

2013年3月

CLSA ジャパンフォーラム 2013 及び 大和インベストメント・コンファレンス 2013  
におけるプレゼンテーション

株式会社三井住友フィナンシャルグループ 取締役社長 宮田 孝一

< 発言要旨 >

=====

(P. 1)

本日のプレゼンテーションでは、SMFGの現状、強み、今後の取組みをご説明します。

(P. 2)

SMFGは、SMBCを中核銀行とし、2002年12月に設立されました。設立当時は、連結粗利益の8割をSMBCが、残る2割をグループ会社が占めていました。

その後、三井、住友の両企業グループの外から、業界トップクラスの企業を傘下に加えてきました。国内では、SMBC日興証券、セディナ、SMBCコンシューマーファイナンス、海外では、SMBC Aviation Capitalです。

(P. 3)

こうした中、連結粗利益は着実に増加し、12年度上期にはその4割をSMBC以外のグループ会社が占めています。

今や当社は、商業銀行に加え、リース、証券、コンシューマーファイナンス、シンクタンクの主要会社を擁する複合金融グループとなっております。100%出資の子会社が多いため、グループ内でのビジネスの組み替えの自由度が高いことが特徴であり強みです。

(P. 4)

12年度第3四半期までの業績は、SMBC単体の業績が堅調であることに加えて、グループ会社の貢献もあり、第3四半期累計のSMFG連結当期純利益は5,504億円と、年度予想の5,400億円を上回っています。

右側グラフのとおり、12年度上期には、主要子会社が全て黒字化しました。

(P. 5)

バランスシートですが、12年9月末のSMFG連結ベースの総資産は約139兆円、国内の預金基盤を背景に、預貸率は65.5%と流動性は潤沢です。

資本基盤も着実に強化しており、バーゼルⅢ完全実施時ベースのコア Tier I 比率は、12 年 12 月末で 8%弱、13 年 3 月末には規制所要水準の 8%を 6 年前倒しで達成できるとみています。

**(P. 6)**

アセットクオリティですが、このチャートは、銀行内の格付別エクスポージャーを示しています。行内格付は 10 段階で、「1」が最もクオリティが高く倒産確率が低いカテゴリーです。

アセットクオリティ及びリスクリターンの改善に取り組んだ結果、国内エクスポージャーは、「1-3」の高格付先が増加する一方、「7」が減少しています。また、海外エクスポージャーは、「1-3」のブルーチップ企業向けが殆どです。

**(P. 7)**

当社の強みは高い収益性と効率性です。

例えば、国内預貸金利鞘は 3 メガ中トップの水準です。個人、中小企業、大企業・政府等とバランスの良いポートフォリオを構築しており、個人・中小企業等との取引割合が約 70%と、他メガ比+10%ポイント程度高いことも、その要因ではないかと考えています。

**(P. 8)**

海外の貸出スプレッド（ストックベース）は上昇傾向で、高い評価を得ているプロジェクトファイナンスやアジアにおけるシンジケート・ローン、キャッシュ・マネジメント・サービス（CMS）も、当社の強みです。

**(P. 9)**

効率性では、例えば経費率は、国内、グローバル比較のいずれにおいても最も低い水準となっています。今後は、SMBC の経費コントロールを SMFG グループ全体に拡げ、優位性を高めたいと考えています。

**(P. 10)**

これらの優位性が集約された従業員 1 人当たり業務純益や連結当期純利益 RORA では、当社は 3 メガ中トップです。

**(P. 11)**

リーマンショックを契機に、グローバルに金融機関の ROE が低下するなか、当社は、資本蓄積を進めつつ、着実な利益計上によって、トップクラスの ROE を確保しています。

(P. 12)

このスライドは、アベノミクスと当社のビジネスチャンスについて説明しています。当社は、①前向きな資金供給、②「貯蓄から投資」への積極的な取組み、③アジア・新興国の成長捕捉、といった取組を通じ、日本の経済再生に積極的に貢献し、成長していきたいと考えています。次から具体的なビジネスをご説明します。

(P. 13)

2年半前にプロジェクトチームを立ち上げた「成長産業クラスター」では、再生可能エネルギー、水、環境、資源を成長産業としてサポートしています。今後は、医療、介護、農業の分野も視野に入れていきます。日本企業や官公庁との幅広いリレーション、複合金融グループとしてのサービス提供力を梃子に、ノウハウを集約して個々の企業との取引をコンソーシアム化し、事業の川上から川下までをサポートしています。

(P. 14)

コンシューマーファイナンスビジネスでは、中核の SMBC コンシューマーファイナンスにおいて、過払い利息返還請求には収束の兆しが見られます。今後は、貸出、保証、アジアにおける海外ビジネスを三本柱として成長を図ります。

(P. 15)

国内の個人向け金融コンサルティングビジネスでは、SMBC が持つ 2,500 万人の顧客基盤と、旧四大証券の一角である SMBC 日興証券が持つ強固なリテール販売力を武器に、顧客セグメント別のアプローチを実施しています。

今後も、コンサルティング力を更に強化し、国内でますますニーズが高まる相続ビジネスも強化します。

(P. 16)

証券ビジネスでは、中核会社の SMBC 日興証券は、リテールビジネスを安定的収益基盤として、同業他社が赤字の時も確りと利益を確保しております。

12年度第3四半期には、足許の市況の改善も追い風に、09年10月に SMFG グループ入りして以降、四半期ベースで最高の純営業収益、経常利益を計上しています。

(P. 17)

海外ビジネスでは、欧米に加え、アジア・新興国の成長を取り込むべく経営資源を投入しており、海外収益比率 30%という中期経営計画での目標値を今年度上期に既に達成しています。

(P. 18)

当社では、今後も、健全性、収益性、成長性のバランスの取れた向上を追求してまいります。その中で、更なる成長投資に加え、中長期的な株主還元も検討してまいります。

以 上