

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、平成20年度における取り組み内容、および平成21年度の経営方針についてご説明いたします。

平成20年度における取り組み

私どもは、平成20年度を「不透明・不確実な経営環境に適切に対応しつつ、中長期的な成長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「持続的成長に向けた企業基盤の整備」の2点に取り組んでまいりました。

平成20年度の業績につきましては、昨年9月のリーマンブラザーズ破綻を契機とした金融危機の深刻化を背景に、国内外の景気が悪化するなか、三井住友銀行単体の業務純益においては、国際業務部門の資金利益増益、国債等債券損益の改善等により、前年比37億円の増益を確保いたしました。一方で、想定以上の株式等減損の発生や与信関係費用の増加に加え、こうした環境変化に早期に対応し21年度以降の着実な業績回復を図るべく、経済環境の悪化を踏まえた引当金の積み増しや繰延税金資産に係るより保守的な対応等を実施いたしました結果、大変遺憾ながら三井住友フィナンシャルグループの連結決算につきましては、3,735億円の連結当期純損失となりました。21年3月末の三井住友フィナンシャルグループの連結Tier1比率につきましては、優先出資証券の発行や、バーゼルⅡ（新BIS規制）における先進的内部格付手法の導入に伴うリスクアセットの減少効果等により、前年度末比1.28%上昇の8.22%と、8%台を確保しております。

また、将来の成長に向けた布石として、クレジットカード事業における中間持株会社の設立、海外商業銀行に対する出資・提携や、リスク管理体制の高度化等の施策を、着実に打ってまいりました。

平成21年度の経営方針

今後も不透明・不確実な経営環境が継続するものと想定されますが、一方で、金融システムの安定化に向けて、さまざまな取り組みや、新たな規制の枠組みづくりが国際的な規模で行われております。こうしたなか、私どもは、平成21年度を「基本原則に則った業務運営の徹底により、守りを固めつつ、着実な成長を目指す年」と位置付け、グループ各社の基盤となる業務において「経費」「クレジットコスト」「リスクアセット」の3つのコントロールを意識した業務運営を徹底するとともに、中長期的な成長の実現に向けて「グローバルプレーヤーに相応しい財務体質の実現」と「成長事業領域の強化」に取り組んでまいります。

(1)「経費」「クレジットコスト」「リスクアセット」のコントロール

経費投入につきましては、一段と厳しい目線で、規模、タイミング、効果等の面から優先順位付けを行い、成長事業領域への傾斜配分を強めるとともに、事業の効率性の向上を図っていくことにより、三井住友銀行単体での経費率を40%台にコントロールしてまいります。

クレジットコストのコントロールにつきましては、更なる事業環境の悪化も念頭に置きつつ、リスクへの感度を一段と高め、ボトムライン収益確保に向けた業務運営を徹底してまいります。私どもは、バーゼルⅡへの対応を着実に進め、オペレーショナルリスクについては平成20年3月末より先進的計測手法を導入済みですが、信用リスクについても平成21年3月末から先進的内部格付手法を導入し、より高度なリスク管理体制を整備しております。加えて、三井住友銀行において本年4月に国際与信管理室を国際与信管理部に変更するなど、海外与信の管理を強化しております。なお、「市場リスク」「流動性リスク」「信用リスク」「オペレーショナルリスク」



三井住友フィナンシャルグループ
取締役社長
北山 禎介

といった金融機関が抱えるさまざまなリスクの管理機能を、本年4月に新設いたしました「リスク管理部門」に集約し、リスク横断的なレビューを強化するなど、リスク管理態勢の高度化を図っております。

リスクアセットのコントロールにつきましては、不透明・不確実な経営環境を踏まえ、リスクに見合ったリターンの確保に向けた取り組みを強化するとともに、お客さまへの円滑な資金供給が金融機関の社会的責務であるとの認識に立ち、より適切かつ積極的な金融仲介機能の発揮に努め、財務目標の一つであります、「連結Tier1比率8%程度」を継続的に維持できるよう取り組んでまいります。

また、「follow the basics」というキーワードの下、商業銀行の事業基盤に基づく基本原則に則った業務運営を継続的に強化することを通じて、着実な成長を目指してまいります。更に、国内外を問わず、引き続き法令等の遵守を徹底し、磐石のコンプライアンス体制を構築してまいります。他、CS・品質管理の向上につきましても、お客さまのご意見・ご要望を活かす体制をより強化すること等を通じて、持続的成長を支える企業基盤の整備を一段と進めてまいります。

