

報道関係者各位

フューチャーアーティザン株式会社

製品選定から発注まで、B2B 製造業の商談プロセスを Web で完結

商談スピードと受注率を大幅に向上させる「Fleacia B2B コマース」提供開始

フューチャーアーティザン株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長 田中 剛）は、B2B 製造業向け SaaS ソリューション「Fleacia Product Selector」および「Fleacia CPQ」に新たにオーダー機能を追加し、商談初期の製品選定から仕様確定・見積、発注に至る一連のプロセスを Web 上で完結できる「Fleacia B2B コマース」の販売を 2025 年 6 月に開始し、提供を 2025 年 8 月より開始いたします。

本ソリューションは、従来、メーカーの営業担当者と顧客の技術担当者が対話を重ねながら進めていた仕様確定のプロセスを尊重しつつ、製品の比較・検討、問い合わせ、見積依頼、発注までをオンライン上で効率的に実行できるように設計されています。

これにより、専門性の高い B2B 商材における顧客の製品理解と検討精度を高め、商談スピードの向上と業務効率化、さらには受注率の向上にも貢献することを目指しています。

サービス詳細はこちら：

<https://www.fleacia.jp/b2b-commerce>

技術性の高い製品こそ、購買プロセスの効率化が不可欠に

工作機械、産業機械、発電設備、高機能電子部品など、技術性の高い製品を扱う B2B 製造業では、製品選定後の「**仕様確定から発注に至るプロセス**」に多くの時間と人的リソースがかかるという課題が、長年にわたり指摘されてきました。製造業の人材不足が深刻化する中、この課題解決に向けた対応がますます重要になっています。

フューチャーアーティザンでは、これまで「Fleacia Product Selector」や「Fleacia CPQ」を通じて、製品の調査、比較・検討、見積提示までの顧客の購買プロセスをデジタル化することで、これらの課題解決を支援してきました。

そして今回、EC を実現したいという多くのお客様からの声を受け、新たに「**オーダー機能**」をオプションとして追加。これにより、見積後の発注に至る**顧客の購買プロセスを完全 Web 化**する仕組みを提供します。その結果、**これまで困難とされてきた、技術的なすり合わせを前提とする専門性の高い製品を扱う製造業においても B2B コマースの実現が可能**になります。

現在、購買行動の中心は Web に移行していますが、B2B 製造業の顧客においては Web 上で情報収集・比較を行いながらも、最終的な意思決定においてはメーカー営業との対話・確認を求める傾向があります。

「Fleacia B2B コマース」では、こうしたニーズに応え、**Web 上で顧客とメーカー営業が正式見積（価格・仕様・付帯費用を含む）を確認しながら発注に至るプロセスをシームレスに支援します。**補足提案や条件調整もオンラインで完結するため、営業の役割を維持しつつ、顧客にとっても安心して発注できる環境を提供します。

見積・発注までを Web で完結

■機能の概要

「Fleacia B2B コマース」は、「Fleacia Product Selector」および「Fleacia CPQ」に新オプションとして「オーダー機能」が追加された一連のソリューションです。

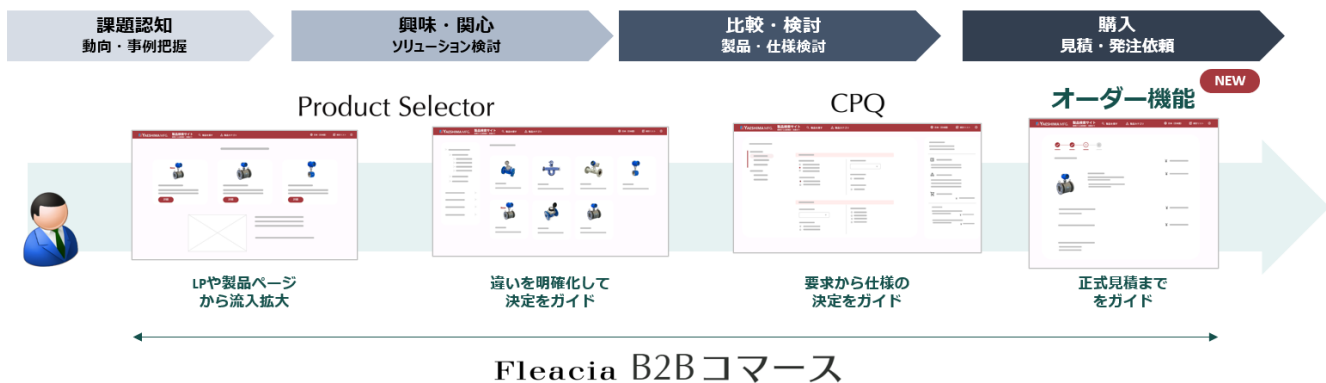
これまで一般的な CPQ では分断されがちだった「製品検討・仕様確定・製品見積」と「正式見積・発注」を一気通貫でつなぎ、商談プロセスのさらなる効率化と受注精度の向上を促進します。利用パターンは主に 2 通りあります。

