

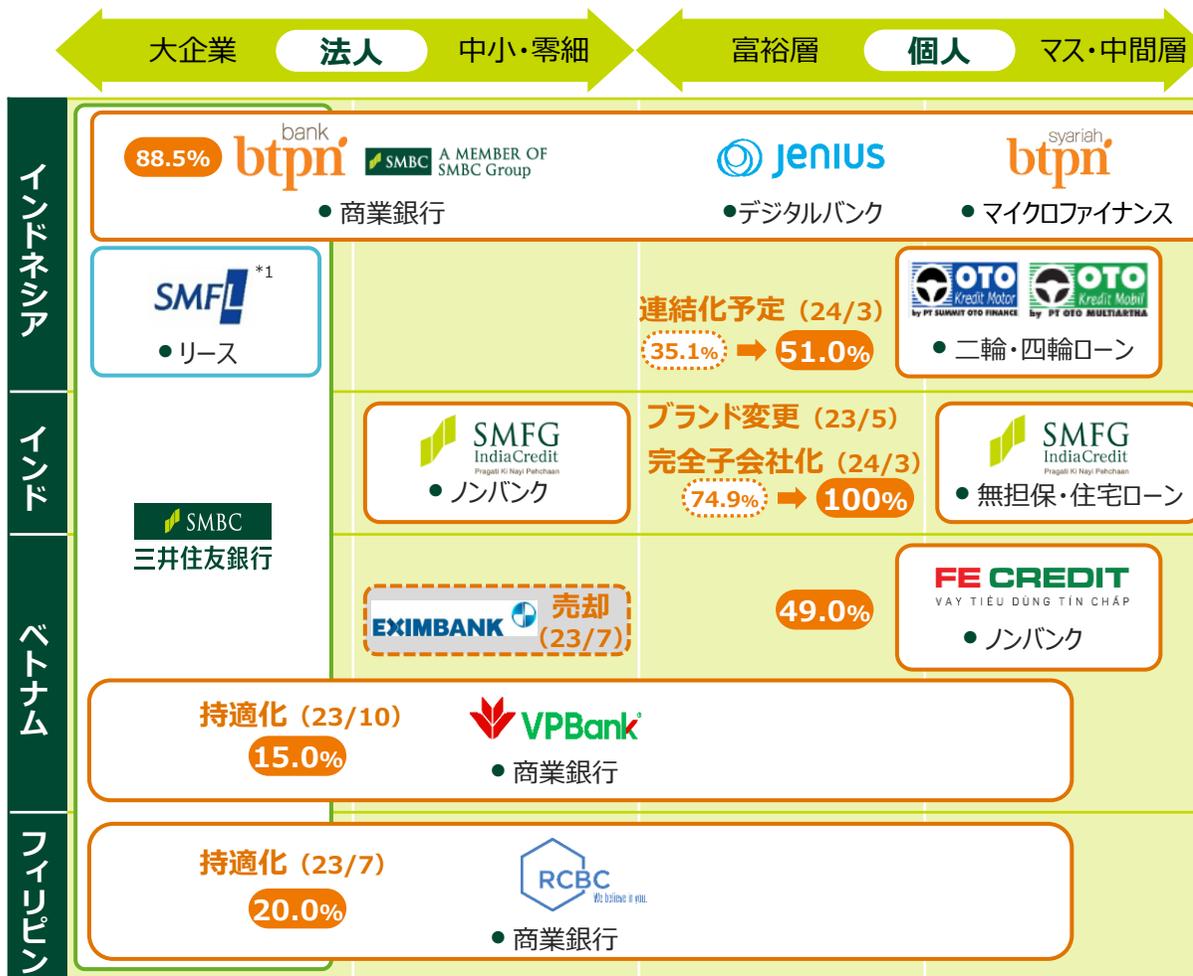
SMBCグループの アジア・マルチフランチャイズ戦略

2024年3月

2023年度の主な取組と今後の方向性

マルチフランチャイズ戦略で出資した先のPMI推進・追加出資によるプラットフォーム強化

引き続き、資本増強・ガバナンス高度化・各出資先との協働を推進し、各国でトップティアの金融機関を目指す



ボトムライン貢献

- 23年度はコロナ影響による与信費用増等を背景に貢献利益は想定を下回る
- 25年度以降の利益目標は不変
各社施策の遂行や、SMBCグループによる支援・協働推進を通じて回復を図る



