

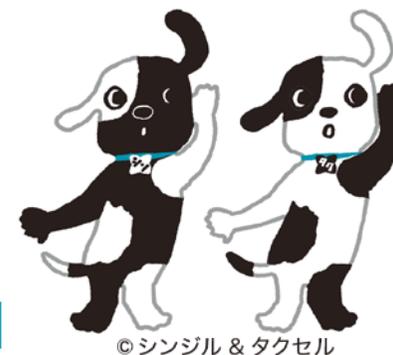


SuMi TRUST
SUMITOMO MITSUI TRUST GROUP

証券コード：8309

三井住友トラスト・ホールディングス 会社説明会

2019年3月11日



1

金融機関を取り巻く環境
～三井住友トラスト・グループの立ち位置～

2

社会環境の変化を捉えた
三井住友トラスト・グループの成長戦略

3

中期経営計画(2017～2019年度)

4

株主還元への取り組み

ご参考資料

1

金融機関を取り巻く環境
～三井住友トラスト・グループの立ち位置～

2

社会環境の変化を捉えた
三井住友トラスト・グループの成長戦略

3

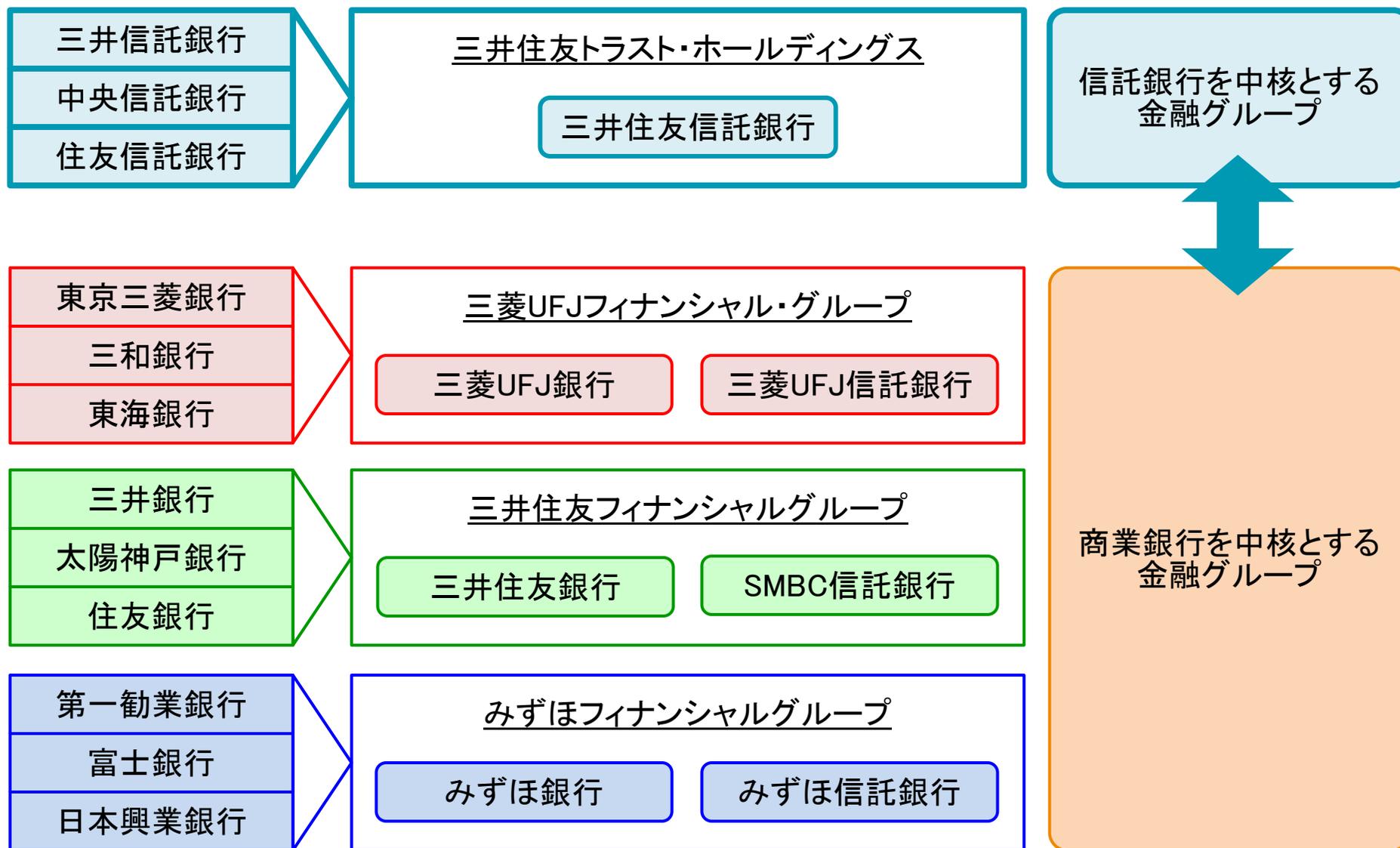
中期経営計画(2017～2019年度)

4

株主還元への取り組み

ご参考資料

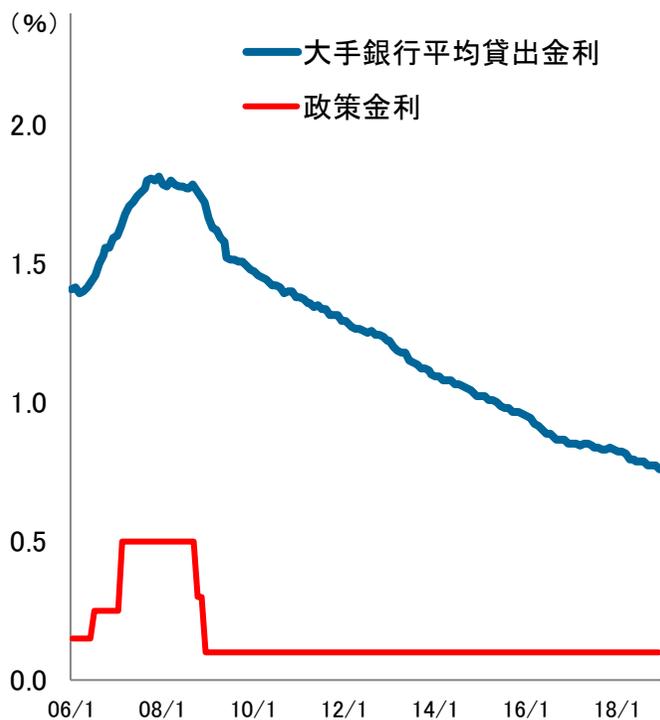
当社グループの特徴：本邦唯一の専門信託銀行グループ



超低金利下での銀行ビジネス(預金・貸出関連)

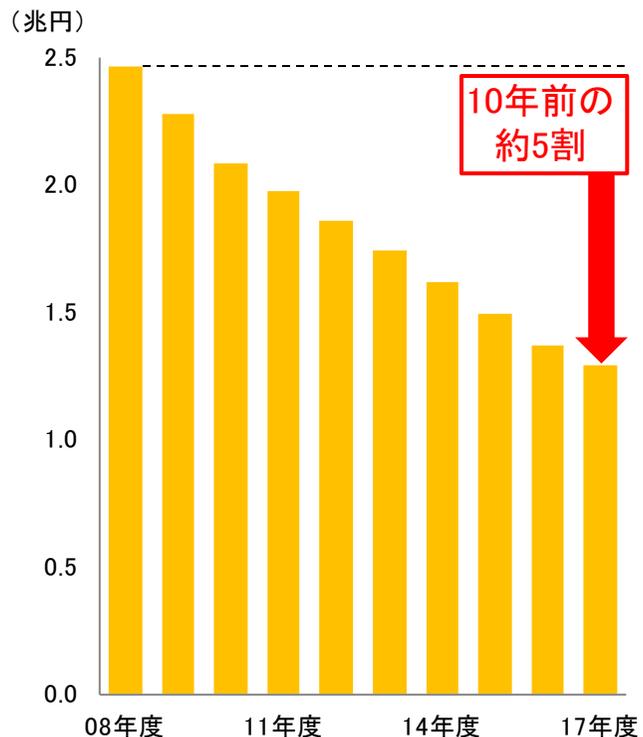
- ✓ 超低金利は継続、金融機関の預金・貸出など銀行ビジネスに逆風
- ✓ 貸出・預金構造の違いから当社への影響は相対的に小さく、国内預貸収支は足もと底打ちの兆しあり

金利の動向



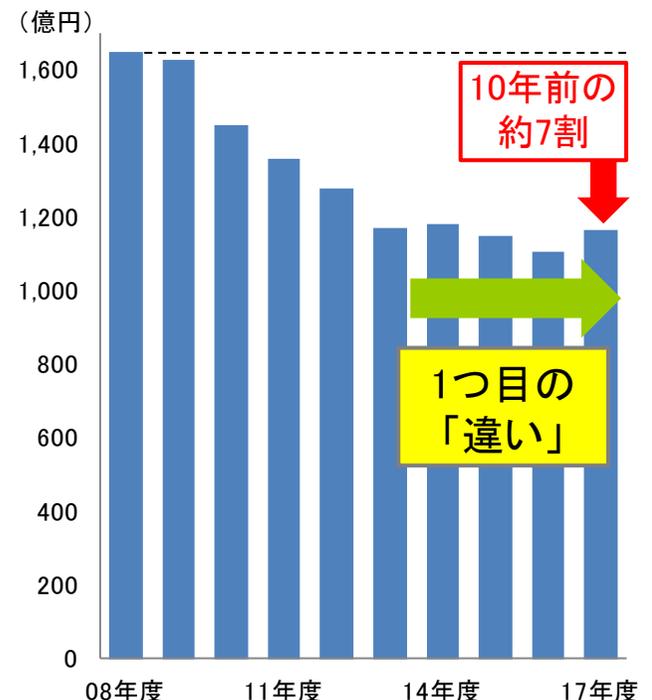
貸出約定平均金利(ストック/総合/都市銀行) (日本銀行)

メガバンク3行の国内預貸収支(合計)



メガバンク3行(傘下銀行単体合算)の国内預貸収支合計の推移(各社開示資料)

三井住友信託銀行の国内預貸収支

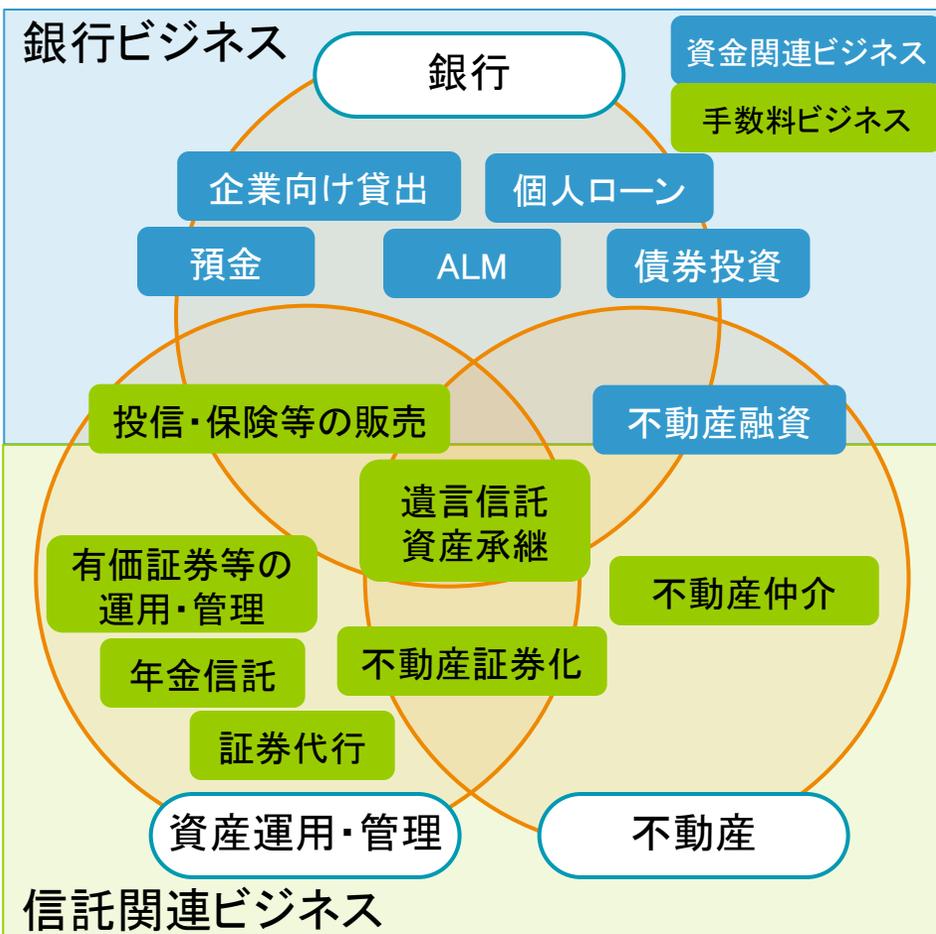


三井住友信託銀行(単体)分、11年度以前は中央三井信託銀行、中央三井アセット信託銀行、住友信託銀行の合算

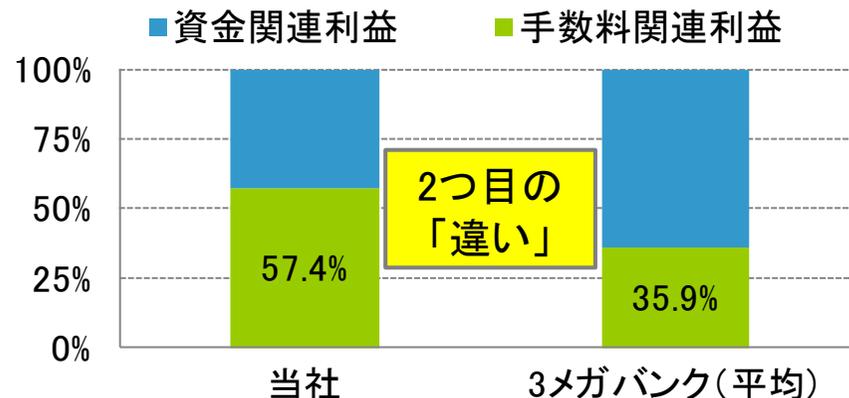
多様な手数料ビジネス

- ✓ 信託関連中心に多様な手数料ビジネスを展開
- ✓ 手数料関連は増加傾向にあり、より金利に左右されにくい収益構造へ

銀行ビジネスと信託関連ビジネスの融合モデル



手数料関連利益の割合(17年度)



手数料関連利益の推移



当社グループのステータス

- ✓ 信託関連(手数料)ビジネスでは多くの領域でナンバーワン
- ✓ 貸出などの銀行ビジネスでは収益性・効率性重視

信託関連(手数料)ビジネス



資産運用残高

92兆円

国内金融機関第1位



資産管理残高^(※1)