(2) グローバルプレーヤーに相応しい財務体質の実現

私どもは、今後形成される新たな金融秩序の下においても競争力を維持し、持続的成長を実現していくためには、資本の質・量の両面における拡充が必要であるとの認識から、本年5月に普通株式の発行を決議、払込金額で8,000億円を超える増資を行いました。株主・投資家の皆さまには改めて心より御礼申し上げます。本件増資により、足許では希薄化が生じますが、強化されました資本基盤をもとに、円滑な資金供給という商業銀行としての責務を果たすとともに、競争力を強化し持続的成長を実現していくことで、中長期的な株主価値向上に繋がてまいりたいと考えております。

また、グローバル化の進展に応じた体制強化も視野に入れ、引き続き、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。

(3) 成長事業領域の強化

● 法人向けソリューションビジネス、投資銀行・信託業務

私どもは、引き続き、お客さまの資金調達ニーズにお応えするとともに、お客さまの経営課題に対して最適な解決策の提供に努めてまいります。

まず、法人のお客さまに対しましては、お客さまへの円滑な資金供給が金融機関の社会的責務であるとの認識に立ち、より適切かつ積極的な金融仲介機能の発揮に努めております。特に中小企業のお客さまの資金調達ニーズに対しましては、三井住友銀行では、無担保で第三者保証が不要な「ビジネスセレクトローン」をいち早く開発し、4万社を超えるお客さまにご利用いただいている他、緊急保証制度を含む信用保証協会保証付貸出を中心に積極的な取り組みを行っております。加えて、有担保の「ワイドサポートローン」「アセットバリュー」等を開発し、お客さまのさまざまな資産を活用した、資金調達手段の多様化にも取り組んでおります。今後も引き続き、健全な中小企業のお客さまに対する円滑な資金供給にしっかりと取り組んでまいります。

また、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にも、積極的に取り組んでまいります。具体的には、三井住友銀行では、本年4月に営業拠点への支援機能を集約した法人業務推進部を新設、

三井住友銀行
頭取
奥 正之



法人のお客さまに対するよりきめ細かいサポートを推進しております他、個人・法人・海外といった事業領域にまたがる分野を結びつける3つの専門組織である、コーポレート・アドバイザー本部、プライベート・アドバイザー本部、グローバル・アドバイザー部を整備し、これらの組織を通じた「V-KIP（Value、Knowledge、Information、Profit）」の共有により、ソリューション提供力の強化に取り組んでまいります。投資銀行業務におきましても、リソースやノウハウの集約等を通じ、商品・サービスの質の向上を図ってまいります。

グループ体となったソリューション提供につきましても、積極的に取り組んでまいります。三井住友ファイナンス&リースでは、昨年12月に住友商事との間で戦略的共同事業化した航空機オペレーティングリース事業の他、ユーザーおよびサプライヤーの両面からの財務・販売ソリューション提供といった多様なリース業務の展開を推進してまいります。また、株式会社JSOL（旧日本総研ソリューションズ）では、昨年9月に資本・業務提携を行ったNTTデータグループが有する多様な開発リソース、開発手法や人材育成ノウハウ等を活用し、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を更に推進してまいります。

● 個人向け金融コンサルティングビジネス

個人のお客さまにつきましては、三井住友銀行における金融コンサルティングビジネスを一段と高度化し、多様な金融サービスをワンストップでご提供する「トータルコンサルティング」の実現を目指してまいります。具体的には、投資信託、個人年金保険、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ラインアップの一層の充実を図るとともに、本年8月からは平準払保険等の取り扱いを全店に拡大するなど、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、研修等を通じたコンサルタントのスキル向上にも努めてまいります。

