



事業の概況

リテール事業部門

ウェルスマネジメントビジネス、決済・コンシューマーファイナンスビジネス等の主要分野において、「グループの総合力」「サービスの先進性」「高品質なコンサルティング」を強みに、お客様の利便性向上によるビジネス拡大とビジネスプロセス改革等による効率化を通じて、持続可能な事業ポートフォリオを構築していきます。

執行役専務
リテール事業部門長
上村 明生



重点戦略

「Olive」を軸としたグループビジネスのさらなる拡大

「Olive」は、2023年3月のリリースから5年で1,200万件というアカウント開設数の目標に対し、順調なペースを刻んでおり、折り返し地点となる2年半で650万件を突破しました。認知度も向上し、個人預金残高やカード会員数において力強い成長を実現しています。

こうした「Olive」の強みをさらに強化するため、キャッシュレス決済の拡大を狙いとしたPayPayとの連携、SBIグループとの合弁会社「Oliveコンサルティング」設立による資産運用サービスの強化、富裕層向けの新サービス「Olive Infinite」の公表等を実施しました。今後も、お客様の利便性・利得性を徹底的に追求することで、金融・非金融の両面における多様で質の高いサービスラインアップの構築をグループベースで目指してまいります。

銀証信一体となったウェルスマネジメントビジネスの差別化・競争力強化

貯蓄から投資への進展や高齢化などの変化を受け、富裕層のお客さまのニーズは年々多様化しています。三井住友銀行・SMBC日興証券・SMBC信託銀行が、これまで以上に一体的な運営に進化することにより、お客様の様々なニーズに適切なソリューションを提供してまいります。

自社株式の管理やファイナンス等の個人・法人双方の高度なニーズをお持ちのお客さまには、銀証信の専門家がチームアップして対応することで、資産運用の他、事業承継・相続対策等のグループサービスをシームレスに提供していきます。資産運用のニーズが中心のお客さまには、銀行におけるSMBC日興証券の資産運用商品の取扱い拡充やチャネルのグループ共有化などにより、グループベースのワンストップ・サービスを提供していきます。

2025年度上期の実績

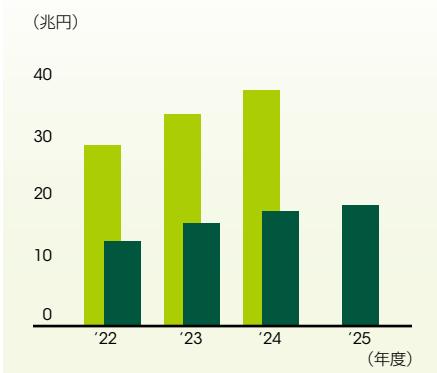
リテール事業部門全体の連結業務純益は、主要ビジネスが好調に進捗したことから、前年同期比438億円増益の1,793億円となりました。

ウェルスマネジメントビジネスは順調に伸長し、前中期経営計画を上回るペースでAM・外貨預金残高が増加しています。決済・コンシューマーファイナンスビジネスは、買物取扱高がキャッシュレスマーケットの拡大に伴い堅調に増加するとともに、コンシューマーファイナンス残高も着実に業容を拡大しています。預金も、金利上昇に伴って収益性が向上する中、「Olive」による顧客基盤の拡大に伴って残高が着実に拡大しています。

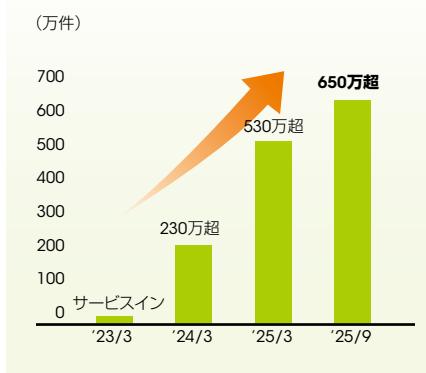
AM*・外貨預金残高



クレジットカード買物取扱高



「Olive」アカウント開設数



* 投資信託・ファンドラップ等 (2023年度より定義を変更、2022年度実績に遡及処理を実施)

ホールセール事業部門

お客様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、お客様とともに持続的な成長を目指します。

執行役専務

ホールセール事業部門共同事業部門長
伊藤 文彦

執行役専務

ホールセール事業部門共同事業部門長
馬渕 幸広



重点戦略

大企業・中堅企業へのソリューション提供体制の強化

大企業の直接金融やM&Aといったニーズに銀証で連携して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。クロスボーダーM&A等のグローバルなニーズにも、Jefferiesと連携し、国内外で一貫した対応を行っています。

