

SMBCグループ IR Day

2025年8月26日



本日のアジェンダ

13:00-13:05	■	冒頭ご挨拶	グループCEO	中島 達
13:05-13:45	■ P3	ホールセール事業部門	執行役専務 執行役専務	伊藤 文彦 馬淵 幸広
13:45-14:25	■ P10	リテール事業部門	執行役専務	上村 明生
14:25-14:35		休憩		
14:35-15:15	■ P20	グローバル事業部門	執行役副社長 執行役専務	百留 秀宗 中村 敬一郎
15:15-15:55	■ P27	市場事業部門	執行役専務	永田 有広
15:55-16:35	■	CFOセッション	グループCFO	安地 和之

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

中期経営計画の進捗

財務目標

ROCET1

25年度当初目標
10%

24年度実績
21.2%

業務純益

25年度当初目標
5,700億円

24年度実績
7,292億円

リスクアセット

3カ年増減
+1.5兆円

24年度まで累計
+1.1兆円

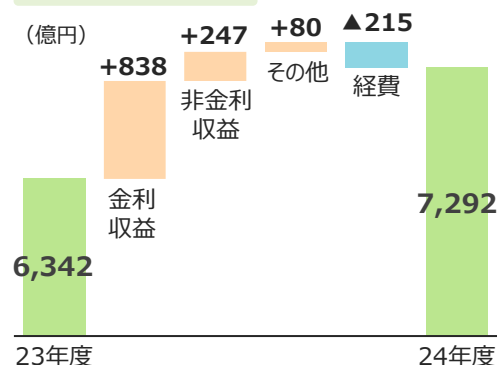
KPI

		22年度実績	24年度実績	25年度計画
グループ法人決済ビジネス ①法人仕向振込 ②仕向外国送金 ③法人取扱高		①346百万件 ②1.6百万件 ③1.7兆円	①366百万件 ②1.9百万件 ③2.2兆円	①368百万件 ②1.7百万件 ③2.6兆円
信託仲介取扱件数 (30億円超)		27件	26件	65件
日興M&A件数リーグテーブル (100億円以上)		3位	5位	2位
社会的価値*1	サステナブル ファイナンス	1.5兆円	7.0兆円	4.7兆円
	スタートアップ向け 投融資	325億円	1,851億円	1,350億円
	新規事業投資・ 再生ファイナンス	1,055億円	2,127億円	5,450億円

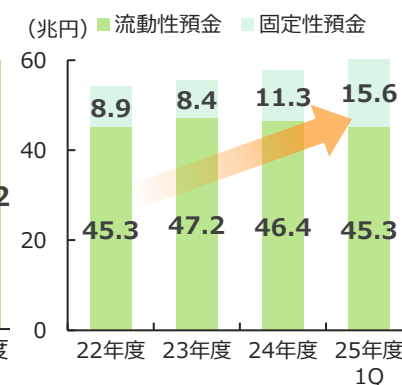
24年度の振り返り

- 国内企業の活発な動きにスピード感を持って対応し、コーポレートアクションをはじめとする金融イベントを捕捉
- 預貸金を増強し、金利上昇局面で大きな増益を実現

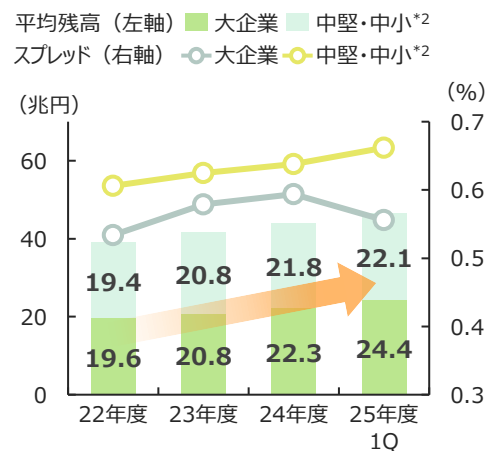
業務純益



円預金推移



貸出金推移



競合他社比較

貸出残高の増加額 (兆円) *3

	大企業	中堅・中小
SMBC	+7.7	+4.5
競合A	+3.8	+3.9
競合B	+3.1	+1.8

*1 24年度実績、25年度計画は現中期経営期間の累計 *2 エリア企業本部の担当先を除く

*3 19年度から24年度の末残増加額（各社開示資料をもとに作成）

25年度計画

戦略のポイント

目指す姿

変化を続けるお客さまの「高度な経営課題」を解決し、
お客さまとともに持続的な成長を目指す
「真の」ソリューションプロバイダー

主要戦略

現中計基本方針

- 1 専門性強化によるグループエッジの強化・創出
- 2 デジタルをフル活用した新営業体制の構築
- 3 変化を先読みした高ROE事業ポートフォリオの構築

25年度戦略のポイント

次期中計を見据えた主要施策

本邦トップの
One to One
ビジネス確立

新たな
事業領域の
開拓

リソースシフトを
実現する構造改革

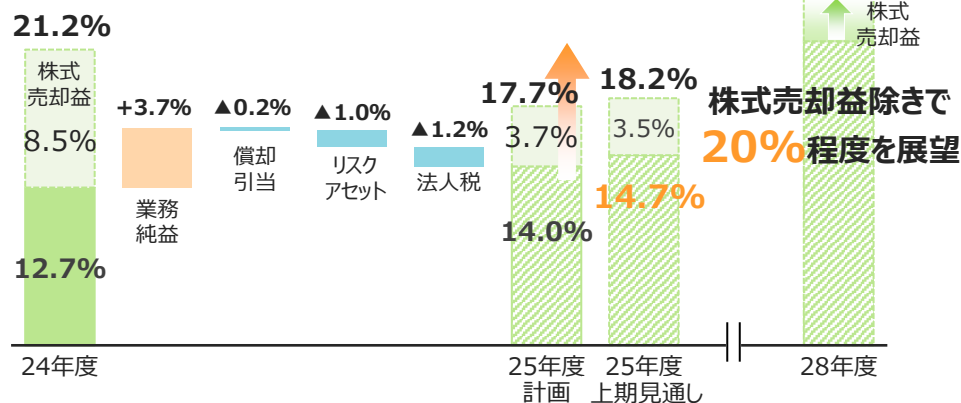
社会的価値創造

コンプライアンス

計数計画

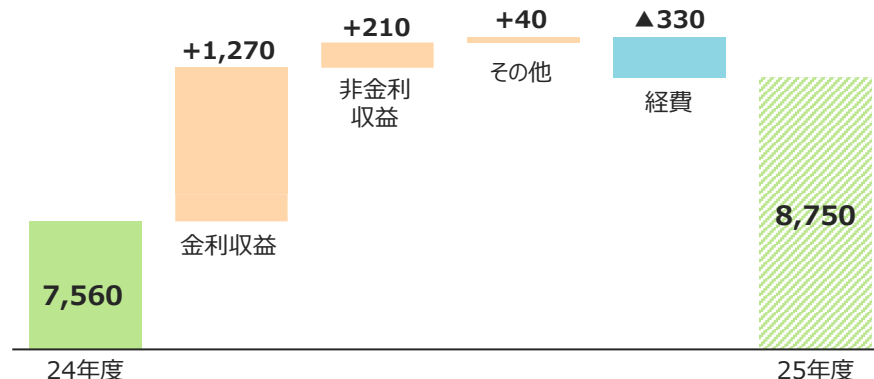
ROCET1

上期の株式売却益除きのROCET1は
通期計画を上振れて進捗する見通し



業務純益*1

(億円)



*1 24年度実績は為替影響を調整

本邦トップのOne to Oneビジネス確立①

コーポレートアクションへの対応

企業の成長ステージに応じて発生するコーポレートアクションをバリューチェーンで支援し、収益機会を捕捉

他社買収

SMBC 資金調達・
為替ヘッジ
SMBC日興 M&A FA（クロス
ボーダー含む）

事業カーブアウト・非公開化

SMBC 資金調達・ファンド活用
SMBC日興 FA **SMBCCP** エクイティ
SMFL 資金調達（メザニン・エクイティ）

企業価値向上

SMBC CRE戦略支援
SMBC信託 IR戦略支援
SMBC日興 リースバック
SMFL

ファンドからのExit・再上場

SMBC 資金調達・FA
SMBC日興 資金調達・FA
上場コンサル

1 ECM・DCM

リーグテーブル（FY24）

ECM*1	2位
DCM*1 ー 外債引受 (25年度1Q)	3位 日系1位

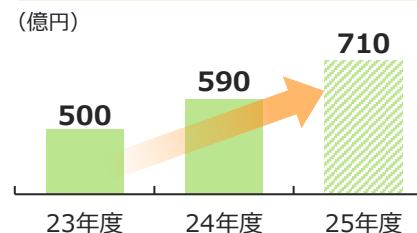
2 M&A FA*2

22年度比

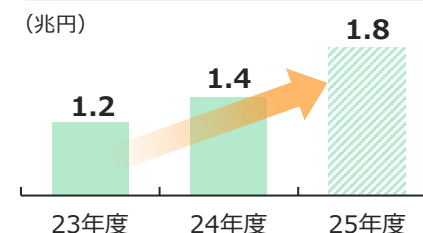
件数	+65%
手数料	+65%

5 PEファンドビジネス

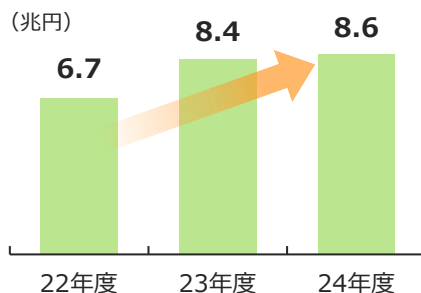
業務純益



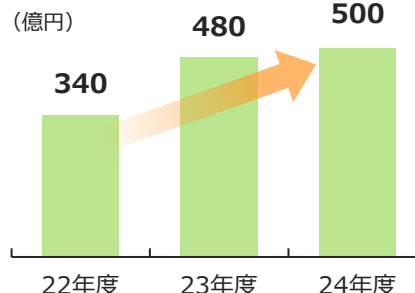
LBOファイナンス残高



3 シンジケーション*3

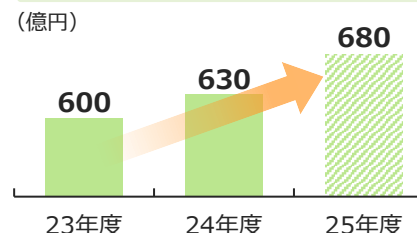


4 エクイティ出資（SMBCCP）

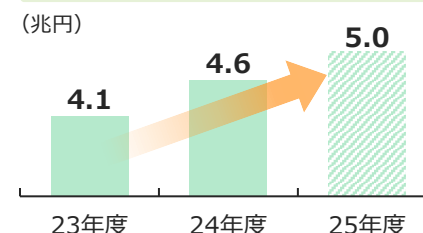


6 グループ不動産ビジネス

業務純益



不動産関連ファイナンス残高



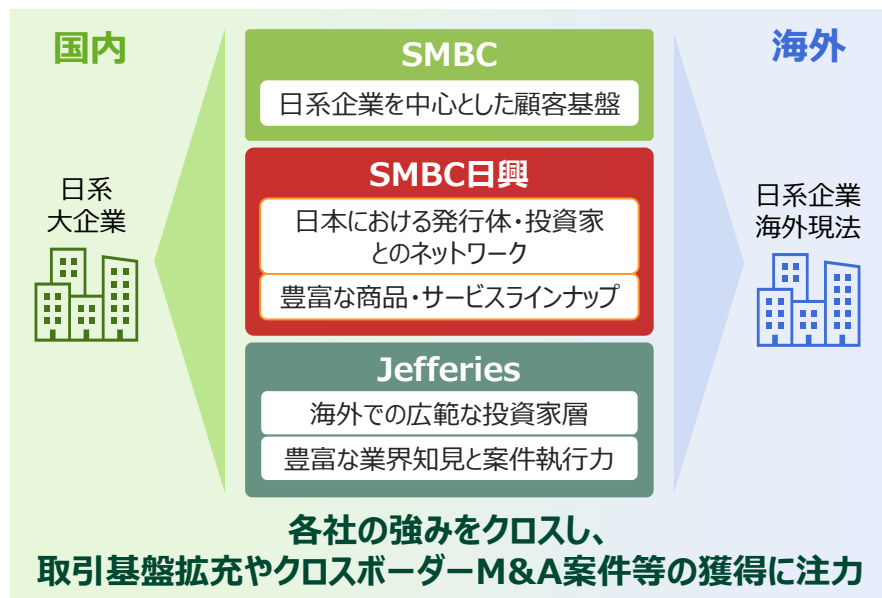
*1（出所）LSEGの情報を基にSMBC日興作成（主幹事金額ベース） *2 SMBCグループ合算