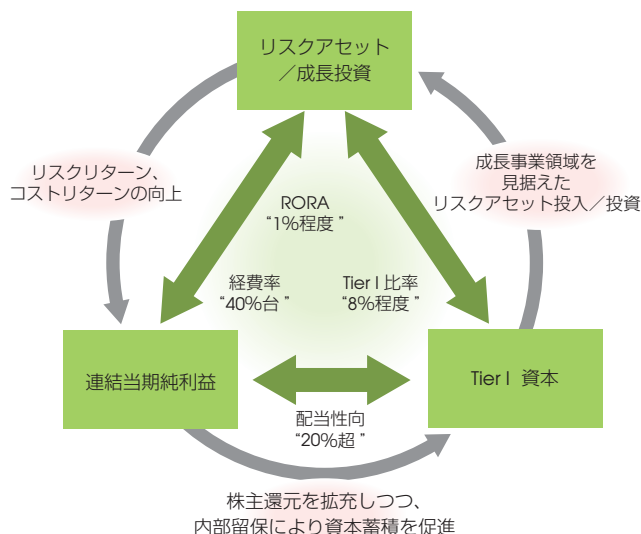
● 支払・決済・コンシューマーファイナンス

クレジットカード事業につきましては、本年4月には、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の合併により、セディナが発足、三井住友カードと併せ、三井住友フィナンシャルグループにおけるクレジットカード事業を担う2社体制が整いました。私どもは、引き続き、グループトータルでのスケールメリットの追求および各社の強みを活かしたトップラインシナジーの極大化を通じ、「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、本年5月には、オリックスとの間で、オリックス・クレジットの共同事業化について合意し、7月に連結子会社化いたしました。私どもは、この新たな連携を通じて、マーケットシェアの拡大とともに事業の効率化を進め、個人のお客さまの健全な資金ニーズにより一層お応えしてまいります。

● グローバルマーケットにおける特定分野

グローバルマーケットにおきましては、引き続き、プロジェクトファイナンス等、私どもが強みを持つ特定プロジェクトの強化を進めてまいります。高い経済成長が見込まれるアジア地域におきましては、本年4月、三井住友銀行が中国に全額出資の子会社「三井住友銀行（中国）有限公司」を設立、これまで以上に中国地域におけるお客さまのニーズにお応えできる体制を構築してまいります。また、昨年4月に設置したアジア・大洋州本部におきましても、より地域に密着した機動的な業務運営を進めてまいります。加えて、国民銀行（韓国）や第一商業銀行（台湾）、東亜銀行（香港）等、アジア各国の地場銀行との業務提携をてこに、一段と事業の強化を図ってまいります他、英国の大手金融機関であるパークレイズ・ビーエルシーとの間でウェルスマネジメント分野や南アフリカ等における業務協働につきましても、具体的な検討を進めております。

◎持続的成長に向けた経営管理の考え方



●日興コーディアル証券を中心とする事業の取得

私どもは、本年5月に日興シティホールディングス等との間で、日興コーディアル証券のすべての事業（ただし一部資産・債務を除く）および日興シティグループ証券の国内の株式・債券引受業務を含む一部の事業等を、関係当局の許認可を前提に取得することにつき、合意いたしました。本件を通じて日興コーディアル証券等の質の高い顧客サービスと商業銀行の持つ安定性・安心感とを融合させた新たな「複合金融」ビジネスを共に創造し、成長力を更に高めていきたいと考えております。

21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1,800億円、三井住友フィナンシャルグループ連結ベースで2,200億円を予想しております。また普通株配当につきましては、20年度と同水準の90円を予想しております。三井住友フィナンシャルグループでは、連結当期純利益に対する配当性向を20%超とすることを目標としておりますが、今後、業績の着実な回復を通じ、株主の皆さまへの利益還元の充実を図ってまいります。

私どもは、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、企業価値の持続的な向上を図ってまいり所存です。私どもは、こうした経営管理の基本的な考え方をもとに、以上ご説明してまいりましたような取り組みを通じて、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21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 禎 介 奥 正 之

補足1 成長事業領域における取り組み

◎基本方針

中長期的な成長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まいります。

支払・決済・
コンシューマーファイナンス

三井住友カード

Cedyna

スロミス

オリックス・クレジット

グローバルマーケット
における特定分野

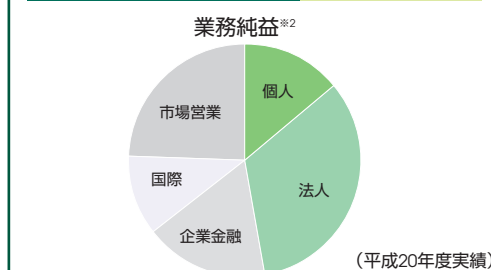
- バークレイズ
- ベトナムエグジティブバンク
- 第一商業銀行(台湾)
- 中国工商銀行
- 国民銀行(韓国)
- 東亜銀行(香港)

