

■ 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を強みを発揮するグローバルな商業銀行を目指します。

Topics

◆ 海外拠点ネットワークの拡充

新興国でのネットワーク強化として、平成22年9月には中南米コロンビアに邦銀初の有人拠点であるボゴタ出張所を開設しました。同地域は、三井住友銀行の強みの一つであるプロジェクトファイナンス等の分野で一層の商機の拡大が見込まれる地域であり、出張所開設により、お客さまの資金需要にお応えする態勢を更に整えていきます。

また中国現地法人である三井住友銀行(中国)有限公司は、平成22年6月に瀋陽支店、7月に上海浦西出張所を開設し、中国大陸における14拠点のネットワークの活用で更に充実した金融サービスを提供します。



◆ インドの民間大手金融機関との提携戦略

平成22年6月にインドの大手行コタック・マヒンドラ銀行と業務提携覚書の締結をしました。同年8月には同行の第三者割当増資を引き受け、発行済み株式総数の4.5%を取得しました。業務提携および出資によりインドの成長果実を取っていくと同時に、資産運用業務、証券・投資銀行業務、非日系企業に対する商業銀行業務をカバーし、同国における新たなビジネスチャンスの獲得を目指します。



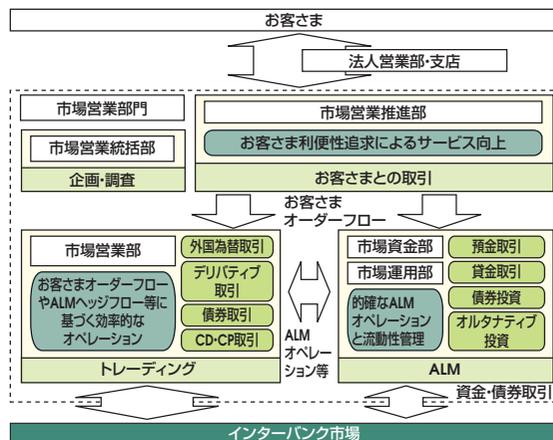
インドのコタック・マヒンドラ銀行との提携・調印式の模様

■ 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

◆ グローバル市場での米ドル建て普通社債発行

今後の環境変化を見据え、中長期調達が多様化に取り組んでいます。平成22年7月には米国をはじめとするグローバル市場での米ドル建て普通社債の発行を実施しました。

◆ アジア諸国を中心とした新興国通貨の取り扱い拡充

お客さまのニーズにお応えするべく、アジア諸国を中心とした新興国通貨の取り扱い拡充を進めています。また、アジア担当エコノミストによるセミナー開催や為替取引にかかわる情報ツールのご提供等、お客さまへの情報発信にも取り組んでいます。