

新中期経営計画「LEAD THE VALUE計画」の概要

当社グループは、平成18年10月に公的資金返済を完了し、経済金融情勢や競争環境といった当社を取り巻く経営環境が大きく変化したことを踏まえ、平成19年度から21年度までの3年間を計画期間とする新たな中期経営計画「LEAD THE VALUE計画」をスタートさせました。

新計画の策定にあたり、当社が持続的な成長を果たすために最も重要なことは、お客さまに期待以上の価値を提供し、お客さま自身の価値向上をリードする存在であり続けること、と整理いたしました。私どもは、SMFGの持つ本来の力を、これまでも戦略ビジネスの収益事業化の過程で我々が発揮してきた、「先進性」「スピード」「提案・解決力」にあると再確

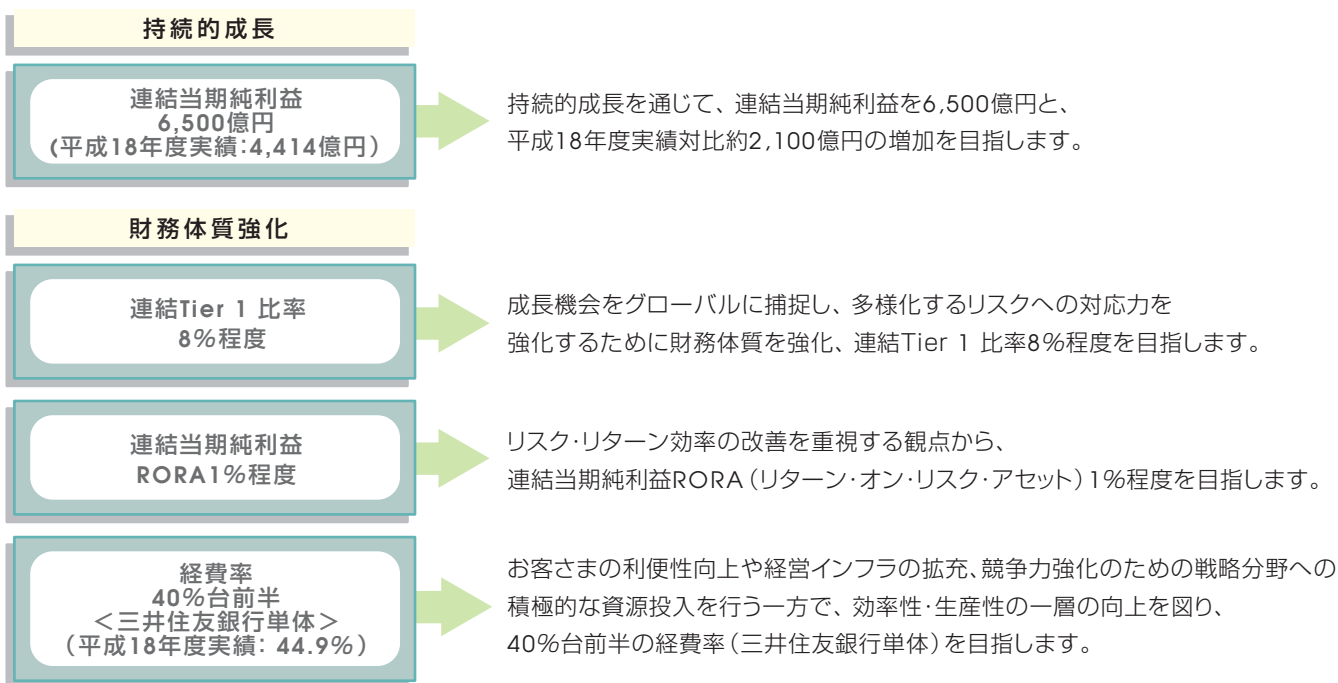
認し、この付加価値を極大化することにより、「最高の信頼を得られ世界に通じる金融グループ」を目指していきます。

