

コマニー株式会社

comany

コマニー「レイアウト ドローイング システム」 CADソフトより素早く作図できることを評価

パーティションの国内トップメーカー、コマニー株式会社ではパーティションを設置するためのレイアウト図面の作成にMicrosoft® Visio®をカスタマイズした「レイアウト ドローイング システム(LDS)」を利用。オーダーを受けた翌日には顧客のところにオフィスレイアウトを持参できるサービスを開始して、積極的な営業展開を進めています。

導入の背景と課題

現在では自社ビルにこだわる企業は少なく、オフィスの多くは賃貸オフィスビルに置かれるようになってきました。また、スピード経営を実現するために組織変更の頻度は高まる一方であり、それにともなって、オフィスの模様替えをする機会も増えてきました。このような背景のもと、企業のニーズに合わせてレイアウトを素早く変更して、快適な執務スペースを作り上げるためのパーティション(間仕切り)に対する需要はますます高まっています。

パーティションの国内トップメーカーであるコマニー株式会社(<http://www.comany.co.jp/>)では以前からCADソフトを使ってパーティションやオフィスレイアウトの図面を作成していました。しかし、基本的には線分の集合で物の形を表現するCADソフトでは、部品やレイアウトの変更がかなり面倒です。顧客向けの仕様書に添付するような簡単な図面でも、作図に3時間程度は必要であったため、スピード化を可能にするツールの登場が待たれていました。

このような折にVisioの存在にいち早く気が付いたのが、マーケティング統括部コミュニケーションデザイン研究室の室長を務める高嶋聖栄氏です。「Visioを試しに使ってみたところ、それまでの2分の1で作図できることがわかりました」(高嶋氏)。これをきっかけに、Visioを同社の標準ソフトとして採用することを決定。社内の技術文書だけでなく、顧客への説明資料を作成するためのツールとしても活用するようになりました。

システムの概要

コマニーの「レイアウト ドローイング システム(LDS)」は、このVisioを基にカスタマイズを加えて開発された業務システムです。LDSが目的としているのは、顧客向けの提案書やプレゼンテーション資料を手軽に作成できるようにすること。パーティションの製造やインテリア工事に使う図面のような精度は求めないが、その代わりに簡単な操作で短時間に図面を作成することを追求しているのです。

LDSの開発にあたって、コマニーではVisioの基本部分はそのまま利用するという方針で臨むことにしました。開発コストを低く抑えようという意図があったことは言うまでもなく、そのほかにVisio標準のユーザーインターフェースがよくできているので、無理に手を入れたいとは思いませんでした。その結果、初代のLDS 1.0がVisio 5.0をベースに開発されたあと、Visioのバージョンと同一歩調でLDSも新バージョンになっていきました。LDS 2.0はVisio 5.0+、LDS 3.0はVisio 2000がベースとなっており、現行最新版のLDS 4.0は2001年7月にリリースされたVisio 2002に基づいて開発されています。

ただし、LDSではVisioをまったくそのまま使っているわけではありません。LDS 4.0ではメニューにいくつかの機能が加えられているほか、約400種類のシェイプを独自に追加。追加シェイプのほとんどは、平面図で使われるパーティション部品の断面シェイプと展開図用のパーティションやドアのシェイプです。

LDSを使ってパーティションのレイアウトを作図するには、まず、柱の位置と壁の長さを指定します。この操作はVisioのもっとも基本的な作図操作なので、特に説明の必要はないでしょう。

ソリューション概要

プロファイル

石川県小松市の工業団地に本社と4か所の工場をかまえるコマニーは、パーティションの国内トップメーカーです。1961年8月18日に小松キャビネット株式会社として設立され、1984年に現在の社名に変更しました。業務内容はパーティションの製造にとどまらず販売、設計、施工までを一貫して実施。オフィスや工場の内装設計からトータル受注の比率も高くなっています。従業員数875名(2001年3月現在)。国内では北海道から九州まで39の営業所と出張所を配置し、海外では上海、南京、台北に工場や販売会社を現地法人のかたちで設置しています。

