

# 三井住友トラスト IR DAY

2024年7月8日

本日のテーマ①

# 「マーケット事業の取り組み」

---

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 常務執行役員

田尾 真一

# 1. 現在の金融市場に関する環境認識

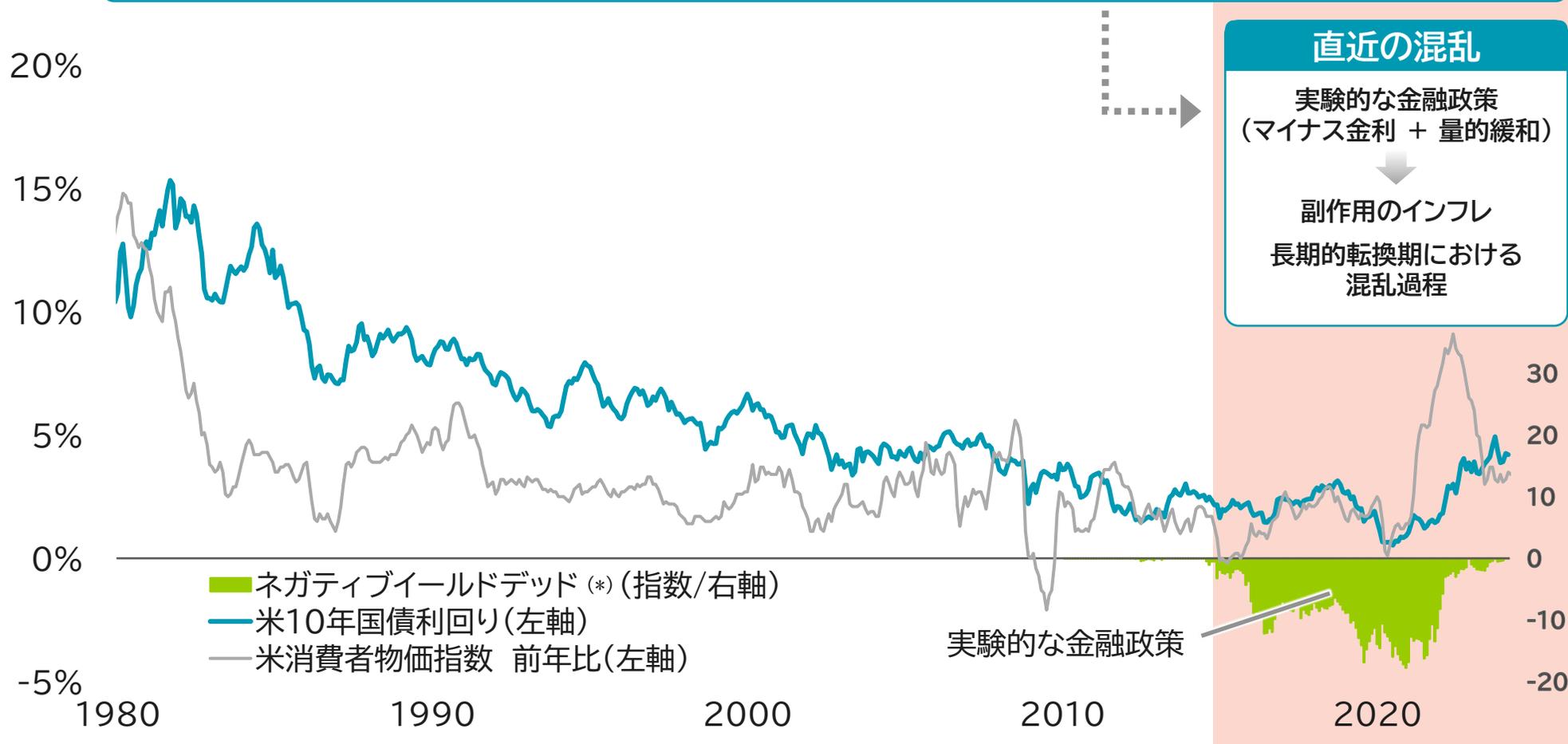
## 長期的な転換

新自由主義によるグローバルデフレトレンドからの転換

グローバルな効率的収益獲得競争



みんなですべきことをやるという方向への意識転換

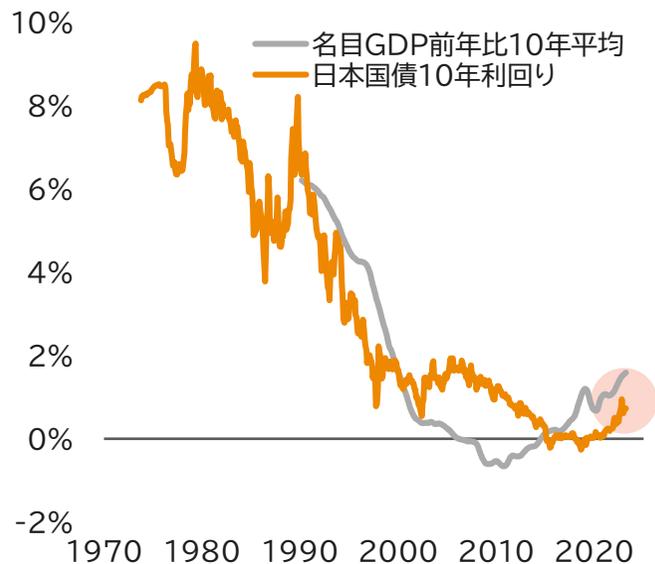


(\*) マイナス利回りの債務残高。中央銀行の金融政策(量的緩和など)や安全資産への需要の高まりが本指数を押し下げ

# 1. 現在の金融市場に関する環境認識

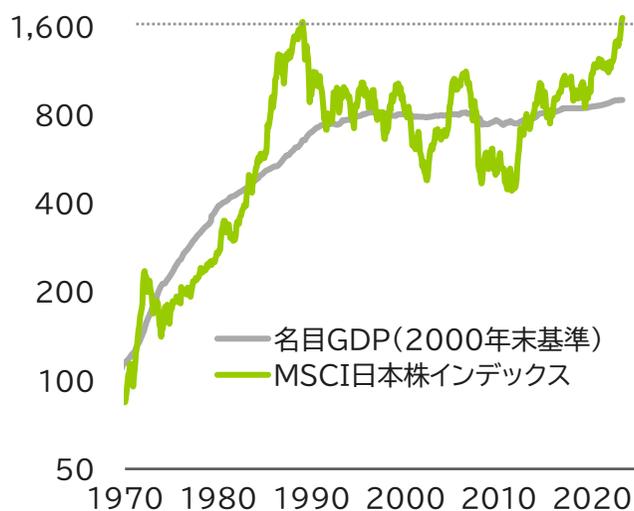
## グローバルデフレトレンドの転換が日本国内にも大きく影響

### 【円金利】



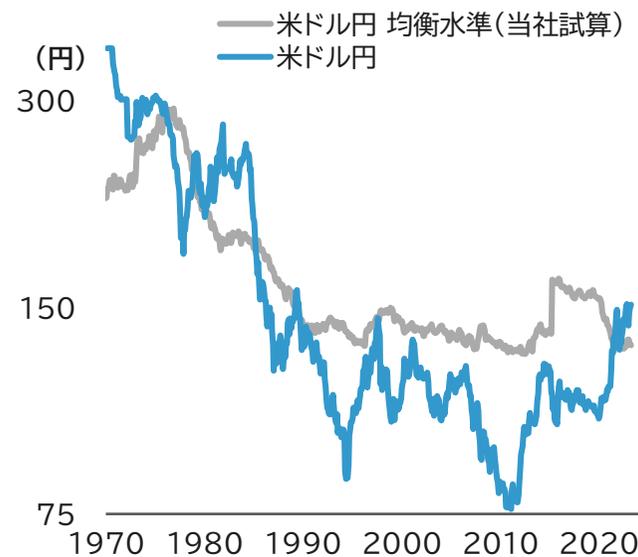
金利上昇加速の可能性

### 【日本株】



長い揉み合い時期から上抜け

### 【ドル円】



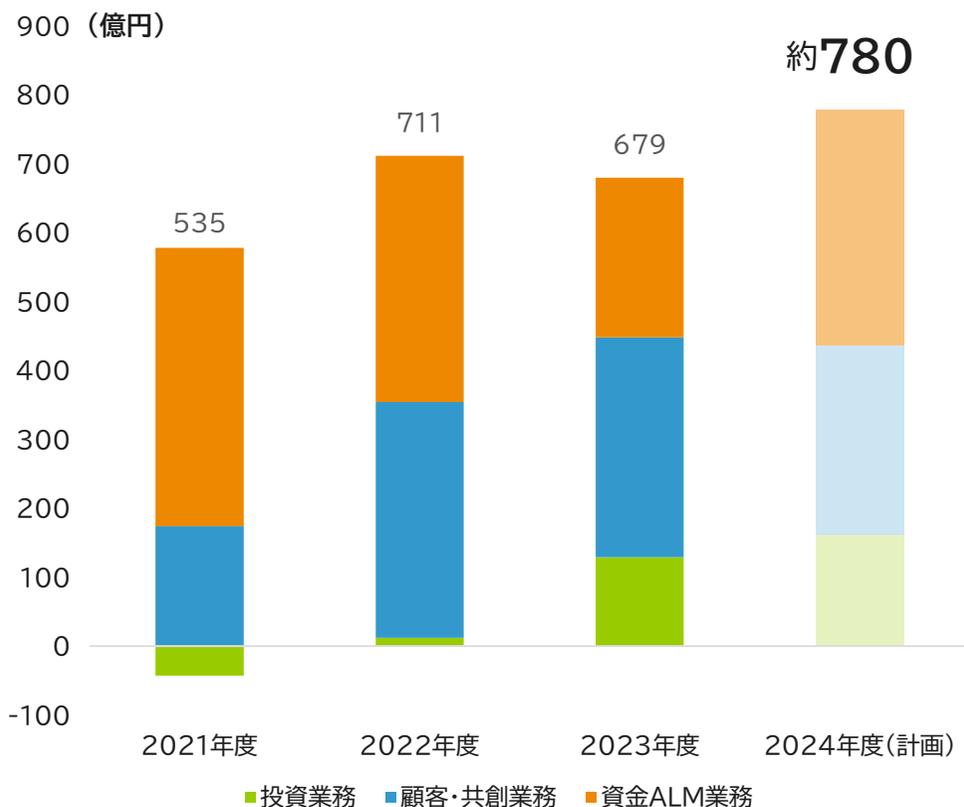
均衡水準を上抜け

## 2. マーケット事業の概要

ありたい  
姿

- 戦略分散型投資であらゆる投資機会を捕捉し、当社の企業価値最大化を目指す
- 独自の投資ノウハウと受託者精神を融合し、お客さまの意思決定支援から運用・リスクヘッジまで全てのニーズに応えるトータルソリューション・ALM共創ビジネスの拡大を通じ、資金・資産・資本の好循環の実現をサポート

### 業務別粗利推移と業務概要 (\* 内部管理数値)



#### 資金ALM業務

- バランスシート内の金利リスク管理や資金繰りを担う
- 長期負債が多い当社特有の性質を活かした金利リスク運営

#### 顧客・共創業務

- 金利・為替取引、投資助言などのソリューション提供
- お客さまと当社の投資・ALM諸課題を共に考え解決を目指す共創を推進

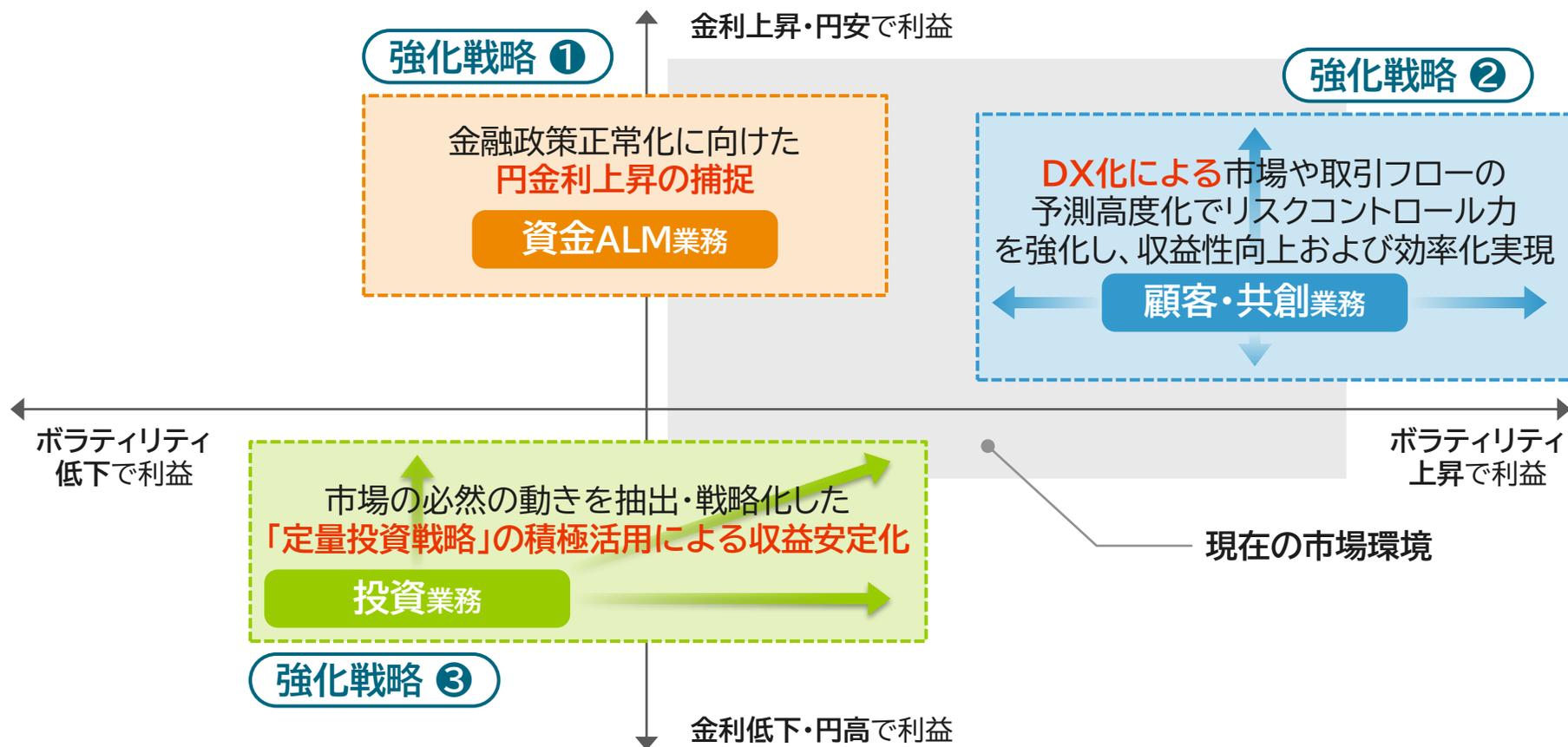
#### 投資業務

- 債券・株・為替等を投資対象とする戦略分散型の機会投資
- 市場の必然の動きを抽出し戦略化した、「定量投資戦略」を蓄積・活用

### 3. マーケット事業の強化戦略

- マーケット事業の損益は、市場変動に対する感応度を有しており、市場環境に左右される性質あり
- 市場環境に応じた資本の効率活用およびリソースシフトを実施し、事業ROEなどの改善を目指す

#### 業務損益の市場感応度、戦略の強化方針



## 4. 今後のALM運営のポイント(強化戦略①)

### 当社の運用・調達構造の特徴

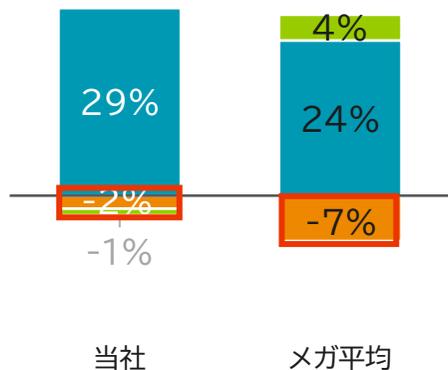
#### 1 金利が固定された定期預金が7割の調達構造

当社定期預金「グッドセレクト(2年・3年・5年)」による金利上昇時に利益が出るポジションが継続的に発生

#### 2 保有債券の評価損の少なさ

金利上昇時の有価証券への投資余力を確保

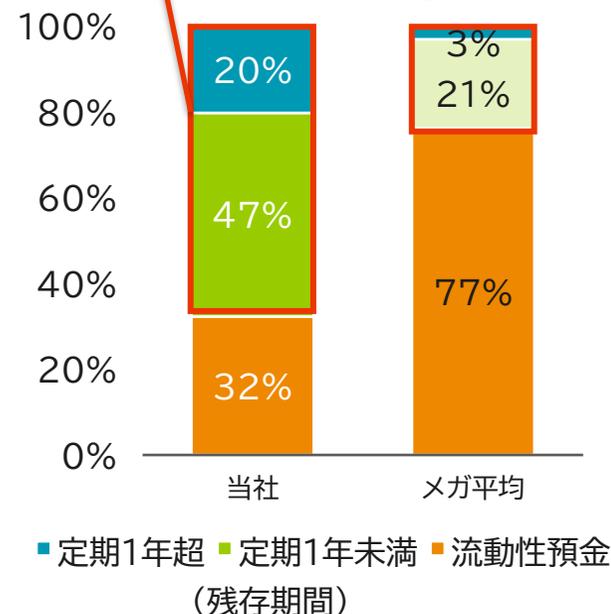
その他有価証券・評価損益  
(CET1資本比/2024年3月末)



当社の運調構造(円貨)  
(2024年3月末)



