

2024年12月4日

各 位

三井住友ファイナンス&リース株式会社

生成 AI を活用した SaaS プロダクトの変革とビジョンを発表

自社開発による生成 AI ツール「SakAI(仮称)」を初公開



三井住友ファイナンス&リース株式会社（代表取締役社長：橘 正喜、以下「SMFL」）は、2024年10月に発表した「drive DX 2030」プロジェクトの一環として、生成 AI を活用した SaaS プロダクトの変革とビジョンについてのメディア向けラウンドテーブルを 12月3日（火）に開催しました。また、本ラウンドテーブルにて、自社開発の生成 AI ツール「SakAI（仮称）」（以下「SakAI」）を初公開したことをお知らせします。

**■SMFL 流デジタルセールスの特色と課題**

SMFL は 2030 年を目標に「モノに関する SaaS のトップランナー」となり、「金融×事業×DX」を通じてお客様の成長と社会課題の解決に貢献することを掲げたコミットメント「drive DX 2030」を 10 月 4 日（金）に発表しました。

"drive DX 2030" ウェブサイト URL : <https://www.smfl.co.jp/drivedx2030/>

SMFL は独自開発した SaaS プロダクト「assetforce」を多くのお客様へ提供し、モノのライフサイクルやモノが生み出すデータの管理の効率化に貢献してきました。ラウンドテーブルでは、assetforce に自社開発の生成 AI ツール「SakAI」を活用することによる、SMFL のセールスプロセスと導入するお客様におけるプロダクト体験価値の変革についてプレゼンテーションを行いました。

はじめに、assetforce のセールス活動を行う DX 推進部 上席部長代理の繩野 雄大より、SMFL における assetforce セールスの特色と生成 AI ツール「SakAI」活用によるセールスプロセスの変革について、

下記のように発表しました。



「assetforce のセールス活動のゴールは、お客様にご契約いただくことではなく、課題が着実に解決されるまで支援し、お客様が自走し、使いこなしていただけるようになることです。当社のセールス活動の強みは大きく 3 つあり、1 つ目は、当社の金融サービス・SaaS プロダクトの強みの両方を理解・提案できること。2 つ目はリースの提案を通じたお客様のビジネスへの深い理解と提案力。3 つ目は assetforce の具体的な操作方法・設定方法の理解と、アジャイル的なアプローチが実践できる点です。

お客様の課題に対して、的確にフィットした形で assetforce を提案するためには、そのスキルを持つ人材の拡充が必要です。さまざまな事例を踏まえ、より多くのお客さまにスピード感をもって提案していくため、生成 AI ツール『SakAI』が開発されました。10 月よりセールス現場での実証を開始しており、これまでの膨大なセールスのナレッジを学習した『SakAI』は、全社的なセールス成果の集合知として利用されています。今後の活用状況や提案結果を見ながら、『SakAI』を、assetforce セールスの良きパートナーとして育てていければと思っております。」

### ■生成 AI ツール「SakAI」を初公開。デモンストレーションも実施

続いて、「SakAI」の開発を担当するデジタルラボ スペシャリスト寺尾 宣彦より、「SakAI」の開発プロジェクトと assetforce のお客様との体験価値の変革について、デモンストレーションを交えながら次のように発表しました。



実際assetforceを導入したいとなったらプロジェクトはどう進むの？

おお、ほんで実際にassetforce導入したいねんな？まーええ選択やと思うで！ほな、プロジェクトの流れ、さつくり説明するわな。

1. ヒアリングフェーズ  
まずは、お客様の求めるものんか、今の運用状況なんかをじっくりヒアリングするんや。ここでシステムがどんな資産管理とか設備をトラッキングする必要があるのか、課題は何かを掘り下げる。今の状況把握せんと、ええもん作られへんもんな。

2. 要件定義  
ヒアリングで聞いたもんを元にして、実際にシステムに何が必要かを固めるんや。このタイミングで、お客様としっかり話し合って、どこに優先順位くかを決めるのがめっちゃ大事やで。ややこしい話になってきても、根気よくやり取りせなあん。

「生成 AI ツール『SakAI』は、わずか 2 ヶ月でセールスでの実証に至りました。『SakAI』は、assetforce のセールスフェーズにおける営業プロセスの変革に限らず、導入・運用フェーズにおける assetforce の設定、要件定義、コーディングなどの自動化を行うことができます。

『SakAI』の活用により、お客さまと親和性の高い過去の導入事例の検索を数秒で行うことができ、検索された導入事例を基に、お客さまの課題にフィットしたアポイントメールの作成が可能です。アポイント獲得後の訪問時には、ヒアリングしたお客さまの業務プロセスをテキストで入力するだけで、プロセスマップを作成し、assetforce 上のワークフローとしての設定を自動で行ったうえで、お客さまに提示できます。これにより、初回訪問時から assetforce の具体的な活用イメージを持っていただくことができます。

また、『SakAI』を assetforce 導入企業に提供することで、お客さまにおける assetforce のさまざまな設定作業やスクリプトの生成・設定作業の自動化が可能となります。これにより、IT スキルや人的なリソースの有無にかかわらず、より多くの方に assetforce をより高度で自在にご利用いただけます。」

### ■生成 AI テクノロジーを活用した今後の展望・ビジョン

最後に理事・デジタルラボ所長の藤原 雄より、生成 AI テクノロジーを活用した今後の展望・ビジョンについて発表しました。



「今後、当社は生成 AI ツール『SakAI』の活用範囲を拡大していく方針です。社内においては assetforce 以外の SaaS プロダクトへ活用の幅を広げ、SaaS セールス・提案の全体の質を向上させるだけではなく、早期の育成・経験値獲得によるデジタルセールス人材層の拡大を進めていきます。また、assetforce のご利用企業に対しては、プロダクト利用体験の価値最大化を目指します。設定の自動化やスクリプト活用などを AI の力で推進し、IT スキルに依存しない形で高度かつ簡単に、assetforce をご利用いただくことができます。これにより、assetforce を通じたお客さまの課題解決やビジネスの成長を、より加速させることができます。私たちが既に SaaS プロダクトに生成 AI ツールを掛け合わせた、新たなステージに到達しています。プロダクトのセールスから導入までの全プロセスを効率化・高度化し、またお客さまのユーザー体験を根本から変革していきます。これが『モノに関わる SaaS のトップランナー』を目指す、当社の提供価値です。」

以上