

# SMFGの強みとチャレンジ

SMFGと三井住友銀行が強みとしていること、現在、企業価値の一段の向上に向けてチャレンジしていることについてまとめました。(詳細については、各ページをご参照ください。)

## SMFGの強み

### ▶ スピード・効率性・収益力(三井住友銀行)

収益事業化のスピード 13ページ参照

効率性の高さ 14ページ参照

収益力の強さ 15ページ参照

### ▶ 「収益の柱」として確立したビジネス(三井住友銀行)

個人向けコンサルティング 20・21ページ参照

中堅・中小企業向けリスクテイク貸出 22・23ページ参照

投資銀行ビジネス 25ページ参照

### ▶ グループとしての総合力

有力子会社群の協働 8~11ページ参照

業界のリーディング・カンパニーとのアライアンス 16ページ参照

大和証券グループとのアライアンス 16ページ参照

プロミスとのアライアンス 17ページ参照

NTTドコモとのアライアンス 17ページ参照

## SMFGのチャレンジ

### ▶ 新たな「収益の柱」に育てていくビジネス

コンシューマー・ファイナンスビジネス 17・20・21ページ参照

証券仲介業務 20~25ページ参照

中国を中心としたアジアビジネス(三井住友銀行) 26ページ参照

### ■ バランスシート改善のための取り組み(三井住友銀行)

39~43ページ参照

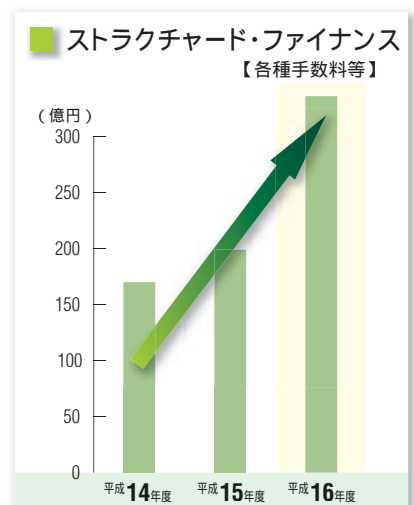
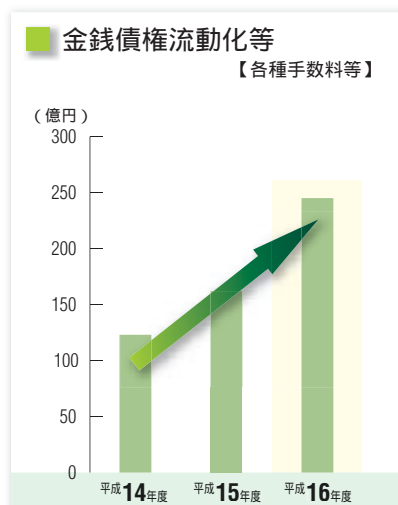
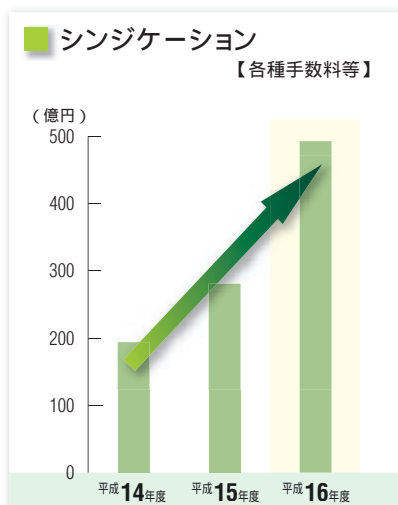
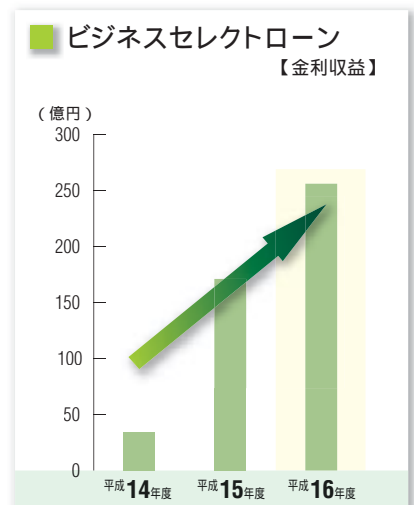
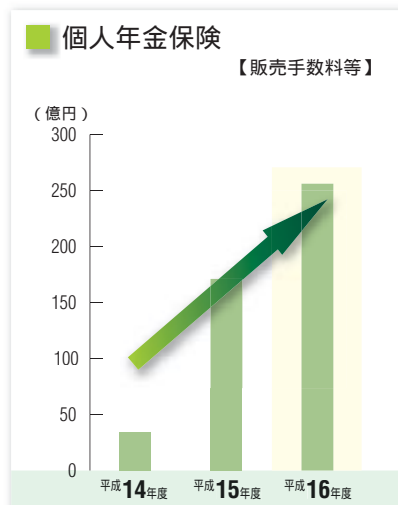
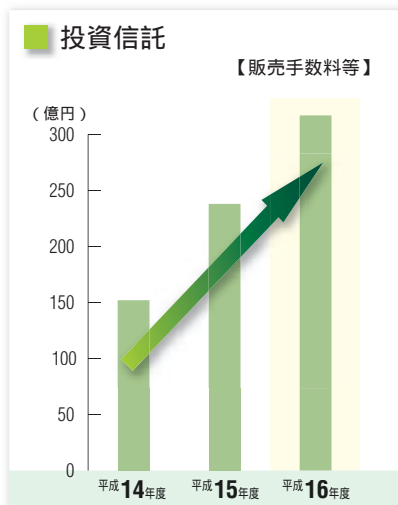


