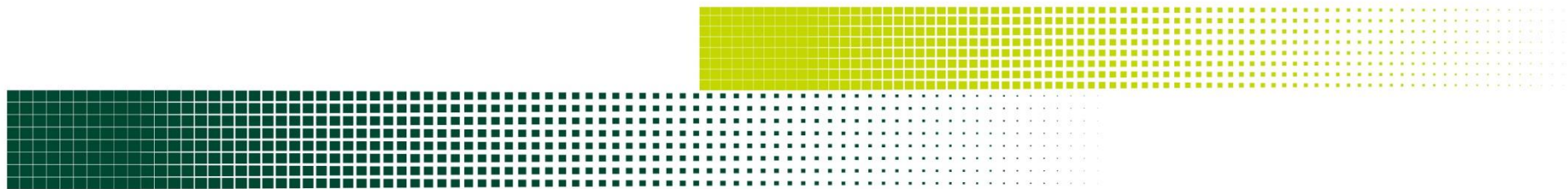


SMBCグループ° IR Day

2018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、保有株式に係るリスク、不良債権残高及び与信関係費用の増加、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
- BC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（持株会社）
- 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
- 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
- SMBC AC : SMBC Aviation Capital
- 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
- 大企業 : GCB本部
- 中堅・中小企業 : CB本部・エリア企業の合算
- 為替レート（月末TTM）

	17/3末	18/3末
1ドル	112.19円	106.25円
1ユーロ	119.84円	130.73円

リテール事業部門

執行役専務 田村 直樹

中期経営計画の進捗状況と今後の経営方針

中期経営計画の進捗状況

- 施策：総じて順調な進捗
- 財務成果：前年を大きく上回る実績

資産運用	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ストック収益資産残高が順調に増加 ✓ 中長期分散投資を軸としたお客さま本位の資産管理型ビジネスが浸透
店舗改革	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 103拠点の次世代店舗化・134拠点の事務集約が完了 ✓ デジタル活用によるお客さまの利便性向上、コンサルティング強化を同時に実現

今後の経営方針（ROEの向上に向けて）

中期経営計画の着実な実行

- 資産管理型ビジネスの定着とお客さまセグメント別ビジネスの展開
- 情勢変化を踏まえたコンシューマーファイナンス事業戦略
- コスト構造改革への取組
 - ✓ 店舗改革
 - ✓ デジタル化によるビジネスプロセス改革

環境変化に対応した新たな戦略への取組

- キャッシュレス・デジタル化進展を踏まえた中期戦略の展開

事業部門別業務純益・ROE・リスクアセット

単位：億円	17年度	前年比*1
業務粗利益	13,115	+342
経費	▲10,275	▲161
（経費率）	78.3%	△0.8%
その他	155	+33
業務純益	2,995	+214
ROE*2	7.5%	-
リスクアセット（兆円）*3	13.8	-

KPI

	17年度	前年比
銀証ストック収益資産残高*4	11.9兆円	+1.1兆円
クレジットカード買物取扱高	16.0兆円	+1.6兆円
デジタルチャネル利用率*5	22.7%	+5%
グループカードローン残高	1.78兆円	+0.02兆円
店舗改革経費削減効果	△30.6億円	-

*1 金利・為替影響等調整後 *2 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。また利息返還損失引当金繰入や店舗改革関連の費用処理による影響を含まず *3 現行規制ベース

*4 投資信託、ファンドラップ、外貨預金などストック収益を生む運用商品 *5 デジタル利用顧客/（店頭利用顧客 + デジタル利用顧客）

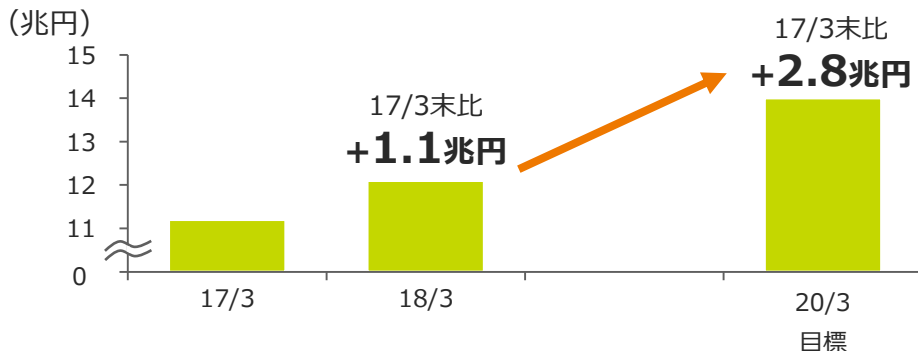
資産運用ビジネス

- 中長期分散投資を軸としたお客さま本位の資産管理型ビジネスの継続推進
- 「銀証一体化戦略」は、お客さまセグメント別ビジネスの推進を強化

資産管理型ビジネスの定着

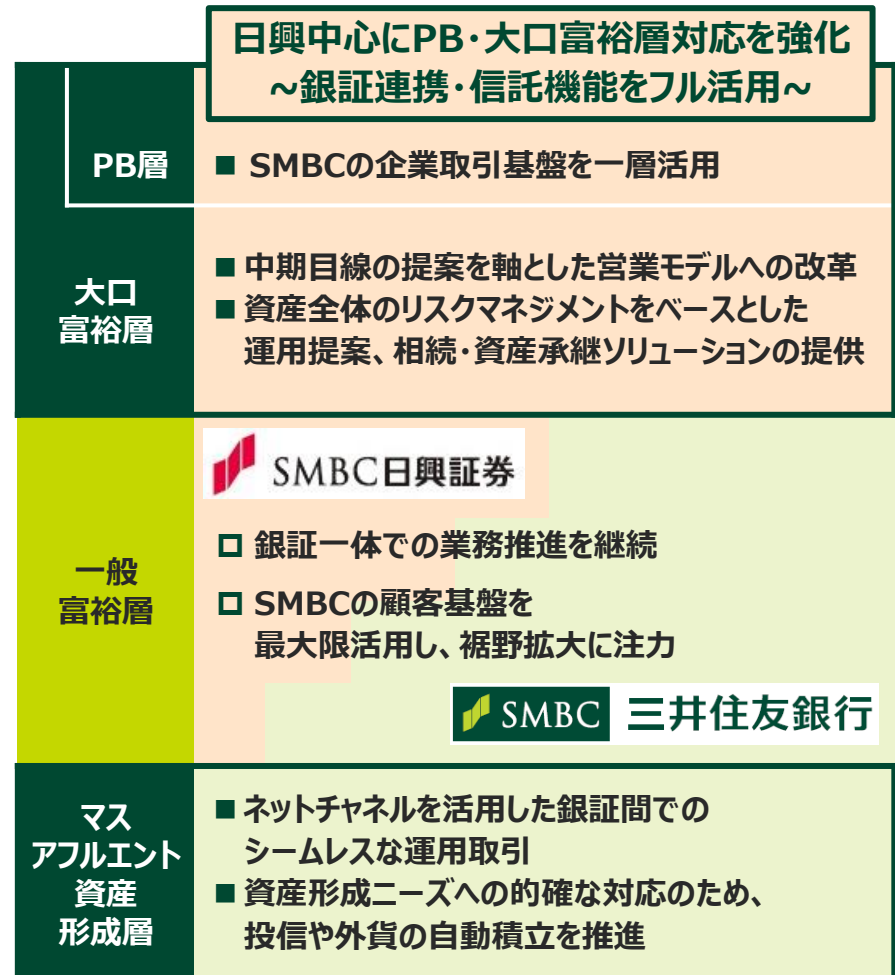
- 中長期分散投資を軸とした運用提案の継続
 - ✓ 中長期分散投資の核となるプロダクト・サービスの強化
 - ✓ 他行・他社資産を含めた総資産への提案
- 新規顧客開拓・新規資金の取込強化
 - ✓ 法人オーナーへの取組強化
 - ✓ 店頭コンサルティングの高度化
- 相続・承継ニーズへの対応力強化
 - ✓ 相続承継コンサルティングを資産運用と並ぶビジネスの主軸に位置付け

ストック収益資産*残高 (SMBC+SMBC日興)



* 投資信託、ファンドラップ、外貨預金などストック収益を生む運用商品 (時価ベース)

お客さまセグメント別ビジネスの展開

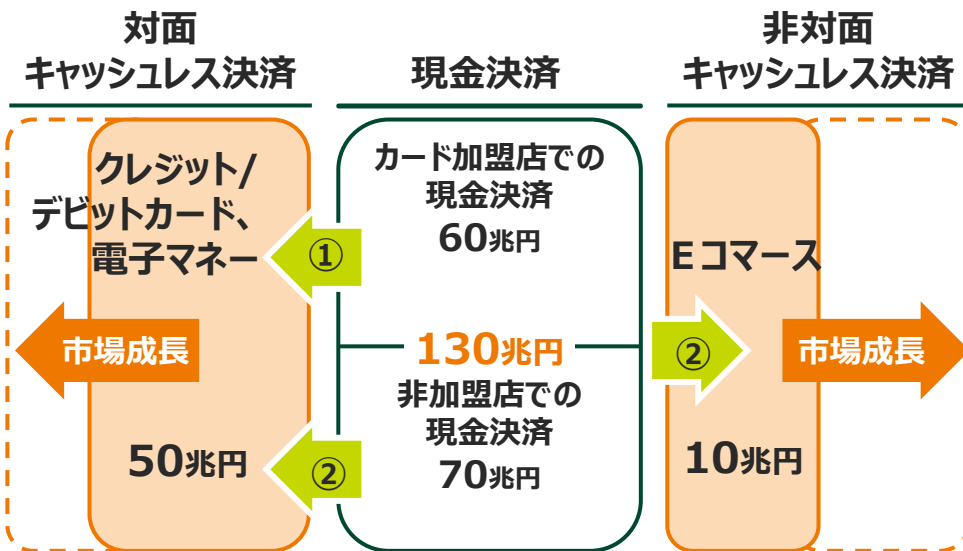


取組強化

キャッシュレス決済・消費者金融ビジネス

- キャッシュレス決済：事業者・利用者双方に対する包括的な取組を通じて日本のキャッシュレス化を推進
- CF：グループで健全な資金ニーズに応えつつ、経費・信用コストコントロール強化によるボトムラインの確保

決済ビジネス：キャッシュレス決済



① 利用者向けサービスの強化

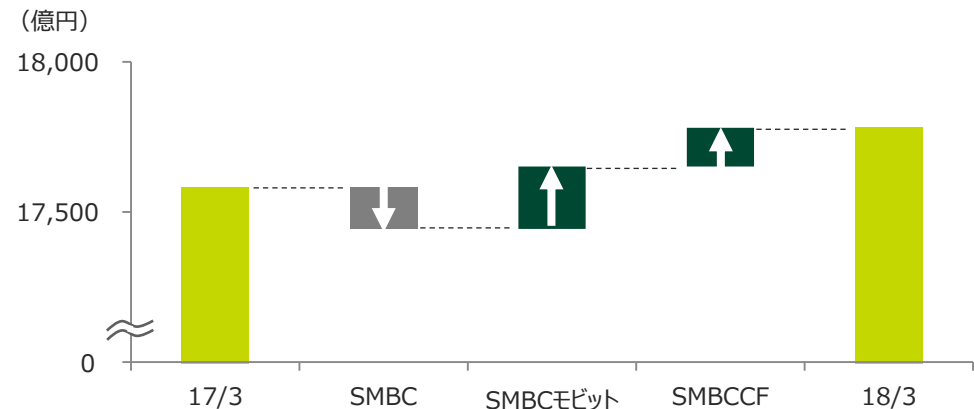
- ✓ 便利：いつでも・どこでも・好きな方法で決済
- ✓ 安心：支払のセルフコントロール
- ✓ お得：グループ共通ポイント 等

