

法人部門

多様化する顧客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」を図ることに注力するとともに、一段のコスト競争力強化に努めています。

ソリューション営業(中堅・中小企業との取引)

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が一体となって、デリバティブ、EB、外国業務のほか、M&A、債権流動化、株式公開支援等の顧客ニーズにスピーディーに対応しています。

この結果、平成13年度上期においては、大型M&A案件の成約があったほか、各種デリバティブ・シンジケーション等、先端金融商品を活用したソリューション提案を実施しました。またEBについても、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」が実に900社を超えるお客さまにご契約をいただいた結果、平成13年9月末時点の契約社数は3,179社となりました。

また、グループ会社との連携を強化し、今後ニーズが増加すると考えられるインターネット関連支援業務として、三井住友銀行グループが提供する「決済」「与信」「認証」「代金回収」に係る各商品・サービスをワンパッケージにした「SMBC Financial Link」を立ち上げました。

平成13年度下期についても、お客さまの事業再編ニーズに対応するため、平成13年10月より、本部の法人業務部内に「事業再編室」を立ち上げる等、更なる体制の強化により、営業店・本部・グループ会社が一体となってお客さまの企業価値の向上を図るべく、「ソリューション営業」の推進を図っていきます。



スモールビジネス業務 (中小企業・個人事業主との取引)

全国に地元の中小企業・個人事業主のお客さま向けの専門窓口として「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践しています。

平成13年度上期においては、中小企業のお客さまの資金ニーズに対応するため、無担保・スピード回答を特徴とした「ビジネスセレクトローン」「ビジネスファーストローン」の販売を積極的に行い、両商品の合計残高は平成13年9月末現在、183億円となりました。また、お客さまのご要望に応じた各種コンテンツを、パソコンを通じて「One to One」でご提供するパッケージサービス「Value Door」を推進してきた結果、同サービスの主要コンテンツであるEBにご契約いただいているお客さまは、平成13年3月末の約6千社から9月末には約9千社に増加しました。

今後とも、中小企業金融専門のスタッフが「ビジネスサポートプラザ」を通じ、真に必要なとされる商品・サービスの提供に努めるとともに、「Value Door」のコンテンツ・サービスの充実(平成13年10月より、インターネット上のサービスへ移行済)にも努めていきます。

また、フランチャイズチェーンに加盟する中小企業・個人事業主のニーズ発掘を進め、各フランチャイズの事業構造に応じた資金調達手段等各種提案を実施し、引き続き、新規の資金需要の組織的・効率的な発掘に努めていきます。

【具体的成果】

- 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」の積極的な取り扱い
- インターネット関連支援業務として「SMBC Financial Link」の立ち上げ
- 中小企業のお客さまの資金ニーズに積極的に対応～無担保・スピード回答を特徴とした商品の提供

【今後の施策】

- 営業店、本部、グループ会社一体となった「ソリューション営業」の推進
- 中小企業のお客さまのニーズに合わせた商品・サービスの提供～「Value Door」のコンテンツ・サービスの充実