

**すみしんレポート**  
SUMISHIN REPORT



2008 **12** Dec.

1	ご挨拶
2	IRニュース
6	特集 すみしんの総合力 資産運用・資産管理 のメインバンク
8	もっと使える!すみしん 不動産関連サービス のご紹介
10	クローズアップ すみしん
12	トピックス
14	すみしんの 経済教室
16	社長インタビュー
19	業績ハイライト
22	会社概要、 ネットワーク
24	株式情報

エコメール用テープ(再剥離可能)



エコメール用ラベル  
(再剥離可能)

## エコメールの利用にご理解をお願いいたします

住友信託銀行は、「すみしんレポート」の発送において、「エコメール<sup>®</sup>」を利用しています。

エコメールの利用により、従来のお届け方法に比べて包装部分の紙使用量を約90%削減し、ご家庭でのゴミの削減、そして貴重な地球環境の保護と資源節約に貢献しています。

※ 封筒を使用せず、冊子にテープと宛先ラベルを直接貼ることで包装部分を最小限にした発送方法。

## FSC森林認証紙を使用しています

「すみしんレポート」は、適切に管理された森林<sup>※</sup>の木材を原料として作られた「FSC森林認証紙」を使用しています。FSC森林認証紙の使用により、社会・環境・経済に配慮した森林経営を支援し、森を守り育てることに役立つほか、古紙100%再生紙と比較して、地球温暖化の原因となる化石燃料由来のCO<sub>2</sub>排出量が少なくなります。

※ FSC (Forest Stewardship Council A.C. 森林管理協議会) の規定に従い、第三者機関から認証された森林および適切に管理された森林を指します。





株主の皆様におかれましては、  
ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。  
このたび、平成20年度上半期の  
「すみしんレポート」をお届けするにあたり、  
謹んでご挨拶申し上げます。

当社グループは、今年度から、内外の金融情勢や経営環境の変化を踏まえ、新中期経営計画「進化と融合」をスタートしております。平成20年度上半期は、その着実な遂行に努め、各事業戦略の強化と、ハイブリッド型事業の育成による成果の発現に注力してまいりました。

しかしながら、米国のサブプライムローン問題に端を発した金融市場の混乱や、世界的な景気減速の影響を大きく受け、国内経済は、株式市場の低迷や不動産市況の悪化など、近年にない厳しい環境となっております。

このような状況のもと、当社グループでも、投資信託販売や不動産仲介の減少による役務取引等の利益の減益を主因として、平成20年度中間期の連結実質業務純益は、前年同期比71億円減少の953億円となりました。また、グループ会社における与信関係費用を追加的に計上したことなどにより、連結純利益は、同93億円減少の283億円となりました。なお、中間配当金については、前期実績と同額の1株当たり8円50銭とさせていただきます。

平成20年度下半期も、内外の厳しい経済環境は続くと思われますが、与信管理・自己資本管理などのリスク管理態勢を一層強化し、足許の金融市場、マクロ経済環境の変動への備えを万全なものとするとともに、現下の厳しい環境を、お客様に当社の多様な機能を駆使したソリューション提供を行うことで新たな成長の機会と捉え、グループ一体となって「進化と融合」を一段と加速させていく所存です。

引き続き、「3つのベスト」、即ち、お客様への「ベストソリューション」、役職員一同による「ベストパフォーマンス」、そして攻守の「ベストバランス」を追求する業務運営を全社で実践し、お客様からの信頼と支持を高め、当社グループの持続的成長を図ってまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続き温かいご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

平成20年12月

取締役社長





## 社長対談

### 財部誠一氏を ゲストに迎えて

たからべ せいいち  
財部誠一氏



テレビ朝日系の報道・情報番組「サンデープロジェクト」やBS日テレ「財部ビジネス研究所」をはじめ、テレビやラジオなど、各種メディアで活躍中の経済ジャーナリスト。現在、経済政策シンクタンク「ハーベイロード・ジャパン」を主宰し、各種の政策提言を行っている。

当社は、他の銀行に先駆け平成17年6月から個人投資家向け会社説明会を、定期的に開催しています。

米国発金融危機が深刻化してきた平成20年9月25日に開催された会社説明会では、社長の常陰が、プレゼンテーションやゲストにお招きした財部誠一氏との対談を通じて、事業内容やその強み、世界的な金融再編の動きが見られる中での当社の経営戦略についてお伝えしました。

ここでは、その対談内容の一部をご紹介します。

## 「信託らしさ」、「住信ならではの」にこだわった海外展開

財部 世界的な金融再編の中で、国内のメガバンクや大手証券会社が、米大手証券会社に出資したり、破綻した証券会社の一部を買収したりするなどの動きが見られますが、住友信託銀行はどう対応されるのでしょうか。

常陰 **基本的には、海外での商業銀行ビジネスや、海外での投資銀行ビジネスを手がけるつもりはありません。** 私たちはグローバルに展開する場合においても、「信託らしさ」や「住信ならではの」に徹底的にこだわっていく必要があると考えています。言い換えれば、自分たちの能力を発揮しやすいところでやっていこうというのが基本姿勢です。

財部 「住友信託銀行は、海外展開も、住信らしさを前提に考えていく」というのは具体的にどういうことですか。

常陰 **例えば、アセットマネジメント・ビジネス(資産運用事業)の領域での海外展開が考えられます。** すでに実施している例を申し上げますと、イギリスのFRM(Financial Risk Management)社という、オルタナティブ投資(株式や債券など伝統的な資産とは異なる商品への投資)を専門に手がける有力な運用会社に出資し、同社の魅力ある商品を日本の企業年金などのお客様にご提供しています。当社は、こうした日本に無い投資スタイルの資産運用会社には非常に関心があり、当社のサービス向上や基盤拡大につなげていくことができると考えています。また、今後、アジアでの資産蓄積は非常に高まってきますので、アジアにおけるビジネス基盤構築の可能性を、この混乱を機にあらためて見つめ直してみたいと思っています。

## 国内市場を深耕

財部 おそらくメガバンクにしてみると、少子高齢化で人口が減少していくという日本の経済構造の中で、本当に国内に留まっていて成長できるのか、という大きな疑問があると思います。だから彼らは海外に成長の機会を求めに行っています。それなのに、海外での投資銀行ビジネスを手がけるつもりはない、ということは、常陰社長は、住友信託銀行にとって国内の市場はまだまだ有望な成長市場である、とお考えなのでしょうか。

常陰 **国内の大きな市場にももっと積極的に取り組んでいかなければならない、と考えています。** もちろん、私たちも、アジアを含めた海外のアセットマネジメント・ビジネスを取り込んでいくことも重要だと思っています。一方で国内市場は、確かに、いわゆる決済とか融資をベースとする商業銀行ビジネスというのは縮小する傾向にあります。お客様の資産を運用する資産運用ビジネスという観点から見れば、推計1,500兆円の個人の金融資産がありますし、さらに個人が所有する不動産は、およそ800兆円に達すると言われていています。ですから、住友信託銀行のビジネスにとってみれば、この1,500兆円と800兆円の合計2,300兆円が、日本の個人資産の蓄積としてあるわけですね。また、ご存じの通り、この1,500兆円の大半を60歳以上の方が担っておられるし、800兆円の不動産とてしかりです。ですから、お客様の70%が50歳以上という住友信託銀行にとって、国内市場はまだまだ有望な成長市場であると考えています。

