

SMBCグループ IR Day

2026年8月26日

 SMBC 三井住友フィナンシャルグループ

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
13:05-13:10	P2	新中期経営計画の概要	執行役専務 グループCFO・CSO	安地 和之
13:10-13:50	P8	日本最大のデジタルプラットフォームの確立 ウェルスマネジメントビジネスで国内最大のAUMを目指す	執行役専務	上村 明生
13:50-14:30	P20	大企業・中堅・SMEすべてでトップの競争力を確立	執行役専務 執行役専務	伊藤 文彦 馬淵 幸広
14:30-14:40		休憩		
14:40-15:20	P27	グローバルCIB/S&Tの強化 マルチフランチャイズ戦略における成長投資の総仕上げ	執行役副社長 執行役専務 執行役専務	百留 秀宗 中村 敬一郎 永田 有広
15:20-15:50	P34	アセットマネジメントビジネスの拡大 グローバル決済ビジネスの本格成長	執行役専務 専務執行役員	安地 和之 池田 和矢
15:50-16:20	P43	CFOセッション	執行役専務 グループCFO・CSO	安地 和之

新中期経営計画の概要

執行役専務 グループCFO兼グループCSO
安地 和之



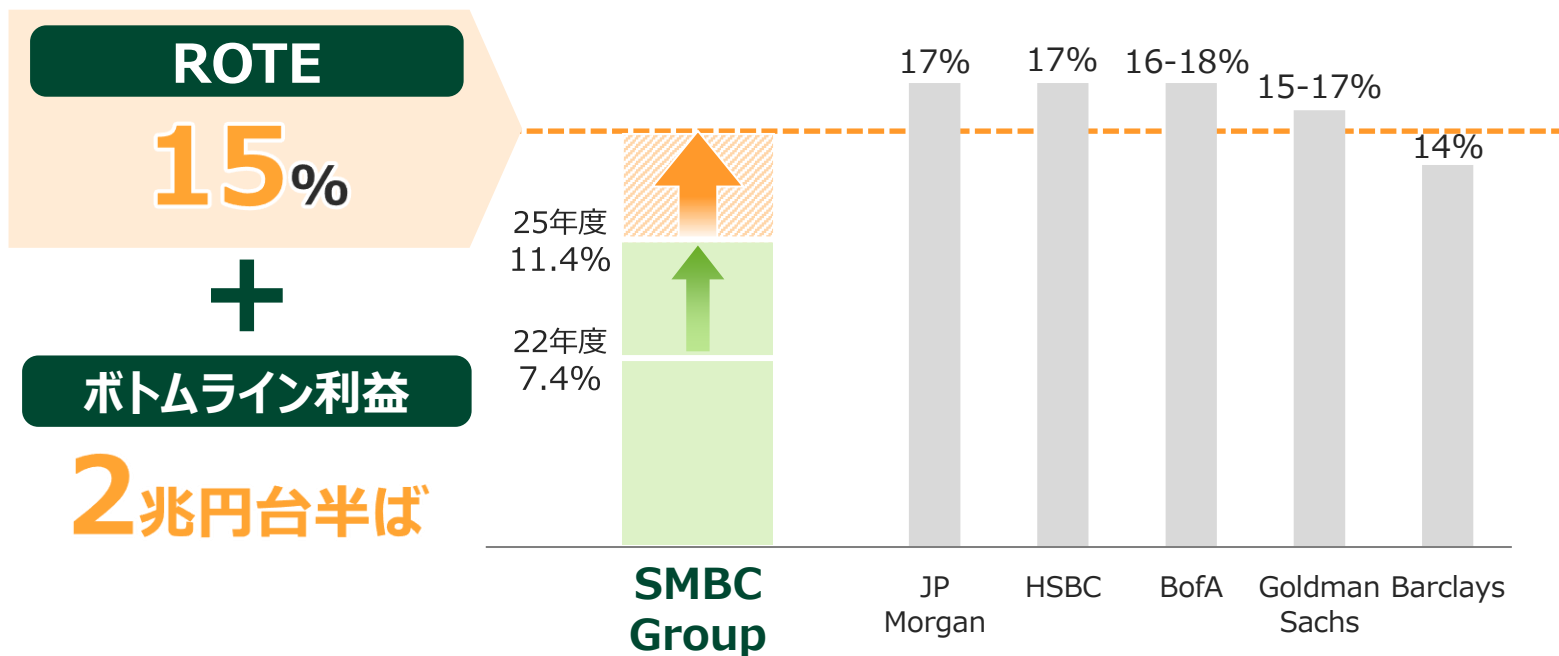
中長期的（5年後～）に目指す姿

新ビジョン

世界をつなぐ日本発のトラステッド・パートナー

Globally connected. Rooted in Japan. Your most trusted partner.

収益性 ターゲット^{*1}

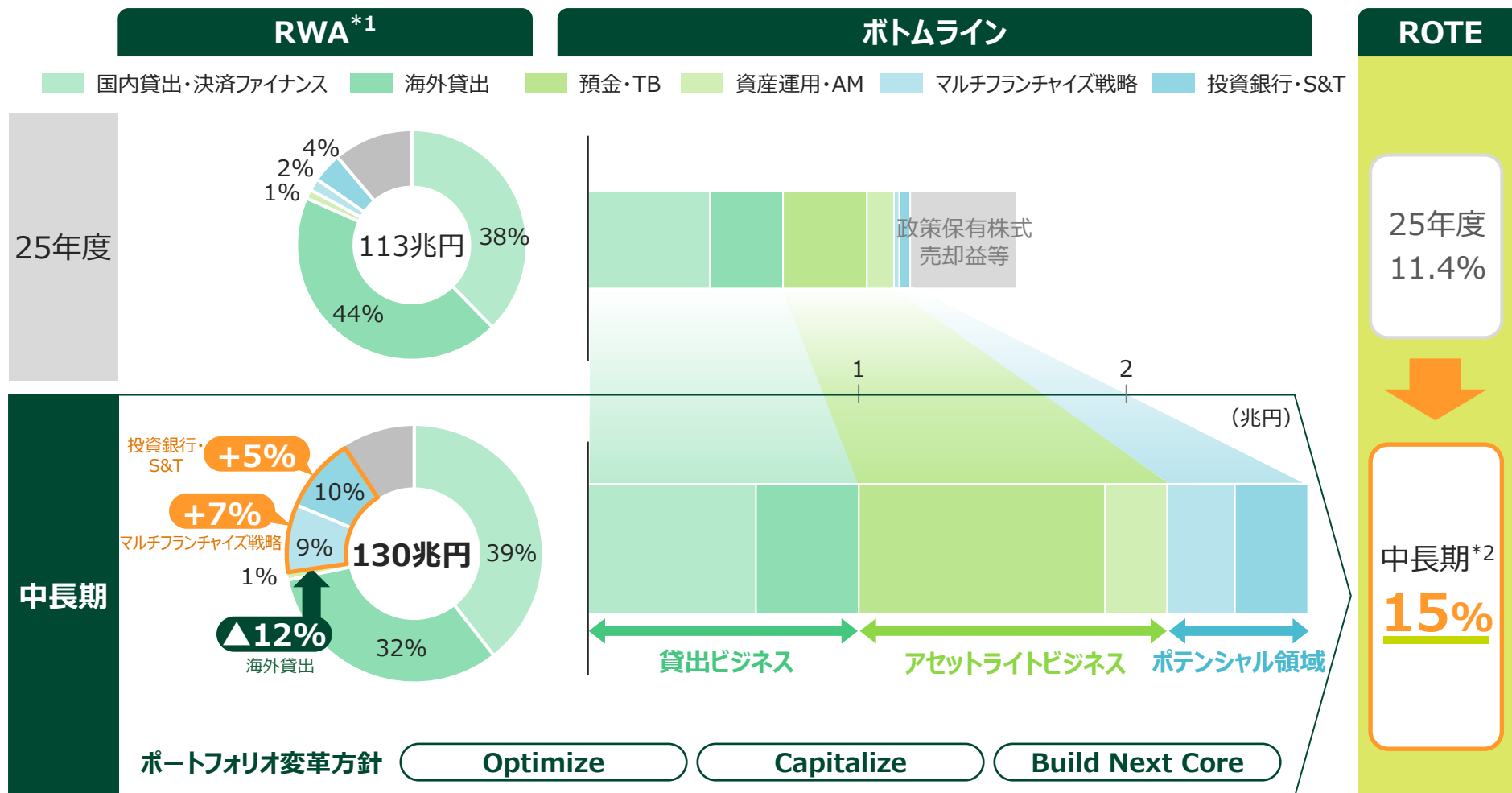


^{*1} 各社が中長期的に目指すROTEまたはROTCE目線
ROTE:分子=当期純利益+のれん償却額、分母=自己資本-無形固定資産

ROTE15%実現に向けた事業ポートフォリオの変革

ROTE15%達成に向けて、成長ポテンシャルの高い領域にRWAをシフト

同時に、安定成長が見込める国内貸出やアセットライトビジネスも強化し、各領域でBest in classを目指す

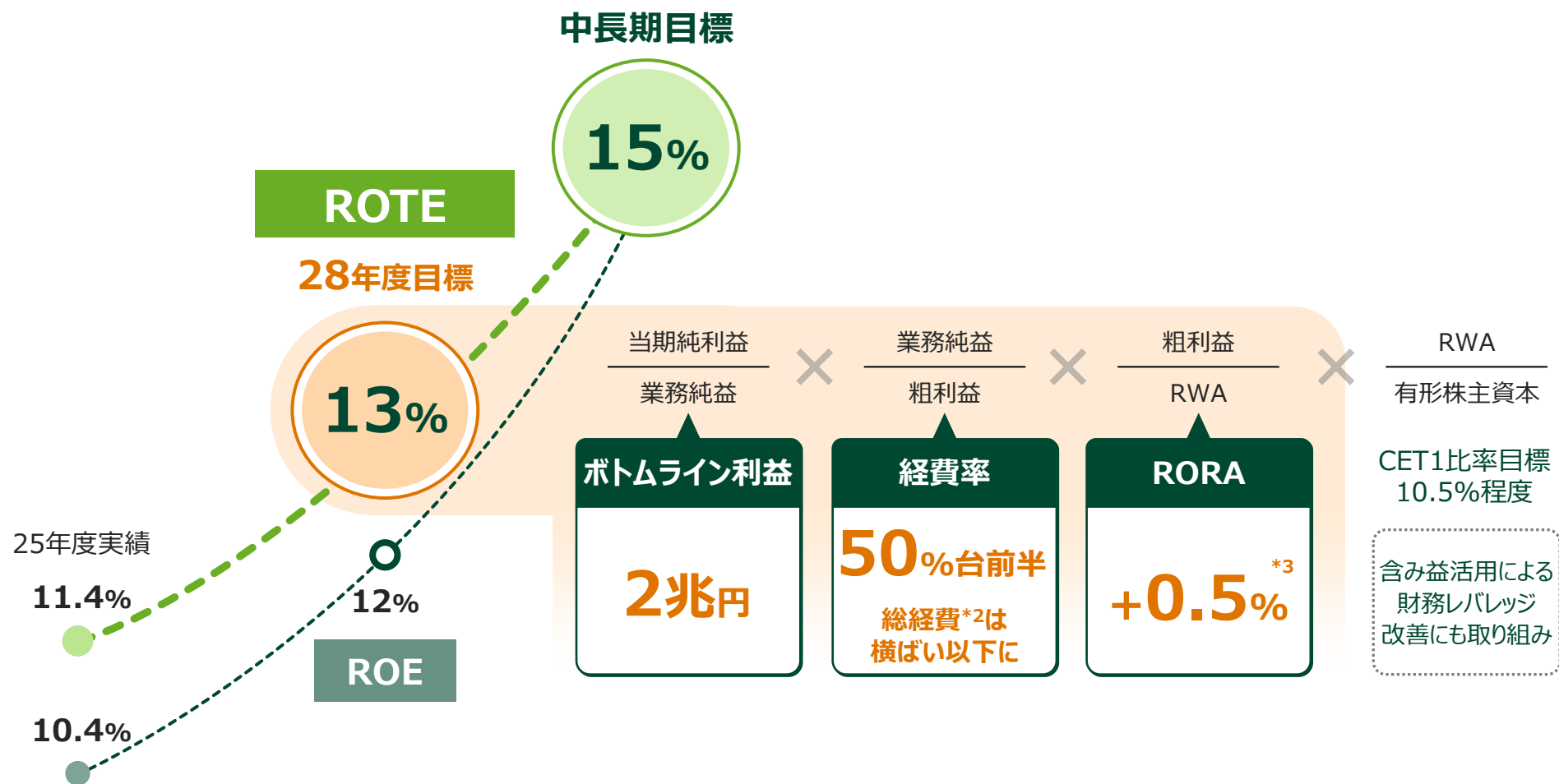


*1 バゼルⅢ最終化・その他有価証券評価差額金を含む

*2 中長期の計画前提：政策金利 日本1.25%、米国3.0%、1ドル=150円、政策保有株式の売却益は無し

ROTE15%実現に向けた今後3年間の目標^{*1}

ROTE15%達成に向けて、今後3年間のマイルストーンとして、28年度目標を13%に設定
規律ある経費運営とRORA改善にも注力し、ボトムライン利益2兆円を目指す



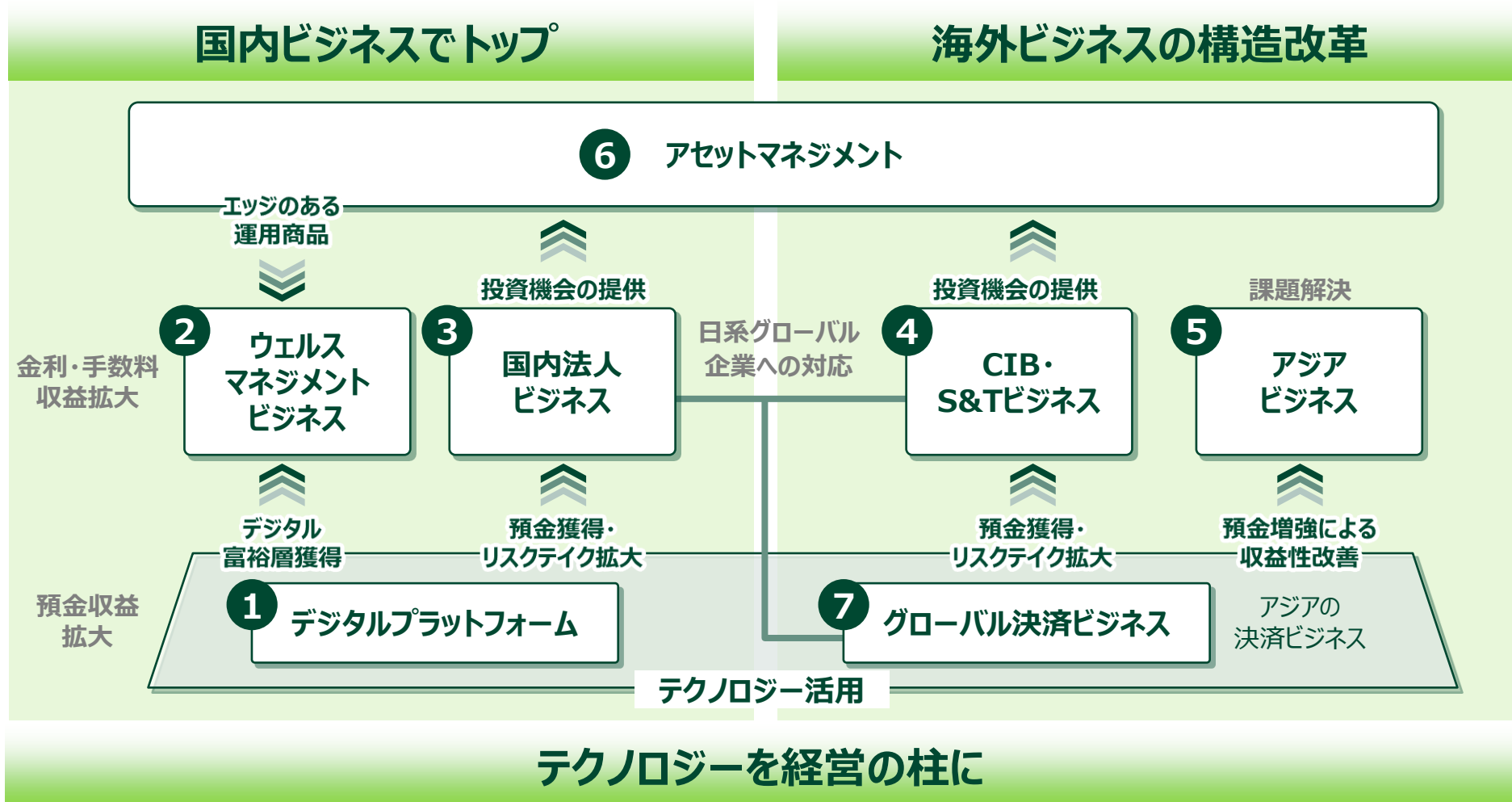
^{*1} 計画前提：政策金利 日本1.25%、米国3.0%、1ドル=150円

^{*2} 環境要因、一時的要因、収益連動経費、IT関連経費を除く ^{*3} 円金利上昇影響を除く

7つの重点戦略領域

目指す事業ポートフォリオの実現に向けて、7つの重点戦略領域を強化

顧客基盤と収益力を強化し、戦略領域間の相乗効果を生み出すことで、ビジネスモデルの進化を図る



事業部門別計画*1

7つの重点戦略領域	ROTE*2			業務純益（億円）			RWA（兆円）	
	25年度実績	28年度計画	25年度比	25年度実績	28年度計画	25年度比	28年度計画	25年度比
リテール デジタルプラットフォーム ウェルスマネジメント	14.8%	24%	+1%	4,277	7,050	+950	15.2	+1.0
	Oliveを軸としたビジネス拡大やグループ一体運営によるウェルスマネジメントビジネス強化により、着実な増益と収益性向上を目指す							
ホールセール 国内法人ビジネス	20.4%	21%	+0%*3	9,971	13,150	+1,050	46.3	+2.5
	旺盛な国内資金需要や活発なコーポレートアクションを捉え、全セグメントの収益力を強化する							
グローバル アジアビジネス CIB・S&Tビジネス	5.6%	9%	+3%	6,558	7,900	+1,700	49.3	+0.5
	資本効率の高いモデルへの転換とマルチフランチャイズ戦略の投資効果刈取り、決済ビジネス強化を通じ、収益性の改善を図る							
市場	21.1%	16%~	-	5,087	4,000~	-	9.9	+1.8
	規模拡大と顧客基盤拡充を図り、Jefferiesとの連携強化を進め、S&Tビジネスを強化する							
横断領域 アセットマネジメント グローバル決済	国内外の預金基盤、投資家基盤を拡充してアセットライトビジネスを伸長させる							

