

## リテール事業部門

ビジネスを通じて社会課題を解決し、社会的価値と経済的価値の両立を追求します。お客さまの「豊かな生活」「幸せな成長」の実現に貢献し、「困った時に一番頼りになる金融グループ」を目指します。

執行役専務  
リテール事業部門長  
山下 剛史



### 重点戦略

#### 「Olive」を軸としたリテールビジネスモデルの進化

「Olive」のアカウントは、2023年3月のリリース開始から2024年9月末までで330万件を突破しました。2024年4月にはTポイントとVポイントを統合し、より貯まりやすく、より便利に使っていただけるようになりました。

また、口座・決済を中心としたグループ連携に留まらず、非金融業界のトップ企業とのアライアンスの強化を進めており、金融アプリの領域を超えたサービスを展望しています。

日常の手続きはデジタルでお得・便利に、またお困りのときには、足を運びやすい商業施設等にある「ストア」にて対面での手続きやご相談をいただけます。さらに、オープンで寛いでいただける利便性の高いスペースと「Olive」の特典を感じられる空間を提供する「Olive LOUNGE」を展開し、より一層のサービス提供を目指しています。

決済ビジネスでは、マーケット成長を大きく上回る決済取扱高の伸び率を実現しており、アクワイアリング業務においても、「stera terminal」の設置台数が計画より1年前倒しで30万台を突破する等、日本のキャッシュレス比率向上に寄与しています。

#### 銀行・証券・信託一体となった資産運用ビジネスの差別化・競争力強化

今中期経営計画では、FWと投資信託、外貨預金の推進に注力しており、3年間で5兆円残高を増加させる計画達成に向け、順調に進捗しています。

「Nikko PRM」は、2017年にブラックロック社のリスク分析エンジン「Aladdin Wealth」を本邦リテールのお客さま向けに導入し、2024年6月より、「Nikko PRM Prime」へバージョンアップしました。

これにより、他社資産も含め、シナリオ別に個別銘柄のリスク量を可視化し、リスク・リターンが最適化されたお客さまへの提案という他行他社にはないサービスを進めています。

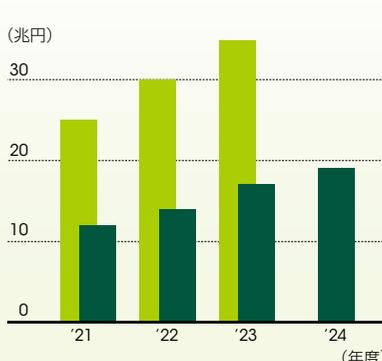
### 2024年度上期の実績

資産運用ビジネスは、AM・外貨預金残高を順調に積み上げており、また、決済・コンシューマーファイナンスビジネスにおいても、買物取扱高やカードローン等の残高を着実に拡大したことによって、主要ビジネス全体で増収となりました。加えて、「Olive」による顧客基盤拡大に伴う円預金残高の増強と、円金利の上昇により、預金収益が増加し、連結業務純益は前年同期比275億円増益の1,288億円となりました。

#### AM\*・外貨預金残高



#### クレジットカード買物取扱高



#### 「Olive」アカウント開設数



\* 投資信託・ファンドラップ等 (2023年度より定義を変更、2022年度実績に訴求処理を実施)

## 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、決済等に関連したサービスや、M&Aアドバイザリー、リース、不動産仲介等、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、日本の再成長に貢献していきます。

執行役副社長  
ホールセール事業部門長  
金丸 宗男



### 重点戦略

#### 金利環境の変化を踏まえた運用・調達ニーズへの対応

金利環境が大きく変化する中、お客さまの運用・調達ニーズにしっかりと応えることがより重要となります。

SMBCグループの決済ソリューションによりお客さまの商流を支え、収益性・滞留性の高い預金の獲得に注力します。また、引き続きリスクを見極めつつLBOや不動産ファイナンスといった高採算プロダクトにアセットを戦略的に投入し、調達ニーズに対応していきます。

#### 活発化するコーポレートアクションへの対応

2025年3月に迫る東証市場改革の経過措置終了や、コーポレートガバナンスに関する注目度の高まりといった環境変化により、企業の資本政策を見直す動きは活発化しています。これに伴い増加する金融ニーズに適切に応えていくために、銀証の連携強化をはじめとする体制整備を進めていきます。特にエクイティ調達ニーズには、SMBC日興証券におけるソリューション機能の拡充により対応します。

