

リテール事業部門

銀行・証券・カード・コンシューマーファイナンス、それぞれの業界トップクラスの企業が、個人のお客さまのニーズに「グループ総合力」によるサービスでお応えし、お客さまから最も信頼される本邦No.1のリテール金融ビジネスの実現を目指しています。

執行役専務
リテール事業部門長
山下 剛史



重点戦略

資産運用ビジネスのサステナブルな成長

高度な資産運用管理や相続・承継等のお客さまの多様なニーズに対応するため、エンティティの枠を超えたグループ総合力で「トータルコンサルティング」を提供していきます。法人オーナー等の大口富裕層に対しては、銀証の連携強化を通じて、商品・サービスのラインナップ拡充や顧客基盤の拡大を図ります。また、グループベースでの資産集約・次世代取引の推進を通じて、お客さまの相続ニーズにも対応していきます。人生100年時代で多様化する困りごとやご要望には、金融面に加え、非金融領域のサービスも含めた「SMBCエルダープログラム」を専任コンシェルジュを通じて提供しています。

ペイメントビジネスにおけるNo.1の地位確立

コロナ禍で一層高まるキャッシュレス・デジタル化の機運を受けて、高セキュリティのナンバーレスカードやグループ共通ポイントサービス等、利便性の高いサービスを提供し、顧客基盤の拡大を加速していきます。コンシューマーファイナンスにおいては、グループのノウハウを活用した商品強化等を通じて、より多くのお客さまのファイナンスニーズに応えていきます。

店舗改革を通じたコンサルティング強化

お客さまのニーズや行動の変化に合わせたデジタル・リモート完結の手続き拡充やビデオチャット機能の向上等を通じて、お客さまに寄り添った「親身かつスピーディーな対応」を追求していきます。また、お客さまのニーズに応じた付加価値の高いコンサルティングを提供するなど、店頭対応力を強化していきます。加えて、SMBCグループ共同店舗の展開を通じて、ワンストップサービスを提供し、お客さまの利便性向上と効率的な店舗運営の両立を実現していきます。

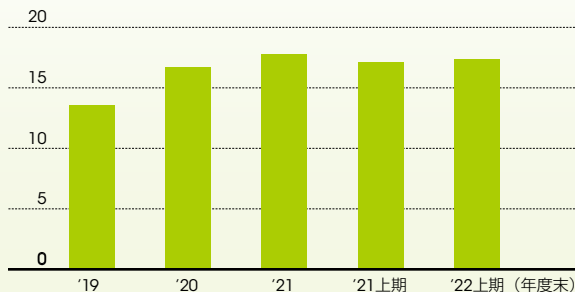
2022年度上期の実績

資産運用ビジネスが、相場環境の悪化影響を受けた一方、ストック収益資産残高は、前年同期比増の17.4兆円となったほか、キャッシュレス決済ビジネスも、国内消費の回復によりクレジットカード買物取扱高は好調で、コンシューマーファイナンスビジネスにおけるカードローン残高も増加に転じ、連結業務純益は997億円となりました。

ストック収益資産残高

(三井住友銀行+SMBC日興証券+SMBC信託銀行)

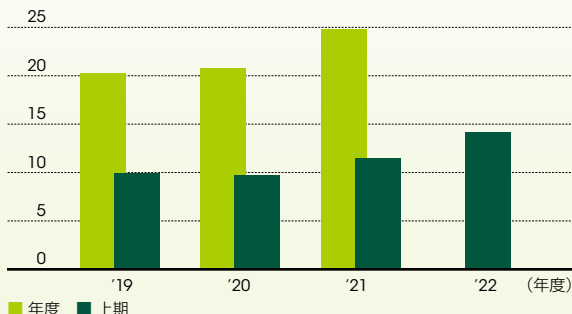
(兆円)



クレジットカード買物取扱高

(三井住友カード+SMBCファイナンスサービス)

(兆円)



ホールセール事業部門

国内企業のお客さまに対し、資金調達・運用・決済等に関連したサービスや、M&Aアドバイザー・リース・不動産仲介等、さまざまなニーズに対応するソリューションをグループ一体となって提供し、日本経済の発展に貢献してまいります。

執行役副社長

ホールセール共同事業部門長

大島 真彦

執行役専務

ホールセール共同事業部門長

金丸 宗男



重点戦略

グループエッジの強化・創出

コロナ禍の長期化や、ロシア・ウクライナ情勢に伴うサプライチェーンの分断、足許の急激な円安等の影響により、お客さまの事業再編や財務改善、企業再編ニーズが一層高まっています。こうしたニーズに対して、資本性ファイナンスや企業再生投資等のソリューションへの対応力をグループベースで強化してまいります。また不動産ビジネスにおいては、資源投入のほか、グループ各社の連携を一層強化し、お客さまに対するグループ一体でのソリューション提案を拡充します。

