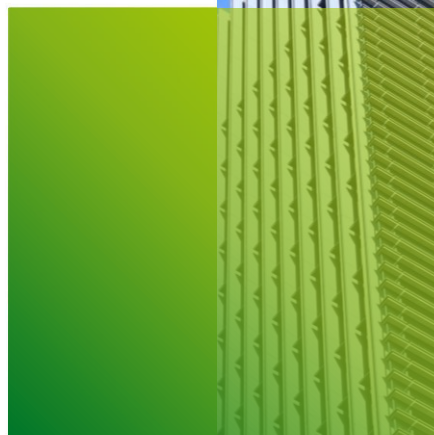


SMBCグループ IR Day

2025年8月26日

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.



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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.



25年度より、大企業部門／GCB本部を率いる伊藤専務とともに、ホールセール事業部門を担当している馬淵です。

24年度までは副事業部門長を務め、コーポレートバンキング本部長として、全国の法人営業部隊を率い、主に中堅・中小企業ビジネスを担当していました。どうぞよろしくお願いします。

それでは早速、資料に沿ってご説明します。

中期経営計画の進捗

財務目標

ROCET1	業務純益	リスクアセット
25年度当初目標 10%	25年度当初目標 5,700億円	3年増減 +1.5兆円
24年度実績 21.2%	24年度実績 7,292億円	24年度まで累計 +1.1兆円

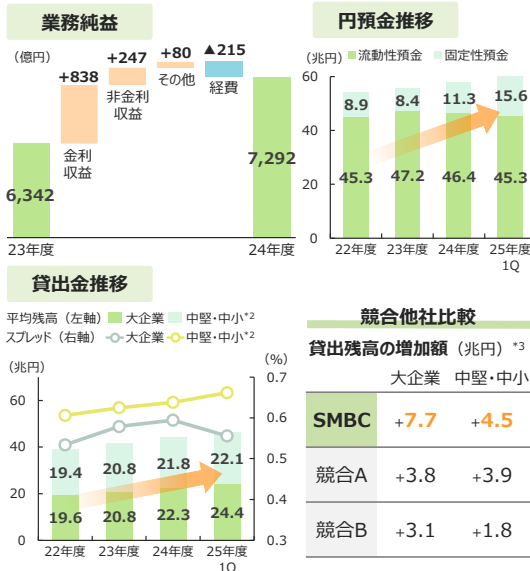
KPI

	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	①346百万件	①366百万件	①368百万件
②仕向外国送金	②1.6百万件	②1.9百万件	②1.7百万件
③法人取扱高	③1.7兆円	③2.2兆円	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件数リーダース (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 投融资	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

*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）

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



Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

4

まず、中期経営計画の進捗です。

財務目標の24年度実績は、ROCET1 21.2%、業務純益7,292億円と、中計で掲げた最終年度/25年度の目標をいずれも大きく上回る実績となりました。KPIについても、信託仲介がやや苦戦したものの、その他の項目は概ね順調な進捗となっています。

右側、24年度の振り返りです。

24年度は、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数多く捕捉することができました。

これにより、貸出金収益やファイナンス関連の手数料、証券関連収益が伸長したことに加え、金利上昇局面で預金収益も大きな増益要因となり、業務純益は前年比+950億円増加の7,292億円となりました。

円預金については、24年度以降、金利の回復に伴って流動性預金から固定性預金へのシフトが一定進んでいますが、円預金全体では、足元も増加傾向を維持しています。

引き続き、粘着性の高い決済性預金の増強と固定性預金をはじめとする運用ニーズの捕捉を両面で強化していきたいと思います。

貸出金については、24年度、コーポレートアクションを積極的に捕捉し、大企業、中堅・中小ともに残高が伸長しました。

また、利鞘拡大に向けた粘り強い取組に加え、LBO・MBOや不動産ファイナンス等、高利鞘アセットの積上げが進展し、スプレッドも改善・拡大しています。

なお、第1四半期は大企業で残高増加とスプレッドの低下が見られますが、これは複数のM&Aブリッジローンの取組によるものです。

順次パーマナント化してシンジケートローンや資本市場からの調達に切り替わりますので、年度ベースでは適正水準へ回復する見通しです。

右下は、貸出金残高の競合他社比較です。コロナ前の19年度末からの5カ年増で、大企業、中堅・中小とも競合を大きく上回る増加となっています。

引き続き、採算確保を前提に、積極的なビジネス捕捉により優良アセットの積上げを図っていきます。

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

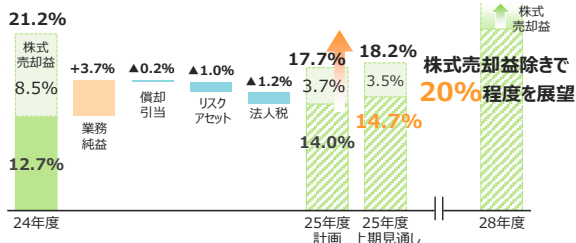
社会的価値創造

コンプライアンス

計数計画

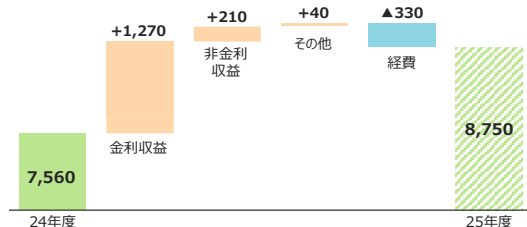
ROCET1

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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

5

25年度計画です。

戦略のポイントは、目指す姿・主要戦略はいずれも中計で定めたものから変更ありません。

米国の関税政策の影響やグローバルな景気変動には注視が必要ですが、
企業のアクティビティは活況・活発な状況が続くと見ており、円金利の上昇も追い風となって、
我々のビジネスを取り巻く環境は引き続きポジティブだと捉えています。

25年度は現中計の締め括りとして、さらなるアップサイドを追求するとともに、
次期中計を見据えた主要施策3点について、スピード感を持って取り組んでいきます。

右側は計数計画です。

ROCET1については、24年度、本業の好調に加え、政策保有株式の売却も順調に進んだことで、
前年比+4.2%の21.2%とかなりの高水準となりました。

25年度計画は17.7%ですが、
政策保有株式売却益を除いた実力ベースで、24年度を上回る計画としています。

足元、計画達成に向けた進捗は順調で、
上期は実力ベースで15%程度を確保できる見通しです。

なお、次期中計の最終年度である28年度には、
政策保有株式売却益除きで、20%程度の水準を目指したいと考えています。

業務純益は、25年度8,750億円と、前年比+1,190億円の大幅な増益計画です。
この8,750億円は金利影響を除いた真水ベースで、当初中計比+1,000億円を超える水準です。

金利上昇の追い風を受ける預貸金収益の拡大に加え、
引き続きコーポレートアクションの捕捉等によって非金利収益も伸ばすことで、
さらなるアップサイドを追求していきます。

それでは、次期中計を見据えた主要施策3点について、次ページから順に説明します。

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



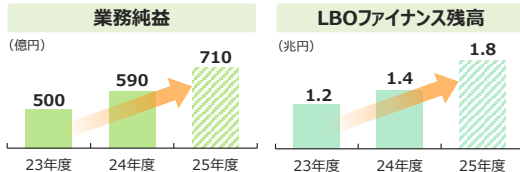
1 ECM・DCM

リーゲータブル (FY24)	
ECM*1	2位
DCM*1 ー 外債引受 (25年度1Q)	3位 日系1位

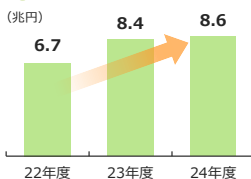
2 M&A FA*2

22年度比	
件数	+65%
手数料	+65%

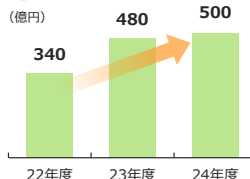
5 PEファンドビジネス



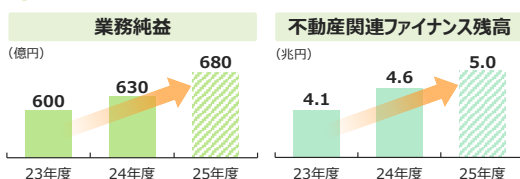
3 シンジケーション*3



4 エクイティ出資 (SMBCCP)



6 グループ不動産ビジネス



*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)

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

6

1点目、本邦トップのOne to Oneビジネス確立です。

企業の成長ステージに応じて発生するさまざまなコーポレートアクションをバリューチェーンで捕捉し、引き続きグループ全体で収益機会の拡充を図っていきます。

下段に各ステージで発生するさまざまなビジネスチャンスとその実績推移をお示しています。

旺盛な資金需要の下で、銀行貸出の増加はもちろんのこと、

①ECM・DCM、③シンジケーション、④エクイティ出資等、資金調達関連の各種実績は順調に拡大しています。

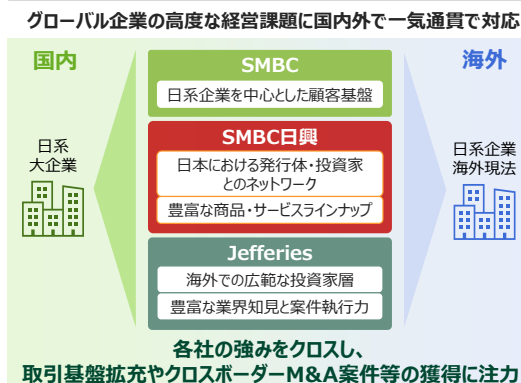
また、②M&AのFAも件数・手数料ともに大きく増加しているほか、

⑤PEファンド、⑥グループ不動産といった高採算ビジネスも着実に伸びており、今後も適切なリスクテイクにより、さらなる拡大を追求していきます。

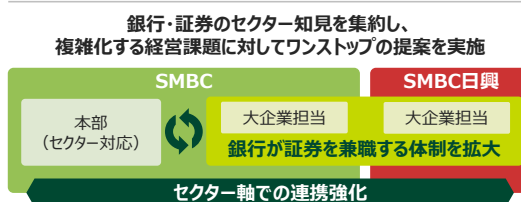
次ページで、こうした活発な企業活動への対応力強化に向けた施策を説明します。

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



セクター対応力強化



顧客宛提案機能の強化

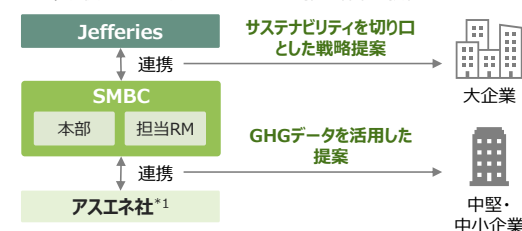
1 産業調査

- 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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

