



三井住友トラスト・ホールディングス 会社説明会

証券コード

8309



©シンジル & タクセル

本日お伝えしたい3つのポイント



1. 三井住友トラスト・ホールディングスの特長



2. 成長の可能性



3. 資本の効率的な利用、株主還元の強化



1. 三井住友トラスト・ホールディングスの特長

- ① 概要
- ② ビジネスモデル(銀行・信託のハイブリッド・モデル)
- ③ 手数料収益比率の高さ
- ④ 強固な顧客基盤と財務の健全性

① 概要:三井住友トラスト・ホールディングスとは？

- ✓ 三井住友信託銀行を傘下に有する信託銀行グループ
- ✓ 傘下には、資産運用・資産管理などでトップレベルの企業も存在



(※) 上記計数は21/9末基準

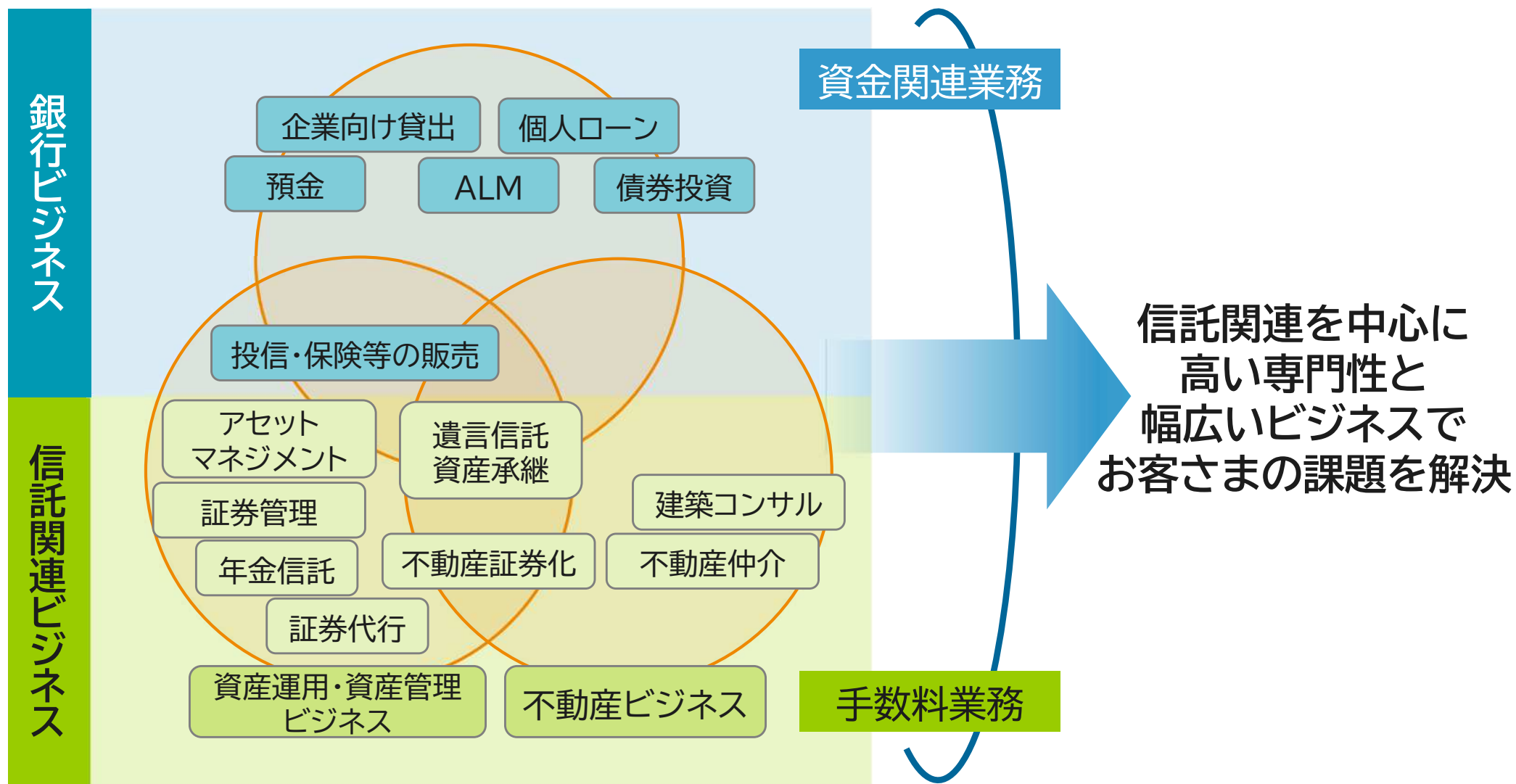
① 概要:三井住友トラスト・ホールディングスとは？

- ✓ 信託銀行同士の統合で誕生した、ユニークな存在
- ✓ 他の金融グループとは、戦略や成長可能性において大きな違いあり



② ビジネスモデル(銀行・信託のハイブリッド・モデル)

- ✓ 銀行・信託を融合させた高い専門性、幅広い課題へのソリューションが強み



② ビジネスモデル(業界内のステイタス)

✓ 信託関連(手数料)ビジネスでは、多くの領域でトップのステイタスを獲得



信託関連(手数料)ビジネス

銀行ビジネス

第1位	国内金融機関	受託・運用ビジネス (資産運用・資産管理)	資産運用残高 *1	127兆円
第1位	国内金融機関		資産管理残高 *2	244兆円
第1位	信託		企業年金受託残高	13兆円
第1位	信託		年金総幹事件数	1,295件
第1位	信託		投資信託受託残高	92兆円
第1位	信託	証券代行ビジネス	証券代行管理株主数 *1	3,013万人
第2位	信託	不動産ビジネス	不動産関連収益 *1 *3	498億円
第1位	信託		不動産証券化受託残高	20兆円
第2位	国内銀行	個人向けビジネス	投信・投資一任販売額 *3	0.73兆円
第2位	信託		遺言書保管件数	34,713件
第4位	国内銀行		個人ローン残高	11兆円
第5位	国内銀行	法人向けビジネス	法人向け貸出残高	19兆円
第5位	国内銀行		総貸出残高	30兆円

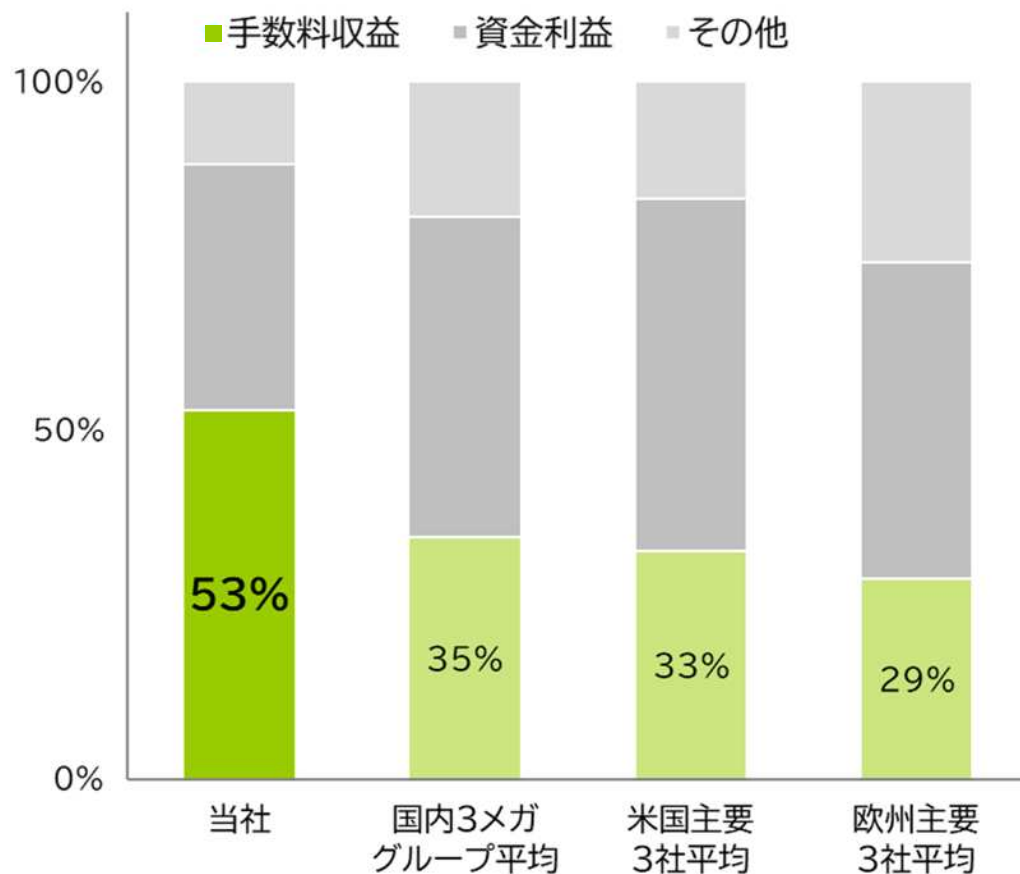
当社調査による推計値を含みます(2021年9月末時点)

*1 グループ会社合算 *2 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 *3 2020年度実績

③ 手数料収益比率の高さ(ビジネスモデルが生み出す優位性)

✓ 高い手数料収益比率により、低金利の影響を受けにくい収益構造

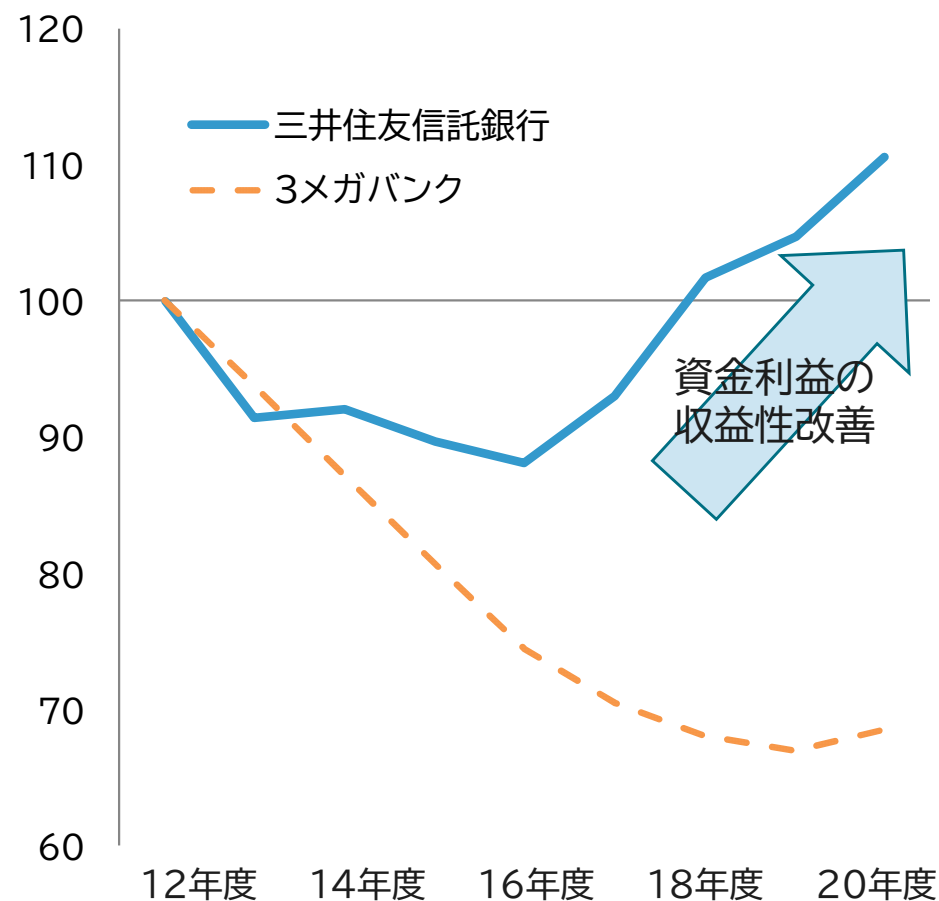
粗利に占める手数料収益の割合



出所: 会社開示資料から2020年度実績を集計。集計対象は以下の通り
国内3メガグループ: MUFG、SMFG、みずほFG
米国主要3社: シティグループ、バンク・オブ・アメリカ、JPモルガン
欧州主要3社: BNPパリバ、ドイツ銀行、バークレイズ