## ▶ スピード・効率性・収益力

### 収益事業化のスピード(三井住友銀行)

三井住友銀行では、これまで「スピード」をキーワードに様々な事業分野において「収益の柱」を育成し、邦銀随一のビジネス・ポートフォリオを有しています。

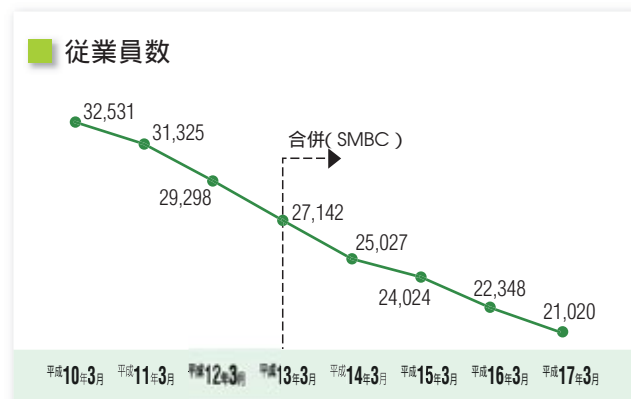
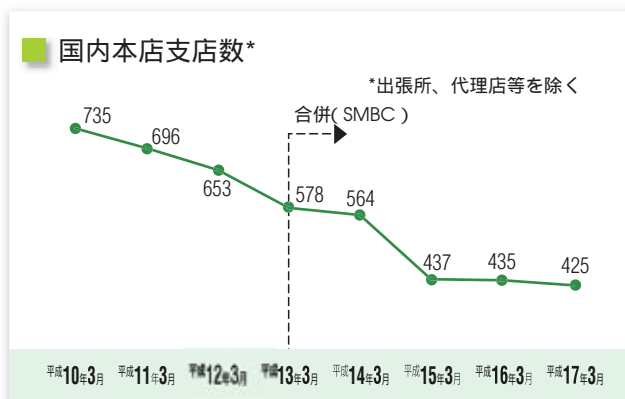
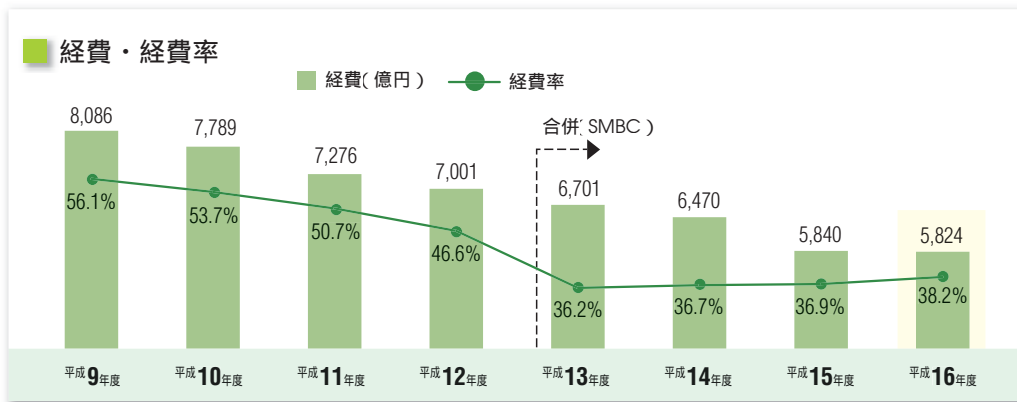
個人向けコンサルティング(投資信託・個人年金保険販売)、中小企業向けリスクテイク貸出(ビジネスセレクトローン)、投資銀行ビジネス(シンジケーション、金銭債権流動化等、ストラクチャード・ファイナンス)などの数多くのビジネスが、年間収益200億円～300億円規模へと成長しています。



