

トップメッセージ

皆さまには、平素より格別のご高配を賜り、
厚く御礼申し上げます。

私から、2019年度上期の業績および
今後の取り組みについてご説明します。

取締役執行役社長

大久保 哲夫



1 2019年度上期経営計画の振り返りについて

2019年度上期は、海外景気減速の影響を受け、製造業部門の輸出・生産が低迷したことから、国内景気の先行きに対する見方が不透明となった一方、「超高齢社会の進展」「企業のガバナンスやESGへの意識の高まり」「デジタル化の加速」など、我が国の社会構造の変化の方向性は鮮明になりました。こうした環境のもと、当グループは、「信託銀行グループらしい」「三井住友信託ならではの」高品質なトータルソリューションのご提供に努め、順調な成果をあげることができました。

具体的には、個人のお客さまに対しては、人生100年時代の到来を踏まえ、大切な資産を守り、日々の暮らしの充実や安心した生活をサポートするサービスを組み込んだ「人生100年応援信託〈100年パスポート〉」の取り扱いを開始しました。法人のお客さまに対しては、当グループならではのトータルソリューションとして、機関設計や報酬制度の見直しなどのコーポレートガバナンスの高度化に向けたコンサルティングを行うとともに、環境負荷の軽減を支援する再生エネルギープロジェクト等に関する資金ニーズに積極的にお応えしました。

また、企業年金・公的年金などのお客さまに対しては、三井住友トラスト・アセットマネジメントが、英国

の大手生命保険会社グループであるリーガル&ジェネラル・インベストメント・マネジメント社との協業を開始し、ESGに関する個別海外企業とのエンゲージメント活動※の強化を図りました。

これらに加え、デジタル技術をビジネスへ活用する具体的な取り組みとして、相続手続きにおける戸籍情報の整理から相続人関係図の作成までの自動化に着手したほか、ブロックチェーン技術を活用し、不動産ビジネスにおける物件情報等のより有効な管理・活用を目的としたプラットフォームの開発等を進めました。