*3 SMBCのシンジケートローン組成実績（コーポレートファイナンスのみ集計）

本邦トップのOne to Oneビジネス確立②

グローバル企業への対応力強化

グローバル企業の高度な経営課題に国内外で一気通貫で対応



セクター対応力強化

銀行・証券のセクター知見を集約し、複雑化する経営課題に対してワンストップの提案を実施



顧客宛提案機能の強化

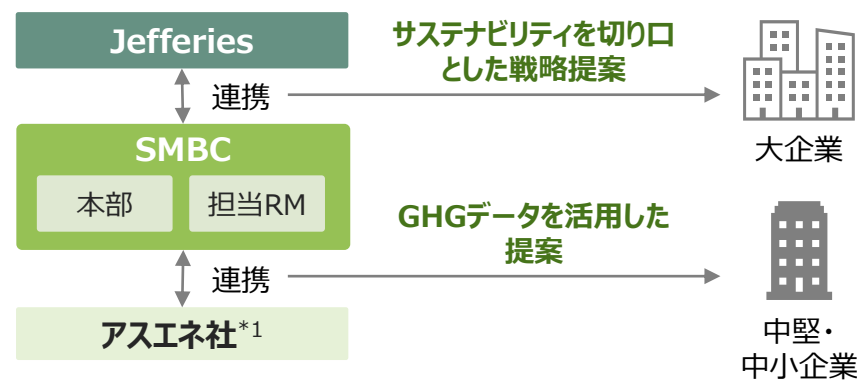
1 産業調査

- 官公庁から業種横断的な情報収集を実施し、大企業への戦略提案を強化



2 サステナビリティ

- 企業規模に応じて、発生するニーズへの推進体制を強化



3 M&A

- 案件の大型化が進む中、オリジネーション・エグゼキューション・ファイナンスの一連のプロセスをシームレスに推進すべく、さらなる体制強化を検討

*1 25/5に戦略的資本・業務提携の強化を公表

新たな事業領域の開拓

法人向けデジタル総合金融サービス **Trunk**



優れた商品性×非対面チャネルで顧客獲得

顧客体験にこだわった商品性

業界最安水準の手数料

最短翌営業日の口座開設

ビジネスカードオーナーズの利得性



スケーラビリティを追求したマーケティング・オペレーション

デジタル中心のマーケティング

非対面完結の口座開設プロセス

テクノロジーを活用した不正対策

サービスのレベルアップ

25年度

- 刷新した法人ネット口座

26年度～

- 請求書DX
- 補助金申請支援

- 新法人カード
- 請求書発行
- ファクタリング

請求書機能・ファイナンス機能を追加、利便性を向上

請求書を読み取り振込予約



資金繰り次第でカード払いに変更



今後の取引展望

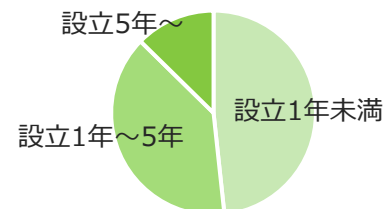
27年度までの目標（3年間）

口座開設数 **30万** 口座

預金獲得 **3兆** 円

リリースから約2か月で
口座開設数は1万口座を突破

口座開設企業の業歴

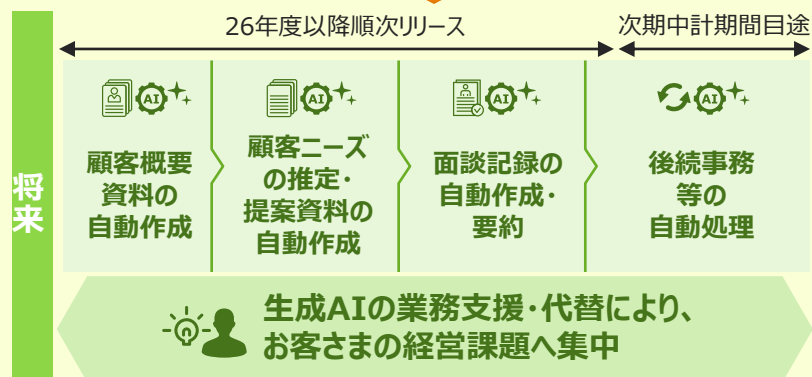
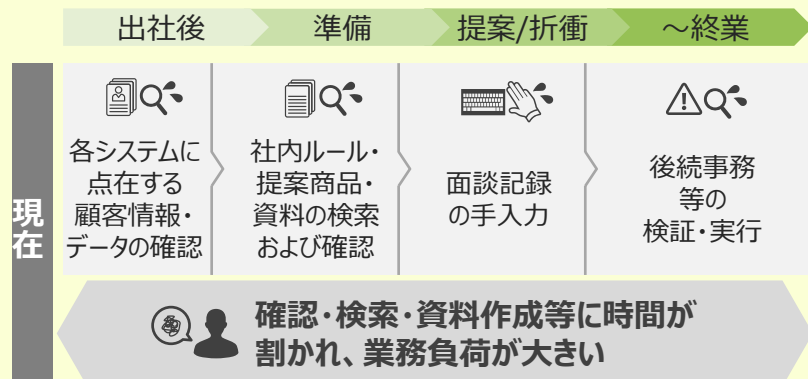


創業期を中心に老舗企業まで
幅広く顧客獲得

リソースシフトを実現する構造改革／政策保有株式

生成AIを活用した業務改革

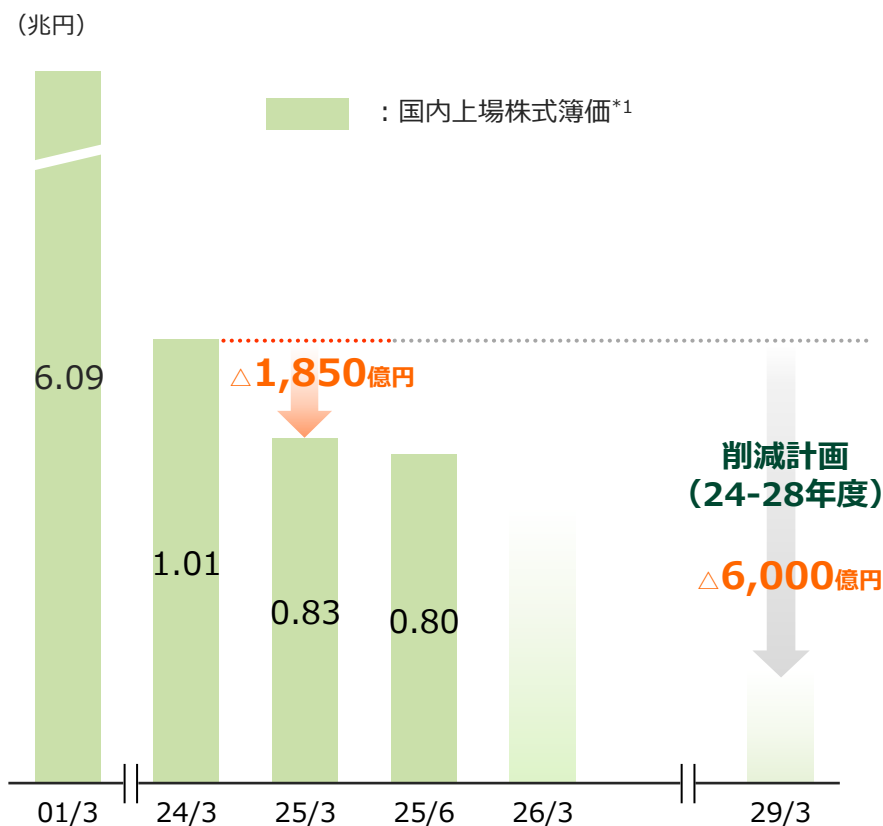
対面営業における1日の流れ



生成AIを用いた業務改革で年間140万時間を捻出
付加価値業務へのリソースシフトを行い、営業力を強化

政策保有株式の削減

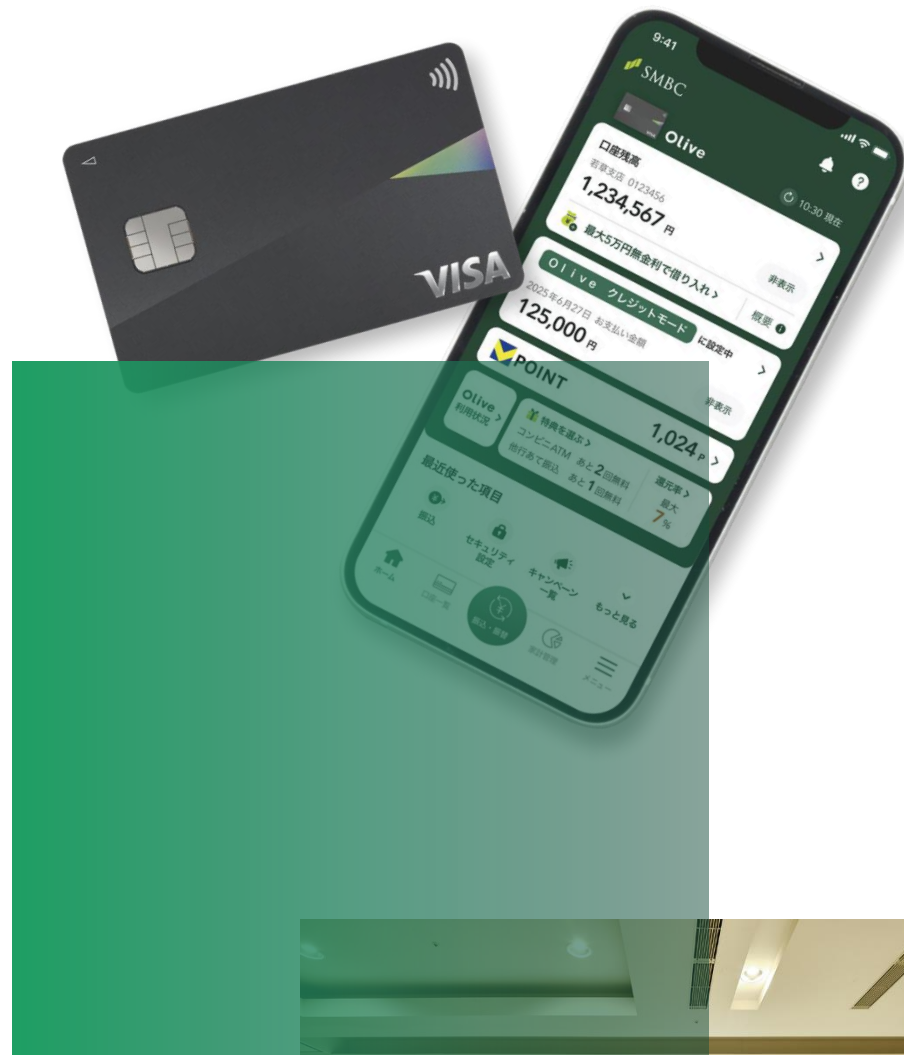
24年度は△1,850億円の削減を実現
25年度も標準進捗（1,200億円）以上の削減を目指して顧客との交渉を加速



*1 20/3末以降の業務提携目的の出資を除く

リテール 事業部門

執行役専務 上村 明生



中期経営計画の概要・進捗

戦略のポイント

目指す姿

お客さまの「豊かな生活」
「幸せな成長」の実現に貢献し、
『困った時に一番頼りになる金融グループ』を目指す

主要戦略

- 1 Oliveを軸としたグループビジネスのさらなる拡大
- 2 グループベースのファイナンスビジネス強化
- 3 Olive取引をベースとした預金取引拡大・チャネル戦略
- 4 銀証信一体となった富裕層ビジネスの差別化・競争力強化

