SMBC 三井住友フィナンシャルグループ

# SMBCグループ
# IR Day

2023年8月25日

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 本日のアジェンダ

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 13:00–13:05 | | 冒頭ご挨拶 | グループCFO | 伊藤　文彦 |
| 13:05-13:45 | P3 | リテール事業部門 | 執行役専務 | 山下 剛史 |
| 13:45-14:25 | P16 | ホールセール事業部門 | 執行役専務 | 金丸 宗男 |
| 14:25-14:35 | | 休憩 | | |
| 14:35-15:15 | P24 | グローバル事業部門 | 執行役副社長 | 今枝 哲郎 |
| 15:15-15:55 | P30 | 市場事業部門 | 執行役専務 | 小池 正道 |
| 15:55-16:35 | | CFOセッション | グループCFO | 伊藤　文彦 |

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# リテール
# 事業部門

執行役専務　山下 剛史

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 中期経営計画の概要

## 戦略のポイント

### 目指す姿

**お客さまの「豊かな生活」「幸せな成長」の実現に貢献し、『困った時に一番頼りになる金融グループ』を目指す**

### 主要戦略

1. Oliveを軸としたリテールビジネス戦略の強化
2. グループベースのハイブリッドチャネル戦略
3. 銀証信連携による資産運用ビジネスの強化
4. 決済ファイナンスビジネスのシェア拡大
5. 社会的価値の創造に向けた取組強化

## 財務目標

| ROCET1 | 業務純益 | リスクアセット |
|---|---|---|
| 2025年度目標 | 2025年度目標 | 3ヵ年増減 |
| **8%** | **2,450億円** | **+0.2兆円** |
| 2022年度比 | 2022年度比 | 前中計期間 |
| +3% | +650億円 | +0.8兆円 |

## KPI

括弧内は前中期経営計画の3ヵ年増減

| | | 25年度 | 3ヵ年増 |
|---|---|---|---|
| AM*1・外貨預金残高 | | 18兆円 | +5兆円<br>(+3兆円) |
| 買物取扱高 | | 48兆円 | +18兆円<br>(+10兆円) |
| ファイナンス残高 | | 3兆円 | +0.5兆円<br>(▲0.1兆円) |
| Oliveアカウント開設数 | | — | 累計1,200万口座*2 |
| チャネル改革効果 | | — | △280億円<br>(△220億円) |
| 社会的価値 | 金融教育セミナー受講者数 | — | +57万人 |

*1 投信・ファンドラップ(FW)・DPM・合同金銭信託　*2 27年度末累計(23年3月Oliveリリース後5年間累計)

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 中期経営計画の概要

## 資本効率改善に向けた取組

| （億円） | | 22年度実績*1 | | 25年度計画 |
|---|---|---|---|---|
| 粗利益 | 1 | 11,750 | +2,300 | **14,050** |
| 内 ストック収益*2 | 2 | 7,100 | | 8,150 |
| 経費 | 3 | ▲10,000 | △200 | ▲11,700 |
| 内 ベース経費 | 4 | ▲7,650 | | **▲7,450** |
| 業務純益 | 5 | 1,800 | | 2,450 |
| ベース経費<br>ストック収益カバー率<br>（2行目/4行目） | 6 | 93% | | **109%** |
| ROCET1 | 7 | 5% | | **8%** |

*1 25年度計画基準　*2 運用ストック収益、貸出金利鞘、預金・為替収益、カード年会費、等

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 環境認識

## マクロ環境は「追い風」

### 貯蓄から投資・資産形成

政府 5ヵ年目標

NISA口座数：1,700万 → **3,400万**
NISA買付額：　28兆円 → **56兆円**

一般 「600万円」
つみたて「800万円」 → 一般・つみたて 合算 **「1,800万円」**

### キャッシュレスの加速

- キャッシュレス比率は現在36%
  政府目標は**25年40%**、将来的に国際水準**80%**へ

**利用者**
- 現金主義・現金神話
- セキュリティー面の不安

**事業者**
- 導入・運用コストが高い

**双方に課題解決ニーズ有**

### 人生100年時代への備え

**65歳以上人口**

(2022年) 3,600万人 → (2023年) 3,900万人

**3人に1人へ**

**健康寿命**

(2016年) 男性72.14歳 女性74.79歳 → (2040年) 男性75.14歳 女性77.79歳

**+3歳以上**

### 金利水準の上昇

**預金の重要性増**

**日銀金融政策決定会合でYCC運用の柔軟化が決定**

①**長期金利の当面の金融市場調節方針**
10年物国債金利がゼロ%程度で推移するよう、長期国債を継続買入

②**長短金利操作の運用**
長期金利の変動幅は「±0.5%程度」を目途とし、より柔軟に運用

【出所】2023年7月28日　日銀金融政策決定会合より

**マーケット以上の成長、「追い風の、さらに先を行く」**

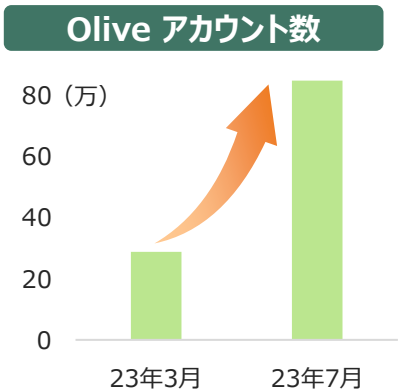
Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# Oliveを軸としたリテールビジネス戦略の強化

## Olive の進捗状況

**Olive アカウント数**
**80万 突破**

**円預金残高*1**
前年同期間比
**130%**




## Olive の円預金残高増加の背景（2023年3-7月）

**1 勤労層からも支持**

| 新規口座開設数 | 前年比 |
|---|---|
| 20代 | 147% |
| 30-40代 | 196% |

**2 地方の新規顧客増加**

| 新規口座開設数 | 前年比 |
|---|---|
| 関東・中部・関西 | 147% |
| 上記以外 | 253% |
| 合計 | 156% |

**預金量の増加**

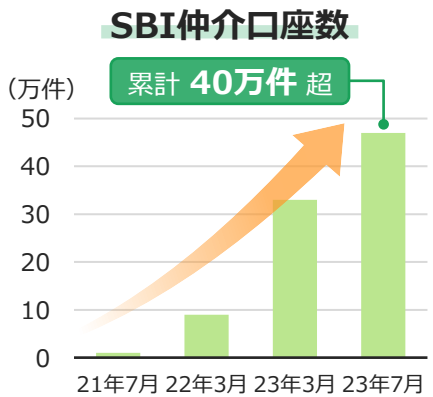
**3 給与振込者数の増加**

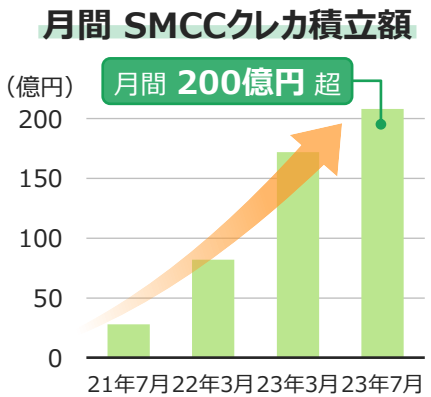
| 2023年7月*2 | 前年比 |
|---|---|
| 給振者数 | 134% |

**4 高額入金の増加**

| 10M以上大口入金状況*2 | 前年比 |
|---|---|
| 入金件数 | 131% |
| 入金額合計 | 166% |

## 「SBI証券仲介」・「クレカ利用」の加速




**Olive利用者のSMCCクレカ利用単価*3**　23年7月　前年同月比　**134%**

## リモートアプローチによる全国ベースの取引拡大

- 近隣に支店のない地方顧客の「貯蓄から投資・資産形成」を推進

**リモートアプローチによる地方顧客*4の販売額**　23年4-7月　前年同期間比　**178%**

## 職域先のOlive導入も拡大

**スマホ手続き・Web通帳が会社方針にマッチ**

- 法人DX推進と併せて、職域先口座のOlive切替を推進

**「1～2万口座/社」規模**

*1 2023年3-6月のSMBC新規口座開設者の23年7月末残高　*2 2023年3-6月の新規口座開設者を対象
*3 Olive会員のうち、1年以上SMCCクレカの保有者を対象　*4 最寄りの支店が30km以上離れている顧客

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# グループベースのハイブリッドチャネル戦略

| 前々中計 (FY17～19) | 前中計 (FY20～22) | 今中計以降 (FY23～) |
|---|---|---|
| デジタル化による利便性向上と店舗運営合理化の両立 | | デジタルとリアルのハイブリッド運営 |

## リアル（店舗）

フルサービス店舗

**440拠点** → **400拠点**

- (フルサービス店) 150拠点
- **(個人専用店) 250拠点**

→ **フルサービス店舗**

×

- コンサルティングスペース拡大
- 窓口後方事務の集約
- 高賃料物件のリプレイス
- 個人専用店舗化
- 他行とのATM共同運営

## デジタル

- SMBCダイレクト総付け
- Web通帳利用推進
- リモート口座開設のSTP化
- ダイレクト諸届レベルアップ
- 法人顧客へのBPR推進

**ストア**

**お客さま起点での新たな店舗**

- アクセスし易い商業施設へ移転
- 営業時間の拡大

顧客接点拡大　店舗費用削減

×

**NEW STANDARD**

保険

SBI証券

Olive

POINT

**デジタルでの全国リーチ**

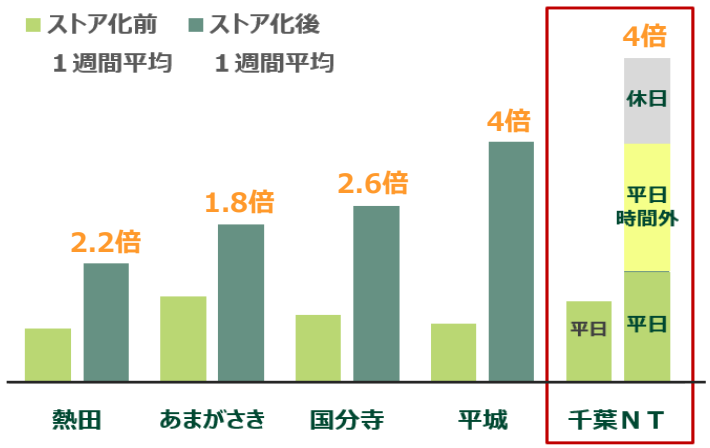
**グループ顧客化**

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# グループベースのハイブリッドチャネル戦略 ～ストア開始状況～

