



SuMi TRUST
SUMITOMO MITSUI TRUST GROUP

2018年度決算説明会

2019年5月21日

1. 2018年度業績
2. 2019年度取組方針
3. 財務・資本政策
4. 2018年度決算
5. 2019年度業績予想
6. 経営基盤

＜本資料における用語の定義＞

連結：三井住友トラスト・ホールディングス（連結）

単体：三井住友信託銀行（単体）

2011年度以前の単体計数：旧中央三井信託銀行（単体）＋旧中央三井アセット信託銀行（単体）＋旧住友信託銀行（単体）

親会社株主純利益：該当する期の「親会社株主に帰属する当期純利益（四半期純利益・中間純利益）」

＜経営統合に伴う企業結合処理について＞

経営統合に伴う企業結合処理を「パーチェス処理」、パーチェス処理に伴う影響額を「パーチェス影響額」と称します

＜1株当たり指標について＞

「1株当たり純資産」・「1株当たり配当金」等の1株当たり指標の過年度計数は、2016年10月1日付けで実施した株式併合（普通株式10株につき1株の割合）が過年度において実施されていたと仮定し、算定した値を記載しております。

18年度は、実質業務純益、親会社株主純利益ともに増益
手数料の安定化・多様化、資金ビジネスの収益性強化などは着実に進展

変化する社会のニーズに信託銀行らしい価値を提供、持続的成長へ

効率化推進とともに、将来に向けた先行投資も実施。メリハリある施策

株価・金利・信用のダウンサイドリスクに着実な備え

19年度は総還元性向40%へ引き上げ。中期的にも株主還元強化の方向

-
- ◆ 三井住友トラストの大久保です。
 - ◆ 本日は、多数の皆さまにお越しを頂き、誠にありがとうございます。
また、平素より当社にご支援を頂いておりますこと、この場を借りて、御礼申し上げます。
 - ◆ 本日私からお伝えしたいポイントを、1ページにまとめています。
「18年度決算」、「持続的成長に向けた施策」、「メリハリある効率化施策」、「ダウンサイドリスクへの備え」、そして「株主還元」の5つについてお話しします。
 - ◆ 3ページをご覧ください。

2018年度業績

2018年度総括(財務)

- ✓実質業務純益は、米国債関連の評価損処理約△120億円を期末に実施した上で、予想を上回り17年度比増益。
親会社株主利益は、子会社ののれん減損など将来負担に対する財務手当てを実施の上で、増益を確保
- ✓手数料収益比率は前年度並みの高水準を維持。粗利益増加によりOHRは低下。株主資本ROEも7.95%に上昇
- ✓中期経営計画最終年度となる19年度は、実質業務純益、親会社株主純利益ともに18年度比増益の予想。配当については、株主還元方針に則り、10円増配の1株当たり150円、加えて自己株式取得の実施により、総還元性向は40%程度へ引上げ

【主なKPI】		17年度		18年度		19年度		17年5月策定の 19年度中期計画
(億円)		実績	予想	実績	前年度比	予想	18年度比	
1	実質業務純益	2,705	2,800	2,822	+116	2,900	+77	3,000
2	実質業務粗利益	7,057	7,200	7,226	+169	7,400	+173	7,300
3	総経費	△ 4,351	△ 4,400	△ 4,404	△ 52	△ 4,500	△ 95	△ 4,300
4	親会社株主純利益	1,539	1,750	1,738	+199	1,800	+61	1,800
5	手数料収益比率	57.4%		57.1%	△ 0.3%			50%台後半
6	OHR	61.7%	61.1%	60.9%	△ 0.8%	60.8%	△ 0.1%	50%台後半
7	株主資本ROE	7.40%		7.95%	+0.55%	8%程度		8%程度
8	普通株式等Tier1比率	11.33%		12.18%	+0.85%			10%程度

(*)1 パーゼルⅢ最終化ベース (*2) 19/3末普通株式等Tier1比率実績のパーゼルⅢ最終化を勘案した試算値は9%台前半

【1株当たり情報】		17年度	18年度	19年度
(円)		実績	実績	予想
9	親会社株主純利益	403	458	475
10	配当	130	140	150
			17年度比	18年度比
			+54	+16
			+10	+10

		18/3末	19/3末
(円)			増減
11	純資産	6,897	7,008
			+111

【株主還元】		18年度	19年度
		実績	予想
12	配当性向	30.5%	31.5%
13	総還元性向	35.7%	40%程度

(参考: 株主還元方針)
連結配当性向30%程度を維持しつつ、中期的に
総還元性向を40%程度に段階的に引き上げ、
還元強化を目指す

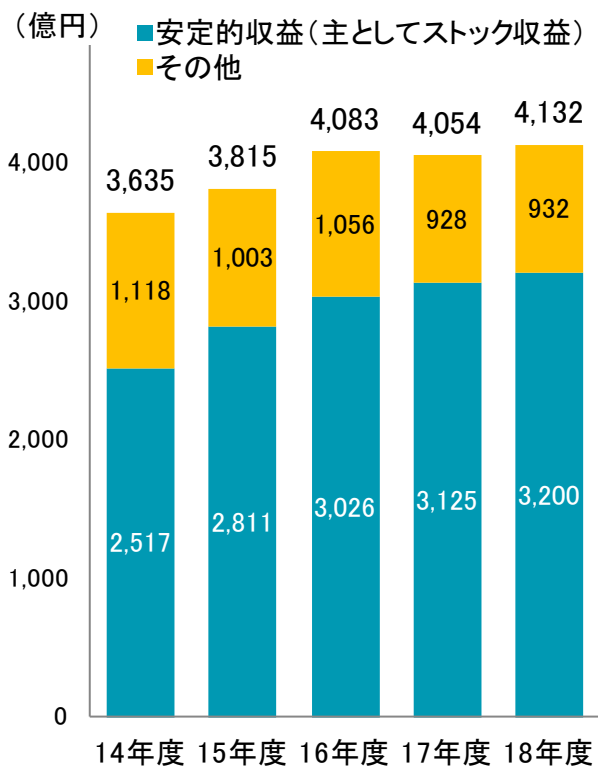
-
- ◆ 18年度決算については、実質業務純益、親会社株主純利益とも増益となりました。
 - ◆ 米国債関連の評価損処理や、システム関連費用の一括処理、子会社ののれん減損など、一定の財務手当も、実施ができたと考えています。
 - ◆ 19年度についても、実質業務純益2,900億円、親会社株主純利益1,800億円、ともに増益の計画としています。
 - ◆ 厳しい環境が続いていますが、中計の最終年度として、しっかりと計画を達成したいと考えています。
 - ◆ 6ページをご覧ください。

2018年度総括(中期経営計画施策の状況)

✓手数料ビジネス、資金ビジネスとも、中期経営計画の方向性に沿った進捗

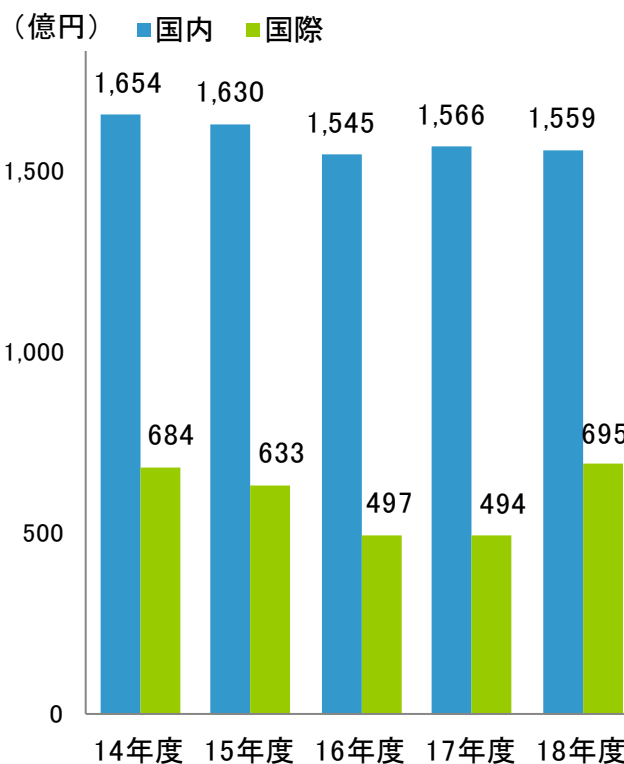
手数料ビジネス

手数料総額は増加
安定的収益も拡大



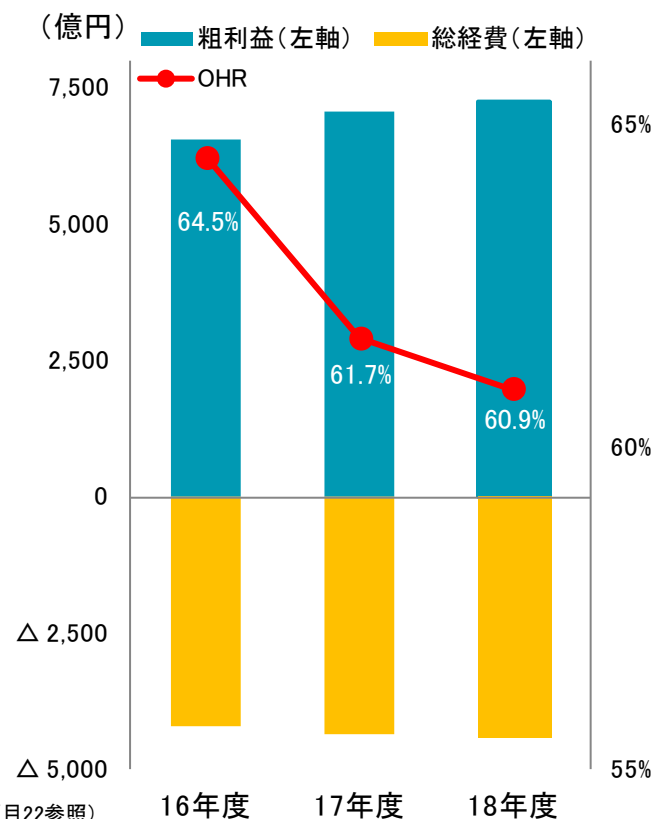
資金ビジネス

信託銀行(単体)の実質的な資金
関連利益(*)は、国際部門における
預貸収支の改善が増益を牽引



経費

経費増加も粗利益増加が上回り、
OHRは改善



(*) 三井住友信託銀行(単体)の「資金関連利益」に(資金関連利益には計上されない)外貨余資運用益を追加する等の調整を加えたもの(P.45の項目22参照)

ROE向上施策と2018年度における取組実績

ROE向上施策

効率的な
利益(Return)の獲得



ROEの向上

長期ターゲット 10%



効率的な
資本(Equity)の活用

手数料ビジネスの拡大

資本を使わない利益の増加

資金ビジネスの収益性向上

資産当たりの利益の増加

OHRの改善

経費当たりの利益の増加

与信ポートフォリオ変革

収益性改善(対規制資本)

政策保有株式削減

ヘッジによる株価リスク削減

ストレスバッファの縮減

2018年度における取組実績

株主資本 ROE	7.40%→7.95% (17年度) (18年度)
-------------	------------------------------

効率的な利益の獲得

手数料 総額	4,054億円→4,132億円 (17年度) (18年度)
外貨建与信 スプレッド	0.97%→1.04% (18/3末) (19/3末)
国内 預貸利鞘	0.56%→0.60% (17年度平残ベース) (18年度平残ベース)
OHR(連結)	61.7%→60.9% (17年度) (18年度)

効率的な資本の活用

資本対比収益性の改善

プロダクト関連 与信比率	29% (19/3末)
-----------------	----------------

ストレスバッファの縮減

政策保有株式 削減額	287億円 (18年度)
政策保有株式 ヘッジ比率	約70%→約80% (18/3末) (19/3末)

2019年度 取組方針

- ◆ ここからは、19年度の取組方針についてお話ししますが、その前に、当社のビジネスについての、私の現状の認識をお話しておきたいと思います。
- ◆ まず、手数料強化、バランスシートの収益性強化などの、基本的な戦略の方向性には確信をもっています。
- ◆ ただ、個別にみると、重点ポイントのひとつでもあった個人の投資運用コンサルティングなどは、マーケット環境の悪化の影響を受けて成長スピードが遅いなど、当初想定とのギャップも出てきています。
- ◆ 現状の金融環境が継続する前提で、「持続的な成長」をどう実現していくか、この課題に正面から取り組んでいきます。
- ◆ 将来に向けたシステム投資を行いつつ、総経費をどうコントロールしていくかも、経営の大きなポイントとして捉えています。
- ◆ これらの課題については、次期中計に向けて、社内で議論を重ね、具体的な施策を示すこととなります。ただ、当然のことながら、できることは今年度から取り組んでいきます。
- ◆ 7ページをご覧ください。

変化する社会のニーズに信託銀行らしい価値を提供、持続的成長へ『個人のお客さま』

- ✓「人生100年時代」の各世代・各個人の様々なニーズに当社の多様なサービスを提供
- ✓社会的レベルの課題へのソリューション提供により、持続的成長を追求

増やす・活かす

資産形成層の将来に向けた着実な資産形成、健康寿命長期化によるシニア層の運用ニーズ



DC年金・積立投資

金融資産の
総合コンサルティング

不動産活用

楽しむ

健康寿命の長期化に伴い、人生を楽しみ、豊かに過ごすニーズ



ダイナースクラブ

シルバーカレッジの開催

シニア世代向け
住替えサポート

人生100年時代

備える・守る

人生のステージごと、お客さまごとに、異なり変化する保険ニーズ



平準払保険

保険商品の製造機能

保険商品の
コンサルティング

遺す

世代間の資産移転
想いを込めて遺したい
というニーズ



遺言信託・執行

教育資金贈与信託

暦年贈与信託

- ◆ 持続的な成長を成し遂げるには、社会のニーズにしっかりと応えていくということだと考えています。
- ◆ 「人生100年時代」と言われるなか、個人のお客様のニーズは各世代、各個人によって様々であり、「増やす」だけでなく、「備える、守る」「楽しむ」「遺す」など幅も広いと認識しています。
- ◆ 当社には、信託も活用して、全資産・負債のご相談に応じることができる強みがあり、具体的なソリューションを提供することができます。
- ◆ 従来型の商業銀行業務の存在意義が問われる中、当社は信託銀行グループとしての強みを活かし、きめ細かくトータルソリューションを提供することにより、ニーズにしっかりと応えていきたいと考えています。
- ◆ 8ページをご覧ください。

- ✓ 資金サービス以外で当社の強みを活かせる領域のニーズ拡大
- ✓ 企業の経営課題へのソリューションをパートナーとして提供、持続的成長へ

コーポレート・ガバナンス

- ガバナンス強化
- 株主・投資家との対話の強化
- ROE向上



IR/SRコンサルティング
コーポレートガバナンス
サーベイ
不動産活用・売却

働き方の多様化

- 定年延長等も勘案した年金プラン構築
- 従業員の福利厚生強化
- 従業員の資産形成のサポート



年金制度コンサルティング
DC年金を通じた
投資教育
従業員のライフプラン・
コンサルティング

超低金利の継続

- 投資ニーズ
- ポートフォリオ最適化
- 資金ビジネスに代わる手数料ビジネス拡充



多様な運用機会と
商品の提供
リスク管理、ALM全体の
コンサルティング
信託の専門機能の提供

ESG

- サステナビリティ向上
- ビジネス活動とESGの融合



所有不動産の環境配慮
ESGコンサルティング
ポジティブ・インパクト・
ファイナンス

-
- ◆ 法人のお客様についても、同じことが言えます。
 - ◆ このスライドの4象限のキーワードをご覧頂くとお分かりいただけるとおり、企業も、社会の変化に伴う様々な新たな課題に直面しています。
 - ◆ 資金サービス以外の、いわゆる「非財務」と呼ばれる、また経営レベルの課題が増えていますが、信託銀行グループの強みを活かせる領域です。
 - ◆ 経営課題へ付加価値の高いソリューションを提供することで、取引先との深い信頼関係を作り、当社の持続的な成長に繋げていきたいと思えます。
 - ◆ 9ページをご覧下さい。

1

手数料ビジネスの持続的成長

2

資金ビジネスの収益性向上

3

デジタル戦略の推進

4

経費戦略・OHRの向上

5

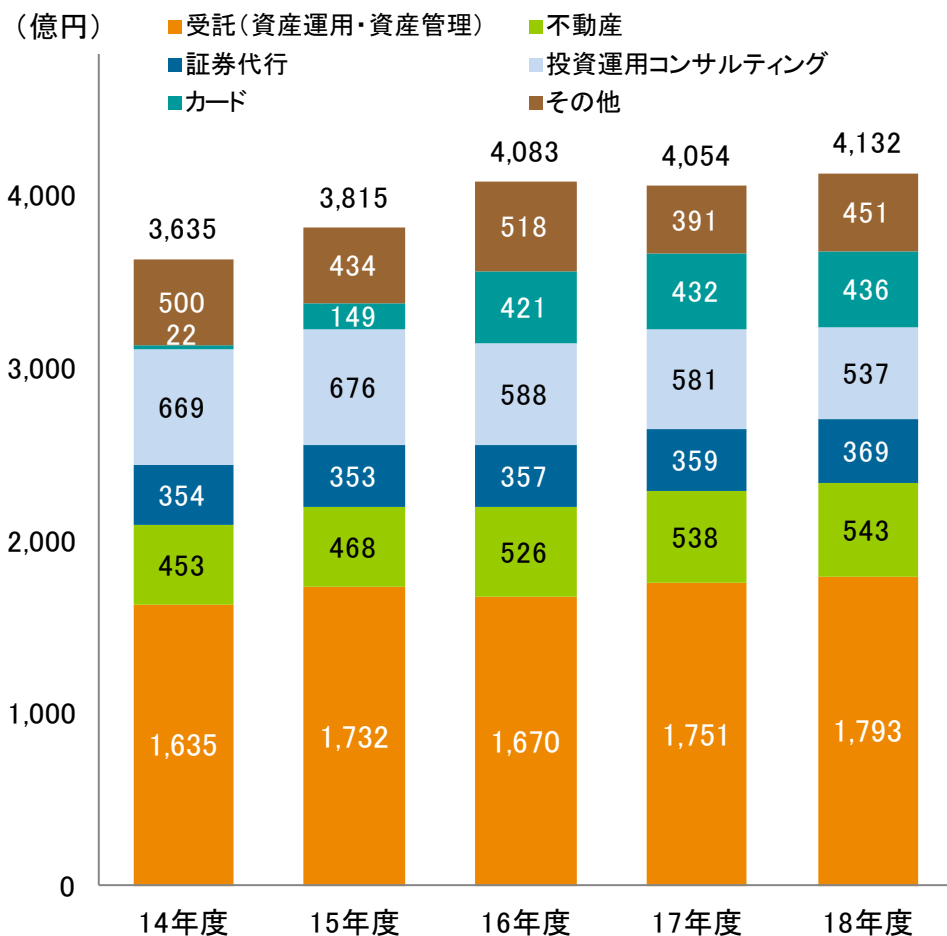
将来リスクへの備え

-
- ◆ それでは、今年度の取り組みについて、5つのポイントに沿ってお話しします。
 - ◆ 11ページをご覧ください。

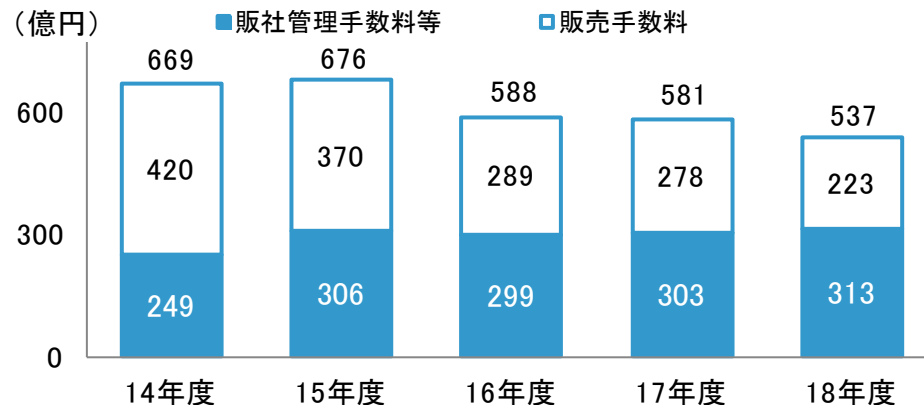
手数料ビジネス:全体像

- ✓不動産・証券代行の手数料増益。市場環境不透明ながら、安定的手数料が下支え
- ✓投資運用コンサルティング、資産運用など、運用関連手数料の持続的な拡大を追求

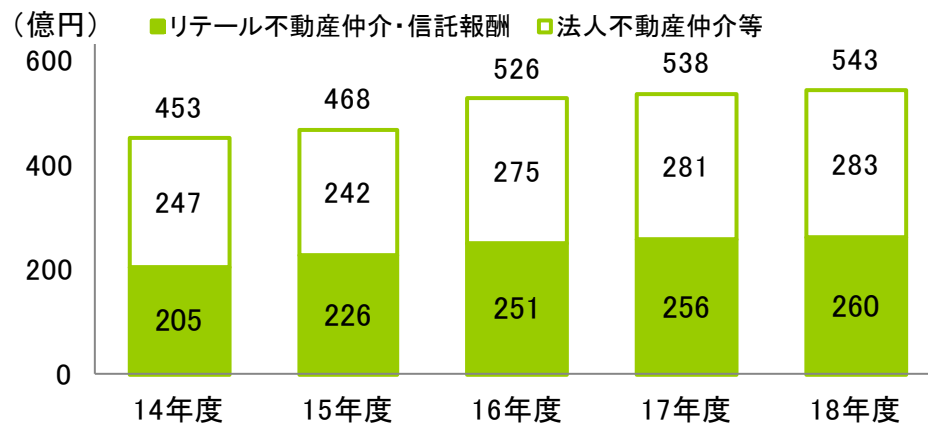
手数料関連利益の内訳



投資運用コンサルティング



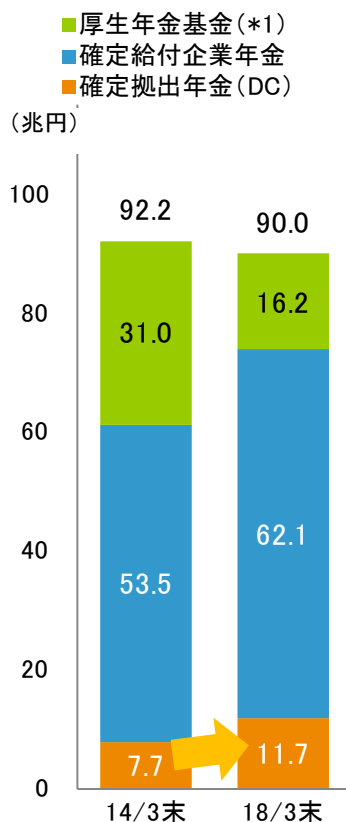
不動産



- ✓ 成長するDC市場で当社加入者数は市場を上回る拡大。安定的な収益基盤へ成長
- ✓ 投資教育を通じて、資産形成と投資リテラシー向上に貢献

企業年金市場

DCは残高・加入者ともに増加継続

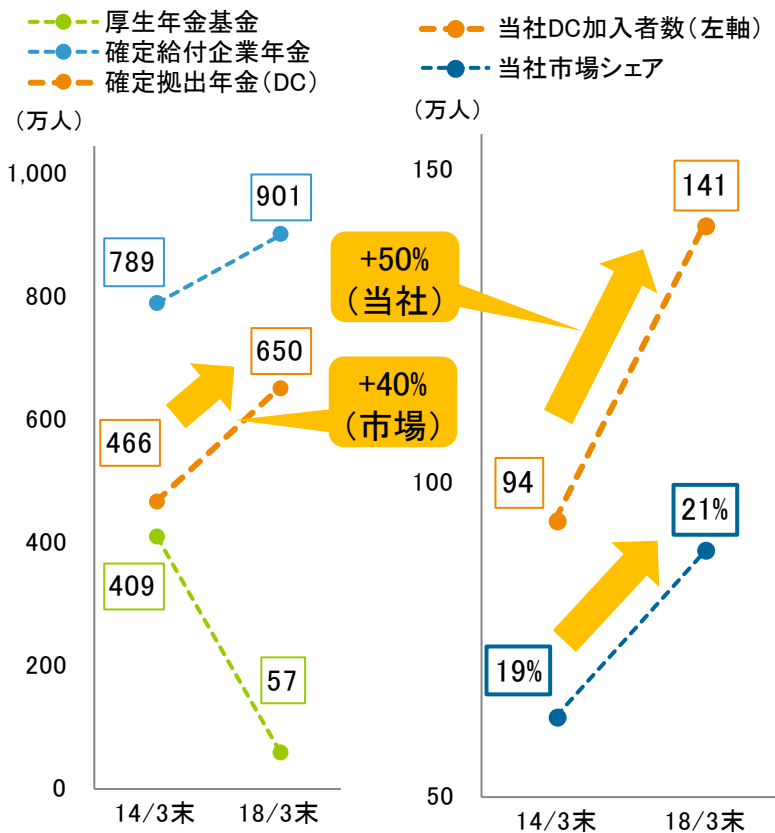


(*1) 企業年金連合会を含む

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

当社DC加入者

市場を上回るペースで拡大
シェアは21%へ上昇



DC加入者投信選択率

高品質の投資教育により資産形成をサポート

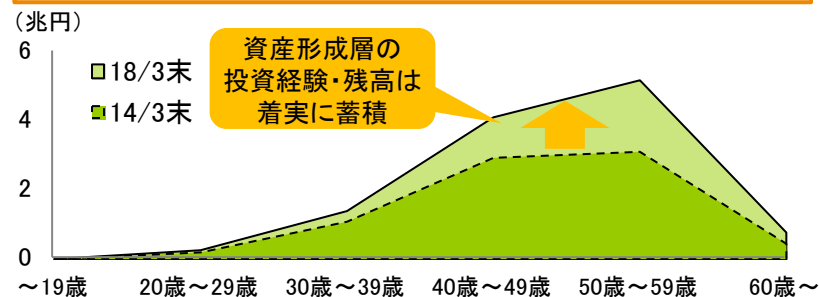
当社受託先(*2)の平均	58%	当社受託先(*2)の平均	40%
銀行統合(12年)以降の受託先	69%	銀行統合(12年)以降の受託先	73%
業界全体(*3)	48%	業界全体(*3)	29%

(*2) 当社受託先: 18/3末基準。三井住友信託銀行の運営管理機関受託先

(*3) 業界全体: 18/3末基準

DC市場: 年齢別資産残高

DC年金を通じ、資産形成層の投資リテラシー醸成
DC経験者は退職後も投資に対し比較的ポジティブ



- ◆ 手数料ビジネスについては、年金ビジネスからお話しします。
- ◆ 年金においては、DC市場の成長を取り込むことができます。
- ◆ 企業のDC年金は、個人にとっては資産形成の観点から、企業にとっては定年延長を踏まえた制度変更や人材確保のための福利厚生強化の観点から、その重要性は高まっています。
- ◆ 当社は、この分野で市場を上回る成長を続けており、マーケットシェアも21%に達しています。
- ◆ ただ、今後も持続性のある成長に繋げていくには、加入者への継続的な働きかけが重要になります。
- ◆ 当社は、右上のとおり、投資教育を充実させ、投信選択率やマッチング拠出率を高め、資産形成や投資リテラシーの向上に貢献していると認識していますが、更に活動を強化します。
- ◆ 12ページをご覧ください。

手数料ビジネス: 投資運用コンサルティング(個人)

