

■ 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26年6月、日系・非日系企業双方にとってEU市場向けの重要な生産拠点となっているチェコに欧州三井住友銀行プラハ支店を開設しました。



◆ アジア地域における取り組み強化

三井住友銀行は、「アジア・セントリック」の実現に向け、アジア地域における取り組みを強化しています。

平成26年9月には、経済成長が著しいカンボジアにおいて、同国最大手の銀行であるACLEDA Bank Plc.の株式12.25%を取得しました。

また、同月には、日系企業の進出数が多いグレーターチャイナ地域において、香港の民間大手銀行である東亜銀行に対する更なる追加出資に関する基本合意を締結しました。今回の基本合意により、関係当局の認可を前提に同行の株式17.5%程度を取得することになります。

加えて、同年10月には、今後の経済発展が期待されるミャンマーにおいて、ミャンマー中央銀行より、同国における外資銀行免許の仮認可を取得しました。

■ 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。更に、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、コモディティ等、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とらえ、収益の極大化を図っています。

Topics

◆ 新興国通貨取引における多様なお客さまニーズに対応

アジア新興国通貨の為替予約のご提供や資金効率化提案などを通じて、クロスボーダー取引におけるヘッジスキームの拡充に努めています。また、アジア・中南米にフォーカスした相場動向・通貨規制に関する情報発信や、アジア拠点駐在アナリストによる新興国経済・相場動向セミナーの開催、お客さまへの情報提供に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1万5,000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取り組みを行っています。平成26年3月からはお客さまのご要望の多かった中国人民元実勢取引の取り扱いを開始し、同年6月からはお客さまの指値注文にお応えするリブオーダー機能を強化しました。今後もお客さまの取引ニーズにきめ細かく対応し、サービスの向上に努めていきます。