※ 投資家と企業が、双方向コミュニケーションにより、相互理解を深める取り組みのことをいいます。

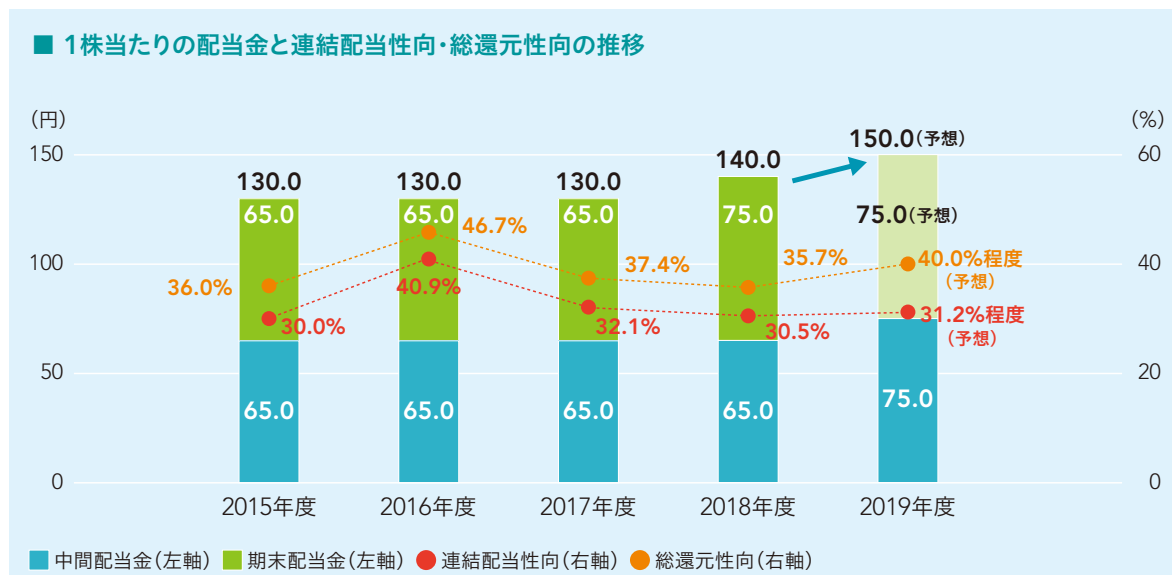
2 業績の振り返りと株主還元について

2019年度中間期の連結業績につきましては、実質業務純益は1,541億円、親会社株主に帰属する中間純利益は1,060億円となりました。

当グループは、持続的かつ安定的な成長を確実なものにするため、資産運用・資産管理などの手数料ビジネス強化、資金ビジネスの収益性向上に取り組んでおります。その結果、前年同期との比較では、実質的な資金関連の損益の増益や、不動産仲介業務の好調な推移、法人関連業務における為替・デリバティブ取引などの非金利収益の貢献により、実質業務純益は72億円の増益、親会社株主に帰属する中間純利益

は145億円の増益となりました。計画に対しても想定を上回る進捗となっており、中期経営計画最終年度である今年度の利益目標達成に向け、着実に施策を推進してまいります。

また、株主還元につきましては、業績に応じた株主利益還元策として、普通株式配当につき、連結配当性向30%程度を目処とする配当還元を維持しつつ、利益成長機会とのバランスや資本効率性改善効果を踏まえた自己株式取得等の実施により、中期的に、総還元性向を40%程度に段階的に引き上げ、還元の強化を目指す方針としています。



※当社は、2016年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を行っています。
上記のグラフは、2015年度の期首に株式併合が行われたと仮定し、配当金の推移を表記しています。

3 今後の取り組みについて

2019年度下期は、足許の不安定な経済環境を踏まえ、リスクへの備えを適切に進めるとともに、中期経営計画の総仕上げにグループ一丸となって取り組みます。また、将来に向けた成長の布石や構造課題の解消を進め、今年4月からスタートする次期中期経営計画につなげてまいります。

1 個人のお客さまの多様なニーズへの対応

これまでのシニア世代のお客さまへのコンサルティングや現役世代のお客さまへの住宅ローンなどに加え、当グループの持つ不動産や信託機能を最大限活用し、お客さまのライフステージごとのニーズに応じたソリューションをご提供してまいります。

2 顧客基盤・預かり残高の拡大

個人・法人を問わず、お客さまとの接点の多様化を図り、顧客基盤・預かり残高の拡大を図るとともに、法人のお客さまに対しては、ESG経営への意識の高まりを踏まえ、コンサルティングの幅を広げてまいります。また、昨年6月に発表したUBSグループとの資本・業務提携を通じ、両グループが有する幅広い商品・サービスを有機的に組み合わせることで、富裕層のお客さまへ個別の商品提供にとどまらない最適なソリューションをご提供してまいります。

3 コスト構造の見直し

中長期的なコスト構造の見直しに向けて、デジタル技術を活用した業務効率化策の推進や、ブロックチェーンを活用したプラットフォームの構築に加え、グループ内の各種システムのクラウド化等を進めていきます。

4 フィデューシャリー・デューティーの高度化や規制への的確な対応

フィデューシャリー・デューティーについては、当グループの差別化の源泉として、お客さま本位の業務運営のさらなる定着や浸透を継続的に進めていきます。
また、コンプライアンス面では、当グループが国内外で金融ビジネスを展開する上でのミニマムスタンダードをクリアするための標準装備として、グループ全体で、マネーロンダリング対策をはじめとする各種規制に適切に対応していきます。

4 最後に

経済・金融環境や社会構造が大きく変化するなか、お客さまやマーケットの価値観やニーズ・課題、さらには行動といったものの全てが変わりつつあります。

当グループは、これまでも時代の変化に応じてビジネスモデルを進化させてきましたが、今後も、自らの有する多様な機能を有効に活用し、トータルソリューションをご提供することにより、お客さまの「ベストパートナー」としての地位を獲得していきたいと考えております。引き続き、一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

