

ト ップ メ ッ セ ー ジ

平成 15 年度の総括

平成 15 年度の経済金融環境を顧みますと、日本経済は、輸出の増加や企業収益の改善等に伴う設備投資の拡大に支えられ、景気回復の足取りがより確かなものになりました。金融市場におきましては、日本銀行が金融緩和政策を継続し、短期市場金利はほぼゼロパーセントで推移いたしました。長期市場金利は、景気回復への期待から新発 10 年物国債の流通利回りが前年度末に比べて大きく上昇しました。株価は概ね上昇傾向となっております。

こうした環境下、三井住友銀行は、平成 15 年度・16 年度の 2 年間で実現すべき「経営のコミットメント」として、「不良債権比率の半減」、「保有株式の圧縮」と、「収益力の強化を通じた業務純益 1 兆円体制の確立」の 3 点を掲げ、精力的に取り組んでまいりました。

まず、不良債権につきましては、昨年度、2.4 兆円を超える大幅な削減を行い、平成 16 年 3 月末の不良債権残高^{*1}は、約 2.8 兆円となりました。この結果、平成 16 年 3 月末の不良債権比率は 5.0%となり、平成 14 年 3 月末の不良債権比率 8.9%の半減まで、あと一歩というところまでまいりました。

また、保有株式につきましても、昨年度、約 9,300 億円の圧縮を行い、株価変動リスクを大幅に削減しております。

一方、収益力の強化につきましては、マーケティング部門収益^{*2}が一段と拡大、昨年度の業務純益は 1 兆 1 億円と、平成 13 年 4 月の合併以降、3 年連続で 1 兆円以上の水準を達成いたしました。私どもは、これまで、「競争優位のビジネスモデルの確立」、「多くの有力ビジネスを持った強固なビジネスポートフォリオの構築」の 2 点を持続的成長のキーワードとし、早くから、さまざまな分野における収益の柱の育成を進めてまいりましたが、その成果として、中堅・中小企業向け貸出、個人向けコンサルティング、投資銀行ビジネス等において、数多くのビジネスが、年間収益 100 億円から 200 億円規模へと成長してきております。この結果、昨年度の粗利益全体に占めるマーケティング部門粗利益の割合は 8 割近くとなり、平成 14 年度の 6 割程度から、大きく上昇いたしました。

以上のように、昨年度は、いずれのコミットメントについても着実に成果をあげることができた一年であったと考えております。

平成 16 年度の経営方針

私どもは、今年度の経営方針として、「バランスシートのクリーンアップの総仕上げ」と「戦略ビジネスにおける更なる攻勢を通じた収益増強」の 2 点を掲げ、「経営のコミットメント」の確実な達成を目指してまいります。

バランスシートのクリーンアップの総仕上げ

まず、「バランスシートのクリーンアップの総仕上げ」として、不良債権の削減、保有株式の圧縮を一段と進めてまいります。不良債権については、9 月末に残高を 2.5 兆円未満、不良債権比率を 4%台前半とすること、すなわち、不良債権比率半減目標を半年前倒しで達成することを目指し、企業再生・劣化防止への一段の注力と、オフバランス化の一層の推進を行ってまいります。そして、今年度末には、不良債権残高を 2 兆円未満、不良債権比率を 3%台とし、不良債権問題からの脱却を図る考えであります。

保有株式については、残高を Tier I^{*3}の 50%程度とすることを中期的目標とし、更なる圧縮を行ってまいります。

戦略ビジネスにおける更なる攻勢を通じた収益増強

次に、「戦略ビジネスにおける更なる攻勢を通じた収益増強」として、まず、次の 3 つのビジネスについて、現在の競争優位性を一段と強化し、平成 16 年度における増益の柱といたします。

中堅・中小企業向け貸出

中堅・中小企業向け貸出については、貸出ボリューム増強に向け、リスク対応力の一層の強化を図ってまいります。具体的には、ビジネスセレクトローン、Nファンドの一段の推進に加え、業績回復ローン、Vファンド等の新型リスクテイク商品の投入や、チャンネル・人材・プロモーション等の推進体制の強化を進めてまいります。

