

リテール事業部門

銀行・証券・カード・コンシューマーファイナンス、それぞれの業界におけるトップクラスの企業が個人のお客さまのあらゆる金融ニーズにお応えすべく、グループ連携を深め、お客さまから最も信頼される本邦No.1のリテール金融ビジネスの実現を目指しています。

執行役専務
リテール事業部門長
田村 直樹



重点戦略

資産運用ビジネス

お客さま本位の資産管理型ビジネスが定着し、運用商品残高は着実に伸長しました。引き続き中長期分散投資を軸とした運用提案を行うことで、お客さま本位の持続可能なビジネスの実現と我々の収益の安定化に取り組んでいきます。

キャッシュレス決済戦略

利用者のキャッシュレスニーズを着実に取り込み、三井住友カード・セディナ合算でのクレジットカードの買物取扱高は順調に拡大しました。次世代プラットフォーム「stera」の本格稼働に加え、キャッシュレスデータの分析支援サービスである「Custella」等、事業者向けサービスの高度化にも努めていきます。

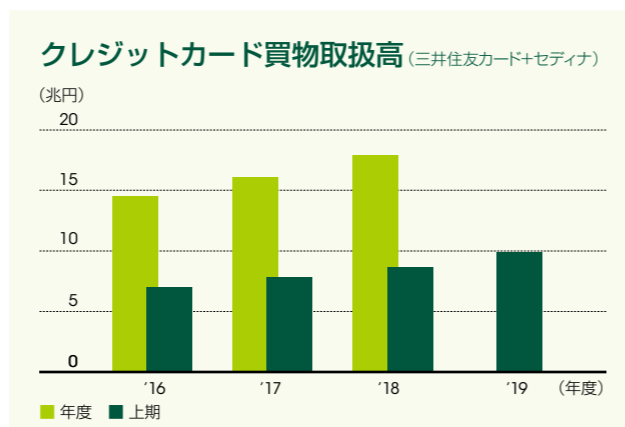
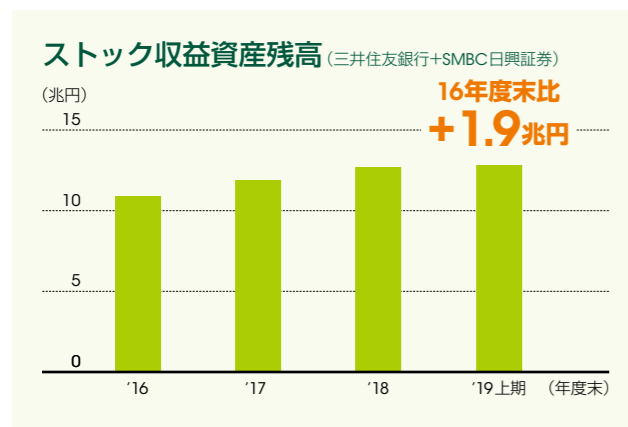
店舗改革への取組

2019年度上期までに333店舗の改革が完了しました。2019年9月には三菱UFJ銀行との店舗外ATM利用も開始しています。引き続き、お客さまの利便性の向上を図りながら、コスト削減に努めていきます。

2019年度上期の実績

決済・コンシューマーファイナンスビジネスが好調に推移した一方、市場環境低迷を背景とした投資マインドの冷え込み等により資産運用ビジネスが減益となった結果、連結業務純益は前年同期比109億円減*の1,112億円となりました。また、コスト構造改革の一環である店舗改革も全体の8割弱の333拠点が完了し、お客さまの利便性向上とコスト削減に向けた取組が順調に進捗しました。

* 金利・為替影響等調整後



ホールセール事業部門

国内企業のお客さまに対し、資金調達、運用、M&Aアドバイザリー、リース等、様々なニーズに対応するソリューションをグループ一体となって提供し、日本経済の発展に貢献しています。

執行役副社長
ホールセール共同事業部門長
道廣 剛太郎

執行役専務
ホールセール共同事業部門長
松浦 公男



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する大企業のお客さまに対して、国内外拠点・グループ各社の総力を結集して、お客さまの企業価値向上に向けて、スピーディーかつ質の高い提案ができる体制の構築を行っています。