当社はこの3年間、

- 成長事業領域におけるトップクオリティの実現
- グローバルプレーヤーにふさわしい財務体質の実現
- 株主還元の充実

という、3点の経営目標を実現すべく、成長事業領域の重点的強化と企業基盤の整備という戦略施策に積極的に取り組んでいきます。

本中期経営計画の最終年度であります平成21年度における財務目標は以下のとおりです。



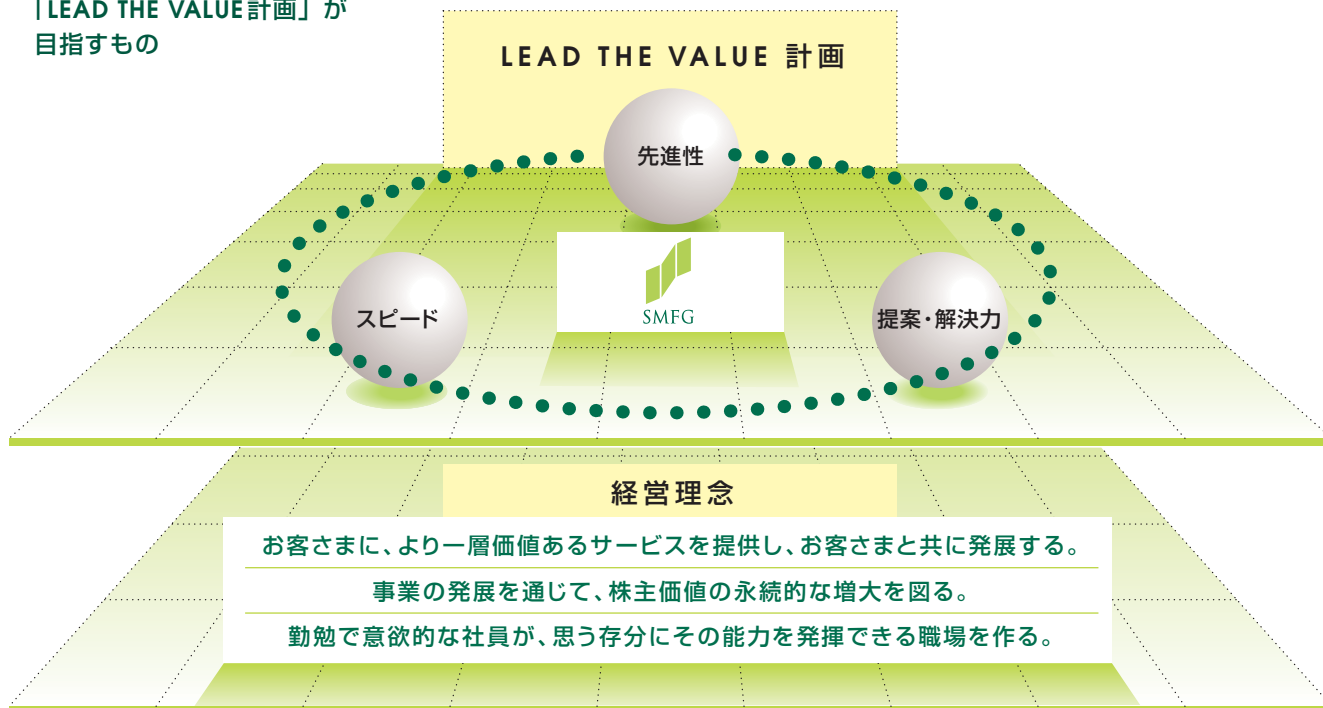
なお、本中期経営計画期間中の連結当期純利益ROEは10～15%程度となる見込みです。

本中期経営計画では、成長事業領域に積極的な投資を行い、グローバルプレーヤーにふさわしい財務体質を構築し、持続的成長を支える企業基盤を整備することを通じて、お客さまに提供する商品・サービスの質を向上させていきます。同時に、計画の着実な進捗に合わせ、株主の皆さまへの利益還元も強化していきます。具体的には、平成21年度における連結

