(ご参考(1)) 中期経営計画の概要と平成20年度の経営方針

中期経営計画(19~21年度)の概要と19年度における取組み

19年度

中期経営計画実現に向けた第一段階

成長事業領域を着実に強化

- ▷ クレジットカード事業における戦略的提携の推進
- ▶ 法人向けソリューションビジネスの強化
- ▽ アジアにおける拠点網拡充・提携推進
- ・株主還元を拡充
- ▽ 普通株配当の増配(配当性向:20.5%)

不透明・不確実な環境変化に対応

▶ サブプライムローン関連証券化商品の売却、 償却・引当(控除後残高:55億円)

20年度

中期経営計画実現

に

向

け

着

実

に

前進

21年度(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(配当性向20%超)

21年度財務目標 (SMFG連結)

当期純利益 : 6,500億円

• Tier | 比率 : 8%程度

• 当期純利益RORA : 1%程度

· 経費率(SMBC単体): 40%台前半

•連結ROE

: 10-15%

20年度経営方針:

「不透明・不確実な環境変化に適切に対応しつつ中期経営計画実現に向け着実に前進」

■ 成長事業領域の重点的強化

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

法人向けソリューション ビジネス

投資銀行 · 信託業務

グローバルマーケットにおける 特定分野

自己勘定投資

アセット回転型ビジネス

<主要施策(例)>

- ・ 資産運用商品ラインアップの強化 >> 投資信託、個人年金保険等
- ・有人店舗網の拡充 ▷ 東海地区等における新規出店を推進
- 「本邦No.1のクレジットカード事業体」実現に向けた取組推進
 - 三井住友カード並びに合併新会社(セントラルファイナンス、 オーエムシーカード及びクオークの21年4月を目処とする合併により発足予定)による「グループ2社体制」の構築
- ・<u>プロミスとの協働推進</u>
- ・お客さまの経営課題解決に資するソリューション提供力の高度化
 - □ コーポレート・アドバイザリー本部: M&A、資金調達、資本政策等
 - プライベート・アドバイザリー本部:事業承継、職域取引、PB業務※
- ・大和証券エスエムビーシーとの協働推進

・成長市場における拠点網の拡充

▷ ドーハ、プラハ、アムステルダムに駐在員事務所を開設(20年4月)

- ・<u>アジア地域における戦略的提携の推進</u> ▷ ベトナムイグジムバンク等
- ・競争優位性を持つプロダクツの強化 🗁 プロジェクトファイナンス等

※プライベートバンキング業務

■ 持続的成長に向けた企業基盤の整備

コンプライアンスの徹底

CS(お客さま満足度)向上・品質管理高度化

リスク管理の高度化

ニューヨーク証券取引所への上場検討

- ・国内外における法令等の遵守徹底
- ・お客さまのご意見・ご要望を活かす体制の一層の強化
- ・バーゼルII (新BIS規制) への対応、与信管理体制の一段の強化
- ・財務開発室(20年4月設置)による将来的な上場の検討