

リテール事業部門

銀行・証券・カード・コンシューマーファイナンス、それぞれの業界におけるトップクラスの企業が個人のお客さまのあらゆる金融ニーズにお応えすべく、グループ一体となってビジネスを展開し、お客さまから最も信頼される「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
田村 直樹



中期経営計画の進捗

資産運用ビジネス

中長期分散投資を軸とした資産管理型ビジネスが定着し、運用商品残高が着実に伸長しました。また、キャンペーンの活用により、三井住友銀行・SMBC信託銀行（PRESTIA）ともに外貨預金販売が好調となりました。

決済・コンシューマーファイナンスビジネス

決済ビジネスでは、三井住友カード・セディナ合算でのクレジットカードの買物取扱高は順調に拡大しました。カード会員の獲得も、キャンペーンが奏功し、前年同期を上回る実績となりました。コンシューマーファイナンスビジネスでは、利用者保護に向けた取組を継続しています。引き続き、お客さま本位を踏まえながら健全な資金ニーズの取込に取り組んでいきます。

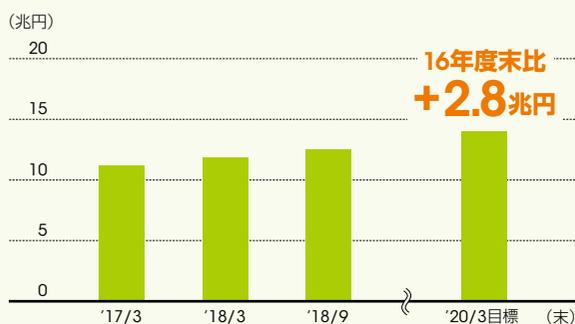
コスト構造の改革：店舗改革への取組

2018年度上期までに142店舗の改革が完了しました。店頭事務手続の減少、富裕層向けの運用商品販売の拡大等、狙い通りの成果が顕在化してきました。お客さまや従業員の声を踏まえ、引き続ききめ細かい改革を実施していきます。

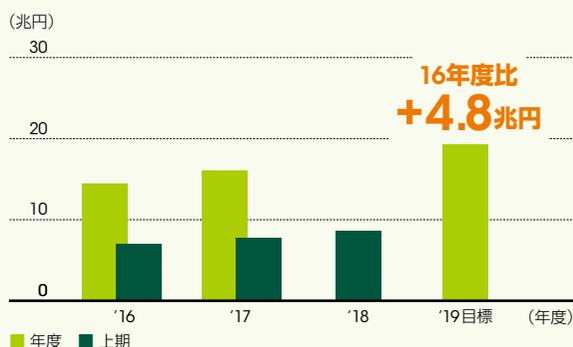
2018年度上期の実績

ストック収益資産の順調な積み上がりやクレジットカード買物取扱高の順調な拡大を主因に、連結業務粗利益は前年同期比28億円増の6,330億円、連結業務純益は前年同期並の1,303億円となりました。また、店舗改革も順調に進捗し、お客さまの利便性向上とコスト削減に向けた取組が進捗しています。

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や、M&A、アドバイザリー、リース等、様々な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

大企業ビジネスにおけるプレゼンス拡大

グローバルでダイナミックな企業活動を展開する大企業のお客さまとのビジネスへ戦略的な資源投入を行い、クロスボーダー M&A 案件等、お客さまの重要なイベントに対して的確なソリューションを提供する体制の構築を行っています。

中堅・中小企業マーケットにおける優位性拡大

強みのある中堅・中小企業マーケットにおいて、「ベンチャーアプローチ」「CREソリューション」「オーナーアプローチ」等の重点分野を定め、SMBCグループ全体で最適なソリューションを提供しています。たとえば、ベンチャーの分野においては、スタートアップ企業の集積地である東京・渋谷に密着してサービスを提供する「SMBC Startup Hub」を設立しました。

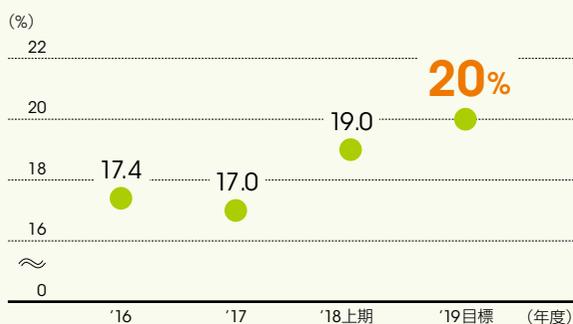
グループ連携高度化による収益向上と資本効率の改善

SMBCグループ各社の顧客基盤を共有する体制を構築し、事業部門連携の一層の強化を推進しました。グループ各社のシナジー増大による収益向上を実現するとともに、アセットだけに頼らないビジネスの増大による資本効率の改善が進んでいます。

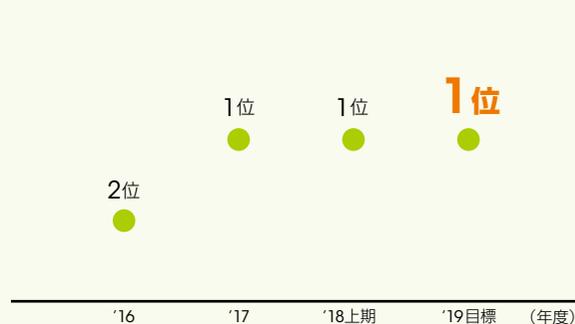
2018年度上期の実績

2018年度上期は、引き続き厳しい業務環境ながら、三井住友銀行の大口案件の捕捉や、SMBC日興証券の好調なIBビジネス、三井住友ファイナンス&リースのファイナンス・手数料収益の増加等もあり、グループ各社とも前年同期を上回りました。連結業務粗利益は前年同期比120億円増の3,831億円、連結業務純益は同91億円増の2,336億円となりました。

