

三井住友トラストグループ IR DAY

2025年9月9日

<商号変更について>

当社は2024年10月1日に商号を「三井住友トラストグループ株式会社」に変更しました。

本日のアジェンダ

- ① はじめに P. 3~

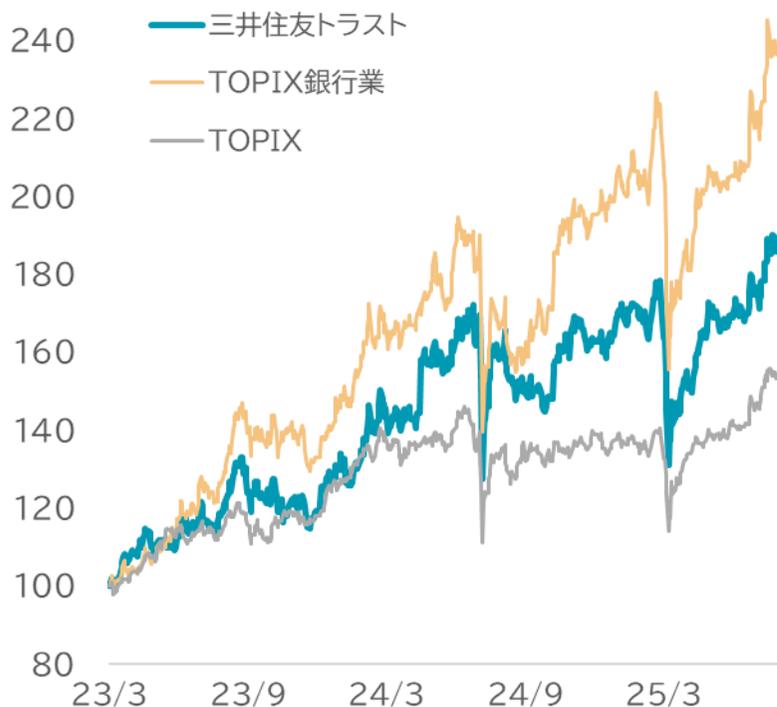
- ② 資金・資産・資本の好循環に向けた取り組み
 - 法人事業 P. 8 ~
 - 投資家事業 P. 19 ~
 - 個人事業 P. 32 ~

はじめに

課題認識 ～割安な株価～

- 主要な経営指標を前倒しで達成するも、株価は相対的に低いまま推移
- 当グループのビジネスモデルが十分に理解されていないことも要因の一つ

株価推移



*: 2023年3月末=100

現状分析

- 24年度の自己資本ROEは8%まで向上
- PBRは着実に上昇も、他行比では劣後

課題

- 依然としてPBRは1倍を下回っており、当社が考える企業価値と株価にギャップ

今後の方向性

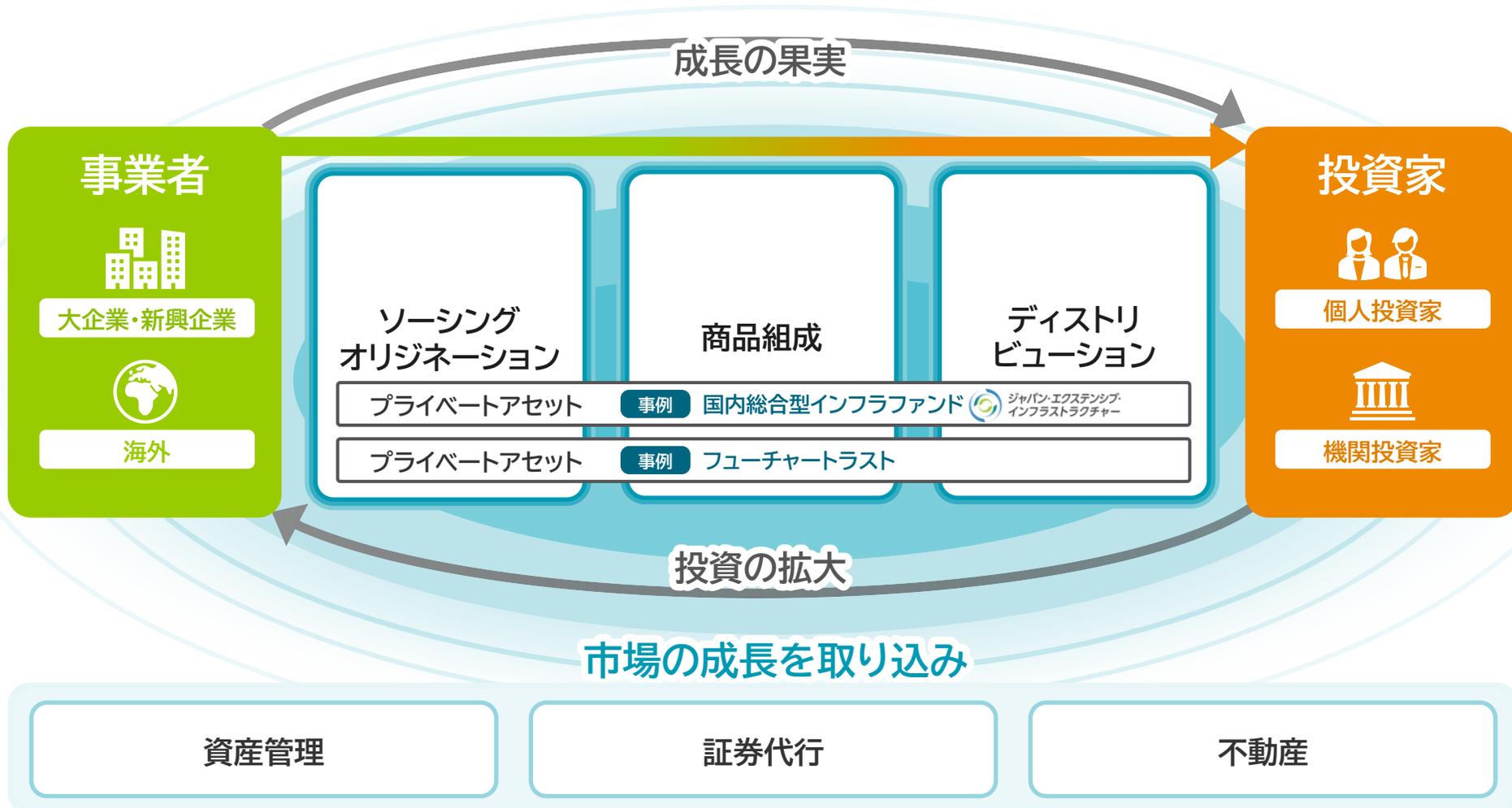
- 資本効率性の向上と収益成長の両立を目指し、効果的な経営資源配分を実施
- 資本コスト引き下げに資する取り組みの実行

今回のテーマ

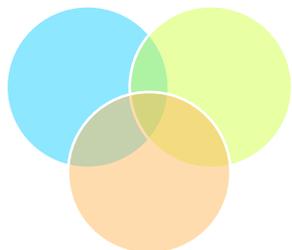
- 当グループビジネスモデルの理解促進

資金・資産・資本の好循環による成長

- 投資家と事業者の双方に直接アクセスし、資金・資産・資本の好循環を創出
- 信託グループの多様な機能と幅広い接点を活かし、インベストメント・バリューチェーンの至る所で収益成長を図る



本日本お伝えしたいこと



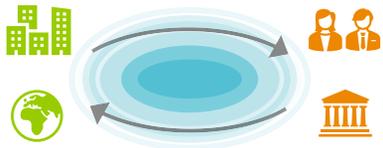
事業間シナジー

シナジー



プライマリーアクセス

プライマリー



市場の拡大の取り込み

市場拡大

資金・資産・資本の好循環に向けた取り組み

*: 以降、資料中「当社」は三井住友信託銀行

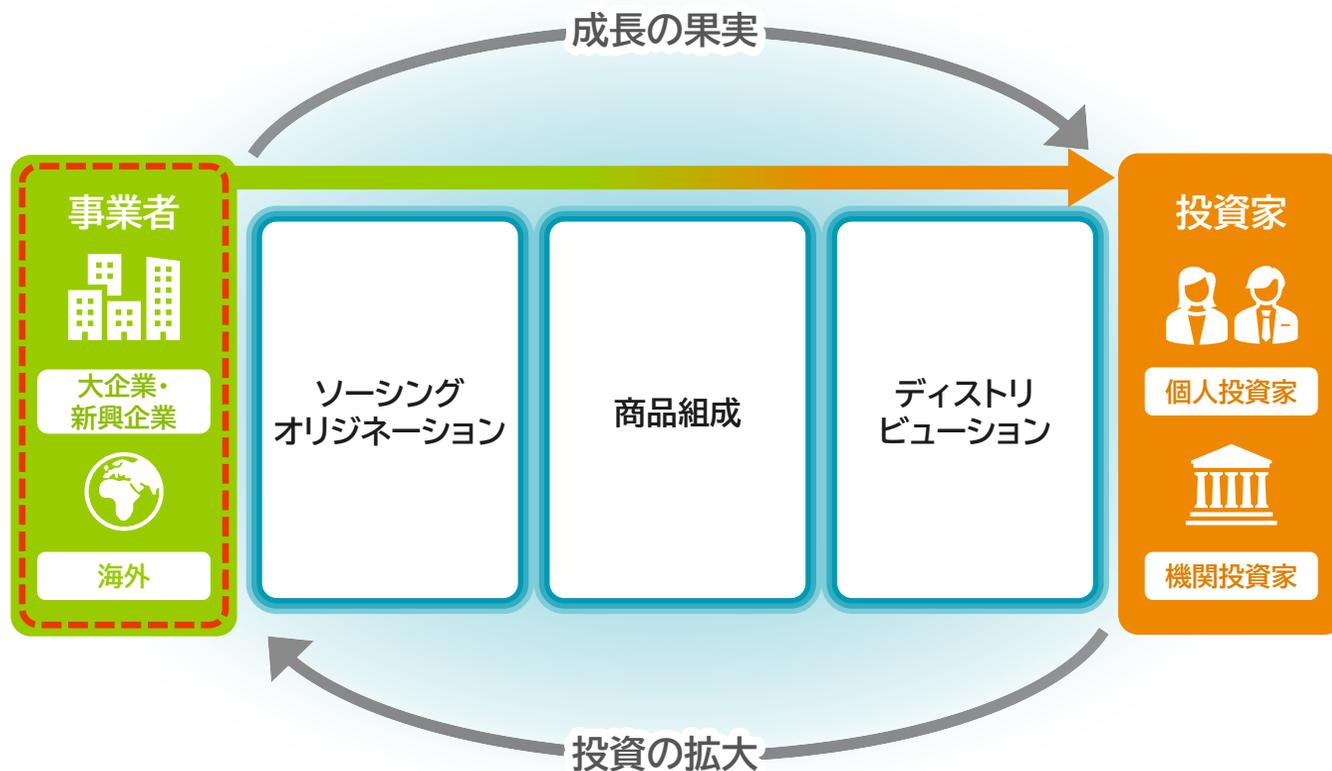
法人事業

三井住友トラストグループ 執行役員
三井住友信託銀行 取締役常務執行役員

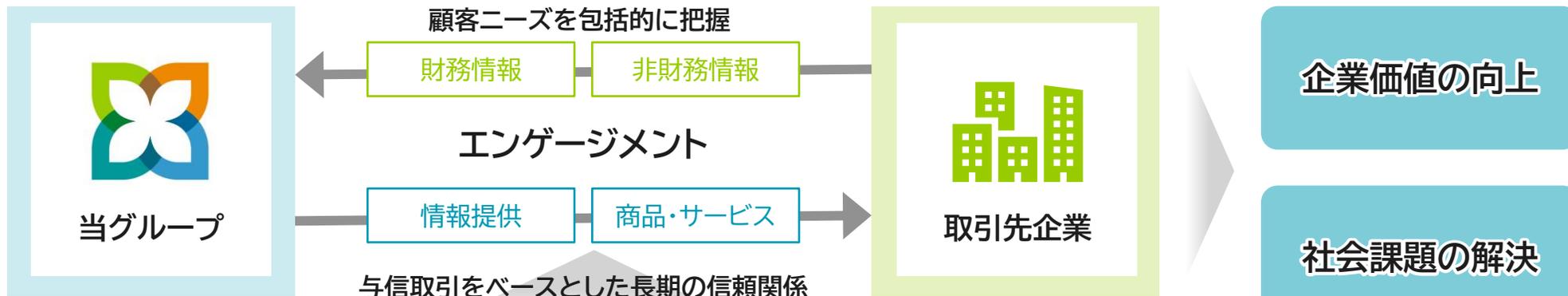
若尾 一輝

本日本話するポイント

- 優良な事業者とのプライマリアクセス
- 効率的なB/S活用
- 資本市場の拡大を取り込み



- 顧客ニーズに対応する専門的なトータルソリューションを提供、取引先の成長を後押し
- 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



