

## ホールセール事業部門

# ホールセール 事業部門

国内企業のお客さまに対し、  
資金調達、運用、  
M&Aアドバイザリー、リース等、  
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、  
日本経済の発展に貢献しています。

執行役副社長  
ホールセール 共同事業部門長

道廣 剛太郎

執行役専務  
ホールセール 共同事業部門長

松浦 公男

**マ** イナス金利政策や厳しい競争環境が継続する中、グループ各社の総力を結集した高度なソリューションの提供や採算にこだわった運営の徹底により、高いROEを維持してきました。

前中期経営計画では、買収ファイナンス等の高付加価値貸金の投入を通じて、10年ぶりに貸出金収益の反転を実現しました。また、M&Aアドバイザリー件数において3年連続で1位を獲得し、IPO主幹事件数も着実に増加する等、グループ全体でお客さまの企業価値向上に向けたソリューションを提供できる体制になってきたと感じています。

新中期経営計画では、ウィズ・コロナ、アフター・コロナの大きな社会構造変革、お客さまのビジネスの変容も進んでいく中、社会課題やお客さまの高度な経営課題解決に向けて、我々の強みである「グループベースのトータルソリューション力」を最大限に発揮し、これまでにないレベルで、国内外拠点間・グループ各社間のさらなる連携強化を図り、成長領域に大胆に経営資源を投入していきます。

また、お客さまとともにデジタルイノベーションへの取組も進めてきました。トヨタグループ「TOYOTA Wallet」、コマツをはじめとする大企業とのビジネス共創、オンライン上のビジネスマッチングサービス「Biz-Create」のリリース、クラウド型電子契約サービス「SMBCクラウドサイン」の設立等、他社にはない取組ができていると感じています。今後もお客さま視点で、新たなビジネスの創出に向けた取組を進めていきます。

フロントの高い提案力、スピード、チャレンジ精神に一層の磨きをかけ、お客さまへ付加価値の高いソリューションを提供することで、お客さまとともに成長し、日本経済の発展に貢献していきます。



連結業務純益に占める割合

**4,092** 億円 **29** %



	2019年度	前年比 <sup>*1</sup>
業務粗利益	6,415億円	(67)億円
経費	2,844億円	(22)億円
(経費率)	44.3%	+0.1%
業務純益	4,092億円	(9)億円
ROE <sup>*2</sup>	11.6%	(0.7)%
リスクアセット	17.4兆円	+0.5兆円

\*1 金利・為替影響等調整後ベース \*2 除く外貨中長期調達コスト

# ホールセール事業部門

重点戦略

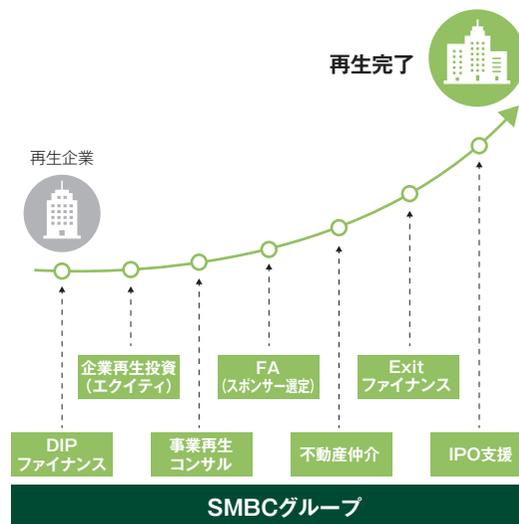
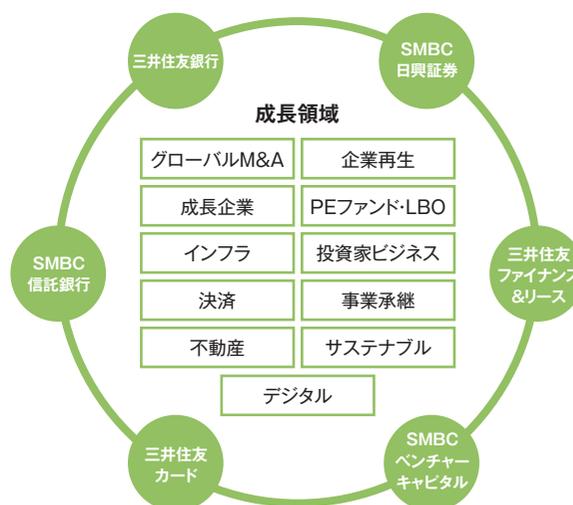
## 1

