



SuMi TRUST
SUMITOMO MITSUI TRUST GROUP

三井住友トラスト IR DAY

2023年7月7日
三井住友トラスト・ホールディングス

本日のテーマ

「新・中期経営計画」における法人事業の戦略

三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員

三井住友信託銀行 代表取締役副社長

田中 茂樹

1. 当グループの法人事業について
2. 顧客別ROE(法人)の向上に向けた取り組み
3. 法人事業の成長戦略(主要5戦略)について
4. 法人事業のKPI

1. 当グループの法人事業について

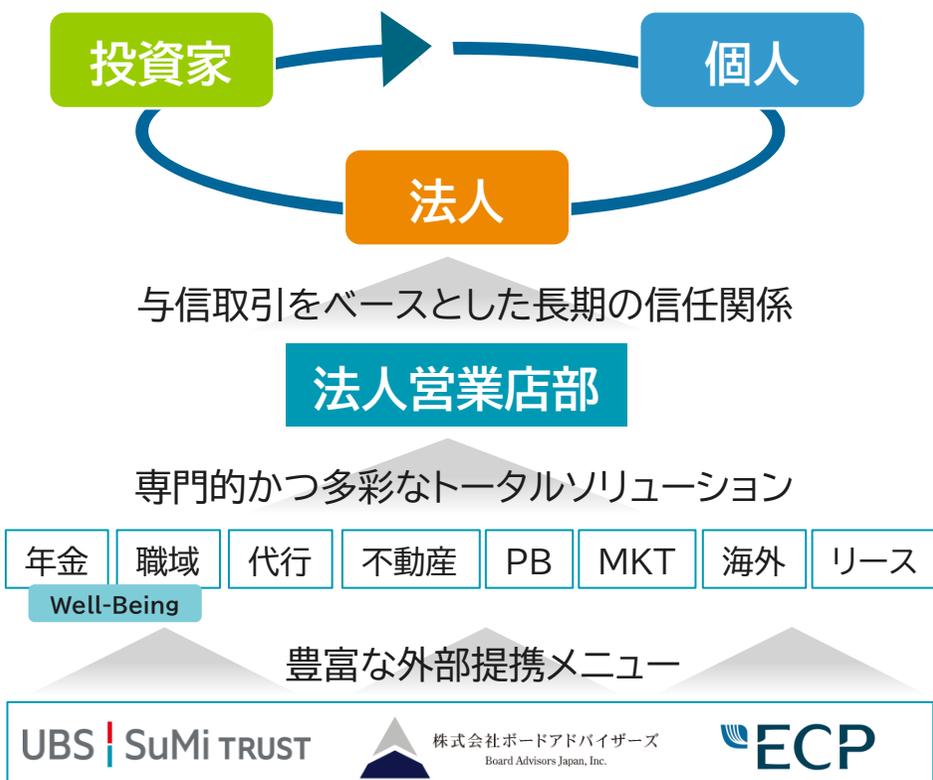
法人事業の目指す姿（2030年度までにありたい姿）

「顧客・社会のベストパートナー」

<顧客> ESG/サステナブル経営へのトランジション支援を通じた、お客さまの企業価値向上への貢献

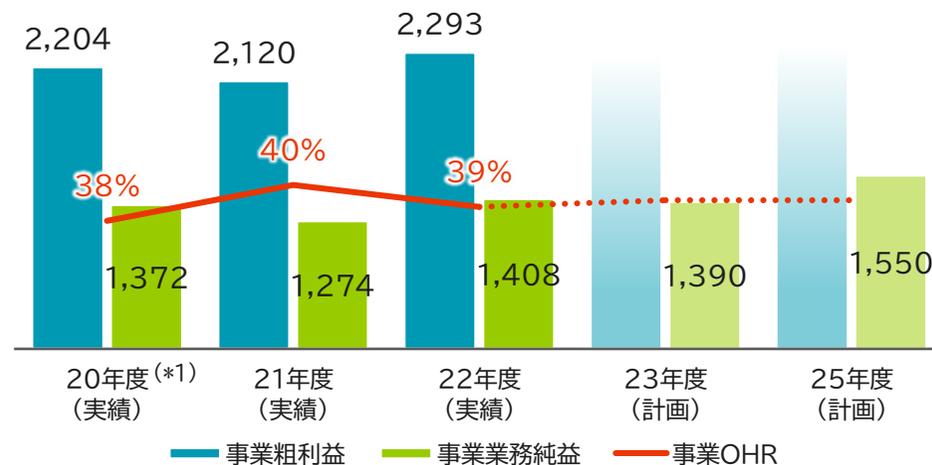
<社会> 資金・資産・資本の好循環、資本市場の健全な発展を通じた、社会的価値創出への貢献

法人事業のビジネスモデル



多様な経済主体・ステークホルダーとの接点を活かした**結節点**としてのビジネスを展開

事業計数の推移(連結ベース、億円)



(*1) 22/4/1付組織再編に伴い集計範囲を変更。20年度も同様の集計範囲で再集計(推計値)