7

まず、グローバル企業への対応力強化です。
お客さまの高度な経営課題に対して、国内外・グループ横断で一気通貫の対応を行うことで、さらなる取引基盤の拡充を図ります。

SMBCとSMBC日興証券、そしてJefferiesとの連携を強化し、
それぞれの強みをクロスすることで、クロスボーダーM&Aなど、大型案件の獲得を目指します。

次に、セクター対応力強化です。産業構造の転換が進み、経営課題が複雑化する中、
セクターごとの顧客ニーズや最新の規制動向等を踏まえた対応の重要性が増しています。
そこで25年度より、銀行RMが証券を兼職する兼職組織を大幅に拡大しました。
セクター軸での連携を強化し、銀・証の知見・スキルを融合することで、
経営課題・ニーズへの更なる対応力強化を図っていきます。

右側は、顧客宛提案機能の強化です。

1点目の産業調査については、25年度より、
SMBCの本部部署として産業調査機能を担う産業調査企画室を新設しました。
官公庁から業種横断的な情報収集・情報交換を行い、
それらに基づく産業起点での戦略提案の強化を図ります。

2点目のサステナビリティについては、SMBCの本部組織を再編し、企業規模ごとのニーズに応じ、
最適なソリューションを提供する推進体制を整えました。
大企業向けには、Jefferiesと連携し、
グローバルな情報・知見を活用した戦略提案により、競合他社との差別化を図ります。
中堅・中小企業向けには、25年5月に戦略的資本・業務提携の強化を公表した
アスエネ社と連携し、GHGデータを活用した提案等を行っていきます。

3点目のM&Aでは、案件の大型化・活発化がますます進む中、次期中計も見据えると、
さらなる体制強化が必要と認識しています。

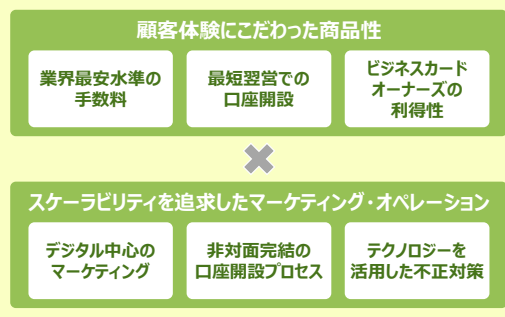
今後も、より多くのディールを取り込めるよう、
オリジネーション・エグゼキューション、ファイナンス等の各プロセスについて、
グループ一体でさらに効率的・効果的な体制構築を検討して行く考えです。

新たな事業領域の開拓

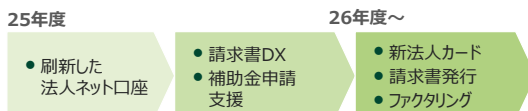
法人向けデジタル総合金融サービス **Trunk**



優れた商品性×非対面チャネルで顧客獲得



サービスのレベルアップ



請求書機能・ファイナンス機能を追加、利便性を向上



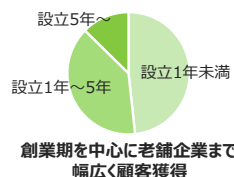
今後の取引展望

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



Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

8

主要施策2点目、新たな事業領域の開拓では、25年5月にリリースしたTrunkについて説明します。Trunkは、ネット口座とビジネスカードを軸に、決済・経理業務のDX化・効率化や、資金繰り支援、資金の見える化等、幅広い機能を一体で提供する、UI・UXに優れた、新たな法人向けデジタル総合金融サービスです。

本サービスにより、国内企業の99.7%を占める中小企業の生産性向上に寄与することで、日本の再成長に貢献していきたいと考えています。

今後、順次サービス内容の拡充を図りながら、非対面チャネルでの新たな収益基盤の構築を目指します。

右上に、今後のサービスレベルアップをお示しました。

請求書機能やファイナンス機能等を追加し、利便性向上を図っていきます。

右下、今後の取引展望ですが、

Trunkはリリースから3年間で、口座開設30万件、預金獲得3兆円を目標としています。

リリース以降多数のお申し込みを頂いており、約2か月で口座開設数は1万件を突破しました。スタートアップ、ベンチャー企業を中心に、地方の老舗企業に至るまで、幅広いお客さまにご利用頂いており、順調な滑り出しと考えています。

現状は、SMBCで口座をお持ちでない新規のお客さまのみを対象としていますが、来年1月以降は既に口座をお持ちのお客さまにもご利用頂けるよう準備を進めています。

利用対象顧客の拡大と、今後の機能・サービスの拡充により、口座開設数は増加して行く見通しです。

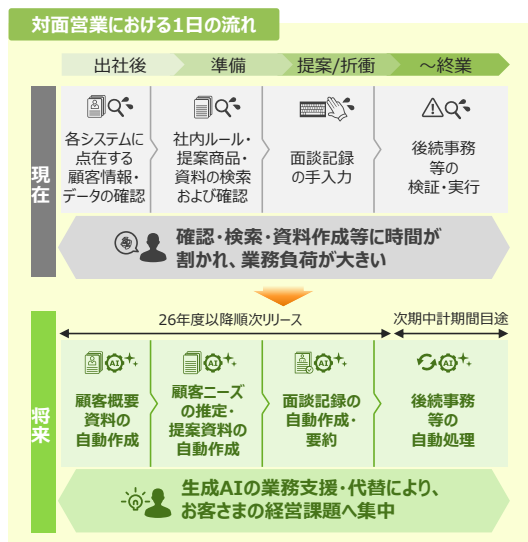
また、預金については、口座の利用が進むにつれて残高が増加していくため、尻上がりに積み上がって行く想定ですが、

既に2か月で全体で数百億円レベルに達しており、大きな手応えを感じているところです。

金利のある世界での新たな収益モデルとして、しっかりと育てていきたいと思っています。

リソースシフトを実現する構造改革／政策保有株式

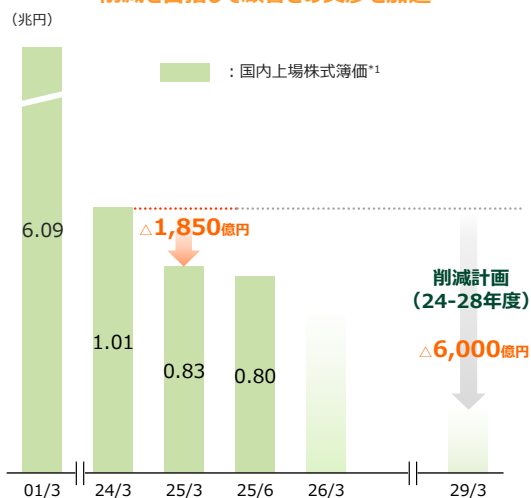
生成AIを活用した業務改革



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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

9

主要施策の最後は、リソースシフトを実現する構造改革です。

生成AIを活用した業務改革の例として、対面営業における1日の流れの上段に現在、下段に将来像をお示ししています。

現状は、顧客往訪準備、提案資料の作成や、ルールの確認、面談記録の手入力、事務手続の実行・検証等、営業担当者は煩雑な内部作業に多くの時間を割かれています。

このような現状を打破すべく、生成AIを活用した業務改革に着手しています。

まずは、さまざまなシステムに分散している情報・データを集約し、顧客概要資料等を自動作成するほか、自動作成された面談記録からニーズを推定し、ソリューションメニューの提示や提案資料・トークスクリプトの自動作成等、手作業や担当者ごとのバラつきを減らし、提案の質とスピードの向上を図ります。

また、少し時間はかかりますが、案件稟議・管理や契約書作成等、膨大な事務フローの自動化にも取り組んでいきたいと考えています。

これらを進めることで、営業担当者の時間を1日あたり2時間程度、全体で年間140万時間、約600人分に相当する捻出が可能と見ています。付加価値業務へのシフトにより、さらなる営業力の強化を図りたいと思います。

最後に政策保有株式の削減です。

昨年、5ヶ年で6,000億円という新たな削減計画を公表しましたが、初年度である24年度は1,850億円の削減を実現し、順調なスタートとなりました。

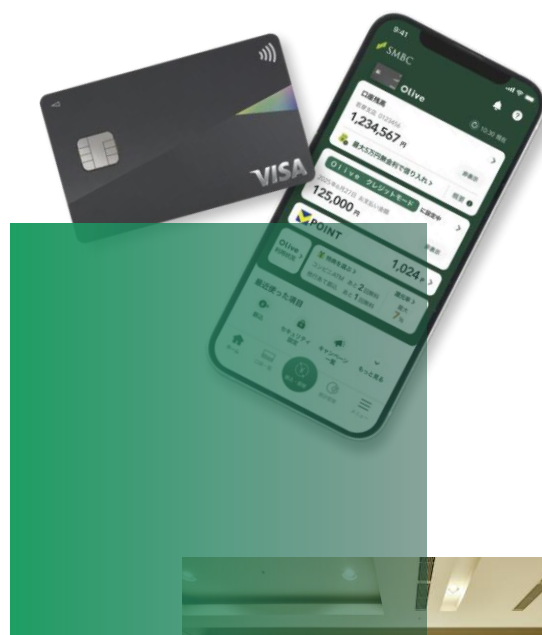
25年度の第1四半期の売却額は240億円ですが、前年同期比で増加しており、競合他社と比較しても順調な滑り出しと感じています。

引き続き、削減計画の標準進捗1,200億円以上の削減に向け、お客さまと粘り強い交渉を加速していきます。

リテール 事業部門

執行役専務 上村 明生

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.



