

トップメッセージ

皆さまには、平素より温かいご支援、お引き立てを賜り、心より御礼申し上げます。
本ディスクロージャー誌の発行にあたりまして、19年度における取り組み内容、および20年度の経営方針等についてご説明いたします。

平成19年度の経済金融環境

19年度を顧みますと、海外では、欧州経済が底堅く推移し、アジア経済においても総じて高成長が持続した一方で、米国経済においては、サブプライムローン問題を背景に景気の減速傾向が強まり、昨年9月以降、段階的に政策金利の引下げが実施されました。わが国経済におきましては、サブプライムローン問題の影響は限定的でしたが、住宅投資の落ちみやエネルギー・原材料価格の高騰等により、年度末には景気の調整色が強まりました。

金融資本市場におきましては、昨年の夏以降、長期市場金利が低下傾向となったほか、米国の景気後退懸念の高まりなどを背景にドルに対して円高が進み、日経平均株価は、前年度末に比べて大幅に下落いたしました。また、欧米の金融資本市場におきましては、一部の金融機関がサブプライムローン問題に関連して巨額の損失を計上し、信用収縮の懸念が高まりました。

こうした中、わが国の金融界におきましては、昨年9月に幅広い金融商品について横断的な利用者保護の枠組みを整備した金融商品取引法や、全面的に内容を見直した改正信託法が施行されましたほか、昨年10月には郵政事業の民営化が実施されました。また、昨年12月には銀行等による保険販売が全面解禁されました。

平成19年度における取り組み

中期経営計画の実現に向けた「第一段階」（☞P6補足1参照）としてしっかりとスタートを切った一方、「不透明・不確実な環境変化への対応」（☞P9補足2参照）を進めました。

このような経済金融環境のもと、私どもは、19年度にスタートした3カ年の中期経営計画「LEAD THE VALUE計画」の実現に向けた「第一段階」として、当社グループの持ち味である先進性、スピードおよび提案・解決力を活かし、個人向け金融コンサルティング、支払・決済・コンシューマーファイナンス、法人向けソリューション、投資銀行・信託業務、グローバルマーケットにおける特定分野、自己勘定投資およびアセット回転型ビジネスの7つからなる「成長事業領域の重点的強化」、および、「持続的成長を支える企業基盤の整備」の2つの戦略施策にグループベースで積極的に取り組んでまいりました。

一方で、いわゆるサブプライムローン問題に端を発した不透明・不確実な環境変化に対しても、しっかりと対応を行いました。具体的には、サブプライムローン関連の証券化商品等のエクスポージャーについて早期に売却するとともに、適切に償却・引当を行いました。この結果、19年度末におけるサブプライムローン関連の投融資残高は償却・引当控除後で55億円となり、今後の当社グループの財務面への影響は限定的と考えております。

19年度業績につきましては、傘下の三井住友銀行の業務純益が、国債等債券損益の改善や預貸金利鞘の改善等による資金利益の増加により、経費増加を吸収したうえで、前年比で791億円の増益となりました。三井住友フィナンシャルグループ連結ベースの当期純利益は、三井住友銀行における与信関係費用の増加や株式等損益の悪化を、業務純益の増益やグループ会社における損益改善等でカバーし、前年比201億円増益の4,615億円となりました。



三井住友フィナンシャルグループ
取締役社長
北山 禎介

また、三井住友フィナンシャルグループは、株主の皆さまに対する利益還元を強化する観点から、普通株式1株当たりの年間配当額を前年比5,000円増額の12,000円とし、中期経営計画の目標であります20%を超える水準の連結配当性向を実現いたしました。

平成20年度の経営方針

サブプライムローン問題以後の金融市場の混乱がまだ収束せず、国内外で景気の減速懸念が高まる中、私どもは、今年度を「不透明・不確実な環境変化に適切に対応しつつ、中期経営計画の実現に向け着実に前進する年」と位置付け、引き続き、「成長事業領域の重点的強化」ならびに「持続的成長を支える企業基盤の整備」の2点に取り組んでまいります。

