

## アジア・マルチフランチャイズ戦略に関するスモールミーティング 主な質疑応答

(スピーカー) アジア事業部長 木許 剛／事業開発部長 小林 則光

### Q1. 利益貢献目標達成に向けた国別の取組は。

A1. 中期経営計画で掲げたチャレンジな目標の達成に向けて、各国の経済成長の果実を刈り取り、しっかりと成長を加速させていく。インドネシアについては、OTO/SOF を連結子会社化して BTPN グループでリテールビジネスを伸ばし、インドについても SMICC を 100%子会社化して、クレジットの質を確保しつつアセットを拡大し利益を伸ばしていく。ベトナム・フィリピンは 24 年度から通期の利益取込みを開始。コンシューマーファイナンスを手掛ける FE Credit の立て直しを図り、調達支援を一層強化する等、早期の業績回復を後押しし、将来の成長ドライバーに育てていく。

### Q2. シナジーについて、親会社/株主としての支援や出資先間の横連携の状況は。

A2. 親会社/株主としては、出資先への投融資や、SMBC グループの信用力を梃子とした資金調達・投資家拡大の支援等、調達面の支援に加え、SMBC 法人顧客に連なる商流や、職域、販売金融などの分野での協働を推進。今後はさらに、出資先間の横連携も強化。BTPN が他社に先駆けて創り上げてきたデジタルバンキングサービス Jenius のノウハウや、出資先間のナレッジ・ベストプラクティスの共有を進める等、事務局レベルで交流を始めており、親会社/株主としてもこうした取組をサポートしていく。

### Q3. インドの今後の戦略の方向性は。

A3. 堅調なインド経済の成長を追い風に、SMICC においても旺盛な資金需要を捕捉。今後の資産成長に応じて増資も検討しながら、ポートフォリオ全体をバランスよく伸ばしていく。マルチフランチャイズ戦略のコンセプトであるフルラインの金融サービスを提供できるフランチャイズ展開を目指し、今後もインド事業の拡大を加速させる。

### Q4. ベトナムの足元の状況と課題は。

A4. 主要顧客層の消費回復の遅れにより苦戦している FE Credit の早期立て直しが課題。調達力強化に向けた支援や、VPBank とのグループ連携や戦略的マーケティング等に取り組んでいく。VPBank においては、競争力の源泉となる流動性預金増強に向け、SMBC のリレーションを活かして法人取引とそれに連なる地場商流を捕捉し、調達コストを引き下げや新たな顧客取引獲得を目指す。

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、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。