

## 2/15 京都産業創造の森さま ; ソリューションセミナー



暗黙知と自然言語処理AIの融合で実現する業務変革

**RFQ<sup>(※)</sup>読解・交渉業務の高度化、事業リスク低減**

Innovationsカンパニー Partner / Manager

勝浦 秀文



※ RFQ【 Request For Quotation : 見積要求書】

# 自己紹介

## ■ 氏名

勝浦 秀文（かつうら ひでふみ）



## ■ 所属・職位

Innovationsカンパニー Partner / Manager

## ■ 経験、技術領域

- 自社インジェクション金型工場にてCAM/加工工程でのライン業務及び生産性向上、  
自社製CAD/CAMのシステム研究開発により、NC加工工程自動化(穴/ワイヤ)を実現
- 経営に関わる本社業務全般を対象に、事業再生に寄与
- 精密機器、ゼネコン、建物総合管理、プラントEPC・O&M、ITO・BPO、生損保を中心に  
約8年間、顧客の業務変革推進をパートナーとして支援（営業力強化/生産性向上/人材育成）
- 上記、パートナーとしての役割のほか、弊社での新規事業開発・マーケティングをリード

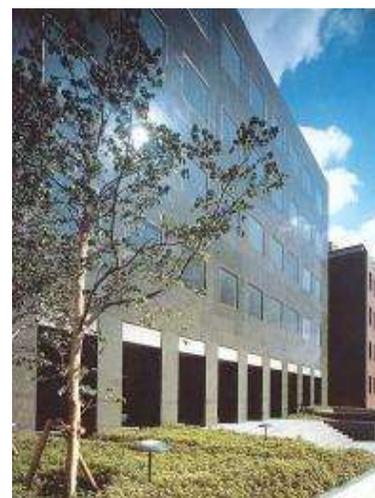
## SOLIZEグループ 概要



理念：進化を感動に

使命：知恵と技術をエンジニアリングし、価値創造を革新する

名称	SOLIZE株式会社
設立	1990年7月27日
代表者	宮藤 康聡
従業員	1,674名（連結）
グループ企業	- SOLIZE Engineering株式会社 - SOLIZE Products株式会社 - SOLIZE Shanghai Corporation - SOLIZE India Technologies Private Limited - SOLIZE USA Corporation
本社所在地	東京都 千代田区 三番町



