

■ 国際ビジネス

SMFGの国際ビジネスは、三井住友銀行の国際部門を中心に、内外の企業、金融機関、各国政府・公営企業等の、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。

充実したネットワークとグループ総合力で 高度な金融サービスを提供

三井住友銀行と大和証券SMBCの連携や、SMFGグループ各社によるシナジーを通じてグループ総合力を発揮し、お客さまのニーズにワンストップで応え、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。

また、お客さまの利便性向上、新興・成長市場へのアプローチのため、新規拠点の開設で海外におけるネットワークを強化しています。今後も戦略地域を意識しマーケットに応じた拠点展開をしていきます。更に、ローカル従業員を営業拠点長など重要なポストに積極的に登用、地域密着型のサービスを目指します。

グローバル体制への移行

三井住友銀行の特色であるプロダクト力を更に強めることを目的として、トレードファイナンスやシップファイナンスなど一部のプロダクト・業種について地域横断的に対応できる体制とし、お客さまからのグローバルなニーズに対する最適な金融サービスの提供を行います。

新興市場・成長市場への展開

欧米地域、アジア諸国だけでなく、中近東、中東欧、ラテンアメリカといった、新興市場・成長市場におけるニーズへの対応を強化します。各成長市場の特性に応じた最適なサービスの提供を心掛け、環境変化も意識しながら、各市場での柔軟で積極的な取り組みを行います。

ポートフォリオの継続的な最適化

バーゼルII（新BIS規制）を念頭に置き、証券化商品への取り組みや、“buy and sell”型のローンビジネスへの志向により、引き続き資産効率向上に努め、従来から取り組んできた回転型ビジネスを更に促進させるため、クレジット加工、ディストリビューション力を強化していきます。

コンプライアンス体制の強化

グローバルな業務展開にはコンプライアンスの更なる強化が不可欠との認識から、海外コンプライアンス室・米州コンプライアンス室の設置や、本部に所属する統括コンプライアンスオフィサーの海外駐在により、コンプライアンス体制の強化に注力します。

そして、国際ビジネス特有の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、日本およびアジアを強みとするグローバルな商業銀行を目指します。



Topics

◆ ネットワークの強化

資源・エネルギー分野に特化したヒューストン出張所（平成18年6月）、プロジェクトファイナンスにフォーカスした欧州三井住友銀行ミラノ支店（平成18年10月）など、マーケットの特性に応じたユニークな拠点を新設。平成19年3月には、中東ビジネスの拠点として、ドバイに邦銀初となる支店を、また中国では天津濱海（ピンハイ）出張所（3月）、蘇州蘇州工業園区出張所（4月）を開設し、海外ネットワークを更に強化しました。更に北京支店の開設準備も進めています。

◆ 温暖化ガス排出権取引

ブラジルにおいて、同国最大手の商業銀行であるブラジル銀行と提携し、温暖化ガス排出権取引の紹介をスタートしました。これは、温暖化防止・京都議定書が定めた先進国と発展途上国の協力の枠組みを活用したものです。昨年、十数件の排出権をまとめ上げて日本の購入者へ紹介した案件が画期的と評価され、ブラジル三井住友銀行が、Financial Times 紙の環境関連表彰の Achievement in Carbon Finance 部門で優秀賞を受賞しました。SMFGの社会的責任（CSR）を重視し、今後も環境関連事業を推進していきます。

◆中国本部の設置

成長市場である中国大陸において、規制緩和・市場開放・制度変更等に、より迅速に対応できる体制を整備すべく、中国大陸全拠点を一体として所管する「中国本部」、「中国統括部」を設置しました。これにより、お客さまのニーズに対応した商品・サービスの提供によるお客さま満足度の向上、リスク管理・コンプライアンス体制の一層の強化を推進します。

◆韓国・国民銀行との提携

韓国で個人・中小企業取引と地場金融商品に強みを持つ国民銀行との協力により、日韓におけるお互いの進出企業に対する金融サービスの強化や、ストラクチャードファイナンス、貿易金融等で協働を行うことで、韓国およびその他海外マーケットにおける新しいビジネスチャンスの獲得を目指します。日系進出企業のお客さまに対しては、韓国における地場通貨建資金調達メニューをはじめ、より高度な各種金融サービスの提供が可能となります。

■市場性取引ビジネス

SMFGは三井住友銀行の市場営業部門において、資金・為替・債券・デリバティブ等の取引を通じ、高度化・多様化するお客さまの市場性取引ニーズにお応えし、より付加価値の高いサービスの提供に努めています。

市場営業部門では①お客さまからのオーダーフローの拡大、②ALM体制・トレーディングスキルの強化、③運用手段の多様化、の3点を軸に、適切なリスク管理のもと、内外のマーケット動向をタイムリーにとらえ、収益力の維持・強化に注力しています。

お客さまの利便性向上

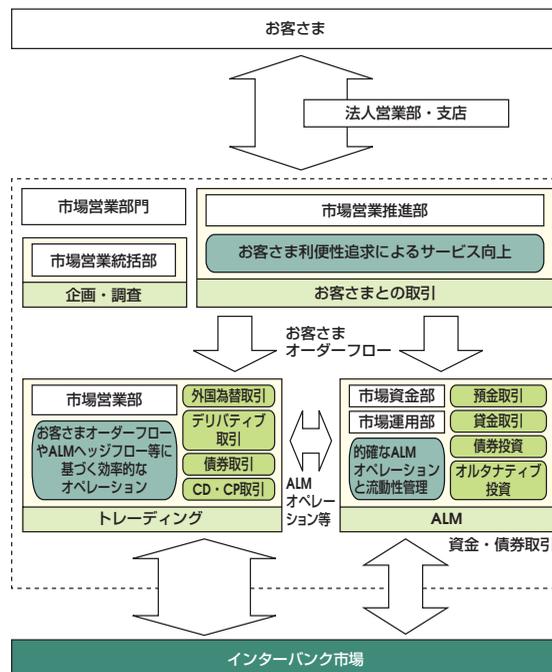
平成18年度にはマーケティング部門とも協働して法人・個人のお客さま向けの市場性取引のサービス体制拡充や、「i-Deal」(アイディール、インターネットを通じた為替予約等の締結システム)の機能向上などを実施しました。

今後も引き続き、お客さまの市場性取引ニーズに万全にお応えし、業界最高水準のサービスでフルサポートしていくことを目指します。

ALM・トレーディング業務

市場営業部門ではALM(アセット・ライアビリティ・マネジメント)とトレーディング業務を通じ、市場リスク、流動性リスクをコントロールしつつ、オルタナティブ投資等の運用手段を拡充・多様化や、各種裁定機会をとらえることによる収益の極大化を図っています。

引き続き相場環境に応じた適正なリスクアロケーションを行い、安定的な収益確保を目指していきます。



Topics

◆お客さまのニーズに合わせたサービスの拡充

「i-Deal」(アイディール、インターネットを通じた為替予約等の締結システム)の機能向上を継続的にを行い、お客さまの利便性向上を図っています。

また、M&A等の大口資本取引関連の為替リスクヘッジに対するサービスや、アセアン・香港・上海の各拠点でのアジアビジネスの推進体制を拡充し、お客さまの多様なニーズに的確にお応えしています。

◆運用手段の多様化と適切なALM

金利・為替に加えオルタナティブ(代替)投資を推進し、運用手段の拡充・多様化を実現しています。また、相場環境に応じて適切にALMを行っています。