



SuMi TRUST
SUMITOMO MITSUI TRUST GROUP

三井住友トラスト IR DAY

2023年8月3日

本日のテーマ①

「個人事業の取り組み」

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 取締役副社長

山口 信明

1-1.個人事業の戦略(概論)

- 個人事業の役割は、約3,000兆円にも上る本邦の個人資産を好循環へ誘引していくこと
- 人生100年時代の到来(長寿化)がもたらす複雑な社会課題に対し、当グループならではの強みを最大限発揮し解決を図る

事業の役割

約**3,000**兆円を有する個人資産(*)の
資金・資産・資本の好循環への誘引



当グループならではの強み



- ① 高品質なコンサルティングと多彩なソリューション
- ② 幅広い優良なお客さま基盤
- ③ 人財の多様なスキルと専門性

長寿化に伴う社会課題

- 多様な資産の準備
- 必要なものを確保する「時間」と「手段」
- 自助を補う専門家のサポート

個人のお客さまのニーズ

- 資産形成・運用
- 資産管理
- 資産承継

社会課題の解決

社会へのポジティブインパクトの拡大(社会的価値)と
事業の成長(経済的価値)の両立を目指す

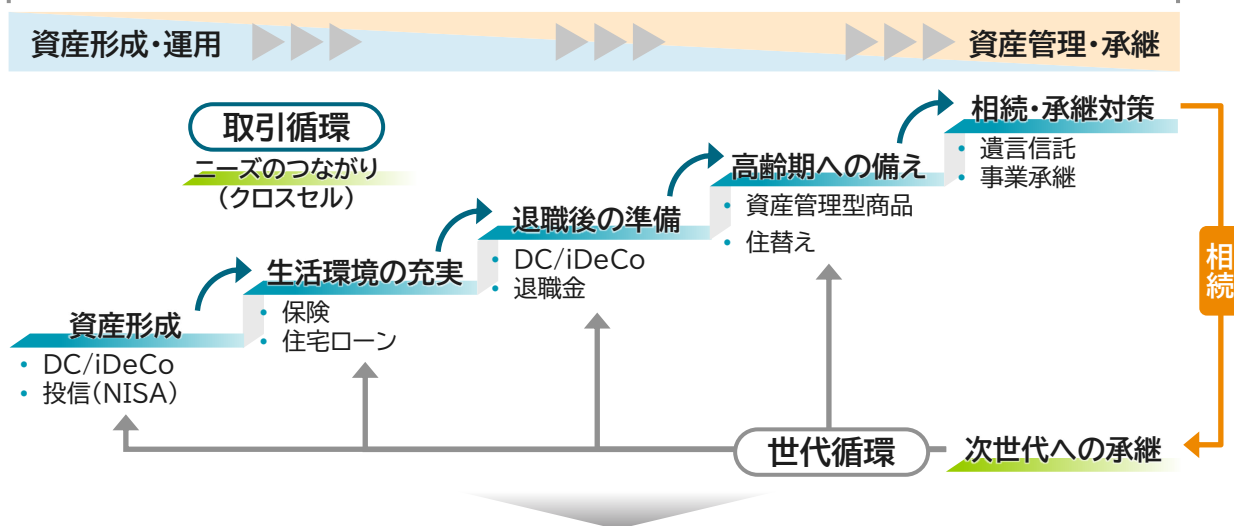
(*)日本銀行「資金循環統計」、内閣府「国民経済計算」

1-2. 個人事業の戦略(3つのこだわり領域)

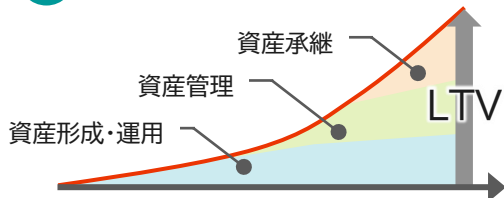
- 個人のお客さまの様々なニーズに対し、多彩な機能をワンストップで提供することで、社会的価値と経済的価値を創出
- 「なにを」「だれに」「どのように」の3つの領域にこだわり、事業の持続的・安定的な成長を実現

個人のライフサイクルと様々なニーズに対する当グループ機能

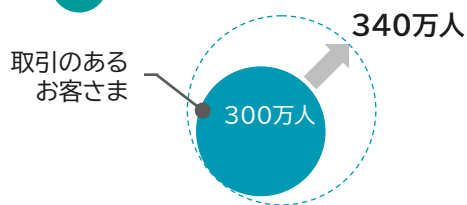
銀行・信託・不動産を組合わせた機能を**ワンストップ**で提供



質 一生涯の課題解決(LTV^{*1})



量 お客さま数の拡大



(^{*1}) Life Time Value: お客さま一人当たりの生涯取引による収益(累計) (^{*2}) 当社実施のアンケートによるもの

本日ご説明するポイント

3つのこだわり領域

なにを

高度な専門性と
信託ならではの
商品・サービス

当グループの独自性

高度なコンサルティング
(トータルコンサルティング
モデル)

だれに

拡大

当グループの
ソリューションを求める
お客さま

どのように

適時・適切／
安心・安全

事業インフラの高度化

社会的
価値創出

“人生100年時代”想起金融機関
No.1 (^{*2})

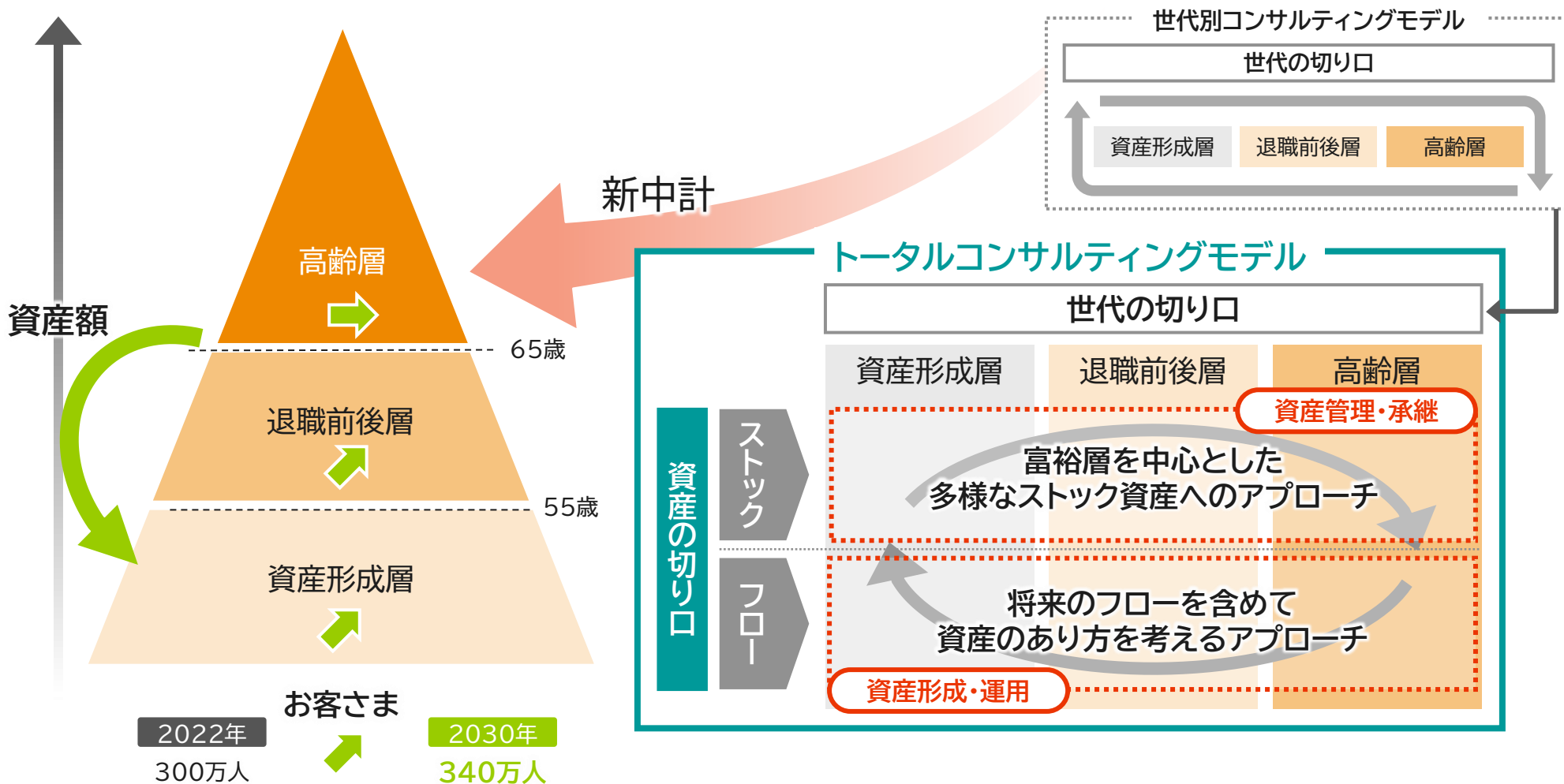
経済的
価値創出

自事業粗利(2030年度)
22年度比 +200億円程度

2-1. トータルコンサルティングモデルへの進化

なにを

- 「世代別コンサルティングモデル」から「トータルコンサルティングモデル」への進化
- 変化する資産の状況をフロー・ストックの両面で捉え、複雑なニーズ(顕在・潜在)を抱える特定多数を対象にアプローチ