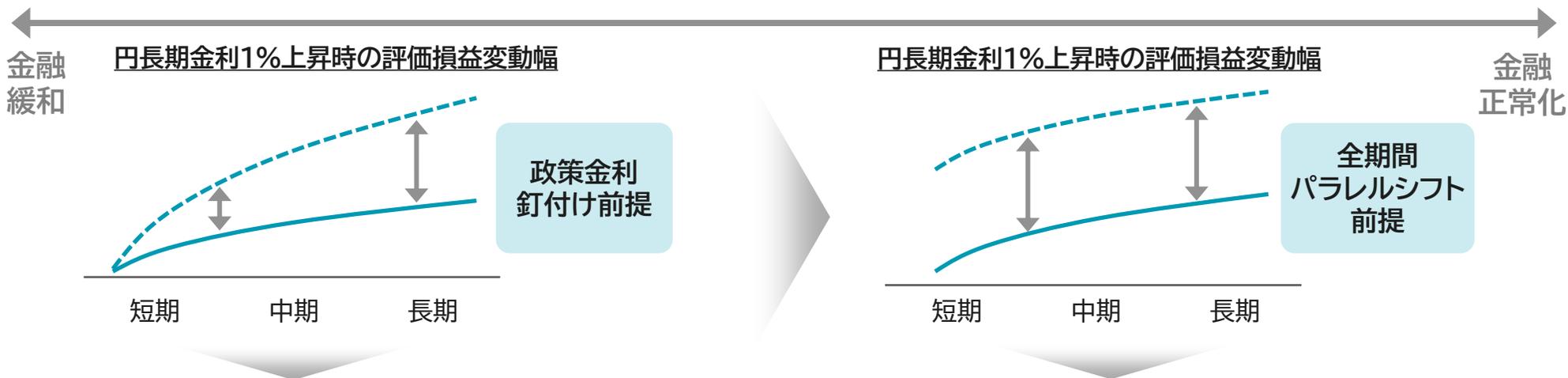
約70% 負債(円貨)の内訳  
(2023年9月末)



# 4. 今後のALM運営のポイント(強化戦略①)

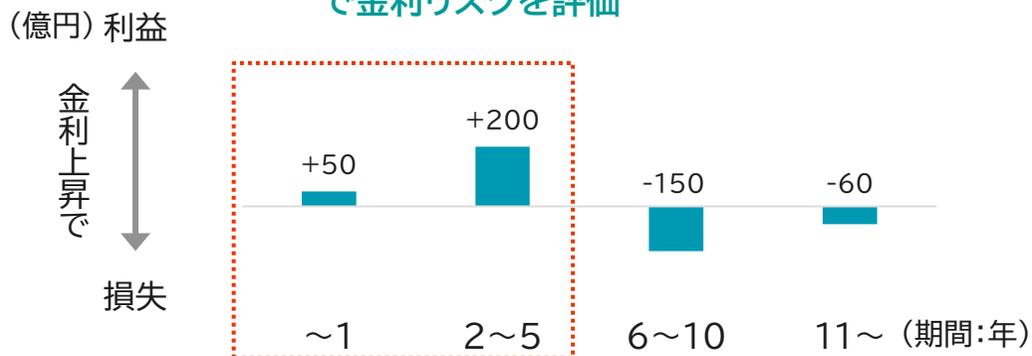
重要  
テーマ

- 金利上昇を捉えるため定期預金によるショートポジションを保持する方針
- **金利上昇時に利益確定のオペレーションを実施し、評価益の確保を目指す(円金利+1%上昇で数百億円規模)**
- その他有価証券(JGBなど)への投資を積極活用し、収益拡大へ



10年+1.0%変化に対し、1年+0.1%の変化で金利リスクを評価

全期間で金利が平行移動する前提でのリスク管理



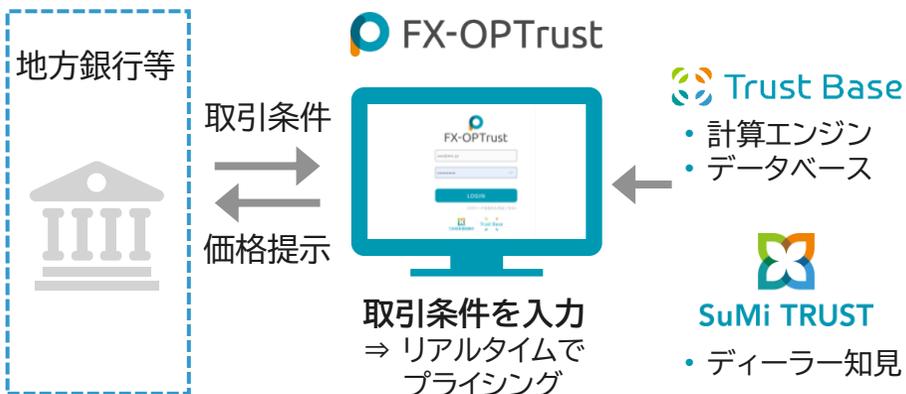
## 5. デジタルを活用した新たなチャレンジ(強化戦略②)

### 保有情報とDXの利活用によるマーケットメイク業務の高度化

#### 取引フロー予測

- レートの照会情報やポジション情報のデータベース化  
通貨オプションプライシングWebサービス「FX-OPTrust」によるデータベースを活用した分析

#### サービス提供



#### 取引フロー予測のモデル化



#### 市場予測

- 市場・ポジション分析の強化  
BIツールの活用で、より詳細なリスクの把握やポジション管理、シミュレーション等が高精度かつ容易に

	総計	1y	2y	3y	4y	5y	7y	10y	15y	20y	30y
総計	-150,632,815	-59,841	3,639,723	-12,529,305	-1,043,455	1,344,969	-97,311,079	-35,060,296	-16,152,417	8,792,783	17,981
1m	1,809,547					570,409	-74,640	-27,600	-64,451	957,005	2,228
2m	1,607,549									1,216,182	2,672
3m	2,112,676									2,021,730	5,031
6m	1,328,169									1,324,928	3,241
9m	7,994,870	3,488,558	2,846,871	31,144	36,786	5,523,195	-343,218	-5,434,520	48,838	1,437,261	3,109
1y	-1,846,173	876,104	2,902,807	42,994	31,690	3,083,179	-358,362	-9,974,003	136,072	997,125	1,700
18m	-3,539,727						-3,715,363	-30,611	205,456	791	
2y	-5,738,857		23,860	40,810	299,130	271,727	-10,099,047	155,416	1,879,837	371,285	
3y	6,111,649	23,759	26,540	37,932	1,362,099	814,655	-2,612,104	2,331,332	1,521,802	85,937	
4y	-7,621,131	-1,024,448	264,594	-2,080,211	-356,492	8,716,931	-4,068,615	-5,064,334	-4,919,157	42,363	
5y	-89,991,300	-3,805,985	1,631,144	-14,340,088	-2,802,733	18,233,032	-25,635,834	-11,478,483	-17,621,894	-14,972	
7y	-38,476,384	119,934	-4,206,566	3,451,227	183,634	227,987	-39,345,556	-1,702,204	259,197		
10y	-20,809,696	189,212	7,367	-199,792	-200,210	-347,204	-12,964,802	-8,843,337	-17,737		
15y	428,285	139,705	-36,712	861	10,510	-197,640	15,862	-140,054			
20y	39,482	1,219	9,795	19,352	9,305	-188					

ポジション  
管理イメージ

#### 未来予測研究

- ZAPATA社と共同で量子コンピュータおよび量子インスパイアード技術 + AIによる未来予測手法を研究
  - 深層学習による現実に近い市場シナリオの生成
  - ディープハッジ研究への活用も検討



## 5. デジタルを活用した新たなチャレンジ(強化戦略②)

- 当社の市場運用・分析ノウハウおよびDX知見を活用し「共創先や当社自身の課題解決(意思決定)」を支援
- 今後もバランスシート全体の課題の可視化と分析・意思決定に繋げる機能開発を推進し、全社AUF拡大へ貢献

### ALM共創モジュール(Decision-SupportTrust:サポトラ)

#### サービス提供

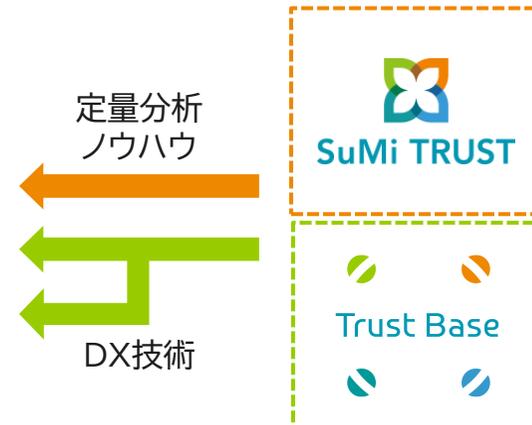


Web  
ブラウザ

有価証券運用/  
ALM業務の  
意思決定支援



#### 開発体制



## 6. 金融市場分析の特徴(強化戦略③)

- グローバルデフレトレンドの転換で、市場のボラティリティが上昇し、得意技である「定量投資戦略」が活きる環境へ
- 今後、「定量投資戦略」により年間50億円規模の安定収益獲得を目指す

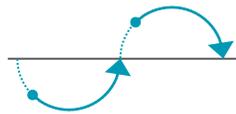
### 定量分析

#### 投資

**トレンド**  
一方向への動きを捕捉



**バリュー**  
価値への収斂を捕捉



**サイクル**  
特定の期間、日柄に発生するサイクルを捕捉

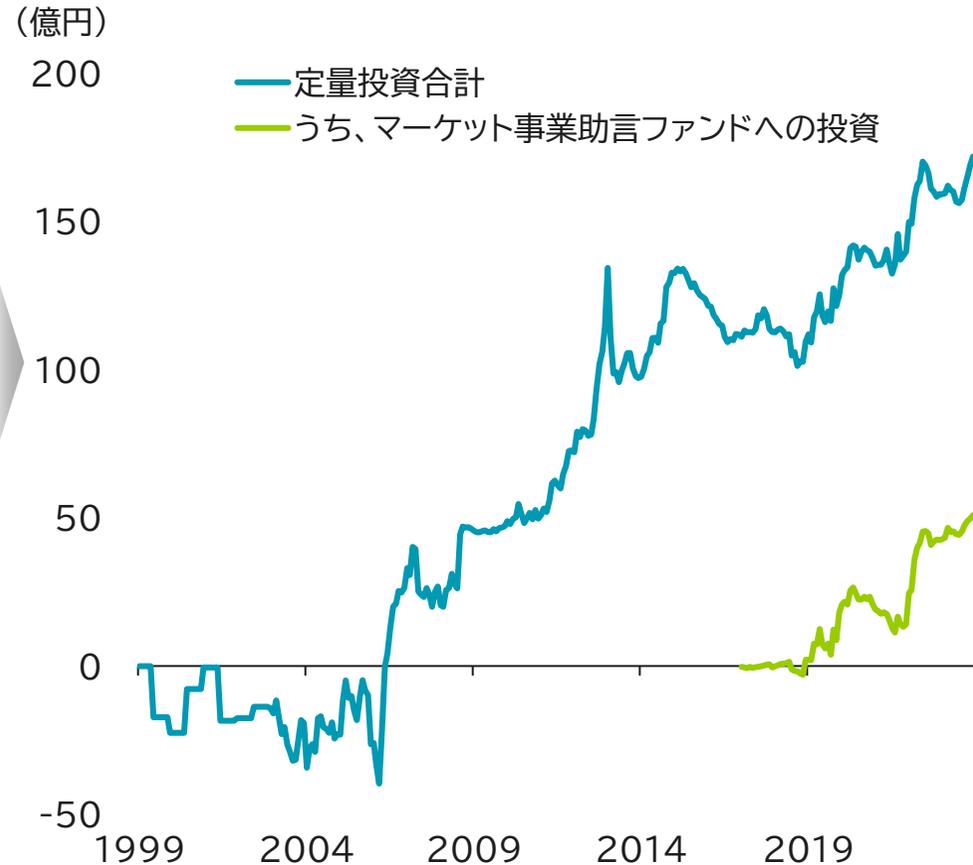


**パターン**  
価格変動パターンを捕捉



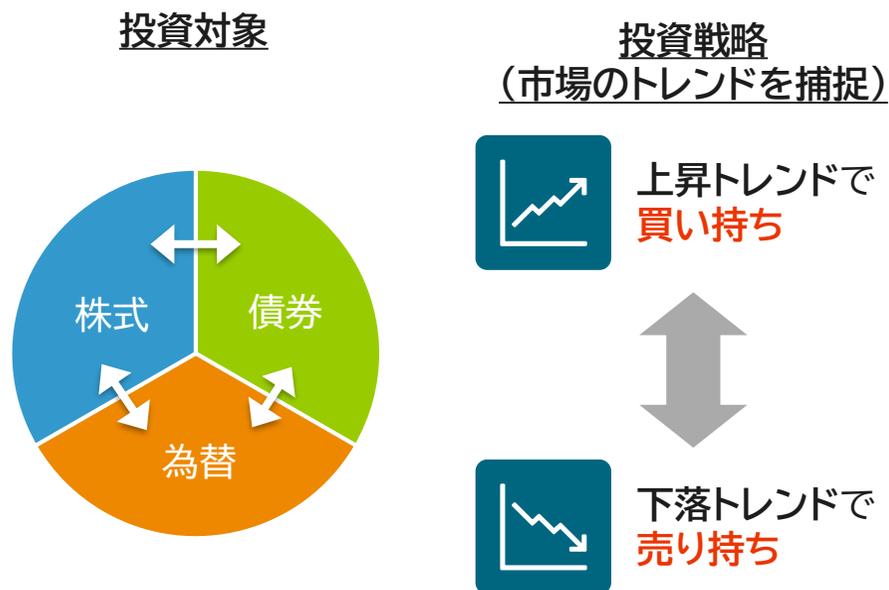
市場の必然の動きを抽出・戦略化

### 定量投資戦略の総合損益累計(1999~2023年度)

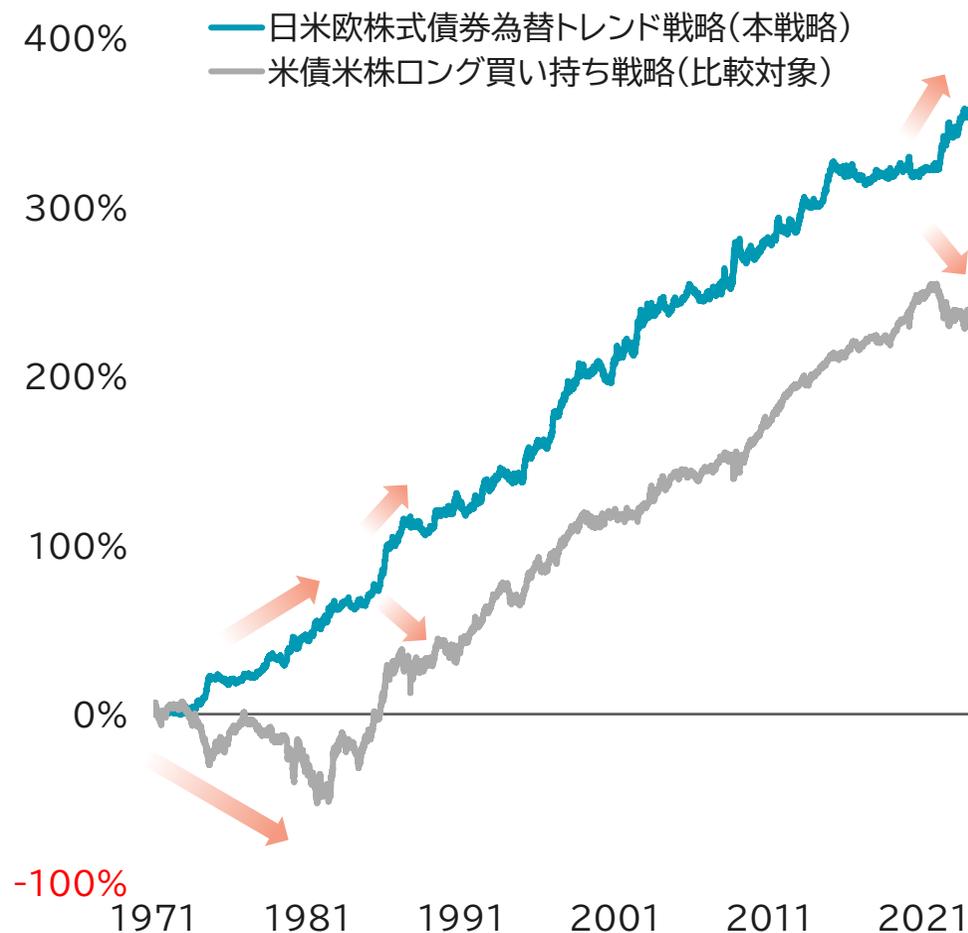


## 6. 金融市場分析の特徴(強化戦略③)

### 定量投資戦略の活用例(債券・株・為替のトレンドフォロー戦略)

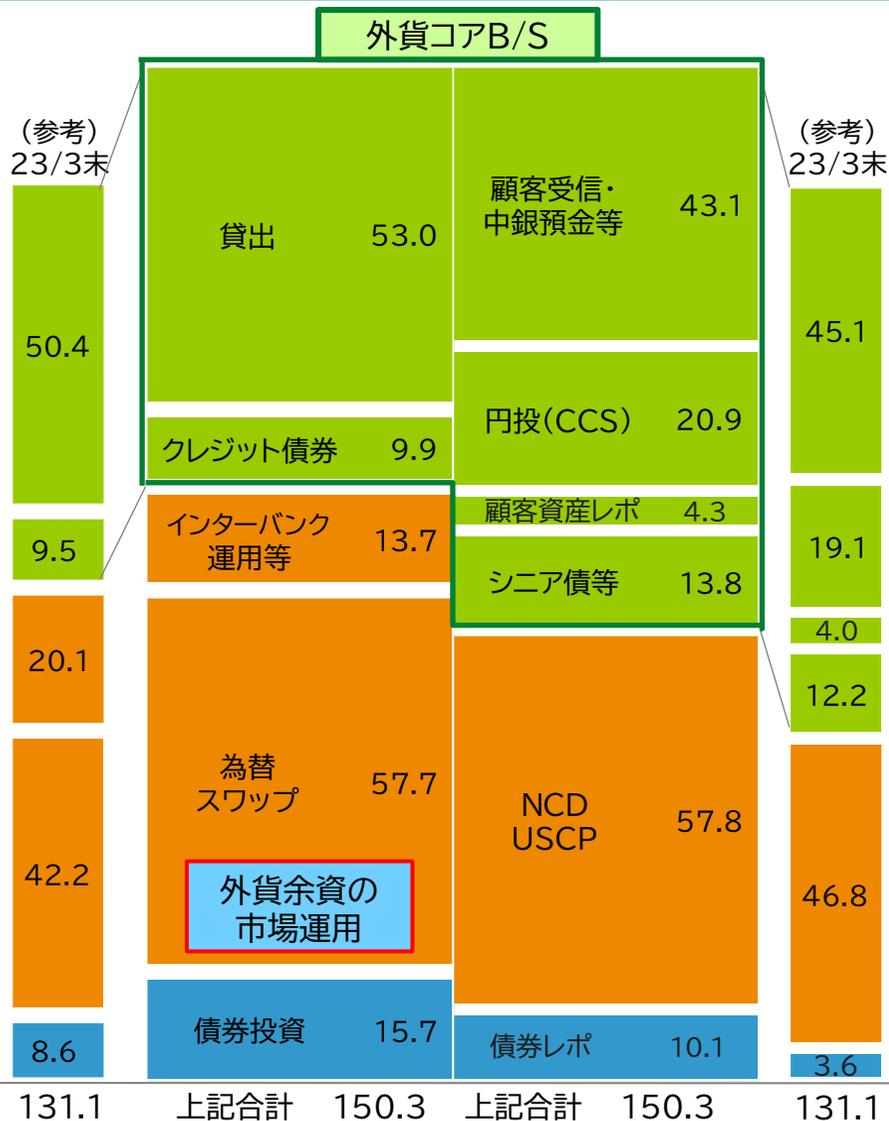


- 債券・株式等で構成されるアセット分散型ポートフォリオとの相関が長期的には低い戦略であり、本戦略も併せて投資することで収益の安定性が向上
- 資産運用立国の実現に向けて、貯蓄から投資の流れを後押しする、個人のお客さまへのご提供も視野



