

BIMの最前線を発信するサイト

steelnavi

鉄骨業界の抱える課題解決に向け、2023年11月、

鉄骨にフォーカスしたBIM総合情報サイト「steelnavi(スチールナビ)」が開設されました。

開発・運営を手掛ける三井物産株式会社の中村裕一氏(以下、中村氏)、株式会社ビムテクの永山和志社長(以下、永山社長)らプロジェクトメンバーの皆様に、サービス開始1年を経た現状と展望を語っていただきました。

改めてsteelnavi開設の経緯から教えてください。

中村氏: 永山さんと初めてお会いしたのは2020年の4月。「いよいよBIMの時代が日本にもやってきますね。一緒に何か新しいビジネスを立ち上げませんか」というところからのスタートでした。ファブ出身の永山さんは鉄骨現場が抱える課題や技術的な経験値をお持ちで、我々商社には鋼材商内を通じて培った設計会社、鉄鋼メーカー、ゼネコン、ファブ、鋼材問屋といった国内外のお客様との接点、業界情報を財産として有しております。この両社の力を掛け合わせることで、今までにない新たな価値を提供できるのではないかと。そうしたいが、BIM総合サイトの立ち上げにつながりました。

永山社長: 鉄骨業界は長らく、意思決定の遅れが図面の遅延、ひいては工場の山積み遅れに連鎖するといった課題を持ち続けてきました。BIM(Building Information Modeling)はゼネコンから設計、施工、製作、薦さんまで全員が見られる情報のプラットフォーム。きちんと対応することで意思決定が早く進み、生産効率の向上やプロジェクトの円滑な推進にメリットをもたらすことは間違いありません。それを業界に発信したいと思ったんです。

具体的にどういったサイトなのでしょう?

中村氏: 鉄骨に特化したポータルサイトとして、BIMに対応したソフトウェア情報や業界ニュースなどを発信しており、どなたでも無料で見ることができます。さらにユーザー登録いただいた会員様には、「鉄急便」(建方現場・流通加工向け)、「鋼材明細作成サービス」(構造設計者向け)、「BIMモデルチェック



三井物産株式会社の中村裕一部長補佐。「これは商社にとって新しいビジネスの形。同業他社にもインパクトを与えていると感じます」



株式会社ビムテクの永山和志社長。「色々な情報や視点を発信して、鉄骨業界を次のフェーズに持っていきたい」

テム」(一般図・製作図エンジニア向け)の3つの個別サービスを提供しています。

個別サービスについて、詳しくご紹介ください。

中村氏: はい。まず「鉄急便」は、建設現場で鋼材不足が発生した際に全国の在庫から検索できるマッチングサービスです(現在無料で提供中)。我々商社が持つ広範な顧客マーケットの中から、一番距離が近く価格優位性の高い企業を抽出できます。鋼材輸送サービス「メタル便」とも提携しており、小ロット輸送が可能なことも強みです。

永山社長: 2つ目の「鋼材明細作成サービス」は、構造設計の段階で採用鋼材の調達可否などを知らせるサービスです。構造設計者が構造解析データをこのサイトにアップロードすると、鋼材の性質や量のリストが出てきて「この鋼材は現在作られていません」といったアラートが出る仕様となっています。特に大型案件などで頻発していた設計変更の無駄が削減できるはずなんです。

中村氏: これはなかなか痒い所をかくしてくれるサービスだと思いますね。設計屋さんには早い段階でバグを潰せ、商社としてもスピードで競合力を高められます。無料オプションで、構造の合理化を提案する日本製鉄様の「ProStruct®」というサービスも提供しています。

永山社長: そして3つ目のサービスが「BIMモデルチェック」。あらゆるBIMモデルから、ファブでの加工性や構造要件への整合性を迅速かつ効率的にチェックできるシステムです。分析にはIFCファイルを活用するため、どの鉄骨専用CADからもデータを取り込めることが大きな強み。パネルゾーンの情報を瞬時に3D画像で単体抽

