

## 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、お客さまから最も選ばれる本邦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

#### Oliveを軸としたリテールビジネスモデルの進化

銀行口座、決済、ファイナンス、証券、保険等の機能をデジタル上で連携する「Olive」はリリース半年で100万アカウントを突破し、全国のお客さまに新しい総合金融サービスを提供しています。日常の手続きはOliveをご利用いただき、デジタルでの困りごとや対面相談は、足を運びやすい商業施設等にある「ストア」で対応します。決済ビジネスでは、OliveやVポイントの活用を軸に利用者獲得を推進し、事業者のお客さまには「stera terminal」のマルチデバイス化等を進めます。また、消費回復による決済利用の拡大を通じたファイナンスニーズへの対応には、手続きのデジタル化等により、さらなる利便性向上を図ります。

#### 銀行・証券・信託一体となった富裕層ビジネスの差別化・競争力強化

高度なポートフォリオ提案や相続・承継等のニーズに対応するため、銀行・証券・信託が一体となり、トータルコンサルティングを提供します。為替影響等に伴う資産価値下落リスクに対しては「PRESTIA」ブランドを活用し、通貨分散の提案を推進します。

### 社会的価値の創造に向けた取組

「貯蓄から投資」や「キャッシュレス化」等の社会課題に対して、資産運用コンサルティングやOliveの推進を通じて、課題解決を図ります。また、「人生100年時代の不安解消」には、相続コンサルティングや、お金以外のお困りごとやご要望にも応える「SMBCエルダープログラム」等を提供します。「貧困・格差の解消」には、グループ一体での金融経済教育の取組を強化します。

### 2023年度上期の実績

資産運用ビジネスは、前年度を上回るAM\*1・外貨預金残高の積上げをしたほか、決済ビジネスは、Oliveを中心としたクレジットカード獲得数の大幅な増加等により買物取扱高の成長を実現。コンシューマーファイナンスビジネスも、消費回復を捉え、カードローン等の残高を拡大した結果、主要全ビジネスで増収し、連結業務純益は前年同期比161億円増益の984億円となりました。

\*1 投資信託・ファンドラップ等

#### ストア来客数\*2

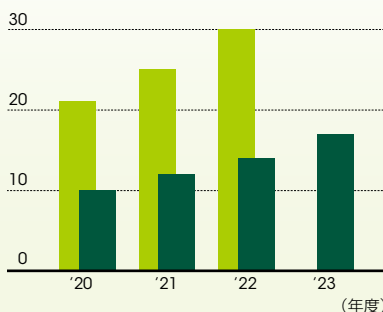
(オープン後～2023年11月)



\*2 2023年10月末までに开店したストアが対象(入出金を目的とした来店は除く)

#### クレジットカード買物取扱高

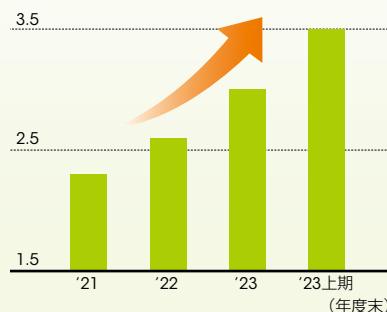
(三井住友カード+SMBCファイナンスサービス)  
(兆円)



■ 年間 ■ 上期

#### ファンドラップ残高

(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アドバイザリー、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。

執行役専務  
ホールセール事業部門長  
金丸 宗男



### 重点領域

#### 専門性強化によるグループエッジの強化・創出

高度化するお客さまのニーズを解決するため、今後より一層重要となるのはコンサルティング力・エグゼキューション力の強化です。既存の成長領域へのリソースシフトおよびグループ連携体制の強化を継続しつつ、新ビジネスの創造にもチャレンジし、専門性の強化・新たなエッジの創出を図ることで、コンサルティング機能を一層強化します。

#### デジタルをフル活用した営業体制の構築

高付加価値なソリューションの提供とリスクテイク機能の強化に向け、新たな営業体制を構築します。成長領域へリソースを投入し、「強いフロント」と「専門性の高いソリューション部隊」の両輪を強化します。デジタルで完結可能なビジネス領域の拡大により捻出したリソースを大企業取引でのセクター対応力の強化や、中堅企業取引での提案力の強化に活用してまいります。

