

LEAD THE VALUE

2006年度決算 投資家説明会

2007年5月30日



株式会社 三井住友フィナンシャルグループ



本日のアジェンダ

LEAD THE VALUE

1. 2006年度総括	P.2	3. 新・中期経営計画と2007年度業績予想の概要	P.23
2. 2006年度決算の概況	P.4	(1) 持続的成長の実現を目指す新・中期経営計画	P.24
(1) ボトムライン	P.5	(参考) 2009年度の財務目標	
(2) トップライン	P.6	(2) 持続的成長と資本政策	P.26
SMFG連結 粗利益	P.6	(3) 新・中期経営計画における戦略施策	P.27
SMBC単体 業務粗利益	P.7	(4) 「7つの成長事業領域」における戦略施策	P.28
SMBC単体 資金利益		a. 個人向け金融コンサルティング、法人向けソリューション	
貸出金残高、預貸金利鞘	P.8-9	b. グローバルマーケットにおける特定分野	
(参考) 国内貸出金・預金利回りの推移、貸出利鞘		c. 投資銀行／信託業務	
支払・決済ビジネスの強化と流動性預金残高の推移		d. リース/オートリース事業における住友商事グループとの提携	
個人向け金融コンサルティング	P.13	e. コンシューマーファイナンス	
投資銀行ビジネス	P.14	f. グループ戦略	
経費	P.15	(5) 経営資源投入 (ITシステム、インフラ関連、経費)	P.36
業務部門別実績	P.16	(6) 新・中期経営計画の増益ドライバー	P.38
(3) 国債等債券損益、株式等損益等	P.17	(参考) SMBCの増益計画(トップライン)	
(4) 資産項目	P.18	(7) 2007年度 経営方針	P.40
有価証券ポートフォリオ	P.18	(8) 2007年度 業務粗利益計画と主要施策	P.41
(参考) 金利スワップ(繰延ヘッジ会計適用分)	P.19	(9) 2007年度 業績予想	P.42
不良債権処理	P.20		
(5) 資本	P.21		
株主資本	P.21		
自己資本比率	P.22		

1. 2006年度総括



1. 2006年度総括:

LEAD THE VALUE

✓ 2007年度以降の成長に向けた地固めと、変化への耐久力強化に集中的に対応

強固な企業基盤の構築

財務基盤の一段の強化

▶ 公的資金の返済加速、06/10月完済

潜在リスクの削減

▶ 債券ポートフォリオのリスク削減
▶ プロミス株式に対する保守的な引当実施

新しい規制環境への適切な対応

▶ 金融商品取引法施行にも備えたコンプライアンス徹底
▶ リスク管理の高度化(バーゼルII 対応等)

主要財務計数

- ✓ 連結業務純益 : 9,242億円 (前年比▲3,012)
- ✓ 連結当期純利益 : 4,414億円
(06/11予想比▲1,286、前年比▲2,455)

顧客価値創出に資する 質の高い商品・サービスの提供

成長事業の一段の強化

▶ 個人向け金融コンサルティング、投資銀行ビジネス

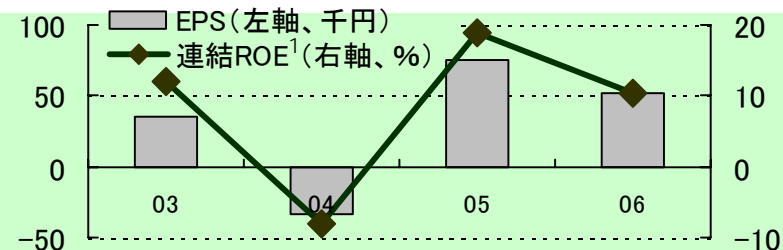
グループ戦略の推進

▶ リテール証券: SMBCフレンド証券完全子会社化
▶ リース : 住友商事グループとの提携合意
▶ コンシューマーファイナンス: 新たな業界規制への対応

CS・品質向上への取組み強化

▶ 品質管理部設置、CS・品質向上委員会スタート

EPS、ROEの状況



¹ 希薄化後

2. 2006年度決算の概況



2. 2006年度決算の概況 (1) ボトムライン

LEAD THE VALUE

参照箇所: 決算短信P.18、
説明資料P.1,2、
データブック P.2,5,8

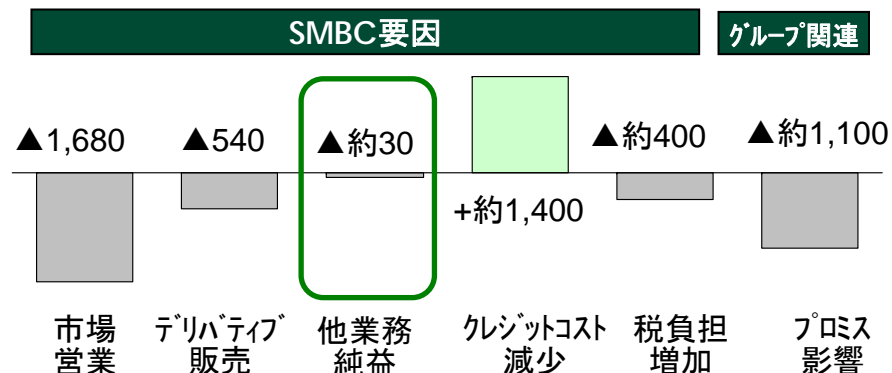
(単位: 億円)

	06年度 実績	前年比	06/11月 予想比
SMFG 連結			
経常収益	39,013	+1,962	+2,013
経常利益	7,986	▲1,649	▲1,514
当期純利益	4,414	▲2,455	▲1,286
SMBC 単体			
業務粗利益	13,445	▲2,076	▲1,005
(除く国債等 債券損益)	14,567	▲1,055	—
経費	▲6,039	▲174	▲39
業務純益 ¹	7,406	▲2,250	▲1,044
与信関係費用	▲895	△1,414	△105
経常利益	5,733	▲1,476	▲1,867
当期純利益	3,157	▲2,038	▲1,443

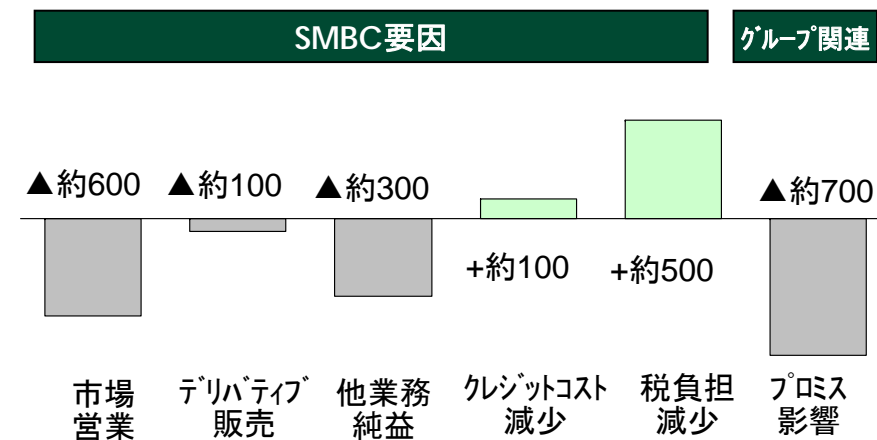
前年比
増減要因

06
/11
予想比
増減要因

05年度 6,868 ▶ 06年度 4,414 [前年比▲2,455]



06/11予想 5,700 ▶ 実績 4,414 [06/11予想比▲1,286]



¹ 一般貸倒引当金繰入前

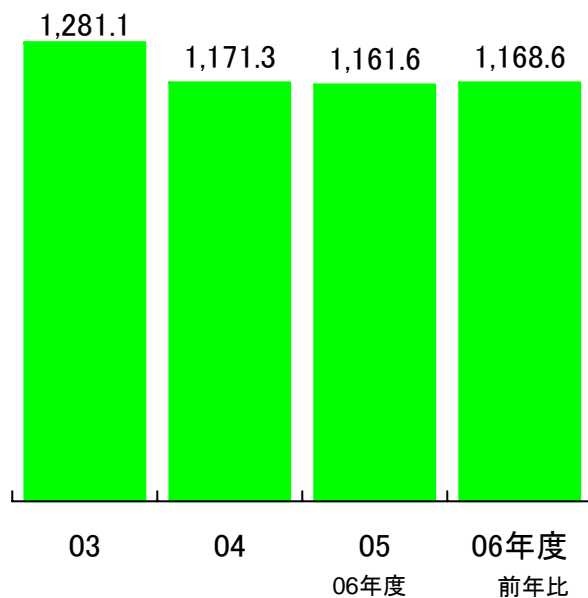


2. 2006年度決算の概況 (2) トップライン: SMFG連結 粗利益

LEAD THE VALUE

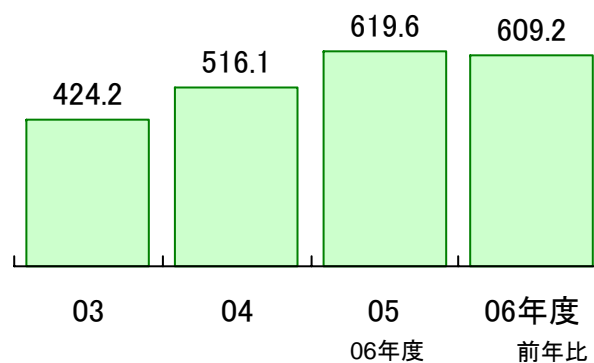
参照箇所: 決算短信P.18、
説明資料P.2、
データブック P.2-4

資金利益



	06年度	前年比
SMFG連結計	1,168.6	+7.0
ウチ SMBC	937.5	▲17.1
関西アーバン銀行	55.1	+4.7
みなと銀行	45.3	▲0.1
欧州三井住友銀行	26.9	+9.4

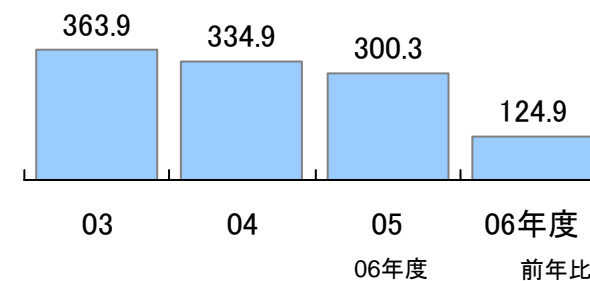
役務取引等利益



	06年度	前年比
SMFG連結計	609.2	▲10.4
ウチ SMBC	353.4	▲13.3
三井住友カード	118.2	+8.1
SMBCフレンド証券	41.3	▲11.4
欧州三井住友銀行	11.5	+2.7

特定取引利益+その他業務利益

(単位: 10億円)



	06年度	前年比
SMFG連結計	124.9	▲175.4
ウチ SMBC	50.1	▲172.1
三井住友銀リース	79.3	+2.6
日本総研	22.0	+1.9

※ SMFG連結粗利益合計: 19,062億円(前年比▲1,840億円)

(三井住友フィナンシャルグループ連結)



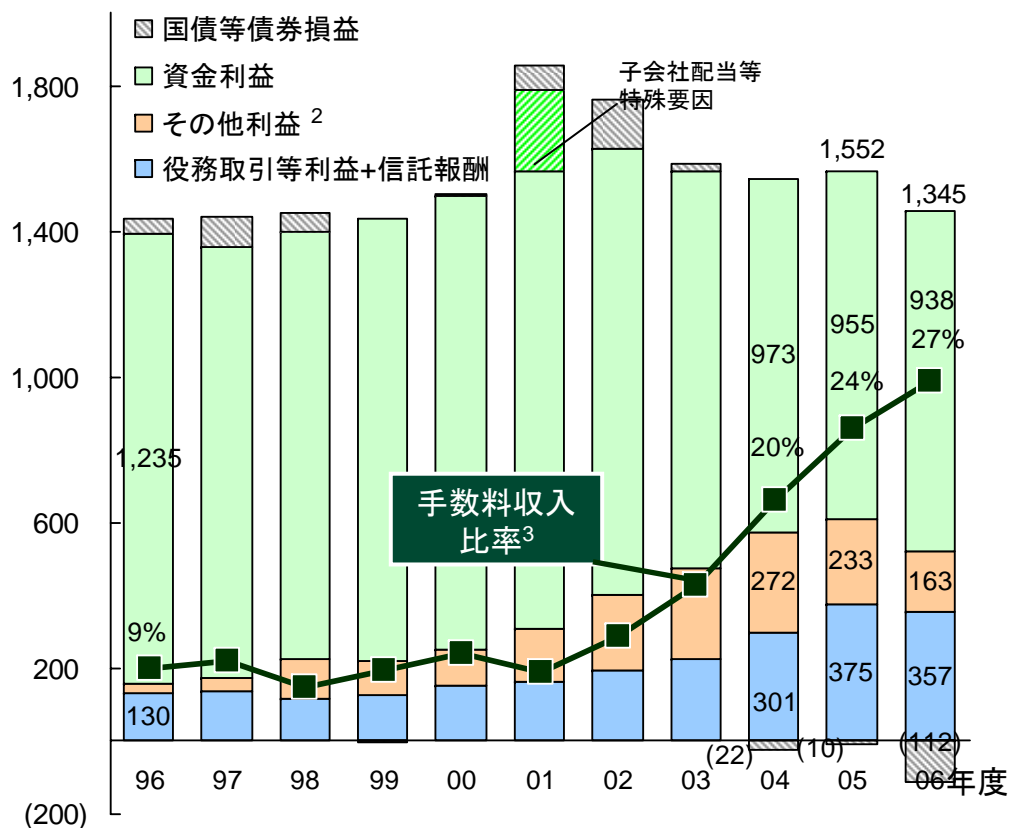
2. 2006年度決算の概況 (2) トップライン: SMBC単体 業務粗利益

LEAD THE VALUE

参照箇所:
説明資料P.1、
データブックP.8

業務粗利益¹

(単位:10億円)



前年比増減益要因

(単位:10億円)

業務粗利益	▲207.6
● 資金利益	▲17.1
うち 預貸金利益	▲16.9
うち 有価証券利息配当金	+51.9
うち 金利スワップ収支	▲66.4
● 役務取引等利益+信託報酬	▲18.4
● 特定取引利益+その他業務利益	▲172.1
うち 国債等債券損益	▲102.1
うち 対顧客デリバティブ ⁴ 販売関連収益	▲54.0
うち 法人部門 金利スワップ販売	▲34.0

¹ 00年度以前は、旧さくら銀行・旧住友銀行の合算

² その他利益=特定取引利益+その他業務利益-国債等債券損益

³ 手数料収入比率=(役務取引等利益+信託報酬)/業務粗利益

(三井住友銀行単体)

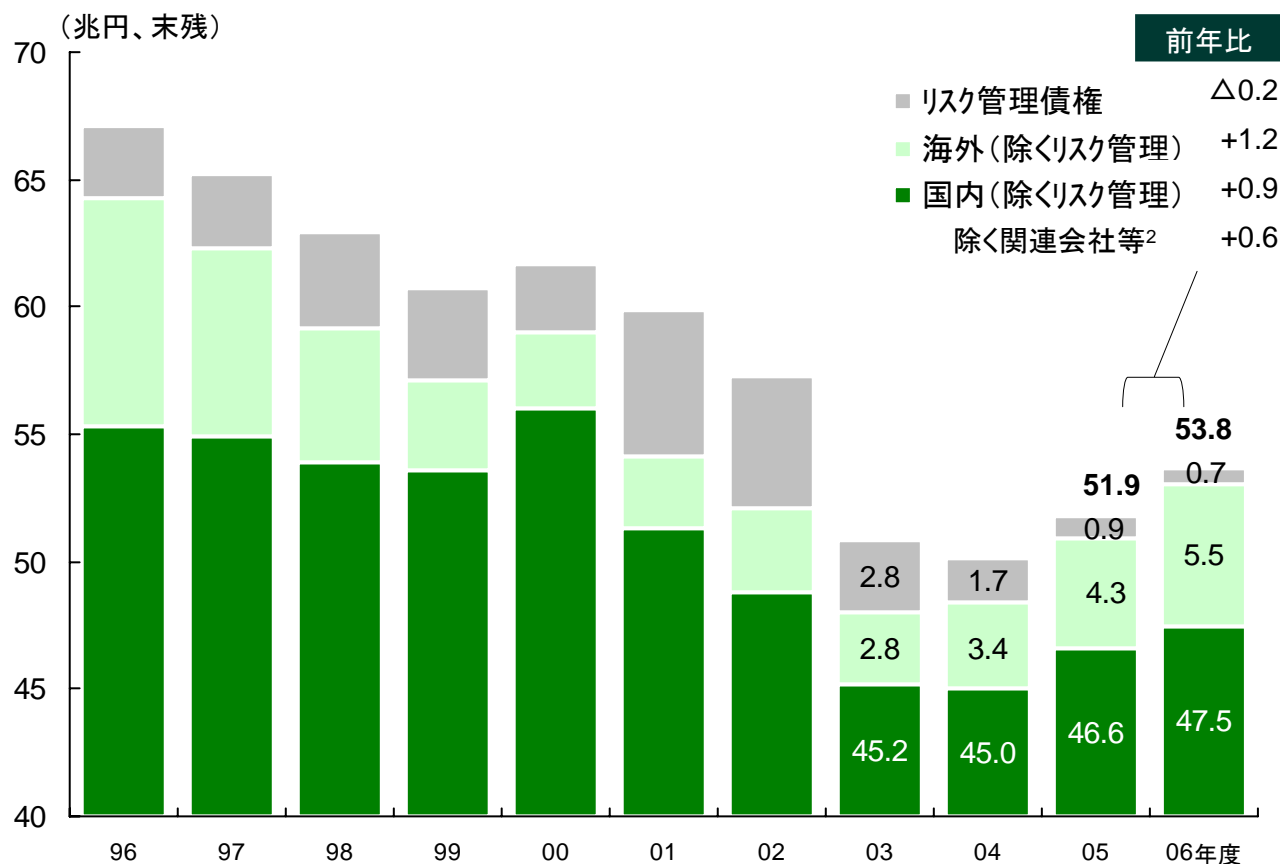


2. 2006年度決算の概況 (2) トップライン: 資金利益 貸出金残高

LEAD THE VALUE

参照箇所:
説明資料P.13、
データブックP.10,13

貸出金残高の推移¹



国内業務部門別期末貸出残高

(単位:兆円)

