

為替を「不安要因」から 「管理可能な経営課題」へ



世界情勢が激しく変化し、企業を取り巻く環境も大きく変わる中、多様化するリスクに向き合うには、お客さまに寄り添って対応できるパートナーを選ぶことが重要だ。三井住友銀行（SMBC）は、長年マーケットに向き合い磨き続けてきたトレーディングのDNAを土台に、多くのお客さまの課題に寄り添い、ソリューションを提供してきた。「為替のSMBC」として、いかに企業のグローバル経営を支えていくのか。永田有広専務執行役員に宇賀なつみ氏が話を聞いた。



永田 有広 氏

株式会社三井住友フィナンシャルグループ
執行役専務・市場事業部門長

株式会社三井住友銀行
専務執行役員・市場営業部門統括責任役員

1993年に住友銀行（現三井住友銀行）入行。大阪大学大学院経済学研究科を修了後、市場部門にて経験を重ね、市場運用部長を経て、2021年4月から執行役員。2024年4月から常務執行役員・市場営業部門副責任役員。2025年4月から現職。



宇賀 なつみ 氏

フリーアナウンサー

2009年立教大学社会学部を卒業し、テレビ朝日入社。入社当日に「報道ステーション」気象キャスターとしてデビューする。「グッド!モーニング」「羽鳥慎一モーニングショー」等、情報・バラエティ番組を幅広く担当。2019年に同局を退社しフリーランスとなる。現在はテレビ朝日系「池上彰のニュースそうだったのか!!」、カンテレ・フジテレビ系「土曜はナニする!？」のメインMCを担当。TBSラジオ「テンカイズ」やTOKYO FM「SUNDAY'S POST」等のラジオパーソナリティにも挑戦している。

構造的な円安圧力と、企業に求められる備え

宇賀：中東情勢の緊迫化を受けて、原油価格の上昇や物流への影響など、企業経営や景気への影響が懸念されています。足元の世界経済やマーケット環境をどのように見えていますか。

永田：足元のマーケットを見るうえで、大きなテーマはインフレだと考えています。

1970年代のオイルショック以降、世界経済は長らく低インフレ・低金利の時代が続きました。特に日本では、デフレやデシ
スインフレの環境が長く続いてきましたが、新型コロナウイルス禍以降、状況は大きく変わっています。

コロナ禍、ウクライナ情勢、米国の関税政策を巡るショック、そして足元の中東情勢と、ここ数年は短期間のうちに供給ショックが相次ぐ環境となっています。4年前のロシアによるウクライナ侵攻後は、世界中で40年ぶりのインフレ水準を経験しました。再びインフレ圧力が強まるようであれば、規模は相応に大きくなる可能性があり、その点でマーケットはやや楽観に傾きすぎているのではないかと見ています。

一方で、企業の行動も変わってきました。以前であれば、大きなショックが起きると設備投資が止まるとの見方が強まりましたが、今は不確実性が高いからこそ、次の一手を早く打つというマインドに変わってきています。そこにAI（人工知能）関連投資の広がりも重なり、企業の投資意欲を下支えしていると考えています。

宇賀：為替についてはいかがでしょうか。円安が続く中で、企業の関心も高いテーマだと思います。

永田：為替については、円安圧力がしばらく残りやすいと見ています。背景には、2011年の東日本大震災以降、原発停止に伴ってエネルギー輸入への依存度が高まり、貿易収支が悪化しやすくなったことがあります。さらに、米国金利が高止まりする一方、日本の金融正常化は道半ばであり、日米金利差も円安方向に働いています。

こうした経常収支面、金利差、財政規律への見方など、複数の要因が重なっているため、構造的な円安圧力はもうしばらく残りやすいと考えています。





宇賀：円安が進む局面では、政府・日銀の対応にも注目が集まります。日本には、急激な為替変動に備える余地はあるのでしょうか。

永田：円安の進行に対して、政府・日銀がどのような政策対応を取るのか、市場参加者は慎重に見極めています。為替介入や金融政策の正常化など、選択肢はいくつか考えられますが、それぞれに物価や景気、金利への影響も伴うため、判断は容易ではありません。

一方で、日本には一定の政策対応余地があると考えています。日本は約1.4兆ドル、円換算で約220兆円規模の外貨準備を有しており、急激な為替変動に対応するための重要な備えの一つといえます。