## 機関投資家向けのノウハウを個人のお客様に

**財部** 住友信託銀行とメガバンクにおける資産運用ビジネスについて、決定的な違いは本当にあるのでしょうか。

**常陰** **メガバンクと私たちとは、決定的な違いがあると考えています。**メガバンクなどの金融機関はどちらかというと、お客様に自社商品を売り込んで販売額を競うというビジネスモデルです。しかし、住友信託銀行の場合は、あくまでもお客様にとって最適なポートフォリオをアドバイスして、その中に私たちの商品を組み込んでいただくというビジネスモデルです。これは「信託の受託者精神」と言われているのですが、お客様の側に立って、すべてを考えていこうという姿勢です。その意味では、ビジネスモデルの哲学が違います。それから、ノウハウという点では、私たちは昭和37年から企業年金の運用をずっとやってきて、本当の意味のポートフォリオという考え方をお客様と一緒に培ってきました。今は、個人の皆様にとっても厳しいマーケット環境だと思いますが、機関投資家の歴史から見れば、こうしたマーケットの状況は何回も繰り返してきたものです。そんな状況の中で、どういった運用をするのか、相場が下が

る時のポートフォリオの組み方なども含めて、私たちはずっとアドバイスをし続けてきました。私たちが機関投資家の方を相手に培ってきたノウハウを、ちょうど今まさに個人のお客様に展開できるベストの時ではないかと考えています。今後のお客様のライフスタイルとか、お子様に残されていく形とか、そういうものまでご相談しながら、お客様と一緒にポートフォリオをつくりましょうという営業をやっているところです。

**財部** 機関投資家相手に、ポートフォリオをアドバイスしてきた担当者を本当に個人に振り向けてくれるのですか。

**常陰** **機関投資家相手の運用のプロを個人の運用コンサルティングを行う部署に大幅に配置転換しています。**もともと住友信託銀行の支店には、どんなに小さなお店でも、財務コンサルタントと称する専門職のスタッフを最低一人は置いて、個人のお客様相手に、不動産の有効活用、遺言相続、事業承継などのコンサルティングを行ってきました。今後は、機関投資家相手の運用のプロが、商品開発などさまざまな形でサポートすることになりますので、お客様に対するサービス向上につながるのではないかと期待しているところです。



財部 運用のプロが個人にもアドバイスしてくれるということがきちっと浸透していけば、そういうニーズは世の中にはたくさんあると思いますし、オリジナルな成長ができるのではないかな、という気はしますが、それをどのように世間にアピールしていくお考えですか。

常陰 **住友信託銀行は、個人のストックの資産をお持ちの方にとってのマスターマネージャーになることを目指しています。**このマスターマネージャーというのは、「資産運用に関するご相談はすべてお受けします。住友信託銀行の商品だけに限定せず、他社の商品も含めたポートフォリオづくりを、またその管理もお手伝いいたします」というものです。今の商品をそういう商品に仕立て直して行って、より訴求力のあるものにしていきたい、と考えています。

### しばらく時間がかかる不動産市況の回復

財部 日本の資産家がお持ちの資産という意味では不動産もありますが、今後の不動産市況はどう動くと思われませんか。

常陰 **市況の回復にはしばらく時間がかかると見ています。**まず、今の市況を見ると、「値下がり幅が比較的少ない、都心、オフィス、大型物件」と、「値下がり幅が大きい、地方、住宅、中小型物件」とに大

きく二極化しています。全体として市況が低迷している背景には、3つの要因があると思います。まず、建築費の高騰もあり、不動産価格がここ数年で首都圏を中心に大幅に上昇していたことがあげられます。次に、住宅系を中心に一部の地域では供給過剰があったことがあげられます。3つ目として、資金調達の面で、外資系ファンド、外資系金融機関を中心に資金を急に引き揚げる動きがあったことがあげられます。その意味では、アメリカの住宅バブルのような構造的な要因ではなく、循環的要因が非常に大きいと考えています。したがって、市況が底割れすることはないと見ていますが、ある程度時間をかけて、価格調整をしつつ在庫が次第に売れていくことになると思います。

### 「上質なサービス」を提供できる金融機関に

財部 最後に皆様へのメッセージをお願いします。

常陰 **住友信託銀行は、「明らかにサービスが違う」という金融機関になりたい、と思っています。**「信託らしさ」を活かした、「住信ならではの」「上質なサービス」を提供できる金融機関を目指していますので、ご支援をいただきたいと思います。そしてお客様にもなっていただいて、直接私どものサービスを受けていただき、ご意見もいただければ幸いです。

## 3年連続7回目のディスクロージャー優良企業に

当社は、平成20年度の「証券アナリストによるディスクロージャー（情報開示）優良企業選定」（日本証券アナリスト協会ディスクロージャー研究会）において、3年連続7回目となる、銀行部門の第1位を獲得しました。

今回の受賞は、説明会やホームページを通じた、当社の積極的な情報開示姿勢が評価されたものです。

また、個人投資家向け情報提供の部門においては全業種中第3位となり、その中におけるこの「すみしんレポート」を含んだ「事業報告書の内容」についても全業種中第3位の評価を受けました。

今後も、株主・投資家の皆様にとって重要な情報を迅速にお伝えしていこうと考えています。

## すみしんの総合力 資産運用・資産管理のメインバンク

米国発の金融危機が深まる中で、お手持ちの資産をどのように運用・管理すべきか、株主の皆様やお客様の関心が高まっています。先行きが不透明な投資環境であるからこそ、当社が機関投資家を相手に培ってきたコンサルティング能力や豊富な商品群を、個人のお客様に提供できるベストの時ではないかと考えています。今回は、すみしんの総合力の、リテール事業における活用例をご紹介します。

### 機関投資家向けの資産運用のプロを リテール事業に配置

平成20年度上期に、機関投資家を担当してきた資産運用のプロを個人向け資産運用コンサルティングを行う部署に配置しました。このような交流により、個人のお客様に向けた他社と一味違う上質のサービスをご提供するよう、努めています。

### プロの投資ノウハウを活用

当社の受託事業部門では、企業年金や公的年金をはじめとした法人のお客様の資産運用を行っており、運用の目的・方向性についてお客様と協議しながら、自社の運用商品にとどまらず、優れた他社商品も含めた豊富な商品群の中から最適な組合せのポートフォリオを提供してきました。これを個人のお客様向けに応用し、投資金額を引き下げることで、個人投資家では投資しにくい商品を組み込んだポートフォリオを、「すみしんSMA」という商品を通じてご提案したり、厳しい環境の中での資産配分の変更についてのアドバイスをしています。

このように、機関投資家向けのサービスで培ってきたプロの投資ノウハウを活用しながら、お客様のオーダーメイドのポートフォリオづくりをお手伝いできるのが当社の強みです。



#### 〈すみしんSMAに関する留意点〉

《リスクについて》●すみしんSMAは、国内投資信託および外国投資信託等を主な投資対象としています。組み入れた各投資信託の基準価額は、それぞれが投資する有価証券等の値動きおよび為替相場の変動等により上下しますので、元本を割り込むことがあります。

《お客様にご負担いただく費用等について》●すみしんSMAは、報酬として運用資産(普通預金残高を除く)の四半期末時点での月末時価残高(当初契約時は運用協議書で定められた運用資産額)に対して、投資額

問料(最大年率0.84%)および残高手数料(最大年率0.84%)を四半期ごとに前払いにてご負担いただきます。詳しくは、「投資一任契約(すみしんSMA)契約締結前交付書面」をご覧ください。●投資対象となる国内投資信託については、信託報酬(純資産総額に対して最大年率1.428%)が信託財産より差し引かれます。また、解約時に信託財産留保金を要する投資信託もございます。●外国投資信託については、信託報酬や資産管理会社への報酬、監査費用等の取引やファンド管理に関する費用が信託財産より差し引かれます。また、解約時に保有期間に応じて解約手

## プロ向けの商品を個人のお客様に提供

投資営業推進部

投資顧問室長 井戸 照喜

投資営業推進部に配属される前は、約20年間、企業年金の運用計画の策定から実際の運用、全体のリスク分析まで幅広いコンサルティングを行ってきました。数千億円規模の企業年金の専任コンサルタントを経験したり、お客様のポートフォリオに組み込むため、株式や債券以外の運用商品を世界中から探してくる仕事も担当しました。



