

執行役専務
リテール事業部門長

上村 明生

事業部門の戦略



リテール事業部門

資産運用ビジネス、決済・コンシューマーファイナンスビジネス等の主要分野において、「グループの総合力」「サービスの先進性」「高品質なコンサルティング」を強みに、お客さまの利便性向上によるビジネス拡大とビジネスプロセス改革等による効率化を通じて、持続可能な事業ポートフォリオを構築していきます。

リテール事業部門実績

	2024年度	前年比*1
業務粗利益	13,773億円	+1,189億円
経費	11,103億円	+675億円
ベース経費	7,454億円	(65)億円
業務純益	2,738億円	+526億円
当期純利益	(244)億円	(742)億円
一時影響除く*2	1,032億円	+535億円
ROCE1*2	8.6%	+3.1%
リスクアセット	13.6兆円	+0.6兆円

主要戦略

Oliveを軸としたグループビジネスのさらなる拡大

グループベースのファイナンスビジネス強化

Olive取引をベースとした
預金取引拡大・チャネル戦略

銀行・証券・信託一体となった
富裕層ビジネスの差別化・競争力強化

*1 為替影響等調整後ベース *2 過払債務の抜本的処理影響を除く

2 024年度は、良好な業務環境が継続する中、資産運用、決済・コンシューマーファイナンス、預金等主要ビジネスにおいてトップライン収益が拡大し、業務純益で前年を上回る成果を実現しました。

資産運用ビジネスは、AM・外貨預金残高が前年比+1.6兆円の増加、決済・コンシューマーファイナンスビジネスは、買物取扱高がマーケット全体の成長を上回る+4.2兆円の増加、カードローン残高は+8%、預金残高は+1.3兆円の増加となり、着実に業容を拡大しました。中期経営計画の主要施策の進捗も順調です。

Oliveのアカウント数が着実に伸長するとともにストア・Olive LOUNGEの展開にも取り組み、デジタルとリアルが融合したハイブリッドモデルの構築が着実に進んでいます。また、資産運用ビジネスにおける銀行・証券・信託によるグループ一体戦略や三井住友カードとSMBCファイナンスサービスの合併、同社によるSMBCコンシューマーファイナンスの子会社化等、主要施策を支えるグループの事業体制

の高度化・効率化にも取り組みました。

現中期経営計画の最終年度である2025年度は、海外を中心に業務環境の先行きに不透明感が増していますが、国内においては、日本経済の再成長、金利の正常化等、総じて良好なビジネス環境が継続する見込みです。引き続き、キャッシュレスや富裕層ビジネス等成長領域への取組を積極的に進めると同時に、Oliveによる顧客基盤の拡大を通じた収益力増強や、デジタル化・AIの活用による生産性向上等にも取り組み、ROEのさらなる向上を目指していきます。

リテールビジネスには、資産運用立国の実現に向けた資産形成の促進、キャッシュレス化の進展、人生100年時代への備え等、社会課題に起因する貴重な成長機会が点在しています。世の中の変化を捉え、我々のビジネスモデルを高度化させていくことで、社会的価値と経済的価値の両立を目指していきます。

C O L U M N

Oliveの最上位ランク、 「Olive Infinite*」



* 名称は変更となる可能性があります。

2025年6月に、Oliveの最上位ランクとなる「Olive Infinite」の新設を公表しました。「Olive Infinite」では、決済サービスと資産運用サービスを従来のOliveよりも、さらにレベルアップさせます。

決済サービスについては本邦初となるVisaの最高ランク「Visa Infinite」を採用し、Vポイントを中心とした抜群の経済性と、会員限定のイベントへの招待等、異次元の体験価値を提供します。

資産運用サービスについては、SBIグループとの業務提携に基づき新設する合併会社が担います。利便性の高いSBI証券のネット証券機能に、SMBC日興証券、三井住友銀行による高品質な有人コンサルティング機能を併せた「フレキシブルコンサルティング」を提供していく予定です。

最上級のサービスをワンストップかつデジタルベースで提供することで、日常的にデジタルチャネルを利用する富裕層のニーズを捉えていきます。

「Olive」を軸とした リテールビジネスのデジタル化



2025年5月公表

コード決済

最大手と提携し決済手段を拡大 PayPay

ポイント

相互交換が可能に PayPay

ヘルスケア

ポータル提供 SoftBank

2025年6月公表

資産運用・カード

デジタル富裕層向けサービス SBI GROUP

個人のお客さま向けの総合金融サービスOliveは、2023年3月にリリースされました。

アカウント開設数は、5年間で1,200万件の目標に対して、リリース以来約2年で570万件を突破し、順調に進捗しています。

Oliveは、さまざまな金融・非金融取引をシームレスに利用できる、これまでにない競争力の高いサービスです。ひとつのアプリで、銀行口座、カード決済、ファイナンスに加え、SBI証券やライフネット生命との提携によりネット証券や保険サービス等も利用できます。また、1枚のカードでクレジット・デビット・ポイント払いを切り替えられる世界初のフレキシブルペイの機能も搭載しています。さらに各

