

## ■ 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、欧州、米州、アジア・大洋州に地域本部を、成長著しい中国、ロシア、ブラジルには現地法人を設けており、地域により異なるマーケットニーズへの迅速な対応を確立し、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。

### Topics

#### ◆アジアの有力金融機関との提携戦略

三井住友銀行は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の提携を推進しており、平成21年においては、7月にインドネシアの民間最大手銀行であるバンク セントラル アジアと業務提携契約を締結しました。地場通貨建て資金支援や、CMSプロダクト、企業取引分野での協働等、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。

また平成19年に資本業務提携を開始したベトナムエグジムバンクとの間で、平成21年7月には技術支援契約を締結し、三井住友銀行の有するリスク管理のノウハウ提供等具体的な技術支援を通じて、提携の実効性を高めています。

引き続き、三井住友銀行独自のネットワーク構築とともに、多面的なアプローチでアジアビジネスを推進していきます。



バンク セントラル アジアとの業務提携調印式の模様

#### ◆ロシア現地法人の営業開始

ロシア連邦モスクワ市に設立した三井住友銀行子会社ロシア三井住友銀行の業務を平成21年12月1日より開始しました。長年にわたり培ってきた欧州、中東、アフリカ地域でのビジネス基盤に、新たにロシア三井住友銀行を加え、更なるサービスの向上に努めていきます。

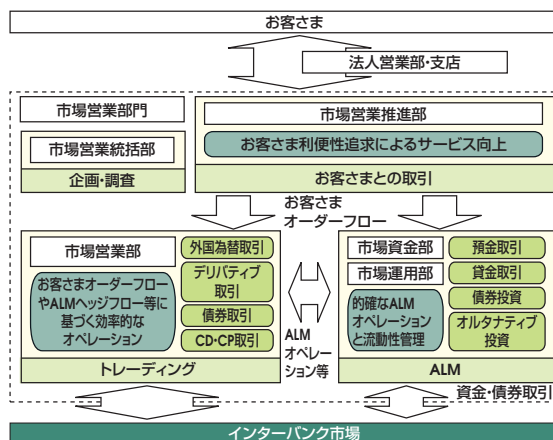


## ■ 市場性取引ビジネス

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。

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とともに、ALM等のバンキング業務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、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

#### ◆お客さまの市場性取引ニーズをふまえたソリューションの提案等

「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)の展開によりお客さまの利便性向上ニーズにお応えするとともに、お客さまごとの個々のニーズに対し的確にお応えするべく、特にお客さまとのディスカッションを重視した各種ヘッジ手法の提案活動等に積極的に取り組んでいます。

#### ◆市場環境の変化に応じた適切な市場オペレーションの実施

近時の市場環境の変化にあっても、金利・為替等の相場動向をタイムリーにとらえ、適切な市場オペレーションを実施しています。