

2024 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 金丸 宗男

Q1. 貸出金スプレッドの改善要因と利上げも踏まえた今後の方針は。

A1. PE ファンドビジネスや不動産ビジネス等の高付加価値の貸出金がしっかりと積み上がったことに加えて、既存の貸出金についても丁寧な説明によりお客さまの理解を得て、適正な利鞘確保が進んできた。利上げに伴い、ベースレートも含めた貸出金利は上昇することになるが、引き続き企業の前向きな資金需要を捉えながら丁寧な交渉を続けていくことで、貸出金スプレッドのさらなる拡大を目指していく。

Q2. 預金獲得の競争環境と今後の取組は。

A2. 利上げを受けてお客さまの金利選好は強まっており、競争はこれまで以上に激しくなると見ている。現時点でお客さま毎にプライシングを大きく変えることは考えていないが、他行の状況やお客さまの金利選好の度合い等をよく見極めていく。為替ソリューションなどを通じて商流をしっかりと捕捉することで、決済性預金を獲得していきたい。

Q3. 中期経営計画の目標からの上振れを期待できる領域は。

A3. PE ファンドビジネスとグループ不動産ビジネスについては、通常のコーポレートローンよりも利鞘が高い上に、今年度も一定のアセット成長が見込まれ、特に上振れを期待できる領域。加えて、コーポレートファイナンスについても、設備投資等の需要が高まっており、残高増加・利鞘向上によるアップサイドの余地があると見ている。預金についても、ようやく金利が上がってきたため、粘着性のある流動性預金を獲得して預金収益を伸ばしていきたい。23 年度に既に中期経営計画の目標を超えているが、事業部門長として、まだ伸ばせる余地があると手応えを感じている。

Q4. ホールセール事業部門の中長期的な課題は。

A4. 足許の事業環境の変化を踏まえた営業体制の構築が課題。大企業領域においては、対面で専門性の高いソリューションを提供するビジネスをさらに強化していく。そのためには、一人ひとりの専門性を高めることが必要。お客さまの高度な経営課題に対応できるよう、中長期的な人材育成が今まで以上に重要になる。中小企業領域においては、数多くのお客さまに SMBC グループのサービスを広く届けるための体制構築が必要。オンラインで完結する決済サービスを整備し、これまで対面でのソリューション提供がままならなかったお客さまにもご利用いただくことで、手数料収入を拡大していきたい。

2. リテール事業部門

執行役専務 山下 剛史

Q1. Olive の足元の収益性と将来的な見通しは。

- A1. 決済ビジネスは、顧客基盤拡大のための獲得コストが先行し、その後に買物取扱高が拡大していく J カーブの収益構造。顧客獲得は足元順調に進捗しており、当初想定していた 25 年度の単年黒字化、次期中期経営計画期間での累積損失解消、さらにその先の数百億円の業務純益への貢献に向けてしっかり進んでいる。

Olive では、預金や買物手数料、ファイナンス、資産運用の収益増加を期待しており、足元では預金や買物手数料が積み上がっている。今後、さらに非金融ビジネスの収益が加わることで、将来の収益貢献もさらに大きくしていけると考えている。

Q2. 今後の預金獲得の戦略と収益の見通しは。

- A2. 粘着性の高い流動性預金の獲得が最も重要であるため、Olive でメイン口座としての顧客基盤を拡大していく。Olive リリース後 1 年間の口座開設者の円預金残高も前年同月比 135% で増加しており、さらに預金を積み上げていくことで金利上昇メリットを最大化していきたい。

預金収益については、マイナス金利導入以降非常に厳しい環境にあったが、今後金利のある世界では V 字回復を見込んでおり、大きなアップサイドが望めると考えている。

Q3. 資産運用ビジネスを拡大していく上での課題は。

- A3. 1,000 兆円超の現預金がある日本のマクロ構造において、貯蓄から投資・資産形成への流れをどこまで高めていけるかが課題であったが、NISA や金融リテラシーの向上により解決されつつあり、グループベースで中長期分散投資、適切なリスク・リターンを前提とした「ゴールベースアプローチ」のコンサルティングをしっかりと進められている。企業オーナー等の富裕層向けには、2020 年に SMBC Private Wealth を立ち上げ、預かり資産も着実に拡大している。Olive においても SBI との証券仲介で NISA 口座が増加しており、引き続き運用の裾野を広げていきたい。

Q4. 今後の RWA の見通しは。

- A3. 23 年度の増加は、決済ビジネスの拡大が主因であり、成長分野への資源投下を抑えずに進めてきた。一方で、アセットライトな資産運用や預金増加によりトップラインも成長したため、ROCET1 は計画通りに着地している。資本効率の改善に向けて住宅ローンの採算改善等には当然取り組んでいくが、アセットを制約して縮小均衡とはならないよう、成長領域への投入は継続し、事業部門全体として ROCET1 を引き上げていく。

3. グローバル事業部門

執行役専務 百留 秀宗

執行役専務 中村 敬一郎

Q1. 事業ポートフォリオの入替の考え方は。

A1. 米国貨車リース事業売却等の非戦略領域からの撤退に加え、収益性が低いアセットや証券業務等の付帯取引によるアップサイドが見込めないアセットの削減を進め、捻出した資本をより高成長・高採算が見込めるビジネスに使っていく。こうした入替を通じて、ボトムライン利益の成長と ROE の向上の両方を実現させていきたい。

