

三井住友銀行の 法人ビジネスについて

LEAD THE VALUE

アジェンダ

➤法人部門の概要について

- ◆ SMBCにおける国内法人業務部門の位置付け
- ◆ SMBCマーケティング部門の体制

➤法人部門におけるソリューション提供

- ◆ 法人営業におけるソリューション提供の切り口

業種別戦略提案業務 / Team SMFG・Team SMBCへの取組

お客様の経営課題に対するソリューション

マーケットの環境変化を捉えたビジネス

成長マーケットへの取組

- ◆ 中小企業等へのサポート

■ 2013年8月

■ 三井住友銀行

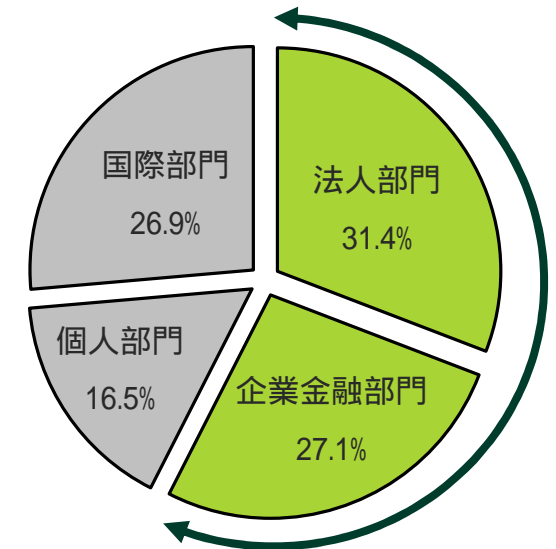
SMBCにおける国内法人業務部門の位置付け

部門別利益 (SMBC単体) *1

		(億円)	11年度	12年度	前年比*2	構成比
個人部門	粗利益		3,837	3,749	+44	
	経費		2,895	2,844	54	
	業務純益		942	905	+98	16.5%
法人部門	粗利益		4,229	4,122	50	
	経費		2,228	2,167	23	
	業務純益		2,001	1,955	27	31.4%
企業金融部門	粗利益		2,126	2,080	+26	
	経費		382	396	6	
	業務純益		1,744	1,684	+20	27.1%
国際部門	粗利益		1,974	2,405	+330	
	経費		649	729	84	
	業務純益		1,325	1,676	+246	26.9%
マーケティング部門	粗利益		12,166	12,356	+350	
	経費		6,154	6,136	13	
	業務純益		6,012	6,220	+337	100.0%
市場営業部門	粗利益		3,193	2,953	240	
	経費		192	210	15	
	業務純益		3,001	2,743	255	-
本社管理	粗利益		34	92	34	
	経費		849	931	54	
	業務純益		883	839	88	-
合計	粗利益		15,325	15,401	+76	
	経費		7,195	7,277	82	
	業務純益		8,130	8,124	6	-

