

PART 1

「現場」技術者が選んだ設備CAD

3次元をフル活用し
品質&効率を向上

Feature

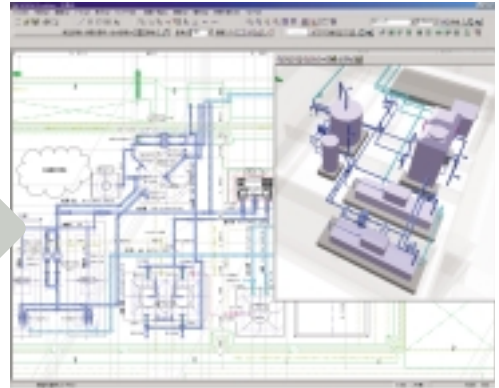


菱熱工業株式会社

創立●1948年／資本金●9500万円／URL●<http://www.ryonetsu.com/kaisha.html>

「CADEWA Evolution」

株式会社富士通四国システムズ

URL●<http://www.shikoku.fujitsu.com/products/evolution/>

CADEWA Evolution

現場の技術者が求められる
さらなる精度向上と業務効率化

冷熱エンジニアリングのプロフェッショナルとして半世紀を超える歴史をもつ菱熱工業は、約1年前、事業戦略を根本から一新した。各事業部の独立性、専門性を高め、個々に重点分野を絞り込んだ展開を行っているのである。事業部長の千葉氏は語る。

「分野に特化し専門性を高めることで同業との差別化を図るのはもちろん、お客様とダイレクトに話す機会を広げるのがポイントです。そこから直接ニーズを吸収し提案していきたいのです」。千葉氏の建築設備事業部がターゲットとするのは、全国に数万軒あるといわれるレジャーホテルだ。すでに現場の声に応じて強力な客室消臭システム「スティンク・バスター」を開発するなど、積極的な攻めの営業を展開している。

同社では早くから現場のCAD化を推進しJw_cadなどを活用してきた。だが近年、現場業務へのコストダウン圧力が強まり、技術者の業務が拡大。施工図作成などのCAD業務の効率化が必要になったのだ。

「施工図は現場の品質を左右しますから、効率はもちろん図面の質も重要です。となると選択肢は設備CADしかありません。必要なのは施工図の精度を上げ、しかも作業時間を大幅に短縮する設備CAD。それがCADEWA Evolutionでした」（千葉氏）。

3次元の活用で切りひらく
新たな事業戦略の可能性

同社がCADEWA Evolutionを導入したのは約3年前。事業部としての標準CADだけに、製品選定にあたっては入念な比較検討が行われた。当時を知る佐藤氏は語る。

「2つの代表的な設備専用CADに絞り込み、デモを見たり、操作講習を受けるなどして1ヶ月ほど検討しました。操作性や機能はもちろんですが、選定の決め手となったのは“3次元”です。事実、その時すでに千葉氏らのもとは3次元を、CADEWAを使いたいという声が届いていたのである。

「例えば平面図と断面図ではお客さんはイメージが湧かず、なかなかOKが出ない。3次元にすれば分かりやすいんじゃないか——そんな声が多かったのです」（千葉氏）。いわば「現場」の声に応える形で千葉氏らは「CADEWA Evolution」を選定。現場への普及を開始したのである。忙しい現場作業の合間を縫って操作研修が開かれ、地方の現場においてはノウハウを身に付けた佐藤氏が講師を務めることもあった。

「販売店（FJBエージェント）の研修が非常に分かりやすかったので講師役のコツもすぐ呑み込みました。実際、CADEWAを初めて見る技術者は、一様にその早さ、3次元の分かりやすさに感動します。それだけに意欲も高く、販売店の充実したサポート体制とも相まって

導入はきわめてスムーズでした」（佐藤氏）。

導入開始から3年。同事業部の現場のほぼすべてに「CADEWA Evolution」が行き渡り、作図効率も品質も確実に向上した。特に作図効率は以前の1.5～2倍もの効率化を実現したが、使いこなせばさらなる効率化も難しくないと佐藤氏は断言する。

「特に3次元の活用がポイントです。私自身、作図作業で干涉の確認などに3次元を活用し、品質・効率の双方に大きな効果を感じています」（佐藤氏）。一方、事業戦略面から「CADEWA Evolution」の3次元の活用を期待しているのが千葉氏だ。

「レジャーホテルに特化した我々の事業戦略は、現場の技術者がお客様から直接ニーズを吸収し、提案することが一つの狙いとなっています。その意味で、3次元プレゼンテーションを活用した現場技術者の提案力、コミュニケーション力の強化は非常に重要なカギになると考えています。実は社内の他事業部も3次元に注目しているようで——要望があり、CADEWAの導入を勧めているところなんです」（千葉氏）。

≫ User of this PRODUCTS

菱熱工業
建築設備事業部長
千葉忠彦氏建築設備事業部工事部
佐藤恵美氏