### グループベースのトータルソリューションの提供

成長事業領域におけるさらなる対応力強化に向けて、ホールセール事業部門内に、プロダクトの専門部隊「ファイナンシャル・ソリューション本部」やESG/SDGsでも注目される「サステナブルビジネス推進室」、「法人デジタルソリューション部」を設けました。お客さまが抱えるさまざまな課題やニーズに対して、フロント、プロダクト・ソリューション部隊が一体となって、グループベースでトータルソリューションを提供していきます。

グローバルでダイナミックな企業活動を展開している大企業のお客さまに対しては、事業ポートフォリオの見直しや、グローバルM&A等の高度化・複雑化する経営課題に対するグループベースでのエッジのさらなる強化により、スピーディーかつ質の高い提案ができる体制の構築を進めていきます。

また、国内の倒産件数が増加に転じ、増えつつある企業再生ニーズに対しては、他社に先駆けて再生ビジネスの基盤を整理しています。2020年2月に企業再生専門の子会社「SMBCキャピタル・パートナーズ」を立ち上げ、新中期経営計画期間中に600億円のエクイティ投資を計画しています。お客さまの企業価値向上や事業継続に向けた取組をバリューチェーンとして捉え、グループベースで再生ビジネスを推進していきます。



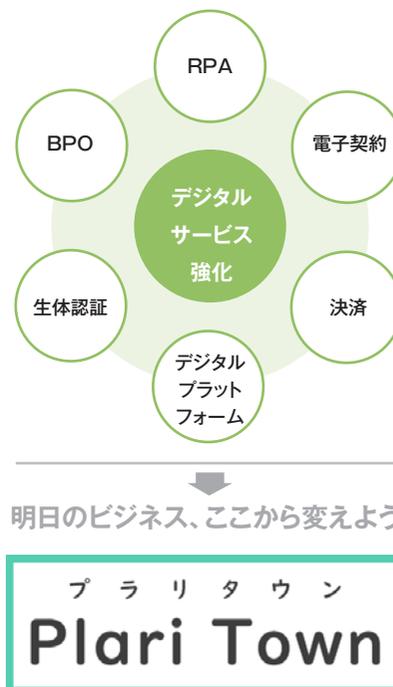
## 重点戦略

## 2

## 法人向けデジタルソリューションの展開

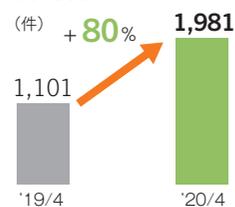
2020年度より、「法人デジタルソリューション部」を立ち上げ、お客さまのデジタル化や新規事業創出の支援に取り組んでいきます。たとえば、グループ各社のRPAや電子契約等のデジタル関連サービスの連携を強化して、お客さまへの利便性の高いデジタルサービスの提供を目指します。

また、2020年5月に、法人向けデジタルプラットフォーム運営会社「プラリタウン」を設立しました。このプラットフォームを活用し、法人向けデジタルマーケティングの強化に加え、外部パートナーを含めた多様な金融・非金融サービスを提供し、新しい付加価値を提供する取組も進めていきます。

新型コロナウイルス  
感染症への対応

お客さまの業務継続に資する支援と円滑な資金供給に注力し、日銀による特別オペレーションを活用した支援ファンドや、信用保証協会・自治体制度を活用した融資等に取り組むほか、融資手続・審査プロセスを柔軟に見直しています。

また、各種オンラインサービスの充実を進め、インターネットバンキング等を通じた各種決済や融資手続のほか、ビジネスマッチングサービスやクラウド電子契約サービス等を提供しています。今後も、社会インフラとして必要な業務を継続

電子契約サービス  
利用件数

するため、感染拡大を防止するとともに、従来以上にデジタルを活用した営業活動にも取り組んでいきます。

