

新・中期経営計画
「LEAD THE VALUE 計画」
について



2007年4月27日

株式会社 三井住友フィナンシャルグループ



本日のアジェンダ

LEAD THE VALUE

2006年度業績予想修正	P. 2
新・中期経営計画の概要	P. 4
参考資料	P.22

2006年度業績予想修正

(億円)	2005年度	2006年度			
		前回予想	今回予想	前年比	前回予想比
SMBC単体					
業務純益*	9,656	8,450	7,400	▲2,256	▲1,050
与信関係費用	▲2,309	▲1,000	▲900	△1,409	△ 100
経常利益	7,209	7,600	5,700	▲1,509	▲1,900
当期純利益	5,195	4,600	3,150	▲2,045	▲1,450
SMFG連結					
経常利益	9,636	9,500	8,000	▲1,636	▲1,500
当期純利益	6,868	5,700	4,400	▲2,468	▲1,300

前回予想比変動要因 SMBC単体業務純益

- ✓ 市場関連収益の下振れ
- ✓ 手数料収益の下振れ(投資銀行ビジネス等)

前回予想比変動要因 プロミス関連

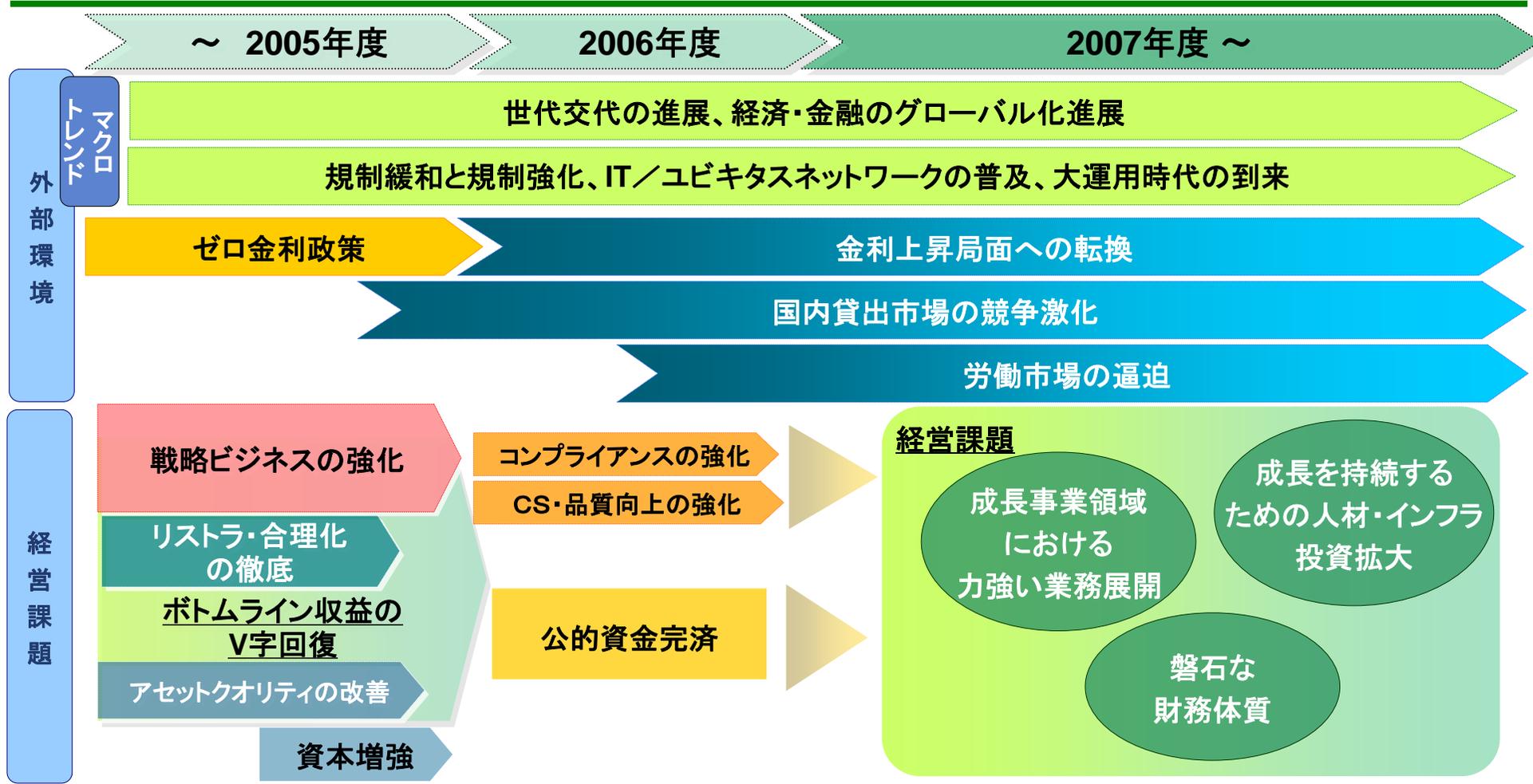
- ✓ SMFG連結:持分法損失、のれん減損...約▲700億円
- ✓ SMBC単体:投資損失引当金繰入...▲800億円弱

* 一般貸倒引当金繰入前

新・中期経営計画の概要

今後の経営課題

公的資金完済後の成長戦略



2007-2009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(連結配当性向20%超)

2009年度財務目標 (SMFG連結)

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

連結ROE :10-15%



2009年度の財務目標

LEAD THE VALUE

(単位:億円)