貸出残高を増やさず収益性改善にフォーカス

(国内預貸収支について2012年度を100として指数化)



④ 強固な顧客基盤と財務の健全性

✓ 個人・法人とも強固な顧客基盤。高い財務の健全性

法人のお客さま

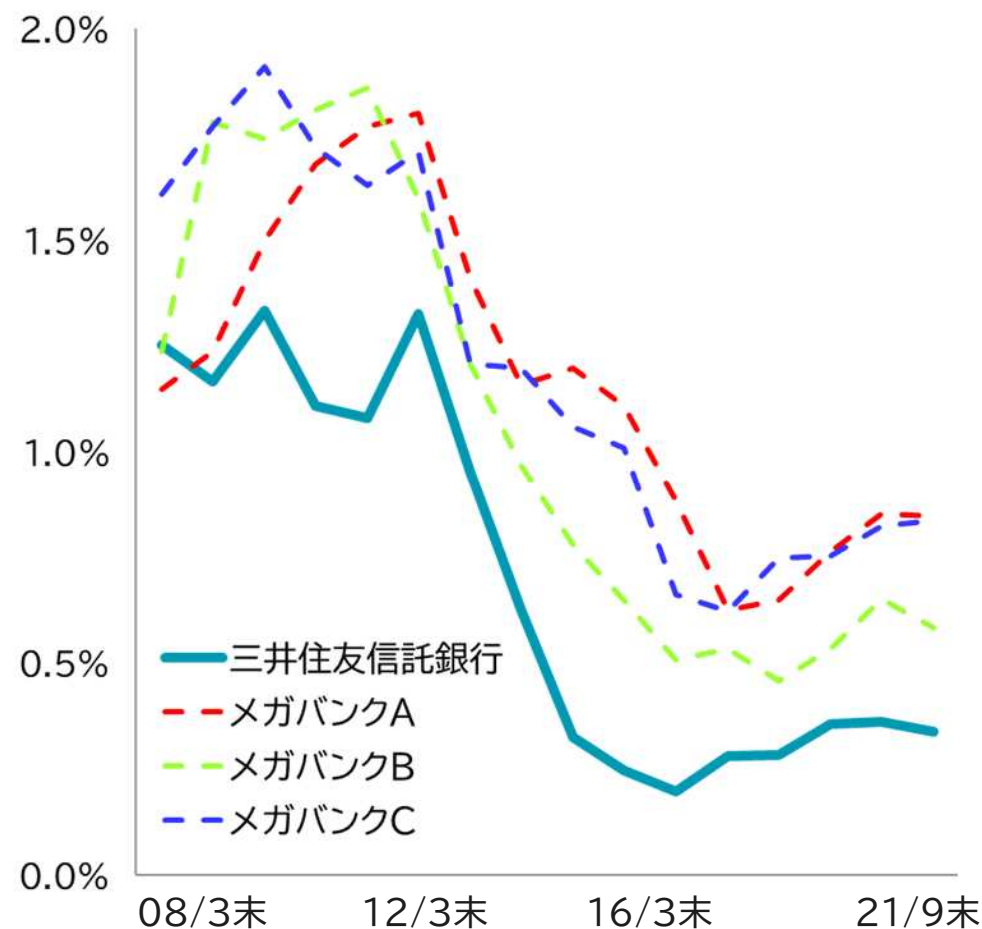
戦後の経済成長期
長期の安定的な
設備資金を
産業界へ供給

個人のお客さま

退職金の運用
相続・遺産整理
不動産仲介を
契機としたお取引

歴史的経緯による
強固な顧客基盤

不良債権比率(三井住友信託銀行)



まとめ(1つ目のポイント)

- ✓ 信託銀行同士の統合により誕生したユニークな金融グループ
- ✓ 信託と銀行を融合させたビジネスモデル
資産運用・資産管理など、手数料ビジネスで本邦トップレベル
- ✓ 低金利の環境下でも成長の可能性
- ✓ 強固な顧客基盤と財務の健全性による安定感

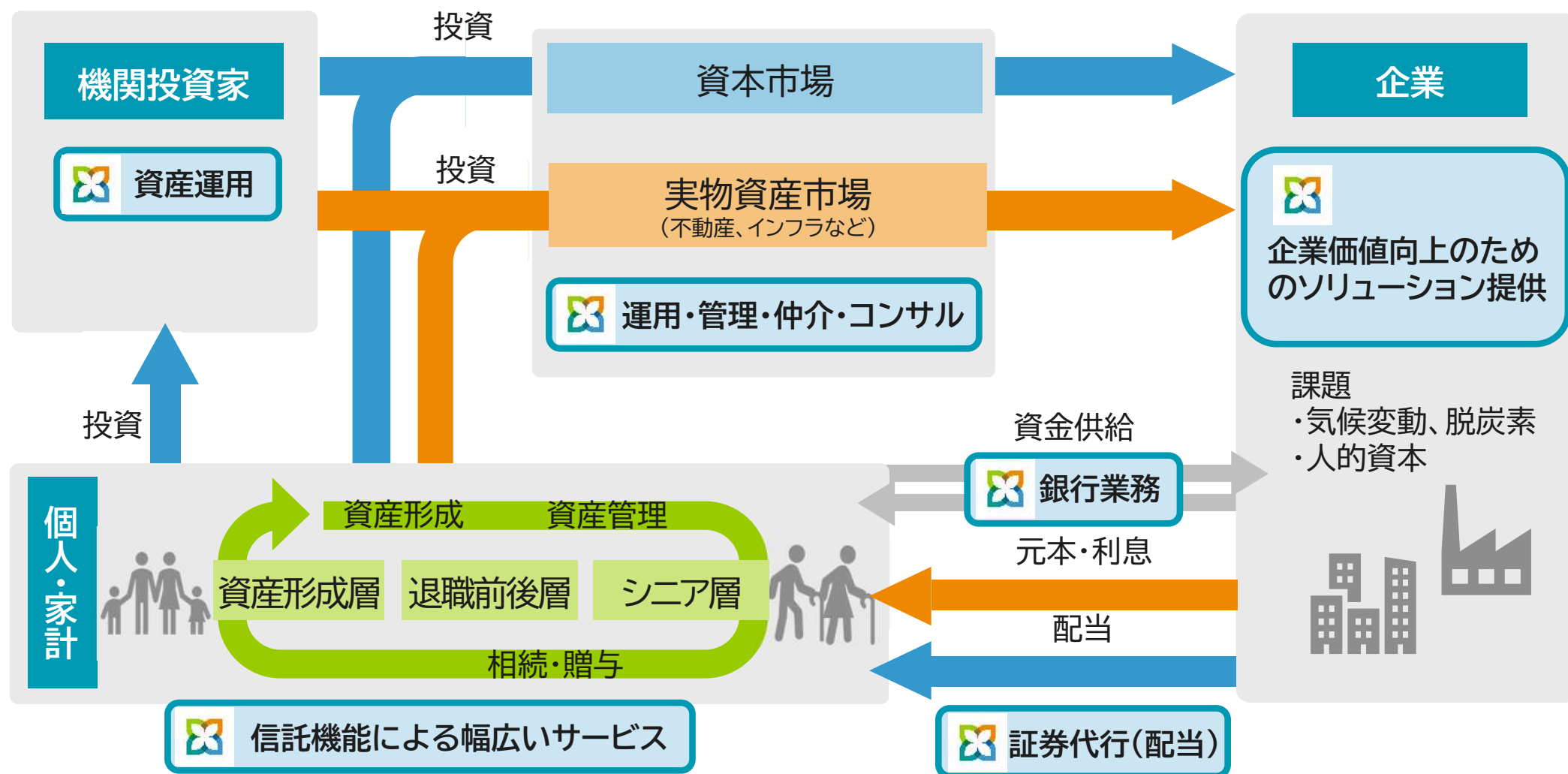


2. 成長の可能性

- ① キーワードは「循環」
- ② ESG・サステナビリティ
- ③ 個人のライフサイクル

①「循環」をキーワードとした新たな成長

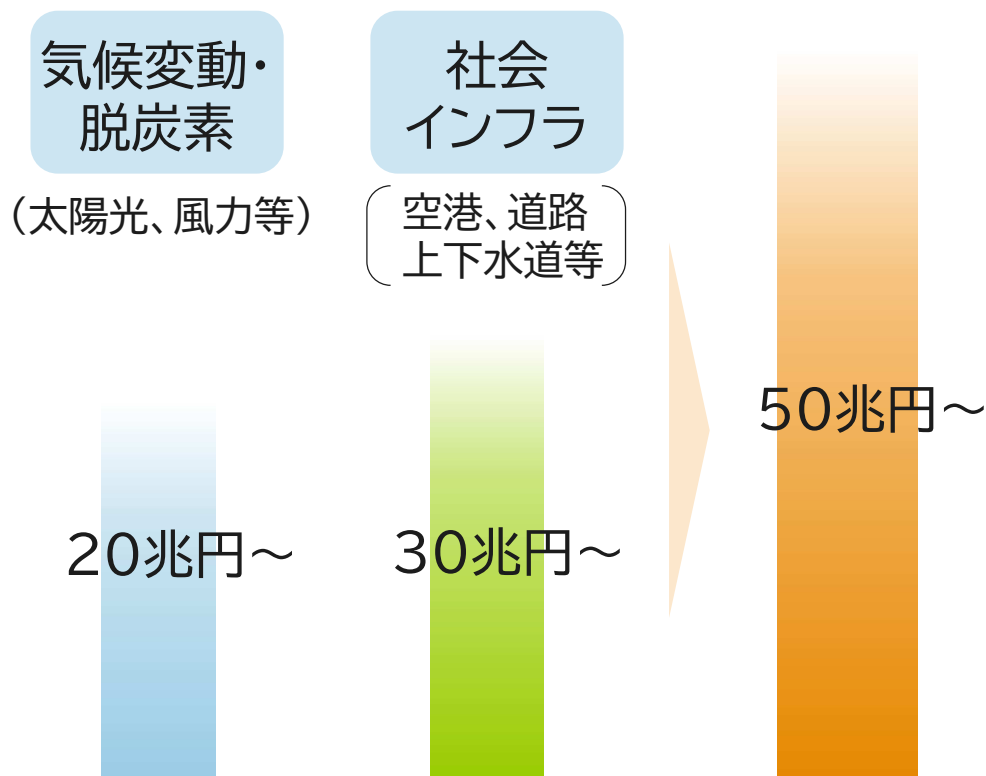
- ✓ 資本市場、実物資産市場、個人のライフサイクルにおいて多数の接点
- ✓ 「資金・資産・資本の循環」「個人の世代をまたぐ循環」が成長の機会に



② ESG・サステナビリティ(気候変動などによる社会・産業構造変化)

✓ 気候変動や社会インフラの対応に、国内外で巨額の資金需要発生

国内のニーズ(～2030年)



(出典) 資源エネルギー庁、三井住友トラスト基礎研究所算出データをもとに作成

グローバルニーズ(～2050年)

風力、太陽光、リチウムイオン電池等
への投資金額

2050年までに
113兆円/年 (*1)

