

2020年度中間決算説明会

2020年11月18日

Copyright © 2020 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.

三井住友トラスト・ホールディングス

- ◆ 三井住友トラスト・ホールディングスの大久保です。
- ◆ このプレゼンテーションでは、2020年度上期決算の結果と、経営環境の変化を踏まえた戦略を中心に、お話しします。
- ◆ まず最初に、9月24日にリリースをいたしました通り、当社グループの証券代行事業における、議決権行使書集計業務の一部において、不適切な取り扱いが存在したことが判明しました。
本件について、多くの委託企業、その株主の皆様、当社の株主、そして資本市場に携わっておられる皆さまに、多大な御迷惑をおかけしましたことを改めてお詫び申し上げます。
- ◆ さて、現在、新型コロナウイルスの感染拡大が、グローバルに社会・経済、そして個人の生活にも大きな影響を与え、変化をもたらしています。
この変化は、潜在的な課題を浮き彫りにするとともに、我々自身が何れそうなるであろうと想定していた世界が、あっという間に目の前に現れたという風にも見ることができます。
例えば、デジタル化の急速な進展により、お客さまは短時間に必要な情報を収集し、その時々で自分に最も適したソリューションを求めてくることになります。
これによってニーズの変化のサイクルはさらに短くなります。
- ◆ 現在、この急激な環境の変化をマイナスにとらえる事業者・サービス提供者が世の中の過半を占めていると思いますが、私自身は三井住友トラストグループの飛躍のチャンスが来たと考えています。
これからは、業務のボリュームや企業規模ではなく、細かい変化、法人・個人を問わず個別のニーズにスピーディーに対応できる「機動性」と、的確なサービス提供ができる「多様性」が勝負を決めます。
金融業界の中で、この「機動性」と「多様性」をDNAとして最も備えているのが三井住友トラストグループであると私は自負しています。
是非そのような観点から、説明を聞いていただければと思います。
- ◆ 3ページをご覧ください。

目次

1.	2020年度上期決算、通期業績予想	・・・P. 4～
2.	証券代行事業における議決権行使集計について	・・・P.11～
3.	業務プロセス、営業チャネルの最適化とコスト構造改革	・・・P.13～
4.	加速する環境変化を捉えた「機動性」「多様性」を活かした成長戦略	・・・P.21～
5.	中期経営計画	・・・P.40～
6.	サステナビリティへの取り組み	・・・P.42～
7.	財務・資本政策	・・・P.45～
8.	Appendix	・・・P.50～
9.	(参考)2020年度上期決算、2020年度業績予想	・・・P.81～

<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)」

<本資料で使用する略称>

HD：三井住友トラスト・ホールディングス

TAM：三井住友トラストアセットマネジメント

トラスト不動産：三井住友トラスト不動産

TB：三井住友信託銀行

クラブ：三井住友トラストクラブ

CBJ：日本カストディ銀行

NAM：日興アセットマネジメント

ネット銀行：住信SBIネット銀行

<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

2020年度上期決算は、実質業務純益1,410億円（期初の通期予想比56%）
親会社株主純利益800億円（同57%）と順調な進捗

変化を好機とし、業務プロセスや営業チャネルの最適化を推進
DXも活用した生産性向上・付加価値増大へ

加速する社会の変化。専門信託銀行グループの「機動性」と「多様性」を
最大限発揮し、更なる成長へ

- ◆ こちらに本日お伝えしたいことをまとめています。
- ◆ まず、20年度上期決算についてお話しします。
新型コロナウイルスの影響で減益となりましたが、期初予想に対し、実質業務純利益は56%、親会社株主純利益は57%と順調な進捗です。
- ◆ 次に、変化を好機として、業務プロセスや、営業店チャネルの最適化を行い、生産性、付加価値の増大につなげる施策についてお話しします。
- ◆ 3つ目は、成長戦略です。
先ほど申し上げた通り、新型コロナウイルスは潜在的なトレンドを顕在化させ、更に加速させるものです。この変化を捉え、専門信託銀行グループの「機動性」と「多様性」を活かす戦略をお話しします。
- ◆ 6ページをご覧ください。

1. 2020年度上期決算、通期業績予想

2020年度上期総括

- ✓ 新型コロナウイルス感染症拡大による上期営業活動への制約からフロー手数料が減少するも、実質的な資金関連の損益や経費は改善。前年同期比では減益ながら、期初予想比の進捗率は実質業務純益56%、親会社株主純利益57%
- ✓ 新型コロナウイルス関連の特例引当金の一部取崩・充当もあり与信費用は△20億円に抑制
- ✓ 上期決算の進捗を踏まえ、2020年度通期業績予想は実質業務純益上方修正(+100億円)、最終利益は維持

【主なKPI】

	(億円)	19年度	20年度	前年同期比	20年度	19年度比	期初予想比
		上期実績	上期実績		予想		
1 実質業務純益		1,541	1,410	△ 130	2,600	△ 290	+100
2 実質業務粗利益		3,770	3,587	△ 182	7,100	△ 326	±0
3 三井住友信託銀行		2,365	2,249	△ 115	4,300	△ 165	+100
4 その他グループ会社等		1,405	1,338	△ 66	2,800	△ 161	△100
5 総経費		△ 2,228	△ 2,176	+ 51	△ 4,500	+ 36	+100
6 親会社株主純利益		1,060	800	△ 259	1,400	△ 230	±0
7 手数料収益比率		53.4%	49.9%	△ 3.5%			
8 OHR		59.1%	60.6%	+1.5%	63.4%	+2.3%	△1.6%
9 自己資本ROE		7.96%	6.19%	△1.77%			
10 普通株式等Tier1比率		12.90%	12.42%	△ 0.48%			

(※1) 20/9末の普通株式等Tier1比率(バーゼルⅢ最終化ベースの試算値)は9.6%

【1株当たり情報】

【1株当たり情報】		19年度	20年度	20年度		
	(円)	上期実績	上期実績	増減	予想	期初予想比
11	親会社株主純利益	281	213	△ 68	373	± 0
12	配当金	75	75	± 0	150	± 0
	(円)	20/3末	20/9末	増減		
13	純資産	6,822	6,948	+ 125		

【株主還元】

	19年度	20年度
	実績	予想
14 配当性向	34.5%	40.2%
15 総還元性向	44.3%	

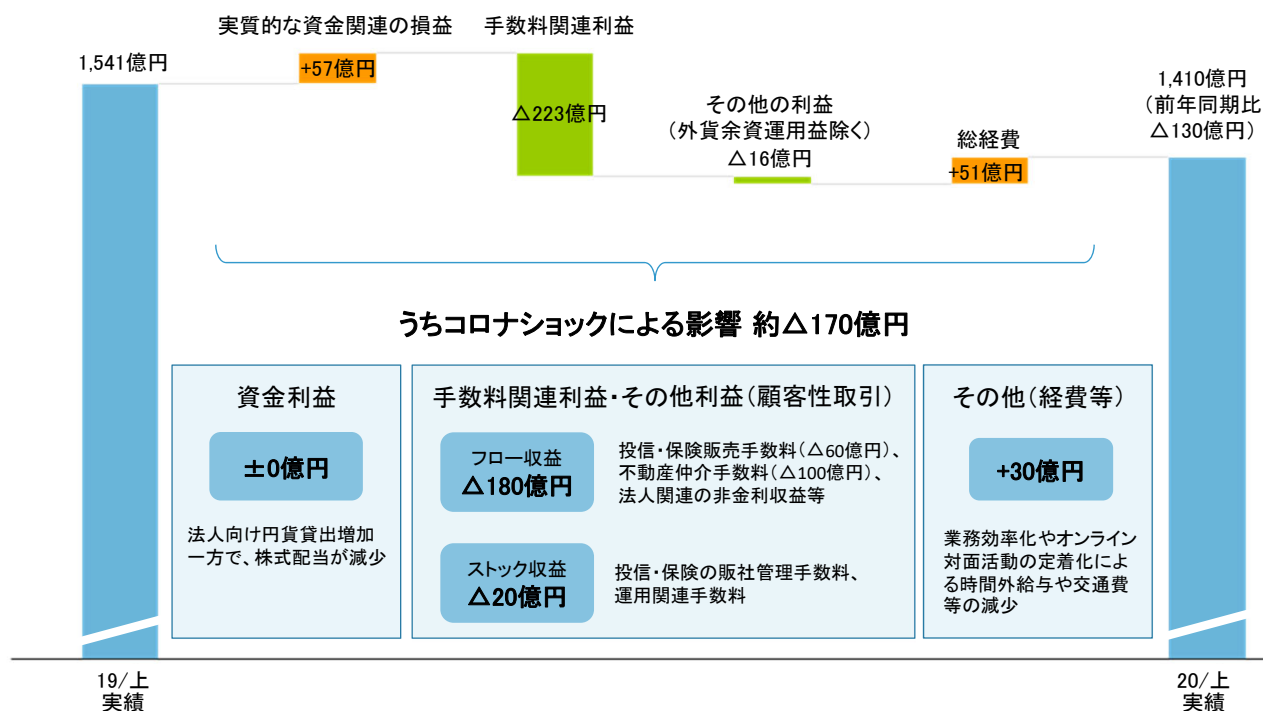
(※2) 1株当たり150円

(参考) 20年度より変更の株主還元方針
22年度をめどに連結配当性向
40%程度への引き上げを目指す

詳細 P.10、P.100

実質業務純益

✓ 営業活動の制約から、投信販売、不動産仲介などのフロー収益が減少する一方、資金利益や経費が改善

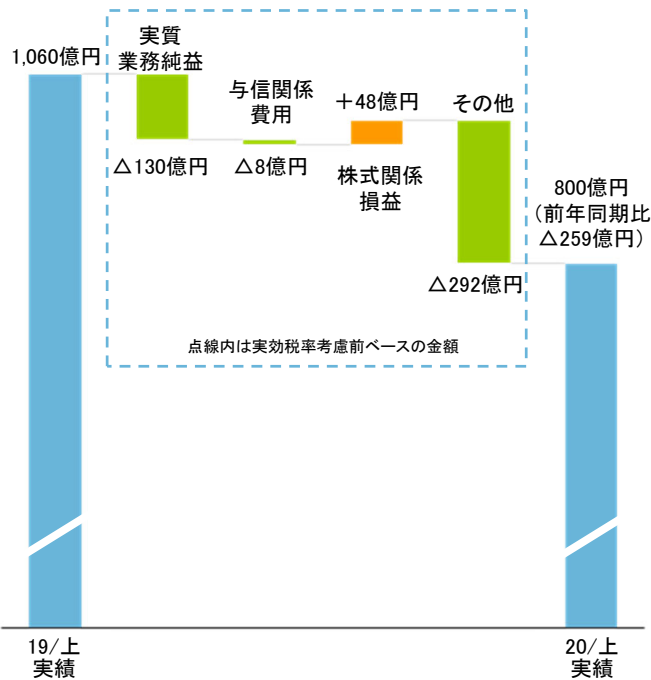


- ◆ 上期決算の説明から始めます。
- ◆ 実質業務純益は前年同期比130億円の減益となりました。
- ◆ 営業活動への制約から、投資運用コンサルティング、不動産仲介などのフロー収益の減少の影響がありましたが、ストック収益の回復と経費の改善効果もあり、コロナショックの影響は▲170億円と期初想定よりは小さくなりました。
- ◆ ストック収益への影響は下期も大きくは出ないと見ていますが、フロー収益については、投資運用コンサルティングなどで下期にも影響が長引くと見ています。
- ◆ 7ページをご覧ください。

親会社株主純利益

✓ 株式関連派生商品損益の悪化を主因に減益となるも、株式売却益を積み上げ

主な増減要因



✓ 与信関係費用

前年同期比
△8億円

- ・前年度に計上した特例引当金約250億円に対する取崩し約80億円もあり、20年度上期の与信費用発生は△20億円に抑制

✓ 株式関係損益

前年同期比
+48億円

- ・2Qは政策保有株式の削減に進捗 (*1)

✓ その他(その他の臨時損益、特別損益等)

前年同期比
△292億円

- ・株式関連派生商品損益 (前年同期比△126億円 (*2))
- ・規制対応関連のシステム費用の前倒し処理 (同△45億円) 等

(*1) 削減実績

20年度上期・・・削減額: 約80億円(取得原価)、売却益: 約110億円

(*2) 20/上期の損益の状況

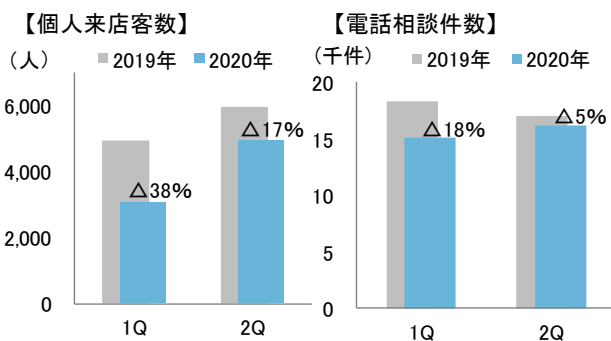
株価リスクヘッジ目的: 約△50億円 (2Qにその他有価証券(ベア投信)に振り替え)

マーケット事業(投資): 約△60億円 (2Qにリスク量縮小)

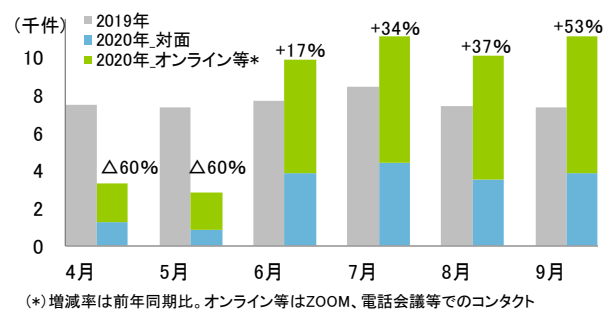
- ◆ 親会社株主純利益は800億円となりました。
- ◆ 株式派生商品の損失によって、その他の臨時損益・特別損益が税引き前で292億円悪化しましたが、与信コストの抑制ができていることもあり、通期予想の1400億円に対して57%の進捗となっています。
- ◆ 8ページをご覧ください。

新型コロナウイルス感染症拡大によるビジネス環境への影響

来店客数減少。下期からのオンライン相談本格化

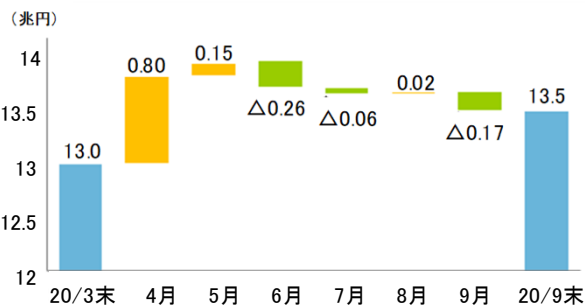


オンライン等活用で不動産法人営業コンタクト増加



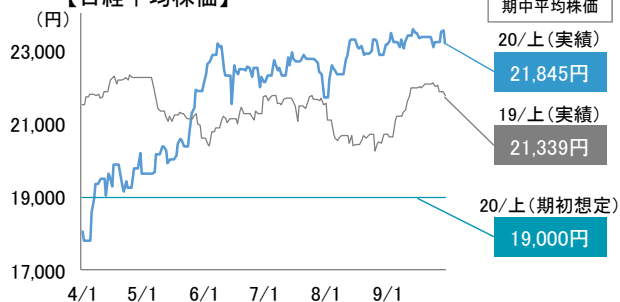
コロナショック関連貸出はピークアウト

【国内法人円貨貸出の推移(政府向け貸出除き)】



株価は期初想定を上回る水準で推移

【日経平均株価】

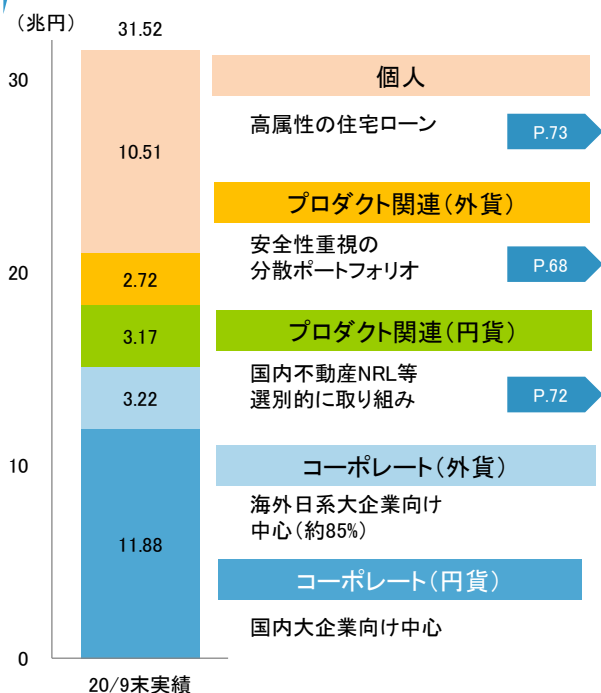


- ◆ 新型コロナウイルスのビジネスへの影響をまとめています。
- ◆ 個人のお客さまの来店数は、前年度水準まで戻っていませんが、不動産ビジネスにおける顧客コンタクトは、6月以降、増加に転じています。
- ◆ 特に不動産については、営業材料も前年を大きく上回る水準に積みあがっていますので、私も下期の挽回に大いに期待しているところです。
- ◆ 10ページをご覧ください。

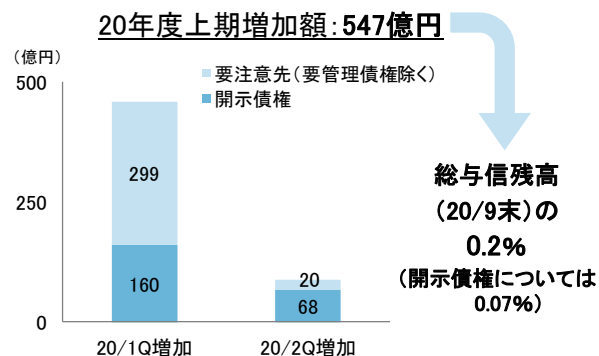
与信ポートフォリオの状況

✓ 質の高いポートフォリオを維持。与信コストにも十分な備え

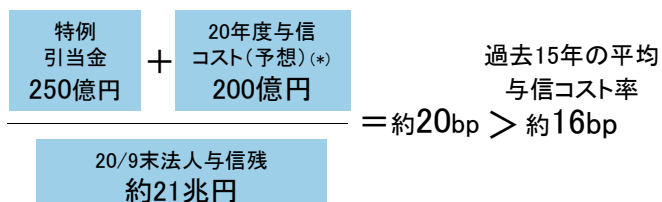
与信ポートフォリオの概要



要注意先以下の債権の増加状況(20/3末比)



与信コストへの備え(20年度)



(*) 20年度業績予想の修正(11月)に伴い変更後の計数を記載、ご参考: 期初予想(5月)300億円

2020年度業績予想

✓ 上期実績を踏まえ業績予想の一部を見直し

(億円)	2020年度 業績予想	期初予想比
実質業務純益	2,600	+100
うち三井住友信託銀行	1,800	+100
与信関係費用	△ 200	+100
株式関係損益	200	-
その他臨時損益	△ 600	△ 200
経常利益	2,000	-
うち三井住友信託銀行	1,500	△ 50
親会社株主純利益	1,400	-
うち三井住友信託銀行	1,100	-

主なポイント

【実質業務純益】

上期における各事業の進捗を踏まえ、三井住友信託銀行単体の実質業務純益を100億円引上げ

【与信関係費用】

上期実績を踏まえ、通期▲200億円へ見直し

【その他臨時損益】

上期の実績及びニューノーマルを見据えた投資・資産の見直しを勘案し200億円引き下げ

【親会社株主純利益】

変更なし

【(参考)2020年度業績予想におけるコロナショック影響想定(*)】

上期の影響は、総額ベースで当初想定を下回るも、フロー収益影響は想定を上回り、下期にも一定の影響を懸念

下期の実質業務純益への影響内訳を見直し
ただし、**実質業務純益および親会社株主純利益段階では変更なし**

(*)コロナショック前に策定した中期経営計画の当初計画に対する影響想定額

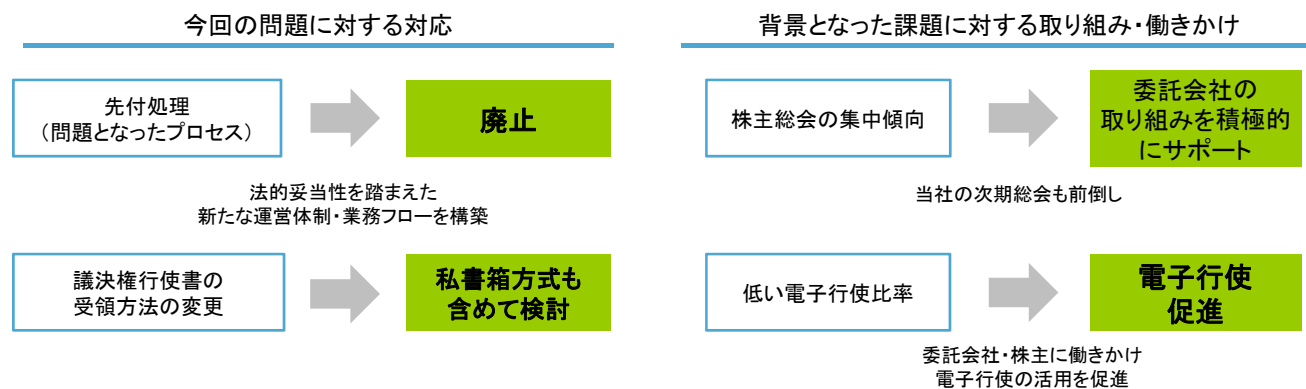
(億円)	影響想定額(見直し後)		期初 想定比
	上期実績	下期想定	
実質業務純益	△ 300	△ 170 △ 130	-
資金関連利益	△ 10	0 △ 10	△ 10
フロー収益	△ 300	△ 180 △ 120	△ 100
ストック収益	△ 30	△ 20 △ 10	+70
経費	40	+30 +10	+40
与信関係費用	△ 100	- △ 100	-
株式関係損益	△ 100	- △ 100	-
親会社株主純利益	△ 400	△ 120 △ 280	-

- ◆ 上期の業績も踏まえ、2020年度通期予想を見直しました。
- ◆ 具体的には、実質業務純益を100億円引き上げています。
- ◆ また、与信費用の予想は100億円減らして▲200億円としています。
- ◆ 一方、その他臨時損益について、上期の株式デリバティブ損失と、ニューノーマルに向けた投資、資産の入れ替えを踏まえて200億円引き下げた結果、親会社株主純利益は1400億円のまま変更はありません。
- ◆ 12ページをご覧ください。

2. 証券代行事業における議決権行使集計 について

証券代行業における議決権行使集計

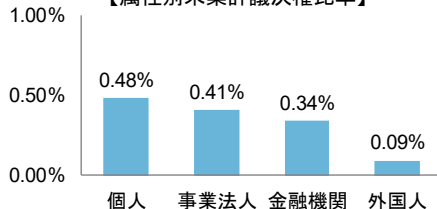
✓ オペレーションの改善に加え、その背景となった課題に対しても積極的な取り組みを進める



未集計議決権に関する状況 (20年5、6、7月総会実施先)

未集計議決権比率^(※1): **0.31%**

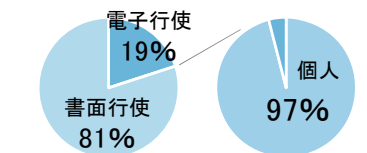
【属性別未集計議決権比率】



(※1) 全委託会社の総議決権数に占める未集計議決権の比率

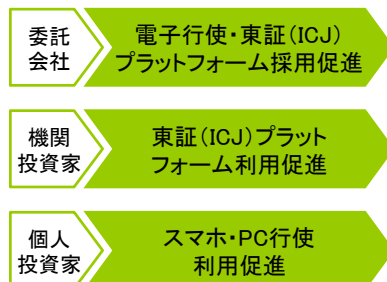
議決権行使の状況^(※2)

【行使手法の内訳】【書面行使の構成主体】



(※2) 株主数ベース、当社受託、5、6、7月総会実施先

電子行使促進のポイント



- ◆ 冒頭にお話ししました、証券代行業の議決権行使の集計については、問題となった先付処理は行わないこととし、新たな業務フローの構築を進めています。
再発防止策や今後の対応策についてはできるだけ早くご報告する予定にしています。
- ◆ 一方、根本的な解決には、電子行使の促進、特に個人株主の利用拡大などが必要となります。
委託会社を始め、多くの皆様のご協力を得ながら、進めていきます。
- ◆ 14ページをご覧ください。

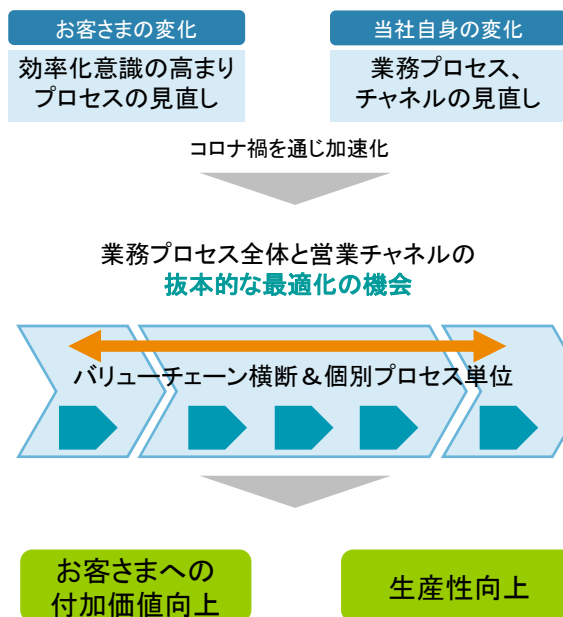
3. 業務プロセス、営業チャネルの最適化と コスト構造改革

業務プロセス、営業チャネルの最適化

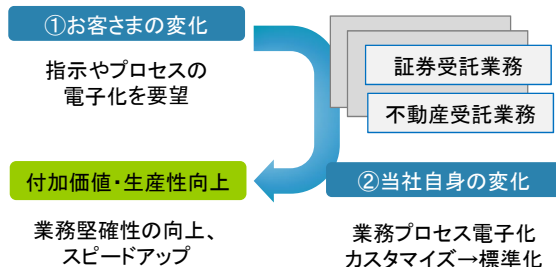
✓ お客様の意識の変化、プロセスの見直しを好機とし、業務プロセス、営業チャネルを最適化

