

2014年3月4日

大和インベストメント・コンファレンス 2014  
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 >

=====

(表紙)

投資家の皆さま、アナリストの皆さま、こんにちは。  
三井住友フィナンシャルグループの宮田です。  
本日は大変お忙しい中お集まりいただきまして、本当に有難うございます。  
また、本コンファレンスを主催されております大和証券グループの皆さまにも  
御礼申し上げます。

(P.1)

さて、本日は、個人、法人、海外のビジネスにつきまして、今後の成長戦略の  
ポイントをご説明しました上で、今年度業績の進捗についてもご説明したいと思います。

(P.2)

アベノミクスの3本の矢、その中でもとりわけ大胆な金融緩和による過度な円高の  
修正がございまして、日本企業の業績は回復基調に転じております。景気ウォッチャー  
調査や、雇用・設備関連などの様々な統計をみましても、内需主導の底堅い回復軌道を  
たどっている印象です。

そうした環境の下、SMFGは、銀行、リース、証券、コンシューマーファイナンス  
といった、各業界でトップクラスの企業を傘下にもつ独自性を活かし、国内外の成長  
機会を確実に捉え、個人、法人、海外のそれぞれの分野でシェアアップを図ること  
によって、成長を目指します。国内において、個人、法人のお客さまの、大きく変化する  
ニーズへの対応力を高めるため、SMBCではこの4月に、お客さま起点に立って、  
発足以来初めて、営業体制を全面的に見直します。

それではビジネス別にポイントをご説明してまいります。

(P.3)

まず、個人ビジネスです。運用、相続・承継、コンシューマーファイナンスが注力  
分野です。

わが国の個人金融資産 1,600 兆円のうち、約半分が現金・預金です。これは、米国では 1 割強、ユーロ圏では約 25% であることと比べましても、高い水準であり、「貯蓄から投資へ」の動きが進むチャンスは大きいとみております。

また、中小企業のオーナーの高齢化によって、事業・資産の承継ニーズの高まりや、都市部で働く子弟への、相続による地方から都市への金融資産の移転も見込まれます。

#### (P.4)

当社グループでは、昨年 5 月から、SMBC と SMBC 日興証券の銀証リテール一体化運営を試行開始し、10 月には試行拠点を倍増いたしました。お客さまからご好評いただいていることもありまして、来年度より更に拡大してまいります。SMBC が持ちます 2,800 万口座という大きなお客さまの基盤に対して、投資のニーズに応じまして、SMBC 日興証券が高度なコンサルティングサービスを提供してまいります。

一方で、お年を召されたことなどによって、より安全な運用や相続・資産承継のニーズがある SMBC 日興証券のお客さまには、SMBC がサービスを提供いたします。この様なお客さまの基盤の強化策を通じ、ストックビジネスを拡充してまいります。

なお、個人の投資促進策として、この 1 月に、NISA 制度が導入されました。当社グループの獲得口座数は、昨年 12 月末時点で 60 万口座、また、SMBC において、1 月に NISA 口座を利用して投資信託をご購入されたお客さまのうち、約 3 割がこれまで投資の経験のないお客さまです。これらは個人のお客さまの投資意欲の高まりの表れではないかと期待しております。

#### (P.5)

一方、中小企業のオーナーや地主のお客さまの事業承継や資産承継、運用ニーズの高まりに対しては、昨年 10 月に、ソシエテジェネラル信託銀行を買収し、SMBC 信託銀行として事業を開始することで、対応力を強化しております。

また、SMBC では、中小企業のオーナーのお客さまの、法人と個人に跨るニーズに一元的に対応するため、4 月には、法人のお客さまと個人のお客さま向けのビジネスを一体となって運営を行う「エリア拠点」を全国に約 110 ヶ所新設いたします。

今後は、SMBC、SMBC 日興証券、SMBC 信託銀行、パークレイズとのジョイントベンチャーによる、銀・証・信・JV が一体となって、お客さまにベストなソリューションを提供してまいります。

#### (P.6)

コンシューマーファイナンスは、過払利息返還請求の動向には注意が必要ですが、利鞘が厚く、注力していきたいビジネスです。SMBC コンシューマーファイナンスは、専業者としては 3 割強のトップシェアを確保しております。

また、SMBC 及び地域金融機関向けの保証残高は、年率 10%を超える伸びとなり、保証ビジネスも期待できる分野です。

SMBC とプロミスとのダブルブランド戦略のもと、企画やプロモーション等の機能も一体運営し、圧倒的なシェアを目指してまいります。

#### (P.7)

次に、法人向けのビジネスでございます。

大企業のお客さまの、グローバル、あるいは証券関連のニーズは増加しております。

また、中堅企業のお客さまには常に、成長に向けたサポートのニーズがございます。

#### (P.8)

私共は、大企業のお客さまの窓口となる SMBC の営業部の数を、4 月から、現在、13 の部ですが、16 の部に細分化し、担当者も増員し、より専門的なサポートの提供を目指してまいります。これらの大企業のお客さまには、昨年 11 月に新設いたしました銀行と証券の兼務者組織、海外拠点との一体化運営も通じて、ワンパッケージのサービスを提供してまいります。