## 効率性の高さ(三井住友銀行)

三井住友銀行は、個人・法人のお客さまのニーズにお応えした商品・サービスを提供するため、「個人向けコンサルティング」や「中堅・中小企業向けリスクテイク貸出」といった戦略分野において、専門拠点を増設するなど積極的に経営資源を投入しています。

一方で、これまで、重複店舗の統廃合や人員削減などの取り組みにより、大幅な経費削減を行ってきました。この結果、効率性の指標の一つで、業務粗利益に占める経費の割合を示す「経費率」は40%を下回り、国内はもとより、世界的に見ても高い効率性となっています。



(注) 13年度・14/3以前は、旧さくら銀行・旧住友銀行の合算(旧わかしお銀行は除く)

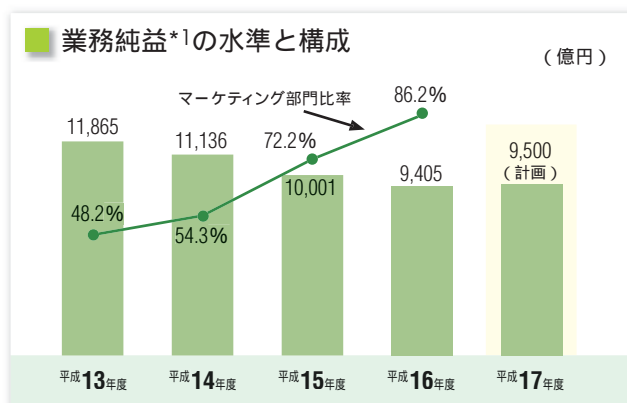
## 収益力の強さ（三井住友銀行）

三井住友銀行は、銀行の基礎的な収益力を示す代表的な指標である「業務純益」（一般貸倒引当金繰入前）を、平成15年度まで3年連続、邦銀で唯一1兆円以上計上しています。平成16年度にも約9,400億円の業務純益を計上し、邦銀中トップの実績をあげています。

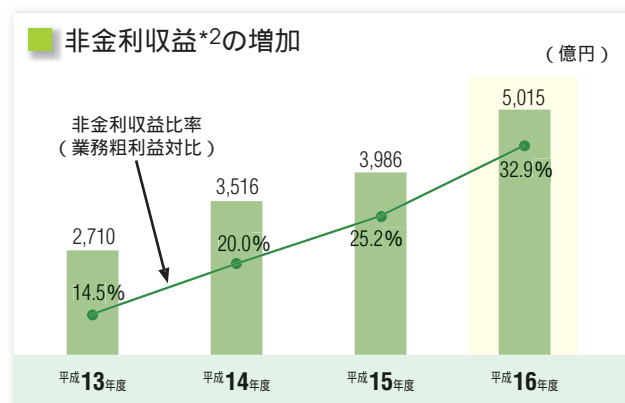
業務純益は、個人部門や法人部門などのマーケティング部門における、預金取引・融資取引から得られる金利収益や、様々なビジネスから得られる手数料収入などで構成される「マーケティング部門収益」と、金利リスク等をコントロールするALM取引や、トレーディング業務などから得られる「市場営業部門収益」に大別されます。平成16年度の三井住友銀行の業務純益は前年度比減少となりましたが、これは、国内外における金利低下局面をとらえたALM取引によって高い水準にあった「市場営業部門収益」が減少したことなどが要因です。一方で、「マーケティング部門収益」は増益が続いており、業務純益全体に占める「マーケティング部門収益」の割合は年々高まっています。つまり、邦銀トップの収益ボリュームを持つと同時に、金利など金融市場の動向に大きく影響されない、安定的な収益基盤の構築が進んでいるといえます。

さらに、「個人向けコンサルティング」や「投資銀行ビジネス」などにおけるお客さまへの最適なソリューション提供を通じて、手数料収入を中心とした「非金利収益」が着実に増加しており、預金・融資取引から得られる金利収益だけに依存しない収益基盤を築いています。