まず、お客様の運用ニーズに合ったオーダーメイドのポートフォリオを提案できること、次に、個人では投資しにくいオルタナティブ(代替投資)商品に投資できることです。オルタナティブ商品では、相場下落時に収益が出る投資手法も駆使するため、他の投資信託と比べて相場下落局面でも下げ幅が少ないという特長があります。こうした点

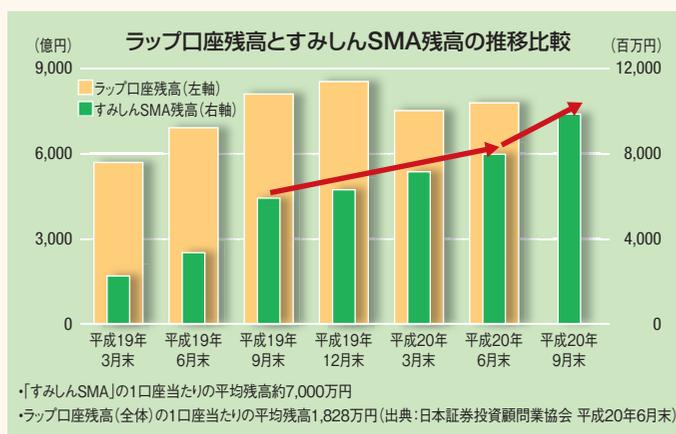
現在は、個人のお客様向けに「すみしんSMA」という商品を提供しています。「すみしんSMA」は、企業年金の場合と同じように、個人のお客様との間で投資一任契約をして、基本的な資産の配分、投資対象の決定を行っています。最低契約金額が3,000万円以上の商品ですが、今後、1,000万円から投資可能な「すみしんファンドラップ」も取り扱う予定です。

「すみしんSMA」の強みとしては、

が評価され、投資一任勘定であるラップ口座残高が業界全体では減少傾向にある中で、「すみしんSMA」の取扱残高は順調に増加しています。

コンサルティングにあたっては、目先の利益を追うのではなく、真にお客様の利益になるようなアドバイスを心がけています。「そのような話は初

めて聞いた。今日は、良い話が聞けた」とお客様に喜んでいただくことが励みでもあり、これまでの業務経験が役立っていると実感できる時でもあります。



数料がかかるものがあります。これらの費用は運用状況等により変動するため事前に料率や上限額等を表示することができません。詳しくは目論見書・商品説明書等をご覧ください。

《その他ご留意いただきたい事項》●すみしんSMAは預金ではなく、元本および利回りの保証はありません。また、預金保険並びに投資者保護基金の保護の対象ではありません。●運用実績は市場環境等により変動しますが、これらの運用による損益はすべてお客様に帰属します。●お申込みに際しては、「投資一任契約(すみしんSMA)契約締結前交付

書面」にてリスク等をご説明申し上げますので、必ず詳細についてご確認いただけますようお願いいたします。●クーリングオフ制度の対象ではありません。●特定口座の利用ができませんので、お客様ご自身の確定申告が必要となります。

《販売会社に関する情報》●商号等:住友信託銀行株式会社 ●登録金融機関 近畿財務局長(登金)第5号 ●加入協会:日本証券業協会、社団法人 日本証券投資顧問業協会、社団法人 金融先物取引業協会

# もっと使える!すみしん 不動産関連サービスのご紹介

銀行・信託業務のみならず、不動産業務も行っているのが当社の強みです。

多くの場合、不動産はお客様の資産構成の中で大きな割合を占めています。不動産業務を行っていることで、「資産運用・資産管理のメインバンク」として、より幅広い総合的な資産運用をお客様にご提案できるのです。ここでは、不動産の豊富な経験を持つ「財務コンサルタント」に、「住信ならでは」の不動産関連サービスについて語っていただきました。

## 実は相続がらみが多い不動産の相談

### 「お客様目線で」アドバイス

私ども「財務コンサルタント」は、相続に関連する不動産のご相談を数多くお受けします。その際、まずお伺いするのは、相続が実際に発生しているのか、もしくは、将来の相続を見据えてのご相談なのか、ということです。

そのうえで、相続予定の財産には、どのようなものがあるのか。相続した場合に、果たして相続税を支払えるのか、財産をうまく分割できるのか、また、遺されたご家族は生計を立てていけるのか

——といったお客様の個々のご事情に応じて、コンサルティングを行います。

具体的には、相続税の納税資金に充てるために、不動産の売却をご提案する場

合もありますし、遺されたご家族の生活基盤を確保するために、マンションなどの収益物件の取得や建築をご提案する場合があります。

### 高度な専門知識を踏まえたご提案

当社の「財務コンサルタント」は、研修や日頃の実務を通じて、弁護士、税理士などの専門家とのネットワークを持っています。このようなネットワークも活かし、高度な専門知識を踏まえてお客様にとってベストなご提案

案ができるよう心がけています。お客様

にとって最善の策だと考えることをスピーディーにご提案し、結果としてお客様に喜んでいただけました時に、一番やりがいを感じます。



お客様にとって  
最善の策だと考えることを  
スピーディーにご提案し、  
結果として喜んでいただけた時には  
やりがいを感じます。

主席財務コンサルタント  
ふなつ やすひろ  
船津 康弘



## さまざまな不動産仲介事業

### 受託者精神が息づくすみしん不動産

このようなコンサルティングを行う過程で、実際にお客様が不動産を売却される場合、当社のグループ会社のすみしん不動産と連携して対応します。すみしん不動産は、昭和61年に当社が営んでいた首都圏、近畿圏における住宅仲介業務を分離し、多様化するお客様のニーズに応えるために設立された会社です。そのため、当社との一体感が強く、「信託の受託者精神」が脈々と受け継がれていますので、大切なお客様の不動産売買を信頼してお任せいただけます。

また、すみしん不動産は全国41ヵ所で当社の支店と同じビルや、最寄りのビルで営業しており、素早くお客様のご相談を承ることが可能です。

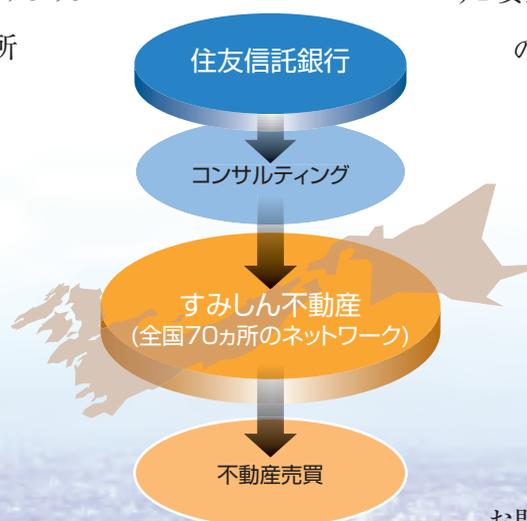
### 全国70ヵ所にあるネットワーク

もちろん、すみしん不動産では、相続と直接関係のない通常の不動産仲介事業も行っています。マンションや一戸建、収益物件の売買など地域に密着した不動産仲介事業だけでなく、全国70ヵ所にあるネットワークを活かし、遠く離れた地域での不動産物件をご紹介します。

時には、地方にお住まいのお客様から、投資対象として東京の優良な不動産物件を紹介して欲しいとい

うご要望をいただくこともあります。お客様の

ニーズに合った資産運用をご提案できるのが当社とすみしん不動産の強みです。ご予算やご希望の条件をお知らせいただければ、ご要望に合った物件をご紹介しますことができます。是非、お近くの住友信託銀行の支店や、すみしん不動産にお問い合わせください。



# クローズアップすみしん

## 支店でのさまざまな活動をご紹介します。

この「クローズアップすみしん」では、お客様にとって一番身近な「住友信託銀行」である私たちの支店がどんな場所にあるのか、そして地域の皆様とどのようにふれあっているのかを、毎回2店舗ずつ取り上げてご紹介しています。