(1) 成長事業領域の重点的強化

より一層価値のあるサービスの提供

個人向けコンサルティングビジネス

第一に、成長事業領域の強化に向けて、まず個人のお客さまにつきましては、三井住友銀行において、あらゆる金融サービスをワンストップで提供する「トータルコンサルティング」を更に高度化させてまいります。具体的には、昨年12月の規制緩和を受けて取り扱いを開始した終身、定期、医療等の多様な保険商品や、投資信託、個人年金保険、並びに新たな「銀・証融合ビジネスモデル」を構築するべく、昨年9月に三井住友フィナンシャルグループの完全子会社となりましたSMBCフレンド証券が提供する投資一任契約に基づく資産運用サービス等の商品・サービスラインアップの一段の強化を図り、引き続きお客さまの多様化するニーズにお応えしてまいります。また、コンサルタントの増員や研修等を通じたスキル向上に努めますとともに、拠点網を一段と拡充するべく、三大都市圏を中心として、支店、SMBCコンサルティングプラザおよびSMBCコンサルティングオフィスといった多様な形態の店舗を積極的に展開してまいります。

支払・決済・コンシューマーファイナンス

次に、クレジットカード事業につきましては、本年2月に公表した当社グループの今後のクレジットカード事業戦略に基づき、来年4月をめどに、セントラルファイナンス、オーエムシーカードおよびクオークが合併する計画であります。私どもは、今後この合併新会社と三井住友カードを軸に、グループトータルでのスケールメリットを追求するとともに、提携各社の強みや事業基盤の融合を通じてトップラインシナジーを極大化し、「本邦ナンバーワンのクレジットカード事業体」の実現を目指してまいります。また、コンシューマーファイナンス事業につきましても、引き続きプロミスとの協働事業をローン契約機の増設等を通じて推進、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お応えしてまいります。

法人向けソリューションビジネス / 投資銀行・信託業務

一方、法人のお客さまにつきましては、引き続きお客さまの多様な経営課題に的確に応える質の高いソリューションの提供を、三井住友銀行における法人営業部等の営業拠点とコーポレート・アドバイザー本部、大和証券SMBCとの協働等を通じて更に推進してまいります。また、プライベート・アドバイザー本部を通

三井住友銀行
頭取
奥 正之



じて、事業承継、職域取引等の個人と法人のお客さまのニーズが重なる分野への取り組みを進めますとともに、本年4月に新設したグローバル・アドバイザリー部を通じて国内外の拠点の連携を推進、お客さまの海外進出や海外における事業展開等にかかるソリューション提供を強化いたします。投資銀行業務では、私どもは昨年度、国内のシンジケート・ローンのリーグテーブル(注1)において初めて首位となりました。引き続き、ストラクチャードファイナンス等を含む多様な資金調達手法やM&Aを通じた事業拡大・再編のご提案など、お客さまのニーズに応じたソリューションの提供を、着実に強化してまいります。また、ベンチャー企業や成長企業のお客さまの支援、排出量取引等の環境関連ビジネスといった成長分野における取り組みも進めてまいります。

