

# セーフハーバーステートメント

本プレゼンテーションには、四半期および営業年度の成果に関する見通しを含めた、将来的な成果、売上または業績、財務などに関する記述が含まれています。

これらの記述は、現在オートデスクが入手可能な情報に基づいた経営管理側の現在の期待、予測、仮説を反映したものです。これらの将来予想に関する記述は今後の売上を保証するものではなく、重大なリスク、不確定要素、およびその他の影響を伴う可能性があります。

オートデスクの実際に生じる成果、売上または業績は、本プレゼンテーションに含まれている将来予想に関する記述によって明示的または暗示的に示された成果、売上または業績とは大きく異なる可能性があります。オートデスクに影響を与える可能性のあるリスク要因および本プレゼンテーションに含まれる将来予想に関する記述の説明など、将来的な成果に影響する可能性のある要因に関する考察は、オートデスクの最新の SEC Form 10-K および Form 10-Q 報告書に含まれています。このプレゼンテーションは後日オートデスクによって、オートデスク Web サイト、または別の方法で公開される可能性があります。最初に記録された日時より後に参照される場合でも、最新または正確な情報が含まれていない可能性があります。

オートデスクは新しい情報、今後の出来事などに基づいた将来予想に関する記述の更新または改訂に対して、いかなる責任も負うものではありません。

# インフラストラクチャ業界を勝ち取るための差別化戦略

Theo Agelopoulos

インフラストラクチャ ストラテジー、ディレクター

# 主なポイント

- インフラストラクチャ業界の既存顧客を対象とした販売機会がまだ非常に多くある理由
- 最新の動向によって、インフラストラクチャ業界における販売機会が増える仕組みと理由