業務部門	期末残高	
	06年度	前年比
個人	14.6	+0.5 ²
法人	21.9	±0.0
企業金融	9.6	±0.0

¹ 00年度以前は、旧さくら銀行・旧住友銀行の合算

² 住宅ローン証券化分の加算調整後

(三井住友銀行単体)



2. 2006年度決算の概況

(2) トップライン: 資金利益 預貸金利鞘

LEAD THE VALUE

参照箇所:
説明資料P.3、
データブック P.10

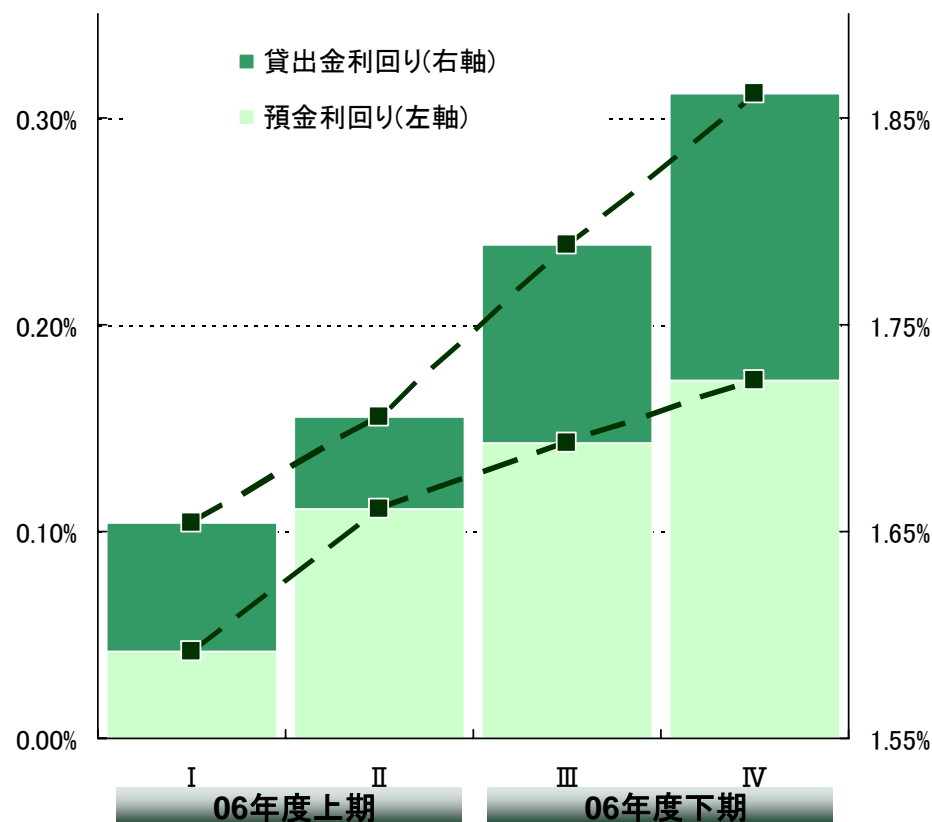
国内預貸金利鞘(財務ベース)

(単位:兆円、%)

	06年度		06年度下期	
	平残	利回り	平残	利回り
貸出金* (a)	46.0	1.73	46.1	1.81
預金等 (b)	60.0	0.10	59.7	0.15
預貸金利鞘(a)-(b)	-	1.63	-	1.66

*除く金融機関向け

国内預貸金の利回り(行内管理ベース)推移



- ✓ 短期プライムレート 1.375%→1.625% (+0.250%、8/21~) →1.875% (+0.250%、3/26~)
- ✓ 普通預金金利 0.001%→0.100% (+0.099%、7/18~) →0.200% (+0.100%、2/26~)
- ✓ 定期預金金利(1年物、店頭) 0.150%→0.300% (+0.150%、7/18~) →0.400% (+0.100%、2/26~)

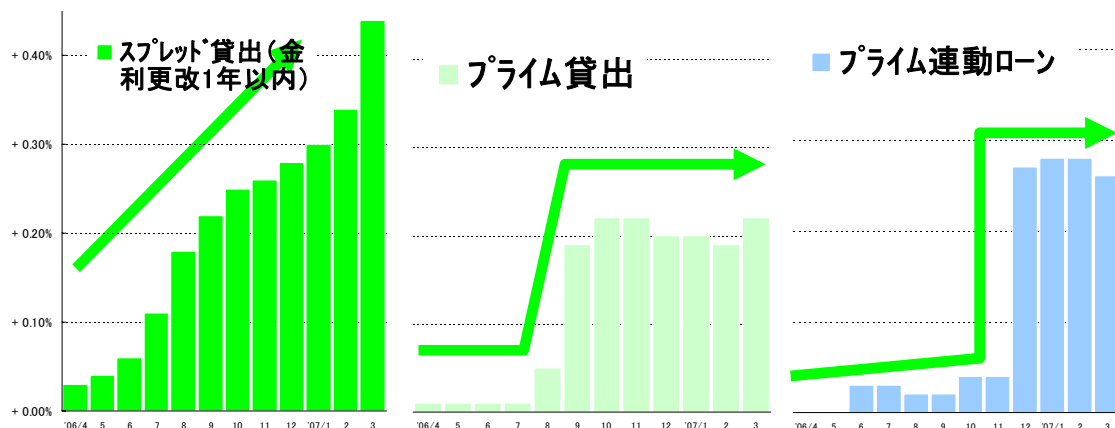
(三井住友銀行単体)



(参考) 国内貸出金、預金利回りの推移

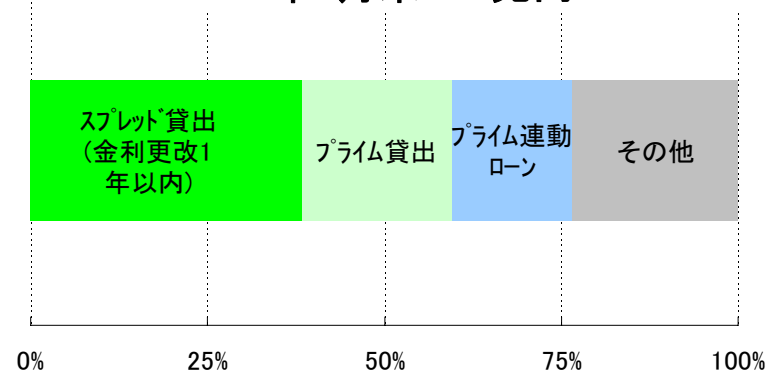
LEAD THE VALUE

国内貸出金利回りの推移イメージ(月末、06年3月末比)

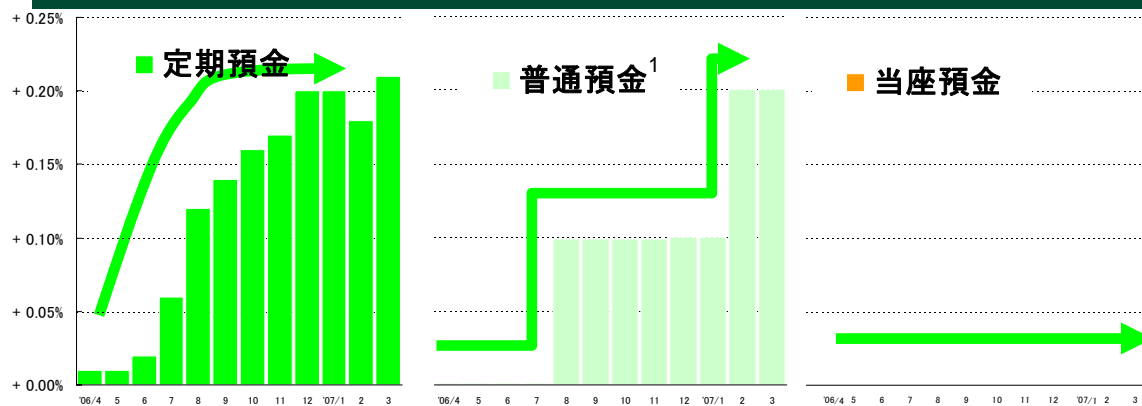


国内貸出の構成

07年3月末: 47兆円

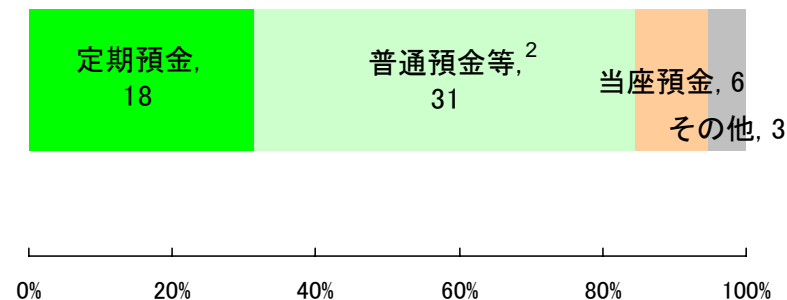


国内預金利回りの推移イメージ(月末、06年3月末比)



国内預金の構成

07年3月末: 58兆円

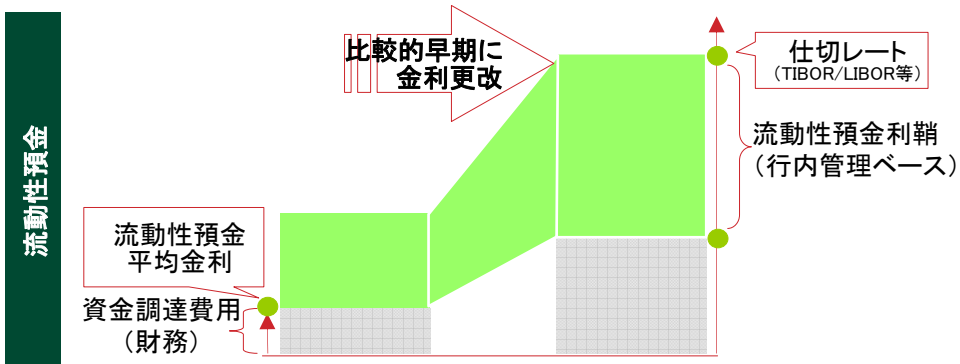
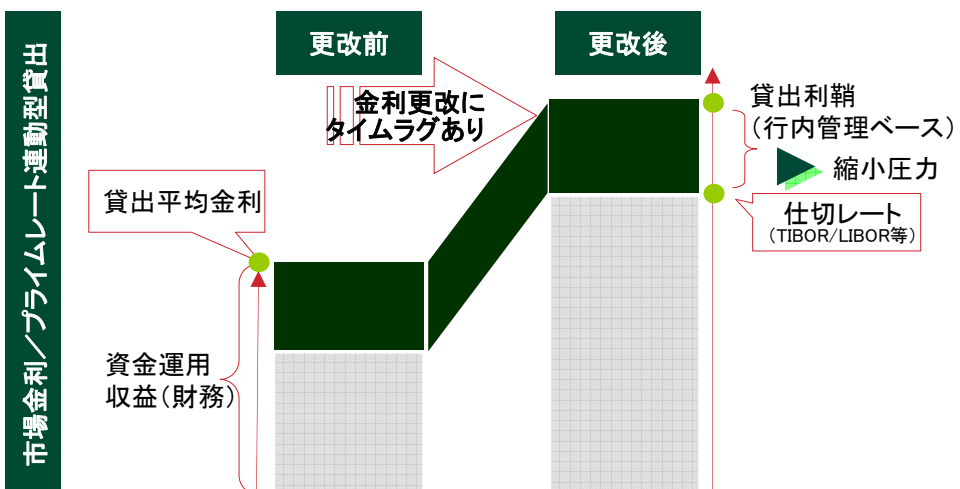


¹ 決済用普通預金(無利息、預金保険制度による全額保護対象、2005年2月取扱開始)等を除く

² 決済用普通預金約5兆円を含む

(三井住友銀行単体)

短期金利上昇影響 (概念図)

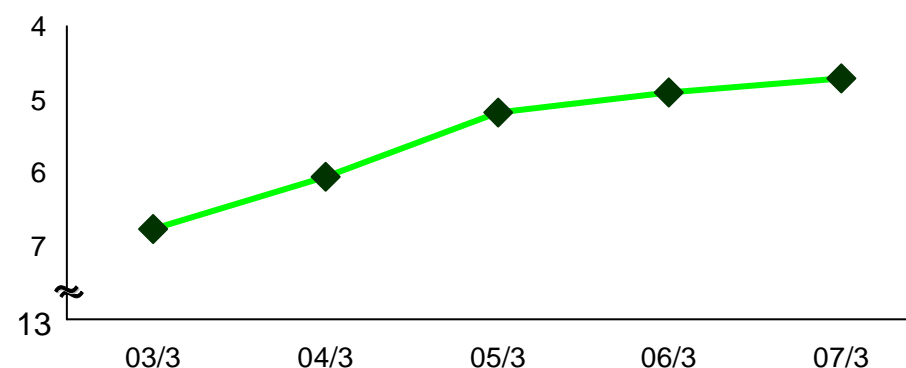


期中平均貸出残高・利鞘 (行内管理ベース)

(単位:兆円、%)

	平均残高		利鞘	
	06年度	前年比	06年度	前年比
国内貸出	47.9	+1.1	1.28	▲0.10
うち 個人部門	14.7	+0.2	1.71	▲0.03
うち 法人部門	21.2	▲0.3	1.41	▲0.09
うち 企業金融部門	9.9	+0.3	0.64	▲0.09

貸出ポートフォリオ(国内)の平均行内格付の推移¹



¹ 正常先及び要注意先(行内格付1~7)を数値化(1~13)して与信残高(末残)で加重平均。国、関連会社等向け与信を除く。



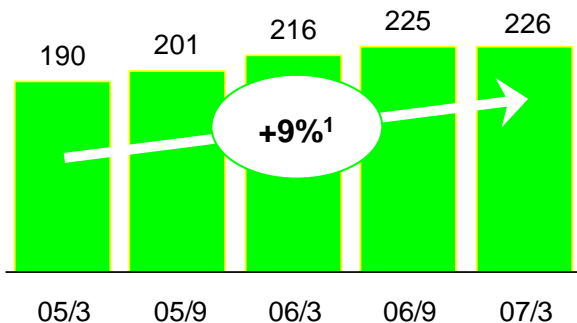
(参考) 支払・決済ビジネスの強化と流動性預金残高の推移

LEAD THE VALUE

参照箇所:
データブック P.19,23

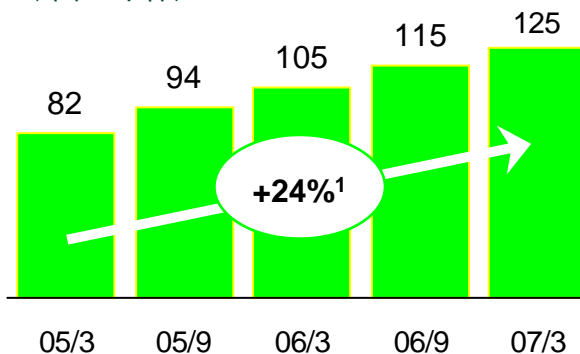
国内CMS(契約社数)

(単位:社)



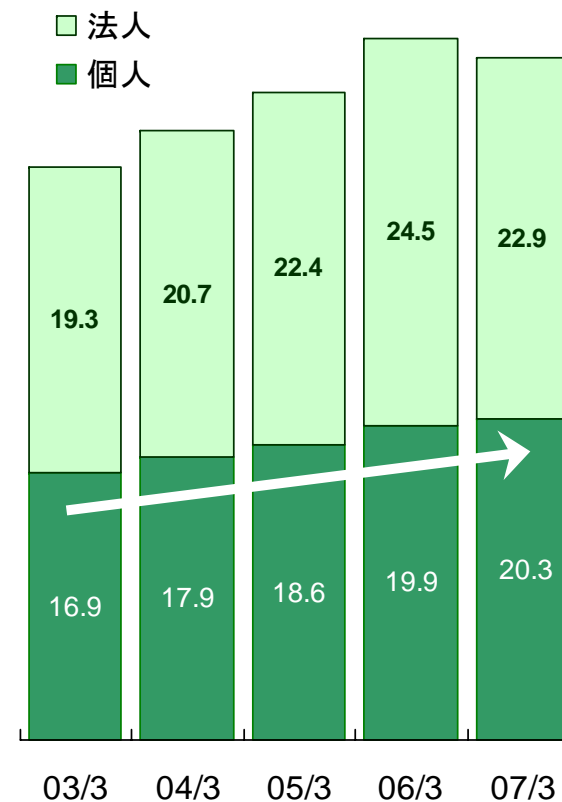
パソコンバンクWeb21(契約数)

(単位:千件)



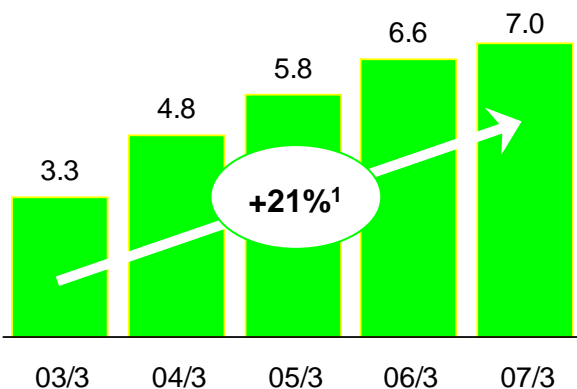
国内流動性預金²の推移

(単位:兆円)



