

2023 年度 SMBC グループ IR Day における主な質疑応答

1. リテール事業部門

執行役専務 山下 剛史

Q1. Olive の競争優位性と収益貢献への見通しは。

A1. Olive により、これまで差別化が難しかった銀行口座をフルモバイルの「デジタルサービス」として「口座の競争優位性」を確立し、フレキシブルペイなどワールドクラスのサービスを付帯することで、ネットバンクとも一線を画すエッジを作ることができた。カード、証券、保険等、あらゆる金融サービスが1つのアプリでシームレスに利用できる世界を実現している。Olive アカウント獲得も好調であることに加え、クレジットカードの利用単価引き上げ、預金のさらなる集中、証券・保険を含めたクロスセル等、これまでの口座対比収益性が高く、早期に多くのお客さまにしっかりと使っていただけるよう、稼働の促進にも手を打っていく。Olive の革新性は、「デジタルの強化」と、これまで取り組んできた店舗改革や今後のストア展開等による「リアルの強化」とを繋ぐプラットフォームとしての機能。ハイブリッドチャンネル戦略の軸として、顧客接点増強や経費削減の効果も見込んでおり、リテールビジネス全体の収益性のトレンドを確認していく。

Q2. 今中期経営計画における業務純益の改善要因は。

A2. 業務純益 3 か年+650 億円は、資産運用ビジネスで+750 億円、決済・コンシューマーファイナンスビジネスで+400 億円の増益に加え、貸金ビジネスの構造的な減益と積極的なデジタル投資による経費の増加も織り込んだ計画。資産運用ビジネスでは、AM・外貨預金残高+5 兆円積み上げによるストック収益増加が主なドライバー。決済ビジネスでは、Olive やナンバーレスカード、stera 等、商品・サービスの強みを活かして基盤拡大を加速させ、クロスセルによって増益を図る。コンシューマーファイナンスでは、足許の消費回復によるニーズ増加のトレンドを着実に捕捉できており、当面は堅調な環境が続くとみている。一方、経費は、決済ビジネスの業容拡大に伴う費用増加もあるが、ストア展開による CRE コスト削減を中心に、ベース経費△200 億円削減を目指す。

Q3. 住宅ローンへの取組方針は。

A3. 住宅ローンは、お客さまの「豊かな生活」・「幸せな成長」を実現する上で最大の金融イベントであり、これを支援することは金融機関として極めて重要な役割。住宅ローンの取組をきっかけにメインバンクを変えていただくお客さまもいるなど、当行との長いお取引につながることは大きなチャンス。長期にわたる返済期間中も、多様なライフイベントに寄り添ってあらゆる付加価値を提供していくことで、SMBC グループとしても収益機会を創出でき、お客さまのライフタイムバリューを高めていけると考えている。

2. ホールセール事業部門

執行役専務 金丸 宗男

Q1. 貸出スプレッド向上に向けた方策は。

A1. 長期にわたり低金利が続いてきたこともあり、スプレッドの改善は容易ではないが、お客さま 1 社 1 社に対し、適切な利鞘確保に向けた交渉を粘り強く続けていくことが非常に重要。さらに、事業再編や不動産、スタートアップ向けなどの相対的にスプレッドの高い貸金にもしっかりと取り組み、手数料ビジネスも拡大していくことで、総合的な採算改善を図る。

Q2. サステナブルファイナンスの今後の収益見通しは。

A2. サステナブルファイナンスの取組額は、前中計の 3.8 兆円から今中計では 4.7 兆円への増額を目指しているが、これには貸金に加え債券引受も合算している。業務純益の 40 億円増加も、貸金収益に加え、SMBC 日興証券によるファイナンシャルアドバイザー就任を含む、その他グループソリューションの提供も含めた目標。足元では昨年度の進捗を上回る実績となっており、今後もお客さまとのエンゲージメントを強化していく。

Q3. 拠点単位の ROE 指標導入によって見えてきた点と今後期待する効果は。

A3. 拠点単位の ROE や採算指標の可視化により、営業拠点の採算への理解向上と採算改善に向けた取組を加速していく。拠点単位の ROE 導入により、業容の大きいお客さまを中心に担当している営業拠点では、お客さまの動きも活発であり、M&A ファイナンスや不動産ファイナンス等で相対的に採算を確保できていることが見えてきた。また、今後期待する効果として、地域ごとにマーケット環境が異なるため、一律の ROE 水準を目指してもらうのではなく、拠点ごとに時系列での改善を意識してもらいたいと考えている。その際には、従来の取組に加えて、限られた人的リソース・リスクアセットをどのように投入していくのかも意識することで拠点単位での採算を改善し、部門全体の採算改善に繋げていく。

Q4. 政策保有株式の削減ペースを加速する余地は。

A4. 従来の計画を 1 年延長して 800 億円を上乗せし、3 か年で 2,000 億円の簿価削減する計画に修正した。コーポレートガバナンス・コード導入以降、お客さまの株式持合い解消への理解は浸透してきており、1 社ずつ対話を行い十分な理解を得た上で進めていくことが前提。修正計画を最低目線として削減スピードを加速し、可能な限り超過達成を目指す。また、次期中計期間中には連結純資産に対する時価割合が 20%未滿となるよう、しっかり取り組んでいく。

