

(ご参考①) 中期経営計画の概要と平成19年度経営方針

中期経営計画「LEAD THE VALUE計画」(平成19～21年度)の概要

平成19～21年度

LEAD THE VALUE計画

お客さまの視点に立った
SMFGの『付加価値』を極大化する
ことにより、「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

お客さまの価値向上を
リードしていく存在に

SMFGの付加価値
(企業価値の源泉)

先進性
スピード
提案・
解決力

戦略施策

■ 成長事業領域
の重点的強化

「7つの
成長事業領域」

■ 持続的成長に
向けた
企業基盤の
整備

経営目標

- ・ 成長事業領域における
トップクオリティの実現
- ・ グローバルプレーヤーに相応しい
財務体質の実現
- ・ 株主還元の充実(配当性向20%超)

平成21年度財務目標
(SMFG連結)

- ・ 当期純利益 : 6,500億円
- ・ Tier I 比率 : 8%程度
- ・ 当期純利益RORA : 1%程度
- ・ 経費率(SMBC単体): 40%台前半

- ・ 連結ROE : 10-15%

平成19年度経営方針:「中期経営計画実現に向けた第一段階」

■ 成長事業領域の重点的強化

個人向け金融コンサルティング
ビジネス

支払・決済
・ コンシューマーファイナンス

法人向けソリューション
ビジネス

投資銀行・信託業務

グローバルマーケットにおける
特定分野

自己勘定投資

アセット回転型ビジネス

<主な施策>

- ・ 投資信託、保険、証券等の多様な金融サービスをワンストップで
提供する「トータルコンサルティング」モデルの構築
- ・ クレジットカード、電子マネーを活用した支払・決済サービスの拡充
- ・ コンシューマーファイナンスにおけるプロミス等との協働事業の推進
- ・ プライベート・アドバイザー本部を通じた、事業承継、プライ
ベートバンキング等、個人と法人のニーズが交差する事業領域の強化
- ・ 大和証券エスエムビーシーとの協働を通じた投資銀行業務の強化
- ・ 信託法制の改正を捉えた信託業務の強化
- ・ 資金調達・再編ニーズがある業界、アジア地域における取組み強化
- ・ プロジェクトファイナンス、船舶ファイナンス等の一段の強化
- ・ メザニン、エクイティ、ファンド投資等の強化
- ・ 貸出等を通じて引き受けたリスクの加工力及び投資家に対する
販売力の向上

■ 持続的成長に向けた企業基盤の整備

国内外におけるコンプライアンスの徹底

CS(お客さま満足度)向上

中長期的目標と戦略施策を主軸とした業績評価

人材マネジメントの高度化

業務インフラの整備

ALM・リスク管理体制の高度化