

会社名
Vent-A-Hood® 社
 所在地
 米国テキサス州リチャードソン
 ソフトウェア
 Autodesk® Inventor®
 Autodesk® Configurator 360™
 Autodesk® Vault

説得力のある製品コンフィギュレーションで効率化と優位性を加速

Vent-A-Hood 社は、3D モデリング、エンジニアリングの自動化、データ管理にオートデスク製品を導入し、カスタムレンジフードの設計開発を合理化しています。

オートデスク製品がなければ、顧客の要望を作成可能な設計に変換するのは容易ではなかったはず。おかげで、当社の見積もりも図面も、はるかに正確になりました。

— Mike Sy 氏
 Vent-A-Hood 社
 テクノロジー／購買部主任



画像提供: Vent-A-Hood 社

机上の可能性と現場のギャップを埋める

1933 年創業の Vent-A-Hood® Limited 社は、家庭用キッチンの換気装置およびレンジフードを初めて世に送り出したメーカーです。同社は、ユニークなデザインの Magic Lung® プロワー システムで知られるようになり、他にはないコンセプトの製品として、現在でもキッチン換気テクノロジーをリードし続けています。

今日、Vent-A-Hood 社は、住居用高級換気市場のトップ企業です。高いスキルのスタッフが手掛けたこだわりの製品は、顧客への直接販売または販売代理店網を通じて販売されています。

課題

テクノロジー／購買部主任の Mike Sy 氏はこう述べています。「プロワー システムという物理的な制約の範囲内であれば、お客様の希望に合わせてほぼどんなものでも製造できます。しかし、私たちが本当に必要としているのは、本来あるべきリードタイムは確保しつつ、納期に間に合うようにお客様がフードをカスタマイズできる方法でした」

オートデスク製品を導入する前の Vent-A-Hood 社は、スケッチを手描きしたり、顧客のニーズや価格を販売店側が決めるといった、昔ながらのやり方に依存していました。「電話、手書きのメモ、電子メール、スキャンした文書などを何度もやり取りしていました。ずいぶん手のかかるプロセスです。

その結果、デザインに関するすべての意見や希望が、顧客から販売代理店、Vent-A-Hood 社に伝えられ、返事はその逆の流れで伝えられていました。この方法は、当社の効率を著しく低下させるだけでなく、顧客が期待するニーズを満たそうとする販売サイドと、高品質の製品を作ろうとするエンジニアリングサイドで衝突を生じさせる原因ともなっていました」と Sy 氏。

「当社のカスタム ビジネスには、正確な図面と見積もりが欠かせません。通常、お客様は少しでも早く製品を手に入れたいと望む一方で、装飾、吊り具、縁の処理、フードの上張りなどに対する独自の要望も持っています。そして、要望を正確に反映した状態の製品を目で見て確認したいのです」と Sy 氏は言います。

Autodesk Inventor は Vent-A-Hood 社の製品を構成可能にし、受注を増やすことに大きな役割を果たしました

ソリューション

「当社の製品は、キッチン単なる一部ではありません。キッチンの中でも特に目立つものであったり、購入する備品の中でも最も大きな装飾品になることもあります。以前はカスタマイズを正確に反映し、その状態を目に見える形で短時間のうちに提供することは不可能でした。Inventor は、この難題を解決してくれました」と、Sy 氏は述べています。

Vent-A-Hood 社のチームは、Autodesk® Inventor® のルールベースのエンジニアリング機能によって製品を設計および製造しています。カスタム製品ごとにゼロから始めるのではなく、既存のレンジフードのパーツを流用することも可能です。

「Autodesk Inventor は、設計に役立つだけでなく最終的な製品の見た目がどのようになるかを示してくれます。Inventor がなければ、顧客の要望を製造可能な設計にこれほど早く、簡単に交換できていないはず。おかげで、当社の見積もりも図面も、はるかに正確になりました。」と Sy 氏は語っています。

オンライン コンフィギュレーターで優れたカスタマーエクスペリエンスを提供

同社は、Configurator 360™ を使用しています。エンジニアも顧客も、ブランド独自の Web またはモバイル環境から、3D の製品コンフィギュレーションにアクセスできるクラウド サービスです。