(参考) 三井住友トラスト・グループのステイタス

22年度末時点

法人のお客さま

当グループ法人事業

年金
職域
不動産
代行
P
B
M
K
T
海外
リース

人事

企業年金受託残高

13兆円

信託第1位

年金総幹事件数

1,279件

信託第1位

総務

証券代行管理株主数

3,524万人

信託第1位

不動産証券化受託残高

24兆円

信託第1位

財務・企画・サステナ

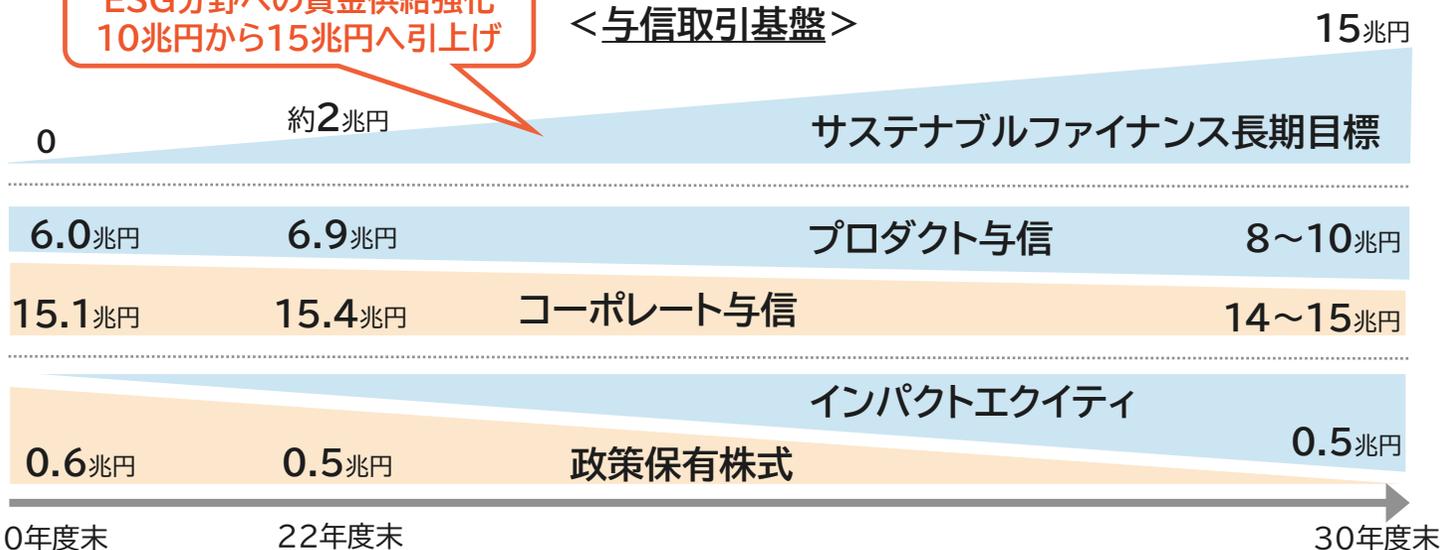
法人向け貸出

22.3兆円

国内銀行(単体)第4位

ESG分野への資金供給強化
10兆円から15兆円へ引上げ

<与信取引基盤>

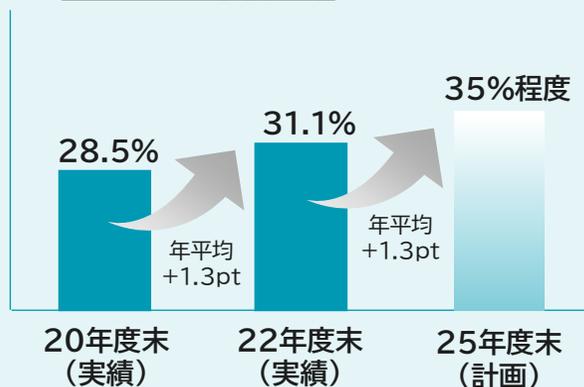


2. 顧客別ROE(法人)の向上に向けた取り組み

- ROE向上に向けての中長期的な方針は不変であり、ESG分野などの成長領域へのシフトによりROE向上を実現

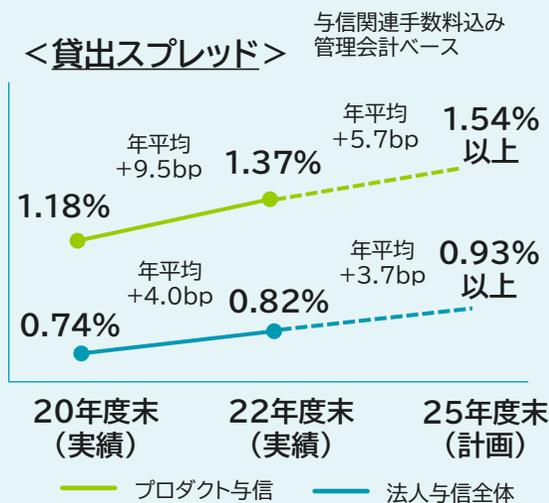
ROE向上に向けた取り組み

<プロダクト与信比率>



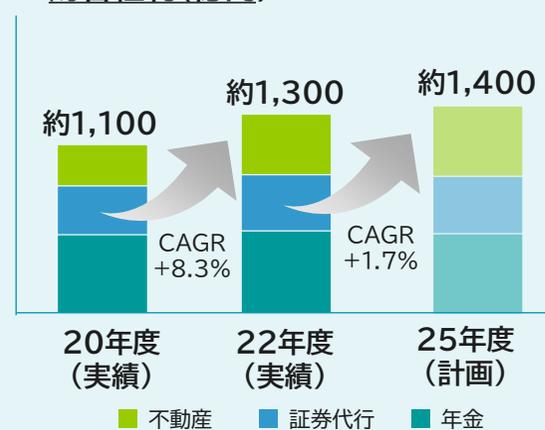
プロダクト与信へのシフト

<貸出スプレッド>

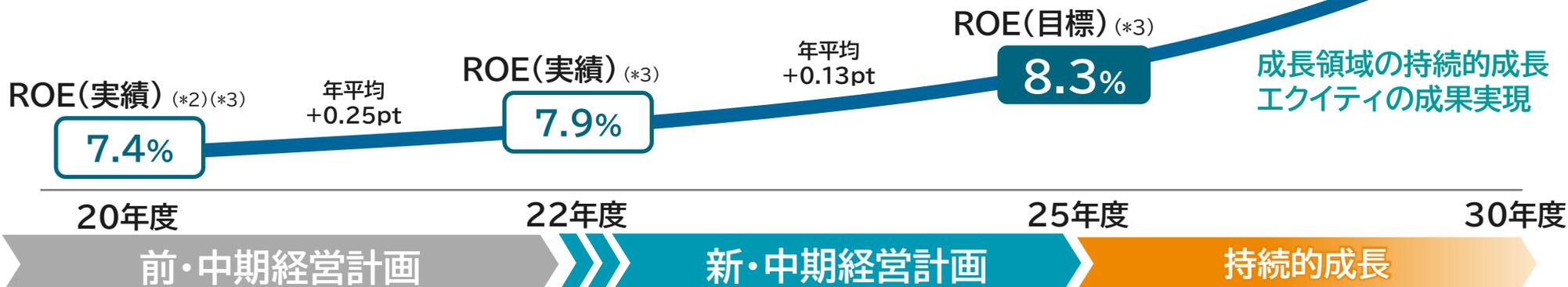


適正なプライシング

<財管粗利(億円)> (*1)



