

## 国際部門

### ● 業務戦略

当行は、平成13年4月2日付で大半の海外拠点について業務統合を完了させました。国際部門は、重複拠点の速やかな統合を梃子に、合併で一気に拡大した顧客層とプロダクトレンジによる収益面でのシナジー効果を実現して、国際業務の強化と拡充を図っていきます。市場においては、米国経済の減速を主因として、アジアあるいは欧州地域経済にも不透明感が広がっているものの、当行においては、国際的に事業展開している優良な顧客基盤と、旧さくら・旧住友銀行両行が国際金融市場で培ってきたプロダクト・ノウハウの相乗効果により、世界のトッププレーヤーの一員として積極的に国際業務を推進していく体制が整ったといえます。合併に伴い誕生した「三井住友銀行（略称：SMBC）」のグローバルブランドとしての地位を一層向上させるため、米州・欧州・アジアの3地域本部体制の下、地域ごとの特性に合致した戦略で、積極的な業務展開を図っていきます。

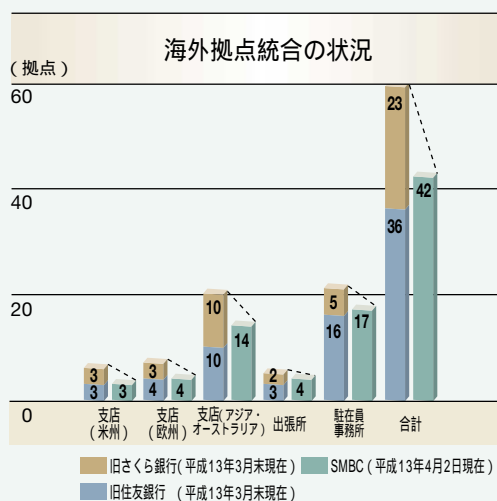
### 注力ポイント

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する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

### ● 海外拠点統合の早期完了と合併効果の実現

当行は、合併と同時に大半の海外拠点の統合と組織の再編を完成させました。これは、当行の経営スピードを顕著に示すとともに、各地域の人的資源を速やかに集中することによる営業力の強化と、重複拠点の一本化による効率化をもって、国際業務における一日も早い合併効果を実現するためでもあります。米州・欧州・アジアの3地域本部体制は、地域ごとに異なるお客さまのニーズを的確に把握し、スピーディーに対応することが可能であるのみならず、地域ごとの戦略をより明確にし、かつ機動的な運営を可能にします。

この体制の下、従来の商業銀行業務の枠にとらわれない、フレキシブルで積極的な業務運営を推進していきます。また、合併効果をより確実に実現していくために、国際部門においては拠点統合により捻出される経営資源の戦略的配置を進めていきます。合併時点ですでに質・量ともに邦銀最大規模の業務ラインを確立したアジア地域においても、欧米有力金融機関に対する地理的優位性を活かすべく、顧客基盤・拠点ネットワークを強化していきます。具体的には、北京駐在員事務所（中国総代表処）の支店化（現地当局あてに申請済み）をはじめ、日系・多国籍企業取引推進のための東南アジア地域における拠点新設や出資先の見直し等に取り組み、アジア市場でのプレゼンスをより高めていく方針です。



	平成13年3月末現在		平成13年4月2日現在
	旧さくら銀行	旧住友銀行	SMBC
支店(米州)	3	3	3
支店(欧州)	3	4	4
支店(アジア・オーストラリア)	10	10	14
出張所	2	3	4
駐在員事務所	5	16	17
合計	23	36	42

### ● 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

それぞれに長い歴史と豊富な国際業務経験を有する、旧さくら・旧住友銀行両行の合併により、海外における顧客基盤は飛躍的に拡大しました。日系企業取引においては、わが国有数の大企業のお客さまを中心に、広範かつ良好な顧客層を有しています。こうしたお客さまのグローバル化の進展には目覚ましいものがあります。しかし一方では、海外戦略においてさまざまな課題を抱え、その克服ニーズを持っています。当行では、各拠点の的確で迅速な対応と、国内部門との密接な連携、および付加価値の高いサービスをもって問題解決の方法を提供していきます。

また、日系企業以外の多国籍企業のお客さまに対しては、欧米市場における「SMBC」のプレゼンスを高めていくとともに、日本・アジアへの進出、および事業拡大ニーズを的確に捕捉して、多面的かつスピーディーなサービスを提供することで、顧客満足度の高いサポートを行っていきます。



### ● 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

旧さくら・旧住友銀行両行が金融先端地である欧米で長年培ってきた経験とノウハウを融合、発展させ、かつ投資銀行部門と密接に連携することにより、最新の金融サービスをワールドワイドに展開していきます。タックスリースや証券化アレンジなどの手法を用いたお客さまのバランスシート改善提案、シンジケーションを活用した各種ノンリコース・ファイナンスの組成など、市場における最新金融サービス・ノウハウを駆使したソリューションサービスの提供においては、すでに実績に裏打ちされた評価を勝ち得ており、今後も積極的に推進していきます。

また、国際CMS（キャッシュマネジメントサービス）、円カストディ、円クリアリングサービス等、当行のバランスシートを用いないフィービジネス業務においてもすでに一定のマーケットシェアを確保しており、今後も市場情勢やお客さまのニーズに即応したサービスレベルを維持・発展させるべく戦略的な投資を継続していきます。

