

**#UiPathForward**

# SMFGにおけるRPA導入について

三井住友フィナンシャルグループ  
企画部 業務改革室 山本 慶

1. SMFGにおける生産性の向上
2. SMFGでのプロジェクト推進体制
3. 戦略のポイント（抜粋）
4. SMFGでのRPAシステム構成（抜粋）
5. プロジェクトの進捗状況（抜粋）
6. 出口戦略の実現事例（抜粋）
7. 今後の展望

### 3. 戦略のポイント

- **ハイレベルな戦略と現場実務とのギャップを埋めながらプロジェクトを推進**

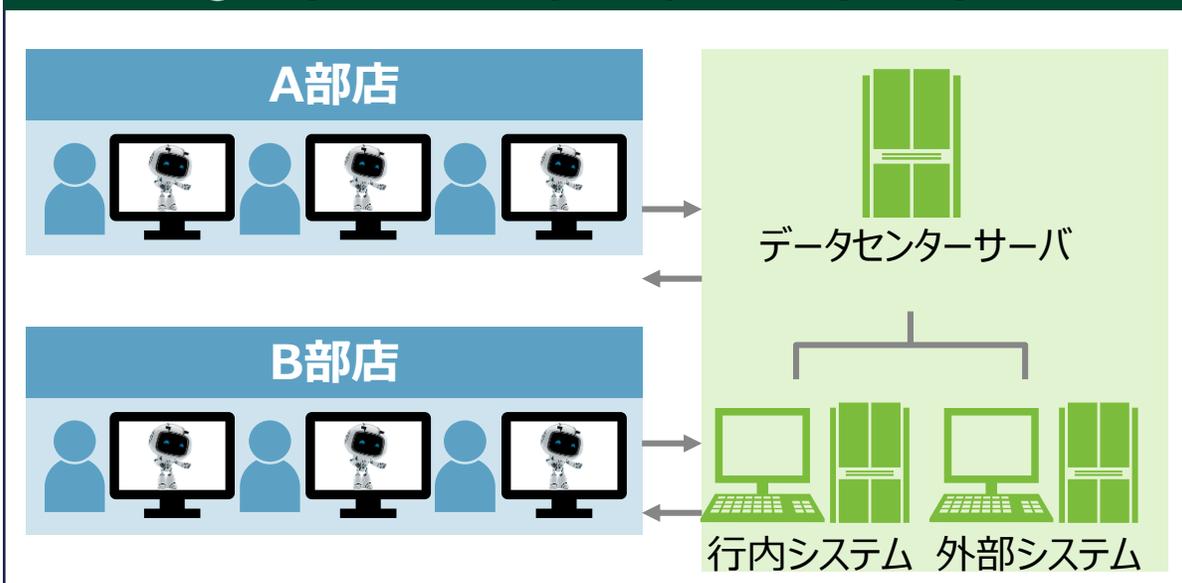
#### 主なポイント

余 地 識 別	1 RPA活用目的	• <u>現業の置換え／ 抜本的な業務フロー変更の両輪でのRPA化</u>
	2 RPA + 先端技術	• RPAとCognitive-OCR（IBM社）を組み合わせることで <u>相乗効果を実現</u>
開 発	3 QCD体制	• <u>最先端の実装ノウハウをスピーディに確立</u>
	4 従業員による実装	• 従業員のスキルにあわせて <u>OJTと研修の2パターンを整備</u>
全 体 推 進	5 共同CoE方式	• <u>ナレッジ集約により全行的な業務改革スピードを加速</u>
	6 オーケストレーターへの導入 ※後述	• <u>端末型・サーバ型のメリットを最大限享受</u>