効率化やコスト削減を実現しつつ、お客様への付加価値向上として還元

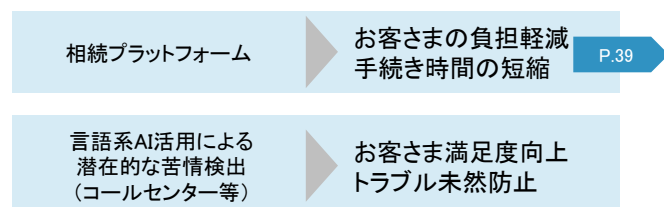
【具体的な取組み事例】



信託銀行の多様な受託事務の最適化



デジタルの活用



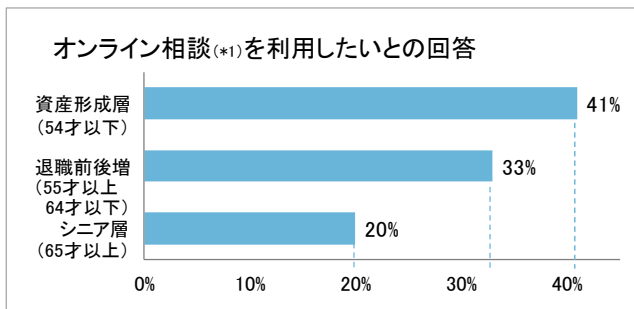
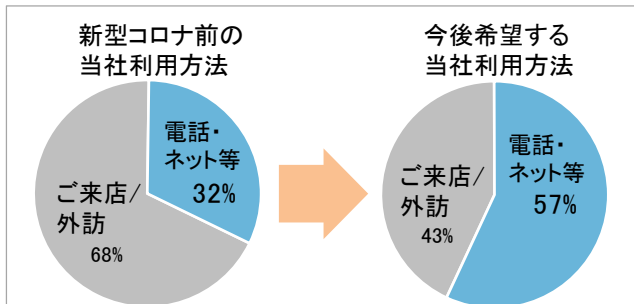
◆ ここからは、業務プロセスや営業チャネルの最適化により、生産性や付加価値を向上させる取り組みについてお話しします。

◆ 15ページをご覧ください。

個人ビジネスチャネルの最適化①

✓ お客さまのオンライン相談の選好を追い風に、オンライン・コンサルティングを強化

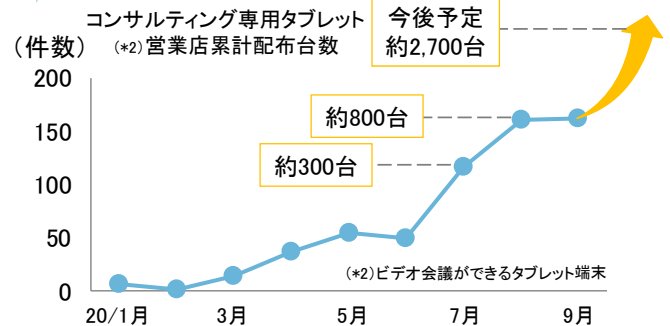
お客さまがオンラインでの相談を積極的に選好



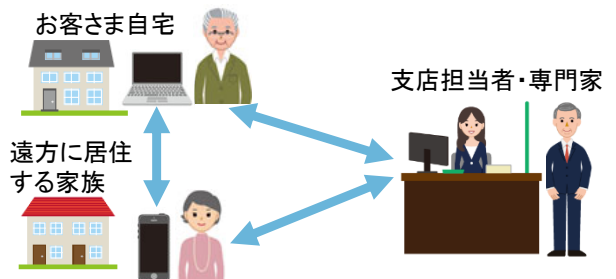
(出所) TB実施のお客さまアンケート結果(実施期間: 8/11~26)

(*1) Zoomなどビデオ会議システムを使ったコンサルティング

オンライン相談の利用拡大



例えば、相続関連の相談などで、遠方に居住している家族に同席し聞いて欲しいといったニーズに対応

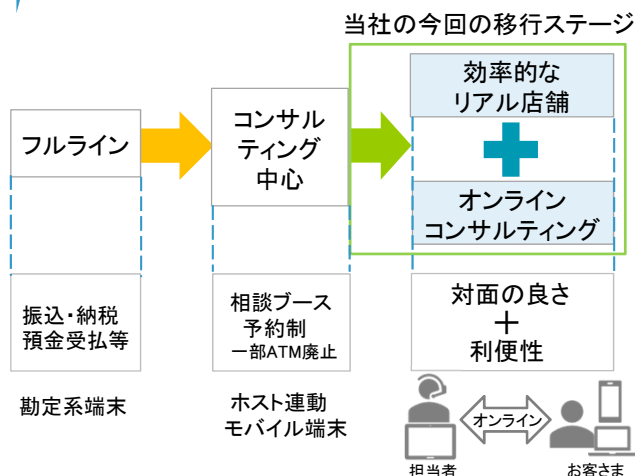


- ◆ まず、個人ビジネスのチャネルについては、デジタルを活用したオンライン・コンサルティングの強化を進めます。
- ◆ 新型コロナを契機に、オンラインでの相談を積極的に希望されるお客さまが増えており、実績も着実に積み上がっています。
- ◆ 16ページをご覧ください。

個人ビジネスチャネルの最適化②

✓ 既存営業店の最適化とオンライン強化

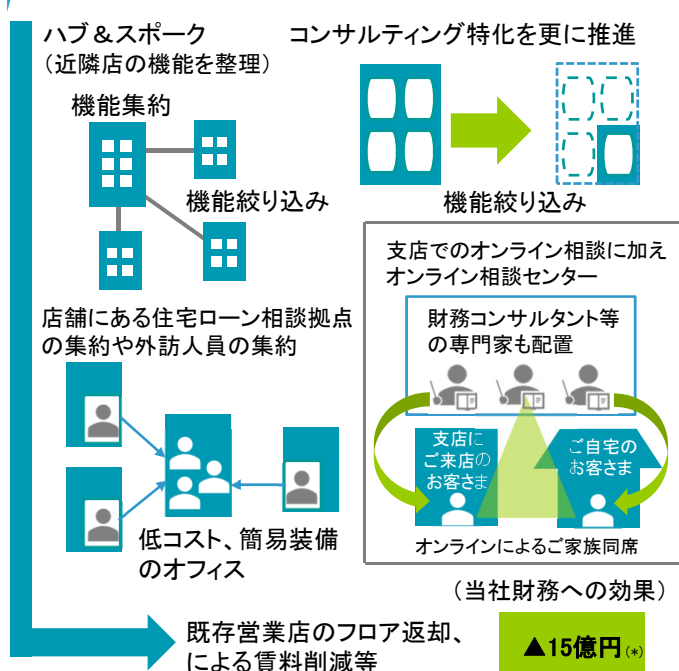
営業店チャネルを次のステージへ



既存営業店の最適化



全営業店の機能絞り込み・集約



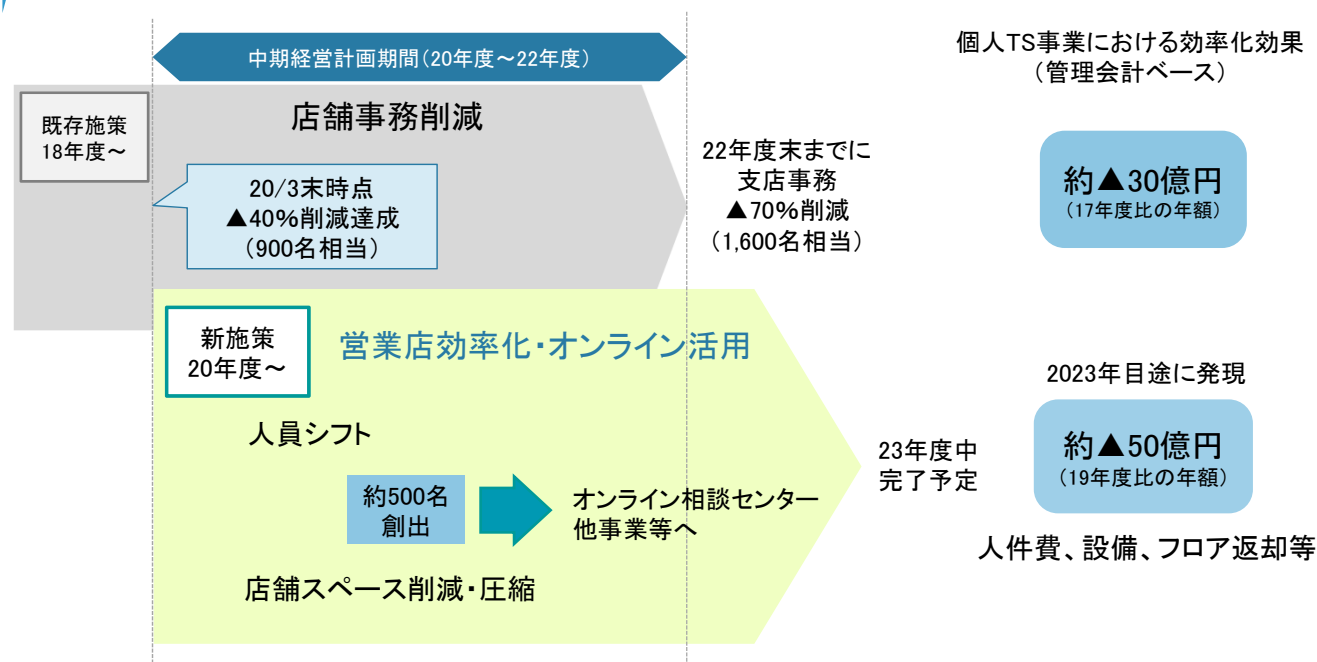
(*) 金額は22年度における19年度比のコスト削減効果

- ◆ チャネル変革のポイントは、既存営業店の最適化とオンライン強化です。
- ◆ 当社の営業店は、既にコンサルティング中心のスタイル、予約制、ホスト連動のモバイル端末など、他社に先んじた変革を行ってきました。
- ◆ 今回は更にステージを進め、リアル店舗を徹底的に効率化するとともに、オンライン強化により、店舗数や立地などの物理的な制約を超えて、当社の得意とする対面コンサルティングを幅広く提供していきます。
- ◆ 後段で詳しくお話しますが、地域ではなく顧客属性に特化したバーチャル支店の開設など、特定の顧客属性にフォーカスする当社のビジネスモデルだからこそ可能となる取り組みを進めます。
- ◆ なお、既存店舗の効率化はスピード感をもって進め、年間15億円程度のコストを削減します。
- ◆ 17ページをご覧ください。

<参考> 個人トータルソリューション事業の収益性強化

✓ 効率化により経費削減、オンライン・コンサルティング強化、人材の戦略的シフトを遂行

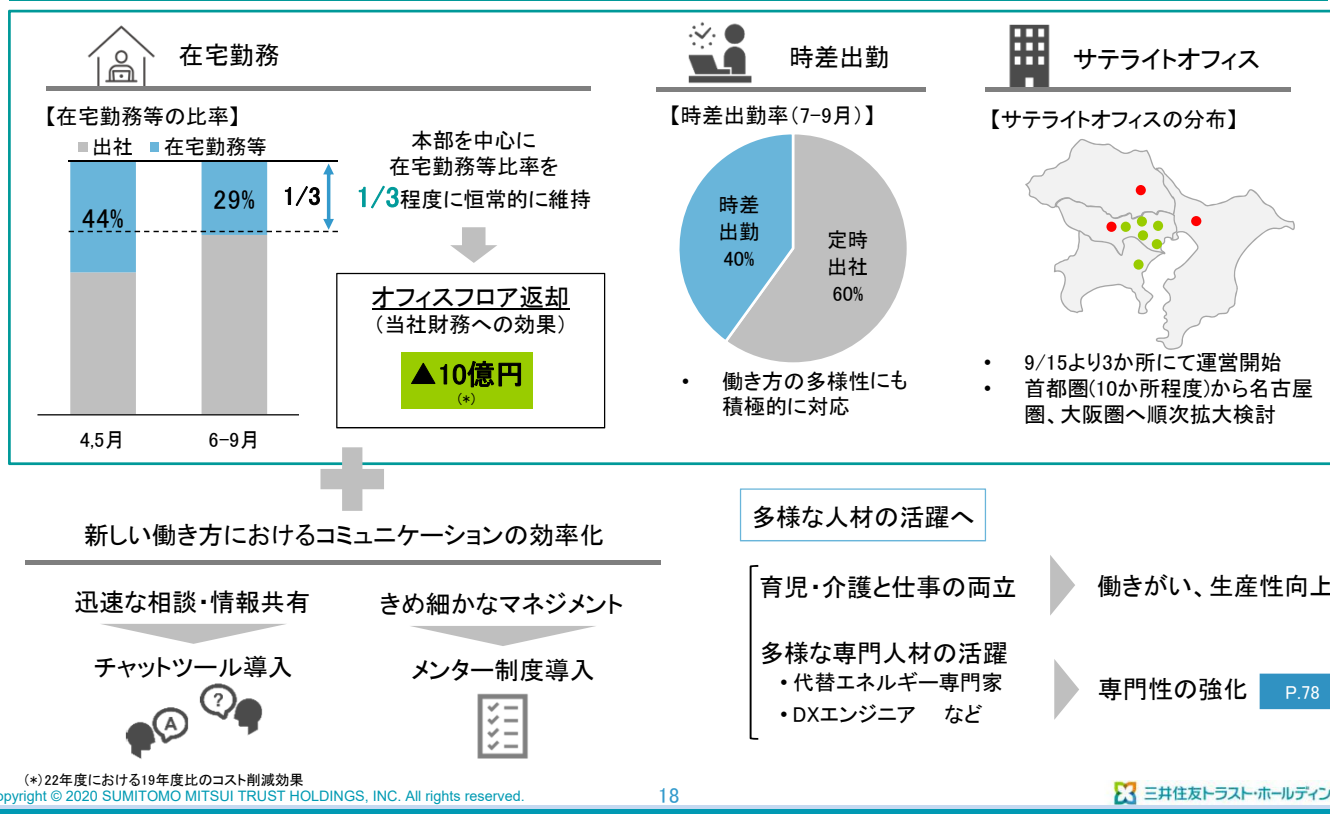
施策実施による効果(経費削減、人員配置の最適化)



- ◆ こちらのスライドは個人トータル・ソリューション事業の収益性強化の取り組みです。
- ◆ 営業店の大幅な事務削減を従来から進めており、22年度までに管理会計ベースで30億円程度の効率化効果を目指しています。
- ◆ 今回、営業店の効率化や他事業へのリソースシフトなどの追加施策により、23年度をめどに更に約50億円程度の事業の収益性改善を実現させます。
- ◆ 18ページをご覧ください。

働き方の多様化・効率化の推進

✓ 働き方の多様化推進により、業務の生産性向上とともに多様な人材が活躍できる環境へ



- ◆ 社員の働き方も更に変わっていきます。
- ◆ 在宅勤務やサテライトオフィスの活用で働き方の多様化を進めるとともに、オフィスフロアを返却し、財務ベースで年間10億円程度のコスト削減につなげます。
- ◆ 19ページをご覧ください。

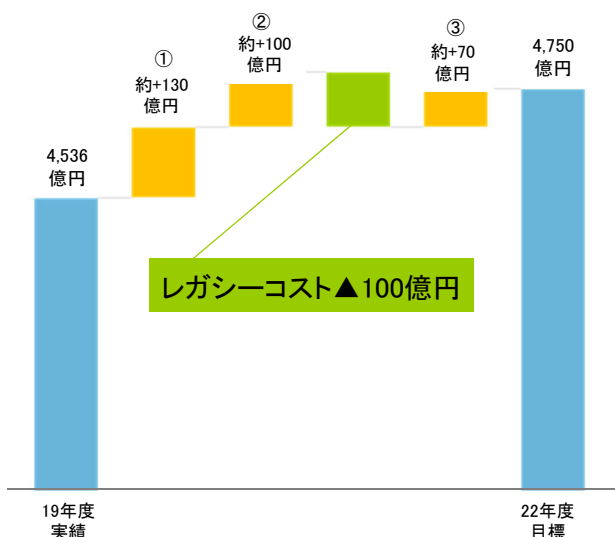
コスト構造改革

✓ 変化への対応を効率化・コスト削減の機会と捉え、スピード感を持って推進

中計目標達成に向けレガシーコスト削減を推進

【中期経営計画における経費イメージ】

- ① 粗利益増加に伴う増加
- ② システム更改、規制対応等
- ③ 先行投資（成長領域、将来の効率化）



環境変化への対応を契機とし削減額を拡大

削減幅
拡大

中計目標からもう一段のコスト削減へ

20年度上期に検討具体化

▲40億円
(※1)

個人ビジネスチャネル
最適化 (P.17)

営業店フロア返却等

▲15億円
(※1)

働き方の多様化・
効率化 (P.18)

オフィスフロア返却

▲10億円
(※1)

オンライン営業
などの効率化

交通費の減少等

▲15億円
(※1,2)

+α

DX活用や業務見直しにより
もう一段のコスト削減へ

(※1) 金額は22年度における19年度比のコスト削減効果

(※2) 移動を伴う営業活動減少▲20億円、通信費増加+5億円

- ◆ 中期経営計画では、100億円のレガシーコスト削減を掲げていますが、新型コロナウイルスによる変化を機に、コスト削減策を積み上げました。
- ◆ 営業店の効率化などにより、財務ベースで40億円程度の追加削減を行います。
- ◆ この40億円に加え、今後、様々な施策により、更なるコスト削減を進めていきます。
- ◆ 21ページをご覧ください。

<参考> 環境変化を捉えた追加的なコスト削減(まとめ)

店舗スペース削減

コンサルティング特化を図りつつ、**縮小・統合を検討**

▲15億円

事務スペースを中心に削減

コンサルティング
特化

削減
(*2)



オンライン
相談センター



外訪拠点・ローン業務
集約



サテライトオフィス
(首都圏中心に約450席相当)



在宅勤務



全体でのコスト削減効果▲40億円

オフィスフロア返却

在宅勤務比率引き上げ
(拠点オフィス勤務者の1/3)

▲10億円

拠点オフィス座席数▲30%削減

フリーアドレス化
推進

削減



移動を伴う営業減少

▲15億円

交通費等▲20億円
通信費等+5億円



(*1) 金額は22年度における19年度比のコスト削減効果

(*2) 返却困難な店舗の一部をサテライトオフィス等に転用することで新設コストを抑制

4. 加速する環境変化を捉えた 「機動性」「多様性」を活かした成長戦略

ポイント

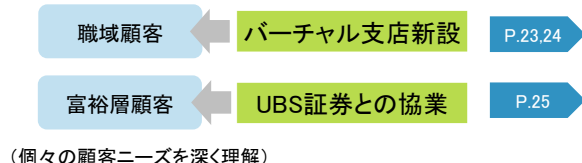
1. 個人のお客さまへの付加価値提供(3つの戦略)
2. 運用ビジネスの成長
3. ESGから広がるビジネス
4. 専門信託銀行グループのデジタルビジネス

- ◆ 次に、加速する環境変化を捉えた、専門信託銀行グループの「機動性」と「多様性」を活かした成長戦略についてお話しします。
- ◆ 22ページをご覧ください。

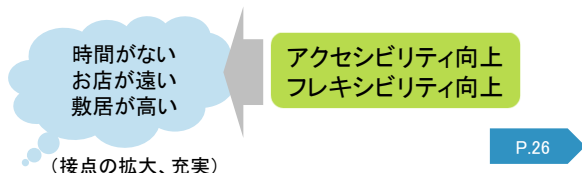
個人のお客さまへの付加価値提供(3つの戦略)

✓ コンサルティング力と多様な専門機能に絶対の自信。顧客カテゴリーに応じた機動的アプローチ展開

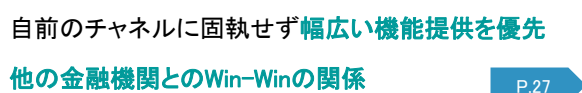
1 特定顧客セグメントへのアプローチ強化



2 オンライン活用による顧客接点強化



3 直接の接点がない顧客への信託機能提供



特徴あるビジネスモデルに磨きをかけ
差別化を追求

他社の戦略

地域やインターネット上の不特定多数を対象



当社の戦略

特定の顧客属性ごとに専門部隊を設置し対応



決済機能強化
店舗数の大幅削減



店舗・人員体制見直し
プル型マーケティング
コンサルティング提供
機会最大化



全国の支店網を駆使
地域金融機関等との競争



効率的な外部チャネル活用
地域金融機関等との共創



- ◆ 成長戦略の大きな軸の1つ目は個人のお客さまへの付加価値提供に関する3つの戦略です。
- ◆ ポイントは、顧客カテゴリーに応じた最適なアプローチにより、我々が絶対的な自信を持っている、高品質なコンサルティング力と多様な専門機能など、専業信託銀行グループの強みを徹底的に、また機動的に活かすことです。
- ◆ まず1点目の戦略は、特定顧客セグメントへのアプローチを強化することです。
取引先企業の従業員や富裕層など、属性の明確な顧客には、ニーズに特化した、地域を限定しない専門の営業組織を新設します。
- ◆ 2点目は、オンラインを使った対面コンサルティングの提供により、当社の強みを最大限に活かすことです。
- ◆ 3点目は、地域金融機関との協働の推進です。
Win-Winの関係を更に強化し、より多くのお客さまに信託機能の提供を行います。
- ◆ 23ページをご覧ください。

個人のお客さまへの付加価値提供(職域のお客さま①)

✓ 年金・退職金制度の専門知識を駆使して、資産形成、ライフプランニングをサポート

職域市場を通じて詳細な顧客属性を把握

専門のバーチャル支店を新設

高属性
顧客

に

高付加
価値

を

効率的
に提供

企業・従業員双方の資産形成に対する意識の高まりが追い風

① 高属性顧客

大企業を中心とする当社法人取引先の従業員

圧倒的な顧客基盤

財形・積立貯蓄
約41万人
(TB口座あり約26万人)

DC運営先加入者
約155万人
(国内シェアNo.1)

取引展開の可能性が高い顧客にフォーカス

当社営業店の担当なし
約22万人
(残高4,400億円)

TB口座あり
約13万人

強みを活かせる領域で効率的に付加価値を提供

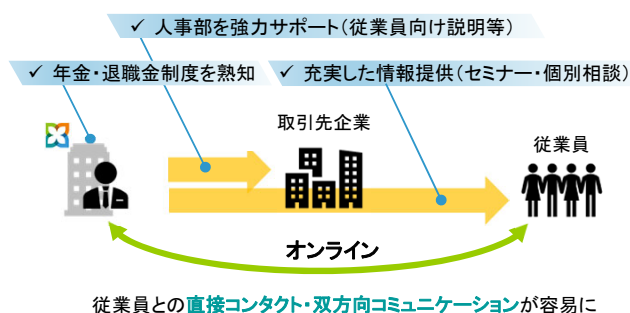
② 高付加価値

制度運営・管理を通じ、企業ごとの年金・退職金制度に精通

高い専門性を活かした付加価値提供

③ 効率的な提供

制度運営・セミナーを通じ顧客群へアプローチ
オンラインにより直接・双方向でコミュニケーション

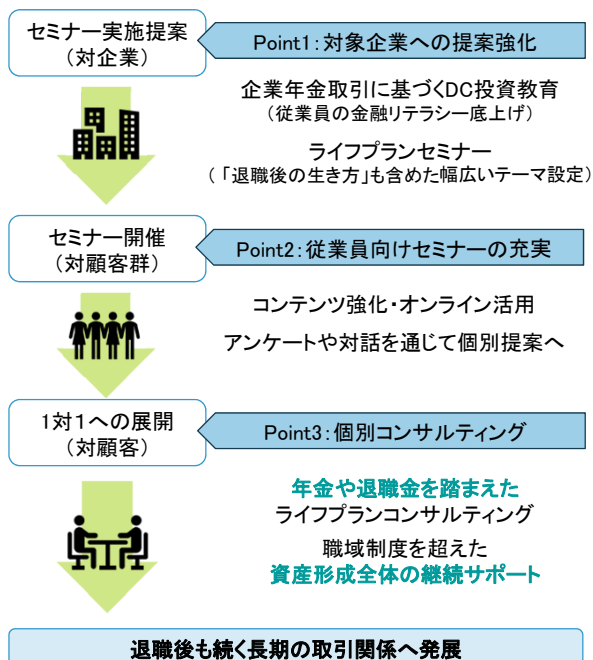


- ◆ 先ほど少し申し上げましたが、職域ビジネスについては、専門のバーチャル支店を新設しました。
- ◆ 当社には、財形や積み立て貯蓄で41万人、DCで155万人の、優良企業の従業員という高属性のお客さまがおられますが、これまでは必ずしも十分なアプローチができていませんでした。
- ◆ しかし、資産形成に対する意識が高まっているなか、オンライン相談の広がりが追い風となり、地域や勘定店に拘らないで当社の強みである効率的なコンサルティング提供を拡大する環境が整いました。
- ◆ お客さまには、それぞれの会社の退職金や年金の制度をベースにした、きめ細かいライフプランニングのコンサルティングをオンラインで提供していきます。
- ◆ 社員の資産形成をサポートしたい企業にも好評であり、従業員の皆様にとっても、専門知識のある当社に、人事部を通さず直接電話やオンラインで相談できるということで、ご利用が増えています。
- ◆ 24ページをご覧ください。

個人のお客さまへの付加価値提供(職域のお客さま②)

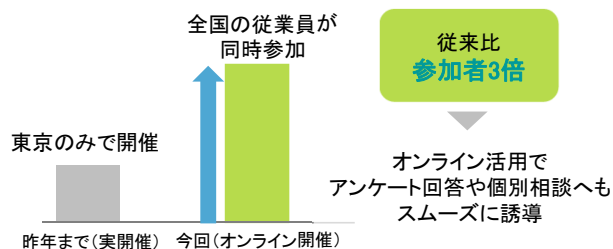
✓ 顧客属性を把握できる強みを活かしたアプローチで、1対1のコミュニケーションへ展開

顧客属性にフォーカスしたバーチャル支店



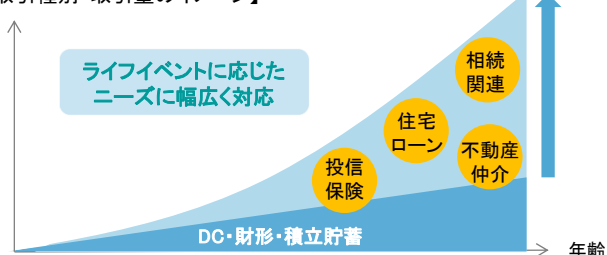
オンライン活用によるセミナーの効率性向上

【セミナー参加者数(A社の事例)】



ライフイベントを通じたサポートで取引を拡充

【取引種別・取引量のイメージ】

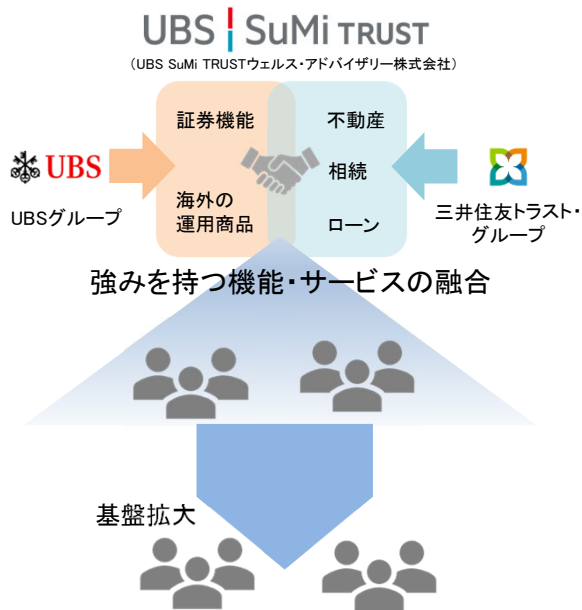


- ◆ オンラインを活用したセミナーの効果も既にでています。
- ◆ 右側にある通り、ある取引先では従来東京の従業員の方のみに集まって頂いていましたが、今年はオンラインで実施したところ、全国の従業員の方にご参加頂き、参加者は昨年の3倍に一気に拡大しました。
- ◆ このように現役世代の頃からライフイベントの様々なシーンでご相談頂くことで、個人のお客さまとの取引の幅と量が拡大すると私は考えています。
- ◆ 25ページをご覧ください。