② 次世代決済プラットフォームの構築

- ✓ あらゆるキャッシュレス決済ニーズに対応
- ✓ 価格競争力を梃にした加盟店シェアの拡大
- ✓ 決済データを活用したソリューション提供

CFビジネス

カードローン残高の状況（グループ合算）



■ グループベースでの顧客獲得強化

- ✓ 広告宣伝費の効率的な資源配分の実施

■ グループベースでの経費削減への取組

- ✓ SMBC・SMBCビット一体でローン契約機を削減
- ✓ デジタルを活用したチャットボットサービス

■ 審査・与信管理高度化を通じた信用コストコントロール強化

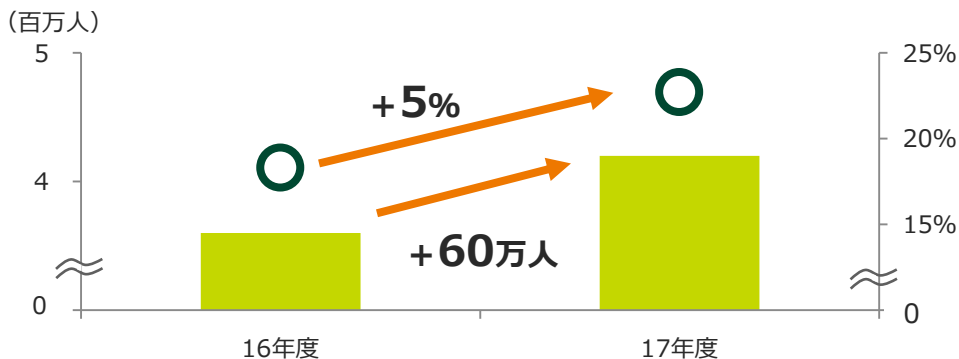
- ✓ 与信基準の厳格化、お客さまカウンセリングの継続
- ✓ グループ保有情報を活用したクレジットモデルの高度化

店舗改革

- デジタイゼーションの徹底を通じたお客さま利便性の向上とコスト削減を推進
- 店頭での富裕層コンサルティングの強化

デジタイゼーションへの取組

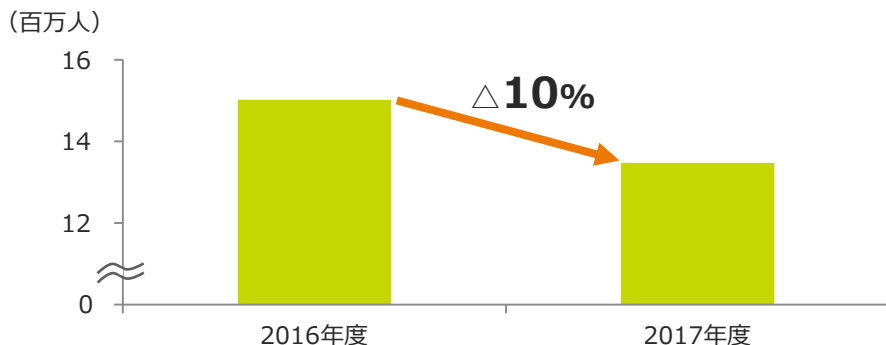
SMBCダイレクト利用者数*1 / デジタルチャネル利用率*2



*1 SMBCダイレクトに半年で1回以上ログインした顧客数

*2 デジタル利用顧客 / (店頭利用顧客 + デジタル利用顧客)

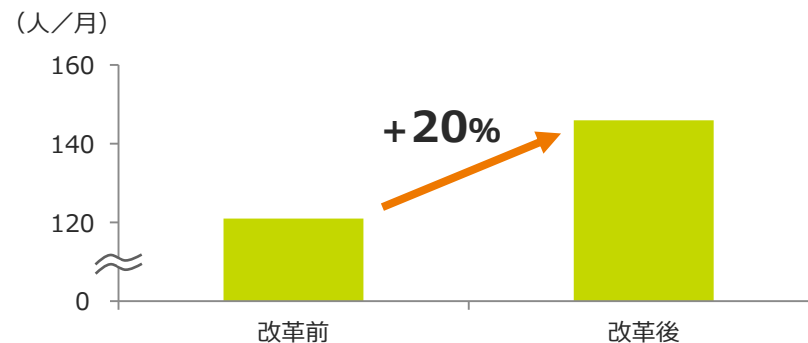
ハイカウンター*来店者数 (延べ)



* 振込や両替等の簡単な事務手続を行う窓口

店頭での富裕層コンサルティングの強化

店舗改革実施拠点 (17年度上期) の富裕層来店数



注：対象拠点（17年度上期店舗改革実施拠点）の預り資産残高25百万円以上の来店数

コスト構造改革への取組

	17年度実績	18年度目標	21年度目標
事務効率化に伴う事務人員の削減	△7億円	△23億円	△100億円
店舗面積の圧縮等に伴う賃料の削減	△16億円	△52億円	△100億円
営業経費などへの波及効果	△8億円	△41億円	△100億円
合計	△31億円	△116億円	△300億円

(参考) 店舗改革実施拠点

(参考) 個人専用店舗 (中野坂上)

- 法人事務の集約により事務人員・スペースを効率化
- 個人のお客さまが、ゆったりと落ち着いて相談できるスペースを構築



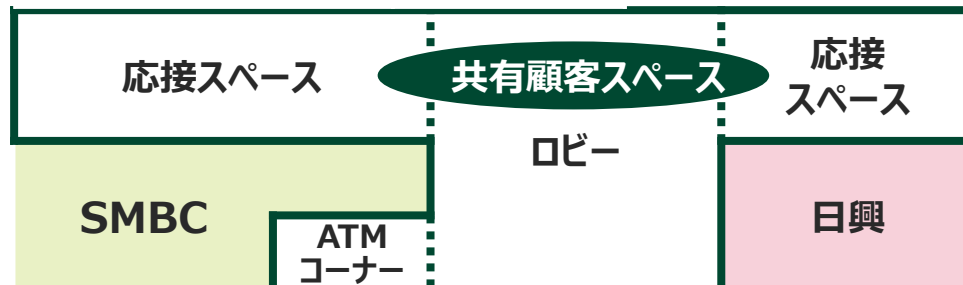
(参考) デジタルスペース (新宿支店)

- デジタル取引を行う専用スペースを配置



(参考) グループ共同店舗でのコスト削減 (赤坂支店)

賃料削減効果	△119百万円
全体面積	△36%
顧客ゾーン面積	+3%



(参考) 移転に伴うコスト削減 (青山支店)

賃料削減効果	△420百万円
全体面積	△29%
顧客ゾーン面積	+8%

移転前 (青山通り)



移転後 (骨董通り、2-3階部分)



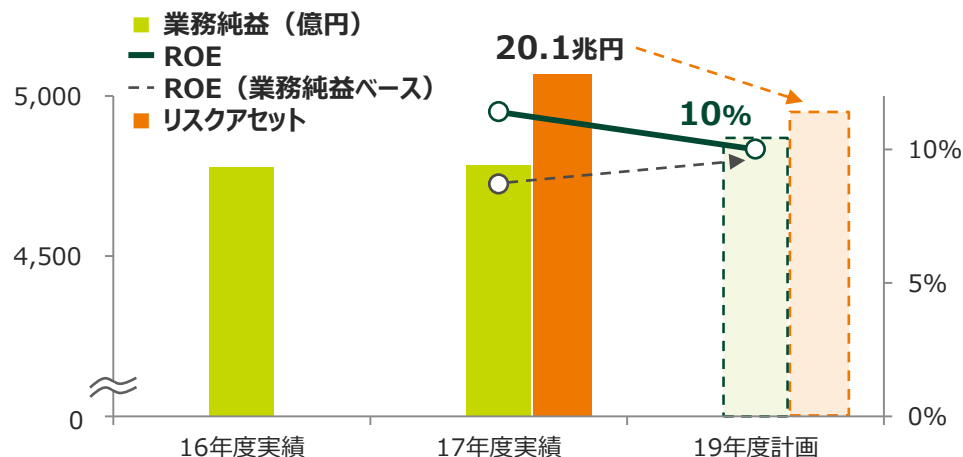
ホールセール事業部門

執行役副社長 成田 学

中期経営計画の進捗状況と今後の経営方針

中期経営計画の進捗状況

- アセットライトビジネス*1への取組、適切なリスクアセットコントロールの下、業務純益及びROEは堅調に推移



今後の経営方針 (ROEの向上に向けて)

持続可能な業務純益の拡大

- マーケットリーダー戦略への取組
 - ✓ グループ各社の総合力を活用したアセットライトビジネスの推進
 - ✓ ビジネスの呼び水となる高付加価値貸金の取組
- グローバル大企業へのビジネス推進

適切なポートフォリオコントロール

- 採算を一層意識したアセットコントロールの継続
- 政策保有株式売却促進等によるリスクアセット全体の削減

事業部門別業務純益・ROE・リスクアセット

単位：億円

	17年度	前年比*2
業務粗利益	7,729	▲67
経費	▲3,478	▲16
(経費率)	45.0%	▲0.6%
その他	534	+89
業務純益	4,785	+6
ROE*3	11.4%	-
リスクアセット (兆円) *4	20.1	-

KPI

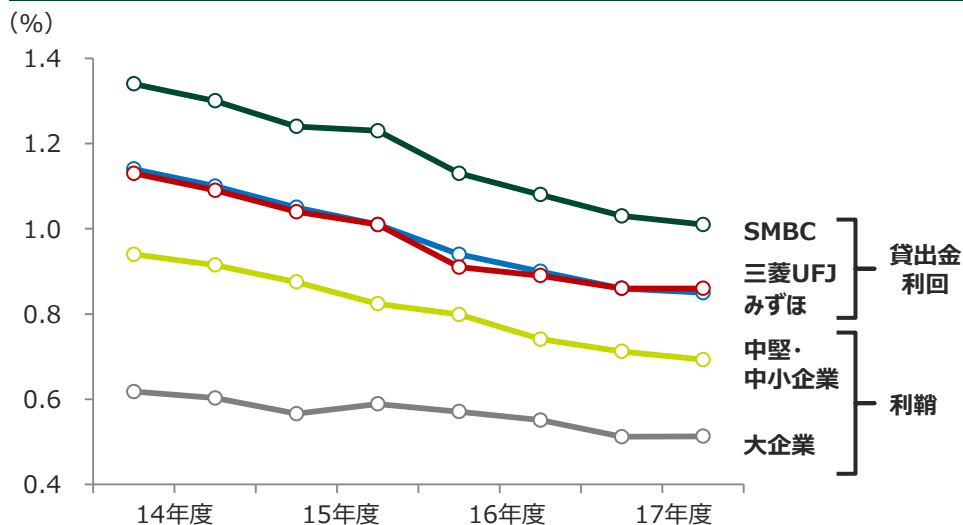
	17年度	前年比
事業債主幹事シェア	17.0%	▲0.4%
IPO主幹事件数	3位	+1位上昇
M&Aアドバイザー一件数	1位	+1位上昇
収益基盤社数	9,036社	+341社
非金利収益増加率	+4.7%	-

*1 トランザクションビジネス等のアセットを使用しないビジネス *2 金利・為替影響等調整後 *3 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 *4 現行規制ベース