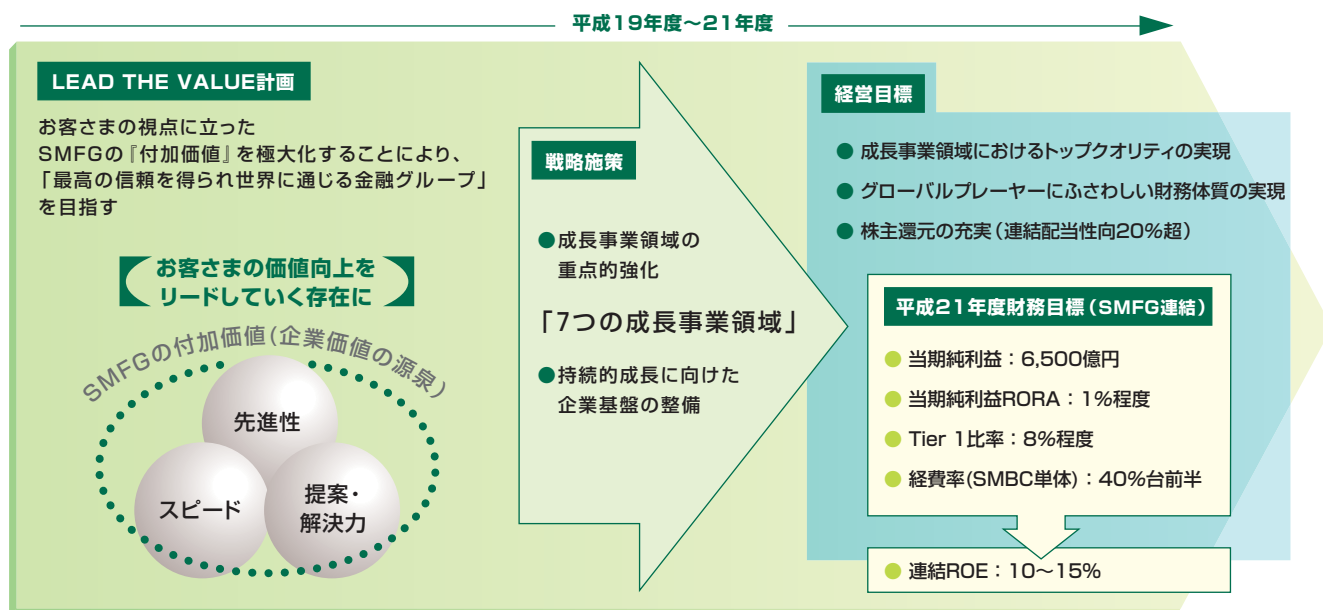
当期純利益に対する配当性向を20%超とすることを目指していきます。

当社グループは、本中期経営計画の遂行に全役職員一丸となって全力で取り組み、持続的成長を通じて、企業価値の更なる向上を目指していきます。

◎新・中期経営計画： 「最高の信頼を得られ世界に通じる金融グループ」
「LEAD THE VALUE計画」が
目指すもの



◎「LEAD THE VALUE計画」の概要



◎計画期間中の主な経済金融指標の前提

	平成19年度	平成20年度	平成21年度
名目GDP成長率(年率)	2.5 %	2.9 %	2.4 %
TIBOR3カ月物レート(期中平均)	0.72%	1.12%	1.16%
10年円スワップレート(期中平均)	1.87%	2.10%	2.12%
ドル円(期末値)	115円	115円	115円

