

国際事業部門

執行役副社長
国際事業部門長
川崎 靖之



事業部門の概略

海外の日系・非日系企業、金融機関、各国政府・公営企業や、国内に展開する外資系企業といったグローバルに事業展開するお客さまに対してサービスを提供し、SMFGの成長ドライバーとしての役割を担っています。

強み

- 地域によって異なるマーケット特性に対応できるグローバルネットワーク
- グローバルでトップティア・プレゼンスを有するプロダクトラインアップ
- 中長期的目線で取り組む当社固有のアジア戦略の展開

連結業務純益に占める割合



国際事業部門
26%

主な事業会社

事業会社*1	事業内容
三井住友銀行	グローバルネットワークを活用した海外日系・非日系企業等との銀行取引
SMBC信託銀行	外貨貸出取引
三井住友ファイナンス&リース	グローバル販売金融や、海外日系・非日系企業とのリース取引(AC*2含む)
SMBC日興証券	海外法人顧客への債券引受等、海外における総合証券取引

*1 海外現地法人を含む

*2 SMBC アビエーション・キャピタル(SMBC Aviation Capital Limited)

中期経営計画

事業環境・課題認識

BREXIT問題、米国政権交代、新興国の成長率鈍化等、金融機関を取り巻く環境は依然として不透明・不確実な状況が継続しています。

また TLAC 規制* やバーゼル規制といった国際金融規制や、欧米をはじめ各国による規制強化の影響も継続しており、今後とも金融機関を取り巻く環境は厳しい状況が続くものと考えています。

一方、安定的な成長を続ける米国経済や、中長期的なアジア中間層の拡大、グローバルな商流や企業再編ニーズの拡大等が期待される中、ビジネスチャンスを着実に捕捉していきます。

* TLAC規制:グローバルなシステム上重要な銀行の破綻時の損失吸収力として、規制自己資本と特定の負債を一定水準保持することを義務付けるもの

基本方針・目指す方向性

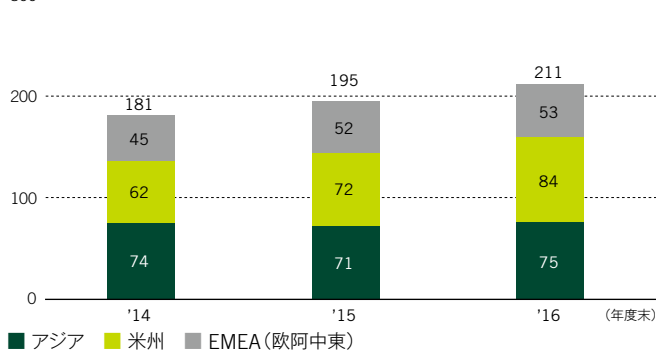
国際事業部門では「Discipline」「Focus」「Integration」を軸とした3つの基本方針を策定しています。

- 銀・証・リースの一体運営、当社グループが強みを有するアセットファイナンス等やこれに付随する資産回転ビジネスモデル、ならびに、アジア・セントリックといった主要施策を“Next Stage”へ進化
- アジアリアルビジネスをはじめとした、次の10年の成長領域となるビジネス基盤を拡充
- ディシプリンを利かせた、信用リスク・経費・流動性の管理により、ボトムライン成長と、資本・資産・経費の3つの効率性を追求

上記基本方針を通じてSMFGの成長ドライバーとしての役割を引き続きしっかりと果たしていきます。

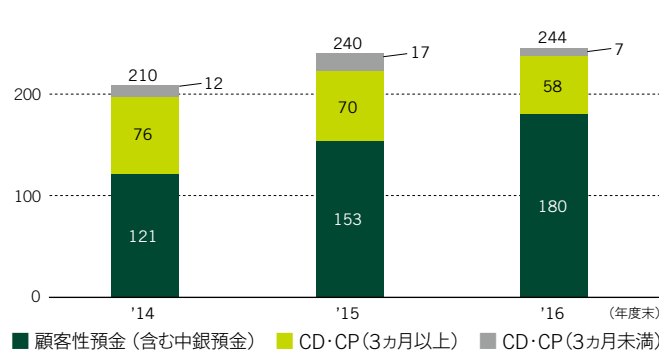
海外貸出金残高*1,2

(10億米ドル)



