



株式会社 三井住友銀行  
ホールセール統括部  
企画グループ  
部長代理  
向出 達郎 様

株式会社 三井住友銀行  
ホールセール統括部  
企画グループ  
グループ長  
小沼 大樹 様

## 株式会社 三井住友銀行

三井住友銀行は、三井住友フィナンシャルグループ傘下のメガバンクです。

「最高の信頼を通じて、お客さま・社会とともに発展するグローバルソリューションプロバイダー」を目指すというビジョンを掲げ、「Integrity」「Customer First」「Proactive & Innovative」「Speed & Quality」「Team “SMBC Group”」という「Five Values」に徹底して磨きをかける、という経営を行っています。ホールセール統括部は其中で、法人を対象にしたビジネスを担当しています。

### NIKKEI Financial とは

金融のエグゼクティブ、プロフェッショナルに向けた新しいデジタルメディアです。グローバルに展開する「日経ならではの」コンテンツにこだわり、変革が進む金融最前線をお届けします。



NIKKEI Financial 導入事例

# 「金融のプロ」必読と判断、 全行5000人が購読。 掘り下げた分析、 顧客への提案に欠かせない



#### 購買のきっかけ

#### 「自rowだけの目線」を補う 多角的な分析

**小沼氏** ホールセール統括部は銀行の法人取引の企画・推進を部署であり、企画グループは其中で、年度方針の企画立案などを担当しています。3か年中期経営計画は2年目を迎えています。初年度がコロナ禍の中でのスタートでしたが、「最高の信頼を通じて、お客さま・社会とともに発展するグローバルソリューションプロバイダー」というビジョンのもと、日々のビジネスを進めています。

**向出氏** お客さまが抱える経営課題に金融のプロとして応えていくには、様々な情報を取捨選択し、最適なものをお届けする必要があります。そのために、行内にはクローリングソフトで記事の見出しを取得する、といった取り組みもを行っています。

しかし見出しレベルの情報で、お客さまの業界が直面する課題の真相にたどり着くのは困難です。またライバル行を含む金融業界の情報ももっと欲しいと感じていました。そのためのいい媒体がなかなか見つからない中、NIKKEI Financialペータ版がでるという話を聞き、すぐに購読することになりました。

**小沼氏** 弊行にも本部の専門部署にて、業界動向などを集中的に情報分析してレポートする機能も存在します。ここでのレポートは銀行内部の視点で精緻に纏めていますが、外部の第三者的な視点での情報も得たい、視座を変えて多角的な分析を踏まえた情報を得たいと考えていました。NIKKEI Financialの購読に踏み切った背景には、このような想いもあります。

## 購買の効果

### 他行の戦略、顧客の課題感をリアルタイムで 連載記事「BANK X」で金融の 歴史を学ぶ

**向出氏** NIKKEI Financialの購読は、まずホールセール部門からスタートしました。この後購読者はさらに増え、記事の有益性の高さが評価された結果、2021年4月には対象者を弊社全体へ拡大しました。現在は約5,000人が購読しています。

**小沼氏** 実際に購読を始めてよかったと感じることは、大きく2つあります。1点目は、競合他行の情報にアプローチできることです。その中でも最近印象に残っているのは、女性比率を複数の金融機関で比較した記事です。弊社では女性活躍にも積極的に取り組んでいますが、私も含め多くの行員が高い関心を持って読んだようです。

人事部との打ち合わせでもこの記事のことが話題に上りました。そして2点目が、お客様に関する情報がリアルタイムかつストレートに入ってくることです。企画グループに所属するメンバーとしてはこのメリットが、非常に大きいと思っています。



**向出氏** 私はまだ入行して10年経っていないのですが、「BANK X」の一連の記事がとても参考になっています。金融業界や銀行がなぜいまの体制になっているのか、過去の経緯も含めてわかりやすく赤裸々に書かれているからです。お客さまの中には10年以上前、旧行の時代からお取引をいただいている先も多く、お客さまとお話する上で、特に若手行員はこのような知識が役立つと感じています。

**小沼氏** 日々配信されている記事のうち、これほど感じたものは、出勤中の電車の中で読み切っています。記事の分量が長すぎず短すぎず、ちょうどいいですね。通勤時間を有意義に使えます。

**向出氏** NIKKEI Financial主催のセミナーもとても有益だと感じています。お客さまのCFOが集まって金融機関を決める基準を語り合った回は、まさに必聴必読だと思いました。この企画力の凄さも評価しています。

## 今後の展開

### 記事執筆の発想が 企画立案のヒントに



**向出氏** よく読まれている記事ランキングは、定期的に行内のイントラネットにある掲示板にも掲載しています。すでに購読したい人は購読している、という状況ですが、このイントラネットの記事掲載を見て「購読したい」という問い合わせをいただくこともあります。業務に有益だと考える人が、これからも増えていくことを期待しています。

## 購読して感じたメリット

Point1

競合他行のコンテンツが充実

Point2

クライアント情報がリアルタイムかつストレートに収集できる

## NIKKEI Financial

株式会社日本経済新聞社デジタル編成ユニット法人デスク  
<https://www.nikkei.com/promotion/service/financial/houjin/>

**0120-552-352**  
 平日9:30-17:30(土・日・祝日除く)