出することが可能なので、素管図を作る手間もかかりません。このシステムには図面検索機能も付与しましたので、図面を探す手間も省けます。

中村氏: ファブが作れないモデルになっていないかを事前にチェックできる。そして設計屋、ファブ、ゼネコンが、別の空間にしながら同じ3D画面を共有し、合意形成できる。これは画期的なシステムだと思います。

本誌のメイン読者であるファブには、どのサービスが一番オススメでしょうか。

永山社長: 「鉄急便」ですね。入手困難な高規格材も素早く調達できますので、これまで調達の窓口が限られていたファブにとって、製作現場での緊急時に非常にメリットのあるサービスだと考えています。登録サプライヤーの数、鋼材在庫数ともに増えてきています。

中村氏: 実例として、関東地区のファブが製作頻度の低いロールコラムの調達で困っていたところ、在庫を持つ関西地区のサプライヤーとマッチングできたケースなどもありました。当初はこうした鋼材マッチングのみを狙ったサービスでしたが、徐々にファブやシャーリング業者の方々から「自分たちの加工業者としての持つ設備や特徴をPRしたい」といったご要望をいただくようになりました。そのニーズに応える形で、現在は各サプライヤーが持つ特殊機能情報もリストで提供。バイヤーが新規加工サプライヤーを探すアプローチにも使っています。



コンセプト立案から提供するサービスの中身まで約1年をかけて協議を行い、システム開発した。サイト名は「これからBIMを活用したい人へのナビゲーションになる」との思いを込め「steelnavi」とした。

サイト全体ではどのページがよく閲覧されていますか?

中村氏: ダントツで多いのがコラム「BIM対応の3つのトピック」の中のソフトウェア紹介記事。導入の検討にあたり、各ソフトにどんな機能や特徴があるのかの参考にさせていただいているようです。ちなみに一番アクセスが多いのは、「S/F REAL4」の紹介ページですよ。

永山社長: サイトのトップページの「鋼材標準納期」を見に来られる方も多そうですね。これまで各社が都度商社に問い合わせていたような情報を2週に1度の頻度で更新表示しているので、有益な発信ができていると思います。

■ 立ち上げから丸1年。利用状況はいかがですか。

中村氏: サイトの新規閲覧数は毎月150~200程度あ



鉄骨業界やBIMを取り巻く社会課題に関するコラムも人気。現場を知り尽くした永山社長だからこその視点と言葉で、分かりやすく解説されている。

り、鉄急便の登録ユーザー数はサプライヤー・バイヤー合わせて延べ140社ほど(2024年12月現在)。ですが、これではまだまだ足りません。数年後には1000社登録を目指したい。実際に使っていただき「これは便利だ」と感じていただければ、あとは口コミで広がっていくはずと期待しています。

今後steelnaviが目指す姿、展望をお聞かせください。

永山社長: 本サイトを通じて地方の主力ファブから「もっとBIMについて知りたい。自分たちは何をしたらいいのか講演をしてもらえないか」という依頼をいただくことも増え、手応えを感じています。この業界は人手不足や働き方改革の影響も大きく、効率化と生産性向上は待ったなしの状況です。REAL4を含む有効なソフトウェアの活用方法やBIM対応のためにすべきことを発信し、より魅力的な鉄骨業界の実現に貢献したい。そして「鉄って面白いんだよ」と伝え、若手の雇用拡大につなげたいですね。

中村氏: 鉄骨BIMに関する情報やサービスを入手しようとするユーザーが一番最初にアプローチするポータルサイトでありたいと思っています。そのためにはコンテンツやサービスはさらに充実させていくつもりです。他社の参入も歓迎しています。各社が持つ新たな技術やサービスの入り口となれば、鉄骨業界全体が盛り上がることになりますから。設計~調達~加工・施工~維持管理の建設バリューチェーンの中で、BIMのデータが一気通貫に利用できるような場の提供を目指していきたいです。



プロジェクトメンバーの皆さん。左から株式会社ビムテクの得田眞生顧問、永山和志社長、三井物産株式会社の中村裕一部長補佐、株式会社ビムテク的小林恵子氏、三井物産株式会社の堀野修登氏。