総合取引の拡大



(*1) 管理会計ベースの粗利であり、投資家・個人事業に属する法人のお客さまからの粗利も含む (*2) 22/4/1付組織再編に伴い集計範囲を変更。20年度も同様の集計範囲で再集計(推定値)
(*3) 年金ビジネスを法人顧客に計上

3. 法人事業の「新:中期経営計画」における戦略の概要

👑 2030年度までにありたい姿 顧客・社会の「ベストパートナー」

事業の
貢献

お客さまの企業価値向上

資金・資産・資本の好循環

資本市場の健全な発展

社会的価値創出

法人事業 主要5戦略 **本日のテーマ**

ROE

ビジネスの成長
(Rの伸長)

資本効率の向上
(Eのコントロール)

- | | |
|-----------------------|--------|
| ① サステナビリティ・バリューチェーン | P7~10 |
| ② オン・オフ一体の与信ポートフォリオ運営 | P11 |
| ③ 証券代行における結節点ビジネス | P12~13 |
| ④ スタートアップ企業の成長支援 | P14~15 |
| ⑤ グローバルインベストメントチェーン | P16~17 |

環境認識

地政学リスク
低金利環境の終焉

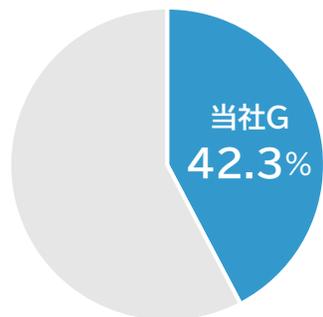
ESG/サステナブル
経営の高まり

ESG分野への
資金供給

個人・投資家の
運用ニーズの拡大

証券代行の結節点を通じた資本市場の健全な発展

証券代行業務における業界シェア(*)国内第1位



個人・企業・投資家のエンゲージメント促進



蓄積データに基づくコンサルティング

3 証券代行における結節点ビジネス

専門的かつ多彩なソリューション提供による企業価値の向上

企業の各成長フェーズに長く寄り添う



専門的かつ多彩なトータルソリューション

1 サステナビリティ・バリューチェーン

4 スタートアップ企業の成長支援



国内・海外投融資マネーの活用による資金・資産・資本の好循環

ESG分野への投融資機会の発掘・提供

×

海外投資家・金融機関等のリスクマネー呼び込み

ECP APOLLO

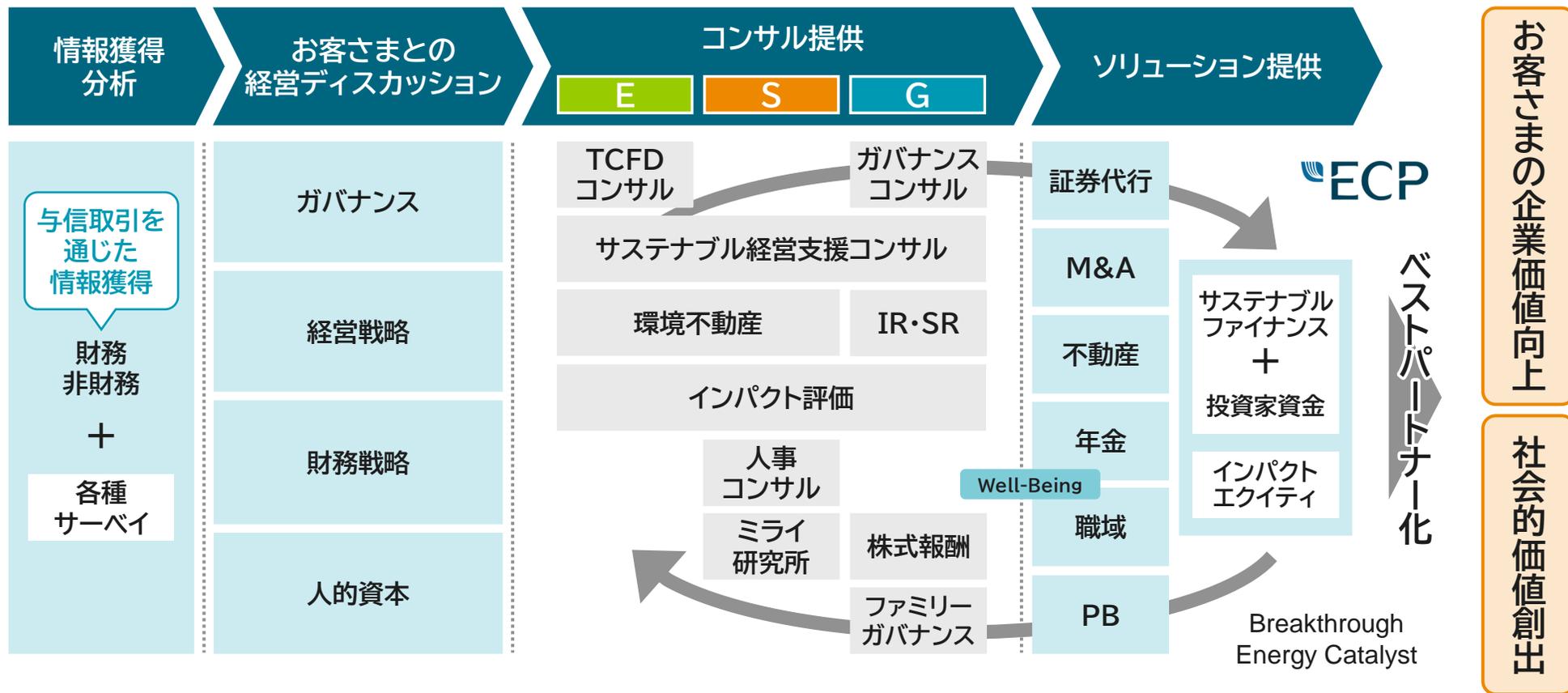
2 オン・オフ一体の与信ポートフォリオ運営

5 グローバルインベストメントチェーン

(*)上場企業の受託社数シェア、三井住友信託銀行・東京証券代行・日本証券代行の合計

3. 法人事業の成長戦略【戦略①:サステナビリティ・バリューチェーン】

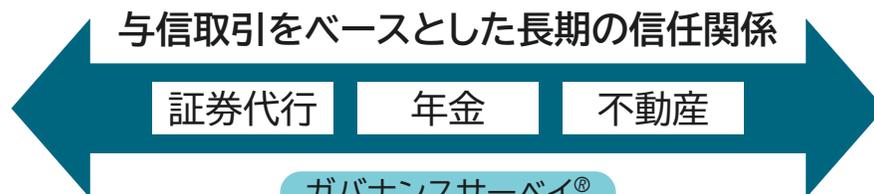
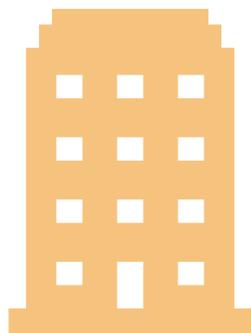
- お客さまとの長期の信頼関係に基づき、経営課題の「見える化」からコンサル・ソリューションまで一気通貫で提供



与信取引をベースとした長期の信頼関係

