

ステークホルダーの皆さまには、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、三井住友フィナンシャルグループおよび三井住友銀行の平成23年度の取り組み、ならびに、今後の経営方針についてご説明いたします。

平成23年度は、連結当期純利益で前年比426億円増益の5,185億円、連結当期純利益ROEで10.4%を確保いたしました。また、中期経営計画初年度として、財務目標値において期初の想定を上回る、順調な滑り出しとなりました。引き続き、「グローバル展開」、「銀証連携」を成長ドライバーとしつつ、「3つのC」(クロスセル、クレジット・コントロール、コスト・コントロール)を徹底してまいります。

平成23年度の取り組み

当年度を顧みますと、海外では、昨年の夏以降、ギリシャの財政問題に端を発する欧州債務危機や新興国における金融引締め策等から欧米経済が減速しましたが、米国経済は、当年度末にかけて改善の動きが見られました。わが国経済におきましては、東日本大震災により落ち込んだ企業の生産活動が昨年の夏にかけてほぼ震災前の水準まで回復し、景気も回復の兆しを見せましたが、世界的な経済の減速、円高、タイでの洪水等を背景に、景気回復のペースは鈍化しました。

そうしたなか、私どもは、東日本大震災からのわが国の復興に向け、お客さまへの円滑な資金供給や決済手段の確保等に全力で取り組みました。加えて、当年度から、平成25年度までを計画期間とする中期経営計画をスタートし、経営目標とする「戦略事業領域におけるトップクオリティの実現」および「新たな規制・競争環境に適応した財務体質の実現」の達成に向け、「戦略事業領域の強化」および「業務戦略を支える確固たる企業基盤の確立」の2つの戦略施策に取り組んでまいりました。

平成23年度の業績につきましては、三井住友銀行において、国際部門が牽引役となったほか、市場営業部門が前年に引き続き好調であったこと、ポートフォリオ改善により与信関係費用が減少したこと等から、連結経常利益は前年比1,101億円増益の9,356億円、連結当期純利益は前年比426億円増益の5,185億円、連結当期純利益ROEは10.4%となりました。また、中期経営計画で掲げた財務目標値につきましては、平成25年度の目標達成に向け、着実に歩を進めております。



三井住友フィナンシャルグループ
取締役社長

宮田 孝一

中期経営計画の進捗状況

コア Tier1 比率 * ¹ (試算値)	平成23年 3月末	平成24年 3月末	平成25年度 目標値
規制完全実施時基準 * ²	6% 台前半	7% 台半ば	8% 程度
参考 規制導入時基準	8% 強	9% 強	

	平成22年度 (実績)	平成23年度 (実績)	平成25年度 目標値
連結当期純利益 RORA * ³	0.8%	0.9%	0.8% 程度
連結経費率 * ³	52.5%	53.5%	50% 台前半
単体経費率 * ³	45.6%	46.9%	40% 台後半
海外収益比率 * ⁴	23.3%	26.0%	30% 程度

*¹ バーゼルⅢでの普通株式等 Tier1 比率のこと。SMFG 連結ベース

*² バーゼルⅢ規制における控除項目をすべて控除

*³ 連結は SMFG 連結ベース、単体は SMBC 単体ベース

*⁴ 内部管理ベース。中期経営計画期間中は、計画前提の1ドル＝85円
ベース

戦略施策におきましては、まず、グローバル展開では、アジアを中心とする新興国の拠点網と人員を拡充したほか、三井住友銀行および三井住友ファイナンス＆リースが住友商事と共同で英国ロイヤルバンク・オブ・スコットランド・グループの航空機リース事業を買収することに合意するなど、事業ポートフォリオの強化を進めました。銀証連携では、SMBC 日興証券において、日本株のグローバル・オファリングに対応する体制整備を完了したほか、クロスボーダー M&A 業務強化のため米国のモリス＆カンパニーと提携するなど、ホールセール証券機能の強化に努めるとともに、証券仲介等における三井住友銀行との連携を一段と強化いたしました。コンシューマーファイナンス／クレジットカード事業では、SMBC コンシューマーファイナンス(旧プロミス)、セディナにおいて、過払リスクへの抜本的対応を実施するとともに、経営の機動性向上を図るため、完全子会社化に向けた取り組みを進めました。

