

リテール事業部門

資産運用、決済・コンシューマーファイナンス等、個人のお客さまのあらゆる金融ニーズにお応えすべく、幅広いビジネスを展開しています。「貯蓄から資産形成へ」「デジタル化の急速な進展」といった環境変化を捉えつつ、お客さまからもっとも信頼される「No.1の総合金融サービス業」を目指しています。

執行役専務
リテール事業部門長
大西 幸彦



中期経営計画の進捗

銀証一体となった資産管理型運用ビジネスの推進

基準価額が一定水準を下回らない保証（プロテクトライン）の付いた投資信託「あんしんスイッチ」やファンドラップ等、中長期分散投資を軸とした運用提案に取り組み、銀証一体のさらなる高度化を推進しました。

デジタル活用とグループ一体運営によるビジネスモデル改革

「SMBCデビット」に、世界で初めて2つのタッチ決済機能を搭載したほか、スマートフォンアプリで審査ができる「WEB申込専用住宅ローン」をリリースするなど、より便利にお使いいただけるサービスのご提供を開始しました。

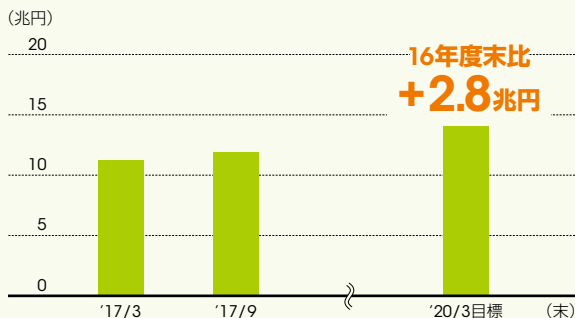
コスト構造改革

店舗改革では、「お客さまへのサービスを変える」「事務プロセスを変える」「店舗の在り方を変える」の3つのコンセプトのもとで次世代型店舗への移行を推進しており、2017年度中に100カ店の移行を目指します。

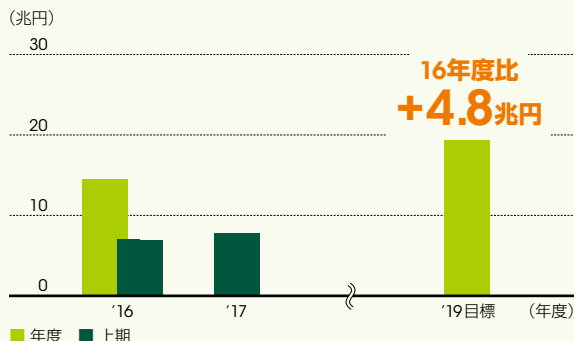
2017年度上期の実績

運用商品販売が前年同期に比べ好調に推移したことや、クレジットカードビジネスが順調であったことから、連結業務粗利益は前年同期比213億円増の6,330億円、連結業務純益は同195億円増の1,325億円となりました。一方で、住宅ローンの取組額（除くつなぎローン）は、前年度上期が好調であった反動もあり、減少となりました。

ストック収益資産残高（三井住友銀行+SMBC日興証券）



クレジットカード買物取扱高（三井住友カード+セディナ）



ホールセール事業部門

国内の大企業および中堅企業のお客さまに対し、資金調達、運用、リスクヘッジ、決済等に関連したサービスに加え、M&Aやアドバイザー、リース等お客さまの幅広いニーズに対応する金融ソリューションを提供しています。

執行役副社長
ホールセール事業部門長
成田 学



中期経営計画の進捗

内外大企業ビジネスにおけるプレゼンス拡大

三井住友銀行、SMBC日興証券、三井住友ファイナンス&リース、SMBC信託銀行でチームアップし、グローバルでダイナミックな企業活動を展開している大企業のお客さまとのビジネスへ戦略的に資源投入を行い、グループ一体となった大企業ビジネス推進体制を構築しました。