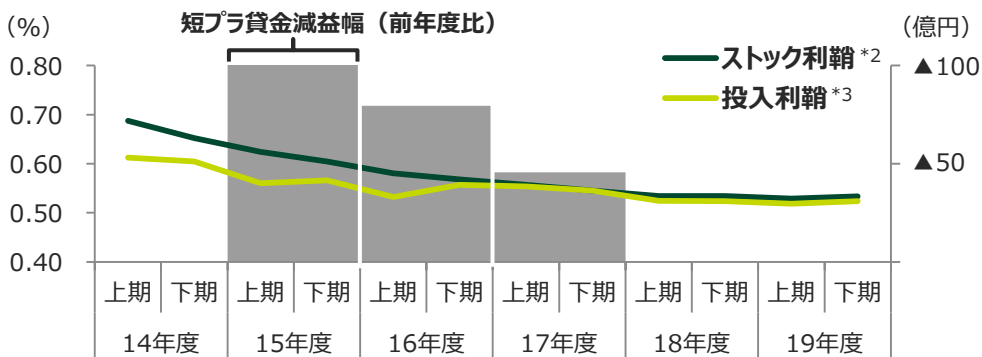
金利環境／ホールセール部門（銀行）収益構造の転換

- 貸出利鞘は下げ止まりの兆しあり、他メガに対する優位性を維持できる見通し
- 利鞘の下げ止まりにより、ホールセール部門の大きな減益要因であった貸出金利収益の減益にも歯止めを期待
- 収益構造の転換を行い、アセットライトビジネス推進による増収を図ることで、ROEの向上を目指す

貸出金利回

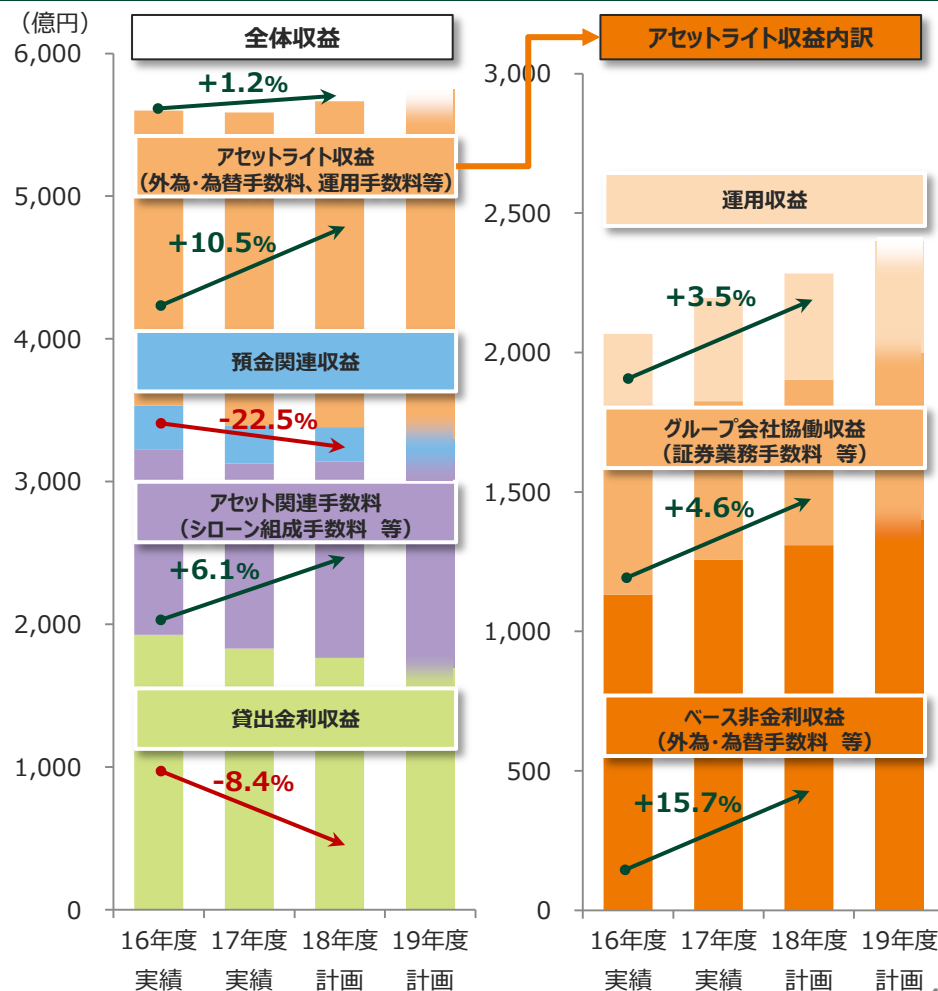


利鞘推移／短期プライムレート連動貸金減益幅*1



*1 中堅・中小企業 *2 貸出残高全体の利鞘 *3 当該年度内の新規貸出利鞘

ホールセール部門（銀行）収益構造の転換



マーケットリーダー戦略

- お客さまの成長に資する8つの重点領域に対し、アセットライトビジネスを中心とした推進によりマーケットリーダーを目指す
- 部門エンティティを超えたグループ各社との協力や、他部門戦略（セールス&トレーディング等）との連携を行い、伝統的な金融分野のみならず、中長期的な成長に資する新しい取組にも挑戦

A アセットライトビジネス推進

B アセット投入（高付加価値貸金等）

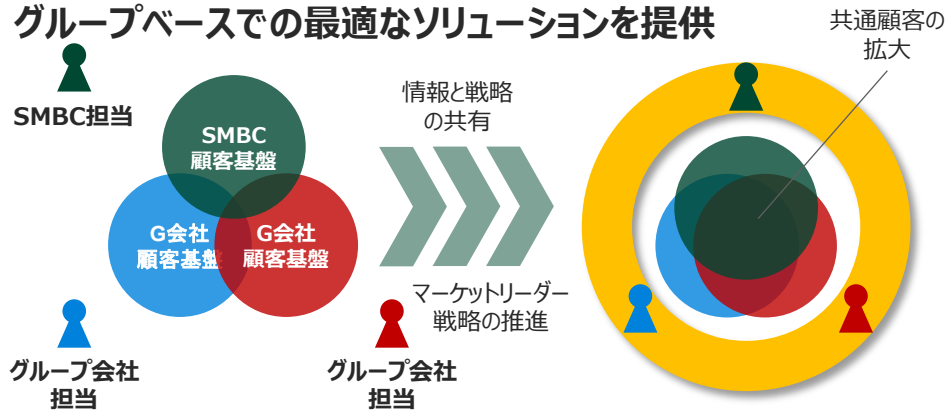
	戦略	代表的なKPIと2カ年増加分	カテゴリ	代表的なソリューション提供会社	他部門連携
お客様の事業パートナーを目指す取組	① ベンチャーアプローチ	● IPO主幹事件数 3位 → 1位	A	SMBC 三井住友銀行 SMBC日興証券 三井住友銀行グループ SMBCベンチャーキャピタル	RT 国際
	② ターンアラウンドソリューション	● M&Aアドバイザー件数 1位 → 1位	A B	SMBC 三井住友銀行 三井住友銀行グループ SMBCコンサルティング SMBC日興証券	国際
	③ キャッシュマネジメントソリューション	● トランザクション取引社数 +850社	A	SMBC 三井住友銀行 SMBC日興証券 三井住友銀行グループ SMBCファイナンスサービス	国際 市場
	④ CREソリューション	● CRE提案件数 +100社 ● 不動産仲介取組件数 +50社	A B	SMBC 三井住友銀行 SMBC SMBC信託銀行 SMBC日興証券 SMFI	国際
	⑤ オーナーアプローチ	● 承継貸金実行金額 +250億 ● 遺言信託受託・遺産整理受任 +140社	A B	SMBC 三井住友銀行 SMBC SMBC信託銀行 SMBC日興証券	RT
お客様に時流の変化をグループの総合力で応える取組	⑥ 人事ソリューション	● 人事ソリューション提案件数 +500社 ● DC運営獲得人数 +2万人	A	J-PEC ジャパン・ベンション・ナビゲーター 日本総研 JSOL SMBC セティナ さくら情報システム SMBC 三井住友カード SMBC SMBC信託銀行	RT
	⑦ デジタルトランスフォーメーション	● NCore成約件数 +105件	A	SMBCグループ NCore SMBC GMO PAYMENT	
お客様とイノベーションを創り出す取組	⑧ スマートモビリティイノベーション	● パイプライン創出	新領域	SMBC 三井住友銀行 日本総研 Polarify	国際

事業部門運営深化

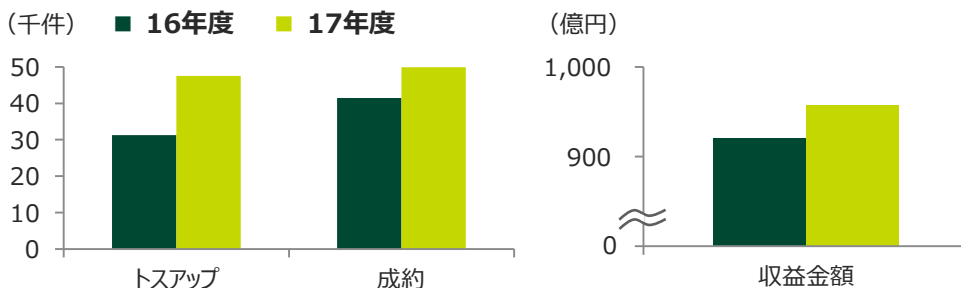
- SMBCグループが保有する顧客基盤を最大化するため、顧客情報を活用したグループベースのソリューションを提供
- 30,000件を超える『顧客情報共有同意』を取得し、トスアップ・成約件数や収益金額は順調に増加
- 部門全体では、SMBCは現状の収益水準を維持しつつ、SMBC日興・SMFL・SMBC信託での増益を目指す

顧客基盤活用

- SMBCグループ各社が保有する顧客基盤の総和は広大
- 30,000件超のお客さまからの情報共有同意を取得し、グループでの情報共有態勢を構築
- 戦略策定時から顧客情報をグループで共有し、グループベースでの最適なソリューションを提供

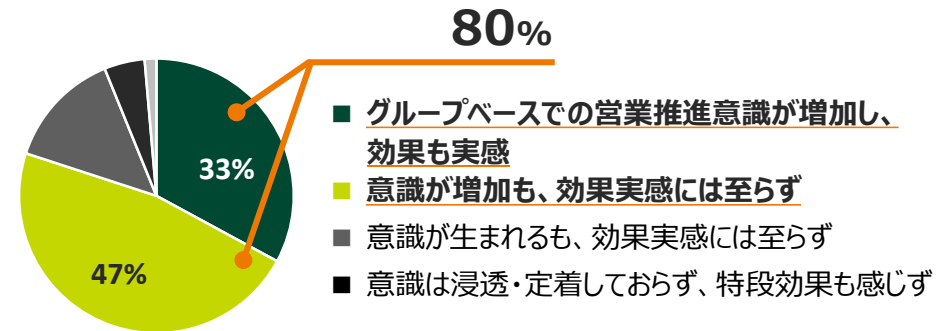


- トスアップ件数・成約件数・収益金額ともに増加

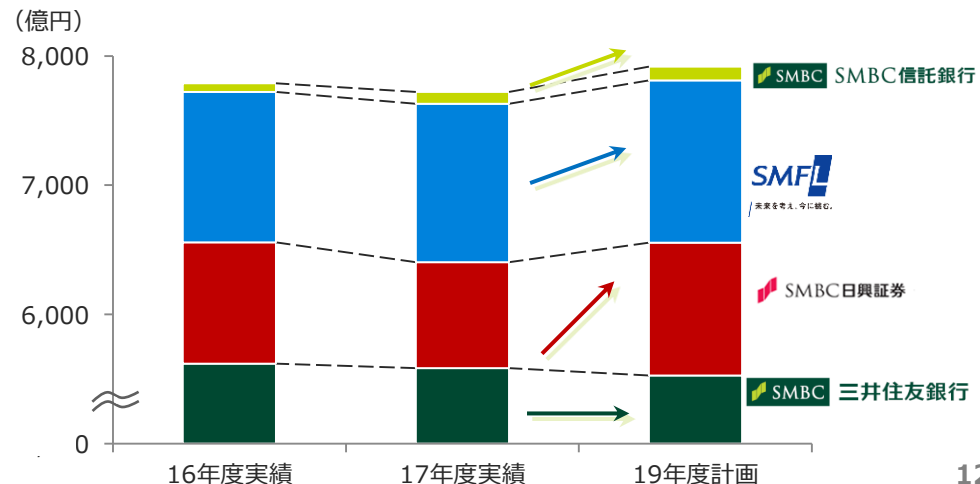


意識変化

- 8割が「グループベースでの営業推進の意識増加」と回答
- 一方で、効果も実感しているのは、3割程度



ホールセール事業部門の増益計画



事業部門各社の今後の取組

- 大企業向け投資銀行ビジネスについては、ターゲット先に対する戦略を銀証が共有することで獲得を目指す
- SMBC信託は不動産ビジネス関連機能を充実させ着実に収益伸長、競合他社キャッチアップを展望
- SMFLは採算改善に拘った運営により利鞘が改善し、収益性向上。事業部門各社との連携を通じ増益を図る

