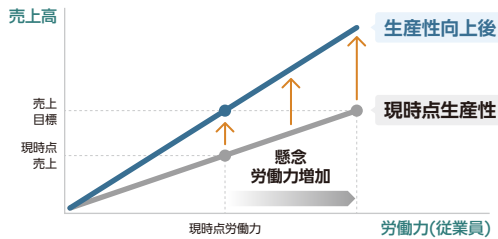




## 日本製造業の課題『生産性競争力低下と人材不足』

### 生産性向上の考え方

$$\text{生産性} = \frac{\text{付加価値} \rightarrow \text{売りを増やす施策}}{\text{労働投入量} \rightarrow \text{業務効率化(コスト削減)}}$$



### 日本製造業生産性向上には、付加価値を増やし売上を増やすためのDXが効果的

2000年に主要国で最も高かった日本製造業の労働生産性が、以降は大きく後退しかつての優位性を失っている。同時に技術職、営業職の人材不足が年々高まっている状況であり、人に依存した組織力の維持・向上に限界が来ている。

日本製造業におけるICTによる労働生産性上昇効果は、「労働投入量の効率化」に比べると「付加価値を増やす」方策を実施した方が約2倍の効果が見込まれている。



### Point 日本製造業が取り組むべき「顧客とつながっている価値(Engagement Value)の向上」

新しい時代に向けて、たとえ専門性が高く技術力や製品競争力が重要な産業だとしても、機能価値だけでなく顧客体験価値(CX)の向上が重要となっている。しかし、多くの製造業が自社の提供する製品の機能価値に対して、顧客体験価値の革新的向上に取り組めていない。

これからは、B2B製造業においてもデジタルによって顧客と直接的なつながりを築き、顧客の関心に沿った情報や体験をタイムリーに提供し、顧客を起点としたあらゆる接点での体験価値を向上させることが重要になる。

## DX時代の製造業マネジメントシステム

### 顧客とつながり付加価値を増やす「System of Engagement」

#### SoE System of Engagement

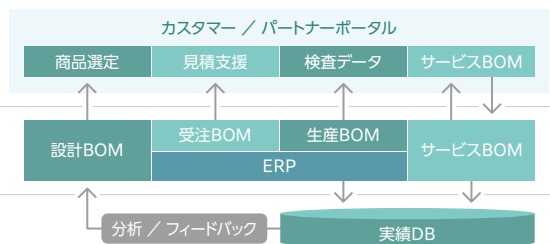
顧客とのつながりを重視して設計されるシステム、顧客接点のプロセスをデジタル上で実現することで、カスタマーエクスペリエンス(CX)向上とグローバル顧客とのつながりを強化できる。

#### SoR System of Record

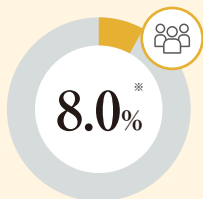
従来からあるITシステム、社員が社内業務を進めるために使う業務支援システム(受注システムや生産システム、ERPなど)。

#### SoI System of Insight

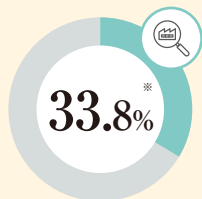
蓄積された情報を分析して洞察を得るための仕組み。



### Point ものづくり現場の強い日本製造業は、顧客接点DXが競争優位性確立のキーとなる



顧客とのやりとりやマーケティングの効率化をしている



個別工程の機械の稼働状態について「見える化」している

日本製造業は、製造ラインでのデータ活用は拡大しているが、顧客接点側の施策は大きく不足している。

できていない顧客接点側の活動を開始し、相互連携させることで競合他社に対して強力なシステム優位性を得られる。

※実施している、もしくは実施する計画がある 出典:経済産業省「2019年版ものづくり白書」<https://www.meti.go.jp/report/whitepaper/mono/2019/index.html> (2023/05/01 閲覧)

# Fleacia とは

## B2B製造業の顧客接点デジタルシフトと カスタマーエクスペリエンスを強化します

「Fleacia(フリーシア)」は、B2B製造業向けに特化した、顧客接点を起点にビジネス変革を起こすための「共動創発」独自のコンサルティングサービス「Front-end Innovation(フロントエンドイノベーション)」に関連するソリューション群を統合した新時代のソリューションブランド。