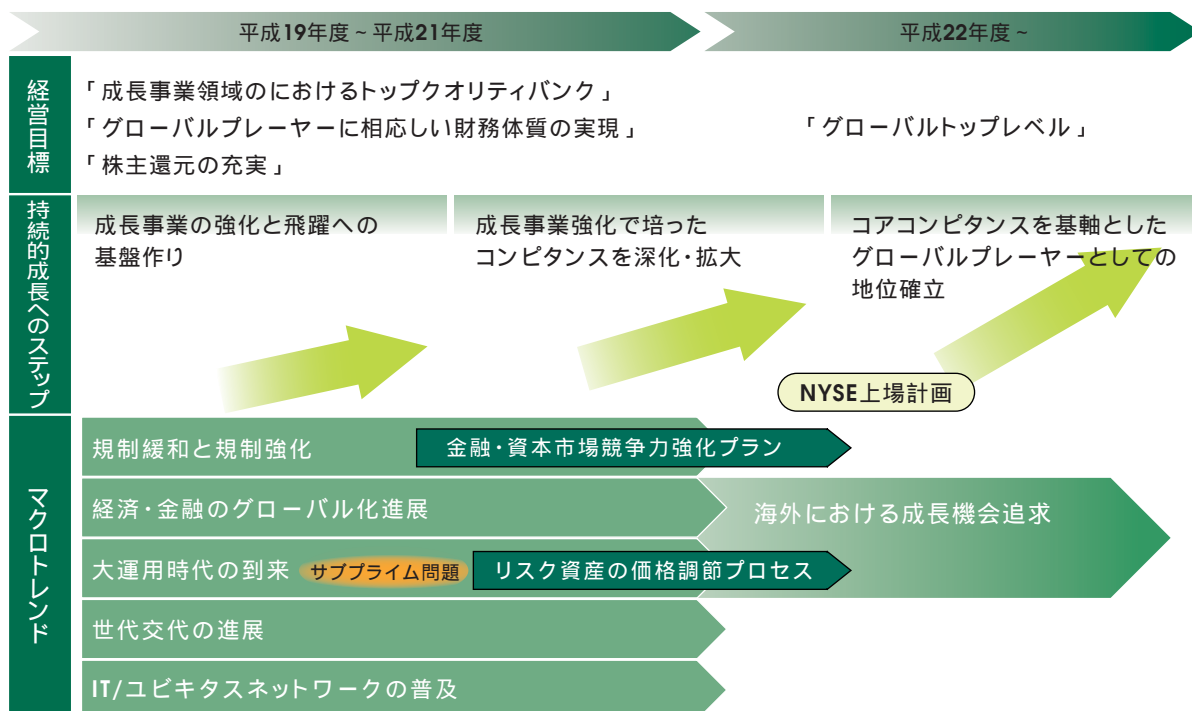
加えて、昨年10月に、当社グループと住友商事グループとの戦略的提携に基づき、三井住友リースと住商リースとの合併により発足した三井住友ファイナンス&リースによる多様なリース業務、日本総研ソリュー

ションズによるシステム構築・運用やIT・セキュリティ関連コンサルティング業務等、グループ一体となったソリューション提供についても更に推進してまいります。

グローバルマーケットにおける特定分野

海外市場におきましては、資源・エネルギー分野等で旺盛な資金需要がある一方で、サブプライムローン問題以降、欧米金融機関との競争環境に変化が生じており、私どもにとってのビジネスチャンスは拡大しております。しかしながら、グローバルな金融市場、実体経済の先行きには不透明感が増しており、私どもは、市場環境の変化をしっかりと見極めつつ、攻守両面の体制で着実に取り組んでまいりる考えです。具体的には、中国、東南アジア、中東および東欧といった、今後高い経済成長が見込まれる市場におきまして、拠点網の強化および人員増強を含めた推進体制の強化を進めてまいります。また、三井住友銀行は、英国の大手金融機関であるパークレイズ・ビーエルシーに対する約5億ポンドの出資、および、業務面での協働について、本年6月に合意いたしました。

「最高の信頼を得られ世界に通じる金融グループ」に向けて



私どもは、ベトナムイグジムバンクや第一商業銀行(台湾)といったアジア地域の地場有力銀行との戦略的提携を昨年来積極化させておりますが、今後も海外市場において強固な事業基盤を持つ有力金融機関との提携・協働を推進してまいります。加えて、プロジェクトファイナンスや船舶ファイナンス等、私どもがグローバルな競争優位性を持つプロダクトについても、更に強化してまいります。

(2) 持続的成長に向けた企業基盤の整備

「最高の信頼を得られ世界に通じる金融グループ」に向けて

第二に、私どもは、持続的成長を支えるべく、企業基盤の整備に取り組んでまいります。コンプライアンスにつきましては、引き続き、国内外を問わず法令等の遵守を徹底し、磐石の体制を構築してまいります。また、CS(お客さま満足度)および品質の向上につきましては、お客さまのご意見・ご要望を活かす体制を更に強化してまいります。

