

## ホールセール事業部門



経済・金融環境の変化、デジタイゼーションの進展に伴うお客さまのビジネスモデルの変革等、金融機関を取り巻く環境は凄まじい速さで変化しています。

ホールセール事業部門は、日々ビジネスモデルが変化する中であっても、グループ一体となって、お客さまに高い付加価値を提供することができる体制づくりに注力してきました。

今後も引き続き、グループ各社が有する経営資源をそれぞれ共有するとともに、私たちの強みである、フロントの高い提案力、スピード、チャレンジ精神に一層磨きをかけ、付加価値の高いお客さま本位のソリューションを提供していきます。

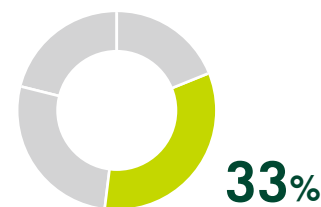
マザーマーケットである国内を担当する事業部門として、一社一社のお客さまに対してしっかりと向き合い、お客さまと共に成長し、日本経済の発展に貢献していきます。

### 2018年度の振り返り

マイナス金利政策や厳しい競争環境による三井住友銀行の国内貸金・運用収益の減益等があったものの、SMBC日興証券における投資銀行業務の伸長や、三井住友銀行での収益構造転換への取組による非金利収益の大幅な増加もあり、業務純益は4,849億円、ROEは12.1%と、高い水準を確保しました。

また、M&Aアドバイザリー件数において2年連続で第1位、IPO主幹事件数においても第1位を獲得する等、事業部門全体の實力は着実に増大しています。

#### 連結業務純益に占める割合



	2018年度	前年比*1
業務粗利益	7,849億円	+6億円
経費	3,451億円	+9億円
(経費率)	44.0%	+0.1%
業務純益	4,849億円	(46)億円
ROE*2	12.1%	(0.1)%
リスクアセット*3	19.5兆円	(0.4)兆円

\*1 金利・為替影響等調整後 \*2 規制強化を踏まえたリスクアセットに基づく内部管理ベース \*3 現行規制ベース

## 重点戦略

### ■ 大企業ビジネスにおけるプレゼンス拡大

グローバルでダイナミックな企業活動を展開している大企業のお客さまに対しては、グループ各社の総力を結集した提案を進めていきます。

具体的には、国内外拠点間・グループ各社間の更なる連携強化を図り、グローバルな取組に対し、スピーディーかつ質の高い提案ができる体制を構築します。

グループ全体で、お客さまの企業価値向上に向けたソリューションを提供し、お客さまの満足度の向上およびSMBCグループのプレゼンス向上を目指します。

### ■ 中堅・中小企業マーケットにおける優位性拡大

強みのある中堅・中小企業マーケットにおいて、お客さまの成長のステージに応じた多様なソリューションを提供し、SMBCグループの顧客基盤の拡大を目指します。

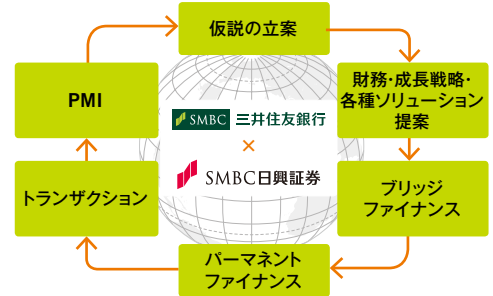
黎明期にある企業に対しては、スタートアップ企業支援を目的として渋谷に開設した「SMBC Startup Hub」等を通じ、総合的な経営支援等を行います。また、成長期にある企業には、IPOとあわせて、それに向けた経営課題の解決策の提案等、更なる成長に向けた支援を行います。これらを通じてお客さまと共に成長し、顧客基盤の拡大につなげていきます。

### ■ 新しいビジネスモデルへの対応

デジタル化の進展に伴いお客さまのビジネスが変化する中で、SMBCグループのビジネスモデルのアップデートに取り組みます。また、お客さまとの共創も様々なビジネス分野で行うことで、新たなマーケットの創造に努めます。

その他にも、インフラの整備や、グループ内外のデータの積極的な利活用、社員のデジタルリテラシーの向上等を通じ、お客さまにより質の高い提案ができる体制づくりに努めます。

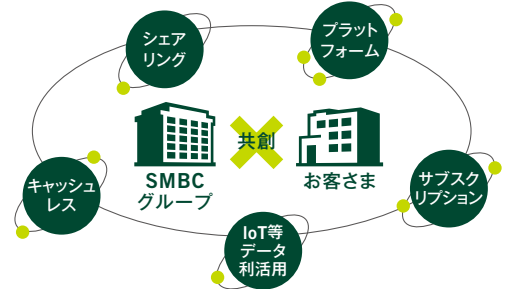
### クロスボーダーM&A案件



### お客さまの成長段階に応じた継続支援



### 新しいビジネスモデルへの対応



### SDGsへの取組



### 評価型資金調達

環境問題への対応や、女性の活躍推進、働き方改革等、様々な社会的課題に取り組むお客さまをサポートするため、各種評価型資金調達の提供を行っています。

また、2019年度より、新たに融資を行う際にお客さまの事業とSDGsの関連性の整理等を行い、今後のSDGs取組推進に向けたアドバイスを提供する「SDGs推進資金調達」を開始する等、SDGsへの積極的な推進に取り組んでいます。

▶ SMBCグループのSDGsへの取組については、P76をご参照ください。