SOLIZEグループ本社  
（東京都千代田区）



Global Engineering Center-  
Yamato（神奈川県大和市）

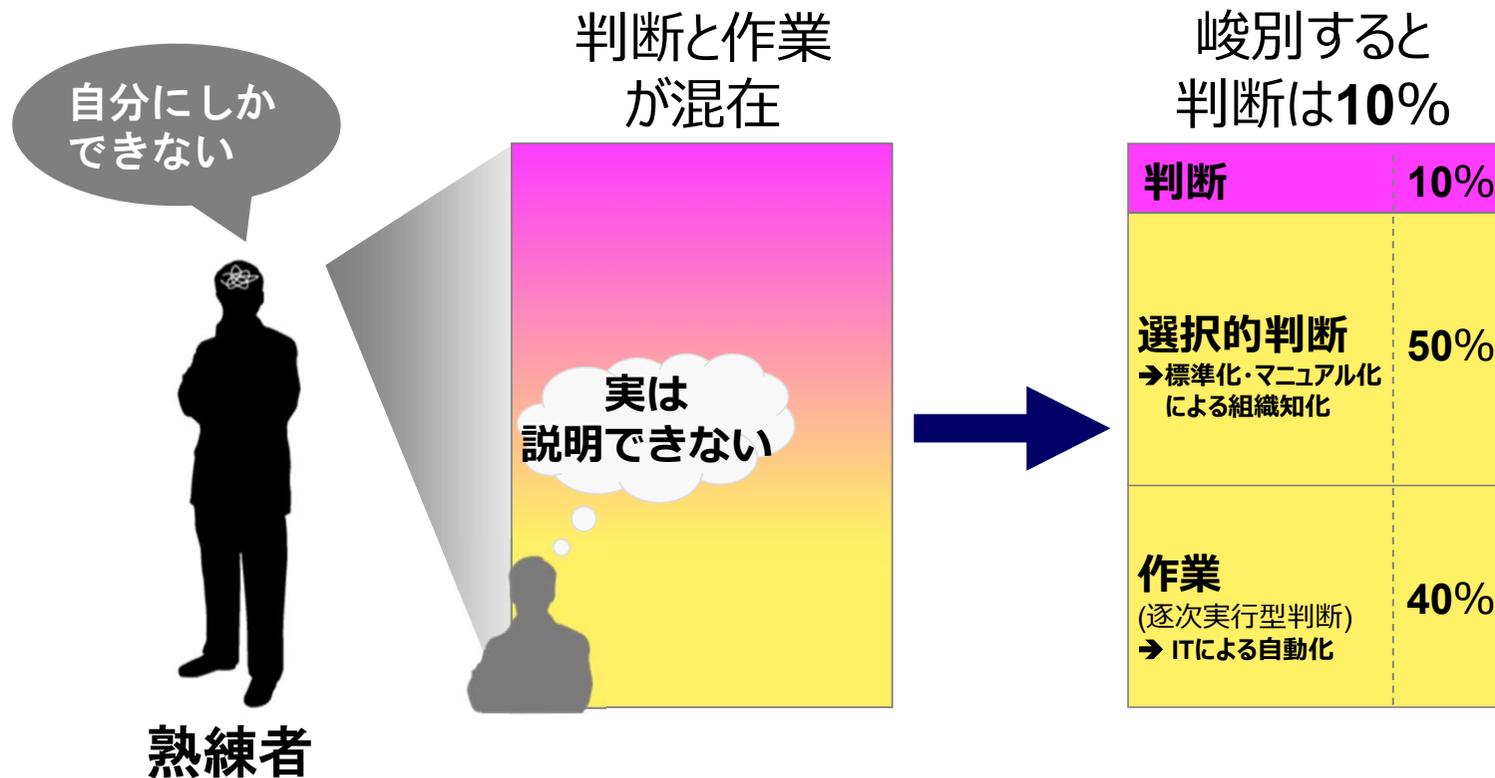
# SOLIZEの3つの事業現場から生まれた変革エンジニアリングサービス

現場での革新的なモノづくりの追求・実践から培った変革技術に基づき  
お客さまの直接的な競争力強化をご支援



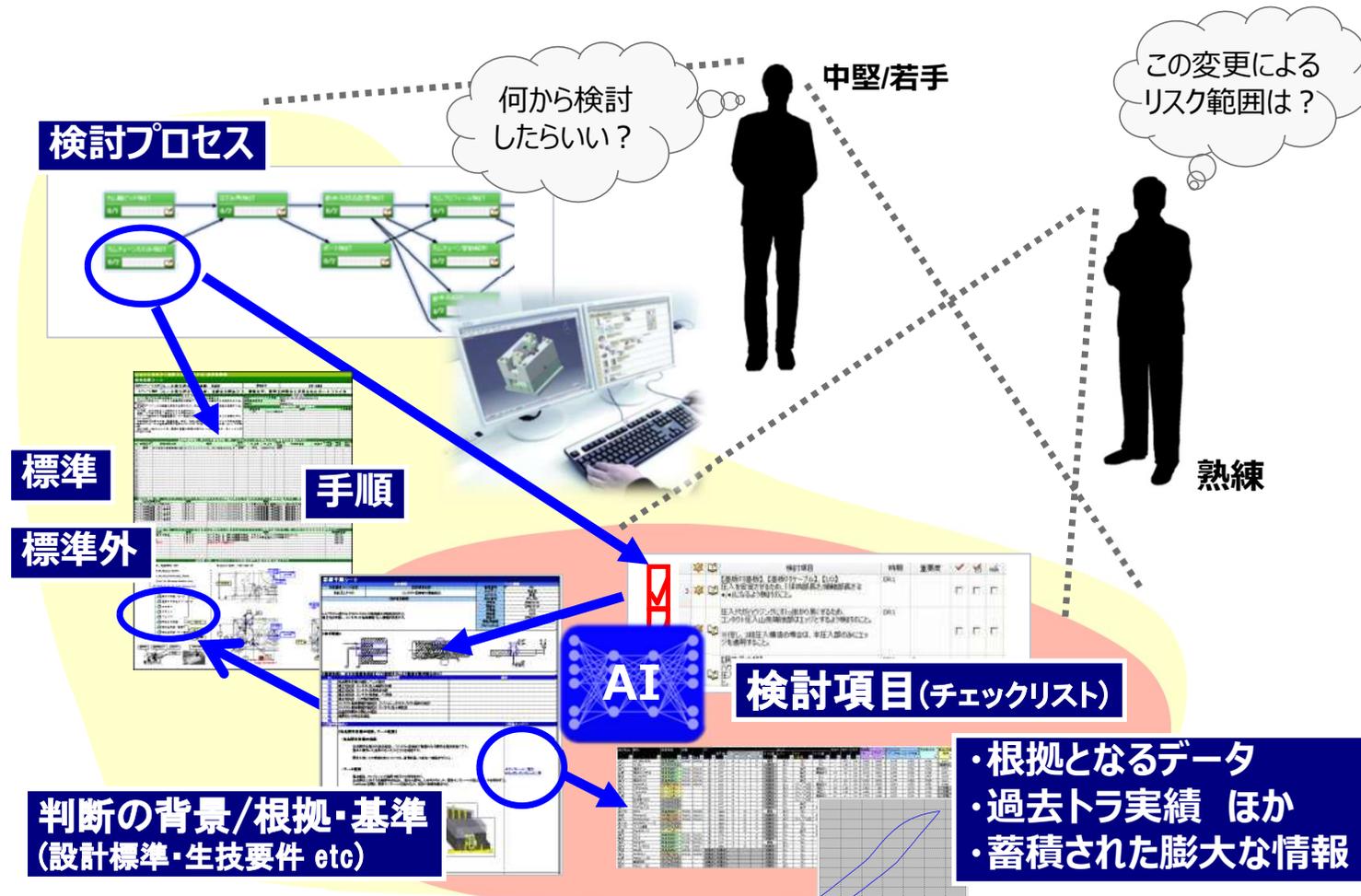
# 変革力の源泉：判断と作業の峻別

抜本的な業務効率化によりエキスパートの時間を創出、創造的業務へのリソースシフト



# 暗黙知を形式知化し、組織知へ

暗黙知に代表される競争力あるノウハウを再現可能な組織知として活用できる状態に



ご愛顧いただいているお客さま

200社以上の変革実績 ; お客さまの変革実行力として伴走

コスト削減

品質改革

LT短縮

技術伝承

組織改革

自動車/自動車部品



大規模受注型産業



医療機器



金融/保険



電機・電子機器/部品