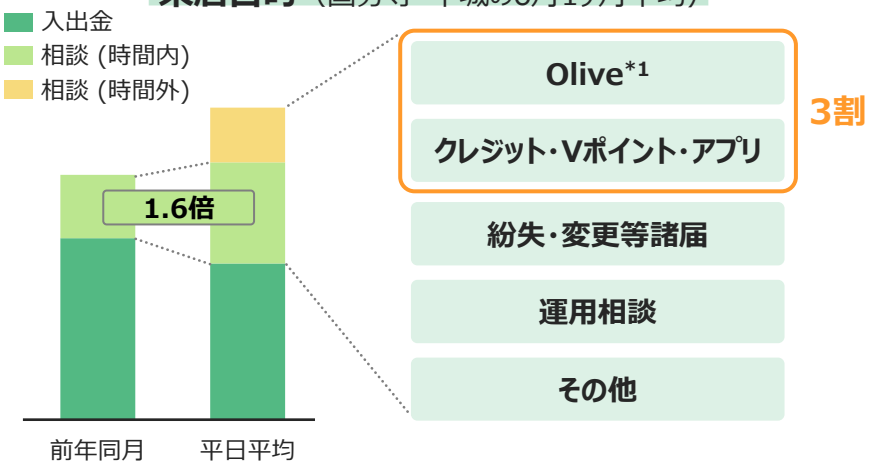
## ストア化により着実に顧客接点を拡大

**ストア来客数**（オープン後～23年6月）



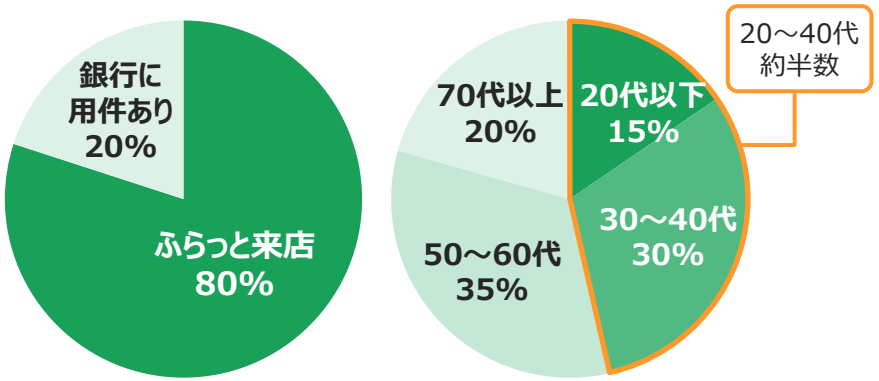

## 来店目的がデジタルサポートに変化

**来店目的**（国分寺・平城の6月1ヶ月平均）




## 若年層・勤労層の新規顧客を獲得

**ストア来店の経緯・属性**（23年1月～23年6月）




## ストア増加による着実なコスト削減を計画

| ストアの実績 | FY23～25計画 |
|---|---|
| 2023年 8月 ストア **7拠点** | ストア拠点数 **250拠点～** |
| **△7億円 超**（拠点平均 △1億円 超 / ｳﾁ CRE △0.7億円 超） | チャネル改革効果 **△280億円** |

*1 新規口座開設含む

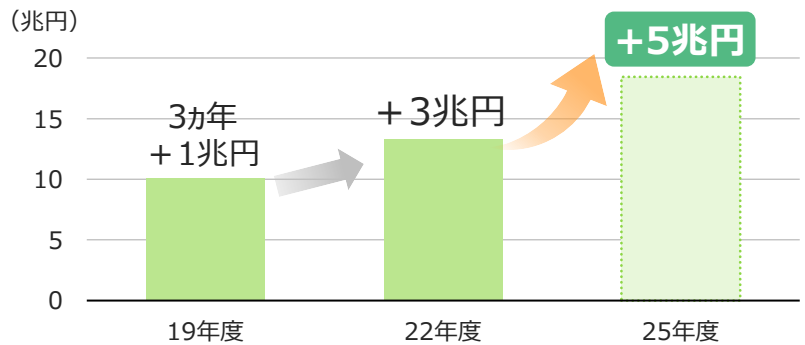
Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 銀証信連携による資産運用ビジネスの強化

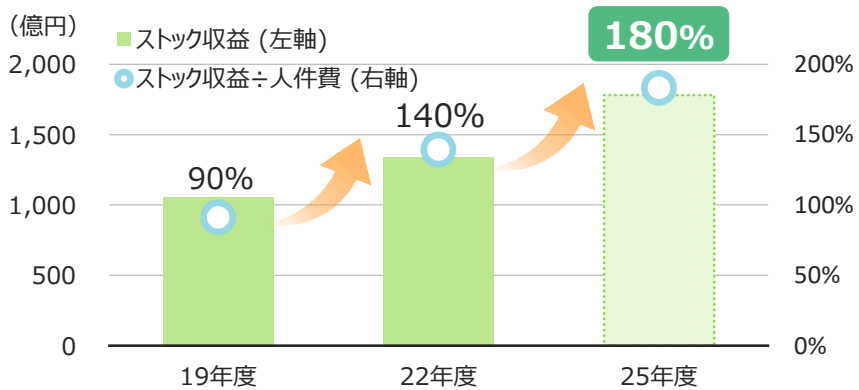
## グループ一体での資産運用ビジネスの運営方針

**さらなる成長・発展に向けた「グループベースの業務運営体制強化・ストック増強」**

### 「AM+外貨預金」残高の積上げ

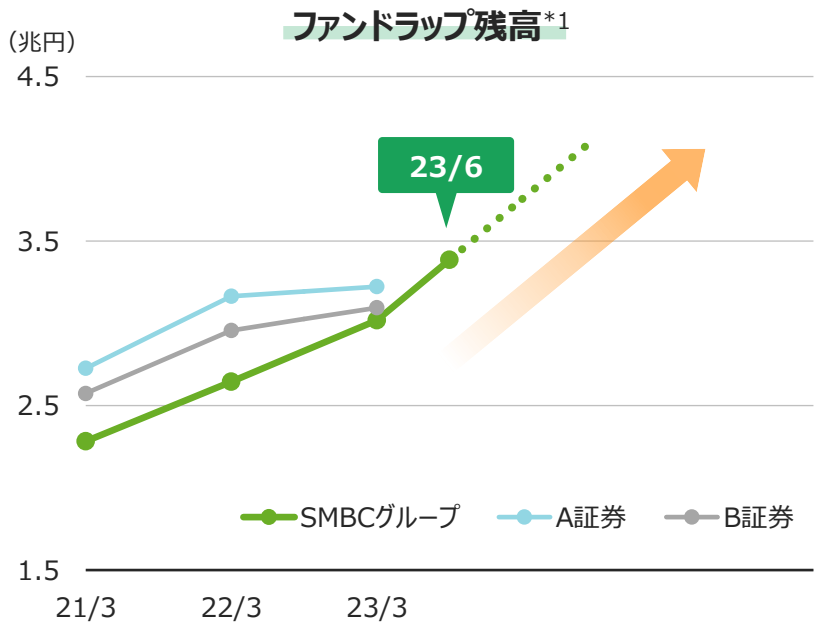



### ストックベースの運営状況




### ファンドラップへの取組強化

●今中計期間中に業界No.1の地位を確固たるものにする




*1 A証券・B証券のファンドラップ残高は日本投資顧問業協会/統計資料「契約資産状況(ラップ業務)」に基づき作成

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 銀証信連携による資産運用ビジネスの強化

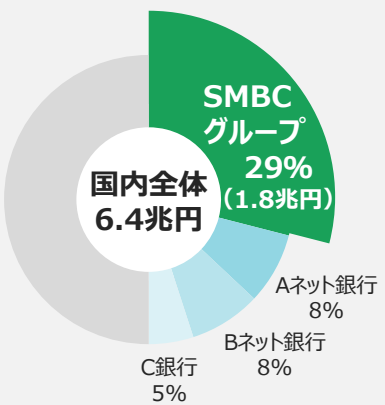
## 外貨保有の意義

### 日本円の実質実効為替レート推移

**通貨分散の必要性**

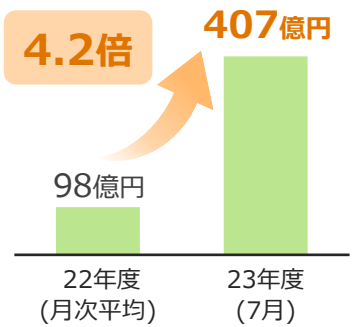
## 外貨預金の獲得実績

### 外貨預金シェアは国内No.1*1




### 為替動向に左右されず、外貨建資産の保有が増加

**円預金原資の外貨定期預金販売額*2**

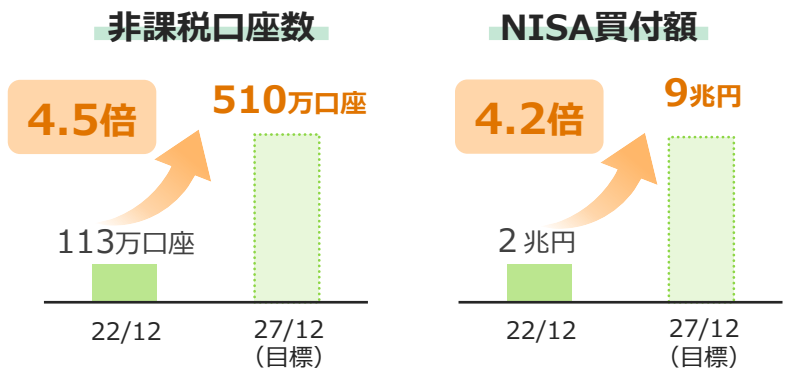



## NISAの取組状況

**SMBC (2023年3月)**

### つみたてNISA口座の稼働率は90%超

**SMBCグループ**



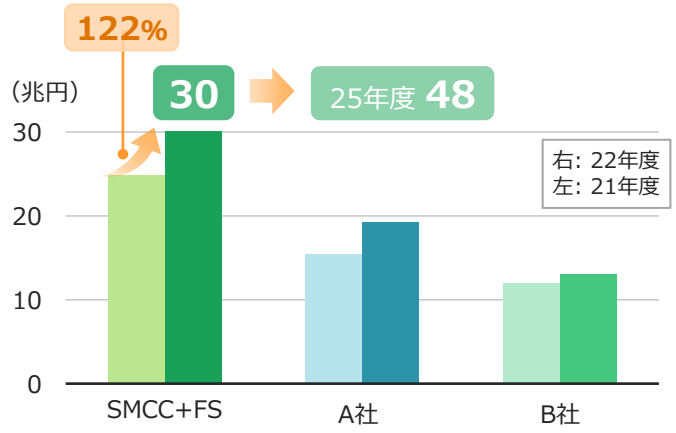

*1 23年3月末時点。SMBCグループはSMBC・SMBC信託合算。他行は一部の開示銀行を表記。
国内全体の金額の出所は日銀「資金循環統計」　*2 SMBC単体の実績

