

AI技術を活用したTactonCPQの紹介

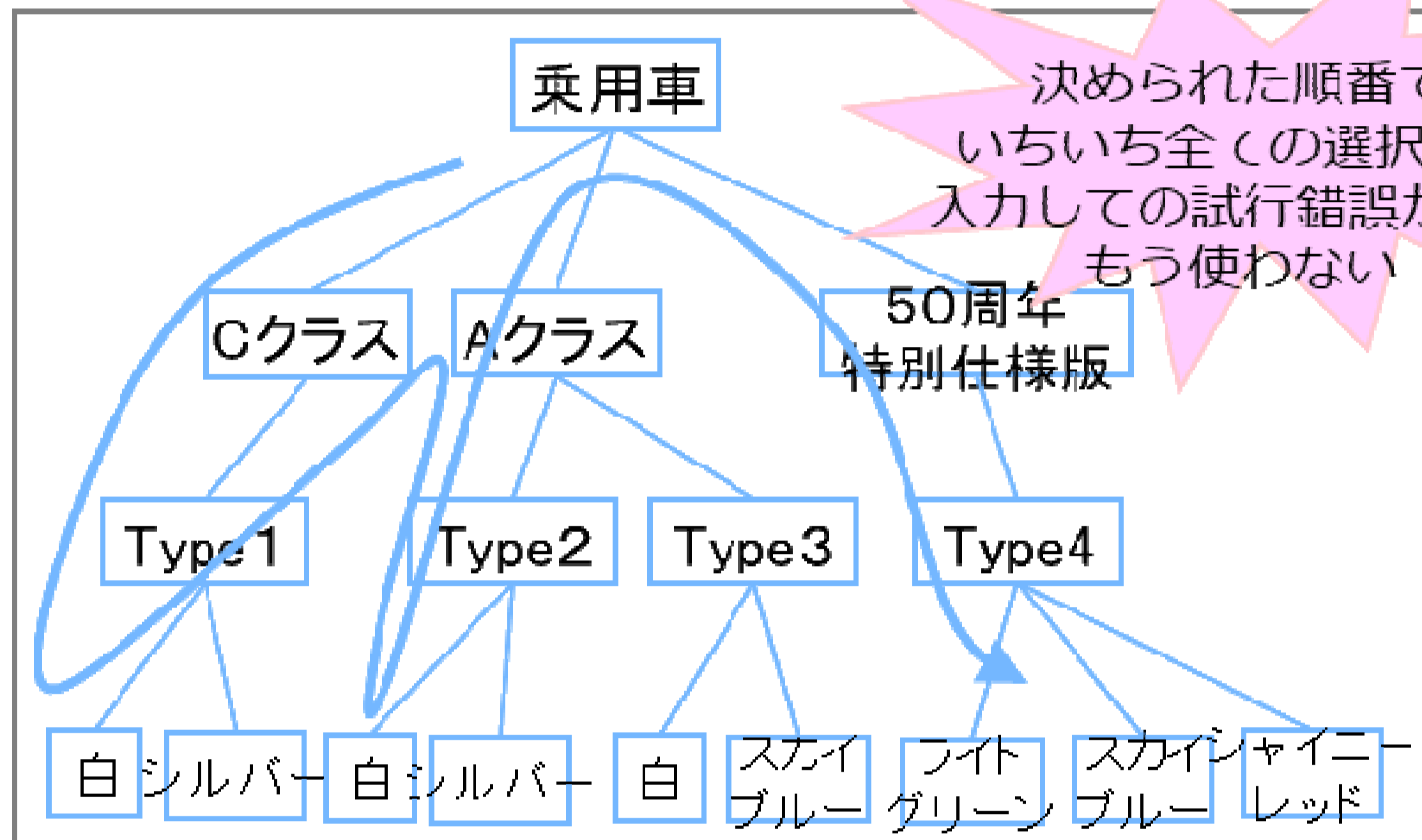
TactonCPQは、AI技術を活用した最新型CPQ/コンフィグレーターであり、旧式のCPQと比較して劇的な効率でCPQを構築・メンテできると同時に戦略的な見積（ガイド営業、戦略価格の提示）およびBOM自動出力、3D図面の自動生成が可能であり、グローバルな営業改革を実現します。各種CAD（SolidWorks, AutoCAD Inventor, PTC Creo）、ERP（SAP等）、CRM（Salesforce等）との連携機能も持ちます。