*1 PT SMFL Leasing Indonesia

インドネシア BTPN

業績（連結）*1

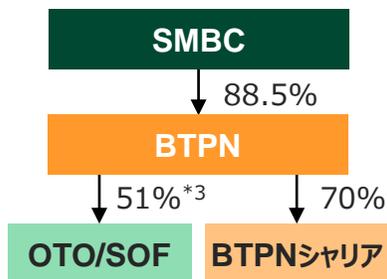
- 貸出は着実に増加
- コロナ影響の余波によりBTPNシャリアの与信費用増加

(億円)	20年	21年	22年	23年
業務粗利益	911	1,062	1,161	1,278
経費	▲509	▲566	▲609	▲678
与信関係費用	▲207	▲171	▲156	▲278
純利益	129	216	263	222
ROE	6.1%	8.6%	9.6%	6.3%
貸出金	10,080	10,984	12,420	14,247
総資産	13,554	15,545	17,779	18,338
投資採算 (ROCET1)	-	-	-	13.5%

↑ +7.1%*2

事業強化の方向性：グループシナジーの追求

- OTO/SOF & BTPNシャリアとのグループ協働による新たな収益源創出・オペレーション効率化
- BTPNグループとしてのガバナンス高度化



主要施策：SME・リテール事業の強化

- デジタルバンク「Jenius」
：商品拡充、顧客体験価値向上、法個連携強化（クレジットカード・BNPL開始）
- SME向けデジタルサービス「TouchBiz」
：商品・機能拡充（インボイスファイナンス開始）
- OTO/SOFの連結子会社化
：BTPN・OTO/SOFの一体運営によるリテールローン強化（協調融資、Jeniusのクロスセル、共同店舗化）

社会的価値創造に向けた取組

環境

① グリーン・ソーシャル私募債発行（5億米ドル）

② ESG預金の取扱開始

DE&I

③ サステナブルファイナンスアクションプラン（2024-2028年）の策定

人権

貧困

格差

④ BTPNシャリアを通じたマイクロファイナンス

⑤ ダヤプログラム（金融教育や就業支援等）の提供

*1 現地開示基準（インドネシア会計基準）各期末レートで換算 20/12末：0.0074円/IDR、21/12末：0.0081円/IDR、22/12末：0.0085円/IDR、23/12末：0.0091円/IDR

*2 現地通貨ベース *3 OTO/SOF連結化後

業績*1

- コロナ影響からの回復が継続、貸出金も順調に増加
- SMFGブランドへの変更完了

(億円)	20年度	21年度	22年度	23年度 4-12月
業務粗利益	481	408	588	618
経費	▲180	▲235	▲338	▲352
与信関係費用	▲544	▲155	▲95	▲163
純利益	▲183	12	116	83
ROE	▲23.8%	2.0%	14.7%	12.0%
貸出金	3,782	4,114	5,967	7,265
総資産	4,193	4,414	6,667	8,174
投資採算 (ROCET1)	-	-	-	26.3%

+16.1%*2

事業強化の方向性：完全子会社化 (24/3)

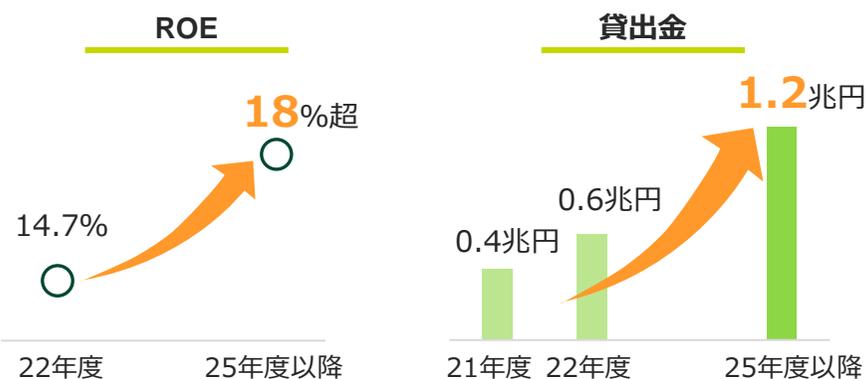
概要	● 残り25.1%分を7億米ドル相当で取得し、SMFGの100%子会社化
戦略的意義	● SMFGが掲げるマルチフランチャイズ戦略の加速 ● リテール・中小企業向け金融サービスの成長の取込み