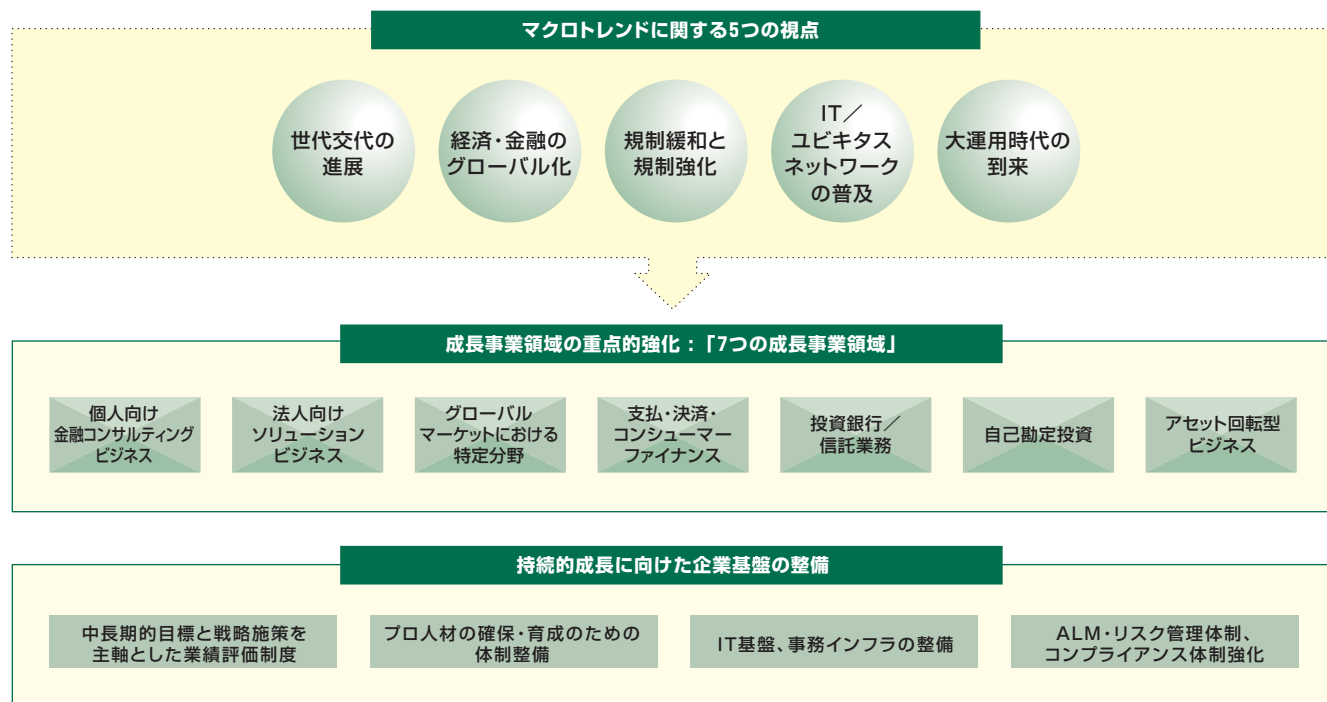
◎「LEAD THE VALUE 計画」における戦略施策の考え方

当社はこれまで、いち早く戦略ビジネスを見極め、高い生産性・効率性をベースとした独自のビジネスモデルを構築することで、収益力を強化すると共に、アセットクオリティを大幅に改善することで、ボトムライン収益を回復、平成18年度、公的資金を当初計画比1年半前倒して完済、収益力の強化、財務体質の改善の両面で着実に成果を挙げてきました。

しかしながら、この間の環境変化に目を転じると、国内貸出市場の競争激化や労働市場の逼迫など、前回の経営計画策定時の想定を超えた変化が起きている。今後、当社が、

収益機会となるマクロトレンドを着実にとらえ、グローバルな競争環境下で成長を持続させていくためには、リストラ・合理化の徹底等を通じて収益を極大化するという、従来のアプローチから、中長期的な視点に立った成長投資を積極的に行いながら、持続的な成長を実現するアプローチへと転換を図る必要があると考えています。こうした問題意識に基づき当社グループは、「LEAD THE VALUE 計画」において「成長事業領域の重点的強化」と「持続的成長に向けた企業基盤の整備」の2つの戦略施策を展開していきます。