### 八王子支店

#### こんなお店です

新宿から電車で約40分のJR中央線八王子駅北口前、そごう隣にあるのが、八王子支店です。駅前という人通りが多い場所にあり、ご来店いただきやすい立地です。市の郊外には多摩ニュータウンなどの大規模な住宅団地があることから、サラリーマン世帯のお客様が多いのも特徴です。



八王子支店

#### 地域と共に歩んでいます

当店は、「地域社会への貢献および還元」をモットーに積極的に活動しています。昨年から八王子市役所が運営する八王子市親切会に「親切傘」を寄贈し、店頭にも常備しています。「親切傘」とは、突然雨が降り出した時に市民が利用できるよう、市の施設53カ所に設置している善意の傘です。市民の皆様からの評判が大変良く、平成20年度は昨年度の600本から増やし800本寄贈させていただきました。

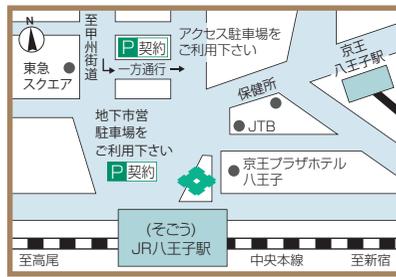
また、「住信ならではの」とお客様にご評価いただけるよう、地域のお客様とのふれあいを大切にしています。当店のお客様は、退職後に、旅行、書画、俳句などさまざまなご趣味を持って、豊かなセカンドライフを過ごされている方も多く、中には絵画の個展を開かれるほどの腕前をお持ちの方もいらっしゃいます。その方の個展に支店長や財務コンサルタントが伺ったことがご縁となり、そのお客様の絵画を2階入り口に飾らせていただいています。



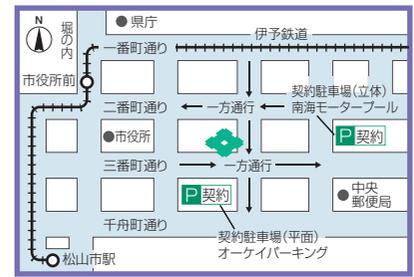
親切傘を寄贈

#### お客様へのメッセージ

当店では、「住友信託銀行に相談してみよう」と思っていただけのように、「お客様の声」に絶えず耳を傾け、最高のおもてなしをしたいと思っています。平成20年8月には店内を改装し、お客様がゆったりとご相談いただけるようなコンサルティングブースをご用意いたしました。「自宅でゆっくりと相談したい」とご希望のお客様には資産運用アドバイザーがお伺いし、資産運用から相続・遺言まで、どんなご相談にも親身になって対応させていただきます。当店がお客様の「人生の良きパートナー」になれることを願っています。



八王子支店：東京都八王子市旭町1番4号  
電話 (042) 645-1611



松山支店：愛媛県松山市三番町4丁目11番地1  
電話 (089) 932-2211

## こんなお店です

住友発祥の地、愛媛県にある松山市は、東に西日本の最高峰石鎚山、西に瀬戸内海国立公園を望む美しい街です。明治時代から、政治・経済の中心都市として成長し、また、俳人正岡子規をはじめ、多くの文人を輩出するなど、地方文化の中核の役割も果たしてきました。当店は、この松山市において、昭和30年の開店以来、50年以上にわたり営業しています。当店のある三番町通りはデパートにも近く、さまざまなご相談にお気軽にお立ち寄りいただいています。



松山支店

## 地域と共に歩んでいます

当店は「地域と共に」を合言葉に、さまざまな社会貢献活動を行って



児童の登校を見守るスタッフ

ます。その一環として、近隣の小学校との連携を日頃から深め、活動を行っています。例えば、毎週火曜日と木曜日には、当店スタッフが通学路に立ち、「おはよう」と声をかけながら、小学生の登校を見守っています。また、お金や銀行の役割をわかりやすく説明する金融教育を行ったり、当社が協賛している「グリーンTVジャパン※」と連携して、海面上昇に脅かされている南太平洋の島の暮らしを紹介するなどの環境教育を実施しています。

さらに、地元の文化と密着した活動も行っています。平成20年8月から9月にかけては、愛媛の文化の一つである俳句・川柳の普及を促進するため、「住信俳句展」を開催しました。約120通の応募があり、それ以来お客様との会話の中で俳句展に関する話題

## 松山支店

が出るなど、スタッフとお客様がいっそう親くなるきっかけにもなりました。

※グリーンTVジャパン

世界唯一の環境専門のインターネット放送局

## お客様へのメッセージ

開店以来50年以上がたち、親から子へ、子から孫へと、お客様と当店との信頼関係が脈々と引き継がれています。それは当店の宝物であり、これからも、お客様との絆を大切にしていきたいと思います。当店は愛媛県で唯一の信託銀行として、資産運用コンサルティングをはじめ、相続・遺言、不動産を含めた資産管理についてもご相談いただける「暮らしのパートナー」を目指しています。どうぞお気軽にお問い合わせください。

## トピックス

ご夫婦の  
セカンドライフを  
応援する活動を  
実施しています。



(C) 2009「60歳のラブレター」フィルムパートナーズ  
平成21年初夏に全国公開予定 配給:松竹株式会社

### 「60歳のラブレター」映画化決定

当社が平成12年から実施してきた「60歳のラブレター」企画を原案としたラブストーリーが映画化されることになりました。

「60歳のラブレター」とは、「長年連れ添った夫から妻へ、妻から夫へ、なかなか口に出しては言えない互いへの感謝の言葉を一枚のはがきに綴る」というテーマで一般公募する、セカンドライフ応援企画です。過去8回を通じて寄せられた86,441通にもおよぶラブレターをヒントに、今回オリジナルの脚本が生まれました。

大手建設会社の定年退職を目前に控え、第二の人生を始めようとする夫と、専業主婦として家族に尽くしてきた妻ら、3組の男女の物語をたくみに交差させたストーリーになっています。映画に出演するのは、中村雅俊さん、原田美枝子さん、井上順さん、戸田恵子さん、伊ッセー尾形さん、綾戸智恵さんら実力派俳優陣。団塊世代をはじめとする中高年はもちろん、理想の夫婦像を求める若い世代の心にも響くものになりそうです。

### 二酸化炭素排出削減効果の高い 住宅向けローン新商品

平成20年10月から、当社は二酸化炭素排出量の削減効果が高い戸建住宅を購入されるお客様を対象に、金利優遇サービスを受けることができる住宅ローンの取り扱いを開始しました。

本商品は、積水ハウス株式会社と協力して、太陽光発電システムや高効率給湯器などの設備機器、建物の断熱仕様などの組合せにより、居住時の二酸化炭素排出量の削減効果が高い戸建住宅を購入されるお客様に対して金利優遇のある住宅ローンを提供するものです。積水ハウス株式会社独自の評価方式で削減効果を5段階評価し、ランクごとに設定した優遇金利を適用します。

当社はかねてから地球温暖化対策などに優れた環境配慮型住宅に対する金利優遇住宅ローンに取り組んできました。今後も、お客様により実効性の高い環境配慮型住宅をお選びいただけるよう、新商品の開発に努力していきます。

本業を通じた  
CSR活動を  
実施しています。

皆様の  
「資産運用・  
資産管理の  
メインバンク」を  
目指しています。

## 銀行リテール力調査で高評価

当社は、平成20年7月の「日経ヴェリタス」「日本経済新聞」に掲載された「銀行リテール力調査※1」において、全国122の銀行中11位、大手行9行中5位の評価を得ました。

当社は、信義誠実を旨とする受託者の精神をベースに、お客様の側に立ち、ベストなソリューションを一つひとつ丁寧にご提供していく「信託らしさ」、また、多様性・創造性・スピードといった「住信ならではの」を大切にしています。これらを実現させるため、各支店では、日頃から、自主的な勉強会や営業の模擬練習を行ってサービスの向上に努めています。

