

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

- ◆ 本日は、お集り頂きまして、ありがとうございます。
三井住友トラスト・ホールディングス執行役員と三井住友信託銀行副社長の田中でございます。
- ◆ 本日は、新・中期経営計画における法人事業戦略について、お話しさせていただきます。
- ◆ 尚、資料および説明におきましては、三井住友信託銀行を「当社」、三井住友トラストグループを「当グループ」とさせていただきます。
- ◆ 2ページにお進み下さい。

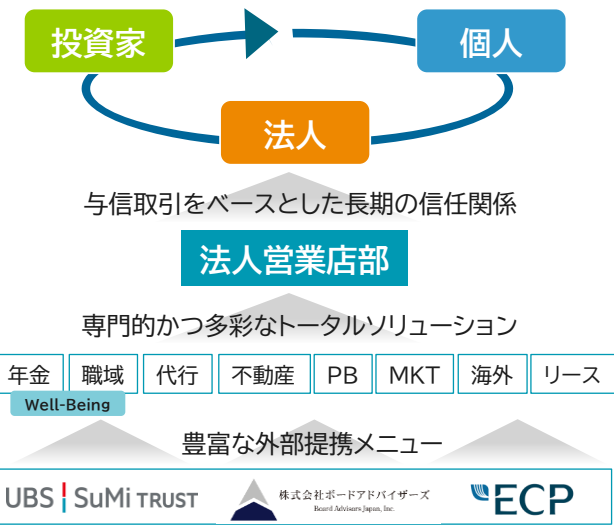
1. 当グループの法人事業について

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」

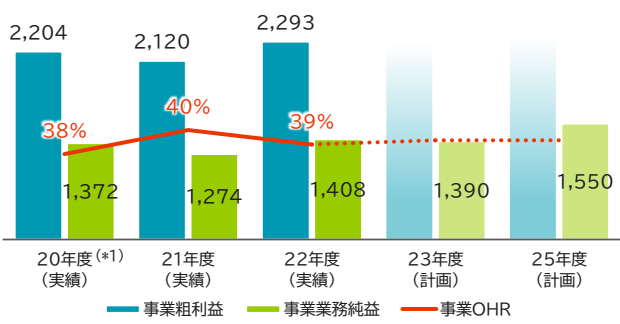
- <顧客> ESG/サステナブル経営へのトランジション支援を通じた、お客さまの企業価値向上への貢献
- <社会> 資金・資産・資本の好循環、資本市場の健全な発展を通じた、社会的価値創出への貢献

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)



(※) 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)

Copyright © 2023 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.

- ◆ まず、法人事業の目指す姿ですが、当グループのパーパスを踏まえ、お客さまの企業価値向上と社会的価値創出への貢献による、「顧客・社会のベストパートナー」を掲げております。
- ◆ 次に法人事業のビジネスモデルですが、法人のお客さまとは与信取引をベースとした長期の信頼関係に基づき、年金や証券代行、不動産、ESGソリューションなどの専門的かつ多彩なトータルソリューションを、ワンエンティティで実現できる点を、最大の強みとしています。
- ◆ また、国内外ともに当グループの強みを補完するパートナーとの提携戦略により、ソリューションの専門性と幅を、広げている点も特長です。
- ◆ 法人事業の直接的なお客さまは事業法人ですが、信託銀行ならではの株主・機関投資家や従業員など、様々なステークホルダーとの接点や、幅広いノウハウ・商品ラインナップが、多彩なトータルソリューション提供の礎になっています。
- ◆ このように、多様な結節点を活かし、幅広いビジネスを展開することで、顧客・社会と共に成長することを実現していきます。
- ◆ 3ページにお進み下さい。

(参考) 三井住友トラスト・グループのステイタス

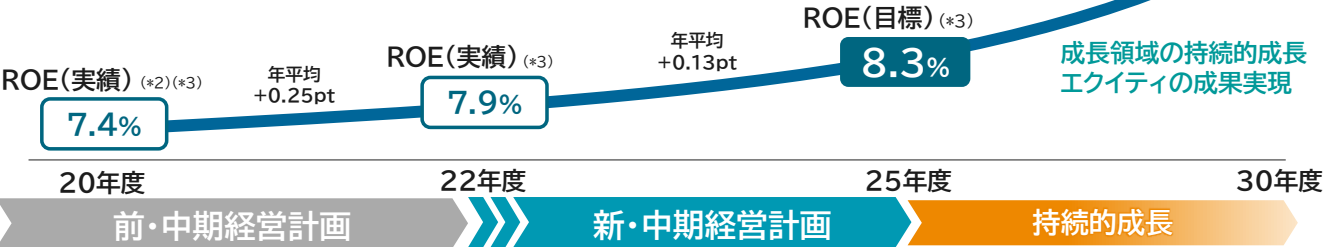
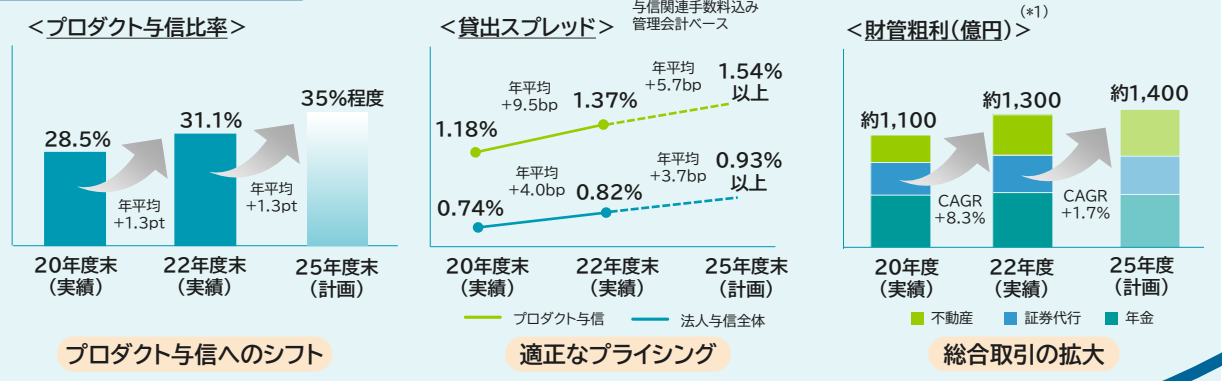


