

2022年度 SMBC グループ IR Day における主な質疑応答

1. ホールセール事業部門

執行役副社長 大島 真彦

執行役専務 金丸 宗男

Q1. 貸出スプレッド改善に向けた取組は。

A1. 各国で利上げが進む中、日本ではマイナス金利政策が維持されており、スプレッドの改善は容易ではないが、適切なリスクリターンを確保するために現場ではお客さまと丁寧な交渉を続けている。加えて、資本性ファイナンスや企業再生ファイナンス、LBOファイナンス、不動産ファイナンス等の相対的にスプレッドの高い貸金には、注力領域として積極的にアセットを投入し、全体のスプレッド改善を図っている。

Q2. サステナブルビジネスの資金需要と今後の収益貢献の見通しは。

A2. サステナブルファイナンスの取組額は、2年間累計で2.4兆円まで増加している。今後も、お客さまが脱炭素化に向けたさまざまな取組を行う中で資金需要は増えていくと見ているが、ファイナンスの機会を闇雲に追求すれば収益が付いてくるわけでもない。お客さまは、明解な解がない状況で、2030年・2050年に向けた対応を求められている。我々は、その対応のサポートをすることで、お客さまとの距離を縮め、根源的な経営ニーズに関するディスカッションを進めている。そうした取組の中で新しいビジネス機会が出てきており、我々のアプローチは間違っていないと大きな手応えを感じているところなので、収益貢献については少し長い目で期待していただきたい。

Q3. 政策保有株式の削減ペースを加速する余地は。

A3. まずは現在の3,000億円という削減計画をしっかりとやり切り、できれば、削減スピードを加速させて目標の過達を目指していきたい。削減にあたっては、お客さまの理解を得ることが重要と考えてエンゲージメントを行っているが、コーポレートガバナンス・コードの浸透によりお客さまの意識も変化してきており、しっかりとお客さまの応諾をいただきながら対応していく。

2. リテール事業部門

執行役専務 山下 剛史

Q1. 今後の店舗改革の方向性は。

A1. 店舗改革には前中期経営計画から取り組んできたが、今後もお客さま向けサービスのデジタル化や事務プロセスの STP 化をさらに進め、事務人員削減・生産性向上を目指していく。同時に、グループベースでの拠点網の見直し・集約と、集客力の高いマーケットへの出店を組み合わせることで、お客さまの利便性を高めながら、効率的なチャネルネットワークを展開していく。これらの取組を通じ、次期中期経営計画においても、一層のコスト削減を追求し、システム投資や広告宣伝費等に必要な経費を確保する方針。

Q2. SBI グループとの資本業務提携の狙いは。

A2. SBI 証券とは、2020 年の業務提携以来、証券、カード、デジタル等のビジネスで順調に協業の成果を上げてきたが、個人向けデジタル金融サービスにおける連携促進を目的として、今回の資本業務提携に至った。今後は、相互の顧客基盤を活かし、SMBC グループ・SBI 証券のさまざまな金融サービスをデジタルチャネル上で連携・連動させることを展望している。これによって、グループの垣根を超えて、SBI 証券のお客さまも含めたクロスセルが格段に進み、顧客基盤の拡大にも資するのではないかと期待している。SMBC 日興証券がグループの中核証券会社である位置付けは、引き続き変わらない。SMBC 日興証券は対面、SBI 証券はデジタルと、それぞれの強みを生かしながら連携を進めていく。

Q3. クレジットカードビジネスを今後どのように伸ばしていくか。

A3. 日本のキャッシュレス決済マーケットにおいて、手数料率は低下傾向にあるため、一定規模の収益を上げるには、より多くのお客さまにサービスをご利用いただき、取引量を拡大させていく必要がある。事業者のお客さまとの取引拡大に向けて、決済端末 *stera terminal* を提供している。設置台数は順調に増加しており、今後も大口先での導入が続く見込。業界最大級のキャッシュレスデータ分析サービスである *Custella* をはじめ、購買データを活用したサービスの展開にも力を入れている。

Q4. カードローン残高反転の背景は。

A4. コロナ禍の個人消費低迷によってカードローン残高は大きく減少したが、行動制限の緩和による国内経済・個人消費の回復に伴い、借入需要が戻ってきている。加えて、データマーケティングの活用やアプリの利便性向上等の地道な努力の結果、我々のシェアも一定伸ばすことができ、足元はコロナ前を上回るペースで残高が伸びている。

3. グローバル事業部門

執行役専務 今枝 哲郎

執行役専務 福留 朗裕

Q1. 米国におけるデジタルリテールバンキング事業参入の狙い、事業計画は。

A1. 市場の規模、成長性、収益性いずれをとっても有望なマーケットであること、既存ビジネスとの相関関係も低く、事業ポートフォリオのさらなる多様化にも資すること、テクノロジーの進展により少ない投資で短期間に立ち上げができることから、今が参入のタイミングだと判断した。当社の強みは、後発であるが故に、クラウド環境を前提とした運営ができることであり、日本はもちろん米国でも、できているプレイヤーは少ない。また、お客さまの要望に沿った商品を自前で短期間に開発できることも強みの一つ。今後10年でボトムラインには数百億円の収益貢献、ROE10%以上を展望している。

Q2. ロシア向けエクスポージャーにおいて追加のコスト発生の蓋然性は。

A2. 航空機リースビジネスにおいては、ロシアの航空会社向けリース機体について、回収に向けた複数のシナリオを描いた上で減損率を算出し、2021年度決算では470億円の減損処理を行っている。追加の減損処理は今後の情勢を注視しながら検討する。また、与信については、2021年度にフォワードルッキングな引当も含めて、750億円の与信関係費用を計上した。ロシア系債務者の大宗は、業績には問題なく、約定返済・利払いともに順調に進んでいる先であり、現時点では、追加引当は必要ないと考えているが、これも今後の情勢次第では実施する可能性もある。