		2006年度見込	2009年度計画	3カ年増減
収益力	SMFG連結業務純益	約9,200 <概数>	13,600	+約4,400
	SMBC単体 業務純益	約7,400	10,700	+約3,300
	SMBC単体 業務粗利益	約13,450	17,900	+約4,450
	SMBC単体 経費	▲約6,050	▲7,200	▲約1,150
	SMBC単体 経費率	約45%	40%台前半	
	SMFG連結 当期純利益	約4,400	6,500	+約2,100
還元	普通株連結配当性向	12%台半ば	20%超	
健全性	Tier 1比率		8%程度	
収益性	連結当期純利益RORA		1%程度	
	連結ROE		10-15%	

※ マクロ経済指標の前提: 為替レート 1ドル115円

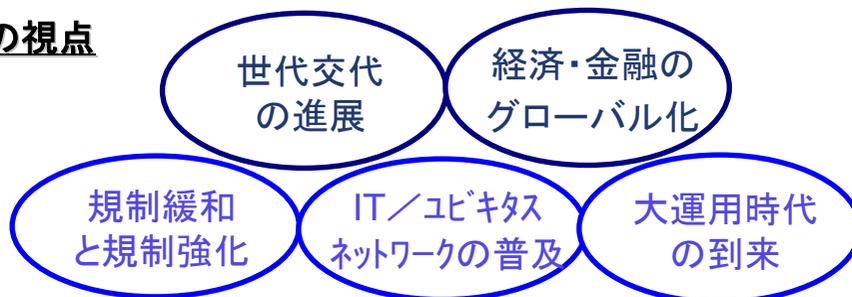
	07年度	08年度	09年度
Tibor 3ヶ月物(期中平均)	0.72%	1.12%	1.16%
名目GDP成長率	2.5%	2.9%	2.4%



