

THE NEW CITI COMMITMENT, STRENGTH AND PROMISE

拝啓

株主各位

2009年は、シティグループの財務、経営戦略、そして業務運営の分水嶺となる一年であり、当社は、この12ヶ月間で多くの課題を克服して参りました。そして、昨年未までには、当社のみならず全世界の金融システムの歴史上稀に見る困難な時期から脱却し、力強い「新しいシティ」の方向性が見えて参りました。

私が最高経営責任者に就任した二年程前に当社が直面していた多くの課題は、シティの全役職員による献身的で、粘り強い働きによって、ほぼ解決に向かったものと考えております。更に、昨今の不安定な経済状況にも拘わらず、当社の収益業績は堅調に推移しており、事実、2009年の管理収益が910億米ドルであったのに対し、支出経費の総額は480億米ドルにまで抑えることができました。その結果、2007年第4四半期のピーク時には19対1であった貸借対照表の負債比率が12対1まで改善されております。

経営基盤の建直しを終えた今、当社は、収益の継続的確保という目標を目指す段階に入っております。かかる目標を達成するためには、経済が上向き、新たな雇用や信用創造の循環が求められております。しかし、長期的な視点に立てば、140カ国余りで198年にも及ぶ顧客への金融サービスを展開してきた歴史を持つ当社の潜在能力は、単に継続的な収益の確保に留まらず、よりダイナミックな成果を達成しうる可能性を秘めているものと確信しております。

業績概観

2009年度、当社の純損失は16億米ドルで、一株当たりの損失は0.80米ドルでした。2008年度の損失と比べて著しく減少しており、これにはさまざまな要因が考えられますが、主に収益マークの低下や、スミス・バーニーのジョイントベンチャーを創設した取引による利益に依拠しております。

全体では、当社の中核事業であるシティコープの純利益が、2008年度の62億米ドルから2009年度は148億米ドルに増加しました。この結果は、当社の将来あるべきビジネスの力強い姿を映したものであると思います。一方、2008年度、360億ドルの損失を計上した非中核事業、及び売却対象資産を担うシティ・ホールディングスは、2009年度、その損失を82億米ドルに抑えております。

2009年度の実績は、北米市場からの収益が当社の収益の凡そ50%であることから、当社にとって如何にグローバル・マーケットが重要であるかを示しております。当社の北米市場における事業は全般に良好であり、全体的に見ても、リスク・マネジメントの改善及び顧客利益中心の徹底による効果が表れてきております。

私どもは、2009年度の実績を甘受することなく、株主各位の為に更なる成果とより高い業績の達成に努め参る所存です。

信頼される金融機関を目指す

2009年の年初において当社は、米国の不良資産救済プログラム(the Troubled Asset Relief Program 以下、「TARP」という。)を通じ、米国の納税者に対して多額の債務を負っていましたが、2009年末には、かかる債務に配当を上乗せした上でTARPの返済を完了することができました。これは、当社の好調な勢いを良く現しているものと思っております。確かにTARPの返済は完了しましたが、当社は依然として納税者の方々の御厚情を忘れたわけではございません。他行や金融業以外の企業も米国政府の公的資金の支援を仰いでおりましたが、私どもにとってかかる支援の必要性は特に急を要するものでありました。故に、可能な限り早急に公的資金を返済することは当然のことながら、当社としましては金融改正及び景気回復にも寄与していきたいと考えております。

私どもは、「信頼される金融機関」を目指します。信頼される金融機関とは、まず、何よりも顧客の真の利益に資することであると考えます。顧客の利益に資することこそが、株主各位にとって真の安定的な価値につながるものと思います。次に、納税者の方々から賜りました御厚情にお応えするには、私どもが景気回復に少しでも貢献することであると考えております。

「信頼される金融機関」となるために最も重要なことは、当社は何よりもまず銀行であり、且つ銀行業務に専念することによりに尽きます。つまり、金融スーパーマーケット、又は「影の銀行」となるのではなく、私どもの行動の全ては、貯金をお預かりし、顧客に資金を融通し、個人資金を貸し付け、顧客の指図に従い、最も高い信頼と誠実の基準を満たすといった本来のあるべき銀行の姿の発露でなければならないものと考えております。

