

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・公営企業や、国内に展開する外資企業といったグローバルに事業展開するお客さまに対してサービスを提供しています。

【前年度の成果】

地域特性を活かした運営体制による顧客サポート力の強化

成長著しい中国においては、CMS商品企画、企業調査、市場部門等を設置し、上海支店を核とした現地密着型の営業ネットワークを確立しました。加えて、平成16年1月にはシンガポール・香港にアジア営業部を設置し、アジア地域の日系進出企業・地場企業への資産流動化等のプロダクツ提供力を強化しました。

米州地域においては、お客さまの現地規制・会計・税務等の広範なファイナンスニーズに基づき、最適なプロダクツの提案を行うなど、世界最先端の市場での商品開発・販売を実施しています。

また、平成15年3月に発足した欧州三井住友銀行を軸に、欧州地域での一体運営を効果的に推し進めてきました。

各種金融サービスの推進

トレードファイナンス、金融機関取引、カストディ、CMSといった業務に効率的に資源を投入し、お客さまに対して質の高いサービスを提供してきました。その結果、円カストディ業務においては専門誌より4年連続最優秀銀行との評価をいただきました。またトレードファイナンスにおいては、今後同業務の中核拠点に成長すると見込まれるロンドンを中心としたグローバルな推進体制を構築しました。

ゴールドマン・サックス社との提携

欧米の非日系企業向け貸出について、平成15年2月に開始したゴールドマン・

サックス社との提携も順調に運営されています。今後も同社との連携をグローバルに活かしつつ、非日系企業取引を強化していきます。

【今後の取り組み】

内外グループ会社間の連携強化によるソリューションビジネスの提供

欧米、アジア地域においては、SMFGグループ会社や、海外現地法人、国内各拠点との緊密な連携により、お客さまに対する提案力の向上に努めます。

また国内に展開するグローバル企業を担当する国際法人営業部と海外拠点とのさらなる連携強化により、お客さまのニーズに応え、より付加価値のあるサービスを提供することに注力していきます。

新興市場・成長市場への展開

欧米地域では引き続き、最先端の金融商品ノウハウの吸収・活用による新たなビジネスモデルの確立を図っていきます。

中国については、拠点網と提供商品の拡充による顧客サービスのさらなる向上を目指していきます。

一方で、欧米地域、アジア諸国だけでなく、今後はエマージング・マーケットへの業務展開にも取り組みます。各成長市場の特性に応じた最適なプロダクツ（プロジェクト・ファイナンス、トレードファイナンス等）を用いることで、各市場でのSMFGのプレゼンスをより一層高めていきます。

今後の方針として、各地域ごとに異なるマーケット特性に対応しつつ、米州・欧州・アジアの3地域を軸としながら、日本という基盤を最大限に活用したビジネスを積極的に展開していきます。

そして、国際部門が有する広大なマーケットにおいて、多様なビジネス機会を捕捉し、SMFGとして国際ビジネスの伸長を図っていきます。



グローバルプロジェクトファイナンス
アレンジャー実績 / 金額ベース

(平成15年1月1日 - 12月31日)

順位	金額(百万 USドル)	件
1	3,864.1	36
2	3,256.8	27
3	2,986.5	29
4	2,638.1	21
5	2,614.1	21
6	2,268.3	22
7	2,100.8	17
8	2,003.5	24
9	1,947.8	6
10	1,940.3	28
11	1,855.1	16
12	1,769.3	16
13	1,476.1	7
14	1,447.8	25
15	1,428.3	17
16	1,417.0	18
17	1,118.9	4
18	1,095.2	16
19	1,080.3	15
20	1,059.0	2

(出所) Thomson Financial, Project Finance International
(平成16年1月21日)