個人部門、法人部門、企業金融部門、国際部門



\*1 一般貸倒引当金繰入前



\*2 非金利収益：役務取引等利益、デリバティブ販売関連収益等

## ▶ 業界のリーディング・カンパニーとのアライアンス

SMFGは、大和証券グループとプロミス(株)ならびに(株)NTTドコモという、証券業界、コンシューマー・ファイナンス業界、携帯電話業界のリーディング・カンパニーとの本格的なアライアンス(提携)によって、グループ収益力の強化を進めています。

アライアンス戦略の成功の鍵は、「エクスパティーズ(専門性・ノウハウ)」、「フランチャイズ(顧客基盤・チャンネル)」、「収益事業化のスピード」の3点にあると考えています。SMFGのアライアンスは、いずれもリーディング・カンパニーとの組み合わせであり、顧客基盤やチャンネルを最大限活用する仕組みを持つとともに、SMFGの強みである「収益事業化のスピード」が活かされています。



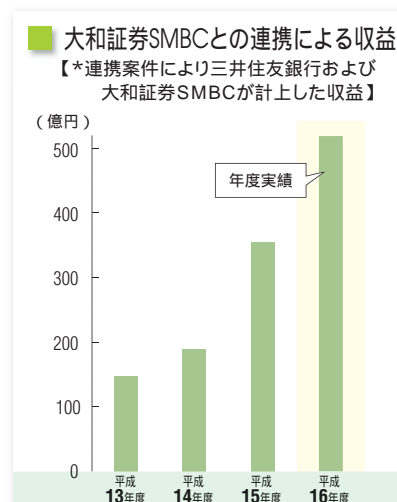
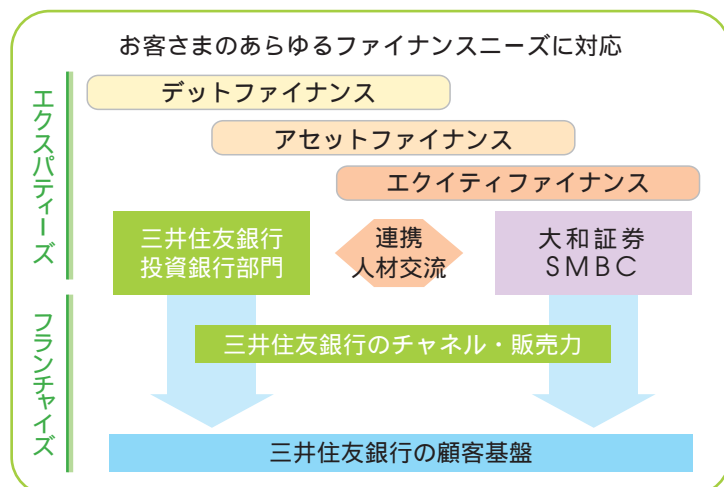
### 大和証券グループとのアライアンス

SMFGと大和証券グループとのアライアンスは、本邦唯一の、メガバンクと大手総合証券会社の本格的なアライアンスです。三井住友銀行と大和証券SMBC(株)の連携によって、法人のお客さまのあらゆるファイナンスニーズに対応する体制を築いています。

大和証券SMBCは、平成11年4月に営業を開始した、SMFGと大和証券グループ本社の合弁ホールセール証券会社です。これまでの6年間に、積極的な人材交流や組織体制の整備などによって、確固たる連携体制を築いています。株式・債券の引受などの主力業務の市場シェアは国内トップレベルであり、連携による収益は着実に増加しています。

さらに、平成16年12月には大和証券SMBCを委託元証券会社として法人向け証券仲介業務に参入、平成17年2月にはプライベートエクイティ投資ビジネスにおける協働に合意するなど、一層の連携強化に向けた取り組みを進めています。

