

金融もこなす事業会社へ

SMFL<sup>®</sup>

挑戦する企業



お客さまの最良のビジネスパートナーになる。三井住友ファイナンシャル・サービス(SMFL)が理念体系である「SMFL Way」の中で目指す姿として掲げているものの一つだ。この理念体系を策定したSMFL社長の橋正喜は「(顧客から)SMFLでない」と困ると言われる存在になりたい」と込める思いを

最良のビジネスパートナー

話す。

スキルを整理

営業の最前線であるコーポレートビジネス部門を統括する専務執行役員の上田明は、SMFLが

課題の解決に向けたビジネスに参画することだ。上田は顧客と社会の課題が常に変化する中で、この戦略を推進するには

「高度なフロント営業が

年に開始した中期経営計画に合わせ、人材育成プログラムを策定。コーポレートビジネス担当者に

求められるスキルを整理し、階層ごとに目指すべき姿とそれに向けて学ぶ

高度なフロント営業を重視

顧客に欠かせないパートナーになるために「二つの戦略がある」と強調する。一つが顧客の潜在的な課題やニーズを深掘りして顧客とともに解決に取り組むことで、もう一つが顧客が取り組む社会

できる人材の育成が重要な課題と指摘する。顧客・社会の課題や競争優位性があるSMFLの商品・サービス、体制を理解することが欠かせないとみる。

SMFLでは2023

内容を設定した。上田は「若手にはテクニカルスキルを重視し、幹部にはマネジメントスキルを重視した」と説明する。

主任層以下を対象にしたプログラムでは、eラーニングによる学習、ブートキャンプと呼ばれる対面での質疑応答、実践形式の営業ロールプレイを実施。プログラムを作った執行役員営業統括部長



SMFLは顧客とともに経営課題の解決に取り組む経営支援プログラムを提供している

▲の笹井康雄は「三つともクリアできれば営業として十分独り立ちできるレベルになる」と期待を込める。

上田は「プログラムの成果が今後の営業活動に出てくる」とした上で「SMFLが(顧客の)課題を解決する会社だ」ということを多くの会社に認識してもらえようという日々努力していきたい」と今後を見据える。

(敬称略)