

株式会社 三井住友フィナンシャルグループ
取締役社長 北山 禎介

Merrill Lynch Japan Conference Presentation
2006年9月6日





本日のアジェンダ:

三井住友フィナンシャルグループに対する10の質問

Q 1 : 最近の業績は？	P 2
Q 2 : 収益性は？	P 5
Q 3 : 手数料ビジネスにおける主な成長ドライバーは？	P 8
Q 4 : 貸出ビジネスにおける主な成長ドライバーは？	P10
Q 5 : 短期金利の上昇影響は？	P12
Q 6 : 個人ビジネスにおける主な成長ドライバーは？	P14
Q 7 : コンシューマー・ファイナンスへの取組み状況は？	P22
Q 8 : 法人ビジネスにおける主な成長ドライバーは？	P24
Q 9 : 公的資金の現状は？	P34
Q10: 公的資金完済後の目標は？	P37
参考資料	P39

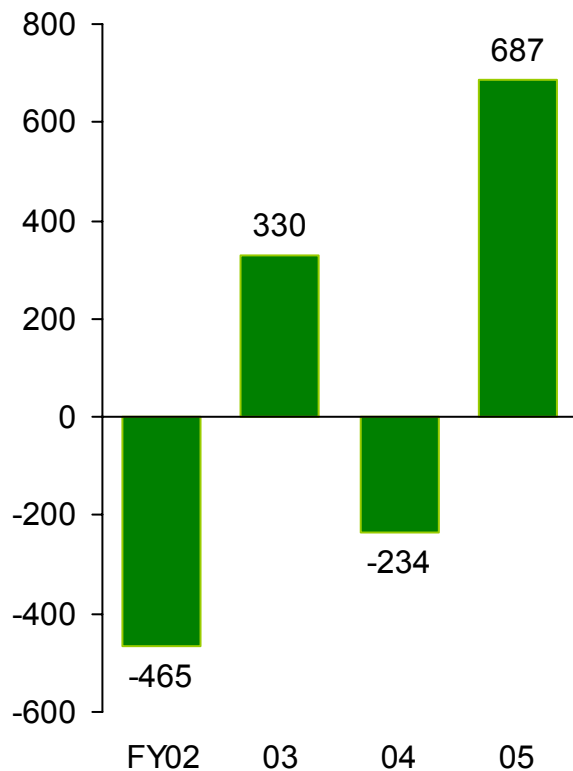
Q 1 : 最近の業績は？



A1-1: 2005年度は当期純利益のV字回復を達成

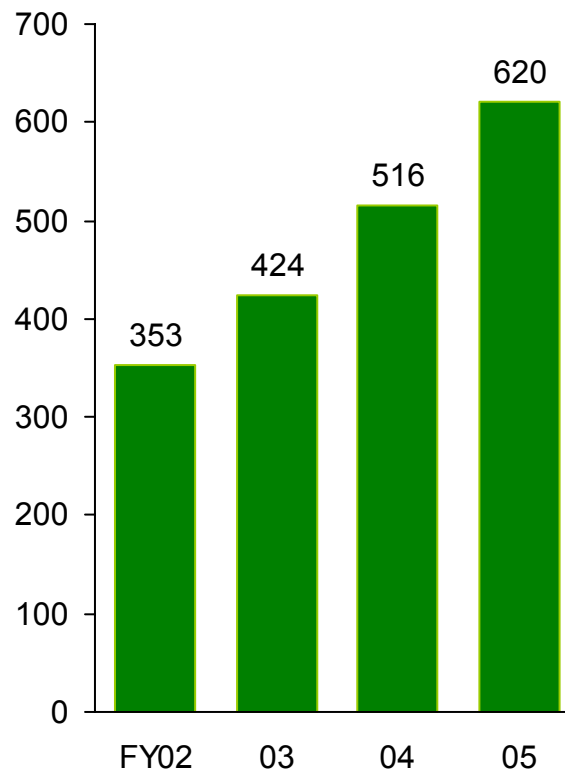
当期純利益

(単位: 10億円)



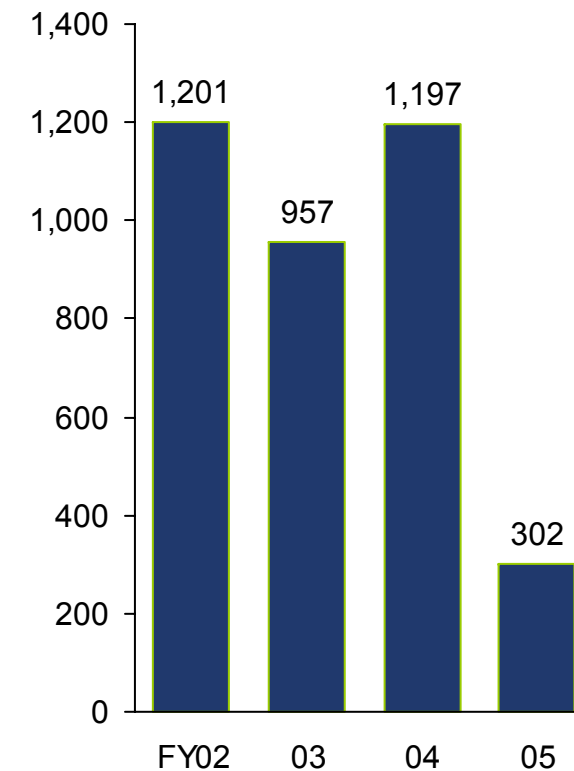
役務取引等利益

(単位: 10億円)



クレジットコスト

(単位: 10億円)



(SMFG連結ベース)

A1-2: 2006年度は連結当期純利益5,700億円を予想

(単位:億円)		05年度	06年度	前年比	06年度	前年
		実績	予想		第1四半期	
					実績	
三井住友 フィナンシャル グループ 連結	経常収益	37,051	37,000	(0.1%)	8,598	+3.7%
	経常利益	9,636	10,100	+4.8%	1,317	(40.7%)
	当期純利益	6,868	5,700	(17.0%)	1,201	(36.1%)
三井住友銀行 単体	業務粗利益	15,520	15,400	(0.8%)	2,548	(25.8%)
	(除く 国債等債券損益)	15,624	—	—	3,252	+2.5%
	経費 (経費率)	5,865 <37.8%>	6,000 <39.0%>	+2.3% <+1.2%>	1,513	+1.0%
	業務純益 ¹	9,656	9,400	(2.7%)	1,035	(46.6%)
	与信関係費用	2,309	1,700	(26.4%)	303	+1.2%
	経常利益	7,209	7,800	+8.2%	734	(56.6%)
	当期純利益 ²	5,195	4,600	(11.5%)	764	(55.0%)

1 一般貸倒引当金繰入前

2 (前提)税負担率 05年度:30% → 06年度:約40%(実効税率)

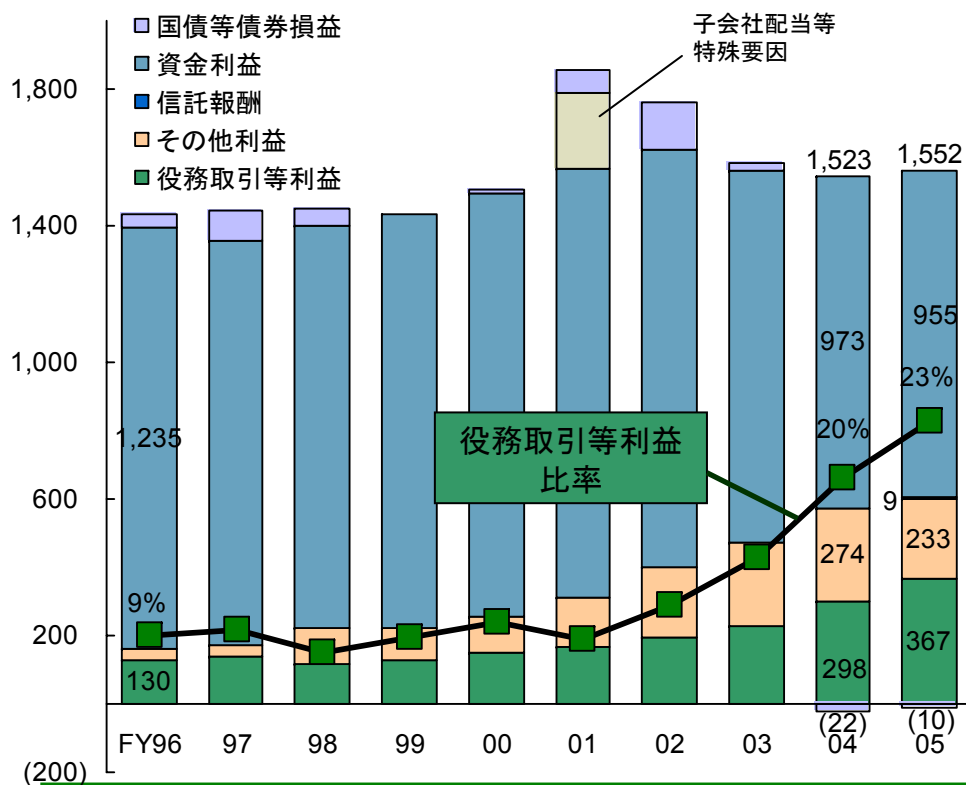
Q 2: 収益性は？



A2-1: 収益の質が向上、経費は厳格にコントロール

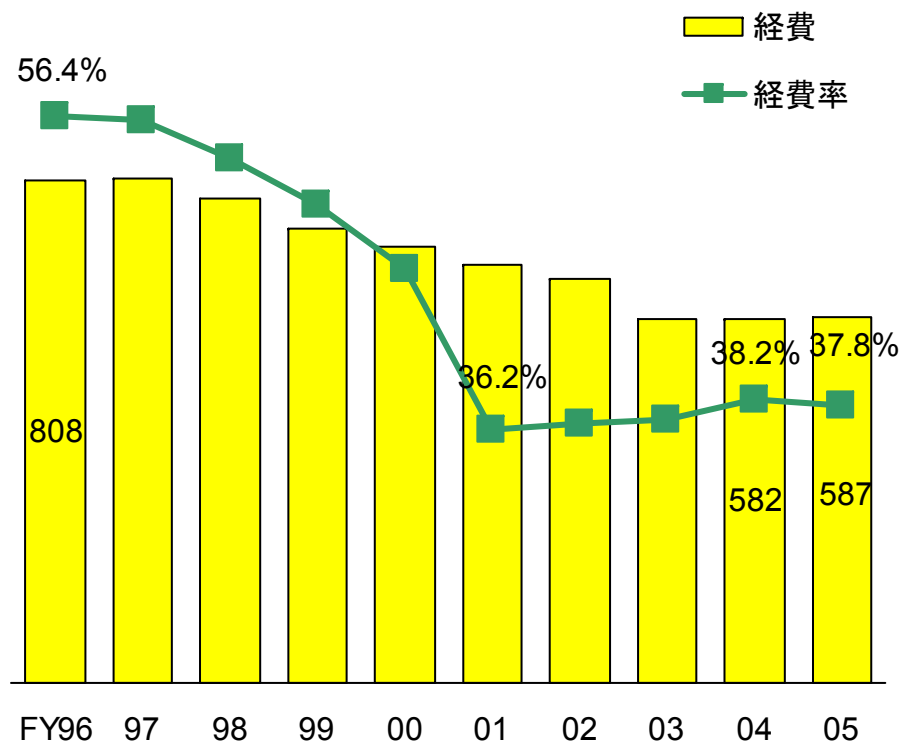
業務粗利益(三井住友銀行)

(単位:10億円)



経費(三井住友銀行)

(単位:10億円)



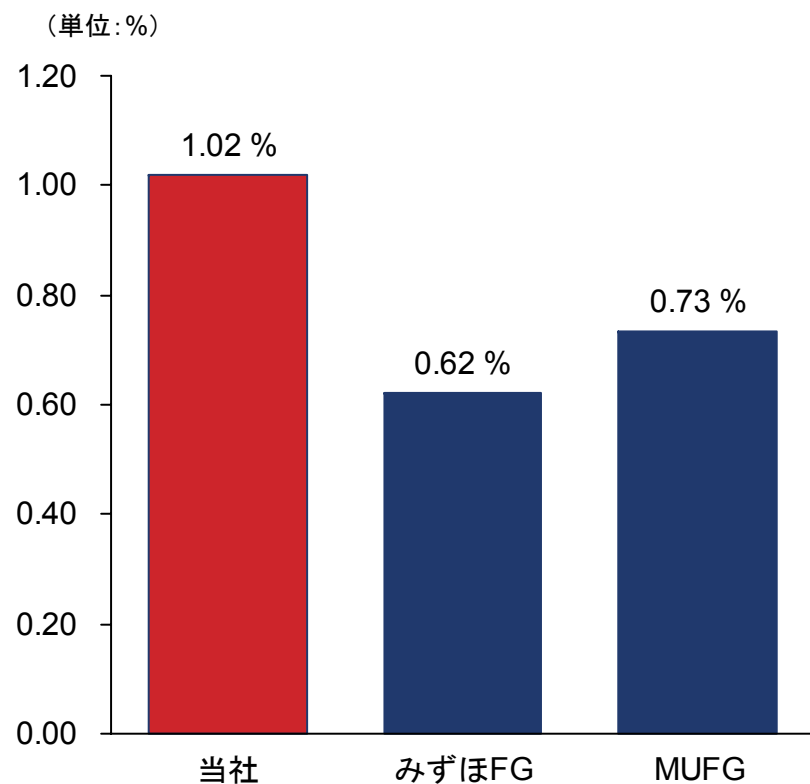
(注) 00年度以前は、旧さくら銀行・旧住友銀行の合算
 その他利益＝特定取引利益＋その他業務利益－国債等債券損益

(三井住友銀行単体ベース)

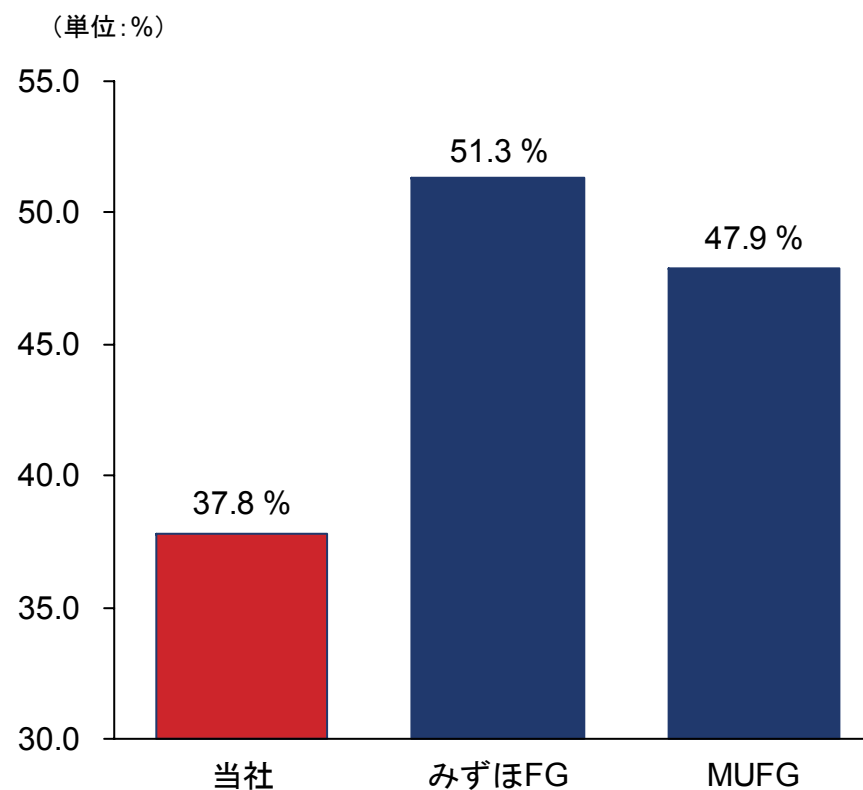


A2-2: 業務純益ROAおよび経費率における優位性を確立

業務純益ROA^{1,2,3} (2005年度)