# (参考)外貨バランスシートの状況 (三井住友信託銀行)

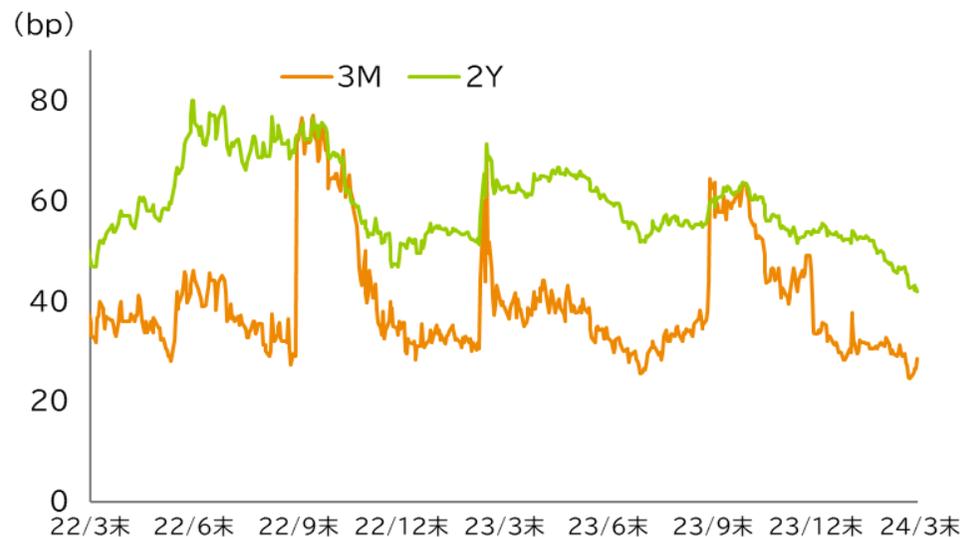
外貨B/Sの状況(24/3末)(単位:10億ドル)



外貨ALM運営

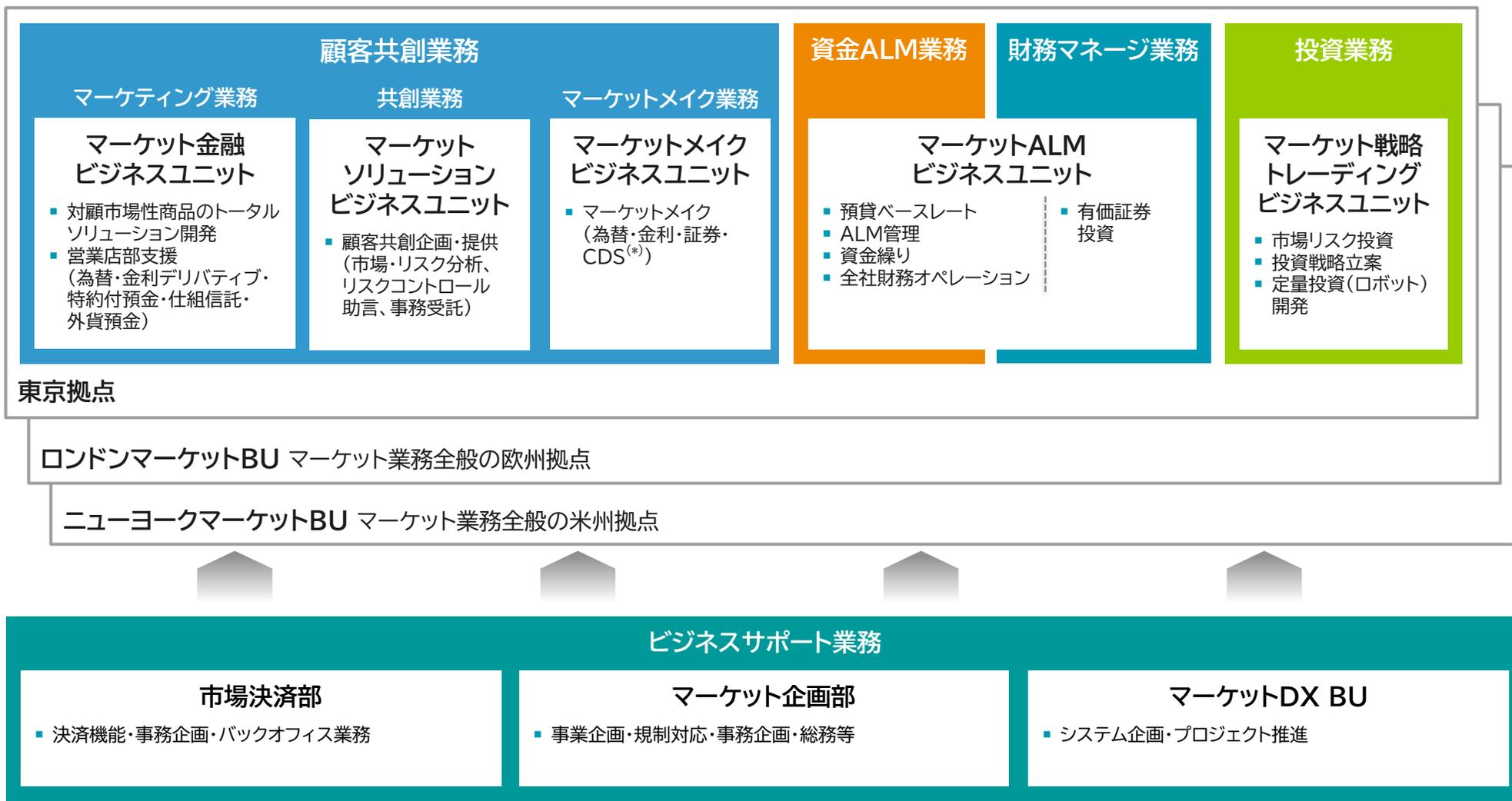
- ◆外貨B/Sのうち、コアアセットである貸出及びクレジット債券に対しては、それら資産を上回る、高粘着性の顧客受信・中銀預金、長期調達の円投(CCS)、顧客資産レポ、シニア債等で安定的に調達する構造
- ◆NCD・USCPでの短期調達は外貨B/Sにおけるバッファとして位置づけ、インターバンク運用や為替スワップで短期運用

通貨ベーススワップ(\*)の推移(米ドル・円)



(\*) SOFRとTONAを基準金利とする通貨ベーススワップの спреッド

# (参考)マーケット事業の組織体制について



(2024年7月8日現在)

(\*) クレジットデフォルトスワップ

本日のテーマ2

## 「不動産ビジネスの取組み」

---

三井住友トラスト基礎研究所  
投資調査部門長兼投資調査部長 理事

坂本 雅昭

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 常務執行役員

岩原 岳彦

# 日本の不動産市場の動向と見通し

- 1.日本の不動産市場の成長構造
- 2.不動産価格・取引の足元動向と見通し
- 3.個人不動産の動向

2024年7月8日

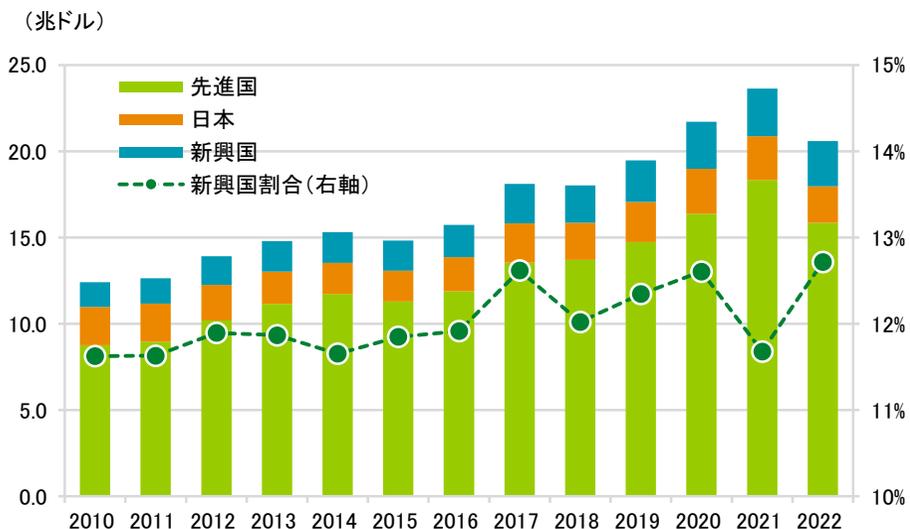
三井住友トラスト基礎研究所



## 拡大する投資資金量（不動産以外を含む全体）

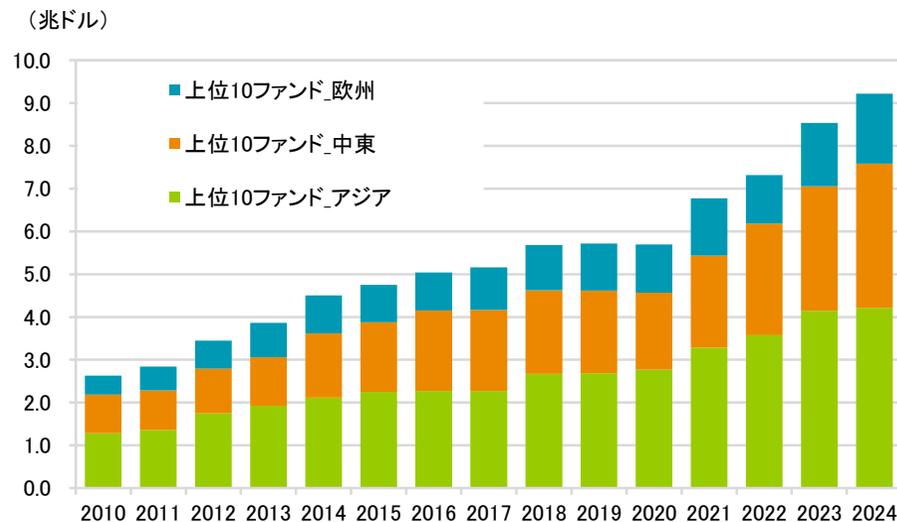
- 経済の成熟化や高齢化により、世界的に貯蓄（有価証券等を含む）は増加しやすい環境
- そのため、年金基金の運用資産額は、先進国を中心に増加傾向
- SWFの運用資産額も増加傾向。特にコロナ禍以降は、株価上昇や石油価格高騰により、一層増加

世界の大規模年金（上位300基金）の  
運用資産額の推移



出所) Wills Towers Watson「Thinking Ahead Institute」のデータをもとに三井住友トラスト基礎研究所作成

SWF（上位10ファンド）の  
運用資産額の推移



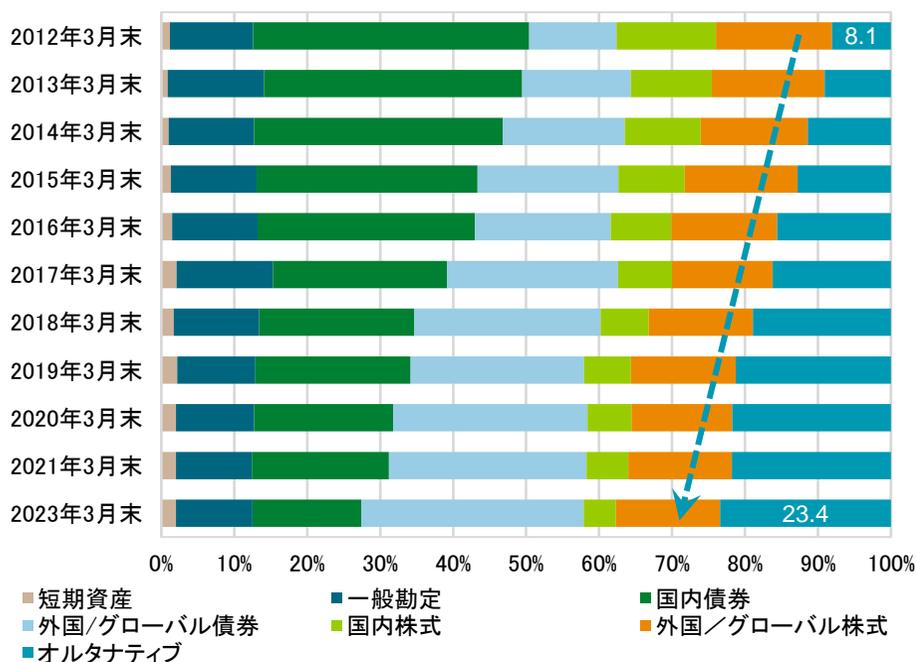
出所) SWF Instituteのデータをもとに三井住友トラスト基礎研究所作成  
注) 2024年は6月時点



# オルタナティブ投資・不動産投資ニーズの拡大

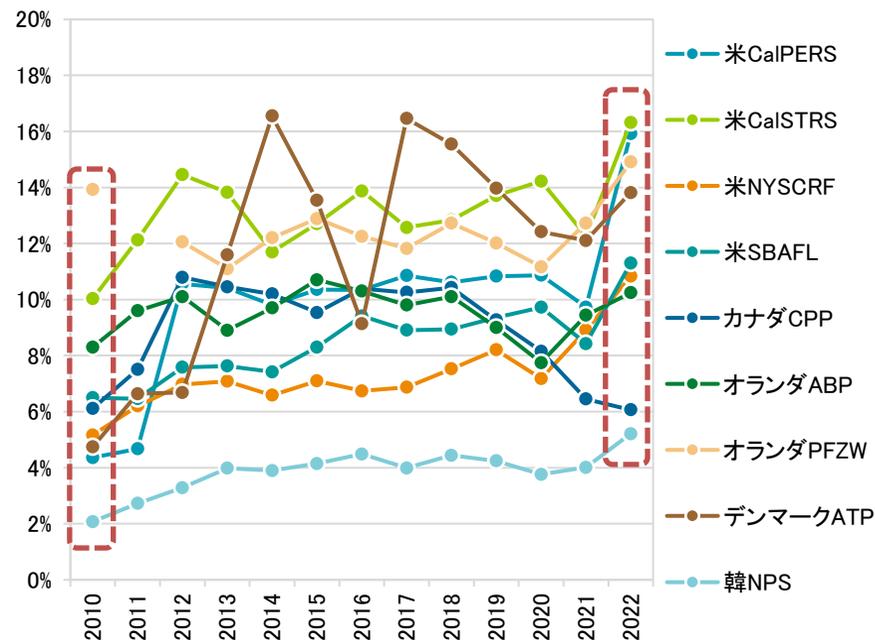
- 利回り確保とリスク分散を目的に、オルタナティブ投資ニーズ、中でも不動産投資ニーズは拡大傾向
- 投資資金量全体の増大（前頁参照）と不動産投資ニーズの拡大が相俟って、世界の不動産投資資金は増加しやすい状況

### 日本の企業年金基金（確定給付型）の資産配分の推移（政策アセット・ミックスベース）



出所) JPMorgan・アセット・マネジメント「企業年金運用動向調査」をもとに三井住友トラスト基礎研究所作成  
 注) 2022年3月末の数値は非公表

### 海外大規模年金基金 不動産投資比率（実績）



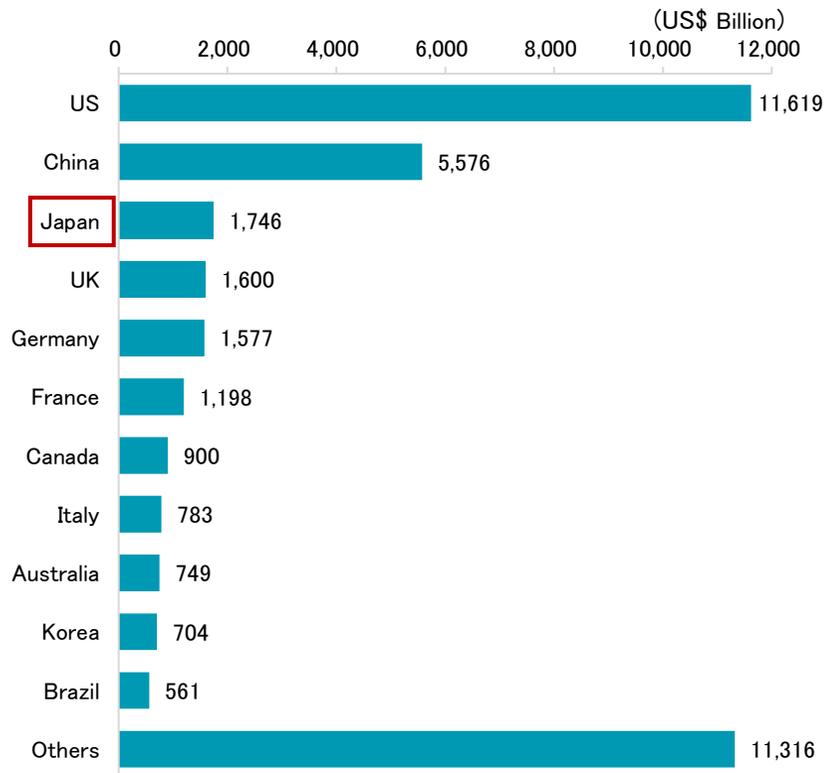
出所) 各基金のAnnual Report、HP資料等をもとに三井住友トラスト基礎研究所作成