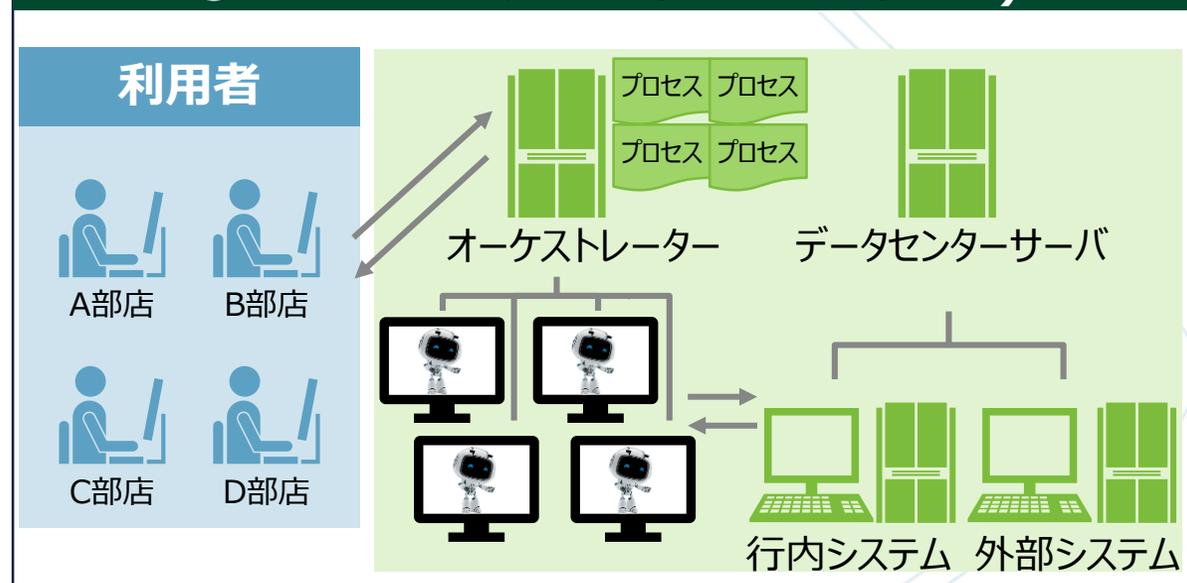
## 4. SMFGでのRPAシステム構成

- 端末型とサーバ型の併用で、業務適正に応じたユーザビリティとスケーラビリティを実現

### ① 端末型：フロントオフィスロボ（FOR）



### ② サーバ型：バックオフィス型ロボ（BOR）



### ③ 開発用：Studio



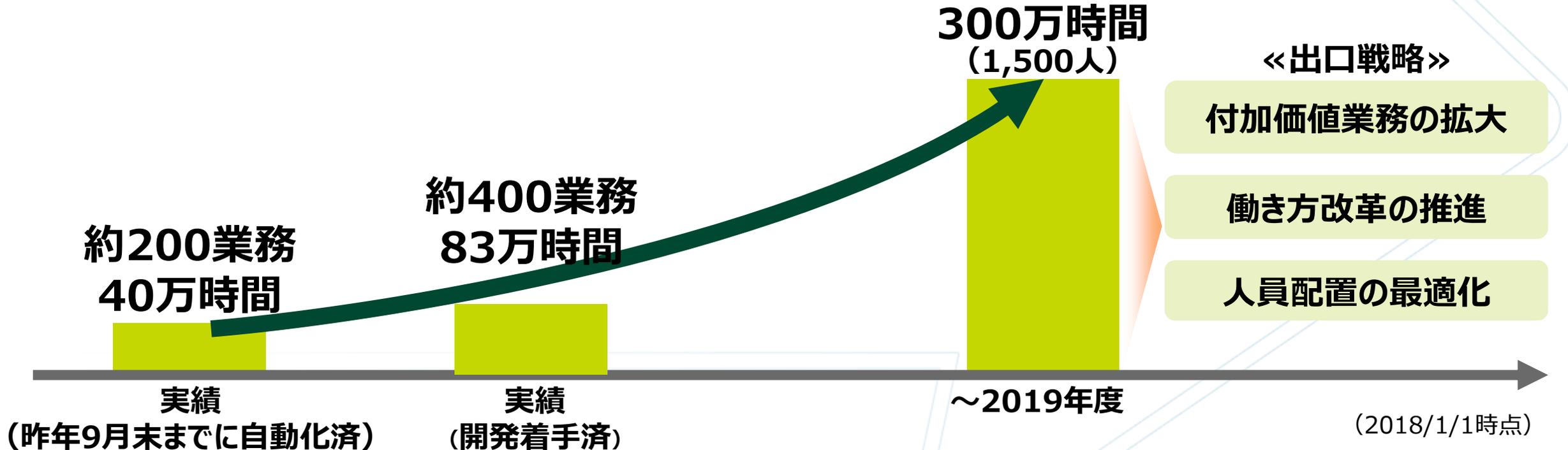
## 5. プロジェクトの進捗状況

- 半年で40万時間（200人分）の業務をRPA化  
→ 今後3年間で1,500人分の余力捻出を目指す
- 創出した余力をどう活かすか（出口戦略）が重要

SMBC本部の大量・定型業務を  
中心にRPAを活用して自動化

本部業務以外への本格展開と  
New Technologyの取込み

グループベースへの横展開と  
内製化による適用領域の拡大



## 6. 出口戦略の実現事例

### ● 3つの出口戦略を実現したRPA活用事例

#### 付加価値業務の拡大

- 営業担当者の顧客往訪前準備業務を自動化し、営業力の強化を図る
- ベストパフォーマーの業務を自動化し、高い水準での業務標準化を図る  
EX) 営業店における顧客往訪前準備業務、社内外からの顧客情報の収集

#### 働き方改革の推進

- 業務の網羅性、正確性、スピードを改善し、労働時間の適正化を図る
- 単純な反復作業から従業員を解放し、モチベーション向上を図る  
EX) 金融商品取引モニタリングに係る集計業務、疑わしい取引の届け出業務

#### 人員配置の最適化

- 戦略事業領域にRPAを導入し、既存のリソースでトップラインの増強を図る  
EX) 海外送金処理の自動化