

### Ⅲ. 経営方針

#### 1. 会社の経営の基本方針

当社は、経営理念として以下を定めております。

- お客さまに、より一層価値あるサービスを提供し、お客さまと共に発展する。
- 事業の発展を通じて、株主価値の永続的な増大を図る。
- 勤勉で意欲的な社員が、思う存分にその能力を発揮できる職場を作る。

当社は、こうした経営理念の下、「最高の信頼を得られ世界に通じる金融グループ」を目指してまいります。

#### 2. 目標とする経営指標

当社グループは、平成19年度からの3年間を対象とする中期経営計画「LEAD THE VALUE 計画」におきまして、以下4点の経営指標を、最終年度であります平成21年度における財務目標として掲げております。

- 連結当期純利益 6,500 億円
- 連結 TierI 比率 8 %程度
- 連結当期純利益 RORA 1 %程度
- 経費率 (SMBC 単体) 40%台前半

加えて、株主の皆さまへの利益還元を強化するべく、平成21年度の連結当期純利益に対する配当性向を20%超とすることを目指してまいります。なお、本計画期間中の連結当期純利益ROEにつきましては、10~15%程度となる見込みです。

#### 3. 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは、昨年10月に公的資金返済を完了し、経済金融情勢や競争環境といった経営環境が大きく変化したことを踏まえ、今年度、平成21年度までの3年間を対象とする中期経営計画「LEAD THE VALUE 計画」をスタートさせました。

本計画では、当社グループがお客さまに提供する付加価値である「先進性」「スピード」「提案・解決力」を極大化することによって、「最高の信頼を得られ世界に通じる金融グループ」を目指していくことを基本方針とし、経営目標として、

- 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

の3点を掲げております。

また、本計画におきましては、「成長事業領域の重点的強化」と「持続的成長に向けた企業基盤の整備」の2点を基軸として、戦略施策を展開してまいります。

##### (1) 成長事業領域の重点的強化

今後大きく成長する事業領域にフォーカスし、その領域においてお客さまの期待を超える価値を提供することによってトップクオリティを実現、持続的成長を果たしてまいります。当社が特に注力する成長事業領域は以下の7つです。

- ① 個人向け金融コンサルティングビジネス
- ② 法人向けソリューションビジネス
- ③ グローバルマーケットにおける特定分野
- ④ 支払・決済・コンシューマーファイナンス
- ⑤ 投資銀行・信託業務

- ⑥ 自己勘定投資
- ⑦ アセット回转型ビジネス

## (2) 持続的成長に向けた企業基盤の整備

中長期的な経営目標や戦略施策を主軸とした業績目標・評価制度の導入、成長事業領域においてトップクオリティに挑戦するプロフェッショナル集団を育成するための体制整備、戦略展開に柔軟に対応できるIT基盤・事務インフラ等の整備を進め、コンプライアンス態勢を強化し、ALM・リスク管理体制を高度化することによって、付加価値の極大化を目指してまいります。

当社グループは、本計画の遂行に全役職員一丸となって全力で取り組み、持続的成長を通じて、企業価値の更なる向上を目指してまいります。

## 4. 会社の対処すべき課題

当社グループは、平成19年度を、「中期経営計画の実現に向けた第一段階」と位置付けており、引き続きグループ一体となって、「成長事業領域の重点的強化」並びに「持続的成長に向けた企業基盤の整備」の2点に取り組んでまいります。

### (1) 成長事業領域の重点的強化

第一に、当社グループは、中期経営計画における7つの成長事業領域を強化してまいります。

#### (個人向け金融コンサルティングビジネス、支払・決済・コンシューマーファイナンス)

個人のお客さまにつきましては、株式会社三井住友銀行における金融コンサルティングビジネスを更に高度化し、多様な金融サービスをワンストップでご提供する「トータルコンサルティング」を実現してまいります。具体的には、投資信託、個人年金保険、並びにSMBCフレンド証券株式会社が提供する投資一任付き資産運用サービスである「SMBCファンドラップ」等の資産運用商品のラインアップを一段と拡充いたしますと共に、本年12月に全面解禁される保険商品販売に向けた体制整備に取り組む等、お客さまのニーズの多様化や規制緩和等の環境変化をタイムリーに捉えた新たな商品・サービスの提供に努めてまいります。また、有人店舗ネットワークの拡充・整備、並びにコンサルタントの増強も進めてまいります。

