



三井住友フィナンシャルグループ
取締役 執行役社長 グループCEO
國部 毅

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。

2018年度上半期について

当上半期の経済金融環境を顧みますと、新興国経済は総じて緩やかな回復を続けたものの、アルゼンチンやトルコでは、急激な通貨安による混乱等を背景に経済活動が著しく減速しました。先進国においては、米国経済が堅調な消費に支えられて拡大傾向を維持した一方、欧州経済は、輸出の増勢鈍化等から回復ペースが減速しました。日本経済は、企業業績が概ね好調に推移する中、設備投資の増加や雇用・所得環境の改善を通じた個人消費の持ち直し等から、緩やかな回復基調が続きました。

日本の金融資本市場におきましては、日本銀行による「長短金利操作付き量的・質的金融緩和」の下、短期市場金利は、マイナス0.06%前後で推移しました。一方、長期市場金利は、2018年7月に行われた「イールドカーブ・コントロール」の柔軟化等を受けて上昇し、期末には、0.13%前後となりました。円相場は、日米通商問題を巡る不透明感の後退等を背景に、期末にかけて、年初来安値となる1米ドル113円台後半まで円安が進行しました。日経平均株価は、好調な企業業績や欧米における堅調な株価を背景に、期末にかけて2万4千円台前半まで上昇しました。

規制面では、6月に「コーポレートガバナンス・コード」の改訂が実施されたほか、金融機関とフィンテック企業が連携・協働して技術革新を進めていくことを目的とした「銀行法等の一部を改正する法律」が施行されました。

上半期の業績につきましては、海外現地法人を中心とした国際事業部門の増益やホールセール事業部門における大口案件の捕捉等、いずれの事業部門も堅調であったことや、三井住友銀行において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同期比646億円増益の6,801億円、親会社株主に帰属する中間純利益は同525億円増益の4,726億円となりました。また、5月公表の年度目標比でも、順調な進捗となりました。

上半期における主な取組といたしましては、2017年度より推進している三井住友銀行のリテール店舗改革において、ペーパーレス化や事務の合理化とともに、お客さまの相談スペースを拡大した次世代型店舗への移行を進めてまいりました。現在430カ店あるリテール店舗のすべてを2019年度までに移行する計画ですが、上半期に39カ店の移行を行い、2017年度と合わせて142カ店の次世代型店舗化が完了しました。また、事業者向けの次世代決済プラットフォームの構築についてGMOペイメント

ゲートウェイと提携協議を開始する等、お客さまに対する新しいキャッシュレス決済の機会の創出に向けた取組を推進いたしました。

加えて、インドネシア三井住友銀行と出資先の地場銀行BTPNの合併にかかる手続を開始する等、インドネシアにおいてマルチフランチャイズ戦略を推進いたしました。さらに、アセットマネジメントビジネスにおいて、業界トップクラスの業務基盤および運用力を実現するべく、三井住友アセットマネジメントと大和住銀投信投資顧問の間で、合併契約を締結いたしました。

今後の取組

SMBCグループは、中期経営計画の2年目にあたる2018年度の基本方針を「中期経営計画の加速」としております。中期経営計画で掲げた3つの基本方針に則った取組の加速により、お客さまに価値ある商品・サービスを適時に提供し、お客さまに選ばれる金融グループとして、持続的成長と企業価値のさらなる向上を目指してまいります。

① Discipline: ディシプリンを重視した事業展開

金融機関を取り巻く環境は、当面は総じて堅調に推移することが見込まれますが、一方で、マイナス金利の継続による収益への下押し圧力に加え、デジタルイゼーションによる手数料率の低下や業種を超えた競争激化が想定されるほか、国際的な金融規制の強化も予定されております。SMBCグループでは、こうした環境下でもボトムライン収益*の持続的成長を実現するため、資本効率、資産効率、および経費効率の向上に向けたビジネスモデル改革を加速し、ディシプリンを重視した収益性の高い金融機関を目指してまいります。