(参考) サステナビリティ・バリューチェーンの具体的事例

A社



ガバナンスサーバイ®

役員報酬サーバイ

人的資本サーバイ

- 財務・企画・人事・各事業部とのリレーション
- 複層的な経営ディスカッション



A社の経営課題

財務

- 成長投資資金の確保
- 財務規律の維持
- 収益力の向上
- ノンコア事業の見直し



非財務

- 幅広いビジネスでの価値創造
- CO₂削減への取り組み
- 再生可能エネルギー利用の拡大
- コーポレートガバナンス・コード対応
- 従業員のWell-Being



ベストパートナー

当グループのソリューション(提供済み)

不動産保有スキームのアレンジ

- ノンリコースローン組成(投資家招聘)
- エクイティ出資  三井住友トラスト・パナソニックファイナンス
- 不動産仲介

保有
不動産

ローン

エクイティ

プロジェクトファイナンス

ポジティブ・インパクト・ファイナンス



ノンコア事業の譲渡(M&A)

株式交付信託

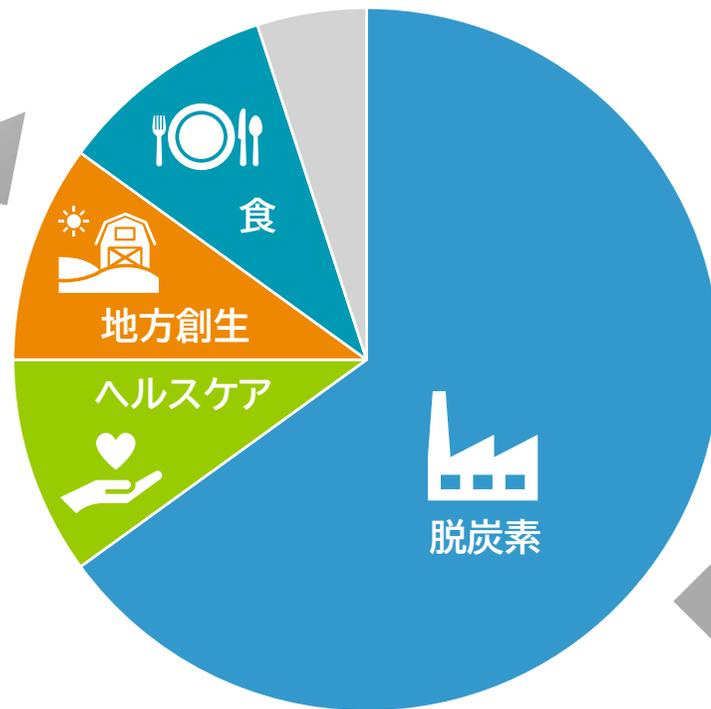
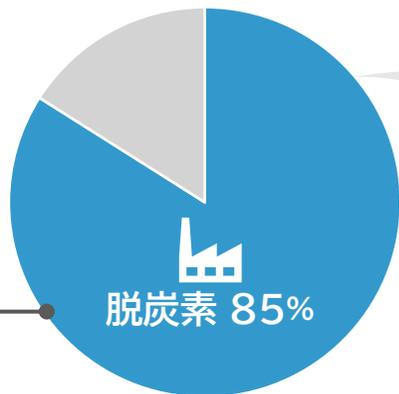
海外株主判明調査

従業員の投資教育(DC)

(参考) インパクトエクイティのポートフォリオ計画

2022年度末 自己勘定 約500億円

2030年度ありたい姿 自己勘定 約5,000億円



ポートフォリオ
目標リターン
IRR10%超(年率)

- 社会実装済技術 (リスク小~中): IRR4~5%以上
- 社会実装前技術 (リスク中~大) IRR15~20%以上

自己勘定投資を呼び水に
投資家資金を呼び込み

国内・海外投資家

【取組事例】
エクセルギー・パワー・システムズ株式会社
再エネ普及による電力の不安定化が社会課題

- 独自技術による次世代パワー型蓄電池
- 自家発電へのシームレスな切替が可能

エクセルギー電池®



2030年度ポートフォリオ計画

お客様のESG/サステナブル経営の推進に向け、「脱炭素」を軸としつつ、人生100年時代、地域エコシステムへの貢献も目指し、「ヘルスケア」、「地方創生」、「食」の分野への投資にも注力

(参考) ポジティブ・インパクト(PI)評価フレームワーク(FW)

環境省の「令和4年度グリーンファイナンスモデル事例創出事業」のモデル事例に選定

PI評価フレームワーク



PIF × SuMi TRUST

特長

三井住友信託銀行のPI評価を参照し、他の金融機関もPIFを取組むことが可能となり、インパクトファイナンスの更なる普及・発展を促進

アレンジ実績

件数・金額が
増加中

- 本FW導入前(19/3月～22/7月): 計31件(約2,400億円)
- 本FW導入後(22/8月～23/5月): 計23件(約2,200億円)