3. グローバル事業部門

執行役副社長 今枝 哲郎

執行役専務 中村 敬一郎

Q1. Jefferies との協業の進捗状況と今後の収益見通しは。

A1. 2023年4月の提携強化により、共同カバレッジ体制を構築した。SMBCグループのIG顧客を中心に、ECMやM&Aアドバイザリー業務における協働を進めている。両社のマーケティング部門が一定数のターゲット顧客に共同でアプローチを開始し、既に実績も数件出始めている。Jefferiesとのシナジー効果は、グローバルCIBの強化の一環として、CIBビジネスポートフォリオ全体の目標に織り込んでいる。今中計ですっかりと成果を出すことができれば、その先も伸び代が十分に期待できると考えている。

Q2. マルチフランチャイズ戦略の出資先の状況は。

A2. 戦略対象4か国（インド・インドネシア・ベトナム・フィリピン）で個人から法人に至るフルバンキングのビジネスプラットフォームを展開し、多様なポートフォリオを構築できた。個々に見るとエマージングマーケットとして相応のボラティリティがあるものの、独立した4ヶ国で構成されたポートフォリオを上手く回していくことで、全体としては安定感を持ったパフォーマンスを発揮できると考えている。インドでは、新規貸出を伸ばしてコロナから回復してきた一方、ベトナムは足許の経済減速によりメイン顧客層であるマス層が影響を受けており、早急に手を打っている。インドネシアでは約10年事業基盤強化に取り組み、ようやく成果が出てきている。フィリピンにおいても、ノウハウ共有や顧客紹介で成長を加速できると期待している。国ごとに状況は違うものの、安定感を持ったビジネスパフォーマンスを作っていけるのではないかという手応えを感じている。

Q3. 米国デジタルバンクの収益貢献見込みは。

A3. 事業開始から4-5年はシステム投資やマーケティングコスト等の先行投資が大きいですが、商品ラインアップをそろえて業務基盤が安定すれば、顧客獲得のスピードも加速され成長していくと期待している。10年後には数億ドルの収益貢献をするビジネスとなるよう着々と取り組んでいく。

Q4. アセット入替による採算改善と、アセット増加のバランスは。

A4. 中計策定にあたり、事業領域毎に資産・資本効率を検証の上、グローバル事業部門のアセットの約35%を採算改善対象に設定。部門ROCET1を+1%引き上げて8%を目指す中で、それよりも採算の低いアセットを選定し、付帯取引の獲得を通じた採算性の引上げやアセット入替に取り組む。一方、縮小均衡に陥ることなく業務純益を伸ばしていくため、その時々でリスクとリターン、資金ニーズがある分野・顧客基盤をターゲットングし、機動的にアセットを投入していくことで、資産拡大と収益性の確保を目指していく。

4. 市場事業部門

執行役専務 小池 正道

Q1. 日銀当座預金を日本国債への投資にシフトする考えは。

- A1. 日銀が金融政策を変更し、円金利が上昇すれば、日本国債の投資妙味は徐々に出てくるが、評価損益など後年度への影響を踏まえると、どこまで利上げが行われるかを見極め、適切にリスク量をコントロールしていくことが重要だろう。
なお、金融政策の見通しとしては、米国や欧州も結果的には後追いの利上げを実施してきたため、日本だけがフォワードルッキングに利上げをする必要はないと考えている。

Q2. 外債の評価損益のヘッジ状況や運営方針は。

- A2. 評価損益は、外債や円債、海外株や日本株、円貨や外貨の預貸金も含めて、ポートフォリオ全体でコントロールしている。その上で、外貨金利のリスク量については、抑制的なリスク量での運営の中でも、日々の繊細なオペレーションによって、着実に収益を積み上げている。

Q3. S&Tのグローバル戦略における Jefferies との連携は。

- A3. 一般論として、他の金融機関との提携においては、それぞれの強みを最大限に活かしていくことが重要であり、S&Tでも同じ考えである。Jefferies との協働についてはプレスリリース通りだが、SMBCグループとしてお客さまにより良いサービスやソリューションを提供していくために、さらなる協働を検討する可能性はあると考えている。

5. CFO セッション

執行役専務 伊藤 文彦

Q1. PBR のさらなる改善に向けた施策は。

A1. ROE の向上と期待成長率の向上の 2 軸で、PBR 向上に取り組んでいる。前者については、今中計で取組を一段と強化し、高採算アセットへの入替や、事業ポートフォリオの入替、ノンアセットビジネスの強化、経費削減に取り組む。後者については、マルチフランチャイズ戦略でしっかり PMI に取り組みながら成長の果実を示すとともに、社会的価値の創造で非財務面での成長を示す。収益の安定性とガバナンスの透明性を高めるとともに、開示の拡充等を通じて資本コストを引き下げしていくことで、期待成長率を高めていく。

Q2. 今中計における株主還元と成長投資のバランスは。

A2. 株主還元と成長投資にバランスよく資本を配賦するという考えは、今中計においても不変。株主還元については、配当性向 40% を維持しながら、ボトムライン成長を通じて増配を目指していくとともに、機動的に自己株取得を実施する。5 月は不透明な業務環境を踏まえて自己株取得の実施判断を保留したが、足元の業績が堅調かつ CET1 比率も十分な水準にあり、前向きに検討可能な状況になってきたと考えている。成長投資については、前中計で相応の資本を活用した。今中計では、これまでの投資先の PMI に注力し、出資の効果をしっかり実現していく。

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。