成長と収益性のための強固な基盤

2009年、当社の成果の背景には、堅調な収益性の確保に必要な不可欠な、強固な財務基盤、業務の効率化、戦略の明確化、そしてこれら全ての基本的な要素を創造し、維持する為に欠かせない世界トップレベルの人材が存在していたことが挙げられます。これらの要素はどれも、信頼される金融機関を目指すために欠かせないものであると考えております。

強固な財務基盤

当社は年初こそTARPの「特別財政支援」の受給対象でしたが、年末までには自己資金比率と流動性を銀行業界で最も高い水準にまで回復させることができました。当社はTARPの返済と米国政府との損失分担に関する合意の履行を完了いたしました。Tier 1普通資本は、約820億米ドル増加し、1,040億米ドルを超え、9.6%になりました。またTier 1資本比率は11.7%となり、業界でも最も高い比率の一つとなり、構造的流動性も73%と好調でした。貸倒引当金は、360億米ドルで、貸出金の6.1%となっております。全世界における預金額の総額は、8%増加の8,360億米ドルとなりました。

その他の重要なシティの財務基盤が回復した要素としては、リスク・エクスポージャーの大幅な削減が挙げられます。年末までに、貸借対照表上の資産を5,000億米ドル、すなわち2007年第3四半期のピーク時より21%削減しました。かかる削減には、かつて保有していた最も高いリスクの資産の大幅削減も含まれております。

私どもが講じてきた措置は当社の財務体質を強固なものにする為に必要不可欠ではありましたが、同時に株主各位にとっては株式価値の大幅な減少となってしまったことを大変遺憾に思っております。

当社は、この強固な財務基盤を維持し、世界有数の銀行の一つとしてあり続けるよう努めて参る所存です。

業務の効率化

当社は、資産規模を既に21%削減いたしました。オペレーション・テクノロジー、そしてその他の部門を集約する努力は、業績への新たな効率性と責任の明確化に貢献しております。私どもは、この急速に変化する革新的な世界で、顧客サポートに必要な技術の向上と開発を進めております。2009年、私どもは年間経費を110億米ドル(但し、2008年に計上されたのれんの償却費用を除く)削減いたしました。厳重なコスト管理を社内全体に導入するとともにシティ・ホールディングスの非中核資産を売却することにより事業規模を徐々に縮小しております。

更に、2007年のピーク時に比べ、役職員数は約11万人減となっております。私にとってこの人員削減は最も困難であり、個人的にも大変辛い選択でありましたが、これは当社の、そして当時の経済状況に鑑み必要不可欠でありました。

戦略の明確化

2008年当時、私どもが困難な課題に取り組んでいた際、事業の戦略的重点を明確にしない限り、当社の業績や企業文化の本当の意味での改善はないものと判断いたしました。私どもの事業の優先順位が明確でなかったのは、主としてその業務の範囲が多岐に渡っていたことに起因しておりました。そこで私どもは、当社の事業に関して、聖域なく、広範囲且つ公正な分析を実施いたしました。グローバルゼーション、新興市場、消費者人口統計、資金調

達とリスク移転の力学、その他多数の事象を含む、将来の経済成長をもたらす傾向を慎重に調査することにも全力を注ぎました。

この調査の結果、私どもは当社の多種多様な事業を二つの事業部門、シティコープとシティ・ホールディングスに再編することといたしました。かかる決断は、役職員及びその他すべての利害関係者に対して、シティグループの米国及び世界における将来的な事業戦略の優先順位を明確にする結果となりました。

シティコープには、当社の戦略にとって中核となる事業、そして適切なリスク要因の範囲内で株主各位に最も高い潜在的収益をもたらす事業を配置しました。シティコープに含まれる事業は、次の通りです。

グローバル・トランザクション・サービス

- トレジャーリー・アンド・トレード・ソリューション
- 証券ファンドサービス

証券及び銀行業務

- グローバルバンキング
- グローバルマーケット
- シティ・プライベート・バンク
- シティ・キャピタル・アドバイザー

地域別個人向け銀行業務

- 北米、EMEA(中央・東ヨーロッパ、および中東)、ラテンアメリカ、アジアの4地域における個人向け銀行業務(各地域ともリテール・バンキング業務、コマーシャル・バンキング業務、世界的なブランドのカード事業を含む)

