

3D建築積算システム「HEAION2（ヘリオス）」などを展開する日積サーベイ（大阪市中央区、清水達広代表取締役）のグループ会社で、同システムの販売やサポートを担うバル・システムを率いる。風通しの良い職場環境を構築し、新しい発想で挑戦する企業を目指す。建築積算業界の繁忙度が高まっている中で顧客のDXを後押しし、生産性向上に貢献していく。

◇ 就任の抱負を。

「当社には2004年の創業当初から関わってきた。BIM対応建築積算システムのヘリオスや、BIMアドイン概算システム『COST-CLIP（コストクリップ）』を主力製品に、販売や教育、全国の代理店の支援などを手掛けている。全国に1000社を超すユーザーがいる。ニーズや業務効率改善にこたえられるよう、グループ全体の連携を強化したい。社員間のコミュニケーションも重要だ。

バル・システム

いとう ふみひこ
伊藤 文彦氏

積算業界の効率改善に貢献

風通しの良い職場にして、思いついたアイデアを積極的にトライできる企業にしたい」

——成長戦略を。

「ヘリオスはBIMが広がる前から3Dの発想を持っていた。概算を求めるニーズが高まり、コストクリップも始



1990年大阪工業技術専門学校建築学科卒。積算事務所勤務を経て、99年日積サーベイ入社。全国のサポート支援業務などを担当してきた。2018年バル・システム大阪オフィス所長、20年10月東京オフィス所長、同12月取締役。趣味はドライブ。新しいことへのチャレンジを大事にする。奈良県出身、52歳。

めて、二つがセットになってきている。設計事務所やゼネコン、積算事務所に加えて、

最近では専門工事業者にも広がってきた。販路を広げる余地

はまだまだ十分にある。4月から建設業に時間外労働の上限規制が適用されるため、DX戦略でも声を掛けてもらっている。2倍の2000社くら

いに増やすことが理想だ」

「システムをよりマスター

してもらえれば時短につながる。ヘリオスのテクニック集が好評だった。新しい情報を加えたものを作っ

ていきた

い。当社の会議室を有効活用

して講習会を行うような取

組みも定着させていきたい。

積算業界で業務が逼迫（ひっ

ぱく）している。仕事をうまく回せるように貢献してい

きたい

——今後に向けては。

「ヘリオスは日々積算業務を行っている人がターゲット

で、バージョンアップを続けてきた。設計変更の情報など

ヘリオスからBIMにデータを戻す機能を今春リリース予

定だ。BIMの「I」（イン

フォメーション）は積算が核

だと思っている。双方向にす

ること

でBIM発展につなげ

たい。一方で、概算を出した

いユーザーからは、それほど

多くの機能は必要ないと言わ

れている。こうしたユーザー

向けには、システムを軽くし

た方がよりマッチする。環境

対応へのニーズもある」

「要望を日積サーベイにフ

ィードバックして製販一体で

取り組めることが強みだ。お

客さまとウインウインになる

サービスを提供し、信頼され

る業界ナンバーワン企業に

したい」。（23年12月1日就任）