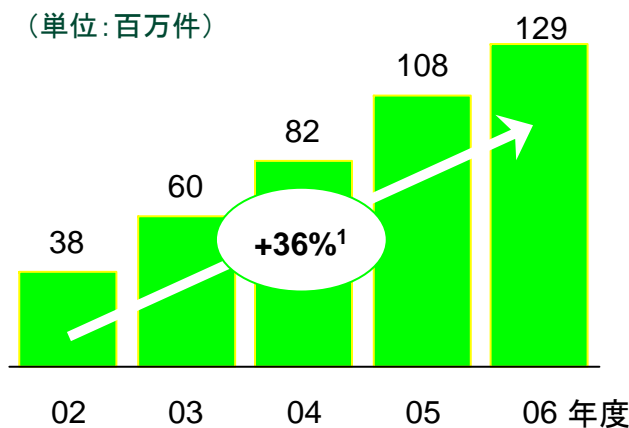
One's ダイレクト契約者数

(単位:百万人)



インターネット取引件数

(単位:百万件)



¹ 年平均成長率 (Compound Annual Growth Rate)

² 本支店未達勘定整理前計数

(三井住友銀行単体)



2. 2006年度決算の概況

(2) トップライン: 個人向け金融コンサルティング

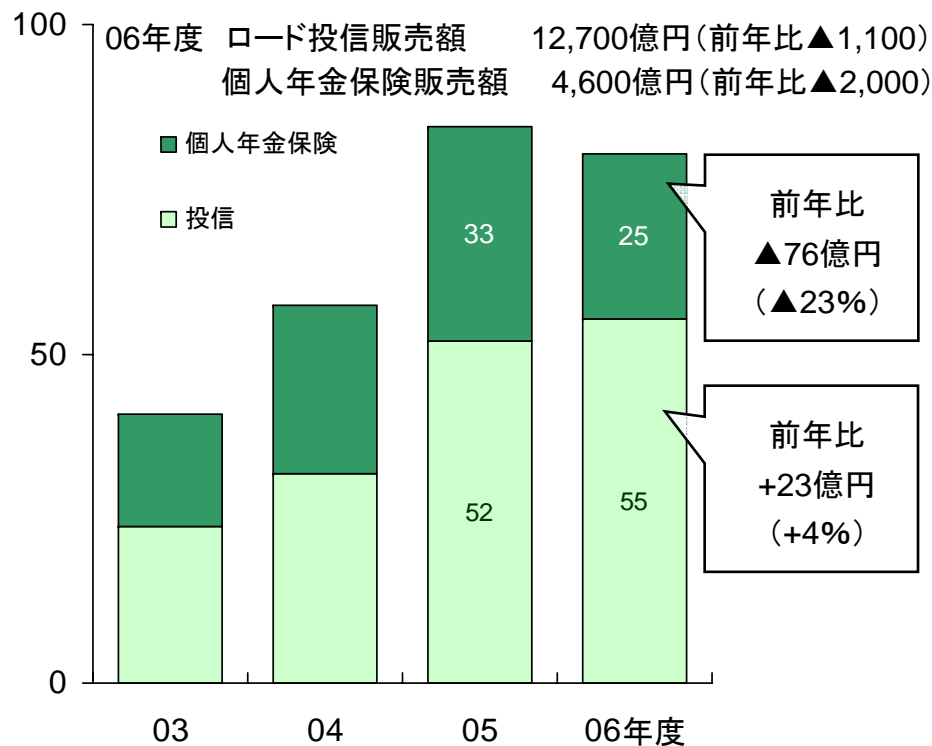
LEAD THE VALUE

参照箇所:
説明資料P.16、
データブックP.17-19

✓ 引き続き、商品・サービスの質向上に注力する一方、金融商品取引法の施行に向けた態勢構築を積極的に推進

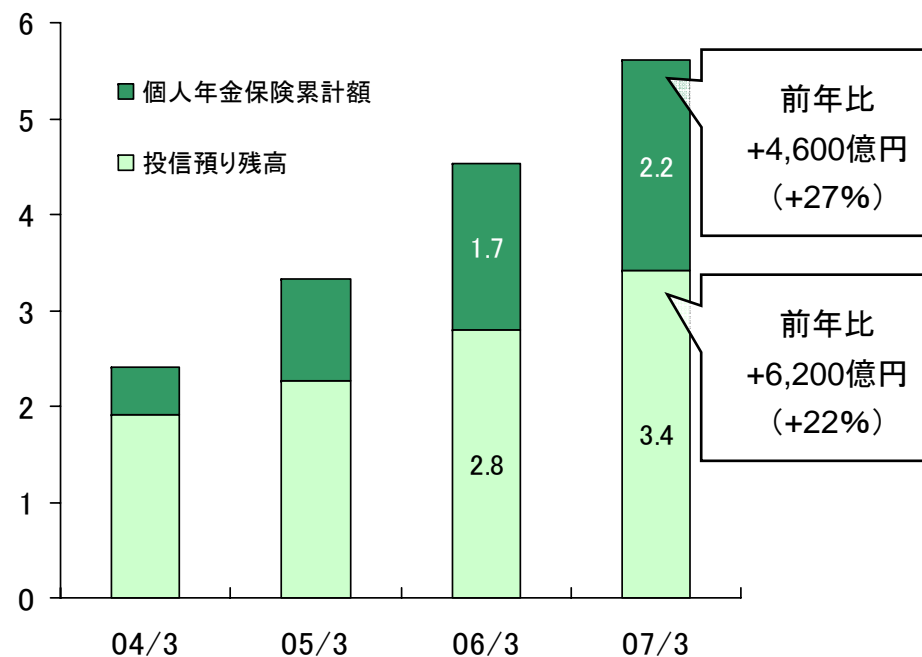
投信・個人年金保険関連収益の推移

(単位:10億円)



個人預り資産残高の推移(投信、個人年金保険)

(単位:兆円、末残)



(三井住友銀行単体)



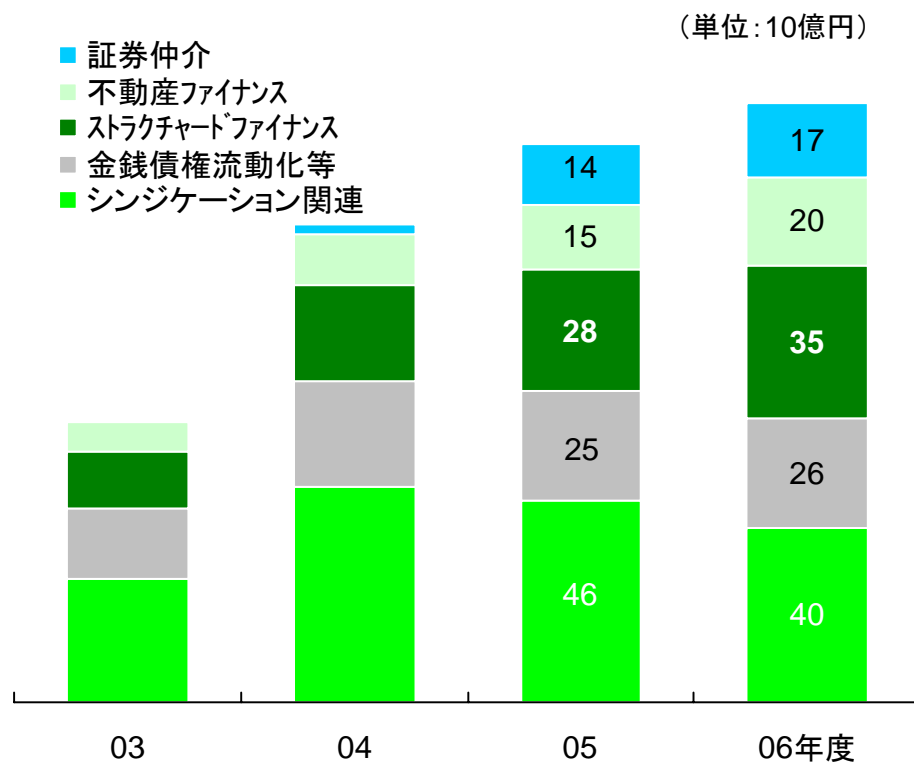
2. 2006年度決算の概況 (2) トップライン： 投資銀行ビジネス

LEAD THE VALUE

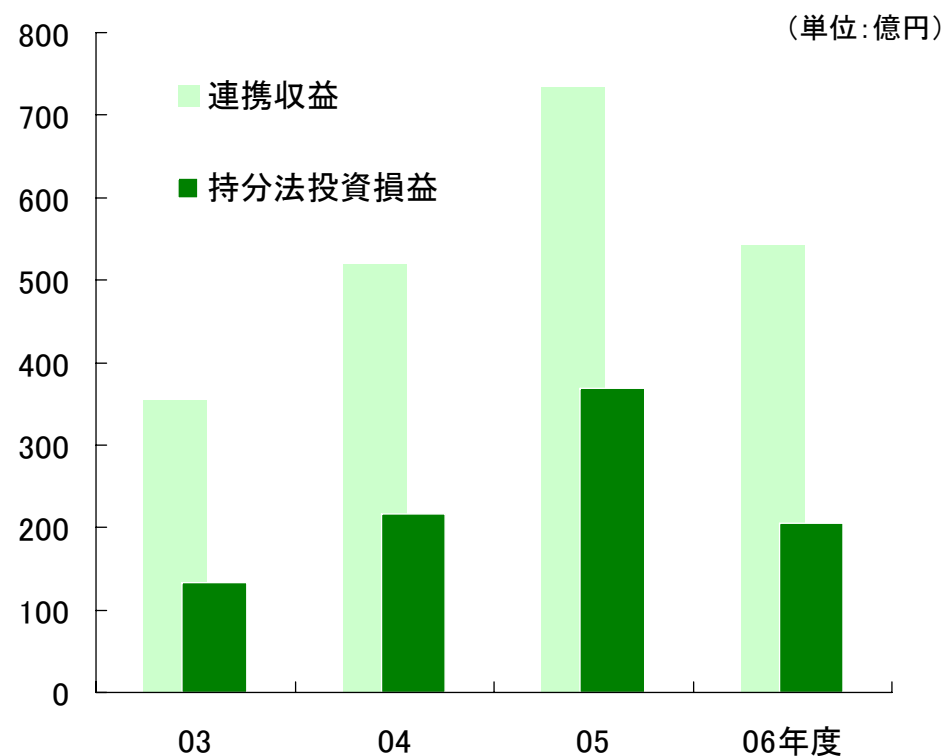
参照箇所：
説明資料P.2、
データブック P.5,17

- ✓ ストラクチャード・ファイナンス、不動産ファイナンスは引続き拡大基調
- ✓ 大和証券SMBCとの協働は、運用商品販売が下振れした一方、M&Aが増加

投資銀行ビジネス関連収益（三井住友銀行）¹



大和証券SMBC連携収益



¹ 証券仲介は個人・法人合算の受入手数料。
その他は、各種手数料、金利収益等を含む行内管理ベース収益。



2. 2006年度決算の概況 (2) トップライン: 経費

LEAD THE VALUE

参照箇所:
説明資料P.1,3
データブックP.2

✓ 重点分野への経費投入を積極化。経費率は一時的要因もあり上昇するも、中期的に40%台前半を確保

増減要因(前年比、単位:億円)

経費

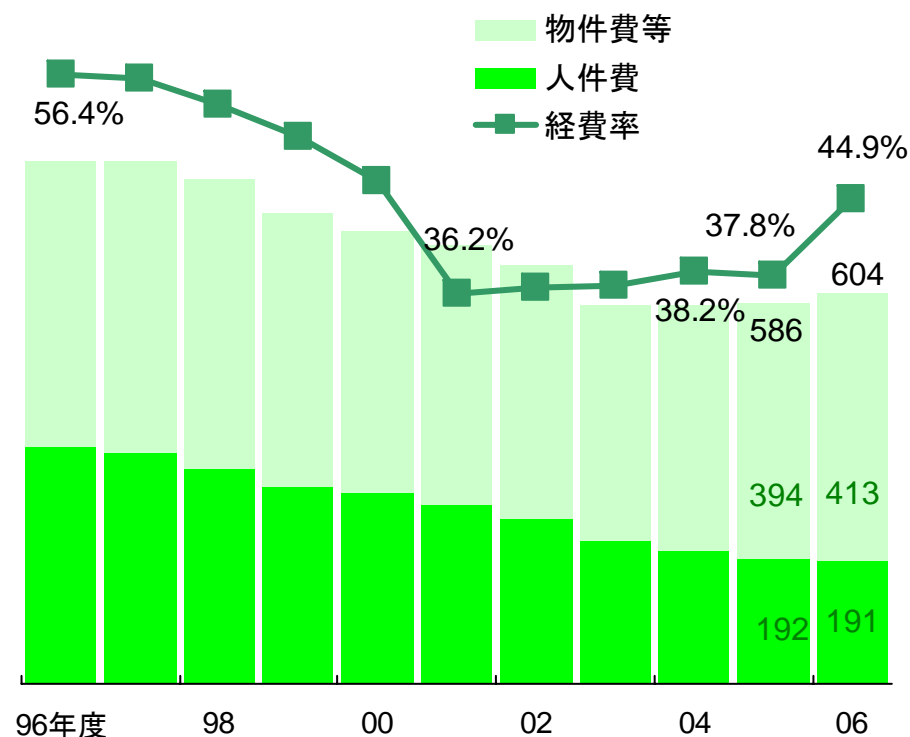
(単位:10億円)

06年度 経費 6,039 (前年度比 + 174)

うち 人件費 1,906 (" Δ 17)

物件費等 4,133 (" + 191)

- ✓ 重点分野への積極的な人的資源投入 約+ 70
- ✓ CS向上に向けたチャネル等インフラ整備 約+ 60
- ✓ その他(預金保険料、等) 約+ 40



(注) 00年度以前は、旧さくら銀行・旧住友銀行の合算 (三井住友銀行単体)



2. 2006年度決算の概況 (2) トップライン：業務部門別実績

LEAD THE VALUE

(単位:億円)		粗利益構成比	06年度	前年比 ¹	粗利益の前年比増減主要因*
個人部門		粗利益	4,107	▲95 ①	①個人： 個人年金保険 ▲80 (▲95) 投信 +20
		経費	▲2,492	▲4	
		業務純益	1,615	▲99	
法人部門		粗利益	6,101	▲796 ②	②法人： 金利スワップ ▲340 (▲796) 為替系デリバティブ ▲110 貸金収益(利鞘前年比▲9bp) ▲230 流動化、シンジケーション等 ▲110
		経費	▲1,900	▲32	
		業務純益	4,201	▲828	
企業金融部門		粗利益	1,877	▲112 ③	③企業金融： 貸金収益(利鞘前年比▲9bp) ▲90 (▲112) M&A,事業再編等 +20
		経費	▲294	▲8	
		業務純益	1,583	▲120	
国際部門		粗利益	1,205	+108 ④	④国際： 対顧取引関連収益 +100 (+108)
		経費	▲458	▲47	
		業務純益	747	+61	
マーケティング部門		粗利益	13,290	▲895	⑤市場営業： バンキング収益 ▲1,440 (▲1,680) (含む債券ポート関連) トレーディング収益等 ▲240
		経費	▲5,144	▲91	
		業務純益	8,146	▲986	
市場営業部門		粗利益	518	▲1,680 ⑤	⑥本社管理： 金利上昇影響 +300
		経費	▲178	△2	
		業務純益	340	▲1,678	
本社管理		粗利益	▲363	+499 ⑥	
		経費	▲717	▲85	
		業務純益	▲1,080	+414	
合計		粗利益	13,445	▲2,076	
		経費	▲6,039	▲174	
		業務純益	7,406	▲2,250	

¹ マーケティング部門の前年比は、金利・為替影響等(本社管理で調整)を控除した行内管理ベース。

(三井住友銀行単体)



2. 2006年度決算の概況

(3) 国債等債券損益、株式等損益等

LEAD THE VALUE

参照箇所：
説明資料P.8
データブックP.1,3,4

国債等債券損益

(単位:億円)

	05年度	06年度	前年比
合計	▲103	▲1,124	▲1,021
売却益	431	209	▲222
売却損	▲533	▲1,309	▲776
償還益	1	11	+10
償還損	▲2	▲35	▲33
償却	-	-	-

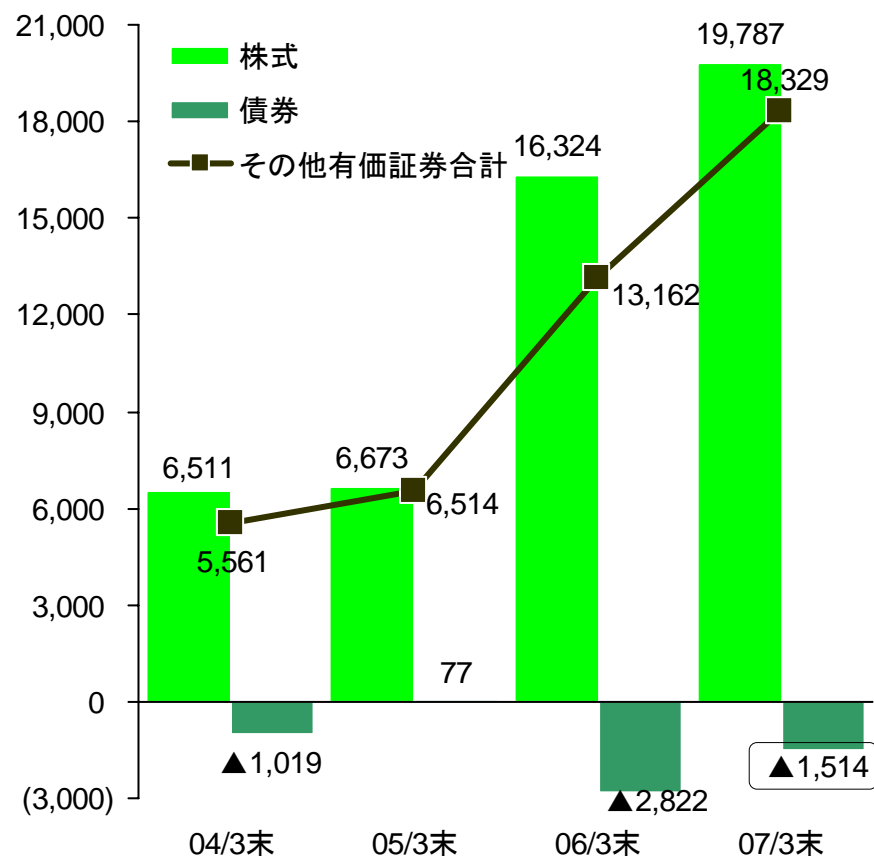
株式等損益

(単位:億円)