(*1) 「国際エネルギー機関(IEA)」推計。1ドル113円換算

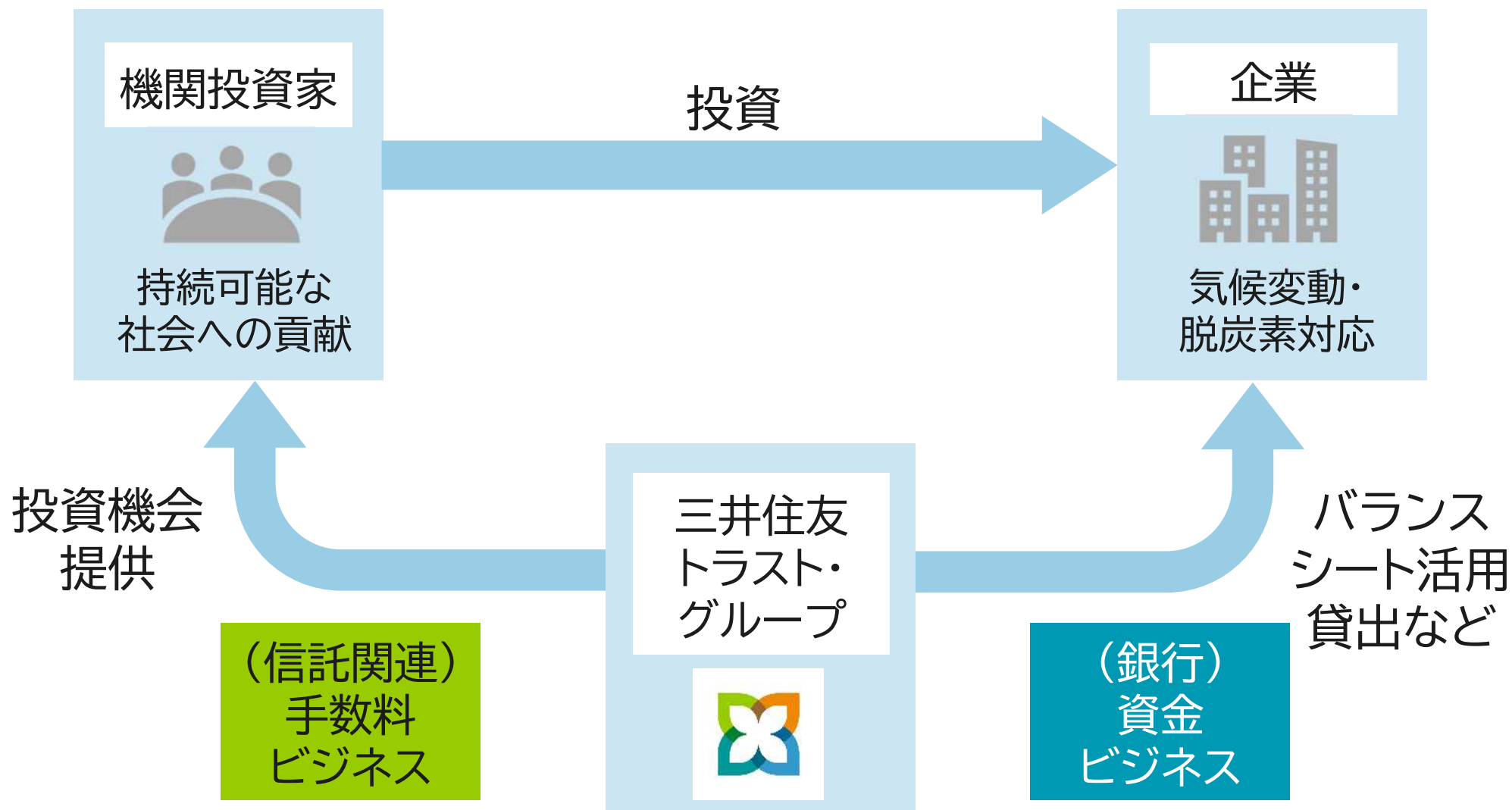
1.5℃目標を達成するため
グローバルに必要な資金

2050年までの累計
1.13京円 (*2)

(*2) 「ネットゼロのためのグラスゴー金融同盟(GFANZ)」推計
1ドル113円換算

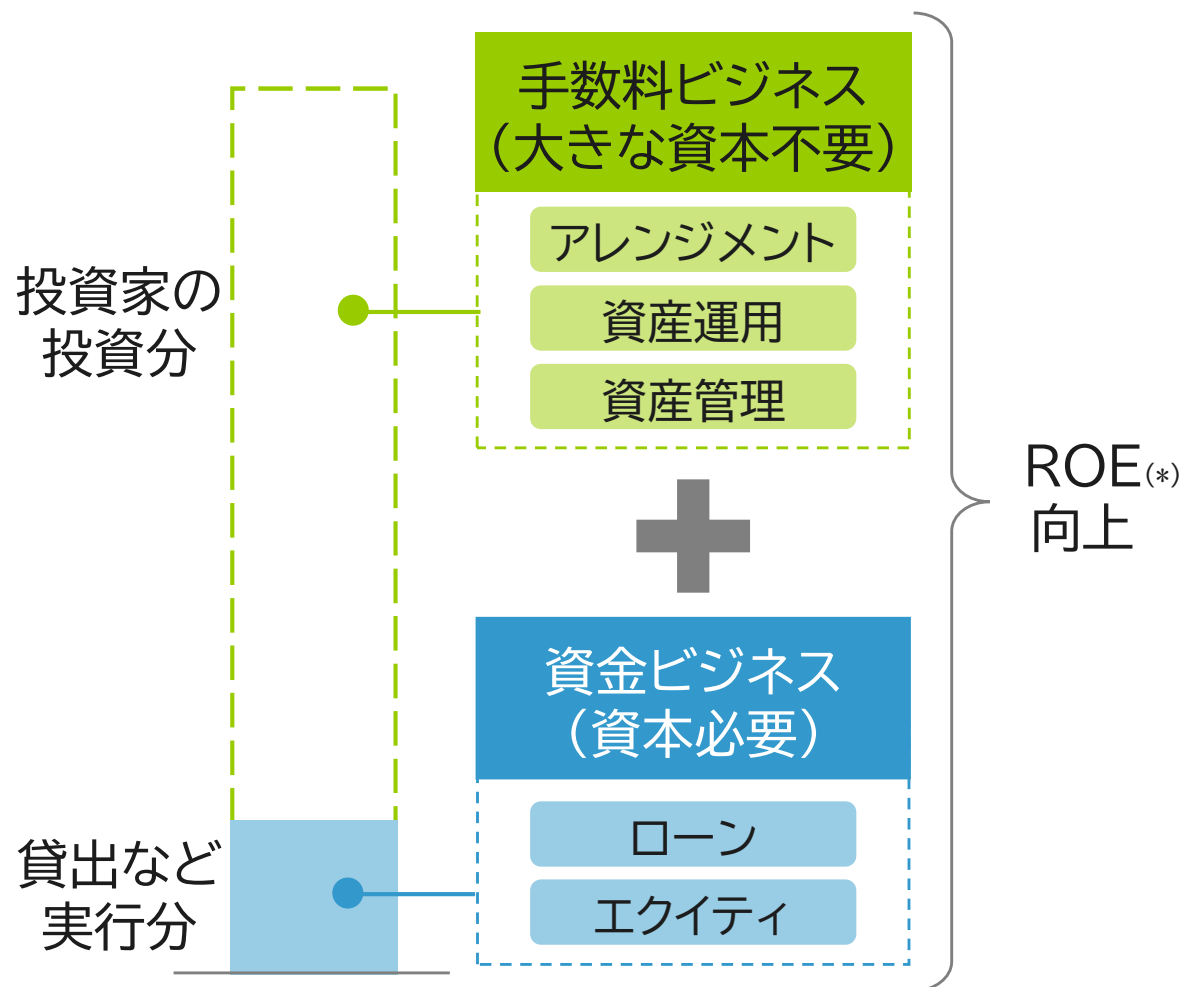
② ESG・サステナビリティ(投資の循環)

✓ 銀行・信託関連の機能をフル活用し、企業・投資家のニーズに応える



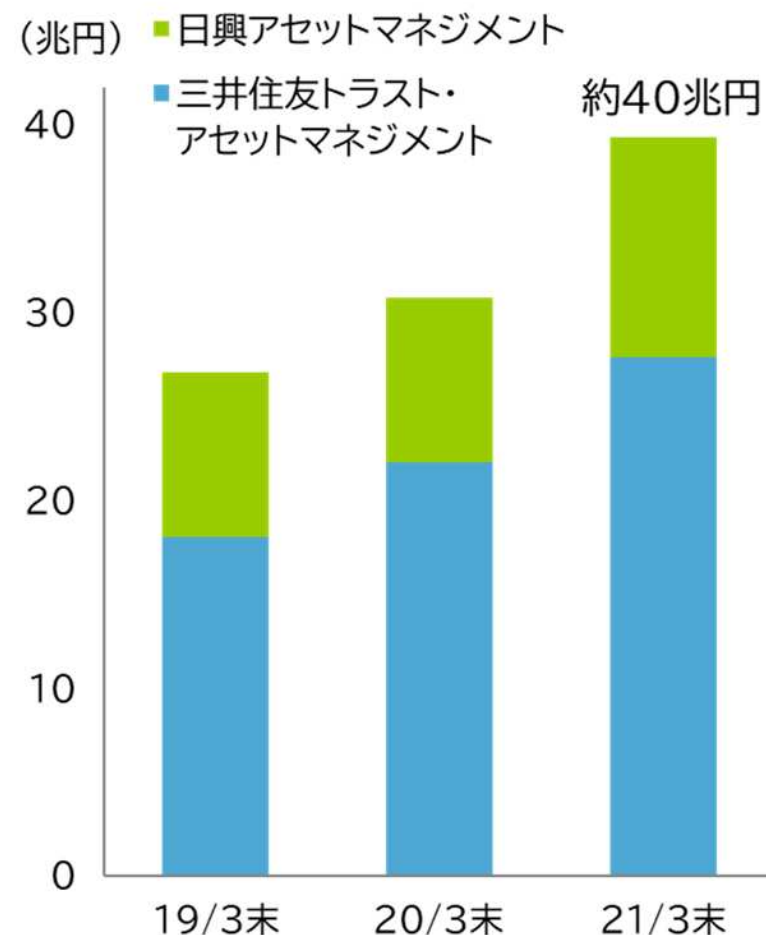
② ESG・サステナビリティ(ビジネス機会の創出)

✓ 資金ビジネスと手数料ビジネスを組み合わせることでROE向上



(*)Return on equity。親会社株主に帰属する当期純利益／自己資本

グループ会社での ESG運用資産残高



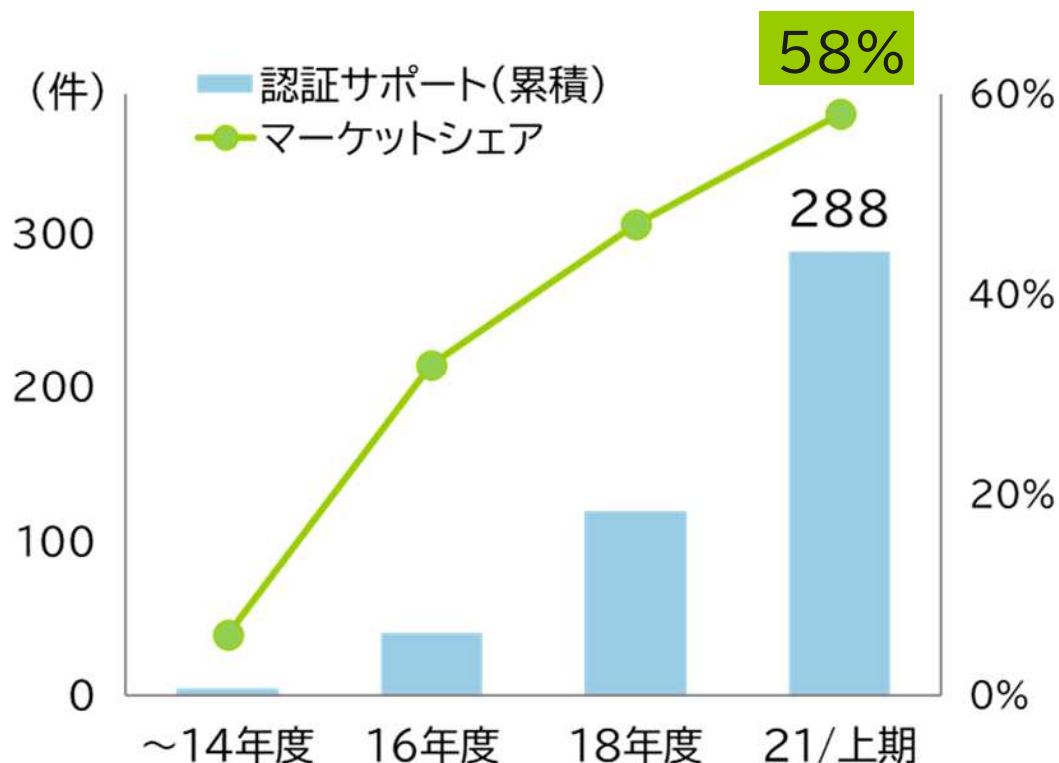
② ESG・サステナビリティ(信託ならではのビジネス)

