

三井住友トラストの不動産事業について

2012年12月20日

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。

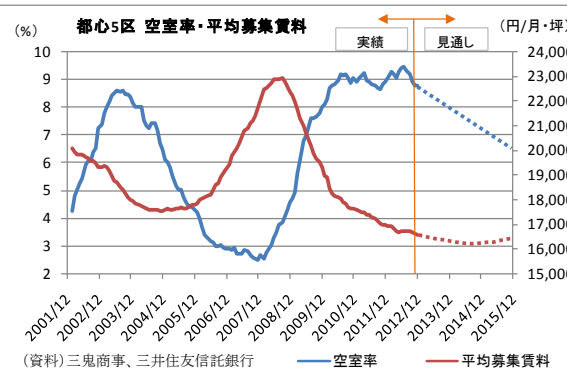
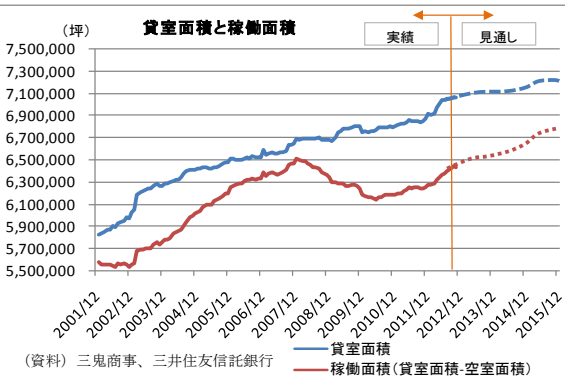
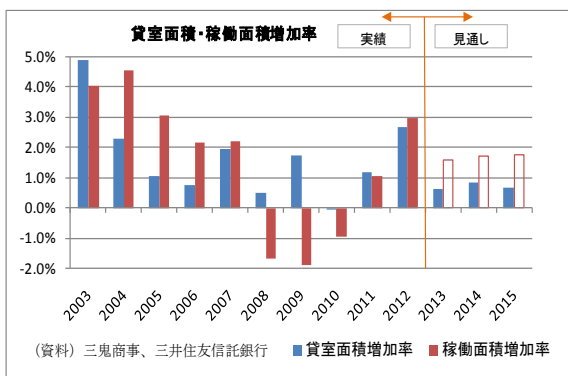
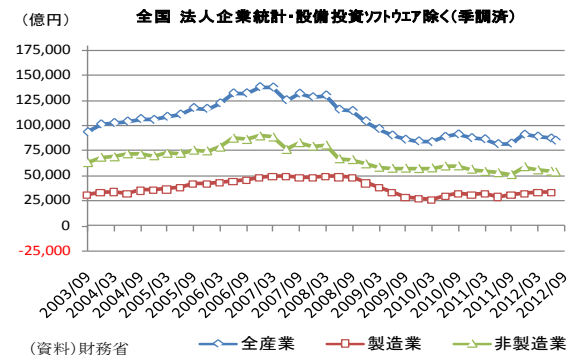
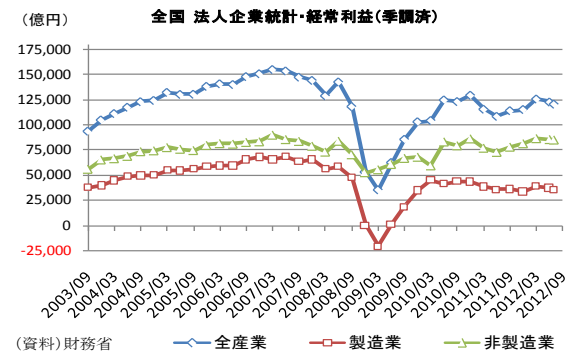
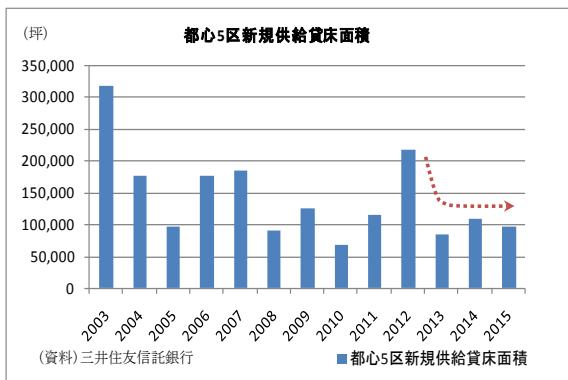
なお、本資料に掲載されている情報は情報提供を目的とするものであり、有価証券の勧誘を目的とするものではありません。