*1 内部管理ベース *2 仕切りレート等の変更調整後ベース

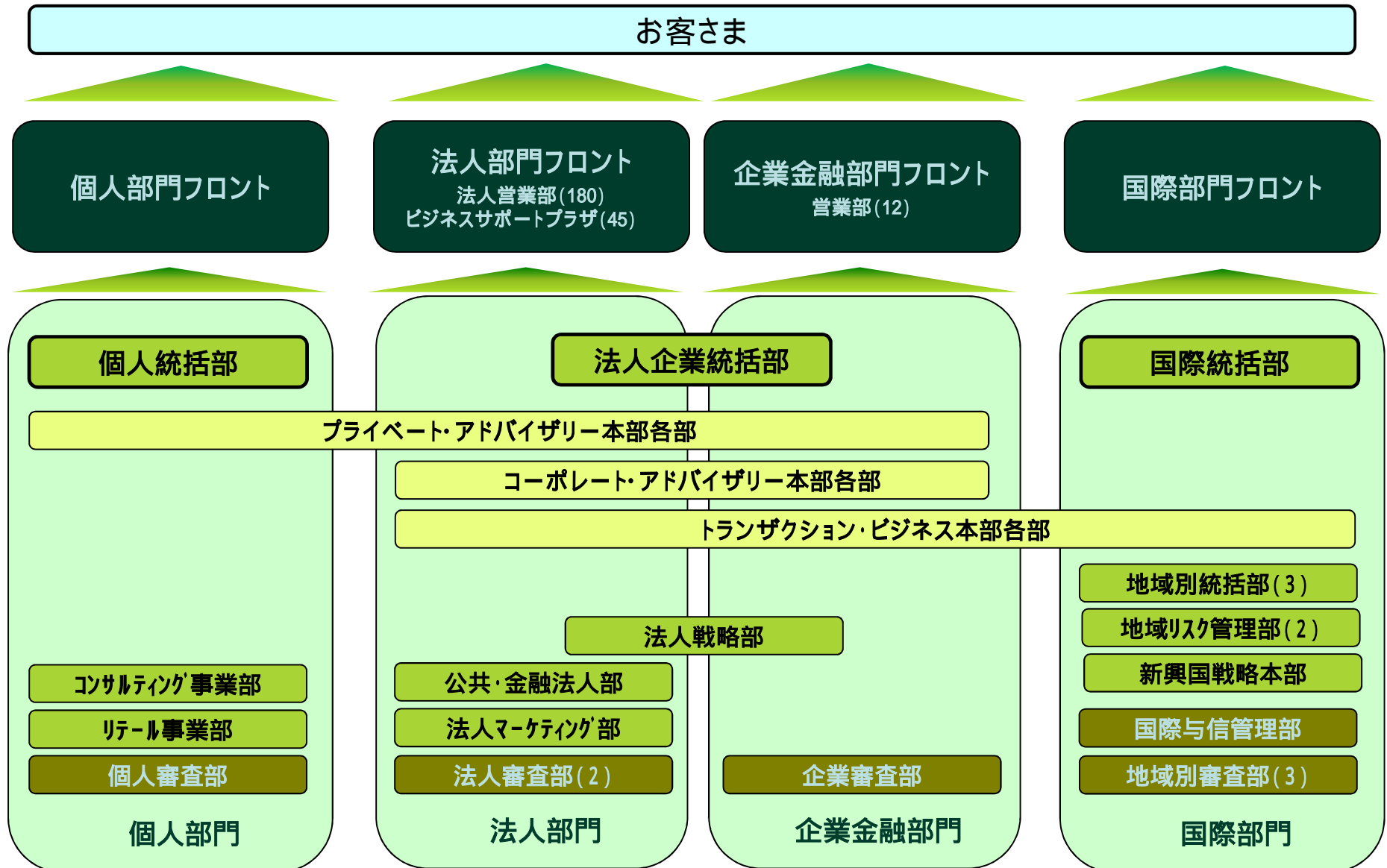
SMBCの収益構成(マーケティング部門)



国内法人業務部門

国内法人業務部門の強固な顧客基盤・リレーションが、個人部門(オーナー・職域取引)、国際部門(海外日系企業取引)、更には、証券業務等を含めたSMFG全体の収益基盤を支えており、このシームレスな「Team SMBC」の推進体制が当行の最大の強み

SMBCマーケティング部門の体制



ソリューション提供の切り口

【日本経済・日系企業の抱える構造要因】

少子高齢化、人口減少に伴う国内マーケットの縮小
 長引くデフレと地方経済の疲弊、地域毎の格差の拡大
 業種、個別企業における日系企業の不振、競争力低下
 生き残りを掛けた現状打開策(海外進出、事業再編)
 中小企業オーナーの高齢化、後継者問題の深刻化

【足許マーケット環境】

金融緩和の強化・継続、長期金利低下
 円安、株高の進行
 都心部を中心に回復基調にある不動産市況
 株高等を背景としたファンドの投資案件Exitに向けた動き

【社会的要請・政策による成長事業分野】

混沌とするエネルギー政策の動向と再生可能エネルギーへの期待
 新興国の経済成長・人口増加等に伴いマーケットが拡大する環境・水・インフラ・食糧事業等への日系企業の参入
 少子高齢化や技術革新等で拡大が見込まれる介護・医療分野
 構造改革による競争力向上に迫られる農業分野

