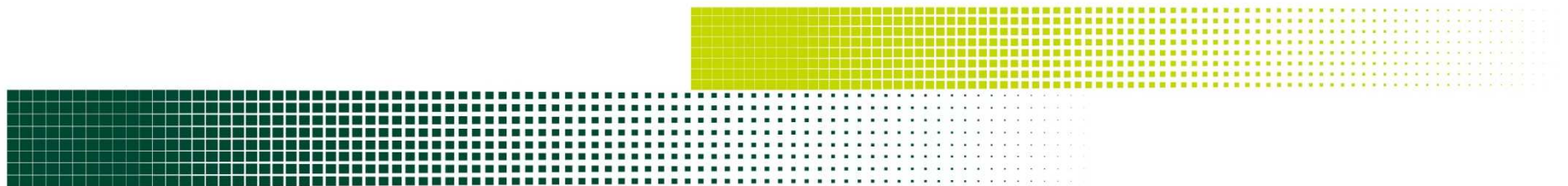


株式会社 三井住友フィナンシャルグループ

SMFG IR Day

2017年6月20日



本資料には、当社グループの財政状態及び経営成績に関する当社グループ及びグループ各社経営陣の見解、判断または現在の予想に基づく、「将来の業績に関する記述」が含まれております。多くの場合、この記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれますが、この限りではありません。また、これらの記述は、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あり、実際の業績は、本資料に含まれるもしくは、含まれるとみなされる「将来の業績に関する記述」で示されたものと異なる可能性があります。実際の業績に影響を与えるリスクや不確実性としては、以下のようなものがあります。国内外の経済金融環境の悪化、当社グループのビジネス戦略が奏功しないリスク、合併事業・提携・出資・買収及び経営統合が奏功しないリスク、海外における業務拡大が奏功しないリスク、不良債権残高及び与信関係費用の増加、保有株式に係るリスクなどです。こうしたリスク及び不確実性に照らし、本資料公表日現在における「将来の業績に関する記述」を過度に信頼すべきではありません。当社グループは、いかなる「将来の業績に関する記述」について、更新や改訂をする義務を負いません。当社グループの財政状態及び経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、本資料のほか、有価証券報告書等の本邦開示書類や、当社が米国証券取引委員会に提出したForm 20-F等の米国開示書類、当社グループが公表いたしました各種開示資料のうち、最新のものをご参照ください。

■ 本資料における計数、表記の定義

- 連結：三井住友フィナンシャルグループ連結
- 単体：三井住友銀行単体
- 親会社株主純利益：親会社株主に帰属する当期純利益
- SMFG：三井住友フィナンシャルグループ
- SMBC：三井住友銀行
- SMBC信託：SMBC信託銀行
- SMFL：三井住友ファイナンス&リース
- SMBC日興：SMBC日興証券
- SMBCフレンド：SMBCフレンド証券
- SMCC：三井住友カード
- SMBCCF：SMBCコンシューマーファイナンス
- SMAM：三井住友アセットマネジメント

■ 事業部門の主な概要

- リテール事業部門：国内の個人および中小企業向けビジネス
SMBC(RT)、SMBC日興(RT)、SMBCフレンド、
SMBC信託(RT)、SMCC、セディナ、SMBCCF他
- ホールセール事業部門：国内の大企業・中堅企業向けビジネス
SMBC(WS)、SMBC日興(WS)、SMBC信託(WS)、
SMFL(国内)他
- 国際事業部門：海外ビジネス
SMBC(国際)、SMBC日興(国際)、SMBC信託(国際)、
SMFL(海外)他
- 市場事業部門：市場関連ビジネス
SMBC(市場)、SMBC日興(商品)他

リテール事業部門	専務執行役員	大西 幸彦
-----------------	---------------	--------------

ホールセール事業部門	副社長執行役員	成田 学
-------------------	----------------	-------------

国際事業部門	副社長執行役員	川寄 靖之
	BTPN President Director	Jerry Ng

市場事業部門	常務執行役員	宗正 浩志
---------------	---------------	--------------

リテール事業部門

専務執行役員 大西 幸彦

リテール事業部門の概況

事業部門の概要

	顧客数*1 (百万人)	人員数*1,2 (人)
リテール事業部門	43	50,000
 三井住友銀行 SMBC SUMITOMO MITSUBI BANKING CORPORATION	25	27,000
 SMBC信託銀行	0.7	1,000
 SMBC日興証券	2	8,000
 三井住友カード	9	3,000
 Cedyna	12	7,000
 SMBC コンシューマファイナンス	2	3,000

預り資産	運用商品残高 (兆円)	45
	円預金残高 (兆円)	44
	外貨預金残高 (兆円)	1.4
クレジットカード取扱高 (兆円)		15
カードローン残高 (兆円)		1.8
住宅ローン取組額 (兆円)		1.1

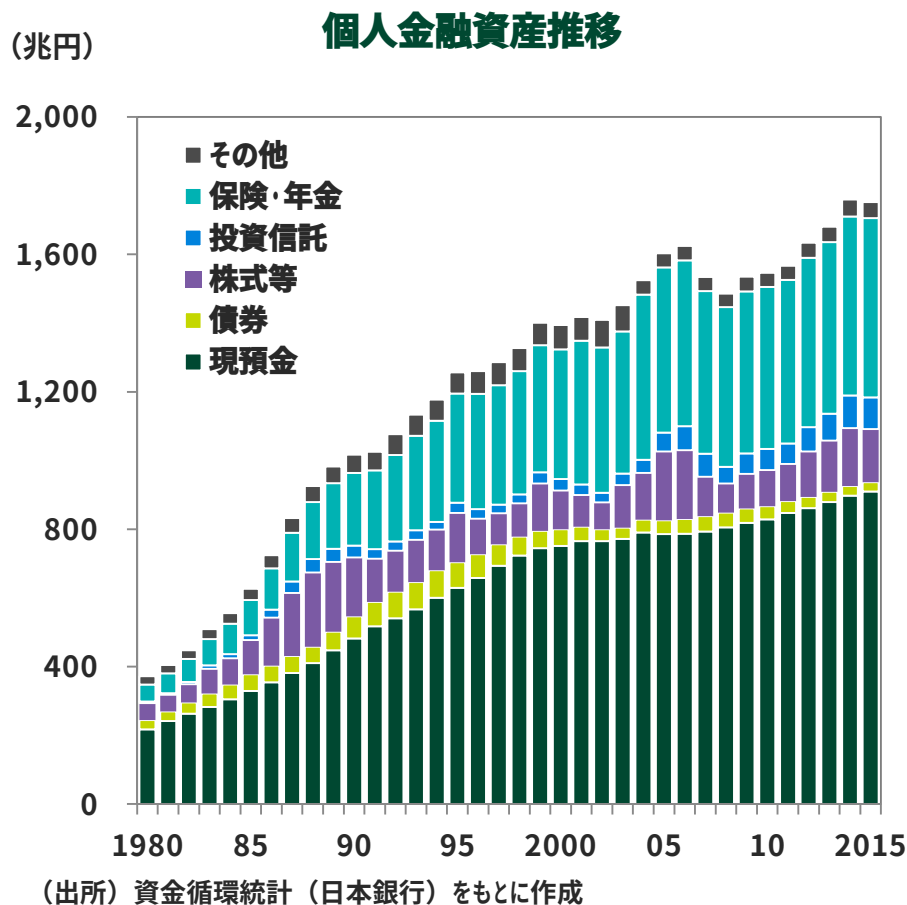
2019年度計画

	19年度計画	16年度比
業務粗利益*3	13,400億円	+680億円
業務純益*3	2,850億円	+150億円
ROE	7%	
リスクアセット	カード・CF等の強化を図りつつ全体では減少	

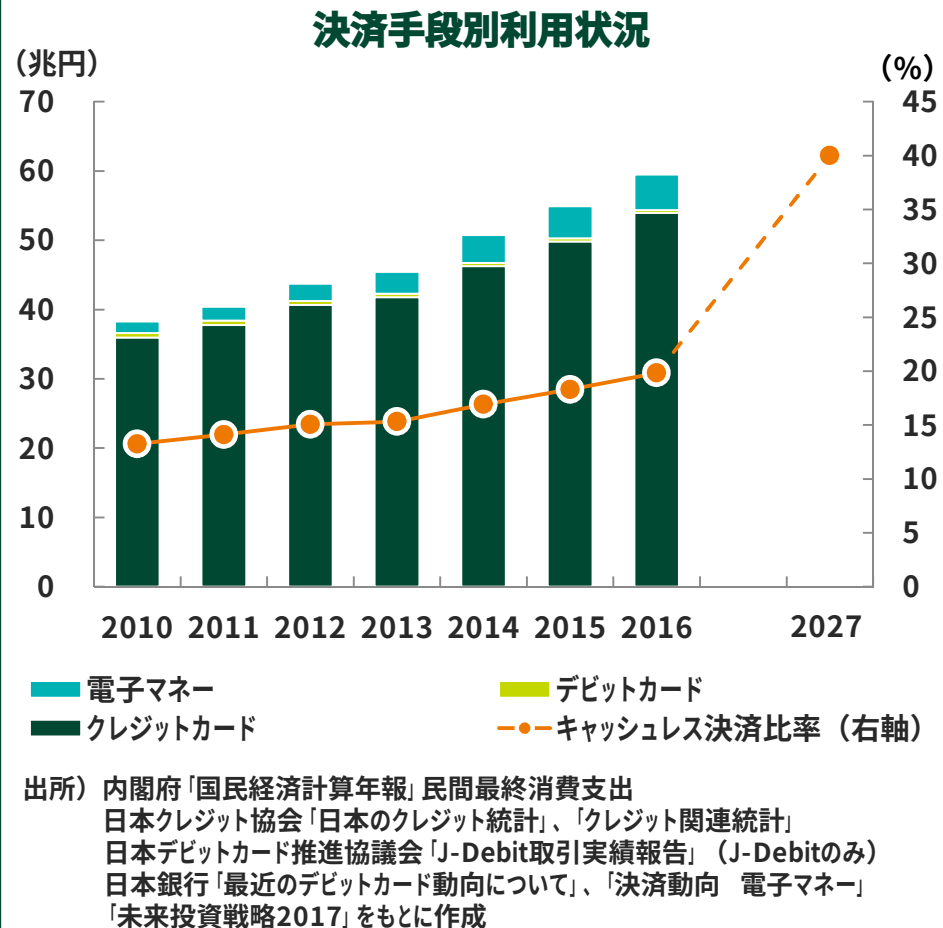
現状の業務環境

- 低金利環境の長期化という逆風はあるものの、貯蓄から投資への流れやキャッシュレス化、デジタル化の進展という社会の変化もあり、今後はよりチャンスのある事業領域

貯蓄から資産形成へ



キャッシュレス化・デジタル化の進展



- 「コンサルティング力」と「デジタル先進性」でお客さま満足度を高めつつ、効率性・収益力の向上を目指す
戦略のポイント
1. 銀証一体となった資産管理型運用ビジネスの推進
 2. デジタル活用とグループ一体運営によるビジネスモデル改革
 3. コスト構造の改革

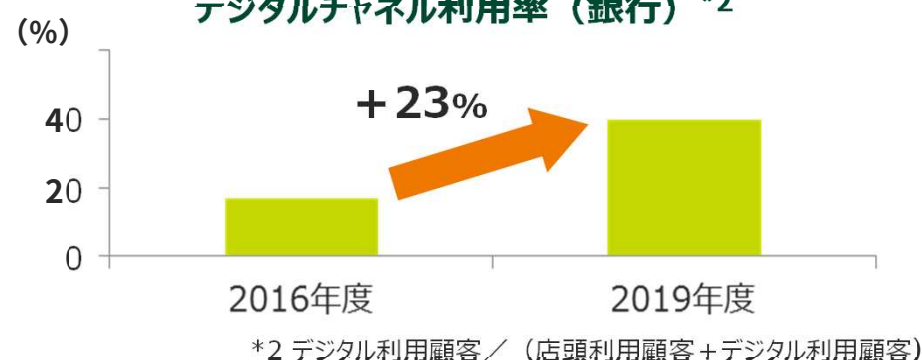
資産管理型運用ビジネスの推進

ストック収益資産残高（銀行＋証券）



デジタル化の推進

デジタルチャネル利用率（銀行）*2



決済ビジネスの推進

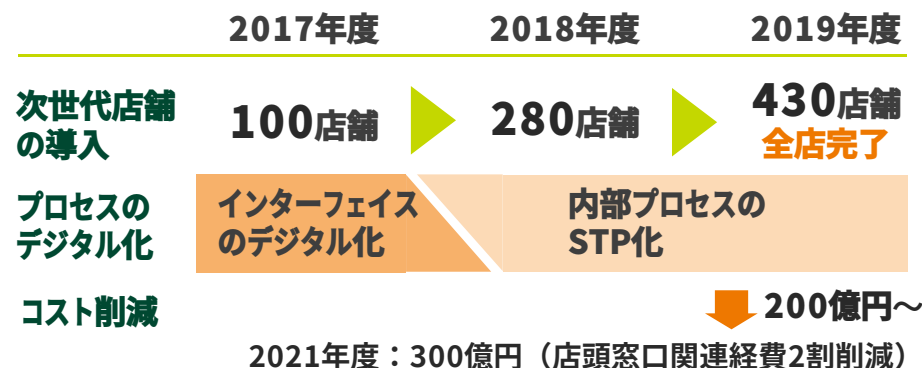
クレジットカード買物取扱高（SMCC＋セディナ）*1



*1 クレジットカード及びデビットカードでの買物取扱高

店舗改革

次世代店舗の展開



リテール事業部門戦略の全体像

- 本邦No.1のリテール金融ビジネスの実現
～「コンサルティング力」と「デジタル先進性」でお客さま満足度を高めつつ、効率性・収益力の向上を目指す～

業務環境認識

超低金利（マイナス金利）
環境の長期化

貯蓄から資産形成・資産運用への流れ

デジタル化・キャッシュレス化というチャンス

戦略のポイント

銀証一体で資産管理型運用ビジネスへの転換

- 中長期分散投資を軸とした運用提案
- 銀証一体化戦略

徹底的なデジタル活用とグループ一体戦略による 主要業務のビジネスモデル改革

- カードビジネスにおける「2つの一体化」の推進
- コンシューマーファイナンスビジネスにおけるSMBCとモビットの一体運営
- 優良顧客をターゲットとした住宅ローンのビジネスモデル改革

グループベースでの顧客相互メイン化の推進

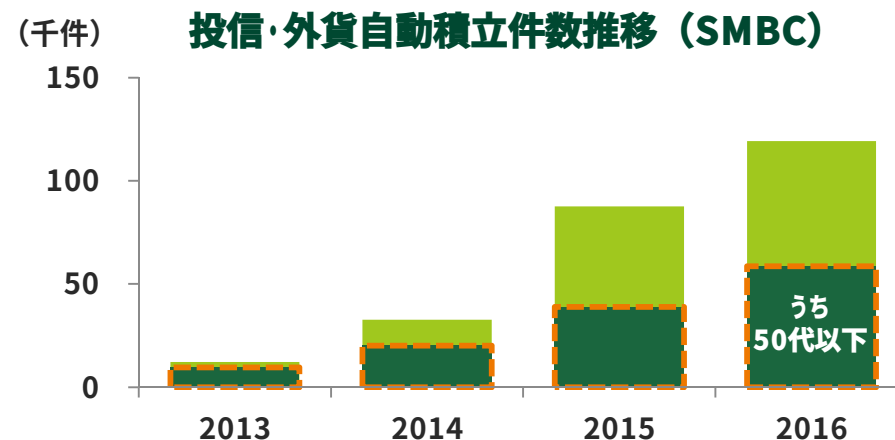
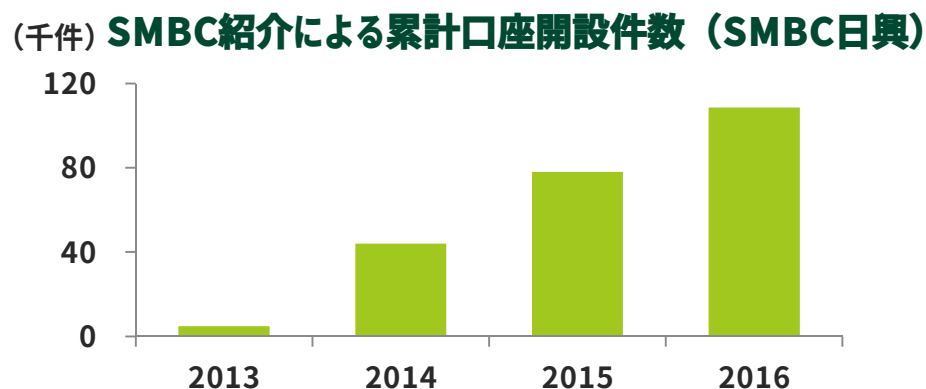
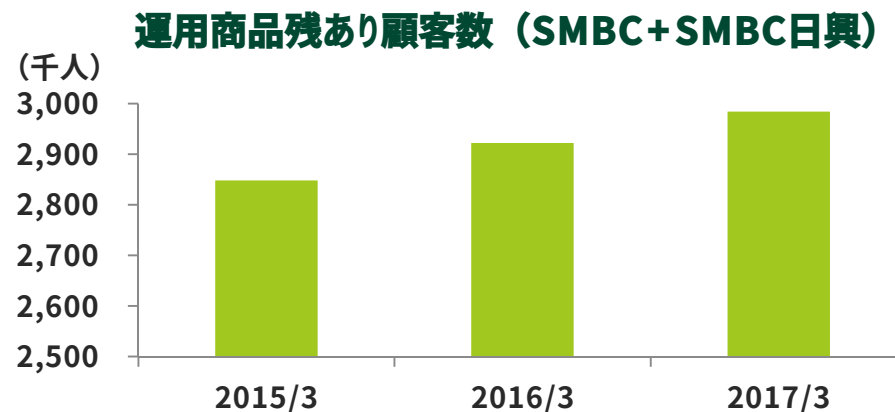
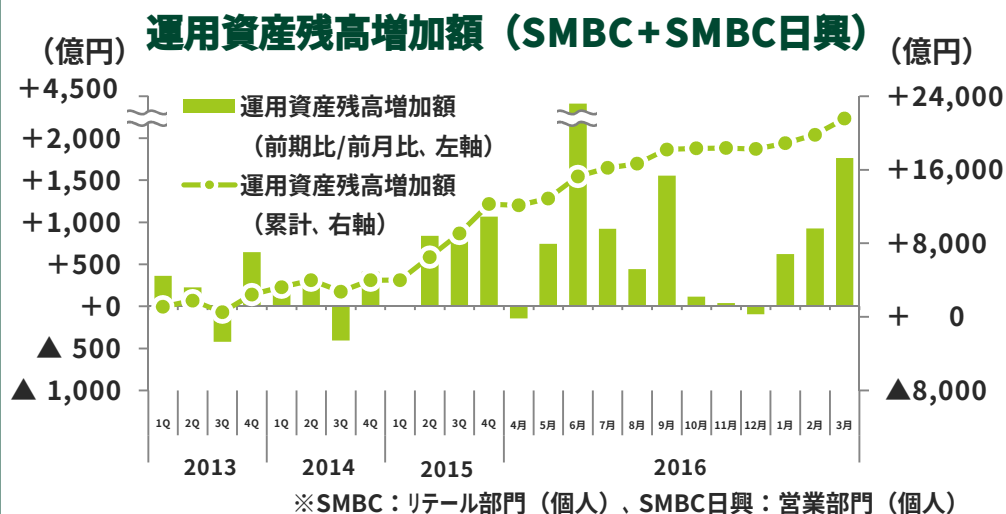
コスト構造の改革