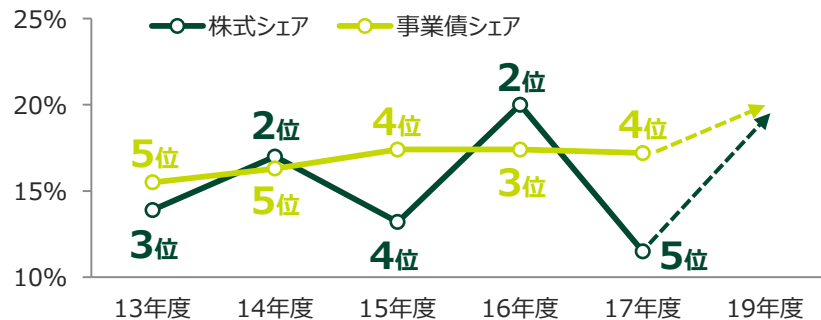
SMBC

SMBC日興

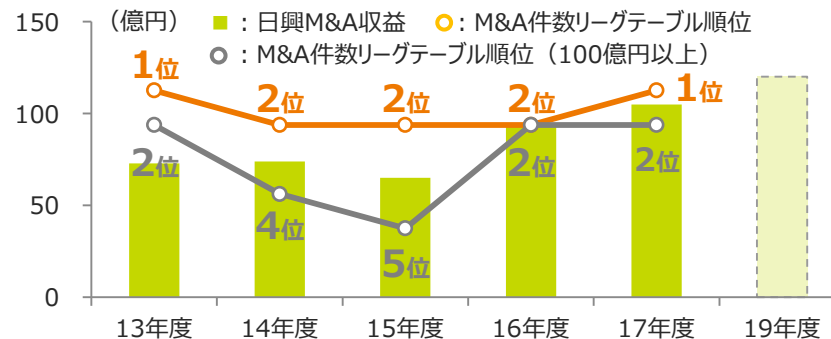
■ グローバル大企業へのアプローチ

- ✓ 銀証での共通アカウントプランを通じた戦略立案
- ✓ 戦略的なアセットの投入
- ✓ 投資銀行ビジネス獲得に向けた機能強化

リーグ・テーブル 株式シェア・事業債シェア



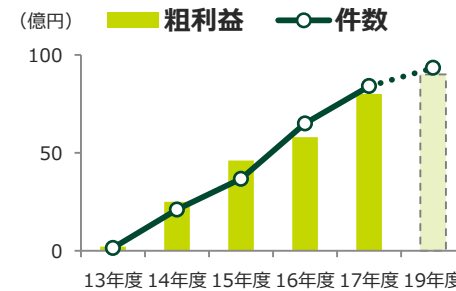
M&A 日興収益額・M&Aリーグテーブル順位



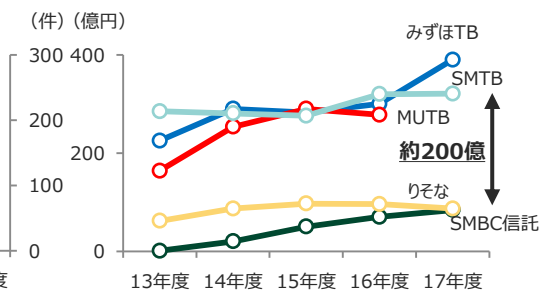
SMBC信託

- 不動産仲介事業は立ち上げ以降着実に発展
- 戦略的な態勢整備により、今後も安定成長

不動産仲介 収益額及び件数

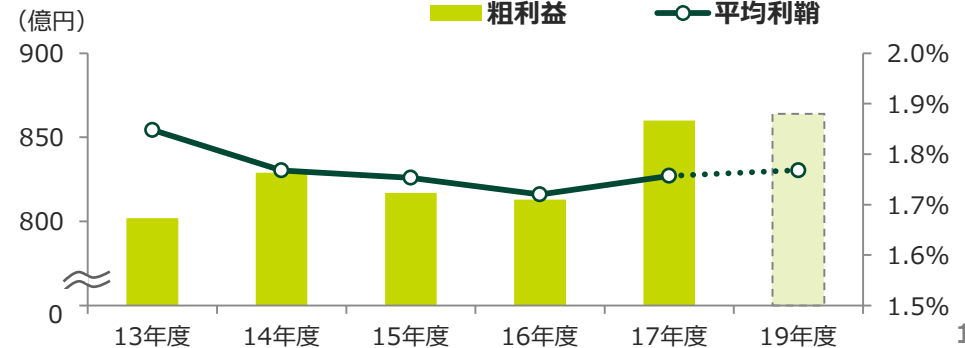


不動産関連業務 業務粗利益他行比較



SMFL

- 利鞘改善等による最高益更新
- 再編によるパートナー住友商事との連携

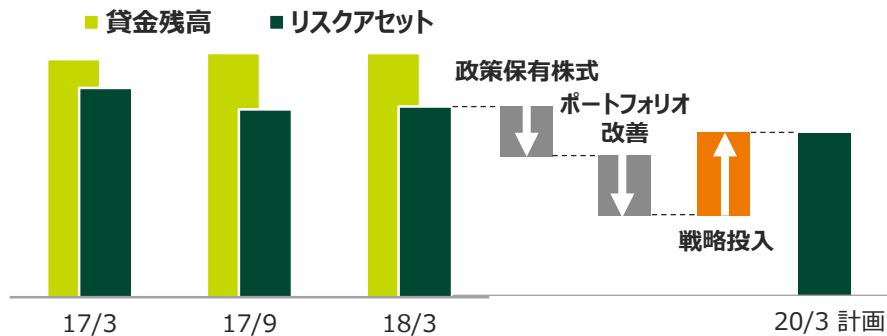


ポートフォリオ運営（リスクアセットコントロール・採算改善・政策保有株式）

- 貸出残高は維持しつつ、政策保有株式の売却とポートフォリオの入替により適切なリスクアセットコントロールを継続
- 採算改善への取組を業績評価に導入し、フロントの採算に対する意識を向上
- 政策保有株式の削減については順調に進捗、多様な手法を活用し、計画達成を目指す

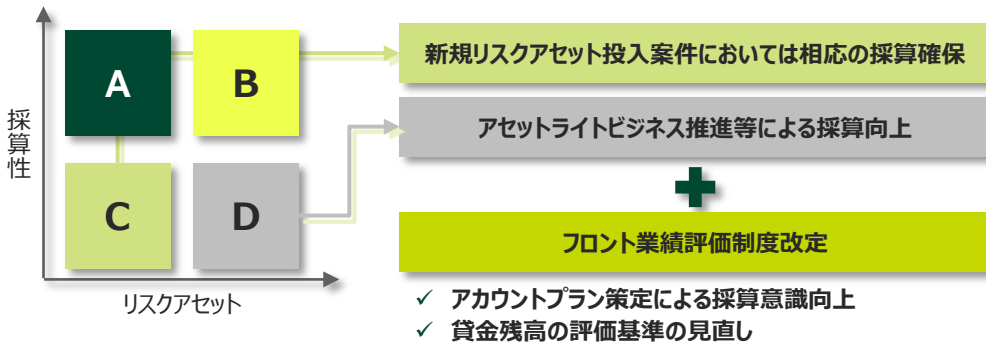
リスクアセットコントロール

- 政策保有株式削減によるリスクアセット削減
- ポートフォリオ改善により捻出したリスクアセットを、グローバル大企業や高付加価値貸金へ戦略投入



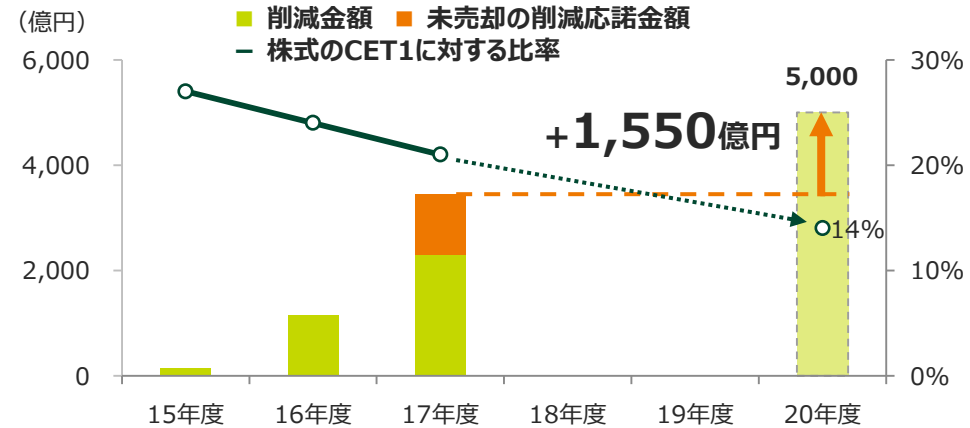
採算改善

- セグメント毎に基本方針を設定し、採算改善領域を明確化



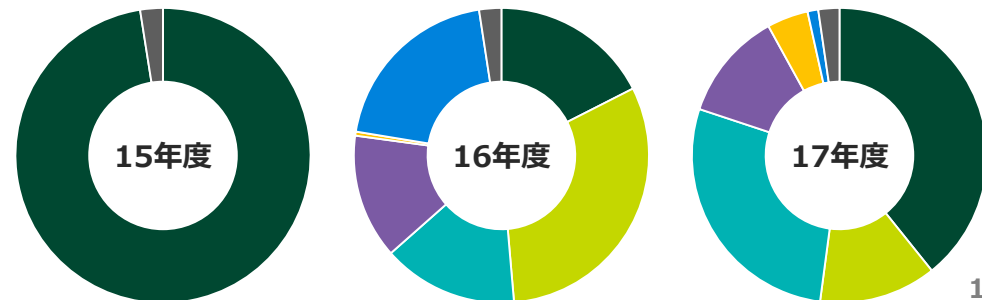
政策保有株式

- 売却応諾及び削減は計画通り進捗、重要な経営課題として着実に推進



- SMBC日興の販売力・提案力を活用し、お客さまの資本政策に応じた多様な売却手法により、売却応諾及び削減を推進

- 市場売却
- 銀行等保有株式取得機構への売却
- ブロックオファー・トレード
- 売出
- TOB
- 自社株買
- その他



国際事業部門

執行役専務 大島 眞彦

中期経営計画の進捗状況と今後の経営方針

中期経営計画の進捗状況

- 業務純益は前年比319億円増、ROEは中計目標を上回る
- 預金・為替等の非アセット関連収益が好調に推移
- 主要施策が着実に進展

大企業ビジネス	● 銀証一体運営による取引複合化
強みを有するプロダクト	● 資産回転ビジネス(O&D)の取組強化
アジア・セントリック	● トランザクションバンキング推進
ディシプリンを利かせた管理	● 外貨預金残高増加 ● RAFに基づくクレジットコントロール

