

日積サーベ이의グループ企業であるバル・システムの代表に2023年12月1日付で、伊藤文彦氏が就任した。主力である日積サーベ이의BIM対応積算システム「HEAIO2（ヘリオス）」をはじめ、さまざまな建築・建設の積算システムなどの販売・サポートを担う。顧客と近い距離で接する中で、「ニーズをきめ細かく拾い上げ、積算の効率化をサポートして建設業のDX（デジタルトランスフォーメーション）に貢献したい」と語る伊藤代表に今後の事業展開などを聞いた。



抱負は

「積算に関する悩みを入口に、より顧客のニーズにマッチした商材やシステムの提案力を磨いていく。メイン商材のHEAIO2、BIM対応建築積算システム『COST CLIP（コストクリップ）』に加えて、例えば見積もりだけといった、より機能

新 代 表 Interview

積算効率化でDXに貢献

を限定した商材なども豊富に取り扱っている。顧客の技術支援のようなコンサルティングサービスを展開したい」

ターゲットは

「建設会社や設計事務所が中心的な顧客だが、BIMの浸透が進んできたことを背景に、最近では内装工事の専門業者やエン지니어リング系など、これまで声が掛からなかった分野からも問い合わせがある。建築BIMデータに特化して数量などを拾えるソフトは数が少ない。BIMへの

関心が広がる中で、積算業務を担うグループ会社が持つ生のデータや、実務を想定した導入・運用のノウハウを持っている当社の強みを商品展開に生かしたい」

——BIMの環境変化をどう見る

「これまでと異なる業種からの関心は、企業のDX戦略の流れに沿ったものだ。積算や見積もりなどの業務は手作業だと非常に時間が掛かり、

ゼネコンや設計事務所などでも外部に委託しているケースが多い。24年から建設業などに適用される時間外労働の上限規制などもあり、効率化への企業のニーズは強まっている」

——販売拡大の戦略は

「機能面でもより関心を集めているのは、簡易的な概算シ

ステムとして活用できるコストクリップだ。より詳細な積算が必要な場合にはHEAIO2が力を発揮する。商品提案する上では、ユーザーのニーズを把握して、実際に効率の良さを実感できる使い方や、その結果得られるメリットを示していくことが大切。今後はこの点を強化したい」

——今春、HEAIO2がアップデートされる

「積算業務の中で実施する質疑などの訂正を含めたデータをBIMと連携し、3次元の施工図などに活用できる機能をリリースする予定だ。積算技術者が精度を高めた図面を、施工段階に渡すことで、積算業務の効率化だけではなく、設計・施工間のBIM情報の伝達がよりスムーズになるはずだ。BIMの『Information（情報）』を握るのは積算だという思いの下、積算から情報を発信できるビジネスモデルを構築したい」

記者の目

（いとう・ふみひこ）1990年3月大阪工業技術専門学校建築学科卒業、積算事務所やゼネコン勤務を経て、99年に日積サーベイレ入社。2005年10月にバル・システムに転籍。18年4月大阪オフィス所長、20年10月東京オフィス所長、同年12月取締役を経て、23年12月から現職。奈良県出身。72年1月28日生まれ、52歳。

構造積算などを担当してきた技術者としての経験から製品の「かゆいところ」も把握している。一方で、日積サーベ이의販売部門として誕生した同社の創業から、顧客の製品導入の支援なども担ってきた。売り手とユーザー双方をよく知るからこそ、DXの勘所も押さえている。積算業へのDX浸透をけん引する手腕に期待が掛かる。

