

2025年度 SMBCグループ IR Dayにおける質疑応答

1. ホールセール事業部門

執行役専務 伊藤 文彦

執行役専務 馬淵 幸広

Q1. 28年度の政策保有株式売却益除きのROCET1目標20%達成に向けた成長ドライバーは。

A1. 本業をしっかり伸ばしていくことで、実力ベースのROCET1を引き上げていけると考えている。特に貸出金・預金の利鞘向上や残高増強による金利収益の増加に期待。非金利収益についても、足元の活発なコーポレートアクションに対してグループベースでソリューションを提供することで伸ばしていく。

Q2. 政策保有株式について、現在の削減計画を達成した後の削減ペースは。政策保有株式がゼロになる可能性は。

A2. まずは5年間で6,000億円という削減目標をできる限り前倒しで達成したい。これまで交渉が難航していたお客さまの中にも、足元の環境変化を踏まえて自社の保有する株式の売却計画を自発的に立て始める先が増えており、政策保有株式の売却に対する理解が進んでいると実感。戦略的な資本提携による出資もあるため、完全にゼロにすることは難しいが、現計画の達成以降も削減を止めるつもりはなく、お客さまとの交渉を継続していく。

Q3. 貸出金残高の伸びが強い背景と資金需要の持続性は。

A3. 直近の半年間で、大型M&Aのブリッジローンを5、6件、金額にして約2~3兆円実行できたこともあり、大企業向けの貸出金残高は19年度末比で7.7兆円増加。ブリッジローンはファイナンスのパーマネント化の中で今後一定剥落するが、足元でも資金需要は非常に強く、パイプラインも前年比で相応に積み上がっている。急激な環境悪化がなければ、今後1~3年も活発なコーポレートアクションが続き、貸出成長に加えてROCET1も向上していくと考える。

Q4. 足元、貸出金残高が大きく増加し、スプレッドが低下しているが、採算は確保できているか。今後、他行がスプレッドを引き下げること競争が激化する可能性は。

A4. M&Aのブリッジファイナンス単体ではスプレッドが低下するかたちになっているものの、コーポレートアクションをバリューチェーンで支援することで、総合的な採算向上を目指している。ブリッジファイナンスを取り組むことで、パーマネント化の局面でDCMのシェアを一定獲得できるほか、足元では外債での調達も増加しており、外債引受は日系金融機関の中でリーグテーブル1位。その結果、上期のROCET1は14.7%と計画を上回る見通しで、前年度比でも大きく上昇している。また、こういった取引シェアの拡大が事業のカーブアウトや非公開化、再IPOといった、今後発生しうるコーポレートアクション案件の捕捉につながると考えている。引き続き、バリューチェーンの中でさまざまな収益機会を捕捉し、ROCET1をより高めていきたい。今後、他行がスプレッドを引き下げて競争が激化する可能性はあるが、いたずらにスプレッドを

引き下げることなく、お客さまのニーズをしっかりと捉え、総合的に採算を確保していく。

Q5. 足元、円預金が流動性から固定性に振り替わっている背景は。

A5. マイナス金利環境下では、流動性預金と固定性預金でお客さまが享受する金利収入にほぼ差はなかったが、金利のある世界に戻る中で、金利の高い固定性預金にシフトするニーズが出てきている。お客さまのニーズが大前提になるが、足元の流動性預金の残高水準も維持したいと考えており、CMS の推進等による決済関連の粘着性の高い流動性預金の獲得に加え、Trunk 等の新たな取組も進めていく。

また、お客さまの運用ニーズの変化に対しては、資産・負債の両面からバランスシート運営をディスカッションして、SMBC グループ全体で取引を獲得できるよう取り組んでいく。

Q6. お客さまのビジネスサイクルについて何か変化を感じているか。

A6. 政策保有株式の持ち合い解消が急速に進んでいるだけでなく、さまざまなコーポレートアクションが起きている。また、上場企業を中心に、企業価値向上を意識した動きが活発化しており、M&A や DX への投資、半導体や自動車、素材等の業種を中心とした設備投資等、前向きな資金需要が増加している。SMBC グループ全体でこれらのニーズを的確に捕捉し、M&A や DCM、ECM 等のフィービジネスを拡大して、ROCE1 を高めていきたい。