- ✓ 中長期の資産形成を後押しし、投信販売減もストック収益が収益安定化に貢献
- ✓ 健康寿命の長期化に伴う「備え・守り」のニーズに応える保険ビジネスを強化

戦略の方向性

中長期の
資産形成を
サポート

ストック収益強化

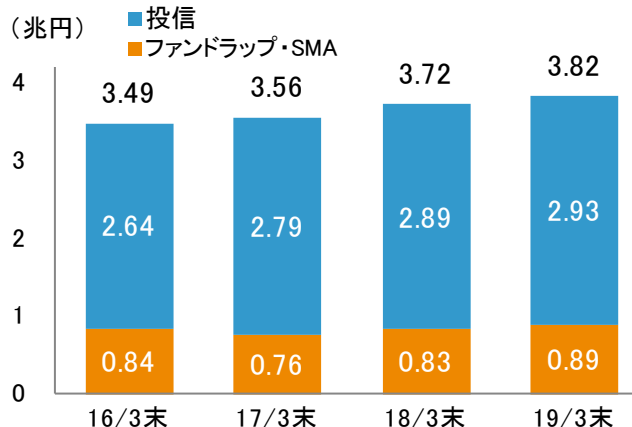
積立投資

各世代、各個人の
備え・守りの提供

保険ビジネス強化

平準払保険

残高の状況



保険ビジネスの強化

製造機能

カーディフ生命保険への出資

コンサルティング

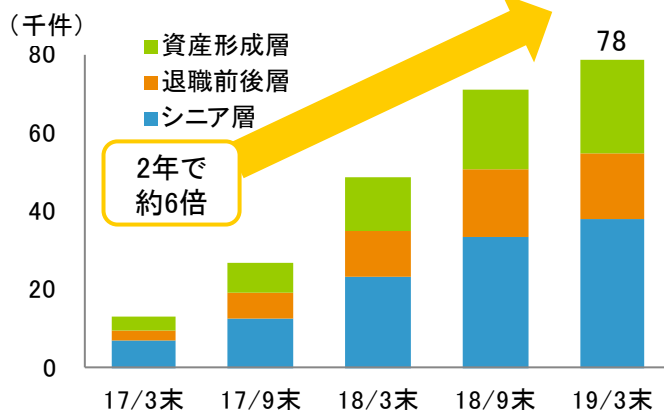
シンプルな保険を各世代の
ニーズに合わせて提供

アフターフォロー

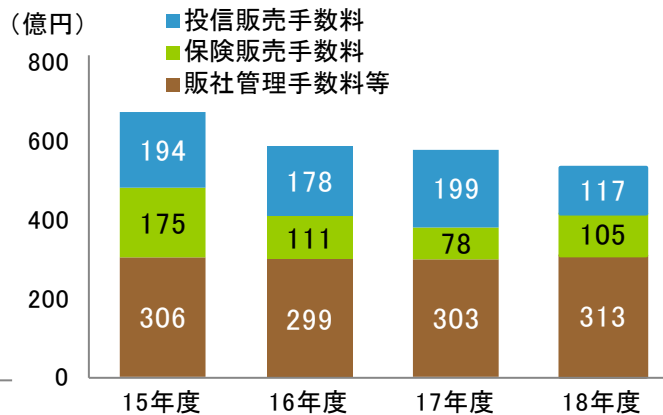
契約後もフォロー
見直し提案

(三井住友トラスト・ライフパートナーズと
三井住友信託銀行が協働)

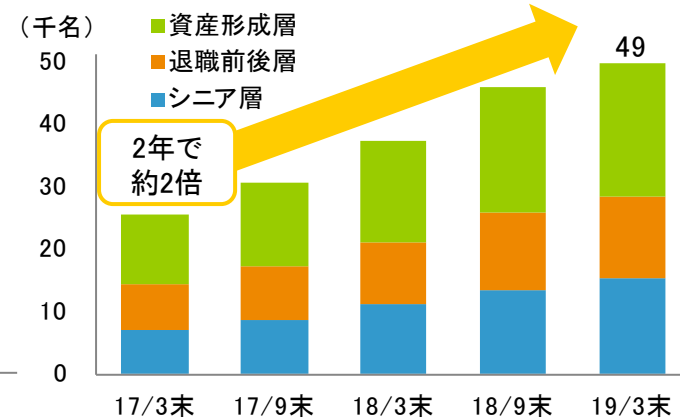
積立投資契約数



収益の状況



平準払保険契約者数

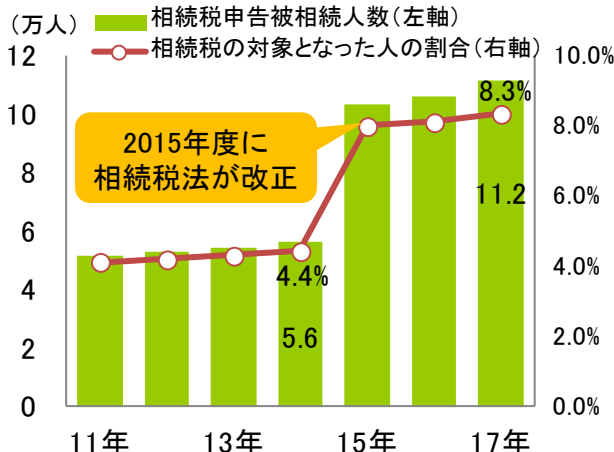


-
- ◆ 個人の投資運用コンサルティングは、18年度は厳しい年となりました。
 - ◆ 私は、この環境がすぐに好転するとは思っておらず、積立投資など、中長期の資産形成を、着実に後押ししていくことが重要と考えています。
 - ◆ 同時に顧客ごとの属性に応じた、きめ細やかな運用コンサルティングの体制を整えていく必要があります
 - ◆ なお、健康寿命の長期化に伴い、保険の持つ「備え・守り」へのニーズは高まっています。
 - ◆ 製造機能、契約後のアフターフォローなど、保険サービスを強化していきたいと考えています。
 - ◆ 13ページをご覧ください。

手数料ビジネス: 相続関連ビジネス

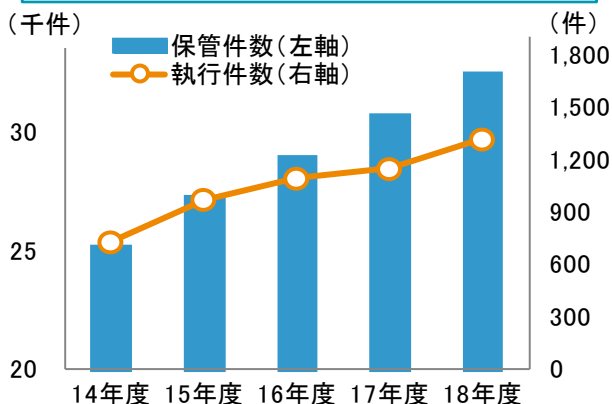
- ✓ 高齢化や相続税課税対象の広がりにより、遺言信託保管・執行件数は拡大
- ✓ 全資産への最適なサービス提供により、トータルソリューションを実現

相続税課税対象者の増加



遺言信託の保管・執行件数

高齢化社会の進展とともに年々増加

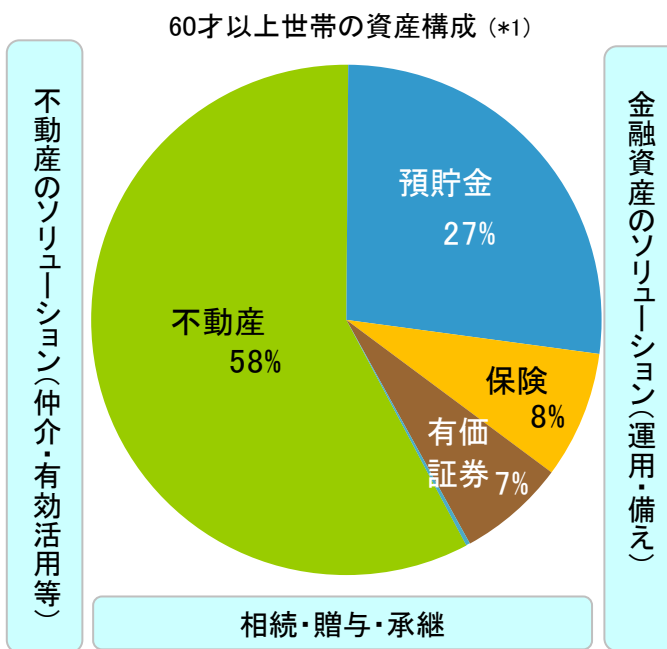


相続・贈与を起点とした取引に広がり

全資産へのソリューション提供に強み

金融資産や不動産など全資産に対し、ワンストップで最適な提案を実施

遺言信託契約のあるお客さまとの取引ボリューム (*2)



投信・SMA
約1,200億円

外貨預金
約200億円

保険
約500億円

不動産仲介
約200億円

(*1) 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

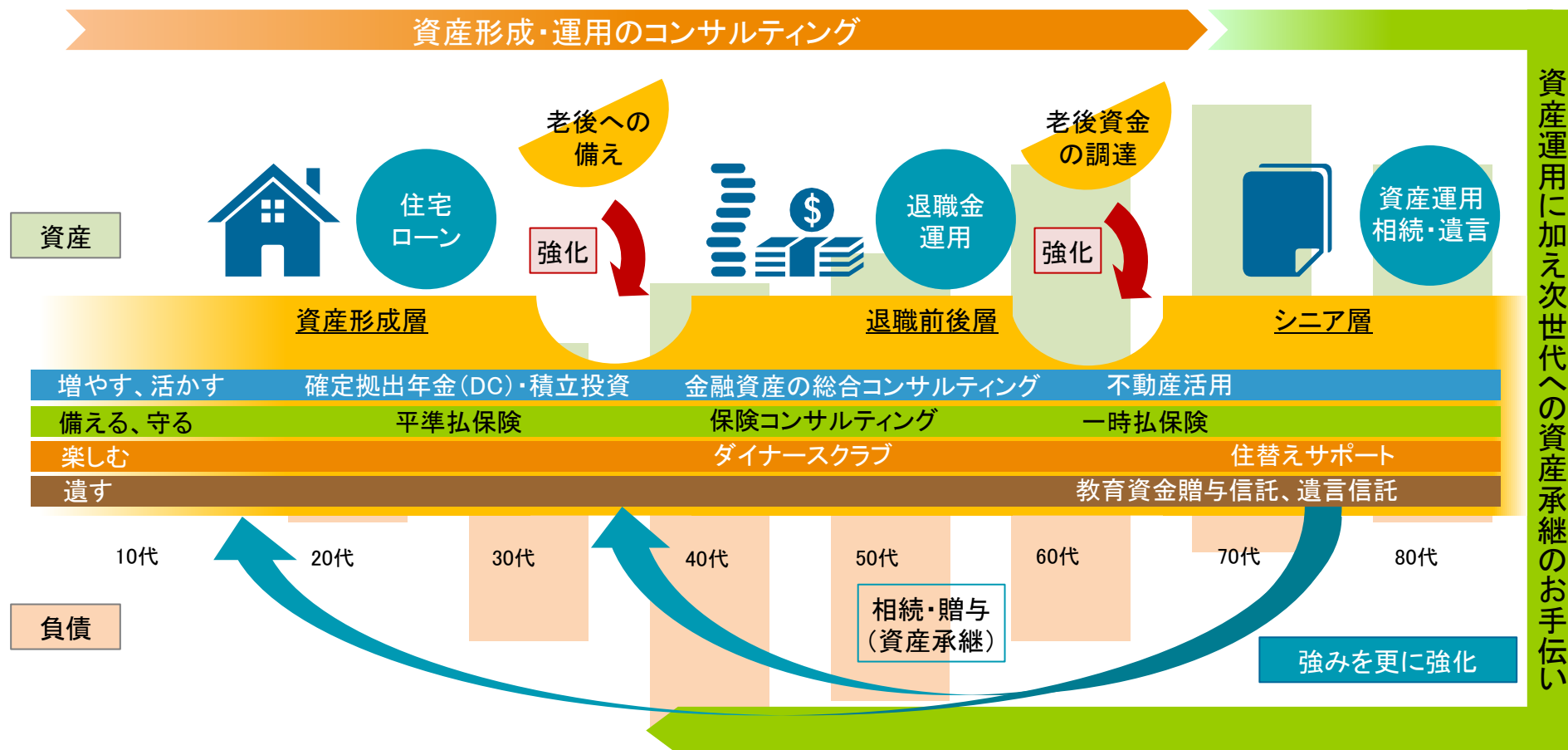
(*2) 18年9月末現在の遺言信託契約者による17年10月～18年9月の1年間を対象とした取引額を集計
保険は一時払保険の払込保険料

- ◆ 高齢化社会において、社会的レベルの課題となっているのが、世代間の資産移転です。
- ◆ 左のグラフの通り、相続税課税対象者の増加に伴い、遺言信託や、遺言執行の取扱いは増えています。
- ◆ また、右のグラフの通り、単に相続関連サービスやコンサルティングを提供するだけでなく、それを起点として投資、保険や不動産関連など様々なお取引に拡がりがでています。
- ◆ また、スライドには記載していませんが、相続発生後の相続人との取引にも繋がるようになっていきます。
- ◆ 1ページ飛ばして、15ページをご覧ください。

(参考) 基盤獲得と世代循環

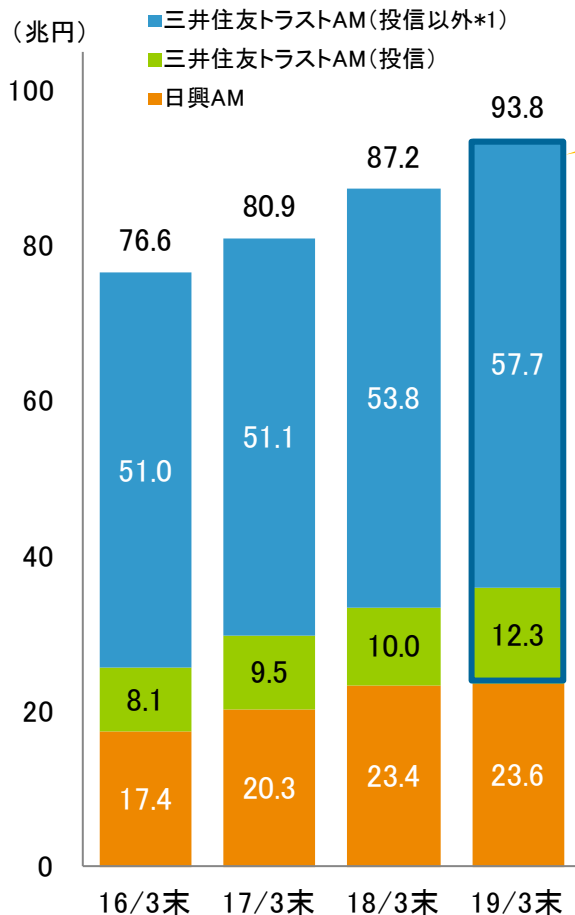
- ✓ 基盤獲得: 退職前後層・シニア層中心の顧客基盤を資産形成層に拡大
- ✓ 世代循環: 相続関連ビジネスを活用し、取引基盤の循環を進め、持続的成長へ

個人のお客さまへのトータルソリューション



- ✓機関投資家・個人へ各運用会社の強みを活かした運用商品提供、AUM拡大
- ✓三井住友トラストAMのリテール外販強化、商品開発力向上に着実な実績

資産運用残高の内訳



18年10月より
三井住友トラストAMに統合

AUM内訳(19/3末)

三井住友トラストAM		70.1
投資		12.3
個人		3.9
(うちDC)		1.1
金融機関等		8.3
投資以外(*1)		57.7
企業年金(DB)		16.8
公的年金		31.7
その他国内法人		7.0
海外		2.0
日興AM		23.6
個人		5.3
年金(DB)		2.8
金融機関等		2.1
ETF・MMF		10.4
海外		2.9

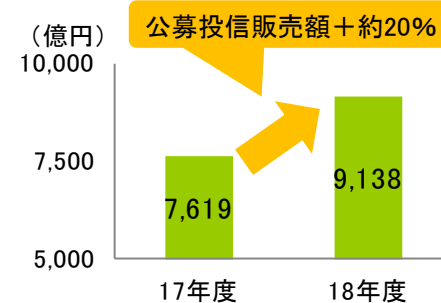
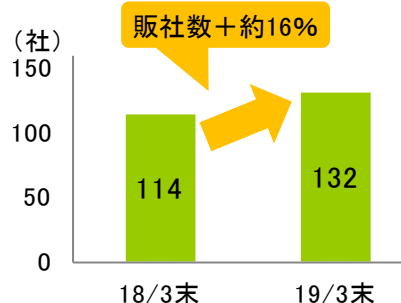
(*1) 一部三井住友信託銀行の資産運用残高を含む

三井住友トラストAM

グループ外の販社強化

販社サポート体制の強化により
販売チャネルを拡大

外販強化をドライバーに
販売額増加



商品開発力向上

業界トップ 「THE 5G(*2)」が牽引し、株式投資(*3)年度純増額+4,692億円

(*2) 次世代通信関連世界株式戦略ファンド

(*3) 公募・追加型投資のうち、株式投資信託(除くETF・SMA専用)を対象

日興AM

AUM拡大
公募投資シェア 13.0%
(19/3末現在)

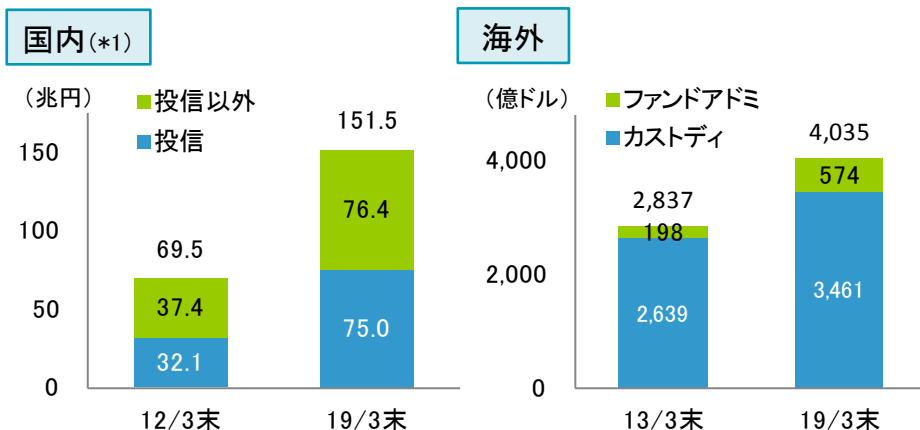
リサーチ業務
内製化など
収益力強化

資産運用ビジネス
の収益拡大に
着実に貢献

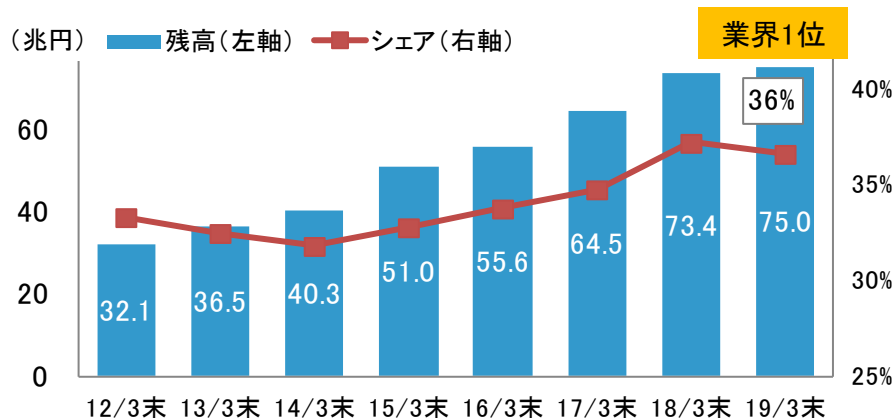
-
- ◆ 資産運用ビジネスについてお話しします。
 - ◆ 昨年10月に、信託銀行本体の資産運用事業を統合した三井住友トラスト・アセットマネジメントの成長ドライバーは、主に、リテール市場であると考えています。
 - ◆ 統合以降、投信の販社サポートを強化しており、販社の数は16%増加しました。グループ外の販社売上げが牽引する形で、公募投信販売額は20%の増加となりました。
 - ◆ また、株式投信の純流入額で業界首位となるなど、戦略の方向性に、手ごたえを感じています。
 - ◆ 日興アセットについても、引き続き投信マーケットで存在感を発揮しており、リサーチ業務内製化を推進するなど収益拡大にも貢献しています。
 - ◆ 1ページ飛ばして、17ページをご覧ください。

- ✓経営統合による規模のメリットを活かし、効率性向上・サービス高度化を追求
- ✓プロダクト拡充や業務基盤整備を通じて、多様な顧客ニーズへ対応

グループ資産管理残高



投信受託残高(*1)

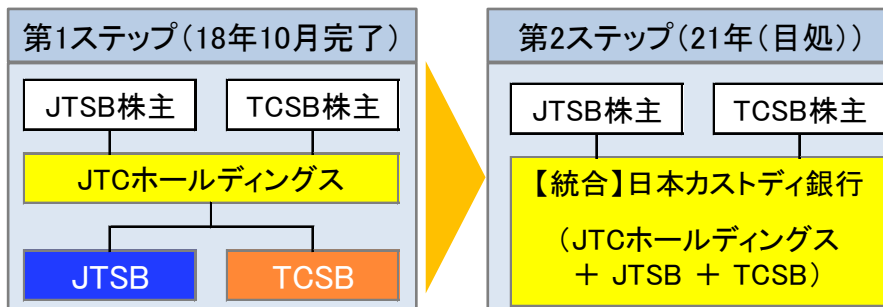


(*1) 三井住友信託銀行

規模のメリットの追求

- ◆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、効率性向上・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%	322兆円	預かり資産残高	378兆円	
みずほFG	27.0%	288兆円	信託財産	140兆円	
りそな銀行	16.7%	34兆円	常任代理人業務等	238兆円	
生保各社	23.0%				

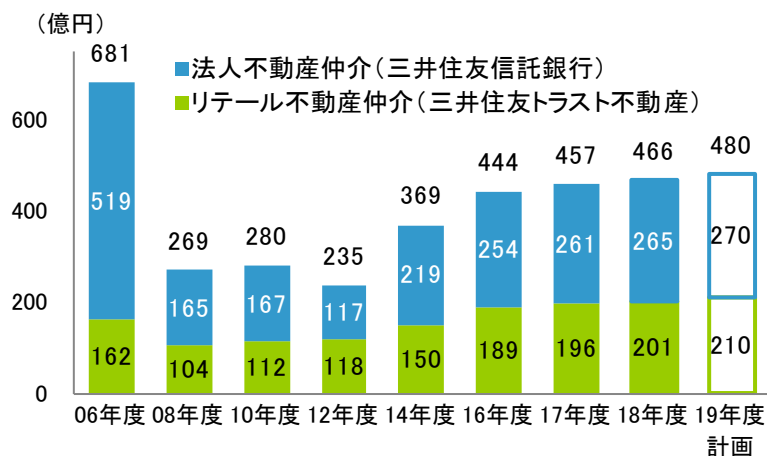
(*2) JTSC: 日本トラスティ・サービス信託銀行、TCSB: 資産管理サービス信託銀行

(*3) 各残高は18年9月末基準

手数料ビジネス:不動産(法人不動産仲介)

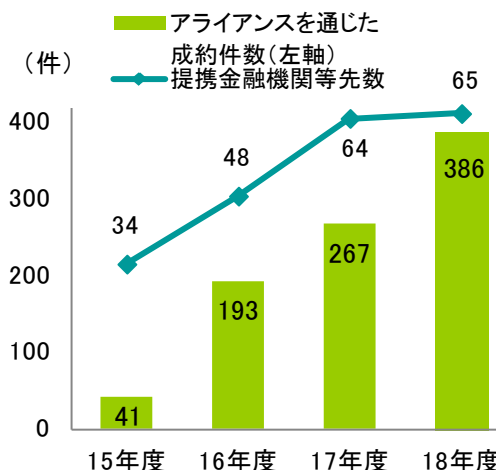
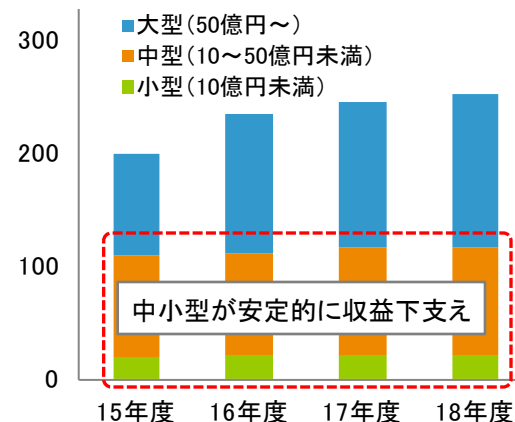
- ✓ 中小型物件やクロスボーダー取引などの取引拡充により持続的成長を追求
- ✓ 一方で機動的なリソース投入により、各セクターの取引ニーズの変化を着実に捕捉

不動産仲介手数料



中小型物件の取引強化 / アライアンス(Win-Winの関係構築)も活用

(手数料額:億円)



戦略の方向性

持続的成長
に向けた
基盤拡充

中小型物件、グローバル顧客
など当社が開拓余地の大きい
領域の取り扱い強化

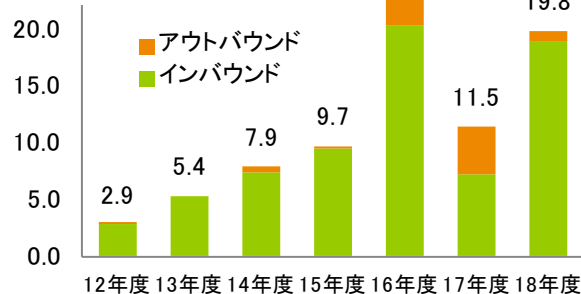
取引機会の
着実な捕捉

機動的なリソース投入により
ニーズの高まるセクターへの
案件提案力、営業力を強化

潜在力あるクロスボーダー取引強化

ファンド形式での運用提案などで実績

(手数料額:億円)



ニーズ高いセクターへの戦略提案

16年度	17年度	18年度
生保セクター	商業セクター	中堅デベロッパー
地方含めた 売却ニーズ に対応	新規出店・店舗 縮小ニーズに 売買・賃貸借両 面から提案	顧客の開発・ 収益計画踏ま えた個別提案
収益: 約35億円	収益: 約31億円	収益: 約38億円

19年度も中堅デベロッパーの
仕入れ・資産売却ニーズなどに注力

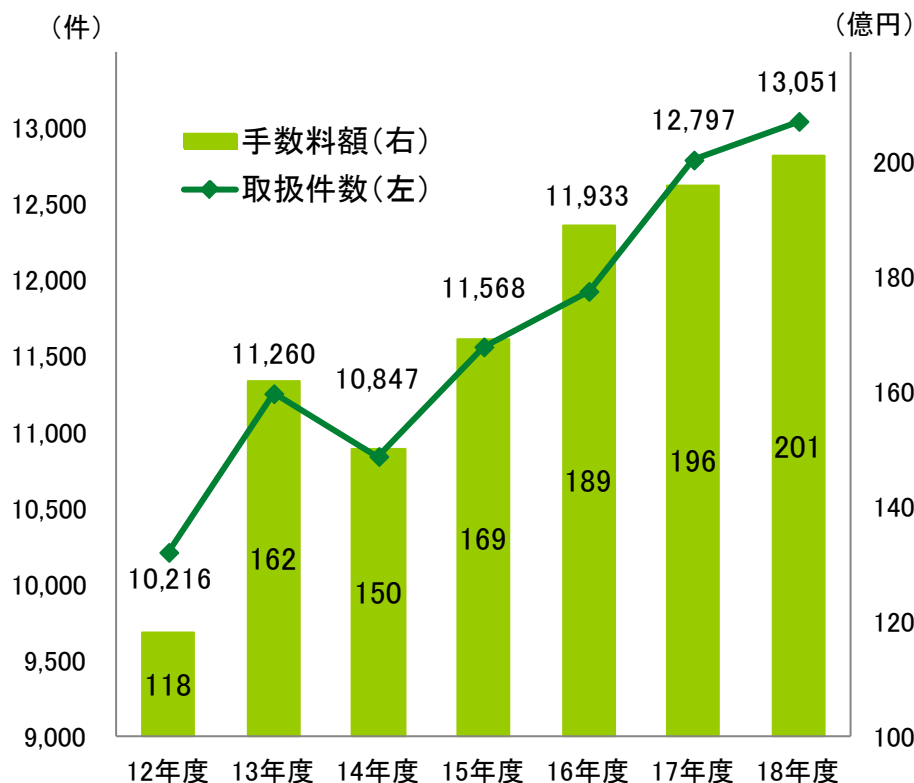
- ◆ 法人不動産の仲介では、都心の大型物件の売買件数が減少する傾向が続いており、成長のためには、中小型やクロスボーダーの取扱いを強化する必要があります。
- ◆ 中小型物件は、過年度をみても、安定的な収益貢献を果たしてきましたが、他の金融機関とのアライアンスなどのネットワーク拡大により、更なる強化を行います。
- ◆ また、クロスボーダー取引も、インバウンド・アウトバウンドともに開拓余地は十分にあります。
- ◆ 足元では、個別物件の取組みに加えて、ファンド形式での投資提案など、グループの機能を駆使した施策にも取り組んでいます。
- ◆ 18ページをご覧ください。

手数料ビジネス:不動産(リテール不動産仲介)