#### 高ROE事業ポートフォリオの構築

円金利上昇期待等のマーケットの変調に留意しながら、さまざまなリスクをしっかりと見極め、LBO、不動産、スタートアップ等の高利鞘プロダクトへアセットを投入します。加えて、グループ各社の資産等を活用したアセットバックビジネスにも取り組みます。

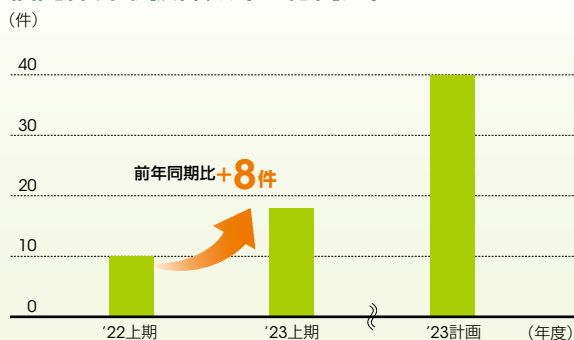
### 社会的価値の創造に向けた取組

サステナブルファイナンス等各種ソリューションの拡充を進めるとともに、再生可能エネルギーを保有・販売にも新たにチャレンジします。また、スタートアップ企業へは、貸出手法の高度化等を通じファイナンス機能を強化します。アカデミア・グローバル企業・大企業との連携等を通じて「スタートアップエコシステム」を活性化し、日本の再成長に貢献することで社会的価値を創造します。

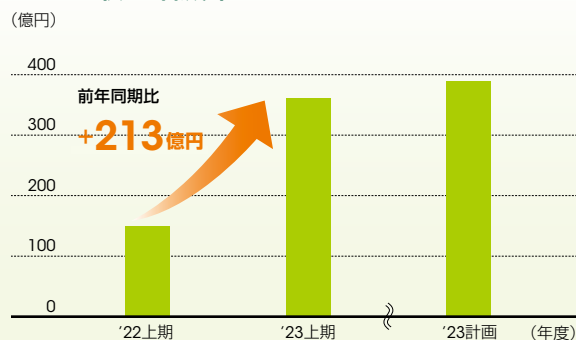
### 2023年度上期の実績

上期は、三井住友銀行において、前年度好調であった反動からデリバティブ・エクイティ投資収益で大幅な減益となりました。一方、高利鞘貸金投入による貸金収益の増益や、お客さまの非公開化等のニーズを的確に捉えたソリューション提案による手数料収益伸長等から、連結業務純益が前年同期比397億円増益の2,986億円となりました。

#### 信託仲介取扱件数 (30億円超)



#### 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。

執行役副社長

グローバル事業部門共同事業部門長

今枝 哲郎

執行役専務

グローバル事業部門共同事業部門長

中村 敬一郎



### 重点戦略

#### グローバルCIBの強化

DCMリーグテーブルをはじめ、前年度来の陣容強化の成果が顕在化しています。Jefferies との連携では、2023年4月発表の戦略的資本・業務提携強化を通じ、大型M&AやIPO案件も順調に積み上がっています。今後は協働範囲を欧州・アジアへと拡大、また、低採算アセット入替による採算性向上やスポンサー取引間口拡大等を行い、ROE向上と業容拡大に努めます。

#### 成長領域への取組

米国では、グローバルCIBに加え米国デジタルバンク事業を着実に立ち上げています。アジアマルチフランチャイズ対象国においては、フィリピンRCBCの持分法適用化完了等、対象国の事業基盤を構築し、事業拡大とガバナンス強化の両面に注力します。

#### レジリエントな経営基盤構築

GB部門のビジネスが多角化・複雑化する一方、各国・地域当局をはじめとしたステークホルダーの期待値は継続的に高まっています。かかる環境下、規制対応等ガバナンス強化には必要な投資をしっかりと行いつつ、中長期目線で部門・地域をまたいだ抜本的な経費管理・コスト削減施策も進め、さらなる成長に向けた強固な経営基盤構築に努めます。