2. リテール事業部門

執行役専務 上村 明生

Q1. 今後の預金金利の追随率の見通しは。

- A1. 預金金利の追随率は現在 40%だが、その時の情勢やお客さまの反応等を踏まえて柔軟に検討していきたい。Olive をメイン口座としてご利用いただいているお客さまも多く、粘着性の高い預金が獲得できている点は強みと感じている。

(安地 CFO)

リテールビジネスにおいては、預金金利も含めて、総合的なコストを考えることが重要。ポイント還元等のマーケティング費用も含めた口座獲得単価である CPA (Cost per Acquisition) に注目しているが、Olive の認知度が上がるにつれて、CPA は順調に低下している。貸出関連のプロダクトであれば与信関係費用も考慮に入れて、全体的な採算を上げていくことを意識している。

Q2. Olive の強みは。

- A2. Olive は預金口座と決済を中心としたアプリベースの総合金融サービスであり、この金融プラットフォームを活用しながら、収益を多様化し、収益性の向上を目指している。Olive リリース時の政策金利はゼロを前提としていたが、金利上昇に伴い、計画対比 1 年前倒しで単年度黒字化を実現し、累損の解消も 2 年前倒しで実現できる見込み。引き続き、SBI グループや PayPay との連携等を通じて、プラットフォームの拡大・活用という二軸で収益性を高めていく。

Q3. 競合が金利優遇やキャンペーン等で預金獲得を目指す中、戦略を軌道修正する必要性は。

- A3. 預金獲得の競合状況は激化しているが、戦略の軸は変更しない。キャンペーンによる預金獲得は、収益の押し下げに加え、粘着性の高い預金の獲得にも繋がらないため、過度に頼らない方針。お客さまによって預金獲得に関する戦略は異なる。富裕層は、不動産や会社の売却等の金融イベントの発生時にファーストコールをいただける関係性を築くことが重要。勤労者層については、メイン口座として取引いただくことが最も重要であり、日々の取引で期待に応えるサービスを提供していく。また、相続に伴う資金の移動も大きく、勤労者層の預金増加につながっている。長寿化に伴い、相続が発生するタイミングと資産運用ビジネスのピークに時間差があるため、SMBC エルダープログラム等を効果的に活用しながら、この期間も利用いただけるよう取り組んでいく。

Q4. Olive を通じた資産運用ビジネスの戦略は。

- A4. SBI グループとの連携によるフレキシブルコンサルティングが非常に大きな役割を担っていく。金融資産を 3,000 万円以上保有し、証券取引を自身でオンラインにて行っているデジタル富裕層をターゲットとしており、潜在顧客は国内に約 600 万人、今後 10 年程度でさらに 100 万人程度に増加すると考えている。この層はプッシュ型の営業を望まないことが多いため、SBI 証券の

オンライン取引機能をご自身で活用していただきつつ、必要に応じて対面や Olive 上で提案を行い、収益を上げていきたい。

Q5. 生成 AI が資産運用ビジネスに与える影響は。

A5. 対面営業を行っている担当者に対して、潜在顧客の掘り起こしや顧客アプローチの支援等の業務サポートに AI を活用できると考えている。

加えて、Olive 上で、お客さまへの提案や、お客さまのご利用状況に応じたレコメンド機能の自動化にも、AI を活用していく予定。

例えば、SBI グループとのフレキシブルコンサルティング。お客さまの中には、リスクをあまり取っていないつもりでも、実際には大きくリスクを取ったポートフォリオとなっているケースもあり、AI を活用することで適正なポートフォリオを提案していくことが可能。業務効率化と顧客利便性の向上を実現していく。

Q6. 国内市場の預金規模は徐々に減少すると考えているが、今後の預金残高のトレンドは。

A6. 日本全体で見ると預金残高は縮小する状況にあると考えているが、当社については、大都市圏以外のこれまで十分にアプローチができていなかったマーケットが多数存在している。実際、Olive の効果として地方の新規顧客が増加しており、まだ十分に預金獲得の余地があると考えます。

Q7. 今後のコストコントロール戦略は。

A7. これまでは銀行、証券、信託がそれぞれ店舗の削減を進めてきたが、今後は資産運用ビジネスにおけるグループの融合を図る予定であり、グループベースで店舗配置の最適化を進めることで、さらなるコスト削減が可能と考えている。顧客獲得単価も厳しく検証しており、獲得単価に見合わないキャンペーンは廃止していくことでコストを抑制していく。