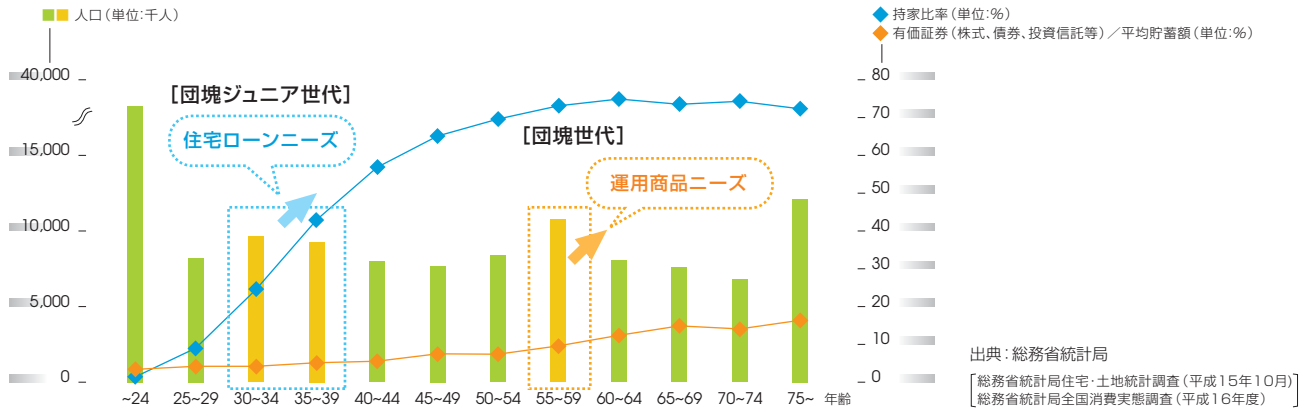
◎「LEAD THE VALUE 計画」の戦略施策



マクロトレンド

◎「世代交代の進展」：少子高齢化、団塊世代の大量退職

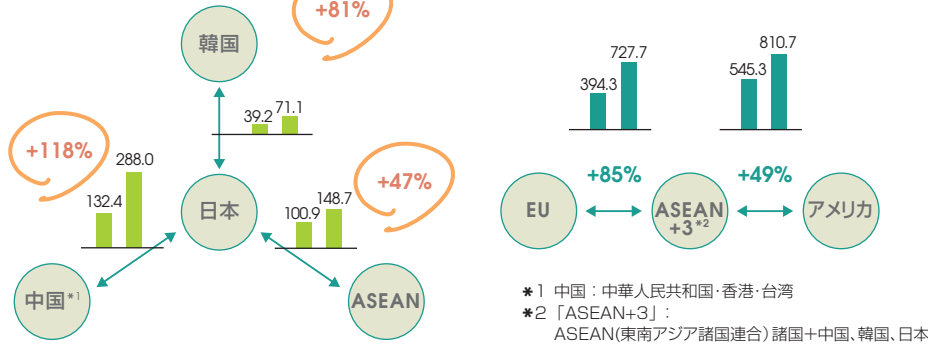
年齢別人口構成、持家比率、家計金融資産



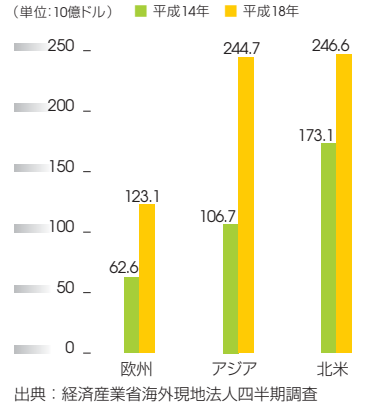
◎「グローバル化の進展」

ASEAN+3域内の貿易額増加率 平成11年～平成17年: +115%

(数値は輸出入額の合計、単位:10億ドル)

