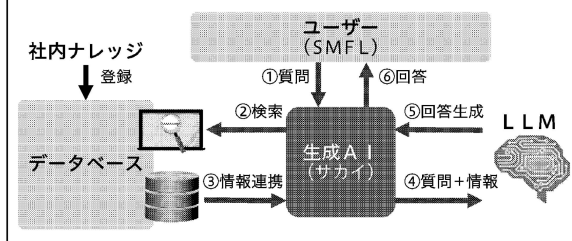


生成AIで製品強化

SMFL、顧客にも機能提供

SMFLが内製開発した生成AIの仕組み



三井住友ファイナンス&リース（SMFL）は、生成人工知能（AI）を活用し、SaaS（インターネットで利用するソフトウェア）製品の提案力やサービスを強化する。SaaS製品の営業活動に生成AIを活用する実証実験を40部店で始め、既に400人以上が利用している。今後、SaaS製品を導入する顧客に対しても生成AIの機能を提供する計画だ。製品の競争力を引き上げ、事業成長につなげる。

（石川雅基）

「営業の提案ハフォルボ所長は開発した」の提案や利用を支援する。

「SMFLの藤原内製で開発したのは、幅広い業界で資産雄ICT開発部データヤットボット「Sak管理に活用されている

AI（サカイ）が、機能の拡張や高度

「（仮）に伴って提案する営

称）。独自の業担当者に専門的な知

データベース識が求められるように

を検索して大なり、専門人材の育

規模言語モデ成スキル習得が課題

ル（LLM）になっていた。藤原所

で回答を生成長は「課題を一気にア

する検索拡張レックスルする方法

生成（RA）として生成AIに着目

G）技術を活用した」とアセットフォ

用した。SMの展開に生成AI

FLが販売するを活用した背景を説明

るSaaS製する。

品のクラウド生成AIはこれまで

型資産管理シ蓄積してきた優秀な営

システム「アセ業の実績、提案資料、

ットフォオ導入事例をベースにし

SaaS製品40部店で実証

NEWS

拡大鏡

「営業が高度な提案を短期間でできるようにする。実績を蓄積して営業活動をさらに高度化、効率化する好循環を生み出したい」と期待を込める。

て営業の提案や導入運用を支援する。実証実験ではまず提案前のアイデア出し、アポイントメールの作成、導入事例の検索などに取

り組んでいる。顧客に合った提案

資料やマニュアルを作

成する機能も実装する

計画。提案善に活用する取り組み

から導入後が増えているが、顧客

の支援、改に対して生成AIの機

善まで生成能を提供する取り組み

AIが一貫は少ない。

して支援するSMFLは生成AI

る体制をつをアセットフォース以

くる。生成AIにも活用する考え。藤原

の導入に携所長は「生成AIの活

わったSM用を前提に、システム

FLの縄野開発、営業提案、ソリ

雄大DX推ユーシヨンを考えて

進部上席部ていきたい」と今後を

長代理は見据える。