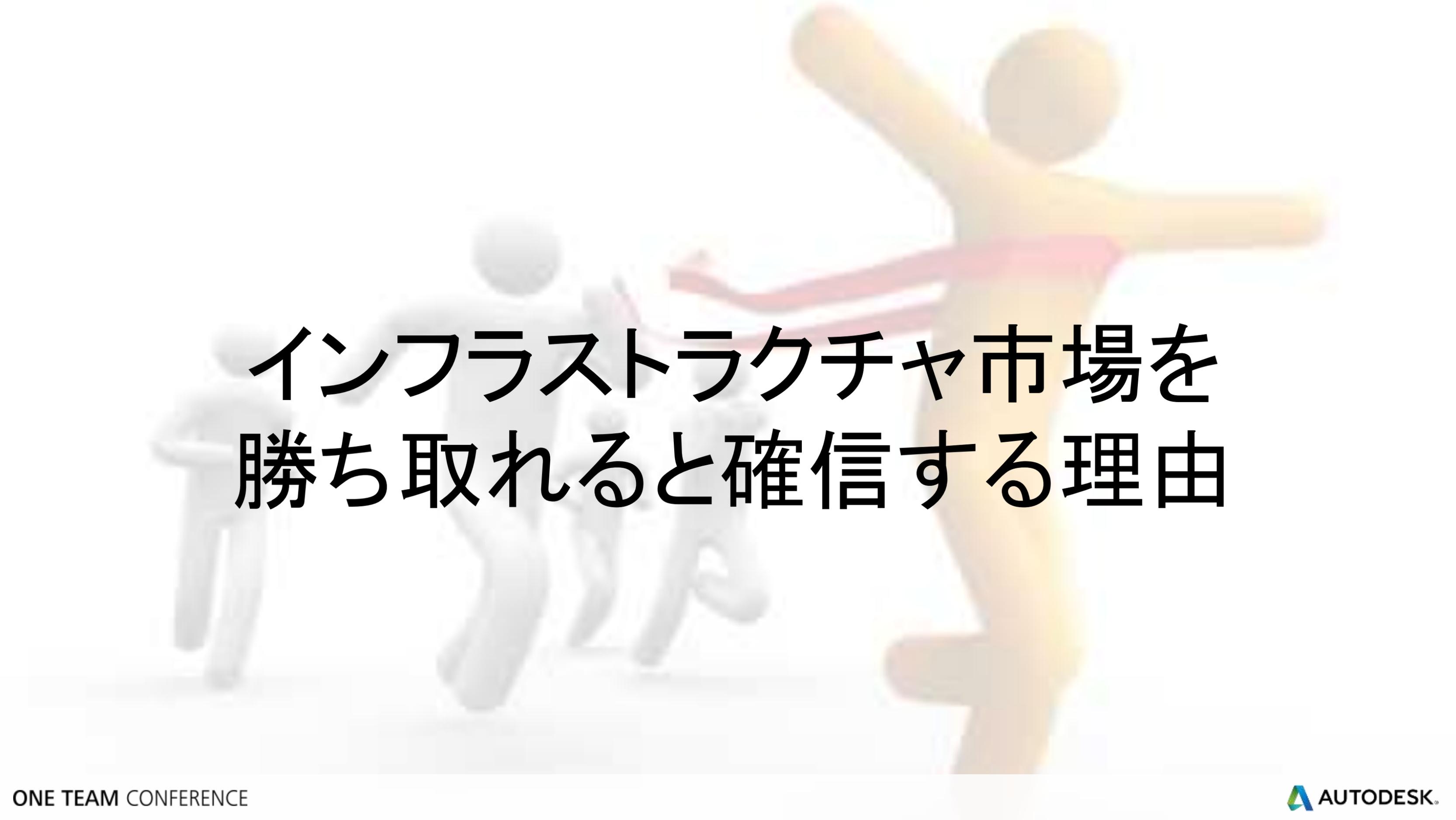
22%  
増加

## FY15 の大口案件

- Thomas & Hutton 社
- NHK アイテック 社
- Mouchel 社

70%  
増加

1. インフラ業界に注力して  
オートデスクと密に連携
2. エコシステムを活用
3. BIM への移行を不可避の  
事象として重視



# インフラストラクチャ市場を 勝ち取れると確信する理由

# #1

数兆ドルがインフラストラクチャ  
プロジェクトに費やされている



**150  
万人**

全世界で  
毎週増加する  
都市人口



**21 兆  
1000 億ドル**

2030 年までに  
道路と鉄道に  
費やされる金額



**2  
倍増**

必要な給水量



**33  
億**

2034 年までに  
到達する  
年間乗客数。  
現在の倍

# #2

ビジネスの動向により  
変革が求められる

# インフラストラクチャ業界の動向



より大規模で  
複雑なプロジェクト



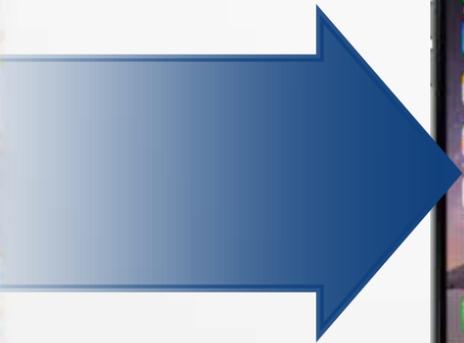
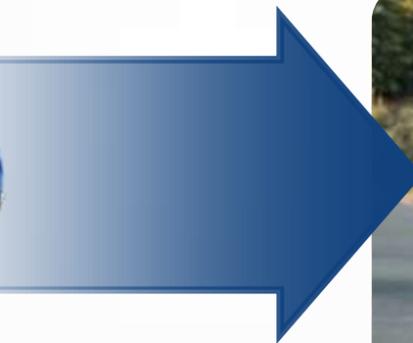
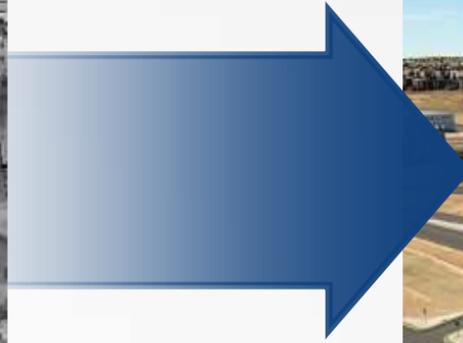
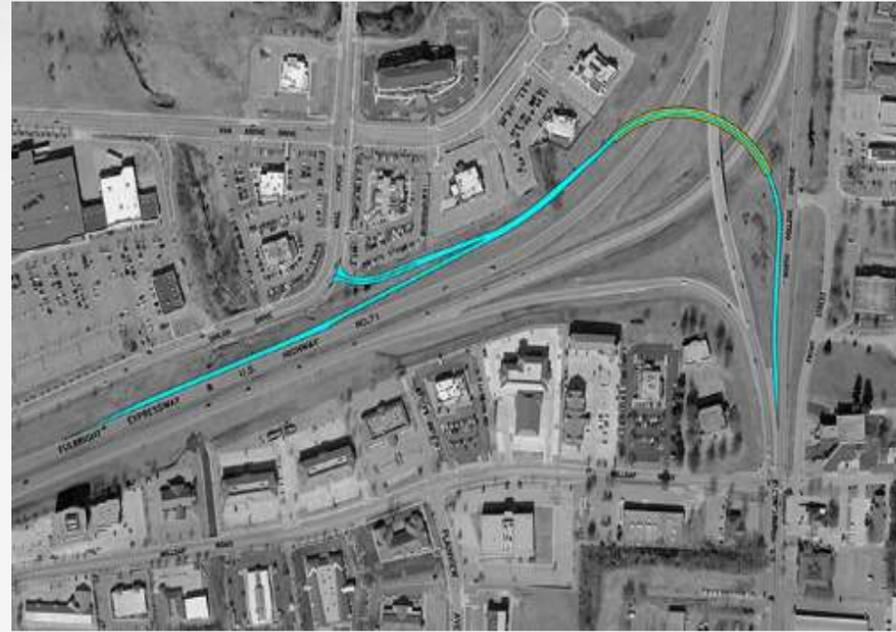
高まる期待



変化する市場と  
BIM の義務化

# #3

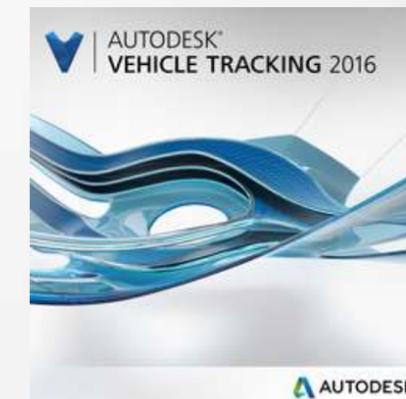
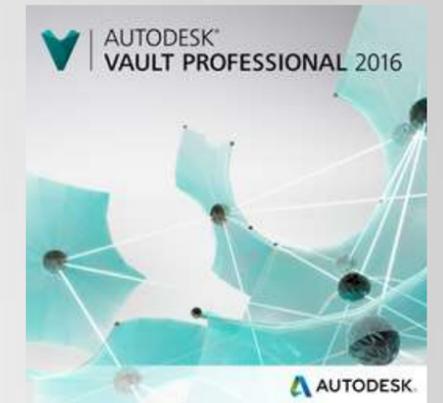
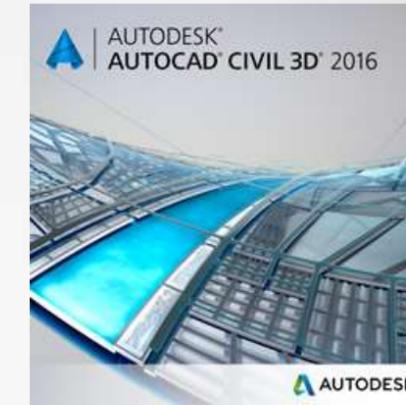
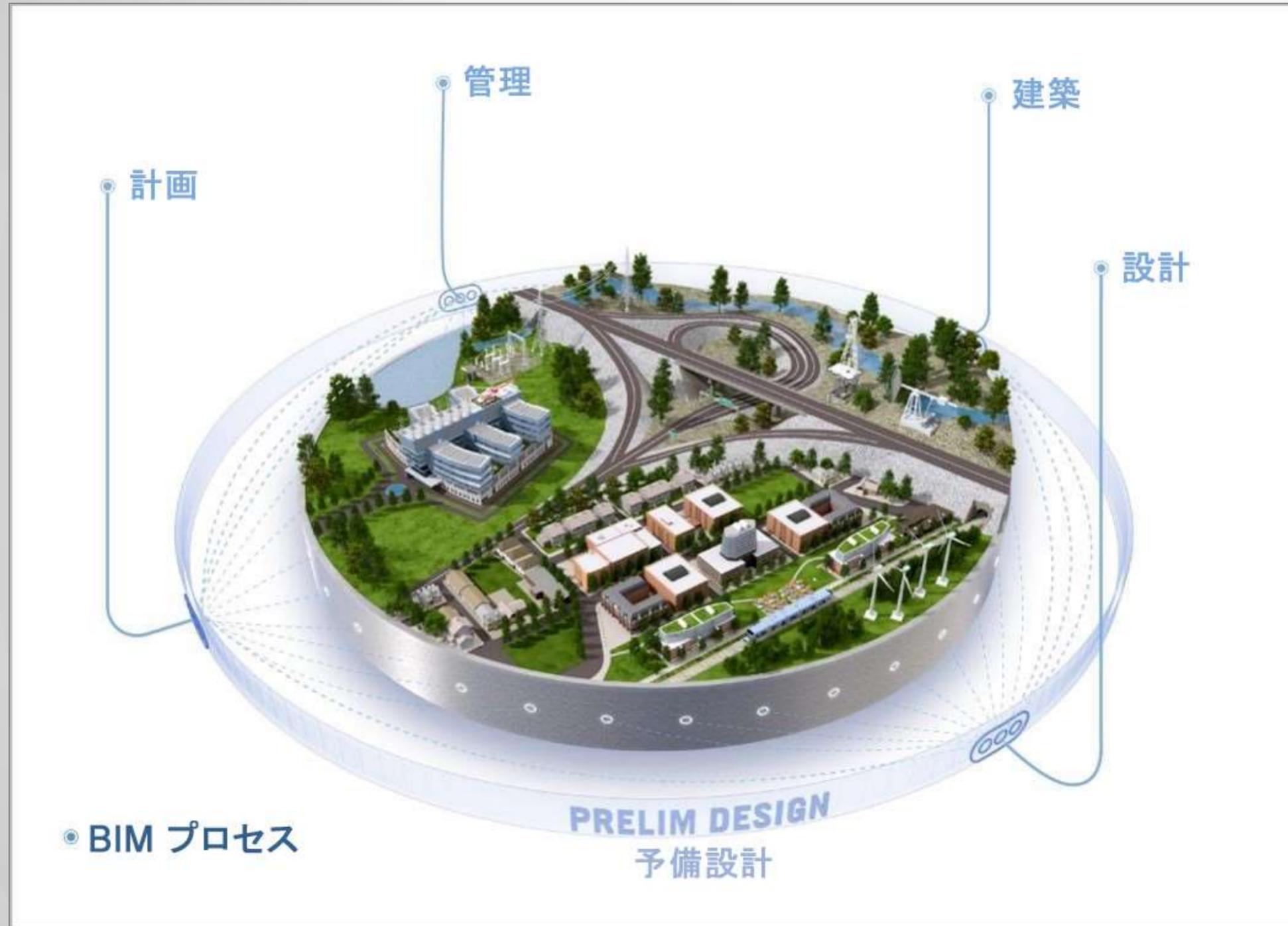
変革により販売機会が増加する