私どもは、これらの事業を世界の高成長市場及び高品質の金融商品を以って展開していく所存です。当社の最も重要な使命は、機関投資家及び個人顧客のためのグローバルな銀行となり、顧客に最良のサービスを提供することにあります。私どもは、当社の世界的支店網と創造的なご提案を以って顧客に比類ない価値を御提供して参る所存です。

シティ・ホールディングスには、当社の戦略にとって非中核の資産と事業を配置しました。その中には、非常に価値の高い事業も含まれ、象徴的なブランド名を持つ事業もありますが、多くは経済状況に敏感に左右される事業と考えられます。シティ・ホールディングスに含まれる事業は、次の通りです。

- ブローカー業務及びアセット・マネジメント(モルガン・スタンレー・スミス・バーニーのジョイントベンチャーを含む。)
- 地域別個人向け融資業務
 - 北米における住宅用/商業用不動産ローン、自動車・学生・個人向けローン、リテール・パートナー・カード
 - 北米以外。西ヨーロッパの個人向け銀行業務、及び各国におけるその他の消費者金融の事業基盤を含む。
- 特別資産プール(非中核資産を含み、その多くは現在の市場において非流動的。)

シティ・ホールディングスの事業については、リスク管理に厳重な注意を払い、市場やその他の状況を鑑み、資産価値の最大化を図ることができ次第、売却する予定です。2007年末以降、35件以上の事業を売却いたしました。既述の通り、シティ・ホールディングスが保有している最も高いリスクの資産は、既に、大幅に削減されており、今後も縮小していくものと考えております。過去2年間に、シティ・ホールディングスの資産は全体で約40%、3,510億米ドル削減されました。現在検討されている処分により得られる資金は、シティコープに再配分される予定です。

一言付け加えさせて頂くとしたら、私どもが資産と負債の管理、資金配分、そしてその他の優先事項に対して的確な意思決定を逸早くやって参りましたのも、戦略を明確にする当社のリストラこそが更なる経営の有効性と効率性を達成する重要な手段であったからです。

世界トップレベルの人材

計画を実行するために適切な人材と経営陣マネジメントがいてこそ、始めて、これまでの成果が当社の将来にとって大きな意味を持つものと考えております。人材は当社の戦略の基盤であり、私が最高経営責任者に就任してから2年余りの間に、経営陣のみならず組織全体に渡り、首脳陣とその事業を大胆に見直して参りました。

私どもは、これまで業界で最も優秀な人材を多く採用して参りました。ほんの一例ですが、リスク・マネジメント部門においては、当社の内外から優秀な経験者達を指導的な立場の役職に配置することで人心を刷新いたしました。オペレーション部門においては、顧客の立場に立った、巨大なグローバル・ネットワークと不断の革新を推し進めるという戦略目標に邁進し得る経験と豊かな知識を兼ね備えた人材の採用を強化してまいりました。新規に登用された役職員達は、新しいシティの企業文化にとって重要な、チームワークと協同精神の必要性を十二分に理解した人材ばかりでございます。

取締役会におきましても、将来の当社を担うべき優れた人材を迎え入れ、**2009年には、7名の非常勤取締役も新たに加わりました。**これら7名は、当社の戦略的目標達成のために、これまで銀行又は金融業界で培った卓越した経験と知識を惜みなく共有してくれるものと信じております。

私どもにとって**2009年**は、財務の健全性、新たな業務の効率化、戦略の明確化、及び優秀な人材の確保といった、当社の強固な経営基盤作りが行われた一年でした。

当社の基本戦略

強固な経営基盤の上で株主各位に価値を御提供するには、「顧客の立場に立つこと」、「グローバルな支店網を最大限利用すること」、そして「不断の創造」、三つの要素がすべて当社の経営戦略に織り込まねばなりません。特に、「顧客の立場に立つ」ことこそが最重要の課題であると考えております。

