

# SMFGの強みとチャレンジ

ここでは、三井住友フィナンシャルグループが強みとしていること、そして、企業価値の一段の向上のためにチャレンジしていることについてご説明します。(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

収益事業化のスピード 17ページ参照  
効率性の高さ 18ページ参照  
収益力の強さ 19ページ参照

### ▶ 競争優位性を持つビジネス

個人向けコンサルティング 24ページ参照  
中小企業向け無担保貸出 27ページ参照  
投資銀行ビジネス 30ページ参照

### ▶ 「複合金融グループ」としての総合力

有力子会社群の協働  
リーディング・カンパニーとのアライアンス



## SMFGのチャレンジ

### ▶ アライアンスを通じた新たなビジネスラインの創出

ケータイクレジットサービス 20ページ参照  
コンシューマー・ファイナンス 20ページ参照  
ネットバンキング 21ページ参照  
新たな個人向け資産運用サービス 21ページ参照

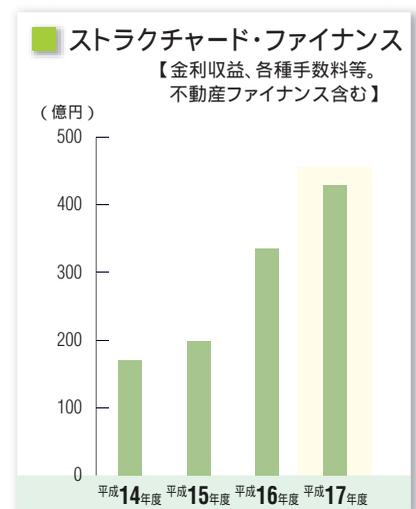
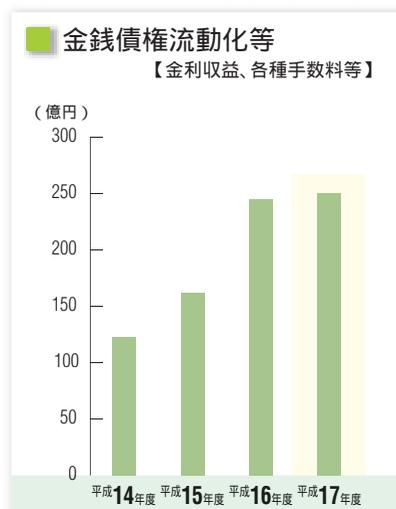
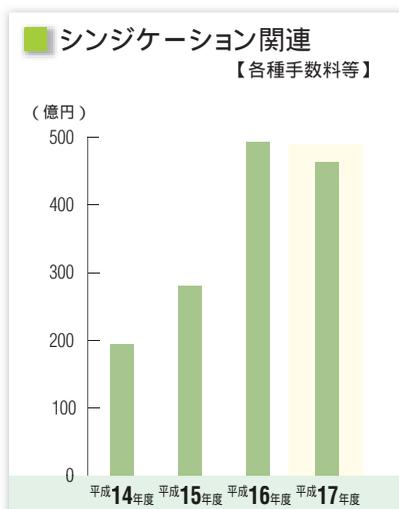
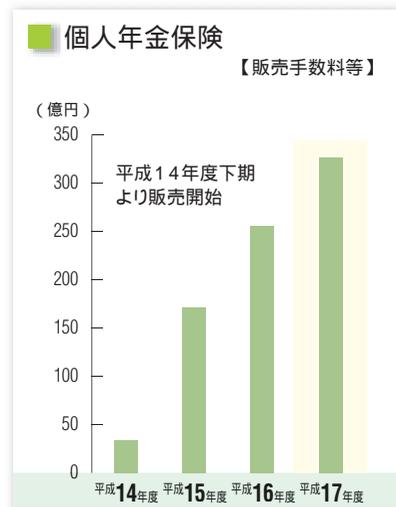
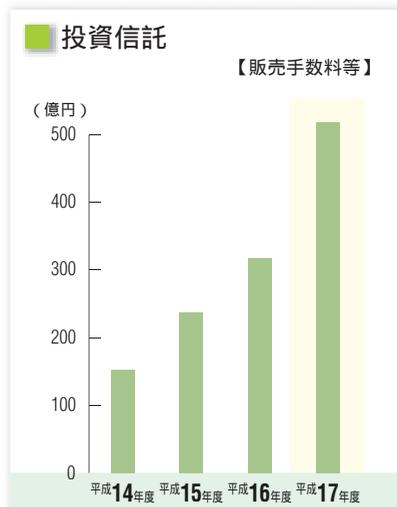
## スピード・効率性・収益力