平成24年度の経営方針

私どもは、中期経営計画の2年目にあたる平成24年度を「プロアクティブな発想・行動で、変化がもたらすチャンスを的確に捉え、中期経営計画の実現に向けて着実に前進する年」と位置付け、「グローバル展開」、「銀証連携」を成長ドライバーとしつつ、「3つのC」を徹底しながら、「戦略事業領域の強化」および「業務戦略を支える確固たる企業基盤の確立」に、引き続き、積極的に取り組んでまいります。

◎戦略事業領域の強化

私どもは、「個人向け金融コンサルティングビジネス」、「法人向けトータルソリューションビジネス」、「アジアを含む新興国における商業銀行業務」、「証券・投資銀行業務」、「非アセットビジネス(決済・アセットマネジメント等)」の5つの戦略事業領域を一段と強化してまいります。

●個人向け金融コンサルティングビジネス

これまで以上に、お客さまのセグメントごとにしっかりとニーズを捉え、適切な商品・サービスを提供してまいります。具体的には、お客さまの多様化する資産運用ニーズにお応えするため、証券仲介業務における商品ラインアップ



三井住友銀行
頭取

國部 毅

ブの拡充や保険ビジネスの強化等を図ってまいります。また、法人オーナー等のお客さまの事業承継や資産承継などのご相談に総合的に応えるため、法人ビジネスと個人ビジネスの一体的運営を拡大するとともに、グループ各社間の業務協働も進め、顧客基盤を強化してまいります。加えて、お客さまのライフイベントに応じたサービスを提供するとともに、クレジットカード、信販等の決済業務および消費者金融業務に携わるグループ会社の管理機能を新設の「CF 決済事業部」に集約し、個人のお客さま向けの決済・ファイナンス事業をグループ一体となって推進してまいります。

●法人向けトータルソリューションビジネス

国内では、外部環境の変化等を踏まえ、M&Aを含む事業再編やMBO等を検討される法人のお客さまが増加しております。私どもは、このようなお客さまのニーズや経営課題にしっかりと対応するべく、営業店組織の改編や効果的な人材配置を通じ、ソリューション提供力の向上を図るとともに、貸出ビジネスを強化してまいります。

●アジアを含む新興国における商業銀行業務

新興国の高い成長力を取り込むべく、拠点ネットワークの拡充や国内外拠点の一体運営の拡大、豪亜地域における投資銀行業務の推進部署の再編等を通じ、本邦のお客さまの海外進出支援ニーズ等に一体的かつきめ細かく応えするとともに、インフラファイナンスやトレードファイナンス等の成長分野におけるビジネスを拡大してまいります。また、海外アセットの増加に対応した安定的な外貨資金の調達も確保してまいります。

●証券・投資銀行業務

お客さまの多様なニーズにお応えするべく、私どもの証券業務の中核を担うSMBC日興証券におきまして、強みとするリテール証券業務では、市況やお客さまの投資マインドの変化に応じた商品を提供し、持続的拡大を図るとともに、ホールセール証券業務では、モーリス&カンパニーとの提携をてこにしたクロスボーダー M&A ニーズへの対応力強化、海外における日本株のグローバルオフリングやユーロ円CB等の引受業務の拡大に取り組んでまいりま

す。また、三井住友銀行との協働を、引き続き推進してまいります。

●非アセットビジネス(決済・アセットマネジメント等)

決済ビジネスは、収益安定性の高い、アセットを使用しないビジネスであり、私どものビジネスのリスクリターンを改善するうえでも有効なビジネスであると考えております。私どもは、本年4月に、中長期的かつグループ横断的な視点で、決済ビジネス全般にかかる業務企画、戦略企画、決済リスクの管理を行う「決済企画部」、および、三井住友銀行において、法人のお客さま向け決済ビジネスを推進する「トランザクション・ビジネス本部」を設置いたしました。今後は、国内外のお客さまの預金、決済・為替等のニーズや決済取引に付随する資金ニーズに、より一体的かつ機動的にお応えし、決済ビジネスを強化してまいります。また、アセットマネジメントビジネスにおきましては、グループ内連携および海外アセットマネジメント会社との提携にも、引き続き取り組んでまいります。