- 企業価値の向上
- 社会課題の解決

法人営業店部

専門的かつ多彩なトータルソリューション

- | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ 貸出 <ul style="list-style-type: none"> 法人向貸出残高 国内銀行5位* ■ 証券代行 <ul style="list-style-type: none"> 管理株主数 信託1位* ■ 不動産 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 年金 <ul style="list-style-type: none"> 企業年金受託残高 信託1位* 年金総幹事件数 信託1位* ■ 職域 | <ul style="list-style-type: none"> ■ PB ■ マーケット ■ 海外 ■ リース |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|

豊富な外部提携メニュー

UBS | SuMi TRUST

APOLLO

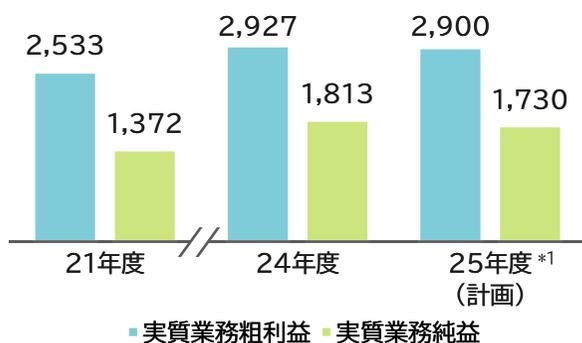
ERM | 三井住友信託銀行
SUMITOMO MITSUI TRUST BANK

*: 2025年3月基準

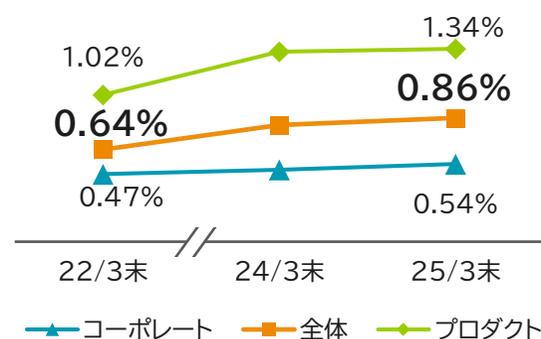
- 取引採算改善、プロダクト領域等へのシフト、証券代行等の財管取引拡大によるROE向上を実現

事業計数の推移

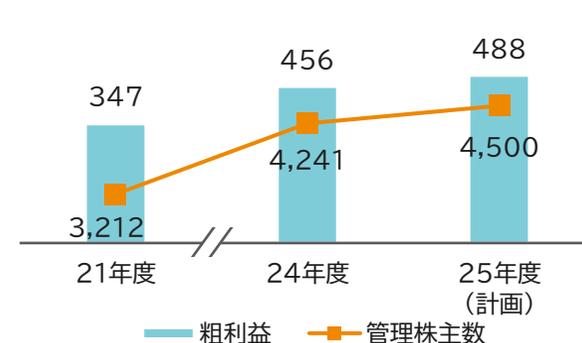
連結事業計数(億円)



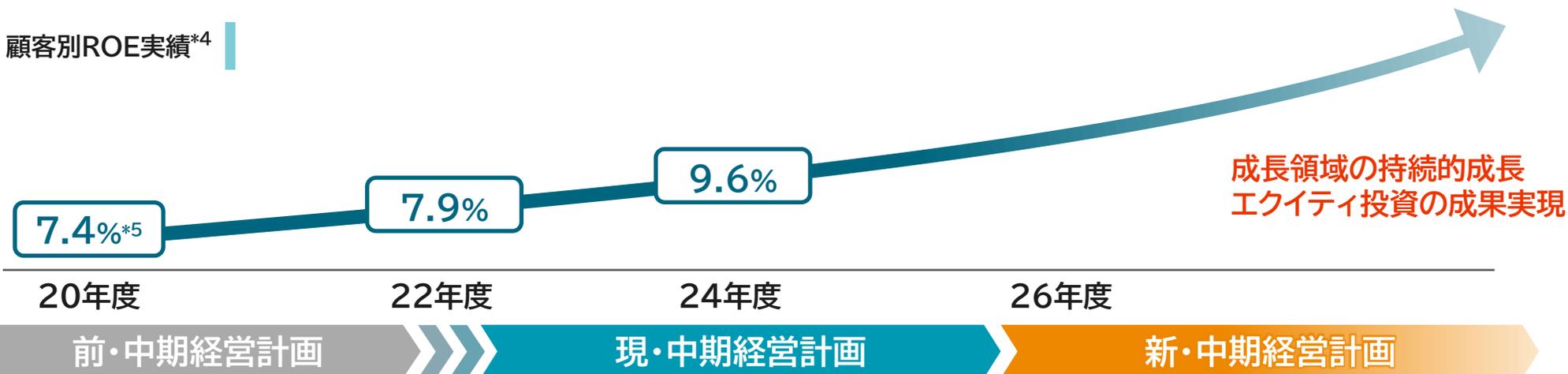
与信スプレッド*2



証券代行*3(億円、万人)



顧客別ROE実績*4



*1: キャピタルリサイクルによる影響含む(実質業務粗利約△220億円、実質業務純益約△130億円) *2: 与信関連手数料除き、管理会計ベース

*3: 三井住友信託銀行単体の管理会計ベース *4: 年金ビジネスを法人顧客に計上 *5: 2022年4月1日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)

ROE向上に向けた取り組み①～オン・オフ一体運営～

シナジー

プライマリー

市場拡大

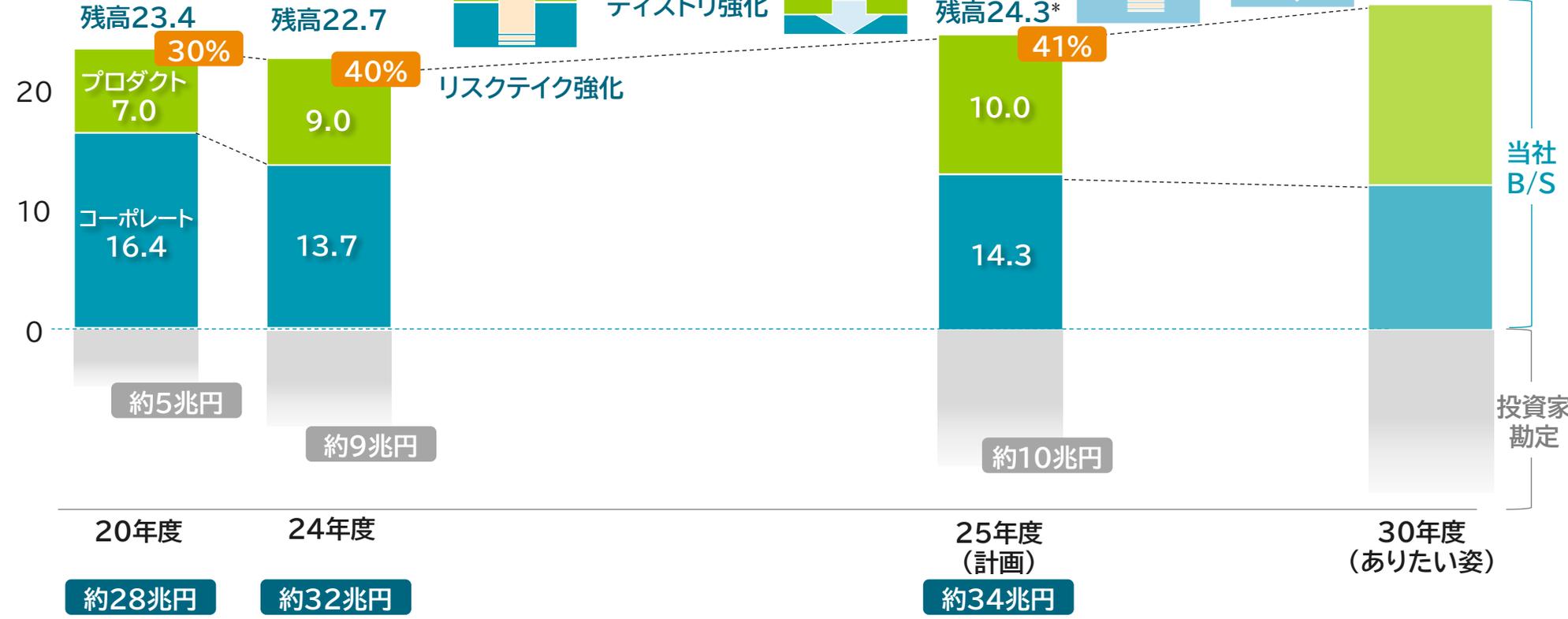
- 利のある領域でのリスクテイク強化、相対からプロダクトへのシフト継続により、与信ポートフォリオの収益を拡大
- 投資家勘定(オフ)を含めたオン・オフ一体での取引最大化、オリジネーション&ディストリビューションを推進

プロダクト比率

ディストリ(オフ)のストック残高

B/S残高+ディストリ(オフ)のストック残高

(兆円)



*: 為替レート前提: USD/JPY 150円

ROE向上に向けた取り組み②～ソーシング強化～

シナジー

プライマリー

市場拡大

- 高採算アセットのソーシング強化により、ポートフォリオの良質化を推進。将来的な投資家展開とも接合

高採算アセットの確保

投資家アパタイト
の連携

販売チャネル・手法
の整備

法人顧客
顧客基盤



法人事業
アセットソーシング



投資家事業
商品組成・運用



投資家・個人事業
ディストリビューション

利のある領域(ソーシングの切り口の一例)



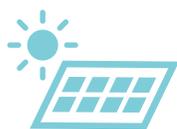
- ☑ 不動産・航空機・船舶ファイナンス等

Marine Money
リーゲテーブル(2024年):7位



- ☑ イノベーション企業

CVCファンドも活用



- ☑ インフラ



- ☑ サステナブル
ビジネス領域



- ☑ 海外



- ☑ Apollo等の
パートナー

投資家

機関投資家



個人投資家



国内総合型インフラファンド



約6割の投資案件が
法人事業の
ソーシング案件*1

Topics～3rdパーティとの連携～

- 2025年7月にMDM*2と共同でデジタル証券特化型のオルタナ信託株式会社を設立
- MDMのデジタル証券化ノウハウと当社の高度な信託ノウハウを融合し、柔軟かつスピーディーなデジタル証券化を実現

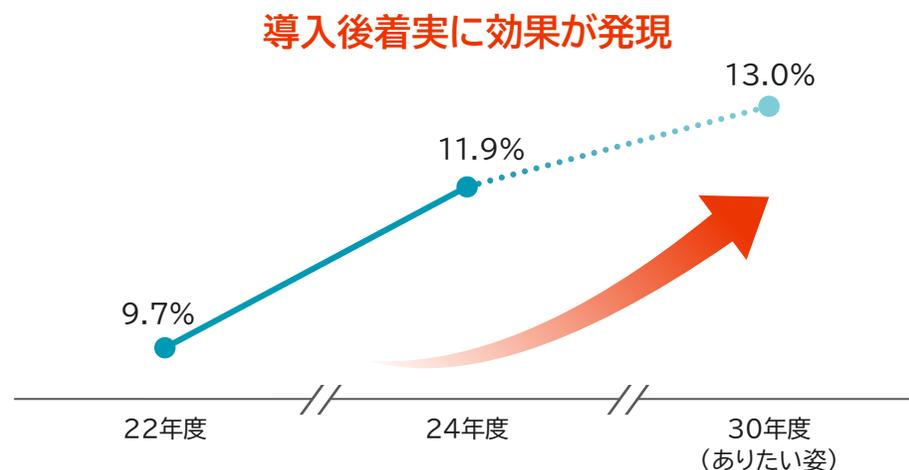


*1: 2025年6月時点 *2: 三井物産デジタル・アセットマネジメント株式会社

- 営業現場での資本収益性指標として、「総合RAROC運営」を導入(2023年度)
- 総合取引収益性だけでなく、リスクアセット対比での採算性意識が現場にも浸透。着実に改善傾向



総合RAROC推移



改善に向けた主な取り組み

- 投資家へのディストリ等による与信ポートフォリオマネージ
- 政策保有株式の削減
- 低採算貸出から高採算貸出へのシフト
- 手数料収益拡大

- 低採算与信圧縮 (↓) 与信B/S (→)
- 政策保有株式 (↓)
- 資金粗利 (↑) 財管粗利(年金・代行・不動産) (↑)
- 与信関連手数料 (↑)