3. グローバル事業部門

執行役副社長 百留 秀宗

執行役専務 中村 敬一郎

Q1. YES BANK への出資について、5年後に投資 ROE10%を達成する確度は。想定するシナジーは。

A1. YES BANK は過去の経営陣の不祥事により、State Bank of India を中心としたインドの銀行団による経営再建が完了し、成長フェーズに入ったところ。足元も預金の増加等、業績は順調に回復しており、今後もさらなる改善によって投資 ROE10%程度は見込めると考えている。

シナジーについては、ホールセール事業部門との連携が挙げられる。インドには現在約 1,400 社の日系企業が存在するが、まだ中国の 10 分の 1 の規模。インド政府からは日系企業進出への協力要請を受けており、お客さまのインドへの進出や現地でのビジネス展開を YES BANK のフランチャイズを活用して支援していきたい。

加えて、インドには Priority Sector Lending 規制（農村部等の特定分野向けに貸出金残高の 40%の融資を要請する現地規制）があり、YES BANK は規制対応のためコストをかけて債権を購入しているが、SMICC はこれらの余剰債権を多く保有しているため、コスト削減効果が期待できる。

Q2. YES BANK について 20%の出資を発表しているが、インド中銀から 24.99%の認可が下りている。20%の出資完了と CET1 比率に影響するタイミングは。また、追加的な株式取得の可能性は。

A2. 現時点で決定していることは、State Bank of India 等から取得する 20%分のみ。必要となる条件をすべて充足次第、速やかに出資を実行する予定。タイミングは確約できないが、上期中に出資が完了する可能性もある。CET1 比率への影響は約 24bp で、今年度の資本計画にすでに織り込んでいる。

インド中銀から 24.99%の出資認可を得たことから、追加の株式取得のチャンスがあれば検討を進め、公表すべき事実が発生した際には速やかにお伝えしたい。

Q3. 低採算アセットの削減は次期中計でも続くのか。売却損が出る可能性は。

A3. 24 年度は低採算アセットの RWA 残高を約 2 兆円削減。今後も、全体の RWA のうち約 15~20%を低採算アセットとみなして削減していく方針。今年度も、前年度と同程度か少し下回る量を削減する予定。

24 年度に削減した欧州のプロジェクトファイナンスは売却損が発生した一方、非日系および日系のコーポレートファイナンスは、貸出の満期での落切りや額面での売却により、売却損を出すことなく削減できた。今後も、基本的には満期に貸出を継続せず残高を落とすことで削減を進める方針。機会があれば売却も検討するが、売却時は損失が発生する可能性があるため、全体の収益状況を見ながら慎重に進めていく。

グローバル事業部門としては、特に米州で直近力強い収益成長を実現しており、25 年度も非常に順調であることから、売却損を吸収できるような収益を上げられると考えている。

Q4. マルチフランチャイズ戦略について、28年度のボトムライン貢献目標1,200億円に対する現状での達成確度は。

A4. 足元では SMICC の経費や不良債権の増加で収益が圧迫されているが、これが自然体に戻り、貸出成長や SMBC Indonesia の預金残高の増加等も勘案すれば、チャレンジングではあるが達成できる目標だと考えている。相応の資本を投入した戦略であり、採算を確保するためには、目標水準のボトムライン貢献が不可欠。現地のマネジメントとも改善に向けた議論を進めている。

Q5. 足元で増加しているガバナンス対応コストが、YES BANK の出資でさらに増加する可能性は。

A5. YES BANK への出資自体でガバナンスコストが大きく増加することは考えていないが、ガバナンス対応は欧米で当局の要請が強くなっている。特に米国では、従来のビジネスに加えて、スポンサー関連や DCM ビジネスが増加し、業務の量・幅が広がるにつれて、当局のガバナンスに対する期待値も上がっている。今後もトップラインの成長と合わせて一定程度の対応コストは発生していくと見ている。

一方で、インドのオフショアリング拠点への業務集約を始めるなど、各種抑制施策も進めており、経費率は一定のタイミングでピークアウトしていくと考えている。

Q6. 24年度に計上した米国関税影響に対するフォワードルッキング引当の戻入の可能性は。

A6. 関税影響についてモニタリングしているが、引当を戻入するには時期尚早だと考えている。関税率が決まって間もないタイミングであり、影響度合いをもう少し注視する必要がある。

Q7. ステークホルダー活用への検討状況は。

A7. ステークホルダーの導入について、アジア各国の当局も、コンプライアンスや担保管理等、まだ具体的な検討が進んでいない状況と認識。出資先の銀行も含めて包括的な議論は行っているが、ユースケースについての具体的な議論はまだ進んでいない。