# #4

変革にはオートデスクのテクノロジーと  
パートナー様のサポートが必要

# オートデスクのインフラストラクチャ ソリューション



AUTODESK®  
SUBSCRIPTION





# インフラストラクチャ向け BIM

土木インフラストラクチャのライフサイクル全体にわたって  
プロジェクト デリバリーを最適化することで顧客に BIM の可能性を認識してもらう

## BIM 推進機運に乗って

道路および高速道路  
隣接構造物



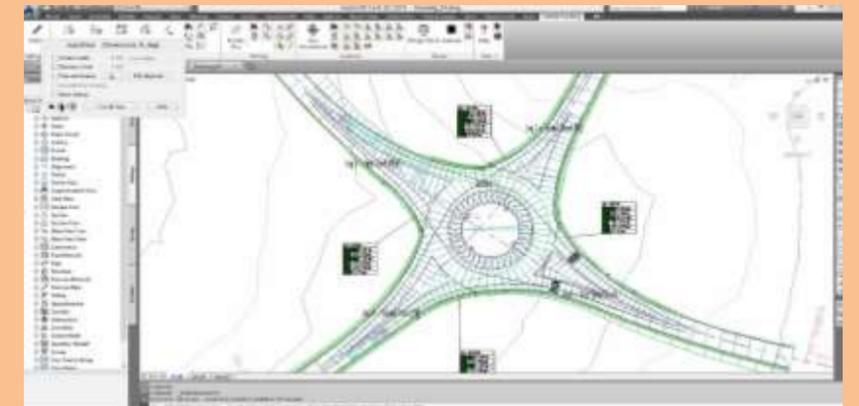
## より効果的な意思決定

解析とルールによって  
ジオメトリを生成し、  
エンジニアリングを促進



## 連携ワークフロー

製作とデリバリーの  
シームレスな連携



※ BIM = ビルディング インフォメーション モデリング

# Autodesk InfraWorks 360

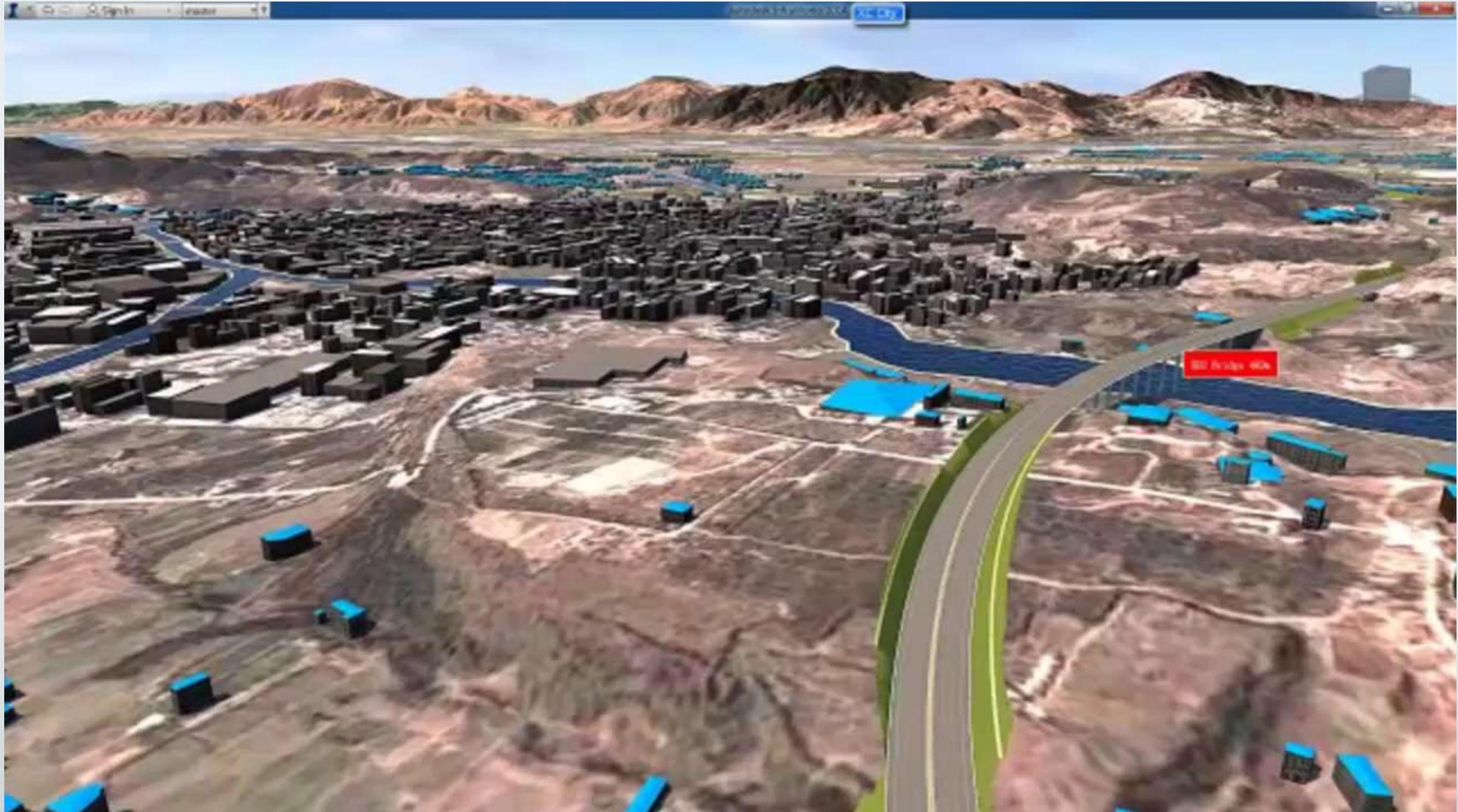
## 現在の機能

**BIM 推進機運に乗って**  
道路および高速道路  
隣接構造物



- **関係者がプロジェクトの最大限の可能性を想像できる**
- **差別化により競争で優位に立ちビジネスを獲得する**

# 新規プロジェクトのプランをすばやく簡単に作成し、関係者の検討に使用





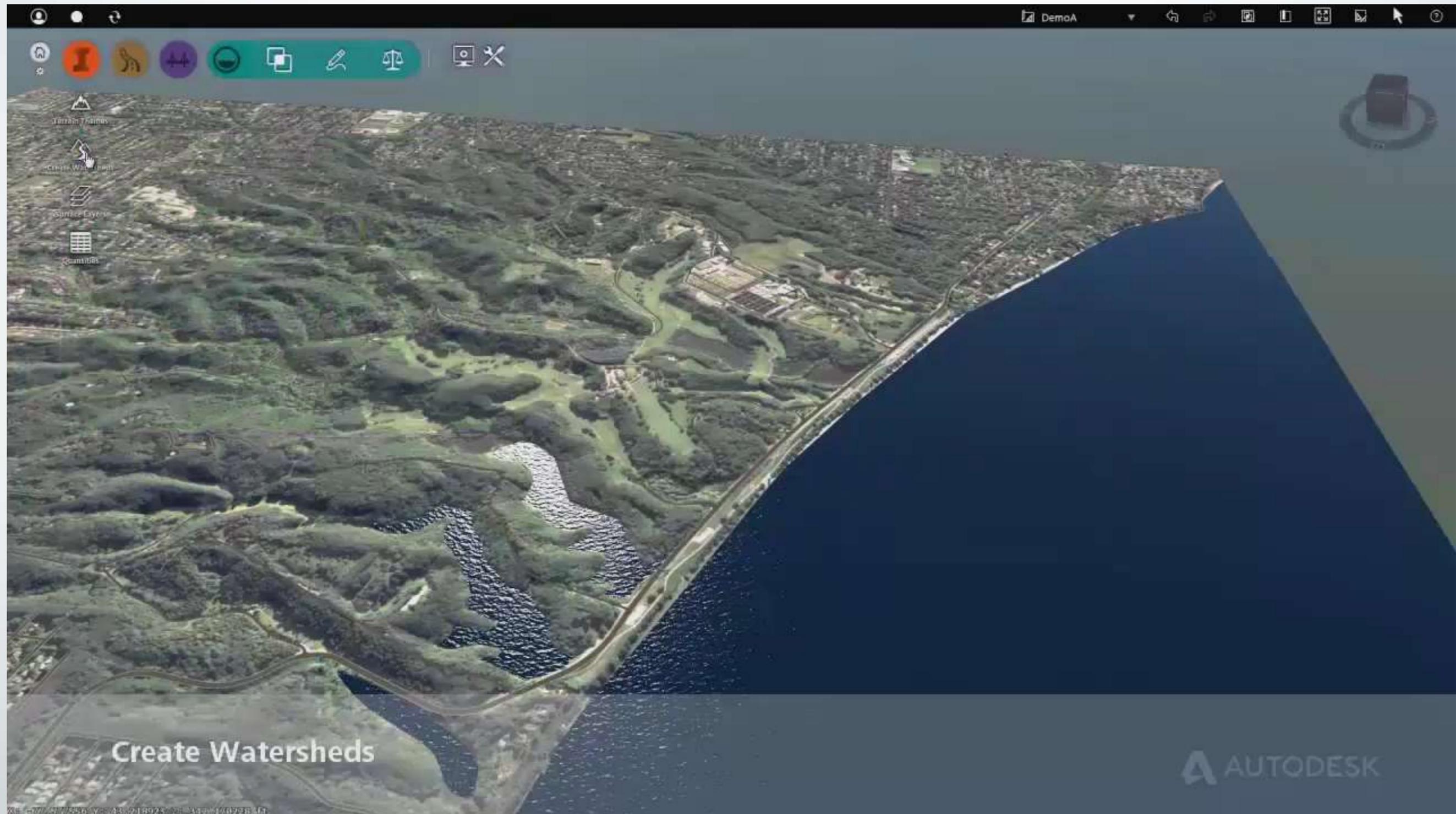
