

## 中堅・中小企業の皆さまへのサービス

我々 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。

「積極的な融資取り組みと質の高い金融サービスを提供し、お客さまとのリレーションを一層深めること」を目標に、今後もお客さまのお役に立つ付加価値の高いサービスをスピーディーに提供し、「SMFG の法人営業ブランド」の向上に努めていきます。

### 中堅・中小企業のお客さまへの積極的な融資

三井住友銀行発足以来、中堅・中小企業のお客さまへ、無担保で第三者保証を不要とした融資に積極的に取り組んできました。

年商 10 億円未満のお客さまを主な対象とした「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に加え、営業職員を 100 人程度増員した効果もあり、平成 15 年 4 月から 9 月までに前年同期を大幅に上回る 15,600 件 (+ 5,500 件) / 3,100 億円 (+ 1,100 億円) のご融資を行いました。

一方、年商 10 億円以上のお客さまに対しては、営業店への権限委譲により審査のスピードアップを図るとともに、審査基準・プロセスを標準化し、最大 20 億円まで融資可能な「N ファンド」に注力してきました。

その結果、「N ファンド」は平成 15 年 4 月から 9 月までに 18,200 件 / 9,500 億円のご融資を実行することができました。

これら 2 つの商品を通じて、幅広く中堅・中小企業のお客さまの資金ニーズにお応えした結果、この間の新しいお客さまとの貸金取引も 9,500 社 / 6,700 億円となりました。

### 質の高い金融サービスの提供

お客さまのさまざまなニーズにお応えするために、法人営業部・ビジネスサポートプラザのスタッフと本部の専門スタッフに加え、SMFG の各子会社、直接出資会社が協力し、質の高い金融サービスをスピーディーに提供してきました。

国内為替業務の合理化ニーズには「為替 EB サービス」を、外国為替業務の合理化ニーズには、邦銀で初めてインターネットを活用した貿易取引電子化サービス「Global e-Trade サービス」を提案してきました。

その結果、「為替 EB サービス」は 121,000 社、「Global e-Trade サービス」は 6,500 社のご契約をいただき、いずれも国内トップのシェアを確保しています。

また、資金調達方法の多様化等のバランスシート面のニーズに対しては、シンジケーション・私募債・債権流動化を、リスクヘッジや利益向上等の損益計算書面のニーズに対しては、各種デリバティブの活用によるリスクヘッジ・海外進出支援・運用等を提案し、いずれも前年同期を上回る取引実績となりました。

特に、中国関係ビジネスをサポートするために開催した中国セミナーは、平成 14 年 12 月以降 22 回実施し 1,800 名を超えるお客さまが参加されるなど、大変ご好評をいただきました。また、約 4 万社の会員を抱え、銀行系 No.1 の会員事業会社である SMBC コンサルティング(株)が平成 15 年 6 月に立ち上げた会員制の「中国ビジネス倶楽部」は、現在 2,000 名を超える会員数を誇っております。

平成 15 年度下期も、日本税理士会と提携した新型の中小企業向け融資商品「クライアントサポートローン」の推進、中小企業向け融資を専門とする営業拠点の増設(40 拠点程度)および営業職員の大幅増員により、積極的にお客さまの資金ニーズにお応えしていくとともに、ビジネスニーズのマッチング等の新サービスを含めた質の高い金融サービスを提供し、お客さまとのリレーションを一層深めていくことに努めていきます。

#### 【具体的成果】

- 中堅・中小企業のお客さまの資金ニーズにお応えするために「N ファンド」「ビジネスセレクトローン」を積極的に推進し、33,800 件 / 1 兆 2,600 億円のご融資を行いました。
- 新しいお客さまに対し、9,500 社 / 6,700 億円のご融資を行いました。
- 邦銀初のインターネットを活用した貿易取引電子化サービス「Global e-Trade サービス」は、6,500 社のご契約をいただきました。

#### 【今後の施策】

- 新商品の「クライアントサポートローン」に注力するとともに、中小企業向け融資を専門とする営業拠点の増設(40 拠点程度) 営業職員の大幅増員を行い、中堅・中小企業のお客さまの資金ニーズに積極的にお応えしていきます。
- インターネットに対応した為替 EB 商品「パソコンバンク Web21」の推進に注力していきます。