それぞれのお客様が置かれた状況やニーズに確りと向き合うとともに、業務環境の変化を適切かつ柔軟に捉え、グループ総合力を発揮して機動的なビジネスを展開する

当行G機能強化による施策

・業種別戦略提案業務

・Team SMFG、Team SMBCへの取組

お客様の事業環境マーケットに応じた推進施策

・お客様の経営課題に対するソリューション

・マーケット環境の変化を捉えたビジネス

・成長マーケットへの取組

中小企業等へのサポート

業種別戦略提案業務

Team SMFG、Team SMBCへの取組

証券・投資銀行ビジネス

- M&A、アライアンス
- 資金調達
- 資本政策 等



銀証連携

機能強化

コーポレート・アドバイザー本部

業種別の知見や企業再編等に係る
各種ノウハウを集約

投資銀行部門

- 事業承継・資産承継
- 遺言信託
- 職域取引 等



グローバルビジネス

- グローバル展開企業に対するM&A、アライアンス
- 外貨資金調達、資金決済(含むCMS)
- 海外進出支援 等

内外協働

国際部門

グローバル・アドバイザー部

現地規制、商慣習、地場企業等に
関する知見・情報を集約

トランザクション・ビジネス本部

機能強化

プライベート・アドバイザー部

事業承継・資産運用等に係る経験・
ノウハウを集約

大企業

中堅企業

中小企業

貸出先で約10.3万社のお客さま

法個協働
銀証一体化

個人部門

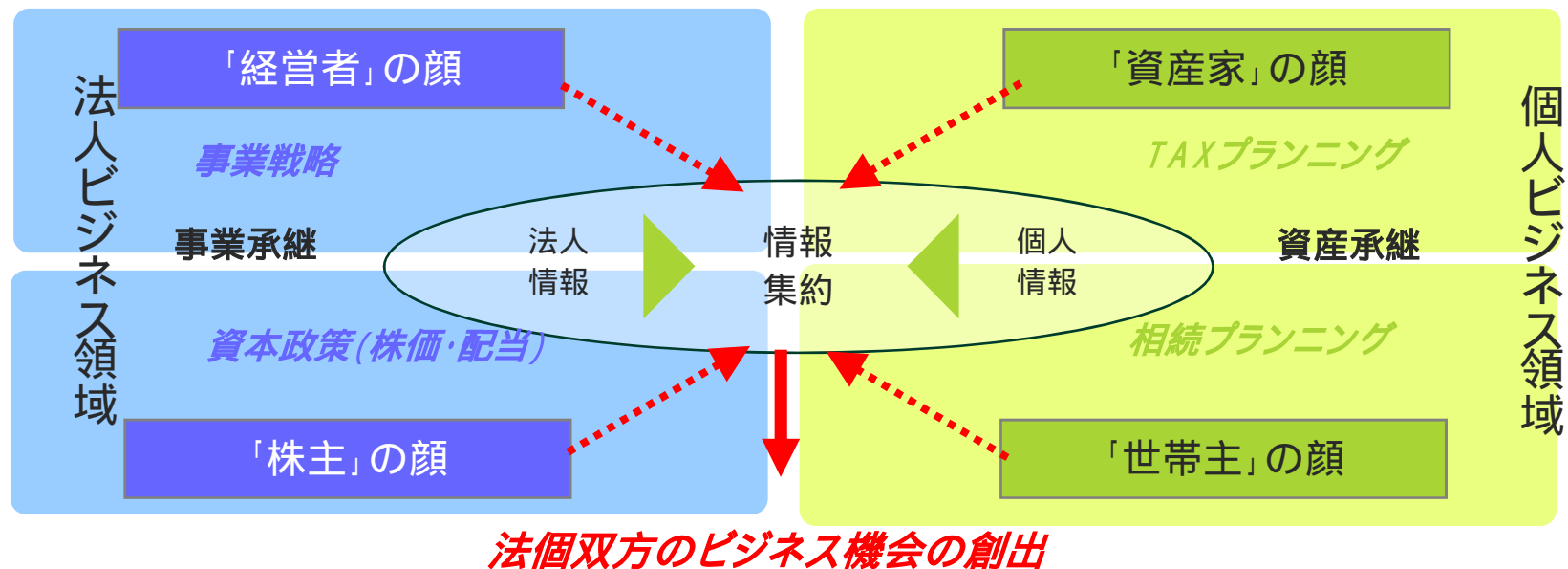
法個一体ビジネス

お客様の経営課題に対するソリューション

例：法個両面へのアプローチ

- ✓ 企業オーナーは4つの「顔」を持つと言われます
- ✓ 法人ビジネス・個人ビジネスに跨る「顔」ですが、法個協働でのアプローチにより、法個双方のビジネス機会の創出に取り組んでいます