## 日本ものづくりビジネスに適合性が高く、スモールスタートで素早く効果を出せる

### B2B製造業に不可欠な 足りない機能を提供

CRMやERPなど製造業の業務支援システムと容易に連携し、標準的なITソリューションと組み合わせたシステムオプシステムズでB2B製造業全体のDXを実現することが可能。

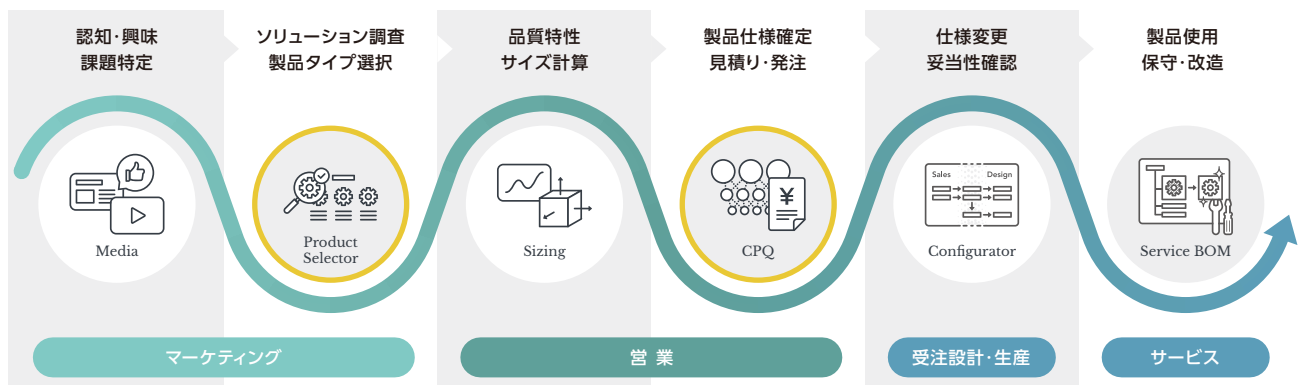
### 単体でも適合して効果を創出

B2B製造業の顧客接点DXに必須な複数のソリューションで構成されており、個々のソリューションは、それぞれ単体で製造業のビジネスに適用することが可能。

### 拡張してさらに効果 すべての顧客接点をカバー

段階的に追加拡張することで、B2B製造業のマーケティング、営業からサービスまでに至る全ての顧客接点をカバーするトータルソリューションに拡張が可能。

## Fleacia 6つのファンクション



### Fleacia Media

フリーシア メディア

お客様の関心がある情報を発信し、自社商品やサービスの認知度向上とリード増を促進する、メディアを活用したマーケティング支援サービス。

### Fleacia Product Selector

フリーシア プロダクトセレクター

Web上で、用途や使用条件、求める仕様などにより適切な製品を検索し選ぶためのアプリケーション。  
選んだ製品の関連情報入手やお問合せができる。

### Fleacia Sizing

フリーシア サイジング

お客様の要求・用途に対して、適切な製品仕様やサイズを特定するために、特殊な技術計算シミュレーションやレイアウト検討などを行うアプリケーション。

### Fleacia CPQ

フリーシア シーピーキュー

お客様の要求・用途に対して、複雑な製品でも、最適な製品型式や製品仕様を詳細に決め、正確な見積金額を算出し、見積書を作成するためのアプリケーション。

### Fleacia Configurator

フリーシア コンフィグレーター

受注/設計/生産BOM連携など、製品データを生成、システム連携するコンフィグレーターを自社ビジネス・製品に適合させ構築・導入するSIサービス。

### Fleacia Service BOM

フリーシア サービスボム

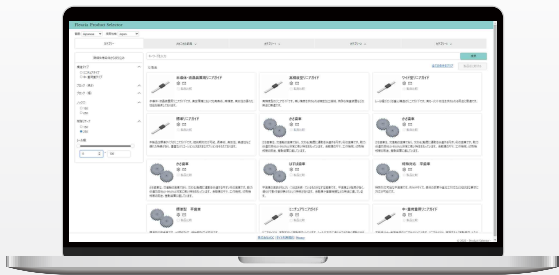
お客様に納入した製品情報や、サービス情報を管理するためのサービスBOMをお客様のビジネス・製品に適合させてシステム構築・導入するSIサービス。