*: Risk Adjusted Return on Capitalの略称。総合RAROCとは、「与信や財管を含めた総合取引収益」を「収益獲得のために使用した所要資本」で除して算出したもの

- 法人事業の収益ドライバーとして、米・欧を中心にプロダクト与信の取組推進を継続
- 将来的な投資家展開を見据え、内外投資家ニーズにマッチしたオリジネーション力強化(取組領域拡大)を目指す

欧州拠点(B/S:約11B\$)

ディストリ伸長、インパクトエクイティ案件取組

米州拠点(B/S:約24B\$)

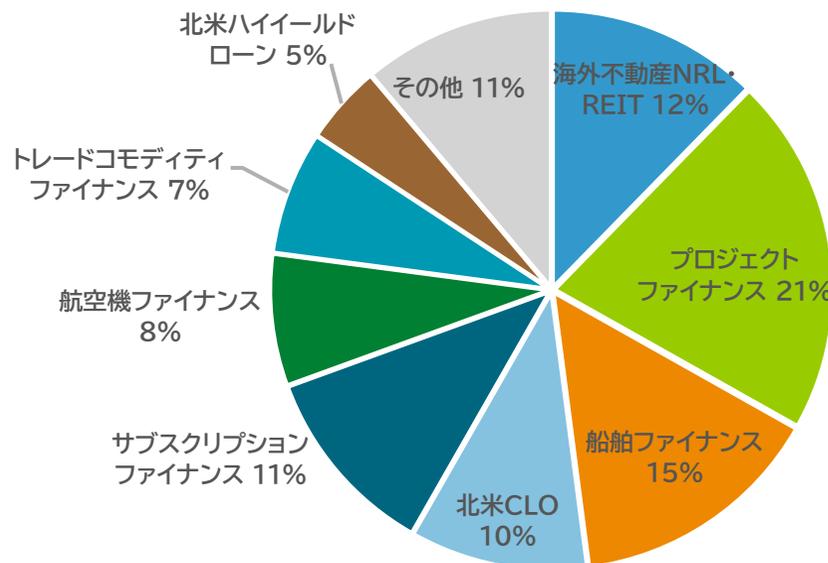
Apollo連携拡大、資産運用ビジネス検討

アジア拠点(B/S:約13B\$)

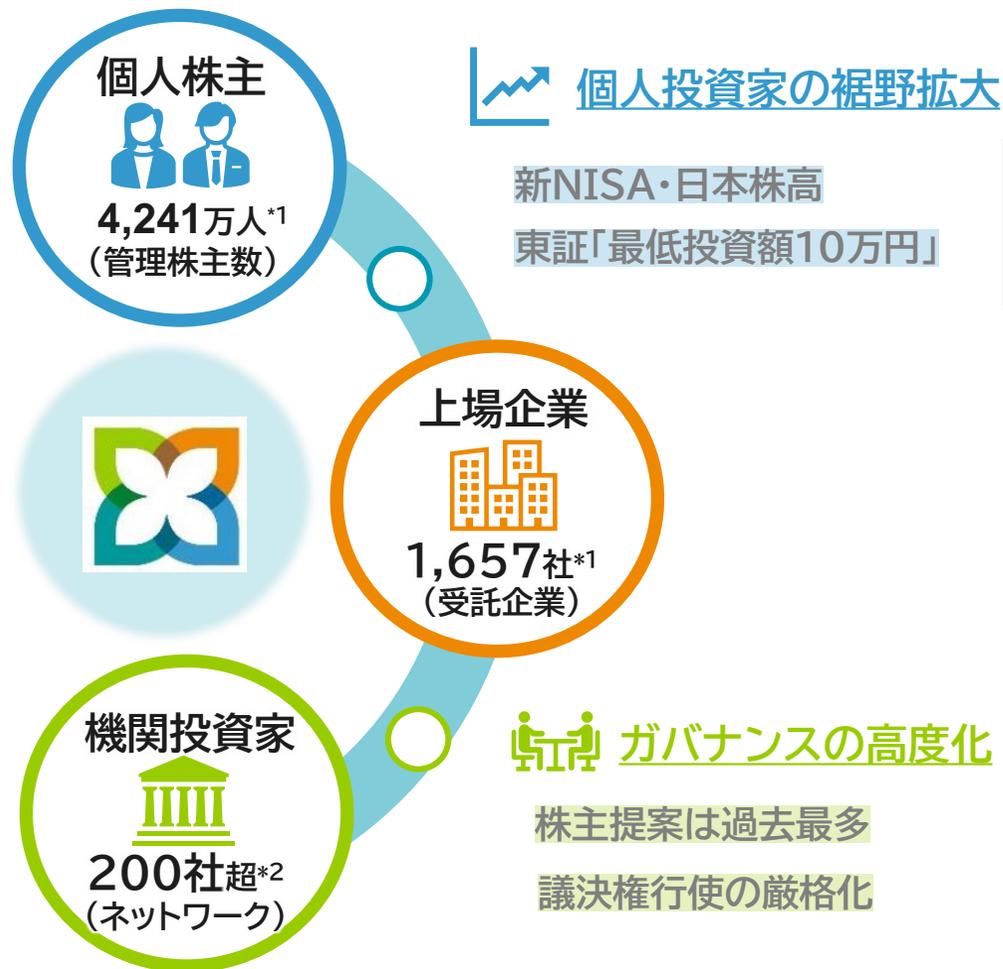
与信領域拡大(豪・印注力、エクイティ投資開始等)

外貨建プロダクト与信の内訳

残高:5.4兆円(25/3末)



- 証券代行は、上場企業と株主・投資家との結節点として、影響力を発揮できるポジションであることが強み
- 高度な専門性を通じて、上場企業の持続的価値向上に加え、資本市場の健全な発展に貢献していく



個人株主とのエンゲージメント

- 株主パスポート → **2025年4月リリース**

個人株主との新たなつながりを

株主パスポート
KABUNUSHI PASSPORT

参加企業
約**850**社*3

会員株主
34万人*3

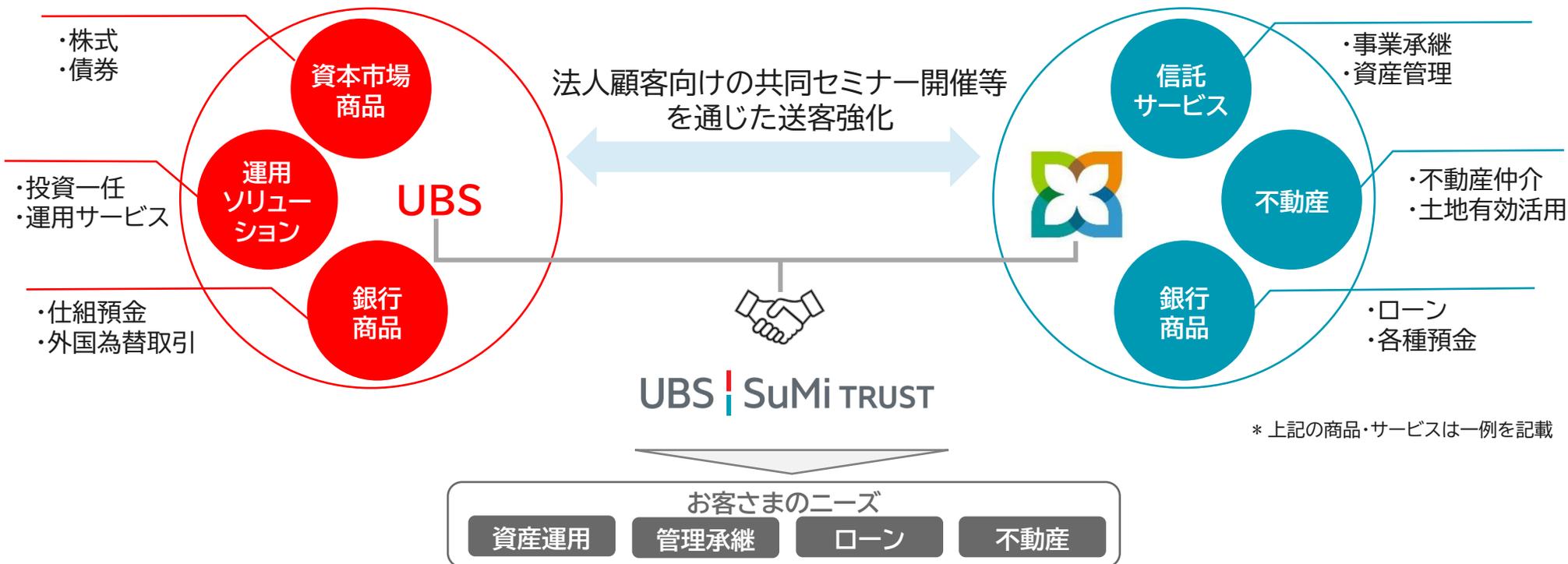
個人株主・機関投資家とのエンゲージメント促進

機関投資家とのエンゲージメント

- ガバナンスサーベイ **1,837**社参加
- 役員報酬サーベイ **1,275**社参加
- 海外投資家ネットワーク
ICGN*4グローバル諮問委員を輩出
- 専門コンサル会社
J-Eurus IR
株式会社ボードアドバイザーズ
Board Advisors Japan, Inc.

*1: 25/3末時点 *2: 日本株式投資額の約9割をカバー *3: 25/7末時点 *4: 国際コーポレートガバナンスネットワーク(International Corporate Governance Network)

- 世界有数の総合金融グループであるUBSと当社の商品・サービスを組み合わせ、企業オーナーを中心に法人・個人両面のニーズに対しトータルソリューションを提供



UBS富裕層顧客に対する当社ソリューション提供

ファイナンス協業: 不動産向け中心→案件の大型化や株式担保ローンや航空機ファイナンス等へ多様化

当社顧客に対するUBSソリューション提供

運用ソリューション: 当社で取り扱いがない外国債券等のグローバルな運用商品を中心にAUM残高増加

【参考】法人事業のKPI等

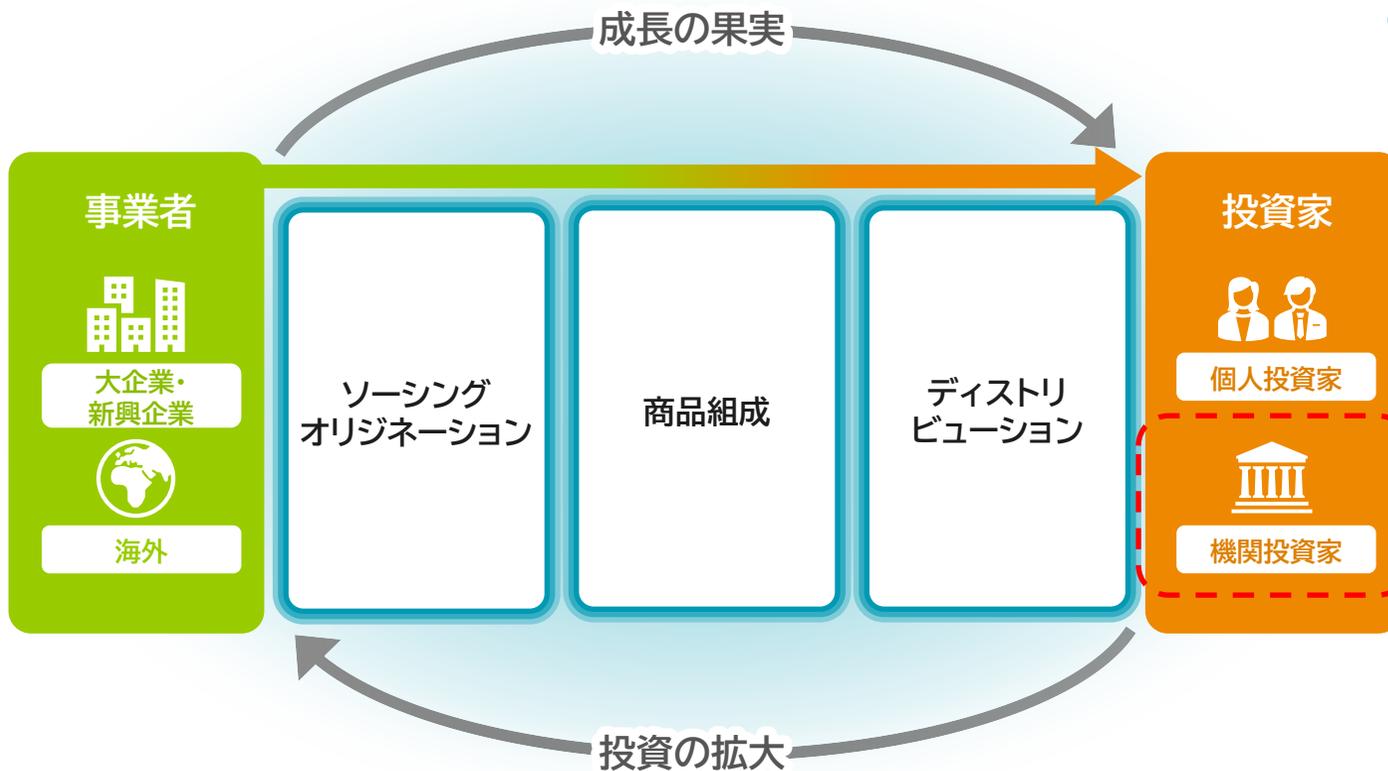
	23年度 (24年3月末)	24年度 (25年3月末)	25年度 (26年3月末)	30年度*1 (31年3月末)
	実績	実績	計画	ありたい姿
投融資残高	23.4兆円	22.7兆円	24.3兆円	23～24兆円
プロダクト与信 比率	30%	40%	41%	約40～50%
政策保有株式 (取得原価)	約4,400億円	約3,600億円	[25～28年度] 2,600億円削減	[2029年3月末] 連結純資産対比 時価20%未満
証券代行 管理株主数	3,778万人	4,241万人	4,500万人	4,500万人
実質業務粗利益	2,653億円	2,927億円	2,900億円*2	—
実質業務純益	1,629億円	1,813億円	1,730億円*2	—
顧客別ROE*3	8.6%	9.6%	—	—

