2026 年度中間期決算説明会(2026 年 11 月 18 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(CEO)　大山 一也
取締役執行役常務(CFO)　渡部 公紀

Q.1	2026年度業績予想の上方修正および株主還元強化の決定に至る議論と、大山社長の考えについて伺いたい。
A.1	5月の決算説明会で投資家・株主の皆さまは、同じチームの一員であり、仲間であり、同志であるとお伝えしたが、その思いは変わらない。 株主還元について、好調な業績を、同じチームの一員である株主の皆さまと分かち合いたいとの思いが出発点にある。また、株主還元に対する当社の強いコミットメントを示すためにも、総還元性向50%台半ばを上回る水準にこだわった。 自己株式取得の金額は、社内で複数のパターンを検討し、CET1比率とのバランスを踏まえ、最終的には私が500億円と判断した。また、当社のビジネスモデルや収益力に照らして、現在の当社株価は割安と認識しており、今回の自己株式取得には、その点も反映している。 ダウンサイドリスクを精査したうえで、与信関係費用の2026年度予想は200億円を据え置いた。現時点で当社固有の大きな信用リスクもなく、財務の健全性も十分と評価している。 今回、自己株式取得の金額を500億円とした理由は3つ。成長投資と株主還元を積極的に行い余剰資本は持たないこと、現在の当社株価が割安であること、そして、財務基盤に自信を持っていることである。 実質業務純益は、期初計画比で200億円上方修正した。内訳として、市況要因による約250億円および実力ベースの約500億円の合計約750億円の上振れに対して、経費の増加約100億円、三井住友トラスト・パナソニックファイナンスの持分低下による減益約50億円に加え、将来の収益力や資金効率の向上に向けた債券および与信ポートフォリオの見直しに備え、約400億円の余力を業績予想に織り込んでいる。 (渡部常務より補足) 資料P.21記載のとおり、中期経営計画の三つの成長戦略である「資産運用ビジネスの強化」「個人ビジネスの強化」「バランスシートの変革」は、上期だけでそれぞれ前年同期比約150億円の増益となった。3年間で1,500億円の増益目標に対して、半年間で約450億円の進捗であり、市況影響を除く実力ベースでも手応えを感じている。

Q.2	2035年のありたい姿として掲げるROTCE16%の実現に向けて、手応えを感じている点と、今後の課題について説明いただきたい。
A.2	本中期経営計画は、2035年のありたい姿に向け、政策保有株式の売却益に依存しない収益構造に転換し、新たな成長曲線を描くための3年間と位置付けている。 上期の業績を振り返ると、資金利益の増加に加え、資産運用ビジネスを中心とする手数料関連利益も着実に伸長しており、収益構造の転換は順調に進んでいる。 親会社株主純利益および自己資本ROEは、中計最終年度目標の前倒し達成も視野に入っている。 (次頁へ続く)

	また、成長投資は3年間で累計6,000億円以上の計画に対して、2026年度に約2,900億円を実行する見込み。将来の成長に向けた投資も前倒しで進めている。 収益構造の転換、成長の加速、そして将来への成長投資、この三つが同時に進んだという観点で、中期経営計画は良いスタートを切ることができた。 一方で、政策保有株式の売却益なしでROTCE16%を実現することは、依然として高い目標である。現時点で達成確度を具体的に示すことは難しいが、目標に向けて着実に進捗している。また、注力しているインオーガニック戦略やエクイティ投資は、収益貢献が本格化するまでに時間を要するが、金利上昇に伴う資金利益の増加やインフレの定着による資産運用ビジネスの持続的な拡大によって、成長スピードを落とすことなく収益を拡大する基盤が構築できつつある。

Q.3	資料P.36記載のとおり、上期はリスクアセットが減少している。今後の信用リスクアセットの積み上がりの見通しおよび環境変化を踏まえた資本配賦方針について伺いたい。
A.3	与信残高について、上期は円貨のプロダクト関連与信が減少しているが、大型案件の期限前返済が要因である。一方で、案件のパイプラインは豊富であり、資金需要も引き続き強い。 エクイティ投資は、コミットメント後の資金実行時期には当社がコントロールできない面があるものの、案件は計画に沿って進捗している。 引き続き、プロダクト与信およびエクイティ投資の拡大を目指す方針に変更はない。

