

2013年9月17日

第10回 パンクオブアメリカ・メリルリンチ ジャパンコンファレンス
におけるプレゼンテーション
「SMFGの経営戦略」

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。

まず、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御礼申し上げます。会場にお越しの皆さまには、当社のためにお時間を割いて頂き、重ねてお礼申し上げます。

さて、本コンファレンスに私自身が参加しますのは、今回で4回目ですが、これまでの3回と比べても、今回は日本への関心の高まり、変化や成長への期待を実際に感じております。

そこで本日は、「変化」をテーマに、足許の国内経済とそれを受けたSMFGの経営戦略について、概要をお話ししたうえで、ご質問を頂きたいと思っております。

(P.1)

まず、国内の景況感について、お話しします。

左上の日銀短観に表れておりますように、昨年11月の衆議院解散宣言以降、株式市場の回復と円安を受け、経営者のセンチメントが改善してまいりました。实体经济では、個人消費は回復傾向にありますし、企業においても、物流関係や小売業等のお客さまから、設備投資のニーズが出てきております。

今後は、实体经济の力強い回復を支えるための政府の成長戦略の具体化を期待するとともに、私どもも、この動きに金融面で貢献したいと考えております。

(P.2)

次に、SMFGの持ち味、強みについて、お話しします。

私どもの企業価値の源泉は、「先進性」「スピード」「提案・解決力」の3つの力です。これは、世の中の変化に先んじて機動的に対応すること、とも言えます。

昨年秋に、政権の交代、景気回復局面への移行を予想し、市場営業部門のポートフォリオを、債券から株式関連商品へとリバランスしたのはその一例です。

(P.3)

今、申し上げたりバランスとも関係しますが、当社の第1四半期の業績は、上期の業績予想に対し、四半期で99%の達成率となっています。その要因は3点です。

第一に、ポートフォリオのリバランスによるSMB Cの市場営業部門の貢献、第二に、SMB Cでのクレジットコストの戻り、第三に、証券子会社をはじめ、SMB C以外のグループ各社の着実な利益の計上です。

(P.4)

ビジネスモデルにおいても特徴があります。

SMB Cでは、コンサルティングやソリューション提案型のビジネスモデルを早くから確立してまいりました。リース、証券、コンシューマーファイナンスの分野でも、グループ各社は各業界でトップクラスの地位にあり、また、グループの外からフランチャイズ・バリューの高い企業を、迎え入れてまいりました。

(P.5)

これらは、私共の高い収益性の支えとなっております。

例えば、SMB Cにおける国内預貸金利鞘の厚さや、効率経営も背景とした、1人当たり業務純益の高さです。

(P.6)

加えて、SMB C以外のグループ会社の貢献も着実に増加しており、ROEはグローバルベースで見ても高い水準です。

(P.7)

次に、当社の事業戦略についてお話しします。

当社では、来年度からスタートする次の中期経営計画に向けた議論を、社内を開始しました。世の中が大きく変化している中、当社グループの10年タームの中長期的な成長に向け、経営基盤の強化にどう取り組むかといった議論を進めてまいります。

そうした考えのもと、予想されるトレンドや変化にプロアクティブに対応するため、中期経営計画期間に先立ち、右側にお示しした取組みを開始しております。具体的にご説明します。

(P.8)

まず、個人ビジネスでは、SMB CとSMB C日興証券の銀証一体化運営を5月に試行開始しております。SMB Cでは、2千7百万口座の個人のお客さまのうち、

積極的に資産を「殖やすニーズ」を持つお客さまを、S M B C 日興証券にご紹介しつつ、投資初心者を含めた資産運用を行うお客さまの裾野拡大に注力していきます。一方、S M B C 日興証券では、ご高齢化に伴いリスク志向が変化し、相続など「遺すニーズ」のあるお客さまを S M B C に紹介するなど、グループ一体となってお客さまに対応します。

(P.9)

S M B C は、法人のお客さまに対しては、海外進出やビジネスマッチングによる売上拡大のサポートに注力しております。また、マクロの資金余剰が続く中、資金需要の積極的な把握・発掘や創出を行ってまいりました。

この結果、中堅・中小企業のお客さまを所管する法人部門、大企業のお客さまを所管する企業金融部門ともに、貸出金は3月以降、前年の同じ月を上回って推移しております。なお、法人部門の貸出金が前年比プラスとなるのは、5年振りです。

今後も、成長分野への前向きな資金供給に取り組むとともに、S M B C、S M B C 日興証券が協調して、手数料ビジネスも伸ばしてまいります。

(P.10)

S M B C の海外ビジネスにおいては、中期経営計画で目標とする、海外収益比率 30% の水準を、1年前倒しで達成しました。貸出の競争環境は厳しくなっておりますが、アセットクオリティとリターンに拘り、インフラファイナンスやキャッシュ・マネジメント・サービス等の私共にエッジのある分野に注力してまいります。

(P.11)

私共は、中長期的な展望に立ち、インドネシアやベトナム等の、高い成長が見込まれ、日本と地理的にも文化的にも親和性の高いアジア新興国において、ターゲット国を厳選したうえで、フルバンキング業務に参入します。そのために必要であれば、出資も検討します。インドネシアの B T P N 宛の出資はその一例です。

この「マルチフランチャイズ戦略」を通じ、「アジアをマザーマーケットとしつつ、グローバルに展開する複合金融グループ」を目指します。

(P.12)

サステイナブルな成長、という観点からは、市場営業部門の利益は変動するので、一時的に高いパフォーマンスを示しても評価が難しいというご意見や、過大なリスクを取っているのではないかとご指摘いただくことがあります。私自身が 2010 年までの 10 年間、担当してきた経験も踏まえ、当社では、市場営業部門に過度な予算を賦課して大きくリスクを取る運営は行わず、チャンスは捉えつつも無理をさせない安定的な

運営をしております。

その結果を実際に数字でご覧いただくと、13年3月末から6月末にかけて日米の長期金利は上昇しましたが、債券についてはリスクコントロール重視の運営をしてきたことから、評価損益の悪化は限定的となり、政策投資株を含めた13年6月末の有価証券評価損益は、13年3月末と比べて横這いを維持しております。また、市場営業部門の粗利益は、ここ数年、3,000億円程度で推移しております。ここからも、高度なリスク管理のもとで安定したオペレーションを行っていることがお分かりいただけると思います。

(P.13)

最後に資本政策についてご説明します。当社グループの普通株式等 Tier1 比率は、2019年の完全実施ベースで、13年6月末では9.1%となっており、2019年に規制で求められる水準の8%を達成しております。

昨年度は、好業績を踏まえ、1株当たり配当を10円引き上げさせていただいておりますが、今後も、成長投資と株主還元のバランスを取った資本運営を行ってまいりたいと考えておりますので、皆さまの継続的なご支援をよろしく願いいたします。

ご清聴有難うございました。それでは、大槻さんのご質問にお答えする形で、皆さまがご関心をお持ちの点について、詳しくお話ししていきたいと思っております。大槻さん、よろしく願いいたします。

以 上