

# 2005年度業績のポイントと 2006年度経営方針

2006年5月31日(水)



**SMFG** 三井住友フィナンシャルグループ  
SUMITOMO MITSUI FINANCIAL GROUP

# 本日のアジェンダ

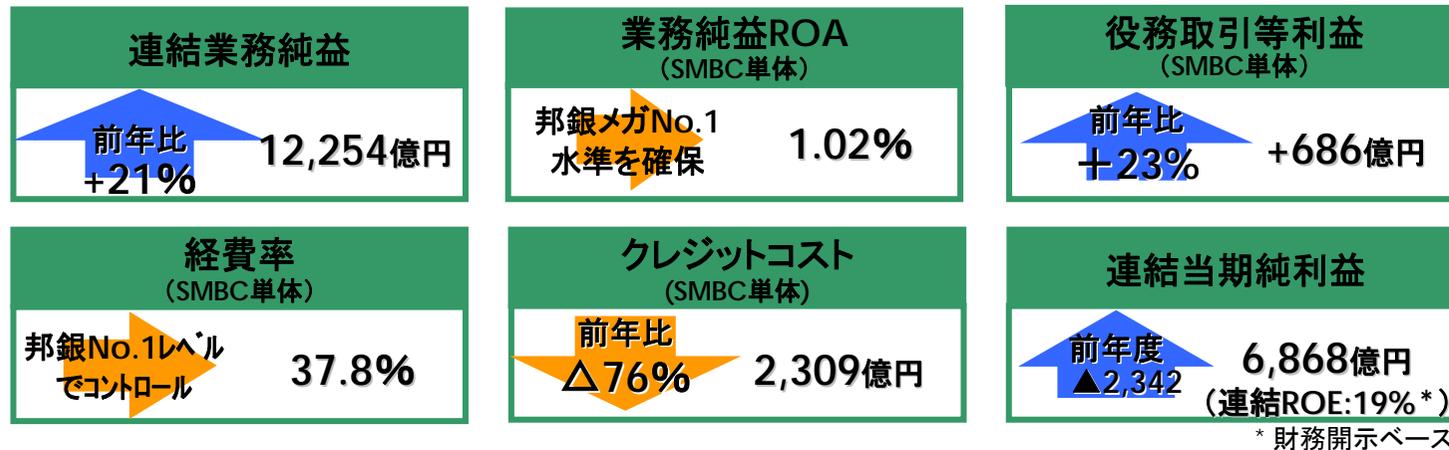
1. 2005年度総括	P. 2
2. 2005年度業績のポイント	
(1) ボトムライン	P. 3
(2) トップライン	
□ SMFG 業務粗利益	P. 4
□ SMBC 業務粗利益	P. 5
□ 貸出ビジネス	P. 6
□ // [部門別残高・利鞘]	P. 8
□ 個人向けコンサルティング	P. 9
□ 投資銀行ビジネス	P.10
(3) 業務部門別実績	P.11
(4) 経費	P.12
(5) 不良債権処理	P.13
(6) 有価証券ポートフォリオ	
□ 株式	P.14
□ 債券	P.15
(7) 自己資本比率	P.16

3. 2006年度経営方針	
(1) 2006年度の経営方針	P.17
(2) 2006年度業績予想	P.20
4. 2006年度における主な取組み	
(1) グループベースでの新たな顧客価値創造を通じた収益力強化	
□ 法人ビジネスにおける競争優位性	P.22
□ 法人取引推進体制の強化	P.23
□ 大・中堅企業への対応力強化	P.24
□ 中堅・中小企業への対応力強化	P.25
□ 決済とファイナンスの融合、 企業活動のグローバル化への対応	P.26
□ 個人ビジネスにおける戦略展開	P.27
□ コンサルティングにおける サービス・プロダクト力の強化	P.28
□ 顧客基盤の拡充	P.29
■ ケータイクレジット戦略	P.30
■ ネットバンキング戦略	P.31
□ 個人ビジネスにおける競争優位性	P.32
(2) 持続的成長を支える強固な企業基盤の構築	
□ お客さま第一主義の徹底	P.33
□ 顧客価値創造に向けた体制強化	P.34
□ 財務基盤の一段の強化	P.35

## 2005年度総括

### ■ 新経営体制のもと、「複合金融グループ」としての成長戦略が進捗

- ✓ 戦略ビジネス強化 [個人向けコンサルティング、中堅・中小企業向け無担保貸出、投資銀行ビジネス、アライアンス戦略]
- ✓ 確固たる収益水準の確保



- ✓ 財務基盤強化、資本基盤拡充 [不良債権削減、普通株増資・売出し5,886億円]



公正取引委員会勧告・金融庁行政処分 ▶ 持続的成長に向けた課題が表出

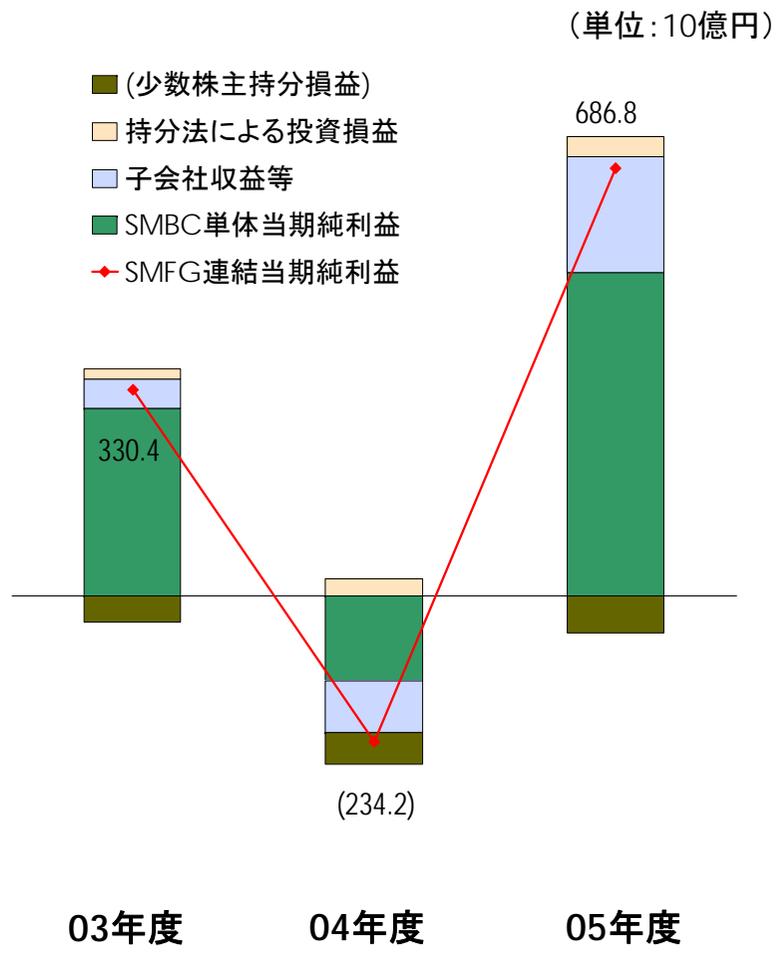
参照箇所：  
決算短信P.19、  
説明資料P.1,2、  
データブック P.2

# 2005年度業績のポイント [ボトムライン]

(SMFG連結)

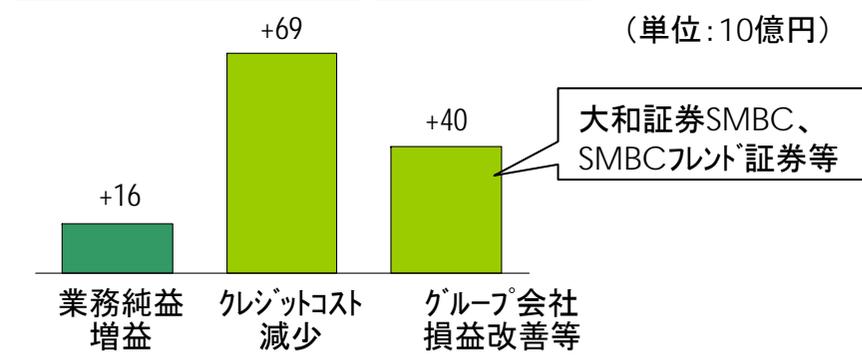
## ■ SMBCの業績が大幅改善、グループ各社の寄与も拡大傾向

### SMFG連結当期純利益



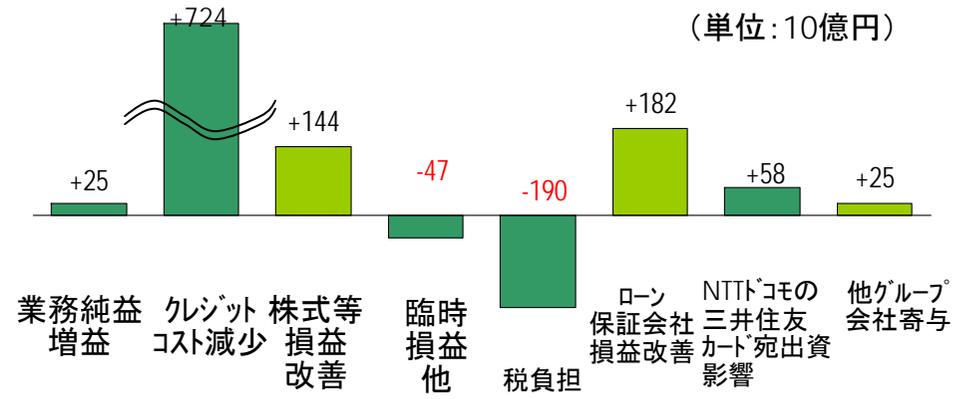
### 前回(05/11)予想比

前回予想 550.0 ▶ 実績 686.8  
[前回予想比+136.8]



### 前年比

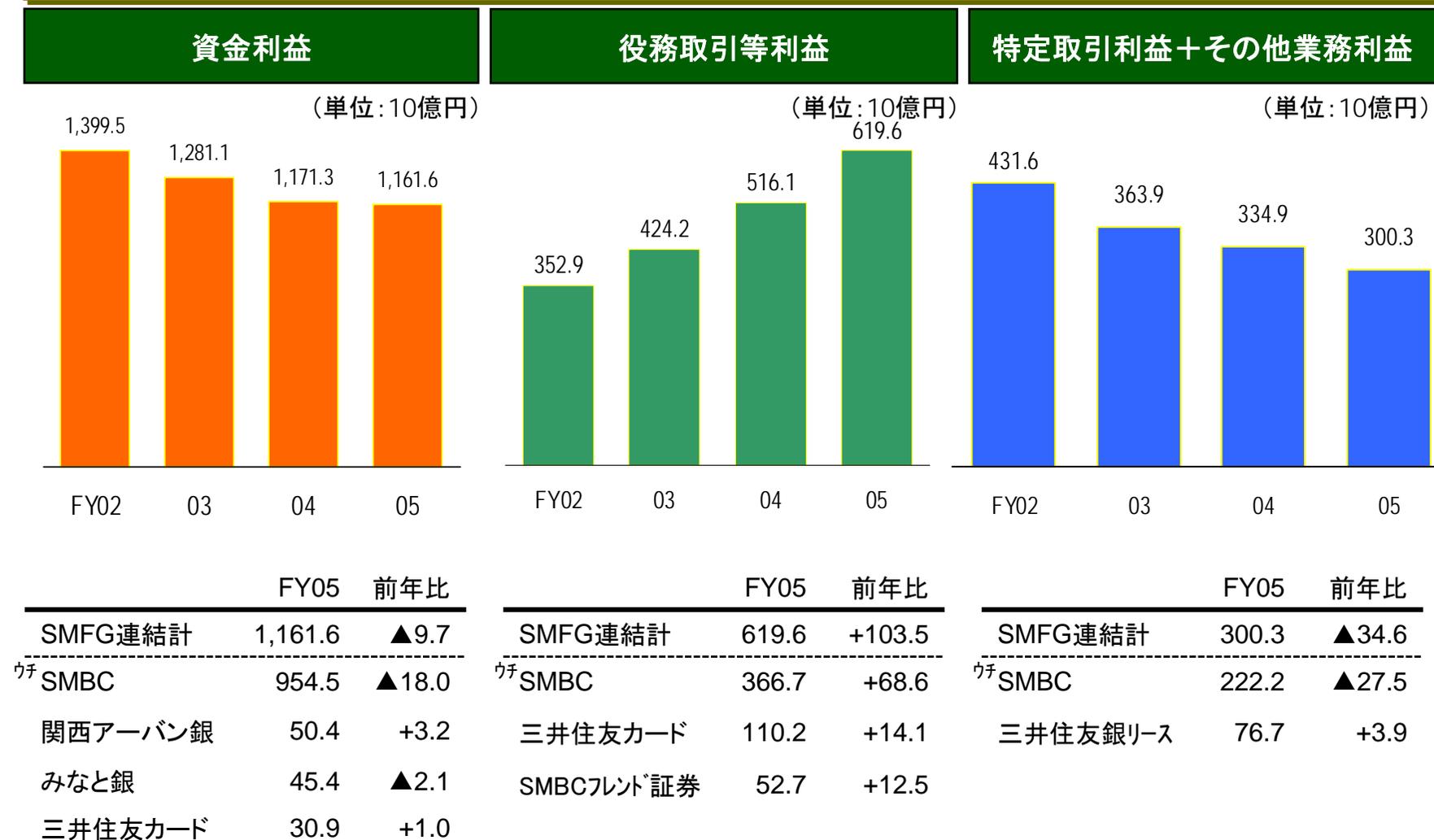
前年度 (234.2) ▶ 今年度 686.8  
[前年比+921.0]



# トップライン [SMFG 業務粗利益]

(SMFG連結)

■ SMBC並びにグループ各社の役務取引等利益が着実に拡大



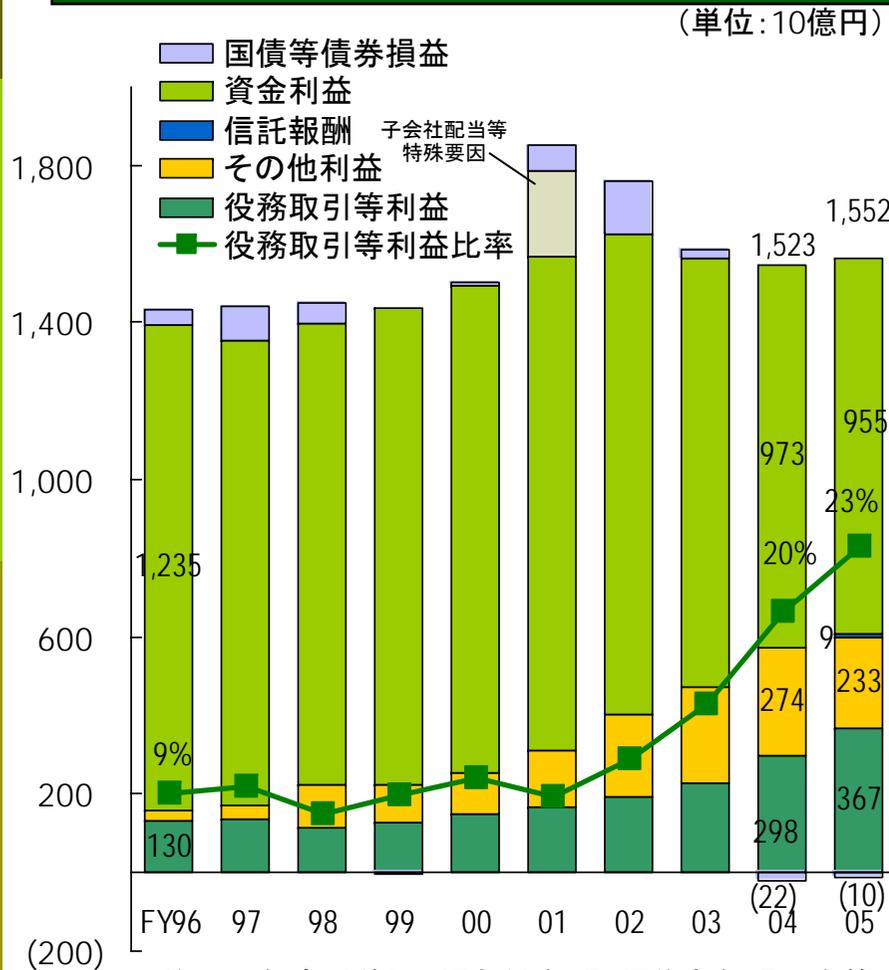
# トップライン [SMBC 業務粗利益]