【図】法個一体運営の考え方(オーナーの4つの顔と事業領域)

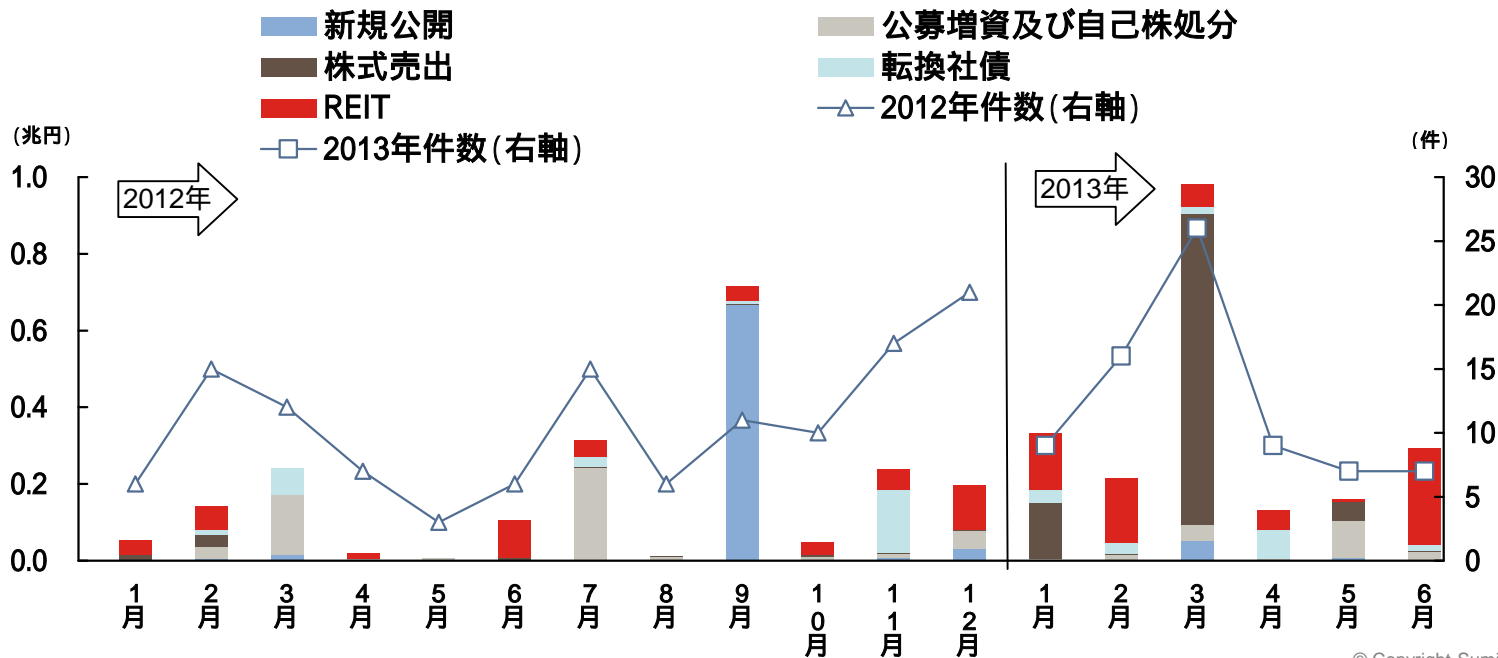


マーケットの環境の変化を捉えたビジネス

例: エクイティビジネスへのアプローチ

- ✓ アベノミクス効果もあり株式市場は回復傾向にある中で、エクイティマーケット環境も好転しつつあります。
- ✓ このような中で、直接金融を志向するお客様に対するニーズを、SMBC日興証券と連携して捕捉しております。
- ✓ また、上場企業オーナーが保有する自社株や資産管理会社対策等を切り口としたアプローチも行っています。