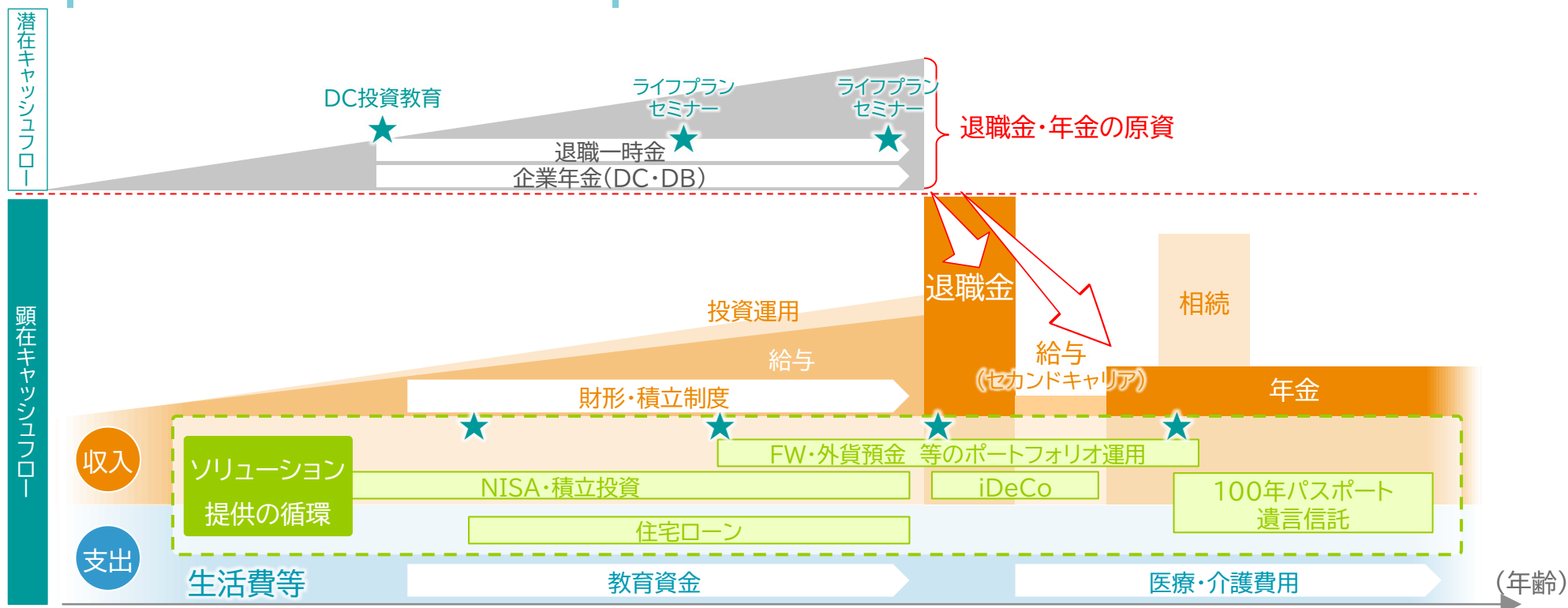
2-2. フローの観点からのアプローチ①

なにを

- 「お客さま(ファミリー)が所有する金融資産・不動産」に加え、「退職金・年金等の将来のキャッシュフロー」に着目
- 反復・継続性のある取引をベースに、ニーズを喚起し、更なるソリューションの提供へ(取引循環)



個人のライフプランと収支(イメージ図) (★コンサルティングポイント)



2-2. フローの観点からのアプローチ②

なにを

- 超高齢社会を踏まえた様々な社会制度改革を追い風に、取引循環(貯蓄から投資など)を推進
- ライフイベントを起点としたソリューションの提供を通じ、収益・AUFを拡大

ライフイベントを起点としたソリューションの提供

ライフイベント(例)

住宅購入

- 新設住宅着工
(2022年 持ち家・分譲)
51万戸^(※1)

ハウス
メーカー
等との連携

住宅ローン
40万人

ソリューション提供

NISA／積立
ハウジングウィル
平準払い保険
⋮

退職

- 定年退職者数
(21年10月～22年9月)
38万人^(※2)

デジタル
マーケティング
プロモーション

退職金プラン
利用者
2万人/年

iDeCo
運用商品
⋮

社会制度
の活用等
》

年金・財形

- DC運営先 165万人
- 財形・積立貯蓄 40万人
- 年金資産
給付 1兆円/年^(※3)

投資教育や
各社の会社制度を
踏まえたコンサル

職域関連
23万人

NISA／積立
住宅ローン
⋮

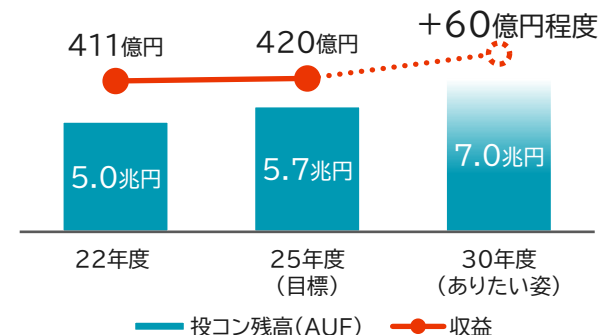
お客さま基盤

	2022年	2030年
NISA 基盤	37万人	50万人
iDeCo 加入者	1万人	30万人
積立 投資基盤	19万人	45万人

新NISA制度
をテコに

投コン保有者を70万人^(※4)へ
(+10万人以上拡大)

AUF・収益拡大(投信・投資一任・保険 等)



(※1)出所:国土交通省 (※2)総務省「就業構造基本調査」 (※3)当社推計 (※4)80歳未満のお客さまのみ

2-3.ストックの観点からのアプローチ①

なにを

- 人生100年時代には「高齢社会の進展」・「大相続時代」の到来により相続発生前後に大きな資産が動く(世代循環)
- 2030年にかけて当社のお客さまが保有する資産だけでも約15兆円の資産が循環の対象。当グループならではの戦略を徹底し更に大きなビジネスへ

人口動態と高齢者の資産



当社のお客さまの保有する資産の循環

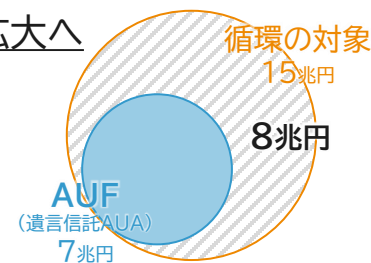
相続発生件数(推計)

	国内	当社
2022年	145万人	3.3万人
2030年	160万人	3.9万人

約**2.5%**(2030年)が当社のお客様

約**15兆円**(約**2兆円**／年)の当社のお客さまの資産が循環の対象となる(2030年まで)

⇒更なる拡大へ



(*)三井住友信託銀行による推計

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

2-3.ストックの観点からのアプローチ②

なにを

- 資産管理・承継ビジネスは、様々なニーズが包括的・連続的に発生するため、ニーズの変化を適時適切にとらえて提案

事例



お客さまの属性

- 60代夫婦
- 配偶者あり・子2人
- アパート経営
- 総資産4億円

資産管理ニーズ(長寿化に伴い重要度↑)

将来への漠然とした不安

高齢期が近づき課題が具体化

判断能力
低下への備え

- 100年パスポート
- 100年パスポート
プラス

健康のための住まい
(Aging in Place)

- 不動産仲介(住替)
- リフォーム

より幅広い
財産の管理

- 民事信託口座
- 民事信託サポート

資産承継ニーズ

相続対策の入り口

全資産に対する
対策の必要性

次世代への
生前贈与

- 各種信託商品
- 贈与型保険

包括的な
相続対策

- 遺言信託

100年パスポート・100年パスポートプラス



- ・ 認知症発症時にも手続代理人が出金可能
- ・ 代理出金への家族等の同意機能あり
- ・ 代理人就任前までFW等での運用が継続可能(プラス)

民事信託サポートメニュー

投資信託

投資一任

不動産仲介

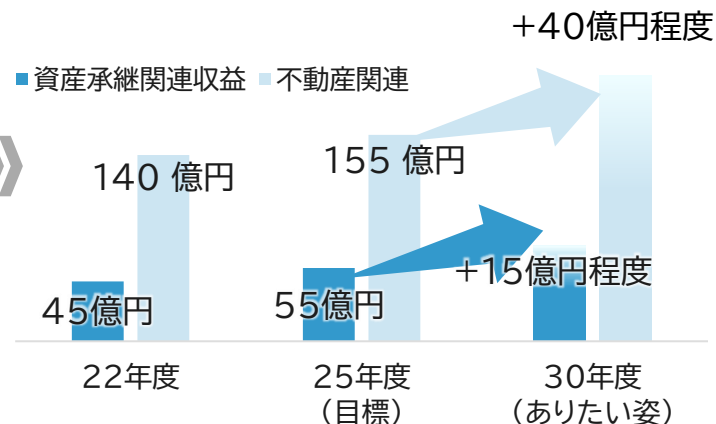
アパートローン

等

次の提案を行う基盤

	2022年	2030年
100年パスポート保有者	1.9万人	約5.0万人
民事信託口座開設数(累計)	0.3万件	約3.8万件
遺言信託AUA	4.8兆円	約7.0兆円