リテール事業部門の上村です。

私は、担当時代も含めると長くリテール部門に従事していますが、ウェルスマネジメントビジネス戦略や、前々中計から始まる店舗戦略、Oliveを中心とするデジタル戦略の立案などに携わってきました。

本日は、SMBCグループのリテールビジネスに関し、強みやその源泉、今後の方向性などについて、皆さんに分かりやすくお伝えできればと思います。

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	+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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

まず、現中計の概要と進捗についてご説明します。

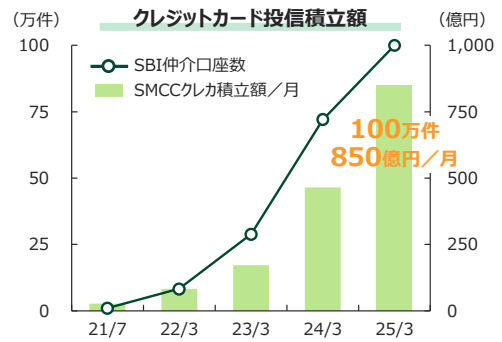
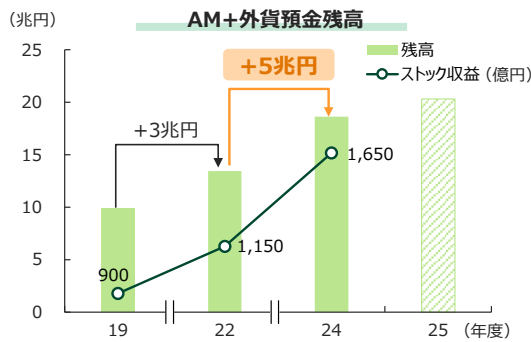
現中計では、お客さまの豊かな生活や幸せな成長の実現に貢献すべく、困った時に一番頼りになる金融グループを目指し、4つの主要戦略を推進しています。

現中計における財務目標は、ROCET1が8%、業務純益が2,450億円と、非常に高い水準を設定しておりましたが、質を伴った量的拡大の追求により、24年度は中計の財務目標を前倒しで達成しました。

KPIについても、AM・外貨預金残高、買物取扱高などで高い目標を設定しておりましたが、概ね良好な進捗となっています。

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
「3 Stars Customer Service
HDI Japan 2024」
『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)

次に、主要項目のこれまでの振り返りです。

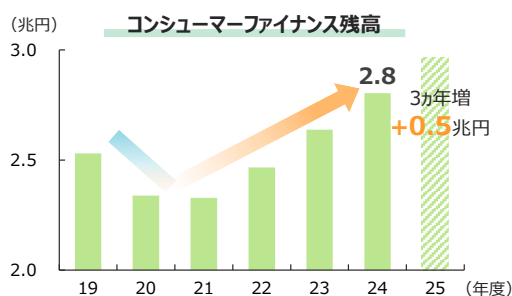
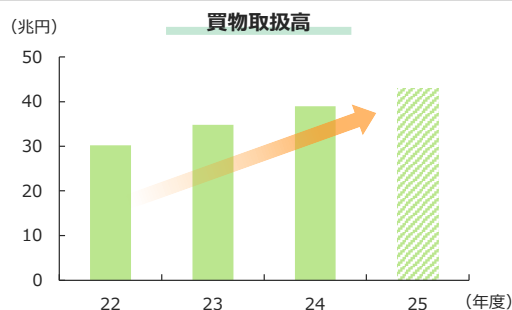
まず、資産運用ビジネスは、
中長期分散投資を意識しストック収益を重視した運営が定着し、運用残高も増加、
安定的なビジネスへの転換に成功しており、
結果として、前中計の伸びを上回るペースでAM外貨預金残高が着実に伸長しています。

Oliveの後押しにより、
SBI証券との連携によるクレジットカードでの投信積立額も着実に増加しています。

また、買物取扱残高やカードローン残高の好調さも含め、
足元では、外部サービスで最高評価を獲得するなど、
量とともに質の面でも、競合対比での優位性を構築できたと考えています。

中期経営計画の振り返り②

■ 決済ファイナンスビジネス

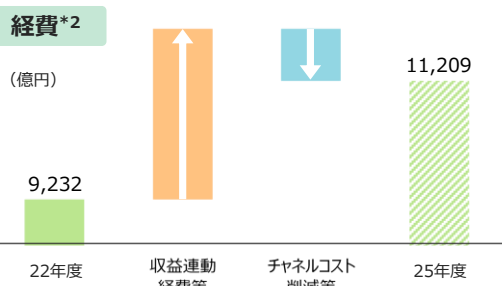


■ コストコントロール

経費率 22年度 87% $\Delta 12\%$ 25年度 75%

チャンネルコスト	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



*1 現中期経営計画の累計額 *2 25年度基準

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

13

決済ファイナンスビジネスです。

左側、買物取扱高は、キャッシュレスマーケットの拡大に伴い堅調な増加となっています。コンシューマーファイナンス残高も、コロナ禍からのV字回復を実現し、業界シェアは3割に達する水準となり、着実な業容拡大となっています。

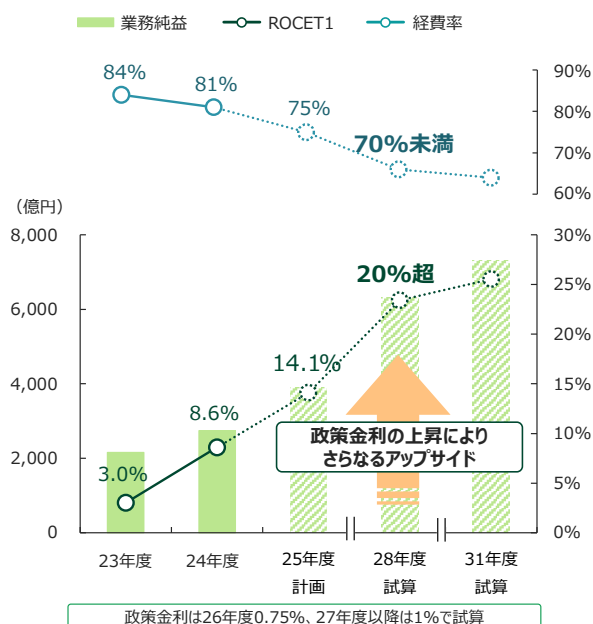
右側、コストコントロールです。

経費率は、25年度で75%程度の水準を目指していますが、将来の顧客基盤拡大やサービス向上に向けた資源投入も必要ですので、既存ビジネスの効率化によるコスト削減を加速させていきます。

なお、ストア化を通じたコスト削減では、現中計目標である $\Delta 280$ 億円の削減に目途が立ちましたので、ストア拠点数の実施目度数も含めて計画を見直す予定です。

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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

14

リテール事業部門の収益の長期展望です。

25年度は、資本効率向上と利益成長にこだわった運営を継続するとともに、次期中計を見据えた戦略を前倒しで実行することで、業務純益で+1,000億円超増加させ3,900億円程度、ROCET1で14%超を目指します。

次期中計最終年度の28年度には、業務純益で約6,000億円超、経費率で70%未満、ROCET1でグループ全体の目標水準を超える20%超を目指したいと考えています。

引き続き、資本効率の向上と利益成長にこだわるとともに、顧客起点での商品・サービスの利便性向上、さらなるグループ一体化の加速を追求することで各主要戦略をアップグレードし、競争優位性の確保を進めていく方針です。

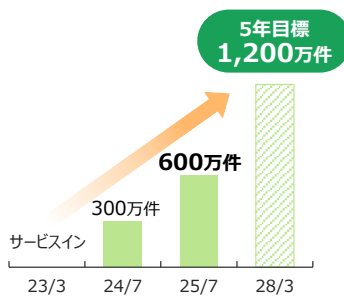
本日は、足元、検討を進めている戦略テーマとして、2点お伝えします。

1点目は、Oliveを軸にしたビジネス展開。2点目は、資産運用ビジネスの強化です。

詳細は次のページ以降でご説明します。

Oliveの取組状況

■ アカウント開設数

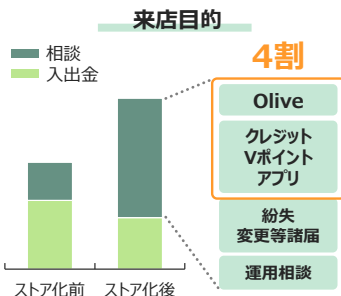


■ Olive 効果

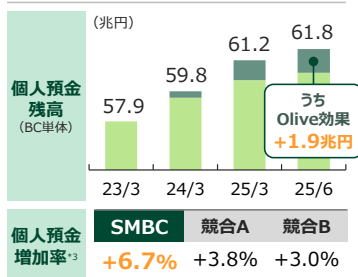
Oliveリリース前後の取引の変化

	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)

