

## 法人部門

### ● 業務戦略

旧さくら・旧住友銀行両行とも、伝統的なフルバンキング体制の一環として国内支店ネットワークの下で推進してきた営業体制を、個人業務と法人業務に切り分けた体制に改革し、営業活動を実践してきました。三井住友銀行においても、金融技術の革新的な進化と多様化するお客さまのニーズにきめ細かく対応し、より高度なサービスをスピーディーに提供すべく、この営業体制を継続しています。

当行が有する国内最大の顧客基盤をベースとして、全国の法人営業部に配置した高度な金融サービスを提供できるスタッフと、本部の専門スタッフのバックアップによる協働体制を構築し、本部・営業店が一体となって法人取引を推進するとともに、一段のコスト競争力強化に努めています。



### 注力ポイント

1. お客さま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

### ● お客さま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

中堅・中小企業のお客さまに対しては、多様化する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」を構築し、「三井住友銀行の法人営業ブランドの確立」を図ります。

すなわち、高度な問題解決力と専門性を持って迅速に対応する観点からソリューション・スピード・スペシャリティーの3つの「S」、お客さまの視点から発想し行動するマーケットインの「M」、お客さまにとってのベストパートナーとして長期的な信頼関係をめざす「B」、本部と法人営業部の協働あるいは個人部門や他部門との協働・協力をめざすコオペレーションの「C」の「SMBC」をキーワードに「ソリューションビジネス」に取り組んでいます。

そのために、当行では、法人営業部を束ねる10の地域法人営業本部に、デリバティブ、市場取引、外国業務、EB(エレクトロニック・バンキング)等のスペシャリストが常駐しています。また、法人業務部ならびに他部門には、M&A、MBX(マネジメントバイアウト)、流動化業務、シンジケーション、株式公開支援、運用などさまざまな分野のスペシャリストが集結しており、お客さまの問題解決に役立つ高度な商品・サービスの提供を行っています。



## ● 成長企業への対応

半導体、バイオ、IT、環境、ヘルスケアなどの成長分野で事業を展開するお客さまとの取引を強化する観点から、法人業務部内に、「ニュービジネスグループ」と「株式公開グループ」から構成される「成長事業推進室」を設置しました。

ニュービジネスグループでは、専門スタッフが独自のノウハウによってテクノロジー、市場性、成長性の評価、分析を行い、ニュービジネス支援ファンド(無担保融資制度)等の融資を行っています。また、創業間もないお客さまの投資に関するニーズについては、関連のベンチャーキャピタル会社である「SMBCキャピタル(株)」が積極的な対応を行います。

株式公開グループでは、株式公開準備のノウハウを有する担当者が、「大和証券SMBC(株)」を活用しながら、資本政策のアドバイスなどを行い、お客さまの公開ニーズに対応していきます。

## ● 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

当行は、中小企業取引において国内最大の顧客基盤を持っています。平成13年6月末現在、全国123カ所に中小企業向けの専門拠点として「ビジネスサポートプラザ」を設置し、中小企業向けのきめ細かな対応を実施しています。

また、ネット上で決済機能、ファイナンス機能、ビジネス情報等を提供する中小企業向けパソコンパッケージサービス「Value Door」に注力しています。当行では、中小企業に対するネット上でのソリューションビジネスの実現に向けて、「Value Door」を



ビジネスサポートプラザ

リモートチャネルの柱に育成していきます。平成13年5月には、「Value Door」利用顧客に対し、法人会員制Webサイト「Value Doorサイト」を立ち上げ、本サイトを活用してお客さまの取引状況に応じた各種サービスを「One to One」で提供することが可能となりました。

また、中小企業の資金ニーズに的確に対応すべく、信用保証協会の保証付貸金や、スコアリングモデルを活用して審査期間を短縮した無担保貸金等の推進を積極的に行っています。特に、スコアリングモデルを活用した無担保貸金については、既存の「ビジネスサポートプラザ」に加えてインターネットでも受付を行い、積極的に推進していきます。

また、これら中小企業に対する取引を企画・推進する部署として、本部内に「ビジネスオーナー営業部」を設置しています。同部内には業務開発グループを置き、コンビニエンスストア等を展開する企業と提携しながら、傘下加盟店向けの定型貸金の提供等、新規の資金需要の組織的・効率的な発掘に努めています。

## ● 決済業務に関する合理化ニーズへの対応

決済業務・資金管理業務のスペシャリストが専門的なスキルと当行の先進的なサービスを活用し、企業のニーズに適合した高度なソリューションを提供しています。

平成12年2月にビジネスモデル特許を取得した入金照合サービス「パーフェクト」は、お客さまに対して売掛金回収のための被振込専用口座を多数ご用意することによって、従来の「名前」による入金確認ではなく「口座番号情報」による入金確認を可能とし、お客さまの入金照合事務を抜本的に効率化します。サービス開始以来、多くのお客さまにご利用いただき、好評を得ています。

