

2012年9月5日

バンクオブアメリカ・メリルリンチ ジャパンコンファレンス 2012
におけるプレゼンテーション
「株主価値の更なる向上に向けて」
株式会社三井住友フィナンシャルグループ 取締役社長 宮田 孝一

< 発言要旨 >

=====

(表紙)

三井住友フィナンシャルグループの宮田です。

本日は、大変お忙しいところお集まりいただきまして、誠に有難うございます。

また、本コンファレンスを主催されておりますメリルリンチ日本証券の皆さまにも御礼申し上げます。本日会場にお越しの皆さま、特に当社の株主であられる機関投資家の皆さまには、継続的なご支援に感謝申し上げたいと思います。

さて、欧州の景気悪化、各国が競って金融緩和を実施していることによる低金利の長期化、不安定な政治情勢等、銀行経営としては難しい局面が続いておりますが、当社グループは、アジアを中心とする新興国の成長を取り込むことや、グループ会社間でクロスセルを推進することによりまして、持続的な成長を遂げることができる、そして、その状況はいずれマーケットにもきっちり評価頂けると考えております。

そこで本日は、株主価値の向上に向けての今後の戦略をご説明申し上げたいと思います。

2 ページにお進みください。

(P. 2)

残念ですが、最初に申し上げましたように、銀行経営を取り巻くリスクファクターはなかなか減りません。

わが国固有の事情としましても、財政赤字や少子高齢化等の問題から、中長期的に低成長が見込まれ、国内の預貸金ビジネスの成長は容易ではない、と認識しております。

3 ページをご覧ください。

(P. 3)

このように厳しい環境が続いておりますが、私共は、これからご説明する当社の強みを活かし、株主価値を向上したいと考えております。

当社の強みとしまして、本日は3つ挙げておきたいと思います。第一に強い顧客基盤、第二に質の高いバランスシートと強固な資本基盤、流動性、第三に高い収益性、効率性

です。

まず、1つ目の顧客基盤ですが、10年前と比べてみました。都市銀行の国内貸出金並びに国内総預金に占める SMBC のシェアが、ともに向上していることがお分かりいただけると思います。

SMBC では、お客さま本位を徹底し、先進的な商品やサービスを提供することで、顧客基盤を強化してまいりました。成長の源泉であります顧客基盤を、本業の銀行業務で拡大していること、これが強みの一つです。

4 ページにお進みください。

(P. 4)

商業銀行業務以外の分野では、SMBC 日興証券、セディナ、SMBC コンシューマーファイナンスといった、SMBC とお客さまの重複が少なく、かつ、業界トップクラスの企業をグループに加え、グループとしての顧客基盤を広げてまいりました。今後は、この基盤を活用すべく、グループ会社間でのクロスセルを強化してまいります。

5 ページをご覧ください。

(P. 5)

当社の強みの2つ目ですが、不良債権の集中処理が終わった2004年以降も、バランスシートの質の改善と、資本基盤の強化に粘り強く取り組み、財務の健全性を高めてきたことです。

バブル崩壊後の幾つもの金融危機を通じて得ました教訓は、「銀行の価値の本源は信用であり、信用を維持するためには、リスク感覚、危機対応力を高めて、リスクに確り対峙していくことが重要である」、ということです。

2007年のパリバショックの直後に証券化商品を早期売却し、サブプライム危機の影響を少なく済ますことができましたが、これは、現場のリスク感覚の高さとプロアクティブな行動、そして迅速な経営判断があったからだと考えております。

また、安定性の高い預貸構造も、当社の強みとなっております。

6 ページにお進みください。

(P. 6)

私どもの強みの3つ目は、収益性、効率性の高さです。これは、3メガバンクの中で、資産規模では最も小さい当社が、先進的な商品やサービスをお客さまに提供する一方、効率的なオペレーションを構築し、顧客価値の実現と収益性の両方に拘ってきたことの現れと考えております。

7 ページをご覧ください。

(P. 7)

先程も、「銀行の価値の本源は信用である」と申しましたが、現在の当社の信用格付は、グローバルでも相対的に高いポジションにあります。これまでの我々の取組みをご評価いただいていると考えております。

8 ページにお進みください。

(P. 8)