# Fleacia 2つのSaaSソリューション

## Fleacia Product Selector

フリーシア プロダクトセクター

B2B製造業特化型  
Webマーケティングソリューション



**利用する人** 製造業の製品を探しているお客様、販売パートナー(代理店、特約店など)。

**利用シーン** Web上で自分の利用用途や条件に適合する製品を検索し、関連情報の収集や、メーカーに問合せをしたいとき。

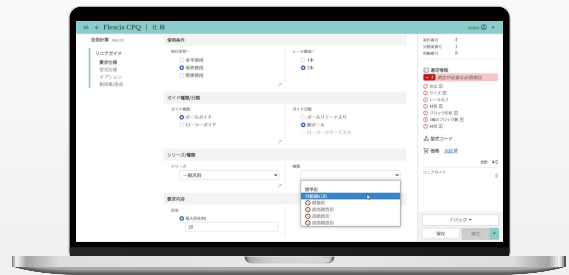
**製造業が導入する目的** B2B製造業の**デジタルマーケティング表現**。グローバルでの新規引合獲得をデジタル上で実現することによる、**グローバル市場の売上拡大**。

**解決すること** Web上で問合せや引合いリードを獲得し、グローバル市場での新規受注を獲得できる。  
新商品リリース時に、即時Web上でグローバル市場にプロモーション展開することができ、TTM※を短縮できる。  
エンドユーザ(最終顧客)とつながることによる関係強化、顧客情報・ニーズデータを獲得できる。  
※Time to Marketの略、製品を企画してから市場に投入するまでの時間のこと

## Fleacia CPQ

フリーシア シーピーキュー

マスカスタマイゼーションに適用可能な  
SaaS ハイエンドCPQ



**利用する人** 購入する製品の仕様を詳細に決めたり、その製品の見積書を発行、発注したいお客様、販売パートナー(代理店、特約店など)、製造業の営業。

**利用シーン** Web上で自分の購入(販売)する製品の仕様を詳細に決め、見積書を発行し、発注(受注)するとき。

**製造業が導入する目的** **営業の提案力強化**、案件の販売単価アップとリソース不足による受注キャパ拡大による**グローバル売上拡大**、**受注設計業務の負荷低減**。

**解決すること** 製品知識の浅い人(若手営業など)でも複雑な製品でも顧客要求に適切な見積提案をつくることができる。  
海外など、技術が訪問しなくてもWeb上で詳細な仕様打合せ、受注業務が可能となる。  
設計レスで見積書を発行することができる。それにより受注設計者工数削減と受注リードタイム短縮が実現、受注機会ロスが低減される。