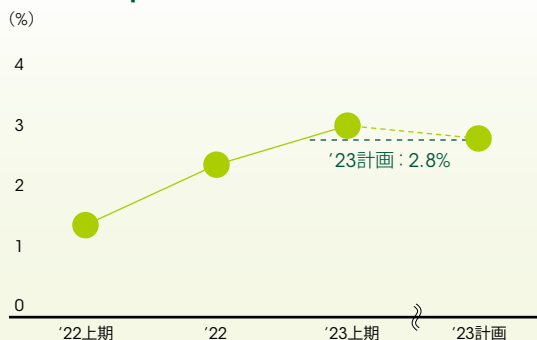
### 社会的価値の創造に向けた取組

グループ全体の目標も見据えながら、SMBCグループの得意領域・強みを発揮できる注力テーマ設定・地域を超えた取組拡大や、マイクロファイナンスを通じた金融包摂への貢献を進めていきます。またエンゲージメント施策を通じた従業員の意識醸成も行き、社会的価値創造を起点にした経済的価値向上の実現を目指します。

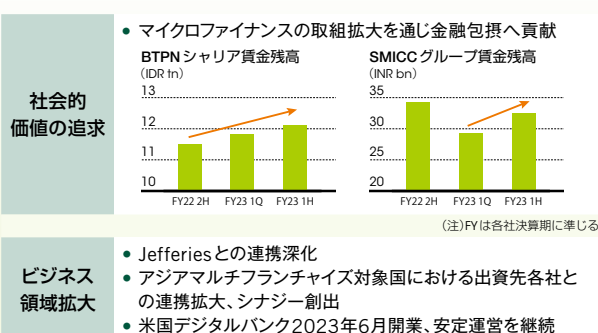
### 2023年度上期の実績

米国戦略やアジアマルチフランチャイズ戦略を中心とした先行投資や基盤強化を主因に経費が増加したものの、好調なスポンサー関連取引や利上げを捉えた預金収益増加により前年同期比増収増益となりました。

#### 米IG Corp DCM発行シェア



#### 注力領域への取組



## 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市場リスクを総合的に管理する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、収益を極大化する力です。不確実性の高い環境ではリスクコントロールに重点を置き、来るべき投資機会に備えていきます。

#### 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すべく、必要な機能整備を加速しています。今後も、データの活用や、外国為替取引における電子プラットフォームとの連携等により、お客さまへの包括的なソリューション提供を目指します。また、米国やアジアを中心に証券ビジネスの推進を加速し、グローバルな連携を深めて、さまざまなプロダクトをワンストップで提供する体制を強化していきます。

#### 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。今後も、欧米等の金融引き締め継続や、それに起因する金融機関の信用不安、地政学リスクの顕在化等、調達環境への逆風は続きますが、長期的な視点に立ってプロアクティブに対応し、安定的なバランスシートコントロールを進めていきます。

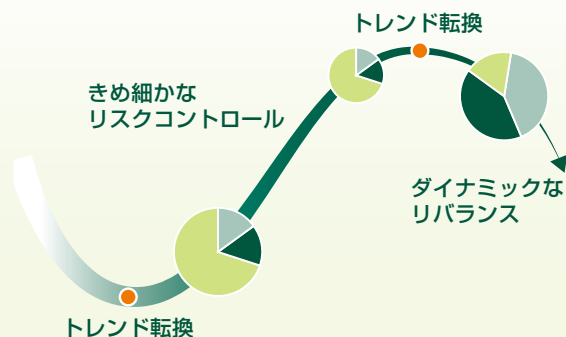
### 社会的価値の創造に向けた取組

調達資金の用途を再生可能エネルギー等の環境分野への取組に限定した債券、いわゆるグリーンボンドを定期的に発行しています。今後も日本を代表するグリーンボンドの発行体として、市場のさらなる発展と地球環境の維持・改善に一層貢献していきます。

### 2023年度上期の実績

金融市場が不安定に推移する中でも、運用ポートフォリオにおいて機動的なオペレーションにより収益を積み上げたほか、セールス&トレーディング業務が好調であったことから、連結業務純益は前年同期比140億円増益の2,225億円となりました。

#### ポートフォリオ運営のイメージ図



#### 海外証券業務純益 (グローバル事業部門との共同KPI)