- 店舗改革
- 事務プロセスのEnd to Endのデジタル化

資産管理型運用ビジネスへの転換

- 銀証連携による資産運用ビジネスは前中計期間中に飛躍的に成長

これまでの成果



注：外貨自動積立は2015年4月より取扱開始

資産運用ビジネスにおけるこれからの戦略のポイント

- 「中長期分散投資を軸とした運用提案」と「銀証一体化戦略」をNext Stageへ

Next Stage：中長期分散投資を軸とした運用提案

資産分散

ファンドラップやバランスファンド
フロア型新商品の投入

通貨分散

資産の持ち方としての外貨保有

時間分散

投資信託や外貨預金の自動積立

保険の活用

「年金」、「遺す」、「贈る」
というニーズへの対応

Next Stage：銀証一体化戦略

PB層 大口富裕層



SMBC日興証券

大口富裕層対応力を強化

- 大口富裕層向け専担者を配置
- リスクマネジメント・テクノロジー “Aladdin®”を
個人のお客さまに導入（アジア初）

銀証の役割分担の明確化・高度化



三井住友銀行

SMBC SUMITOMO MITSUI
BANKING CORPORATION

裾野拡大に注力

- SMBC日興担当者のSMBCへのシフト
- 店頭でのコンサルティングの重視
- デジタルチャネルの活用

一般富裕層 マスアフルメント層

グループ一体でのカードビジネス戦略

- 市場自体が成長し、かつ、強いカード会社を擁するSMFGが『勝てるビジネス領域』

カードビジネスにおける業務環境

キャッシュレス化の進展

SMCC、セディナという強いカード会社

SMBCが持つ強固な顧客基盤

(参考) 非接触IC決済サービス搭載デビットカード (日本初)



- 2つのタッチ機能*
を搭載 (日本初)

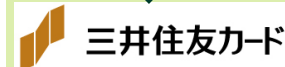
- 国内71万カ所、
71の国と地域で
利用可能

*iD, Visa payWave

2つの一体化の推進

SMBCとSMCCの一体運営

SMCCとセディナの一体運営



- マーケティングの一体運営
 - ・ SMBCに資源を集約
 - ・ SMBCチャネルに資源を集中投下

- 業務面での一体運営の推進
 - ・ 役割分担明確化
 - ・ 経営資源の相互活用

- SMBC、モビットおよびプロミスの3ブランドを有する強みを活かして引き続き重視

SMBCとモビットの一体運営

- 業界唯一の銀行系「モビット」と「SMBC」との連携強化
- プロミスは消費者金融メインマーケットを個社で確実に捕捉



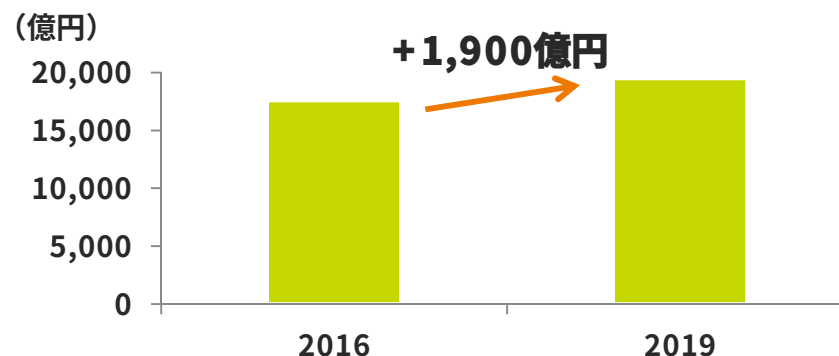
<健全な消費者金融市場の形成に向けた取組み>

- 従来以上に利用者保護を図るべく、広告・宣伝や審査態勢の運営を見直し
 - ✓ TVCMの放映量・時間帯の見直し
 - ✓ 収入証明基準等を「300万円超」から、「50万円超」へ引下げ

デジタル対応の推進

- デジタル化による利便性向上
 - ✓ WEBサービスの拡充
 - ✓ ネット・デジタル企画／開発の一体運営
- デジタルシフトを踏まえたチャネルネットワーク最適化
 - ✓ SMBCのACMでモビットの取扱いを開始予定
 - ✓ グループベースで無人機を削減

カードローン残高（グループ合算・KPI）



- 3年間で国内全ての有人店舗を次世代型店舗に

コンセプト

お客さまへのサービス提供の仕方を変える

- お客さまの満足度向上とコスト削減を同時に実現
- デジタル技術を積極的に活用し、短期間で集中的に変革を実行

事務プロセスを変える

店舗の在り方を変える

コスト構造改革の実現

300億円
(2021年単年度)

500億円を超える投資により、顧客利便性を向上させると同時に合理的にコスト構造を改善

事務効率化に伴う事務人員の削減

100億円

店舗面積の圧縮等に伴う賃料の削減

100億円

営業経費などへの波及効果

100億円

ホールセール事業部門

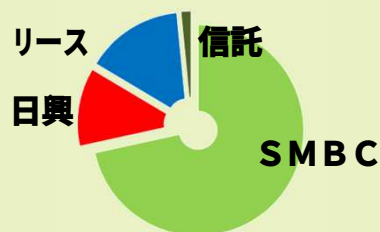
副社長執行役員 成田 学

ホールセール事業部門の概況

- 連結業務純益 4,731億円、ROE 10%を誇る効率性の高い事業部門

2016年度実績

業務粗利益	7,756億円
業務純益	4,731億円
貸金残高 (SMBC)	31.2兆円
ROE	10%
人員数	8,500人



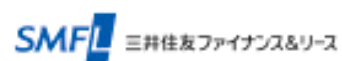
目指す姿



→ 一社一社のお客さまに確りと向き合い、お客さまとともに成長し、日本経済の発展に貢献する銀行



→ 2019年度に営業基盤及び収益・収支において、本邦No.1が狙える地位の確立



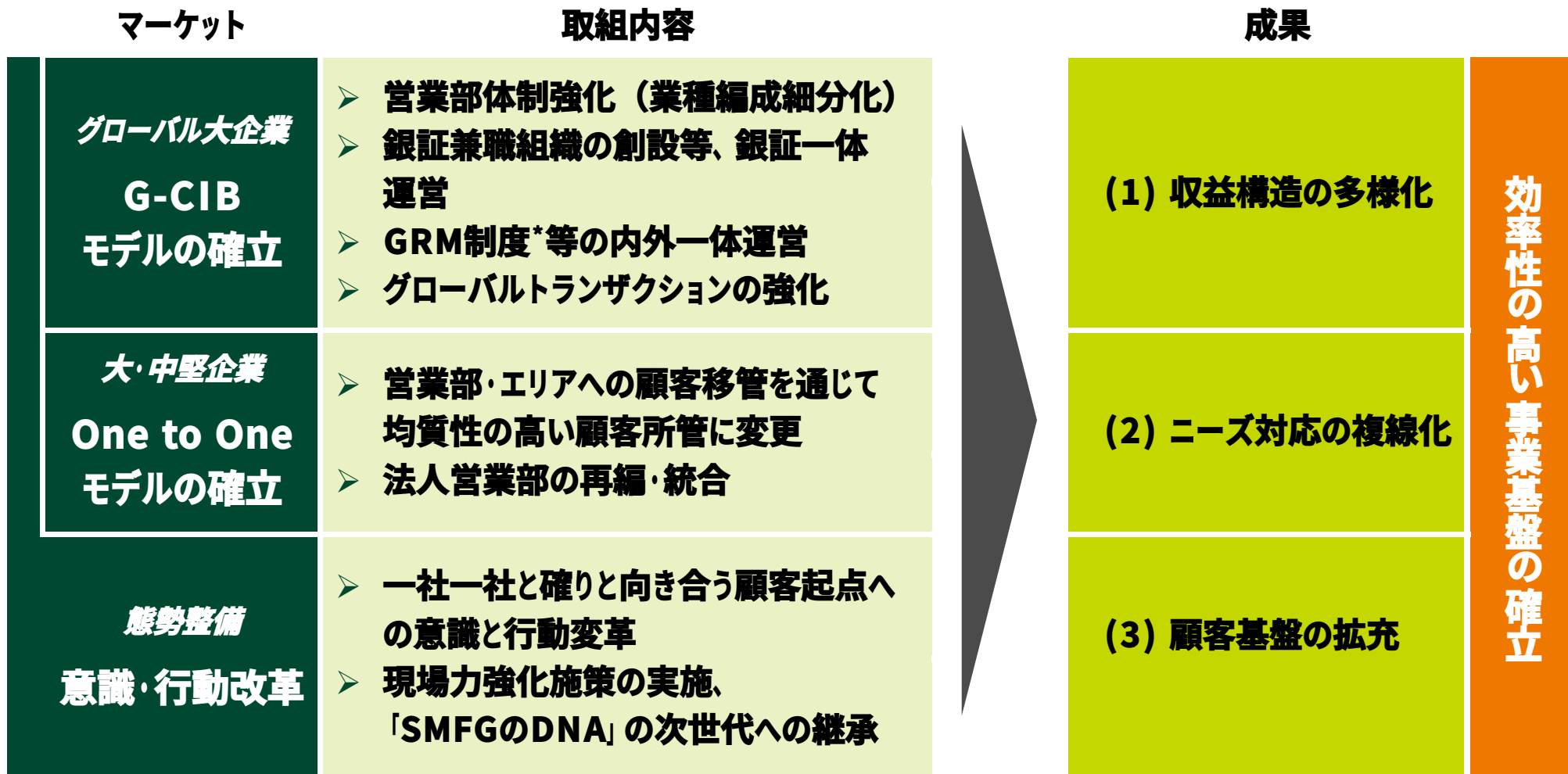
→ グローバルベースでモノに関する金融ソリューションを提供する業界No.1企業



→ 「不動産」「信託」分野におけるエッジの効いた付加価値の提供

国内業務改革（2014年度～16年度）の振り返り

- 国内業務改革で、お客さまの特性やニーズに応じたマーケットセグメンテーションを行い、営業体制を再構築、G-CIBモデル、One to Oneモデルの確立に向けた取組を推進

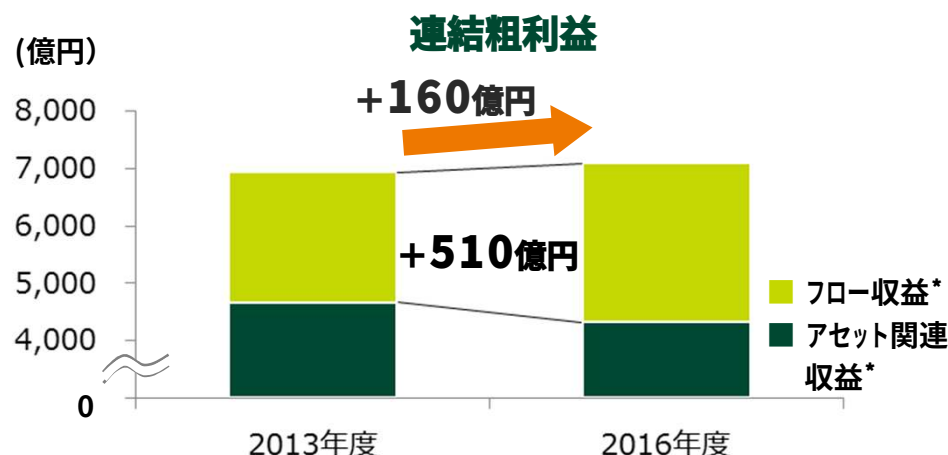


* グローバルリレーションシップマネジメントの略。国内外で顧客とリレーションを構築し、取引方針などを共有し、取引深耕を図る制度

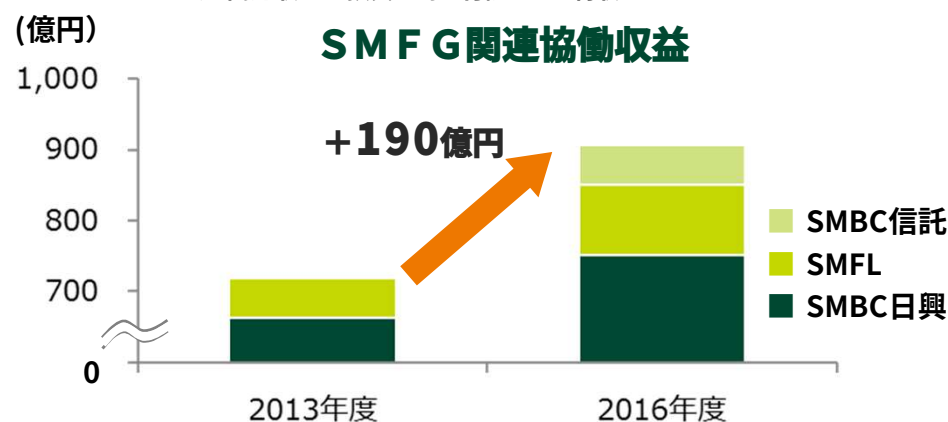
効率性の高い事業基盤の確立に向けた取組

- 金利低下の環境下、フロー収益を増やし（3ヵ年+510億円）、連結粗利益が増加（同+160億円）
- グループベースの取組により、協働収益（SMBC日興・SMFL・SMBC信託）が増加（同+190億円）

