

業務展開の基本方針

このような環境の下で、当行は以下に掲げる3つの方針にそって、業務戦略を展開しています。

1. 顧客志向型業務体制の構築

当行は、顧客・市場のニーズが業務の出発点であるとの基本認識にそって、かねてより顧客・マーケットごとに業務組織を編成していますが、平成11年4月に、これを一段と進めるかたちで、支店業務グループを個人業務・法人業務の各グループに分割・再編しました。同時に大企業取引から個人取引まであらゆる業務を取り扱う総合型店舗としての従来型の支店を、個人取引および地元法人取引に特化した「支店」と、法人取引を集約した「法人部」に再編しました。

この結果、個人業務では資産運用を中心とした相談業務、法人業務では顧客の財務・経理上の問題解決をサポートする、いわゆる「ソリューションビジネス」を中心に、顧客ニーズにより迅速・適切に応えられる体制が整い、初年度となった平成11年度の業績にもすでにその成果があらわれています（各業務グループの業績については、36～37ページの「業務グループ別業績総括」をご覧ください）。

2. 戦略分野の明確化による傾斜的な資源配分

当行では、国内個人業務、国内中堅・中小企業向け法人業務、キャピタルマーケット業務の3分野を重点業務分野と位置付け、人材・経営資源の集中配分を行うとともに、資産・資本の効率性を高めるよう努めています。

戦略分野への具体的な資源投入の一例として、今後の成長が期待できるキャピタルマーケット業務分野での(株)大和証券グループ本社との合併事業、すなわち大和証券SBキャピタル・マーケット(株)（大和SBCM）に対する出資が挙げられます。当行はこの新たな事業展開にあたり、当行の証券子会社を同社に営業譲渡して清算するとともに、戦略的意義の薄れた海外の銀行子会社等を売却・清算しました。そして、これらの回収資本を合わせて合併会社への出資にあて、当行のキャピタルマーケット業務における資本効率の飛躍的な向上を達成しました。また、(株)さくら銀行との合併も、戦略分野である国内個人業務と中堅・中小企業業務の強化を大きな狙いの一つとしています。

3. 「アライアンス / M&A 戦略」による外部資源・フランチャイズの迅速な獲得

現在の金融業界における急速な変化に対応し、銀行全体としてのサービス提供力を迅速に高めるために、当行は旧来の自前主義とはすでに訣別し、必要に応じて国内外有力企業と戦略的に提携を行っています。

具体的には、キャピタルマーケット・資産運用業務では前述のように(株)大和証券グループ本社と提携し、大和SBCM、大和住銀投信投資顧問(株)の二つのジョイント・ベンチャーを発足させています。

また、平成12年4月には、すみぎん信託銀行(株)の全株式を住友信託銀行(株)へ譲渡し、当行グループの信託機能を移管しました。当行として

は、外部の資源・資産を有効に活用し、自らは比較優位にある銀行業務に経営資源を集中することが必要と判断し、譲渡を決定したものです。

その他、オンライン証券の分野では、米国の有力オンライン証券会社であるDLJディレクト社と提携し、ディーエルジェイディレクト・エスエフジー証券(株)を設立したほか、ネット金融ビジネスにおいても各社との提携を行っており、今後とも国内外有力企業との連携を柔軟に進める方針です。

また、(株)さくら銀行との合併も、戦略分野である国内個人・法人取引において充実した顧客基盤を迅速に獲得するために外部資源を活用することが相互の戦略的目標の一つとなっています。

これらの基本方針ごとの事例は、もちろん今後の顧客・市場の変化に伴って見直され、かたちを変えていくものであり、長い将来にわたる業績の伸長を保証するものではありません。当行は、グループベースでの資本効率の向上に向けて、こうした基本方針にある業務体制の見直し、経営資源の再配置、外部資源の迅速な獲得、を今後も継続的に行っていきます。