エクイティマーケット推移



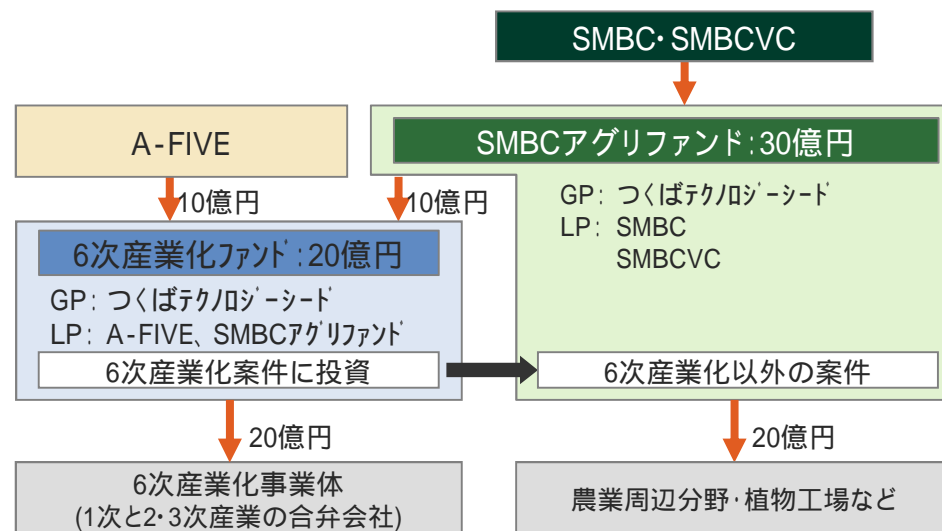
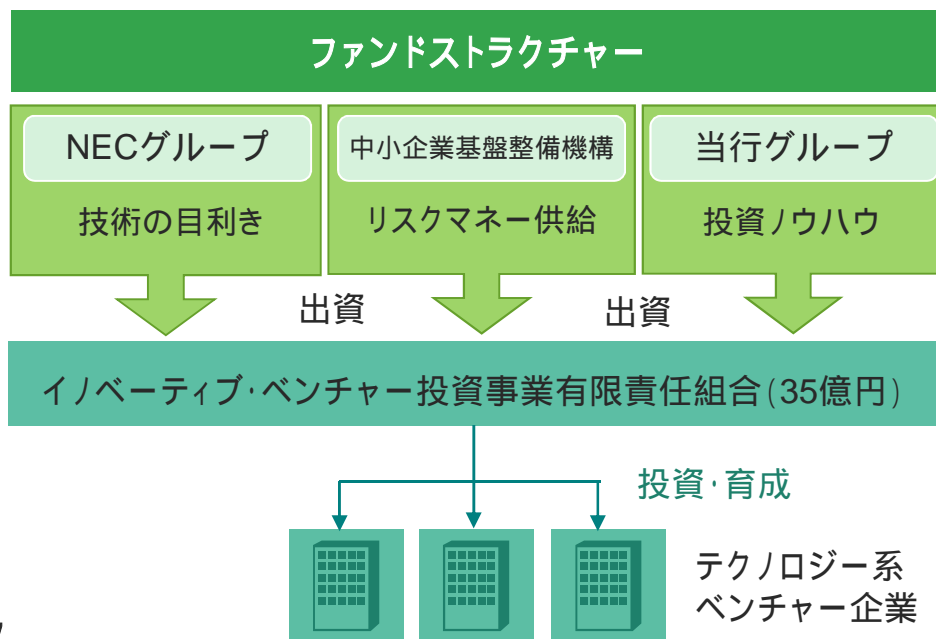
成長マーケットへの取組

例：新規創業支援

- ✓ 技術の目利き力に長けたNECと、中小企業育成投資を行う中小機構と連携し、ベンチャー企業への新たな資金供給・育成支援の枠組み（2012年4月にベンチャー投資ファンドを設定）を構築しています。

例：農業ファンド

- ✓ 規制緩和の取組を受け、農業法人の大規模化や新規参入の増加が進展しています。
- ✓ 今後、「水平統合」や「垂直統合（6次産業化）」「海外展開」等の取組が進むと見られます。
- ✓ これらの取組を資金面・経営面から支援する為、農業分野向けの「SMBCアグリファンド」への出資を行っています。