(SMBC単体)

■ 役務取引等利益の増益を主因に業務粗利益が拡大(デリバティブ販売関連収益は減少)

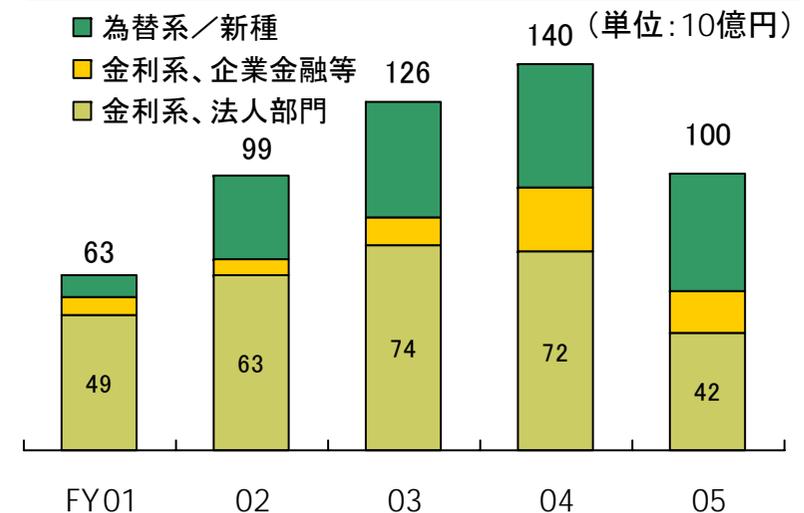
## SMBC単体 業務粗利益

## 増減益要因



- (単位:10億円)
- 資金利益 ▲18.0
  - 役務取引等利益 +68.6
  - 特定取引利益+その他業務利益 ▲27.5
- ウチ 国債等債券損益 +11.3

## 対顧客デリバティブ販売関連収益\*



(注) 00年度以前は、旧さくら銀行・旧住友銀行の合算  
その他利益=特定取引利益+その他業務利益-国債等債券損益

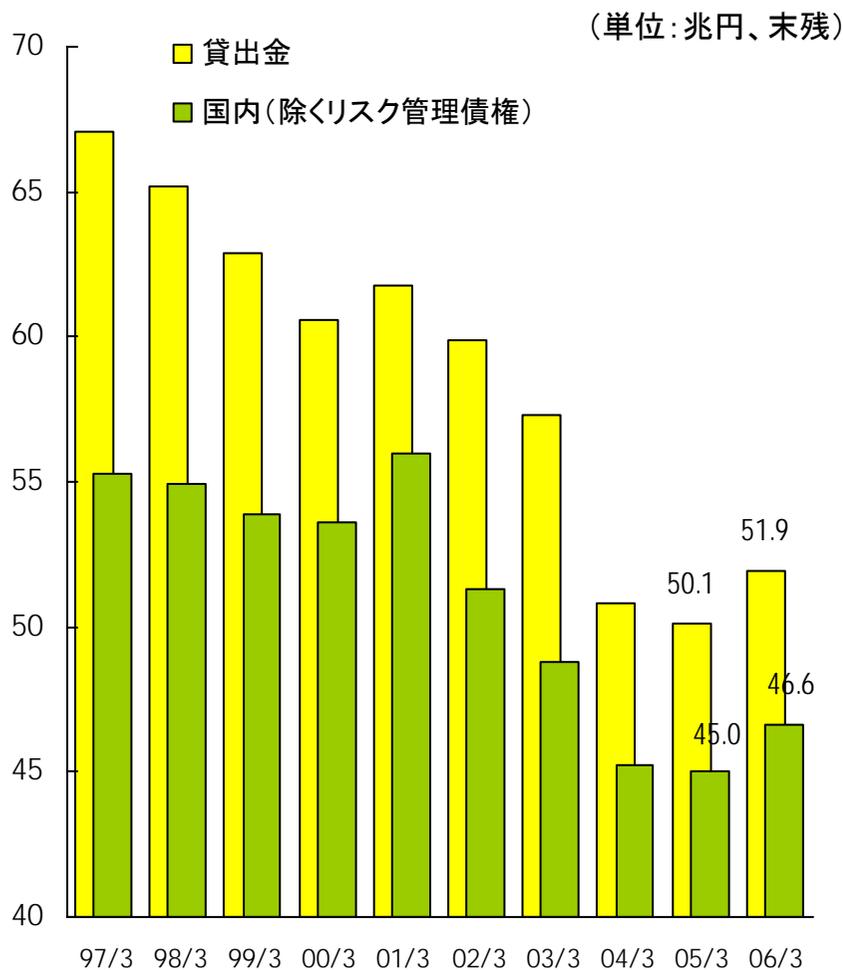
\* 各年度における行内管理ベース

# 貸出ビジネス [残高]

(SMBC単体)

■ 重点戦略分野での増加を主因に、国内貸出は反転、増加

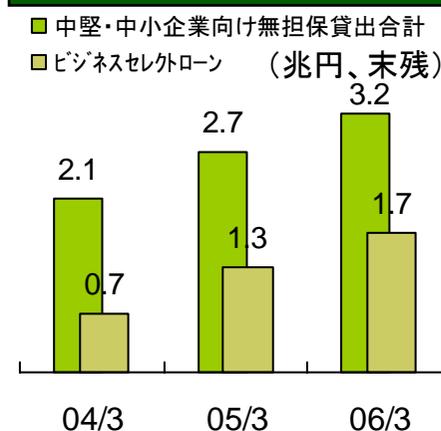
## 貸出金



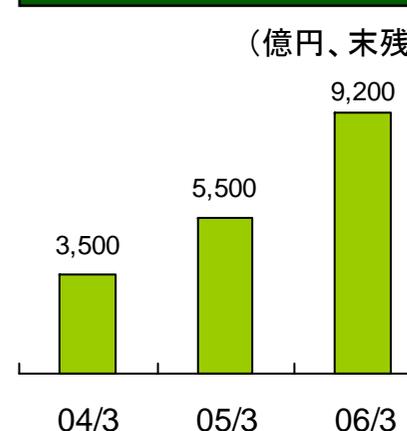
(注) 2001/3月以前は、旧さくら銀行・旧住友銀行の合算

## 国内貸出金(除くリスク管理債権)の増減要因

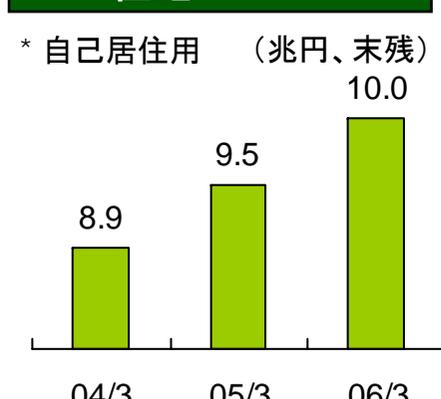
### 無担保貸出



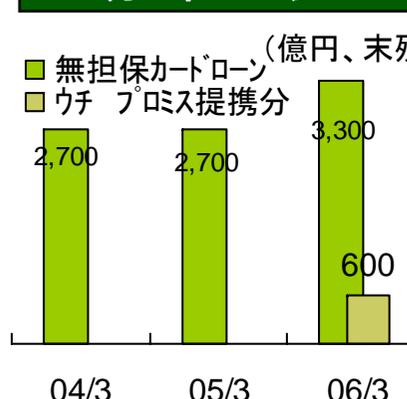
### 不動産ノリコースローン



### 住宅ローン\*



### カードローン



参照箇所：  
データブック P. 16

## (ご参考)カードローン [プロミスとの提携事業]

✓ 新たな市場創出に向け、提携事業は順調な立ち上がり

初年度1,064億円の残高を獲得

✓「新たな市場」の存在を確認

- ▶ SMBC未取引顧客からの申込が全体の約4割
- ▶ 未借入顧客からの申込が全体の約2割

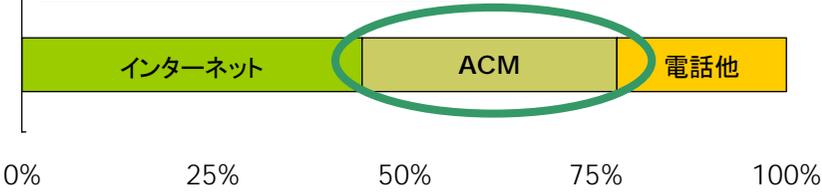
✓ブランド・プロモーションの有効性を確認

- ▶ SMBCチャネルの集客効果を確認

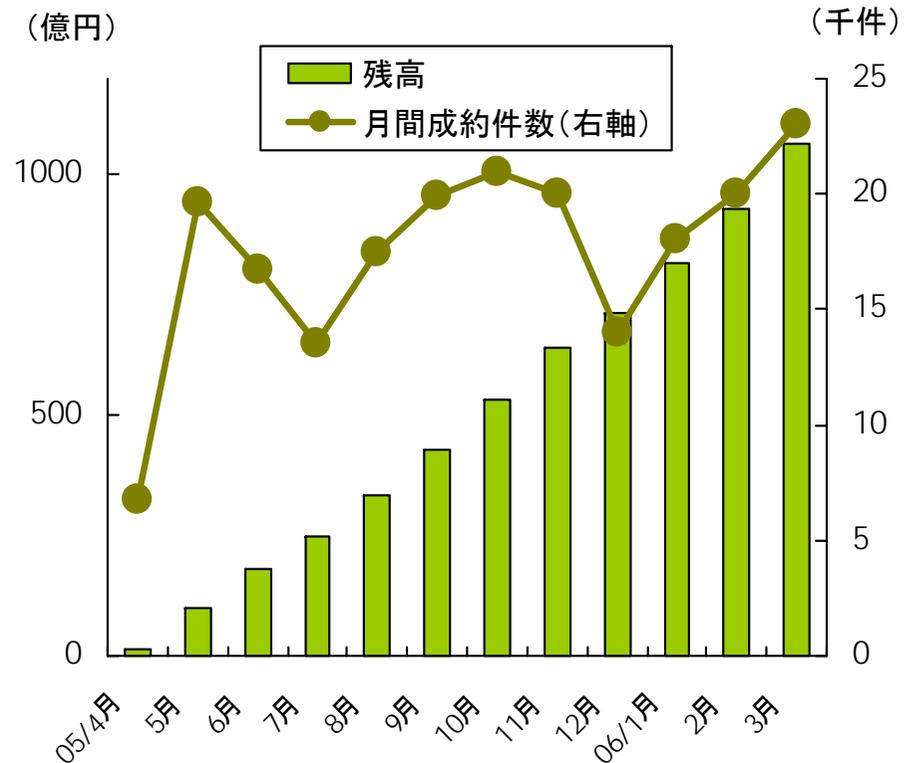
✓リアルチャネルの利便性を実証

- ▶ ATMコーナーのACMでの申込が全体の約3割

申込実績のチャネル別分布



提携ローン残高・月間成約件数実績



更なる施策を通じて  
3年間で残高5,000億円実現へ

## 貸出ビジネス [部門別残高・利鞘]

(SMBC単体、単位：兆円、%)

## ■ 競争が激化する中、利鞘は引き続き弱含み

	06/3		05年度	
	末残	前年比	平残	前年比
総貸出	51.9	+1.8	51.1	+0.3
海外貸出	4.4	+1.0	4.3	+1.1
国内貸出	47.5	+0.8	46.8	▲0.8
除.リスク管理債権	46.6	+1.6	-	-

## 期中平均貸出残高・利回り（国内、財務ベース）

	平均残高		利回り	
	05年度	前年比	05年度	前年比
貸出金*	44.9	▲0.8	1.71	▲0.07
うち国庫向け貸出	0.2	▲0.1	0.05	+0.02
有価証券	18.1	▲1.0	1.03	+0.35
預金等	60.1	+1.7	0.02	0.00
預貸金利鞘	-	-	1.69	▲0.07

\* 金融機関除く

## 期末貸出残高（行内管理ベース）

	期末残高		利鞘	
	05年度	前年比	05年度	前年比
法人部門	21.9	+0.2	1.45	▲0.11
企業金融部門	9.5	+0.0	0.68	▲0.09

## 期中平均貸出残高・利鞘（行内管理ベース）

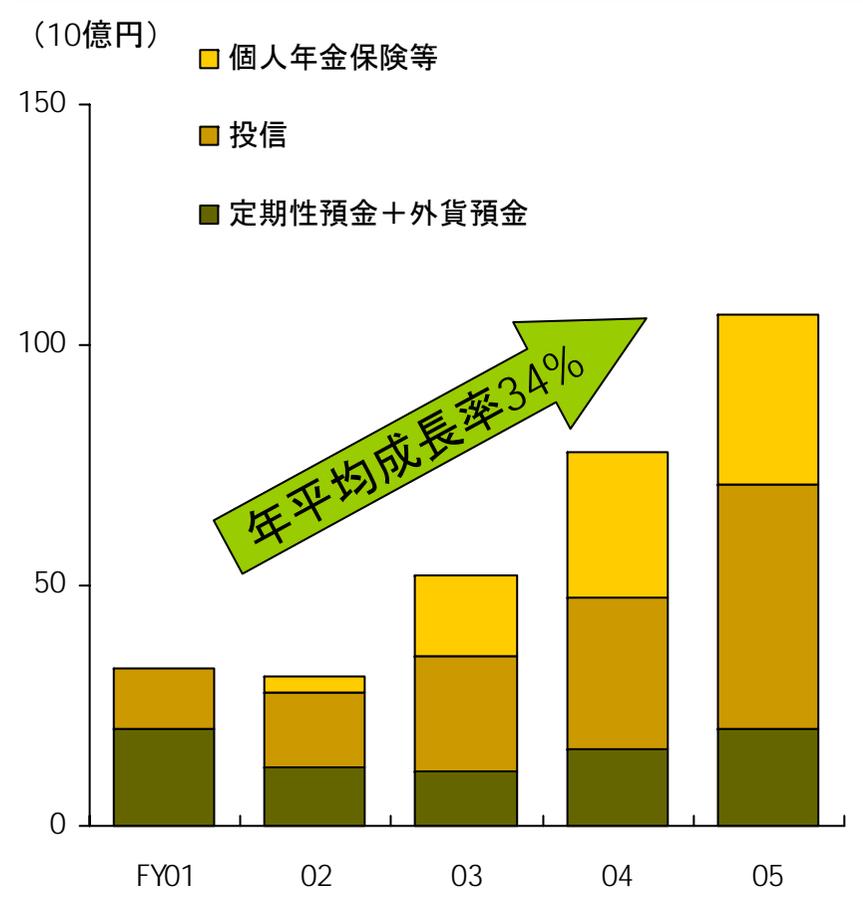
	平均残高		利鞘	
	05年度	前年比	05年度	前年比
法人部門	21.5	+0.1	1.51	▲0.08
企業金融部門	9.6	▲1.2	0.74	▲0.10

