

2014 年 9 月 11 日

**第 11 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
「株主価値の向上に向けて」**

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)

皆さん、こんにちは。三井住友フィナンシャルグループの宮田です。

本日は、大変お忙しい中、当社のためにお時間を割いて頂きまして、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。

さて、SMFGは、本年5月に、2016年度までの3年間を計画期間とする中期経営計画を発表いたしました。私共は、従来より、高い収益性と成長性を実現し、株主価値の持続的向上に努めることを、経営における重要なテーマと考えておりますが、この新しい中期経営計画は、中長期的な成長、ひいては持続的な株主価値の向上を、より意識して策定いたしました。

本日ご参加下さっている皆さまの中には、中期経営計画について、初めてご説明申し上げる方もいらっしゃると思いますので、まず私から、コンセプトをご説明した後に、大槻さんからご質問を頂きたいと思っております。

(P.1)

まず、1ページをご覧ください。

私共は、これからご説明致します取り組みを通じまして、今後3年間の成長を目指すことは勿論ですが、中期経営計画では、10年後も見据えた仕組み作りもしました。10年後を展望したビジョンとしては、「最高の信頼を通じて、日本・アジアをリードし、お客さまと共に成長するグローバル金融グループ」を掲げ、「アジア・セントリック」、「国内トップの収益基盤」、「真のグローバル化」と「ビジネスモデルの絶えざる進化」の3点の実現を目指してまいります。

(P.2)

2ページには、第1四半期の業績をお示ししております。

SMFG連結の四半期純利益は、前年比では減益ですが、通期業績目標対比では、進捗率約34%となっており、中期経営計画のスタートとしては、順調な滑り出しと

考えております。

3 ページにお進み下さい。

(P.3)

一方で、進捗率が高い主な理由が、S M B Cにおける株式インデックス投信の評価益の実現や、クレジットコストの戻りであるため、利益のサステナビリティをご心配されるお声もお聞きますが、S M B C単体の「コア業務純益」の推移をご覧頂きますと、7,000 億円レベルで安定的に推移していることがお分かり頂けると思います。

また、市場営業部門の利益は、ボラティリティが高い性質を持ちますが、私共はこの5年間、3,000 億円前後の粗利益を継続して計上致しております。

今後も、私共の強みである、市場動向を見極めた機動的なオペレーションに磨きをかけ、収益力の向上に努めていく考えています。

(P.4)

4 ページには、3 カ年の利益目標をお示ししております。

連結粗利益は、3 カ年で+15%成長する目標としております。そのドライバーは、アジア、大企業、S M B C日興証券、コンシューマーファイナンス・カードビジネスです。

また、連結当期純利益は、昨年度、クレジットコストや保有株式の売却益等を平準化したベースで考えますと、6,000 億円程度であったと試算しておりますが、2016 年度には、これを8,000 億円程度に持って行きたいと思っております。

ドライバーとなります、それぞれのビジネスについて、ご説明いたします。

(P.5)

まず、5 ページで、海外ビジネスについてご説明いたします。

当社がグローバルにフランチャイズを拡大する中、私共は、日本と地理的・文化的に近く、高い成長率が見込まれるアジアにおいて、人材、システムインフラ等の経営資源を積極的に投入することにより、日本と並ぶフランチャイズを確立し、「アジアと言えばS M F G / S M B C」と言われるアジア屈指の金融グループになりたいと考えております。

この「アジア・セントリック」の狙いは3点あります。一つ目は、日本企業のお客さまのアジア進出のサポート、二つ目は、アジア各国、企業の成長への貢献、三つ目は、欧米企業のアジアへのアクセスの「ゲートウェイ」となることです。

6 ページに進みます。

(P.6)

第1四半期の海外ビジネスの状況ですが、トレードファイナンスの強化等により、アジア、米国を中心に貸出を伸ばしております。

また、アジア・セントリックの実現に向け、8月にカンボジアのアクレダ・バンクの株式取得について、当局認可を取得したことに加え、先週には、香港・東亜銀行の持分法適用関連会社化を展望した追加出資に関する基本合意を発表し、着実にフランチャイズを拡大しております。

(P.7)

次に、7ページで、国内ビジネスについてご説明いたします。

S M B Cでは、本年4月に、発足以来初めて、国内営業体制を全面的に見直しました。この狙いは、「変化するお客さまのニーズへの対応力強化」です。そのために、「お客さま起点」で顧客セグメンテーションを見直し、組織・営業体制の再構築を進めております。

具体的には、より多くの大企業のお客さまにおいて、グローバルな取引や証券業務へのニーズが高まっております。このため、「大企業」セグメントを拡大し、担当する営業部や人材も拡充しております。

また、中小オーナー企業のお客さまの世代交代に伴い、資産承継や事業承継といった、個人と法人に跨るニーズが拡大しております。そこで、法人・個人一体でお取引を行う「エリア」という拠点を新たに設置し、ワンストップでお応えする体制といたしました。

こうした体制の変更により、中堅・中小企業のお客さまとも接する時間を増やし、これまで以上にお客さま毎に肌理細かな対応を行ってまいります。

更に、個人のお客さまの殖やすニーズ、遺すニーズなどに肌理細かく対応するため、昨年度より試行していた、S M B CとS M B C日興証券の「銀証リテール一体化モデル」を、本年7月より全店展開しております。