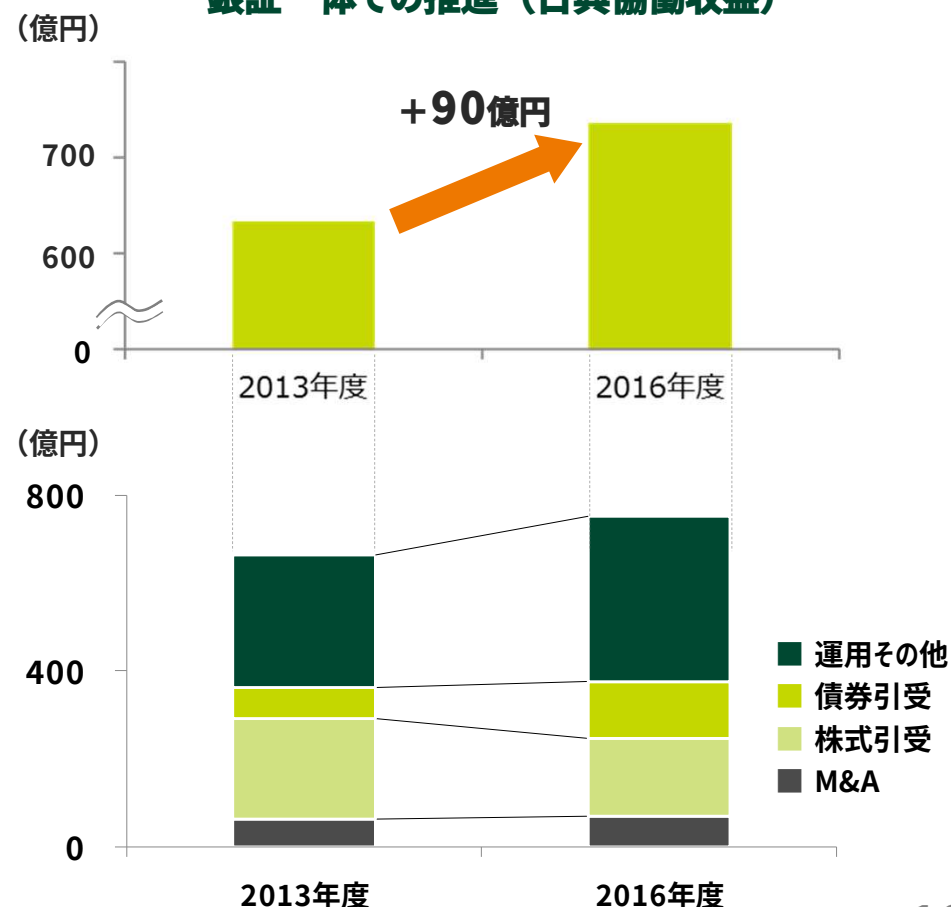
（1）収益構造の多様化 （2）ニーズ対応の複線化



* フロー収益：手数料等の非金利収益、
アセット関連収益：預貸金等に付随する金利収益



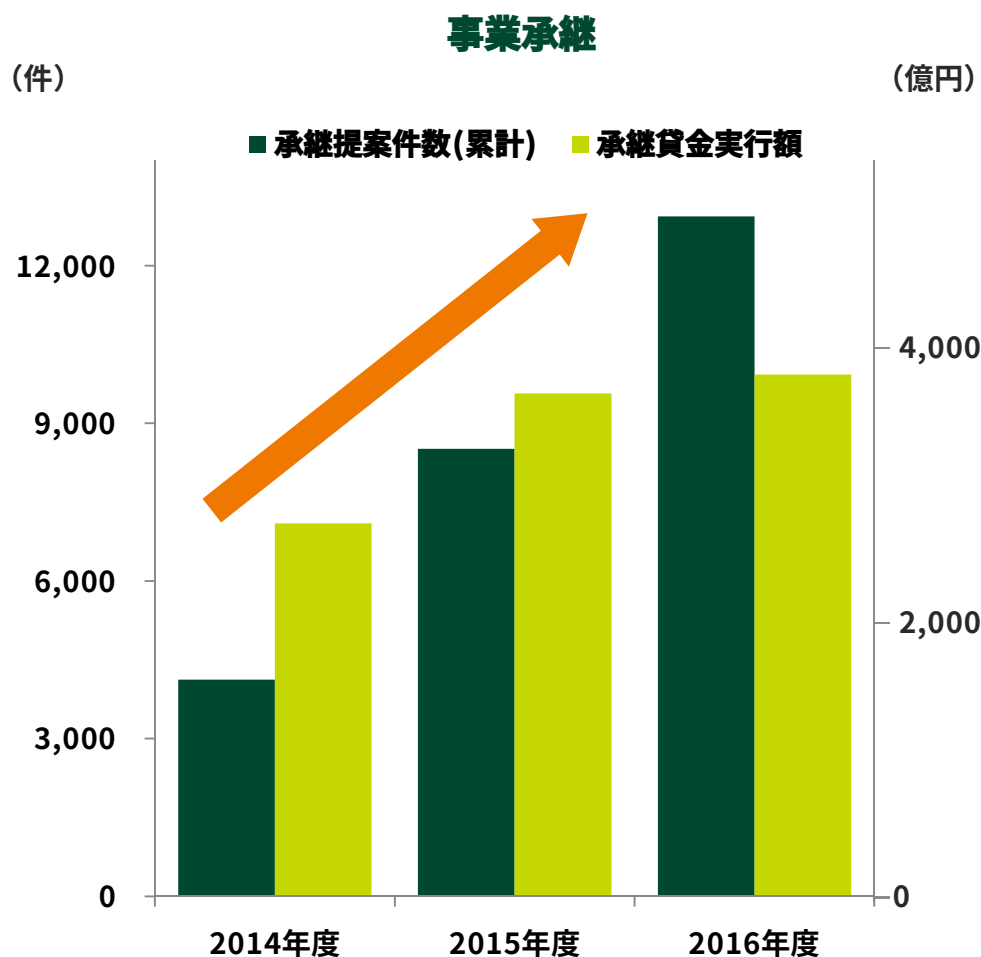
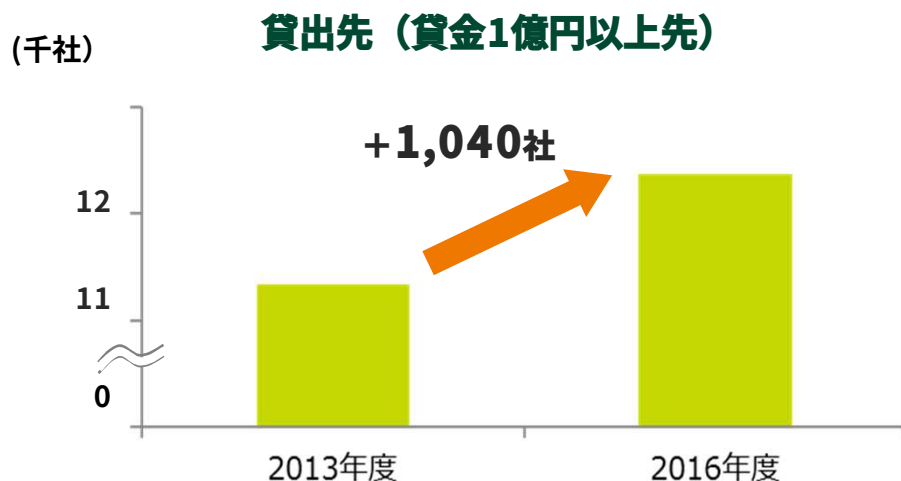
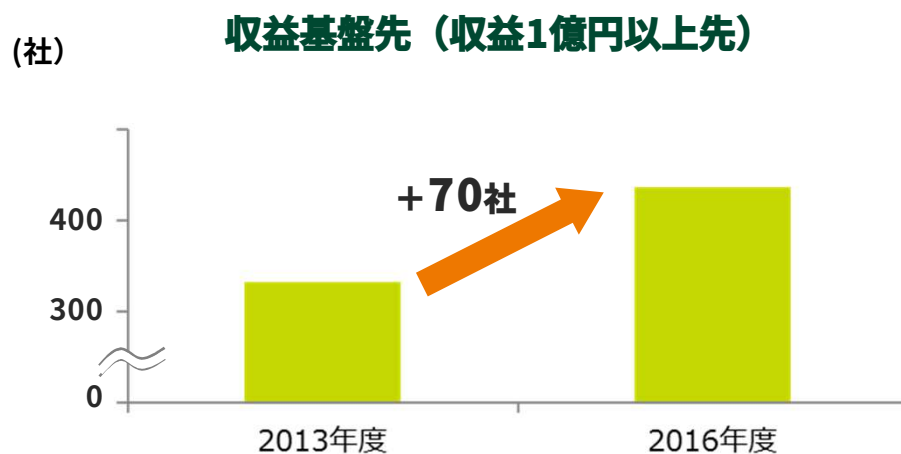
銀証一体での推進（日興協働収益）



効率性の高い事業基盤の確立に向けた取組

- 収益基盤先の増加（3ヵ年＋70社）、貸出先数の増加（同＋1,040社）
- 顧客基盤の拡充に向け、事業承継等を切り口に中長期的な目線での顧客アプローチを実施

（3）顧客基盤の拡充



中期経営計画における戦略のポイント

- 強みのある中堅企業マーケットにおいて、お客さまの成長ステージに応じて様々なソリューション提供を行うことにより好循環を創出し、優位性を拡大
- 銀・証・リースのグループ・グローバル総合力で、大企業のお客さまのダイナミックな企業活動をサポート

戦略

取組内容

本邦中堅企業マーケット
における優位性の拡大

- グループベースでの多面的ソリューション提供
注力分野
ベンチャー支援・成長産業支援、PBアプローチ、
企業価値向上（PEファンド）、不動産ビジネス、
ミドルキャップIB、人事ソリューション
- 生産性・効率性における優位性の維持・強化

内外大企業ビジネスに
おけるプレゼンス拡大

- ターゲティングの高度化及び、全体最適且つ効果的
な資源配分
- 国内外におけるCIBモデルの深化

SMFGグループ

 三井住友銀行

 SMBC日興証券

 三井住友ファイナンス&リース

 SMBC信託銀行

 三井住友銀行グループ
SMBCベンチャーキャピタル

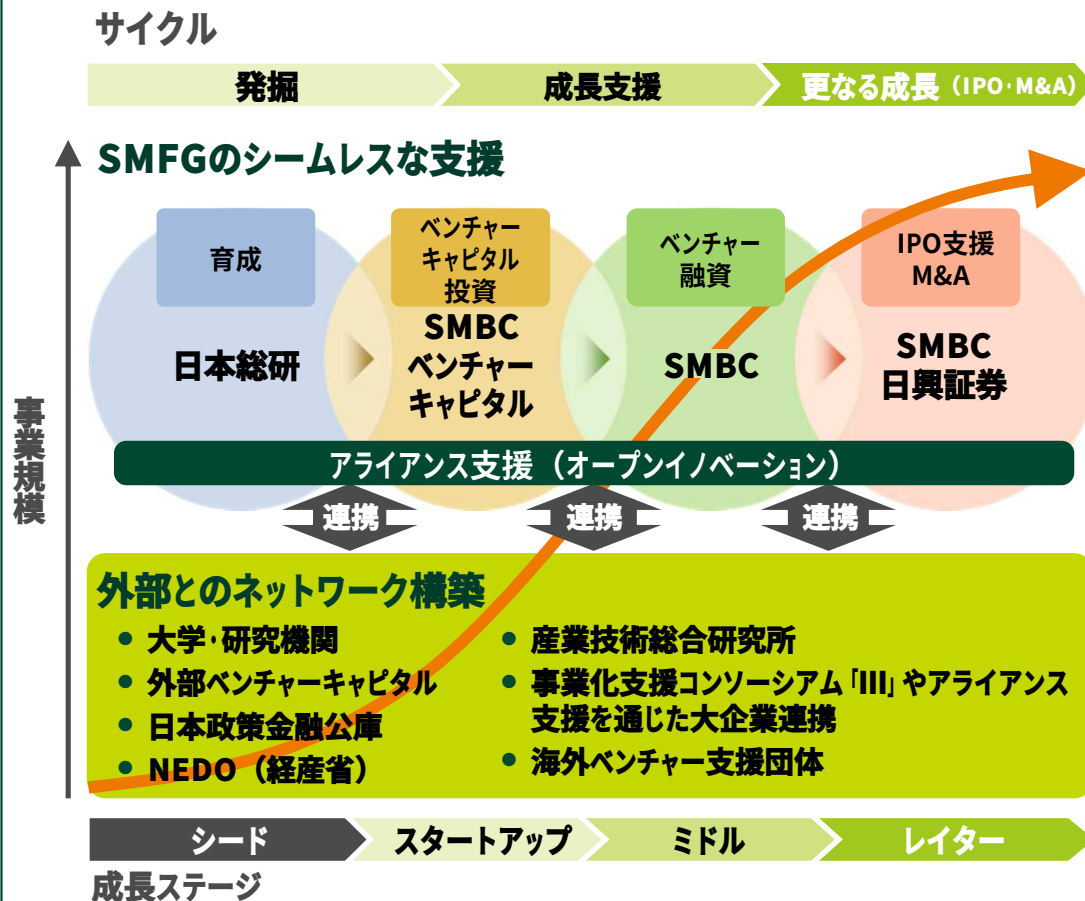
 三井住友銀行グループ
SMBCコンサルティング

 日本総研
The Japan Research Institute, Limited

戦略のポイント～ベンチャー支援・成長産業支援～

1. 企業の成長ステージに応じたグループ各社が連携した支援と大企業や大学研究機関などの外部ネットワークを活用した成長支援を実施

1. ベンチャー支援・成長産業支援



「Incubation & Innovation Initiative」概要



日本の成長戦略の基盤となる、
先進性の高い技術やビジネスアイデアの
事業化を支援する、
国内初の異業種連携の事業コンソーシアム

活動内容

①既存企業のスピンアウトやカーブアウト、ベンチャー企業の事業化支援	ピッチコンテスト「未来」
②コンソーシアムメンバー・ベンチャー企業による共同研究・新規事業開発	各種研究会
③法制度調査研究、政策提言	

グループ横断的な成長産業への取組

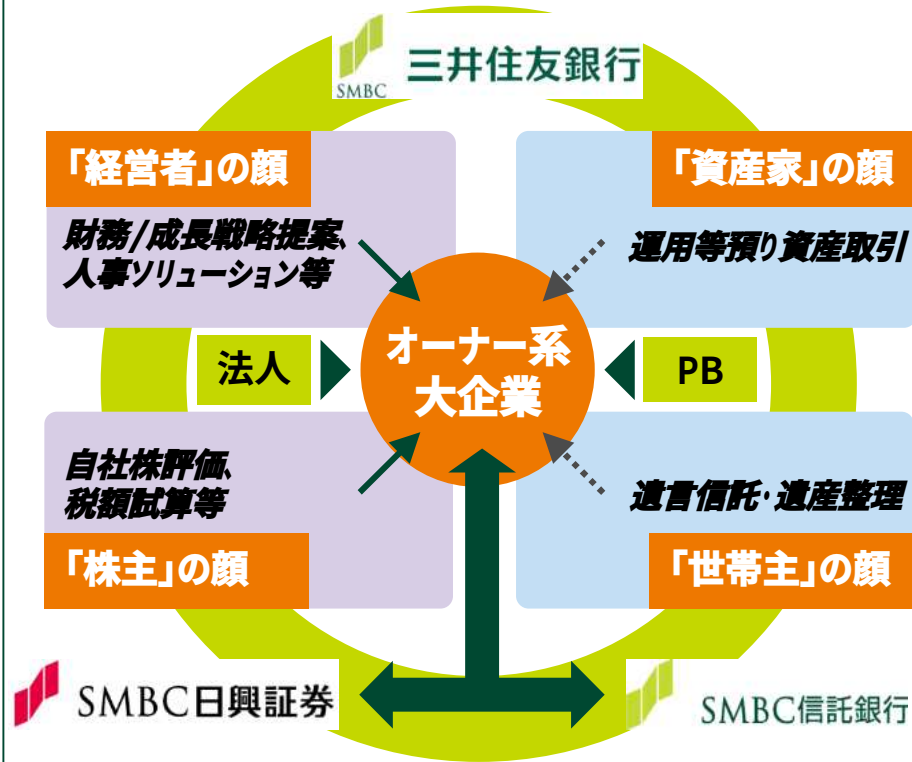
- 成長産業クラスター
- 成長戦略推進プロジェクトチーム
- 次世代自動車プロジェクトチーム

戦略のポイント～PB／企業価値向上（PEファンド）～

2. 個人へのPBのアプローチと法人への営業部のアプローチの両面から、オーナー系大・中堅企業を支援
3. グループベースでオリジネーション機能を更に高め、PEファンドとの連携の下、お客さまの企業価値向上を支援

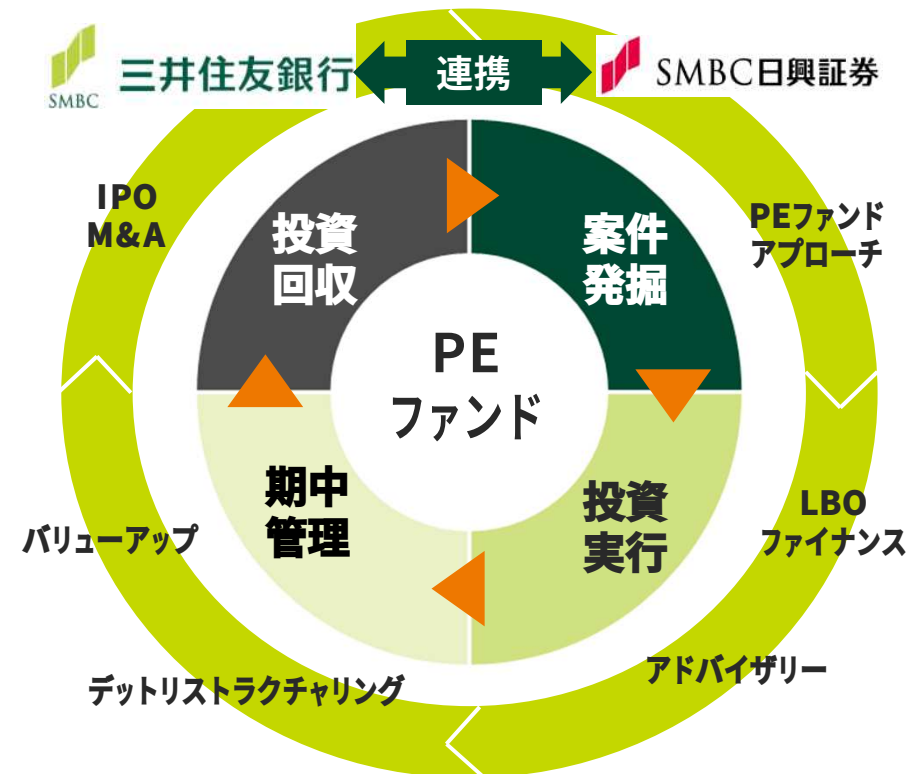
2. PBアプローチ

オーナーが有する4つの顔に対し、SMBC各事業部門・グループ各社が一体となってオーナー系大・中堅企業をサポート



3. 企業価値向上（PEファンド）

SMBC・SMBC日興証券の各エンティティが、PEファンドとともに、お客さまの企業価値向上を支援



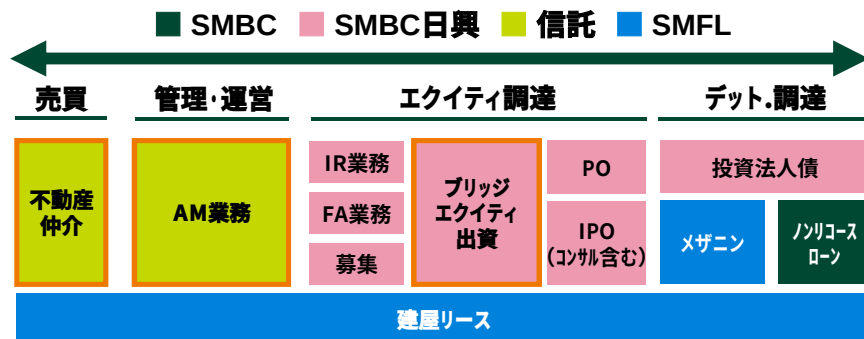
戦略のポイント～不動産／グローバル大企業取引～

4. 不動産業務のフルラインアップ化により、グループベースでソリューションを提供し、シナジーを極大化
5. グローバル大企業に対しては銀証・内外でのアプローチにより、グループ・グローバル総合力で、大企業のお客さまのダイナミックな企業活動をサポート