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 決済ファイナンスビジネスのシェア拡大

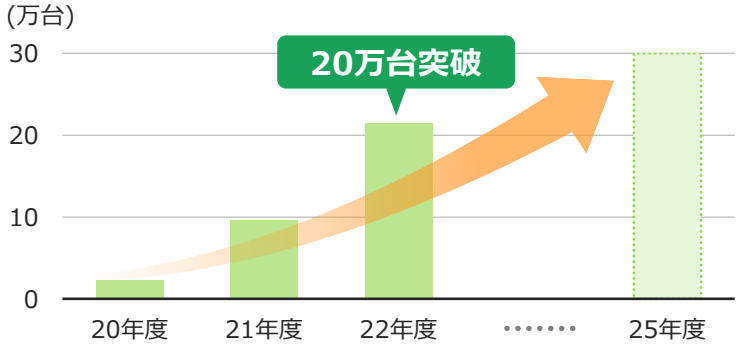
## 決済ビジネス（アクワイアリング・イシュイング）

**買物取扱高**　● マーケット成長率117%*1 を上回って推移



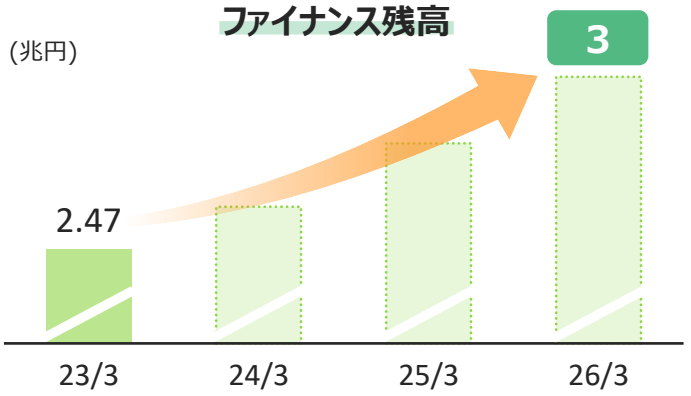

**プロパーカード発行会員数**　● 前中計期間に倍増、今中計でさらに倍増

**stera*2設置台数**　● 5年計画「30万台」ペースを前倒し




## ファイナンスビジネス

**個人消費回復を追い風に安定的な積上げ**




**3ブランドの強みを活かしシェアを向上**

PROMISE プロミス
● さらなるブランド認知の向上と、徹底したデジタル化によるマーケットシェアの拡大

SMBC モビット
● SMCCの顧客基盤に対して決済起点のファイナンスニーズを捕捉

SMBC
● 教育、リフォーム等のライフイベントからファイナンスニーズをタイムリーに捕捉

*1 出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査/統計表一覧 (クレジットカード業)」
*2 2020年7月リリース

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 社会的価値の創造に向けた取組強化

## 人生100年時代への不安解消

**お客さまとその家族の「幸せな成長」を全力でサポート**
**➡「資産移転の見える化」と「預金の集中」を実現**

高齢者
富裕層
子世代

**SMBC エルダープログラム**

安心・信頼の
リレーション

**SMBC デジタルセーフティボックス**

相続に関する
リレーション

**ファミリーネットワークサービス**

FAMILY NETWORK SERVICE

日常の親子の
リレーション

**Olive**

**総預かり資産残高**[*1]
**4,000億円超**
（2年間で140%増）

**遺言獲得件数**[*1]
**約5,000件**

**動画に残す「想い」**

**総資産**
**100億円超の**
**顧客の取引集約**

**お金・生活・健康の見守り**

**既存顧客の家族の**
**新規顧客化を実現**

## 次世代への貧困・格差の連鎖を断つ

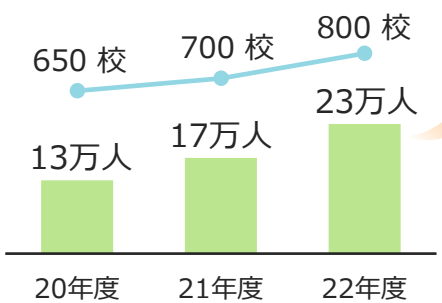
**金融経済教育のグループ一体での取組**

**金融経済教育セミナー動員数**[*2]

文部科学省 青少年の体験活動推進企業表彰
2年連続
「審査委員会奨励賞」を受賞

（参考）金融経済教育に注力する他社Aグループの提供者数は、
2008年～2023年5月累計で36万人

**提供者数・対象数（単年度）**




**中長期目標**
対象数: 1,000校水準
提供者数: 2倍程度

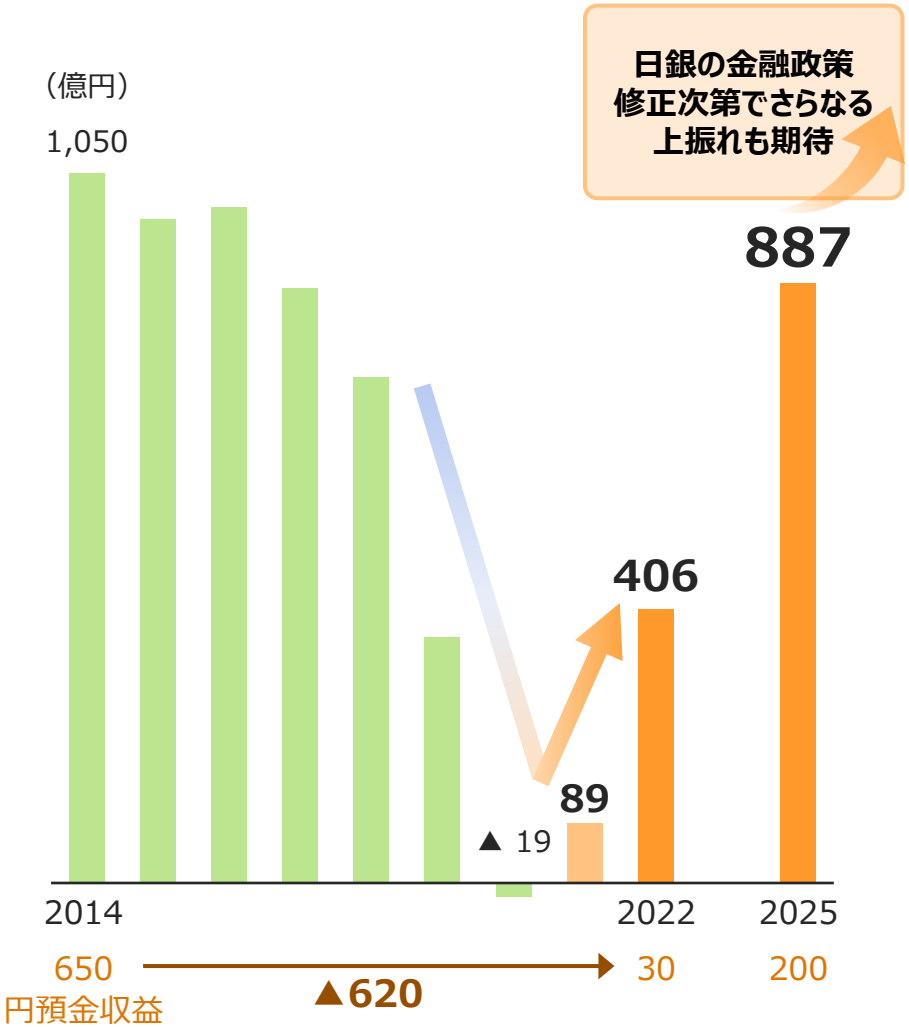
*1 2023年6月末時点　*2「2019年までの実績」および「文部科学省表彰の受賞」はSMBCコンシューマーファイナンス単体の実績

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 国内金利上昇を見据えて

## 足元で収益は反転、さらなるアップサイドを追求

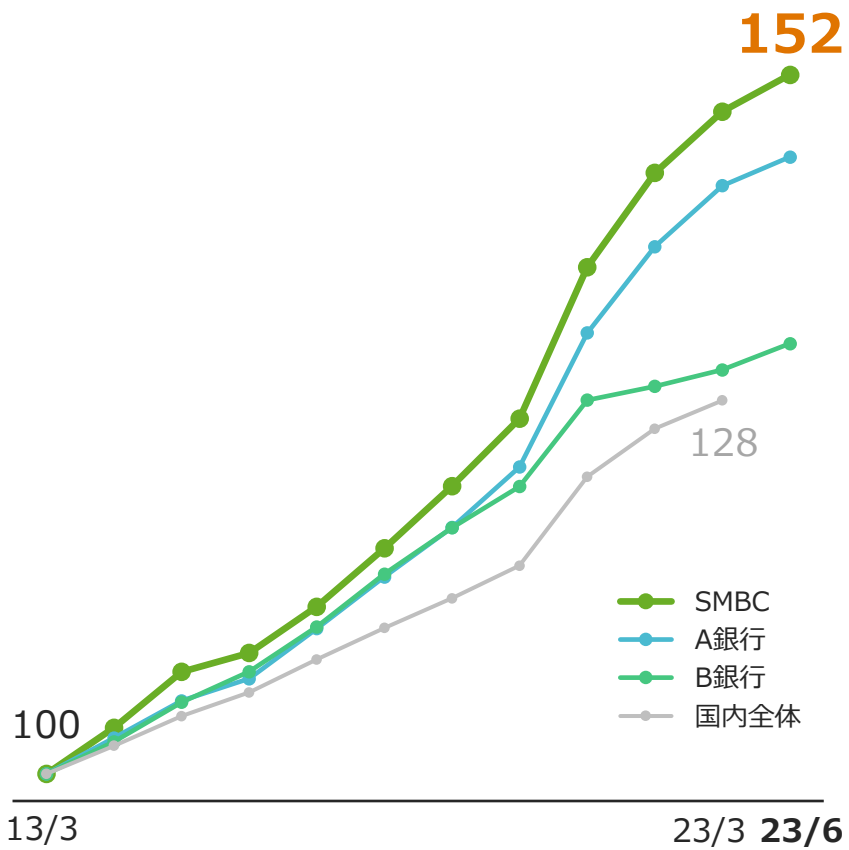
### 業務純益（SMBCリテール部門）




## 顧客基盤の積上げペースを加速

### 円預金の増加割合

（2013年3月末の残高を100とした推移）




Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 収益性・採算性のさらなる引上げ

## SMBCグループの取引基盤とサービスのクオリティ

| 2022年度 | SMBCグループ | 25年度（計画） | A銀行グループ | B銀行グループ |
|---|---|---|---|---|
| AM残高（投信・FW等）*1 | 11.7兆円 | 15.0兆円 | 4.6兆円*2 | 8.6兆円 |
| カード買物取扱高 | 30兆円 | 48兆円 | 15兆円 | - |
| カードローン残高 *1 | 1.7兆円 | 2.1兆円 | 1.3兆円 | 0.3兆円 |
| 住宅ローン取組額 | 1.0兆円 | 1.2兆円 | （非公表） | 0.4兆円 |