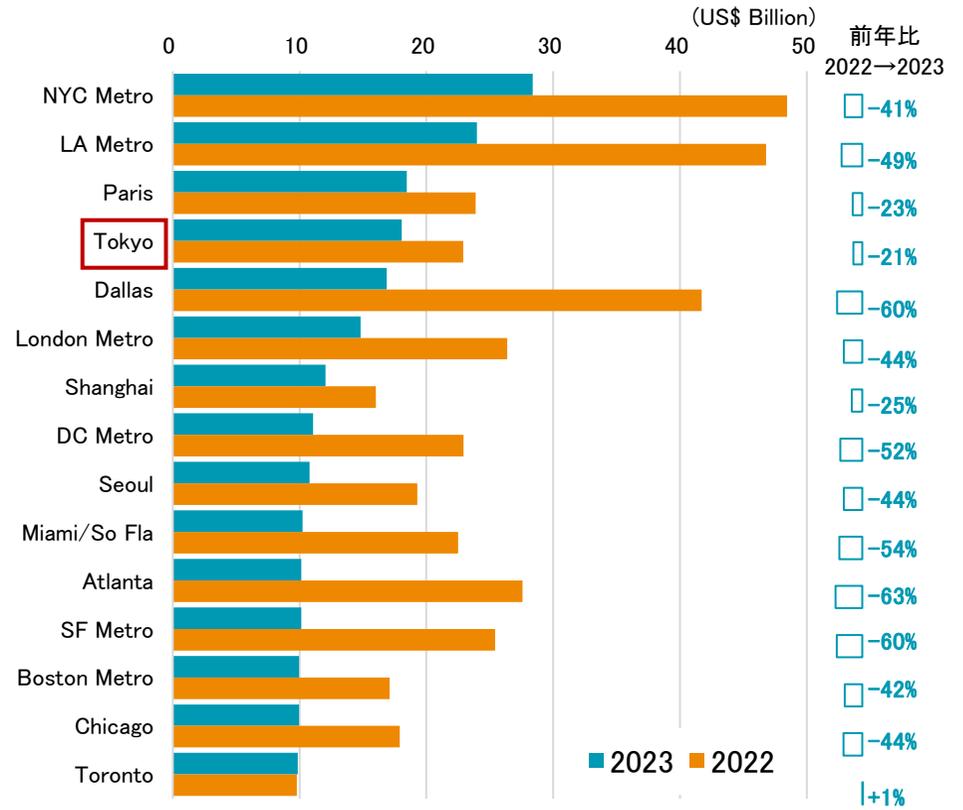
# 世界における日本の不動産市場

- 日本は、世界の中で不動産市場規模が大きく、ポートフォリオ構築において欠かせない国
- 日本の相対的に見た、流動性の高さ、緩和的な金融環境、賃貸市場の安定性等は高く評価

### 投資可能な不動産の市場規模（2023年）



### 不動産取引額の上位15都市



出所) 三井住友トラスト基礎研究所

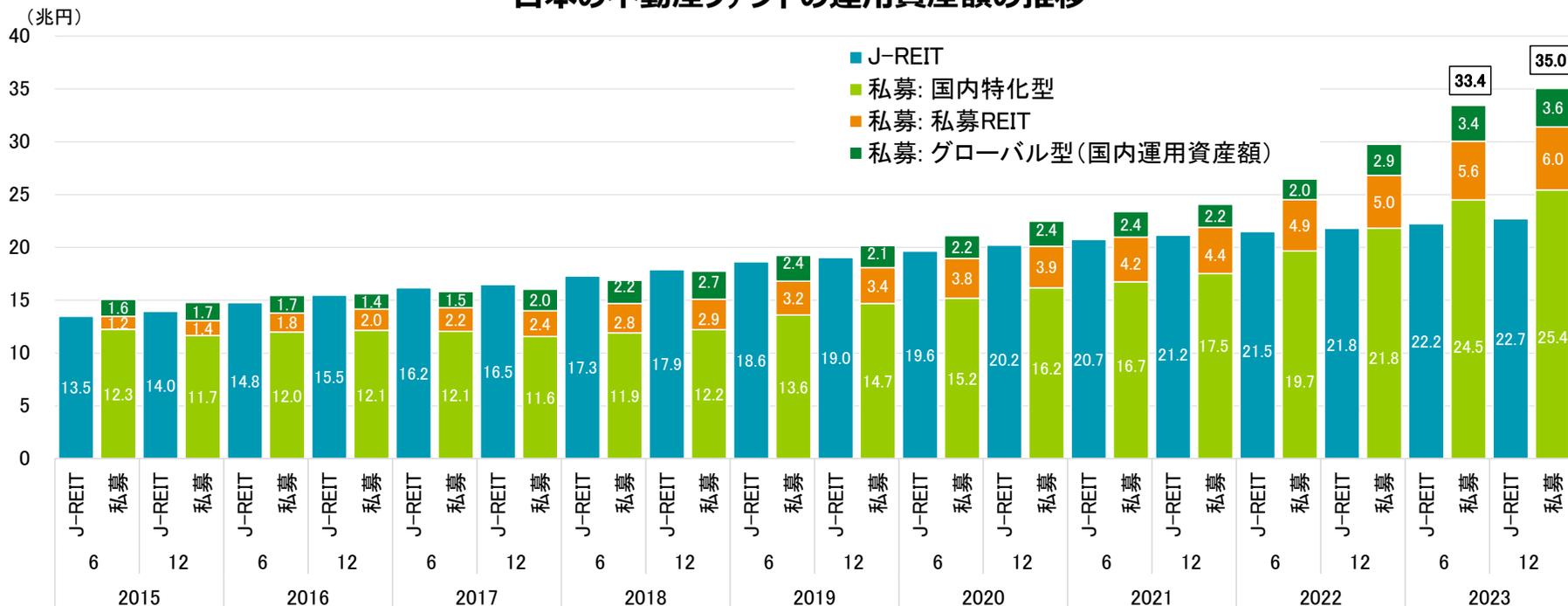
出所) MSCI Real Capital Analytics のデータをもとに三井住友トラスト基礎研究所作成



# 不動産投資資金の受け皿 日本の不動産ファンド市場の拡大

- 日本の不動産ファンドの運用資産額は、不動産投資資金の受け皿として、拡大を継続
- 特に近年は、投資戦略が多様な私募ファンドが大幅に拡大
- J-REITは、コロナ禍以降は資金調達 schwierige, 借入の拡大や資産の入替等により、緩やかに拡大

### 日本の不動産ファンドの運用資産額の推移



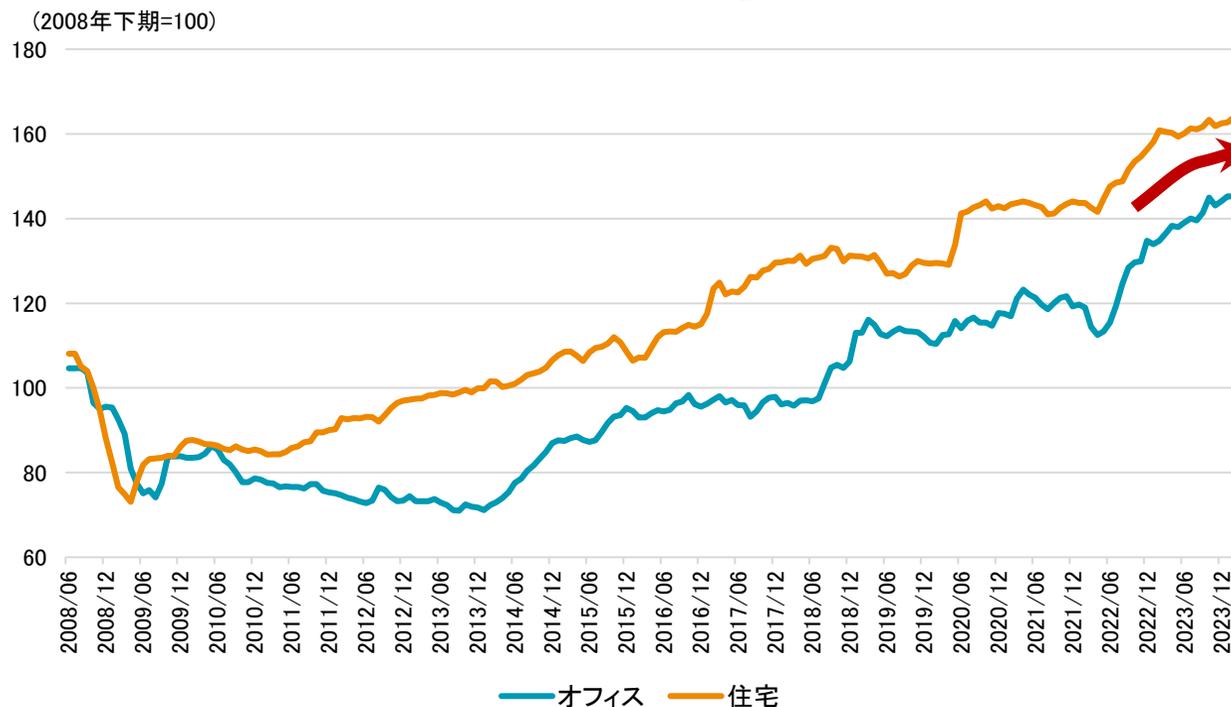
出所) 不動産証券化協会・三井住友トラスト基礎研究所「不動産私募ファンドに関する実態調査」



## 不動産価格の動向

- 不動産価格は、金利上昇の影響等により、足元では上昇ペースが鈍化

### J-REIT不動産価格指数



出所) 三井住友トラスト基礎研究所

注1) J-REITの売買事例を活用し、ヘドニック法により推計した指数（経年減価が折り返されない）

注2) 価格時点は、不動産／不動産信託受益権の売買に関するプレスリリース公表時点が引渡時点のいずれか早い日を表している

注3) 傾向を読み取りやすいよう、年間移動平均値（中心化移動平均値）としている。このため、原則として直近約6か月分の数値に関しては、将来の取引事例データの追加等に伴い改訂される場合がある



# 今後の不動産市場はどうなるのか？ ～金融政策の変更が不動産投資市場に与える影響～

## 金融政策の変更と金利の見通し

- 日銀による2024年3月の金融政策の変更を受け、エコノミスト等の金利の見通しは上方修正された
  - ✓ 短期金利：年内に追加利上げ、その後も段階的に利上げの可能性
  - ✓ 長期金利：中期的に1%超で推移する可能性

### 期待利回りへの影響

- 金利上昇は期待利回りの上昇圧力となる
- ただし、期待利回りの低下圧力も相応に存在
- トータルでの期待利回りの上昇圧力は小さいと想定

### 不動産取引への影響

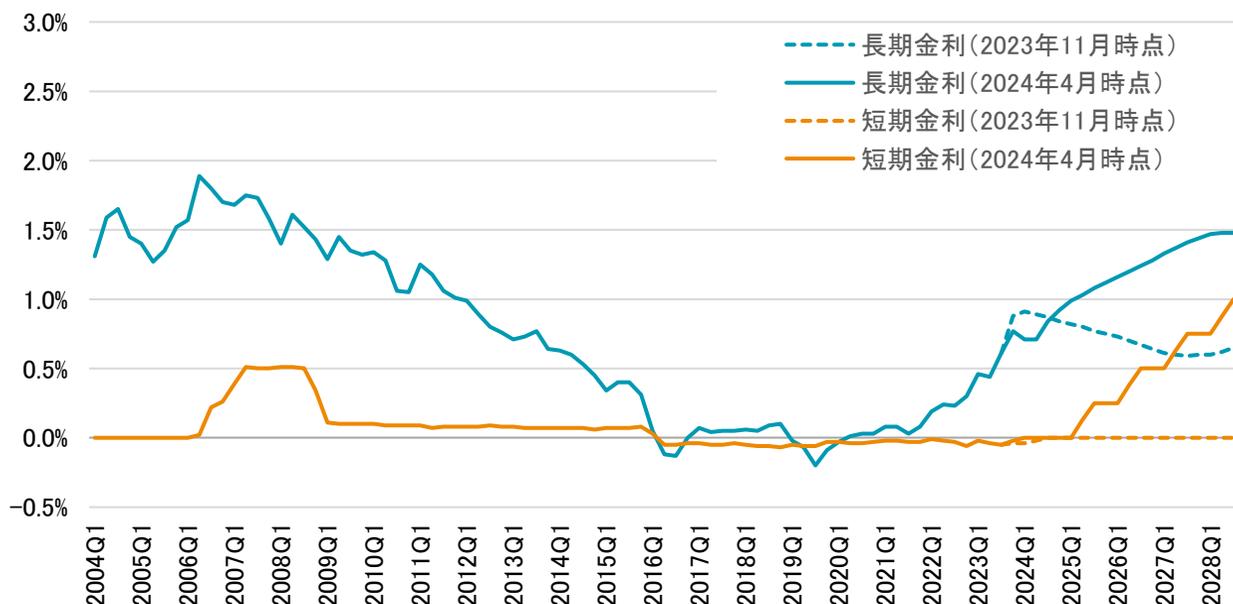
- 価格の先高感と先安感が混在
- 一定の取得ニーズと利益確定のための売却ニーズにより、不動産取引が活発化する可能性



# 金利の見通しの変化

- 長期金利、短期金利の見通しは、2024年3月の金融政策の変更を挟んで、上方に修正

## 長期金利（10年国債利回り）、短期金利（政策金利）の見通し



出所) Oxford Economics (2023年11月、2024年4月時点予測) をもとに三井住友トラスト基礎研究所作成

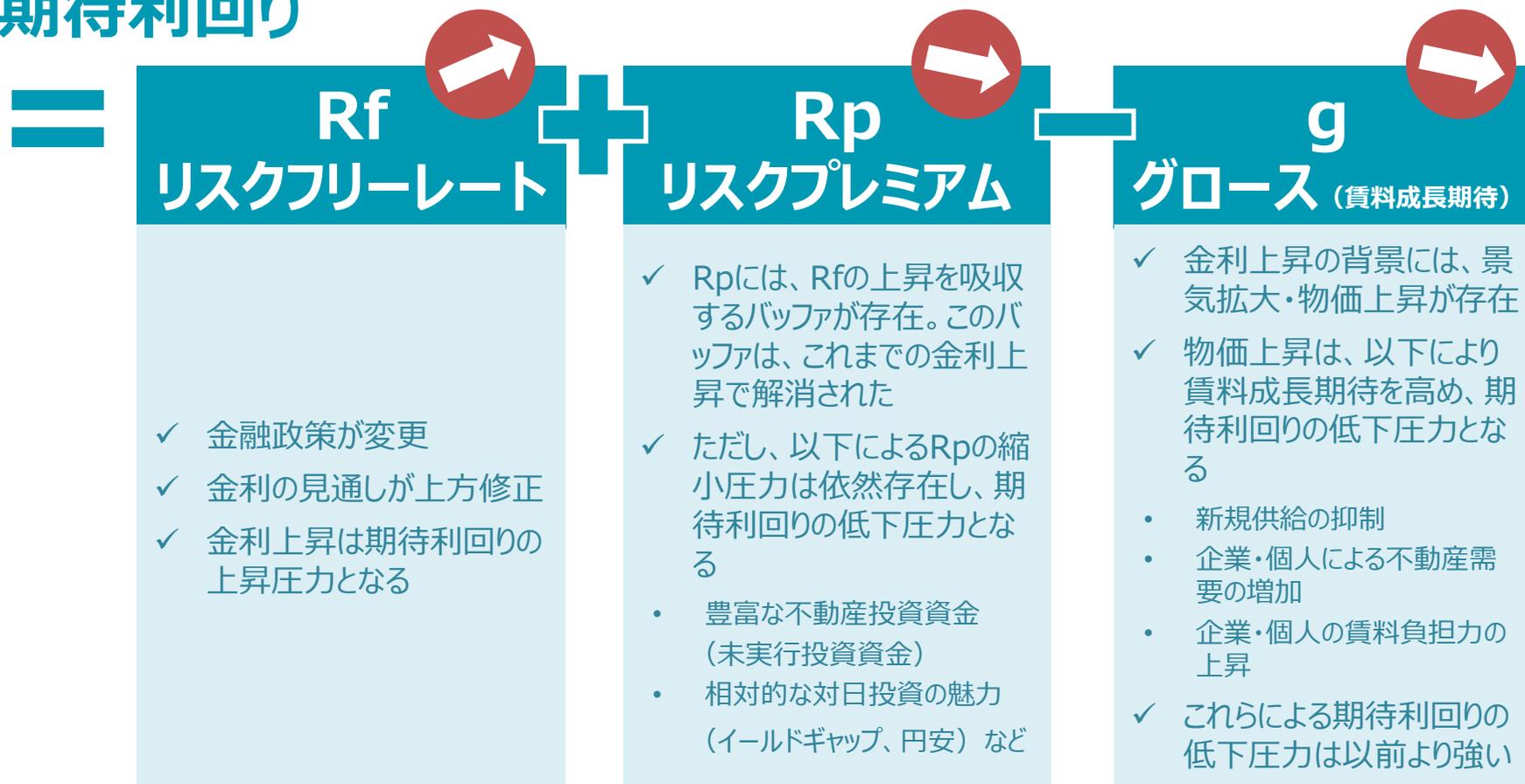
注) 2023年11月時点は2023年Q4以降が予測値、2024年4月時点は2024年Q2以降が予測値