今後の経営方針（ROEの向上に向けて）

- **大企業ビジネスにおけるプレゼンス拡大**
SMBCグループの強みを切口に、取引地位を引上げ・取引複合化推進
- **強みを有するプロダクト・セクターの更なる強化**
資産回転ビジネス推進を通じ、収益性・マーケットプレゼンスを更に向上
- **アジア・セントリック**
アジア・コアクライアント戦略、マルチフランチャイズ戦略の着実な推進
- **ディシプリンを利かせたビジネス運営**
持続的成長のための「量」とともに「質」の高い外貨預金増強、並びにRAFを活用した健全なポートフォリオ運営

事業部門別業務純益・ROE・リスクアセット

単位：億円

	17年度	前年比*1
業務粗利益	6,320	+388
経費	▲2,807	▲232
(経費率)	44.4%	▲1.0%
その他	469	+163
業務純益	3,982	+319
ROE*2	10.6%	-
リスクアセット (兆円) *3	21.0	-

KPI

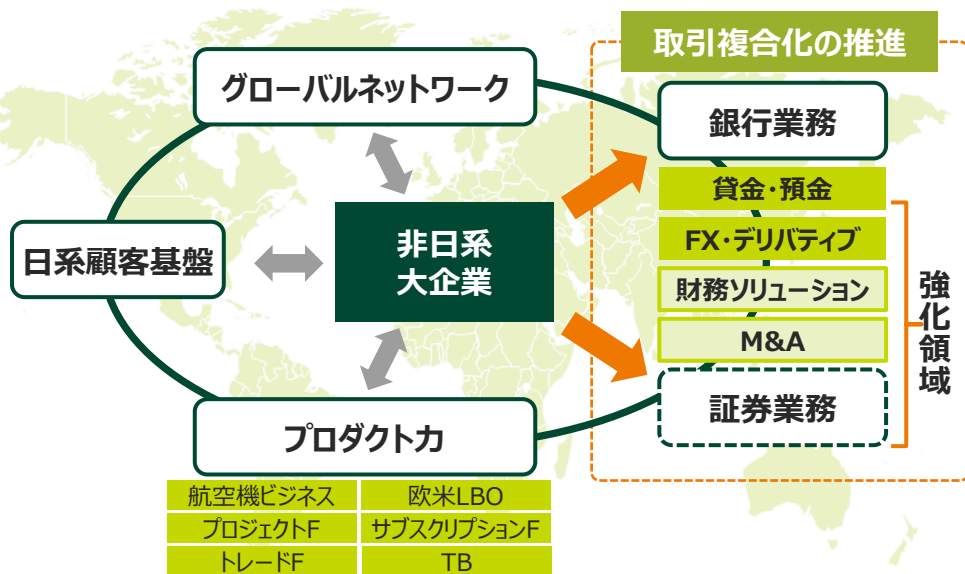
	19年度目標 (16年度比)	17年度	
銀証一体化	証券アクティブブックランナー件数	1.5倍	1.5倍
	証券を起点とした取引複合化件数	2倍	3.1倍
資産回転	注力プロダクトにおけるO&D取組実績	1.5倍	2.8倍
アジア・セントリック "Next Stage"	アジアの主要取引先数	+15%	+12%
	アジアの非アセット収益	+15%	+31%
	インドネシアマルチフランチャイズ戦略収益	1.3倍	1.02倍

大企業ビジネスにおけるプレゼンス拡大

● SMBCグループの「強み」を切り口に非日系大企業との取引地位を引上げ・取引複合化を推進

- ✓ アジア・日本に有する拠点ネットワークや顧客基盤を活かした非日系顧客に対するビジネスサポート
- ✓ グローバルな「強み」を活用したリレーション構築・取引複合化：プロジェクトファイナンス、航空機関連ファイナンス等

「強み」を活かした大企業ビジネスの推進



● 17年度の取引複合化事例

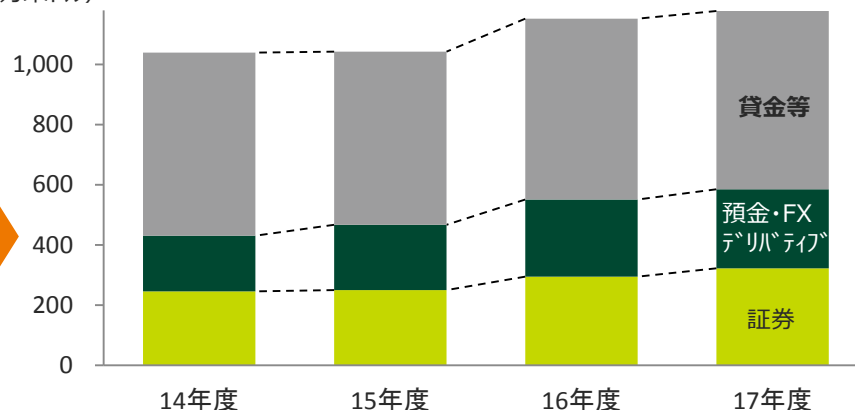
- ✓ **世界トップクラス食品企業**
アジア拠点での取引を切り口に、母社取引ステータス向上（貸出銀行団に新規招聘）
- ✓ **世界的エネルギー企業**
プロジェクトファイナンス取引を通じトップリレーション構築、社債発行時のブックランナー指名獲得

等

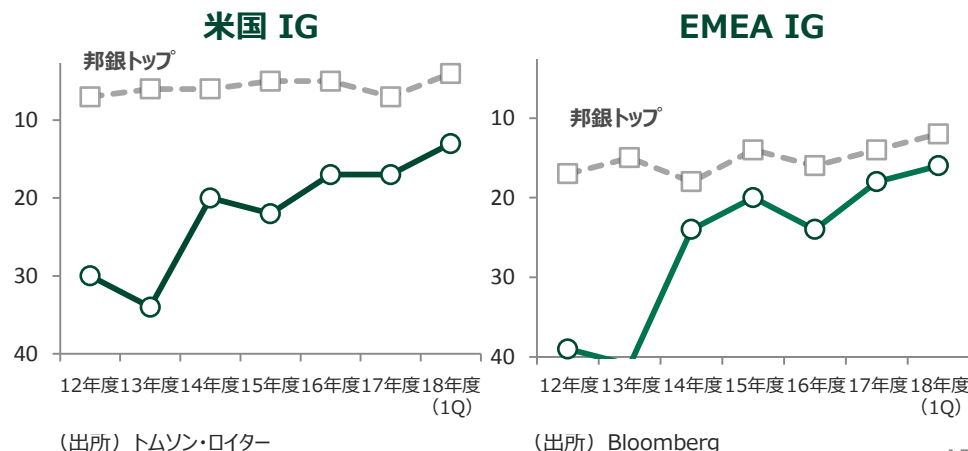
■ 欧米非日系大企業・プロダクト別収益*

*内部管理ベース

(百万米ドル)



■ DCMリーグテーブル



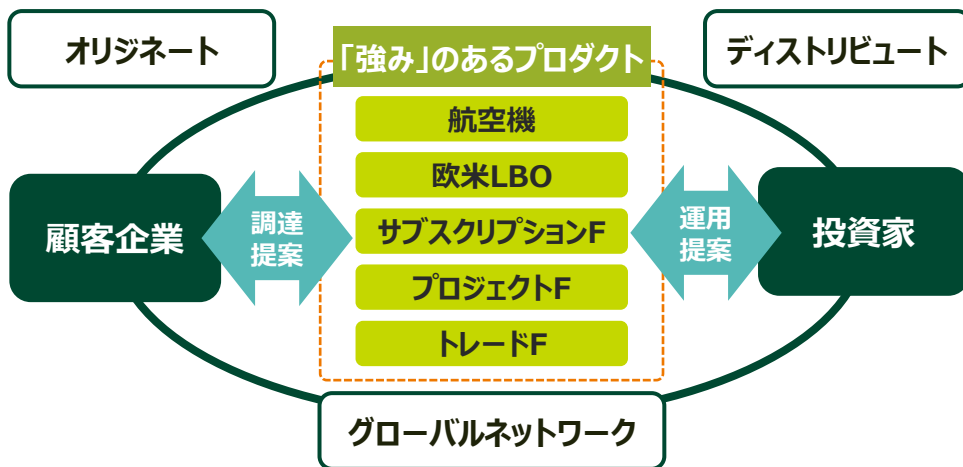
強みを有するプロダクト・セクターの更なる強化

● 「強み」を有するプロダクトを中心とした資産回転ビジネスの推進

- ✓ リスクアセットの戦略投入によるオリジネーション強化
- ✓ 国内外投資家取引強化、投資機会の提案強化

▶ 収益性・プレゼンスの更なる向上

「強み」を活かしたO&Dビジネスの拡充



「強み」を有するプロダクト

世界 4位 航空機リース・ファイナンス

世界 3位 プロジェクトファイナンス (PF)

世界 5位* サブスクリプションファイナンス

英国 3位 ミドルLBO

ECA 4位 トレードファイナンス (TF)

北米 6位 貨車リース



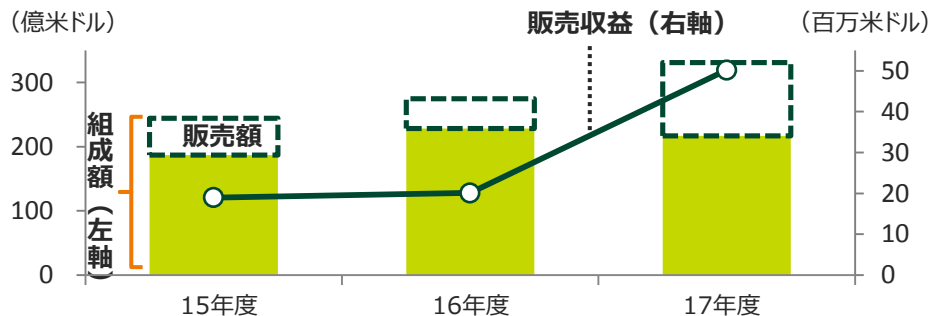
* 取組金額ベース (当社推定)