✓ 信託銀行グループの多様な機能を活かしたビジネスを拡大

E 脱炭素化

➡ オフィスの環境性能向上

環境にやさしい不動産のCASBEE認証(※)

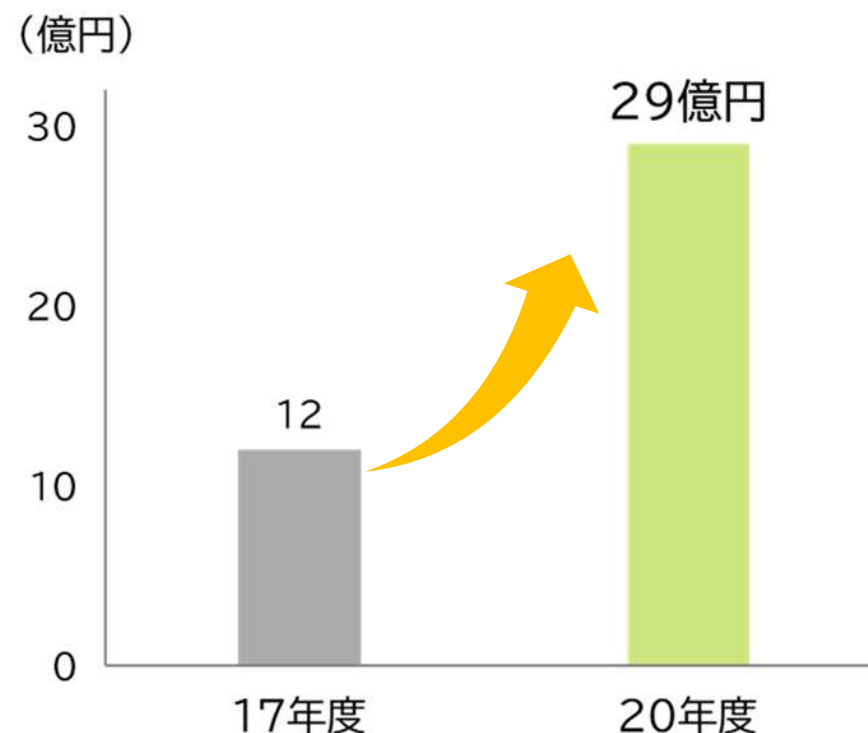


(※) 国土交通省の支援のもと、建築物の環境性能を評価し格付する手法

G コーポレートガバナンスの強化

➡ コンサルティングニーズ拡大

ガバナンスコンサルティング関連収益



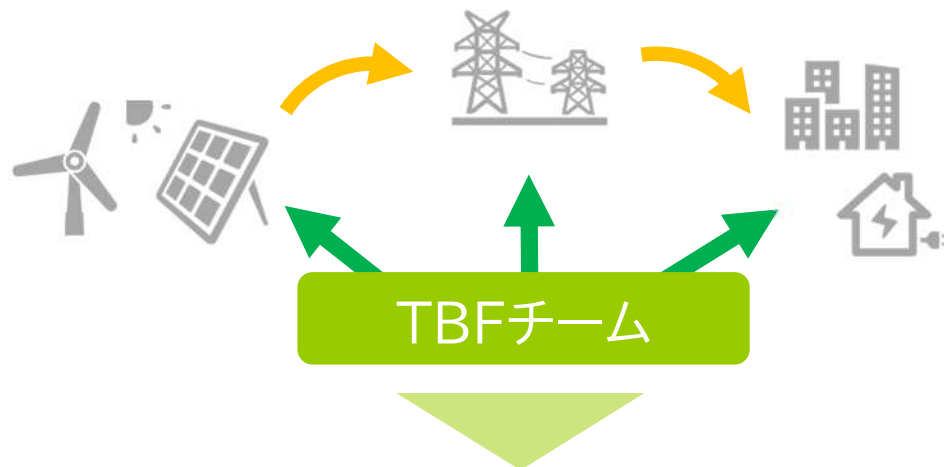
(参考) 金融を超えた専門人材を強化

✓ 脱炭素中心に先端テクノロジーの研究者チームを組成



多様性と専門性を生かした新たな先端テクノロジー専門チーム
～Technology-Based Finance Team～

- ・脱炭素関連の博士取得者である
キャリア採用者のみから構成
- ・メンバーは現在7名



技術的観点も踏まえ、産官学連携
脱炭素社会へ向けビジネス推進

メンバー紹介



鈴木 洋介(工学博士)

革新電池研究
欧州向け排気システム開発
HEMS実証試験(※)

(※) Home Energy Management Systemの略

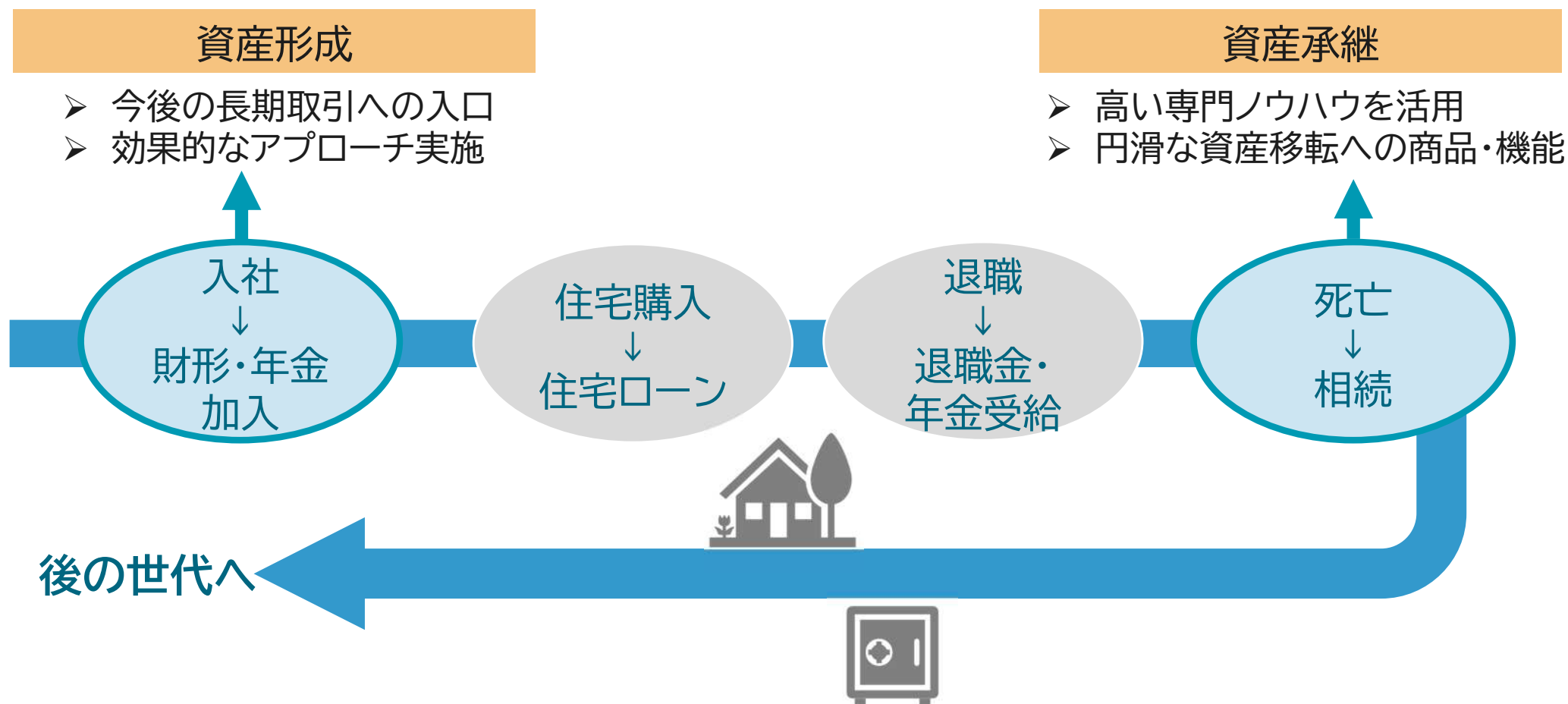


羽田 貴英(工学博士)

エネルギー会社でバイオマス
や水素・燃料電池関連の
研究開発

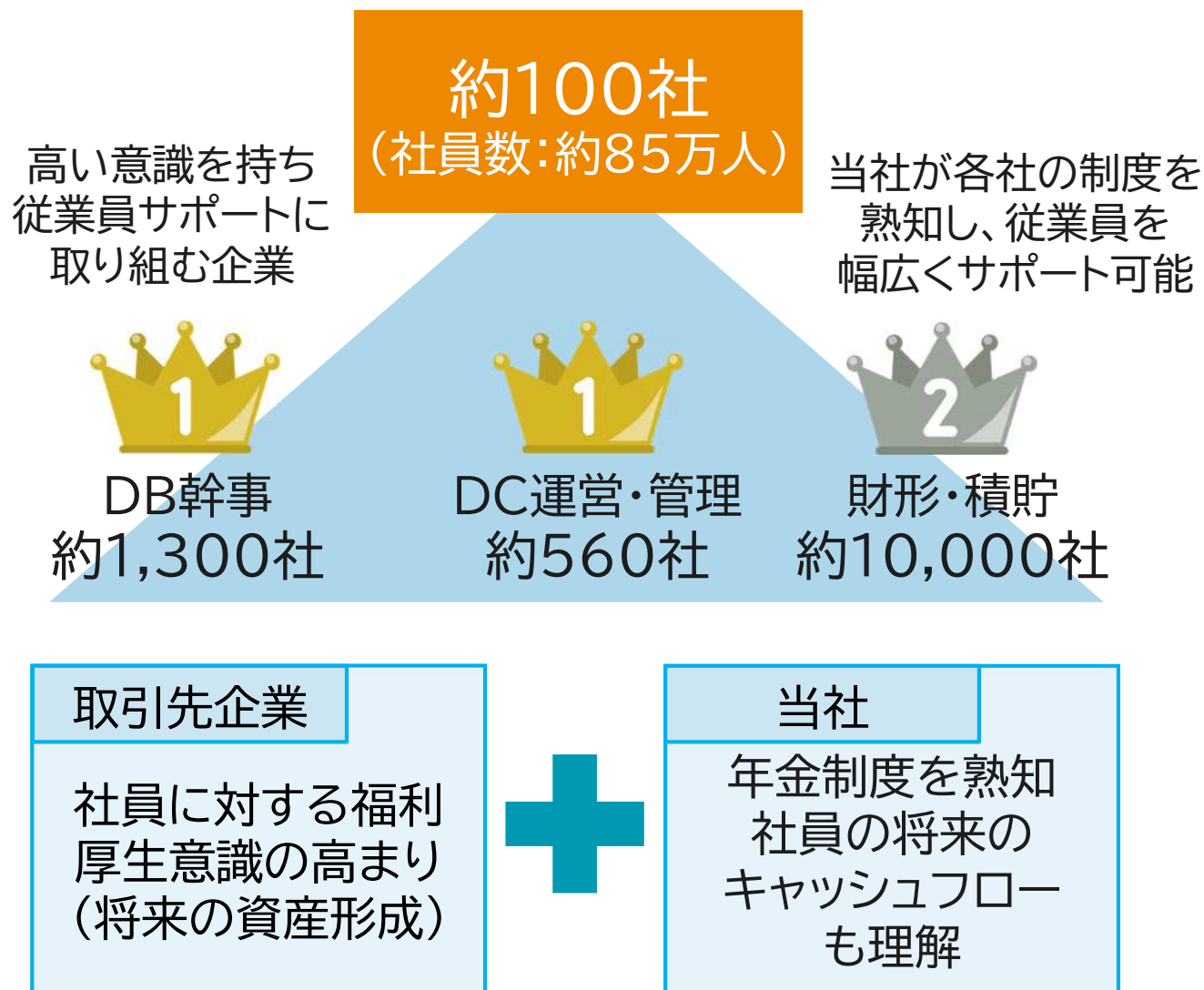
③ 個人のライフサイクル(循環)