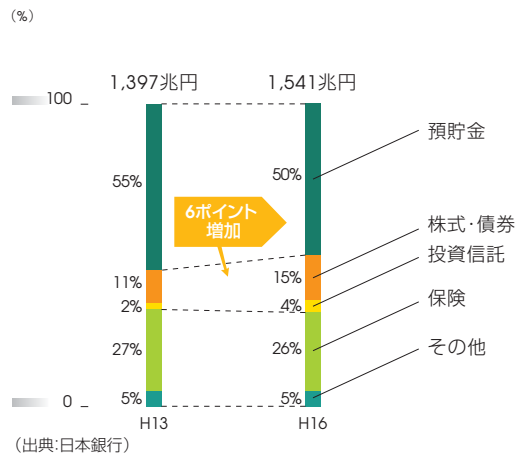


日本企業の海外現地法人売上高の増加

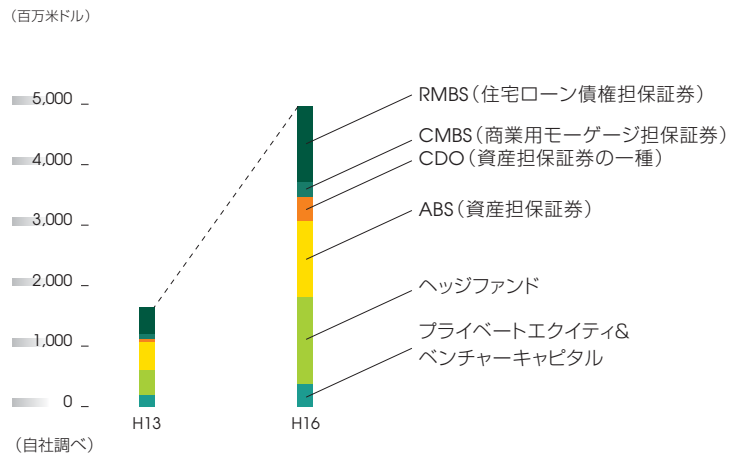


◎「大運用時代」：『貯蓄から投資へ』世界的な過剰流動性・運用手段の多様化

日本の家計の金融資産における「投資」の割合



グローバルマーケットにおけるオルタナティブ投資の拡大



成長事業領域の重点的強化

今後大きく成長する事業領域にフォーカスし、その領域においてお客さまの期待を超える価値を提供することによってトップクオリティを実現、持続的成長を果たします。本計画期間において特に注力する成長事業領域は以下の7つです。

① 個人向け金融コンサルティングビジネス

これまで戦略分野として強化してきましたが、規制緩和・制度変更の進展、少子高齢化等のマクロトレンドを受け、今後もお客さまのニーズは多様化、高度化し、順調に市場の拡大が続くものと予想されます。

当社グループでは、引き続き、お客さまのニーズと規制緩和等の環境変化をタイムリーにとらえた新たな商品・サービスの提供に努め、チャンネルの拡充やコンサルタントの増員を進めます。また、規制緩和の進展に合わせ、投資信託・保険・証券・信託等の金融サービスをワンストップで提供可能なトータルコンサルティングの実現を目指します。

② 法人向けソリューションビジネス

当社グループでは、中小企業のお客さま向けの無担保貸出商品の拡充や投資銀行業務の強化、三井住友銀行におけるコーポレート・アドバイザー本部の設置等を通じて、法人のお客さま向けのソリューションビジネスを戦略分野としてかねてより強化してきました。今後も、企業の成長段階に応じた多様な資金調達ニーズや、世代交代による事業承継ニーズ等、お客さまの経営課題解決に資するソリューションへの需要の裾野は大きく拡大すると予想されます。

当社グループでは、事業承継、プライベートバンキング並びに職域取引等、個人のコンサルティングニーズと法人のソリューションニーズが交差する事業領域への対応力を強化するために、18年4月に三井住友銀行内にプライベート・アドバイザー本部を新設、また、エクイティ投資を通じた成長企業の育成・支援投資を所管する部署として投資営業部を新設いたしました。今後、ソリューション提供力を一段と高度化し、増大する需要に対応していきます。

