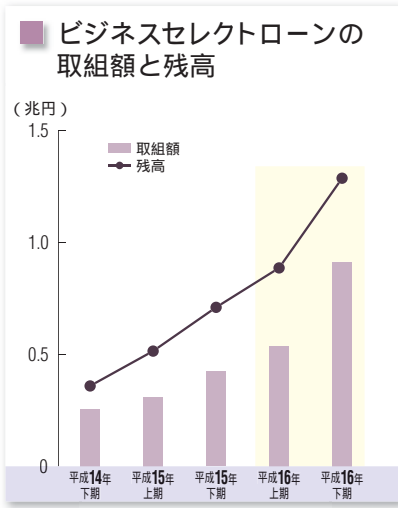


中堅・中小企業の皆さまへのサービス



■ 中堅・中小企業のお客さまへの積極的なご融資

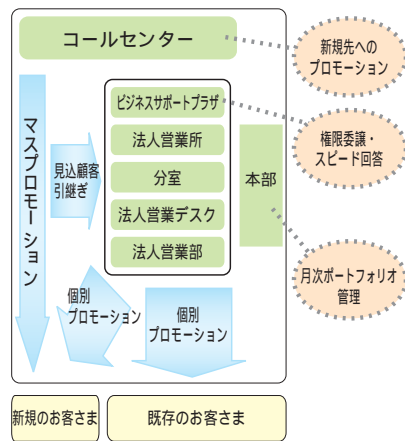
当社グループでは、中堅・中小企業の健全な発展が日本経済の成長をもたらすとの認識から、グループ各社がお客さまの事業発展のためのサービス提供に積極的に取り組んでいます。

三井住友銀行では、お客さまのニーズにお応えするべく、無担保で第三者保証を不要とした「リスクテイク貸出」に力を入れていますが、平成16年度には、新たに技術・ビジネスモデル評価型のご融資「Vファンド」の取扱開始、地方自治体等と提携した「大阪府部分補償付ビジネスセレクトローン」、「ビジネスセレクトCLO融資(中小公庫保証型)」、「商工会議所会員向けメンバーズビジネスローン」といった新商品の開発に取り組んできました。また、都心部を中心にビジネスセレクトローン取り扱い拠点を40ヵ所増設しました。

このようなきめ細かな対応を通じて、幅広くお客さまの資金ニーズにお応えすることができました。その結果、「リスクテイク貸出」の16年度取組額は約3兆7,000億円(前年比+8,000億円)となりました。とりわけビジネスセレクトローンは、取組額が1兆4,000億円、残高で見ても1兆2,000億円強と平成15年度を大幅に上回る結果となりました。

また、新しいお客さまについては、21,000社のお客さまと1兆9,000億円の融資取引を開始することができました。

■ ビジネスセレクトローンのビジネスモデル



■ 企業価値向上ビジネスへの積極的な取り組み

資金調達手段の多様化、会計の透明性確保の必要性の高まり等、お客さまを取り巻く環境の変化に伴い、ソリューションニーズも多様化してきています。

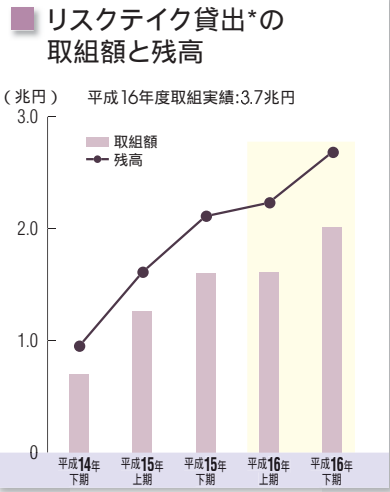
SMFGでは、「企業価値向上」がお客さまの最大のテーマであると考え、三井住友銀行、大和証券SMBCを始めとするグループ各社の総合力を結集して質の高いサービスを提供する体制を整備しています。具体的には、「事業再生」、「事業部門・子会社の独立化」、「不動産流動化等のソリューション」、「事業承継」等に関するビジネスを中心に展開しました。