- ✓ 人生の節目となる4つのイベントに注力
- ✓ 特に、入社後の資産形成、相続時の円滑な資産承継に積極的に関与

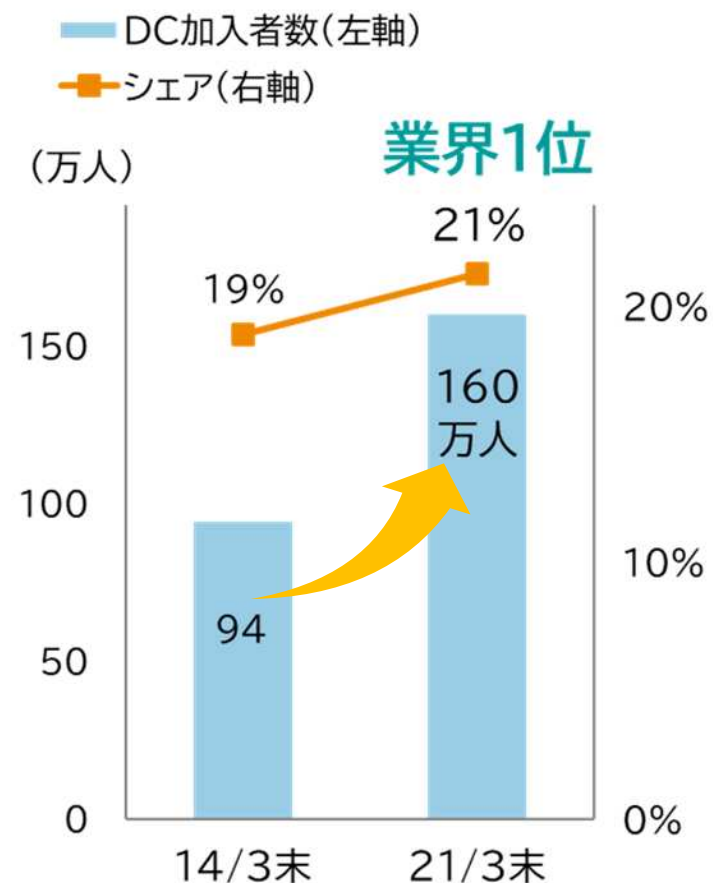


③ 個人のライフサイクル(資産形成層に対する効果的なアプローチ)

✓ 法人顧客との財形・年金の取引を起点として、資産形成層との取引を拡大

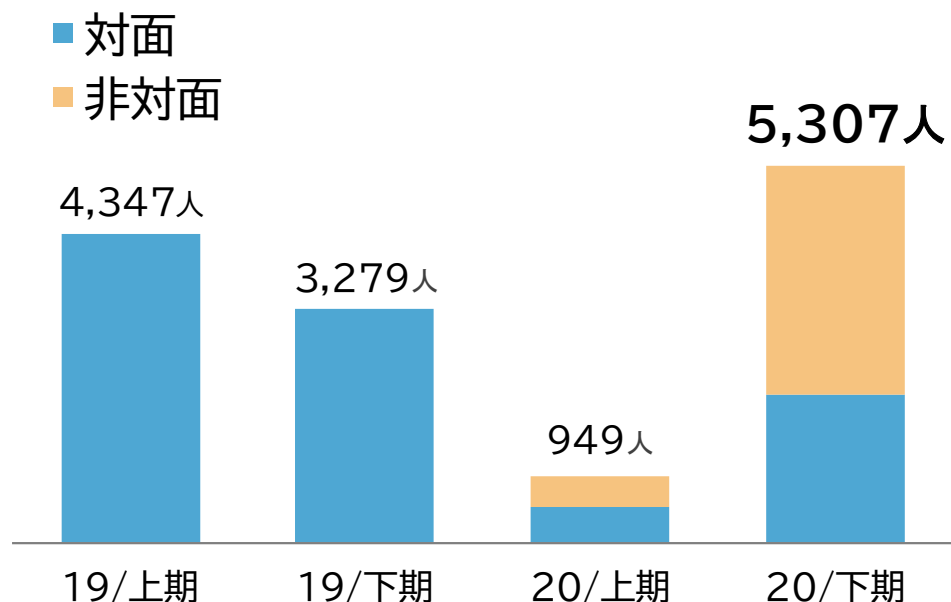


DC加入者(当社サービス提供)



③ 個人のライフサイクル(職域に対する効果的なアプローチ)

取引先企業と協働。オンラインを使った
効果的なマーケティング



相談しやすい
オンラインのバーチャル支店

ターゲットを絞り得意分野を
活かしたマーケティング

A社

社員の社宅利用率高い
住まい探しのサポートをしたい

当社セミナー:オンライン

社宅のある沿線の不動産情報

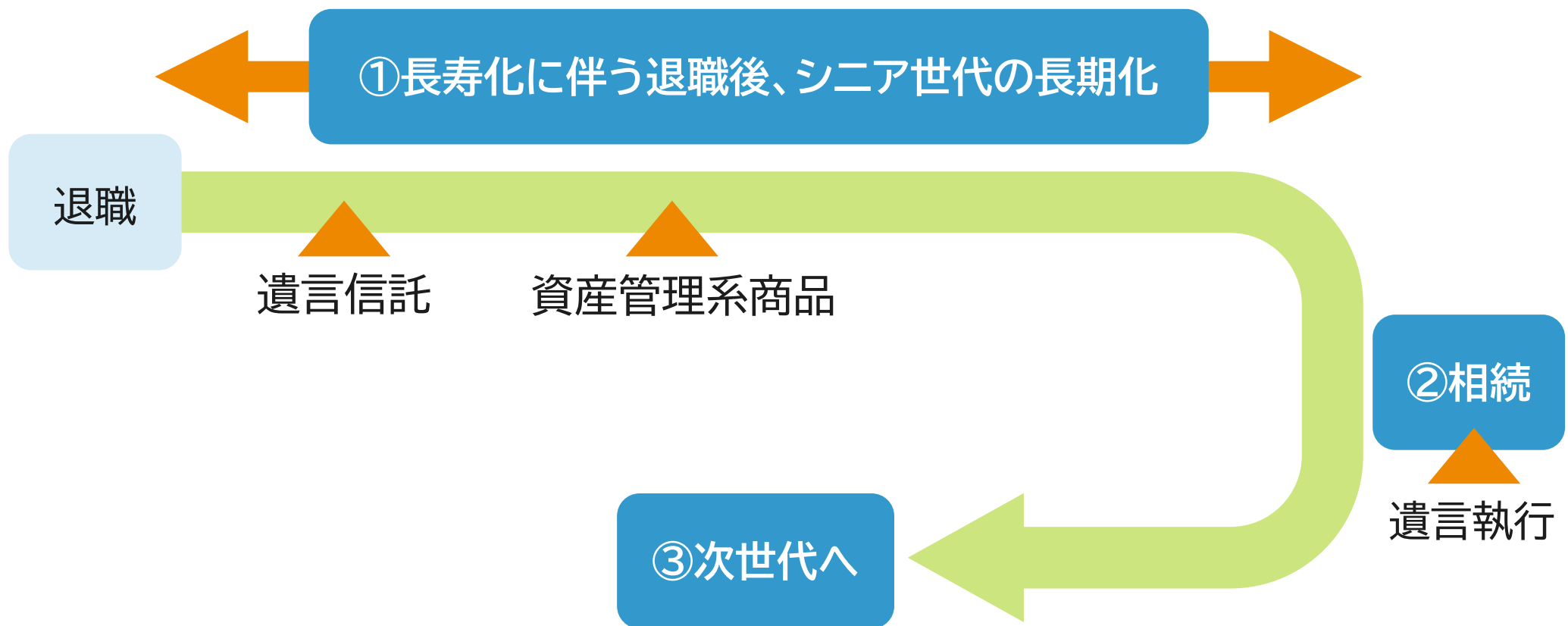
+

住宅ローン

社員の高い関心

③ 個人のライフサイクル(長寿化への対応・次世代への循環)

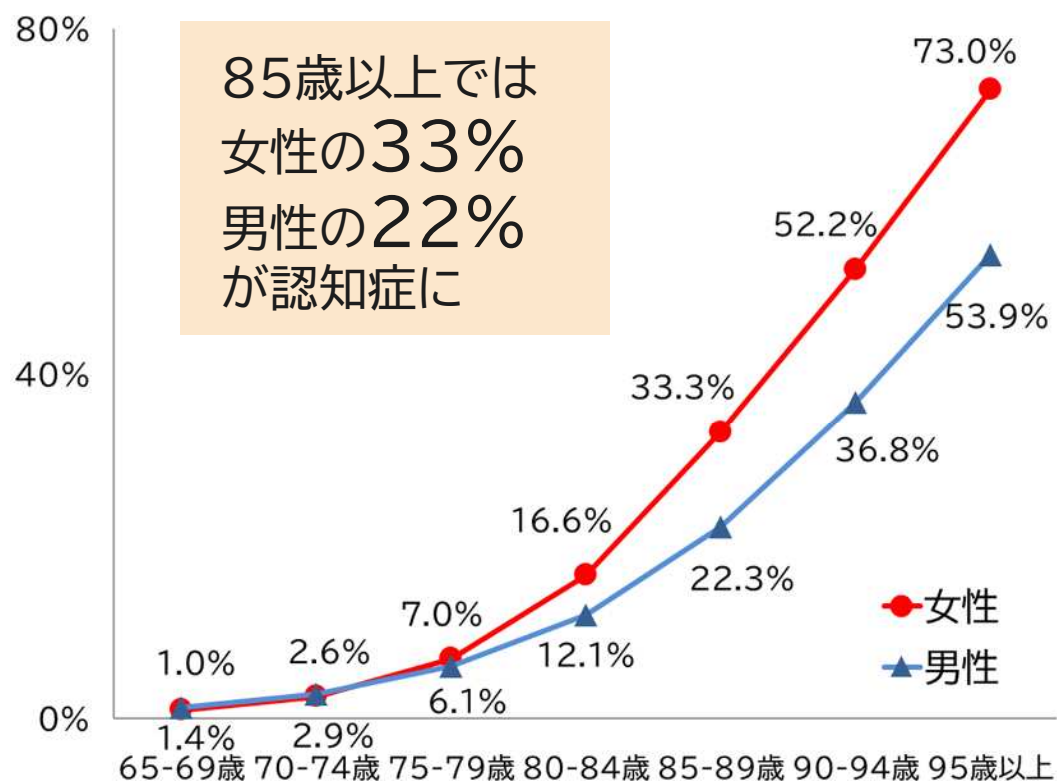
長寿化に伴うお客さまのニーズ拡大と当社の成長可能性



③ 個人のライフサイクル(高まる認知症リスク)

✓ 長寿化に伴う認知症のリスク増大に合わせ、高まる資産管理ニーズ

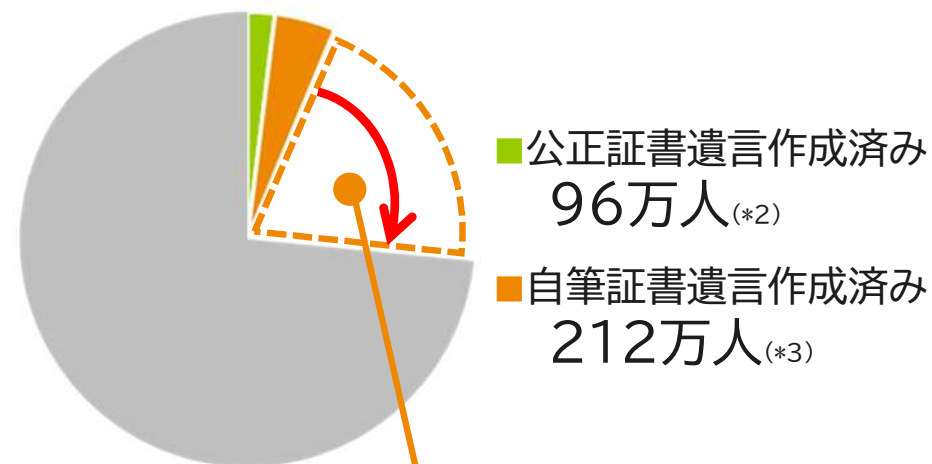
認知症になる可能性



(出所) 地方独立行政法人東京都健康長寿医療センター 平成24年度老人保健事業推進費等補助金 老人保健健康増進等推進事業「認知症の総合アセスメント」より作成

遺言信託市場拡大の可能性

55歳以上高齢者: 約4,900万人^(※1)