# 個人向けコンサルティング [資産運用ビジネス]

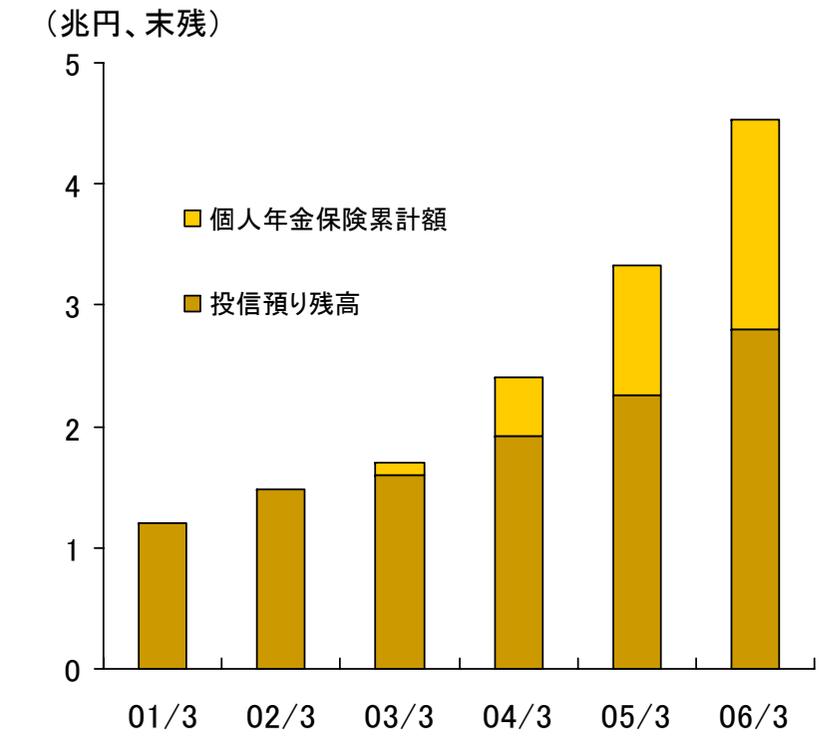
(SMBC単体)

## ■ 資産運用ビジネス関連収益は堅調に拡大

### 個人預り資産収益\*



### 個人預り資産残高推移(投信、個人年金)



05年度 ロード投信販売額 **13,600億円**  
(前年比+54%)  
個人年金保険販売額 **6,600億円**  
(前年比+14%)

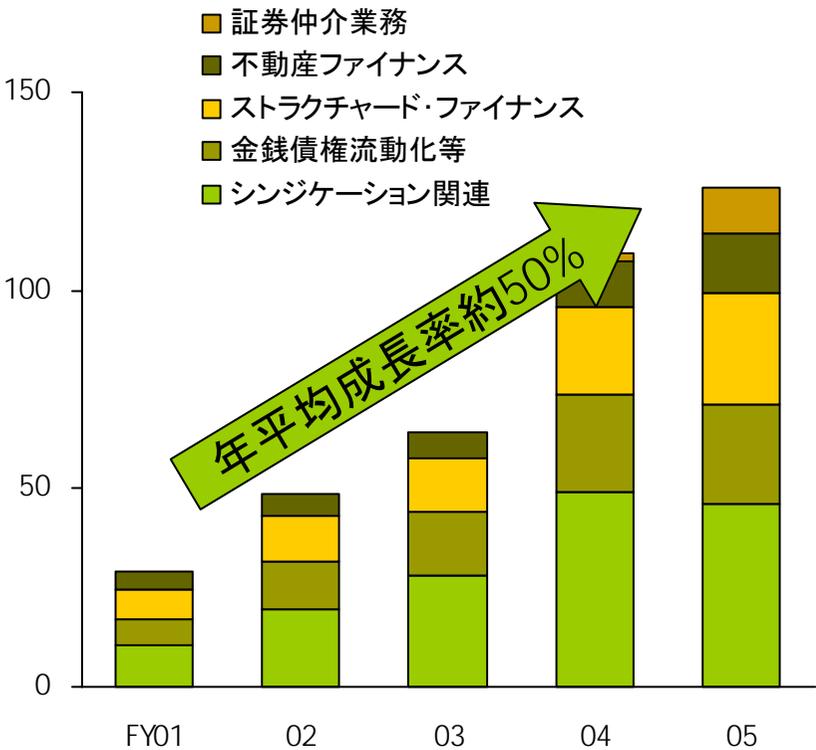
\* 各年度におけるSMBC行内管理ベース

# 投資銀行ビジネス

## ■ 投資銀行関連ビジネスが国内、海外ともに成長

### SMBC投資銀行業務関連収益

(単位:10億円)



※ 証券仲介業務収益は、個人・法人合算の受入手数料。その他の業務は、各種手数料、金利収益等を含む行内管理ベース収益。

### 内外で、競争力のあるソリューションビジネスを展開

国内IPO	第1位 大和証券SMBC 2,142億円	(2005年度)
国内普通社債	第1位 大和証券SMBC 17,810億円	(2005年度)
国内シンジケートローン	第2位 SMBC 64,390億円	(2005年度)
アジア(除く日本)シンジケートローン	第6位※ SMBC \$3,440 m	(2005年)
グローバルプロジェクトファイナンス	第9位※ SMBC \$2,982m	(04年下期~05年上期)
英国PFI	第1位※ SMBC £672 m	(2005年)

※グローバル銀行の中での順位。いずれも邦銀ではNo.1。

(資料)Project Finance International, Loan Pricing Corporation, Euromoney  
Thomson Financial

FY05  
総括FY05  
P/LFY05  
B/SFY06  
方針FY06  
予想FY06  
取組参照箇所：  
データブック P.9

## 業務部門別実績

(SMBC単体、単位:億円)

## ■ 非金利収益を中心にマーケティング部門収益が着実に拡大

粗利益構成比		05年度	前年比*	粗利益の前年比増減主要因*	
個人部門		粗利益	4,026	+360	① 個人: 投信・個人年金保険販売関連 +270 (+360) 消費者ローン +34 外貨預金 +28 流動性預金 +15
		経費	▲2,470	▲67	
		業務純益	1,556	+293	
法人部門		粗利益	6,731	▲88	② 法人: 証券仲介 +86 (▲88) 為替・EB・外為 +82 投資銀行業務関連 +43 対顧客デリバティブ販売関連 ▲305
		経費	▲1,856	▲4	
		業務純益	4,875	▲92	
企業金融部門		粗利益	1,946	▲136	③ 企業金融: 貸金収益 ▲111 (▲136) 為替・EB・外為 +30
		経費	▲292	△7	
		業務純益	1,654	▲129	
国際部門		粗利益	1,068	+190	④ 国際: 手数料等 +65 (+190) 対顧客預金収益 +61
		経費	▲413	▲11	
		業務純益	655	+179	
マーケティング部門		粗利益	13,771	+326	⑤ 市場営業: バンキング収益 ▲63 (▲30) (含む債券ポート関連) トレーディング収益 +21
		経費	▲5,031	▲75	
		業務純益	8,740	+251	
市場営業部門		粗利益	2,198	▲30	
		経費	▲185	▲6	
		業務純益	2,013	▲36	
本社管理		粗利益	▲448	▲4	
		経費	▲649	△40	
		業務純益	▲1,097	+36	
合計		粗利益	15,521	+292	
		経費	▲5,865	▲41	
		業務純益	9,656	+251	

\* マーケティング部門の粗利益、及び経費の前年比は、金利・為替影響等を控除した行内管理ベース(控除したこれら影響額は本社管理で調整)。

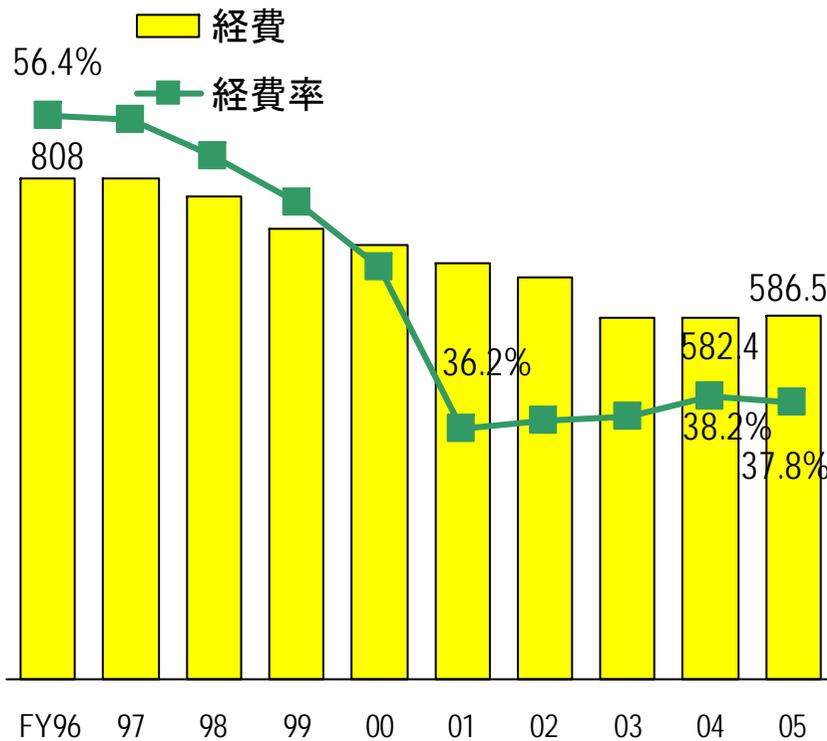
# 経費

(SMBC単体)

## ■ 資源投入強化の一方で更なる効率化を進め、引き続き経費率40%未満を確保

### 経費の推移(SMBC単体)

(単位:10億円)



(注) 00年度以前は、旧さくら銀行・旧住友銀行の合算

### 増減要因(前年比、単位:億円)

#### 重点分野への資源投入 +約 250

- ウチ プロミス提携他、個人分野関連 +約120
- ウチ 中堅・中小企業向貸出他、法人分野関連 +約 30
- ウチ システム等インフラ整備 +約 50

#### 既存業務の合理化推進 △約190

- 人件費削減 △約120
- チャネル、システム運営効率化 △約 70

### チャネルの状況

個人部門関連:	05/3末	06/3末
国内支店	425	411 ヶ店
SMBCコンサルティングプラザ・オフィス	45	80 拠点
ローンプラザ	108	115 //

法人部門関連:	05/3末*	06/3末
法人営業部	192	194 拠点
ウチ BSL取扱法人営業部	105	134 //
その他のBSL取扱拠点	119	103 //

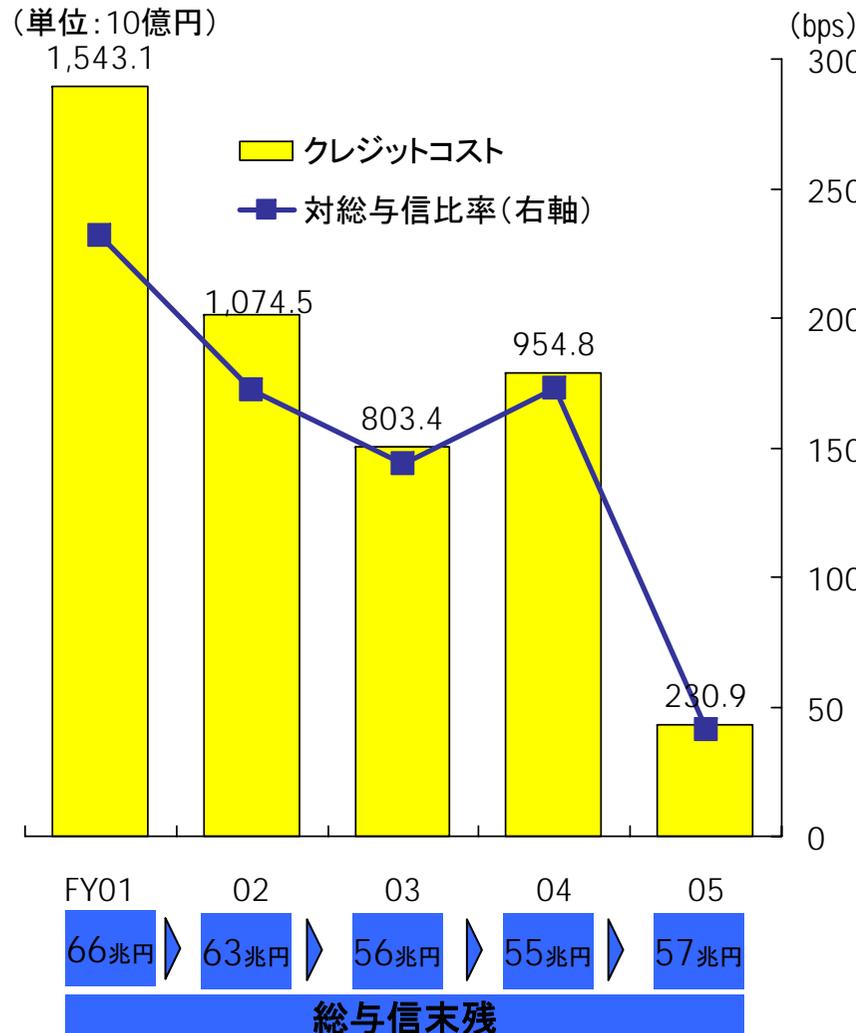
\* 05/3末実績値は、旧コミュニティバンキング本部廃止による統合要因調整後。

# 不良債権処理

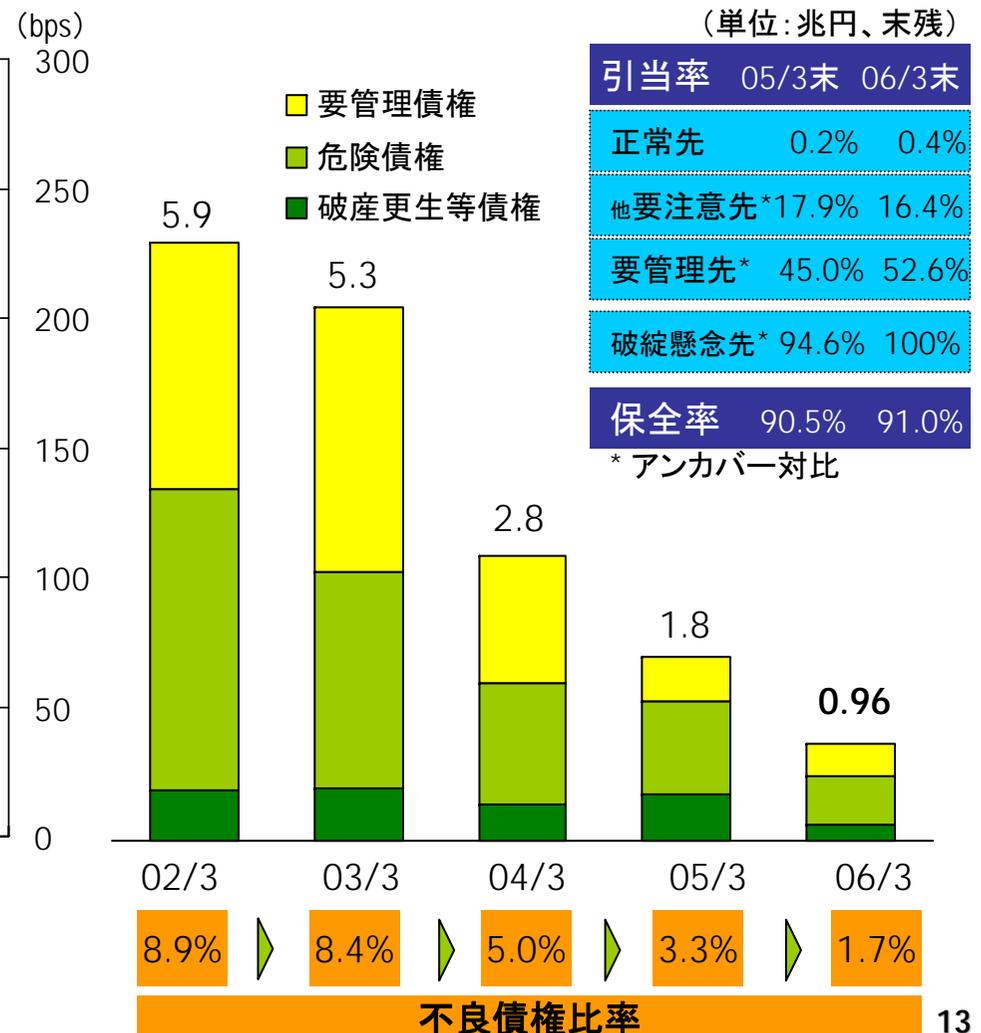
(SMBC単体)