③ グローバルマーケットにおける特定分野

グローバルに資金調達ニーズや再編ニーズの拡大が見込まれる成長産業への取り組みや、経済発展が著しいアジア地域における取り組み、および、プロジェクト・ファイナンス、船舶ファイナンス等、当社グループが既にグローバルな競争力を有しているプロダクトへの取り組みを、アライアンスや買収への積極的な取り組みを含めたフランチャイズの更なる拡充や、人員の戦略的投入、グローバルベースでの推進体制の整備を通じて重点的に強化、特定分野におけるデット関連ビジネスでグローバルトップレベルを目指していきます。

④ 支払・決済・コンシューマーファイナンス

電子マネーの普及等、支払決済手段は益々高度化していきます。当社グループはこの流れを先導し、お客さまに、先進的で利便性が高く、安全な支払・決済サービスを提供していきます。

コンシューマーファイナンスにつきましては、「業界トップ企業としての更なる飛躍を目指す」とのビジョンの下、三井住友カードを中心とするクレジットカード事業を更なるアライアンスを含め強化、積極的な成長戦略を展開していきます。また、プロミスとの提携事業につきましても、消費者金融市場の環境変化等を踏まえつつも、お客さまのライフスタイルに応じた健全なファイナンスニーズに応えるべく、継続的に強化していきます。

⑤ 投資銀行・信託業務

法人のお客さまのグローバルな事業展開と、投資家のグローバル化が進展するなか、お客さまの事業戦略に応じた高度なファイナンス手法の提供が求められています。このような動きに対応するために、当社グループでは投資銀行戦略を積極展開、大和証券SMBCとの協働を含め、投資銀行の各事業分野においてマーケットリーダーを目指していきます。また、信託法制の改正を受け、益々有用性が向上した信託業務の強化を図り、お客さまのニーズにお応えしていきます。

⑥ 自己勘定投資

グローバルな運用市場の拡大と投資対象の多様化をとらえ、伝統的な融資業務以外の、メザニン、エクイティやファンド投資といった分野へと、当社の投融资のフロンティアを拡大していきます。リスク分散を重視したポートフォリオを構築することによって、資産効率、資本効率を向上させていきます。

⑦ アセット回転型ビジネス

貸出等を通じて当社グループのバランスシートで引き受けたりスクを加工し、さまざまなリスク選好を持つ投資家に提供する「リスク加工業」への進化をリスク管理の高度化とともに進め、お客さまの運用・調達ニーズへの対応力の強化と、当社グループの資産効率の改善を図っていきます。

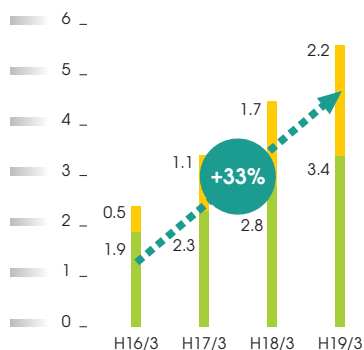
持続的成長に向けた企業基盤の整備

中長期的な経営目標や戦略施策を主軸とした業績目標・評価制度の導入、成長事業領域においてトップクオリティに挑戦するプロフェッショナル集団を育成するための体制整備、戦略展開に柔軟に対応できるIT基盤・事務インフラ等の整備を進め、コンプライアンス態勢を強化し、ALM・リスク管理体制を高度化することによって、付加価値の極大化を目指していきます。

◎成長事業における実績 (SMBC単体)

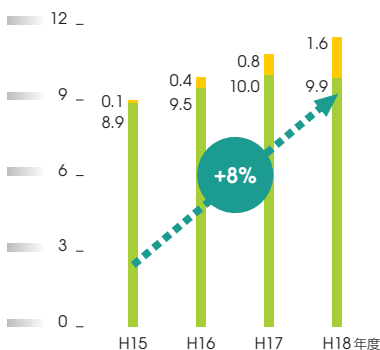
個人預り資産残高(投信、個人年金保険)