## 金利上昇の期待利回りへの影響（考え方）

### 期待利回り

期待利回りへの圧力



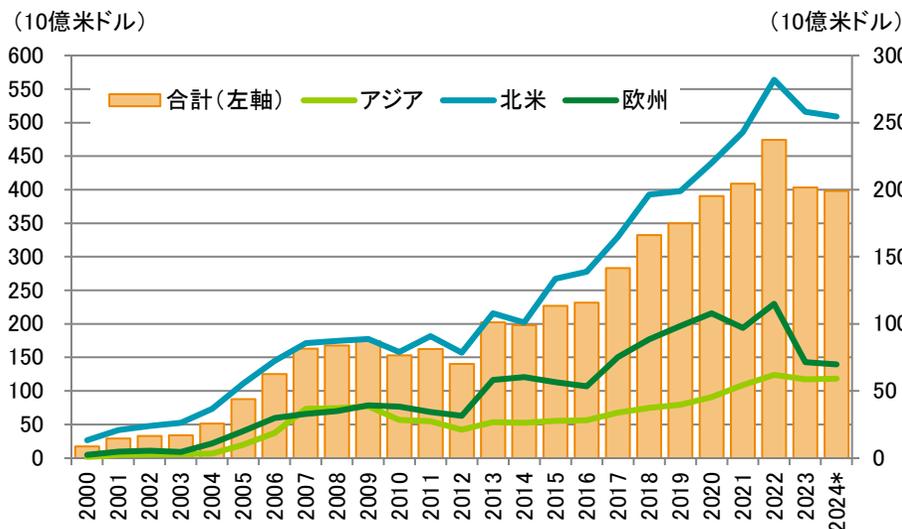
トータルでの期待利回りの上昇圧力（＝不動産価格の下落圧力）は小さいと想定



# リスクプレミアム要因の期待利回りへの影響

- 2023年は世界的な金利上昇などによって、一部の欧米投資家に慎重姿勢が見られたものの、豊富な未実行投資資金（待機資金）が積み上がっている状況は大きくは変わらず
- 世界の主要都市に比べて、東京のイールド・ギャップ（＝キャップレート－10年物国債利回り）は相対的に厚い。円安もあって世界の投資資金が日本に流入しやすい環境は継続
- これらリスクプレミアム要因は期待利回りの低下圧力に

世界の不動産私募ファンドの未実行投資資金残高推移

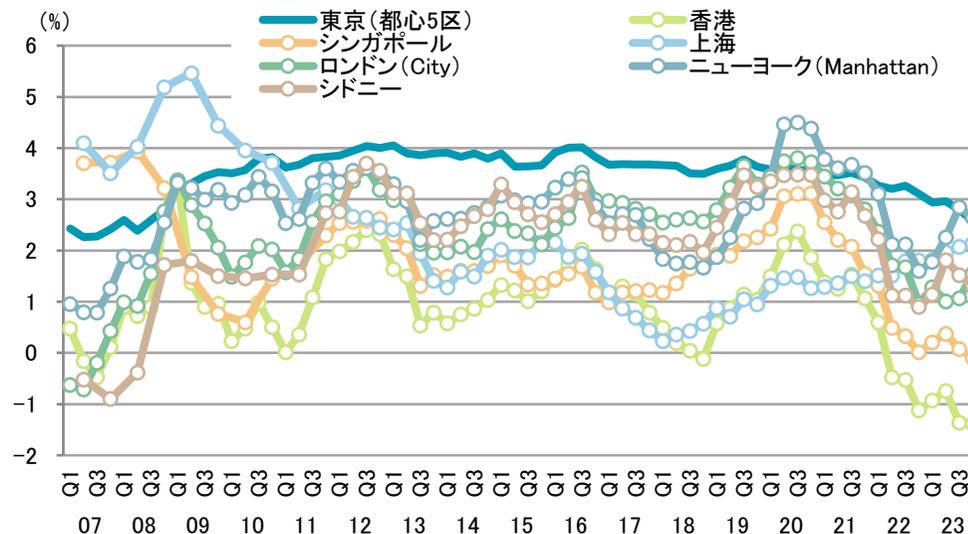


出所) Preqinをもとに三井住友トラスト基礎研究所作成

注1) 各年末の残高。ただし、2024年は6月10日時点の暫定値。

注2) 未実行投資資金は、投資実行されていない手元資金（＝Dry powder）であり、投資の準備・待機資金量を示す指標

世界主要都市のオフィスのイールド・ギャップ

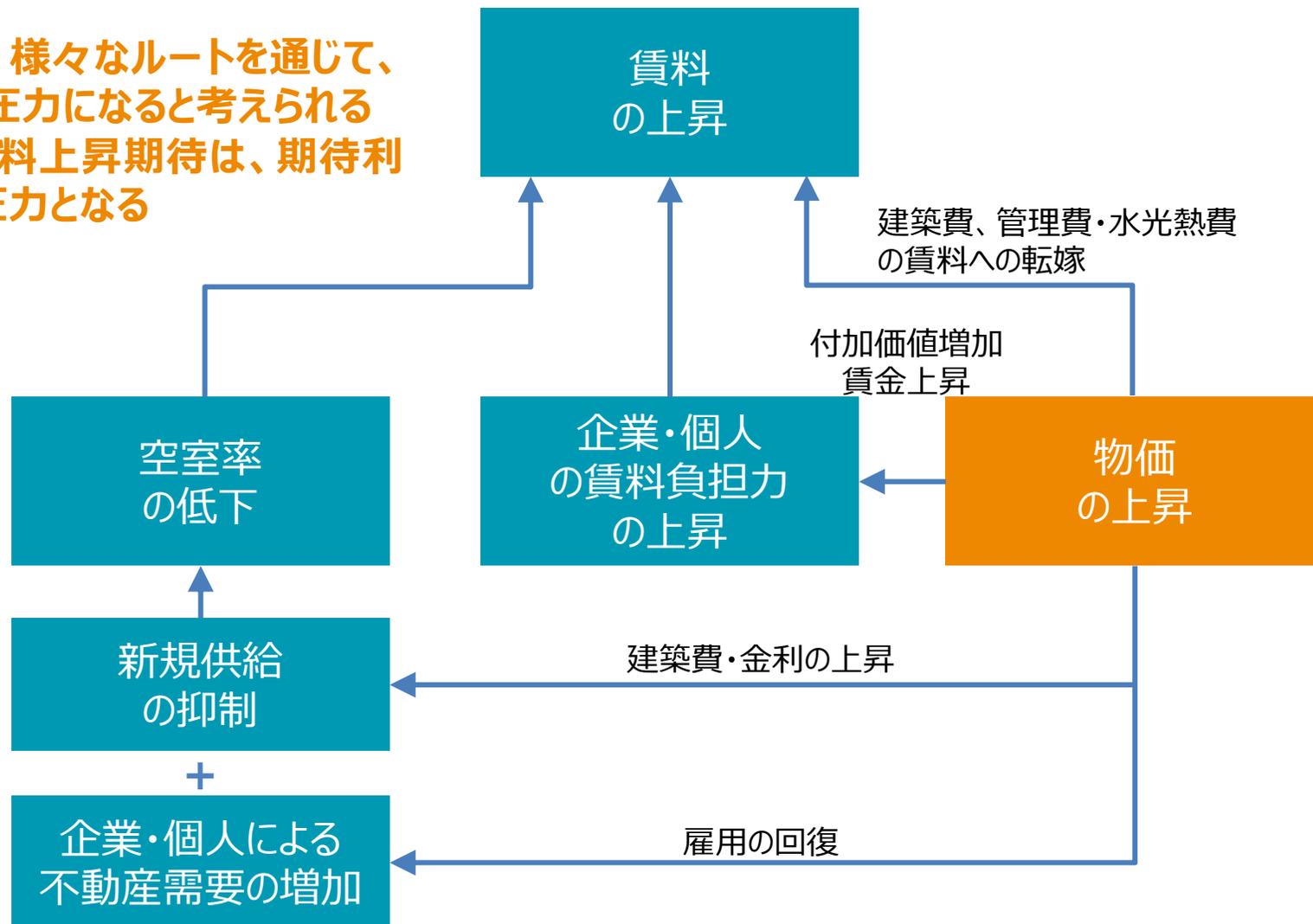


出所) [東京] Cushman & Wakefield (C&W) のデータをもとに三井住友トラスト基礎研究所作成、[香港] Rating and Valuation Department、[シンガポール、上海、シドニー] Knight Frank、[ロンドン] C&W、[ニューヨーク] PwC、[各国・地域の10年物国債利回り] Oxford Economics



## グロース要因の期待利回りへの影響（考え方）

- ✓ 物価上昇は、様々なルートを通じて、賃料の上昇圧力になると考えられる
- ✓ このような賃料上昇期待は、期待利回りの低下圧力となる

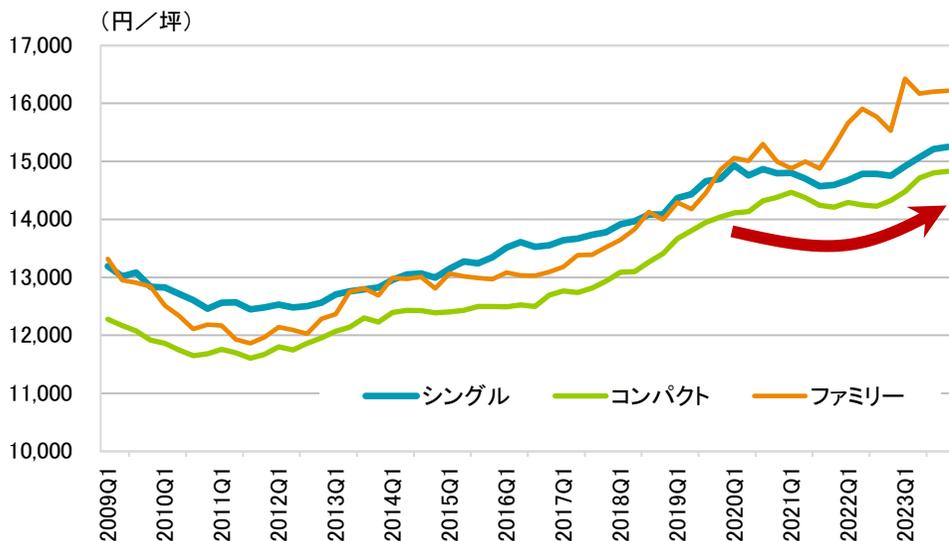




# 実際の賃料動向

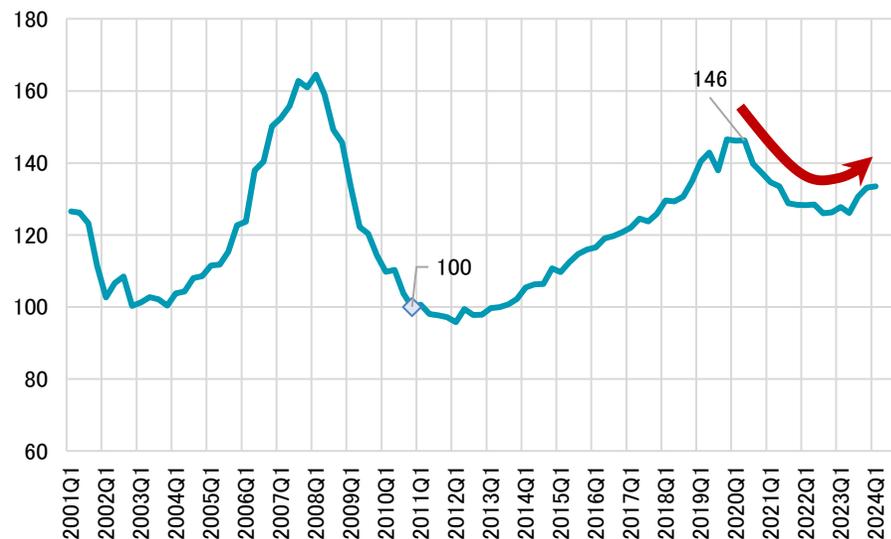
- 東京の賃貸マンションの賃料は、コロナ禍ではやや軟調であったが、2022年以降は上昇基調に回帰
- 東京のオフィスビルの賃料は、コロナ禍以降下落していたが、2023年後半には底打ち・反転

### 賃貸マンションの賃料動向（東京23区）



出所) アットホーム株式会社・三井住友トラスト基礎研究所「マンション賃料インデックス」  
注) シングルは18㎡以上30㎡未満、コンパクトは30㎡以上60㎡未満、ファミリーは60㎡以上100㎡未満。

### オフィスビルの賃料動向（東京都心5区） （2010Q4=100）



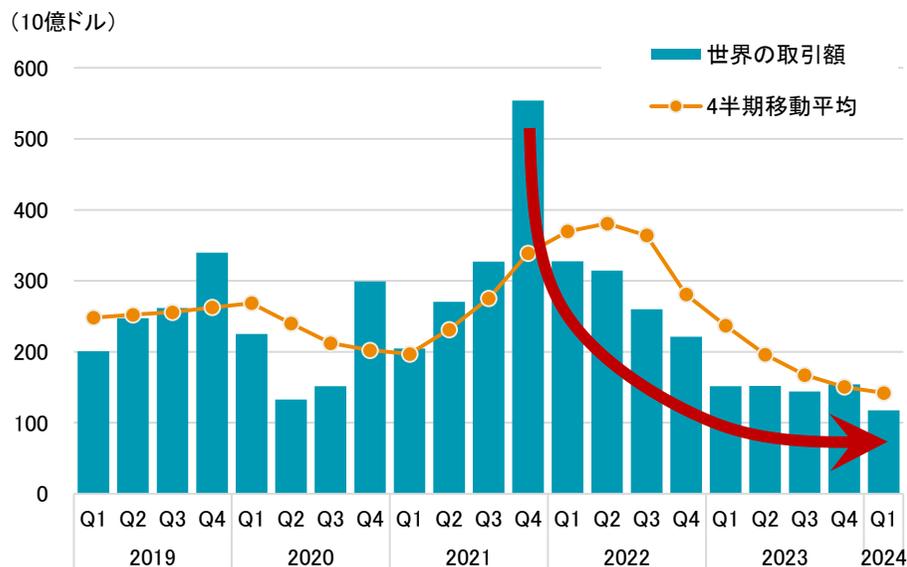
出所) 三井住友トラスト基礎研究所



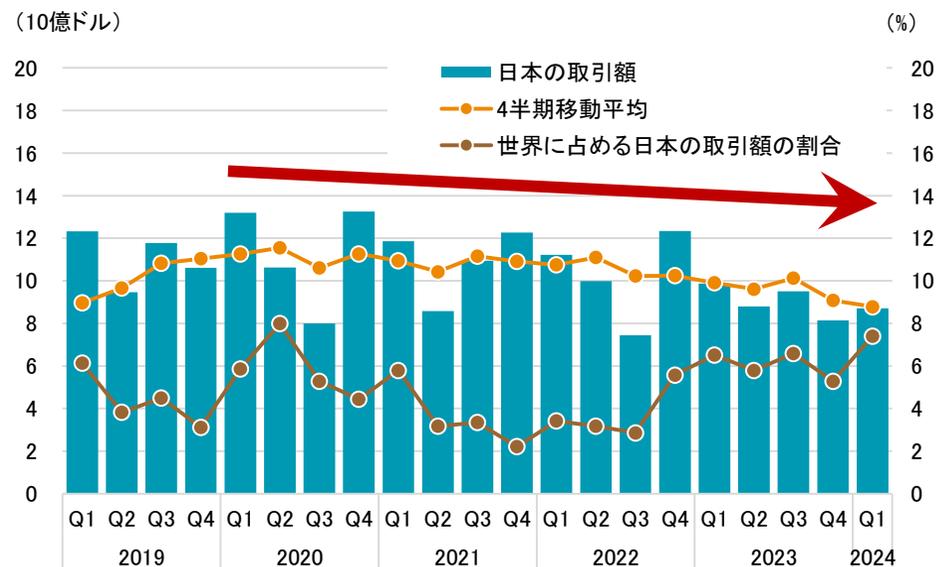
## コロナ禍以降の不動産取引動向

- 世界の不動産取引額は、金融引き締めを受けて、2021年Q4をピークに大幅に減少
- 一方で、日本の取引額は資金調達に大きな変化がないため、コロナ禍以降も安定的に推移
- そのため、世界の不動産取引に占める日本の割合は、2023年以降は比較的高く推移