Q8. Jefferies との提携におけるこれまでの評価、今後の見通しは。

A8. SMBC や SMBC 日興が持っていなかったケイパビリティを獲得できた点で非常に有益であり、スタートとしては良い提携ができていると評価している。最初に開始した米国での協働は件数がしっかり増加しており、今後は協働を広げた欧州やアジアでも伸ばしていきたい。協働の拡大余地は多くあり、共同での顧客カバレッジ体制を強化することで、今後も収益機会を増やしていきたい。

Q9. 貸出金スプレッドについて、足元の状況と今後の見通しは。

A9. スプレッドの拡大は、採算を意識した貸出に取り組んだ結果であり、特定の地域ではなく各地域で全体的に上昇している。特に米州、EMEA を中心に、低採算アセットから比較的採算が高いサブスクリプションファイナンスや NAV ファイナンス、LBO、証券化といった案件に、アセットの入替を進められており、今後もスプレッドの改善が続くと考えている。

4. 市場事業部門

執行役専務 永田 有広

Q1. 今後の日銀の金融政策への見方と、それを踏まえた円債の運用方針は。

A1. 円金利はまだ上昇すると考えている。通常、利上げが進むとイールドカーブはフラット化するが、日銀が国債の約半分を保有していることによるストック効果が、10年金利で80-100bp程度あり、これが量的引き締めによって、ある程度剥落していくことを考えると利上げとともにイールドカーブは平行に上昇するとみている。今回の利上げは来年の1月を想定する見方が多いが、市場事業部門としては早ければ10月と予想しており、10年金利も平行に上昇、年度内に1.8%程度になると考えている。ポートフォリオ運営としては、10年金利が現在の1.6%から上昇する過程で徐々に円金利のヘッジポジションを解消し、2%程度にかけてポートフォリオ再構築を図る方針。ただし、関税影響による米国のインフレ率の帰趨が不透明であり、米国経済の不確実性が日銀の政策判断へ及ぼす影響も見極める必要はある。

米国では、足元、関税等のネガティブな事象が伝わる中でも株価が堅調な動きを見せており、この株高が個人の資産効果を通じて、強い消費・投資へと繋がり、企業収益が向上する、という順回転が起きている。今後、この米国ファンダメンタルズを支えるサイクルが逆回転しないか警戒しておく。また、米国の長期金利に関して、コロナ後の拡張財政によって連邦政府が負担する利払い費が国防費を超える状況にあり、FRBによる利下げのみで長期金利が低下していくかは不透明。こうした中、米国経済の失速が日本経済にも影響を及ぼすことになると、日銀の利上げのハードルは高くなるかもしれない。「金利のある世界」から「金利のあるはずだった世界」へ変化してしまうリスクシナリオも想定しつつ、引き続き柔軟なポートフォリオ運営を行っていく。

Q2. 今後の外債の運用方針は。

A2. 債券ポートフォリオ運営について、日銀の大規模緩和の間、円債残高を大幅に抑制し、その代替として外債を中心としたオペレーションを続けてきた。ただ、現在は、足元の円金利の上昇により、外債の運用で無理に収益機会を狙う必要はないという方針。

なお、足元では米国で利下げが再開される見込みだが、ファンダメンタルズが不悪かつ、インフレ率が高い状況下で、利下げが長期金利の低下に繋がるとは言いにくく、すでに外債のポジションを圧縮している。

Q3. セールス&トレーディングにおける強みと今後の戦略は。

A3. セールス&トレーディングについて、現在はSMBC日興よりSMBCの方が収益規模は大きくなっているが、31年度には同程度にすることを目指している。

SMBCグループは、メガバンクと旧4大証券の組み合わせであり、本来円金利ビジネスに強みを有していなければならない分野。投資適格債のトレーディングビジネスを中心に展開している米国では、米国債プライマリーディーラーの取得を通じて、フロービジネスの拡大を企図。比較的強固なバランスシートを活用して、セールス&トレーディングのファイナンスビジネスの強化も図っていく。欧州でもケイパビリティを拡充し、日本やアジアにおける円金利ビジネス