Q3. ドル金利上昇やリセッション懸念の中、与信関係費用の今後の見通しは。

A3. コロナ禍やロシア・ウクライナ情勢の中でも、与信関係費用は計画の範囲内でコントロールしてきている。現時点では、ロシアの状況がさらに悪化する以外に大きな懸念は抱いていないが、足元の経済環境の悪化と地政学リスクの高まりには注意しており、必要に応じて、案件の採上は慎重に行っている。

Q4. 次期中期経営計画でグローバルCIBの業務粗利益を伸ばすための成長ドライバーは。

A4. 海外証券ビジネスのマーケットには足元やや向かい風が吹いているものの、体制整備やプロダクト拡充を進めて、中長期的に強化していく方針は不変。米国では、我々のambitionとcapabilityの間にギャップがあると認識しており、これを埋めている最中。例えばFIG等、これまで投資をしてこなかったセクターに対する人材確保・インフラ整備や、Jefferiesとの協働深化等に取り組んでいる。また、CIBビジネスを米国から欧州、アジアへとグローバルに展開する取組も進めている。

4. 市場事業部門

執行役専務 小池 正道

Q1. 日銀の金融政策変更の可能性をどのように考えているか。

A1. 現在世界で起きているインフレは、コロナや脱炭素等による供給要因に加え、いわゆる「新冷戦」により世界の分断が進み、各国が自国主義を強める中で引き起こされているものであり、日本だけがこの影響を免れることはないと考えている。日銀の金融政策も、このような状況を踏まえて実施されるものであり、将来的に政策が変更される可能性はある。インフレの先行きが読みにくい中で、正確に読み解くのは難しいが、総裁交代のタイミングは可能性の一つとして挙げられるだろう。

Q2. 米ドル金利の今後の見通しは。

A2. 米国が深いリセッションに陥り、Fedが金融政策の変更を迫られることがあるとしても、早くて来年1-3月期から4-6月期にかけてであり、足元の米国経済ファンダメンタルズを踏まえれば、まだインフレが落ち着く段階ではない。Fedの金融引締めは続き、年末にかけて金利が上昇するリスクは高いと見ている。

Q3. 今後の外債の運用方針は。

A3. 市場事業部門のポートフォリオ運用では、外債、日本国債、外国株、日本株等に加え、外貨・円貨の預貸金も含めて、ポートフォリオ全体を考えながら運営しているため、外債だけを取り出して語るのは若干ミスリーディング。それを踏まえた上で外債について言えば、金利上昇リスクがある中で、ヘッジ等を使ってリスク量をかなり抑制して運営している。来年以降は、米国がリセッションに陥り、インフレが抑えられ、Fedの金融政策が変更される可能性もあるため、相場の転換点を捉えていきたい。

Q4. オルタナティブやコモディティ等のアセットクラスの多様化を目指していく考えは。

A4. これまでも、さまざまなアセットクラスに投資してきたが、今は、過剰流動性に支えられてきた世界観から考え方を変えなければならない局面。「新冷戦」を始めとしたパラダイムシフトが起きている中で、例えば、投資プロダクトの選択にも経済安保を考慮する必要があるだろう。「運用の世界に王道なし」であり、今後も状況に合わせた対応を行っていく。

5. CFO セッション

執行役専務 中島 達

Q1. 足元の CET1 比率の評価は。成長投資と株主還元のパランスをどう考えるか。

A1. 現在の CET1 比率は財務目標である 10%程度を満たす水準であるため、2022 年度のボトムライン予想 7,300 億円は余剰資本として、成長投資と株主還元配賦できる。このうち 3,000 億円は配当に、アセット入替や円安影響を加味したオーガニック成長にも一定配賦して、残りが、インオーガニックな成長投資と自己株取得に配賦できる資本ということ。2021 年度ほど大規模な成長投資案件が出てくるとは想定していないが、戦略事業領域で良い案件があれば検討したい。その場合でも、ボトムライン目標を達成できれば、自己株取得を実施するだけの資本は残ると考えている。

Q2. 中長期的に 10%以上の ROCET1 を達成するには、どのような条件が必要か。

A2. 次期中期経営計画における ROCET1 は、少なくとも現在の目標である 8.5%は上回る必要があると考えているが、10%以上を目指すには、円金利上昇等の外部環境の好転が必須。とは言え、長期的には目指さなければならない水準であり、次期中期経営計画期間に限らず、いつ、どのような施策で達成するのかについて議論していく。

Q3. 2021 年 11 月に発表した自己株取得枠の買付開始と新規枠の設定に向けたスケジュールは。

A3. 当初の想定よりも自己株取得の買付開始に時間がかかっており、申し訳なく思う。9 月中に買付開始できる可能性もあると思うが、2019 年に 1,000 億円の自己株取得を行った際は 3 ヶ月程度を要しており、11 月 11 日の期限までに 1,000 億円の取得枠をすべて消化するのは難しくなってきたと考えている。また、9 月末までに買付開始できない場合、10 月以降になると、2022 年度上期決算に関する情報が開示されていない状態で自己株取得を開始することになるため望ましくない。したがって、発表済の 1,000 億円については期限内に取得開始しないまま枠を閉鎖し、上期決算発表時にロールオーバーする可能性が高い。

2022 年度分の自己株取得は、5 月時点ではロシア情勢や世界経済の見通しが非常に不透明だったことから発表を見送ったが、発表済の昨年度の自己株取得の状況とは関係なく、今後の情勢やボトムラインの状況等を踏まえて、取締役会で議論していく。

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、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。