個人のお客さまへの付加価値提供(UBSとの協業)

✓ 当グループとUBSグループの強みの融合により、新たなサービス提供と、顧客基盤拡充へ

両グループの機能補完で幅広いサービス提供



協業スケジュール

コロナ影響で一部営業活動遅延も
当初スケジュールに沿って進展

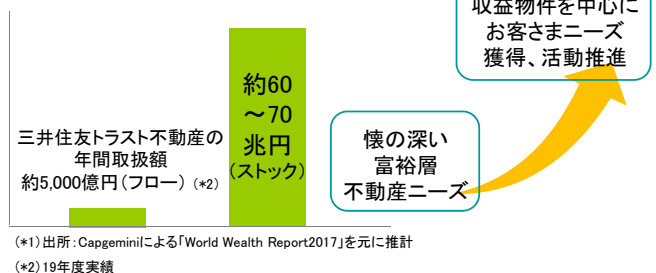
20年1月 マーケティング合併会社
営業開始

21年秋をめど 証券会社設立
(UBS証券のウェルス・
マネジメント機能を分割)



不動産に関する協働活動

【参考: 日本の富裕層保有不動産(*1)推計】

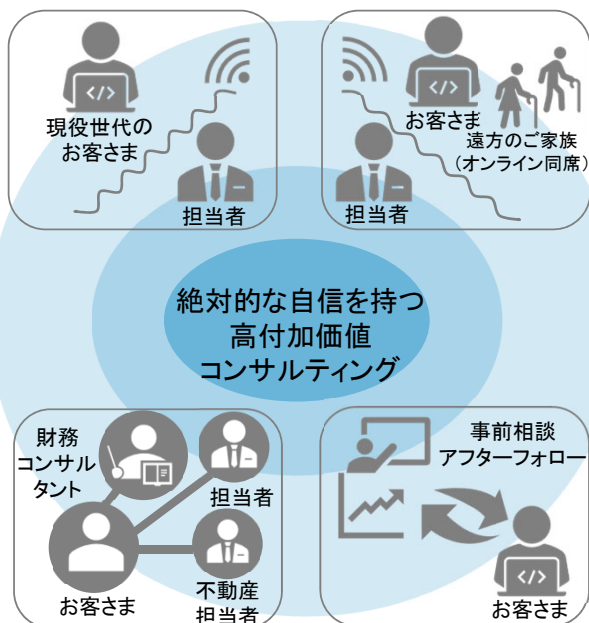


- ◆ UBSとの協働は、新型コロナの拡大で、この上期はなかなか思った通りの活動ができませんでした。
- ◆ しかし、当社の強みである不動産取引については、営業活動が制約を受ける中でも、想定を上回るニーズが確認できるなど、ポテンシャルの高さを実感しています。
- ◆ 26ページをご覧ください。

個人のお客さまへの付加価値提供(当社の営業店のお客さま)

✓ オンライン対面により、高付加価値のコンサルティングを提供できる機会が拡大

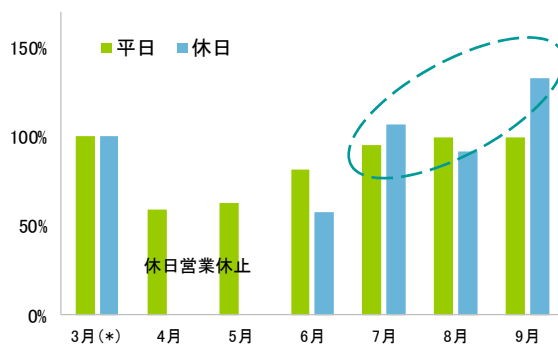
オンライン活用による顧客接点の拡充



フレキシビリティ向上によるコンサルティング機会拡大

【休日営業時の来店客数の回復状況(2020年)】

休日営業での高いコンサルティングニーズを確認



(*) 休日(3月)は2019年11月～2020年3月の平均

時間・場所の
制約を超えて

オンラインでのコンサルティング
提供機会拡大

- ◆ 当社の営業店のお客さまにも、オンラインによる対面コンサルティングを強化していきます。
- ◆ 右側にある通り、営業店における休日のコンサルティングニーズの高さは既に確認していますので、オンラインの活用でその可能性は更に広がると考えています。
- ◆ 27ページをご覧ください。

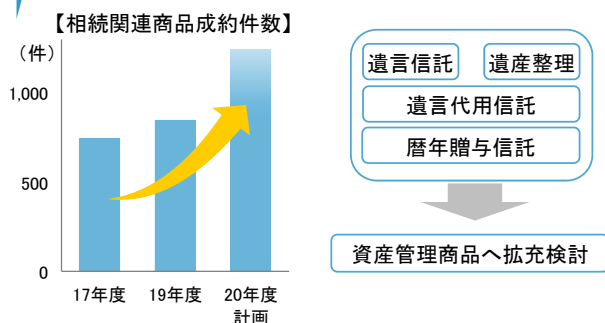
個人のお客さまへの付加価値提供(他の金融機関との協働)

✓ 信託の専門機能を、提携金融機関のお客さまに更に幅広く提供

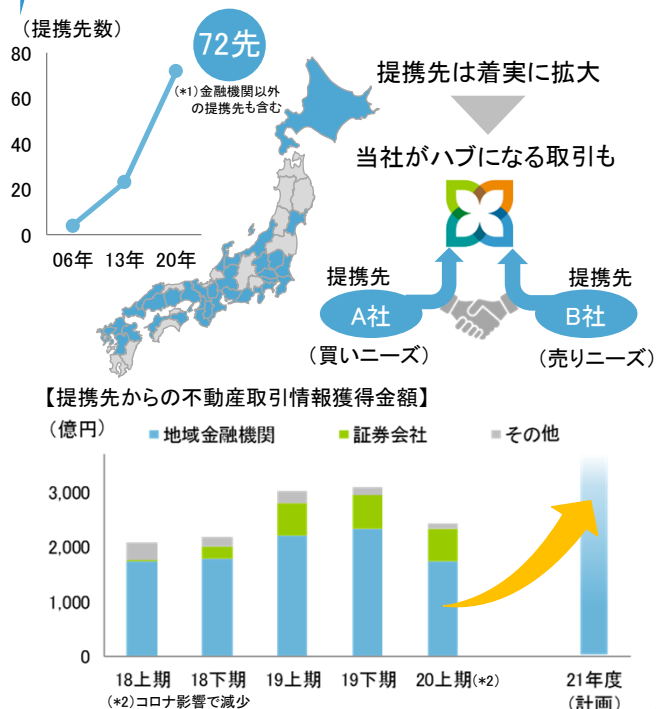
協働によるWin-Winの関係構築



取引件数に加え、提供機能も拡充



不動産ビジネスソリューション

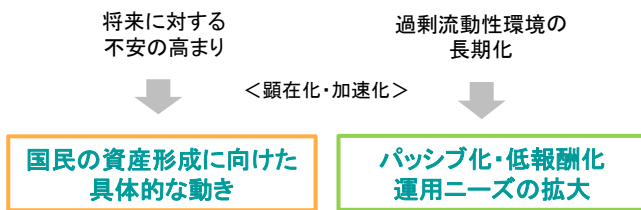


- ◆ 他の金融機関とのWin-Winの協働も順調に進んでいます。
- ◆ 相続だけではなく、高齢者の資産管理商品など、提供商品の幅が広がっています。
- ◆ 不動産については、提携先の拡大に加え、実際の成功体験が積みあがることで提供情報の数が増えています。
中には別々の提携先から生じた売りと買いのニーズをマッチングするケースも出てきました。
- ◆ 28ページをご覧ください。

運用ビジネスの成長

✓ 環境変化に伴う投資家の期待に、多様な運用機能で応えることで更なる成長を目指す

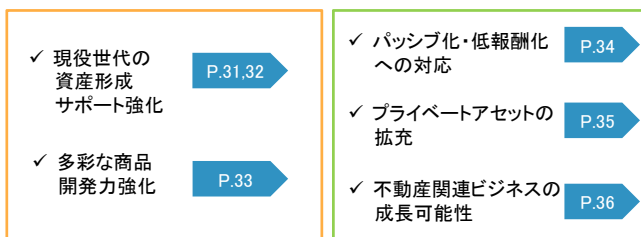
運用ビジネスを取巻く潮流と成長可能性



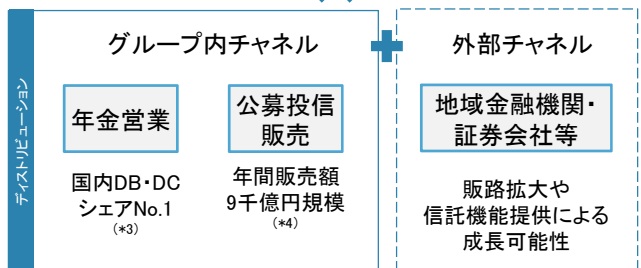
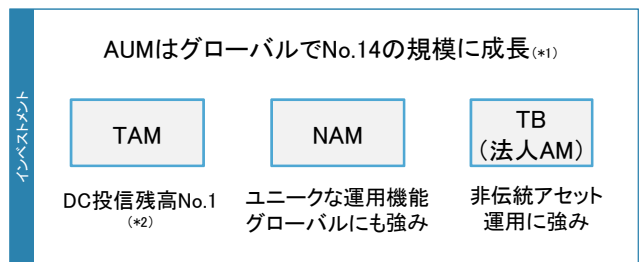
当グループの運用機能を幅広く発揮できる環境

P.29,30

成長に向けた具体的取組み



成長を可能とするユニークなビジネスモデル



(*)1 出典: INVESTMENT & PENSIONS EUROPE 2019 (19年12月末基準)

(*)2 20/3末時点

(*)3 DBは残高、DCは加入者に関する業界順位 (20/3末時点)

(*)4 17年度～19年度における販売額の平均

Copyright © 2020 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.

28

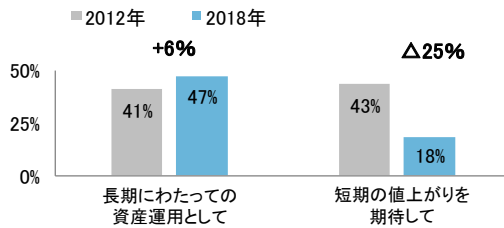
三井住友トラスト・ホールディングス

- ◆ 成長の軸の2つめは運用ビジネスです。
- ◆ 現役世代を中心に「国民の資産形成」の必要性はますます高まっています。
また、「過剰流動性」の環境が継続し、従来スタイルの運用の限界感が深まる中、運用多様化のニーズも更に拡大しています。
- ◆ 33ページをご覧ください。

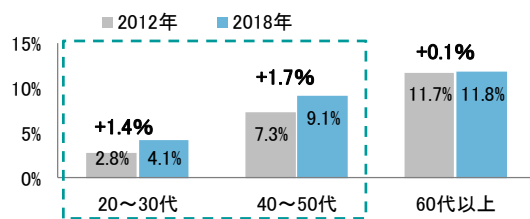
✓ 国民の資産形成拡大の着実な変化と流れ

資産形成に対する意識・姿勢の変化

【投資信託購入の理由の推移(*1) (複数回答可)】



【世代別の投資信託保有割合の推移(*1)】

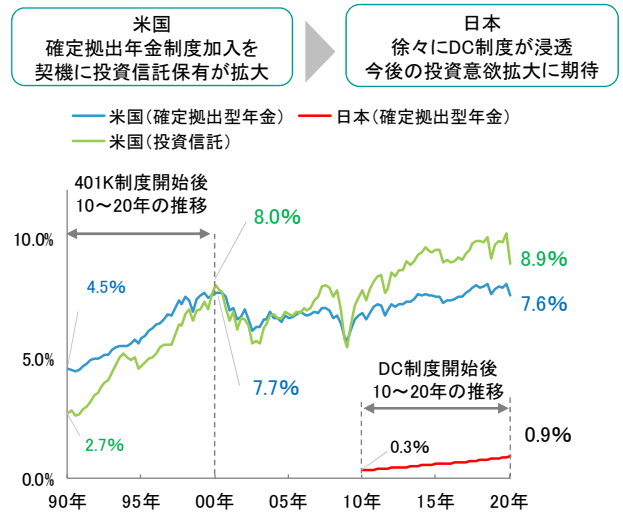


現役世代を中心に投資信託購入が拡大

(*1) 日本証券業協会「証券投資に関する全国調査」を元に当社作成

確定拠出年金を接点とする投資意欲の高まり

【家計に占める資産割合に関する日米比較(*2)】



DC制度浸透に伴う投資意欲拡大にも期待

(*2) 日本銀行「資金循環統計」およびFRB「Financial Accounts」のデータを元に当社作成 (一部推計値を含む)

運用ビジネスの成長(運用の多様化を促す環境)

✓ 個人のリスク資産増加や国内金融法人の運用難長期化が、運用の多様化を促進

個人の資産拡大の状況(保有資産別)

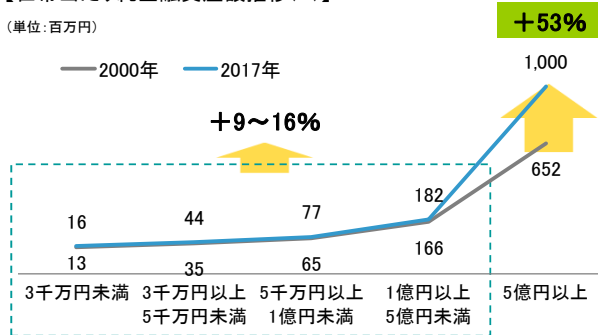
【純金融資産残高区別の世帯数推移(*1)】

(単位:世帯数)

	3千万円未満	3千万円以上 5千万円未満	5千万円以上 1億円未満	1億円以上 5億円未満	5億円以上
2017年	4,203万	720万	322万	118万	8.4万
2000年比	(+442万)	(+145万)	(+66万)	(+41万)	(+1.8万)

【世帯当たり純金融資産額推移(*1)】

(単位:百万円)

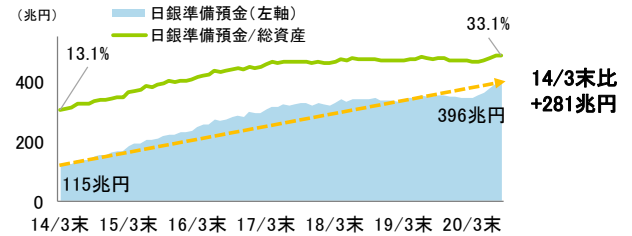


リスク許容度の高い**富裕層の投資ニーズが拡大**

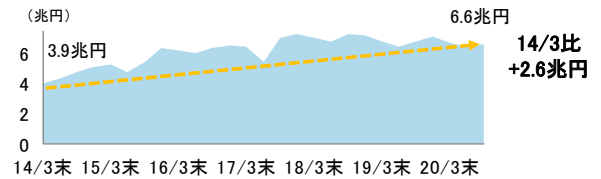
(*1) 株式会社野村総合研究所 18年12月18日公表のニュースリリースを元に当社作成

低金利環境下で国内金融機関の運用難が続く

【国内銀行(銀行勘定)の日銀準備預金の推移(*2)】



【国内生命保険会社現預金保有残高の推移(*3)】



低金利環境下で**運用の多様化ニーズが高まる**

(*2) 日本銀行「民間金融機関の資産・負債」、「準備預金額」を元に当社作成

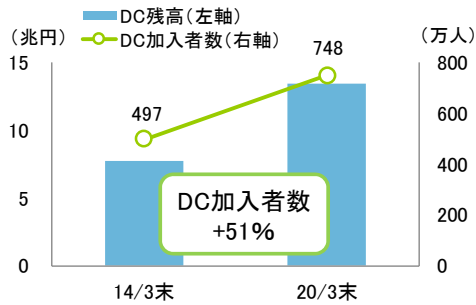
(*3) 日本銀行「資金循環統計」を元に当社作成

運用ビジネスの成長(国民の資産形成貢献の実績①)

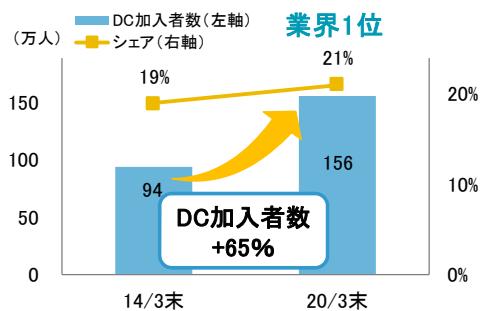
✓ 業界No.1のシェアを誇るDCを通じて現役世代の資産形成に貢献

市場成長を上回るペースで基盤を拡大

【DC制度全体における加入者数および残高の推移】

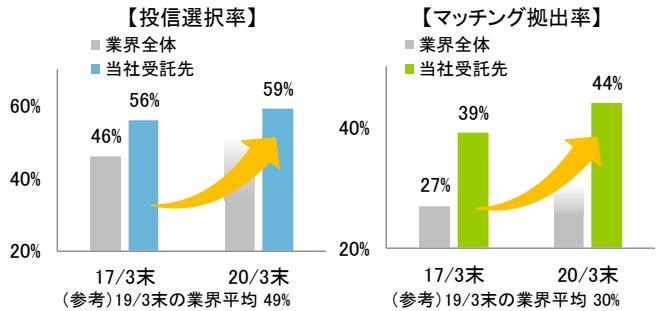


【同期間における当社受託先DC加入者数】



金融リテラシー向上による資産形成の後押し

■ 高品質な投資教育により市場平均を上回る選択率



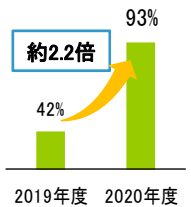
■ 若年層への投資教育強化

早期の教育がその後の資産形成に大きく影響

✓ 投資教育にオンラインも積極活用し、効果を確認

A社(加入者数上位先)の事例

新入社員のマッチング拠出率が
前年度比大幅増加

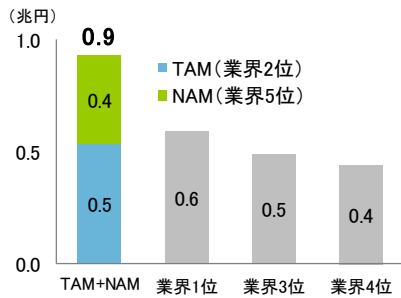


運用ビジネスの成長(国民の資産形成貢献の実績②)

✓ 様々なチャネルを通じ、魅力的な運用商品を幅広く提供

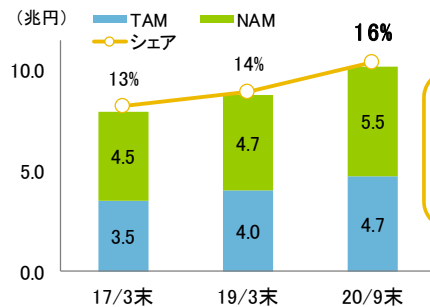
公募投信市場でシェア拡大

【公募投信の純資産設定額(19年度)】



TAM・NAM2社合算で
業界1位の
1.5倍超

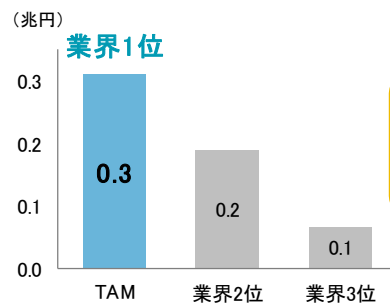
【公募投信の残高】



残高も着実に伸ばし、
15%超
までシェア拡大
(20/9末)

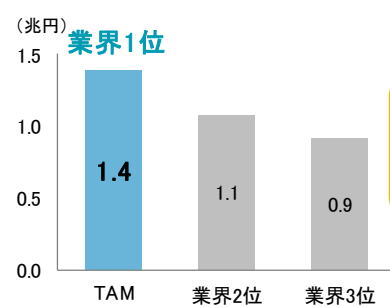
DC分野においてもトッププレイヤーとして活躍

【DC投信の資金純増額(19年度)】(*)



業界2位の
1.5倍超

【DC投信の純資産残高(20年3月末)】(*)



業界2位の
約1.3倍

運用ビジネスの成長(国民の資産形成を支えるプロダクトの供給)

✓ 各社の強みを活かし、コア & サテライトの幅広い投資商品を提供

三井住友トラスト・アセットマネジメント(コア)

長期に渡る国民の資産形成の中核となる
「**ロングセラー商品**」を拡充

継続投資商品の供給強化
(DC、iDeco 等)

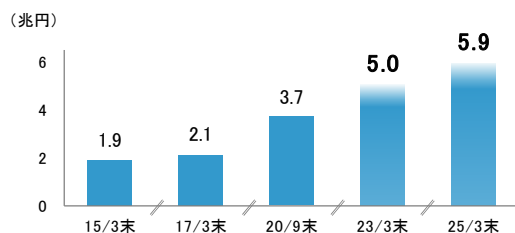
ロングセラー商品開発
(ESG関連、インパクト投資等)



将来に向けた種まき

- ✓ リサーチ強化(オルタナティブデータ活用、ESGリサーチ)
- ✓ インパクト運用戦略グローバル化
- ✓ 次期バランス運用戦略の開発

【ロングセラーファンド(*1)の純資産残高目標】



(*1) コア運用を想定し提供する公募投信で5年超を経過するファンド

日興アセットマネジメント(サテライト)

出資・提携戦略も活用することで、
より多彩な「**先進的商品**」を展開

グローバルな
インハウス運用力



出資・提携先の
ユニークな運用戦略

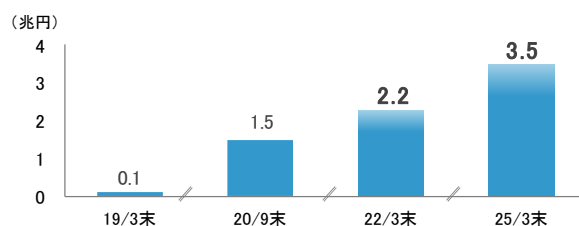
ARK INVEST(米国)
出資(16年~)

最先端技術分野(ゲノム・モビリティ等)に特化
AUMは13年設立来298億ドルへ拡大、
NAMとの協働ファンドAUMも125億ドルに拡大(*2)

融通基金管理
有限公司(中国)
出資(07年~)

成長著しい中国市場の中堅運用会社
AUMは過去5年で3.9兆円へと約30%拡大(*3)

【先進的商品(*4)の残高目標】



(*2) 20/9末時点

(*4) NAMが、商品コンセプトや商品設計に先進性を有すると考えるファンド

(*3) 20/6末時点

(例: デジタル・トランスフォーメーション株式ファンド、グローバル3倍3分法ファンド等)

- ◆ 当グループの三井住友トラスト・アセットマネジメントは主にコアを、そして、日興アセットマネジメントは主にサテライトを担い、コア&サテライトの幅広い投資商品を提供し、「国民の資産形成」ニーズの拡大に応じていきます。
- ◆ 三井住友トラスト・アセットマネジメントは公募投信で5年以上の運用実績のあるロングセラーファンドを強化し、日興アセットマネジメントは、出資先などのユニークな運用商品の組成により、先進的な商品の提供を強化します。
- ◆ 34ページをご覧ください。

運用ビジネスの成長（パッシブ化・低報酬化への対応）

✓ 成長が見込めるETF領域を拡大。効率化によるコスト削減も推進

アジア市場へのETFビジネスの展開（NAM）

現地市場
上場のメリット

- ✓ 低コスト化による商品競争力の向上
- ✓ 地場証券会社の高い販売力の活用

国内市場での実績（※1）

国内
No.2

運用残高: 9.6兆円
上場ETF: 28本

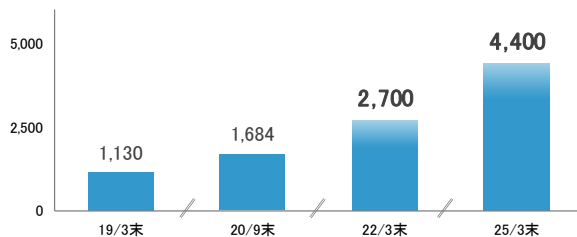


グローバルな運用・営業体制

エッジの効いた商品開発力
現地の販社・投資家サポート

【海外市場（※2）での上場ETFの残高の目標】

（百万米ドル）



20年11月にシンガポールでICBC協働のChina Bond ETFを上場予定

（※1）20/9末時点

（※2）主にシンガポール市場や香港市場を想定

Copyright © 2020 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.