205兆円

国内金融機関第1位



企業年金受託残高

14兆円

信託第1位



年金総幹事件数

1,333件

信託第1位



投資信託受託残高

74兆円

信託第1位



不動産関連収益^{(※2)(※3)}

239億円

信託第1位



証券代行管理株主数^(※3)

2,576万人

信託第1位



手数料
ビジネスでは
圧倒的な強み

銀行
ビジネス



法人向け貸出残高

19兆円

国内銀行第5位



総貸出残高

28兆円

国内銀行第5位

銀行ビジネスは
規模を追わず
効率性を重視

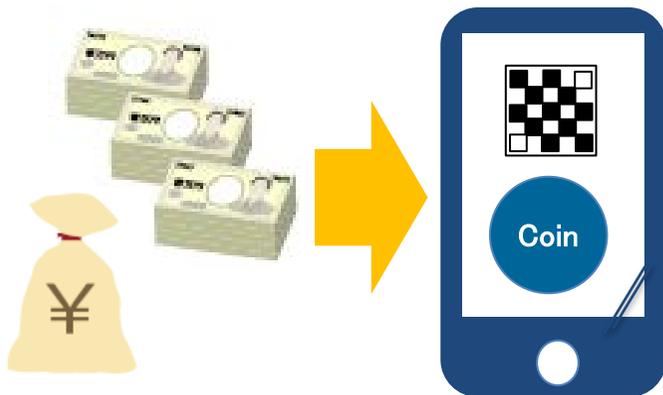
当社調査による推計値を含む(18年9月末時点) (※1) 三井住友信託銀行の信託財産残高。資産管理専門信託銀行は信託財産に多くの再信託受託分を含むため、除外
(※2) 18年度上期実績 (※3) グループ会社合算

デジタル化・フィンテックの影響

- ✓ デジタル化・キャッシュレス化で、決済・送金業務の競争激化
- ✓ 信託の強みである資産運用、相続などのコンサルティングニーズは根強い

銀行界への影響

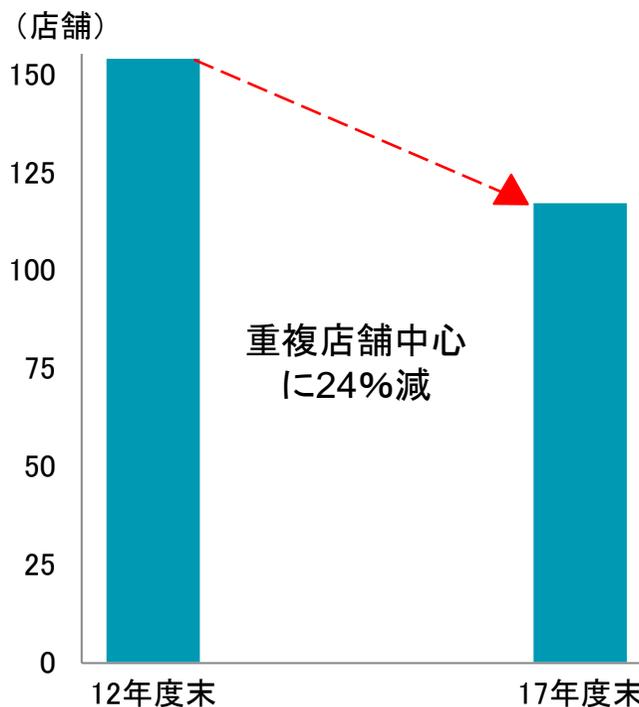
キャッシュレス決済の普及
フィンテック企業の
決済・送金領域への参入



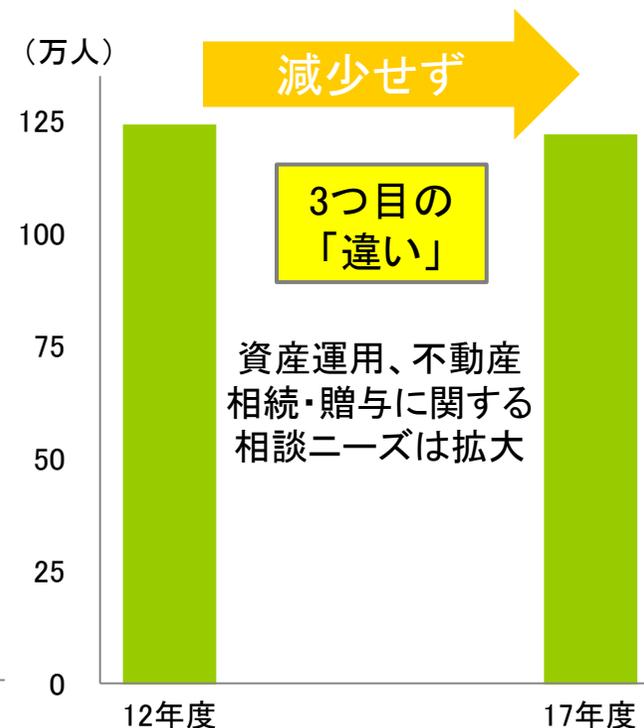
銀行の決済・送金業務との競合
銀行店舗への来店ニーズの低下

当社の状況

店舗数(銀行合併以降)



来店客数



1

金融機関を取り巻く環境
～三井住友トラスト・グループの立ち位置～

2

社会環境の変化を捉えた
三井住友トラスト・グループの成長戦略

3

中期経営計画(2017～2019年度)

4

株主還元への取り組み

ご参考資料

成長戦略(個人)

顧客基盤が強固な「国内」において

少子高齢化などの「社会環境変化」を追い風に

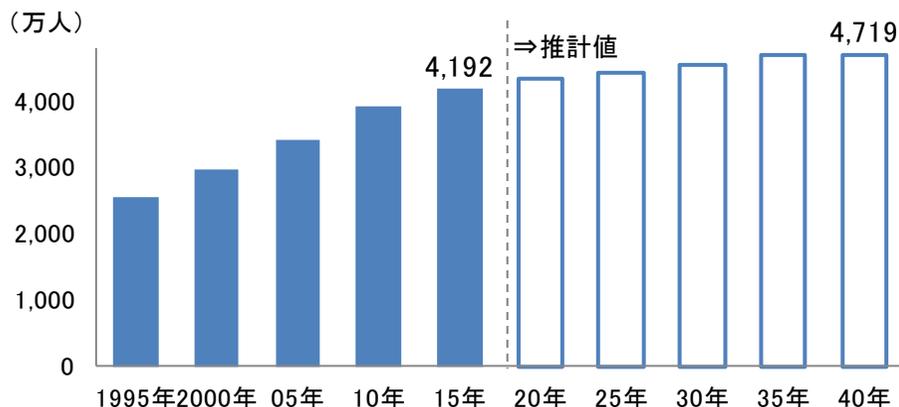
ニーズの高まる資産運用・管理、承継などの
「手数料ビジネス」を中心に

成長を果たす

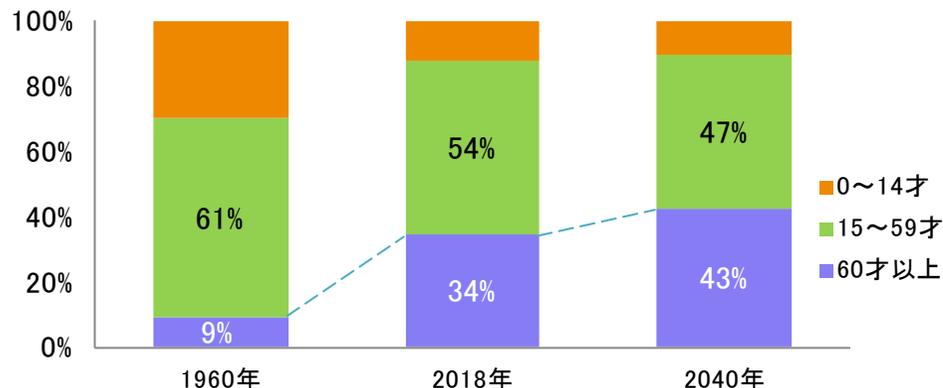
国内の社会環境

- ✓ 少子高齢化、健康寿命の長期化が進展する中、家計資産の多くを高年齢層が保有
- ✓ 各世代とも、それぞれに異なる悩み・課題が存在

60才以上人口推移



年齢層別の人口構成推移

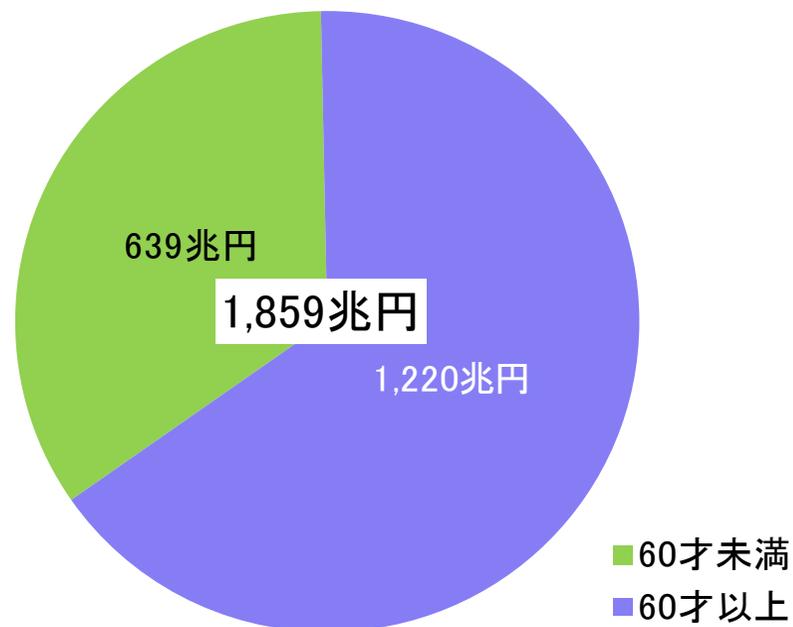


総務省「国勢調査」、国立社会保障人口問題研究所「日本の将来推計人口」より作成

Copyright © 2019 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.

国内家計金融資産

約 $\frac{2}{3}$ を 60才以上が保有



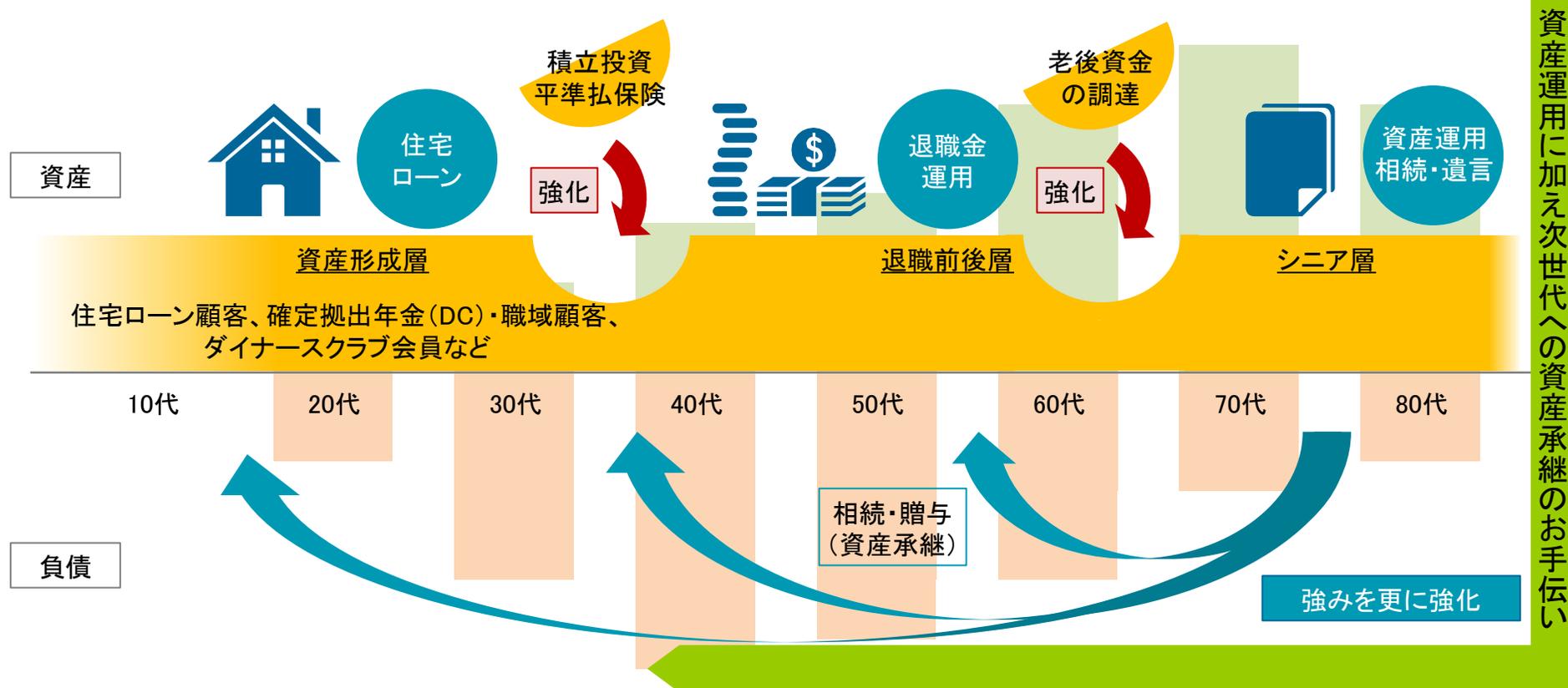
日本銀行「資金循環統計」(18/9末)および 総務省「平成26年全国消費実態調査」から当社推計

社会環境を踏まえたお客さまへのサービス

- ✓ 世代毎のニーズを踏まえた資産・負債両面でのソリューション提供
- ✓ 相続関連のコンサルティング機能強化により、資産の円滑な承継にも貢献

個人のお客さまへのトータルソリューション

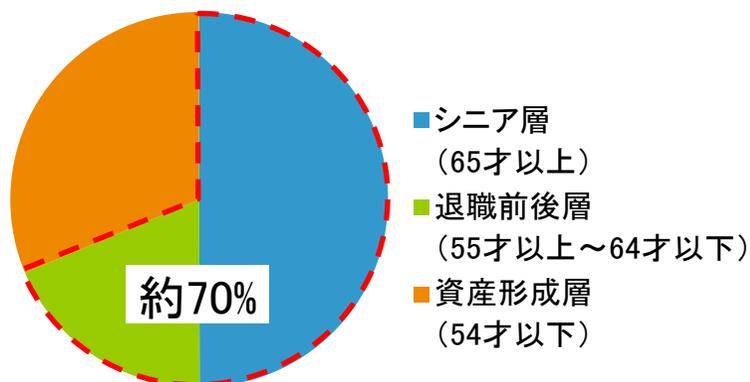
資産形成・運用のコンサルティング



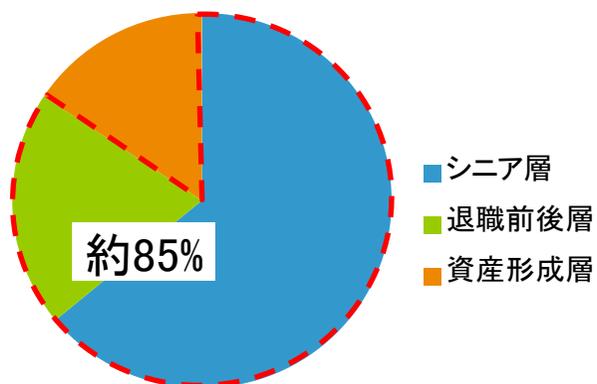
当社のお客さま(世代別)

