

トピックス

トピックス

企業再生ビジネスへの取り組み強化

当社は、今後の新しい収益事業として企業再生ビジネスへの本格参入を図っていきます。

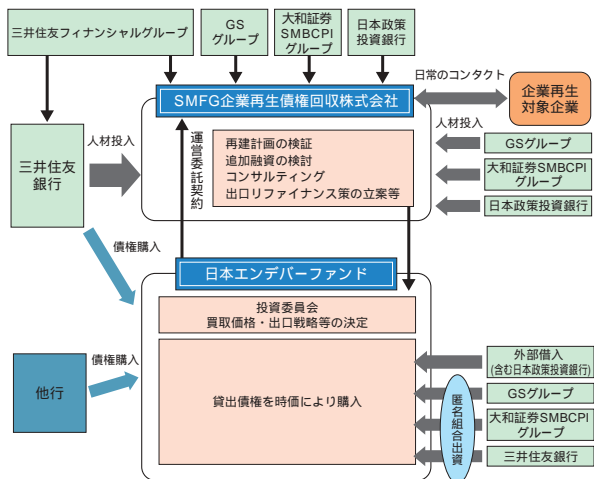
企業再生を一つの事業としてとらえ、投資銀行的手法や関連投融資等を含めた各種の手法を駆使することにより「企業再生が実現すれば収益機会が増える」という構造を築いていきます。

企業再生合併会社および債権買取ファンド

ゴールドマン・サックス証券会社(以下、その関連会社を含み「GSグループ」)、大和証券SMBCプリンシパル・インベストメンツ(株)(以下、その関連会社を含み「大和証券SMBCPIグループ」)および日本政策投資銀行と協働して企業再生ビジネスに進出するための合併会社を設立しました。

優れた事業素質を持ちながらも、財務リストラをはじめ、一段の事業再構築を必要とする企業を対象に、各社の人材、ノウハウや資金を最大限活用して企業再生を推進していきます。

(企業再生合併会社および債権買取ファンドの概要)



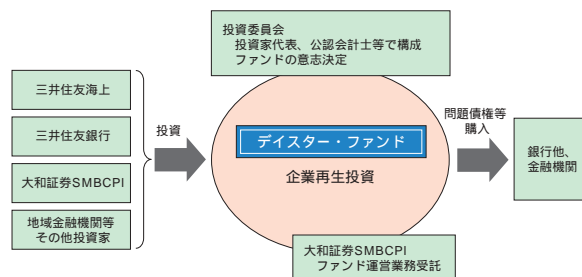
GSグループと大和証券SMBCPIグループが「日本エンデバーファンド」(債権買取ファンド)を組成し、三井住友銀行およびその他の金融機関から対象企業向けの債権を購入します。

「SMFG 企業再生債権回収株式会社(企業再生合併会社)は、この買い取った債権についての具体的な企業再生業務を「日本エンデバーファンド」から受託し、対象企業と協働して再建計画実現に向けて、日々のコンタクトはもちろんのこと、投資銀行的な手法を含めた各種の手法を駆使して、企業再生の実現を目指します。

デイスター・ファンド

三井住友海上火災保険(株)、大和証券SMBCプリンシパル・インベストメンツ(株)(以下、「大和証券SMBCPI」)と共同で企業再生ファンドを組成しました。経営は安定しているものの過剰債務から財務リストラを必要としている企業の再生を支援していきます。

(デイスター・ファンドの概要)



三井住友銀行と三井住友海上、大和証券SMBCPIが「デイスター・ファンド」を組成し、三井住友銀行およびその他の金融機関から対象企業向けの債権を購入します。

ファンド運営を受託した大和証券SMBCPIが、各社のノウハウを活用して企業再生を支援します。

今後は地域金融機関を含めた他投資家の勧誘等も検討します。

中小企業向け融資取り組み強化

三井住友銀行では、中小企業のお客さま向けの貸出業務を法人部門の最注力分野として取り組んでいます。

ビジネスセレクトローンの推進

平成14年3月より本格的に販売を開始した「ビジネスセレクトローン」は中小企業のお客さま専用の融資商品で、お客さまのニーズを踏まえ、最大5,000万円、無担保、スピード回答を特長としています。「三井住友銀行を、試してください。」というキャッチコピーで、テレビ・ラジオ・新聞等を使った大規模なマスプロモーションを実施し、優れた商品性についての認知度向上を図った結果、平成15年9月末までの総貸出額は累計で、7,800億円を超えました。ご利用いただいているお客さまのうち、約半数が新規のお客さまで、本商品を通じた中小企業のお客さまとの新しいお取引が着実に進んでいます。