新・中期経営計画における戦略施策

LEAD THE VALUE

✓ マクロトレンドに関する5つの視点



✓ 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





: 従来より注力しているビジネス

: 新中期計画上、今後特に注力すると位置づけたビジネス

個人向け金融コンサルティング、法人向けソリューション

個人向け金融コンサルティング

投信・年金販売

証券仲介

保険販売

- ✓ 規制緩和を捉えた商品ラインアップの一段の拡充
- ✓ チャンネル及びコンサルタントの増強

あらゆる金融サービスをワンストップで提供可能な「トータルコンサルティングビジネス」モデルの構築

法人向けソリューション

成長企業育成

地銀・地公体取引

- ✓ エクイティ・メザニン投資を含めた、成長企業育成機能の強化
- ✓ 地銀、地公体、地方企業取引に対するマーケティング力の強化

投資営業部の新設

公共・金融法人部の新設

07年4月

07年4月

プライベート・アドバイザー本部（「PA本部」）の新設

07年4月

プライベートバンキング

職域取引

事業承継

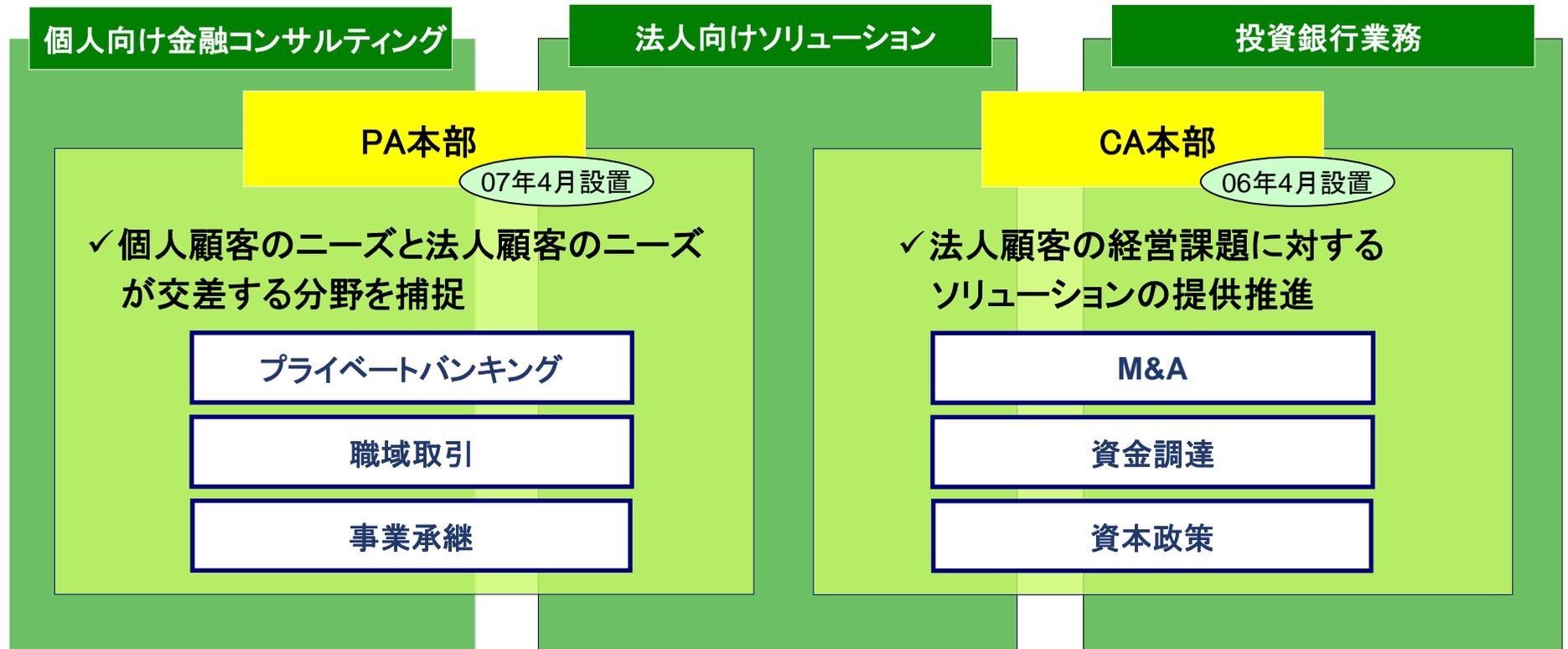
- ✓ PB事業部をPA本部に編入し、資産運用における企画力を強化

- ✓ 高格付法人取引先に対する提案力を強化

- ✓ 事業承継への対応力を強化、M&A、MBO等も活用したソリューションを提供

個人・法人一体でのシームレスな体制構築

規制緩和、体制整備を通じた事業ポートフォリオの増強により、一段と強化



SMFGグループの情報・ノウハウを結集し、多様な顧客ニーズに対して最適なソリューションを提供

グローバルマーケットにおける特定分野

✓ 成長性の高い特定業種、競争力のあるプロダクツにフォーカスし、グローバル体制を構築、特定分野（産業・プロダクツ）におけるデット関連ビジネスでグローバルトップレベルを目指す