PI評価のスキーム概要

企業

- ポジティブな影響を増大
- ネガティブな影響を抑制
- 中長期方針・KPIを定め対応

企業価値向上

外部環境

環境・社会・経済

社会的価値創出

ポジティブ・インパクト評価

評価

1 三井住友信託銀行によるPI評価

意見

2 第三者評価機関による意見

融資

3 地域金融機関等による融資

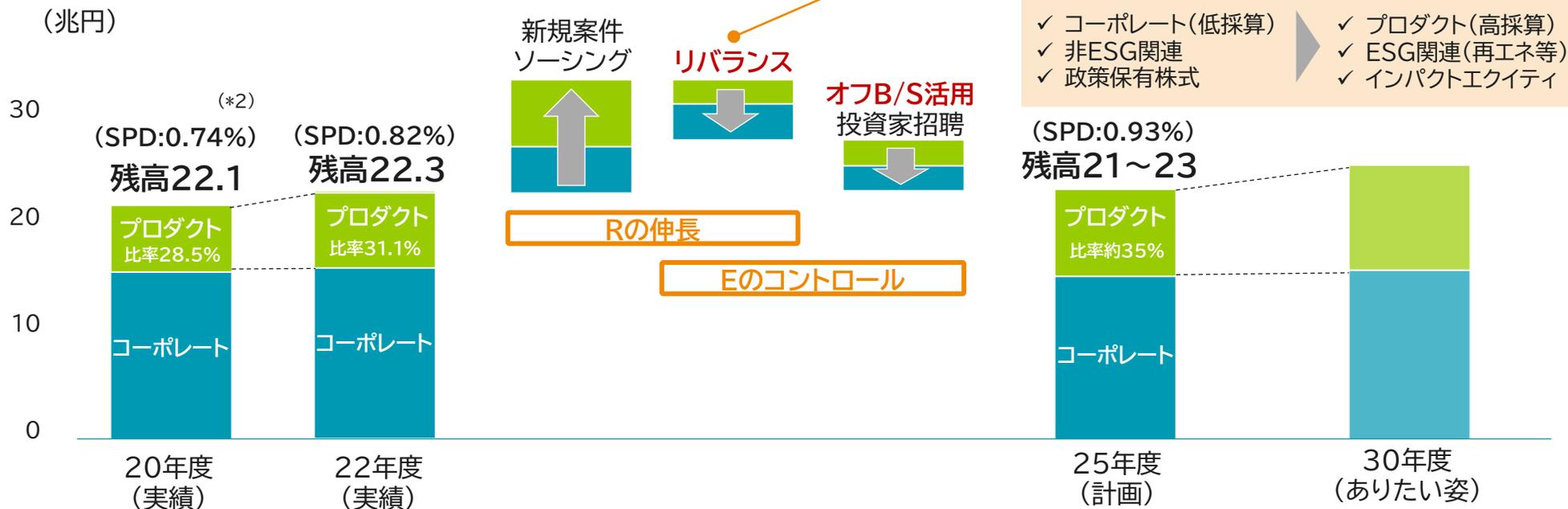
三井住友信託銀行、他の金融機関が
1 2 を活用して個別のPIFを取組み

個別融資単位のPI評価不要

3. 法人事業の成長戦略【戦略②:オン・オフ一体の与信ポートフォリオ運営】

- サステナブルファイナンスを主に新規案件ソーシングを拡大の下、リバランス、オフB/S活用により資本効率性を向上

与信ポートフォリオ計画（法人向け与信残高）^(※1)



サステナブル
ファイナンス
長期目標^(※3)



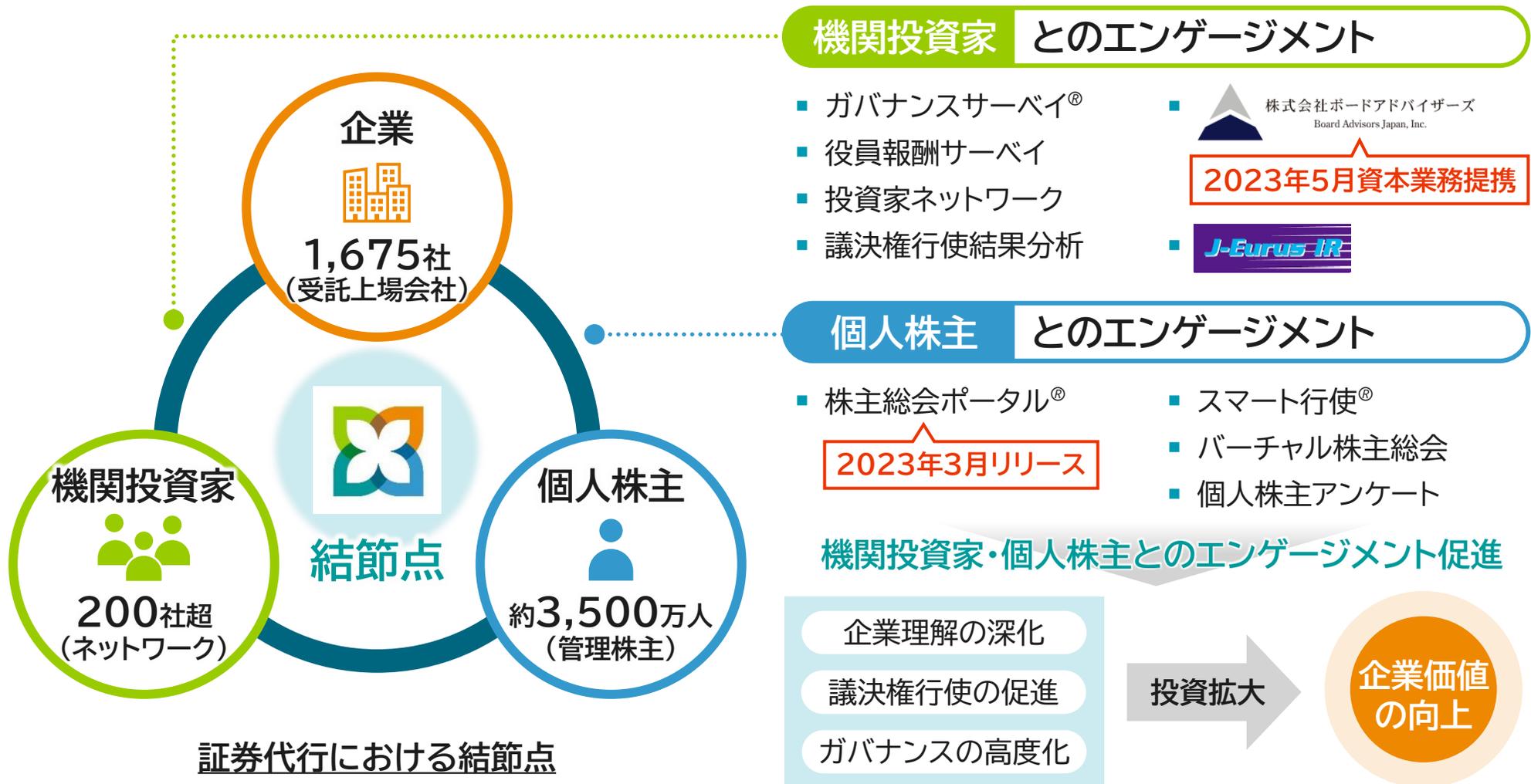
投資家招聘
金額^(※4)