## ■ アセットクオリティは引き続き改善

### クレジットコスト



### 不良債権残高



参照箇所：  
説明資料  
P.1, 3, 4, 17, 27、  
データブック P.14

# 有価証券ポートフォリオ [株式]

(SMBC単体、単位:億円)

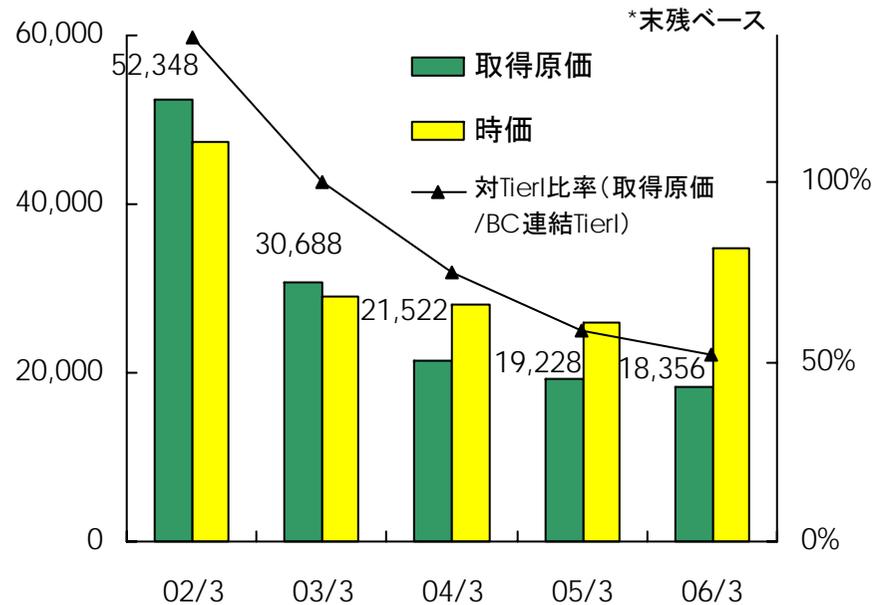
## 株式等損益

	04年度	05年度	前年比
合計	▲1,187	255	+1,442
株式等売却益	1,131	701	▲430
株式等売却損	▲42	▲134	▲92
株式等償却	▲2,276	▲312	+1,964

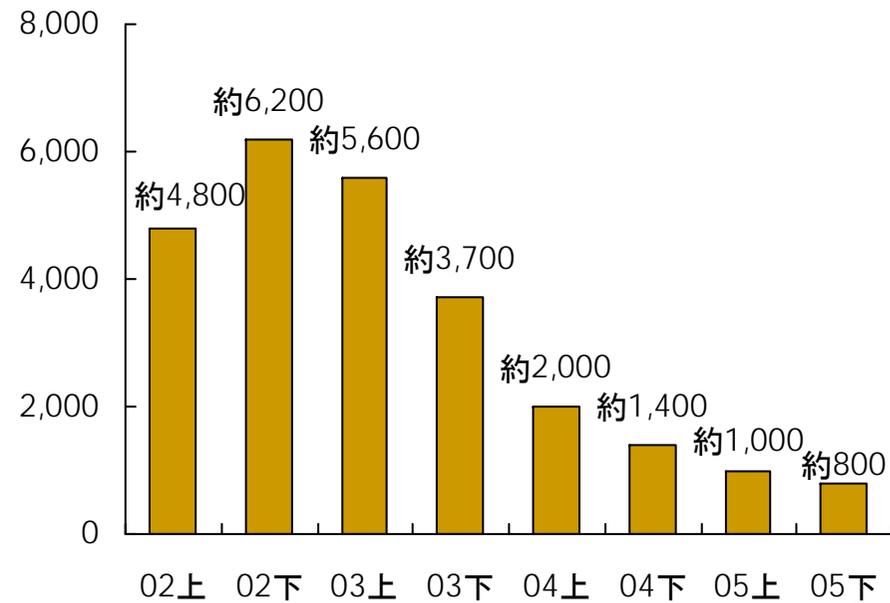
## その他有価証券評価損益

	05/3末	06/3末
合計	6,514	13,163
株式	6,673	16,324
債券	77	▲2,822
その他	▲236	▲339

## その他有価証券の上場・店頭株式残高推移\*



## 保有株式売却実績



# 有価証券ポートフォリオ [債券]

(SMBC単体、単位:億円)

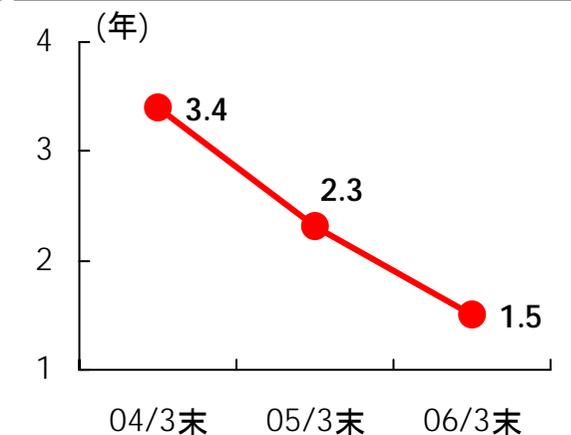
## 国債等債券損益

	04年度	05年度
合計	▲216	▲103
売却益	808	431
売却損	▲1,023	▲533
償還益	2	1
償還損	▲1	▲2
償却	▲2	-

## その他有価証券評価損益

	05/3末	06/3末
合計	6,514	13,163
株式	6,673	16,324
債券	77	▲2,822
その他	▲236	▲339

## 円債の平均デュレーション\*



\* 時価ヘッジ・満期保有分を除く、私募債を含まず

## その他有価証券のうち満期があるもの及び満期保有目的の債券の残存期間別残高

	1年以内		1年超5年以内		5年超10年以内		10年超		合計	
	06/3末	05/3末比	06/3末	05/3末比	06/3末	05/3末比	06/3末	05/3末比	06/3末	05/3末比
債券	56,841	+26,978	45,016	▲40,385	22,972	+1,814	29,181	+1,831	154,010	▲9,762
国債	52,842	+25,247	19,620	▲41,925	10,844	▲2,995	28,070	+1,045	111,376	▲18,628
地方債	210	+185	2,073	+30	3,175	+1,241	4	▲1	5,462	+1,455
社債	3,789	+1,546	23,323	+1,510	8,953	+3,568	1,107	+787	37,172	+7,411
その他	7,207	+2,278	15,084	+211	6,664	+4,360	6,718	+1,100	35,673	+7,949
合計	64,048	+29,256	60,100	▲40,174	29,636	+6,174	35,899	+2,931	189,683	▲1,813

## 自己資本比率

(SMFG連結、単位：億円)

## ■ ボトムライン増益、普通株増資・売出しを通じ、資本の質・量両面での強化が進展

	05/3末	06/3末 (速報値)	05/3末比
Tier I	32,623	46,459	+13,837
うち 資本金・資本剰余金	23,270	26,501	+3,231
[うち優先株]	[17,816]	[14,603]	[▲3,213]
うち 利益剰余金	2,856	9,441	+6,585
うち 海外特別目的会社の 発行する優先出資証券	8,169	8,352	+183
うち 自己株式	▲2,699	▲44	+2,655
Tier II*	32,623	40,677	+8,055
その他有価証券含み益の 45%相当額	3,171	6,278	+3,108
土地の再評価差額の 45%相当額	671	399	▲272
一般貸倒引当金	6,335	7,426	+1,091
永久劣後債務	8,800	10,358	+1,558
期限付劣後債務	16,573	16,216	▲357
小計	35,550	40,677	+5,127
控除項目	▲5,044	▲6,193	▲1,148
BIS自己資本	60,201	80,944	+20,743
リスクアセット	605,526	653,223	+47,697
自己資本比率	9.94%	12.39%	+2.45%
Tier I 比率	5.38%	7.11%	+1.73%

\*自己資本への算入額

## Tier I

- ① 普通株増資・売出し(06/1~2) + 5,886
- ② SPV海外公募優先株(3,450億円)は  
05/7までに全額転換済
- ③ (05/3末時点での転換済分:約238億円)
- ③ 当期純利益 + 6,868
- ※ 繰延税金資産の対Tier 1比率(SMFG連結):  
06/3末:21.6%(前年比△26%ポイント)

## Tier II

- ④ 海外市場における永久劣後債発行(05/7)  
13.5億ドル/7億ユーロ(=+2,481億円\*)

\*発行時点

## 控除項目

- ⑤ プロミス株式取得  
エヌ・アイ・エフSMBCベンチャーズ宛出資 等

## リスクアセット

- ⑥ 国内貸出(リスク管理債権除く) + 1.6兆円
- 海外・市場営業関連 + 1.4
- 株式関連影響 + 0.5
- 為替影響 + 0.7

## 2006年度経営方針

### ■ 当社経営理念の再徹底を通じた、「持続的成長」に向けた地歩固め

#### SMFGの経営理念

- ✓ お客さまに、より一層価値あるサービスを提供し、お客さまと共に発展する。
- ✓ 事業の発展を通じて、株主価値の永続的な増大を図る。
- ✓ 勤勉で意欲的な社員が、思う存分にその能力を発揮できる職場を作る。

#### 役職員の「行動規範」

#### SMFGの強み

- ✓ 商業銀行業務をベースとした強固な事業基盤と戦略的アライアンス
- ✓ 先進性・変革指向
- ✓ 収益事業化のスピード
- ✓ 高い効率性

#### 中期経営計画 (事業成長戦略)

#### CSR基本原則(ビジネス・エシックス)

- ✓ お客さま本位の徹底
- ✓ 健全経営の堅持
- ✓ 社会発展への貢献
- ✓ 自由闊達な企業風土
- ✓ コンプライアンス

#### グループ環境方針

2006年度経営方針

持続的成長に向けた地歩固め

## (ご参考)行動規範、ビジネス・エシックス、グループ環境方針

### 役職員の行動規範

- ✓ 株主価値の増大に努めると同時に、顧客、社員等のステークホルダーとの健全な関係を保つ。信用を重んじ、法律、規則を遵守し、高い倫理観を持ち、公正かつ誠実に行動する。
- ✓ 知識、技能、知恵の継続的な獲得・更新を行い、同時にあらゆる面における生産性向上に注力し、他より優れた金融サービスを競争力のある価格で提供する。
- ✓ お客さま一人一人の理解に努め、変化するニーズに合った価値を提供することにより、グローバルに通用するトップブランドを構築する。
- ✓ 「選択と集中」を実践し、戦略による差別化を図る。経営資源の戦略的投入により、自ら選別した市場においてトッププレイヤーとなる。
- ✓ 先進性と独創性を尊び積極果敢に行動し、経営のあらゆる面で常に他に先行することにより、時間的な差別化を図る。
- ✓ 多様な価値観を包含する合理性と市場原理に立脚した強い組織を作る。意思決定を迅速化し、業務遂行力を高めるために、厳格なリスクマネジメントの下、権限委譲を進める。
- ✓ 能力と成果を重視する客観的な評価・報酬制度の下で、高い目標に取り組んでいくことにより、事業も社員も成長を目指す。

### ビジネス・エシックス(抜粋)

- ① 私たちは、お客さまに支持される企業集団を目指します。
- ② 私たちは、自己責任原則に基づき、公正、透明かつ健全な経営を堅持する企業集団を目指します。
- ③ 私たちは、社会の健全な発展に貢献する企業集団を目指します。
- ④ 私たちは、役職員が誇りを持ちいきいきと働ける企業集団を目指します。
- ⑤ 私たちは、常にコンプライアンスを意識する企業集団を目指します。

### グループ環境方針

当社グループは、「持続可能な社会」の実現を重要課題のひとつであると認識し、地球環境保全と企業活動との調和のため継続的な取り組みを行い、社会・経済に貢献します。

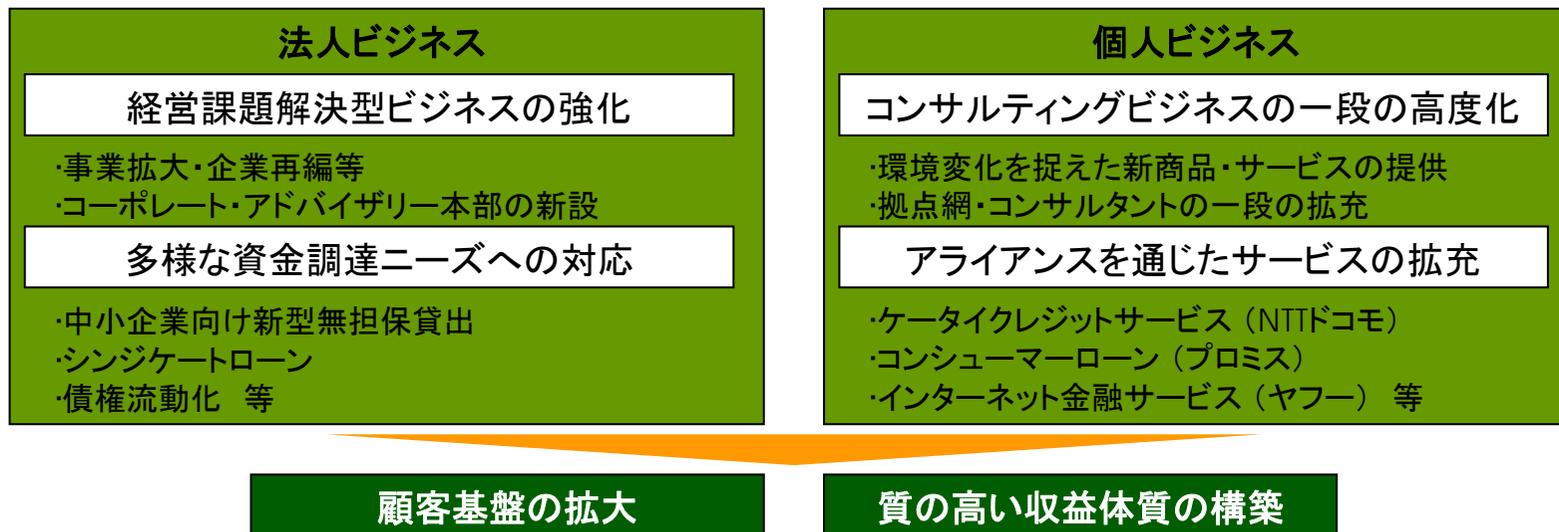
- ✓ 地球環境の維持向上に貢献できる商品・情報・ソリューションの提供を通じてお客さまの環境問題への対応をご支援します。
- ✓ 環境に関するリスクを認識し、当社及び社会全体の環境リスクの低減を図ります。
- ✓ 省資源、省エネルギー、廃棄物の削減などの取り組みを通じ、社会的責任の履行を果たします。
- ✓ 環境関連法令・規則等を遵守します。
- ✓ 環境に関する情報を開示し、社内外との対話を通じて環境保全活動の継続的な改善を図ります。
- ✓ 本方針の社員への徹底と社内教育に努めます。
- ✓ 「環境経営」を積極的、かつ効果的に実践するために、各事業年度に目的・目標を設定し、それらの見直しを行い、取り組みの継続的な改善に努めます。
- ✓ 本方針は、当社ホームページ等で公表し、外部からの要請があれば配布を行います。