SMFG 三井住友フィナンシャルグループ
SUMITOMO MITSUI FINANCIAL GROUP
(平成21年3月末 連結)

連結総資産	120兆円
Tier I 比率	8.22%
時価総額 ^{※1}	3.96兆円

三井住友銀行
SMBC (平成21年3月末 単体)

総資産	107兆円
貸出	60兆円
預金	69兆円



個人向け金融コンサルティング

SMBCフレンド証券

日興コーディアル証券
新・日興証券^{※3,4}

法人向けソリューション/
投資銀行・信託業務

大和証券SMBC
Daikoku Securities SMBC

SMFL 三井住友ファイナンス&リース

日本総研
The Japan Research Institute, Limited

※1 平成21年6月末現在

※2 一般貸倒引当金繰入前。グラフの部門別業務純益は行内管理ベースであり、構成比算定上、本社管理を除く

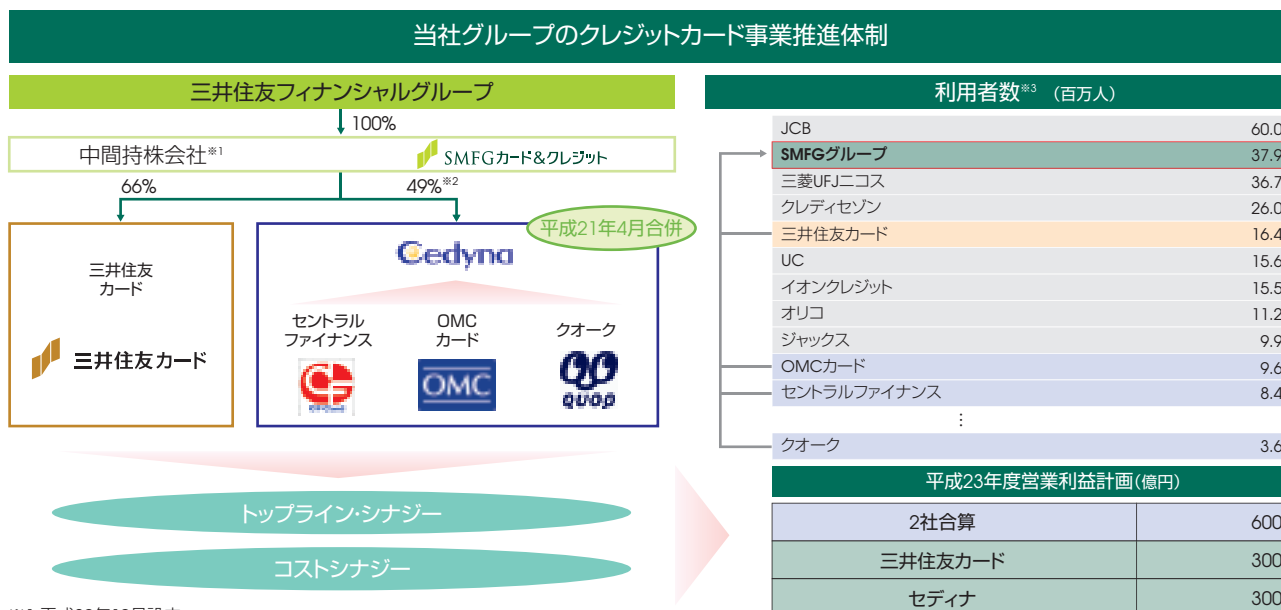
※3 日興コーディアル証券株式会社の全ての事業(ただし一部資産・債務を除く)、その他のビジネスを引き継ぐ予定の新会社の仮称

※4 対象事業等の取得実行は、平成21年10月1日を予定。ただし、関係当局の許認可が得られることが前提

◎支払・決済・コンシューマーファイナンス

本年4月にセディナが発足し、三井住友カードとの2社体制を確立いたしました。

今後、トップライン・シナジー、コストシナジーを通じ、「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。



