

コンフィグレータの使い道

今回はコンフィグレータがどんなことに使えるのか、ということについていくつかの例をご紹介します。

◆ 製品知識が少ない人でも正しく選べるようにする

コンフィグレータを使うと、製品に関する知識が少ない営業マンでも正しい仕様が選べ、正確な見積を作ることができるようになります。これは新製品発売時に教育期間を短縮することができるということでもあります。選定の仕組みも、KKE/OrderConfig ではプログラム開発ではなくデータの変更でできますので、製品開発から早いタイミングで販売開始できるようになります。

とは言っても、製品仕様を選択するのはそんなに簡単なものじゃない、というのもわかります。そこで鍵となるのが、ベテラン営業マンのスキルです。ポイントはお客様の要件から仕様への展開（メニュー化）です。要件はお客様と営業が話すコトバであり、それを設計が話すコトバである機能・仕様に落とすことが重要になります。



また、製品知識が少ないことが多い海外現地法人でも正しい仕様選定ができるため、グローバル展開も促進することができます。



さらに、社外では扱えない製品、代理店仕切価格・定価といった使い分けもコンフィグレータで管理できますので、代理店やエンドユーザへの展開も可能となってきます。社内向けに作られたデータに情報を付加することで、同じデータが多くの場面で使用することができるのもコンフィグレータの強みです。

◆ 戦略的に売る

コンフィグレータでは見積時に、仕様を選ぶたびに見積金額がリアルタイムでわかりますし、原価も合わせて見ることで粗利を確保した値引き交渉ができます。また、メニュー化されていますので標準仕様を決めることができ、標準仕様以外の仕様の金額を高めを設定することで標準仕様に誘導しやすくするといったこともできるのではないのでしょうか？

メニュー化されているということは販売可能な仕様が決まっているということですので、特注仕様もどの部分に対するものか、といったことが明確にしやすくなります。それによって1件1件の特注仕様が別々のものではなく実は同じものであると認識しやすくなり、

特注仕様の再利用や標準化につながります。

また過去の見積の仕様情報を分析することによって、トレンドに合わせた標準仕様を設定したり、特定の仕様パターンをセット品として設定することに利用できます。さらには、顧客毎の推奨オプションの設定といった提案型の見積への転換も図ることができます。

◆ 見積を活用する

これまでのお客様の要望をヒアリングして持ち帰って検討、設計に問合せして回答するのではなく、メニュー化されたものから選ぶという形に変わることによってお客様の迷いも減り、仕様確定を早くすることができます。



こうした見積作成の効率化ができると、他社より早く見積が提示でき受注率の向上が期待できるのではないのでしょうか？またより多くの見積提示ができますので、機会損失を減らすことにもつながります。

営業データが蓄積されると、引き合いの確度や時期などを共有することで在庫や生産管理

にも良い影響が出ると思います。また製造段階でのチェックによる仕様誤りの発覚などが減り、手戻りによる工数を減らすことができ、納期遵守率の向上も期待できます。

また、設計図面はなんらかの機能を実現するために作るものですので、機能や仕様から図番やユニットといった設計 BOM への紐付けをすることができると思います。この紐付けをコンフィグレータに取り込むことで、見積と同時に BOM 出力も可能になります。このためには既存図面の整理・標準化が必要ですが、それを通して同じ目的のために新しい図面を作るといったことも減らせるのではないのでしょうか？