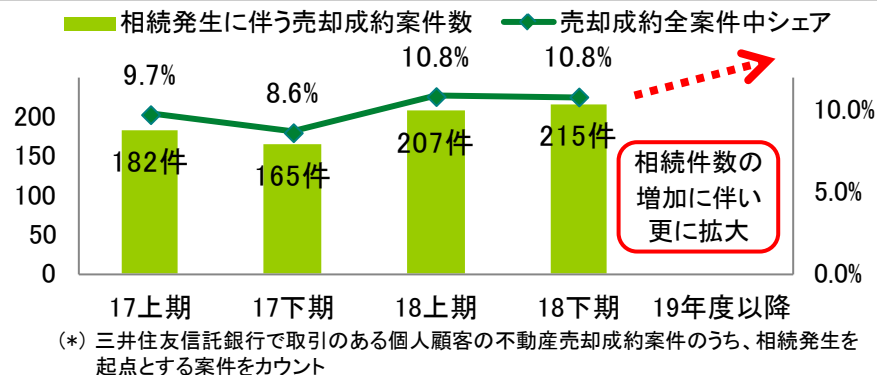
- ✓件数積上げによる、安定的収益強化。相続関連の売却など持続的成長も期待
- ✓信託銀行内の豊富な不動産営業力も活用し、サービス強化と需要発掘を図る

三井住友トラスト不動産の仲介実績推移

取扱件数の積上げに注力
手数料実績も伸長



相続発生に伴う不動産売却(*)

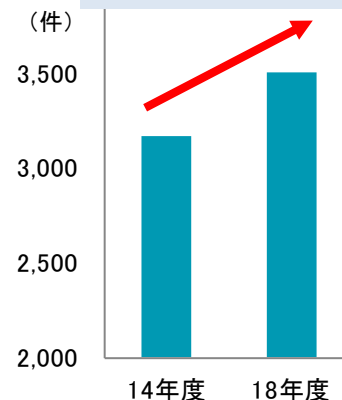


信託銀行内の人材リソースの活用

三井住友信託銀行の
宅地建物取引士
資格保有者 約 5,600名

リテール営業店
従事者の資格保有率
49%
(約 2,400名)

信託銀行からの情報
による住宅仲介件数

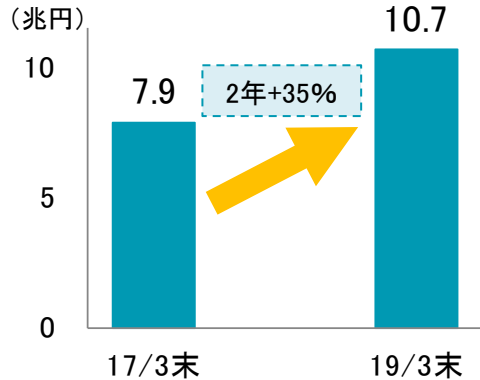


-
- ◆ リテール不動産の仲介は順調に拡大しています。
 - ◆ 相続発生に伴う売買のニーズなども着実に増えており、信託銀行の個人事業に携っている職員の約半数が、宅地建物取引士の資格を保有しているという強みを更に活かしていきます。
 - ◆ 19ページをご覧ください。

手数料ビジネス: 法人アセットマネジメント

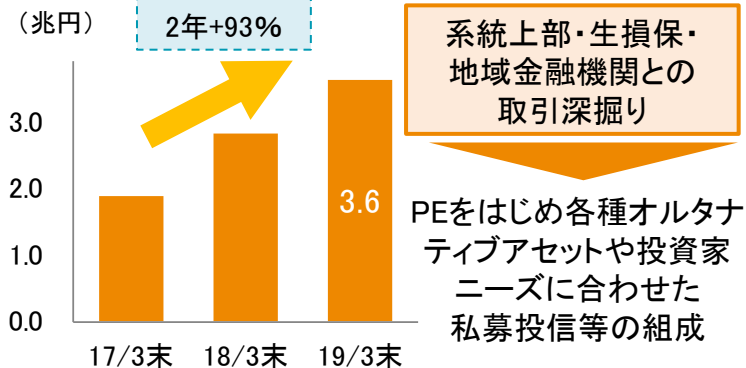
- ✓ 長引く低金利環境下、金融法人・非営利法人等の運用ニーズは引き続き拡大
- ✓ 多様な商品・サービス提供機会を創出するドライバとして各事業収益に貢献

法人アセットマネジメント関連AUM(*)



多様な投資家ニーズに沿った商品提供

金融法人等向け私募投信・オルタナティブアセット残高



包括的サポートへの進化

資産運用・管理全般に対するプラットフォームを提供

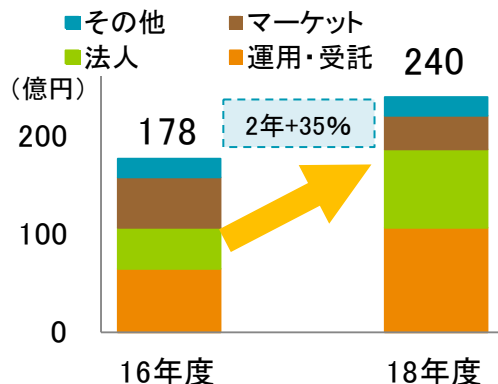
運用ポートフォリオ全体のコンサルティング

市場運用・ALM運営等、リスク管理サポート

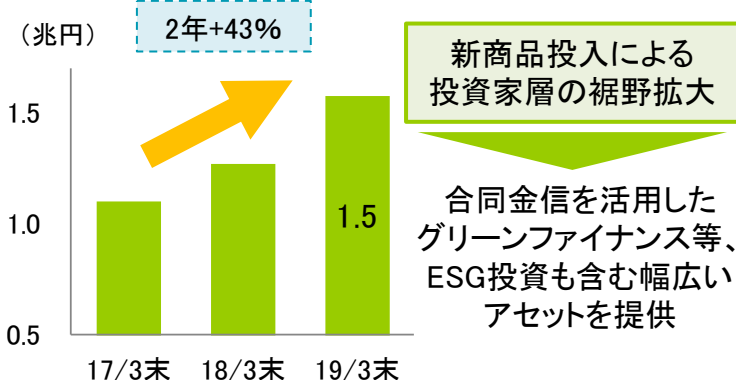
法人アセットマネジメント関連粗利益

各事業の収益強化に貢献

(他事業への収益貢献イメージ)



合同金信等残高



運用商品の提供に留まらず、資産運用・管理全般を包括的にサポートし、Win-Winの関係を構築するベストパートナーへ

(*) 私募投信・オルタナティブファンド、ローン、合同金信、仕組商品等の運用商品
Copyright © 2019 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.

-
- ◆ 超低金利が長引くなか、金融法人や非営利法人の運用ニーズは引き続き拡大しています。
 - ◆ 当社は、グループの運用プロダクトだけではなく、ゲートキーパーとして、多様な運用機会を提供しています。
 - ◆ 左上のグラフの通り、法人アセットマネジメント関連のAUMは、中計期間の2年で35%増加、これに伴い、関連する事業の粗利益も35%拡大しています。
 - ◆ ビジネスモデルも、ディールバイディールの運用商品の提供だけでなく、地域金融機関に対して運用全般のパートナーとして、より包括的なコンサルティングを提供するケースも増えています。
 - ◆ 20ページをご覧ください。

手数料ビジネス: 法人トータルソリューション

- ✓ 社会・環境変化に伴い、法人顧客のニーズが資金サービス以外の経営課題解決へ拡大
- ✓ 顧客の課題・ニーズを基点にソリューションを提供するアプローチが定着

社会・環境
変化

コーポレートガバナンス

働き方の多様化・定年延長

ESG・SDGs

ガバナンス・役員報酬サーベイの活用

ライフプラン・コンサルティング

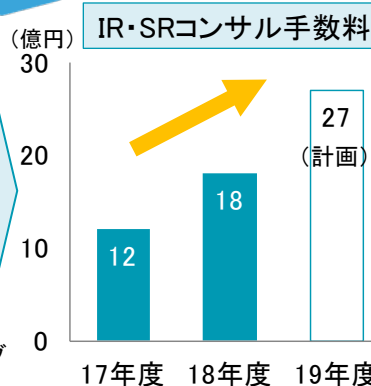
環境不動産

コーポレートガバナンスサーベイ

- ✓ 国内最大級の参加企業1,407社
(全上場企業の約40%)
- ✓ 日本のコーポレートガバナンス改革の
第一人者、伊藤邦雄教授が監修
- ✓ 統計データの指数化+スコアリングによる分析

役員報酬サーベイ(*)

- ✓ 国内最大級の参加企業659社、1万人超の役員
報酬データ
- ✓ 報酬水準に加えて評価体系・運営実務も調査



サーベイを切り口
としたコンサルティング
ニーズを捉え、
手数料が拡大

取引先企業の従業員向けに
会社制度を踏まえたライフプランの
コンサルティングを提供

ライフプランに必要な要素

資産運用

住宅
ローン

相続

不動産



会社制度に基づくライフプランに必要な要素

老後の
資産形成

退職金
相談

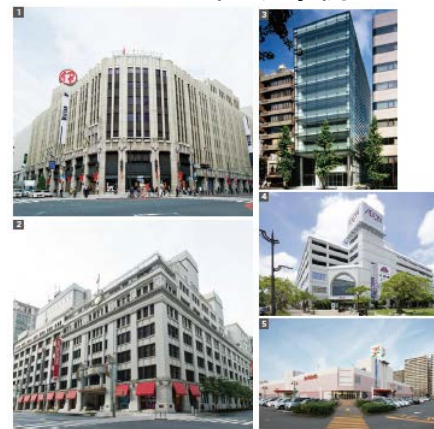
保険の加
入・見直し

- 取引先の会社制度をあらかじめ把握
 - ✓ 給与制度
 - ✓ 退職金・年金制度
 - ✓ 団体保険制度、等
- これらも踏まえ適切なアドバイス提供

- ✓ 環境性能が高く、良好にマネジメントされて
いる環境価値の高い「環境不動産」が注目
- ✓ 当社は、「CASBEE-不動産(*)」開発を主導
- ✓ その認証取得を支援する建築コンサルティ
ングを展開

環境配慮型不動産の価値向上に貢献

<コンサルティング事例>



(*) 国土交通省主導で進められている建物の
環境性能評価システム

三井住友トラスト・ホールディングス

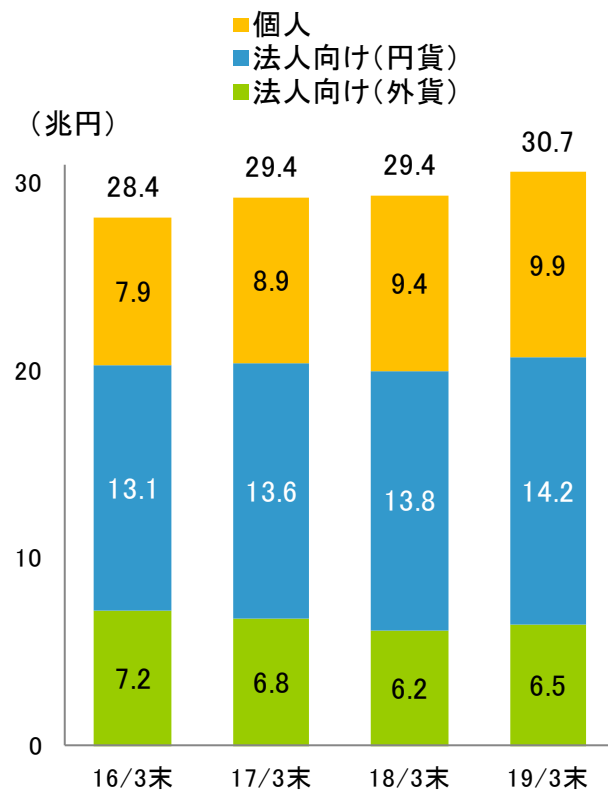
(*) デロイトトーマツ コンサルティング
との協働

- ◆ 事業法人向けのビジネスの幅も拡大しています。
- ◆ 社会や環境の変化に伴い、法人顧客の経営課題も、コーポレートガバナンス・コード、働き方の多様化、ESGなどに広がっています。
- ◆ これらの課題に対し、当社の営業担当者は、例えばコーポレートガバナンスのサーベイに基づくコンサルティング、年金受託から派生するライフプランニングによる従業員のトータルサポート、ESGを意識した所有不動産の建築コンサルティングなど、信託銀行グループの機能を駆使した提案を行うことが定着してきています。これはまさに私が目指す信託型RMです。
- ◆ サービスの収益化に時間がかかるものもありますが、左下のグラフの通り、IR/SRのコンサルティングにかかる手数料の増加など既に効果も出ています。
- ◆ 22ページをご覧ください。

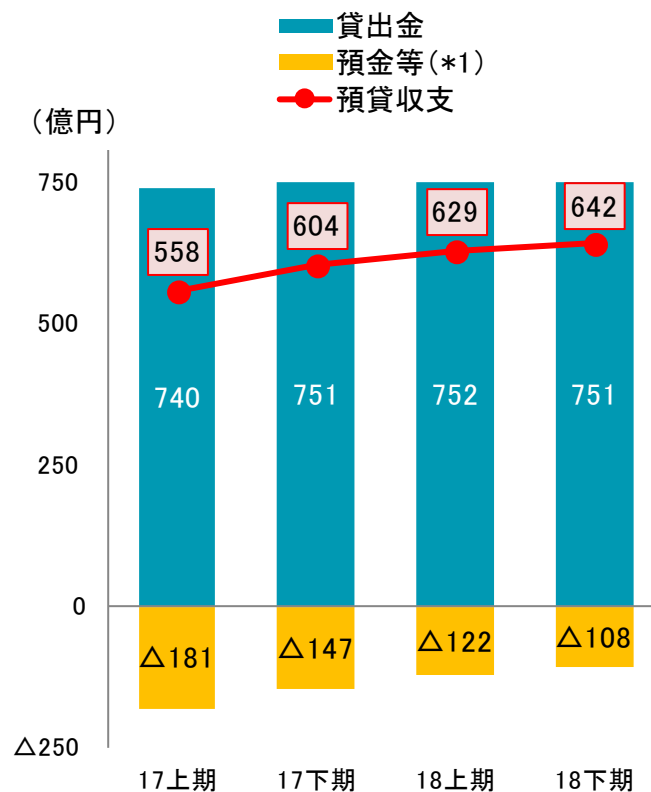
資金ビジネス: クレジットポートフォリオ(三井住友信託銀行)

- ✓ 個人向けは住宅ローンを中心に効率的且つ安定的に拡大、法人向けは資産入替による収益性向上に取り組み
- ✓ 円貨・外貨ともに調達コスト抑制に注力、国内預貸収支も改善

クレジットポートフォリオの状況

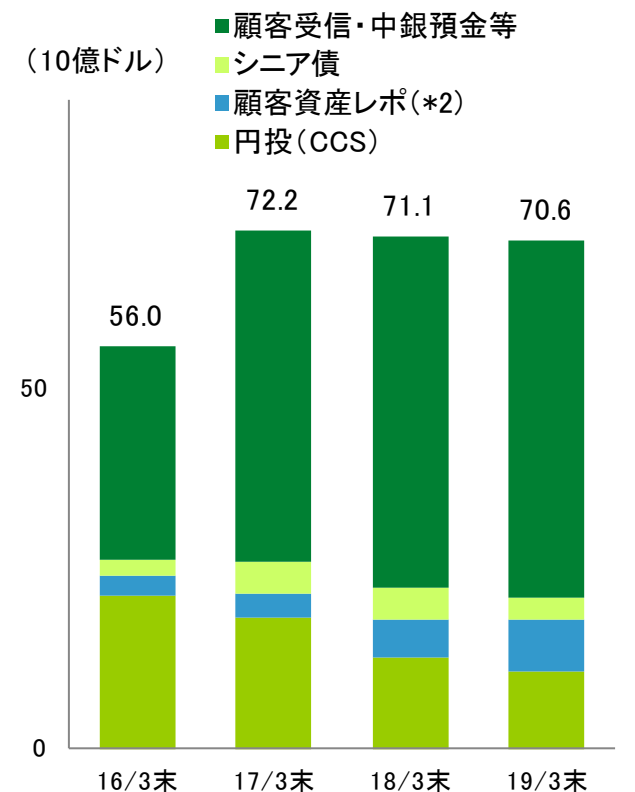


国内預貸収支の状況



(*1) 譲渡性預金を含む

外貨コア調達の状況

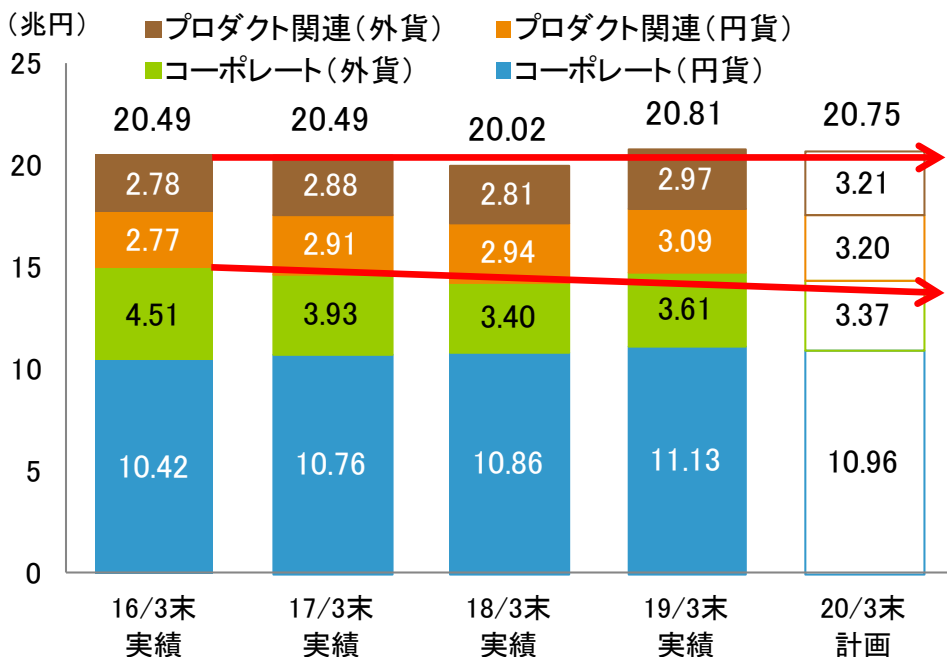


(*2) カストディ顧客資産を活用したレポ取引による調達

資金ビジネス: 法人向け与信(三井住友信託銀行)

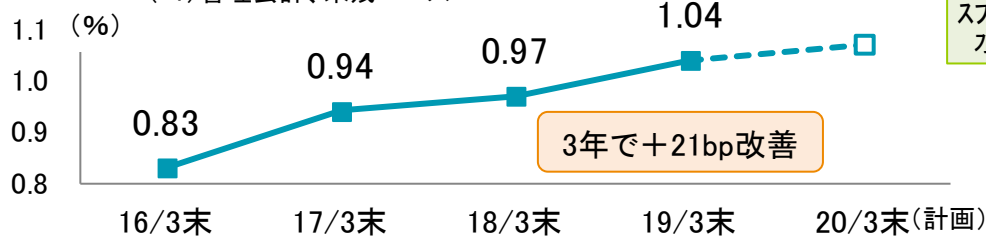
- ✓外貨B/Sの総量コントロールとプロダクトシフトの戦略を継続
- ✓ダウンサイド耐性の強いポート構築に向け、安全性(期間・保全)重視で選別的に取り組み

法人クレジットポートフォリオ計画



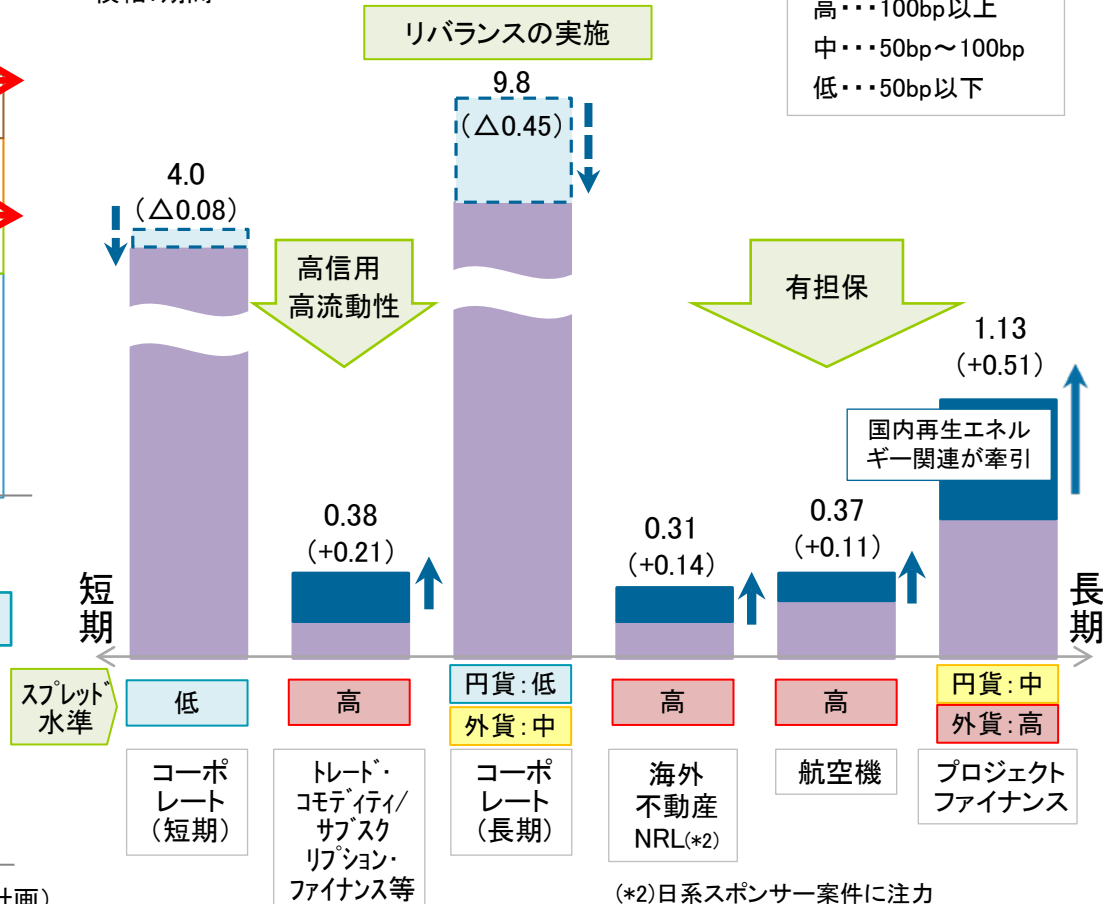
外貨建ポートのスプレッド(*1)は着実に改善

(*1) 管理会計、末残ベース



注力のプロダクト領域ではダウンサイドの耐性に留意して取り組み

縦軸: 19/3末残高(兆円、カッコ内は16/3末比増減)
横軸: 期間



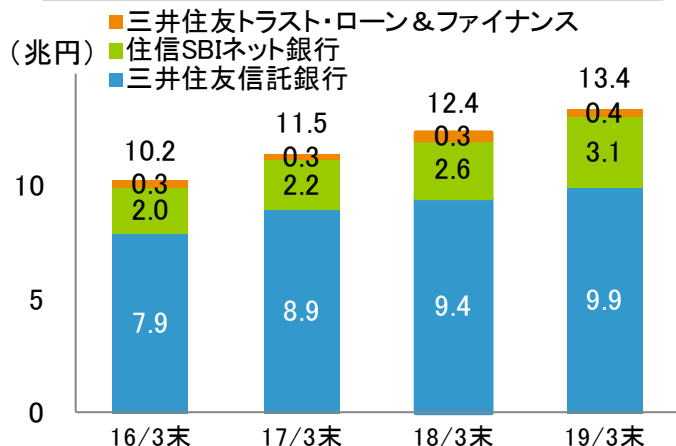
スプレッド水準の目安
高...100bp以上
中...50bp~100bp
低...50bp以下

- ◆ 資金ビジネスのうち、法人向け与信は、コーポレートローンからプロダクト関連与信へのシフトを継続して取り組んでいます。
- ◆ プロダクト関連へのシフトや、採算性に拘った運営の効果は現れており、左下のグラフのとおり、外貨建てポートフォリオのスプレッドは、3年で21bp改善しています。
- ◆ 19年度も、バランスシートの収益性、効率性に拘った施策を続けていきます。
- ◆ 一方で足元、一部に信用リスクが高まる懸念もあるため、右図の通り、「高信用、高流動性」や「有担保」の取り組みなど、慎重な運営を継続していきます。
- ◆ 24ページをご覧ください。

資金ビジネス:個人向けローン

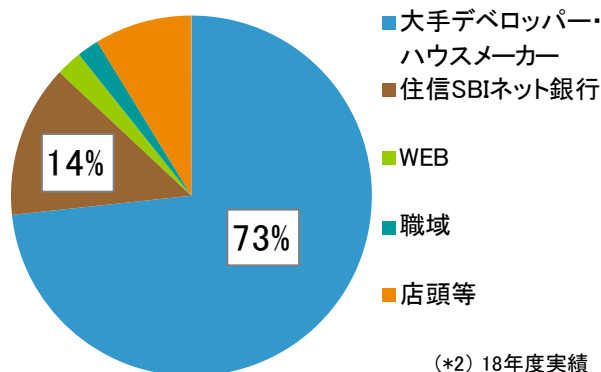
- ✓効率的な営業により、優良な住宅ローン残高を着実に積み上げ
- ✓住宅ローン取引を起点に、資産形成層顧客との取引を継続的・安定的に拡充

個人ローン残高

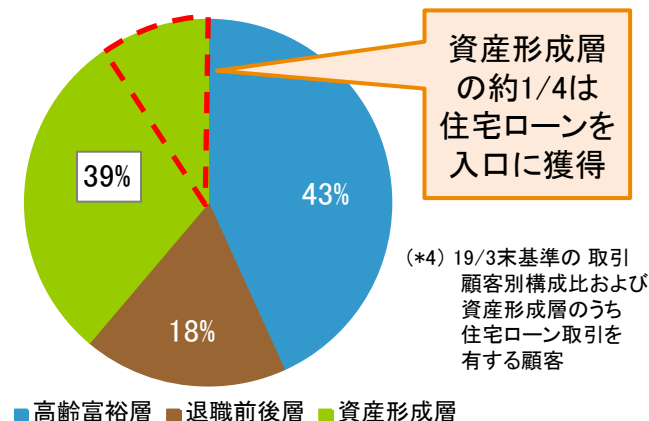


効率的な営業体制(住宅ローン)

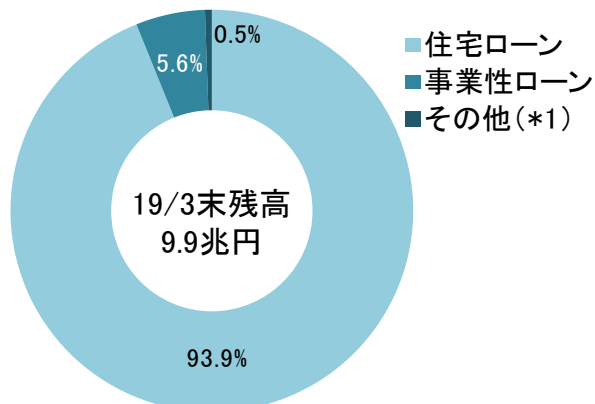
新規実行時のソーシングチャネルの内訳 (*2)



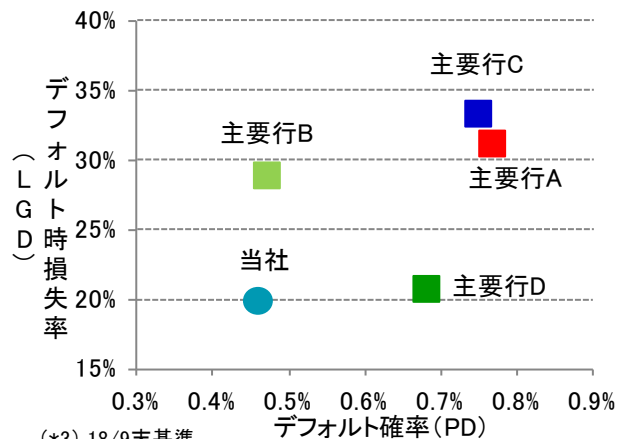
住宅ローンを入口とした顧客基盤拡充 (*4)



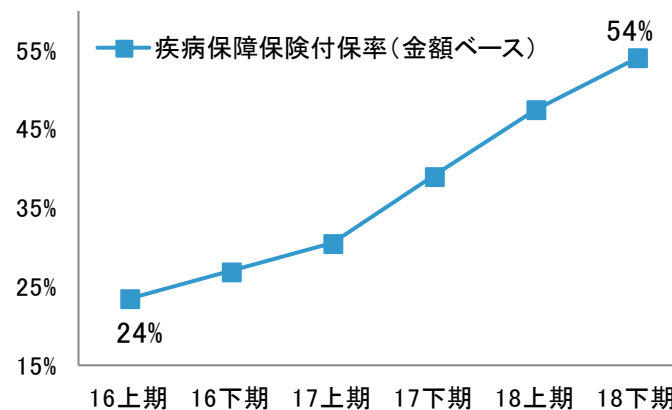
個人ローン内訳(単体)