今後の自筆証書遺言
作成見込み: +992万人^(※3)

(※1) 総務省 統計局 平成27年国勢調査

(※2) 日本公証人連合会、公正証書遺言作成者の10年間累計(2009~2018年)

(※3) 平成29年度法務省調査報告書

③ 個人のライフサイクル(高齢化リスクに備えた様々な商品の開発)

✓ 時代に沿った信託関連商品の開発で安心・安全をお客さまにご提供

おひとりさま信託



おひとりさまに万が一の際、
身の回りの手続きに対応
安心を提供

セキュリティ型信託



お預かりのご資金を家族等
の同意を得て、安心・安全に
定期的にお支払い

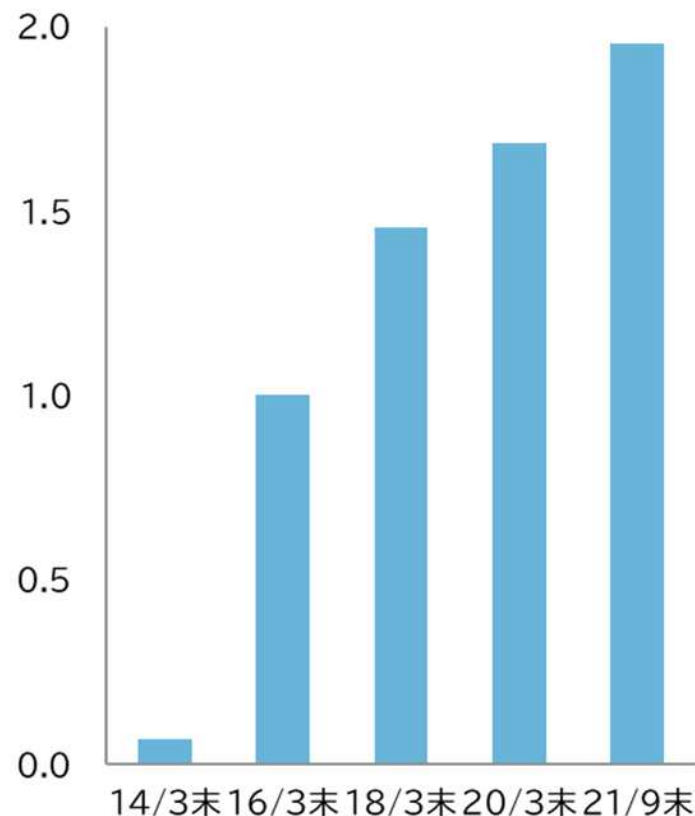
医療支援寄付信託



先進的な医療の発展に貢献
する大学の活動を支援

資産管理系信託商品契約件数

(万件)

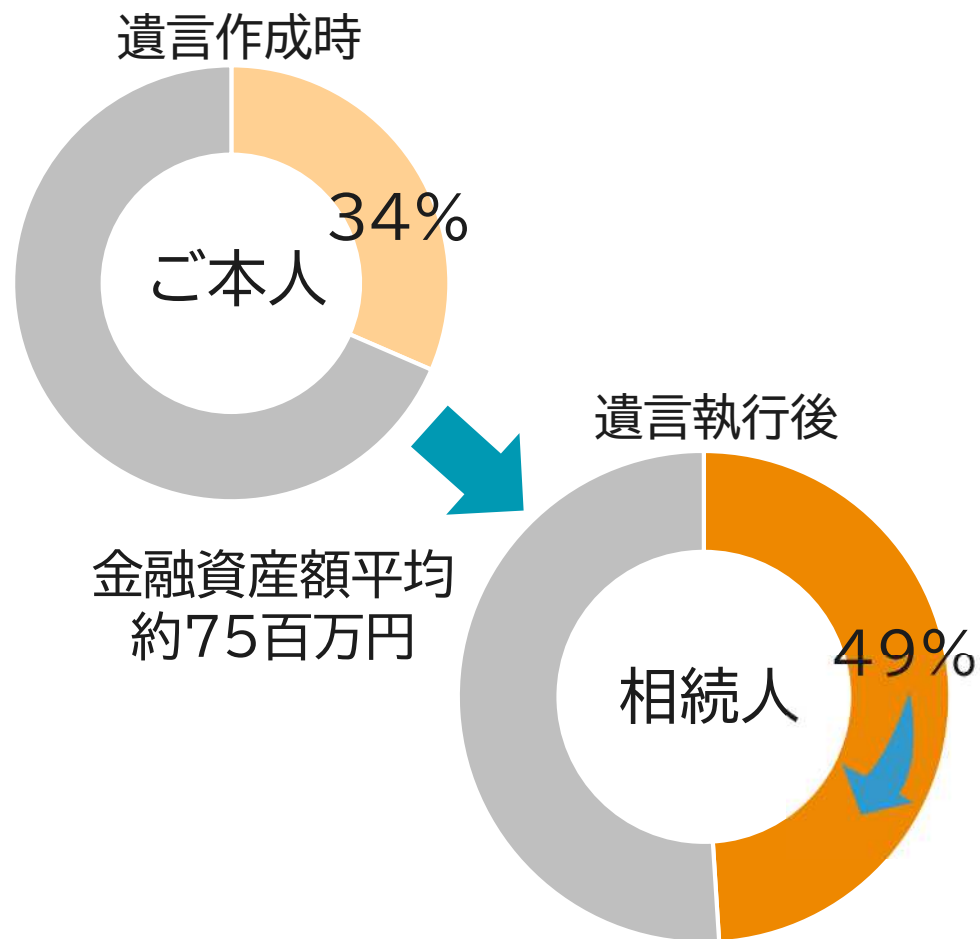


(※)100年パスポート、安心サポート信託、
セキュリティ型信託、後見制度支援信託等

③ 個人のライフサイクル(相続関連ビジネス)

相続を通じた次世代顧客との取引拡大

当社預かり金融資産の割合



相続に伴う不動産取引ニーズへの対応

三井住友信託銀行におけるサンプル調査

遺言執行
遺産整理
約14,000件^(※1)

不動産仲介取引
約1,000件^(※2)

相続後、**約7%** の
お客さまと不動産取引

平均取引額
約5,000万円^(※2)

(※1) 17/4以降に遺言執行または遺産整理が完了した案件数

(※2) (※1)のうち18/4月～21/9月における不動産仲介取引成約案件
(被相続人ベース)

(参考)信託の生い立ちと信託の責任

お客さまの安心を支え、期待に応える信託の歴史と高い意識

信託の起源

起源は中世イギリスにおける十字軍遠征の頃。騎士たちは、遠征に行き不在となる間、残された家族のために、信頼できる者に自らの領地を譲渡して管理を任せたうえで、その領地からの収益は家族に渡してもらい、自らが無事に帰国できればその領地は返還されるということが行われていました。



信頼関係

顧客や社会からの高い期待に応え、専門家として期待以上の業務品質を提供

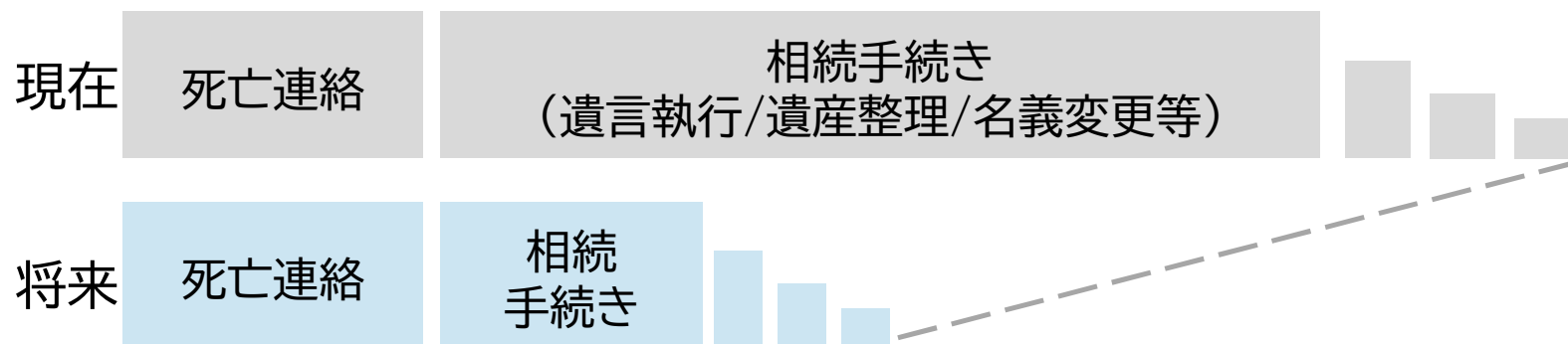
契約関係

当事者同士の合意をもとにした関係

(参考) デジタルの取り組み(相続手続きの利便性向上)

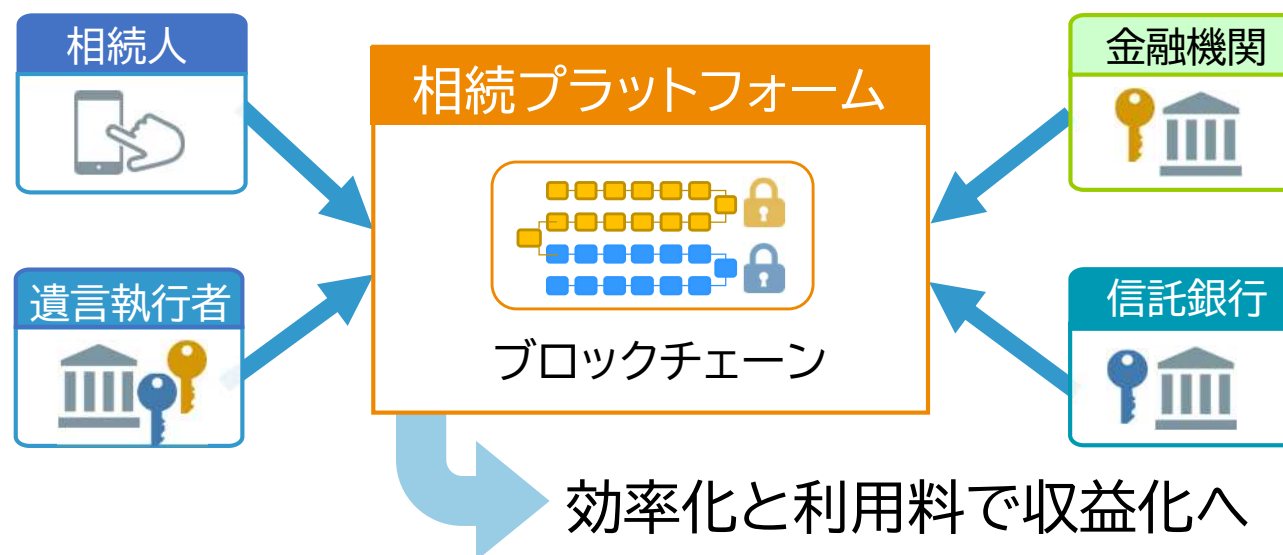
✓ 信託銀行グループとしての強みを活かせる領域にフォーカスしたデジタル戦略

相続手続きの
自動化により
お客さまの
負担軽減に貢献



ブロックチェーン活用で“簡略化”と“安全”を両立

当社が得意分野で
各金融機関を
つなぐ中心に



(参考)高齡化社会を理解し、豊かに生きるサポート

営業店でのトレーニング

ご高齢者の視界などを疑似体験
身体的ご負担等の理解を深め
コミュニケーションの向上に

実際のトレーニングの様子



シルバーカレッジ

2012年より、シニア世代を中心として
全国で開催。お金のこと、健康のこと、
認知症のこと、住まいのことなど多岐に
わたるテーマを設定

実際のセミナーの様子



- ✓ 脱炭素・気候変動・ESG・サステナビリティ・超高齢化といった社会課題解決がビジネス機会に
- ✓ 信託の多様な機能を活かし、資金・資産・資本や個人のライフサイクルの「循環」に貢献することで、自らの収益も成長