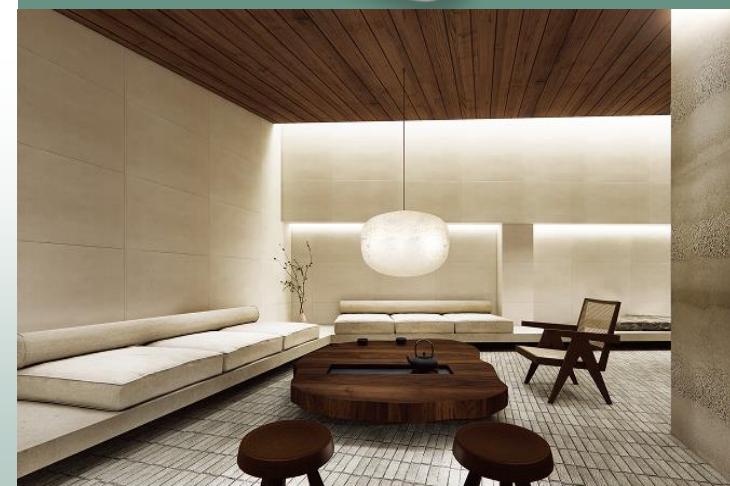
*1 28年度基準の内部管理ベース、25年度比は金利・為替・再編影響等調整後

*2 バンキング勘定の金利リスク見合い（市場）を含む *3 政策保有株式の売却益を除く

日本最大のデジタル プラットフォームの確立

ウェルスマネジメントビジネスで 国内最大のAUMを目指す

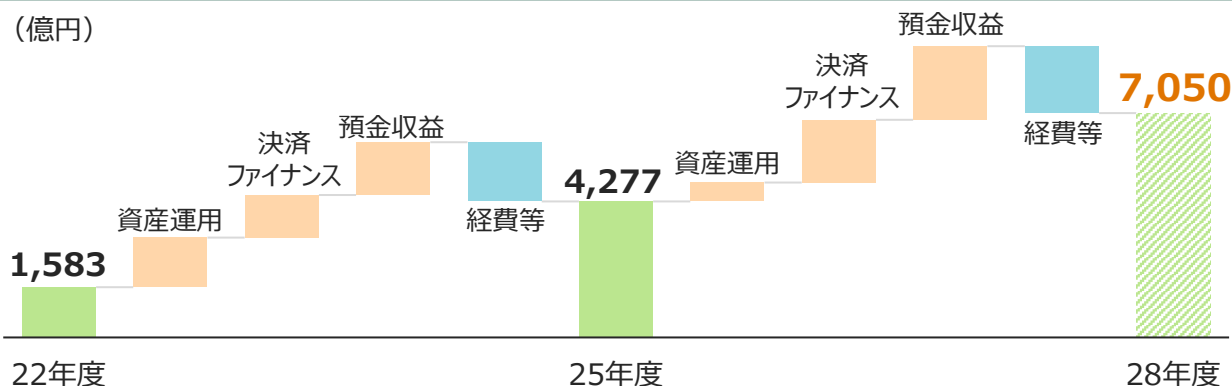
執行役専務 リテール事業部門長
上村 明生



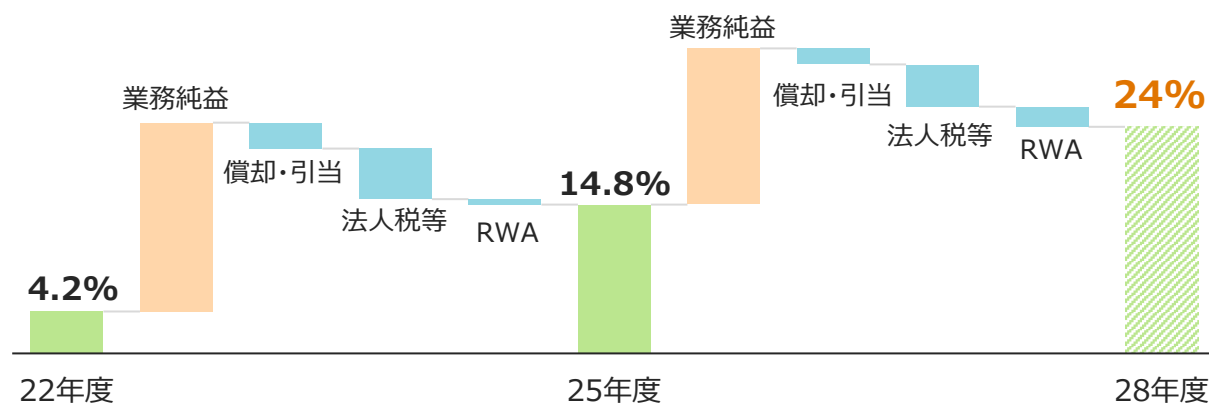
リテール事業部門 これまでの振り返りと計画

主要ビジネスの成長に加え、外部環境の追い風もあり、業務純益・ROTEともに大きく伸長
成長領域への資源投下を拡大しつつ、引き続きコスト削減に取り組み、今中計も大幅な成長を目指す

■ 業務純益



■ ROTE



■ コストコントロール

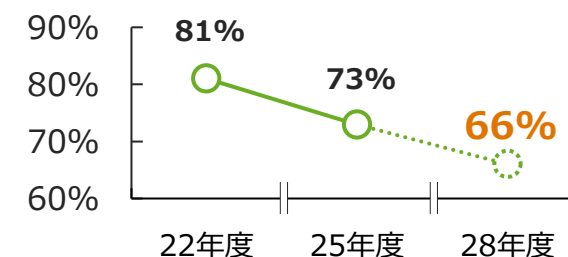
投入

- 顧客基盤の拡大
- 競争力強化に向けたIT投資

削減

- 事務集約・効率化
- AI導入による顧客対応自動化・高度化
- 店舗合理化

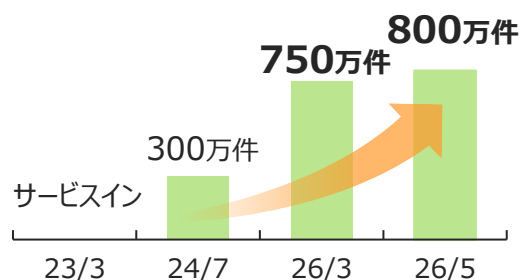
300億円超 経費率



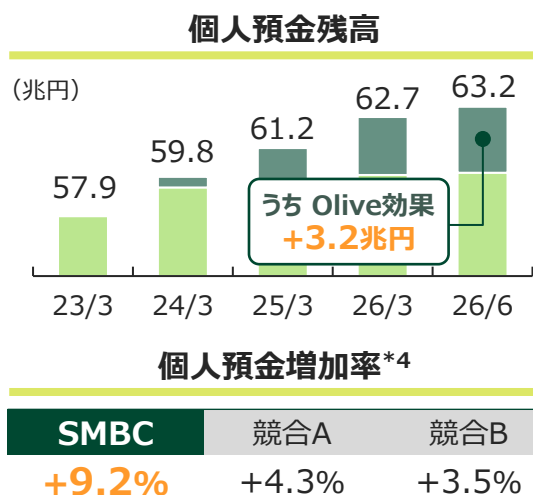
これまでの振り返り

Oliveのアカウント数は着実に拡大し、預金残高・買物取扱高も大きく伸長
地方都市やグループの顧客基盤等には、さらなる拡大余地あり

■ アカウント開設数



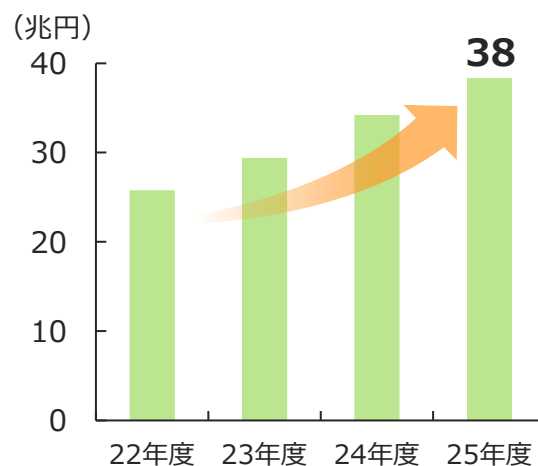
■ SMBCの預金残高



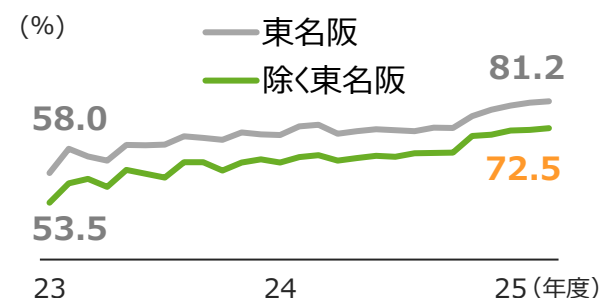
■ Olive効果

給振等 セット率*1	25%	50%
クロスセル率*2	30%	70%
アクティブ ユーザー率*3	60%	90%

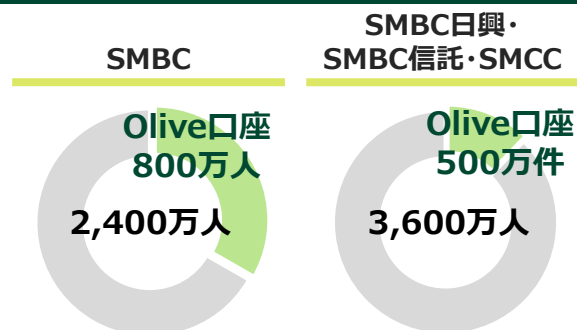
■ 買物取扱高*5



Olive認知率



グループ顧客のOlive化

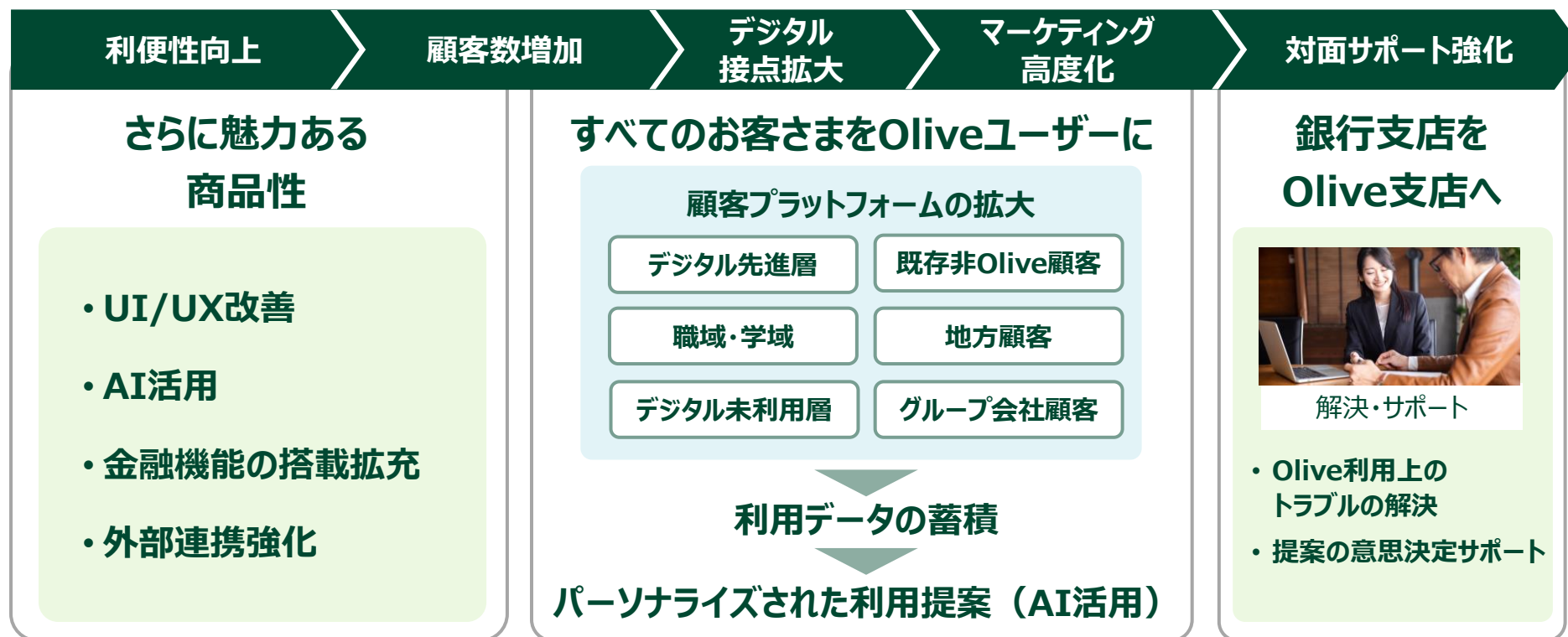


顧客の獲得余地あり

*1 25年度におけるOlive会員の給振・年金等の入金セット率（26/3時点の顧客全体とOlive顧客で比較）
 *2 25年度におけるOlive会員の年間付帯取引利用率（Oliveリリース前後で比較）
 *3 25年度におけるOlive会員の入出金取引利用率（25年度の非Olive会員とOlive会員で比較）
 *4 23年3月末から26年6月末の比較（開示資料をもとに作成） *5 28年度までに剥落する大口影響を除く

Oliveを起点としたリテールビジネスの改革

基本機能を強化・拡充の上、デジタルでの顧客獲得を加速し、Oliveユーザーを拡大
デジタルにリアルの安心感も組み合わせ、ハイブリッドな新しい金融体験を一気通貫で提供



■ 中計目標

Oliveアカウント

25年度 750万件 ➤ 28年度 1,500万件

預金残高

3カ年 +3兆円

Olive収益貢献

25年度 200億円 ➤ 28年度 1,100億円

さらに魅力ある商品性 ー外部連携強化ー

外部パートナーとの連携も通じてOliveの利便性を向上

■ マネーフォワード連携



リリース済

資産の一覧化

リリース済

スムーズな資金移動

■ PayPay連携^{*1}



リリース済

PayPay・Vポイント
相互交換

リリース済

SMBC口座宛
出金無料化

リリース済

クレカ紐付け優遇
(チャージ・手数料不要)

順次リリース予定

フレキシブルペイ
PayPayモード

*1 右図はフレキシブルペイ PayPayモードの画面イメージ

すべてのお客さまをOliveユーザーに

企業ニーズを捉えた従業員向け職域取引や大学生協連携による学域取引の推進、
地方都市等でリアル店舗を活用した接点維持・拡大により、Oliveユーザーを獲得

■ 職域・学域

福利厚生・役員報酬等の企業人事制度等
企業ニーズを踏まえ就業者6,000万人に向けて提案

ニーズ

従業員の資産形成設計
上場時の株式報酬導入
企業の負担削減

職場積立預金

職場積立NISA

持株会
ストックオプション

Oliveを各大学の生協を通じて展開
「大学生にとって一番便利な口座」に

大学生協
との提携



■ 地方顧客層・デジタル未利用層

セブン-イレブンとともに
金融サービスの新たなチャネルの展開を検討

7/31 資本業務提携公表

セブン-イレブン
店舗



連携
活用

SMBC
店舗



タッチポイント強化

Oliveの認知向上

新たな顧客体験を提供

銀行支店をOlive支店へ -支店をOliveをメインとした顧客接点の場へ-

現在の支店は事務手続きやOliveの一部機能の提供が中心であり、Oliveの機能拡充に伴い事業領域を拡大
地域特性やお客さまの取引データを活用した来店誘致等により、Oliveのさらなる定着・取引深化を図る

マーケティング手法の拡大

業務・対象顧客の拡大

1

Olive上のあらゆるサービスを提案 (解決・意思決定サポート)

高度化	- ライフプランコンサルティング - Oliveの利用促進
拡大	- 住宅ローン・保障相談 - ライフシフト支援（相続提案） - 保険の見直し - Olive提携・非金融サービス

2

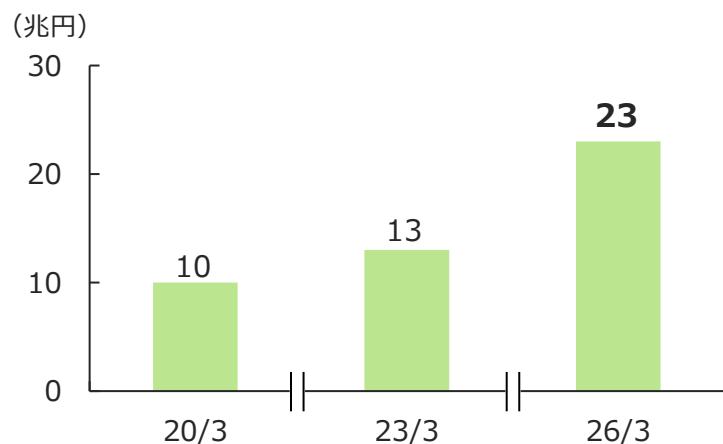
デジタル×リアルで顧客接点を拡大 (デジタルでの接点がない顧客層も誘致)