	05年度	06年度	前年比
合計	255	111	▲144
株式等売却益	701	502	▲199
株式等売却損	▲133	▲5	+128
株式等償却	▲313	▲386	▲73

その他有価証券評価損益

(単位:億円)



(三井住友銀行単体)



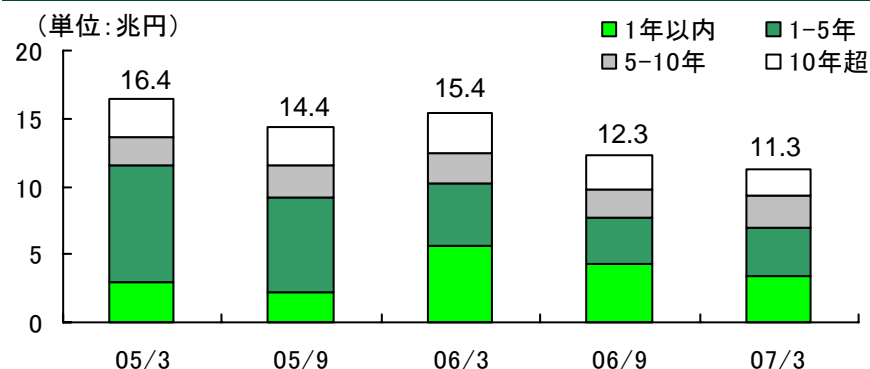
2. 2006年度決算の概況

(4) 資産項目： 有価証券ポートフォリオ

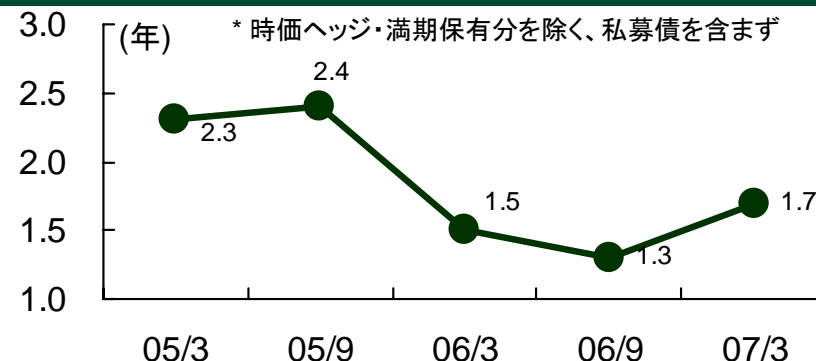
LEAD THE VALUE

参照箇所：
説明資料P.5
データブック P.14

円債ポートフォリオの残高推移



円債の平均デュレーション*の推移



その他有価証券のうち満期があるもの及び満期保有目的の債券の残存期間別残高

(単位: 億円)	1年以内		1年超5年以内		5年超10年以内		10年超		合計	
	07/3末	06/3末比	06/3末比	06/3末比	06/3末比	06/3末比	06/3末比	06/3末比		
債券	34,239	△22,601	35,932	△9,083	22,619	△352	20,008	△9,173	112,800	△41,209
国債	27,849	△24,993	13,537	△6,082	8,845	△1,999	19,040	△9,029	69,273	△42,103
地方債	837	+627	1,324	△749	3,040	△134	4	△0	5,207	△254
社債	5,551	+1,763	21,070	△2,252	10,733	+1,780	963	△144	38,319	+1,148
その他	5,015	△2,191	4,228	△10,856	6,781	+117	7,839	+1,122	23,865	△11,807
合計	39,255	△24,792	40,161	△19,938	29,400	△235	27,848	△8,051	136,665	△53,017

(三井住友銀行単体)

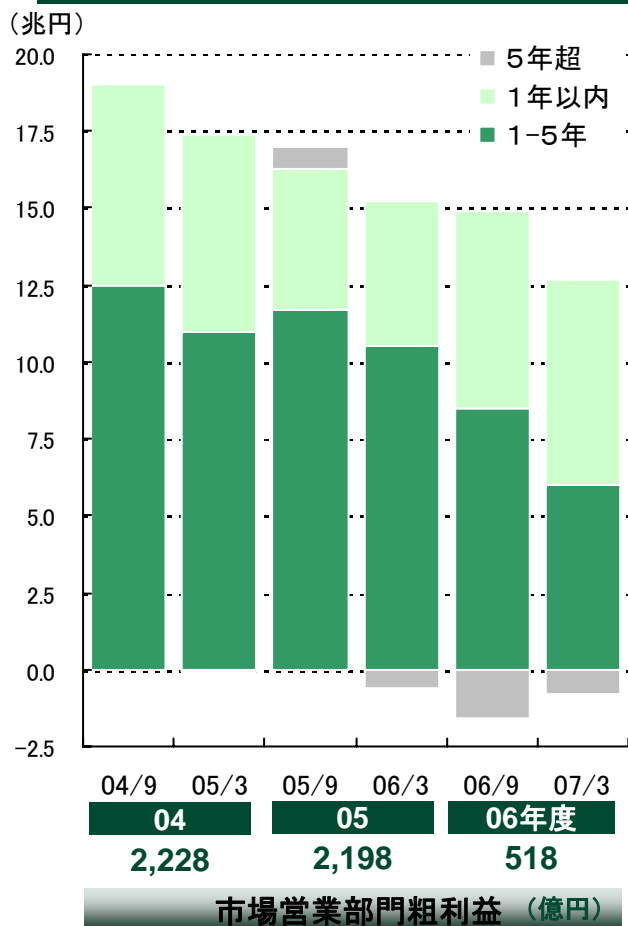


(参考) 金利スワップ(繰延ヘッジ会計適用分)

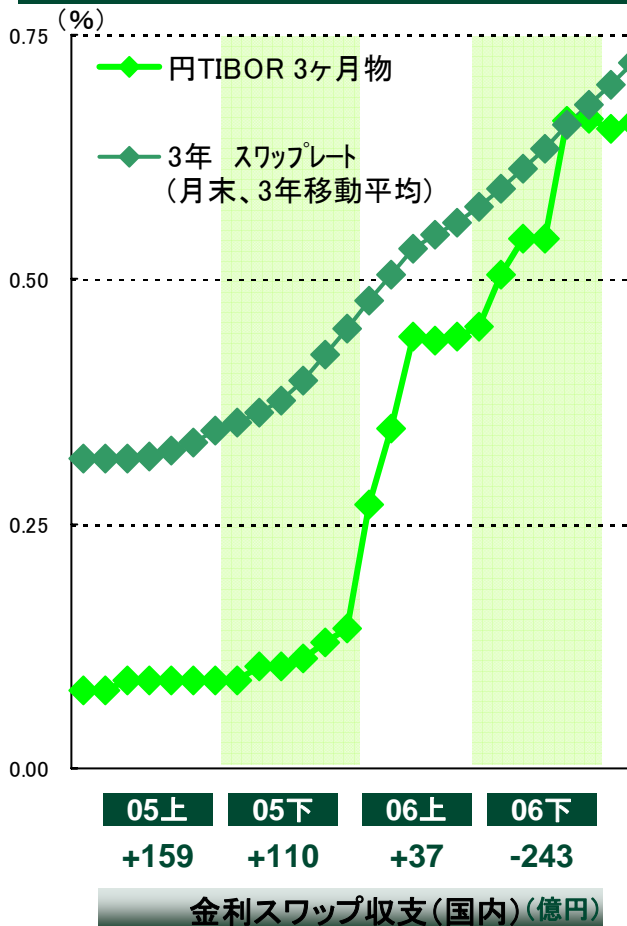
LEAD THE VALUE

参照箇所:
説明資料P.5
データブック P.14

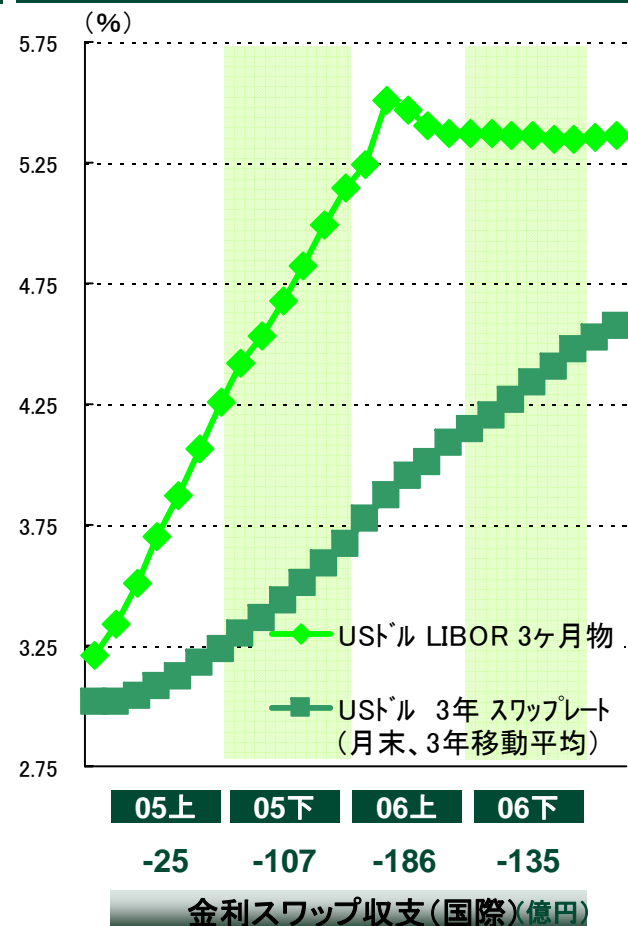
ネット固定受けポジション推移



円金利の推移



米ドル金利の推移



¹ 2007年3月末時点における円金利スワップ3年物金利は、1.113%、USD金利スワップ3年物金利は、4.98%。
また、5月24日時点における円金利スワップ3年物金利は、1.225%、USD金利スワップ3年物金利は、5.25%。

(三井住友銀行単体)



2. 2006年度決算の概況

(4) 資産項目：不良債権処理

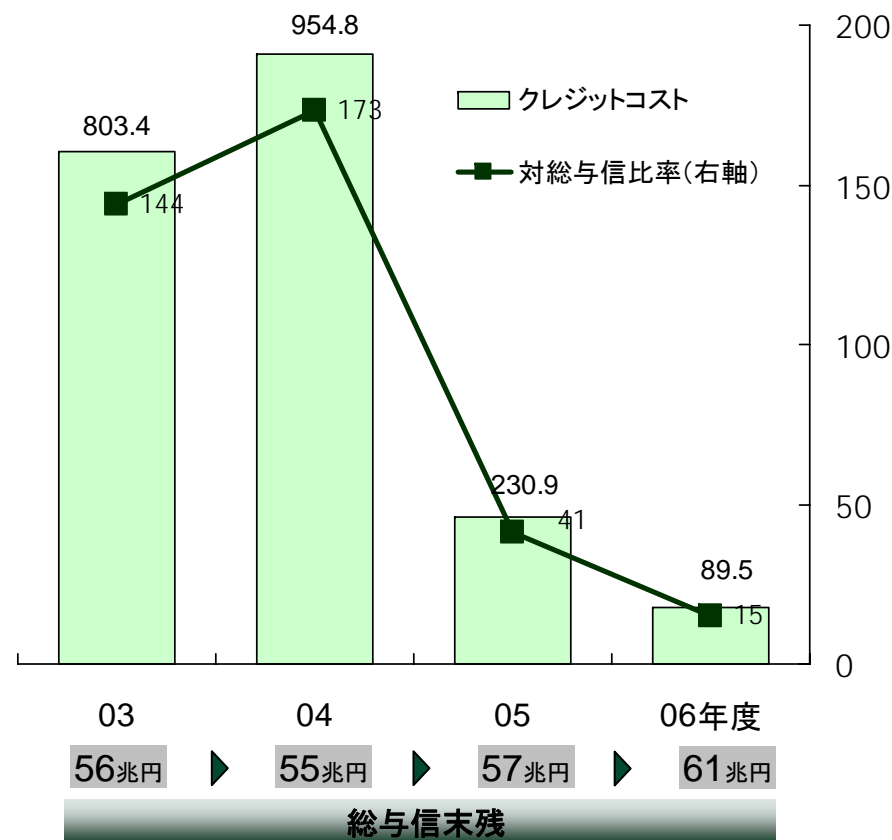
LEAD THE VALUE

参照箇所：
説明資料P.1,8,11
データブックP.11,12

クレジットコスト

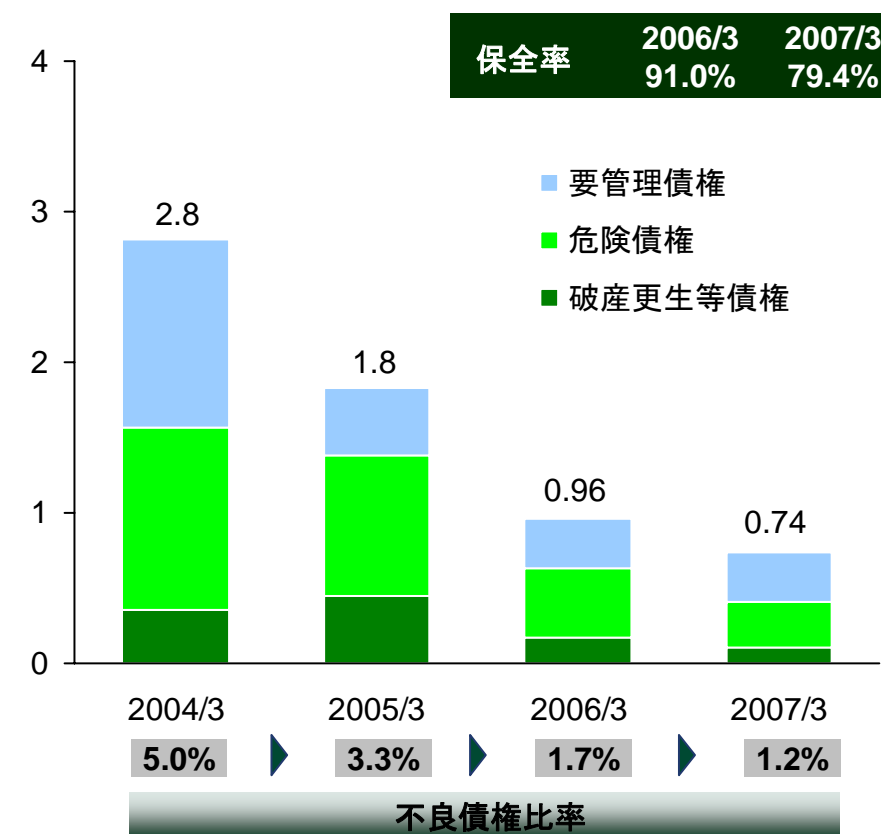
(単位：10億円)

(bp)



不良債権残高

(単位：兆円)



保全率	2006/3	2007/3
	91.0%	79.4%

(三井住友銀行単体)



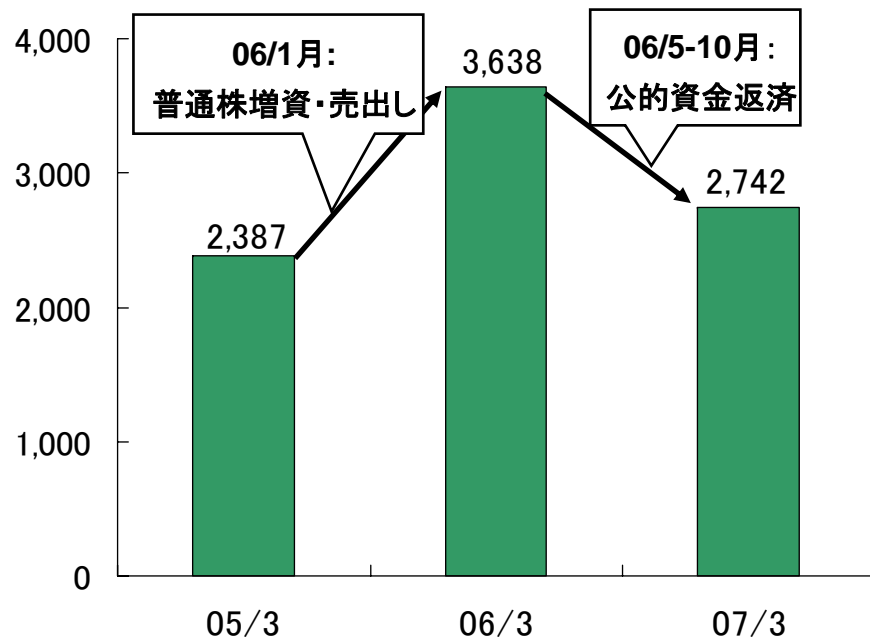
2. 2006年度決算の概況 (5) 資本： 株主資本

LEAD THE VALUE

- ✓ 公的資金を、当初予定(07年度末迄)を前倒しし、06年10月に完済
- ✓ 希薄化影響回避の観点から、全額買受により返済

連結株主資本の推移

(単位:10億円)