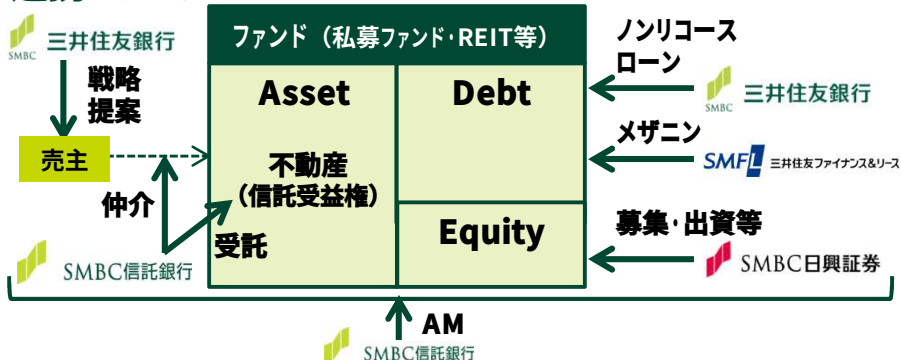
4. 不動産ビジネス

- ローンに加え、アセットライトで多様なサービスを提供

ソリューションライン



連携イメージ



5. グローバル大企業取引

- お客さまとの幅広いリレーション、及び戦略的パートナーとしてのグループベースでの盤石な支援体制を構築し、お客さまのダイナミックな企業活動をサポート
- クロスボーダーM&A案件における一連のディールプロセスにグループ一体となって支援



戦略のポイント～One Advisory～

- 現場力は、フロントの営業力とダブルフロントの持つ専門性の総和
- 業種やグローバル等幅広い分野の知識と経験を有したダブルフロント組織を設置し、フロントと連携してお客さまの企業価値向上を一体となり実践

One Advisory (現場力＝フロント+ダブルフロント)



高い効率性の維持／K P I

高い効率性の維持

	19年度計画	16年度比
業務粗利益*	7,950億円	+270億円
業務純益*	4,800億円	+150億円
ROE	10%	→
リスクアセット	政策保有株式売却等 を通じて削減	→

主要なK P I

	‘19年度計画	‘16年度比
事業債主幹事シェア	20.0%	+2.6%
I P O主幹事件数	1位	4位 → 1位
M & Aアドバイザー件数	1位	2位 → 1位
収益基盤社数	8,675社	+100社
非金利収益増加率	+8.8%	—

* 16年度比は金利・為替影響等調整後

国際事業部門

副社長執行役員 川寄 靖之

国際事業部門の概況

事業部門の概要

海外拠点数

39カ国・地域、111拠点*1

海外収益比率

32% (内部管理、連結業務純益ベース)

グループ会社



各社海外・国際業務

貸出金残高*2、3

2,110億米ドル

人員数

約9,000人

2019年度計画

業務粗利益*4

19年度計画

6,700億円

16年度比

+830億円

業務純益*4

4,150億円

+500億円

ROE*5

9%



リスクアセット

採算重視の運営を行い、前3年比増加率を約6割に抑制



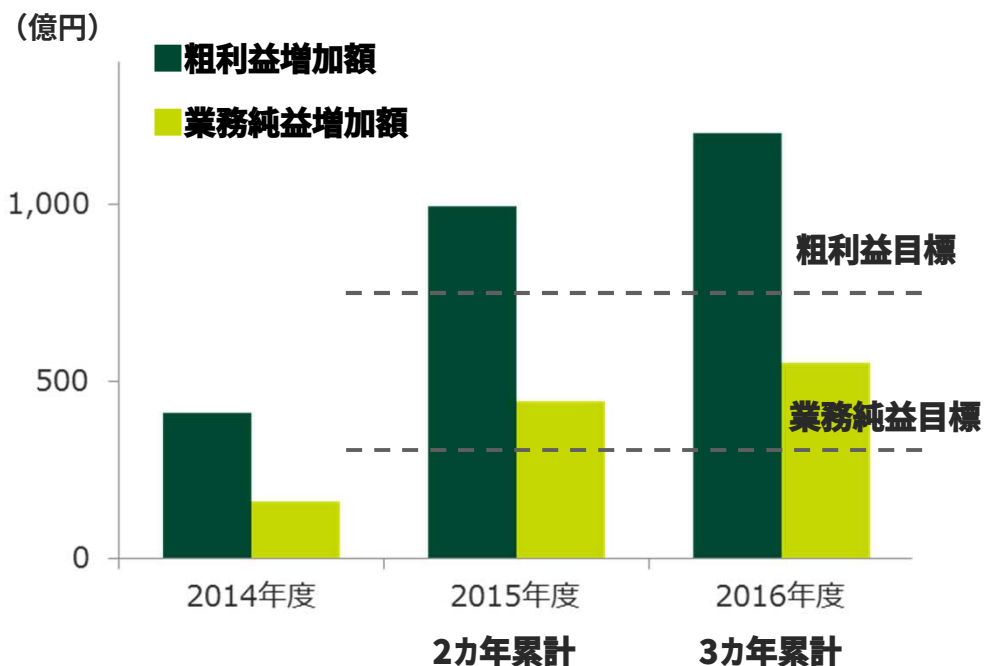
*1 銀行業、証券業、リース業を営む拠点、閉鎖予定の拠点は含まず *2 内部管理ベース。SMBC、欧州三井住友銀行及び三井住友銀行（中国）の合算17/3月末より、カナダ支店（16/11月に営業開始し、全額出資現法子会社のカナダ三井住友銀行から業務を引継）の残高を含む *3 期末実績レートにて換算 *4 16年度比は金利・為替影響等調整後 *5 外貨中長期調達コストを除くベース

前中期経営計画（2014年度～16年度）の振り返り

- 銀証一体化や当社グループが強みを有するアセットファイナンス積上げ等にて前中計収益目標を2年間で達成
- 出資先ポートフォリオもSMFGの成長ドライバーとして大きく貢献

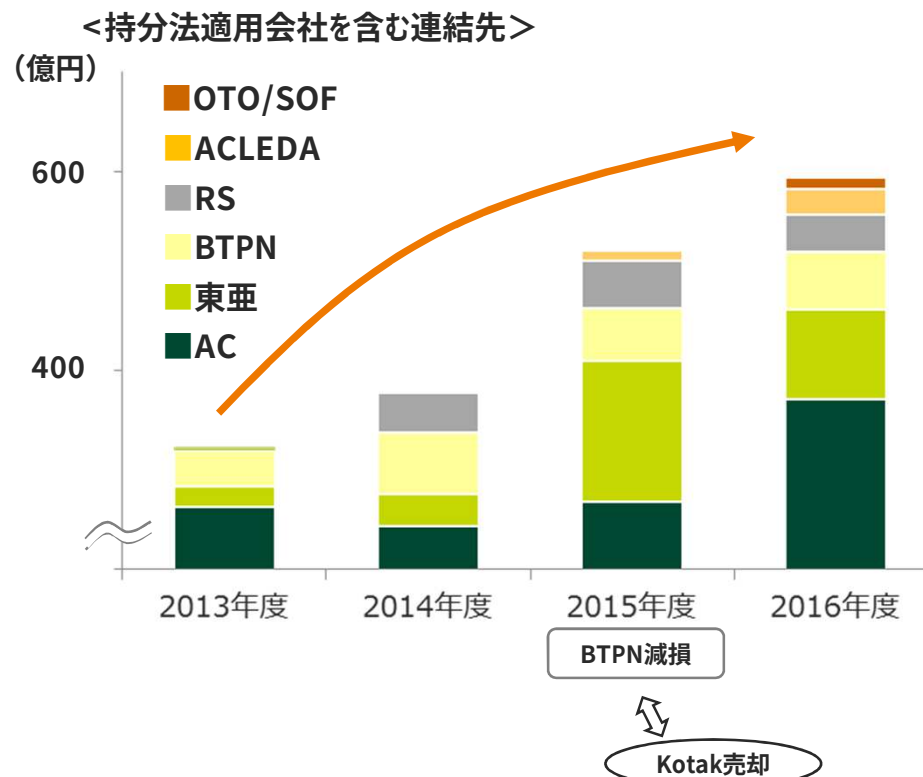
業容拡大

中計目標を前倒し達成



インオーガニック成長

投資先の収益寄与度は大幅伸長



注：数字は内部管理ベース

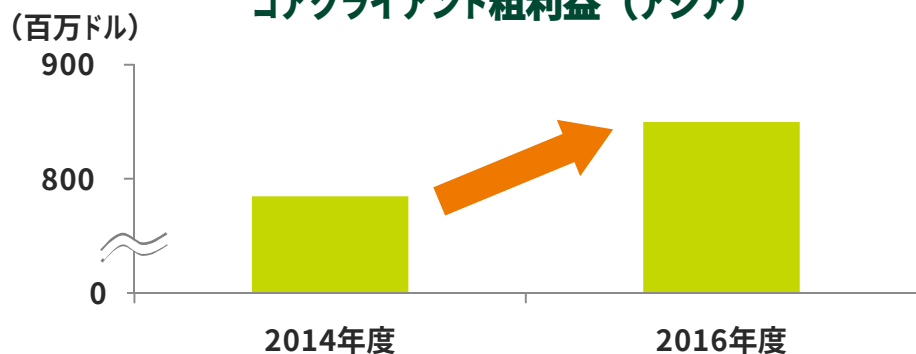
アジア戦略の着実な推進

- アジア・セントリックの実現に向けたプラットフォーム・業務基盤構築が進展（アジア・セントリック First Stage）
 - ➡ アジアでの取引複合化は着実に進展、預貸率も大幅に改善
 - ➡ インドネシアでは先行してOne Indonesia戦略を推進。粗利益・顧客数とも大幅増加

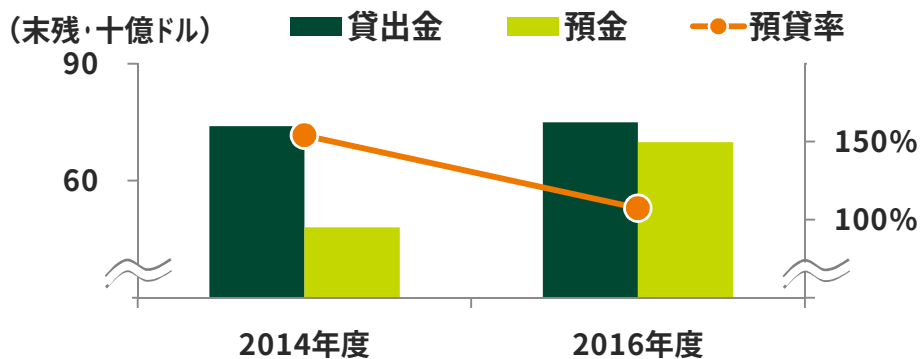
アジア戦略

アジアでの取引複合化は進展

コアクライアント粗利益（アジア）



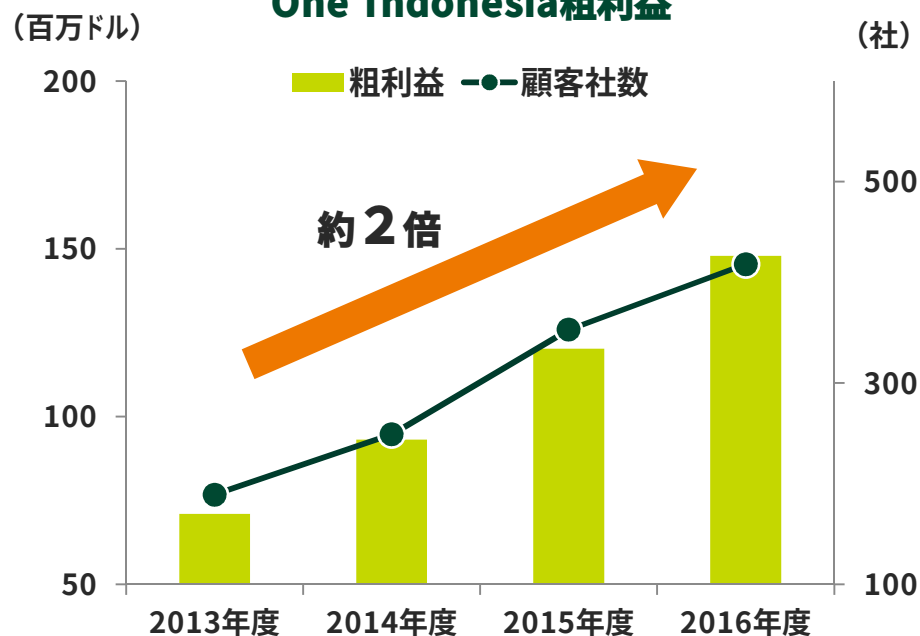
預金・貸出金推移（アジア）



One Indonesia

着実に粗利益・顧客基盤を拡大

One Indonesia粗利益



基本方針

1 Discipline

2 Focus

3 Integration

- 銀・証・リースとの一体運営、当社グループが強みを有するアセットファイナンス等やこれに付随する資産回転ビジネスモデル、ならびにアジア・セントリックといった主要施策を“Next Stage”へ進化
- アジアリテールビジネスを始めとした、次の10年の成長領域となるビジネスの基盤を拡充
- ディシプリンを効かせた信用リスク・経費・流動性の管理により、ボトムライン成長と、「資本」「資産」「経費」の3つの効率性を追求

財務目標＜再掲＞

	2019年度計画	2016年度比
ROE ^{*1}	9.0%	
	2019年度計画	2016年度比
業務純益 ^{*2}	4,150億円	+500億円
	2017年度～19年度	(参考) 2014年度～16年度
リスクアセット 3ヶ年増減	採算重視の運営を行い、 前3年比増加率を約6割 に抑制	+22%