ソフトウェア



プロセス産業



建設

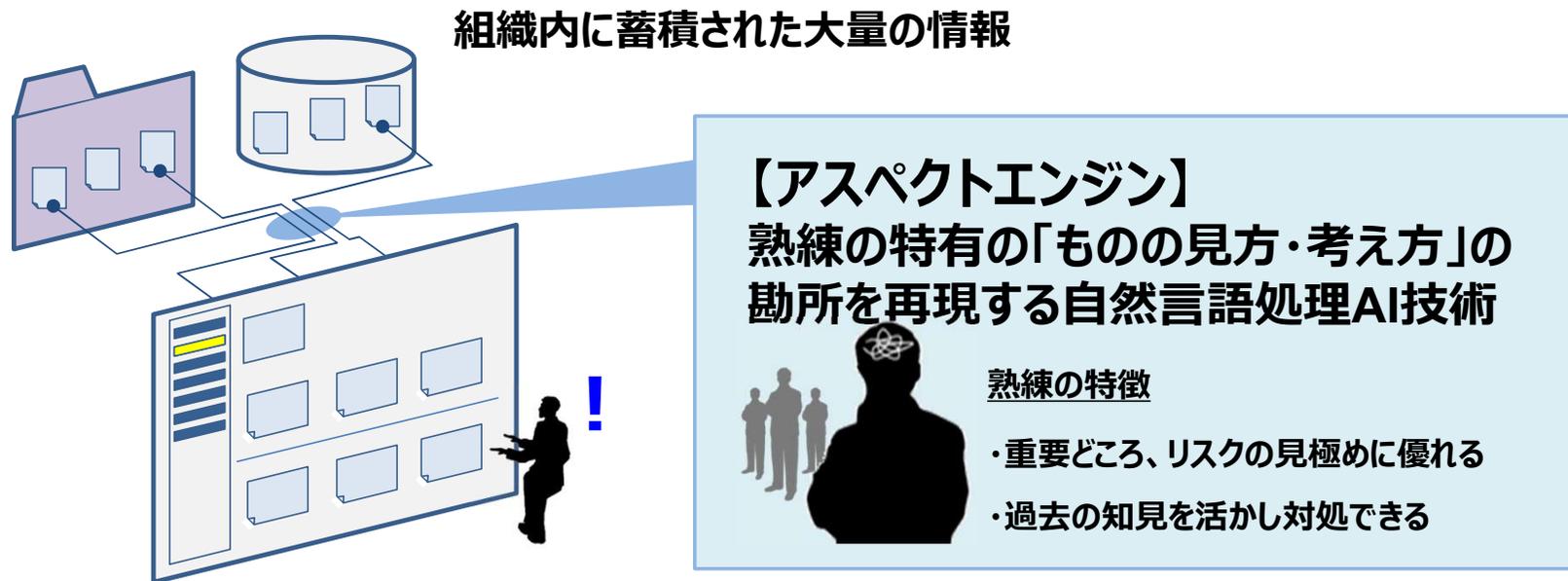


# SOLIZEが提供する新しい業務変革サービス



# SOLIZE独自のAI技術：アスペクトエンジン

日々、組織内に大量に蓄積される成果物・ドキュメント群から、業務目的に沿った情報のみを抽出し、最適なナレッジとして再構築



業務目的に沿った  
**「動的ナレッジ」**を提示し、判断を支援

## SpectAサービスの特長

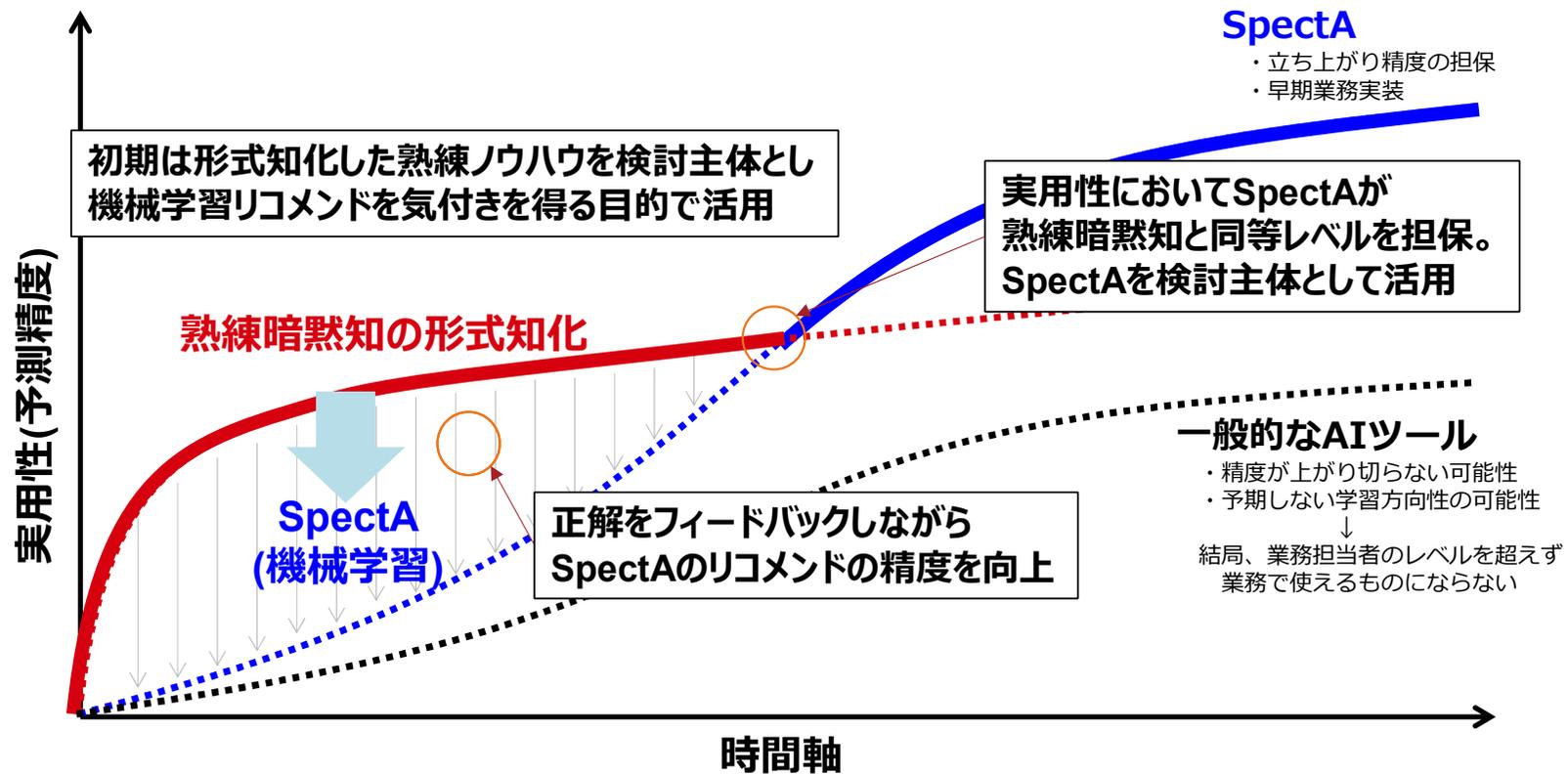
- ☑ 人の判断の「質」と「量」を最大化
- ☑ 短期間で確実な成果を実現
- ☑ 持続的な知恵の進化



**設計業務特化型**のAIソリューション  
(要求分析・仕様検討・リスク検討業務向け)

# 「熟練暗黙の形式知化」と「機械学習」を併用したアプローチ

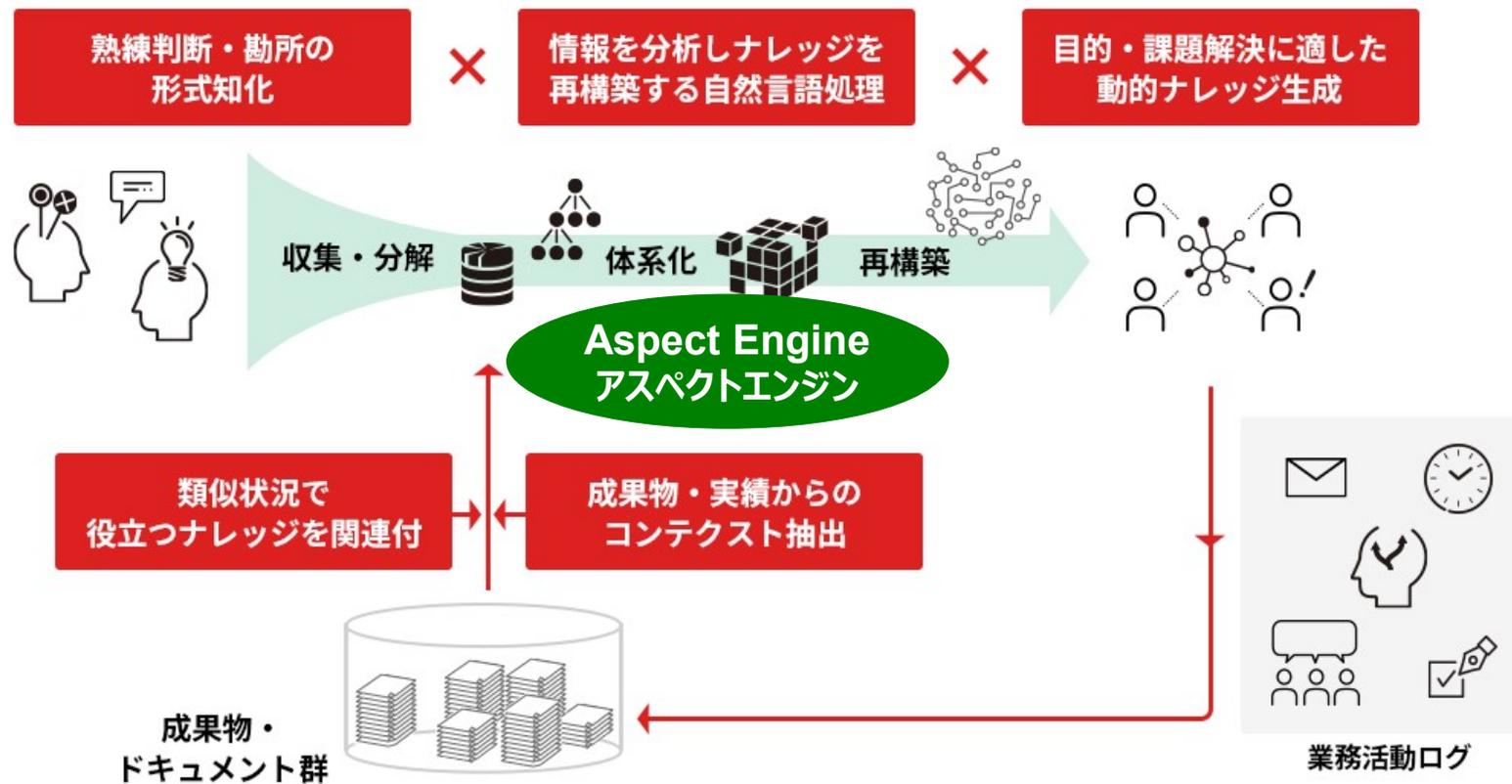
早期に熟練同等レベルの精度を実現し、  
実業務で実際に活用しながら進化させていく