従来型CPQの課題

旧式のCPQは、事前定義した多階層のロジックツリーに沿って上から下まで順に選択させる方法です。そのため、ユーザは求める解が見つかるまで途中の階層まで戻っては全選択肢を何度も選択し直して試行錯誤しなくてはなりません。今やユーザーに嫌がられている方法ですので、将来的には競合他社に負けてしまいます。

旧式の（石器時代の）CPQ

「スカイブルーの車」が欲しい場合、ユーザーは選択ツリー上で何度も試行錯誤して探し出し、各案を比較しなくてはならず面倒！
→自社サイト、自社製品からのユーザ離れ

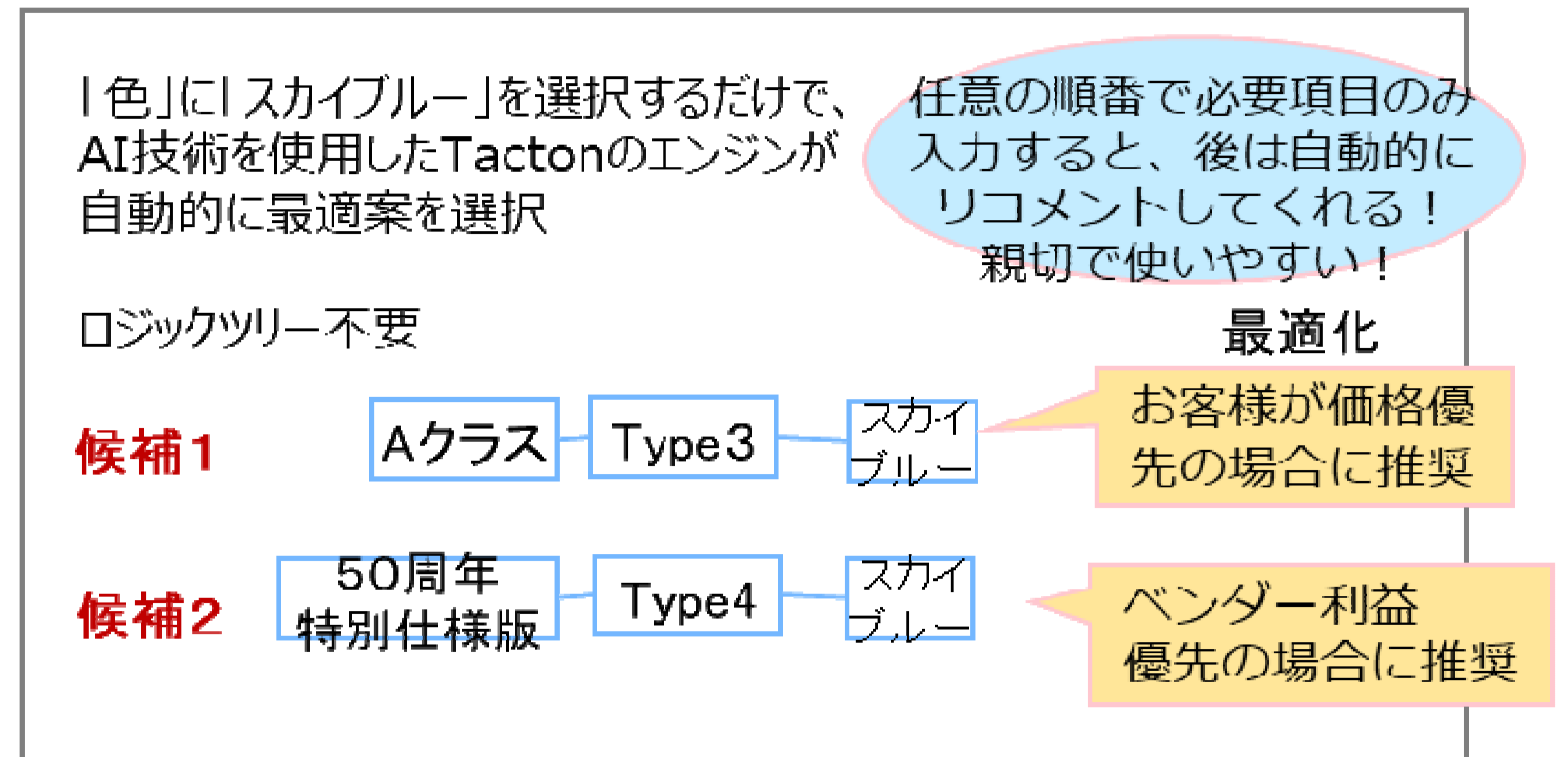


アプローチ方針

最新式のAI技術を利用したエンジンを持つTactonCPQは、エンドユーザや代理店が「重視するニーズや選択項目」を幾つか選択するだけで、エンジンが常に最適案（推奨案）を探し出し、ダイナミックに提示してくれます。
（AI分野技術である「拘束充足問題（CSP）の解法」を応用）

最新のAI技術を使用したTactonCPQ

「スカイブルーの車」と指定すると、AI技術を利用したCPQが全ての選択肢を探し出し、最適案（お薦め）を提示してくれる。
→自社サイトの積極的に使用に繋がり、ユーザの囲い込み成功



適用イメージ

・様々な組合せバリエーションや寸法バリエーションを持つ製品の営業～設計・製造の効率化とガイド営業により、売上アップ、粗利アップ、コストダウンに大きく寄与します。また、社内の暗黙知の形式知化も推進します。



特徴と効果

「営業から設計・製造迄の業務改革プラットフォーム」

各部署が持つ商品知識の連携

による営業力強化と業務効率化、および都度設計製品（ETO製品）提案の効率化