顧客特性 に応じた アプローチ	Oliveと親和性の高い取引をフックとした誘致 <例> 旧Tポイントカード利用者への 銀行店頭でのアプリ切替サポート
特定地域 における アプローチ	商業施設ごとに地域特性を踏まえ近隣テナント・モールと連携した誘致企画 <例> モールのHPやイベントスペースを活用した周知・催し物等による ファミリー層の誘致
データ利活用 による アプローチ	Olive上の利用データをデジタルマーケティングや店舗活動に活用

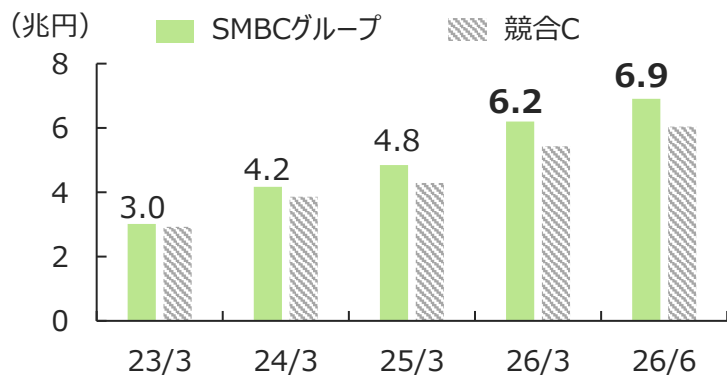
これまでの振り返り

業界に先駆けた銀証信一体運営が定着し、中長期分散投資の推進により、安定的なビジネスモデルへ転換
グループの富裕層顧客基盤を活かした連携深化により、提供価値の最大化を目指す

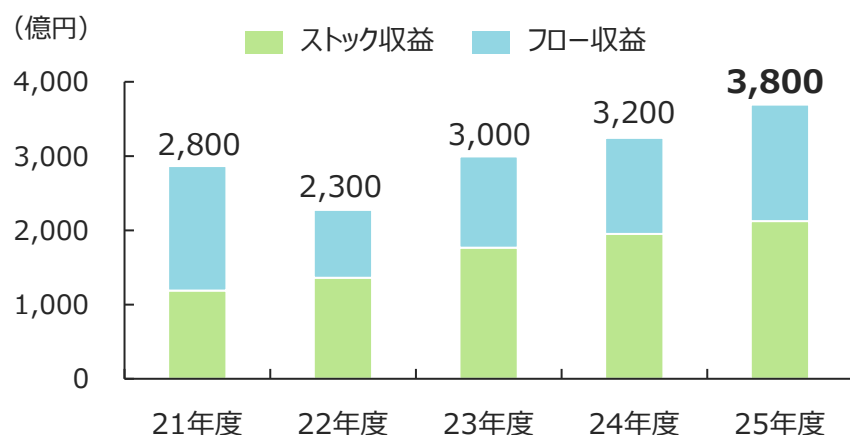
■ AM+外貨預金残高



■ ファンドラップ残高 競合比較



■ 粗利益



銀証連携の進捗状況

	顧客数	うち 連携顧客数	うち 単独顧客数
SMBC	90万人	20万人	70万人
SMBC日興	60万人		40万人

各社の単独顧客へ、グループ融合による
最適なソリューション提供が可能

ウェルスマネジメントビジネスの高度化

方針

- ① 分厚いグループ富裕層基盤に対して、各社の多彩なソリューションでアプローチ
- ② 多彩なグループソリューションを支えるグループ各社の専門性を強化
- ③ お客さまのニーズ起点で、グループで一体的にサービス提供できる体制を構築

SMBCグループの「提供価値・サービス・顧客体験」を束ねる共通ブランド “SMBC Wealth”



専門金融モデル

商品・ソリューション等の多様なニーズに対して
銀・証・信の専門家が柔軟かつ迅速にサービスを提供

共通基盤

商品・サービス強化

プロダクトオリジネーション力

インフラ共有化

営業支援ツール

ラウンジ

人材交流・強化

人材交流拡大

採用強化



対面
中心

総合金融モデル

専門金融モデルの高品質な商品・ソリューションを汎用化
お客さまのニーズにあわせてワンストップで効率的に提供



デジタル
中心

ハイブリッドモデル（Oliveコンサルティング）

デジタルを主体に有人対応も自由に組み合わせた
サービス（フレキシブルコンサルティング）を提供

■ 中計目標

AM・外貨預金残高

25年度 23兆円 ➤ 28年度 28兆円

AM純増

前中計期間 4.0兆円 ➤ 今中計期間 4.1兆円

粗利益

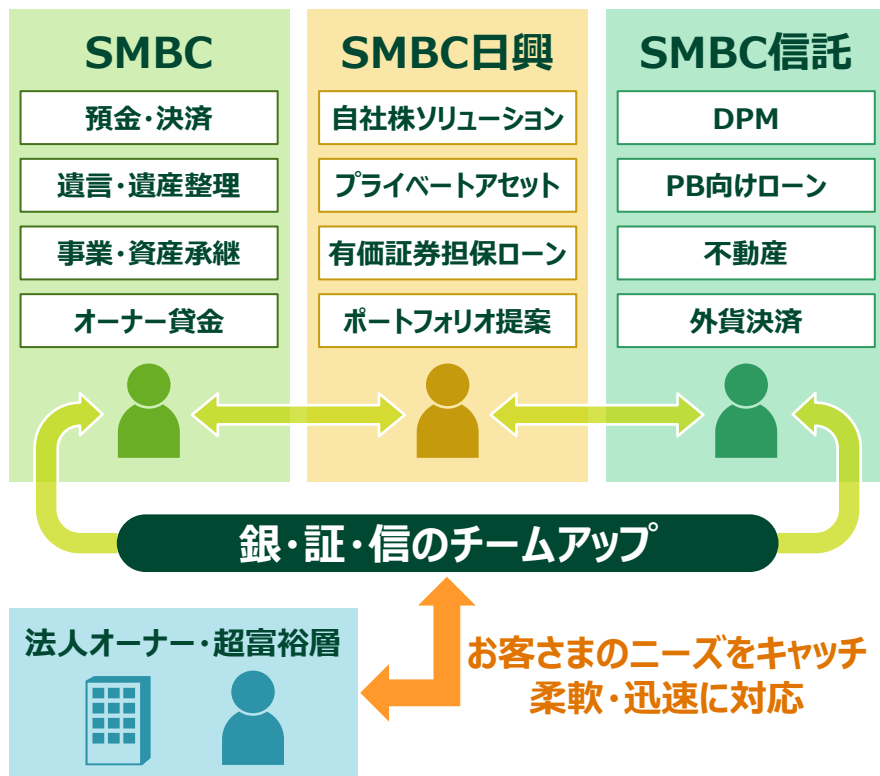
25年度 3,800億円 ➤ 28年度 4,500億円

ビジネス戦略 -専門金融モデル-

各社の持つ専門性をさらに磨き上げ、お客さまの多様なニーズに対して、柔軟かつ迅速にサービスを提供
お客さまのニーズにあわせた商品をグループベースで開発し、優良プロダクトやツールは総合金融モデルにも展開

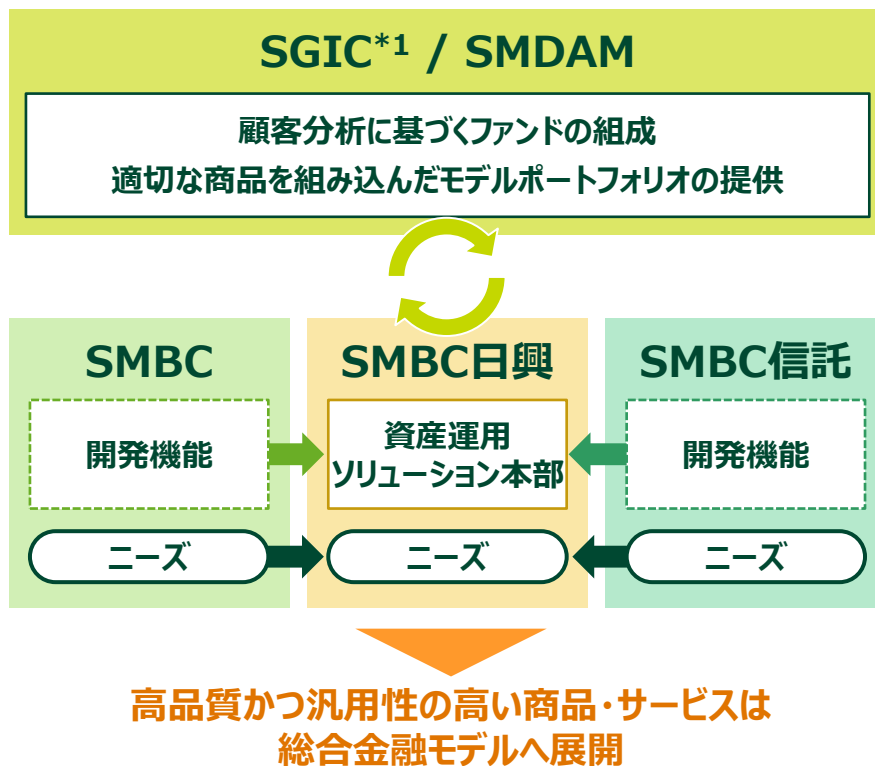
■ 専門性の強化

金融商品に限らず、幅広いソリューションを提供
エッジのあるグループ各社の専門性のさらなる強化を実施



■ 商品・サービスの開発力強化

グループの運用商品開発機能をSMBC日興へ集約
SGIC*1・SMDAMとの連携で各社顧客ニーズへ対応



*1 SMBCグローバル・インベストメント&コンサルティング

ビジネス戦略 -総合金融モデル / SMBC Wealth-

■ 総合金融モデル

グループで培った高品質で汎用的なソリューションを
顧客ニーズにあわせてワンストップで提供

SMBC Wealth独自の商品・サービスを展開

高品質な商品・サービス提供

グループ各社チャネルでの取り扱い商品の一元化

ワンストップ提案による顧客対応力の拡大

差別化と顧客接点拡大

客観的なデータ分析による
ポートフォリオ提案の高度化

最適なアロケーションにより
お客さまの中長期運用をサポート

PRM Prime

SGIC CIO's View

高品質なポートフォリオ運営を実現

■ SMBC Wealthの提供価値

グループ統一ブランドのもと、銀・証・信の総合力を活かした
包括的なウェルスマネジメントを展開

大切な資産を活用する

ポートフォリオマネジメント

高品質な運用商品

不動産の保有・活用

保有資産を活用した
資金調達

想いを次世代につなぐ

事業承継プランニング

財産・自社株式の移転

資産承継・遺言信託

終活準備・生前贈与

暮らしを豊かにする

会員制サービス

クライアントイベント

コンシェルジュサービス

ウェル斯拉ウンジ

事業を成長・発展させる

資本政策

財務戦略

事業拡大ソリューション

社会的価値創造への取組

ビジネス戦略 -Oliveコンサルティング-

26年5月にサービスリリースし、顧客獲得数は約11万件とデジタル富裕層を捕捉
足元の資産流入も好調、さらなる拡大を狙う

実績（26年7月末）

顧客数 **11万件** 運用資産 **1.1兆円**

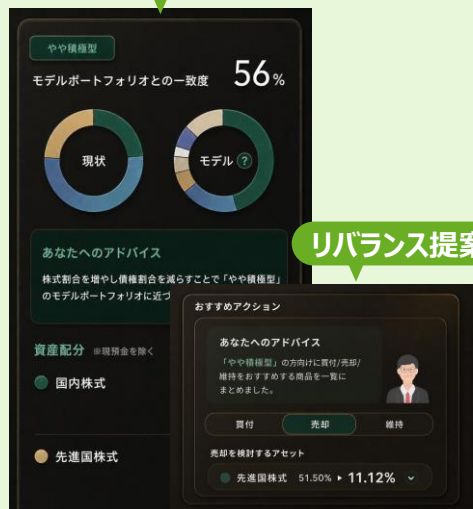
5カ年目標

運用資産 **10兆円**

預金残高 **10兆円**

■ 資産運用サービス

ポートフォリオ分析



リバランス提案

Oliveアプリ上で各種サービスを提供

資産シミュレーション



有人チャット



フレキシブルコンサルティング

ニーズに合わせたコンサルティングを提供

アドバイザー検索



大企業・中堅・SMEすべてで トップの競争力を確立

執行役専務 ホールセール事業部門共同事業部門長

伊藤 文彦

執行役専務 ホールセール事業部門共同事業部門長

馬淵 幸広

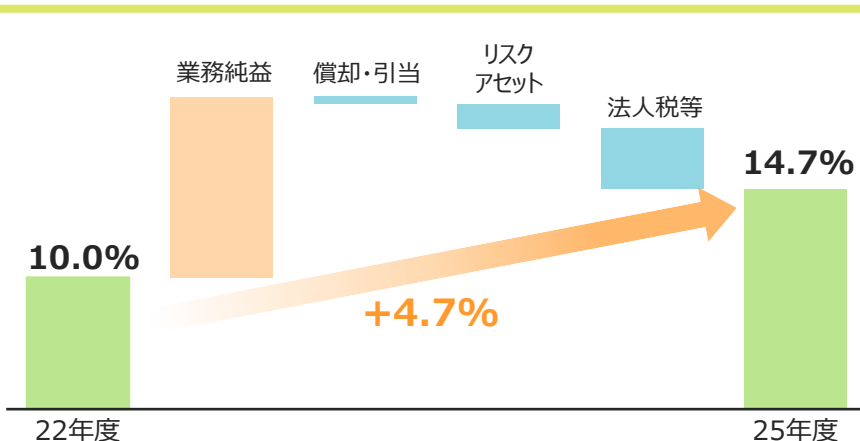


これまでの振り返り

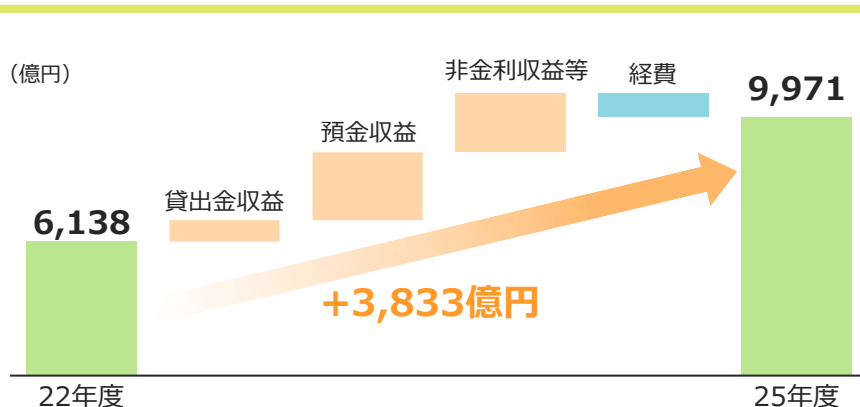
■ 前中計期間の成果

- 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
- 預貸金は利回差を確保しながら残高を着実に増強し、金利上昇局面で大きな増益を実現