目次

1. 不動産市況の見通し
2. 不動産事業を取り巻く環境変化
3. 不動産事業の状況
4. 不動産ビジネスモデル
5. 不動産事業戦略
6. 各サービスの状況

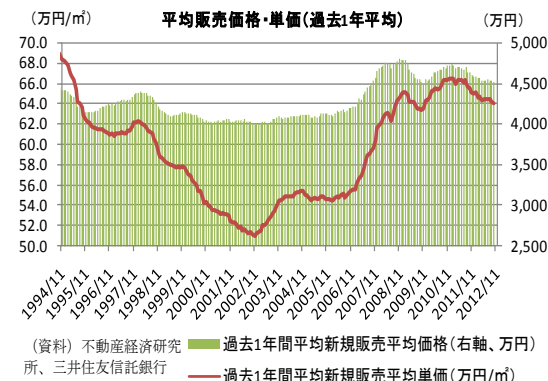
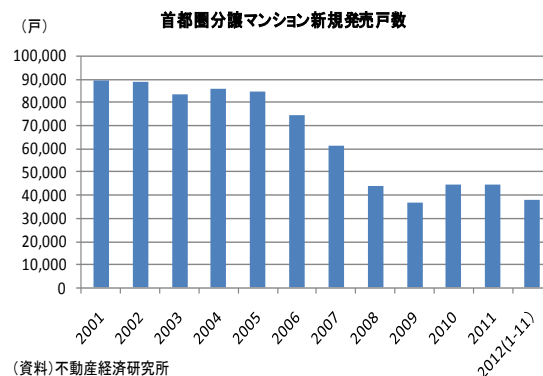
不動産市況の見通し①～東京(都心5区)オフィス市場

- ▶ 2012年にはオフィスが大量供給されたが、2013-2015年の供給は抑制されるため、空室率は改善に向かう。
- ▶ 企業業績・設備投資等経営指標は力強さに欠けるため、オフィス需要の本格回復には時間を要する見込みで、空室率の改善は緩やかになる。
- ▶ 賃料は、若干の調整を行いつつ2014-2015年に底入れする展開。物価上昇に伴い反転する可能性もあるが本格的な賃料上昇までにはしばらく時間がかかる。
- ▶ 空室率の改善によりビルの収益力には底打ち感が出てきており、価格は緩やかながら上昇が予想される。



