

2015年2月、3月

CLSA ジャパンフォーラム 2015 及び
大和インベストメントコンファレンス(東京)2015
におけるプレゼンテーション
「SMFGの経営戦略」

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)

三井住友フィナンシャルグループの宮田です。

本日は皆さま、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。

(P.1)

さて、当社の株価ですけれども、足下ではPBRで0.7~0.8倍程度の水準に留まっておりますが、一方、業績は、第3四半期までの連結当期純利益の進捗率で申しますと、年度予想に対して97%と、順調に推移しております。

スライドの1ページにアジェンダがございます。本日は、私共の経営方針につきまして、よりご理解を深めて頂けますよう、低金利の環境が続いておりますが、その中でも利益を伸ばしてきた実績をご確認いただいたうえで、私共の成長ドライバー、アセットの健全性、そして、皆さまから沢山ご質問を頂いております資本政策について、ご説明をしたいと思います。

2ページをご覧ください。

(P.2)

スライドの上段には、SMFGの連結粗利益と日銀の政策金利の推移をお示ししてございます。SMB Cの設立は2002年3月期ですが、それ以降で見ますと、皆さまご存知の通り、わが国の政策金利は、2006年夏から2008年秋までを除きまして、0.15%以下の低い水準で推移してまいりました。また、昨年10月には、追加の金融緩和も行われまして、今しばらくは低金利の状況が続くと思っております。

このような環境は、預貸金をベースとする商業銀行ビジネスにおいては、やはり収益を大きく伸ばし難い環境です。そこで、SMFGでは、各業界のトップクラスの企業をグループに迎え入れることで、業務のウィングを拡げると共に、海外のビジネスも強化し、地域のウィングも拡げ、連結粗利益を伸ばしてまいりました。

スライドの下段にございますが、SMFGの連結粗利益に、国内貸出金関連収益が

占める割合は、2003年3月期には32%でしたけれども、2015年3月期の上期は15%となっております。これは、私共が、収益ソースを多様化することで、国内の非常に低い金利環境においても利益を上げられる体質へ転換を図ってきたとご説明したいと思っております。

(P.3)

3ページでは、リーマンショックが起きた2009年3月期以降の推移としまして、上段に連結当期純利益、中段に連結粗利益、下段にクレジットコストと株式関連損益をお示ししております。

連結当期純利益は、2009年3月期には、保守的な対応も含めたクレジットコストを計上したことや株式の減損もございましたので、3,735億円の赤字となりましたが、その後は、トップラインの成長に加え、低いクレジットコストにも支えられ、利益を順調に伸ばしてまいりまして、昨年度は過去最高の8,354億円となりました。

(P.4)

4ページには、今年度の第3四半期迄の実績をお示ししております。

連結当期純利益は6,822億円と、年度予想の7,000億円に対して、97%の進捗率です。

これは、海外ビジネスが好調であること、また、S M B Cの市場営業部門が引続き好調なパフォーマンスを示していることに加えまして、クレジットコストの発生を抑制していることによるものです。

なお、年度の業績予想は変更しておりませんが、これは、1つには、クレジットコストについて、過去に引当を計上した先からの戻りがこれから限定的になってくる見通しであること、世界経済に不安定要因がいくつか残っており、このリスクを見極めたいと考えているため、どちらかと言えば保守的な前提を置かせて頂いていること、2つ目には、法人実効税率の引き下げは、ロングランでは経営にとって良いことですが、今期に関して言いますと、繰延税金資産の取り崩しによって、税コストの増加が見込まれること、3つ目は、為替について、第3四半期実績は1ドル=約120円という水準で計算しておりますが、内部の計画レートはこれよりも円高の水準で想定しておりますので、実際に120円レベルで3月末まで推移すると、収益の上振れ要因となる訳ですが、これは折り込んでいないことの組合せです。従って、特定のダウンサイドリスクを見込んでこの数字をお示ししている訳ではありません。

5ページにお進みください。

(P.5)

私共の高いROEに象徴される収益性の高さ、一方、低い経費率に象徴される効率性が、SMFGの強みと思っております。

スライドをご覧くださいますと、他のグローバルバンクとの比較において、私共のROEの高さ、あるいは経費率で示される効率性の高さがトップレベルであることがお分かり頂けると思います。