SMFGのグローバル展開におけるフォーカス

特定業種
 <自動車、資源・エネルギー等>

競争力のある
 プロダクツ
 <プロジェクト・ファイナンス、
 船舶ファイナンス等>

地域
 <アジア>

注カプロダクツの例

プロジェクト・ファイナンス

✓ 米ヒューストンに、資源・エネルギー分野に特化した、産業特化型拠点を開設

06年6月

✓ ミラノに、イタリアで拡大しつつある特定プロダクツ外業務推進の特化型拠点を開設

船舶ファイナンス

✓ 船舶ファイナンス室設置

06年11月

チャネル・サービス拡充の実績

✓ モスクワ駐在員事務所開設 05年8月

✓ ホーチミン支店開設 06年6月

✓ シドニー支店開設 06年8月

✓ アジアビジネスローン取扱開始 06年12月

✓ 中国本部設置 06年12月

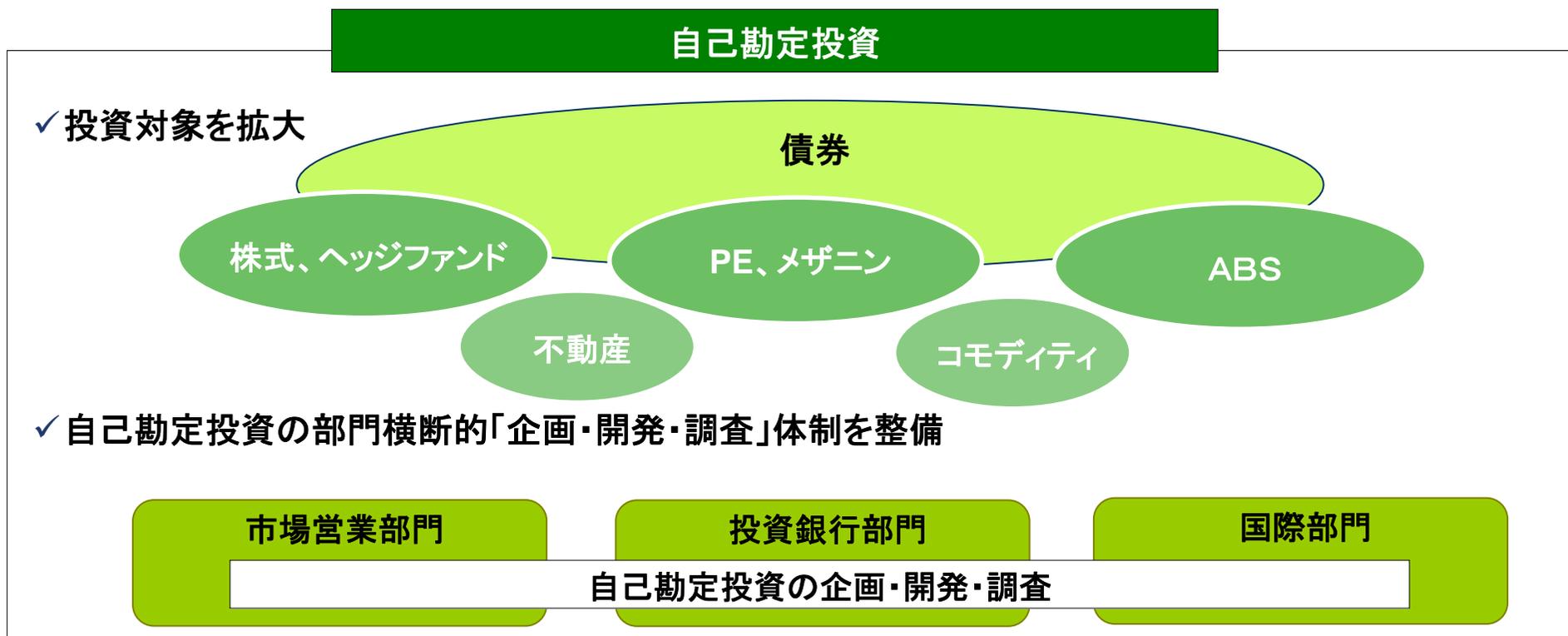
✓ 韓国国民銀行との業務提携 07年3月

✓ ドバイ支店開設 07年3月

✓ 天津支店天津濱海出張所開設 07年3月

✓ グレーターチャイナ営業部設置 07年4月

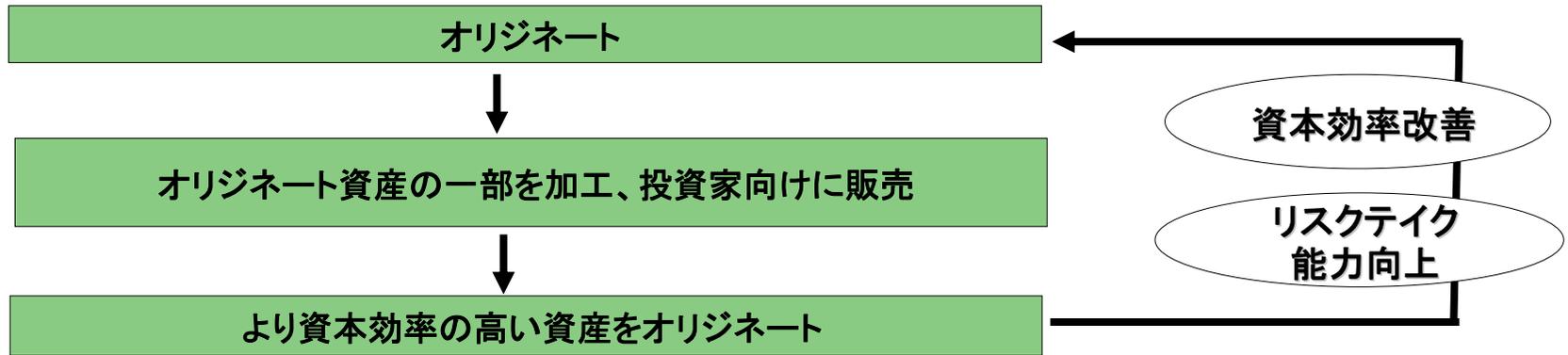
自己勘定投資



高度なリスク管理に裏打ちされたリスクテイク能力No. 1へ

アセット回転型ビジネス

✓アセット回転型ビジネスの加速



✓クレジット・運用商品の販売部門(投資銀行部門、大和証券SMBC等)から投資家ニーズを一元的に汲み上げる機能を拡充、販売力を強化

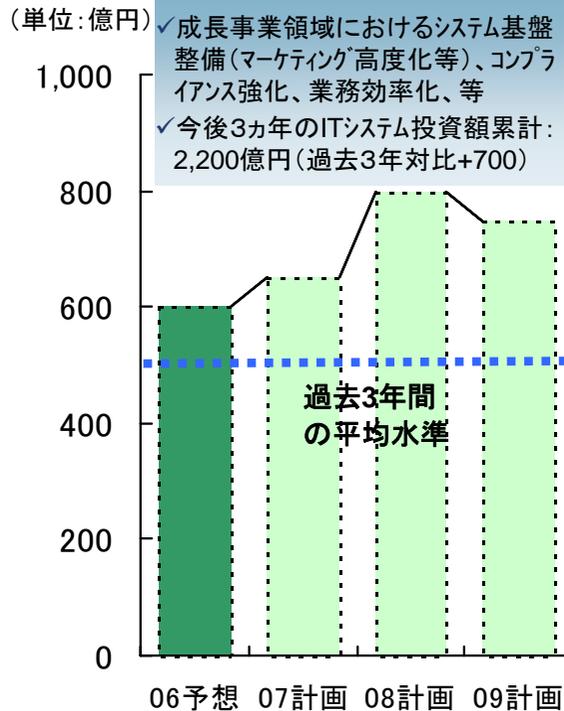
クレジット・運用商品の提供力No.1へ



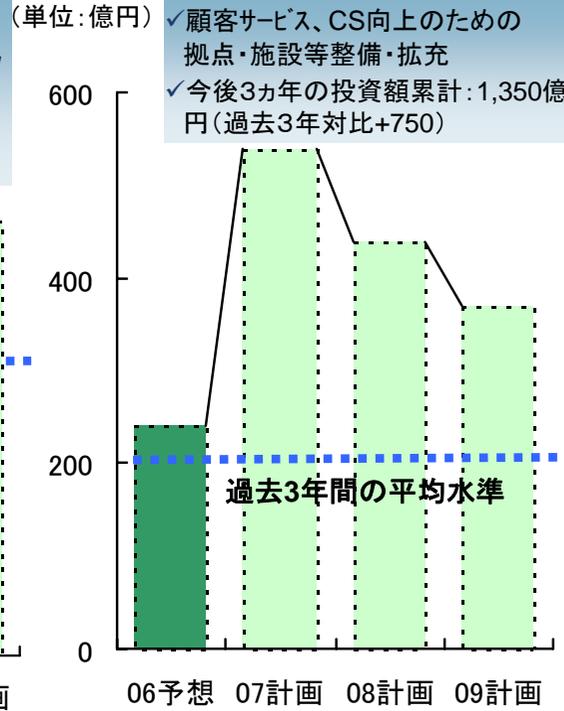
経営資源投入 (ITシステム、インフラ関連、人材)

- ✓ 成長事業領域でのマーケティング高度化、拠点・施設等拡充への投資に加え、人的資源強化のための経費支出を積極化
- ✓ 計画期間を通じて経費は+1,150億円(人件費+500、物件費+650)、但しコスト競争力は堅持(経費率40%台前半)