34

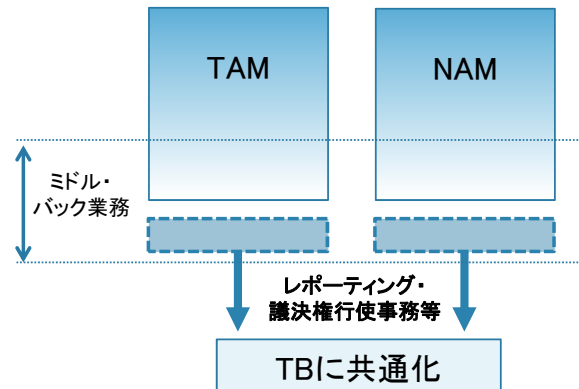
オペレーション機能共通化によりコストを削減

コスト削減
リソース捻出



各社の強みとする
領域に特化

- ✓ 商品開発や販社サポート体制の強化
- ✓ 運用キャパシティ拡大
- ✓ 効率化による投資家への付加価値向上



三井住友トラスト・ホールディングス

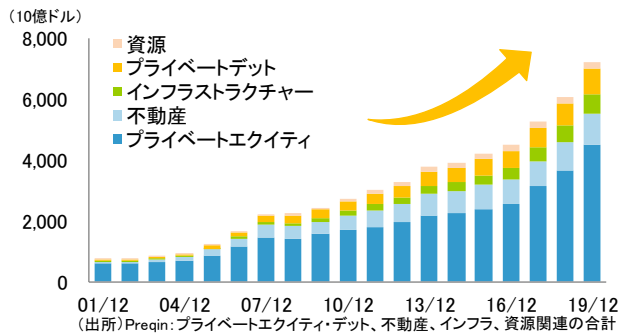
- ◆ 低金利、低報酬環境への対応力も高めます。
- ◆ 日興アセットマネジメントは既に国内ETF市場では9.6兆円、残高で2位の実績を誇りますが、今後はシンガポールや香港など成長するアジアETF市場でのAUMを拡大し、収益拡大を目指します。
- ◆ また、グループ内のアセットマネジメント2社の、オペレーション面での共通化や統合を進め、コストの削減にも取り組んでいきます。
- ◆ 35ページをご覧ください。

運用ビジネスの成長(プライベートアセットの拡充)

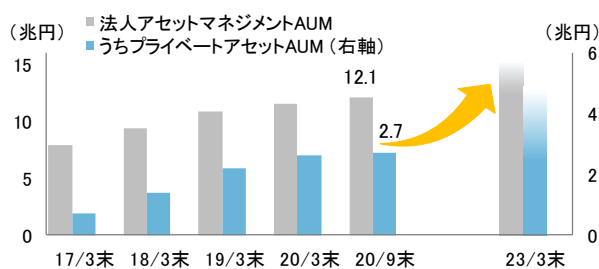
✓ 三井住友信託銀行を中心にプライベートアセットの取り組み強化により、多様な運用機会を提供

拡大するプライベートアセット運用

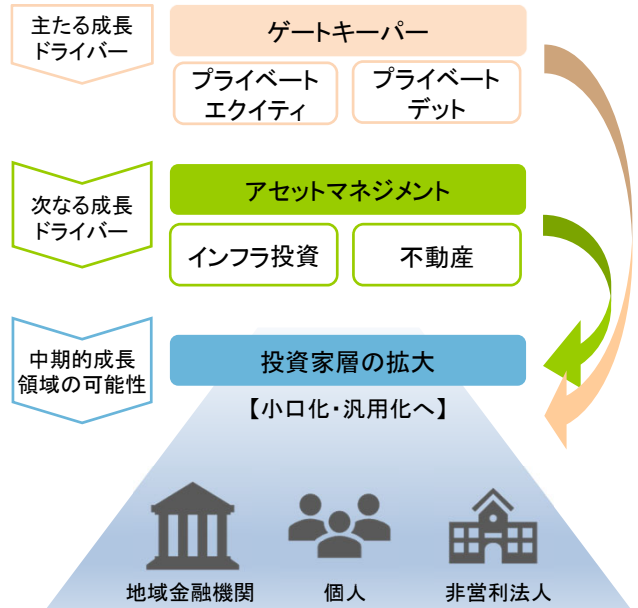
【プライベートアセット市場(グローバル)規模の推移】



【法人アセットマネジメントAUM】



成長の方向性



- ◆ 運用ニーズの多様化、特にプライベートアセットへの投資はこれからも確実に拡大します。
- ◆ 既に三井住友信託銀行の法人アセットマネジメント事業を中心に、プライベートエクイティをゲートキーパーとして提供しており、AUMは2.7兆円まで拡大しています。
- ◆ 今後はインフラ投資、不動産などのアセットマネジメントを強化し、将来的にはプライベートアセットの小口化・汎用化など市場の拡大にも取り組みます。
- ◆ 36ページをご覧ください。

運用ビジネスの成長(多様な不動産関連ビジネス機能の活用)

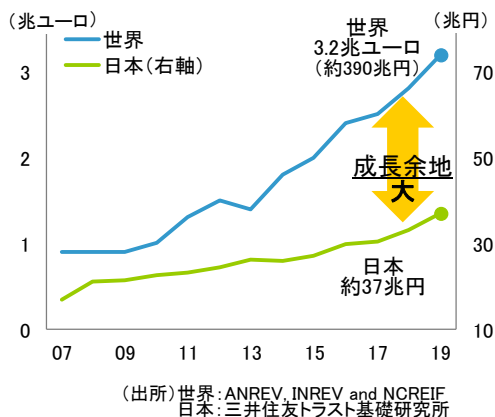
✓ 過剰流動性・低金利で拡大する不動産投資ニーズに対応

国内外投資家の不動産運用ニーズの高まりに多様な機能提供

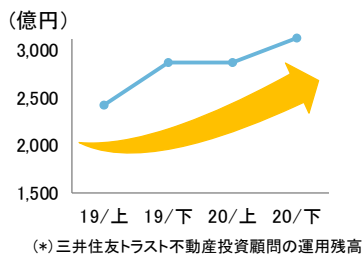
	海外	日本
コロナリスク	大	小
政治リスク	大	小

日本への
投資意欲増大

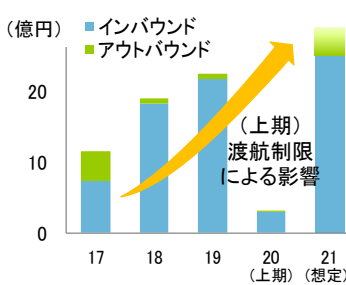
【世界の不動産ファンド・投資の規模】



運用 【投資顧問運用実績(*)】

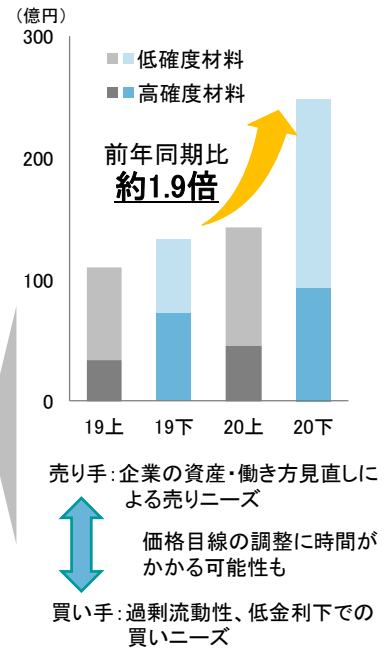


仲介 【海外関連仲介取引実績】



仲介ビジネスの材料は増加

【不動産仲介取引の材料(金額ベース)】



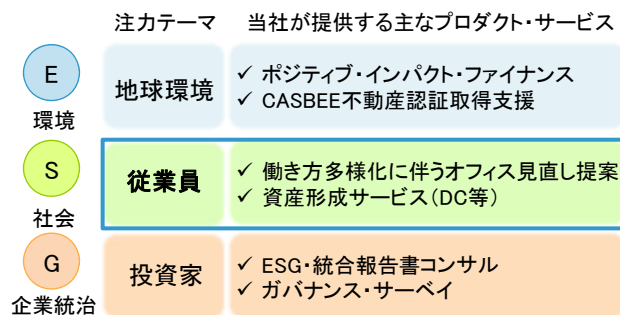
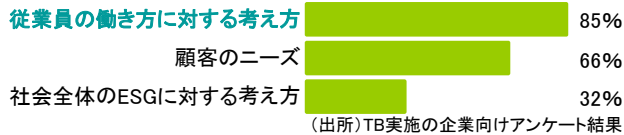
- ◆ 不動産は、プライベートアセットとして期待が高まっている領域ですが、当社はアセットマネジメントや、仲介などの不動産機能を有しており、様々なビジネス機会の拡大が見込めます。
- ◆ 国内投資家のニーズに加え、新型コロナウイルスの感染拡大により、海外の都市との比較で相対的に東京の魅力が高まっていることもあり、海外からの投資意欲も拡大しています。
- ◆ まだ渡航制限で投資家の物件実踏はできませんが、問い合わせは多く、意思決定の早いオーナー系では、実踏をせずに購入する例も出てきています。
- ◆ 上期の仲介は不芳でしたが、物件情報は昨年の同時期を上回る水準にあります。
- ◆ 37ページをご覧ください。

ESGから広がるビジネス①

✓ 新型コロナを契機に、さらに高まる企業のESGへの関心に信託の多様な機能で応える

「S」の領域である従業員の働き方への関心の高まり

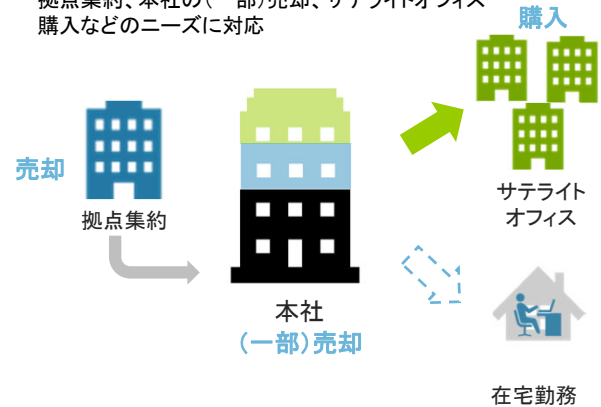
【コロナショックを受けて変化したと感じる環境・価値観】



企業の従業員向けソリューションの提供

- 働き方の多様化に伴う、オフィス・生産拠点見直し
⇒ 不動産仲介・コンサルティング

拠点集約、本社の(一部)売却、サテライトオフィス
購入などのニーズに対応



- 従業員の資産形成のサポート強化
⇒ 職域ビジネス

P.23.24

- ◆ ESGも当社の多様性を活かせる成長領域の1つです。
- ◆ 新型コロナの環境下、企業の関心は、ガバナンスの「G」から、環境の「E」、そして社会をしめす「S」、中でも従業員の働く環境などに関心が広がっています。
- ◆ 当社はオフィスの見直しニーズのほか、先ほどご紹介した年金をはじめとする福利厚生など、幅広い信託機能でニーズお応えすることができます。
- ◆ 38ページをご覧ください。

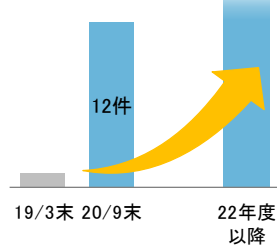
ESGから広がるビジネス②

✓ 先進的な取り組みを通じたエンゲージメントから、多様な経営課題の発見・解決へ

企業の課題解決を支える先進的なソリューション

ポジティブ・インパクト・ファイナンス (PIF)

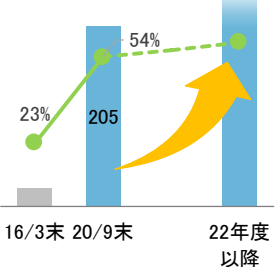
【PIFの累積取扱件数】



第1回ESGファイナンス・アワード・ジャパン(環境省主催)融資部門金賞(環境大臣賞)受賞

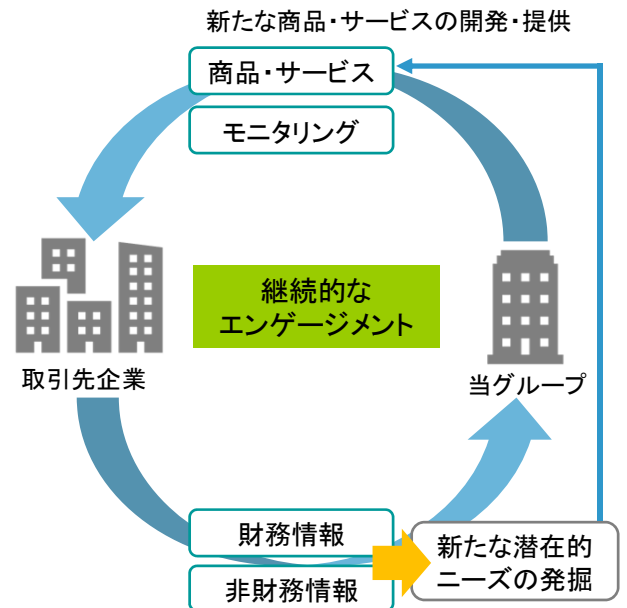
不動産の環境性能認証(CASBEE不動産等)申請支援

【CASBEE不動産認証申請支援件数とマーケットシェア】 【環境性能認証申請支援の例】



ラウンドクロス六本木
(オフィスワーカーの働きやすさを評価するCASBEEウェルネスオフィス)

エンゲージメントによる新たなニーズ発掘

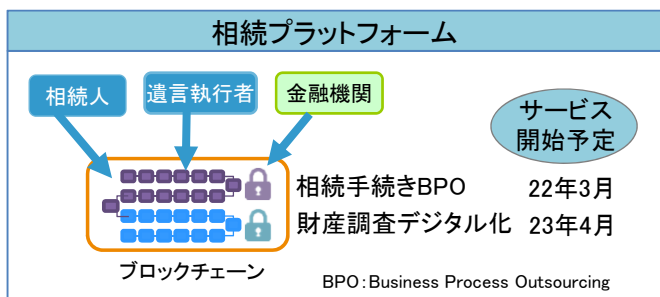


- ◆ 昨年環境大臣賞を受賞したポジティブインパクト・ファイナンス、環境不動産の認証申請の支援など、ESGの先進的な取り組みも強化しています。
- ◆ これらの取り組みの中で、取引先企業の財務、非財務の深い経営課題について議論することが、次のビジネスやサービスにつながっています。
- ◆ 39ページをご覧ください。

✓ 信託固有の領域でのデジタルを活用したビジネスを開発、AIの活用も着実に進展

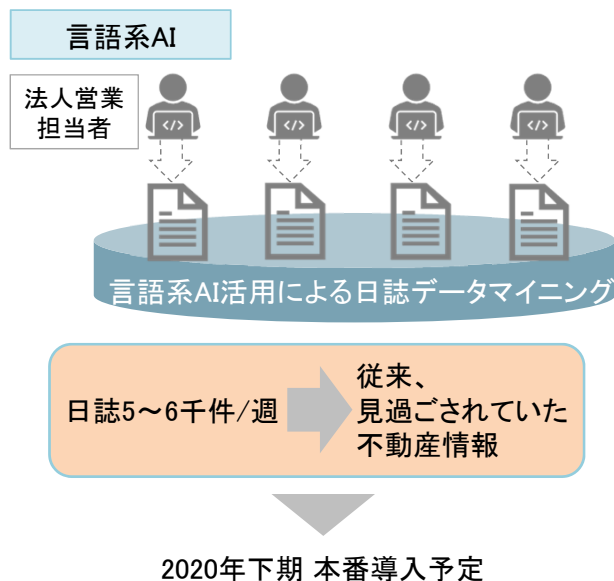
相続プラットフォーム構想の実用化

課題	相続人	金融機関(銀行等)
	複数の金融機関へ 戸籍送付・確認	戸籍判読・相続人関係図 作成等の事務コスト



- 効果
- ① 経費削減+利用料収入 約6億円(5年後)
 - ② 業務キャパシティ増加、当社の相続ビジネス拡大

AIによる不動産仲介ビジネス機会の効率的発掘



- ◆ デジタル戦略は、信託固有の領域でのビジネス化に注力しています。
- ◆ 相続プラットフォームは、相続事務の大幅な軽減を図るものです。
当社が主導し、主要金融機関が参画した実証実験も完了して、22年の実用化が視野に入ってきました。
5年後には経費節減と利用料徴収によって6億円程度の収益効果を見込みます。
また、キャパシティの拡充により、相続ビジネス全体のボリューム拡大が図れます。
- ◆ ビジネスの中でのAI活用も進めており、法人営業担当者の日誌から、不動産マッチング情報を検出するシステムも実用化が視野に入ってきました。
- ◆ 43ページをご覧ください。

5. 中期経営計画

経営指標 (KPI)

	19年度 (実績)	20年度 (予想11月)	22年度 (目標)	(ご参考) 中長期ターゲット	
実質業務純益	2,890億円	2,600億円	2,900億円		
親会社株主純利益	1,630億円	1,400億円	1,900億円		
経費率(OHR)	61.1%	60%台半ば	60%台前半	50%台後半	手数料ビジネス強化により低下は限定的ながら、効率化推進
手数料収益比率	54.6%	50%台半ば	50%台後半	安定的に60%以上	安定的手数料強化
普通株式等Tier1比率 (*1)	9.7%	9%台後半	10%台半ば	安定的に10%台維持	資本十分性を確保
自己資本ROE (*2)	6.25%	5%台半ば	7%程度	9%程度	KPIを自己資本ROEに変更 ROEの自律的向上を目指す
配当性向	34.5%	40.2%	40%程度		

(*1) パーゼルⅢ最終化ベース

(*2) 従来の「株主資本ROE」から変更。基準変更による影響は△1%程度

【主な環境想定】

	20/3末	21/3末	23/3末
日本国債(10年)	0.02%	0.00%	0.00%
日経平均株価	18,917円	22,500円	23,500円
為替(ドル/円)	108.7円	108円	109円

6. サステナビリティへの取り組み

サステナビリティへの取り組み(気候変動問題)

✓ グループ活動を通じた、多領域で多面的な取り組みを推進

事業を通じた問題解決への取り組みを推進

サステナブルファイナンス長期目標を設定

21-30年度累計実行額

5兆円

(参考) 19年度顧客向け長期与信実行額
約1.4兆円



脱炭素社会への移行を支援するトランジションファイナンスにも注力方針(例: LNG燃料船等)

サステナブルファイナンスの例

ポジティブ・インパクト・ファイナンス

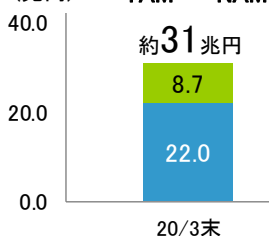
再生可能エネルギー
ファイナンス
(参加プロジェクトの年間
CO2削減効果: 1,850万t)

グリーンビルディング向け
ファイナンス

● グループ運用会社における気候変動問題への取り組み

【ESG取り組み残高】

(兆円) ■ TAM ■ NAM



TAM、NAMともにClimate
Action 100+に参画し、
協働エンゲージメントを実施



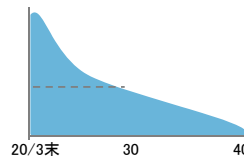
石炭火力発電プロジェクト与信残高ゼロの達成へ

- 「融資における環境社会配慮に関する方針」
新設の石炭火力発電所へのファイナンスは原則的に取り組み
ません



石炭火力発電プロジェクト与信残高ゼロへ

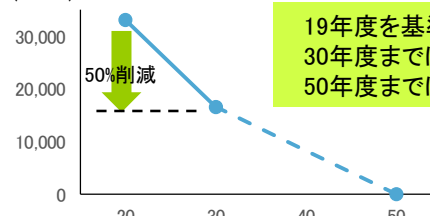
【石炭火力発電プロジェクト与信残高】



30年度までに50%削減(*)
40年度をめどにゼロへ
(*) 20年3月末比

三井住友信託銀行の活動によるCO2排出量をゼロへ

(t-CO2)



19年度を基準として、
30年度までに50%削減、
50年度までにゼロとする

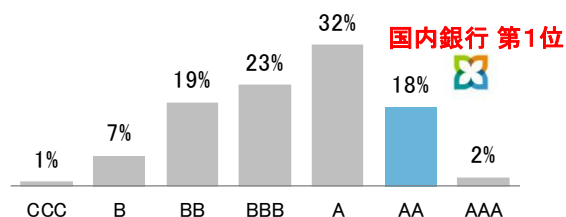
- ◆ 気候変動問題をはじめとするサステナビリティへの取り組みについては、再生エネルギーなどへのファイナンスを大幅に拡大するほか、アセットマネジメント会社におけるESG投資を拡大します。
- ◆ また、三井住友信託銀行自体のCO2排出も2050年度までにはゼロとします。
- ◆ 最後に、財務・資本政策についてお話しします。
- ◆ 47ページをご覧ください。

ESG・サステナビリティに関する当グループのステータス

邦銀トップクラスの評価を維持

● MSCI評価

【銀行セクターの格付け分布(グローバル)】



格付けAA

● 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)による責任投資原則の評価

5年連続で最高評価(総合評価A+)

(三井住友トラスト・アセットマネジメント)



評点A+

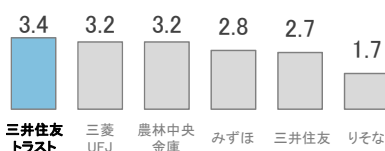
● NPO法人評価

NPO法人Fair Finance Guideによる格付

国内銀行 第1位



2020 総合点



主要インデックスへ組み入れ



2017 Constituent
MSCI ESG
Leaders Indexes



2017 Constituent
MSCI Japan ESG
Select Leaders Index



2017 Constituent
MSCI SRI Indexes

国内外の重要イニシアチブに参加



国連環境計画・金融
イニシアティブ(UNEP FI)



国連グローバル・コンパクト
(国連GC)



自然資本ファイナンス・
アライアンス
(旧: 自然資本宣言)



赤道原則

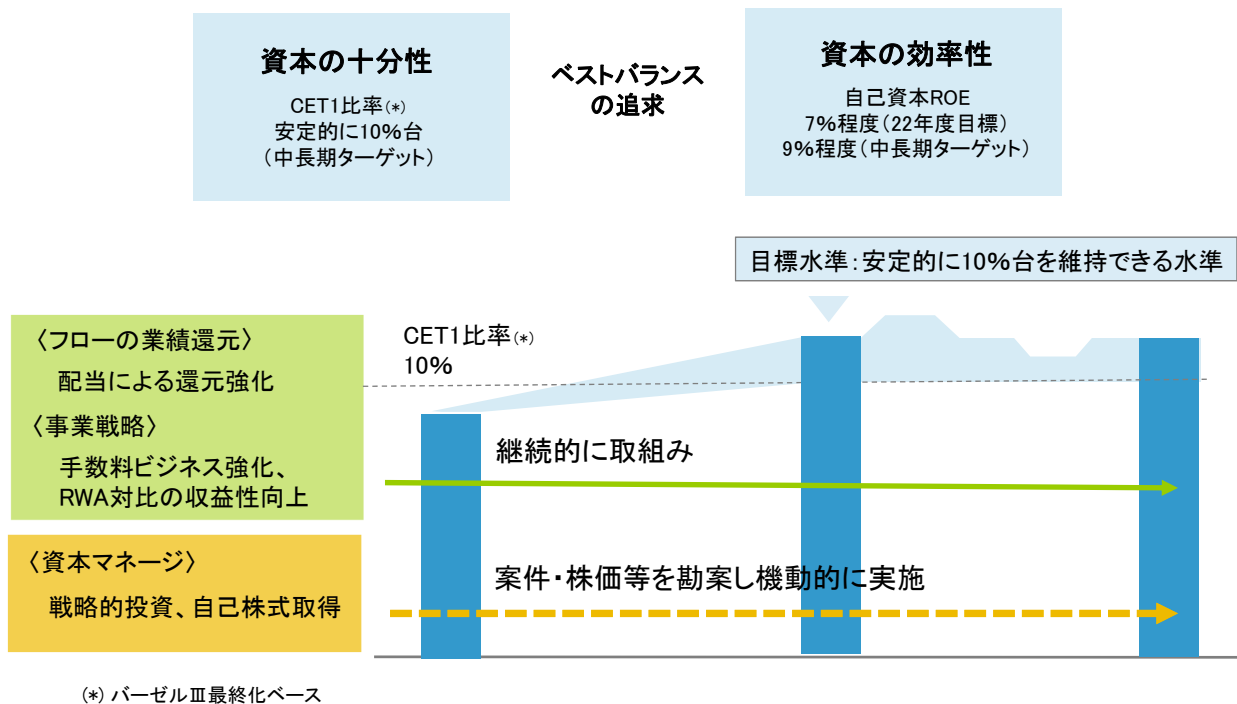


持続可能な社会の形成
に向けた金融行動原則
(21世紀金融行動原則)

7. 財務・資本政策

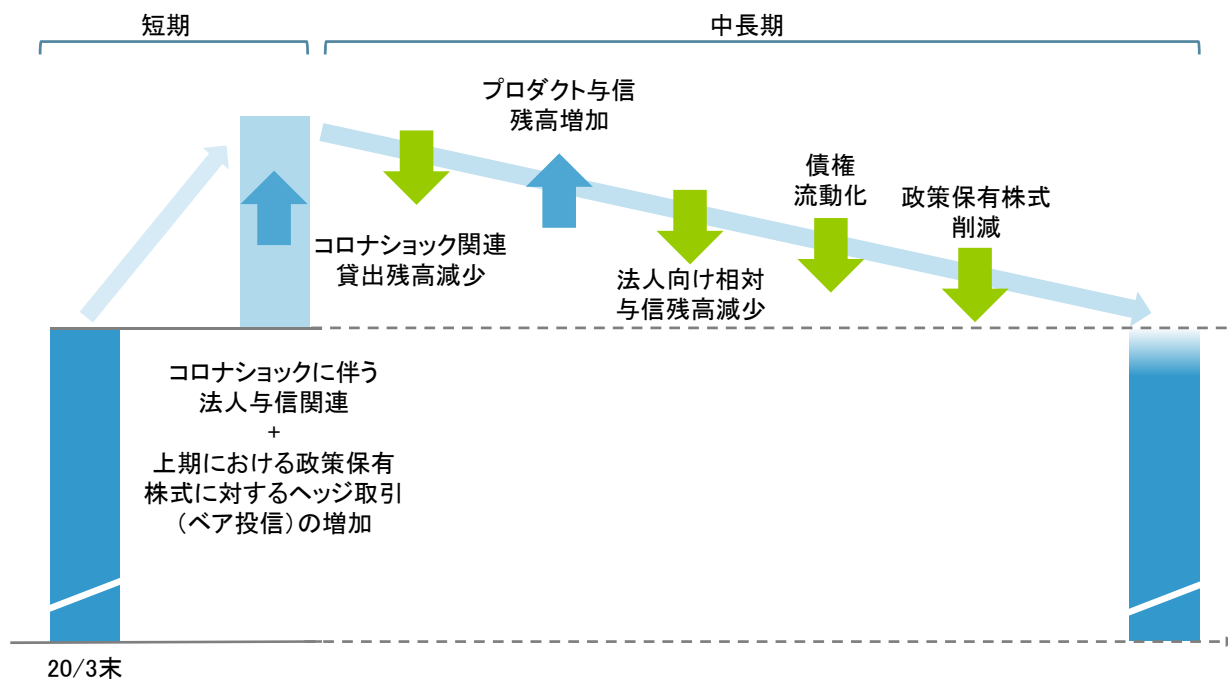
資本政策の考え方

✓ 機動的な資本活用も検討しつつ、目標資本水準への早期到達を目指す



リスクウェイト・アセットの方向性

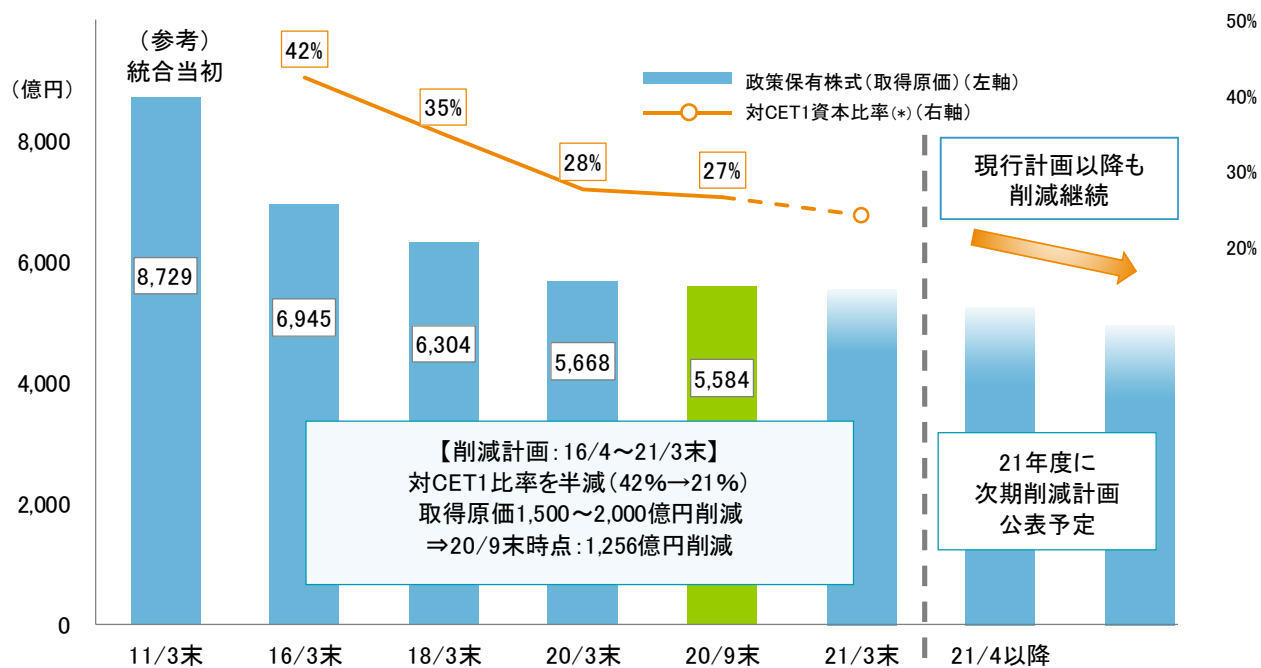
✓ コロナショックに伴う上昇が想定されるが、中長期的には足下水準への減少を目指す