(P.6)

6 ページです。

今申し上げたこの高い収益性は、リスクリターンに拘った運営によるものですが、国内の他社と比べますと、預貸金利鞘が高いことも、当社の特長であると思います。

(P.7)

それでは、7 ページから、今後の私共の成長ドライバー、私共がどの様に成長していきたいかについて、ご説明いたします。

SMFG及びSMB Cでは、昨年5月に、2014年度から2016年度の3カ年を計画期間とする中期経営計画を公表いたしました。

左側には、連結当期純利益とROEの計画をお示ししております。昨年度の連結当期純利益は8,354億円、ROEは13.8%でしたが、クレジットコストが戻りとなっていたことや、株式関連損益が想定以上に好パフォーマンスであったことを一時的な要因と考えて平準化すると、私共の実力での連結当期純利益は6,000億円程度、ROEは10%程度であったと試算します。これをベースに考えまして、私共は、ROEを意識した成長戦略を通じて、2016年度には、連結当期純利益は8,000億円、ROEは引き続き10%程度を維持する計画をお示した訳です。

スライドの右側は、トップラインの成長イメージです。SMFGの連結粗利益は、オーガニック成長をベースに、3カ年で+15%成長する計画といたしております。

私共はグループ間連携を進めております。銀行と証券の連携、国内外の連携を中心に、大企業のお客さまへの対応、個人のお客さまの資産運用、コンシューマーファイナンス・クレジットカードビジネス、アジアを中心とする海外ビジネスを伸ばしてまいりたいと思います。

8 ページにお進みください。

(P.8)

ホールセールビジネスでは、大企業のお客さまのビジネスのグローバル化や、M & A等のニーズに対応するため、銀行と証券・国の内外の連携を進めると共に、グローバルに様々なセクター知見を組み合わせたソリューション提案を行う態勢を強化しております。また、SMB C日興証券では、株式・事業債の国内シェアで20%を超える水準、安定的に国内トップ3レベルとなることを、実現したいと考えています。

スライドの右側には、国内の法人向け貸出金の四半期推移と、貸出スプレッドをお示

ししております。お客さま 1 社 1 社と確りと向き合い、お客さまの事業の再編に伴うファイナンス等のソリューション提供力を活かした貸出や、いよいよ設備投資の裾野が広がってきております中、前向きな資金需要にきめ細かく対応することで、貸出金の増加トレンドを定着させてきております。

貸出スプレッドにつきましても、付加価値の高い貸出金に取組み、低下トレンドの緩和に注力しております。

9 ページにお進みください。

(P.9)

わが国では「貯蓄から投資へ」の流れが継続する中、個人のお客さまの資産運用のニーズは高まってきております。NISA 制度も導入されました。

スライドの左上にございますが、当社グループでは、お客さまのライフサイクルの中で変化する金融ニーズに、銀行と証券のリテールビジネスを一体化するビジネスモデルを通じたご対応を進めております。

メガバンクの S M B C と、三大証券の一角の S M B C 日興証券というユニークな組合せで、S M B C のお客さまの積極的な運用ニーズは S M B C 日興証券がお手伝いする、また、S M B C 日興証券のお客さまがお年をとってこられた場合に出てくる資産承継ニーズは S M B C がお手伝いする、このようにシームレスにサービスを提供することを目指しております。この連携は、昨年 7 月から、両社の全店にて展開しております。S M B C 日興証券をご紹介した S M B C のお客さまのお声を私も直接お聞きしますが、提供できる商品のラインアップが増えたことなどをご評価いただいております。

スライドの右側には、昨年 12 月に発表しました、私共が、シティバンク銀行のリテールバンク事業を取得し、S M B C 信託銀行に統合するテーマについて、纏めております。ソシエテジェネラル信託銀行を前身とする S M B C 信託銀行では、関係当局からの許認可を前提に、今年 10 月に、シティバンク銀行のリテールバンク事業を取得する予定です。シティバンク銀行のお客さまは、主に都市部に住んでおられ、グローバルな商品や専門性の高いサービスを求める富裕層のお客さまが中心です。こうしたお客さまに、専門のスキルを持つ担当者がサービスを提供する、富裕層ビジネスを本格的に拡大することが本件の狙いです。また、S M B C 信託銀行という、S M B C とは違った組織がこうしたビジネスを行うことで、元々、外資系金融機関として保有していたグローバル性や洗練されたサービスといった特色を活かし、S M B C とも、日本の他の銀行とも異なる、独自性の高い銀行を創っていきたく考えています。

