

2024 年度通期決算説明会(2025 年 5 月 21 日) 質疑応答

回答者: 三井住友トラストグループ 取締役執行役社長 高倉 透
 執行役常務 渡部 公紀

Q.1	<p>経費について、経費の増加が鈍化するタイミングの見通しを伺いたい。25年度の業績予想においても、経費の増加が継続しており、その結果、業務純益の増加が緩やかに留まっているように見受けられる。先行投資の拡大や高付加価値ビジネスへのシフトにより、経費が増加している点は理解できるが、経費の伸び率以上に業務純益の伸びが加速するタイミングはいつになるのか教えて頂きたい。政策保有株式の売却益が期待できるここから数年の間は、将来の利益のための先行投資を積極的に行うという理解でよいか。</p>
A.1	<p>中期経営計画を策定する以前より、政策保有株式の売却益がなくなった後も、持続的な利益成長を実現するために、様々な投資を行うことを決断し、実際にこれまで取り組んできた。当初の想定よりも政策保有株式の削減が加速しており、将来の成長に資するIT・デジタル、人的資本への投資についても同時に加速している。タイミングとしては、不確実性はあるものの、政策保有株式の売却益が減少していく以上に本業の利益を確り増加させることを目指しており、その取り組みを進める中で経費の伸びも鈍化すると理解頂きたい。</p>
Q.2	<p>政策保有株式の削減について、保有残高がゼロになる時期を明示しない背景を教えてください。今回公表した簿価ベースの新削減計画を踏まえると、28年度末時点での保有残高は、約1,000億円となる認識。29年度以降に残る銘柄は、売却合意に至る難易度が高い、いわゆる岩盤先が多く、それ以降の削減見通しを立てることが難しいという理解でよいか。考え方を教えてください。</p>
A.2	<p>2021年5月に政策保有株式の保有ゼロ方針を発表して以降、コーポレートガバナンス・コードの浸透に伴って、削減が徐々に加速している。多くの取引先とは売却に向けた対話が進んでおり、傾向としては金額規模の小さい先から先行し、金額規模の大きい先は、一度に売却せずに数年にわたって分割売却をする協議をした上で、実行している。保有ゼロの先が増加している一方で、残存している先については、分割売却の途中段階や、依然として初回の売却に至っていない先もあり、中には削減に向けた交渉が進みにくくなっている先もある。このような背景を踏まえて、新削減計画は過去と概ね同様の削減ペースとなっているが、均等な進捗は見込んでおらず、取引先との協議状況により変動が生じる点は理解頂きたい。また、29年度以降に残る銘柄がわからない以上、そこからの先の削減スピードについても現時点でコメントすることは難しい。</p>
Q.3	<p>当社が30年度のありたい姿としてROE10%以上と掲げた当初とは、環境が大きく改善しており、より高い目標を示すことが市場から期待されている。中長期的なROE目標について、今回見直しを行わなかった背景と、足元の環境を踏まえ、どの程度の水準を検討しているのか教えてください。</p>
A.3	<p>まずは、25年度の目標であるROE8%台後半を着実に達成したいと考えている。ビジネスの進捗や環境次第では業務純益が想定よりも増加する可能性はあり、政策保有株式の売却益も含めればROE10%の早期達成の可能性も十分にある。 (次頁へ続く)</p>

	<p>24年度に中期経営計画で掲げた主要なKPIを1年前倒しで達成できた要因は、金利や株価の上昇の影響が大きく、将来の成長に向けた取り組みは、計画したものを実行している段階。そのため、現時点では中長期的なROE目標の見直しは行っていない。26年度から開始する次期中期経営計画については、中長期的なROEの水準を含めて、現在議論を行っている状況。現時点の認識としては、政策保有株式の売却益込みであれば、早期にROE10%に到達し、それ以上を目指すことを考えている。また、売却益がなくてもROE10%を達成するために、様々な議論を行っていると理解頂きたい。</p>
--	--