シナリオ

- ・ オフィスレイアウト図面作成システム
- ・ SFA

ソフトウェアとサービス

- ・ Microsoft Visio 2002

メリット

ユーザーインターフェースは使いやすく、すぐれた機能が盛り込まれ、価格が安いというのが採用の理由です。またマイクロソフトのOfficeファミリー製品との親和性が高く、代表的なCADフォーマットデータの読み書きができることも評価されています。

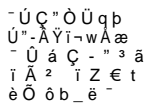
ユーザーコメント

「かつてCADソフトは数日を費やしていた提案書の作成が、LDSではほとんど1日で仕上がります。お客様に『明日レイアウト図面をお持ちします』という意味をこめて、この方式を「アス・レイ(商標登録済)」と名付け、積極的な営業活動を展開しています」

コマニー株式会社

マーケティング統括部
コミュニケーションデザイン研究所
室長 高嶋聖栄 氏談





次に、パーティションの種類を指定して、最初の1枚を置く位置を決めます。この操作もVisioのごく普通の操作と同様、ステンシルに並べられたシェイプの中から適切なものを図面ウィンドウにドラッグアンドドロップすればよいのです。コマニーのパーティション製品にはローパーティション、スチールパーティション、アルミパーティションなどの種類があるので、ステンシルをワンタッチで切り替えるための「間仕切」メニューが独自メニューとして追加されています。

最初の1枚の種類と位置が決まったら、続けてそれを左右に繰り返し展開していきます。この操作はVisioの複数はり付けの機能を利用して行えばよいのですが、壁の長さとの関係から、最後の1枚がぴったり入らないこともよくあります。そのような場合は、Visioの機能で最後の1枚のシェイプを変形させてぴったりの位置に置き、寸法線やカスタムプロパティから実際の寸法を求めるようにすればよいのです。コマニーのパーティションにはサイズ違いがたくさんあるので、半端な寸法になってしまってもまったく問題はありせん。

ここまでのステップで出来上がるのは、天井から床を見た場合の「平面図」です。これを正面や側面から見た「展開図」に変換するためにLDSに追加されている独自のソフトウェア機能が、「コマンド」メニューの「姿図変換」です。

この処理を行うには、まず、平面図に配置されているパーティションのシェイプごとに、展開図ではそれにどのシェイプを割り当てていくかを指定していきます。指定が完了すると、コマンドに割り当てられたVisual Basic for Applications (VBA) ソフトウェアの働きでシェイプが対応するものに順次変換され、すべての置き換えが終わると展開図が出来上がるという仕組みです。編集ウィンドウ上でのシェイプの置き換えは目で追いかける程度の速度で行われますが、手作業で行うことを考えればスピードは十分に速いのです。

「コマンド」メニューに追加されたもう一つの機能が、「アイテムリスト」です。これは、図面内に存在する全シェイプのプロパティをバックグラウンドで起動しておいた「Microsoft Excel」のカレントシートに転送するという機能で、使用する部品の一覧表を作成するために使われています。Excel側でセル幅やフォントなどの書式設定を行ってからVisio側に再度取り込めば、図面と部品一覧表を一緒に表示したり印刷したりできるので「顧客に提出するプロポーザルの作成にはとても便利」(高嶋氏)とのことでした。

現在のカスタムプロパティには価格が登録されていないので見積もりには使えませんが、これは販売チャネルなどによって価格が大きく異なるため、この問題さえ解決できれば、「アイテムリストの機能を使って見積もりを迅速に作成するようにしたいです」と高嶋氏は話しています。

顧客向けのプレゼンテーション資料に使う図面では、Visioが標準で装備するビットマップイメージファイル(*.BMP)のはり付け機能もよく利用されています。はり付けるビットマップイメージは製品カタログ用に撮影した写真をスキャンしたものがほとんどなので、画像の品質は抜群です。出来上りのイメージを顧客に対して正確に伝えられる点ですぐれているだけでなく、「営業マンが重い製品カタログを何冊も持って行く必要がなくなりました」(高嶋氏)という副次的な効果も生まれています。