### 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、さまざまな分野において、競争優位性を持つビジネスを育成してきました。

私たちのビジネス・ポートフォリオは、邦銀トップレベルのものであると考えています。

個人向けコンサルティング(投資信託・個人年金保険販売等)、投資銀行ビジネス(シンジケーション、金銭債権流動化、ストラクチャード・ファイナンス等)などの数多くのビジネスの年間収益が、200億円から500億円規模へと成長してきました。

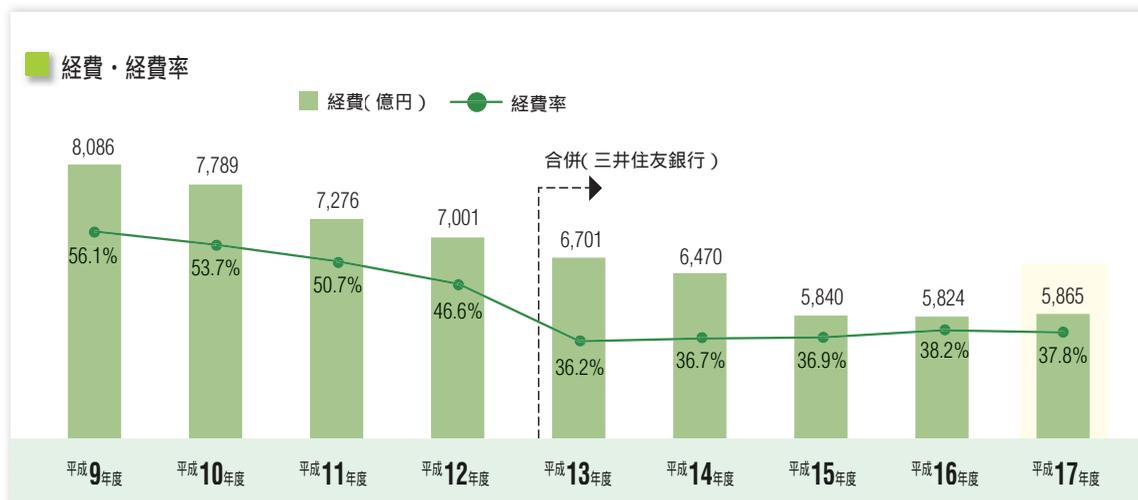


## 効率性の高さ(三井住友銀行)

三井住友銀行は、これまで、重複店舗の統廃合、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。

今後は、お客さまの価値創造に資する商品・サービスの提供を一段と推進するため、個人向けコンサルティング、中小企業向け無担保貸出といった戦略分野において、拠点網の拡充など、積極的な経営資源投入を進めていく計画ですが、引き続き、強みとしている高い効率性を維持していきたいと考えています。

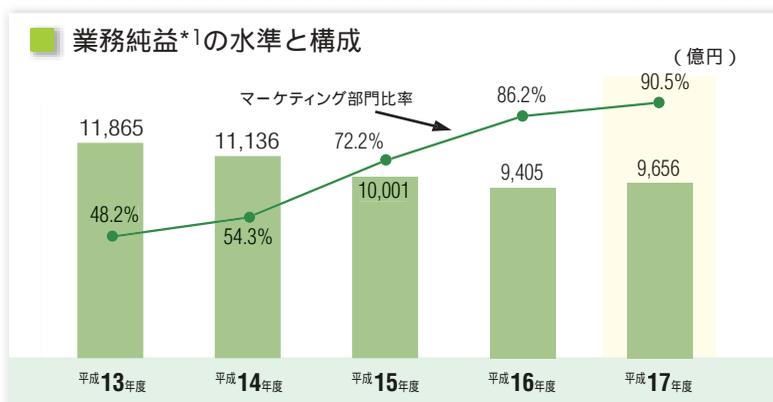


## 収益力の強さ（三井住友銀行）

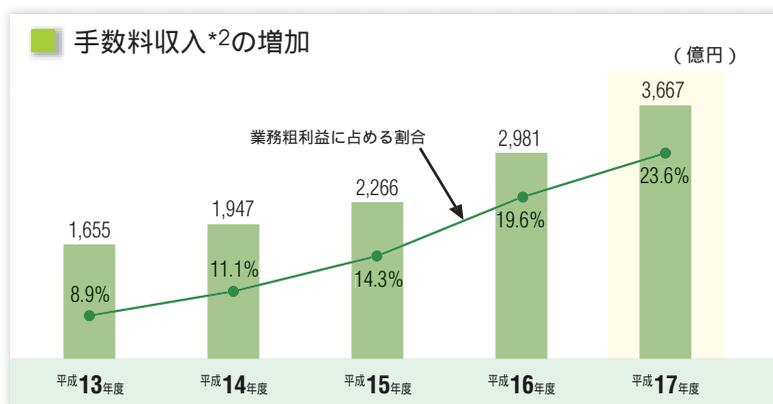
三井住友銀行は、平成17年度、銀行の基礎的な収益力を示す代表的指標である業務純益を、前年度対比+251億円となる9,656億円計上しています。

