

企業金融部門

● 業務戦略

企業金融部門は、わが国を代表する大企業をお客さまとして、本店第一・第二営業本部、大阪本店営業本部、名古屋営業本部を中心に、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、金融のおよそ全般にわたる幅広い総合サービスを多面的に提供しています。大企業取引は、国内外の子会社取引、従業員との職域取引まで含めると実に裾野の広い取引内容を伴っています。

近年、企業経営においては、株主価値の一段の向上をめざした「選択と集中」が進み、ITの飛躍的な進展とも相まって、構造的な変革の途上にあります。このように企業経営の理念・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変化しています。企業金融部門では、旧来型のリレーションを超えた、真にお客さまから信頼されるビジネスモデルの確立が使命と考えています。そして、その実現に向けて優秀な人材の育成と顧客価値向上に資するソリューションビジネスへの思い切った転換を早期に実行することを喫緊の経営課題と認識しています。このため、各営業本部のマーケティング担当者を個別に配置して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ツ部門をはじめ「大和証券SMBC(株)」等、当行グループの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にあたっています。旧さくら・旧住友銀行両行がそれぞれ培ってきたノウハウのシナジー効果を発揮することにより、ソリューション力の一層の向上に努めていきます。

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

● 企業価値向上のためのソリューション提供

事業再編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、このような課題に対する解決策を、持てる金融技術を駆使してスピーディーに提示し実行することが最大の価値と考え、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、「大和証券SMBC(株)」とも連携しつつ、事業部門の買収・分割・売却等の検討や、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。

● 大企業関連取引の拡充

当行がお取引をさせていただいている大企業は、国内外に多くの子会社・関連会社を有するとともに、その従業員までを含めると実に裾野の広いお取引先層を形成しています。このため、企業金融部門では、国際部門、法人部門、個人部門と一体となったマーケティング体制を確立し、三井住友銀行グループ全体にわたる取引基盤を拡充することに注力しています。



●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)や社債発行等、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、欧米に比べ日本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ーラード型の預金や債権流動化商品、資産担保証券等豊富なメニューを、お客様のリスク許容度や金額・期間に応じて提供しています。

●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

当行がお取引をさせていただいている先端的大企業のなかには、金融事業へ進出されるお客さまも少なくありません。進出後は、当行の商業銀行業務と競合する側面もありますが、多くは事業分野の棲み分けや業務内容の分担がなされ、共存共栄が図れます。当行は、こうした大企業と新たなアライアンスを構築し、従来の銀行が単独では考えられなかった新規サービスの提供を開始しています。パートナーシップバンキングという新たな分野において、他行に先駆けてビジネスモデルを確立することも、有力大企業をお客さまに持つ企業金融部門の使命と考えています。

●問題解決力増強のための体制整備

企業金融部門の喫緊の課題は、顧客価値向上に資するソリューションビジネスへの思い切った転換です。その目的を果たすために、三井住友銀行の発足と同時に体制面での整備・拡充を行っています。その柱となるのは、企業金融部門内への金融ソリューション室スタッフの常駐と営業サポートツールとしての企業金融CRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)の導入です。

金融ソリューション室は、主に投資銀行業務に精通した人材を数多く集め、お客さまが直面する経営課題に関して仮説立案段



階から深く関与し、複合的かつ創造的な解決策を提供することを使命としています。同室の人員は、常に最先端のスキルを身に付けるため投資銀行部門に所属していますが、営業スタッフと一体となってお客さまの問題解決にあたるよう企業金融部門に常駐しています。

また、お客さまの抱える課題に対して、関連する担当者がリアルタイムかつ双方向で解決策を提案するための営業サポートツールとして「企業金融CRM」を導入しました。これは基本コンセプトからシステム設計までを当行が開発したツールで、営業部員だけでなく、海外拠点で関連取引に従事する現地スタッフ、金融ソリューション室や投資銀行部門所属の専門スタッフ等が自由に課題解決のための対応策を提案できる仕組みになっています。当行のノウハウを瞬時に結集することを可能とするツールです。

当行は、金融ソリューション室と企業金融CRMの活用により、定型化されていない複雑なお客さまのニーズに迅速かつ多方面から問題解決を図っていきます。

