

■ 国際ビジネス

SMFGでは、三井住友銀行の国際部門を中心に、内外の企業、金融機関、各国政府・公営企業等の、グローバルに事業展開するお客さまに対して地域特性に応じた高付加価値なサービスの提供に努めています。

三井住友銀行は、米州、欧州、アジア・大洋州に地域本部を、特に成長著しい中国、ロシア、ブラジル、マレーシアには現地法人を設けており、地域により異なるマーケットニーズへの迅速な対応を確立し、多様なビジネス機会を強みを発揮するグローバルな商業銀行を目指します。

海外ネットワークの拡充

三井住友銀行では、日系企業のお客さまへのサービス向上や、新興・成長市場へのアプローチを強化するため、海外ネットワークの充実を図っています。

中国現地法人である三井住友銀行(中国)有限公司は、平成22年6月に瀋陽支店、7月に上海浦西出張所、平成23年1月に常熟出張所、5月に深圳支店を開設しました。三井住友銀行グループの中国大陸における15拠点のネットワークを活用し、更に充実した金融サービスを提供していきます。



アジアの地場有力金融機関との提携・出資戦略

アジアでは国や地域ごとの特性を活かした提携戦略を推進しており、ローカル通貨貸建サービスの拡充をはじめ、お客さまへのソリューション提供の強化を図っています。

平成22年12月には、約30年来の戦略パートナーであるマレーシアで時価総額第4位(平成23年3月末現在)のRHB Bank Berhadと業務提携の覚書に調印し、協力関係の一層の強化を図っています。

また、平成23年3月には、インドのコタック・マヒンドラ・グループ*の資産運用子会社であるコタック・マヒンドラ(UK)と、インドに特化したインフラファンドの設立を目的とした協働契約を締結しました。

三井住友銀行は、引き続きアジアの地場有力金融機

関との提携により、同行独自のネットワーク構築とともに多面的なアプローチでアジアでのビジネスを拡大していきます。

※同行が出資ならびに業務提携を締結しているコタック・マヒンドラ銀行は、コタック・マヒンドラ・グループの中核銀行です。

基幹システムの機能強化

お客さまのビジネスのグローバル展開を一層サポートするためには、海外での業容拡大と同時に高度な情報処理・管理の推進が必須となります。三井住友銀行は海外拠点の事務システム強化を推進しており、その一環としてアジア拠点の勘定系システムの更新を順次行っています。また、顧客情報や経営管理システムの更なる高度化についても推進しています。

リスク管理体制の強化

信用コストのコントロール体制強化の一環として、クレジットモニタリング制度を更に強化するとともに、国際与信管理部・地域審査部に加えて欧米に与信管理専門部署を設置し、信用リスク管理の強化を推進しています。

また、欧州および米州にリスク管理部を設置し、地域レベルでのマーケットに即した包括的なリスク管理体制を構築しています。

コンプライアンス体制の強化

世界的に金融規制強化の流れが継続するなか、業務拡大、コンプライアンスの一層の強化が不可欠であるとの認識から、規制動向等の情報収集分析を強化し、人材等の経営資源を投入するなど、管理態勢整備に注力しています。

また、各国における経済制裁関連規制の強化などに対応し、マネー・ロンダリング防止やテロ資金対策のための管理の高度化、効率化を引き続き推進していきます。

国際ビジネスの成長を支える人材育成

多様化・高度化するお客さまのニーズに的確かつ迅速に対応するため、教育・研修体制を拡充しています。国内の若手従業員を、海外拠点や海外の外部専門機関に派遣するトレーニー制度を設け、国際経験豊かな従業員を育成しています。また、三井住友銀行での初の試みとして海外のナショナルスタッフを含めた従業員を東京に集め、集合研修を実施しました。加えて、同行の事業拡大が顕著なアジアにおいては、アジア研修室を中心に現地採用従業員向けの集合研修やeラーニング等のプログラムを充実させており、最適なソリューションを提供できるよう人材育成に注力していきます。

