



事業部門の戦略

ホールセール事業部門



執行役副社長
ホールセール事業部門長

金丸 宗男

ホールセール事業部門実績

	2023年度	前年比 [*]
業務粗利益	8,352億円	+932億円
経費	3,110億円	+248億円
ベース経費	2,943億円	+126億円
業務純益	6,321億円	+748億円
当期純利益	5,762億円	+1,206億円
ROCE ^{T1}	15.0%	+3.0%
リスクアセット	36.1兆円	+0.7兆円

^{*} 為替影響等調整後ベース

主要戦略

専門性強化によるグループエッジの強化・創出

デジタルをフル活用した新営業体制の構築

変化を先読みした高ROE事業ポートフォリオの構築

**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アドバイザリー、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、
日本の再成長に貢献していきます。**

パ ラダイムシフトとも言える環境変化により、企業のコーポレートアクションは一層活発化しています。そのような中、複雑化・高度化するお客さまの経営課題に丁寧に向き合い、グループ一体でのソリューションを提供することで、2023年度は大幅な増益となりました。さらに、不動産やPEファンドといった高付加価値・高採算ビジネスの推進等が寄与し、ROCET1も当初計画を上回る数値で着地しました。

今後も環境変化は継続し、SMBCグループにとっても引き続き多くのビジネスチャンスが見込まれます。好調なモメンタムを維持・拡大するため、グループ間での連携を深め、お客さまにとってより高付加価値なソリューションの提供を目指します。多様化する運用・調達ニーズに的確に対応することに加え、成長領域におけるリスクテイク強化を図ります。

2023年にスタートした中期経営計画の着実な実行により、中長期的な核となるビジネスを構築していきます。

また、グループ一体でお客さまのビジネス変革を推進し、日本の再成長を牽引することが、社会的価値の創造につながると考えています。脱炭素化・トランジションをはじめとする課題に対し、お客さまの取組へのサポートや、お客さまとの共創を通じた課題解決により、お客さまとSMBCグループ双方の社会的価値の創造を図ります。そのために、お客さまが考える社会的価値とは何かについて、丁寧に対話していきます。この取組がお客さまの持続的な成長につながり、そのようなお客さまとの継続的な関係構築により、SMBCグループの経済的価値も追求できると考えています。一体不可分である社会的価値・経済的価値をより高いレベルで志向し、企業価値のますますの向上を目指します。

ホールセール事業部門

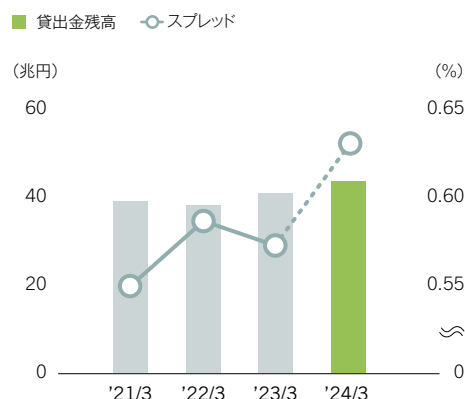
金利環境の変化を踏まえた 運用・調達ニーズへの対応強化

金利環境が大きく変化する中、お客さまの運用・ファイナンスニーズにしっかりと応え、グループ・事業部門横断でより付加価値の高いソリューションを提供し収益性向上に取り組むことが、より一層重要となります。

SMBCグループで提供する決済ソリューションによってお客さまの商流を支えることで、収益性・滞留性の高い決済性預金の獲得に注力していきます。

調達ニーズへの対応としては、引き続きリスクを見極めつつLBOや不動産ファイナンスといった高利鞘プロダクトに戦略的にアセットを投入します。同時に、金利上昇局面における適正な金利水準に関して、お客さまとのディスカッションを通じてビジネス機会を獲得し、利鞘の確保・ROCE1向上に取り組んでいきます。

貸出金残高／スプレッド



成長に向けたさらなるリスクテイクの強化

複雑化・高度化するお客さまのニーズに対し、リスクテイクの強化により、SMBCグループとしての対応力をより強化していきます。

2025年3月に迫る東証市場改革の経過措置終了や、コーポレートガバナンスに対する注目度の高まりといった環境変化により、コーポレートアクションは増加しています。ホールセール事業部門では、これをビジネスチャンスと捉え、銀証兼職体制の見直しや、PEファンドビジネス・不動産ビジネス等における体制整備を進め、成長に向けたさらなるリスクテイクを行っていきます。また、好調な株価を背景に増加しているエクイティ調達ニーズには、SMBC日興証券におけるソリューション機能の拡充等により対応します。

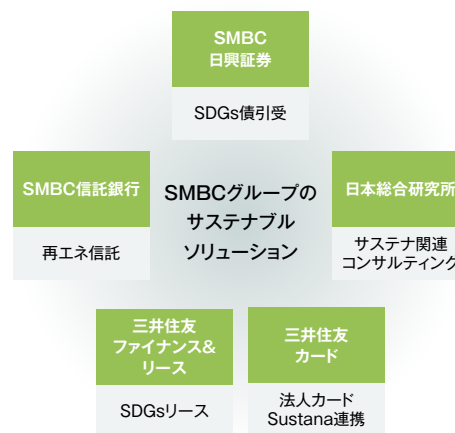


- 成長に向けたさらなるリスクテイクの強化
- 中長期的な核となるビジネスの構築

中長期的な核となるビジネスの構築

中期経営計画の着実な実行により、中長期的な核となるビジネスを構築し、競争力を確保していきます。とりわけ、脱炭素への取組は、企業経営の大前提となりつつあり、サプライチェーン全体での温室効果ガス排出量の開示・削減要請等、お客さまの対応ニーズも急拡大しています。SMBCグループの総力を結集させた脱炭素ソリューションの開発・提供に取り組むことで、「脱炭素社会に向けた経営パートナー」を目指します。2024年度から対象セクターが拡大した「Transition Finance Playbook」をより一層活用し、社会課題の解決に向けて、お客さまとのエンゲージメントを推進していきます。

また、社会的価値の創造に向けて、マテリアリティのひとつである日本の再成長を実現するため、関連する領域のビジネスに積極的に取り組んでいます。スタートアップ企業に対しては、デット・エクイティを中心に成長戦略への支援策を強化していきます。また、エクイティによる調達に加えて、デットへのニーズが急速に拡大している環境を捉え、創業支援からポストIPOまで、支援の範囲を拡大していきます。DX化のニーズが強いお客さまに対しては、中長期的な視点で継続してアプローチすることに加え、DXによる業務効率化支援策を検討する、共創ビジネスを強化していきます。



スタートアップ向け投融資額