- ◆ただ今、説明致しました当グループの強みですが、年金や証券代行、不動産などの分野では、トップクラスのステイタスを誇ります。
- ◆これは、年金や証券代行、不動産などの個々の商品力があることに加え、法人のお客さまとの与信取引をベースとした信頼関係があることで、法人事業がハブとなり、財務、企画、サステナ、人事、総務の各部署に対し、ワンエンティティでトータルソリューションを提供できる結果でもあります。
- ◆法人向け貸出残高は、規模では単体ベースで国内銀行第4位ですが、法人のお客さまとの「絆」の一つであり、当グループの強みの源泉の一つでも考えております。
- ◆また、後程ご説明致しますが、法人与信は、ESG分野への資金供給の強化や、コーポレート与信からプロダクト与信へのシフト、更には、政策保有株式からインパクトエクイティへのシフトなど、ROE向上に向けたリバランスを進めています。
- ◆4ページにお進み下さい。

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

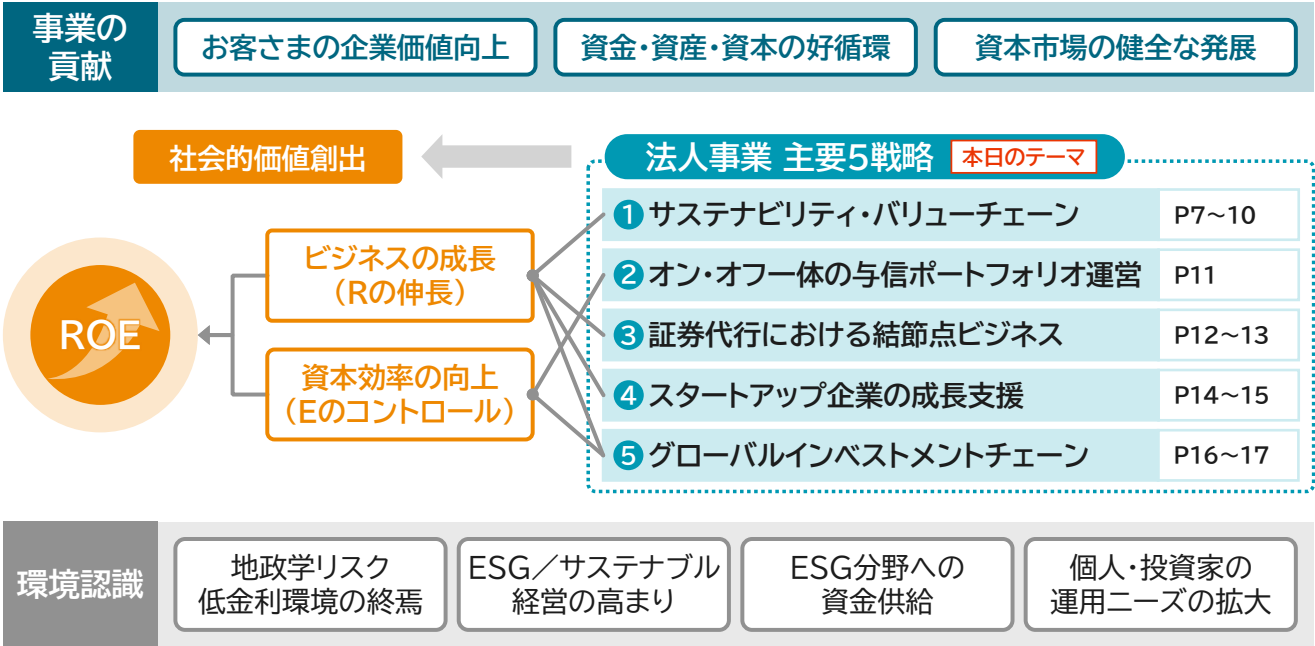


(※1) 管理会計ベースの粗利であり、投資家・個人事業に属する法人のお客さまからの粗利も含む (※2) 22/4/1付組織再編に伴い集計範囲を変更。20年度も同様の集計範囲で再集計(推定値)
(※3) 年金ビジネスを法人顧客に計上

- ◆ 次は顧客別ROE向上に向けた取り組みです。
- ◆ 前中計からESG分野への資金供給を推進し、プロジェクトファイナンスや不動産ノンリコースローンなどのプロダクト与信の比率を20年度から22年度で年平均+1.3pt向上させてきました。
- ◆ また、資本とリスクに見合う適正なプライシング戦略により、プロダクト与信の貸出スプレッドは20年度から22年度で年平均+9.5bp、法人与信全体では年平均+4.0bp向上させており、与信ポートフォリオの収益性向上を実現できています。
- ◆ 更に、各種サーバイによりお客さまと経営課題を共有し、ESGコンサルティングの受託や、新たな不動産案件の獲得などに繋げており、財管粗利も増加しています。
- ◆ これらの結果、顧客別ROEは20年度の7.4%から22年度の7.9%とこの2年間で0.5pt改善できています。
- ◆ 当社のお客さまは大企業が中心のため、コーポレート与信は相対的にROEが低いですが、年金や証券代行、不動産などの財管取引が充実している先が多く、取引全体で見れば相応のROEを確保しています。
- ◆ 新中計でも、国内外でのESG分野を主とするプロダクト与信へのシフト、適正なプライシング、総合取引の拡大、政策保有株式からインパクトエクイティへのリバランスを持続することで、更なるROE向上を実現していきます。
- ◆ 今年度も、ESG分野を主にお客さまの経営課題解決のためのソリューション案件は順調に獲得できており、ROE向上に向けた戦略の持続的な手応えを実感しております。
- ◆ 5ページにお進み下さい。

