

様式第十八の四（第11条の3第3項関係）

認定事業適応計画の概要の公表

1. 認定の日付

2023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内容

（1） 事業適応に係る事業の目標

金融ビジネスにおいて、FinTech 事業者等の台頭や金融業以外の事業者による銀行・カード・証券の連携加速が進むなど環境の変化が顕著である。また、コロナ禍を背景に、金融サービスのデジタル化は一層加速している。例えば、年間の新規口座開設数のうち、国内のデジタルの口座開設は約5割を超えており、顧客基盤の拡大においては、デジタルでのシェア拡大が重要となっている。

こうした状況を踏まえ、SMBC グループは、クラウド技術を活用してグループ各社・提携先企業が保有する情報データ連携を行い、以下のサービス（①～③）を提供することで、顧客への新たな金融サービスと体験を提供する。この他、デジタルをベースとしたビジネスモデルの転換を加速するとともに、従来から各社で取り組んでいたパーソナライズドマーケティングをグループ連携によって高度化し、顧客のニーズに応じ、最適なサービス提案も行う。

① グループ各社のサービスを一つの共通 ID で利用できる利便性

② グループ各社のサービスをモバイル（アプリ）でワンストップかつシームレスに利用できる利便性

③ グループ各社のサービスを利用するごとに顧客への還元が増えるプログラムによる利得性

（2） その事業の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

株式会社三井住友銀行では、2027年度において、貸出金利息及び役務取引等収益の伸び率（2022年度から2027年度までの期間における伸び率）が2017年度から2021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を5.0%ポイント以上上回ることを目標とする。

三井住友カード株式会社では、2027年度において、クレジット・デビット手数料の伸び率（2022年度から2027年度までの期間における伸び率）が2017年度から2021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を5.0%ポイント以上上回ることを目標とする。

(3) 財務内容の健全性の向上を示す目標

株式会社三井住友銀行にあつては、2027年度において、当行の有利子負債はキャッシュフローの▲2.8倍、経常収支比率は189.7%となる予定である。

三井住友カード株式会社にあつては、2027年度において、当社の有利子負債はキャッシュフローの▲1.4倍、経常収支比率は100.1%となる予定である。

(4) 事業適応の類型

情報技術事業適応

(5) 計画の対象となる事業（日本標準産業分類における中分類名称及びその分類コード）

【株式会社三井住友銀行】62 銀行業

【三井住友カード株式会社】64 貸金業、クレジットカード等非預金信用機関

(6) 事業適応の具体的内容

金融サービス・アプリ Olive（データ連携を担う関連システムの名称は Future Account システム）の構築により、アプリを通じた新たな金融サービス及び体験の提供が可能となる。サービス内容は、主に以下の5点となる。

① グループ共通 ID

従来異なる管理となっていたグループ各社の顧客 ID を共通化する。これにより住所変更などの手続きを一度で完結できるだけでなく、クラウドを活用したデータ連携によって新たな ID 体系の構築及び既存 ID の紐付管理が可能となる。また、グループ各社のみならず、顧客同意の取得を前提にグループ外の提携企業とも連携が可能となる。

② フレキシブルペイ

1枚のカードで、銀行キャッシュカードおよびデビット、クレジット、ポイント払いを含む決済機能を提供する。アプリで支払いモード（デビット、クレジット、ポイント利用）を切り替えることができ顧客ニーズに応じた柔軟な利用を可能とすることで買物残高を向上する。

③ アプリ連携

銀行・カードが提供するアプリを、クラウドを活用した ID システムを通じて、シームレスに連携することにより、口座・決済の管理を一元化する。資金管理の利便性を向上することで、口座・決済サービスの継続利用を促すとともに各社データを活用したレコメンド等、顧客の状況に応じてサービスを最適化する。

④ 新口座特典

日常的な資金移動をスムーズにするためアプリでの振込や自動送金などを無料で提供するとともに、お客さまの利用方法に応じて自由に選択可能な特典を提供する。口座でもグループ共有ポイント（Vポイント）を提供することにより、決済サービスのクロス利用を促進する。

⑤ グループインセンティブ

グループ会社および提携会社のサービスを利用するほど決済サービスのポイント還元率が向上するインセンティブプログラムを提供することにより、グループベースでの取引の複合化を図る。

本機能を通じて、グループ各社のサービスへシームレスにアクセスすることが可能となり、クロス

利用が促進されるとともに、継続的なデジタル接点を確保することで新たな収益機会の創出と取引の拡充が見込まれる。

また、各社の取引情報を連携することで、パーソナライズドマーケティングを高度化し、顧客の金融ニーズやライフイベントに応じたサービス提案も行う。

新たな顧客体験及び付加価値の創造を通じて、グループベースでの DX を推進し店舗に依存したビジネスモデルから、デジタル（アプリ）をベースとしたビジネスモデルへの転換を目指す。

- ・ 産業競争力強化法第21条の28第2項の規定に基づく生産性の向上又は需要の開拓に特に資するものとして主務大臣が定める基準への適合：有
- ・ 産業競争力の強化に著しく資するものとして経済産業大臣が定める基準への適合：有

(7) 事業適応の開始時期及び終了時期

開始時期：2023年3月

終了時期：2028年2月