- ✓ 顧客数・預かり資産いずれもシニア層・退職前後層(55才以上)のお客さまが中心
資産運用、財産管理のサービスを中心に提供
- ✓ 資産形成層(54才以下)については、主に住宅ローンを起点に資産構築をサポート

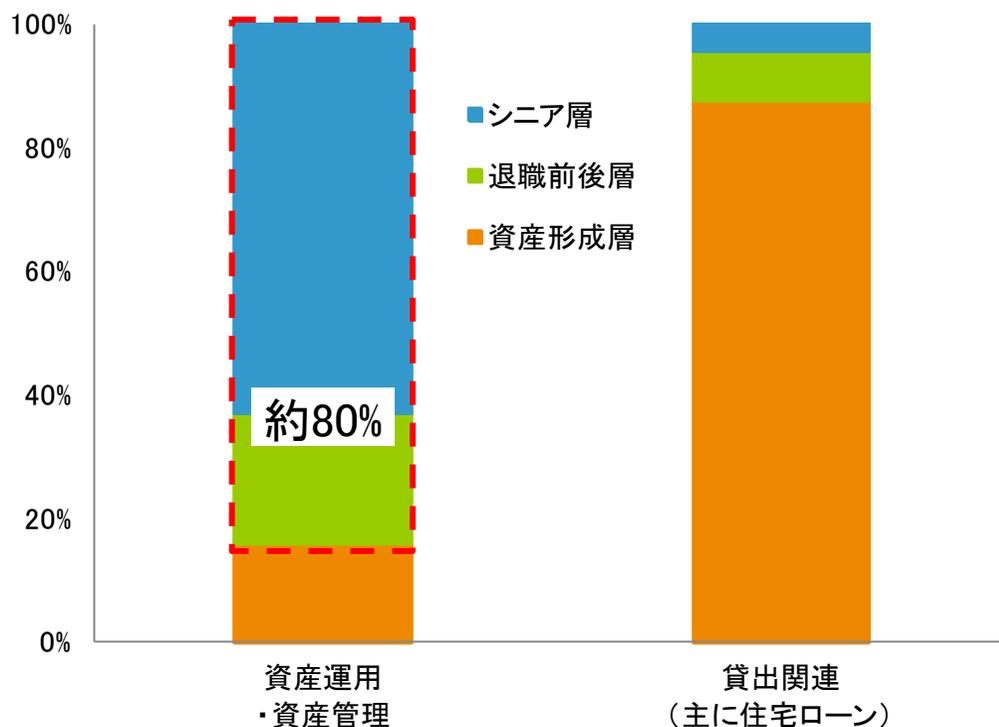
顧客数(世代別)



預かり残高(世代別)



個人のお客さま向けビジネスの状況(世代別)(*)



(*) 三井住友信託銀行の個人トータルソリューション事業の粗利内訳

シニア層や退職前後層へのソリューション①

- ✓ 不動産・金融資産を問わず、幅広い資産に対するコンサルティングを提供
- ✓ 次世代への資産承継のサポートも、信託機能の活用等により充実

三井住友トラスト・グループ
の提供する価値

全資産(不動産・金融資産)をワンストップで、ベストのご提案
(不動産・運用・管理・相続のプロフェッショナル)

60才以上の世帯資産構成(*)

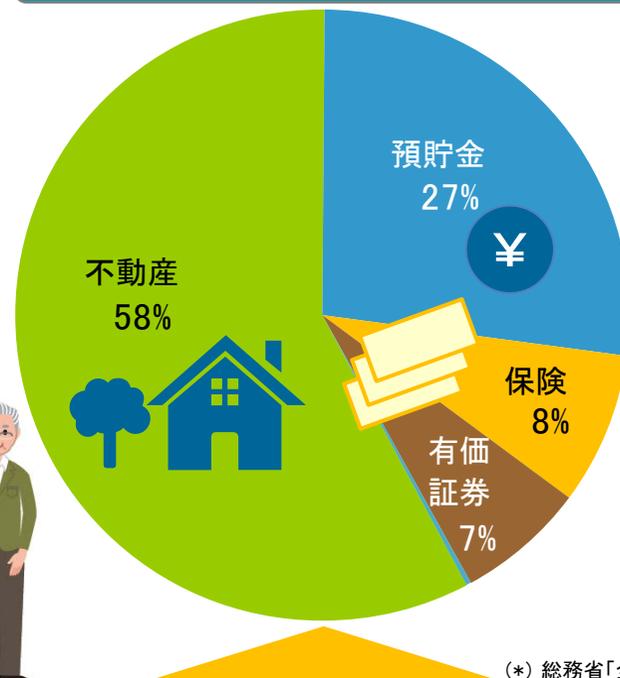
<不動産>

有効活用

売却

購入

住み替え



<金融資産>

構成の見直し

運用・管理

保険による備え

<次世代への承継>

相続・贈与

事業承継

(*) 総務省「全国消費実態調査/ 家計資産に関する結果(純資産)」より作成

シニア層や退職前後層へのソリューション②

- ✓ 不動産、資産運用のプロとして高い専門性を有する人材とサービス
- ✓ 年金など機関投資家向けの運用ノウハウを個人のお客さまに提供

不動産

個人のお客さま

不動産を含む全資産
のコンサルティング

不動産知識・経験豊富な担当者
三井住友信託銀行
(商業用不動産仲介でもNo.1)

信託銀行の不動産手数料収益順位(18年度上期)

<不動産のプロフェッショナル>

三井住友トラスト
基礎研究所

三井住友トラスト
不動産



住販流通大手の手数料収益順位(18年度上期)

金融資産

個人のお客さま

年金基金などの
機関投資家

機関投資家向けの
運用ノウハウをご提供

<運用のプロフェッショナル>

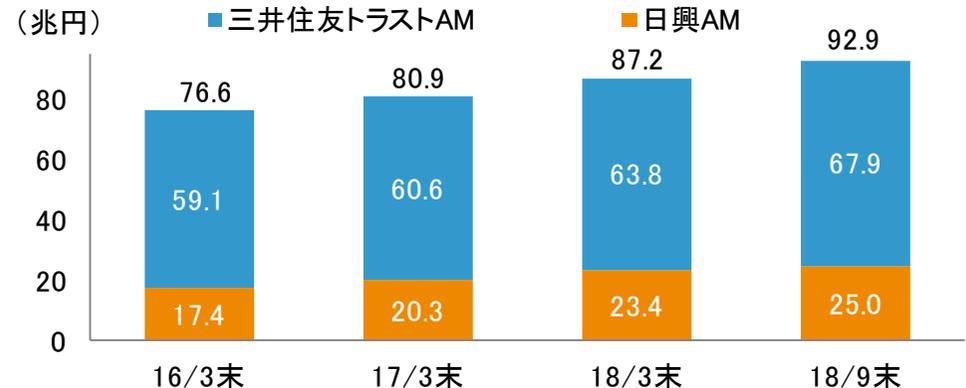


三井住友トラスト・アセット
マネジメント



日興アセットマネジメント

資産運用残高の推移



不動産事業を支える専門人材

【豊富な不動産専門人材】

不動産鑑定士・鑑定士補	184名
不動産証券化マスター	288名
一級建築士	25名

【三井住友信託銀行における資格取得状況】

宅地建物取引士 5,500名超

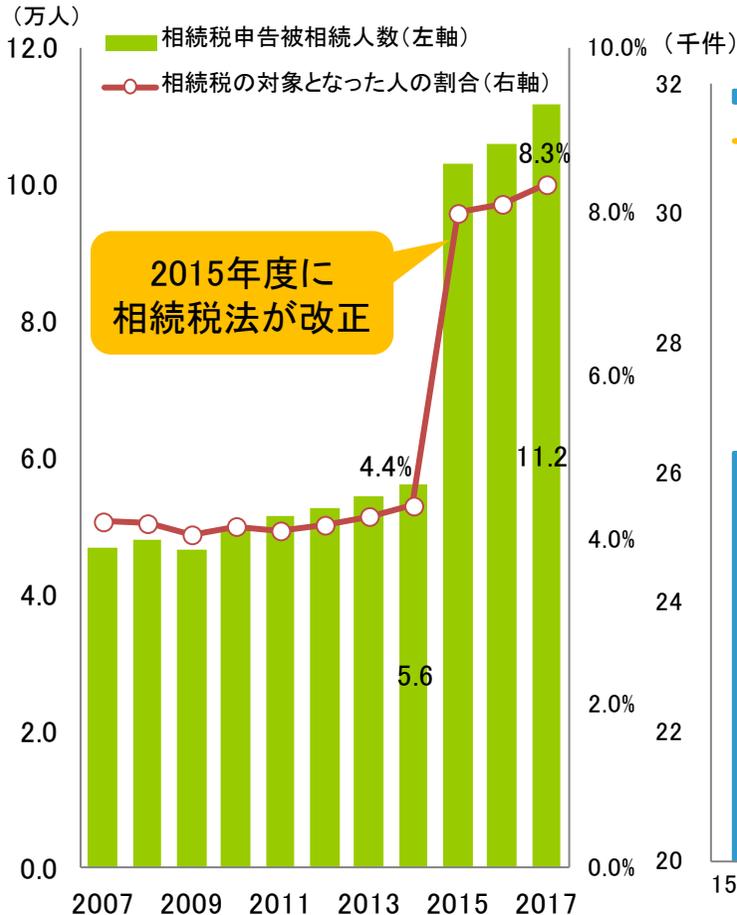
<資格保有率>

Gコース (全国転勤有り)	73%
Aコース (全国転勤無し)	24%

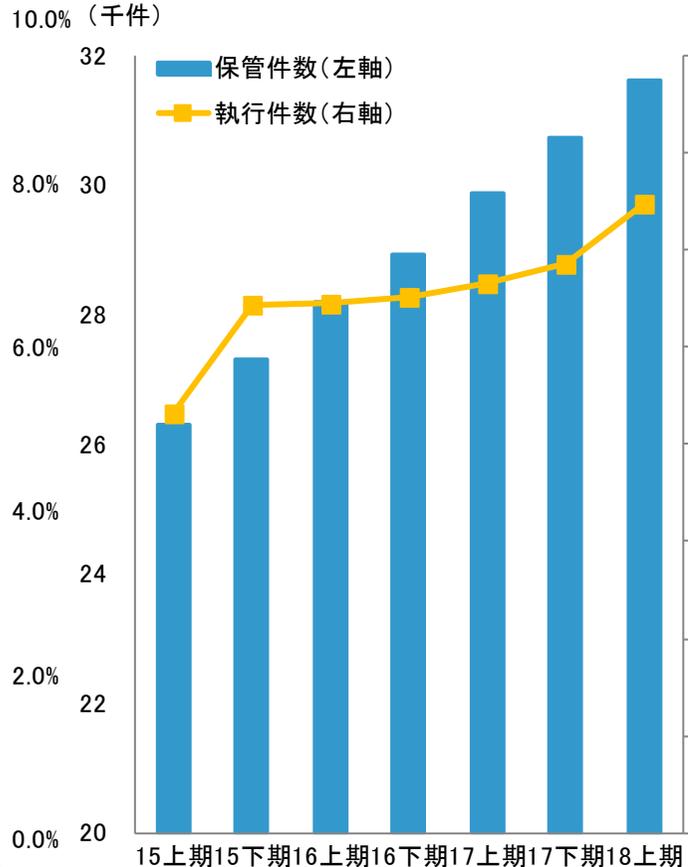
シニア層や退職前後層へのソリューション③

- ✓ 高齢化や相続税課税対象の広がりにより、遺言信託保管・執行件数は拡大
- ✓ お客様の資産特性や直面する課題を踏まえた最適な提案により信頼関係を構築

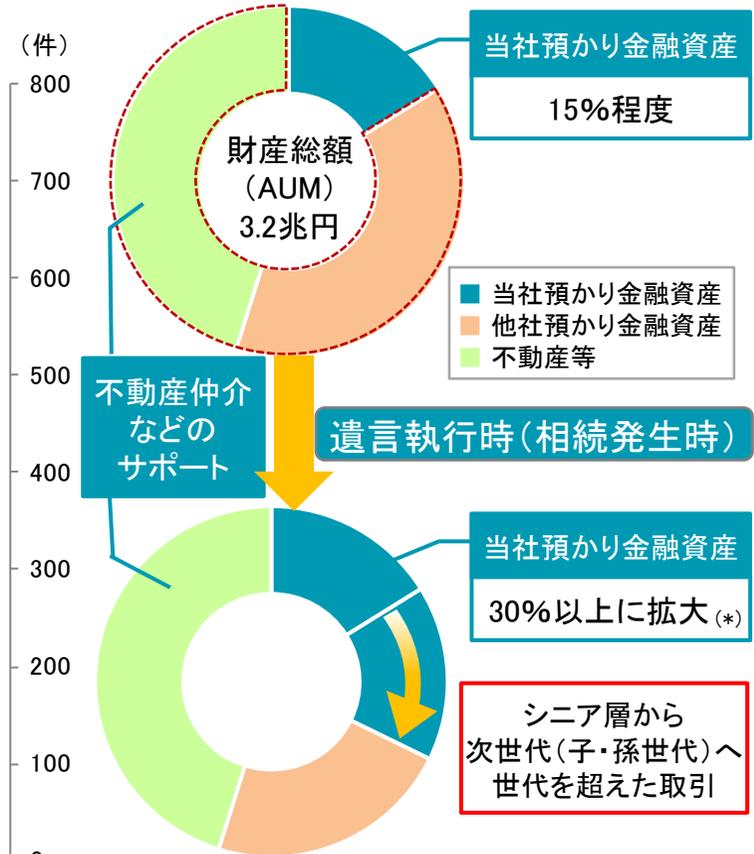
相続税課税対象者の増加



遺言信託の保管・執行件数



遺言信託の対象財産総額(AUM)

