

■ 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付加価値の高いサービスの提供に努めています。

三井住友銀行は、アジア・米州・欧州の3地域を軸に、世界各地において、グループ会社や海外現地法人とも連携し、常に最先端の情報とサービスを提供できるグローバルな商業銀行を目指しています。

Topics

◆ 海外ネットワークの拡充

三井住友銀行は、グローバルに事業展開するお客さまへの現地でのサービス向上や、新興国・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拡充を図っています。

新規拠点としては、平成25年4月、資源・エネルギー関連の大手企業・商社が多く所在するオーストラリアのパース市に出張所を開設しました。5月には中南米地域におけるネットワーク拡充の一環として、チリにサンチャゴ出張所を開設し、タイにおいても同国最大の貿易港レムチャバン港を擁し、日系のお客さまも多く進出するチョンブリ県に邦銀唯一となる出張所を開設しました。また、10月には、豊富な資源を背景に近年2桁台の経済成長率の伸びを記録しているモンゴルに、邦銀初となるウランバルトル出張所を開設しました。



◆ 海外進出支援の強化

三井住友銀行は、新興国・成長市場における日系企業の進出支援の強化を進めており、平成25年9月、カンボジア最大手の民間銀行アクレダバンクの外資系企業向け窓口職員を派遣することで合意した他、11月には、同国で日系企業が最も集積するプノンペン経済特別区との間で、日系企業の投資・誘致に関する協力覚書を締結しました。

■ 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・外国為替・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。

お客さまの市場性取引ニーズにあわせたソリューション提案やサービスの拡充

市場営業部門では国内外のネットワークを通じ、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のソリューションを提供しています。さらに、市場性取引の利便性を向上すべく、「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きます。

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)業務を通じ、貸出金等の資産、預金等の負債のバランスを総合的に調整することにより、健全な資産負債運営と安定的な収益確保に取り組んでいます。

また、トレーディング業務においては、金利、外国為替、コモデティ等、さまざまなプロダクトのエキスパートを擁することにより、グローバルな金融市場の動向を的確に捉え、収益の極大化を図っています。

Topics

◆ 新興国通貨取引に対する多様なソリューションのご提供

SMFGは、国内外のネットワークを活用し、アジア諸国をはじめ世界中の新興国通貨の各種ヘッジスキームをご提案しています。また、海外拠点駐在エコノミスト等によるセミナー開催や外国為替取引等にかかわる相場情報のご提供等、お客さまへの情報発信にも積極的に取り組んでいます。

◆ インターネットを通じた外国為替取引サービスの拡充

既に1万5000社を超えるお客さまに「i-Deal」をご提供し、お客さまの利便性向上への更なる取り組みを行っています。お客さまのさまざまな指値注文ニーズへのきめ細かな対応を可能としたリープオーダー機能のご提供や、取引レート提示機能の強化により、お取引の利便性が大幅に向上しています。引き続きお客さまのニーズにお応えするべくサービスの向上に努めていきます。