

企業金融グループ

業務戦略

企業金融グループは、わが国を代表する大企業をお客さまとして、本店営業本部、東京営業本部を中心に、企業の運用・調達・決済等の伝統的商業銀行業務にとどまらず、およそ金融全般に関する幅広い総合サービスを多面的に提供することを使命としています。

現在、企業経営は、株主価値の一段の向上をめざした「選択と集中」が進み、ITの飛躍的な進展と相まって、構造的な変革の途上にあります。そして、企業経営の理念・手法が大きく変貌を遂げるなかで、お客さまのニーズも刻々と変化しています。また、大企業取引は、母社取引にとどまらず、内外の子会社取引、従業員との職域取引およびその商筋まで含めると実に裾野の広い取引内容を伴っています。当行では、お客さまとの関係強化を図るため、グローバル・リレーションシップ・マネジメント（GRM）制度の導入によって、企業グループと当行グループとの取引関係をトータルに把握し、先進的で多様な企業ニーズに機動的に対応するよう努めています。また、本店・東京の両営業本部それぞれに配置されたマーケティング担当者は、お客さま固有のニーズを引き出すとともに、当行本体のプロダクト開発部門のみならず、大和証券SBキャピタル・マーケッツ株式会社（大和SBCM）ほか当行グループの持つさまざまな金融サービス提供機能を総合的に活用して、ソリューションの提案やプロダクツの組成を行っています。

なお、平成13年4月の株式会社さくら銀行との合併により、大企業取引の顧客基盤は大きく広がります。今後は、両行が長年にわたり築いてきたお客さまとの信頼関係を新銀行として引き継ぎ、さらにこれを発展させるよう努めていきます。



注力ポイント

1. 企業価値創造のためのソリューション提案
2. 調達・運用手法多様化ニーズへの対応
3. 資金管理の効率化ニーズへの対応
4. リスク管理強化ニーズへの対応
5. 情報通信技術革新への対応
6. 金融機関取引の強化

企業価値創造のためのソリューション提案

事業再編成による企業価値の向上やグループ経営の高度化が多くのお客さまの経営課題と位置付けられるなかで、当行は、持てる金融技術を駆使して、このような課題に対する解決策をスピーディーに提示し実行することこそが最大の価値であると考え、それを実践しています。具体的には、お客さまとともに事業の収益性を検証し、大和SBCMとも連携しつつ、事業部門の買収・分割・売却等の検討を行ったり、不動産・売掛債権等企業の有する資産を最大限に活用した調達ストラクチャーや資産の流動化によるバランスシート改善に向けた提案に注力しています。

調達・運用手法多様化 ニーズへの対応

お客様の多様な資金調達ニーズにお応えするために、短期・中長期のご融資をはじめ、CP（コマーシャルペーパー）や社債発行など資本市場からの直接調達のお手伝いをしています。企業の流動性補完ニーズに対するコミットメントラインの設定や、わが国ではまだ実績の少ないシンジケートローンのアレンジメント業務、返済原資をキャッシュ・フローに限定したノンリコースローンにも積極的に取り組んでいます。

一方、資金運用面では、デリバティブを組み合わせたテラーメイド型の預金や債権流動化商品、資産担保証券等の豊富なメニューを、お客様のリスク許容度や金額、期間等に応じて提供しています。

資金管理の効率化 ニーズへの対応

「連結重視経営」が主流となるなかで、企業グループ内の余剰資金を削減し、資金ロスを極小化するニーズが急速に高まっています。このようなニーズに対しては、グループファイナンスの提案やそのためのシステム商品の提供を行っています。クロスボーダーの複数通貨の債権・債務を相殺する「マルチネットティング支援システム」や、子会社等の口座残高がゼロになるよう母社口座との間で資金の集中・配分を行うと同時に、これら一連の流れを仕訳し、金利計算・貸借管理を行う「グループ企業間CMS（キャッシュマネジメントサービス）」等を通じて、より高度な資金管理を追求されているお客様のニーズにお応えしています。また、被振込が多く、その照合に多大な事務コストがかかっているお客様には、当行が特許を取得した「パーフェクト」という入金照合サービスを提供し、大幅な事務合理化を実現しています。

リスク管理強化 ニーズへの対応

事業活動のグローバル化等を背景に、潜在的なリスクの管理強化とそのヘッジに対するニーズが高まっています。こうしたニーズに対応して、当行では、金利や為替の変動リスクに対しては、スワップやキャップ、オプションなどの各種デリバティブを活用した手法を提案しています。また、カントリーリスクや個別企業の信用リスクに関しては、信用状（L/C）の確認やクレジットデリバティブ等によって当行がリスクの一部を負担したり、制度金融の活用などによってお客様のリスク軽減のためのアドバイスを行っています。

情報通信技術革新 への対応

最近のIT革命は、企業経営の核心にかかわるビジネスモデル再構築の可能性をより具体的に示唆しています。当行では、このようなお客様のIT戦略のお手伝いを目的に、平成11年10月、東京営業本部内に「情報通信営業部」を創設し、IT関連の新規事業推進のためのアライアンス・企業買収のアドバイスやITを活用した社内革新の提案等を幅広く手がけています。

金融機関取引の強化

わが国でも一部の貸出形態がシンジケート方式に移行する傾向が見られ、適正なプライシング能力と俊敏なシンジケート団の組合力が信頼感のあるアレンジャーとしての不可欠の要素と認識されつつあります。当行では、「金融法人部」の機能を充実させることによってこうした案件に対する対応力を強化し、併せてわが国のローンの流通市場の育成にも注力しています。