Q2. 地域やビジネスライン単位での採算基準をどのように見直しているか。

A2. 財務目標の ROCET1 を基準にして、資本のレバレッジを利かせながら、いかにリターンを上げていくかを考えている。業務によってリスクやリターンが異なるため、特性に応じて目標を設定し、全体で部門目標の達成を目指す。ROCET1 に応じて見直しを行い、より高採算の分野にいち早く資本を投入していくことで、リターンを高めて収益性を上げていきたい。

Q3. マルチフランチャイズ戦略の目標達成に向けた取組は。

A3. 23年度はベトナムのFE Creditの減損を主因に当初想定を下回る実績となったが、今年度以降は各社の主要施策の実行を通じて早急に業績をキャッチアップすることで、25年度の目標達成は可能だと考えている。各国の経済成長に伴い資産額も伸びており、特にSMICCやBTPNが成長をけん引していくと考えている。ポートフォリオの最適化やコスト削減、利鞘の改善等を進め、与信関係費用もしっかりコントロールしていく。ベトナムのマクロ環境も一定程度安定すると見ており、ギャップを埋めていけるようしっかり対応していく。

Q4. ガバナンス対応の負担が大きくなっているが、今後の経費の見通しは。

A4. 経費については、各国当局の監督姿勢が厳しくなる中で、適切なガバナンス体制を構築するために、相応の負担が発生している。今後は、経費構造の見直しを行い、事務集約等をさらに推進することで、収益の成長とバランスがとれた経費コントロールを徹底していく。

4. 市場事業部門

執行役副社長 小池 正道

Q1. 23年度の実績が計画比で上振れた要因と、今後の収益の見通しは。

A1. 23年度については、ポートフォリオ運営面においてオペレーションが好調だったことに加えて、セールス&トレーディングでも顧客フローをしっかりと捕捉し、収益につながられたことが主因。ただし、市場事業部門の収益はマーケット環境にも強い影響を受けるため、対顧部門と異なり、積上げ型で収益を作っていくことはできない。特に下期は、米国大統領選挙も含めて世界情勢が動いていく中、財務目標について楽観視はできないと考えている。今後も従来同様、投資機会がある場合においては、徹底的に収益確保にこだわっていく姿勢で臨んでいきたい。

Q2. セールス&トレーディングにおける円金利ビジネスのポテンシャルは。

A2. 金融政策の正常化が始まったことでビジネスチャンスが増えており、海外の投資家との取引も多いため、グローバルに連携していくことでしっかりと伸ばしていきたい。今後、円金利が一層上昇していくことで、例えば、米金利市場でさまざまな先物が活発に取引されているように、円金利市場の厚みが増していくことを期待している。マーケット参加者がそうした環境を作っていくことが、日本の再成長にもつながると考えている。

Q3. 今後の債券の運用方針は。

A3. 円債については、金利が上昇すれば投資妙味は増していく一方、想定を超えた金利上昇により評価損失が膨らむリスクもある。したがって、金利の先行きを適切に見極めて、慎重に金利リスク量を増やす判断を行っていく。

外債については、今後マーケットがどうなっていくのかを見極めている状況だが、現在の逆イールドがどれほど解消されるか不透明であり、外債のポートフォリオ運営は慎重に行う必要があると考えている。なお、第1四半期の残高増加は機動的なオペレーションの範囲内であり、腰を据えてポートフォリオを構築していくというものではない。

5. CF0 セッション

執行役専務 伊藤 文彦

Q1. 足元の業務環境と上期の業績の見通しは。

- A1. 第1四半期は順調に進捗し、第2四半期に入っても好調なモメンタムを維持。今年度は、従前の保守的な前提条件を見直して、most likely なシナリオに基づき、期初の段階から相応にチャレンジングな業績目標を策定した。この考え方に基づいてしっかりと運営していく。

期初からのアップサイド要因として、中期経営計画の施策の好調な進捗、日銀の追加利上げ、政策保有株式の順調な削減、低位な与信費用が挙げられる。一方、来年度以降のROE目標達成の蓋然性を高めるため、低採算アセットの売却の加速、国内リテールにおける抜本的な過払い引当、与信費用の予防的な引当等、今年度中の早い段階から前倒しの対応を検討したい。足元は市場のボラティリティが非常に高く、不透明・不確実な業務環境が続くと見ているが、掲げた目標は必達すべくさまざまな手を打っていききたい。

Q2. 資本政策の考え方は。

- A2. CET1 比率は、24年6月末で10.3%あり、現状資本水準に懸念はない。

資本政策の基本方針は不変であり、配当性向40%を維持した上で、余剰資本は成長投資と自己株取得にバランスよく配賦していく。自己株式取得については、5月に申し上げた通り、今後の資本の状況や業績の進捗、成長投資機会、資本効率等を踏まえて、期中の追加実施を検討する。

来年度のROE目標達成に向けて、資本効率向上に資する資本政策を行っていく。

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、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。