### 環境ビジネスにおける 主要実績 (2005年度)

- 排出権取得に関する情報提供スキーム構築(SMBC)
- 環境配慮企業支援ローン創設(SMBC)
- 環境ビジネス交流会の開催(SMBC)
- 環境省「国内排出量取引制度」への参加(SMBC、JRI)

# 2006年度経営方針

## ■「お客さまの価値創造に資する質の高い商品・サービス」のグループベースでの提供推進



## ■強固な企業基盤の構築

### (1) 内部管理体制の一段の高度化



### (2) 財務基盤の一段の強化

#### 資本の質・量両面での拡充

<平成18年度予想>

SMFG連結当期純利益5,700億円

銀行単体当期純利益 4,600億円

公的資金の早期返済

## 2006年度業績予想

(単位:億円)

SMFG				SMBC			
【連結】	05年度 実績	06年度 予想	前年比	【単体】	05年度 実績	06年度 予想	前年比
経常収益	37,051	37,000	▲51	業務粗利益	15,521	15,400	▲121
経常利益	9,636	10,100	+464	経費 (経費率)	▲5,865 (37.8%)	▲6,000 (39.0%)	▲135 (+1.2%)
当期純利益	6,868	5,700	▲1,168	業務純益 (一般貸倒引当金 繰入前)	9,656	9,400	▲256
【単体】				与信関係費用	▲2,309	▲1,700	△609
営業収益	554	3,600*	+3,046	経常利益	7,209	7,800	+591
経常利益	482	3,550	+3,068	当期純利益	5,195	4,600	▲595**
当期純利益	734	3,550	+2,816				

\* SMBCからSMFGへの配当3,000億円を含む

\*\*(前提)税負担率 05年度:30% → 06年度:約40%  
(実効税率)

## 2006年度業績予想 [業務部門別計画]

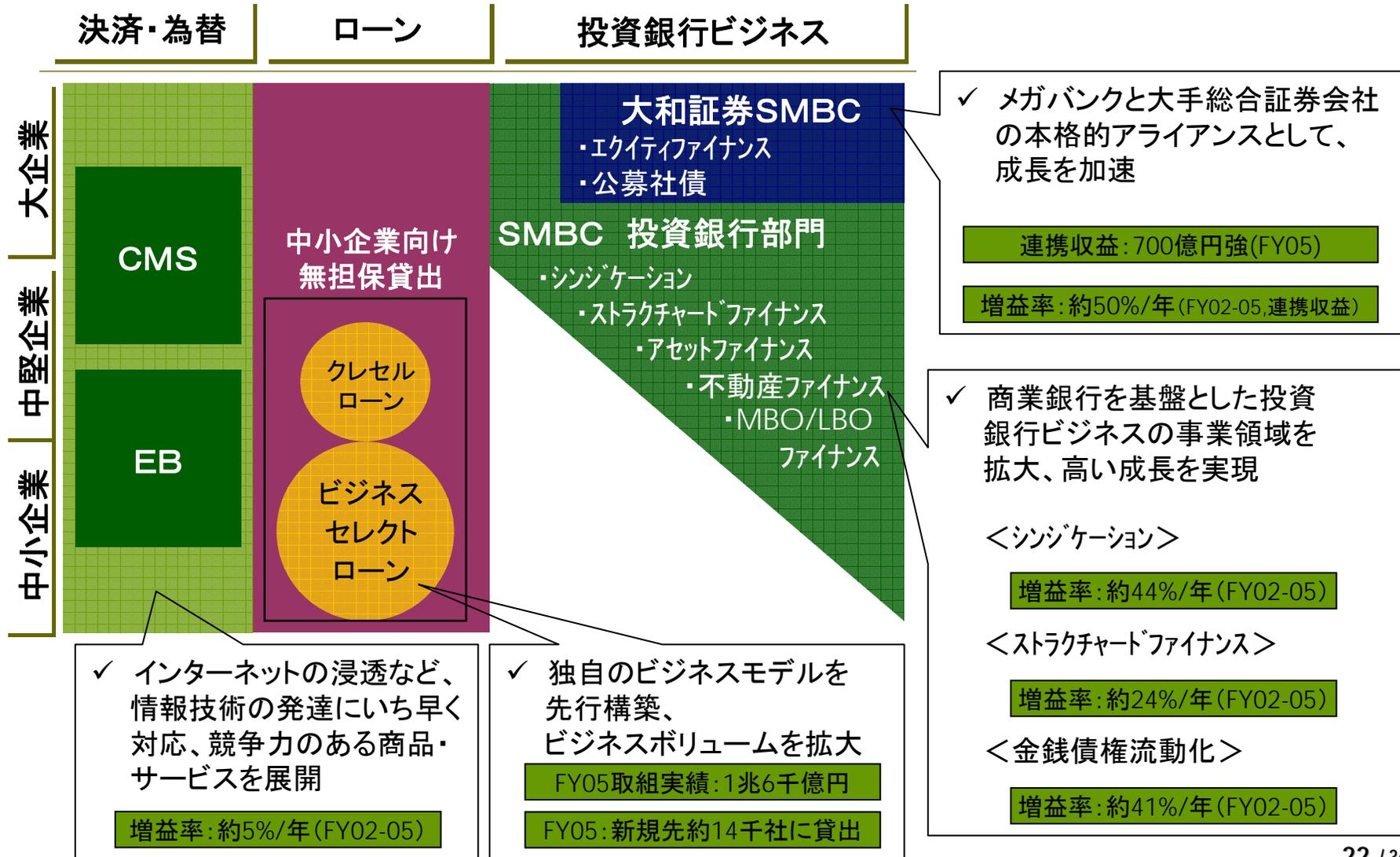
### ■ 新経営体制2年目として、持続的成長に向けた基盤を強化



※ 前年比は行内管理ベース(金利・為替影響等の調整後ベース)

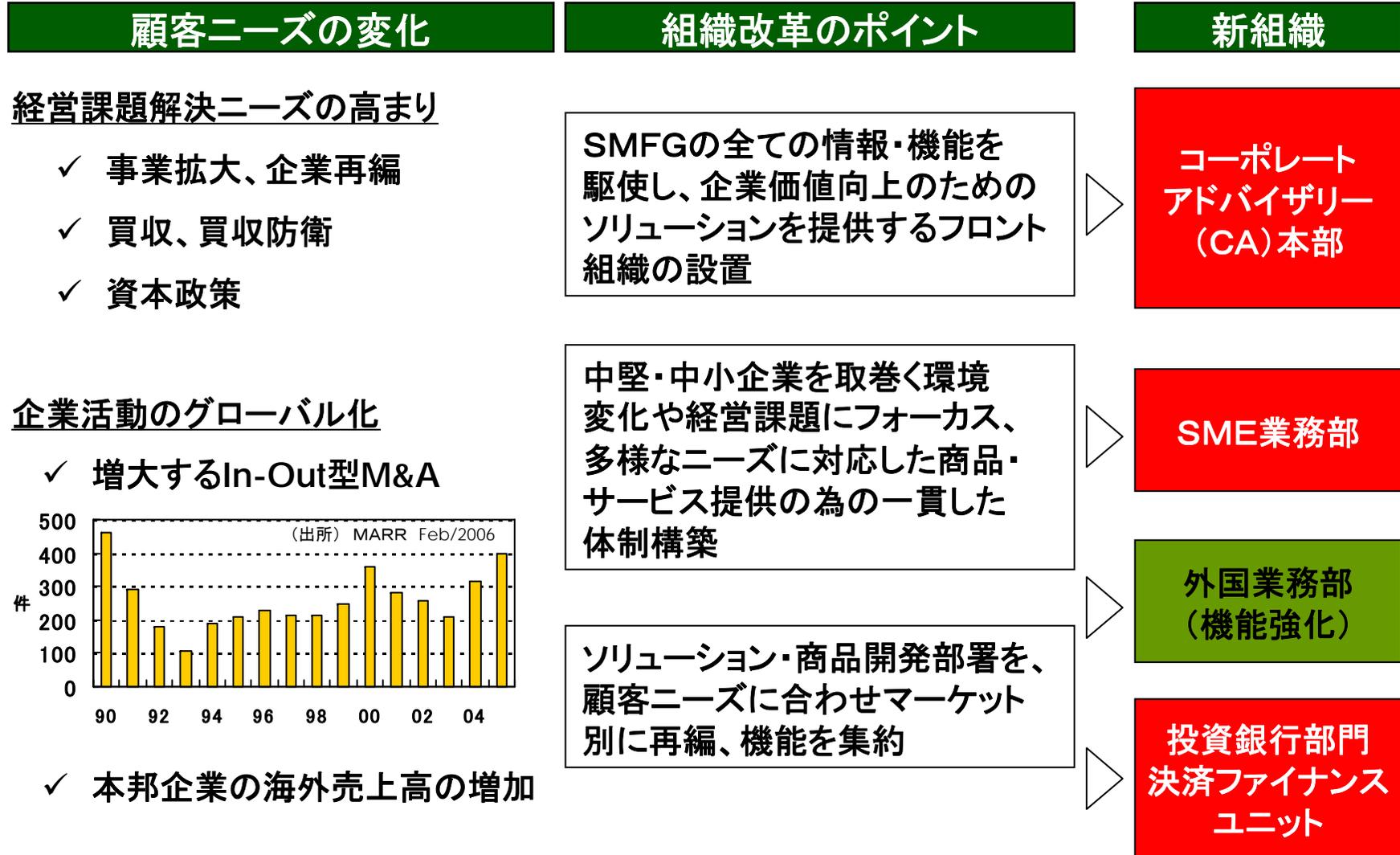
## 法人ビジネスにおける競争優位の源泉

- 独自のビジネスモデル、アライアンスを梃子に、確固たる事業基盤を構築



# 法人取引推進体制の強化

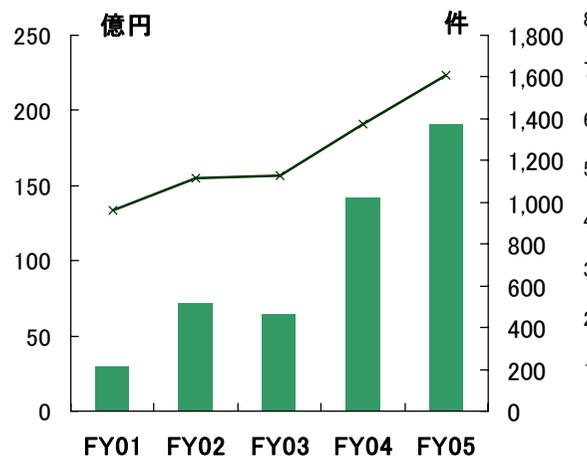
## ■ 顧客ニーズを起点とした部門横断的な法人取引推進体制を構築



## 大・中堅企業への対応力強化:コーポレート・アドバイザー(CA)本部

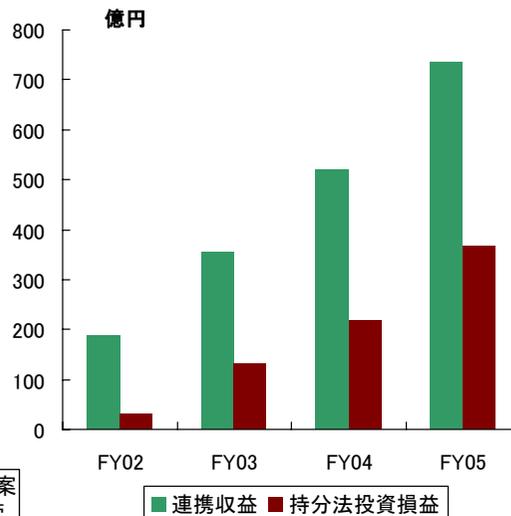
- 大・中堅企業に対する経営課題解決型ビジネスを推進するフロント組織 (RMと一体となって顧客をカバー)
  - 新規事業展開、事業再編、買収／買収防衛ニーズ
  - 財務改善、資本構成の最適化ニーズ
- 業種別所管体制により業種別情報・ノウハウを集約
- プロジェクトマネージャーとして、部門を横断したチームを組成、最適ソリューションを提供

### 拡大する事業再編ニーズ



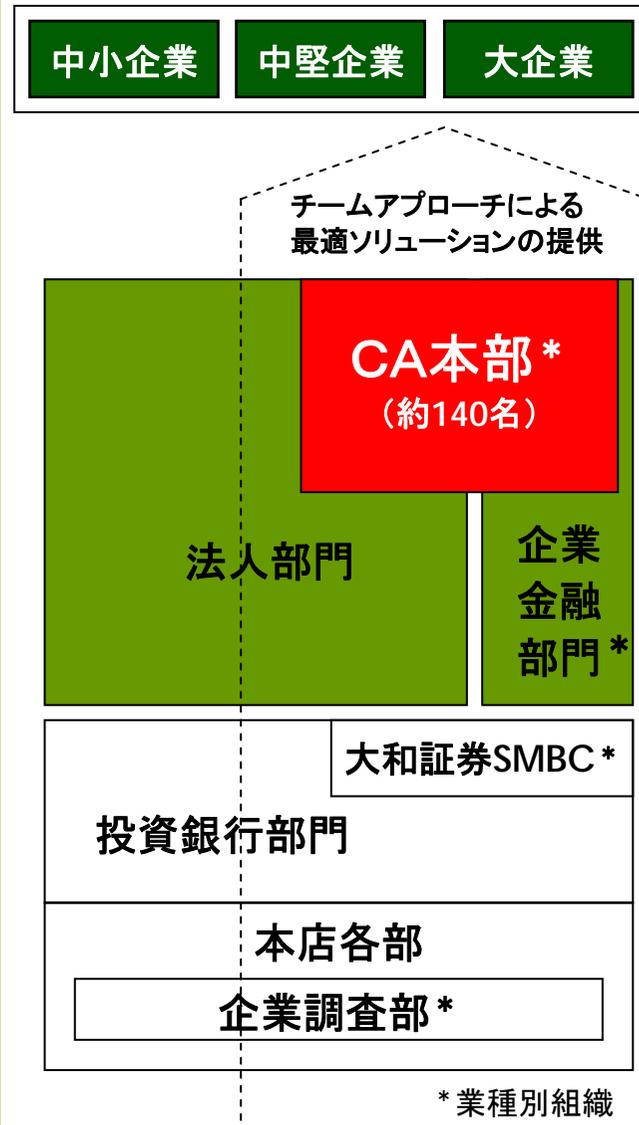
■ M & A、MBO・LBOファイナンス関連収益(左軸、連携案件により大和証券SMBCが計上した収益を含む行内管理ベース)  
 ✕ 本邦企業のM&A(合併・買収・営業譲渡)件数(右軸)