国内事業債（主幹事、引受金額シェア）



M&A リーグテーブル順位（案件数）



国際事業部門

幅広い拠点ネットワークを活用し、国内外のお客さまのグローバルな事業展開をサポートするとともに、SMBCグループが世界的に「強み」を有する各種プロダクトを切り口に、貸出のみならず預金・為替・資本市場等の取引複合化や、投資機会提案を通じた投資家ビジネスを推進していきます。

執行役専務
国際事業部門長
大島 眞彦



中期経営計画の進捗

銀証連携の進化

債券引受業務の上期のアクティブブックランナー件数は前年同期比で約2倍に増加し、非日系企業の起債でも代表主幹事を獲得する等、着実にグループの総合力を発揮する事例が積み上がっています。

アジア・セントリックの進化

アジアの地場優良企業や将来有望な成長企業等との関係深化・取引拡充に加え、欧米グローバル企業とのアジア地域における取引基盤を拡充し、預金・為替・デリバティブや証券ビジネス等による非アセット収益が順調に拡大しています。また、マルチフランチャイズ戦略ではインドネシアの出資先地場銀行BTPNとインドネシア三井住友銀行の合併手続きが進行中です。

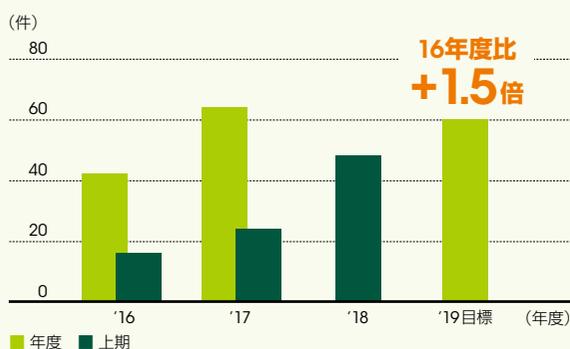
強みを有するプロダクトのさらなる強化

航空機関連ビジネス、プロジェクトファイナンスをはじめとした「強みのある」プロダクトについては、オリジネート&ディストリビュートによりアセットコントロールを行いつつ、収益性とマーケットプレゼンスの向上に注力しています。

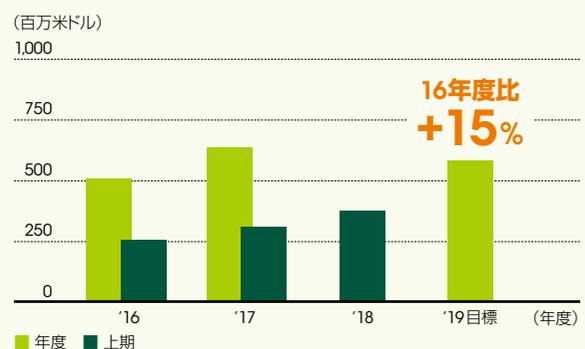
2018年度上期の実績

預金・為替等の非アセット関連収益拡大や資産回転型ビジネスモデル等の重点戦略を推進したことにより、連結業務粗利益は前年同期比215億円増の3,381億円、連結業務純益は同14億円増の2,038億円となりました。また、国際ビジネスを支える外貨調達「量」と「質」の向上のため、取引複合化の推進や、決済口座獲得強化による流動性預金の獲得強化も進めました。

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お客さまへのソリューション提供、およびバランスシート流動性リスクや金利リスクを統合的に管理するALM業務を行っています。

執行役専務
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

米中通商問題やグローバルな地政学リスク、各国中央銀行による出口戦略の動向等を背景に市場の不透明感が増す中、株式インデックス運用だけでなく、債券へのリバランスも実施する等、大胆かつ機動的なポートフォリオ運営により収益を計上しています。

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～

お客さまの様々なニーズにお応えするべく、国内外のプロダクトセールス部隊の連携強化や市場性商品のラインアップ拡充等を実施しています。引き続き、中期経営計画の最終年度に向けて、さらなるソリューション提供力の強化を通じた顧客満足度のより一層の向上を図るべく、体制整備を行ってまいります。

外貨調達力の強化

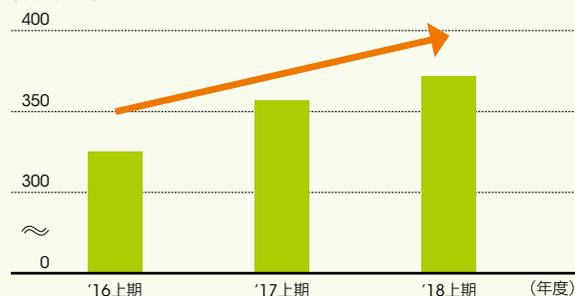
お客さまからの外貨預金残高は高水準で推移しており、資金繰り状況は安定しています。引き続き、定期的な外貨建債券の発行等、投資家層の拡大と調達手段の多様化を通じ、外貨調達の安定性向上を実現してまいります。

2018年度上期の実績

投資環境の変化を捕捉したポートフォリオ運営により、連結業務粗利益は前年同期比38億円増の2,002億円、連結業務純益は同46億円増の1,825億円となりました。また、外国為替取扱高、および株式委託年間売買代金推移はともに順調に増加しました。

外国為替取扱高推移

(十億米ドル)



株式委託年間売買代金推移 (SMBC日興証券)

(兆円)

