

執行役専務
ホールセール
共同事業部門長

馬淵 幸広

執行役専務
ホールセール
共同事業部門長

伊藤 文彦

事業部門の戦略



ホールセール事業部門

お客さまの高度な経営課題に対し、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します。経営課題の解決を通じて日本の再成長に貢献し、お客さまとともに持続的な成長を目指します。

ホールセール事業部門実績

	2024年度	前年比*
業務粗利益	9,313億円	+1,054億円
経費	3,281億円	+215億円
ベース経費	2,990億円	+94億円
業務純益	7,292億円	+950億円
当期純利益	8,016億円	+2,036億円
ROCE ¹	21.2%	+5.3%
リスクアセット	35.3兆円	+0.4兆円

* 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



内法人のお客さまの経営課題はますます複雑化しています。ホールセール事業部門は、そうしたさまざまなお客さまの課題・ニーズに対し

て、グループ総合力を活かした高品質なサービスを提供しています。

2024年度は、金利環境の変化を捉え、預金・貸出金は残高・収益ともに伸長しました。活発なコーポレートアクションにも的確にお応えし、PEファンドや不動産といったビジネスラインでも実績を重ね、当初計画を上回る増益となりました。

足元では、米国における相互関税の発動をはじめとし、種々の変化が顕在化しています。国内法人の商流への影響も見込まれることから、より一層、お客さまに丁寧な対応を行っていきます。

また、金融機関としての持続的な成長に向けて、既存ビジネスの強化、新たな成長ドライバーの確立を目指します。これに関する取組をご紹介します。

1つ目は、大企業・中堅企業へのソリューション提供体制の強化です。直接金融やM&A等のニーズが多い大企業

へは、銀行・証券で連携したスピーディなソリューション提供が求められます。こうしたニーズに迅速に対応できるよう、三井住友銀行のフロントにおけるSMBC日興証券との兼職体制を大幅に拡大し、対応力を強化しました。引き続きJefferiesとも連携し、グローバルなニーズへ国内外で一貫して対応していきます。また、東京証券取引所の経過措置終了・新TOPIX運営等を背景に、さらなる成長戦略を追求する中堅企業のお客さまに対しては、三井住友銀行・SMBC日興証券の専門部署を中心に適切なソリューションを提供します。

2つ目は、中小企業向け新ビジネスモデルの創出です。デジタル技術の進展や異業種プレイヤーの参入等、法人分野における金融サービスについても環境の変化が続いています。このような中、中小企業の皆さまが抱える経営課題を解決し、事業成長を支援しながら、粘着性の高い決済性預金の獲得を目指す中核サービスとして、デジタル総合金融サービス「Trunk」を2025年5月にリリースしました。幅広い事業者にも本サービスを提供し、日本の再成長を後押ししていきます。

C O L U M N

法人向け デジタル総合金融サービス 「Trunk」

Good For Your Company's Days.



「Trunk」は、法人向けのネット口座とビジネスカードを軸に、経理業務の効率化、資金の見える化、資金繰り支援等、おカネ周りのサービスを一体で提供する、法人のお客さま向けのデジタル総合金融サービスです。インターネットでのお申込から最短翌営業日での口座開設が可能であることに加え、インターネットバンキングによる振込等の手数料も業界最低水準でご提供し、利便性とコストパフォーマンスの両立を実現しています。

また、「Trunk」は、口座と決済における従来機能を拡張するだけではなく、多彩な機能を提供することにより、いつでも非対面で迅速にご利用いただけることを重視した設計となっています。個人向け総合金融サービス「Olive」で培ったノウハウを基に、三井住友銀行と三井住友カードが緊密に連携した新たなデジタルサービスを提供していきます。

お客さまとともに 発展し、 日本の再成長に 貢献

キオクシアHD案件から見える
グループ連携

瀧 (SMBC 企業調査部)

大口融資の際に企業の信用調査をするアナリスト業務を担当していますが、近年コーポレートアクションが活発化し、大型のMBOやM&Aに関する相談が増えているという実感があります。この背景には、コーポレートガバナンス・コードの浸透や東京証券取引所の市場区分見直しを契機として、企業の経営戦略がより一層株主や企業価値を重視する方向へシフトしている状況があると考えられます。

