

## 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、それぞれの業界トップクラスの企業が、個人のお客さまのニーズに「グループ総合力」によるサービスでお応えし、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  
山下 剛史



### 重点戦略

#### 資産運用ビジネスのサステナブルな成長

グループ一体のアプローチを通じて、サステナブルな成長を加速させていきます。お客さまのニーズに応じた三井住友銀行・SMBC日興証券・SMBC信託銀行の明確な役割分担やグループ連携体制のさらなる強化を通じて、グループベースで他行他社からの資産集約に注力していきます。また、幅広い相続ニーズに対応する商品を投入することでグループ全体としての対応力を強化し、次世代取引の拡大につなげていきます。

#### ペイメントビジネスにおけるNo.1の地位確立

コロナ禍で一層高まるデジタル化・キャッシュレス化の機運を受けて、利用者や事業者向けに、さらに利便性の高いサービスを提供していきます。コンシューマーファイナンスにおいても、高まるデジタルニーズを捉えたアプリのUI / UX向上やグループのノウハウを活用した商品性の強化等を通じて、お客さまの利便性のさらなる向上を目指していきます。

#### 店舗改革を通じたコンサルティング強化

三井住友銀行において、アプリ等のデジタルインフラの大幅リニューアルを通じて、お客さまの一層の利便性向上と事務効率化を追求していきます。一方で、リアル店舗ネットワークの優位性を継続して追求し、店頭を地域のお客さまに有人ならではのコンサルティングサービスを提供する場とし、お客さま満足度の向上を実現していきます。

グループ各社においても、グループ間における共同店舗化を進展させ、ワンストップであらゆるサービスを提供し、お客さまの利便性向上と効率的な店舗運営の両立を実現していきます。

### 2021年度上期の実績

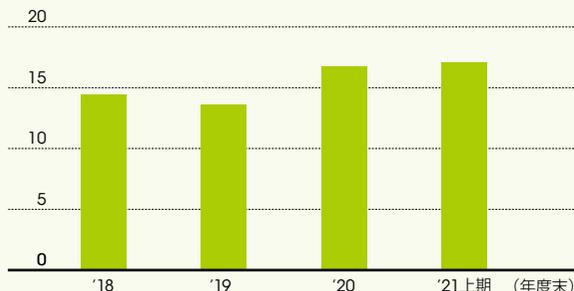
新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた消費低迷等を要因として、2020年度に引き続きコンシューマーファイナンスビジネスが前年同期比減益となった一方、好調な相場環境等を背景に資産運用ビジネスが増益、加えて、キャッシュレス決済ビジネスが、商品性の強化等を通じて、成長するマーケットを捉えて業容を拡大したこと等により、連結業務純益\*は同1億円増益の1,040億円となりました。

\*金利・為替影響等調整後

#### ストック収益資産残高

(三井住友銀行+SMBC日興証券+SMBC信託銀行)

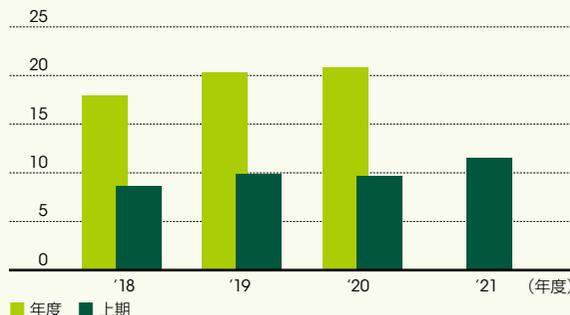
(兆円)



#### クレジットカード買物取扱高

(三井住友カード+SMBCファイナンスサービス)

(兆円)



## 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、さまざま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きます。

執行役副社長

ホールセール共同事業部門長

大島 眞彦

執行役専務

ホールセール共同事業部門長

金丸 宗男



### 重点戦略

#### グループベースのトータルソリューションの提供

新型コロナウイルスの感染拡大や脱炭素社会実現に向けた動き等、環境・社会構造が劇的に変化する中、お客さまのさまざまな経営課題や社会課題の解決に向け、グループ一体でトータルソリューションを提供していきます。