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

15

まず、戦略の要となるOliveの状況です。

足元のアカウント数は獲得ペースを落とさず、5年間目標の折り返しとなる600万件を突破済と順調です。

Oliveリリース前後のお客さまの取引の変化を比較すると、給与振込のセット率が上がり、SMBC口座のメイン化が顕著であるほか、地方での新規獲得も増加し、想定通りのポジティブな変化が実現しています。

また、ストアと連携したアプローチも奏功しており、来店目的の4割はOliveやOliveに付帯する取引についての対応となっており、国内でいち早くデジタル・リアルのハイブリッドモデル構築に成功しています。

結果として、預金獲得は飛躍的に拡大しています。SMBCにおけるOliveによる預金増加は、足元1.9兆円となっており、他行と比較しても大きな優位性があることが分かります。

Oliveの収益性については、預金収益・決済収益を主とする粗利益から、一部のコストを差し引いた業務純益ベースでみていますが、24年度に単年度黒字化、25年度においては200億円程度の黒字を見込んでいます。

その上で、28年度においては、預金増強と足元の金利上昇効果により預金収益で500億円、買物取扱高の上昇とともに、さらなるサービス強化による利用率・利用単価の上昇も通じて決済収益で100億円程度、投資信託・外貨預金をはじめとする運用収益、およびカードローン・住宅ローンを始めとする貸金収益も含め450億円程度と、あわせて800億円程度の収益面への貢献を見込むなど、財務面の貢献にも期待しています。

Oliveを軸にしたビジネス展開



Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

16

続いて、Oliveの今後の展開についてご説明します。

Oliveを新たな金融プラットフォームとして、

その上に新しいリテールビジネスを構築していく方向性に変更はありません。

顧客起点で最善のサービスを提供するという基本思想に基づき、

外部パートナーとの連携強化も視野に、お客さまの利便性・利得性を徹底的に追求することで金融・非金融の両面において、多様で質の高いサービスラインアップの構築を目指します。

Oliveの金融プラットフォームとしての活用については、

これまでの決済中心から、Olive上で提供していく金融サービスを拡大していきます。

具体例は、先般公表した、SBIグループとJVを設立し、新たに提供する資産運用ビジネスです。

デジタル化の進展に伴い、キャッシュレスやネット証券を使いこなし、残高の確認や、

少額の投資において、デジタルでの完結を好む方が多くなってきましたが、自身の投資判断に関し、必要に応じて対面のアドバイスも受けたいというニーズは顕在化してきています。

そこで、Olive上で、デジタルの利便性を活かした質の高いコンサルティングを組み合わせる、フレキシブルコンサルティングを提供します。

同時に、プラットフォームの拡大にも取り組んでいきます。

先般公表の通り、ソフトバンクとのデジタル分野における包括的な業務提供を踏まえ、

三井住友カードとPayPayは相互連携を開始します。

国内のキャッシュレス化は2018年頃から加速しており、足元のキャッシュレス比率は40-50%と、マーケットは引き続き拡大傾向にあります。

キャッシュレス比率は80%にまで達するとの試算もあり、引き続き拡がりのあるマーケットの中、

カード決済とコード決済のNo.1が連携することで、お客さまにとっての利便性No.1を目指すものです。

具体的には、PayPayアプリにおける三井住友カードの紐づけ決済での優遇や、

OliveでのPayPayの優遇、OliveのフレキシブルペイへのPayPay残高払いモードの追加、

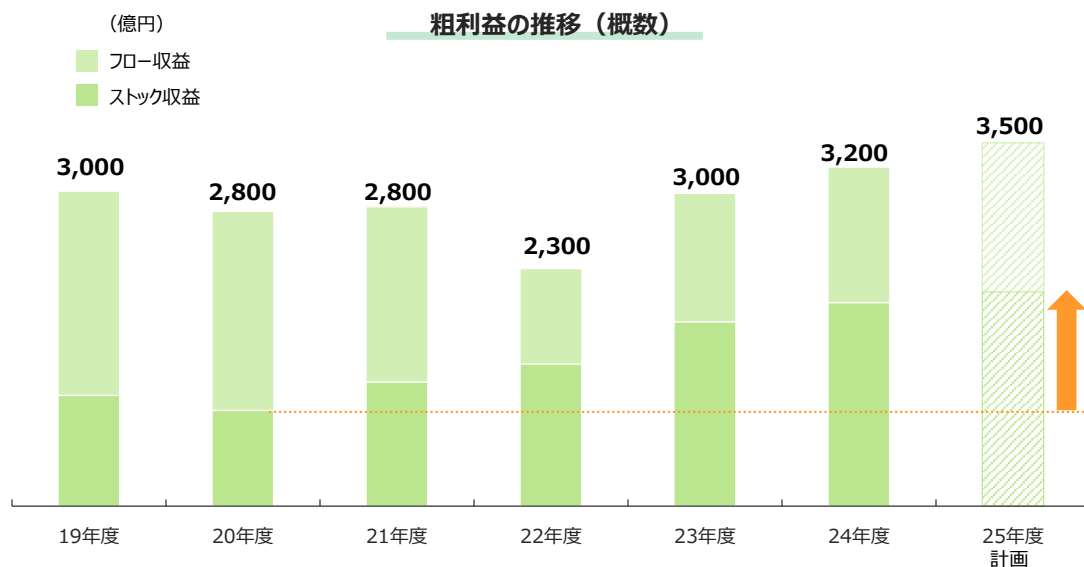
PayPayポイントとVポイントの相互交換等ができるようになるもので、

日本のキャッシュレスをリードする、まさに決済の大連立を実現することにより、

結果として、Oliveのプラットフォームをさらに拡大していきます。

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



Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

17

続いて、戦略テーマの2点目、資産運用ビジネスです。

資産運用ビジネスは、アセットライトな資本効率の良いビジネスとして、今後も、引き続き重要な戦略分野と位置付けています。

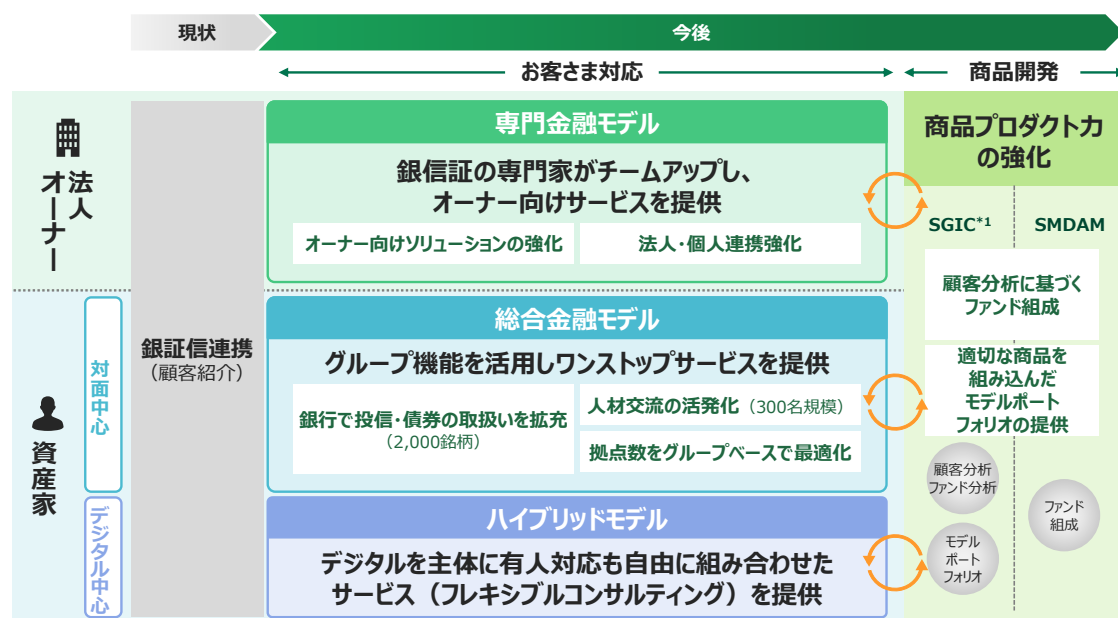
ここでは、粗利益の推移をお示ししています。

フロー収益主体だったビジネス構造から、中長期分散投資を軸とした運営へのシフトが加速し、ストック収益主体のビジネスへと変革が進むことで、安定的な事業モデルへの転換が進捗しました。

今後は、これまで構築した質の高い事業基盤をベースに、利益成長を追求し、量的拡大を目指します。

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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

18

ここでは、戦略の方向性を示しています

貯蓄から投資への進展や高齢化などの変化があり、富裕層のお客さまのニーズは年々多様化しています。

SMBC・SMBC日興証券・SMBC信託が、これまで以上に一体的な運営に進化することにより、お客さまのセグメントに応じたさまざまなニーズに適切なソリューションを提供していきます。

法人・個人双方の性質がある高度なニーズをお持ちの法人オーナーのお客さまには、資産運用に始まり、自己株の管理やファイナンス、事業承継・相続対策のサービスを提供するため、銀証信の専門家でチームアップし対応する専門金融モデルを構築し、対応していきます。