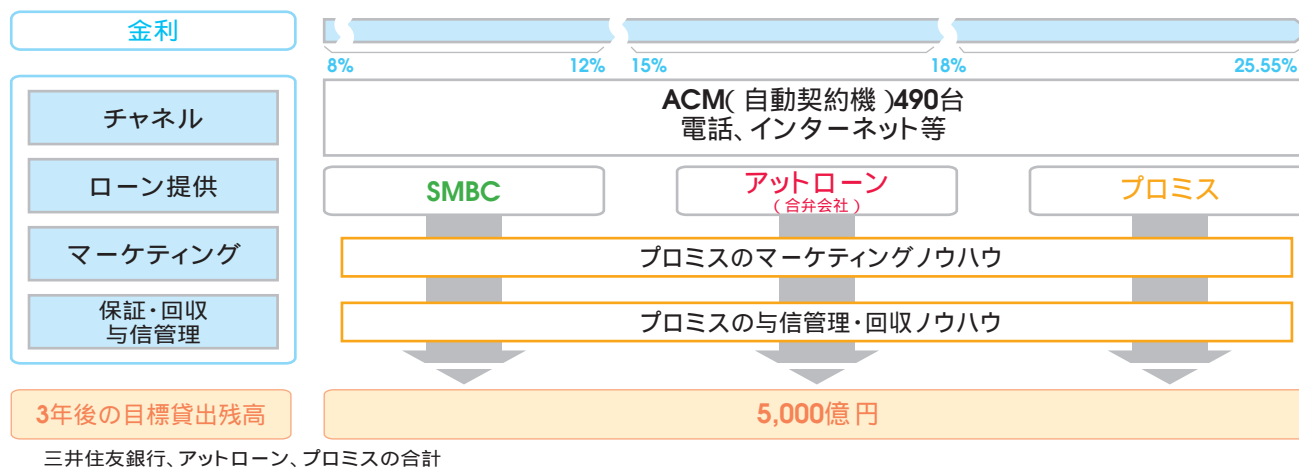
#### 三井住友銀行と大和証券SMBCの連携(イメージ)



## プロミスとのアライアンス

SMFGとプロミス(株)は、平成16年6月の戦略的提携合意、同年9月の業務提携契約を経て、17年4月に、三井住友銀行、アットローン(合併会社)、プロミスの3者による、3種類の金利帯の消費者金融商品の提供を開始しました。このスキームにより、3年後を目処に、5,000億円 のローン残高の創出を目指しています。

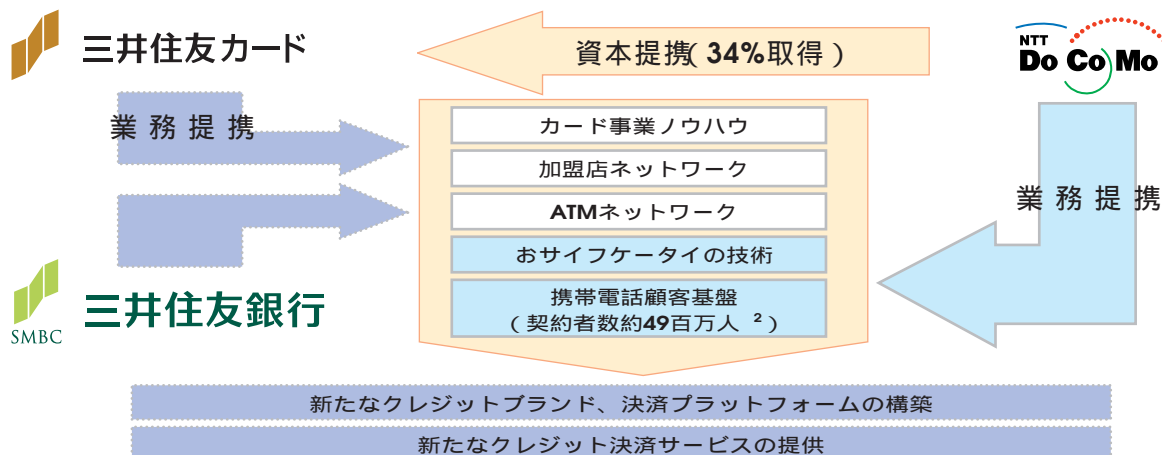
当社は、三井住友銀行のチャネル・顧客基盤とプロミスの専門性・ノウハウを融合することによって消費者金融・ファイナンスの新たな市場を創出し、本邦トップの地位を構築することを目指しています。



## NTTドコモとのアライアンス

SMFG、三井住友銀行、三井住友カードは、平成17年4月、NTTドコモとの間で、携帯電話を活用した「おサイフケータイ」<sup>1</sup>による新クレジット決済サービス事業の共同推進を中心とした業務・資本提携について合意し、同年7月には三井住友カードとNTTドコモの資本提携を行いました。

当社は、両グループのノウハウ、ブランド、顧客基盤を融合した新たなサービスの提供を通じて、携帯電話を活用した新たなクレジットカード市場を創出することを目指しています。



1 「おサイフケータイ」はNTTドコモの登録商標です

2 平成17年5月31日現在