## より効果的な意思決定



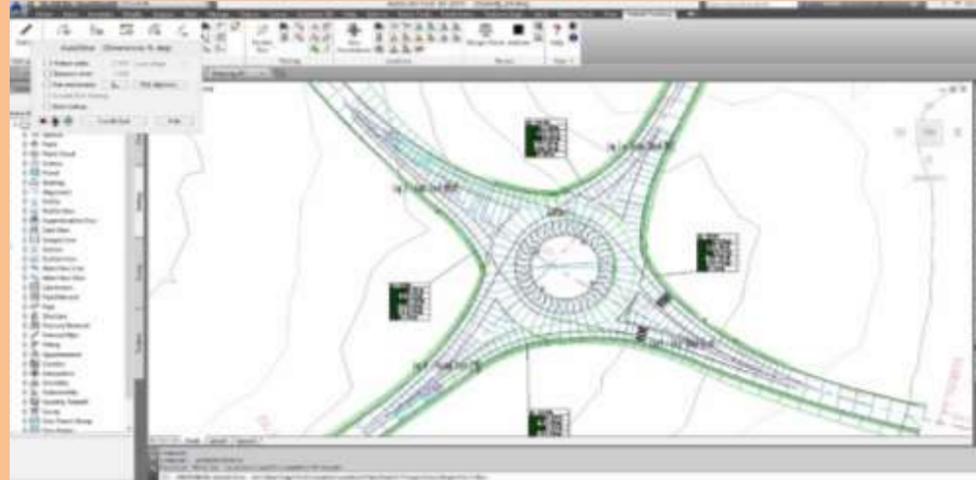
## 必要な時と場所での意思決定

- 現況に応じた予備設計の意図をすばやく簡単に伝える
- 解析とルールによってジオメトリを生成し、エンジニアリングを促進する
- プロジェクトのライフサイクル全体にわたって関係者とスムーズにコミュニケーションおよび連携する

# より効果的な意思決定



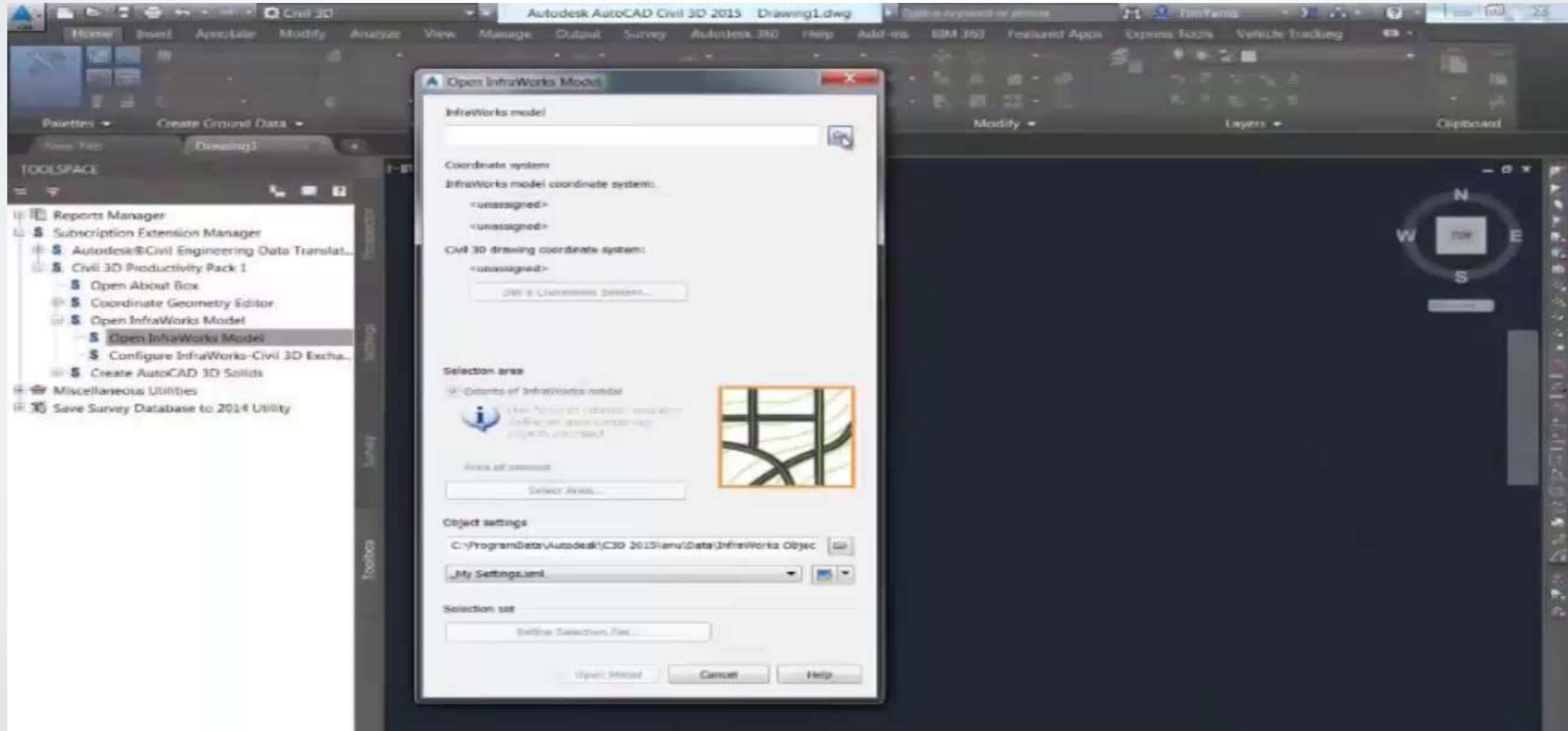
## 連携ワークフロー



## 製作とデリバリーのシームレスな連携

- 現況に応じて設計案を検討する
- 最小限の手戻りで予備設計を Civil 3D へ渡し、最終設計とドキュメント作成を行う

# 連携ワークフロー



Open the Preliminary Design in AutoCAD Civil 3D

# Autodesk InfraWorks 360 今後提供される機能

# InfraWorks 360 の新しい業種別アプリケーション



**都市計画**



**用地開発**



**フィールド  
アセット管理**



## Define the Characteristics of a Space

Interactively define the behavior of parcels, buildings, and utilization of an area