この他、SMFGグループ8社とともに、成長分野への取組に向けた連携を強化しています。

中小企業等へのサポート

サポート概要

- ✓ 中小企業等の資金需要は引き続き低迷する中で、「資金需要を創出する」動きに注力しています。
- ✓ 例えば、中堅・中小企業等の海外進出が増加する中で、弊行ではグローバル・アドバイザー部が海外進出に対するアドバイスを積極的に行うことで、進出の後押しを行っています
- ✓ その他、弊行の顧客基盤を活用して、お客様同士の商売を広げる取組である「業務斡旋」を全店的に展開しています
- ✓ また、メガバンクで唯一、スコアリング貸金を進化させ、零細企業の資金ニーズに柔軟に対応しています。
- ✓ このような地道な取組の結果、2013/2月以降、貸金残高は増加に転じております

海外進出支援

グローバル・アドバイザー部が海外進出に関するアドバイスを無償で実施

業務斡旋

お客様のニーズにマッチする弊行お取引先を紹介する業務斡旋を実施

スモールマーケット(年商10億円以下の法人)

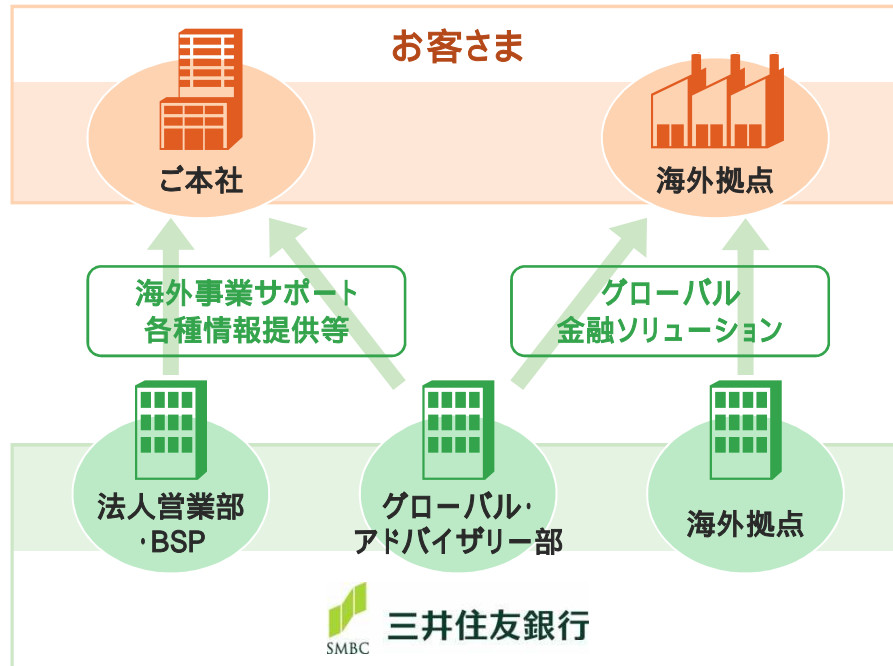
スコアリング貸金を進化させるとともに、マル保貸金でも全国トップ

貸出金平残の前年同月比(法人及び企業金融)



(ご参考) 海外進出支援への取組

貿易取引、海外への進出、事業拡大から撤退まで、お客さまの幅広いニーズに迅速に対応し、海外事業展開を支援いたします。



- お客さまのグローバルな事業展開を、国内・海外拠点が内外一体となりシームレスにサポートいたします。
- グローバル・アドバイザー部が、グローバル化に伴うお客さまの経営課題に対してクロスボーダーのソリューションをご提供いたします。

主なサービス内容

国内外の専門スタッフによる海外展開支援

中国・アジア・ブラジル・ロシアなど、各国によって異なる法規制、商慣習などに関する情報の提供

グローバルベースな経営課題へのソリューション提供

資金管理、為替リスク管理スキーム、海外現地法人への統括機能の強化、事業再編・資本再編などへのソリューション提供

グローバルな投資環境の変化に応じて、お客さまの関心の高い情報を提供

グローバル経済、中国・アジア経済、EPA・FTA、貿易実務など様々なテーマについてのセミナーの開催、情報の提供

お客さまのクロスボーダー決済を国内外一体となって支援

外国送金、外貨預金、為替予約から新興国通貨取引、Global e-Trade(インターネットを利用した貿易取引の電子化サービス)、外貨宅配サービスなど、幅広い外国為替サービスの提供

