

Wholesale Business Unit

ホールセール事業部門

国内企業のお客さまに対し、資金調達、運用、決済等に関連したサービスや、M&Aアドバイザー、リース、不動産仲介等、さまざまなニーズに対応するソリューションをグループ一体となって提供し、日本経済の発展に貢献していきます。



Left

執行役副社長
ホールセール共同事業部門長

中島 達

Right

執行役専務
ホールセール共同事業部門長

金丸 宗男

連結業務純益に占める割合(2022年度)

5,585 億円

32%

	2022年度 実績	前年比*1
業務粗利益	7,737億円	+223億円
経費	2,933億円	(93) 億円
ベース経費	2,900億円	(43) 億円
業務純益	5,585億円	+436億円
ROCE1*2	14.6%	+3.4%
リスクアセット	31.2兆円	+0.8兆円

*1 金利・為替影響等調整後ベース *2 除く外貨中長期調達コスト

前中期経営計画においては、新型コロナウイルス感染症の影響の長期化やロシア・ウクライナ情勢等の地政学リスクの高まりにより、お客さまの事業変革に向けた動きが加速する中、旬な切り口での仕掛け提案により事業再編等のビジネスチャンスをグループ一体的に捕捉しつつ、経費コントロールも徹底したことで、業務純益は大幅に増益となりました。さらに、不動産ビジネスやLBO等の高付加価値・高採算ビジネスを推進したほか、クレジットコストも前年比減少となったことで、ROCE1も計画を上回る数値で着地しました。

グローバル化の反転やグローバルな金融緩和の終焉、サステナビリティへの対応の加速等、パラダイムシフトといえる変化が進んでいる中、より一層スピードを上げてビジネス変革を推進する必要があります。新中期経営計画では、①専門性強化によるグループエッジの

強化・創出、および②デジタルをフル活用した営業体制の構築を通じて、③高ROE事業ポートフォリオの構築を目指します。

不動産ビジネスやスタートアップ支援等、企業のライフサイクルにおけるさまざまな成長機会をサポートすることで大型金融イベントの捕捉を目指す「成長支援ビジネス」、サステナビリティやDX等企業のトランスフォーメーションを支援する「変革支援ビジネス」、新たな切り口で将来のビジネスの柱を育てるべく、デジタルチャネル構築を通じた法人向け決済サービスやサプライチェーンビジネス等にチャレンジする「新規ビジネスの創造」、この3つのビジネス分野に特に注力していきます。

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に成長していくことを通じて、日本経済の発展・再成長に貢献していきます。

ホールセール事業部門

重点領域

1

専門性強化による グループエッジの強化・創出

パラダイムシフトを先取りしながら、複雑・高度化するお客さまのニーズを理解し解決するコンサルティング力・エグゼキューション力が今後より一層重要となります。

新中期経営計画では、前中期経営計画で注力してきた成長支援ビジネスや変革支援ビジネスといった既存の成長領域へのリソースシフトおよびソリューション提案の拡充に向けたグループ連携体制の強化を継続しつつ、新たな成長領域におけるビジネスの創造にもチャレンジし、専門性の強化・新たなエッジの創出を図ることで、コンサルティング機能をより一層強化していきます。

既存の成長領域

成長支援ビジネス

不動産 スタートアップ
PEファンド オーナーアプローチ

変革支援ビジネス

サステナビリティ/脱炭素 DX
キャッシュレス

新ビジネスの創造

ターンアラウンド グループ法人決済
アセットバック/運用 サプライチェーン

新たな成長領域

重点領域

2

デジタルをフル活用した営業体制の構築

より付加価値の高いソリューションの提供と高度なリスクテイク機能のさらなる強化に向けて、新たな営業体制の構築を目指します。成長領域へのメリハリあるリソースシフトを通じ、「強いフロント」と「専門性の高いソリューション部隊」の両輪を強化していきます。デジタルチャネルの構築やデータ活用・AI活用により、デジタルで完結可能なビジネス領域の拡大でリソースを捻出します。そのリソースを大企業取引におけるグローバルな経営課題に対するセクター対応力の強化や、中堅企業取引における専門性の高いソリューションの提供・ビジネス特性に応じた提案力の強化に活用し、お客さまへの対応力をより一層強化していきます。

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 リアル×デジタルアプローチ

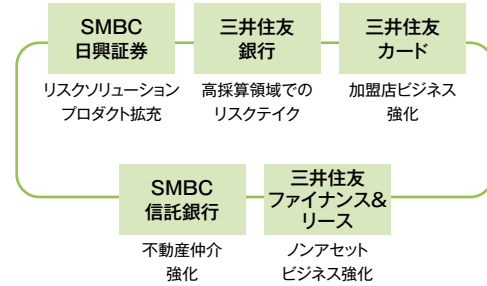
グローバル/銀証連携 グループ各社サービスの
オンライン一元提供新たなリスクテイク/
ビジネス創出 データ/AIの利活用

業務プロセスのデジタル化

重点領域
3

高ROE事業ポートフォリオの構築

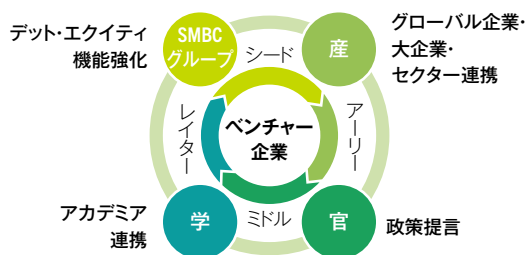
2022年末より円金利の上昇期待が出てくる等、国内金融市場でも変化が起きています。こうしたマーケットの変調に留意しながらも、中長期的なトレンドやリスクをしっかりと見極め、LBOや不動産、スタートアップや再生ファイナンスといった高利鞘プロダクトへ戦略的にアセットを投入していきます。また、SMBCグループ各社の連携の一層の深化や経営資源の投入により、グループ各社の手数料ビジネスを強化していきます。こうした利鞘改善、ノンアセットビジネスへの取組に加え、グループ各社の資産・機能を活用したアセットバックビジネスにもチャレンジしていきます。



社会的価値の創造に向けた取組

2022年度に「サステナブルソリューション部」を新設し、環境・社会問題への対応力強化や、お客さまの脱炭素への対応支援に向けたエンゲージメントを実施してきました。新中期経営計画では、サステナブルファイナンス・エンゲージメント対応・各種ソリューションの拡充を進め、脱炭素化に向けて取り組んでいるお客さまを最大限支援していくとともに、長期的な視点で自ら再生可能エネルギーを保有・販売する新たなビジネスの創出にも取り組んでいきます。

また、スタートアップ企業への支援として、新たな評価モデルによる貸出手法の高度化や、スタートアップ向けファンドの新設等、お客さまの成長ステージに対応するファイナンス機能を強化します。グループ一体での体制整備を通じて経済的価値を追求していくとともに、アカデミア・グローバル企業・大企業との連携等を通じて「スタートアップエコシステム」を活性化し、日本の再成長に貢献していきます。



(億円) スタートアップ向けの投融資額