# InfraWorks 360 現行サービスへの魅力的な追加機能



**コンポーネント  
ベースの道路設計**

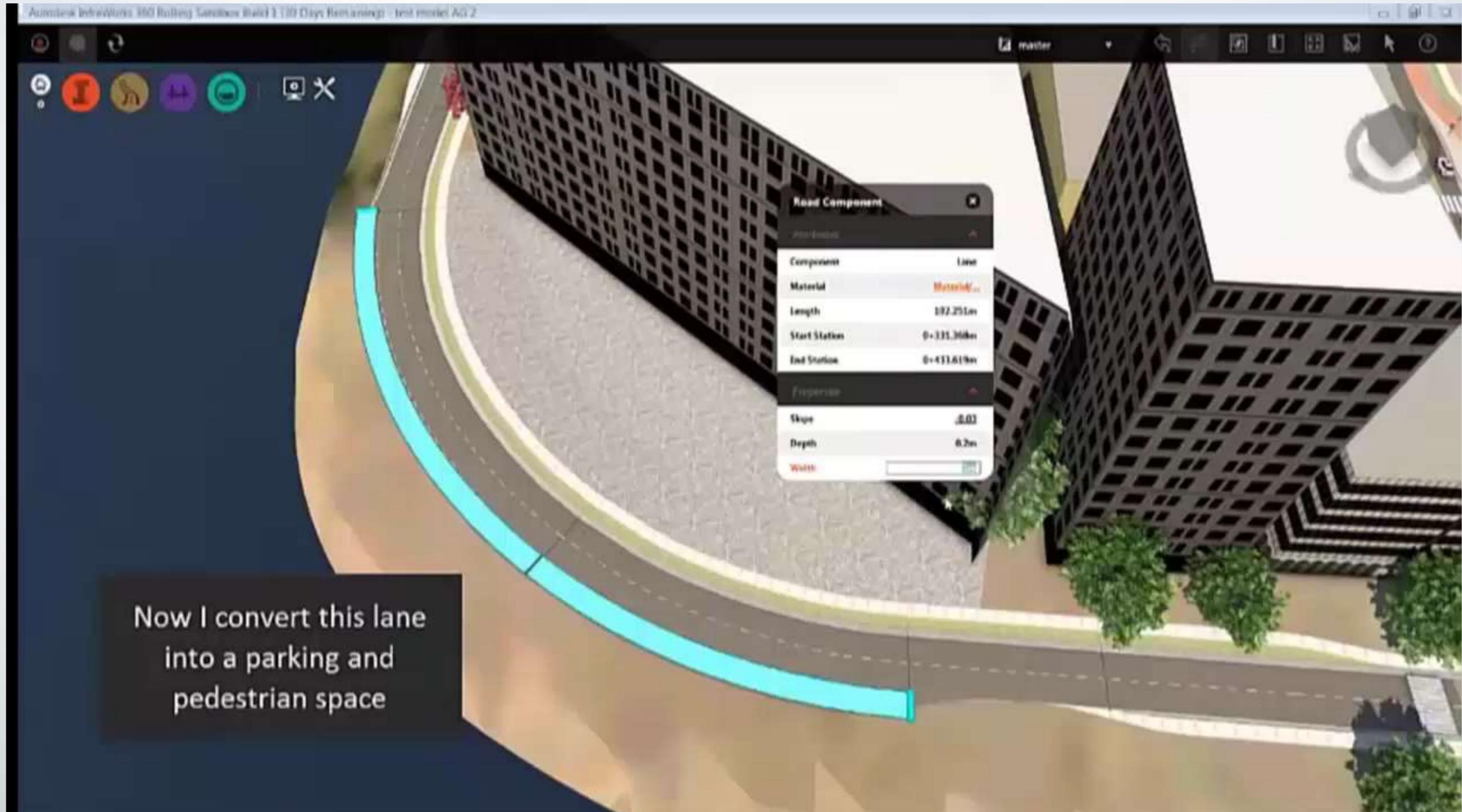


**排水システムと  
Civil 3D の連携**



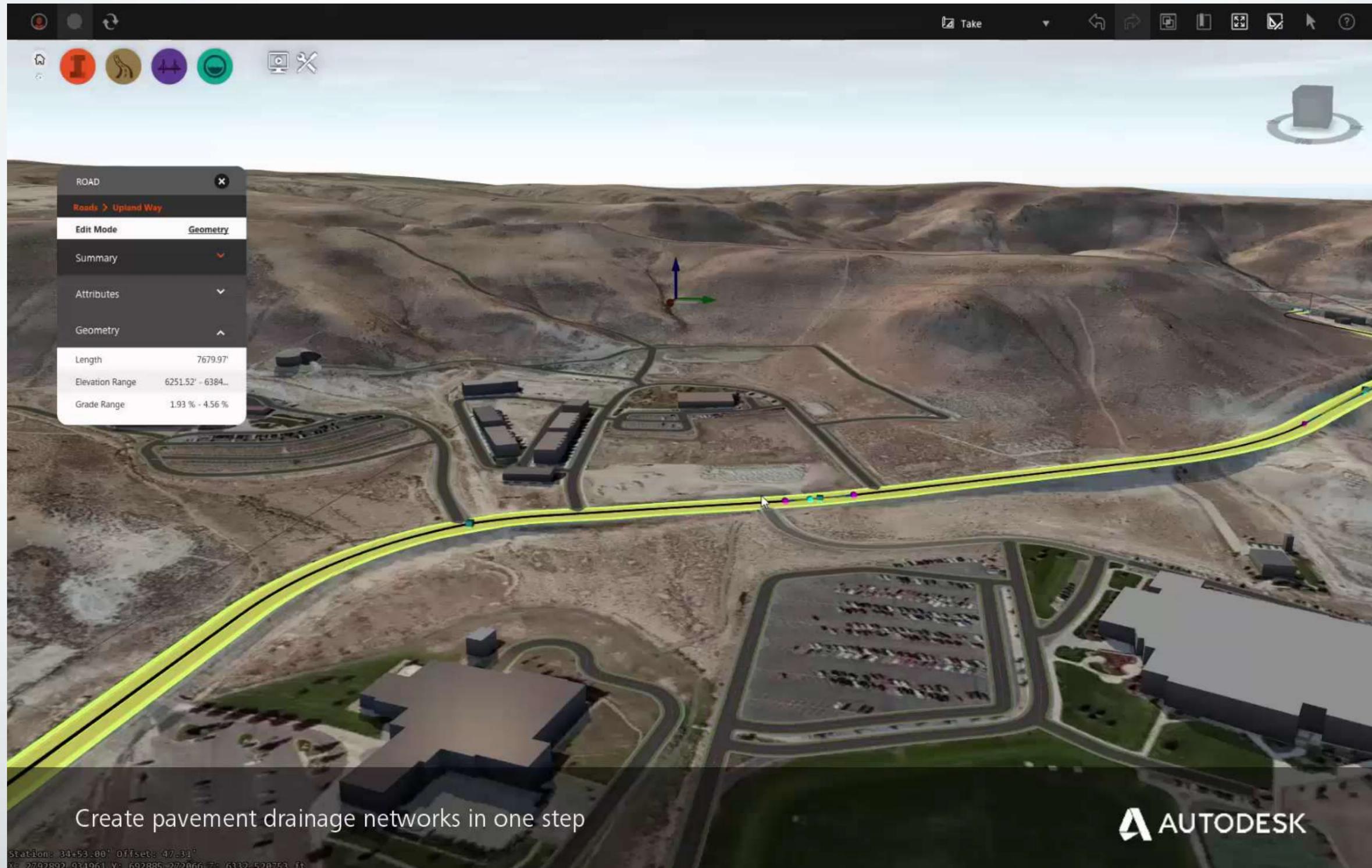
**橋梁検証サービス**

# Roadway Design for InfraWorks 360 – コンポーネントベースの設計



Now I convert this lane into a parking and pedestrian space

