

SMBCグループ IR Day

2026年8月26日



Copyright © 2026 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
13:05-13:10	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



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

新中期経営計画における各戦略の議論に入る前に、
5月の投資家説明会でお示した計画の全体像を、
本日の議論の前提として、ポイントを絞って振り返ります。

中長期的（5年後～）に目指す姿

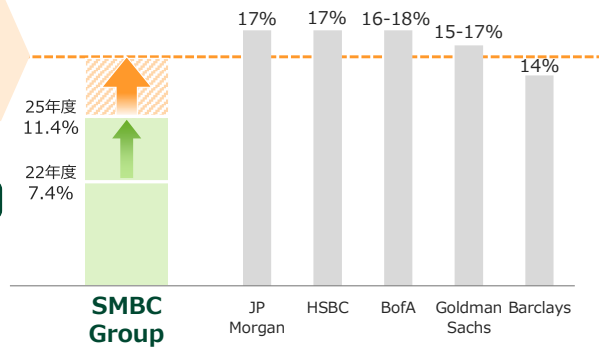
新ビジョン

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}

ROTE
15%
+
ボトムライン利益
2兆円台半ば



^{*1} 各社が中長期的に目指すROTEまたはROTCE目標
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

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

3

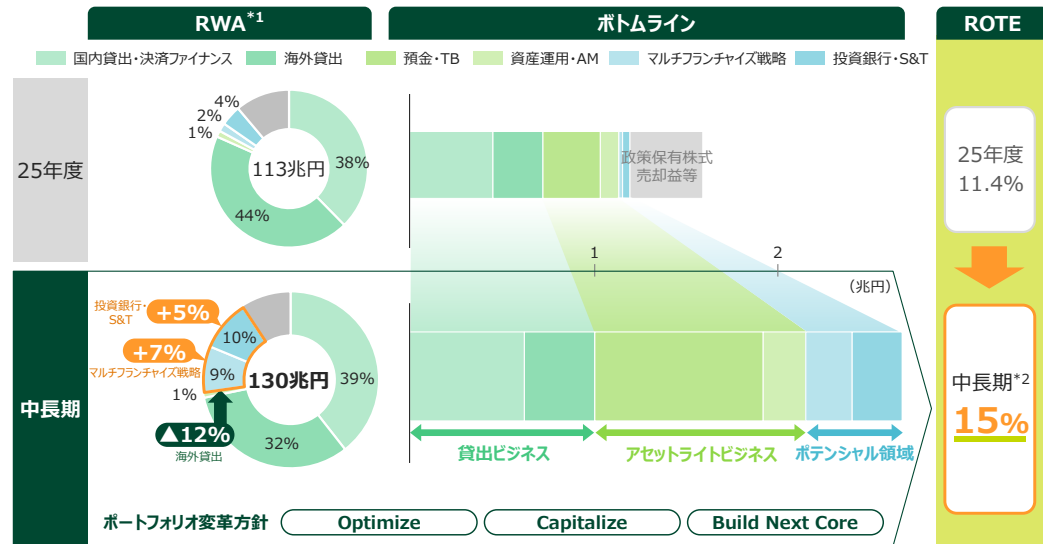
新中期経営計画の策定に合わせて、今回ビジョンも見直し、「世界をつなぐ日本発のトラステッド・パートナー」としました。このビジョンの背景にあるアスピレーションは、「本邦トップ、かつ、グローバルに存在感を発揮するプレイヤー」への進化です。これを従業員にも共有し、会社一丸となって進めていきます。

中長期的なROTE、ボトムライン利益の目標はそれぞれ、15%、2兆円台半ばです。国内の政策金利次第ではありますが、次期中期経営計画が終わる頃に達成できればと考えています。

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 バーゼル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

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

4

貸出を中心とした従来からのビジネスの延長線では、ROTE15%の実現は難しく、事業ポートフォリオの変革が不可欠です。

ボトムライン利益としては約1兆円の増益を目指すことになります。

今後想定される、政策保有株式の売却益の剥落による利益の「崖」については、国内の政策金利が1.25%に上昇することに伴う、4,000～5,000億円（税前）の増益効果でほぼ相殺できると考えています。

したがって、目標達成には、約1兆円の増益をビジネス成長で実現する必要があり、貸出ビジネス、アセットライトビジネス、ポテンシャル領域、それぞれ1/3ずつで実現したいと考えています。

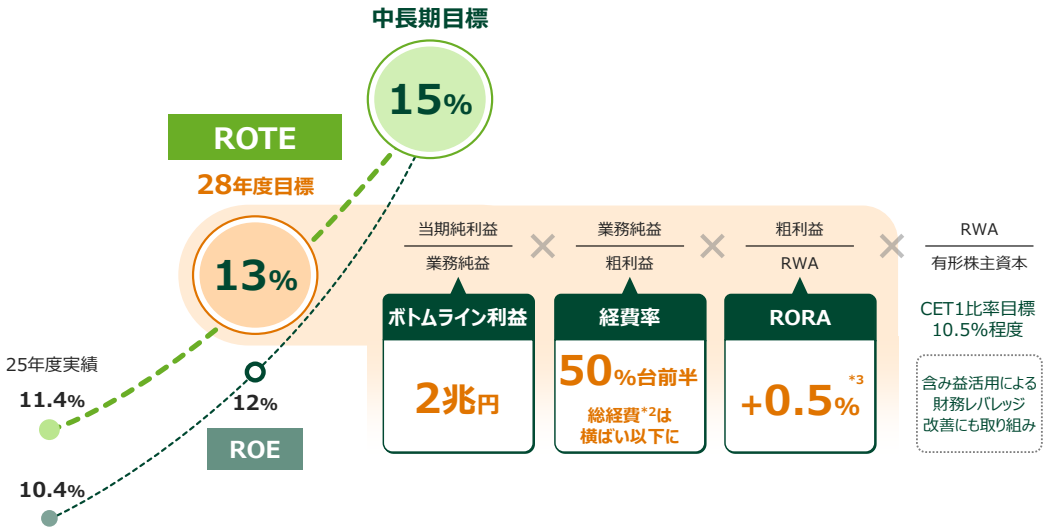
貸出ビジネスや、アセットライトビジネスのうちの預金については、当社に強みがある分野であることを踏まえると、1兆円の増益のうち半分程度は実現確度が高いと考えています。

一方、アセットライトビジネスのうちのアセットマネジメントビジネスや、ポテンシャル領域におけるS&Tビジネス等、現時点では十分成熟していない、難易度の高い分野も半分程度ある状況です。

これから説明する7つの重点戦略領域での取組をしっかりと進めていき、この中長期目標を達成していきたいと考えています。

(参考) 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

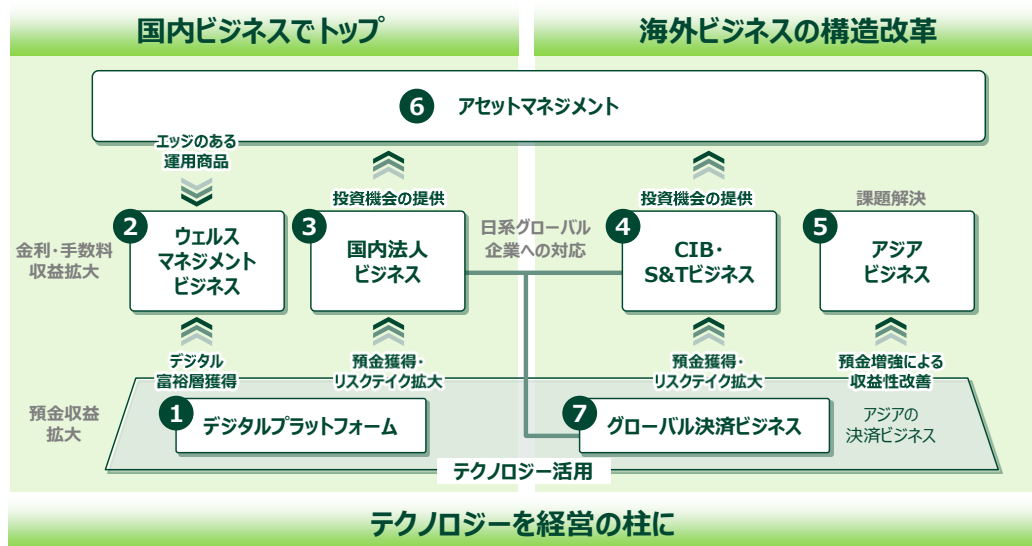


*1 計画前提：政策金利 日本1.25%、米国3.0%、1ドル=150円
*2 環境要因、一時的要因、収益連動経費、IT関連経費を除く *3 円金利上昇影響を除く

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



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

6

こちらが、その7つの重点戦略領域の関係性をマッピングしたものです。
この7つはそれぞれ独立した領域ではなく、すべて有機的につながっています。

土台となるのは、①デジタルプラットフォームのOliveとTrunk、

⑦グローバル決済ビジネスのSMBC Connectです。

すべての成長戦略が預金・決済ビジネスの上に成り立つことから、
これらの領域の重要性は高まっています。

また、⑥アセットマネジメントもバランスシートに依存しにくいビジネスとして重要です。

従来より取り組んできた、②ウェルスマネジメントビジネス、③国内法人ビジネス、
④のうちのCIBビジネスは、さらに盤石な領域にしていきます。

一方、④のうちのS&Tビジネス、⑤アジアビジネスは課題と考えており、
体制整備や収益力向上に向けた取組を進めていきます。

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	14.8%	24%	+1%	4,277	7,050	+950	15.2	+1.0
デジタルプラットフォーム	Oliveを軸としたビジネス拡大やグループ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							
ウェルスマネジメント								
ホールセール	20.4%	21%	+0%*3	9,971	13,150	+1,050	46.3	+2.5
国内法人ビジネス	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	5.6%	9%	+3%	6,558	7,900	+1,700	49.3	+0.5
アジアビジネス	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							
CIB・S&Tビジネス								
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	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							
アセットマネジメント								
グローバル決済								

*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

最後に、7つの重点戦略領域が4事業部門をまたがっているため、ここで両者の関係性をお示ししています。

例えば、CIB・S&Tビジネスが、グローバルと市場にまたがっているほか、アセットマネジメントビジネスやグローバル決済ビジネスも各事業部門を横断しております。

この後、担当役員から、それぞれの重点領域における戦略や目指す姿をご説明します。

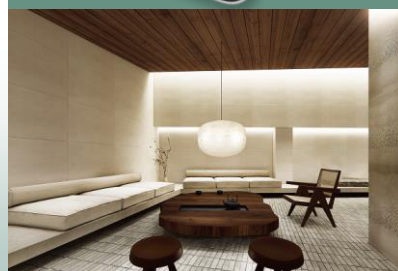
私からの説明は以上です。

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



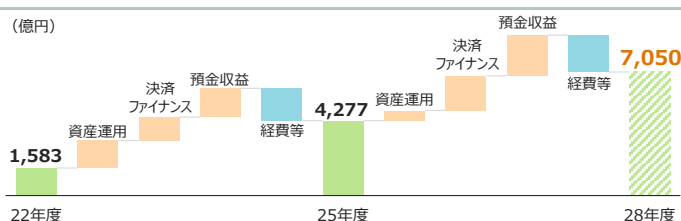
Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

リテール事業部門 これまでの振り返りと計画

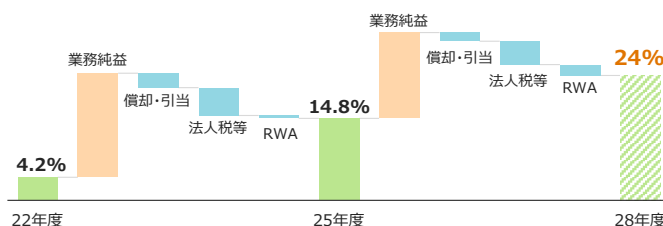
主要ビジネスの成長に加え、外部環境の追い風もあり、業務純益・ROTEともに大きく伸長
成長領域への資源投下を拡大しつつ、引き続きコスト削減に取り組み、今中計も大幅な成長を目指す

■ 業務純益

(億円)



■ ROTE



■ コストコントロール

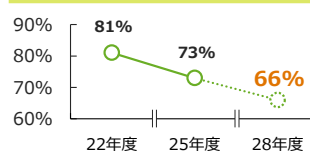
投入

- 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



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

9

まず、リテール事業部門全体の前中期経営計画の計数の振り返りおよび28年度までの中期経営計画について説明いたします。資料左側をご覧ください。

前中期経営計画は、主要ビジネスの成長に加え、政策金利引き上げ、株価上昇・円安等の環境による押上げもあり、業務純益は大幅に増加しました。アセットライトビジネスの伸長やベース経費削減により採算性も大きく向上し、ROTEは倍以上の水準まで上昇しています。

主要マーケットは今後も拡大していくと見ていますが、競合も当然に躍進している状況であるため、好調なOliveやアセットライトなウェルスマネジメントビジネスを通じて、さらなるマーケットシェアの獲得を狙っていきます。