このような日々の積み重ねにより、当社はこの調査の「相談・説明」の項目において、一昨年は4位、昨年は3位、そして今回は1位を獲得することができました。

また、「セキュリティ・顧客満足対応」においても1位、「接客姿勢」においても2位の評価を得ています。

併せて行われた支店激戦区調査※2でも、激戦区の一つである大阪の千里中央地区において、当社は接客姿勢や相談・説明をはじめとする各項目で高い評価を受け、1位となりました。

今後もお客様とともに歩む「資産運用・資産管理のメインバンク」としてきめの細かいコンサルティング営業を推進していきます。

※1「銀行リテール力調査」とは、日本経済新聞社と日経リサーチが共同で全国の122銀行を対象に店頭でのサービスや金融商品の充実度を比べるものです。

※2 支店激戦区調査とは、銀行リテール力調査の一つであり、顧客特性の異なる4地点について調査員が検証するものです。



支店窓口において真摯な対応をする当社スタッフ

# 第2回：米国発の世界金融危機

2008年9月の米大手証券会社リーマン・ブラザーズの経営破綻をきっかけに、世界の金融市場は深刻な危機に直面しています。金融危機の拡大を防ぐために、主要各国は相次いで公的資金による金融機関への資本注入に踏み切りました。今回の世界金融危機に至る経緯を振り返ってみましょう。

### 発端はサブプライムローン問題

サブプライムローンとは、米国の信用力の低い個人向けの住宅ローンのことです。ここ数年で貸出が急激に拡大しましたが、その過程で貸出審査が甘くなったことから、2007年頃から焦げ付きが目立ち始めました。このため貸出が鈍り、住宅価格が下落に転じ、大量のサブプライムローンが不良債権化することになりました。

### 証券化で火種が世界に飛び火

問題を難しくしたのは、サブプライムローンなどさまざまな債権を複雑にパッケージした証券化商品が、高利回りの金融商品として世界各国の金融機関に販売された結果、リスクの規模や所在がわからなくなったことです。それらの債権が焦げ付き、潜在的なリスクが顕在化すると、証券化商品の格付が急落し、価格も暴落しました。これによって、購入していた世界各国の金融機関に大きな損失を発生させました。

### レバレッジ経営の破綻が招いた世界同時株安

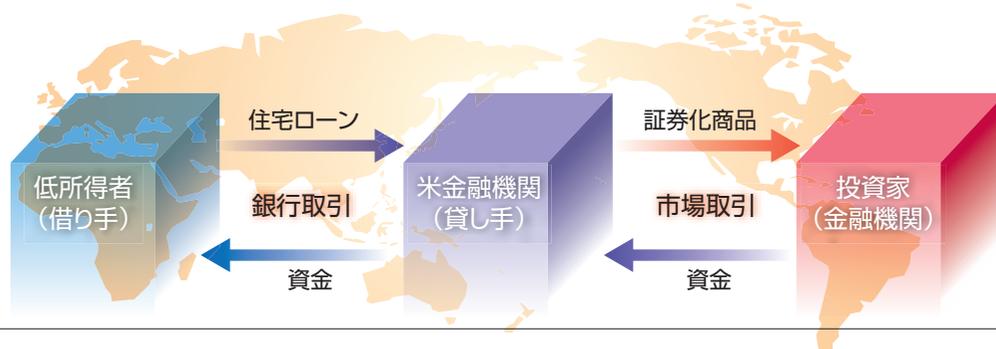
近年、欧米の大手金融機関は資本の何倍もの借り入れを行い、大きなリターンが見込める金融商品に投資し、サヤを抜くレバレッジ経営を展開してきました。サブプライム関連商品に巨額の投資をしていた米大手証券会社をはじめとする欧米金融機関は、損失の埋め合わせと資金繰り

のために、流動性のある株式や債券を売却しました。その結果、サブプライムローンとは関係のない金融商品にまで価格下落が波及し、先進国・新興国市場を問わず「下げが下げを呼ぶ」世界同時株安の展開となりました。

### 連鎖的な金融危機の発生

この相場下落で財務体質が悪化した金融機関に信用不安が起きました。資金調達が困難になったリーマン・ブラザーズが経営破綻、メリルリンチがバンク・オブ・アメリカに買収されると、「次はどの金融機関が破綻するのか」と疑心暗鬼になった国際銀行間市場で資金が枯渇するという世界的な信用収縮が起こって、金融危機が連鎖的に世界中で発生するようになりました。

今回の世界金融危機は、「甘い貸出」「資本に比べて過大な借金」「リスクに対する警戒感の低下」——による信用バブルが原因です。現在は、信用バブルが生まれた時とは逆の展開が起こっており、世界の金融機関は、貸出に慎重となり、借金を減らし、リスクに対し敏感になっています。世界各国が協調して対応策を講じていますので、1930年代のような大恐慌に陥る恐れは小さくなりましたが、“巻き戻し”的動きはまだしばらくは続くと思われます。金融市場が正常化するまでにはなお時間を要するでしょう。



第138期 営業の中間ご報告



# 「資産運用型金融ソリューショングループ」に 進化する、すみしん

自主独立の「資産運用型金融ソリューショングループ」を経営の基本方針(ビジョン)に掲げ、当社の特徴的な立場を活かした強みを複合的、かつ徹底的に活用することで、お客様と社会にとって「かけがえのない存在」になることを目指す住友信託銀行グループ。その現在と今後について、皆様からのご質問に、社長の常陰がお答えします。

### Q | 平成20年度中間期の業績について教えてください。

平成20年度中間期の連結決算は、年金などの「受託事業」の収益が底固く推移したほか、「マーケット資金事業」における市場関連収益は大幅増益となりましたが、投資信託販売や不動産仲介などの手数料収益の大幅な減少があり、実勢ベースの収益を示す実質業務純益は前年同期比71億円減少の953億円となりました。

実質与信関係費用は前年同期比で改善しましたが、リーマン・ブラザーズグループ

との金利スワップ等オフバランス取引に係る損失処理、連結子会社における貸倒引当金繰入等により費用計上となりました。

以上に加え、株価下落に伴う株式関係損益の悪化や、前年同期において特別利益に計上した退職給付信託返還益の解消などがありましたことから、中間純利益は同93億円減少の283億円となりました。

中間期につきましては以上の通り厳しい決算となりましたが、下半期以降、与信管理などのリスク管理態勢を一層強化し足許の備えを万全なものとするとともに、現下の厳しい環境を新たな成長の機会と捉え、グループ一体となって新中期経営計画「進化と融合」を一段と加速させてまいります。

実質業務純益の推移(連結)



# Q

## 住友信託銀行の財務の健全性はいかがでしょうか。

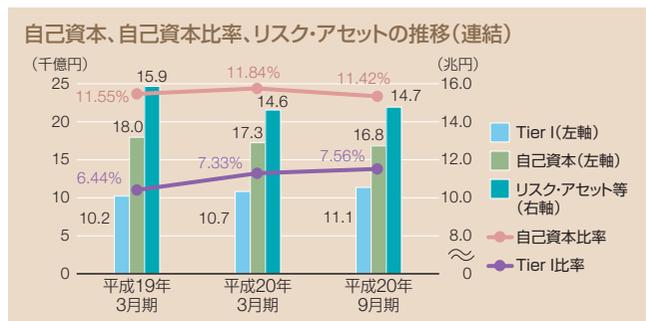
世界的な金融危機に対する不安が高まる中で、金融機関の財務の健全性は、一層重要なものとなっています。当社では、「資産内容の健全性の維持・向上」に加え、「資本の質と量の両面での充実」を図ることで、高い財務の健全性を維持しております。

平成20年9月末の不良債権額(銀行勘定・信託勘定を合わせた金融再生法開示債権、単体)は、平成20年3月末比で370億円減少の700億円となり、総与信に占め

る割合(開示債権比率)も、平成20年3月末比で0.3%低下の0.6%と、良質な資産内容を維持しております。

連結自己資本比率につきましては、11.42%(うち、中核的資本とされるTier I比率は7.56%)と、引き続き高水準となっております。

こうした財務の健全性が評価され、スタンダード&プアーズ社やムーディーズ社などの外部格付機関からも高水準の格付を得ています。



# Q

## 株主還元策について教えてください。

当社では、中期的な企業価値の向上と同時に、配当による還元に対する株主の皆様のご期待にも応えるべく、平成17年3月期以降、業績連動型の配当政策を採用してまいりました。平成20年度から開始しました新中期経営計画においても、成長に向けた投資への配分とのバランスを勘案し、引き続き配当性向30%程度を目処とする方針であります。