完全希薄化後株数の状況

(単位:千株)

	06/3末	06/9末	07/3末
発行済普通株数 (a)	7,424	7,734	7,734
うち自己株式 (FG保有分)	6	7	68
発行済普通株数 (除く自己株式)	7,418	7,727	7,666
取得請求権行使に伴う潜在的希薄化影響 (b)	1,315	627	471
うち公的優先株分 ¹	846	157	0
うちGS宛優先株分 ²	469	470	471
完全希薄化後株数 (a)+(b)	8,739	8,361	8,205

¹ 公的資金優先株の返済履歴の詳細等については、データブックP.6をご参照ください。

² GS宛優先株の希薄化影響の変化は、取得請求権行使価額の調整に伴うもの。

(三井住友フィナンシャルグループ連結)



2. 2006年度決算の概況

(5) 資本：自己資本比率

LEAD THE VALUE

参照箇所：決算短信P.1,3,5
説明資料P.7
データブックP.6,7

(単位：億円)

	06/3末 (a)	07/3末 ¹ (速報値) (b)	(b) - (a)
Tier I	46,459	39,033	▲7,426
うち 資本金・資本剰余金	26,501	14,787	▲11,714
[うち優先株]	[14,603]	[3,603]	[▲11,000]
うち 利益剰余金	9,441	13,198	+3,757
うち 海外特別目的会社の 発行する優先出資証券	8,352	11,596	+3,244
うち 自己株式	▲44	▲1,235	▲1,191
うち 証券化取引に伴い増加 した自己資本相当額	-	▲401	▲401
Tier II	40,677	36,402	▲4,275
その他有価証券含み益の 45%相当額	6,278	8,254	+1,976
土地の再評価差額の 45%相当額	399	394	▲5
一般貸倒引当金	7,426	353	▲7,073
適格引当金-EL	-	1,759	+1,759
永久劣後債務	10,358	11,140	+782
期限付劣後債務	16,216	14,502	▲1,714
控除項目	▲6,193	▲6,908	▲715
BIS自己資本	80,944	68,527	▲12,417
リスクアセット	653,223	605,403	
自己資本比率	12.39%	11.31%	10.59% 旧BIS 基準
Tier I 比率	7.11%	6.44%	5.69% 基準

Tier I			
①	公的資金返済(優先株簿価ベース) ▲10,500億円		
	[加えて公的資金優先株の一部を普通株に転換 ▲500]		
②	連結当期純利益	+4,414	
③	SMBCフレッド証券完全子会社化に伴う 自己株式増加 ▲450 公的資金優先株の普通株転換分を買入 ▲768		
③	※ 繰延税金資産の対Tier 1比率(SMFG連結): 07/3末:21.4%(06/3末比 △0.2%)		
Tier II			
④	貸倒引当金の取扱変更影響	▲4,724億円	
控除項目			
⑤	証券化エクスポージャー	▲1,380億円	
リスクアセット			
⑥		バーゼル II	旧基準
			06/3末比
	信用リスクアセットの合計額	561,082	688,493 +39,122
	マーケットリスク相当額	4,120	4,120 +268
	オペレーショナルリスク相当額	40,201	- -
	合計	605,403	692,613 +39,390

¹ 2007年3月末はバーゼル II 基準(信用リスク:基礎的内部格付手法、オペレーショナルリスク:基礎的手法)

(三井住友フィナンシャルグループ連結)

■:バーゼル II 対応に伴い取扱いに変更があった項目

3. 新・中期経営計画と 2007年度業績予想の概要

3. (1) 持続的成長の実現を目指す新・中期経営計画

2007-2009年度

LEAD THE VALUE計画

お客さまの視点に立った
SMFGの『付加価値』を極大化することにより、「最高の信頼を得られ
世界に通じる金融グループ」を目指す

お客さまの価値向上を
リードしていく存在に

SMFGの付加価値
(企業価値の源泉)

先進性

スピード 提案・解決力

戦略施策

✓ 成長事業領域の
重点的強化

「7つの成長事業領域」

✓ 持続的成長に
向けた企業基盤
の整備

経営目標

- ✓ 成長事業領域におけるトップクオリティの実現
- ✓ グローバルプレーヤーに相応しい財務体質の実現
- ✓ 株主還元の充実(連結配当性向20%超)

2009年度財務目標 (SMFG連結)

当期純利益	:6,500億円
当期純利益RORA	:1%程度
Tier I 比率	:8%程度
経費率(SMBC単体)	:40%台前半

連結ROE :10-15%



(参考) 2009年度の財務目標

LEAD THE VALUE

(単位: 億円)

		2006年度実績	2009年度計画	3カ年増減
収益力	SMFG連結業務純益	9,242	13,600	+約4,400
	SMBC単体 業務純益	7,406	10,700	+約3,300
	SMBC単体 業務粗利益	13,445	17,900	+約4,500
	SMBC単体 経費	▲6,039	▲7,200	▲約1,200
	SMBC単体 経费率	45%	40%台前半	△約5%
	SMFG連結 当期純利益	4,414	6,500	+約2,100
還元	普通株連結配当性向	12.5%	20%超	+約8%
健全性	Tier 1比率	6.44%	8%程度	+約1.5%
収益性	連結当期純利益RORA	0.72%	1%程度	+約0.3%
	連結ROE	10.5%	10-15%	

新中期計画・財務目標

※ マクロ経済指標の前提: 為替レート 1ドル115円

	07年度	08年度	09年度
Tibor 3ヶ月物(期中平均)	0.72%	1.12%	1.16%
名目GDP成長率	2.5%	2.9%	2.4%



3. (2) 持続的成長と資本政策

LEAD THE VALUE

2007-2009年度

2010年度～

「成長事業領域におけるトップクオリティバンク」

「グローバルトップレベル」

持続的成長へのステップ

成長事業の強化と
飛躍への基盤作り

成長事業強化で培った
コンピタンスを深化・拡大

コアコンピタンスを基軸とした
グローバルプレーヤーとしての
地位確立

資本政策のステップ

成長性

リスクアセット投入年平均+3%

買収、アライアンスの積極活用による成長機会の追求

収益性

連結ROE 10-15%

連結RORA 1%程度へ

健全性

Tier I 比率8%程度へ

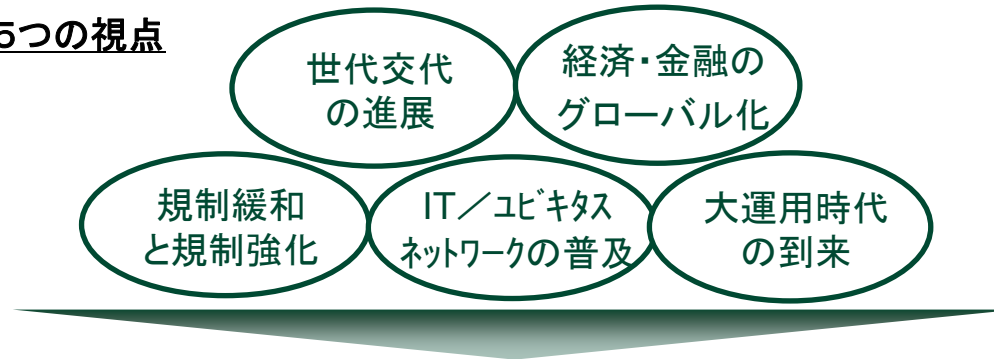
株主還元

連結配当性向20%超へ

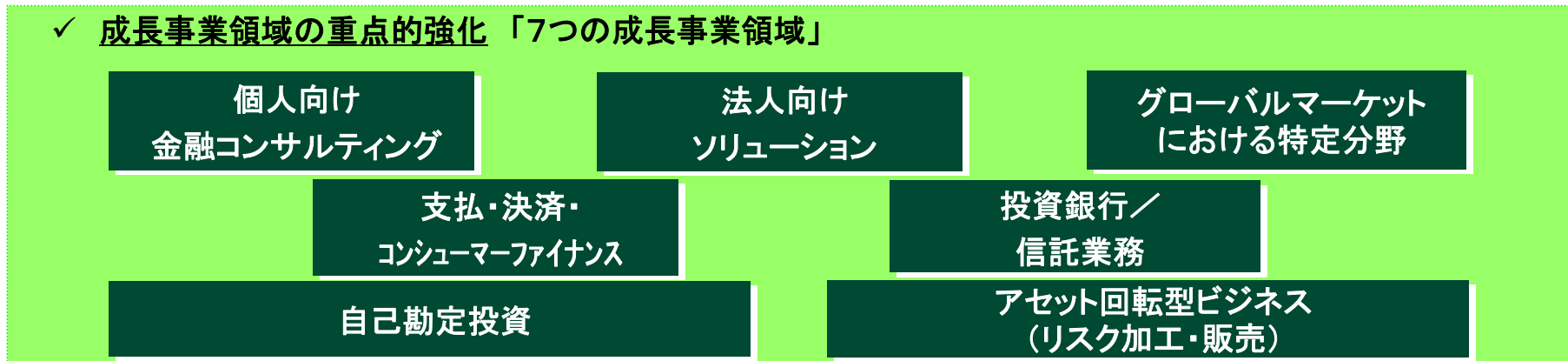
株主還元の更なる向上
株主価値の持続的成長

3. (3) 新・中期経営計画における戦略施策

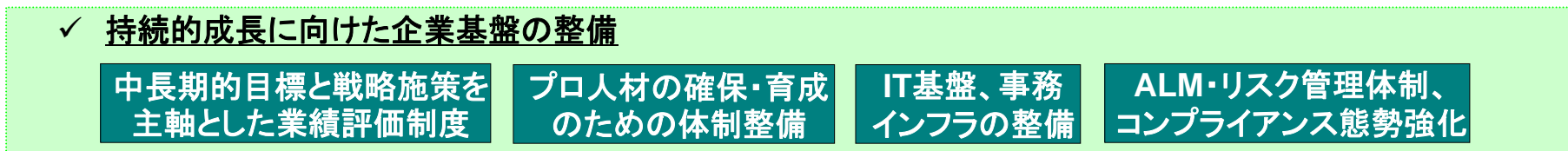
✓ マクロトレンドに関する5つの視点



✓ 成長事業領域の重点的強化「7つの成長事業領域」



✓ 持続的成長に向けた企業基盤の整備





3. (4) 「7つの成長事業領域」における戦略施策



□ : 従来より注力しているビジネス

■ : 新中期計画上、今後特に注力すると位置づけたビジネス

3. (4) a. 個人向け金融コンサルティング、法人向けソリューション

個人向け金融コンサルティング

投信・年金販売

証券仲介

保険販売

- ✓ 規制緩和を捉えた商品ラインアップの一段の拡充
- ✓ チャンネル及びコンサルタントの増強

あらゆる金融サービスをワンストップで提供可能な「トータルコンサルティングビジネス」モデルの構築

法人向けソリューション

成長企業育成

地銀・地公体取引

- ✓ エクイティ・メザニン投資を含めた、成長企業育成機能の強化
- ✓ 地銀、地公体、地方企業取引に対するマーケティング力の強化

投資営業部の新設

公共・金融法人部の新設

07年4月

07年4月

プライベート・アドバイザリー本部（「PA本部」）の新設

07年4月

プライベートバンキング

職域取引

事業承継

- ✓ PB事業部をPA本部に編入し、資産運用における企画力を強化

- ✓ 高格付法人取引先に対する提案力を強化

- ✓ 事業承継への対応力を強化、M&A、MBO等も活用したソリューションを提供

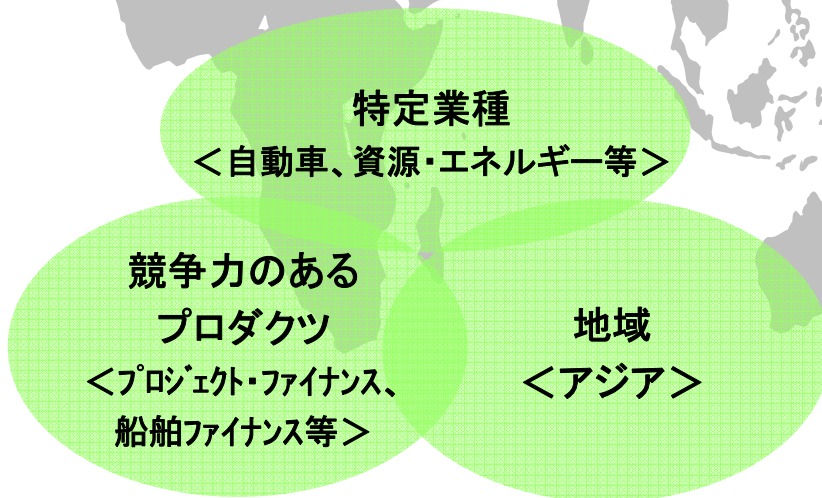
個人・法人一体でのシームレスな体制構築

規制緩和、体制整備を通じた事業ポートフォリオの増強により、一段と強化

3. (4) b. グローバルマーケットにおける特定分野

✓ 成長性の高い特定業種、競争力のあるプロダクトにフォーカスし、グローバル体制を構築、特定分野(産業・プロダクト)におけるデット関連ビジネスでグローバルトップレベルを目指す

SMFGのグローバル展開におけるフォーカス



注カプロダクトの例

プロジェクト・ファイナンス

✓ 米ヒューストンに、資源・エネルギー分野に特化した、産業特化型拠点を開設 06年6月

✓ ミラノに、イタリアで拡大しつつある特定プロダクト外業務推進の特化型拠点を開設

船舶ファイナンス

✓ 船舶ファイナンス室設置 06年10月

06年11月

チャネル・サービス拡充の実績

- ✓ モスクワ駐在員事務所開設 05年8月
- ✓ ホーチミン支店開設 06年6月
- ✓ シドニー支店開設 06年8月
- ✓ アジアビジネスローン取扱開始 06年12月
- ✓ 中国本部設置 06年12月
- ✓ 韓国国民銀行との業務提携 07年3月
- ✓ ドバイ支店開設 07年3月
- ✓ 天津支店天津濱海出張所開設 07年3月
- ✓ グレーターチャイナ営業部設置 07年4月



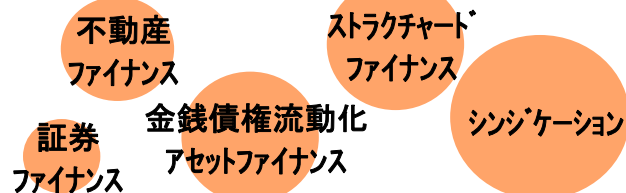
3. (4) c. 投資銀行／信託業務

LEAD THE VALUE

- ✓ 各事業分野においてトップクオリティを実現、マーケットリーダーとして業容拡大
- ✓ 信託法改正によって拓がる事業機会を捕捉、信託組込商品の事業領域拡大

ファイナンス業務

- ・投資銀行業務のコアビジネスとして一段と強化
- ・クロスボーダー案件、バイアウト案件、公共セクターへの取組拡大



インベストメントバンキング業務

- ・大和証券SMBCとの連携強化
- ・成長企業投資・育成業務等、自己勘定投資ビジネスに注力



運用業務

- ・顧客ニーズに応じた商品開発体制を強化、運用顧客基盤を拡大



新規業務

- ・既存プロダクトへの信託の組込拡大
- ・事業信託等、新たな領域へ展開
- ・排出権ビジネス等、環境ビジネスへの取組強化

国内IPO

第1位
大和証券SMBC
3,445億円 (2006年度)

国内普通社債

第2位
大和証券SMBC
15,115億円 (2006年度)

国内シンジケートローン¹

第2位
SMBC
67,154億円 (2006年度)

アジア(除く日本)シンジケートローン¹

第2位
SMBC
84億ドル (2006年)

グローバルプロジェクトファイナンス(アドバイザー)

第1位
SMBC
171億ドル (2006年)

グローバルシップファイナンス¹

(2006年) 第9位
SMBC
32億ドル

(出典) Project Finance International, Dealogic, Thomson IFR等

¹ :2006年度における各ビジネスの収益(行内管理ベース)の相対的な大きさを表現

¹ マンデートアレンジャー(Mandated Arranger)ランキング



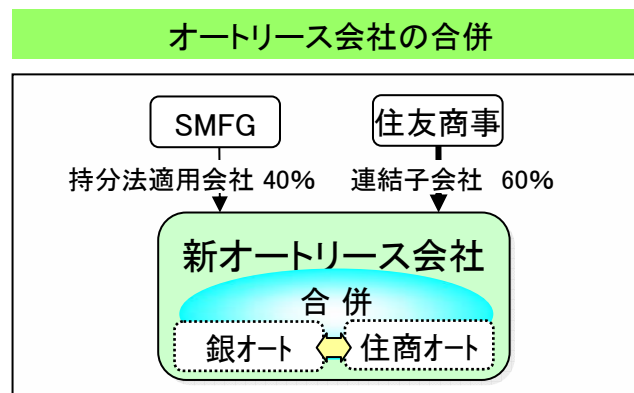
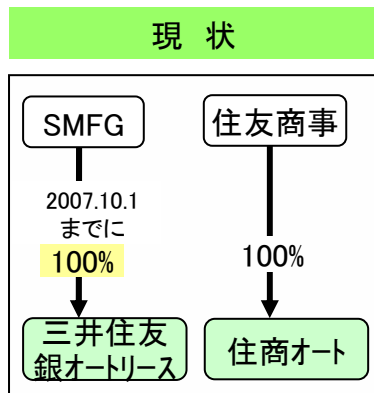
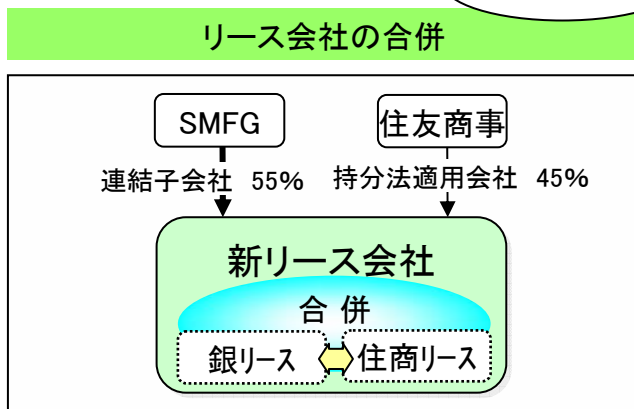
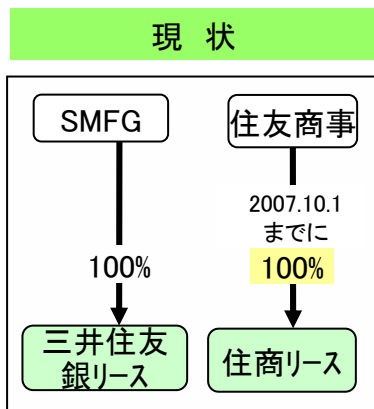
3. (4) d. リース/オートリース事業における住友商事グループとの提携