不動産市況の見通し②～首都圏分譲マンション市場

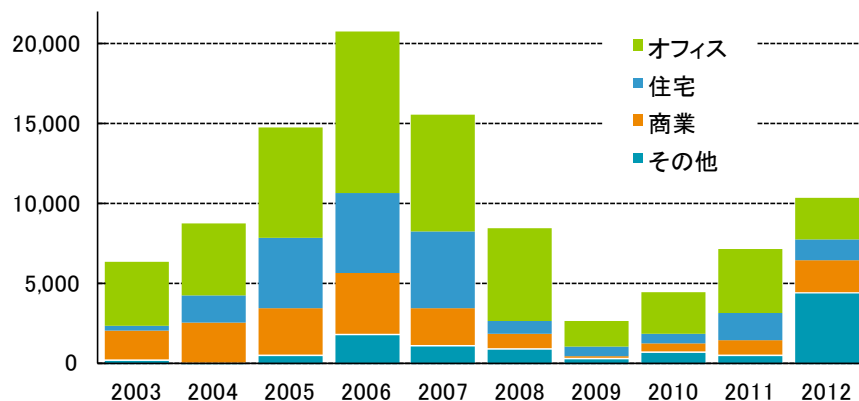
- ▶ 新規分譲マンションの販売は堅調。販売初月契約率は1～11月平均で75.4%と高水準、11月末販売在庫月数も1.7ヵ月と低レベル。
- ▶ 2012年の11月現在新規販売戸数は37,829戸（前年比＋3.7%）で推移。
- ▶ デベロッパーによる慎重な商品設計と価格設定およびプレセールスを含めた丁寧な販売が安定的な販売を支えているものと考えられる。
- ▶ 2013年は消費税導入による駆け込み需要も一定程度予想されるが、住宅ローン減税の拡充規模等により影響の程度は大きく異なる。大手デベロッパーも動向を注視しているものの、現時点では販売計画の見直しは行わず、当初計画通りマンション開発用地購入を進める見込み。一方、中堅・中小デベロッパーには積極的な用地購入の動きが見られる状況。



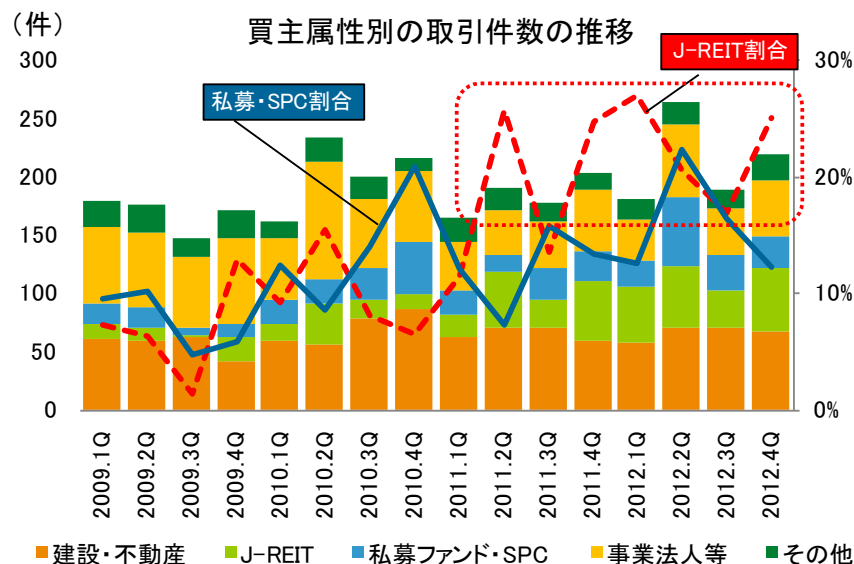
不動産市況の見通し③～不動産取引動向

- ▶ J-REITは、投資口価格の上昇による増資のハードルの低下および良好な資金調達環境を背景に、2012年の物件取得額は1兆円を超過。今後とも財務基盤が安定的な銘柄では、低水準の資本コストを背景に積極的な物件取得に向かう可能性が高い。
- ▶ 不動産投資実績のある年金基金においては、私募REITに注目が集まっている。現在、5本が運用を開始したが、トラックレコードの積み上げ、銘柄数の増加により市場規模が拡大する可能性がある。
- ▶ クロスボーダー資金による対日不動産投資では、都心商業施設・ホテル・物流施設への投資に加え、都心部のオフィスビル取得事例も見られるようになった。
- ▶ 都心部のオフィスビルは、売主と買主の価格目線の乖離が続いていたが、市場に底打ちの兆しが見られる中、良好な資金調達環境も相俟って、買主の価格目線上昇により乖離幅が縮小、取引が回復に向かう環境が整ってきた。

(億円) J-REIT物件取得額(用途別)推移(発表日ベース集計)