(単位:兆円、未残) ■ 個人年金保険累計額 ■ 投信預り残高



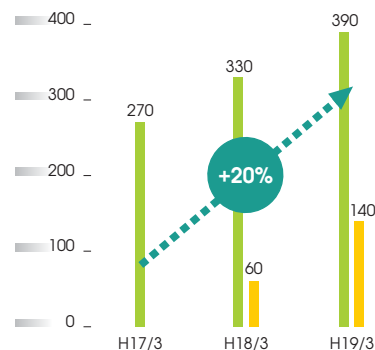
住宅ローン

(単位:兆円) ■ 証券化残高 ■ 期末残高



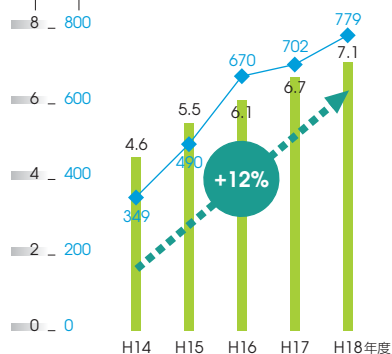
コンシューマーファイナンス(未残)

(単位:10億円) ■ 無担保カードローン ■ ウチ プロミス提携分



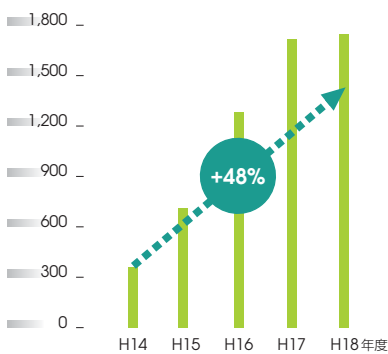
シンジケーション

■ 組成金額 (単位:兆円)
◆ 組成件数 (単位:件数)



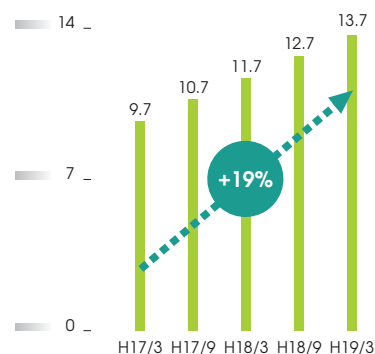
ビジネスセレクトローン(残高)

(単位:10億円)



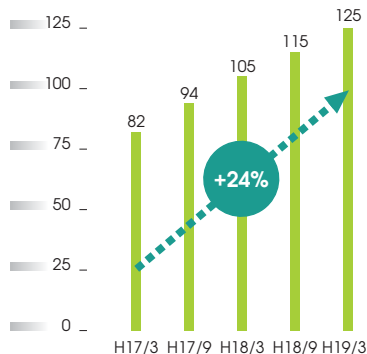
Global e-Tradeサービス(契約数)

(単位:千件)



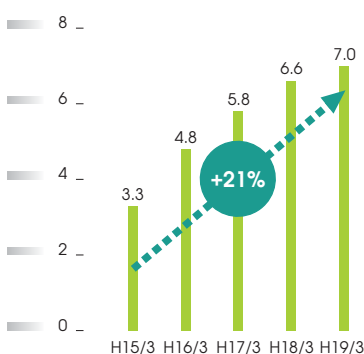
パソコンバンクWeb21(契約数)

(単位:千件)



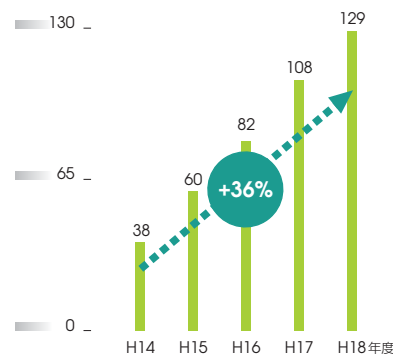
One's ダイレクト契約者数

(単位:百万人)



インターネット取引件数

(単位:百万件)



注:緑の円内の数字は、年平均成長率