中期経営計画最終年度の28年度には、業務純益で25年度比で約+3,000億円の7,050億円、ROTEで約+10%の24%を目指します。

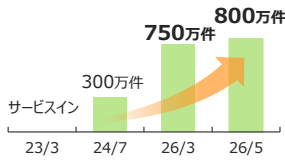
資料右側はコストコントロール施策です。

前中期経営計画同様に、今後も基盤拡大・競争力強化に向けた資源投入の拡大とともに、300億円超のコスト削減にも取り組みます。収益成長のみならず、採算性・効率性向上も追求した運営を行うことで、28年度に経費率を70%未満にしていきたいと思います。

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

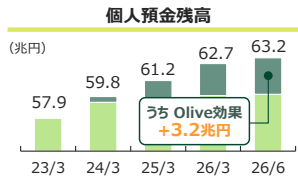
■ アカウント開設数



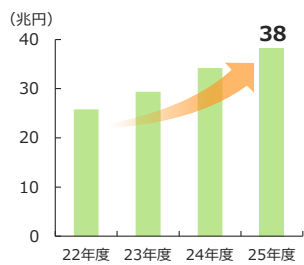
■ Olive効果

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%

■ SMBCの預金残高

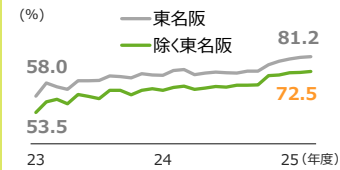


■ 買物取扱高^{*5}

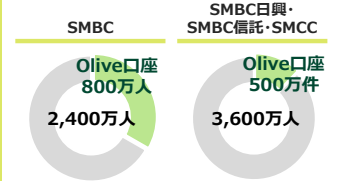


個人預金増加率 ^{*4}	SMBC	競合A	競合B
	+9.2%	+4.3%	+3.5%

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年度までに顕著する大口影響を除く

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

10

ここからは、2つの重点戦略について説明します。

まず、デジタルプラットフォームの拡大についてです。

2023年3月にリリースしたOliveは、足元で800万口座を突破しました。
これに伴って、預金残高、買物取扱高も大きく伸長しています。

同時に、定期的な入金の設定率やクロスセル率・アクティブユーザー率も
高水準となっており、メイン口座化は着実に進んでいます。

一方、スライド右側の通り、Oliveの認知度は、
東名阪ではすでに80%に到達しているものの、
それ以外の地域では70%程度と地方都市での認知度は高くありません。
また、SMBCグループ各社における既存顧客からの
Olive獲得割合も低位にとどまっています。

以上のように、Oliveはまだまだ拡大余地がありますので、
これからさらなる成長を目指していきたいと思います。

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
デジタルにリアルな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



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved. 11

続いて、Oliveによるリテールビジネスの改革の全体像を説明します。

Oliveは、商品性のさらなる魅力向上としてUI/UXの不断の改善やAI活用、外部連携等を進め、利便性の向上に努めつつ、デジタルでの獲得も強化・継続していきます。

また、グループ各社、職域・学域先等、あらゆるお客さまとの接点をOliveへ接続することで、圧倒的な顧客基盤の確立と、データの蓄積・利活用によるパーソナライズされたサービス提供・利用提案を図っていきます。

さらに、今後、拡大していくOliveユーザーに対しては、銀行の支店でのサービス提供のあり方を見直し、Oliveの困りごとの解決や提案に対する意思決定のサポートも行っていきます。

Oliveは、デジタルの利便性と、リアルな安心感を組み合わせ、お客さま一人ひとりに最適な新しい金融体験を一気通貫で提供するプラットフォームへと進化していきます。

これらの結果、中期経営計画の目標として、Oliveアカウント数を現在の水準から倍増となる1,500万件、個人預金残高を3か年で+3兆円、そしてOlive事業単体でのリテール収益貢献を25年度の200億円から28年度には1,100億円へと一気にスケールアップさせていきます。

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



■ PayPay連携^{*1}



*1 右図はフレキシブルペイ PayPayモードの画面イメージ

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

12

続いて、外部パートナー連携によるOliveの利便性向上について説明します。

画面左側のマネーフォワード連携では、リリース済みの資産の一覧化に加え、スムーズな資金移動を実装し、アプリ内での一元的な管理・移動を実現しました。

画面右側のPayPay連携では、ポイント相互交換やクレジットカードの紐付け優遇に加え、SMBC口座宛の出金手数料の無料化をリリースしています。また、今後はフレキシブルペイでのPayPayモードをリリース予定です。

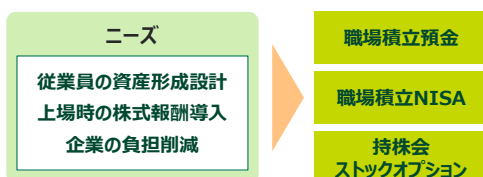
以上のように、外部パートナーとの連携を通じてOliveの機能の高度化を図るとともに、外部パートナーとの連携自体も拡大し、顧客体験とプラットフォームの価値を一層高めてまいります。

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



大学生協との提携

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

■ 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



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

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

13

次に、職域・学域、地方都市・デジタル利用未利用層からのさらなるOlive獲得について説明します。

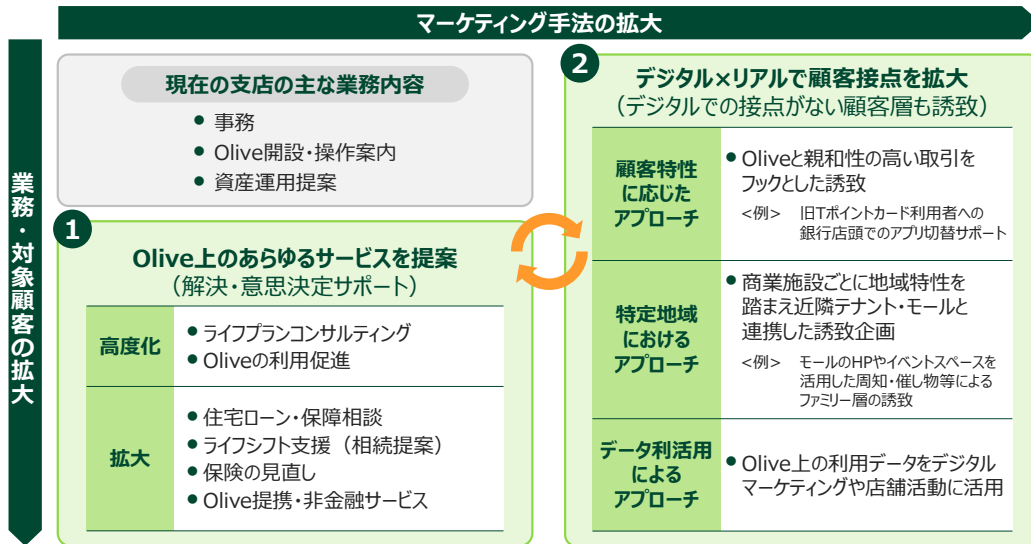
職域では、これまででも新入社員の方々の口座開設を中心にお取引をさせていただいておりましたが、足元では企業ニーズの多様化に対応し、職場積立や持株会等をグループベースで提案しています。今後はOlive上での取扱機能を順次拡充していく予定です。

また、今後は学域にも注力していきます。大学生協様と今後中身を詰めていく予定ではありますが、Oliveを学生生活における大学生協推奨の口座として、130万人の大学生に対して、専用の優待特典を提供していきます。大学生にとって一番便利な口座となるように、入学前から在学中に至るまでの顧客接点全体において、大学生協様と連携した導線を通じて、Oliveを一貫して推奨していきます。

次に、地方都市およびデジタル未利用層へのアプローチについてです。先日7月31日にセブン&アイ・ホールディングス様との資本業務提携を公表いたしました。セブン-イレブン様の約2万店舗という圧倒的な店舗網を新たなチャネルとして活用します。我々の拠点展開が手薄な地方や郊外でのタッチポイント強化や認知向上、さらには共同店舗の検討も含め、取組を進めてまいります。

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-

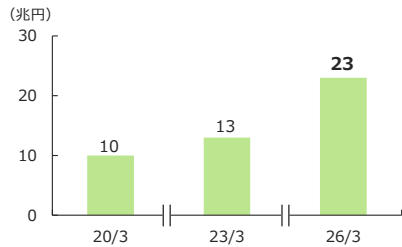
現在の支店は事務手続きやOliveの一部機能の提供が中心であり、Oliveの機能拡充に伴い事業領域を拡大地域特性やお客さまの取引データを活用した来店誘致等により、Oliveのさらなる定着・取引深化を図る



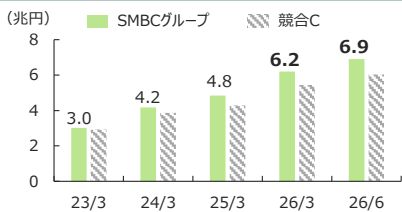
これまでの振り返り

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

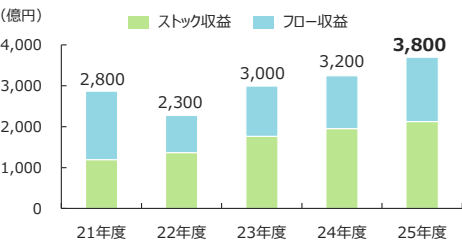
■ AM+外貨預金残高



■ 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

次に、もう一つの重点戦略であるウェルスマネジメントビジネスについてご説明いたします。

当社は競合に先駆け、銀・証・信の紹介モデルによる一体運営を完全に定着させました。足元のAMおよび外貨預金残高は23兆円に拡大しています。

特にファンドラップ残高はグループで6.9兆円と、業界首位の地位を確立いたしました。お客さまの中長期分散投資に資するポートフォリオ提案の浸透により、ストック収益ビジネスへの転換にも成功しています。

一方で、我々のWMビジネスはこれからさらに進化できると考えています。専門性の強化も、たとえば商品の助言サービス等もありますし、ソリューションも一定揃ってきてはいますが、向上の余地はあります。

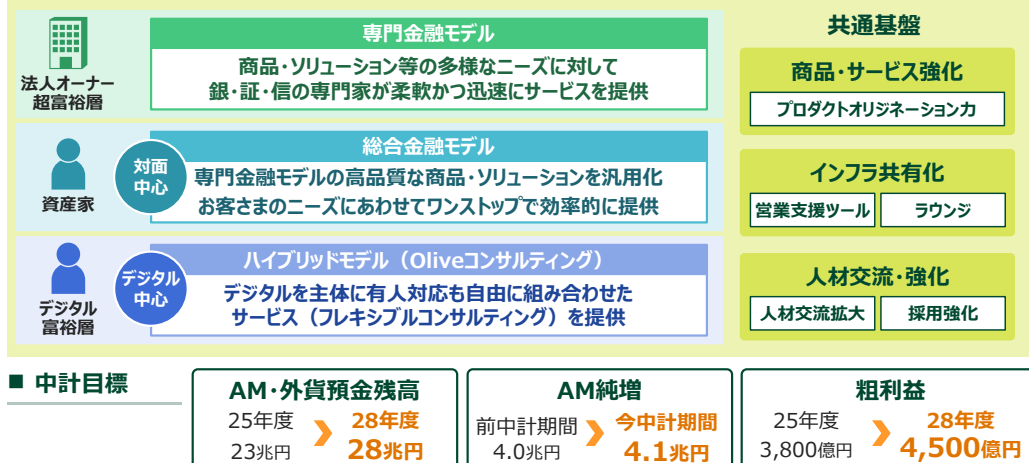
また、資料右下の通り、グループ一体でサービスを提供できるお客さまの数は、まだ拡大余地があります。今後は、グループの富裕層顧客基盤を活かした連携深化により、提供価値の最大化を図っていきます。

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”



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

16

今後のWMビジネスのポイントは3つです。

銀行・証券・信託の富裕層の顧客基盤に対して、単独ではなく各社の多彩なソリューションをもってアプローチしていくことです。それらの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し、お客さまのニーズ起点で、グループ一体のサービス提供体制を構築することで、ウェルスマネジメントビジネスにおいて国内最大のAUMの獲得を目指します。

また、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として「SMBC Wealth」を立ち上げ、銀行・証券・信託の機能を一体的に推進してまいります。具体的には、お客さまのニーズに応じて3つのセグメントに分類し、最適化されたアプローチを展開します。

法人オーナー・超富裕層に対しては「専門金融モデル」です。銀行・証券・信託の専門家がチームを組み、事業承継や資産継承等、高度で複雑なオーナーニーズに柔軟かつ迅速にサービスを提供します。

対面中心の資産家層に対しては「総合金融モデル」です。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し、お客さまニーズにあわせてワンストップで効率的にサービスを提供してまいります。

デジタル中心のデジタル富裕層に対しては「ハイブリッドモデル」です。デジタルを軸としつつも、必要に応じて対面・有人でのアドバイスも自由に組み合わせられる「フレキシブルコンサルティング」を提供し、利便性と安心感を両立させます。

これらのモデルを支えるのが、右側に記載の3つの共通基盤です。商品・サービスの強化、インフラ共有化、人材交流やグループ採用の強化を推進し、提案力と質の向上を図ります。

