

Ⅲ. 経営方針

1. 会社の経営の基本方針

当社は、経営理念として以下を定めております。

- 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。

当社は、こうした経営理念の下、「最高の信頼を得られ世界に通じる金融グループ」を目指してまいります。

2. 目標とする経営指標

当社は、中期経営計画「LEAD THE VALUE 計画」におきまして、以下4点の経営指標を、最終年度であります平成21年度における財務目標として掲げております。

- 連結当期純利益 6,500億円
- 連結 TierI 比率 8%程度
- 連結当期純利益 RORA 1%程度
- 経費率（三井住友銀行単体）40%台前半

加えて、株主の皆さまへの利益還元を強化するべく、平成21年度の連結当期純利益に対する配当性向を20%超とすることを目指してまいります。なお、本中期経営計画期間中の連結当期純利益 ROE につきましては、10~15%程度となる見込みです。

3. 中長期的な会社の経営戦略

当社は、昨年10月に公的資金返済を完了し、経済金融情勢や競争環境といった当社を取り巻く経営環境が大きく変化したことを踏まえ、平成19年度から21年度までの3年間の計画期間とする新たな中期経営計画「LEAD THE VALUE 計画」をスタートいたしました。

本中期経営計画では、当社グループがお客さまに提供する付加価値である「先進性」「スピード」「提案・解決力」を極大化することによって、「最高の信頼を得られ世界に通じる金融グループ」を目指していくことを基本方針とし、経営目標として、

- 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

の3点を掲げております。

本中期経営計画におきましては、「成長事業領域の重点的強化」と「持続的成長に向けた企業基盤の整備」の2点を基軸として、戦略施策を展開してまいります。

(1) 成長事業領域の重点的強化

今後大きく成長する事業領域にフォーカスし、その領域においてお客さまの期待を超える価値を提供することによってトップクオリティを実現、持続的成長を果たしてまいります。当社が特に注力する成長事業領域は以下の7つです。

- ① 個人向け金融コンサルティングビジネス
- ② 法人向けソリューションビジネス

- ③ グローバルマーケットにおける特定分野
- ④ 支払・決済・コンシューマーファイナンス
- ⑤ 投資銀行・信託業務
- ⑥ 自己勘定投資
- ⑦ アセット回転型ビジネス

(2) 持続的成長に向けた企業基盤の整備

中長期的な経営目標や戦略施策を主軸とした業績目標・評価制度の導入、成長事業領域においてトップクオリティに挑戦するプロフェッショナル集団を育成するための体制整備、戦略展開に柔軟に対応できる IT 基盤・事務インフラ等の整備を進め、コンプライアンス態勢を強化し、ALM・リスク管理体制を高度化することによって、付加価値の極大化を目指してまいります。

当社グループは、中期経営計画の遂行に全役職員一丸となって全力で取り組み、持続的成長を通じて、企業価値の更なる向上を目指してまいります。

4. 会社の対処すべき課題

当社は、平成 19 年度を、「中期経営計画の実現に向けた第一段階」と位置付け、グループ一体となって、「成長事業領域の重点的強化」並びに「持続的成長に向けた企業基盤の整備」の 2 点に取り組んでまいります。