新たなビジネスとして事業会社への過半出資事業にも参入するなど、こうした新たな挑戦を続けていくことで、グループベースで一層のエッジ強化・創出を図ってまいります。

法人向けデジタルソリューションの展開

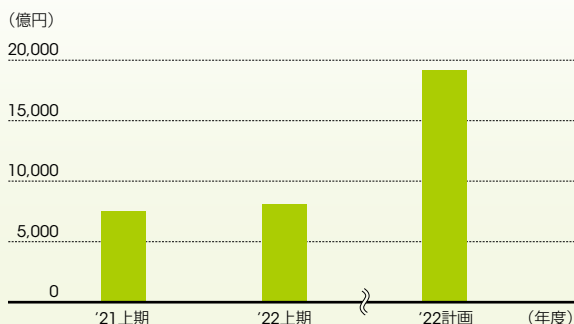
お客さまのDI/DXニーズは引き続き強く、大企業だけでなく、足許では特に中堅企業におけるニーズが高まっています。一方で、具体的な取組の検討に際しては、何から着手すべきか迷われるお客さまも多くいらっしゃいます。このため、グループソリューション推進室におけるオーダーメイドのソリューション提案や法人向けデジタルプラットフォーム「PlariTown」のサービス拡充、三井住友カードと連携したキャッシュレス推進、「Biz-Create」を通じたビジネスマッチングサービスの展開等を通じ、中堅中小企業のデジタル化支援や、新たなビジネス機会の創出を目指してまいります。

2022年度上期の実績

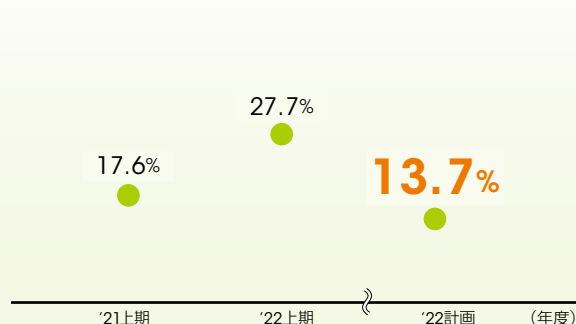
企業活動の活発化に伴いお客さまの金融イベントが活性化しており、この動きを捉えたソリューション提案が増加した結果、三井住友銀行の貸金収益と非金利収益が大きく増加しました。

特に、上期は為替や金利が大きく変動する環境の中、その変化に対して機動的に対応できたことで、外為収益・デリバティブ収益が大きく増加する等、連結業務純益は前年同期比303億円増益の2,592億円となりました。

戦略的ファイナンス・投資取組額



ベース収益増減率 (2019年度比)



グローバル事業部門

世界的に強みを有するプロダクト・サービスやグローバルネットワークを切り口に、国内外のお客さまの国際的な事業展開をグループ一体でサポートしています。

執行役専務
グローバル共同事業部門長
今枝 哲郎

執行役専務
グローバル共同事業部門長
福留 朗裕



重点戦略

CIBビジネスの強化

商業銀行業務と投資銀行業務をシームレスに提供するCIBビジネス強化に向け、海外証券業務の拡充に注力しています。プライマリー業務では、フィープール規模を踏まえたセクター別戦略の高度化に加えて、金融法人やスポンサーへのアプローチを強化していきます。また、Jefferiesとの連携では非投資適格企業向けビジネス等多くの成果が出ていますが、さらなる協働領域の拡大を目指します。セカンダリー業務では、米国において債券セールス&トレーディングの体制整備が進捗、本格展開による収益化に向け取り組んでいます。

成長領域への取組

アジアでの中長期的な成長を実現するため、出資・買収による金融フランチャイズ展開に取り組んでいます。2022年11月には、フィリピンの商業銀行RCBCへの追加出資および持分法適用会社化を発表しました。資本・業務両面での提携を一層強化し、協働によるシナジーも追求していきます。また、新たなビジネス領域への挑戦として、米国デジタルバンク事業の立ち上げを通じ、継続的な成長の期待できる米国リテールバンキング市場への参入も進めています。

