

2024 年度通期投資家説明会 質疑応答

Q1. 今年度の業績計画と自己株取得を通じてマーケットに伝えたいメッセージは。

A1. 従来説明の通り、利益成長をしっかりと追求した上で、成長投資と株主還元のバランスを取るといった基本的な考え方は不変。

業績計画を最終的に確定させたのは5月5日だったが、足元の不透明な環境を踏まえて、ボトムライン利益にマイナス影響1,000億円を織り込んでいる。このうち625億円は、為替や株価、金利等の前提変更による影響をそのまま計算したもの。加えて、ビジネス面では税前500億円強、税後375億円のマイナス影響を見ている。例えば、4月単月の業務純益は、速報では市場事業部門中心に想定よりも200億円程度低く、関税によるマイナス影響は発現してきている。海外では、投資銀行業務のフローが低調であり、国内においても、以前から計画されていた案件は順調に進んでいるものの、これから検討を始める段階の案件は、お客さまが様子見姿勢なものが多い。資産運用ビジネスにおいても、株価下落による預かり資産残高の減少につれてストック収益も減少しており、これらを踏まえて可能な限り合理的に関税影響を計算してマイナス影響を計画に織り込んだ。

決算発表以降、計画が保守的ではないかというご意見をいただくが、数字を最終化した5月5日以降に各種指標が改善していることが背景にあると考えている。国内ビジネスは極めて好調であり、今年度の利益成長や計画の達成には自信を持っている。

Q2. 28年度ROE目標10%を掲げているが、他メガはより早期の達成目標を掲げている。どの程度アップサイドがあるか。

A2. 28年度にROE10%程度、2030年頃にROE11%程度と示しているが、これを上回ることを目指す。環境変化と前提の置き方によって数値は変わるため、他社との単純な比較はできないが、次期中期経営計画を策定する過程で長期的な目線も必要に応じて見直していく。

Q3. 2030年頃にボトムライン利益2兆円という目標には、インオーガニック投資による増益も含まれるか。

A3. 2兆円という目標はチャレンジングである一方、実現可能な数値とみている。現在の状況のまま国内貸出が伸びていけば、オーガニック成長だけで目標を達成する可能性もあるが、インオーガニック投資からの今後のリターンも一定加味している。

Q4. 2030年頃にボトムライン利益2兆円、ROE11%程度を目指していく上で、CET1比率の積み上げを想定しているか。

A4. 次期中期経営計画では、今後のCET1比率目標を再度示す必要があると考えている。政策保有株式の含み益が減少していく中で、現在の10%±0.5%で十分か、目線を上げる必要があるのか、しっかり検討した上で公表していきたい。現時点では、CET1比率目標を0.5%程度引き上げる可能性はあるが、1%まで上げる必要はないのではないかと考えており、今後格付機関ともディスカッションしながら適切な水準を検討していく。

- Q5. 政策保有株式の売却益剥落のタイミングは。それを見据えた今後の利益成長のドライバーは。**
- A5. 政策保有株式の削減は可能な限り前倒しで実施したいと考えているが、今年度は足元の環境を受けて動きが非常にスローであることから、まずは標準進捗の 1,200 億円の削減を目指そうと社内で伝えている。環境が好転する場合には、今年度も目標を上回って、5 ヶ年で 6,000 億円の削減目標を前倒しで達成したい。現計画を達成すると、残りの簿価は 4,000 億円程度になるが、売却が困難な株式もある可能性を踏まえると、次期中期経営計画の最終年度である 28 年度以降は売却益が相応に減少すると見ている。
- その先の成長ドライバーとして、まずは国内の資金利益が挙げられる。Olive や法人向けデジタル総合金融サービス「Trunk」の取組をしっかりと進め、金利上昇影響や粘着性の高い預金獲得を通じた拡大を目指す。大企業取引についても、他のメガバンクと比べて規模が小さいため、しっかりとキャッチアップし、できれば上回っていききたい。海外において、アジアのマルチフランチャイズ戦略はまだ想定していた収益化ができていないが、今後 4 年間で社内体制を整備することで 2028 年度以降に大きな伸びが期待できると考えている。また、投資銀行業務やセールス&トレーディング業務等の証券業務は弱点であり、Jefferies との提携も活用してしっかりと伸ばしていきたい。来年度から始まる次期中期経営計画に先駆けて、これらの分野の強化に着手していく。
- Q6. 国内貸出の残高・スプレッドともに改善し好調な理由は。**
- A6. 住宅ローンについては、金利競争はしない方針であり残高は伸びていない。一方、法人向け貸出は全体で 7%強、大企業に限れば 10%以上増加しており、営業担当者の増加や RWA の優先的な配賦等、ここ数年しっかりと経営資源を投下してきたことが結びついている。社内のルールや手続きについても、不必要に厳しくないか、ビジネスの推進を妨げていないか、徹底的に見直している。加えて、SMBC 日興が獲得した案件に、SMBC がファイナンスを付ける等の相乗効果も出てきている。こうした状況が組み合わさり、国内貸出が力強く増加したと考えている。
- Q7. Trunk の「30 万口座で預金 3 兆円」という目標は競合のネット銀行よりも高い水準だが、これを設定した背景と既存の競合他社との差別化要因は。**
- A7. Trunk では、ネット銀行が強みとする口座開設の早さや手数料の低さを実現しながら、メガバンクだからこそ対応可能なより複雑な決済手段を提供することで、競合では対応できない顧客の取込みが可能と考えている。例えば、ネット銀行が対応できない大規模な給与振込等も Trunk では対応可能。ネット銀行の顧客層に加えて、第二地方銀行が対象とする中小企業もターゲットとなりうる。また、事前の市場調査の結果、ネット銀行や地方銀行で口座を保有していても、メガバンクの口座を追加で開設したいという反応も多く、達成可能な目標として 30 万口座を設定した。預金単価は、ネット銀行対比でより規模の大きい顧客層を対象としていることから設定した水準。サービス開始後に実際の顧客層等を検証し、アップデートしていく。

