



当行が有する国内最大の顧客基盤をベースとして、多様化する顧客ニーズに専門性を持って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、営業店、本部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。

### ソリューション営業の推進

中堅・中小企業のお客さまに対しては、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（エレクトロニック・バンキング）、外国業務のほか、M&A、MBO、流動化、シンジケーション、株式公開支援等、経営上、財務上のニーズに的確かつスピーディーに対応する「ソリューションビジネス」に積極的に対応しています。

平成13年度においては、各種デリバティブ、流動化、シンジケーション等、金融最先端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、景気の長期低迷を受けて、企業の生き残りをかけた事業再編ニーズが急増するなか、企業価値の向上に資するサービスを提供するため、法人業務部に事業再編室を設置し、資産流動化、シンジケートローン等銀行本体のプロダクトのほか、グループ各社を活用して財務アドバイス、コンサルティングを実施、お客さまの企業価値向上策や再建策に対応しています。

今後とも、営業店・本部・グループ会社が一体となった「ソリューション営業」を推進し、「三井住友銀行の法人営業ブランドの確立」を図ります。

## 成長企業への対応

新産業・新事業の創出は、日本経済を再び活力溢れるものとする原動力に成り得ると期待されています。当行では、その担い手となる情報通信、バイオ、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、法人業務部内に成長事業推進室を設置し、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。さらに、株式公開を志向されるお客さまには、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、お客さまのニーズに対応しています。

## スモールビジネスの推進

中小企業・個人事業主のお客さまに向けたきめ細やかな対応を目的として、中小企業金融の専門窓口「ビジネスサポートプラザ」を設置しています。

平成 13 年度は保証協会保証付ご融資の他に、中小企業のお客さまの資金ニーズに機敏に対応する融資商品「ビジネスセレクトローン」「ビジネスファーストローン」を推進しました。



ビジネスサポートプラザ

特に「ビジネスセレクトローン」については、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上で商品性の拡充を行いました。具体的には、貸出金額を最大 5,000 万円、貸出期間を無担保の場合では最長 3 年まで可能としました。また、「ビジネスセレクトローン」の認知度向上を目的として、平成 14 年 3 月から 5 月にかけて、「三井住友銀行を、試してください。」をキャッチフレーズとした、テレビ CM・新聞広告等によるマスプロモーションを実施しました。これらの推進策により「ビジネスセレクトローン」「ビジネスファーストローン」の残高は平成 14 年 3 月末現在で 459 億円となり前年同月比 + 308 億円の増加となりました。

また、フランチャイズチェーン等に加盟する中小企業・個人事業主の資金ニーズを捕捉するため、ビジネスオーナー営業部が中心となり、各フランチャイズの事業構造に応じた提案業務を積極的に推進しています。

今後とも、より多くの中小企業のお客さまに当行を利用していただくべく、「ビジネスサポートプラザ」のサービス向上、「ビジネスセレクトローン」の商品性改善等に継続的に取り組んでいきます。



## 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するものです。

サービス開始以来、多くのお客さまにご利用いただきおり、平成14年3月末現在の契約社数は、約3,400社と前年同月比1,000社を超える増加となっております。

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」という理念にたち、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。

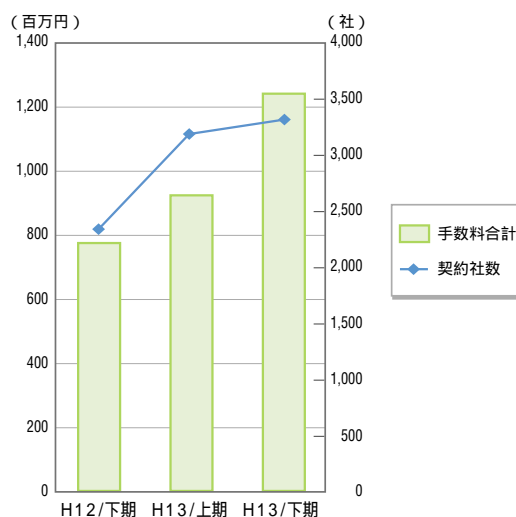
また、国内企業に共通した支払業務効率化ニーズに対しては、お客さまの規模に応じたパソコンバンクサービスのラインアップを整えています。