導入の結果と今後の課題

LDS 4.0は、マイクロソフトからVisio 2002ベータ版の提供を受けて2001年4月に開発がスタートし、7月のVisio 2002製品版のリリースと同時に完成しました。現場での使用はすでに始まっており、全

国の営業所や出張所に20セットを配布して日常の営業活動に役立ててもらっています。営業所の業務密度にもよりますが、LDSで作成しているレイアウト図面は平均して1日に3枚。月に60枚は作成しているとのことでした。

最初にも触れたように、Visioに対するコマニーの評価は非常に高いのです。すぐれた機能が盛りだくさんであるうえに、ユーザーインターフェースは使いやすく、価格は驚くほど安いというのがその理由です。ほかのソフトウェアとの連携に関しては、マイクロソフトのOfficeファミリー製品との親和性が高く、代表的なCADフォーマットデータの読み書きができることも歓迎されています。「今までのシステムはニューメリック(数値)中心でしたが、これからはMicrosoft Internet Explorer(Webブラウザ)とピクチャーコミュニケーションの時代」というのが、高嶋氏のかねてからの持論です。

同社の目指す提案型営業を実現するには、図面を素早く作成できるLDSのようなツールがどうしても必要になります。一般の顧客には図面や写真などのグラフィックを多用した提案書の説得力は非常に強いうえ、営業マンにとっても打ち合わせの結果発生した修正箇所をもれなくチェックできるという正確さがもたらすメリットは大きいのです。

すでにバージョン番号が「4.0」まで来ていることから、LDSの具体的な導入効果は検証済みです。それまでのCADソフトでは提案書の作成や書き直しに数日を費やしていたものが、LDSではほとんどのものが1日で仕上がります。「明日レイアウト図面をお持ちします」という意味をこめて、この方式に「アス・レイ」(商標登録済み)と名前を付け、積極的な営業活動を展開しています。

コマニーのLDSにとって残された唯一の課題は、ネットワークやファイル共有へ対応することです。現状ではLDSで作成した図面データは各営業所のパソコンにのみ保存されていて、代販店や顧客はもちろんのこと、他営業所に対しても公開されていません。これまではそうした必要がなかったためですが、ビジネスのスピードを上げるには紙メディアからネットワークへの移行が不可欠です。技術的には、共有フォルダにLDSのデータを格納して、社内、代販店、顧客のパソコンに組み込んだVisioでアクセスすればよいだけなので、実施を妨げる問題はほとんどありません。

ただし、コストやセキュリティといった観点から、共有フォルダ用のサーバを自社で運用するのは避けたいというのがコマニーの基本的な考えです。「おそらく、アプリケーションサービスプロバイダー(ASP)を利用することになるでしょう」(高嶋氏)とのことでした。このサービスのネーミングもほぼ決まっており、離れた場所においてもレイアウトを直接チェックしたり修正したりできることから「リア・レイ」(画面上でリアルにレイアウト)となる予定です。

本事例記事は、Enterprise Servers WORLD 2001年11月号(IDG JAPAN)より転載させていただきました。

製品についてのお問い合わせ

Š-"µµ»Äÿxz î»"É¿ÄÍp«°pV±b{
IUUQ XXX NJDSPTPGU DPN KBQBO TIPXDBTF
Š-"µµ»Äÿxz ØC™w^`è\$`q`oM±b{.JDSPTPGUxzìØ\$±hx%
Ô\$)ð`czŠ{tMTs"-Ä(·)Q`«wpXK`±dø{

a¼t b"SðMù`dxíw îNÑÿ"³āī`]b;Xi^M{
Ù î»"É¿Äx"ÜÖ"yIUUQ XXX NJDSPTPGU DPN KBQBO
Ü\$µ»Ü" îNÑÿ"³āī`î"yf™ GU
b?éjowSTZ \$Mt]«™Xi^MP

.JDSPTPGUS'7JTJpX .JDSPTPGU \$PSQPSBUJPOw S'fw w tS
ª±hxZªpb{fw zGL^°oM"qbÉS'ja%Éxz±pwZª±hx
JáZªpb{lw\$»é-w°oxz à DqOw±wpb{