お客様の目的、ニーズや環境から製品、部品、サービスの最適な組合せへガイドする

ニーズからのガイド営業

営業から設計・製造における、各部署間や各システム間（Salesforce, SAP等）との

シームレスな情報連携

各種パラメトリックCADと連携し、

CAD形状や図面の自動生成

全部署の知識を全営業にフロントローディングし、製品やサービスを組み合わせた

リアルタイム提案営業

既存のWebポータルの中にニーズや仕様からのガイド画面やVR画面を組み込み、

HP等からのWebリード獲得

ニーズや仕様から見積書等各種ドキュメントを自動生成するのみならず、部署等の

BOMの生成・編集が可能

他CPQ製品と異なり構築やメンテナンスが劇的に容易なため、各種製品や用途への

自社要員による適用範囲拡張

お客様

顧客満足度向上
(引合件数アップ **12%**)

見積依頼に対する迅速・正確な対応による効果

顧客自身の見積実現

HPやポータルサイト上でお客様自身で製品構成～価格算出を実現

国内/海外営業 代理店/特約店

受注確率アップ
12~26%

メーカーの代理店囲い込みによる効果（見積業務を効率化し、自社製品の取扱を誘発）

取引単価アップ
10%

クロスセリング、アップセリングによる効果

営業技術/設計部門

自動設計の実現

構成ルールを一気通貫で定義することで、カスタマイズ設計を自動化

迅速な新製品・新部品の投入を実現

高いメンテナンス性による効果

作業負荷軽減 **50~70%**

仕様問合せ件数減、見積工数の削減

販売コスト削減 **25%**

業務工数削減、見積ミスによるロスコストなどの削減



※本資料に記載されているロゴ、システム名称、企業名称、製品名称は各社の登録商標または商標です。