種機能を利用することでVポイントが付与され、貯まったVポイントは世界中のVisa加盟店での決済に利用できます。

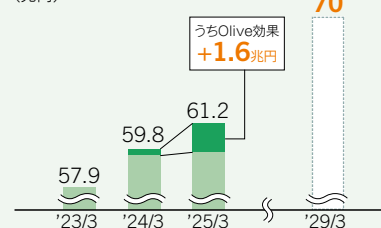
外部パートナーとの連携によるレベルアップも進めており、2024年7月にはマネーフォワードとのサービス連携を発表のうえ開発を開始し、2025年3月には非金融サービスの第一弾としてHTS (Hopper Technology Solutions) と旅行サービス「Vトリップ」を開始しました。

また、2025年5月には、ソフトバンクとデジタル分野での包括的なパートナーシップを締結しました。ソフトバンクやPayPayのデジタル・AI技術や金融サービスを組み合わせ、革新的なサービスを提供していくことを

展望しています。さらに、2025年6月にはSBIグループと提携し、デジタル富裕層に向けた新たな資産運用・決済サービスを提供する新会社の設立を発表しました。日常的にデジタルサービスを利用するお客さまのライフスタイルに合わせ、フレキシブルかつハイクオリティなコンサルティングや、最高ランクのカードを提供することで、お客さまが「Oliveがあれば一生安心」と感じる世界を目指します。

デジタルの強みを活かしたサービスの提供により、三井住友銀行の支店がないエリアでも口座獲得やメイン化が進展し、国内金利が上昇している中で預金残高の増加につながっています。今後も、Oliveのレベルアップを継続的に行い、一層の預金獲得を図るとともにグループ内のさまざまな商品・サービスのクロスセルを通じて収益性の拡大を図っていきます。

三井住友銀行 個人預金残高
(兆円)



外部パートナーとの連携を通じて 「Olive」の利便性を向上

三井住友カードは、2024年7月に家計簿・資産管理アプリを提供するマネーフォワードとの資本業務提携を発表しました。その後、マネーフォワードホームを設立し、共同事業を開始しました。シームレスな資金移動やAIアシスタントによるお金のサポート等、お客さまのお金にまつわる課題解決に向けたサービスを提供できるよう両社で開発に取り組んでいます。



2025年3月にはHTSと旅行予約サービス「Vトリップ」の提供を開始しました。HTSが強みとする最先端のテクノロジー「トラベル・フィンテック」により、旅行予約時の価格変動を予測し、最適な購入タイミングを提案します。これに、三井住友カードのデジタルサービス、日本最大級の共通ポイントサービスVポイントを組み合わせ、多様化する旅行ニーズにお応えしていきます。



次ページでは、連携サービスの狙いや今後の展望について、三井住友カードとマネーフォワードホームおよびHTSの担当者が対談した様子をご紹介します。

Dialogues with Partners



Raphael Lanfant

HTS アジア太平洋・中東地域
バイス・プレジデント



山本 雄貴

三井住友カード
ビジネスディベロップメント本部
プロダクトオーナー

高野 真由

三井住友カード
IT戦略本部 部長代理



末澤 慶海

マネーフォワードホーム
プロダクト本部 本部長

三井住友カード × マネーフォワードホーム



高野(三井住友カード): Oliveのさらなる発展を目指す中で、外部の優れた技術やサービスを持つ企業との連携が不可欠であると考えていました。その中でも、家計簿・資産管理サービス「マネーフォワード ME」は、お客さまの生活に深く根差したオープンな金融プラットフォームを構築するパートナーとして非常に魅力的でした。Oliveとの融合により、これまでにない新たな価値を提供できると確信し、今回の提携に至りました。

末澤(マネーフォワードホーム): ありがとうございます。当社グループとしても常々「お金のプラットフォーム」となることを目指しており、Oliveの「オープンなサービスに進化していく」という思想に深く共感しました。銀行およびカード会社としての強固な顧客基盤を持ち、順調に会員数を伸ばしているOliveと手を組むことで、誰もが楽しくお金の管理を続けられる新しいサービスを実現できると強く感じました。

高野(三井住友カード): 「マネーフォワード ME」は国内トップシェアを誇り、連携金融機関の数も圧倒

的ですが、やはりその連携数の多さが、高い品質と信頼性につながっているのではないのでしょうか。単にデータを提供するだけでなく、そのデータを活用してお客さまの生活をより良くしていくという明確なビジョンも素晴らしいですね。

末澤(マネーフォワードホーム): マネーフォワードホームが持つお金の見える化のノウハウと、Oliveの持つ決済機能や強固な顧客基盤を組み合わせることで、お金の管理から活用までをシームレスに行い、新しい金融体験を提供できることに大いに期待しています。