(資料) 投資法人開示資料をもとに三井住友トラスト基礎研究所作成
 注1) 物件取得の決定を発表した時期で集計(実際の取得日とは異なる)
 注2) 「その他」には、物流施設、ホテル、底地などが含まれている
 注3) 2012年は11月末発表分までの集計値



(資料) 日経BP社「日経不動産マーケット情報」をもとに三井住友トラスト基礎研究所作成

不動産事業を取り巻く環境変化

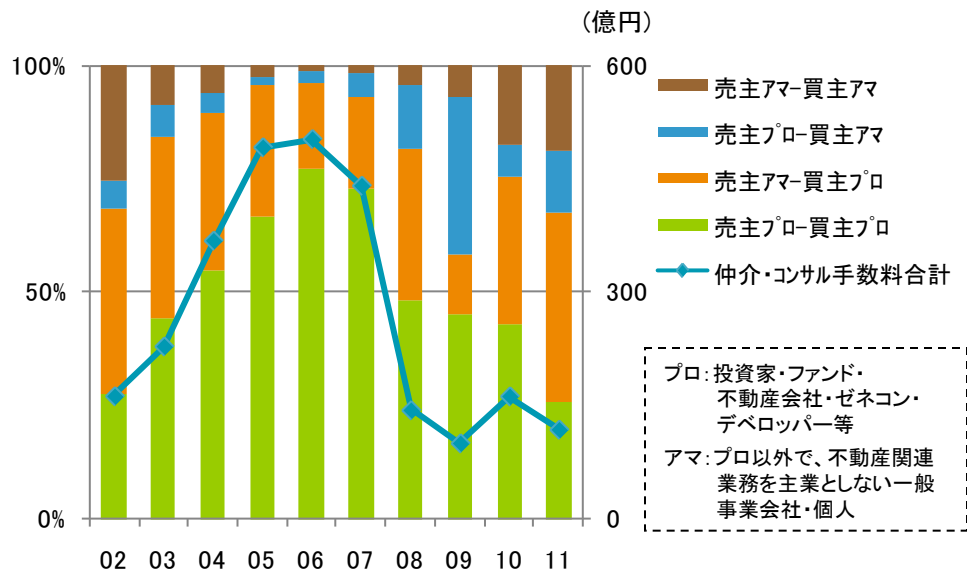
不動産事業の収益構造の変化

- ▶ リーマンショック前(2006～2007年):不動産価格上昇期待等を背景にプロ・プロ間売買が活況。
- ▶ リーマンショック後(2009年以降):不動産価格の頭打ちや賃貸市況低迷等を背景にプロ主導の投資は低調となり、取引主体はデベロッパーおよびアマ主体に変化。
- ▶ 直近のJ-REIT等による物件取得はスポンサーが保有する在庫物件が多い傾向。