また、東京証券取引所の経過措置終了や新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。

中小企業向け新ビジネスモデルの創出

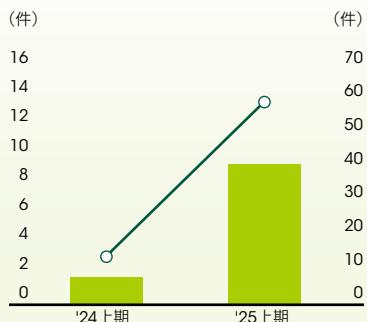
デジタル技術の進展や異業種プレイヤーの参入等、法人分野における金融サービスにおいても環境の変化が続いている。このような中、中小企業の皆さまが抱える経営課題を解決し、事業成長を支援する中核サービスとして、デジタル総合金融サービス「Trunk」を2025年5月にリリースしました。

リリース以降、スタートアップから地方の老舗企業に至るまで、これまで十分にアプローチできていなかった幅広いお客さまにご利用いただいている、順調なスタートが切っています。今後もさまざまな機能を追加することで、国内企業の99.7%を占める中小企業をサポートし、日本の再成長を後押しします。

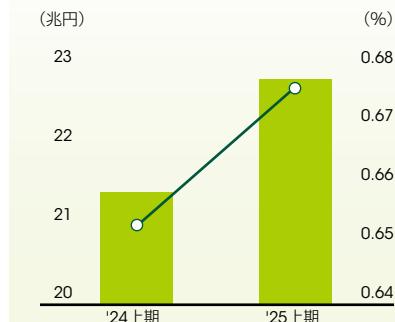
2025年度上期の実績

2025年度上期は、三井住友銀行において、活発なコーポレートアクションを背景とする資金ニーズ等を捕捉し、貸出金収益および手数料収益が増加しました。加えて、金利上昇に伴う預金収益の増加により、連結業務純益は前年同期比972億円増益の4,621億円となりました。

大企業ビジネス(M&Aファイナンス件数*1／M&A手数料)



中堅企業ビジネス(貸出金残高／スプレッド)



中小企業ビジネス／Trunk(口座開設数／預金残高)



■ M&A ファイナンス □ M&A 手数料

*1 コーポレート案件のみ

*2 SMBCグループ合算／500億円以上の案件

■ 貸出金残高 □ スプレッド

■ 預金残高 □ 口座開設数

グローバル事業部門

グローバルCIBやマルチフランチャイズ戦略等の広範な事業ポートフォリオを最大限活用し、国内外のお客さまの国際的な事業展開をグループ一体でサポートしていきます。

執行役副社長

グローバル事業部門共同事業部門長
百留 秀宗

執行役専務

グローバル事業部門共同事業部門長
中村 敬一郎



重点戦略

グローバルCIBのビジネスモデル高度化

現中期経営計画にて掲げた米DCMリーグテーブルにおけるシェア向上(2022年度14位→2024年度10位)や、プライマリ・セカンダリ一体運営の高度化については一定の成果が表れています。CIBビジネスのさらなる高度化に向けては、資産回転型ビジネス強化によるバランスシートの収益性向上に加え、Jefferiesとの提携も活用したフィービジネスの拡大や、預金獲得強化にも資するトランザクションバンキングビジネス等、ノンアセットビジネス強化を進めていく方針です。Jefferiesとの提携においては、今後もグローバル全域での協働拡大を進めることで、より付加価値の高いソリューションを提供していきます。

アジアマルチフランチャイズ戦略の推進

2025年10月にインドのYES BANKへの24.9%の出資が完了し、高い成長性を見込めるマルチフランチャイズ対象国におけるプラットフォームが完成しました。今後は既存出資先において、SMBCグループとのシナジー創出を含む収益化に徹底して取り組み、各国の高い経済成長の果実をしっかりと捕捉していきます。

資源シフトの加速

低採算アセットの削減と同時に、捻出したアセットを高採算・高成長領域に入れ替えることで、さらなる収益性向上に取り組んでいます。実際に、預貸金利回り差等の指標をはじめとしてグローバル事業部門の収益性は着実に改善し始めており、この流れをさらに加速させるべく、引き続き事業ポートフォリオの収益性向上に注力していきます。

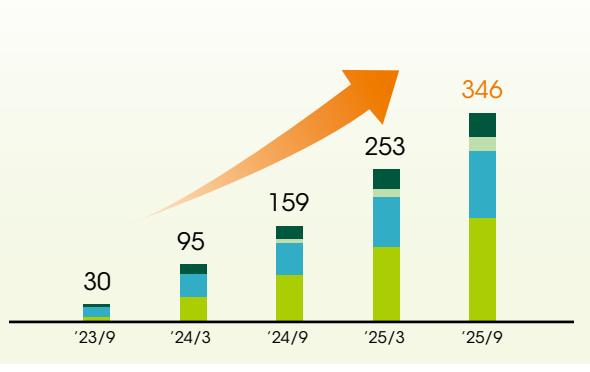
経営基盤強化

2025年9月、SMBCグループのオフショアリング拠点として、インドに「SMBC Global Services Private Limited」を設立しました。今後はグローバルバンクとしてより一層の経営基盤強化を図るとともに、業務集約等を通じさらなる効率化推進に取り組むことで、グローバルに最適な業務運営体制を確立していきます。

