

国際ビジネス

SMFGではグローバルに事業展開する企業のお客さまに対して、三井住友銀行の海外拠点ネットワークをはじめ、グループ会社、提携他社と協働し、各地域の特徴に合わせた地理的制約にとられない高いレベルのサービスを提供しています。また、エマージング・マーケットにおけるビジネスチャンスにも戦略的かつ積極的に取り組んでいます。

アジア地域では、中国やベトナムといった成長市場へ進出しているお客さまへのきめ細かいサービス提供を図ります。米州地域では、世界最先端の金融市場でのノウハウ吸収とリレーションの拡大に努め、また欧州地域では、EUをはじめロシア、中東欧、中近東等周辺成長市場にもビジネスを拡大しつつ、お客さまに満足していただけるサービス提供を目指します。

Topics

ネットワークの強化

欧州三井住友銀行ミラノ支店、邦銀初となる三井住友銀行ドバイ支店などネットワーク強化を図っています。なかでも中国においては一層きめ細かいサービスを目指して、天津濱海出張所に続き、蘇州工業園区出張所を4月に開設しました。

地場銀行との提携

成長著しいベトナム金融市場において、日系進出企業のお客さまに対する金融サービスの強化やリテール金融分野等での協働を行うべく、ベトナム輸出入銀行と資本関係を含む提携を開始しました。ベトナムにおける新しいビジネスチャンスの獲得を目指します。

また、台湾の第一商業銀行との提携も開始するなどアジア地域における幅広い事業展開を実施しています。



グローバル体制への移行

SMBC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に移行しました。6月には、トレードファイナンス営業部を立ち上げました。

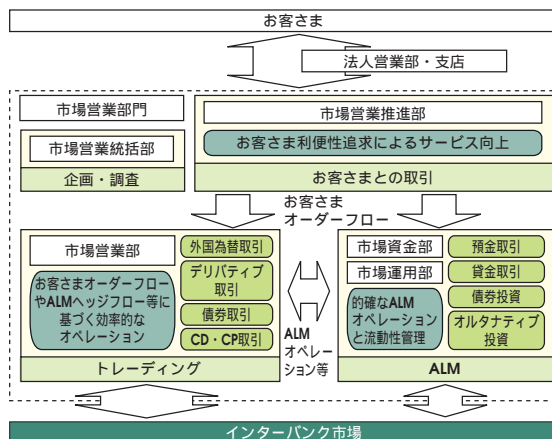
市場性取引ビジネス

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、お客さまからのオーダーフローの拡大、ALM体制・トレーディングスキルの強化、運用手段の多様化とポートフォリオ運営の徹底、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。

お客さまとの取引においては、今後も引き続き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。

また、ALM、戦略運用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」(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行い、お客さまの利便性向上を図っています。19年度上期には機能向上によりOne'sダイレクトを通じた個人のお客さまとの外貨預金取引が平日24時間リアルタイムの為替レートで行えるようになりました。

運用手段の多様化とポートフォリオ運営の機動性向上
金利・株式・オルタナティブ(代替)投資を同一部署に一元集中し、投資対象の拡充・選別が機動的に行える体制を整備しました。