### 世界の不動産取引額



### 日本の不動産取引額



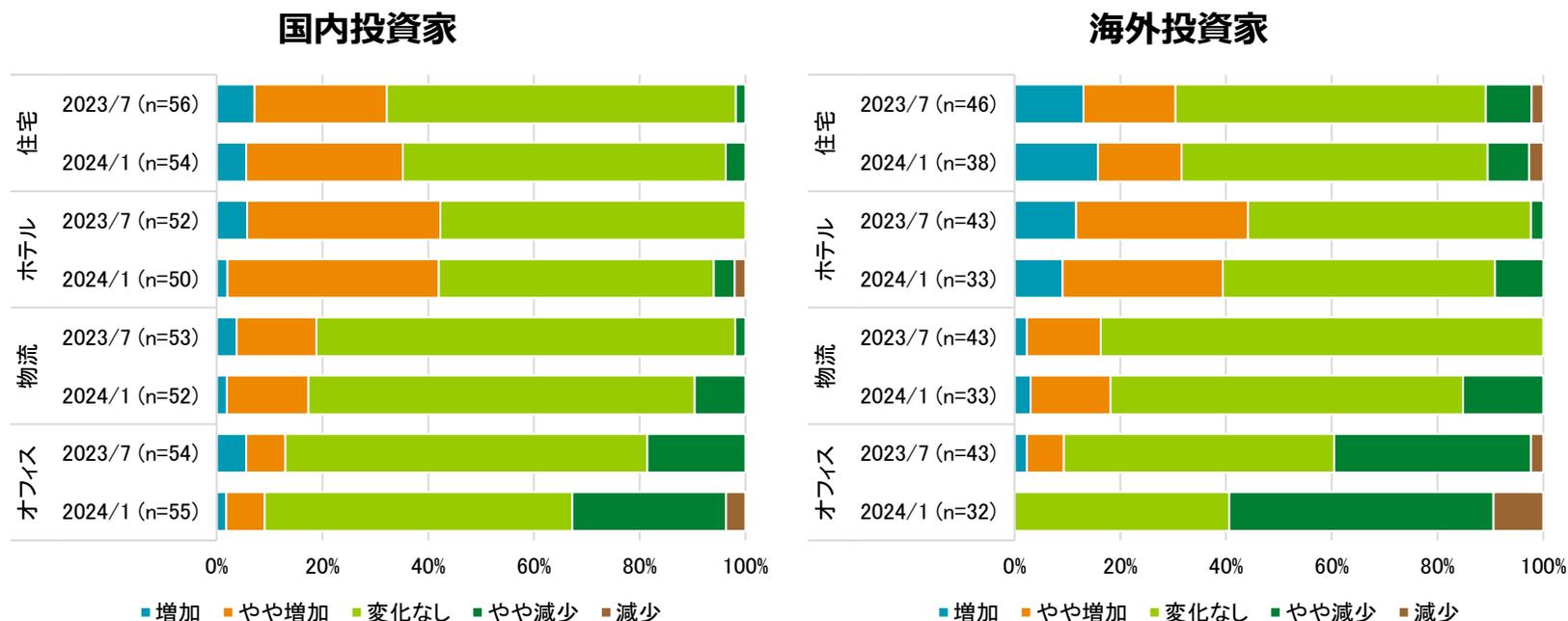
出所) MSCI Real Capital Analyticsのデータをもとに三井住友トラスト基礎研究所作成



# 不動産取引が足元以上に活発化する可能性

- 2024年1月時点のアンケート調査によれば、国内・海外投資家ともに、日本の不動産への投資額は一部では鈍化が見られるもの、概ね増加傾向を維持
- 足元では、価格の先高感と先安感が混在。今後、先高観を持つ投資家による一定の取得ニーズと、先安観を持つ投資家の売却ニーズが相俟って、不動産取引が足元以上に活発化する可能性
- 中でもオフィスは、賃貸市場の先行きについて見方が分かれており、活発化する可能性が高い

## 運用会社に聞いたエクイティ投資家の投資額の状況



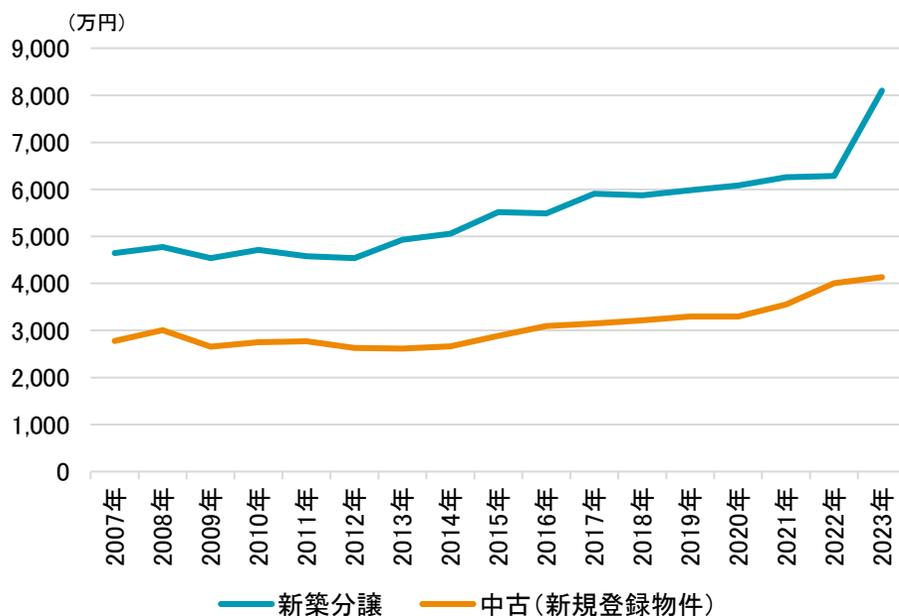
出所) 不動産証券化協会・三井住友トラスト基礎研究所「不動産私募ファンドに関する実態調査」をもとに作成  
 注) 不動産ファンドの運用会社に対するアンケートの結果



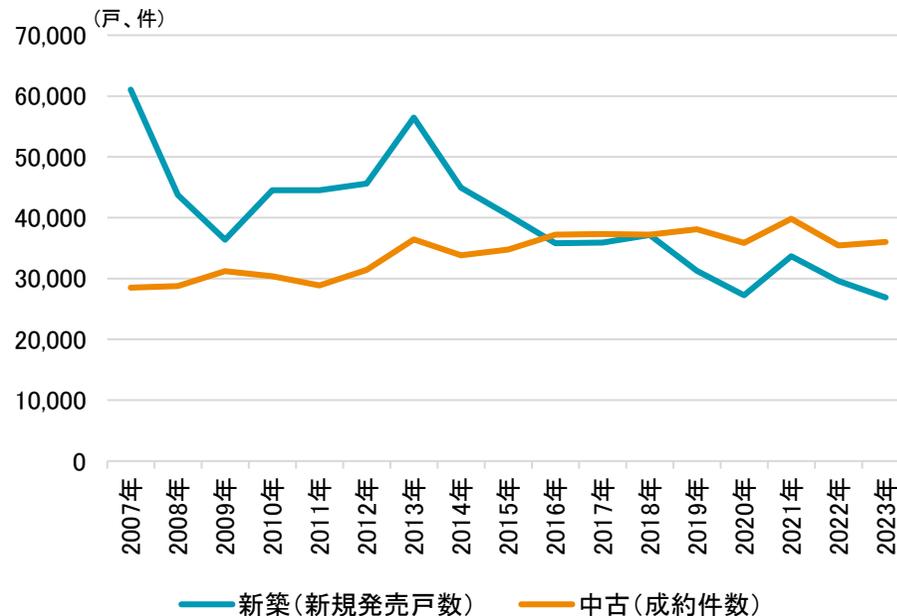
## 分譲マンション市場の動向（新築・中古、首都圏）

- 新築分譲マンションの価格は、建築費高騰を受けて、2023年に一層上昇。デベロッパーは、高値でも購入可能な高所得者層に絞って発売しており、2023年の新規発売戸数はコロナ禍並みの低水準
- 中古マンションの価格も一層上昇したが、新築よりも購入しやすいため、成約件数は比較的安定。これにより、中古市場の規模は、新築市場を上回る状況となっている（＝流通市場の拡大）
- マンションを購入しづらい環境が続いているが、個人所得の上昇もあって、価格上昇基調に変化は見られない

### 平均価格（首都圏）



### マンション販売状況（首都圏）



出所) 不動産経済研究所、公益財団法人東日本不動産流通機構のデータをもとに三井住友トラスト基礎研究所作成



# 高級分譲マンション市場の動向（中古・東京都心5区）

## ■ 取得需要

- ✓ 新築・高級分譲マンション市場の盛り上がりに伴い、中古市場でも優良物件には旺盛な需要
- ✓ 円安によって、外国人の購入も活発な模様

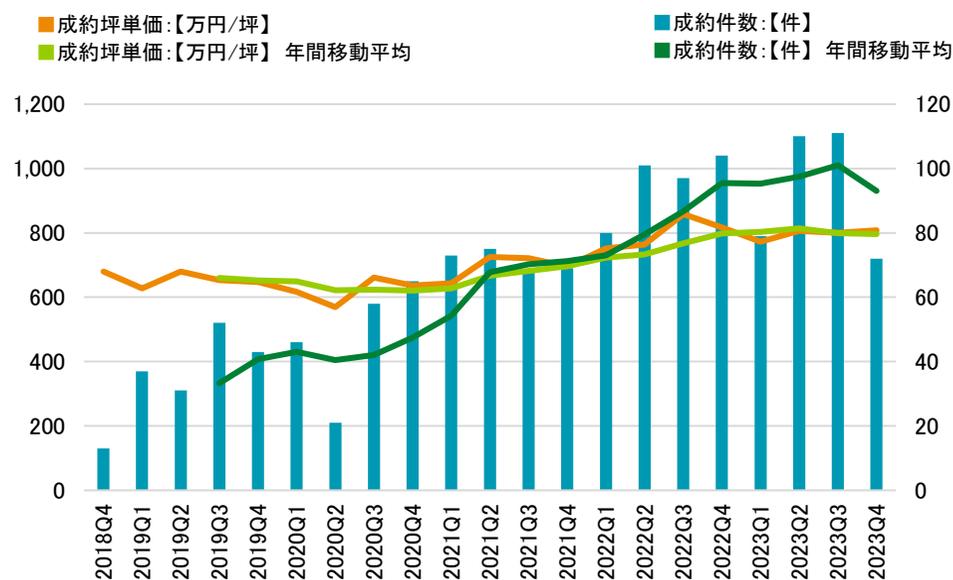
## ■ 成約件数（戸数）

- ✓ 成約件数は増加基調

## ■ 成約価格

- ✓ 成約価格は、成約件数の増加にやや遅れて上昇
- ✓ 2023年は上昇に一服感はあるが、坪800万円程度を維持

高級分譲マンション（中古・東京都心5区）の  
坪単価と成約件数（戸数）



出所) 公益財団法人東日本不動産流通機構のデータをもとに三井住友トラスト基礎研究所作成  
注) 「高級」の集計対象は、1.5億円以上で成約した住戸



1. この書類を含め、当社が提供する資料類は、情報の提供を唯一の目的としたものであり、不動産および金融商品を含む商品、サービスまたは権利の販売その他の取引の申込み、勧誘、あっ旋、媒介等を目的としたものではありません。銘柄等の選択、投資判断の最終決定、またはこの書類のご利用に際しては、お客さまご自身でご判断くださいますようお願いいたします。また、法務、税務、財務等に関する事項につきましては、それぞれ弁護士、税理士、会計士等にご相談・ご確認されますようお願いいたします。
2. この書類を含め、当社が提供する資料類は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成していますが、当社はその正確性および完全性に関して責任を負うものではありません。また、本資料は作成時点または調査時点において入手可能な情報等に基づいて作成されたものであり、ここに示したすべての内容は、作成日における判断を示したものです。また、今後の見通し、予測、推計等は将来を保証するものではありません。本資料の内容は、予告なく変更される場合があります。当社は、本資料の論旨と一致しない他の資料を公表している、あるいは今後公表する場合があります。
3. この資料のご提供方法は、当社からの直接提供のみです。提供されましたお客さま限りでご利用ください。この資料の権利は当社に帰属しております。当社の事前の了承なく、その目的や方法の如何を問わず、本資料の全部または一部を複製・転載・改変等してご使用されないようお願いいたします。
4. 当社は不動産鑑定業者ではなく、不動産等について鑑定評価書を作成、交付することはありません。当社は不動産投資顧問業者または金融商品取引業者として、投資対象商品の価値または価値の分析に基づく投資判断に関する助言業務を行います。当社は助言業務を遂行する過程で、不動産等について資産価値を算出する場合があります。しかし、この資産価値の算出は、当社の助言業務遂行上の必要に応じて行うものであり、ひとつの金額表示は行わず、複数、幅、分布等により表示いたします。
5. 当社は三井住友トラスト・グループに属しており、三井住友信託銀行株式会社はいわゆる当社の「親会社等」に当たります。したがって、当社は、潜在的には本セミナーの公正さに影響を及ぼしうる立場にあると認識しております。本資料の活用や内容のご利用にあたっては、上記事態にご留意いただきますようお願いいたします。

## 株式会社三井住友トラスト基礎研究所

〒105-8574 東京都港区芝3-33-1 三井住友信託銀行芝ビル11階  
www.smtri.jp

本日のテーマ2

# 「不動産ビジネスの取組み」

---

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 常務執行役員

岩原 岳彦

# 1. 当グループの不動産ビジネス | これまでの歩み

- 不動産ビジネスは祖業の一つであり、地主や旧華族などの資産家の「不動産の管理・運用」から発展
- 各時代で、信託のフィデューシャリー精神に基づき、お客さま・社会の不動産のニーズ・課題に対応してきた歴史

## 当グループの不動産ビジネスの歩み

1924年3月  
**三井信託 設立**  
(信託法・信託業法  
に基づくわが国初の  
信託会社)  
不動産部の創設

1962年6月  
中央信託  
設立  
不動産部の創設

1984年  
**土地信託  
第1号  
受託**

1988年  
■ 三信住宅販売 設立  
■ (株)住信基礎研究所  
設立  
(現三井住友トラスト基礎研究所)  
信託銀行唯一の  
不動産シンクタンク

2000年頃～  
証券化市場  
拡大

2005年  
住信不動産  
投資顧問  
設立  
(現三井住友  
トラスト不動産  
投資顧問)

1925年7月  
住友信託 設立  
不動産課の創設  
設立当時  
不動産の管理・  
運用が主業

1959年  
販売提携  
業務開始  
宅地開発事業  
推進をサポート

1965年  
**宅地建物  
取引業者  
届出第1号**

1986年  
住信住宅販売 設立  
(現三井住友トラスト不動産)  
業界初の住宅専業  
仲介子会社

1991年  
**建築コンサル  
ティング  
第1号 受託**

2001年  
**本邦初の  
J-REIT  
上場**

2012年4月  
**三井住友  
信託銀行へ**



旧熊本藩細川家戸越下屋跡地に建つ  
三井別邸正門(三井文庫提供)

昭和初期、広すぎて買い手がつかず困っている  
大口所有者の宅地分譲を担う。写真の旧熊本  
藩細川家戸越下屋跡地は、1930年代、三井  
信託が三井合名から委嘱されて宅地分譲

# 1. 当グループの不動産ビジネス | 当事業が目指す方向性

- フィデューシャリーに基づく「高い業務品質」と「3機能」により、不動産版「資産運用・資産管理ビジネス」の高度化
- お客様のベストパートナー、また、不動産投資・流通市場を支えるエッセンシャルな存在へ

## 不動産版「資産運用・資産管理ビジネス」の高度化

(\*1) プライベートアセット

各主体・市場の結節点としての不動産ビジネス



3機能(右記)による好循環の促進  
それを支えるフィデューシャリーに基づく高い業務品質

3機能一体でPA(\*1)市場の循環・拡大を後押し



### 当グループの3機能

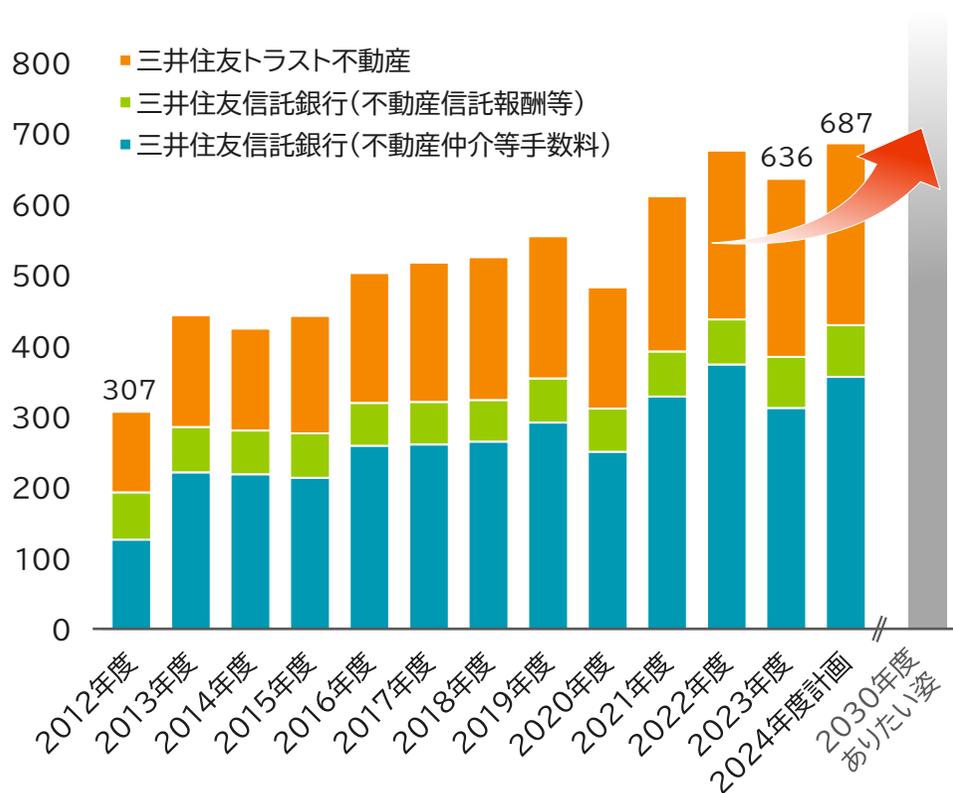
アドバイザリ	資産運用	資産管理
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ポートフォリオ・売買提案</li> <li>▶ 不動産コンサル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ アセットマネジャー(*2)受任</li> <li>▶ ファイナンス・投資家アレンジ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 証券化信託</li> <li>▶ 投資法人業務</li> </ul>

(\*2) 三井住友トラスト不動産投資顧問による受任  
今後、AMビジネス拡大に向けた、インオーガニック成長戦略を検討

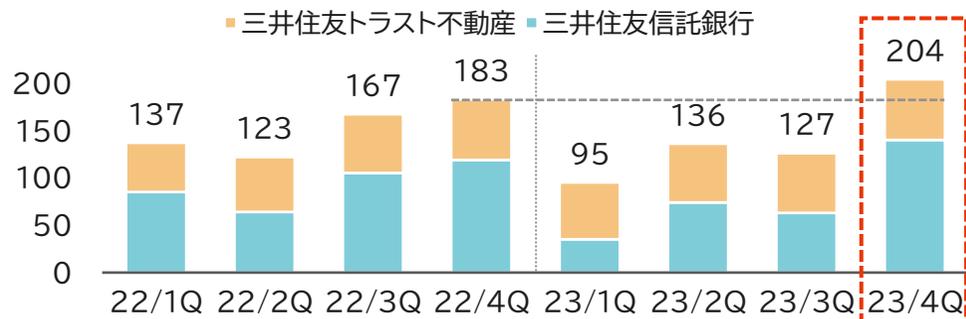
# 1. 当グループの不動産ビジネス | 不動産粗利の状況と証券化受託シェア

- 粗利益は、昨年度前半苦戦も、後半から資産売却・投資機会・個人実需を取り込み回復基調
- 今年度は、堅調な不動産市場の下、粗利益の伸長(フロー)および証券化受託資産等(ストック)の拡大を計画

