

SMFGは、三井住友銀行の法人部門を中心に各子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じていきます。

積極的な融資への取り組みと質の高い金融サービスをスピーディーに提供し、お客さまとのリレーションを一層深めることを目標に、「SMFGの法人営業ブランド」のさらなる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

三井住友銀行は、お客さまの資金ニーズに積極的かつスピーディーにお応えするために、以下の3点について、取り組みを強化してきました。

無担保で第三者保証を不要とした商品として、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」や日本税理士会連合会と連携した「クライアントサポートローン」、年商10億円以上のお客さまを主な対象とした「Nファンド」等の推進

営業店への権限委譲や審査手法の標準化による審査スピードの大幅アップ  
中小企業マーケットの厚い地域に法人営業部を5拠点、これまで進出していなかった未開拓エリアに法人営業所を8拠点新設する等、中小企業向け融資を専門とする営業拠点を合計35拠点増設

等の取り組みを行ってきました。

その結果、「ビジネスセレクトローン」や「クライアントサポートローン」は、1年間で37,000件(前年比+13,000件)/7,000億円(同+2,500億円)、「Nファンド」等は、1年間で42,000件(同+24,000件)/2兆1,000億円(同+1兆3,000億円)の実績となり、

いずれも平成14年度を大幅に上回りました。

これらの取り組みを通じて、幅広く中堅・中小企業のお客さまの資金ニーズにお応えした結果、新しく17,000社のお客さまと、1兆4,000億円の融資取引を開始しました。

### 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担当者に加え、各商品について専門的な知識を有する本部スタッフ、SMFGの各子会社が協力し、質の高い金融サービスをスピーディーに提供できる体制をとっています。

### 決済サービス

外国為替と国内為替を中心とする決済サービスにつきましては、お客さまの合理化ニーズにお応えするために、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」、およびインターネット版為替EBサービスである「パソコンバンク Web 21」を提供した結果、高い評価をいただき、いずれも国内トップクラスのシェアを確保しています。

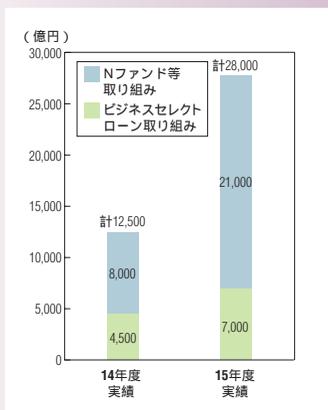
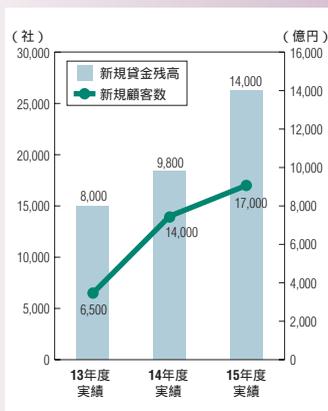
### 資金調達手法の多様化

三井住友銀行が他行に先駆けて推進しているデットIRを通じシンジケーションを一層推進した結果、資金調達の一形態として幅広くお客さまにご利用いただきました。

また、私募債発行サポートや金銭債権の流動化、コミットメントライン等を積極的に推進することで、多様化するお客さまの資金調達ニーズやオフバランスニーズに対応しています。

Nファンド：審査基準・プロセスの標準化により、審査のスピードアップを行い、最大50億円まで融資が可能

「Nファンド」等：Nファンド、ミドルIIファンド、ミドルIファンド、SMBC-CLO



## グループ総合サービスの活用

銀行とグループ会社各社との人材交流の活性化により、SMFGの総力を挙げてお客さまへのソリューションを提供しています。

企業間の信用補完ニーズに対してはSMBCファイナンスサービス(株)による売掛債権の買取業務や支払保証業務、決済事務・資金管理の合理化ニーズに対してはフィナンシャル・リンク(株)による事務代行、リースニーズに対しては三井住友銀リース(株)コンサルティングニーズに対しては(株)日本総合研究所等、グループ会社が各種サービスを提供するとともに、大和証券SMBC(株)との連携による質の高いインベストメント業務を展開しています。

また、40,000社を超える会員を抱え、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)は、簡易経営相談をはじめ、人材育成支援、経営セミナー等、会員向けに各種情報を提供しており、特に平成16年3月に開催した「ビジネス交流会中国ビジネス2004」には900社/1,700名のご参加をいただき、お客さまから大変高い評価を受けました。

その他にも、平成16年4月1日の国立大学法人化にあたっては、専門プロジェクトチームを中心に、各種提案を継続的に実施してきた結果、34大学から指定金融機関として選定いただき、東京大学・京都大学からの単独指定をはじめ22大学のメインバンクとなりました。

## 「SMFGの法人営業ブランド」のさらなる向上に向けて

平成16年度も、引き続きお客さまの資金ニーズに積極的にお応えしていくと

ともに、新しい金融サービスの提供、およびお客さまの企業価値向上のためのソリューション提案を一層強化していきます。

業績回復が見込まれる企業の資金調達ニーズに対しては「業績回復ローン」、売掛債権を資金調達に活用したい企業に対しては「売掛債権活用ローン」といった新商品の投入や、中堅・中小企業向け融資を専門とする営業拠点を増強することにより、お客さまの資金ニーズに一層積極的に応えしていきます。

また、大学発ベンチャー企業等の設立後間もない企業に対しては、企業の保有する技術やビジネスモデルの評価をもとに融資する「Vファンド」の推進や、ベンチャーキャピタル業務を手掛けるSMBCキャピタル(株)との連携により、ベンチャー企業取引分野でのSMFGブランドの確立を目指します。

一方、ノンコア事業の売却や分離等の事業再編・事業再生、減損会計への対応等、お客さまの企業価値向上のために、本部と営業店が一体でソリューション提案を行う体制を構築し、推進していきます。

これらの取り組みを通じて、「SMFGの法人営業ブランド」のさらなる向上に努め、これまで以上にお客さまの信頼と評価を得られるよう注力していきます。