外貨準備を活用したドル売り・円買い介入は短期的な抑制手段として一定の効果を持ちます。ただし、それは一時的な効果に留まる側面もあるため、本質的には金融政策の正常化、すなわち着実に利上げを進めていくことが必要だと考えています。

宇賀：構造的な円安圧力が意識される中で、今後その圧力を和らげる要素として、どのような点に注目されていますか。

永田：円安には、輸入コスト上昇という課題がある一方で、企業が国内投資や事業基盤の強化に踏み出す契機となる面もあります。円安を背景とした収益環境の変化を、国内の設備投資、サプライチェーンの強靱化、人材・技術への投資につなげていくことで、供給能力の強化や生産性向上を促し、日本経済全体の持続的な成長にもつながっていくと考えています。

そうした流れが定着すれば、構造的な円安圧力を和らげる方向に働くと思いますし、そこに期待しているところです。

不確実性に「うまく付き合う」

宇賀：先行き不透明感が強まっています。こうした中、お客さまからはどのような相談がありますか。

永田：為替相場を正確に予測することは容易ではありません。そのため、企業にとって「相場を当てる」こと以上に重要なのは、自社を取り巻くリスクを適切に把握し、管理・コントロールしていくことです。お客さまからは、為替変動による自社への影響をどう把握し、どのように全体最適なヘッジ方針を策定すべきかといった、リスクの可視化や管理手法に関するご相談を多くいただきます。

宇賀：なかなか難しそうですね。お客さまの為替に関するニーズは、どのようなものでしょうか。

永田：企業規模や事業特性によってニーズは多岐にわたります。例えば、グローバルガバナンス強化に関するご相談です。事業がグローバル化するに伴い、本社でのグローバルベースでの適宜適切な資金・為替リスク管理が求められます。ほかには、複数システムを駆使してデータをマニュアルで管理する煩雑で属人化しやすい外為実務の効率化やDX化を推進したいとのご相談もあります。



宇賀：企業によって課題の内容や深さが異なるということですね。どのように支援しているのでしょうか。

永田：SMBCでは、為替予約を単体の商品としてではなく、お客さまの経営管理を支えるインフラの一つとして位置づけています。

グローバルベースでの資金・為替リスク管理ニーズに対しては、セールス部隊の中にデータサイエンティストを配置し、為替リスクの可視化や感応度分析といった「マーケットリスクコンサルティング」をサービスとして提供しています。個社ごとの経営課題に合わせたオーダーメイドのソリューションとしてお客さまからも高い評価をいただいております。

業務効率化やDX化ニーズに対しては、多くのお客さまから便利で使いやすいと評価いただいているインターネット為替取引システム「i-Deal」に加え、日々の外為実務をより円滑に管理するためのツールとして「SMBC Linker」を開発しました。SMBC Linkerは、お客さまの声を直接伺いながらアジャイルに開発を進めたもので、債権債務と為替予約をヘッジルールに基づいて柔軟に紐づけ、一元的に管理することができます。これにより、ヘッジ状況の可視化が可能となります。

こうしたお客さまのニーズにお応えするサービスを一層磨きつつ、SMBCの強みであるアジアの拠点網を活かすため、シンガポールに為替業務を統括する「グローバルFXヘッド」を配置しました。24時間、いずれの拠点においても高水準なサービスを提供できる体制を目指します。

宇賀：最後に、日経電子版の読者へ向けてメッセージをお願いいたします。

永田：企業経営にとって重要なのは、相場の一時的な動きに左右されることなく、自社への影響を継続的に把握し備えることです。SMBCには、長年にわたり様々なマーケット局面に向き合い、Insight（洞察力）、Imagination（想像力）、Intelligence（情報力）、そしてIntegrity（高い倫理観と規律）を磨き続けてきたトレーディングのDNAがあります。そのDNAを土台に、マーケットの変化を読み解く力と、多様なお客さまとのお取引を通じて培った実務理解を組み合わせ、一社一社の課題に応じたソリューションを提供しています。私たちは、為替リスクを「管理可能な経営課題」へと変えていくため、リスクの可視化からヘッジ実行、管理高度化まで一貫して支援することで、お客さまの事業を支えるパートナーとして伴走してまいります。



関連リンク

[i-Dealについて](#)

[SMBC Linkerについて](#)