- ◆ まず、リスクウェイトアセットは、足元のコロナ関連貸出の影響で一時的に増加していますが、債権の流動化や政策保有株式の売却を進めることで、中期的に削減していきます。
- ◆ 49ページをご覧ください。

政策保有株式の削減

✓ 2021年度以降の削減継続に向けて、売却合意の獲得を推進



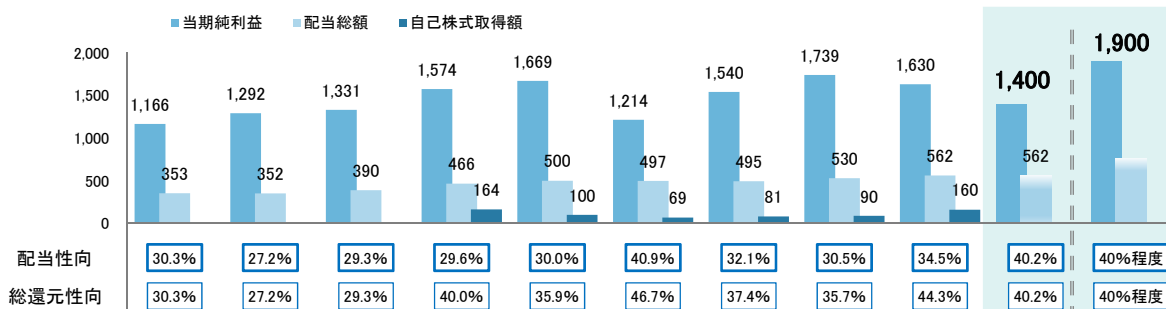
(*) CET1資本は有価証券評価差額除き

還元強化の方向性

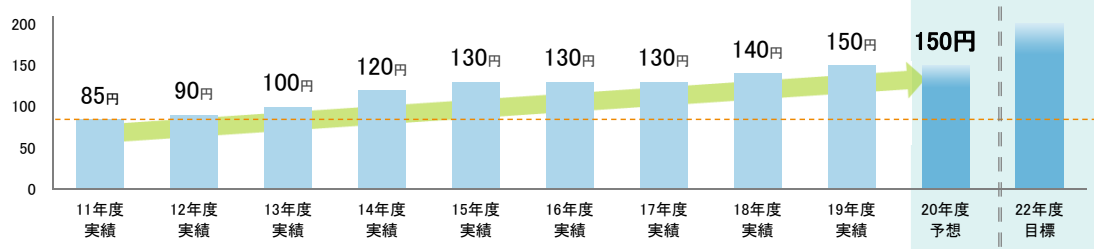
✓ 配当性向引上げにより2022年度には配当性向40%を目指す

利益成長と配当性向引上げにより還元を強化。自己株式取得は資本効率性を企図して機動的に実施

【親株主純利益・配当総額・自己株式取得額の推移(億円)】



【1株当たり配当金額の推移】



- ◆ 株主還元については、配当による還元を強化し、配当性向40%を意識して行っていくます。
- ◆ なお、自己株式取得については、資本の十分性とのバランスを踏まえつつ、資本効率性を企図して実施することとしており、現時点で20年度中の実施は想定していませんが、21年度以降の見通し等を踏まえつつ機動的に行う方針であることに変わりありません。
- ◆ 以上で私からのプレゼンテーションを終わります。
- ◆ 冒頭に申し上げました通り、いま社会で加速している変化をチャンスとして捉え、当社自身の変革をスピード感をもって進めるとともに、専門信託銀行グループの強みである「機動性」と「多様性」を活かした成長を実現していきます。
- ◆ 皆様には、引き続きご支援のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。

Appendix

1. ROE向上策	・・・P.52～
2. セグメント別ROE	・・・P.53～
3. 中期経営計画のポイント	・・・P.54～
4. 個人ビジネス	・・・P.58～
5. 不動産ビジネス	・・・P.62～
6. 法人ビジネス	・・・P.63～
7. 投資家向けビジネス	・・・P.64～
8. 住信SBIネット銀行、三井住友トラストクラブ	・・・P.65～
9. 株価リスク・金利リスク	・・・P.67～
10. 信用リスク	・・・P.68～
11. サステナビリティ課題への取り組み	・・・P.74～
12. ガバナンス	・・・P.76～
13. 人事戦略	・・・P.78～
14. 未来創造	・・・P.80～

ROE向上策

ROE向上施策

効率的な
利益(Return)の獲得



ROEの向上



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

20年度上期における取組実績

自己資本 ROE	7.96%→6.19% (19上期) (20上期)
-------------	------------------------------

効率的な利益の獲得

手数料 総額	2,015億円→1,791億円 (19上期) (20上期)
外貨建与信 スプレッド	1.07%→1.12% (19上期) (20上期)
国内預貸 利鞘	0.59%→0.58% (19上期) (20上期)
OHR(連結)	59.1%→60.6% (19上期) (20上期)

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% → 28% (19上期) (20上期)
-----------------	----------------------------

ストレスバッファの縮減

政策保有株式 削減額	80億円(*)
政策保有株式 ヘッジ比率	約80%→約90% (19上期) (20上期)

(*) 前中期経営計画期間中の削減累計額(16年度からの削減累計額(現削減計画期間中)は1,256億円)

セグメント別ROE

- ✓ 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
- ✓ 横断・融合による成長領域の創出や提携戦略の推進

事業	B/Sビジネス	手数料ビジネス	「専門信託銀行グループ」 としての強み		資本
個人TS	住宅ローン	投資運用コンサル 相続	トータル ソリューション	提携戦略	与信ポートの 変革
法人TS	コーポレート プロダクト	与信アレンジ 証券化・M&A			
法人AM		投資運用コンサル 資産運用アレンジ			政策保有 株式の削減
証券代行		株主管理 コンサルティング			
不動産		不動産仲介 不動産管理			M&Aの活用
受託		資産運用 資産管理			
マーケット	有価証券投資 ALM				

資本対比での
収益性向上

コスト対比での
収益性向上

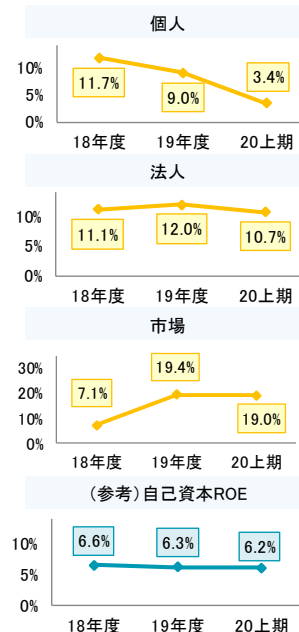
横断・融合
による成長
領域の創出

資本・コストの
効率活用による
収益増加

資本の
効率活用

(*) セグメント別ROE： 管理会計ベース。「個人」は「個人TS」事業と「三井住友トラスト不動産」、法人は「法人TS」「法人AM」「証券代行」「不動産（除く三井住友トラスト不動産）」「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、およ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）

セグメント別ROE(*)



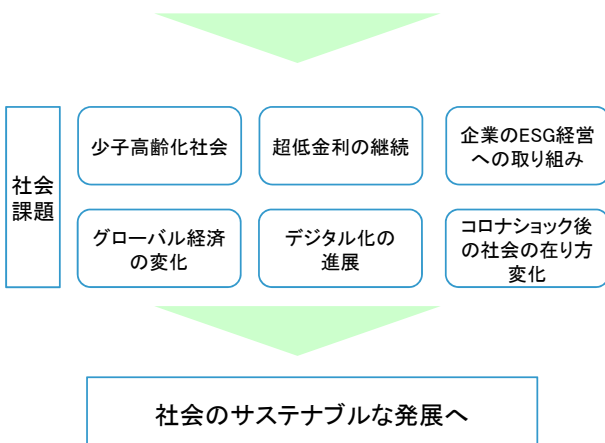
中期経営計画のポイント①

✓ 持続的・安定的な成長という次なる飛躍実現に向けた基盤拡充の3年との位置づけ

当グループの果たすべき役割と目指すもの

<パーパス>

信託の力で、新たな価値を創造し、
お客さまや社会の豊かな未来を花開かせる



積極的に取り組むテーマ

個人のお客さま



高齢化社会に対応する資産管理
国民の資産形成

認知症等に備えた資産管理サービス
現役世代への資産形成サポート

法人のお客さま



日本経済・企業の持続的成長
(財務・非財務の課題への対応)

ガバナンス強化などのサポート

投資家のお客さま



多様な運用機会、
インベストメントチェーンの発展

運用商品力強化(伝統的資産+ α)
各投資プロセスでの付加価値提供

中期経営計画のポイント②

「社会的価値創出と経済的価値創出の両立」 のための3つの基本戦略

① 事業ポートフォリオの強化

持続的・安定的な成長への基盤強化

ビジネス基盤
の強化

新たな成長領域の
確立

戦略的
リソースミックス

② 資本戦略

バランスシート、資本の効率的な活用

バランスシートの
効率性向上

資本の十分性と
効率性の両立

配当による
還元強化

③ 業務品質の高度化

ビジネスの創出・強化を支える力

顧客価値を最大化する
サービス品質

グループガバナンスの
強化

適切な
リスクマネジメント

付加価値を創造するた
めの人材育成

【事業ポートフォリオ強化のイメージ】

① ビジネス基盤の強化

既存のお客さまへのトータルソリューション提供を拡充
当グループが強みとする領域中心に新たなお客さまやAUMを獲得

従来の事業領域(*)

プライベート
バンキング

資産形成層
(職域)

イノベーション
企業取引推進

資産運用
ソリューション

横断・融合により
成長を見込む領域

② 新たな成長領域の確立

当グループが伝統的に強みを有する事業や機能を横断・融合
新たな社会課題やお客さまのニーズに応えるビジネスを確立

メリハリの利いた
リソースアロケーション

グループの経営資源

③ 戦略的リソースミックス

資本活用も含めた経営資源を柔軟に組合わせ、集中すべき分野へ投資
資源の最適配分と最大活用を両立し、経営体質の強化・効率化を推進

(*)個人TS事業、法人TS事業、不動産事業、証券代行事業、マーケット事業

<参考> 2022年度業績の見込み

	(億円)	19年度 実績	22年度 目標	19年度比 増減
1 実質業務純益		2,890	2,900	9
2 実質業務粗利益		7,426	7,650	223
3 総経費		△ 4,536	△ 4,750	△ 213
4 与信関係費用		△ 438	△ 200	238
5 株式関係費用		401	300	△ 101
6 その他臨時損益		△ 276	△ 300	△ 23
7 経常利益		2,576	2,700	123
8 親会社株主純利益		1,630	1,900	269

【参考】

	(億円)	19年度 実績	22年度 目標	19年度比 増減
9 実質業務粗利益		7,426	7,650	223
10 個人トータルソリューション事業(*1)		1,927	1,960	32
11 法人事業(*2)		2,061	2,080	18
12 証券代行事業		374	390	15
13 不動産事業		569	620	50
14 受託事業(*3)		1,717	1,790	72
15 マーケット事業		725	660	△ 65

(*1) プライベートバンキング、職域ビジネスの各事業を含む

(*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) 資産運用ビジネスを含む

(*4) 各事業は所定の本部コストを調整しております

<参考> 基盤KPI

		19年度 実績	20年度 上期実績	22年度 (目標)	KPI設定の意味
顧客基盤 (プレ・ベストパートナー)	個人	26万人	26.7万人	29万人	「良質な関係を築き、結果として当グループを「ベストパートナー」(*1)として長期/継続的に選択頂いているお客さまを増やすため、その前段階である「プレ・ベストパートナー」の基盤を強化
	法人	590社	590社(*2)	720社	
コロナショック後の 社会への対応 (非対面チャネル利用個人顧客(*3))		185万人	193万人	238万人	コロナショックによる社会やコミュニケーションの在り方の変化にも対応、お客さまにとっての利便性と、当社の生産性アップをはかる

(*1)「ベストパートナー」はお客さまから見た当社の位置づけ

(*2) 年度末基準で判定

(*3) ダイレクトバンキングやライフガイドの利用顧客

顧客基盤(プレ・ベストパートナー)

個人・法人とも、信託銀行グループの更なる付加価値を提供することで、「取引の種類」や「取引の深さ、ボリューム」を拡大させ、当グループを「ベストパートナー」として評価いただける良好な関係を持つ顧客基盤の強化をはかる

非対面チャネル利用個人顧客

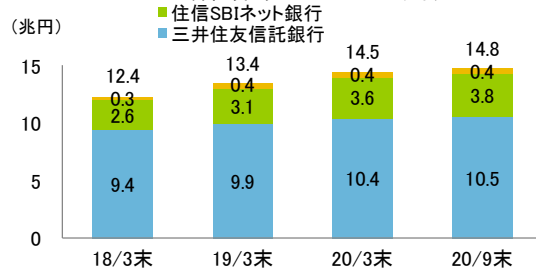
インターネットバンキングを利用した非対面での取引に加え、インターネットの利用が困難なお客さまに対する電話でのコンサルティング、資産形成層(職域)のお客さまに対するWEBを利用した確定拠出年金のご相談等、信託銀行グループらしい領域での強化をはかる

個人ビジネス:住宅ローン①

✓ 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

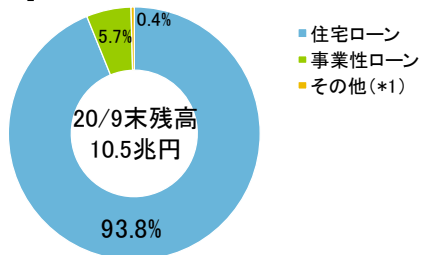
着実な残高積み上げ

【個人ローン残高】 三井住友トラスト・ローン&ファイナンス



個人ローンのうち、9割以上を住宅ローンが占める

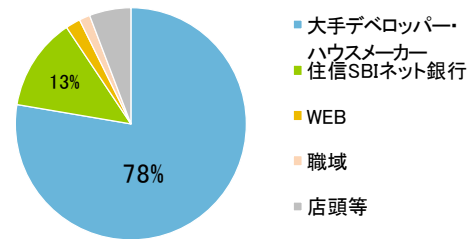
【個人ローン内訳】



(*) 消費性ローン、当座貸越等

効率的な営業体制(住宅ローン)

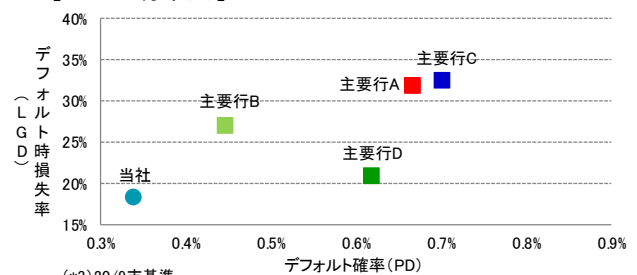
【新規実行時のソーシングチャネルの内訳(*2)】



(*) 20年度上期実績

優良な顧客基盤

【PD・LGD分布(*3)】

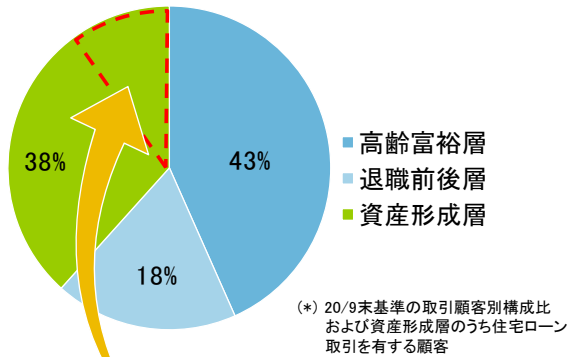


(*) 20/9末基準

✓ 住宅ローン取引を入口に顧客基盤を資産形成層に拡大、継続取引へと進展

住宅ローンは資産形成層との効果的な接点

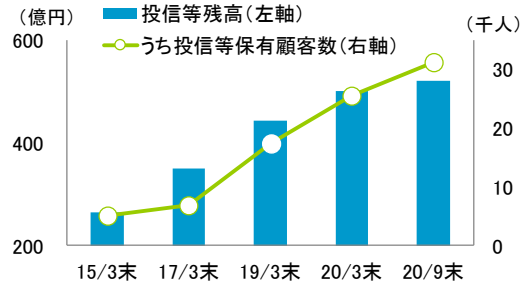
【住宅ローン顧客属性(*)】



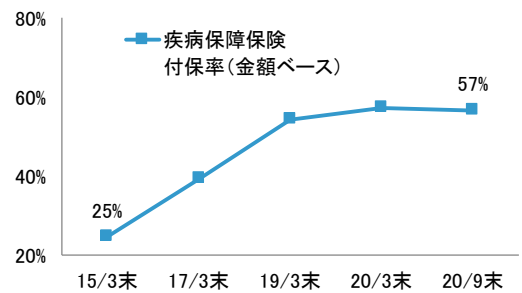
資産形成層のうち
約1/4が
住宅ローンをきっかけに
当社との取引を開始

住宅ローン顧客との取引拡充

【住宅ローン顧客のうち投信保有顧客数】

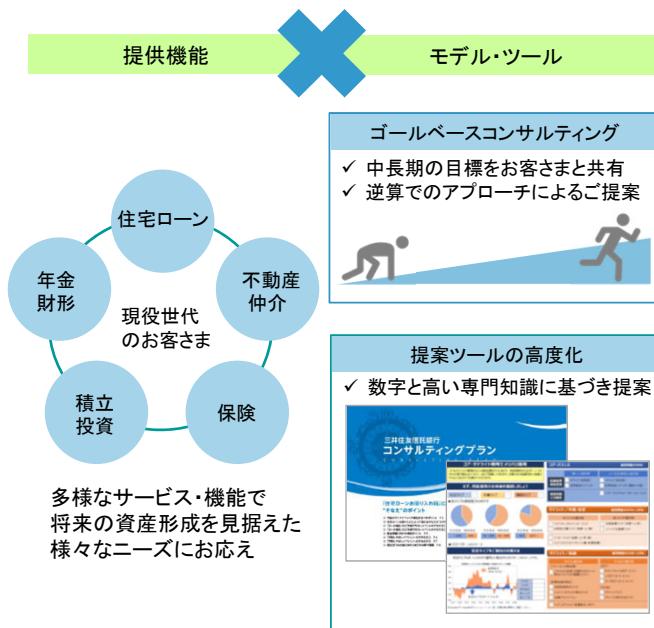


【住宅ローン顧客の疾病保障保険付保率】

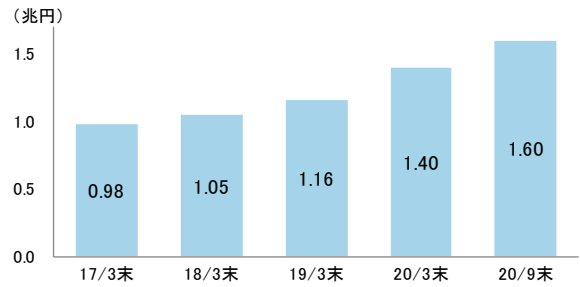


✓ ライフプランを踏まえた、資産負債両面に亘る的確なコンサルティングで資産形成をサポート

現役世代の中長期での資産形成を後押し

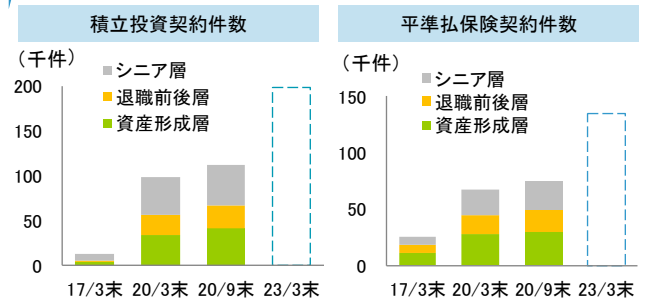


DC投信残高(*)の推移



(*) 三井住友信託銀行がDC運営管理を通じ販売したDC投信残高

現役世代の将来への備えをサポート



✓「人生100年時代」到来で高まるシニア層の資産管理・承継ニーズ

シニア層のお客さまのニーズへの取り組み

高齢化社会においてお客さまが直面する課題
に対して、「信託の力」でお応え

資産管理
ニーズ

高まる認知症リスクなどに対して
信託の多彩な機能を活用

セキュリティ型信託

安心サポート信託

後見制度支援信託

100年パスポート

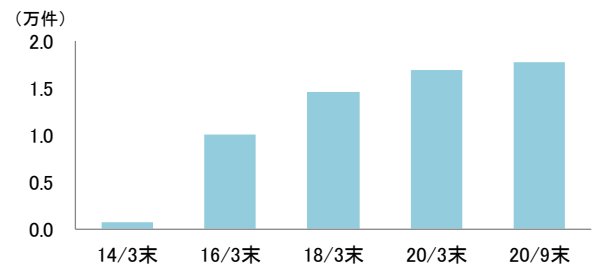
資産承継
ニーズ

次世代への円滑な資産承継

遺言信託

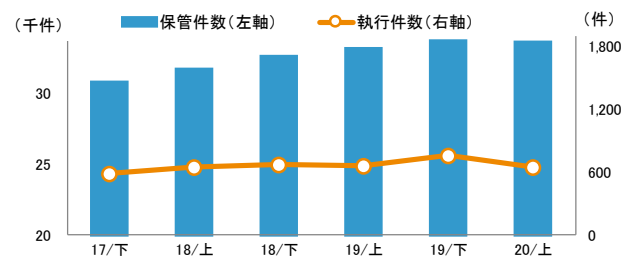
遺産整理

資産管理系商品取扱件数



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

遺言信託の保管・執行件数

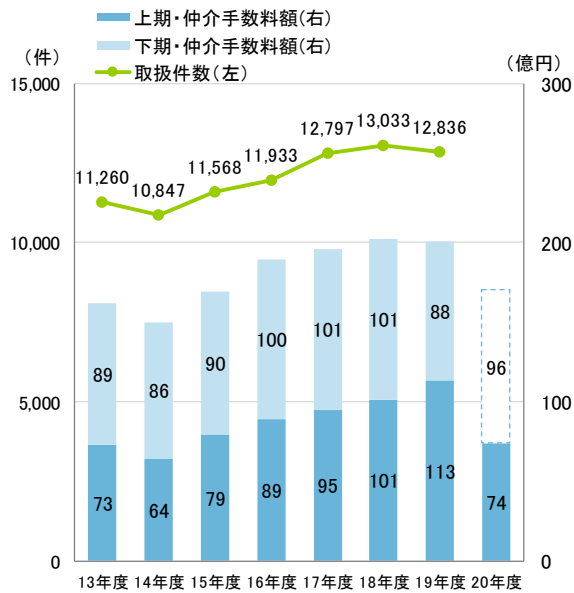


不動産ビジネス

✓ 上期はコロナ影響により減益。活動量回復に伴い、下期は概ね前年同期並みの水準を計画

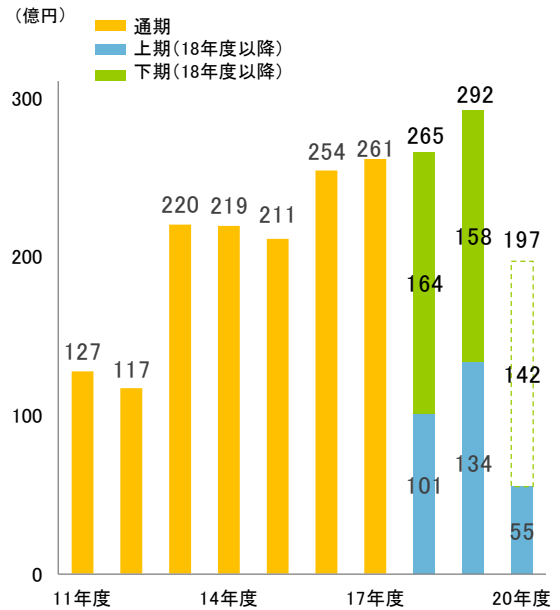
活動正常化に伴い下期は前年並みを計画

【トラスト不動産の仲介実績】



営業活動量回復で、下期は回復傾向へ

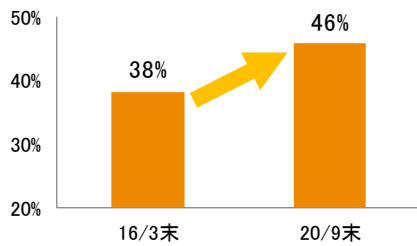
【法人不動産仲介手数料実績】



✓ リスクコントロールとリターン確保の両立

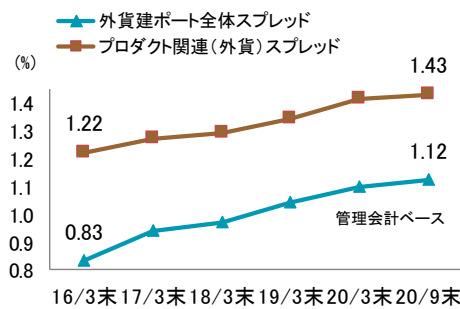
プロダクト領域への着実なシフト進展

【外貨建てポートに占めるプロダクト関連与信比率】



外貨建てポートのспред改善

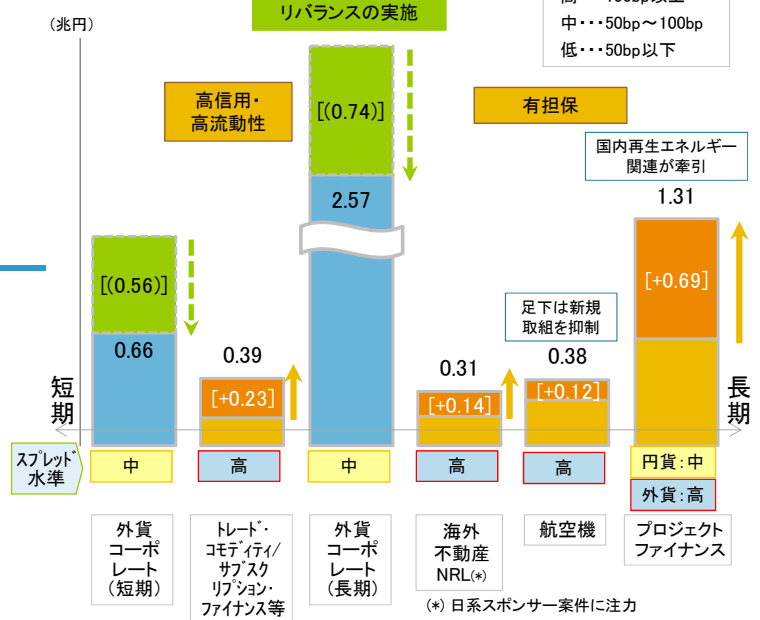
【спред水準の推移】



ダウンサイドリスクに留意したポートフォリオ運営

【プロダクト別の残高コントロールイメージ】

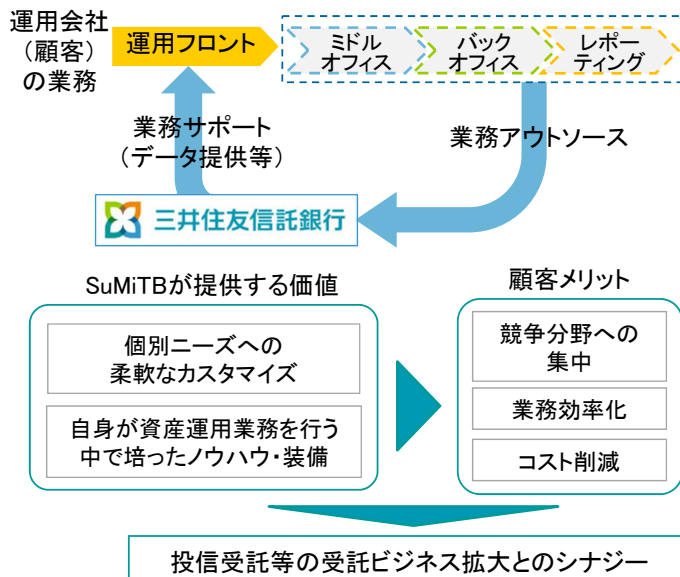
縦軸: 20/9末残高(兆円、カッコ内は16/3末比増減)
横軸: 期間



✓ 信託銀行が強みを有する管理・事務領域でのスケールメリットを活かし、効率化と付加価値提供

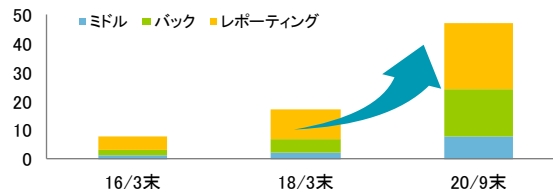
JABISによる高付加価値サービスの提供

JABIS (Japan Asset Information Services)
証券管理事務のアウトソースサービス

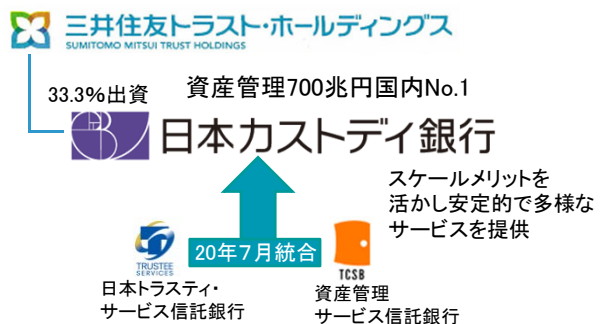


正確で効率的なバックオフィス業務と、
柔軟性かつ専門性の高いレポート業務で顧客を拡大

(受託件数)