# SpectAが実現する知恵の循環サイクル

企業の競争力の源泉である人や組織の「暗黙知」と

「自然言語処理AI技術」を掛け合せダイナミックな知識活用を実現



# SpectAサービスの業務活用事例



設計・レビュー  
の高度化



RFQ読解

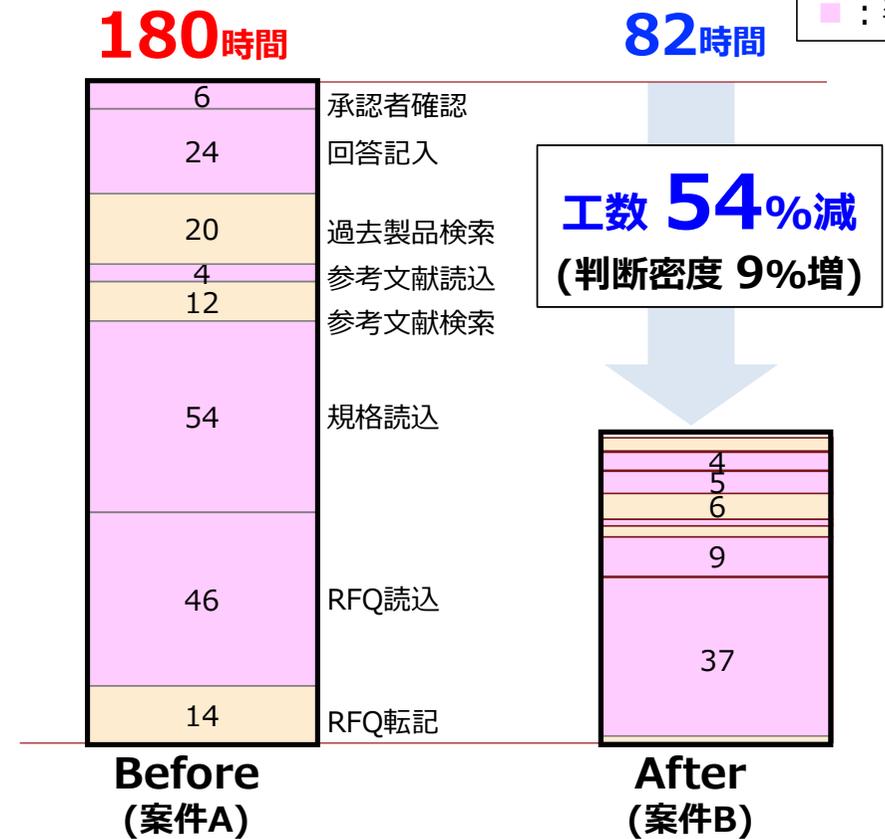
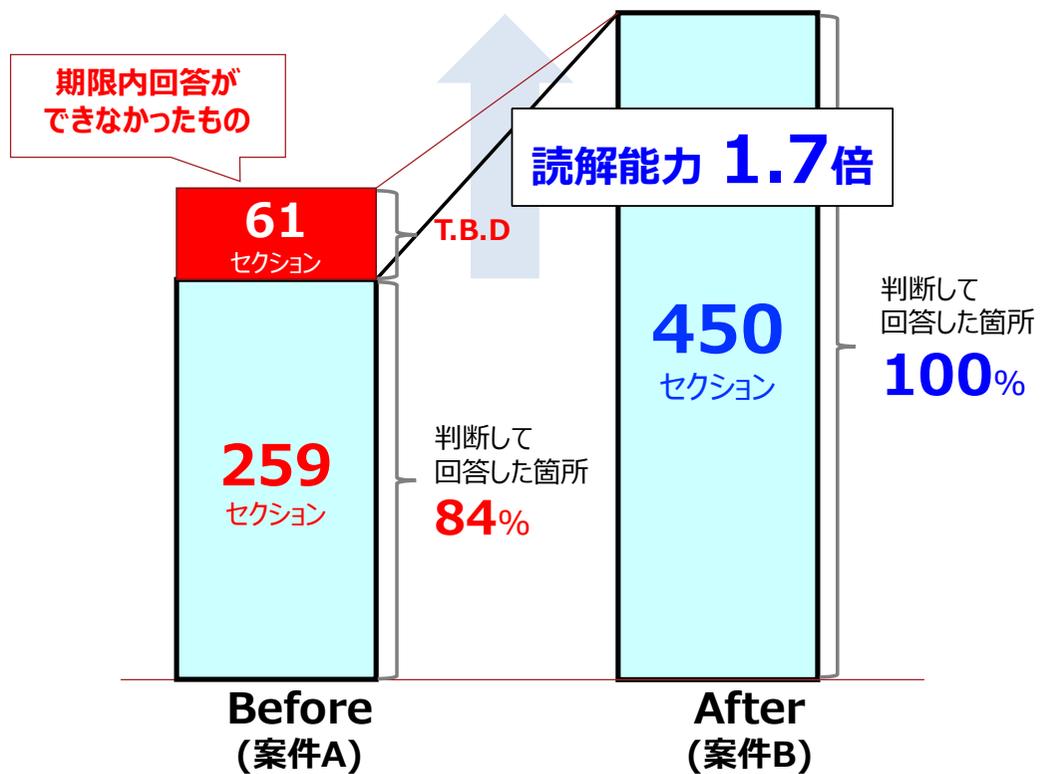