一方、中堅企業のお客さまには、全国約 160 の法人営業部において、オーダーメイド型の肌理細かいサービスをご提供します。既存の法人営業部で行っていた中小企業のお客さまとのお取引を、新設いたします。法人・個人両方のお取引を一体で担当する「エリア拠点」へ移すことで、担当者がお客さまと接する機会を増やし、お客さまの成長段階に応じて向き合う態勢といたします。

#### (P.9)

海外ビジネスについてご説明いたします。

私共の将来を展望いたしますと、高い成長ポテンシャルがあり、地理的・文化的に近く、私共にとって相対的にチャンスの大いアジアへの取組みをさらに加速する必要があると考えております。その一環として、既に今年度、SMBC に新興国戦略本部を新設しております。そして、成長ポテンシャルの高い国に確りと根を張って、フルラインの商業銀行業務に着実に取り組む Multi Franchise 戦略に着手し、インドネシアの銀行である BTPN に出資いたしました。新興国では、市場のポラティリティの高さも理解したうえで、ぶれずにその国と向き合い、中長期的な成長を取り込みたいと考えております。

また、アジアでの取組みを強化するに当たり、リスク管理体制や人事制度の整備も進めてまいります。

**(P.10)**

既にありますアジア、米州、欧州における大企業取引、プロジェクトファイナンスやトランザクションバンキング、航空機リース等の強みのある分野についても、お客さまのニーズに合ったスピード感のある提案を行い、一段と強化してまいります。

**(P.11)**

海外でのアセットの増加に対するファンディングについては、過去3年半、米ドル債や、ユーロ債、ポンド債等の機関投資家向け債券の発行、豪ドル債の国内個人投資家向けの発行、海外拠点におけるCD・CPや預金業務の強化などを行っております。

今後もファンディングの期間、通貨の分散を進めてまいります。

また、昨年12月、北米第9位の貨車リース会社 Flagship Rail Services を買収しましたように、米国における業務拡大とポートフォリオの多様化も進めてまいります。

**(P.12)**

次に、今年度第3四半期までの業績についてご説明いたします。

9ヶ月間累計の連結四半期純利益は7,047億円、通期予想に対しまして94%と、順調な進捗です。これは、証券子会社が好調に推移していることや、SMBCにおいて、シンジケーション関連や海外ローン関連手数料が伸びていること、また、クレジットコストが戻り益となっていることが主因です。

なお、SMBCの市場営業部門では、第1四半期に株式インデックス投信等の収益を大きく計上しましたが、引き続き、マーケット環境に応じた機動的なオペレーションを行っております。

**(P.13)**

この好調な業績を支えるSMFGの強み、特長をご説明したいと思います。

私共の特長は、スピード感を持って、プロアクティブに行動することです。SMBCの市場営業部門では、一昨年秋より、債券から株式へとポートフォリオのリバランスを行い、今年度第1四半期に、株式関連によって収益を計上しました。昨年12月末時点における、SMFG連結ベースのその他有価証券の評価損益は1.6兆円のプラスとなっており、機動的な対応によって、リスクをマネージしながらリターンを確保していることがお分かりいただけたと思います。

また、厳格なクレジットコントロールを継続してきたことから、昨年12月末時点の連結ベースの不良債権比率は1.93%と低水準となっております。なお、第3四半期累計の連結クレジットコストは299億円の戻り益です。

**(P.14)**

私共のベースの強みである、相対的に高い預貸金利鞘、効率性に加え、環境への対応力が、今期の好調な業績を形作っております。

**(P.15)**

一方、貸出環境ですが、スライドの左上にございますように、SMBCでは、昨年3月以降、企業向け貸出は前年比プラスで推移しており、確実に反転しております。これまでのところ、多くの資金需要は、大企業におけるM&Aや事業再編に関連するものですが、私共は、日本経済の再興・発展に積極的に貢献するため、日銀の貸出支援基金を活用したファンドの設定・増額や、ヘルスケア、再生可能エネルギー等の成長分野への資金供給など、様々な工夫を凝らしています。また、2月18日の日銀政策決定会合において、貸出支援基金が拡充されております。私共は、お客さまの前向きな資金需要にお応えするための非常に有意義なツールとして、積極的に活用したいと考えております。

とはいえ、日本の多くの企業はキャッシュリッチです。貸出利鞘は、競合が厳しく、金融緩和が継続する中、当面は低下傾向が続くとみております。

**(P.16)**

最後に、資本政策についてお話しします。

昨年12月末時点のSMFG連結ベースの普通株式等Tier1比率は、バーゼル3完全実施ベースで9.7%、その他有価証券評価差額金を除くベースで8%弱です。規制所要水準の達成には問題がない状況ですが、ダウンサイドシナリオを想定してもグローバルな業務展開に支障が出ないレベルを目指したいと考えております。

今年度は、好業績を踏まえ、1株あたり配当を、期初予想より10円引き上げ、120円の予想とさせていただいております。私共は、本日も説明しました成長分野へ資源投入し、ROEを意識した成長を実現することで、株主価値の増大を図るとともに、株主還元とのバランスを取ってまいりたいと考えております。

皆様方の継続的なご支援をよろしくお願いいたします。ご清聴有難うございました。

以 上