経費率^{1,2,4} (2005年度)



出所: 各行グループの決算短信による

- 1 子銀行の単体ベースの総計(除く信託勘定)
- 2 一般貸倒引当金繰入前業務純益。みずほFGの業務純益は清算された企業再生子会社からの配当を含む。(1,200億円)
- 3 ROAは総資産の期首・期末残高の平均値に基づき計算
- 4 みずほFGの経費率は、子銀行と清算された企業再生子会社の単体ベース計数に基づき計算

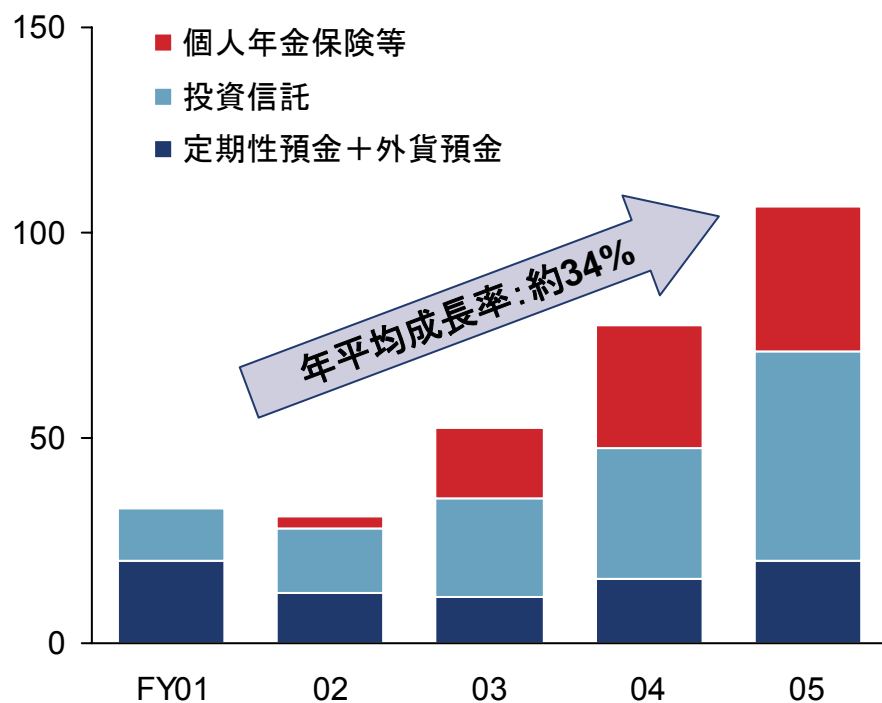
Q 3 : 手数料ビジネスにおける主な成長
ドライバーは？



A3: 個人向け資産運用ビジネスおよび法人向け投資銀行 ビジネス

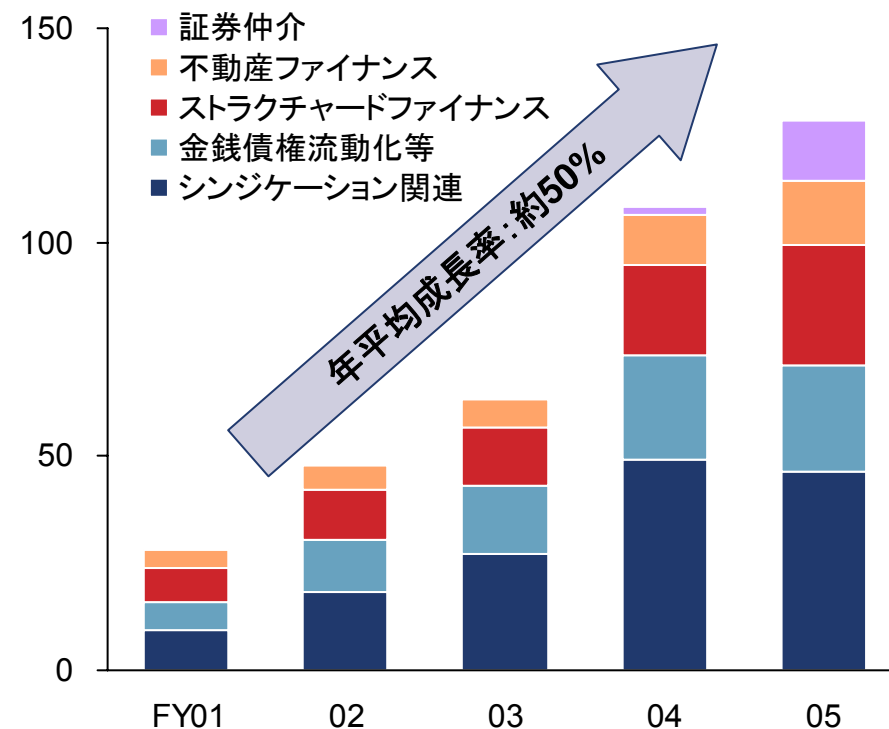
資産運用ビジネス関連収益(三井住友銀行)¹

(単位:10億円)



投資銀行ビジネス関連収益(三井住友銀行)¹

(単位:10億円)



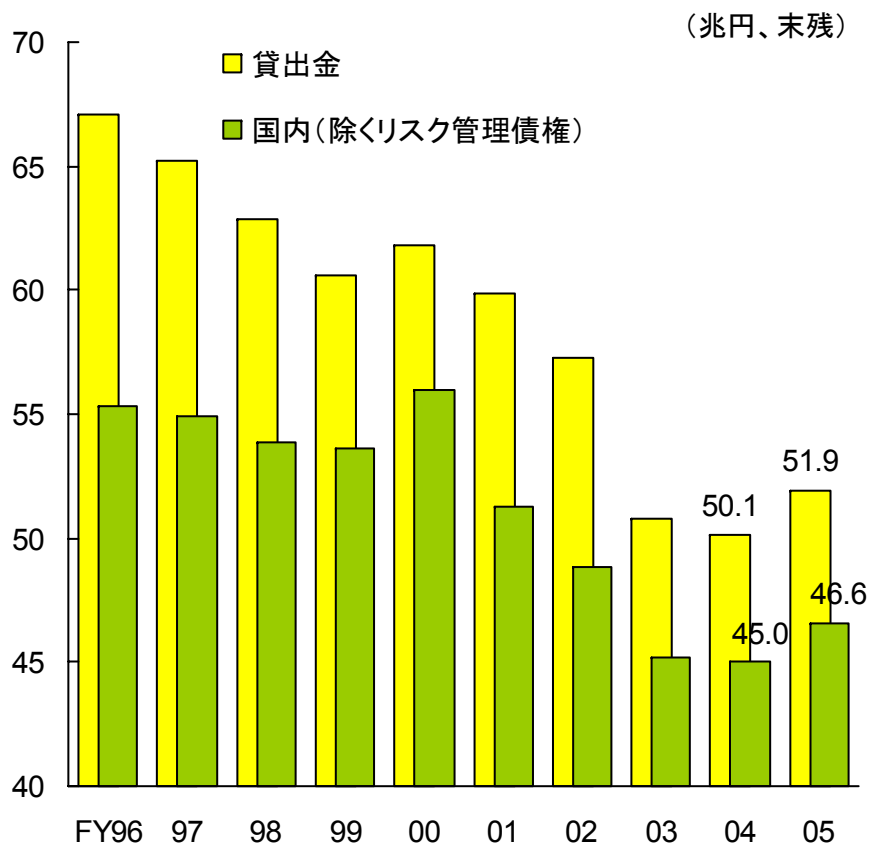
1 行内管理ベース

Q 4 : 貸出ビジネスにおける主な成長
ドライバーは？



A4: 戦略分野での増加を主因に、国内貸出残高は反転、増加

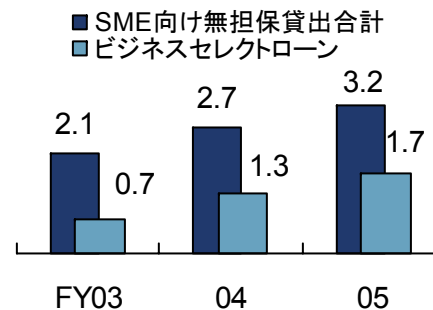
貸出金



国内貸出金(除くリスク管理債権)の増減要因

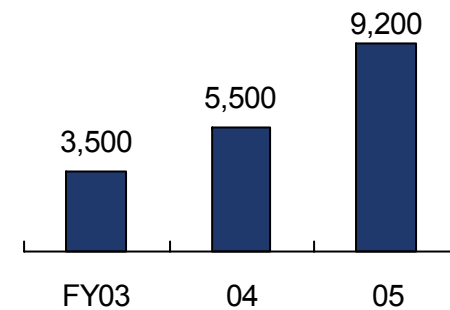
無担保貸出

(兆円、末残)



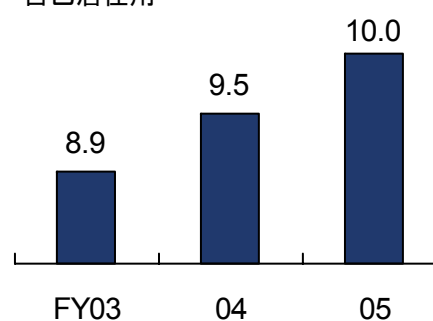
不動産ノリコースローン

(億円、末残)



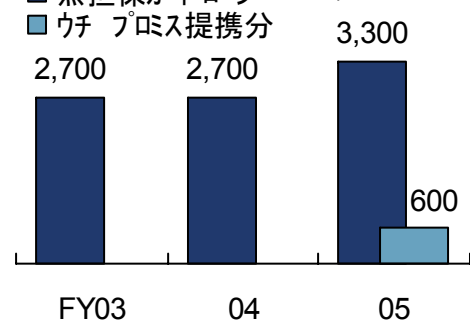
住宅ローン*

*自己居住用 (兆円、末残)



カードローン

(億円、末残)



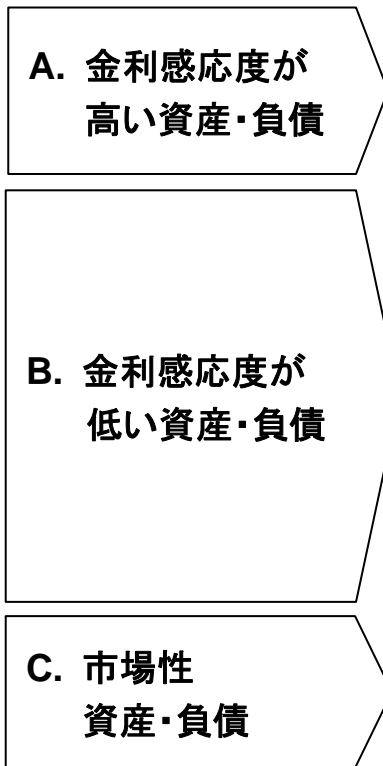
(注) 00年度以前は、旧さくら銀行・旧住友銀行の合算

(三井住友銀行単体ベース)

Q 5 : 短期金利の上昇影響は？

A5: 理論的には、流動性預金のスプレッド拡大による プラス影響が中期的に見込まれる

B/S抜粋(06年3月末現在、単位:兆円)			
貸出・債券		預金	
国内貸出	47	国内預金	61
変動金利貸出 (市場金利連動型: LIBOR/TIBOR)	市場営業部門(ALMオペレーション)	定期預金	17
変動金利貸出 (短プラ ^{*1})		流動性預金	40
リプライシング期間が 1年以上の貸出			
円債 ポートフォリオ	15	その他	4



資金利益の増減見込	
貸出・債券	預金
クレジットスプレッドに 変化がないと 仮定すれば ニュートラル	スプレッド効果 (TIBOR - 定期預金金利)
ベーシス効果 ^{*2} (短プラ ^{*1} - TIBOR)	スプレッド効果 (TIBOR - 流動性預金金利)
固定金利貸出の 金利リスクは ヘッジされて いると仮定	
円債ポートフォリオの構成次第	

*1 短プラ : 短期プライムレート

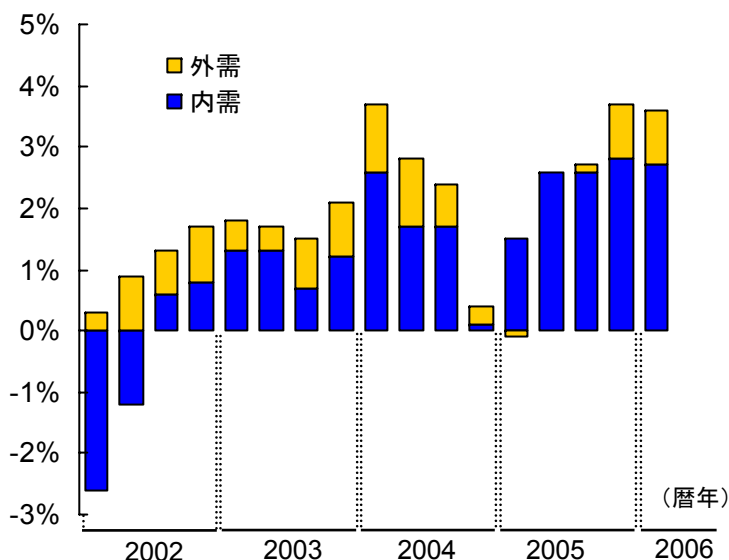
*2 ベーシス効果 : ベーシス効果は、短期プライムレートのリプライシングのタイミングや変化幅がTIBORのリプライシングと異なる場合に起こる。
スプレッド効果はTIBOR・預金金利間のスプレッドが、金利上昇期に拡大することによって起こる。

Q 6： 個人ビジネスにおける主な成長ドライバーは？

A6. 競争力のある、確固たるビジネスモデルで、わが国における 事業環境変化に伴う成長機会を捕捉すること

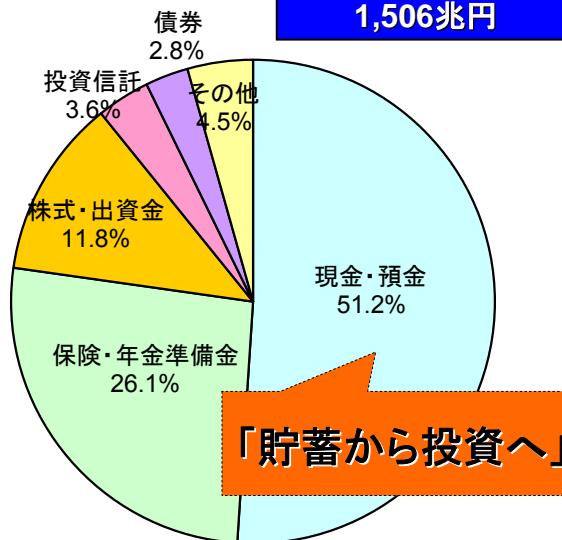
GDP成長率¹

年間成長率(前年比)