財務目標

ROCET1

25年度当初目標

8%

24年度実績

8.6%*

業務純益

25年度当初目標

2,450億円

24年度実績

2,738億円

リスクアセット

3ヵ年増減

+0.2兆円

24年度まで累計

+1.5兆円

KPI

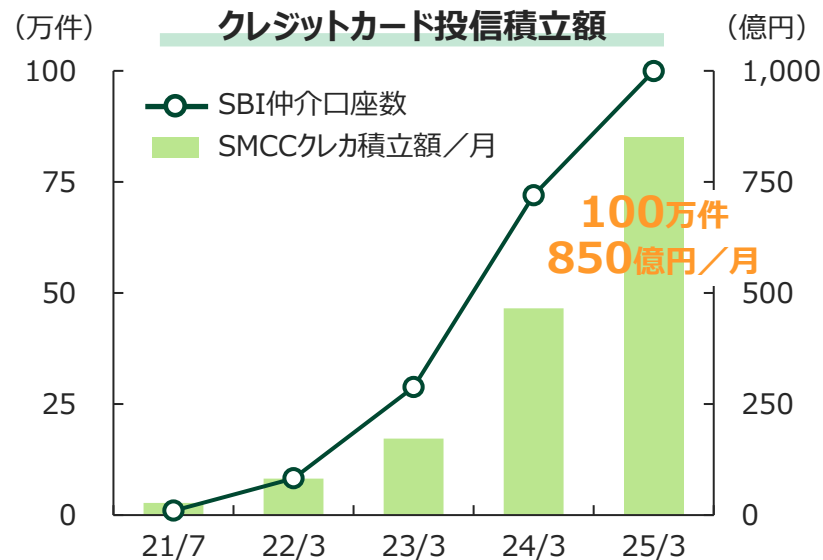
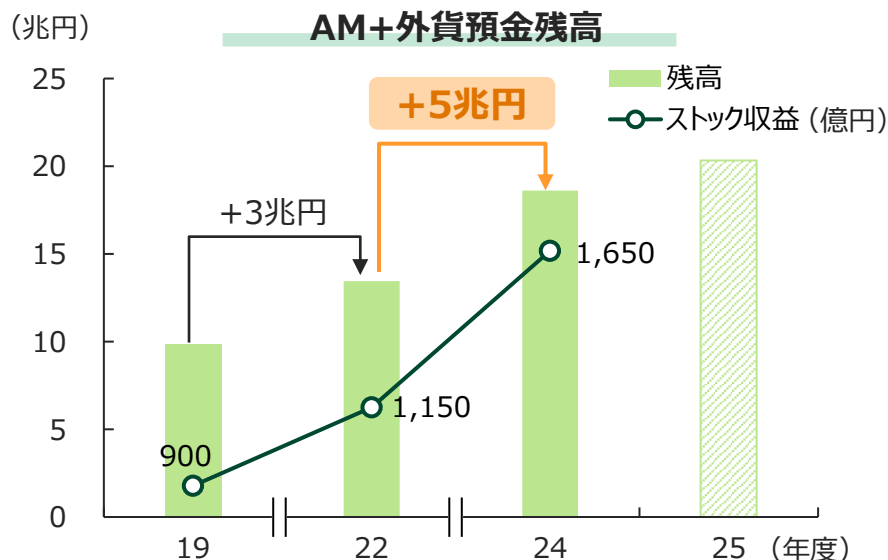
	22年度実績	24年度実績	25年度計画
AM*2・外貨預金 残高	13.5兆円	18.8兆円	18兆円
買物取扱高	30.2兆円	39.0兆円	48兆円
コンシューマー ファイナンス残高	2.5兆円	2.8兆円	3兆円
Oliveアカウント 開設数	—	304万件	23/3月リリース後 5年間累計 1,200万口座
チャネル改革効果*3	—	△140億円	△280億円
社会的 価値*3	金融教育 セミナー 受講者数	—	+57.6万人
			+57万人

*1 過払い債務の抜本的処理影響を除く *2 投信・ファンドラップ（FW）・DPM・合同金銭信託等

*3 24年度実績、25年度計画は現中期経営期間の累計

中期経営計画の振り返り①

資産運用ビジネス



競合他社比較*1 (24年度)	SMBC グループ	25年度 計画	A銀行 グループ	B銀行 グループ
AM残高 (投信・FW等)	16.5兆円	17.6兆円	6.4兆円*2	9.4兆円
買物取扱高	39兆円	43兆円	18兆円	—
カードローン残高	2.0兆円	2.2兆円	1.5兆円	0.3兆円

外部機関評価



J.D. パワー 2025年
個人資産運用顧客満足度調査*3 「Webサポート/問合せ窓口」調査で
「全国系銀行部門」にて「第1位」



HDI格付けベンチマーク

「Webサポート/問合せ窓口」調査で
『最高評価』を9年連続獲得

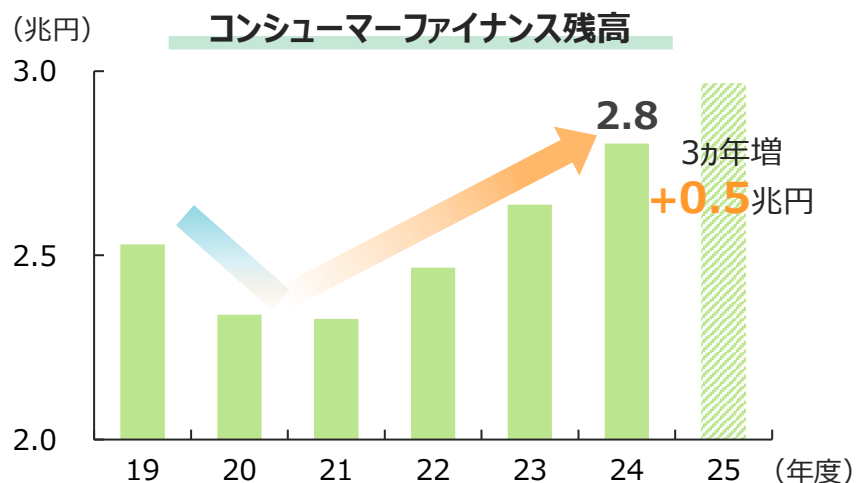
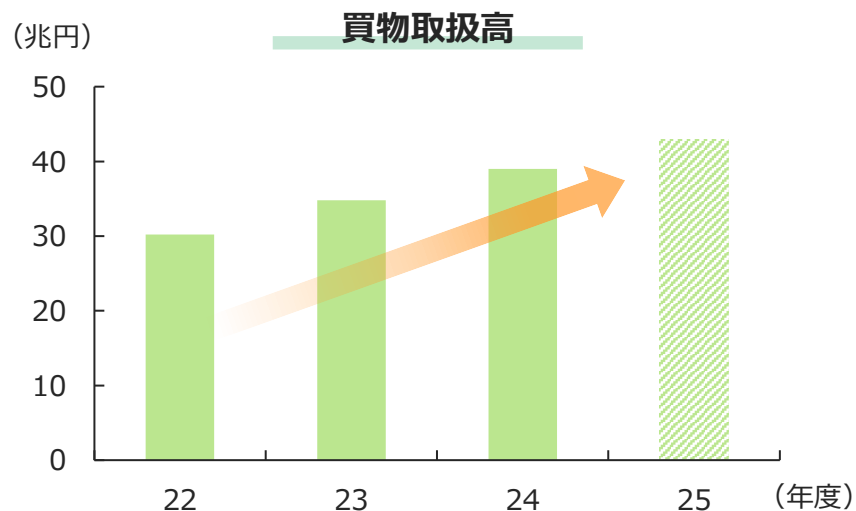
*1 各社開示資料をもとに作成

*2 AM残高のうちFW残高は日本投資顧問協会/統計資料「契約資産状況(ラップ業務)」参照

*3 全国系銀行で資産運用を行っている2,477名からの回答 (出典: japan.jdpower.com/awards)

中期経営計画の振り返り②

決済ファイナンスビジネス



コストコントロール

経費率

22年度 87% $\Delta 12\%$ 25年度 75%

チャネルコスト

店舗コスト
(1店舗あたり)

$\Delta 46\%$

ストア拠点数

121拠点

累計コスト削減額*1

$\Delta 280$ 億円

住宅ローン

期中管理手続・契約業務のデジタル化
コンサルティングを通じた総合採算の向上

経費*2

(億円)