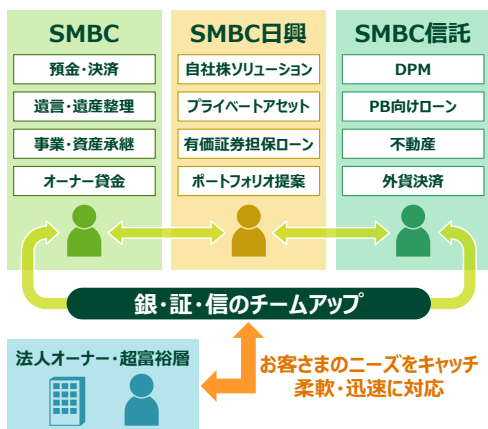
これにより、AM・外貨預金残高は25年度の23兆円から28年度に28兆円、AM純増額は3年間で4.1兆円、粗利益は3,800億円から4,500億円へ成長させます。対面とデジタルの強みを融合させ、グループの総合力を発揮することで、目標を達成します。

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

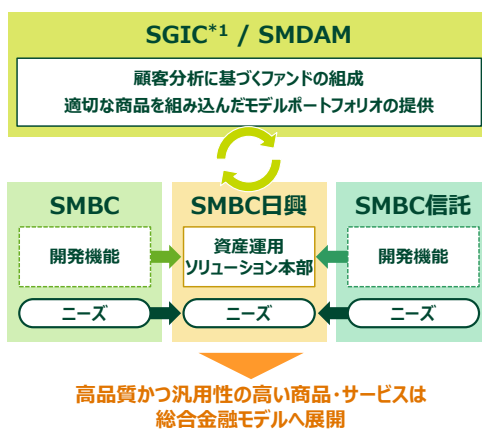
■ 専門性の強化

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

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

17

法人オーナーや超富裕層を対象とした「専門金融モデル」について説明します。

ポイントは2点、各社における専門性の強化、
商品・サービスの開発力の強化です。

法人オーナー・超富裕層のお客さまのニーズは個別性が高く、
そのニーズの変化にタイムリーに対応していく必要があります。

SMBCグループの各社では、金融商品のみならず幅広いソリューションがありますが、
まずこれらを、それぞれのエッジを効かせ一段と強化していきます。

その上で、銀・証・信の専門家でチームアップをし、
お客さまのニーズをキャッチし、柔軟かつ迅速に対応していくことが重要だと考えています。

また、柔軟・迅速に対応していくためには、商品・サービスの開発力強化が重要となります。

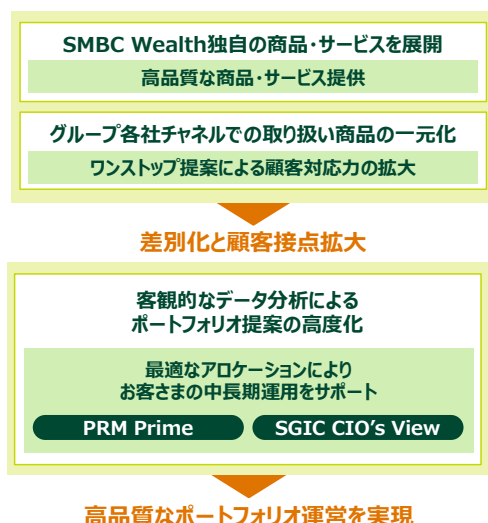
SMBC日興に各社の商品開発機能を集約し、
各社のお客さまのニーズはとらえつつもグループベースで
高品質な商品・サービス開発を行っていきます。

その上で、汎用性の高い商品・サービスは、
対面でのお取引を希望する富裕層の皆様へ展開していきます。

ビジネス戦略 -総合金融モデル / SMBC Wealth-

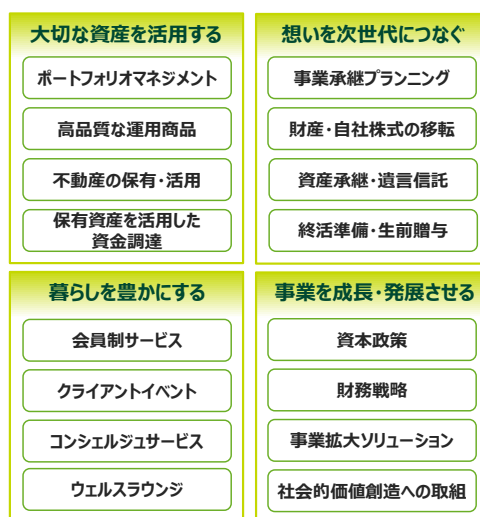
■ 総合金融モデル

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



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved. 18

続いて、対面資産家層を対象とした「総合金融モデル」について説明します。

1点目は商品・サービスの強化と集約です。

先ほど説明したとおり、

専門金融モデルで培った商品・サービスを展開していくことに加え、

富裕層向けの将来キャッシュフローや高利回りのインカムニーズに応える預金商品等、
SMBC Wealth独自の商品・サービスを展開します。

また、銀・証・信のグループ各社チャネルでの取り扱い商品を一元化させ、

これまで各社で実施していた顧客対応から、

1名がワンストップで対応できる体制を整えることで、

グループ全体で対応できる顧客数を増加させていきます。

2点目は営業支援ツールの共有です。

営業支援ツールでは、PRMの活用等によるデータ分析に基づく高度な提案により、
高品質なポートフォリオ運営を実現します。

これらのツールは、専門金融モデルで培ったノウハウをグループベースで共有することで
効率的な対応を目指します。

また、拠点インフラについては、

グループ共通の応接であるSMBC Wealth ラウンジを設置し、

洗練された空間をお客さまに提供すると共に、店舗コストの効率化を両立します。

グループ機能の一元化により、提供価値最大化と効率化を達成してまいります。

資料右側は、SMBCグループの「提供価値・サービス・顧客体験」を束ねる
共通ブランドであるSMBC Wealthについてです。

銀行・証券・信託それぞれの専門性を結集し、資産運用や次世代への承継に加え、
暮らしの充実、事業の成長・発展まで、幅広いニーズに一体でお応えします。

各社のサービスを個別に提供するのではなく、

お客さまが一つのブランドとして認識・信頼できる、一貫した顧客体験を実現していきます。

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）

5か年目標

顧客数 **11万件** 運用資産 **1.1兆円**

運用資産 **10兆円**

預金残高 **10兆円**

■ 資産運用サービス



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

19

最後に、デジタル富裕層向けのOliveコンサルティングについて説明します。

2026年5月のリリース以来大変好調で、
7月末時点で顧客数は約11万件、運用資産残高は1.1兆円と、
わずか2ヵ月余りで1兆円を突破いたしました。

成長の鍵は、デジタルと人を融合させた体験です。
アプリ上でのポートフォリオ分析やリバランス提案に加え、
必要に応じて有人チャットやアドバイザー面談予約ができる
「フレキシブルコンサルティング」を提供し、手軽さと安心感を両立しています。

この好調なスタートを踏まえ、
5か年目標として運用資産10兆円と預金残高10兆円、計20兆円規模を目指します。

デジタルと高度なコンサルティングを組み合わせ、
デジタル富裕層市場での圧倒的ポジションを確立してまいります。

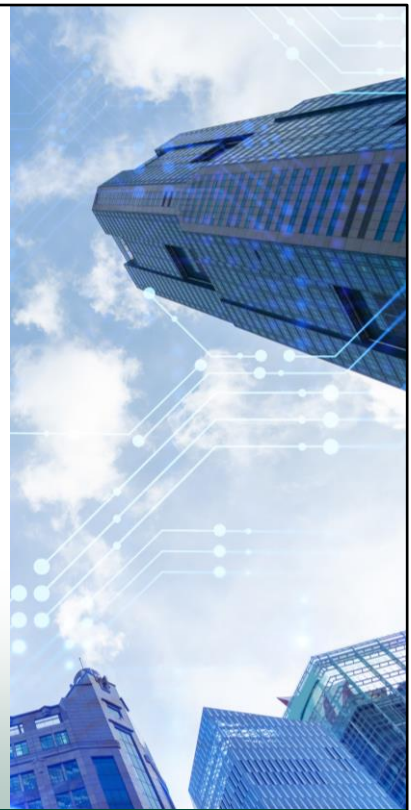
大企業・中堅・SMEすべてで トップの競争力を確立

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

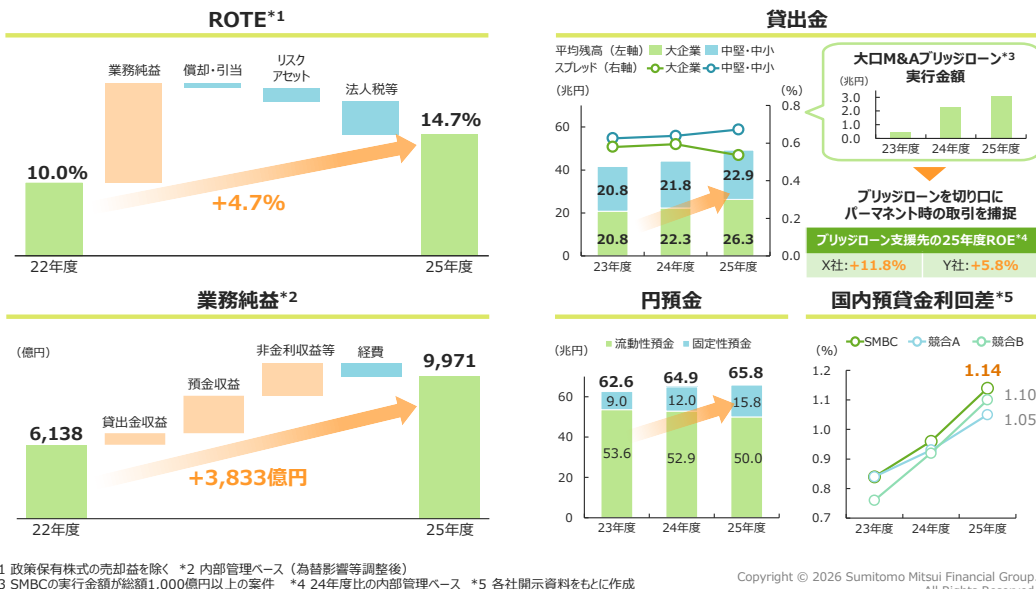


Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

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



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

21

まず、これまでの振り返りです。

前中期経営計画期間では、国内企業の活発な動きにスピード感を持って対応し、金融イベントを数多く捕捉することができました。

その結果、株式売却益を除いたROTEは、22年度比+4.7%の14.7%、業務純益は22年度比+3,833億円の9,971億円と、3か年で大きく伸長しました。

貸出金は、コーポレートアクション等を積極的に捕捉したことで、「大企業」、「中堅・中小」いずれのセグメントにおいても残高が伸長しました。

また、スプレッドについても、LBO・MBOや不動産ファイナンスといった高採算のアセットを積み上げ、改善・拡大基調となりました。

なお、25年度は「大企業」でスプレッドの低下が見られますが、これはお示ししている大口M&Aブリッジローンの取組増加によるものです。

ブリッジローンを切り口にパーマネント時の取引を着実に捕捉することで、ROTEの向上につなげております。

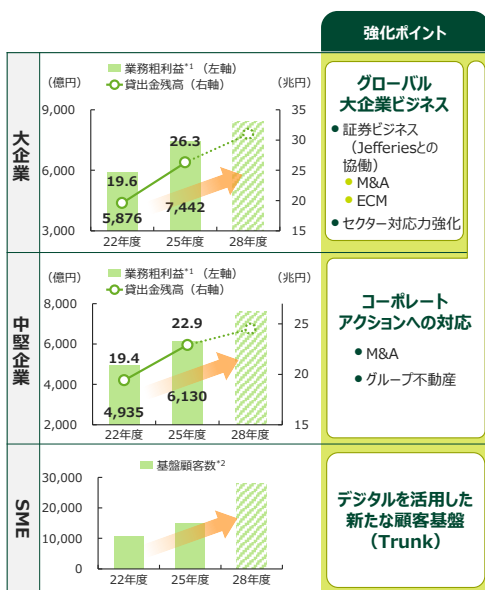
また、スプレッドについても、ブリッジローンが順次パーマネント化する中で、シンジケートローンや資本市場からの調達に切り替わりますので、徐々に適正水準へ回復する見通しです。

円預金については、金利の上昇に伴い、流動性預金から固定性預金へのシフトが進んでいますが、円預金全体では増加傾向をしっかりと維持できています。

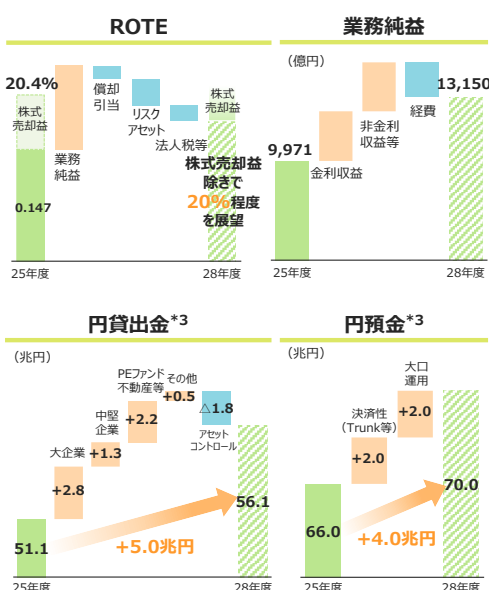
また、預貸金利回差は競合他社を上回る水準を維持できており、質の伴った残高増加を達成できたと考えています。