家計金融資産²

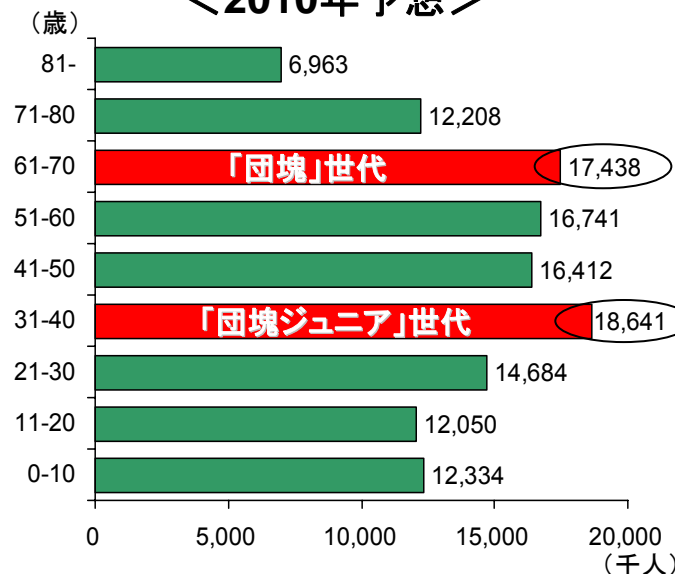
合計(2006年3月)
1,506兆円



「貯蓄から投資へ」

人口構成の推移³

<2010年予想>



個人市場における主な規制緩和

投資信託窓販
(1998年12月)

個人年金保険窓販
(2002年10月)

証券仲介業
(2004年12月)

保険窓販全面解禁
(2007年12月予定)

1 出典:内閣府、実質GDP成長率は連鎖方式
2 出典:日本銀行
3 出典:国立社会保障・人口問題研究所

A6. 競争力のある、確固たるビジネスモデルで、わが国における 事業環境変化に伴う成長機会を捕捉すること

1 プロダクツ

- ✓ 投資商品等の選定における「オープン・アーキテクチャー」
- ✓ 先進的なローン商品開発

3 人材

- ✓ 不断の生産性向上
- ✓ 多種多様な商品のOne-to-oneマーケティングを実現するスキルの高いコンサルタント



三井住友銀行

2 顧客・チャネル

- ✓ 顧客セグメント毎の特性に応じたチャネルの展開
- ✓ コンサルティング特化型チャネルの展開
- ✓ 他業界のリーディング・カンパニーとの提携戦略
(個人・法人顧客別営業体制を邦銀で初めて構築)

1999年4月

1

顧客ニーズに対応した先進的商品をいち早く導入

投資商品等の選定における「オープン・アーキテクチャー」

1998年12月

三井住友銀行
(顧客ニーズに的確にマッチする商品を選定)

企業系列にかかわらず選定

サプライヤー

サプライヤー

プロダクトを供給

サプライヤー

- 投資信託 : 51
- 個人年金保険 : 10
- 証券仲介商品 : 22

(2006年7月現在)

先進的なローン商品開発

「ミドルリスク許容型」住宅ローン

2002年8月

超長期固定金利型住宅ローン

2003年3月

プロミス提携カードローン

2005年4月

三大疾病保障付住宅ローン

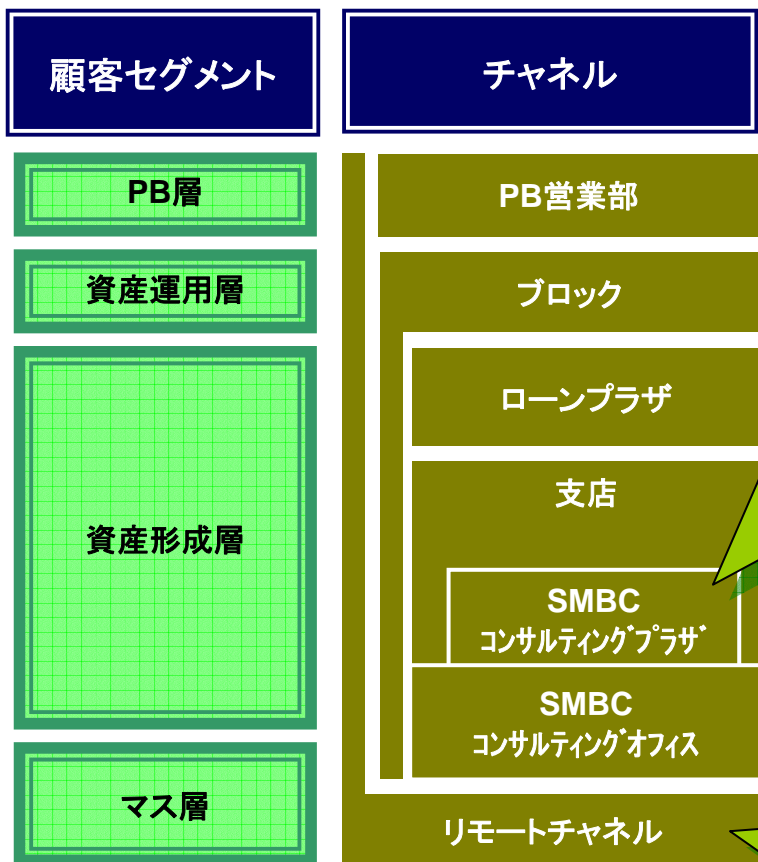
2005年10月

ネット専用住宅ローン「ネットdeホーム」

2006年4月

2

顧客の行動特性に合ったチャネル展開



SMBCコンサルティングプラザ / オフィス

- コンサルティング専門拠点
- 2004年3月開設。82店舗まで拡大(2006年8月現在)
- 顧客の生活動線にマッチした場所・時間帯
 - ▶ 平日夜間・休日にも営業



ネットバンキング

- 住宅ローン・投資信託等にも対応
- 拡大するインターネット取引ニーズを、24時間体制で捕捉

3

コンサルタントの生産性向上に向けた不断の取組み

2005年度・2006年度に、あわせて150以上の生産性向上施策を実施

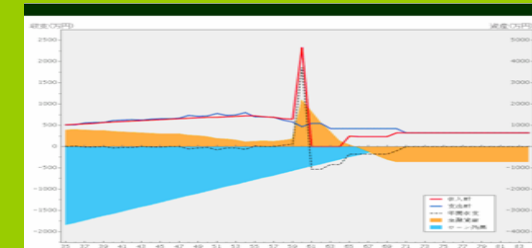
コンサルタントを含む従業員からの意見・要望をベースに企画

CRMシステムの高度化

- 成約率の向上に向けて、データベースマーケティングを一段と高度化



(顧客データベース画面のイメージ)



(顧客のバランスシート及びキャッシュフローシミュレーションのイメージ)

継続的なナレッジシェアリング

- 継続的な研修を通してセールス・ノウハウを共有
- イン트라ネットでセールス・ツールを提供

事務負担の最小化

- 営業活動に充てる時間の増加に向けて、後方事務機能を新設の「支店サービス部」に集約

(参考)生活インフラ産業のリーディング・カンパニーとの提携

テレコミュニケーション



- NTTドコモの携帯電話利用顧客基盤へのアクセス(契約者数約50百万人)
- NTTドコモの「おサイフケータイ」を活用した、協働事業を開始(2005年12月)
- 契約数・iD利用端末数ともに着実に増加(利用端末数:32万台導入決定済)(2006年4月現在)

<三井住友カード>

交通



Suica発行枚数(約16百万枚)

ネットポータル



- ヤフージャパン利用顧客へのアクセス(登録会員:約34百万人)
- 2006年6月に資本・業務提携締結、2006年11月に協働事業を開始予定

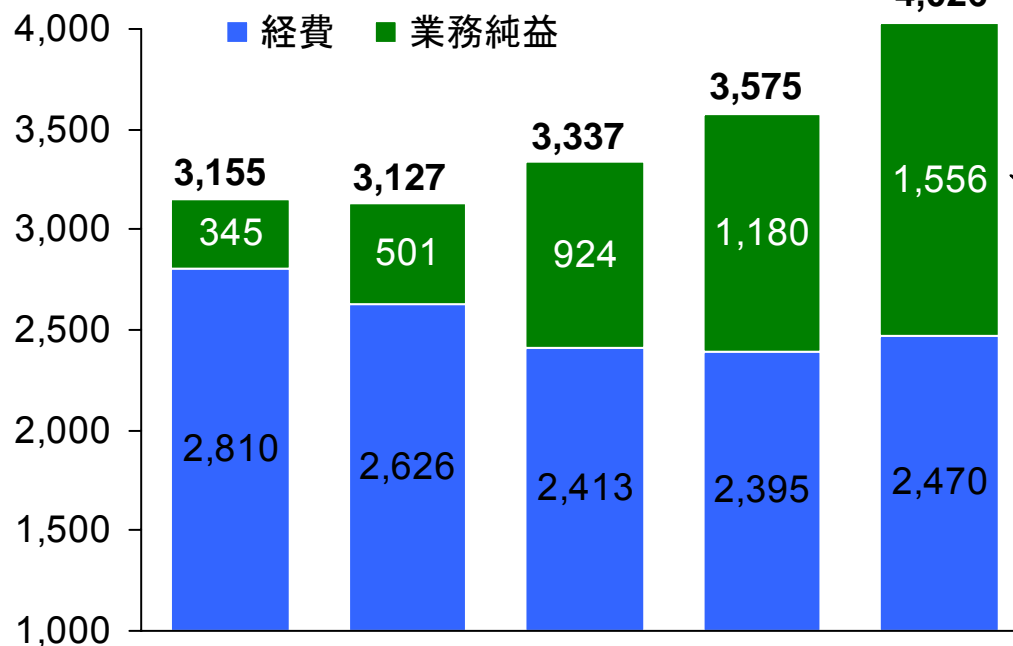
<ジャパンネット銀行>

流通



(参考)三井住友銀行個人部門の業務粗利益推移

(単位:億円)



過去5年間に、業務純益は1,000億円以上増加

三井住友銀行の
業務純益に占める割合(%)

年度	FY01	02	03	04	05
割合(%)	17.0	17.8	21.1	23.5	25.9

経費率(%)

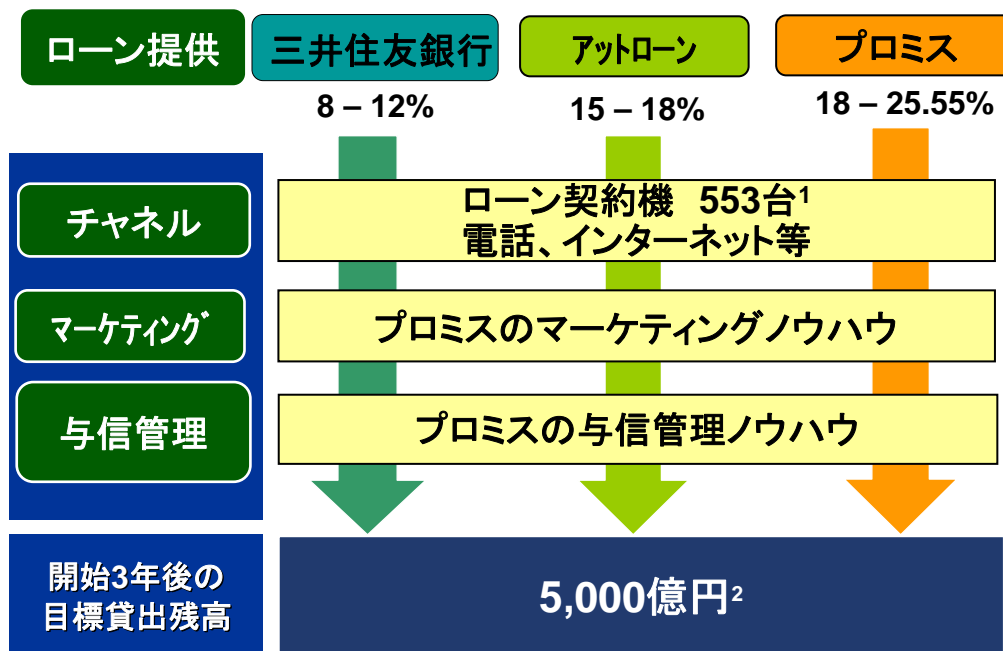
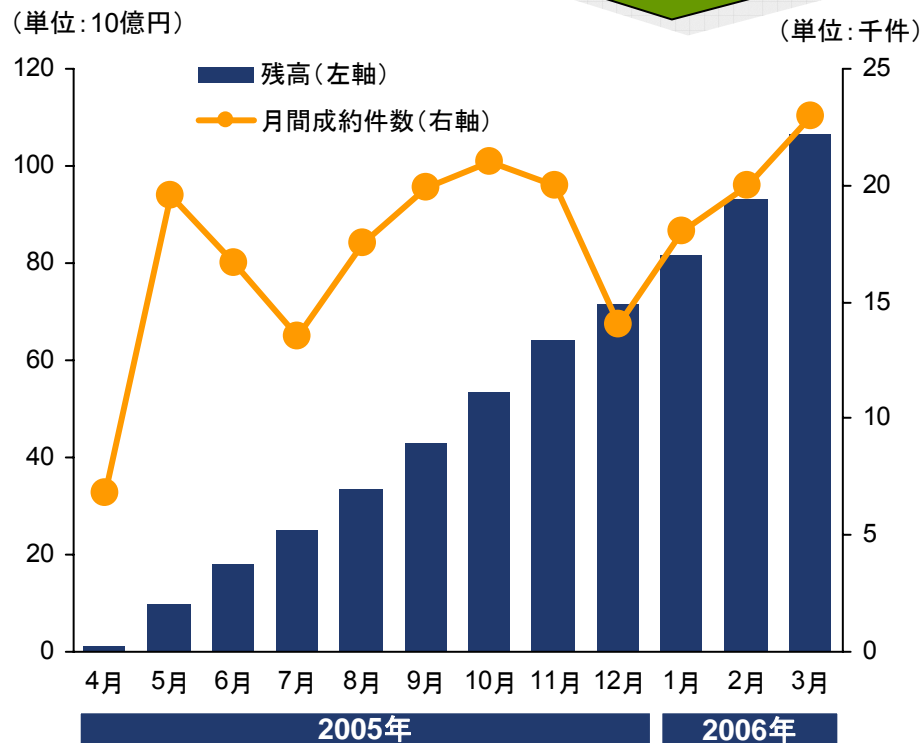
年度	FY01	02	03	04	05
経費率(%)	89.1	84.0	72.3	67.0	61.4