資産管理専門銀行によるサービス提供



✓ コロナ禍でもオンライン銀行の強みを最大限に発揮。着実に顧客基盤を拡大

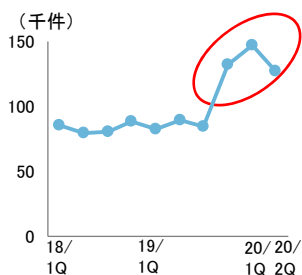
コロナ禍で口座獲得が加速

20/上期口座数
(法人・個人合計)

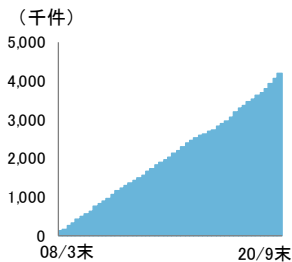
+27万
口座

420万
口座

口座開設数推移(四半期毎)



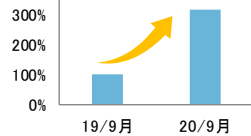
口座数推移



法人口座開設

開設手続き
オンライン化で急増

前年同月の3倍超



(*) 19/9月を100%とした比較

NEOBANK®(ネオバンク)の取り組み



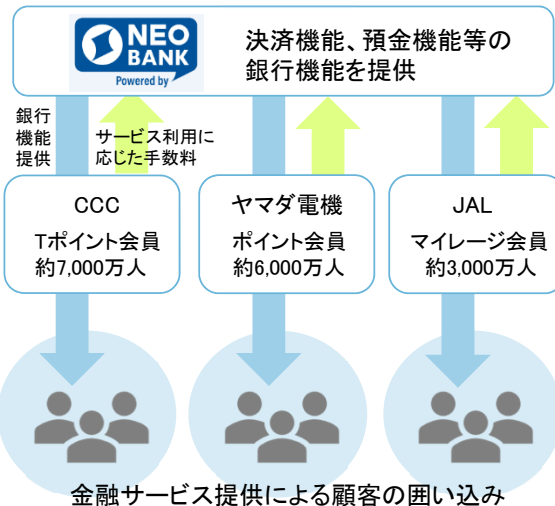
住信SBIネット銀行

パートナー企業を通じ
広く金融サービスを提供



パートナー企業

お客さまの金融ニーズ
への対応が可能に

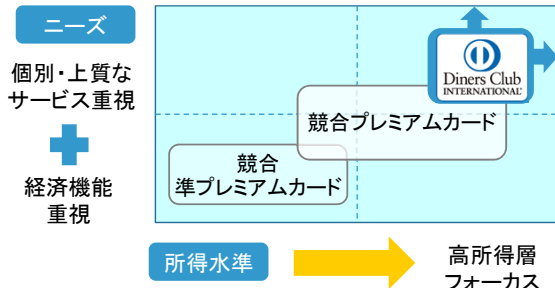


✓ ダイナース「クラブ」としての付加価値向上の取り組みに注力

取り組みの方向性

プレミアムサービス強化による会員拡大にフォーカス

お客さま視点でのポジショニング



プレミアムカードの付加価値向上に向けた施策実施

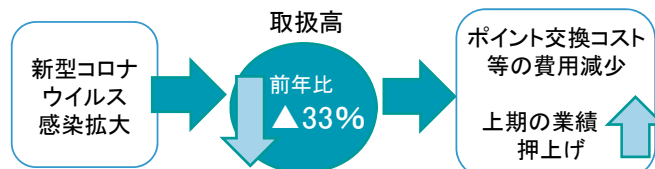
- コンシェルジュサービス強化
- 顧客紹介による会員基盤拡大
- 付帯サービス強化

損益実績等

(億円)	18年度 実績	19年度 実績	20年度 上期実績
業務純益	9	15	13
当期利益	(※1) 14	(※2) 2	10

(※1) 連結納税導入に伴う税務影響約+30を含む

(※2) のれん減損約△64億円及び無形固定資産減損約△26億円を除く



足元、取扱高は回復傾向も下期以降も厳しい状況継続を想定

グループ連携

富裕層向けの共同セミナー開催等



UBS | SuMi TRUST

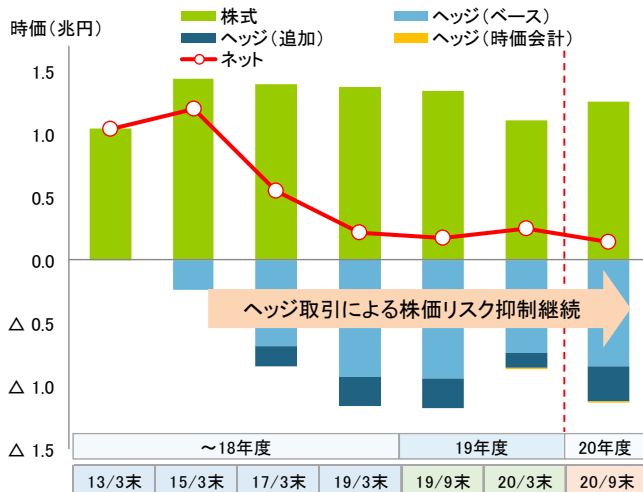
株価リスク・金利リスク

- ✓ 政策保有株式の時価変動リスクはヘッジ取引による抑制を継続、20/9末のヘッジ比率は約90%に
- ✓ 米金利リスクは、抑制的な運営を継続

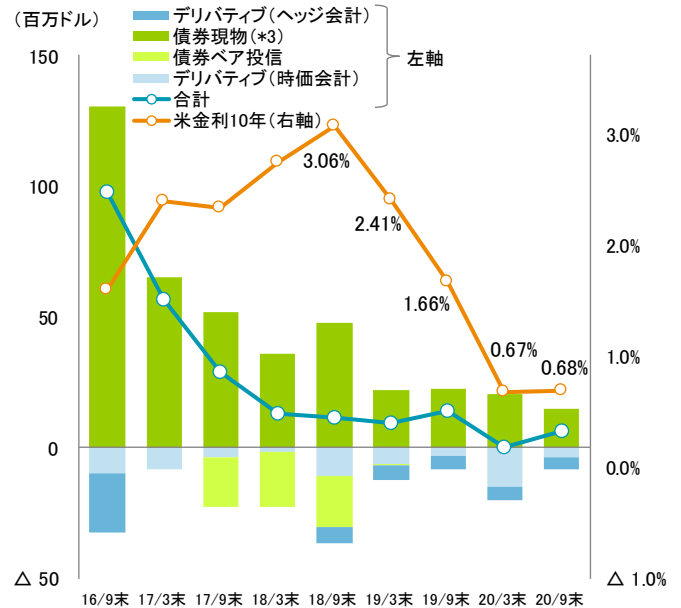
政策保有株式に対するヘッジ取引の状況 (*1)

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 (*2)



米国金利リスク量(10BPV) (単体)

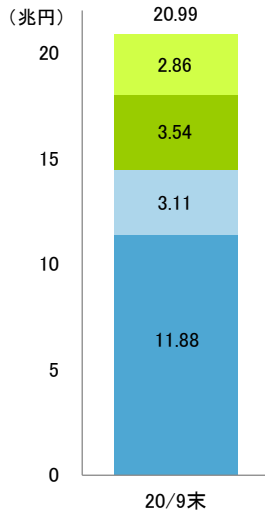
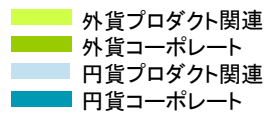


(*1) ヘッジ比率は政策保有株式の時価に対するヘッジ比率 (*2) 株価に対して逆張り(株価が上昇するとヘッジ比率上昇) (*3) マーケット事業において保有するもの

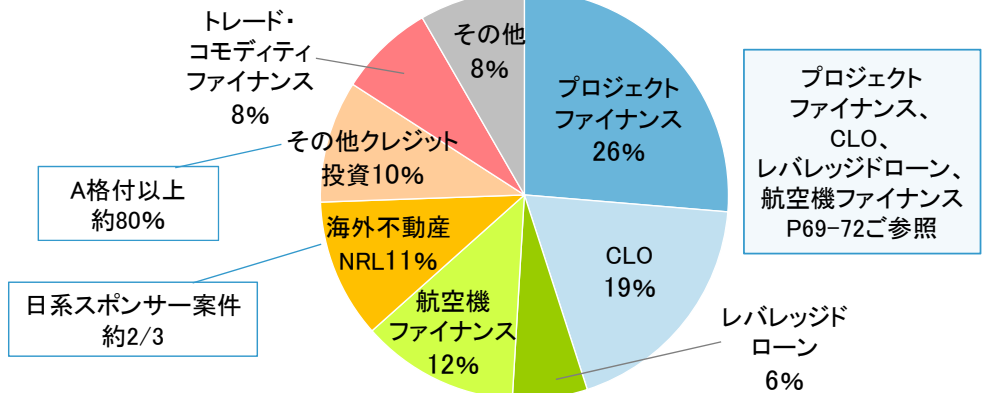
信用リスク:法人向け与信の全体像

- ✓ コーポレートは大企業・日系企業中心
- ✓ 外貨プロダクト関連は非日系が大宗ながら安全性等に留意した分散ポートフォリオ

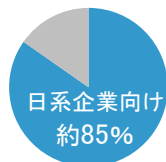
法人与信ポートフォリオ



外貨プロダクト関連



外貨コーポレート



円貨コーポレート

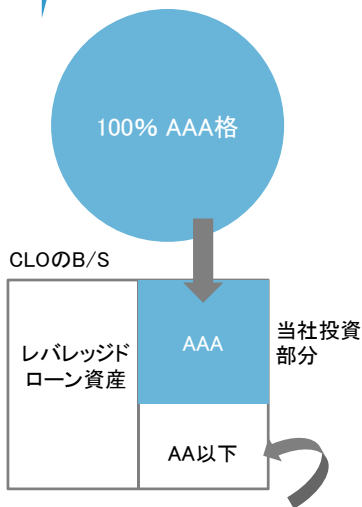
大企業取引中心

円貨プロダクト関連

国内不動産ファイナンス: 約2/3	
不動産NRL	約1.0兆円
REIT	約1.1兆円

✓ 格付けは全てAAA。リーマンショック当時に比べても、価格下落幅は限定的

格付分布



AA以下(劣後部分)による
損失吸収クッション
30%半ば～40%半ば

残高

(地域別)

(US\$ Mn)	20/3末	20/9末	増減
CLO (*1)	4,837	4,813	△ 23
北米	4,495	4,444	△ 50
欧州	342	369	26

(保有目的別)

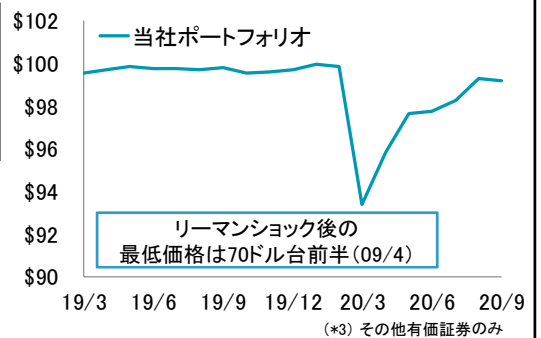
(US\$ Mn)	20/9末	評価損益
CLO (*2)	4,613	△ 35
其他有価証券	3,634	△ 29
満期保有	978	△ 5

(*1) ローン形態含む

(*2) 有価証券のみ

CLO (AAA) 価格推移 (*3)

(US\$)



上記残高のうち、満期保有分に対しては5年CCSにてマッチング
ドルの流動性リスク全般についても備えを強化

信用リスク:レバレッジドローン

- ✓ レバレッジドローンは大半が4B以上。相対的に質の高いポートフォリオ
- ✓ 1社当たりの投資額も分散。リスクを抑制した取り組み

残高

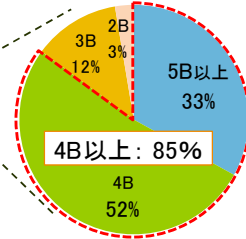
(US\$ Mn)	20/3末	20/9末	増減
レバレッジドローン (*1)	1,605	1,528	△ 77
北米	1,374	1,279	△ 95
欧州	230	249	18
ハイールド債	—	—	—

【4Bとは】

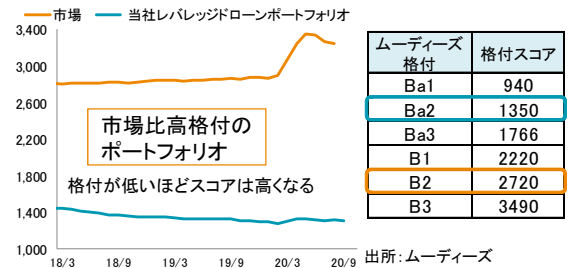
通常、ムーディーズおよびS&Pより格付を取得。両社の格付が異なる場合があるため、Bの数の合計で表す。(例)ムーディーズ:Ba1 / S&P:BB+の場合、4B

格付 (*2)

【格付分布】

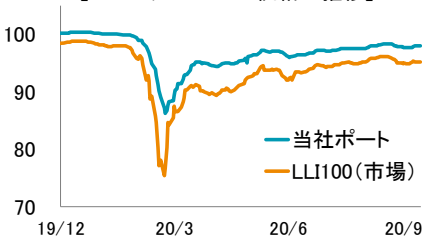


【加重平均格付スコア (WARF)】



足元のパフォーマンス推移 (*2)

【レバレッジドローン価格の推移】



分散 (*2)

案件当たり投資金額

3B以上:
\$5-10M程度

2B以下:
\$3-4M程度

業種分散

レバレッジドローン市場でコロナ影響が懸念される業種の保有割合

【小売り】

当社 1.3% vs 市場全体 3.4%

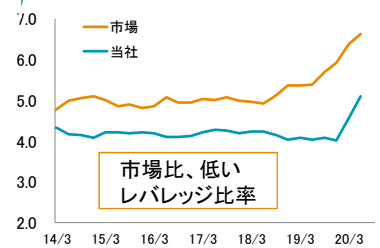
【オイル&ガス】

当社 1.3% vs 市場全体 3.2%

(*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(北米\$110M、欧州\$249M)を含む

(*2) 北米レバレッジドローン(直接投資分)

トータルレバレッジ比率 (*2)



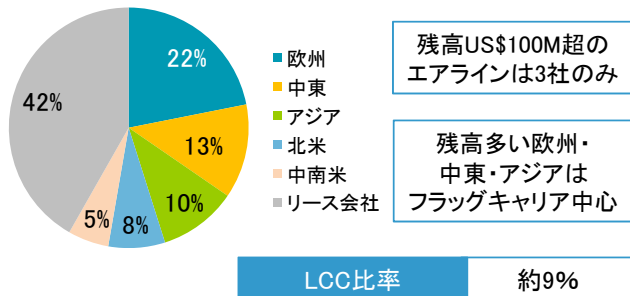
✓ 航空機ファイナンス・海外プロジェクトファイナンスとも安全性と分散を重視して選別的に取り組み

航空機ファイナンス

信用力の高いレシー・レッサーを対象とする選別的取組み

20/9末残高	US\$3,620M (20/3末比▲170M)
法人ポート全体比	約2%

【航空機ファイナンスの分散状況(20/9末時点)】

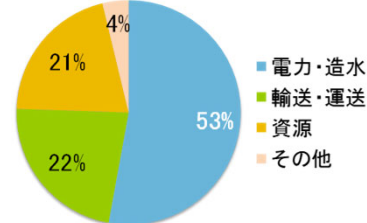


海外(外貨建)プロジェクトファイナンス

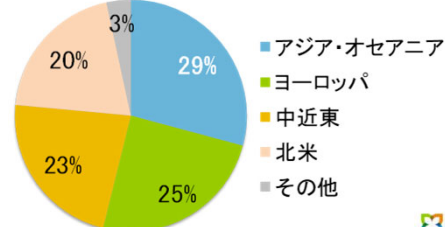
ECA保証付きや信用力の高いオフテイクーとの長期販売契約等、安定的キャッシュフローを重視

20/9末残高	US\$6,777M
法人ポート全体比	約3%

＜案件種別＞



＜地域別＞



公共性高い
インフラ案件
中心の取組み

市況リスクある
案件は限定的
(海外プロジェクト
ファイナンスの
5%以下)

ECA保証付比率
約22%

✓ 低いLTV水準にこだわった保守的なポートフォリオ運営を維持

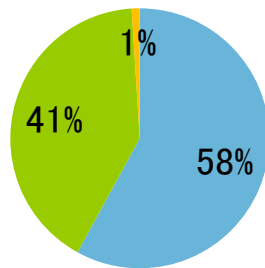
国内不動産NRL等貸出残高

(億円)	20/3末	20/9末	増減
不動産NRL等残高	21,104	21,837	732
不動産NRL(*1)	10,232	10,310	77
REIT	10,872	11,527	654

(*1) 社債型を含む

不動産NRLのLTV(外部鑑定評価ベース)の状況(*2)

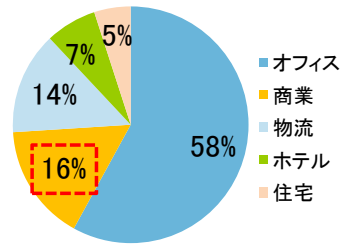
- 50%未満
- 50～70%
- 70%超



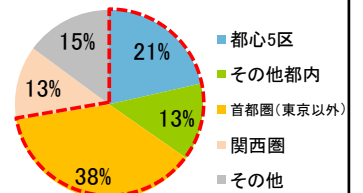
(*2) 20/9末基準

不動産NRLの物件用途別状況(*2)

<物件用途別>



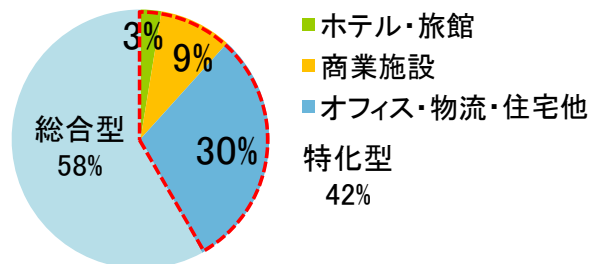
商業物件の地域別分布



(案件タイプ)
稼働中 88%、開発中 12%(主に物流)

大宗は首都圏

REITの物件用途別状況(*2)

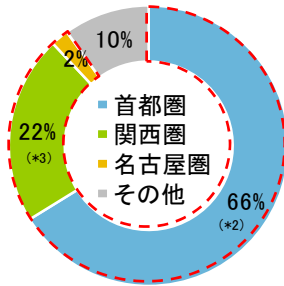


信用リスク:個人ローン

✓ 優良な顧客基盤(PD/LGDも相対低位)。事業性ローンも従前から慎重な取り組み姿勢

住宅ローン(*1)

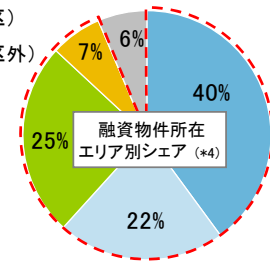
大都市圏中心の
ポートフォリオ



(*1) 三井住友信託銀行の住宅ローン・事業性ローンの20年度上期実行額における割合を集計
(*2) 東京都44% (*3) 大阪府15%

事業性ローン(*1) (20/9末残高6,076億円・個人ローン全体の約6%)

- 東京地区 (23区)
- 東京地区 (23区外)
- 大阪地区
- 名古屋地区
- その他

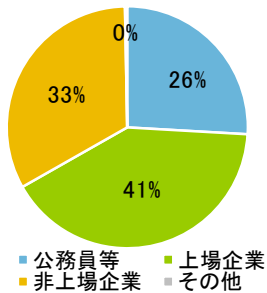


都市圏の
優良物件中心

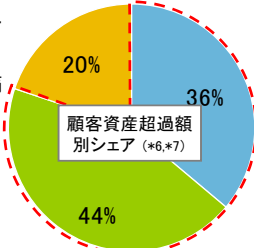
「三大都市圏」94%
駅徒歩10分以内 約80%
稼働率 約90%(*5)

(*4) 残高ベース
(*5) 毎年、融資対象物件のうち約1/3を抽出し、実踏目視での稼働状況を確認

お客さまの
勤務先分布



- 3億円以上
- 1～3億円
- 1億円未満



顧客の資産超過額は
1億円以上が約80%

(*6) 社内管理ベース。過去3年間の取組を対象に集計
(*7) 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

✓ TCFD提言に則ったリスク評価と開示を開始。更なる評価高度化、対象拡大へ

TCFD開示等の順次高度化

Founding Signatory of:



PRINCIPLES FOR RESPONSIBLE BANKING

開示範囲・内容拡大へ

20年末:取組状況の初回開示
(ESGレポート)

責任銀行原則(PRB)
2019年9月:発足、署名

TCFDプロジェクトチーム

【セクター分析】

セクター	移行 リスク	物理的 リスク	機会
石油・ガス・石炭	高	中	中
電力	高	中	中
海運	中	中	中
鉄道輸送	低	低	低
自動車および部品	中	中	中
不動産管理および開発	低	高	中
化学品	中	中	中
紙と林産物	中	高	中

移行リスクのシナリオ分析

● 「電力セクター」におけるシナリオ分析

再生可能エネルギー 発電への投資スタイル	STEPSシナリオ (*1)	SDSシナリオ (*2)
投資を行わない	2~3ノッチ悪化	2~3ノッチ悪化
積極的に投資	変化なし	変化なし

(*1) STEPSシナリオ:今後の政策の移行や目標が反映されたシナリオで3°C目標に相当
(*2) SDSシナリオ:パリ協定の2°C目標達成のために必要な施策を実施するシナリオ

物理的リスクのシナリオ分析

● 「住宅ローン」におけるシナリオ分析

使用シナリオ

- ① RCP2.6シナリオ (2°Cシナリオ)
- ② RCP8.5シナリオ (4°Cシナリオ)

浸水の発生確率と洪水被害による不動産価値の変化率を算定

TBの住宅ローンに関する信用コスト

2100年までに+70億円
(2020年3月末比)

影響は限定的

サステナビリティ課題への取り組み:社会課題の解決

✓ 重要な社会課題に対して啓蒙活動や信託を通じたサポート

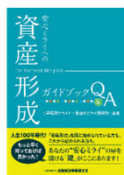
超高齢社会問題への対応

- シルバーカレッジによる啓蒙活動



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

- 書籍・レポートによる啓蒙活動



人生100年時代を生き抜くための「資産形成」の課題や悩みについてQ&A形式で解説



成年後見制度等の公的な支援の仕組みやそれらを補完する金融商品・サービスを整理し、ご提案

自然資本保護への対応

- 社会貢献寄付信託、遺言信託など、さまざまな形でナショナル・トラスト活動を応援

ツシヤママネコのすむ森

長崎県の対馬にのみ生息する希少動物の保護活動。社会貢献寄付信託を通じた、トラスト地の取得資金の寄付プログラムを提供



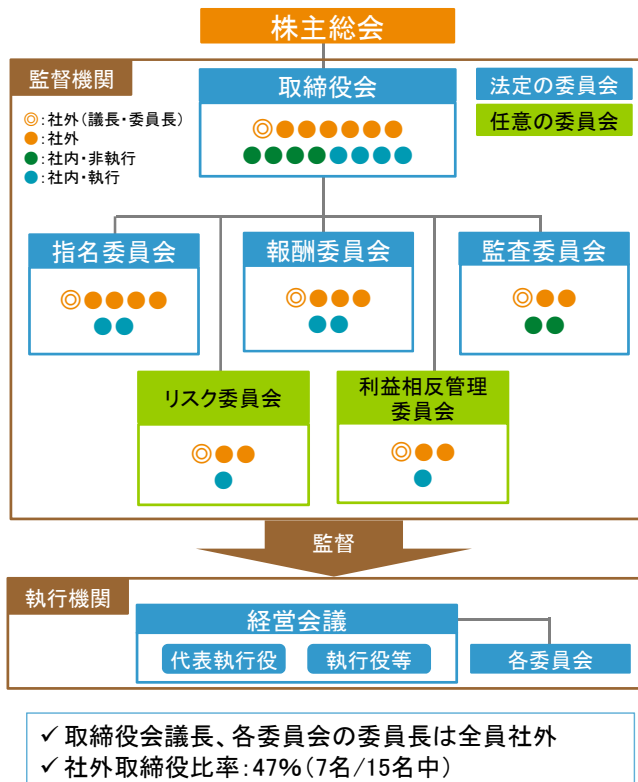
- 林業再生を通じた森林保護につながる森林信託を受託
(20年8月1日、岡山県西栗倉村)