Copyright © 2023 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.
 (※1) 別途、事業が保有するエクイティ・政策株除き (※3) 21/4月以降の累計金額(自己勘定+投資家資金)
 (※2) 法人与信全体、与信関連手数料込、管理会計ベース (※4) 21/4月以降、機関投資家向けに販売したローンの累計金額

3. 法人事業の成長戦略【戦略③:証券代行における結節点ビジネス】

- 結節点を活かして、企業・機関投資家・個人株主とのエンゲージメントを促進し、資本市場の健全な発展に貢献



機関投資家 とのエンゲージメント

- ガバナンスサーベイ®
- 役員報酬サーベイ
- 投資家ネットワーク
- 議決権行使結果分析



2023年5月資本業務提携



個人株主 とのエンゲージメント

- 株主総会ポータル®
- スマート行使®
- バーチャル株主総会
- 個人株主アンケート

2023年3月リリース

機関投資家・個人株主とのエンゲージメント促進

社会的価値創出への貢献

(参考) 企業・個人・投資家とのエンゲージメントの具体例な取り組み

企業のガバナンス高度化支援

ガバナンスサーベイ®

1,879社参加(*1)

全上場企業の約5割が参加する国内最大級のガバナンス調査

役員報酬サーベイ

1,123社参加(*1)

対象役員数約2万人の役位別報酬水準・構成を分析

圧倒的なデータに基づくコンサルが強み

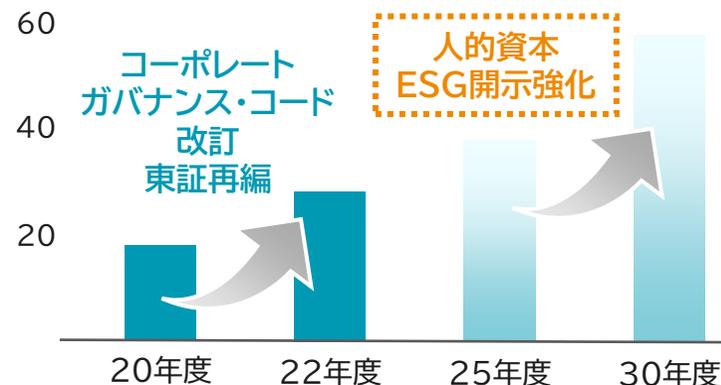
ソリューション強化

- 日本企業のグローバルなIR・SRを支援
- 大手企業の指名・サクセッションを支援



株式会社ボードアドバイザーズ
Board Advisors Japan, Inc.

<ガバナンスコンサル(収益/億円)>



個人株主の議決権行使促進

環境

株式持合解消の受け皿として個人株主の存在感は高まる

課題

個人株主の議決権行使促進

施策

議決権行使への利便性向上
電子化への行動変容

スマート行使®

1,226社採用(*2)

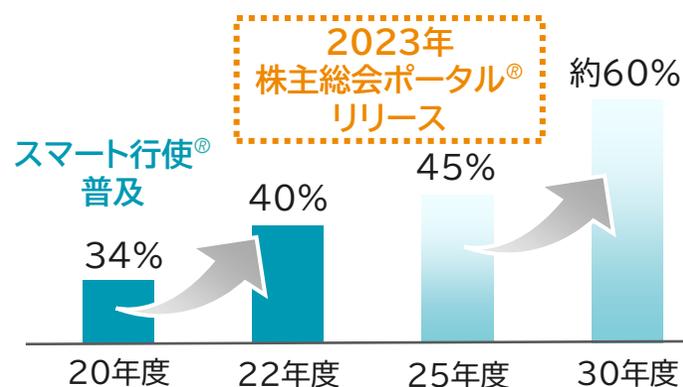
スマートフォンで簡単に議決権行使

株主総会ポータル®

86社採用(*2)

招集通知から議決権行使までワンストップ

<個人株主議決権行使率>



(*1)参加社数は、2022年度実施分を記載 (*2)2023年6月総会まで集計

3. 法人事業の成長戦略【戦略④:スタートアップ企業の成長支援】

- 当グループの特長を生かし、日本のスタートアップ市場の拡大・発展に貢献

国内市場の課題

投資家が限定的
市場規模が小さい

ユニコーン企業の
社数が少ない

起業家が少なく、
起業後の支援体制乏しい

当グループ
の特長

国内有数の機関投資家

機関投資家 個人投資家

専門的かつ多彩な
トータルソリューション

代行 PB 年金 職域

スタートアップ支援者との
幅広いネットワーク

大企業 大学 自治体

当グループのスタートアップ企業の成長支援

前・中期経営計画

新・中期経営計画

支援体制整備

- スタートアップ専担の本部組織設置
- IPO前後企業の支援体制強化

ソリューション強化

- CVCファンド設立・運営
- スタートアップサーバイの実施

取り組みの成果

NEXTユニコーン取引社数^(※1)

その他施策の進捗



CVC投資	27社(累計)
サーバイ参加	528社(22年度実施分)
ピッチイベント開催数	12回(3カ年累計)

① 資本市場での資金循環創出

グロースキャピタルへの資金供給を通じた、スタートアップ領域への機関投資家・個人投資家マネーの呼び込み

② ユニコーン候補企業に対する成長支援

IPO前後企業の支援を行うフロント組織の新設と上場企業向け提供メニューの展開(ガバナンス・IR支援等)