優良な顧客基盤(住宅ローン)(*3)



住宅ローン顧客との取引拡充



(*1) 消費性ローン、当座貸越等

デジタル戦略の推進: 全体像

- ✓ 既存事業領域のコスト削減、生産性向上は着実に進捗
- ✓ 「信託ならではの」のトータルソリューションモデル進化へ付加価値創出

デジタル活用による 既存事業改革

データ分析、顧客体験向上

- ・数値分析系AI(予測分析)
- ・言語分析系AI(自動会話プログラム)
- ・顧客体験向上ツール

外部に開かれた「信託ならではの」 プラットフォーム構築

不動産ビジネス領域: ブロックチェーン活用した
新ビジネス構想(実証実験)

相続ビジネス領域プラットフォーム構想(実証実験)

顧客価値創造

信託固有の複雑なオペレーションの改善 コスト削減、効率化の着実な実践

RPA、AI-OCR

- ・RPA : 50万時間相当の事務量削減
(18~20年度)

当社のノウハウを活用した 事業創出

当社が長年培った各ビジネスのノウハウ・スキルを活用し、ベンチャー企業、FinTech企業との共創による新規事業創出へチャレンジ

-
- ◆ デジタル戦略についてお話しします。
 - ◆ まず既存ビジネスの効率化に活用できる技術は、着実に利用して、コスト削減に繋げていきます。
 - ◆ スライドの4象限でいえば、左下であり、住宅ローンの事務をはじめ信託銀行の幅広い事務に、RPAの活用などをすすめています。
 - ◆ また、右上でお示したような、不動産や相続など、当社が強みを持つ領域では、外部企業とも連携して、業界のプラットフォーム構築についてもプロジェクトを進めています。
 - ◆ 25ページをご覧ください。

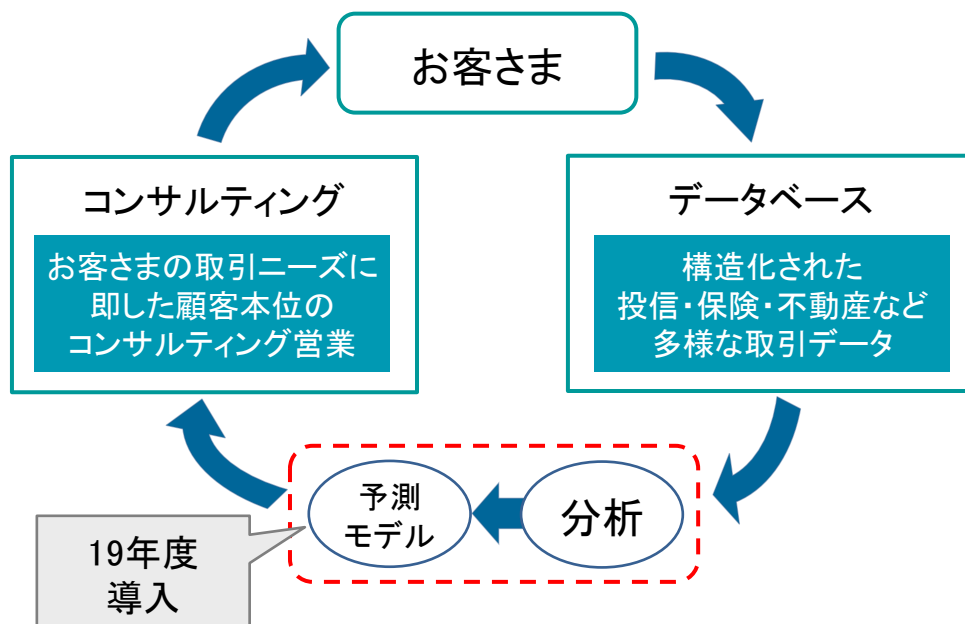
デジタル戦略の推進: 具体的取組事例

- ✓ AI活用による、お客さまのニーズ変化踏まえた、顧客本位のコンサルティングを提供
- ✓ ブロックチェーンにより、不動産ビジネスの透明性高い情報共有と取引環境向上

AI活用による人生100年コンサルティング

AIを活用した自動予測分析により、データ分析に基づいた顧客本位の、よりの確な提案を強化
(投信・保険販売から活用開始)

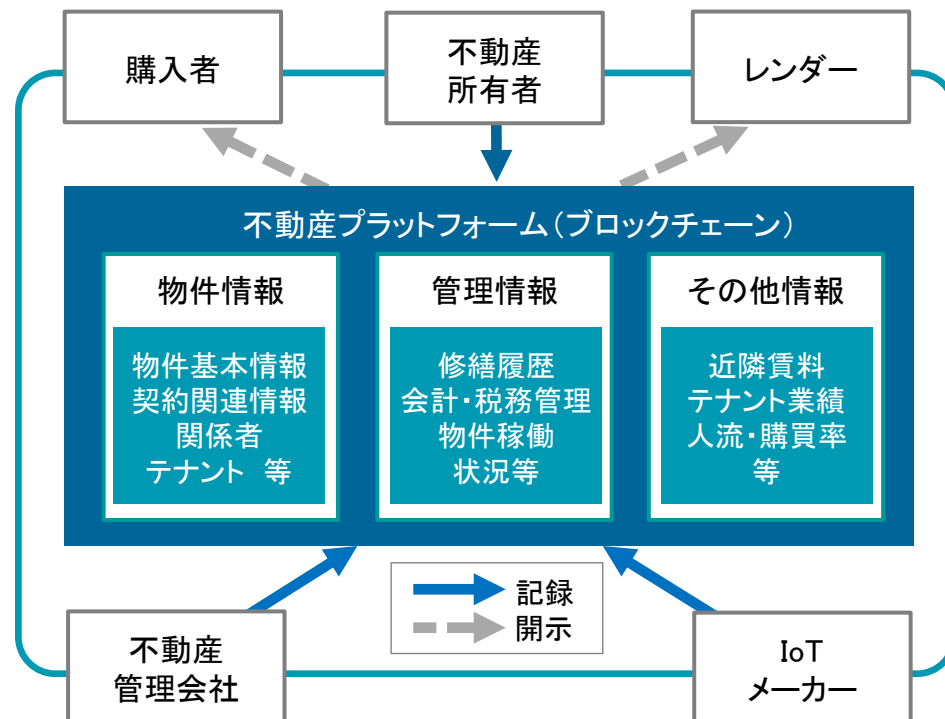
人生100年時代の到来を踏まえお客さまの人生における取引ニーズ変化をコンサルティングに反映



不動産ビジネスへのブロックチェーンの活用

不動産関連情報(*)をデジタルに一元管理し、取引関係者に情報共有するプラットフォームの構築により、取引しやすい環境を整備し、市場の活性化に寄与(実証実験中)

(*)大半が紙や非構造データ

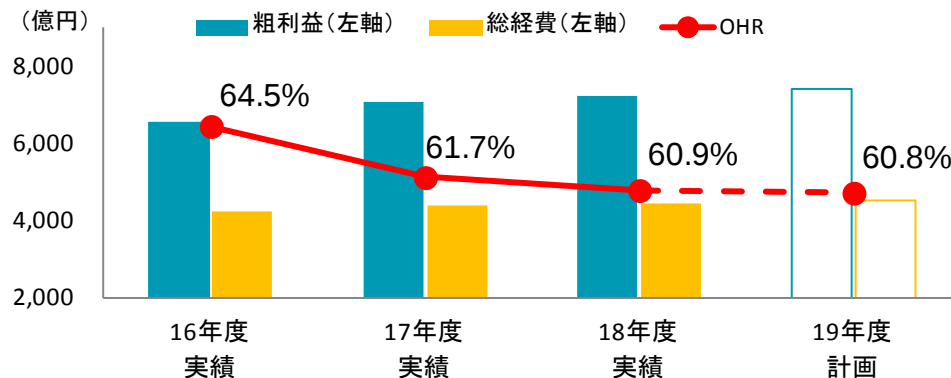


-
- ◆ こちらに2つ具体的な取り組み例を挙げています。
 - ◆ 左は、データベースとAIの予測機能を組み合わせて、セグメント化された個人のお客様ごとに、的確なニーズの把握と、的確な提案を行う、マーケティング高度化策です。
 - ◆ 右側は当社がプラットフォームを提供すべく実証実験を行っているプロジェクトの例です。
 - ◆ 不動産仲介に、ブロックチェーンを導入し、より多くの取引関係者が、透明性の高い情報共有を行うことで、市場の活性化にも貢献できると考えています。
 - ◆ 27ページをご覧ください。

経費戦略・OHRの向上: 全体像

- ✓ 着実な経費削減策と粗利益拡大により、OHR改善に向けた取り組みを追求
- ✓ 将来的な経費削減・効率化に向け、システム関連費を中心とする先行投資に着手

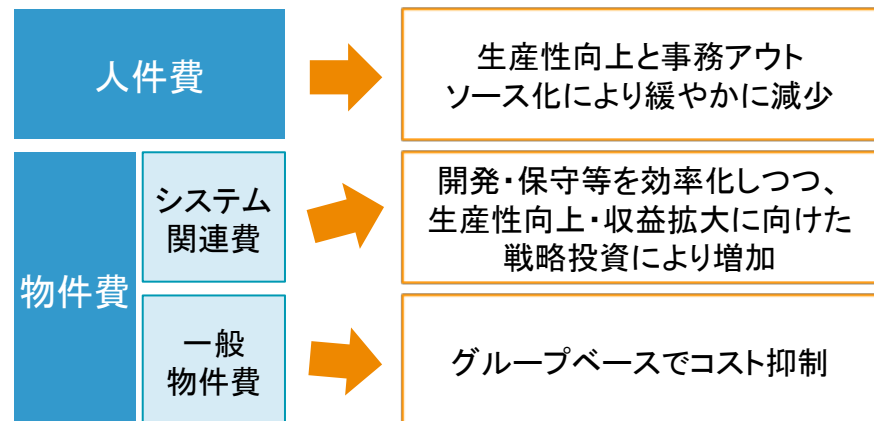
OHRの状況



(参考) 事業別実質業務純益・OHRの状況

(億円)	17年度			18年度		
	OHR	粗利益	総経費	OHR	粗利益	総経費
実質業務純益	62%	2,705	7,226	61%	2,822	4,404
個人TS事業	86%	270	1,998	85%	309	1,689
法人事業	36%	1,166	1,938	36%	1,234	704
証券代行業	51%	174	370	50%	184	186
不動産事業	45%	298	543	45%	301	242
受託事業	65%	591	1,721	63%	630	1,091
マーケット事業	28%	393	456	34%	303	153
その他	206%	△ 154	195	172%	△ 141	337

経費投入の方向性



OHR改善に向けた取り組み

個人TS	事務量削減・店舗効率化
証券代行	AI等の技術活用による効率化・合理化
受託 (資産運用)	事務アウトソースやリサーチ業務内製化による効率化推進
受託 (資産管理)	再信託先(JTSB)の経営統合による規模のメリット追求

- ✓今年度本部戦力10%削減、フロントへ。店舗事務やスペースも削減し、効率化推進
- ✓将来の確実なコスト削減に向けてクラウド化等への先行投資に着手

効率化の徹底

本部戦力削減

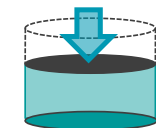
19年度中に10%削減、フロントシフト

ペーパーレス化推進

顧客向け帳票等の電子化推進

経費のグループガバナンス強化

グループベースでの予算統制強化、拠点活用効率化



店舗事務削減

17年度からの5年間で支店事務量の70%を削減
約1,600名相当の戦力を創出

<削減計画>

第1段階
(外訪端末導入)

10%削減

第2段階
(端末機能拡張など)

50%削減

第3段階
(更なるデジタル化)

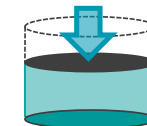
70%削減

19年度中に40%削減到達見込み

22年度

店舗スペース削減

従来比約20%(*)の事務エリアを削減
約10%を返却、約10%を事務センター、
グループ会社オフィスへ活用



従来

事務エリア

接客スペース

今後

約20%削減

(縮小)

(拡大)

(*) 事務エリアおよび接客スペースの合計面積に対する割合

- ◆ 冒頭でも申し上げましたが、グループ全体の効率化は、継続的に取り組む大きな経営課題だと考えています。
- ◆ そのために、今年度以降もメリハリの効いた施策をすすめていきます。
- ◆ まず、本部人材の10%の削減と、フロントへのシフトです。
スピードが重要であるので、すでに4月に計画の6割にあたる異動を実施しました。
- ◆ また、17年度から取り組んでいる、店舗事務の削減も、19年度中に40%まで削減する見込みです。
- ◆ 店舗スペースは、最終的には20%程度削減し、その内、半分の10%程度は返却、残り半分は事務センターやグループ企業の拠点として活用する予定です。
- ◆ 一方で、必要な先行投資には着手します。
例えば、今後数年でシステムのクラウド化を極力すすめていきます。
- ◆ 一時的にシステムコストは増加しますが、中長期的な目線で効率性向上への投資を着実に進めていくべきフェーズだと考えています。
- ◆ 28ページをご覧ください。

経費戦略・OHRの向上：生産性の向上

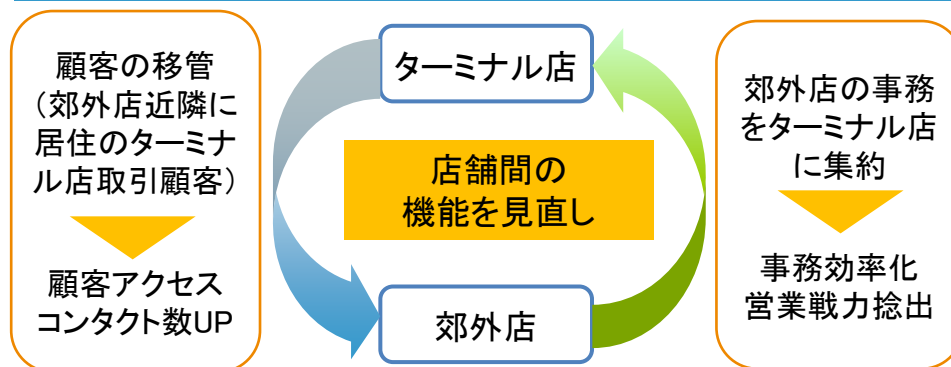
- ✓戦力のフロントシフト、店舗を跨いだ機能の最適化で顧客接点を拡大
- ✓信託型次世代店舗により、高付加価値のコンサルティングと効率化を追求

戦力運営（個人TS事業内でのフロントシフト）

	17/3末 (実績)		22/3末 (計画)
営業戦力	約3,000名	+5%	約3,200名
事務戦力	約2,000名	△50%	約1,000名

事務量削減の進展に合わせて事務戦力数は減少
創出戦力のフロントシフトとともに、戦略領域等への配置転換で最適化を推進

店舗を跨いだ機能の最適化



最終的に預かり資産1兆円の最適化を計画

新形態店舗への取り組み

信託型次世代店舗を展開
(顔の見えるコンサルティングの進化)

予約制

遠隔WEB

休日・時間外
の拡充

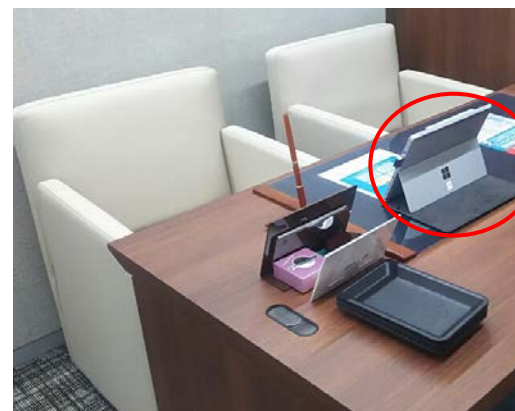
ATM台数削減

新店頭端末へ入れ替え

コンサルプラザ調布
(18年9月) 先行取り組み

19年度中に実質的な
1号店を開設

22年度までに
全店へ展開



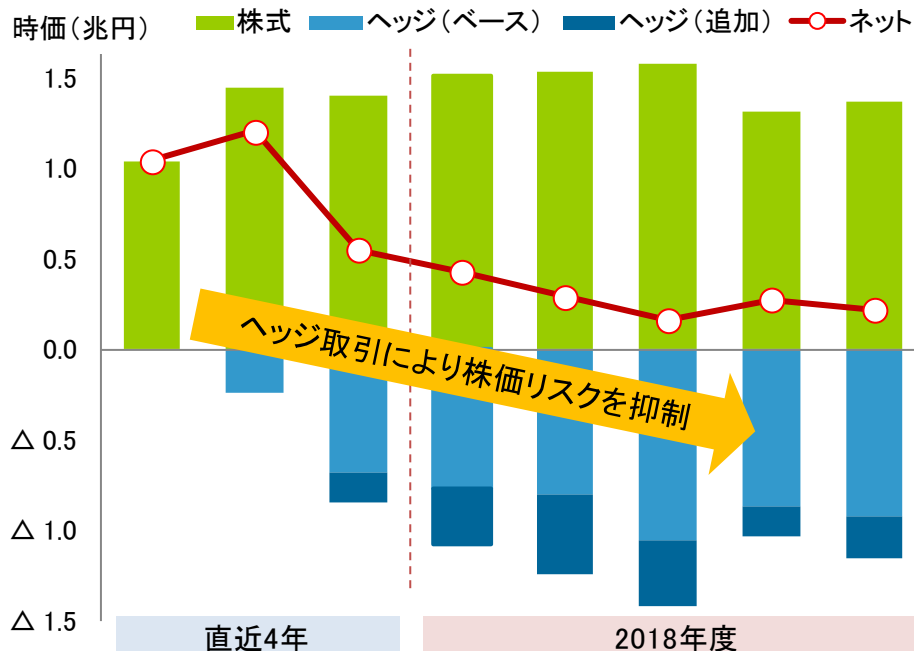
-
- ◆ 営業店については、効率化追求の一方で、フロント強化は引き続き進めていきます。
 - ◆ 店舗事務削減で捻出した人材を、フロントに投入してお客様との接点を拡大していきます。
 - ◆ また、今年度から本格的にすすめる信託型次世代店舗への切替については、軽量化・効率化を進めつつ、休日・時間外業務の拡充や、ご家族と一緒に相談できるスペースの設置など、信託銀行らしい付加価値も高めていきます。
 - ◆ 29ページをご覧ください。

リスクへの備え: 株価

- ✓18年度にヘッジ比率を引き上げ、時価変動への耐性強化
- ✓政策保有株式の削減を計画に沿って着実に進め、株価リスクを縮減していく

政策保有株式に対するヘッジ取引の状況

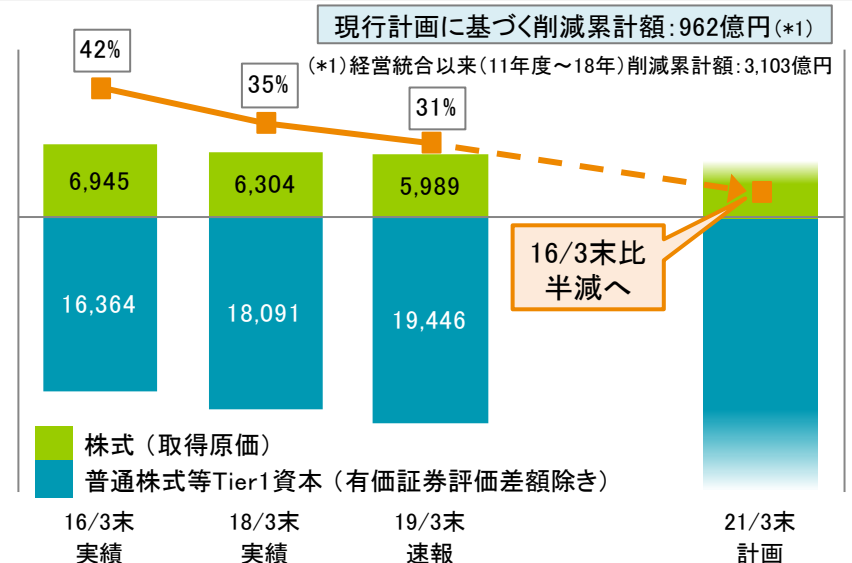
ベース部分	原則 65%程度を維持
追加部分	ヘッジ量を0-35%の間で調整 (株価に対して逆張り)



【ヘッジ比率の目安】(数字は概数)

	13/3末	15/3末	17/3末	18/3末	18/6末	18/9末	18/12末	19/3末
ヘッジ比率	-	20%	60%	70%	70%	85%	80%	80%
ベース部分	-	20%	50%	50%	50%	65%	65%	65%
追加部分	-	-	10%	20%	20%	20%	15%	15%

政策保有株式削減計画(16~20年度)



株価指標(TOPIX)の推移(*2)

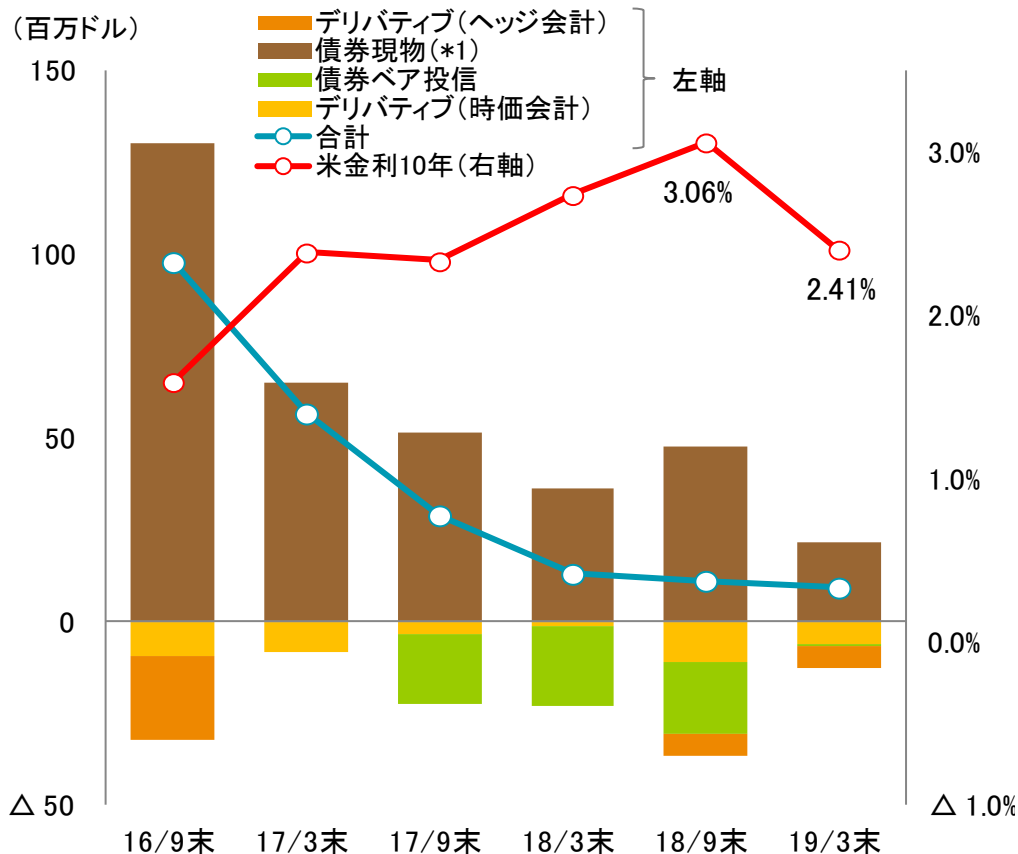


-
- ◆ リスクへの備えについて、お話しします。
 - ◆ 経済環境が不透明になる中、ダウンサイドリスクのマネージは、これまで以上に重要になります。
 - ◆ 株価リスクについては、現在の不透明なマーケット環境に即して、時価の80%までヘッジしています。
 - ◆ 30ページをご覧ください。

リスクへの備え: 金利

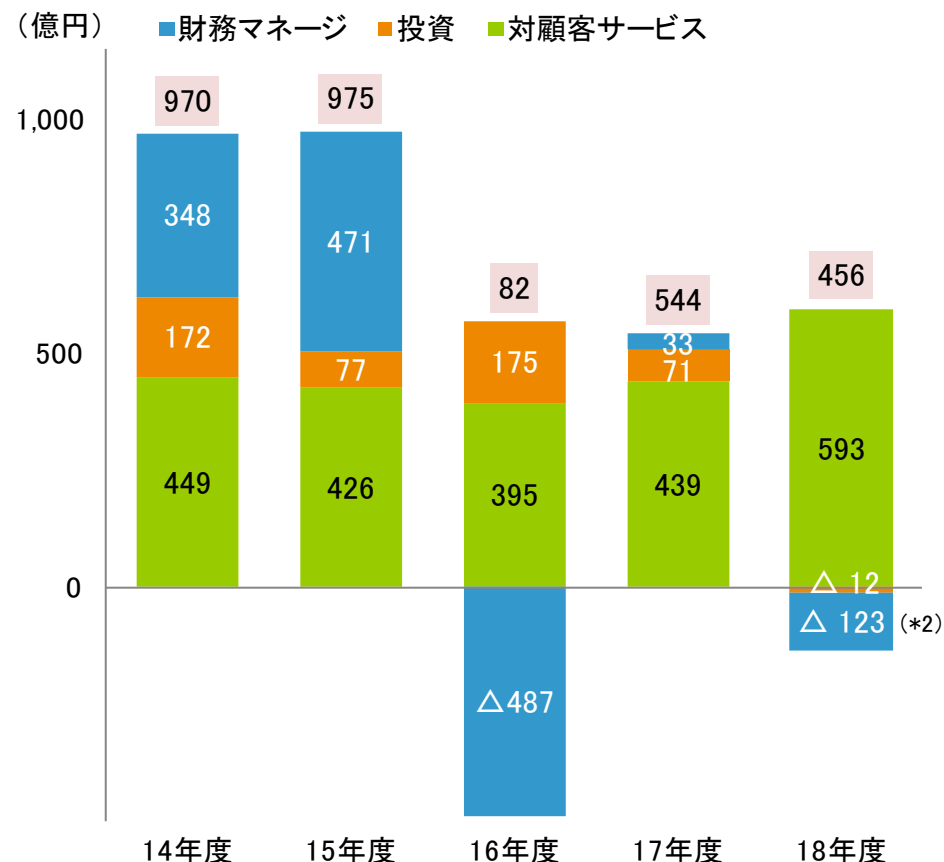
- ✓米金利には慎重な見方、マーケット事業での債券運用は抑制的な運営継続
債券ペア投信との両建て解消で米国債の評価損を実現、持ち値も改善
- ✓安定的な対顧客サービス関連を中心に収益を確保

米国金利リスク量(10BPV)(単体)



(*1) マーケット事業において保有するもの

マーケット事業収益



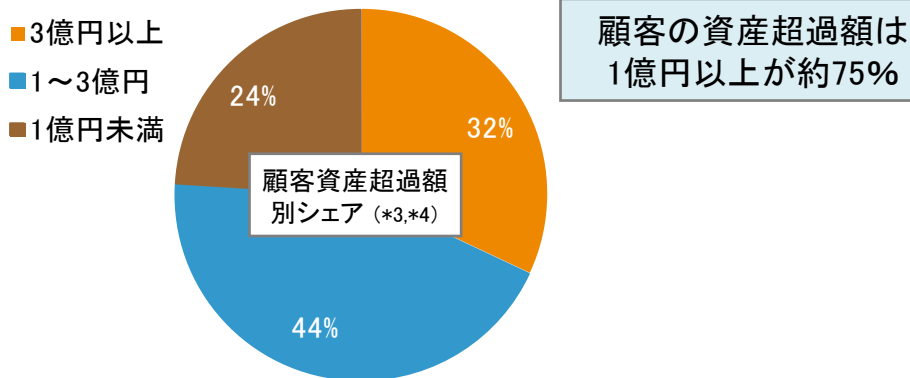
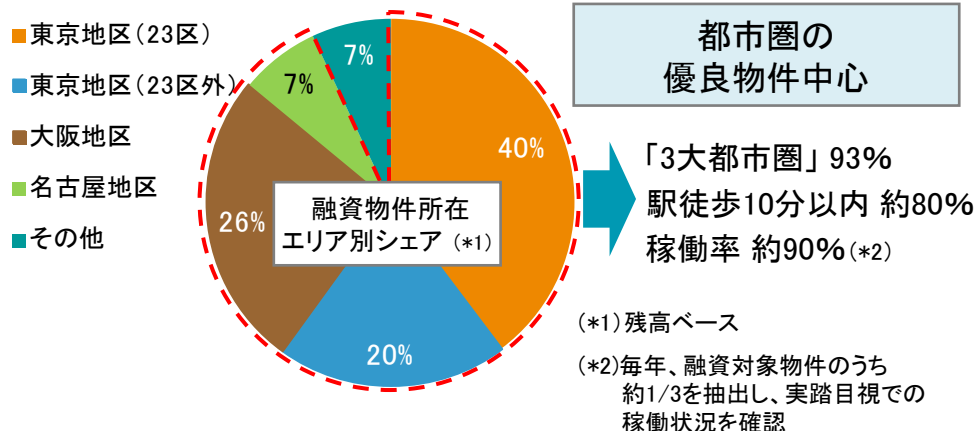
(*2) 18年度財務マネージ実績は米国債関連の評価損処理によるもの