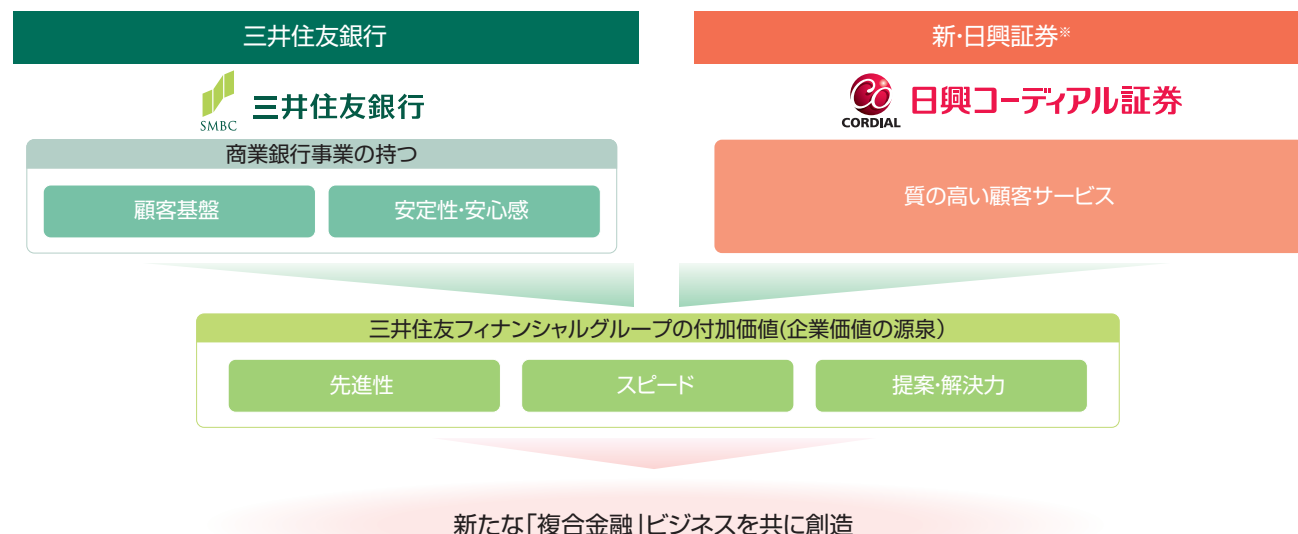
※1 平成20年10月設立

※2 グループ合算での出資比率

※3 利用者数は平成20年3月末現在(JCBIは平成19年3月末現在、イオンクレジットおよびOMCカードは平成20年2月末現在)

◎日興コーディアル証券を中心とした事業の取得

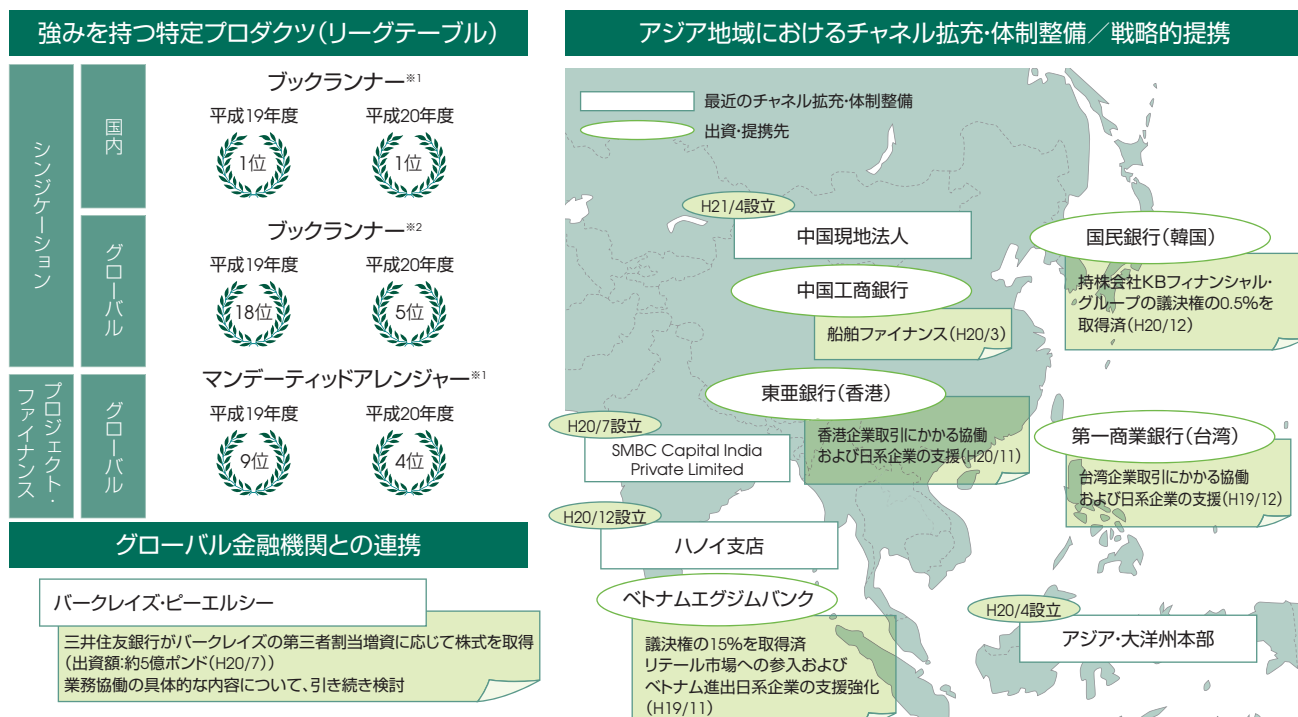
“お客さまとのリレーションシップを重視した複合金融グループ”として、「One Flag」の下、安定的かつ持続的に質の高いサービスを、広範なネットワークを通じて提供してまいります。