*1: 現中期経営計画策定時(2023年)の計画値 *2: キャピタルリサイクルによる影響含む(実質業務粗利約△220億円、実質業務純益約△130億円) *3: 年金ビジネスを法人顧客に計上

投資家事業

三井住友トラストグループ 執行役員
三井住友信託銀行 取締役副社長(代表取締役)

井谷 太



本日も話するポイント

- 超長期の運用ニーズを有する投資家基盤
- 年金ビジネスを通じた個人ビジネスへの展開
- プライベートアセット運用ビジネスでの成長

- 投資家事業のビジネスを支えるのは国内トップクラスの機関投資家の持つ超長期の運用ニーズ
- BtoBでの運用ビジネス後の年金給付フェーズ(BtoC)においても、シームレスな超長期の運用ニーズ捕捉を目指す

魅力ある運用機会

国内外運用会社とのリレーション

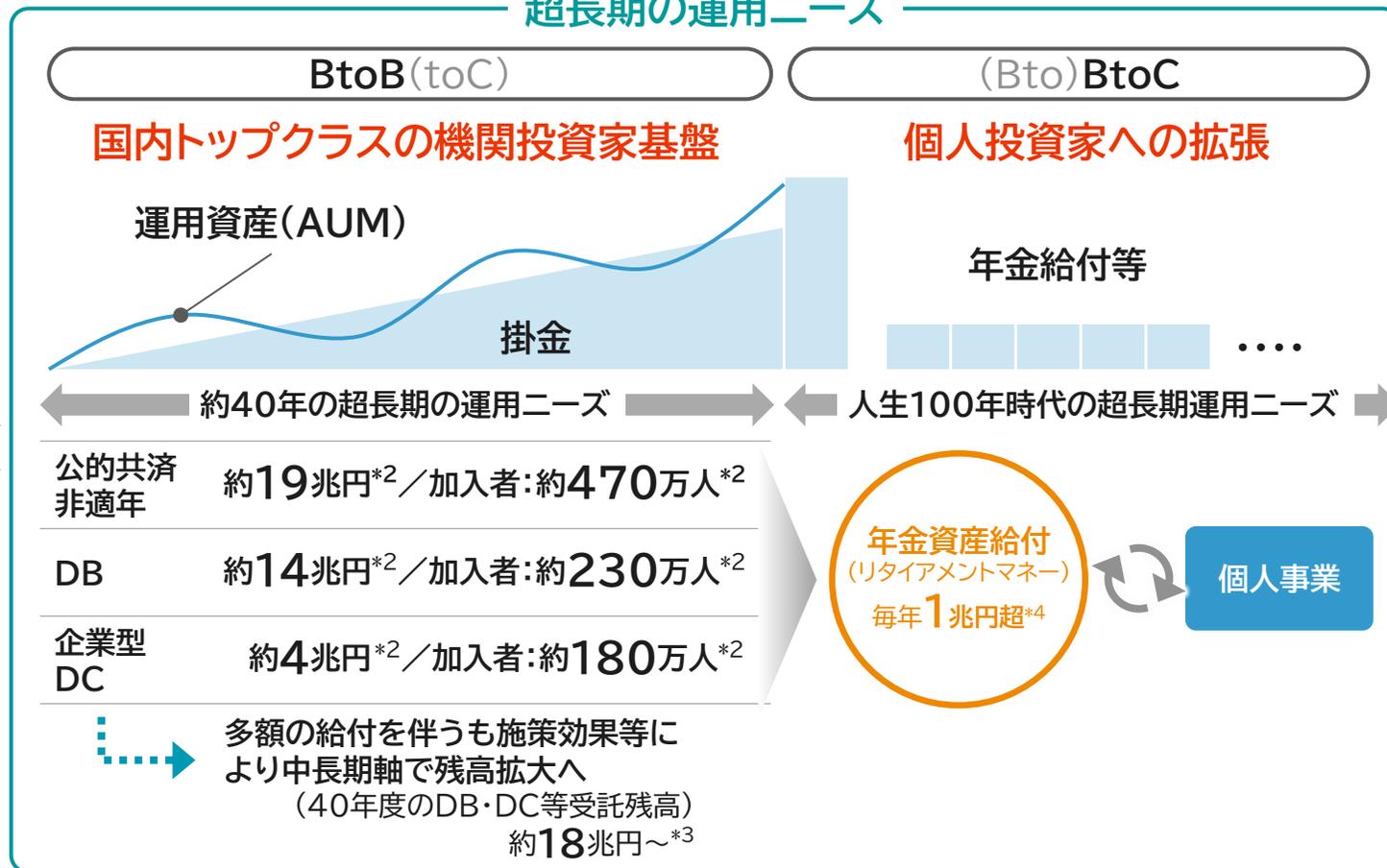


ゲートキーパー*1
機能による厳選

蓄積した知見で
インハウス商品を開発



超長期の運用ニーズ



*1: 様々な運用会社の運用商品を厳選して投資家へ提供するサービス *2: 2025年3月末時点 *3: 当社推計(時価未考慮) *4: 当社推計

- 制度・運用一体のビジネスモデルの推進により、業界トップクラスの受託基盤を確立
- 年金ビジネスで培った知見・基盤を個人ビジネスへ展開し、グループ全体で資産運用ビジネスのケイパビリティを強化

年金ビジネスで培った知見・基盤

確定給付型企业年金(DB)

確定拠出年金(DC)

長期信頼関係の礎となる高品質なサービスを提供

制度・運用
一体コンサル

金融経済教育
(投資教育)

当社強み

企業年金領域で業界トップクラスの受託基盤を確立

- 運用資産残高: 約**14**兆円*
- 加入者数: 約**230**万人*



- 販社商品残高: 約**4**兆円*
- 加入者数: 約**180**万人*

受託実績・ビジネス好機

人的資本経営

資産運用立国
(プログレスレポート)

年金制度改革

社会的潮流の追い風を捉えて、**更なる受託拡大**へ

*: 2025年3月末時点

個人ビジネスへの展開

個人投資家の長期資産形成サポート

長期分散投資の実践を支える
ポートフォリオ提案



資産運用セミナー
を起点としたアフターフォロー



企業年金基盤を起点とした個人取引化の推進

退職者サポートを通じたリタイアメントマネーの取込み

正しい制度理解の促進 **×** 最適な選択の支援

金融経済教育

アプリ

個別相談



Smart Life Designer



- 年金ビジネスでのケイパビリティをもとに捕捉する超長期の運用ニーズに対して利の厚い運用・管理ビジネスを展開
- 4つの成長テーマをもとに、利の厚いプライベートアセットの運用ビジネスを中心とする“ありたい姿”の実現を目指す

機関投資家から個人投資家に至る強固な投資家基盤の構築 (超長期の運用ニーズ)

投資家に提供する資産運用・資産管理一体のビジネス

資産運用・資産管理にかかるケイパビリティ

-  **ファンド
リレーション**
 - 約30年のゲートキーパービジネスの歴史
 - 広範な国内外マネージャーネットワーク
-  **プライマリー
マーケット
へのアクセス**
 - 法人事業等での事業者との接点を活かし、
オフマーケットの投資機会を発掘
-  **商品組成**
 - 信託の転換機能を活かし、多様な投資家
ニーズに応じた投資機会を創出
-  **資産管理
サービス**
 - パブリック領域中心に約350兆円を管理
 - BPO・レポーティング等で投資家・運用
会社のビジネスをサポート

成長へのビジネステーマ

P.24, 25

プライベートアセットの
運用ビジネス強化

ゲートキーパービジネスの
体制強化・個人展開

P.26

インハウス運用ビジネスの
更なる強化(インフラ領域)

P.27, 28

資金運用と資金需要を
つなぐ投資の民主化

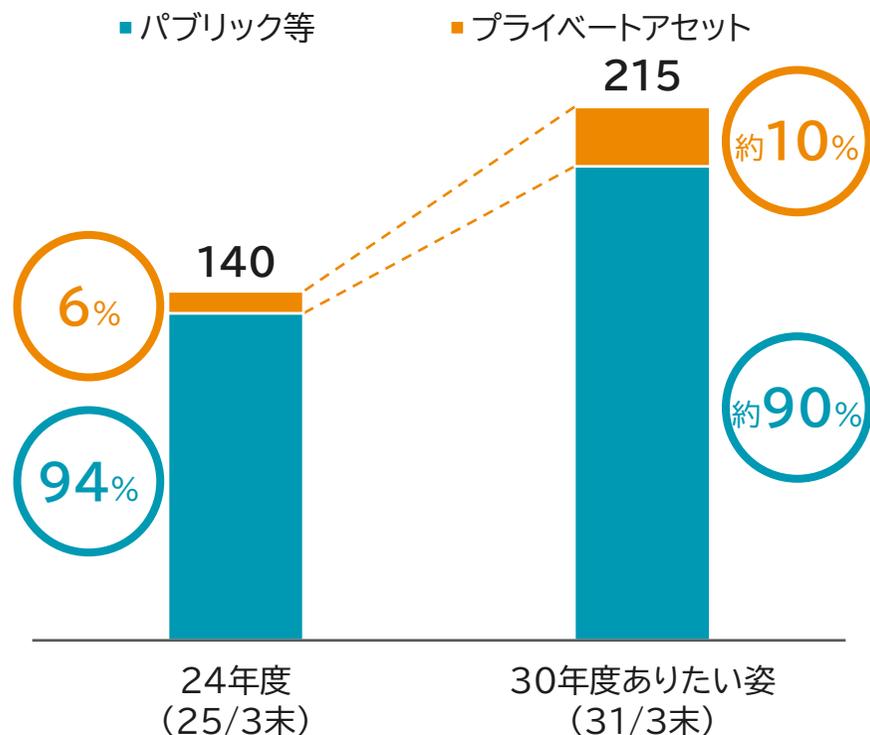
P.29

資産管理ビジネスでの
市場拡大の取り込み

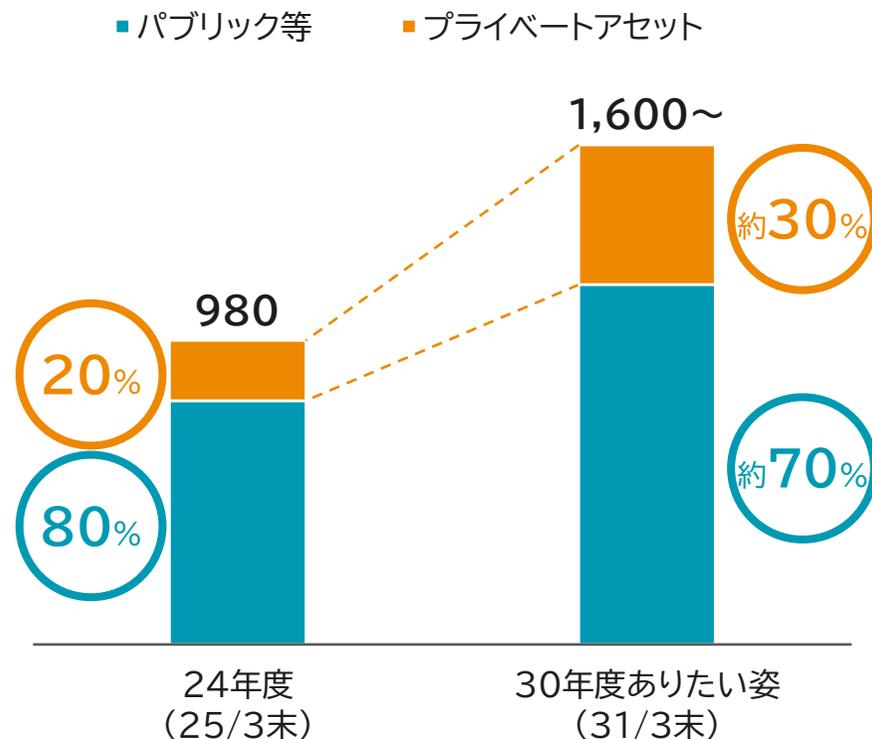
P.30

- 期待リターン上昇を目指す投資家のニーズも踏まえ、プライベートアセットの運用ビジネスを強化
- パブリック対比で利の厚いプライベートアセットのAUM拡大が牽引し、グループ資産運用関連粗利の飛躍的な成長へ