資産承継・不動産関連収益(*)



(*)不動産関連収益は管理会計上の収益

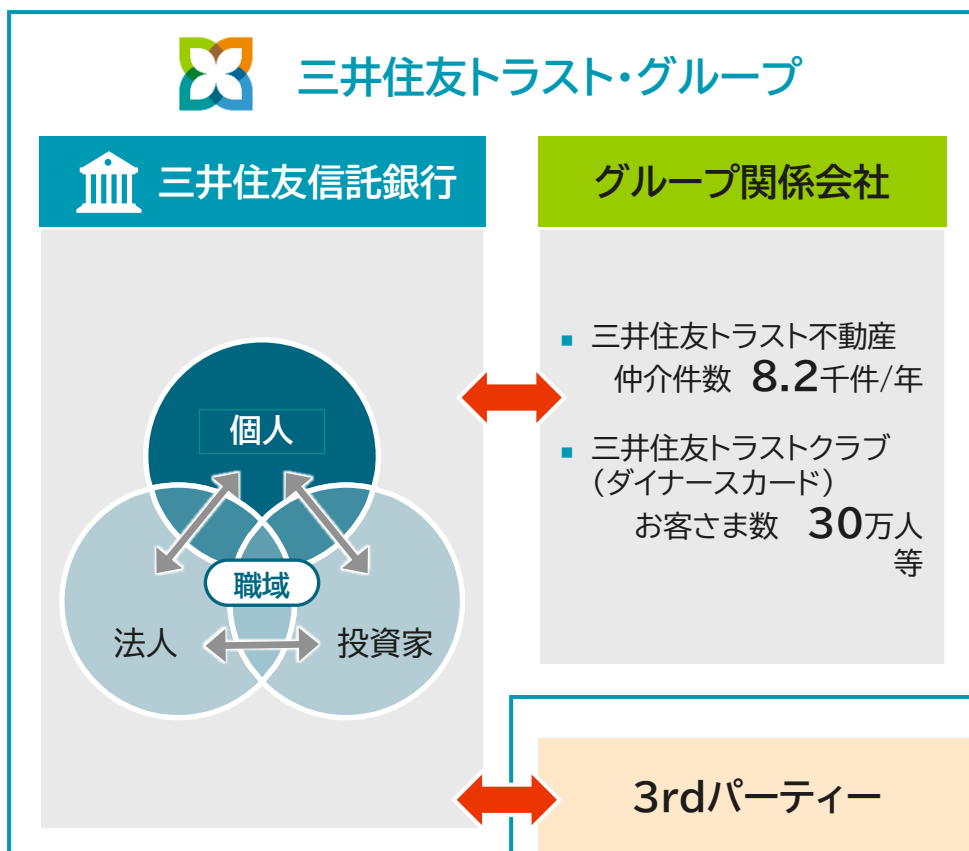
3.お客さま基盤の拡大

だれに

- 事業間連携やグループ間シナジーの発揮・動線の強化により、当グループ内外の特定領域の優良なお客さまへアプローチ

基盤拡充のパイプライン

優良な基盤にリーチ可能

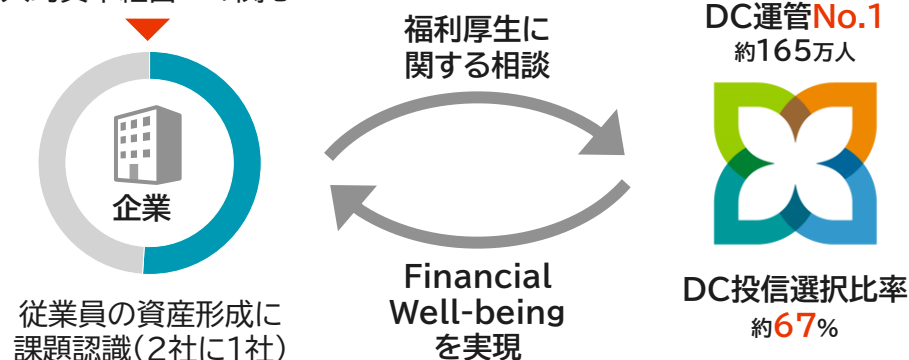


職域における取り組み

➡ 具体的な取り組みを次ページにてご紹介

- DC運営管理先企業の従業員への取り組み(例)

ESG重視の潮流
人的資本経営への関心



グループ関係会社における取り組み

- 三井住友トラストクラブとの連携(例)
ダイナースプレミアムカード会員限定の優遇サービスを通じ、
営業店部への紹介後、大口不動産売買が成約
- UBS SuMi TRUSTのお客さまへのアプローチ(例)
お客さまの様々な資産管理・承継ニーズに対し、事業性ローン、
不動産売買(自宅住替)、遺言信託等が成約

参考:職域のお客さま向けコンサルティング

概要

DC運営先
加入者
165万人

財形・積立
貯蓄加入者
40万人

国内シェア
No1 ✨

国内シェア(当社調べ)
No2 ✨

当社で口座をお持ちのお客さま

- お客さま数: **23**万人
- 残高*: **4,700**億円

個人事業



投資家事業

職域専用の相談窓口

各社制度を踏まえたコンサル提供

⇒コンサルティングのボリュームをさらに拡大

2022年

約**1.3**千件



2030年

約**10**千件

相談事例とお客さまからの評価

事例



お客さまの属性

- 50代
- 配偶者あり・子2人
- 年収約10百万円

勤務先(DC運営管理先)からの紹介でご相談

退職に伴う住宅ローンの返済への不安

子どもの教育費や親の介護費用の確保

自身の自宅の住替え

年金・退職金の受取り方や活用方法

- 年金の受取見込額を可視化 + 収支シミュレーション実施
- 自助による資産形成の必要性も確認

お客さまからの声

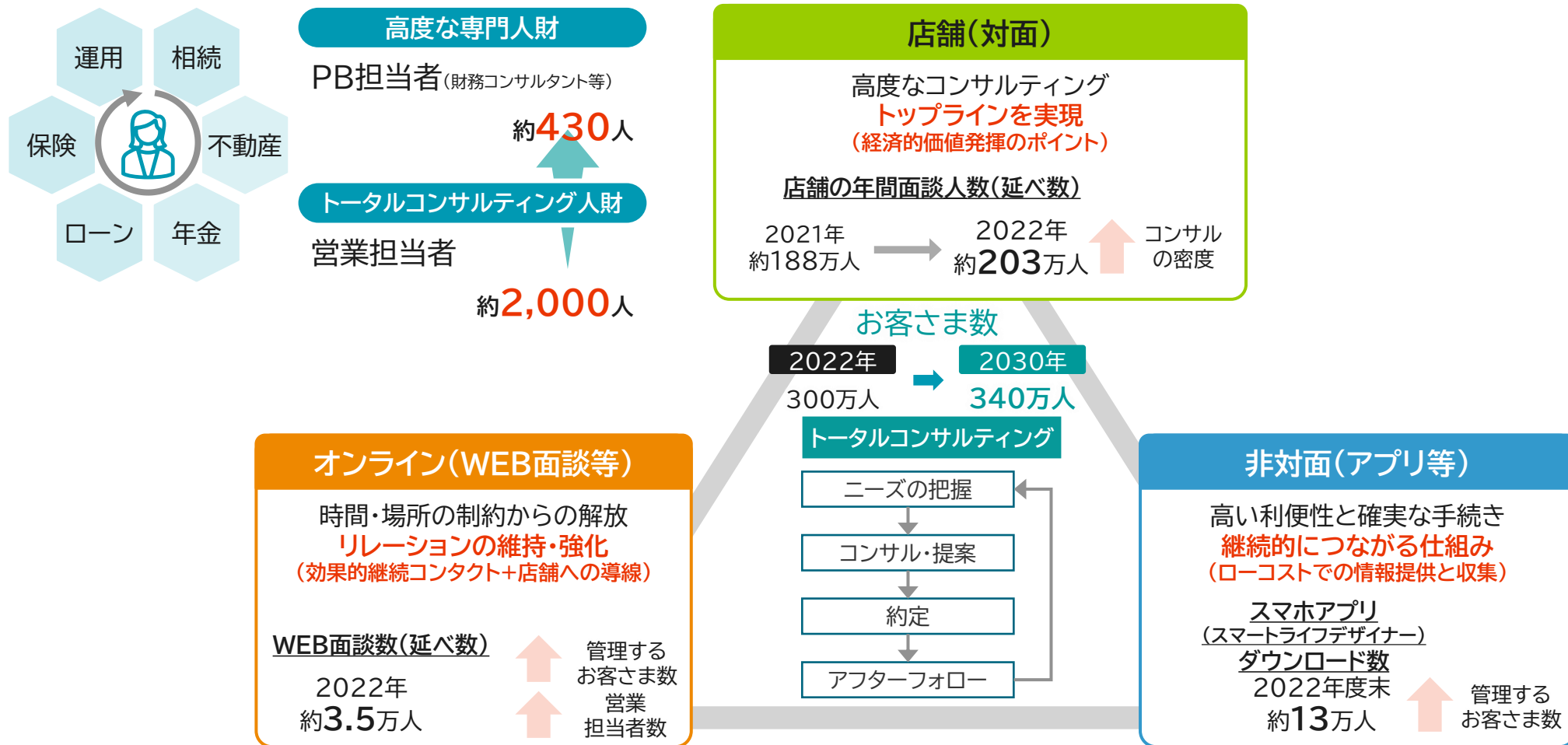
- 投資教育やライフプランセミナーで資産形成の重要性に気づくことができ、勤務先からの紹介×企業制度に精通している“安心感”もあったので三井住友信託への相談を決めた
- 具体的な提案を受けたところ、自分でも把握していなかった年金・退職金の解像度が上がり、将来への不安解消に繋がった
- 次回は、親も同席、相続や不動産も含めて相談したい
- 信託らしいソリューションでの長く深いサポートに期待している