平成13年秋には、インターネットでの利用に対応した「パソコンバンクナビWeb」を開発し、24時間いつでもご利用できるということから、多くのお客さまより好評をいただいております。平成14年3月末現在、契約社数は約9,000社です。

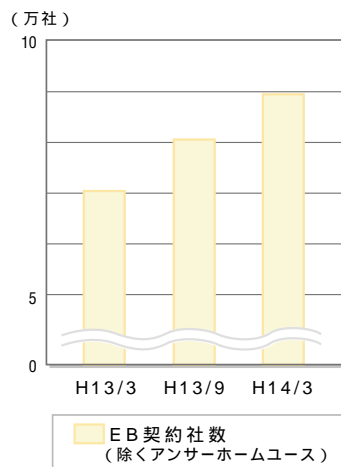
企業間の電子商取引の発展に対しては、平成13年12月、(株)日本総合研究所と協働で、「SMBC Global e-Trade Consortium」を立ち上げ、約150社のお客さまと実用化に向けた検討を重ねるとともに、サービスの試行を開始しました。

また、国際的な電子認証機関であるIDENTRUS(アイデントラス)に準拠した電子認証局を開設し、電子商取引における認証・決済サービスや貿易業務の電子化サービスの提供を平成14年度中に開始する予定です。

パーフェクト利用実績



EB 契約実績



## グループ金融力の活用

グループ会社との連携体制を一層強化し、三井住友銀行グループ全体での総合金融力をもってお客さまへのソリューションビジネスの高度化およびグループ連結収益の極大化を図っていきます。

具体的には、企業間の信用補完ニーズの高まりに合わせて SMBC ファイナンス(株)、(株)SMBC ファクターのファクタリング業務を強化していきます。平成13年度は顧客数前年比3倍、保証残高は530億円と前年比倍増の実績となり、引き続き、販売代金の貸倒れリスクを回避する支払保証業務、売掛債権の資金化・オフバランスニーズに対応する買取業務を顧客ニーズに合わせて素早く対応していきます。

また35,000社の会員を抱え、銀行系 No.1 の会員事業会社である SMBC コンサルティング(株)との連携を強化していきます。簡易経営相談をはじめ、人材育成支援、経営セミナー等、会員向けに各種情報を提供しており、今後とも、経営者の方々の悩みに、すばやく解決策を提示し、お客さまに真に役立つソリューション提案を実践していきます。

成長企業のお客さまに対しては、ベンチャーキャピタル業務を手掛ける SMBC キャピタル(株)と連携し、資本面からの支援や、株式公開などを展望した経営戦略に役立つさまざまなアドバイスの提供を推進していきます。

さらに B2B(企業間)・B2C(企業 - 消費者間)の電子商取引の拡大、およびリアル取引の e ビジネス化進展に合わせて、SMBC グループとしての総合的な金融関連サービスをトータルにワンストップで提供する戦略的な業務子会社として、フィナンシャル・リンク(株)を設立し、決済事務・資金管理のアウトソーシング等、企業の資金決済に関わるさまざまな顧客ニーズに対し、最適な金融サービスを銀行およびグループ会社と連携して総合的にコーディネートしていきます。

前述の会社に加え、コンサルティングニーズには(株)日本総合研究所、リースニーズには三井住友銀リース(株)、集金代行ニーズには(株)三井ファイナンスサービス、さらには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)との連携による質の高いインベストメントバンキング業務を展開し、グループの総力を挙げてお客さまの問題解決に役立つ商品・サービスの提供を行っていきます。



法人営業部