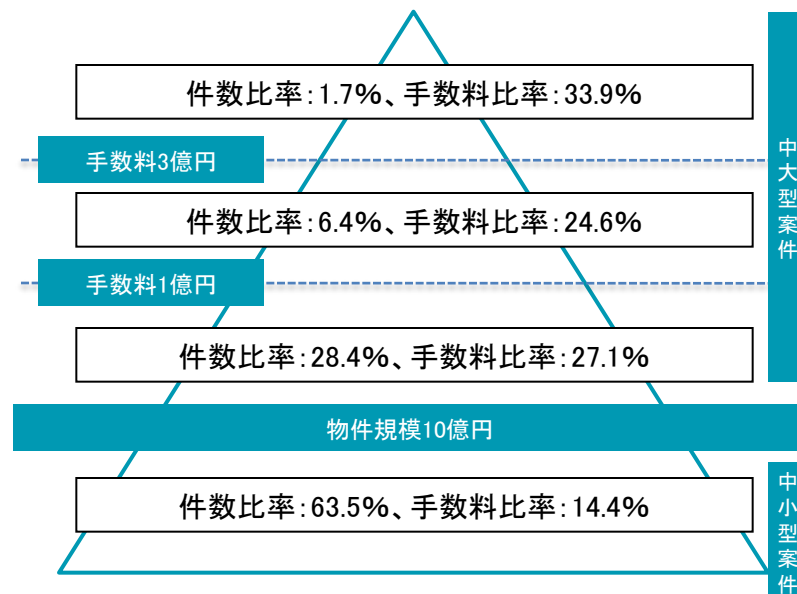
成約案件の規模別分布

- ▶ 直近3年間の成約案件は、年平均約300件とピーク時の半分程度。
- ▶ 物件規模10億円超の中大型案件成約件数は、総成約件数の36.5%。但し、手数料比率では85.6%を占める。
- ▶ 物件規模10億円以下の中小型案件は収益の底支えとなっているものの、手数料比率は14.4%に留まる。

当社成約事例における取引別割合の推移



直近3年間の成約案件分布(年平均)



不動産事業の状況

「三井住友信託銀行」の不動産事業の概要

顧客数	ホールセール: 約10,000社	リテール: 約240万人
拠点数	三井住友信託銀行: 153拠点	三井住友トラスト不動産: 70拠点
戦力	三井住友信託銀行: 約500名	三井住友トラスト不動産: 約850名
不動産情報開発課	ホールセール24拠点、リテール27拠点に設置	

「三井住友信託銀行」の不動産事業における特徴・強み

特徴

- ▶ 顧客ニーズを踏まえた「トータルソリューション※」の提供、顧客の保有不動産に対する多面的な関与。
※顧客にとって手間のかかる悩みや課題に対し、様々な商品とサービスの組み合わせにより、その解決策を提供すること。
各機能(流通、基盤、ファイナンス、投資マネージ)を顧客ニーズに応じて有機的に組み合わせ、付加価値のあるトータルソリューションを提供。
- ▶ 専業信託銀行として「銀行・信託・不動産」の一体経営によるシームレスな営業体制。

強み

- ▶ マーケット優位性を持つ「建築・環境不動産コンサル」等の独自メニューを活用したソリューション提供。
- ▶ 上場REIT・私募ファンドの組成アレンジ等により、「証券化」を起点とした不動産取引を創出。
- ▶ 取引先に捉われず、エリアの売却情報と購入ニーズを瞬時に結びつける「エリア活動」。

不動産ビジネスモデル～「トータルソリューション」



不動産流通サービス

不動産売買仲介・賃貸仲介
不動産関連コンサルティング
証券化アレンジメント

11年度不動産仲介等手数料 127億円

不動産ファイナンス

ノンリコースローン(NRL)・REIT向け融資
不動産エクイティ投資
事業性ローン(アパートローン等)

不動産NRL・REIT向け貸出残高 約1.8兆円

「三井住友トラスト・グループならではの」のトータルソリューション提供

不動産基盤サービス

不動産証券化信託・土地信託
上場REIT資産保管等受託
不動産鑑定評価

証券化受託残高 約10兆円

不動産投資マネージ

私募ファンド運用
上場REIT運用
不動産投資助言

運用資産残高 約8,500億円

不動産仲介

三井住友トラスト不動産

不動産投資顧問

三井住友トラスト不動産投資顧問

トップリート・アセットマネジメント株式会社
TOP REIT ASSET MANAGEMENT Co., Ltd.

不動産市場調査・投資助言

三井住友トラスト基礎研究所

(注)残高は2012年9月末現在

不動産事業戦略

2012年度の重点テーマ

継続的な収益獲得を実現できる顧客基盤の拡充

- ▶ ホールセール事業との連携強化による社内顧客基盤の掘り下げ。
- ▶ 不動産事業独自顧客の開拓とチャネル先の活用による社外顧客基盤の更なる拡大
(ex.八千代銀行、地銀・証券会社等計19社と提携)。

トータルソリューション営業の確立

- ▶ 「顧客ニーズの把握・分析」「ニーズに即した的確な情報提供・コンサル」「取得・売却等不動産関連取引サポート」等を営業活動サイクルとして確立。付加価値のあるトータルソリューションを顧客に提供。