3. 法人事業の「新:中期経営計画」における戦略の概要

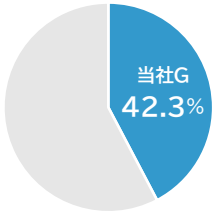
👑 2030年度までにありたい姿
顧客・社会の「ベストパートナー」



- ◆ 次は法人事業の新中計における戦略の概要です。
- ◆ 今般、地政学リスクの高止まりと共に、金融環境が大きく変動してきた中、法人のお客さまにおけるESG/サステナブル経営の高まりを肌で感じています。
- ◆ 記載しました主要5戦略を通じて、ビジネスの成長と資本効率の向上を果たすことで、当グループのROE向上に貢献すると共に、お客さまの企業価値向上と社会的価値創出に貢献し、顧客・社会のベストパートナーを目指します。
- ◆ 7ページにお進み下さい。

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

① 創業期

② 成長期

③ 成熟期

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

法人

循環の結節点

個人

投資家

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

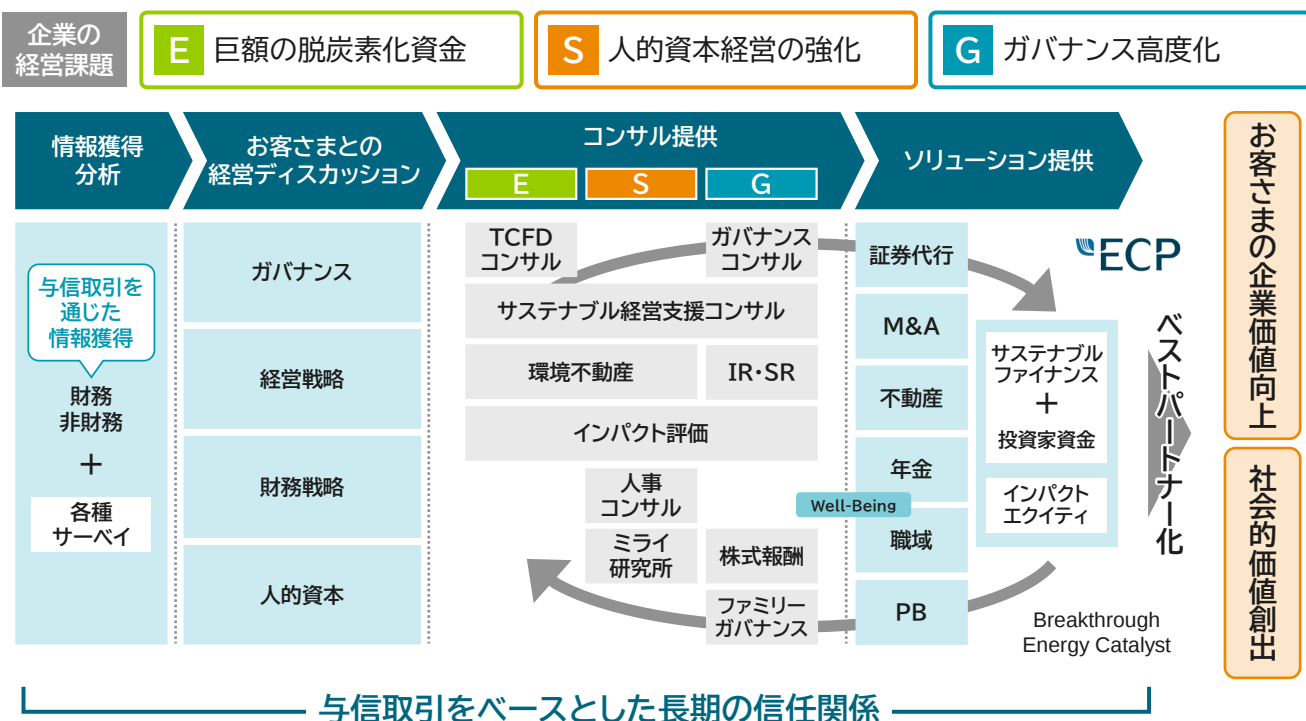
⑤ グローバルインベストメントチェーン

(*) 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

Copyright © 2023 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.