高野(三井住友カード): プロジェクトを進める中で、互いのスピード感の速さも印象的でした。特に、「マネーフォワード ME」におけるVポイント連携機能を短期間でリリースしたことは、内製開発力と実行力の高さを物語っていると感じました。一方で当社としても、金融機関として守るべきルールやプロセスを遵守することが大前提にあります。迅速な意思決定を意識して取り組んできました。引き続きマネーフォワードホームとスピー

ド感を合わせて、柔軟かつ迅速に対応していきたいと思います。

末澤(マネーフォワードホーム): 当社としても、議論を重ねて安心安全なサービス作りに貢献できたことに感謝しており、今後もさらなる連携の道筋を考えていきたいです。たとえば、Oliveが強みとするモバイル総合金融サービスの利便性をさらに高めるため、Oliveのアプリにおいてあらゆる金融機関の取引データを確認でき、さらにシームレスに実際の取引までご利用いただけるようにする等、Oliveと「マネーフォワード ME」の連携を強化し、ユーザビリティの向上につなげていきたいと考えています。

高野(三井住友カード): お客さまの利便性を第一に考えたサービスを設計するとともに、資産形成ニーズの高まりや、富裕層のデジタル利用増加といった今後のトレンドも捉え、あらゆるお客さまにとって価値のあるデジタル金融サービスを提供していきたいと考えています。Oliveをお客さまにとって最も信頼できる金融サービスへと成長させていくことが、私たちの最大の目標です。

三井住友カード × HTS



山本(三井住友カード)：金融サービスにとどまらず、お客さまの生活全般に対する価値の提供を目指していく中で、旅行は非常に重要な要素だと考えていました。単価が高く、オンライン化が進んでいる旅行領域において、HTSの持つ革新的なテクノロジーとグローバルな展開力を活かすことができれば、Oliveにとって最高のパートナーになると判断しました。

Lanfant(HTS)：HTSとしても、当初より日本市場の重要性を認識していました。その中でも盤石な顧客基盤を持つ三井住友カードは、日本の消費者の皆さまに当社独自の価値を提供する上で、有力なパートナー候補でした。特に、Oliveに見られるようなイノベーションへの取組は、テクノロジーを通じて旅行体験を再定義するという当社のビジョンと合致しており、非常に意義のある提携だったと感じています。

山本(三井住友カード)：旅行予約サイトは数多く存在しますが、世界50万軒以上の掲載ホテル数に加えて、航空券の精緻な価格予測技術や、それを可能にする膨大なデータ量と機械学習のアルゴリズムにおいて、HTSは他社を大きく上回る優位性を持っています。Oliveのオープンなプ

ラットフォームという思想もご理解いただき、柔軟な連携体制を築けたことで、今回の「Vトリップ」案件をスムーズに実現することができたと感じています。

Lanfant(HTS)：この提携によって、多くの方にメリットを提供することができます。当社の旅行予約テクノロジーと、Oliveの金融サービスやVポイントプログラムを組み合わせることで、Vポイントを旅行に利用できることはもちろん、価格変動の大きいマーケットでもお得かつ安心に航空券予約をすることが可能になります。HTSにとっても、Oliveとの連携は、日本国内の広大で活発な顧客基盤へのアクセスを意味します。

山本(三井住友カード)：おっしゃるように、Vポイントという強力なアセットと、HTSの持つ高度なテクノロジーが組み合わせることの意義は大きいと感じます。それを実現する上で、日本市場への深い理解も必要だったのではないのでしょうか。

Lanfant(HTS)：HTSチームはグローバルな経験が豊富ですが、日本の市場特有の事情を理解し、ローカライズすることを心掛けました。HTSに日本専門チームを設立し、効果的なコミュニケーションを行ったことが、

日本の消費者の皆さまのニーズや期待に応える上で功を奏しました。また、三井住友カードの徹底したプロフェッショナル意識と、旅行業界への深い理解、そして知識を吸収する速さにも感銘を受けました。

山本(三井住友カード)：ありがとうございます。「Vトリップ」においては、まずはOliveを含む三井住友カード会員さま、そしてVポイント会員さまにとって、最高の旅行予約プラットフォームとなることを目指します。将来的には、Oliveとの連携をさらに強化し、たとえば、会員限定の特別な旅行プランの提供等を検討しています。

Lanfant(HTS)：当社としても、常に新しい技術を取り入れ、お客さまにとって価値のある機能やサービスを開発し続けていきたいと考えています。特に、ホテルと航空券や鉄道等を組み合わせたパッケージプランの提供は、お客さまにとってより便利でお得な旅行体験につながりますので、さらに連携を深めていきたいです。

山本(三井住友カード)：今後も、オープンな姿勢を大切にし、さまざまなパートナーとの連携を通じて、お客さまの期待を超える新しい総合金融サービスを創造していきます。