8ページに進みます。

(P.8)

大企業のお客さまに対しましては、S M B Cの業種別の営業部が、グローバルなセクター知見も活用し、高度なソリューションを提供してまいります。また、S M B CとS M B C日興証券の連携を強化する中、昨年度には銀行と証券を兼職する営業部も新設し、お客さまの証券ニーズにワンストップでお応えしております。

S M B C日興証券については、中期経営計画において、株式・事業債の引受シェアを20%超、安定的にトップ3レベルとする目標を掲げております。第1四半期は、大型の株式引受案件で主幹事を務めたこともあり、株式引受金額のリーグテーブルで第3位、シェア23.1%を確保できており、銀証連携の成果と考えております。

貸出金については、必ずしも手応えが出ている状況ではございませんが、これからも幅広いビジネスチャンスをつ捉えてまいります。

9 ページに進みます。

(P.9)

銀証リテール一体化ビジネスモデルは、昨年度に試行開始し、本年7月よりS M B C、S M B C日興証券の全店で展開しております。積極的な運用のニーズのあるお客さまを、S M B CからS M B C日興証券にご紹介する一方、堅実な運用をしたいというニーズ、あるいは相続・資産承継ニーズのあるお客さまにはS M B Cが対応いたします。

左下には、S M B CからS M B C日興証券への紹介や金融商品の仲介によって、S M B C日興証券で口座を開設された個人のお客さまの数をお示ししております。銀証リテール一体化の拡大に伴い、大きく伸びており、手応えを感じております。

10 ページに進みます。

(P.10)

コンシューマーファイナンスビジネスは、主にブランド力、安心感を強みとするS M B Cのカードローン、即時性・利便性を強みとするS M B Cコンシューマーファイナンス、モバイル・W e bの利便性を強みとするモビットが、お客さまの多様なニーズを「面で捉え」、圧倒的なシェアを実現してまいります。そして、S M B CとS M B Cコンシューマーファイナンスを合算しました無担保カードローンの残高を、3年間で+20%伸ばします。

S M B Cコンシューマーファイナンスにおいては、営業貸付金残高は、反転しつつあります。また、保証残高は、S M F Gのグループ会社という安心感から、年率+15%の伸びを示し、8,000億円の大台が目の前に迫っております。

私共は、引き続き、金融、保証、海外事業の3本柱を伸ばしてまいります。

(P.11)

11 ページで、資本政策についてご説明いたします。

中期経営計画では、財務目標として、「普通株式等T i e r 1比率10%程度」「R O E 10%程度」を掲げております。

普通株式等T i e r 1比率の目標は、規制環境を踏まえつつ、成長を実現し、株主還元を行い、且つ、一定の経営のダウンサイドシナリオが発生しても、3ヵ年の利益蓄積も踏まえながら、健全性の観点で維持したい水準として、設定したものです。

他方、資本効率も意識し、R O E 10%を確りと達成するとともに、1株当たり配当の安定的な引上げにも努めてまいります。配当性向については、中期経営計画スタートの現時点では25%程度としておりますが、今後は30%を強く意識した運営としたいと

考えております。

(P.12)

12 ページにございますように、中期経営計画では、成長性、収益性、健全性の財務目標を設定しております。

(P.13)

13 ページの左側では、ROEの時系列比較、右側には連結経費率比較をお示ししております。今後も、当社の強みである高い収益性、効率性を維持・向上させることで、質の高い経営に拘り、中計でお示ししている財務目標を確りと達成してまいります。

(P.14)

最後に、14 ページで、SMFGのわが国の成長戦略への貢献事例、そして、本年のこのコンファレンスは「ウーマノミクス」もテーマの一つとのことですので、女性の活用について、ご紹介いたします。

左側ですが、当社グループの注力国であるインドネシアでは、中間層の増加に伴う食品市場の拡大や、世界最大のイスラム国家として、日本企業のお客さまの進出ニーズが高まっております。SMFGでは、インドネシア最大の農業大学である、ポゴール国立農科大学と協働し、サプライチェーンの上流から下流まで、情報提供やビジネスマッチング、販売金融等によって、インドネシアへの進出を目指す日本の企業をサポートしてまいります。

また、このビジネスは、SMB C初の女性執行役員が率いる、「成長産業クラスター」が中心となった取組みです。SMB Cでは、女性の活躍推進など、人材の多様性を競争力の源泉とするため、頭取を委員長とする「ダイバーシティ委員会」を新設し、その一方で、女性管理職の登用比率を、現状の10%程度から、2020年度末に20%とする目標を設定しております。これも、ウーマノミクスの一環です。

右側は、私自身、先月、安倍首相のブラジル訪問に同行した際に、調印した案件です。これは、ブラジルの農業コングロマリットであるアマッジ社向けに、日本貿易保険(NEXI)の保険を付けて頂くこととセットで、SMB Cが融資を行う案件で、日本政府が進めている「官民連携による食料安定調達」を具現化する、NEXIにとって初の農業セクター向け案件を、私共が単独アレンジャーとして組成したものです。

当社グループは、今後も様々な形で、日本の成長戦略、及び、各国で活動しておられるお客さまの発展に貢献してまいりたいと考えております。

プレゼンテーションは以上です。ご清聴有難うございました。

以 上