R&I
「顧客本位の投信販売会社評価」にて
2022年度『S+』評価

ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会
「UCDAアワード2022」にて
『 総合賞 (ゴールド) 』受賞

J.D. パワー 2023年
個人資産運用顧客満足度調査 *3
「全国系銀行部門」にて『第1位』受賞

HDI格付けベンチマーク
「Webサポート/問合せ窓口」調査 にて
『最高評価』を8年連続獲得

## 業務純益・ROCET1の目線

| | 22年度 | 25年度 |
|---|---|---|
| 業務純益 | 1,800億円*4 | 2,450億円 |
| ROCET1 | 5%*4 | 8% |

さらなるアップサイド

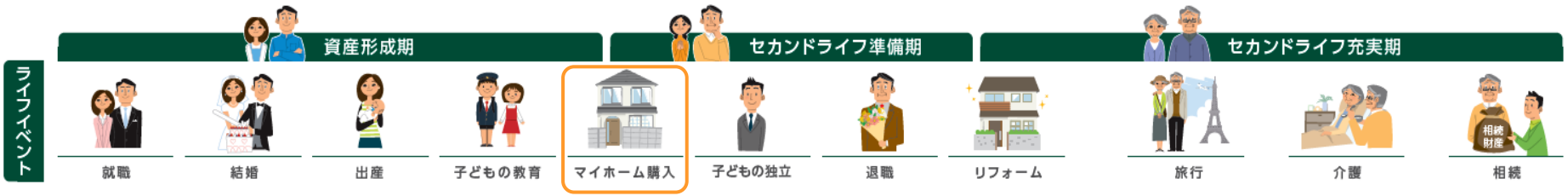
*1 3月末時点　*2 AM残高のうちFW残高の出所は日本投資顧問業協会/統計資料「契約資産状況(ラップ業務)」
*3 全国系銀行で資産運用を行っている2,492名からの回答による。japan.jdpower.com/awards　*4 25年度計画基準

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# （参考）住宅ローンビジネスへの取組

## お客さまのライフイベントごとに金融・非金融サービスを提供し、ライフタイムバリューの向上、お客さまロイヤリティ獲得

**Oliveを起点に一生涯、お客さまをサポート。特に住宅ローンは取引深耕に重要なプロダクト**




- 万能口座「Olive」を提供
- 積立資産運用（NISA等）
- 決済・Vポイント
- カード/教育ローン

- 住宅ローン
- 有人コンサルの付加価値
  - 疾病保障
  - 自然災害補償

- エルダーサービス
- 退職金資産運用
- リバースモーゲージ
- リフォームローン

- 遺言信託・相続
- 事業承継・資産承継
- ファミリーネットワークサービス

## 住宅ローンをきっかけにリレーション強化

**事例**
**60代男性のお客さま**

- 住宅ローンをきっかけに当行と取引開始
- 海外に残置している預金の運用をご提案、プレスティアでの取引開始
- その後も遺言信託の受託・主催法人取引等、取引を拡大

→ **1億円超の資産をお預り、ファーストコールバンクに**

## 流動性預金による収益性向上（金利上昇時）

| 給与振込設定率 | | 預金増加額* | |
|---|---|---|---|
| 住宅ローン有 | 住宅ローン無 | 住宅ローン有 | 住宅ローン無 |
| 約2倍 | | 約1.7倍 | |
| 57% | > 29% | 110万円 | > 66万円 |

* 2018年4月-2023年3月の平均預金増加額、住宅ローン有先は2018年度住宅ローン新規借入顧客を対象

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# ホールセール事業部門

執行役専務　金丸 宗男

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 中期経営計画の概要

## 戦略のポイント

### 目指す姿 不変

変化を続けるお客さまの**「高度な経営課題」**を解決し、
お客さまとともに持続的な成長を目指す
**「真の」ソリューションプロバイダー**

### 主要戦略

1. **専門性強化**によるグループエッジの強化・創出
2. デジタルをフル活用した**新営業体制の構築**
3. 変化を先読みした**高ROE事業ポートフォリオの構築**

**「日本の再成長」を牽引**

**注力施策**
**7つのテーマ**
➡ P.20

**ビジネスライン戦略**
**3つのフォーカス**

既存の成長領域
**成長支援ビジネス** ➡ P.21
**変革支援ビジネス** ➡ P.22

新たな成長領域
**新ビジネスの創造** ➡ P.23

## 財務目標

| ROCET1 | 業務純益 | リスクアセット |
|---|---|---|
| 2025年度目標 | 2025年度目標 | 3ヵ年増減 |
| **10%** | **5,700億円** | **+1.5兆円** |
| 2022年度比 | 2022年度比 | 前中計期間 |
| ▲2% | +500億円 | +2.6兆円 |

## KPI

| | | 25年度 | 3ヵ年増 |
|---|---|---|---|
| グループ法人決済ビジネス<br>①法人仕向振込<br>②仕向外国送金<br>③法人取扱高 | | ①368百万件<br>②1.7百万件<br>③26.5百万件 | ①+23百万件<br>②+98千件<br>③10.1百万件 |
| 信託仲介取扱件数（30億円超） | | 65件 | +38件 |
| 日興M&A件数リーグテーブル（100億円以上） | | 2位 | （22年度）3位 |
| 社会的価値 | サステナブルファイナンス | — | 累計4.7兆円 |
| | スタートアップ向け投融資 | — | 累計1,350億円 |
| | 新規事業投資・再生ファイナンス実行額 | — | 累計5,450億円 |

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 中期経営計画の概要

## 資本効率改善に向けた取組

### 1 利鞘改善・採算運営の高度化

**高採算プロダクトへのアセット投入**

スタートアップ | 不動産 | LBO | 再生

**拠点別採算運営の高度化**

個社単位での採算指標に加え、拠点別の採算指標導入

### 2 ノンアセットビジネスの強化

**グループ各社の手数料ビジネス拡大**

| SMBC信託 | SMCC | SMBC日興 |
|---|---|---|
| 不動産仲介 | 法人決済 | デリバティブ |

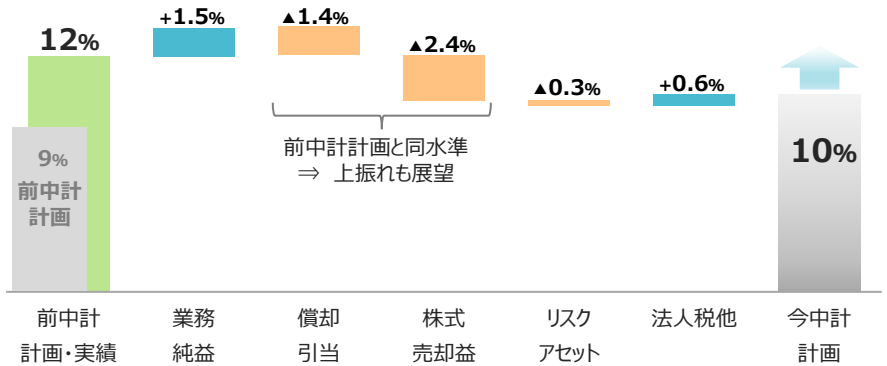
**トランザクションビジネス強化**

マスプロモーション強化 | グローバルガバナンスアプローチ強化

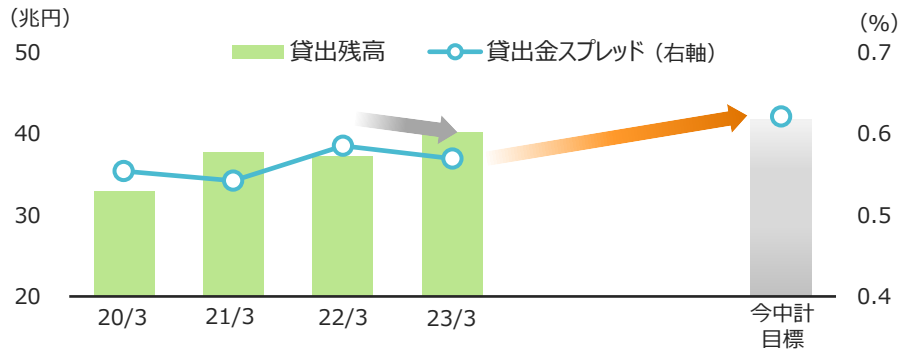
### 3 アセットバックビジネスへのチャレンジ

グループ保有資産を活用した投資家ビジネスの推進

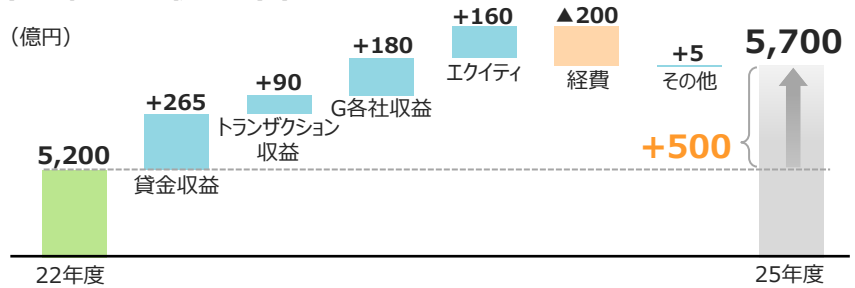
**ROCET1計画**




**貸出金残高・貸出金スプレッドの推移・計画**




**業務純益推移・計画**




Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 中期経営計画の概要

## 社会的価値の創造

**方 針**　**「日本の再成長」を牽引 ＋ お客さまの脱炭素化に向けた取組を支援**

| 重点課題 | 対応の考え方 |
|---|---|
| **日本の再成長** | 時代の変化を捉えつつ、金融機能を最大限発揮し、お客さまのビジネスモデル変革を支援、新たな産業育成を牽引することで、**日本の再成長**に貢献 |
| **環 境** | 金融機関として、お客さまの**脱炭素化**に向けた取組を支援 |

