

トップメッセージ

皆さまには、平素より私ども三井住友フィナンシャルグループをお引き立ていただき、心より御礼申し上げます。さて、これより、今年度上期における経済金融環境と私どもの取り組み内容、ならびに、下期の経営方針について説明させていただきます。

◇平成21年度上期における取り組み

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した。

平成21年度上期の業績について申し上げますと、まず連結業務粗利益は、三井住友銀行における金利動向を的確に捉えた国債等債券損益の計上等により、1兆660億円と、ほぼ前年同期並みの水準を確保いたしました。一方、営業経費につきましては、経費削減への取り組みを一段と強化しましたことから、前年同期比59億円減少し、5,330億円となりました。与信関係費用につきましては、三井住友銀行において前年同期比672億円減少したことを主因に、連結ベースでは前年同期比336億円減少の2,684億円となりました。以上の結果、連結の経常利益は前年同期比312億円増益の2,222億円、連結中間純利益は同じく402億円増益の1,235億円となり、「着実な成長」に向けた取り組みの成果が出てきております。

また、普通株増資等を通じ、資本の質・量の拡充を進めたほか、昨年10月には日興コーディアル証券を三井住

友銀行の100%子会社として迎え入れる等、成長事業領域の強化につきましても、各種施策を着実に進めてまいりました。

◇平成21年度下期の経営方針

私どもは、引き続き、「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

依然として景気の先行きが不透明ななか、経費につきましては、三井住友銀行単体での経費率を40%台にコントロールするよう、引き続き運営してまいります。クレジットコストのコントロールにつきましては、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の徹底を継続してまいります。リスクアセットのコントロールにつきましても、リスクに見合ったリターンの確保に向けた取り組みの強化を続けてまいります。同時に、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、平成19年4月に発表いたしました中期経営計画「LEAD THE VALUE 計画」において財務目標の一つとしてまいりました「連結Tier I比率8%程度」を継続的に維持しつつ、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、平成21年5月に普通株式の発行を決議、同年7月までに発行価額の総額で8,610億円に上る増資を実施いたしました。また、同年9月、10月には国内市場において三井住友フィナンシャルグループの海外特別目的子会社を通じて円建優先出資証券の発行を行い、約10年前に発行しました優先出資証券のリファイナンスを完了いたしました。

一方で、金融危機の再発防止に向けた金融規制見直しの議論が世界的に進展し、同年9月にはパーゼル銀行



三井住友フィナンシャルグループ
取締役社長
北山 禎介

監督委員会の上位機関である中央銀行総裁・銀行監督当局長官グループより「世界的な銀行危機に対する包括的な対応」が、また同年12月にはバーゼル銀行監督委員会より「銀行セクターの強靭性を強化するための市中協議文書」が公表されました。

このように、国際的な自己資本規制強化のフレームワークが明らかとなるなか、私どもは、強靭な資本基盤と、着実な成長を実現する事業ポートフォリオの構築に、いち早く取り組み、新たな規制・競争環境下においても持続的成長を実現できる体制を構築することといたしました。その戦略の一環として、本年の1月には、普通株式の発行を行うとともに、資本構成の適正化・質の充実の観点から、三井住友フィナンシャルグループの海外特別目的子会社が発行した優先出資証券および三井住友銀行が発行した劣後特約付無担保永久社債について、海外市場における公開買付けによる買入れおよび消却を行うこととしました(注1)。加えて、既存の優先株式の位置付けについても見直しを行います。また、資本に対する株価変動リスク影響を低減するための取り組みについても検討してまいります。

これらの施策を通じて、現状新基準実施の目標とされている平成24年度には、連結Tier1比率で10%程度を確保することを展望してまいります。また、こうして強化された資本基盤に基づき、成長事業領域の更なる強化を進めることで、中長期的な株主価値の向上を図ってまいります。

なお、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、三井住友フィナンシャルグループの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。

(注1)当該買入消却は、当該普通株式の払い込み完了を条件として行われます。

(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、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まいります。

三井住友銀行では、中小企業のお客さまの事業の発展に貢献するため、従来よりお客さまのニーズ・課題を理解し、適切な商品・サービスをご提供できるよう、積極的に取り組んでまいりましたが、「中小企業等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」の施行等も踏まえ、中小企業および個人のお客さまからの金融円滑化に関するご相談に対し、体制整備を図る等により、従来以上にきめ細かく対応してきております。

その上で、法人のお客さまの多様な経営課題に的確にお応えする質の高いソリューション提供にも、引き続き積極的に取り組んでまいります。三井住友銀行では、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・アドバイザリー本部、プライベート・アドバイザリー本部、グローバル・アドバイザリー部を整備し、これらの組織を通じた「V-KIP(Value, Knowledge, Information, Profit)」の共有により、法人のお客さまに対するよりきめ細かいサポートや、ソリューション提供力の強化に取り組んでおります。

