

SMFGは、三井住友銀行の企業金融部門を中心に先進的大企業とそのグループ会社に対しさまざまなサービスを提供しています。お客さまの経営・財務面の課題・戦略は多岐にわたっています。SMFGが有する総合的な金融サービスを結集して、お客さまにとっての最適なソリューションを提供することが私どものミッションです。

三井住友銀行の各営業部（東京・名古屋・大阪）や投資銀行部門、大和証券SMBQ(株)・(株)日本総合研究所等のグループ企業・関連会社は、一体となって知恵を出し合い、お客さまの企業価値向上に最適な提案と確実なお取引の実行に努めています。

### 【前年度の成果】

SMFGの既存商品・サービスからお客さまのニーズを考える、いわゆるプロダクトアウト的発想を転換し、お客さまの抱えるニーズに対してハンドメイドの対応を行う、いわばマーケットインのアプローチを強く推し進めてきました。

### 金融ソリューション

その中心の一つは、お客さまのバランスシートマネジメントをお手伝いする金融ソリューションです。企業の近時の財務戦略は国際的にも信任され、またどんな環境でも収益を上げうる強い財務バランスを構築することにあります。そのためにお客さまの資産・負債両面からのすべての項目についてお客さまと議論し、アセット・ファイナンス、流動化・証券化等のオフバランス化、リスクヘッジ等の手法を用意して、お客さま固有のニーズにきめ細かく対応してきました。

### 事業ソリューション

もう一つの柱が事業ソリューションです。企業価値の一段の向上のために、事業の成長性・本業とのシナジー等、さまざまな要素を多面的に検討し、仮説を立て、お客さまとの議論を踏まえて、M&A&D(merger & acquisition & divestiture)やパイアウト等、SMFGの持つ多様なリ

ソースを積極的に活用しながら、お客さまにとっての最適な事業ポートフォリオを構築することに注力してきました。

### 【今後の取り組み】

わが国の経済動向や、企業の経営環境は目まぐるしく変化しています。この変化に即応し、タイムリーな金融サービスを提供することによって、お客さまに満足していただけるよう、サービス・プロダクツの一層の充実を図っていきます。

### 金融ソリューション・事業ソリューションの高度化

企業のバランスシートマネジメント・事業再構築に関するニーズは引き続き強いものがあります。複雑・高度化するニーズにも対応できるよう、ノウハウの充実に注力し、最適なソリューションの提供を心掛けていきます。

### 調達手法多様化への対応

企業の資金需要は総体としては低迷していますが、一部に前向きな需要も出てきています。これに対応するため、市場型間接金融を中核に据え、シンジケーション等多様な資金調達手法を提供していきます。

### リスクヘッジ手法の提供

SMFGが蓄積してきた膨大なリスクデータをもとに、お客さま企業の抱える信用リスクをはじめさまざまなリスクをマネージし、ヘッジする手法を提供していきます。

### 決済関連各種ノウハウの提供

中国をはじめとする海外事業展開のサポート、現地での資金管理や効率的な資金運用ツールの提供、企業の会計システムとの連動、決済業務のコンサルティングサポート、事務の受託、SMFGの持つ各種管理ノウハウの提供といった、広い意味でのキャッシュ・マネジメント・サービス(CMS)を積極的に展開します。