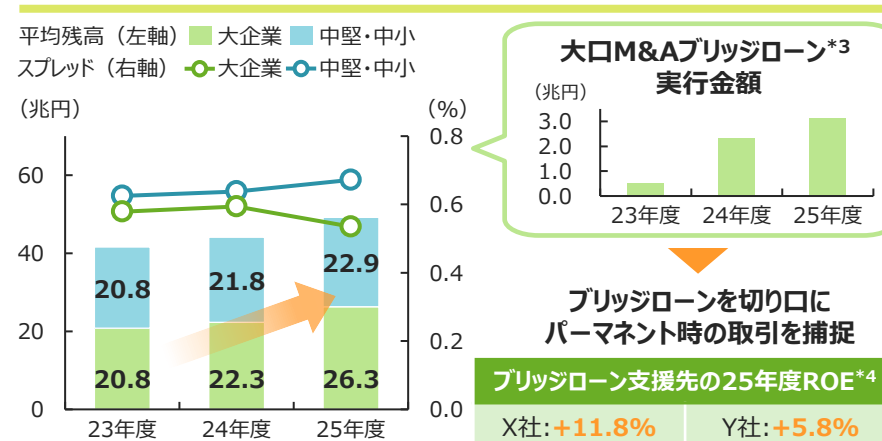
ROTE*1



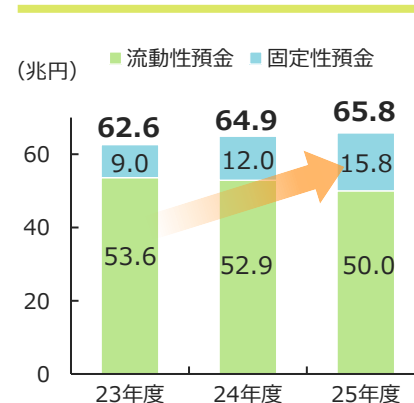
業務純益*2



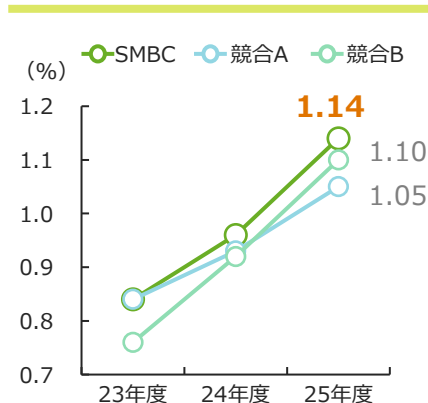
貸出金



円預金



国内預貸金利回差*5

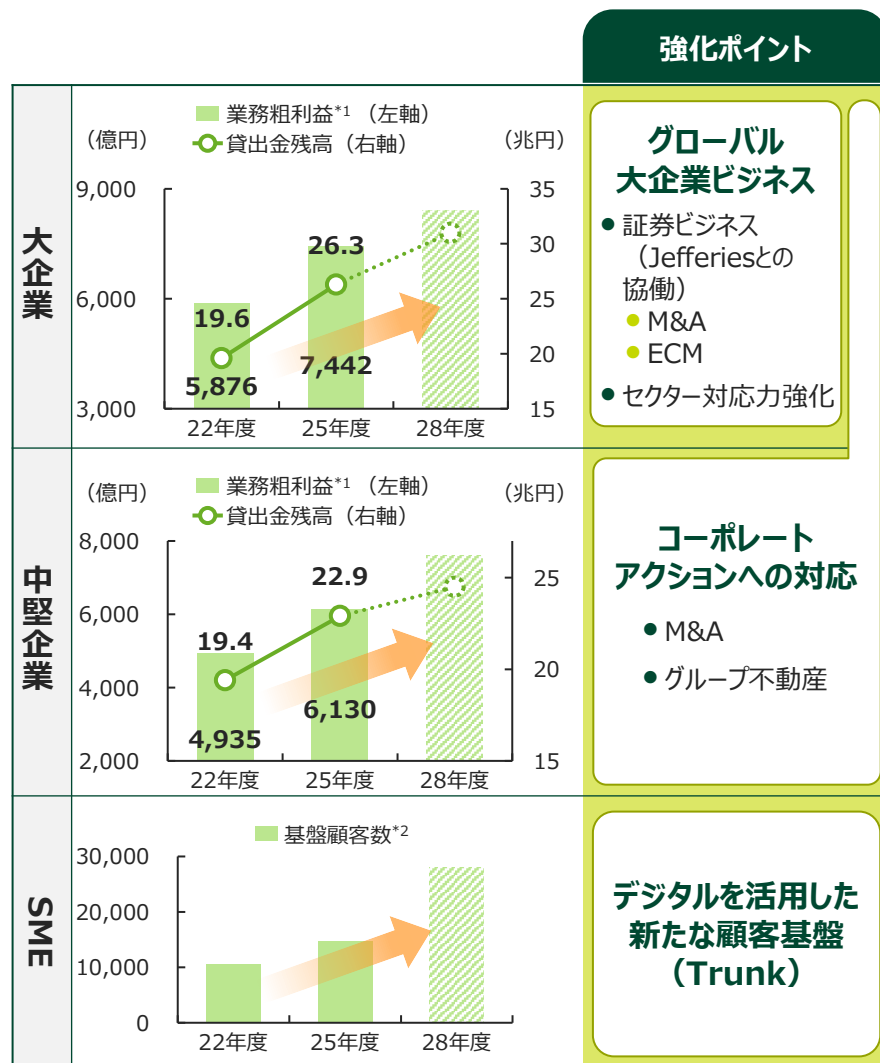


*1 政策保有株式の売却益を除く *2 内部管理ベース (為替影響等調整後)

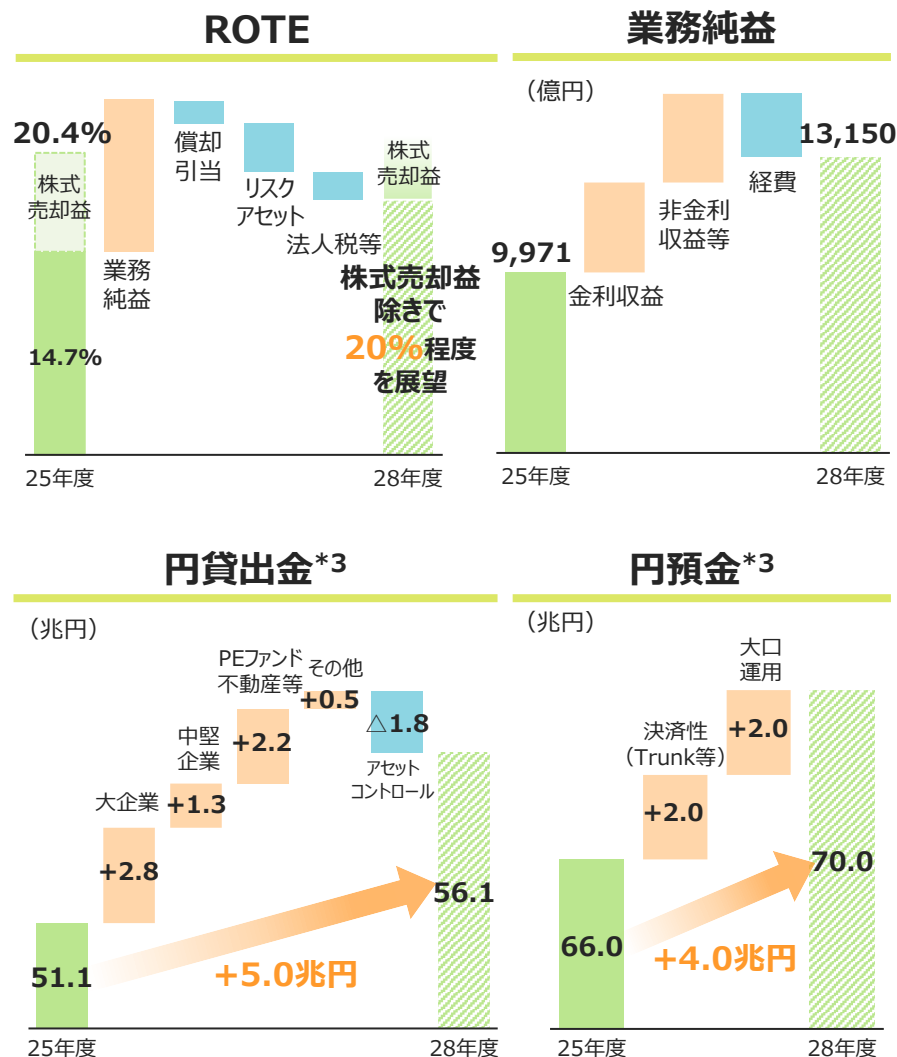
*3 SMBCの実行金額が総額1,000億円以上の案件 *4 24年度比の内部管理ベース *5 各社開示資料をもとに作成

セグメントごとの戦略と今中計の計画

■ 各セグメントの強化ポイント



■ 今中計の計数計画



*1 内部管理ベース (為替影響等調整後) *2 収益が50万円 (内部管理ベース) 以上のSME顧客

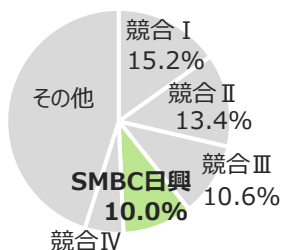
*3 内部管理ベースの各年度末残 (円預金の25年度実績は平残)

大企業ビジネス

■ 証券ビジネス（Jefferiesとの協働）

フィープールの大部分を占めるLarge Capに拡大余地あり、
Jefferiesとの連携を加速させ、シェア拡大を目指す

Large Cap フィープール*1



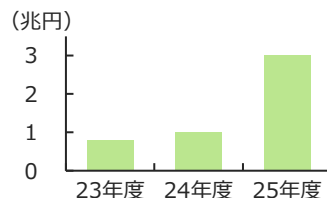
証券リーグテーブル

	25年度	28年度 目標
M&A	4位	2位
ECM	4位	1位
DCM	2位	1位
一外債引受	日系1位	26年度1Q 1位

1 M&A

M&Aファイナンス残高*4

引合せ件数*2	前年度比	+74%
協働案件 パイプライン件数	前年同月比*3	+125%



2 ECM

- 日本株事業の統合により、大型・グローバル案件獲得を目指す

SMBC日興ジェフリーズ証券

SMBC日興

国内における強固・広範な
顧客基盤

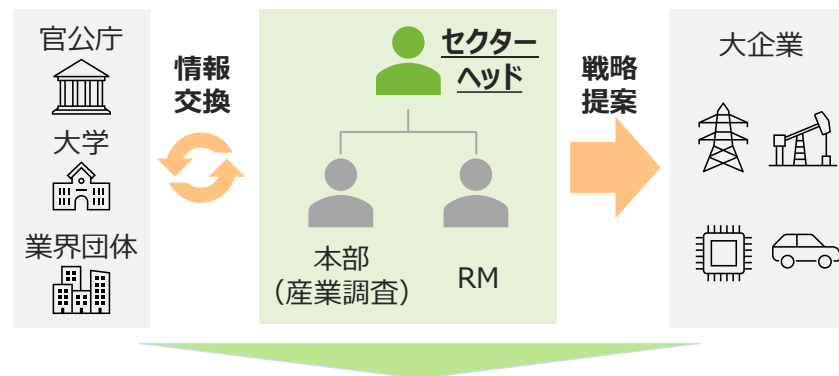


Jefferies

グローバルな投資家ネットワーク
先進的なセクター知見

■ セクター対応力強化

セクターヘッドを中心に産官学のキーパーソンとネットワークを構築
集約した知見を活かした戦略提案を実施し、収益機会を創出



設備投資等の旺盛な資金需要を捕捉し、
注力セクターにおいて+20%程度の増益を目指す

具体的な取組事例

- GX投資増加によって、電力会社の資金調達が課題となりうる中、官公庁と政府保証導入の必要性を議論
- フレームワークを整理し、本邦初となる政府保証付与による電力会社宛コーポレートローンを実行

本案件の ポイント

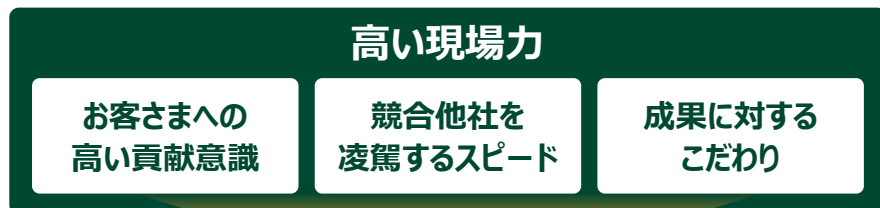
- 官民連携をSMBCでリードし、社会的価値の創造にも寄与
- 脱炭素化に向けた電力会社の資金調達の安定化・多様化に貢献

*1 DealogicをもとにSMBC日興作成の25年度実績、Large Cap:時価総額上位5%（フィープールの75%程度）

*2 25年度実績 *3 26年6月時点 *4 大企業宛のコーポレートファイナンス

中堅企業ビジネス

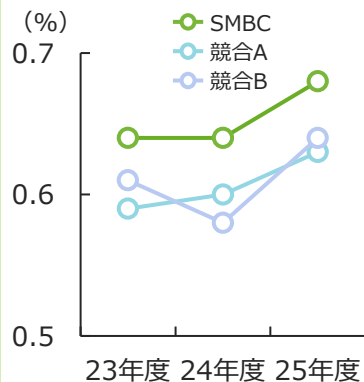
■ 中堅企業ビジネスの強み



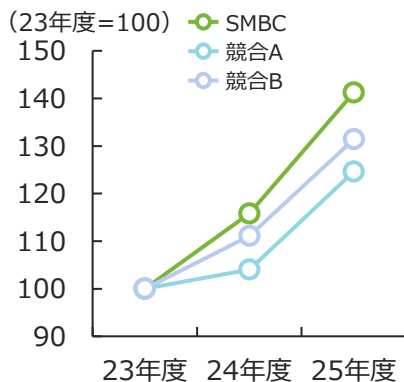
中堅企業取引の競合他社比較

- スピード感のある高付加価値な提案がお客さまから評価され、競合他社比で高い貸出金スプレッドを確保
- 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多数捕捉し、粗利益は競合他社を上回るペースで伸長

貸出金スプレッド*1



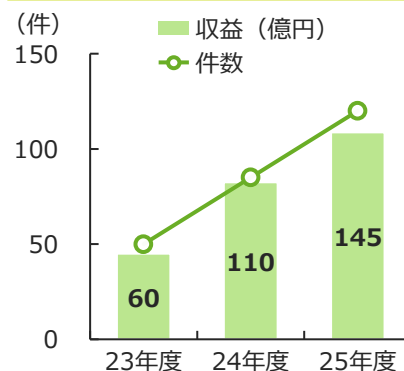
粗利益*2



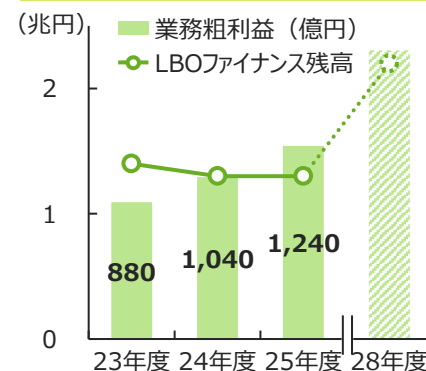
■ コーポレートアクションへの対応

1 M&A

M&A FA*3,4



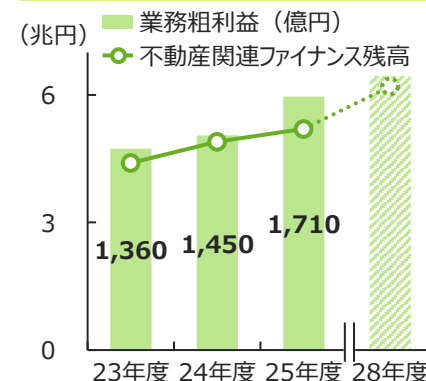
PEファンドビジネス計数*4



2 グループ不動産ビジネス



不動産ビジネス計数*4



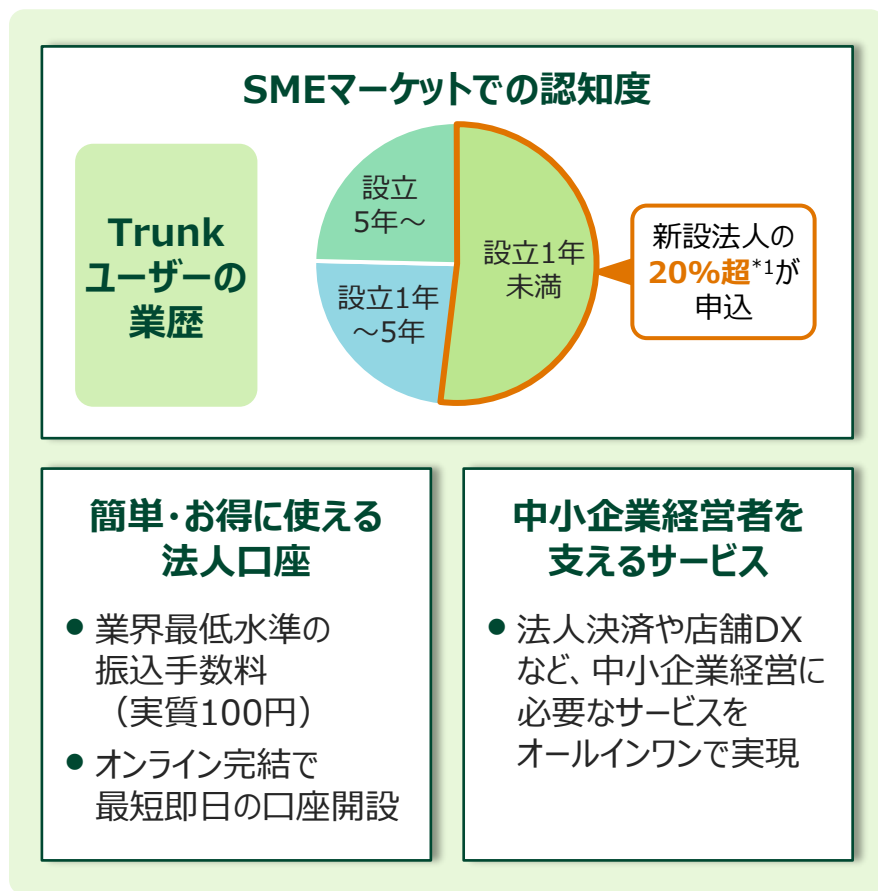
*1 各社開示資料をもとに作成 *2 各社開示資料をもとに作成、一部個人取引を含む