注：

1 事業部門別のROEは規制強化を踏まえたリスクアセットに基づく内部管理ベース。国際事業部門のROEは外貨中長期調達コストを除くベース

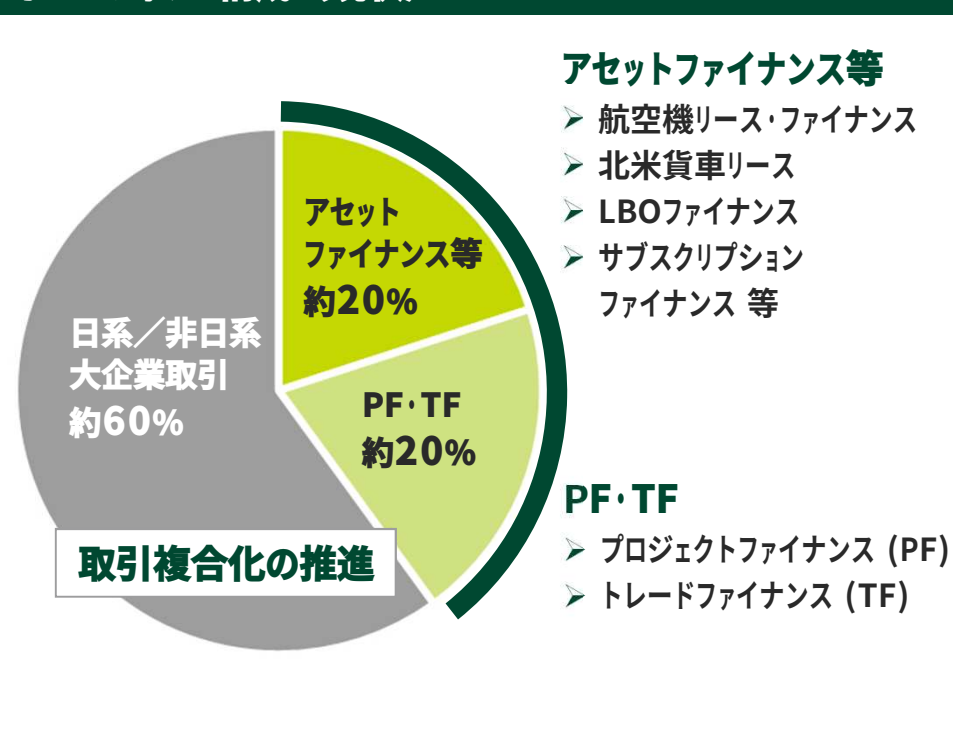
2 16年度比は金利・為替影響等調整後

KPI

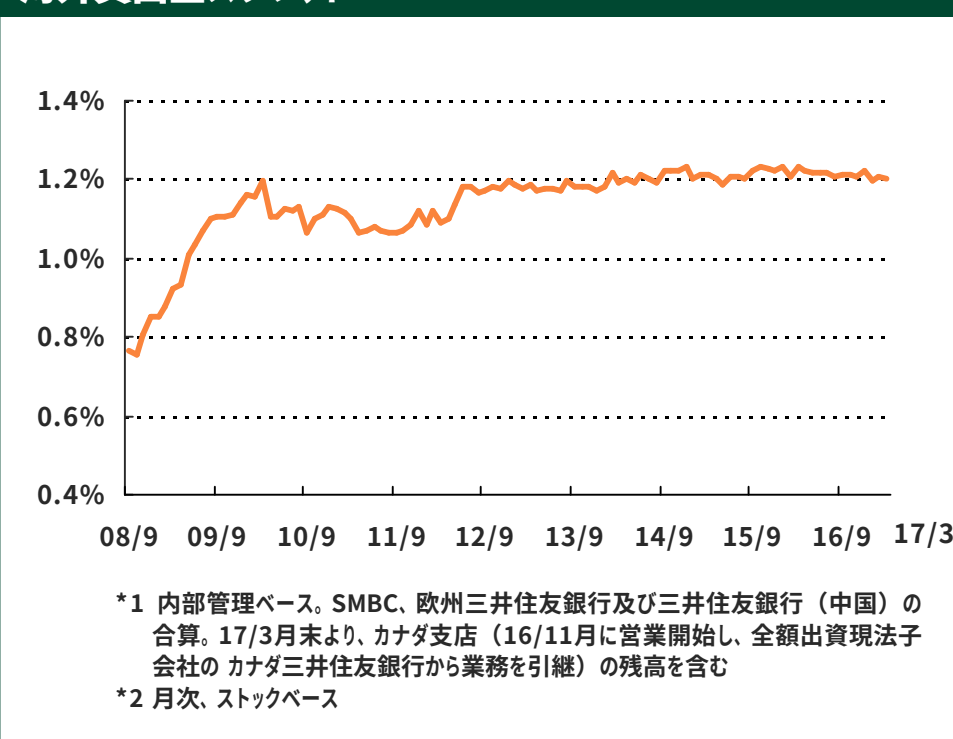
銀証一体化	証券アクティブ ブックランナー件数	1.5倍
	証券を起点とした 取引複合化件数	2倍
資産回転	注力プロダクトにおける O&D取組実績	1.5倍
アジア・セントリック “Next Stage”	アジアの主要取引先数	+15%
	アジアの非アセット収益	+15%
	インドネシア マルチフランチャイズ戦略収益	1.3倍

- 国際事業部門としてのリスクアペタイトフレームワーク（RAF）に基づき、グループベースでの海外事業の強みを活かした適切なポートフォリオコントロールを実現、結果として高めの海外貸出金スプレッドを維持

ポートフォリオ構成（現状）



海外貸出金スプレッド*1, 2



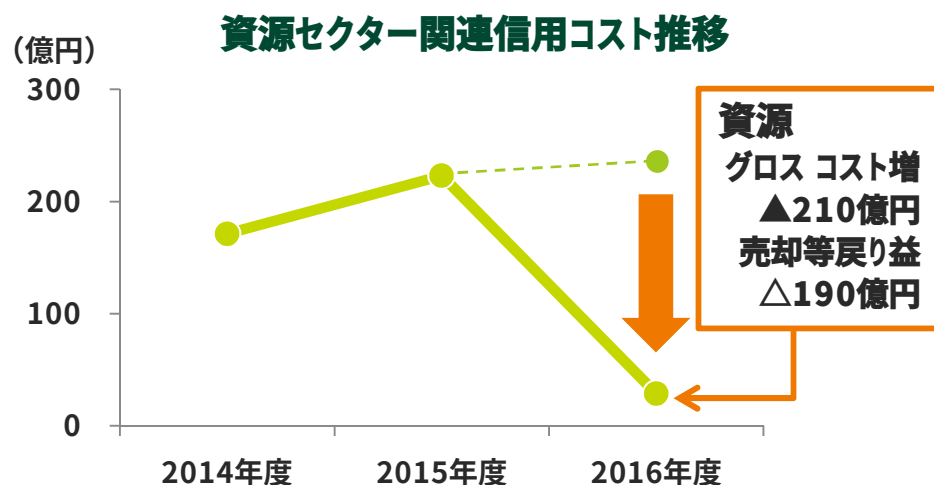
RAF 強みを有するアセット（アセットファイナンス等・PF・TF）比率は45%程度を展望

- ディシプリンを効かせたプロアクティブな信用コスト管理によりボトムラインを極大化
- RAF運営のもと、与信ポートフォリオのクオリティを維持しつつ成長を実現

信用コスト*1

ディシプリンを効かせたクレジット管理

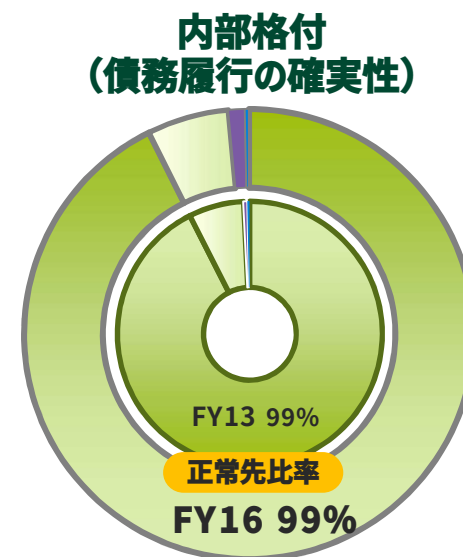
- 機動的なポートフォリオ管理で信用コスト抑制
 - 劣化懸念債権のプロアクティブな売却
 - 船舶を対象としたSpecial Credit Group設置等、劣化懸念セクターへのコントロール強化



*1 SMBC連結ベース、除くBC単体一般引当

与信ポートフォリオ

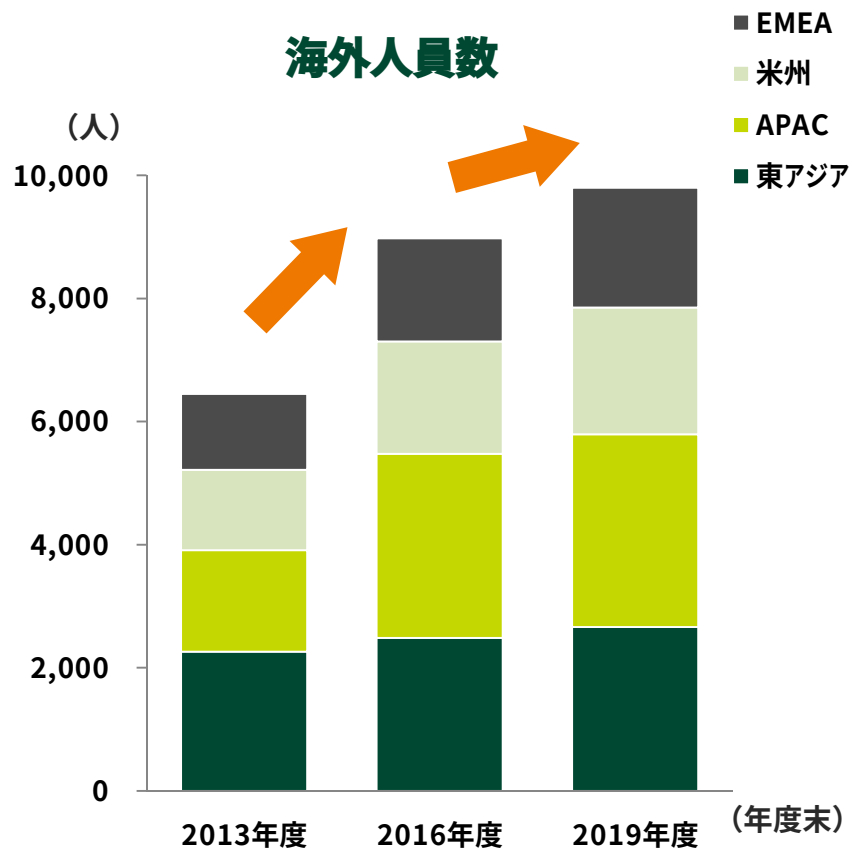
与信ポートフォリオは高いクオリティを維持



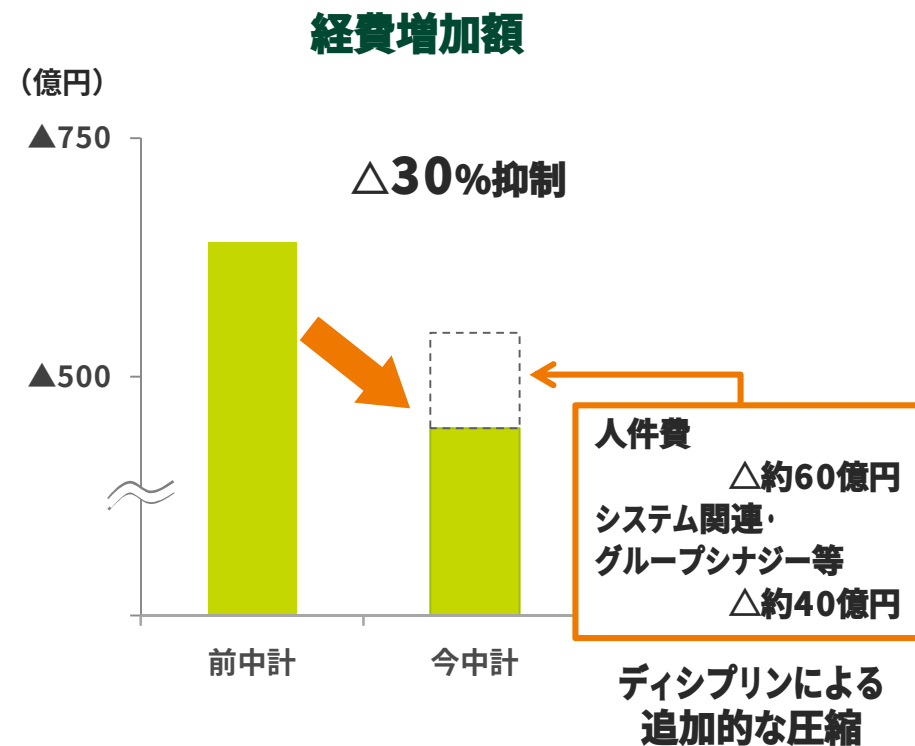
- 1-3 (極めて高い-十分)
- 4-6 (当面問題ない-現在問題ない)
- 7 (除く7R) (要注意先)
- 7R、8-10 (要管理先-破綻先)

- アジア10年の計で進めてきたプラットフォーム・業務基盤構築のための資源投入は前中計（アジア・セントリック First Stage）で一巡、今中計（アジア・セントリック Next Stage）で巡航速度化
- ディシプリンを効かせた経営資源の戦略的な投入により、成果の極大化を追求

人員



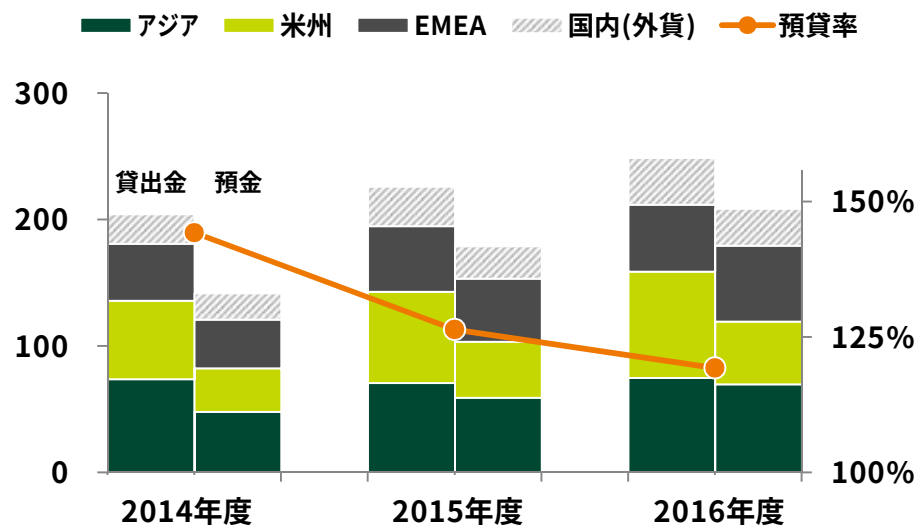
経費



- ディシプリンを効かせたアセット運営
 - ➔ 預貸ギャップは縮小傾向、資産回転型ビジネスの推進により資産効率の向上を追求
- 中長期調達のウェイト引き上げ、流動性RAFにより機動的にポートフォリオをコントロール

海外貸出金・海外預金残高^{*1,2}

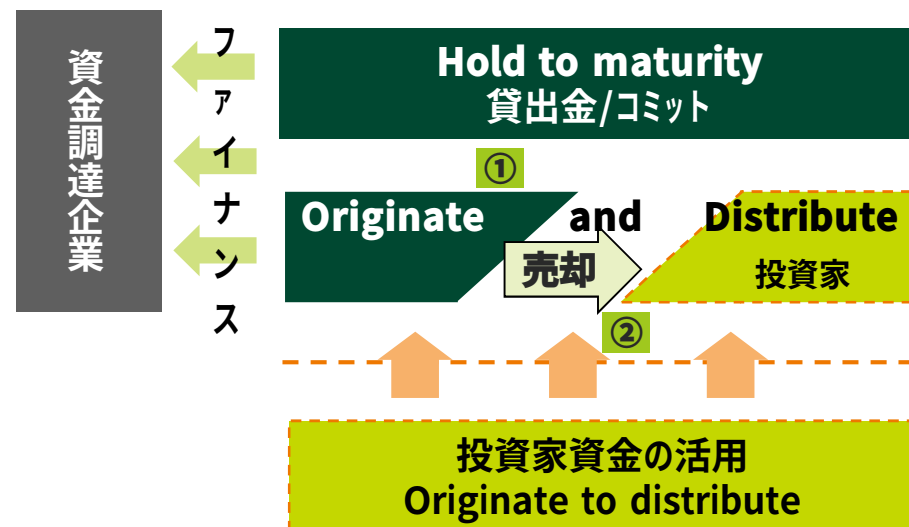
(末残・十億ドル)



		2015年度	2016年度
CD, CP 発行残高 (10億米ドル)	3か月未満	17	7
	3か月以上	70	58
外貨建債券 発行残高 ^{*3} (10億米ドル)	シニア	32.9	44.1
	劣後	4.1	4.1

^{*1} 内部管理ベース。SMBC、欧州三井住友銀行及び三井住友銀行（中国）、SMBC信託の合算。
^{*2} 17/3月末より、カナダ支店（16/11月に営業開始し、全額出資現法子会社のカナダ三井住友銀行から業務を引継）の残高を含む ^{*3} 各期末実績レートにて換算 ^{*3} SMFG及びSMBCの発行分

資産回転ビジネスモデル



- ① オリジネーション強化

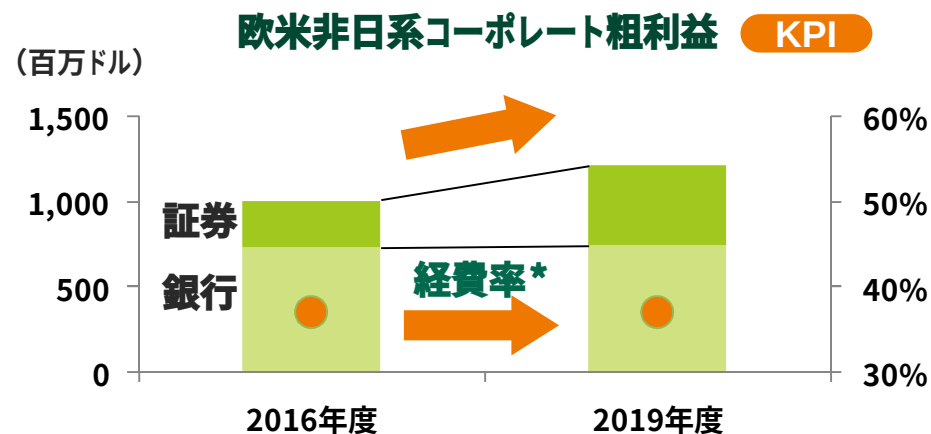
 - 戦略的アセット投入
 - 手数料等収益確保
- ② ディストリビューション強化