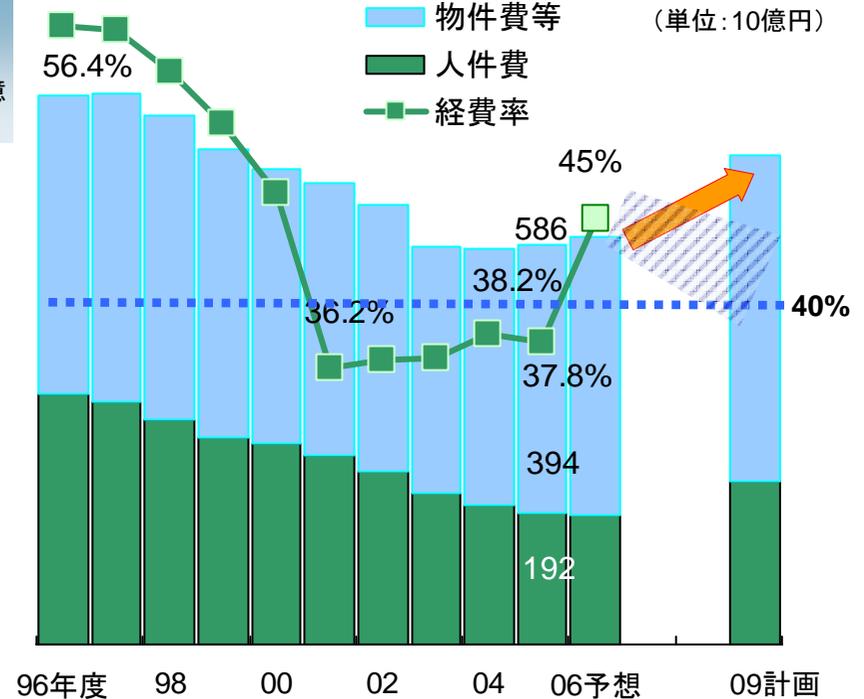
ITシステム



インフラ



経費の時系列推移



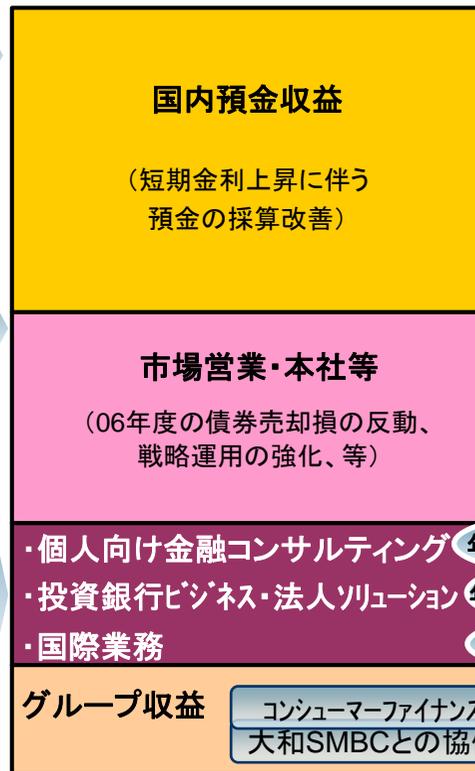
(三井住友銀行単体ベース)

SMFG連結業務純益： 2006年度見込 約9,200億円 ▶ 2009年度計画 13,600億円

<概数>

増益要因

- ✓ 支払・決済業務の推進等を通じた顧客利便性の向上
- ✓ 戦略運用など、自己勘定投資の強化
- ✓ 「トータルコンサルティング」の推進
- ✓ 事業承継、成長企業育成、ストラクチャードファイナンス等強化
- ✓ 特定分野のグローバル展開強化



減益要因



- ✓ 国内貸出競争の激化に伴う利鞘縮小等
- ✓ 顧客利便性向上等に向けた人材・インフラ投資拡大
- ✓ コンプライアンス態勢強化

マーケティング部門粗利益

- 年平均成長率+12%
- 年平均成長率+8% (除く国内預貸金収益)
- 年平均成長率+9%
- 年平均成長率+約5%

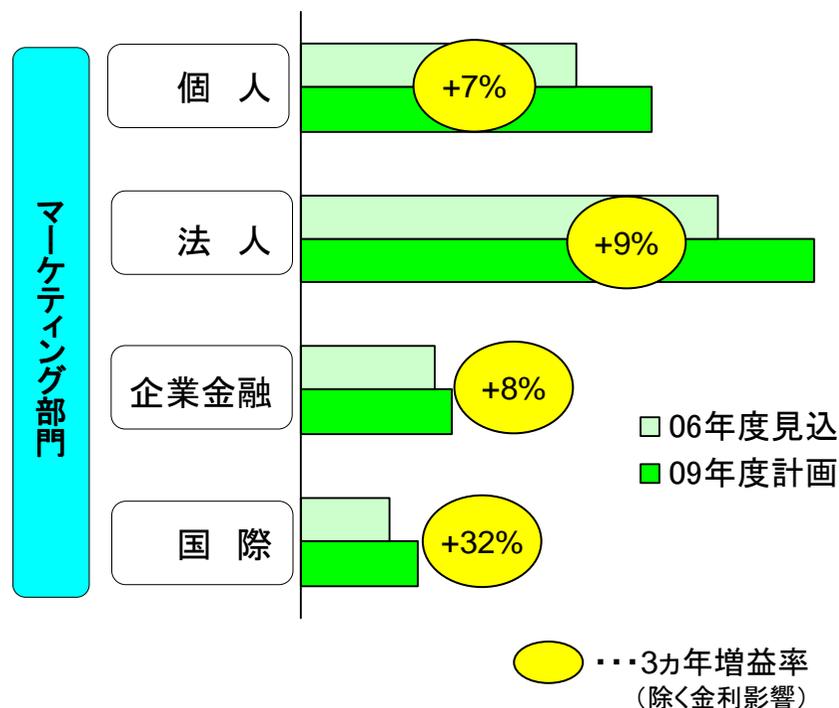


(参考) SMBCの増益計画(トップライン)