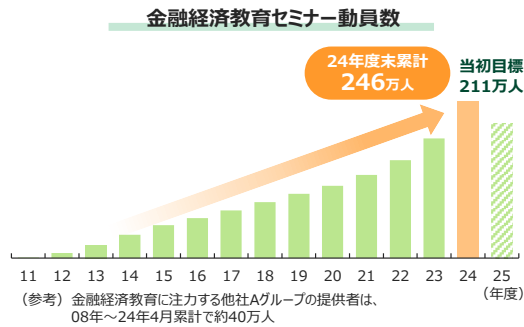
資産を増やしたい、守りたいといったニーズをお持ちの資産家のお客さまのうち、対面での取引を中心に希望されるお客さまには、グループ機能を活用し、ワンストップサービスを提供する総合金融モデルとして、銀行での証券商品の拡充、銀証の人材交流の拡大、グループベースでのチャネルの最適化を行い、幅広いニーズに対応していきます。

さらに、資産家のお客さまのうち、デジタルでの取引を中心に希望されるお客さまにおいては、先ほど説明した、デジタル・有人対応を自由に組み合わせたハイブリッドモデルである「フレキシブルコンサルティング」を提供していきます。

これらのモデルそれぞれにおけるニーズにお応えしていくためには、商品プロダクト力の強化が必要であり、SGICやSMDAMとの連携により、顧客分析に基づくファンド組成や適切な商品を組み、モデルポートフォリオの提供に努めていきます。

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



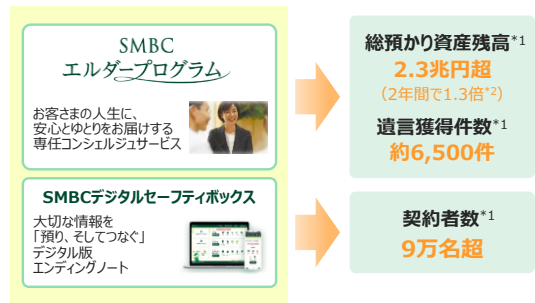
金融犯罪防止に係る出張講座開催

金融犯罪防止をテーマに中高生向けの出張講座を開催



*1 25年7月実績 *2 23年7月末と25年7月末の比較

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



Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved. 19

最後に、社会的価値創造への取組についてです。

リテールビジネスは、サービスの向上が、少子高齢化やデジタル化の進展にともなう平等性確保等、さまざまな社会課題を解決するものであると考えています。

その上で、我々は、世代・地域の金融リテラシー向上を大きなテーマとしています。

金融経済教育セミナーは、ご覧の通り開催数も増やしており、参加者が累計246万人を超え、多くの方へ金融リテラシーに関する情報提供ができています。

また最近では、金融犯罪防止に係る出張講座を都内の高校に向けて開催するなど、時代の流れに沿って必要な金融リテラシーの提供にも注力しています。

人生100年時代への備えのサポートも非常に大きなテーマですが、エルダープログラムは、金融経験のあるコンシェルジュをコアバリューにしたサービスで、お客さま一人ひとりの人生の悩みを一緒に解決しています。

さらに、AI活用によるアクセシビリティ向上として、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を目指した開発にも着手しています。

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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

グローバル共同事業部門長の百留です。
よろしくお願いいたします。

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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

21

まず、中期経営計画および24年度進捗の全体像です。

左側に、現中計における戦略のポイントをお示ししています。

グローバルCIBビジネスや、アジアマルチフランチャイズ戦略を注力領域として掲げていますが、Jefferiesとの協働拡大や、5月に公表したインドの商業銀行であるYES Bankへの出資等、中長期的な成長に向けた取組には手応えを感じています。

こうした成長分野・重点領域に注力しつつ、資本効率改善に向けた施策にはメリハリをつけてしっかりと取り組むことで、質を伴った成長の実現を目指します。

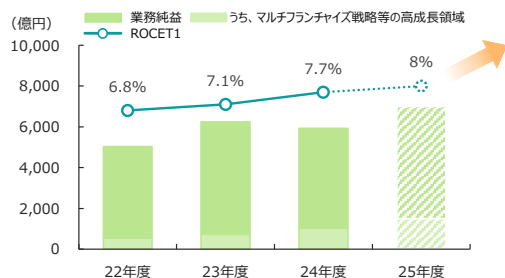
右上、財務目標にお示しの通り、24年度は、低採算ローンアセットの削減等も含めたアセットコントロールを強化、リスクアセットの投入を抑えながら、ROCET1の向上に注力しています。

右下にはKPI項目の進捗をお示ししていますが、マルチフランチャイズ戦略等の一部顕在化した課題については、各出資先への噛み込みも強化し、SMBCグループのリソースを最大限に活用することで、てこ入れに取り組んでいきます。詳細は後ほどご説明します。

中期経営計画の進捗

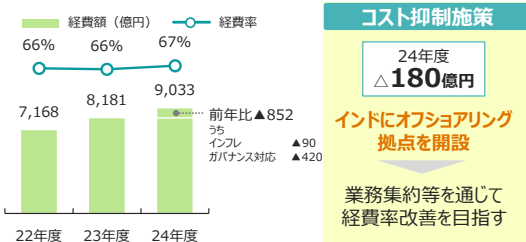
業績推移^{*1}

● 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

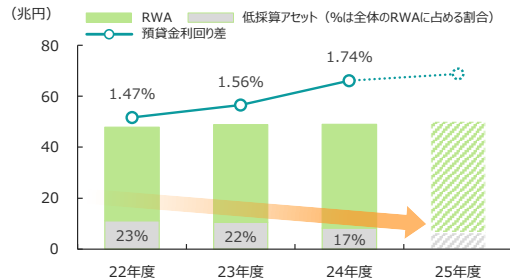
インドにオフショアリング拠点を開設

業務集約等を通じて経費率改善を目指す

*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

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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

22

こちらでは、24年度実績のポイントをご説明します。

左上の業績推移では、棒グラフが業務純益、折れ線がROCET1を示しています。24年度はアセットの入替を着実に進め、ROCET1のさらなる改善を実現しました。ただし、依然として全社水準との懸隔が相応にある点は課題であり、25年度以降も、低採算アセットの削減をはじめ、資本効率改善を最注力事項として取り組んでいきます。

左下、経費コントロールです。

インフレ影響に加え、ガバナンス対応等への経費投入を受け、前年比で約850億円の経費増となっていますが、トップラインの伸長と、経費削減施策の遂行を通じて、経費率は横ばい程度となっています。経費コントロールの強化は喫緊の課題であり、25年度はインドにオフショアリング拠点を開設してグローバルでの業務集約を加速するなど、経費率改善に向けた取組を進めていきます。

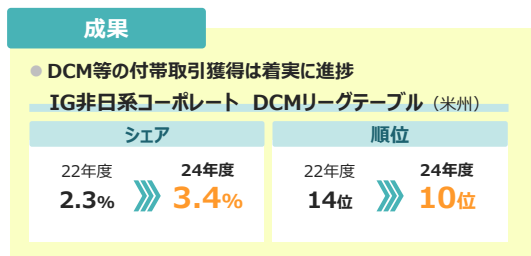
右側は、資本効率改善に向けた取組です。

採算性向上に向け、コーポレート宛貸金やプロジェクトファイナンス等における低採算ローンアセットの削減および高採算領域への入替を進めています。

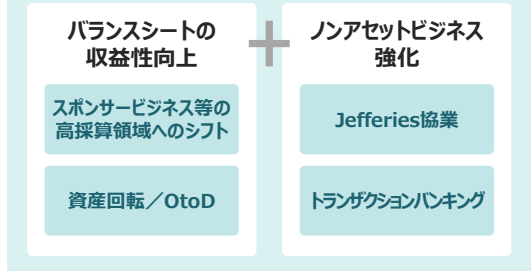
24年度は低採算アセット2.2兆円の削減を実施し、結果として、採算性を示す指標の一つである預貸金利回り差は大きく改善しました。今後も、案件採り上げ時のハードルレートの見直しや、個社別対応方針策定とその実行による一段と踏み込んだ低採算アセット削減を行うことで、高採算・高成長領域へのリソースシフトを実現していきます。

Transformation -CIBビジネス-

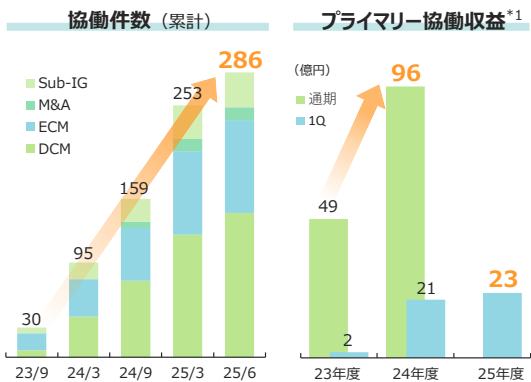
■ ビジネスモデルの高度化



中長期的に目指す方向性



■ Jefferiesとの協業



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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

23

ここから、注力領域における取組についてご説明します。

まずはCIBビジネスです。

左上、現中計ではプライマリ・セカンダリー体運営の高度化を掲げ、プライマリビジネスでは、バランスシート提供力もてこにしたDCM等の付帯取引獲得が着実に進捗いたしました。具体的には、米州におけるIG、すなわち投資適格の非日系コーポレート先におけるDCMリーグテーブルは、シェア、順位ともに大きく成長しています。