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

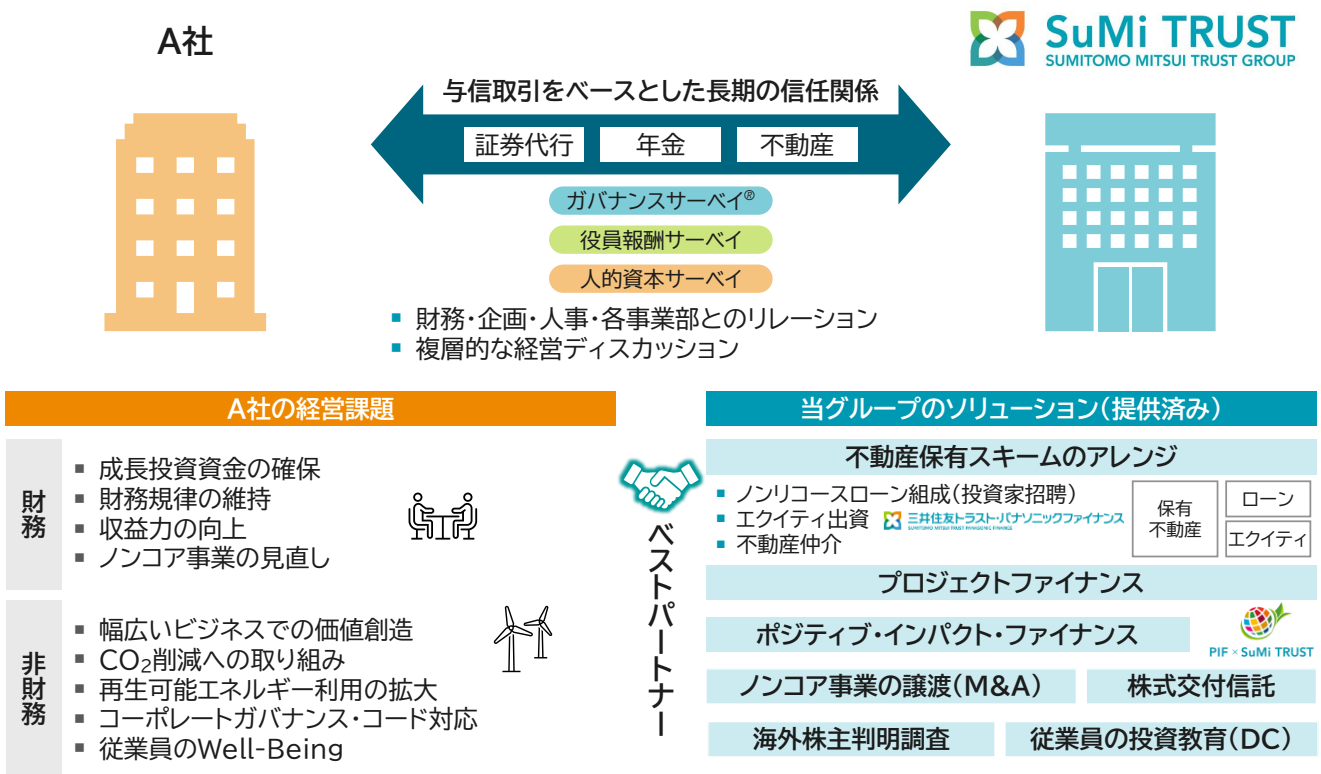


Copyright © 2023 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.

7

- ◆ 次は主要5戦略の中でも特に重要な「サステナビリティ・バリューチェーン」です。
- ◆ 近年、法人のお客さまは、脱炭素へのトランジション、人的資本経営の強化、ガバナンス高度化など、ESG分野の経営課題を多く抱えています。
- ◆ 当社は、お客さまとの長期の信頼関係を活かし、財務・非財務などの情報獲得や、各種サーベイを活用し、現状の経営課題を「見える化」し、お客さまと共有します。
- ◆ 次に、そのESGの課題に対し、年金や証券代行、不動産などで培われた高度な専門性を活かした各種ESGコンサルティングを行います。
- ◆ 更に、お客さまの課題解決のため、不動産仲介を行ったり、脱炭素分野を中心とした資金需要に対し、サステナブルファイナンスやインパクトエクイティを通じて、投資家資金も活用しながら資金供給を行うなどのソリューションを提供しています。
- ◆ この一連の流れがサステナビリティ・バリューチェーンです。
- ◆ ESGコンサルティングを銀行本体で提供する独自性が強みであるため、ESGコンサルティングの更なる拡充を推進しています。
- ◆ 法人事業の営業担当者である法人RMIは、お客さまとの複層的なリレーションを活かし、経営課題の「見える化」と共有から、各種ESGコンサルティング、ESGソリューションまで一気通貫で、各事業とも連携して提供しています。
- ◆ 8ページにお進み下さい。

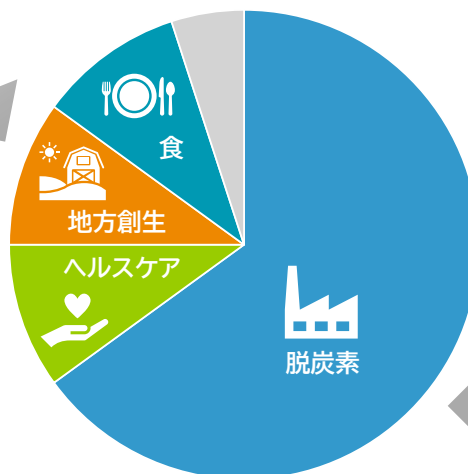
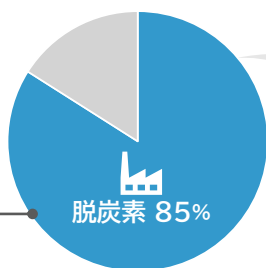
(参考) サステナビリティ・バリューチェーンの具体的事例



(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



【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

お客さまの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

◆ 次はインパクトエクイティです。

◆ お客さまと協働して、投資により社会的価値と経済的価値を創出するため、昨年度よりインパクトエクイティを始めました。

◆ 22年度末時点では、合計27件、約500億円の投資決定をしています。

◆ 初年度の22年度末のポートフォリオのうち、約85%が脱炭素分野です。

◆ 2030年度に向けては、引き続き「脱炭素」を軸としつつも、人生100年時代や地域エコシステムへの貢献を目指し、「ヘルスケア」「地方創生」「食」等の分野への投資にも注力し、社会的価値創出への貢献と、中長期的に実現する高いリターンを追求していきます。

◆ 10ページにお進み下さい。

(参考) ポジティブ・インパクト(PI)評価フレームワーク(FW)