顧客の立場に立つこと

私どもは、まず何よりも顧客の利益を第一に考え、行動せねばなりません。金融業界が顧客の立場に立つことを忘れてしまった結果、昨今の金融不安を招いてしまったのではないのでしょうか。故に、「顧客の立場に立つこと」、これこそが私どもにとって妥協を許さない使命であり、経営陣の全てがこの使命を守らねばならないと考えております。

当社は、顧客のニーズに直接応えられるような事業や人材を積極的に投入してまいりました。例えば、顧客の要望に即した金融商品、サービス、そして投資に即応できるように社の構造改革を断行し、これまでの業務ごとに置かれた責任者が縦割りで業務を行う方法から、各地域に責任者を置いて業務を地域単位で行う方法に改めました。これにより、それぞれの地域の特性に即した金融商品を組成し、それぞれの市場に即した投資の重要性が見直されてきました。更に、地域密着の哲学は人材採用の方法にも影響を及ぼし、今日、機関投資家部門の米国以外の地域における従業員の99%が、現地採用による人材で構成されております。

グローバルなネットワーク網

当社は、競合他社の追随を許さないシティの大いなる財産たる世界的金融機関としてのブランド、そしてグローバルなネットワーク網の強みを十二分に駆使して参る所存です。およそ**200年**間に渡って当社が築いて参りました国際的ネットワーク網は、今日、約**100カ国**に現地支店を置き、**140カ国**以上で事業を展開するまでに至りました。このグローバルなネットワーク網こそが、フォーチュン**500**に掲載されている法人の**95%**、世界のフォーチュン**1000**に掲載されている法人の**85%**が当社を御利用頂いている理由のひとつと考えております。当社は、事業を展開させて頂いております世界の先進国乃至は新興市場国において、単に商いを行うのではなく、経済生活と地域社会の調和を図って参りました。このように、グローバル市場において他社の追随を許さぬ当社の存在感こそが、今後、ますます成長が見込まれる世界市場で当社の地位を優位にしていくものと考えております。今後の世界市場の動向としましては、次のような傾向が見られます。

- **新興市場**においては、中産階級消費者数が増加傾向を示しています。これまで、世界の信用創造及び消費の牽引役は米国の消費者でしたが、現在では様々な地域の消費者に著しい変化が起こっており、新興市場の消費者こそが米国の消費者と共に、世界の経済成長の回復と次世代の信用及び消費循環の形成に重要な役割を

担っていくものと考えられます。今後は、中産階級入りする人々が、高度で便利な銀行サービスを必要とするようになると考えられます。

- 米国をはじめ、その他の経済大国が、これまで以上に健全な輸出市場を必要とするものと考えられます。先進国も新興市場国も、これまでのように国内需要にのみに依存しては、経済成長を見込むことは出来ないものと考えられます。

- 企業間の競争は事業展開と市場開拓の面で国際化を更に加速させ、それに伴い、世界市場に対応し得る高水準の銀行サービスが求められることになるでしょう。

- 旅行、教育、通信、投資や消費、どれを取っても我々個人は、真の意味での世界市民になりつつあります。とてつもなく創造的で、それでいて危険なまでに繊細な方法で、社会的、政治的、そして経済的な勢いがこの地球をより小さいものにしつつあります。そして、私どもも、この複雑で激しい社会現象に大きな影響を受けております。

当社は、あまたある金融機関の中でも、顧客のグローバル化のニーズに応えることが出来る数少ない銀行の一つであると考えております。例えば、当社のグローバル・トランザクション・サービス(Global Transaction Services。以下「GTS」という。)は、貿易金融、キャッシュマネジメント、証券ファンドサービス、その他の得意分野で、類稀なサービスをご提供させて頂いております。GTSの決済額は、1日に9兆億米ドルにも達しており、当社はGTSの事業に関して、プリペイドカード、コマースカード、及び従来の取引管理やレポート機能を凌駕する新たなオンライン・バンキングサービスの技術を含めた、グローバルネットワーク網に必要な技術への投資や創造的なソリューションの開発を行って参りました。更に、GTSは、幅広い投資家を対象に、市場規模の割に開拓が進んでいない市場向けのミドル・オフィス及びバック・オフィスの委託事業に必要な御提案も行っております。

