

事業戦略

リテール事業部門



執行役専務
リテール事業部門長

上村 明生

リテール事業部門実績

	2025年度	前年比 ^{*1}
業務粗利益	15,556億円	+2,002億円
経費	11,346億円	+624億円
経費率	72.9%	(1.3)%
業務純益	4,277億円	+1,394億円
当期純利益	2,178億円	+2,274億円
ROCET1	15.6%	+6.7% ^{*2}
リスクアセット	14.1兆円	+0.5兆円

^{*1} 内部管理ベース(為替影響等調整後) ^{*2} 過払い債務の抜本的処理影響を除く

Oliveのさらなる強化・高度化、Oliveを軸としたビジネスモデル改革、ウェルスマネジメント(WM)ビジネスのグループ融合等、顧客起点でリテールビジネスを進化させ続けることで、「先進性・利便性・安全性で、お客さまから最も支持されるリテール金融グループ」を目指します。

2 025年度までの前中期経営計画では、円金利上昇や株価上昇といった良好なマーケット環境が追い風となり、WM、決済・ファイナンス、預金等のビジネスが好調に推移したことで、業務純益は3か年で2,411億円増加の4,277億円と大きく伸長しました。当期純利益は、3か年で1,394億円増加の2,178億円となり、ROCET1は3か年で3倍強の水準となる15.6%となりました。

2026年度から始まる新中期経営計画においては、貯蓄から資産形成への流れの継続、富裕層のお客さまの拡大、デジタル化・キャッシュレス化の加速、円金利上昇等を背景に、我々のビジネスチャンスは引き続き拡大していく見込みです。

次の3年間では、こうした主要マーケットの拡大を着実に捉えるべく、強みとして確立したOliveのさらなる高度化や他のビジネスへの活用、国内トップクラスの三井住友銀行、SMBC日興証券、SMBC信託銀行が集うWMビジネスにおいてさらなるグループ融合に取り組みます。また、我々の

事業の持続性を確たるものとするべく、AI・デジタルやマーケティング等の注力領域への投資を通じた強固な事業基盤の構築にも取り組んでいきます。

主要戦略の柱のひとつであるOliveは、2023年3月のリリース以来3年間で763万件のアカウント数を実現しました。次の3年間は、大胆な資源配分を継続することで、さらなる機能拡充・競争力強化を図り、累計1,500万件を超えるアカウント数の獲得を目指します。Oliveのますますの拡大を通じて、日常取引に紐付く粘着性の高い預金の積み上げやキャッシュレス取引のさらなる拡大を実現していきます。

もうひとつの柱であるWMビジネスは、グループ連携の高度化を図ることで、アセットマネジメント・外貨預金残高は、3か年で9兆円増加の23兆円となりました。次の3年間は、グループ融合をテーマに、お客さまのニーズに合わせた、企業オーナー向けの専門金融モデル、資産家向けの総合金融モデル、デジタル富裕層向けのリモートコンサルティングモデルの3つのモデル構築に取り組むことで、本邦No.1のアセットマネジメント資産残高の実現を目指していきます。

我々は、国内随一のグループの総合力を最大限に活かし、顧客起点での変革を加速させることで、お客さまから最も信頼され、選ばれ続けるグループの実現を目指していきます。