今後、サプライチェーン構築の推進により、林業再生とともに地域活性化も目指す



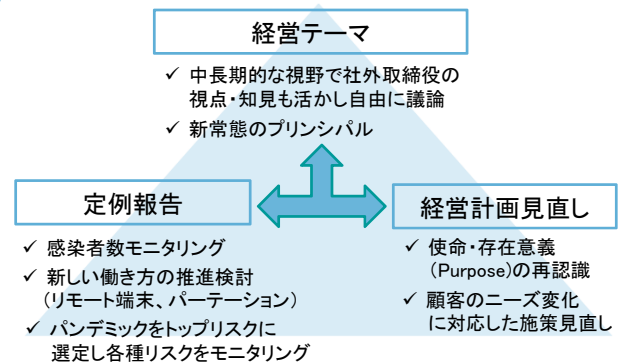
ガバナンス:体制



高度な専門性と多様性を持った社外取締役を選任

	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	-	-	●

環境変化に応じて審議内容を柔軟に設定



✓ 投資家の目線やESG等の観点を組み入れた報酬体系

報酬体系の変更

【社長報酬の体系^(※1)】

	固定報酬	変動報酬	個人業績連動報酬 ^(※2)	会社業績連動報酬	株式報酬 ^(※3)
17年度	45%	55%	30%	15%	10%
19年度	40%	60%	30%	15%	15%
20年度	40%	60%	25%	20%	15%

(※1) 数値は概数

(※2) 20年度からは個人役割業績報酬

(※3) 株式報酬型ストックオプション、株式交付信託

対応

- ✓ 変動報酬比率引き上げ
- ✓ 会社業績報酬比率引き上げ
- ✓ マルス条項^(※4)付き株式交付信託導入(20年度)

(※4) 不祥事等が発生した場合に、株式交付前に権利を減額・没収する条項

狙い

投資家目線を持った経営
業績へのコミット強化

ESG、FDやCS活動も重視

● 株式報酬(株式交付信託)の評価項目

- ・ 短期業績連動
 - ・ 連結実質業務純益
 - ・ 親会社株主に帰属する当期純益
- ・ 中期業績連動
 - ・ 連結状株主資本ROE
 - ・ 連結普通株式等Tier1比率
 - ・ 連結経費率(OHR)
 - ・ ESGに関する活動状況や評価機関のスコアなど
 - ・ フィデューシャリー・デューティー(FD)やお客さま満足(CS)の活動状況

✓ ESG、FD・CSも経営上の重要なテーマとして認識

✓ 客観的な外部評価も導入

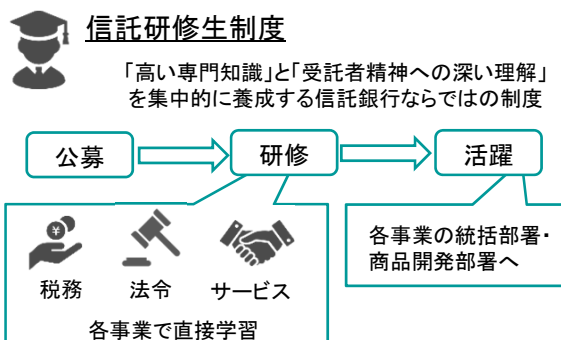
自己分析
(定量)

外部評価^(※5)
(定性)

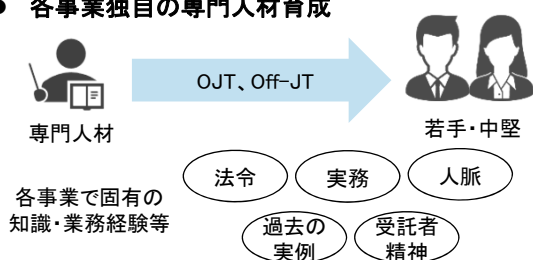
(※5) ESGに関する評価のみ

✓ 人材育成と外部人材採用により、幅広さと専門性を兼ね備えた人材を強化

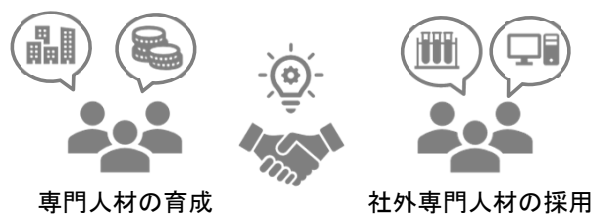
高度な専門人材の育成



● 各事業独自の専門人材育成



外部人材の採用による変化への迅速な対応



世の中の変化に即応した新しい商品・サービスの開発
人材の成長スピードの加速（外部知識の内部化）

外部人材の主な活用例

サステナビリティ

水素・燃料電池等の代替エネルギーの専門家を採用によりサステナブルファイナンス分野の更なる発展へ

デジタル

DX系エンジニア採用により、信託銀行グループらしい分野での先進的な開発へ

✓ さまざまな新規領域への取り組み拡大を支える人材の育成強化

デジタル人材の育成強化

- デジタルアカデミアによるITリテラシーの強化



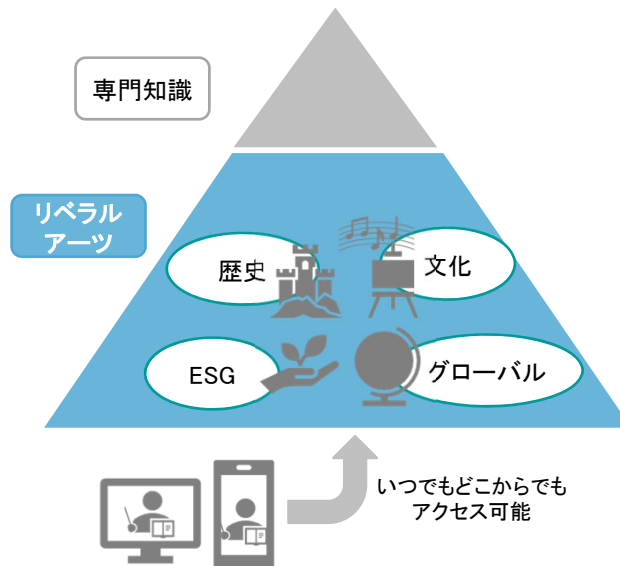
- 東京理科大学オープンカレッジの活用

- ・ データサイエンス
- ・ ブロックチェーン
- ・ ディープラーニング 等

最先端の知識習得

教養の土台を磨くリベラルアーツ教育

- 上智大学によるリベラルアーツ・プログラム



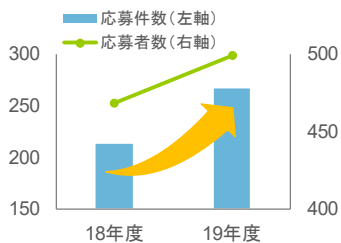
✓ 社員による新しい商品・事業の意欲的な創出へ

開発を促進する進取の精神の醸成

未来フェス

チャレンジを促す社内ビジネスコンテスト
受賞者は自ら事業化

【応募者数・応募件数】



グループ討議の様子

ビジネスの可能性をさらに
広げる多様な受賞アイデア

事業化に向け活動中

不動産登記

遺言関連

金融教育

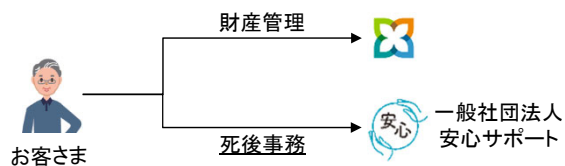
LGBT

幅広い
アイデア

未来フェスから生まれた新たなサービス

おひとりさま信託

高齢化の多様な在り方に信託の力で
応える
デジタル遺産(SNS)など新たな
ニーズにも対応



葬儀

訃報連絡

デジタル遺産

埋葬

ペットの託し先

家財等の整理

など

2020年度上期決算

損益の状況

	(億円)	19年度 上期	20年度 上期	増減	20年度 通期予想
1 実質業務純益 (*1)		1,541	1,410	△ 130	2,600
2 実質業務粗利益 (*1)		3,770	3,587	△ 182	7,100
3 実質的な資金関連の損益 (*2)		1,309	1,366	57	
4 手数料関連利益		2,015	1,791	△ 223	
5 その他の利益(外貨余資運用益除く)		445	429	△ 16	
6 総経費 (*1)		△ 2,228	△ 2,176	51	△ 4,500
7 与信関係費用		△ 12	△ 20	△ 8	△ 200
8 株式等関係損益		59	108	48	
9 その他の臨時損益		△ 77	△ 364	△ 286	
10 経常利益		1,511	1,134	△ 376	2,000
11 特別損益		1	△ 4	△ 6	
12 税金等調整前純利益		1,512	1,129	△ 383	
13 法人税等合計		△ 434	△ 318	115	
14 非支配株主純利益		△ 17	△ 9	8	
15 親会社株主純利益		1,060	800	△ 259	1,400
16 1株当たり純利益 (EPS) (円)		281	213	△ 68	
17 発行済株式総数(百万株) (*3)		376.2	374.5	△ 1.6	
(参考)					
18 資金関連利益		742	1,199	457	
19 その他の利益		1,012	596	△ 416	
20 外貨余資運用益		566	166	△ 400	
21 外貨余資運用益以外		445	429	△ 16	

(*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) 実質的な資金関連の損益は、「資金関連利益」に「外国為替売買損益」に含まれる外貨余資運用益を加算したもの (*3) 普通株式(自己株式除き)の期中平均

実質業務純益

- ・ 前年同期比130億円の減益。コロナショックのフロー収益への影響を主因に実質業務粗利益減少、総経費は改善
- ・ 外貨余資運用益を加えた「実質的な資金関連の損益」は前年同期比57億円の増益。資金関連利益(国内部門)が改善
- ・ 手数料関連利益は減益。営業活動量は徐々に回復も投資運用コンサルティング関連、不動産仲介関連での成約の遅れ等もあり減益。一方、資産運用・管理ビジネスのストック性収益減少は限定的
- ・ 総経費は営業活動量減少による影響に加え、粗利益(手数料関連利益)に連動する減少要因もあり、前年同期比51億円の減少

与信関係費用

- ・ 約100億円の新規発生があったものの、特例引当金約80億円の取り崩しもあり、上期の与信費用発生は△20億円

株式等関係損益

- ・ 政策保有株式削減額(取得原価)約80億円
売却益約110億円

その他の臨時損益

- ・ 株式関連派生商品損益(株価リスクヘッジ等)△115億円、数理計算上差異・過去勤務費用償却△58億円、規制対応関連のシステム費用の前倒し処理△45億円、組合等出資金損失(PEファンド評価変動等)△24億円等

バランスシートの状況

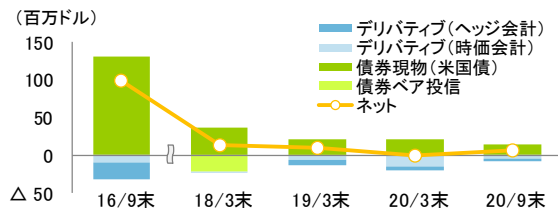
(億円)		20/3末	20/9末	増減
1	資産	565,005	598,436	33,430
2	現金預け金	131,411	174,981	43,569
3	有価証券	64,375	67,393	3,017
4	貸出金	297,033	301,403	4,369
5	その他の資産	72,183	54,658	△ 17,525
6	負債	539,096	572,057	32,961
7	預金・譲渡性預金	365,492	410,421	44,929
8	信託勘定借	47,502	35,174	△ 12,328
9	その他の負債	126,101	126,462	360
10	純資産	25,909	26,378	469
11	株主資本	23,343	23,859	515
12	その他の包括利益	2,208	2,164	△ 44
13	非支配株主持分等	356	354	△ 1
14	1株当たり純資産(BPS)(円)	6,822	6,948	125
15	発行済株式総数(百万株)(*)	374.5	374.5	0.0

(参考)

16	預貸率(単体)	81.7%	73.6%	△ 8.1%
17	不良債権比率(単体)	0.3%	0.4%	0.1%

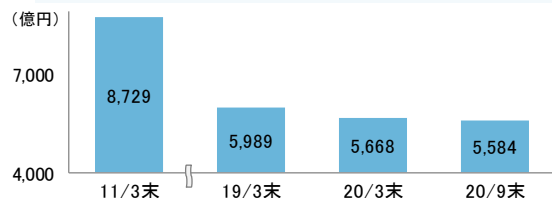
(*) 普通株式(自己株式除き)

米国金利リスク量(10BPV)(単体)

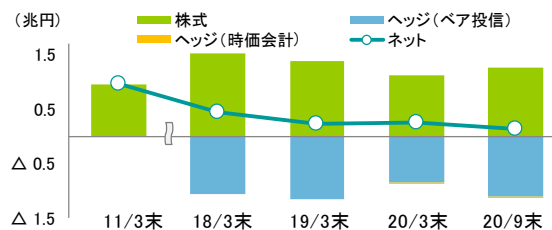


政策保有株式の状況

政策保有株式残高(取得原価)(連結)



政策保有株式に対するヘッジ取引の状況(時価)



損益の状況(グループ会社別)

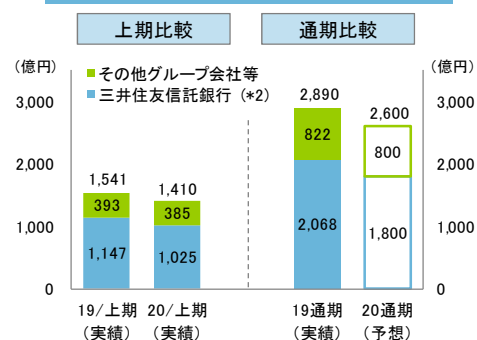
	(億円)	19年度 上期	20年度 上期	増減
1 実質業務純益 (以下は各社寄与額 *1)		1,541	1,410	△ 130
2 うち 三井住友信託銀行(*2)		1,147	1,025	△ 122
3 三井住友トラスト・アセットマネジメント		70	56	△ 13
4 日興アセットマネジメント(*3)		77	81	4
5 三井住友トラスト不動産		40	9	△ 30
6 三井住友トラスト・パナソニックファイナンス(*3)		50	49	△ 0
7 三井住友トラスト・ローン&ファイナンス		60	56	△ 3
8 住信SBIネット銀行(*3)		44	50	6
9 三井住友トラスト保証(*3)		58	57	△ 0
10 三井住友トラストクラブ		14	13	△ 1
11 パーチェス処理による影響額		△ 13	3	17
12 親会社株主純利益 (以下は各社寄与額 *1)		1,060	800	△ 259
13 うち 三井住友信託銀行(*2)		848	627	△ 221
14 三井住友トラスト・アセットマネジメント		49	38	△ 11
15 日興アセットマネジメント(*3)		47	51	3
16 三井住友トラスト不動産		27	6	△ 20
17 三井住友トラスト・パナソニックファイナンス(*3)		22	23	0
18 三井住友トラスト・ローン&ファイナンス		40	38	△ 1
19 住信SBIネット銀行(*3)		28	33	4
20 三井住友トラスト保証(*3)		38	39	0
21 三井住友トラストクラブ		5	10	5
22 パーチェス処理による影響額		29	△ 7	△ 36

(*1) グループ会社の業績に直接関連しない連結調整要因を含まない実質的な寄与額を記載

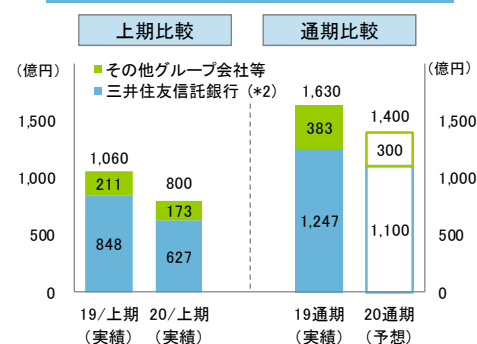
(*2) 今年度より、子会社配当(資本配分の最適化を企図)については調整せず表示(P.86、P.87も同様)

(*3) 子会社毎の連結ベース

実質業務純益の内訳



親会社株主純利益の内訳



損益の状況(セグメント別)

	(億円)	19年度上期	実質業務		総経費	20年度上期	実質業務	
		実質業務 純益	粗利益	増減		実質業務 純益	粗利益	増減
1 総合計		1,541	3,587	△ 182	△ 2,176	1,410		△ 130
2 個人トータルソリューション		128	852	△ 123	△ 791	61		△ 67
3 三井住友信託銀行		41	586	△ 76	△ 614	△ 27		△ 69
4 その他グループ会社		87	265	△ 46	△ 176	89		1
5 法人 (*2)		643	965	△ 41	△ 371	594		△ 49
6 三井住友信託銀行		504	687	△ 38	△ 231	456		△ 48
7 その他グループ会社		139	277	△ 2	△ 139	138		△ 0
8 証券代行		97	214	19	△ 101	113		16
9 三井住友信託銀行		93	126	15	△ 18	108		15
10 その他グループ会社		4	87	3	△ 82	4		0
11 不動産		160	166	△ 118	△ 117	48		△ 111
12 三井住友信託銀行		117	84	△ 80	△ 48	36		△ 81
13 その他グループ会社		43	81	△ 37	△ 68	12		△ 30
14 受託(運用ビジネス除く)		173	429	△ 9	△ 271	158		△ 14
15 三井住友信託銀行		142	261	8	△ 119	142		△ 0
16 その他グループ会社		30	168	△ 18	△ 151	16		△ 13
17 運用ビジネス (*3)		148	400	2	△ 262	138		△ 9
18 マーケット (*4)		344	360	△ 56	△ 75	285		△ 58

(*1) 子会社配当(資本配分の最適化を企図)は各セグメントに含めず

(*2) 法人トータルソリューションおよび法人アセットマネジメントの合計

(*3) 資産運用会社(三井住友トラスト・アセットマネジメント(連結)、日興アセットマネジメント(連結)、スカイオーシャン・アセットマネジメント、JP投信)の合計

(*4) 実質業務粗利益および実質業務純益は、「その他の臨時損益」に計上される株式関連派生商品損益(19年度上期:10億円、20年度上期:△63億円、増減△73億円)を含む

損益の状況(三井住友信託銀行)

	19年度 上期	20年度 上期	増減
1 実質業務純益	1,147	1,025	△ 122
2 業務粗利益(*)	2,365	2,249	△ 115
3 実質的な資金関連の損益	1,215	1,256	41
4 資金関連利益	648	1,089	441
5 外貨余資運用益	566	166	△ 400
6 手数料関連利益	866	720	△ 145
7 特定取引利益・外国為替売買損益	268	101	△ 166
8 特定取引利益	427	175	△ 251
9 外為売買損益(外貨余資運用益以外)	△ 159	△ 74	84
10 国債等債券関係損益	195	135	△ 59
11 金融派生商品損益	△ 180	43	223
12 経費	△ 1,217	△ 1,224	△ 6
13 与信関係費用	3	△ 15	△ 18
14 その他臨時損益	△ 1	△ 166	△ 165
15 うち株式等関係損益	22	117	94
16 年金数理差異等償却	△ 28	△ 61	△ 32
17 経常利益	1,149	842	△ 306
18 特別損益	1	△ 5	△ 6
19 税引前当期純利益	1,151	837	△ 313
20 法人税等合計	△ 302	△ 210	92
21 当期純利益	848	627	△ 221

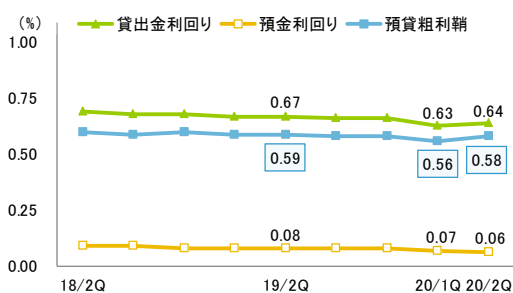
	19年度 上期	20年度 上期	増減
22 業務粗利益	2,365	2,249	△ 115
23 資金関連利益	648	1,089	441
24 手数料関連利益	866	720	△ 145
25 特定取引利益	427	175	△ 251
26 その他業務利益(*)	423	263	△ 159
27 うち外国為替売買損益	407	92	△ 315
28 (外貨余資運用益)	(566)	(166)	(△ 400)
29 (外貨余資運用益以外)	(△ 159)	(△ 74)	(84)
30 国債等債券関係損益	195	135	△ 59
31 金融派生商品損益	△ 180	43	223
32 手数料関連利益	866	720	△ 145
33 うち投資運用コンサルティング関連	238	160	△ 77
34 資産運用・資産管理関連	253	261	8
35 不動産仲介関連	134	55	△ 79
36 証券代行関連	111	126	15
37 相続関連	22	15	△ 6
38 法人与信関連	143	153	9
39 国債等債券関係損益	195	135	△ 59
40 国内債	15	△ 0	△ 15
41 外債	179	135	△ 44

(*) 業務粗利益のうち、「その他業務利益のうちその他」は19/上期0億円、20/上期△7億円

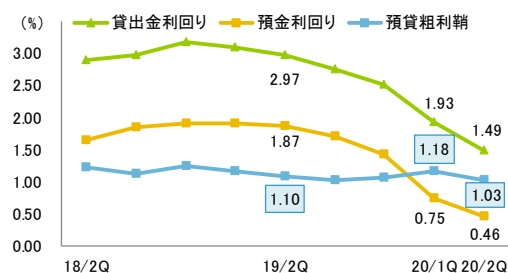
資金利益(三井住友信託銀行)

		20年度上期					
(平残: 兆円) (収支: 億円)		平残	前年同期比	利回り	前年同期比	収支	前年同期比
1	資金利益合計					1,002	432
2	国内部門			0.37%	△ 0.03%	769	4
3	資金運用勘定	41.65	2.88	0.50%	△ 0.04%	1,049	2
4	うち貸出金	24.32	1.84	0.63%	△ 0.04%	779	24
5	有価証券	3.95	0.59	1.20%	△ 0.35%	239	△ 21
6	資金調達勘定	41.33	3.14	0.13%	△ 0.01%	△ 280	1
7	うち預金	26.34	1.53	0.07%	△ 0.01%	△ 94	9
8	信託勘定借	3.58	0.40	0.48%	△ 0.01%	△ 87	△ 9
9	スワップ払い	---	---	---	---	△ 8	△ 4
10	国際部門			0.34%	0.66%	233	428
11	資金運用勘定	13.12	△ 0.71	1.13%	△ 0.96%	747	△ 698
12	うち貸出金	6.16	△ 0.20	1.72%	△ 1.32%	531	△ 437
13	預け金	1.97	△ 0.01	0.21%	△ 1.43%	20	△ 142
14	有価証券	2.19	△ 0.12	1.61%	△ 0.75%	177	△ 95
15	資金調達勘定	12.91	△ 0.65	0.79%	△ 1.62%	△ 514	1,127
16	うち預金	5.46	△ 0.12	0.60%	△ 1.30%	△ 165	366
17	NCD・USCP	4.86	△ 0.68	0.57%	△ 1.60%	△ 139	464
18	債券レポ	1.47	△ 0.10	0.31%	△ 2.10%	△ 23	168
19	スワップ払い	---	---	---	---	△ 143	71
20	(+) 合同信託報酬					87	8
21	(+) 外貨余資運用益					166	△ 400
22	実質的な資金関連の損益					1,256	41
23	国内預貸粗利／預貸収支			0.56%	△ 0.03%	684	34
24	国際預貸粗利／預貸収支			1.12%	△ 0.02%	366	△ 70

国内預貸粗利鞘の推移

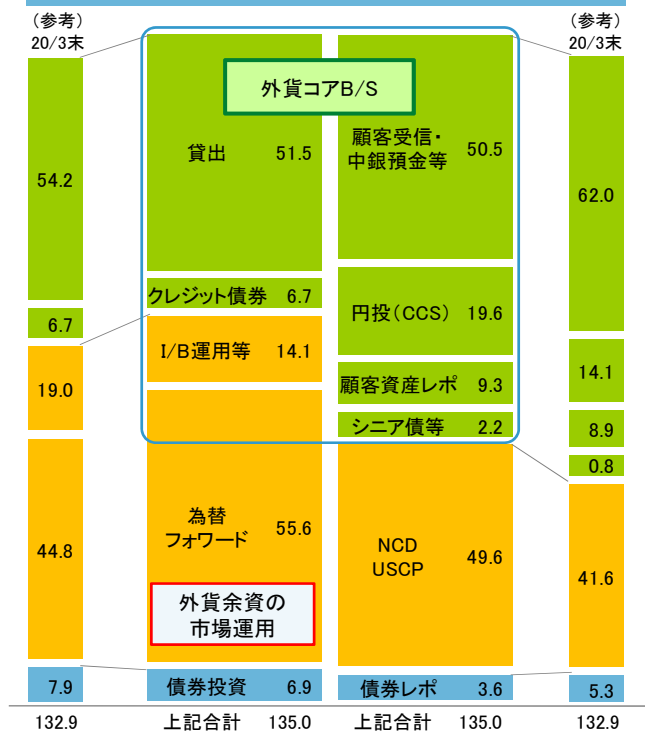


国際預貸粗利鞘の推移



(参考)外貨バランスシートの状況 (三井住友信託銀行)

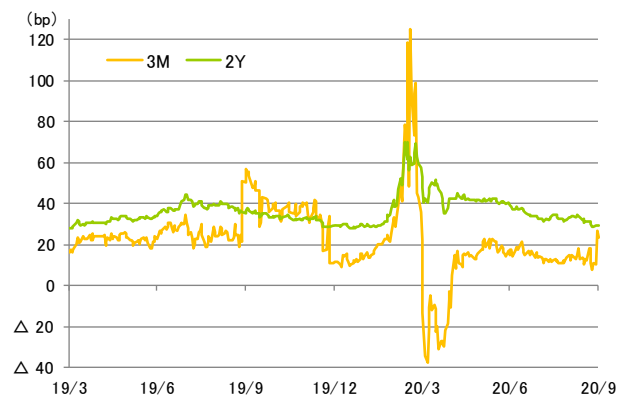
外貨B/Sの状況(20/9末)(単位:10億ドル)



外貨ALM運営

- ◆外貨B/Sのうち、コアアセットである貸出及びクレジット債券に対しては、それら資産を上回る、高粘着性の顧客受信・中銀預金、長期調達の日投(CCS)、顧客資産レボ、シニア債等で安定的に調達する構造。
- ◆NCD・USCPでの短期調達は、バッファとして位置づけI/Bや為替フォワードで短期運用。期初新型コロナウイルス感染症拡大の影響で市場に混乱が生じたものの各国中央銀行の流動性供給により鎮静化、20/9末時点では調達・運用環境は平常時環境に。