個人向けコンサルティング

個人向けコンサルティングでは、まず、住宅ローンについて、SMBC コンサルティングプラザの 50 拠点への拡充、ローンプラザの人員増強等によりマーケティング力を一層強化し、過去最高であった昨年度を上回る取り組みを目指してまいります。また、これまで順調に拡大してまいりました投資信託・個人年金保険の販売については、フロント人員の増強、生産性の向上、商品・サービスの拡充等を通じ、収益を大幅に増強していく計画です。

投資銀行ビジネス

投資銀行ビジネスでは、まず、シンジケーション、金銭債権流動化等、三井住友銀行本体で行う業務について、商品・サービスの提供力向上、対象顧客層の拡大、人的資源の重点配分等を進め、強化を図ってまいります。また、大和証券エスエムビーシー(株)との協働については、これまでも着実に成果をあげてまいりましたが、今年度は、株式・債券の引受、M & A等、あらゆる分野における連携を一段と進め、グループとしてのソリューション提供力を更に高めてまいります。

また、次の2つのビジネスにつきましては、収益基盤の早期確立に向けた取り組みを一層強化してまいります。

コンシューマー・ファイナンス

コンシューマー・ファイナンスにおいては、三井住友銀行および三井住友カード(株)(株)クオーク、アットローン(株)等のグループ各社のビジネスを強化し、貸出ボリュームと収益の拡大を図ってまいります。また、私どもは、先般、プロミス(株)と業務提携および資本提携を行い、双方のブランド、顧客基盤、ノウハウ、経験等を融合し、双方のお客さまに対して最高の商品・サービスを提供していくことといたしました。業務提携としては、新たに共同設立する合弁会社のローン商品を含め、金利水準の異なる複数のローン商品を用意し、三井住友銀行の販売チャネルを通じて提供するほか、グループ会社との協働等を進めてまいります。次に、資本提携としては、三井住友銀行はプロミス(株)の発行済株式総数の20%に相当する普通株式を取得してまいります。私どもは、これらの取り組みを通じ、当ビジネスにおけるわが国トップの地位を構築してまいり所存です。

海外ビジネス

海外ビジネスについては、中国を中心としたアジア関連ビジネスを一段と強化することはもとより、欧米においても、戦略的な資源投入により、ビジネスボリュームの拡大を進めてまいります。

グループビジネス

なお、経営の重要課題の一つである「グループビジネスの強化」につきましては、三井住友銀行を含めたグループ会社間の連携を広範に進めております。今後は、三井住友カード(株)におけるコンシューマー・ファイナンス業務の拡大、三井住友銀リース(株)におけるミドル・スモールマーケットの開拓、(株)日本総合研究所における金融システムのノウハウを活かしたIT事業の展開等の取り組みを通じて連携を更に深め、グループとしての収益力強化を図ってまいります。



取締役社長 西川 善文

終わりに

昨年度は、バランスシートのクリーンアップ、収益力の強化の両面において、持続的成長の第一歩として、相応の成果を残すことができたと考えております。しかしながら、今後の私どもの更なる飛躍は、この一年の成果、とりわけ、収益力の強化にかかっております。数多くの成長マーケットにおいて、確固たる競争優位性に裏打ちされた収益基盤を確立することこそ、持続的成長の必須条件であります。私どもは、バランスシートのクリーンアップを早期に終え、私どもの強みである「スピード」をキーワードに、戦略ビジネスにおける更なる攻勢をかけ、競争優位性の一段の強化を図ってまいります。そして、それによって当社に対する市場の総合的評価を向上させ、株主価値を増大させてまいりたいと考えております。

*1 金融再生法開示債権残高

*2 個人部門・法人部門・企業金融部門・国際部門・コミュニティバンキング本部の収益合計

*3 自己資本の基本的項目