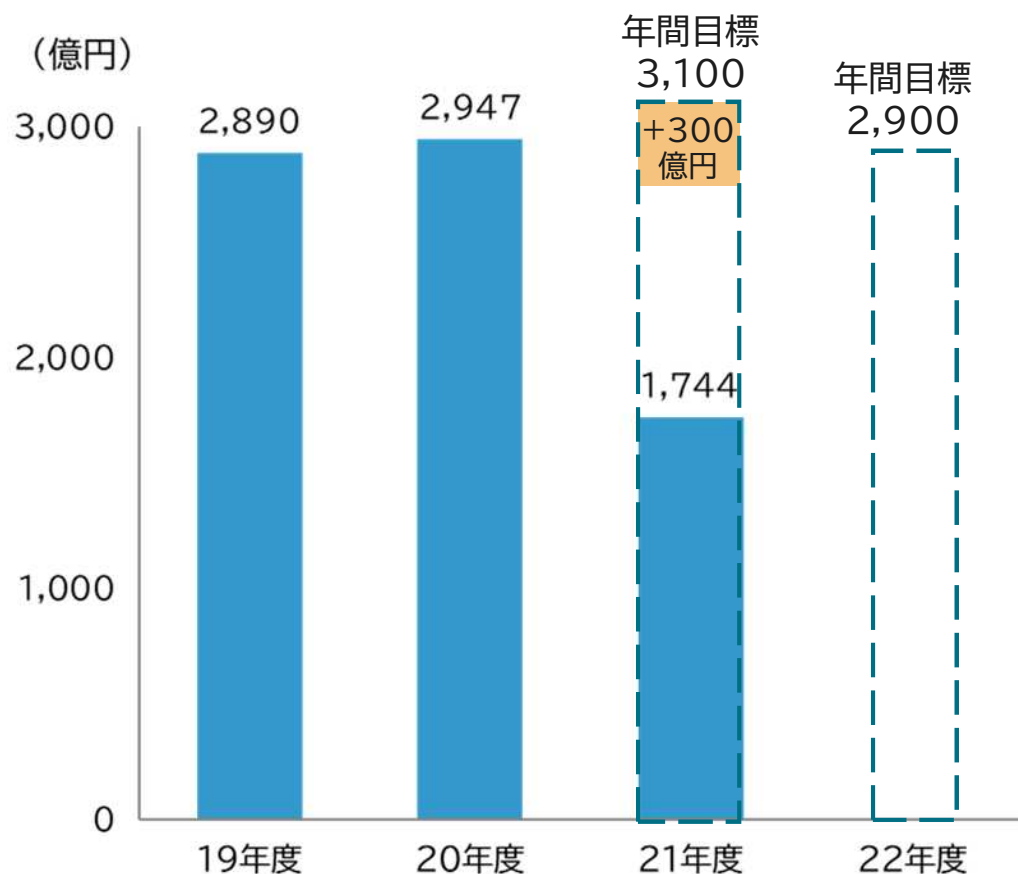
業績の状況

業績の推移

✓ 安定的なビジネスからの収益。純利益は来年度1,900億円を目指す

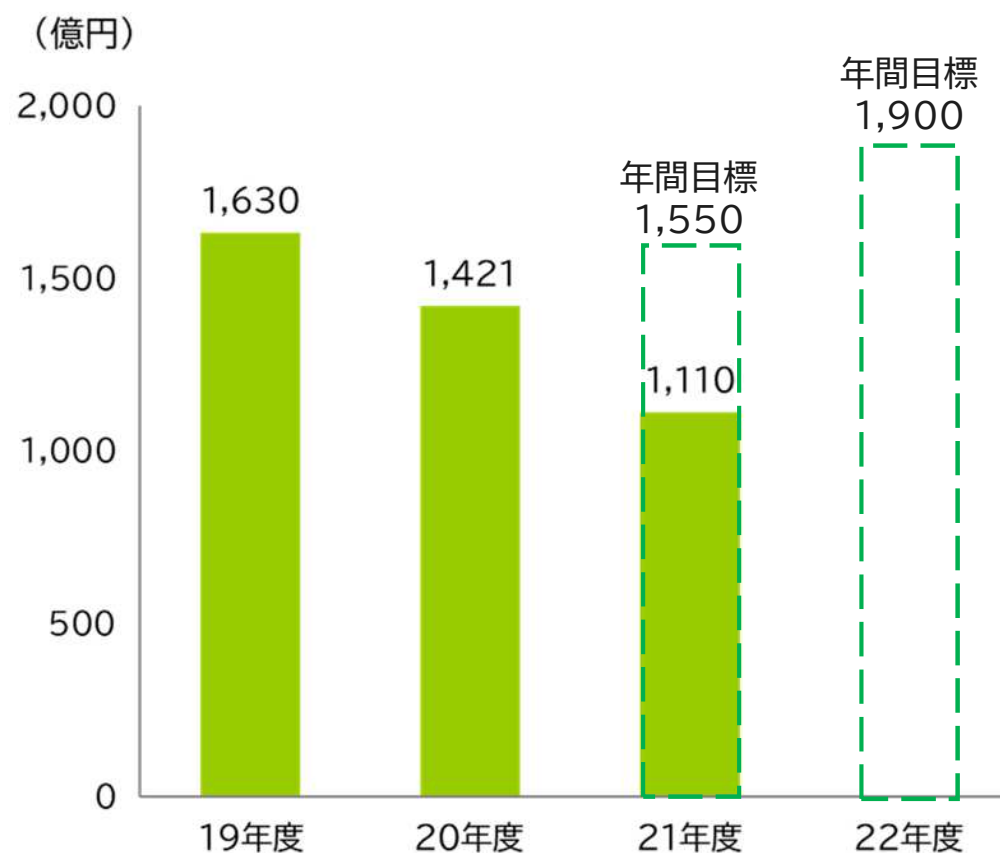
実質業務純益 (ビジネス本業からの収益)

期初予想進捗率62% + 300億円の上方修正



親会社に帰属する純利益

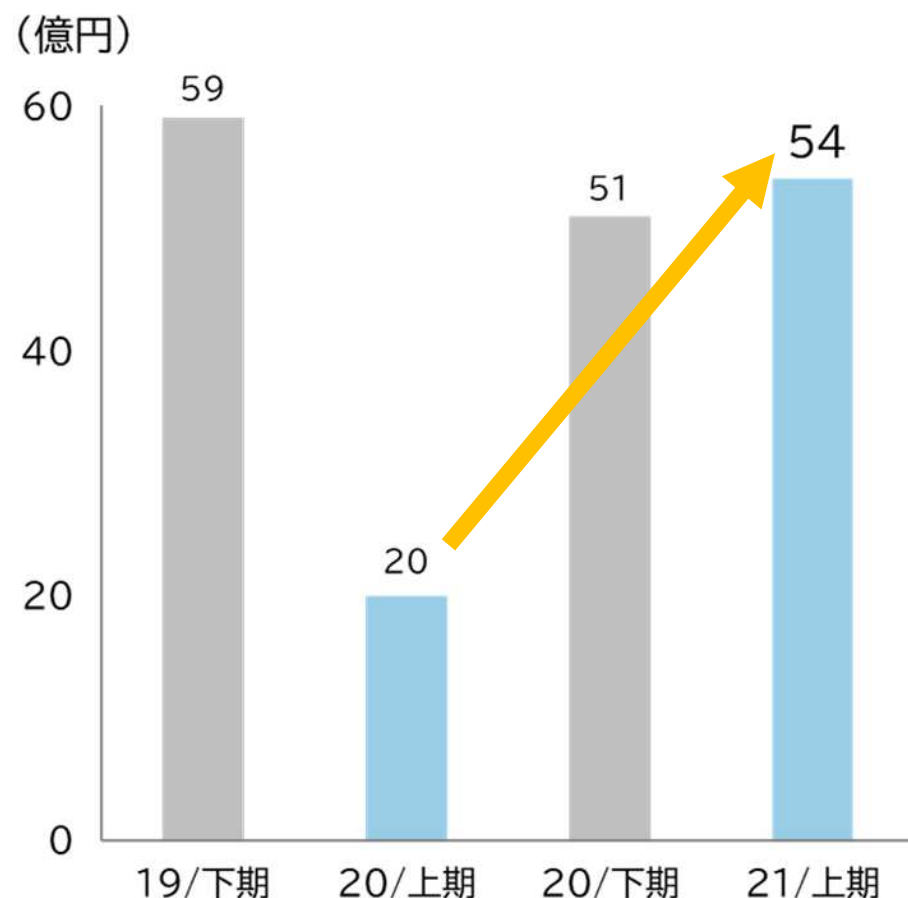
期初予想進捗率72%



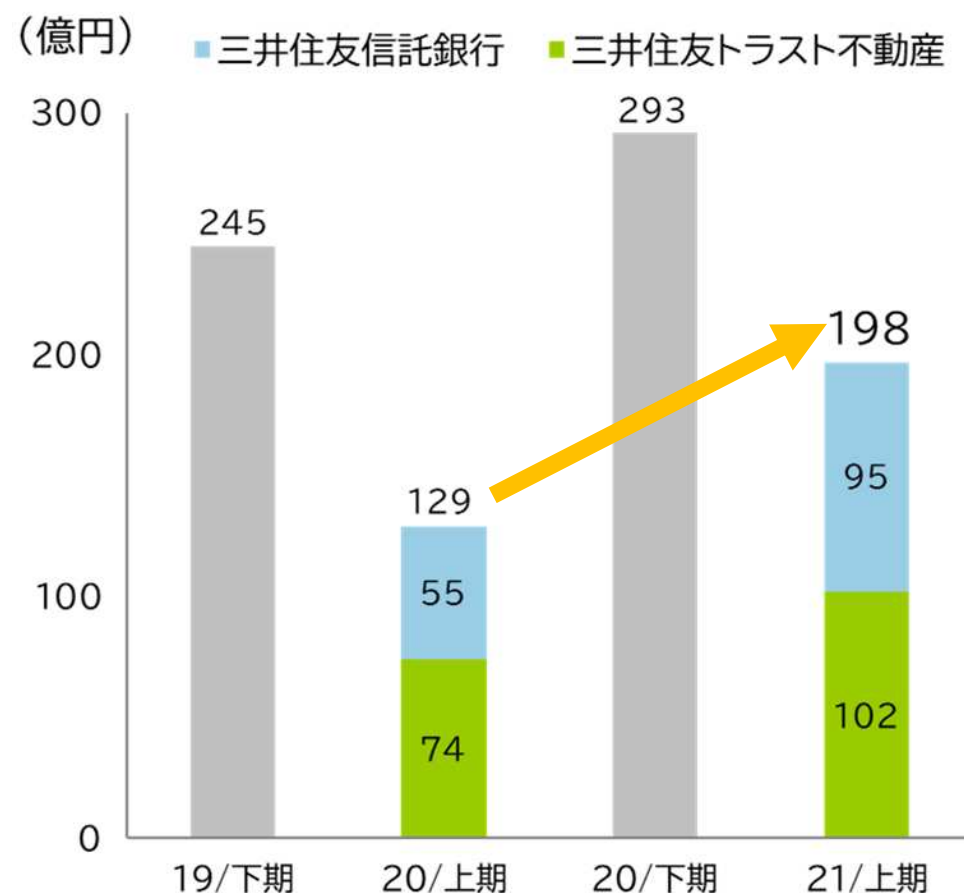
21年度上期の好調な業績を支える手数料ビジネス

✓ 新型コロナウイルス感染症拡大が影響した前年同期から収益水準は大幅回復

投資運用コンサルティング関連収益推移



不動産仲介手数料の推移



中期経営計画 ～目標とする経営指標(KPI)～

	20年度 (実績)	22年度 (目標)	(ご参考) 中長期 ターゲット	
実質業務純益	2,947億円	2,900億円		
親会社株主純利益	1,421億円	1,900億円		
経費率(OHR)	60.1%	60%台前半	50%台後半	手数料ビジネス強化により低下は限定的ながら、効率化推進
手数料収益比率	52.9%	50%台後半	安定的に 60%以上	安定的手数料強化
普通株式等 Tier1比率(※)	9.4%	10%台半ば	安定的に 10%台維持	資本十分性を確保
自己資本ROE	5.4%	7%程度	9%程度	ROEの自律的向上を目指す
配当性向	39.5%	40%程度		