左下に、今後CIBビジネスが中長期的に目指す方向性をお示しています。

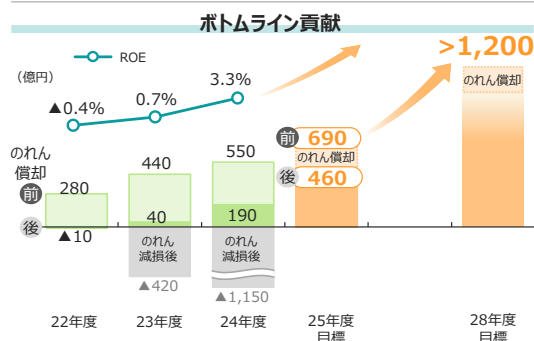
一段と高い収益性を実現するためには、バランスシートの収益性向上、ならびに、ノンアセットビジネスの強化の両面での取組が不可欠です。バランスシートの収益性向上に向けては、先ほどお示した低採算アセット削減を通じた、スポンサービジネス等の高採算領域へのさらなるシフトに加え、OtoD、すなわちディストリビューションを前提としたオリジネーション等をはじめとした、資産回転型ビジネスを強化していきます。ノンアセットビジネス強化については、Jefferiesとのさらなる協働深化によるフィービジネス拡大、ならびにトランザクションバンキング強化に注力していきます。

右側、Jefferiesとの協働です。

23年4月の米国での本格的な提携強化以降、24年1月にはEMEA、直近25年5月にはAPACでの協働を開始するなど、グローバル全域での協業を加速させています。協働件数、協働収益ともに右肩上がりで成長しており、今後もさらなる提携拡大を進め、より付加価値の高いソリューションを提供していきます。

Growth -マルチフランチャイズ戦略-

収益目標

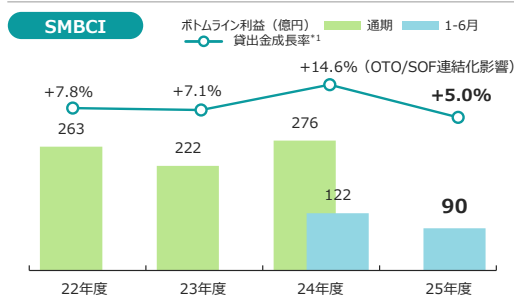


28年度に向けた強化ポイント

● SMBCグループの資源を投入し、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



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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

24

続いて、アジアマルチフランチャイズ戦略です。

5月の投資家説明会でもご説明の通り、25年度の収益目標は下方修正していますが、中長期的なSMBCグループの成長実現に向けては、アジアの成長を取り込むことが不可欠です。28年度における収益目標は不変としていますが、成長トレンドへの早期キャッチアップに向けて全力を尽くします。

左下、28年度の収益目標達成に向けた強化ポイントです。

各国の旺盛な資金需要に応え、持続的な成長を実現するためには、資金面の支援に加え、それにふさわしいガバナンス体制の構築やSMBCグループならではの付加価値提供が不可欠です。

各出資先への噛み込み強化も含め、グループ全体の資源を投入しててこ入れに注力し、各社の成長戦略を支援していきます。

ここからは、各国における足元動向と個別施策についてご説明します。

まず、SMBCインドネシアについては、

25年3月にフォワードルッキング引当を実施したことで、上期の当期純利益は低調となっています。

通期では、貸金利鞘や調達コストの改善に加え、回収強化施策の実施により、前年度並を目指すと同時に、

中期的には、SMBCや既存出資先とのシナジーを活かしながら、さらなる業績改善に取り組んでいきます。

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

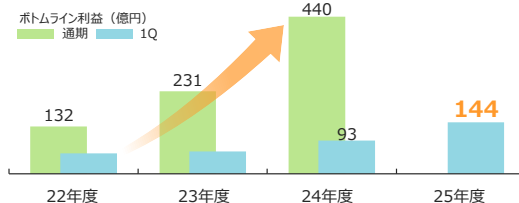


*1 出典：RBI Database, IMF Database

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

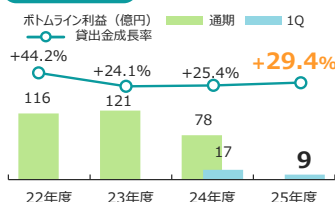


今後の連携 株式取得完了後、以下を含む連携を展望

- 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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

25

インドは、左側中段にお示しの通り、経済規模・成長率ともにポテンシャルが高く、我々の最注力国に位置付けています。

左下はインドビジネスの全体像ですが、25年度に新たな地域本部としてインド本部を設置し、成長戦略の加速に向けた体制を整備しています。

5月には、マルチフランチャイズ戦略の最後のミッシングピースとして、インドの商業銀行であるYES BANKへの出資を決定したことで、ホールセールからリテールにまたがるプラットフォーム確立の目途が立ちました。

SMBC、SMICC、YES BANKが、それぞれの強みがある領域を組み合わせ、広範な顧客層へアプローチを行うことで、成長の取込を実現していきます。

右側には、YES BANKへの出資について、足元の状況と今後の展望をお示ししています。先日、インド中央銀行からYES BANK株式の取得認可を得ており、クロージングに必要となる他の諸条件も充足次第、速やかに株式を取得する予定となっています。足元、前年比を超える水準で業績推移しており、着実に業績改善が進捗していることに加え、5月の我々の出資発表以降には外部格付の改善も見られ、既に一定の評価を頂いているものと考えています。

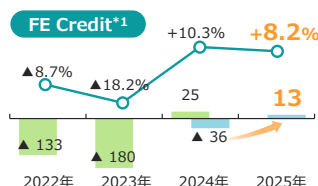
当局認可取得を経て、株式取得が完了した後は、格付改善による調達コスト低減、クロスボーダーでの連携、さらなるガバナンス高度化といった観点から提携を展望しています。

右下、SMICCについては、貸出金成長率は着実に推移している一方、足元では、特に田舎における与信コスト増加により減益となっており、今後は有担保ローンの取組強化を通じ、安定的な利益成長を目指していきます。

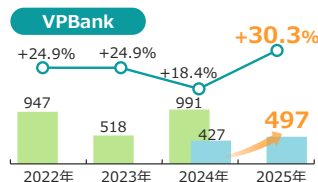
Growth -マルチフランチャイズ戦略、オルタナティブAM-

ベトナム

ボトムライン利益（億円） 貸出金成長率

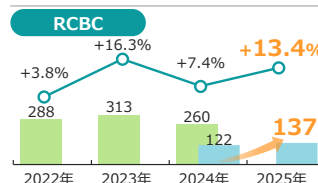


- 経営陣刷新によるガバナンス体制強化
- 貸出金成長は回復基調
- 与信費用率*2は改善中



- 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



- 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



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弁会社設立、順調に機材積み上げ

*1 内部管理ベース *2 与信費用/貸出金末残高

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

26

左上のベトナムは、24年度にFE Creditで590億円、

VP Bankで750億円の減損処理を行いました、

足元はマクロ経済の回復もあり、業績は改善基調を維持しています。

特に苦戦していたFE Creditについては、

株主として経営陣の刷新を行うことで、ガバナンス体制を強化するとともに、

与信基準を厳格化を通じた与信コストの抑制を実現しています。

左下、フィリピンのRCBCにおいては、リテール貸金を中心に高い貸出金成長率を維持しており、業績は堅調に推移しています。

今後は高コスト預金の削減や調達コストの抑制によりNIMの改善を図ることで、

さらなる成長を実現していきます。

右側では、次なる成長を支える注力領域としてオルタナティブAMをお示ししています。

SMBCグループのオリジネーションのケーパビリティが転用可能なオルタナティブ領域において、

バランスシートに依拠しない高ROEなビジネスとしてさらなる拡大を目指しています。

既存のリソースや知見も活用し、

外部ファンドとのジョイントベンチャースキーム等を通じてトラックレコードを蓄積しつつ、

今後は単独でのファンド組成拡大により、独自のオルタナティブAM戦略を推進していく方針です。

さらに、グループのディストリビューション力を結集し、

プロダクト・セクター横断の総合販売体制を確立することで、

グループ一体でのプラットフォーム構築を目指していきます。

市場事業部門

執行役専務 永田 有広

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.



25年度より市場事業部門長を務めております永田です。
よろしくお願いいたします。

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*」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カ年増減

+1.4兆円

24年度まで累計

+1.0兆円

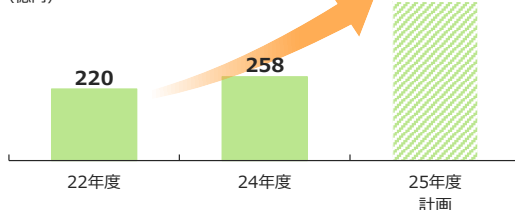
全社的なROCET1目標水準の持続的な超過を意識した部門戦略により、業務純益拡大を目指す

KPI

海外証券業務純益

(グローバル事業部門との共同KPI)

(億円)