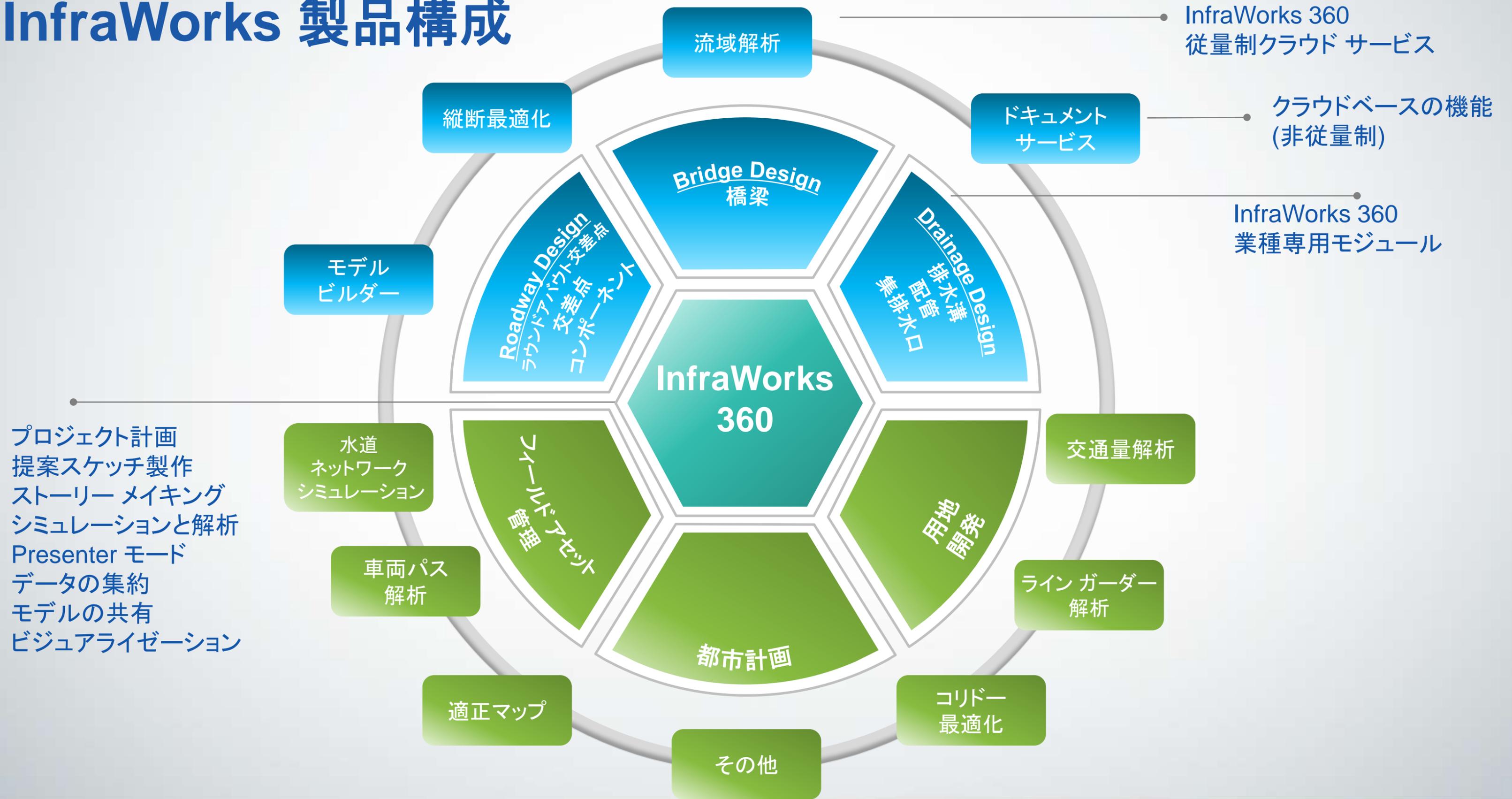
# Drainage Design for InfraWorks 360 – Civil 3D と連携したシステム



# Bridge Design for InfraWorks 360 – 橋梁検証サービス



# InfraWorks 製品構成



提供中

今後提供予定

# レガシー顧客への 販売機会

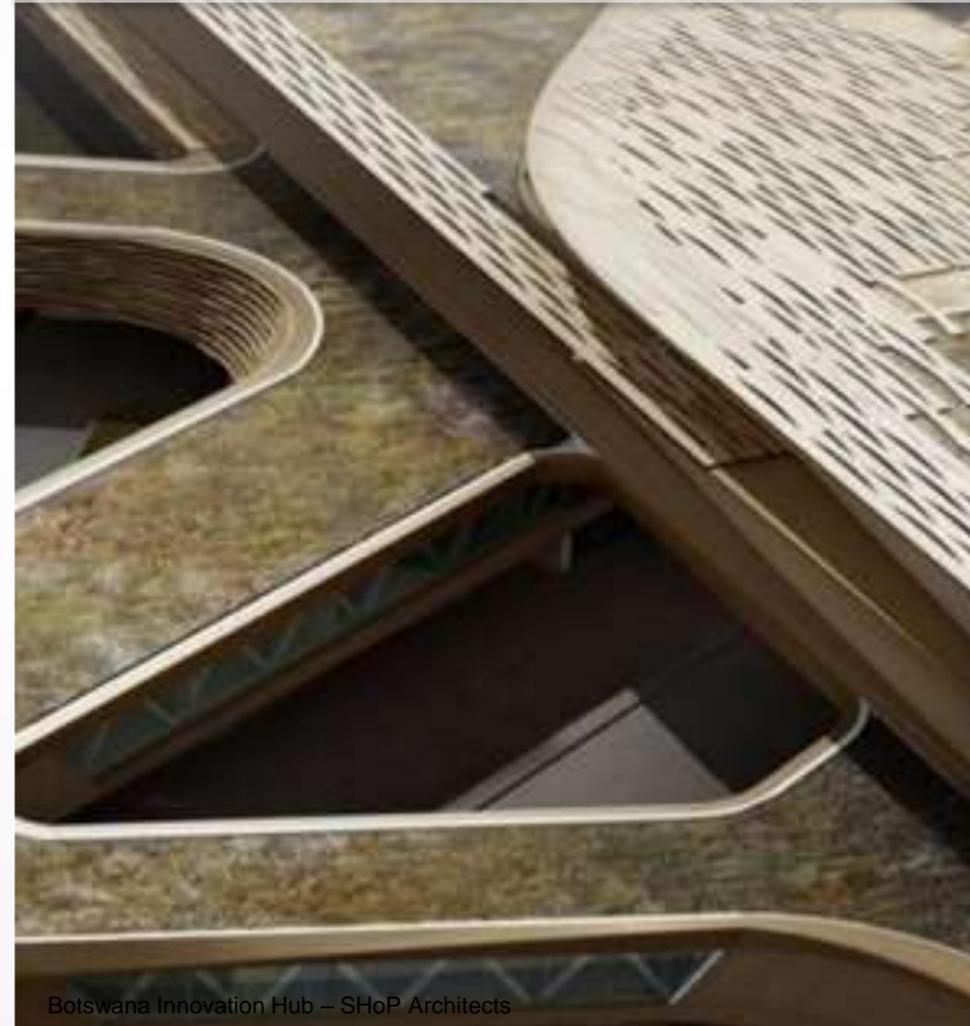
シナリオ 1: レガシー顧客に  
アップデートを促す



Image courtesy of Cannon Design.

