

(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・資産形成層の各々のお客さまに対し、質の高いコンサルティング・サービスを通じて、「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。

お客さまの「資産運用」につきましては、米国 REIT ファンドや積立タイプの投資型年金の導入等、投資信託・投資型年金の商品ラインアップを拡充したほか、退職金専用の運用プラン「One's Life」の取扱いを開始する等、提供商品の充実を継続的に図っております。

お客さまの「資金調達」につきましては、主力商品である住宅ローンの取組額を増強するべく、超長期固定金利型商品を導入したほか、専門拠点である「ローンプラザ」を大幅に増設し、16 年 3 月末で 109 拠点(15 年 3 月末比 + 34 拠点)を設置しております。

また、16 年 3 月、資産運用やローンに関するコンサルティング・サービスに特化した「S M B C コンサルティングプラザ」を、東西主要都市ターミナル 6 拠点(東日本：新宿・渋谷駅前・池袋東口、西日本：梅田・難波・三宮)に開設いたしました。「S M B C コンサルティングプラザ」におきましては、より多くのお客さまにコンサルティング・サービスをご利用頂くために、営業時間の延長(平日：午後 9 時まで延長するほか、休日営業も実施)、個人のお客さま専用スペースの設置、コンサルティングプラザ設置店以外に口座を保有するお客さまも相談可能、等の体制を整備しております。今後も、本年 6 月に開設いたしました品川支店も含め、17 年度までに 100 拠点を目処に拡大する予定であります。

決済ファイナンスビジネスの抜本的強化

三井住友フィナンシャルグループの総合力を活かして、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。

決済サービスにつきましては、電話、インターネット、i モードのいずれのチャネルからでも同じサービス内容が利用可能なりモートチャネル「One's ダイレクト」を提供

しておりますが、16 年 3 月末の契約者数は約 480 万人と、15 年 3 月末比 + 150 万人増加しているほか、15 年 12 月に実施されたゴメス社のオンラインバンクランキングにおいて、総合第 1 位の評価を得ました。

また、新規口座開設の過半を占め、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 代のお客さまにターゲットを絞り、ポイント制普通預金「One's Plus」、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、をまとめて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、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すが、その商品性が評価され、「2003 年日経優秀製品・サービス賞(日経金融新聞賞)」の最優秀賞を受賞いたしました。

ローコストオペレーションの徹底

支店における営業活動を活性化させると同時に事務コストを一層削減するため、HUB & スポーク体制への移行を進めておりましたが、16 年 2 月までに 40 の HUB センターを設置し、361 ヶ店の後方事務を HUB センターに集中することにより、HUB & スポーク体制への移行を完了いたしました。

また、インターネット接続の「One's ダイレクト」専用端末である「MC ステーション」を店頭に配備することにより、効率化を進めております。

[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

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り、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いるほか、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。

なお、「Nファンド」、「S M B C - C L O」、「ビジネスセレクトローン」等、リスクテイク商品の15年度の取組額は約2兆8,600億円と、前年度比約1兆6,000億円の大幅増加を達成いたしました。

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、資産の流動化やC M Sによる資金効率化等、ソリューション提案型営業を推進・強化しております。

また、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市場にアピールする「デットI R」の開催も含め、トータルなサポート体制を構築し、積極的に推進しております。この結果、15年度の国内シンジケートローンの組成額は約490件/5兆5,000億円と、前年度比件数ベースで約140件、組成額で約9,000億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

当行の拠点が無い地方も含めた未取引のミドル・スモール層を開拓するため、効率的な拠点展開を実施しております。

まず、当行の拠点が無い地方マーケットにつきましては、預金・為替業務を行わず、4~5名程度の体制で「ビジネスセレクトローン」の販売を主とする貸金業務に特化した「法人営業所」を15年度に8拠点設置いたしました。

また、当行の支店はあるものの法人拠点が無い地域につきましては、お客さまへのよりきめ細かな対応による取引拡大を図るために、最寄の「法人営業部」・「ビジネスサポートプラザ」の出先である「分室」を15年度に31拠点設置いたしました。

さらに、16年1月、ミドル・スモール層の潜在的な資金ニーズが大きい都市部におきまして、旧さくら銀行・旧住友銀行の合併後初めて、「法人営業部」を5拠点新設いたしました。

[国際金融ビジネス]

中国におきましては、上海支店に中国国内の営業企画機能を集中し、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、C M S商品企画、企業調査、市場営業等の専門部署を新たに設置し、顧客対応力を強化いたしました。

また、今後拡大が見込まれるアジア地域でのシンジケーション、資産流動化等の金融ソリューション業務の推進体制を強化することを目的として、16 年 1 月、アジア営業部をシンガポールと香港に設置いたしました。