

ARCHITREND ZERO User Interview 7



モデルハウス内観(徳島)

Modelio & ARCHITREND ZERO で 営業、設計、ICの流れを一本化 さらなる効率化と品質向上を実現

株式会社秀光ビルド（石川県加賀市）

Interviewee：豊浦由紀 様（設計統括総責任者）

太田知里 様（東海事業部 設計統括責任者）

清水千智 様（東海事業部 名古屋南店

インテリアコーディネーター課）

石川県加賀市に本社を置く秀光ビルドは、高品質な住宅をローコストで提供するハウズビルダー。北陸から全国へ急ピッチでフィールドを広げ、昨年は全国に総計 2,200 棟余を供給するなど急成長を続けている。そんな同社は長年にわたる ARCHITREND ユーザーであり、昨年はさらに営業部門へ ARCHITREND Modelio の導入も開始した。導入をバックアップした設計部の皆様に、その背景と狙いについて伺った。

■ お客様と一緒に家作りを楽しむために

— 御社では以前からデジタルツールを使って営業しているそうですね？

太田氏●そうです。当社では営業担当自身がお客様の要望を聞きながら、その目の前でプレゼンソフトを使ってプランを作っています。そうしてプランが固まったら設計担当に渡し、設計が ARCHITREND ZERO (以下 ZERO) で設計していくというスタイルです。お客様の要望に合わせていろいろ修正しながら仕上げていくことで、お客様にも一緒に家作りを楽しんでいただく！という狙いがあります。

— なぜそのような営業スタイルに？

豊浦氏●これは7～8年前に始めた手法で、それ以前は、営業マンが要望を聞いてきて普通に設計がプランを行っていました。でも、営業がお客様目線でプラン作りするのは非常に重要です。実際、経験値の高い営業ならば、お客様と打ち合わせている間にプランが思い浮かびます。ソフトを使ってそれをその場で形にしてお見せできれば、お客様もプランニング

に参加でき、より正確に要望を反映したプランをスピーディに仕上げられるわけです。

— お客様がスピードをお求めに？

豊浦氏●初期段階から設計が入ってプラン作りを任せると、いろいろ調査して「ああでもないこうでもない」となりがちで、スピーディにプラン提出するのは難しくなります。特に複数プランになると「3つ目は2週間後」となりかねません。最近はお客様も、なかなか2週間も待ちきれないのではないのでしょうか。

— 営業用ソフトを Modelio に変えたのは？

豊浦氏●さらなるスピード感が必要となったからです。前述した通り、営業マンたちが使っていたのは他社のソフトだったのですが、そこには当初から大きな問題がありました。設計が使っている ZERO との連携です。せっかく営業がプランを仕上げて、それが他社ソフトのデータでは ZERO に取り込むことができず、結局、設計が一から書き写していたんですね。無駄な手間だし写し間違いもあるわけで……。ずっと何とかしたかったのです。

■ スピード感を高めながら品質向上も実現

— Modelio にすればその無駄を無くせる？

豊浦氏●ええ。Modelio で作ったプランデータなら、営業マンが入力した内容をそのまま確実に ZERO へ取り込めます。取り込み自体はたった30秒ほどで済みますし、写し間違いなどあり得ません。大きく効率化できるのは確実でしょう。さらに Modelio を使うことでプランニングそのものの流れが変わり、いっそうの品質向上も期待できると考えています。

— Modelio がもたらす変化とは？

豊浦氏●前述の通り、Modelio を使ってお客様と打ち合せした内容は、そのまま ZERO に取り込まれます。すると設計は「法的に構造的に大丈夫か」チェックした上で修正を加えたり「こうした方が使いやすいのでは？」と提案もできる。スムーズかつスピーディにこうしたやりとりをしていけば、ベースとなるお客様の要望に営業だけでなく設計も絡みながら応えていけるわけで……。スピード感を高めながらより良いプランニングも期待できます。

【株式会社秀光ビルド 会社概要】

本社所在地／石川県加賀市 創立／1991年10月 代表者／代表取締役会長 檜山国行
代表取締役社長 本間航也 代表取締役副社長 山下光良 資本金／7,800万円
従業員数／545名（2022年11月現在） 事業内容／建築・土木工事・設計施工請負、
一般住宅設計施工他



