

様式第五十の二（第48条第6項関係）

認定事業適応計画の（中間）実施状況の概要の公表 （令和6年度）

1. 認定の日付

令和5年3月1日

2. 認定事業適応事業者の名称

株式会社三井住友銀行
三井住友カード株式会社

3. 認定事業適応計画の実施期間

開始時期：令和5年3月
終了時期：令和10年2月

4. 認定事業適応計画の実施状況

（1）事業適応計画に係る事業の目標の達成状況

本計画では、新規事業者や Fintech 事業者の台頭による金融サービスのデジタル化の加速といった当社を取り巻く変化を踏まえ、デジタルを通じた顧客基盤の拡大等の理由から引き続き当社の中核事業に位置づけることとしたリテール事業の競争力を強化するため、従前のビジネスモデルから脱却し、これまでにない顧客体験を提供することを通じて、時代に合った顧客ニーズへ対応し、新需要を獲得することとしている。

令和6年度においては、Olive が浸透すると共にデジタル化・キャッシュレス化が進展した。また、当初申請時に記載していたサービス（①～③）の達成状況はそれぞれ次のとおり。①：共通 ID を通じて各社が提供するサービスの集約を実現。②：三井住友銀行アプリを通じた利便性の向上を実現。③：V ポイントアッププログラムと呼ばれる顧客へのポイント還元施策を順次導入し利便性の向上を図っている。

（2）生産性を相当程度向上させること又はその生産し、若しくは販売する商品若しくは提供する役務に係る新たな需要を相当程度開拓することを示す目標の達成状況

株式会社三井住友銀行は、令和9年度において、貸出金利息及び役務取引等収益の伸び率（令和4年度から令和9年度までの期間における伸び率）が平成29年度から令和3年度までの5年間における都市銀行の業種売上高伸び率（▲9.7%）を5.0%ポイント以上上回ることを、また、三井住友カード株式会社は、令和9年度において、クレジット・デビット手数料の伸び率（令和4年度から令和9年度までの期間における伸び率）が平成29年度から令和3年度までの5年間における日本クレジットカード業界所属カード会社の信用供与額の業種伸び率（38.8%）を5.0%ポイント以上上回ることを目標としている。

令和6年度における売上高伸び率(※)は、株式会社三井住友銀行では580.1%、三井住友カード株式会社では4,693.5%となった。目標の基準値である業種伸び率(申請時)は、株式会社三井住友銀行では▲9.7%、三井住友カード株式会社では38.8%であり、いずれも売上高伸び率が業種伸び率+5.0%ポイント以上上回ることを充足。株式会社三井住友銀行における売上は72,977百万円と、当初見込み(12,500百万円)を上回り、三井住友カード株式会社における売上は19,407百万円と、当初見込み(14,200百万円)を上回る実績となった。

(※) 導入初年度が1か月分(令和5年3月)であることから、同月の実績を12か月分に引き直して売上高伸び率を算出。

(3) 財務内容の健全性の向上を示す目標の達成状況

令和6年度の財務内容の健全性の向上指標については、株式会社三井住友銀行は有利子負債/CFが▲2.5倍となり、経常収支比率が174.8%となった。三井住友カード株式会社は有利子負債/CFが▲15.7倍となり、経常収支比率が140.5%となった。

(4) 実施した事業適応計画の内容

令和4年度においては、Oliveのリリースのため、事業適応計画の認定申請書別表2-2に記載した資産を全て取得。令和6年度では、株式会社三井住友銀行における売上は72,977百万円と、当初見込み(12,500百万円)を上回り、三井住友カード株式会社における売上は19,407百万円と、当初見込み(14,200百万円)を上回る実績となった。