Q 7 : コンシューマー・ファイナンスへの
取組み状況は？

A7: プロミスとの提携は着実に進捗。提携事業開始後1年間で1,064億円のローン残高を獲得(2006年3月末現在)。

- 三井住友銀行未取引顧客からの申込 : 全体の約4割
- 未借入顧客からの申込 : 全体の約2割

▶ コンシューマー・ファイナンスの「新たな市場」の存在を確認



1 2006年3月末現在

2 アットローンの自社プロパー貸出を含む

Q 8： 法人ビジネスにおける主な成長ドライバーは？



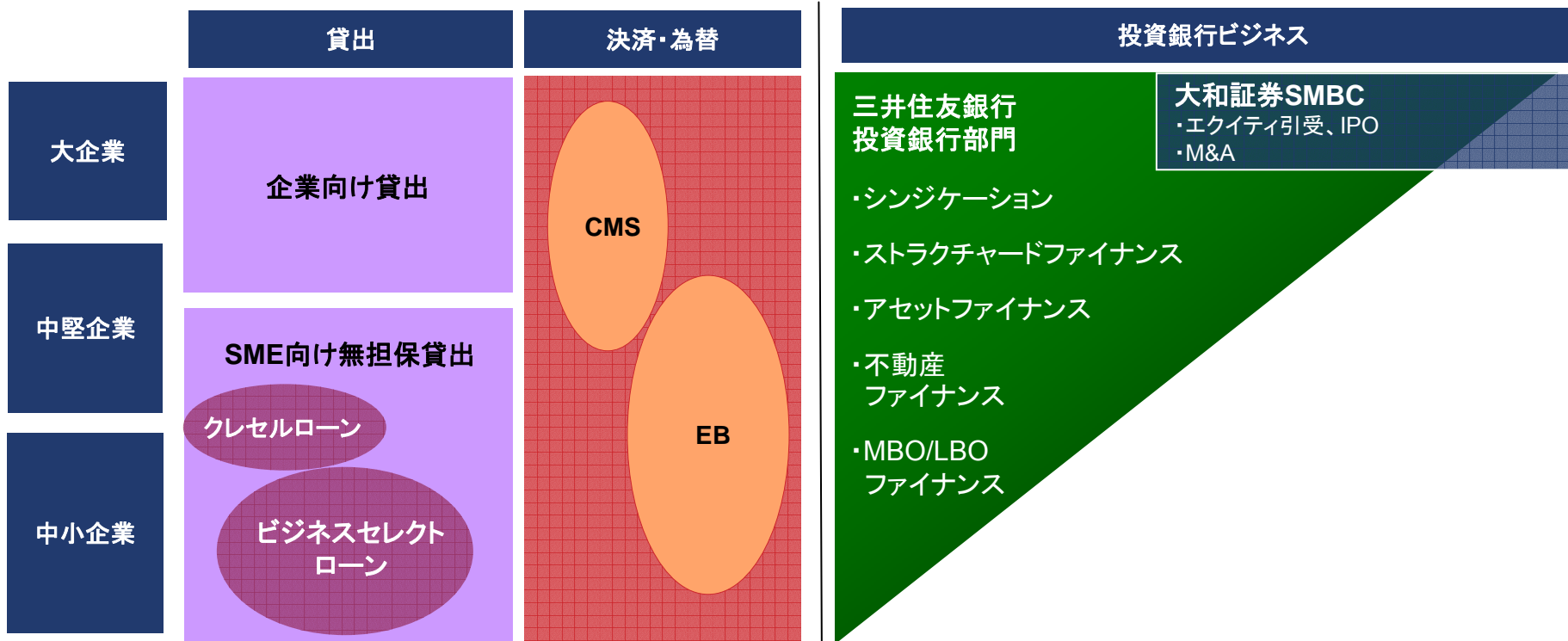
A8: 投資銀行ビジネス(オーガニックグロース・大和証券SMBCとの提携)と 商業銀行ビジネス(SME向け貸出・決済ビジネス)

商業銀行ビジネス

- 全ての事業の基盤
- 安定した収益源

投資銀行ビジネス

- 付加価値のあるソリューションの提供
- 成長ドライバー





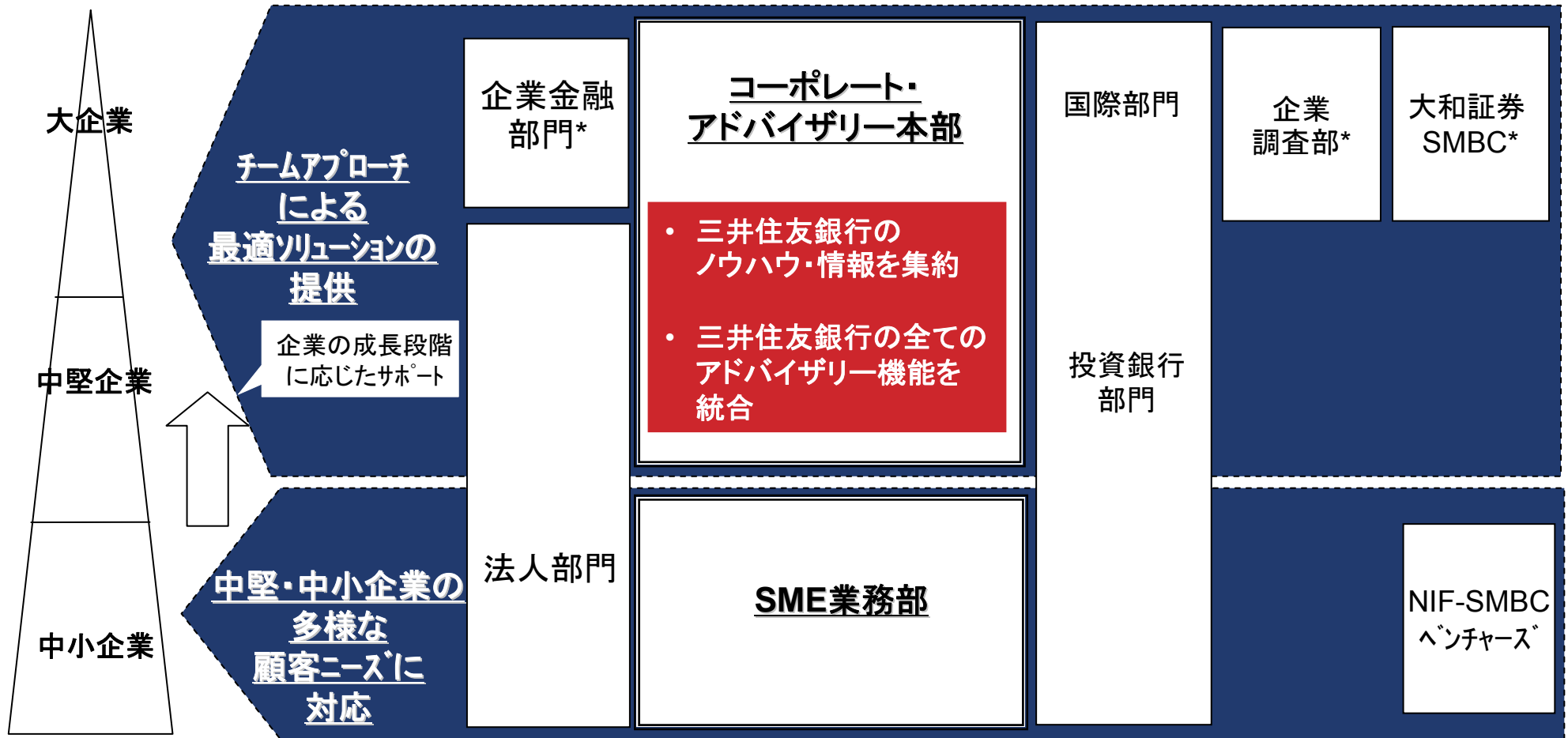
法人ビジネスにおける当社のアプローチ

収益機会・トレンド		当社のアプローチ
<ul style="list-style-type: none">➤ M&A等、経営課題解決型ソリューションへのニーズの高まり	大企業	<ul style="list-style-type: none">1 <u>ソリューション提供力強化に向けた、法人取引推進体制の強化</u>
<ul style="list-style-type: none">➤ 大企業・中堅企業における銀行からの従来型の借入ニーズの低下		<ul style="list-style-type: none">2 <u>高度なソリューション提供に向けた、三井住友銀行における投資銀行業務の更なる強化</u>
<ul style="list-style-type: none">➤ シンジケーション、プロジェクトファイナンス、ブリッジローン等、ファイナンス手法の多様化	中堅企業	<ul style="list-style-type: none">3 <u>独自の強固なアライアンスに基づく大和証券SMBCとの協働加速</u>
<ul style="list-style-type: none">➤ 中堅・中小企業による、アジアを中心とする海外市場への展開拡大		<ul style="list-style-type: none">4 <u>商業銀行ビジネス強化への着実な取組み(SME向け貸出・決済ビジネス)</u>
<ul style="list-style-type: none">➤ 中小企業の借入ニーズの回復基調	中小企業	<ul style="list-style-type: none">5 <u>中堅・中小企業の海外進出増加に伴い拡大する事業機会の捕捉</u>



法人ビジネスにおける当社のアプローチ

1 ソリューション提供力強化に向けた、法人取引推進体制の強化



*業種別組織

2 三井住友銀行における投資銀行業務の更なる強化

■ 先進的なノウハウを要する高度な金融ソリューション

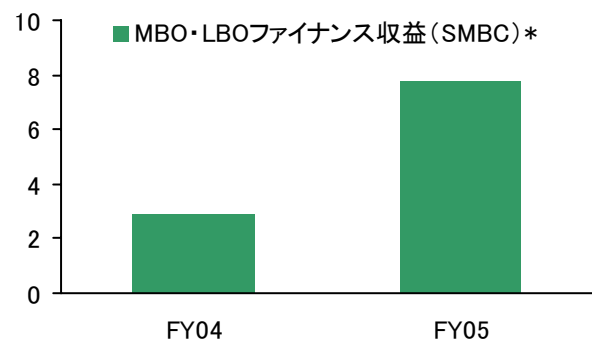
▶ MBO・LBOファイナンス

◆わが国における大型MBO・LBOファイナンスを主幹事としてアレンジ

三井住友銀行の主なMBO・LBOファイナンス(2005年)

会社	タイプ
株式会社 ワールド	MBO
株式会社 ポッカコーポレーション	MBO
シオノギクオリカプス株式会社	LBO

(単位: 10億円)



*行内管理ベース

▶ ラービグ・プロジェクトファイナンスの取組み

◆住友化学(株)とサウジアラビア国営石油会社サウジアラムコが行う、ラービグ石油精製・石油化学事業のフィナンシャルアドバイザーを務め、過去最大級(約59億ドル)のプロジェクトファイナンスの実現に貢献

◆また、主幹事の一社としても参加



プロジェクトファイナンス主幹事ランキング(グローバル)*

2005年1~12月

(単位: 百万米ドル)

1	RBS	5,956
2	BNP Paribas	5,076
3	SG	4,798
4	Calyon	4,664
5	Credit Suisse	3,488
6	Dexia	3,183
7	WestLB	3,173
8	HSBC	3,084
9	Citigroup	2,701
10	SMBC(三井住友銀行)	2,676

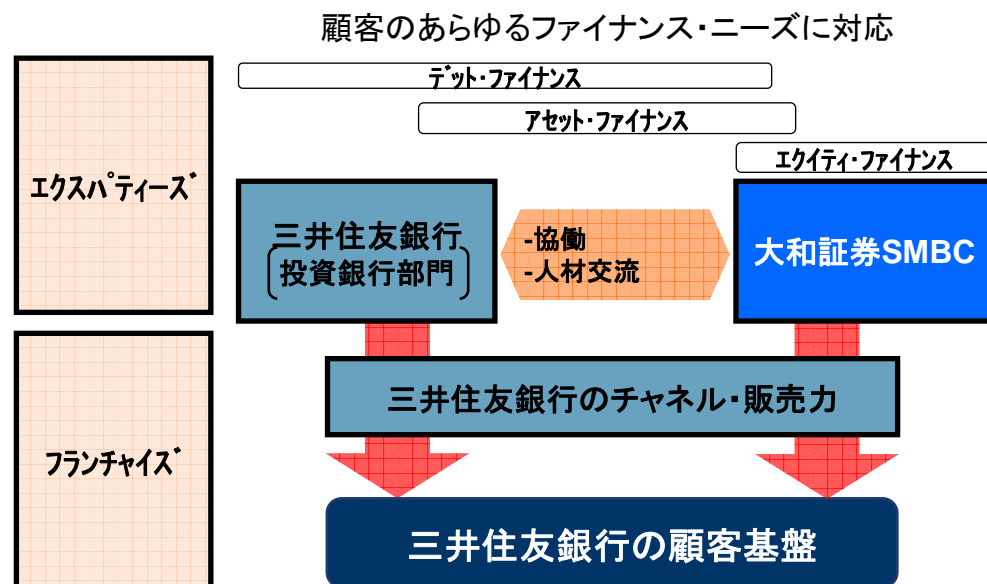
* 出典: Dealogic Global Project Finance Review



法人ビジネスにおける当社のアプローチ

3 大和証券SMBCとの協働加速

独自の強固なアライアンスに基づく協働

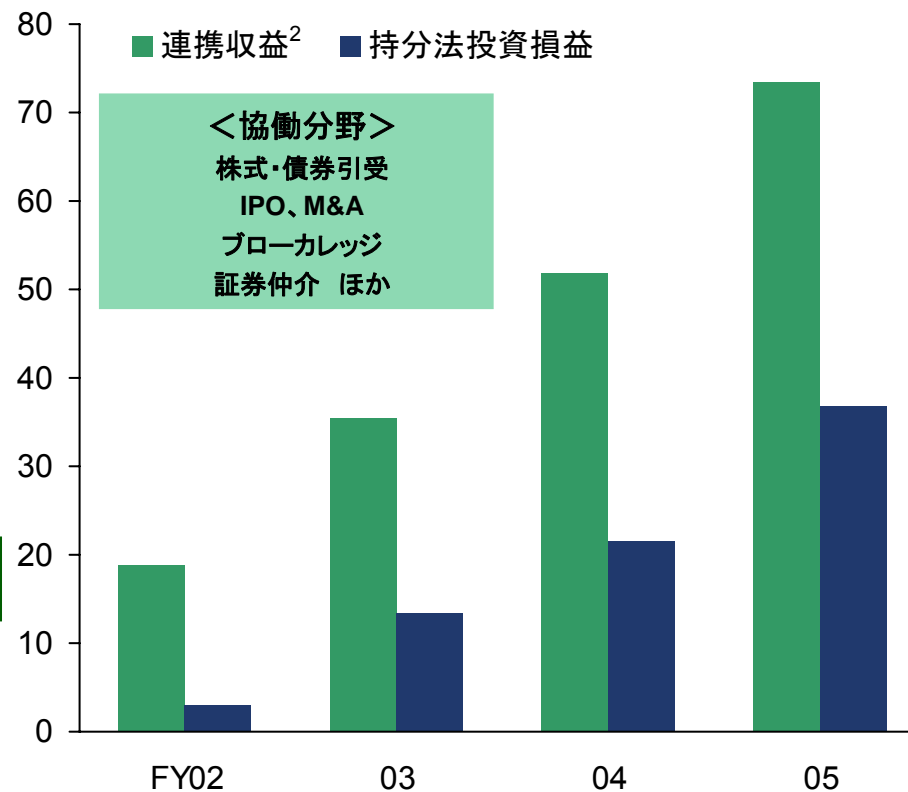


大和証券SMBCランキング¹

	順位	引受金額 (億円)	シェア
普通社債主幹事	1	17,910	18.9%
新規公開株式公募・売出ブックランナー	1	2,142	30.9%

大和証券SMBC連携収益

(単位:10億円)