■ O&D強化プロダクト*組成額・販売収益推移

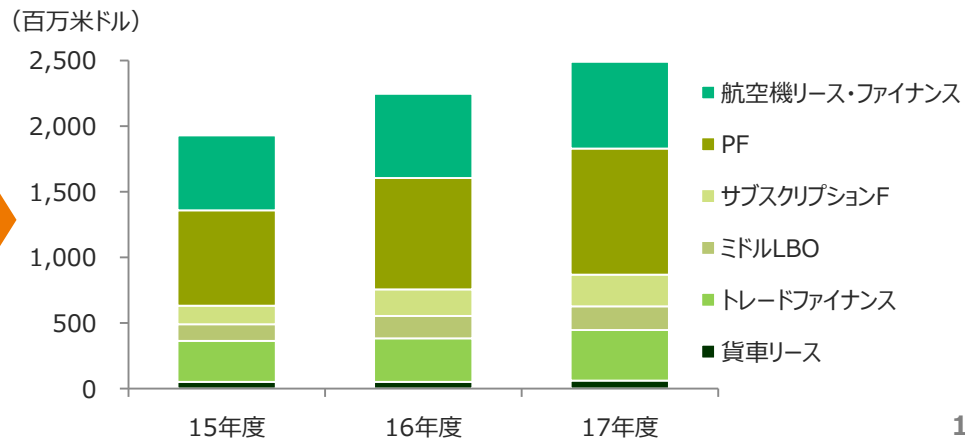
● O&D取組事例

*航空機ファイナンス、欧米LBO、PF、サブスクリプションF

- ✓ 欧米LBOを対象とした本邦投資家との共同投資スキーム (JV)
- ✓ 航空機アセットを対象とした投資家向け商品組成・販売、等



■ 「強み」を有するプロダクト収益



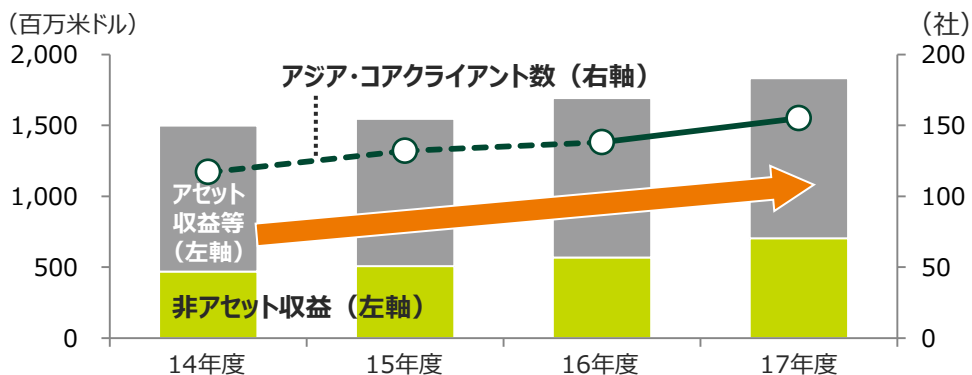
アジア・セントリック

● 10年の計でアジア戦略を着実に推進

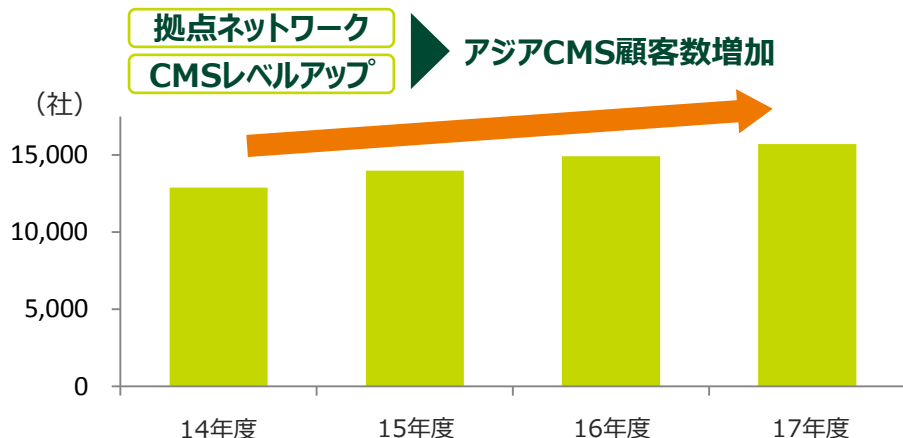
- ✓ アジア・コアクライアント戦略：トランザクションバンキングを軸とした非アセット収益の強化と顧客基盤の拡充
- ✓ マルチフランチャイズ戦略：中長期的な目線でアジアの成長を捕捉

アジア・コアクライアント戦略

■ アジア地域収益額・コアクライアント数推移



■ アジアCMS顧客数推移



マルチフランチャイズ戦略

■ BTPNとSMBCインドネシアの合併協議開始

● ホールセール・リテールを手掛けるフルライン商業銀行への取組

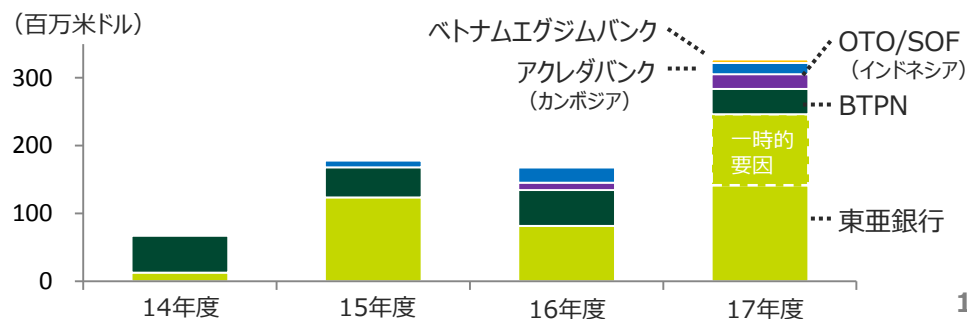
インドネシア貸出金ランキング

順位	銀行名	貸出金 (兆ルピア)
1	Mandiri	708.0
2	BRI	694.2
3	BCA	451.9
4	BNI	421.4
5	BTN	184.5
6	CIMB	178.8
7	Panin	141.2
8	Danamon	121.8
9	Maybank	121.8
10	SMBCI+BTPN	124.3
11		
12		
13		
14		
15	BTPN	66.5
16		
17		
18	SMBCインドネシア	57.7

● 様々なチャネルを通じたビジネスを展開

- ✓ 二輪車ローン・四輪車ローンを手掛けるOTO/SOF、
- ✓ インフラPFを手掛ける政府系金融機関への出資、等

■ アジア戦略出資先の業務純益寄与



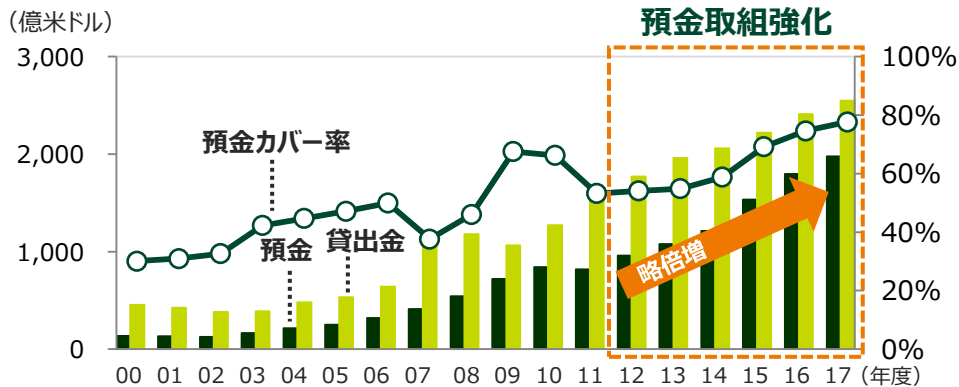
ディシプリンを利かせたビジネス運営

- 持続的成長のための、外貨預金の「量」並びに、「質」（粘着性等）の向上追求
- リスクアペタイトフレームワーク*（RAF）を活用した健全なポートフォリオ運営

* 経営目標達成のために許容するリスクを起点に策定する、業務・収益計画、リスク管理方針、リスク極度・損失限度などを含む内部統制枠組み

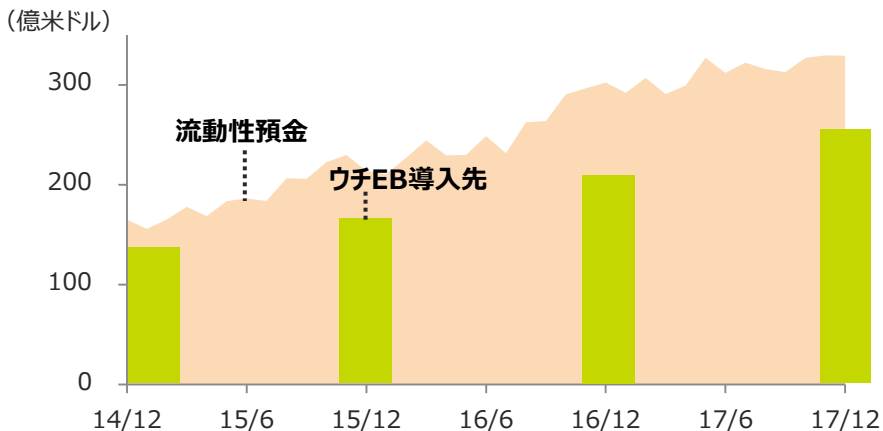
外貨預金

外貨預金・預金カバー率推移



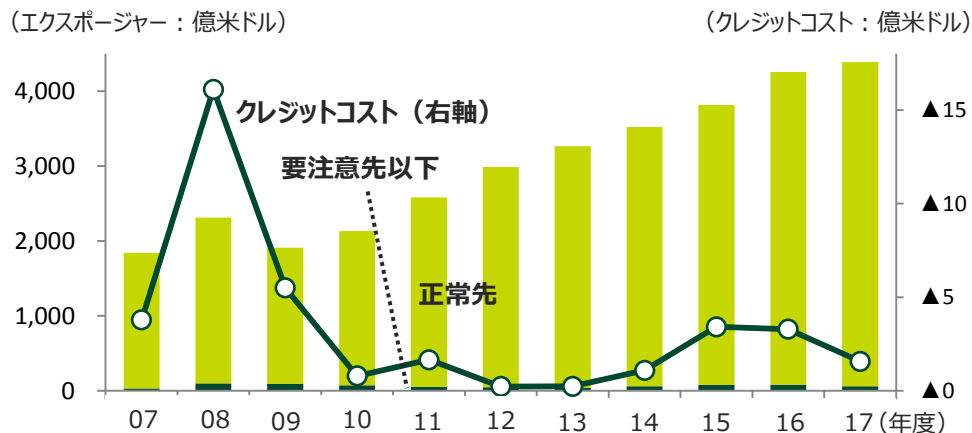
*1 内部管理ベース (SMBC単体+主要7銀行現法+AC) 為替は実勢ベースで試算

CMS等を起点とした流動性預金増強

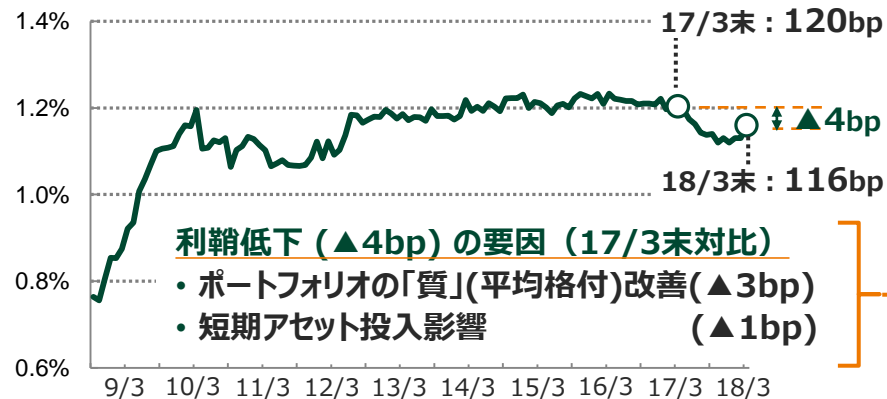


クレジットコントロール

RAFを活用した健全なポートフォリオ運営



利鞘を意識したポートフォリオ運営



市場事業部門

執行役専務 宗正 浩志

中期経営計画の進捗状況と今後の経営方針

中期経営計画の進捗状況

- 市場関連ビジネスにおける3つの領域において、総じて順調な滑り出し

ポートフォリオ運営

株式を中心に機動的なリスクテイク実施

増益確保

セールス&トレーディング

ソリューション提供、株式ビジネスが好調

KPI計画過達

外貨調達

調達手段多様化、投資家の裾野拡大

外貨調達力の増強

今後の経営方針（ROEの向上に向けて）

- ポートフォリオ運営の収益力を維持しつつ、早期にセールス&トレーディングをコアビジネスとして確立
- 市場環境に応じた最適な外貨調達により、頑健な外貨B/S運営を実施