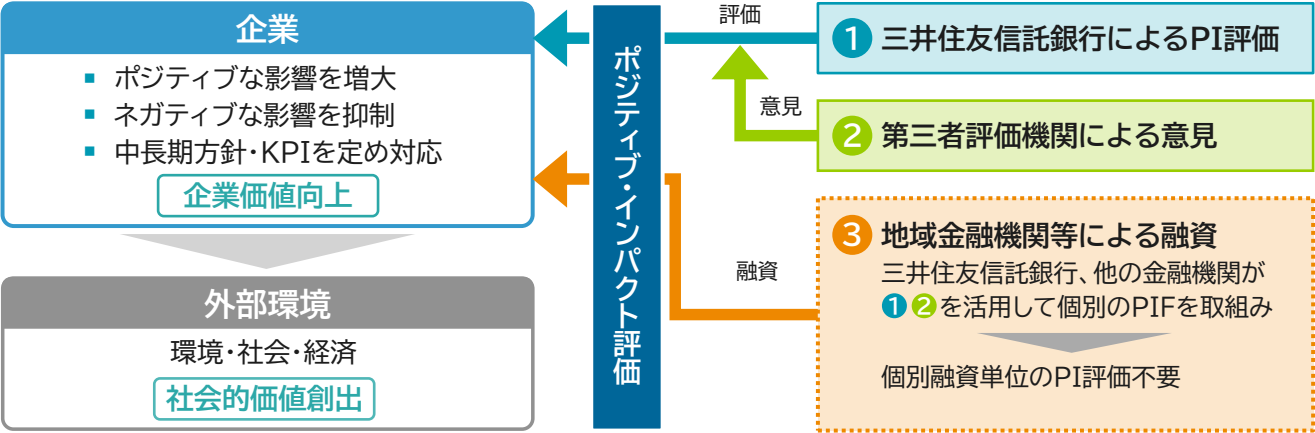
環境省の「令和4年度グリーンファイナンスモデル事例創出事業」のモデル事例に選定

PI評価フレームワーク



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)
----	--	-------------------------	---

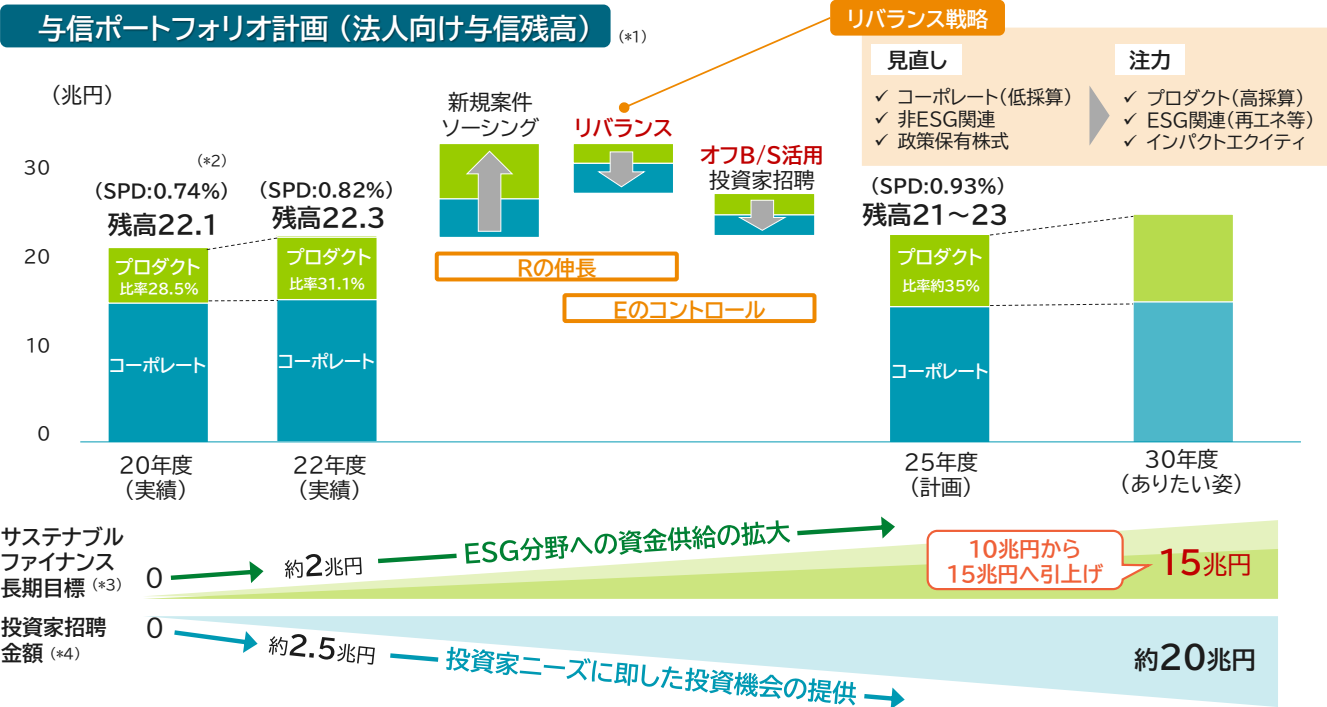
PI評価のスキーム概要



- ◆ 次はポジティブ・インパクト評価フレームワークです。
- ◆ これは、ポジティブ・インパクト評価の対象を個別融資単位から企業単位に変更することで、1つの評価に基づき複数のポジティブ・インパクト・ファイナンスを、機動的に取り組める点に特長があります。
- ◆ 更に、当社によるポジティブ・インパクト評価を参照して、他の金融機関もポジティブ・インパクト・ファイナンスを取り組むことが可能となるため、インパクトファイナンスの更なる普及・発展を促進できると考えています。
- ◆ 昨年8月の導入後は、法人のお客さまから評価頂き、ポジティブ・インパクト・ファイナンスのアレンジ件数・金額ともに増えており、ESG分野への資金供給拡大に寄与しています。
- ◆ 11ページにお進み下さい。

