

国際ビジネス

SMFGの国際ビジネスは、三井住友銀行（SMBC）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地域特性に応じた対応

平成20年4月に成長著しいアジア・オセアニア地域での取引強化を図るべく、アジア・大洋州本部をシンガポールに設置しました。欧州、米州、アジア・大洋州、中国に4つの地域統括部を設け、地域によって異なるマーケット特性への迅速な対応を確立すると共に、当行拠点だけでなくグループ会社や海外現地法人、地場銀行との提携によって、競争の厳しい国際マーケットにおいて常に最先端の情報とサービスを提供し、お客さまが世界各地で直面される各地域特有の課題にも最適なソリューション提供ができるように目指してまいります。

新興市場・成長市場への展開

欧米、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、柔軟で積極的な取り組みを行います。

競争力のあるファイナンスプロダクツの提供

当行が取り組んだ14件の大型ファイナンス案件が、トレードファイナンス専門誌3誌(Trade Finance, Global Trade Review, Trade & Forfaiting Review)のディールオブザイヤー賞を受賞しました。トレードファイナンス営業部のグローバルな活動によるアレンジ力とストラクチャリング力で、今後も多様なプロダクトを提供し、お客さまの貿易業務を支援いたします。また、豪亜・欧州・中東・米州にまたがるグローバルなネットワークをベースに、電力、石油ガス、石油化学、PF(Private Finance Initiative)/PPP(Public Private Partnership)等のプロジェクトファイナンスで業界トップクラスのプレゼンスを得ています。今後もトップティアバンクとして、お客さまの多様なニーズに応えていきます。

国際CMS

平成19年10月にグローバルCMS室を立ち上げ、シンガポール、上海、ニューヨーク、ロンドンに駐在を設置。顧

客企業のグローバルな資金管理ニーズに応えられる体制を構築しています。アジア金融専門誌であるアジアマネー(ASIA MONEY)誌において「ベスト・エレクトロニック・バンキング・プラットフォーム」に関する平成19年顧客アンケートでは、全銀行中3位、邦銀ではトップの評価を得ています。今後もグローバルなネットワークを通じて海外キャッシュマネジメントサービスに関わる最新のサービス・情報の提供に努めていきます。

ポートフォリオの継続的な最適化

国際ビジネスにおけるさまざまなマーケットのリスク特性を踏まえ、適切なポートフォリオ運営を行いつつ、業務環境の変化に対する柔軟かつ機敏な対応を通じて、引き続きパーゼルの枠組下での資産効率向上に努めてまいります。

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、総務部内に海外コンプライアンス室を設置するとともに、本部に所属し海外に駐在するコンプライアンス統括オフィサーを新たに任命し、海外拠点のコンプライアンス活動の指導・監督を行いモニタリングの強化に取り組んでいます。更には国際的にも重要性が高い反マネー・ローンダリング体制の一層の強化を推進します。

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

平成20年4月に、アムステルダムとプラハに駐在員事務所を新設しました。日系企業が多数進出しているオランダと近年日系企業の進出が目覚ましい中東欧への拠点設置により、ベネルクス3国、中東欧諸国の日系顧客へのサポート強化のための情報収集拠点として活用いたします。また中東では



平成19年3月に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開設したの続き、平成20年4月にドーハ駐在員事務所を邦銀初で開設しました。中国では天津濱海、蘇州工業園区の各出張所（それぞれ平成19年3月、4月に開設）に続き、北京支店を本年2月に開設、中国大陸におけるネットワークを11拠点と充実させております。今後も、戦略的に海外ネットワークを強化していきます。

海外における積極的な人材登用

平成19年に米州、欧州において、現地採用（National Staff）の営業部の部長をそれぞれ1名ずつ、執行役員に任命していますが、平成20年も、中国・香港・台北地区の非日系取引を所管するGreater China営業部の部長を新たに執行役員に任命しました。今後とも邦人、外国人にかかわらず、優秀な人材については積極的に登用し、地域の特性に応じた業務運営体制を構築していきます。

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 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。

お客さまの利便性向上

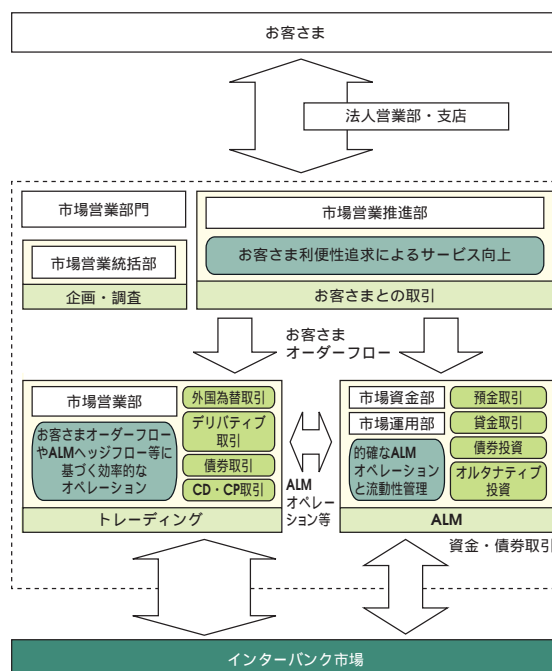
平成19年度にはマーケティング部門とも協働して法人・個人のお客さま向けの市場性取引のサービス体制拡充や、「i-Deal」（アイディール、インターネットを通じた為替予約等の締結システム）の機能向上などを実施しました。

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の多様化、分散投資の実施や、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
行い、お客さまの利便性向上を図っています。

平成19年度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。

分散投資の推進と適切なALM

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、海外拠点における自己勘定
投資を行う人員増強を実施しました。また、相場環
境に応じて適切にALMを行っています。