*1 Insight, Imagination, Intelligence

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

28

中期経営計画の概要・進捗についてご説明します。

まず、戦略のポイントです。

我々が目指す姿は、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、

付加価値のあるソリューションをお客さまに対して持続的に提供することです。

そのための主要戦略は3つあり、ポートフォリオ運営、S&T、外貨バランスシート運営です。

右側、財務目標です。

25年度の目標はROCET1 15%、業務純益3,400億円ですが、

24年度はROCET1 20.9%、業務純益4,745億円と、それぞれ目標を大幅に上振れており、

25年度目標はあくまで最低目線と考えています。

今後もマーケットの投資機会には徹底的にこだわり、全社的なROCET1の改善に貢献していきます。

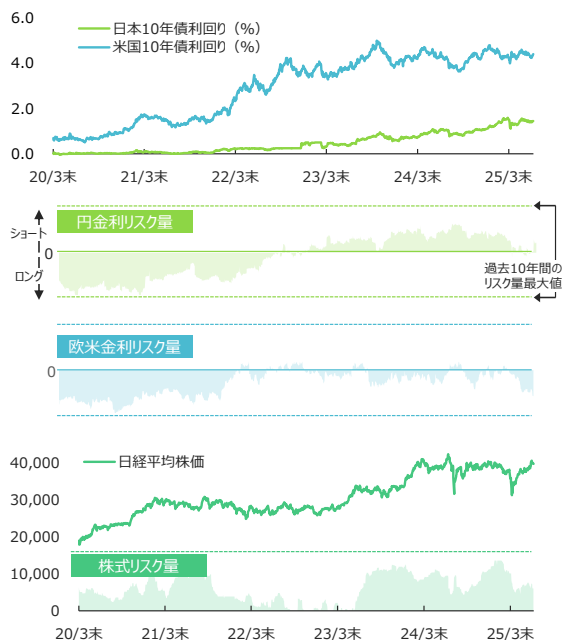
そのうえで、一層注力していく領域はS&T、特に、海外の証券ビジネスです。

現中計の重要戦略領域の一つである、グローバルCIB・グローバルS&Tの強化を、

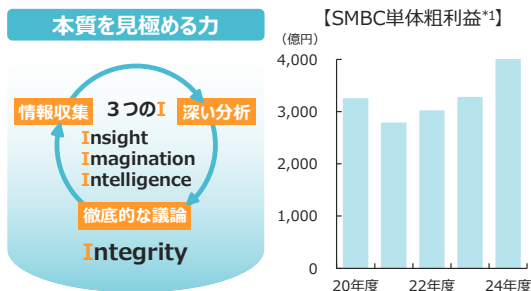
グローバル事業部門とともに確実に実現させていきます。

ポートフォリオ運営

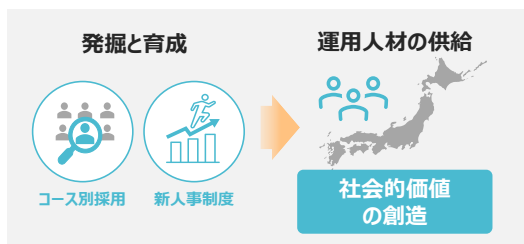
「本質を見極める力」をさらに磨き、強みである運用力でボラティルな環境へ柔軟に対応



真摯に相場と向き合う／正しく稼ぐ姿勢



全員が「超一流」となる組織の構築



*1 バンキング収益+トレーディング収益

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

29

続いて、ポートフォリオ運営についてご説明します。

左側に、2020年から現在までの日本、米国の10年債利回り、および日経平均株価を示しています。

この間、コロナショックで金利が低下した後、大きく金利が上昇しました。

世界中でポートフォリオ運営の在り方が問われた期間です。

供給ショックと世界的な財政出動・金融緩和によるポジティブな需要ショックが重なり、大きくインフレ率が上昇しました。

FEDもインフレ方向を見誤り、2022年3月から遅れて利上げを開始しましたが、1年半の間にFF金利を5.5%まで急速に引き上げました。

我々はその前後からいち早く海外金利の上昇を予測し、リスク量を大きく削減、評価損益のコントロールを主眼に損失を回避しました。

円についても、2年遅れて2024年3月にマイナス金利およびYCCの解除がありましたが、その1年前から金利上昇が始まり、海外金利のポジションに合わせて円金利ポジションも大きくショートポジションに振り切り、現在もキープしている状況です。

その円金利も、本日10年1.62%と、ようやく2008年以来の水準まで上昇しました。

外国債券によるポートフォリオに頼らずとも、

円金利でポートフォリオを再構築できる環境の入口に立ったということです。

日銀の政策正常化をよく見極め、ポートフォリオ再構築に向けた運営をしています。

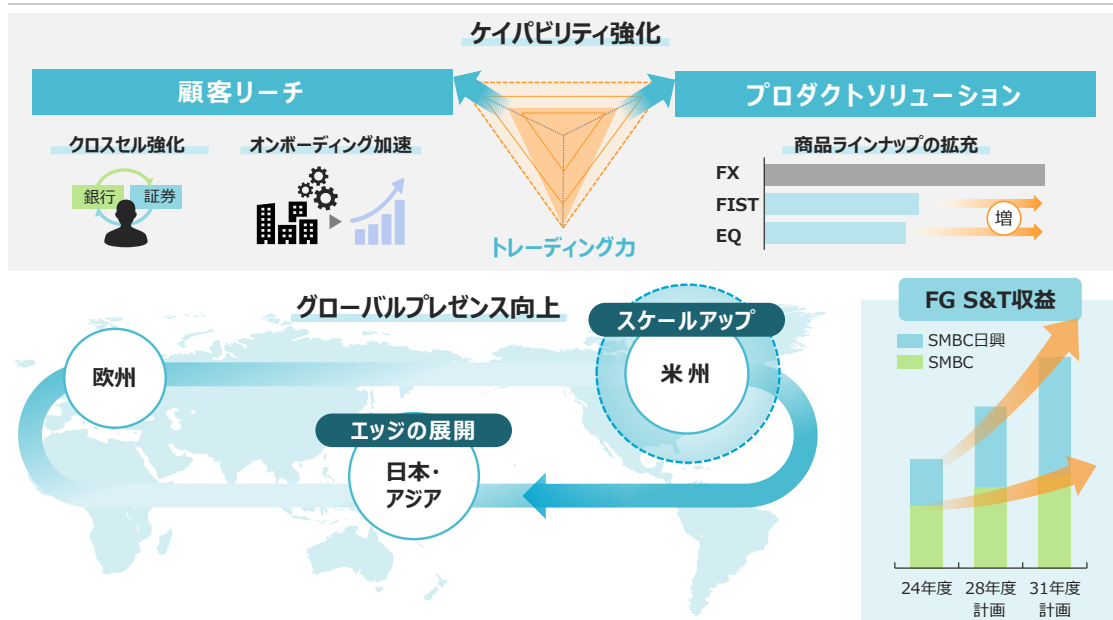
下側に日経平均株価の株式リスク量を示していますが、柔軟かつダイナミックにリスク量を変化させてきました。

「本質を見極める力を絶えず磨き続ける」という我々の伝統を継承し、銀行単体粗利益は、競合他社が苦戦する間も、安定して3,000億円強を積み上げてきました。今後も相場のプロフェッショナルとして、真摯に相場に向き合い、正しく稼ぐ力をもって、収益に貢献していきます。

そして、全員が超一流となる組織の構築を目指して、人材の発掘・育成にも注力していきます。

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



Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

30

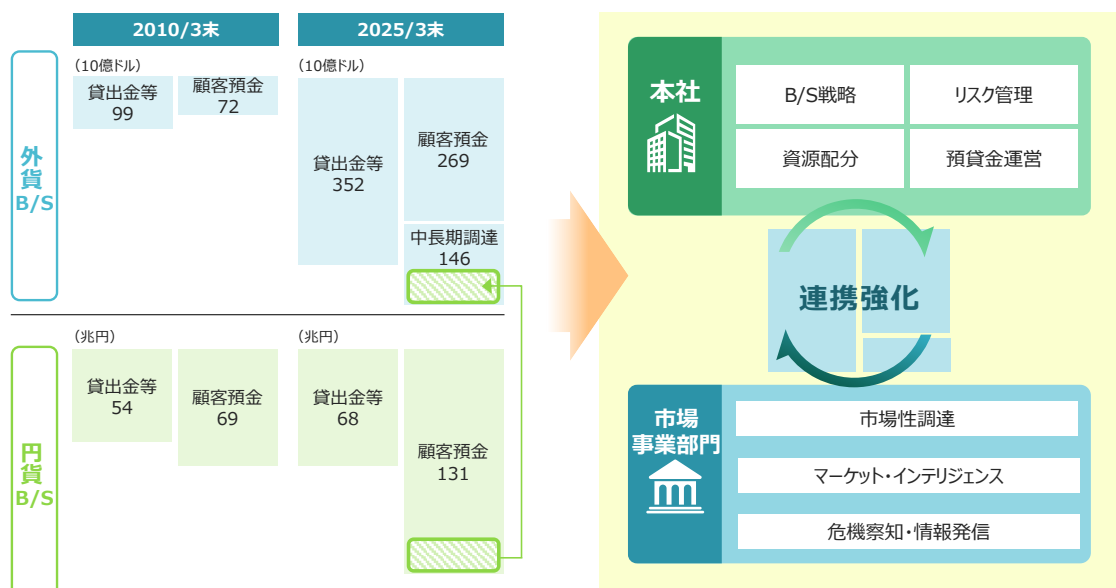
続いて、S&Tについて説明します。

トレーディング力は一定磨きこんできましたが、ここに顧客ニーズの拡大とプロダクトソリューション機能を強化することで、右下に記載のとおり、証券におけるS&Tのケイパビリティを強化していきます。

プライマリーディーラー取得等をてこにスケールアップが進んでいる米州でのドルビジネス、また、我々がエッジとする円金利ビジネスを武器に、グローバルプレゼンスの向上を目指していきます。