# BIM ワークフローの 必要性を牽引する変革

シナリオ 2: BIM 推進を  
さらに進める



Botswana Innovation Hub – SHoP Architects

# インフラストラクチャ業界のビジネスを増やす

レガシー顧客に Subscription  
再契約を勧める

# シナリオ 1 | レガシー顧客にアップデートを促す



AutoCAD

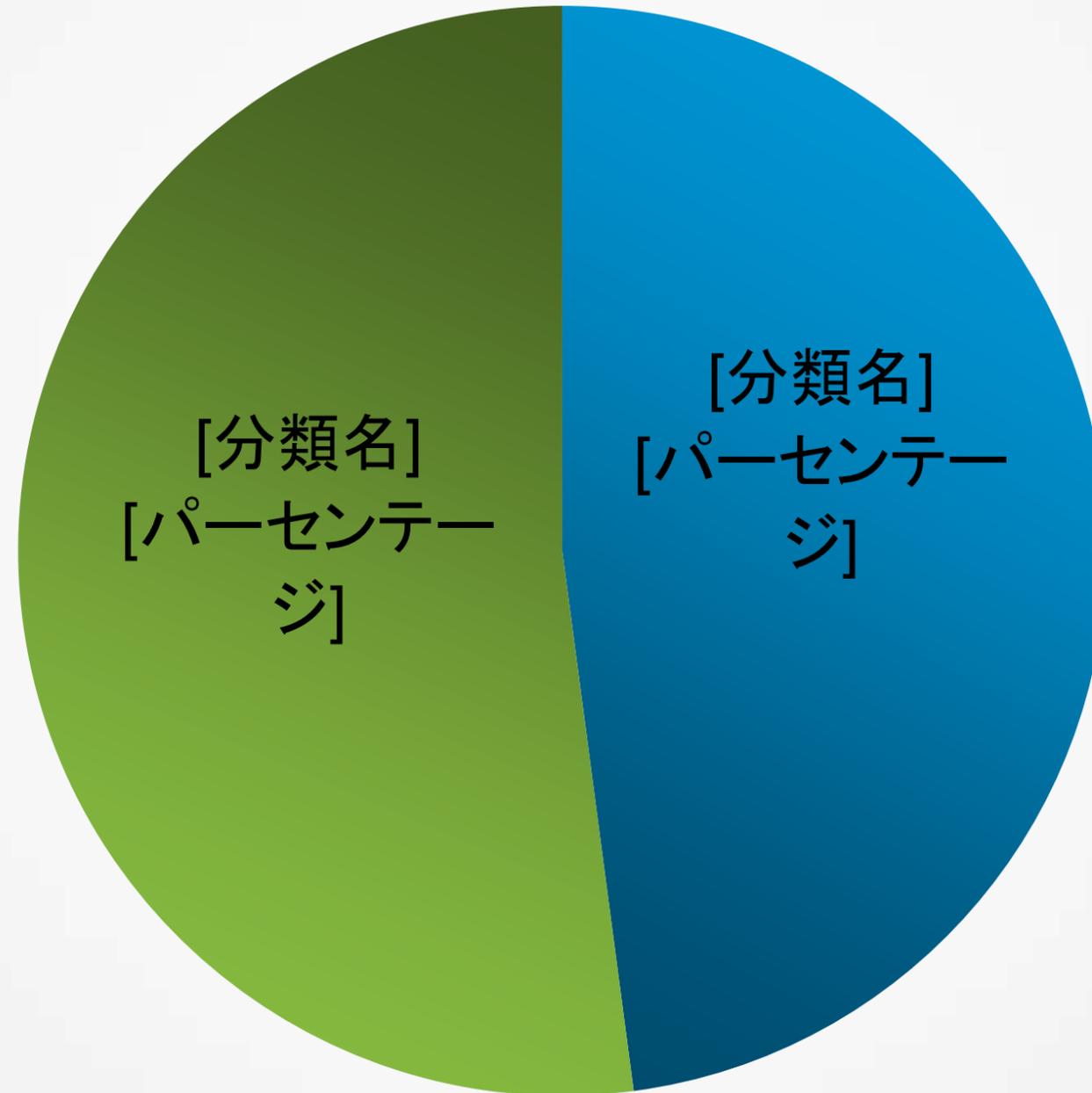


AutoCAD Map 3D



AutoCAD Civil 3D

# Civil 3D の実情



# ビジネス課題への対処

- Geotechnical Module、Bridge Module といった Subscription 限定機能でプロセスを合理化
- Civil 3D と Revit、Civil 3D と InfraWorks 360 の 相互運用性の向上
- Civil 3D の DWG 互換性