2012年度上期の成果

- ▶ 4月新設の「不動産情報開発課」と不動産担当者の連携活動が定着し、円滑な情報獲得体制を確立。
- ▶ 顧客の複合的かつ幅広いニーズに対応した提案活動を展開(提案件数180件)、事業会社からの売却案件獲得に貢献。
- ▶ 地場不動産会社や地銀等チャネル先のエリアネットワークから、約120件の売却案件と購入ニーズを発掘。
- ▶ トータルソリューションの幅をさらに進化させるべく、仏アクサとの協調ファンドローンチ、ナイトフランク社との業務提携に一定の目途。

2012年度下期追加戦略

不動産専門性向上

- ▶ 組織横断的な営業活動を展開できる不動産用途毎の高度な専門性・経験を有する人材※5名配置。
(※店部長クラスの用途別専門スタッフ)
- ▶ デベロッパー担当課をエリア専門部署に移設、エリアを軸にした独自の不動産情報発掘活動を強化。

顧客対応力の強化

- ▶ ホールセール事業・リテール事業の「不動産情報開発課」に人材を追加投入、52名体制へ。顧客に近いアンテナ機能を強化。
- ▶ 不動産特化の提案営業やテナント仲介機能(19名)を一層活用。
- ▶ 営業担当者の顧客接触頻度の向上による情報獲得力の強化。

受託・AUM積上げの強化等

- ▶ 競争が激化する受託業務に対応し、システムの早期統合、体制見直し等により、一層効率的な業務運営体制を確立。
- ▶ AM機能の高度化や投資家向けの運用商品提供力を強化。
- ▶ 海外エージェントとの提携によるグローバル戦略の展開。

各サービスの状況①～流通サービス

トータルソリューション営業

- ▶ 多様な機能・サービスを組み合わせた付加価値のある「トータルソリューション」を的確に提供。
- ▶ 顧客ニーズ・課題の分析を踏まえた、顧客の企業価値・ファンド価値向上に向けた提案を実施し、顧客の経営課題を共有。
- ▶ 広範な情報ネットワーク、グループリソースを活用し、顧客宛て具体的かつ多様な情報を提供。
- ▶ 仲介取引に留まらず、信託受託・ファイナンス提供・アセットマネジメント受託等により継続関与し、次の取引に繋げる営業を展開。