トラブル  
シューティング

# 実務適用結果①：RFQ読解支援における効果

ボリュームが大きい案件でも期限内の回答率100%に。判断に注力でき、より深い読解に

## ■実務適用時の回答率および工数



## SpectA RFQ Guide Viewの活用事例

### RFQ読解



**プラントや大規模設備といった受注型産業において、  
見積り回答のスピードと精度の両立が極めて重要です**

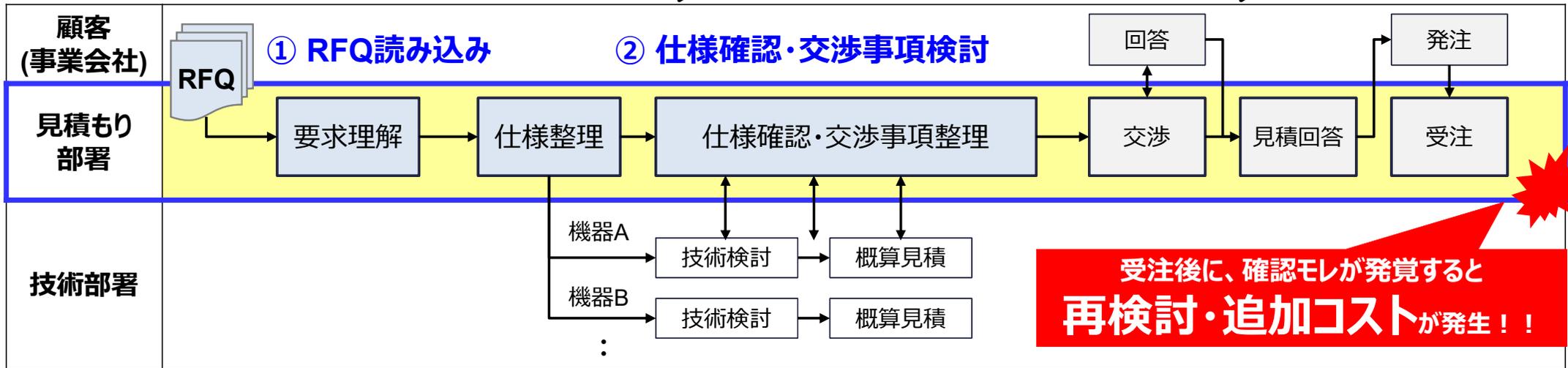
# RFQ読み込み・交渉業務の課題（ビジネス視点）

大規模設備開発において、「リスク回避のための仕様確認」・「コスト低減のための交渉」を如何に短時間で実施するかが、競争力として非常に重要なポイント

## RFQ読み込み・交渉業務の概要と課題

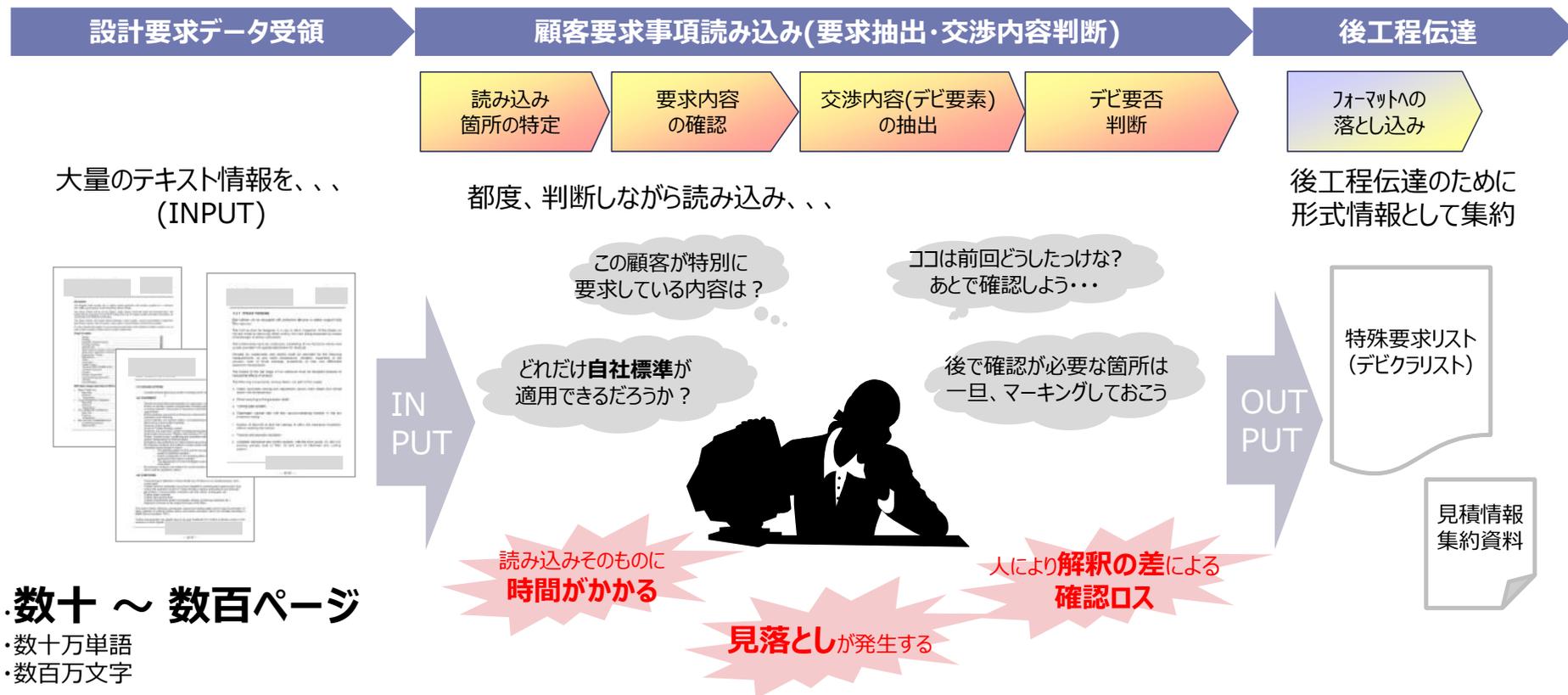
見積り回答が遅過ぎると、逸注の可能性あり

技術部署へ渡すまでに**最低10日～数週間**      交渉完結までに**最低30日～数カ月**



# RFQ読み込み・交渉業務の課題（担当者視点）

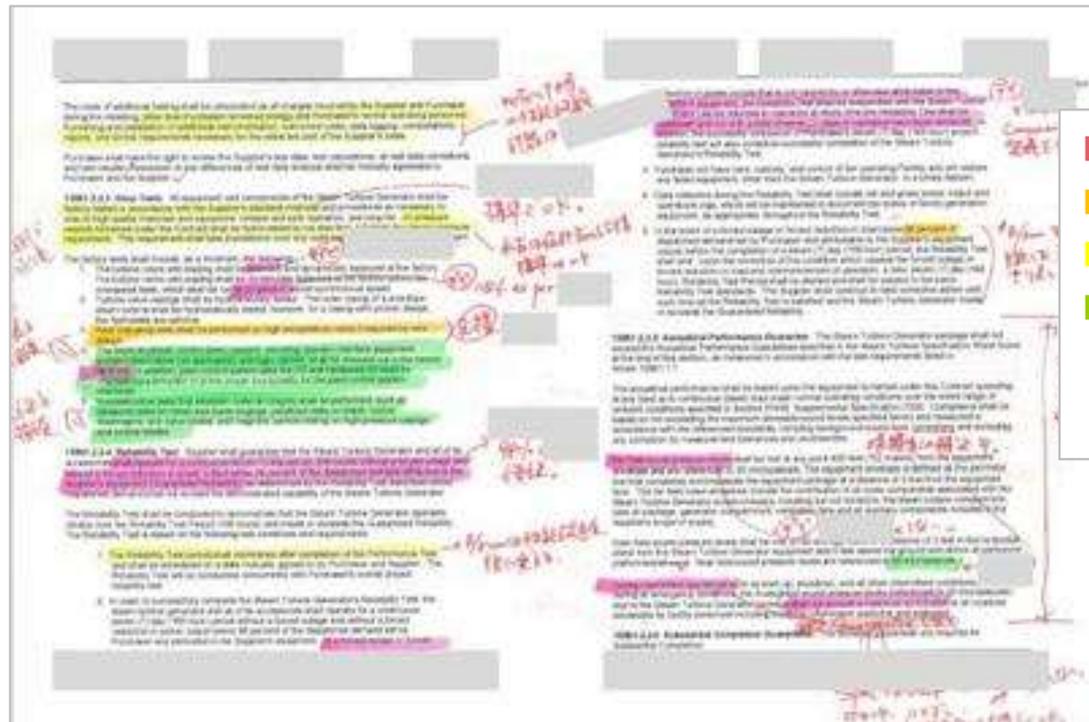
顧客要求内容は情報量が多く、読み込みに時間を要するとともに  
人によりバラツキがあるため「見落とし」や「解釈の違い」が発生し業務ロスが発生



# 熟練者のRFQ読み込み業務の実態

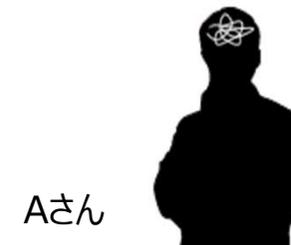