平成17年度も引き続きリスクテイク能力を強化して多様化するお客さまのニーズにきめ細かくお応えし、企業価値向上ビジネスを新たな収益の柱とすべく努力していきます。

■ 事業内容 中堅・中小企業の皆さまへのサービス

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結集してリスクテイク能力をさらに強化し、中堅・中小企業のお客さまの資金ニーズ、ソリューションニーズにきめ細かくスピーディーにお応えしていきます。

このような取り組みを通じて、中堅・中小企業のお客さまの事業発展に幅広く貢献し、法人業務分野でのトップバンクの地位を目指します。

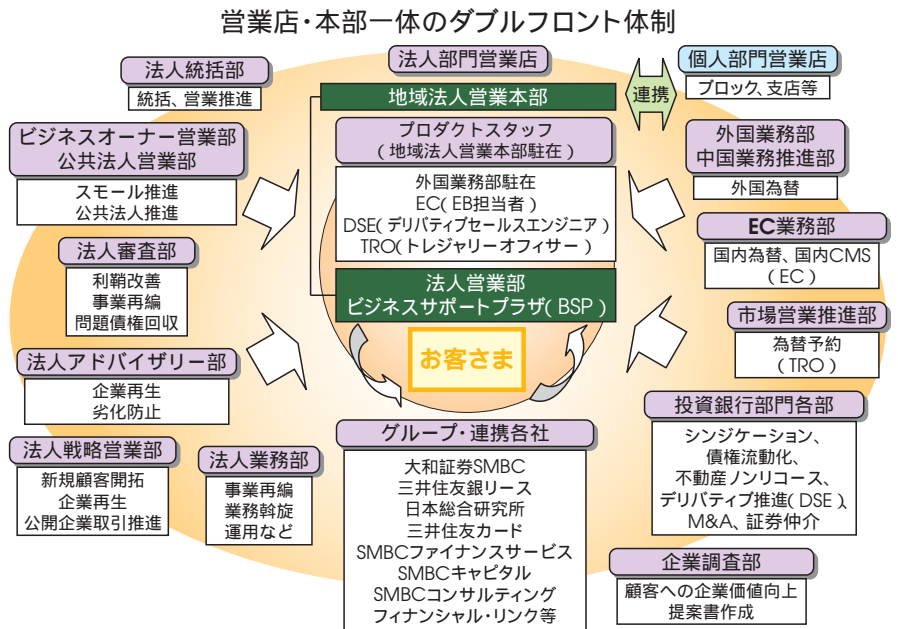


*ビジネスセレクトローン、Nファンド、SMBC-CLO、Vファンド、等

■ ダブルフロント体制による質の高いサービスの提供

中堅・中小企業のお客さまの資金ニーズ、ソリューションニーズにきめ細かくお応えしていくために、SMFGは三井住友銀行の法人部門を中心に「営業店・本部一体のダブルフロント体制」を構築しています。

多様化・高度化するニーズに対し、最前線に立つ法人営業拠点と各種専門ノウハウを持つ本部が一体となってソリューションをご提案する体制とすることによりお客さまに質の高いサービスをスピーディーに提供しています。



Topics

中堅・中小企業のお客さまの資金ニーズへのきめ細かな取り組み
～「リスクテイク貸出」新商品の開発～



「SMBC-クレセルローン」

年商30億円迄のお客さまを対象とした新商品「SMBC-クレセルローン」の取り扱いを平成17年4月より開始しました。ビジネスセレクトローン等の既存商品と併せ、お客さまの規模に応じて切れ目なく資金ニーズにお応えしていく体制を強化しました。

「Vファンド アグリ」

成長企業のお客さま向けの技術・ビジネスモデル評価型リスクテイク貸金「Vファンド」の農業法人向け新商品「Vファンド アグリ」の取り扱いを平成17年5月より開始しました。引き続きお客さまの成長支援のためのサービスの充実に努めていきます。