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】

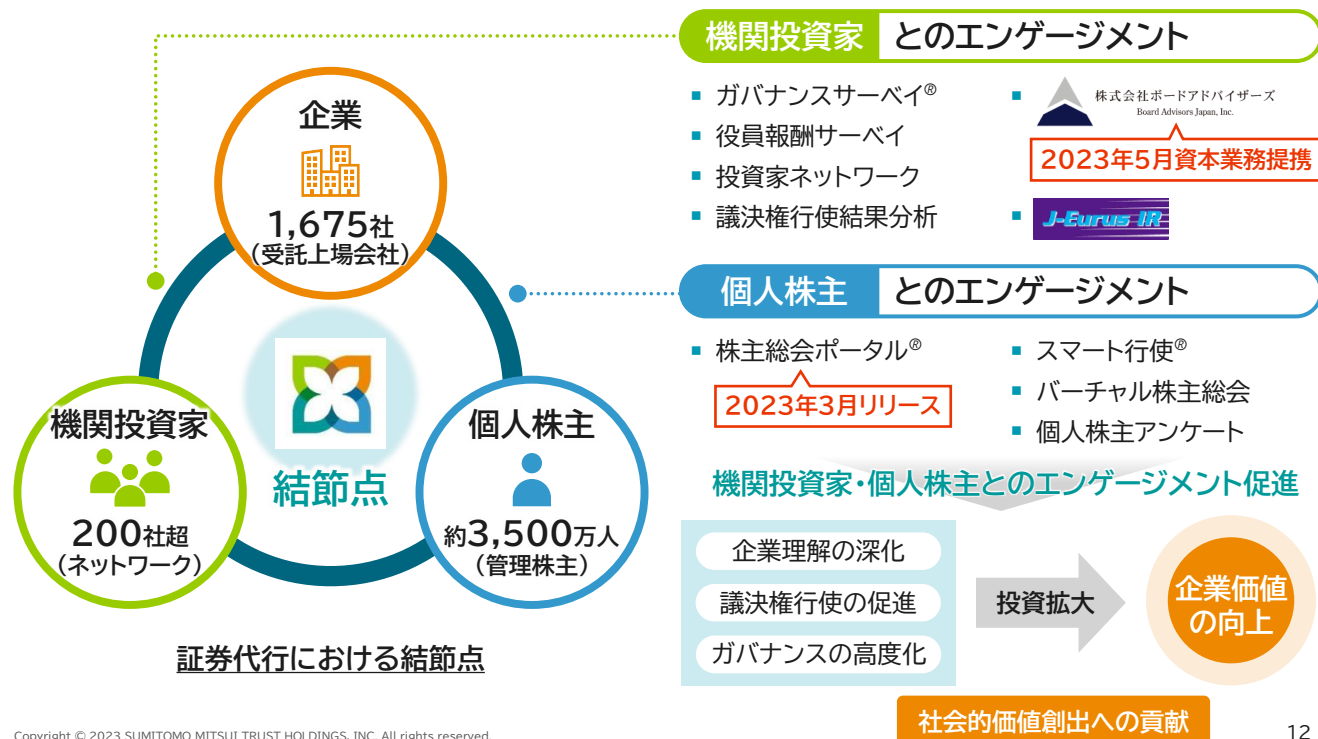
■ サステナブルファイナンスを主に新規案件ソーシングを拡大の下、リバランス、オフB/S活用により資本効率性を向上



- ◆ 次はオン・オフ一体の与信ポートフォリオ運営です。
- ◆ 先ほども説明の通り、ESG分野を主とするプロダクト与信へのシフトにより、22年度末は与信ポート全体の30%強がプロダクト与信という構造になっています。
- ◆ インパクトエクイティやポジティブ・インパクト・ファイナンス、更には今後、巨額の資金需要が見込まれるトランジションファイナンスや再エネ向けプロジェクトファイナンス、環境不動産向けノンリコースローンなど、引き続きサステナブルファイナンスを主に新規案件のソーシングを拡大していきます。
- ◆ 一方で、ROE向上には効率的な資本活用、収益性向上が必要であり、リスクに見合うリターンが得られていない採算性の低いコーポレート与信や、非ESG関連与信は、お客さまとのエンゲージメントにより改善を進めていきます。
- ◆ また、政策保有株式は年間500億円の削減ペースを維持し、削減によって生まれた資本余力をインパクトエクイティ等に振り向けて中長期リターンの向上を図っていきます。
- ◆ 更に、投資家ニーズに合致する投融資機会を法人事業がソーシングし、投資家との共同投融資案件をアレンジすることにより、ESG分野への資金供給と、投資家への運用機会の提供と共に、当社資本の有効活用・ROE向上を実現していきます。
- ◆ 与信ポートフォリオは、外部環境の変化や資本の状況も踏まえ機動的に見直していく方針ですが、新中計最終年度の25年度末は、資本対比も考慮しつつ、22年度末と概ね横ばいレベルを目安としてコントロールしていきます。
- ◆ 12ページにお進み下さい。

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



- ◆ 次は証券代行における結節点ビジネスです。
- ◆ 証券代行業務は、企業・機関投資家・個人株主という3つの経済主体の結節点という特長があり、それぞれのエンゲージメントを促進しています。
- ◆ 企業のガバナンス高度化に関しては、今年5月にコーポレートガバナンスやサクセッションプランなどの経営人材に関する包括的なコンサルティングを提供するボードアドバイザーズ社と資本業務提携しました。
- ◆ 本提携により、ESGコンサルティングのミッシングピースであった「後継者計画の策定」などの指名・サクセッションについて、ボードアドバイザーズ社が有する高度なノウハウを活用したサービスの提供が可能となります。
- ◆ また、個人株主の議決権行使の更なる促進策として、「株主総会ポータル」を本年 5 月に開催される株主総会から提供を開始しました。
- ◆ 本サービスは、株主総会の日時・場所や議案の詳細といった招集通知の閲覧機能に加え、企業情報の閲覧、議決権行使、バーチャル株主総会サイトへのアクセスなど、株主総会に関連する各種サービスのシームレス提供が可能です。
- ◆ このように企業のガバナンスを高度化し、投資家にとって魅力ある情報・機能の提供を通じて、国内の株式への投資を促し、資本市場の健全な発展に貢献していきます。
- ◆ 14ページにお進み下さい。

(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

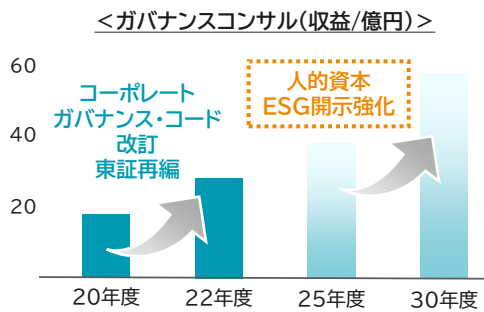
圧倒的なデータに基づくコンサルが強み

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

J-Eurus IR

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



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[®]