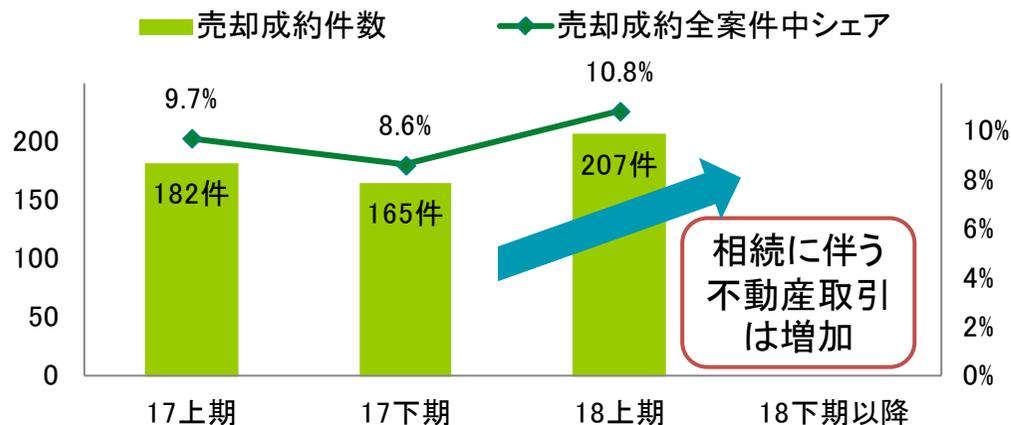


(*) 遺言執行完了時における、相続人との当社取引(サンプル調査)

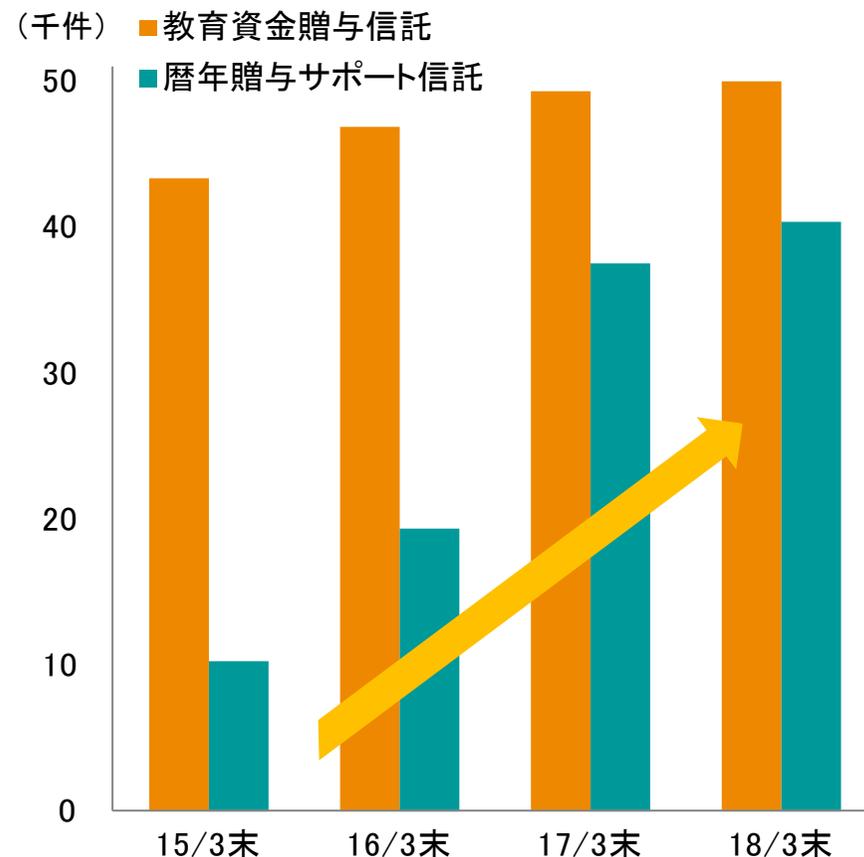
シニア層や退職前後層へのソリューション④

- ✓ 社会環境変化に沿った不動産、資産運用の取引は増加
- ✓ 次世代に繋ぐというニーズに応える贈与信託商品は順調に増加

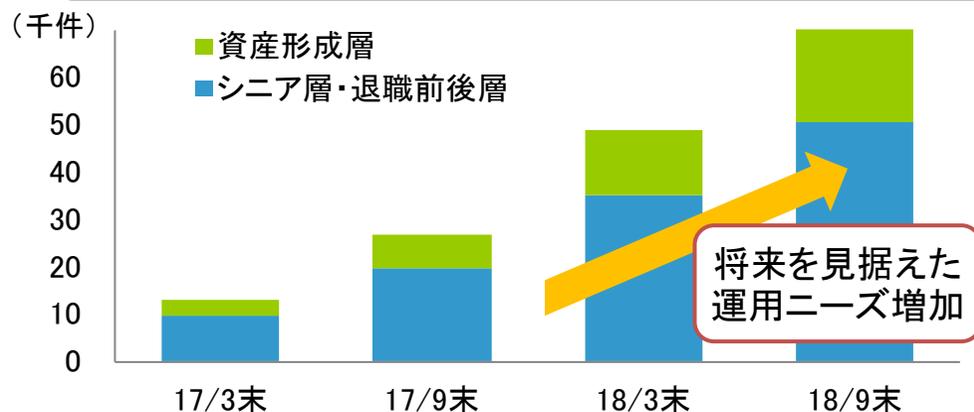
相続発生に伴う不動産売却



贈与信託商品でのサポート



積立投資契約数



資産形成層へのソリューション①

✓ 資産・負債両面のニーズに対するソリューションを提供

三井住友トラスト・グループ
の提供する価値

資産・負債両面から
将来を見据えた中長期の資産形成をサポート

<不動産>

住宅購入の仲介

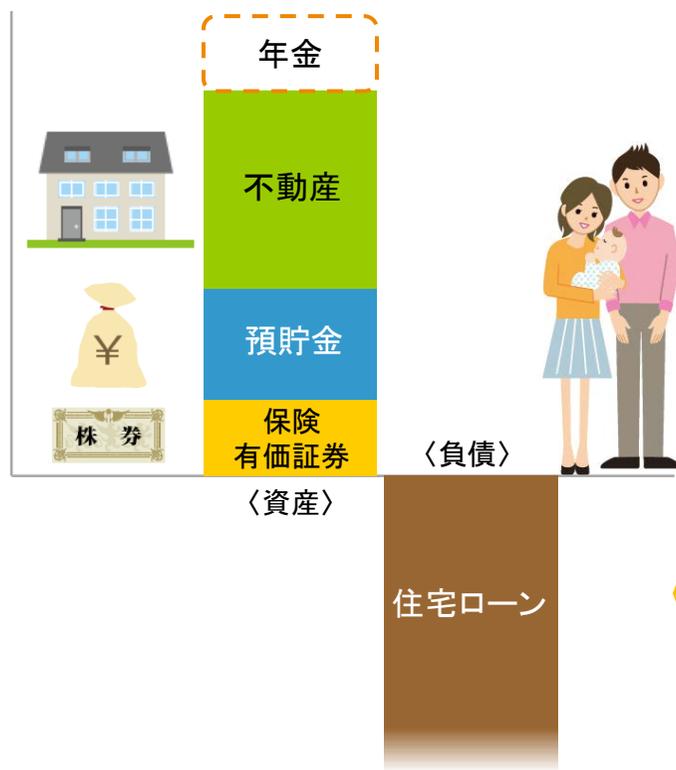
<金融資産>

年金運用
(DB・DC)

積立投資
(NISA含む)

平準払い保険

資産形成層 家計の資産・負債構成



住宅ローン付随
疾病保障保険



<借入>

住宅ローン

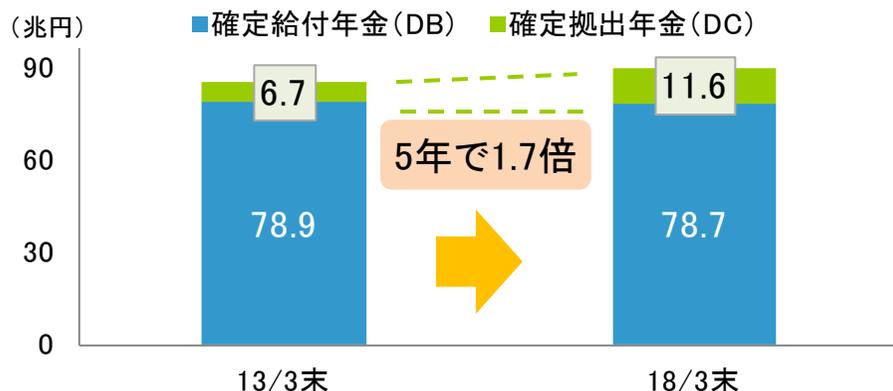
資産形成層へのソリューション②

- ✓ 公的年金制度への不安もあり、自助努力による資産形成が一層必要に
- ✓ 企業年金でのDC導入をサポート、加入者に対する投資教育でも実績

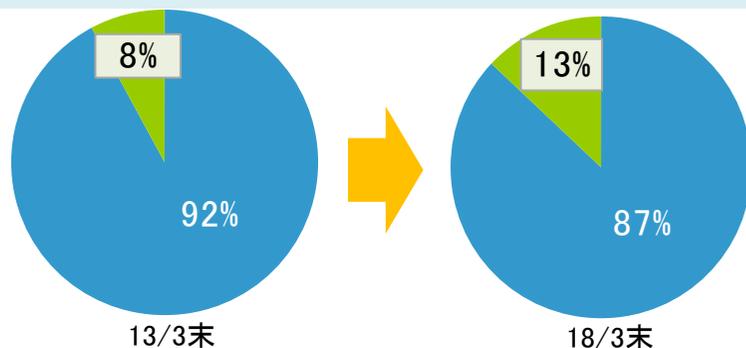
企業年金市場の動向

企業年金では加入者自身が運用を選択するDCが増加

DCの資産規模は拡大



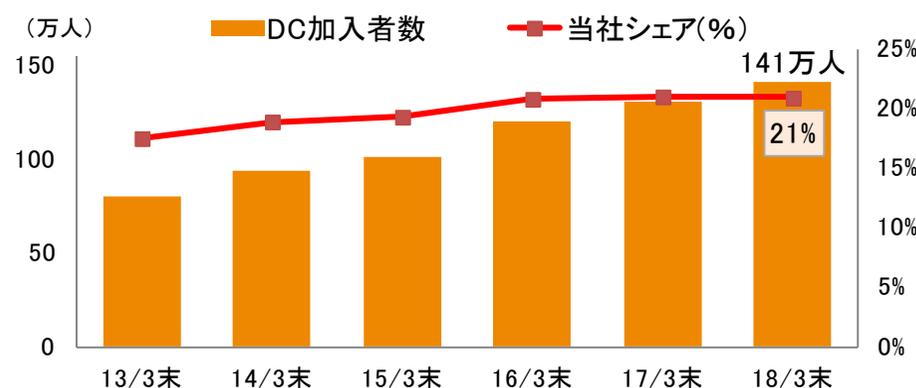
年金資産全体ではまだ13%に過ぎず、今後も拡大見込み



当社の取り組み

投資教育・加入者サポートを軸にDC導入を促進

DC加入者数業界1位



高品質な投資教育を通じて加入者の資産形成をサポート

投信選択率 (*)

当社受託先

69%

市場全体

48%

マッチング拠出選択率 (*)

当社受託先

73%

市場全体

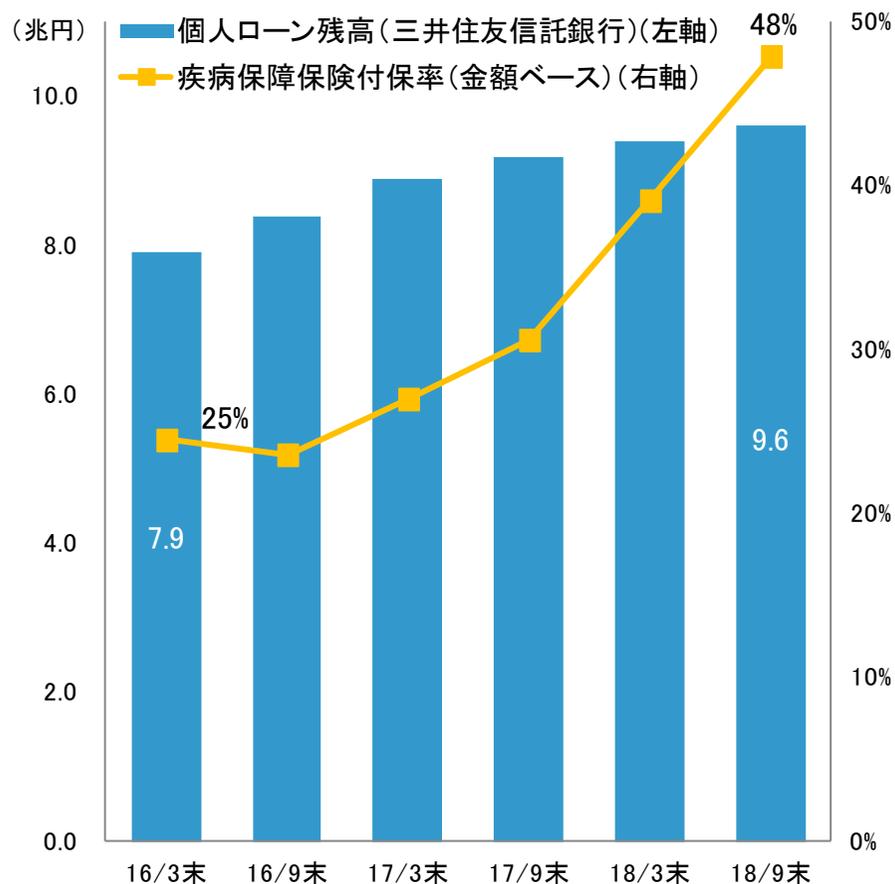
29%

(*) 当社受託先: 18年3月末基準。三井住友信託銀行の運営管理機関受託先(12年4月の銀行統合以降の受託先) 業界全体: 18年3月末基準。「確定拠出年金統計資料(運営管理機関連絡協議会)」より集計

資産形成層へのソリューション③

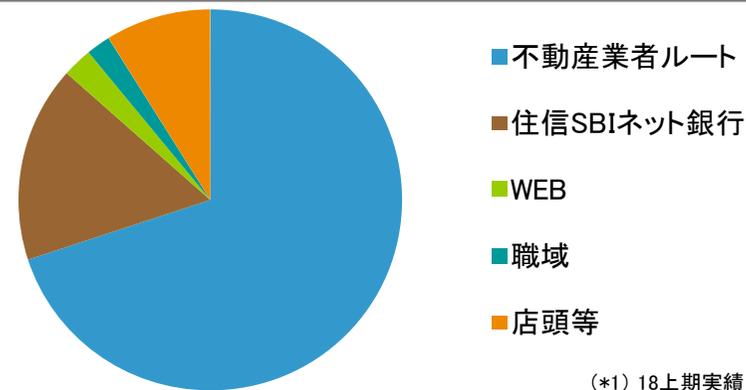
✓ 大手不動産業者とのリレーションやインターネット銀行を活用した効率的な営業体制により、競争力ある利率で住宅ローンを提供