-
- ◆ 米国金利のリスクについては、グラフの通り、ネットのリスク量を抑制する運営を継続しています。
 - ◆ なお、昨年度の評価損実現により、3月末現在、米国債ポジションは50億円程度の評価益となっています。
 - ◆ 31ページをご覧ください。

リスクへの備え:信用①

✓クレジットポートフォリオは、分散・期間・取組金額に配意した慎重姿勢を堅持
✓ダウンサイドにも配慮、リスク耐性のある高いクオリティを維持

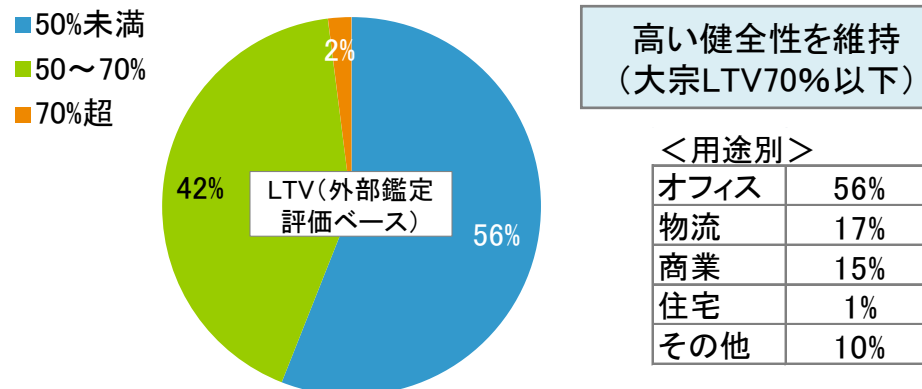
事業性ローン(19/3末残高5,523億円・個人ローン全体の約5%)



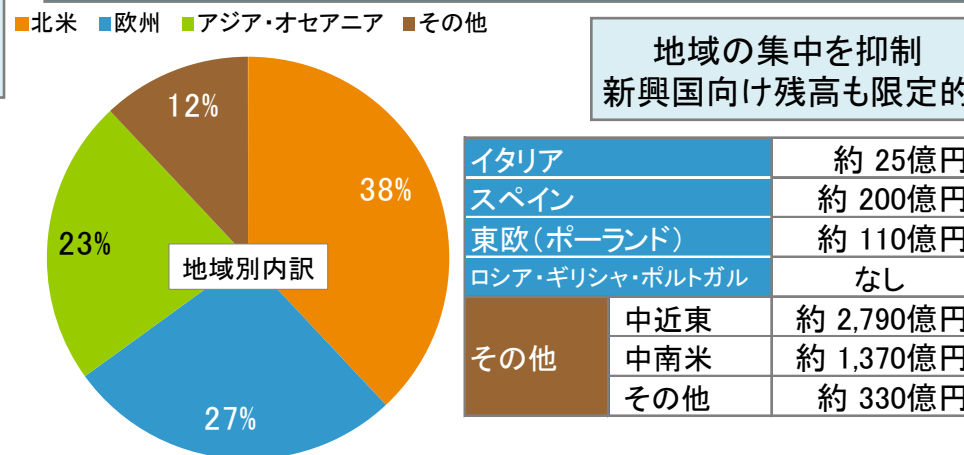
(*3)社内管理ベース。過去3年間の取組を対象に集計。

(*4)顧客資産超過額は、顧客総資産(融資対象物件評価額を含む)から
顧客総負債(貸出金額を含む)を控除して算出

不動産NRL(国内)(19/3末残高1.1兆円)



非日系向け与信(19/3末残高 3.6兆円)(*5)

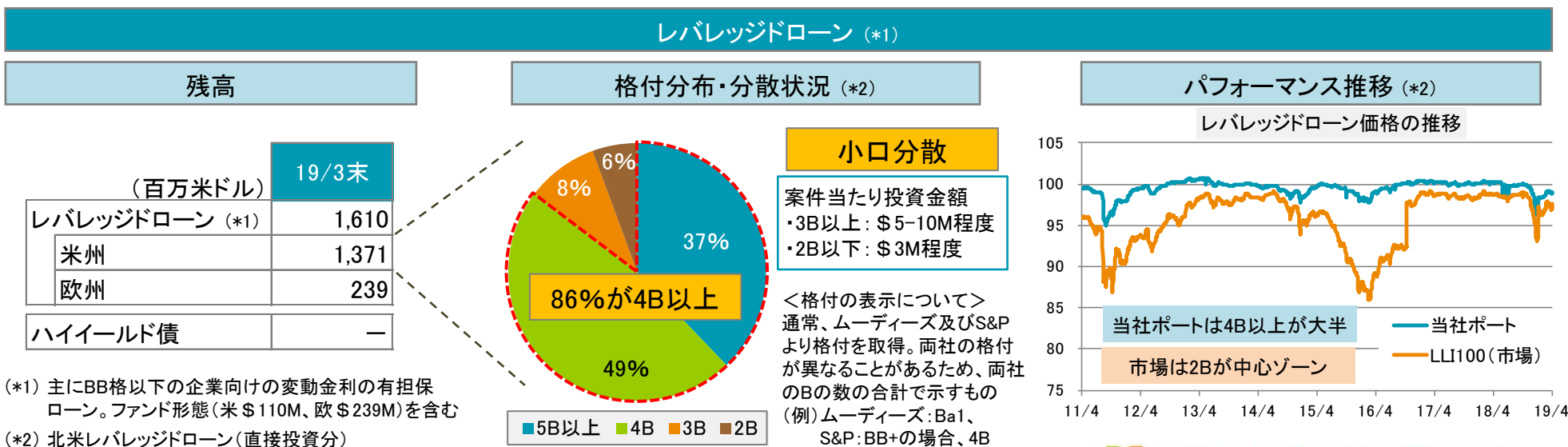
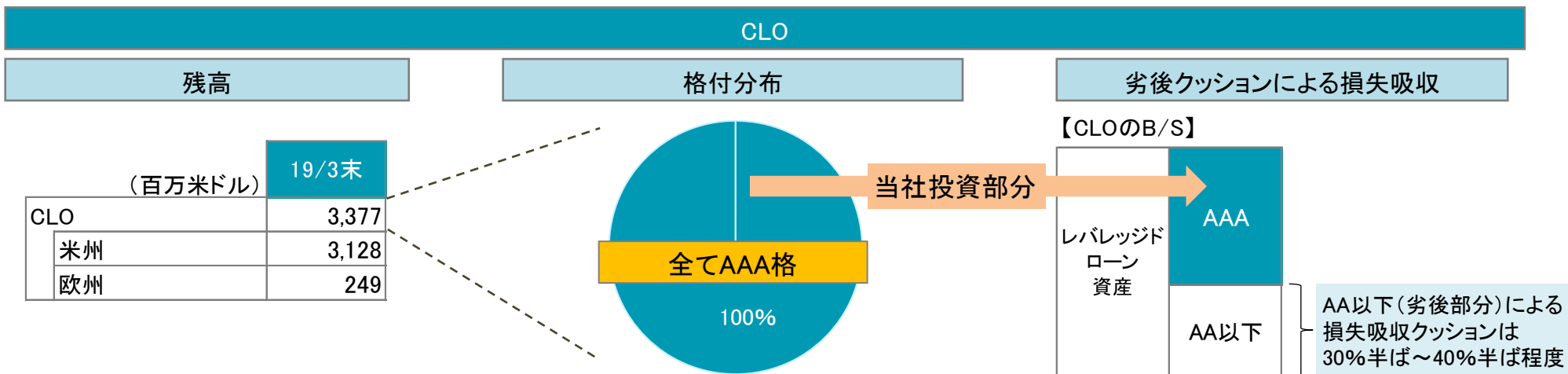


(*5)19/3末最終リスク国ベース

- ◆ まず、クレジットポートフォリオ全般について、お話をしておく、引き続き分散、期間、取組金額に配意した慎重運営を堅持しています。
- ◆ 開示債権比率は僅かながら上昇しましたが、絶対水準は引続き低く、大きく潮目が変わったとまでは私は考えていません。
- ◆ ただし、米中貿易摩擦など足元の不透明感は増してきており、取引先の業績動向はしっかりと注視していきます。
- ◆ 32ページをご覧ください。

リスクへの備え:信用②

- ✓CLOについては投資残高は米州中心に約34億米ドル、格付は全てAAA格
- ✓レバレッジドローンは、大半が4B以上かつ分散に配意。リスクを抑制して取り組み



(*1) 主にBB格以下の企業向けの変動金利の有担保ローン。ファンド形態(米\$110M、欧\$239M)を含む

(*2) 北米レバレッジドローン(直接投資分)

-
- ◆ CLOについては、スライドのとおり、全てトリプルエー銘柄であり、劣後クッションも十分にあります。
 - ◆ レバレッジドローンについても、高格付ゾーンヘシフトすることで、信用懸念拡大時の影響を抑制するポート運営を継続しています。
 - ◆ 33ページをご覧ください。

- ✓買収後、システムコストが想定以上に増加、新事業計画に則りのれんを減損
- ✓プレミアムカードを中心に取扱額は増加。「クラブ」の魅力を高め、中期的な成長へ

のれん減損

15年度(*1)～17年度

18年度～

<システム面の影響>

当初想定以上のシステムコスト

18年度以降
35億円/年の償却コスト

システムランニングコスト減少
10億円/年

当面の
利益に
下方圧力

<営業面の影響>

システムの制約もあり施策に影響

19年度以降の施策強化(一定のコスト)

(*1) 15年12月に取得

利益計画見直しに伴い約120億円の のれん減損

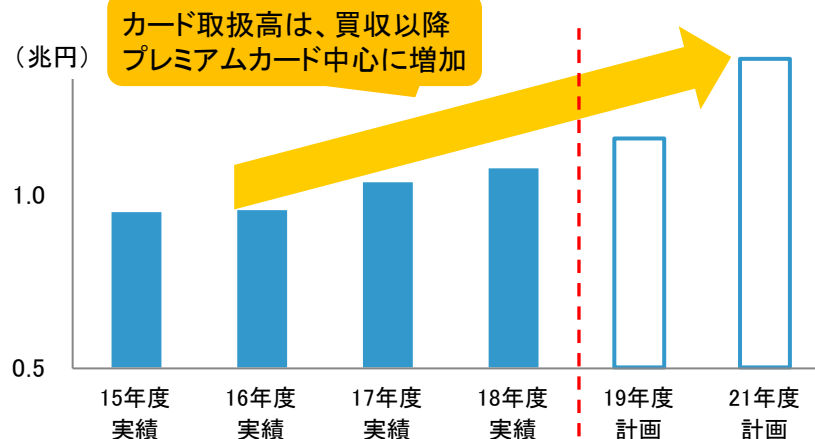
19年度以降:残る「のれん+無形資産」(100億円)⇒10億円/年の償却に

事業計画(見直し後)		18年度 実績	19年度 計画	21年度 計画	18年度比
利益	業務純益	9	15	34	+24
計画	当期利益	△16(14(*2))	2	12	+29

(*2) 連結納税導入に伴う税務影響約+30億円を含むベース
なお、18年度にシステム一括費用処理△10億円(税前)、ポイント引当強化を実施

戦略の方向性

今後もサービス向上により利用を喚起し、取扱高を拡大



「クラブ」としての魅力を高め、
「人生100年時代」に「楽しむ」サービスを強化

トラベル

グルメ

スポーツ(ゴルフ)・健康

エンターテインメント

グループのサービス提供

信託銀行の高品質なコンサルティングサービスなどを提供
実績 累計9,000名強(年間約2,500名)の信託銀行顧客化
不動産仲介、IPOサポートの成約など

- ◆ 今般、のれんの減損を実施した三井住友トラストクラブについてご説明します。
- ◆ 15年度の買収以降、システム移行や開発に想定以上にコストと時間がかかり、営業施策などが後ずれしたため、利益計画に遅れが発生しました。
- ◆ 新事業計画を再策定のうえ、当初計画との乖離について、のれんの一部減損を実施したものです。
- ◆ なお、右のグラフの通り、プレミアムカードの利用を中心にカードの取扱高は着実に伸びています。
- ◆ これからは、まさにダイナースの「クラブ」としての魅力を高める、付加価値のあるサービスを提供し、日々の決済にとどまらず、人生100年の時代に「豊かさ」と「楽しみ」を提供するカードとして、当社グループの資産家層・シニア層戦略のコアとして位置付け、成長させていきたいと考えています。
- ◆ 次に、株主還元についてお話しします。36ページをご覧ください。

財務・資本政策

財務・資本政策：現状の資本に対する自己評価と当面の資本運営

- ✓ 中期経営計画・現行株主還元方針に則り、利益成長・資本効率向上を推進しつつ、株主還元を中期的に強化

自己評価														
十分性の目標水準	✓ 規制要求7.5%、財務・経営バッファ2.5%(*1) ✓ 長期のサービスを提供する信託の特性から一定の相対優位性は確保	普通株式等Tier1比率 10%程度 (規制強化を勘案した最終化ベース)												
現在のステージ	✓ 規制適用ベース 12.1% ✓ 最終化ベース 9%台前半(*2)	最終化ベースの目標水準達成へ 向かう蓄積段階												
当面の資本運営	✓ 中期経営計画の着実な遂行によるROE向上 (利益成長と資本効率の高いビジネスモデルの追求) ✓ 資本の蓄積を進めつつ、成長機会の追求、業績に応じた株主還元強化とのバランスを勘案した運営	蓄積を進めつつ、利益成長・資本 効率・株主還元とのバランスに配意 <table><tr><th>【KPI】(*3)</th><th>18年度 実績</th><th>19年度 計画</th></tr><tr><td>利益成長</td><td>1,738億円</td><td>1,800億円</td></tr><tr><td>資本効率</td><td>7.9%</td><td>8%程度</td></tr><tr><td>株主還元</td><td>35.7%</td><td>40%程度</td></tr></table>	【KPI】(*3)	18年度 実績	19年度 計画	利益成長	1,738億円	1,800億円	資本効率	7.9%	8%程度	株主還元	35.7%	40%程度
【KPI】(*3)	18年度 実績	19年度 計画												
利益成長	1,738億円	1,800億円												
資本効率	7.9%	8%程度												
株主還元	35.7%	40%程度												
中長期的な展望	✓ 将来的に資本が十分な水準に達した後は、事業環境を踏まえた成長可能性や株式価値評価の状況等を見極め、資本政策・株主還元を検討 ✓ 業績に応じた株主還元を主として配当により強化することに加え、資本効率改善を目的とした自己株式取得も視野へ													

(*1) リスク・アセットに対する必要な普通株式等Tier1資本の比率 (*2) 普通株式等Tier1比率(19/3末基準)。規制適用ベースは速報値、最終化ベースは試算値

(*3) 利益成長：親会社株主純利益、資本効率：株主資本ROE、株主還元：総還元性向

財務・資本政策：株主還元方針

✓業績に応じた配当と自己株式取得の実施により、中期的に株主還元強化を目指す方針のもと、今年度の総還元性向は40%に引き上げ

＜株主還元方針＞（17年5月公表）

業績に応じた株主利益還元策として、普通株式配当につき、連結配当性向30%程度を目処とする配当還元を維持しつつ、利益成長機会とのバランスや資本効率性改善効果を踏まえた自己株式取得等の実施により、中期的に、総還元性向を40%程度に段階的に引き上げ、還元の強化を目指すこととする。

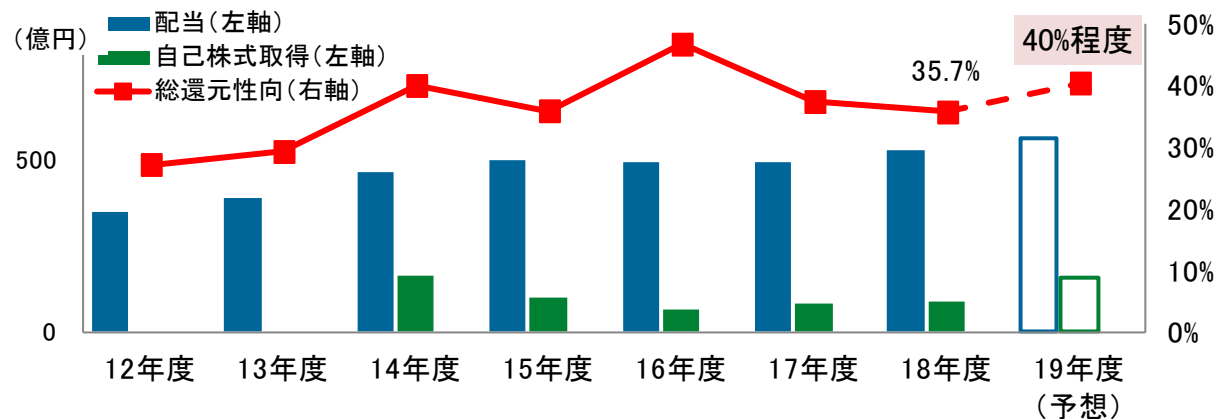
自己株式取得・消却の概要

取得する株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	5,000千株（上限） 発行済株式総数（自己株式除き）に対する比率 1.3%
取得価額の総額	160億円（上限）
取得期間	2019年5月16日～2019年8月30日

（ご参考）2019年3月31日時点の自己株式の保有状況
発行済株式総数（自己株式除き）： 378,596,918株
自己株式数： 11,751,722株

11,000,000株及び今回取得株数全てを
2019年9月20日に消却予定

株主還元実績



自己株式取得実績

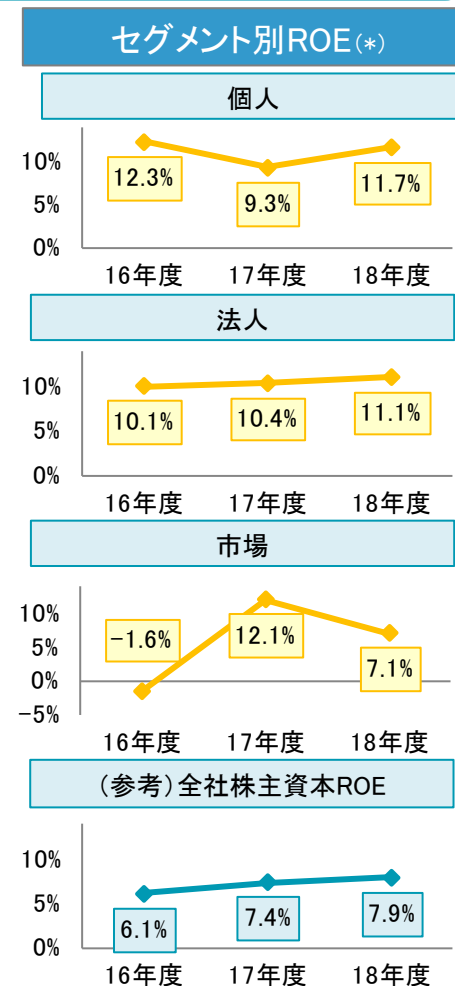
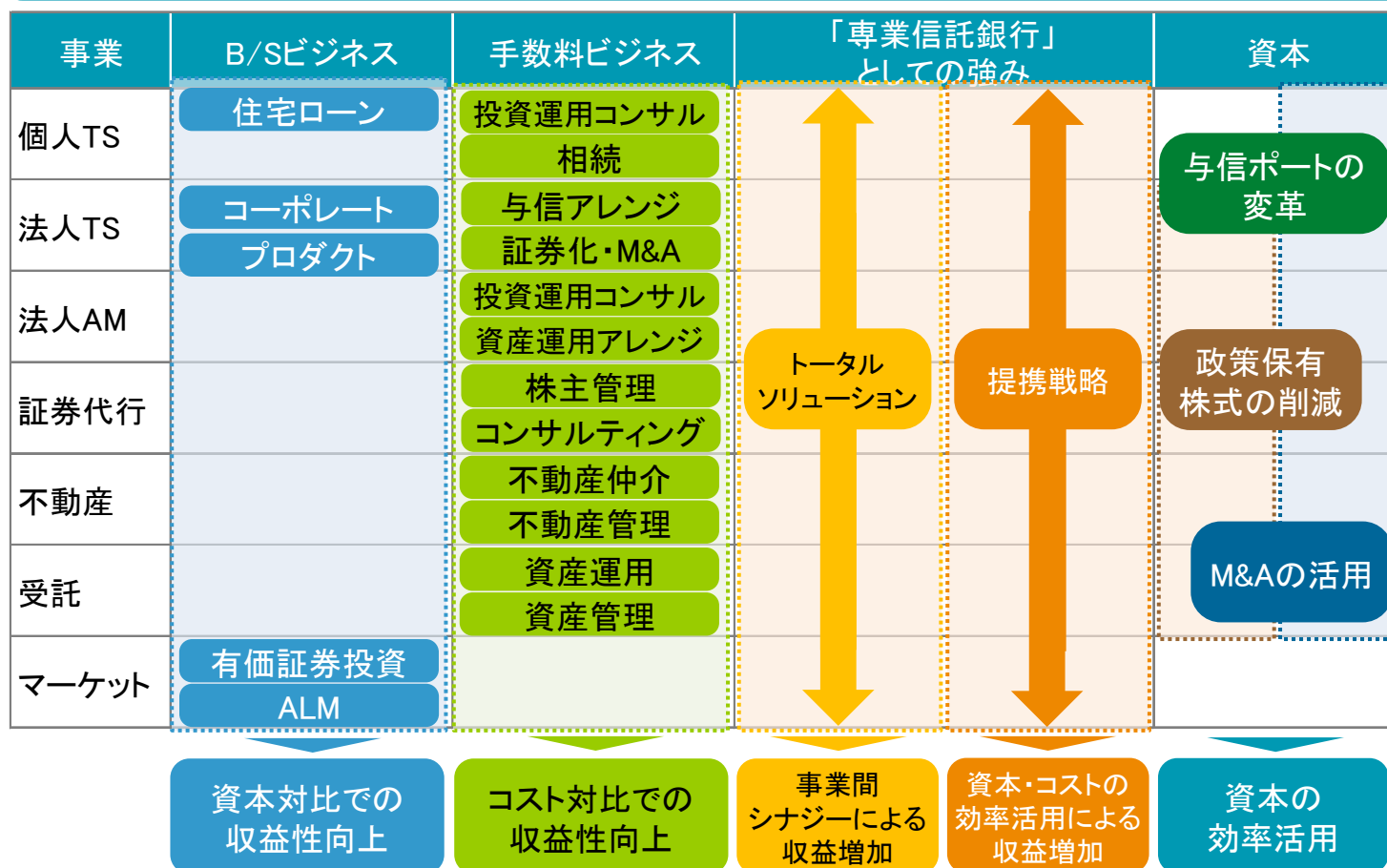
実施時期	取得金額	対年度利益
14年度(15年1-2月)	164億円	+10.4%
15年度(15年7-8月)	99億円	+6.0%
16年度(16年5月)	69億円	+5.7%
17年度(17年7-8月)	81億円	+5.3%
18年度(18年5-6月)	89億円	+5.2%

(*)「対年度利益」は、取得金額を当該自己株式取得を実施した年度の親会社株主純利益で割ったもの

-
- ◆ 今年度の予想配当は、10円増配の150円としています。
 - ◆ また、自己株式取得160億円も実施することとしました。
 - ◆ 今年度、総還元性向40%を目指すと申し上げていましたが、予想利益ベースではこれで達成する見込みです。
 - ◆ 自己株式取得については、還元強化を着実に行うという意味と、また足元の株価水準に対する経営のメッセージを伝えたいと考え、実施したものです。
 - ◆ なお、今回取得する株式を含め、自己株式の大宗を消却することとしています。
 - ◆ 38ページをご覧ください。

ROE向上に向けた各事業セグメントの取り組み

- ✓中期経営計画の遂行を通じて、ROE向上に取り組む
- ✓手数料ビジネスの強化、与信ポートフォリオ変革を通じたB/S収益性の向上、事業間シナジーによるトータルソリューションの提供や提携戦略の推進

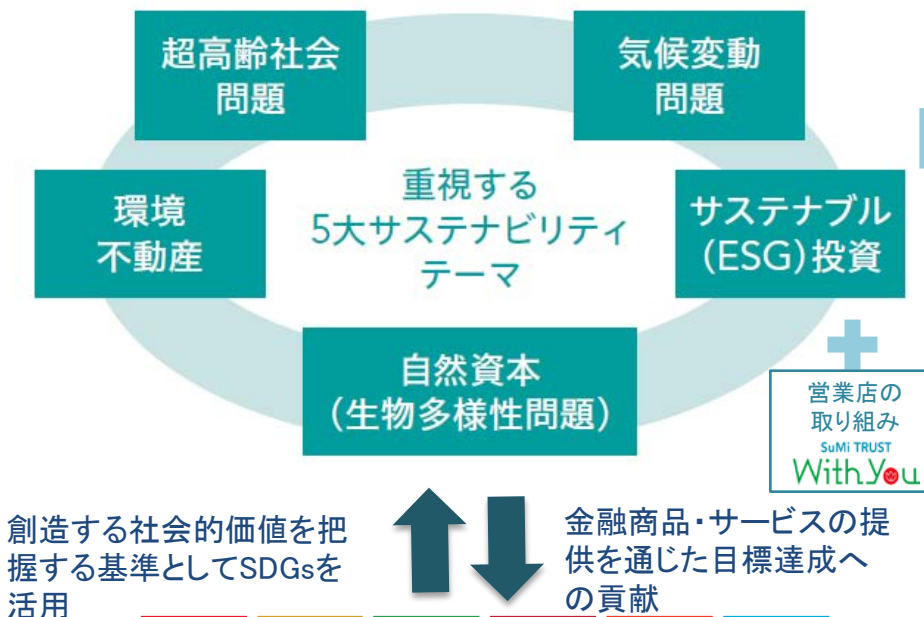


(*)セグメント別ROE：管理会計ベース。「個人」は「個人TS」事業と「不動産（除く個人TS）」、「法人」は「法人TS」「法人AM」「証券代行」「不動産（除く個人TS）」、「受託」の各事業を合算したもの、「市場」は「マーケット事業」。事業の業務純益を現行の所要規制資本で除して算出。（政策保有株式関連、及び経営管理を含む本部関連など各事業に配賦されない収支や資本は計算に含まず）

サステナビリティ推進方針と外部からの評価

5大テーマに絞り社会課題解決型商品の品揃えを拡充

サステナビリティに関し、特に重視する5大テーマを特定し、当グループならではの金融商品・サービスの提供を通じてSDGsの目標達成に貢献



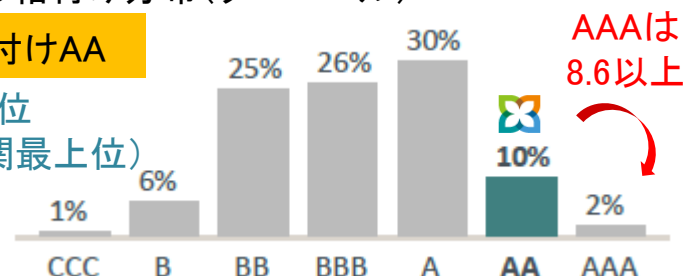
ESG評価では邦銀トップクラス

【MSCI評価】

銀行セクターの格付け分布(グローバル)

評点8.5 格付けAA

国内銀行 第1位
(国内金融機関最上位)