### 主な取組

**日本の再成長**
- お客さまの新規事業創出支援
- デジタルを活用した新たなソリューションの開発
- 健全なリスクテイクを通じた企業活動の活性化支援
- 企業のDX推進による課題解決支援

**環境**
- 金融・非金融両面でのトランジション支援

### ゴール

**1. イノベーション創出・新たな産業の育成**

〈KPI〉スタートアップ向け投融資金額　**1,350**億円*1

デジタルソリューションの開発

**2. 企業のビジネスモデル変革支援**

〈KPI〉事業投資・再生ファイナンス取組額　**5,450**億円*1

デジタル関連商品提供社数　**1.2**万件*1

**3. トランジションの支援を通じた脱炭素社会の実現**

〈KPI〉サステナブルファイナンス取組額　**4.7**兆円*1

*1 3ヵ年累計

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 7つのテーマ

## 1 新営業体制の構築　2 抜本的デジタル化

専門性の高いソリューション　デジタルを活用したアプローチ

大企業　中堅企業　中小企業

| | |
|---|---|
| セクターカバレッジ<br>グローバル/銀証連携 | リアル×デジタルアプローチ |
| フロントの体制強化 | グループ各社サービスの<br>オンライン一元提供 |
| 優良な顧客基盤の拡充 | データ・AIの利活用 |
| 業務プロセスのデジタル化 | |

## 5 カルチャー変革　6 全員プロ化の実現

DE&I推進　新たなチャレンジ・ビジネスの促進

多様な人材が活躍できる職場づくり
絶えず進化し続ける強い組織

＋

複雑・高度化する顧客の経営課題を解決するプロフェッショナル

強いフロント

専門性の高いグループ各社
ダブルフロント・プロダクト

本部のプロ化

## 3 資産効率の改善　4 リスクテイク促進

**高ROE事業ポートフォリオの構築**

- 高採算アセットの投入
- 利鞘改善
- ノンアセットビジネス強化

- 新たなリスクテイクへのチャレンジ
- ダウンサイドリスクへの対応力強化
- 与信人材の戦略的育成・確保

## 7 コンプライアンスの再徹底

グループ共通の価値観の共有

リスクオーナーシップ浸透　モニタリング態勢再構築

プリンシプルベースの行動を徹底するコンプライアンスカルチャー醸成

**7つのテーマを強力に推進し、**
**ビジネスライン戦略（3つのフォーカス）のスピード感ある実行を図る**

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

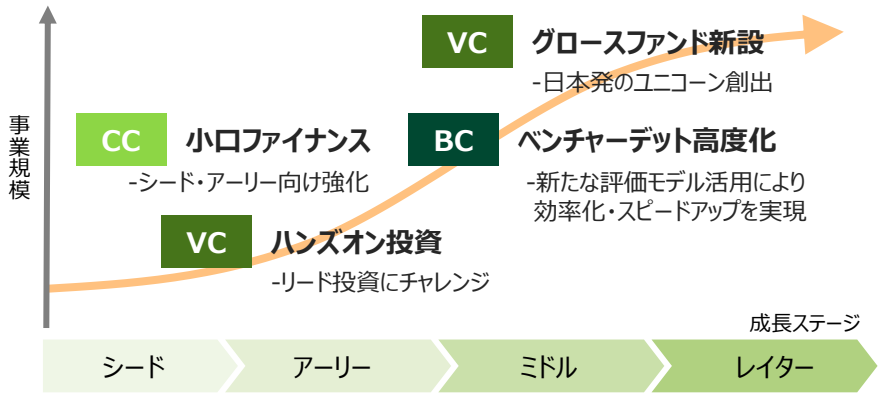
# 3つのフォーカス -成長支援ビジネス

## スタートアップビジネス

業務純益（3ヵ年）
**+110億円**

**各成長ステージに対応するファイナンス機能強化**

**スタートアップ向け投融資** 3か年累計 **1,350**億円




**スタートアップエコシステムへの貢献**

## グループ不動産ビジネス

業務純益（3ヵ年）
**+70億円**

**グループ一体でプロ・大企業案件対応力強化**
**不動産ソリューション力向上を図る**

**仲介ビジネス強化　：プロ・大企業専門部署新設・再編**（SMBC信託）
**ソリューション力向上：STビジネス・AMビジネス拡大**
（SMBC信託・SMBC日興・SMFL・SMBCリートマネジメント）

| SMBC | SMBC信託 | SMBC日興 | SMFL |
|---|---|---|---|
| 不動産専担フロント<br>不動産専担本部 | 再編 プロ対応部署<br>新設 大企業専担部 | 不動産セクターG | 不動産本部 |

## PEファンドビジネス

業務純益（3ヵ年）
**+125億円**

**国内LBOファイナンスマーケット拡大への取組に加え、**
**攻守両面でのサステナブルな態勢構築を継続**

**事業承継・事業再編ニーズ対応力強化**

**リスクコントロールの高度化**

**投資家層拡大・ファイナンス手法多様化**

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 3つのフォーカス -変革支援ビジネス

## サステナブルビジネス

業務純益（3ヵ年）
**+40億円**

**デジタルツール、G各社の連携、外部パートナーを活用し、脱炭素社会に向けた経営パートナーを目指す**

| サステナブルファイナンス取組額 | 3か年累計 4.7兆円 |
|---|---|

**SMBCグループ**

**エンゲージメント・ソリューション**
- サステナブルファイナンス
- コンサルティング
- トランジション支援

**外部専門家との連携・協働**

**デジタルソリューションの創出**

**お客さま**

**経営課題**
- ESG経営
- 脱炭素対応
- サステナ情報開示

**デジタルツール**

Sustana ～ GHG排出量算定ツール ～

| グローバル基準であるGHGプロトコルを採用 | 削減施策レコメンド機能 |
|---|---|

**Transition Finance Playbook**

トランジションの判断基準の明確化

**プロジェクトファイナンス**

再生可能エネルギー

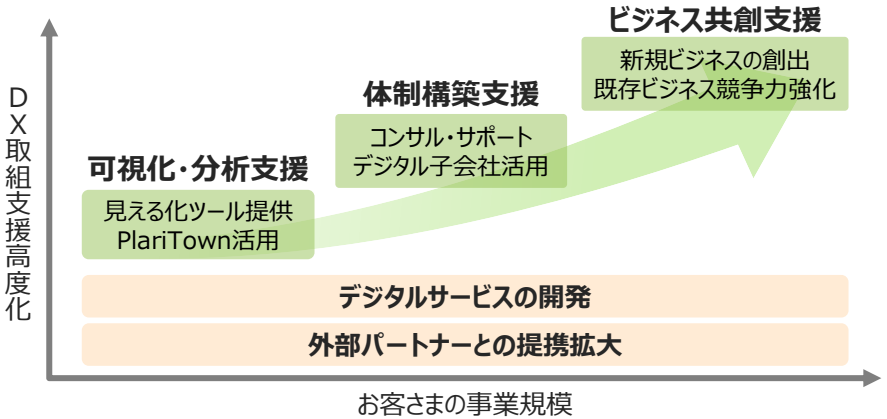
$CO_2$削減

## DXビジネス

業務純益（3ヵ年）
**+20億円**

**事業規模・DX取組状況に応じたソリューション提案**

| デジタル関連商品提供社数 | 3か年累計 1.2万件 |
|---|---|




## キャッシュレスビジネス

業務純益（3ヵ年）
**+40億円**

**加盟店・周辺サービスの商品力強化→「銀力連携」のさらなる高度化**

**SMCC**
- stera
- Custella
- モバイル決済パッケージ

**SMBC**
- フロント・本部連携
- G各社サービス一部媒介開始

顧客行動の可視化により、マーケティングの高度化

加盟店 ⇄ 消費者

「○○Pay・提携カード」等、多様な決済手段の提供

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 3つのフォーカス -新ビジネスの創造　政策保有株式

## 新ビジネスの創造

業務純益（3ヵ年）
**+110億円**

### ターンアラウンドビジネス

**事業再生・再生ファイナンス取組額**　3か年累計 **5,450**億円

| SMBC | SMBC キャピタル・パートナーズ | グループ各社 |
|---|---|---|
| 再生ファイナンス（DIP） | マイノリティ投資 | 日興：再生後の上場コンサル |
| 特殊ファイナンス（シニア・メザニン） | マジョリティ投資 | FL：再生後の設備調達 |