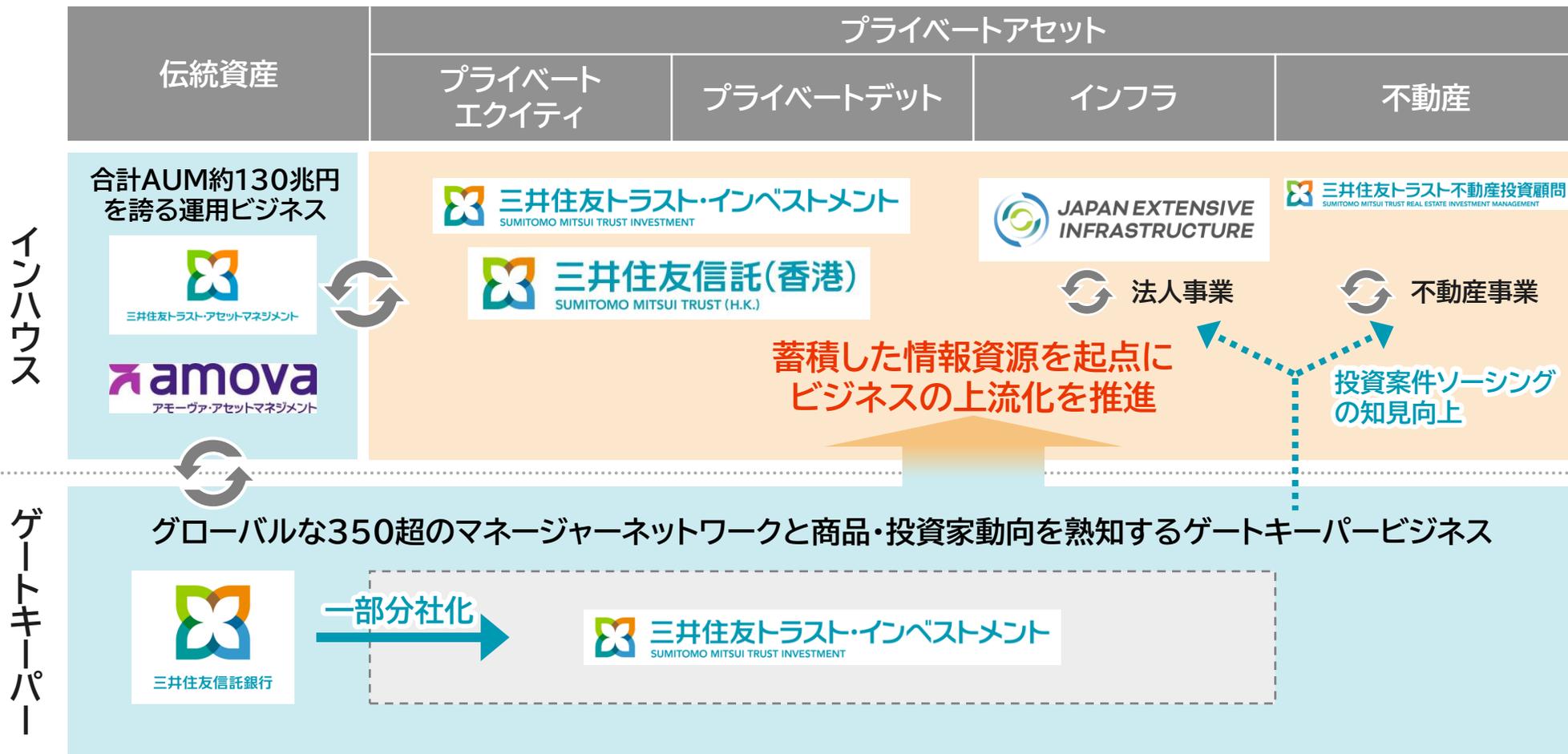
グループ資産運用残高(兆円)



グループ資産運用関連粗利(億円)



- AUM約130兆円を誇る伝統資産インハウスビジネス・グローバルな情報資源が蓄積するゲートキーパービジネスを起点に、利の厚いプライベートアセット領域で当グループが運用報酬を獲得できるビジネスへの上流化を推進



- 全世界の運用商品・投資家動向等の情報資源を蓄積するゲートキーパービジネスを更に進化
- 蓄積した知見やネットワークを活用し、個人投資家に適した運用商品提供やインハウス商品開発にビジネス展開

機関投資家向けゲートキーパービジネスの進化

約30年に亘る自己勘定投資を通じて築いたネットワークを活用



全世界の運用商品・投資家動向等の情報資源が蓄積

自ら運用するビジネスへの拡張へ

2025年10月
PE・PD*1領域を対象とした運用会社化
FoFs*2運用・コインバーストメントの体制強化

運用ビジネスへの
経営資源集中

グローバル基準の
運用体制整備

三井住友トラスト・インベストメント
SUMITOMO MITSUI TRUST INVESTMENT

*1: プライベートエクイティ・プライベートデット *2: ファンド・オブ・ファンズ *3: プライベートアセット

ケイパビリティを活用したビジネスの拡大

個人投資家への投資家基盤拡大

- 外国籍投資信託: 2025年度下期導入検討
- PA*3を組み入れたファンドラップ: 次期中期経営計画内での実現に向け検討中

3rdパーティーを通じた
運用商品拡販も検討

インハウス運用ビジネスの更なる強化

ゲートキーパービジネスで蓄積した知見・機会

グローバル
の運用商品

共同投資機会

投資家動向

新たなインハウス商品開発の足掛かりに

インハウス運用ビジネスの更なる強化(インフラ領域)①

シナジー

プライマリー

市場拡大

- 投資家と事業者を結ぶ結節点となり、インフラ整備を通じて本邦の社会課題を解決しつつ、魅力的な投資機会を提供
- 金利のある世界への移行や産業構造転換が進む中、顧客ニーズに応え続けるべく、更なる投資領域拡大を展望

インフラ領域での取り組み実績

国内プロジェクトファイナンス

- 黎明期の2000年代から取り組み
- 累計数百件ものアレンジメント実績

機関投資家向けインフラ運用商品提供

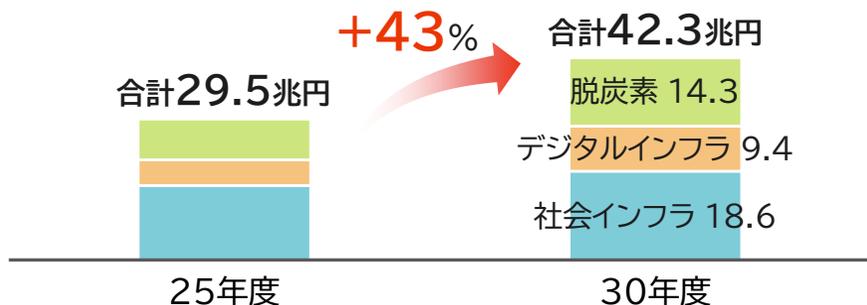
- 全世界のインフラ商品への知見
- 累計80件超の商品取り扱い実績

インフラ対象のインハウス商品組成

- インフラ企業等との提携案件取り組み
- AUMは2,000億円超まで拡大

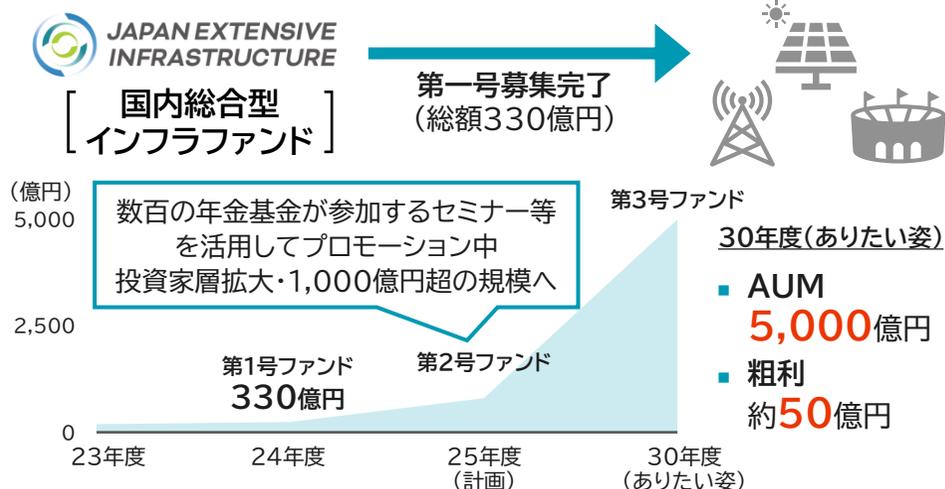
国内インフラ投資市場の拡大

民間投資家によるエクイティ投資機会 推計値*



*: (出所)三井住友トラスト基礎研究所/ストック数値

国内総合型インフラファンドによる投資領域・投資家拡張



投資家層

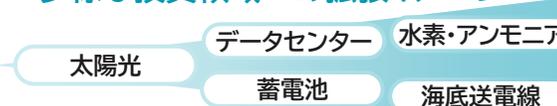
実績蓄積・投資領域拡張に伴う投資家層の拡大



“総合型”ならではの拡張性

投資領域

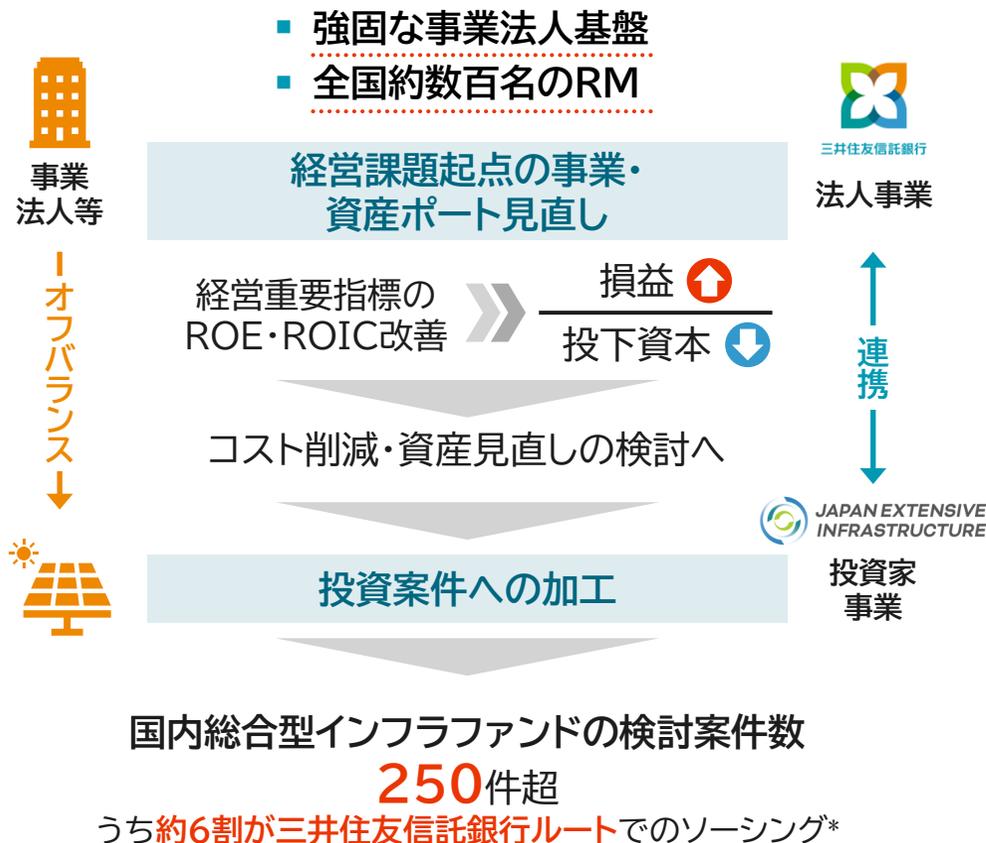
多様な投資領域への拡張イメージ



法人事業等のルートで案件に直接アクセス

- ROE経営等を目指す事業法人等に対し、法人事業による事業・資産ポートフォリオの見直し提案を起点として、マーケットに出回らないオフマーケットな投資案件の探索を推進

