

ICTで工務店を支援して30年

安心計画(株)・小山田隆広社長インタビュー



時代を見据えて多様なニーズに対応

せたところ、「先月リリースしたばかり」などいふことでした。

設計支援CADです。当時、1本7~800万円したと思いま

すが、その工務店様は購入してくれ、しかも「簡単に正確に描ける」と好評

で、ほかの工務店様にも紹介してくれました。

こうした動きをきっかけに、事業をCADに集中することにしま

した。というのも、その頃、パソコンが普及し始めた早くスタートし、さらには、誰もがコンピュータを使う時代になると見越して、業務用プレゼンソフト(CAD)を、日本の住宅業界で初めて手掛けた。小山田隆広社長に、これまでの歩みを振り返っていただきながら、時代を読む秘訣などをうかがった。

——30周年おめでとうございます。

5月28日で設立30周年を迎えました。私が脱サラで九州に帰ってきて独立したのが昭和59年11月、自宅の2階がスタートです。その後、コンピュータマークに勤めていた友人から一緒にやらないかと声が掛かり、コンピュータメーカーの販売代理店として、4人でスタートしてから30周年です。

当時はオフコンと呼ばれたオフィスコンピュータや、経理などの基幹業務ソフトを販売していました。またお客様の中に工務店様がいらっしゃって、「CADというものがあるらしいんだが」と聞かれました。それで、そのコンピュータメーカーに問い合わせ

た。「共有計画」は、アイフォンでもアンドロイドでもPCでも見ることができます。ビューウィンドウで立体的に体感できます。しかも3Dパノラマで遠隔地とのプレゼンや打ち合わせをするため、360度同期するため、複数の会員が同時に見ることができます。今後は、インターネット上で十分な場合も少なくなります。

営業マンは建築の専門知識は、設計担当者に比べれば少ないですが、当時はパソコンにも不慣れでした。でも、営業の段階では詳細な図面は必要ありません。お客様に、間取りや雰囲気などが分かっていれば良い。そうしたところにマーケットがあるので、なぜかと見え、日本の住宅業界に初めて、私どもが業務用のプレゼンソフトを持ち込んだというわけです。

ほかのCAD事業者からは「こんなおもちゃみたいなもの」「住宅はそんな甘いものじゃない」などとも言われました。

最初は、平面・立面だけで外観ベースは描けませんでした。オフコン時代は、基幹業務ソフトも導入企業からのオーダーでつくれていましたが、パソコンの普及に伴って、各社バッケージソフトがリリースするようになりました。もし、そのまま基幹業務ソフトの販売を中心続けていたら、ライバルももう、会社は続いていかなかったかもしれません。

こうしたIT環境が大きく変化する時期にCADと出会ったわけです。当時は競合する会社も2~3社という時代。それまでは一部の大手住宅メーカーが大型コンピュータで図面を書いていました。

そうしたCADをパソコンに移植することで、一般の工務店様にも拡げていきました。当時の価格は1台あたり800万~1千万円くらい。大量に売れるものではありませんが、月に数本売れば商売として、成り立ちました。

ところが、ソフトは「ピーすれば何本でも出来て」とありますから、当然、価格は下がっていきます。パソコンも普及に伴って価格が下がり、徐々に数を抱えていた人も少なくなったようです。それでも上手く合致したわけです。

提案プランの段階では変更が何回もあります。まず受注するとも限りません。設計担当者が毎回時間をかけて図面を作成していただけます。ですから、提案プランの段階では、内容が固定されるまでの間は営業マンが営業支援CADで素早く対応し、受注後に設計担当者がしっかりと図面を描くといふ役割分担ができます。

原価算出や見積作成 VR等もカバー

——今やパソコンが一人に一台の時代から、タブレットによる営業が当たり前になりました。

そうした時代になりました。

そのため、倒産する競合他社も現れ始めました。

月リリースしたばかり」などいふことでした。

設計支援CADです。当時、1

本7~800万円したと思いま

すが、その工務店様は購入してくれ、しかも「簡

単に早く正確に描ける」と好評

で、ほかの工務店様にも紹介してくれました。

こうした動きをきっかけに、事業をCADに集中することにしました。というのも、その頃、パソコンが普及し始めた早い時代になると見越して、業務用プレゼン

ソフト(CAD)を、日本の住宅業界で初めて手掛けた。小山田隆広社長に、これまでの歩みを振り返っていただきながら、時代を読む秘訣などをうかがった。

——30周年おめでとうございます。

5月28日で設立30周年を迎えるました。私が脱サラで九州に帰ってきて独立したのが昭和59年11月、自

宅の2階がスタートです。その後、コンピュータマー

カ

に勤めていた友人から一緒にやらないかと声が掛かり、コンピュータメーカーの販売代理店として、4人でスタートしてから30周年です。

当時はオフコンと呼ばれたオフィスコンピュータや、経理などの基幹業務ソフトを販売していました。またお客様の中に工務店様がいらっしゃって、「CADというものがあるらしいんだが」と聞かれました。それで、そのコンピュータメーカーに問い合わせ