本邦中小企業マーケットにおける優位性拡大

「成長企業・成長事業」「プライベートバンキングアプローチ」「プライベートエクイティファンド」「不動産関連ビジネス」の主要施策4分野にて、グループ各社・外部組織がシームレスに連携し、グループベースでの顧客対応力を強化しました。

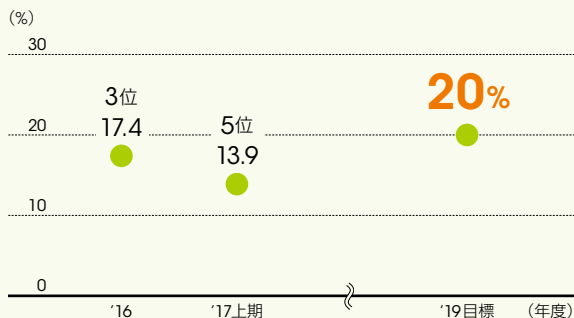
資産効率向上の取組

貸出スプレッドの低下が続く中、非金利収益の強化に向けた取組や個別採算管理、クロスセルの推進によって総合採算改善への意識付けを強化しました。その結果、M&Aアドバイザーの取組件数で、リーグテーブル1位となりました。

2017年度上期の実績

SMBC日興証券における、前年同期にあった大口案件の反動減等により、連結業務粗利益は前年同期比116億円減の3,620億円、連結業務純益は同90億円減の2,148億円となりました。一方で、事業部門制導入を機に、グループ各社で、お客さまのニーズをトアアップする件数が大きく増加する等、グループの連携体制を強化しました。

国内事業債（主幹事、引受金額シェア）



リーグテーブル（2017年4月～9月）*1

	順位	シェア
株式関連（ブックランナー、引受金額）*2	6位	6.2%
円債総合（主幹事、引受金額）*3	5位	16.1%
ファイナンシャル・アドバイザー（M&A、案件数）*4	1位	6.1%
ファイナンシャル・アドバイザー（M&A、取引金額）*4	5位	9.1%
IPO（主幹事、案件数）*5	3位	14.3%

*1 株式関連、円債総合はSMBC日興証券、ファイナンシャル・アドバイザー、IPOはSMFG。出所：トムソンロイターの情報をもとにSMBC日興証券が作成
*2 日本企業関連、海外拠点を含む
*3 事業債、財投機関債・地方債（主幹事方式）、サムライ債
*4 日本企業関連公表案件、グループ合算 *5 REITのIPOを除く、海外拠点を含む

国際事業部門

海外の日系・非日系企業、金融機関、各国政府・公営企業や、国内に展開する外資系企業といったグローバルに事業展開するお客さまに対してサービスを提供し、SMFGの成長ドライバーとしての役割を担っています。



執行役副社長
国際事業部門長
川崎 靖之

中期経営計画の進捗

大企業ビジネスにおけるプレゼンス拡大

銀証一体運営とセールス&トレーディングを軸に、債券引受業務のアクティブブックランナー獲得件数を大幅に伸ばしたほか、債券発行に伴う金利・為替デリバティブ取引ニーズにもお応えするといった複合的取引事例を積み上げました。

強みを有するプロダクト・セクター

2017年6月に全米第6位の貨車リース会社を買収するなど、着実に当社が強みを有するアセットを積み上げています。また、世界初のAFIC(Aircraft Finance Insurance Consortium)を活用した航空機ファイナンスの取組や、ミドルマーケットLBOローンに投資するファンドの設立等、プロダクトラインナップの拡充と資産回転ビジネスの強化を進めています。

