

法人部門

経済情勢が大きく変化するなかで、「円滑な資金供給・資金仲介」という金融機関本来の使命を、従来にも増して果たすために、「お客さまとの新たな融資取引」を推進してきました。

また、お客さまのさまざまなニーズに対し、質の高いサービスをスピーディーに提供できるように、ソリューションビジネスを一層推進し、「三井住友銀行の法人営業ブランド」の確立に努めています。

お客さまとの「新たな融資取引」の推進

お客さまの多様な資金ニーズに対応し、これまで以上に強い信頼関係を築くために、

①お客さまのニーズに可能なかぎりお応えする姿勢の徹底

②お客さまの財務内容・お借入期間等を勘案したお借入金利についての説明の徹底と財務改善・業績向上アドバイスの推進

③お客さまの融資申し込みに対する迅速な回答

の3点を「新たな融資取引」のポイントとして推進してきました。

この方針の下、積極的にリスクテイクする融資体系の構築に注力し、特に中小企業のお客さま向けに、全国法人営業部・ビジネスサポートプラザにおいて、「ミドルIIファンド^{*1}」「SMBC-CLO^{*2}」「ビジネスセレクトローン^{*3}」を積極的に推進し、平成14年度上期に16,500件/5,500億円の貸金を実行しました。

なかでも、ビジネスセレクトローンは、テレビCM・新聞広告等のマスプロモーションの効果もあり、9,600件/2,000億円の取り組み実績となりました。

また、この間の新しいお客さまとの貸金取引も3,500社/3,900億円となり、前年同期対比1,600社/1,100億円上回っている水準となっています。

平成14年度下期についても引き続き「新たな融資取引」に対してのご理解をいただきつつ、積極的にお客さまの資金ニーズに対応していきます。

(^{*1})ミドルIIファンド：中小企業のお客さまのうち、一定の基準に合致したお客さまについて、最大5億円まで無担保・第三者保証不要でご融資するもの。

(^{*2})SMBC-CLO：中小企業のお客さまのうち、一定の基準に合致したお客さまについて、債権プール型スキームによる流動化を前提に、あらかじめ定められた貸出形態で1億円を上限に無担保・第三者保証不要でご融資するもの。

(^{*3})ビジネスセレクトローン：売上高10億円以下のお客さまを対象に、中小企業専用の格付モデルに基づく判断により一定の基準に合致したお客さまについて、最大5,000万円まで無担保・第三者保証不要でご融資するもの。

ソリューションビジネスの一層の推進

お客さまに真っ先にご相談いただける銀行「ファーストコールバンク」を目指し、各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、質の高いサービスをスピーディーに提供してきました。

この結果、平成14年度上期には国内為替取引、外国為替取引、金利・為替リスクヘッジ、シンジケーション等資金調達、事業再編の各分野において、お客さまのさまざまなニーズに対応することができました。

なかでもシンジケーションは新たな資金調達の方法としてお客さまにご理解いただき、前年度年間実績に迫る取り組み件数を上期中に計上することができました。

下期についても、引き続き、「シンジケーションによる資金調達」の定着化を推進していくとともに、各種流動化ニーズに対応するための専門スタッフの法人営業部への配置、M&Aニーズに一層積極的に対応できる体制の整備を進めていきます。

また、中国をはじめとするお客さまの海外進出ニーズに対しても付加価値の高いサービスを充実させ、ソリューションビジネスの強化を図り、「三井住友銀行の法人営業ブランド」の確立を目指します。

【具体的成果】

- 中小企業のお客さまの資金ニーズにお応えする「ミドルIIファンド」「ビジネスセレクトローン」を積極的に推進、多くのお客さまにご利用いただきました。
- お客さまの資金調達の多様化と安定化のために、新たな資金調達手法としてのシンジケーションをご提案し、数多くの成約をいただきました。

【今後の施策】

- お客さまのバランスシートを改善するための各種流動化商品のご提供に注力します。
- お客さまの事業再編ニーズに的確にお応えできるように、M&Aを推進する体制を一層強化します。
- お客さまの中国等への海外進出ニーズに対して、内外の拠点・本部専門スタッフを通じ、各種情報・ノウハウの提供をします。