(*)残高は財形・積立貯蓄含

4-1. 事業インフラの高度化(ハイブリッド型コンサルティングチャネル)

どのように

- トータルコンサルティングの高度化、お客さま基盤の拡大のため、各チャネルと、その要となる人財の高度化に注力
- 店舗・オンライン・非対面の組み合わせにより、効率的・効果的・網羅的なコンタクトが可能



4-2.各チャネルの方向性

どのように

- 店舗チャネルは、「事務コスト・店舗コストを抑制」しながら「安定したトップラインを実現」できる場所へと進化
- オンライン・非対面チャネルでは、店舗チャネルを補完しつつ、より多くのお客さまへ効率的・効果的にアプローチ

店舗チャネル

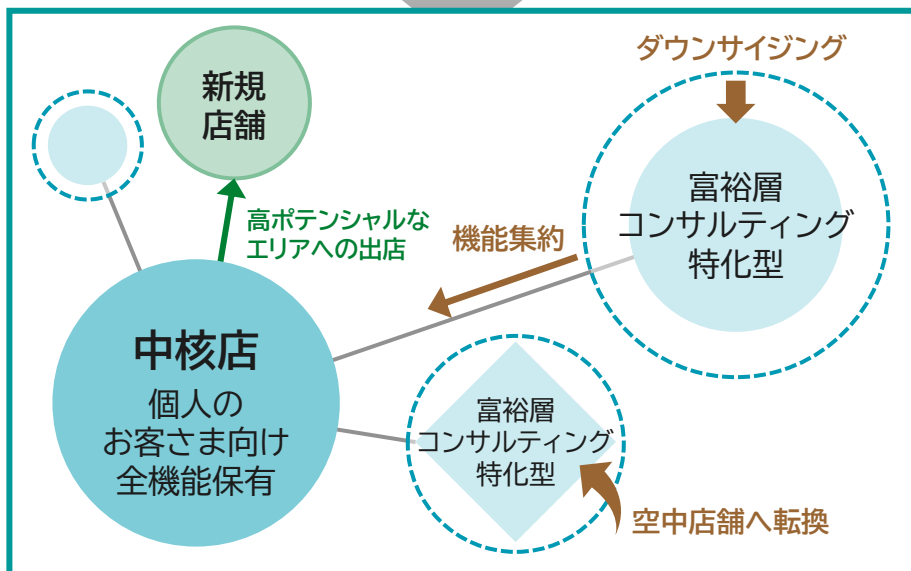
- 複雑なニーズを持つお客さまを担当
- コンサルティング以外の業務は削減

既存店舗の
コスト削減



戦略的な
新規出店

お客さまが店舗に求める機能と
当グループにおける店舗戦略を両立



オンラインチャネル

- 担当するお客さまを戦略的に拡大
- 人財や時間等経営資源の効率的な運用にも寄与

オンラインコンサルプラザ管理のお客さま数



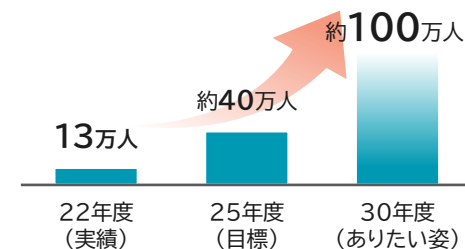
お客さまの
チャネル選好に
応じた機能補完

非対面チャネル

- 各種機能をさらに高度化
- 特に資産形成層基盤へのアプローチに積極活用



SLD累計ダウンロード数



5.個人事業のKPI等

		22年度 (23年3月末)	25年度 (26年3月末)	30年度 ありたい姿 (31年3月末)	
		実績	目標	定量イメージ(*1)	22年度比 (23年3月比)
KPI(*2)	お客さま基盤	300万人	304万人	340万人	+40万人
	資産形成・運用				
	NISA基盤	37万人	41万人	50万人	+13万人
	iDeCo加入者	1万人	12万人	30万人	+29万人
	積立投資基盤	19万人	30万人	45万人	+26万人
	資産管理・承継				
	100年パスポート 保有者	1.9万人	3.8万人	5.0万人	+3.1万人
	民事信託口座 開設数(累計)	0.3万件	0.7万件	3.8万件	+3.5万件
AUF(*2)	投資運用 コンサルティング残高	5.0兆円	5.7兆円	7.0兆円	+2.0兆円
	遺言信託 AUA	4.8兆円	5.4兆円	7.0兆円	+2.2兆円
自事業粗利		2,028億円	2,070億円	優位性を発揮したビジネス拡大と 事務・店舗コストの削減により引き上げ	
実質業務純益		415億円	330億円		

粗利
+200億円
程度(22年度比)

(*1)2023年7月現在
(*2)三井住友信託銀行単体

本日のテーマ②

「投資家ビジネスの取り組み」

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 取締役専務執行役員

井谷 太

1. 新中期経営計画の位置づけ

- 投資家ビジネスは、優良な顧客基盤を築き、キャピタルライトなビジネスモデルによる高水準のROEが強み
- 新中期経営計画期間では、高ROEを維持しつつありたい姿に向けた土台づくりを完遂

統合からの10年間

新中期経営計画
(2023-2025年度)

ありたい姿

『投資家ビジネスの
ありたい姿に向けた
土台づくりの完遂』

2022年度実績(*1)

- 実質業務純益: 800億円
- 投資家ビジネスAUF(*2): 375兆円
- ROE: 31.4%

2025年度目標(*1)

- 実質業務純益: 950億円
- 投資家ビジネスAUF(*2): 465兆円
- ROE: 30.6%

2030年度定量イメージ(*1)

- 実質業務純益: 1,350億円
- 投資家ビジネスAUF(*2): 675兆円
- ROE: 30%以上を維持

投資家ビジネスの収益成長により、PBR1倍以上に向け全社を牽引

(*1) 詳細P14記載 (*2) グループAUMと資産管理AUCの合算額

2. 投資家ビジネスの強み

- 企業年金をはじめとした国内最大級の機関投資家基盤(BtoB)は、リタイアメントマネーの取込みを通じて個人マーケット(BtoC)への拡張も期待。超長期の資産運用・資産管理ニーズを踏まえたソリューションを提供

投資家基盤

超長期の接点ポテンシャルを有するユニークな投資家基盤

BtoB(toC) 国内トップクラスの機関投資家基盤

DB
約13兆円

企業型DC
約4兆円

公的共済・非適年
約17兆円

多額の給付を伴うも施策効果等により中長期軸でも残高を維持見込

(40年度のDB・DC等受託残高)
約18兆円^(※1)

(Bto)BtoC 個人投資家への拡張性

年金資産給付
(リタイアメントマネー)
毎年約1兆円^(※2)

個人事業

ソリューション提供

資産運用・資産管理の一気通貫バリューチェーン

資産運用 国内最大級の資産運用グループ

AUM

63兆円

13/3末

121兆円

23/3末

10年間
約2倍

資産管理

グループ内外の資産運用を支える
資産管理サービス

資産管理AUC^(※3)