熟練の方は、明確なRFQ読み解きルールを持っているが、  
注目すべき箇所に対する具体的な観点は「暗黙知」となっている

## ■ 熟練担当者(Aさん)のRFQ読み解き紙面



## RFQ読み解きルール (個人ルール)

- A: デビ対象とする特殊要求 (見積コストに影響)
- B: デビしないが見積りには関連する要求
- C: 特殊要求だが、見積りには直接関係しない内容
- D: よくわからない内容
  - D-1: 技術的な内容(技術部門に確認)  
※のちに■か■に置き換わる
  - D-2: スcopeに関する内容(他部門と調整)

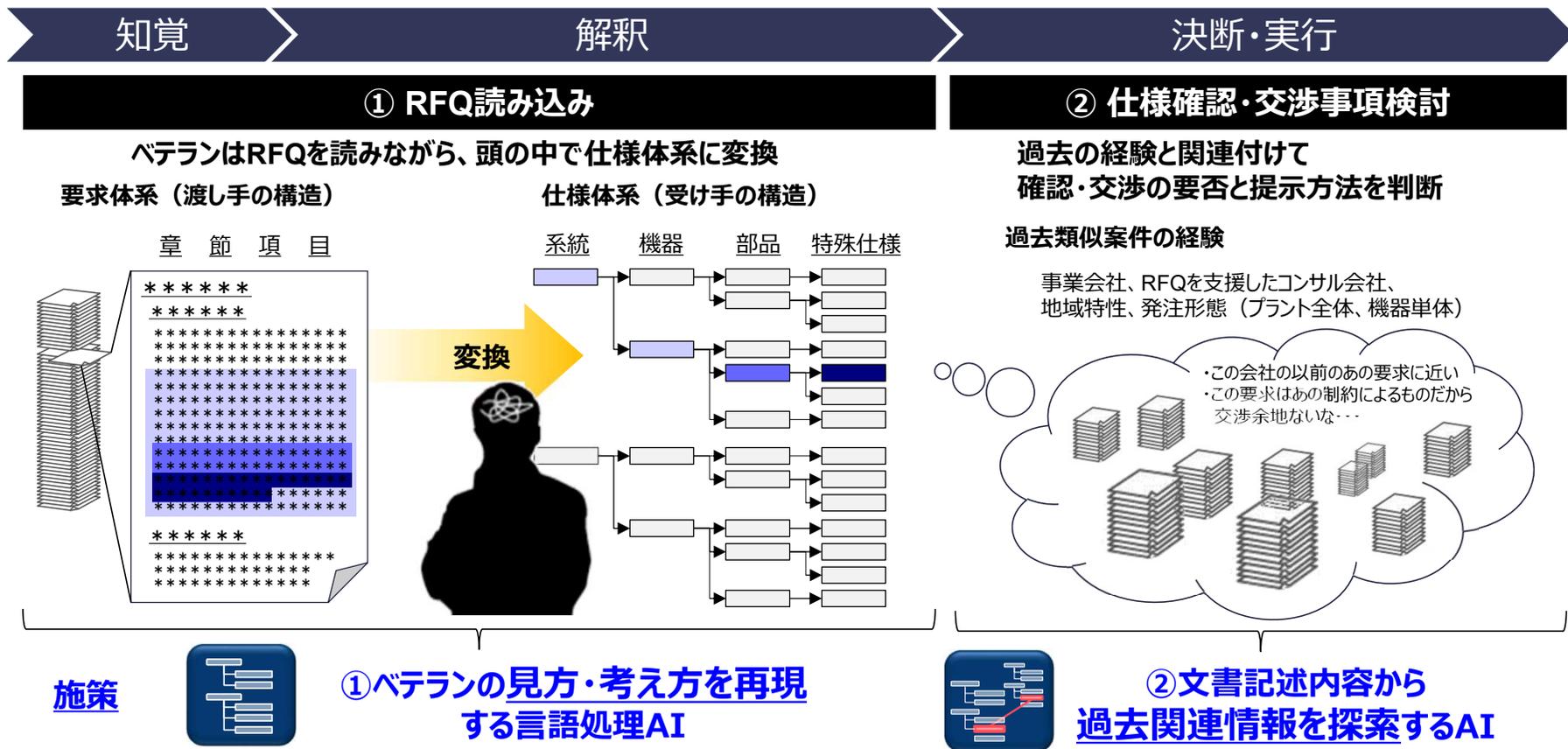


Aさん

「デビ観点」がうまく共有できず、経験の浅い担当者に業務を移管できない・・・

# RFQ読み込み・交渉業務におけるベテランのノウハウ(勘所)の再現

知覚・解釈：ベテランはRFQを読みながら、頭の中で仕様体系に変換して瞬時に解釈  
決断・実行：過去の経験と関連付けて確認・交渉の要否と提示方法を判断



## SpectA RFQ Guide View デモンストレーションの流れ

- ✓ RFQ文書を取り込み、注目すべき箇所をAIが自動抽出
- ✓ 人はAI抽出した箇所周辺を確認しながらデビ要否検討
- ✓ 抽出箇所に関連性が高い過去実績を確認しながら判断
- ✓ 顧客との交渉用のデビクラリストとして出力