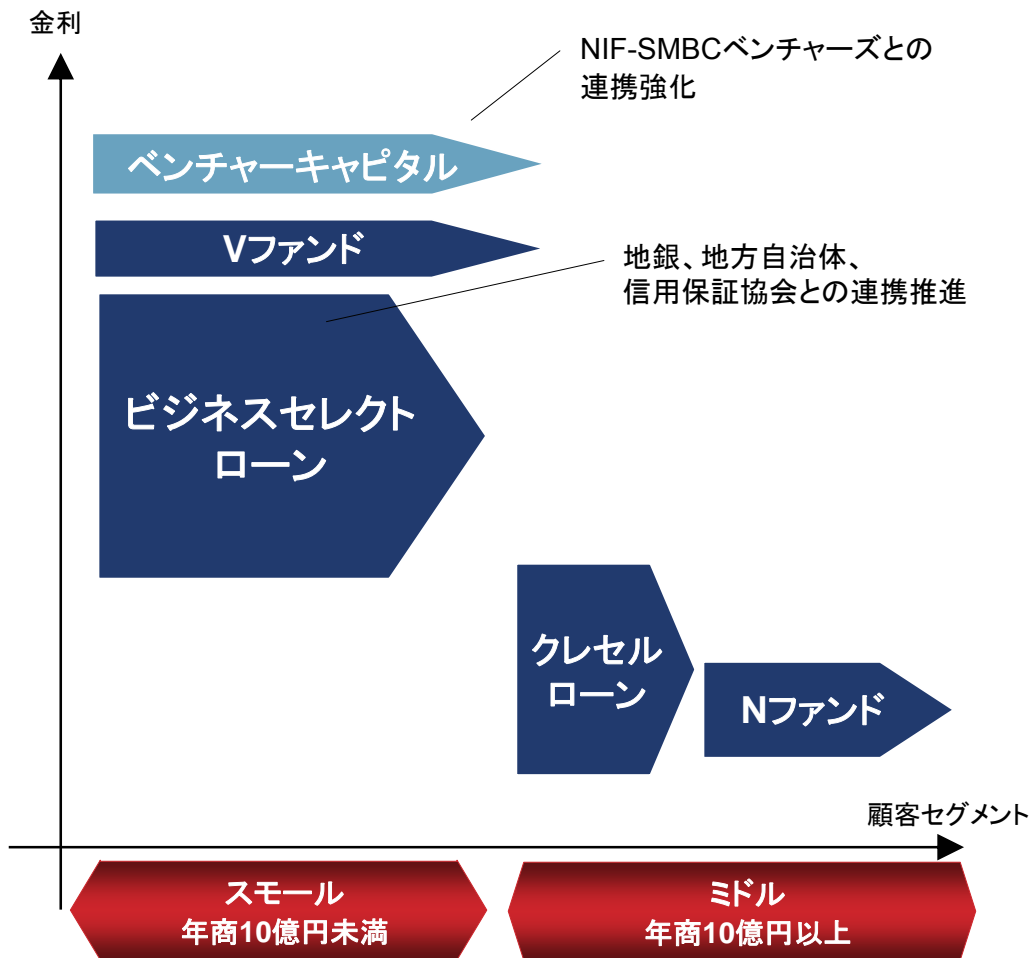
1 出典:トムソンフィナンシャル(05年4月~06年3月実績)

2 連携案件により三井住友銀行及び大和証券SMBCが計上した収益



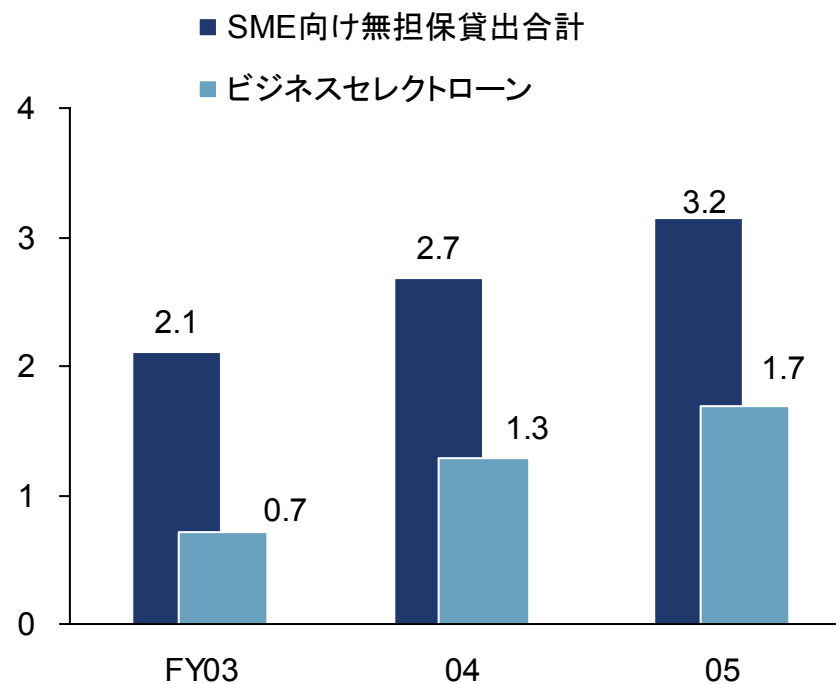
法人ビジネスにおける当社のアプローチ

4 商業銀行ビジネス強化への着実な取組み(SME向け貸出)



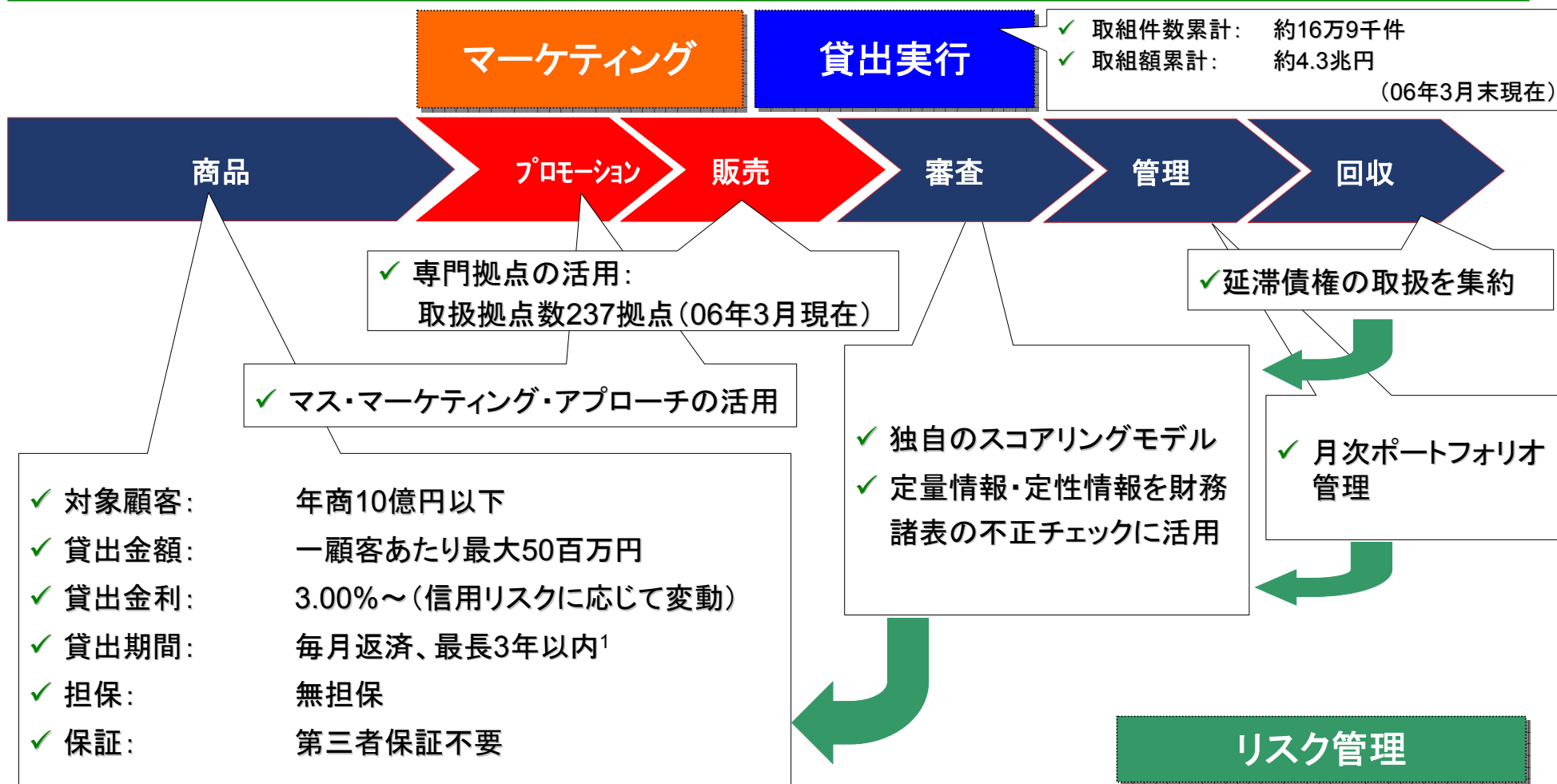
SME向け無担保貸出合計

(単位:兆円、末残)



(三井住友銀行単体ベース)

(参考)ビジネスセレクトローンのビジネスモデル



1: 有担保の場合、最長5年以内

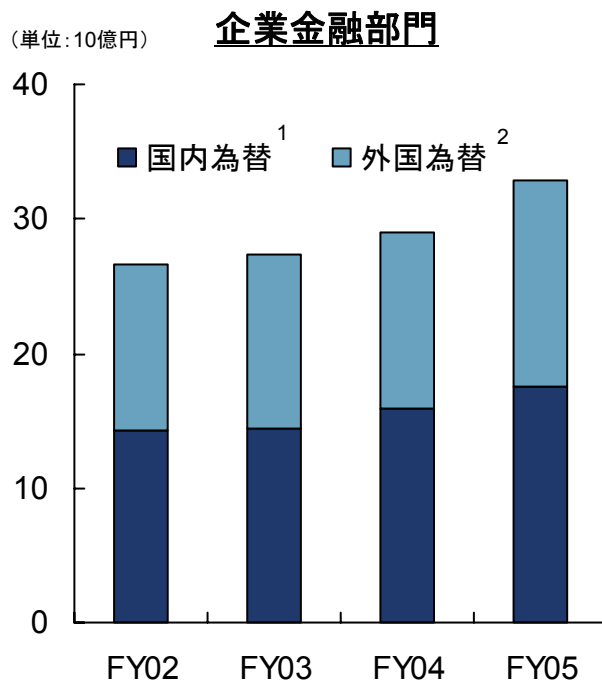
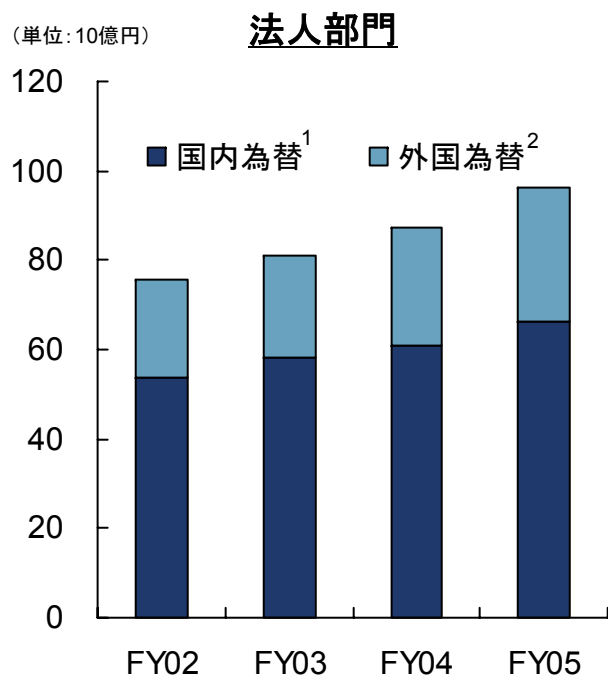


法人ビジネスにおける当社のアプローチ

4 商業銀行ビジネス強化への着実な取組み(決済関連ビジネス)

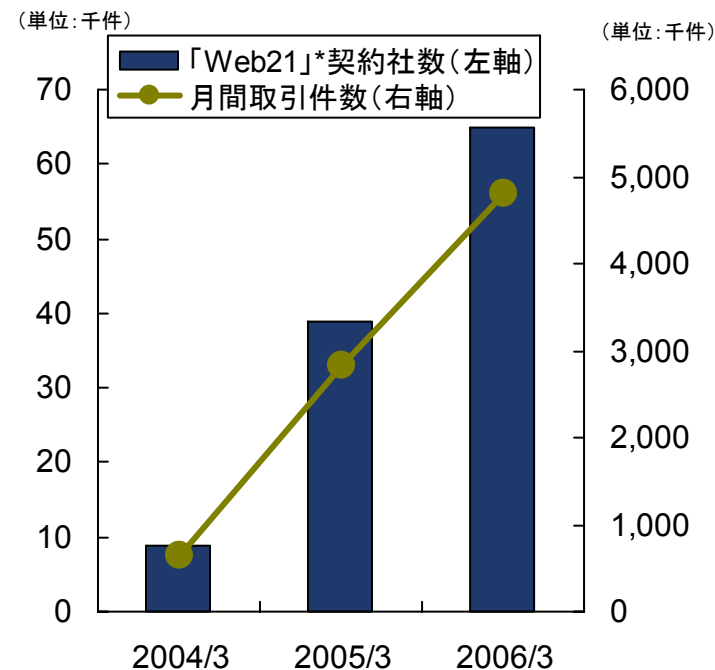
■ 決済・為替関連の手数料ビジネスを安定した収益源として更に強化

決済・為替関連収益(三井住友銀行)