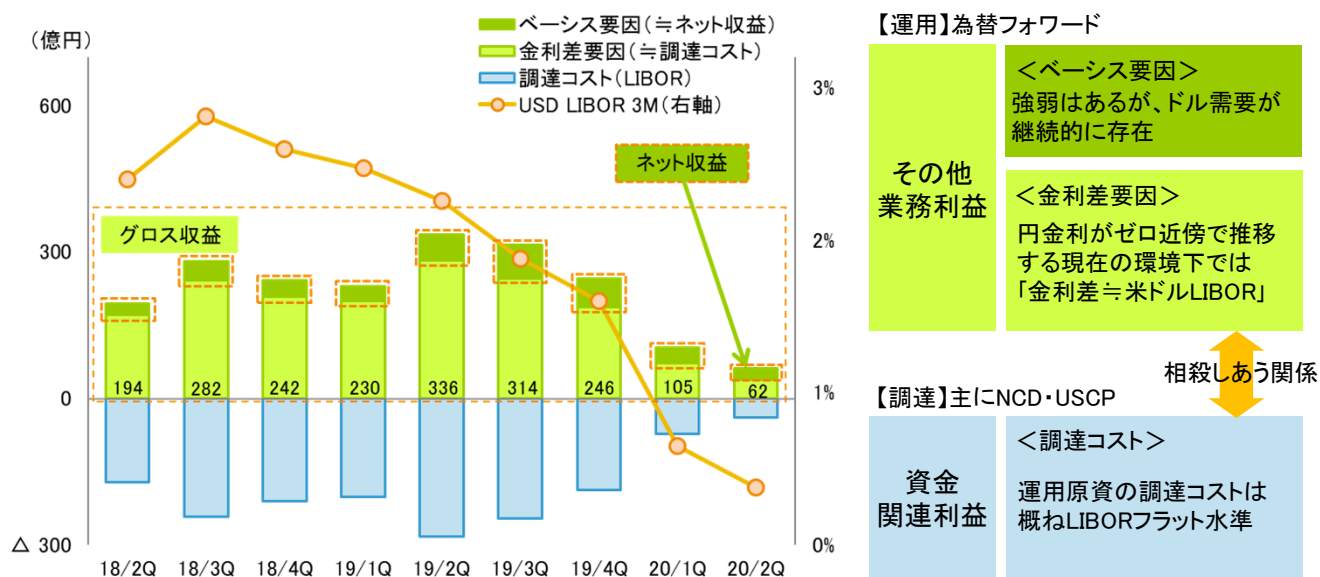
ベーススプレッド(CCS)の推移(米ドル・円)



外貨余資運用にかかる損益の構造

- ✓ 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
- ✓ 米短期金利の低下によりグロスの調達費用、運用益ともに縮小、ネット収益はベース要因により前年同期比縮小

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たものであり、実際の調達・運用は市場環境に左右される

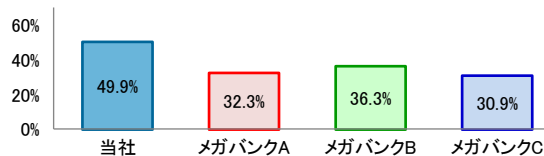
手数料関連利益

	(億円)	単体		連結 (*1)	
		20年度 上期	前年同期比	20年度 上期	前年同期比
1 手数料関連利益合計		720	△ 145	1,791	△ 223
2 投資運用コンサルティング関連		160	△ 77	160	△ 77
3 カード関連		-	-	167	△ 49
4 資産運用・資産管理関連		261	8	824	5
5 収益		447	2	919	1
6 事務アウトソース費用		△ 185	6	△ 94	3
7 証券代行関連		126	15	213	19
8 収益		181	16	213	19
9 事務アウトソース費用		△ 54	△ 1	-	-
10 不動産関連		84	△ 80	166	△ 118
11 その他(融資手数料等)		86	△ 10	258	△ 2
12 手数料収益比率 (*2)		32.0%	△ 4.6%	49.9%	△ 3.5%

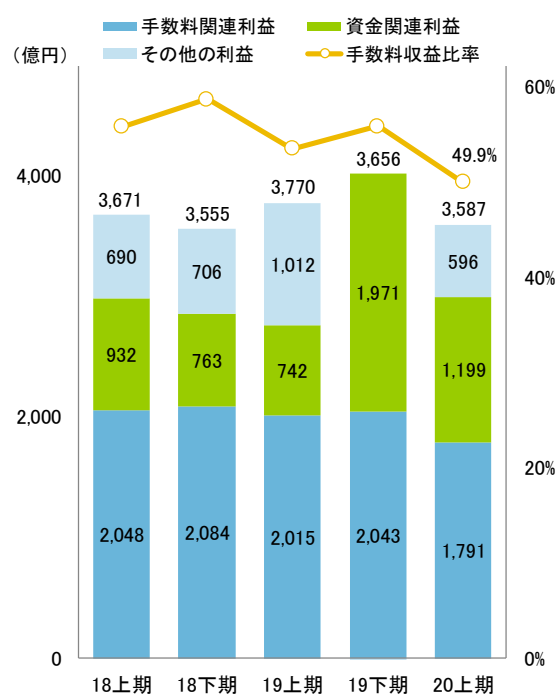
(*1) 内部取引消去実施後の数値を記載しています。

(*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



手数料収益比率(連結)



経費

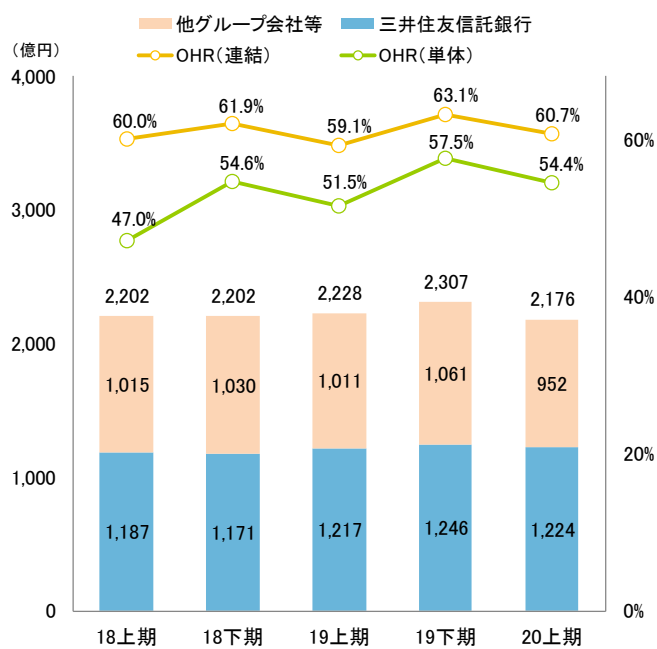
[連結]

	(億円)	19年度 上期	20年度 上期	増減
1 人件費		△ 993	△ 986	6
2 物件費		△ 1,141	△ 1,093	48
3 税金		△ 94	△ 97	△ 2
4 総経費		△ 2,228	△ 2,176	51
5 経費率(総経費/実質業務粗利益)		59.1%	60.7%	+1.6%

[単体]

	(億円)	19年度 上期	20年度 上期	増減
6 人件費		△ 537	△ 535	2
7 給与等		△ 500	△ 499	0
8 退職給付費用		48	51	3
9 その他人件費		△ 85	△ 87	△ 1
10 物件費		△ 614	△ 622	△ 8
11 システム関連費用		△ 234	△ 240	△ 6
12 その他物件費		△ 380	△ 381	△ 1
13 税金		△ 65	△ 67	△ 1
14 経費		△ 1,217	△ 1,224	△ 6
15 経費率(経費/業務粗利益)		51.5%	54.4%	+2.9%

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]

	19年度 上期	20年度 上期	主な発生要因(20年度上期)
1 三井住友信託銀行	3	△ 15	
2 一般貸倒引当金	△ 28	75	----- 特例引当金取り崩し75
3 個別貸倒引当金	31	△ 68	} 新規発生等合計約△90
4 償却債権取立益	1	1	
5 貸出金売却損・償却	△ 1	△ 24	
6 その他グループ会社	△ 15	△ 5	三井住友トラスト・パナソニックファイナンス△2 特例引当金約60のうち20/上期での取り崩しは僅少
7 合計	△ 12	△ 20	

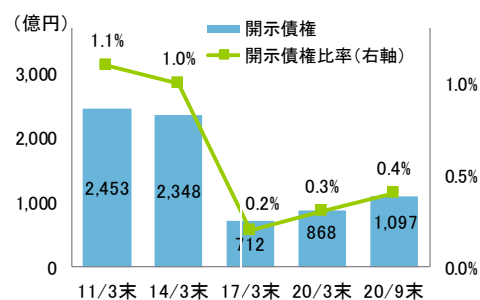
[金融再生法開示債権の状況(単体)]

	20/9末	保全率(*1)	引当率(*2)	20/3末比
8 金融再生法開示債権合計	1,097	77.1%	49.5%	228
9 (開示債権比率)	(0.4%)	---	---	(0.1%)
10 破産更生等債権	218	100.0%	100.0%	123
11 危険債権	442	91.5%	82.9%	50
12 要管理債権	436	51.0%	11.4%	56
13 要注意先債権(要管理債権除く)	4,565	---	---	319
14 正常先債権	301,216	---	---	1,760
15 総与信	306,878	---	---	2,308

(*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)

開示債権の推移



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	
		20/9末	20/3末比	20/9末	20/3末比
1	その他有価証券	56,325	3,215	4,893	△ 82
2	株式	5,584	△ 83	7,020	1,582
3	債券	23,389	3,248	23	4
4	その他	27,351	50	△ 2,150	△ 1,669
5	満期保有目的の債券	3,154	△ 145	170	66

〔時価のあるその他有価証券(三井住友信託銀行)〕

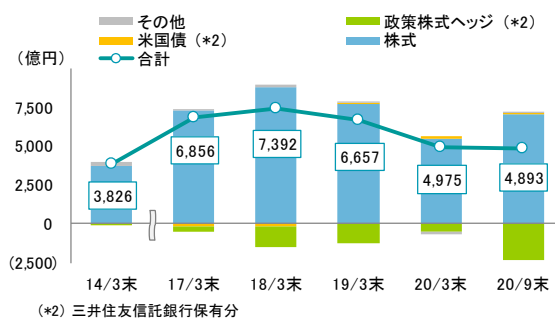
6	その他有価証券	55,836	3,215	5,083	△ 116
7	株式	5,305	△ 66	7,281	1,572
8	債券	23,946	3,215	12	5
9	うち国債	16,422	2,796	△ 4	△ 3
10	その他	26,584	65	△ 2,210	△ 1,694
11	国内向け投資	697	71	12	△ 1
12	海外向け投資	12,070	△ 716	106	115
13	うち米国債	3,549	54	119	△ 109
14	その他(投資信託等)	13,816	710	△ 2,329	△ 1,808
15	うち政策株式ヘッジ(*1)	12,913	964	△ 2,343	△ 1,879

(*1) 資本規制上のヘッジ効果が得られるもの：取得原価10,011億円、評価損益△2,072億円

〔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	2,601	△ 111	169	66
17	うち国債	1,181	△ 1	172	△ 6
18	海外向け投資	1,080	△ 31	△ 6	73

その他有価証券(時価あり)の評価損益



政策保有株式の削減状況 (*3)

(億円)	19年度		20年度	
	上期	下期	上期	下期
19 政策保有株式削減額	37	176	213	80

(参考) 経営統合以来(11年度～20年度上期)削減累計額: 3,398億円
 現行計画(16年度～20年度)に基づく削減累計額: 1,256億円
 (*3) 上場株式の取得原価

マーケット事業保有債券の状況 (*4)

(億円)	10BPV (*5)		デュレーション(年) (*5)	
	20/9末	20/3末比	20/9末	20/3末比
20 円債	48	12	2.5	0.2
21 外債	13	△ 8	2.9	△ 1.2

(*4) 「満期保有目的の債券」「その他有価証券」を合算した管理ベース

(*5) 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、コロナショックに起因する法人与信増加によるリスク・アセット増加等により20/3末比0.20ポイント低下の12.42%。なお、パーゼルⅢ最終化ベース(試算値)の普通株式等Tier1比率は9.6%
- ✓ 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】

(億円)		20/3末	20/9末	増減
1	総自己資本比率	17.23%	16.99%	△ 0.24%
2	Tier1比率	14.47%	14.21%	△ 0.26%
3	普通株式等Tier1比率	12.62%	12.42%	△ 0.20%
4	総自己資本	32,831	33,492	661
5	Tier1資本	27,581	28,026	444
6	普通株式等Tier1資本	24,048	24,498	450
7	基礎項目	25,282	25,752	470
8	うちその他の包括利益累計額(*1)	2,208	2,164	△ 44
9	調整項目	△ 1,233	△ 1,254	△ 20
10	その他Tier1資本	3,533	3,527	△ 5
11	Tier2資本	5,249	5,466	216
12	リスク・アセット	190,539	197,110	6,571
13	信用リスク	167,782	173,931	6,149
14	マーケット・リスク	13,345	13,307	△ 38
15	オペレーショナル・リスク	9,412	9,872	460

(*1) うちその他有価証券評価差額(20/9末): 3,450億円

【自己資本比率変動要因】

【自己資本】

- (1) 普通株式等Tier1資本: +450億円
 - ・純利益: +800億円
 - ・配当: △281億円
 - ・その他有価証券評価差額: △64億円

【リスク・アセット】

- (2) 信用リスク: +6,149億円
 - ・政策保有株式に対するヘッジ取引(ベア投信)の増加
 - ・国内大企業向けを中心とした法人与信の増加等

【流動性カバレッジ比率変動要因】

- (3) 適格流動資産の額: +35,409億円
 - ・法人受信の増加に伴う日銀預け金の増加等

【その他の健全性規制比率の状況】

(億円)		20/9末	20/3末比
16	レバレッジ比率(*2)	5.85%	---
17	(日銀預け金含みベース)	(4.44%)	(△0.20%)
18	Tier1資本の額	28,026	444
19	総エクスポージャーの額(*2)	478,475	---
20	(日銀預け金含みベース)	(631,051)	(37,797)
21	流動性カバレッジ比率(*3)	163.6%	34.4%
22	適格流動資産の額	179,532	35,409
23	純資金流出額	109,687	△ 1,814

(*2) 2020年6月30日付金融庁告示改正に基づく計算

なお、項目17、項目20に改正前の基準での計算値を参考記載

(*3) 当四半期における平均値。20/3末を末日とする四半期との比較を記載

手数料ビジネス：投資運用コンサルティング

- ✓ 販売額は、新型コロナウイルス感染症拡大による営業活動制限の影響により減少。残高は増加を維持
- ✓ 収益は、販売手数料減少を主因に前年同期比77億円の減益

収益の状況

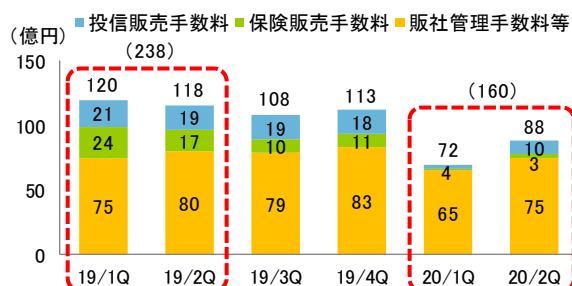
(億円)		19年度 上期	20年度 上期	増減	20年度 計画
1	収益合計	238	160	△ 77	340
2	投信販売手数料	41	15	△ 25	35
3	保険販売手数料	41	5	△ 36	15
4	販社管理手数料等	156	140	△ 15	290

販売額・残高の状況

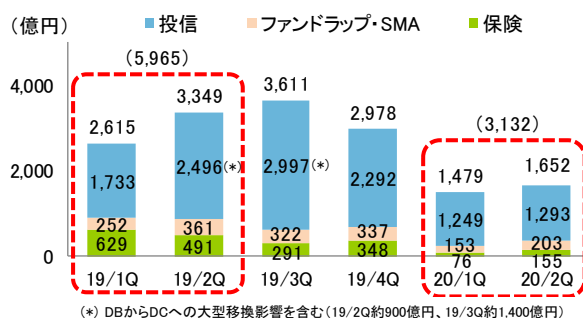
(億円)		19年度 上期	20年度 上期	増減	20年度 計画
5	販売額合計	5,965	3,132	△ 2,832	7,000
6	投信	4,230	2,542	△ 1,688	5,350
7	ファンドラップ・SMA	613	356	△ 256	950
8	保険	1,120	232	△ 887	700

(億円)		20/3末	20/9末	増減	21/3末 計画
9	残高合計	60,181	64,415	4,233	64,100
10	投信	27,781	31,313	3,532	31,500
11	ファンドラップ・SMA	8,017	8,738	721	8,900
12	保険	24,383	24,362	△ 20	23,700
13	ラップセレクション	16,350	17,620	1,270	17,600

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・運用ビジネス）

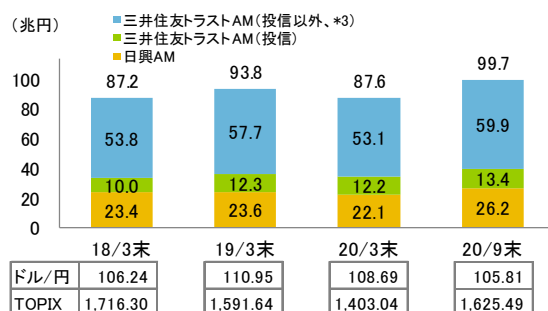
- ✓ 資産運用残高は、時価回復及び資金流入により12.1兆円増加の99.7兆円
- ✓ 資産管理残高も、時価回復及び既存ファンドへの資金流入等により各資産区分において増加

資産運用残高の状況

	(兆円)	20/3末	20/9末	増減
1 資産運用残高(*1)		87.6	99.7	12.1
2 三井住友トラストAM		65.4	73.4	7.9
3 投信		12.2	13.4	1.1
4 投信以外(*2)		53.1	59.9	6.8
5 年金信		13.1	13.8	0.6
6 指定単		9.7	11.2	1.5
7 投資一任		30.2	34.8	4.5
8 日興AM		22.1	26.2	4.1

(*1) 実際の運用主体別残高

(*2) 一部三井住友信託銀行の資産運用残高を含む



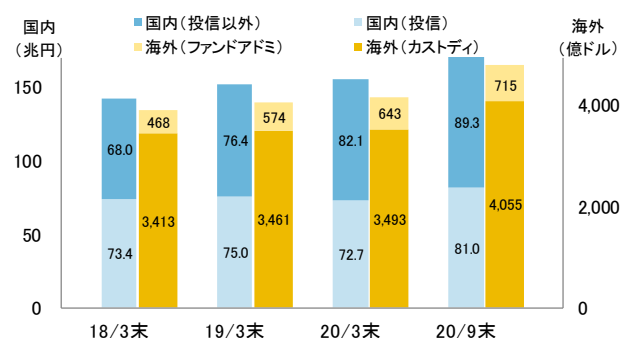
(*3) 18年3月末は三井住友信託銀行の資産運用残高

資産管理残高の状況

	(兆円)	20/3末	20/9末	増減
[国内]				
9 投信(*4)		72.7	81.0	8.3
10 投信以外(*4)		82.1	89.3	7.2
[海外]	(億ドル)			
11 グローバルカストディ(*5)		3,493	4,055	562
12 ファンドアドミ		643	715	72

(*4) 三井住友信託銀行の資産管理残高

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



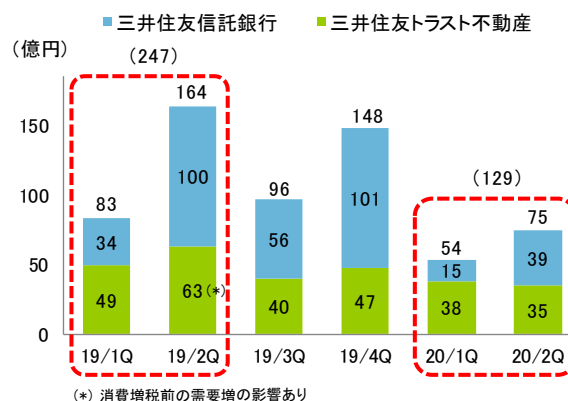
手数料ビジネス：不動産

- ✓ 法人不動産仲介(三井住友信託銀行)は、営業活動の制約と好調であった昨年度の反動で前年同期比79億円減益
- ✓ 個人関連不動産仲介(三井住友トラスト不動産)も顧客とのコンタクト制約を主因に、前年同期比38億円の減益

収益の状況(グループベース)

	(億円)	19年度 上期	20年度 上期	増減	20年度 予想
1 不動産仲介等手数料		247	129	△ 117	370
2 三井住友信託銀行		134	55	△ 79	200
3 三井住友トラスト不動産		112	74	△ 38	170
4 不動産信託報酬等		30	29	△ 1	60
5 その他不動産関連収益		6	6	0	20
6 三井住友信託銀行		-	-	-	-
7 グループ会社		6	6	0	20
8 合計		284	166	△ 118	450
9 うち三井住友信託銀行		165	84	△ 80	260

不動産仲介等手数料の推移



資産運用・管理残高の状況

	(億円)	20/3末	20/9末	増減
10 不動産証券化受託残高		180,040	189,171	9,130
11 REIT資産保管受託残高		158,355	161,631	3,275
12 投資顧問運用残高		5,541	5,552	10
13 私募ファンド		2,852	2,857	5
14 公募不動産投信		2,689	2,695	5

【参考】

- ・取引材料は順調に積み上げ
- ・前年同期比約1.9倍
- (但し、売り手・買い手の期待水準調整に時間がかかる可能性あり)

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）

- ✓ 個人ローン：コロナ禍でも住宅ローンを着実に実行、概ね計画に沿った進捗
- ✓ 法人与信：コーポレート（外貨）減少の一方、コロナ禍に伴う大企業の国内での借入ニーズ増加の結果、全体では概ね横這いの推移

個人向け

	(億円)	19年度	20年度	増減	20年度 計画
		上期	上期		
1	個人ローン実行額	6,542	5,203	△ 1,339	10,200
2	うち住宅ローン実行額	6,133	4,764	△ 1,369	9,800

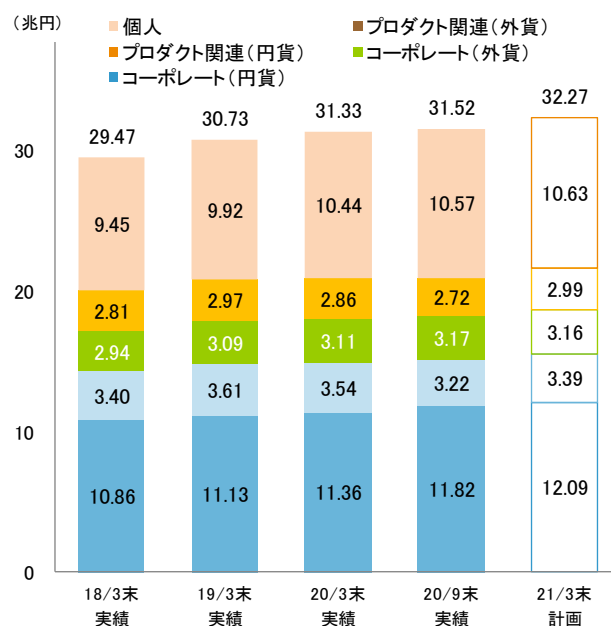
	(億円)	20/3末	20/9末	増減	21/3末 計画
3	個人ローン残高	104,432	105,737	1,305	106,000
4	うち住宅ローン残高	98,010	99,224	1,213	99,500

法人向け

	(億円)	20/3末	20/9末	増減(*)	21/3末 計画
5	コーポレート（円貨）	113,695	118,283	4,587	120,900
6	コーポレート（外貨）	35,489	32,226	△ 3,263	33,900
7	プロダクト関連（円貨）	31,121	31,756	635	31,700
8	プロダクト関連（外貨）	28,625	27,248	△ 1,376	29,900
9	法人与信残高	208,932	209,514	582	216,400
10	うちプロダクト関連	59,746	59,005	△ 741	61,600

(*) 為替影響：コーポレート（外貨）約△500億円、プロダクト（外貨）約△300億円

クレジットポートフォリオの推移



2020年度業績予想

2020年度業績予想

- ✓ 実質業務純益は上期実績を踏まえ期初予想比+100億円の上方修正、親会社株主純利益は据え置き
- ✓ 与信関係費用の予想を減少とする一方、その他臨時損益は△200億円の費用増加

	(億円)	20年度				
		上期 実績	下期 予想	予想	19年度比	期初 予想比
1 実質業務純益		1,410	1,189	2,600	△ 290	100 (1)
2 (三井住友信託銀行)		(1,025)	(774)	(1,800)	(△ 268)	100
3 実質業務粗利益		3,587	3,512	7,100	△ 326	-
4 三井住友信託銀行		2,249	2,050	4,300	△ 232	100
5 その他グループ会社等		1,338	1,461	2,800	△ 94	△ 100
6 総経費		△ 2,176	△ 2,323	△ 4,500	36	100
7 三井住友信託銀行		△ 1,224	△ 1,275	△ 2,500	△ 35	-
8 その他グループ会社等		△ 952	△ 1,047	△ 2,000	72	100
9 与信関係費用		△ 20	△ 179	△ 200	238	100 (2)
10 株式関係損益		108	91	200	△ 201	-
11 その他臨時損益		△ 364	△ 235	△ 600	△ 323	△ 200 (3)
12 経常利益		1,134	865	2,000	△ 576	-
13 うち三井住友信託銀行		842	657	1,500	△ 264	△ 50
14 親会社株主純利益		800	599	1,400	△ 230	- (4)
15 うち三井住友信託銀行		627	472	1,100	△ 147	-
16 1株当たり配当金(普通株式)		75円	75円	150円	±0円	-
17 連結配当性向		---	---	40.2%	5.7%	±0%

【期初予想比】

(1) 実質業務純益: +100億円

- ①三井住友信託銀行(項目4+項目7)
・三井住友信託銀行において期初想定比での各事業の上振れを反映し引上げ実施。
- ②その他グループ会社等(項目5+項目8)
・実質業務粗利益、経費ともに減少し、実質業務純益では期初予想通り

(2) 与信関係費用: +100億円

- ・足元の不透明な環境見通しを踏まえ、上期実績△20ながら100億円のみ費用減少の通期△200億円に修正

(3) その他臨時損益: △200億円

- ・株式派生商品損益での損失発生等により上期実績△364(⇔予想△200)を踏まえるとともにニューノーマルを見据えた投資・資産の見直し等を勘案し通期△400億円から△600億円に修正

(4) 親会社株主純利益: ±0億円

- ・実質業務純益は増益予想の一方、不透明な経済情勢もあり期初予想水準を維持

(参考)セグメント別内訳

	(億円)	19年度 実績	20年度 実績		20年度 予想	増減
			上期 実績	下期 予想		
1 実質業務純益		2,890	1,410	1,189	2,600	△ 290
2 個人トータルソリューション		228	61	38	100	△ 128
3 三井住友信託銀行		73	△ 27	△ 32	△ 60	△ 133
4 その他グループ会社		155	89	70	160	4
5 法人 (*1)		1,325	594	555	1,150	△ 175
6 三井住友信託銀行		1,028	456	423	880	△ 148
7 その他グループ会社		296	138	131	270	△ 26
8 証券代行		184	113	76	190	5
9 三井住友信託銀行		176	108	71	180	3
10 その他グループ会社		8	4	5	10	1
11 不動産		324	48	151	200	△ 124
12 三井住友信託銀行		258	36	123	160	△ 98
13 その他グループ会社		65	12	27	40	△ 25
14 受託(運用ビジネス除く)		363	158	151	310	△ 53
15 三井住友信託銀行		302	142	147	290	△ 12
16 その他グループ会社		60	16	3	20	△ 40
17 運用ビジネス (*2)		295	138	131	270	△ 25
18 マーケット		575	285	214	500	△ 75

(*1) 法人トータルソリューションおよび法人アセットマネジメントの合計

(*2) 資産運用会社(三井住友トラスト・アセットマネジメント(連結)、日興アセットマネジメント(連結)、スカイオーシャン・アセットマネジメント、JP投信)の合計

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。