中堅・中小企業マーケットにおける優位性拡大

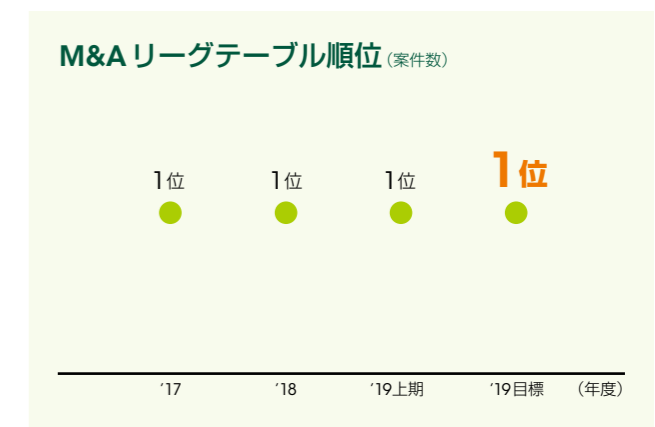
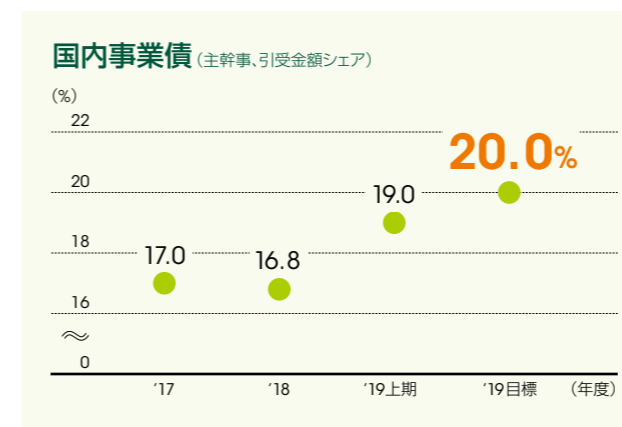
強みのある中堅・中小企業マーケットにおいて、お客さまの成長のステージに応じた多様なソリューションを提供し、SMBCグループの顧客基盤の拡大を目指します。たとえば、黎明期にある企業に対しては、東京・渋谷に開設した「SMBC Startup Hub」等を通じ、総合的な経営支援等を行い、成長期にある企業には、IPOと併せて、経営課題の解決策の提案等、更なる成長に向けた支援を行います。

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グループにおいても新たなビジネスモデルへの取組を進めています。たとえば、オンライン上でビジネスマッチングを行う「Biz-Create」の運営開始や、建設業界向けの金融プラットフォーム「LAND DATA BANK」を設立し、デジタルデータを活用した中小事業者の支援に取り組んでいます。

2019年度上期の実績

厳しい事業環境の継続により、三井住友銀行の非金利収益が前年同期比減益となった一方、三井住友銀行の貸金収益の増加や、SMBC日興証券における、低金利環境の継続によるDCMの活況等により、連結業務純益は1,960億円と、前年同期同様、高い水準を確保しました。



国際事業部門

我々が持つ世界的に強みを有するプロダクト・サービスやグローバルネットワークを切り口に、国内外のお客さまの国際的な事業展開をグループ一体でサポートしていきます。

執行役副社長
国際事業部門長
大島 真彦



重点戦略

効率性(資産・資本)向上に向けた取組

航空機関連ビジネス、プロジェクトファイナンス等の「強み」を有するプロダクトを根子に、貸金・預金・為替・デリバティブ・資本市場取引等の取引複合化、クロスボーダー M&A 案件増強等に取り組み、施策ごとの相乗効果を高め収益力向上に注力しています。

グループ総合力の最大化

SMBC日興証券が、海外資本市場でアクティブブックランナー獲得件数を増やす等、銀証連携がさらに進化し業務粗利益が拡大。また、世界第5位の機体数を有する航空機リース会社、SMBC Aviation Capitalも収益拡大したほか、2019年2月にインドネシア三井住友銀行と合併したBTPNについては、フルラインの商業銀行としてグループ内の協働を加速する等、グループ総合力を着実に強化しています。

