

2. 経営健全化計画の履行概況

(1) 業務再構築等の進捗状況

[個人金融ビジネス]

三井住友フィナンシャルグループ（以下、当社）におきましては、個人金融ビジネスを最注力分野の一つと位置付け、三井住友銀行(以下、当行)を中核とした積極的かつ効率的な業務展開により、収益増強を図っております。

①コンサルティングビジネスの推進

富裕層・資産運用層・資産形成層の各々のお客さまに対し、質の高いコンサルティング・サービスを通じて、「資産運用」と「資金調達」の両面において金融商品・サービスを総合的に提供しております。

お客さまの「資産運用」に関しましては、10月に新たにハートフォード生命保険株式会社と代理委託契約を締結し、積立利率変動型個人年金保険「レシェンテ」の取り扱いを開始するなど、個人年金や投資信託等の商品ラインアップの充実をはじめとした、コンサルティング・サービスの向上に努めております。

お客さまの「資金調達」に関しましては、昨年度に大幅に増設いたしました「ローンプラザ」において、住宅ローン等に関するよりきめ細かな相談体制を一層強化すべく、コンサルティングプラザの拠点拡大にあわせ、一体運営による土・日・祝日営業店の拡大を図っております。なお、10月より土・日・祝日営業店を従来の24拠点から51拠点へと拡充しております。

住宅ローンの商品面におきましても、超長期固定金利型や固定金利型（3年固定）の特別金利キャンペーンを展開するなど、お客さまのニーズに合った商品を提供しローン取組を積極的に推進しております。

また、休日の営業や相談専用ブースの設置等を特長とし、コンサルティング・サービスに特化した「SMBCコンサルティングプラザ」につきましては、6月に当行としてはじめての新設支店となる品川コンサルティングプラザを設置したほか、16年度上期に郊外ターミナルを中心に増設し、16年9月末で43拠点（16年3月末比+37拠点）を

設置しております。今後も、17 年度中に 100 拠点を目処に拡大していく予定であります。

②コンシューマー・ファイナンスビジネスの抜本的強化

コンシューマー・ファイナンスビジネスに関しましては、16 年 6 月、当社とプロミス株式会社は戦略的提携に合意、16 年 9 月に、この合意に基づき業務提携契約を締結いたしました。具体的には、以下の内容により業務提携の具体化に向け協議を進め、順次実施してまいります。

- ① 当行、プロミス、ならびに当行とプロミスの出資による合弁会社の 3 者により、コンシューマーローンを提供。
- ② ジャパンネット銀行とプロミスとの提携。
- ③ 当社グループ企業とプロミスとの各種提携。
- ④ プロミスのローン申込機の当行店舗内への設置。

①につきましては、コンシューマーローンの提供を行う合弁会社として、アットローン株式会社を母体として進めていくことで 11 月に基本合意しております。④につきましては、既に 10 月より当行カードサービスコーナーへのプロミスローン申込機を設置しており、引き続き増設を行ってまいります。

また、10 月には、プロミスとの業務提携を推進するとともに、より利便性の高いコンシューマー・ファイナンス商品・サービスを企画・開発する本店組織として「コンシューマーファイナンス事業部」を個人部門に設置し、体制の強化を図っております。

これらプロミスとの戦略的提携を順次具体化していくことで、双方が培ってきたブランド、顧客基盤、ノウハウ、経験等の融合により、双方のお客さまに対して、最高の商品・サービスの提供を行い、コンシューマー・ファイナンス事業において我国トップの地位を構築してまいります。

③決済サービスの機能向上による収益機会の増強

決済サービスに関しましては、16 年 8 月に、振込みの入金や口座の引き落としを電子メールでお知らせする「電子メールお知らせサービス」を開始するなど、個人のお客

さまとのメインチャネルとしての接点を強化しております。

なお、リモートバンキングサービス「One's ダイレクト」の16年9月末の契約者数は約534万人と、16年3月末比+約53万人増加しております。

④ローコストオペレーションの徹底

昨年度に、支店における営業活動を活性化させると同時に事務コストを一層削減するため、支店の後方事務をHUBセンターに集中させるHUB&スポーク体制への移行を完了いたしました。