# シナリオの実践

- 問題点を洗い出す
- ユーザを取り込んで意思決定者に取り次いでもらう
- 会話を広げてビジネス課題を議論する



# BIM 推進をさらに進める

# シナリオ 2: BIM 推進をさらに進める

## 企業の望むもの

- 収益の増加
- リスクの管理
- 契約率の向上
- 利益の増加

これらがすべてソフトウェアの追加購入につながる



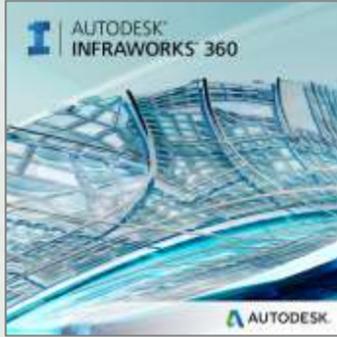
## 2D ワークフローから BIM への移行

顧客の意欲をかき立てる

## BIM 実践の拡大

総合的なソリューション

BIM  
TO  
PATH



AUTODESK  
INFRAWORKS 360

AUTODESK



# データ管理システムが必要な理由

- 複数部門にまたがるプロジェクト
- バーチャル チーム
- 数年間にわたるプロジェクト
  - データの集約
  - バージョン管理



# 土木インフラストラクチャ向けデータ管理

設計と建築のソリューションを統合し、土木インフラストラクチャプロジェクト情報をよりよく管理



## 単一のソリューション

信頼に足る唯一の情報源:  
データ編成を気にせず  
設計に集中



## データセキュリティ

プロジェクトデータの  
セキュリティを維持:  
適切なユーザが適切な  
プロジェクトデータにアクセス



## 標準化の促進

アカウントビリティを維持:  
規格の順守を支援する  
ツールを利用



## バージョン管理

一貫性を保持: チーム  
メンバー全員に最新の  
プロジェクトデータを提供

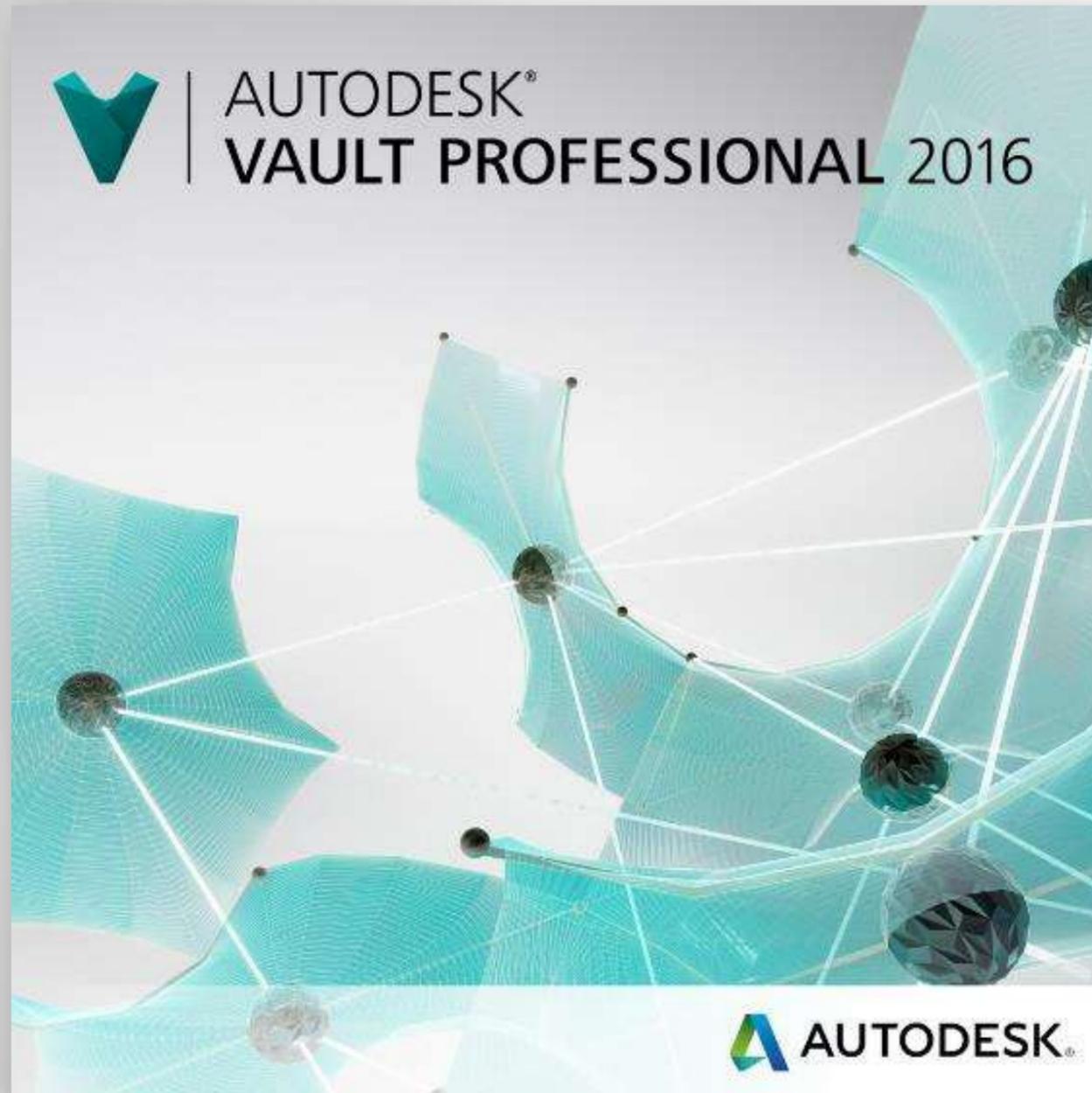


## コラボレーション

関係者全員が  
データを共有:  
協調的なコンカレント  
設計を実現

# Autodesk Vault Professional 2016

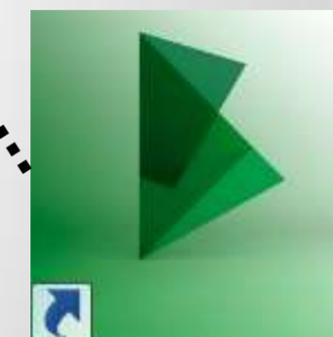
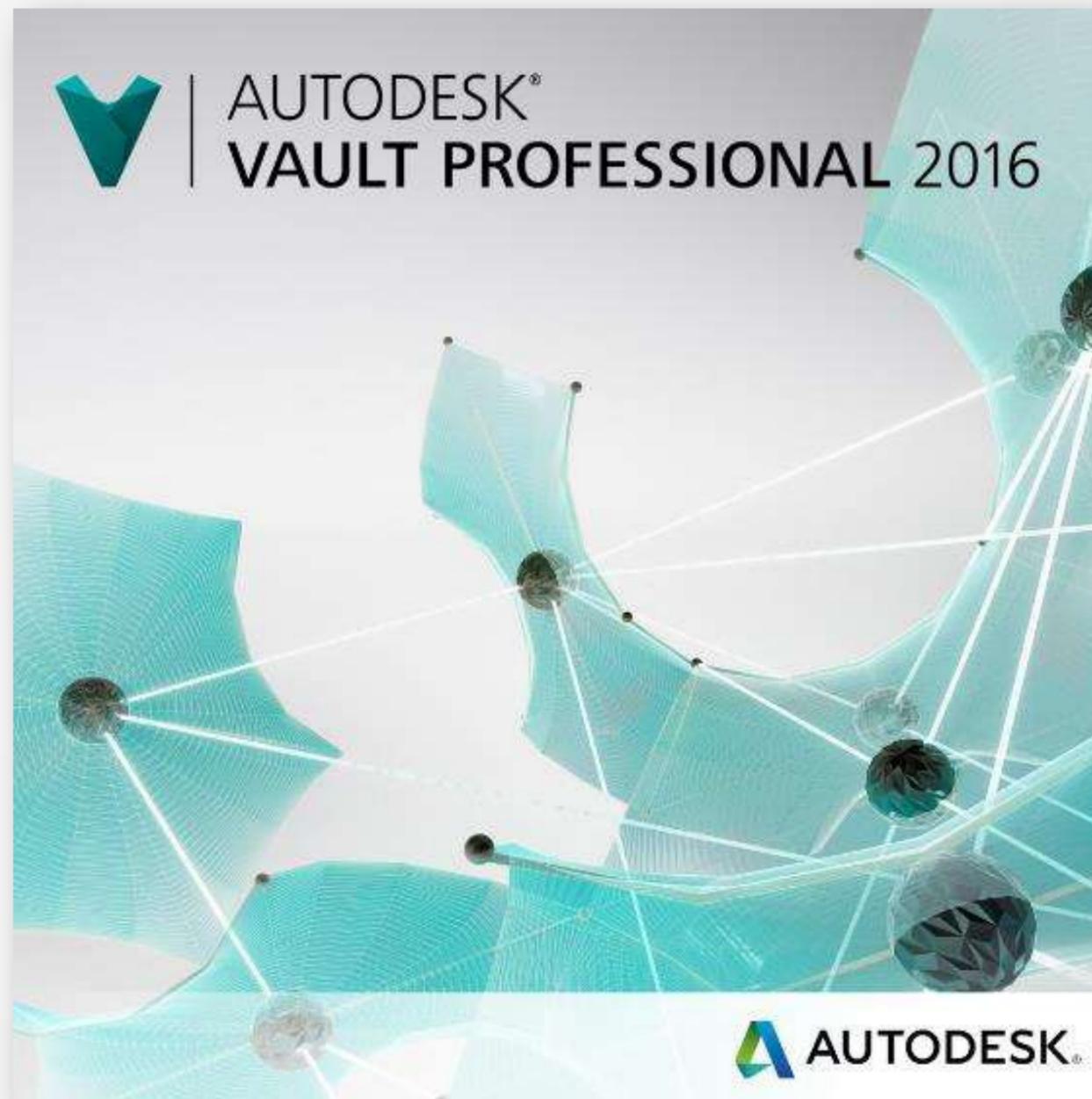
オートデスクのインフラストラクチャ コラボレーションおよびデータ管理ソフトウェア



- AutoCAD® Civil 3D® ソフトウェア、Autodesk® Navisworks® ソフトウェア製品、Autodesk® Buzzsaw® サービス型ソフトウェア(SaaS) から直接 Vault にアクセス
- 柔軟な導入と使いやすいインターフェースにより短時間で運用開始
- スケーラブルなソリューション: ホーム オフィスから、外部パートナーを含めた多国間、マルチサイトのサポートまで
- プロジェクトの関連作業の編成に適した設計

# 高度な統合機能

- 中核となる ENI 設計アプリケーションからの直接アクセス
- シンプルなユーザインターフェースによる直感的で使いやすい基本機能



# シナリオの実践

## Desktop Subscription

- AutoCAD および Map 3D の Subscription ユーザを対象に
- ポーフオリオへの追加 (入れ替えではない)
- ビジネス課題の解決法に重点を

## InfraWorks 360

- Map 3D、Civil 3D、IDS の 既存顧客を対象に
- ポーフオリオへの追加 (入れ替えではない)
- ビジネス課題の解決法に重点を

## Vault

- 土木インフラストラクチャの SMB 企業を対象に
- 新しいセールス ツールを使用
- 込み入った話は不要
  - 全機能を説明する必要もなし
- 競争を恐れずに

ターニングポイント

Wrong Decision  
Right Decision

# まとめ

## 自信を持って競争する

- InfraWorks 360 と相互運用性の強化を巧みに利用して競合に立ち向かう
- 新しいセールス ツールキットを武器に Bentley との競合を制する

## 臆することなく主導権を握る

- インフラストラクチャ専用のセールス ツールを活用し、信頼のおけるアドバイザーとなってインフラストラクチャ業界の顧客の BIM 推進を手引きする

## 今すぐ行動を

- AutoCAD、Map 3D、Civil 3D のレガシー顧客を見つけ出し、Desktop Subscription によるアップデートを促す



