

(2) 業務再構築等の進捗状況

[個人金融ビジネス]

三井住友フィナンシャルグループにおきましては、個人金融ビジネスを最注力分野の一つと位置付け、三井住友銀行(以下、当行)を中核とした積極的かつ効率的な業務展開により、収益増強を図っております。

コンサルティングビジネスの推進

富裕層・資産運用層(企業オーナー等の資産家を中心とした層)、資産形成層(主として勤労世帯およびその退職者等を中心とする層)の各々のお客さまに対して、「プライベートバンカー」、「ファイナンシャル・コンサルタント」、「マネーライフ・コンサルタント」等による質の高いコンサルティングを通じて、お客さまの「資産運用」と「資金調達」の両面において金融商品・サービスを総合的に提供しております。

お客様の資産運用につきましては、投資信託、投資型年金等の提供商品の充実を継続的に図るとともに、コンサルティング・サービスの向上に努めております。

一方、お客様の資金調達につきましては、294 拠点(15 年 9 月末)に配置している「MC デスク」におけるライフプラン相談等を通じ、住宅ローンの借換やリフォーム、教育等の目的に応じた様々なローンニーズに対するきめ細かな対応を実施しております。このほか、15 年上期には、超長期固定金利型商品等新商品の導入や、住宅ローンの専門拠点であるローンプラザの増設(12 拠点)等を行い、取組額の増強に努めております。

決済ファイナンスビジネスの抜本的強化

「お客様の日常生活において様々な形で発生する決済ファイナンスニーズに的確にお応えできる豊富な金融サービスをご用意し、当該サービスに応じた対価を頂戴する」という考え方を基本に、グループ総合力を活かして、決済サービスの機能向上による収益機会の拡充、コンシューマー・ファイナンス分野でのマーケットシェア拡大に取り組んでおります。

具体的には、これまで個別の商品として提供してまいりました、ポイント制普通預金「One's Plus」、新型カードローン「One's クイック」、リモートチャネル「One's ダイレクト」、三井住友 VISA カード、を同時にお申し込み頂き、ポイント制度による景品交換・ATM 時間外手数料無料化やクレジットカード年会費無料等の各種特典をまとめてご提供するパッケージサービス「One's Style」の取扱いを 15 年 11 月より開始いたしました。本商品は、新規口座開設の過半を占め、またクレジットカード・カードローンの申し込みの 7~8 割を占める 20 代 30 代のお客様にターゲットを絞ることにより効率的・効果的なマーケティングを行うことを狙いとして、当行と三井住友カードが協働で商品開発を行ったものであります。

ローコストオペレーションの徹底

ローコストオペレーションの徹底に向けた取り組みといたしましては、支店における事務処理を可能な限り集中化することによって、営業活動を活性化すると同時にトータルの事務コストを削減することを狙いとして、ハブ&スポーク体制への移行を進めてお

ります。9月までに12のハブセンターを設置した上で、77ヶ店の事務処理をハブセンターに集中いたしました。

[法人金融ビジネス・投資銀行ビジネス]

本邦最大規模の法人のお客さまの基盤をベースに、お客さまサービスの一段の向上と法人金融ビジネスのリスク勘案後収益力の強化をすすめております。

リスク・リターンの適正化とリスクテイク能力の強化

リスク・リターンの適正化につきましては、融資慣行の見直しとして、貸出に内包されるリスクについて、お客さまと認識を共有し、その上でお互いに納得できる取引条件、取引形態への移行を進めることによって、リスクに見合った適正なリターンを確保する新たな取引関係の構築を進めております。

また、リスクテイク能力の強化に向けて、信用リスク評価の一層の高度化に努めるとともに、リスク・ミニマイズ型貸金からリスクテイク型貸金への転換、画一的審査からリスク量に応じた審査への転換、リスクコントロール手法の高度化、を基本方針とする「審査改革」を進めております。具体的には、従来のミドル、ミドルファンドの採り上げ基準を標準化・簡素化し、且つ対象先を大幅に拡大した「Nファンド」、CLO方式による資金提供スキーム「SMB C - CLO」、小口定型貸金「ビジネスセレクトローン」をリスクテイク商品の中核と位置付け、積極的に推進しております。15年上期におきましてはリスクテイク商品全体で、約1兆2,600億円の投入を実施いたしました。また、日本税理士連合会と連携し、同連合会制定の中小会社会計基準に基づき税理士が中小企業の計算書類を作成したことを確認する書類を活用した、新商品「クライアントサポートローン」の取扱いを15年8月より開始いたしました。

金融ソリューション提供力の強化

大企業および中堅・中小企業のお客さまの企業価値向上に向けて、お客さまの事業リスク・経営リスクにまで踏み込んだソリューション提案型ビジネスを推進・強化しております。従来より、財務リストラといったB/S面のソリューション・ニーズはもとより、売上高増加や経費削減等P/L面のソリューション・ニーズに対し、資産流動化や

CMSによる資金管理効率化等を提供しておりますが、本年10月より、お客さまの業務斡旋ニーズに対応するために、「SMB Cファインダーサービス」としてビジネスマッチング業務の取扱いを開始いたしました。

また、多様な資金調達ニーズに対応するために、積極的に取り組んでおりますシンジケーション業務につきましては、お客さまの信用力を金融市場にアピールする「デットIR」活動の支援も含め、トータルなサポート体制をとっております。この結果、国内シンジケーションの15年上期組成実績は約200件/2兆1,900億円と、前年同期比件数ベースで約1.5倍、組成額ベースで約2,900億円の増加となりました。

ミドル・スモール層を中心とした新規顧客の開拓

昨年度より取扱いを開始した「ビジネスセレクトローン」等の経験・ノウハウを活用し、当行が拠点展開をしていない地方を含めた未取引のミドル・スモールマーケットを開拓するため、ローコストかつ効率的な拠点展開を進めております。

営業展開を行っていない地方マーケットにおきましては、グループ各社の営業拠点を活用し、取扱いを貸金業務に限定した専門拠点である「法人営業所」を15年9月末までに4拠点新設いたしました。また、支店はあるものの法人取引拠点が無い地域に、最寄の法人営業部やビジネスサポートプラザの出先として「分室」を10拠点設置いたしました。

[国際金融ビジネス]

アジア地域における業務推進体制強化施策として、引き続き中国における体制強化に取り組んでおります。その一環として、上海支店に中国国内の営業企画機能を集中して同支店を核とする現地密着型の営業ネットワークを確立するとともに、CMS商品企画、企業調査、市場営業等の専門部署も新たに設置して、顧客対応力を大きく強化しております。

また、欧州における当行グループの中核といたしまして15年3月に欧州三井住友銀行を新たに設置しておりますが、現地スタンダードに基づいた体制も確立され、順調に運営されてきております。