## Fleacia SaaS アプローチ・メリット

難易度の高いB2B製造業の顧客接点DXをスモールスタートで着実に進められる

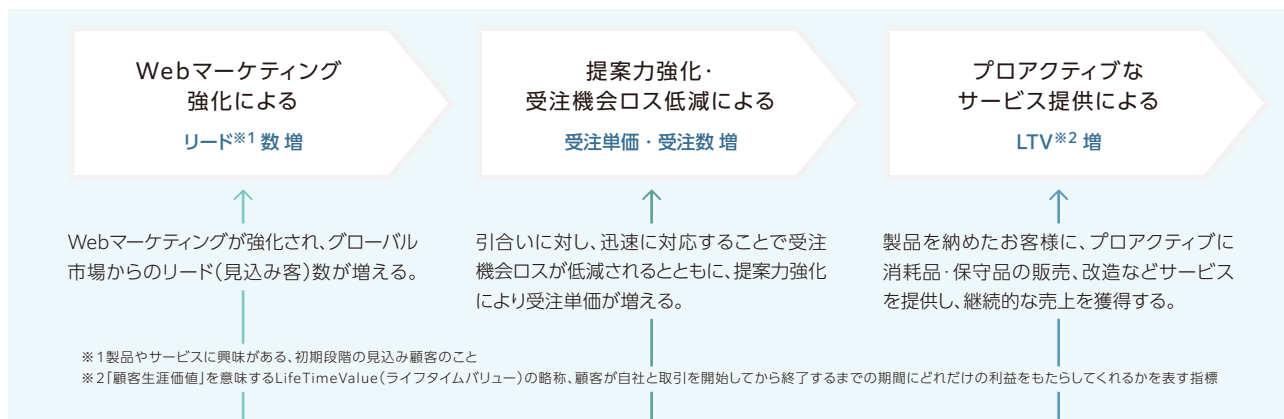
アジャイルな段階的導入で  
初期コストとリスクを抑制

導入時トレーニングにより  
自律的に導入・運用が可能

システム管理費を低減しつつ  
継続的にアップデート

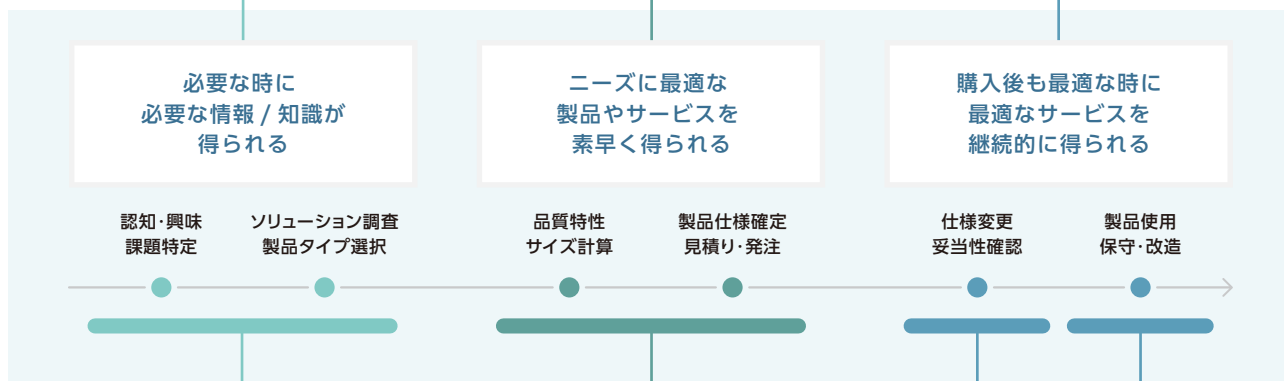
# Fleacia導入による期待効果

## グローバル市場の売上拡大



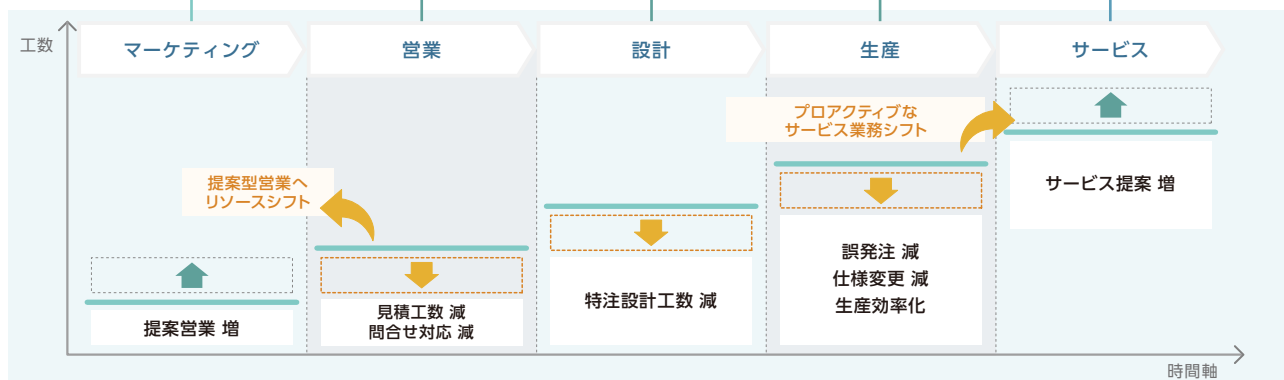
## カスタマーエンゲージメントの向上

引合い前の情報収集段階から製品購入後の使用、保守、廃棄までのライフサイクル全体でお客さまとつながり、ライフタイムイベントのニーズにあわせて、素早く自社の製品やサービスを再構成したソリューションを提供できるようにすることでお客さまとの関係を強くする。