三井住友銀行では、業務純益のうち、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・貸出取引から得られる金利収益や、さまざま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」の増益が続いており、業務純益全体に占める割合は年々高まっています。すなわち、三井住友銀行は、邦銀トップクラスの収益ボリュームを持つとともに、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言えます。

更に、三井住友銀行では、個人向けコンサルティング、投資銀行ビジネスなどにおける、お客さまへのソリューション提供を通じて、手数料収入(役務取引等利益)が着実に増加しており、預金・貸出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。



\*1 一般貸倒引当金繰入前



\*2 役務取引等利益

## ▶ アライアンスを通じた新たなビジネスラインの創出

### ケータイクレジットサービス

SMFG、三井住友銀行ならびに三井住友カードは、平成17年4月にNTTドコモとの間で合意した、携帯電話を活用した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・資本提携に基づき、平成17年12月に、新サービス「三井住友カードiD」を立ち上げ、NTTドコモの「おサイフケータイ®」\*1を活用したクレジット決済サービスの提供を開始しました。

NTTドコモの「おサイフケータイ®」は、常備性や安全性に優れており、三井住友カードiDやDCMXといったクレジット機能の他にも、Suicaなどの電子マネー機能が搭載されています。将来的には、三井住友銀行が提供するキャッシュカード機能なども携帯電話に集約していく計画です。

私たちは、携帯電話ユーザーの多様な決済ニーズにお応えすることによって、「ケータイクレジット

サービス」を、本邦小額現金決済市場における柱の一つとして成長させたいと考えています。

■ お客さまの生活ツールである携帯電話に多様な機能を搭載



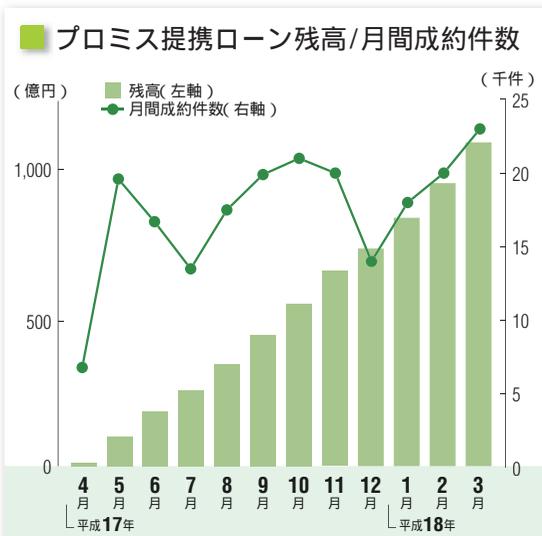
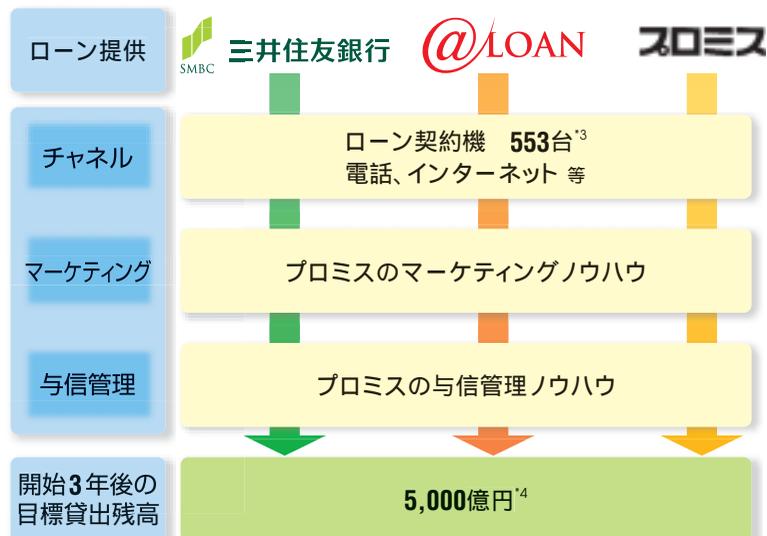
\*1「おサイフケータイ®」はNTTドコモの登録商標です。  
\*2 平成18年4月現在