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)

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

22

次にセグメントごとの戦略と今中期経営計画の計数計画です。

まず、「大企業」は前中期経営計画期間で収益・残高が大きく伸長し、競合他社へのキャッチアップを進めました。Jefferiesとの連携を通じた証券ビジネス拡大とセクター対応力強化によってさらなる成長を目指します。

次に「中堅企業」は、我々の強みと言える領域であり、前中期経営計画期間も着実な成長を果たしました。その強みを確固たるものとするべく、M&A・不動産ビジネスへの対応力を強化します。

最後に「SME」は、金利上昇局面で新たな収益源となりうる領域であり、競合に先駆けてリリースしたTrunkを活用することで、デジタルでの新たな収益基盤の確立を目指します。

今中期経営計画の計数計画について、ROTEは株式売却益を除いた実力ベースで、業務純益の拡大を主因に伸ばしていく計画としています。すでに今年度上期で16%以上を確保できる見通しであり、アップサイドを追求することで20%程度の水準を目指していきます。業務純益については、28年度計画は1兆3,150億円と、3か年で3,000億円を超える増益計画としています。

金利のある世界で増益が期待できる金利収益だけでなく、コーポレートアクションの捕捉を通じ、非金利収益もさらに拡大させることで、大幅な増益を目指します。

円貸出金については、旺盛な資金需要のもと大企業・中堅企業・PEファンド・不動産等、高採算案件を厳選し積極投入を行う一方、低採算貸金の削減等を通じたアセットコントロールもあわせて行い、3か年で5兆円増加させる計画です。

円預金は、トランザクションバンキングの強化やTrunk等での決済性預金の新規獲得、公共セクター等での大口の運用資金の捕捉により、3か年で4兆円増加の計画としています。B/Sマネジメントに対する営業店の意識が向上し、足元1Qでは前年同期比で流動性預金が+6,000億円、固定性預金が+1兆9,000億円と大きく増加させることができ、順調な新中期経営計画のスタートを切っています。

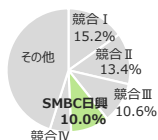
企業の旺盛な資金ニーズに応えビジネスを獲得するためにも、計画を上回る預金増強を図っていきたいと思っています。

大企業ビジネス

■ 証券ビジネス（Jefferiesとの協働）

フィーブ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 フィーブル*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
外債引受	日系1位	26年度1Q 1位

① M&A



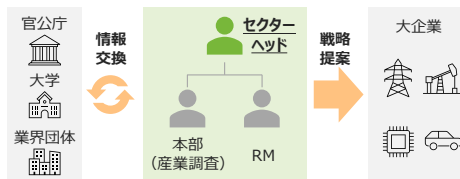
② ECM

- 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



■ 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%（フィーブルの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

ここからは、セグメントごとの戦略に移ります。まずは、「大企業ビジネス」です。

証券ビジネスは、フィーブルの75%程度を占めるLarge Capのシェアが4番手となっており、ここに拡大余地があると考えています。

Jefferiesとの連携を強化し、大型案件を捕捉することで、28年度にはM&Aは2位、ECM・DCMは1位のポジションを目指したいと思います。

M&Aについては、Jefferiesとの連携を深化させられており、引合せ件数や協働案件のパイプライン件数が大幅に増加しています。足元でも日系大企業のクロスボーダーM&A案件において、具体的な成果が出てきております。

また、FAだけでなく、M&Aファイナンス残高も大きく伸びており、引き続き、バリューチェーンでの案件捕捉に取り組んでまいります。

ECMについては、SMBC日興証券とJefferiesの日本株事業を統合し、双方の強みをクロスさせることで、大型・グローバル案件の獲得を目指します。

右側、セクター対応力強化です。

経営課題が複雑化する中、セクター特有の顧客ニーズや最新の規制動向等を踏まえた対応の必要性が増しています。

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することで知見を集約させ、高付加価値な戦略提案を実施します。

今後も大きな動きが見込まれるエネルギー・半導体・モビリティといった注力セクターにおいては今中期経営計画期間で20%程度の増益を目指します。

下段には具体的な事例を記載していますが、先んじてチームアップを行ったエネルギーセクターでは、官公庁を巻き込んだ案件を実行するなど、具体的な成果につなげています。他のセクターでも具体的な動きを増加させていきたいと考えています。

中堅企業ビジネス

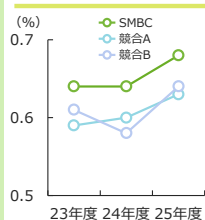
■ 中堅企業ビジネスの強み



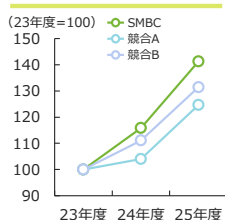
中堅企業取引の競合他社比較

- 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

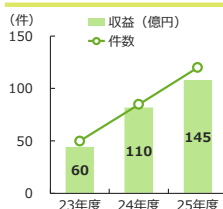


*1 各社開示資料をもとに作成 *2 各社開示資料をもとに作成、一部個人取引を含む
*3 DealogicをもとにSMBC日興作成 *4 一部大企業の取引を含む

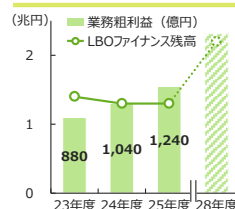
■ コーポレートアクションへの対応

1 M&A

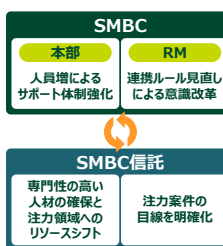
M&A FA*3,4



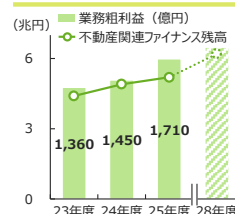
PEファンドビジネス計数*4



2 グループ不動産ビジネス



不動産ビジネス計数*4



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

24

続いて、我々が最も強みを有する「中堅企業ビジネス」です。

左側に中堅企業ビジネスの強みを記載しています。

強みの源泉は何と言っても高い現場力だと思っており、

営業店だけでなく本部の従業員も、お客さまの役に立つことを常に意識し、モチベーション高く業務に取り組んでいます。

そういった姿勢がお客さまからも評価いただけていると感じており、

貸出金スプレッドの高さや粗利益の大きな伸びという結果に表れていると思っています。

右側にはコーポレートアクションへの対応に関連するポイントを2点記載しています。

まず1点目はM&Aへの対応です。

M&A案件は、案件数、収益ともに今後も継続的に増加すると見ており、

銀行・証券を中心としたグループベースで対応力を強化し、

さらなる案件捕捉を目指します。

あわせて高採算ビジネスで拡大が続いているPEファンドについても、

適切にリスクテイクのもとでさらなるアップサイドを追求します。

2点目は不動産ビジネスです。右側のグラフにお示しの通り、

不動産ノンリコースローンやREITファイナンス等の

不動産関連ファイナンス残高は本邦トップの残高水準となっており、前中期経営計画期間でも大きな増益のドライバーとなりました。

一方、不動産仲介の分野には拡大余地があると思っており、

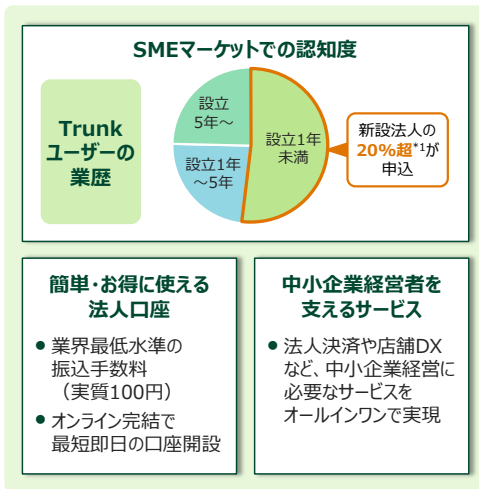
銀行のオリジネーション強化および、

SMBC信託の人材整備・対応力強化によって収益性の向上を図ります。

SMEビジネス

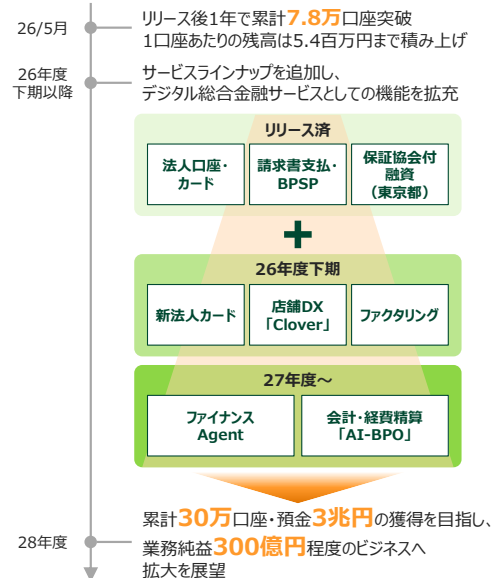


■ Trunkの特徴・強み



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

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

25

次にSMEビジネス「Trunk」についてです。

まず、Trunkの特徴・強みです。

2025年5月にリリースして以降、新設法人の20%超からお申し込みいただくなど、SMEマーケットでの認知度を獲得し、競合他社に先駆けて参入したメリットは大きいと感じています。

また、振込手数料については7月に実質100円への引き下げを行うことで業界最低水準を維持、口座開設日数についても最短即日へ早めており、簡単・便利でお得な法人口座としての競争力を保持しています。

加えて、法人決済や店舗DXといった機能を提供し、中小企業経営をサポートすることで、日本の再成長に貢献できるサービスになっています。

今後も先行者メリットを活かしつつ、さらなる機能拡充でSMEマーケットにおけるシェアの維持・拡大を図ります。

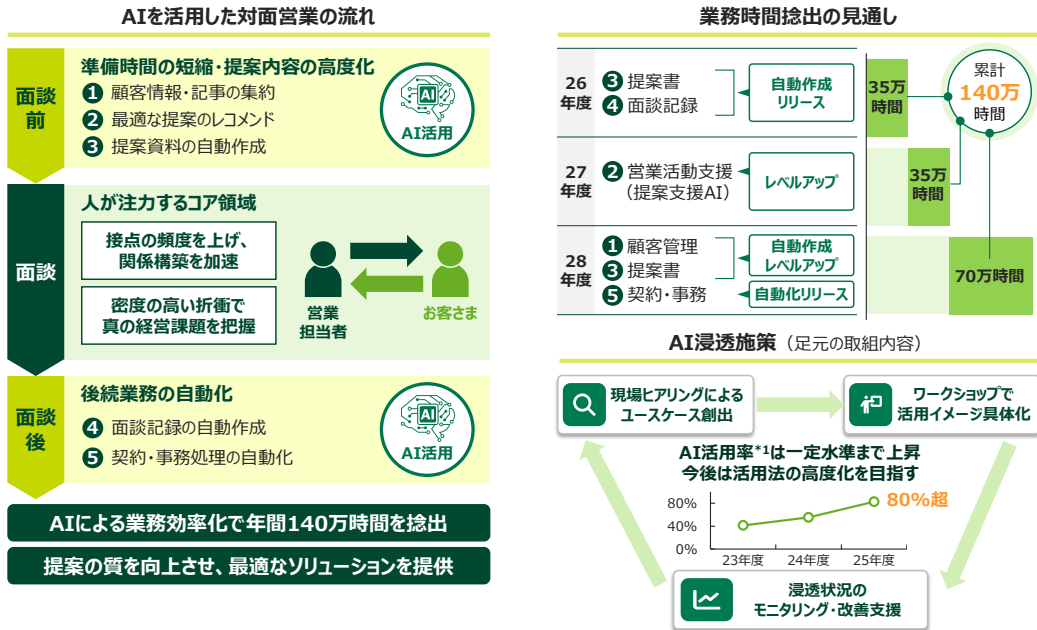
右側はリリース以降の進捗と今後の商品展開です。

リリースから1年が経過した2026年5月時点で口座開設数は7.8万口座を超え、預金残高は1口座あたり540万円、トータルで4,000億円超まで積み上がりました。今後、お客さまの口座の本格稼働によって預金残高の増加も加速していく見通しです。

また、今年度下期以降も順次サービスを追加する予定で、中小企業経営のパートナーとしての地位を確立していきます。

今中期経営計画の最終年度である28年度には累計30万口座および3兆円の預金獲得を目標としており、業務純益300億円程度のビジネスへの拡大を目指します。

AI活用



*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

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

26

最後にAI活用です。

大企業・中堅企業ビジネスを中心とする対面営業の領域においては、営業担当者は内部作業に多くの時間を費やしています。

左側がAIを活用した対面営業の流れになりますが、面談前後の内部作業の多くをAIが代替す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140万時間の捻出が可能だと考えています。