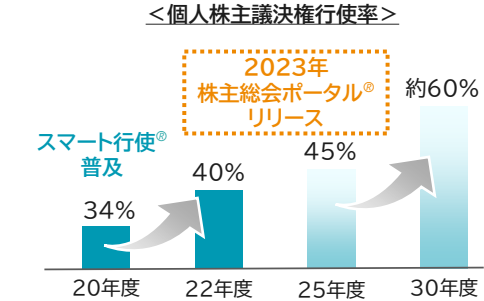
1,226社採用^(※2)

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)

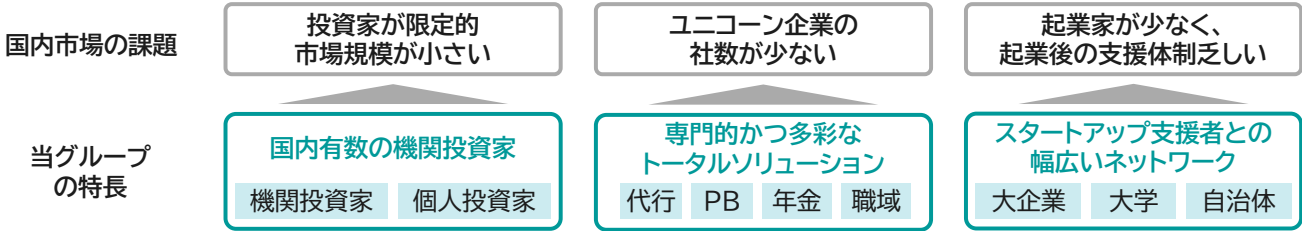
招集通知から議決権
行使までワンストップ



(※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
Copyright © 2023 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.

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



当グループのスタートアップ企業の成長支援

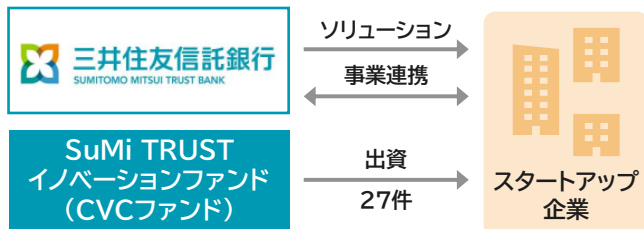
前・中期経営計画	新・中期経営計画						
支援体制整備 - スタートアップ専担の本部組織設置 - IPO前後企業の支援体制強化 ソリューション強化 - CVCファンド設立・運営 - スタートアップサーベイの実施 取り組みの成果 NEXTユニコーン取引社数(*1) 20年度 22 全189 → 22年度 45 全172 その他施策の進捗 <table border="1"><tr><td>CVC投資</td><td>27社(累計)</td></tr><tr><td>サーベイ参加</td><td>528社(22年度実施分)</td></tr><tr><td>ピッチイベント開催数</td><td>12回(3カ年累計)</td></tr></table>	CVC投資	27社(累計)	サーベイ参加	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・個人投資家マナーの呼び込み 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
CVC投資	27社(累計)						
サーベイ参加	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)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

- ◆ 次はスタートアップ企業の成長支援です。
- ◆ 国内のスタートアップ市場はまだ未成熟であり、当グループは、「機関投資家」「トータルソリューション」「幅広いネットワーク」という特長を活かし、国内市場の課題解決に取り組んでいます。
- ◆ CVCファンドを立上げ、体制整備とソリューション強化を図った結果、有望なスタートアップ企業との取引が拡大しています。
- ◆ 新中計では、「資本市場での資金循環創出」「ユニコーン候補企業に対する成長支援」「スタートアップエコシステム拡大」の3つの施策を打ち出し、市場の拡大・発展に貢献していきます。
- ◆ 15ページにお進み下さい。

(参考) スタートアップ企業への具体的な取り組み

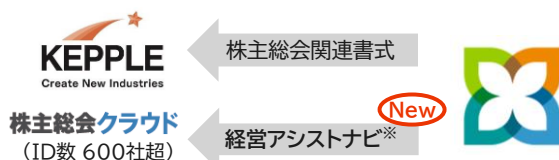
CVCファンド(当グループ専用)



【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



※ 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

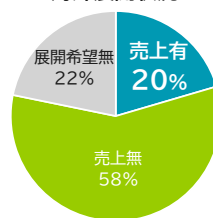
調査期間	2022年11月28日～2023年2月20日
取組内容	- スタートアップの経営に関する取組状況を調査・分析し、回答企業へ還元 - スタートアップの経営戦略策定・課題解決での活用、スタートアップ業界の成長に貢献
参加社数	528社 国内最大級のスタートアップ調査

調査結果(抜粋)

スタートアップが抱える課題

人材採用・制度構築	66%
販路開拓・拡大	65%
プロダクト・商品開発	58%
エクイティ資金の調達	55%

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)

◆ 次はスタートアップ企業への具体的な取り組みです。

◆ 左側は、CVCファンドですが、20年9月の設立以来、累計27社のスタートアップ企業に出資を行い、当社との事業面での連携も推進しています。

◆ 具体的な連携事例ですが、ケップル社の提供する「株主総会クラウド」という未上場株主総会の電子化ツールに、当社の株主総会関連書式やパートナー企業が提供するコーポレート業務支援サービスを提供することで、出資先のソリューション向上と当社潜在顧客へのアプローチを図っています。