ポートフォリオ運営

・各国政治リスク等を背景とした市場ボラティリティ上昇への対応

セールス&トレーディング

・海外証券ビジネスにおける収益化の加速
・グローバルな銀証連携体制の強化

外貨調達

・市場環境に応じた最適な手段、期間、通貨での調達実施
・安定性とコスト抑制の両立

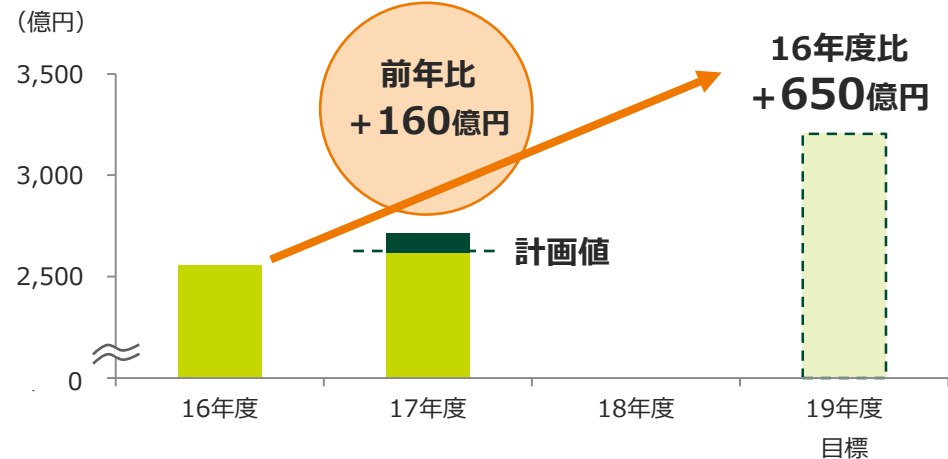
事業部門別業務純益・ROE・リスクアセット

単位：億円

	17年度	前年比*1
業務粗利益	3,562	+64
経費	▲539	▲33
（経費率）	15.1%	▲0.7%
その他	175	+43
業務純益	3,198	+74
ROE*2	33.5%	-
リスクアセット（兆円）*3	5.9	-

KPI

セールス&トレーディング収益



*1 金利・為替影響等調整後 *2 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。バンキング勘定の金利リスク見合いを含まず *3 現行規制ベース

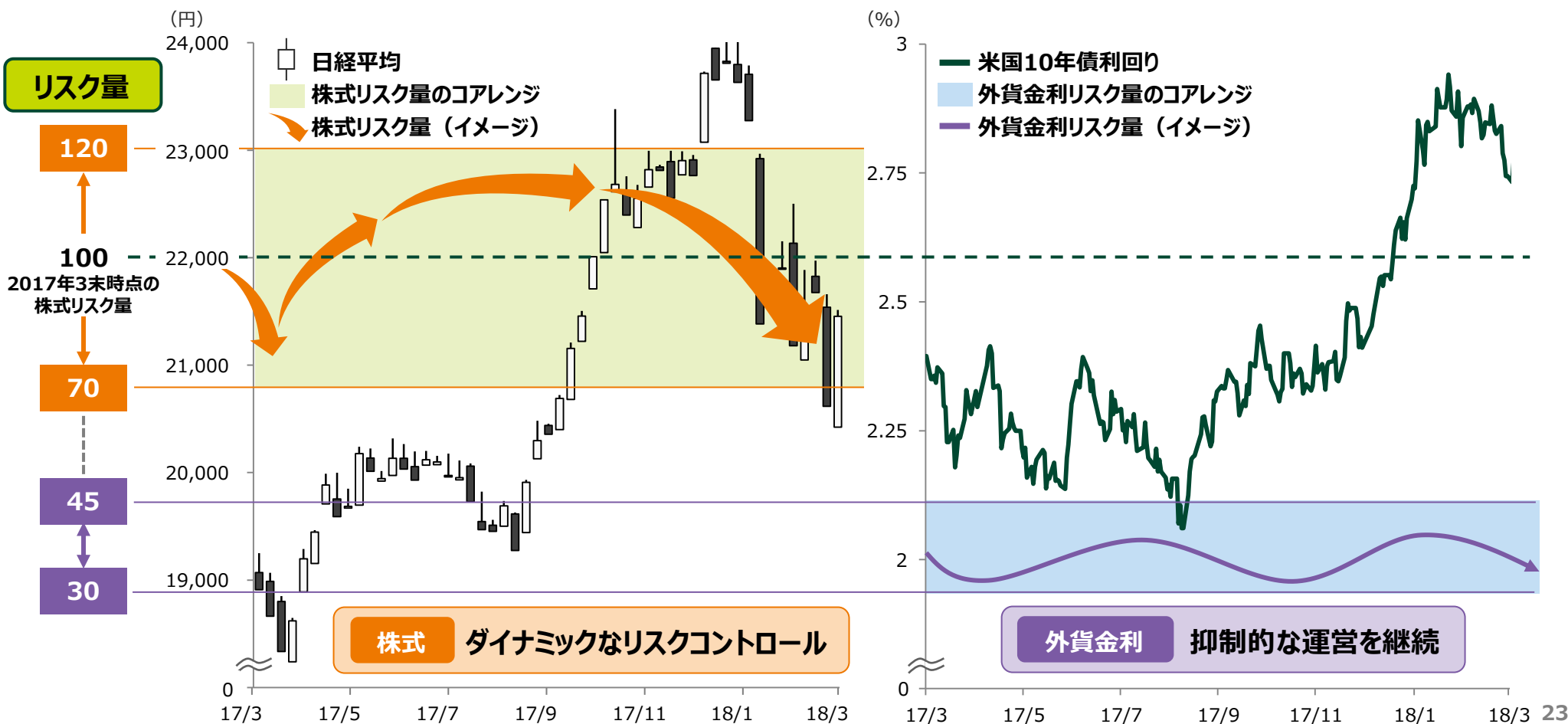
重点戦略：ポートフォリオ運営

- 17年度：金利リスクを抑制的に運営する一方、株式のリスク量をダイナミックにコントロール
- 18年度：ボラティリティ上昇が想定される中、環境変化に応じて機動的にポートフォリオをリバランス

ポートフォリオ運営のイメージ

17年度実績（リスク量の推移）

注：内部管理ベース

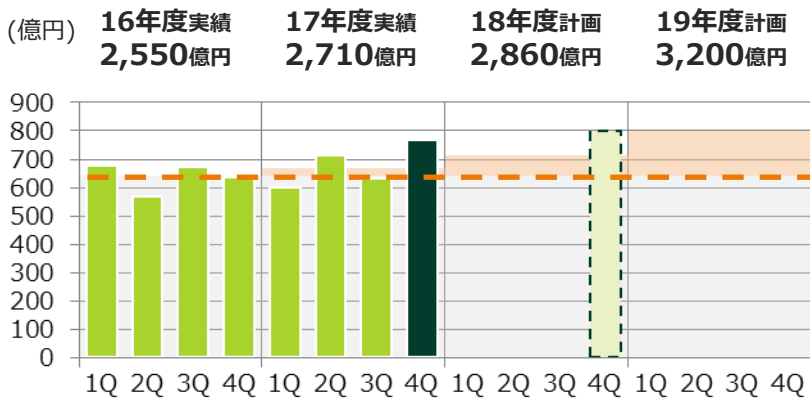


重点戦略：セールス&トレーディング

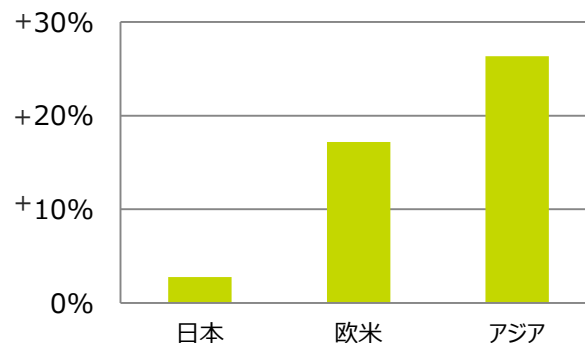
- ①「トレーディング力」②「顧客リーチ」③「プロダクト/ソリューション」の3軸を鍛え、効果的に収益力を強化
- 主要市場参加者として培ったマーケット知見を顧客ソリューションにも活用

	銀行（国内）	証券（国内）	銀証（海外）
収益力の自己診断	<p>S&T収益 1,423億円 (前年度比 +6.8%)</p>	<p>S&T収益 495億円 (前年度比 +2.7%)</p>	<p>S&T収益 796億円 (前年度比 +7.2%)</p>
主要施策	<p>② クロスエンティティでの取引複合化 ③ ソリューション提供力強化に向けたデータ分析の高度化</p>	<p>① 株式ファシリテーション強化 ① ③ デリバティブ内製化推進 ③ 債券ノンフロービジネスの拡大</p>	<p>① ③ 地場通貨トレーディング力の強化 ① ③ クレジットトレーディングデスク本格稼働</p>