個人ローン残高等

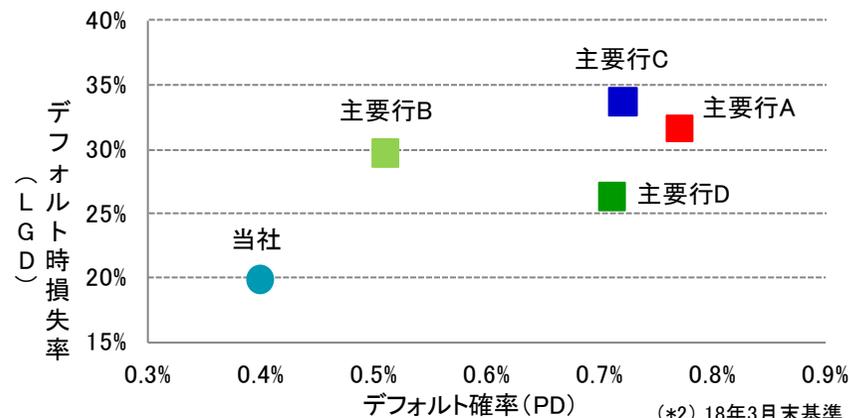


効率的な営業体制

新規実行時の取引窓口 (*1)



優良な顧客基盤 (*2)



お客様のニーズに応じた多様なチャネル

- ✓ お客様のニーズに合わせて対面とインターネット、どちらも選択可能
- ✓ シニア層のお客様を中心に、対面（店舗・往訪）で質の高いコンサルティング
- ✓ 資産形成層のお客様を中心に、時間・場所を選ばないネットチャネルの利便性

お客様

ニーズに応じて使い分け

資産・相続について
落ち着いてゆっくり相談したい

効率性を重視し
時間・場所による制限を受けず
より能動的に選択をしたい

<対面（店舗・往訪）>



三井住友信託銀行

信託型次世代店舗を展開 (*1)
(顔の見えるコンサルティングの進化)

予約制

休日・時間外
の拡充

新型ブースで落ち着いて相談



(*1) 2022年度までに全店舗で展開を計画

<インターネット>



三井住友信託銀行 **ダイレクト**



住信SBIネット銀行

総資産5兆円超（中規模地銀と同水準）
顧客満足度 No.1 (*2)

(*2) オリコン顧客満足度『2018年 ネット銀行』ランキング
実際に『ネット銀行』のサービスを利用している
ユーザーを対象とした満足度調査の結果



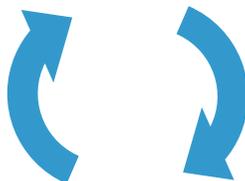
当社グループの個人のお客さま



三井住友トラスト・グループ

お客さまの多様なニーズに対応するコンサルティングサービスの提供

専門的サービスの
弛まぬ向上



お客さま本位の提案
に向けたグループ連携

不動産

邦銀No.1の
仲介実績

資産運用

国内No.1の
運用残高

資産管理

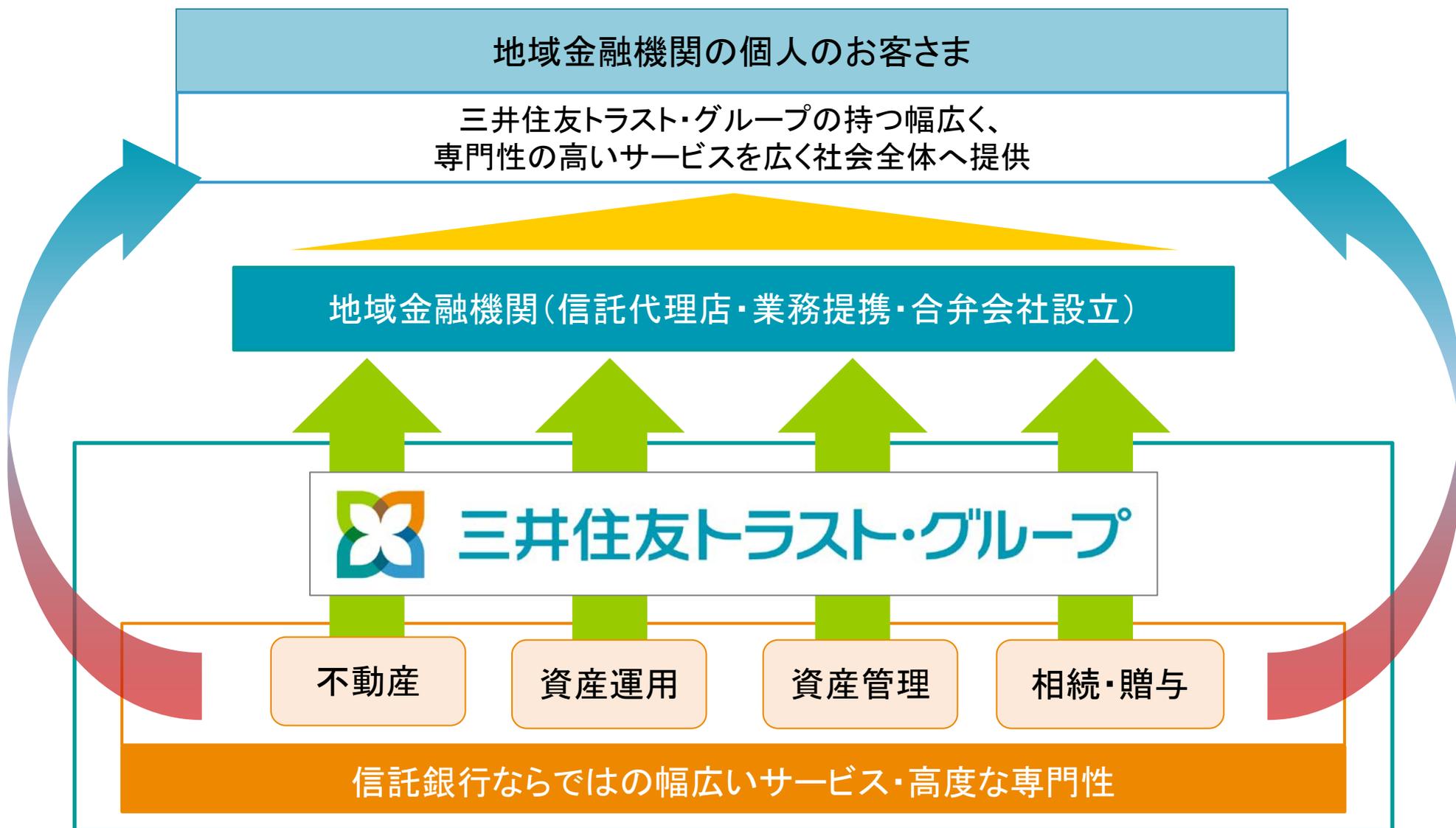
国内No.1の
管理残高

相続・贈与

遺言書保管件数
31,639件

信託銀行ならではの幅広いサービス・高度な専門性

地域金融機関を通じたサービス提供の拡大

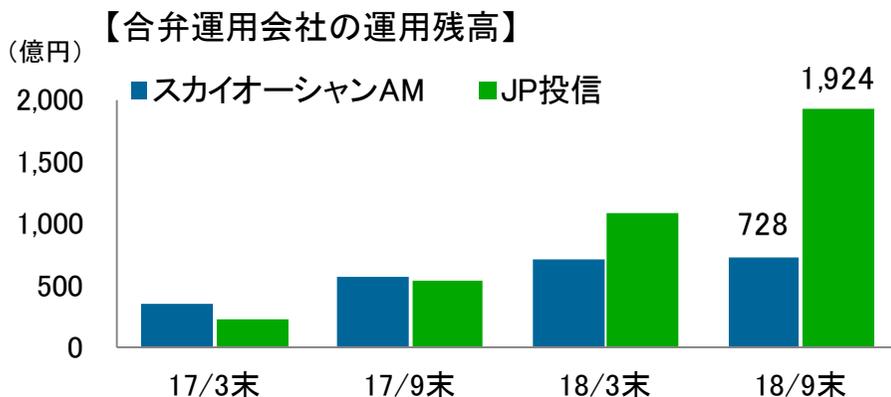


地域金融機関等との連携

✓ 当社グループが有する資産運用・不動産・相続等の専門機能を提供し、地域金融機関等とのWin-Winの関係を構築

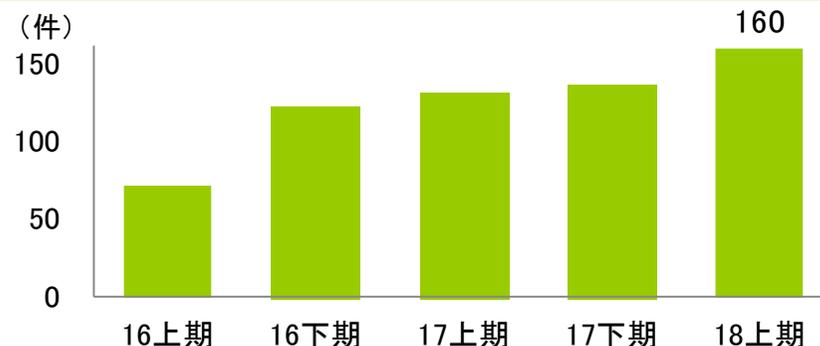
【資産運用】資産運用残高は着実に伸長

資産運用会社の共同運営／コンサルティングの営業ノウハウ提供



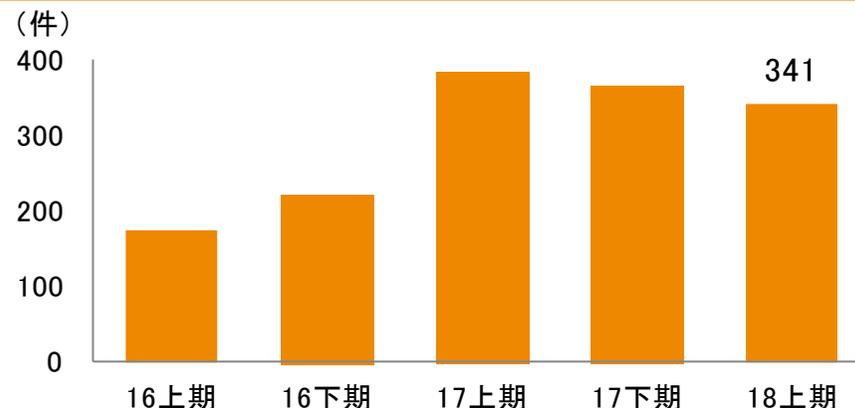
【不動産】不動産ソリューション成約件数

不動産運用・処分等ニーズに応じたソリューション提供



【相続関連】相続関連(代理店案件)成約件数

遺言信託・資産承継などのサービス提供



1

金融機関を取り巻く環境
～三井住友トラスト・グループの立ち位置～

2

社会環境の変化を捉えた
三井住友トラスト・グループの成長戦略

3

中期経営計画(2017～2019年度)