◆ 右側は、国内最大級のスタートアップサーベイです。

◆ 500社を超えるスタートアップ企業に、経営に関する取り組み状況を回答頂き、当社で集計・分析のうえ、回答企業に還元する取り組みです。

◆ スタートアップ企業が、経営戦略策定や課題解決に活用できるような情報提供を継続的に行うことで、エコシステムの形成を目指します。

◆ また調査結果から見てきた各社の課題を踏まえたソリューションの整備・強化にも繋がっています。

◆ 16ページにお進み下さい。

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ム等

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

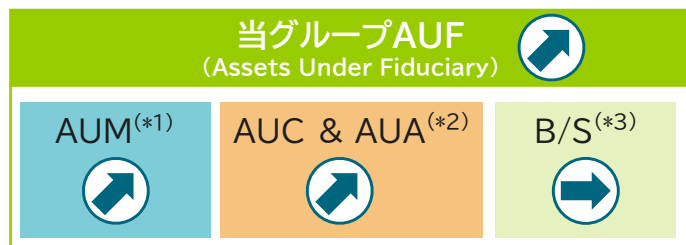
- ◆ 次はグローバルインベストメントチェーンです。
- ◆ 以前から、「貯蓄から投資へ」という方向性がありますが、未だ巨額の個人資金が滞留し、投資家も運用高度化の課題に直面している一方で、企業は脱炭素やイノベーションを実現するために巨額の資金を必要としています。
- ◆ お客さまの企業価値向上や社会的価値創出には、「資金・資産・資本の好循環」を生み出すことが重要であり、そのための「投資」を支える機能・社会インフラである「インベストメントチェーン」が不可欠です。
- ◆ 当グループは、様々な形で、このインベストメントチェーンを提供する社会インフラの役割を果たしています。
- ◆ 今後は、先進的な海外金融機関等との連携を通じ、今まで以上に投資を支える機能を拡張していくという意志を込めて、「グローバルインベストメントチェーン」という用語を用いています。
- ◆ 法人事業が国内外でソーシングする、サステナブルファイナンスやインパクトエクイティ、プライベートアセットなどを、投資家に提供し、好循環に貢献していきます。
- ◆ 17ページにお進み下さい。

(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(ネットワーキング)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



ビジネスの成長
(Rの伸長)

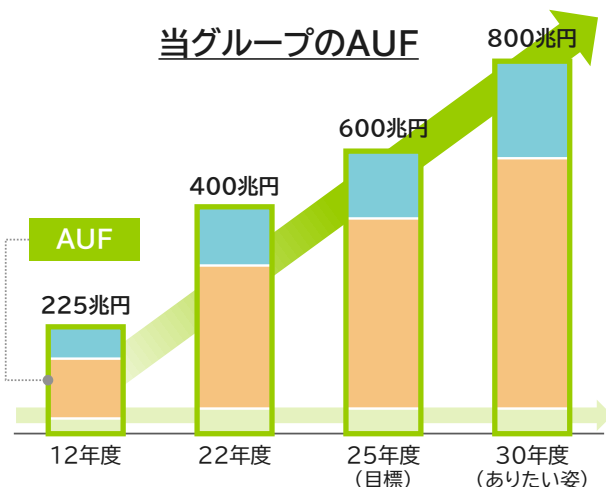
資本効率の向上
(Eのコントロール)

(*1) 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)

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



◆ グローバルインベストメントチェーンの拡張により、個人を含む投資家の国内外における投資・資産管理ニーズに応えることができる他、国内資産へのリスクマネーの流入を加速させることで、法人のお客さま及び社会のトランジションにも貢献していきます。

◆ この結果、当グループが関与する資金量がAUFという形で増大し、当グループのROE向上にも寄与していきます。

◆ これらを実現するための海外金融機関等との連携は、法人事業が推進していきます。

<最後に>

◆ 脱炭素をはじめとして、持続可能な社会の実現に向けた大きなうねりが確実に到来し始めていることを日々実感しています。

◆ 法人事業の役職員は、法人のお客さまのESG/サステナブル経営の推進、地域社会のサステナブル推進に、貢献していきたいという想いと実行力があります。

◆ そのため、現在の戦略の手応えを強く感じており、今後もサステナビリティ・バリューチェーンの提供と投資家資金の活用により、お客さまの企業価値向上と社会的価値創出への貢献と共に、当グループのROEの持続的向上を法人事業が一丸となって実現していきます。

◆ 本日は、ご清聴、ありがとうございました。

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) ^(*)	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

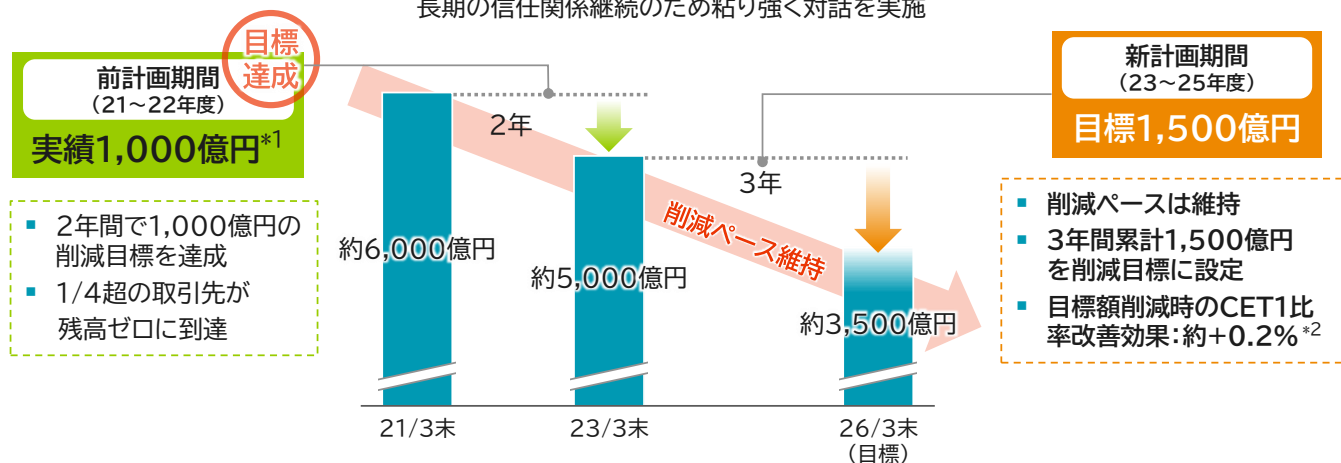
(*) 21/4月以降、機関投資家向けに販売したローンの累計金額

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)

長期の信任関係継続のため粘り強く対話を実施



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

Copyright © 2023 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.

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。