EBビジネスの拡大(三井住友銀行)*

*三井住友銀行のネットバンキングサービス「Web 21」

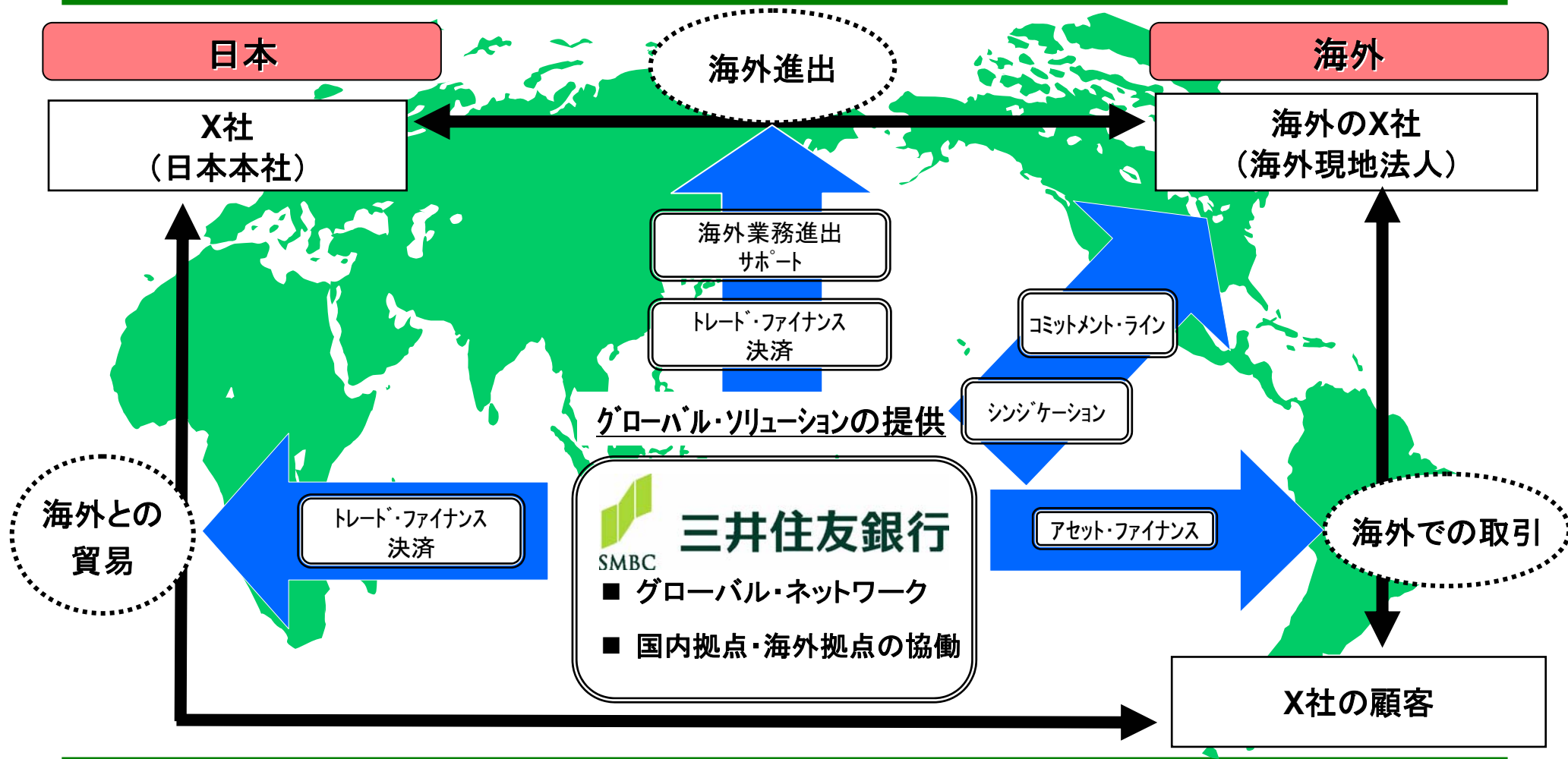


1 行内管理ベース 国内為替関連手数料収益
2 行内管理ベース 外為替関連収益



法人ビジネスにおける当社のアプローチ

5 中堅・中小企業の海外進出増加に伴い拡大する事業機会の捕捉



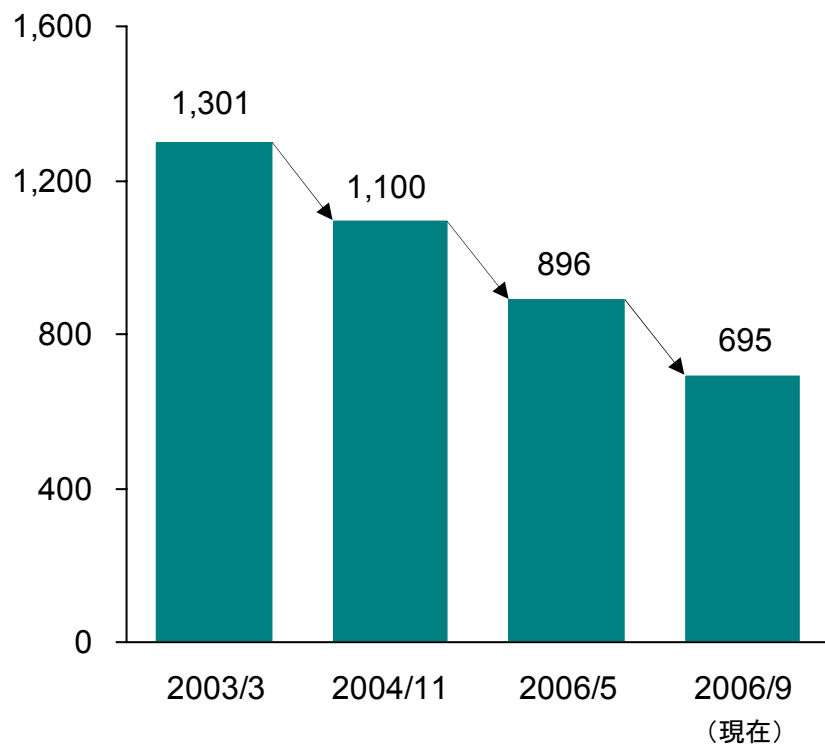
Q 9： 公的資金の現状は？



A9: 残る公的資金6,950億円(簿価ベース)の、今年度中の完済を目指す

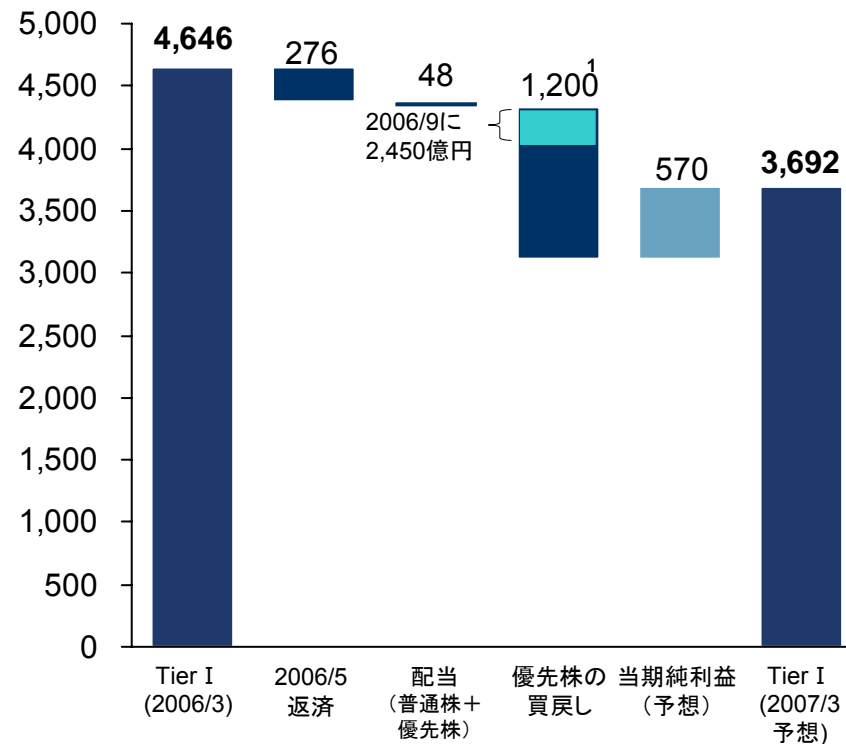
公的資金残高

(単位:10億円)



2006年度中のTier I 増減見込

(単位:10億円)



1 2006/5の一部返済実施後の公的資金残高8,960億円を、1.2兆円で返済すると仮定。



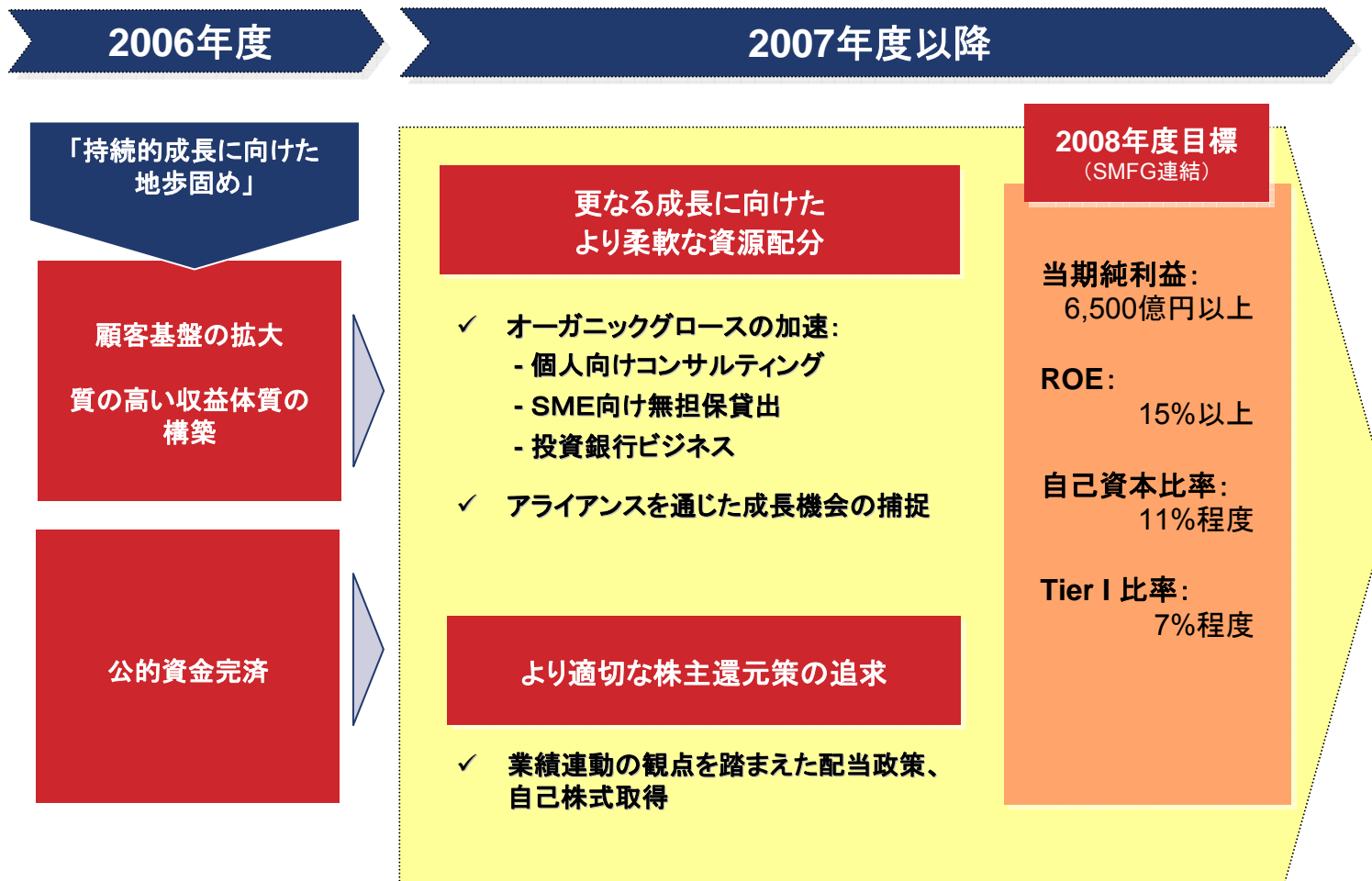
(参考) 公的資金優先株一覧

	公的資金優先株				GS社宛優先株	社債型優先株
	第一種 優先株式	第二種 優先株式	第三種 優先株式	合計	第1-12回 第四種 優先株式	第1回 第六種 優先株式
当初発行額	2,010億円	3,000億円	8,000億円	13,010億円	1,503億円	2,100億円
2006/3/31時点残高	1,050億円	3,000億円	6,950億円	11,000億円	1,503億円	2,100億円
2006/9/6時点残高	0円	0円	6,950億円	6,950億円	1,503億円	2,100億円
2006/9/6時点の 取得請求権行使価額	-	-	826,900円		320,700円	社債型
取得請求権 行使価額の修正	-	-	2006年迄 毎年10月1日に 時価で修正 (上下両方)		取得請求権 行使日の 時価で修正 (下方のみ)	
取得請求期間	-	-	2002/12/2- 2009/9/30		2003/2/8- 2028/2/7	
一斉取得日	-	-	2009/10/1		2028/2/8	

2005/2より取得請求可能、以後毎年3分の1ずつ処分可

Q10：公的資金完済後の目標は？

A10: 2008年度の目標ROEは15%以上、持続的成長の実現へ



参考資料



(参考1)

2005年度業績ハイライト

三井住友フィナンシャルグループ／三井住友銀行業績ハイライト

【三井住友フィナンシャルグループ連結】 (単位:億円)	2003年度	2004年度	2005年度	2004-2005年度 増減	
■ 連結粗利益 ¹	20,695	20,250	20,901	+ 651	+3.2%
— 資金利益	12,811	11,713	11,616	▲ 97	▲ 0.8%
— 役務取引等利益	4,242	5,161	6,196	+ 1,035	+20.1%
— 特定取引利益・その他業務利益	3,639	3,349	3,003	▲ 346	▲ 10.3%
■ 営業経費	8,665	8,527	8,538	+ 11	+0.1%
■ 与信関係費用	9,566	11,968	3,020	▲ 8,948	▲ 74.8%
■ 株式等損益	1,015	▲ 1,019	471	+ 1,490	—
■ 当期純利益	3,304	▲ 2,342	6,868	+ 9,210	—
【三井住友銀行単体】					
■ 業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	10,001	9,405	9,656	+251	+2.7%
■ 経費率	36.9%	38.2%	37.8%		▲ 0.4%ポイント
■ 当期純利益	3,011	▲ 1,368	5,195	+6,563	—

¹ 連結粗利益=(資金運用収益-資金調達費用)+信託報酬+(役務取引等収益-役務取引等費用)+(特定取引収益-特定取引費用)+(その他業務収益-その他業務費用)

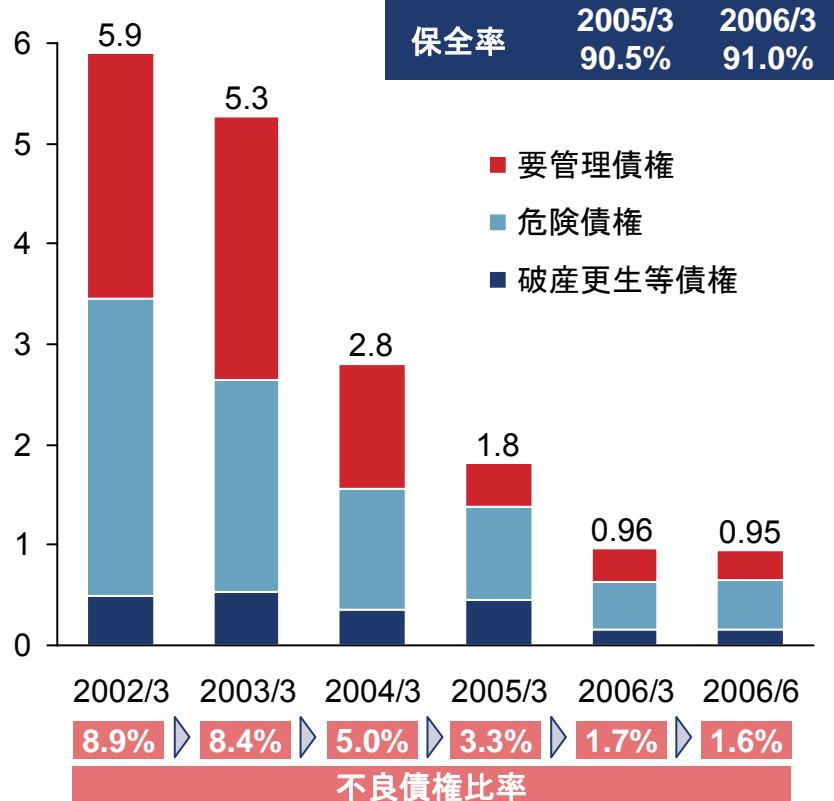


(参考2)