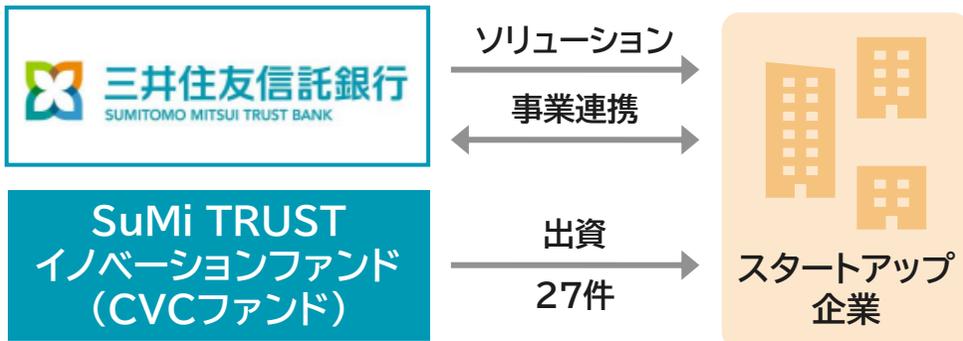
③ スタートアップエコシステム拡大への貢献

当グループのネットワークを活用したコンテンツやツール提供により、日本のスタートアップ・エコシステム拡大に貢献

(※1)日本経済新聞社「NEXTユニコーン調査」対象企業における当グループとの取引先社数

(参考) スタートアップ企業への具体的な取り組み

CVCファンド(当グループ専用)



【出資先とのビジネス協業事例】

CVCファンド出資 + 事業提携

株主総会・株主情報管理電子化ツール提供



株主総会関連書式



株主総会クラウド
(ID数 600社超)

経営アシストナビ[※]

New

※ 経営アシストナビ

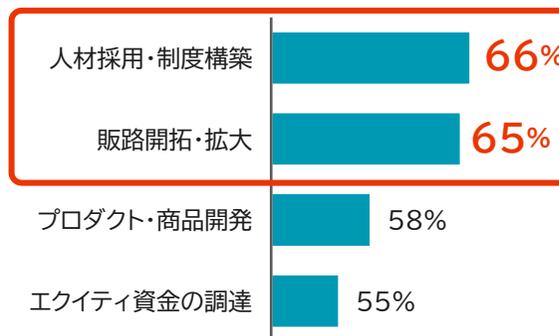
当グループおよびパートナー企業が提供する支援サービスを「株主総会クラウド」内で紹介(特典有)

スタートアップサーベイ2023

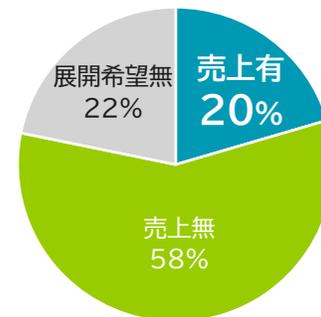
調査期間	2022年11月28日～2023年2月20日
取組内容	<ul style="list-style-type: none"> スタートアップの経営に関する取組状況を調査・分析し、回答企業へ還元 スタートアップの経営戦略策定・課題解決での活用、スタートアップ業界の成長に貢献
参加社数	528社 国内最大級のスタートアップ調査

調査結果(抜粋)

スタートアップが抱える課題



スタートアップの海外展開状況



サーベイの目的

- 継続調査による価値提供を通じた、当グループ起点のスタートアップ・エコシステム形成
- 各社課題を踏まえたソリューションの整備・強化(年金制度構築、ビジネスマッチング、海外展開等)

3. 法人事業の成長戦略【戦略⑤:グローバルインベストメントチェーン】

- 海外金融機関等のパートナーとの連携・協業(ネットワーキング)により、提供機能のグローバル化・高付加価値化を図る

グローバルインベストメントチェーンとは

社会インフラとしての当グループのコアコンピタンス

- 投資の先導役
- 投資機会・運用機能、投資後の資産管理機能の提供者
- 企業と投資家を結節させるプラットフォーマー 等

グローバル インベストメントチェーン

投資を支える機能の拡張

- 本邦投資家によるプライベートアセットへの投資機会の増大
- 本邦のESG分野へのグローバル投資家資金の呼び込み



協業の事例等

APOLLO

- プライベートアセット分野における世界トップクラスの実績を有するアセットマネージャー
- 運用資産残高5,977億ドル(23年3月末時点)

- 当グループによる15億ドルのプライベートアセット投資
- 国内プライベートアセット市場の創出にむけた協働

ECP

- 電力エネルギー・環境インフラに特化したプライベートエクイティマネージャー
- 投資先企業による発電量は、全米最大級の29GW

- 当グループによる同社と同社運用の旗艦ファンドへの出資
- 脱炭素トランジションに係る法人のお客さまの課題解決への貢献

(参考) グローバルインベストメントチェーン (法人事業が果たす役割)

海外金融機関等との連携・協業(ネットワーク)を法人事業が推進

グローバルインベストメントチェーンの拡張

「資金・資産・資本の好循環」の実現

当グループAUF
(Assets Under Fiduciary)

AUM^(*1)

AUC & AUA^(*2)

B/S^(*3)