捻出された時間で営業担当者はお客さまとの関係構築・面談に集中し、真の経営課題の把握、そして提案内容の高度化を図ります。

右側の上段には140万時間の捻出に向けたロードマップを記載していますが、まずは予定している施策の実装・レベルアップを着実に進めてまいります。

また、足元ではこういったコンテンツの拡充のほか、AI活用の浸透にも取り組んでいます。

WS部門のAI活用率は80%超であり、一定程度まで上昇したものの、まだバラつきがある状況と認識しています。

日常業務におけるユースケースの創出・汎用化や、活用方法の高度化を進め、業務効率化、付加価値業務へのリソースシフトを加速したいと思っています。

私からの説明は以上です。ありがとうございました。

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

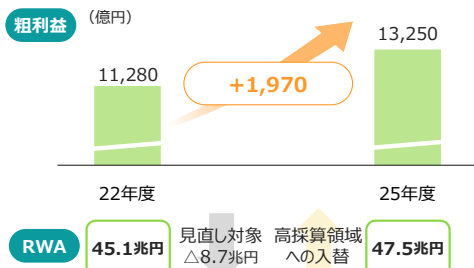


Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

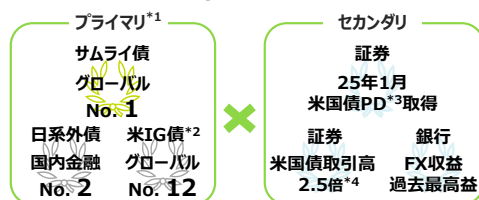
これまでの振り返り

■ グローバルCIB/S&Tの取組内容と成果

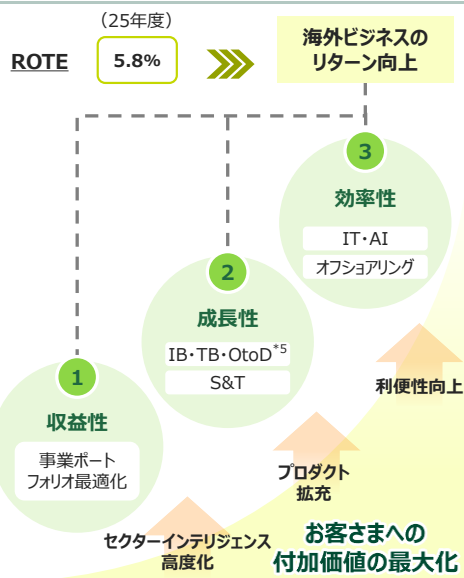
アセットを適切にコントロールしつつ成長を実現



投資家との接点強化



■ 課題認識と注力ポイント



*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

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

28

まずは、グローバルCIB/S&Tビジネスです。

左側、前中期経営計画におきましては、低採算アセットの削減や、案件採り上げ時のハードルレートの見直し、高採算・高成長領域へのリソースシフトを着実に進めてまいりました。

その結果、リスクアセットを適切にコントロールしつつ、トップライン成長を実現しています。

同時に、投資家ビジネスについても、サムライ債等のリーグテーブルや、米国債プライマリディーラー取得・取引高拡大に示されるように、一段と強化を図ってまいりました。

一方で、右側にお示しの通り、25年度のROTEは一過性の与信コストもあり、5.8%にとどまっており、全社水準とのギャップがある点は最重要課題として認識しています。お客さまに提供する付加価値の最大化を通じて、「収益性」、「成長性」、「効率性」の3つの観点から課題の克服に取り組み、海外ビジネスのリターン向上に注力することが、今期より始まる新中期経営計画のポイントと考えています。

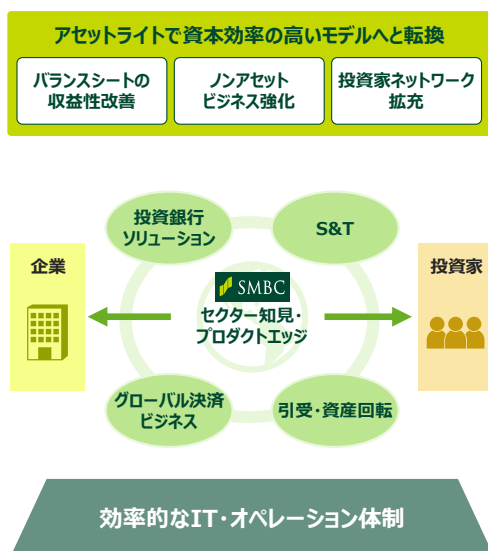
具体的には、一点目、収益性の強化に向けては、セクターインテリジェンスの高度化を通じて、お客さまのニーズが高く、採算性にも優れる領域に資本と人員を重点的に配分し、事業ポートフォリオの最適化を進めてまいります。

二点目、成長性の確保に向けては、グローバルCIB/S&Tのビジネスモデル転換を進めるとともに、プロダクトを拡充し、トップラインを拡大してまいります。

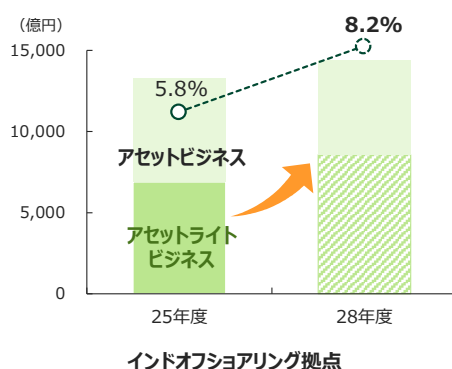
三点目、効率性の改善に向けては、IT・AIへの戦略的な投資や、インドに開設したオフショアリング拠点の活用を通じて、業務プロセスの標準化と生産性向上を図ります。

戦略の全体像

■ グローバルCIB/S&T強化の方向性



■ ROTE・粗利益



25年10月	26年7月
Global Capability Center開業 SMBC Global Services Private Limited	急拡大フェーズ (従業員数150名+) 海外ビジネスのプラットフォーム強靱化

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

29

こちらでは、グローバルCIB/S&T戦略の全体像をご説明します。

海外ビジネスについては、従来のバランスシートを大きく使うアセット主体のモデルから、アセットライトで資本効率の高いモデルへと本格的な転換を図ります。

アセット入替等、事業ポートフォリオの最適化を通じた

バランスシートの収益性改善を継続しつつ、

投資銀行ビジネスやグローバル決済ビジネス等のノンアセットビジネス強化と、

S&Tや引受・資産回転等を支える投資家ネットワーク拡充に取り組んでまいります。

SMBCグループのセクター知見とプロダクトエッジを起点に、

コーポレートからファンド・機関投資家等へ至る

幅広いお客さまとのコミュニケーションを深化し、

これらのソリューションを組み合わせることで、幅広いニーズに対応していく方針です。

右側、業績計画です。

これまで申し上げた通り、アセットライトビジネスを中心に収益を拡大させることで、

ROTEを25年度の5.8%から

今中期経営計画最終年度である28年度には8.2%へ引き上げる計画です。

なお、質を伴った成長に向けては、

効率的なIT・オペレーション体制の構築が不可欠であり、

下段にお示しの通り、2025年10月にインド・チェンナイで

Global Capability Centerを開設し、

10ヵ月後の2026年7月末時点において、人員体制は150名超に拡大しています。

今後、業務プロセスの集約・標準化を加速し、

単なる経費削減にとどまらず、

海外ビジネスのプラットフォームの強靱化につなげてまいります。

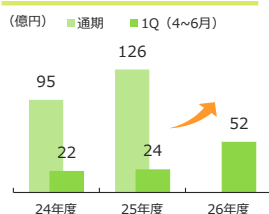
CIBソリューションの深化

■ 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）

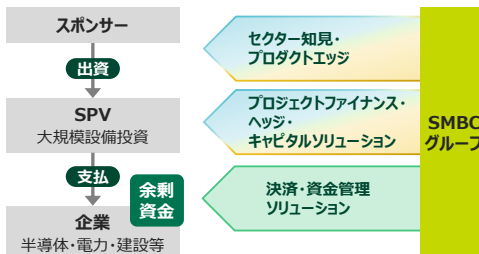


案件事例

Constellation
LS Power向け
発電資産売却

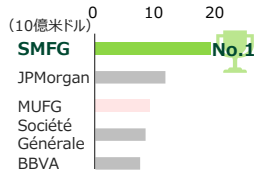
MULTIPLEX
大林組向け
全株式の譲渡

■ 代表的な取引事例：デジタルインフラ関連



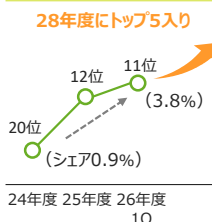
■ リーグテーブル

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



*1 SMBC協働分 *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

続いて、CIBソリューションの深化についてです。

左側、CIBビジネスでは、第一にJefferiesとの協働加速による投資銀行ソリューション、第二に引受機能の強化と証券化組成力の向上を通じた資産回転ビジネス、第三に「SMBC Connect」ブランドを活用したグローバル決済ビジネスといった、複数のソリューションを組み合わせることで、お客さまに提供する付加価値を最大化していく方針です。

Jefferies協働については、両社の強みを融合した協働マーケティングによりプレゼンスを拡大し、プライマリ領域における協働収益は着実に伸びています。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。

右上、これらのソリューションについて、デジタルインフラセクターにおける具体的な取引事例をお示しています。

スポンサーによるSPCへの出資と、SPCでの大規模なデータセンターへの設備投資という一連の取引機会に対し、SMBCグループのセクター知見とプロダクトエッジを起点として、プロジェクトファイナンス・各種ヘッジ・キャピタルソリューションといったさまざまな取引につなげています。

さらに、その後の半導体企業や電力事業者への支払い時には、決済・資金管理ソリューションを活用し、グローバルに商流を捉えています。

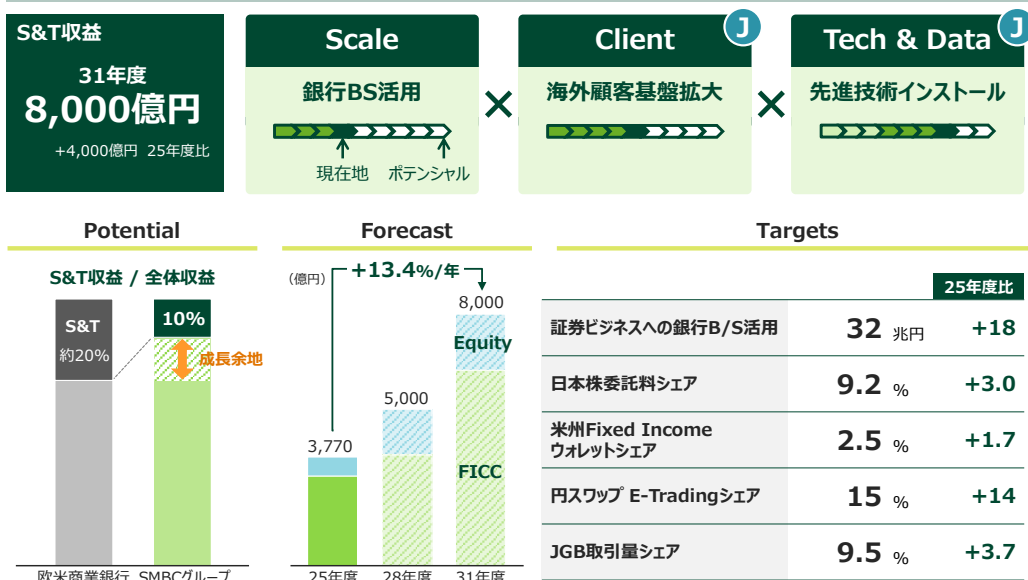
右下では、デジタルインフラやCLOでのリーグテーブルをお示していますが、北米デジタルインフラ関連のファイナンスでは、先行者メリットもあり他行対比優位なポジションを確保しており、今後は強みを活かした付帯取引の獲得を推進してまいります。

また、米国のCLO、ローン担保証券においても着実にシェアを伸ばしており、資産回転ビジネスのさらなる強化を図ります。

世界水準のS&Tビジネスへ

■ 2031年度に向けた成長戦略

① Jefferies協働



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved. 31

我々が目指すのは、「世界水準のS&Tビジネス」です。2031年度に向けて、S&T収益を現状から4,000億円増加させ、8,000億円へ引き上げます。高い目標に見えますが、当社の成長余地を踏まえれば、十分に実現可能であり、必然的な方向性と考えています。

欧米の主要商業銀行では、S&T収益が全体の20%程度を占める一方、当社は約10%にとどまっています。この差は、今後確実に刈り取れる巨大なポテンシャルです。

企業金融に強みを持つSMBCグループが、世界標準のS&Tビジネスを構築する余地は大きいと考えています。後発だからこそ、グローバルプレイヤーのビジネスモデルを徹底的に分析し、独自の強みを掛け合わせることで、より効率的に成長することが可能です。

この戦略を支えるのが、「Scale」「Client」「Tech & Data」の3つのキードライバーです。

第一は「Scale」です。銀行の強固なバランスシートを、レポ取引をはじめとする証券ビジネスに積極的に活用します。活用額を現状から18兆円増やし、2倍超となる32兆円規模へと拡大することで、お客さまの多様なニーズに柔軟にソリューションを提供してまいります。

第二は「Client」です。バランスシートの提供力を起点に、金融機関を含むグローバルな顧客基盤を広げます。さらに、Jefferiesとの協働を通じたシナジーを加え、我々がリーチできなかったお客さまとの取引拡大を目指します。日本株・円金利ビジネス等で発揮する「ジャパンエッジ」に、Jefferiesの強固な投資家カバレッジを掛け合わせ、日本株委託料を世界トップクラスと比肩するシェアまで引上げます。欧米市場でもFixed Incomeビジネスのプレゼンスを高め、グローバルなウォレット獲得を加速していきます。