- Q8. Olive と PayPay の協業について、最大手が組むことで業界の収益性はマイナスになるという見方もあるが、収益よりもシェア拡大を狙うのか、収益性を重視しつつ可能な限りシェアを取りに行くのか。**
- A8. 収益性とシェアの両方を獲得することを目指しており、どちらかを犠牲にすることはない。日本のキャッシュレス決済比率は 50% に満たないが、PayPay と協力することでさらに拡大できると考える。マーケット自体を拡大し、増加した収入を両社で分配することで、収益性・シェアの双方を追求する。
- Q9. 金融政策の見通しと今後の日本国債の運用方針は。**
- A9. 日本銀行のコメントを踏まえると、実質金利が大きくマイナスになっている状態を是正していくという金融正常化の姿勢に変化はなく、利上げのタイミングは後ろ倒しになることはあっても、基本的には政策金利を引き上げていくのではないかと考える。
- 我々は、粘着性の高い流動性預金を相応に保有しており、過去はそれに見合う運用として日本国債を購入することが多かった。マイナス金利政策の間は運用を停止していたが、金利上昇に伴い従来の運用に戻すことを社内で議論しており、ポジション構築の時期としても悪くないタイミングになりつつある。
- Q10. RWA の削減が加速する一方で投入ペースは減速している要因は。**
- A10. ROE 重視の経営を打ち出す中、低採算アセットの削減だけでなく、案件の取組段階でしっかりと採算性をコントロールすることも重要だと考えており、海外においては以前よりも RWA の投入先を厳選している。一方、国内については、取れるリスクは取るという考えの下、資金需要に応じてしっかりと RWA を投入する方針。
- Q11. 海外の低採算アセット削減について、今年度の具体的な内容は。**
- A11. 23 年度は米国の貨車リース事業、24 年度下期は欧州の低採算なプロジェクトファイナンスを売却して一定の損失を計上。もう大きな塊での低採算アセットは残っていないが、25 年度は一般のコーポレート向け貸金等で、低採算な状態が 3~5 年程度続いているものを見直していく。プロジェクトファイナンスについても、欧州に限らず、米国やアジアについても、案件の採算性を個別に確認して削減を進める。場合によっては売却により 500 億円程度損失が発生する可能性がある。
- Q12. 米国の関税政策によるアジアでのビジネスへの影響は。**
- A12. フィリピンは米国との相互関税の水準が低く、インドも大きな問題となっていない。一方、今後の交渉次第ではあるが、ベトナムは米国との相互関税が 46% と非常に高く、インドネシアでも影響が出る可能性があり、25 年度の計画に一定影響を織り込んでいる。ただし、マルチフランチャイズ戦略の目標を下方修正した主因は、24 年度まで業績が低調だった事業のダウンサイドを織り込んだことによるもの。ベトナムの FE Credit は不良債権問題が解決してようやく黒字化したが、コロナ前の利益水準に戻るには、あと数年必要。インドでは規制強

化によってノンバンク全般で不良債権が増加しており、SMICC でもその影響が残る見込み。

Q13. YES BANK への出資発表後に格付機関から資本水準に関するコメントが出ているが、今後の成長投資や株主還元において制約要因となる可能性は。

A13. 持分10%以上の金融機関出資をすると全額資本控除になることは考慮した上で出資を発表している。25年9月末、26年3月末のCET1比率について、我々のターゲットとしている10%は充足できると考えている。格付機関とも適宜コミュニケーションをしているが、現時点で格付への影響も懸念していない。

Q14. IT投資において、特に経営基盤投資の金額が当初対比増加している要因は。今後の投資額の見通しと投資に対する効果測定の方法は。

A14. IT投資は、前中期経営計画では3年間で5,350億円だったところ、現中期経営計画では当初6,500億円から8,000億円に増額しており、前中計対比50%の増加となる。増加要因の一点目は、OliveやTrunk等に挙げられるように、3年前に想定していた以上に、新規ビジネスのためのデジタル投資が必要となってきたこと。特にAIの出現は大きく、500億円の投資枠を設定した。二点目は、サイバー攻撃が高度化し、サイバーセキュリティ分野への相当な投資が必要となってきたこと。三点目はインフレ。予算を絞ると結果的に競争力が落ちるため、将来に向けて増額投資している。

投資効果は、投資額と付随する経費に対して5年後に何倍の収益効果を得られるかを試算する。収益増強や経費削減等の分野に応じてハードルレートを設定、案件を進めるか判断し、投資後も効果をモニタリングしている。

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、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。