法人事業と連携したオフマーケット案件へのアクセス



国内総合型インフラファンド1号の投資事例



概要	系統用蓄電池事業への匿名組合出資
持分比率	50%(ユーティリティ企業との合弁)
投資ハイライト	<ul style="list-style-type: none"> 大手ユーティリティ会社を共同投資パートナーとして取り組む、電力の市場運用を行う系統用蓄電池事業への匿名組合出資 規模としては国内最大級であり、多額のプロジェクト資金が必要となる中で、初期段階からプロジェクトに関与することで投資機会を捕捉

*: 2025年6月末時点

- 資金運用側と資金需要側の二つの“重なり”を信託の転換機能で極大化してきた実績・歴史有り
- 日本の高度経済成長を資金供給面で支えてきた歴史を、令和の新たな資金需要において再現を目指していく

投資家事業の有する商品組成ケイパビリティ

投資家のニーズ

- 元本の安定性確保
- ライフプランにあわせた運用期間設計
- 経済発展や社会への貢献



事業者のニーズ

- 超長期の粘着性ある資金の確保
- 多様な通貨での資金調達
- 多くの人々からの賛同・ファンの獲得

昭和・平成

高度経済成長を支える資金供給

貸付信託



ピーク残高: 20兆円超*1

令和

脱炭素やインフラ老朽化・デジタル関連投資への資金供給

フューチャートラスト



2030年度: 1兆円へ

実績配当型合同金銭信託



*1: 中央信託銀行・三井信託銀行・住友信託銀行合算
 *2: 当社の銀行勘定を通じて社会課題解決の取り組みに活用

- パブリック領域で培った高品質な資産管理サービスに係るケイパビリティをプライベートアセット領域へ拡張
- 投資家層の拡大に寄与しながら市場成長を取り込み、新たなビジネス機会に向け更なるサービス拡充も検討

資産管理サービスの高品質なケイパビリティ

パブリック領域を中心に高品質なサービス

アセットサービス

国内最大級の信託グループならではの幅広い専門性と業務基盤を活用

BPOサービス (JABIS®)*1

運用・管理に関する高度な専門性やノウハウを提供

- AUC*2: 約**350**兆円
- JABIS®受託会社数: **33**社

新興運用会社
の参入

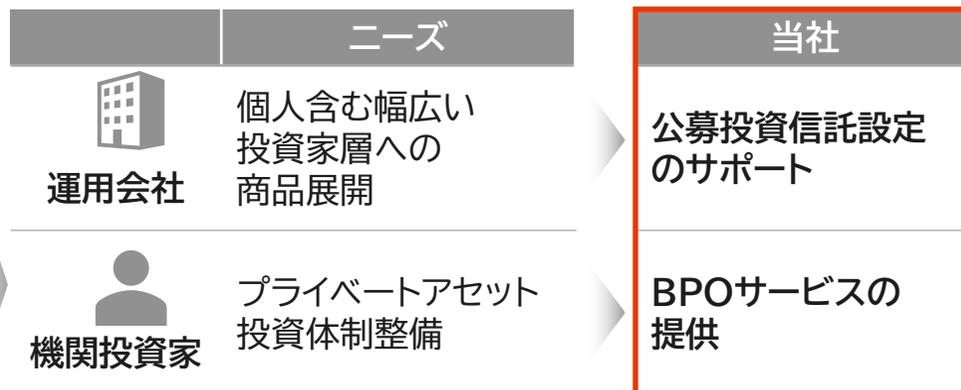
新NISA

新たな運用資産
(PA・DA*3)

資産運用立国実現プランを追い風として
ビジネス拡大へ

投資家層の拡大・市場の活性化

高まるプライベートアセット投資ニーズをサポート



プライベートアセット投資家層拡大に寄与

投資家や運用会社向けサービス拡充

レポーティング

ファンド組成

プライベートアセット市場全体の拡大を牽引

*1: JABIS®=Japan Asset Business Information Servicesの略称で、三井住友信託銀行の登録商標です。

*2: 2025年3月末時点。AUCはカスタディ・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: プライベートアセット・デジタルアセット

投資家事業のKPI等

	24年度 (25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)	24年度比 (25年3月末比)
	実績	目標	定量イメージ*1	
グループAUM	140兆円	146兆円	215兆円	+約75兆円
プライベート アセット	8.8兆円	9.8兆円	24兆円	+約15兆円
資産管理AUC*2	350兆円	365兆円	460兆円	+約110兆円
実質業務純益*3	1,101億円	990億円	1,350億円	+約250億円
顧客別ROE*3	51.7%	39.5%	30%以上	—

*1: 2025年9月現在

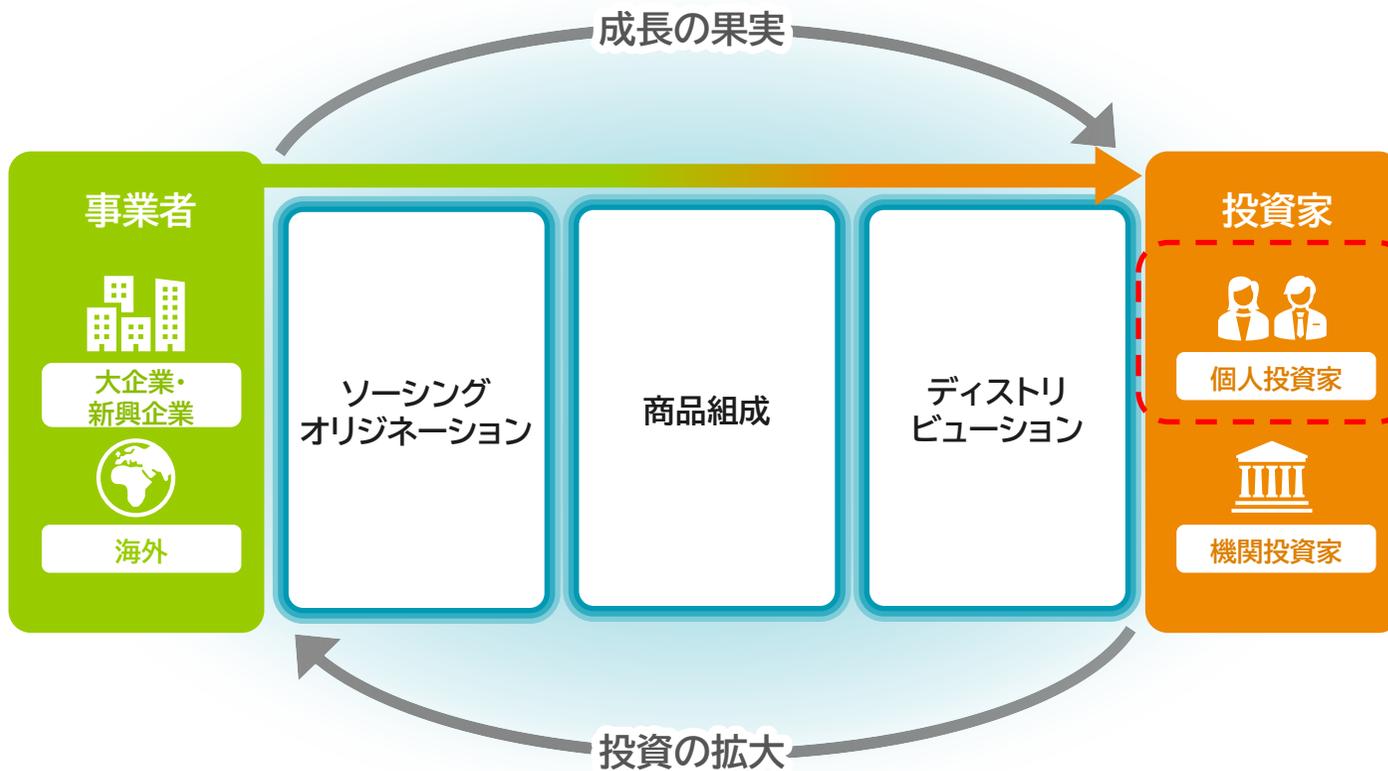
*2: カストディ・アドミ等による資産管理残高に加え、BPO・レポート等(社内向け含む)のサービス提供対象残高を含む

*3: 投資家事業、運用ビジネス合算の数値

「個人事業」

三井住友トラストグループ 執行役員
三井住友信託銀行 取締役副社長(代表取締役)

山口 信明



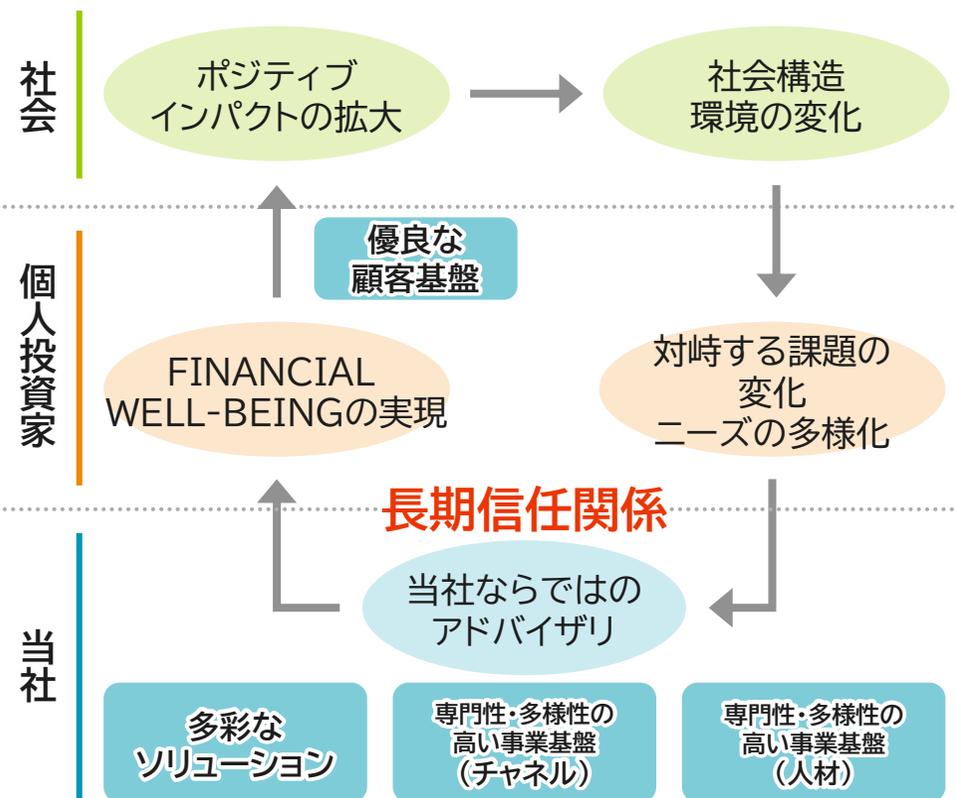
本日も話するポイント

- 優良な顧客基盤
- 多彩なソリューション
- 専門性・多様性の高い事業基盤
(人材・チャネル)