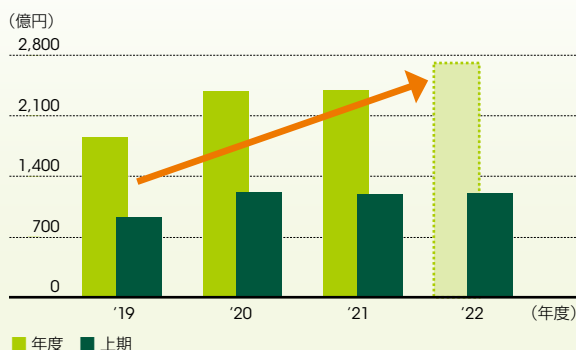
経営基盤のさらなる強化

複雑性を増す事業環境において持続的成長を実現するために、ガバナンスやリスク管理、コンプライアンス体制強化へ優先的にリソースを投入しています。このような体制整備や新規ビジネスへの投資余力を捻出すべく、デジタルツールやデータを活用しながら、事業ポートフォリオ最適化、ビジネス推進体制の見直し、事務集約等による徹底的な効率化・経費削減を進めています。

2022年度上期の実績

利上げ環境下、低調な債券発行市場を主因として証券ビジネスが苦戦し、世界的なインフレによる欧米での人件費高騰の影響を受けたものの、預金収益や利上げ局面でのヘッジニーズを捉えたデリバティブ収益が好調だったことに加え、旺盛な資金需要に伴いアセット関連収益が増加、前年同期比増収増益となりました。

CIBビジネス業務粗利益



成長領域への取組

アジア フランチャイズ の拡大

- ・フィリピン商業銀行RCBC追加出資持分法適用会社化予定
- ・デジタル等の分野で出資先各社とのシナジー追求

ビジネス 領域拡大

- ・米国リテールデジタルバンキング事業参入2023年開業予定
- ・アイルランドの航空機リース会社Goshawk買収、市場トップクラスの地位確立

市場事業部門

外国為替・デリバティブ・債券・株式等の市場性商品を通じたソリューション提供をはじめ、バランスシートの流動性リスクや金利リスクを統合的に管理するALM業務を行っています。

執行役専務
市場事業部門長
小池 正道



重点戦略

市場環境の変化に応じた機動的なポートフォリオ運営

我々の強みは、マーケットの変動をプロアクティブに察知し相場のトレンドを捉えることで、ダイナミックにポートフォリオを入れ替えて収益を極大化する力です。市場環境が大きく転換する局面ではリスクコントロールに軸足を置くとともに、来るべき投資機会に備え、データを活用した投資手法の拡充や分析機能の強化等、ポートフォリオ運営高度化に向けたチャレンジを続けています。

市場性商品を通じたソリューション提供力の強化

お客さまのビジネスやバランスシートに起因するリスクヘッジニーズ、お客さまが運用や投資を行う際のリスクテイクニーズにお応えべく、必要な機能整備を加速しています。また、その一環としてシステムインフラ面やリスク管理面での整備も推進しています。さらに、お客さまに利便性の高い為替取引サービスを提供するため、電子プラットフォームをグローバルに展開するとともに、リスクコントロール機能を強化しています。

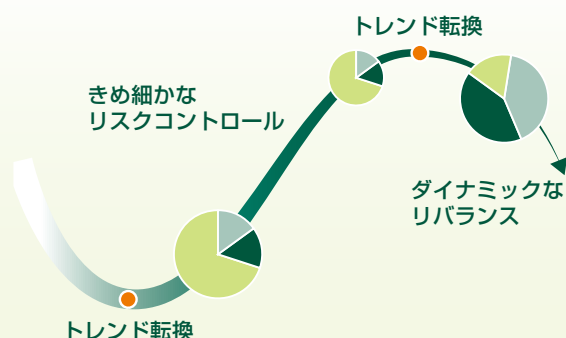
頑健な外貨調達基盤の構築

貸出等を通じてお客さまのビジネスを持続的に支えるべく、外貨調達においては、引き続き安定性確保とコスト抑制の両立を追求しています。これまでの潤沢な流動性を前提とした調達環境が変化しつつありますが、グローバルALM運営の下でプロアクティブに対応し、長期的な視点に立ったバランスシートコントロールを進めています。

2022年度上期の実績

金融市場が不安定に推移する中で運用ポートフォリオのリスクコントロールに注力する一方、お客さまのマーケットリスクに関するニーズを捉えてソリューション提案するセールス&トレーディング業務が好調であったこと等により、連結業務純益は前年同期比65億円増益の2,247億円となりました。

ポートフォリオ運営のイメージ図



KPI：海外セールス&トレーディング収益額