中小企業のお客さまに向けて、積極的に貸出を推進する一方で、

1. 中小企業専用のスコアリングモデルの開発
2. 貸出状況についての月次モニタリング

等により、健全なポートフォリオ運営にも努めています。

「ビジネスセレクトローン」は、中小企業のお客さま向け専門窓口「ビジネスサポートプラザ」でお取り扱いをしています。(同プラザが設置されていないエリアは法人営業部が取り扱い) 全国約120カ所の窓口で取り扱いが可能となっており、専門スタッフがお客さまのさまざまなニーズにお応えしています。また、法人プロモーションオフィスが、お電話での商品内容の説明や最寄りの当行窓口へのご案内を行っています。

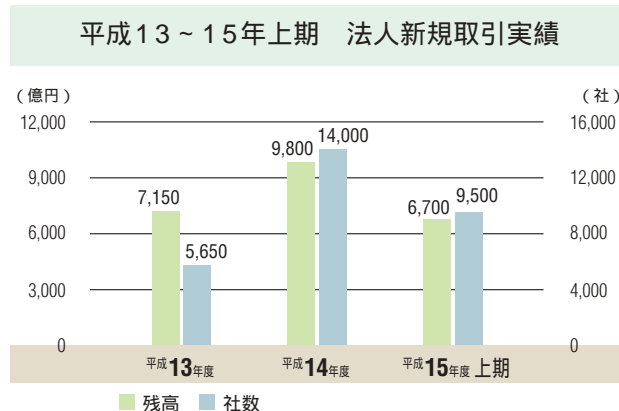
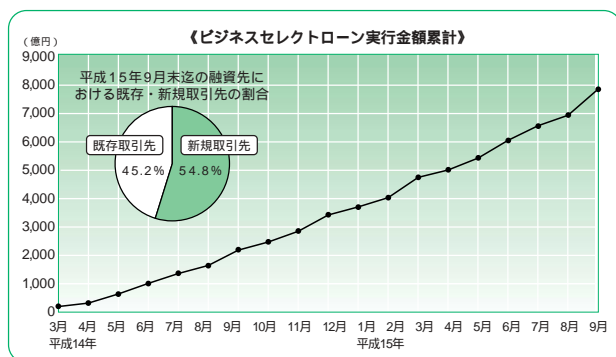
新たなお客さまとの取引増加

この3年間、新たなお客さまとのお取引は着実に増加し、平成15年度上期の実績は、ほぼ平成13年度年間実績に匹敵する水準にまで達しています。

これは貸出金の増強を図るため、ビジネスセレクトローンやNファンド*といったリスクテイク貸出を中心に、新たなお客さまとの取引を積極的に推進した成果です。

*Nファンド

年商10億円以上のお客さまを主な対象とし、ポートフォリオ管理型貸出の考え方を反映した、審査基準を簡易化・標準化した貸出



「20代30代専用 新スタイル口座 One's Style (ワンズスタイル)」の取り扱い開始

三井住友銀行では平成15年11月10日より「20代30代専用 新スタイル口座 One's Style (ワンズスタイル)」の取り扱いを開始しました。

「One's Style」は三井住友銀行とお取引を始めていただく20代30代のお客さまに対して、将来にわたり末長く親密なお取引をしていただくことを目的に、三井住友銀行および三井住友カード(株)の若手従業員が一丸となって協働開発したものです。本商品は新社会人の方や結婚して新たな家庭生活を始める方など、三井住友銀行とお取引を始める方に、「新 普通預金<One's plus>・三井住友VISAカード・カードローン<One's クイック>」の「おトクで、便利で、安心な」決済ファイナンス機能をワンパッケージで提供するとともに、「ATM時間外手数料無料」や「三井住友VISAカード年会費5年間無料」、「お取引内容に応じたポイント・プログラム」等の各種特典をご提供するものです。

また、インターネットや携帯電話で「いつでも、どこでも」お取引内容の照会が可能な「Web通帳」機能を通じて「持つ通帳」から「アクセスする通帳」へと新しい通帳のカタチを提案していきます。本年度中には照会画面のデザイン変更や自由に書き込みができるカスタマイズ機能を

加え、「自分スタイル」の通帳創りをお楽しみいただくことが可能となります。

本商品は銀行界では初めて、お申し込み時の年齢制限(20代30代限定)を設定した商品です。新規口座開設の過半を占めるうえに、クレジットカード・カードローンの申し込みの7~8割を占める20代30代にターゲットを絞り、その年齢層に特徴的な金融ニーズに分かりやすく訴求することで、効率的・効果的なマーケティングを行うもので、まさにお客さま・三井住友銀行・三井住友カード(株)が一緒になってともに“創り”上げていく「ひとりひとりのこれからを提案する」商品です。

2003年日経優秀製品・サービス賞 最優秀賞受賞!

こうした本商品の先進的な取り組みが、三井住友銀行の決済ファイナンスビジネスとコンサルティングビジネスの展開と相まって高く評価され、「2003年日経優秀製品・サービス賞 最優秀賞」を受賞しました。

今後も、お客さまの声をお聞きしながらサービス内容を充実させ、お客さまと一緒によりよい商品を創り上げていきたいと考えています。

トピックス



(Web通帳)

