

「三方良し」の価値共有で貢献

コイズミ照明

コイズミ照明が、内装ディスプレイ会社との船場とBIMを軸に連携関係を強めている。2023年12月竣工の物販店プロジェクトが出発点となった。コイズミ照明の樫樺直紀取締役首都圏市場開発統括部長が「船場はBIMでつながった初の共創パートナー」と位置付けるように、両社は意見交換を繰り返しながらBIMの価値共有を進めて

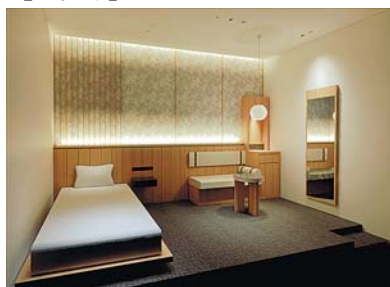
きた。進行中のプロジェクトでは船場のBIMプラットフォームに、コイズミ照明が照明器具メーカーとして唯一招待される関係性を築いている。

19年が両社にとつてのターニングポイントとなった。当時、BIM推進室を設立した船場は協力会社における建材メーカー約30社へのヒアリングで、コイズミ照明だけがBIMに対応していることを知った。コイズミ照明首都圏市場開発統括部店舗開発部の千葉伸介第2開発室室長「当社では自社製品のファミリデータの提供に乗り出しており、BIMにかじを切った船場の流れとタイミングが一致した」と振り返る。その翌年からBIMを軸に両社の意見交換がスタートした。

関係性がより親密になったのは23年からだ。船場が社内向けに実施したBIM操作スキル研修に、コイズミ照明を含む外部企業から5人を受け

入れた。研修に参加したコイズミ照明LCR東京第2設計室の松山宏介氏は「より濃密な研修を体験でき、BIMに対する船場の前向きさ」を実感した。船場の多喜井豊執行役員BIM CONNECT本部部長は「BIMに取り組み仲間を増やし、ともに成長し

【モデル】
コイズミ照明のモデリング再現性効果は高い



船場は初の共創パートナー

たい思いがあった」と語る。コイズミ照明のライティンクラブ東京に船場のBIM推進メンバー約15人を招いた際には、BIMレンダリングと実空間の比較ができる体感展示コーナーで密な意見交換を行った。船場の大倉佑介BIM戦略企画部長が「竣工時の感動が薄れてしまつほど、BIMの再現性効果は大きい」と語った言葉を、樫樺氏は「いまでも鮮明に記憶している」と強調する。

BIMを提案力強化の一環として位置づける船場のプロジェクト導入件数は24年度実績で前年度比2割増の180件に達した。多喜井氏は「BIM案件の受注獲得率は着実に向上しており、しかもBIMをきっかけに継続的に仕事を依頼されるケースも格段に増えている」と明かす。推進組織のBIM CONNECT本部の体制も1年前と比べて1・5倍に拡充。大倉氏は「社内の相談件数も対応し切れないほどに増加している」と付け加える。

コイズミ照明も、BIMを軸に社内体制や環境整備の拡充に乗り出す。今年4月には首都圏市場開発統括部内に施設営業開発部を新設した。同部と設計部門のLCR東京部長責任者を兼務する石田秀樹統括室長は「BIMで提案したプロジェクトのほぼすべてが製品受注につながっている」と手応えを口にする。ファミリデータを今夏には約1万3000アイテムに引き上げ、BIM提案のさらなる強化につなげる方針だ。

樫樺氏は「ファミリデータを提供して終わりではなく、データ提供をきっかけにプロジェクト関係者と密につながることを重要視している」と強調、松山氏は「主要アイテムすべてがデータ化されることで、設計提案の幅が広がり、生産効率も高まる」と考えている。

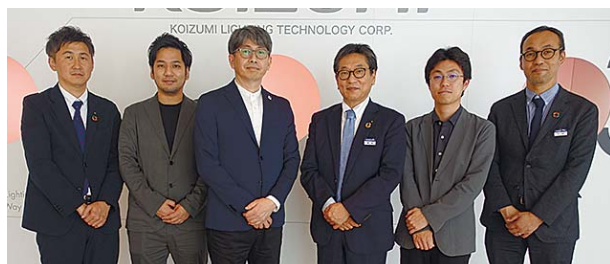


船場の導入数は前年度比2割増の180件

いる。営業部門と設計部門の両面を指揮する石田氏は「BIMを軸に顧客とプロジェクトに対して一体的な取り組みが実現できる」と先を見据えている。

両社が協業する実プロジェクトは複数が進行中という。大倉氏は「コイズミ照明との連携によつて空間の照明効果を現実に近い形で表現できている」と手応えをつかんでいる。船場が実プロジェクトの情報共有の場としてCDE（共通データ環境）のBIMプラットフォームには照明機器メーカーで唯一、コイズミ照明にアクセス権限が与えられている。多喜井氏は「コイズミ照明をきっかけに他分野のメーカーとも連携し、プラットフォームを協業の場として確立していきたい」と明かす。

樫樺氏はBIMを軸に動き出した船場との「共創」の枠組みについて「顧客、パートナー、製品をつなぐ『三方良し』の流れをつくり、BIMを通じて社会にも貢献していきたい」と力を込める。共創を足がかりに、コイズミ照明はBIMの新たなステージに一步足を踏み入れようとしている。



左から千葉氏、船場の太倉氏と多喜井氏、樫樺氏、松山氏、石田氏