市川 (SMBC 本店営業第二部)

このような変革を捉え、SMBCグループはお客さまのコーポレートアクションをサポートするさまざまな提案を行っています。私は半導体業界の主要企業を担当していま



佐塚 将一

三井住友ファイナンス&リース (SMFL)
東京営業第一部
上席部長代理

松木平 誠

三井住友銀行 (SMBC)
アセットファイナンス営業部
部長代理

森 成輝

三井住友銀行 (SMBC)
企業戦略営業部
部長代理

市川 悠斗

三井住友銀行 (SMBC)
本店営業第二部
部長代理

瀧 雄介

三井住友銀行 (SMBC)
企業調査部
グループ長

下田 力

SMFLみらいパートナーズ
電子デバイス設備部
部長

すが、2024年9月に、キオクシアホールディングス（以下、キオクシアHD）とSMBCを含む銀行団との間で、半導体製造設備等を対象とする新たなファイナンススキームを用いた融資枠契約を締結しました。

森（SMBC 企業戦略営業部）

キオクシアHDは東京証券取引所への上場を目指しており、既存借入のリファイナンスと、成長戦略のための資金調達を含めた財務戦略を投資家に示す必要がありました。そのための資金調達支援の検討を進める中で、国からの半導体産業への補助金を受けていると、補助金対象設備の所有権移転が制限され、通常のリース契約が適用できないという事態に直面しました。これを受けて、設備の価値に着目した新たなファイナンススキームを構築することにしました。

松木平（SMBC アセットファイナンス営業部）

今回のファイナンスにおいては、動産の価値の評価方法と期中管理のあり方が重要な論点でした。この点において、SMFLおよびSMFLみらいパートナーズが銀行にはない知見を有していたことが、プロジェクト推進の大きな助けになりました。期中管理においては、銀行員による工場への定期的な訪問による目視確認だけでは、対象設備の詳細な状況を把握しきれないという課題がありました。しかし、本件ではSMFLみらいパートナーズの担当者が工場に駐在していることによって、設備の状況を的確に把握できるため、正確な設備評価と期中管理が実現しました。

下田（SMFLみらいパートナーズ）

SMFLみらいパートナーズは、半導体製造装置の中古売買も業務として長年取り組み、実取引に基づく物件評価と期中管理のノウハウを蓄積してきました。今回のファイナンススキームではモノに関する知見を活かし、動産担保評価と期中管理の提供により対価を得るといった新たなビジネス

モデルを構築しました。グループで連携を深める中で創出した新たな付加価値をお客さまへ還元し、ひいては半導体産業の成長にも貢献することができ、大変嬉しく思っています。

佐塚（SMFL）

SMFLで与信を採り上げる上では、瀧さんの調査レポートや、市川さんからの情報連携を基に、審査上の論点をクリアしていきました。このほかにも法律上の論点や契約条項等整理すべき事項が多くあり、上場に向けて時間も限られていましたが、SMBCと密に連携を取ることで成約に漕ぎつけることができました。また、今後類似の案件があれば、横展開できるような枠組も構築しています。

市川（SMBC 本店営業第二部）

時にお客さまとも厳しい議論を行いました。最終的にはお客さまの経営課題に対して解決策を提供することができ、経営理念に掲げる「お客さまと共に発展する」ことに資することができた案件だと考えています。

また、足元では政策金利の引き上げが段階的に進んでおり、金利ある世界でお客さまの資金調達手法も多様化しています。環境変化も踏まえつつ、お客さま一社一社との対話を通じて経営課題を理解し、今回のキオクシアHD案件のような付加価値のあるソリューションのご提供に努めていきたいと思っています。

瀧（SMBC 企業調査部）

今回の連携を通じて、単発の案件調査にとどまらず、中長期的な視点で知見を活かすことの重要性を改めて認識しました。今後もお客さまへの戦略提案や、新たなリスクテイクが期待できる産業や領域に関する調査に前向きに取り組み、企業の成長支援を通じて、マテリアリティのひとつである日本の再成長に貢献していきたいと考えています。