(※) バゼルⅢ最終化ベース

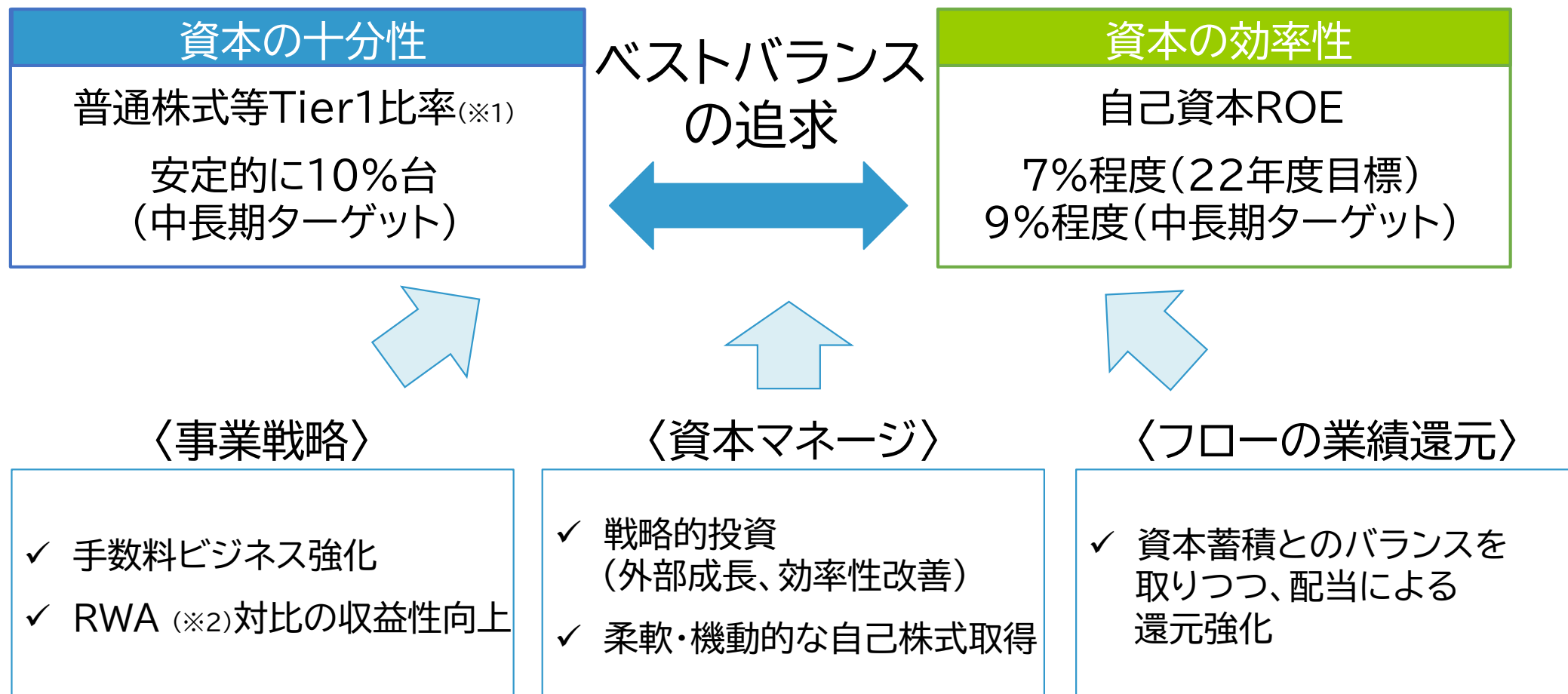


3. 資本の効率的な利用、株主還元の強化

- ① 資本政策
- ② 資本効率の向上 ～政策保有株式削減～
- ③ 株主還元の強化

① 資本政策

✓ 資本の十分性と効率性のベストバランスを追求



(※1) バーゼルⅢ最終化ベース

(※2) リスク・アセット。貸出金などに所定のウェイトを乗じて計算

② 資本効率性の向上 ～政策保有株式削減～

- ✓ 政策株式の保有について原則保有しない新方針を発表。削減を加速

新方針

従来型の安定株主としての
政策保有株式は
原則すべて保有しない

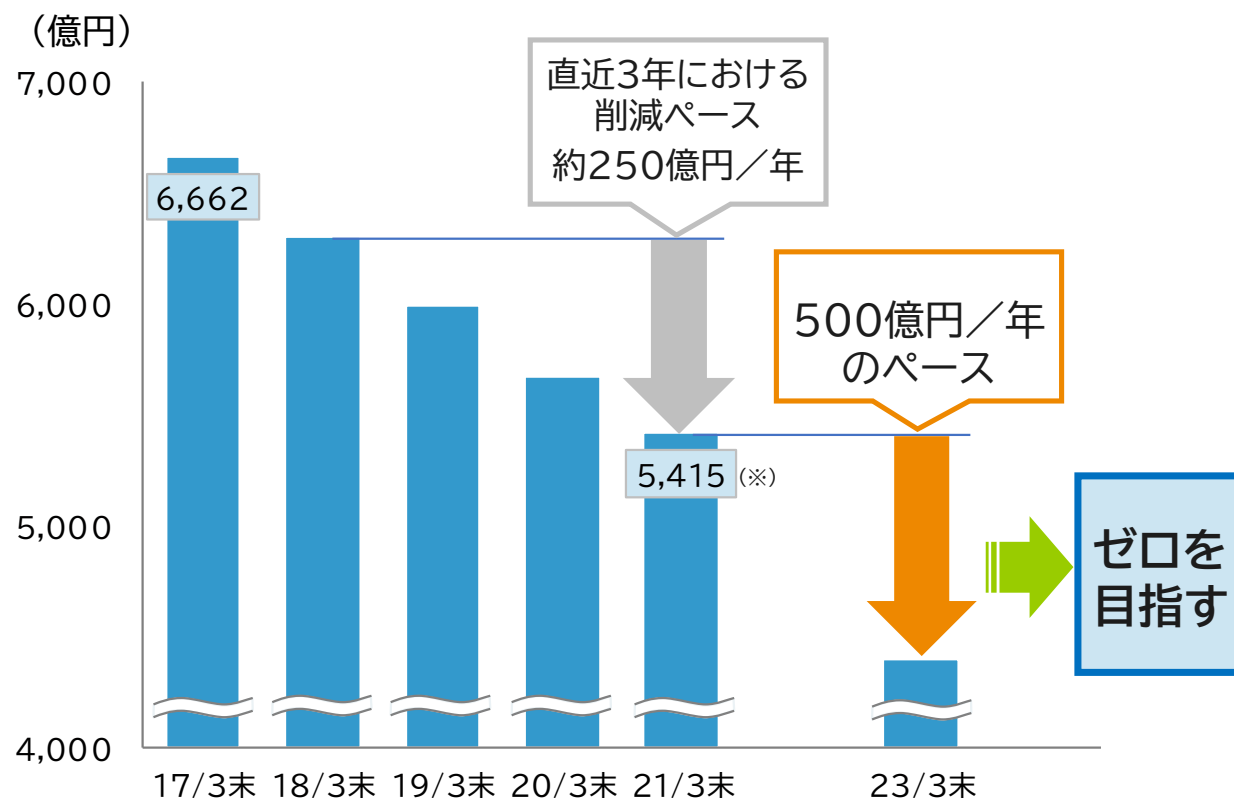
当面2年間^(※1)の取り組み

取得原価で**1,000**億円
の削減を目指す^(※2)
21/9月末で**450**億円
の売却・合意済

(※1) 21年4月～23年3月までが対象期間

(※2) 20年度において、ヘッジポジションの持ち値改善に伴う取得原価増加銘柄(増加額:約640億円)有り。
今後2年間の削減目安については、増加前の取得原価をベースとする。

直近削減ペースの2倍のスピードに加速



③ 株主還元強化

- ✓ 配当による還元を重視。22年度を目処に配当性向40%へ

株主還元方針

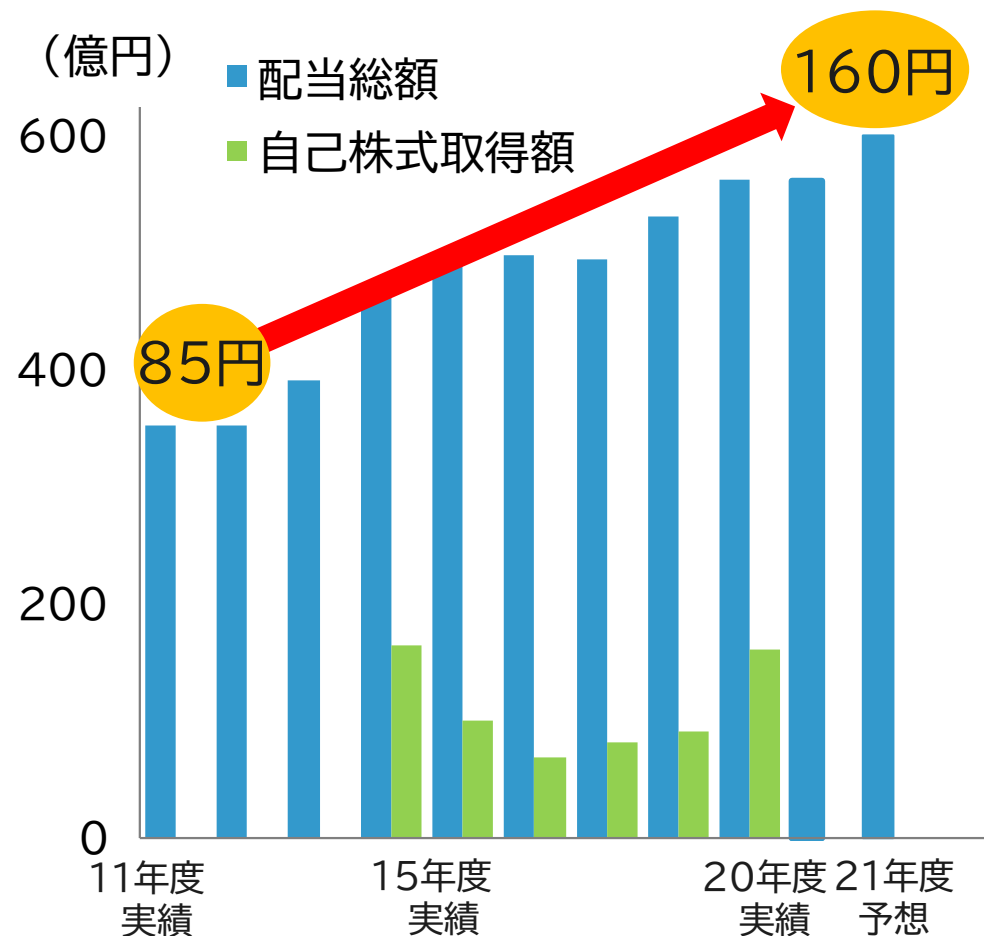
- ✓ 配当による還元を重視

22年度を目処に
連結配当性向
40%程度に引き上げ

- ✓ 自己株式取得

柔軟・機動的に実施

着実な増配



③ 株主還元の強化(配当利回り)



手数料比率の高い
安定的で成長余地のある
ビジネスモデル



高い配当利回り



- ✓ 銀行・信託を併せ持つユニークな金融機関
- ✓ 高い手数料収益比率。今後も成長の可能性
- ✓ 社会課題の解決が当グループの成長に
- ✓ 配当による還元強化の方針
- ✓ 安定的な業績かつ高い配当利回り

(参考) 株主・投資家の皆さまへの情報発信

三井住友トラスト・ホールディングス
SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS

調査レポート よくあるご質問 お問い合わせ キーワード検索 English

企業情報 **株主・投資家の皆さまへ** サステナビリティ ニュースリリース グループ情報 採用情報

株主・投資家の皆さまへ

経営方針（経営情報） 各種レポート 財務情報 個人投資家の皆さまへ

株式・社債情報 株価チャート IRカレンダー 更新情報

サイトマップ（株主・投資家の皆さまへ）

トップメッセージ 会社概要 役員一覧 経営理念

経営戦略

当グループの特長を
分かりやすくご説明

決算の概要、統合報告書などの
対外開示資料は
こちらからご覧下さい

三井住友トラスト・ホールディングスを知る

どんな会社？

国内唯一の専門信託銀行グループ

信託銀行を中核とする信託グループとして、多くの信託関連
ビジネスで互恵的な取組を進めています。