100兆円

13/3末

253兆円

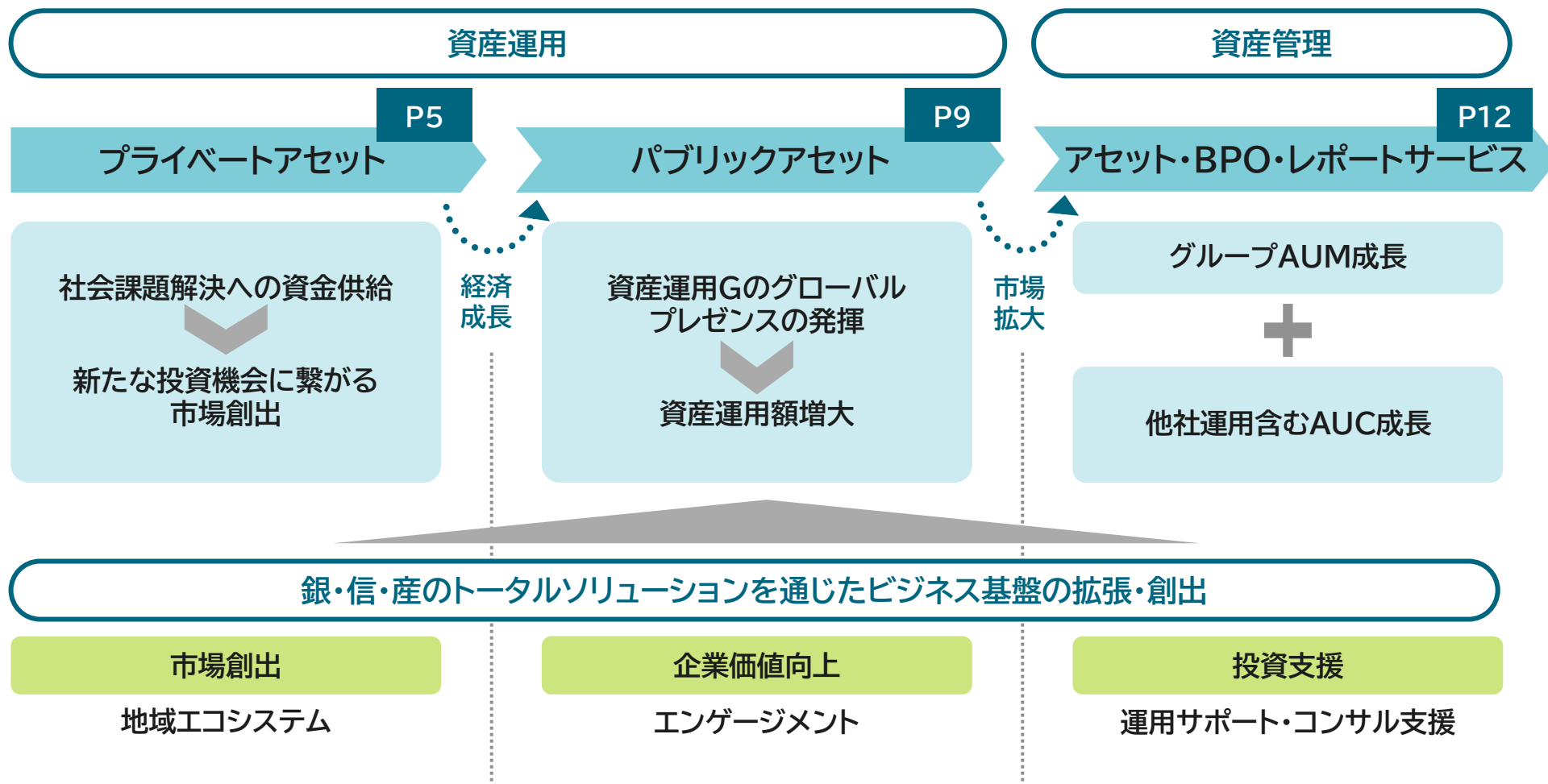
23/3末

10年間
約2.5倍

(※1)当社推計(時価未考慮) (※2) 当社推計 (※3)カストディ・アドミ等による資産管理残高に加え、BPO・レポート等(社内向け含む)のサービス提供対象残高を含む

3. 投資家ビジネスのスケールングストーリー

- 社会課題解決型金融仲介によるプライベートアセット市場創出を“起点”に、企業価値向上、社会経済活性化
- パブリックアセット市場におけるグローバルプレゼンスの発揮、資産管理サービスによる市場成長の取り込み



4. プライベートアセット領域～プライベートアセットAUMの拡大～

- 国内最大級の機関投資家基盤に加え、個人も含めた幅広い投資家への投資機会創出を通じて、収益・AUMを拡大
- ゲートキーパー業務に加え、インハウス機能拡充に向けた取組みを加速

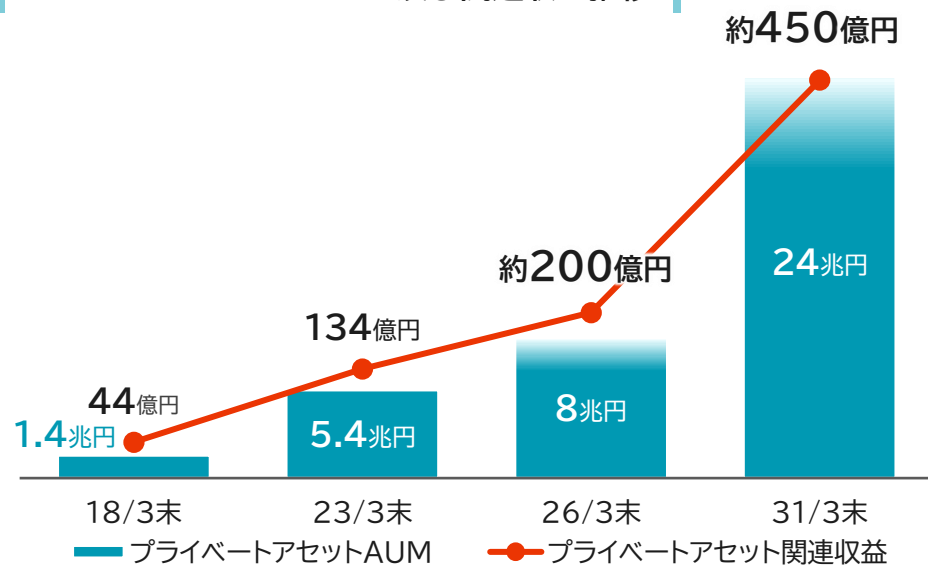
プライベートアセット関連収益の拡大

22年度
134億円

25年度(計画)
約**200億円**

30年度(ありたい姿)
約**450億円**

プライベートアセットAUM及び関連収益推移

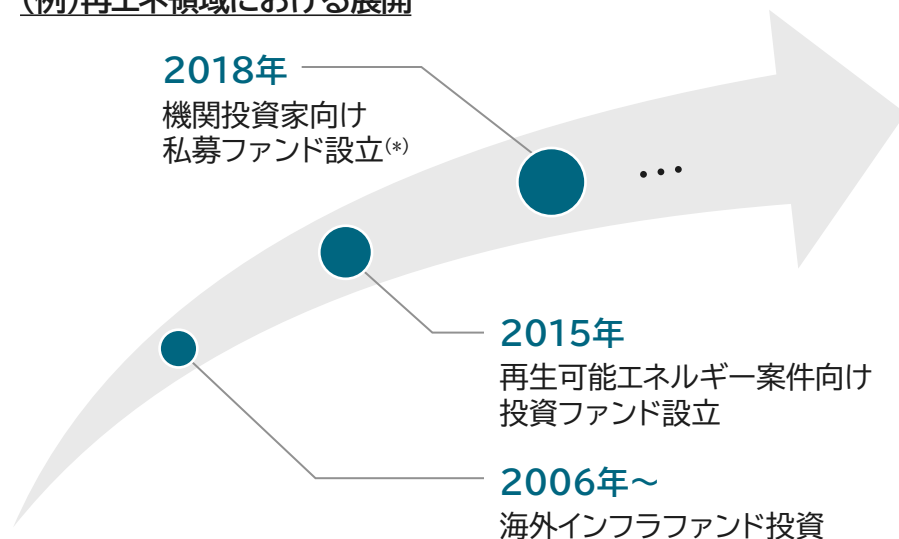


2030年度に向けては個人含めた投資家の裾野を拡大

プライベートアセットにおける当社機能

- **ゲートキーパー機能**
PE・インフラを中心に約20年に亘る本邦投資家への提供
- **インハウス機能**
各種取組みを通じた資産運用力強化、ファンド展開

(例)再エネ領域における展開



(*) 国内で初めて信託を活用した、稼働済み国内太陽光発電事業の匿名組合出資等に投資するファンド

5. プライベートアセット領域～新たな投資機会の提供～

- インハウス機能を発揮し、社会課題解決、資金の好循環に寄与する新たな投資機会を創出
- 個人投資家を見据えた多様なプライベートアセットへの投資機会提供に向けた取組みも加速

社会課題領域における投資機会の提供

- 市場拡大が期待される**国内インフラ市場**へインハウス機能を発揮

国内インフラ関連への官民投資例(政府目標)

- 再生可能エネルギー: **20**兆円以上(～2033年累計)^(※1)
- PPP/PFI^(※2): **10**兆円(～2032年累計)^(※3)

インハウス機能の提供

- ・インフラ維持・管理再構築
- ・インフラ企業のキャピタルリサイクル等



- ・再エネ・通信等(FIT)



- ・社会インフラ・デジタルインフラ・再エネ新分野等

国内インフラ
領域の投資
機会創出

案件オリジネーション

SuMiTB(法人事業)
ネットワーク

インフラ領域の投資助言



ジャパン・エクステンシブ
インフラストラクチャー

23/7月開業

スケーリング実現に向けた取組みの加速

- プライベートアセット**小口化**に向けた各種ケイパビリティを拡大



受託資産

- 新たなアセットクラス
- ストラクチャリング力



投資家基盤

- 当社窓販機能強化
- 3rdパーティー



資産管理

- 多様なアセットの取扱

(参考)足元の取組:ブロックチェーン技術を活用したデジタル証券



SuMi TRUST

ソニー銀行



Securitize

投資家
個人

(※1)(出所)経済産業省 (※2)PPP:Public Private Partnership 官民協働、PFI:Private Finance Initiative 公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間資金や経営能力及び技術的知見を活用する手法 (※3)(出所)内閣府
Copyright © 2023 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, Inc. All rights reserved.