平成20年度の年間配当金につきましては、連結当期純利益600億円の業績予想を前提に、前年と同額の1

株当たり17円(連結配当性向47.4%)とさせていただく予定です。なお、平成20年度の中間配当金につきましては、上記の年間配当金予想の2分の1に相当する、1株あたり8円50銭とさせていただきました。



## Q 「資産運用型金融ソリューションモデル」とは具体的にどのようなものなのでしょうか。

伝統的な銀行業務の枠組みを超え、「信託」と「銀行」という、異なる金融ソリューション機能を一体的に提供することにより、新しい商品やサービスを世の中に提供していくビジネスモデルです。具体的には、投資信託や年金に代表される、資金を運用したいお客様と調達したいお客様をつなぐ器としての「信託」の機能と、バランスシートを使った預貸金業務を通じて金融仲介

を行う「銀行」としての機能を組み合わせ、単一事業体ならではのスピード感を持って提供することで、お客様のニーズにオーダーメイドでお応えするものです。

私どもは、このユニークなビジネスモデルに確固たる自信を持って、引き続き多くのお客様に創造的なサービスをご提供していきたいと考えております。

## Q 皆様へのメッセージをお願いします。

当社は、商業銀行やホールディング方式の信託銀行とは異なり、単一事業体により、銀行・信託・不動産といった多種多様な機能を、お客様の側に立ってスピーディーに提供する、「信託らしい」「住信ならではの」のサービスに磨きを掛けてきました。

世界的な金融危機の中で、レバレッジ経営(少ない元手で大きな借入れをして投資を行う経営)と呼ばれる収益至上主義の金融モデルの再考が求められ、金融サービス業の原点回帰の必要性がクローズアップされています。これは、当社がこれまで培ってきた、お客

様との信頼関係をベースとする、真のお客様本位の経営姿勢を、まさに時代が要請しているものと自信を深めております。

引き続き、付加価値にこだわった丁寧で質の高いサービスの提供を通じまして、お客様からの一層のご信頼とご支持をいただけるよう、役職員一同、職務に邁進する所存でございます。株主の皆様におかれましては、今後とも末永く当社をご愛顧いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

## 業績ハイライト

平成20年度中間期の業績につきましては、単体決算における投資信託の販売手数料や不動産仲介手数料などの減少を主因として、当社グループの実勢ベースの収益を示す連結の実質業務純益は前年同期比71億円減少の953億円となりました。

中間純利益につきましては、まず、単体決算におきまして、株価下落に伴う減損費用の発生や前年決算で特別利益に計上した退職給付信託返還益の解消などにより、前年同期比15億円減少の303億円となりました。また、連結決算におきましては、グループ会社の与信関係費用の増加により、減益幅が拡大し93億円減少の283億円となりました。

### ■平成20年度中間期決算の概要

#### <連結>

(単位:億円)

	平成19年度中間期(A)	平成20年度中間期(B)	増減(B)-(A)	増減率	平成20年3月期
実質業務純益	1,024	953	△71	△7%	2,168
経常利益	613	547	△65	△11%	1,369
中間(当期)純利益	377	283	△93	△25%	823
株主資本ROE※1	7.7%	5.5%	△2.2%	—	8.3%
EPS※2	22円52銭	16円91銭	△5円61銭	△25%	49円17銭

※1 中間(当期)純利益率

※2 1株当たり中間(当期)純利益

#### <単体>

(単位:億円)

	平成19年度中間期(A)	平成20年度中間期(B)	増減(B)-(A)	増減率	平成20年3月期
実質業務純益	807	727	△79	△10%	1,738
資金関連収支※1	792	816	23	3%	1,574
手数料関連収支※2	616	447	△168	△27%	1,163
その他の収支	37	135	97	258%	319
経費	△639	△672	△32	△5%	△1,319
実質与信関係費用※3	△360	△103	256	71%	△764
うち海外クレジット関連損失	△97	△100	△2	△3%	△793
経常利益	428	475	47	11%	1,039
特別損益	93	9	△83	△89%	93
中間(当期)純利益	319	303	△15	△5%	699

※1 貸信合同信託報酬(不良債権処理除く)を含む。

※2 貸信合同信託報酬以外の信託報酬を含む。

※3 従来定義の与信関係費用に、株式等関係損益やその他の臨時損益に計上された費用のうち、内外クレジット投資に係る費用等を加えたもの。

(注1)金額が損失または減益の項目には△を付しています。

(注2)記載金額は、億円未満を切り捨てて表示しています。

#### <配当>

	平成19年度中間期(A)	平成20年度中間期(B)	増減(B)-(A)	平成20年3月期
1株当たり配当金(普通株式)	8円50銭	8円50銭	—	17円

## 損益の状況



### ■ 実質業務純益 単体、連結ともに減益

「資金関連収支」等は増収の一方、投資信託販売や不動産仲介などの「手数料関連収支」の大幅減収を主因として、単体では前年同期比79億円減益の727億円、連結では同71億円減益の953億円となりました。



### ■ 資金関連収支 預貸利回りの縮小を、 有価証券運用の改善でカバーし増益

預金利回り上昇による預貸利回り悪化の一方、有価証券運用収支や国際部門収支が好調に推移したことから、単体では前年同期比23億円、連結では同46億円の増益となりました。



### ■ 手数料関連収支 不動産仲介手数料・投資信託の 販売手数料の減少により減益

受託事業関連手数料等は増収となりましたが、不動産仲介手数料や投資信託の販売手数料が大幅に減少したことから、単体では前年同期比168億円、連結では同165億円の減益となりました。



### ■ 中間純利益 株価下落による減損処理と 与信関係費用の計上により減益

単体では株価下落に伴う減損処理に加え、前年同期に計上した退職給付信託返還益の解消もあり、前年同期比15億円減益の303億円、連結ではグループ会社における与信関係費用の計上により、同93億円減益の283億円となりました。

## 資産・負債の状況



## 自己資本等の状況



## 部門別実質業務純益の状況

### ■ 預金、貸出金(単体)

#### 貸出金、預金ともにほぼ横這い

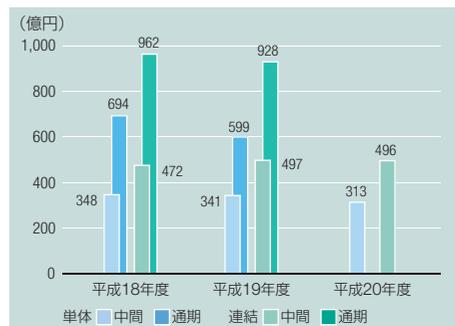
預金等は、個人預金が堅調に推移した結果、法人預金を合わせた全体でも前年度末からほぼ横這いの12.6兆円となりました。一方、貸出金についても、前年度末からほぼ横這いの11.3兆円となりました。



### ■ 不良債権(単体)

#### 要管理債権の返済などにより低下

金融再生法開示債権合計は、要管理債権の返済などを中心に前年度末比370億円減少し、700億円となりました。開示債権比率は同0.3%低下し、0.6%となりました。



### ■ 自己資本比率(連結)

#### 引き続き十分な資本の「質」と「量」を維持

その他有価証券の評価差益の減少を主に、自己資本全体では前年度末比480億円減少となりましたが、中核的資本であるTier Iは純利益の計上や6月の優先出資証券の発行などで同409億円増加となりました。自己資本比率は11.42%、Tier I比率は7.56%といずれも十分な水準を確保しています。



