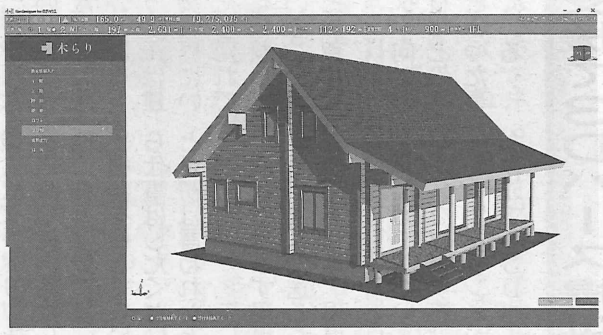
初期入力で各種図面作成まで

ログハウス専用設計システム「木らり」

アイティリンク

ITシステムソリューションのアイティリンク（富山県高岡市、前波強社長）は、新規事業領域として、ログハウスに特化した木造住宅設計システム「木らり」（特許出願中）を開発し、大手ログハウスメーカー向けに納入を開始した。

導入先のログハウスメーカーは、設計システム等の専門知識がない営業担当でも簡単に入力できる点、初期プランニング段階で自動積算、各種図面作成まで同時進行で作成される点を評価。「システム改善でも連携していきたいとの申し出をいただいた」（髙橋俊行専務）と語る。



初期プランニング段階で自動積算、各種図面作成まで同時進行する

同システムの特徴は、従来、数回にわたり行われる施主への見積もり提示が、初回打ち合わせで完了でき、同時進行で細部に至る図面まで作成、その情報を基に自動積算も行い詳細な見積もりまで提示すること。このため、最終見積もり提示までの工数を大幅に削減でき、施主に迅速に対応できる。

見積書だけでなく、施工時に必要となる外観パース図、平面図、断面図、立面図、仕上げ表、根太伏図、ロフト伏図、屋根伏図、ログ図、部材一覧などが同時作成される。入力された各種情報は3D表示も自動作成され、表示項目でログ壁、屋根等を透明、半透明で表示することも可能。

各種図面及び部材一覧なども自動作成され、設計システムに関する専門知識がない営業担当でも簡単に入力でき、プレゼン時に施主を待たせることなく詳細な説明ができる。全く経験のない人でも1時間で入力できるようになるという。部材一覧には随時、部材情報を追加していくことも可能だ。

自動設計だけでなく設計者が独自に設計変更できるシステムも追加する。次のステップとして構造計算機能や3D画面によるウォークスルー機能、日射計測システムなどに基づく温熱環境予測機能も追加していく計画だ。

同社では木らりはまだまだ発展途上としており、初期プランニング段階で自動計算や各種図面作成まで同時進行できる強みを生かし、施主自らウェブ上で同システムを操作し自由に設計入力するという方法でログハウスメーカーの営業につなげていくシステムも検討中だ。また、北欧などログハウス先進国での設計システム提案なども構想する。最終的には一般住宅向けでも、木らりの特徴を反映させた新しい設計システムを構築していく考えだ。

受発注・販売管理システムで導入実績

コスト抑えた簡易型、来年発売

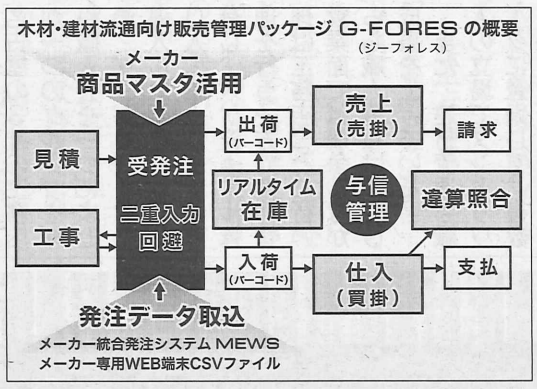
スマイル・コミュニケーションズ

スマイル・コミュニケーションズ（東京都、岡田慎一社長）は、2004年8月設立の木材・建材業界に特化した情報インフラ提供企業。主要サービスとして販売管理システム「G-FORES（ジーフォレス）」があり、主な導入先として丸産業（奈良県）やひらい（千葉県）などが名を連ねている。ほかに、オンライン受・発注システム「MEWS（ミューズ）」、納品・請求データ配信システム「MEWS-edi（ミューズイーディーアイ）」があり、G-FORESと合わせて利用されている。

最新のG-FORES（第4世代）は、木材・建材流通店の見積もり・受注・発注・仕入・売り上げ・在庫・与信をリアル管理できるほか、出来高進捗を管理する工事台帳の作成や未完成工事支出金の管理により物件ごとの状況が把握できる。また、バーコード運用による入・出荷処理、仕入れ（違算）照合機能等も付いており、市販の会計ソフトとのデータ連携も可能。

