

トピックス

中堅・中小企業のお客さま向け融資・サービスの取り組み強化

当社グループでは、中堅・中小企業のお客さま向けのサービス提供をグループ各社で積極的に取り組んできました。

三井住友銀行では、中堅・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おり、お客さまのニーズにお応えすべく、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。

平成14年3月より本格的に取り扱いを開始した「ビジネスセレクトローン」は、主に年商10億円未満のお客さまを対象としており、テレビCMや新聞広告等のマスプロモーションを実施するなど、認知度の向上に努めてきました。加えて、営業職員を増員したことや、「ビジネスセレクトローン」の取り扱いを行う営業拠点を35拠点増設し、全国164拠点（平成16年3月末時点）で取り扱えるようにした効果もあり、平成15年度の総貸出額は7千億円超と、前期を大幅に上回り、総貸出額累計では約1兆2,000億円となりました。

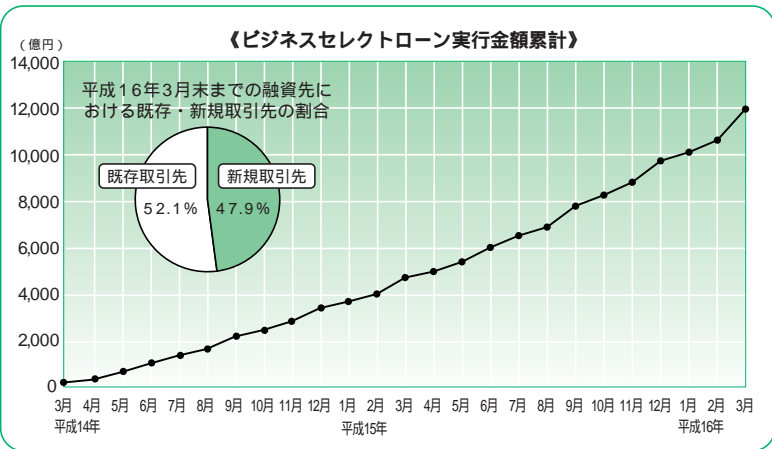
年商10億円以上のお客さまについては、営業店への権限委譲・審査基準の標準化により審査のスピードアップを図り、最大50億円まで融資可能なリスクテイク型貸金「Nファンド」の取り扱いを開始し、平成15年度の総貸出額は約2兆1,000億円となりました。

このような取り組みを通じて、幅広く中堅・中小企業のお客さまの資金ニーズにお応えすることができました。この結果、平成15年度には、新しく約1万7,000社のお客さまと、金額で約1兆4,000億円の貸金取引を開始しました。

三井住友リースでは、主に「ビジネスセレクトローン」を利用するお客さまを対象とした銀行との提携商品「セレクトリース」を推進してきました。取り扱い拠点の拡大や商品性の向上を図ることにより、平成15年度の実績は約150億円となりました。

今後もグループ各社の連携、サービスの向上を図るとともに、ビジネスサポートプラザ・法人営業部・法人プロモーションオフィスの体制整備をさらに進め、中堅・中小企業のお客さまの事業発展に資するサービスの充実に努めていきます。

トピックス



「ビジネスセレクトローンのパンフレット」

SMBC コンサルティングプラザの拡大展開

三井住友銀行は、SMBC コンサルティングプラザを開設し、資産運用・ローン相談等個人のお客さま向けに特化したコンサルティング業務を展開しています。

平成16年3月には東西の6カ所、6月にはSMBC品川コンサルティングプラザが運営を開始し、数多くのお客さまにご利用いただいています。また7月には新たに郊外ターミナルや居住地区を中心に、東日本で18カ店、西日本で15カ店を開設いたしました。

SMBC コンサルティングプラザでは、通常の店舗の営業時間帯ではご利用いただけないお客さま、特にサラリーマンやOLなどのお客さまの生活動線や生活パターンに合わせ、立地条件や営業時間を設定いたしました。三井住友銀行では、有人チャネルにおいて、より多くの個人のお客さまにコンサルティングの機会を提供することにより、お客さまのニーズに一層お応えし、「個人金融サービス業No.1」としてのブランドの確立を目指していきます。

(平成16年7月24日現在)

設置場所	東日本：新宿*、渋谷駅前*、池袋東口*、品川*など 22店舗
	西日本：梅田*、難波*、三宮*など 18店舗
営業時間	平日：9:00～15:00 (*上記7拠点では21:00まで営業)
	休日：10:00～17:00 (年末年始、ゴールデンウィーク期間中を除く)
取扱業務	定期預金や投資信託等資産運用のご相談 住宅ローン等のお借入れのご相談 等

平成16年度以降、郊外ターミナル店を中心として100カ所程度(含む新設店舗)に拡大する予定です。コンサルティングプラザの拡大により、金融サービス業としてよりお客さまニーズに沿った体制を整備し、当行のコンサルティングサービスをより多くのお客さまに「もっと身近に」「もっと手軽に」「もっとわかりやすく」ご利用いただき、一人ひとりのお客さまのライフプランに合った真のコンサルティングを一層充実させていきます。



SMBC 新宿コンサルティングプラザ内観



SMBC 品川コンサルティングプラザの無料セミナー「お金のレッスン」の様様

三井住友フィナンシャルグループとプロミスの戦略的提携

当社とプロミス(株)は、コンシューマー・ファイナンス事業における戦略的提携を行うことに合意しました。

経済の成熟、個人の価値観・ライフスタイルの多様化等が進む中、我国におけるコンシューマー・ファイナンスビジネスは今後、大きな変貌を遂げつつ、更に拡大していくことが予想されます。こうした状況下、当社とプロミス(株)は、変化するお客さまのファイナンスニーズをきめ細かく捕捉するとともに、より魅力的なローン商品の開発を通じて新たなお客さまのニーズに応え、コンシューマー・ファイナンス事業において我国トップの地位を構築していきます。

当社とプロミス(株)は、それぞれを戦略的パートナーと位置付け、先進的かつ本格的な提携を実現し、双方の培ってきたブランド、顧客基盤、ノウハウ、経験等の融合により、双方のお客さまに対して最高の商品・サービスを提供していきます。

また、両社は今後、プロミス(株)と三井住友カード(株)、さくらカード(株)等との協働も含め、今後の業務提携の拡充により、提携効果の更なる拡大を図っていきます。

なお、本件業務提携により、提携実施から3年後を目途に、SMFGグループとプロミスグループ合算で、5,000億円程度のローン残高を新たに創出することを目指します。

コンシューマー・ファイナンス事業で我国トップの地位を構築



資本提携

株式の取得

15% (当初) 20%* (計画)

業務提携

SMBCの販売チャネルを通じローン商品を提供
共同出資でSMBCコンシューマーファイナンス(仮称)を設立
プロミスが販売促進、与信管理、債権回収などを支援
スモール法人マーケットに対するファイナンス事業の共同研究
SMFGグループ会社とプロミスとの協働



プロミス

*適宜、適切な方法によりプロミスの発行済株式総数の20%に相当する普通株式を取得