また、都心店の更なる効率化の観点から、16年度上期に都心に位置する6拠点の店舗統合を行ったほか、今後も継続的な業務・事務の効率化とあわせてローコストオペレーションを推進してまいります。

【法人金融ビジネス・投資銀行ビジネス】

本邦最大規模の法人のお客さまの基盤をベースに、お客さまサービスの一段の向上と法人金融ビジネスのリスク勘案後収益力の強化を進めております。

①リスク・リターンの適正化とリスクテイク能力の強化

貸出に内包されるリスクについて、お客さまと認識を共有し、その上でお互いに納得できる取引条件、取引形態への移行を進めることにより、リスクに見合った適正なリターンを確保する新たな取引関係の構築を進めているほか、①リスク・ミニマイズ型貸金からリスクテイク型貸金への転換、②画一的審査からリスク量に応じた審査への転換、③リスクコントロール手法の高度化、を基本方針とする「審査改革」を行ってまいりました。

16年度上期には新たに、成長企業向けの技術力・ビジネスモデル等の成長性を評価して融資する「Vファンド」や、業績回復が見込まれる企業等に対して、前年度決算に加え企業業績の回復トレンドを先取りして融資する「業績回復ローン」、関連会社機能も活用し、売掛金残高とキャッシュフローをモニタリングすることにより、売掛債権を担保とすることなく融資を可能にした小口・定型化商品の「売掛債権活用ローン」等の新規商品を投入し、お客さまの多様なニーズにお応えするとともに、リスクテイク貸金

をより一層推進した結果、「ビジネスセレクトローン」「Nファンド」も含めたリスクテイク商品全体の16年度上期の取組額は 約1兆6,100億円と前年同期比約3割増の実績となっております。

②金融ソリューション提供力の強化

大企業および中堅・中小企業のお客さまの企業価値向上に向けて、資産の流動化やCMSによる資金効率化等、ソリューション提案型営業を推進・強化しております。

また、シンジケーション業務におきましては、貸出金融機関等に対してお客さまの信用力をアピールする「バンクミーティング」の開催といった、より効果的かつ効率的なデットIR戦略を提案するなど、お客さまの円滑な資金調達を積極的にサポートしております。この結果、16年度上期の国内シンジケートローンの組成額は約250件/2兆3,000億円と、前年同期比件数ベースで約60件、組成額で約1,000億円の増加となりました。

[証券仲介業務への参入]

証券取引法の改正を受け、法令上の所要の手続きを経て、16年12月1日より証券仲介業を開始いたしました。当行では、今回の証券仲介業解禁により、戦略分野として従来より優位性を堅持しております個人向けコンサルティング・ビジネス、ならびに法人向けの投資銀行ビジネスの二分野をより一層高度化、強化してまいります。

[国際金融ビジネス]

アジアにおきましては、16年7月に中国杭州支店の新設申請が当局に受理されており、16年9月にはベトナムハノイ市での駐在員事務所新設認可を取得しております。また、インドにおきましては、スタンダード・チャータード銀行と業務提携を行い、関係当局の認可を前提としてムンバイ支店およびニューデリー支店を同行に譲渡することにより3月までに両拠点を廃止する予定である旨、9月に公表いたしました。このように、アジアでの拠点戦略において選択と集中を図り、効率的な経営資源の配分を進めてまいります。

欧州におきましては、機動的な業務戦略展開の中核的プラットフォームとなることを

目指してロンドンに設立いたしました欧州三井住友銀行が、16 年度上期に関係当局宛にパリ支店の設置申請を行っております。今後は、欧州三井住友銀行パリ支店を開設、これに伴い廃止となる三井住友銀行パリ支店の業務を引き継ぐ予定でございます。EUの中核マーケットの一つであるフランスにおいて、業務運営主体を欧州三井住友銀行に一元化することによって経営の効率化を図るとともに、従来以上の顧客対応力とサービス提供体制を整えてまいります。