Topics

◆海外の環境分野での取り組み

三井住友銀行はグローバルな環境ビジネス分野の強化を図っています。

スペインにおいては、平成24年操業開始予定の商業用太陽熱発電事業プロジェクトに対し、主幹事銀行として協調融資を組成しました。本融資は日本貿易保険(NEXI)の保険制度を活用したもので、再生可能エネルギー発電事業における日本企業の海外進出を支援する第一号案件となりました。

三井住友銀行では再生可能エネルギー分野への取り組みを強化しており、今後も環境ビジネス分野での海外事業展開を積極的に推進していきます。



■市場性取引ビジネス

SMFGは三井住友銀行の市場営業部門において、資金・為替・債券・デリバティブ等の取引を通じ、高度化・多様化するお客さまの市場性取引ニーズにお応えし、より付加価値の高いサービスの提供に努めています。

市場営業部門では①お客さまからのオーダーフローの拡大、②ALM体制・トレーディングスキルの強化、③ポートフォリオ運営の徹底、の3点を軸に、適切なリスク管理のもと、内外のマーケット動向をタイムリーにとらえ、収益力の維持・強化に注力しています。

お客さまの市場性取引ニーズにあわせたソリューション提案やサービスの拡充

営業店と協働し、法人のお客さまへの相場環境の変化を踏まえた各種ヘッジスキームのご提案等、お客さまの市場性取引ニーズにあわせたソリューションのご提供を実施しています。

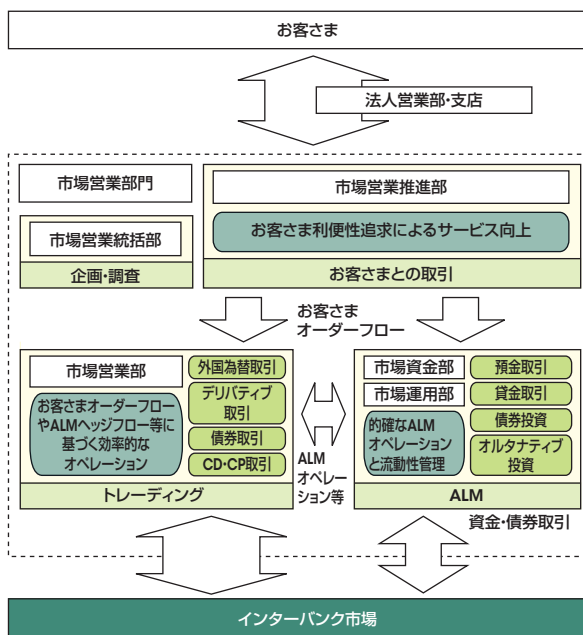
また、お客さまの市場性取引の利便性向上ニーズに応え、「iDeal（インターネットを通じた為替予約等の締結システ

ム）」の機能向上を継続的に行っています。今後も引き続き、お客さまのニーズに万全にお応えし、業界最高水準のサービスでフルサポートしていきます。

ALM・トレーディング業務

市場営業部門ではALM(アセット・ライアビリティ・マネジメント)とトレーディング業務を通じ、市場リスク、流動性リスクをコントロールしつつ、多様な市場を見ながらトレンドを追求することで収益の極大化を図っています。

今後も市場環境の変化に応じ、適切な市場オペレーションを実施し、安定的な収益確保を目指していきます。



Topics

◆グローバル市場での米ドル建普通社債発行

今後の環境変化を見据え、中長期調達が多様化に取り組んでいます。平成23年1月には、平成22年に続き、米国をはじめとするグローバル市場での米ドル建普通社債の発行を実施しました。

◆アジア諸国を中心とした新興国通貨の取り扱い拡充

お客さまの市場性取引ニーズにお応えするべく、アジア諸国を中心とした新興国通貨の取り扱い拡充を引き続き進めています。また、アジア担当エコノミストによるセミナー開催や為替取引にかかわる情報ツールのご提供等、お客さまへの情報発信にも取り組んでいます。