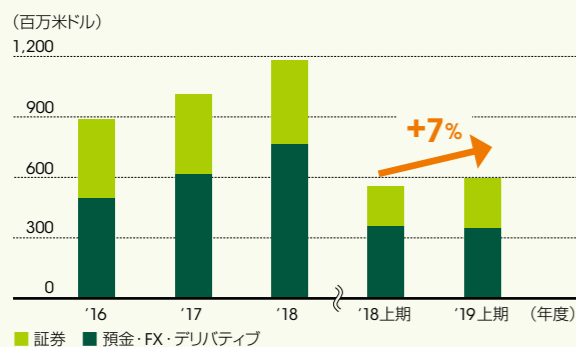
ディシプリンを利かせた運営による「守り」の強化

外貨預金では、総預金高をコントロールしつつ、粘着性の高い事業法人預金への入替を進め、預金の質が向上。経費削減、重複機能の削減等、グループとして抜本的な効率性向上を進めています。また、当局期待の高まりを背景に、各地域のガバナンス高度化にグローバルベースで着実に取り組んでいます。

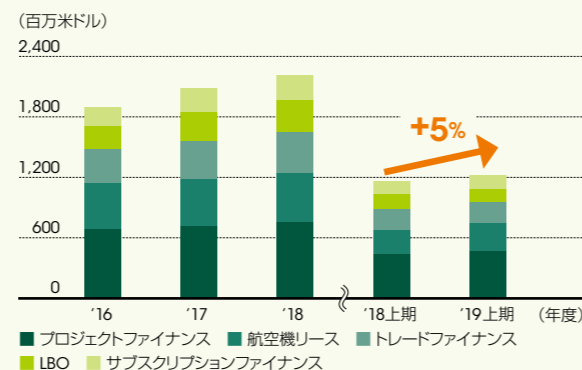
2019年度上期の実績

米中貿易摩擦や地政学リスクの高まりを受けた経済減速等厳しい業務環境の中、各種プロダクトの拡充や銀証連携を着実に進め、連結業務粗利益は継続して増加しました。一方、Brexit等規制対応による経費増加や、東亜銀行の大口引当計上等による持分法投資損益減少があり、連結業務純益は前年同期比108億円減*の1,786億円となりました。 *金利・為替影響等調整後

非アセット収益の推移



「強み」を有するプロダクトの業務粗利益推移



市場事業部門

外国為替・デリバティブ・債券・株式等の市場性商品を通じたソリューション提供をはじめ、バランスシートの流動性リスクや金利リスクを総合的に管理するALM業務を行っています。

執行役専務
市場事業部門長
宗正 浩志



重点戦略

マーケット変化に応じた機動的なポートフォリオ運営

各国のディーラーが議論を重ね様々なシナリオを想定することで、先見性を磨きリスク・リターン最適化を図っています。引き続き、マーケット変化の兆しをプロアクティブに察知し、大胆かつ機動的なポートフォリオ運営により収益機会を捉えていきます。

市場性商品を通じたソリューション提供 ~セールス&トレーディング業務~

お客さまのヘッジや運用ニーズにお応えするべく、国内外のプロダクトセールス部隊の連携強化や市場性商品のラインアップ拡充等を実施しています。中期経営計画の最終年度も、更なるソリューション提供力の強化に向けた体制整備を図っていきます。

外貨調達力の強化

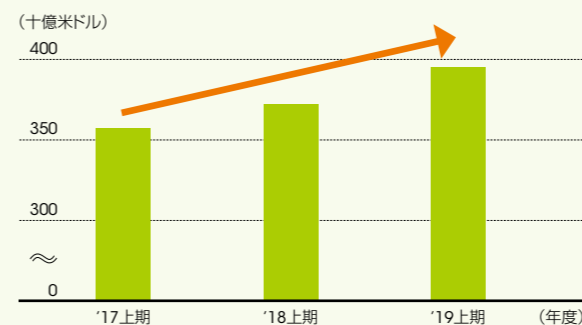
お客さまからの外貨預金残高は高水準で推移しており、資金繰り状況は安定しています。今後も、外貨調達の安定性向上と手段の多様化を図りつつ、国際金融規制にも対応した適正なバランスシート・コントロールを実現していきます。

2019年度上期の実績

市場環境の変化が激しい中、年初以降の世界的な金利低下を捉えた債券中心のポートフォリオ運営により、連結業務純益は前年同期比386億円増*の2,279億円となりました。

セールス&トレーディングは、プロダクトセールス部隊の連携強化や市場性商品のラインアップ拡充により、外国為替取引を中心に、お客さまからのオーダーフローが増加しました。 *金利・為替影響等調整後

外国為替取扱高推移



株式委託年間売買代金推移 (SMBC日興証券)