【国連機関によるPRI評価】

国連環境計画・金融イニシアティブ(UNEP FI)による、PRI(責任投資原則)の評価

評点A+



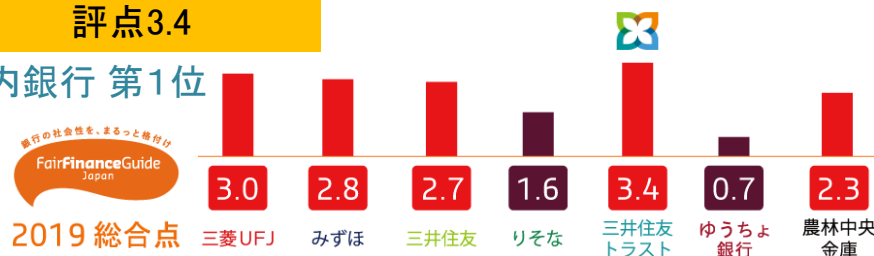
総合評価では4年連続で最高の評価を獲得
(三井住友トラスト・アセットマネジメント)

【NPO法人評価】

NPO法人Fair Finance Guideによる格付

評点3.4

国内銀行 第1位



-
- ◆ サステナビリティに関する取り組みについて触れさせていただきます。
 - ◆ 当グループは、社会的な課題に対し、信託銀行グループの機能を活かし、ビジネスを通してソリューションを提供していきたいと考えています。
 - ◆ 左側でお示ししているとおり、特に重視する、「超高齢社会問題」などの5大テーマについて、当社グループならではの金融商品・サービスの提供を通じてSDGsの目標達成に貢献していくこととしています。
 - ◆ なお、こうした取り組みが評価され、右側でお示ししているとおり、邦銀トップの評価を頂戴しています。
 - ◆ 最後に、将来に向けた新規ビジネスの取り組みについてお話しします。

- ✓全グループ社員を対象に、ビジネスプラン・コンテスト「未来フェス」を推進
- ✓未来志向のコミュニケーションや能力開発を促進することで社員満足度も向上

グループ社員全員が参画し、実現力に拘る「未来フェス」

- ・社員発のビジネスプランコンテスト「未来フェス」を開催
- ・200件を超える応募の中から、4件の事業化案件を選出



- ・案件を発想した本人が主導し、専門性の高い社員と共に、自ら事業化に挑戦中！
- ・事業化案件4件は、今年度中のリリースを目指す

ビジネスプラン策定を通じて、お客さまの真のニーズを踏まえた商品・サービスを考え抜く企業風土の醸成に手応え！今年度も継続して開催

未来志向を促すきっかけ作り「Future Day」

- ・金融とは異なる専門知見を持つ外部講師をお招きして、共に未来を考える講演会「Future Day」を開催

[外部講師(予定含む)]

- ・LINE(株)CEO: 出澤 剛さん
- ・JPGAMES(株)CEO: 田畑 端さん
(元FFXV ディレクター)
- ・(株)ナイアンティックSD: 足立 光さん
(元日本マクドナルドCMO)

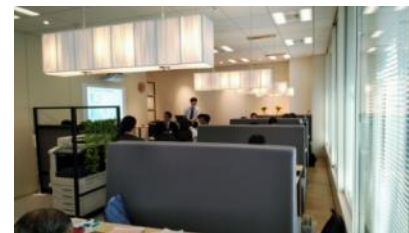


多様な知の連結と協働を促す共創空間「未来Lab」

- ・本店ビル内にCafe仕様の空間設置。社員が自然と集い、多様な知を繋げることでイノベーションを生み出す仕掛け

[未来Labのコンセプト]

1. 知的創造空間
2. コミュニケーション促進
3. オフィス変革の試行の場



- ◆ 昨年度、グループ社員全員に新しいビジネスアイデアを公募する、「未来フェス」を開催しました。200件を超える応募があり、4件の事業化を決定し、本人も参加して準備を進めています。
- ◆ 私も社員のエネルギーを感じて非常に嬉しいと感じています。
- ◆ この取組は今年度以降も継続して行い、他の仕掛けと合わせて、信託銀行グループとして培ってきた「進取の精神」の企業風土を、更に広げていきたいと思っています。
- ◆ 不透明な経営環境が続きますが、今年度業績については中計の仕上げとしてしっかり達成していきたいと考えています。同時に将来に向けて「持続的な成長」をより確実なものとするための施策にも取り組んでいきます。
- ◆ 引き続き皆様のご支援をお願いします。
- ◆ ご清聴誠にありがとうございました。

2018年度決算

損益の状況

	(億円)	17年度	18年度	増減
1 実質業務純益 (*1)		2,705	2,822	116
2 実質業務粗利益 (*1)		7,057	7,226	169
3 資金関連利益		2,082	1,696	△ 385
4 手数料関連利益		4,054	4,132	78
5 その他の利益		921	1,397	476
6 うち外貨余資運用益		295	875	579
7 総経費 (*1)		△ 4,351	△ 4,404	△ 52
8 与信関係費用		29	△ 29	△ 59
9 株式等関係損益		63	137	73
10 その他の臨時損益		△ 472	△ 365	106
11 経常利益		2,326	2,564	237
12 特別損益		61	△ 150	△ 212
13 税金等調整前純利益		2,388	2,413	25
14 法人税等合計		△ 730	△ 605	124
15 非支配株主純利益		△ 117	△ 68	49
16 親会社株主純利益		1,539	1,738	199
17 株主資本ROE		7.40%	7.95%	0.55%
18 1株当たり配当金(DPS) (円)		130	140	10
19 1株当たり純利益(EPS) (円)		403	458	54
20 発行済株式総数(百万株) (*2)		381.2	378.9	△ 2.3

(*1) 実質業務純益・実質業務粗利益・総経費は、持分法適用会社の損益等も考慮した社内管理ベースの計数

(*2) 普通株式(自己株式除き)の期中平均

実質業務純益

- ・ 実質的な国際資金関連の損益は、国際部門の預貸収支改善を主因に増益

	(億円)	17年度	18年度	増減
21 実質的な資金関連の損益		2,377	2,571	193
22 うち国際部門資金利益		494	695	201
23 うち預貸収支 (*3)		811	909	98

(*3) 貸出金収益－預金費用 (P.46参照)

- ・ 手数料関連利益は、証券代行関連や資産運用子会社の貢献等により増益を確保
- ・ その他、米国債関連の評価損処理を実施(米国債約△90億円、米国債ベア投信約△30億円)、保有米国債の持ち値も改善

与信関係費用

- ・ 上期は戻り益計上的一方、下期は貸出先の区分悪化に伴う新規費用発生により、通期では29億円の費用計上

株式等関係損益

- ・ 政策保有株式削減を推進(削減額約290億円・売却益約300億円)の一方、ヘッジ投信の一時的ポジション(*4)解消により約△170億円を計上の結果、通期では137億円の利益計上

その他の臨時損益・特別損益・法人税等合計

- ・ システム関連一括費用処理等約△70億円(臨損約△50億円、特損約△20億円)および三井住友トラストクラブののれん減損約△120億円(特損)などの財務手当てを実施の一方、連結納税導入に伴う税効果影響として連結で約150億円(*5)を計上

(*4) 持ち値改善オペレーションに向けて17年度に構築した一時的なポジション

(*5) 連結納税導入影響を受けた対象会社は三井住友トラスト・ホールディングス(約+120億円)
三井住友トラストクラブ(約+30億円)

バランスシートの状況

(億円)		18/3末	19/3末	増減
1	資産	683,567	570,291	△ 113,276
2	現金預け金	288,413	160,458	△ 127,954 (*1)
3	有価証券	55,376	57,595	2,218
4	貸出金	281,905	290,257	8,351
5	その他の資産	57,872	61,980	4,107
6	負債	654,844	542,987	△ 111,857
7	預金・譲渡性預金	439,151	382,321	△ 56,829 (*1)
8	信託勘定借	110,707	54,080	△ 56,627 (*1)
9	その他の負債	104,985	106,585	1,599
10	純資産	28,723	27,303	△ 1,419
11	株主資本	21,278	22,429	1,151
12	その他の包括利益	4,968	4,104	△ 863
13	非支配株主持分等	2,476	768	△ 1,707
14	1株当たり純資産(BPS)(円)	6,897	7,008	111
15	発行済株式総数(百万株)(*2)	380.5	378.5	△ 1.9

(参考)

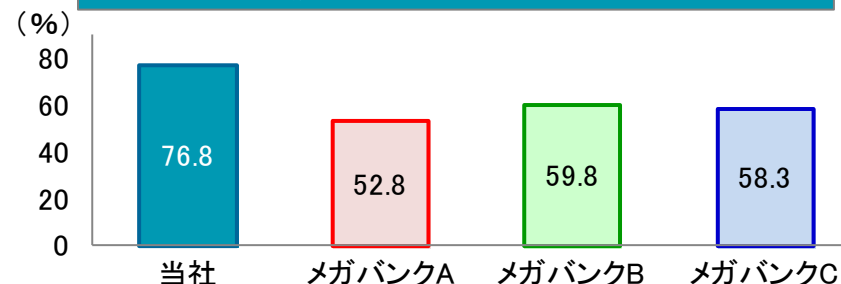
16	預貸率(単体)	78.2%	76.8%	△ 1.4%
17	不良債権比率(単体)	0.2%	0.3%	0.1%

(*1) 18年3月末比の主な減少要因は、18年10月のJTCホールディングス設立に伴い

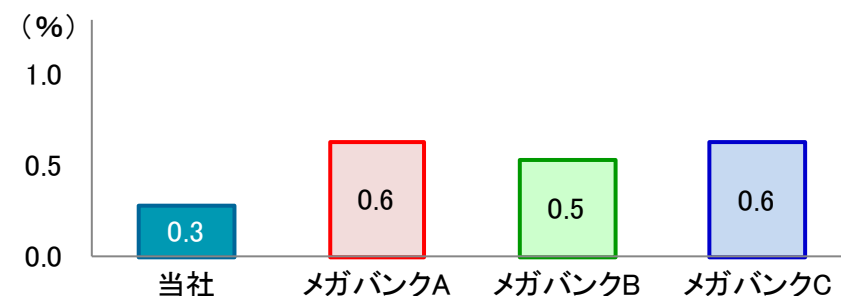
日本トラスティ・サービス信託銀行が持分法適用会社となった影響

(*2) 普通株式(自己株式除き)

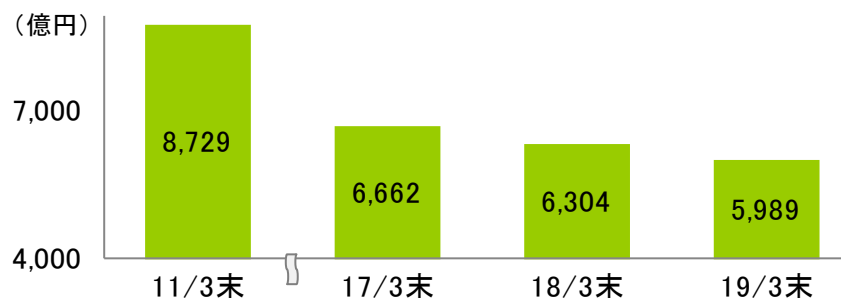
預貸率の大手行比較(単体)



不良債権比率の大手行比較(単体)



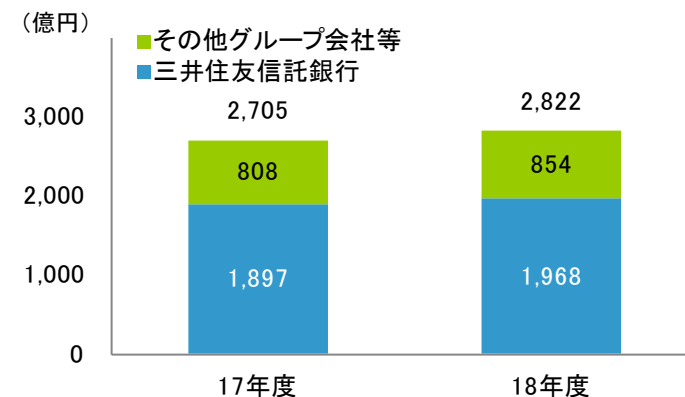
政策保有株式残高(取得原価)の推移



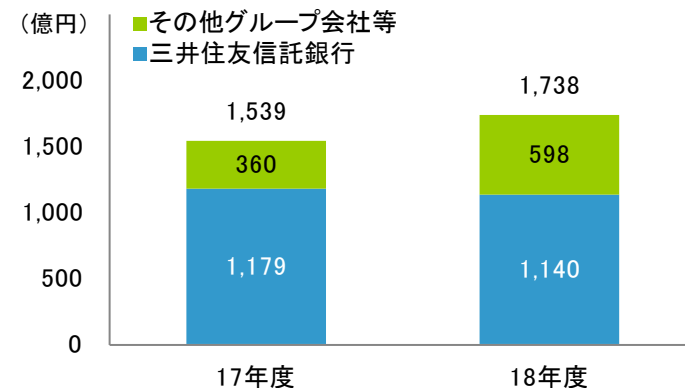
損益の状況(グループ会社別)

	(億円)	17年度	18年度	増減
1 実質業務純益 (以下は各社寄与額 *1)		2,705	2,822	116
2 うち 三井住友信託銀行(*2)		1,897	1,968	70
3 三井住友トラスト・アセットマネジメント(*2)		55	85	30
4 日興アセットマネジメント(*3)		133	156	22
5 三井住友トラスト不動産		58	63	5
6 三井住友トラスト・パナソニックファイナンス(*3)		128	102	△ 25
7 三井住友トラスト・ローン & ファイナンス		102	117	14
8 住信SBIネット銀行(*3)		79	91	11
9 三井住友トラスト保証(*3)		119	116	△ 2
10 三井住友トラストクラブ		29	9	△ 20
11 パーチェス処理による影響額		△ 27	△ 26	1
12 親会社株主純利益 (以下は各社寄与額 *1)		1,539	1,738	199
13 うち 三井住友信託銀行		1,179	1,140	△ 39
14 三井住友トラスト・アセットマネジメント		37	56	19
15 日興アセットマネジメント(*3)		75	98	23
16 三井住友トラスト不動産		41	43	1
17 三井住友トラスト・パナソニックファイナンス(*3)		51	29	△ 21
18 三井住友トラスト・ローン & ファイナンス		69	79	10
19 住信SBIネット銀行(*3)		52	59	7
20 三井住友トラスト保証(*3)		83	86	3
21 三井住友トラストクラブ(*4)		△ 2	14	17
22 パーチェス処理による影響額		△ 4	△ 0	4

実質業務純益の内訳



親会社株主純利益の内訳



(*1) グループ会社の業績に直接関連しない連結調整要因および子会社配当(資本効率向上を企図)を含まない実質的な寄与額を記載

(*2) 18年度に運用機能再編に伴う三井住友信託銀行約40億円減少、三井住友トラスト・アセットマネジメント約40億円増加影響あり

(*3) 子会社毎の連結ベース (*4) 連結納税導入に伴う税効果影響約30億円を含む

損益の状況(事業セグメント別)

		17年度 業務純益 (億円)	粗利益(*1)		経費	18年度 業務純益	
				17年度比			17年度比
1	実質業務純益	2,705	7,226	169	△ 4,404	2,822	116
2	個人トータルソリューション事業	270	1,998	61	△ 1,689	309	39
3	三井住友信託銀行	111	1,380	51	△ 1,226	153	42
4	その他グループ会社	158	618	9	△ 462	156	△ 2
5	法人事業 (*2)	1,166	1,938	104	△ 704	1,234	67
6	三井住友信託銀行	891	1,372	86	△ 419	953	61
7	その他グループ会社	274	566	18	△ 284	281	6
8	証券代行業業	174	370	10	△ 186	184	9
9	三井住友信託銀行	167	214	13	△ 37	177	10
10	その他グループ会社	7	155	△ 2	△ 148	6	△ 1
11	不動産事業	298	543	5	△ 242	301	3
12	三井住友信託銀行	231	324	2	△ 93	231	△ 0
13	その他グループ会社	66	219	2	△ 149	70	3
14	受託事業 (*3)	591	1,721	24	△ 1,091	630	38
15	三井住友信託銀行	359	574	△ 52	△ 242	332	△ 27
16	その他グループ会社	232	1,147	77	△ 848	298	66
17	マーケット事業	393	456	△ 87	△ 153	303	△ 90

(*1) 子会社配当(資本効率向上を企図)は各事業に含めず

(*2) 法人トータルソリューション事業および法人アセットマネジメント事業の合計

(*3) 18年度の運用機能再編に伴い、粗利益: 三井住友信託銀行約60億円減少、その他グループ会社約60億円増加

経費: 三井住友信託銀行約20億円減少、その他グループ会社約20億円増加

損益の状況(三井住友信託銀行)

(億円)		17年度	18年度	増減	配当除き(*1)
1	実質業務純益	1,897	2,314	417	70
2	業務粗利益	4,268	4,673	404	58
3	資金関連利益	1,765	1,727	△ 38	△ 385
4	手数料関連利益(*2)	1,902	1,863	△ 39	△ 39
5	特定取引利益	104	279	175	175
6	その他業務利益	495	803	307	307
7	うち外国為替売買損益	453	951	498	498
8	(外貨余資運用益)	(295)	(875)	(579)	(579)
9	国債等債券関係損益	△ 57	△ 38	19	19
10	金融派生商品損益	94	△ 113	△ 207	△ 207
11	経費(*2)	△ 2,370	△ 2,358	12	12
12	与信関係費用	70	19	△ 50	△ 50
13	その他臨時損益	△ 238	△ 243	△ 5	△ 5
14	うち株式等関係損益	59	△ 120	△ 180	△ 180
15	(子会社株式減損)	-	△ 243	△ 243	△ 243
16	年金数理差異等償却	△ 163	△ 33	129	129
17	経常利益	1,729	2,090	361	14
18	特別損益	△ 83	△ 42	40	40
19	税引前当期純利益	1,646	2,048	401	55
20	法人税等合計	△ 466	△ 561	△ 94	△ 94
21	当期純利益	1,179	1,486	306	△ 39

(*1) 18年度における子会社配当(資本効率向上を企図)346億円を除いた増減

(*2) 組織再編(三井住友信託銀行の運用機能を三井住友トラストAMに統合)に伴う影響(手数料関連利益約60億円減少、経費約20億円減少)を含む

	17年度	18年度	増減
22 実質的な資金関連の損益(*3)	2,061	2,255	194
23 国内部門	1,566	1,559	△ 7
24 資金関連利益	1,566	1,906	339
25 子会社配当(資本効率向上を企図)	-	△ 346	△ 346
26 国際部門	494	695	201
27 資金関連利益	198	△ 179	△ 378
28 うち預貸収支(*4)	811	909	98
29 外貨余資運用益(*5)	295	875	579

(*3) 資金関連利益-子会社配当(資本効率向上を企図)+外貨余資運用益

(*4) 貸出金収益-預金費用(P.46参照)

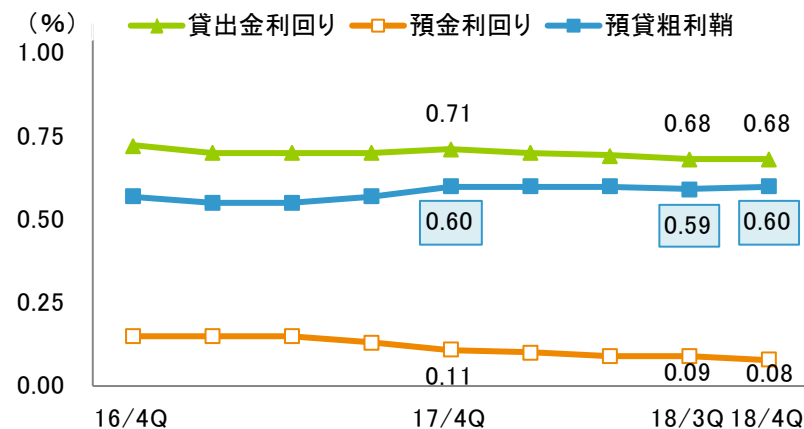
(*5) 調達を加味した外貨余資運用収支は18年度約80億円(増減約+20億円)(管理ベース)

30 手数料関連利益	1,902	1,863	△ 39
31 (運用機能移管 控除ベース)	(1,902)	(1,926)	(23)
32 うち投資運用コンサルティング関連	581	537	△ 44
33 資産運用・資産管理関連	627	574	(*)△ 52
34 (運用機能移管 控除ベース)	(627)	(637)	(10)
35 不動産仲介関連	261	265	3
36 証券代行関連	201	214	13
37 相続関連	46	42	△ 4
38 法人与信関連	344	317	△ 27
39 国債等債券関係損益	△ 57	△ 38	19
40 国内債	0	6	5
41 外債	△ 58	△ 45	13

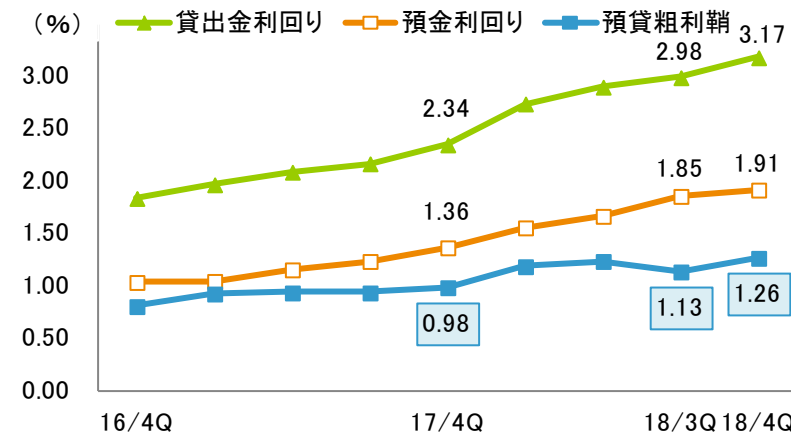
資金利益(三井住友信託銀行)

	(平残: 兆円) (収支: 億円)	18年度					
		平残	17年度比	利回り	17年度比	収支	17年度比
1 資金利益合計						1,538	△ 95
2 国内部門				0.45%	0.05%	1,717	283
3 資金運用勘定		38.47	2.79	0.60%	0.03%	2,321	277
4 うち貸出金		21.76	0.66	0.69%	△ 0.01%	1,503	11
5 有価証券		3.50	0.29	2.16%	0.71%	(*) 758	292
6 スワップ受け		---	---	---	---	1	△ 25
7 資金調達勘定		37.84	2.73	0.15%	△ 0.02%	△ 604	5
8 うち預金		24.19	1.07	0.09%	△ 0.05%	△ 227	97
9 信託勘定借		3.80	1.12	0.49%	0.00%	△ 188	△ 57
10 国際部門				△ 0.16%	△ 0.31%	△ 179	△ 378
11 資金運用勘定		13.87	1.91	2.09%	0.35%	2,910	826
12 うち貸出金		6.54	△ 0.14	2.94%	0.82%	1,929	506
13 預け金		2.30	0.15	1.49%	0.53%	343	137
14 有価証券		2.38	0.50	2.35%	0.22%	560	159
15 資金調達勘定		13.70	1.90	2.25%	0.66%	△ 3,089	△ 1,204
16 うち預金		5.83	0.74	1.74%	0.54%	△ 1,020	△ 408
17 NCD・USCP		5.04	0.99	2.06%	0.91%	△ 1,041	△ 575
18 債券レポ		1.74	0.38	2.18%	0.96%	△ 382	△ 216
19 スワップ払い		---	---	---	---	△ 363	△ 4
20 (+) 貸信・合同信託報酬						188	56
21 (+) 外貨余資運用益						875	579
22 (△) 子会社配当(資本効率向上を企図)						346	346
23 実質的な資金関連の損益						2,255	194
24 国内預貸粗利鞘／預貸収支				0.60%	0.04%	1,275	108
25 国際預貸粗利鞘／預貸収支				1.20%	0.28%	909	98

国内預貸粗利鞘の推移



国際預貸粗利鞘の推移



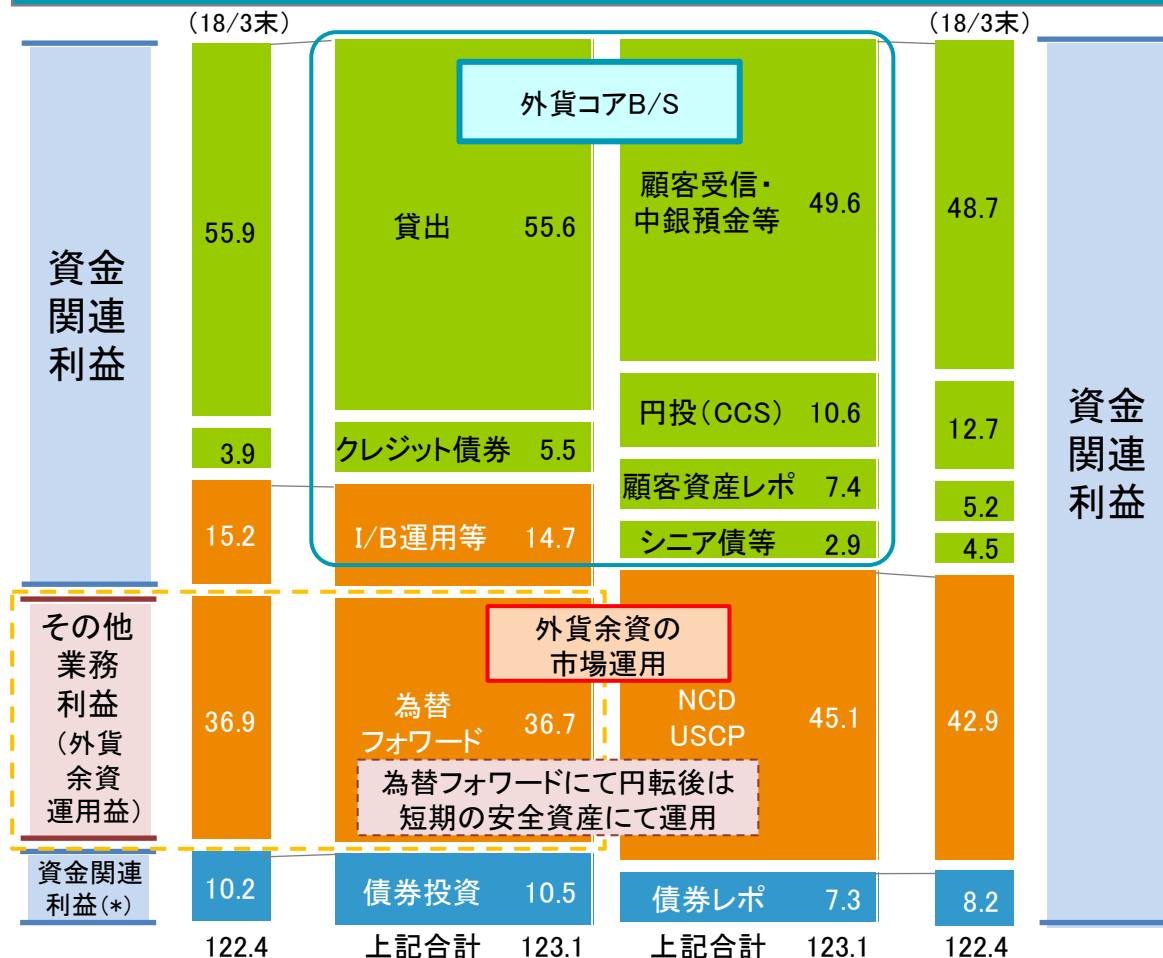
(*) 国内部門 有価証券収支内訳

	17年度	18年度	増減
有価証券	465	758	292
子会社配当(資本効率向上を企図)	-	346	346
投信売却損益(米国債ペア)	32	△ 32	△ 64
その他	432	443	11

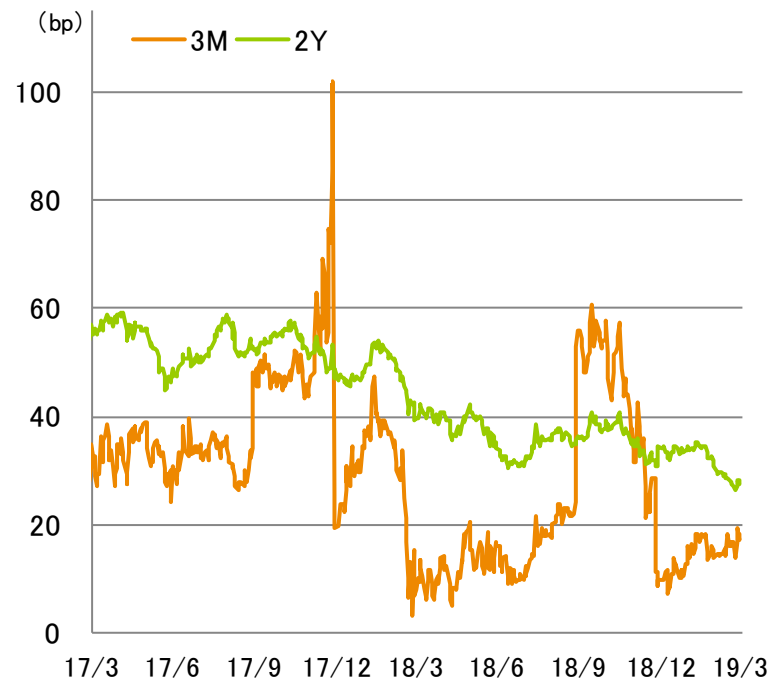
資金ビジネス: 外貨バランスシートの状況 (三井住友信託銀行)