## 当グループの不動産粗利推移(億円)

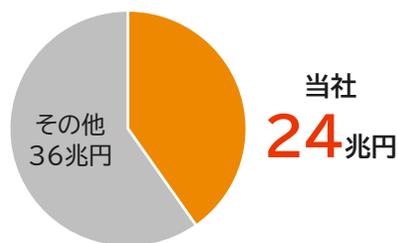


## 不動産仲介等手数料の推移(億円)



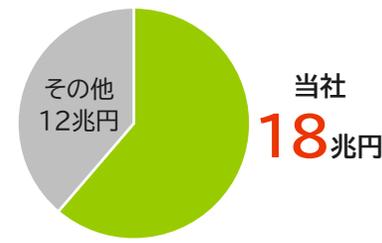
## 証券化受託及び資産保管残高シェア ともにシェアNo.1

### 証券化受託残高



(出所) 信託協会「信託統計便覧」及び2022年度当社実績

### 資産保管残高



(出所) 投資法人公表資料及び不動産証券化協会公表資料及び2023年度当社実績

## 2. 成長戦略 | お客さまに対するソリューション提供

時代やお客さまを取り巻く環境に応じた経営課題やニーズへの最適なソリューション提供

### 法人のお客さま

P6~9

#### キーワード アドバイザリ・ESG

経営課題の解決に向けた多彩なアドバイザリ機能発揮・ソリューションを提供  
カーボンニュートラル・資本効率向上等、ESG対応ニーズに的確に対応

### 投資家のお客さま

P10~14

#### キーワード 資産運用・資産管理の高度化

ポートフォリオ最適化、ファイナンス・投資家アレンジによる投資機会創出、AM機能強化  
安定感あるクオリティの高い投資インフラの提供

### 個人のお客さま

P15~16

#### キーワード 1,000兆円の不動産と大相続時代

人生100年時代、相続にかかる不動産ニーズへの適時適切な情報・サービスの提供  
富裕層には最適なラインナップ・「金融×不動産」トータルソリューションの提供

## 2-1. 成長戦略 | 法人のお客さま

### 時々の経営課題への多彩なアドバイザリ機能発揮

	E	S	G																								
お客さまの課題・ニーズ	<b>カーボンニュートラル対応</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>グリーンな拠点網の構築</li> <li>古い拠点の建替え 等</li> </ul>	<b>人的資本経営</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ワークプレイス改革(立地・快適性・生産性等)</li> </ul>	<b>資本・資産ポートフォリオ最適化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>低利用不動産の売却</li> <li>- 成長領域への投資 等</li> </ul>																								
当グループのアドバイザリ機能発揮	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境不動産コンサル</li> <li>建築コンサル</li> <li>売買仲介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ワークプレイスコンサル</li> <li>賃貸借仲介</li> <li>売買仲介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ファシリティマネジメント</li> <li>CREコンサル・開発コンサル</li> <li>売買仲介</li> </ul>																								
お客さまの得られる価値	<ul style="list-style-type: none"> <li>サステナビリティへの貢献</li> <li>非財務価値向上を通じた企業価値・対外PR効果</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員エンゲージメント向上</li> <li>リクルーティング訴求力向上</li> <li>ブランディング・生産性向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>資本効率性の向上</li> <li>資本市場からの評価獲得</li> </ul>																								
当グループのビジネス機会(収益化)	<b>事業法人(*)が売側の売買取引による仲介収益</b>		<b>将来収益に寄与するコンサル等関与資産</b>																								
	<table border="1"> <caption>事業法人(*)が売側の売買取引による仲介収益 (億円)</caption> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>収益 (億円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2019年度</td> <td>81</td> </tr> <tr> <td>2020年度</td> <td>106</td> </tr> <tr> <td>2021年度</td> <td>112</td> </tr> <tr> <td>2022年度</td> <td>121</td> </tr> <tr> <td>2023年度</td> <td>91</td> </tr> <tr> <td>2024年度</td> <td>▲</td> </tr> </tbody> </table>		年度	収益 (億円)	2019年度	81	2020年度	106	2021年度	112	2022年度	121	2023年度	91	2024年度	▲	<table border="1"> <caption>将来収益に寄与するコンサル等関与資産 (兆円)</caption> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>資産 (兆円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2021年度</td> <td>1.5</td> </tr> <tr> <td>2022年度</td> <td>2.3</td> </tr> <tr> <td>2023年度</td> <td>2.8</td> </tr> <tr> <td>2030年度</td> <td>▲</td> </tr> </tbody> </table>	年度	資産 (兆円)	2021年度	1.5	2022年度	2.3	2023年度	2.8	2030年度	▲
年度	収益 (億円)																										
2019年度	81																										
2020年度	106																										
2021年度	112																										
2022年度	121																										
2023年度	91																										
2024年度	▲																										
年度	資産 (兆円)																										
2021年度	1.5																										
2022年度	2.3																										
2023年度	2.8																										
2030年度	▲																										

(\*) 事業法人のうち、本業が不動産業ではない事業法人

## 2-1. 成長戦略 | 法人のお客さま ~ESG関連ソリューション~

### いち早く、環境不動産の普及に取り組んできた当グループだから出来る多様なソリューション

#### 先進的な取組み

2005年

環境不動産のもたらす付加価値に関する論文を発表  
「環境性能」とそれに伴う「付加価値」を分かりやすく示すことを中心に多くの提言を実施

2010年

国内金融機関初、環境不動産の専担組織を設置  
環境不動産の普及に向けたビジネスをいち早く展開

2021年

不動産ESGに特化した企画推進組織を設置  
お客さまのESG/SDGs課題の解決に向けたトータルソリューションを提供

今後、社内外の専門機関と連携し  
新たなソリューションを開発・提供

#### 当社ソリューション

##### 不動産ESGサーベイ

不動産ESGサーベイ  
不動産保有者  
**165**社が回答

- 経営層・部門トップにもフィードバック面談実施
- 不動産ESGトレンドや他社好事例を把握する上で有用と高評価

##### 環境認証の取得支援

- CASBEE不動産
- CASBEE-街区
- CASBEE-WO(ウェルネスオフィス)等

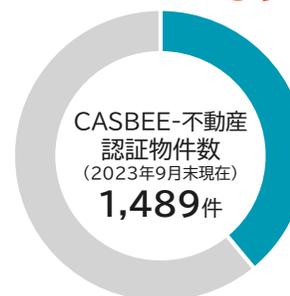
##### 脱炭素に向けた各種サポート

- ロードマップ作成・省エネ・再エネ導入
- 非化石証書購入サービス
- 建築コンサルティング

#### 実績(抜粋)

CASBEE-不動産  
認証申請コンサルティング  
三井住友信託銀行がコンサルティングを行った物件数

**592**件



非化石証書受託者購入サービス

受益者からの指図で証書を  
購入、受託物件の再エネ化を  
サポート

**4**社、計**30**物件

## 2-1. 成長戦略 | 法人のお客さま

### 事例紹介

# 本部拠点見直しに伴い、多彩なアドバイザリ機能を発揮

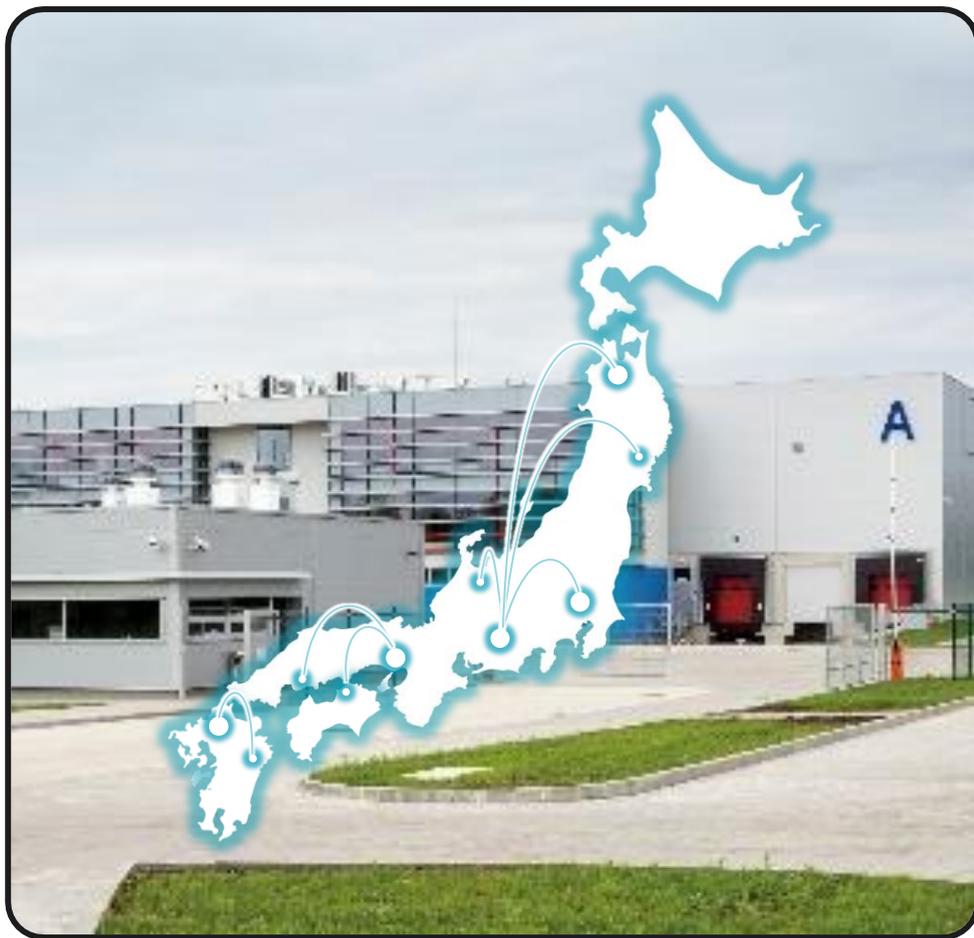


- 本部拠点の見直しの必要性
  - ・本社機能分散(関連会社・M&A)や手狭感
  - ・人的資本充実(職場環境・リクルーティング)
- 本社移転の検討を機に、下記着手
  - ・ワークプレイス見直し
  - ・ショールーム設置
  - ・環境認証取得 等
- 当グループは下記機能によりフルサポート  
移転後の旧本社売却の仲介業務も受託
  - ・環境不動産コンサル
  - ・建築コンサル
  - ・ファシリティマネジメント
  - ・売買仲介

(\*) 写真はイメージ

### 事例紹介

# 全拠点を対象としたCRE戦略策定のサポート



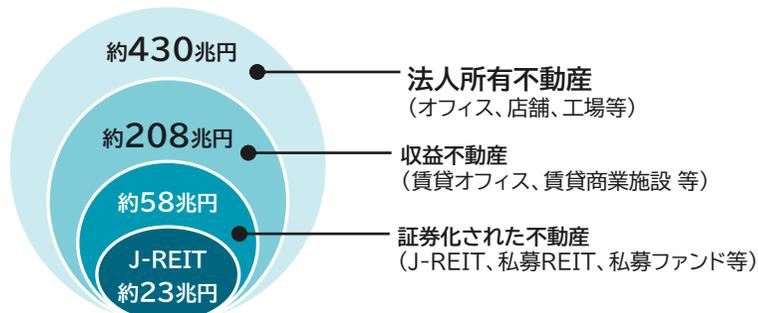
- 資産ポートフォリオ最適化の観点で、全国に多数存する生産拠点の見直しの必要性
  - 不要資産は適宜売却してきたが、CRE戦略策定について本格検討を開始（当グループから専門人材を派遣）
- ▼
- 当グループのサポート実績が評価され、取引を受託
    - ・CRE戦略策定コンサル(全拠点)
    - ・個別不動産の売買仲介

(\*) 写真はイメージ

## 2-2. 成長戦略 | 投資家のお客さま

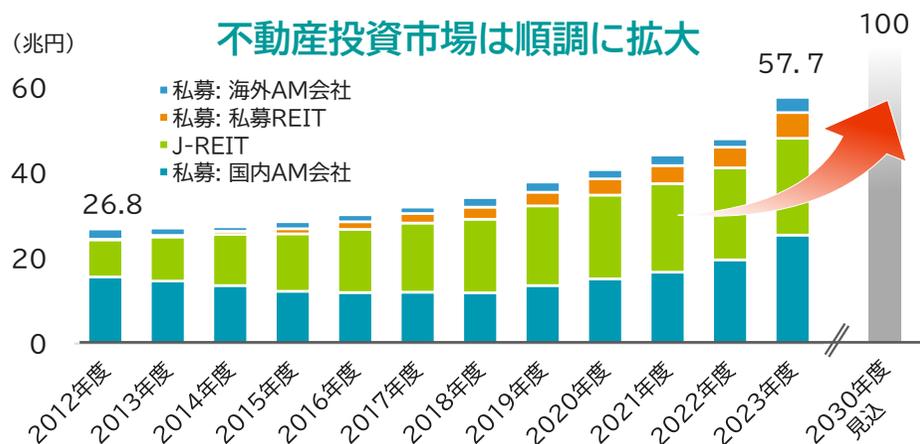
# アセットマネジャーの立場で、意思決定等の運用サポート、的確な管理を提供

### 法人所有不動産市場の全体像



(出所)国土交通省「不動産投資市場の現状について」を基に当社作成

### 不動産投資市場の推移



(\*) 私募ファンド、公募・私募REITの運用会社、生損保、金融機関等の機関投資家

### 当社の戦略

#### 投資家<sup>(\*)</sup>に対する多様なソリューション

- ポートフォリオ・売買提案によるシナリオメイク
- アセットマネジャー受任  
(三井住友トラスト不動産投資顧問による受任)
- ファイナンスアレンジ
- 自己勘定投資、投資家アレンジ
- 証券化信託、投資法人業務

多様なソリューションを駆使することで  
投資家の投資戦略をトータルサポート

### 事例紹介 オーダーメイドでのファンド組成により投資機会創出



(\*1) 写真はイメージ

#### 取組事例

- 中京圏大型物流施設
- 売主: 国内事業法人、買主: 国内投資家

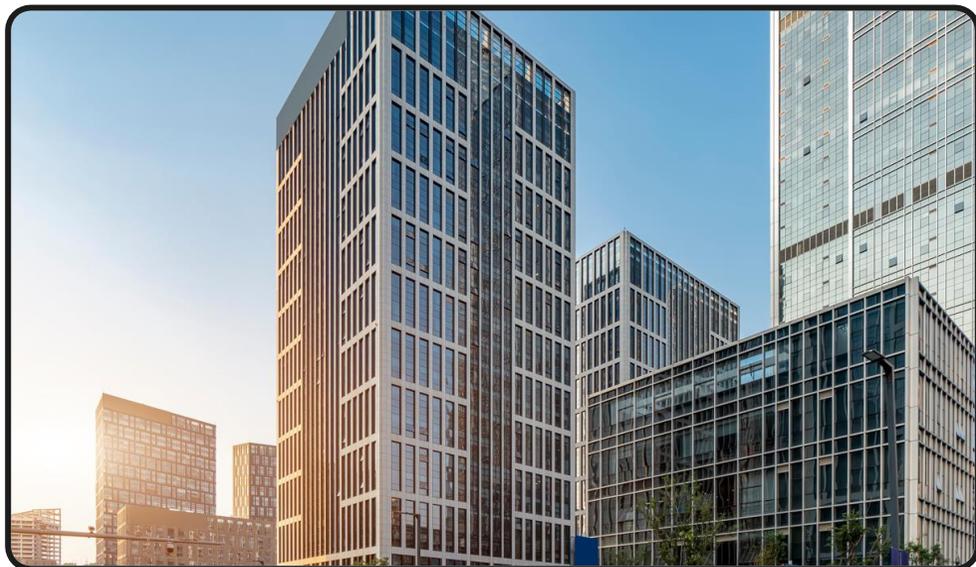
- 売主: 国内事業法人のニーズ
  - ・ 年度内での開発利益の実現
- 買主: 国内投資家のニーズ
  - ・ 市況要因で現時点の取得は困難もパイプラインを確保する必要性あり
- 本件に対する当社ソリューション
  - AD(\*2) 出口売却先や時期を柔軟化したファンド設計
  - 資産運用 ファイナンス・投資家アレンジ、自己勘定投資によるファンド組成
  - 資産管理 証券化受託

売主・買主のニーズを満たしたうえで  
実現困難であった投資機会を創出

(\*2) アドバイザリ

## 2-2. 成長戦略 | 投資家のお客さま

### 事例紹介 同一の**国内投資家**に対する「取得」から「売却」までのトータルサポート

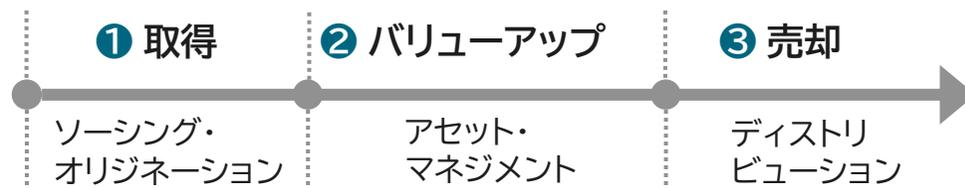


(\*1) 写真はイメージ

#### 取組事例

- 都内大型物件
- 取得 売主:国内事業法人 買主:**国内投資家**
- 売却 売主:**国内投資家** 買主:国内事業法人

#### 【本取引の流れとPA<sup>(\*2)</sup>の創出イメージ】



#### ■ **国内投資家**に対する当社ソリューション

- ① **AD<sup>(\*3)</sup>** 投資戦略に合致した購入提案  
運用 ファイナンスアレンジ、自己勘定投資  
管理 証券化受託
- ② 運用 リーシング等バリューアップ戦略サポート
- ③ **AD<sup>(\*3)</sup>** 出口戦略実現に向けた売却提案

