

主要業務

資産運用層・資産形成層をはじめとする国内の個人取引を担当

注力ポイント

1. 顧客セグメントの明確化、収益性の高い商品・サービスの拡販、ローコストオペレーションを通じた「個人業務収益の拡大」
2. 個人に関する金融サービスなら『三井住友銀行グループ』という、最も信頼されるリーディングブランドの確立

個人部門
P.34

投資銀行部門
P.46

主要業務

国内外のお客さまへの投資銀行プロダクツの提供

注力ポイント

1. 国内外のお客さまのソリューションニーズに応える新種プロダクツの提供
2. 「大和証券SMBQ(株)」ほか国内外グループ会社を活用したグローバルなサービス提供
3. 市場型間接金融市場拡大への対応
4. IT関連企業等へのビジネスモデル提案
5. 確定拠出年金業務への本格参入

顧客セグメントの明確化、
収益性の高い商品・サービスの
拡販、ローコストオペレーションの
確立を通じた
個人業務収益の拡大

ネットビジネス等における
リーダーシップの発揮

主要業務

円貨・外貨バンキング業務、トレーディング業務、市場性商品の取引推進業務を担当

注力ポイント

1. 取引体制の強化・拡充によるお客さまの利便性追求
2. 市場動向を見極めた機動的な ALM の実施
3. 新規業務分野における収益機会の拡大

市場営業部門
P.44

法人部門
P.37

マーケティング力強化、
中堅・中小企業顧客のネット
ワーク化等へ向けた
戦略的なIT投資の実施

三井住友銀行

アセット効率の高い
ビジネスモデルの確立に
よる内外企業取引の推進

地域別戦略を明確にした
うえでの海外業務の
再構築と拡大

国際部門
P.42

主要業務

国内中堅・中小企業取引を担当

注力ポイント

1. お客様のニーズにスピーディーに対応する「ソリューションビジネス」の構築（三井住友銀行の法人営業ブランドの確立）
2. 成長企業への対応
3. ITネットワークを活用した、中小企業向け新ビジネスの展開ならびに中小企業の資金ニーズへの対応
4. 決済業務に関する合理化ニーズへの対応
5. グループ総合力の活用

主要業務

営業部所管の日系大企業とそのグループ会社を担当

注力ポイント

1. 企業価値向上のためのソリューション提供
2. 大企業関連取引の拡充
3. 調達・運用手法多様化ニーズへの対応
4. パートナーシップバンキングによる新たなアライアンスの構築

企業金融部門
P.40

主要業務

日系・非日系大企業、金融機関、各国政府・公営企業等を担当

注力ポイント

1. 海外拠点統合の早期完了と合併効果の実現
2. 広範かつ良好な顧客層に対してのスピーディーで多面的なサービスの提供
3. 最新金融サービス・ノウハウを駆使したソリューションサービスの提供

ネットワーク
戦略
P.48

ネットビジネス
への取り組み
P.50