6. プライベートアセット領域～地域課題解決に資する市場創出の取組み～

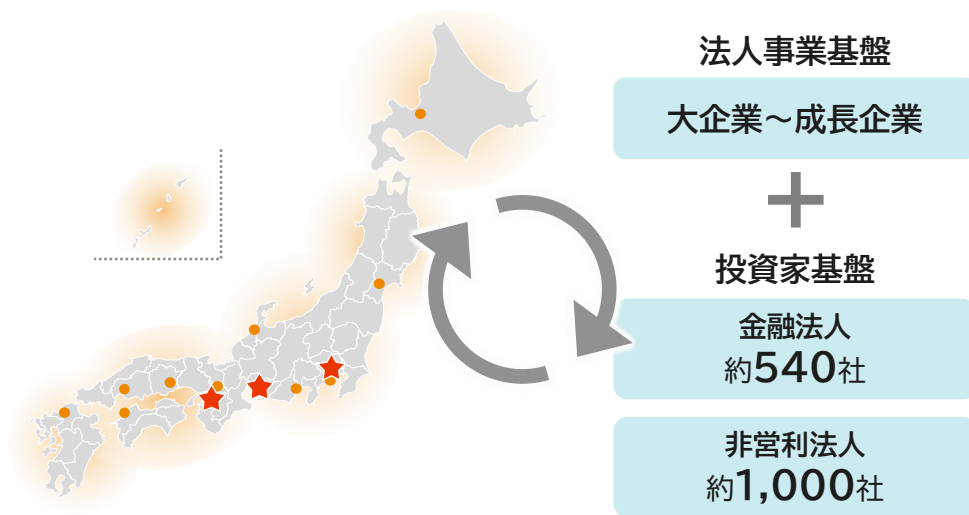
- 銀・信・産のトータルソリューション起点での、地域課題解決に資する資金需要を創出し投資機会提供へ

地域エコシステムの構築

- 当社の多様なソリューションと経済主体との接点を活かし、地域課題解決の実現に貢献

当社拠点 全国の営業店を介した多種多様なネットワーク

銀・信・産のトータルソリューション



国内における巨額の資金ニーズ

- 国内脱炭素投資: **150**兆円(～2030年累計)^(※1)
- Society5.0実現: **844**兆円(必要投資額)^(※2)

(※1)(出所)経済産業省 (※2)(出所)経団連、東京大学、GPIF

ビジネスメイクプロセスイメージ

- 事業バリューチェーン構築の視点を持ちながら、**川上からビジネスの種を発掘・育成**

ネットワーキング
(オリジネーション)



地域ネットワークへの
サークルイン

事業構想・
共同事業化



PJバリューチェーン
の構築支援

実証・事業稼働



PoC、事業稼働に
対する支援

資金需要創出・スケール化

長期

中期

取引先基盤拡大

銀・信・産の
ソリューション提供

投資家展開

- 「資産運用ノウハウ」と「地銀ネットワーク」を土台としたファンド組成等

(参考). 地域エコシステム～足元の取組み事例～

- 地域におけるサーキュラーエコノミー(*)社会の構築に向けた協業についてリリース(2023/7/7付)
- 資源循環ビジネスを展開する事業者と地域における持続可能な資源回収システムの構築に向け協業
- 中長期的には本システムへの投資家資金招聘による資金循環の創出を通じたビジネススケールリングを志向

- プラスチック新法の施行
- 公営での分別回収・処理設備維持の限界など

地域課題起点

現在地



ENVIPRO
エンビプロ・ホールディングス

- 連携協定締結
- 特定地域での成功モデル創出
- (SuMiTB役割)ネットワーキング、ファイナンスサポート、不動産情報提供等



ノウハウ

エンビプロ
HD



ネットワーク

SuMiTB

地域金融機関、投資家、
オフテイク



資金

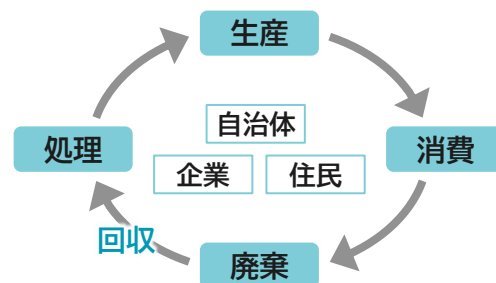
【中長期】地域毎の資源回収システムの構築に向けて

ビジネス化に向けたキーワード

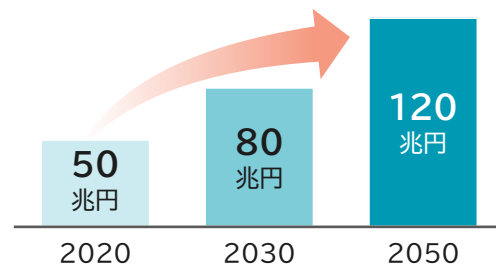
導入(実装)自治体の拡大

対象資源・製品のスコップ拡大

投資家資金招聘を通じた資金循環創出



(参考) 日本国内における
サーキュラーエコノミー関連市場



(出所)成長志向型の資源自律経済戦略

(*)サーキュラーエコノミー:循環経済。資源・製品の価値の最大化、資源消費の最小化、廃棄物の発生抑止等を指すもの

7. パブリックアセット領域～TAM・NAM戦略～

- 多様な選択肢を提供する運用エンジンとして、各社の強みを踏まえた自律的な成長を相互に遂げる。投資家との複層的かつ長期・継続的な信頼関係を構築し、グループの持続的成長に貢献

意思決定の支援

制度・運用コンサル + プライベートアセット

三井住友信託銀行

- 制度コンサル、資産運用・資産運管一体サービス
- プライベートアセット領域

選択肢の提供 (エッジある運用エンジン)

パブリックアセット中心

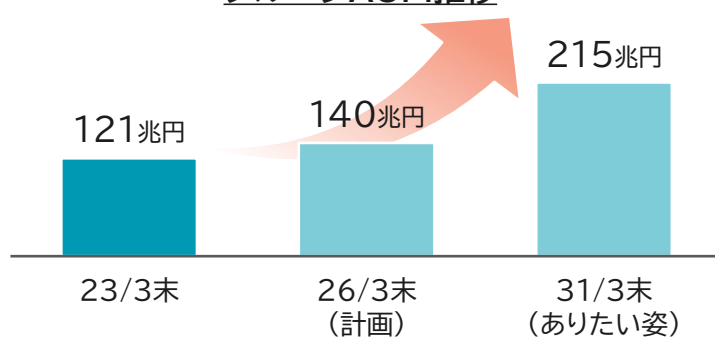
三井住友トラスト・アセットマネジメント

- (強み)** DB・DCで培ったマーケットインの商品提供
- DB・DCで培った商品提供力
- 独自に構築した個人投資家へのアクセス基盤 + 海外投資家基盤

日興アセットマネジメント

- (強み)** 独自のグローバルネットワーク
- 世界11カ国/地域の多様性に富んだチーム
- 積極的なアライアンス戦略を通じた海外基盤 + 運用機能

グループAUM推移



グループ各社の強みを活かした付加価値を創出

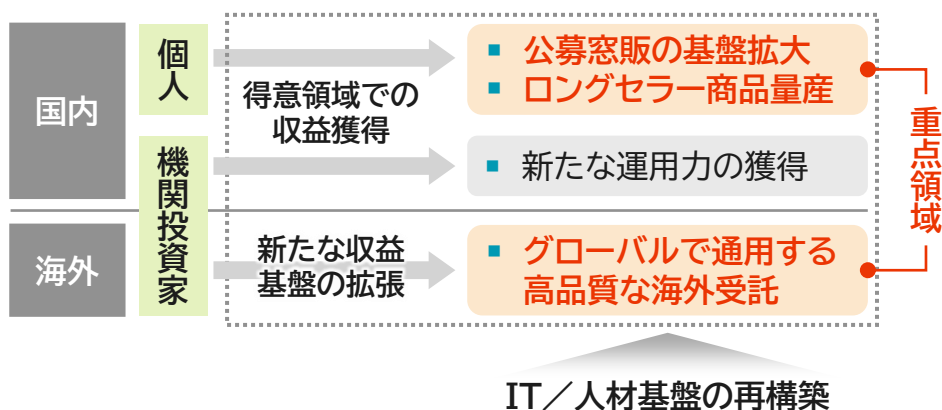
グループが有する国内外の投資家基盤

8. パブリックアセット領域～三井住友トラスト・アセットマネジメント～

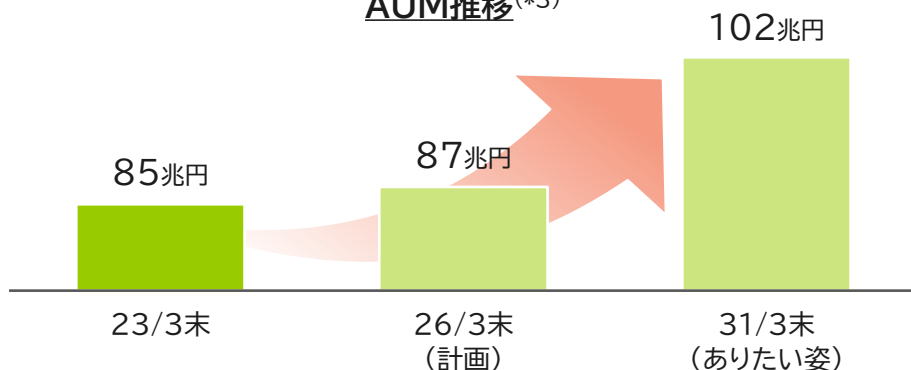
- 新中期経営計画では、重点領域の公募投信、海外受託を中心に持続的なAUM成長を目指す