リスク管理につきましては、18年度末に導入したバーゼル(新BIS規制)への対応を着実に進め、一段と高度化してまいりますとともに、三井住友銀行におきましては、法人営業部等の営業拠点に対する支援・指導を強化するなど、与信管理体制の一段の強化に取り組んでまいります。

また、グローバル化の進展に応じた体制強化といたしまして、「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、ニューヨーク証券取引所への上場を検討してまいります。

株主価値の持続的な増大に向けて

これらの取り組みを通じ、当社グループは中期経営計画で掲げております、「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相応しい財務体質の実現」、ならびに「株主還元の実現」という、3つの経営目標の実現を目指してまいります。

20年度の業績予想では、当期純利益につきましては三井住友銀行単体ベースで3,900億円、三井住友フィナンシャルグループ連結ベースで4,800億円と、それぞれ前年比での増益を予想しております。また普通株配当につきましては、前年比+2,000円増配の年間1万4,000円(注2)とさせていただきます。引き続き、収益・資本・リスクアセットのバランス良い循環、即ち、剰余金の蓄積による資本基盤の拡充、成長事業領域を見据えたリスクアセットの投入、リスクリターンの向上、のバランスの良い循環を維持し、当社グループの企業価値の持続的な向上を図ってまいります。

当社グループは、以上ご説明しましたような取り組みを通じて中期経営計画の実現に向けて歩を進めますとともに、ステークホルダーの皆さまからの付託にお応えしてまいりたいと考えております。今後ともなお一層のご理解、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成20年7月

三井住友フィナンシャルグループ
取締役社長

三井住友銀行
頭取

北山 稔 介 奥 正 之

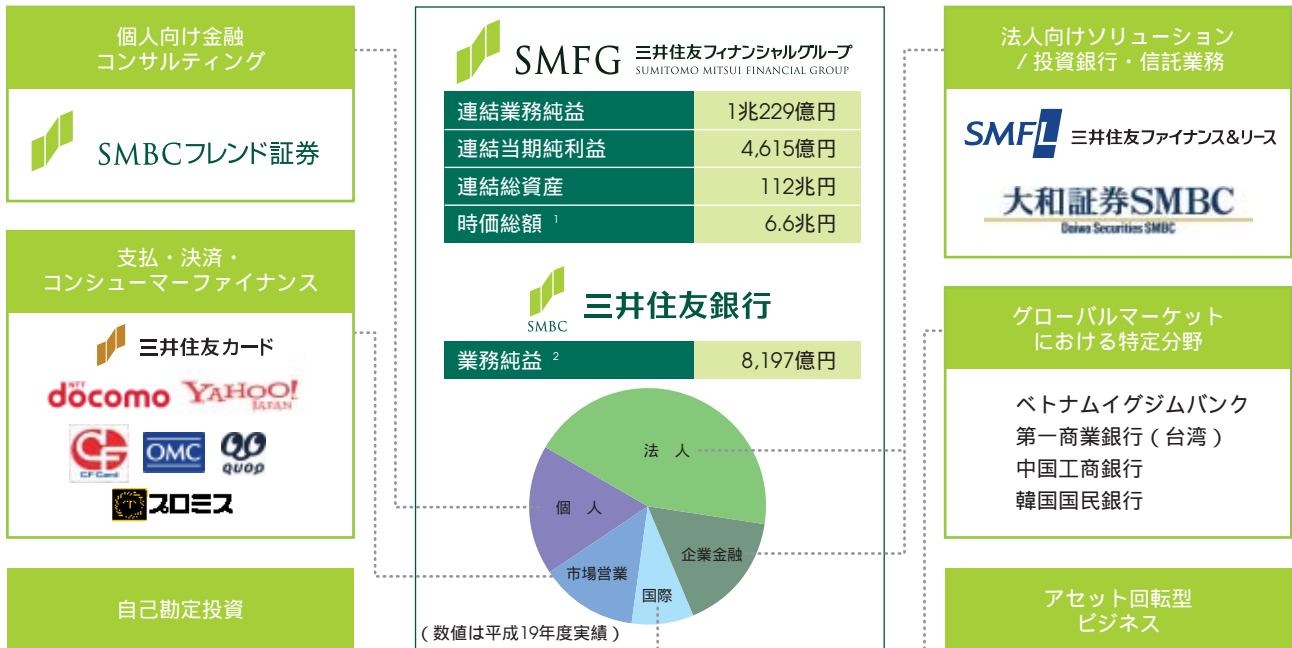
(注1) トムソンフィナンシャル、平成19年度国内シンジケート・マンデータード・アレンジャー・ランキング