※ 日興コーディアル証券株式会社の全ての事業(ただし一部資産・債務を除く)、および日興シティグループ証券株式会社の国内株式・債券引受業務等を含む 一部の事業の双方を、会社分割により承継する会社を指します。

◎グローバルマーケットにおける特定分野

当社グループが強みを持つ特定プロダクツを引き続き強化するとともに、高い成長が見込まれるアジア等で、強みのある商業銀行とグローバルに連携。

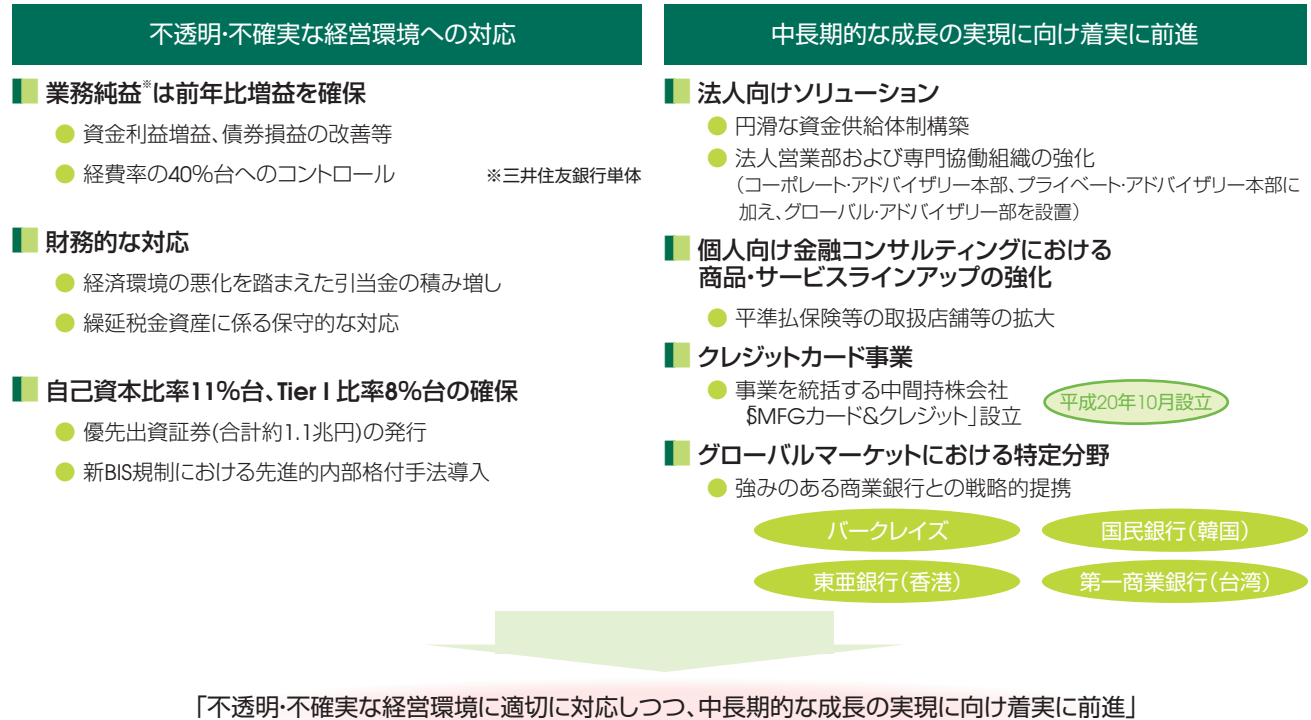


※1 出典:トムソン・ロイター ※2 出典:ディーロジック

補足2 平成20年度業績の概要と平成21年度の経営方針・戦略施策

◎平成20年度業績の概要

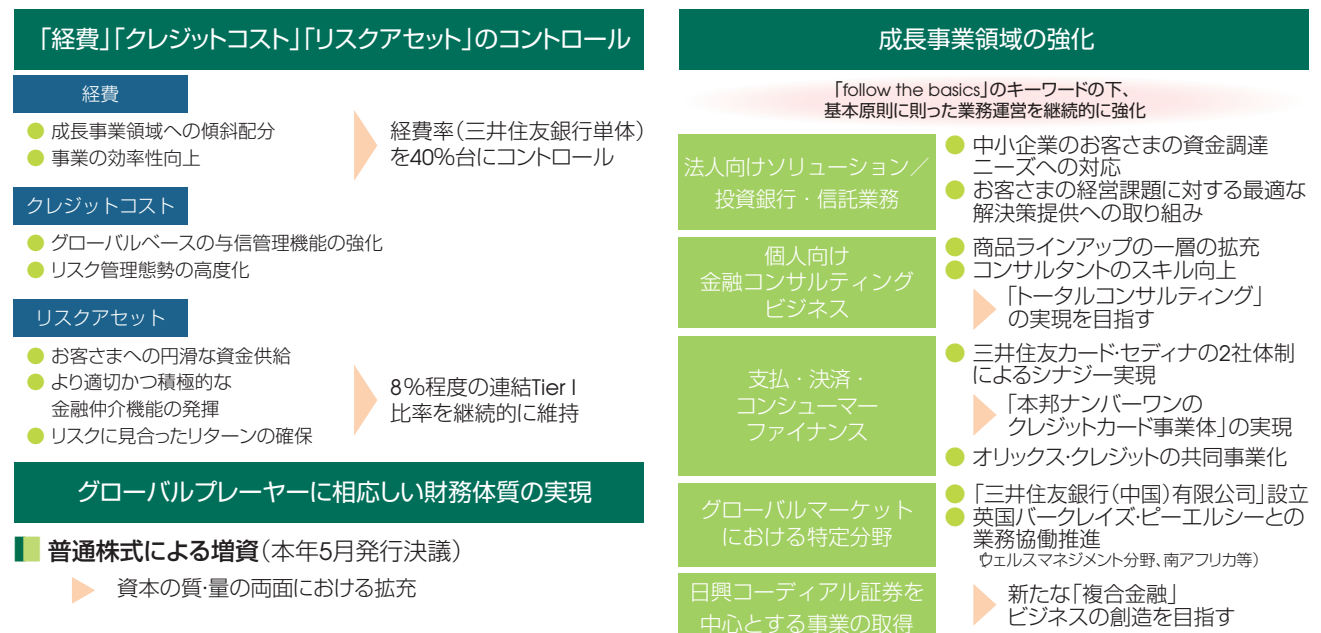
金融市場の混乱、株価の大幅な下落および国内外の急激な景気悪化等に伴う、株式等減損の発生や、与信関係費用の増加に加え、こうした環境変化に早期に対応し平成21年度以降の着実な業績回復を図るべく、経済環境の悪化を踏まえた引当金の積み増しや繰延税金資産に係るより保守的な対応等を実施いたしました。



◎平成21年度 経営方針と戦略施策

「基本原則に則った業務運営の徹底により、守りを固めつつ、着実な成長を目指す」

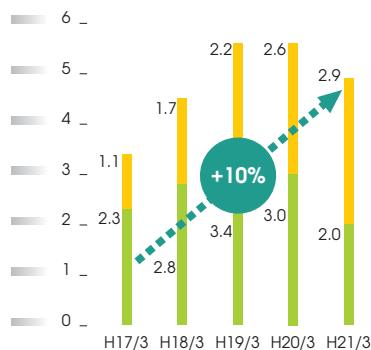
「経費」「クレジットコスト」「リスクアセット」の3つのコントロールを意識した業務運営を徹底するとともに、中長期的な成長の実現に向けて「グローバルプレーヤーに相応しい財務体質の実現」と「成長事業領域の強化」に取り組んでまいります。