当行では、このような独創的なサービスの開発を一層促進するため、EC業務部内に「e-ビジネス特許室」を設置しています。

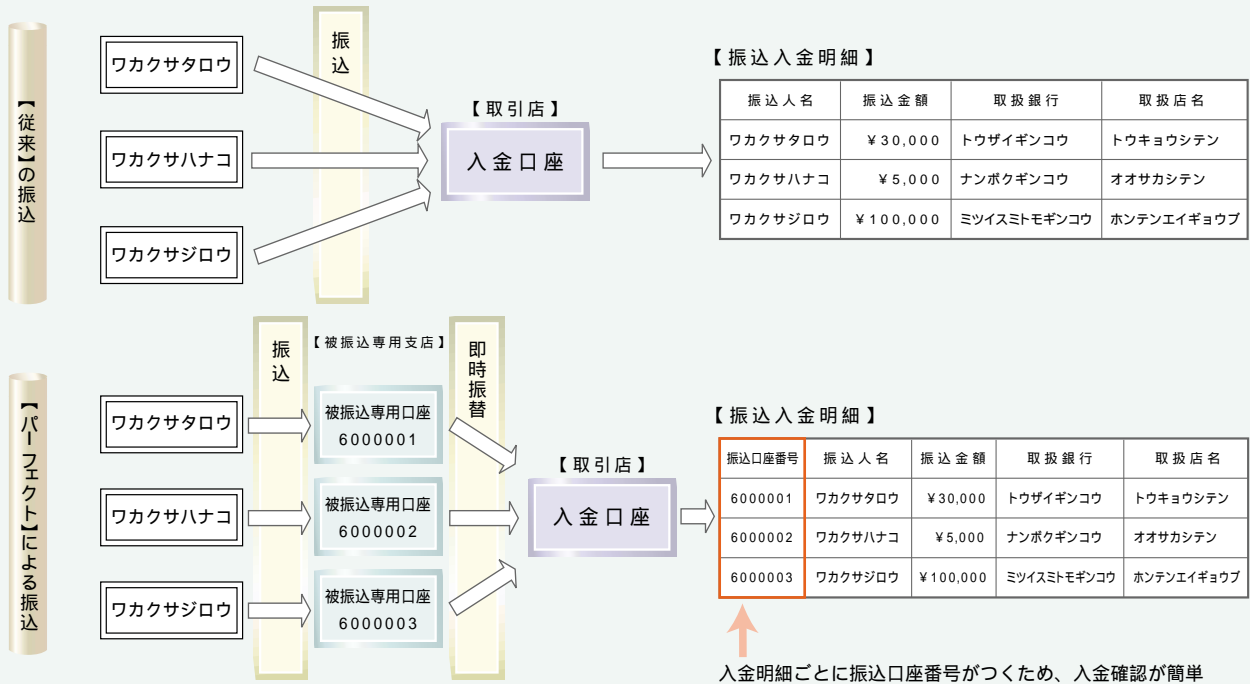
国際的な企業グループの資金管理効率化ニーズに対しては、EC業務部内に「CMS室」を設置しています。CMS室では、「CMS(キャッシュマネジメントサービス)から始めるグループ経営」という理念に立ち、多様なお客さまのニーズに対応したソリューション提案を行っています。

また、国内企業に共通した支払業務効率化ニーズに対しては、お客さまの規模に応じたパソコンバンクサービスのラインナップを整えており、その優れた機能と操作性で、多くのお客さまより好評をいただいています。

企業間の電子商取引の発展に対しては、インターネット上で決済手続き(銀行振込、コンビニ収納、クレジット決済)を代行

するサービス「PAYWEB(ペイウェブ)」の提供を邦銀で初めて開始したほか、国際的な電子認証機関であるIDENTRUS(アイデントラス)に参加し、電子商取引における認証・決済サービスや貿易金融EDI(電子データ交換)サービスの開発に積極的に取り組んでいます。

### 入金照合サービス「パーフェクト」



### ●グループ総合力の活用

ソリューションビジネスにおいては、お客さまのニーズ・課題にグループ全体で対応していくことがますます重要になっていきます。当行では、グループ会社との連携を強化し、グループ全体でお客さまの企業価値の向上を図る総合金融サービスを提供していきます。

具体的には、成長企業の資金ニーズに対しては「SMBCキャピタル(株)」、リースニーズには「住銀リース(株) (平成13年9月1日より「三井住友銀リース(株)」に名称変更予定)、ファクタ

リングニーズには「住銀ファイナンス(株)」「(株)さくらファクター」、企業経営情報・コンサルティングニーズには「SMBCコンサルティング(株)」「(株)日本総合研究所」、集金代行ニーズには「(株)三井ファイナンスサービス」「さくらファイナンスサービス(株)」「(株)クオーク」等のグループ会社のサービスを提供するとともに、「大和証券SMBC(株)」との連携により質の高いインベストメントバンキングのサービスを提供し、グループの総力を結集してお客さまの幅広いニーズに対応していきます。