収益の3カ年増減

	06年度見込	09年度計画	3カ年増減
(単位: 億円)			
<SMBC単体>			
業務純益	約7,400	10,700	+約3,300
業務粗利益	約13,450	17,900	+約4,450
経費	▲約6,050	▲7,200	▲約1,150
<SMFG連結>			
連結業務純益	約9,200	13,600	+約4,400
当期純利益	約4,400	6,500	+約2,100

業務部門別 粗利益+グループ会社収益の増減

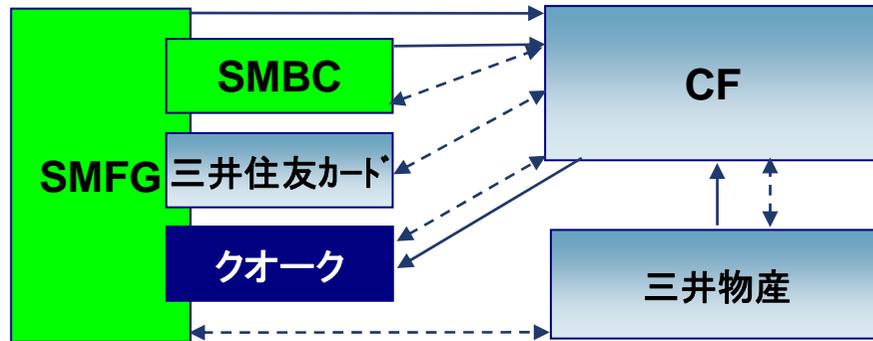


アライアンス戦略

セントラルファイナンス(CF)との戦略的提携 4/27付発表

SMFGグループのエクスパティーズ(カード・信販事業)・顧客基盤、CFのフランチャイズ(加盟店網等)と、三井物産のリテール事業基盤を活用し、コンシューマーファイナンス事業を推進

→ : 出資 ← : 連携



貸金業法改正による業界再編も踏まえたアライアンス戦略を更に推進

プロミス提携

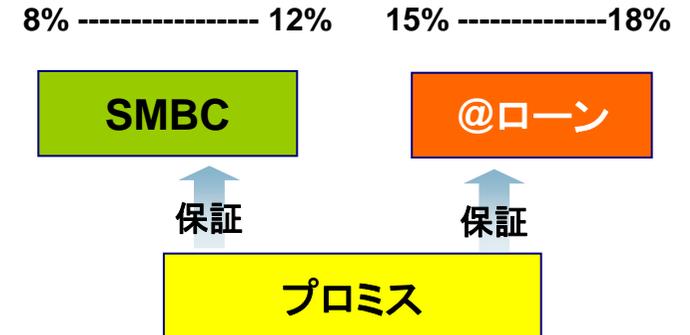
05/4~

カスケードスキーム見直し 07/2~

全国規模のチャネルネットワーク構築を展望
(ACM1,000台体制)

