



企業金融部門では、新銀行発足と同時にお客さまとの窓口を一本化しました。これは、わが国を代表する先進的大企業に対して、継続的に高度なソリューションを提供していくには、合併と同時に旧両行の垣根を越えたフロント組織に移行すること、そしてそれにより強靱な営業体制を確立することが必須であると考えたためです。

平成13年度において、体制作りはほぼ完了したと言えます。

今後は、「アセットビジネスを抜本的に見直し、その再強化を図るとともに、引き続きフィービジネスの増強に努め、並行して経費の圧縮に努めることで、競争力の強化を図る」計画です。

前年度の成果

フロント一本化をスタートさせた平成13年度は、カルチャーの一本化、取引歴・取引地位の差等に起因して旧両行で異なっていた取引スタンスの一本化、旧両行それぞれが有していたアプローチ手法の高次元での融合、に重点的に取り組みました。

目指したのは、新銀行として、お客さまとの関係を早期に確立し、旧両行が単体で行っていたよりも高度な顧客価値創造活動を展開していくことでした。そのためのツールとして導入したCRMには1万件を優に超える顧客情報・ニーズが蓄積され、それに対して旧両行の壁を越えて問題解決策が発信されました。その結果、資産流動化・顧客企業間提携等で多くの好事例が生まれました。

今年度の注力ポイント

平成14年度の施策としては、平成13年度に引き続き手数料収益の増強を推進していきますが、これと並んで、銀行業務の根幹である貸出業務の再構築に注力する計画です。

このうち、まず手数料収益の増強に関してですが、平成13年度後半より、企業提携・事業再編・事業再構築やバランスシートマネジメント等、企業の事業再編関連のソリューションに注力しており、平成14年度は、この業務への傾

斜をより強め、付加価値の高いビジネスとして展開していきます。また、銀行の本来業務の一つである決済業務についても、CMSを中心に積極的に推進していきます。

次に貸出業務に関してですが、基本的にはリスクに見合った適切な金利設定を行う一方で、それに見合った高度なサービスを提供させていただくように心掛けていきます。貸出業務といっても、その中身は、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のアレンジメント等従来型の貸出金にとどまらない幅広いラインアップの中から対応していきます。

平成14年度は、上期にシステム統合が完了しますので、名実ともに一体となったフロント部隊を駆使し、企業が真に求めるニーズに対応していきます。

今後の方針

当部門が目指すのは、企業に対して単発では終わらない、継続的な顧客価値創造活動を進めていくことです。そのためには、IT技術を活用し、顧客ニーズの蓄積を進め、それを基に高度かつ大量のソリューションを提供していく必要があると考えています。

平成14年度、施策の基軸に据えている「事業再編関連ソリューションの推進」「決済業務の強化」相応の対価を確保した上でのリスクテイクは、いずれも単発のビジネスではなく、将来の取引を展望したもので、直ちには顕在化しなかったニーズについても情報として蓄積し、中長期的視点に立ってその捕捉・解決に努めていきます。



グループ金融力の活用

ソリューション活動を展開していくうえで、営業部単独で解決できない問題に関しては、大和証券SMBC(株)やリース・ファイナンス子会社、コンサルティング子会社を積極的に活用しています。

当部門が力点を置く事業再編やバランスシートマネジメントにかかわるソリューションには、銀行本体の関連部署はもとより、これらグループ企業の有効活用が不可欠です。これらはいずれも各分野のエキスパート集団であり、お客さまのご要望に応えるに十分なノウハウを蓄積しています。

もちろん、お客さまと直接の接点を持つ営業部は、単にこれを仲介するのではなく、どこを利用するのがベストソリューションになるかについて、データベースに蓄積された情報を基に、金融ソリューション室等と十分な検討を行ったうえで判断しています。

今後ともこれらグループ企業の総力を結集して先進的大企業の高度化したニーズに対応していきます。



金融ソリューション室打ち合わせ風景