

法人の皆さまへのサービス



■ 大企業・公開企業向けビジネスへの取り組み強化

SMFGでは、公開企業などを対象とした法人取引を強化しており、高度化・多様化が進むお客さまの経営課題解決ニーズに積極的にお応えしています。このため、今期初に三井住友銀行ではアドバイザー機能を活用して法人取引を推進する複数の部署を発展的に統合再編し、法人部門および企業金融部門の営業店の営業活動を支援するフロント組織として平成18年4月に「コーポレート・アドバイザー本部(CA本部)」を設置いたしました。

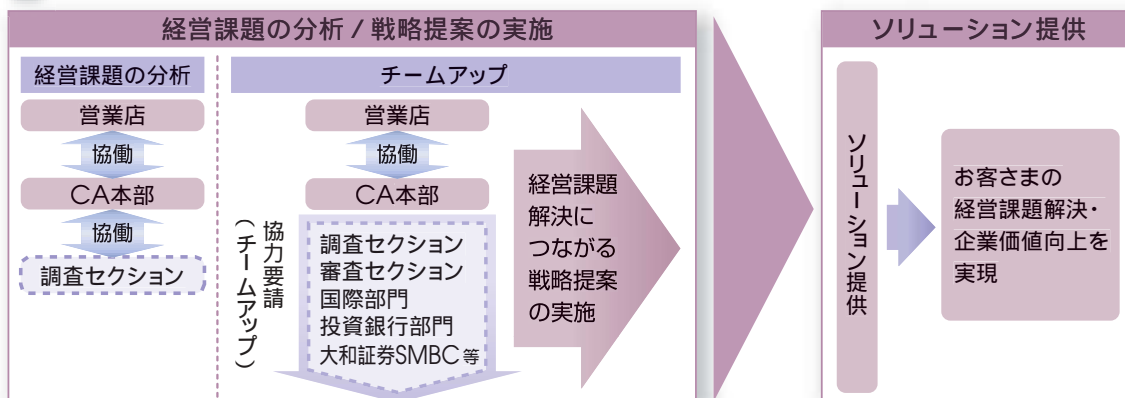
CA本部には東京・大阪で計140名程度の陣容を配し、業種ごとにグループを複数設置、三井住友銀行が保有する業種別の知見・情報をCA本部に集約します。CA本部では、これらの情報を活用し、投資銀行部門・国際部門の各本部や審査セクション、調査セクションなどとプロジェクトごとにチームを組成、更には大和証券SMBC(株)等とも協働し、お客さまを担当する営業店と一体となって、お客さまの「企業価値向上」につながる事業戦略に関するご提案を、仮説段階から継続的に実施していきます。こうした活動によってお客さまの潜在的なニーズを発掘し、「M&A(企業の合併・買収)」、「戦略的資本・業務提携」等、お客さまの経営課題にお応えする総合的なソリューションの提供に努めていきます。

なかでも、グローバルな事業展開をする大企業のお客さまに対しては、三井住友銀行の企業金融部門を中心に、CA本部の他、SMFGの各社がそれぞれの専門性を発揮することで高度な金融サービスを提供しています。

平成18年度は、マクロ経済環境の好転や企業業績の大幅な改善を背景に、多くの大企業で新たな成長を目指した積極的な事業展開が見込まれますが、三井住友銀行の内外各拠点とグループ各社が一体となってお客さまのそうした動きを的確にとらえ、ファイナンス面や決済機能などでの先進的なプロダクトを提供するとともに、各種情報の提供や事業戦略に関する幅広い提案活動を通して、多方面にわたるサポートを行ってまいります。

お客さまへのアプローチ
法人の皆さまへのサービス

■ 「チームアプローチ」イメージ図





更に、企業金融部門営業部とCA本部においては、それぞれが業種別編成という特性を十分に活かし、十分な連携のもと、各業界に関する理解度を一層深め、提案内容の質を高めてまいります。

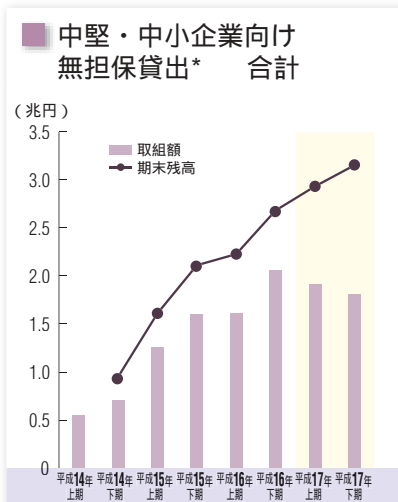
SMFGは、三井住友銀行におけるCA本部の設置などの体制整備を通じ、グループ各社の総合力を結集してお客さまの企業価値向上につながる最適ソリューションの提供に注力し、「お客さまに、より一層価値あるサービスを提供し、お客さまと共に発展する」という経営理念の実現を目指していきます。