活動サイクルによる「繋げる営業」

顧客経営課題の共有・
保有不動産の把握



マーケット情報・
売買情報等の提供



売買取引等の実行・
各種サポート

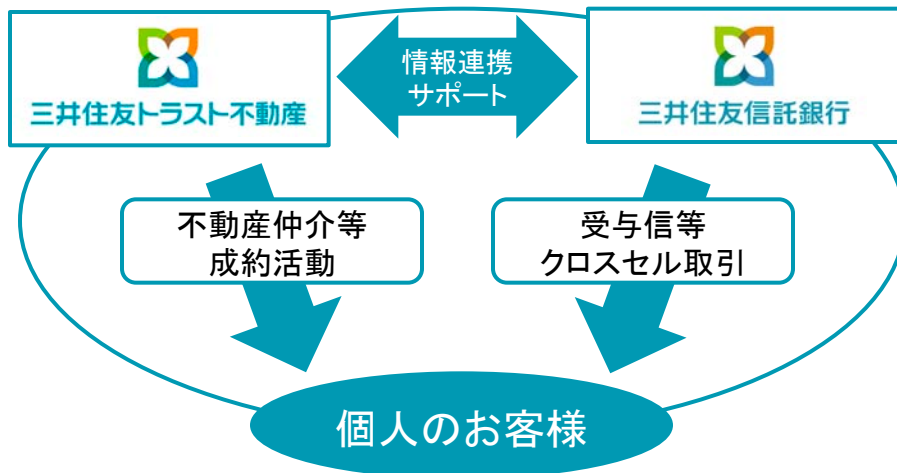


信託受託・運用受託等
による継続関与

リテール顧客取引

- ▶ 個人向け住宅および小規模の業務用不動産などの不動産仲介については、三井住友トラスト不動産が中心となって対応。
- ▶ 三井住友トラスト不動産との連携を強化し、個人のお客様向けサービスを充実。
 - 銀行顧客情報の成約活動のみならず、三井住友トラスト不動産の有する独自情報の顧客に対し、受与信のクロスセル取引をセールス。
 - 銀行富裕層顧客に対して、収益物件の紹介、事業性ローンのセールスを展開。
- ▶ 営業店部のお客さまへの提案力強化の観点より、本部内に「不動産営業推進グループ(10名)」を新たに設置。営業店部に対し個別サポート活動を展開、営業活動の「質」と「量」向上に寄与。

信託銀行と住販子会社との「協働営業」



各サービスの状況②～基盤サービス、投資マネージ

基盤サービス(受託)

<不動産証券化受託>

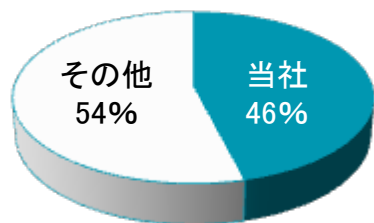
- ▶ 信託受託残高は約10兆円と信託首位。
- ▶ 信託商品の競争激化による報酬率低下等に対応するため、銀行統合初年度にシステム統合を実現(11月・1月完了)。引き続き、優位なコスト構造確立に注力、証券化マーケットを牽引。

<上場REIT資産保管等受託>

- ▶ 2001年9月に上場第一号であるJ-REITより業務を受託。
- ▶ 現在では、上場REIT 35社のうち、21社より一般事務、資産保管業務を受託(2012年9月末現在)。

一般事務受託

当社受託社数:16/35社

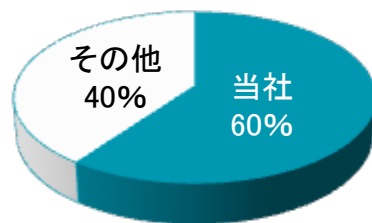


<一般事務>

J-REITに係る会計帳簿の作成、納税に係る事務、機関運営に関する事務等

資産保管業務

当社受託社数:21/35社



<資産保管業務>

J-REITのキャッシュマネジメント、重要書類の保管・管理等

投資マネージ(投資運用)①

- ▶ 投資家のニーズに沿った商品提供力の強化により、更なる運用資産の残高積み上げを図る。
- ▶ エクイティ投資家発掘活動、物件ソーシング活動を通じて得たノウハウを活用した新規ファンド組成を継続検討。
- ▶ 日本に拠点のない海外投資家からのローカルアセットマネジメント受託活動も展開。

主な運用関連子会社



三井住友トラスト不動産投資顧問

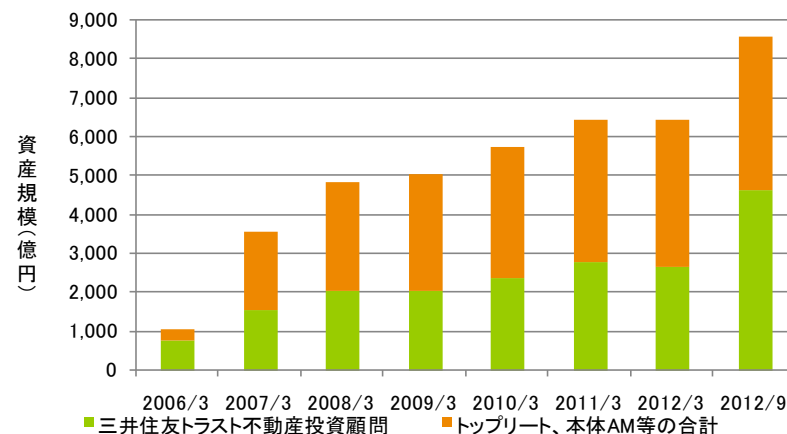


トップリート・アセットマネジメント株式会社
TOP REIT ASSET MANAGEMENT Co., Ltd.