◎成長事業における実績（三井住友銀行単体） 注:緑の円内の数字は、年平均成長率

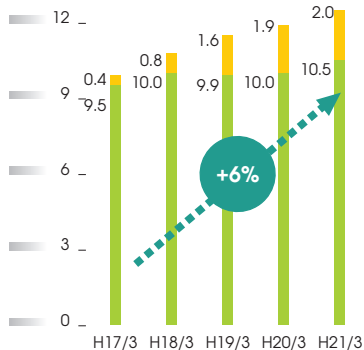
個人預り資産残高(投信、個人年金保険)

(単位:兆円、末残) ■ 個人年金保険累計額 ■ 投信預り残高



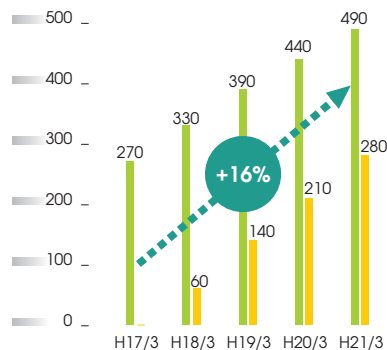
住宅ローン

(単位:兆円) ■ 証券化残高 ■ 期末残高



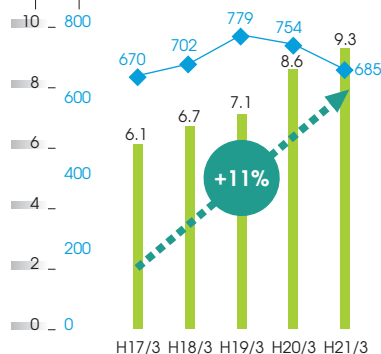
コンシューマー・ファイナンス(末残)

(単位:10億円) ■ 無担保カードローン ■ ウチ プロミス提携分



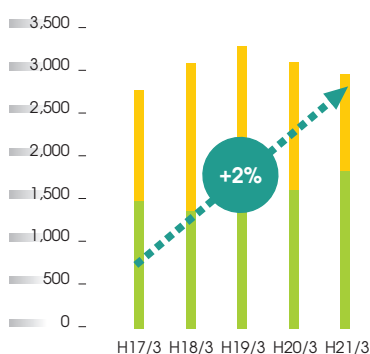
シンジケーション

■ 組成金額(単位:兆円) ■ 組成件数(単位:件数)



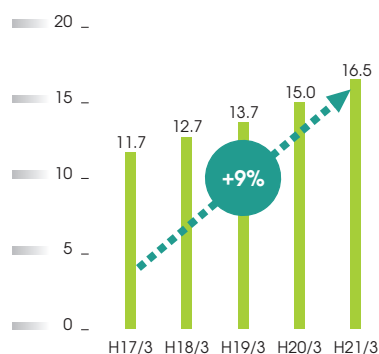
保証協会保証付貸出・ビジネスセレクトローン

(単位:10億円、末残) ■ ビジネスセレクトローン残高 ■ 保証協会保証付貸出残高



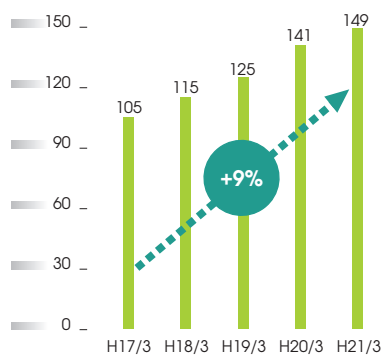
Global e-Tradeサービス(契約数)

(単位:千件)



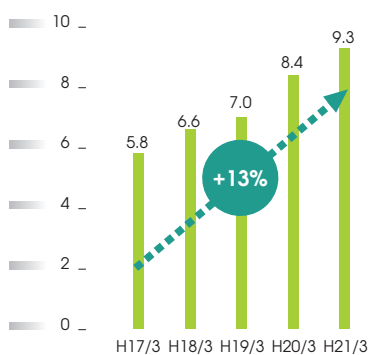
パソコンバンクWeb21(契約数)

(単位:千件)



SMBC 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)