(1) 成長事業領域の重点的強化

第一に、当社グループは、中期経営計画における 7 つの成長事業領域を強化してまいります。

(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)
 個人のお客さまにつきましては、株式会社三井住友銀行における金融コンサルティングビジネスの更なる高度化に取り組んでまいります。本年 1 月に SMBC フレンド証券株式会社との協働により取扱いを開始した「SMBC ファンドラップ」等の、お客さまのニーズの多様化や規制緩和等の環境変化をタイムリーに捉えた新たな商品・サービスの提供に努めますと共に、拠点網の拡充並びにコンサルタントの増員を進め、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ご提供する「トータルコンサルティング」を目指してまいります。また、当社グループは、クレジットカード、電子マネー等を活用した支払・決済サービスを拡充してまいります。具体的には、本年 3 月に取扱いを開始した、預金、インターネットバンキング、クレジットカードのパッケージ商品である「SMBC ファーストパック」や、三井住友カード株式会社と株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモとの提携による「三井住友カード iD」等を更に推進してまいります。加えて、コンシューマーファイナンスにつきましても、株式会社三井住友銀行とプロミス株式会社との協働事業を、ローン契約機の増設等を通じて、引き続き推進してまいります。なお、本年 4 月、当社及び株式会社三井住友銀行、三井住友カード株式会社並びに株式会社クオークは、株式会社セントラルファイナンス及び三井物産株式会社との間で、コンシューマーファイナンスにかかる資本業務提携を行うことに合意いたしました。提携各社は、包括的な提携関係を通じて、「信販」「カード」「銀行」「商社」というカテゴリーで独自に培ってきた特色、ノウハウ・経験、ブランド、顧客基盤等を相互に活用することにより、お客さまのニーズに的確に応えた良質の商品・サービスを提供してまいります。

(法人向けソリューションビジネス、投資銀行・信託業務)

法人のお客さまにつきましては、株式会社三井住友銀行におけるソリューションビジネスの一層の拡充に取り組んでまいります。具体的には、本年4月に新設したプライベート・アドバイザリ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や、同じく新設の投資営業部を通じた成長企業育成ビジネスの強化に取り組んでまいります。また、シンジケート・ローン、ストラクチャード・ファイナンス等の多様な資金調達手法や、M&Aを通じた事業拡大・再編等の、お客さまの経営課題の解決策を提供する投資銀行業務につきましても、コーポレート・アドバイザリー本部における取組みや、大和証券エスエムビーシー株式会社との協働を通じて、一段と強化してまいります。加えて、三井住友銀リース株式会社による多様なリース業務、株式会社日本総合研究所によるコアシステム受託やITコンサルティング業務等、グループ一体となったソリューション提供についても更に進めてまいります。なお、三井住友銀リース株式会社並びに三井住友銀オートリース株式会社は、当社グループと住友商事グループによるリース事業及びオートリース事業の戦略的同事業化として、本年10月、それぞれ住商リース株式会社、住商オートリース株式会社と合併する予定であります。銀行系リースと商社系リースのノウハウを結集・融合することによって、お客さまに付加価値の高い商品・サービスを提供してまいります。

(グローバルマーケットにおける特定分野)

グローバルマーケットにおきましては、法人のお客さまのグローバル化に対応した多様なサービスを提供いたしますと共に、資金調達・再編ニーズの増加が見込まれる業界や、経済発展が著しいアジア地域における取組み、及び、プロジェクト・ファイナンス、船舶ファイナンス等のプロダクツの競争優位性を、拠点網の更なる拡充や推進体制の整備を通じて、一段と強化してまいります。

(自己勘定投資、アセット回転型ビジネス)

加えて、メザニン、エクイティやファンド投資等の自己勘定投資の強化や、株式会社三井住友銀行が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を通じたアセット回転型ビジネスの強化にも取り組んでまいります。

(2) 持続的成長に向けた企業基盤の整備

第二に、当社グループは、持続的成長を支えるべく企業基盤の整備を一段と進めてまいります。

具体的には、中長期的目標を主軸にした業績評価制度に基づく業務運営、様々な分野においてプロフェッショナルな人材を確保、育成するための体制整備、IT基盤や事務基盤の整備に加えまして、リスク管理体制やコンプライアンス体制のより一層の強化等に取り組んでまいります。特に、コンプライアンスにつきましては、金融商品取引法の施行やマネー・ローンダリング防止への対応等を含め、国内外を問わず、更に磐石な体制を構築するべく、今後も取組みを強化してまいります。

また、当社は、株主の皆さまへの利益還元を強化する観点から、平成19年度の普通株式1株当たりの配当を、前年度対比3,000円増配の10,000円とする予定ですが、今後も、株主還元の一層の充実を積極的に検討してまいります。

当社グループは、今年度、これらの取組みを通じて中期経営計画の達成への歩を進めると共に、お客さま、株主・市場、社会からのご評価を更に高めてまいりたいと考えております。