私どもの証券及び銀行業務は、シティの代名詞であるグローバルなネットワーク網、地元で蓄積された経験、金融商品の品揃え、そして専門的な知識を以って、顧客のニーズへのお手伝いをさせて頂いております。当社の総合的なトレーディングと販売基盤は75カ国に及び、そのどれもが「場」を作る能力と優秀な組織編制となっております。当社の投資銀行部門は、2009年の大型取引案件の多くに投資助言を行い、全世界のM&A完了案件の件数において第3位となりました。私どもの「顧客の立場に立つ」という経営哲学は、『グローバルファイナンス』誌より「ベスト・グローバル・コーポレート・アンド・インスティテューショナル・バンク」賞に輝く栄に浴し、顧客に賢い資金と公正深遠な調査を御提案するという方針で、当社は、世界有数の調査会社である「インスティテューショナル・インベスターズ」誌によって主要市場地区においてそれぞれ上位4位に選考されております。

当社のシティ・キャピタル・アドバイザー業務は、三つの資産クラスごとに再編され、その多くのファンドが対象ベンチマークの運用実績を上回る業績を上げることができました。個人向けの資産運用の中核である、シティ・プライベート・バンクでは、世界31カ国の60店舗にて、全世界の超富裕層の3分の1以上に相当する数の顧客にサービスをご提供して参りました。

当社は「世界のどこにいても、シティの顧客は我々の顧客である」という目標に向かって邁進しておりますが、私どものグローバルネットワーク網とネット通信技術を以てすれば、その目標達成も近い将来実現可能であると考えております。

不断の創造

「顧客の立場に立つ」ことを実現し、世界で競い合う為には、常に革新的な創造に注視していかなければならないと考えております。当社では、昨今の市場の混乱に最中においても、この考えを守り続けて参りました。強固な経営基盤を再構築した今こそ、更なる革新的技術に投資を振り向けて参る所存です。

銀行業界における当社の革新的な役割の一例として、日本における「ユビキタス」の機能を備えた新店舗の導入があります。当社は、この最先端のユビキタス技術を通じて、顧客に様々な銀行サービスをご提供できるものと信じております。世界的には、銀行サービスとカードサービスを融合させ、顧客のニーズに全方位的にお応えする仕組

みを導入する予定でございます。更に付け加えますと、当社はほとんどの市場において、携帯機器を使用した個人向け銀行サービスの展開を行っており、世界中で既に用いられているハイテクを駆使したGTSの技術基盤は、当社にとって最も重要な革新の目標である「将来のデジタルバンク」たるべき現れであると考えております。

刻々と変化するこの世界で、顧客の立場に立つて信頼される金融事業を行うためには、不断の技術革新が求められ、その不断の技術革新こそが「新しいシティ」の事業と企業文化にとって必要不可欠な基本的な要素であると考えております。当社のグローバルネットワーク網と強みとそのスケール・メリットが、新しい技術を瞬時に世界中に広め、ある国で生まれた新たな金融商品、サービス、そして技術は、すぐさま別の国でも導入することができるはずで

す。周到な技術革新計画、顧客の立場に立つという経営哲学、そして類稀なグローバルネットワーク網に、優秀な人材を配置し続けて行くこと、これがシティの明確な将来像であると信じております。

将来に向けて

数多くの経営基盤のリストラを推し進め、シティコープの事業収益も堅調となってきた、今こそ、シティグループの長期的展望を明確にすべき時であると思います。短期的な収益に影響を及ぼす要因は、内部の問題ではなく、信用創造の費用や雇用の供給といった経済環境であり、かかる経済環境が当社の収益改善時期に大きな影響を及ぼすものと考えております。

私どもは、如何なる課題に直面しようとも、景気回復時には反転攻勢をかけ得る経営状況を維持しようと考えております。しかし、その為にも、**2010年**は次の各号の優先事項を実施しなければならないと考えております。