*3 DealogicをもとにSMBC日興作成 *4 一部大企業の取引を含む

SMEビジネス

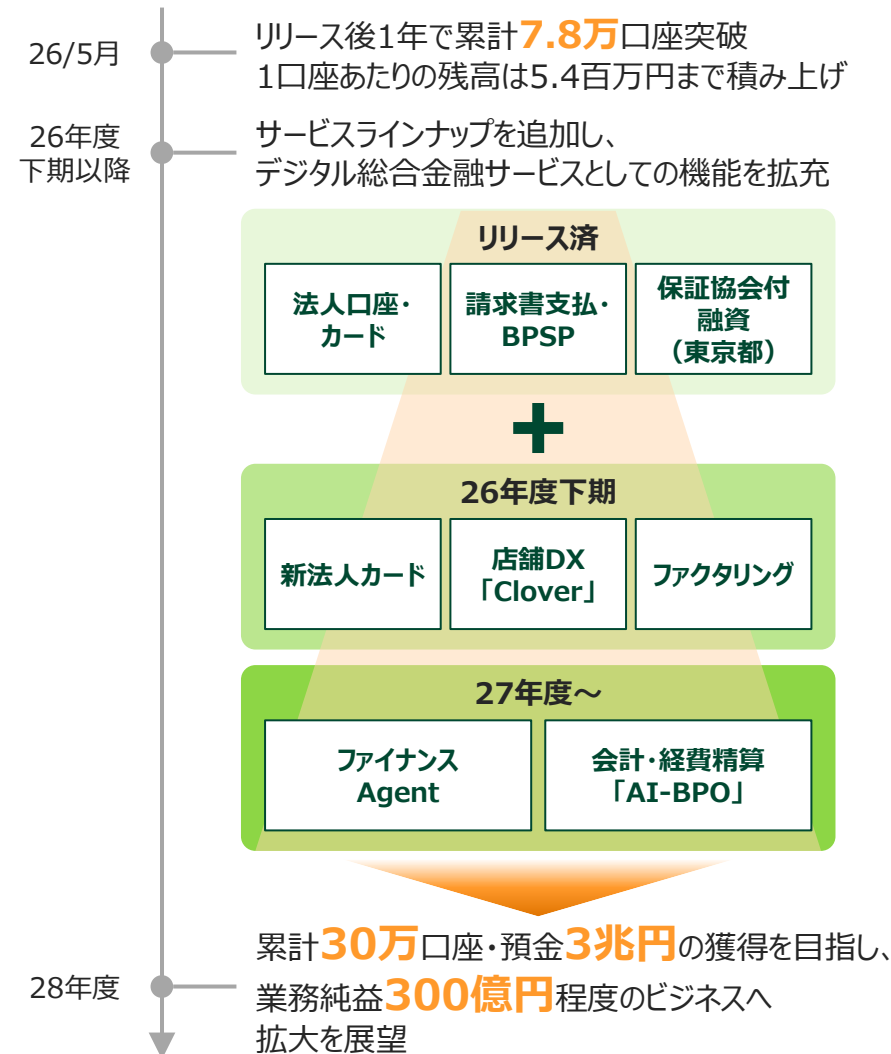


■ Trunkの特徴・強み



先行者メリットを活かしつつ、さらなる機能拡充でシェアの維持・拡大を図る

■ リリース以降の進捗・今後の商品展開



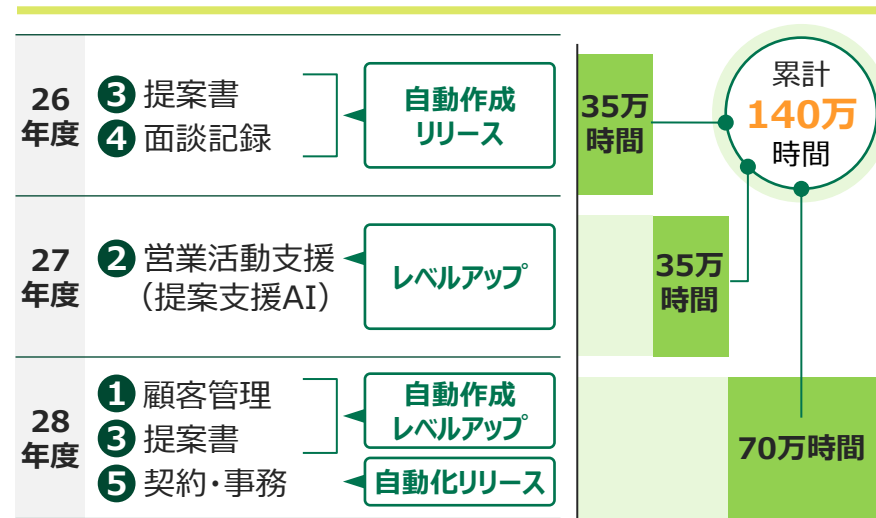
*1 国税庁法人番号公表サイトより集計、25年6月以降に設立された法人からカウント

AI活用

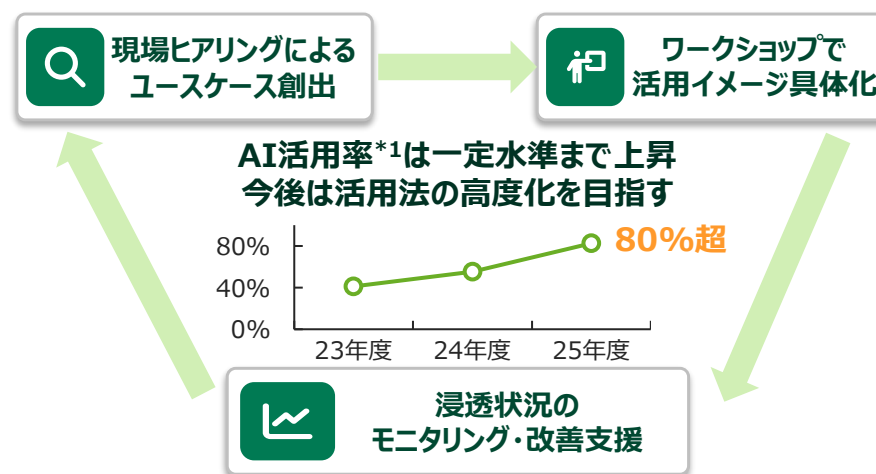
AIを活用した対面営業の流れ



業務時間捻出の見通し



AI浸透施策 (足元の取組内容)



*1 SMBC/ホールセール部門において、社内用生成AIを使用する人員の割合

グローバルCIB/S&Tの 強化

マルチフランチャイズ戦略に おける成長投資の総仕上げ

執行役副社長 グローバル事業部門共同事業部門長

百留 秀宗

執行役専務 グローバル事業部門共同事業部門長

中村 敬一郎

執行役専務 市場事業部門長

永田 有広

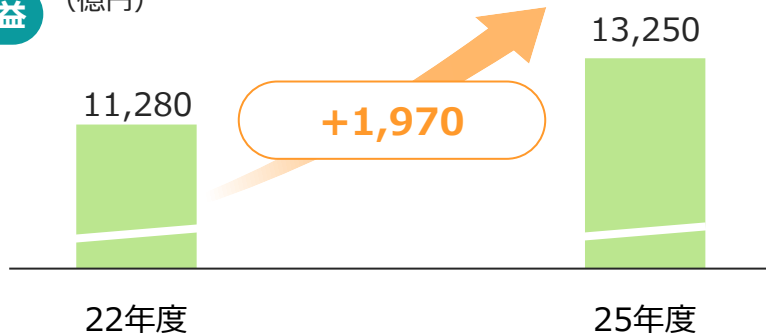


これまでの振り返り

■ グローバルCIB/S&Tの取組内容と成果

アセットを適切にコントロールしつつ成長を実現

粗利益 (億円)



RWA 45.1兆円

見直し対象
△8.7兆円

高採算領域
への入替

47.5兆円

投資家との接点強化

プライマリ^{*1}

サムライ債

グローバル

No. 1

日系外債

国内金融

No. 2

米IG債^{*2}

グローバル

No. 12



セカンダリ

証券

25年1月

米国債PD^{*3}取得

証券

米国債取引高

2.5倍^{*4}

銀行

FX収益

過去最高益

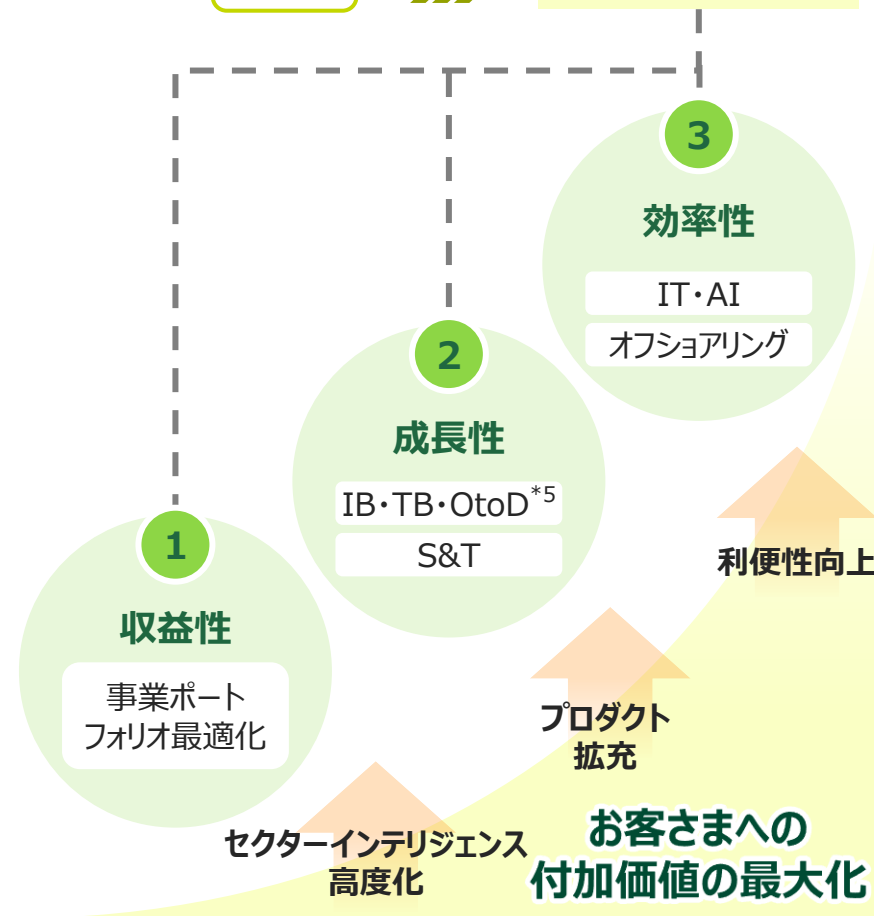
■ 課題認識と注力ポイント

ROTE

(25年度)

5.8%

海外ビジネスの
リターン向上



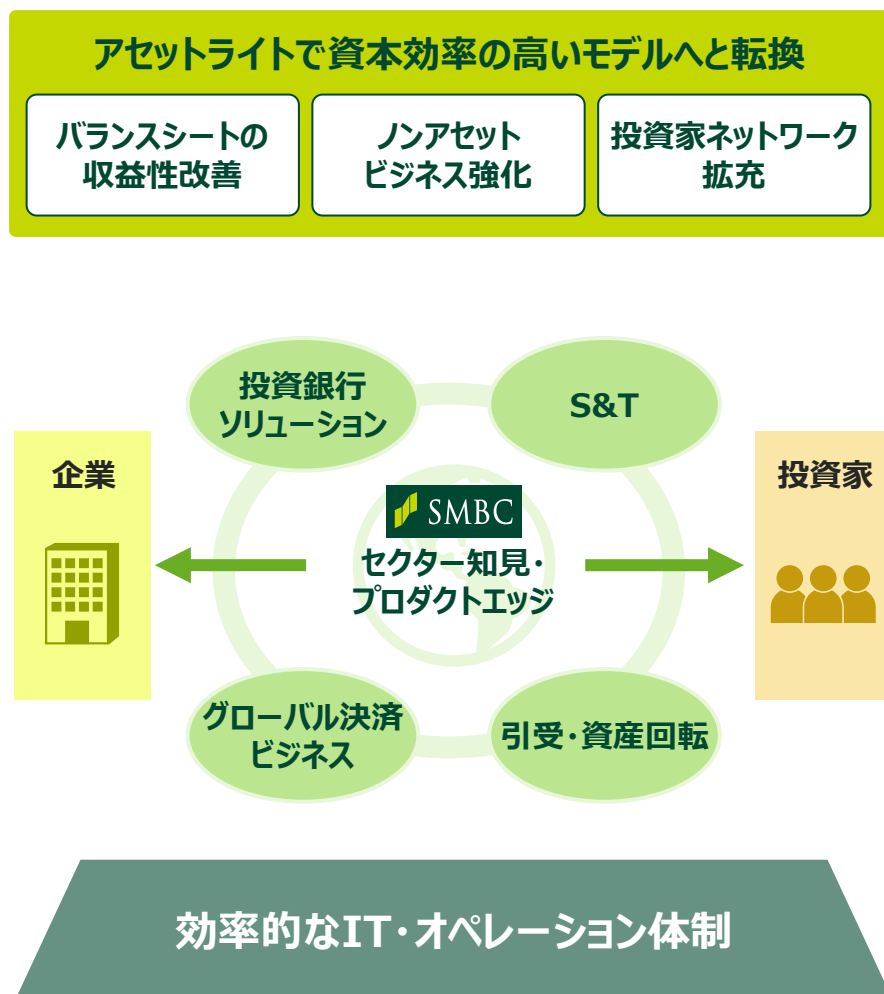
*1 出所：Bloomberg（25年度実績） *2 投資適格企業が米国で発行するコーポレート債券

*3 Primary Dealer *4 日次平均取引高の25年3月～26年3月の伸び幅

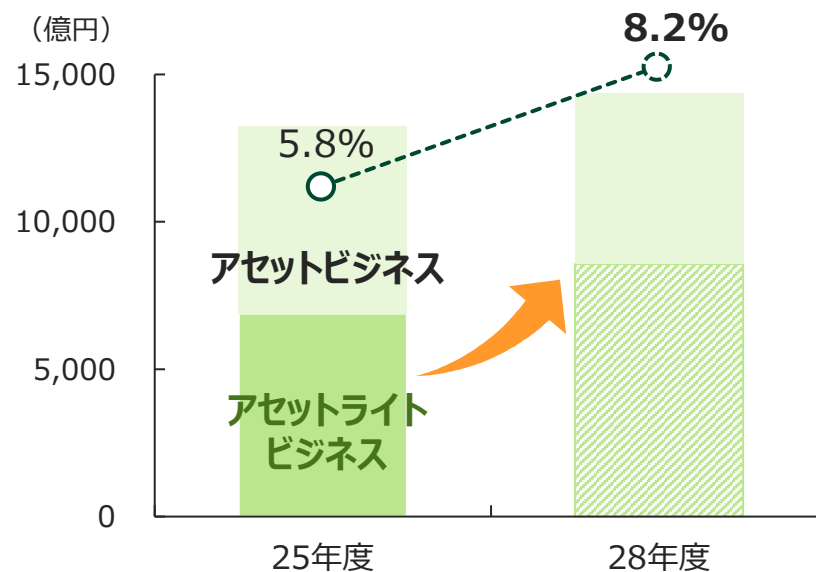
*5 Investment Banking、Transaction Banking、Origination to Distribution

戦略の全体像

■ グローバルCIB/S&T強化の方向性



■ ROTE・粗利益

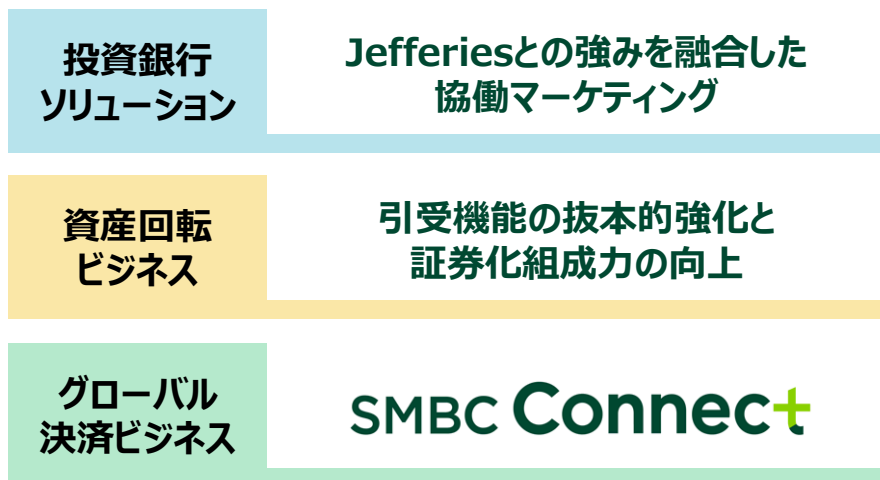


インドオフショアリング拠点



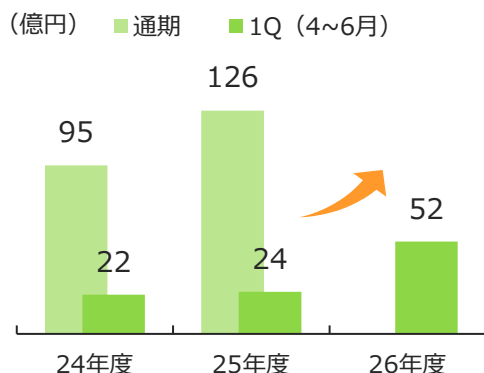
CIBソリューションの深化

■ お客さまへの付加価値の最大化に向けて



Jefferiesとの協働

協働収益*1（プライマリ）



案件事例

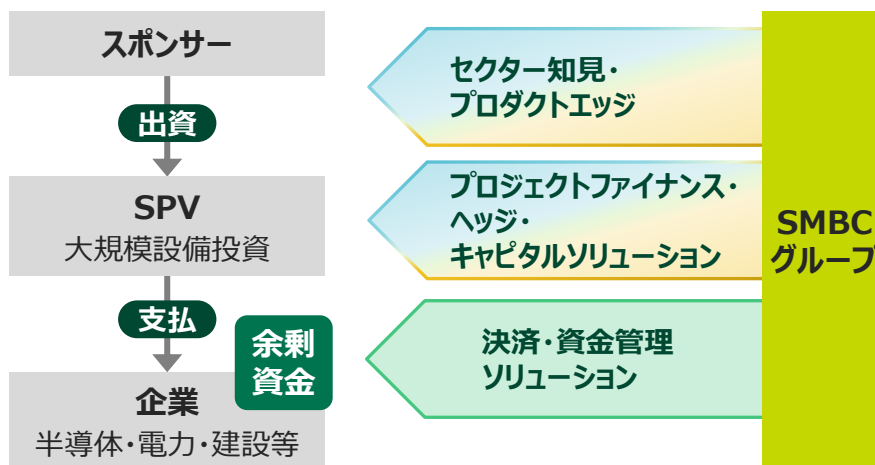
Constellation

LS Power向け
発電資産売却

MULTIPLEX

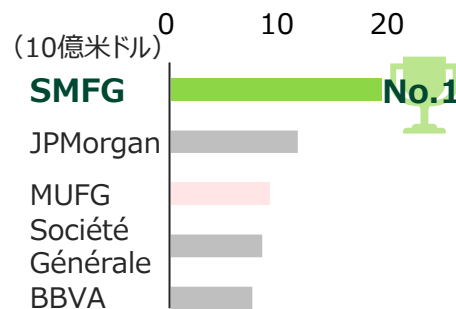
大林組向け
全株式の譲渡

■ 代表的な取引事例：デジタルインフラ関連



■ リーグテーブル

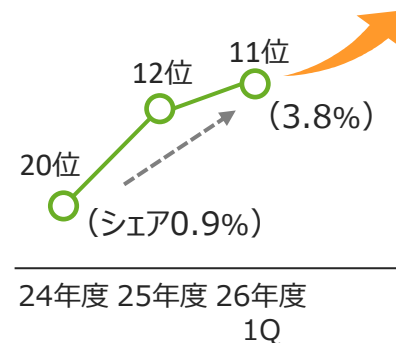
2025年 北米デジタルインフラ ファイナンス取組額*2



強みを活かした付帯取引の獲得

米国CLO*3

28年度にトップ5入り



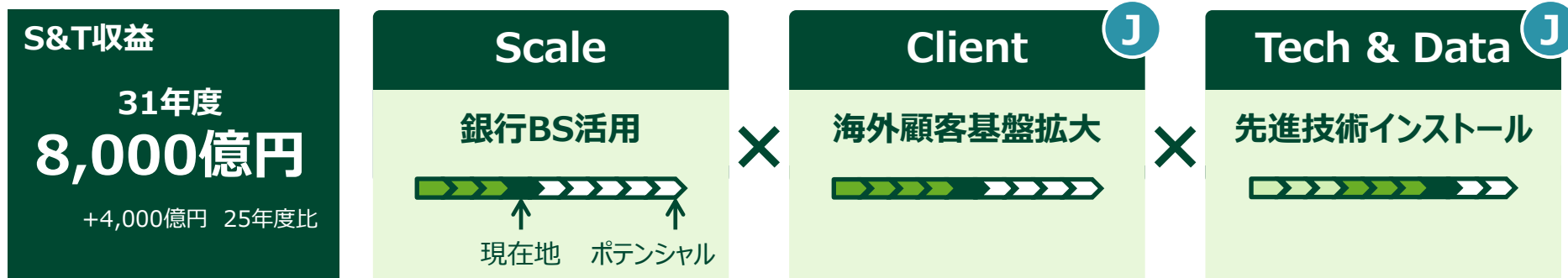
*1 SMBC帰属分 *2 プロジェクトファイナンス等、出所：TMT Finance（ブックランナーランキング）