(注2) 平成21年1月に予定する株式分割勘案前

補足1 成長事業領域における取り組み

基本方針

中期経営計画実現に向けて着実に前進するべく、引き続きオーガニック、イン・オーガニックの両面で成長事業領域を強化しています。

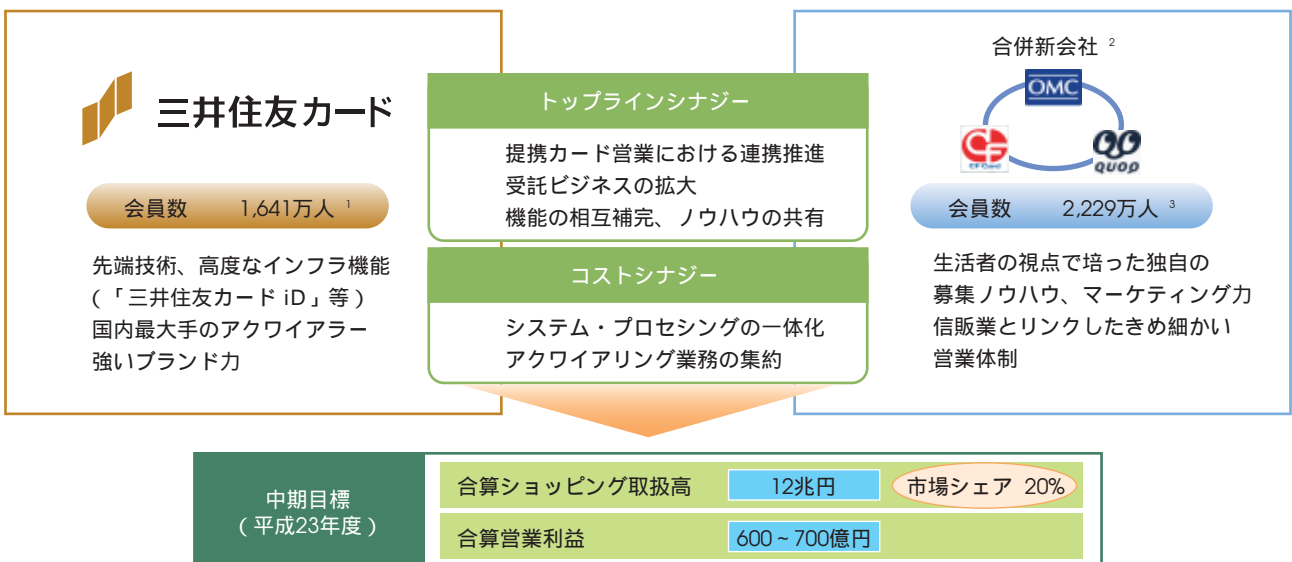


1 平成20年5月23日終値ベース
2 行内管理ベース グラフでは本社管理（平成19年度業務純益 1,357億円）は除く

支払・決済・コンシューマーファイナンス

クレジットカード事業におけるグループ戦略の推進

エクスパティーズ、顧客基盤、ネットワークの融合を通じたトップラインシナジーの実現と、グループトータルでのスケールメリットを活かしたコストシナジーの実現を通じて、「本邦No.1のクレジットカード事業体」実現を目指します。



1 平成20年3月末現在
2 平成21年4月合併予定
3 3社合計の会員数（OMCカードは平成20年2月末現在、セントラルファイナンスおよびクオークは同年3月末現在）

法人向けソリューション

法人営業部などの営業拠点をコアとした“One Bank”としてのシームレスな対応により、お客さまの多様な経営課題の解決に資するソリューションの提供を推進しています。

