

2025 年度 通期投資家説明会 質疑応答

Q1： 今回の決算に対する自己評価は。また、25 年度実績、および 26 年度業績目標は、中長期目標である ROTE15%の実現に向けてどのように位置づけられているか。

A1： 前中期経営計画については、実績を着実に積み上げ、総じて順調に進捗したと評価している。ボトムライン利益は、中期経営計画期間中に約 8,000 億円増加した。このうち、約 5,000 億円は金利上昇や円安といった外部環境要因によるものと見ているが、残りの約 3,000 億円については、事業の成長や収益力強化による実力ベースの伸びであったと評価している。

顧客基盤の面においても、特にリテール事業部門では Olive のアカウント開設数が約 750 万件まで拡大し、買物取扱高も大きく伸長した。加えて、資産運用における預かり資産は、競合と比較しても、直近 3 年間で高い成長を実現した認識。前中期経営計画を通じて顧客基盤の拡大と質の向上の両面で成果を上げることができた。

25 年度の実績においても、本業の収益力の伸長によるボトムラインの増益は約 2,100 億円。競合と比較しても、国内においては、当社が最も高い成長を実現したと言えるのではないかと考えている。リテール事業部門で極めて高い成果を上げたほか、ホールセール事業部門においても、他社も成長を遂げる中で、相対的に一段高い成長を実現できたと分析している。グローバル事業部門については、「意思ある踊り場」と位置づけ、量的拡大よりも収益構造の改善を優先している。そのため増収ペースは緩やかだが、貸出金スプレッドの改善や ROE 向上を重視した運営を行っている。

26 年度は、ボトムライン利益において、実力ベースで約 1,200 億円の増益を計画。昨年度の大幅な増益と同様の水準を目指すことは容易ではないが、今年度も実力ベースの増益に注力する。中期経営計画の重点戦略を着実に遂行し、将来的な ROTE15%の達成につなげていく。

Q2： 新中期経営計画でアピールしたい点は。

A2： 最もアピールしたい点は国内ビジネスの強化。

リテールビジネスでは、個人預金残高では他社と依然差があるものの、買物取扱高、コンシューマーファイナンス残高、預かり資産等を勘案すれば、総合的にはすでに日本で No. 1 の金融機関と言える水準に近いと考えている。個人預金残高についても、他社との差は徐々に縮小しており、さらなるキャッチアップを目指す。中期経営計画で掲げる戦略を着実に実施し、リテールビジネスにおいて SMBC グループの強さを明確に示す 3 年間としたい。

ホールセールビジネスでは、強みである中堅企業向け領域と比較して劣後すると見られていた大企業向け領域について、提案力や体制強化に注力したことで、足元では他社と同程度の規模まで拡大している。新中期経営計画ではこれをさらに強化し、大企業向けの領域においても SMBC グループが強みを有すると評価される状態を目指す。その結果として、国内ホールセールビジネス全体で SMBC グループは No. 1 であると評価いただけるよう取り組んでいく。

海外ビジネスについては、当面は構造改革を優先し、アセットはコントロールする方針。少なくとも ROTE で 10%、中長期的に 15%が見えてきた段階で、改めてアセットを積み上げる。

Q3： 収益性目標としてROTEを掲げたが、今後のROEの取扱いは、のれんが計上される投資案件でROTEのみ上昇するケースも想定されるが、社内の投資規律が緩む可能性は。

A3： ROTEを採用した最大の狙いは、欧米主要行との比較可能性を高めることにある。一方で、国内投資家はROEを参照することが多いため、ROEも併記する形としている。加えて、ご指摘の観点からも、投資規律が緩むことのないよう、ROEについても引き続き管理し、並列して開示していく。

Q4： 競合対比でROEの差が縮小していない背景をどう見ているか。

A4： 当社の業績が好調な中で競合とのROEの差が縮まりにくい背景の一つに、為替影響があると見ている。当社は、為替変動によってCET1比率が大きく変動しにくい資本構成としており、足元の円安環境においてもCET1比率が維持できている。一方で、円安により資本が増加することは、ROEの押し下げ要因にもなっている。

ただし、資本効率にはなお改善の余地があると思っている。まずは中期経営計画における各施策を遂行し、必要に応じて追加の収益性向上策も検討する。

Q5： 政策保有株式や一部出資先の含み益の活用に対する考えは。

A5： 政策保有株式については、5年間で6,000億円削減する計画であり、これまでの2年間で3,000億円を削減した。26年度についても、標準進捗である1,200億円以上の削減を目指す計画。一方、株価上昇により、純資産に対する時価残高の比率が下がりにくい状況にあるため、今後は時価残高も意識して取り組んでいく。

また、含み益の大きい一部の出資先株式が、ROTE低下の要因となっていることも認識。相手のある話であり、中期経営計画の数値には売却を織り込んではいないが、3年間の中で何らかのアクションを開始できるよう、検討を進めていく。