4

株主還元への取り組み

ご参考資料

中期経営計画(2017~2019年度)のポイント

信託関連など
手数料ビジネス
の強化

- ▶ 多様な領域での手数料収益の成長
- ▶ 手数料収益の安定性強化

銀行ビジネス
(預金・貸出など)
の収益性・効率性
向上

- ▶ 貸出規模拡大を追わず、収益性重視
- ▶ 環境の変化を察知、
安全重視の選別的な取組み

効率化の推進

- ▶ 粗利益拡大と合わせた経費率の改善
- ▶ グループ全体での経費削減

収益イメージ



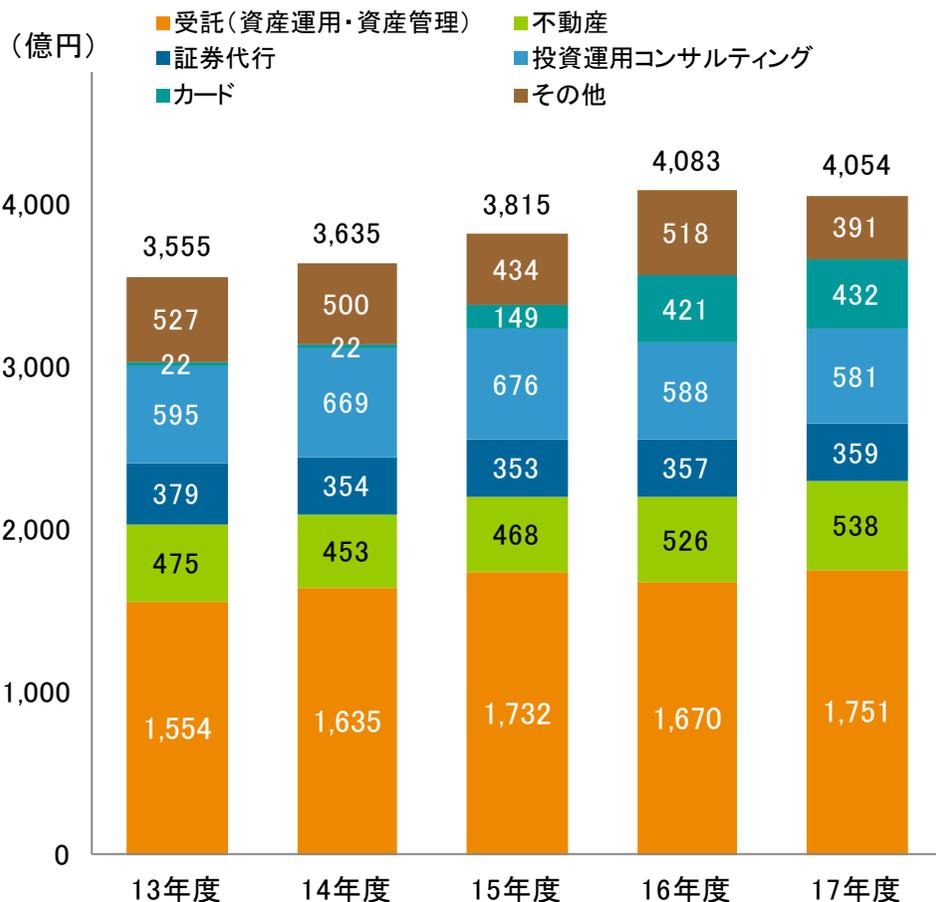
経費イメージ



信託関連など手数料ビジネスの状況

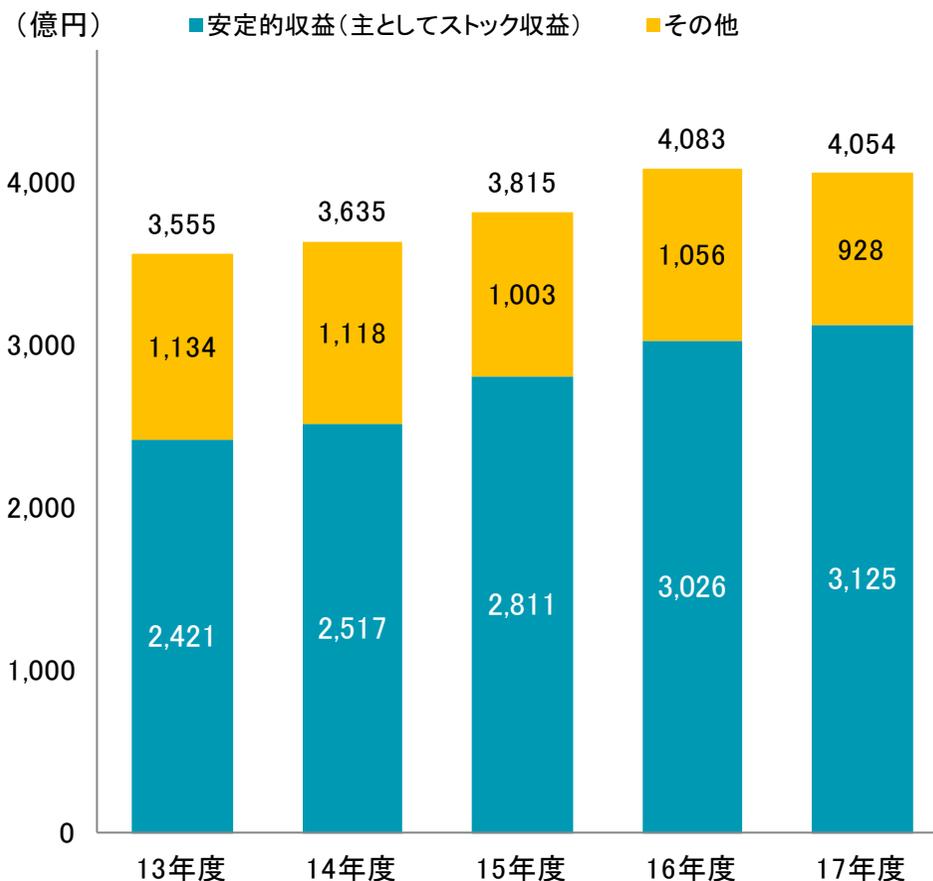
手数料収益の推移

多様な手数料ビジネス展開
により収益拡大



収益安定化への取り組み

安定的な手数料が拡大

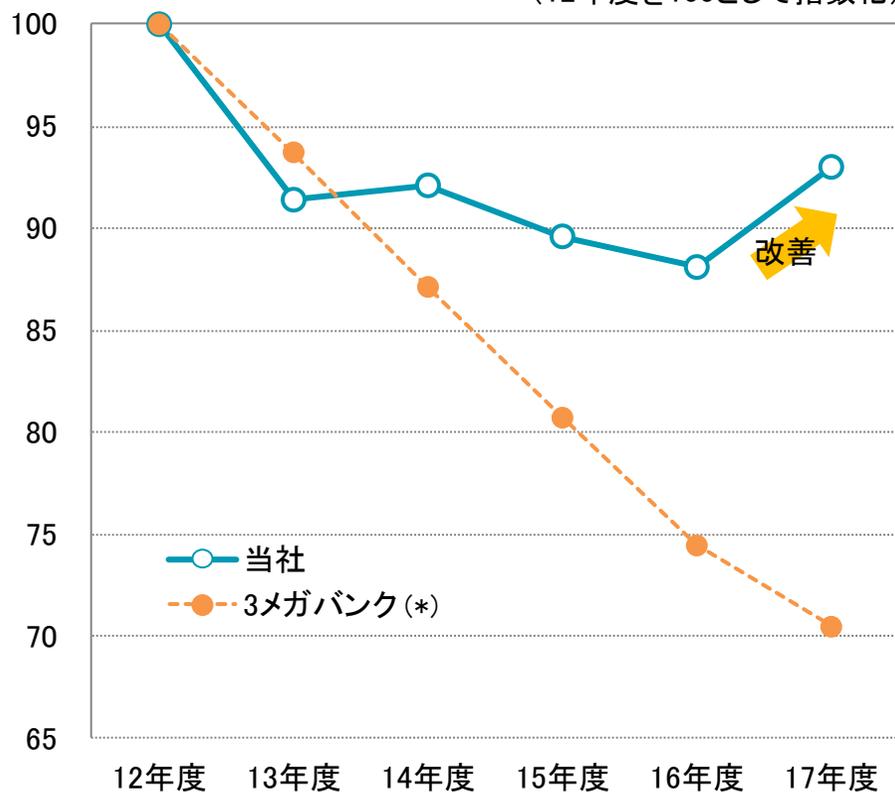


銀行ビジネスの状況(国内の預金・貸出ビジネスの収益性)

国内預貸収支

預金・貸出からの収益は
他社に先駆け改善

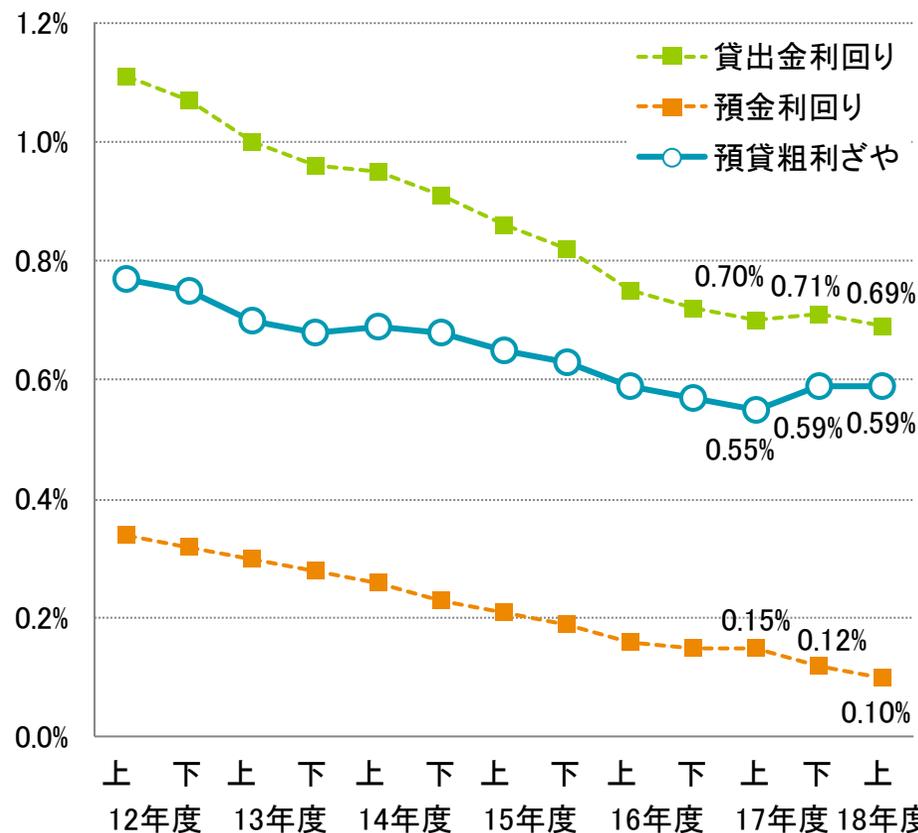
(12年度を100として指数化)



(*) 3メガバンクは傘下銀行合算

国内の預金・貸出・利ざや

効率性重視の取り組みにより
利ざやは底打ち



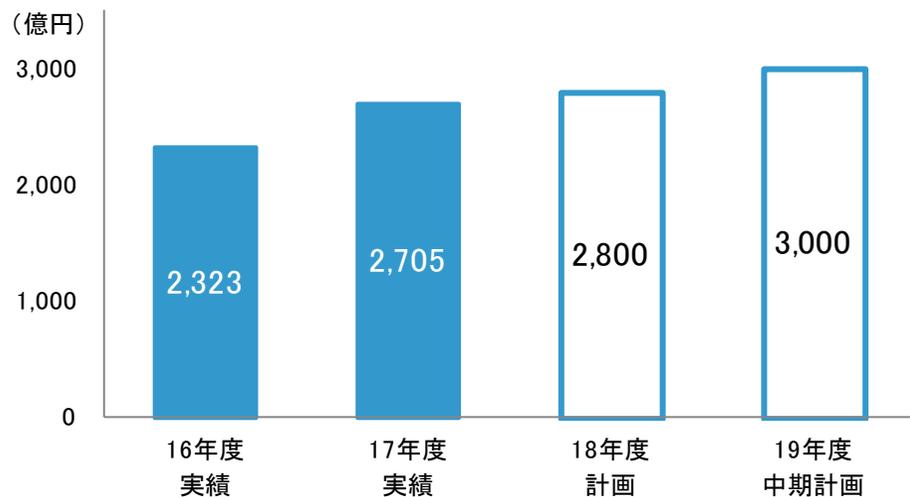
中期経営計画における収益目標と財務目標

		2017年度 実績	➔	2019年度 目標	増減	1年あたりの 成長率
収益 目標	実質業務純益	2,705億円	➔	3,000億円	+294億円	+5.3%
	親会社株主純利益	1,539億円	➔	1,800億円	+260億円	+8.1%
		2017年度 実績		2019年度 目標	目指す方向性(KPI)	
財務 目標	手数料収益比率	57.4%	➔	50%台後半	➔	60%程度に引き上げ
	経費率	61.7%	➔	50%台後半	➔	50%台半ばに引き下げ
	普通株式等Tier1比率 (普通株式等Tier1資本/リスクアセット)	11.33% (9%程度) ^(*)	➔	10%程度	➔	安定的に10%台を維持
	株主資本ROE (親会社株主純利益/株主資本)	7.4%	➔	8%程度	➔	8%以上 (長期ターゲット10%)

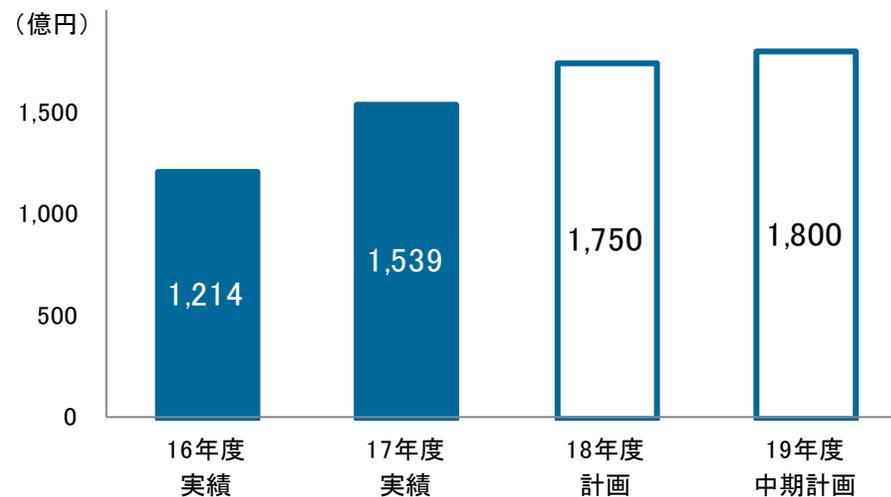
(*) バーゼルⅢ規制の最終化を踏まえた試算値

中期経営計画の実績

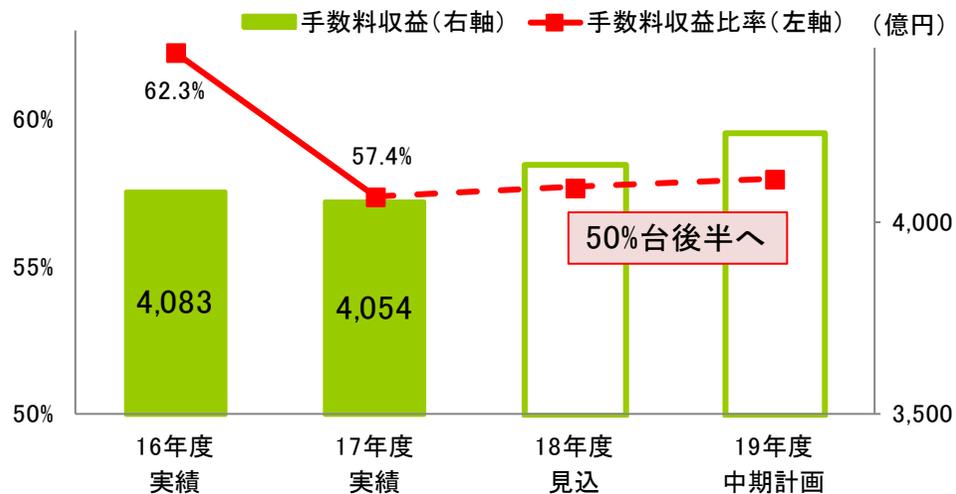
実質業務純益



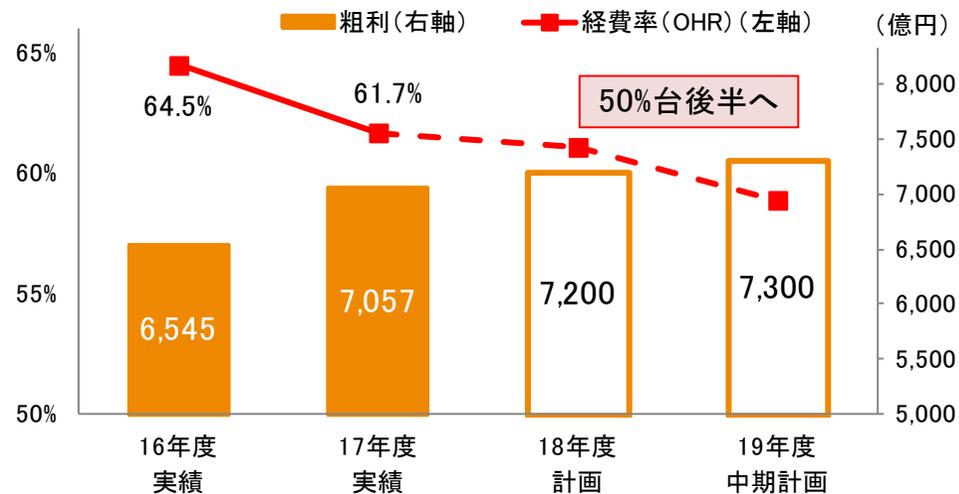
親会社株主純利益



手数料収益比率



経費率(OHR)