アセットクオリティの改善(三井住友銀行)

不良債権残高

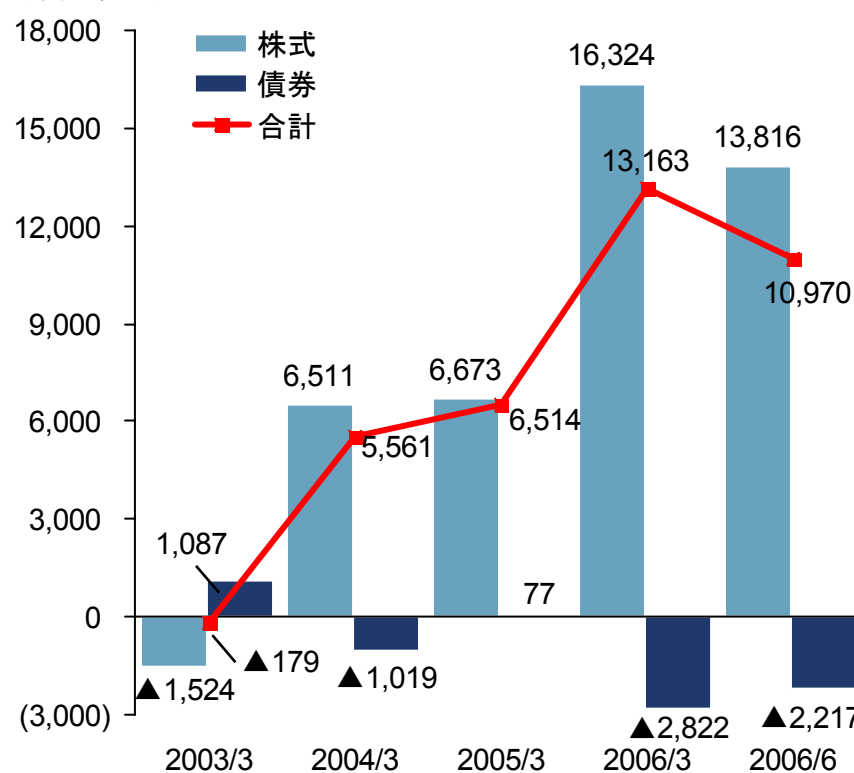
(単位:兆円)



保全率	2005/3	2006/3
	90.5%	91.0%

その他有価証券評価損益

(単位:億円)

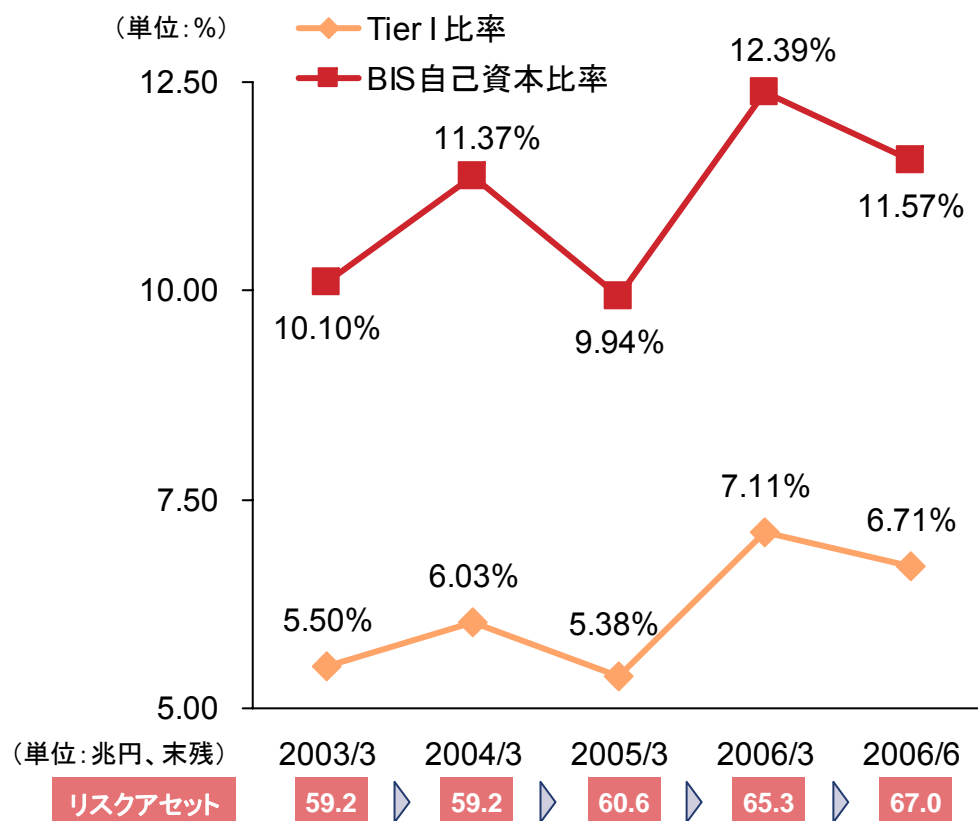


(三井住友銀行単体ベース)

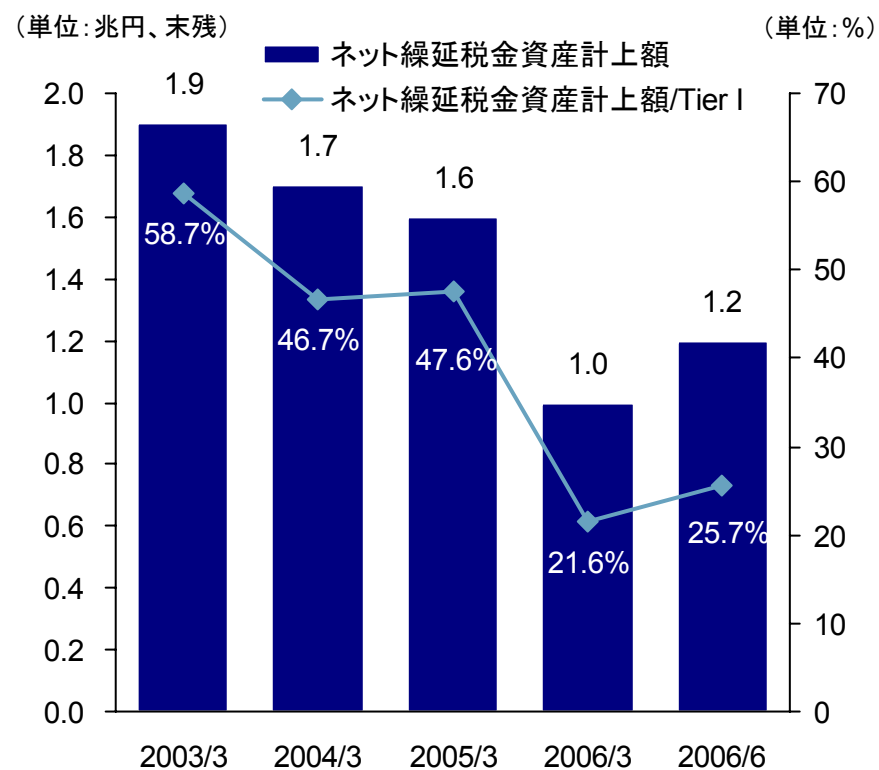


(参考3) 資本の質・量両面での拡充

自己資本比率



繰延税金資産



(三井住友フィナンシャルグループ連結ベース)

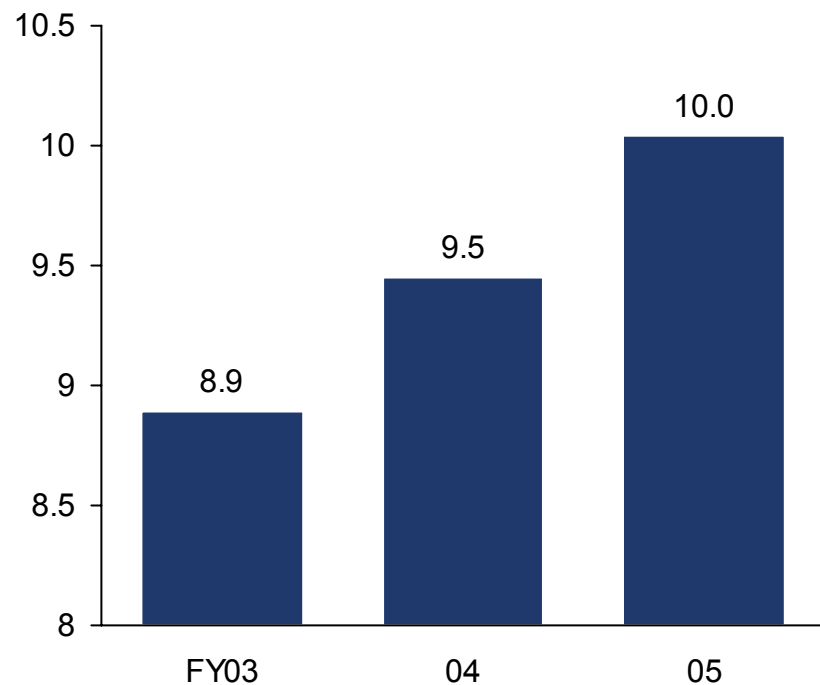


(参考4)

住宅ローンと消費者金融・ファイナンス(三井住友銀行)

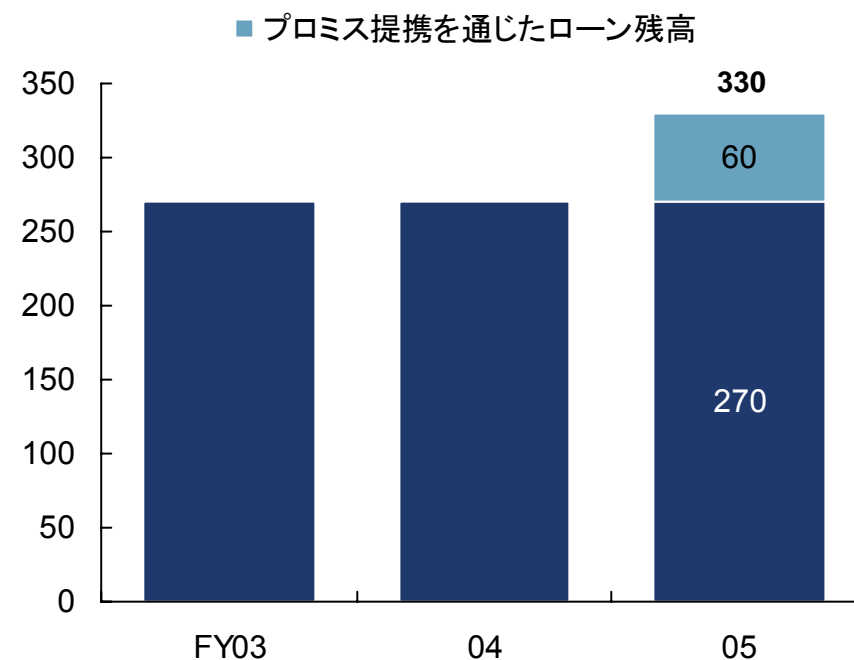
住宅ローン¹

(単位:兆円、未残)



カードローン

(単位:10億円、未残)



1 自己居住用

(三井住友銀行単体ベース)



(参考5)

業務部門別貸出残高・貸出利鞘(三井住友銀行)

貸出残高					期中平均貸出残高・利回り(国内、財務ベース)				
	06/3		05年度		平均残高		利回り		
	末残	前年比	平残	前年比	05年度	前年比	05年度	前年比	
総貸出	51.9	+1.8	51.1	+0.3	貸出金*	44.9	▲0.8	1.71	▲0.07
海外貸出	4.4	+1.0	4.3	+1.1	ウチ国庫向け貸出	0.2	▲0.1	0.05	+0.02
国内貸出	47.5	+0.8	46.8	▲0.8	有価証券	18.1	▲1.0	1.03	+0.35
除、リスク管理債権	46.6	+1.6	-	-	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)					期中平均貸出残高・利鞘(行内管理ベース)				
	期末残高		利鞘		平均残高		利鞘		
	05年度	前年比	05年度	前年比	05年度	前年比	05年度	前年比	
法人部門	21.9	+0.2	1.45	▲0.11	法人部門	21.5	+0.1	1.51	▲0.08
企業金融部門	9.5	+0.0	0.68	▲0.09	企業金融部門	9.6	▲1.2	0.74	▲0.10

(三井住友銀行単体ベース、単位:兆円、%)



(参考6)

2005年度業務部門別実績(三井住友銀行)

粗利益構成比		05年度	前年比*
個人部門		粗利益	4,026 +360 ①
		経費	▲2,470 ▲67
		業務純益	1,556 +293
法人部門		粗利益	6,731 ▲88 ②
		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
		経費	▲292 △7
		業務純益	1,654 ▲129
国際部門		粗利益	1,068 +190 ④
		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
		経費	▲5,031 ▲75
		業務純益	8,740 +251
市場営業部門		粗利益	2,198 ▲30 ⑤
		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

粗利益の前年比増減要因*

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
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
③企業金融	貸金収益 ▲111 (▲136) 為替・EB・外為 +30
④国際	手数料等 +65 (+190) 対顧客預金収益 +61
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

* 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)。

(三井住友銀行単体ベース、単位:億円)



(参考7)

株式ポートフォリオ(三井住友銀行)

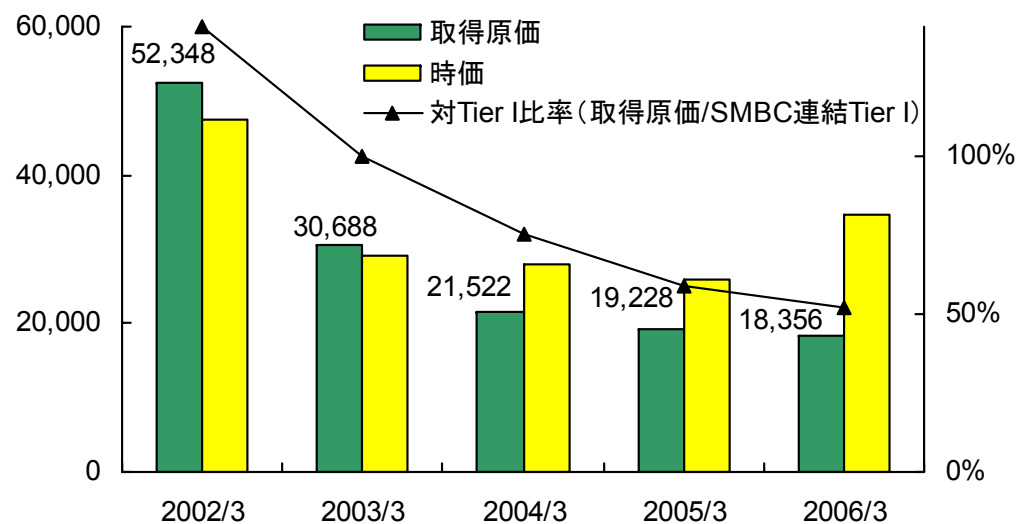
株式等損益

	04年度	05年度	前年比
合計	▲1,187	255	+1,442
株式等売却益	113.1	70.1	▲430
株式等売却損	▲42	▲134	▲92
株式等償却	▲2,276	▲312	+1,964

