

SMFGは三井住友銀行の法人部門を中心に各子会社、直接出資会社のノウハウを活用し、中堅・中小企業を中心とした法人のお客さまのさまざまなニーズに応えていきます。

中堅・中小企業を中心とした法人のお客さまに対し、この一年間「円滑な資金供給を行い、金融機関本来の使命である資金仲介機能を果たすこと」「お客さまのニーズに合ったソリューション提案を行い、企業価値の向上に貢献するなかで、お客さまとのリレーションを深めること」を目標として取り組んできました。平成15年度は、より一層お客さまのお役に立つことを目指し、スピーディーかつ付加価値の高いサービスを提供し、「SMFGの法人営業ブランド」の確立に努めていきます。

円滑な資金供給と資金仲介機能を果たすために

「円滑な資金供給を行い、金融機関本来の使命である資金仲介機能」を果たし、これまで以上に強い信頼を得られるように、以下の3点をポイントとして、お客さまとの「新たな融資取引」の構築を推進してきました。

お客さまのニーズにお応える姿勢の徹底

お客さまの財務内容・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

お客さまの融資申し込みに対する迅速な回答

この方針の下、リスクに見合ったリターン確保を前提に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の資金ニーズに柔軟にお応えできるよう、全店を挙げて取り組んできました。

具体的には、中小企業のお客さまへの貸出を専門に担当するスタッフを営業店に配置し、推進体制を整備したほか、各種プロモーションを実施することで、ミドルファンド(*1)、SMBC-CLO(*2)、ビジネスセレクトローン(*3)等のポートフォリオ型の貸出を積極的に推進し、中小企業のお客さま向けのビジネスモデルを確立してきました。

この結果、これらのポートフォリオ型の貸出で1年間に41,000件/1兆2,500億円の貸金を実行し、幅広く中小企業のお客さまの資金ニーズにお応えすることができました。

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、24,000件/4,500億円の取り組み実績となりました。

また、昨年一年間の中小企業のお客さまをはじめとする新しいお客さまのお取引も14,000社/9,800億円となりました。

(*1)ミドルファンド：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、中小企業専用の信用リスク評価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50百万円まで無担保・第三者保証不要で融資するもの。

お客さまの企業価値向上のために

企業価値向上のためのソリューション提案を通じ、お客さまとのリレーションを深め、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、となれるよう信頼を得ることに努めてきました。

具体的には、お客さまのさまざまなニーズに対し、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、国内為替取引では国内トップのシェアを確保するとともに、外国為替取引でも従来以上の取り扱いをさせていただくことができました。

また、お客さまのバランスシート面からのソリューションとしては債権流動化・シンジケーションを、損益計算書面からのソリューションとしてはビジネスマッチングやM&A・海外進出支援を提案させていただきましたが、これ

らのソリューションをより一層強化するために、専門担当チームや専門部を新設し体制を整備したこともあり、数多くのお客さまにご利用していただくことができました。

特に、シンジケーションについては、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、平成14年度実績を大幅に上回るご契約をいただくことができたほか、大和証券SMB C(株)と協働で推進したM&A等事業再編ニーズについても高い評価をいただきました。

また、中国関係ビジネスをサポートするため開催した中国セミナー(年間23回 1,600社参加)や、SMB Cコンサルティング(株)主催で開催した大商談会(年間3回 1,700社参加)は、いずれも多くのお客さまから高い評価をいただきました。

さらなるお客さまの信頼を得るために

平成15年度も、引き続きお客さまの信頼にお応えし、リレーションを深めていくことを目標に、さらに積極的な融資姿勢を全店にわたり徹底していくとともに、お客さまのさまざまなニーズにクイックレスポンスで付加価値の高いサービスの提供に努めていきます。

一定の条件を満たすお客さまに対する貸出については、定型的審査のみで融資の可否を判断していますが、この範囲を拡大して、よりスピーディーに対応できるように、営業店へ権限委譲していきます。

また、ポートフォリオ管理型の外為取引を開始するほか、株式公開志向のお客さまの事業拡大を積極的に支援していく等、中小企業のお客さまのさまざまなニーズにお応えしていきます。

一方、お客さまの企業価値向上のためのソリューション提案についても、引き続き注力していきます。

独立法人化、民営化が進む公共法人マーケットについては、プロジェクトチームを組成してソリューションの取り組みを強化していくほか、好評を得たビジネスマッチングについては、地域別・テーマ別に回数を増やしていく予定です。

資金調達の一形態として定着化してきたシンジケーションについても、三井住友銀行が他行に先駆けて推進しているデットIR*への取り組みを通じ調達間口を拡大し、お客さまが円滑かつ安定的な資金調達ができるようサポートしていきます。

また、お客さまの決済関係合理化のため、インターネット対応した為替EB商品として「パソコンバンクWeb21」を他行に先駆けてリリースする一方、貿易取引の電子化を可能にした「Global e-Trade サービス」を提案していきます。

これらの取り組みを通じて、SMFGのソリューション営業に対するご評価をいただき、一層のお取引の深耕を得られるよう注力していきます。

* 債権者 取引銀行や社債投資家等 あるいは格付機関に対して行うIR活動

