

日立プラントメカニクス 中小型クレーン本格参入

標準仕様で
自動設計
見積もり即日算出

日立プラントメカニクス（山口県下松市、橋本直人社長、0833・41・3080）は、中小型クレーン事業に本格参入する。モジュールデザイン（MD）を採用し、標準仕様の製品を提案する体制を構築。顧客が求める特殊な設計を省くことで、見積もり依頼に即日で回答する。また2015年度に納期を従来の5カ月から4カ月に、コストを従来比30%減にする。これらの優位性を訴求し、15年度に同事業の売上高を前年度比3・5倍の35億円に高める。

コスト・納期短縮

日立プラントメカニクスが本格的に攻略するのは定格荷重10トン以下の中小型クレーン市場で、倉庫や製缶工場、自動車関連工場などに拡販する。この市場は中小メーカーや海外メーカーが



入り乱れ、価格競争が激しい。MDを採用することでコストや納期を減らし対抗する。MDは顧客が求める仕様に近い標準仕様のモジュール部品を組み合わせ、自動で設計する仕組み。

顧客が求める仕様を記入すると標準仕様のデータに転換し、数分で原価や見積金を算出するシステムや納期を削減できる。すでにコストは従来比20%減を実現した。同社は定格荷重100

中小型クレーンの設計イメージ

システムを構築した。3次元設計データも迅速に作成でき、表示できる。

▲.....
見積もり依頼の回答は早くて1週間の期間を要していたが、現在は「その日のうちに回答できる」（同社）という。15年度には営業先で回答できるようにする。また標準仕様にすることで設計業務を減らし、コストや納期を削減できる。顧客への回答や納期を早めることで競争優位性を高める考えだ。

ト超の大型クレーンを得意とし、鉄鋼や自動車などのメーカーに販売してきた。ただ顧客の仕様に合わせ、案件ごとに設計していたため、時間やコストを要していた。中小型クレーン市場は価格競争が激しいため、同市場に通用する価格水準にする。顧客への回答や納期を早めることで競争優位性を高める考えだ。