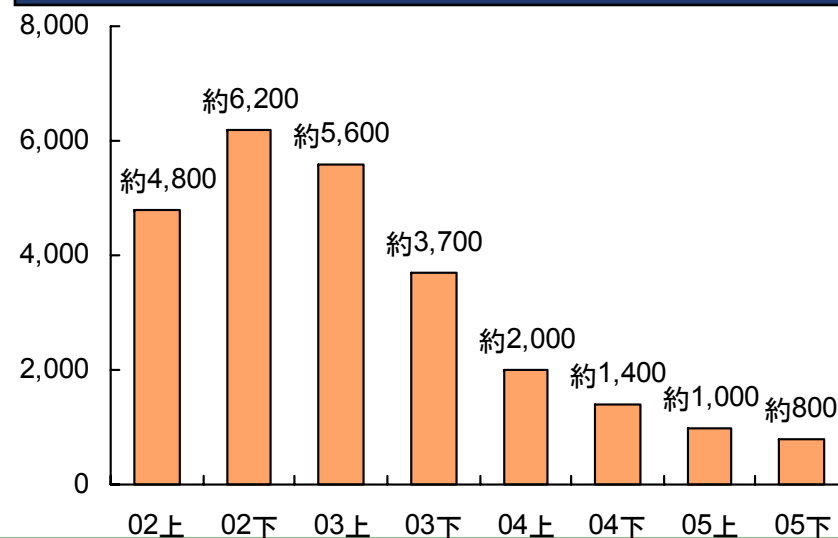
その他有価証券評価損益

	05/3末	06/3末
合計	6,514	13,163
株式	6,673	16,324
債券	77	▲2822
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



(三井住友銀行単体ベース、単位:億円)



(参考8)

債券ポートフォリオ(三井住友銀行)

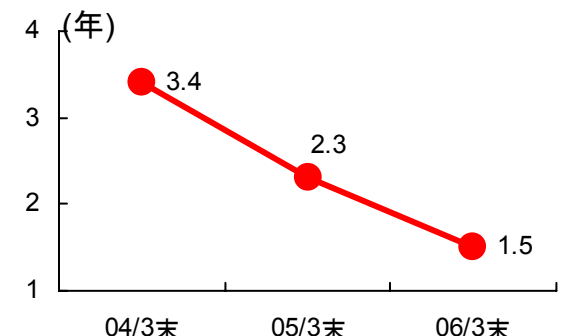
国債等債券損益

	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

06/3末	1年以内		1年超5年以内		5年超10年以内		10年超		合計	
		05/3末比		05/3末比		05/3末比		05/3末比		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

(三井住友銀行単体ベース、単位:億円)



(参考9)

自己資本比率

	05/3末	06/3末	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%

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(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ベンチャース宛出資 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

*自己資本への算入額

(三井住友フィナンシャルグループ連結ベース、単位:億円)



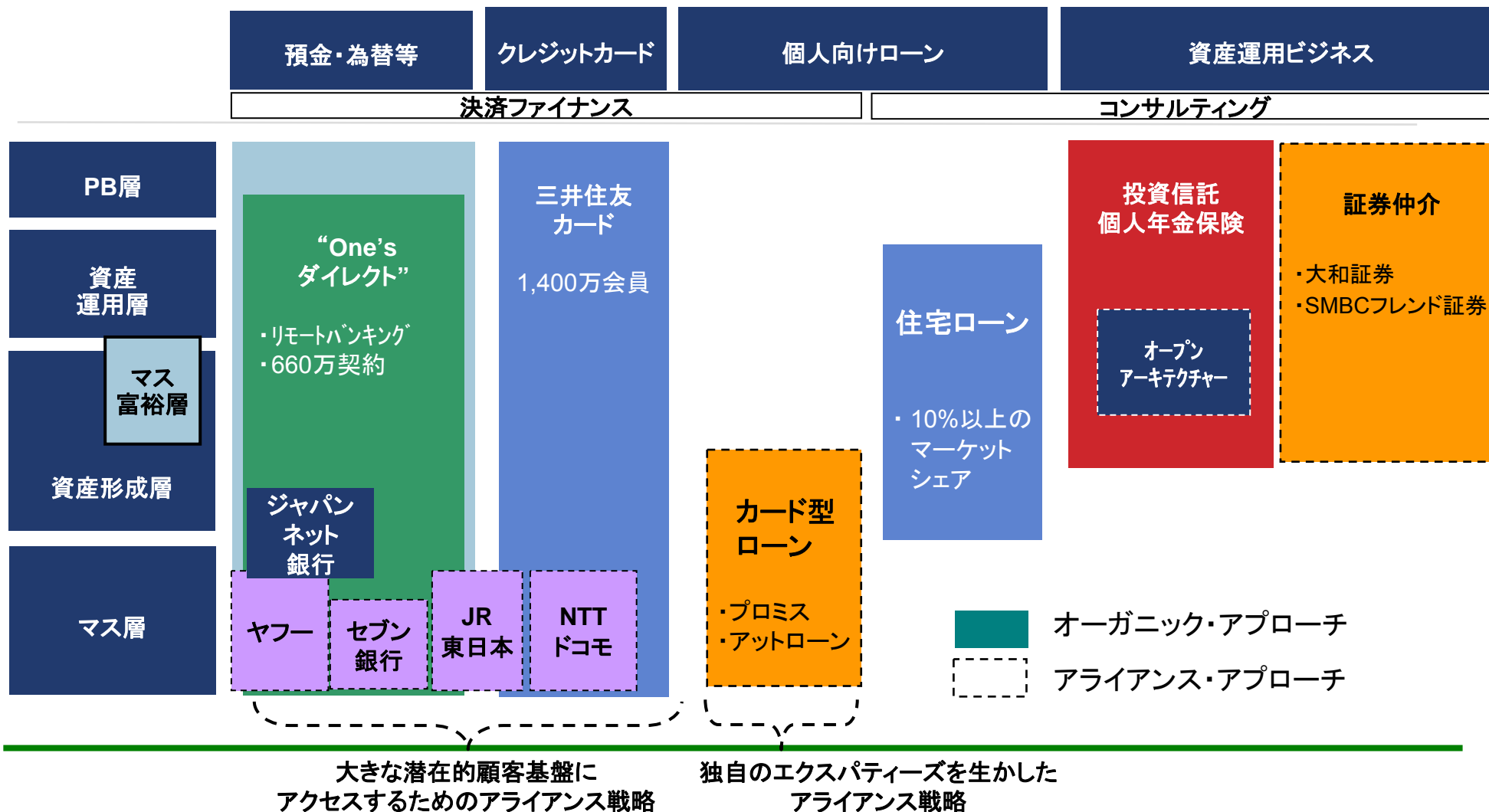
(参考10)

顧客セグメント、チャネル、人材(三井住友銀行)

個人マーケット			法人マーケット		
顧客セグメント	チャネル	人材	顧客セグメント	チャネル	人材
PB層	プライベートバンキング営業部	プライベートバンカー	コア	法人営業部	銀行担当者 OB 外部労働力
資産運用層	ブロック	フィナンシャル・コンサルタント	ミドルI	ビジネスセレクトローン取扱法人営業部	
資産形成層	ローンプラザ	ローンプランナー	ミドルII	法人営業所	
	支店・出張所	マネーライフ・コンサルタント ローカウンター・テラー	スモール	ビジネスサポートプラザ	
マス層	SMBC コンサルティングプラザ*	マネーライフ・コンサルタント		分室・法人営業デスク	
		SMBC コンサルティングオフィス		リモートチャネル	
	リモートチャネル	TSR*			

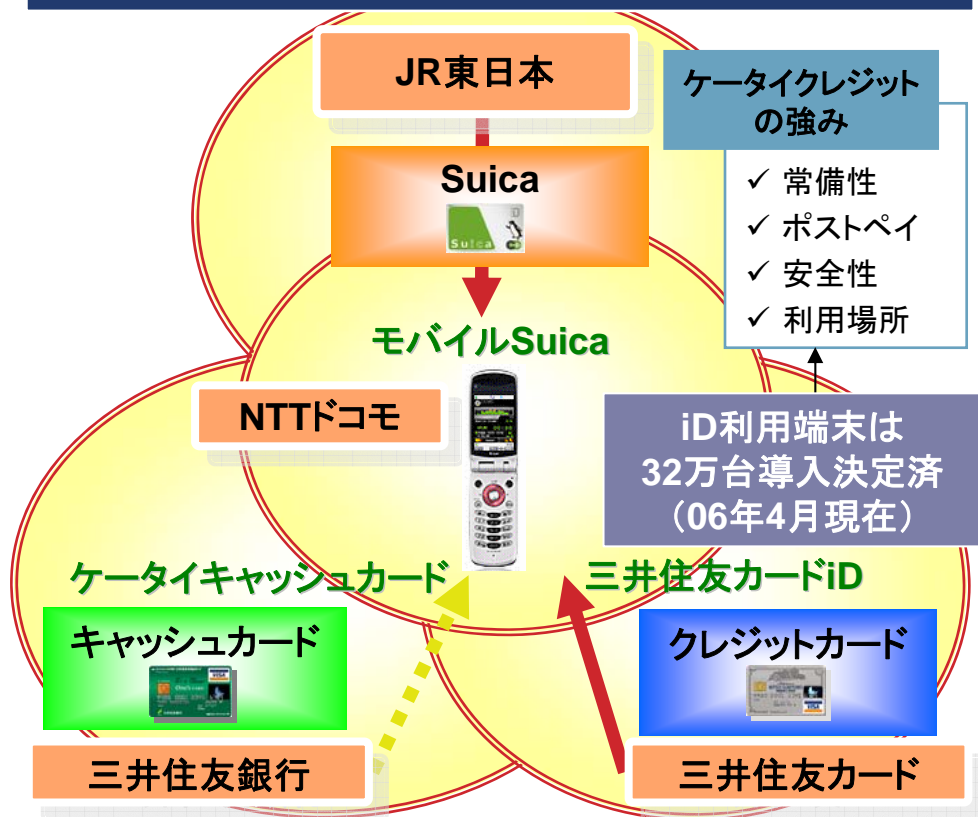
* テレフォン・セールス・レプリゼンタティブ(コールセンター営業員)

(参考11) 個人ビジネス戦略の概要

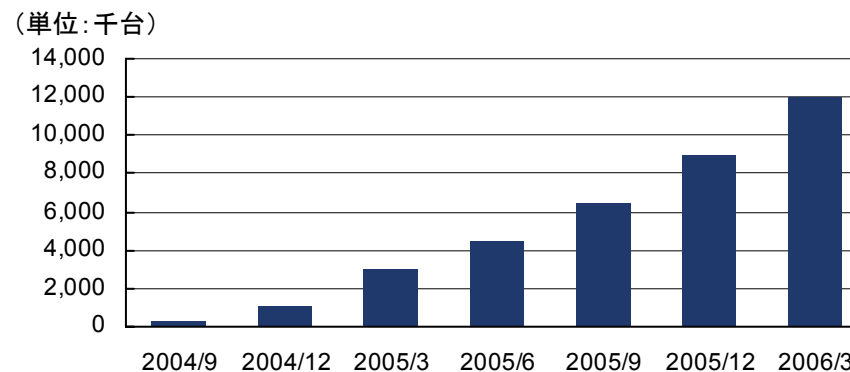


(参考12) NTTドコモとの提携

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



日本の小額現金決済市場

民間最終消費支出
約300兆円

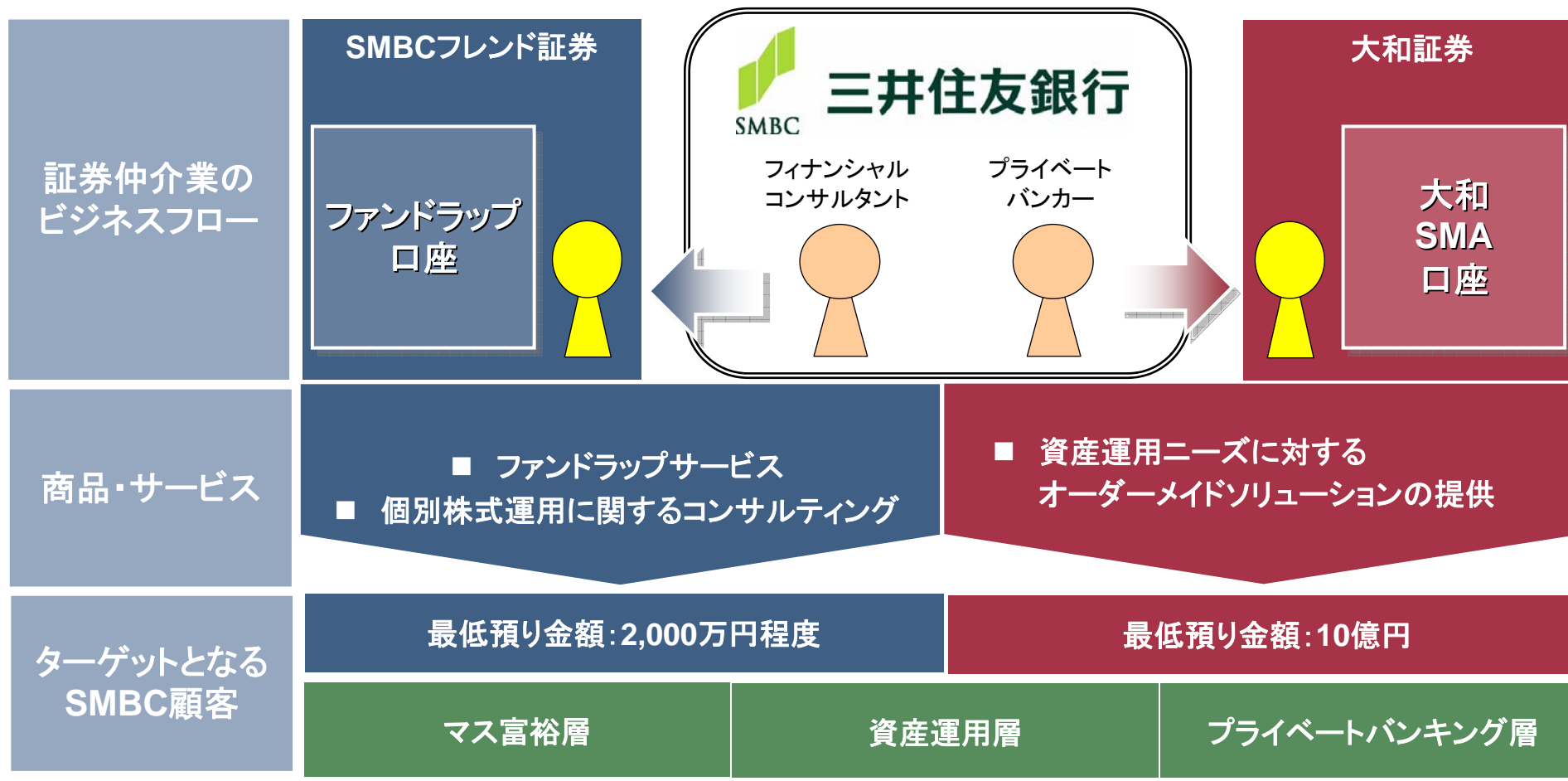
クレジットカード
取扱高
29兆円

小額現金決済
60兆円



(参考13)

大和証券およびSMBCフレンド証券との協働



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。