

事業戦略

ホールセール事業部門



ホールセール事業部門実績

	2025年度	前年比*1
業務粗利益	12,534億円	+2,302億円
経費	4,079億円	+272億円
経費率	32.5%	(0.5)%
業務純益	9,971億円	+2,135億円
当期純利益	9,185億円	+690億円
ROCET1	21.4%	+0.7%
除く売却益*2	16.3%	+3.3%
リスクアセット	40.0兆円	+2.0兆円

*1 内部管理ベース(為替影響等調整後) *2 政策保有株式の売却益

事業環境の変化に伴い高度化するお客さまの経営課題に対し、SMBCグループ一体で、資金調達、運用、決済等に関連したソリューションを幅広く提供することで、お客さまに信頼される「本邦No.1の法人ビジネス」の確立を目指します。

前

中期経営計画においては、資本市場の変化や地政学リスクの高まりによるグローバル経済の分断等、激変する外部環境の中、お客さまの経営課題に対してSMBCグループ一体でスピーディなアプローチを実施したことで、業務純益・ROCET1ともに当初計画を大幅に上回る水準で着地しました。2026年度よりスタートする新中期経営計画においては次の5つの取組に注力します。

① 高度なグループシナジー発揮による価値提供最大化

複雑化するお客さまの経営課題に対して、グループ一体で高度な総合金融サービスを提供します。証券ビジネスは、Jefferiesとの連携強化の他、三井住友銀行とSMBC日興証券のさらなる連携体制の整備を進め、M&A案件への対応力をグループベースで強化します。不動産仲介ビジネスは、早急に人材の整備を進め、三井住友銀行・SMBC信託銀行を中心に難易度の高い案件への対応力を強化し、収益性の向上を目指します。

② 顧客のグローバル展開をサポートする体制構築

グローバル企業のお客さまに対し、国内外一気通貫での

連携体制の強化を図るほか、三井住友銀行・SMBC日興証券・Jefferiesが、それぞれの知見やネットワークをクロスさせながら連携を深化させることで、クロスボーダーM&A等の大型案件獲得をねらいます。

③ デジタルをフル活用した効率的・効果的な体制構築

Trunkは機能拡充によるさらなる利便性向上を図り、中小企業領域における収益基盤の拡充をデジタル活用によって効率的に進めます。また、生成AIの活用によって既存業務のプロセスを抜本的に効率化し、捻出された時間でお客さまへの提案の質とスピード向上に努めます。

④ 質の高いアセット積み上げ、リスクテイクを通じた

ROTE向上

お客さまのコーポレートアクションは引き続き活況であり、適切なリスクテイクによるアセット投入を通じて、貸出金利鞘やROTEの向上に継続して取り組みます。

⑤ プロフェッショナルな行動、スキルを誇る強靱な組織作り

新たな人事制度の下、一人ひとりが専門性を強化し、パフォーマンスを最大限発揮できる環境を整備するほか、注力分野にはリソースを集中的に投入し、さらなる収益性向上を図ります。

こうした取組を通じて、お客さまからさらに信頼され、お客さまとともに持続的な成長を実現する金融グループを目指します。