- 高水準の資本、流動性、引当金の維持
- 与信費用の低減
- シティコープの運営業務に関して、**2009年**における力強い業績回復の流れを維持
- シティ・ホールディングスの資産を継続的に縮小
- シティの潜在的収益力を高める革新及びシティコープの事業に対する戦略的な投資
- 既存の業界トップレベルのグローバルな事業展開をさらに強化し、特に新興市場へ進出
- 公共政策の論議を牽引し、経済的及び社会的課題に応えることで、世界に対して建設的な影響力を持つ企業としてのシティの役割を維持拡大。これらは全て当社の業務利益にとっても重要ですが、同時になすべき倫理的な義務もあるものと考えています。

シティ:真にグローバルな市民となるには

金融改革の議論

政策論議で建設的な役割を演じるために当社が、今なすべきことは、金融改革です。私どもは、これまでも米国のみならず全世界的なセイフティーネットを構築する必要性を説いて参りましたが、これからもその重要性を訴え続けていきたいと思っております。

金融改革は、銀行と「影の銀行」が共に競合し得るような土俵を作る行政構造をも含むべきであると考えております。具体的には、市場取引の可視化、特にデリバティブの店頭取引、重要な金融機関に対するより高い自己資本比率を要求すること、金融機関のリスク資産の効率的な管理、経営難に陥った金融機関の援助に関する権限の明確化、そして、世界的な協力関係が挙げられると思っております。かかる改革を実行するには、資金調達と世界貿易が滞りなく機能させるための銀行としての役割を慎重に維持していかなければならないとも考えております。

私どもが**2008年**と**2009年**に断行して参りました改革は、金融業界が取るべき方向と同じベクトルを有しているものと考えております。事実、私どもは、リスク管理を一から見直し、事業規模をスリム化し、顧客の利益に向き合っただけではなく、今日では当社の収益の**2%**以下を占めるに過ぎない自己勘定取引業務の多くから撤退いたしました。

経済的及び社会的課題への対応

今年の一、二月、私は甚大な被害をもたらした地震に襲われたハイチを訪問いたしました。5人の亡くなられたハイチの当社の従業員のご家族と面会し、被災者と一緒に過ごし、そして医療品を届けたい一心でした。かかる自然災害の猛威を目撃した方々と同様、私もその人的被害に言葉を失いました。

それと同時に、地震発生からわずか11日後にハイチでの業務を再開した当社の従業員の勇気と決断力に大きく力付けられました。現地のシティ施設はほぼ全壊でしたが、従業員は、ハイチの人々の復興努力と日々の生活に欠かせない銀行サービスの提供に対する道義的責任を感じ、それを行動に移しました。そして、ハイチの従業員は艱難辛苦を排して、我々経営陣の当初の予想より早く業務を再開することができました。

国土の広さや、経済的な豊かさに関係なく多くの国で商いを行っている当社にとって、特別な社会的責務があり、これからも掛かる社会的責任を果たしながら成長していきたいということを、私は今回のハイチ訪問で改めて思い知らされました。

昨年、当社の最も重要な優先事項の一つが、米国の経済復興への貢献でした。当社は、数ある金融機関の中でも、住宅ローンに起因する住宅の差押を回避しうるように、個人顧客への支援を最も活発に行って参りました。事実、2007年に住宅危機が始まって以来、82万4千人の住宅ローンを抱える個人顧客に対して、総額980億米ドルの差押回避の支援を行って参りました。更に、当社では、米国の住宅ローン条件緩和プログラム(Home Affordable Modification Program)の下で、多数の債務者に必要なサービスを提供して参りました。そして、今、当社ではさまざまな債務返済猶予プログラムを通して、160万人を超えるクレジットカード会員のカード債務管理を支援しております。

当社では、事業の拡大や人材確保に運転資金を必要としている中小企業に対する資金融通に取り組み、2009年度には中小企業に45億米ドル以上の新規又は借換資金を提供いたしました。現在は、米国の財務省及び中小企業局と協力して、いくつかの新たな取り組み2010年中に実施する予定でございます。

2009年度中、当社は米国内で新たに4,390億米ドルの新規の資金を提供し、TARP管理下にあった時でも、TARP資金を使って米国の消費者、地域社会、そして様々な事業に対し信用保証を促すファンドを運用して参りました。当社は、TARP資金の流れに関して定期的に詳細な報告を公開していた唯一の銀行であります。