9,232

22年度

収益連動
経費等

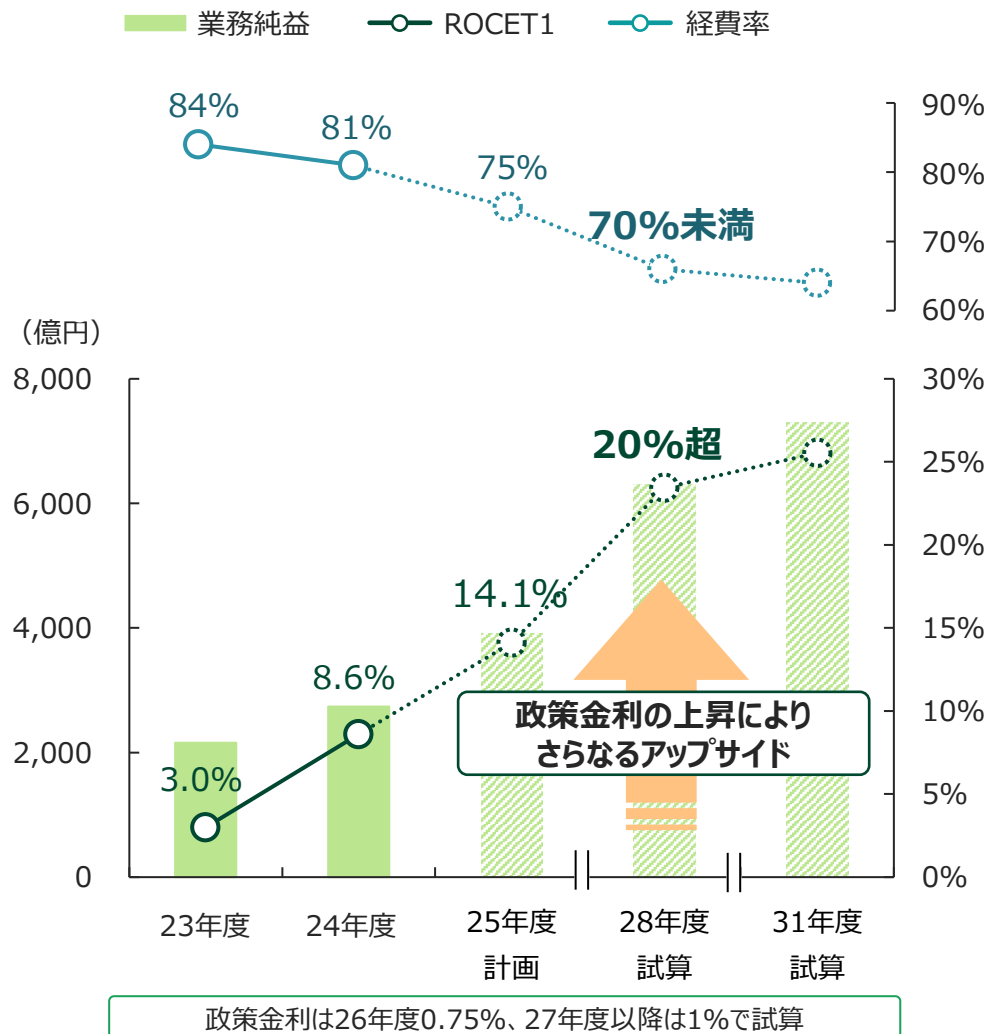
チャネルコスト
削減等

11,209

25年度

リテール事業部門収益の長期展望

業務純益・ROCET1の将来イメージ



1

Olive

プラットフォームの活用・拡大

2

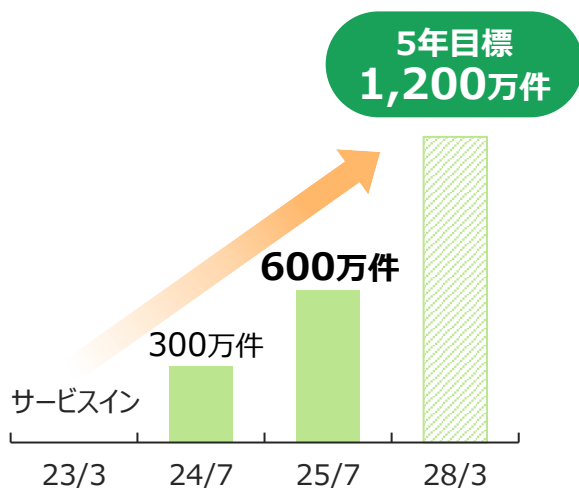
資産運用ビジネス

銀証信での一体運営の
さらなる強化

次期中計では各主要戦略を
アップグレードし、さらなる競争
優位性の確保を目指す

Oliveの取組状況

■ アカウント開設数

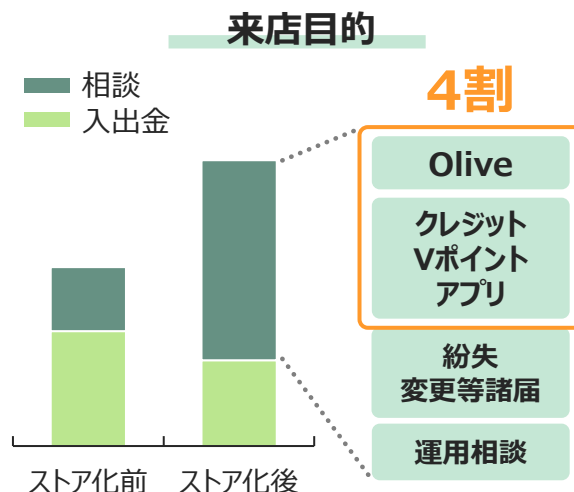


■ Olive 効果

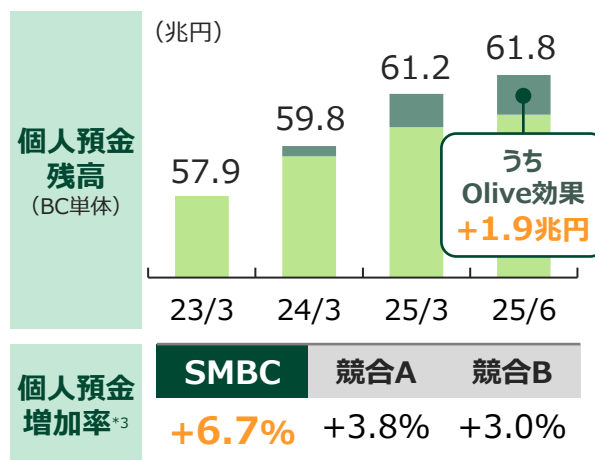
Oliveリリース前後の取引の変化

	Olive後
給振セット率 ^{*1}	+7%
SMBCダイレクト振込率 ^{*1}	+15%
地方新規顧客年間増加数 ^{*2}	約10倍

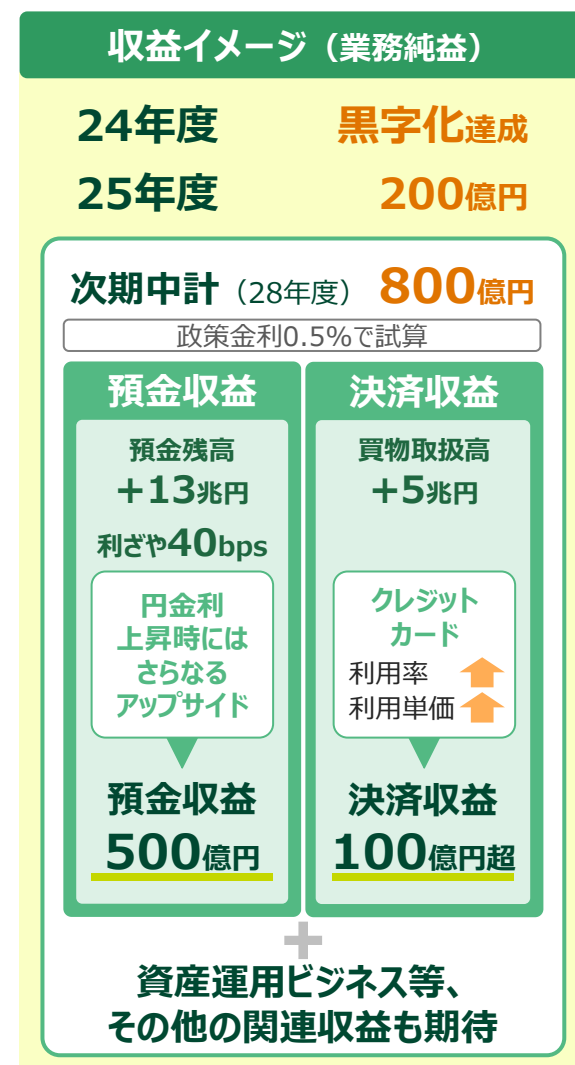
■ Olive×ストアによる変化



■ 預金残高の増加



■ Oliveの収益性



*1 Oliveリリース後の1年間にOliveアカウントに切替した顧客の、切替直前月と25年4月末時点と比較

*2 22年3月～23年2月の新規口座開設数と、24年3月～25年2月の新規口座開設者数を比較

*3 23年3月末から25年6月末の比較 (各社開示資料をもとに作成)

