

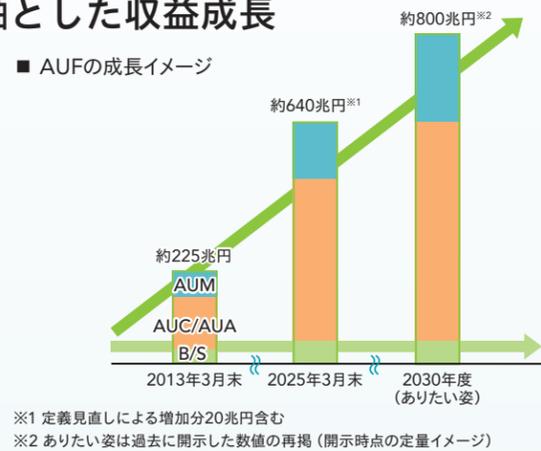
【特集①】成長戦略

Assets Under Fiduciary (AUF) を軸とした収益成長

①Assets Under Fiduciary (AUF)

当グループは、お客さまとの信頼関係に基づく長期にわたる取引を強みに、資産運用・資産管理を軸とした信託グループらしいビジネスモデルで、社会的価値創出と経済的価値創出の両立の実現を目指しています。

社会課題解決と市場の創出・拡大に貢献する取り組みの規模を示す指標として、Assets Under Fiduciary を定義し、2030年度までに800兆円までの拡大を推進しています。



AUFの主な内訳 (2025年3月末)

プライベートアセットAUM 8.8兆円	国内・海外投資家AUM 108兆円	資産管理残高 350兆円	貸出金 32兆円
------------------------	----------------------	-----------------	-------------

②「資産運用ビジネス戦略」と「効率的なバランスシート(B/S)の活用」

当グループのありたい姿であるROE10%以上の達成には、2022年度から1,900億円以上の実質業務粗利益の増加が必要です。プライベートアセットを含む国内外の「資産運用ビジネス戦略」で1,000億円、投資家展開を見据えた「効率的なB/S活用」で900億円の収益の増加を目指します。

■ 実質業務粗利益の成長イメージ

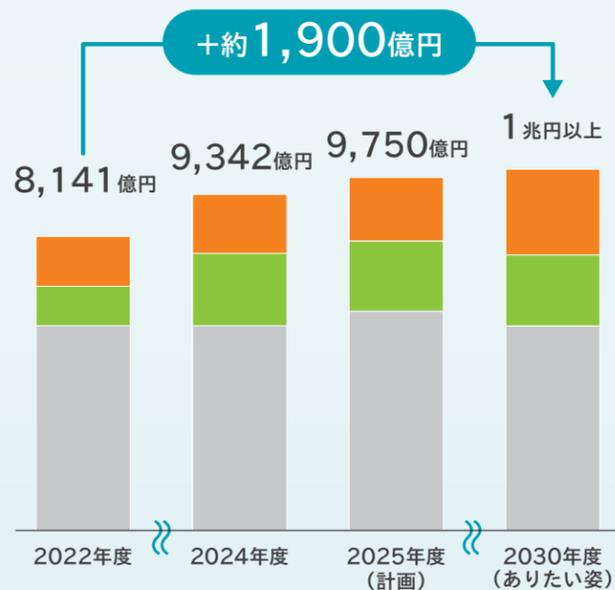
成長戦略	資産運用ビジネス戦略
成長戦略	効率的なB/S活用

資産運用ビジネス戦略

統合来、AUMとAUCが約3倍に成長した一方で、報酬率には低下圧力がかかっています。資産運用立国の実現に貢献し、今後も残高の拡大を目指すとともに、プライベートアセットなど投資家にとって利のある領域に注力していきます。

効率的なB/S活用

2021年5月に政策保有株式ゼロ方針を発表し、B/Sに依存しないビジネスモデルへの転換を進めています。B/S残高を抑制的に運営し、AUFの拡大に資する投資家展開を見据えた活用を推進しています。