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



Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved. 31

続いて、外貨バランスシート運営です。

左側に、2010年と2025年3月末のバランスシートを示しています。

従前より、外貨バランスシート・アセット拡大に対して、
原資となる資金を安定的に調達できるよう運営してきました。

安定性の確保に向けた一つの手段として、円のバランスシートを活用しており、
邦銀は円の預金調達力を前提としてバランスシートを運営してきたと言えます。

この間、外貨は貸出が2,530億ドル、預金は1,970億ドル増加しており、
円の預超部分を、外貨の貸出に充当してきました。

今後、外貨の預貸尻の悪化や日銀の金融政策正常化が進むと、
円預金増加を前提としてきたビジネスには限界が生じます。

安定性の確保に加え、

一定のバランスシートサイズにおいていかに資本効率を向上させるかについても、

本社（コーポレートトレジャリー）と市場（マーケットトレジャリー）で連携して模索していきます。

CFOセッション

グループCFO 安地 和之

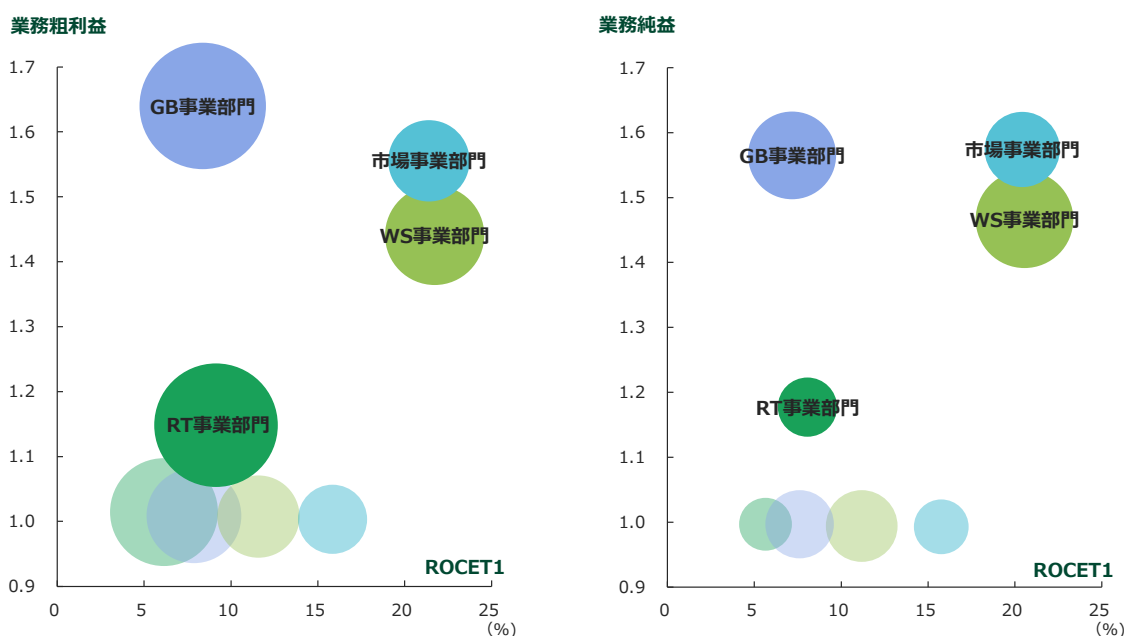
Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.



本日は各事業部門のセッションにご参加いただき、ありがとうございました。
最後に、グループCFO兼CSOとしての立場から総括させていただきます。

事業部門総括

■ 事業部門別利益^{*1}・ROCET1の推移（17年度⇒24年度）



*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

Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

33

2つのグラフは、いずれもX軸をROCET1とし、

Y軸は、左側が業務粗利益、右側が業務純益の成長度合いを示しています。

業務粗利益・業務純益ともに、事業部門制を開始した17年度を1として、24年度を指数化したものです。

また、各事業部門の円の大きさは、利益の規模を示しています。

まず、ホールセール事業部門と市場事業部門が順調に、

粗利・業務純益ともに拡大しながらROCET1を伸ばしてきたことが見て取れます。

ホールセール事業部門については、政策保有株の売却益と金利上昇も大きな要因ですが、グローバル大企業へのフォーカスに加え、中堅企業の伸びもあり、ROCET1は今後一時的に低下するかもしれませんが、力強い成長になっています。

リテール事業部門は、コスト先行のビジネスで採算が悪かったものの、

25年度からはROCET1が10%を超え、グラフの右斜めに円が移ると期待しています。

また、左右を比較すると、業務純益の成長が粗利益の成長を上回っていますが、

これは、クレジットカード等の経費が先行する中でも効率化を進めて、事業部門全体でコストコントロールができていることが背景にあります。

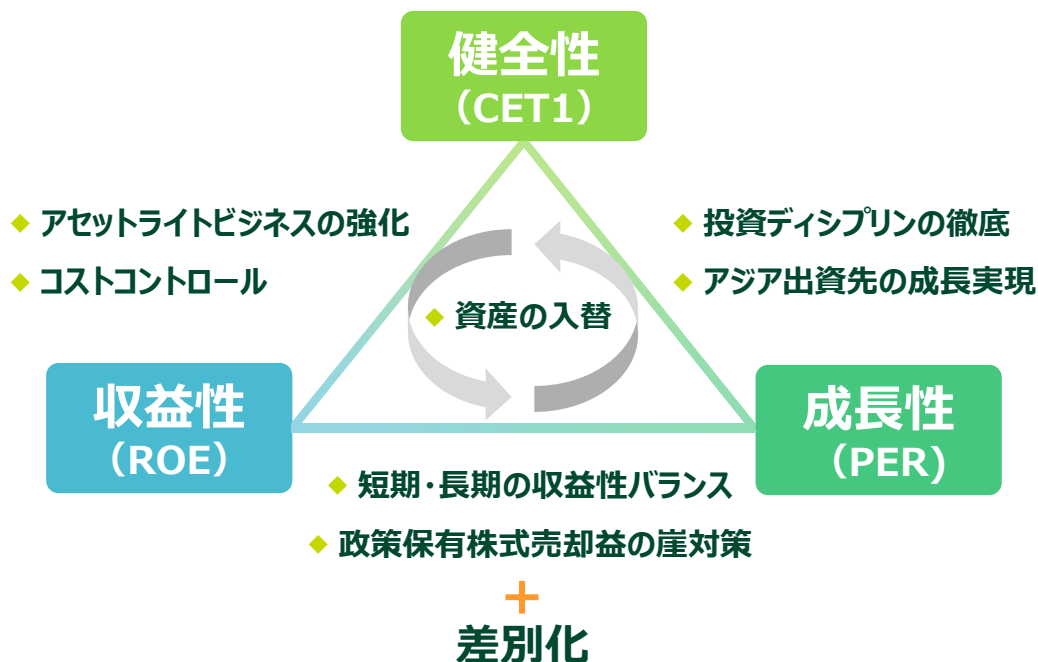
グローバル事業部門は、トップラインの成長が最も高かった一方、

ROCET1はほぼ改善しませんでした。

また、業務純益の伸びが粗利益より少し低いですが、

これはガバナンス強化のための経費増が背景にあり、今後はROCET1の改善が課題とみています。

CFO/CSOとしての注カタスク



Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

34

CFO/CSOとしては、健全性・収益性・成長性の3つの観点から取組を進めており、これらは相反するものではなく、両立させたいと思っています。

三角形の左側にある健全性・収益性の観点では、資本効率向上の観点から、アセット・資本を使わずに収益性を上げることを考えており、コストコントロールやアセットライトビジネス、すなわちトランザクションバンキングやアセットマネジメントビジネス、また、アセットライトでない面もありますが、S&Tの強化に取り組んでいます。

三角形の右側にある健全性・成長性の観点では、投資ディシプリンを徹底させていきます。アジアの既存出資先の成長実現に向け、グローバル事業部門だけでなくコーポレートスタッフ部門も噛み込んで、取組を進めています。

三角形の下にある収益性・成長性の観点では、計画的な収益化に取り組めます。政策保有株の売却益が剥落した後も、それをカバーできるような成長の実現に向け、施策の時間軸をマネージしながら手を打っていきます。

また、CSOとしては差別化を強く意識しています。国内は有望な市場であり比較優位もありますが、海外は差別化できておらず、キャッチアップしていく要素が多いと考えています。競合とは違うアプローチをとり、早く追いついていく工夫をしたいと思っています。

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

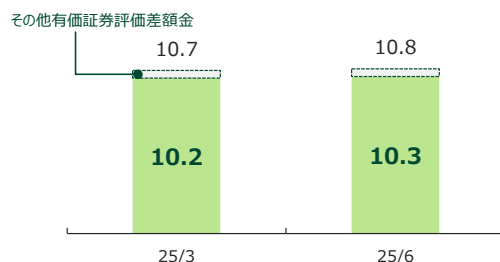
		当初 想定	計画・関税影響	25/6末
金利	JGB10年 (%)	1.5	1.3	▲150 1.43
為替	1ドル (円)	145	140	▲125 144.81
株価	日経平均 (円)	41,000	37,000	▲350 40,487
ビジネス	資産運用・国内WS・マルチフランチャイズ			▲375
ボトムライン利益				▲1,000 億円

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）

(%)



Copyright © 2025 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

35

最後に、足元の状況についてアップデートします。

左下、関税影響として、金利・為替・株価・ビジネス影響を期初に織り込んでおりました。足元の金利は期初想定と逆の方向にあるため、むしろプラスの影響が出ると考えています。株価については、水物であり読めない部分もありますが、想定ほどの影響は出ないと考えています。

ビジネスについても、パイプラインが強く、想定ほどの影響はないか、むしろプラスの影響が出るかもしれません。

マイナス影響が出るとすれば為替だと思っていますが、それ以外の部分が強く推移しているため、中間決算発表では、高い可能性で上方修正ができると思います。

また、資本について、第1四半期末の自己資本比率は10.3%となりました。

Yes Bank出資影響は反映されていませんが、年度の資本配賦計画にはYes Bank出資を織り込んでいます。

出資完了後も10%を少し超過すると想定しており、自己株式取得の追加実施についても、皆さんの期待ほどの額にはならないかもしれませんが、中間決算発表に向けて検討していきます。

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き、「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信用関係費用の増加、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際し、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资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、最新のものをご参照ください。

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

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