Oliveを軸にしたビジネス展開

プラットフォームの活用



Flexible Consulting

選べる相談チャネル

選べるコンサルタント

あなただけの専門家チーム

モバイル総合金融サービス

Olive



プラットフォームの拡大



カード決済
No.1

コード決済
No.1

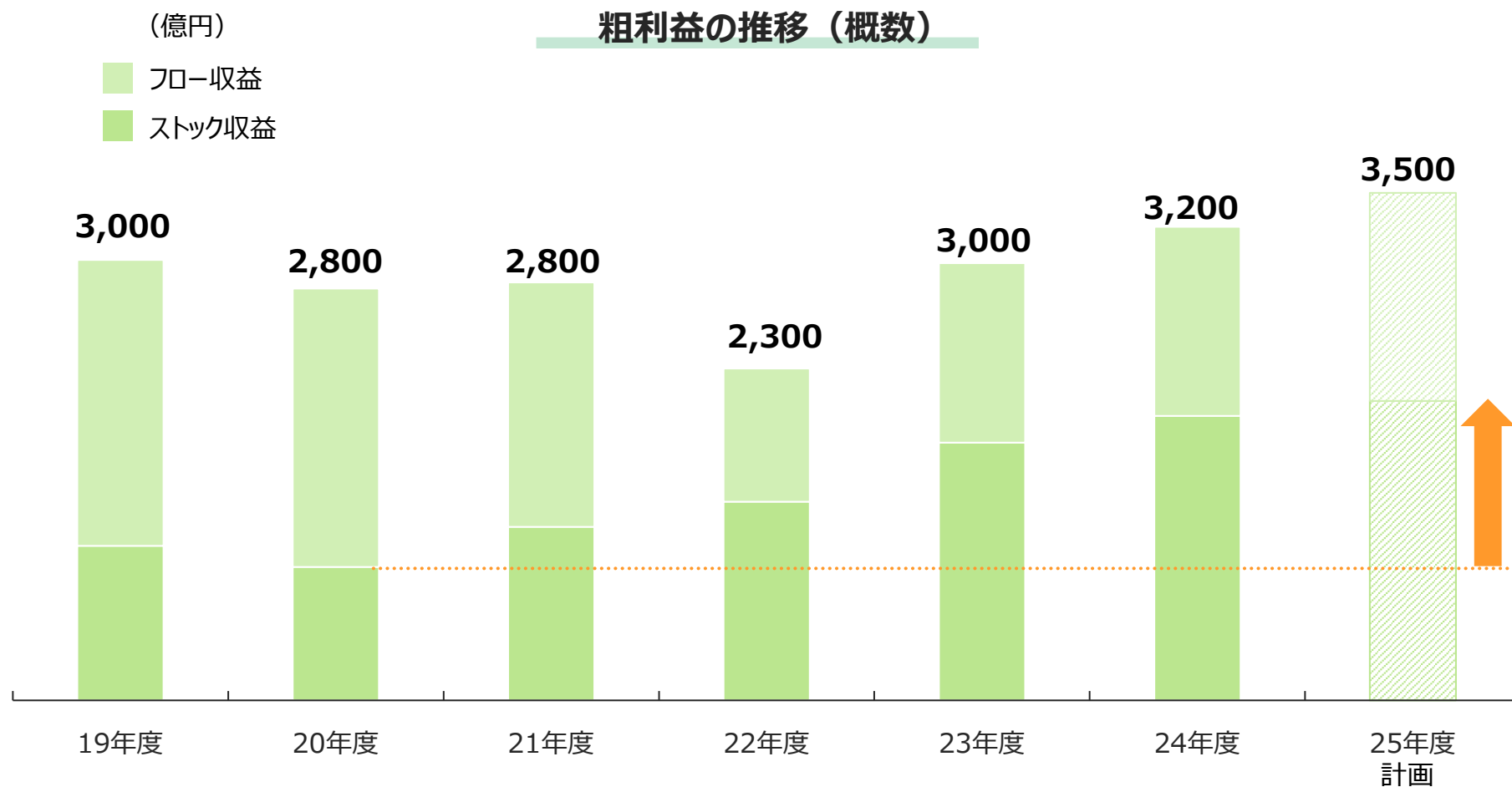
PayPayで
三井住友カードを優遇

OliveにPayPayが
標準搭載

ポイントの相互交換が
可能に

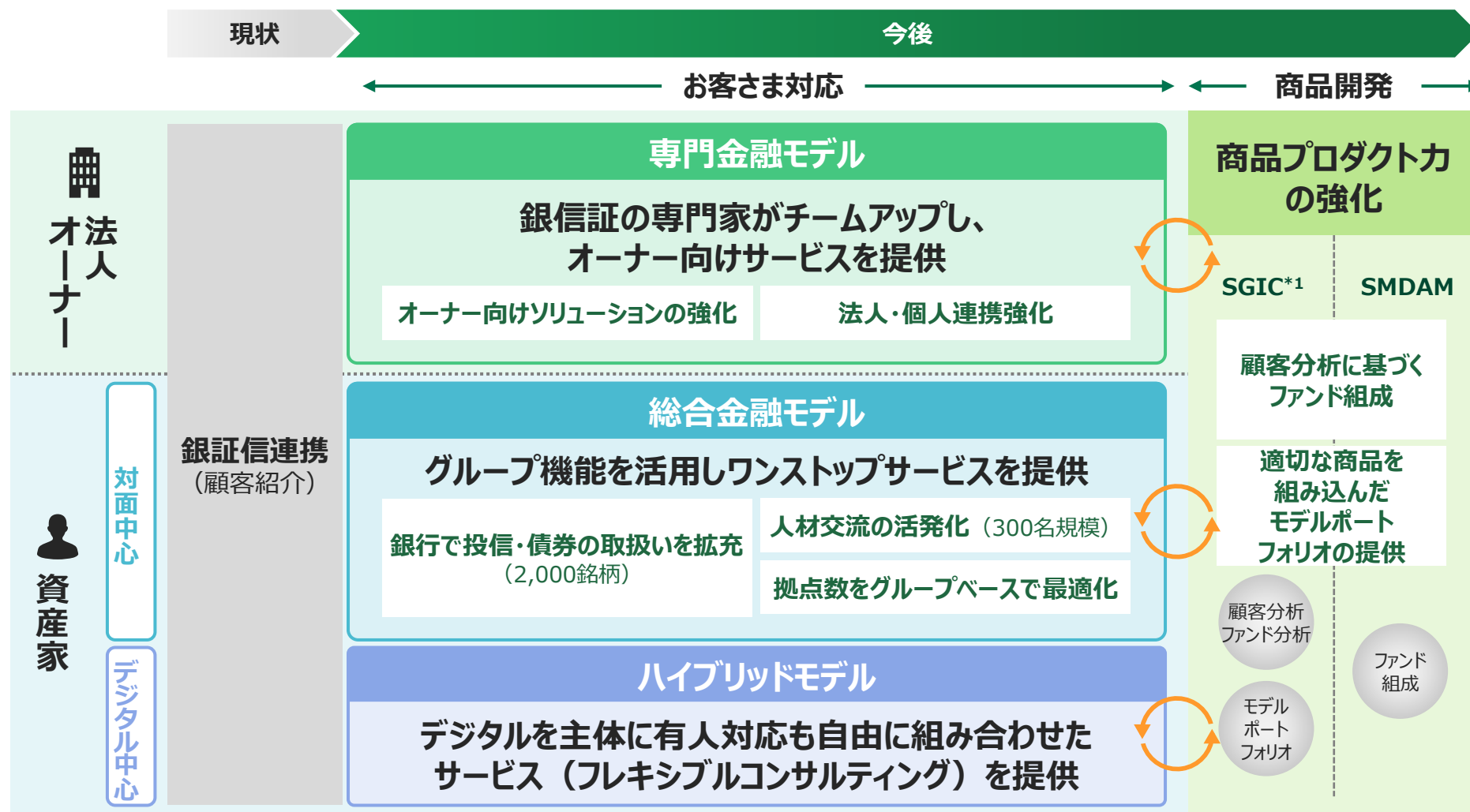
資産運用ビジネスの状況

中長期分散投資を軸とし、ストック収益中心のビジネスに構造変化



資産運用ビジネスの方向性

グループ一体運営のさらなる強化により、多様化するお客さまのニーズに適切なソリューションを提供

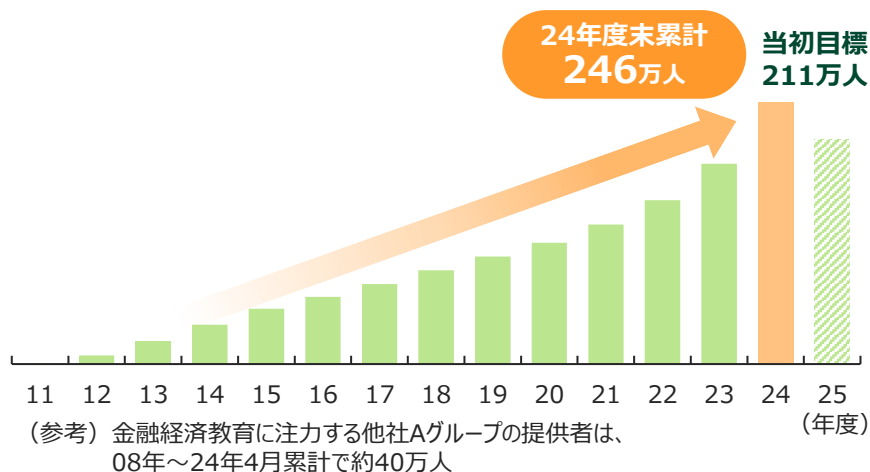


*1 SMBCグローバル・インベストメント&コンサルティング

リテールビジネスにおける社会的価値創造

■ 次世代・地域の金融リテラシー向上

金融経済教育セミナー動員数

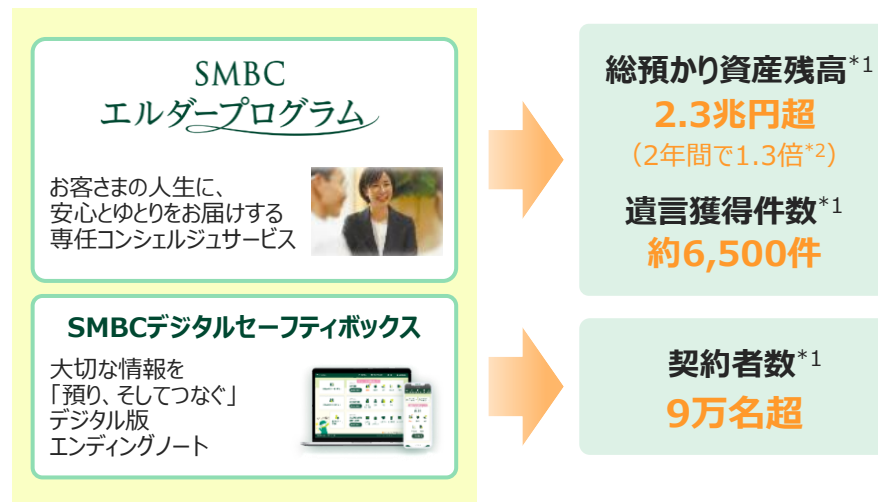


金融犯罪防止に係る出張講座開催

金融犯罪防止をテーマに中高生向けの出張講座を開催

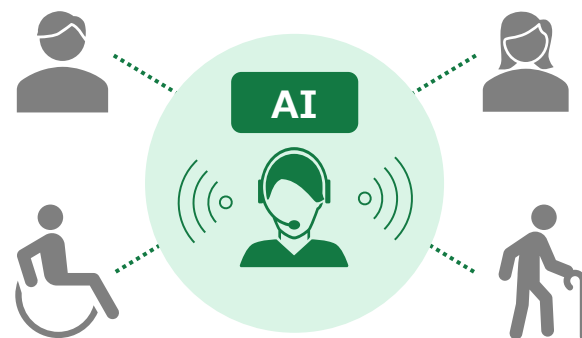


■ 人生100年時代への備え



■ 全世代に向けたサービスの向上

AI活用によるアクセシビリティ向上
すべての人に使いやすい、便利でいつでも繋がるコールセンターの実現



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

中期経営計画の概要

戦略のポイント

目指す姿

日本・アジアエッジを有するソリューションプロバイダー

主要戦略

成長分野・重点領域にコミット、質を伴う成長を牽引

Transformation

- グローバルCIB・S&T強化
⇒ Jefferiesとの協業加速

Growth

- マルチフランチャイズ戦略での成長実現
- 中長期的な成長に資するビジネスの創出

Quality builds Trust

- 経営基盤強化
⇒ 事業多角化・複雑化に連動した基盤構築



社会的価値の追求

財務目標^{*1}

ROCET1

25年度当初目標
8%

24年度実績
7.7%^{*2}

業務純益

25年度当初目標
5,850億円

24年度実績
5,920億円

リスクアセット

3か年増減
+3.9兆円

24年度まで累計
+1.2兆円

KPI

	22年度実績	24年度実績	25年度計画
海外証券業務純益	220億円	258億円	490億円
米州本部業務純益	1,344百万 米ドル	1,653百万 米ドル	1,844百万 米ドル
米証券IG ^{*3} コーポ レート債発行シェア	2.3%	3.4%	3.5%
アジア出資先ROE	▲0.4%	3.3% ^{*4}	9.5%
アジア出資先 当期純利益	▲10億円	190億円	460億円
社会的 価値 ^{*5}	サステナブル ファイナンス	4.8兆円	10.1兆円
		10.5兆円	

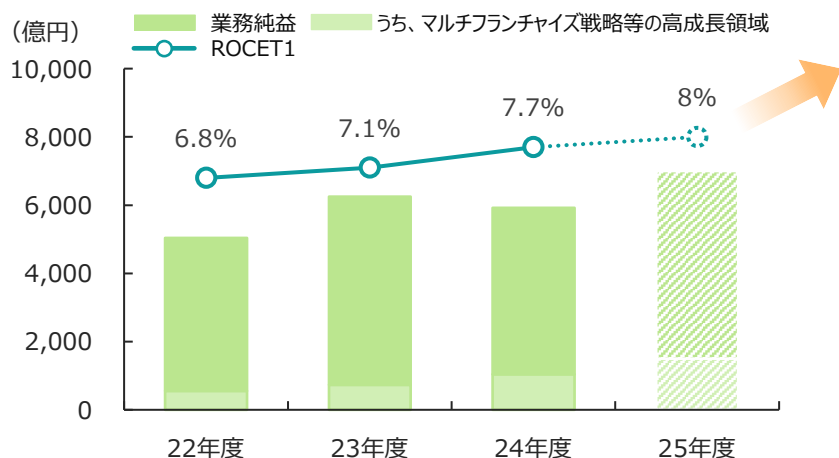
^{*1} 25年度当初は計画レート（120円／ドル）で換算 ^{*2} 低採算アセットの売却影響を除く

^{*3} Investment Grade（投資適格） ^{*4} のれん減損影響を除く ^{*5} 24年度実績、25年度計画は現中期経営期間の累計

中期経営計画の進捗

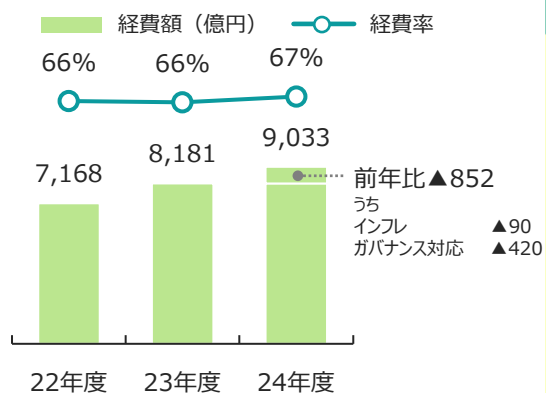
業績推移^{*1}

● アセットの入替を着実に進め、ROCET1は改善



経費コントロール^{*2}

● 粗利益増強やコスト削減策を通じて、経費率はほぼ横ばいを維持



コスト抑制施策

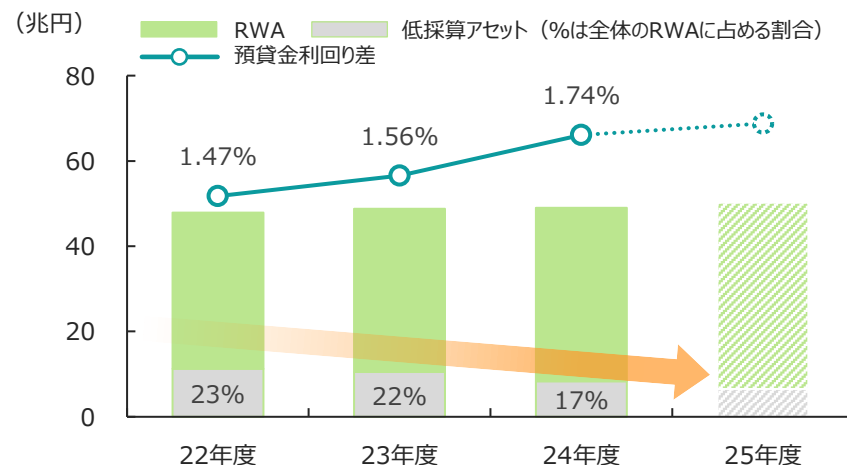
24年度
△180億円

インドにオフショアリング
拠点を開設

業務集約等を通じて
経費率改善を目指す

資本効率の改善に向けた取組^{*3}

● 低採算アセットの削減加速により、バランスシートの収益性を改善



24年度実績

	RWA削減額	アセット入替によるROCET1影響
低採算アセット合計	△2.2兆円	+21bp
非日系コーポレート	△0.9兆円	+9bp
日系コーポレート	△0.7兆円	+4bp
プロジェクトファイナンス等	△0.6兆円	+8bp

25年度方針

ハードルレート見直しや
個社別対応方針の策定により削減を加速
高採算・高成長領域へのリソースシフトを目指す

*1 為替影響等調整後ベース、24年度は低採算アセット売却影響を除く

*2 OTO/SOF連結化影響、欧州プロジェクトファイナンス売却影響を除く

*3 各年度とも1米ドル＝140円で固定

Transformation -CIBビジネス-

■ ビジネスモデルの高度化

成果

- DCM等の付帯取引獲得は着実に進捗

IG非日系コーポレート DCMリーグテーブル (米州)

シェア		順位	
22年度	24年度	22年度	24年度
2.3%	3.4%	14位	10位

中長期的に目指す方向性

バランスシートの
収益性向上

スポンサービジネス等の
高採算領域へのシフト

資産回転/OtoD

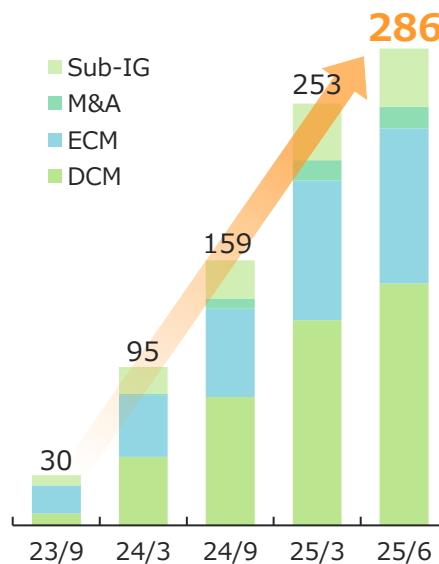
ノンアセットビジネス
強化

Jefferies協業

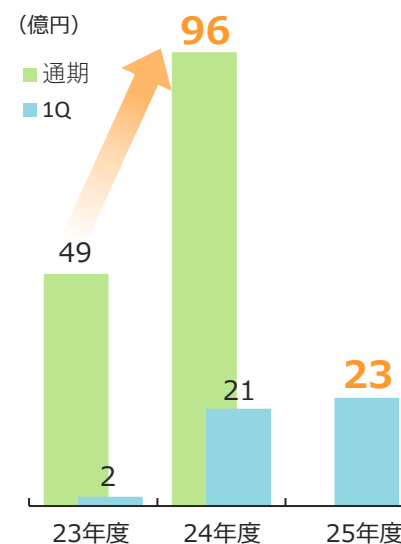
トランザクションバンキング

■ Jefferiesとの協業

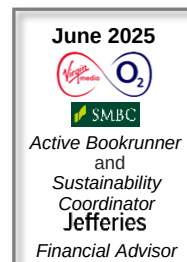
協働件数 (累計)