(参考：事業セグメント*3)

都市部：43%、地方農村部：20%、デジタル：18%、住宅金融：19%

主要施策

- 支店網の拡大（地方農村部・住宅金融）
- デジタルも活用したプロダクト拡充
- 資金調達強化（デット・エクイティ）



社会的価値創造に向けた取組

- 地方農村部を中心に、マイクロファイナンスやCSR活動等を通じて地域・社会に貢献



*1 各期末レートで換算 21/3末：1.51円/INR、22/3末：1.62円/INR、23/3末：1.63円/INR、23/12末 1.71円/INR

*2 現地通貨ベース *3 23/12末時点の貸出比率

ベトナム VPBank・FE Credit

業績（上段：VPBank、下段：FE Credit）*1

- 貸出金は高成長ながら、マクロ環境の低迷で収益性は低下

(億円)	20年	21年	22年	23年 1-9月
業務粗利益	1,756	2,215	3,237	2,221
経費	▲ 513	▲ 536	▲ 790	▲ 628
与信関係費用	▲ 658	▲ 961	▲ 1,258	▲ 1,087
純利益	469	574	947	398
ROE	22.0%	18.1%	20.3%	10.6%
				+17.0%*2
貸出金	14,530	19,201	26,866	34,250
総資産	18,856	27,370	35,337	47,593

- マクロ環境の低迷により、与信費用増加・新規貸出減少

(億円)	20年	21年	22年	23年 1-9月
業務粗利益	784	766	849	498
経費	▲ 227	▲ 234	▲ 343	▲ 217
与信関係費用	▲ 427	▲ 578	▲ 753	▲ 616
純利益	134	6	▲ 133	▲ 183
ROE	21.2%	0.8%	▲ 16.5%	▲ 38.9%
				▲ 16.2%*2
貸出金	2,972	3,771	3,854	3,519
総資産	3,303	3,881	4,282	3,709

主要施策

VPBank

- FDI（海外直接投資）、リテール、SME分野におけるビジネス推進強化
- VPBankグループのエコシステム拡大
- データ分析やデジタル化強化によるビジネス拡大

FE Credit

- 商品・サービス提供チャネルのデジタル化加速による新規顧客獲得・クロスセルの強化

ベトナム戦略の中核となる強固なパートナーシップ確立

- 現地進出のSMBCの法人顧客に対し、地場金融機関ならではのサービスを提供
- オフショアの資金調達をサポート
- VPBankとの連携を通じFE Creditの経営基盤を強化

APEX S (Asia Partners Executive Summit)の開催



シナジー創出に向け、出資先のトップマネジメント会合を定期開催
今年度はVPBankのCEOも初参加

*1 現地開示基準（ベトナム会計基準）各期末レートで換算 20/12末：0.0045円/VND、21/12末：0.0050円/VND、
22/12末：0.0056円/VND、23/9末：0.0061円/VND

*2 現地通貨ベース

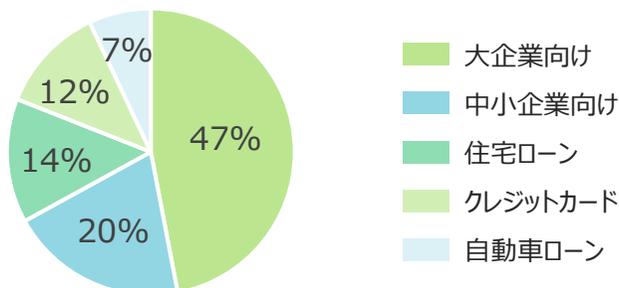
業績*1

- 貸出残高は23年に大きく増加
- 調達コスト上昇で収益性は低下も、増益達成

(億円)	20年	21年	22年	23年
業務粗利益	819	819	1,058	1,279
経費	▲476	▲507	▲597	▲758
与信関係費用	▲203	▲136	▲136	▲177
純利益	108	159	288	313
ROE	5.5%	6.7%	11.2%	9.5%
貸出金	10,612	12,112	13,301	16,638
総資産	16,677	21,580	27,468	31,701
投資採算 (ROCE1)*3	-	-	-	49.6%

↑ +15.0%*2

貸出金構成 (23/12末時点)



主要施策

- 新規顧客の開拓強化：リテール・SME層がターゲット
- Best Customer Experience提供によるクロスセル強化
- CASA預金の増強：データ解析や職域取引を活用
- デジタル・AIの活用：ローン事業強化・業務効率化の推進
- マーケティング資産の増強：消費者ローンの拡充等