 - 投資家層の拡大
 - ストラクチャーの多様化

- 地域特性を踏まえたターゲット先へのフォーカスによりメリハリあるリソース投入を促進

欧米

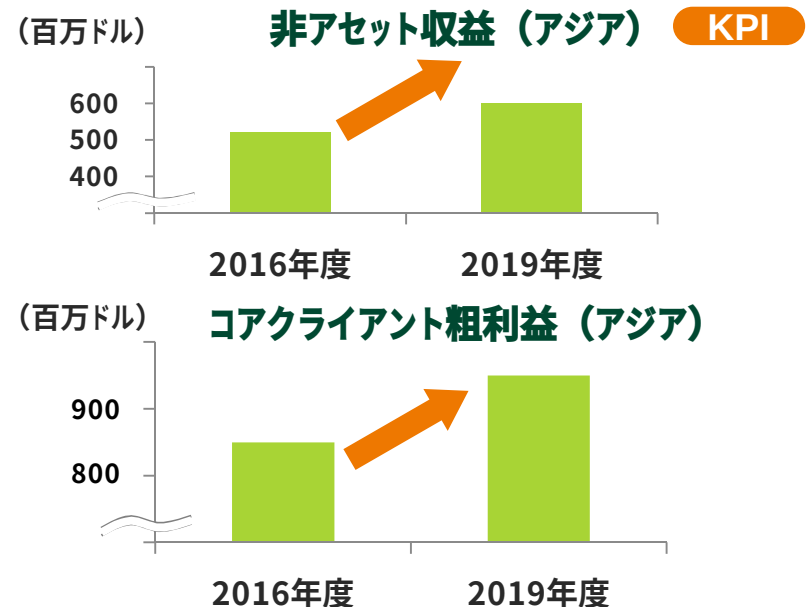
- ターゲット先への戦略的な資源投入によるコスト効率の高いビジネスモデルの追求
 - DCM引受シェアアップ/ECMブックランナー獲得が狙えるターゲット先選定
 - 証券を起点とした取引複合化の推進 (FX・デリバティブ・TB)
 - S&T強化、投資家アクセス強化



* 米州・欧阿中東本部合算 (内部管理ベース)

アジア

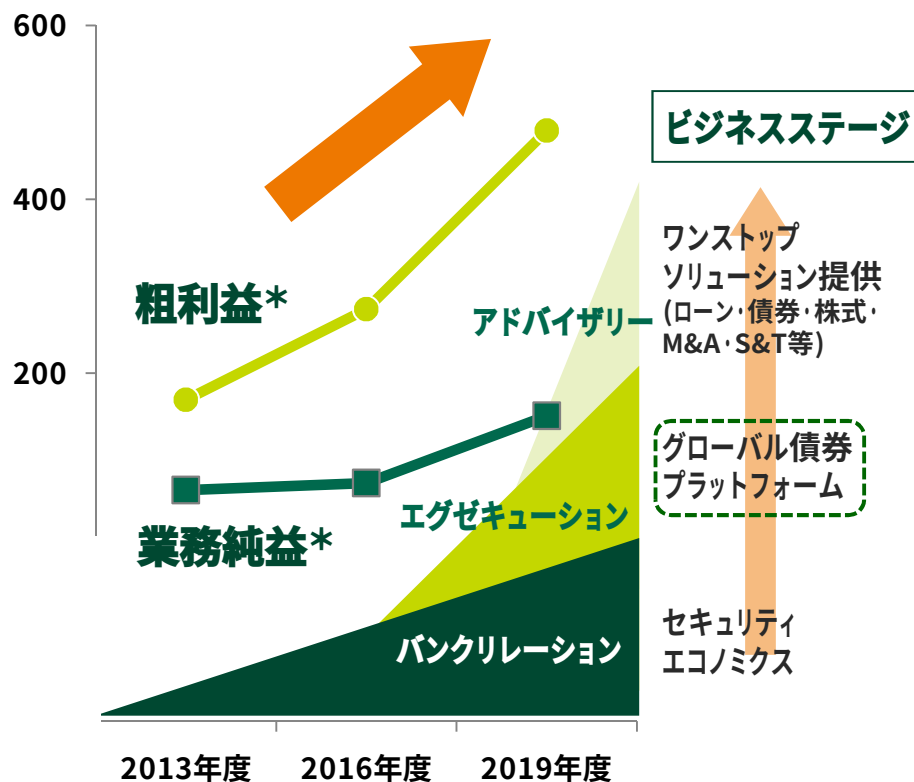
- 地場優良企業・成長企業等コアクライアントとの関係深化
- アジアに進出している欧米グローバル企業との取引強化
- トランザクションバンキング業務強化
- “One Asia”戦略の推進



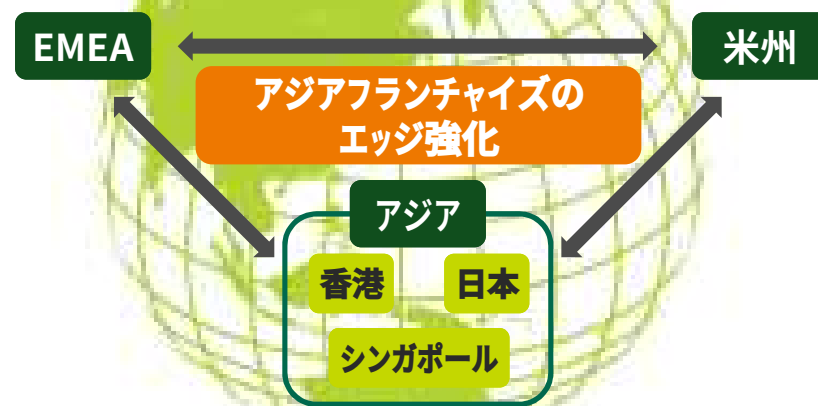
- 銀証一体運営をNext Stageへと進化
- グローバル債券プラットフォーム構築による証券サービスの強化

銀証一体運営の進化

(百万ドル)



グローバル債券プラットフォームの拡充



ターゲット先へのフォーカス

取引地位向上が見込まれる先への積極的
リソース投入(セクター別アプローチ等)

Book Runner
Co-manager

A社例

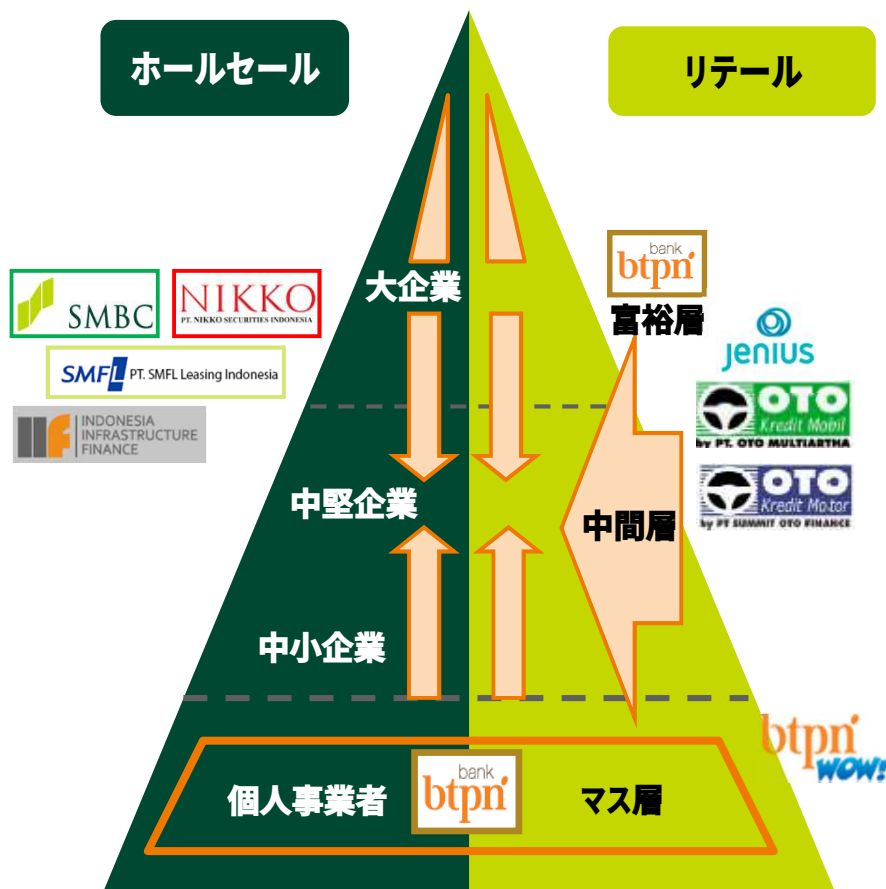
- ・貸出コミット額 2倍
- ・債券フィー収益 4倍

➤ 投下資本対比の収益性向上



- インドネシアでのフルバンキング業務の展開
- 次の10年の成長基盤としてリテール向けデジタルバンキングを推進

フルバンキングの基盤拡充



リテールイノベーション

中間層向け

スマートデジタルバンキング



約28万顧客獲得

マス層向け

モバイルバンキング



約360万顧客獲得

SMFG

国際事業部門

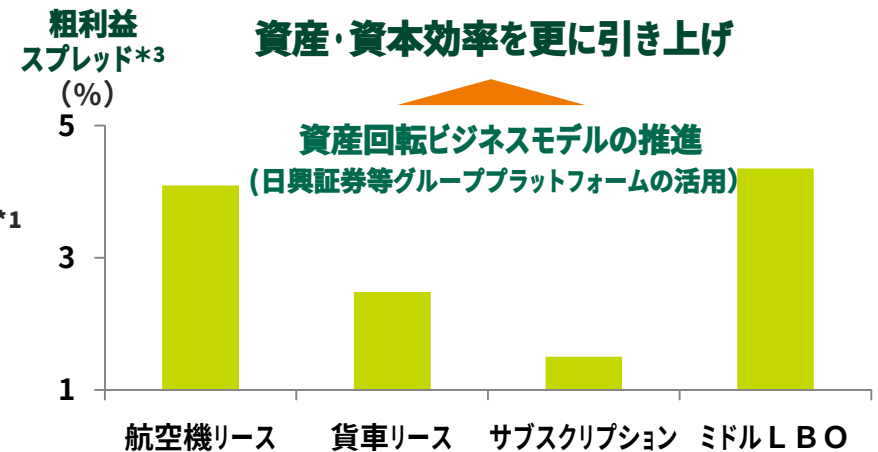
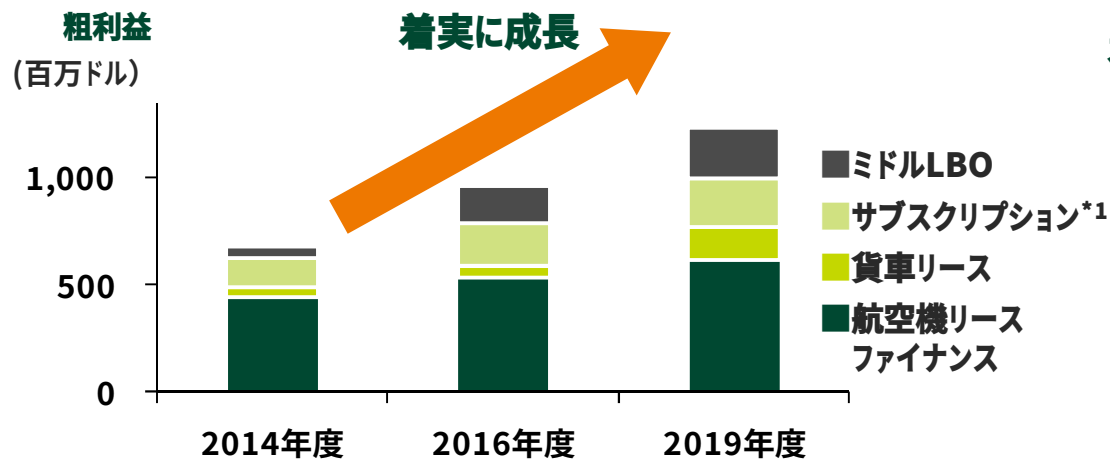
ITイノベーション
推進部

RT事業部門

他国への横展開も展望

- 当社グループが強みを有する分野で持続的な成長に向け、メリハリの利いたビジネスポートフォリオを構築
- 資産回転ビジネスモデルの推進により資産・資本効率を更に引き上げ

当社グループが強みを有するアセット



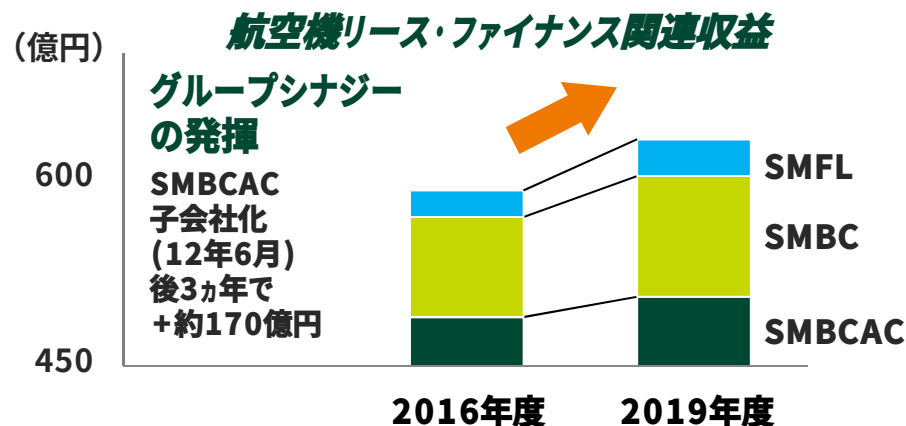
対象資産	ランキング
航空機リース	4位
サブスクリプション	5位*2
ミドルLBO	—
北米貨車リース (買収後)	6位

リーグテーブル (2016年1-12月) *4	グローバル	アジア*5	日本
プロジェクトファイナンス	3位	4位	
シンジケートローン	9位	9位	2位

*1 サブスクリプション＝ファンドSPC宛の繋ぎ資金ファイナンス *2 取組金額ベース (当社推定)
 *3 2017年3月末内部管理ベース *4 トムソンロイター (マンデーター・アレンジャー)
 *5 プロジェクトファイナンス：アジア大洋州、シンジケートローン：アジア (除く日本)

- グループ一体となったエアライン宛リース、デットの組成、国内外航空機投資家宛ソリューション営業を展開

グループシナジーの発揮 — 航空機リース・ファイナンス事業



SMBC Aviation Capital 実績 / 機体数ランキング*1

(百万米ドル)	15年度	16年度
総収入*2	993	1,086
当期純利益	199	298
航空機資産	10,515	10,963
純資産	1,627	1,967

	航空機リース会社	国	機体数
1	GECAS	米国	1,441
2	AerCap	オランダ	1,160
3	Avolon	アイルランド	626*3
4	SMBC AC	アイルランド	452
5	Nordic Aviation Capital	デンマーク	374

*1 2016年12月31日時点 (出所: Ascend/Airline Business誌) における保有・管理機体数

*2 リース料収入 + 航空機売却損益等 (リース満期調整額を控除)

*3 2017年4月に買収したCIT Aerospaceの機体数を加算

貨車リース

SMBC Rail Services (米国・全額出資連結子会社)

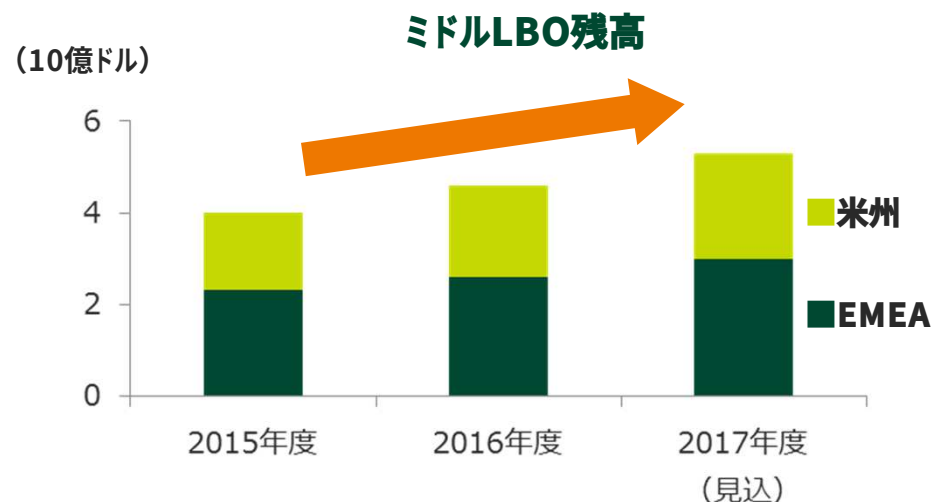
- 米國中堅処、リース資産1,647百万ドル (2016/12末)
- 当社事業の強み
 - 車種別に分散したポートフォリオ運営
 - 車齢の若さ
 - 業種分散の効いた顧客基盤