——これからどのような事業を考えているのでしょうか。

「共有計画」は、アイフォンでもアンドロイドでもPCでも見ることができます。ビューウィンドウで立体的に体感できます。しかも3Dパノラマで遠隔地とのプレゼンや打ち合わせをするため、360度同期するため、複数の会員が同時に見ることができます。今後は、インターネット上で十分な場合も少なくなります。

そのため、倒産する競合他社も現れ始めました。

月リリースしたばかり」などいふことでした。

設計支援CADです。当時、1

本7~800万円したと思いま

すが、その工務店様は購入してくれ、しかも「簡

単に早く正確に描ける」と好評

で、ほかの工務店様にも紹介してくれました。

こうした動きをきっかけに、事業をCADに集中することにしました。というのも、その頃、パソコンが普及し始めた早い時代になると見越して、業務用プレゼン

ソフト(CAD)を、日本の住宅業界で初めて手掛けた。小山田隆広社長に、これまでの歩みを振り返っていただきながら、時代を読む秘訣などをうかがった。

——30周年おめでとうございます。

5月28日で設立30周年を迎えるました。私が脱サラで九州に帰ってきて独立したのが昭和59年11月、自

宅の2階がスタートです。その後、コンピュータマー

カ

に勤めていた友人から一緒にやらないかと声が掛かり、コンピュータメーカーの販売代理店として、4人でスタートしてから30周年です。

当時はオフコンと呼ばれたオフィスコンピュータや、経理などの基幹業務ソフトを販売していました。またお客様の中に工務店様がいらっしゃって、「CADというものがあるらしいんだが」と聞かれました。それで、そのコンピュータメーカーに問い合わせ

——今やパソコンが一人に一台の時代から、タブレットによる営業が当たりになりました。

そうした時代になりました。

そのため、倒産する競合他社も現れ始めました。

月リリースしたばかり」などいふことでした。

設計支援CADです。当時、1

本7~800万円したと思いま

すが、その工務店様は購入してくれ、しかも「簡

単に早く正確に描ける」と好評

で、ほかの工務店様にも紹介してくれました。

こうした動きをきっかけに、事業をCADに集中することにしました。というのも、その頃、パソコンが普及し始めた早い時代になると見越して、業務用プレゼン

ソフト(CAD)を、日本の住宅業界で初めて手掛けた。小山田隆広社長に、これまでの歩みを振り返っていただきながら、時代を読む秘訣などをうかがった。

——30周年おめでとうございます。

5月28日で設立30周年を迎えるました。私が脱サラで九州に帰ってきて独立したのが昭和59年11月、自

宅の2階がスタートです。その後、コンピュータマー

カ

に勤めていた友人から一緒にやらないかと声が掛かり、コンピュータメーカーの販売代理店として、4人でスタートしてから30周年です。

当時はオフコンと呼ばれたオフィスコンピュータや、経理などの基幹業務ソフトを販売していました。またお客様の中に工務店様がいらっしゃって、「CADというものがあるらしいんだが」と聞かれました。それで、そのコンピュータメーカーに問い合わせ

——今やパソコンが一人に一台の時代から、タブレットによる営業が当たりました。

そうした時代になりました。

そのため、倒産する競合他社も現れ始めました。

月リリースしたばかり」などいふことでした。

設計支援CADです。当時、1

本7~800万円したと思いま

すが、その工務店様は購入してくれ、しかも「簡

単に早く正確に描ける」と好評

で、ほかの工務店様にも紹介してくれました。

こうした動きをきっかけに、事業をCADに集中することにしました。というのも、その頃、パソコンが普及し始めた早い時代になると見越して、業務用プレゼン

ソフト(CAD)を、日本の住宅業界で初めて手掛けた。小山田隆広社長に、これまでの歩みを振り返っていただきながら、時代を読む秘訣などをうかがった。

——30周年おめでとうございます。

5月28日で設立30周年を迎えるました。私が脱サラで九州に帰ってきて独立したのが昭和59年11月、自

宅の2階がスタートです。その後、コンピュータマー

カ

に勤めていた友人から一緒にやらないかと声が掛かり、コンピュータメーカーの販売代理店として、4人でスタートしてから30周年です。

当時はオフコンと呼ばれたオフィスコンピュータや、経理などの基幹業務ソフトを販売していました。またお客様の中に工務店様がいらっしゃって、「CADというものがあるらしいんだが」と聞かれました。それで、そのコンピュータメーカーに問い合わせ