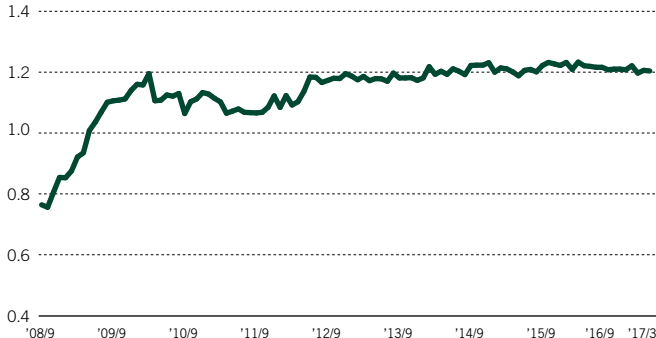
海外預金等残高*1,2

(10億米ドル)

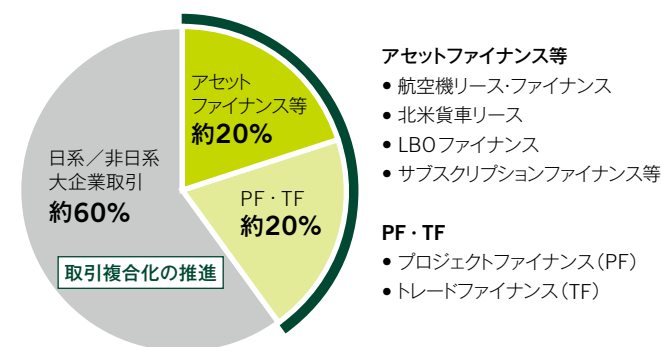


海外貸出金スプレッド*1, 3

(%)



ポートフォリオ構成 (現状)



*1 内部管理ベース。三井住友銀行、欧州三井住友銀行および三井住友銀行（中国）の合算。17/3月末より、カナダ支店（16/11月に営業開始し、全額出資現地法人子会社のカナダ三井住友銀行から業務を引継）の残高を含む *2 各期末実績レートにて換算 *3 月次、ストックベース

重点戦略

大企業ビジネスにおけるプレゼンス拡大

銀証一体運営の進化

欧米大企業ビジネスでは、銀証一体運営とセールス&トレーディング(S&T)を軸に、証券やデリバティブといったプロダクト部門もセクター／国・地域別に担当を配置することで専門性を高め、顧客提案力を強化していきます。

取引複合化が見込まれる顧客セグメントにターゲットを絞り、戦略的な資源投入を実施することで、ボトムライン成長と効率性を重視したSMFGモデルを追求していきます。

強みを有するプロダクト・セクター

トップティア地位確立・資産回転ビジネスモデル

SMFGが強みを有する航空機・貨車リースをはじめとするアセットファイナンスや、サブスクリプションファイナンス*1、ミドルLBO*2関連貸出資産を中心に、持続的な成長に向け、メリハリの利いたビジネスポートフォリオを構築していきます。

