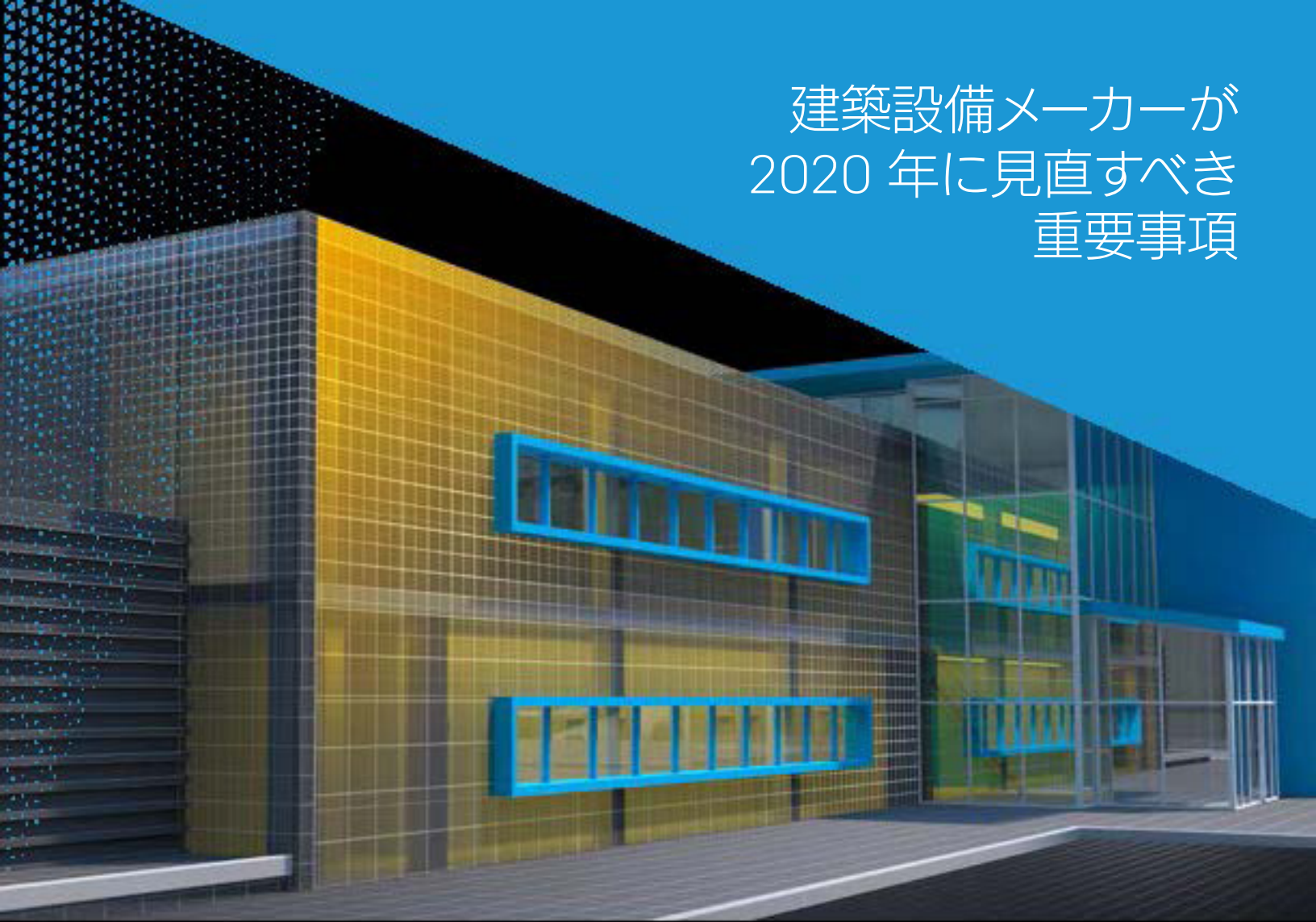


建築設備メーカーが 2020 年に見直すべき 重要事項



建物の内部や周囲に使われる多くの建築設備製品は、建物そのものにフィットしていなければなりません。しかし複雑になる昨今では、要求に応えることは容易ではありません。この問題のために、サプライヤーであるメーカーに、戦略パートナーという新たな役割が望まれるようになりました。要求に応え、さらなる価値を提供するために、改めて検討を行うことが必要です。今後、検討していくべき項目を業務別にご紹介します。

設計

既製品、カスタム可能な製品、完全カスタム製品のいずれでも、他社よりもスピーディーかつ的確に、お客様のニーズを満たす製品を開発、設計することが求められます。どのメーカーでも同じですが、問題になるのは納期です。工数を削減するために、ルーチンワークを見直すことで時間を最大限に節約し、その分をイノベーションや製品化までの時間短縮にあてるべきです。この問題を解決するには、どうすればよいでしょう。

- まず、製品開発プロセスを効率化します。そうすれば、データ管理、バージョン管理、性能の問題解決など、面倒なタスクに振り回されることがなくなり、本来の業務に集中することで、最大の価値を生み出せます。
- 次に、製品設定を自動化します。何通りもの設定を手動で行うと、通常は何時間もかかりますが、自動化で工数を削減することができます。

この解決策を両方とも取り入れれば、より革新的な新製品を開発する時間が生まれます。それだけではありません。発注した建築プロジェクトのためだけの特別なソリューションを期待するお客様に、より高度にカスタマイズした製品を提供するにはどうすればよいか、その方法を考えるだけの余裕も生まれます。

製造

製品の製造では、仕様を満たしながら、求められるコスト、品質、納期を守らなければなりません。ところが、設計プロセスと製造プロセスが連携していなかったり、製造手順が非効率的だったりすると、それが原因でさまざまな問題が生じ、要件を満たすのに苦労することよくあります。

プロセスを連携させるには、組織で使用しているデータ管理、CAD、CAM のツールをすべて標準化することが必要ですが、ワークフローを統合して自動化すると、ミスやボトルネックにつながりやすい手動作業が不要になります。こうした変更によって、進化し続けるお客様の要求に応えるうえで不可欠な、俊敏かつ柔軟な製品製造を実現できます。

営業

お客様は、慎重に検討されたプロジェクトのため、指定されたすべての建築設備が、ニーズにあった製品であることを保証してほしいと考えています。ここで重要なことは何でしょうか？入札で建築設備製品を販売する時代は終わりました。これからは、お客様のコンサルタント役になることが重要です。

営業担当者に求められることは、お客様との適切なコミュニケーションと、(エンジニアに頼らず)ひとりで素早く見積もりや設定を行える能力です。セルフサービスの製品設定ツールでは、設定プロセスがすべて自動化されているので、1つの製品の設定のために、エンジニアの時間を何時間も奪う必要がありません。エンジニアに依頼した場合と同じ設定結果を、営業担当者が数分で得られます。

これに BIM 対応コンテンツをプラスすれば、営業チームは、注文を受けるだけの存在から、お客様に協力してプロジェクトに取り組むパートナーに変わります。

さあ、始めましょう



詳細は、オートデスクの担当営業
にお問い合わせください

または



詳細を見る

オートデスクのソリューション ページにアクセス