第三に「Tech & Data」です。今後のS&Tビジネスは、属人的なモデルから、テクノロジーとデータを活用したプラットフォーム競争の時代になります。蓄積したデータと最先端AIを融合し、より高度なプライシングや効率的なリスク管理を実現していきます。Jefferiesの技術力や知見も活かし、日本株シェア向上や、世界トップクラスとなる円スワップ電子取引シェア、JGB取引量シェアにおいて、トップクラスの市場シェア獲得を目指します。

これらを連動させ、2031年度に向けて、年率+13.4%の力強い成長を描きます。

S&Tビジネスの強化は、収益拡大にとどまらず、市場環境の変化に対する強靱性を高める戦略です。明確な目標と規律あるリスク運営のもと、世界標準のS&Tビジネスの確立します。収益8,000億円を通過点として、グローバル市場での存在感を高めていきます。

戦略の全体像

戦略の方向性

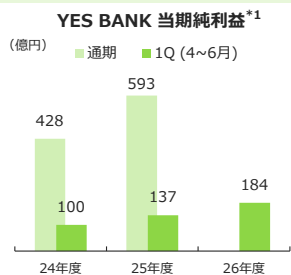
最注力国のインドにおいては、「外銀No.1」を目指す
インドネシアでは、ポートフォリオ安定化と収益反転に注力

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

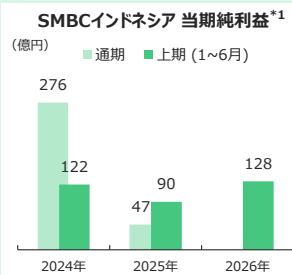
SMBC、YES BANK、SMICCが
有機的に連携 (詳細次頁)



YES BANKインド国内格付*3
25年9月 24.9%出資
25年3月 A/A+
26年8月 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

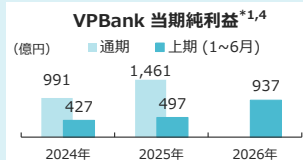


流動性預金比率

24年末 37.6%
25年末 40.6%
26年6月 47.5%

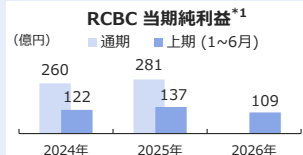
ベトナム

建設・インフラ等の大口案件で預貸金増強



フィリピン

リテール向けの貸出と低金利預金を増強



*1 実績は各期末レポートで計算。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

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

32

ここからは、アジアマルチフランチャイズ戦略についてご説明します。

前中期経営計画期間中において、

今後の成長に向けたプラットフォーム構築は完了しましたが、

正直に申し上げて、これまでの利益貢献は出資当初に期待した水準には達していません。

したがって、今後3年間で、これまでの投資の成果を実現する期間と位置付け、

既存の出資先の成長戦略実現に取り組んでまいります。

最注力国のインドにおいては、次ページにおいても詳細を説明しますが、

SMBCの支店、YES BANK、ノンバンクのSMICCの3社が有機的に連携することで、「外銀No.1」の地位確立を目指します。

2025年9月に出資したYES BANKについては、

過去にガバナンス上の問題でインド政府の支援を受けた時期もありましたが、

経営再建を経て現在は成長フェーズに入っており、国内格付も改善基調にあります。

インドネシアについては、オートローン不良債権処理や、

年金ローン事業売却を経て事業ポートフォリオの見直しを実施いたしました。

今後は事業ポートフォリオの安定化を図るとともに、

富裕層ビジネスやデジタル取引の強化を通じて、

高採算貸出と低コストの流動性預金を拡大し、

収益の反転に注力してまいります。

実際に、流動性預金比率については改善基調にあり、

着実に各種施策の成果が表れています。

その他の国についてもマーケット環境に応じた施策を実行することで収益力強化に注力し、

2028年度におけるボトムライン利益貢献は、当初目標である1,200億円に

インドの成長分を上積みし、合計1,400億円を実現する計画です。

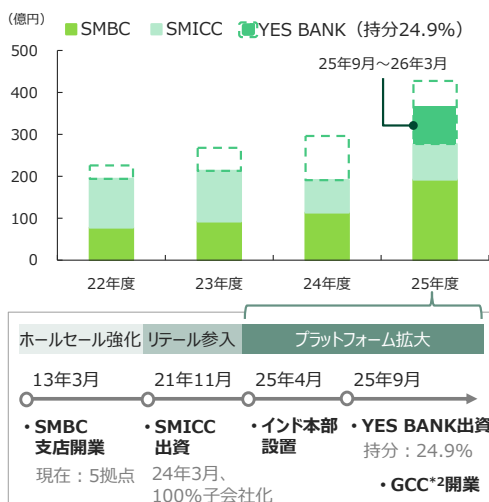
チャレンジングな目標ではありますが、

SMBCグループとのシナジーを最大限に発揮し、着実に達成してまいります。

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

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

33

こちらでは、マルチフランチャイズ戦略における最注力国であるインドについて、もう少し詳しくご説明します。

インドは、高い経済成長が継続し、企業の設備投資や個人消費、金融サービスに対する需要が中長期的に拡大することが期待される市場です。加えて、外資金融機関による現地民間銀行への出資を巡る規制・政策環境にも変化が見られ、これまでにない機会が生まれています。

そのようなインド市場において、SMBCの支店、YES BANK、ノンバンクのSMICCの有機的な連携を通じ、お客さまに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することで、インドにおける「外銀No.1」の地位確立を目指します。

左側、具体的なプラットフォーム戦略です。

SMBCのインド国内5拠点における大企業取引と海外ネットワーク、インド民間銀行第6位の資産規模を有するYES BANKの国内顧客・預金・店舗基盤、約1,000店舗の支店網を有するSMICCの中堅・中小企業およびリテール領域の知見を組み合わせ、インドの経済発展に貢献してまいります。

具体的には、左下の取引事例にお示しの通り、インドに進出するグローバル企業から、現地のメーカー、サプライヤー、販売会社、そして最終消費者まで、サプライチェーン全体に対して、一気通貫でソリューションを提供可能な点が最大の強みと考えています。

右側、ボトムライン利益貢献については、これまでの段階的な事業基盤構築を通じて、着実に成長させてまいりましたが、今後も高い経済成長の果実を着実に捕捉するとともに、ガバナンス高度化を通じて安定的かつ継続的な成長を実現してまいります。

以上で、グローバルCIB/S&T、マルチフランチャイズ戦略についての説明を終わります。ありがとうございました。

**アセットマネジメントビジネス
の拡大**

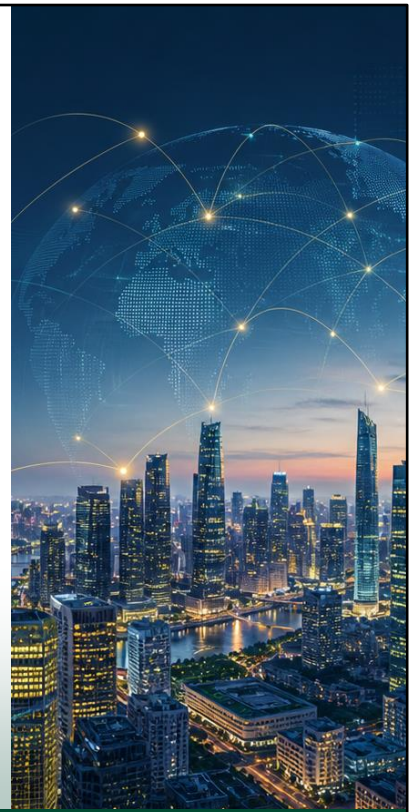
**グローバル決済ビジネス
の本格成長**

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

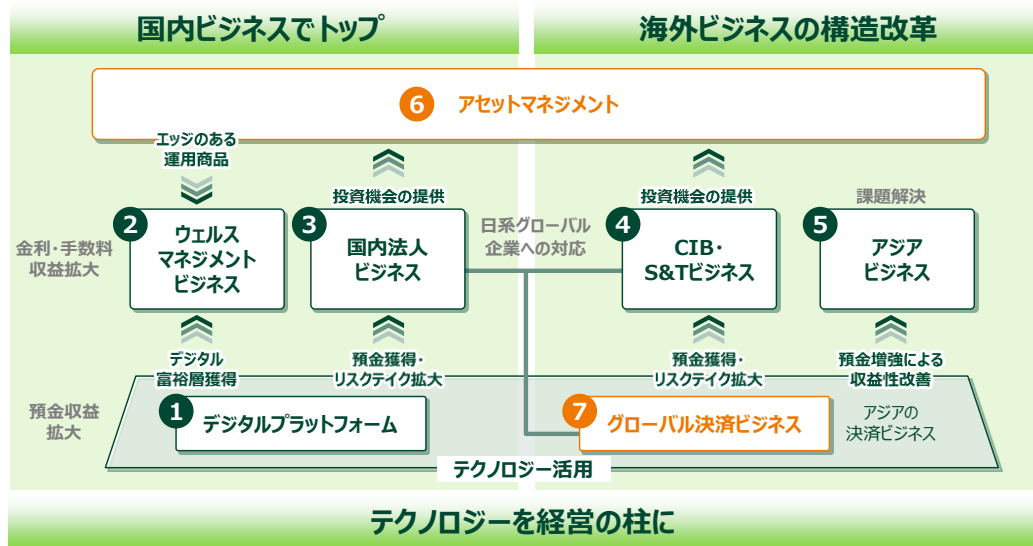
池田 和矢



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

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



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

35

まず、アセットライトビジネスである、アセットマネジメントとグローバル決済ビジネスの位置づけについてご説明します。

これまで当社において、図の中央に位置するビジネスを中心にご説明してきて、アセットマネジメントや決済ビジネスについては大々的に打ち出してきましたが、いよいよ避けては通れなくなってきたこと、また、特にグローバル決済ビジネスにおいて数年前から投資を拡大してきたこともあり、収益化のフェーズを迎えたと考えています。

次のスライド以降で、アセットマネジメントビジネスの現状と今後の方向性について詳しくお示します。

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

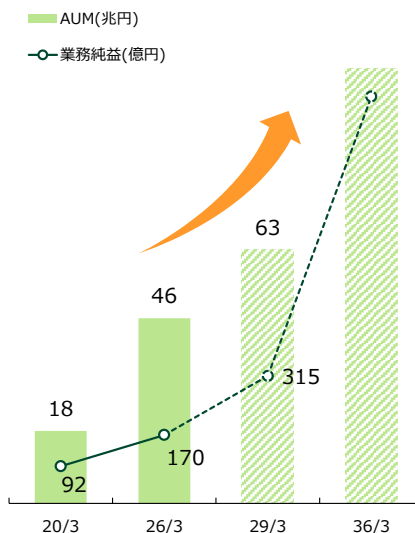
資金循環は「貯蓄から投資」を超え、預金・債券・株式・オルタナティブ資産に最適に配分する時代へ

銀行

資産の組成・保有・流通を組み合わせ、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



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

36

アセットマネジメントビジネスの業容について、19年度末はAUMが18兆円、業務純益が100億円に満たずと、一つの部門として成り立つことが展望できる状況ではありませんでした。しかしその後、良好な相場環境もあり業容を拡大し、業務純益は25年度に170億円に達しました。

この5年間、主に3つの取組を進めてきました。

まず、規模は大きくないものの、アクティブ比率を高めることにこだわりました。

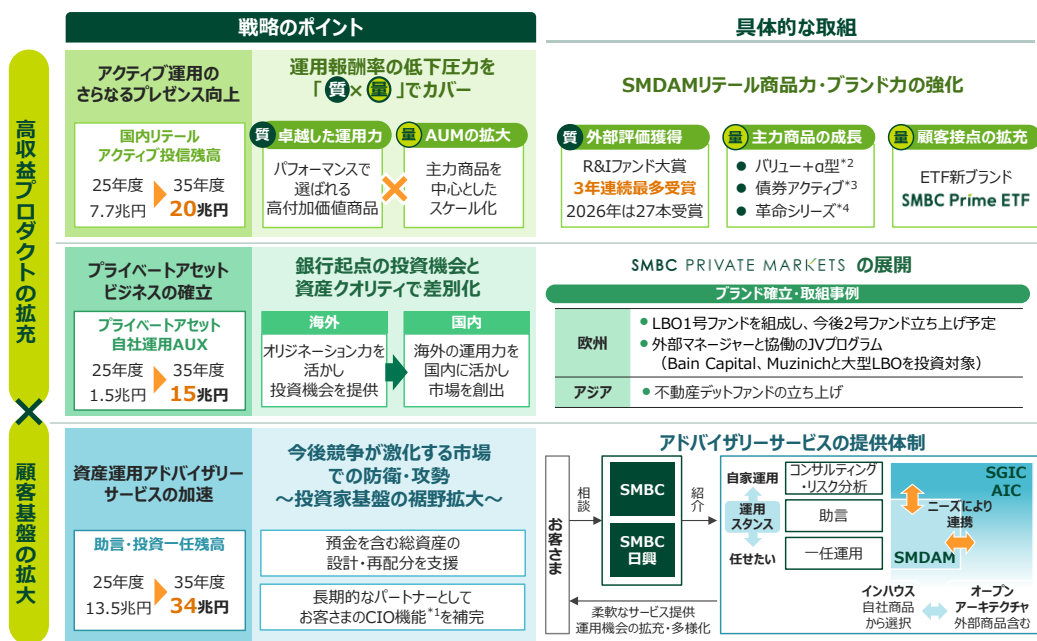
また、資産運用立国に向けた動きを背景に、中立性が担保された助言会社であるSMBCグローバル・インベストメント&コンサルティング（SGIC）を核に据え、フィデューシャリー・デューティーに配慮しながら、グループ一体でインベストメント・チェーンの構築を進めました。