グローバルに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・国内外の連携によるセクターアプローチを強化し、事業ポートフォリオの見直しや、クロスボーダー M&A等、スピーディーかつ質の高い提案ができる体制の構築を進めていきます。また、お客さまの事業再編や財務改善、企業再生ニーズに対しては、資本性ファイナンスや企業再生投資等のソリューションを推進していきます。不動産ビジネスにおいては、経営資源の投入を進め、お客さまへのグループ一体でのソリューション提案を拡充していきます。

#### 法人向けデジタルソリューションの展開

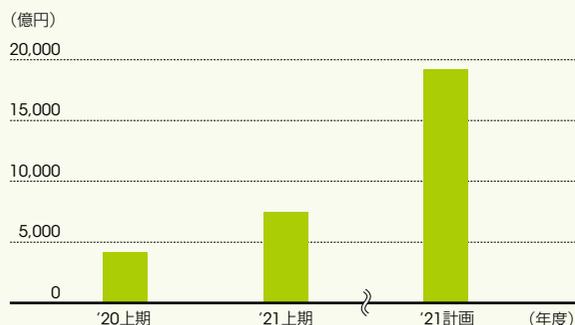
デジタル活用においては、従来の業務効率化に留まらず、新規事業の開発や既存事業の変革を目的としたDI/DXニーズが高まっています。そうした多様化するお客さまのニーズにお応えするため、2021年4月にグループ各社のデジタルソリューションをワンストップで推進するグループソリューション推進室を立ち上げ、複合的なお客さまのデジタルニーズに対し、オーダーメイドのソリューション提案を進めています。

また、2020年にサービスを開始した法人向けデジタルプラットフォーム「プラリタウン」を中心に、外部パートナーを含めた多様な金融・非金融サービスを提供し、中堅・中小企業のデジタル化支援、新たなビジネス機会の創出を目指していきます。

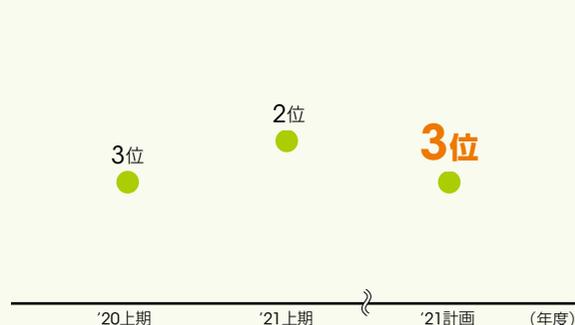
### 2021年度上期の実績

不動産ファイナンスや事業再編といったお客さまの金融イベントが活性化し、これを捉えたソリューション提案が増加した結果、三井住友銀行の貸金収益、および付随する手数料収益はコロナ禍前を上回るペースで進捗しました。特に、グループ全体で強化を図っている不動産ビジネスでは各社が関連収益の増益を達成する等、連結業務純益は前年同期比361億円増益の2,109億円となりました。

#### 戦略的ファイナンス・投資取組額



#### M&A件数リーグテーブル順位 (100億円以上)



## グローバル事業部門

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ます。

執行役専務  
グローバル共同事業部門長  
西崎 龍司

執行役専務  
グローバル共同事業部門長  
福留 朗裕



### 重点戦略

#### CIBビジネスの強化

コーポレート&インベストメントバンキング(CIB)ビジネス強化のため、海外証券業務の拡充に取り組んでいます。2021年7月には、非投資適格先向けのビジネス拡大、日系企業のクロスボーダー M&A、米国ヘルスケアセクターにおける協業等を狙い、米国総合証券会社Jefferiesとの資本業務提携を公表しました。非投資適格先協業等で、早々に成果が出始めており、さらなる協業強化拡大を目指していきます。また、米国を中心とした債券セールス&トレーディング態勢の強化を通じて、機関投資家のお客さま向けビジネスの本格展開を進めています。

#### アジアをはじめとした成長領域への取組

アジアでの中長期的な成長を実現するため、出資・買収による金融フランチャイズの展開を進めています。2021年度に入り、フィリピンでの商業銀行宛出資、ベトナム・インドではノンバンクへの出資が完了しました。これらの出資先・買収先を活用し、大企業取引と併せSME・リテールビジネスのプラットフォームを拡大していきます。インドネシアにおいては引き続きBank BTPNを中核に事業基盤強化に注力していきます。