一方、あらためまして、SMBC 設立来の業績を振り返りますと、銀行業績の下振れの主因はクレジットコストと株式の減損と言えます。

足許の、グローバルな景気減速といったダウンサイドシナリオでも、例えば、お取引先企業の業況悪化に伴うクレジットコストの増加や、保有株式への影響が考えられます。

しかしながら、私どものアセットクオリティの改善が進むにつれまして、クレジットコストは減少しております。これはシミュレーションですが、名目 GDP 成長率が▲1%低下した場合のクレジットコストへの影響を、社内で試算しております。これにつきましても、2008 年度の▲1,000 億円程度の影響から、直近の試算では▲300 億円程度にまで縮小しております。

ダウンサイドリスクへの耐性は強くなっておりますし、特定アセットの大幅な劣化といった懸念もありません。

9 ページをご覧ください。

(P. 9)

政策保有株式につきましては、昨今の株式市場の低迷により、思うように削減が進んでいない、というのが実情ですが、900 億円強については、お客さまから既に売却の合意をいただいております。引き続きまして、売却の合意額を積み上げながら、ヘッジ等も通じて、残高を圧縮してまいります。

10 ページにお進みください。

(P. 10)

昨年 5 月に公表した中期経営計画では、「健全性、収益性、成長性のバランスの取れた安定的な向上を図る」ことを課題としました。

丁度、計画期間の半分を経過しましたがけれども、5つの財務目標値の達成に向けては、順調な進捗で、バーゼルⅢ完全実施時基準の普通株式等 Tier 1 比率、すなわちコア Tier I 比率は、12 年 3 月末時点で 7% 台半ばとなっております。

従いまして、2014 年 3 月末までに増資なしで 8% 程度、との目標は達成確実です。

11 ページをご覧ください。

(P. 11)

2012 年度第 1 四半期の業績は、国債等債券損益が好調であった他、与信関係費用も低水準に留まりました一方、株式の減損により、SMBC 単体当期純利益は、前年同期比 ▲964 億円減益の 710 億円、SMFG 連結当期純利益は、▲888 億円減益の 1,178 億円となりました。

とはいえ、SMBC のマーケティング部門、すなわち対顧客部門は、計画通りの進捗となっているほか、SMBC コンシューマーファイナンスを始めとするグループ会社も確りと利益を計上しており、年度予想に向け着実に進捗、と評価しております。

スライドの中ほどに、今年度の業績予想をお示ししてございますが、5 月に公表した予想を変えておりません。市場営業部門の減益や、クレジットコストの増加を見込むものの、グループ会社の貢献もあり、SMFG 連結当期純利益は 4,800 億円を予想しております。

中期経営計画の達成に向けて、着実に歩を進めていけるものと確信しております。

12 ページにお進みください。

(P. 12)

それでは、ここからは、私どもの成長戦略についてご説明いたします。

スライドの棒グラフで、中期経営計画の計画期間における、当期純利益の増減益要因をお示ししております。事業別に見ますと、厳しい環境下、苦戦している分野もあれば、想定以上に進展している分野もあります。

本日は、成長ドライバーのうち、グローバル展開、銀証連携、コンシューマーファイナンス事業について、ご説明いたします。

13 ページをご覧ください。

(P. 13)

まず、グローバル展開です。海外における業務純益の割合を、2013 年度に 30%とする、というのが中期経営計画上の目標です。

海外貸出金としては、11 年度から 13 年度の 3 年間で、日本円換算で 6 兆円増加させてまいります。昨年度は、2 兆 1 千億円の増加となっております。

足許、国内の中堅・中小企業のお客さまからは、アジア進出関連のご相談が増加しております。SMBC では、昨年度より、中国、香港、台湾の日系企業関連のお取引の所管を、国際業務を所管する部署から、国内の法人取引を所管する部署に移管し、国内外の営業拠点が一体となった、スピード感のあるサービスを提供しております。

国内の法人向け貸出ですが、これはなかなか底打ちしませんが、強固な国内営業基盤を海外の日系ビジネスに活かし、トータルでの利益を拡大してまいります。

14 ページにお進みください。

(P. 14)

アジアでは、昨年4月以降、開設準備認可取得も含めると、6拠点を新設しております。お客さまの多様なニーズにお応えするため、自前の拠点網拡充に加え、各国の有力な地場銀行との提携も進めております。

例えば、先月、ミャンマーに外銀初の営業拠点を開設するとともに、地場民間最大手のカンボウザ銀行とも協力して、ドル建て決済ニーズへの対応を開始しました。

アジアの地場企業とのお取引においては、リレーションがポイントになります。リーマンショック直後に各行が貸出を圧縮するなか、アジアで当社が融資を継続的に維持拡大したことは、今後、アジアでビジネスを拡大するうえで、大きな意味を持っていると考えております。