SpectA RFQ Guide View™ とは、アスペクトエンジンを搭載したRFQ読解支援に特化したシステムです

# SpectA RFQ Guide View プロトタイプ版 デモンストレーション

自然言語処理AIを活用した  
RFQ読解・交渉業務の高度化、リスク低減

specta-ai.com/guide-view

### SpectA RFQ Guide View

プロジェクト ファイル一覧 リスト出力

TOPIC

- + 潤滑油系統
  - + 主油設備
    - ↳ ポンプ
      - ポンプの型式指定および特殊要求
      - ポンプ自動起動テストの遠隔テスト要否
    - ↳ タンク
      - ↳ 油タンク容量に対する特殊設計
    - ↳ クーラ
      - ↳ LOオイルクーラーの台数
      - ↳ 油冷却器の型式
      - ↳ 冷却水の種類、設計圧力温度の指定
    - ↳ ヒータ
      - ↳ 主油タンクヒータの要否
    - ファン
      - ファン設置台数と仕様
    - ↳ フィルター
      - ↳ LOラインのオイルフィルターの要求
      - ↳ 油清浄機水排出の自動化要求
      - ↳ 可搬式の油清浄器の要否
  - + JOPユニット
    - ↳ ポンプ
      - ↳ JOPシステムの設置場所指定
  - + 油洗浄機
    - ↳ 油清浄機の型式と仕様
  - + 貯油・移送設備
    - ↳ 油移送ポンプ
      - ↳ 油移送ポンプの要否
    - ↳ 貯油タンク
      - ↳ 貯油タンク（油計量タンク）の要否
      - ↳ 油計量タンクの●●分割要否
  - + 配管系統
    - ↳ LO配管ガード管仕様要否
    - のSUS化要否