- ✓外貨コアB/Sは、流動性リスク・調達コストに配意しつつ、CCSによる調達を縮小
- ✓NCD・USCPでの短期調達は、バッファと位置付け I/Bや為替市場で短期運用

外貨B/Sの状況 (19/3末) (単位: 10億ドル)



ベーススプレッド(CCS)の推移 (米ドル・円)



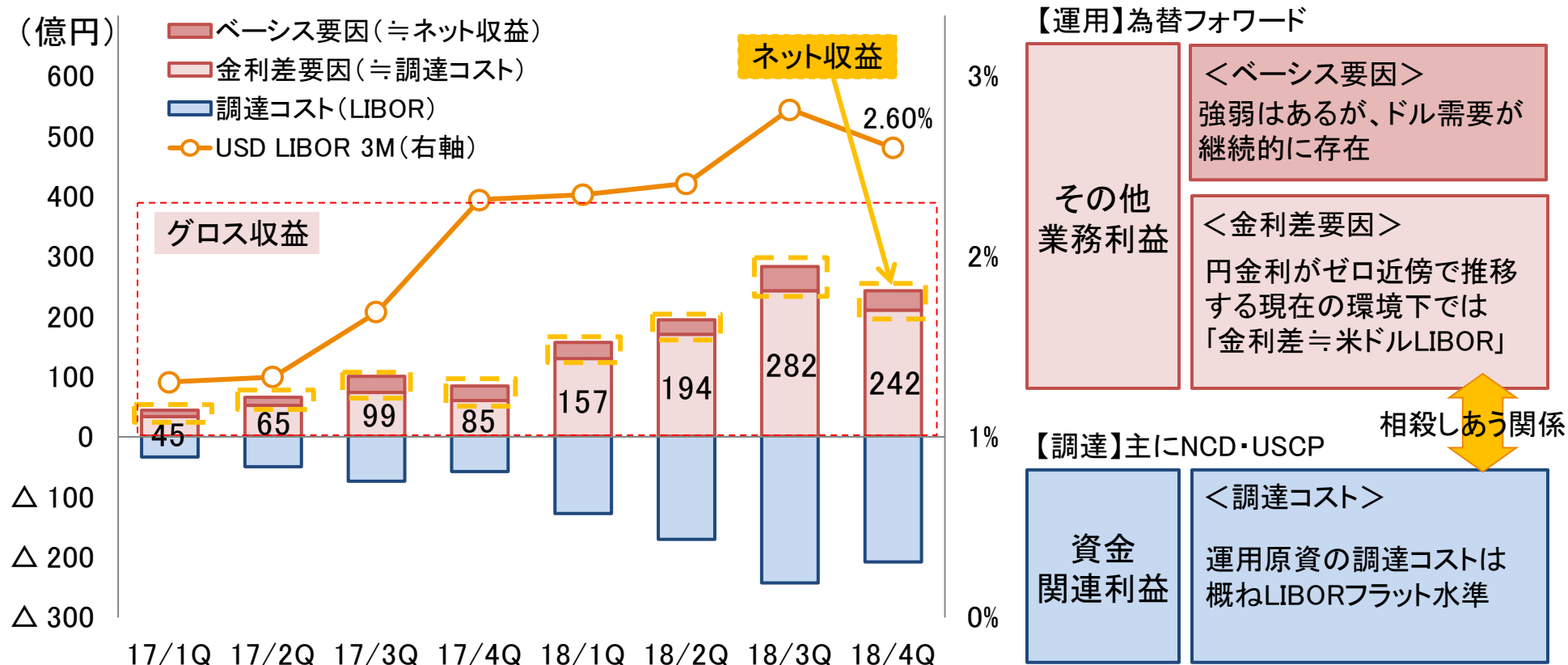
- ✓「外貨余資の市場運用」においては為替フォワード取引による外貨の円転取引を行っているため、運用と調達の間で勘定科目の「泣き別れ」が発生
(運用: その他業務利益 / 調達: 資金関連利益)
- ✓為替フォワード取引とNCD/USCP調達の取引期間は短期かつほぼマッチングしている

(*) 債券売却損益はその他業務利益の国債等債券関係損益に計上

外貨余資運用にかかる損益の構造（三井住友信託銀行）

- ✓ 為替フォワード取引（運用）の収益源泉はベース要因と金利差要因だが、金利差部分は調達コストと相殺しあう関係
- ✓ 単純化すると、外貨余資運用のネット収益（調達コスト差引後）は「ベース要因 × 運用・調達のボリューム」となる

外貨余資運用にかかる損益



(*) 上記は内容理解を促す観点から単純化しておりますが、実際の調達・運用は市場環境に左右されます

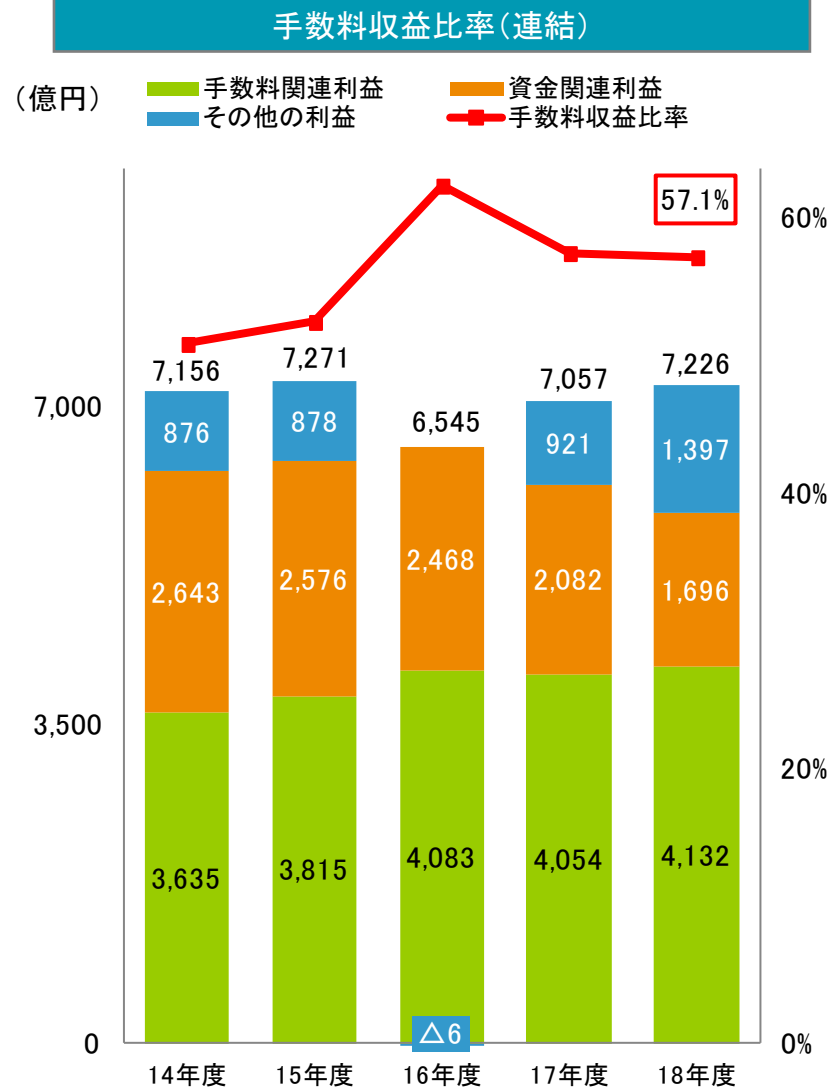
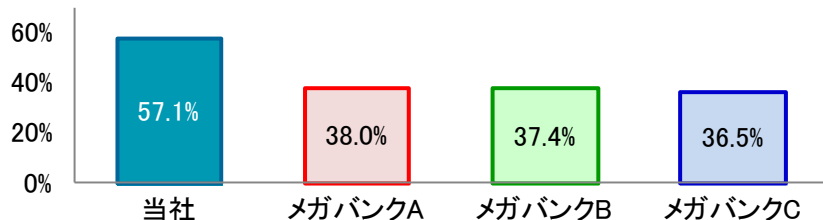
手数料関連利益

	(億円)	単体		連結 (*1)	
		18年度	前年度比	18年度	前年度比
1 手数料関連利益合計		1,863	△ 39	4,132	78
2 投資運用コンサルティング関連		537	△ 44	537	△ 44
3 カード関連		-	-	436	3
4 資産運用・資産管理関連		574	△ 52	1,793	42
5 収益		922	△ 8	2,031	181
6 事務アウトソース費用		△ 348	△ 44	△ 238	△ 138
7 証券代行関連		214	13	369	10
8 収益		312	11	369	10
9 事務アウトソース費用		△ 97	1	-	-
10 不動産関連		324	2	543	5
11 その他(融資手数料等)		213	42	451	60
12 手数料収益比率 (*2)		39.8%	△ 4.7%	57.1%	△ 0.3%

(*1) 内部取引消去実施後の数値を記載しています。

(*2) 粗利益に占める手数料関連利益の割合

手数料収益比率(連結)の大手行比較

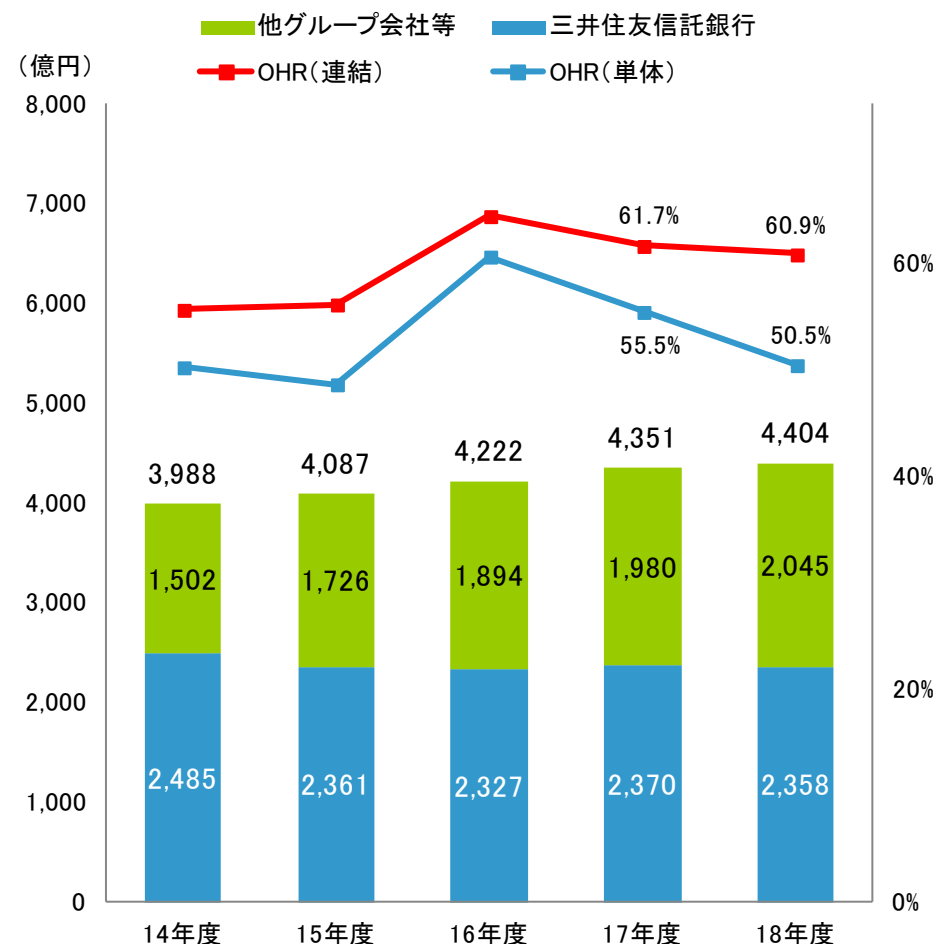


経費

[連結]		17年度	18年度	増減
(億円)				
1	人件費	△ 2,027	△ 1,972	55
2	物件費	△ 2,144	△ 2,256	△ 111
3	税金	△ 179	△ 175	3
4	総経費	△ 4,351	△ 4,404	△ 52
5	経费率(総経費／実質業務粗利益)	61.7%	60.9%	△ 0.8%

[単体]		17年度	18年度	増減
(億円)				
6	人件費	△ 1,095	△ 1,072	23
7	給与等	△ 1,024	△ 1,014	9
8	退職給付費用	100	115	14
9	その他人件費	△ 172	△ 173	△ 0
10	物件費	△ 1,148	△ 1,161	△ 13
11	システム関連費用	△ 388	△ 410	△ 22
12	その他物件費	△ 759	△ 750	8
13	税金	△ 126	△ 124	2
14	経費	△ 2,370	△ 2,358	12
15	経费率(経費／業務粗利益)	55.5%	50.5%	△ 5.0%

経費の内訳



与信関係費用と金融再生法開示債権

[与信関係費用の状況]		17年度	18年度		主な発生要因(18年度)
(億円)		上期	下期		
1	三井住友信託銀行	70	163	△ 144	19
2	一般貸倒引当金	106	173	27	201
3	個別貸倒引当金	△ 28	△ 6	△ 172	△ 178
4	償却債権取立益	8	7	4	11
5	貸出金売却損・償却	△ 16	△ 10	△ 4	△ 14
6	その他グループ会社	△ 40	△ 30	△ 18	△ 49
7	合計	29	133	△ 163	△ 29

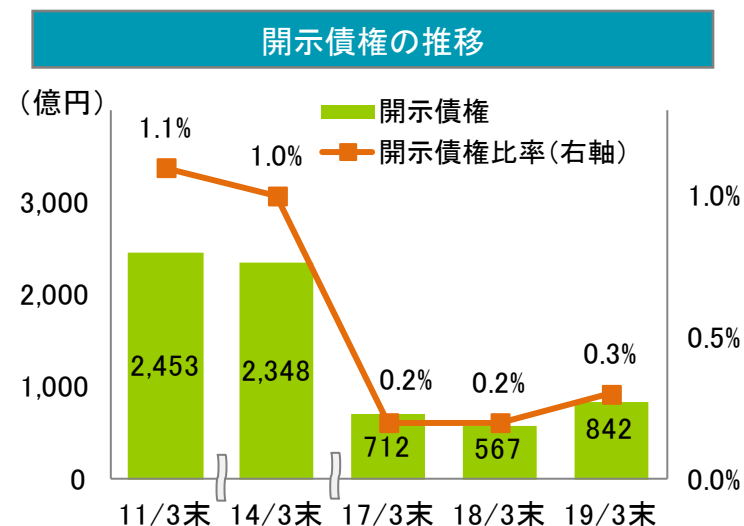
区分悪化: 約△180
区分改善: 約+210
残高要因等(含む取立益): 約△10

三井住友トラスト・パナソニックファイナンス△32

[金融再生法開示債権の状況(単体)]		19/3末			18/3末比
(億円)		保全率(*1)	引当率(*2)		
8	金融再生法開示債権合計	842	86.9%	70.7%	275
9	(開示債権比率)	(0.3%)	---	---	(0.1%)
10	破産更生等債権	105	100.0%	100.0%	△ 15
11	危険債権	552	87.0%	76.6%	282
12	要管理債権	185	79.1%	10.5%	8
13	要注意先債権(要管理債権除く)	4,153	---	---	△ 1,332
14	正常先債権	294,418	---	---	12,285
15	総与信	299,413	---	---	11,228

(*1) (担保掛目考慮後の保全額+引当額)/債権額

(*2) 引当額/(債権額-担保掛目考慮後の保全額)



有価証券

〔時価のある有価証券(連結)〕

(億円)		取得原価		評価損益 (*1)	
		19/3末	18/3末比	19/3末	18/3末比
1	其他有価証券	45,584	1,963	6,657	△ 735
2	株式	5,989	△ 315	7,726	△ 1,035
3	債券	8,874	715	31	8
4	その他	30,721	1,563	△ 1,101	291
5	満期保有目的の債券	2,624	△ 25	217	△ 1

〔時価のある其他有価証券(三井住友信託銀行)〕

6	其他有価証券	45,322	1,708	6,813	△ 726
7	株式	5,740	△ 323	7,952	△ 1,020
8	債券	9,527	650	20	10
9	うち国債	3,012	599	3	1
10	その他	30,054	1,382	△ 1,158	283
11	国内向け投資	755	△ 66	18	0
12	海外向け投資	13,698	1,157	43	212
13	うち米国債	4,343	△ 617	51	238
14	その他(投資信託等)	15,600	291	△ 1,220	70
15	うち政策株式ヘッジ(*2)	14,261	794	△ 1,232	111

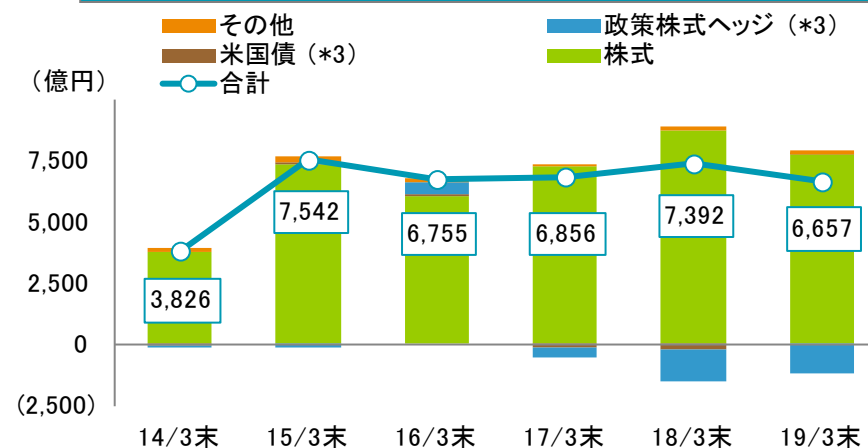
(*1)「株式」は従来月中平均時価にて評価しておりましたが、18年度より各期末日時価による評価に変更しております

(*2)資本規制上のヘッジ効果が得られるもの：取得原価 11,623億円、評価損益△1,182億円

〔時価のある満期保有目的の債券(三井住友信託銀行)〕

16	満期保有目的の債券	1,975	39	216	△ 1
17	うち国債	1,187	△ 3	206	7
18	海外向け投資	376	19	4	△ 10

其他有価証券(時価あり)の評価損益



(*3) 三井住友信託銀行保有分

政策保有株式の削減状況 (*4)

(億円)		17年度		18年度	
		上期	下期	上期	下期
19	政策保有株式削減額	133	352	169	287

(参考) 経営統合以来(11年度～18年度)削減累計額: 3,103億円

現行計画(16年度～20年度)に基づく削減累計額: 962億円

(*4) 上場株式の取得原価

マーケット事業保有債券の状況 (*5)

(億円)		10BPV (*6)		デュレーション(年) (*6)	
		19/3末	18/3末比	19/3末	18/3末比
20	円債	22	△ 3	4.5	△ 2.3
21	外債	22	△ 7	3.5	△ 0.5

(*5)「満期保有目的の債券」「其他有価証券」を合算した管理ベース

(*6)デリバティブおよび投信等でヘッジを行っている投資残高を控除して算出

自己資本比率等の状況

- ✓普通株式等Tier1比率は、親会社株主純利益の積上げによる普通株式等Tier1資本の増加およびリスク・アセットの減少等により、18/3末比0.85ポイント上昇の12.18%
- ✓レバレッジ比率・流動性カバレッジ比率は、いずれも規制要求水準を上回る水準を確保

[自己資本比率等の状況]		18/3末	19/3末	増減
(億円)		実績	速報値	
1	総自己資本比率	16.31%	16.77%	0.46%
2	Tier1比率	13.74%	14.18%	0.44%
3	普通株式等Tier1比率	11.33%	12.18%	0.85%
4	総自己資本	33,481	33,201	△ 280
5	Tier1資本	28,214	28,065	△ 149
6	普通株式等Tier1資本	23,258	24,121	862
7	基礎項目	26,027	26,261	233
8	うちその他の包括利益累計額(*1)	4,968	4,104	△ 863
9	調整項目	△ 2,769	△ 2,140	628
10	その他Tier1資本	4,955	3,944	△ 1,011
11	Tier2資本	5,267	5,136	△ 131
12	リスク・アセット	205,229	197,901	△ 7,328
13	信用リスク	183,521	177,251	△ 6,269
14	マーケット・リスク	11,638	11,040	△ 598
15	オペレーショナル・リスク	10,068	9,608	△ 460

(*1) うちその他有価証券評価差額(19/3末): 4,674億円

【自己資本増減要因】

- ① 普通株式等Tier1資本: +862億円
- ・親会社株主純利益: +1,738億円
 - ・配当・自己株式取得: △620億円
 - ・その他有価証券評価差額: △492億円

【リスク・アセット増減要因】

- ② 信用リスク: △0.6兆円
- ・政策保有株式のヘッジにかかる一時的に構築したポジションの解消およびヘッジ量増加
 - ・法人与信残高増加(コーポレート・プロダクト関連)

[その他の健全性規制比率の状況]		19/3末	18/3末比
(億円)		速報値	
16	レバレッジ比率	4.67%	0.69%
17	Tier1資本の額	28,065	△ 149
18	総エクスポージャーの額	600,092	△ 107,986
19	流動性カバレッジ比率(*2)	127.4%	△ 4.5%
20	適格流動資産の額	152,315	△ 120,184
21	純資金流出額(*3)	119,511	△ 87,059

(*2) 当四半期における平均値。18/3末を末日とする四半期との比較を記載

(*3) 日々データを用いるべき項目の一部を月末データで代用し算出しております。

「総エクスポージャーの額」(レバレッジ比率)、「適格流動資産の額」・「純資金流出額」(流動性カバレッジ比率)は、18年10月にJTSGが持分法適用会社となったことに伴い大きく減少

手数料ビジネス： 投資運用コンサルティング

- ✓販売額は、不透明な市場環境の影響を受けて投信が減少したことを主因に、前年度比4,668億円減少の12,701億円
- ✓収益は、保険販売手数料、販社管理手数料が前年度比増加の一方、投信販売手数料が減少の結果、44億円減少の537億円

収益の状況

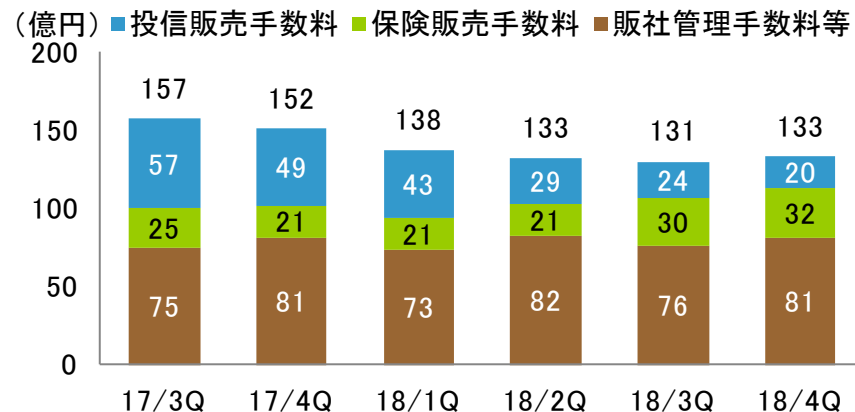
(億円)	18年度		19年度 計画
	実績	17年度比	
1 収益合計	537	△ 44	560
2 投信販売手数料	117	△ 82	120
3 保険販売手数料	105	27	120
4 販社管理手数料等	313	10	320

販売額・残高の状況

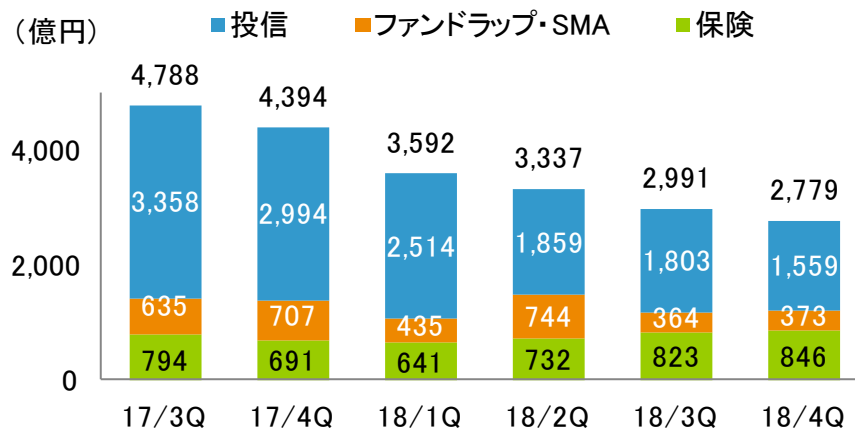
(億円)	18年度		19年度 計画
	実績	17年度比	
5 販売額合計	12,701	△ 4,668	13,400
6 投信	7,738	△ 4,677	8,250
7 ファンドラップ・SMA	1,918	△ 562	1,750
8 保険	3,044	570	3,400

(億円)	19/3末		20/3末 計画
	実績	18/3末比	
9 残高合計	63,763	2,174	65,000
10 投信	29,305	390	29,400
11 ファンドラップ・SMA	8,919	609	9,000
12 保険	25,538	1,175	26,600
13 ラップセレクション	17,745	1,051	18,700

収益の推移(四半期毎)



販売額の推移(四半期毎)



手数料ビジネス： 資産運用・管理(受託事業)

- ✓資産運用残高は、資金流入増加を主因に18/3末比6.5兆円増加の93.8兆円
- ✓資産管理残高は、国内・海外とも各資産区分において18/3末比で増加

資産運用残高の状況

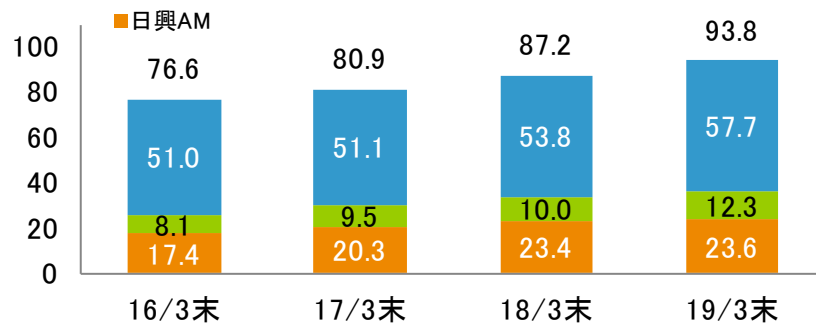
	(兆円)	18/3末	19/3末	増減
1 資産運用残高(*1)		87.2	93.8	6.5
2 三井住友トラストAM		63.8	70.1	6.2
3 投信		10.0	12.3	2.2
4 投信以外(*2)		53.8	57.7	3.9
5 年金信		13.6	13.7	0.1
6 指定単		11.8	11.1	△ 0.7
7 投資一任		28.2	32.8	4.5
8 日興AM		23.4	23.6	0.2

(*1) 18年10月実施の資産運用機能の分割・統合後における実際の運用主体別残高

(*2) 18年9月末以前は三井住友信託銀行の資産運用残高

18年10月以降は一部三井住友信託銀行の資産運用残高を含む

(兆円) ■三井住友トラストAM(投信以外) ■三井住友トラストAM(投信)



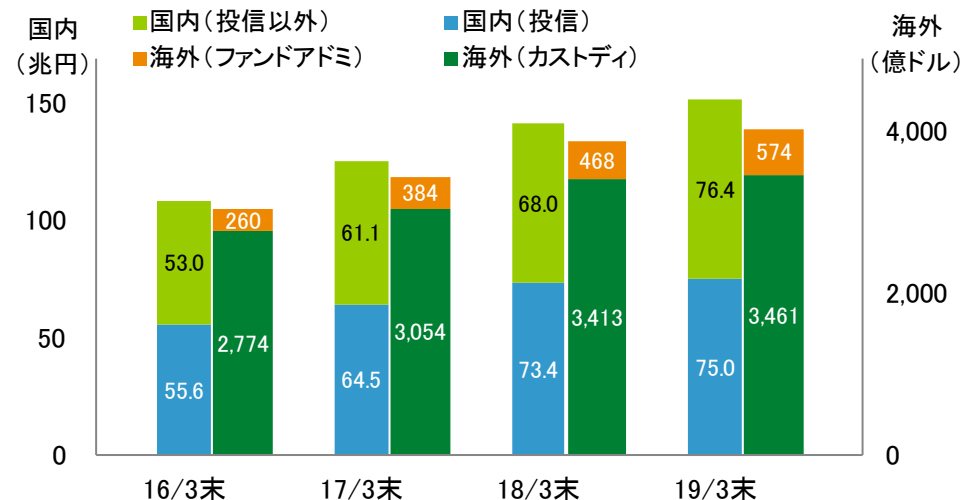
ドル/円	112.63	112.15	106.24	110.95
TOPIX	1,347.20	1,512.60	1,716.30	1,591.64