ポータル "Build-A-Hood" ではカスタマイズが簡単に行えます。顧客は、理想的なレンジフードをシンプルな手順を追って設計でき、Inventor で作られた設計モデルのパラメーターから外れることもありません。結果は、すべての物理的な仕様と価格の詳細を含む、3D のレンダリングです。ほぼすべての Vent-A-Hood 社製品は、このポータル上でカスタマイズできます。

「Build-A-Hood の実現に、オートデスク チームは大きな役割を果たしてくれました。Configurator 360 はクラウド ベースなので、メンテナンスに煩わされる心配もありません」と Sy 氏。

エンジニアリング データと CAD データの管理に、Vent-A-Hood 社では Autodesk Vault を使用しています。同社のエンジニアは Vault を使い、設計データを整理し、文書を管理し、標準およびカスタムのレンジフードの両方のリビジョンをトレースしています。顧客の気が変わったときには、とても便利です。

エンジニアリングの効率性と顧客の満足度を飛躍的に向上

カスタム レンジ フードの完全なモデルを作成するために要する時間は、以前は 1 ヶ月程度かかっていましたが、今はそのほとんどが数時間のレベルにまで短縮されました。Configurator 360 を核として構築された、標準の見積もりシステムを提供できるようになったことが功を奏しているのです。

「私たちのチームは、カスタム見積もり作成に追われる日々を送っていました。このプロセスを合理化することで、より多くの時間を製品開発のためのエンジニアリングに割けるようになりました。時間の節約はとても貴重なことです」と Sy 氏。

マーケットでの認知度も上がっています。Build-A-Hood サイトのセッション数は、機能が限られていた以前のオンライン カスタマイゼーション ツールと比較して 28% 増加しました。ユーザー数だけ見れば 24% の増加ですが、Build-A-Hood の広告が始まれば、この数はさらに伸びるはず。ページの閲覧回数そのものは 15% 減少しましたが、これはお客様が選択したパーツごとに違うページに行く必要がなくなったからです。最も重要なのは、新規セッション数が 10% 増え、見積もり依頼の数が増えていることです。

「見積り依頼数の増加は、当社にとっては貴重です。顧客から依頼が届くと、要望に沿った構成のモデルが見られるレビュー ページのリンクを送ります。そこから完全な仕様書をダウンロードすることもできます。見積もりの正確性が向上し、この過程で生じるやりとりの回数は減少しました」と、マーケティング部門のシニアバイスプレジデント、Blake Woodall 氏。

Build-A-Hood 経由での Vent-A-Hood 社への見積もり依頼が増加する一方で、従来の手法での依頼件数は大幅に減少しました。

Vent-A-Hood 社がこの先取り組むのは、オートデスクと協力し、Inventor で作成した製造モデルから BIM (ビルディング インフォメーション モデリング) データを直接提供できるようにすることです。

Vent-A-Hood 社の Configurator 360 モデルの 14% は既に BIM に準拠しており、近日中にこの機能を一般に公開する予定です。

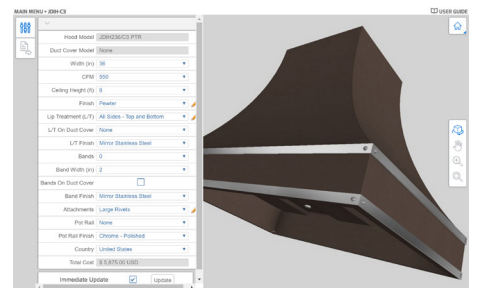
「BIM コンテンツへの需要はかなりのものです。今でも BIM データの有無を問い合わせる建築家やエンジニアからの電話は月に十本は超えています。BIM モデルをオンライン製品コンフィギュレーターから直接提供できるようになれば、ビジネスはさらに伸びていくと期待しています」と Sy 氏は語っています。

Configurator 360 を見たときは即座に手ごたえを感じました。2 次元でのカスタマイゼーションでは不十分だったのです。今では、お客様により現実的なエクスペリエンスを提示できます。

— Mike Sy 氏
Vent-A-Hood 社
テクノロジー/購買部主任

詳細情報

オートデスク製品によるビジネスの効率化についての詳細は、以下の Web サイトをご覧ください。autodesk.co.jp/inventor



画像提供：Vent-A-Hood 社