

5 AI & ロボティクスビジネス

自動化による業務の効率化を視野に AI + RPA 領域
のビジネスを強化・加速

NTT アドバンステクノロジー (以下、NTT-AT) の中期事業計画の 5 本柱の 1 つとして、AI 技術と RPA ツール「WinActor[®]」を組み合わせたビジネスの展開を強化・加速する AI ロボティクス事業本部。本稿では、近々リリース予定のドキュメント審査を AI で支援する「インテリジェント契約チェッカー (仮称)」と、豊富な導入実績を誇る RPA ツール「WinActor[®]」に関する最近の取り組みを紹介する。

ドキュメントチェック業務を支援・
迅速化する「インテリジェント契
約チェッカー (仮称)」を開発中

AI ロボティクス事業本部では、オフィス業務の全領域に対し、AI + RPA による IA (Intelligent Automation) への発展を目指した自動化に向けた取り組みを加速している。

本木氏は、「私が所属する IA イノベーション BU では、専門性の高い知識が必要な非定型業務の自動化・効率化をするためのシステムの開発に、AI やチャットボットを活用し、取り組んでいます。その 1 つが、10 月下旬にリリース予定の“イン

テリジェント契約チェッカー (仮称)」です。本ツールは、契約担当の多くの業務時間を占める契約書チェックを AI が支援し、業務を迅速化するものです。これにより作業効率があがり、契約担当はより専門性の高い業務へ注力することができます」と強調する。

インテリジェント契約チェッカー (仮称) は、自然言語処理と機械学習エンジンを活用してコンテキスト解析を実現する日本語自然言語処理 AI エンジンと、標準的な契約書のノウハウを学習済みの学習データ、審査ポリシーで構成される (図 1)。主な特徴として、以下の点が挙げられる。



NTT アドバンステクノロジー株式会社

AI ロボティクス事業本部

[左] IA イノベーション BU

主任 本木 悦広氏

[右] ロボティクスソリューション BU

主任技師 神田 直活氏

- ① AI によるチェック支援により、契約書チェック業務の効率化を実現。
- ② 業界特有の商習慣や、企業ごとの独自ルールに対応する設定が可能。さらに、契約チェックのトレンドや法改正などに合わせた更新にも対応していく。
- ③ 契約書の構成や文章表現に依存せず条文分析とポリシーチェックが可能。

「導入効果として、一般的に営業担当から回ってきた契約書処理には契約担当・承認者のチェックを含め多くの時間を要しますが、本システムを利用することで、契約書チェックにかかる時間を大幅に短縮することが可能です。今後は直販に加え、業界ごとに強い SIer を販売パートナーとして開拓していきたいと思っています」(本木氏)。