**ビジネスバリューチェーンを構築**

### アセットバック/法人運用ビジネス

グループ保有アセットも活用したアセットバックビジネスを推進

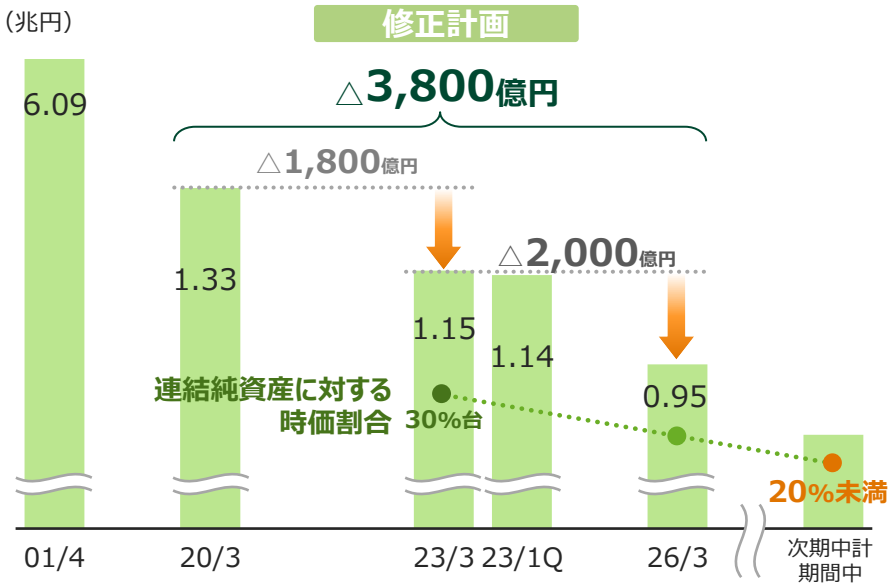
**仕入**
**グループ保有アセットの情報を一元管理**
デット　エクイティ　メザニン　リアルアセット

**加工**
**投資家ニーズに合わせストラクチャリング**
ファンド　証券化　合同金信

**販売**
**グループプレースメント・セールス機能活用**
法人運用ビジネス推進強化　法人向け運用Webチャネル開発

## 政策保有株式

**22年度迄実績は3か年で△1,800億円と着実に進捗**
**削減ペースを加速し、26/3末迄△2,000億円を最低目線として交渉を継続**




**2023/1Q迄進捗**

| 修正計画（20/3-） | |
|---|---|
| 削減額 | 1,910億円 |
| 未売却の売却応諾残高 | 770億円 |
| 削減・応諾済総計 | 2,680億円 |

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# グローバル事業部門

執行役副社長　今枝 哲郎

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 中期経営計画の概要

## 戦略のポイント

### 目指す姿

**日本・アジアエッジを有するソリューションプロバイダー**

### 主要戦略

**成長分野・重点領域にコミット、質を伴う成長を牽引**

**Transformation**
- グローバルCIB・S&T強化
  ：米国証券大手・Jefferiesとの協業加速

**Growth**
- アジアマルチフランチャイズ戦略での成長実現
- 中長期的な成長に資するビジネスの創出

**Quality builds Trust**
- 経営基盤強化
  ：事業多角化・複雑化に連動した基盤構築

**社会的価値の追求**

## 財務目標

| ROCET1 | 業務純益 | リスクアセット |
|---|---|---|
| 2025年度目標 | 2025年度目標 | 3ヵ年増減 |
| **8%** | **5,850億円** | **+3.9兆円** |
| 2022年度比 | 2022年度比 | 前中計期間 |
| +1% | +1,400億円 | +4.4兆円 |

## KPI

| | | 25年度 | 3ヵ年増 |
|---|---|---|---|
| 海外証券業務純益 | | 490億円 | +270億円 |
| 米州本部業務純益 | | 1,844百万米ドル | +500百万米ドル |
| 米証券IG コーポレート債発行シェア | | 3.5% | +1.2% |
| アジア出資先ROE*1 | | 9.5% | +9.9% |
| アジア出資先当期純利益 | | 500億円 | +510億円 |
| 社会的価値 | サステナブルファイナンス | — | +10.5兆円*2 |
| | マイクロファイナンス | — | +80万人 |

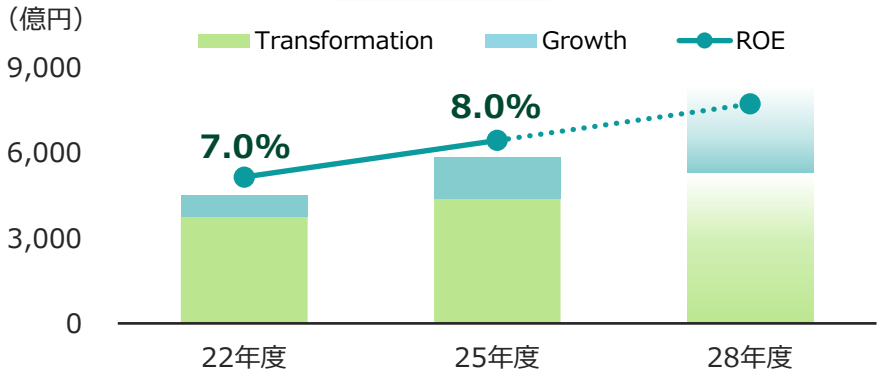
*1 のれん償却後当期純利益（FG貢献分）÷（RWA（SA）×10%＋のれん未償却残高）
*2 中計3か年累計取組額

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

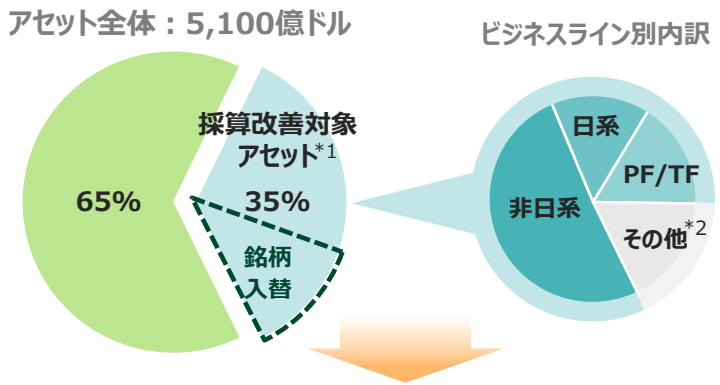
# 中期経営計画の概要

## 資本効率改善に向けた取組

### 業務純益推移




### 質の高い事業ポートフォリオ構築

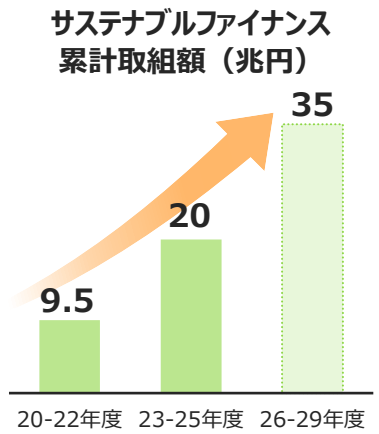



**捻出したリソースを高成長・高採算・高効率領域への投入**

| 高採算プロダクト | マルチフランチャイズ | 中長期成長に資する新規ビジネス |
|---|---|---|

## 社会的価値の創造

### 重点課題① 環境



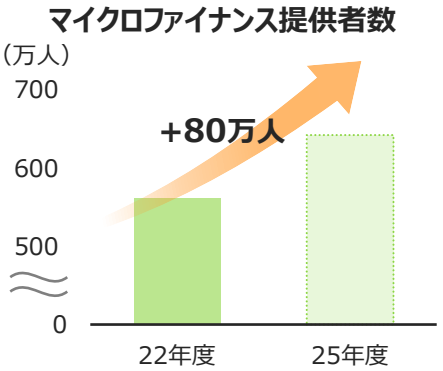

- 知見・ノウハウ集約加速に向け、グローバル連携タスクフォース設置
- 脱炭素に資する案件獲得に向け、Transition Finance Playbook 策定
  - ▶ 定義・適格性の判断基準明確化
- パートナー企業との連携強化

MARATHON CAPITAL

carbonplace

### 重点課題② 貧困・格差

**インドネシア・インド中心に、新興国における金融包摂に貢献**




- 定期的な勉強会開催等、金融リテラシー向上のための継続的支援
- 地場物流プラットフォームとの協働による接点拡大

*1 事業部門ROE目線未満のアセット　*2 航空機、船舶等のプロダクト

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# グローバルCIB・S&Tの強化

## 全体戦略

一体運営
高度化

カバレッジ強化
（コーポレート・FIG・スポンサー）

グループの強みを活かした差別化

プロダクトエッジ活用

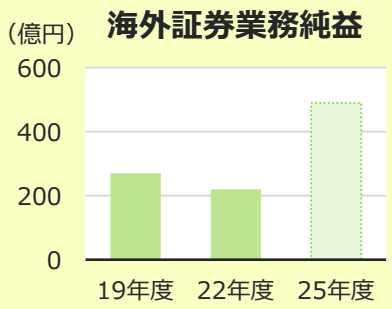
S&T基盤構築
（クレジット / レーツ / デリバティブ）

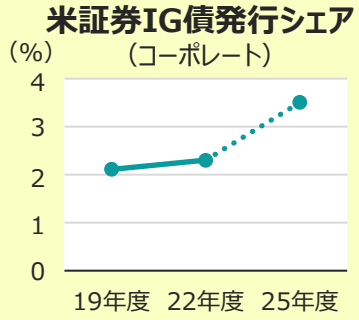
＋

米国でのJefferies連携強化

既存取引地位を超えるフィーシェア獲得、
ROE向上・業純成長を目指す

### KPI




## 複合的なソリューション提供

**Jefferies連携を踏まえたカバレッジ強化**

共同カバレッジ先選定

グローバルでの協業体制整備

SMBC
顧客基盤
DCM

Jefferies
ECM
M&A

お互いの強みを活用

**クロスプロダクト強化**

＜切り口例＞

ストラクチャード
ファイナンスソリューション

起債スワップ
コーディネーション

ライアビリティ
マネジメント

## グループベースでの顧客ポートフォリオ構築

- 個社・個別案件ごとにROEを徹底した運営
- 低採算ポートの見直し・入替と顧客基盤拡充

**コーポレート**

低採算先Exit・新顧客獲得
・ティアアップ

収益性の高いポート構築

**スポンサー・FIG**

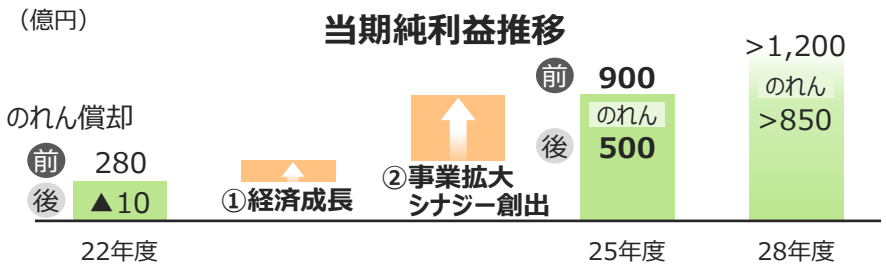
注力セクター・プロダクトへの
フォーカス強化

一層のROE向上

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# アジアマルチフランチャイズを中心とした成長戦略

## マルチフランチャイズ戦略

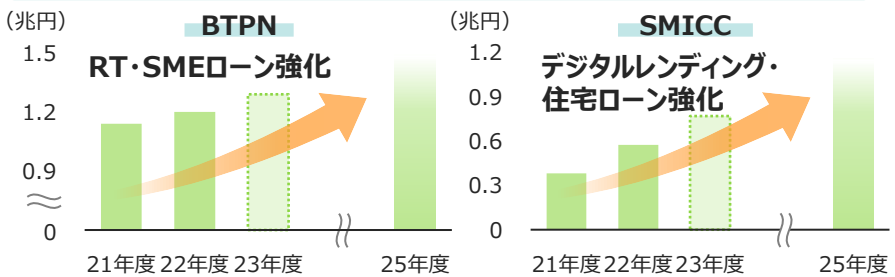



### 1 GDP成長に沿った事業拡大

| 対象国 | GDP成長率*1 | 出資先 / 出資比率 | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| インドネシア | 5.0% | btpn | 92% | OTO | 35% |
| インド | 6.1% | SMFG India Credit | 75% | | |
| ベトナム | 6.6% | VPBank | 15%*2 | FE CREDIT | 49% |
| フィリピン | 6.1% | RCBC | 20% | | |