(左より) 清水様 太田様 豊浦様

窓を何処にどれくらい取れるのか?その場でパッと見られる Modelio の新機能は、営業にとっても設計にとっても非常に重要



Modelio によるモデルハウスのフロアプラン



Modelio による出カイメージ



Modelio を用いた打合せ風景

太田氏●営業がModelioを使うことにより、営業、設計、そしてインテリアコーディネーター(以下 IC)まで、同じARCHITRENDシリーズを使って流れを一本化できるのは、会社にとっても大きなメリットになると思います。さらにその後工程に関してもZEROを使っていただけるわけですし……実際、省エネについてはもうZEROで着手済みの部分もあるし、積算に関してもしいずれ着手していく計画です。

——設計が別のCADに乗り換える選択肢は?

豊浦氏●それは考えられませんでした。設計には、ZEROに対する絶対的な信頼がありますから……。もし図面を作る作業を別のソフトにしたら、もう「書いたものが正しいのかどうかも分からない」状況で進めていくことになるので会社にも迷惑をかけかねません。特に法律的な部分や構造的な部分におけるZEROへの信頼は絶対で、それがあからこそ、私たち設計もModelio導入を強く押すことができました。加えて言えば、4月リリースのModelio新バージョンに、採光・換気チェックや壁直下率チェックの新機能が搭載される点も非常に大きかったです。実はこれらはどれも、Modelioに対して私たちを通じ営業が強く求めていた機能だったのです。

■営業が求めていたModelioの新機能

——「営業が求めていた機能」ですか?

太田氏●ええ。壁直下率の計算もそうですが、特に採光については私たちが営業マンに対して「きちんと採光が取れないような間取りは作っちゃいけません」とシビアに要求しています。営業はベースとなるプランを作り、お客様に夢を持っていただくわけですが、そこで「実現できない夢」を提案してしまったらお客様に失礼過ぎるでしょう。秀光ビルドが求められているのは「きちんと作れる夢」をリアルタイムで提案していくことなのです。

豊浦氏●実際、街中の限られた敷地の家では窓を抜ける面も限られます。お客様はしばしば「大きな窓がいい!」とおっしゃいますが、窓の位置や大きさ等は建物の構造にも関わってくるわけで。たとえば一面全面を窓にしたらりすると、今度は建物が成り立たなくなってしまうかねません。だから「どこから採光するか?」、当社の営業はその場で素早く計算し検討する必要がある。簡易的に「窓の面積を何処にどれくらい取れるのか?」その場でパッと見られるModelioの新機能は、営業にとって、そしてそこから図面を作る設計にとっても非常に重要なものなのです。

——Modelioがもたらした変化は他にも?

太田氏●設計やICもModelioを使っています。たとえば仕様の打ち合わせ等にModelioと3Dカタログを合わせて使うのですが、Modelioはもちろん、3Dカタログの優秀さも実感します。現実に近い部品や建具を配置したり色を変えたり……現実に近いものをイメージしながら打ち合わせが進められるので凄いいですね。お客様のイメージも一段と膨らみます。

——ICとしてはいかがですか?

清水氏●以前は私も、設計が作った図面を書き写しイメージパース等を作っていました。今はそこがまっすぐ連携できるようになり、スピーディにパース等を出せるようになりました。以前のように、忙し過ぎてイメージパースも出せずに想像だけで仕様打ち合わせするなんてことは、もうありません。逆にパースを見たお客様から「ここはこういう風になるんだ」と喜んでいただくことが増えました。

豊浦氏●ICは人材不足で当社もICがいる店とない店がある状態なので、ICがいない店での打合せに別の店のICがModelioで画面共有して参加できないか考えています。……いずれにせよ、今年9月までに全社的にModelioに切り替えていきたい、そう考えています。

福井コンピュータアーキテクト株式会社

本社 / 福井県坂井市丸岡町磯部福庄5-6 <https://archi.fukuicompu.co.jp>
 札幌・盛岡・仙台・水戸・宇都宮・高崎・新潟・長野・さいたま・千葉・東京・静岡・名古屋・岐阜・福井・京都・大阪・神戸・岡山・高松・松山・広島・福岡・熊本・別府・宮崎・鹿児島・那覇

●導入に関するお電話でのお問合せ・ご相談は
 【福井コンピュータグループ総合案内】
0570-039-291



●体験版ダウンロード・資料請求はHPから
福井コンピュータアーキテクト 検索
archi.fukuicompu.co.jp