具体的には、国内の安定的な収益基盤における競争優位性を維持しつつ、優先的に資源投入するビジネスを選別することで、引き続き、資本効率の良い収益構造への転換を進めていくとともに、国際的な金融規制の強化を踏まえ、リスクアセットの総額もコントロールしてまいります。

加えて、デジタルイゼーションを活用した業務の効率化や、グループ内でのインフラの共有化を進め、グループ全体の生産性向上と効率化を推進してまいります。

* 親会社株主に帰属する当期純利益

② Focus: 強みにフォーカスした成長戦略

SMBCグループの競争優位性と事業の成長性をもとに定めた以下の「7つの戦略事業領域」にフォーカスし、安定的な収益基盤である国内リテール・ホールセールの一層の強化、海外事業・グローバルプロダクトにおける成長戦略の推進および将来の成長に向けた新たな強みづくりに取り組んでまいります。

コンセプト	戦略事業領域
Enhance 国内事業の基盤強化	1 本邦No.1のリテール金融ビジネスの実現
	2 本邦中堅企業マーケットにおける優位性拡大
	3 内外大企業ビジネスにおけるプレゼンス拡大
Grow 欧米事業の持続的成長 アジアを第二のマザーマーケットに	4 グローバル・プロダクトにおけるトップティア・プレゼンスの確立
	5 アジア・セントリックの進化
Build 将来の成長に向けた 新たな強みの構築	6 セールス&トレーディング業務の収益力強化
	7 SMBCグループ独自の付加価値の高い信託・アセットマネジメントビジネスの構築

デジタルイゼーション

③ Integration: 持続的成長を支えるグループ・グローバルベースの運営高度化

1. ビジネスポテンシャルを最大化する経営体制

事業部門制の下、グループ・グローバルベースで、経営資源を最大限活用してまいります。具体的には、グループ各社が、統一された経営戦略の下で、商品・サービス提供力を強化することによって、幅広いお客さまの多様なニーズに的確にお応えしてまいります。さらに、企画・管理機能を高度化し、人員・IT投資額等をグループベースでコントロールすることで、全体最適の観点から資源の投入を行ってまいります。

加えて、2018年4月には、グループのマスターブランドを「SMBC」と定めておりますが、この新たなグループブランドの下、グループ一体となった取組を加速し、お客さまへのサービスを一層向上してまいります。

2. デジタライゼーションの推進

社会のデジタライゼーション、キャッシュレス化が急速に進展する中、SMBCグループでは、様々な新しいテクノロジーを積極的に取り入れ、お客さまの利便性向上や新規ビジネスの創造、SMBCグループの生産性向上・業務効率化や経営基盤の高度化等、あらゆる分野でデジタライゼーションを推進いたします。

3. サステナビリティ経営の推進

SMBCグループでは、「環境」「次世代」「コミュニティ」の3つをCSRの重点課題と位置付け、これまでも、様々な取組を実施してまいりましたが、今後は、従来のCSR活動を深化させる形で、サステナビリティ経営を加速してまいります。具体的には、新たに設置した、経営トップを委員長とする「サステナビリティ推進委員会」の下、持続可能な社会の実現を目指して、事業を通じた社会的課題の解決と「SDGs(持続可能な開発目標)」の実現に向けた取組を進めてまいります。

2018年度の業績目標につきましては、連結経常利益は1兆1,200億円、親会社株主に帰属する当期純利益は7,000億円としております。また、普通株式1株当たりの年間配当予想は、2017年度と同水準の170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85円とさせていただきます。

SMBCグループは、お客さま本位の業務運営を一層推進するとともに、上記の取組において、着実な成果をお示しすることにより、ステークホルダーの皆さまのご期待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。

2019年1月

三井住友フィナンシャルグループ

取締役 執行役社長 グループCEO

國部 毅