ローン契約機(ACM)621台、
インターネット、電話等

チャネル
金利帯
貸出主体
与信保証管理



プロミス提携事業の更なる推進に加え、アライアンス戦略の加速を通じてグループベースでシェアを拡大



持続的成長と資本政策

LEAD THE VALUE

2007-2009年度

2010年度～

「成長事業領域におけるトップクオリティバンク」

「グローバルトップレベル」

持続的成長へのステップ

成長事業の強化と
飛躍への基盤作り

成長事業強化で培った
コンピタンスを深化・拡大

コアコンピタンスを基軸とした
グローバルプレーヤーとしての
地位確立

資本政策のステップ

成長性

リスクアセット投入年平均+3%

買収、アライアンスの積極活用による成長機会の追求

収益性

連結ROE 10-15%

連結RORA 1%程度へ

健全性

Tier I 比率8%程度へ

株主還元

連結配当性向20%超へ

株主還元の更なる向上
株主価値の持続的成長

「最高の信頼を得られ世界に通じる金融グループ」

目指す姿

【LEAD THE VALUE計画】

3年後

先進性

スピード

「成長事業領域における
トップクオリティバンク」

提案・解決力

SMFGにおける
普遍的な考え方

経営理念

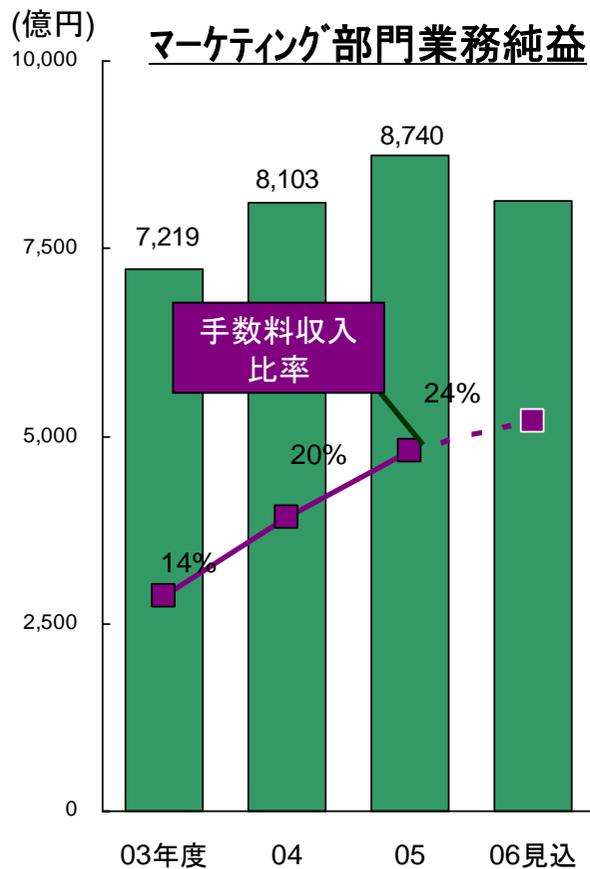
お客さまに、
より一層価値ある
サービスを提供し、
お客さまと共に
発展する。

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。

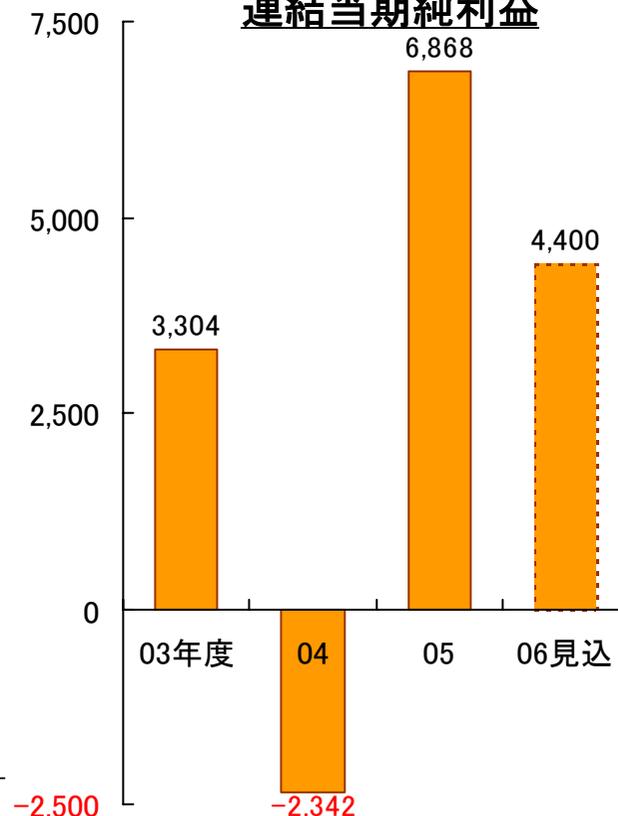
(参考1) 収益力、アセットクオリティ

収益力



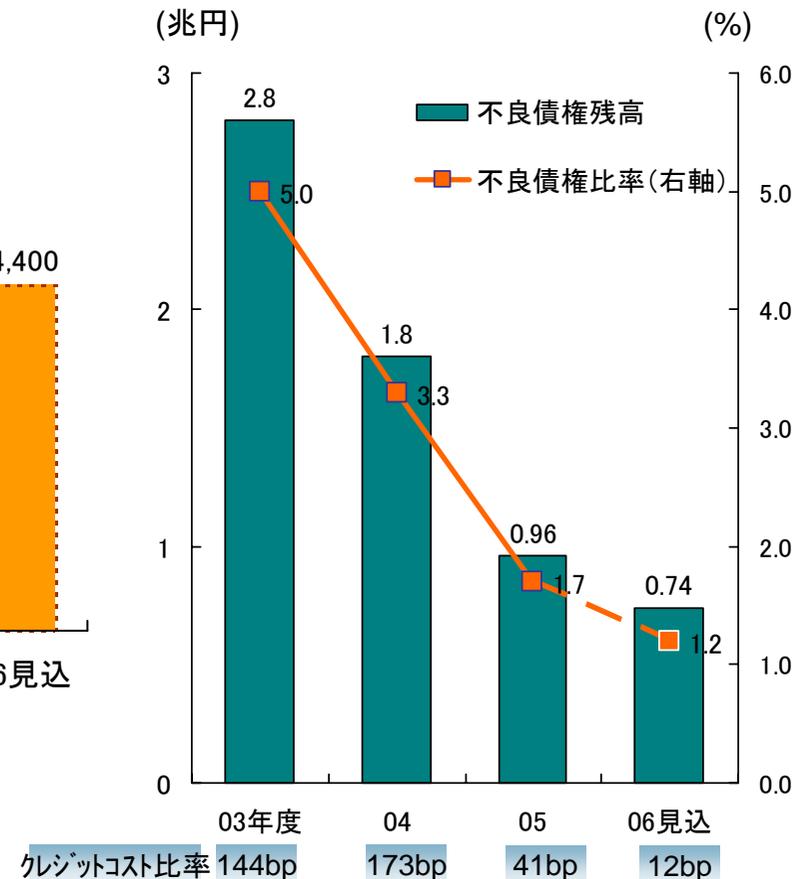
(三井住友銀行単体)

連結当期純利益



(三井住友フィナンシャルグループ連結)

アセットクオリティ



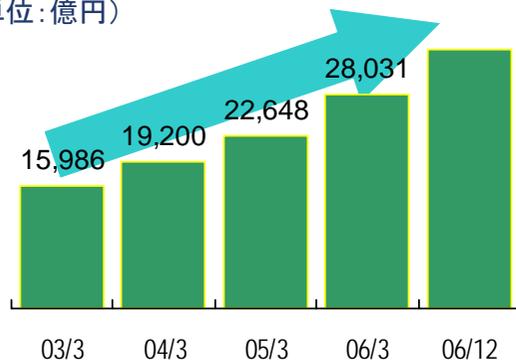
(三井住友銀行単体)

(参考2) 戦略ビジネスの収益事業化

(三井住友銀行単体)

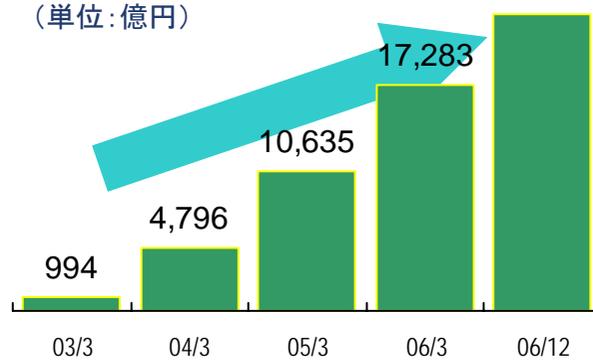
個人向け投資信託預り残高

(単位: 億円)