Q.4	<p>成長戦略の領域で収益が拡大する見通しについて、教えて欲しい。25年度の計画に対して、30年度に収益が大きく増加することが示されているが、特にプライベートアセット関連の収益が大きく拡大する要因と、当社が自己勘定で行うエクイティ投資の含み益が実現するタイミングについて、説明をお願いしたい。</p>
-----	--

A.4	<p>プライベートアセットに関して、30年度のありたい姿に向けて収益を成長するために様々な取り組みを行っている。国内総合型インフラファンドは、24年度に第1号ファンドを組成し、25年度に第2号ファンドを立ち上げる予定。30年度には第3号ファンドまで拡大し、収益面での貢献も期待している。また、プライベートアセットの民主化に向けた取り組みとして、昨年10月に個人投資家向けの新型金銭信託、フューチャートラストの提供を開始した。元本補てんにより預金と類似した商品性を持ちつつ、投資先の情報をご案内することで、投資した資金が社会に貢献していることを実感した上で、リターンも得ることが出来る商品。個人投資家がプライベートアセットに関する知見を深める機会として、投資教育の一環としての取り組み意義もある。今後も機関投資家に加え、個人投資家がプライベートアセットに投資する規模を拡大するために様々な取り組みを進めていく。</p> <p>また、当グループが自らのバランスシートを活用し、投資家展開に必要な知見を深めるための投資は今後も行っていく。その過程で、投資しているエクイティにも相応の含み益が出てくるが、どのように実現していくかはその時の利益の状況などを踏まえ判断していく。</p>
-----	---

Q.5	<p>25年度の与信関係費用について、リスクへの備えとして保守的に見積もっているように見受けられる。与信関係費用が予想に対して、低位におさまる可能性について、現時点での考えを教えて欲しい。また、今後不確実性への懸念が後退した場合に業績予想を上方修正する可能性およびその見直しを行うタイミングについて、説明をお願いしたい。</p>
-----	--

A.5	<p>25年度の業績予想では、与信関係費用を例年の△200億円ではなく、△300億円としており、さらに備えとして特例引当金を300億円程度積んでいるため、合計600億円規模の備えを講じている。今後の経済環境や取引先の動向により、与信関係費用は上下いずれにも変動する可能性があるが、リスクへの備えは確りと対応できていると理解頂きたい。業績予想の見直しについては、日々状況は変化しており、先のことを見通すことは難しい環境と認識しており、状況を注視していきたい。</p> <p>(渡部執行役常務より補足)</p> <p>特例引当金を含めた信用コストへの備えは、コロナ禍であった20年度を上回っており、過去最高水準で備えている。20年度の業績への影響は、一部杞憂に終わったが、今年度に関しても、今後の動向を注視しながら臨機応変に対応していく。</p>
-----	---

Q.6	財務資本の活用について、今後の成長投資の具体的な内容や、過去と比較して、リスクの取り方に変化があるかなど、自己株式取得以外の資本活用の規模感について説明をお願いしたい。
A.6	成長投資については、これまで実行してきたインパクトエクイティや、資産運用分野におけるGCM Grosvenor、Tikehau Capitalなどへの出資に代表されるような成長領域への投資を継続していく。一方で、より規模の大きな投資も検討してきたが、バリュエーションの高騰などを踏まえ、慎重に判断した結果、24年度は実行を見送った。引き続き、当グループの持続的な成長に向けた積極的な資本活用を実施する方針に変更はない。