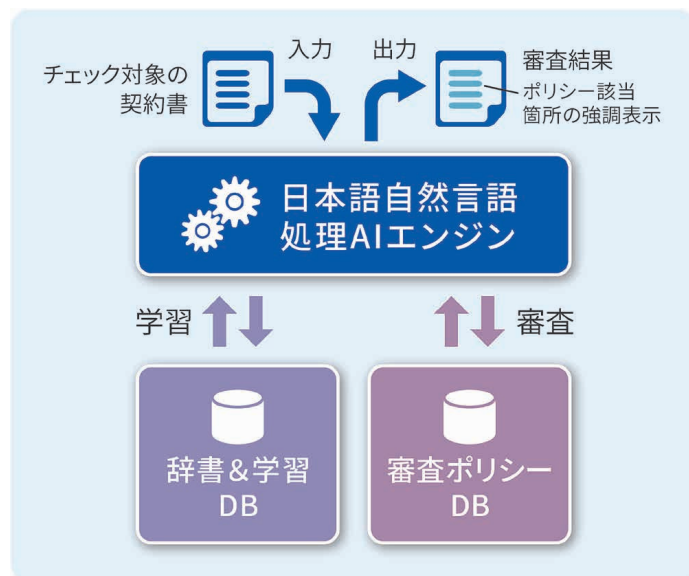


図1 インテリジェント契約チェッカーの仕組み

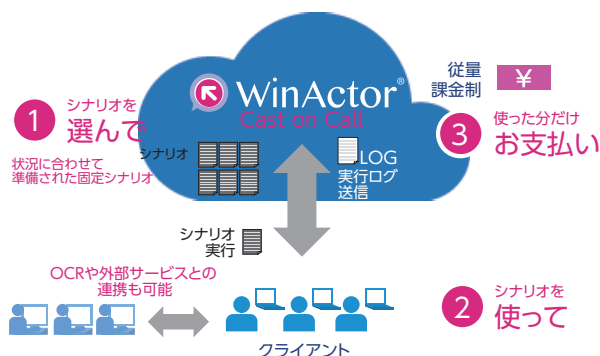


図2 「WinActor® Cast on Call」の概要

従量課金制のクラウド型サービス 「WinActor® Cast on Call」

国内シェア No. 1 の導入実績を誇る RPA ツール「WinActor®」の最新版は本年 5 月にリリースされた Ver.6.0 だ。導入実績の一番多い Ver.5.0 との大きな違いは、WinAcor® 専用のメール受信機能を実装したことと、Windows のメモ帳に相当するテキスト処理ツール「WinActor ノート」を付加した点である。

開発を担当する神田氏は、「受信機能を活用することで、メールソフトを使うことなく WinActor® に受信したメールを溜め込んでおき、必要の都度取り出して作業することができます。また、WinActor® ノートを活用することで例えばメールや Web で受けた注文情報を加工・編集して受注システムに登録するといったことが容易になります」と説明する。

WinActor® は、このような機能のバージョンアップに加え、ニーズに応じて製品の種類も拡充してきている。この 9 月には、従量課金制・固定シナリオのクラウド型オンデマンドサービス「WinActor® Cast on Call」の提供を開始した。これは、あらかじめ準備されたシナリオを

ユーザーが状況に合わせて選択してクラウドから選んで利用するサービスである（図 2）。NTT-AT では、2018 年 10 月から 2019 年 3 月末まで、北海道において自治体業務の実証実験を行い高い評価を得たほか、2019 年 7 月からはオープン β 版を提供し、ユーザーの意見や要望を加味しながら開発を進めてきた。

最大の特徴は、個人情報や機密情報が多く含まれる業務データをクラウド上にアップしなくても、クライアント PC にインストールした専用ソフトから業務に応じたシナリオを選んで実行するだけで、運用面・コスト面で大きな負担をかけることなく業務の自動化を実現できるという点である。

シナリオについては、企業や自治体で行われている汎用的な業務を自動化するシナリオをはじめ、シナリオ作成パートナーが作成する特定業務に特化したシナリオも多数用意している。

「WinActor® というブランド名は、シナリオに従って演じる“俳優”を意味していますが、新たな自動化サービスの名称には、作業実行者の配役（Cast）を出番時に呼び出す（on Call）と、俳優がクアイアント PC を操作してアウトプットをそこに置

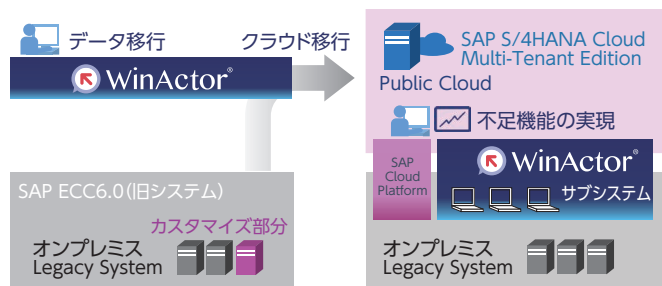


図3 WinActor®を活用した ERP クラウド移行の実例

いてくれるという意味合いを込めました」（神田氏）。

ERP クラウド移行を短期間で経済的に実現（NTT-AT の実例）

最後に WinActor® の活用事例として、NTT-AT での事例を紹介する。これは、クラウド側で対応できない様々な業務を WinActor® を使って実現した例である（図 3）。同社では、「SAP S/4HANA® Cloud」の財務会計、管理会計、販売管理、購買管理およびプロジェクト管理に関わる複数モジュールを一括導入したが、この基幹システムのクラウド化を 6 カ月という短期間で実現した。

SCP（SAP Cloud Platform）に頼らない社内サブシステム連携やサブシステム化を WinActor® で実現したほか、バージョンアップ時のシナリオメンテも社員が迅速に対応した。またデータ移行にも WinActor® を活用し短期間で完了している（手作業で約 2 カ月見込みを 4 日間で移行）。

NTT-AT では、SAP の ERP については、オンプレミスの旧バージョンのサポートは 2025 年に終了するという「2025 年の崖問題」を睨み、今回の事例をショーケース化してノウハウを蓄積し、ビジネス展開を図る考えだ。