(ご参考) 業務斡旋への取組

お客様の「企業価値を向上させる、新たなビジネスパートナーを探したい」とのニーズにお応えいたします。

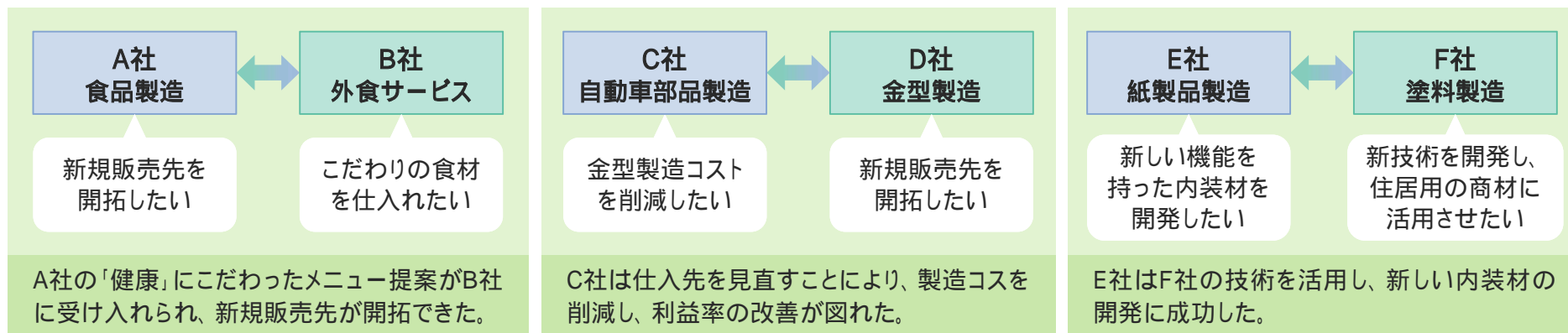
ビジネスマッチングニーズ

- 売上を増やすために新規販売先を開拓したい。
- 仕入先を見直して利益率を改善したい。
- 新たな提携先と、新商品開発や新たなマーケットを開拓したい。

お客様のニーズにマッチする
弊行お取引先をご紹介します。

年間 約11,000件の
商談をセッティング

マッチングの一例



- 本サービスに関し、弊行に手数料をお支払いいただく必要はございません。
- ご紹介に際しては、お客様のご希望にかなう先をご紹介しますよう尽力致しますが、結果としてご希望通りの紹介が出来ないケースもございます。
- ご紹介先とお取引開始については、お客様にてご判断頂きますようお願い致します。

本資料には、当社グループの財政状態及び経営成績に関する当社グループ及びグループ各社経営陣の見解、判断または現在の予想に基づく、「将来の業績に関する記述」が含まれております。多くの場合、この記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれますが、この限りではありません。また、これらの記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであり、実際の業績は、本資料に含まれるもしくは、含まれるとみなされる「将来の業績に関する記述」で示されたものと異なる可能性があります。実際の業績に影響を与えうるリスクや不確実性としては、以下のようなものがあります。国内外の経済金融環境の悪化、当社グループのビジネス戦略が奏功しないリスク、合併事業・提携・出資・買収及び経営統合が奏功しないリスク、海外における業務拡大が奏功しないリスク、不良債権残高及び与信関係費用の増加、保有株式に係るリスクなどです。こうしたリスク及び不確実性に照らし、本資料公表日現在における「将来の業績に関する記述」を過度に信頼すべきではありません。当社グループは、いかなる「将来の業績に関する記述」について、更新や改訂をする義務を負いません。当社グループの財政状態及び経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、本資料のほか、有価証券報告書等の本邦開示書類や、当社が米国証券取引委員会に提出したForm 20-F等の米国開示書類、当社グループが公表いたしました各種開示資料のうち、最新のものをご参照ください。