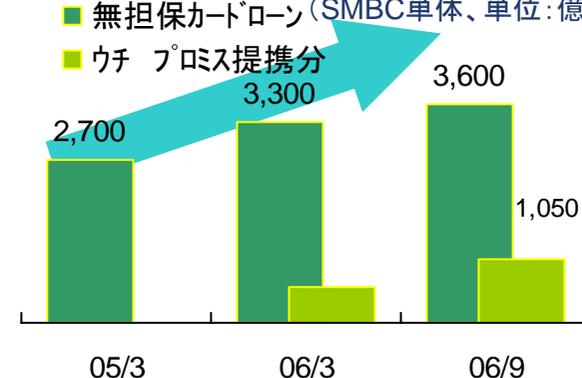
個人年金保険 販売累計額

(単位: 億円)



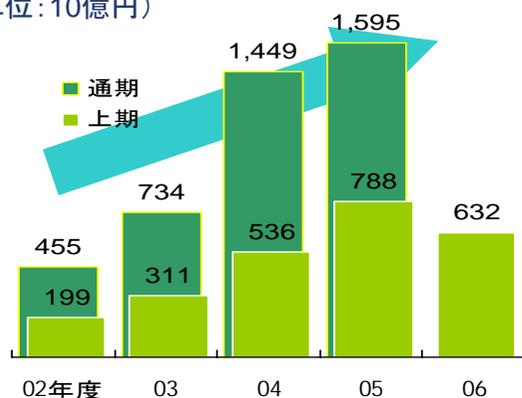
コンシューマー・ファイナンス(末残)

■ 無担保カードローン (SMBC単体、単位: 億円)
■ ウチ プロミス提携分



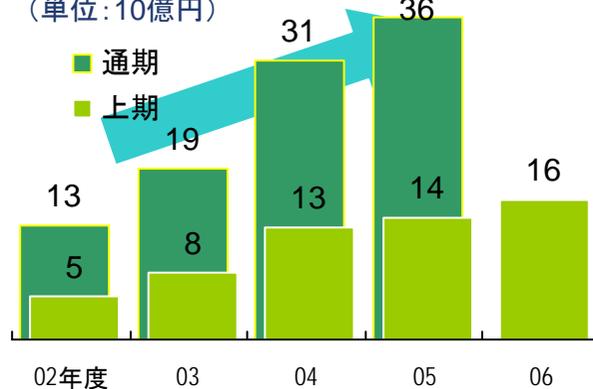
ビジネスセレクトローン(取組額)

(単位: 10億円)



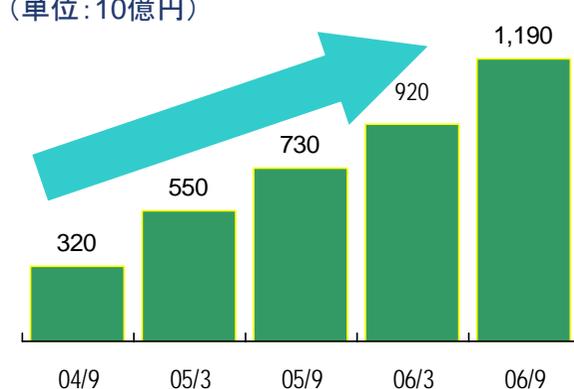
シンジケーション手数料¹

(単位: 10億円)



不動産ノリコースファイナンス²(末残)

(単位: 10億円)



¹ 貸金譲渡益は含まず

² 社債を含む



(ご参考3) CSRへの取組み

LEAD THE VALUE

社会全体の持続的な発展への貢献

お客さま

株主・市場

社会・環境

従業員

SMFGグループのCSRへの取組み

より高い
価値ある
商品・サービス

健全な経営

社会貢献活動
・環境活動

人を尊重する
企業風土

磐石な経営体制

コーポレートガバナンス

内部監査

コンプライアンス

リスク管理

情報開示

最近の主な取組み

お客さま

- 品質管理部の設置
- キャッシュカードセキュリティ向上への対応
- バリアフリー対応等

社会・環境

- エクエーター原則の採択
- 環境ビジネスへの取組み強化

従業員

- 勤務環境整備、女性登用施策の展開
- 人事制度の拡充（360度評価の導入、等）

磐石な経営体制

- 内部統制の高度化
- コンプライアンス態勢の一層の強化（コンプライアンス部門設置）



(参考4) コーポレート・ステートメント

LEAD THE VALUE

私たち三井住友フィナンシャルグループが目指すもの。
それは、お客さまにとって真に価値あるサービスを提供する
金融のプロフェッショナル集団です。

絶えず変化する市場で、つねに一步先を行くVALUEを提供するために
グループの一員ひとりひとりが「その道のスペシャリスト」としての誇りをもって考え、行動します。
その行動を支えるのは、私たち本来の3つの力です。

「先進性」

誰よりも先んじて世界水準の先進的なサービスを提供することで、
これからの時代のお客さまニーズに応えていきます。

「スピード」

つねにスピード感と実行力をもって行動することで、
お客さまが「いま」必要なサービスを提供していきます。

「提案・解決力」

個人・法人、国内・海外を問わずお客さまの深い理解に基づき、
グループの情報と知恵を結集してお客さまの課題を解決していきます。

さまざまな分野のスペシャリストが組んで、新たなVALUEを生み出す。
そして、お客さまと向き合って最適なサービスを提供する。
その結果、信頼できるパートナーとして選ばれること。

これが私たちの約束です。



SMFG 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。