*3 Collateralized Loan Obligation（ローン担保証券）、出所：Bloomberg

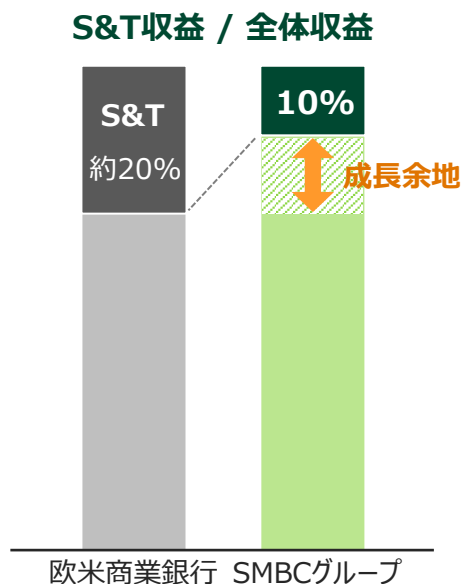
世界水準のS&Tビジネスへ

■ 2031年度に向けた成長戦略

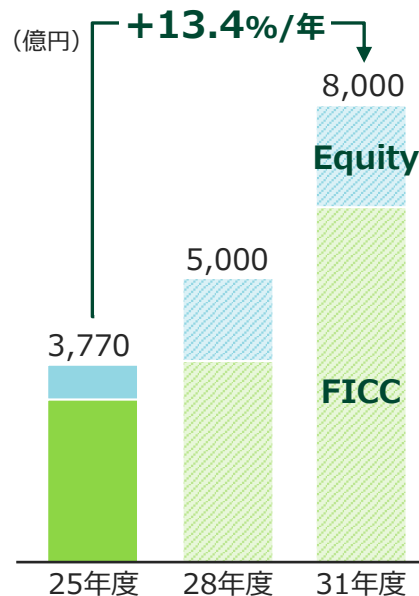
J Jefferies協働



Potential



Forecast



Targets

		25年度比
証券ビジネスへの銀行B/S活用	32 兆円	+18
日本株委託料シェア	9.2 %	+3.0
米州Fixed Income ウォレットシェア	2.5 %	+1.7
円スワップ E-Tradingシェア	15 %	+14
JGB取引量シェア	9.5 %	+3.7

戦略の全体像

戦略の方向性

最注力国のインドにおいては、「外銀No.1」を目指す
インドネシアでは、ポートフォリオ安定化と収益反転に注力

ボトムライン
利益貢献^{*1}
(ROTE^{*2})

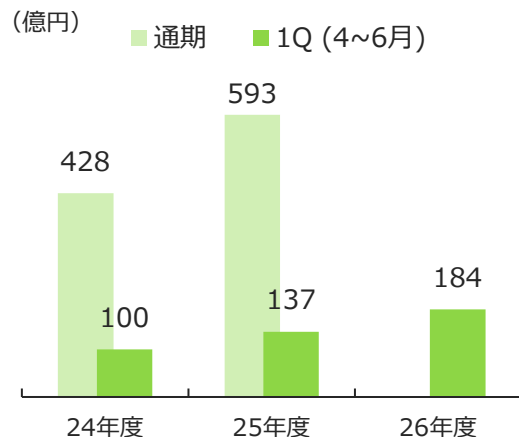
25年度
500億円
(8.9%)

28年度
1,400億円
(20%)

インド

SMBC、YES BANK、SMICCが
有機的に連携 [詳細次頁](#)

YES BANK 当期純利益^{*1}



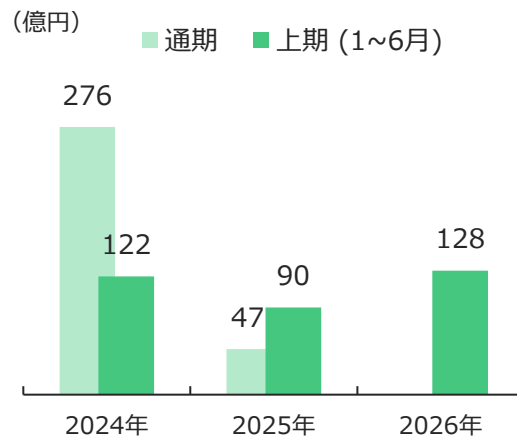
YES BANKインド国内格付^{*3}

25年9月 24.9%出資
25年3月 26年8月
A/A+ **AA/AA+**

インドネシア

オートローン不良債権処理、年金ローン
売却を経て、富裕層やデジタル取引を強化

SMBCインドネシア 当期純利益^{*1}



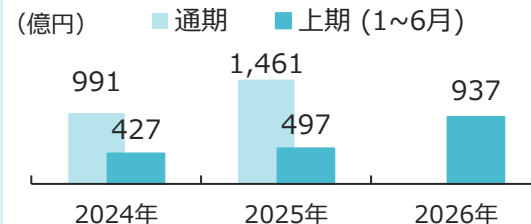
流動性預金比率

24年末 25年末 26年6月
37.6% **40.6%** **47.5%**

ベトナム

建設・インフラ等の大口案件で預貸金増強

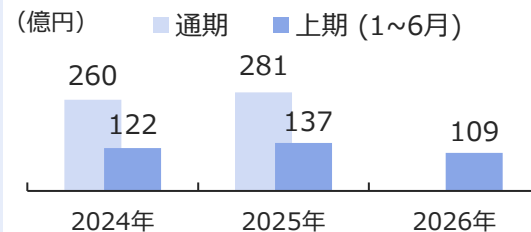
VPBank 当期純利益^{*1,4}



フィリピン

リテール向けの貸出と低金利預金を増強

RCBC 当期純利益^{*1}



*1 実績は各期末レートで計算。現地会計ベース *2 内部管理ベース
*3 CARE、CRISIL、ICRA、India Ratings *4 FE Creditの連結持分50%を含む

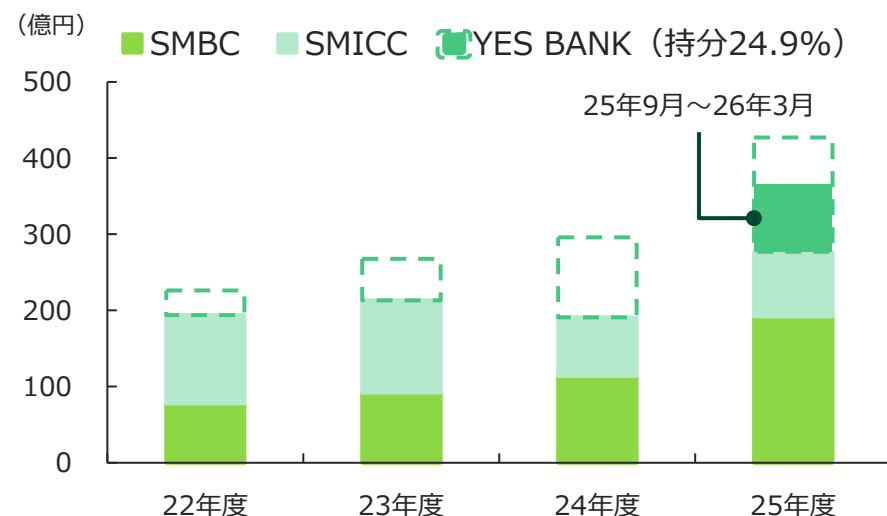
インドにおける「外銀No.1」の地位確立に向けて

SMBC、YES BANK、SMICCの連携による包括的なサービスを提供できる独自のポジションを活用

■ プラットフォーム戦略



■ ボトムライン利益貢献*1



*1 実績は各期末レートで計算。現地会計ベース。SMBCはムンバイ支店とギフトシティ支店が対象

*2 Global Capability Center。在チェンナイのオフショアリング拠点

**アセットマネジメントビジネス
の拡大**

**グローバル決済ビジネス
の本格成長**

執行役専務 資産運用戦略企画部担当役員

安地 和之

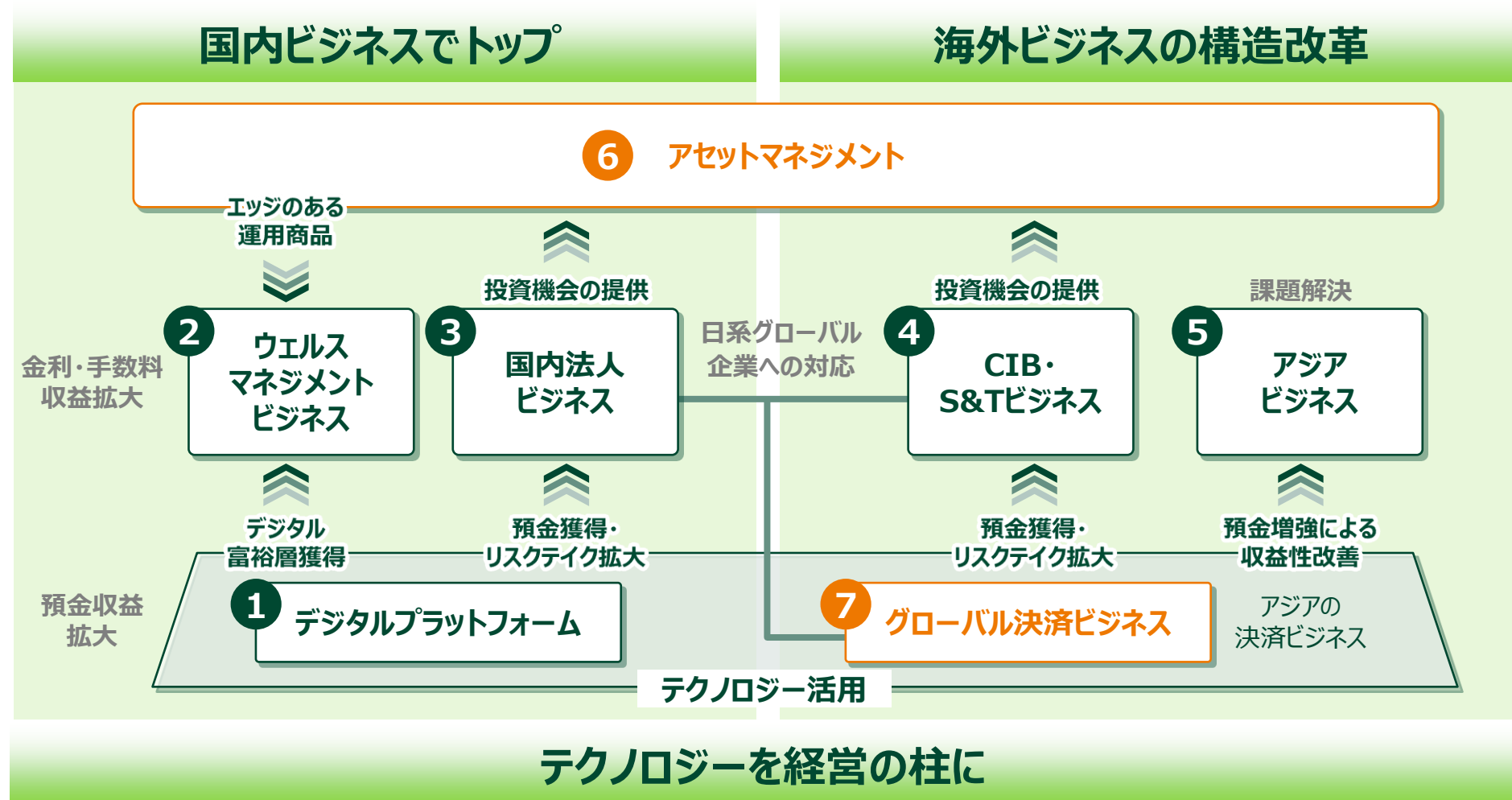
専務執行役員 トランザクション・ビジネス本部担当役員

池田 和矢



7つの重点戦略領域

目指す事業ポートフォリオの実現に向けて、7つの重点戦略領域を強化
顧客基盤と収益力を強化し、戦略領域間の相乗効果を生み出すことで、ビジネスモデルの進化を図る



これまでの振り返り

■ 取組内容と成果

- アクティブ運用戦略の加速により、アクティブ運用比率は約9割に上昇、運用報酬率も高水準を維持
- SGICを中核に据えたグループのインベストメントチェーンを構築
- ビジネスモデルの差別化に向けて、グローバルベースでのプライベートアセットビジネスに参入

良好な市場環境を背景に商品販売が好調に推移し、
運用資産残高は過去最高を更新

資産導入強化に向けた基盤整備も進展し、
将来の収益成長余地が拡大

■ 金利ある世界への移行を踏まえた今後の方向性

お客さま

資金循環は「貯蓄から投資」を超え、
預金・債券・株式・オルタナティブ
資産に最適に配分する時代へ

銀行

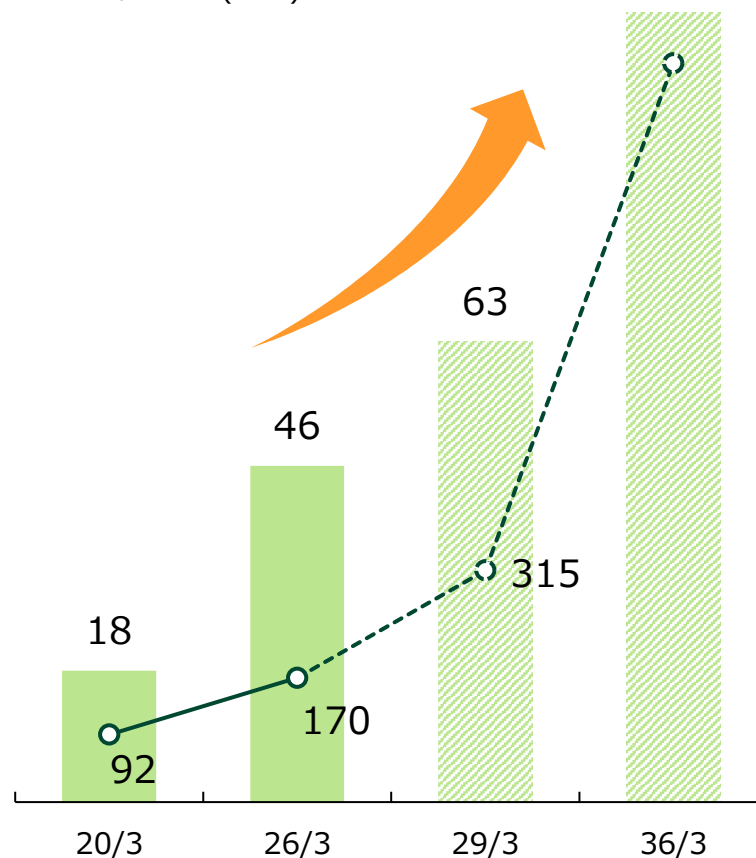
資産の組成・保有・流通を
組み合わせた、より効率的な
バランスシート運営が必要

アセットマネジメント事業 がより重要に

グループ運用資産残高および業務純益

■ AUM(兆円)

● 業務純益(億円)