#### 中長期的な核となるビジネスの構築

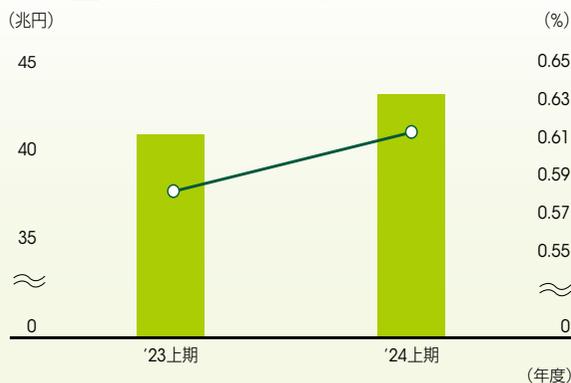
中期経営計画の着実な実行により、中長期的な核となるビジネスを構築し、競争力を確保していきます。とりわけ、脱炭素への取組は企業経営の大前提となりつつあり、SMBCグループとしても、総力を結集させた脱炭素ソリューションの開発・提供に取り組むことで、「脱炭素社会に向けた経営パートナー」を目指します。

また、スタートアップ企業へは、エクイティによる調達に加えてデットへのニーズが拡大している環境を踏まえ、創業支援からポストIPOまで、支援の範囲を拡大していきます。

### 2024年度上期の実績

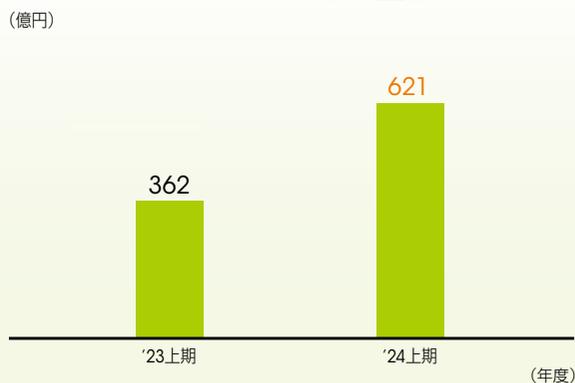
2024年度上期は、三井住友銀行において、コーポレートアクションの活発化等により旺盛となった調達ニーズを捕捉したことで貸出金収益が増加しました。加えて、SMBC日興証券において、活況なマーケットを捉えて株式引受が好調に推移し、連結業務純益が前年同期比386億円増益の3,382億円となりました。

#### 貸出金残高／スプレッド



■ 貸出金残高 ○ スプレッド

#### スタートアップ向け投融資金額



## グローバル事業部門

グローバルCIBやマルチフランチャイズ戦略等の広範な事業ポートフォリオを強化し、重点領域への資源投入を進めることで、成長ドライバーとしてグループを牽引します。グループ一体で国内外のお客さまに貢献するグローバルソリューションプロバイダーを目指します。

執行役専務  
グローバル事業部門共同事業部門長  
百留 秀宗

執行役専務  
グローバル事業部門共同事業部門長  
中村 敬一郎



## 重点戦略

### グローバルCIB・S&T強化

オーガニックでは、SMBC日興証券の海外拠点等を通じ、プライマリ・セカンダリ一体でのCIB強化を進めていきます。また、Jefferiesとの連携を進め、SMBCグループの資本力や顧客基盤と、Jefferiesの投資銀行としての高い能力を掛け合わせることで相乗効果を発揮し、採算性の高いフィービジネスをさらに強化していく方針です。2024年9月には追加出資も完了し、従来の米州・EMEAに加えて、協業範囲のさらなる拡大も検討しています。また、レーズビジネス中心に顧客基盤拡大に向けた体制整備を進めることに加えて、証券・デリバティブ一体運営の更なる高度化によりS&Tの強化を図ります。

### アジア・マルチフランチャイズ戦略における成長実現

高い成長性を見込めるアジアのマルチフランチャイズ対象4か国（インド、インドネシア、フィリピン、ベトナム）において、当社グループとのシナジーも活用し、各出資・買収先の成長戦略をしっかりとサポートし、中長期的な成長ドライバーとしての事業拡大を目指します。中でも、インドは世界最大の人口及び成長ポテンシャルに魅力があり、SMBCの現地4支店に加え、2024年3月に100%子会社化したSMFG India Credit Company（以下、SMICC）でも堅調にビジネスを拡大しています。今後も必要な資源投入を継続しつつ、高い経済成長の果実をしっかりと捕捉していきます。

### 中長期的な成長に資するビジネスの展開

米国デジタルバンクは事業立ち上げ後、順調にパーソナルローン・貯蓄性預金を積み上げ、Global Retail Banking Innovation Awardsにおいて「Best Savings Account」「Loan Offering of the Year」を獲得しました。今後は商品とサービスの拡充により、さらなる事業の拡大とCXの向上を図ります。

