

## ■ 国際ビジネス

SMFGでは、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地域特性に応じた高付加価値なサービスの提供に努めています。

三井住友銀行は、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において強みを発揮するグローバルな商業銀行を目指します。

### 世界水準の金融プロダクツの提供

プロジェクトファイナンス業務では、アジアの金融機関として初めて、PFI誌より「Global Bank of the Year」を受賞しました。また、トレードファイナンス業務でも、三井住友銀行の取り組む案件が業界専門誌からDeal of the Yearに多数選出されています。

決済サービスの分野では、Asiamoney誌が実施した金融機関が選定する最優秀キャッシュマネジメントサービス提供銀行の円部門にて、3年連続首位となり、市場でのプレゼンスを確固たるものにしつつあります。

### 海外金融機関との提携・出資戦略

アジアでは国や地域ごとの特性を活かした提携戦略を推進しており、平成20年も韓国最大手の国民銀行と資本を含めた提携拡大で合意し、新たに香港の民間大手銀行である東亜銀行とも業務提携に合意しました。アジアの国や地域に深く根ざしている地場の有力金融機関と提携することにより、ローカル通貨建サービスの拡充をはじめ、お客さまへのソリューション提供の強化を図っています。引き続き、多面的なアプローチでアジアビジネスを拡大していきます。

また、グローバルには、英国の大手金融機関パークレイズ・ピーエルシーへの出資を行っており、お互いの強みを活かし、補完し合う関係の構築を進めています。



### クロスボーダー取引の推進

日系企業の海外進出支援や国内外にまたがる経営課題やニーズに対応するため、平成20年度に設置したグローバル・アドバイザー一部の陣容を拡大し、お客さまの世界展開への機動的な対応を実現しています。また、日本国内の外資系企業との取引を専門に担当する部署を、邦銀として初めて大阪にも配置し、グローバルな商流・投資活動を支援しています。

### リスク管理体制の再編

信用・市場・流動性・オペレーショナルリスク等、各種リスクの包括的管理体制構築を目的として、欧州・米州にリスク管理専門部署を設置する一方、特に与信リスクについては、各地域特性に応じた形で与信管理専門スタッフの配置、体制整備を行いました。

また、グローバルベースでの与信管理機能と緊急時対応力を強化するため、審査セクションを再編、国際与信管理部を設置しました。

### 基幹システムの刷新・機能強化

お客さまの一層のグローバル化をサポートするためには、国際業務の拡大と同時に、内部管理の高度化が必須です。三井住友銀行は海外拠点の事務システム強化を推進しており、その一環として、平成21年度より、アジア拠点の勘定系システムの更新を行っていきます。また、顧客情報や経営管理システムの更なる高度化についても合わせて推進していきます。

### 高度な金融ソリューションを提供する人材の育成

多様化・高度化するお客さまのニーズに的確かつ迅速に対応するため、教育・研修体制を強化しています。アジアでは平成19年に設置したアジア研修室を中心に、現地採用職員向けの集合研修やeラーニング等のプログラムを充実させており、最適なソリューションを提供できるように目指していきます。

### 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、バーゼル銀行監督委員会の指針に対応した管理態勢の見直しや、中国をはじめとする海外現地法人のガバナンス体制整備に注力します。

また、国際基準に沿ったマネー・ローンダリング防止体制の一層の強化を目指し、海外拠点におけるシステム化を推進し、管理の高度化を図ります。

### Topics

#### ◆中国現地法人の設立

中国において、平成21年4月、三井住友銀行全額出資子会社である三井住友銀行(中国)有限公司(本店：上海市)を設立しました。引き続き中国を重要なマーケットと位置付け、これまで以上に同地域におけるお客さまのニーズにお応えできる体制を構築していきます。



### ◆海外ネットワークの拡充

三井住友銀行では、日系企業のお客さまへのサービス向上や、新興・成長市場へのアプローチを強化するため、海外ネットワークの充実を図っています。

平成20年12月には、ベトナムにおける業務拡大の一環として、ハノイ支店を開設しました。平成18年に設置したホーチミン支店、平成19年に資本・業務提携契約を締結した地場銀行ベトナム・エグジムバンク（ベトナム輸出入銀行）とあわせ、ベトナム国内において充実したネットワークおよび金融サービスを提供していきます。

また、平成21年3月には、ニューヨーク支店メキシコシティ出張所を開設しました。これにより、北米各拠点（ニューヨーク支店、ロスアンゼルス出張所、サンフランシスコ出張所、ヒューストン出張所、カナダ三井住友銀行）、南米拠点（ブラジル三井住友銀行）とあわせ、南北アメリカをシームレスにカバーし、高度な金融ソリューションを迅速に提供する体制を整えていきます。



## ■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。

### お客さまの市場性取引ニーズに合わせたソリューション提案やサービスの拡充

営業店と協働し、法人のお客さまへの相場環境の変化を踏まえた各種ヘッジスキームのご提案等、お客さまの市場性取引ニーズに合わせたソリューションを提供しています。

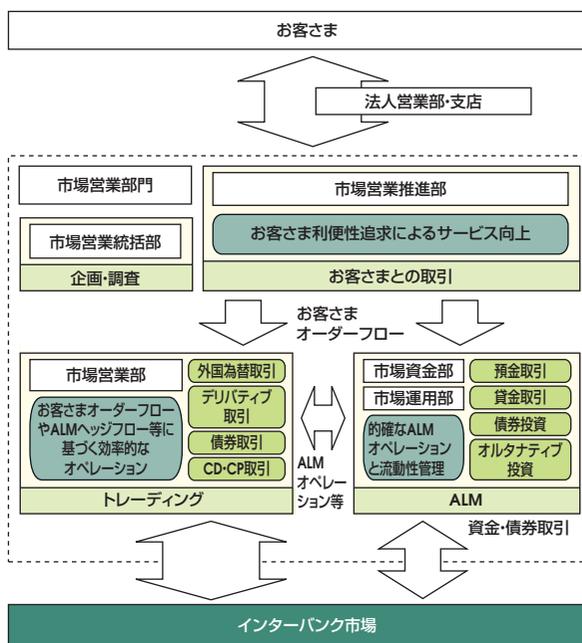
また、お客さまの市場性取引の利便性向上ニーズに応え、「i-Deal」(インターネットを通じた為替予約等の締結システム)

の機能向上を継続的に行っています。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、多様な市場を見ながらトレンドを追求することで収益の極大化を図っています。

今後も市場環境の変化に応じ、適切な市場オペレーションを実施し、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20年度には、新たに為替リスクシミュレーション機能を追加し、お客さまの利便性が一段と向上しました。

#### ◆適切な市場オペレーションの実施

保守的なリスク管理のもと、市場環境の変化に応じ、適切なオペレーションを実施しています。また、ALMの高度化に向けた取り組みを随時行っています。