さらに、海外においてプライベートアセットビジネスへの参入を果たしました。

今後、金利ある世界への移行を踏まえて、国内では「貯蓄から投資」が進んでお客さまの目線も高くなるとともに、銀行も効率的なバランスシート運営の観点から、アセットマネジメントビジネスの強化がより重要になると考えています。

「貯蓄から投資」の流れを捉えつつ、ビジネスの高度化に取り組み、35年度頃にAUMで100兆円、業務純益1,000億円を目指していきます。

中期経営計画の3つの戦略 ―貯蓄から投資、その先へ―



*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:ベガ) 等 *4 電力革命、素材革命等

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

37

新中期経営計画では、過去5年間で取り組んだ3つの戦略を発展させていきます。

第一に、アクティブ運用に磨きをかけていきます。

運用報酬率の低下圧力は今後も継続すると想定されますので、質にこだわった運営を行うとともに、AUMの拡大を図ります。

AUMの拡大に向けては、日本におけるアクティブETFの普及を見据え、ETF新ブランドである「SMBC Prime ETF」を展開していきます。

第二に、プライベートアセットビジネスです。

銀行のオリジネーション力や資産のクオリティで差別化が可能と考えています。

外部パートナーとのJV設立等を通じ、

自社運用AUXを25年度の1.5兆円から35年度に15兆円まで増加させていきます。

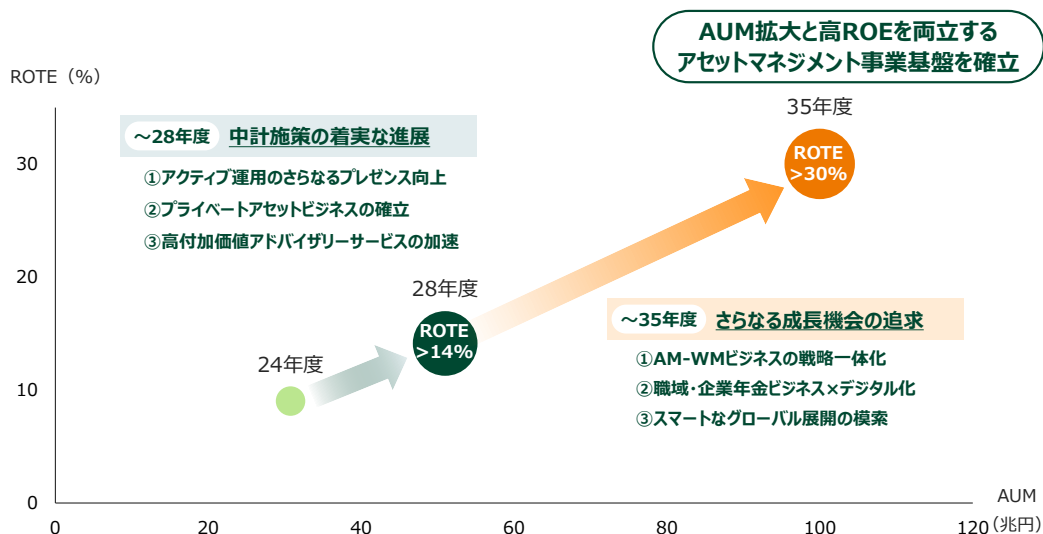
第三に、資産運用アドバイザリーサービス、いわゆるOCIOビジネスです。

学校や財団等の顧客セグメントから着手し、

企業年金等に助言サービス拡大させる方針です。

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



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

38

ROTEは、現在の10%近辺から、35年度に30%以上を目指していきます。
なお、ROTEの定義を他部門とそろえて、RWAを資本換算してROTEを算出した場合、ROTEは100%近くになるため、ここでは分母に会社の資本を使って算出しております。

中長期的なROTEの成長に向けた取組を、右下に記載しています。

まず、①アセットマネジメントとウェルスマネジメントビジネスの戦略一体化です。

ウェルスマネジメントでは、富裕層向け融資等の拡大が見込まれる一方、アセットマネジメントでは、販売手数料の比重が低下し、運用収益が中心となっていくと考えています。

両者が分離した戦略には意味がなくなるため、一体化していく方針です。

②職域・企業年金ビジネスでは、デジタル化を通じ小口顧客とのリレーションも深化していきたいと思います。
OliveやTrunk、Steraに続くデジタルプラットフォームを構築し、効率的にシェアを獲得していきます。

③スマートなグローバル展開については、アセットマネジメントの買収となると相当規模のれんが立つと想定されるため、大きな資本を投下した買収は考えず、現状のJVやパートナーシップも組み合わせて、強化していく方針です。

アセットマネジメントビジネスに関するご説明は以上となります。

これまでの振り返り

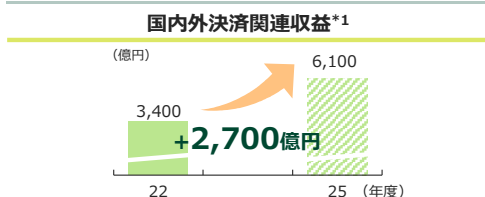
■ 背景

- 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



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



*1 手数料収益・預金収益

■ 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



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

39

続きまして、グローバル決済ビジネスについてご説明します。

グローバル決済ビジネスは、お客さまの資金管理や決済を支援するものであり、当社にとっては預金および為替ビジネスにつながる重要な領域です。

昨今、金利環境の変化も含め、グローバル決済ビジネスの重要性は一段と高まっており、今回、7つの重点戦略領域の一つとして位置づけています。

その背景として、2点申し上げます。

1点目は、日系企業を含めたお客さまの海外展開や事業拡大に伴い、業務が複雑化する中で、資金管理や決済ソリューションに対するニーズが高まるとともに、より高度化していることです。

2点目は、こうした高度化するニーズへの対応が、お客さまにとっては業務運営や経営そのものの変革に直結するという点です。我々としては、お客さまのパートナーとして、プロダクトの提供にとどまらず、お客さまに寄り添いながら課題解決を支援する体制も含め、営業・サービスの両面を強化する必要があると認識しています。

これらを踏まえ、顧客ニーズへの対応力を高め、その対応力をグローバルに展開していくことが重要です。顧客接点である「人」と、デジタルサービスを支える「テクノロジー」の両面を強化することで、グローバル決済ビジネスの本格的な成長を実現していくことが、現在の当社の方向性です。

このような環境下、左下に記載の通り、25年度の預金収益および手数料収益など決済関連収益の合計は約6,000億円程度と一定の事業規模に成長しました。

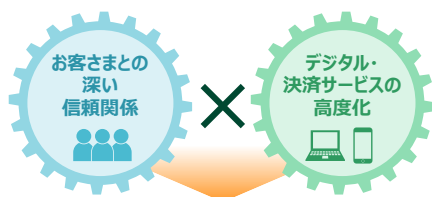
具体的な取組としては、前中期経営計画までにTrunkとSMBC Connectといった決済基盤の構築に着手しました。

Trunkは、先ほど説明があった通り、明日から使えるデジタルプラットフォームであり、SMBC Connectは、より高度なソリューションを提供するためのプラットフォームです。

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



*1 25年度実績は平残 *2 25年度実績は特殊要因等を除く平残

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

40

こうした背景を踏まえた、今中期経営計画における方向性についてご説明します。

引き続き、デジタルや決済サービスの高度化、
すなわちAIを含むテクノロジーのさらなる進展に取り組んでいきます。

一方で、テクノロジーや商品を高度化するだけでは、
お客さまにとって真に価値のあるソリューション提供には至らないと考えています。

左側に記載の通り、お客さまを深く理解し、長期的で深い信頼関係を築くことが、
お客さまの課題解決につながり、
ひいてはグローバル決済における預金基盤の強化につながると考えています。

この「人」と「テクノロジー」の両輪をしっかりと強化し、最終的には資本効率、
すなわちROTEの向上につなげていきます。

左下に記載している戦略のポイントは、後ほどご説明します。

右側にはKPIを2つ掲げています。

1つ目は法人の円預金を4兆円増加させること、

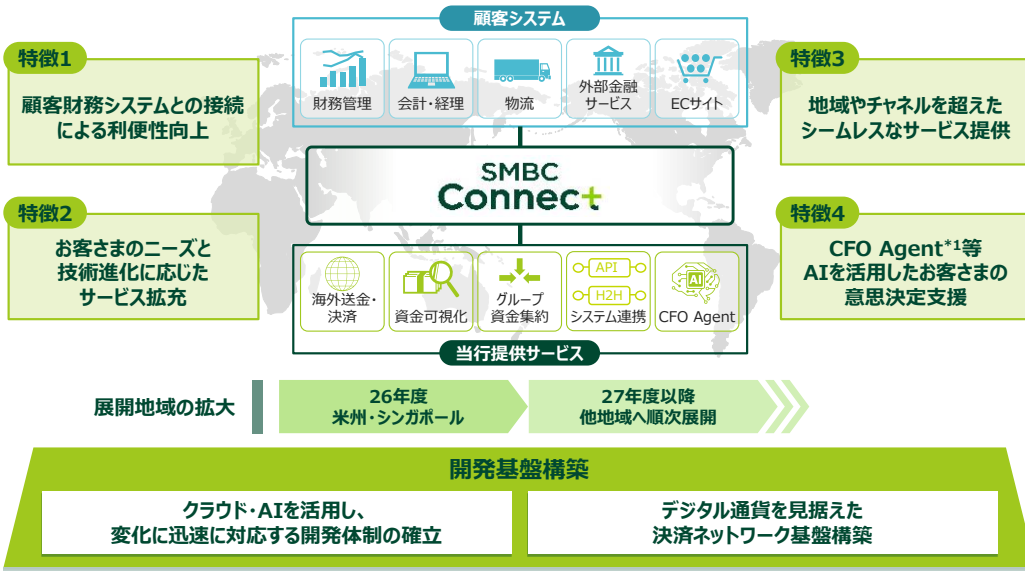
2つ目は国内外合計で外貨流動性預金を600億米ドル増加させることです。

いずれも高い目標ではありますが、これらの実現を目指して取り組んでいきます。

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



*1 The Digital Banker Digital CX Awards 2026受賞

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

41

このページからは、3つの戦略ポイントについて、詳しくご説明します。

商品・サービスの強化について、

Trunkはすでに前のセッションにてご説明していますので、ここではSMBC Connectについてご説明します。

SMBC Connectの大きなコンセプトは、お客さまの業務プロセスにより深く組み込んでいただくことです。

その観点から、特徴を4点挙げています。

1点目から3点目は、お客さまの財務会計、物流等の各種プラットフォームとSMBC Connectをつなぎ、決済、資金管理の可視化、グループ資金集約といったサービスをシームレスに提供するものです。