そうしたリレーションを更に強固なものにするべく、例えば、昨年4月に設置したグローバルコア営業部を通じて、韓国系グローバル企業と、韓国だけでなく欧米でもお取引を拡大しております。

15 ページをご覧ください。

(P. 15)

IMFによる資料ですが、2017年の世界の名目GDPは94兆ドルと、2011年対比1.3倍に拡大すると予想されておりますが、成長の牽引役は新興国です。

2017年には、新興国が世界の名目GDPに占める割合は42%となり、その存在感は益々高まる見通しです。

今後新興国が、着々と先進国をキャッチアップし、中期的には更に、先進国を追い抜いていくわけです。最近、私自身、アジア各国を訪問して感じますのは、見る景色が日本の高度成長期と似ている、ということです。

こういった市場では、例えば、公害対策や環境関連で高い技術力を持つ日本企業との協働や、二輪車を買いたい人のためのリテールファイナンスなど、我々が日本で培ってきたノウハウを活用するチャンスが沢山あります。

16 ページにお進みください。

(P. 16)

その他のプロダクツでは、例えば、プロジェクトファイナンスやシンジケートローンに注力してまいります。

また、当社グループでは、「新エネルギー」「水」「環境インフラ」「排出権」「新成長分野・市場」を成長産業分野としてフォーカスし、成長産業クラスター室が中心となって、官民連携のプロジェクトに参画するなど、グローバルにビジネスを推進しております。

さらに、わが国においても、今後、再生可能エネルギーの開発や、化石燃料の調達

拡大、それらに伴う設備投資ニーズなどが見込まれます。当社グループの強みは、ファイナンスのみならず、フィージビリティ・スタディ、ビジネス・マッチングなど、バリューチェーンの上流から下流まで、様々なフェーズにおいて、サービスを提供できるフランチャイズを持つことです。この強みを活かし、ビジネスチャンス을捕捉してまいります。

17 ページをご覧ください。

(P. 17)

インフラ投資関連に加えまして、新興国市場では、貿易フローの増加に伴い、お客さまの決済ニーズは拡大しております。

トレードファイナンスでは、グローバルチームが、22 の拠点を通じて、商流を捉えた、輸出入業者双方にとって最適なお提案を行うことで、ビジネスを拡大し、収益を伸ばしております。

また、当社グループのキャッシュ・マネジメント・サービスは、アジア・パシフィックで邦銀中7年連続1位と、お客さまに高いご評価をいただいております。

18 ページにお進みください。

(P. 18)

欧州銀行からの業務部門やローン・アセットの売却案件の持ち込みは、ECB によるLTRO 実施以降、一段落しておりますが、デレバレッジの動きのなかで、今後も出てくると考えております。

海外業務拡大において、M&A は有力な選択肢ですが、検討に当たりましては、スライドにお示ししている4点、すなわち、①私どもの戦略との整合性、②投資リターン、③シナジー、④安定的なファンディングがポイントになります。

例えば、本年6月1日付で英国RBSグループより航空機リース事業を買収しましたが、このビジネスは、買収初年度である今年度より、RORA で1%超を見込める高採算のビジネスで、先に申し上げた4点の投資判断の基準に基づいて判断したものです。

加えて、SMBC Aviation Capital は、アジアをマザーマーケットとする当社グループに入ることによって、アジアでのビジネスの拡大が期待できます。特に、日本の航空会社へのサービスの強化、あるいは、航空機ファイナンスの投資家とのリレーション強化も期待しております。

19 ページをご覧ください。

(P. 19)

海外ビジネスの持続的成長を支える基盤として、外貨調達が多様化と安定化にも取り組んでおります。

現状、当社のドルファンディングには全く懸念がございません。ただ、海外機関投資家向け外貨建て普通社債や、国内個人投資家向け外貨建て普通社債の継続的な発行、粘着性の高い顧客性預金や中央銀行預金の増強等も通じまして、CD、CP に過度に依存することなく、安定的な外貨流動性を確保してまいります。

20 ページにお進みください。

(P. 20)

次に、銀証連携です。我々が旧日興コーディアル証券を、シティグループから買収した3年前には想像できなかった程、株式市場は低迷し、証券業界を取り巻く環境は厳しくなっております。

しかしながら、SMBC から SMBC 日興証券への法人のお客さまの紹介件数は、今年度第1四半期では前年同期比+12%の増加となるなど、協働は着実に進展しております。

