

SMFGの国際ビジネスは三井住友銀行の国際部門を中心に、国外の日系・非日系企業、金融機関、各国政府・公営企業等、ならびに国内グローバル外資企業に対するサービスを提供しています。

【前年度の成果】

(1) 資産効率の改善と資産を利用しない業務への一段の注力

CMS、クリアリング、カストディ、為替等、資産を用いない業務に戦略的に資源を投入することで、お客さまの幅広い資金関連ニーズに応えつつ、SMFG全体としての資産効率向上に貢献してきました。

(2) ライアビリティ業務の取り組み強化

安定的な資金調達を図るべく、市場営業部門との連携による預金基盤の拡大、特にアジアにおけるCMS業務の拡大による預金増加を中心としたライアビリティ業務に注力しました。

(3) ライトサイジングの徹底

さらなる人員合理化と業務ラインの徹底的な見直しを行うとともに、サービスの質の維持・向上を進めました。特に中国関連の業務については国内・海外での支援体制を新たに確立し、本邦企業の中国進出にかかるサポートを充実させました。また平成15年3月には、欧州地域での効率的な一体運営を一段と推進すべく、三井住友銀行100%子会社として欧州三井住友銀行を発足させました。

SMFGにとって平成14年度は、発足初年度として、規模の追求や拠点重視といった従来のパラダイムを見直し、より合理的・戦略的な国際ビジネスの展開を本格的に開始した、いわば「改革元年」であったといえます。

【今後の取り組み】

(1) 国内外の連携による日本のお客さまへのきめ細かいサービス提供

アジアでは、特に近年発展目覚ましい中国に関連して、進出企業のお客さまに対し、現地情報の提供、現地での資金調達や地場の金融機関とのお取引のサポート、中国内外

の決済等のサービスを、三井住友銀行に新設した中国業務推進室と中国拠点、(株)日本総合研究所、三井住友リース(株)との緊密な連携により提供します。また国内のグローバル外資企業を担当する三井住友銀行の国際法人営業部と海外拠点(欧州・米州)との連携強化により、非日系企業のお客さまに、日本・アジアにおけるビジネスのサポート等、地理的制約を受けないきめ細かいサービス提供を実施していきます。

(2) 各種金融関連サービスの積極的推進

CMS、トレードファイナンス、証券サービスといった、各種金融サービスを積極的に推進していきます。CMSについては新しいプロダクト・サービスの導入、地場銀行との提携活用により、引き続き質の高いサービスを提供します。トレードファイナンスにおいては総合的な外為取引WEBサービスを開始、証券サービスにおいては証券決済制度改革に対応する最適なソリューションを国内外の機関投資家あてに提供、従来型のカストディ業務を超えた総合的証券関連ビジネスを確立していきます。

(3) 与信関連サービスの見直し

貸出等の与信業務(クレジットビジネス)はSMFGの重要な収益源であることに変わりありません。資産効率を向上させつつ、クレジットビジネスを推進するために、与信審査・管理能力を高め、業務のあり方を見直すことで、与信関連サービスの幅を広げていきます。また欧米の非日系企業向け貸出についてはゴールドマン・サックス社との提携等も活用し、効率的運営を行っていきます。

国際ビジネスにおける今後の戦略として、米州・欧州・アジアの各地域ごとに業務戦略を明確化したうえで、日本との関係、すなわち日本から海外へ、海外から日本へ進出する企業のお客さまに関連するビジネスをてことして、引き続きアセットに依存しない形でのサービスの確立を追求していきます。その際、一層充実したサービスの提供に向け、SMFGグループ各社間の協働や、個別サービスでの海外金融機関との業務提携を進めていきます。