S&T収益（四半期ラップ）

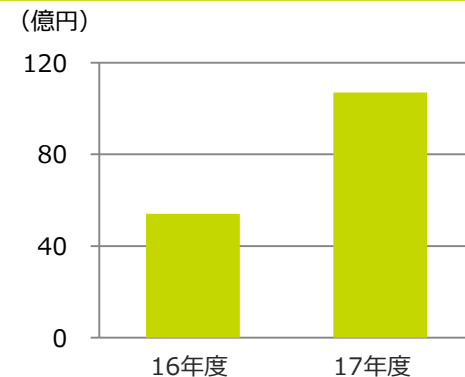


為替取扱高（前年度比）



注：直物・先物為替、為替デリバティブ

株式トレーディング収益（証券）

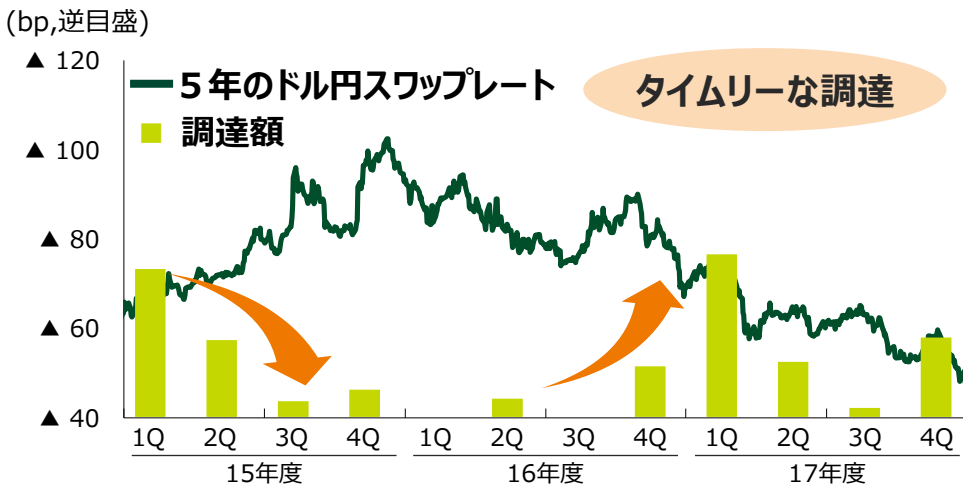


注：S&T収益算入分（内部管理ベース）

重点戦略：外貨調達

- 市場環境に応じたタイムリーな調達によるコスト抑制
- 投資家の裾野拡大、調達手段の拡充による、頑健な外貨ファンディングベースの構築

中長期通貨スワップ(円投)取組実績

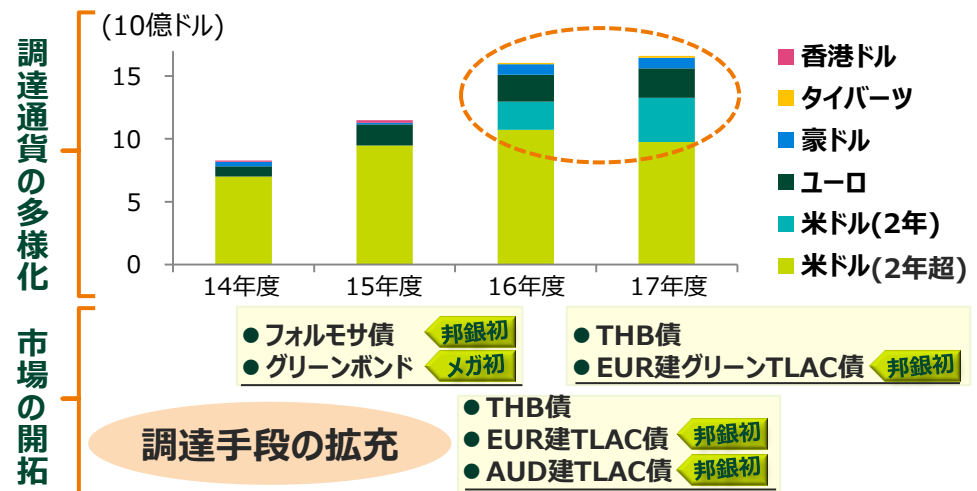


(参考) 外貨バランスシート

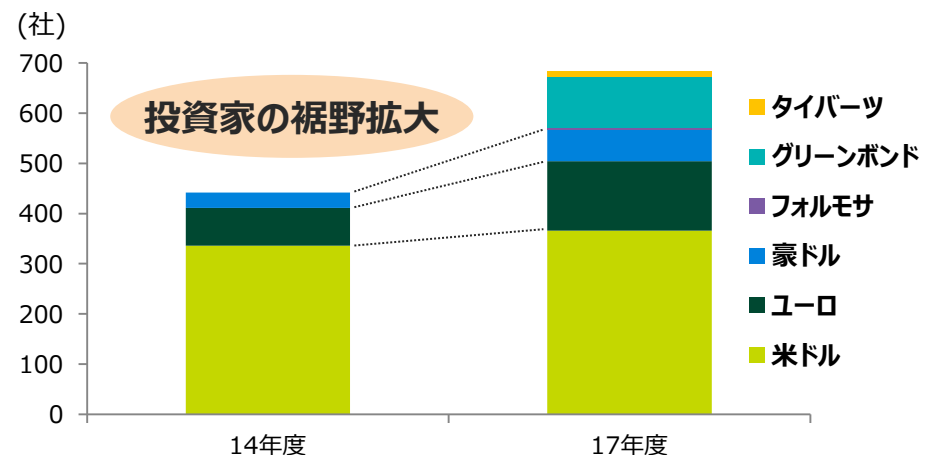


注：内部管理ベース。SMBC、欧州三井住友銀行、三井住友銀行（中国）の合算

社債発行実績



社債投資家数



社外取締役

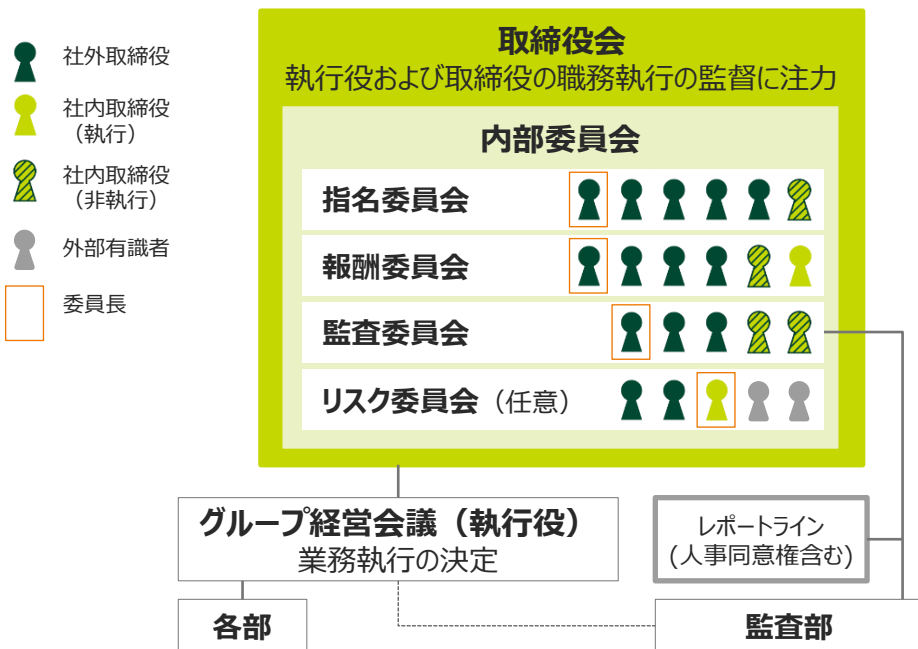
取締役 松本 正之

- 社外取締役としての活動内容
- 社外取締役としての1年間を振り返っての印象

ガバナンス態勢高度化

- 指名委員会等設置会社へ移行し、ガバナンス態勢を高度化
- 社外取締役として、多様な知見・経験を持つ7名が就任

ガバナンス態勢

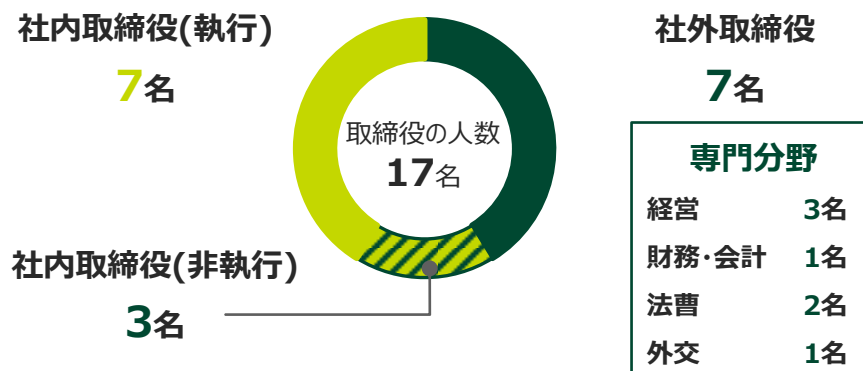


17年6月に指名委員会等設置会社へ移行

- G-SIFIsスタンダードのガバナンス態勢構築
- 取締役会の監督機能の強化
- 業務執行の迅速化

取締役会、社外取締役

取締役会の構成・運営状況



	16年度	17年度
取締役会開催回数	14回	10回
議案数	144議案	82議案

社外取締役のみによる会合

- 独立した客観的な立場に基づく情報交換及び認識共有の場として開催、議論の内容は経営陣にフィードバック
- 17年度は2回開催

内部委員会の委員構成

◎：委員長、○：委員

(2018年3月31日時点)

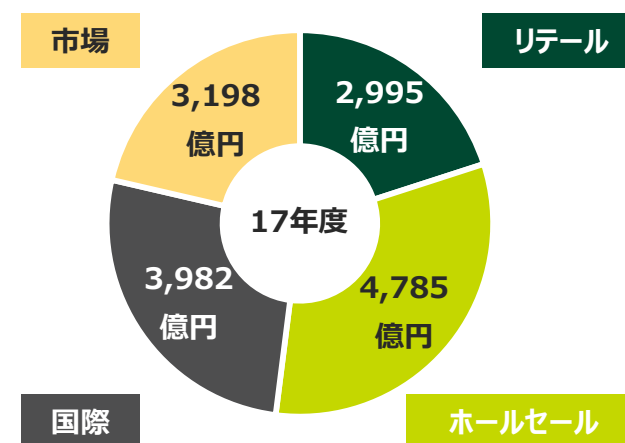
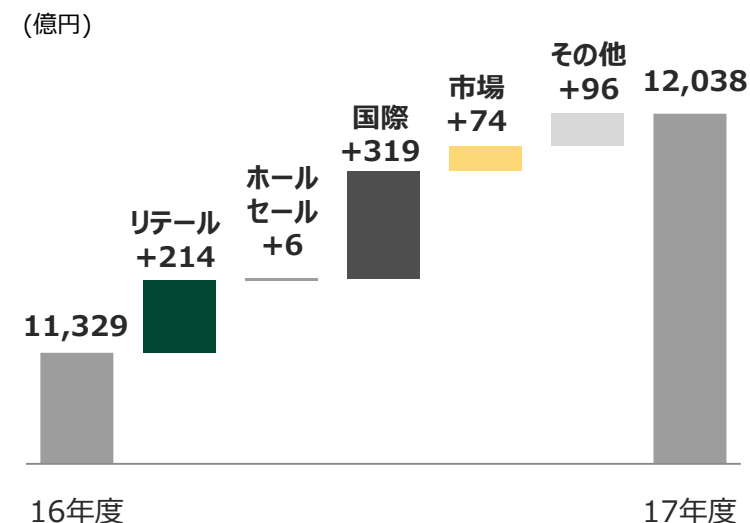
		指名委員会 (社内1：社外5)	報酬委員会 (社内2：社外4)	監査委員会 (社内2：社外3)	リスク委員会 (社内1：社外4)
松本 正之	社外取締役	○		◎	
アーサーM.ミッチェル	社外取締役	○	○		
山崎 彰三	社外取締役			○	○
河野 雅治	社外取締役	○			○
筒井 義信	社外取締役	◎	○		
新保 克芳	社外取締役		◎	○	
桜井 恵理子	社外取締役	○	○		
宮田 孝一	取締役会長	○	○		
國部 毅	取締役 執行役社長		○		
太田 純	取締役 執行役副社長				◎
寺本 敏之	取締役			○	
三上 徹	取締役			○	
山口 廣秀 ^{*1}	外部有識者				○
木下 信行 ^{*2}	外部有識者				○

*1 日興リサーチセンター株式会社 理事長、元日本銀行副総裁 *2 アフラック シニアアドバイザー

Appendix

		(億円)	16年度*1	17年度	前年比*2
リテール	業務粗利益		13,139	13,115	+342
	経費		▲10,411	▲10,275	▲161
	(経費率)		79.2%	78.3%	△0.8%
	その他		121	155	+33
	業務純益		2,849	2,995	+214
	ROE*3		-	7.5%	-
	リスクアセット(兆円)*4		-	13.8	-
ホールセール	業務粗利益		7,764	7,729	▲67
	経費		▲3,448	▲3,478	▲16
	(経費率)		44.4%	45.0%	▲0.6%
	その他		457	534	+89
	業務純益		4,772	4,785	+6
	ROE*3		-	11.4%	-
	リスクアセット(兆円)*4		-	20.1	-
国際	業務粗利益		5,661	6,320	+388
	経費		▲2,412	▲2,807	▲232
	(経費率)		42.6%	44.4%	▲1.0%
	その他		384	469	+163
	業務純益		3,634	3,982	+319
	ROE*3		-	10.6%	-
	リスクアセット(兆円)*4		-	21.0	-
市場	業務粗利益		3,468	3,562	+64
	経費		▲502	▲539	▲33
	(経費率)		14.5%	15.1%	▲0.7%
	その他		81	175	+43
	業務純益		3,048	3,198	+74
	ROE*3		-	33.5%	-
	リスクアセット(兆円)*4		-	5.9	-

事業部門別 連結業務純益



*1 17年度からの事業部門ベースでの収益管理制度に基づき、遡求修正 *2 金利・為替影響等調整後

*3 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。また、利息返還損失引当金繰入や店舗改革関連の費用処理による影響（リテール）、外貨中長期調達コスト（国際）、バンキング勘定の金利リスク見合い（市場）を含まず *4 現行規制ベース