新中期経営計画における成長戦略

- 独自の顧客基盤を有する重点領域での自律的な成長へ



AUM推移(*3)



国内／個人投資家

- グループ内外での個人投資家へのアクセス基盤を通じて高付加価値商品を提供

当社公募投信残高におけるグループ外販社比率

年度	比率
(18年度)	約50%
(22年度)	約65%

DC専用投信
マーケットシェア

時点	シェア
(23/3末時点)	シェア21%(*1)

海外／機関投資家

- 世界的なパッシブ市場成長トレンドを捉えた海外基盤拡大



海外受託残高は国内AM会社でトップクラス(23/3末時点)(*2)

(*1) TAM集計 (*2) 日本投資顧問業協会HPの統計資料より当社集計 (*3) 時価影響除き

9. パブリックアセット領域～日興アセットマネジメント～

- 2030年度までにAUMを約2倍に拡大。オーガニック・インオーガニック両面での成長にチャレンジ

新中期経営計画における成長戦略

- バリューチェーン上の各ケイパビリティ強化を通じて将来成長へ

① 商品力

ユニークな商品ラインアップ

注力テーマ

- ESG／サステナビリティ
- ETF

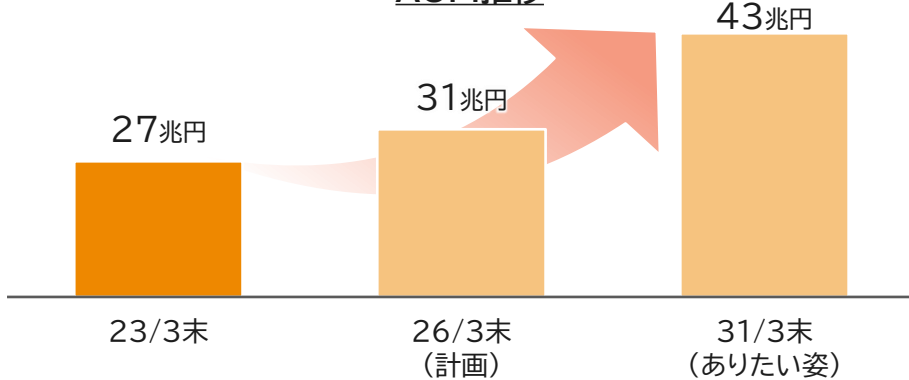
② 販売力

高い成長市場での販路拡大

3エリアによる販路拡大

- 東南アジア
- 欧州
- 米国

AUM推移^(※3)



(※1) (出所)ICI Fact Book 2022, Word Bank／日本はETFを含む公募投信、私募投信の合計

(※2) OE:オープンエンド (※3) 時価影響除き

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

① 商品力:ユニーク且つ高品質な商品

- ESG領域におけるインオーガニックな外部成長を取込み

戦略的パートナーシップに関する基本合意(23/7/7付リリース)



- “E”に着目した革新的アプローチ(直近5年でAUM約5.5倍)



NAM

- グローバルな販売

TAM

- プロダクト協働開発

② 販売力:成長市場へのアクセス強化

- 高い成長ポテンシャルを有する中国市場における販売力を強化

2007年
ロントン社への戦略的出資



中国現地法人
の設立(検討中)

中国AM業界のポテンシャル^(※1)

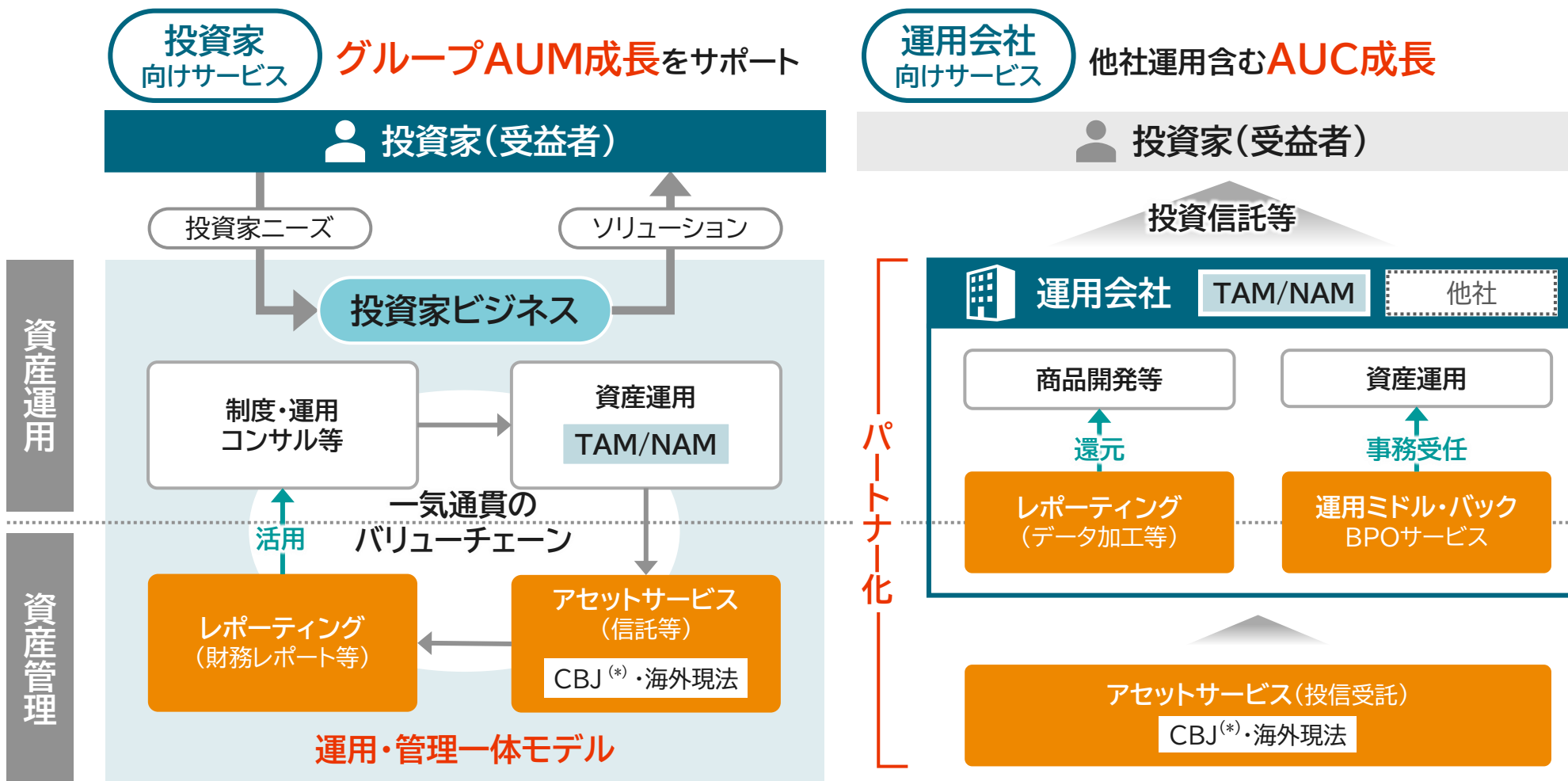
OE^(※2)型投信AUMの
5年平均成長率

24%

(参考)米国13%日本10%

10. 資産管理領域～運用・管理一体でのビジネスモデル～

- アセットサービスに加えて、制度・運用コンサルに活用されるレポートの提供や、BPOサービスを通じた運用ミドル・バック支援により、投資家・運用会社の資産運用をサポート