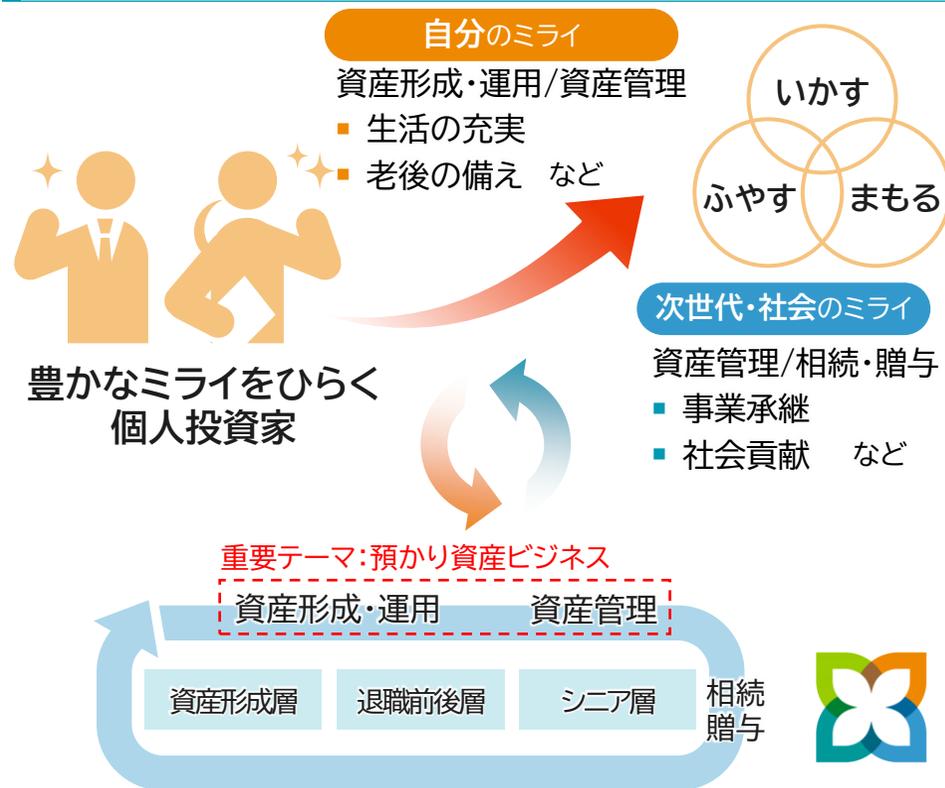
- お客さまとの長期信頼関係を礎とした最適なアドバイザリを提供する人生100年応援モデルを推進し、約3,100兆円*の個人資産を資金・資産・資本の好循環へと繋ぎ、FINANCIAL WELL-BEINGを実現
- 「豊かなミライをひらく個人投資家」のニーズと当社の得意領域の共鳴が、お客さまとの長期信頼関係を築くベース

*: 日本銀行「資金循環統計」、内閣府「国民経済計算」より

長期信頼関係を礎とした人生100年応援モデル



ニーズと得意領域の共鳴



“金利ある世界”における預かり資産ビジネス

シナジー

プライマリー

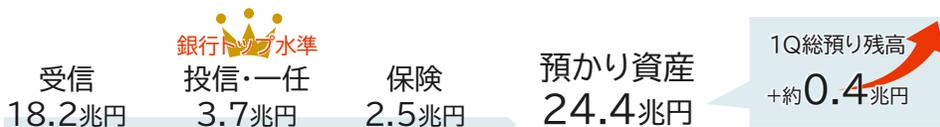
市場拡大

- 「“金利ある世界”における預かり資産ビジネス」は事業における重要テーマ
- 資産を“ふやす・いかす・まもる”ための起点となる「預金」、コアとなる「ファンドラップ」

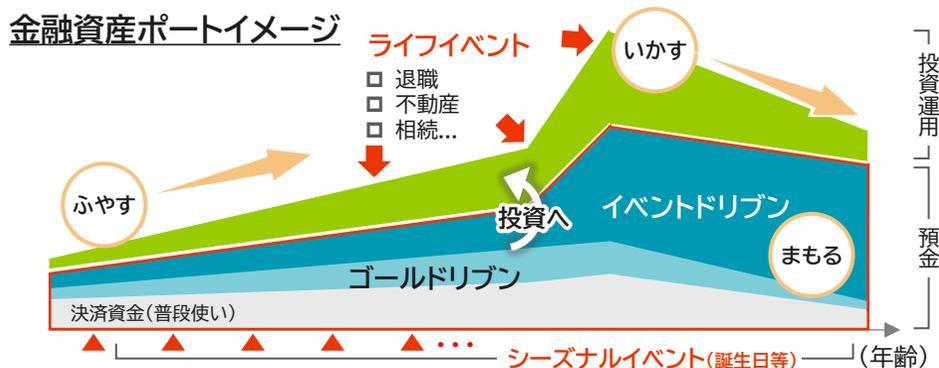
重要
テーマ

“金利ある世界”における 預かり資産ビジネス

25年3月末

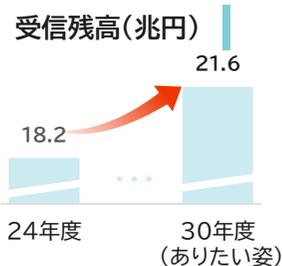


預金 ~“ふやす・いかす・まもる”ための起点~



粘着性の高い長期資金の獲得

- 長期預入
可能資金
- | | |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------|
| イベントドリブン | <ul style="list-style-type: none"> ■ ライフイベント ■ シーズナルイベント |
| ゴールドドリブン | <ul style="list-style-type: none"> ■ 財形・積貯・積投 ■ DB・DC |



ファンドラップ ~“ふやす・いかす・まもる”ためのコア~

当社
ファンドラップ
の特長

- 年金運用の知見の活用(長期・分散投資)
- 当社独自の機能(ゴールドの組入れ、エントリ分散 等)
- NISA制度への対応

お客さまからの厚い支持



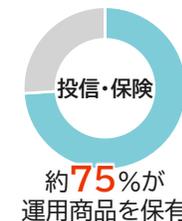
(参考)
UBS SuMi TRUST
ウエルス・マネジメン

- 平均単価: 約16百万円
(残高上位10%平均
55百万円)
- 追加投資: 約2人に1人

投資一任運用サービス
(USD建て・円建て)
平均単価 約323百万円*

他のソリューションへの広がり

ファンドラップ契約者(9.3万人)
クロスセル状況



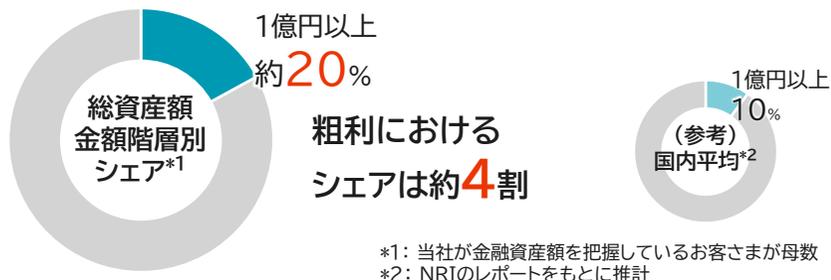
預かり資産ビジネスの中核商品

*: 一般社団法人 日本投資顧問業協会「統計資料 ラップ業務」より算出

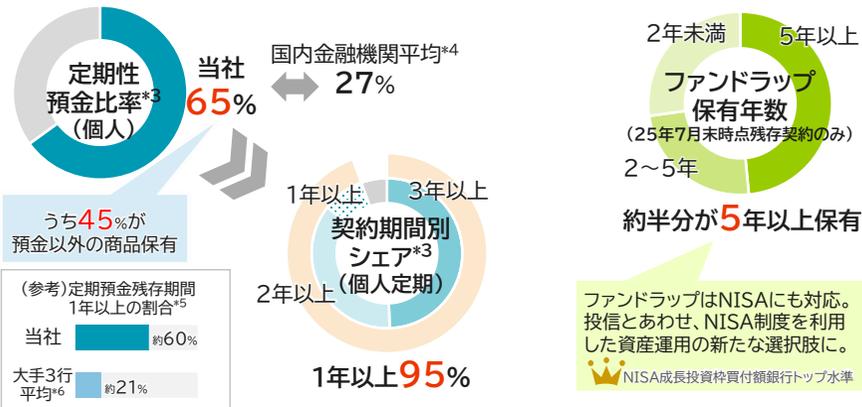
- 厚い富裕層基盤、長期性・粘着性の高い取引が、当社顧客基盤の大きな特長
- 長期安定した価格を持つプライベートアセットは、当社顧客との親和性が非常に高い

当社ならではの顧客基盤

厚い富裕層基盤



長期性・粘着性の高い取引

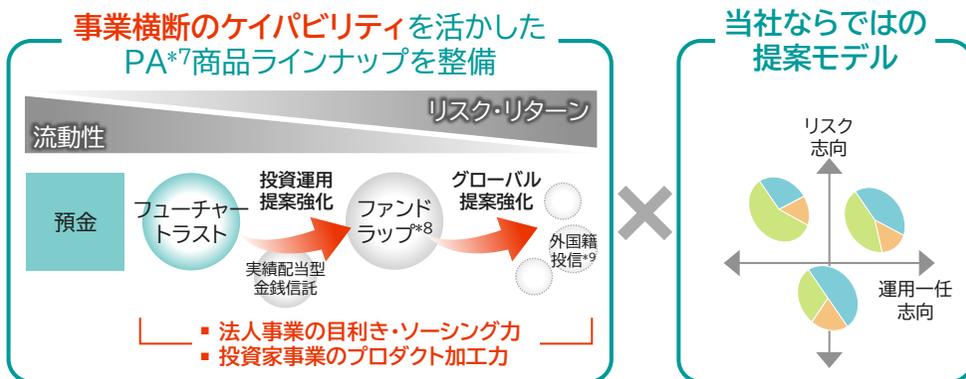


プライベートアセットへ取り組む意味

当社顧客との親和性



ポートフォリオ提案の高度化



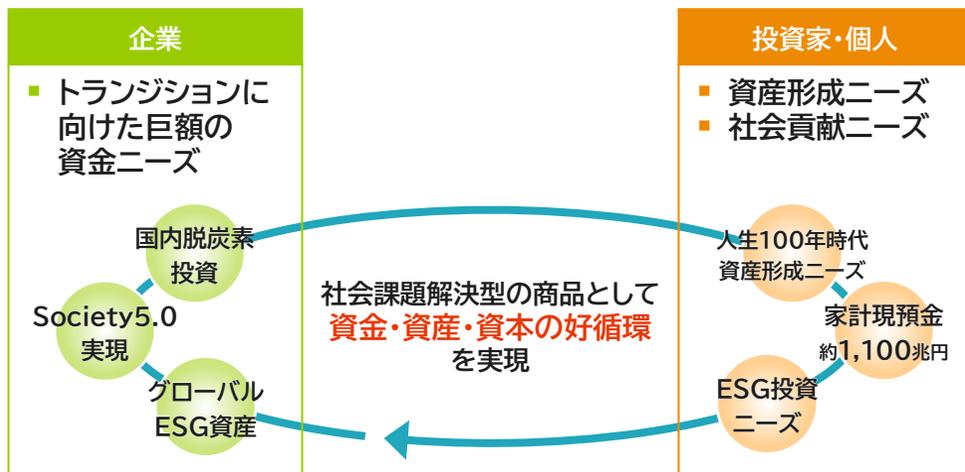
*3: 財形除くデータ *4: 日本銀行「預金者別預金」より *5: 法人含む *6: 各社ディスクロージャー誌等より *7: プライベートアセット *8: 次期中期経営計画内での実現に向け検討中 *9: 2025年度下期導入検討

- プライベートアセットを積極的に取込み、当社ならではの預かり資産ビジネスを進化
- 豊かなミライに向けた要として、事業横断の強みを生かしたインハウスビジネス強化

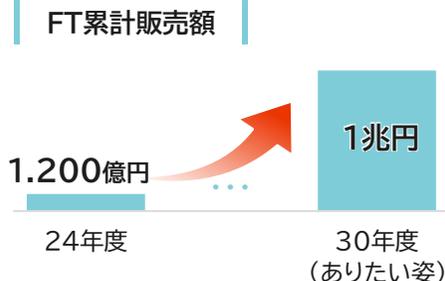
フューチャートラストのリリース

投資機会 拡大

- 2024年にフューチャートラスト(FT)リリース
- ミライへの投資の起点



資産運用と社会貢献 の両立を実現



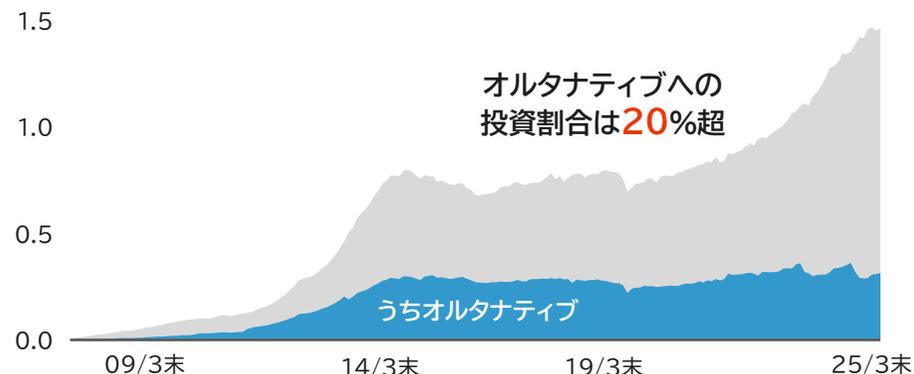
ファンドラップへのプライベートアセット組み入れ

投資運用 提案強化

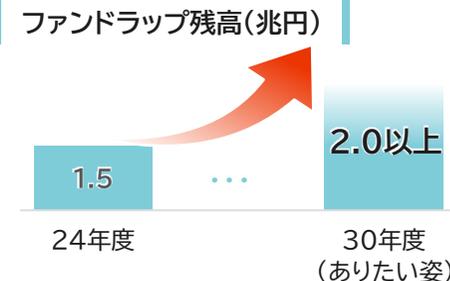
- ファンドラップにおけるオルタナティブ投資の新たな分散先として、PA*の組み入れを検討中