### ■ リスク・アセット等(連結)

#### 信用リスクを中心に リスク・アセットは微増

リスク・アセット等は前年度末比0.1兆円増加の14.7兆円となりました。



### ■ リテール事業

#### 手数料収益の減少により減益

個人向け投資信託・保険の販売手数料の減少により、単体では前年同期比41億円減益の108億円、連結では同40億円減益の121億円となりました。

### ■ ホールセール事業

#### 投資残高減少などにより 単体では減益

海外クレジット投資残高減少などにより、単体では前年同期比27億円減益の313億円、連結ではほぼ横這いの496億円となりました。

### ■ マーケット資金事業

#### 的確なオペレーションで大幅な増益

不安定な内外金融市場環境の中、時機を捉えた債券投資などにより、前年同期比134億円増益の185億円となりました。

### ■ 受託事業

#### 受託残高増加も時価下落により減益

受託残高は引き続き増加したものの、株価下落などによる時価の目減りなどにより、単体では前年同期比10億円減益の149億円、連結では同14億円減益の185億円となりました。

### ■ 不動産事業

#### 仲介手数料の減少により大幅な減益

不動産市況の悪化による不動産仲介手数料の減少を主に、単体では前年同期比121億円減益の29億円、連結では同129億円減益の31億円となりました。

# 会社概要

## 当社の概要 (平成20年9月30日現在)

設立 大正14年7月28日  
 資本金 2,875億3,717万4,046円  
 本店 大阪市中央区北浜四丁目5番33号

## 役員 (平成20年9月30日現在)

取締役会長	高橋 温
取締役副会長	幡部 高昭
取締役社長	常陰 均
取締役兼専務執行役員	大塚 明生
取締役兼専務執行役員	向原 潔
取締役兼専務執行役員	杉田 光彦
取締役兼専務執行役員	安藤 友章
取締役兼常務執行役員	草川 修一
取締役兼常務執行役員	服部 力也
常務執行役員	浅井 英彦
常務執行役員	縄田 満児
常務執行役員	雨宮 秀雄
取締役兼常務執行役員	筒井 澄和
取締役兼常務執行役員	大久保 哲夫
常務執行役員	鈴木 郁也
常務執行役員	穂積 孝一
取締役兼常務執行役員	佐谷 戸淳一
常務執行役員	八木 康行
執行役員	片岡 健
執行役員	柴田 重政
執行役員	今仲 政幸
執行役員	北野 幸広
執行役員	森 伊吹
執行役員	日野 和徳
執行役員	坪井 達也
執行役員	野原 幸二
執行役員	稲垣 光司
執行役員	根本 誠一郎
執行役員	四十宮 浩二
執行役員	今井 孝至
執行役員	田中 敬士
常任監査役	鈴木 優
監査役	高村 幸一
監査役	野口 裕史
監査役(非常勤)	前田 庸
監査役(非常勤)	平尾 光司

(注) 監査役 高村幸一、前田庸および平尾光司は、  
社外監査役です。

# ネットワーク

## 国内ネットワーク 63拠点(出張所を含む) (平成20年9月30日現在)

### 近畿

本店営業部、プライベートバンキング部(本店)、本店営業第一部~第三部、  
 本店法人信託営業部、リテール営業開発部(本店)、証券代行部(本店)  
 本店不動産営業部 ..... (06) 6220-2121  
 梅田支店 ..... (06) 6315-1151  
 すみしん*i*-Station芦屋 ..... (0120) 134-189  
 すみしん*i*-Station甲子園 ..... (0120) 194-540  
 西宮コンサルティングオフィス ..... (0798) 66-3122  
 難波支店 ..... (06) 6633-6331  
 難波支店難波住宅ローンセンター出張所 ..... (06) 6633-6337  
 阿倍野橋支店 ..... (06) 6632-2121  
 堺支店 ..... (072) 233-1761  
 すみしん*i*-Station泉ヶ丘 ..... (0120) 524-189  
 豊中支店 ..... (06) 6841-1110  
 千里中央支店 ..... (06) 6873-2121  
 枚方支店 ..... (072) 846-2131  
 高槻支店 ..... (072) 684-0001  
 茨木支店 ..... (072) 632-3711  
 八尾支店 ..... (072) 992-6111  
 和歌山支店 ..... (073) 431-9391  
 奈良西大寺支店 ..... (0742) 34-1171  
 京都支店 ..... (075) 211-7111  
 川西支店 ..... (072) 757-2361  
 神戸支店 ..... (078) 231-2311  
 明石支店 ..... (078) 917-2311  
 姫路支店 ..... (079) 289-2011

### 北海道・東北

札幌支店 ..... (011) 251-2171  
 仙台支店 ..... (022) 224-1144

### 東海・北陸

名古屋支店 ..... (052) 261-1351  
 名古屋駅前支店 ..... (052) 582-5171  
 静岡支店 ..... (054) 254-6411  
 金沢支店 ..... (076) 261-7171

### 中国・四国

岡山支店 ..... (086) 231-2121  
 福山支店 ..... (084) 931-1101  
 広島支店 ..... (082) 247-7221  
 山口防府支店 ... (0835) 22-2300  
 松山支店 ..... (089) 932-2211

### 九州

福岡支店 ..... (092) 781-1531  
 熊本支店 ..... (096) 355-3211  
 鹿児島支店 ..... (099) 227-1131

住友信託銀行インフォメーションデスク (0120) 897-117  
 お客様サービス推進室 (0120) 328-682

## 関東・甲信越

東京営業部、プライベートバンキング部、東京営業第一部～第六部、  
東京中央営業第一部・第二部、東京法人信託営業第一部・第二部、  
法人業務部、金融法人部、リテール営業開発部、証券代行部、  
不動産営業第一部・第二部、不動産管理部、  
不動産コンサルティング部、年金営業部

東京中央支店	(03) 3286-8111
虎ノ門コンサルティングオフィス	(03) 3508-0100
上野支店	(03) 3831-3121
柏コンサルティングオフィス	(04) 7147-5011
池袋支店	(03) 3984-6611
新宿支店	(03) 3354-2111
多摩桜ヶ丘コンサルティングオフィス	(042) 375-0111
すみしん <i>i</i> -Station千歳烏山	(0120) 710-528
渋谷支店	(03) 3463-7121
青葉台コンサルティングオフィス	(045) 984-2611
吉祥寺支店	(0422) 22-3681
立川コンサルティングオフィス	(042) 548-2311
八王子支店	(042) 645-1611
千葉支店	(043) 225-6111
津田沼支店	(047) 478-6111
越谷支店	(048) 965-8121
大宮支店	(048) 643-6311
所沢支店	(04) 2924-6111
横浜支店	(045) 311-5701
港南台支店	(045) 832-1171
藤沢支店	(0466) 27-3100
相模大野支店	(042) 765-1311
甲府支店	(055) 226-3000
新潟支店	(025) 224-2111

## 海外ネットワーク8拠点(駐在員事務所を含む)

(平成20年9月30日現在)

### [支店]

ロンドン支店  
ニューヨーク支店  
シンガポール支店  
上海支店

### [海外駐在員事務所]

ジャカルタ駐在員事務所  
北京駐在員事務所  
ソウル駐在員事務所  
バンコク駐在員事務所

### [現地法人]

The Sumitomo Trust Finance (H.K.) Limited  
Sumitomo Trust and Banking (Luxembourg) S.A.  
Sumitomo Trust and Banking Co. (U.S.A.)  
STB Consulting (China) Co., Ltd.