**国内投資家の戦略実現のため**  
取得から売却までトータルサポート  
(同時にPAを創出)

## 2-2. 成長戦略 | 投資家のお客さま ~グローバル不動産~

### 業務提携先との連携も活用し、クロスボーダーでの不動産取引をトータルサポート

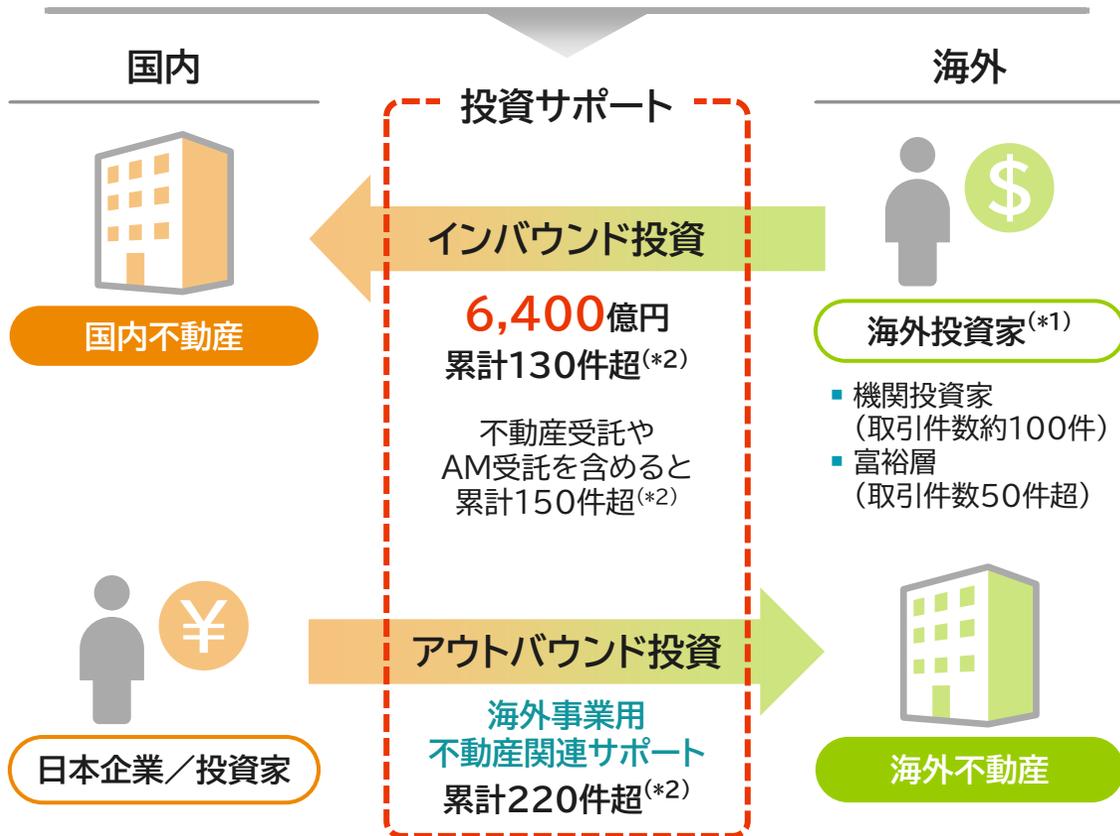


三井住友信託銀行

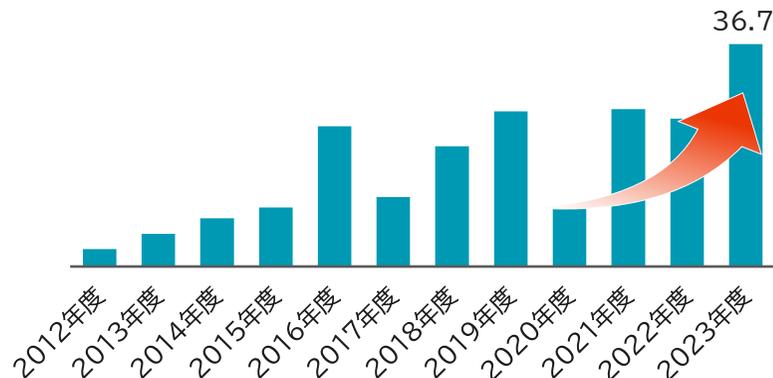


CROSSHARBOR  
CAPITAL PARTNERS

多国籍社員で構成されるグローバルな取り組み体制



グローバル不動産関連手数料(億円)



インバウンド投資家の顧客基盤の推移(投資家数)



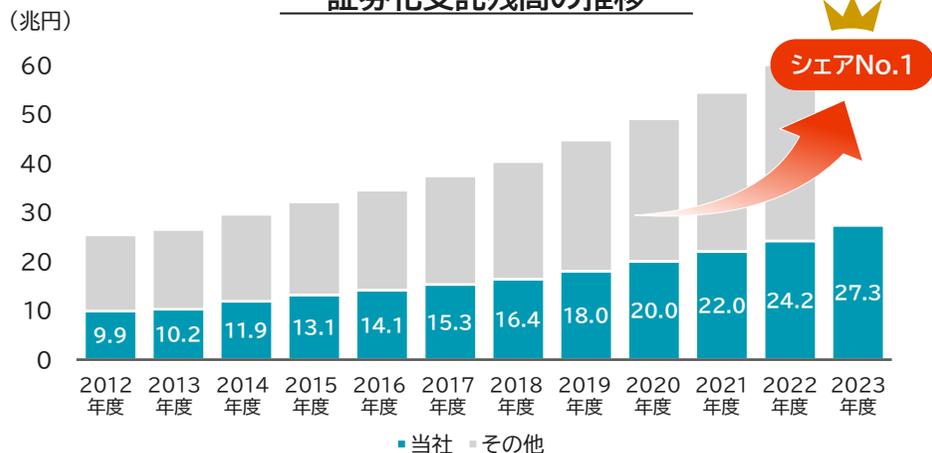
(\*1) 日本拠点のない海外投資家

(\*2) 2012年度からの累計(2024年3月末基準)。アウトバウンド件数は賃貸借や売却等を含む

## 2-2. 成長戦略 | 投資家のお客さま

# 不動産投資市場のインフラとしての機能強化→ストック収益拡大

証券化受託残高の推移



投資法人資産保管残高の推移



## 当社の戦略

脱炭素ソリューション  
による付加価値提供

安心・安全で高品質な  
業務提供

不動産ESG  
サーバイ

CASBEE申請  
コンサルティング

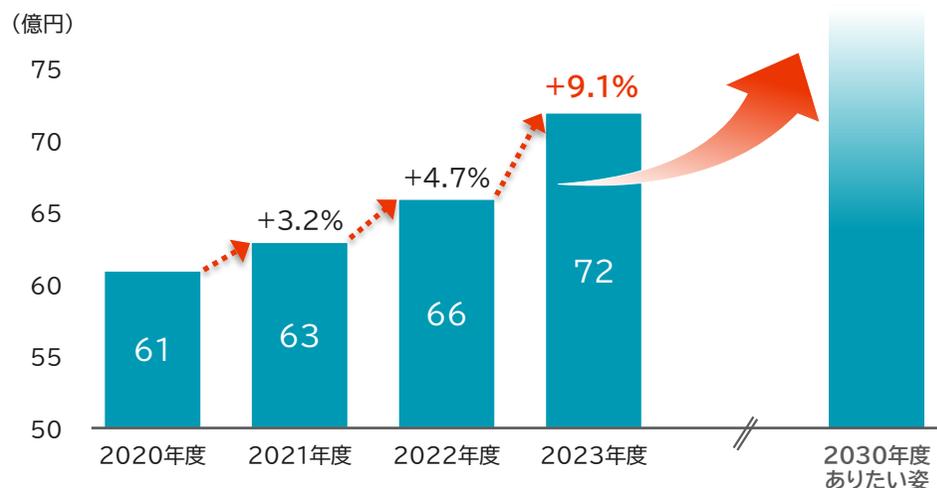
DXの推進

GHG排出量  
計測サービス

非化石証書  
購入サービス

業務プロセス  
最適化

## ストック収益の拡大(残高増 × 収益性向上)

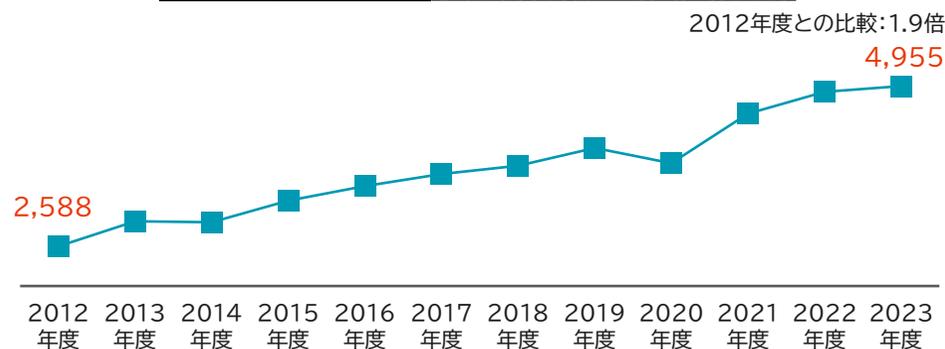


## 2-3. 成長戦略 | 個人のお客さま

# 個人不動産マーケットの成長を確実に捉えた収益拡大

### 成長を続ける個人不動産マーケット

流通仲介上位25社手数料総額(\*1)推移(億円)

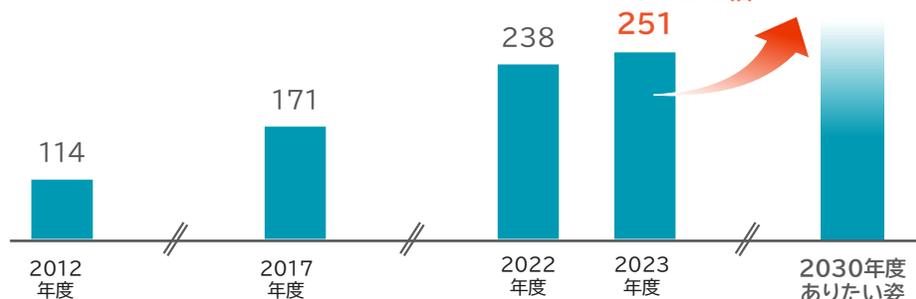


(出所) 住宅新報社

### 個人不動産マーケットの伸びを上回る成長を実現

三井住友トラスト不動産の粗利益推移(億円)

2012年度との比較:2.2倍



(\*1) 一部、法人仲介手数料を含む

(\*2) 当社概算 (\*3) 人生100年応援信託、民事信託サポートサービスの合計

Copyright © 2024 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.

### 当グループの戦略

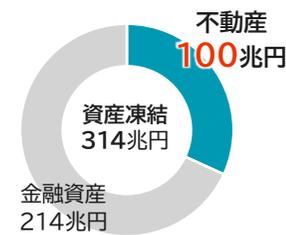
### 人生100年時代による資産移動を銀行連携により取込

相続



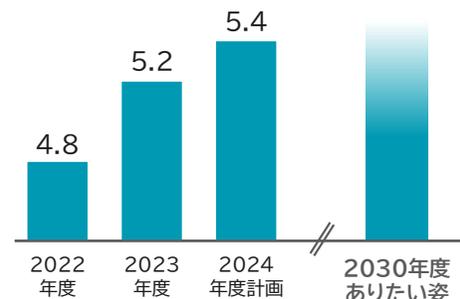
(出所) 当社推計(2023-2030年度)

長寿化

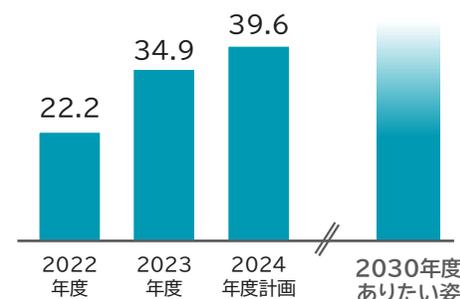


(出所) 認知症の発症に伴う資産凍結  
2020年時点(当社推計)

遺言保管先の総資産額(兆円)(\*2)



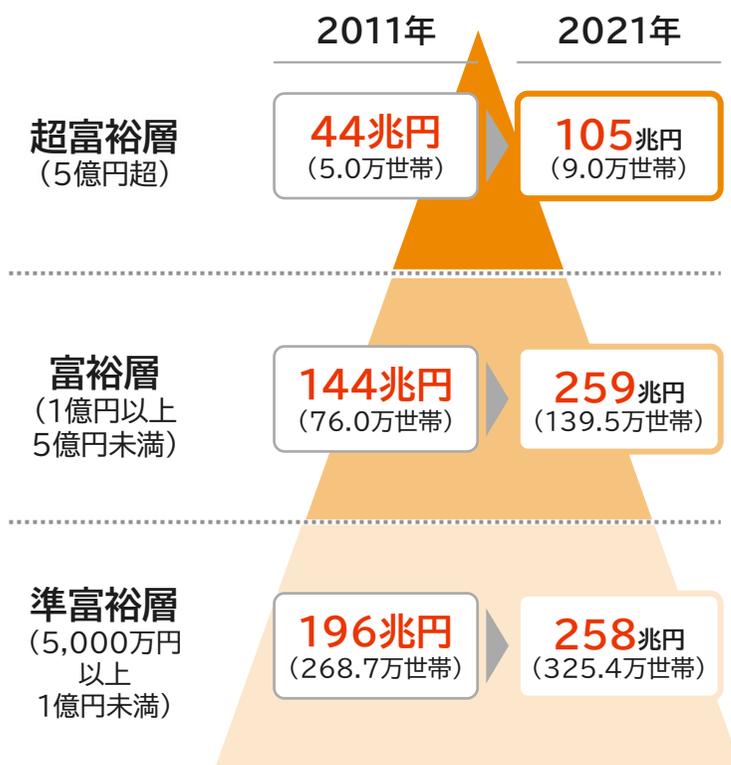
金融包摂サービス件数(千件)(\*3)



# 新たな富裕層の顧客基盤の拡大による収益スケールアップ

### 富裕層の純金融資産保有額<sup>(※1)</sup>及び世帯数の推移

日本の富裕層は純金融資産保有額及び世帯数ともに大幅に増加



(出所) 野村総合研究所2023年3月1日付ニュースリリースを元に当社作成  
 (※1) 世帯として保有する金融資産の合計額から不動産購入に伴う借入などの負債を差し引いた金額  
 (※2) 保有総資産5億円以上が見込まれるお客さま

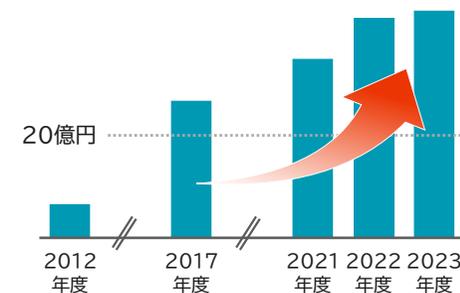
### 「金融×不動産」によるトータルソリューションの提供

金融ソリューション  
銀行・UBSグループ

不動産ソリューション  
銀行・三井住友トラスト不動産

- トータルコンサルティング強化  
個人事業、UBSグループと協働、不動産を含む資産全体を俯瞰したアドバイザリを強化
- 商品ラインナップ拡充  
富裕層の投資対象となる収益不動産を陳列する当社出資ファンドを組成予定

【富裕層 不動産収益<sup>(※2)</sup>の推移】



### アライアンス先の更なる拡充

【三井住友トラスト不動産アライアンス先数(件数)】



現在、金融機関82社、弁護士・税理士協同組合44団体の合計126機関・団体と提携。その他、百貨店、航空会社、ヘルスケア施設運営会社等とのアライアンス拡充を検討

### 知見やノウハウの組織知化による人材育成への活用、業務効率化への取組

#### As-Is

知見・ノウハウの属人化  
生産性は経験の多寡に大きく依存



営業面

生成AI

#### To-Be

- 属人化していた知見・ノウハウの組織知化
- 若手・初任者の早期戦力化

例えば...



物流不動産の留意点を教えてほしい

マーケット動向は・・・  
法的リスクは・・・  
ボックス型、ランプウェイ型の特徴は・・・  
投資戦略策定上の留意点は・・・



人手に頼った大量事務作業  
・不動産証券化信託の納税対応  
・投資法人業務の保管物管理



事務面

AI-OCR  
RPA

- 納税事務は自動化・省力化により

約**5,000**時間削減

- 保管物管理は業務フローの変更もあわせて、

約**10,000**時間削減

不動産投資市場の拡大に備えた**持続的な受託体制を整備**  
(将来的にはフロント営業戦力の創出)

### 3. 不動産ビジネス KPI

		22年度 (23年3月末)	23年度 (24年3月末)	24年度 (25年3月末)	30年度 ありたい姿 (31年3月末)	
		実績	実績	見込み	定量イメージ	23年度比
三井住友 信託銀行	業務粗利益 (億円)	441	386	430	499	+112
	経費 (億円)	▲102	▲113	▲120	▲123	▲9
	業務純益 (億円)	339	273	310	379	+105
	証券化受託残高 (兆円)	24.1	27.3	29.3	30.0 <sup>(*1)</sup>	+2.7
	コンサル等関与資産 (兆円)	2.3	2.8	3.4	3.6 <sup>(*1)</sup>	+0.8
グループ 会社 (三井住友 トラスト 不動産)	業務粗利益 (億円)	237	251	256	345	+93
	経費 (億円)	▲164	▲176	▲183	▲233	▲57
	業務純益 (億円)	73	74	73	112	+37
グループ 会社 (三井住友 トラスト不動産 投資顧問 <sup>(*2)</sup> )	AUM (億円)	3,729	5,110	5,350	10,000	+4,890

(\*1) 中期経営計画策定時点の数値であり、見直し検討中

(\*2) 所管は投資家事業

## ディスクレームー

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。また、監査を受けていない概算値を含むため、数値が変更になる可能性があります。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。