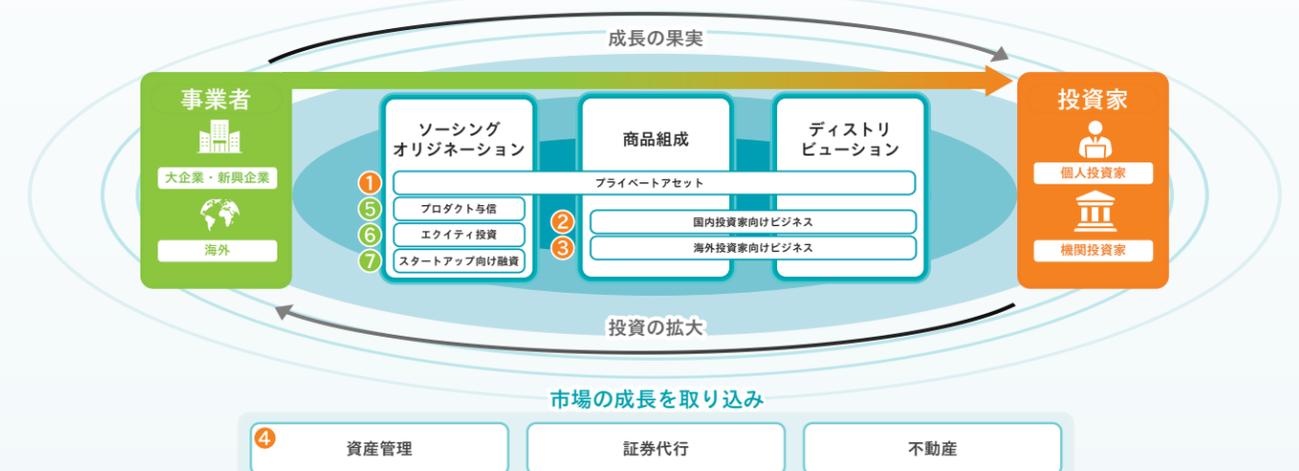


③7つの「利のある領域」

当グループの成長戦略は、プライベートアセットなど投資家にとって高いリターンが期待できる領域を特定し、投資家とともに収益成長を図っていくものです。収益成長のタイミングは取り組みごとに異なり、資産運用・資産管理

ビジネスやエクイティ投資は時間がかかる一方、B/Sの採算性向上や資産価格上昇による手数料拡大は短期での収益貢献が期待できます。これらの戦略を組み合わせることで持続的・安定的な利益成長を実現します。

■ 資金・資産・資本の好循環による成長



利のある領域	KPI	2025年3月末	ありたい姿
1 プライベートアセット	プライベートアセットAUM	8.8兆円	24兆円
2 国内投資家向けビジネス	国内投資家向けAUM ^{※3}	100兆円	105兆円
3 海外投資家向けビジネス	海外投資家向けAUM ^{※3}	8兆円	18兆円
4 資産管理	資産管理残高 (AUC) ^{※4}	350兆円	460兆円
5 プロダクト与信	プロダクト与信残高	8.9兆円	10兆円
6 エクイティ投資	エクイティ残高	0.6兆円	1兆円
7 スタートアップ向け融資	イノベーション企業向け貸出枠	260億円	500億円以上

※3 三井住友トラスト・アセットマネジメント、日興アセットマネジメント合算（ETF除く）

※4 カस्टディ・アドミ等による資産管理残高に加え、BPO・レポート等（社内向け含む）のサービス提供対象残高を含む

Message

GAMOメッセージ (GAMO: Global Asset Management Officer)



三井住友トラストグループ 執行役員
菱田 賀夫

当グループは、伝統資産をはじめプライベートアセットまでカバーする多彩なプロダクトやソリューションを提供できる信託の特長を活かし、国内外のさまざまな投資家の最善の利益につながる意思決定を支援しています。

そのために、資産運用ビジネスでは、三井住友トラスト・アセットマネジメント、日興アセットマネジメント、三井住友信託銀行を中心に、多様で実力ある運用会社や機能が集う「マルチアフィリエイトモデル」を推進しています。当グループの運用各社が自律的な運用力の向上を図りつつ、資本も活用しながら新たな戦略や領域を持つ国内外の運用会社とのパートナー化も進め、投資家に最適な投資機会を提供します。また、これらの取り組みを多様な資産・投資手法に対応した資産管理サービスで支え、当グループの持続的なAUF拡大・利益成長に貢献していきます。