✓ バリューチェーンを活かした商社系リースと、財務系ソリューション提供力を活かした銀行系リースの、顧客基盤・ノウハウを結集・融合

提携の概要

2007年10月予定

提携後の業界地位



リース延払資産残高*1

オート管理車両台数*4

(兆円)

会社名	営業資産	うちリース延払資産等
1 オリックス ²	5.9	2.0
リース事業新会社 + オートリース事業新会社	2.6	2.3
2 日立キャピタル	1.8	1.8
3 三井住友銀リース	1.6	1.5
4 ダイヤモンドリース ³	1.4	0.9
5 住商リース	1.0	0.8
UFJセントラルリース ³	0.8	0.8

会社名	車両管理台数(千台)
1 オリックス自動車	529
オートリース事業新会社	470
2 住商オート	236
3 三井住友銀オート	234
4 三菱オート + ダイヤモンド ⁵	180
5 日本カーソリューションズ ⁶	171

¹ 2006年3月期単体ベース、各社の有価証券報告書等による

² 2006年3月期連結ベース

³ ダイヤモンドリースとUFJセントラルリースは2007年4月に合併

⁴ 2006年3月期ベース、矢野経済研究所による

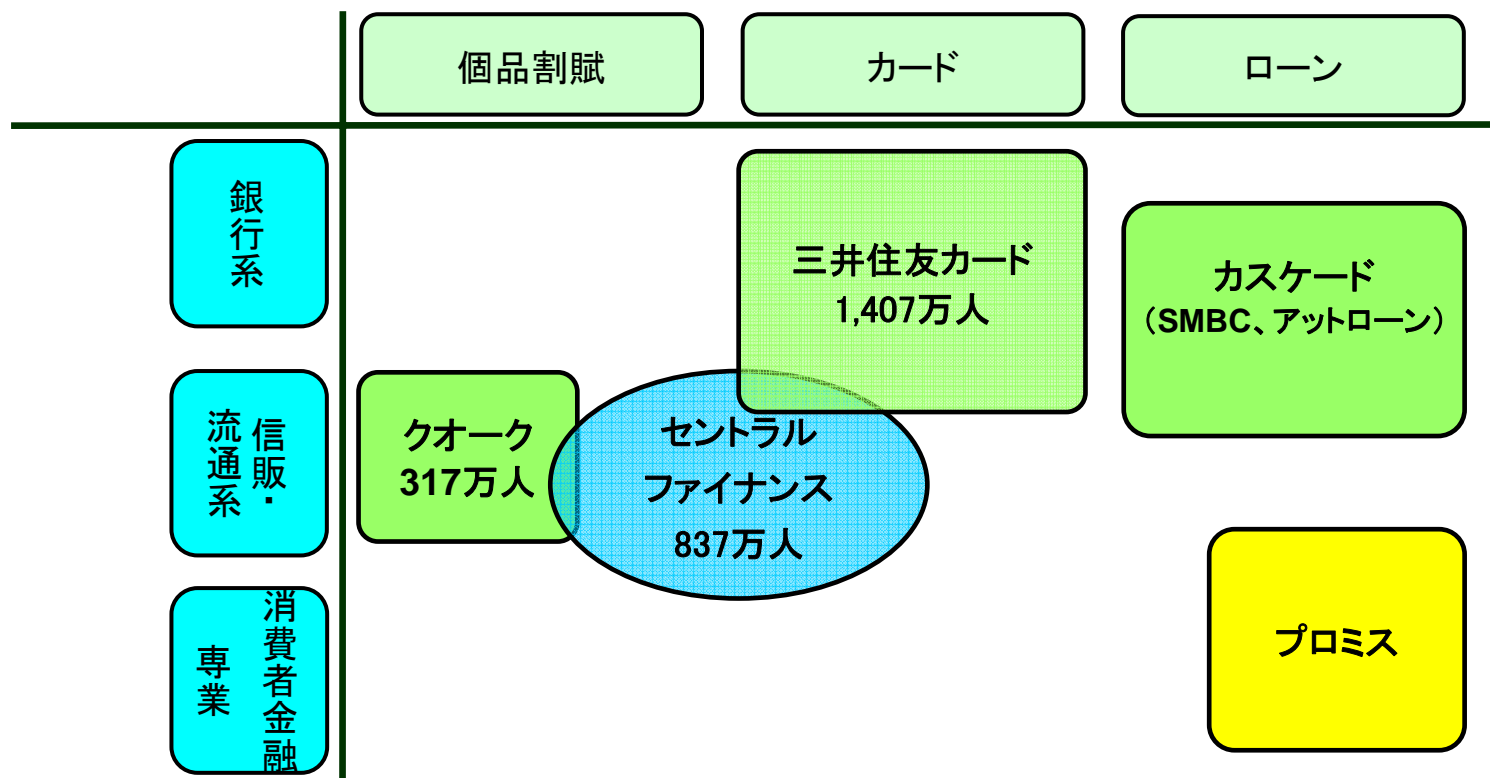


3. (4) e. コンシューマーファイナンス ①

LEAD THE VALUE

✓ 戦略的アライアンスの展開を通じて、グループベースでの顧客基盤を大幅に拡大

SMFGのコンシューマーファイナンス事業における事業基盤



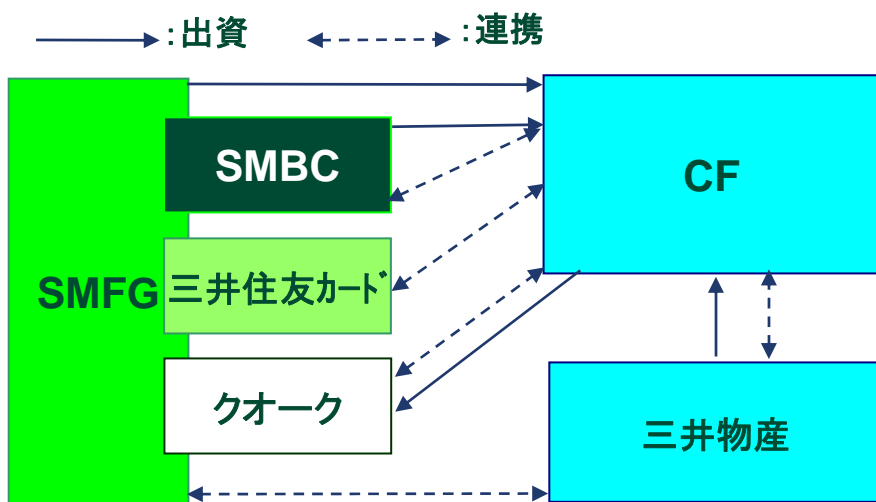


3. (4) e. コンシューマーファイナンス ②

LEAD THE VALUE

セントラルファイナンス(CF)との戦略的提携 4/27付発表

SMFGグループのエクスパティーズ・顧客基盤(カード)、CFのエクスパティーズ・フランチャイズ(加盟店網等)と、三井物産のリテール事業基盤を活用し、コンシューマーファイナンス事業を推進



貸金業法改正による業界再編も踏まえた
アライアンス戦略を更に推進

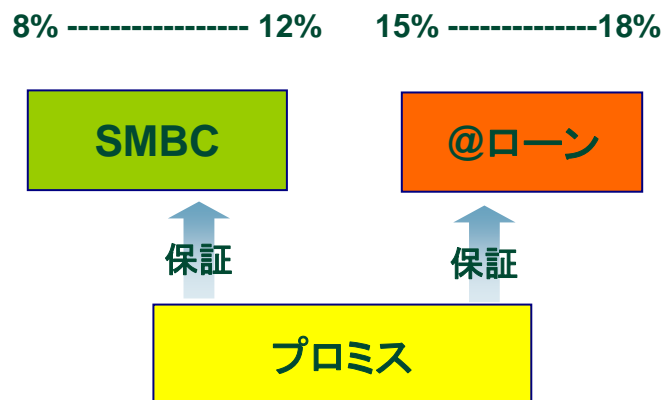
プロミスとの戦略的提携 05/4~

カスケードスキーム見直し 07/2~

全国規模のチャネルネットワーク構築を展望
(ACM1,000台体制)

ローン契約機(ACM)621台、
インターネット、電話等

- チャネル
- 金利帯
- 貸出主体
- 与信管理

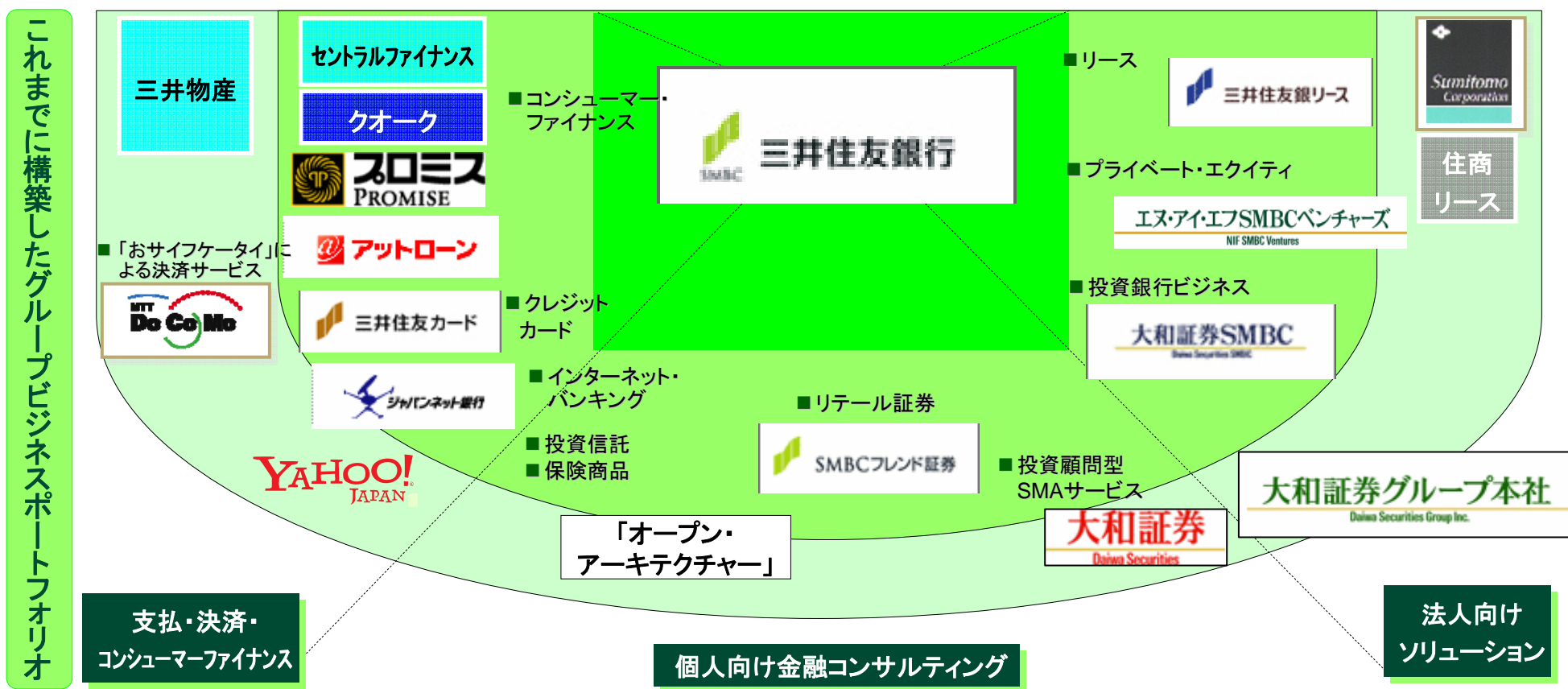




3. (4) f. グループ戦略

LEAD THE VALUE

✓ インオーガニックな成長戦略の積極的展開を通じて、複合金融グループとしての成長を加速





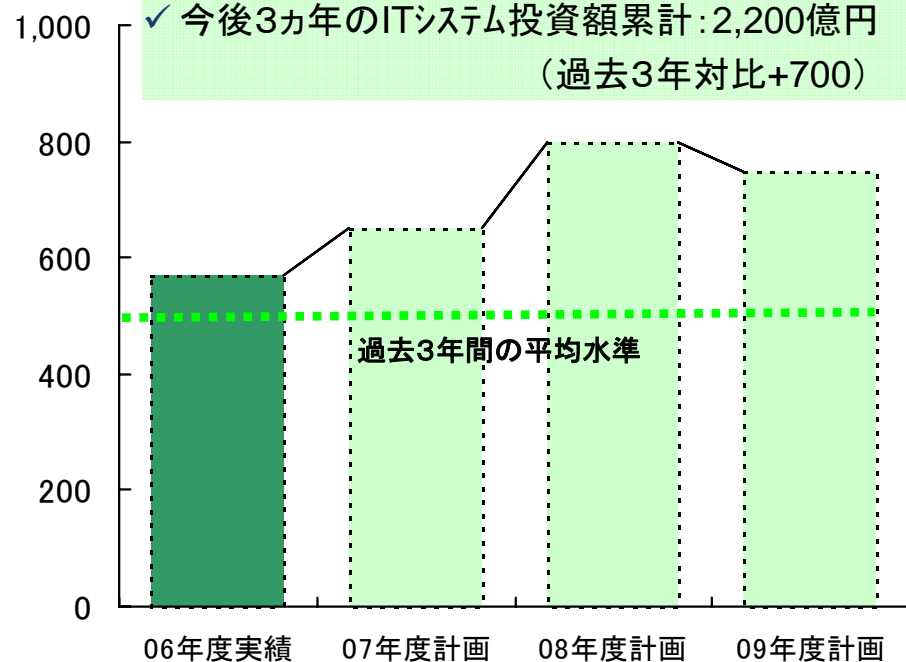
3. (5) 経営資源投入 (ITシステム、インフラ関連)

✓ 成長事業領域でのマーケティング高度化、拠点・施設等拡充への投資を積極化

ITシステム

(単位: 億円) ✓ 成長事業領域におけるシステム基盤整備、コンプライアンス態勢強化、業務効率化、等

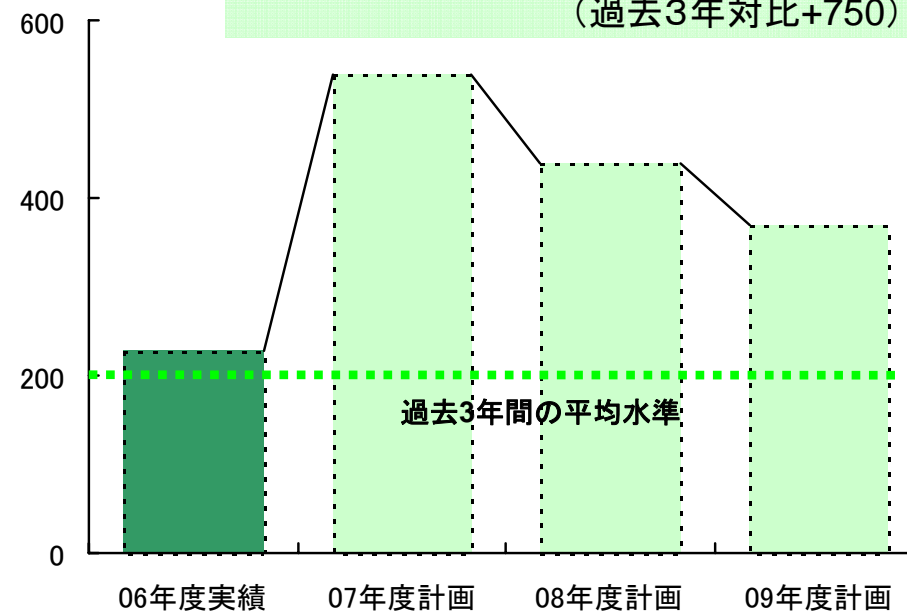
✓ 今後3カ年のITシステム投資額累計: 2,200億円
(過去3年対比+700)



インフラ

(単位: 億円) ✓ 顧客サービス、CS向上のための拠点・施設等整備・拡充

✓ 今後3カ年の投資額累計: 1,350億円
(過去3年対比+750)



(三井住友銀行単体)