Q6： 今回の株主還元でマーケットに伝えたいメッセージは。

A6： 新中期経営計画の策定にあたり、取締役会で株主還元のあり方を改めて議論した結果、基本方針は大きく変更せず、配当性向40%を目安に、配当を基本とした株主還元を維持する方針とした。今後はボトムライン利益の着実な成長を図りつつ、その40%を每期安定的に還元していく。その上で、適切なタイミングを見極めつつ、機動的に自己株取得を行い、総還元の強化を図っていく。

今回発表した株主還元もこの方針に基づき、ボトムライン利益目標1.7兆円に対して配当予想を1株当たり180円とするとともに、自己株取得額を昨年5月に発表した1,000億円から増額し、1,800億円とした。CET1比率の水準等を踏まえ、一定程度、資本を活用できる状況にあるほか、中長期的にROTE15%を目標とする上では、収益力の強化に加えて資本量の適切なコントロールも重要であると認識している。なお、利益の上振れが生じた場合の株主還元については、自己株取得か、配当性向を40%まで引き上げるか、その時々状況に応じて判断すべきものと考えており、25年度のボトムライン利益の修正後目標を上回った約800億円分については配当を引上げず、自己株取得を優先した。

足元はダウンサイドリスクが大きい環境であり、25年度を上回る規模の自己株取得に対して、社内で慎重な意見もあったが、株主還元に対する当社の強い姿勢を示すという観点から、1,800億円での実施を決定した。

Q7： CET1 比率目標 10.5%程度は競合対比高い水準に見えるが、その背景と資本政策への影響は。

A7： 格付機関は株式含み益も考慮して自己資本比率を見ているため、今後の政策保有株式の削減に伴う含み益の減少が見込まれることを踏まえて、CET1 比率目標を 10.5%程度に設定した。幸いにも、25年度の収益が好調だったことから、26年3月末時点のCET1 比率は10.3%まで上昇している。目標との差分は0.2%程度であり、引上げに向けた必要資本は大きくない。今後、10.5%程度に向けて緩やかに引き上げていく。

Q8： Olive のアクティブユーザー率が高い要因は。また、Olive がリテールビジネス全体に与える影響は。

A8： Olive は、サービス利用意欲の高い顧客が自らオンライン上でアカウントを作成するモデルであり、利用率が高い。従来の銀行営業においては、特定の商品を顧客に提案するプッシュ型セールスが主流であり、口座やカードを作成いただいても活用されないケースがあったが、Olive はそのようなセールスを前提としていないため、利用率の高さは当初想定通り。リテールビジネス全体に与える効果は二点。一点目は、Olive を起点とした中長期的な顧客基盤の拡大。今後もさまざまな企業との提携を通じて、Olive 上に多様なサービスを搭載し、クロスセルを拡大していく。短期的な収益性の向上に加えて、より長期的な目線での顧客基盤の拡大に期待している。二点目は、リテールビジネス全体をデジタル化するプラットフォームとしての役割。その一例が、資産運用サービスの「Olive コンサルティング」であり、従来の人手を介するビジネスモデルからの転換を可能にした。今後もさまざまなサービスを Olive 上に集約し、リテールビジネス全体のデジタル化を目指す。

Q9： グローバル事業部門の ROTE 改善に向けた主な取組は。

A9： 現在の収益性には満足しておらず、改善に向けて取組を加速していく。

まずは、粘着性の高い預金の獲得が必要。トランザクションバンキングの強化に向けて、約2年前からシステム整備を進めており、良い人材も確保できるようになってきた。

次に、貸出中心のビジネスから、S&T や投資銀行ビジネス等のフィービジネスへの変革。

そして、プライベートクレジットを含むアセットマネジメントビジネスの強化。当社のオリジネーション力を活かすことで、成長が期待できる分野。例えば、Air Lease の買収案件では、投資家の資金を活用したことで資本収益性が高いストラクチャーを実現した。今後は、海外のコーポレートファイナンスやプロジェクトファイナンスでも投資家資金を活用し、収益性改善を目指す。

米国の主要銀行は20%程度のROTEを実現している。ウェルスマネジメント等、当社が海外で展開していないビジネス領域も含まれるため、同水準を直ちに達成できるとは考えていないが、どのようにその水準に近づけていけるか、戦略を検討していく。

Q10： マルチフランチャイズ戦略先への資本投入に対する考えは。

A10： 新中期経営計画では大規模なインオーガニック投資は想定していない。既存の出資先に対しては、各国の経済成長に応じたアセット投入を行っていく方針であり、高い経済成長率を踏まえれば、一定の規模の投入になる見込み。各出資先においては、新中期経営計画期間で ROTE 13%、将来的に 15%を実現できるのかを見極めていく。投下資本に見合うリターンが当面期待できないと判断した場合には、計画を柔軟に見直す可能性もある。