#### グローバル金融グループにふさわしい経営基盤の確立

ガバナンス、リスク管理、コンプライアンスに優先的にリソースを投入し、経営基盤強化に取り組んでいます。このような重点分野や新たなビジネス領域への投資余力を捻出すべく、デジタライゼーションの活用、ビジネス推進体制の見直し、事務集約等により、徹底的な効率化と経費削減を進めています。

### 2021年度上期の実績

新型コロナウイルス感染症拡大による企業セクターの資金需要は一巡しましたが、ファンドへの資金流入により当社が強みを有するプロダクトのニーズが高まり、多くの案件に取り組みました。加えて、航空機リースビジネスの回復を中心に持分法投資損益が増加し、前年同期比増収増益となりました。

#### 主要ファンド関連プロダクトの業務粗利益



#### 新たな取組

##### CIBビジネスの強化

**海外証券業務の拡充**

- 米国総合証券会社・Jefferies 提携

##### アジアをはじめとした成長領域への取組

**アジアフランチャイズの拡大**

- ベトナムノンバンク・FE Credit 出資
- フィリピン商業銀行・RCBC 出資
- インドノンバンク・Fullerton India 出資

**新たなビジネス領域拡大**

- シンガポール不動産アセットマネジメント・ARA Asset Management 出資

## 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、バランスシート流動性リスクや金利リスクを統合的に管理するALM業務を行っています。

執行役専務  
市場事業部門長  
小池 正道



### 重点戦略

#### 市場環境の変化に応じた機動的なポートフォリオ運営

我々の強みは、マーケットの変動をプロアクティブに察知し相場のトレンドを捉えることで、ダイナミックにポートフォリオを入れ替えて収益を極大化する力です。引き続き、従来の先進国アセットを中心とした運用に加えて、投資プロダクトの多様化やデータを活用した投資手法等、新たな収益源開拓へのチャレンジを続け、ポートフォリオ運営の高度化も推進していきます。

#### 市場性商品を通じたソリューション提供の強化

お客さまのビジネスやバランスシートに起因するリスクヘッジニーズ、お客さまが運用や投資を行う際のリスクテイクニーズにお応えすべく、商品ラインアップの拡充や国内外プロダクトセールス部隊の連携を加速していきます。お客さまの状況に合わせたテーラーメイド型のソリューション提供力強化、お客さまのニーズに沿った商品提供を行うグローバルな体制整備・強化、また、電子取引が普及する中、為替プラットフォームのさらなる高度化に取り組みます。

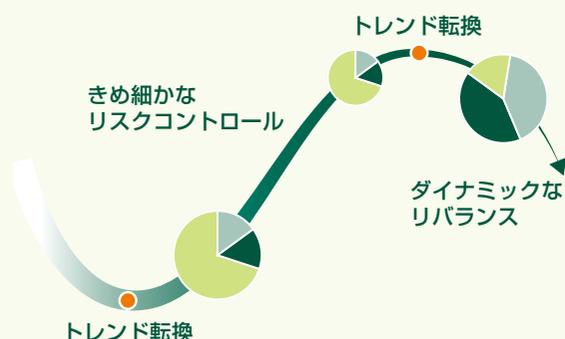
#### 頑健な外貨調達基盤の構築

貸出等を通じてお客さまのビジネスを持続的に支えるべく、外貨調達においては引き続き安定性確保とコスト抑制の両立を追求していきます。調達手段の多様化や投資家層の拡大を図るとともに、金融規制を含めたグローバルな金融市場の変化へプロアクティブに対応し、長期的な視点に立ってバランスシートコントロールを実現していきます。

### 2021年度上期の実績

グローバルな景気回復に伴う株価上昇局面を捕捉し、三井住友銀行における株式関連のオペレーションが好調だった一方、セールス&トレーディングにおいてはSMBC日興証券における債券ビジネスが伸び悩んだこと等から、連結業務純益は前年同期比91億円減益の2,255億円となりました。

#### ポートフォリオ運営のイメージ図



#### KPI：海外セールス&トレーディング収益額