American Railcar Leasing (ARL)の買収

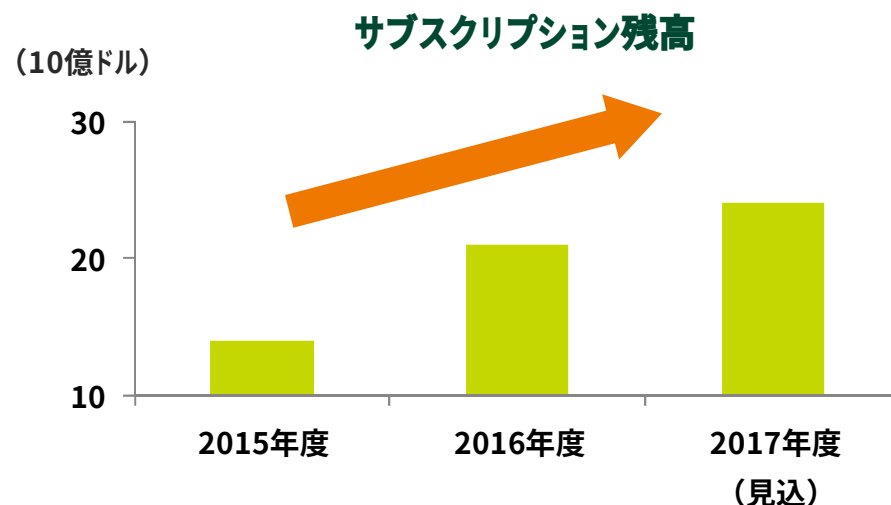
- SMBC Rail Servicesが全米第6位の貨車リース会社であるARLの全持分を2017年6月1日に取得
- 取得価格は貨車リース資産の第三者鑑定評価を下回り、買収に伴うSMFGの普通株式等Tier1比率への影響は軽微な見込み



ミドルLBO



サブスクリプションファイナンス



市場事業部門

常務執行役員 宗正 浩志

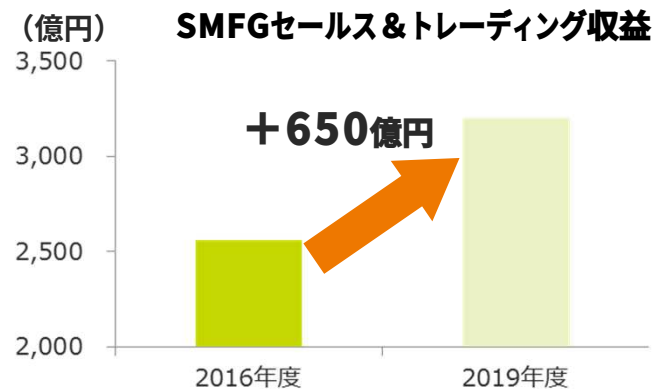
市場事業部門の概況

事業部門の概要

市場事業部門	重点戦略
 三井住友銀行 SMBC SUMITOMO MITSUI BANKING CORPORATION 市場営業部門 500人	ALM/ポートフォリオ運営 銀行B/Sの金利・流動性リスクを総合的に管理
	外貨調達 SMFGの海外ビジネスを支える外貨調達力の強化
 SMBC日興証券 商品部門 900人	S&T -戦略事業領域 FX・デリバティブ・債券・株式等の市場性商品を通じた、ヘッジ/運用ニーズへのソリューション提供

戦略事業領域KPI

S&T収益内訳
(2016年度実績)



注：内部管理ベース

2019年度計画

	19年度計画	16年度比
業務粗利益*1	3,800億円	+320億円
業務純益*1	3,300億円	+200億円
ROE	39%	→
リスクアセット*2	機動的なポートフォリオ オマネジメントで減少	→

*1 16年度比は金利・為替影響等調整後 *2 バンキング勘定の金利リスク見合を含まず

基本方針

目指す姿

1 Discipline

高いマーケット感応度に裏付けられた**変事対応力**を発揮し、
グローバルな市場関連業務において、
ダウンサイドにも強いSMFGブランドを確立

2 Focus

流動性の高いプロダクトを駆使した、
機動的かつダイナミックなポートフォリオバランスによる、
高い収益力の維持向上

3 Integration

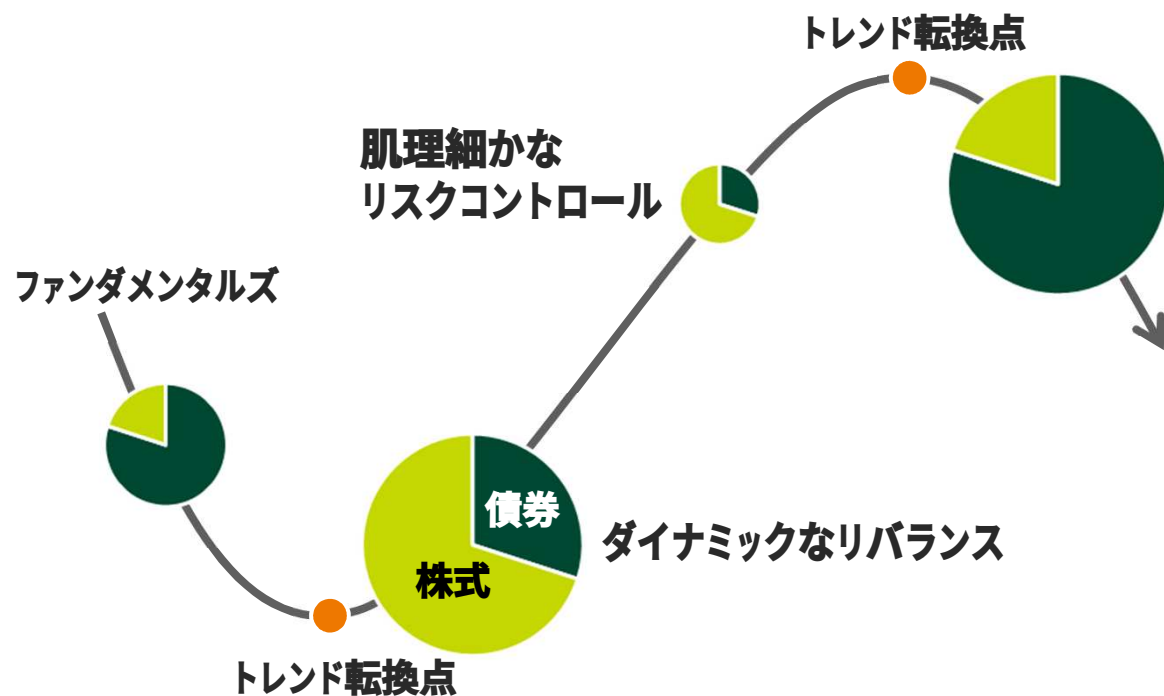
主要市場参加者としてSMFGが培ってきたノウハウをお客さまと共有
グループ内共通業務集約によるコストシナジー、スピードアップ

重点戦略：ポートフォリオ運営

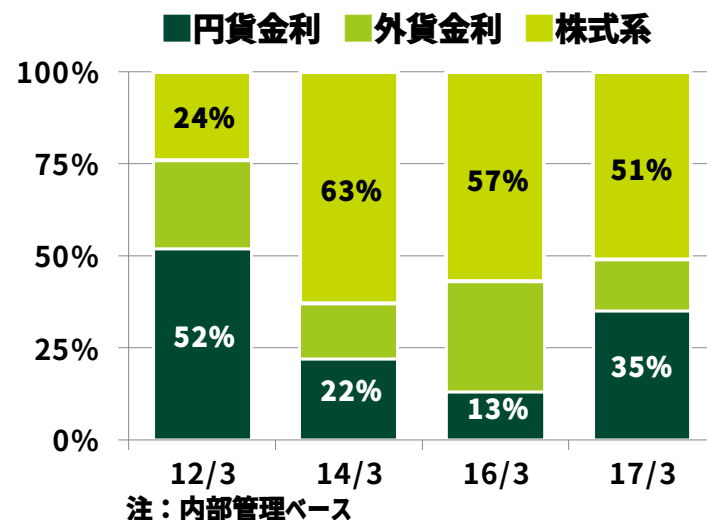
戦略

- 流動性の高いプロダクトでポートフォリオを構築
 - 環境変化に応じて、機動的かつ大胆にリバランスを行い、投資妙味の高いプロダクトにフォーカス
 - 将来的な金融市場の変化にも備え、潜在的な投資対象プロダクトの発掘にも注力
- 「トレーディング」力を発揮したマーケットリスクの収益化

ポートフォリオリバランスのイメージ



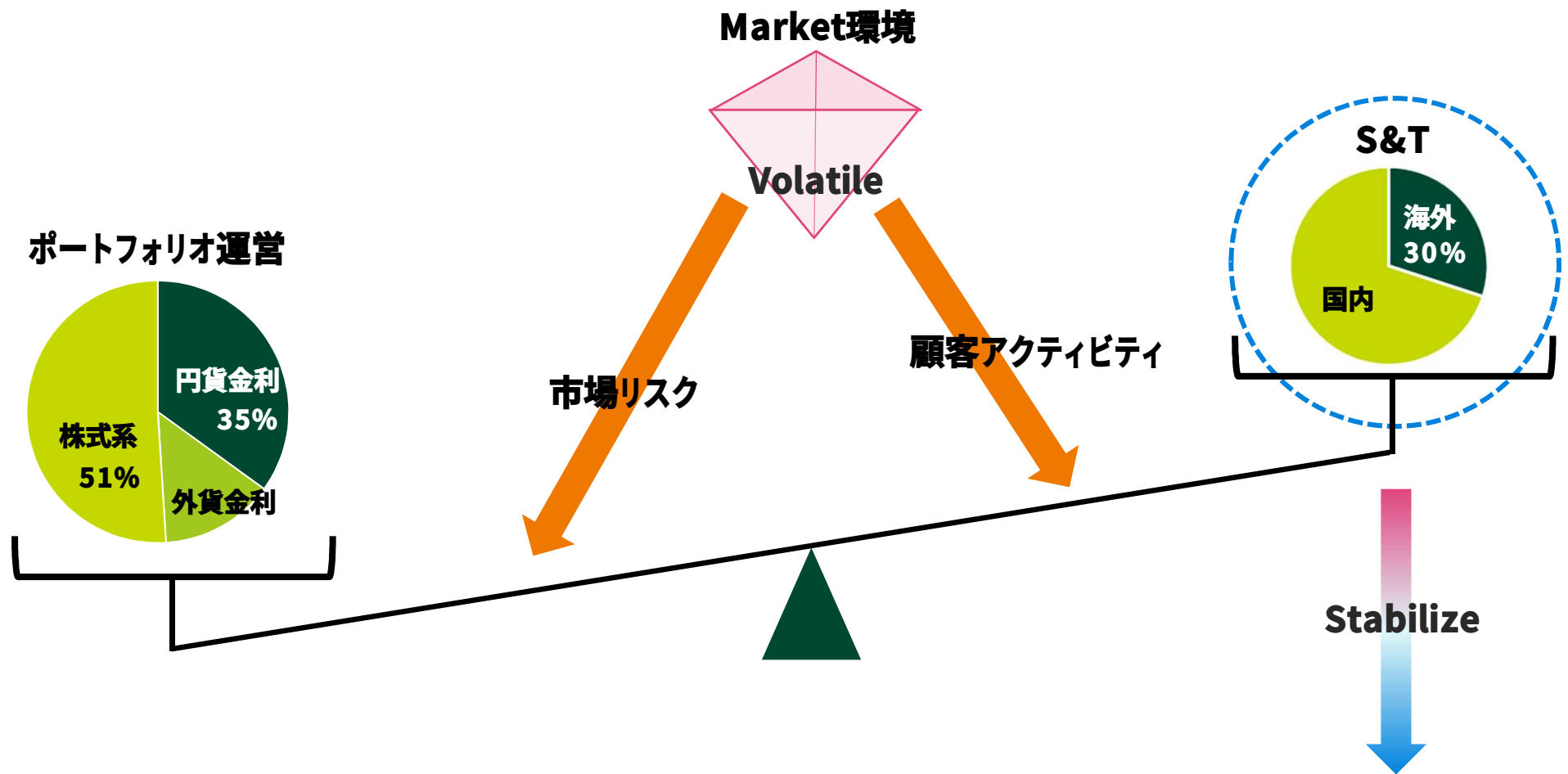
ポートフォリオのリスク量構成比率



重点戦略：セールス&トレーディング① ～狙い～

狙い

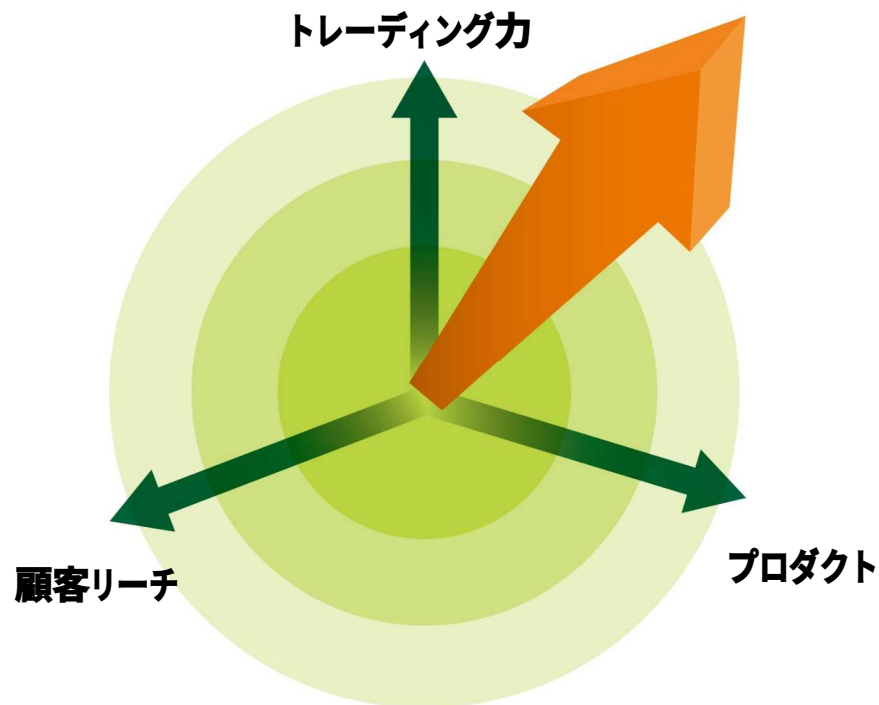
- 市場リスクドリブンの「ポートフォリオ運営」中心のビジネスモデルに、顧客取引ドリブンのリカーリングな「S&T業務」を追加・強化
- 事業ポートフォリオの収益力底上げ、及び、安定性向上を図る



重点戦略：セールス&トレーディング② ～リカーリングモデル確立～

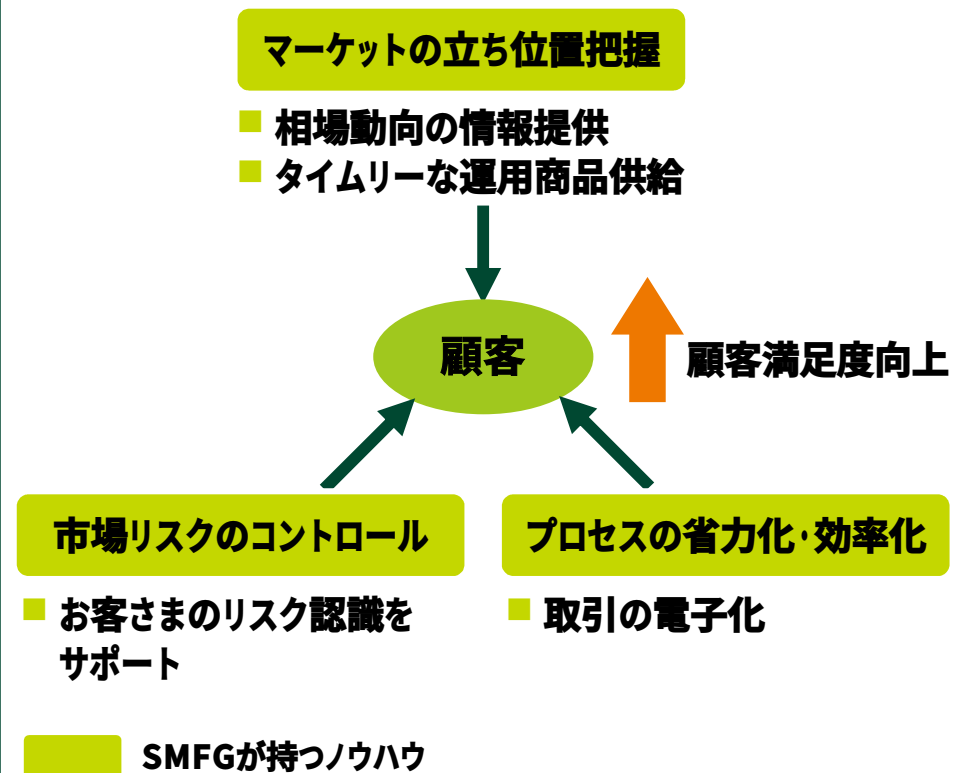
SMFGの収益力強化に向けて

- プロダクトの拡充と、顧客リーチの拡大を通じて、顧客との取引ボリュームを拡大
- 「トレーディング」力の強化により、取引毎の収益性向上



SMFGが提供する新たな付加価値

- SMFGが主要マーケットプレーヤーとして培ってきたノウハウを、新たな付加価値としてお客さまに提供
- 顧客満足度向上を通じた、リピーター創出

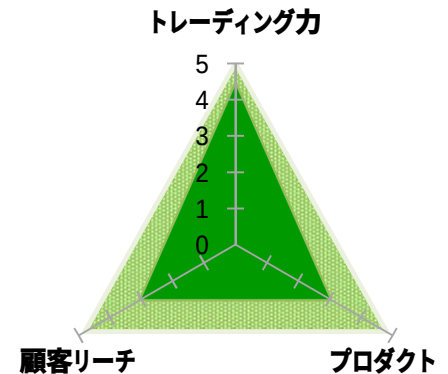


顧客満足度向上とグループ収益拡大とを循環させるリカーリングモデル確立

重点戦略：セールス&トレーディング③ ～主要施策例～

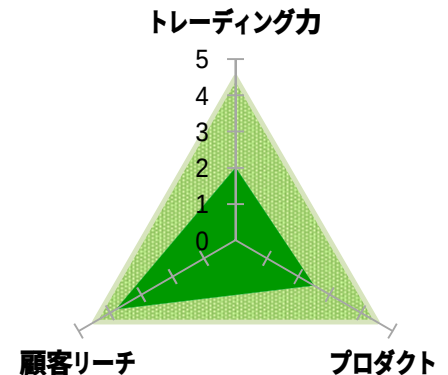
銀行 (国内)