お客さまのニーズに応じて柔軟に対応し、グローバルに同様のサービスを提供することで、業務プロセスへの組み込みを図ります。

4点目がCFO Agentです。

お客さまのシステムや当社の既存商品をつなぐだけで、お客さまの財務課題をすべて解決できるわけではありません。

例えば、今後1か月で発生する外貨売上をどのようにヘッジするかといった課題は、既存のプロダクトだけで十分に対応できるものではありません。

お客さまの課題はそれぞれ異なるため、お客さまと伴走しながら課題をともに考え、これまで実現が難しかったソリューションにつなげていく。

このCFO Agentが、SMBC Connectの大きなユニークポイントであると考えています。

下段に記載している開発基盤の構築については、

クラウドやAIの活用に加え、右側に記載しているトークナイズド・デポジット等のデジタル通貨も見据えた基盤構築に取り組んでいます。

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



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

42

このページは、2つ目の戦略である営業体制の強化です。

現在、営業人員は約240名ですが、今後約200名を増員し、ほぼ倍増させる形で営業体制を強化します。

目的は大きく2点です。

1点目は、左側に記載の通り、お客さまに伴走しながらソリューションを提供する体制をさらに強化することです。

2点目は、右側に記載の通り、プロダクトの導入支援、すなわちカスタマーサクセスの体制を強化することです。

プロダクトを導入するだけでなく、お客さまが十分に活用できるよう支援し、より効果的な使い方についても伴走していきます。

こうした2つの軸で営業人員を強化するとともに、AIも活用しながら、営業体制全体の高度化を進めていきます。

最後に、オペレーションの高度化です。ここでは2点申し上げます。

1点目は、日本のオペレーションセンターにおいて、バックオフィス業務プロセスのAI化を推進していることです。

将来的には、AIによって言語の壁が低くなることで、例えば海外の業務を日本で担うことも可能になると考えています。

2点目は、社会課題にもなっている送金詐欺や不正取引の防止です。貿易金融も含め、こうした領域での取組を強化していきます。

グローバル決済ビジネスを7つの重点戦略領域の一つとして、ROTEの向上に向けて取り組んでいきます。

私からの説明は以上です。

| CFOセッション

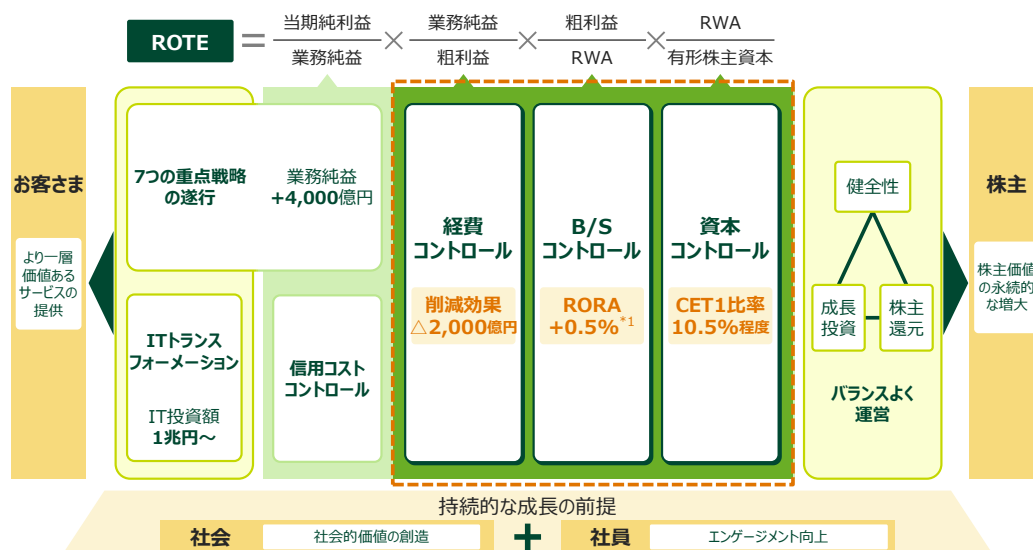
執行役専務 グループCFO兼グループCSO
安地 和之



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

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

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

44

CFO・CSOとして注力していくことについてご説明します。

CSOとしては、本日ご説明した7つの重点戦略領域における取組みをハンズオンで後押ししております。

また、7つの重点戦略領域と表裏一体であるITトランスフォーメーションもしっかりと推進していきます。

CFOとしては、ROTEを4つの要素に分解し、改善に取り組んでいます。

「当期純利益／業務純益」については、信用コストのコントロールが重要であり、CROとともにコントロールしていきます。

「業務純益／粗利益」においては、経費コントロールが重要であり、最低△2,000億円分の経費削減策を実行していきます。

「粗利益／RWA」については、流動性も考慮しながらバランスシートをコントロールし、RORAの改善を進めていきます。

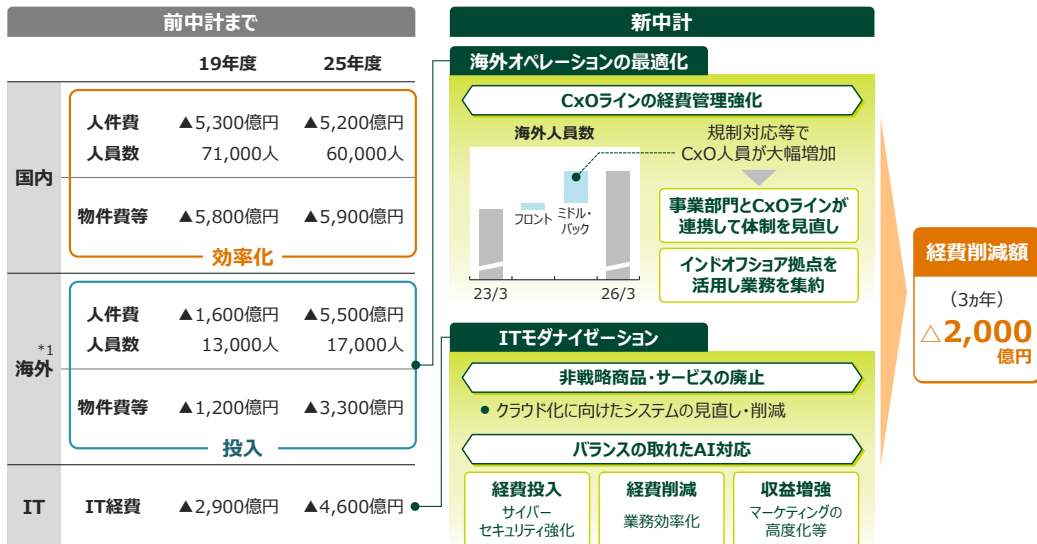
「RWA／有形株主資本」では、CET1比率を10.5%程度に引き上げるとともに、株主還元も含めてバランスのとれた資本運営を通じて、資本をコントロールしていきます。ここでは、政策保有株式の削減もしっかり推進していきます。

これらのコントロールの中で、本日は、経費、バランスシート、資本の3つのコントロールにおける取組についてご説明いたします。

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

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

45

まずは、経費コントロールです。

これまで国内では継続的に効率化を進める一方、

海外では、事業基盤の構築や規制対応に向けて積極的に経営資源を投入してきました。

この6年間に於いては、国内では、賃上げがある中、事務を中心に人員を削減することで、人件費をほぼ横ばいに抑制しています。

物件費等も、SMCC等における業容拡大に伴って売上連動経費が増加しましたが、CREや店舗のコストを削減し、全体として微増にとどめています。

一方で、海外では、人員増加・インフレ影響から人件費が大きく増加、物件費等も増加しており、海外のオペレーションの最適化を通じてコスト削減に取り組んでいきます。

海外の人件費の増加は、CxOラインの人員増加が主因です。

このため、経費削減に向けてはグローバル事業部門に任せるのではなく、各CxOラインを中心に全社横断的に取り組んでいき、3カ年で△900億円程度の経費削減につなげていきます。

また、IT経費の抑制に向けたITモダナイゼーションも推進していきます。

取組は主に2つあり、一つは、クラウド化に向けて、非戦略的な商品・サービスを見直し、システム資産の圧縮を進めていくことです。

もう一つはAIの活用です。

AIについては、サイバーセキュリティ等での経費増加に対応しつつ、業務効率化による経費削減と収益の増強にもつなげるという、この3つをバランスよく対応していく方針です。

なお、Claude Mythos等の台頭を受けたサイバーセキュリティ関連投資の増額により、新中期経営計画におけるIT投資予算を1兆円から1.1兆円に見直しました。

その分、経費削減にも従来以上に注力したいと考えており、

3年間の経費削減目標である△2,000億円からさらなる積み上げを目指していきます。

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

Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

46

続いて、バランスシート・コントロールです。

国内では旺盛な資金需要が続く一方、預金獲得競争が激しくなっています。また、円安により円貨換算した際の外貨バランスシートも拡大し、NSFRには低下圧力がかかっています。

こうした環境の変化を踏まえた対応について、ご説明いたします。

①ALM運営については、前中期経営計画までは、アセット投入による資本影響を意識しながら、ALM収益を最大化させることにフォーカスしていましたが、新中期経営計画では、流動性も加えてバランスシート運営の高度化に取り組んでいます。ALM委員会はCFOを新たに加えた3共同委員長制に変更し、また、各対顧客事業部門の預貸金コントロールも従来以上に目を配らせた結果、NSFRは想定より高い水準で推移しております。

②預金基盤の強化については、これまでOlive、Trunk、グローバルTBに500億円の投資を行っており、成果が表れてきました。

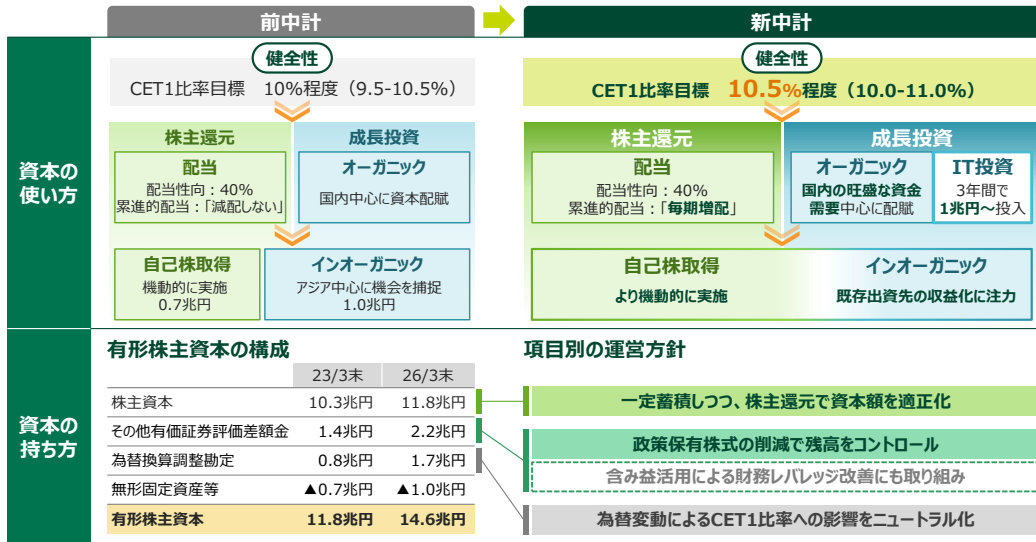
新中期経営計画では、追加で700億円を投資しつつ、AIの活用も進めながら、さらなる預金の獲得につなげていきます。

③低採算アセットの削減については、これまでは大きな塊としてあった低採算アセットの削減を進めてきましたが、今後はハードルレートを引き上げて、案件ごとに採算を検証しながら低採算アセットの削減を進めるとともに、SRTを活用したRWAのコントロールも実施していきます。

こうした取組を通じて、粗利RORAを3カ年で+0.5%引き上げていきます。

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



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group.
All Rights Reserved.

47

資本コントロールについてです。

まず、資本政策については、前中期経営計画においては、
自己株取得とインオーガニック投資を比較した際、
結果的にはインオーガニック投資の割合が高くなっていました。

新中期経営計画では、CET1比率の目標を10.5%程度に引き上げています。
株主還元と成長投資のバランスを重視する運営は変わりませんが、
成長投資については、オーガニック投資によるRWAの増加を一定程度に抑えつつ、
IT投資には資本をより配賦したいと考えています。
また、自己株取得とインオーガニック投資については、
自己株取得の金額の方が多くなるのではないかと考えています。

続いて、資本の持ち方についてです。

まず、株主資本については、利益の蓄積で増加していきますが、
株主還元もしっかり行うことで、適正な水準にコントロールしていきます。

また、その他有価証券評価差額金については、
政策保有株式の削減を着実に進めるとともに、
外国株式の含み益の活用にも3か年の間に着手したいと考えています。

なお、為替換算調整勘定は、
為替変動によるCET1比率の変動をヘッジする役割を果たしており、
現状程度の水準で維持することを想定しています。

これらの取組を通じて、
資本を適正な水準にコントロールすることでROTEの改善につなげていきます。

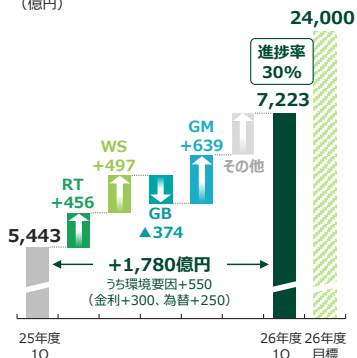
1Q業績・資本の状況

- 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%）

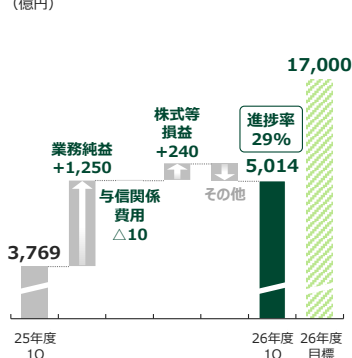
連結業務純益

(億円)



親会社株主純利益

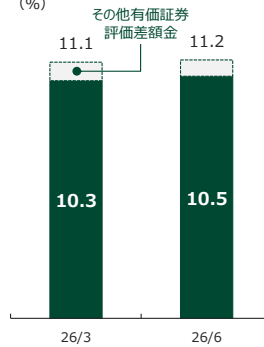
(億円)



資本

CET1比率

(%)



Copyright © 2026 Sumitomo Mitsui Financial Group. All Rights Reserved.

48

最後に、1Qの業績と資本の状況です。

1Qの業績は順調に推移しています。

中東情勢に関しては、当社のエクスポージャーが多いアジアへの影響を含め、引続き注視していく必要がありますが、国内の政策金利の引き上げや、本業の好調さ等も踏まえると、業績は総じてアップサイドの方が大きいと見ております。

今年度どこまでの上振れが見込めるか、上期決算までに見極めていきたいと考えています。

なお、CET1比率は6月末時点で10.5%に達しています。

3か年で10.5%に引き上げるという当初計画と比べると資本に一定余裕があるため、上期決算での自己株取得の実施も検討していきます。

私からの説明は以上です。

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）

	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