

組織改定について

三井住友カード株式会社（本社：東京都港区、社長：久保 健）は、お客様への対応力強化を目的として5月1日付で以下の組織改定を実施いたします。

1. お客様とのエンゲージメント強化

顧客インサイト[※]に基づく、お客様一人一人の気持ち・行動に寄り添った一貫したコミュニケーションの実現を目的に、全社横断的な「チャンネル戦略・マーケティング戦略」の立案・統括を担う「統合マーケティング部」を新設します。

当社は、「お客様を知る」「お客様へ伝える」ことを一層高度化し、お客様との全ての接点において体験価値（CX）を高め、お客様とのエンゲージメント（つながり）を強化していくことを目指します。

※顧客インサイトとは、お客様自身も気づいていない潜在的ニーズを含む深層心理に対する洞察のこと

2. お客様視点での営業推進力強化

お客様視点での営業推進力強化を目的に、営業推進各部を「プロダクト別組織」から、「マーケット別組織」へ変更いたします。

営業推進各部が全プロダクトを所管し、一つの顧客企業に対し、一つの部署で全方位対応できる体制とすることで、顧客企業に対しスピーディ且つ総合的なソリューションの提供を目指します。

3. 営業推進支援機能の強化

営業推進各部が顧客視点に立ったより高度な総合提案、ソリューション営業を実現する為の支援を行うことを目的とし、営業統括部内に「法人ソリューション企画室」を新設します。同室は、営業支援の為の施策やツールの企画、提案書の作成支援、営業スキル向上の為の研修実施等を担います。

4. 地域社会の活性化支援

地域社会の活性化支援を目的に、現在の「金融ソリューション営業部」を「公共・金融法人営業部」に改称し、部内室として「地域振興室」を新設します。

金融機関向けのビジネス開拓に留まらず、地方公共団体等とも協働し、地域社会に新たなソリューションを提供してまいります。

5. グループ一体となった新規事業の開発

三井住友フィナンシャルグループ一体での事業領域拡大を企図し、経営企画部内に非決済事業の新規開発を担う「新規事業開発室」を新設します。

以上

組織図(2017年5月1日付)