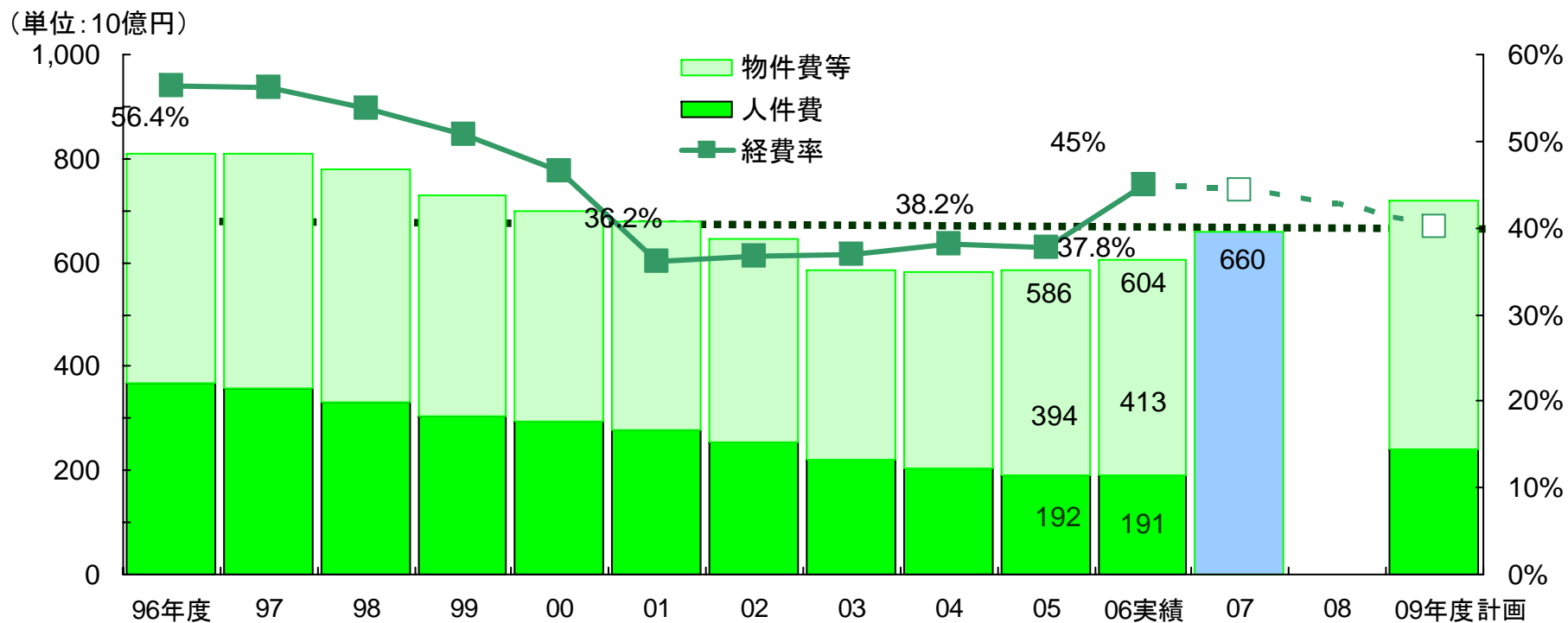


3. (5) 経営資源投入(経費)

LEAD THE VALUE

- ✓ 人的資源への投資強化を含め、経費は計画期間を通じて+1,150億円(人件費+500、物件費+650)
- ✓ コスト競争力は堅持 ▶ 経费率40%台前半

経費の時系列推移



(注) 00年度以前は、旧さくら銀行・旧住友銀行の合算

(三井住友銀行単体)



3. (6) 新・中期経営計画の増益ドライバー

SMFG連結業務純益： 2006年度実績 9,242億円

▶ 2009年度計画 13,600億円

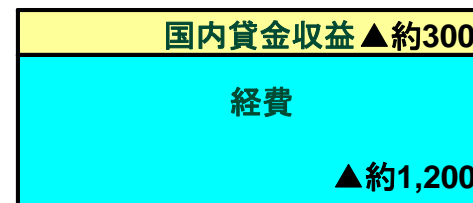
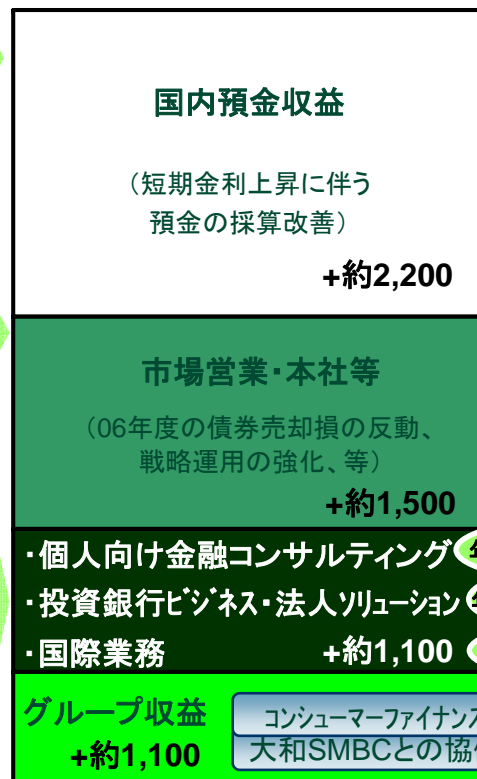
増益要因

減益要因

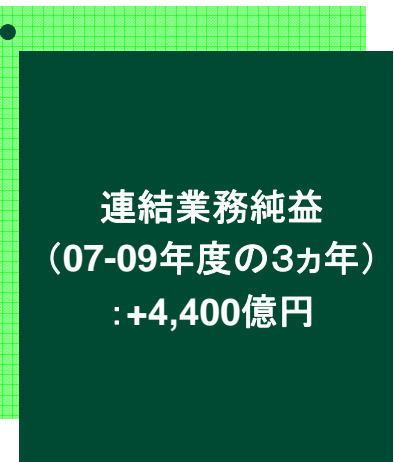
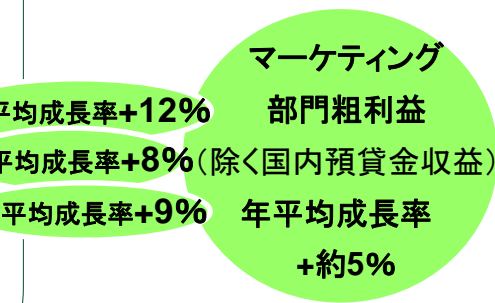
✓ 支払・決済業務の推進等を通じた顧客利便性の向上

✓ 戦略運用など、自己勘定投資の強化

✓ 「トータルコンサルティング」の推進
 ✓ 事業承継、成長企業育成、ストラクチャードファイナンス等強化
 ✓ 特定分野のグローバル展開強化



✓ 国内貸出競争の激化に伴う利鞘縮小等
 ✓ 顧客利便性向上等に向けた人材・インフラ投資拡大
 ✓ コンプライアンス態勢強化





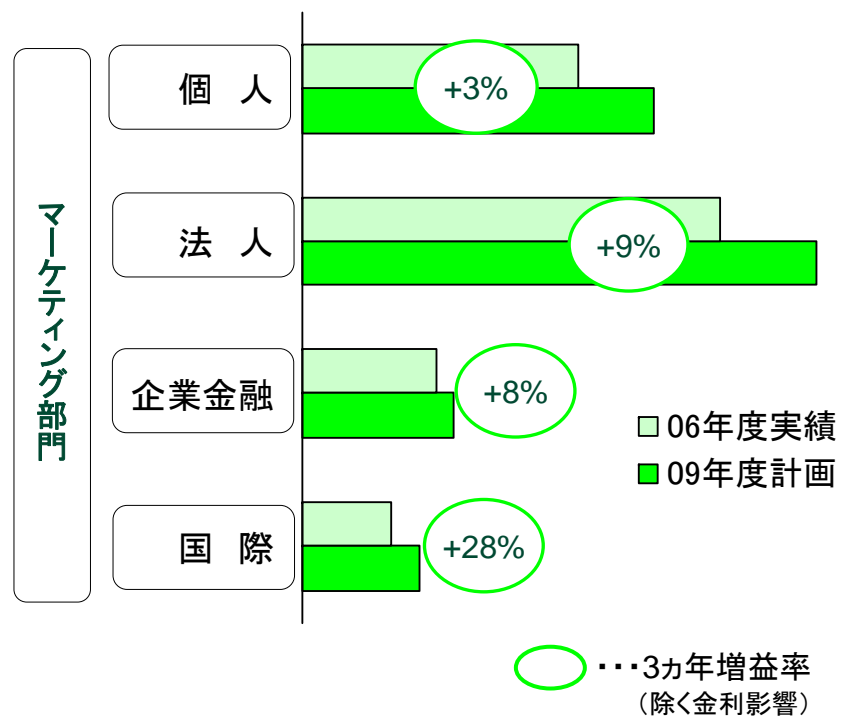
(参考) SMBCの増益計画(トップライン)

LEAD THE VALUE

収益の3カ年増減

	06年度実績	09年度計画	3カ年増減
<SMBC単体> (単位:億円)			
業務純益	7,406	10,700	+約3,300
業務粗利益	13,445	17,900	+約4,500
経費	▲6,039	▲7,200	▲約1,200
<SMFG連結>			
連結業務純益	9,242	13,600	+約4,400
当期純利益	4,414	6,500	+約2,100

業務部門別 粗利益+グループ会社収益の増減





3. (7) 2007年度 経営方針

✓ 中期経営計画の実現に向けた第一段階:
「変化への耐久力強化」から、「成長投資」を通じた「ビジネスボリューム」の拡大へ

成長投資

✓ 成長事業領域における経営資源の先行投入

SMBC単体経費 : 前年比+約600億円

- 人的資源増強 約3割
- システム・施設投資 約3割
- プロモーション強化等業務推進 約3割

付加価値の実現

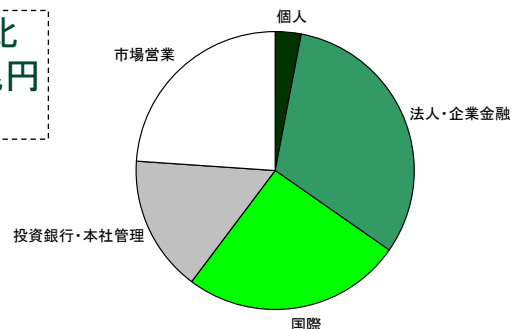
- ✓ 顧客視点の業務運営による付加価値実現
- ✓ 資産・資本効率改善に向けた業務運営の展開

資本政策

- ✓ ボトムライン収益の着実な回復
- ✓ Tier I 比率8%に向けた資本蓄積

2007年度リスクアセット投入イメージ

前年比
+約3兆円
投入



✓ トップライン収益の拡大

SMBCマーケティング部門粗利益:
前年比 + 約1,000億円
(うち非金利収益 + 約400億円)

✓ グループ戦略の積極的展開

- ✓ 中期経営計画の着実な進捗に合わせた、株主還元の拡充
(増配: 7,000円→10,000円/株)



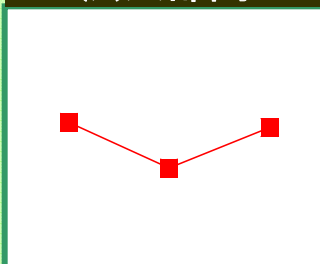
3. (8) 2007年度 業務粗利益計画と主要施策

個人部門



- ・ 保険、証券等トータルコンサルティングビジネス完成に向けた体制強化
- ・ 重点エリアでのチャネル、ネットワーク拡充
- ・ 投信、年金保険販売額は各々前年比+8%、+3%を想定

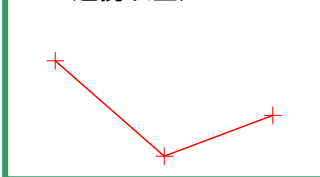
法人部門



- ・ 成長資金調達、グローバル展開、事業承継等、顧客の経営課題解決への対応力強化 (CA本部、PA本部との連携)
- ・ 優位にある決済業務を更に強化

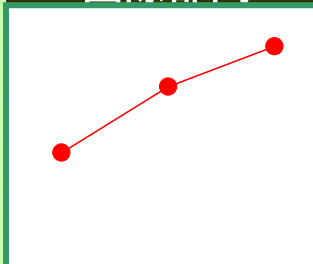
グループ会社

(グループ会社連結寄与+連携収益)



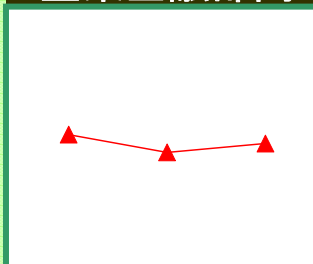
- ・ グループ間協働の促進、戦略的アライアンスの更なる展開を通じて一段と強化

国際部門



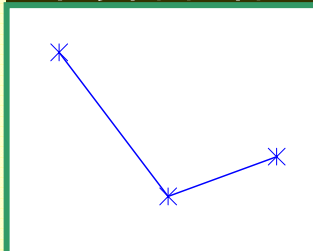
- ・ リスクアセットを約1兆円投入、特定注力業種・プロダクト、アジアでのビジネスを更に強化
- ・ 日系企業のグローバル展開への対応力強化

企業金融部門



- ・ クロスボーダー案件の捕捉
- ・ 大和証券SMBCとの連携を強化し、事業再編、M&A等への対応力強化

市場営業部門



- ・ 円貨ALM収益は、リスク量削減と短期金利上昇の影響を受け、前年比マイナスを想定
- ・ トレーディング収益は回復
- ・ 戦略運用は前年並の成果を期待

マーケティング
部門粗利益
前年比
+1,000億円

市場営業
部門粗利益
前年比
+500億円



3. (9) 2007年度 業績予想

LEAD THE VALUE

参照箇所:
説明資料P.20

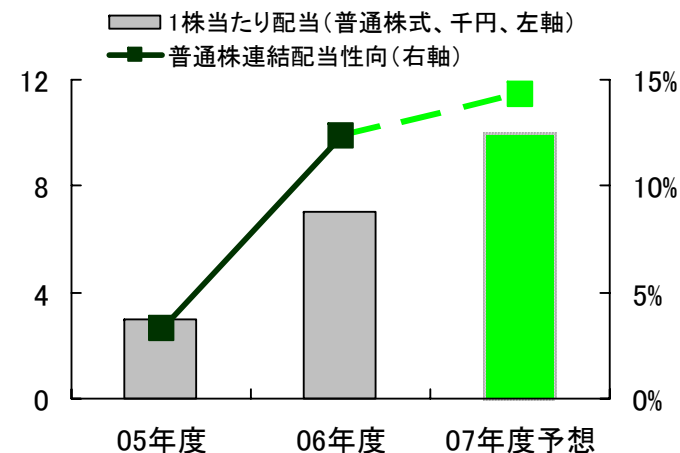
(単位:億円)

	06年度 実績	07年度 上期予想	07年度 予想	増減
SMFG 連結				
経常収益	39,013	19,500	41,000	+1,987
経常利益	7,986	4,000	9,800	+1,814
当期純利益	4,414	2,200	5,400	+986
SMBC 単体				
業務粗利益	13,445	6,950	14,900	+1,455
経費 (経費率)	▲6,039 <44.9%>	▲3,300 <47.5%>	▲6,600 <44.3%>	▲561 <△0.6%>
業務純益*	7,406	3,650	8,300	+894
与信関係費用	▲895	▲700	▲900	▲5
経常利益	5,733	2,600	7,000	+1,267
当期純利益	3,157	1,500	4,100	+943

業績予想の前提

名目GDP成長率 : 2.5%
 TIBOR3ヶ月物レート
 (期中平均) : 0.72%
 10年円スワップレート
 (期中平均) : 1.87%
 米ドル円(期末) : 115円

普通株配当、連結配当性向



* 一般貸倒引当金繰入前

参考資料

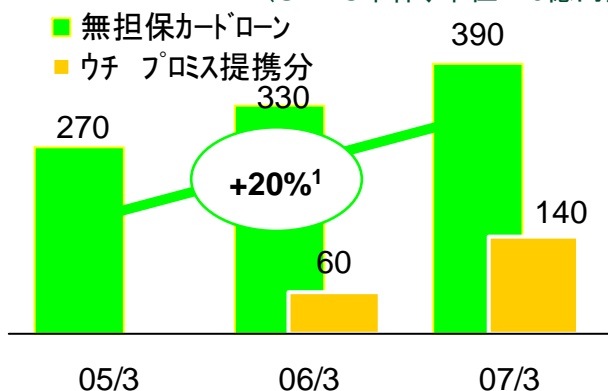


(参考) 業務関連諸計数

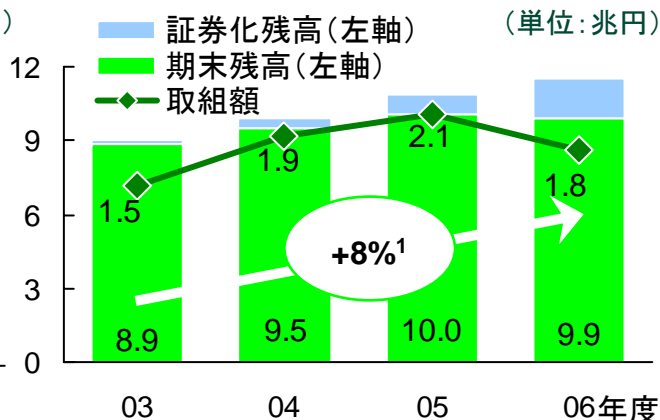
LEAD THE VALUE

コンシューマー・ファイナンス(末残)

(SMBC単体、単位:10億円)