SMBCグループの支援・協働の状況

アライアンス委員会を設置し、協働を推進

- 両者の強みを活かした相互顧客紹介
- 資金調達サポート
 - SMBCによるシンジケートローンの組成
 - SMBC日興によるRCBCのサステナビリティ債発行アレンジ
- ナレッジシェア
 - プロジェクトファイナンス、コンサルティング営業、リスク管理等、幅広い分野で推進
 - 商品ローン事例：職域向けプログラム、残価設定型ローン

*1 各期末レートで換算 20/12末：2.16円/PHP、21/12末：2.25円/PHP、22/12末：2.38円/PHP、23/12末：2.56円/PHP Copyright © 2024 Sumitomo Mitsui Financial Group.

*2 現地通貨ベース *3 通年引き直しベース

(参考) インオーガニック戦略への取組

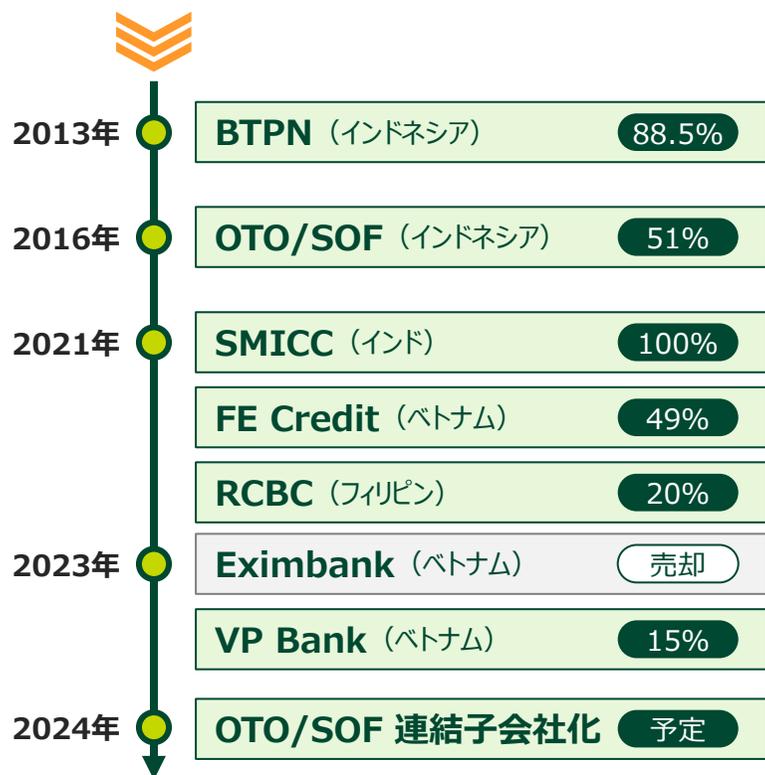
■ 投資ターゲット

1 資産・資本効率の高いアセット

Goshawk (SMBCAC)、ケネディクス (SMFL)

2 中長期的な成長に向けたビジネスプラットフォーム

アジア・マルチフランチャイズ戦略*1、Jefferies



■ ディシプリンの徹底

◀ 投資基準の遵守 ▶

戦略に合致	「アジアのフランチャイズ拡大」、 「アセットライトビジネス推進」等、 重点戦略に沿った優良案件を厳選
採算基準をクリア	ROCET1とROEで採算性を評価
リスクが マネジャブル	デューデリジェンス段階から2線各々が 参画し、リスクを網羅的に洗い出し

【参考】採算基準の考え方

$$\text{ROCET1} = \left(\frac{\text{のれん償却前利益}}{\text{リスクアセット見合い資本}^{*2}} \right) \geq 9.5\%$$

中長期的なROEの水準を検証し、
のれん負担の大きな案件でも採算ラインを確保

◀ 既存ポートフォリオの見直し ▶

SMFL 非連結化	2018年	関西地銀	2018年
Moelis (米国)	2021年	Barclays (英国)	2021年
AIM (英国)	2022年	Eximbank (ベトナム)	2023年
SMBC RS (米国)	2023年		

*1 出資比率は直近数値。OTO/SOFはBTPNによる連結子会社化後の数値

*2 対象会社のリスクアセットの10%を見合い資本として推計