## 主要子会社・関連会社

住信振興株式会社	.....(ビル管理業務)
住信保証株式会社	.....(ローン保証業務)
ファーストクレジット株式会社	.....(金銭貸付業務)
住信リーシング&フィナンシャルグループ株式会社	.....(リース関連子会社の経営管理業務)
住信リース株式会社	.....(リース業務)
すみしんウェルスパートナース株式会社	.....(コンサルティング業務)
ライフ住宅ローン株式会社	.....(金銭貸付業務)
住信ビジネスサービス株式会社	.....(事務代行業務および人材派遣業務)
住信不動産投資顧問株式会社	.....(投資助言業務)
日本TANソリューション株式会社	.....(情報処理業務および計算受託業務)
住信・松下フィナンシャルサービス株式会社	.....(リース業務、割賦購入あっせん業務 およびクレジットカード業務)
すみしんライフカード株式会社	.....(クレジットカード業務)
住信カード株式会社	.....(クレジットカード業務)
住信インベストメント株式会社	.....(ベンチャーキャピタル業務)
住信情報サービス株式会社	.....(情報処理業務および計算受託業務)
住信アセットマネジメント株式会社	.....(投資運用業務および投資助言業務)
株式会社住信基礎研究所	.....(調査研究業務、コンサルティング業務 および投資助言業務)
すみしん不動産株式会社	.....(不動産仲介業務)
住信SBIネット銀行株式会社	.....(銀行業務)
日本ペンション・オペレーション・サービス株式会社	.....(年金給付金等計算業務および事務代行業務)
ビジネスネクスト株式会社	.....(金銭貸付業務)
人事サービス・コンサルティング株式会社	.....(人事関連サービス業務)
トップリート・アセットマネジメント株式会社	.....(投資法人資産運用業務)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	.....(信託業務および銀行業務)
日本トラスティ情報システム株式会社	.....(情報処理業務および計算受託業務)

# 株式情報

## 株式についてのご案内

### 1. 決算期

3月31日

### 2. 配当金受領株主確定日

期末配当金……3月31日

中間配当金……9月30日

### 3. 定時株主総会

6月に開催いたします。

### 4. 基準日

定時株主総会については、3月31日

その他必要があるときはあらかじめ公告する一定の日

### 5. 単元株式数

1,000株

### 6. 公告掲載方法

日本経済新聞

ただし、(中間)貸借対照表等および(中間)連結貸借対照表等の内容である情報は、インターネット・ホームページ (<http://www.sumitomotrust.co.jp/>) において提供いたします。

### 7. 株式事務取扱場所

大阪市中央区北浜四丁目5番33号 当社証券代行部

#### ● 郵便物送付先

〒183-8701

東京都府中市日鋼町1番10 当社証券代行部

#### ● 電話照会先

住所変更など用紙のご請求  0120-175-417

その他のご照会  0120-176-417

#### ● インターネット・ホームページURL

<http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>

### 8. 会計監査人

あずさ監査法人

## 株式の状況

### 1. 発行可能株式総数

3,000,000千株

### 2. 発行済株式の総数(平成20年9月30日現在)

1,675,128千株

### 3. 株主数(平成20年9月30日現在)

44,463名

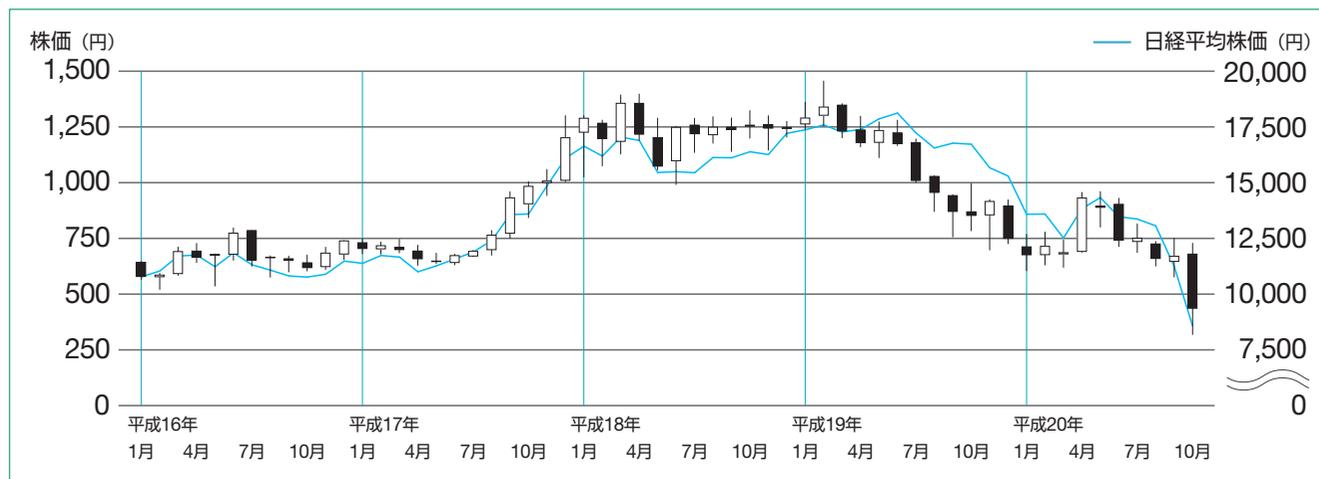
### <大株主の持株数および持株比率>

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	96,849	5.78
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	83,319	4.97
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口4G)	61,637	3.67
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505223	52,958	3.16
ザ バンク オブ ニューヨーク インターナショナル ノミニーズ	39,934	2.38
ザ チェース マンハッタン バンク 385036	26,939	1.60
ノーザン トラスト カンパニー (エイブイエフシー) サブ アカウント アメリカン クライアント	24,262	1.44
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン エス エル オムニバス アカウント	22,319	1.33
株式会社クボタ	21,984	1.31
オーディー05 オムニバス チャイナ トリーティ 808150	18,822	1.12

(注) 1. 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しております。

2. 持株比率は、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。

## 株価の推移



## 株券電子化に伴うお知らせ

平成21年1月5日に、株券電子化がスタートします。

株券電子化に伴う、株式に関するお手続きの留意点をお知らせいたします。

### 株券電子化後の株式に関する お届先およびご照会先について

株券電子化の実施日(平成21年1月5日)以降の、住所変更等のお届出およびご照会は、株主様の口座がある証券会社様あてにお願いいたします。

株券電子化前に証券保管振替機構(ほふり)に株券を預託されていない株主様には、当社が特別口座を開設し権利の保全\*を行っています。特別口座に関するご照会および住所変更等のお届出は、当社証券代行部 ☎ 0120-176-417へお願いいたします。

※ 株券電子化までに、株主様のご本人名義に名義書換をされていない場合には、株主としての権利を失う恐れがあります。救済措置についての詳細は、上記当社証券代行部あてにご照会ください。

### 株券電子化前後の単元未満株式の 買取・買増請求のお取り扱いについて

#### 買取請求

(電子化前)

単元未満株式を「ほふり」に  
預託されている株主様

お手続きに関しましては、株主様の口座がある証券会社様あてにご照会ください。

単元未満株式を「ほふり」に  
預託されていない株主様

平成20年12月25日から30日までに請求をいただいた場合は、代金のお支払は平成21年1月26日以降となります。

(電子化後)

特別口座の株主様

株券電子化の施行日(平成21年1月5日)から平成21年1月25日まで、受付を停止いたします。

#### 買増請求

(電子化前)

単元未満株式を「ほふり」に  
預託されている株主様

お手続きに関しましては、株主様の口座がある証券会社様あてにご照会ください。

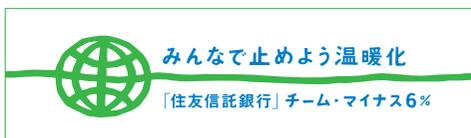
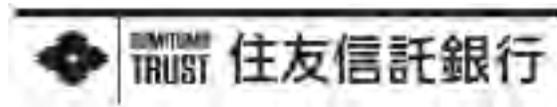
単元未満株式を「ほふり」に  
預託されていない株主様

平成20年12月12日から平成21年1月4日まで、受付を停止いたします。

(電子化後)

特別口座の株主様

株券電子化の施行日(平成21年1月5日)から平成21年1月25日まで、受付を停止いたします。



本冊子は大豆油インキを使用し、適切に管理された森林の木材を原料として作られた「FSC認証紙」に印刷されています。