## 業務効率化と付加価値業務へのシフト

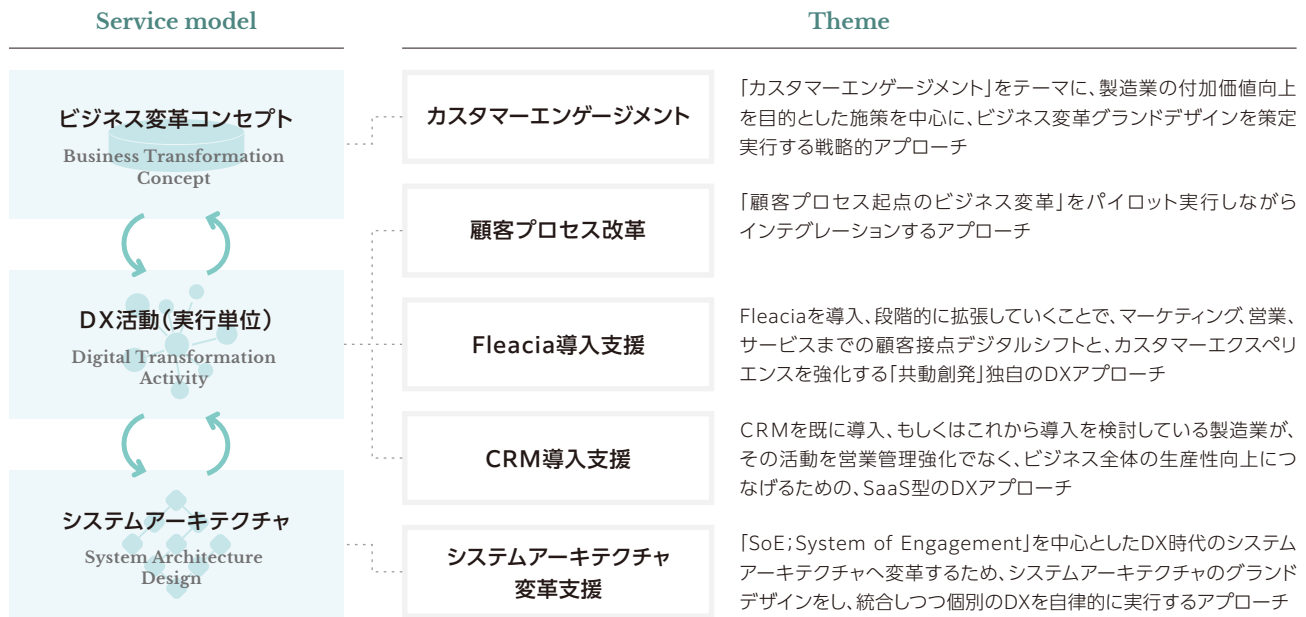
顧客目線で「付加価値の低い作業の削減」を実現し、削減された工数を「付加価値の高い本来業務へシフト」させる。



# Fleacia

## コンサルティングサービスのご紹介

フロントエンドイノベーション(Front-end Innovation)は、製造業に特化した「顧客起点のビジネス変革」を起こすためのコンサルティング方法論とソリューション群を統合した、「共動創発」でしか提供できない、新時代のコンサルティングサービスです。「共動創発」独自の改革方法論とソリューション群をサービスのコアに置き、進化の早いSaaS活用も組み込んだ、日本の製造業に最適な唯一無二の顧客提供価値向上を目的とした「攻めのDX」アプローチです。



## 共動創発について

グローバル市場競争力強化、ビジネス産業構造変化への対応、デジタルトランスフォーメーション実現、その様な日本製造業の多種多様なビジネス課題解決をご支援するために、2012年に設計視点の製造業ビジネス変革エキスパートを集め設立したプロフェッショナルチームが「共動創発」です。

共動創発ではコンサルティングサービスに留まらず、ソリューション開発やシステムインテグレーション支援、データサービス、SaaSサービス、メディアサービスなど、困難な製造業改革を推進する上で必要となる多様な専門家による多様なサービスをお客様の課題や状況にあわせて最適に組み合わせてご支援することが可能です。



企業に、感動という付加価値を。

## 株式会社ワイ・ディ・シー

〒141-0032

東京都品川区大崎1-2-2 アートヴィレッジ大崎セントラルタワー

TEL:03-5740-5762

E-Mail:advocacy-sales@ydc.co.jp

URL:https://www.ydc.co.jp



2023.06