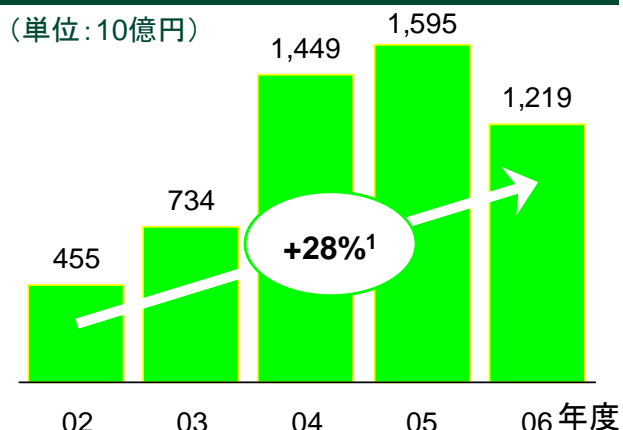


住宅ローン



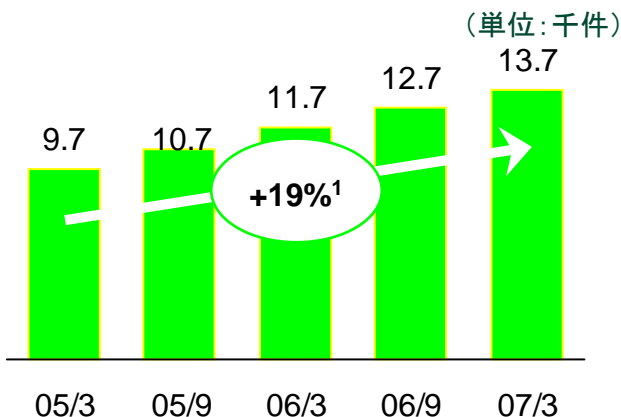
ビジネスセレクトローン(取組額)

(単位:10億円)



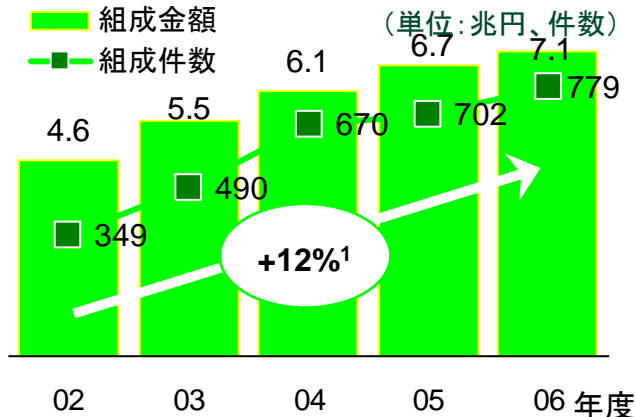
Global e-Tradeサービス(契約数)

(単位:千件)



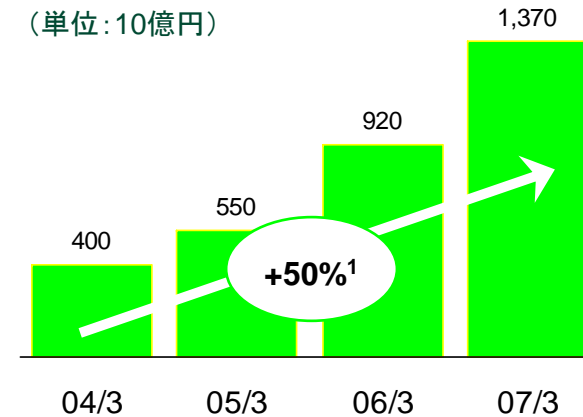
シンジケーション

(単位:兆円、件数)



不動産ノリコースファイナンス²(末残)

(単位:10億円)

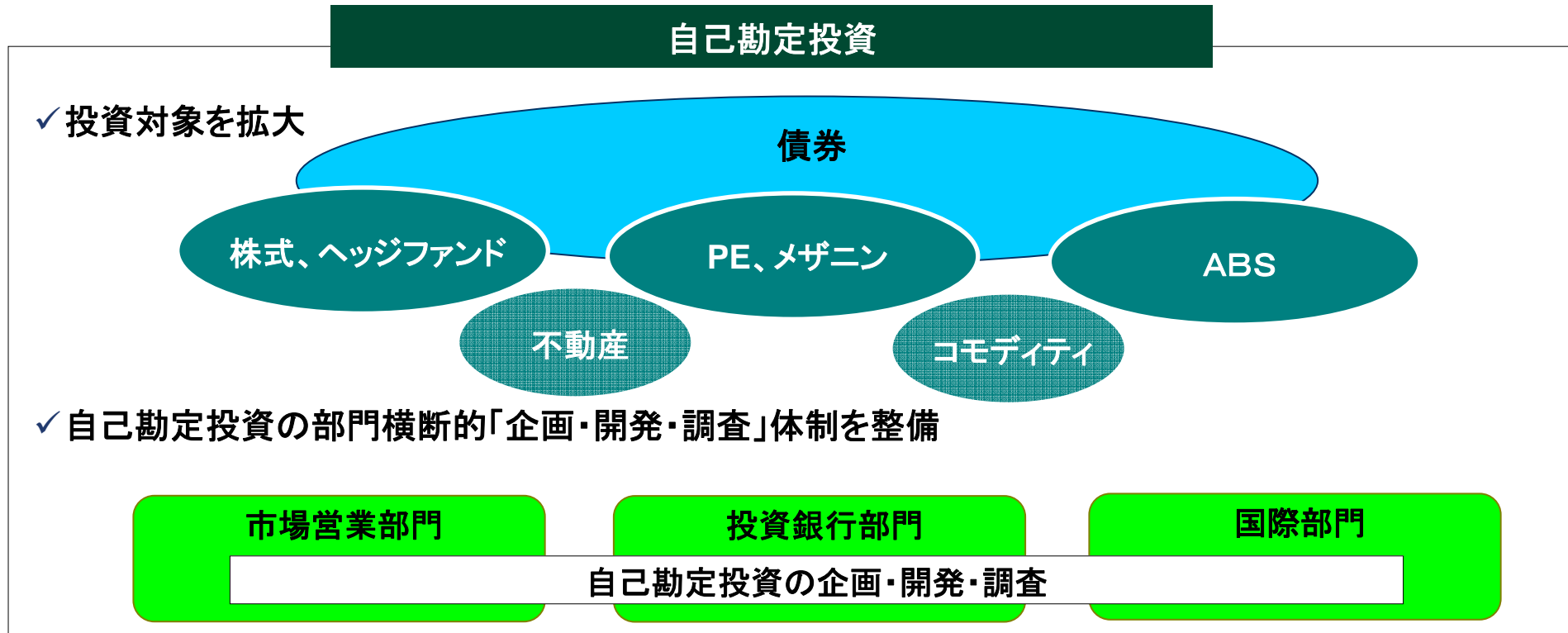


¹ 年平均成長率(Compound Annual Growth Rate)

² 社債を含む

(三井住友銀行単体)

(参考) 自己勘定投資

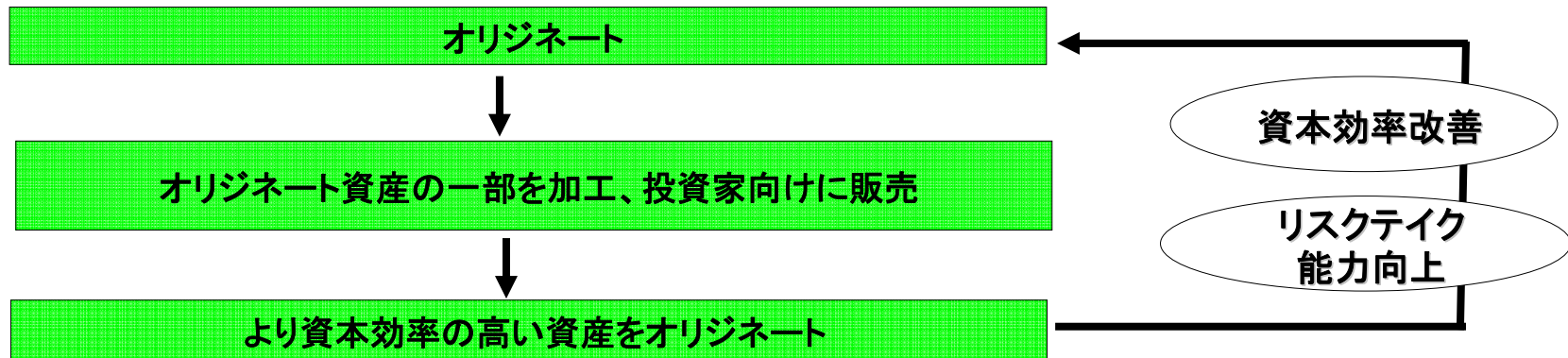


高度なリスク管理に裏打ちされたリスクテイク能力No. 1へ

(参考) アセット回転型ビジネス

アセット回転型ビジネス

✓アセット回転型ビジネスの加速

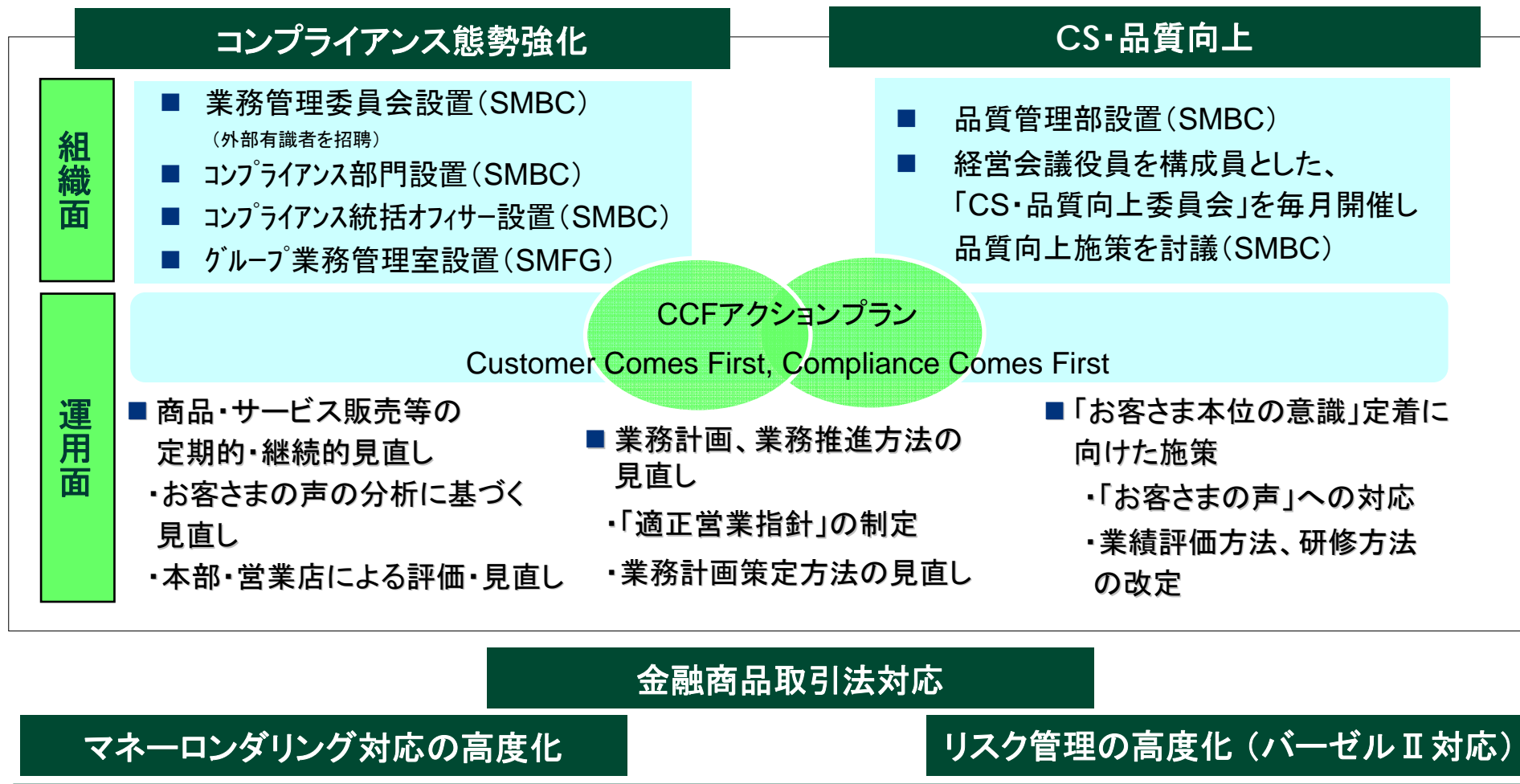


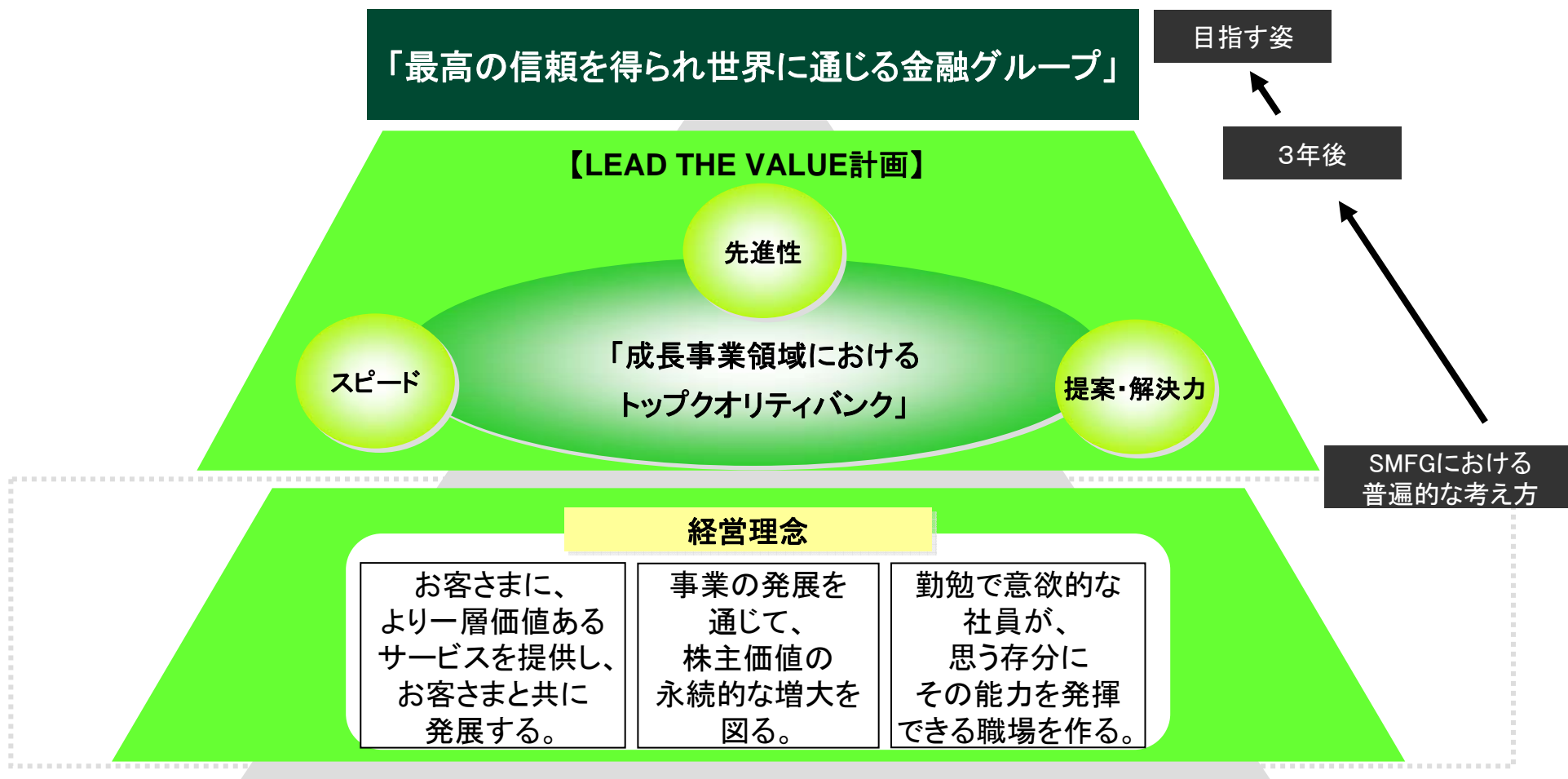
✓クレジット・運用商品の販売部門(投資銀行部門、大和証券SMBC等)から投資家ニーズを一元的に汲み上げる機能を拡充、販売力を強化



クレジット・運用商品の提供力No.1へ

(参考) コンプライアンス態勢強化、CS・品質向上に向けた取組み







(参考) コーポレート・ステートメント

LEAD THE VALUE

私たち三井住友フィナンシャルグループが目指すもの。
それは、お客さまにとって真に価値あるサービスを提供する
金融のプロフェッショナル集団です。
絶えず変化する市場で、つねに一步先を行くVALUEを提供するために
グループの一員ひとりひとりが「その道のスペシャリスト」としての誇りをもって考え、行動します。
その行動を支えるのは、私たち本来の3つの力です。

「先進性」

誰よりも先んじて世界水準の先進的なサービスを提供することで、
これからの時代のお客さまニーズに応えていきます。

「スピード」

つねにスピード感と実行力をもって行動することで、
お客さまが「いま」必要なサービスを提供していきます。

「提案・解決力」

個人・法人、国内・海外を問わずお客さまの深い理解に基づき、
グループの情報と知恵を結集してお客さまの課題を解決していきます。

さまざまな分野のスペシャリストが組んで、新たなVALUEを生み出す。
そして、お客さまと向き合って最適なサービスを提供する。
その結果、信頼できるパートナーとして選ばれること。

これが私たちの約束です。



LEAD THE VALUE



SMFG SUMITOMO MITSUI
FINANCIAL GROUP

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境に関する前提条件の変化等に伴い、予想対比変化する可能性があることにご留意ください。