プライマリー協働収益*1



協働案件具体例

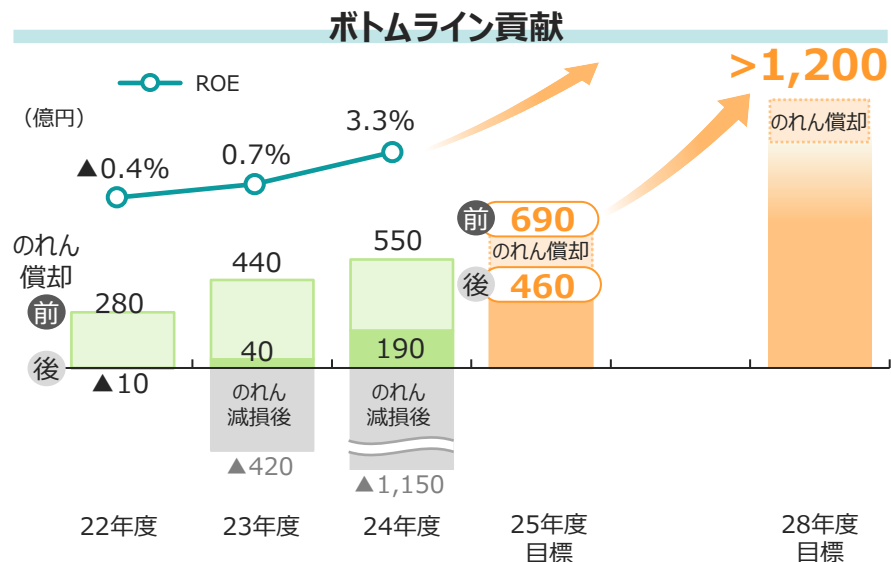


- 英国を代表する通信会社であるVirgin Media O2 による、Daisy GroupのB to B事業買収案件
- SMBCは顧客との強いリレーションを活かし、Active Bookrunnerを獲得するとともに、ESGファイナンスにおける専門性が評価され、Sustainability Coordinatorも獲得
- JefferiesはFinancial Advisorを獲得

*1 Jefferiesとの協働案件からの収益のうち、SMBCグループ帰属分

Growth -マルチフランチャイズ戦略-

収益目標



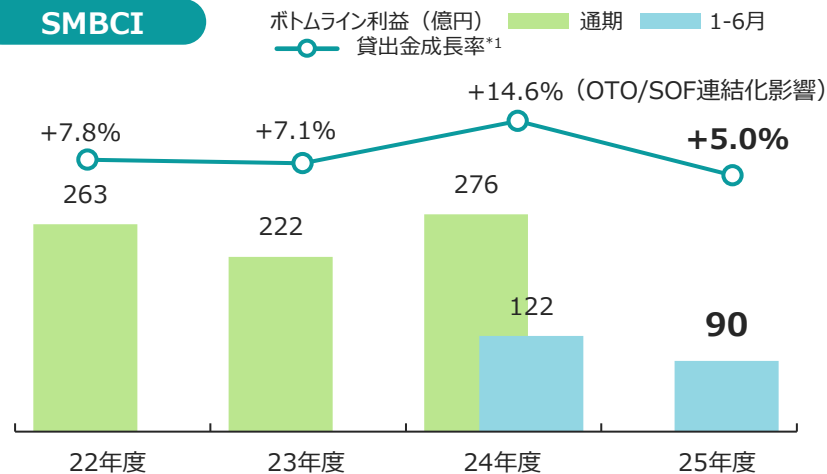
28年度に向けた強化ポイント

● SMBCグループのリソースを投入し、成長戦略を支援

経営体制 ガバナンス強化	- 経営層・内部管理等、重要領域への人材投入強化 - グローバルリテール人材プールの育成・確保
SMBCならではの付加価値	- SMBCの各種ナレッジ (リテール・ホールセール) の共有 - 日本エッジを活かしたサービス開発
資金調達 サポート	市場平均を上回る資産成長を支援 (資本増強／借入調達サポート)
インド戦略 ※詳細後述	YES BANKへの出資を通じ、全セグメントをカバー 既存出資先との連携強化を含めた成長戦略を加速

インドネシア

SMBCI



リテールビジネスの抜本的強化に取組中

- 将来の劣化に備えて、個社別にFWL引当を計上 (14億円) したことから、25年度1-6月期のボトムライン利益は低調
- 足元、法人・個人顧客からの低コスト預金や OTO/SOFを含むリテール貸金の獲得に注力中
- 25年度は、貸出利鞘および調達コストの改善や回収強化等で、24年度並みのボトムライン利益を目指す

*1 24年度はOTO/SOF連子化の影響を含む

Growth -マルチフランチャイズ戦略-

インド

インド本部設置（25年4月）

- インドの成長戦略加速に向けてインド本部を設置
- YES BANK出資により、インドの顧客セグメントをフルカバー
- インドにオフショアリング拠点を開設し、業務集約を加速

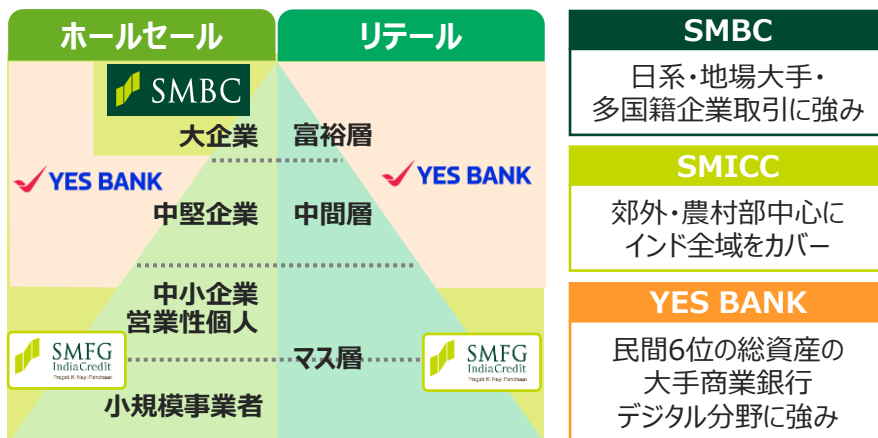
高い成長ポテンシャル

実質GDP成長率予測*1 (2026年)	インド 6.5%	中国 4.1%	米国 2.0%	日本 0.8%
-------------------------	--------------------	------------	------------	------------

GDP規模*1	2022年 3.4兆ドル	2047年予測 32兆ドル
---------	------------------------	-------------------------

GDP世界順位*1	#5	#2
-----------	-----------	-----------

インドのカバー領域

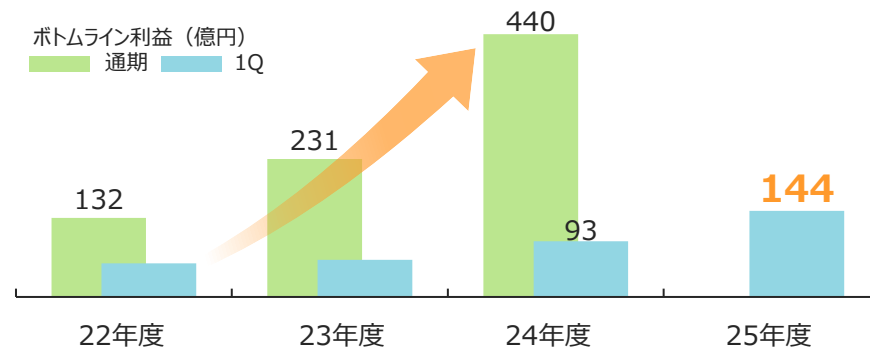


YES BANKへの出資について

- インド中銀の許認可取得が完了。その他必要条件を充足次第、株式取得および取締役派遣を行い、持分法適用会社化

業績推移

着実に業績改善が進捗中



今後の連携

株式取得完了後、以下を含む連携を展望

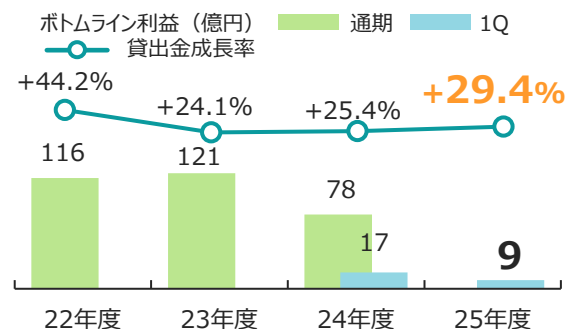
調達コスト低減

クロスボーダー連携

ガバナンス高度化

当社による出資発表後、外部格付が1～2ノッチ改善

SMICC



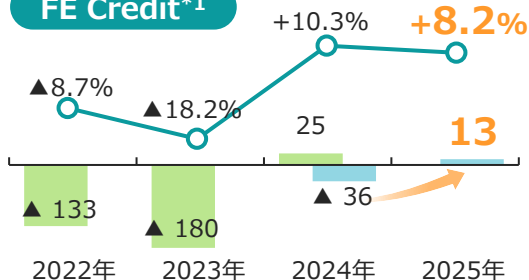
- 貸出金は大きく成長
- 無担保ローンを中心に与信費用が増加し、24年度は減益
- 有担保ローンの取組強化により、貸出残高と利益の安定的な成長を目指す

Growth -マルチフランチャイズ戦略、オルタナティブAM-

ベトナム

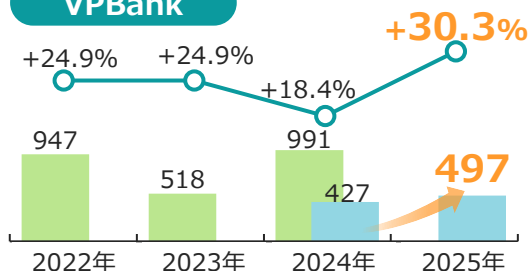
ボトムライン利益（億円） 通期 1-6月
—○— 貸出金成長率

FE Credit*1



- 経営陣刷新によるガバナンス体制強化
- 貸出金成長は回復基調
- 与信費用率*2は改善中

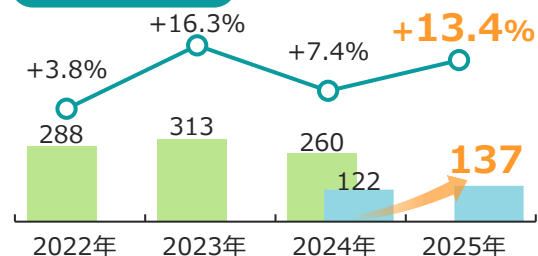
VPBank



- 貸出金は大きく成長
- 劣化率改善による与信費用抑制、上期当純は大幅増加

フィリピン

RCBC

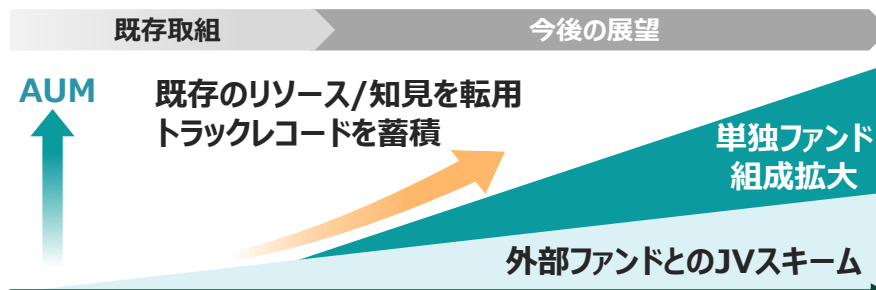


- リテール貸金を中心に貸出金は順調に成長
- 高コスト預金の削減で、調達コスト・NIM改善を目指す

オルタナティブAM

- バランスシートに依存しない高ROEなAMを強化拡大する方針

AUM増加へ向けた成長イメージ



ディストリビューション力の結集

プロダクト・セクター横断の総合販売体制を確立



プライベート領域におけるグローバルAMプラットフォーム構築へ

SMBCグループのフランチャイズ・エッジを活用した取組事例

LBO	● 24年7月：欧州プライベートクレジットファンド立ち上げ ● 25年5月：米国プライベートクレジットJV立ち上げ
不動産	● 25年9月：アジア不動産デットファンド立ち上げ予定
航空機	● 24年1月：SMBC Aviation Capitalとカナダ年金基金の合併会社設立、順調に機材積み上げ