### 2 出資先各社による施策遂行

ローン残高推移




## SMBCグループのエコシステム構築

**マルチフランチャイズ戦略**

SMBCグループからの支援
- キャピタル支援
- ナレッジ共有
- 法人顧客紹介

＋ 出資・提携先の連携強化

**アジアにおける新規ビジネス**

### TB×デジタルソリューション

- 外部パートナー活用も含めた重層的な商流捕捉
- デジタルインフラ拡充によるソリューション提供

サプライヤー（中堅・中小企業） ⇄ 大企業 ⇄ バイヤー（中堅・中小企業）

SMBC
- 決済
- ファイナンス

＋ 外部パートナーとの連携
- タッチポイント拡大
- 多様なソリューション提供

### SMBC Asia Rising Fund（エクイティファイナンス）

- 成長企業との協業を通じ、お客さまに新たなソリューション提供

運用総額：200百万ドル　運用期間：10年

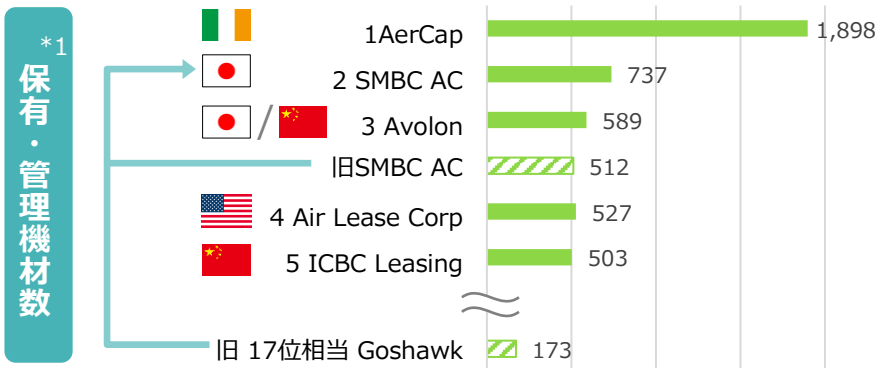
*1 IMF：23-28平均値　*2 23年度中に出資完了予定

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 成長ビジネス創出 / 経営基盤強化

## 航空機リース / SMBCAC

- 2022年12月にGoshawk買収完了、PMIも順調に進捗
- 業界第2位のプレゼンスを最大限活用、資産回転型ビジネス強化




*1 2023年3月時点（出所：CIRIUM Portfolio Tracker:Q1 2023）、但し統合前機材数は9月時点

## 米デジタルバンク / Jenius Bank

- 2023年、米国在住者向けにパーソナルローン提供開始
- 貯蓄性預金・モバイルアプリ等開発、フルサービス銀行を目指す

基盤構築 → 差別化・収益拡大 → プラットフォーム確立

- 2023年　パーソナルローン開始に伴い開業
- 2023年中 貯蓄性預金・モバイルアプリ開始予定
- 2024年以降　順次商品追加予定

10年目
ボトム 数億米ドル
ROE 10%以上

## 経営基盤高度化

**ビジネスライン多角化**
- CIB・S&T連携強化
- アジアMFビジネス拡大 等

**リスク複雑化・規制強化**
- 地政学リスク・気候変動　等
- 金融引締め、規制強化　等

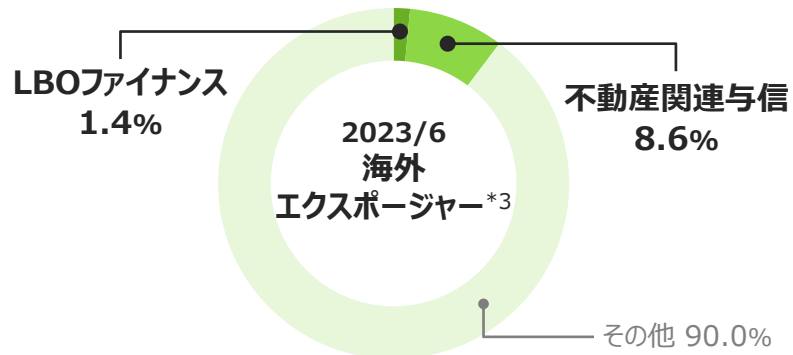
**エンティティ・部門を超えた経営管理体制の構築**

| 米州 | EMEA |
|---|---|
| CUSO*2ベースの管理体制構築・強化 | ユニバーサルバンク運営高度化 |

*2 Combined U.S. operations

## （参考）レジリエンス高い事業ポートフォリオ

- LBO、不動産関連エクスポージャーは全体の10%程度と限定的




*3 BC連結の海外エクスポージャー

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 市場事業部門

執行役専務　小池 正道

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 中期経営計画の概要

## 戦略のポイント

### 目指す姿

マーケットリスクのプロフェッショナルとして、自らのリスクテイクを深化させるとともに、付加価値あるソリューションをお客さまに対して持続的に提供

### 主要戦略

**ポートフォリオ運営**

- 「3つのI*1」によって、世の中の本質・トレンドを見極め
- ダイナミックにポートフォリオを入れ替え収益を極大化

**セールス&トレーディング**

- 複雑化・高度化するお客さまのニーズへ対応
  - ① データ利活用・DX推進を通じた提案力向上
  - ② クロスセルの強化
  - ③ グローバル展開・連携の進化

**外貨調達**

- 様々な要因による調達環境の変化を察知
- バランスシートの安定性確保に重点を置いて運営

## 財務目標

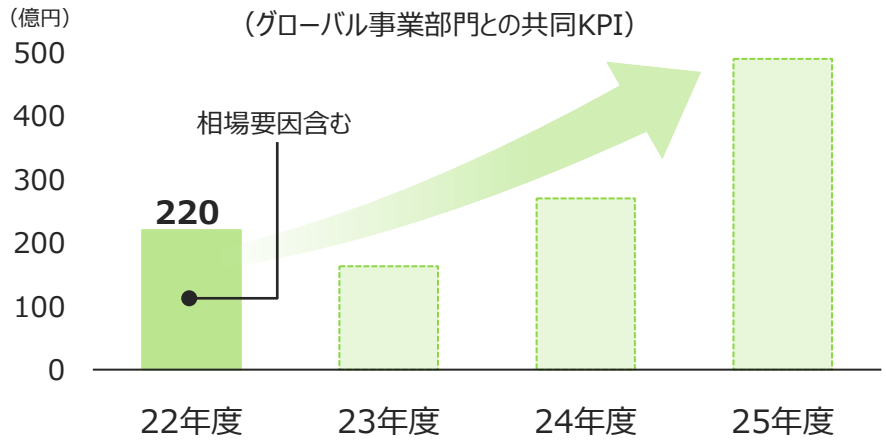
| ROCET1 | 業務純益 | リスクアセット |
|---|---|---|
| 2025年度目標 | 2025年度目標 | 3ヵ年増減 |
| **15%** | **3,400億円** | **+1.4兆円** |
| 2022年度比 | 2022年度比 | 前中計期間 |
| ▲1% | ▲50億円 | +0.7兆円 |

