

2018 年度上期決算 投資家説明会における主な質疑応答

Q1. 「CET1 比率目標 10%程度」を達成した後の資本使途は。今後も株主還元強化を期待してよいか。

A1. 資本政策の基本方針は、健全性確保、株主還元強化、成長投資をバランスよく実現すること。健全性確保については、中期経営計画の目標である「CET1 比率 10%程度」を、目標から 1 年前倒しとなる今年度末には達成できる見込み。達成後は、従来の資本蓄積を優先させるフェーズから、株主還元強化と成長投資にバランス良く資本を配分するフェーズに入っていくことになる。

なお、株主還元は配当を基本とし、自己株取得も機動的に実施する。当期純利益が予想を上振れた場合は、その要因を検証し、ベースとなる実力利益の積み上がりであれば、増配を検討することとなり、一過性要因であれば、自己株取得を選択肢として考えていく。

今後についてラフなイメージを申し上げると、仮に、現在の業務環境が続いたとして、年間の当期純利益を 6,000～7,000 億円と想定し、現在の配当性向をベースに試算すると、毎年 4,000～5,000 億円、5 年では 2 兆円程度の余剰資本を創出することになる。

そこから、配当性向 40%に向けて配当を引き上げていくと、所要資本は 0.2 兆円。さらに、日本の名目 GDP 成長率並（1～2%）のリスクアセット増加を想定した、オーガニックな投資の所要資本は 0.5～0.8 兆円。したがって、残りの 1.0～1.3 兆円を、インオーガニックな成長投資と機動的な自己株取得にバランスよく配賦する絵姿になる。

Q2. 世界経済環境に不透明感が増す中、成長投資機会の考え方は。

A2. 結論は「案件次第」ということになるが、考え方としては、リスクとチャンスの両方の面がある。政治経済や金融情勢が不安定になることで、投資対象とする事業のリスクが増大するのであれば、当然そのリスクを勘案する必要がある。一方で、対象企業のバリュエーションが実力対比で低下し、投資回収期間の短期化や ROE の向上により、買収しやすくなるケースも生じ得る。

いずれにしても、中期経営計画でお示した 3 つの投資規準、すなわち、「戦略に合致しているか」「シナジー勘案後・のれん償却後 ROE で 8%を展望可能か」「リスクがマネジヤブルか」という点をもとに、案件ごとにしっかりと判断していく。

Q3. 中期経営計画の折り返し地点を迎え、残り1年半の課題はなにか。

A3. 前半の1年半は、施策面・業績面ともに順調であったとの評価。残り1年半についても、質の高い金融グループの実現に向けた、さまざまな取組を継続していくことに尽きると考えている。

ただし、前中期経営計画では、同じく折り返し地点を迎えたところで、チャイナショックによって環境が大きく変わった。したがって、後半の1年半についても、不透明な環境の中でしっかりとリスクを見据え、不測の事態が起こった際に素早く対応できる体制を整えておくことが課題だと認識している。

昨今の環境は、従来よりも格段に速いスピードで変化しており、デジタルイゼーションの進展等、業務のあり方自体を変えるような変化も起きている。したがって、変化の本質をしっかりと見極め、我々の強みであるスピードを活かして、柔軟な発想でさまざまな取組を進めていきたい。

Q4. 貴社が進めるキャッシュレス決済戦略における収益化への道筋は。

A4. 我々の強みは、三井住友カードとセディナという、特徴が異なる2つのカード会社をグループに有し、利用者にサービスを提供するイシューイング業務と、事業者（加盟店）にサービスを提供するアクワイアリング業務の双方において、日本のトップティアのステータスにあること。

この競争優位を更に強靱なものとするべく、ネット決済の分野で大きな実績を有するGMOペイメントゲートウェイと連携し、イシューイング・アクワイアリング、プロセッシングの一連の業務を垂直統合化する。これにより、新規事業者の参入等、キャッシュレス決済を取り巻く劇的な環境変化に対して、柔軟かつ迅速に対応しつつ、低コストでのサービス提供が可能となる。

茲許、業界全体としてカード決済に係る手数料率は低下傾向にあるが、こうした取組を通じて、フロントランナーとしてキャッシュレス化を推進することは、市場規模の拡大と同時に、我々のマーケットシェアの拡大にも繋がると考えている。これにより、手数料率の低下影響を、取扱高の増加による手数料収入の拡大や、付随するファイナンス収入の増強で打ち返し、収益の拡大を図っていきたい。

Q5. 三菱UFJ銀行とのATM共同化の報道があったが、今後のATM戦略の方向性は。

A5. ATM共同化について、三菱UFJ銀行と協議を進めているのは事実。具体的な内容については協議を進めている段階だが、銀行の店舗外にある無人拠点のATMを相互開放する方向で検討中。2019年度の可能な限り早いタイミングで開始できるように協議を進めている。

SMBCの店舗外ATMは現在1,200拠点あり、お互いのATMが近隣にある拠点の一部を廃止した上で、共同利用可能な店舗外ATMを両行合算で2,000拠点以上にしていきたい。これにより、お客さまの利便性を大きく向上させつつ、経費削減を図ることもできると考えている。

現状、ATMの共同化については両行でさまざまな選択肢を整理しているが、将来的には誰もが参加できるようなオープンな形態を展望している。クリアすべき課題は多いが、銀行界全体・社会全体として最適なインフラ構築を目指したい。

Q6. 国内貸出金利鞘の見通しは。

A6. SMBCのホールセール部門における新規取組利鞘については、足許下げ止まりの傾向も見えつつあり、ストック全体の利鞘についても、現中期経営計画期間の最終年度となる来年度中には、低下に歯止めを掛けたいと考えている。なお、このうち大企業向けは、大口案件の影響もあるが、足許では、既に、ストック利鞘ベースでも前年同月比横這い、または若干の改善で推移している。

一方で、リテール部門においては、取組期間の長い住宅ローンが貸出の大宗を占めるため、新規取組利鞘とストック利鞘との間にまだ乖離があり、今後も利鞘の低下は一定程度継続する見通し。

こうした要因もあり、国内貸出全体の利鞘の下げ止まりには、もうしばらく時間を要すると考えている。

以 上

本資料には、当社グループの財政状態及び経営成績に関する当社グループ及びグループ各社経営陣の見解、判断または現在の予想に基づく、「将来の業績に関する記述」が含まれております。多くの場合、この記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれますが、この限りではありません。また、これらの記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであり、実際の業績は、本資料に含まれるもしくは、含まれるとみなされる「将来の業績に関する記述」で示されたものと異なる可能性があります。実際の業績に影響を与えうるリスクや不確実性としては、以下のようなものがあります。国内外の経済金融環境の悪化、保有株式に係るリスク、不良債権残高及び与信関係費用の増加、当社グループのビジネス戦略が奏功しないリスク、合併事業・提携・出資・買収及び経営統合が奏功しないリスク、海外における業務拡大が奏功しないリスクなどです。こうしたリスク及び不確実性に照らし、本資料公表日現在における「将来の業績に関する記述」を過度に信頼すべきではありません。当社グループは、いかなる「将来の業績に関する記述」についても、更新や改訂をする義務を負いません。当社グループの財政状態及び経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、本資料のほか、有価証券報告書等の本邦開示書類や、当社が米国証券取引委員会に提出したForm 20-F等の米国開示書類、当社グループが公表いたしました各種開示資料のうち、最新のものをご参照ください。