大きな特徴としては建材メーカーの最新のパソコンから複数の商品マスタを保有していることや、MEWSからの発注データを取り込めるインターフェースを持っていることだ。

一方、MEWSは木材・建材流通店が1台程度の流通店向けに業務メニュー及び接続端末台数を制限したコストパフォーマンスの高い簡易パッケージ型新商品を発売予定。



G-FORESの業務イメージ図

納期回答、発注確定が可能で、見積もりを呼び出して発注する「まとめ発注」機能もある。MEWSの発注データをG-FORESに取り込むことによって、いわゆる「二重入力」を解消することが可能となり、業務の大幅な効率化を実現できると利用者から好評だという。

MEWS-ediは建材メーカー25社、商社5社の納品・請求データを提供するサービス。統一フォーマットでG-FORESに配信されるため、メーカーごとにレイアウトを変換する必要もない。

また、自社仕入れデータと仕入れ先からの請求データの自動マッチング機能を持ち、これまで目視で1明細ずつ行っていた違算照合作業の大幅な効率化が可能となる。

「G-FORES、MEWS、MEWS-ediの3つを組み合わせることによって現場の生産性を向上させることができる。費用面については、会社規模、取り扱い建材メーカー、仕入れルート等によって異なるため、ユーザーの現状をヒアリングする必要があり、まずは気軽に問い合わせてほしい」（同社）。

来年には年商20億円は、文字どおり即座に

住宅建設のデータ管理クラウドサービス

10月に分譲向け発売

ダイテック

CADによる建設・土木設計支援を行うダイテック（東京都、堀誠社長）のクラウド型のオールインワン基幹業務システム「工務店向けクラウドコンピューティングサービス」は、導入しやすく、バージョンアップなどの煩わしさがないことで、住宅メーカー、工務店等、建設業界で広く知られている。10月には、新たに不動産、分譲住宅販売企業や地域ビルダーが利用できる基幹業務サービスのクラウドシステム「分譲住宅クラウド」の販売を開始する。

分譲住宅クラウドは分譲供給企業の協力を得て作った。分譲供給企業では、これまで開発した分譲地の販売状況や工程管理などが、各専門部門に任されていたため、的確な情報把握ができていなかった。分譲住宅供給企業では、用地の仕入れ、整備、建設事業、分譲住宅の販売、販売後の住宅の管理など、業務によって必要としている部分と必要としていないものが分かれる。同社のクラウドシステムでは、必要とされる業務に合わせてデータが使える。

具体的には、業務に必要な実行予算、建物工事費、資材などの発注、仕入れ管理、見積書などの業務管理、工程管理、分譲ならではの土地管理など管理業務に必要なデータのやり取りを、クラウドサービスを使い、各業務用フォーマットにより管理できるようにしている。加えて、情報のやり取りで内容の変更を行う場合でも、上役の承認などがないと情報の変更ができないような設定になっている。

この分譲クラウドシステムにより、最新情報を的確に把握でき、分譲住宅の売れ残りや予算オーバーする開発などの問題を減らすことができる。

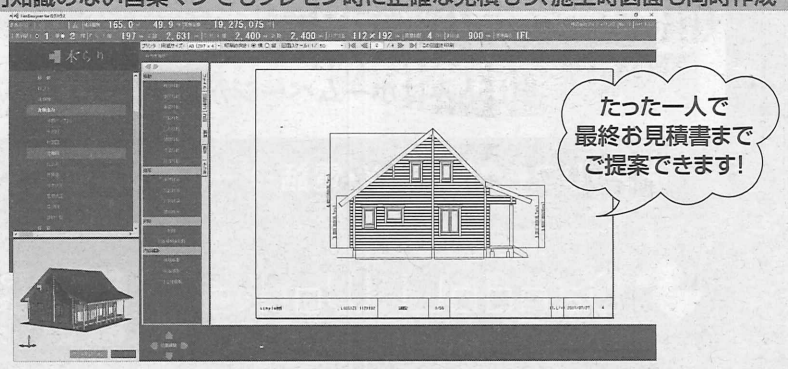
クラウドサービスで心配されるデータ管理についても、同社は国内にIDC（インターネットデータセンター）があり、情報を安心・安全に運用できる体制にしている。

勝ち残る
2つのシステム

メーカー統合
発注システム
建材オンライン発注
即時納期回答
リアルタイム発注確定
販売管理連動
MEWS

木材・建材流通向け
販売管理パッケージ
メーカー商品マスタ活用
二重入力回避
リアルタイム売上・在庫
違算照合
見積／受発注／在庫
売上・仕入／工事／与信

問合せ：03-5957-2525
スマイル・コミュニケーションズ 検索

業界初の革新的ログハウス設計積算システム
Flex Designer
木らり
ログハウスに特化した自由入力、自動設計、見積支援システム
専門知識のない営業マンでもプレゼン時に正確な見積もり、施工時図面も同時作成


IT.Link 株式会社 アイティリンク
〒933-0804 富山県高岡市問屋町35番地 http://www.itlink.jp
電話 0766-29-1161　FAX 0766-29-1164
東京営業所 電話 03-5839-2670