また、リテールビジネスでは、SMBC 日興証券が、SMBC のプライベート・バンキング層のお客さまに、高度なコンサルティング・サービスを提供しておりますほか、商品ラインナップを拡充し、証券仲介も強化しております。

ホールセールビジネスでも、SMBC のお取引先のエクイティ・グローバル・オフアリングへの対応や、モーリス社と協働したクロスボーダーM&A 案件でのFA 獲得など、連携効果は着実に出ております。

21 ページをご覧ください。

(P. 21)

SMBC 日興証券は、確りと経費コントロールを行いながら、日本関連のビジネスにフォーカスして、ホールセールビジネスを強化していること、強みのあるリテールビジネスが支えとなっていることから、他社が大幅な赤字を計上するなかでも、安定的に利益を確保しております。

今後も、環境変化に対応しながら、着実な利益計上を目指してまいります。

22 ページにお進みください。

(P. 22)

第三に、コンシューマーファイナンス事業です。

当社グループでは、本年4月にプロミスを完全子会社化し、7月にSMBC コンシューマーファイナンスと社名変更する一方、51%を保有していたオリックス・クレジット株式をオリックスに譲渡いたしました。

今後は、SMBC と SMBC コンシューマーファイナンスに経営資源を集中し、若年層のお客さまには SMBC コンシューマーファイナンス、その後、SMBC などと、お客さまのライフステージに応じ、グループ各社が多面的に商品・サービスを提供してまいります。

23 ページをご覧ください。

(P. 23)

SMBC コンシューマーファイナンスでは、昨年度は過払金返還への抜本的対応を行ったため、赤字を計上しましたが、アセットクオリティの改善によりまして、貸倒費用は大幅に減少しており、今年度第 1 四半期の当期純利益は 213 億円となっております。

今後は、国内貸付、海外貸付、保証の 3 事業を柱として、成長してまいります。

貸付金残高については、総量規制の影響等により、減少傾向となっておりますが、新規貸出件数が増加しており、減少幅は縮小し始めました。

本年 5 月には、6 年ぶりに前月比で残高が増加するなど、底打ち感が見え始めており、今年度下期の反転を目指してまいります。

24 ページにお進みください。

(P. 24)

海外では、香港で 20 年に亘りビジネスを行っておりますが、確りと利益を確保しております。今後は、香港で蓄積したノウハウを活用し、中国本土、具体的には深圳、瀋陽でもビジネスを拡大してまいります。

保証事業におきましては、社名変更に伴うブランドイメージ向上によって、地方銀行等から業務受託のお話をいただく機会が増えております。

引き続き、SMFG グループの一員であることをアピールし、同社を強化してまいります。

25 ページをご覧ください。

(P. 25)

過払利息の返還でございますが、引き続き注意を払っておりますけれども、先行指標である取引履歴開示請求件数、利息返還請求件数ともに、前年度を下回る水準で推移しており、数年内に収束すると見ております。

昨年度上期に、精緻な見積もりを行い十分な引当を行ったことから、私どもには、これは既に対応済みのテーマであります。

26 ページにお進みください。

(P. 26)

最後のスライドになります。

リーマンショックを経て、過度なレバレッジを掛けたビジネスモデルが反省された結果、ビジネスモデルの転換により、欧米銀のROEは、直近では一桁台に低下しております。

これに対して、当社では、過去からお客さまとのリレーションシップをベースとした商業銀行業務に注力しており、その結果として、茲3期間は、当社のROEとしては、欧米銀の平均を上回る水準を確保しております。

また、株主還元につきましては、規制上必要な資本水準が現在最終確定していないため、今年度の1株当たり配当金は100円とさせていただきますが、十分な資本を確保できていると確認できるステージに至れば、将来的な株主還元の強化についても、具体的に検討を進めてまいります。

当社グループでは、『「選択と集中」を実践し、戦略による差別化を図り、経営資源を戦略的に投入することにより、自ら選別した市場においてトッププレイヤーになる』ことを行動規範としております。例えば、GEのイメルトCEOですが、より速い成長、より高い利益を狙い、リーダーシップ・ビジネスに投資する、との戦略のもと、伝統があり、もともとご自身の出身部門でもあるプラスチック事業を売却するという決断を、過去に行っておられますが、こうした考え方は、お客さまに新たな価値を提供することによって、企業価値の向上に繋げることができるか否かに基づき経営判断していくという点で、当社の考え方にも通じるところがあると考えております。引き続き、皆さま方のご理解、ご支援をお願いいたします。

ご清聴有難うございました。皆さま方のご質問ご意見を賜りたいと思います。

以 上