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、平成20年12月に住友商事株式会社との間で戦略的共同事業化を行った航空機オペレーティングリース事業や、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等を推進してまいります。また、日本総合研究所では、経営革新・IT関連のコンサルティングや戦略的情報システムの企画・構築等、既存業務の強化を通じ、付加価値の高いサービスを提供してまいります。

加えて、平成21年10月には、日興コーディアル証券を三井住友銀行の100%子会社とし、グループの一員に迎え入れました。世界的な銀証一体化の動きの加速や、国内におけるファイアーウォール規制の見直し等、金融業界を取り巻く環境が大きく変化するなか、三井住友銀行と日興コーディアル証券との緊密な協働により、銀証融合のビジネスモデルを追求し、グローバル企業から中堅中小企業まで幅広いお客さまのニーズに、銀行・証券の垣根を越えた質の高いサービスを提供してまいります。その一環といたしまして、本年1月より、三井住友銀行では、三井住友銀行の法人のお客さまに対して、日興コーディアル証券を委託金融商品取引業者とする金融



三井住友銀行
頭取
奥 正之



商品仲介業務を開始しております。日興コーディアル証券が有する商品ラインアップや証券業務におけるインフラの強みを活かし、お客さまの資金運用ニーズに適した商品・サービスを提供してまいります。

●個人向け金融コンサルティングビジネス

三井住友銀行では、個人のお客さまに対す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、平成21年8月より三井住友銀行の全店で取り扱いを開始した平準払保険等や個人年金保険、SMBCフレンド証券がご提供する投資一任契約に基づく資産運用サービスや日興コーディアル証券と共同開発した投資信託等の商品ラインアップの一層の充実を図ってまいります。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。

日興コーディアル証券を私どものグループの一員として迎え入れたことにより、私どものリテールプラットフォームは、預かり資産67兆円、営業員約9,800人、全国約600拠点と飛躍的に拡大しております。この強固なプラットフォームに、これまで三井住友銀行、日興コーディアル証券それぞれが築きあげてきたコンサルティングビジネスのノウハウや商品・サービスを連携して投入していくことで、リテール金融ビジネスの更なる強化を行い、お客さまのさまざまなニーズにお応えしてまいります。

●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、三井住友カードとセディナの2社体制を通じ、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各社の強みを活かしたトップラインシナジーを極대화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。

なお、セディナにつきましては、企業価値向上のための新規事業・システムへの投資や、コスト構造変革をはじめとする経営構造変革の一段のスピードアップと確実な実行を図るとともに、私どものクレジットカード事業における中核会社としての位置付けをより一層明確化し、併せて財務基盤の強化を行うため、セディナの臨時株主総会における承認および関係当局の許認可等を前提に、本年5月にセディナが行う第三者割当増資を中間持株会社SMFGカード&クレジットが全額引き受けることといたしました。本件増資の払い込み完了後、セディナは三井住友フィナンシャルグループの連結子会社となります。

コンシューマーファイナンス事業につきましては、グループ各社との戦略的提携を通じて、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お応えしてまいります。平成21年7月にオリックス・クレジットを連結子会社化したことによって、変容する市場においてプレゼンスを更に向上し、より一層幅広いお客さまのニーズにお応えできるものと考えております。

●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、まず三井住友銀行(中国)有限公司を通じ、これまで以上に中国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、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、東亜銀行(香港)や国民銀行(韓国)、第一商業銀行(台湾)、バンク・セントラル・アジア(インドネシア)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ほか、英国の大手金融機関であるパークレイズ・ピーエルシーとの間では、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等につき、具体的な検討を進めております。

◇21年度通期見通しと今後の方針

●平成21年度通期見通し

平成21年度通期の業績予想につきましては、昨年5月に発表いたしました業績予想対比では、三井住友銀行では増益となる一方、一部関連会社で減益となることなどから、三井住友フィナンシャルグループ連結の経常利益は5月予想比200億円減益の4,900億円、連結当期純利益は5月予想通り2,200億円を見込んでおります。また、普通株式1株当たりの年間配当予想額は90円としております。なお、中間配当は、年間配当予想額の半分の45円とさせていただきます。

●中長期的な企業価値向上に向けて

足許、依然厳しい経済情勢が続いておりますが、どのような経済・金融環境下にあっても、商業銀行基盤の強みを活かし、「最高の信頼を得られ世界に通じる金融グループ」を目指すという、私どもの基本戦略は変わりません。引き続き、収益・資本・リスクアセット／成長投資のバランスの良い成長サイクルの実現を通じて、企業価値の持続的な向上を図り、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22年1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 新たな金融秩序における取り組み

国際的な自己資本規制のフレームワークが明らかとなるなか、新たな規制・競争環境においても持続的成長を実現できる体制をいち早く構築してまいります。