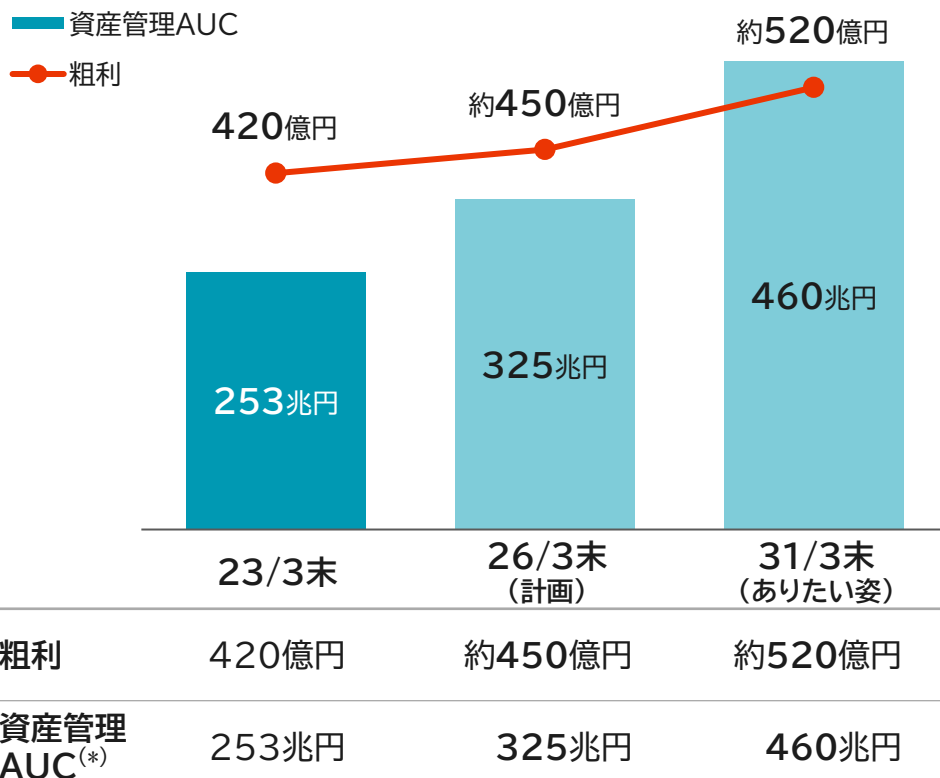
(*)日本カストディ銀行

11. 資産管理領域～スケーリングに向けた取組～

- **投資家向け**では、プライベートアセット等の新たなニーズに対応するアセット・レポート各サービスの拡充によりAUC拡大
- **運用会社向け**では、BPOビジネスを軸としたパートナー化の推進によりAUC(BPO・投信受託残高)拡大

資産管理関連粗利・残高の拡大

資産管理関連粗利・資産管理AUC推移(連結ベース)



(*)カストディ・アドミ等による資産管理残高に加え、BPO・レポート等(社内向け含む)のサービス提供対象残高を含む

成長に向けた取組み

投資家向け

ニーズ

- 投資対象の多様化(プライベートアセット等)
- 規制高度化対応(多様な資産の管理、財務・税務等)

取組 (成長のカギ)

- アセットサービス拡充(多様なファンド(器)の提供)
- レポートサービス拡充(規制・ESG・財務等)

運用会社向け

ニーズ

- 運用ミドル・バック業務効率化(BPO／基準価額一元化等)
- 投資判断／分析に資するデータマネジメント

取組 (成長のカギ)

- “パートナー化”によるBPO・投信受託残高拡大
- 基準価額一元化への対応 等

12. 投資家ビジネスKPI

	22年度 (23年3月末)	25年度 (26年3月末)	30年度 ありたい姿 (31年3月末)	
	実績	目標	定量イメージ ^(※1)	22年度比 (23年3月末比)
グループAUM	121兆円	140兆円	215兆円	+約95兆円
プライベート アセット	5.4兆円	8兆円	24兆円	+約19兆円
資産管理AUC ^(※2)	253兆円	325兆円	460兆円	+約207兆円
実質業務純益	800億円	950億円	1,350億円	+約550億円
ROE	31.4%	30.6%	30%以上	—

(※1)2023年7月現在

(※2)カストディ・アドミ等による資産管理残高に加え、BPO・レポート等(社内向け含む)のサービス提供対象残高を含む

Appendix. グローバルな先進プレーヤーとの協業

米・Apollo Global Managementとの取組み

- グローバルな投資機会の提供や先進的なノウハウを活用を通じた投資家ビジネスを深化

APOLLO
GLOBAL MANAGEMENT



SuMi TRUST

- オルタナティブアセット等の運用で世界トップクラスの実績
- 資産運用ビジネスと保険ビジネスの融合

- 資産運用管理の一気通貫サービス
- 国内最大級の投資家基盤

金融法人向け
ポートフォリオ強化

年金基金向け
投資ソリューション

リタイアメントマネー
への着眼

グローバルな投資機会

持続的成長に向けた
ビジネス高度化

米・Energy Capital Partnersとの取組み

- 同社は電力エネルギー・環境インフラ領域に特化した米国で有数のPEマネージャー

ファンド
運営能力

30年に亘る
投資実績^(※1)

海外投資家の
招聘力

運用資産残高2.1兆円
(22/6月末時点)

投資先支援力

全米最大級の
発電容量^(※2)

ECPの強み



SuMi TRUST

投資家ビジネスにおける今後の展開(協議中)

- ECPとの合併会社
- 国内の脱炭素領域を投資対象とする運用商品の開発

国内外の投資家資金

当社資産運用力の成長を加速

(※1)同社シニアパートナーによる、ECPの創業(2005年)以前の投資実績も含む

(※2)投資先企業合算ベース。全米のPEマーケットにおいて最大級

Appendix. 地域エコシステム ～取り組み事例一覧～

注力する社会課題解決分野

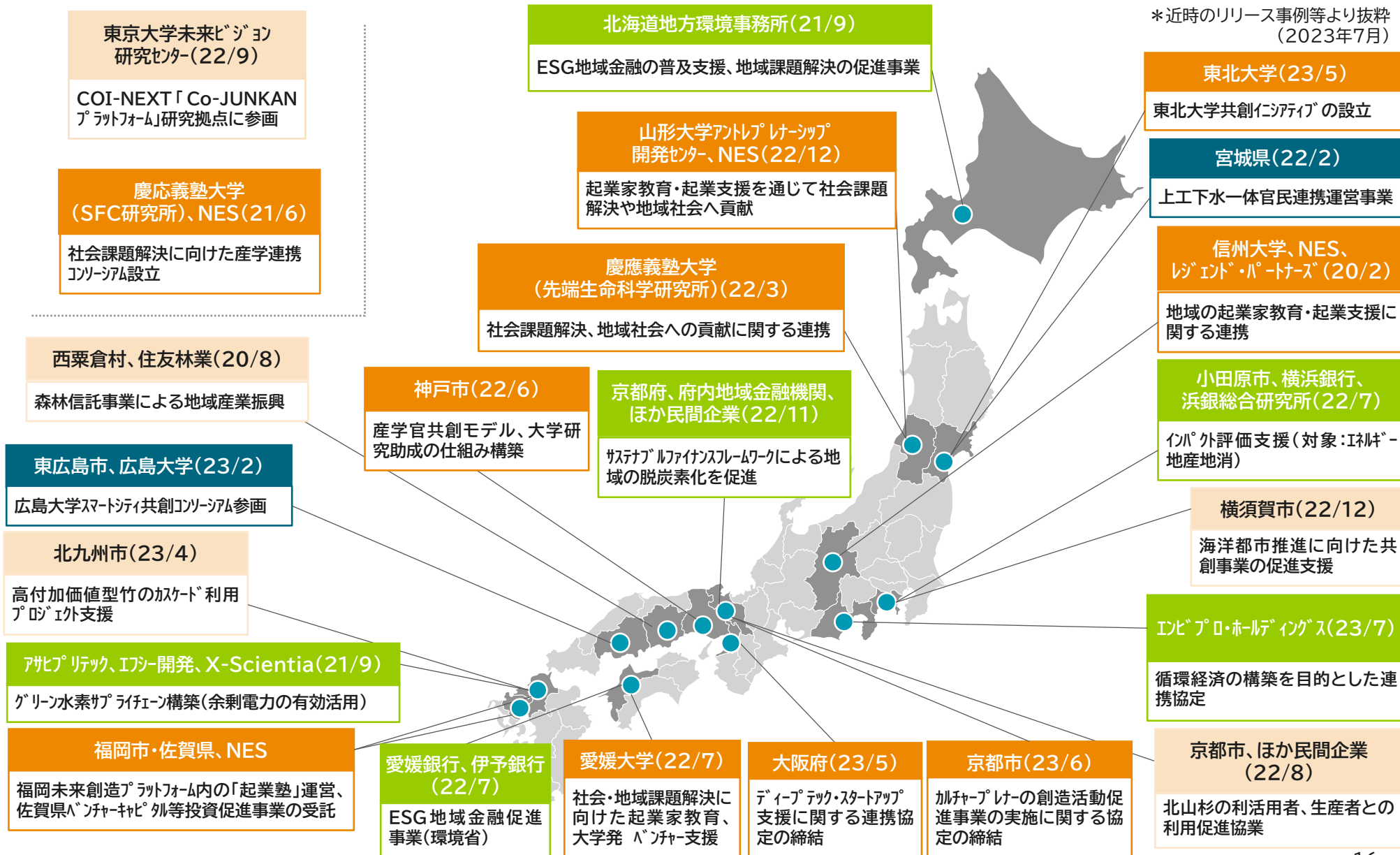
社会・都市
インフラ

脱炭素・
トランジション

起業支援
研究実装

その他

*近時のリリース事例等より抜粋
(2023年7月)



Disclaimer

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。

<本資料で使用する略称>

SuMiTB： 三井住友信託銀行 TAM： 三井住友トラスト・アセットマネジメント NAM： 日興アセットマネジメント