市場事業部門

執行役専務 永田 有広

中期経営計画の概要・進捗

戦略のポイント

目指す姿

マーケットリスクのプロフェッショナルとして、自らのリスクテイクを深化させるとともに、付加価値あるソリューションをお客さまに対して持続的に提供

主要戦略

ポートフォリオ運営

- 「3つのI*1」によって、世の中の本質・トレンドを見極め
- ダイナミックにポートフォリオを入れ替え収益を極大化

セールス&トレーディング

- 複雑化・高度化するお客さまのニーズへ対応
- ケイパビリティ強化によるグローバルプレゼンスの向上

外貨バランスシート運営

- さまざまな要因による調達環境の変化を察知
- バランスシート運営の安定性確保と効率性に重点を置いて運営

財務目標

ROCET1

25年度当初目標
15%

24年度実績
20.9%

業務純益

25年度当初目標
3,400億円

24年度実績
4,745億円

リスクアセット

3か年増減
+1.4兆円

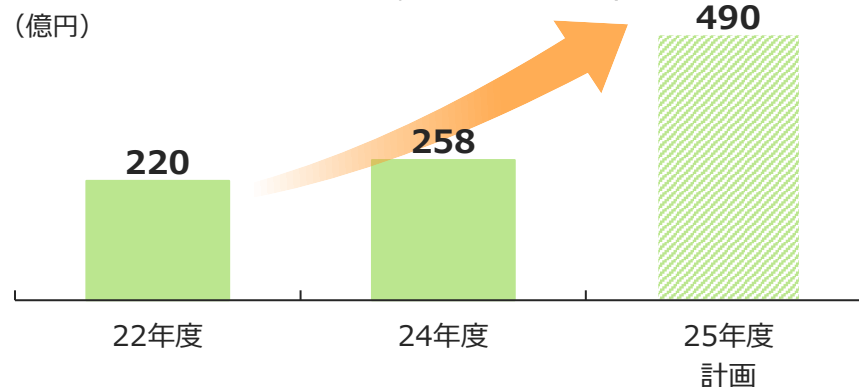
24年度まで累計
+1.0兆円

全社的なROCET1目標水準の
持続的な超過を意識した部門戦略により、業務純益拡大を目指す

KPI

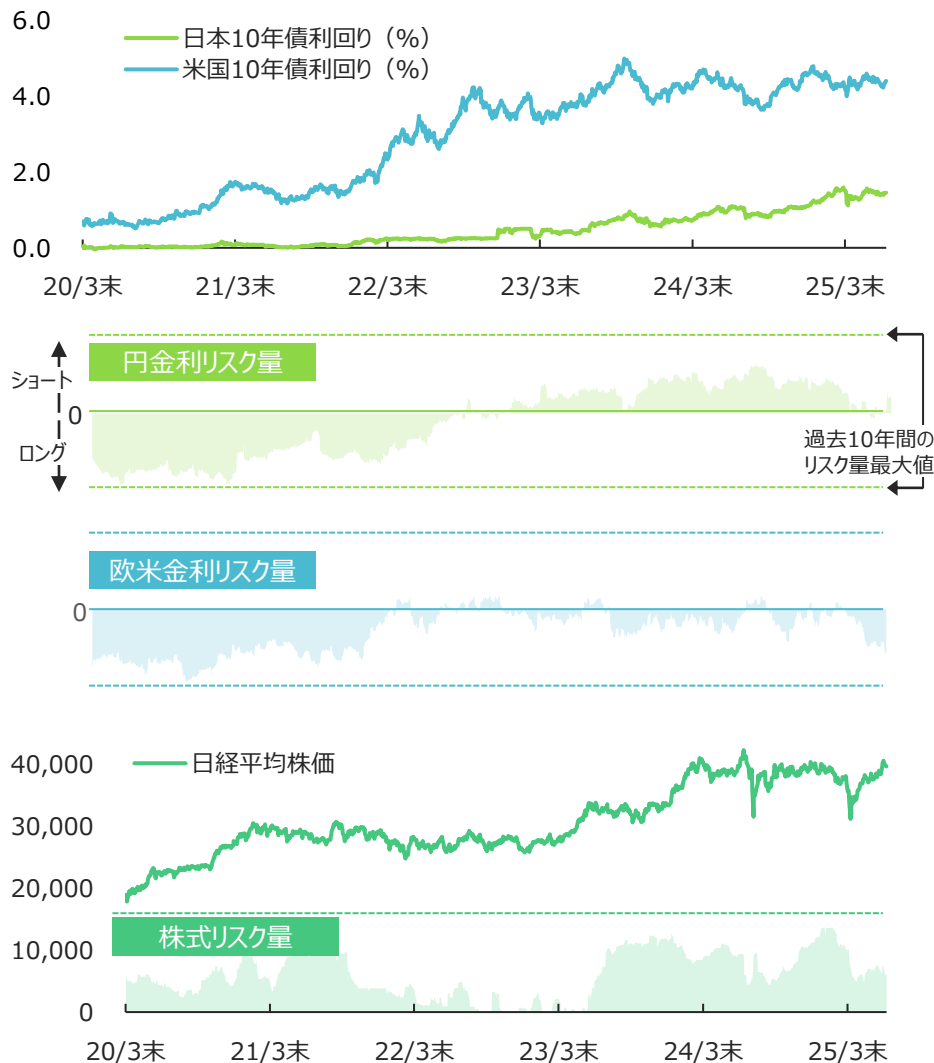
海外証券業務純益

(グローバル事業部門との共同KPI)