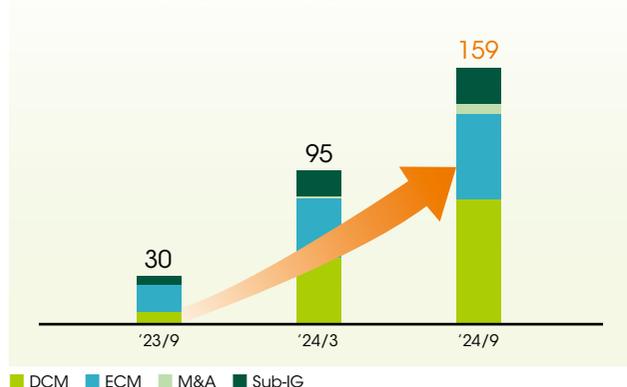
### 経営基盤整備

グローバル事業部門のビジネス多角化・複雑化に伴うリスク管理を強化すると同時に、ITやオペレーション等への投資も行い、さらなる成長機会の取込やビジネスモデルの最適化を支えるガバナンス体制・経営基盤の強化に注力します。

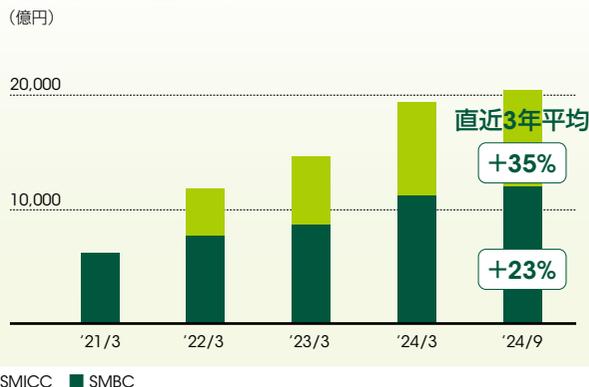
## 2024年度上期の実績

ファンド関連ビジネスの強化や、低採算アセット削減を通じた利鞘改善を進めたことで、貸金収益・ローン関連手数料が増加しトップラインが拡大いたしました。経費はインフレや規制対応に伴い増加傾向にあるものの、業務純益・当期純利益は前年同期並の水準を確保しています。

### Jefferies協働件数（累計）



### インド貸出金残高



## 市場事業部門

マーケットリスクのプロフェッショナルとして、自らのリスクテイクを深化させるとともに、お客さまに対して高い付加価値を持続的に提供していくことを目指します。

執行役副社長  
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、収益を極大化する力です。パラダイムシフトによって従来とは全く異なる相場環境に置かれていることを認識し、引き続き収益機会を的確に捕捉していきます。

また、我々の強みである運用力を活かして、三井住友DSアセットマネジメントにおいて、絶対リターン型のグローバルマクロ運用を行っています。このような取組を通じて、「貯蓄から投資へ」という流れを推進し、金融リテラシー向上を後押しするとともに、資産運用業界全体の地位底上げに貢献することで、社会的価値を創造していきます。

#### 市場性商品を通じたソリューション提供力の強化

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、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、グローバルでの一体運営を加速し、ソリューション提供を高めています。具体的には、多様なデータを利活用することで、お客さまの潜在的なニーズを具現化していくとともに、多様なニーズへ適切に対応すべくオーダーメイドな提案力を磨いています。引き続き、独自性のあるソリューションを提供することで、従来とは異なる側面からお客様の経営戦略をサポートしていきます。また、今後は電子プラットフォームとの連携等を通じた分析の高度化も進めていきます。このように、お客さまのビジネスを起点に日本の再成長を後押ししていくことで、社会的価値を創造していきます。

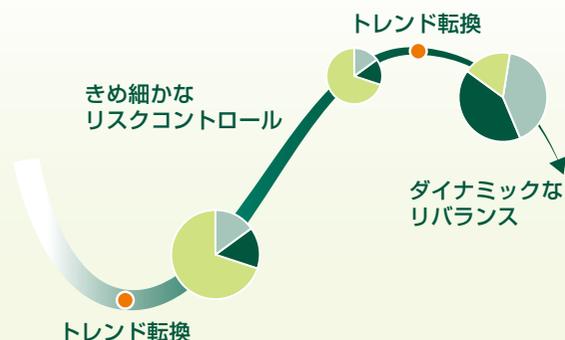
#### 頑健な外貨調達基盤の構築

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ます。今後も、米欧等の量的引き締め政策による影響、当局による規制の強化・厳格化、地政学リスクの顕在化等、調達環境への逆風は続きますが、グローバル連携の下で、長期的な視点に立ってプロアクティブに対応し、安定的なバランスシートコントロールを進めていきます。また、調達した資金の用途を再生可能エネルギー等の環境に配慮したプロジェクトに限定した、いわゆるグリーンボンドを定期的に発行しています。今後も発行機会を追求し、市場のさらなる発展と地球環境の維持・改善に貢献していくことで、社会的価値を創造していきます。

### 2024年度上期の実績

相場急変時の臨機応変なポートフォリオ運営も奏功し、着実に収益を積み上げたほか、セールス&トレーディング業務が好調となったことから、連結業務純益は前年同期比570億円増益の2,855億円となりました。

#### ポートフォリオ運営のイメージ図



#### 海外証券業務純益 (グローバル事業部門との共同KPI)