### 大和証券SMBC連携収益



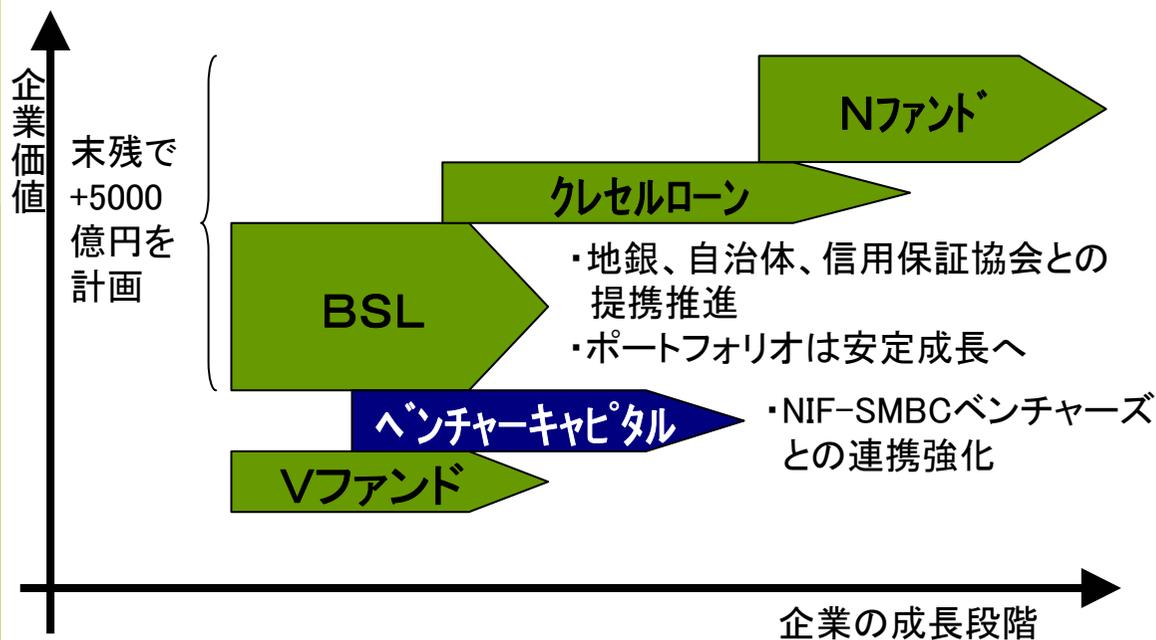
■ 連携収益 ■ 持分法投資損益  
 連携案件によりSMBC及び大和証券SMBCが計上した収益

### 【組織コンセプト】

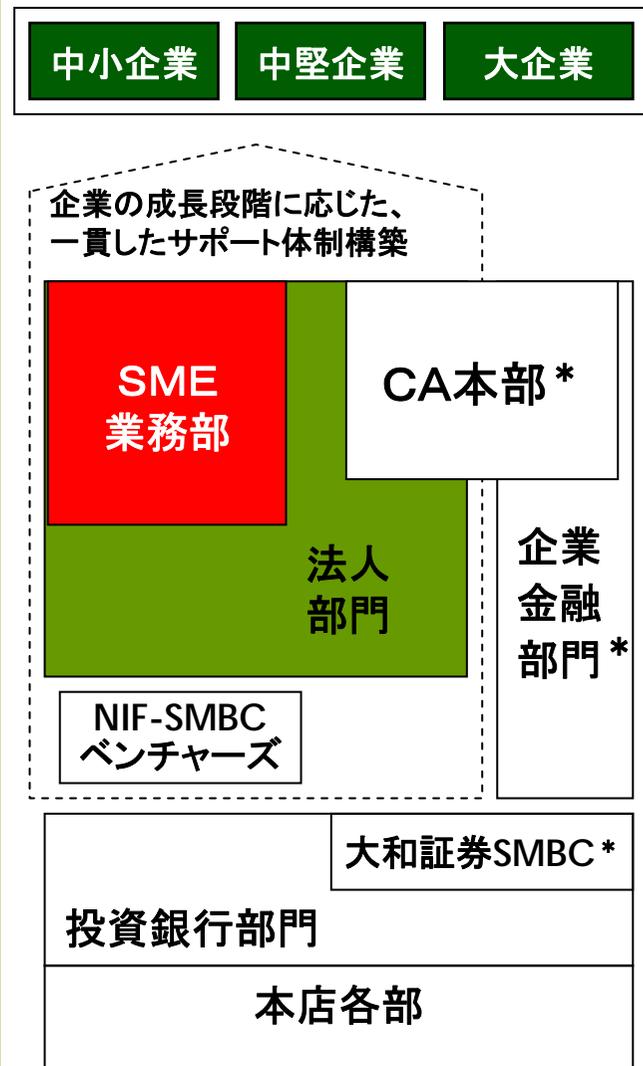


## 中堅・中小企業への対応力強化:SME業務部

- 中堅・中小企業の多様な顧客ニーズに対応するため、商品開発機能を集約
- 企業の成長段階に応じた、一貫したサポート体制を構築
- 事業承継や、シード／アーリー期の成長企業のファイナンスニーズに対応するチームを配備  
(RMと一体となって顧客をカバーする「ダブルフロント体制」)