の優位性をグローバルに展開していきたい。

Q4. 英国のトラス・ショックのような超長期金利の急上昇は日本でも起こり得るか。

A4. 今年4月に米国が関税措置を発表した後の日本国債の超長期金利の動きを見て、トラス・ショックを想起した市場参加者は多かったと思う。参院選以降、消費税減税・給付金等、与野党ともに拡張財政的なスタンスをとっており、これも超長期金利上昇に影響を与えているように見える。しかし、この超長期金利の動きは、主に需給バランスの崩れによるものであり、財務省・日銀の対応、金利の水準感に惹かれた市場参加者のフローによって、水準は元には戻らないが、落ち着くだろう。トラス・ショックは英国特有のケースと見ており、日本で同様の現象が起きるリスクは大きくないと見ているが、日本の場合、金利というより為替に顕現しやすい面はあり、円安リスクは注視していく。

Q5. 高金利かつ預金獲得競争が厳しい環境下であるが、外貨ファンディングの強化に向けた取組は。

A5. 外貨預金については、市場事業部門とグローバル事業部門によるトランザクションバンキングの強化を通じて、全社的に預金の獲得強化を図っている。また、コーポレート・トレジャリー機能とマーケット・トレジャリー機能の融合をさらに進めることで、適切なFTP運営や市場調達力を一段と高度化させていく。

Q6. 期初から足元にかけての収益環境の変化と通期の利益見通しは。

A6. 4月は米国の関税政策による市場混乱の影響を多少受けたが、5月以降で挽回。株式ポートフォリオにてロングポジションを維持も奏功し、日経平均株価が史上最高値を更新している中で、足元もしっかり利益を積み上げている。上期の業務純益は目標を上回る見込みであり、中計初年度に設定した25年度の業務純益目標3,400億円の達成確度は高いと考えている。

Q7. 競合他社と比較して、貴社の市場事業部門は非常に強い印象があるが背景は。

A7. 小池前事業部門長の頃から大事にしている、Insight、Imagination、Intelligenceという3つのIにより、世の中の本質・トレンドを見極める姿勢を継承していることが我々の強み。これに基づいて、相場に真摯に向き合い、正しく稼ぐことを日々互いに確認していることが、結果として良い成果につながっていると考えている。

5. CFO セッション

執行役専務 安地 和之

Q1. 競合と比べて年初来の株価推移が軟調であることに対する受け止めは。

A1. ROE が競合対比で低い点が要因の一つだと考えており、特にアジアを含めた海外ビジネスの収益性改善が必要。また、インドの YES BANK への追加出資の報道等もあり、成長投資と株主還元バランスを懸念する投資家もおられると認識。加えて、米銀が 25 年度 4-6 月期決算でセールス&トレーディングやエクイティ部門が非常に好調だった中、当社はボラティリティが高い環境下でレバレッジをかけて収益を上げる力が現時点では不足しており、証券ビジネスの相対的な弱さが意識されているのではないかと。

時間を要する戦略もあるが、(1) YES BANK をマルチフランチャイズ戦略のラストピースと位置づけて、現状の枠組で成果をお示ししていくこと、(2) 資本をコントロールして、余剰資本が発生すれば投資家にしっかりと還元していくこと、の 2 つが重要と考えている。

Q2. 第 2 四半期以降も好調な業績が続くと見ているが、将来のリスクに備えた財務手当の可能性は

A2. 関税によるお客さまへの影響は見極めていくが、ここまで事業環境は良好であり、関税影響が期初の想定ほど出ることはないと予想。下期も堅調な事業環境が継続すると見込んでいる。

24 年度は、欧州のプロジェクトファイナンスの売却等、将来の ROE 向上に向けて一定の財務手当を実施したが、25 年度は現時点では大規模な手当は想定していない。

Q3. CET1 比率目標についての考え方は。

A3. CET1 比率の目標は 10%±0.5%と公表しているが、基本的には中央値である 10%を維持したい。次期中計に向けては、将来的に目指す事業ポートフォリオや格付機関の資本評価等を踏まえて、CET1 比率の目標水準も検討していく。

証券ビジネスやセールス&トレーディング等、我々が強化すべきビジネスはボラティリティが高い。したがって、トランザクションバンキング等のアセットライトで安定性のあるビジネスの比率も引き上げていくことで、CET1 比率の目標水準を大幅に引き上げずに済むようにしたい。一方で、格付機関との面談を通じて、有価証券の含み益の減少に対しては、一定の手当が必要ではないかと感じている。これらの点も踏まえ、適切な CET1 比率目標を検討していく。

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」についても、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。