コーポレート・アドバイザー本部	平成18年4月設置	平成19年4月設置	プライベート・アドバイザー本部
主なサービス/プロダクツ <ul style="list-style-type: none"> M&A、アライアンス 資金調達 資本政策 等 	 <p>法人営業部等の営業拠点 185カ所¹</p>	主なサービス/プロダクツ <ul style="list-style-type: none"> 事業承継 職域取引 プライベート・バンキング 	平成19年度における成果 <ul style="list-style-type: none"> 事業承継（関連貸出新規取組） <ul style="list-style-type: none"> ▶平成18年度実績対比 +約150% 職域取引（DC運営管理期間獲得）² <ul style="list-style-type: none"> ▶平成18年度実績対比 +約150% プライベート・バンキング（投資商品残高） <ul style="list-style-type: none"> ▶平成19年3月末対比 +約40%
平成19年度における成果 <ul style="list-style-type: none"> ディールフローの拡大（平成20年3月末案件数） <ul style="list-style-type: none"> ▶平成19年3月末対比 +約40% 関連収益の着実な増加（平成19年度実績） <ul style="list-style-type: none"> ▶平成18年度実績対比 +約20% 		グローバル・アドバイザー部 平成20年4月設置	狙い <ul style="list-style-type: none"> グローバル展開企業に対するソリューション提供力の強化
施策 <ul style="list-style-type: none"> アジア・中国を中心とした海外駐在の増員 国内外の連携体制の強化 	サービス/プロダクツ <ul style="list-style-type: none"> グローバル組織再編、移転価格税制対応 海外進出、販売活動支援 等 	¹ 平成20年3月末の法人営業部数 ² 従業員数	

トップメッセージ
補足1

グローバルマーケットにおける特定分野

アジア、中東、東欧等の高成長市場におけるネットワーク拡充、提携戦略および体制整備を積極的に推進するとともに、競争優位性を持つ特定プロダクツについても引き続き強化します。

東欧・ロシア 合計2拠点 <ul style="list-style-type: none"> 拠点新設 <ul style="list-style-type: none"> プラハ駐在員事務所（平成20年4月） 戦略的提携 <ul style="list-style-type: none"> チェコ/ポーランド投資庁（平成19年10月-11月） 	アジア 合計26拠点 <ul style="list-style-type: none"> 拠点新設 <ul style="list-style-type: none"> 天津濱海出張所（平成19年3月） 蘇州工業園区出張所（平成19年4月） 北京支店（平成20年2月） 戦略的提携 <ul style="list-style-type: none"> ベトナムイグジムバンク（平成19年11月基本合意） 第一商業銀行（台湾）（平成19年12月基本合意） 中国工商銀行（平成20年3月基本合意） 推進体制整備 <ul style="list-style-type: none"> アジア・大洋州本部設置（平成20年4月） <ul style="list-style-type: none"> ▶現地統括部署設置による機動的な体制構築 海外駐在の増員 		
中東 合計4拠点 <ul style="list-style-type: none"> 拠点新設 <ul style="list-style-type: none"> ドバイ支店（平成19年3月） ドーハ駐在員事務所（平成20年4月） ▶日本企業の現地進出サポートにかかる提携 			
パークレイズ・ピーエルシーへの出資 <ul style="list-style-type: none"> ▶SMBCがパークレイズの第三者割当増資に応じて株式を取得（出資額：約5億ポンド）（平成20年7月） ▶業務協働の具体的な内容について今後検討 			
特定プロダクツの一層の強化			
シンジケートローン¹ アジア除く日本・豪州 6位 （邦銀No.1）	プロジェクトファイナンス² 欧州および中近東 7位 （邦銀No.1）	船舶ファイナンス³ グローバル 9位 （邦銀No.1）	▶体制整備、人員増強等により一段と強化