### コンシューマー・ファイナンス

三井住友銀行、アットローンとプロミスは、平成16年6月に合意した戦略的提携に基づき、平成17年4月に、3社による3種類のコンシューマー・ローンの提供を開始しました。

提携事業は順調に進捗しており、提携を通じた新商品のローン残高は、平成18年3月末現在で3社合計で1,064億円となりました。

私たちは、引き続き、ローン契約機の設置拠点の拡充などの取り組みを通じて、お客さまのファイナンスニーズにお応えしていきたいと考えています。



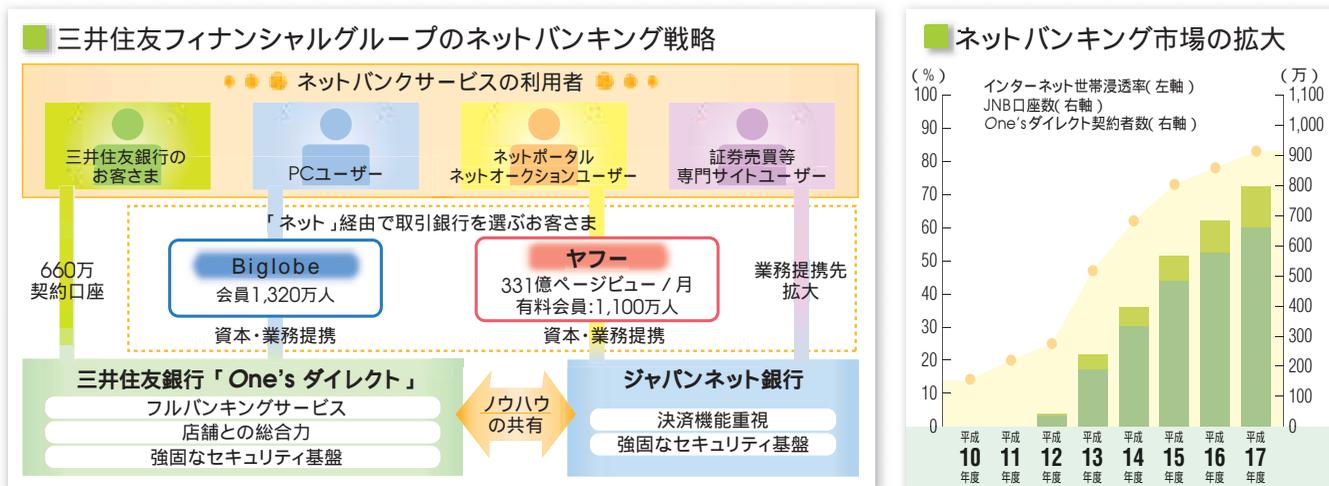
\*3 平成18年3月末現在 \*4 三井住友銀行、アットローン(自社プロパー貸出を含む)、プロミス3社の合計

## ネットバンキング

平成18年3月、三井住友銀行と、その子会社でインターネット専門銀行のジャパンネット銀行は、ヤフーとの間で、ネットバンク事業およびポータルサイト事業の双方を活用することにより、新たなインターネット金融事業を創造し、発展させることを目的とする業務・資本提携に合意し、同年6月に業務・出資提携契約を締結いたしました。

私たちは、三井住友銀行の「One'sダイレクト」\*等のサービスとあわせて、インターネットを利用する幅広いお客さまのニーズにきめ細かくお応えすることによって、ネットバンキングを成長基盤として育てていきたいと考えています。

\*インターネットや携帯電話を介して振込・預金・住所変更等を行えるサービス(24時間対応)。Gomez社による「オンラインバンキングサービスランキング」(平成17年10月)ならびに「モバイルバンキングサイトランキング」(平成18年5月)において第一位評価を獲得。



## 新たな個人向け資産運用サービス

平成18年3月、三井住友フィナンシャルグループは、関係当局の認可を前提として、SMBCフレンド証券を完全子会社化し、個人のお客さま向けにファンドラップサービスの共同開発・提供を行うなど、三井住友銀行とSMBCフレンド証券との協働を通じた個人金融サービスの強化を図っていくことに合意しました。

また、平成18年5月には、三井住友銀行と大和証券は、国内SMAのナンバーワンブランドである「ダイワSMA」の三井住友銀行における提供開始をはじめとする、個人分野における協働について合意しました。

私たちは、これらの協働をてことして、個人のお客さま向けのコンサルティングサービスおよびプライベートバンキングサービスを一段と強化し、高度化・多様化したお客さまの資産運用ニーズにお応えしていきたいと考えています。