資産管理残高の状況

	(兆円)	18/3末	19/3末	増減
[国内]				
9 投信(*3)		73.4	75.0	1.6
10 投信以外(*3)		68.0	76.4	8.4
[海外]	(億ドル)			
11 グローバルカストディ(*4)		3,413	3,461	47
12 ファンドアドミ		468	574	105

(*3) 三井住友信託銀行の資産管理残高

(*4) 米国三井住友信託銀行、三井住友トラストUK、三井住友トラストLUXの合計



手数料ビジネス：不動産

✓法人不動産仲介手数料(三井住友信託銀行)は、中小型物件での安定的な獲得に加え大型物件の寄与により
前年度比3億円増加の265億円

✓リテール不動産仲介手数料(三井住友トラスト不動産)は、業績が堅調に推移し、同4億円増加の201億円

収益の状況(グループベース)

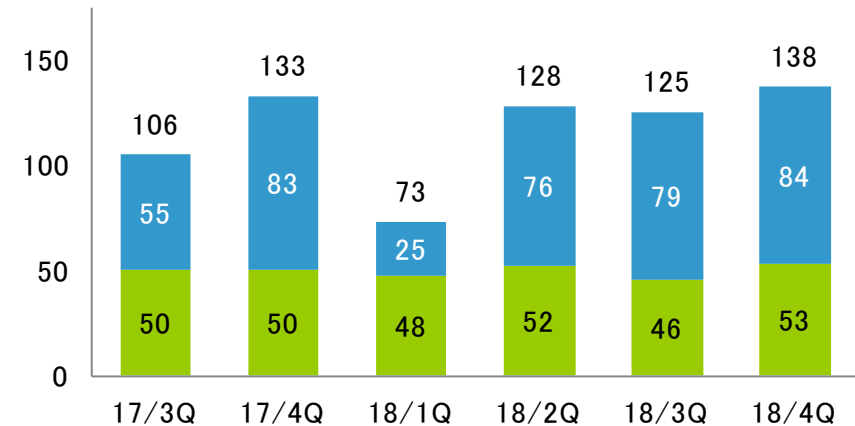
(億円)		18年度 実績	17年度比	19年度 計画
1	不動産仲介等手数料	466	8	480
2	三井住友信託銀行	265	3	270
3	三井住友トラスト不動産	201	4	210
4	不動産信託報酬等	58	△ 1	60
5	その他不動産関連収益	18	△ 1	10
6	三井住友信託銀行	-	0	-
7	グループ会社	18	△ 2	10
8	合計	543	5	550
9	うち三井住友信託銀行	324	2	330

資産運用・管理残高の状況

(億円)		19/3末 実績	18/3末比
10	不動産証券化受託残高	163,891	10,690
11	REIT資産保管受託残高	145,299	11,319
12	投資顧問運用残高	7,321	229
13	私募ファンド	4,635	252
14	公募不動産投信	2,686	△ 22

不動産仲介等手数料の推移

(億円) ■三井住友信託銀行 ■三井住友トラスト不動産



資金ビジネス：クレジットポートフォリオ（三井住友信託銀行）

✓クレジットポートフォリオ残高は、住宅ローン、法人向け貸出とも増加、18/3末比1.25兆円増の30.73兆円

✓法人向け貸出は、採算性に拘った運営を継続

個人向け

	(億円)	18年度	18年度比	19年度
		実績		計画
1 個人ローン実行額		13,171	3	11,500
2 うち住宅ローン実行額		12,018	△ 127	10,500

	(億円)	19/3末	18/3末比	20/3末
		実績		計画
3 個人ローン残高		99,206	4,701	102,000
4 うち住宅ローン残高		93,140	4,392	95,000

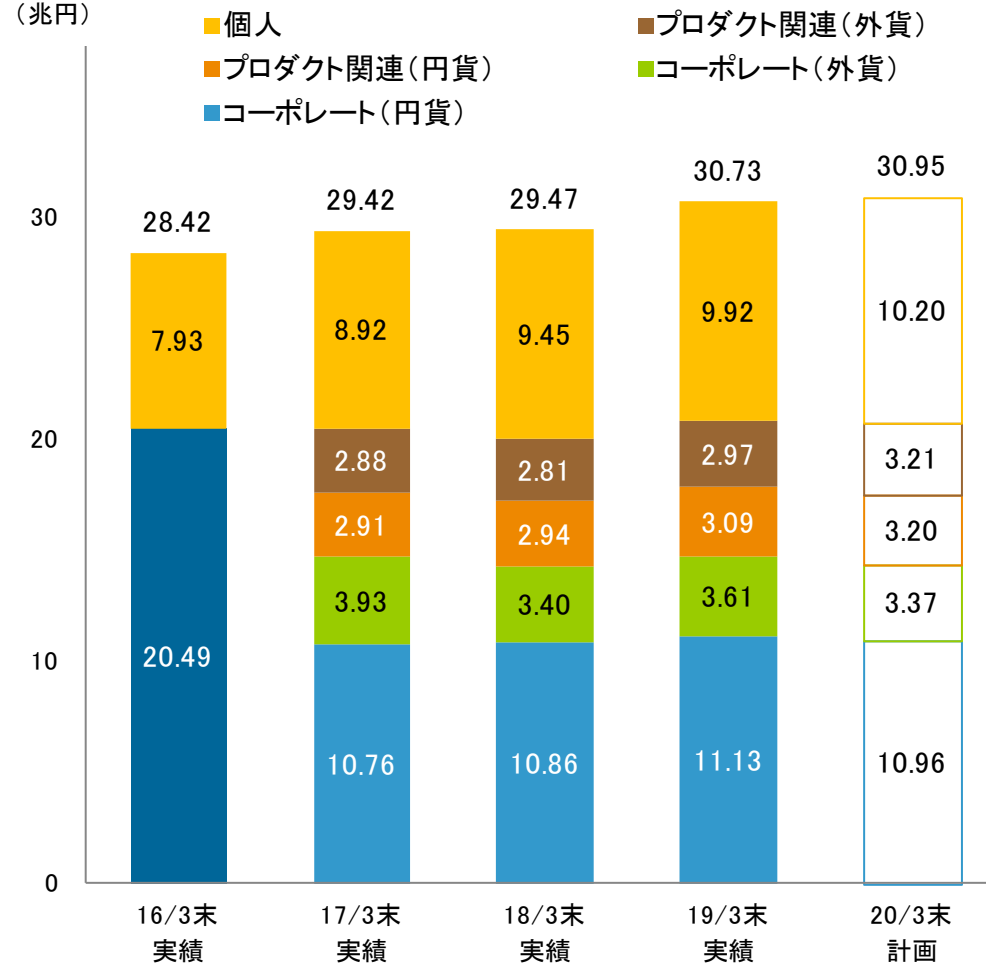
法人向け

	(億円)	19/3末	18/3末比	20/3末
		実績		計画
5 コーポレート(円貨)		111,311	2,643	109,600
6 コーポレート(外貨)		36,172	2,153	33,700
7 プロダクト関連(円貨)		30,987	1,522	32,000
8 プロダクト関連(外貨)		29,712	1,577	32,100
9 法人与信残高		208,185	7,895	207,500
10 うちプロダクト関連		60,700	3,099	64,100

(ドル円レート) (110.95) (4.71)

クレジットポートフォリオの推移

(兆円)



2019年度業績予想

2019年度業績予想

- ✓実質業務純益、親会社株主純利益、いずれも18年度実績比増益の予想
- ✓普通株主の配当は、前年度比10円増配となる150円を予想。自己株式取得(5百万株もしくは160億円上限)の増額により、総還元性向は中期目標の40%程度へ

(億円)		18年度 実績	上期	19年度 予想	18年度比	実質(*)
1	実質業務純益	2,822	1,400	2,900	77	77
2	(三井住友信託銀行)	(2,314)	(1,000)	(2,100)	(△ 214)	(*) (65)
3	実質業務粗利益	7,226	3,600	7,400	173	173
4	三井住友信託銀行	4,673	2,200	4,500	△ 173	(*) 106
5	その他グループ会社等	2,553	1,400	2,900	346	(*) 68
6	総経費	△ 4,404	△ 2,200	△ 4,500	△ 95	△ 95
7	三井住友信託銀行	△ 2,358	△ 1,200	△ 2,400	△ 41	△ 41
8	その他グループ会社等	△ 2,045	△ 1,000	△ 2,100	△ 54	△ 54
9	与信関係費用	△ 29	△ 100	△ 200	△ 170	△ 170
10	株式関係損益	137	150	300	162	162
11	その他臨時損益	△ 365	△ 150	△ 300	65	65
12	経常利益	2,564	1,300	2,700	135	135
13	うち三井住友信託銀行	2,090	1,050	2,100	9	(*) 289
14	親会社株主純利益	1,738	850	1,800	61	61
15	うち三井住友信託銀行	1,486	750	1,500	13	(*) 293
16	1株当たり配当金(普通株式)	140円	75円	150円	+10円	
17	連結配当性向	30.5%	---	31.5%	1.0%	
18	総還元性向	35.7%	---	40%程度	4%程度	

(*) 子会社配当(資本効率向上を企図)を除くベース。配当は18年度実績346億円、19年度予定約70億円

【想定】

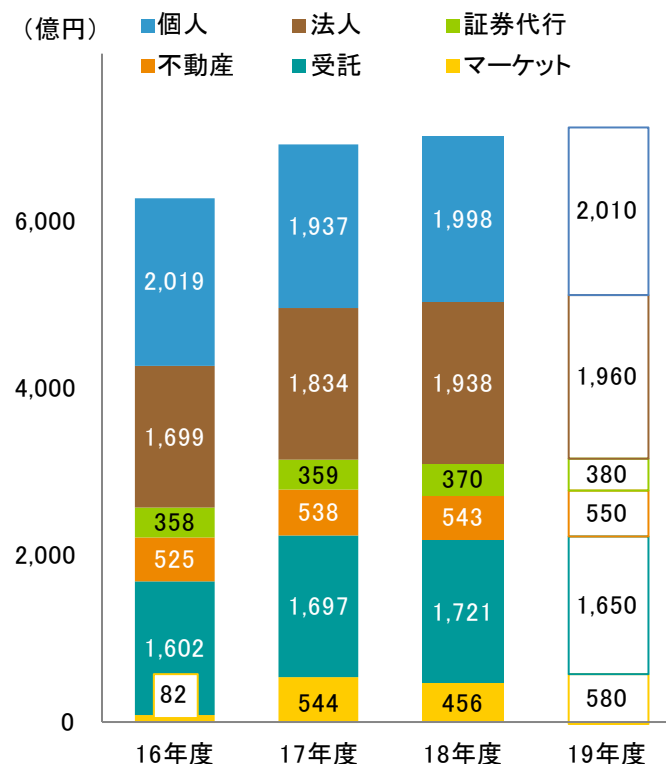
- ① 実質業務純益:前年度比+77億円
 - ・粗利益の事業別内訳はP.14参照
 - ・経費増加は将来のコスト削減に資する先行投資等を想定
- ② 与信関係費用:19年度予想△200億円
 - ・法人向け貸出20兆円の10bp程度を想定
- ③ 株式関係損益:19年度予想 300億円
 - ・計画に沿った政策保有株式の削減を想定

(参考)事業別内訳

		18年度	19年度		
(億円)			上期	予想	18年度比
1	実質業務純益	2,822	1,400	2,900	77
2	実質業務粗利益(*1)	7,226	3,600	7,400	173
3	個人トータルソリューション事業	1,998	990	2,010	11
4	三井住友信託銀行	1,380	680	1,380	0
5	その他グループ会社	618	310	630	11
6	法人事業(*2)	1,938	950	1,960	21
7	三井住友信託銀行	1,372	680	1,380	7
8	その他グループ会社	566	270	580	13
9	証券代行業	370	190	380	9
10	三井住友信託銀行	214	110	220	5
11	その他グループ会社	155	80	160	4
12	不動産事業	543	250	550	6
13	三井住友信託銀行	324	140	330	5
14	その他グループ会社	219	110	220	0
15	受託事業	1,721	820	1,650	(*3) △ 71
16	三井住友信託銀行	574	250	500	△ 74
17	その他グループ会社	1,147	570	1,150	2
18	マーケット事業	456	290	580	123
19	総経費	△ 4,404	△ 2,200	△ 4,500	△ 95
20	三井住友信託銀行	△ 2,358	△ 1,200	△ 2,400	△ 41
21	その他グループ会社	△ 2,045	△ 1,000	△ 2,100	△ 54
22	経常利益	2,564	1,300	2,700	135
23	親会社株主純利益	1,738	850	1,800	61

(*1) 子会社配当(資本効率向上を企図)は各事業に含めず

(*2) 法人トータルソリューション事業および法人アセットマネジメント事業の合計



(*) 18年度比減少は、18年10月のJTCホールディングス設立に伴いJTBSが持分法適用会社となった影響が主因。
三井住友信託銀行とその他グループ会社との入り繰りは以下参照

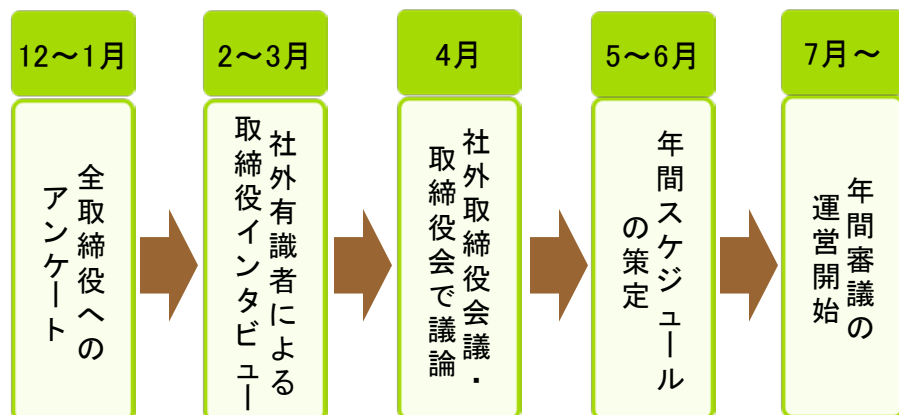
	(億円)	粗利益	総経費
三井住友信託銀行	△ 60	20	
その他グループ会社	10	30	
三井住友トラストAM	60	△ 20	
JTSB	△ 50	50	

経営基盤

コーポレートガバナンス体制

コーポレートガバナンス強化②(取締役会等の運営強化)

取締役会評価プロセスによる実効性向上



取締役会課題解決への取組事例

課題項目	課題解決への取組
中長期の経営課題や経営戦略に関する議論の充実	運営の工夫により審議時間を捻出し、中長期的の経営課題や戦略の議論を深化
グループガバナンス強化への具体的施策の実効性向上	持株会社としてのグループ指導などの機能発揮状況およびグループ各社のガバナンスなどの継続的なモニタリング
資本コストの認識整理および収益性向上	収益性分析報告などを通じた認識共有、個人・法人・市場別の株主付加価値、与信、政策保有株式など採算性確認強化

グループガバナンスの強化

- 三井住友信託銀行及び日興アセットマネジメントを監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行(*1)
- 日興アセットマネジメントを三井住友トラスト・ホールディングスの直接出資子会社化(*1)

(*1) 2019年6月開催予定の株主総会における承認が前提

各委員会の活動状況

指名委員会	17/6新設～19/3に29回開催
●HD取締役候補者案の決定 ●サクセッションプランで次世代のトップ候補者群を選定し、育成計画を検討 ●取締役などの解任に対する議論により、解任の方針及び手続きを整備・確立	
報酬委員会	17/6新設～19/3に16回開催
●主要事業子会社も含めた役員報酬制度設計の実行 ●月例報酬、役員報酬、株式報酬型ストックオプションの最適構成、短期と中長期のインセンティブを考慮した報酬体系を議論。役員賞与制度を一部改定	
監査委員会	17/6新設～19/3に28回開催
●組織監査(内部統制システムを活用した監査)を展開。執行役・取締役・内部監査部・会計監査人等との適切な連携により組織的・効率的な監査を実施 ●取締役会からの監査指示含む重要監査事項を四半期毎に取締役会に報告	
リスク委員会	17/6新設～19/3に13回開催
●ビジネスモデルを踏まえたリスクアペタイトフレームワークなどを議論 ●経営計画の前提とする外部環境想定とトップリスク状況認識につき評価 ●D-SIBsとして策定する再建・破綻処理計画書につき評価、指導	
利益相反管理委員会	17/6新設～19/3に8回開催
●信託銀行の運用機能統合も踏まえ、スチュワードシップ部会新設、監督強化 ●他社の不祥事事例を取締役会等にて議論し、リスク文化の醸成のための全社研修への反映や業績評価運営の改善検討など執行側の運営を高度化	

コーポレートガバナンス③(役員報酬とスキルマップ)

- ✓役員報酬は、業績等連動割合を引き上げつつ、短期と中長期の会社貢献を反映
- ✓社外取締役は、取締役会の議論の拡がりや牽制機能としての役割を踏まえ選定

役員報酬制度

- 役員報酬は、単年度業績評価に偏ることなく、経営者としての資質や能力を重視し、中長期的な業績貢献も考慮。19年度に業績等連動割合を50%から60%に引き上げ
- なお、取締役社長は、報酬委員会における本人の報酬にかかる議論には参加しない

17年度	50%程度 (月例報酬のうち固定報酬)		50%程度 (月例報酬のうち個人業績報酬+役員賞与)	
18年度 報酬割合 (*1)	40%程度	30%程度	15%程度	15%程度
報酬 種類	月例報酬のうち 固定報酬	月例報酬のうち 個人業績報酬(*2)	会社業績 連動賞与(*3)	株主報酬型 ストック・ オプション
支給 基準	■役位等に応じて支給	■前年度の評価 ■中長期の業績貢献 ■中長期の活動状況 ■能力等の定性評価	■連結実質 業務純益 ■連結当期 純利益	■単年度業績 ■株価 ■その他 経営環境等

(*1) 執行役社長の場合(図表の内容も同様)

(*2) 標準額に対して70%から160%のレンジとする

(*3) 執行役社長に対する役員賞与は会社業績連動賞与のみとし、個人業績連動賞与は対象外とする

スキルマップ

- 社外取締役の選定にあたっては、下記の専門性の観点よりバランスを考慮して構成している

	企業経営	財務会計	法律
鈴木 武	●	●	—
荒木 幹夫	●	●	—
松下 功夫	●	●	—
齋藤 進一	●	●	—
吉田 高志	—	●	—
河本 宏子	●	—	—
麻生 光洋	—	—	●

サステナビリティへの取り組み

当社株のESGインデックスの組み入れ状況

MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM

MSCI 2017 Constituent MSCI ESG Leaders Indexes

MSCI 2017 Constituent MSCI Japan ESG Select Leaders Index

MSCI 2017 Constituent MSCI SRI Indexes

FTSE4Good

FTSE Blossom Japan

2019
Bloomberg
Gender-Equality
Index

当社が参加している国内外のESG関連イニシアティブ

UNEP Finance Initiative
Innovative financing for sustainability

国連環境計画・金融
イニシアティブ(UNEP FI)

THE GLOBAL COMPACT
WE SUPPORT

国連グローバル・コンパクト
(国連GC)

Natural Capital
Finance Alliance
Finance sector leadership on natural capital

自然資本ファイナンス・
アライアンス
(旧: 自然資本宣言)

EQUATOR
PRINCIPLES
赤道原則

21世紀
金融行動原則
持続可能な社会の形成
に向けた金融行動原則
(21世紀金融行動原則)

サステナビリティへの取り組み: 5大テーマ

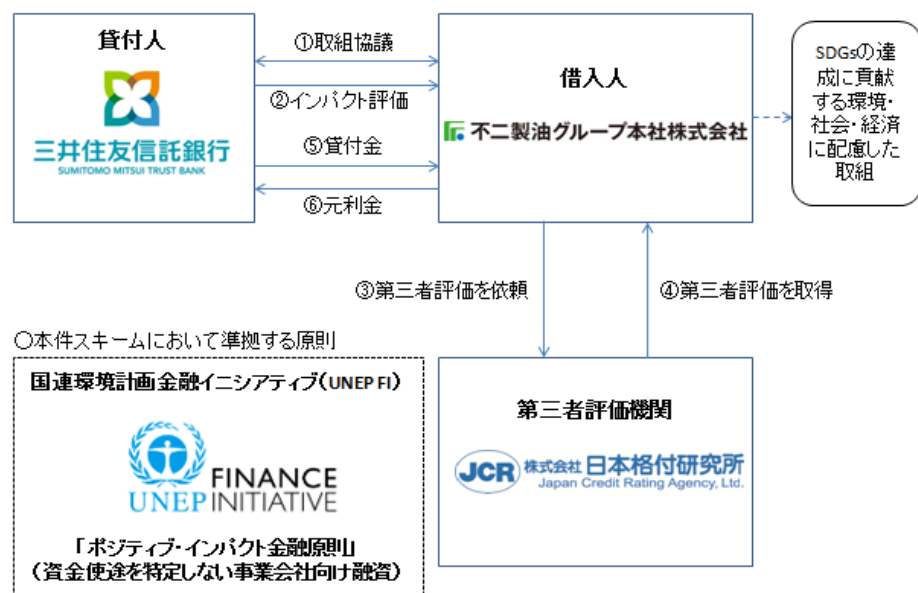
テーマ	取り組み・実績	目標とするSDGs
気候変動問題	サステナブルファイナンス大賞・優秀賞	
サステナブル投資	第1回東京金融賞「ESG投資部門」受賞	
自然資本	森林信託の開発 岡山県西粟倉村より、導入 に向け調査を受託	
環境不動産	- CASBEE—不動産認証等 コンサルティング 「グリーントラスト」の開発	
超高齢化社会問題	- シルバーカレッジの開催 - 人生100年時代に即した 高齢のお客さまへの商品・ サービス提供	

サステナビリティへの取り組み: 具体的事例

世界初のポジティブ・インパクト・ファイナンス

三井住友信託銀行は、不二製油グループ本社との間で、ポジティブ・インパクト金融原則に即した世界初となる「ポジティブ・インパクト・ファイナンス(資金用途を特定しない事業会社向け融資タイプ)の融資」契約を締結

- ✓ ポジティブ・インパクト・ファイナンスは、企業活動が環境・社会・経済にもたらすインパクト(影響)を包括的に分析・評価し、当該活動の継続的な支援を目的として融資を実行するものです



シルバーカレッジの開催: 超高齢社会問題への対応

シルバーカレッジは、シルバー世代のお客さまが安心・豊かなセカンドライフを送るための学びの場です。各界の第一人者の方々により、充実した情報提供を行っています

- ✓ 四つの基本テーマ(健康と安全・安心、高齢期の住まい、認知症問題、充実した老後の過ごし方)について学ぶ連続セミナーに加え、各支店が特色あるシルバーカレッジを企画・開催しています
- ✓ また、小冊子やホームページなどで、認知症対策やシニア世代の住まいの選択に関する様々な情報提供も積極的に展開しています

シルバー・カレッジの様子



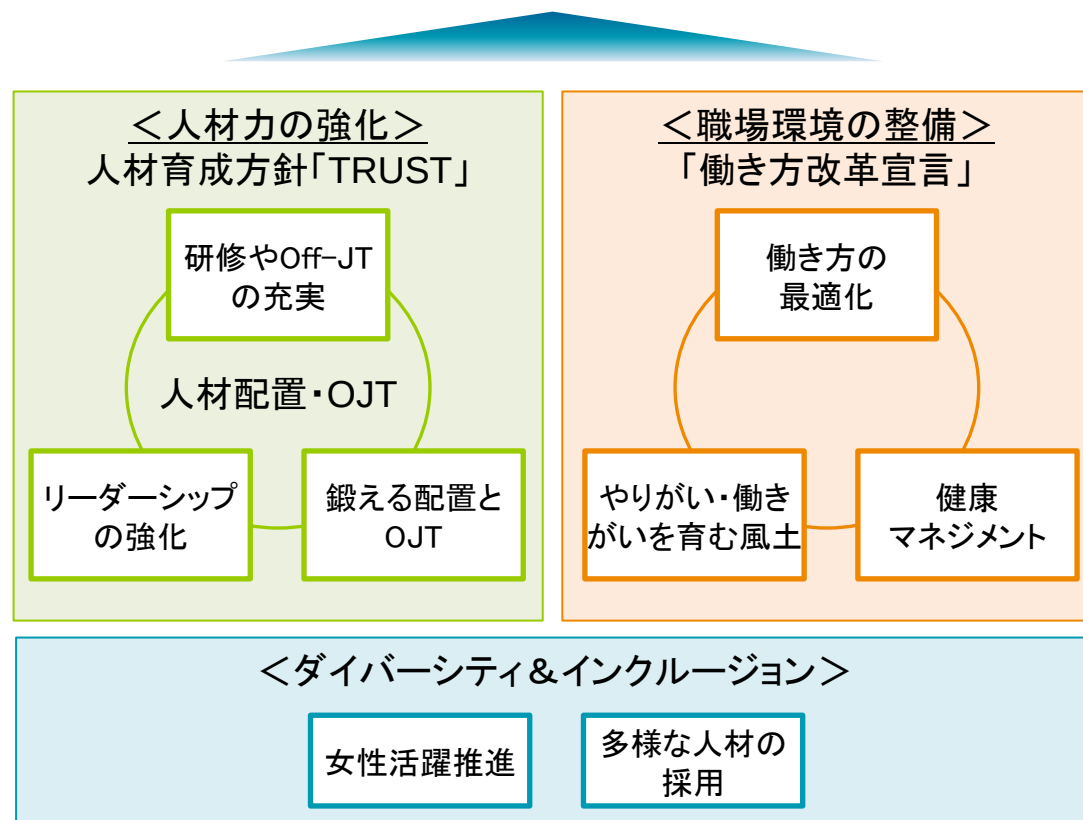
シニア世代応援レポート



✓「ダイバーシティ&インクルージョン」の理念に基づき、「人材力の強化」と「職場環境の整備」の両輪で、人的資本の高度化を推進

人事戦略の基本方針

人的資本の高度化



人材育成方針「TRUST」

Talent: 才能(個性)が開花できる
Respect: 一人一人を尊重する
Uniqueness: 真のプロフェッショナルが育つ
Support: 教え合い、支え合いをモットーとする
Try: 日々の小さな挑戦を称える

「働き方改革宣言」

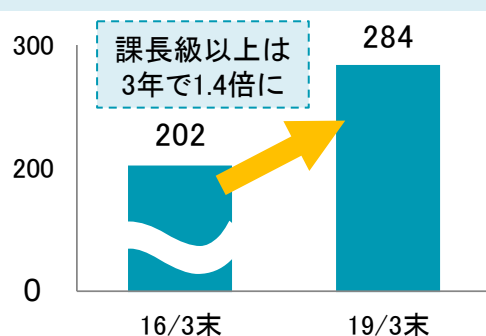
1. 多様な働き方とワークライフバランスの実現
2. 健康意識の発揚と適切な労働時間管理等を通じた健康増進の支援
3. 全社員がやりがいを持って活躍し成長できる機会の提供

✓「多様性」、「健康・生産性」、「やりがい」を3つの柱として人的資本の高度化を推進

多様性

＜女性の活躍推進＞

女性管理職の登用状況（三井住友信託銀行、19/3末）



女性社員の3人に1人は管理職（*）

（*）係長級以上1,425名、女性コース社員4,390名に占める割合）

◆準なでしこ銘柄



◆「PRIDE」指標でゴールド獲得



◆プラチナくるみん



◆新ダイバーシティ経営企業100選



健康・生産性



◆ホワイト500（2年連続認定）

◆新たに導入した休暇制度

- ✓＜ウェルネス休暇＞：社会貢献活動を含めた心身の健康促進のために取得可能
- ✓＜がん休暇＞：がんに罹患した場合に毎年度6日間付与。通院しやすいように時間単位での取得が可能

やりがい

◆「フェロー制度」

- ✓ 本人希望あれば70歳まで勤務可能。
- ✓ 卓越した専門性を持った社員が長期に渡り第一線で活躍可能 ⇒ 財産コンサルタントなど

◆65歳への定年延長を検討中

プロフェッショナルな人材が長く活躍できる環境づくり

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(および決算説明資料)、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わる情報は、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。