

2．経営健全化計画の履行概況

(1) 業務再構築等の進捗状況

個人業務

[資産形成層]

個人のお客さまの金融資産形成や住宅取得のための資金調達など、お客さまのライフスタイルに応じた資産形成ニーズに対応するため、ローン専門拠点を含む有人拠点における相談業務、コールセンターをマーケティングハブとしたセールスプロモーション、テレホンバンキング・インターネットバンキング等のリモートチャネル、により効率的でユニークなサービスの提供を進めております。

有人店舗におきましては、「マネーライフコンサルティングデスク（MCデスク）」等総合相談カウンターに専門スタッフを配置し、投資信託や外貨預金等での運用・積立ニーズ、住宅資金や教育資金等の借入ニーズに一元的に対応しております。13年度下期におきましては、相談業務強化のために「MCデスク」の設置店を大幅に拡充し、14年3月末の設置支店数は240カ店(13年9月末対比+101カ店)となりました。また、有人店舗への来店が困難なお客さまの相談ニーズに対応するため、インターネットや電話を駆使しながら相談業務を行う「MCダイレクト」を設置いたしました。

[資産運用層]

資産運用に関する高度かつ公平な立場からのコンサルティングニーズに対応するため、専門性の高いファイナンシャル・コンサルタントを配置した資産運用相談専門拠点を設置しております。同専門拠点につきましては、14年4月「投資サービスプラザ」(14年3月末：21カ所)より「資産運用プラザ」に名称を刷新すると共に、設置箇所を64カ所に拡大し、資産運用業務の強化を図っております。

商品面におきましては、投資信託について54種類のラインアップを用意し(14年3月末)、お客さまの多様な運用ニーズに対応しております。個人のお客さま向けの投資信託販売残高につきましては、14年3月末で1兆4,853億円と順調に推移しております。

〔マスリテール層〕

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サービス「One's ダイレクト」の提供等、リモートチャネルのレベルアップを図り、より利便性の高いサービスの提供を行っております。14 年 3 月末現在、リモートチャネルの契約者は 465 万人を数え、14 年 3 月の月間利用件数は 243 万件となっております。

また、コンビニエンスストアの a m / p m との提携による A T M 「@ B A N K」を積極的に展開しておりますが、14 年 3 月末の設置数は 1,136 ヶ所となりました。

〔保険窓販への対応〕

13 年 4 月より銀行による一部の保険商品の窓販が解禁されたことに伴い、新たに保険代理店として住宅ローン関連の長期火災保険や海外旅行傷害保険の取扱を開始いたしました。14 年 10 月より予定されている生命保険商品等の窓販拡大につきましても、積極的に対応をしてみたいと考えております。なお、生保カードの契約者貸付金サービスに関し、13 年 7 月に住友生命ならびに三井生命、13 年 12 月に日本生命、と業務提携を開始いたしました。

法人業務

近時、事業再編に関する潜在的なニーズが増大していることに対応し、お客さまの企業価値向上に繋がるあらゆるソリューションを立案・提供するために、13 年 10 月、法人業務部内に事業再編室を設置いたしました。

また、B 2 B ・ B 2 C の電子商取引の拡大に併せて、S M B C グループとしての総合的な金融関連サービスをトータルにワンストップで提供する戦略的な業務子会社として、14 年 5 月、フィナンシャル・リンク(株)を設立いたしました。決済事務・資金管理のアウトソーシングなど、企業の資金決済に関わる様々な顧客ニーズに対し、最適な金融サービスを総合的にコーディネートしてまいります。

国際業務

本邦及びアジア域内でのマネーフローを効率的に捕捉していく為に、営業拠点の空白地と

なっておりました台湾に、14 年 5 月台北支店を開設いたしました。また、北京支店開設申請も現在現地当局において審査中であります。今後とも戦略性が乏しくなった拠点を整理し捻出した経営資源を、戦略性がより高いマーケットに振り向けることにより、引き続き国際業務の再構築を進めて参ります。

投資銀行業務

[市場型間接金融]

お客さまの多様化する資金調達ニーズに対応するため、ローン・シンジケーション、ローン・セキュライゼーション等の市場型間接金融市場の整備・育成に注力しております。シンジケーション業務につきましては、専門部署としてシンジケーション営業部を設置しておりますが、13 年度におけるシンジケーション・アレンジの実績は、前年度比、件数ベースで約 1.8 倍、組成金額ベースで約 1.4 倍の増加となりました。

[ホールセール証券業務]

大和証券 S B キャピタル・マーケットとさくら証券の統合によって発足した大和証券 S M B C におきましては、広範な顧客基盤を活かし、13 年度の普通社債リーグテーブルで首位を獲得するなど、着実に実績をあげております。なお、13 年度の単体経常利益につきましては、株式市況の低迷等により、132 億円となりました。また、茲許の企業再編やバランスシートの圧縮に伴う様々な資産売却ニーズの高まりを受けて、自己資金による投資枠と投資対象となる資産の種類を拡大し、より広範な投資を行うことを目的に、投資子会社「大和証券 S M B C プリンシパル・インベストメンツ株式会社」を 13 年 9 月に設立いたしました。

資産運用業務

資産運用業務につきましては、当行の子会社であるさくら投信投資顧問と、当行と大和証券グループ本社の合併会社である大和住銀投信投資顧問（米国 T.Rowe Price が 10% 出資）の両社を通じて、多様化・高度化する顧客のニーズに対応しております。また、13 年 11 月に発表した、三井生命、住友生命、三井住友海上、当行の全面提携にかかる基本合意に基づき、各々の運用子会社である三井生命グローバルアセットマネジメント、

住友ライフ・インベストメント、スミセイグローバル投信、三井住友海上アセットマネジメント及びさくら投信投資顧問の5社は14年12月を目処に合併し、新たに三井住友アセットマネジメント株式会社として発足する予定であります。

子会社・関連会社

子会社・関連会社につきましては、原則として「一業種一社」を基本方針に統合を進め、グループ内の経営資源を集中投入することによって一層の強化・効率化を進めております。13年度に行った主な統合は、以下のとおりです。

- [13年4月] ・さくらキャピタルと住銀インベストメントが合併しS M B Cキャピタルとして発足
- ・さくら総合研究所の調査部門を日本総合研究所に営業譲渡するとともに、さくら総合研究所と日本総研ビジコンが合併し、S M B Cコンサルティングとして会員事業を一本化
- ・大和証券S B キャピタルマーケットがさくら証券より営業を譲り受け、大和証券S M B Cに商号変更
- [13年5月] ・住銀リース(9月、三井住友銀リースに商号変更)がさくらリースを子会社化し、リース事業の営業を一本化
- [13年7月] ・住友クレジットサービスが三井住友カードに商号変更し(4月)、さくらカードのU C事業を統合
- [13年9月] ・住銀ファイナンスとさくらファクターがファクタリング業務の統合を行うとともに、各々S M B Cファイナンス、S M B Cファクターに商号変更
- [13年10月] ・S M B Cコンサルティングのコンサルティング業務を分割し、日本総合研究所に統合
- [14年3月] ・当行がエスエムビーシー資産管理サービスを吸収合併