■ 中堅・中小企業向けビジネスへの取り組み強化

SMFG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、三井住友銀行の法人部門を中心に、中堅・中小企業の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」を中心に推進を行い、従来からの「Nファンド」「ビジネスセレクトローン」に加え、平成17年4月より新たに「SMBC-クレセルローン」の取り扱いを開始しました。その結果「リスクテイク貸出」の平成17年度末残高は約3兆1,500億円(前年比+5,000億円)となり、とりわけ「ビジネスセレクトローン」は17年度取組額が約1兆6,000億円、残高で見ても約1兆7,000億円と16年度を大幅に上回る結果となりました。

こうして培われたノウハウを活かしつつ、更に多様化する中堅・中小企業のお客さまのニーズや環境変化に対応していくために、平成18年4月には、中堅・中小企業との取引にかかる業務に関する戦略立案、提案サポートを専門に行う部署としてSME業務部を新たに設置致しました。SME業務部では、商品・サービスの開発力を強化すると共に、平成17年度に引き続き信用保証協会や地方自治体とのリスクシェア型商品の拡充を行ってまいります。さらに、エヌ・アイ・エフSMBCベンチャーズ(株)との連携強化等により成長有望企業への対応力を強化し、創業間もない企業から株式公開を視野に入れた企業まで一貫してサポートする体制を構築すると共に、環境ビジネスといった注目度の高いニューマーケットへの取り組み強化、事業承継など企業の高度な経営課題にも対応する体制を構築していきます。



*ビジネスセレクトローン、SMBC-クレセルローン、Nファンド、SMBC-CLO、Vファンド等

■ グローバル化する中堅・中小企業への取り組み強化

三井住友銀行では、従来より中堅・中小企業のお客さまのさまざまなニーズへの対応を最注力分野の一つとして取り組んできていますが、近年、お客さまのアジアを中心とした積極的な海外進出、貿易取引の増加等により、そのニーズは急速にグローバル化しています。

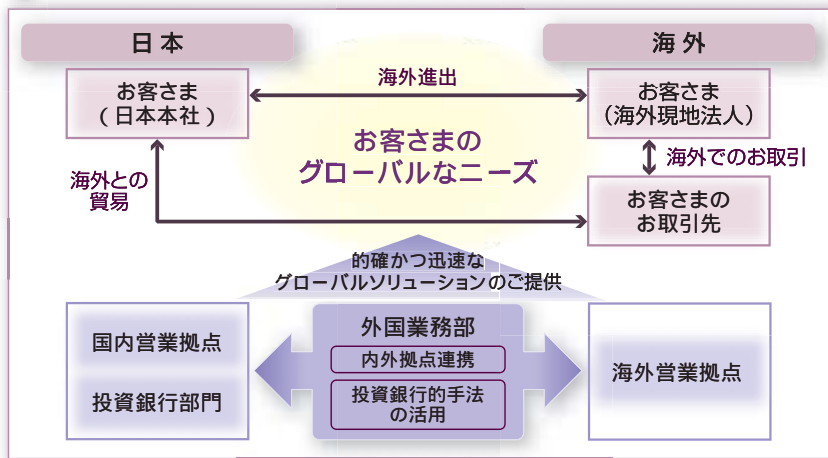
このようなグローバルなニーズよりの確かつスピーディーにお応えしていくことを目的として、今般、外国業務部の機能を大幅に強化しました。

具体的には、従来の貿易決済サービスの提供に加えて、お客さまの海外進出、

貿易取引等に伴うグローバルなニーズの把握 国内営業拠点と海外営業拠点との緊密な情報共有・連携およびお客さまの商取引データに基づく決済ファイナンスソリューションをはじめとした投資銀行的手法の活用によるグローバルなニーズへの的確なソリューションの提供を、外国業務部が中心となって実行していく体制を構築しました。

これにより、お客さまのグローバルなニーズによりきめ細かくお応えし、中堅中小企業のお客さまを引き続き強力にサポートしていきます。

■ グローバルソリューション提供体制



Topics

環境配慮企業支援ローンの取り扱い開始

SMFGでは、「グループ環境方針」に基づき、環境負荷軽減 環境リスク対応 環境ビジネスの3つを柱として環境配慮行動に取り組んでいます。特に環境ビジネスについては、本業を通じて、複合金融グループとしての社会的な責務を最も効果的に果たせる分野として力を注いでいます。

中核となる三井住友銀行では、平成18年2月より新たに「環境配慮企業支援ローン」の取り扱いを開始しました。環境に配慮した中堅中小企業のお客さまの事業を、本業の融資を通じてご支援する取り組みをより一層強化していきます。



IPOビジネス倶楽部の創設

SMFGでは、株式公開を志向する中堅・中小企業のお客さまのニーズにお応えすべく、SMBCコンサルティング(株)の会員事業として平成18年2月に「IPOビジネス倶楽部」を創設しました。

IPOビジネス倶楽部は、SMFGグループ各社および親密会社のノウハウを結集し、IPO関連情報の提供や監査法人との提携によるIPO診断・事業計画書作成支援等を通じて、会員企業の早期株式公開に向け、一貫したサポートを実施します。