2025年度上期の実績

高採算分野への資源シフト、採算性重視の運営強化を通じたスプレッド改善等により、アセット関連収益を中心に前年同期比増収いたしました。経費は、成長分野や基盤強化への戦略的投入、インフレ等により増加しましたが、増収にてカバーし、連結業務利益は前年同期比657億円増益の3,421億円となりました。他方で、与信関係費用は前年同期で比増加しており、アセットクオリティについては注視していきます。

Jefferies協働件数(累計)



預貸金利回り差



市場事業部門

マーケットリスクのプロフェッショナルとして、自らのリスクテイクを深化させるとともに、お客さまに対して高い付加価値を持続的に提供していくことを目指します。

執行役専務
市場事業部門長
永田 有広



重点戦略

市場環境の変化に応じた機動的なポートフォリオ運営

我々の強みは、マーケットの変動をプロアクティブに察知し相場のトレンドを捉えることで、ダイナミックにポートフォリオを入れ替え、収益を最大化する力です。

世界は分断の時代へと移行し、グローバリゼーションの時代には経験することのなかった新たなマーケット環境が生じています。現在、米国ではAI投資ブームを背景とした株高が強い消費・投資につながり、企業収益が向上するという好循環が生まれています。日本では賃上げや積極財政への期待感も追い風となり、日本株にとって良好な環境が続くとともに、インフレが定着する中、経済は「金利のある世界」へと回帰しつつあります。もっとも、このような市場環境も、分断の時代においては急速に変化し得るものであり、足許のトレンドが反転ないしは加速するリスクを念頭に置く必要があると考えています。

こうした局面こそ、我々の強みである「世の中の本質を見抜く力」を発揮すべき時です。リスクを正しく認識してこれから起こり得ることを的確に読み解き、収益機会の捕捉に努めています。

市場性商品を通じたソリューション提供力の強化

お客さまのビジネスやバランスシートに起因するリスクヘッジニーズや、運用や投資を行う際のリスクテイクニーズにお応えすべく、グローバルでの一体運営を加速し、ソリューション提供の幅を広げています。

特に、証券におけるセールス＆トレーディングのケイパビリティ強化に注力します。クロスセルの強化やオンボーディング加速を通じた顧客リーチの拡大と、商品ラインアップの拡充によるプロダクトソリューション機能の強化を図っていきます。さらに、スケールアップが進む米州でのドリビジネスと、我々がエッジとする円金利ビジネスを両輪として、グローバルプレゼンスの一層の向上を目指していきます。

頑健なバランスシート運営

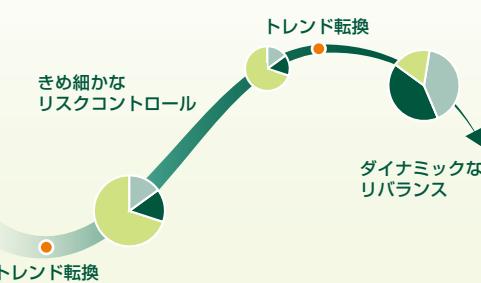
貸出等を通じてお客さまのビジネスを持続的に支えるべく、引き続き安定性確保とコスト抑制の両立を重視したバランスシート運営に取り組んでいます。

日本においては、「金利のある世界」へと回帰する局面を迎える一方、財政政策の持続可能性に対する懸念も高まっています。こうした環境変化に加え、多様な金融プレーヤーの存在感が高まりつつある等、資金調達を巡る構造も変化しており、今後、当行のバランスシートにも一定の影響が及ぶことが想定されます。このように先行きに不確実性が残る時代だからこそ、我々のマーケット・インテリジェンスを駆使し、環境・構造変化へプロアクティブに対応しながら、安定的な運営を確保していきます。そのうえで、日本経済の再成長も含め、お客さまへの価値還元を着実に実現していくことを目指します。

2025年度上期の実績

バンキング業務を中心に、リスク量のコントロールに重点を置きつつ、収益を着実に積み上げた結果、連結業務純益は2,463億円となり、計画進捗は順調乍ら、前中間連結会計期間が好調であった反動もあり、前年同期比では減益となりました。

ポートフォリオ運営のイメージ図



海外証券業務純益 (グローバル事業部門との共同KPI)