Q.7	足元の環境を踏まえたリスク全般への考え方について、信用コスト以外に懸念すべき点があれば教えて欲しい。当社は相対的にリスクが小さいビジネスモデルである点は理解するが、今後、米国の関税問題が深刻化し、日本の景気が減速した場合にプライベートアセットの領域などで想定されるリスクへの考えを伺いたい。
A.7	プライベートアセットへの自己勘定投資については、備えが必要なものは引当を計上するといった会計上可能な対応をしている。また、当グループのエクイティ投資は、分散投資を基本方針としており、特定のリスクに偏らないように投資を行っている。規模の大きいApolloグループが運営するオルタナティブアセットポートフォリオへの投資についても、広範な分散投資がなされている。また、当該ポートフォリオの状況をモニタリングし、多様なアセットの動向を随時把握できることは、非常に有益であると考えている。その他の自己勘定投資についても、分散投資を行い、様々な事業、ビジネスの動きを日々モニタリングすることを通じて得た知見を、今後投資家のお客さまにも役に立つ形で提供していく。

Q.8	資産運用ビジネスについて、足元の環境を踏まえて、投資家のアセットアロケーションにどのような変化がみられているか教えて欲しい。
A.8	投資家毎に状況は異なるが、共通していることとしては、物価や金利の上昇を受けて、より高い期待リターンを求める声が高まっている点が挙げられる。特に個人の投資家は、物価上昇により、リターンの高い投資を行わないと資産が目減りすることを実感し始めているように感じる。アセットクラスについては、金利水準の観点で外国債券への投資を検討している投資家が増えている。また、不確実性の高い環境において、分散投資の重要性が再認識されていることから、不透明感はあるもののプライベートアセットへの関心も引き続き高まっていると認識している。

Q.9	住信SBIネット銀行との協働の成果や、戦略的な位置付けについて教えて欲しい。
A.9	三井住友信託銀行は、住信SBIネット銀行が提供するNEOBANK機能を活用し、お客さまにとって便利なサービスの提供を行っている。また、住宅ローンの分野では、これまで三井住友信託銀行では、お客さまの相談に対面でじっくり向き合いながらビジネスを行ってきたが、若年層のネット完結型のニーズに対応する形で、住信SBIネット銀行の住宅ローンを紹介する事例もある。当グループのデジタルチャネルとして有効であり、今後も良好な関係を維持していく。

Q.10	資料 42 ページ記載の顧客別 ROE とセグメント別業務純益の方向性によると、相対的に ROE が低い法人事業の占める割合が 30 年度も依然として高いように見受けられる。25 年 3 月に開催された当社の IR Day において、社外取締役から事業ポートフォリオの見直しについて言及があったが、ROE 改善に向けた事業ポートフォリオ変革の取り組みや社内議論の進捗について説明をお願いしたい。
A.10	取締役会では、顧客別 ROE の数値をモニタリングした上で、継続的な議論を行っており、ROE の低いビジネスや今後の成長が期待できない領域については、縮小や撤退を含めた見直しを行うべきといった意見がある。実際に、24 年度に三井住友トラスト L&F (現:L&F アセットファイナンス、以下「L&F」) の共同事業化を行った。これは、コンコルディア・フィナンシャルグループと協働することで、今まで以上に L&F がビジネスを成長させることに加え、L&F の保有資産が増えることで、当グループも投資家向け運用商品の組成・販売などの展開を企図している。また、25 年 4 月に公表した北米貨車リース事業の株式譲渡契約締結についても、事業ポートフォリオ強化の観点からビジネス特性を踏まえて決断した。法人事業においては、コーポレート与信から採算性の高いプロダクト与信へのシフトが進み、収益性は改善傾向にある。加えて、法人事業の業務純益には計上されないものの、国内総合型インフラファンドのアセットソーシングのように、他事業で主に収益を計上している領域での取り組みが進むなど、法人ビジネスの在り方も大きく変化してきている。今後の当グループのビジネスは、法人事業がソーシングし、投資家事業が商品組成を行い、個人事業と投資家事業が投資家にディストリビューションを行うという、インベストメントバリューチェーンに関するビジネスが中心となっていく。その中では、セグメント別で収益管理を行うと、実態とギャップがある点に課題認識を持っており、次期中期経営計画に向けては、どのように管理を行い、わかりやすく開示するうえで必要なことは何かなどについて議論を進めている。

将来見通しに関する注意事項

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。

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。