### 【組織コンセプト】



\*業種別組織

## 決済とファイナンスの融合、企業活動のグローバル化への対応

- 内外連携により、活動がグローバル化する中堅・中小企業ニーズへの対応力強化

### 投資銀行部門決済ファイナンスユニット

アセットファイナンス、為替・EB、カストディ業務等を1部門に集約

**【国内】**  
 ・顧客企業の商取引データに基づく、決済ファイナンスソリューションを展開  
 ・競争優位にある決済商品を更に強化

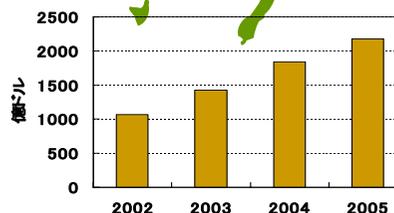
**【海外】**  
 日本で優位性のある決済ファイナンス商品の海外展開

### 法人部門・企業金融部門

#### 【外国業務部の機能強化】

- ・国内中堅・中小企業のアジアを中心とする海外進出、取引のグローバル化の進展への対応を一層強化
- ・投資銀行部門、国際部門と連携してソリューション提供

日本企業のアジア現法売上高

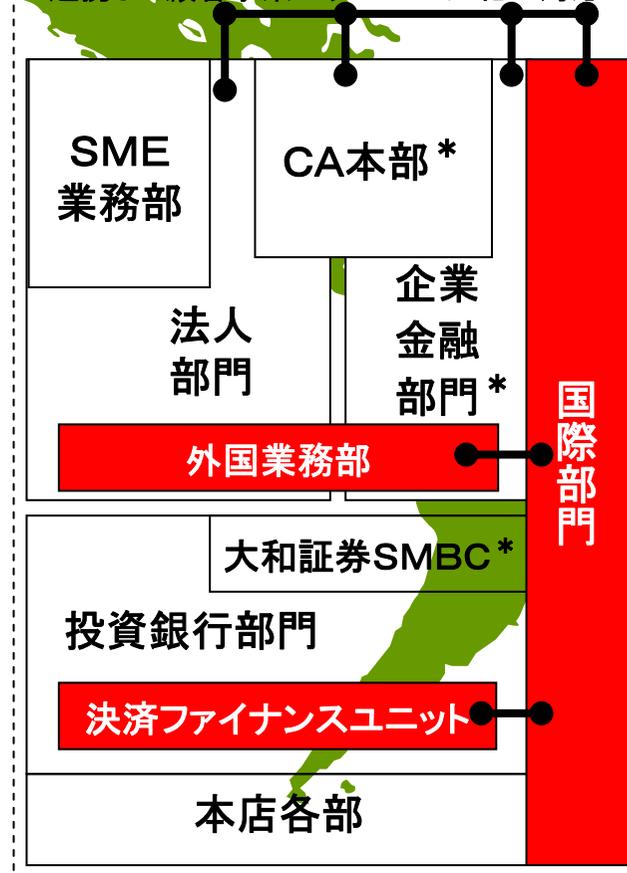


(出所) 海外現地法人四半期調査

### 【組織コンセプト】



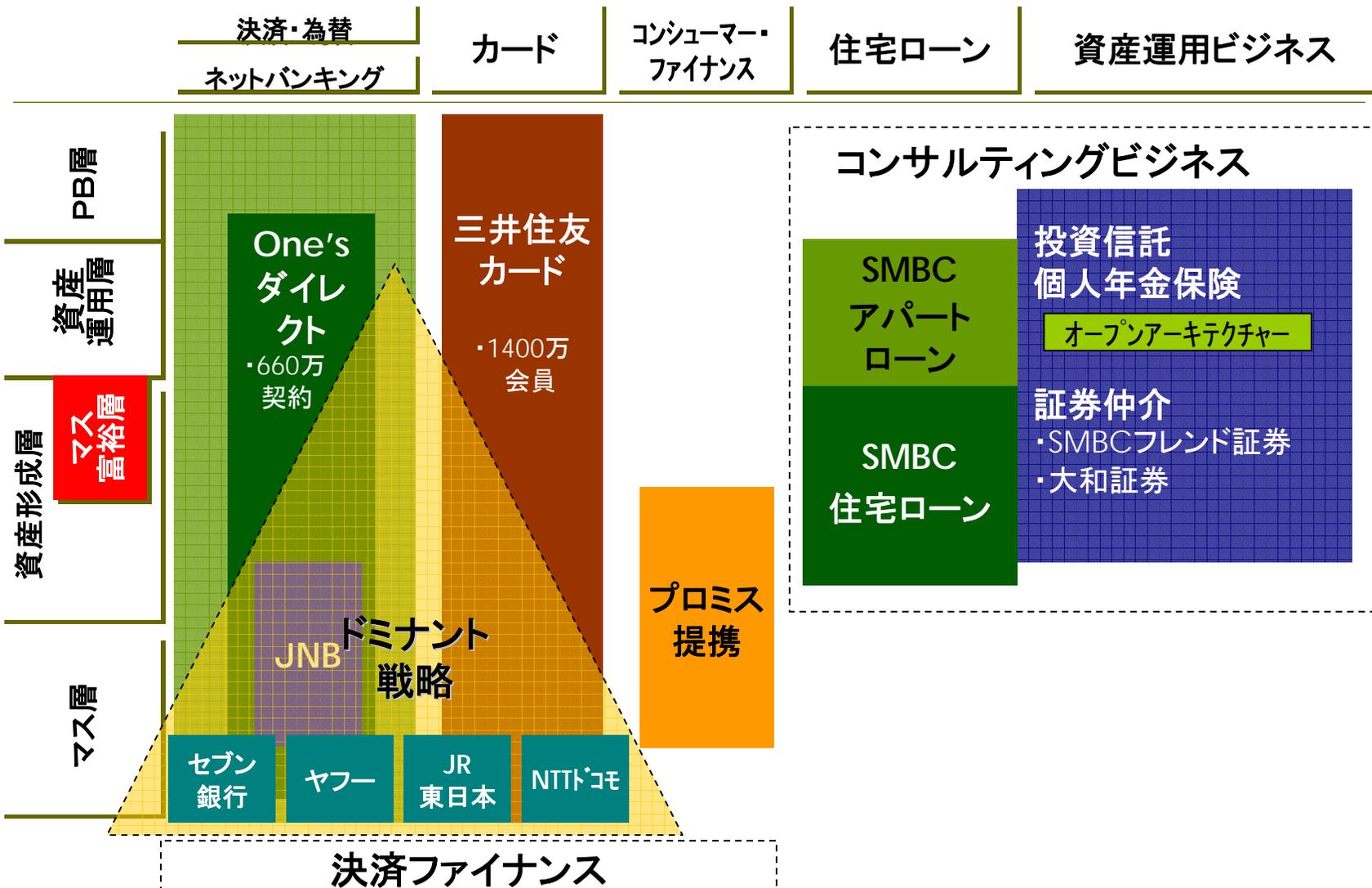
連携して顧客事業のグローバル化に対応



\*業種別組織

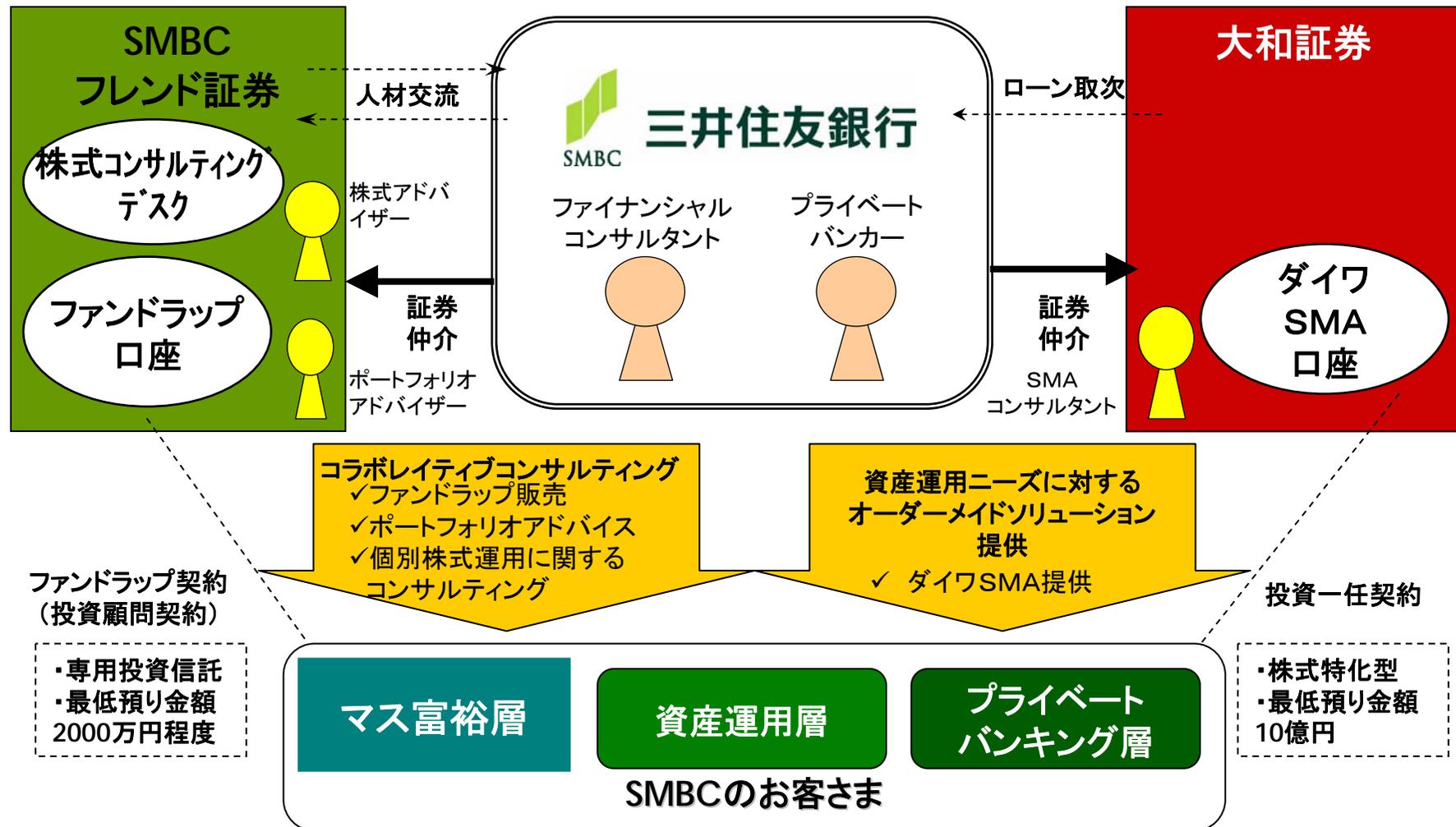
## 個人ビジネスにおける戦略展開

- 独自のビジネスモデル、アライアンスを梃子に、確固たる事業基盤を構築



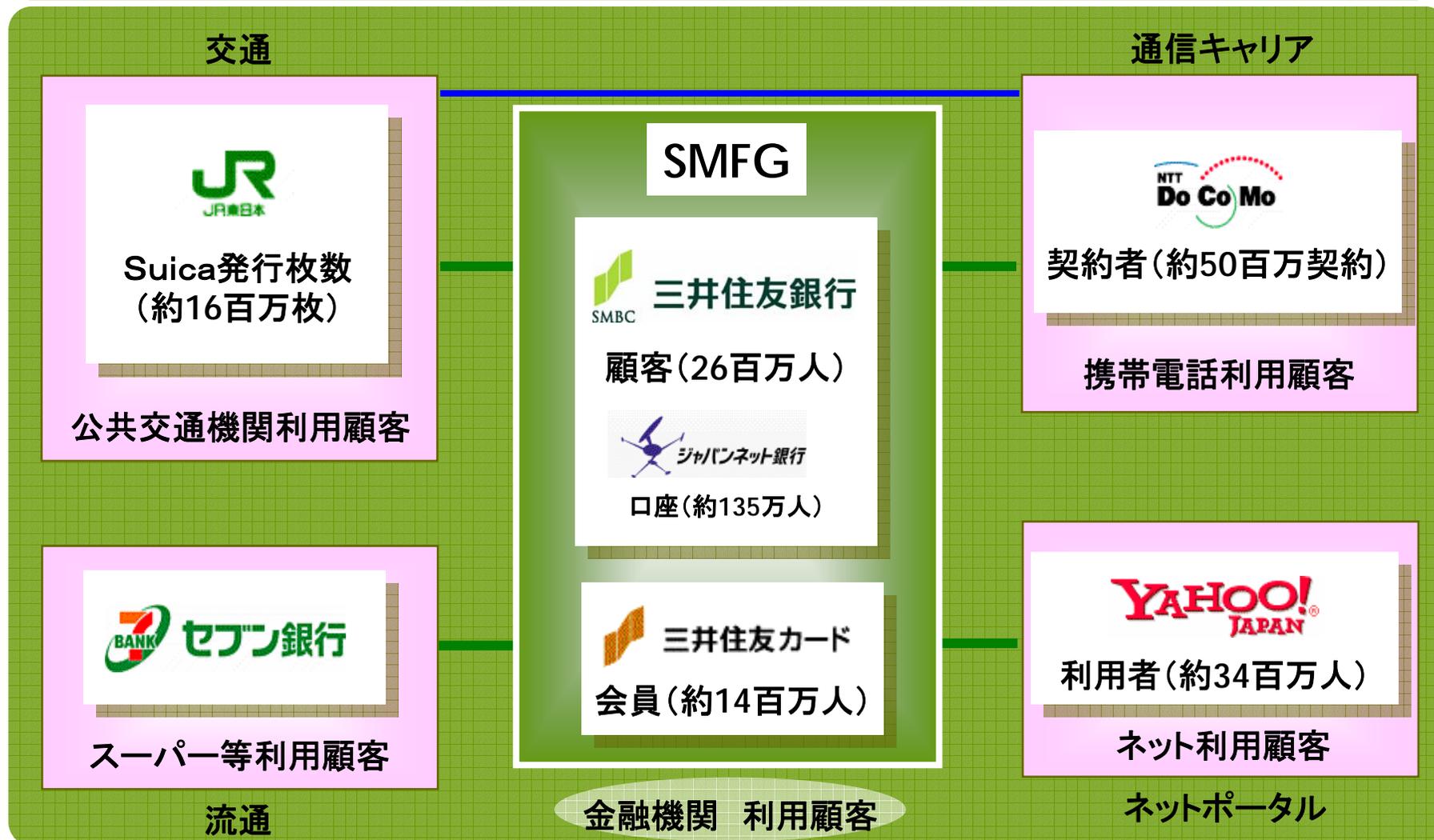
## コンサルティングにおけるサービス・プロダクト力の強化

- 連携強化を通じて、PB層、資産運用層、マス富裕層に向けたサービス・プロダクトを拡充



## 顧客基盤の拡充 アライアンス戦略の進展

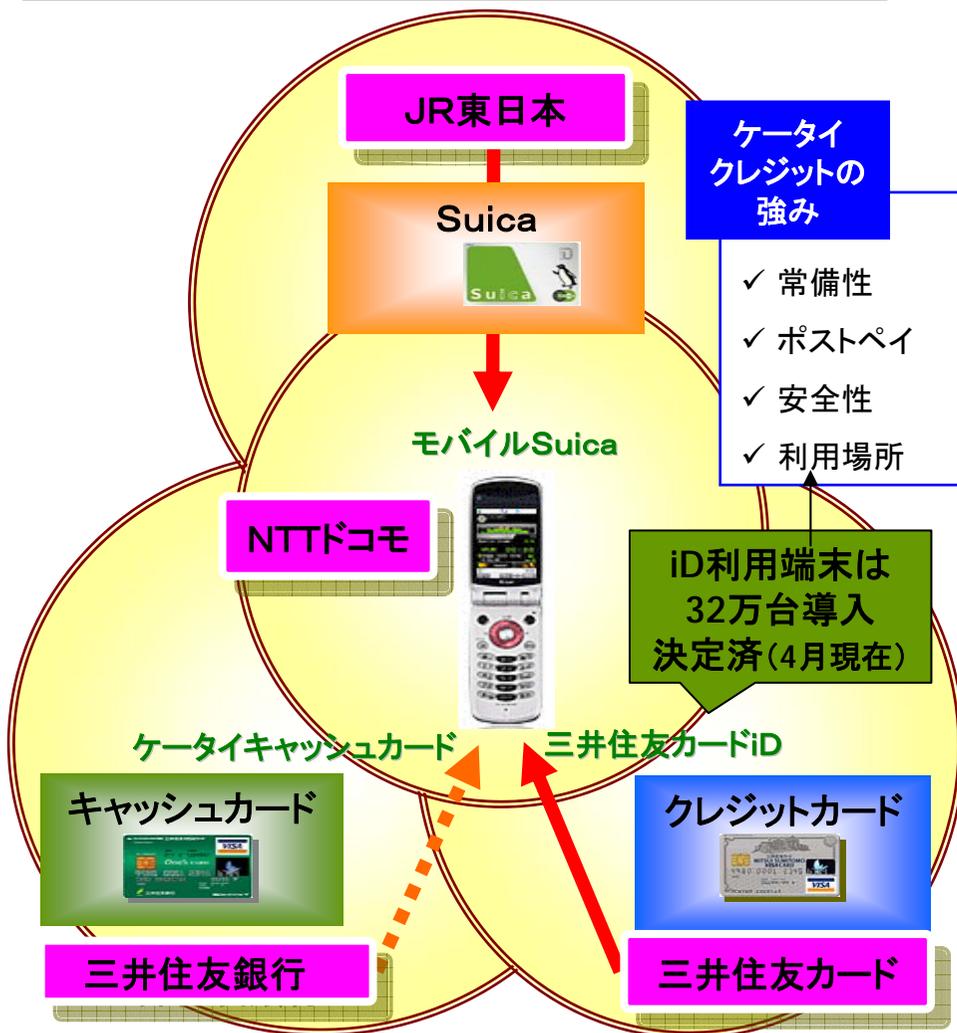
- 生活インフラ産業のリーディング・カンパニーとの連携 = **ドミナント戦略**  
を強化、潜在的な顧客基盤を飛躍的に拡大



# ケータイクレジット戦略

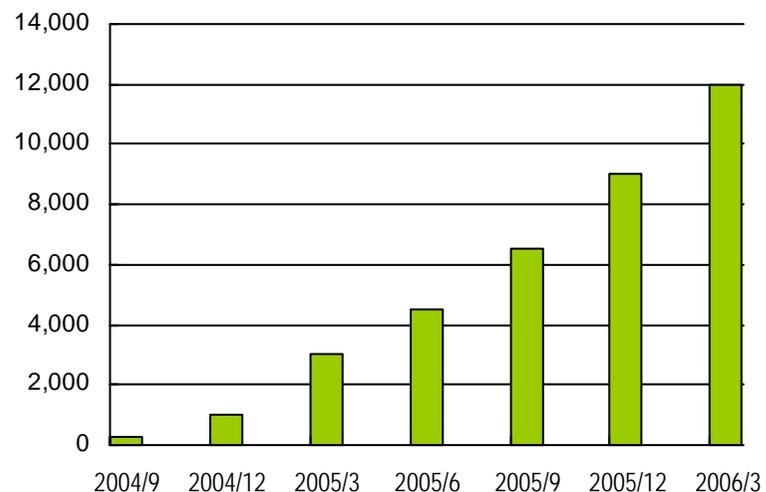
■ リーディング・カンパニーとのアライアンスにより、新たな顧客価値を実現

顧客の生活ツールである携帯電話にプロダクトを集約



NTTドコモ、おサイフケータイ契約数の推移

(単位:千台)



