

2020年度上期投資家説明会における主な質疑応答

- Q1. 20年度上期のリテール・ホールセール・グローバル事業部門収益に対する評価は。**
- A1. 上期は、従来我々が強みとしてきた中堅・中小企業取引やコンシューマーファイナンス、航空機リース、LBO等において新型コロナウイルスによる影響を強く受けた。一方、現中計で強化すべき課題としていた海外証券ビジネスは、マーケットが好調に推移し当社も相応に恩恵を受けたが、他社の後塵を拝した格好。しかし、これは言い訳に過ぎないと思っており、マーケティング活動や本社の働きが適切であったか真摯に反省したい。改めて当社が為すべきことが明確化されたと捉えており、中計施策を推進するとともに、営業活動の質と量を早期に巡航速度へ戻すべく努めていく。
- Q2. 与信関係費用の見通しは。**
- A2. 20年度上期の与信関係費用は約2,000億円で、各国政府による経済対策や金融機関による流動性支援等を背景に、期初想定3,000億円を下回る水準に留まった。下期以降は、新型コロナウイルスの長期化度合や、政府の経済対策次第で大きく変わるため、信用コストが発生するタイミングや規模感を正確に予測することは困難。現時点では、下期に大きな与信関係費用が発生する兆候はないものの、貸出金の返済延滞や劣化の増加、新型コロナウイルスの感染再拡大等といったリスクファクターがあり、20年度の通期予想4,500億円は変更しない。
- Q3. SMBC Aviation Capital (SMBCAC)の業績見通しと、減損が膨らむリスクは。**
- A3. 航空セクター全体の低迷を受け、SMBCACに対する新型コロナウイルスの影響は期初の想定よりも拡大している。現時点で、リース先から機体の返却は受けていないが、リース料の繰延べや引下げの要請を受けており、機体の減損等を通じた財務影響が顕在化してきている。今後も損失が膨らんだ際の規模感は、8月のIR Day時点では今後3ヵ年累計で最大6億ドル程度と試算していたが、現時点では、累計9億ドル程度となる見込。グループ連結での財務影響は引き続きマネジャブルな水準だが、影響が少々長期化すると想定している。
- Q4. クレジットカードビジネスの現状と見通しは。**
- A4. インターネットショッピングの増加によりEC系のクレジットカード会社を買物取扱高を伸ばしている一方、SMCCは、デパートや旅行等における比較的高額の決済が占める割合が多く、新型コロナウイルスによる消費低迷の影響を強く受けた。加えて、インバウンド需要消滅によって銀聯カードの決済も減り、買物取扱高が減少した。しかし、次世代決済プラットフォームのsteraやデータ分析支援サービスCustellaを通じた法人向けビジネスは非常に好調に推移しており、今後もSMCCをキャッシュレス戦略の中核を担うエンティティと位置付け、中長期的な戦略を着実に進めていく。

Q5. リスクアセットの増加が期初の想定を下回る中、今後の資本の使い道は。また、自己株取得の可能性は。

A5. 新型コロナウイルスの影響を受けた国内外のお客さまへの資金繰り支援を積極的に行ってきたが、足許では海外を中心に返済が進んでいる。このため、CET1 比率は当面 9.5%程度の運営目線に対して、20年9月末は9.7%。今後については、新型コロナウイルスの再拡大に対して一定の備えが必要である他、トップライン拡大に向けてインオーガニックを含む将来への事業投資も確りで行っていきたいと考えている。こうした背景や欧米銀の状況等を総合的に判断し、今回の自己株取得実施は見送った。しかし、株価は非常に割安と認識しており、タイミングを見て機動的に自己株取得を実施していきたい。

Q6. 新規ビジネスの立ち上がりや収益貢献の状況は。

A6. まだ大きな収益源とまでは至っていないが、新型コロナウイルスを受けてデジタル化やキャッシュレス化が進展し、今後が楽しみな芽が出てきている。例えば、インターネット上で企業同士がビジネスパートナーを探ることができるビジネスマッチングサービス「Biz-Create」では、参加企業が6,000社を超え、毎月800件程度の商談が開催されている。電子契約プラットフォーム「SMBCクラウドサイン」では、10月の利用件数が2月対比で70倍に増加し、9月単月で黒字化を達成。さらに、コンビニ収納サービスを提供するブリースコーポレーションでは、苦節6年で大手コンビニエンスストア3社や大手電力会社と契約し、来年度に黒字化する見通し。「社長製造業」を掲げて設立してきた新会社9社は、全社合算では未だ赤字であるものの、黒字化する企業も出てきている。

Q7. 企業風土の変革・活性化への取組に対する手応えは。

A7. 我々が変わっていく上で企業風土の変革は不可欠。グループCEOに就任以来、前例や固定観念に囚われず新しいことへ積極的にチャレンジして欲しいとの思いから、「カラを、破ろう。」と従業員に呼び掛けてきたが、徐々にマインドセット変革の成果が出てきている。例えば、中小企業のデジタル化を支援するためのプラットフォーム「プラリタウン」を設立したが、本取組は、現場の従業員が自ら起案し実現したものであり、社長の私は一切関与していない。また、組織や年齢、職位を超えたオープンなコミュニケーションを活性化するべく社内SNSを導入したが、役員から新入社員まで幅広い層から多くの従業員が参加している。もともと、組織には復元力が強く、やり続けられない限り変わっていかないため、今後もこうした取組を継続する。

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、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。