10 ページにお進みください。

(P.10)

コンシューマーファイナンスビジネスでは、グループ全体の無担保ローン残高を 3 ヶ

年で20%伸ばす計画を立てております。

スライドの右側には、S M B C コンシューマーファイナンスの営業貸付金、他の金融機関が行う貸出についての保証ビジネス、海外貸出金の残高をお示ししてございます。営業貸付金残高には反転増加の兆しが見られております。また、保証ビジネスの残高は、14年12月末には前年比+20%伸びて8,660億円に達してありまして、コンシューマーファイナンスビジネス全体の成長を牽引しております。

一方、過払利息返還請求の動向につきましては、引き続き、状況を注意深く見ております。

11ページにお進みください。

(P.11)

海外ビジネスでは、私共が中期経営計画の中で掲げております「アジア・セントリック」の実現に向け、日本企業のアジア進出のご支援は勿論、アジア各国・アジアの企業の成長をサポートすると共に、欧米の私共のお取引先企業がアジアでビジネス展開をする場合のアクセスのゲートウェイとなりたい、という思いでおります。

当社はアジアにおいて、リーマンショック、欧州ソブリン危機等の様々なイベントがあった時も、お客さまとの中長期のリレーションシップが大事と考え、資金の供給を継続してまいりました。こうした継続した、あるいは一貫した取組みは、アジアへのコミットメントと考えておりますが、お客さまから高くご評価頂いており、他の競争相手と差別化ができています部分ですので、こうした考え方を続けていきたいと考えております。

アジアでは、国毎に、規制や経済・金融環境は異なりますけれども、今後もオーガニック、インオーガニックの両方を上手く使い分けながら、私共のビジネスを強化してまいりたいと考えております。

具体的には、昨年4月に、「アジア戦略クロス・ファンクショナル・チーム(CFT)」を設置し、シンガポールやインドネシアにおいて、大企業セカンドティア、中堅企業との取引推進態勢を立ち上げたほか、インドネシアのBTPNのファンディングのサポートにも取り組んでおります。また、カンボジアのアクレダ銀行宛出資、香港の東亜銀行宛追加出資の合意、ミャンマーにおける外資銀行免許の仮認可の取得、フィリピン・マニラ支店開設の予備認可の取得等、フランチャイズも着実に拡充しております。

12ページにお進みください。

(P.12)

海外においては、3ヵ年で、アセットを500億ドル伸ばす計画としております。今年度は、アジアや米州を中心に、プロジェクトファイナンスやトレードファイナンス等への取組みも強化しております。

一方で、重要な外貨ファンディングにつきましても、2月にも米ドル建シニア債を発行いたしました。調達の拡充や多様化を進めております。

13ページにお進みください。

(P.13)

リスクコントロールのテーマとしまして、原油価格が低い価格で推移しておりますことや、ロシア情勢等を受け、私共のアセットクオリティについてのご質問をいただく機会が増えております。こうした環境変化を私共も常に意識しておりまして、個別の案件毎にチェックをし、その安全性を見直しておりますが、現在のところ、クレジットコストが大きく発生するような懸念は持っておりません。

全体で申しますと、当社グループの非日系の石油・ガス関連向けエクスポージャーは約500億ドルございます。このうち、エネルギー価格下落の影響を受けやすい開発業者向けのエクスポージャーは、オイルメジャーや国営石油会社宛が中心ですが、300億ドル未満です。また、非日系の石油・ガス関連エクスポージャーの内訳は、コーポレート向けが8割、プロジェクトファイナンスが2割という内訳でございます。私共は内部格付を持っておりまして、「1-10」の10段階に分かれており、数字の小さい方が、良い格付ですが、「1-3」の高いゾーンの先が約9割です。