ポートフォリオ運営

「本質を見極める力」をさらに磨き、強みである運用力でボラティルな環境へ柔軟に対応

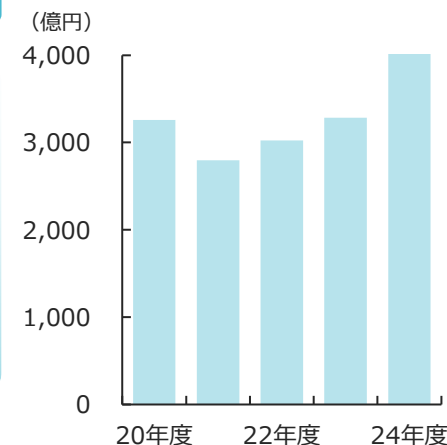


真摯に相場と向き合う／正しく稼ぐ姿勢

本質を見極める力



【SMBC単体粗利益*1】



全員が「超一流」となる組織の構築

発掘と育成



コース別採用



新人事制度

運用人材の供給



社会的価値
の創造

*1 バンキング収益+トレーディング収益

セールス&トレーディング

■ 顧客基盤やソリューション提供力の強化に加え、

日本の金融機関ならではのエッジ発揮と米国事業のスケールアップにより、グローバルプレゼンスの向上を目指す

ケイパビリティ強化

顧客リーチ

クロスセル強化



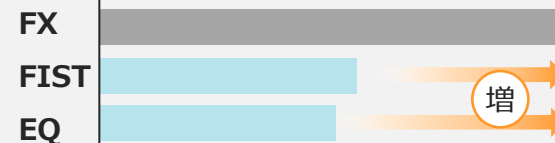
オンボーディング加速



トレーディング力

プロダクトソリューション

商品ラインナップの拡充



グローバルプレゼンス向上

スケールアップ

欧州

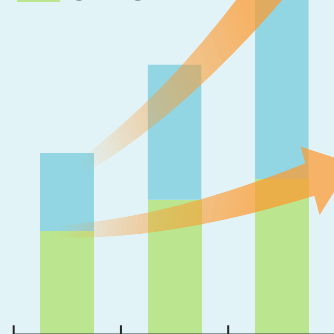
米州

エッジの展開

日本・アジア

FG S&T収益

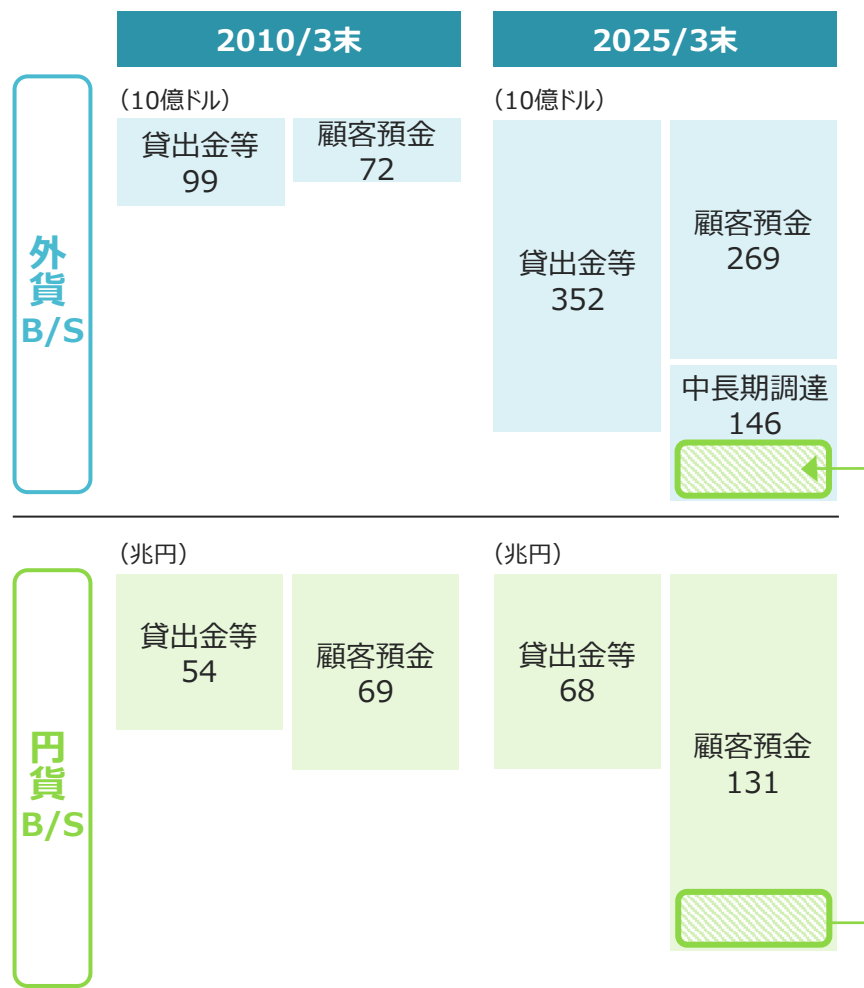
SMBC日興
SMBC



24年度 28年度 31年度
計画 計画

外貨バランスシート運営

■ 資金調達の安定性に加え、資本効率にも重点を置いたバランスシート運営を推進



CFOセッション

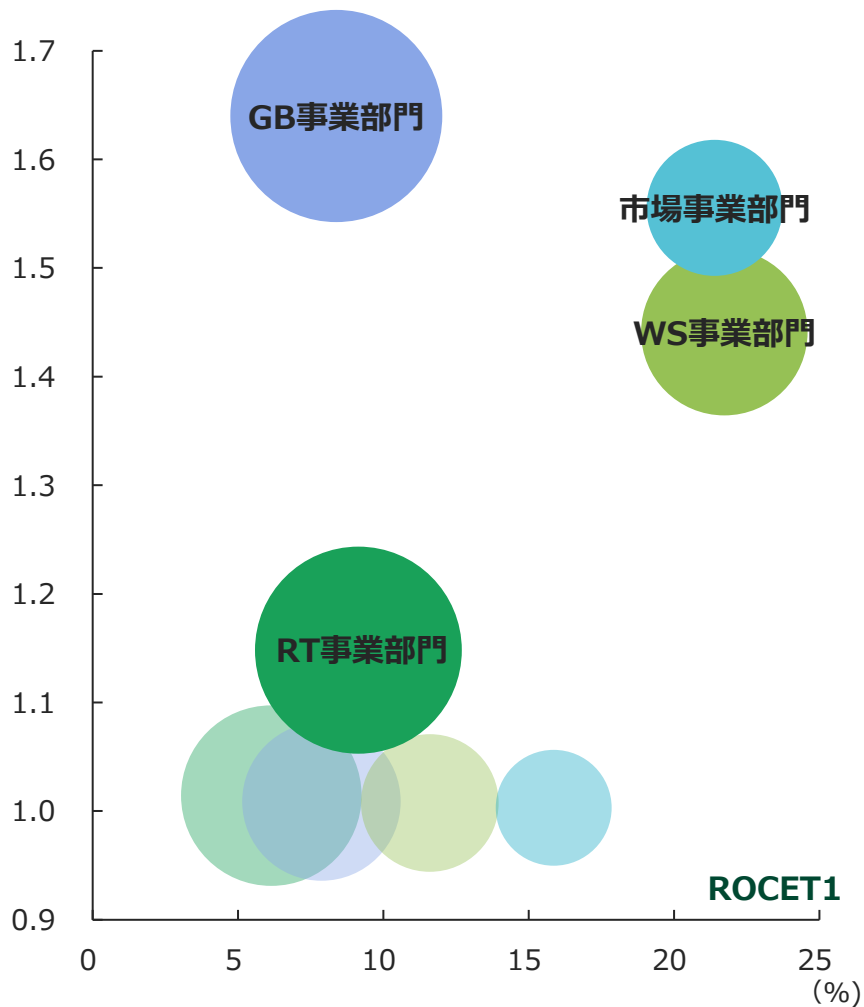
グループCFO 安地 和之



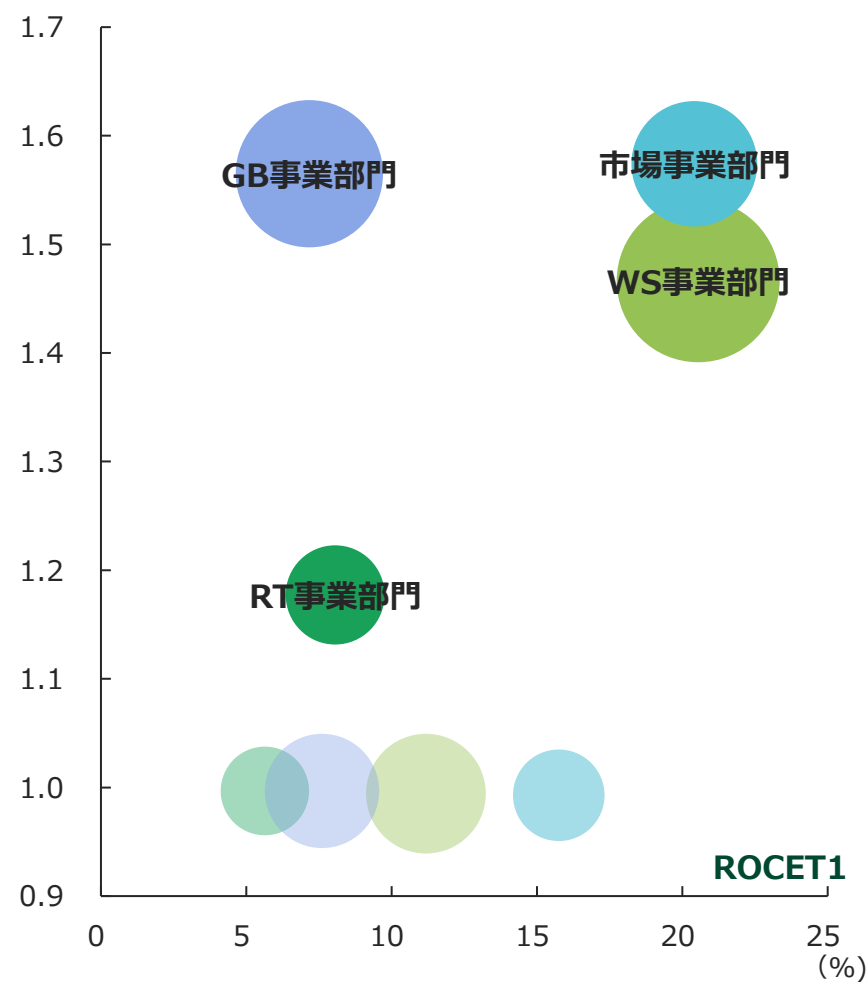
事業部門総括

事業部門別利益^{*1}・ROCET1の推移（17年度⇒24年度）

業務粗利益

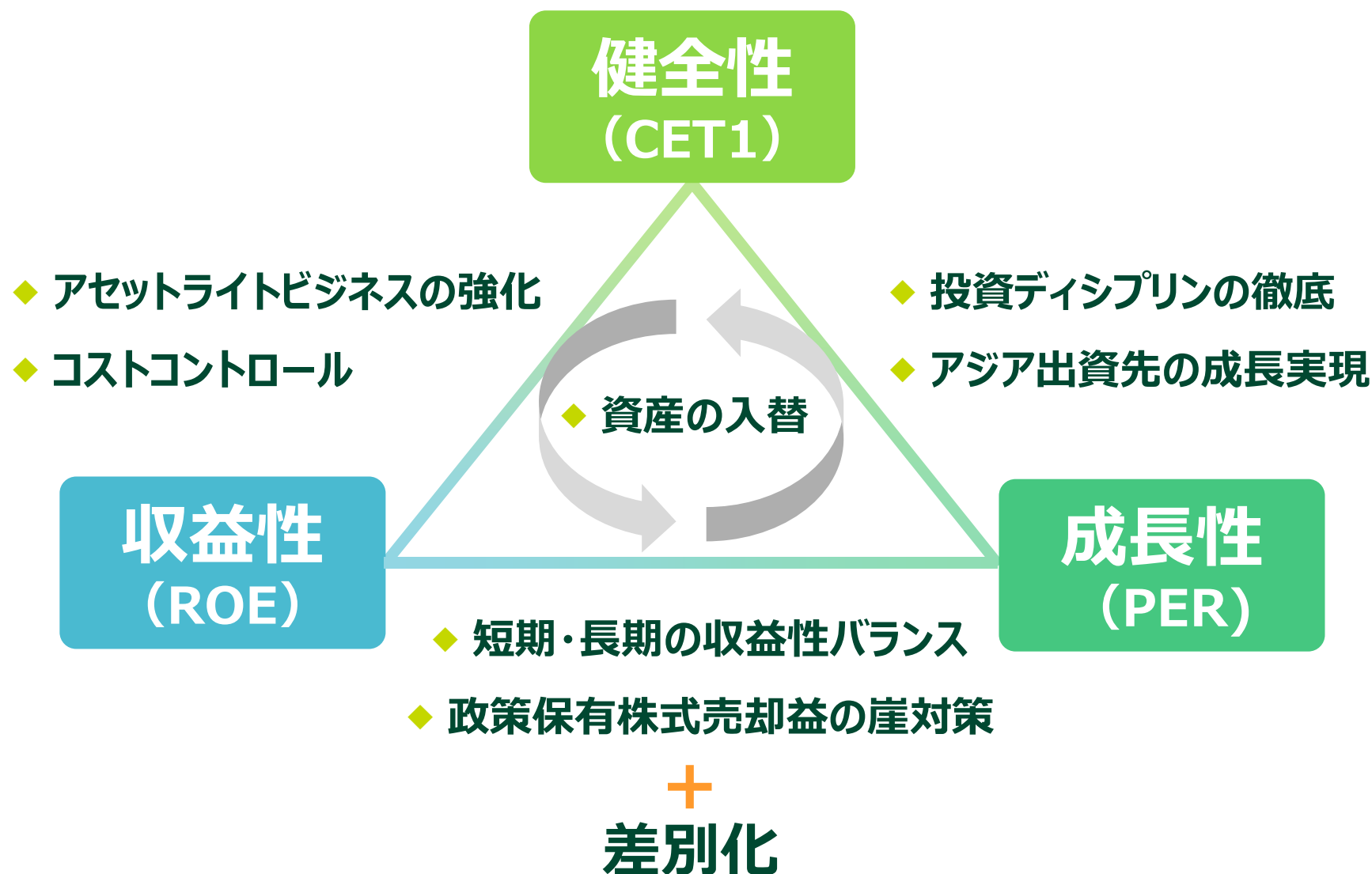


業務純益



*1 17年度を1として24年度を指数化、円の大きさは利益水準に比例

CFO/CSOとしての注力タスク



業績・資本

1Q実績

- ◆ 連結業務純益・親会社株主純利益ともに、目標対比進捗率29%と順調に進捗
- ◆ 想定していた米国の関税措置を端緒とするマイナス影響1,000億円は、現時点ではほとんど顕在化せず
 - 2Qも顧客センチメントは良好、足元の環境が継続すれば顕在化する可能性は低い

想定していた関税影響

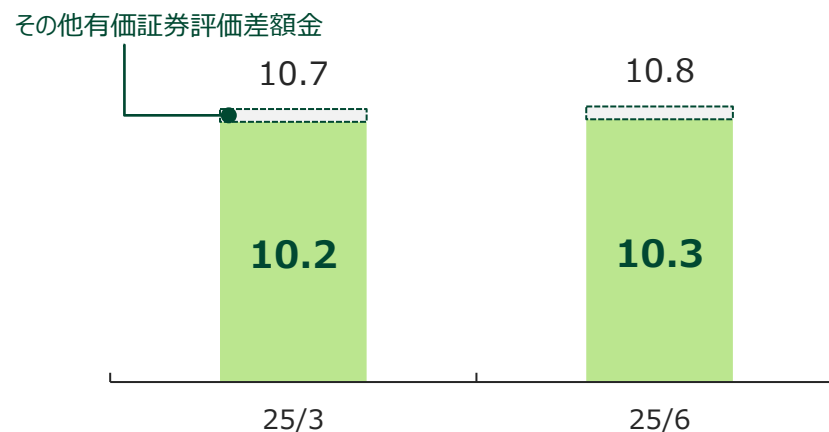
		当初 想定	計画・関税影響		25/6末
金利	JGB10年 (%)	1.5	1.3	▲150	1.43
為替	1ドル (円)	145	140	▲125	144.81
株価	日経平均 (円)	41,000	37,000	▲350	40,487
ビジネス	資産運用・国内WS・マルチフランチャイズ			▲375	
ボトムライン利益				▲1,000	億円

資本

- ◆ CET 1 比率は1Q末で10.3%
 - YES BANK出資影響は反映されていないが、期初から資本配賦の計画に織り込み済みであり、出資完了後も10%程度を維持できる見込み
- ◆ 資本政策の基本的な考え方は不変

自己資本比率（財務目標）

(%)



本資料における計数、表記の定義

SMFG	三井住友フィナンシャルグループ (持株会社)
SMBC	三井住友銀行
SMBC信託	SMBC信託銀行
SMFL	三井住友ファイナンス&リース
SMBC日興	SMBC日興証券
SMCC	三井住友カード
SMBCCF	SMBCコンシューマーファイナンス
SMDAM	三井住友DSアセットマネジメント
SMBCAC	SMBC Aviation Capital
SMICC	SMFG India Credit Company
主要現地法人	SMBCバンクインターナショナル、 SMBCバンクEU、三井住友銀行（中国）
連結	三井住友フィナンシャルグループ連結
BC単体	三井住友銀行単体
経費（BC単体）	臨時処理分を除く
業務純益	一般貸倒引当金繰入前
親会社株主純利益	親会社株主に帰属する当期純利益
リテール事業部門（RT）	国内の個人向けビジネス
ホールセール事業部門（WS）	国内の法人向けビジネス
グローバル事業部門（GB）	海外ビジネス
市場事業部門（GM）	市場関連ビジネス

本資料には、当社グループの財政状態および経営成績に関する当社グループおよ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」、ならびに、環境、社会およびガバナンスにかかる当社グループのサステナビリティに関連する活動に関する記述（「サステナビリティに関する記述」）が含まれております。

多くの場合、これらの記述には、当社グループの将来に関する事項を表す「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、将来の業績や結果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、実際の業績や結果は、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」および「サステナビリティに関する記述」で示されたものと異なる可能性があります。実際の業績や結果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、保有する有価証券の時価の下落、不良債権残高および与信関係費用の増加、当社グループの国内外におけるビジネス戦略が奏功しないリスク、提携・出資・買収および買収後の経営統合が奏功しないリスク等です。こうしたリスクおよ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」および「サステナビリティに関する記述」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」または「サステナビリティに関する記述」について、更新や改訂をする義務を負いません。また、「サステナビリティに関する記述」における、当社グループのサステナビリティに関連する取組については、当社グループのリスク管理およびその他の投融資等の目的を推進しそれらに対応することを目指す、当社グループが独自に決定した方針と方法に基づき行われ、また個々の決定は各法域において適用される法規制に基づき、それに従って行われます。

当社グループの財政状態およ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、最新のものを参照ください。

為替レート（月末TTM）

	24/3末	25/3末
1ドル	151.33円	149.53円
1ユーロ	163.24円	162.05円