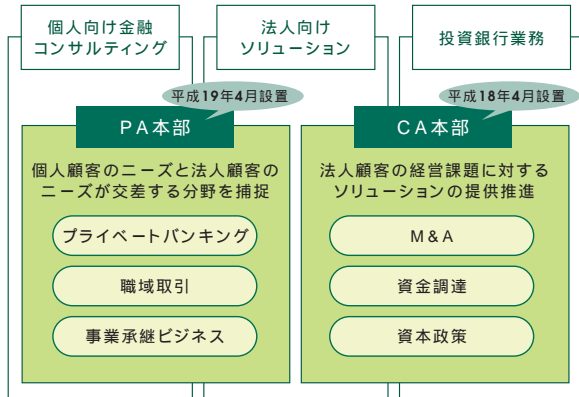


法・個人一体ビジネスへの取り組み



プライベート・アドバイザー本部

起業家富裕層の出現、団塊世代の大量退職と少子高齢化による人材確保難、企業経営者の高齢化・世代交代という環境下、「プライベートバンキング」「従業員取引」「企業オーナーの事業承継」を成長事業と捉え、平成19年4月プライベート・アドバイザー本部を設置しました。

個人資産運用、企業人事戦略・福利厚生・年金、事業・資産承継など、個人向け・法人向けコンサルティングの専門家を含め東西150名の陣容で、お客さまのニーズにお応えしています。

グループ会社・関連会社等との連携や、関連するさまざまなノウハウの融合・複合を進め、新しいビジネス・プロセスの確立と、より良いサービスの提供を目指します。

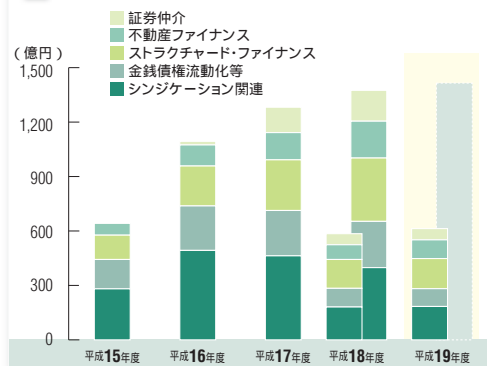
プライベートバンキングでは、富裕層顧客向けの商品ラインアップの拡充のため、オルタナティブ(コモディティ等の代替資産)系を主に4投資商品を投入しました。営業拠点でのお客さまのニーズ発掘、高度な運用相談に対応するため、営業拠点のサポート要員として専門本部スタッフを、営業拠点を統括する地域本部に駐在させました。従業員取引では、従来型の金融商品の提供を超えたより幅広い立場から、事業戦略を支える人事戦略の一環としての戦略的福利厚生について、セミナーを通じてのニーズの顕在化、コンサルティング、福利厚生代行会社の紹介等、企業の「人」に関わる課題解決の支援を行っています。確定拠出年金の分野では、運営管理機関であるジャパン・ペンション・ナビゲーター社の増資を行い、サービスレベルの向上を行っています。事業承継では、多数のご相談をいただいています。オーナー個人と家族、後継者、事業の状況に応じ、また、関係者それぞれの気持ちを大事に、きめ細かなソリューション提案とアフターケアを行っています。

投資銀行ビジネス

近時、法人のお客さまの経営課題は、ビジネスのマーケットや制度の急速な国際化等により、益々多様化、複雑化しており、その解決手段提供のため、金融機関に対しては、より高度な金融手法の開発力・提案力が求められています。

SMFGでは、三井住友銀行の投資銀行部門およびグループ会社の力を結集して、資金調達、資金運用、事業再編、リスクヘッジ、企業間資金決済等、さまざまなニーズに最適なソリューション手法を開発・提供し、お客さまのビジネス展開や企業価値向上のお手伝いをさせていただきます。

投資銀行業務関連収益(三井住友銀行)*



*証券仲介は個人・法人合算の受入手数料。その他は、各種手数料、金利収益等を含む行内管理ベース収益。

Topics

成長企業投資への取り組み

成長企業の資金調達の多様化を踏まえ、エクイティ・メザニン投資を通じた成長企業育成・支援を強化するため、投資銀行部門内に「投資営業部」を新設しました。グループ会社との連携、外部プライベートファンドとの共同投資等により、エクイティやメザニンへと多様化している資金ニーズに対応し、また、投資先に対するコンサルティングや情報提供も併せて行います。

環境ソリューション室の新設

三井住友銀行はストラクチャードファイナンス営業部の部内室として「環境ソリューション室」を新設しました。地球温暖化防止の枠組みである「排出権取引」を軸としながら、世界各国の拠点と協働して、お客さまの環境関連ニーズに対し、さまざまなソリューションを提供していきます。