全社的なROCET1目標水準（9.5%以上）の持続的な超過を意識した部門戦略により、業務純益拡大を目指す

## KPI

**海外証券業務純益**

（グローバル事業部門との共同KPI）

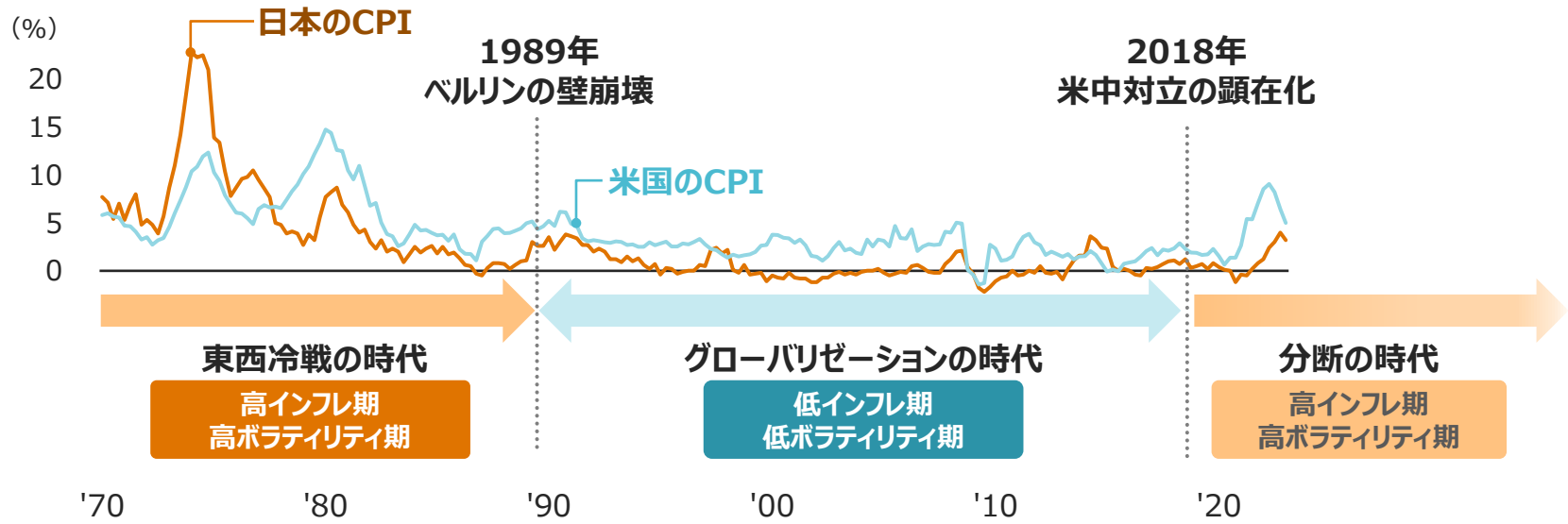



*1 Insight, Imagination, Intelligence

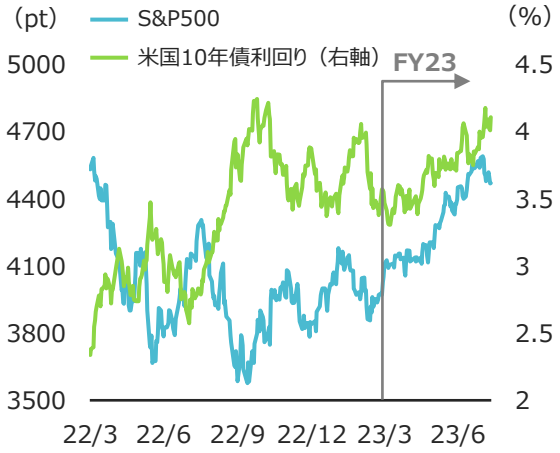
Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

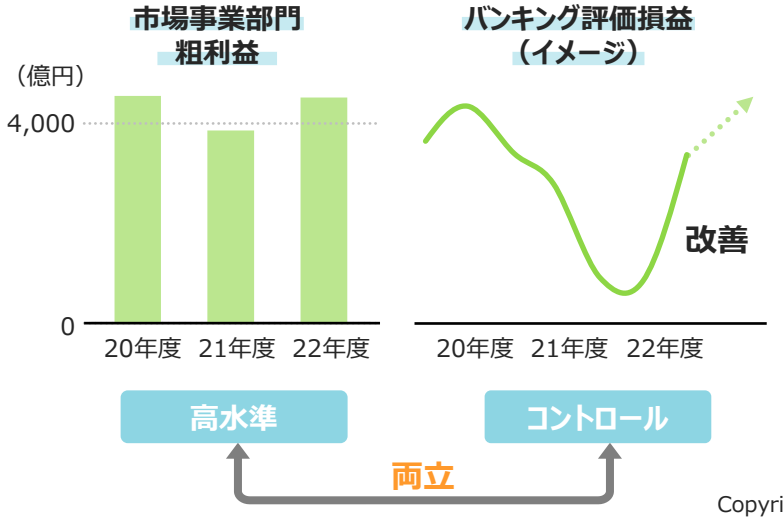
# ポートフォリオ運営

## インフレのパラダイムシフト




## 「トレーディング力」により、世の中の本質を見極める



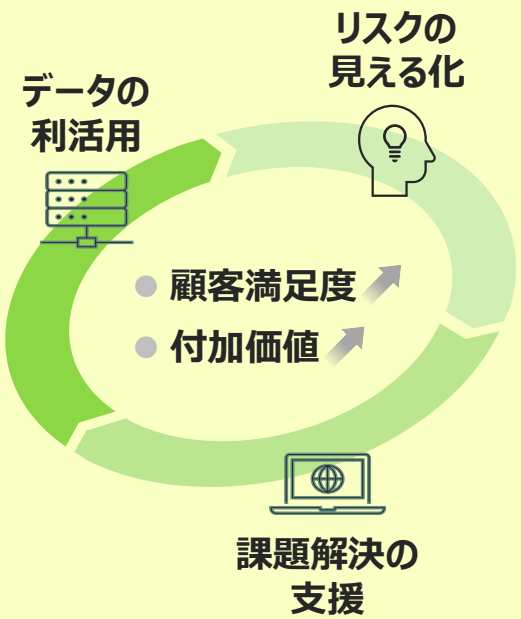



Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# セールス＆トレーディング

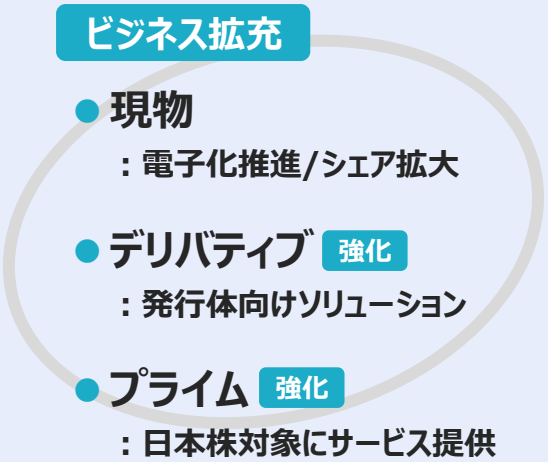
## ソリューション力を強化し、セカンダリビジネスを推進

### FX




### Fixed Income

### Equity




**提案・取引を通じて培った**
**ソリューション力をグローバルに展開**

**日系証券会社としての強みを活かし**
**セカンダリビジネスにおける成長を追求**

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 外貨調達

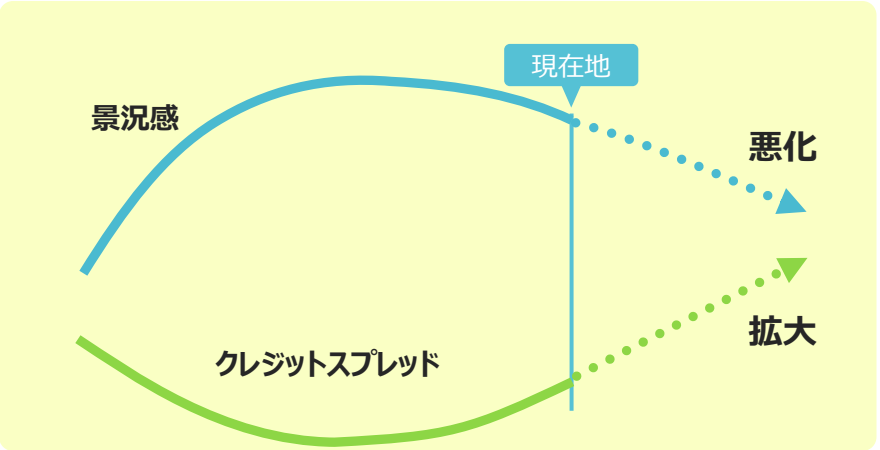
## 外貨バランスシートの安定性へフォーカス

### 23/6末時点の外貨バランスシート

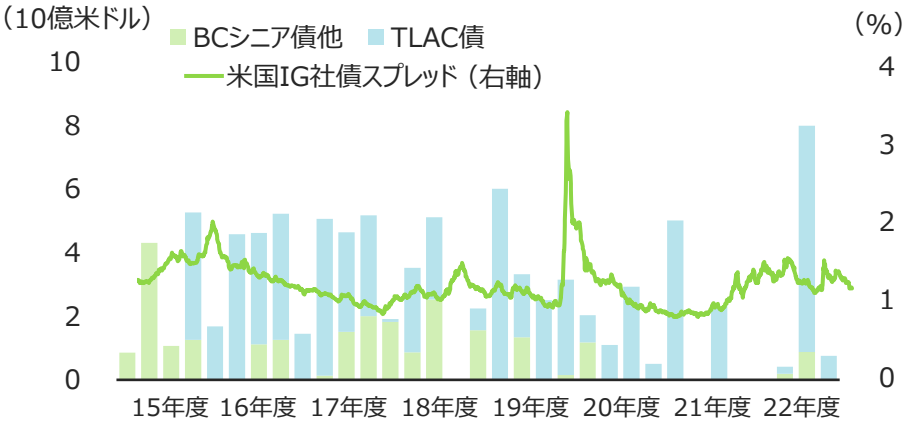
（10億米ドル）

## 環境変化を見通し、戦略的に調達

### 景況感とクレジットスプレッドの見通し




### 社債の発行実績




Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

# 社会的価値の創造

## マーケット知見を活用し、社会課題を解決

### 環境

- サステナブルファイナンスなど

ESGセミナーや
グリーン調達などで支援

（例）ネットゼロ社会実現支援に向けた
S&T/ALM運営

### DE&I

（例）価値観の共有による
エンゲージメント向上

### 日本の再成長

**貧困・格差 / 少子高齢化**

運用人材
供給

↓

運用業界の底上げ
金融産業の発展

↓

資金調達を
サポート

大学への
寄付講座等

↓

金融リテラシー
向上

↓

資産形成を
サポート

（例）再成長に資する日本の
金融力強化へ貢献

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

本資料には、当社グループの財政状態および経営成績に関する当社グループおよ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う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、不良債権残高およ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、合弁事業・提携・出資・買収およ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。こうしたリスクおよ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およ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。

### 為替レート（月末TTM）

| | 22/3末 | 23/3末 |
|---|---|---|
| 1ドル | 122.41円 | 133.54円 |
| 1ユーロ | 136.81円 | 145.75円 |

## 本資料における計数、表記の定義

| | |
|---|---|
| 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 |
| 三井住友DS | 三井住友DSアセットマネジメント |
| SMBCAC | SMBC Aviation Capital |
| SMICC | SMFG India Credit Company（旧Fullerton India） |
| 主要現地法人 | SMBCバンクインターナショナル、SMBCバンクEU、三井住友銀行（中国） |

| | |
|---|---|
| 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 |
| 経費（BC単体） | 臨時処理分を除く |
| 業務純益 | 一般貸倒引当金繰入前 |
| 親会社株主純利益 | 親会社株主に帰属する当期純利益 |

| | |
|---|---|
| リテール事業部門（RT） | 国内の個人向けビジネス |
| ホールセール事業部門（WS） | 国内の法人向けビジネス |
| グローバル事業部門（GB） | 海外ビジネス |
| 市場事業部門（GM） | 市場関連ビジネス |

Copyright © 2023 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.