支払・決済・コンシューマーファイナンスにつきましては、当社グループは、「本邦No.1のクレジットカード事業体」を実現するべく、本年4月に株式会社セントラルファイナンス及び三井物産株式会社との間で、また、本年7月に株式会社オーエムシーカードとの間で戦略的提携に基本合意しております。今後、三井住友カード株式会社や株式会社クオークを含めた提携各社が持つ多様な専門性・ノウハウ、顧客基盤、ネットワーク、ブランド力の融合を通じて、お客さまのニーズに的確に応えた良質の商品・サービスの提供を進めてまいります。また、プロミス株式会社との協働事業につきましても、お客さまのライフスタイルに応じた健全なファイナンスニーズに応えるべく、ローン契約機の増設等を通じて引き続き推進してまいります。加えて、ATM手数料の改定や、生体認証対応ATM並びに視覚障害者対応ATMの増設といった、支払・決済サービスにおけるお客さまの利便性・安全性向上に向けた取組みにつきましても、引き続き進めてまいります。

#### (法人向けソリューションビジネス、投資銀行・信託業務)

法人のお客さまにつきましては、株式会社三井住友銀行におけるソリューションビジネスの一層の拡充に取り組んでまいります。具体的には、本年4月に新設したプライベート・アドバイザリー本部を通じた事業承継、プライベートバンキング、職域取引といった個人と法人のニーズが交差する事業領域の強化や、成長企業育成ビジネス、公共法人・地域金融機関取引、環境ビジネス等の強化に取り組んでまいります。

また、シンジケート・ローン、ストラクチャード・ファイナンス等の多様な資金調達手法や、M&Aを通じた事業拡大・再編等の、お客さまの経営課題の解決策を提供する投資銀行業務につきましても、コーポレート・アドバイザリー本部における取組みや、大和証券エスエムビーシー株式会社との協働を通じて、一段と強化してまいります。加えて、本年10月に、当社グループと住友商事グループとの戦略的提携に基づき発足した三井住友ファイナンス&リース株式会社（三井住友銀リース株式会社と住商リース株式会社が合併）並びに住友三井オートサービス株式会社（三井住友銀オートリース株式会社と住商オートリース株式会社が合併）による多様なリース及びオートリース業務、株式会社日本総研ソリューションズによるシステム構築・運用やITコンサルティング業務等、グループ一体となったソリューション提供についても更に推進してまいります。

（グローバルマーケットにおける特定分野）

グローバルマーケットにおきましては、法人のお客さまのグローバル化に対応した多様なサービスを提供いたしますと共に、資金調達・再編ニーズの増加が見込まれる業界や経済発展が著しいアジア地域における取組み、及び、プロジェクト・ファイナンス、船舶ファイナンス等のプロダクツの競争優位性を、一段と強化してまいります。具体的には、拠点網の更なる拡充や、地域横断的な対応が可能なグローバル推進体制の構築を進めてまいります。

（自己勘定投資、アセット回転型ビジネス）

加えて、当社グループは、メザニン、エクイティやファンド投資等の自己勘定投資の強化や、株式会社三井住友銀行が貸出等を通じて引き受けたリスクの加工力、及び投資家に対する販売力の向上を通じたアセット回転型ビジネスの強化にも取り組んでまいります。

（2）持続的成長に向けた企業基盤の整備

第二に、当社グループは、引き続き、持続的成長を支えるべく、企業基盤の整備を進めてまいります。

具体的には、本年9月に施行された金融商品取引法に則り利用者保護を徹底する等、コンプライアンスを一段と強化してまいります。海外におきましても、株式会社三井住友銀行において本年4月に新設した海外コンプライアンス室並びに米州コンプライアンス室等における取組みを通じて、マネー・ローンダリング防止への対応を含め、法令等の遵守を徹底いたします。

加えて、投資銀行業務、グローバルマーケットにおける特定分野といった成長事業領域におけるプロフェッショナル人材の採用強化、IT基盤や営業店設備のリノベーション等の業務インフラの整備、ALM・リスク管理体制の高度化、並びに、CS（お客さま満足度）向上に向けた諸施策を実施してまいります。

また、当社は、株主の皆さまへの利益還元を強化する観点から、平成19年度の普通株式一株当たりの配当予想を、前年度対比で3,000円増配の10,000円とし、その半分の金額を中間配当としてお支払いいたします。今後も、中期経営計画の着実な進捗に合わせて、株主還元の一層の充実を積極的に検討してまいります。

当社グループは、今年度、これらの取組みを通じて中期経営計画の達成への歩を進めますと共に、お客さま、株主・市場、社会からのご評価を更に高めてまいりたいと考えております。