中期経営計画の3つの戦略 ―貯蓄から投資、その先へ―

高収益プロダクトの拡充

顧客基盤の拡大

戦略のポイント

アクティブ運用の
さらなるプレゼンス向上

国内リテール
アクティブ投信残高

25年度 7.7兆円
35年度 **20兆円**

運用報酬率の低下圧力を
「質×量」でカバー

質 卓越した運用力

パフォーマンスで
選ばれる
高付加価値商品

量 AUMの拡大

主力商品を
中心とした
スケール化

プライベートアセット
ビジネスの確立

プライベートアセット
自社運用AUX

25年度 1.5兆円
35年度 **15兆円**

銀行起点の投資機会と
資産クオリティで差別化

海外

オリジネーション力を
活かし
投資機会を提供

国内

海外の運用力を
国内に活かし
市場を創出

資産運用アドバイザリー
サービスの加速

助言・投資一任残高

25年度 13.5兆円
35年度 **34兆円**

今後競争が激化する市場
での防衛・攻勢
～投資家基盤の裾野拡大～

預金を含む総資産の
設計・再配分を支援

長期的なパートナーとして
お客さまのCIO機能^{*1}を補完

具体的な取組

SMDAMリテール商品力・ブランド力の強化

質 外部評価獲得

R&Iファンド大賞
3年連続最多受賞
2026年は27本受賞

量 主力商品の成長

● バリュースコア型^{*2}
● 債券アクティブ^{*3}
● 革命シリーズ^{*4}

量 顧客接点の拡充

ETF新ブランド
SMBC Prime ETF

SMBC PRIVATE MARKETS の展開

ブランド確立・取組事例

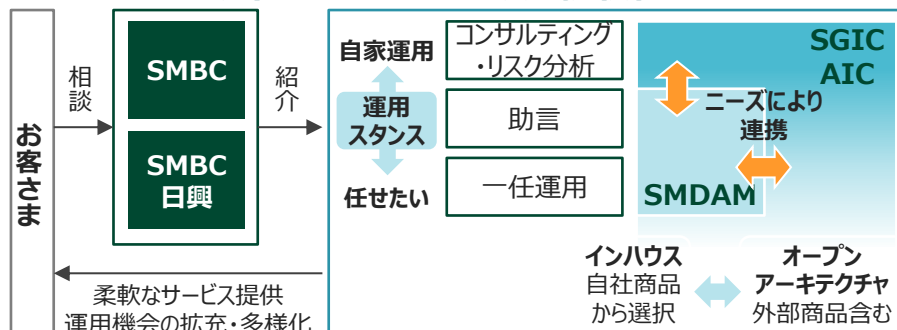
欧州

- LBO1号ファンドを組成し、今後2号ファンド立ち上げ予定
- 外部マネージャーと協働のJVプログラム
(Bain Capital、Muzinichと大型LBOを投資対象)

アジア

- 不動産デットファンドの立ち上げ

アドバイザリーサービスの提供体制

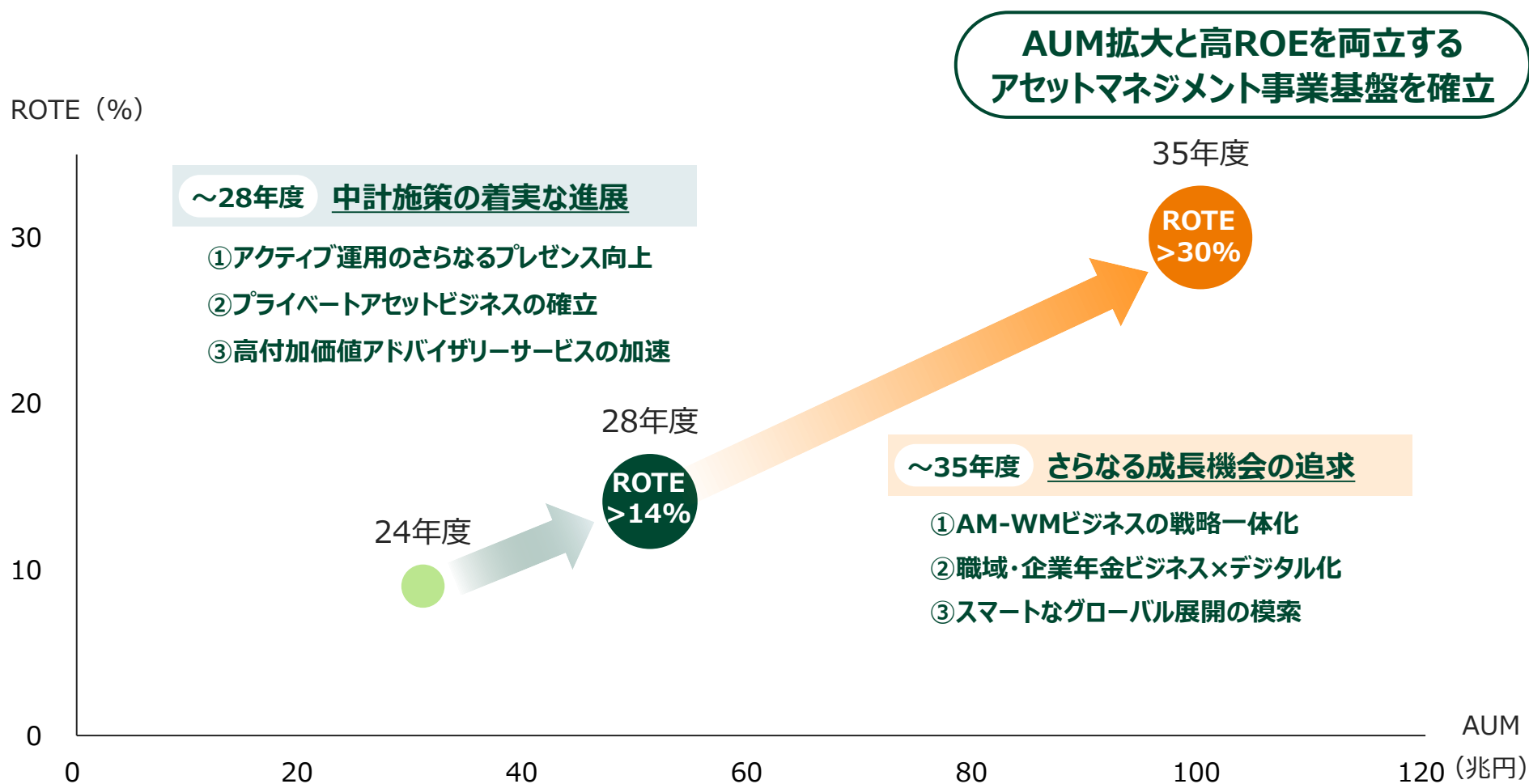


^{*1} CIO (Chief Investment Office) 機能:投資方針の策定から資産配分、モニタリングまで、資産運用全体を統括する機能

^{*2} 三井住友DS日本バリュー株ファンド (愛称:黒潮) 等 ^{*3} 三井住友DS日本債券ファンド (愛称:ペガ) 等 ^{*4} 電力革命、素材革命等

中長期的に目指す姿

SMBCグループの強みを活かしたビジネスモデルの構築により差別化を推進



これまでの振り返り

■ 背景

- 企業の海外展開が加速する中、資金管理・決済ソリューションに対するニーズは高度化
- お客さまの経営変革を支援するパートナーとして、営業・サービスの両面で強化が必要

高度化する顧客ニーズへの対応力向上

経営課題起点の
アドバイザリー力強化



高機能商品・
サービスの拡充



グローバルでのシームレスなサービス基盤構築

国内外一体の
営業体制強化



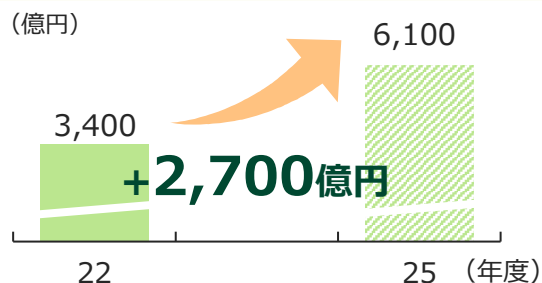
地域・商品を横断する
共通プラットフォーム構築



顧客接点 と デジタルサービス の強化を通じたグローバル決済ビジネスの成長加速

■ 成果

国内外決済関連収益*1



■ 取組内容

本格成長に向け、2つのサービスを二本柱とする
決済基盤の構築に着手

 **Trunk**

リリース

9万口座獲得 (26/7時点)

**SMBC
Connect+**

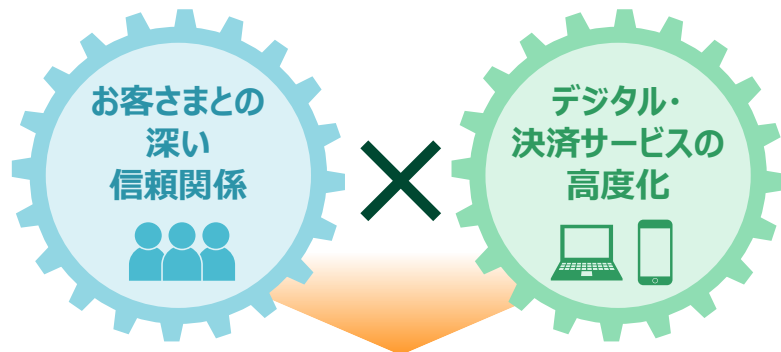
立ち上げ

*1 手数料収益・預金収益

中期経営計画の概要

■ 中長期的に目指す方向性

人とテクノロジーの両輪で
グローバル決済と預金基盤を強化



粘着性の高い流動性預金獲得による預金基盤強化
手数料収益の拡大による資本効率向上を牽引

■ 戦略のポイント

1 商品・サービスの強化

2 営業体制の変革

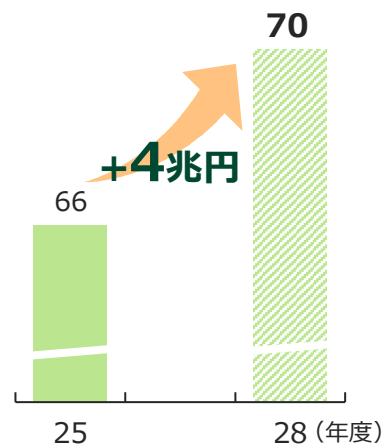
3 オペレーションの高度化

■ KPI

SMBC
Connect+

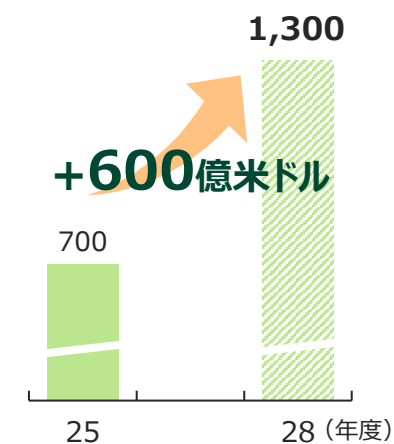
法人円預金*1

(兆円)



法人外貨流動性預金*2

(億米ドル)