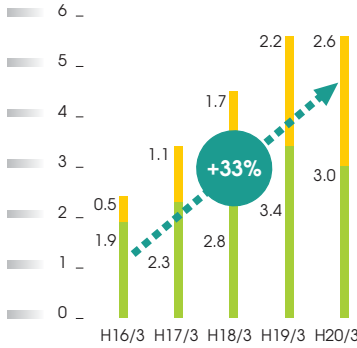
¹ トムソンフィナンシャル 平成19年シンジケートローン・マンデーテッド・アレソランキン
² プロジェクトファイナンス・マンデーテッド・アレソランキン
³ ディーロジック 平成19年船舶ファイナンス・マンデーテッド・アレソランキン

成長事業における実績 (SMBC 単体) 注: 緑の円内の数字は、年平均成長率

トップメッセージ
補足1

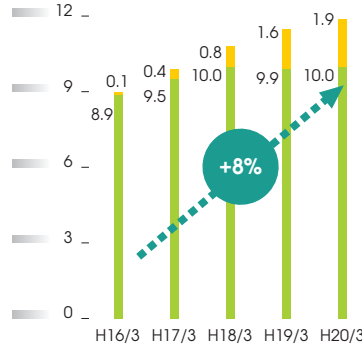
個人預り資産残高(投信、個人年金保険)

(単位:兆円、未残) 個人年金保険累計額 投信預り残高



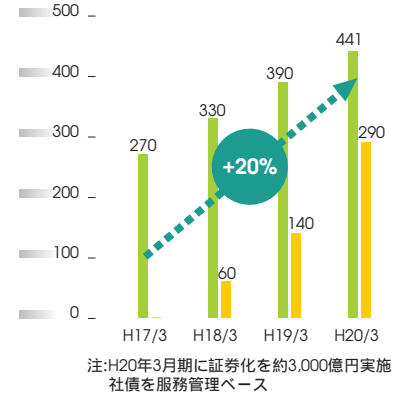
住宅ローン

(単位:兆円) 証券化残高 期末残高



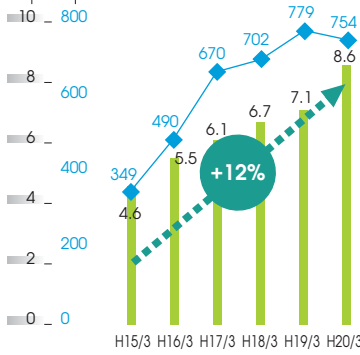
コンシューマー・ファイナンス(未残)

(単位:10億円) 無担保カードローン
うち プロミス提携分



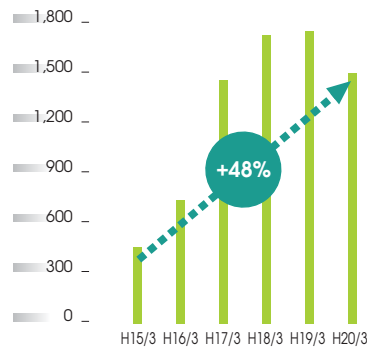
シンジケーション

組成金額(単位:兆円)
組成件数(単位:件数)



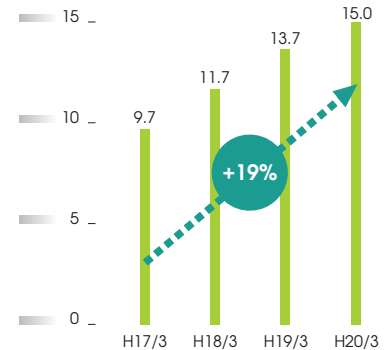
ビジネスセレクトローン(未残)

(単位:10億円)



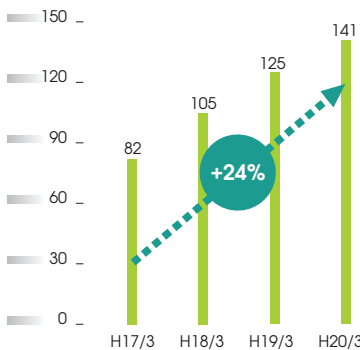
Global e-Tradeサービス(契約数)

(単位:千件)



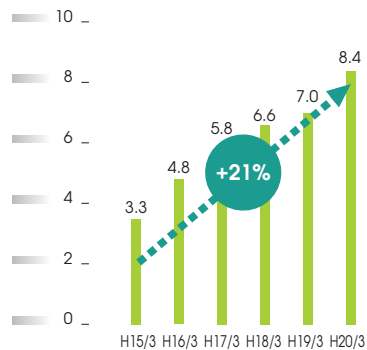
パソコンバンクWeb21(契約数)