三井物産ロジスティクス・パートナーズ株式会社 (持分法適用会社)

運用資産規模推移(運用関連子会社・本体AM等合計)

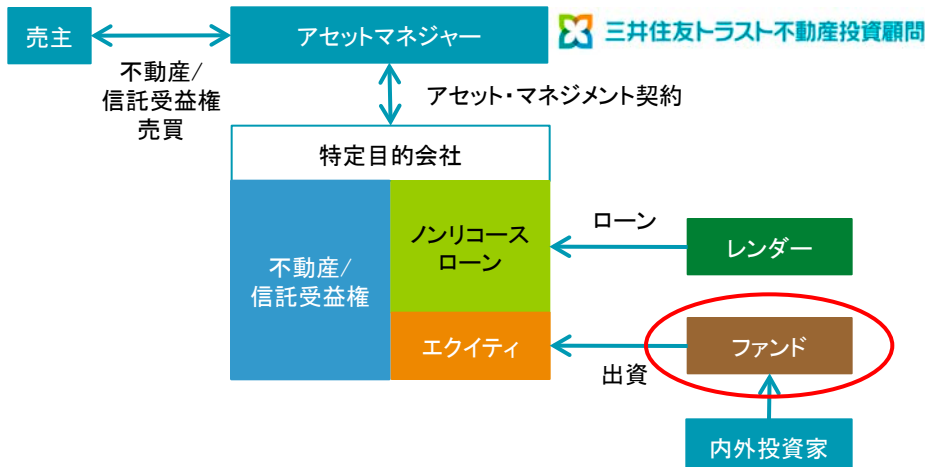


各サービスの状況③～ファンド、グローバル戦略

投資マネージ(投資運用)②

仏アクサと協調して私募ファンドを設立

- ▶ 2012年8月に第1次募集を完了、国内外の機関投資家から合計約100億円のエクイティコミットメントを獲得。
- ▶ 現在、物件購入に向け、都内オフィス数物件を具体的に調査・交渉。



【投資ファンドの概要】

募集するエクイティ規模	: 500億円(最大)
組入れる資産規模	: 1,000億円(最大)
1物件あたりの規模	: 30億円から80億円
投資対象	: 東京主要区部の稼働中オフィスビル
組入れ物件利回り	: 賃貸純収入に対して5%後半以上
目標投資利回り	: IRRベースで10%以上
海外ファンドマネジャー	: AXA Real Estate Investment Managers
国内ファンドマネジャー	: 三井住友トラスト不動産投資顧問
国内アセットマネジャー	: 三井住友トラスト不動産投資顧問

グローバル戦略

海外エージェンツとの業務提携

- ▶ 国内のお客様への海外不動産に関する各種コンサルティングサービスの拡充、対日投資意欲のある海外投資家への対応強化を目的として、ナイトフランク社との間で2012年11月19日付で相互顧客紹介に関する業務提携契約を締結。

ナイトフランク社: 英国(ロンドン)に本社を置き、グローバルに事業展開する大手不動産サービス会社。米国におけるパートナーであるNewmark Knight Frank社と合わせ、世界43カ国・243事務所に、7,067人超の従業員を有し、幅広い不動産サービスを提供。



台湾大手銀行との業務提携

- ▶ 台湾では国内不動産利回りの低下(価格は高騰)の影響により、海外不動産投資への関心が高まる中、対日不動産投資ニーズが顕在化しつつある状況。
- ▶ 対日投資意欲のある台湾投資家の対応強化を目的として、台湾大手銀行である中国信託商業銀行(東京支店)との間で2012年9月27日付で顧客紹介に関する業務提携契約を締結。