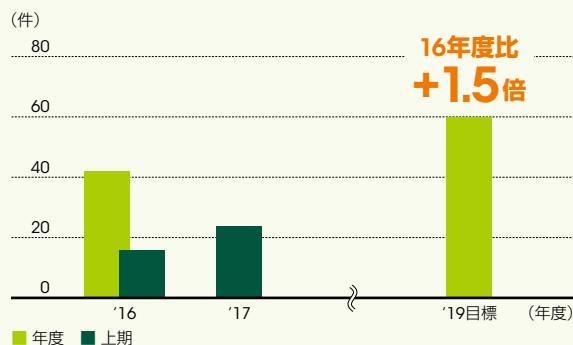
アジア・セントリックの進化

地場優良企業・成長企業や欧米グローバル企業との関係を強化しつつ、トランザクションビジネスやデリバティブといった取引の複合化を推進しました。またインドネシアでは、BTPNとともに、リテール向けデジタルバンキング業務を拡大しています。

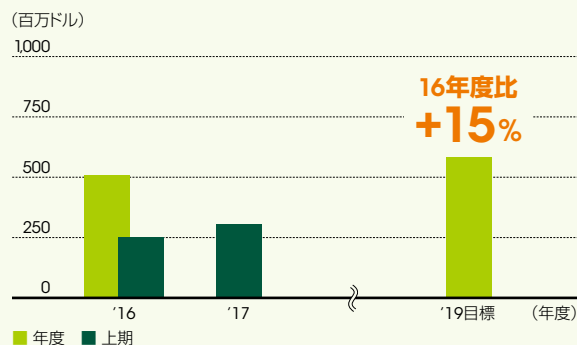
2017年度上期の実績

貸出残高の増加や、預金・為替等の非アセット関連収益の好調等を背景に、連結業務粗利益は前年同期比175億円増の3,110億円、連結業務純益は同229億円増の2,021億円となりました。また、安定的な外貨調達基盤拡充の観点からも、引き続き顧客性預金の増強に取り組んでいます。

証券アクティブブックランナー件数



非アセット収益(アジア)



市場事業部門

外国為替・デリバティブ・債券・株式等の市場性商品を通じたソリューション提供をはじめ、バランスシートの流動性リスクや金利リスクを総合的に管理するALM業務を行っています。

執行役常務
市場事業部門長
宗正 浩志



中期経営計画の進捗

環境変化に応じた機動的なポートフォリオ運営

グローバルな景気拡大と低インフレが続く環境の中、金利リスクを抑制的に運営する一方、株式インデックス投信を軸としたポートフォリオ運営を継続しました。

市場性商品を通じたソリューション提供 ～セールス&トレーディング業務～

お客さまのヘッジ・運用ニーズに応えるべく、セールス・商品開発・プライシング体制の整備を続けており、SMBC日興証券においては、機関投資家向けに専門性の高いプロダクトセールスを展開すべく機構改革を実施しました。2017年度上期は、顧客の運用戦略に合致する新商品を機動的に開発・提供しました。

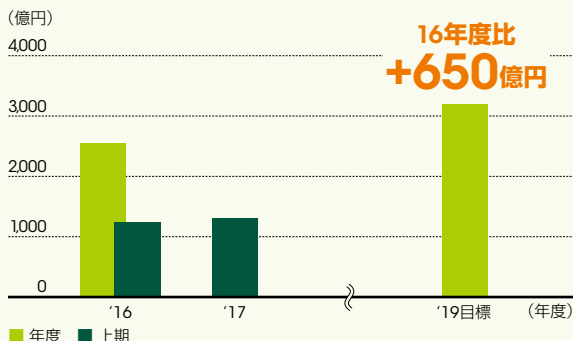
外貨調達力の強化

お客さまからの外貨預金残高は高水準で推移しており、安定的な資金繰りとなっています。引き続き定期的な外貨建債券の発行など調達手段の多様化を通じて、安定性・コスト両面での質を向上させていきます。

2017年度上期の実績

低金利環境の継続や、方向感に乏しい相場環境であったこと等を背景に、連結業務粗利益は前年同期比80億円減の1,964億円、連結業務純益は同61億円減の1,783億円となりました。一方セールス&トレーディング収益は、国内外での連携体制や商品提供力の強化を通じ質の高いソリューション提供を行い、前年同期比プラスとなりました。

セールス&トレーディング収益



株式委託年間売買代金推移 (SMBC日興証券)