Q11： インドにおける成長戦略とリスク管理体制は。

A11： マルチフランチャイズ戦略の狙いは、フルラインのプラットフォームを構築することで、さまざまな経営環境、規制、社会の変化の中でも収益をあげていくこと。

インドにはコーポレートバンキングとプロジェクトファイナンスを中心に行っている SMBC の支店が 5 拠点ある。また、SMICC では零細企業向けや個人向けファイナンス等、コンシューマーファイナンス関連の事業を展開している。加えて、25 年度には商業銀行である YES BANK に出資しており、成長に向けて必要なピースは揃ったと考えている。新中期経営計画では 3 社をどのように連携させていくかがテーマであり、これが実現できれば、インドにおける外資系銀行 No. 1 の地位を確立できると考えている。

一方、インドは規制・税務面が複雑であることから、ビジネスの拡大は容易ではない。そのため、リスク管理については、インテリジェンス機能等を含めた体制整備を実施している。インド出身のラジーブ氏を本部長としたインド本部の設置や、現地の有識者を外部アドバイザーに招へいし、地場銀行に負けないスピードでの情報収集や、迅速なトラブル対応が可能な体制を整えている。

Q12： プライベートクレジット、中東、AI 関連エクスポージャーについてのリスク認識は。

A12： プライベートクレジットについては、BDC に対して約 1.2 兆円のエクスポージャーがあるが、融資先は質の高いプレーヤーに限定。投資適格の比率が高いことに加え、LTV は低水準、ポートフォリオの分散にも十分配慮しており、収益に大きな影響を及ぼす事態は想定していない。なお、現時点において実際の損失も発生していない。

中東向けエクスポージャーは、カタール、サウジアラビア、UAE が中心であり、これらは金融機関やソブリン向けが大半。投資適格の比率も高く、期末にフォワードルッキング引当も 650 億円積み増している。現時点では十分に対応可能と考えているが、戦争の長期化等によるダウンサイドリスクは一定存在すると見ている。

AI 関連エクスポージャーのうち、データセンター向けについては、原則としてオフテイクをハイパースケーラーに限定しており、リスクは小さい認識。現時点で大きな懸念はないが、今後取り組む案件については、より厳選し、与信基準を一段と引き上げている。

Q13： 経費について、構造的増加の見通しや削減余地は。

A13： 国内外のインフレ影響は相応に発生すると見ている。また、クレジットカード事業の好調に伴う収益連動経費の増加や、IT 投資に連動した IT 経費の増加も見込まれる。各要素でそれぞれ 2,000 億円弱増加する可能性がある。

一方で、コストコントロールも徹底する。前中期経営計画では△1,600 億円、その前の中期経営計画では△1,300 億円のコスト削減を行ったが、新中期経営計画でも、これまで以上にしっかり取り組み、△2,000 億円の削減を目指す。なお、今回は前中期経営計画まで目標としていたベース経費から、今後注力していく IT 投資に関連する経費を除外する考え方に変更しているが、横ばいを維持するという考え方は大きく変わらない。

Q14： AI 投資によって期待している効果と実現の時間軸は。

A14： AI 領域への投資効果は、まずコスト削減面で先行して現れると考えている。定型的な事務作業に加え、高度な処理・分析能力を要する領域でも、コスト削減余地を追求していく。もっとも、AI の本格的な活用には、当面、データ基盤の整備や AI エージェントの導入が必要となる。さまざまな業務に AI エージェントを効率的に導入していけるような、柔軟なシステムのアーキテクチャの構築に向けた先行投資をしていきたい。

また、AI は収益機会の拡大やビジネスモデルの変革にもつながると考えている。たとえば、トランザクションバンキングは顧客の経理処理を支援する AI エージェントと親和性が高く、将来的には決済サービスと会計等の周辺ソリューションが一体化していく可能性がある。

金融機関として、従来の金融サービスにとどまらず、コンサルティングや IT 領域での収益機会の獲得競争が起こり得るため、足元では投資を進めながらコスト削減効果を着実に取り込み、将来の収益機会の獲得を目指していく。

本資料には、当社グループの財政状態および経営成績に関する当社グループおよ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」、ならびに、環境、社会およびガバナンスにかかる当社グループのサステナビリティに関連する活動に関する記述（「サステナビリティに関する記述」）が含まれております。多くの場合、これらの記述には、当社グループの将来に関する事項を表す「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、将来の業績や結果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、実際の業績や結果は、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」および「サステナビリティに関する記述」で示されたものと異なる可能性があります。実際の業績や結果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、保有する有価証券の時価の下落、不良債権残高および与信関係費用の増加、当社グループの国内外におけるビジネス戦略が奏功しないリスク、提携・出資・買収および買収後の経営統合が奏功しないリスク等です。こうしたリスクおよ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」および「サステナビリティに関する記述」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」または「サステナビリティに関する記述」について、更新や改訂をする義務を負いません。また、「サステナビリティに関する記述」における、当社グループのサステナビリティに関連する取組については、当社グループのリスク管理およびその他の投融資等の目的を推進しそれらに対応することを目指す、当社グループが独自に決定した方針と方法に基づき行われ、また個々の決定は各法域において適用される法規制に基づき、それに従って行われます。当社グループの財政状態およ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。