一方、ロシア向けエクスポージャーは、約53億ドルあります。こちらについては資源関連大手企業や政府系大手銀行向けが中心ですが、慎重なスタンスで当面取り組んでいきたいと思っております。

14ページにお進みください。

(P.14)

SMB Cの円債の残高は14年12月末で15兆9千億円、このうち日本国債は、満期保有も含め、13兆5千億円です。

SMB Cでは、もともと日本国債は、資金繰りに必要な担保として、あるいは、ALMオペレーションの一環として保有しております。

これからアベノミクスによって、景気が回復し、いよいよ日本もデフレ脱却という環境変化が起こることを前提として考えますと、金利が徐々に上昇していくのは自然と考えております。金利が上昇するということは、保有している債券の価格が下落するということですが、そうした中でも影響を受けにくい、償還期間が比較的短い日本国債のウェイトを高くしており、14年12月末の平均デュレーションは1.9年です。

15ページにお進みください。

(P.15)

資本政策について、ご説明いたします。

当社といたしましては、健全な経営を確保する一方で、中期経営計画で掲げるROE 10%程度という高い収益性に拘り、持続的な成長を実現することで、これは株価にも関係すると思いますが、株主価値を向上させると共に、株主還元の強化にも努めてまいりたいと考えております。

普通株式等Tier 1比率については、中期経営計画で「10%程度」を目標としておりますが、これは、様々な事業環境の変化に応じて、成長投資の原資としても、あるいは予期しないダウンサイドリスクへの備えとしても、機動的に使用可能な資本余力も保持しながら経営していく、というイメージを持ちながら設定した水準です。

16 ページにお進みください。

(P.16)

14年12月末のバーゼル 完全実施ベースの普通株式等Tier 1比率は11.5%、有価証券評価差額金を除くベースでみると9.1%です。これが私共の資本の水準です。

足許、規制環境が流動的かつ、不透明であり、資本の十分性を中々、確実に評価できない状況ですが、株主還元につきましては、資本の充実度合いや収益の状況、これからどう資本が充実していくかという観点、規制の動向や経済環境の変化をトータルで見通しながら、強化していきたいと考えております。こうした考えの下、昨年11月には、年度の業績予想の上方修正とセットで、1株当たり配当予想も10円引上げております。

配当性向につきましては、中期経営計画初年度の今年度は25%と年度初めにお示しておりますが、中長期的には30%程度という水準を強く意識して、1株当たり配当の安定的な引上げに努めてまいりたいと考えております。

17 ページにお進みください。

(P.17)

国際的な金融規制の強化について、一覧にしてお示しております。特に、この中で私が一番注意を払っておりますのは、標準的手法や、標準的手法に基づく資本フロアの見直しの議論です。それ以外に、銀行勘定の金利リスク(IRRB)、TLACについても、注意を払っております。様々な情報収集をしておりますが、市中協議の状況であり、最終的な影響を見極めきれていない、というのが現状です。

(P.18)

18 ページには、中期経営計画で掲げた5つの財務目標をお示しております。これまでのところ、総じて想定の範囲内で進捗をしておりますが、引き続き、目標の達成に拘ってまいります。

(P.19)

最後に、19 ページで、本日皆さまにお伝えしたいメッセージを4点、改めて申し上げます。

まず、当社は、非常に低い金利が続く、商業銀行ビジネスにとっては難しい事業環境の下、戦略的に収益ソースの多様化を進め、着実に利益成長を図ってまいりました。

今後につきましても、大企業向けビジネス、富裕層向け資産運用、コンシューマーファイナンス、アジアでのビジネスの拡大といった、注力分野に資源を集中的に配分し、グループ一体となって、成長を目指してまいります。

また、アセットの質をコントロールし、経営の健全性の確保にも努めてまいります。

そして、中期経営計画でお示ししております、ROE 10%程度の維持、普通株式等Tier 1比率 10%程度の確保に拘り、高い収益性、健全性を維持しながら、株主還元強化にも努めてまいりたいと考えております。

このように頑張っておりますので、皆さまには、引き続きご支援頂きますよう、よろしくお願い申し上げます。ご清聴有難うございました。

以 上