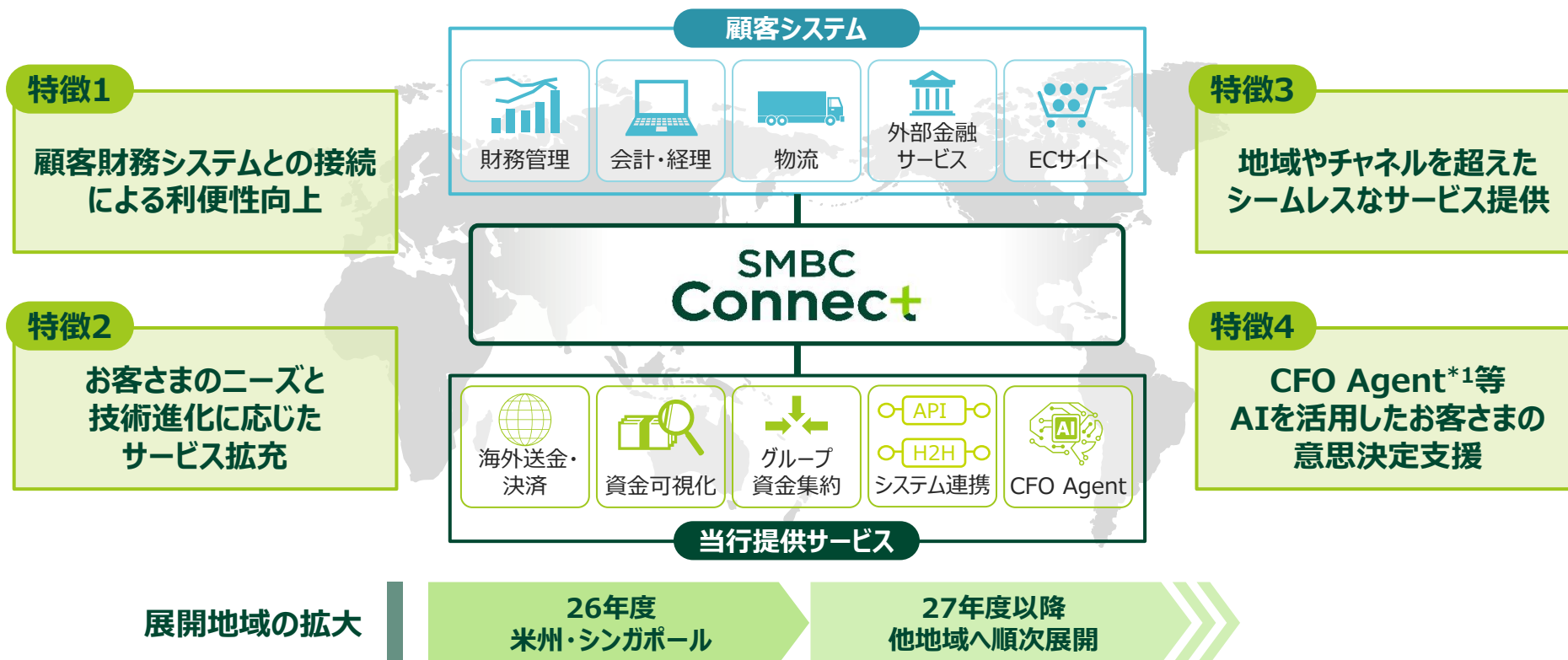
Trunk による円預金への貢献

国内SMEをターゲットに預金獲得を推進

中期経営計画の戦略 ①

① 商品・サービス強化

SMBC Connectを核に、お客さまの業務プロセスに組み込まれたデジタルインフラとして財務活動の高度化と経営変革を支援



開発基盤構築

クラウド・AIを活用し、
変化に迅速に対応する開発体制の確立

デジタル通貨を見据えた
決済ネットワーク基盤構築

中期経営計画の戦略 ②

② 営業体制の変革

営業・プロダクト導入支援人員を約240名から**200名**増強し、ニーズ把握からサービス利用までの伴走体制を国内外で拡充

ニーズ把握

提案

導入・利用促進

国内外のグローバル大企業への営業体制強化

- グローバル一気通貫でのソリューション提案



導入支援・利用促進の強化

- 導入スピード向上
- 取引分析による取引拡大・深化



生成AIを活用した営業活動の高度化

- CFO Agentによる財務分析・提案の高度化
- AI活用による提案の質・量の向上



③ オペレーションの高度化

AI活用による効率・品質の改善

事務サービス基盤の強靱化

- AIを活用し一貫した高品質サービスの実現



送金詐欺・不正取引防止への取組強化を通じた社会課題解決への貢献

- 貿易金融モニタリングのAI化による不正取引・マネーロンダリングの防止策強化



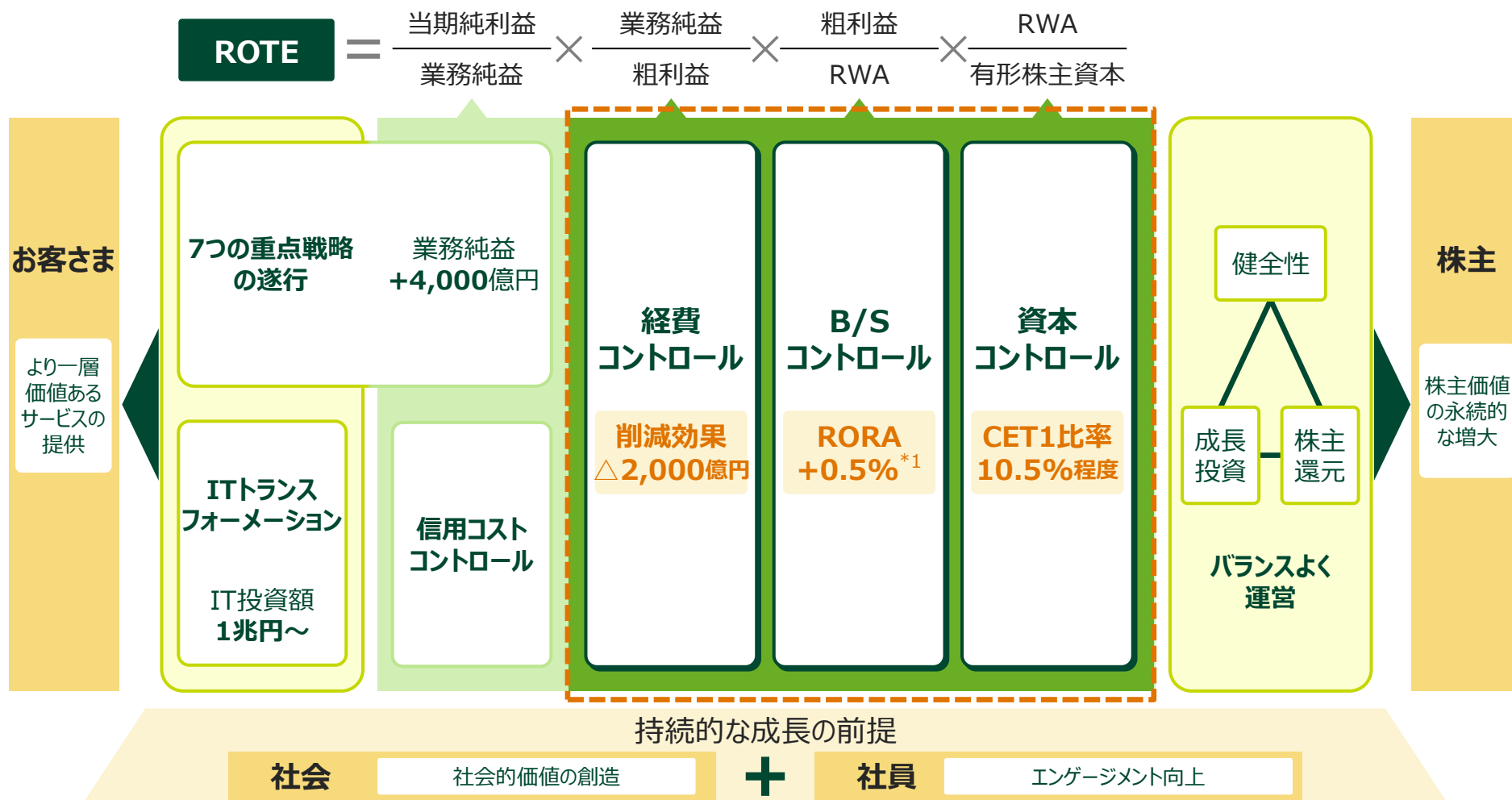
| CFOセッション

執行役専務 グループCFO兼グループCSO
安地 和之



CFO・CSOとして注力すること

お客さまと株主への価値の極大化に向けて、経費・B/S・資本のコントロール施策に注力

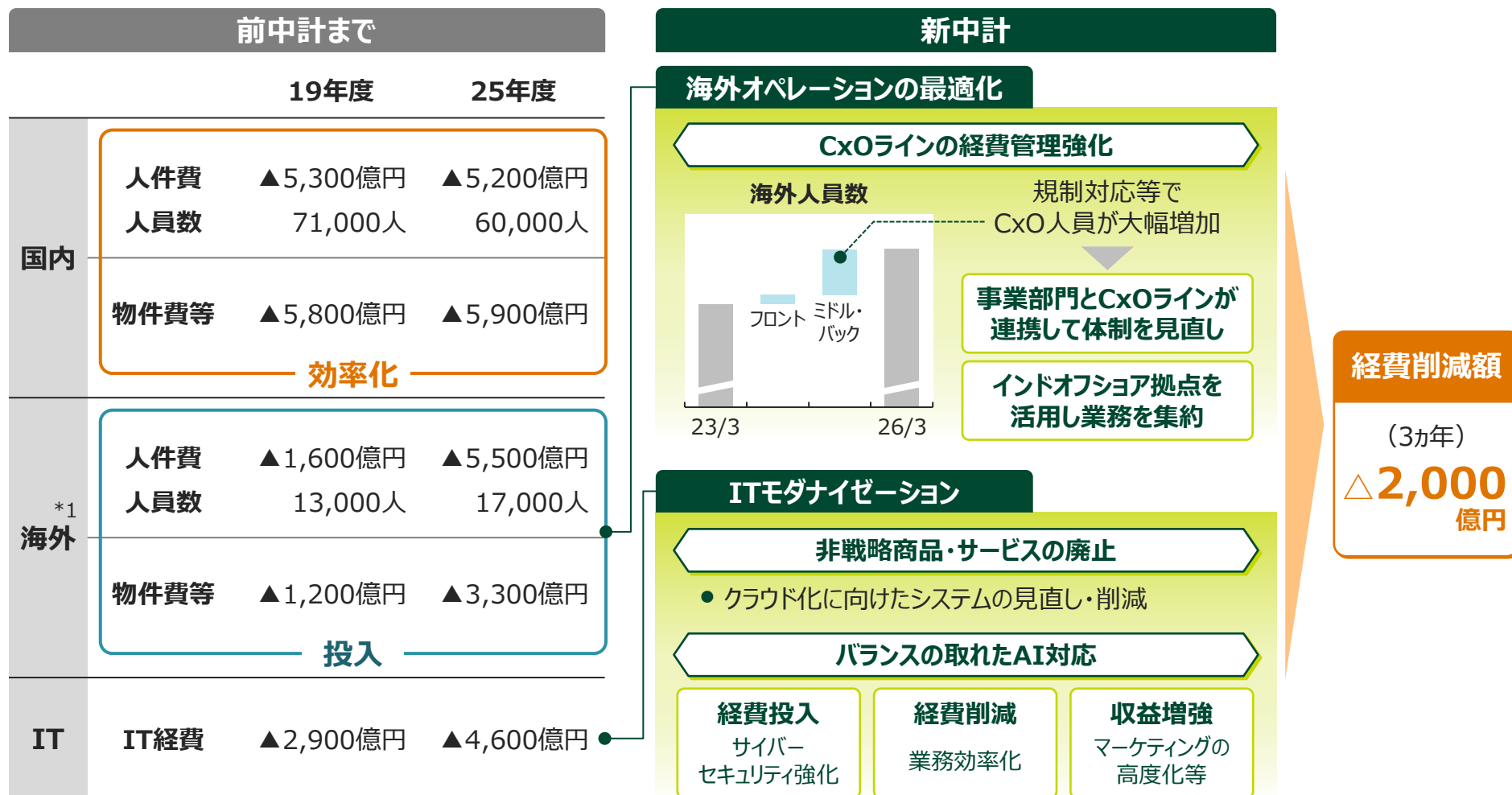


*1 円金利上昇影響を除く

経費コントロール

これまで先行してきた国内の業務効率化を今後は海外でも推進

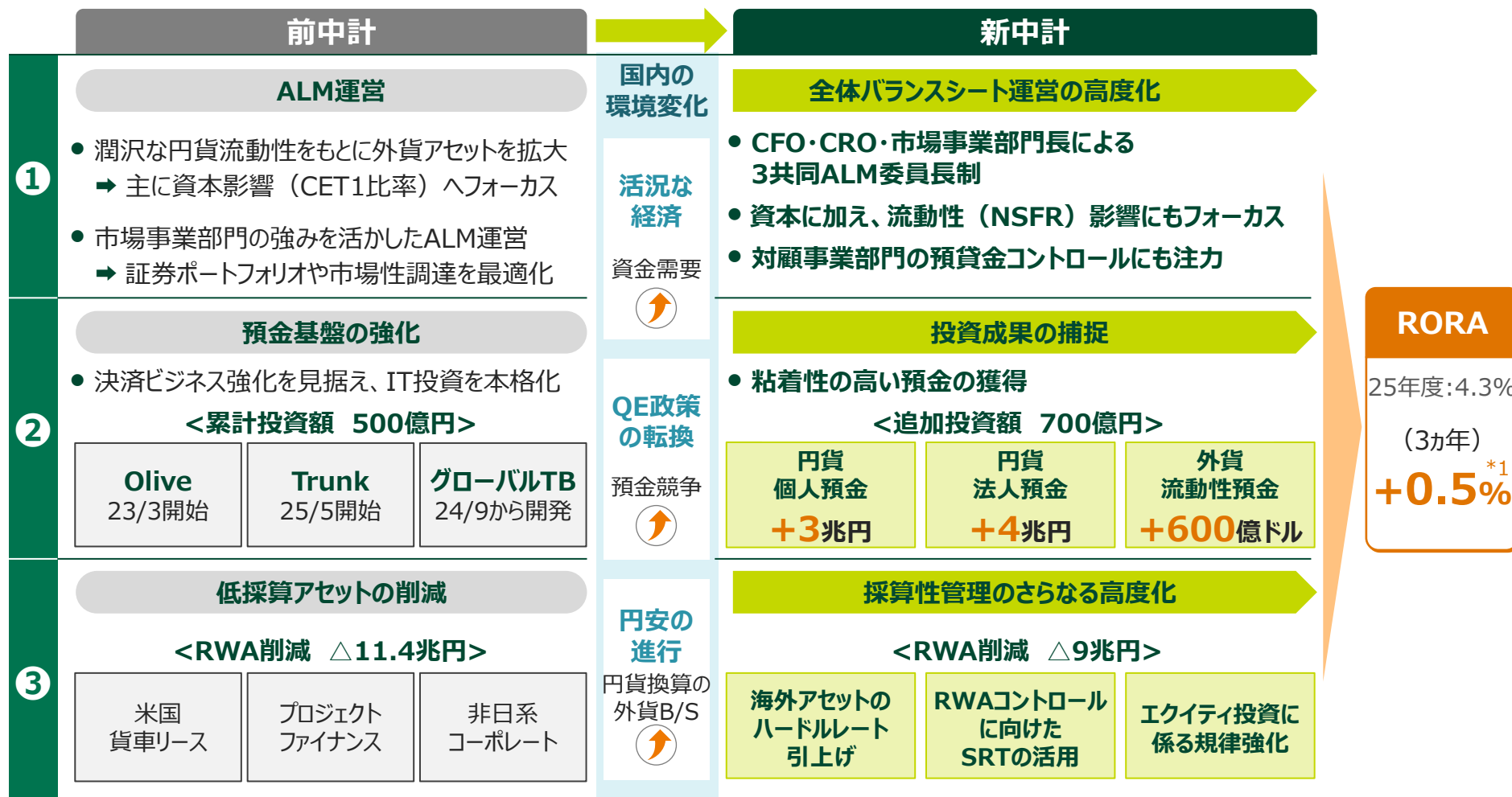
オペレーションの最適化とIT基盤の抜本的な刷新により、コスト削減効果2,000億円を捻出



*1 除くマルチフランチャイズ戦略

B/Sコントロール

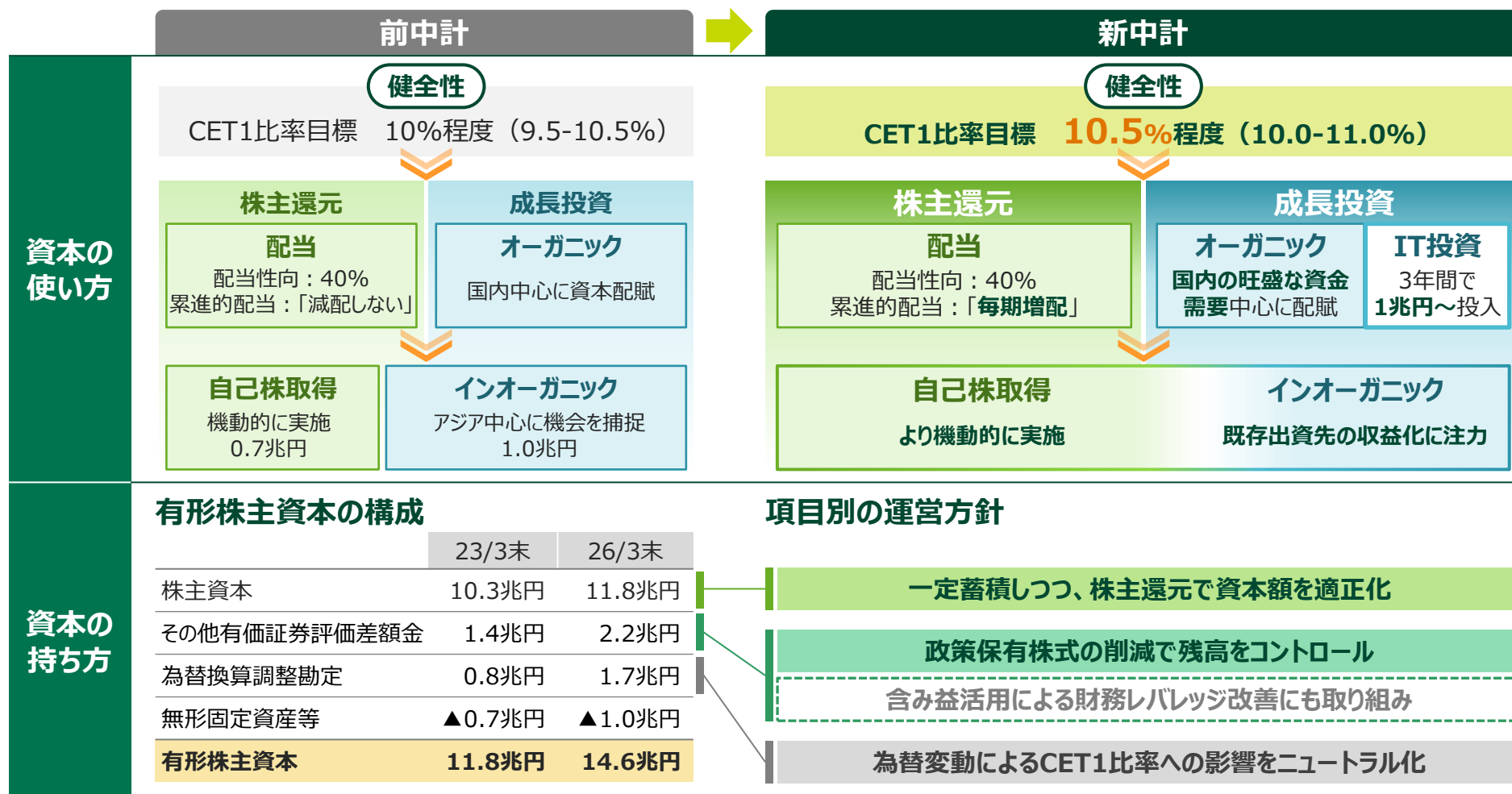
資本・流動性という制約条件のもと、環境変化へプロアクティブに対応し、利益の極大化を追求



*1 円金利上昇影響を除く

資本コントロール

健全性確保、株主還元・成長投資の強化といった「資本の使い方」と、
資本の項目ごとの残高・変動を管理する「資本の持ち方」を一体的にコントロール



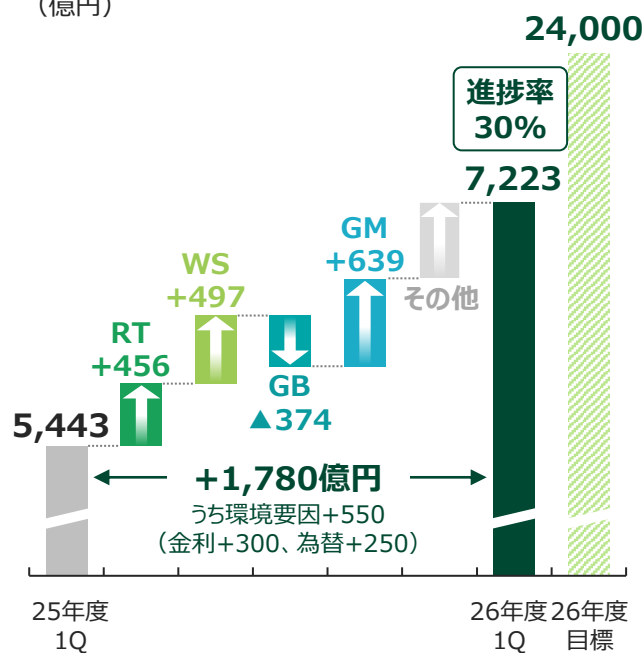
1Q業績・資本の状況

- 連結業務純益・親会社株主純利益ともに進捗率約30%と順調な滑り出し
- 中東情勢の影響は現時点で顕在化せず。国内利上げ等の好環境、本業の増益も踏まえアップサイドを追求
- CET1比率も1Q末で10.5%と十分な水準を維持

業績（26年度目標の政策金利前提：0.75%）

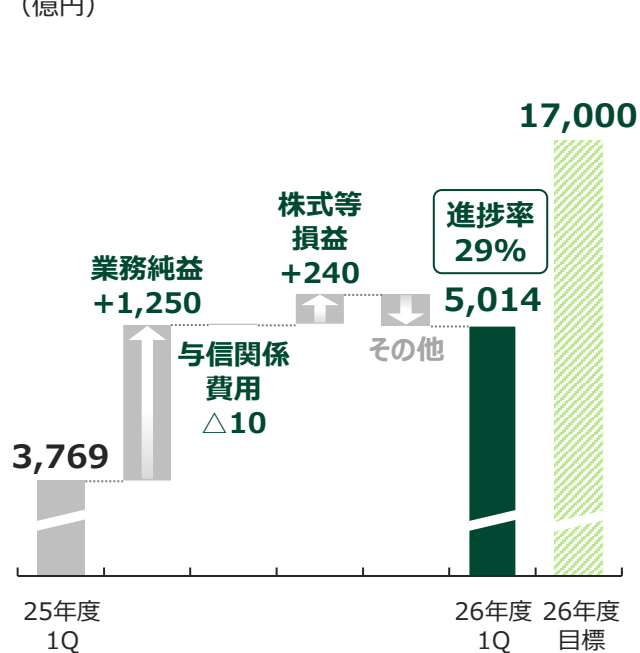
連結業務純益

(億円)



親会社株主純利益

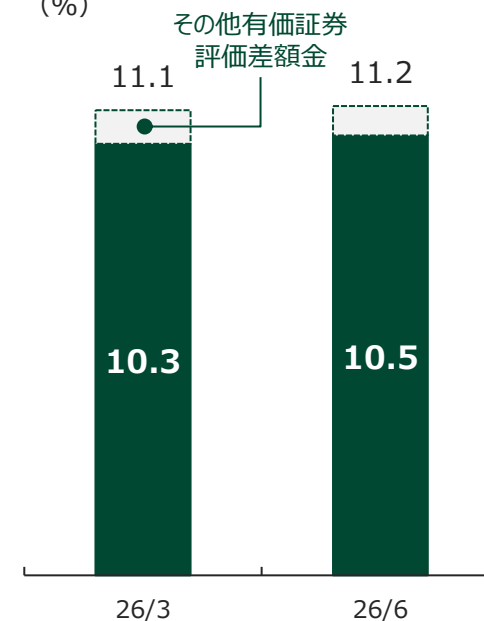
(億円)



資本

CET1比率

(%)



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）

	25/3末	26/3末
1ドル	149.53円	159.90円
1ユーロ	162.05円	183.44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