◎業務戦略を支える確固たる企業基盤の確立

私どもは、業務運営がグループベース、グローバルベースに広がりを見せるなか、確固たる企業基盤の確立に必要な体制を引き続き整備してまいります。まず、グローバル展開を支える企業基盤の強化につきましては、リスク管理の高度化やグローバル人材の育成、海外の現地採用者の育成・登用等、グローバルビジネスの持続的拡大に向けた体制整備を進めてまいります。また、戦略事業領域を強化する一方、事業構成の多様化を図るとともに、業務プロセスの見直し等を通じ、業務効率化にも取り組み、グループベースでの経営管理を高度化してまいります。コンプライアンスにつきましては、規制環境の変化を踏まえた対応を行うとともに、グループ全体の法令遵守態勢および内部管理態勢の一層の強化を図ってまいります。

資本政策および株主還元策

三井住友フィナンシャルグループは、中期経営計画において、平成26年3月末のコア Tier1 比率*の目標値を8%程度とし、バーゼルⅢの完全実施時(平成31年3月末)の

最低所要水準である7%を5年前倒しで、1%程度上回るかたちで達成することを目指しておりますが、平成24年3月末には7%台半ばに達しております。

今後、グローバルにシステム上重要な金融機関(G-SIFs)には追加的な所要資本(資本サーチャージ)が課されることとなりますが、それを勘案しても、中期経営計画において掲げた戦略施策に取り組み、グローバルにも高い効率性を引き続き発揮し、着実に内部留保を蓄積することで、十分に必要な資本水準を確保できると考えております。

※バーゼルⅢの普通株式等Tier1比率のこと。三井住友フィナンシャルグループ連結ベース。バーゼルⅢ規制における控除項目をすべて控除したベースでの試算値

一方、三井住友フィナンシャルグループは、銀行持株会社としての公共性に鑑み、健全経営確保の観点から内部留保の充実に留意しつつ、安定的かつ継続的な利益配分に努めております。私どもは、連結当期純利益に対する配当性向を20%超とすること、企業価値の持続的な向上を図ることを、株主還元策の基本方針としております。

なお、平成24年度通期の業績予想につきましては、連結経常利益で9,100億円、連結当期純利益で4,800億円としております。また、普通株式一株当たりの年間配当予想につきましては、国際的な資本規制強化の動向等を踏まえ内部留保の充実に意を用いる必要があることに加え、連結配当性向についても相応の水準を確保できる見込みであること等から、昨年度と同水準の100円、中間配当は、年間配当予想額の半分の50円とさせていただきます。

国内外の経済情勢は依然として不透明・不確実・不安定ではありますが、私どもは、これらの施策を通じて、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24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

宮田 孝一 國部 毅

中期経営計画の概要(平成23年5月公表済)

経営方針

「先進性」「スピード」「提案・解決力」の最大化により
「最高の信頼を得られ世界に通じる金融グループ」を目指す。

目指すべき方向性

中期経営計画(平成23~25年度)

経営目標

- ・戦略事業領域におけるトップクオリティの実現
- ・新たな規制・競争環境に対応した財務体質の実現

財務目標

「健全性」「収益性」「成長性」のバランスのとれた安定的な向上を図る。

- ・グローバル金融グループに相応しいコアTier1比率
- ・アセットクオリティを高め、リスク・リターンの更なる向上を実現
- ・グローバル金融グループの中でトップレベルの効率性を追求
- ・アジアを中心とする海外の成長を捕捉し、海外収益力を増強

実現のための方策

戦略事業領域



企業基盤

グループ経営強化・グローバル化推進・業務効率化

経営のポイント“3つのC”

Team SMFG、Team SMBC

- クロスセル (Cross-Selling)
- クレジット・コントロール (Credit Control)
- コスト・コントロール (Cost Control)