List		Document		
抽出箇所	RFQ抽出内容（自動抽出）	自信度	対応方針	



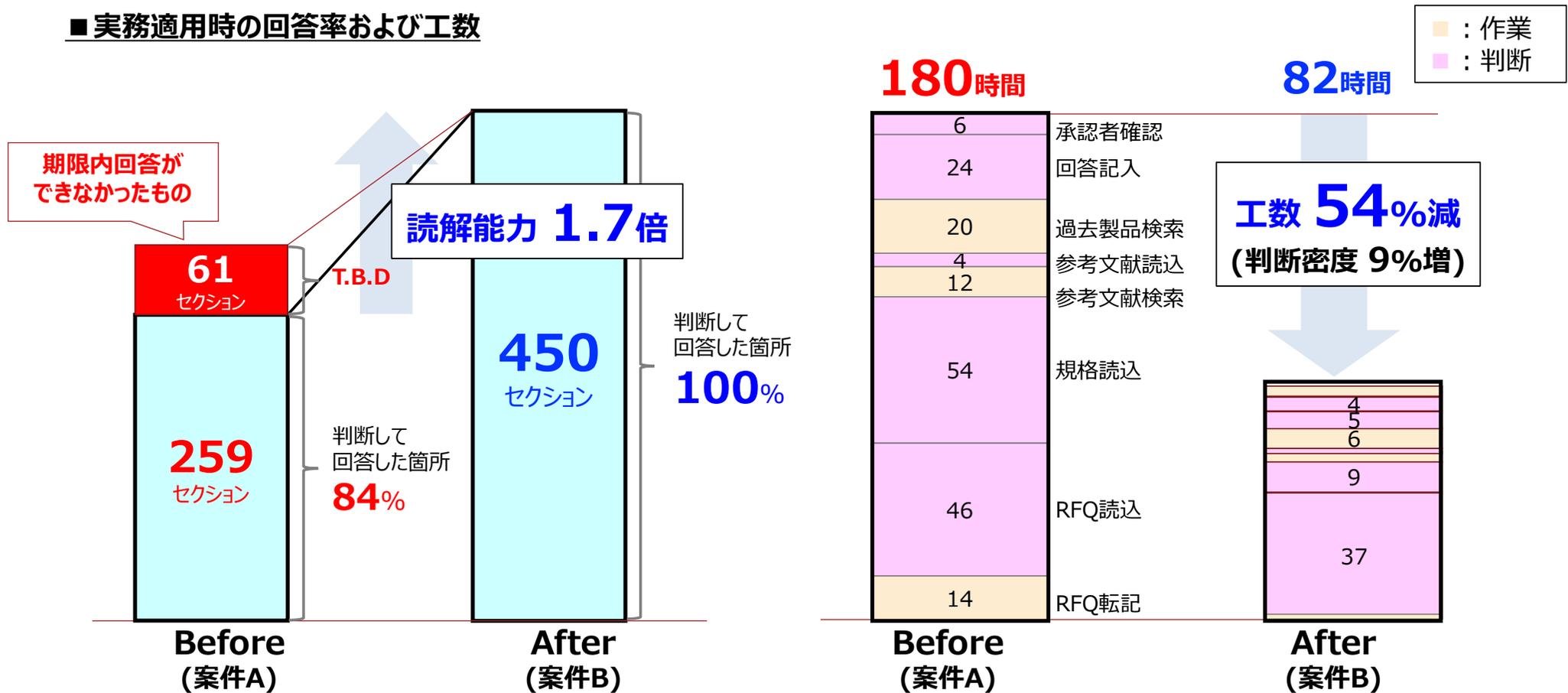
Windowsを検索



## 実務適用結果：定量効果（B社事例）

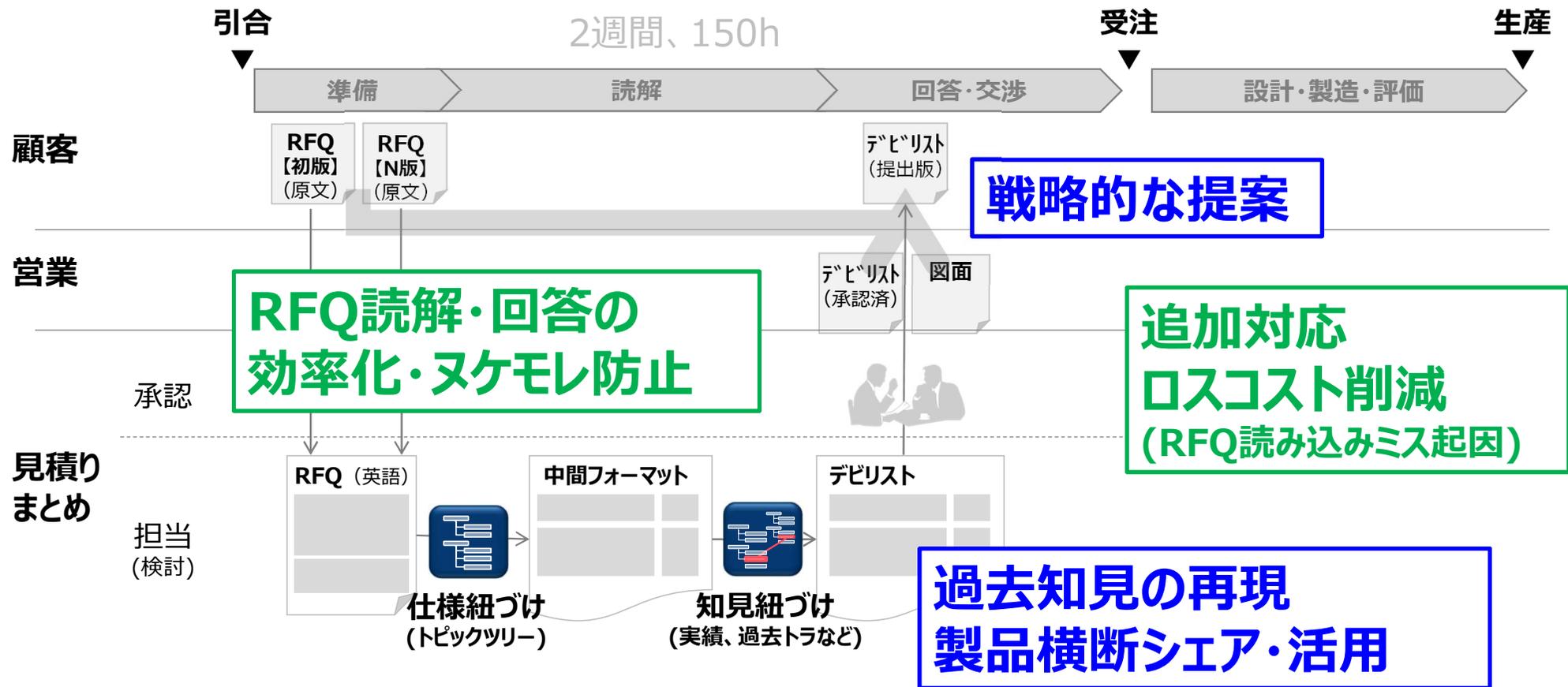
ボリュームが大きい案件でも期限内の回答率100%に。判断に注力でき、より深い読解に。

### ■ 実務適用時の回答率および工数



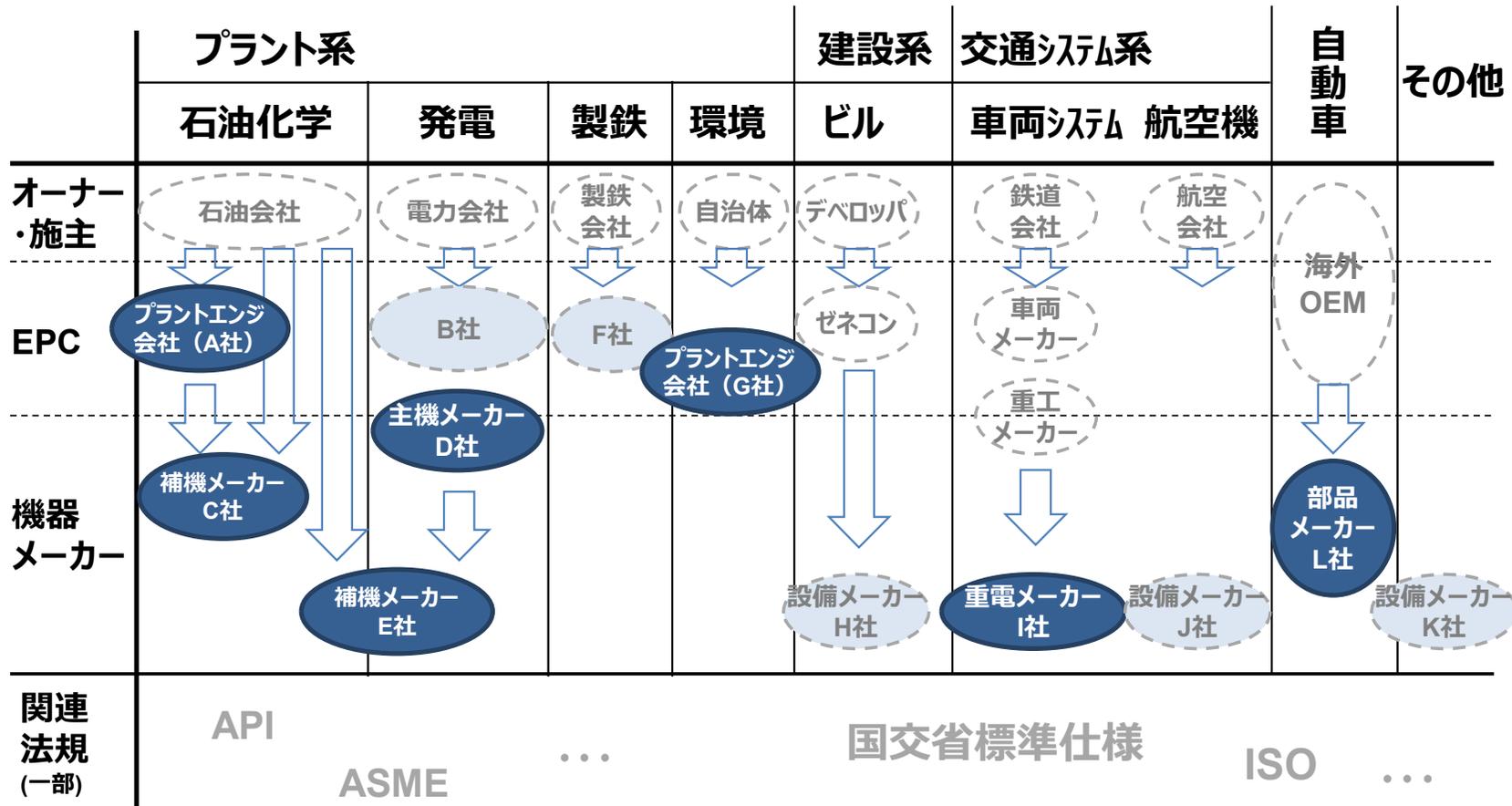
# 目指す姿

RFQ読解・回答の効率化・ヌケモレ防止により、受注後の追加対応・ロスコスト削減へ  
また製品横断での知見活用、戦略的な提案による企業競争力の向上へ



# 引き合い・見積り業務変革テーマの取り組み実績

プラント系、建設業界・交通システムなど社会インフラ関係企業に加え、  
自動車業界(海外OEM)も同様課題構造



# アスペクトエンジンを活用した知的業務の変革\_活用例

## 大量文書がある、あるいはベテランの勘所に依存している様々な業務に応用可能



暗黙知を 創造・進化の**原動力**へ

# SOLIZEが提供する新しい業務変革サービス





**SOLIZE**

本日は、Webセミナーにご参加いただきありがとうございました。  
ご質問などございましたら、以下アドレスへご連絡いただけますと幸いです

連絡先： [marketing.si@solize.com](mailto:marketing.si@solize.com)