*: プライベートアセット

ファンドラップ残高推移(兆円)



より当社らしい商品 へとレベルアップ



事業基盤(ハイブリッド型コンサルティングチャンネル)

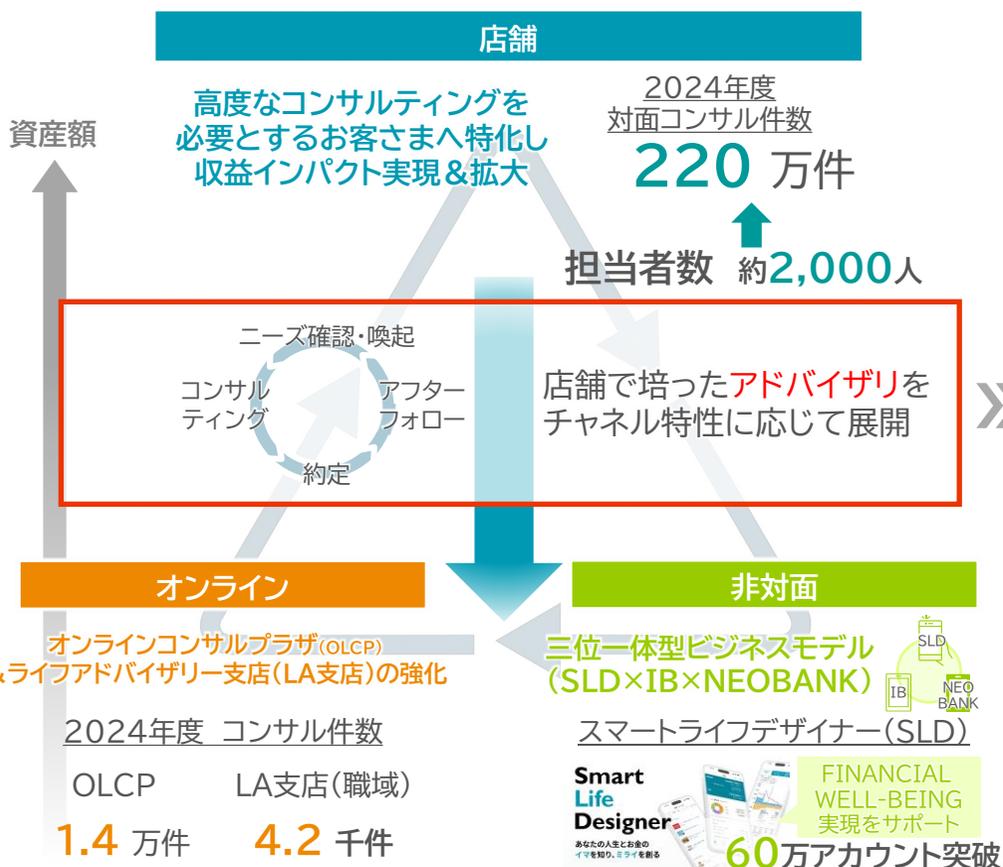
シナジー

プライマリー

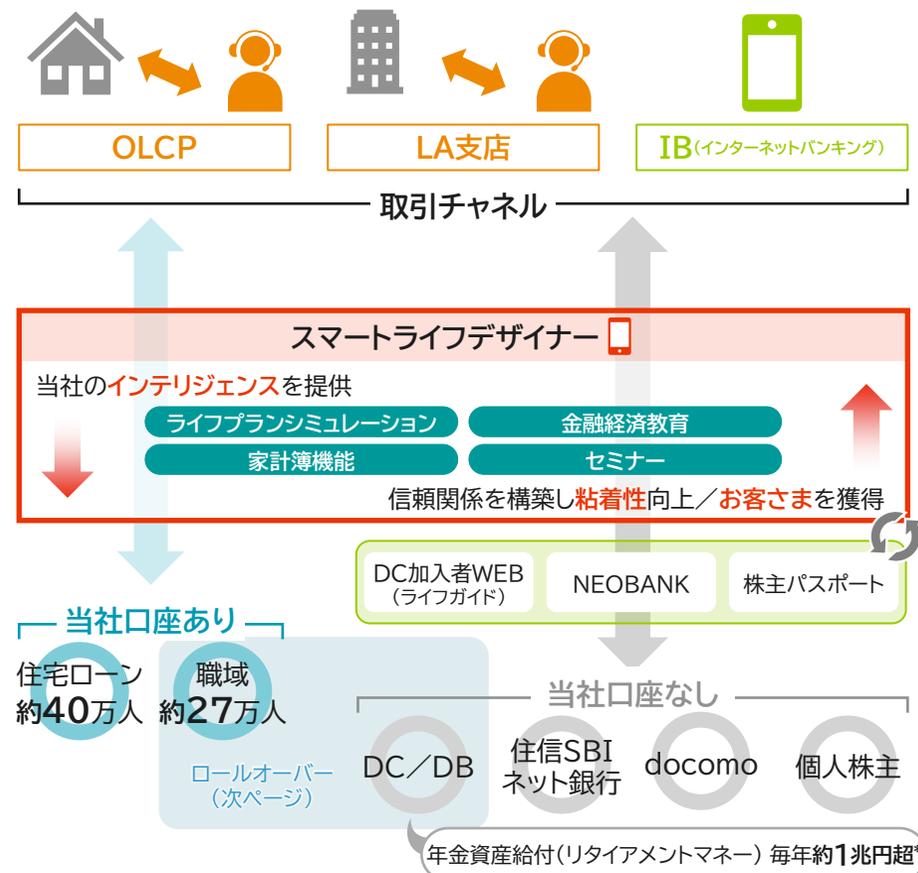
市場拡大

- 店舗で培ったアドバイザリを活用し、ハイブリッド型コンサルティングチャンネルを高度化
- お客さまの流入導線高度化・利便性向上への投資を強化、インテリジェンスで差異化

ハイブリッド型コンサルティングチャンネル



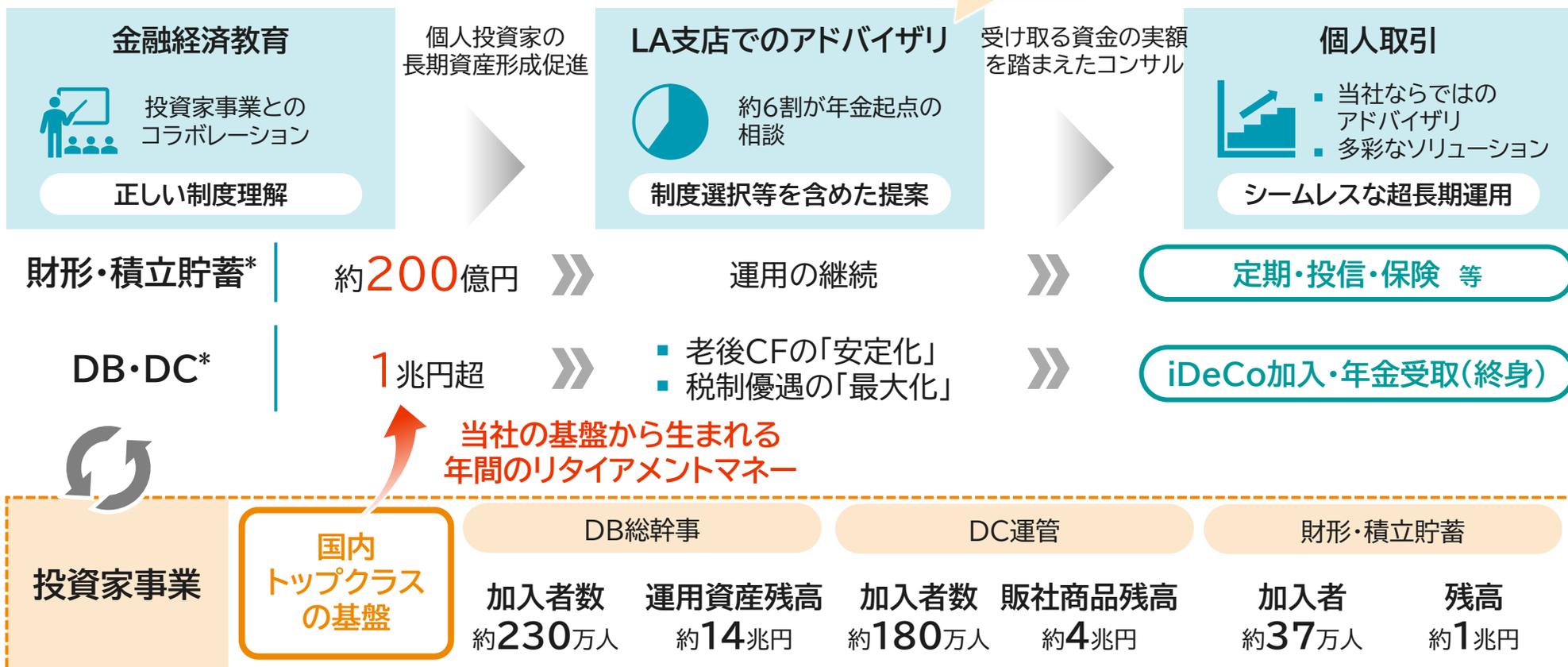
オンライン/非対面におけるナーチャリング



*: 当社推計

- LA支店は職域専門の相談窓口として、各社の年金制度等福利厚生制度を踏まえたアドバイザリを提供
- リタイアメントマネーを粘着性の高い個人取引としてロールオーバー

LA支店を活用したロールオーバー

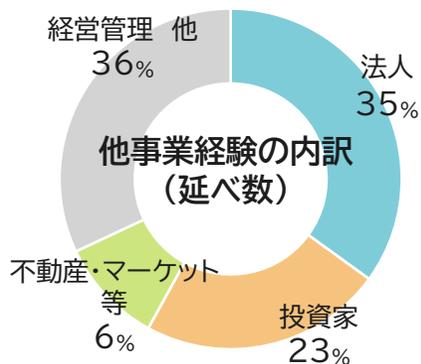


*: 当社推計

- 他社にはない当社ならではの人材が、当社の強みを如何なく発揮
- 事業横断の組織も兼ね備え、人材やノウハウ、情報のスムーズな相互流通が可能

当社ならではの人材

他社にはない、店部長の事業横断的キャリア



およそ **7** 割が
個人事業以外の経験あり

専門性を持った多様な担い手(概数)

財務コンサルタント	300人
FP1級	500人
宅地建物取引士	2,600人
銀行ジェロントロジスト	3,400人

ユニークなフレームワーク ※人数は概数

事業横断部	所属	事業横断組織	
		組織名	人数
法人		プライベートバンキング業務推進部	40人
		ウェルス・マネジメント部(東京・大阪・名古屋)	90人
		ライフアドバイザー部	170人
投資家		投資運用・保険コンサルティング部	90人
		投資顧問業務部	50人
個人		個人事業	7,900人*

事業横断組織

プライベート
アセット民主化PT

事業横断
営業推進協議会

グループ
関連会社



不動産仲介

UBS | SuMi TRUST

ウェルス
マネジメント



クレジットカード



経営承継支援

M&A
事業承継

*: 嘱託社員等を含む

個人事業のKPI等

	24年度 (25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*	24年度比 (25年3月比)
受信残高	18.2兆円	18.5兆円	21.6兆円	+3.4兆円
投信残高	2.2兆円	2.2兆円	2.7兆円	+0.5兆円
投資一任残高	1.5兆円	1.7兆円	2.0兆円以上	+0.5兆円以上
保険残高	2.5兆円	2.7兆円	2.9兆円	+0.4兆円
フューチャートラスト 累計販売額	1,200億円	3,000億円	1兆円	+0.9兆円
職域顧客の 投資運用残高	5,000億円	5,300億円	7,500億円	+2,500億円
SLD アカウント数	57万人	80万人	200万人	+143万人
実質業務粗利益	2,288億円	2,380億円	<div style="border: 1px solid orange; padding: 10px; display: inline-block;"> 戦略的な投資を行いながら 金利ある世界での粗利拡大と コスト削減により業純引き上げ </div>	
実質業務純益	459億円	440億円		
顧客別ROE	11.0%	-		

*: 2025年4月現在

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。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り、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。

<商号変更について>

日興アセットマネジメント(株)は2025年9月1日より商号を「アモーヴァ・アセットマネジメント(株)」に変更しました。