当社は、事業のノウハウを世界が直面する貧困問題に対する福祉慈善活動にも応用しております。一例として、当社のマイクロファイナンスは、事業部門、商品グループ、地理的条件を越えて、40カ国以上において100件を上回るマイクロファイナンス機関のネットワーク及び投資家にサービスを提供しております。バングラデシュでは、同国で急成長しているマイクロファイナンス機関の非営利団体BUROに対して、シティ・ダッカが2,170万米ドルのシンジケートローン契約を支援いたしました。BUROは70万人以上の顧客にサービスを提供しており、その99%が女性です。当社が取りまとめた現地通貨ローンは、小規模な農家に小規模融資の拡大をサポートし、バングラデシュの農業セクターのみをサポートする目的で、初めてマイクロファイナンス機関向けにシンジケートローンを組成いたしました。

シティ財団は、低所得世帯の経済力強化に取り組む非政府組織に投資を行っており、その助成金が創造的な解決方法を生み出し、持続可能で目に見える成果を出せるように援助しております。同財団は助成金交付の条件として、マイクロ企業家数の増加、雇用を創出する小企業の成長、消費者の貯蓄及び住宅保有による資産蓄積やその維持支援、若しくは大学進学者数の増加等を求めています。同財団は、コーポレーション・フォー・エコノミック・ディベロップメントがスポンサーを勤める米国自営業者税申告支援の実演支援が評価され、「2010 コミュニティ・リインベストメント・アワード」賞の受賞候補となりました。この取り組みでは、米国で毎年行われる所得税申告プロセスの一部として、金融相談及び事業開発サービスを無料で低所得の企業家に提供する試みの一環で行っております。尚、同賞は金融サービス及び金融教育において創造を後押ししている金融機関の取り組みを表彰するものです。

2009年の総括

昨年末にかけて、私と経営陣は当社が事業を展開する全米14州、17都市を別々に訪問いたしました。そこで、私どもは、住宅差押の回避支援団体やその他の地域団体を含め、当社とお取引のある200以上の非営利団体の代表と会合を持ちました。私どもの役職員とそれら団体役員の方々が手に手を取り合って成し遂げた成果は、将にアメリカの草の根運動のようで、本当に壮観な想いを抱きました。この想いこそが、私に何故当社の職員はシティがこれまでに成し遂げてきたことを誇りに思い、未だに我々の前に立ちはだかる困難と一緒に向かっていけるのか、鮮明に教えてくれたのです。

当社は、評論家達が立ち直れないと酷評していた困難に打ち勝ち、大変困難な経済状況から脱却しつつあります。かかる困難な状況にも拘らず、当社は個人とその御家族ののしかかる経済的プレッシャーを緩和する支援を続け、米国の地域社会に貢献する社会的役割を忘れることはありませんでした。私どもは、幅広い事業やその他法人に対する融資枠を広げると同時に、当社が直面する様々な問題に果敢に取り組んで参りました。

さて、皆様には、当社が成長し続ける世界の何処で、何をされていようとも、当社の職員として活躍してくれていることに謝意を表したいと思います。そして、取りも直さず、私ども従業員一同は、過分な御厚情を賜りました米国民の方々に心より感謝申し上げます。

もちろん、この艱難辛苦の時期を通じて当社に御支援を下さりました顧客の皆様にも心から感謝申し上げます。顧客の皆様のお陰で、当社は「顧客の立場に立つ」ことの重要性を改めて理解できた次第でございます。私ども一同は、信なくして本当の継続的な事業の成功はないものと肝に銘じております。

結びに、私は株主各位に、私どもが多くの犠牲を払って多くのことを成し遂げてきたこと、そして収益性の確保と今後の成長を達成することこそが我々の使命であることを申し上げたいと思います。2009年の成果は、株主の皆様へ新たな安定した価値をお届けするものであり、これこそが私どもの本当の目的であり、且つ今すぐに取り組む課題であると信じて止みません。

敬具

ビクラム・パンディット

シティグループ、最高経営責任者