1

金融機関を取り巻く環境
～三井住友トラスト・グループの立ち位置～

2

社会環境の変化を捉えた
三井住友トラスト・グループの成長戦略

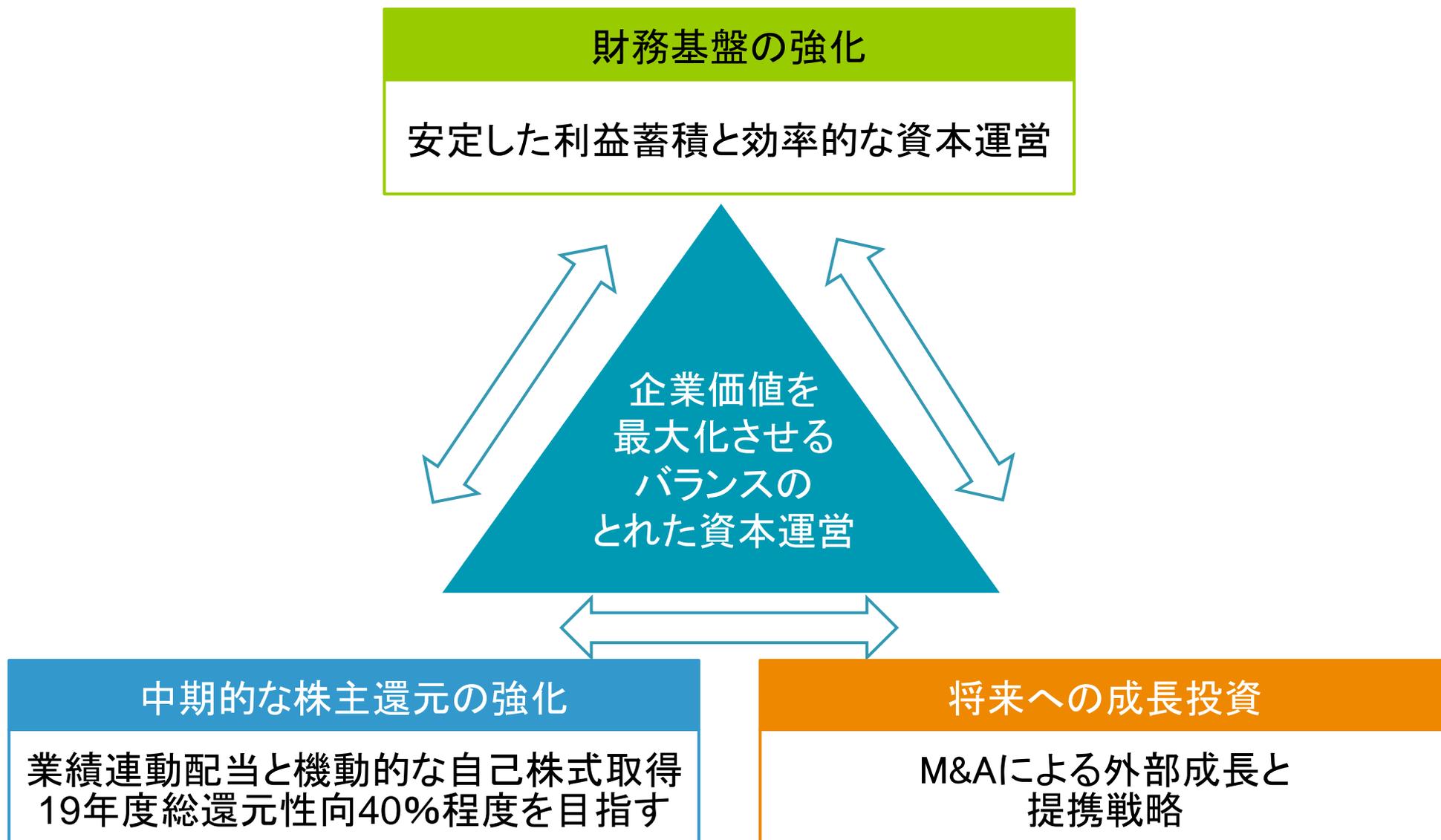
3

中期経営計画(2017～2019年度)

4

株主還元への取り組み

ご参考資料

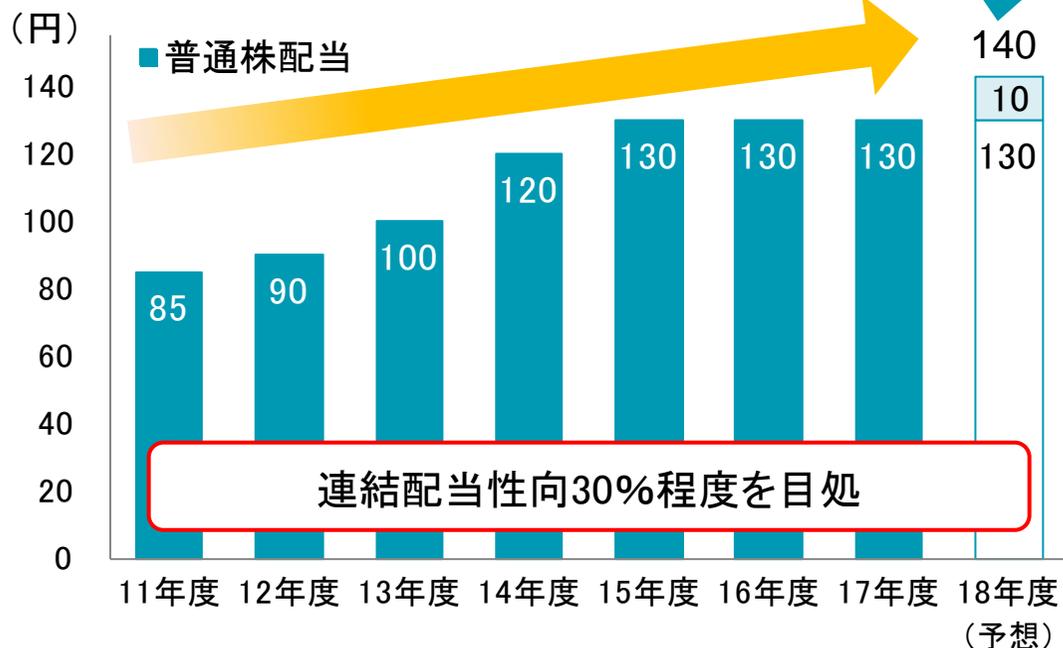


株主還元方針

- ✓ 利益成長に合わせて配当額も着実に増加
- ✓ 中期的に還元強化を目指す

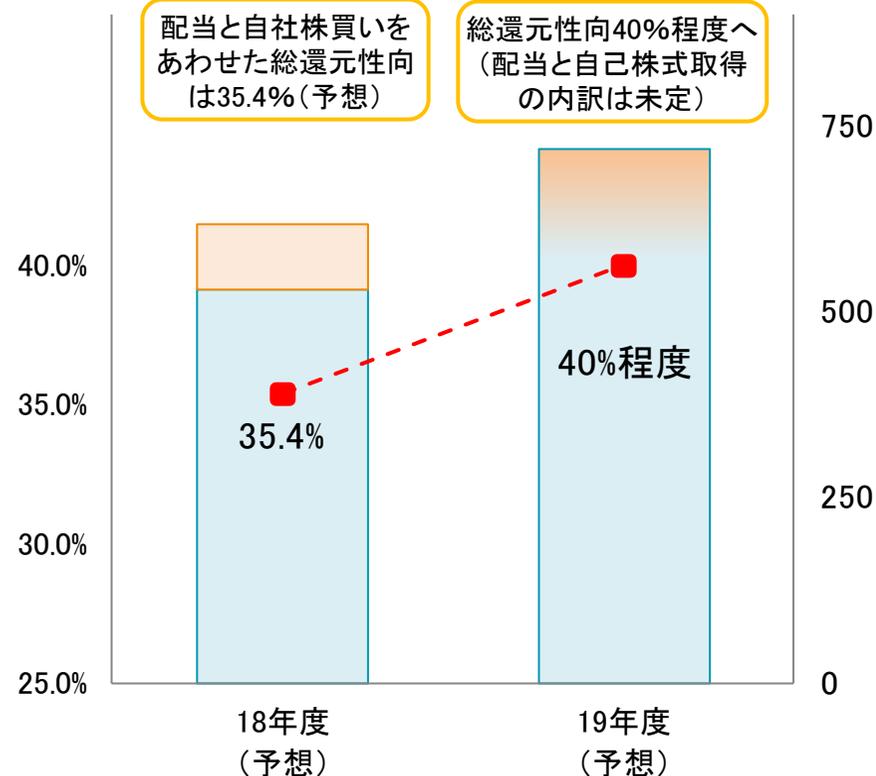
着実に配当増加

経営統合以来、55円の増加(1.65倍に拡大)



2019年度も還元強化の方向

□ 配当金額(右軸) □ 自己株式取得(右軸)
 -●- 総還元性向 (億円)



(*) 総還元性向は、各期の親会社株主純利益予想(18年度1,750億円、19年度1,800億円)より算出

1

金融機関を取り巻く環境
～三井住友トラスト・グループの立ち位置～

2

社会環境の変化を捉えた
三井住友トラスト・グループの成長戦略

3

中期経営計画(2017～2019年度)

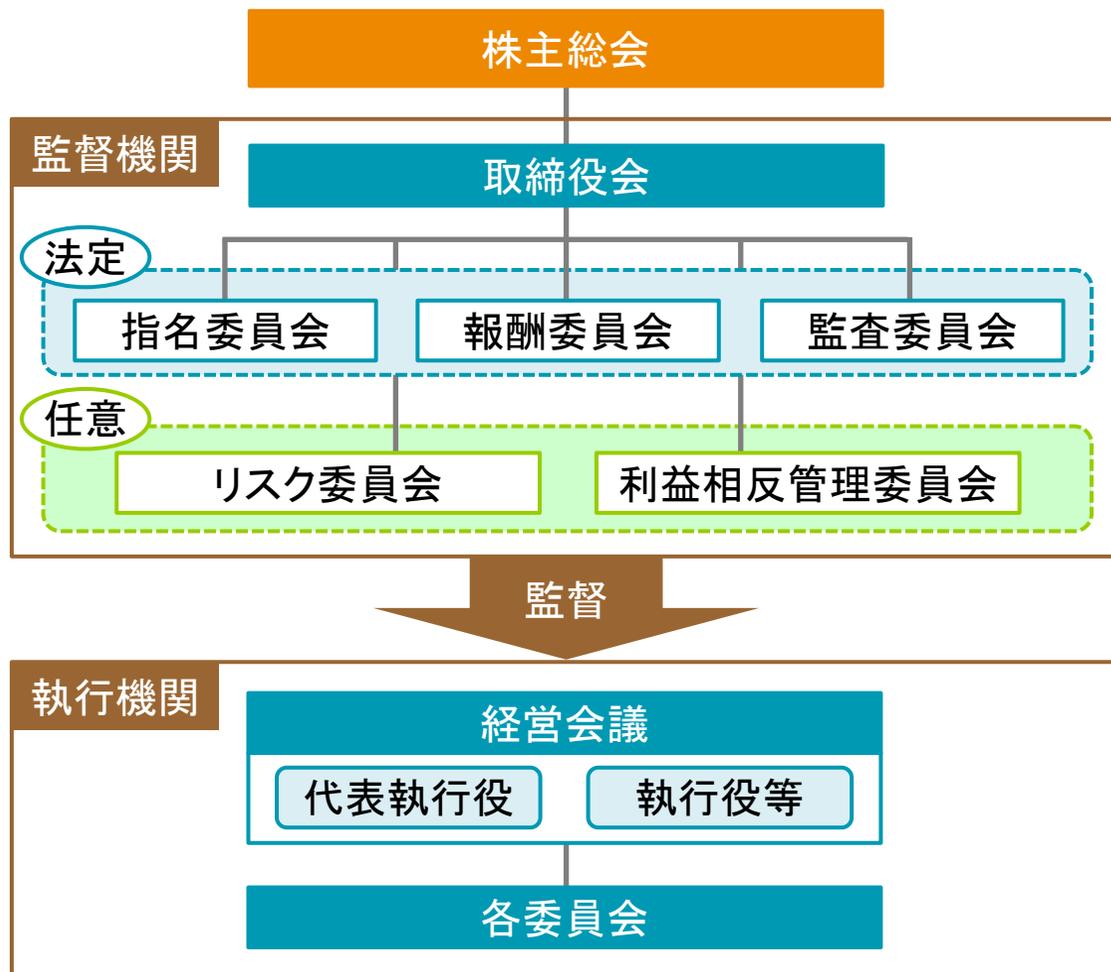
4

株主還元への取り組み

ご参考資料

コーポレートガバナンスの高度化

- ✓ 17年6月に指名委員会等設置会社移行
- ✓ 社外取締役を取締役会議長に選任、各種委員会も社外取締役主体の運営に



監督と執行の分離

取締役会【監督機関】
(経営の健全性の確保)

役割を明確に分離

執行役【執行機関】
(迅速な業務執行)