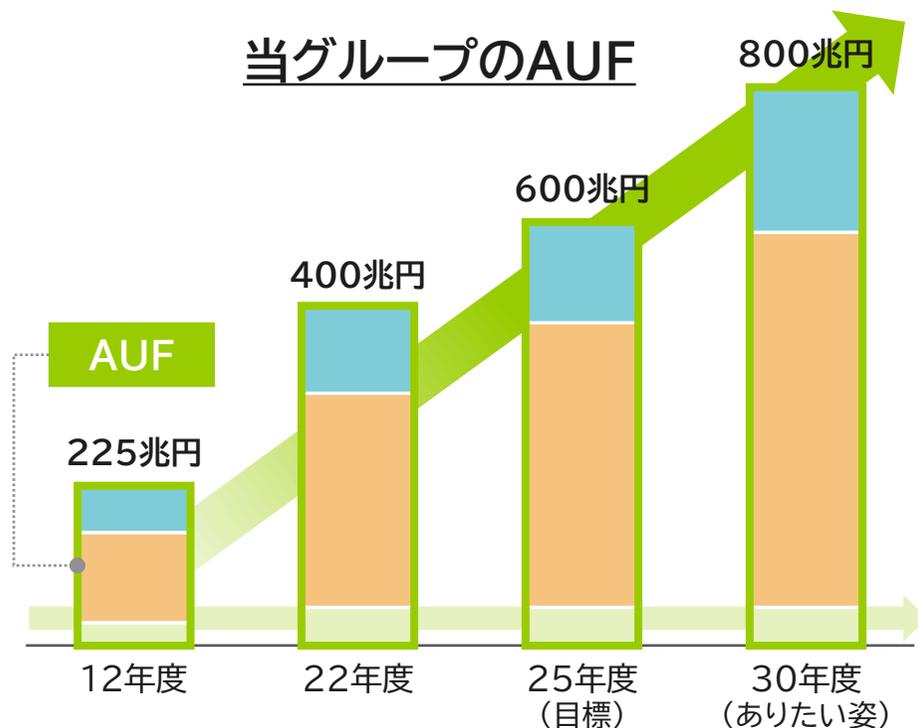
ビジネスの成長
(Rの伸長)

資本効率の向上
(Eのコントロール)

当グループのAUF・収益拡大への貢献

- 増大する投資家(個人含む)の投資・資産管理ニーズの取り込み
- 不動産等、国内資産へのリスクマネー流入の加速

当グループのAUF



(*1) 資産運用残高(Assets Under Management) (*2) 資産管理残高(Assets Under Custody / Administration) (*3) 自己勘定投資(Balance Sheet)

4. 法人事業のKPI

社会的価値創出と経済的価値創出(ROE向上)の両立

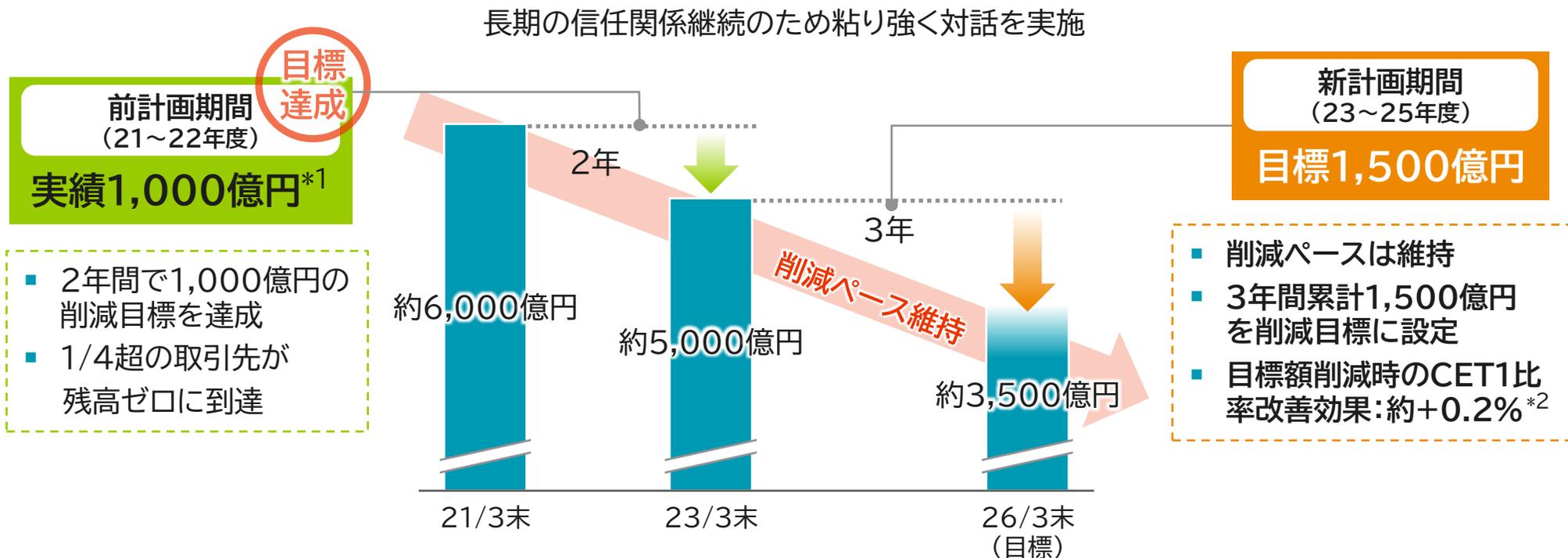
		2022年度	2025年度	2030年度	
		実績	計画	ありたい姿	コンセプト
オンB/S	コーポレート与信残高	15.4兆円	14~15兆円	14~15兆円	コーポレート与信から プロダクト与信へ
	プロダクト与信残高	6.9兆円	7~8兆円	8~10兆円	
	政策保有株式(簿価)	約5,000億円	約3,500億円	ゼロに向けての 対話継続	政策株から インパクトエクイティへ
	インパクトエクイティ	約500億円	約2,000億円	約5,000億円	
オフB/S	投資家招聘金額(ローン) ^(*1)	約2.5兆円	約8兆円	約20兆円	リスクアセットの コントロール
非財務	サステナブルファイナンス	約2兆円	約6兆円	15兆円	ESG分野への 資金供給拡大
	個人株主議決権行使率	40%	45%	約60%	資本市場の健全な発展

(*1)21/4月以降、機関投資家向けに販売したローンの累計金額

21/5 政策保有株式ゼロ保有方針公表

「従来型の安定株主としての政策保有株式」は原則すべて保有しない

政策保有株式残高(取得原価)



議決権行使

- 22年6月株主総会から、三井住友信託銀行においても独自の行使基準に基づく議決権行使を開始
- 投資先の企業価値向上につながる事前エンゲージメント活動を重視

*1 20/4Qの売却・買戻しに伴う取得原価増加分を除いた削減実績は1,006億円

*2 新計画期間における削減目標額(簿価1,500億円)相当のリスクアセット減少を、23/3末基準の実績値(最終化ベース)に当てはめた場合の試算値

ディスクレーマー

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。