(単位:千件)



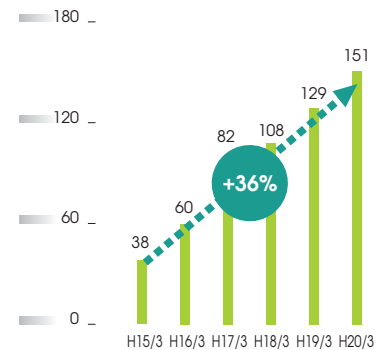
One's ダイレクト契約者数

(単位:百万人)



インターネット取引件数

(単位:百万件)



補足2 不透明・不確実な環境変化への対応

サブプライムローン問題への早期対応を通じ追加損失の発生を回避

サブプライムローン関連の証券化商品等のエクスポージャーについては、平成19年度上期において、約3,500億円分を早期に売却するとともに、適切に償却・引当を行いました結果、平成20年3月末時点の投融資残高は償却・引当控除後で55億円となり、今後の当社グループの財務面への影響は限定的であると考えております。

また、サブプライムローン関連を除く証券化商品につきましては、平成20年3月末時点において、償却・引当控除後残高は約2,600億円であり、大宗はAAA格の米国政府支援機関保証債（米国エージェンシーモーゲージ債）であります。

一方、モノライン保険会社関連エクスポージャーにつきましては、信用状態が大幅に悪化した一部モノライン保険会社に対するクレジットデリバティブ取引（CDS）のエクスポージャー約300億円について、追加損失の発生を回避する観点から、全額損失処理いたしました。その結果、モノライン保険会社を取引相手とするCDSの引当控除後の実質的な残存エクスポージャーは、平成20年3月末時点で約300億円となっております。また、平成20年3月末時点におけるモノライン保険会社保証付の投融資等の残高は約400億円であり、原債権は投資適格ランクで、サブプライムローン関連のものは含まれておりません。

■サブプライムローン関連の証券化商品等(平成20年3月末)

	(億円)	残高		償却・引当額	残高 (償却・引当控除後)	裏付資産の 格付け等
		(償却・引当前)	評価損益(償却前)			
証券化商品		735	686	686	49	投機的格付等
ウェアハウジングローン等		211	—	205	6	
合計		946	686	891	55	

サブプライムローン関連損失処理額合計930億円
(償却・引当額891億円、売却損39億円)

(SMFG連結)

■(参考)サブプライムローン関連を除く証券化商品(平成20年3月末)

	(億円)	残高		償却・引当額	残高 (償却・引当控除後)	裏付資産の 格付け等
		(償却・引当前)	評価損益(償却前)			
裏付資産	住宅ローン債権 (米国エージェンシーモーゲージ債)	2,198	16	—	2,198	AAA
	クレジットカード債権	125	6	—	125	A~BBB
	事業法人向けローン債権	243	34	4	239	AAA~A、 一部格付無し
	商業用不動産	60	0	—	60	BBB
合計		2,626	56	4	2,622	

ウェアハウジングローン等のうち、サブプライムローン関連以外の資産を担保とするもの(平成20年3月末): 残高(償却前)143億円、償却・引当額 84億円(全額海外分)

(SMFG連結)

■モノライン保険会社関連エクスポージャー(平成20年3月末)

(億円)	与信額	貸倒引当金	参照債権残高
モノライン保険会社を取引相手とするCDSのエクスポージャー	311	19	5,591

損失処理済分(損失処理額: 約300億円)は含まない

(億円)	残高	貸倒引当金
モノライン保険会社保証付の投融資等	417	—

原債権は投資適格ランクのプロジェクトファイナンス、地方債等で、サブプライムローン関連は含まない

(参考) 上記以外に、モノライン保険会社をグループの一部に持つ保険会社への融資枠等約160億円(実行済額0.1億円)あり

(SMFG連結)