- FX・デリバティブのセールス部隊をSMBC市場営業部門に集約（2017年4月）
 - 企業の抱えるマーケットリスクの可視化を通じた、ヘッジ提案力の強化
 - 既存顧客基盤に対する取引複合化をクロスエンティティ、クロスプロダクトで推進
- **ソリューション提供力強化により、取引ボリュームを拡大**



証券 (国内)

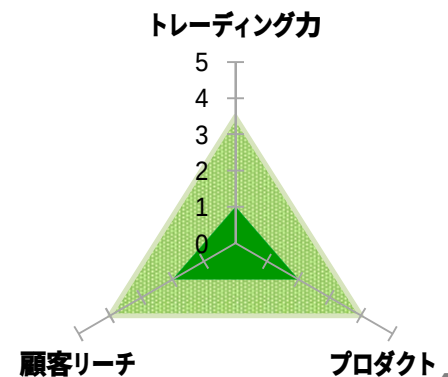
- デリバティブ内製化の推進、株式ファシリテーション取引*の強化
 - 外貨金利、クレジットデリバティブの取扱い拡充
 - 債券グローバルブック体制稼働による、商品供給力の拡大
- **トレーディング力強化により、取引フローを収益性向上**



* 主に顧客の株式注文に対し、証券会社が自己勘定により売買を成立させるトレーディング業務

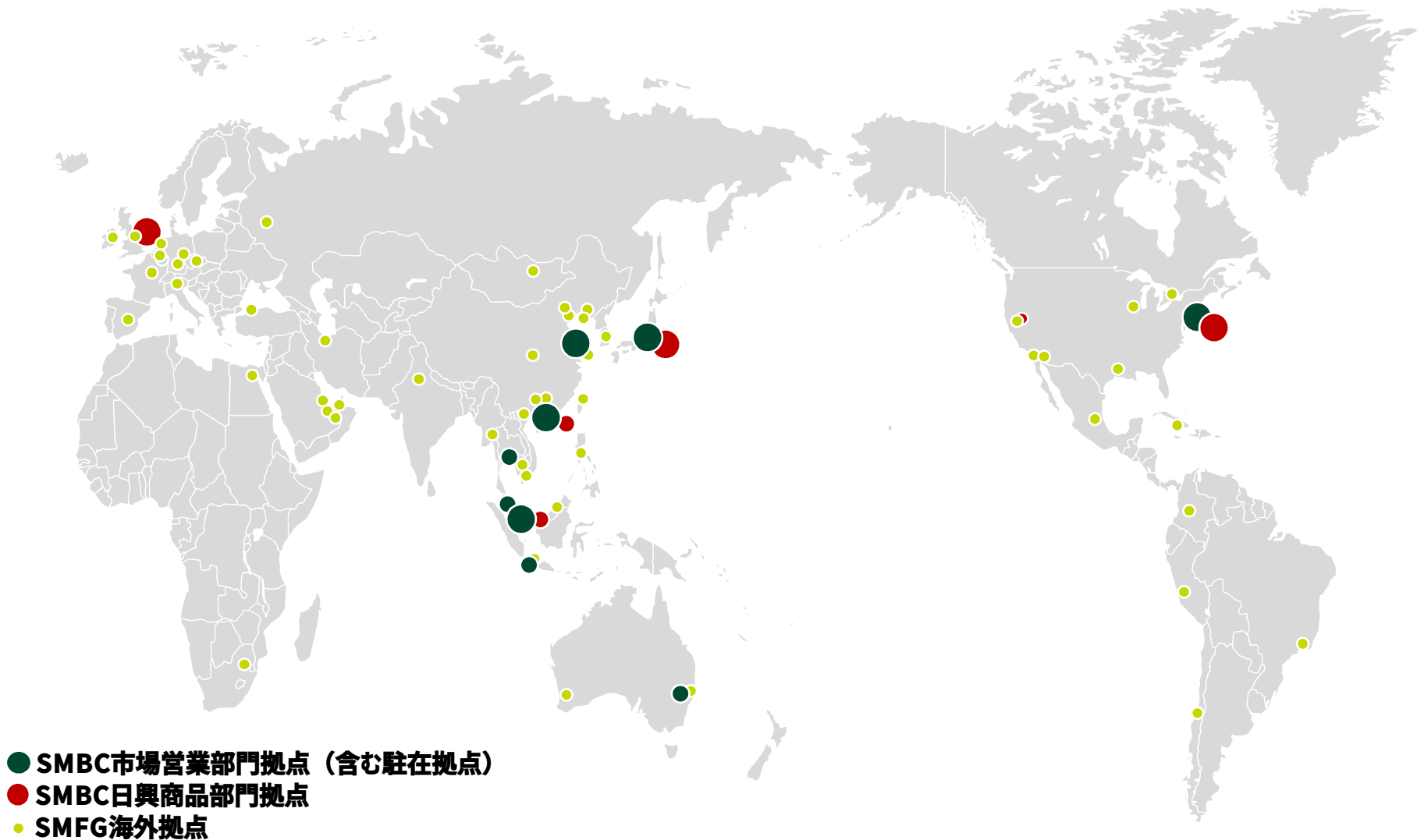
海外 (銀証)

- グローバルにクレジットプロダクトを中心とした証券S&Tプラットフォームの構築
 - ローカル通貨のFX取扱い強化
 - 地域特性に応じた、リージョナルなSMFG連携体制の構築、及びグローバル結合
- **商業銀行ビジネス基盤を梃子とした、S&Tグローバル展開**



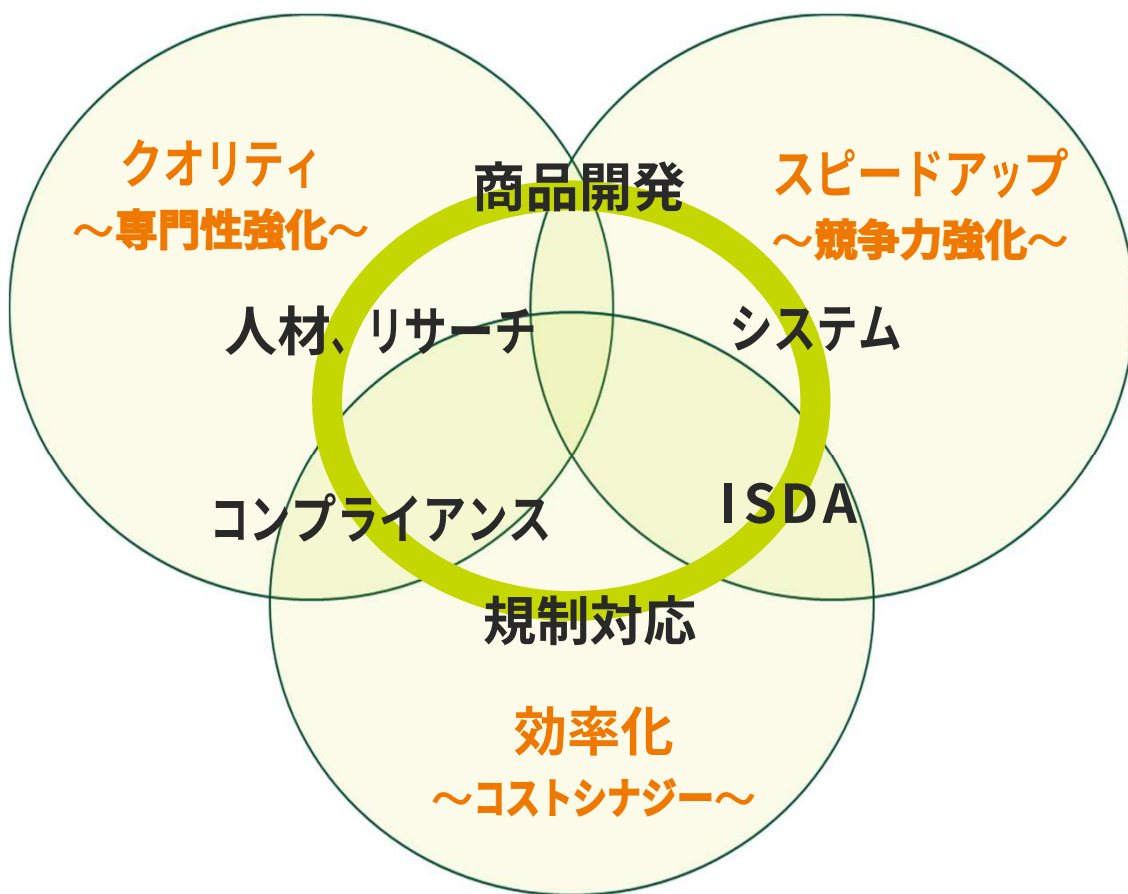
(参考) セールス&トレーディングのグローバル展開 ～今後の課題～

- 事業部門制導入による、銀証一体運営体制の構築を開始
- 銀証S&T業務のグローバルネットワーク構築が今後の課題



業務基盤の確立

- 共通機能をFGベースで集約し、専門性の強化と効率性を追求
- 商品提供・新規業務開始迄のリードタイムを短縮。スピードアップにより優位性を創出



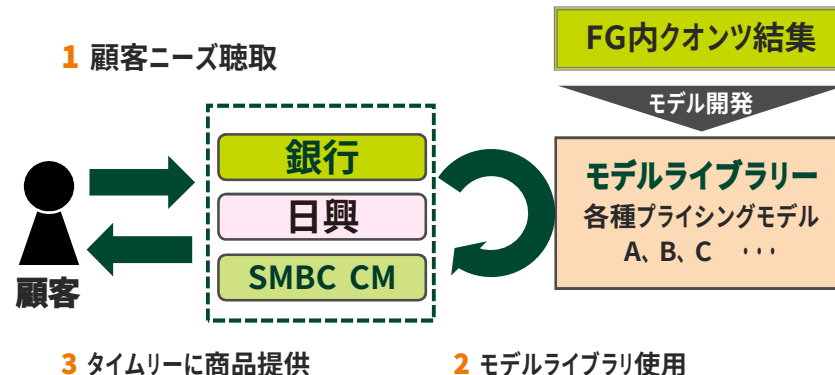
取組事例1：ライセンス契約の集約

グループ内各社で外部業者と個々に結んでいる同種ライセンス契約を一元化、ボリュームディスカウント

取組事例2：規制対応

グループベースで適用される国際規制対応にかかるシステム構築を共通化

取組事例3：商品モデル開発の共通化

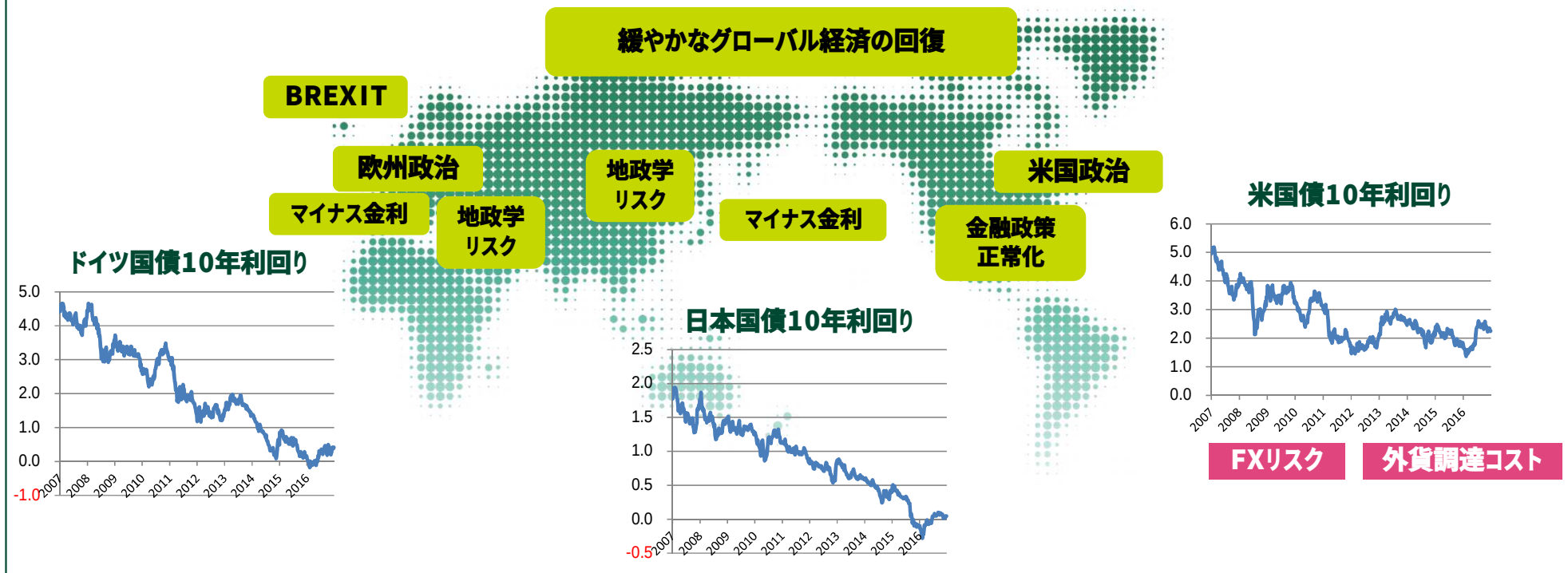


(参考) セールス&トレーディング強化の背景

背景

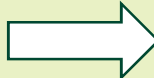
- グローバルな低金利環境を背景とした運用ニーズの高まり
 - 不透明・不確実・不安定な環境下におけるヘッジニーズの高まり
 - 顧客ビジネスのグローバル展開加速
- 従来以上にグローバルかつ高度なソリューション提供が求められている

グローバル経済の動向



Appendix

事業部門別計画

	ROE		業務純益（億円）		リスクアセット3ヶ年増減	
	2019年度 計画	2016年度 比	2019年度 計画	2016年度 比	2017年度～ 2019年度	（参考） 2014年度～ 2016年度
リテール 事業部門	7%		2,850	+ 150	 カード・CF等の強化を図りつつ全体では減少	+11%
ホールセール 事業部門	10%		4,800	+ 150	 政策保有株式売却等を通じて削減	+8%
国際 事業部門	9%		4,150	+ 500	 採算重視の運営を行い、前3年比増加率を約6割に抑制	+22%
市場 事業部門	39%		3,300	+ 200	 機動的なポートフォリオマネジメント	+6%

注：

- 1 ホールセール事業部門： SMBC（WS）、SMBC日興（WS）、SMBC信託（WS）、SMFL（国内）他
 リテール事業部門： SMBC（RT）、SMBC日興（RT）、SMBCフレンド、SMBC信託（RT）、SMCC、セディナ、SMBCCF他
 国際事業部門： SMBC（国際）、SMBC日興（国際）、SMBC信託（国際）、SMFL（海外）他
 市場事業部門： SMBC（市場）、SMBC日興（商品）他
- 2 事業部門別のROEは規制強化を踏まえたリスクアセットに基づく内部管理ベース。国際事業部門のROEは外貨中長期調達コストを除くベース。
 市場事業部門は、バンキング勘定の金利リスク見合いを含まず
- 3 各事業部門の16年度比は金利・為替影響等調整後

事業部門別粗利益・業務純益（2016年度実績）*

			(億円)	16年度
	うちリテール事業部門		業務粗利益	12,889
			経費	▲10,154
			その他	122
			業務純益	2,857
	うちホールセール事業部門		業務粗利益	7,756
			経費	▲3,467
			その他	442
			業務純益	4,731
	うち国際事業部門		業務粗利益	5,858
			経費	▲2,519
			その他	302
			業務純益	3,641
	うち市場事業部門		業務粗利益	3,466
			経費	▲503
			その他	81
			業務純益	3,044
	SMFG連結業務純益		業務粗利益	29,207
			経費	▲18,124
			その他	246
			業務純益	11,329

* 2016年度の収益管理制度に基づき、2017年度からの事業部門ベースに組換えた暫定値