監督機能の強化

取締役会議長

社外取締役

社外取締役

7名/15名中

各委員会の
委員長

全員社外役員

主なグループ会社

上場会社

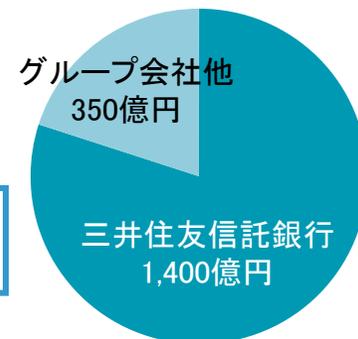
三井住友トラスト・ホールディングスの子会社等

三井住友トラスト・ホールディングス
金融持株会社グループの経営を管理する役割



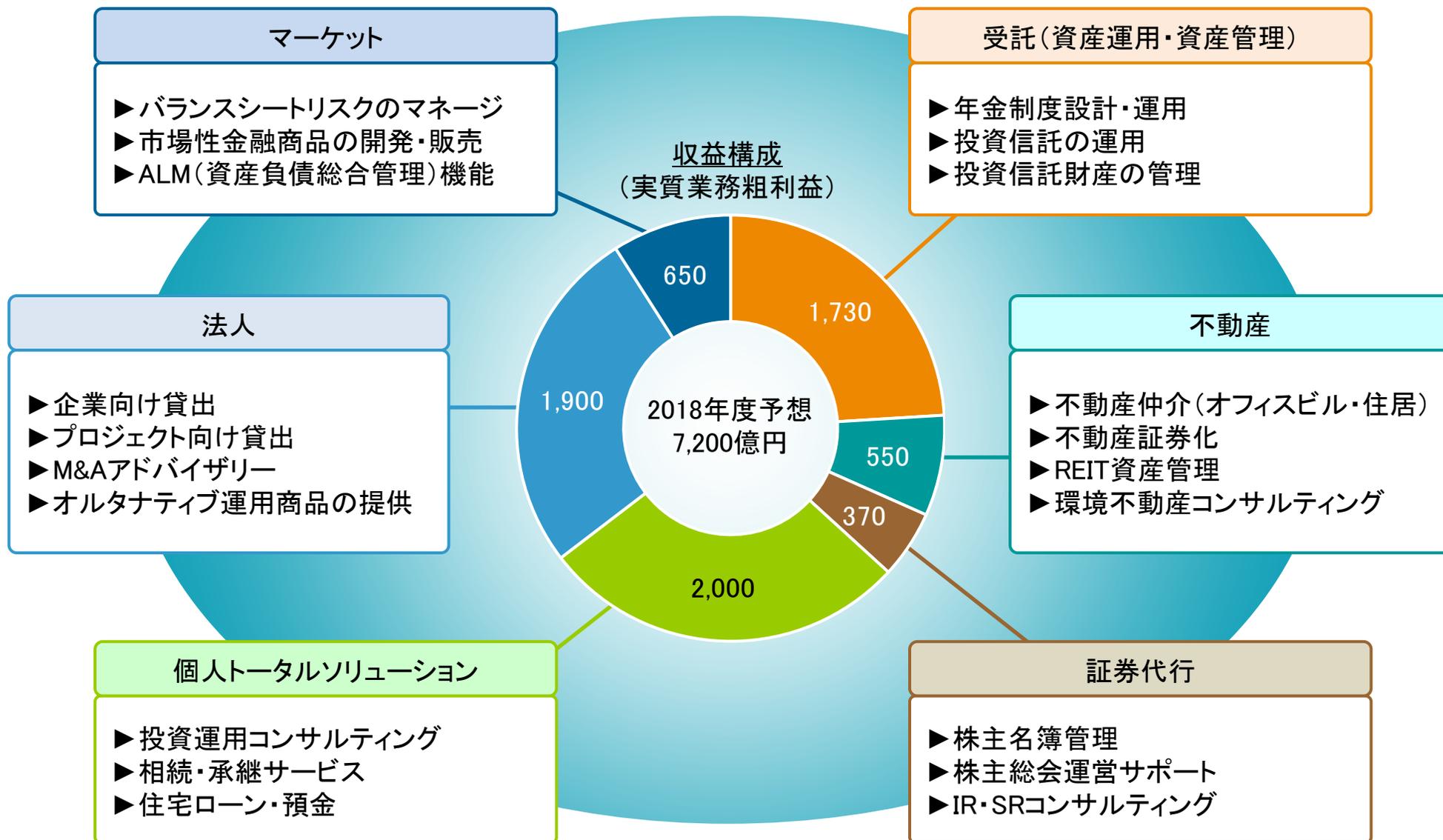
18年度親会社株主純利益予想の内訳(*)

(*) 子会社配当(資本効率向上を企図)調整後



※18年12月末における議決権所有割合を%で記載しております。

事業構成 ～高度に分散された事業ポートフォリオ～



資産運用・資産管理機能の高度化に向けた取り組み

- ✓ 資産運用・資産管理のニーズ高度化・多様化に着実に対応
- ✓ 競争力強化に向けて経営資源・ノウハウを集約、規模のメリットを追求

運用機能の高度化に向けた取り組み

- ◆ 資産運用ビジネスの中核会社である三井住友信託銀行の運用機能を分離し、三井住友トラストAMへ集約(18年10月)



運用フロントを三井住友トラストAMに集約

- ✓ 投資アイデアの量産に繋がる運用力向上
- ✓ プロフェッショナル人材が活躍する企業風土の醸成

顧客フロントを担う三井住友信託銀行との連携強化

- ✓ スピーディーな商品企画・開発機能の強化
- ✓ 機動的な提案の実現による営業力強化

三井住友トラストAMに集約(18年10月)

我が国最大級の運用機関 資産運用残高: 67.9兆円(*1)
中長期投資の国民的ブランドに



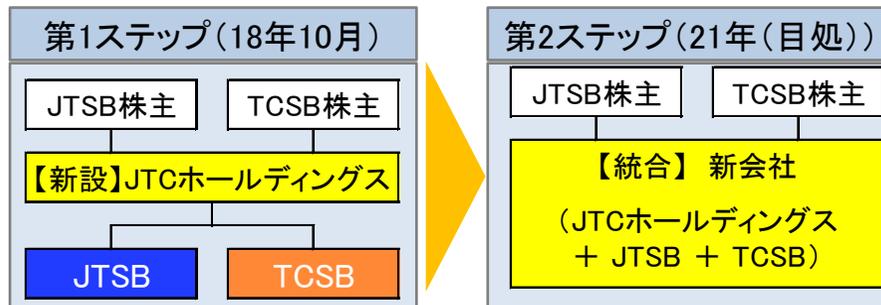
(*1) 各残高は18年9月末基準(集約直前)。

18年12月末基準の三井住友トラストAM(集約後)の残高は65兆円

資産管理機能の高度化に向けた取り組み

- ◆ 資産管理ビジネスの中核会社であるJTSCとTCSB(*2)の経営統合を実現(18年10月)
- ◆ 規模のメリットを活かし、合理化・サービス高度化を追求

<経営統合のストラクチャー>



<会社概要>(*3)

JTSCホールディングス		JTSC		TCSB	
<株主・持株比率>					
当社	33.3%	309兆円	預かり資産残高	384兆円	
みずほFG	27.0%	276兆円	信託財産	141兆円	
りそな銀行	16.7%	33兆円	常任代理人業務等	243兆円	
生保各社	23.0%				

(*2) JTSC: 日本トラスティ・サービス信託銀行、TCSB: 資産管理サービス信託銀行

(*3) 各残高は17年12月末基準

当社グループのサステナビリティ(=持続可能性)に関わる取り組み

- ✓ 企業が社会のニーズや課題に積極的に取り組むことで、社会的価値を創造し同時に自らの経済価値を創造していくことが求められている
- ✓ 当社グループは、こうした考え方を踏まえ、信託の多様な機能を活かした金融商品・サービスを積極的に開発

「SDGs(=持続可能な開発目標)」の課題の解決を目指す取り組みを推進



サステナビリティに関する5大テーマ

- ✓ 持続可能な社会の形成に向けて金融が果たす重要な役割を意識
業界全体をリードすべく、国内外の取り組みに積極的に参画
- ✓ 特に重視する5大テーマでは、SDGs(持続可能な開発目標)との関連も考慮

テーマ	目標とするSDGsゴール	実績
気候変動問題		<ul style="list-style-type: none"> 石炭火力発電プロジェクトに対する新規の融資を原則行わない方針を発表 再生可能エネルギーファイナンスの促進 脱石炭、グリーントラスト等が評価され、一般社団法人環境金融研究機構のサステナブルファイナンス大賞・優秀賞を受賞
サステナブル投資		<ul style="list-style-type: none"> 国連 責任投資原則の評価にて、4年連続で総合評価最高位(A+)を獲得 第1回東京金融賞「ESG投資部門」を受賞 投資家の視点と信託銀行のノウハウの双方を行かしたESGコンサルティング
自然資本		<ul style="list-style-type: none"> 森林信託の開発 岡山県西栗倉村より、森林信託導入基礎業務調査を受託 信州大学が進める森林計測・解析技術研究を林業の現場に普及させるための認定ベンチャー企業(精密林業計測株式会社)への出資
環境不動産		<ul style="list-style-type: none"> CASBEEの不動産認証申請支援・街区認証申請支援コンサルティング 合同金信を活用して環境事業へ融資する「グリーン・トラスト」の開発 環境不動産の普及啓発活動(投稿・講演等)
超高齢社会問題		<ul style="list-style-type: none"> 人生100年時代に即した高齢のお客さまへの商品の提供 銀行の支店による近隣の地域包括支援センターと連携体制の拡大 財産管理サービスの充実を含む、認知症のお客さまへの対応力の強化 認知症問題に関する業界連携の促進

環境・社会に貢献する具体的な取り組み①

- ✓ 環境・社会の問題の解決に向け、信託の多様な機能を融合した新しいビジネスモデルや革新的な商品・サービスの開発を推進

森林信託

- ▶ 三井住友信託銀行では、遠隔地に居住したり、高齢などの理由から放置されている森林問題の解決手段として「森林の信託」に着目
- ▶ 信託銀行が森林の所有者になることで、相続などによる未登記森林の発生を抑えたり、村外地主に代わって森林保全を行うことなどを検討、これにより将来にわたり、安定的かつ効率的な林業経営の基盤づくりが可能に
- ▶ 国、地方公共団体、民間林業事業者、森林組合、大学、地域住民と連携して地域活性化を目指す
当社グループの
目標達成にも資する
取り組み



グリーンボンド発行とグリーントラスト組成

- ▶ グリーンボンド(債券)
太陽光・風力発電などの再生可能エネルギー・プロジェクト、環境不動産の取得・建築など、気候変動等の環境問題の解決に資する事業に資金用途を限定して発行
- ▶ グリーントラスト(信託)
信託の機能を活用した資金調達の仕組みとして、環境への配慮に優れた建築物の普及に取り組む不動産投資法人と、資産運用としてESG投資(環境や社会へのインパクトを考慮した投資)を行う機関投資家等の双方に付加価値を提供



環境・社会に貢献する具体的な取り組み②

- ✓ 超高齢社会の課題解決に向け、財産管理に強みを持つ信託銀行の多様な機能を発揮
- ✓ 次世代を担う子どもたちへの環境教育を推進
自然保護の本質や、「持続可能な社会には何が求められるのか」を学ぶ機会を提供

超高齢社会問題への取り組み

- ▶ 老年学(ジェロントロジー)の国際組織と連携、「長寿社会ライフスタイル研究会」に参画
- ▶ 三井住友信託銀行の全支店長が老年学知識の検定試験を受験
- ▶ シルバー・カレッジ開催や小冊子、ホームページなどで、認知症対応やシニア世代の住まいの選択に関する様々な情報提供を積極的に展開

シルバー・カレッジの様子



シニア世代応援レポート



ESDプロジェクトの継続

- ▶ ESD (Education for Sustainable Development) とは、国連が推進する持続可能な社会の担い手を育む教育
- ▶ 三井住友信託銀行は「残された貴重な自然を守る」だけでなく「自然の価値が分かる人を育てる」ことで真のサステナブルな自然保護が達成できると考え、次世代を担う子どもたちへの環境教育を目的としたESDプロジェクトを立ち上げ、オリジナルの出前授業を提供

2012年
スタート



主な活動

- 2012年11月: 和歌山県 天神崎
- 2014年 9月: 岡山県 美作・水源の森
- 2015年 6月: 大阪府 ニッポンバラタナゴ
- 2018年 2月: 滋賀県 琵琶湖
- 2018年 8月: 茨城県 森林信託

環境・社会に貢献する具体的な取り組み③

- ✓ 環境不動産のパイオニアとして、環境への配慮を不動産の価値に反映させる評価手法を確立。環境不動産に関する提言を通じて持続可能な社会の実現をサポート
- ✓ 不動産のプロとして、環境に配慮した建築コンサルティングを中心に多くの企業を支援

商業施設への環境コンサルティング

- ▶ 環境不動産導入を促進するため、ビルなどへの省エネシステム導入やリサイクルシステム採用などを支援
- ▶ 国土交通省や経済産業省が進める事業に採択された事例多数

コンサルティング事例



ホテルオークラ東京



伊勢丹新宿本店

付加価値の高い街づくりへの支援

- ▶ 建物や街づくりを対象とした環境性能評価により「良質な住まいの提供」「街の活性化」「積極的な地域社会への貢献」などのアピールに寄与
- ▶ スマートタウン・スマートシティ構想のサポートの一環として、環境配慮型住宅ローンの商品企画などを担当、地域単位での総合的な省CO₂の取り組みが評価され国土交通省の認定事業に採択

支援事例



戸塚リストガーデンノコタウン



藤沢サスティナブル・スマートタウン

人材の多様性(ダイバーシティ&インクルージョン)

- ✓ 個々人の多様性と創造性を、付加価値創造につなげることを経営理念として標榜
- ✓ 「人材育成No.1金融グループ」への取り組み、トップ自らもコミットする「働き方改革宣言」など、社員一人ひとりの「多様性」、「健康」、「やりがい」を支える環境づくりを加速

2019 Bloomberg Gender-Equality Index 選定

2019年1月に、Bloomberg社より男女平等に関する報告書の透明性と職場の女性に対する平等な処遇推進に取り組む企業を選定する「2019 ブルームバーグ男女平等指数」に認定

「健康経営優良法人～ホワイト500～」認定

2019年2月に、経済産業省より優良な健康経営を実践している法人として、2018年に引き続き「健康経営優良法人～ホワイト500～」に認定



「PRIDE指標」において 最高評価「ゴールド」を受賞

三井住友信託銀行は、2018年10月、LGBTに関するダイバーシティ・マネジメントの促進と定着を支援する任意団体wwP(work with Pride)による、LGBTなどの性的マイノリティに関する取り組みの評価「PRIDE指標」において、2017年に引き続き、最高評価の「ゴールド」を受賞



「プラチナくるみん」認定取得

三井住友信託銀行は、社員の仕事と育児の両立支援に関する優良な取組みが認められ、2019年2月に、厚生労働大臣より特例認定企業として「プラチナくるみん」の認定を取得



ダイナースクラブ

「人生100年時代」を
味わいつくすための
クレジットカード。

いいものに出会うことで人生は豊かになっていくから。
優上の時間をあなたの手に。
ようこそ、ダイナースクラブへ。



ゆとりと豊かさの先へ。
三井住友信託ダイナースクラブカード

ダイナースクラブとは

アメリカで1950年に誕生した世界最初のクレジットカードブランドです。日本では1960年から取扱いが開始、2020年には60周年を迎えます。三井住友信託銀行グループと協働し、会員向けに独自の金融サービスを提供する等、他の富裕層向けカードとは一線を画すビジネスモデルを展開しています。



顧客のライフスタイルを豊かにするグルメやトラベル、エンタテインメントなどのサービスが充実しています。

- ・ 2名以上で1名分のコース料理が無料となるダイナースクラブ独自のエグゼクティブダイニング（利用可能店舗数は国内最大）
- ・ 日本最大級の食の祭典「フランスレストランウィーク」の単独協賛先行予約（会員は先行予約可能）
- ・ 「銀座」や「世界水準の名店」等とのコラボレーションによるダイニングイベントを開催
- ・ 醍醐寺観桜会
- ・ 名門ゴルフ場での会員限定コンペ

また、ご利用限度額に一律の制限を設けていませんので、高額なお買い物の際にもスムーズに決済できます。



「人生100年時代」に
先を見通すコンサルティングを。



本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。当社の財政状態及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、決算短信(及び決算説明資料)、有価証券報告書、ディスクロージャー誌をはじめとした当社の公表済みの各種資料の最新のものをご参照ください。

また、本資料に記載されている当社ないし当グループ以外の企業等に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、当該情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

なお、本資料に掲載されている情報は情報提供を目的とするものであり、有価証券の勧誘を目的とするものではありません。