

# 業務部門別戦略

## 個人部門

### 前年度の成果および今年度の注力ポイント

#### 【前年度の成果】

マネーライフ・コンサルティング・デスクの122カ所増設（平成14年3月末現在240カ所）

「資産づくりセット」「お取引総合レポートサービス(マンスリーボイス)」「おとくな住宅ローン」「ワールド・パッケージ・オープン愛称：協奏」「ユーロ短期債ファンド」等の新商品・サービスの取り扱い開始

「One'sダイレクト」の月間利用件数240万件達成(平成14年3月実績。前年同月比+90万件)

#### 【今年度の注力ポイント】

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」

個人に関する金融サービスなら『三井住友銀行グループ』というお客さまに最も信頼されるリーディングブランドの確立  
店舗統合および共同店舗による有人店舗ネットワークの再編  
578カ店(平成13年4月合併時) 400カ店体制(目標)

## 法人部門

### 前年度の成果および今年度の注力ポイント

#### 【前年度の成果】

中小企業のお客さまを対象とした融資商品「ビジネスセレクトローン」を積極的に推進し、残高は平成14年3月末現在で459億円(前年同月比+308億円)

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」の契約社数は平成14年3月末現在約3,400社(前年同月比+1,000社)

グループ会社でのファクタリング業務については、顧客数は前年比3倍、保証残高は530億円と前年比倍増の実績  
また、会員事業については会員数35,000社と、銀行系会員事業会社において圧倒的No.1の地位を確立

#### 【今年度の注力ポイント】

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

中小企業専用の信用リスク評価モデルを当行独自で開発し、信用リスクの判別力を強化したうえで商品性の拡充を行った融資商品「ビジネスセレクトローン」の積極的な取り扱い(無担保・スピード回答が特徴)

決済業務に関する合理化ニーズへの対応強化

グループ金融力の活用

~売掛債権の回収リスクヘッジのソリューションとして、ファクタリング業務の推進

## 企業金融部門

### 前年度の成果および今年度の注力ポイント

#### 【前年度の成果】

フロント一本化により旧両行の蓄積してきたノウハウのシナジー効果を発揮

~景気が低迷するなかで、最注力ポイントであった非金利収益の増強を実現

重複のない組織作りにより筋肉質な体制を構築

~経費圧縮を実現

情報インフラの整備を完了

~CRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)を新体制スタート直後に導入、情報の共有化を実現

#### 【今年度の注力ポイント】

大和証券SMBC(株)との連携や金融ソリューション室の運用を強化することによる事業再編絡みのソリューション力引き上げ

CMS(キャッシュ・マネジメント・サービス)を中心とする決済関連業務の強化

旧両行が比較優位を有していたノンリコースローン、コミットメントライン、シンジケートローン等のアレンジメントのさらなる積み上げ

## 国際部門

### 前年度の成果および今年度の注力ポイント

#### 【前年度の成果】

- 海外拠点統合等による合併効果の早期実現
- 国内業務部門との連携による海外日系企業取引拡大
- 資金管理支援ビジネスの拡充
- 国内で展開しているグローバル非日系企業取引の進展

#### 【今年度の注力ポイント】

- 資産効率改善とノンアセットビジネスへのさらなる注力
- ライアビリティ業務の取り組み強化
- ライトサイジングの徹底

## 市場営業部門

### 前年度の成果および今年度の注力ポイント

#### 【前年度の成果】

- 市場営業推進部の新設によるお客さまとの取引拡大
- ~ダイレクトディール先、トレジャリーオフィサー担当先の大幅増加
- 国内外の相場動向を的確にとらえたダイナミックなオペレーションの実施
- ~外貨 ALM の大幅増益、円貨 ALM ・トレーディングの高収益水準維持

#### 【今年度の注力ポイント】

- 顧客利便性のより一層の向上と取引拡大のスピードアップ
- ~アジアセールスデスクの設置と活用、「i-Deal」(インターネットディーリングシステム)の新規展開
- 日本を取り巻く厳しいマーケット環境を踏まえた各種リスクのコントロール

## 投資銀行部門

### 前年度の成果および今年度の注力ポイント

#### 【前年度の成果】

- 国内外のお客さまのニーズに応える新種プロダクツの提供
- ~システム対応によるスピーディーな金銭債権流動化手法の開発
- ~大型不動産ファイナンスのアレンジ
- ~新種デリバティブ商品の開発
- 市場型間接金融(シンジケーション、譲渡性貸金等)業務の拡大
- 大和証券 SMBC(株)の普通社債主幹事引受リーダテーブル第1位獲得

#### 【今年度の注力ポイント】

- 既存業務のさらなる強化
- ~シンジケーション業務の一層の拡大
- ~「ノーツ・キャプター\*」等を活用、経理事務合理化と一体となった流動化業務の推進
- ~グループ会社との連携によるクロスボーダービジネスの獲得
- 新規業務の推進
- ~確定拠出年金業務をコアとした資産運用業務の推進
- ~MBO(マネジメント・バイ・アウト)ファイナンスをはじめとする事業再編ニーズへの対応

\* 受取手形を一括処理するシステム

#### [ 参考 ]

#### 業務部門別業績

(単位：億円)

業務純益(除く一般貸倒引当金繰入額)	個人部門	法人部門	企業金融部門	国際部門	市場営業部門	本社管理	合計
平成13年度	345	3,778	1,348	250	4,813	1,300	11,834
前年比	+273	+232	+72	77	+2,435	+868	+3,803

(注) 1. 前年比は金利影響・為替影響等を除いた行内管理ベース。

2. 「本社管理」内訳：(1)子会社・関連会社からの受取配当、(2)優先証券コスト・劣後調達コスト、(3)自己資本運用益、(4)部門間の調整 等。