日本の小額現金決済市場

民間最終消費支出  
約300兆円

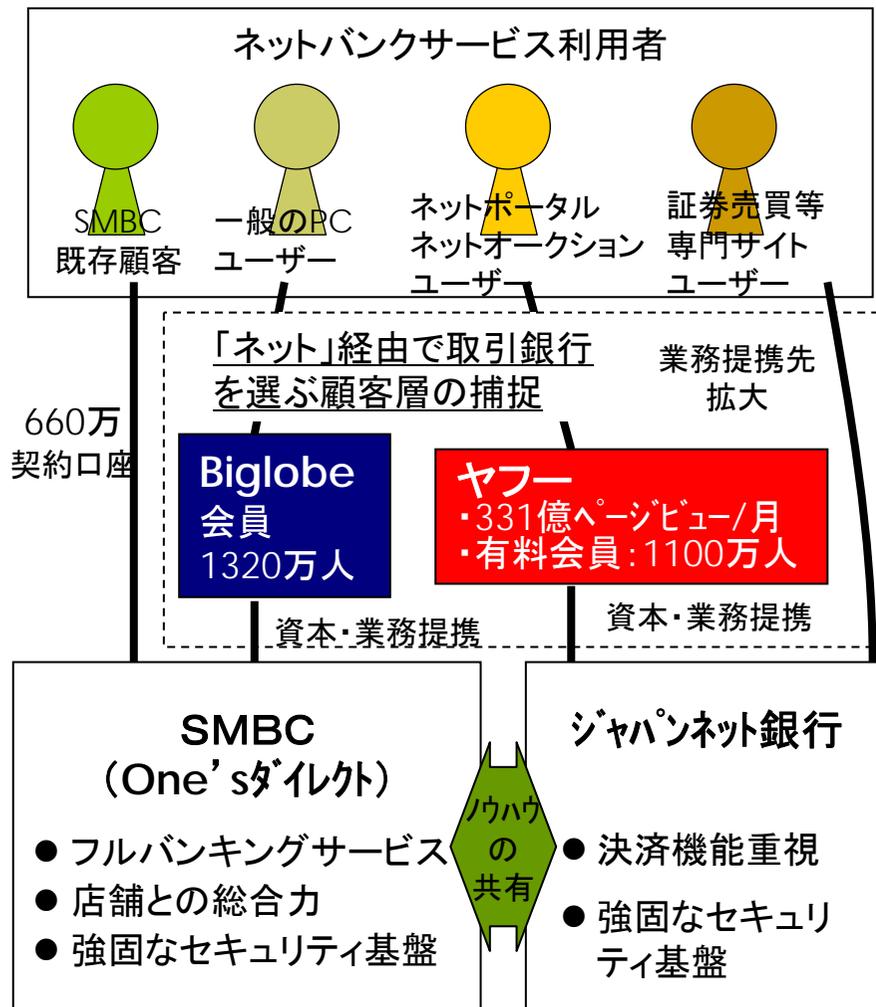
クレジットカード  
取扱高  
29兆円

小額現金  
決済  
60兆円

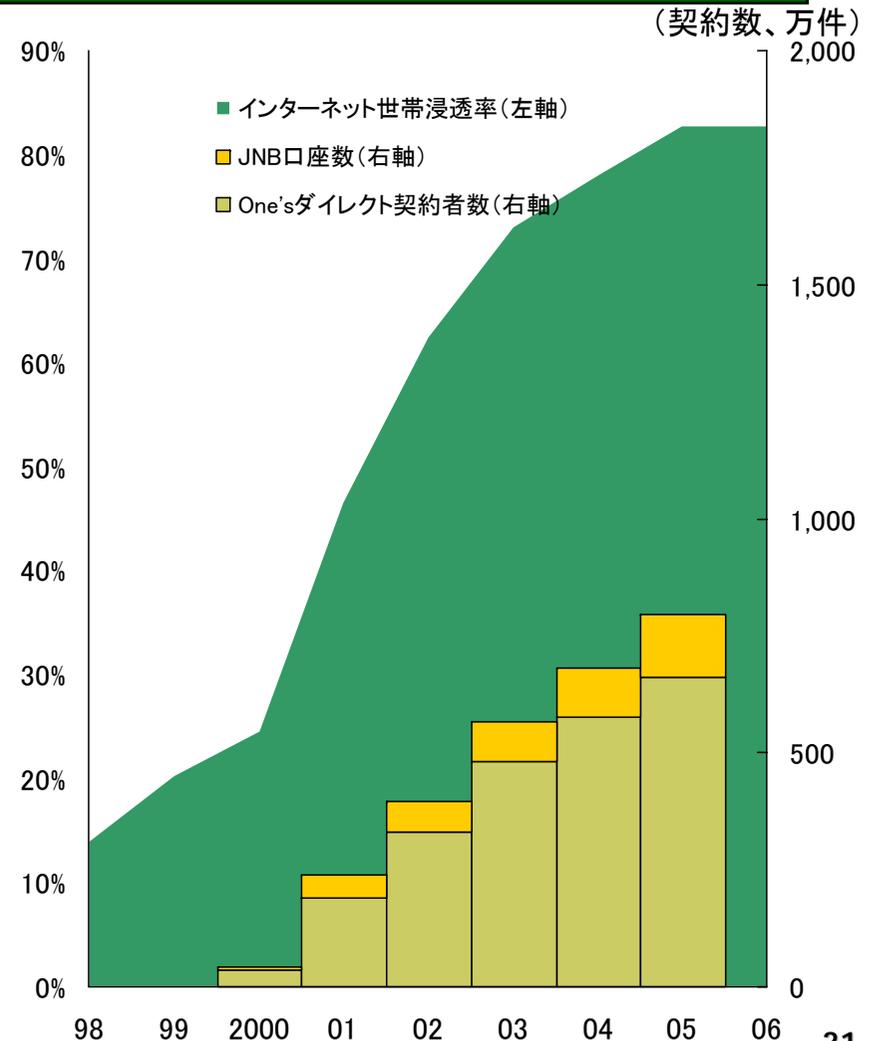
# ネットバンキング戦略

■ 80%を超えたインターネット普及率を梃子に、将来の成長基盤構築

## SMFGのネットバンキング戦略

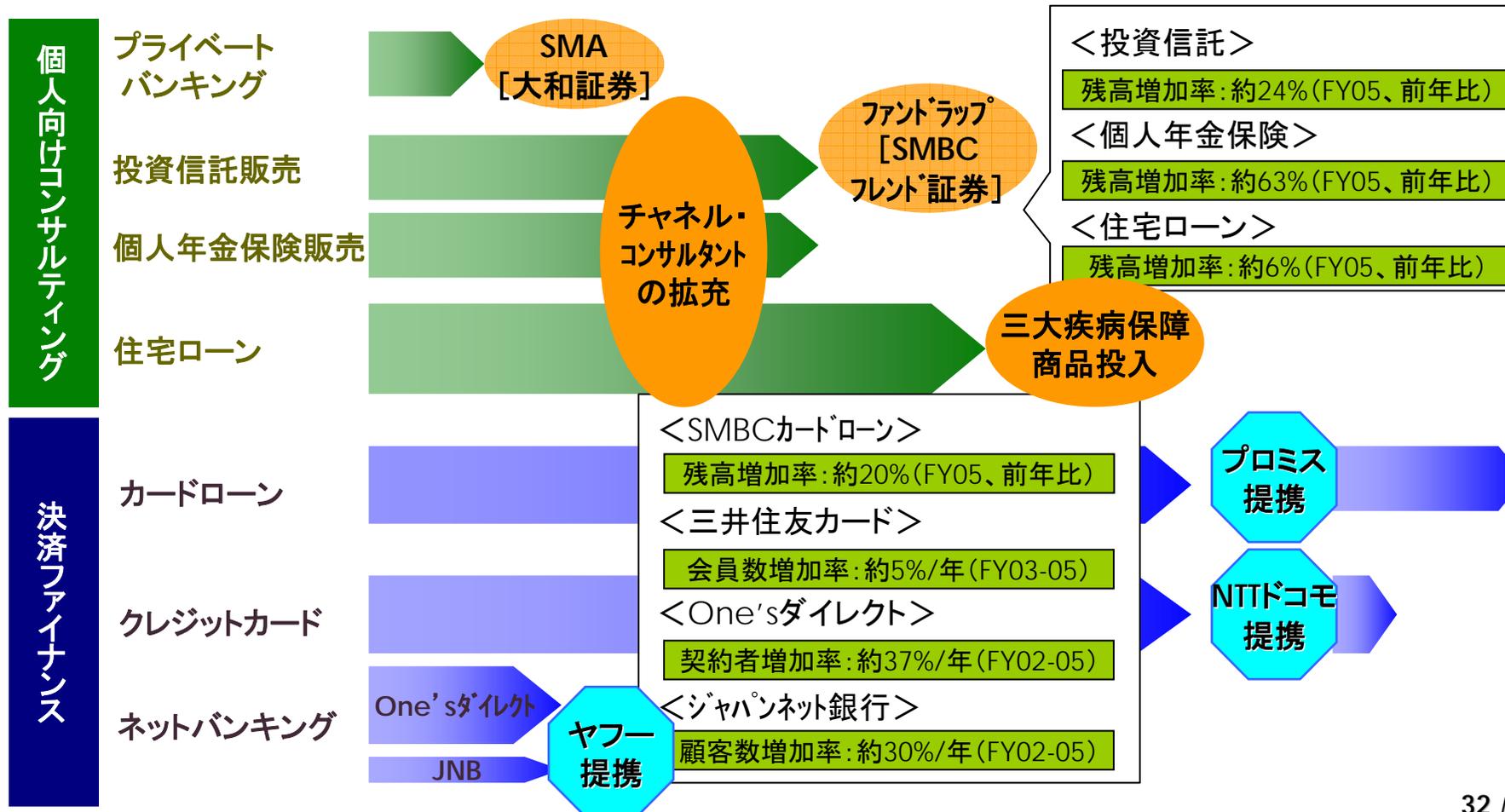


## インターネットバンキング市場の拡大



## 個人ビジネスにおける競争優位の源泉

■ 持続的成長に向け、数々の成長分野においていち早く競争優位性を確立



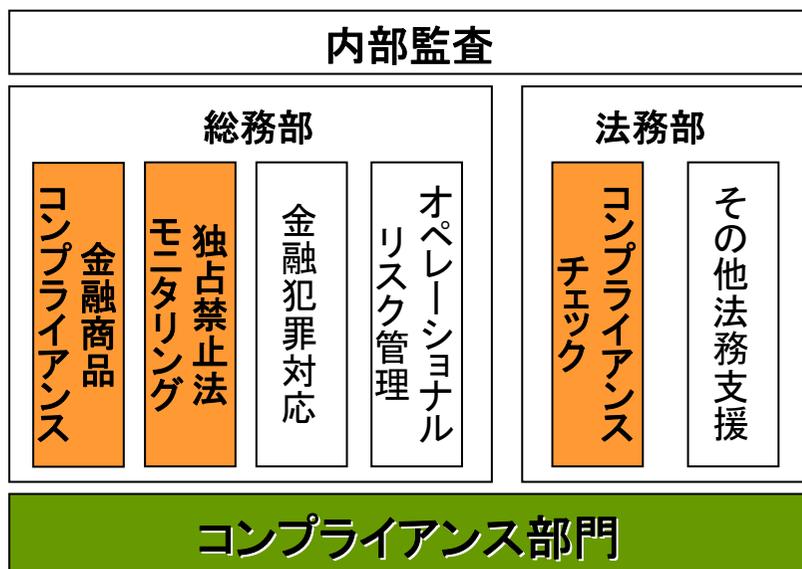
## 持続的成長を支える強固な企業基盤の構築 [お客さま第一主義の徹底]

- 「質の高い収益体質」の構築に向けて、コンプライアンス体制、および品質向上・CS推進体制を強化

お客さま第一主義の徹底を通じ、質の高い収益体質を構築

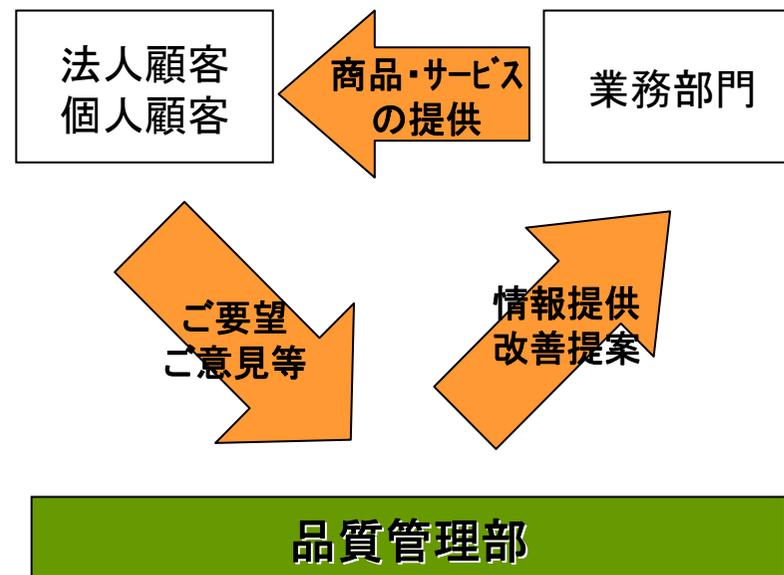
### 各種業務施策への取り組み

#### 適切性・有効性の検証



業務推進上の法務サポート機能の充実に向け、  
「コンプライアンス部門」を強化

#### 顧客情報の集約・分析



商品・サービスの品質向上、ならびにCSレベルの  
向上に向けて、「品質管理部」を新設(4月)

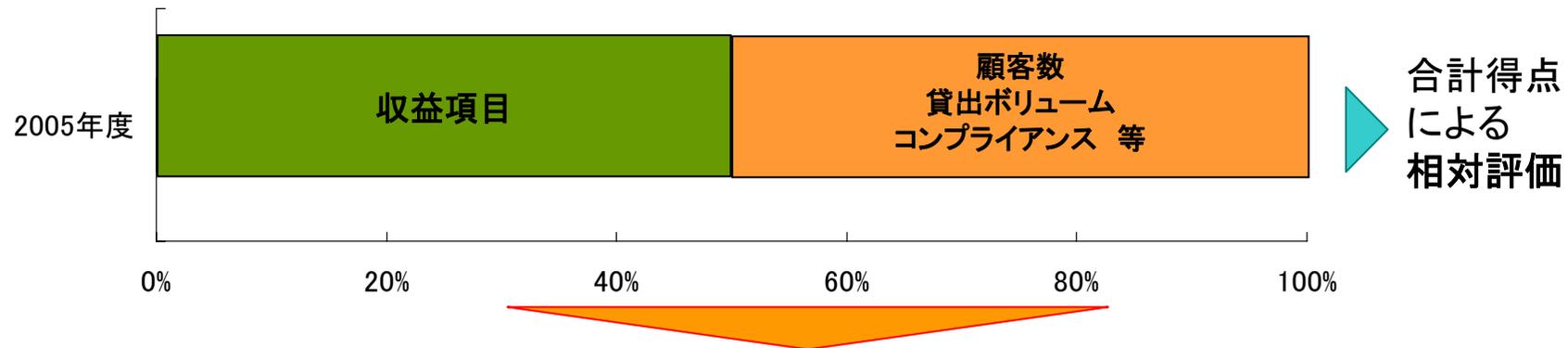
## 持続的成長を支える強固な企業基盤の構築 [顧客価値創造に向けた体制強化]

- お客さまの視点、中長期視点に立った、バランスの取れた運営を評価

### 業績評価体系の改定

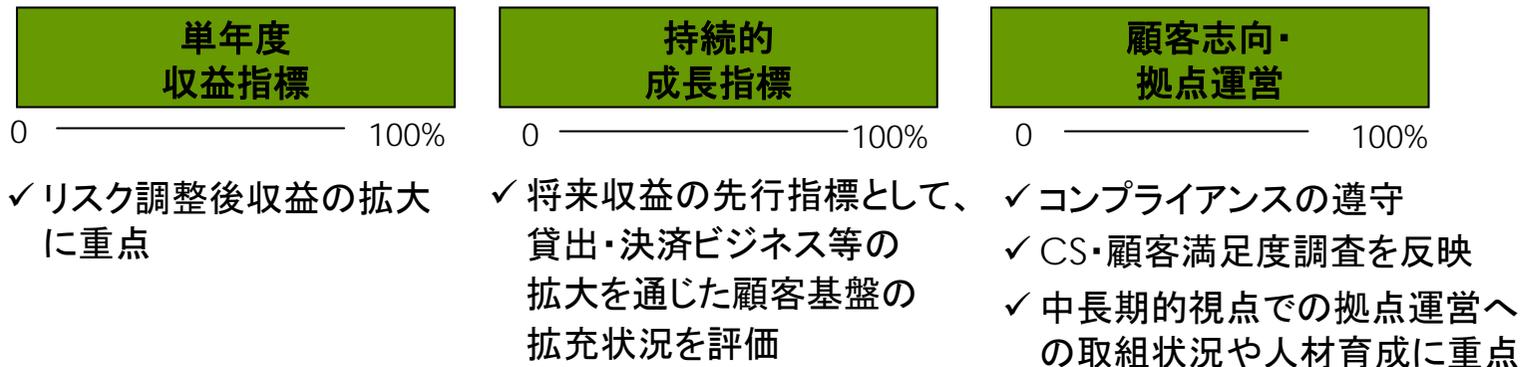
#### 従来の業績評価体系

<法人部門イメージ>



#### 新たな業績評価体系

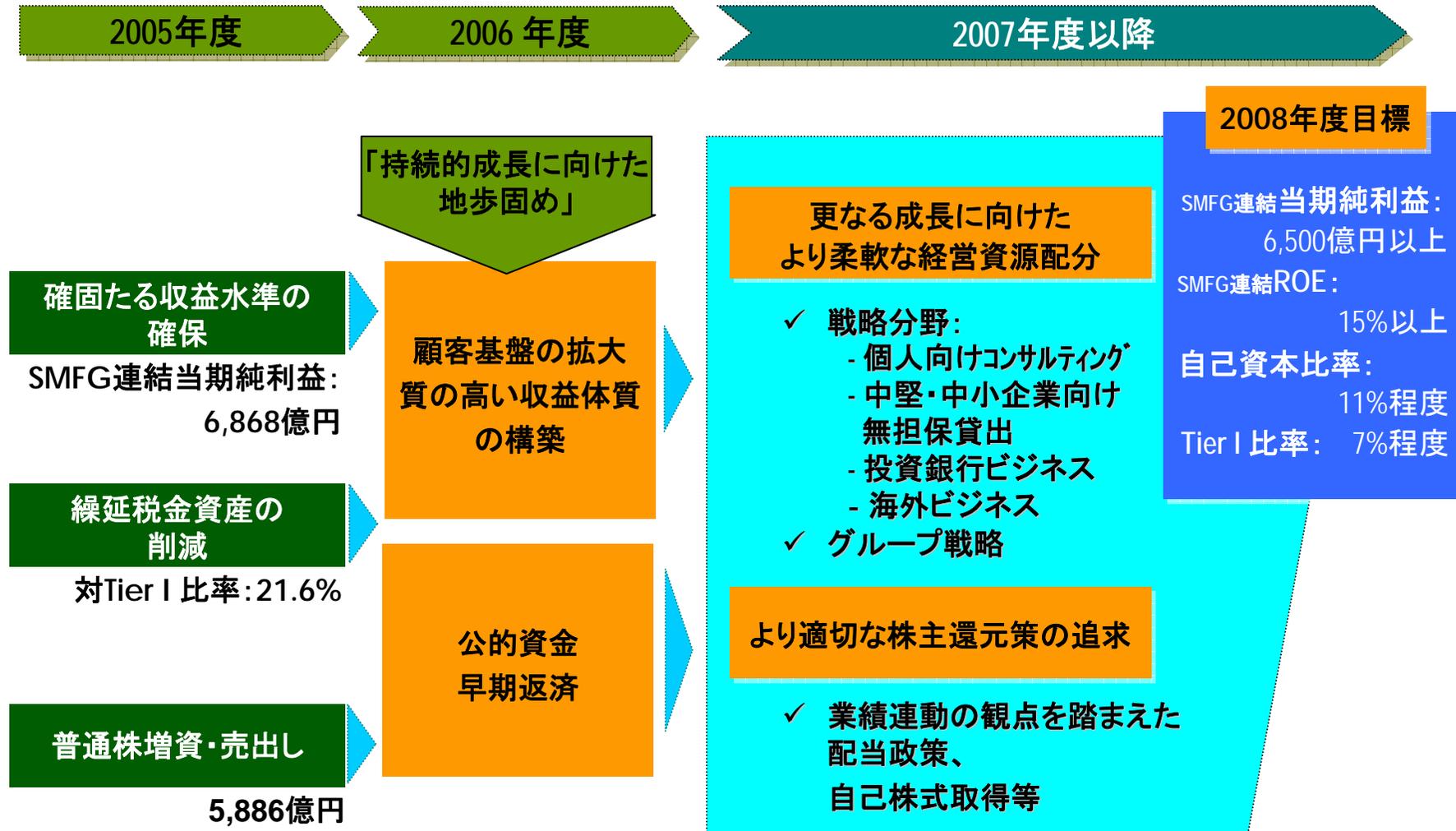
<法人部門イメージ>



3項目のバランスを評価する総合評価

## 持続的成長を支える強固な企業基盤の構築 [財務基盤の一段の強化]

### ■ 資本の質・量両面での強化 ▶ 持続的成長に向けた経営戦略・資本政策の展開





**SMFG** 三井住友フィナンシャルグループ  
SUMITOMO MITSUI FINANCIAL GROUP

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境に関する前提条件の変化等に伴い、予想対比変化する可能性があることにご留意ください。