また、資産回転ビジネス(O&D)*3の推進によりポートフォリオのさらなる資産・資本効率性を追求するとともに、業界トップティアの地位を確立していきます。

*1 サブスクリプションファイナンス:不動産ファンド等に対するつなぎ資金の融資

*2 LBO(レバレッジド・バイアウト):プライベートエクイティファンド等によるM&A手法のひとつ

*3 O&D: Origination(オリジネーション) & Distribution(ディストリビューション)の略

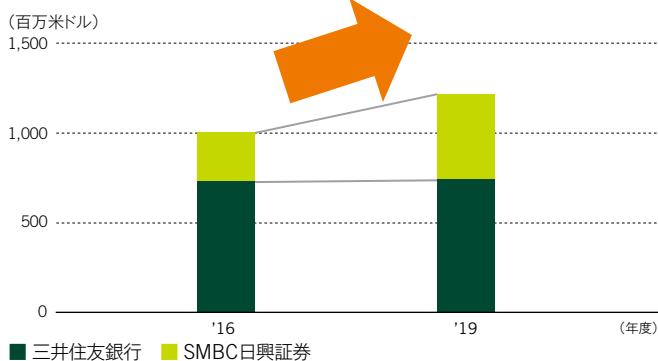
アジア・セントリックの進化

コアクライアントとの関係深化・アジアの中長期的な成長の捕捉

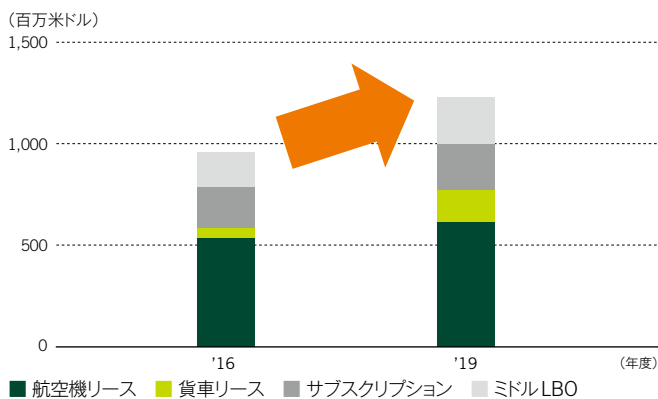
アジアの地場優良企業や将来有望な成長企業等との関係を一層深掘りするとともに、トランザクションビジネスをはじめとした取引複合化を進めていきます。

さらにインドネシアを中心にアジアでのフルバンキング業務の展開を進め、また次の10年の成長基盤としてリテール向けデジタルバンキングを推進していきます。

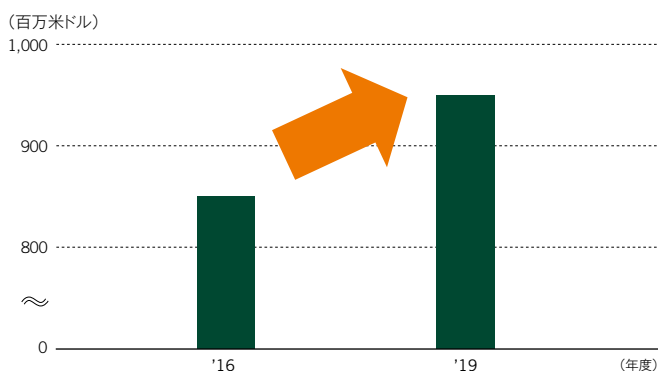
欧米非日系コーポレート粗利益目標



強みを有するアセットの粗利益目標



コアクライアント粗利益(アジア)目標



2016年度の振り返り

足許の環境変化に対応した機動的なポートフォリオ運営により、航空機・貨車リースやサブスクリプションファイナンス等、当社が強みを有するビジネスに積極的に取り組んだほか、お客さまのM&Aに関連したファイナンスや債券引受等

のニーズへの対応力を強化し、お取引の多様化を進めました。

また、調達安定化の観点から継続的に預金の増強に取り組んだ結果、海外預金等残高は過去最高水準を更新しました。

Topics

グローバルネットワークの拡充

お客さまの利便性向上や新興国・成長市場へのアプローチ強化を図るため海外ネットワークを充実させています。直近では、2017年3月にインド・ムンバイ出張所、米国・シリコンバレー出張所を開設しました。



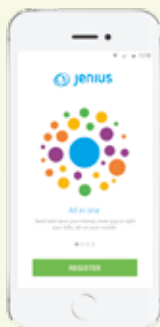
アジアでのデジタルバンキング

インドネシアの持分法適用関連会社BTPNとともに、富裕層／中間層向けのスマートフォンを通じたデジタルバンキングサービス「Jenius」を立ち上げました。デジタルライゼーションによりインドネシアの人々へ新しい金融ソリューションを提供しています。

スマートデジタルバンキング

 Jenius

2016年8月開始
約**28万**顧客獲得
(2017年6月末時点)



アセットファイナンスビジネス

米国第6位の貨車リース会社「American Railcar Leasing LLC」の買収を2017年6月に完了しました。SMFGでは、強みであるアセットファイナンスを引き続き積極的に展開していきます。