・パターン① Fleacia Product Selector から発注へ

製品や部品点数は多いが、ユニットの組合せやオプションがない場合は、製品確定後そのままオーダー

・パターン② Fleacia Product Selector + Fleacia CPQ から発注へ

顧客要求ごとにオプションや仕様が異なる場合は、製品選定後、詳細仕様を確定してオーダー



■主な機能特長

(1)製品選定から個別対応までを柔軟に対応

「Fleacia Product Selector」や「Fleacia CPQ」で選定した製品仕様と概算見積に対して、顧客が「マイオーダー」という形で正式見積の依頼を行えます。この「マイオーダー」を通じて標準見積では対応できない個別の対応（特注仕様品や付帯費用など）についても、営業および設計担当者がシステム上で柔軟に対応できます。

(2)Web 上で正式見積対応・履歴管理が可能

担当者は「マイオーダー」をもとに顧客と交渉・確認を行い、その内容を反映した正式見積を提案・回答します。顧客との対応履歴も保存できるため、過去のやり取りを簡単に確認・管理できます。

(3)スムーズな再見積が可能

過去の見積内容、価格、値引き情報、算出根拠が履歴として蓄積されるため、再見積時の効率が大幅に向上します。
過去の見積が共有されず異なる価格提示を行うことによる利益損失や顧客との信頼失墜を回避できます。

(4)基幹システムとの連携によりシームレスな受注処理を実現

顧客の発注をもとに基幹系システムと連携することで、受注処理が円滑に行えます。これにより、業務の効率化とミスの削減が可能となります。

■今後の展望

今後は、外部の決済システムと連携し、決済までを含む一連のプロセスを完結できる機能拡張を予定しています。
合わせて、保守部品についても仕様検討から見積・受注に至るまでのプロセス支援をサポートする機能への対応をすすめてまいります。なお、販売計画としては、今後3年間で50社以上への導入を目指しております。

■提供価格

お問合せください

サービス詳細はこちら：<https://www.fleacia.jp/b2b-commerce>

■フューチャーアーティザン株式会社について

フューチャーアーティザン株式会社は、1972年に創立したコンサルティング&システムインテグレータです。
製造業のDX推進、ESG経営の実現、そして持続可能な社会の構築に向けてお客様へ最適なITをデザインし、課題解決と付加価値を高めるコンサルティングおよびシステム・サービスを提供しております。

※2017年にフューチャー株式会社のグループ企業になりました。

※2025年に株式会社ワイ・ディ・シーから社名を変更しました。

会社名：フューチャーアーティザン株式会社

所在地：〒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

創業/設立：1972年3月/2000年1月

資本金：2億5000万円

事業概要：・情報通信システムに関するコンサルティングおよび設計、開発

・機器およびソフトウェアのライセンス販売、インストール、保守、運用 サポート

・インターネットを用いた通信と情報サービスの提供、運営

詳しくは、<https://www.future-artisan.co.jp/>をご覧ください。

▼お問合せ先▼

E-mail : info@future-artisan.co.jp | マーケティング部

※本記事に掲載している当社の商品・サービス名称等は当社の商標または登録商標です。

その他の会社名・商品名・サービス名などは各社の商号・商標または登録商標です。