

## 【NEWS RELEASE】

2026年4月24日

各 位

株式会社三井住友銀行

ホールセールビジネスの高度化に向けた「営業推進 AI アプリケーション」の導入開始について

株式会社三井住友銀行（頭取 CEO：福留 朗裕、以下、「三井住友銀行」）は、ホールセールビジネスの高度化に向け、株式会社 ACES（代表取締役：田村 浩一郎）と共同開発した、法人営業担当者の提案活動を支援する AI アプリケーションの導入開始したことをお知らせいたします。

## 1. 背景と目的

三井住友銀行はこれまで、「AI-CEO」や「SMBC-GAI」の展開を通じて、社内の AI 活用基盤の整備や、従業員の AI 活用拡大とリテラシー向上に取り組んでまいりました。今般、AI 活用を次の段階へと進めるべく、長年蓄積してきた顧客接点データおよび営業知見に AI を組み合わせた「営業推進 AI アプリケーション」を開発しました。

法人営業の現場では、お客さまの経営課題や提供ソリューションの複雑化に伴い、提案に向けた調査や準備により多くの時間を費やすため、提案の質やスピードが担当者の経験・スキルに依存しやすいという構造的な課題がありました。今回の取組を機に、担当者の営業活動を AI が支援して属人的な業務構造から脱却することで、三井住友銀行の強みである「現場力」の最大化を図り、あらゆるお客さまへ迅速かつ的確な価値提供を実現してまいります。

## 2. AI アプリケーションの概要

今回導入する AI アプリケーションは、面談準備から提案の具体化まで、法人営業の一連のプロセスを AI が支援するものです。主な機能は以下の通りです。

## • 潜在ニーズ・論点の整理

お客さまの属性や、実際の対話内容、営業担当者の仮説などに基づき、想定される経営課題の整理や、最適な商品・サービスの提示を AI が行います。これにより、経験の浅い担当者や部署異動直後の担当者であっても、お客さまへのアプローチをスピーディーに実践できるようになり、組織全体でのお客さまの期待を超える提案活動に繋げていきます。

営業担当者と AI が対話を重ね、担当者自身の知見を掛け合わせることで、お客さまにとって最適な提案を組み立てていきます。

- **提案準備の支援**

最新の商品情報や提案における留意点を AI が瞬時に提示し、担当者の比較検討を後押しします。調査や社内照会などの準備に費やしていた時間を短縮し、提案スピードを飛躍的に高めます。これにより創出された時間で、営業担当者として本来注力すべき「お客さまとの深い対話」や「本質的な課題把握」に集中できるようになります。

### 3. 今後の展望

このアプリケーションを継続的に進化させつつ、実務レベルの AI 利用・運用の高度化も図ってまいります。日々の営業データを学習していくことで、営業担当者一人ひとりの活動に合わせた「パーソナライズされた AI サポート」を実現し、現場の声を起点にした機能拡充を続けることで、業界に先駆けた AI 活用の姿を追求していきます。

三井住友銀行は、このようなお客さま起点での先進的なデジタル実装を通じて、「世界をつなぐ日本発のトラステッド・パートナー」としての役割を追求し、「本邦 No.1 法人ビジネスの確立」を目指してまいります。

#### 【ご参考】株式会社 ACES\_\_概要

2017 年設立の東京大学松尾研究室発 AI スタートアップ。今回の取組では、三井住友銀行が持つ営業知見や顧客データの構造化と、それらを AI アルゴリズムに組込むシステム設計・開発を担当。汎用 LLM では実現できない業界特化型の「エキスパート AI」の社会実装を強みとし、金融・製造・流通など幅広い業界での DX 支援実績を有する。（公式 HP：[acesinc.co.jp](https://acesinc.co.jp)）

以 上