Q.4	資料P.60記載のデータセンター関連のエクスポージャーについて、現状のリスク認識を伺いたい。
A.4	AI関連投資拡大の持続性を巡り市場が神経質になっているが、AIは経済安全保障や国家競争力に直結する戦略分野であり、関連投資が大幅に後退する可能性は低いと考える。今後は投資対象の選別が進み、プレーヤーの淘汰・集約が起こる可能性があるため、量ではなく、質が重要になるという認識である。 当社のハイパースケーラー向けリスクで取り組む海外プロジェクトファイナンスのエクスポージャーは、約10億ドルと限定的であり、集中リスクに留意し、グローバルベースで上限管理を行っている。国内案件のパイプラインも積み上がっているが、個別案件の事業計画やキャッシュフローを十分に精査し、規律ある与信運営を継続する。

Q.5	実質業務純益に関して、大幅増益となった要因を資金利益および経費の観点から伺いたい。
A.5	資金利益は、コーポレート与信からプロダクト与信へのシフトを継続していることで、貸出スプレッドが改善している。また、定期預金中心の受信構造は、金利上昇効果の発現に時間を要するものの、既存預金のロールオーバーが進み、収益改善効果が累積的に表れている。加えて、資産運用・資産管理ビジネスの手数料収益が好調である。資産運用・資産管理ビジネスは、残高と収益が連動するため、持続的なインフレにより複利的に残高が増加している効果が顕在化している。 経費は、過去と比較するとIT関連経費の伸び率が今後は緩やかになる見込み。 （次頁へ続く）

	（渡部常務より補足） 資料P.8に定期預金のリプライシング効果を記載している。利上げ時期の前倒しと追加利上げの織り込みにより、預金スプレッドは当初想定以上に拡大している。 また、インフレによる資産価値の実質的な目減りに備える観点から、個人のお客さまへのコンサルティングを強化している。預金とファンドラップを組み合わせた提案を行っており、短期的にも収益へ寄与している。

Q.6	資産運用ビジネスに関して、競争環境および他社と比較した競争優位性について伺いたい。
A.6	パブリックアセットの領域は、資産運用残高の獲得以上に報酬率の改善が課題である。パッシブ運用では、成功報酬型の商品を導入しており、運用成果に応じて報酬率が上昇する仕組みへ移行している。 プライベートアセットの領域は、長年にわたり培ってきたゲートキーパーとしての知見を生かし、インハウス運用を担うGPビジネスへ領域を拡大している。子会社のJEXIが運用する国内総合型インフラファンドやファンドラップといった報酬率が1%程度の高付加価値領域にリソースを投入しており、こうした事業構造の変化が収益拡大につながっている。

Q.7	2035年のありたい姿として、手数料収益比率60%を目標に掲げているが、現状の50%程度からどのように上昇させるのか伺いたい。
A.7	手数料関連利益は、伸長しているものの、実質的な資金関連の損益も同時に拡大しているため、手数料収益比率は想定ほど上昇していない。 今後も、アップフロント型の収益ではなく、残高に応じて継続的に収益を得るストック型の収益の比率を高めていく。資産運用・資産管理のようなストック型の収益は、時価上昇の恩恵を享受できるため、手数料収益比率の改善にも貢献する。

Q.8	国内外のプライベートエクイティ投資について。足元の市場環境がエグジット戦略や今後の収益見通しに影響を与えるか。
A.8	IPOを投資出口とする一部案件では、エグジットが遅延しているものもある。一方で、当グループが投資する案件は総じて順調に推移しており、現時点で直ちに収益上の問題が生じる状況にはないと認識している。

Q.9	2028年度の業績見通しについて伺いたい。仮に政策金利が2%に到達した場合、環境要因および成長戦略の進捗を踏まえると、実質業務純益はどの程度の水準が期待できるか。また、OHRの見通しについても教えてほしい。
A.9	環境変化を踏まえた中期経営計画の見直しに関して、現時点で具体的な数値を示すことは差し控える。 資料 P.11 記載のとおり、実質業務純益は、上期の環境が継続した場合、計画比で約 450 億円の増加と試算している。加えて、実力ベースの増益やさらなる政策金利上昇の効果により、相応の収益水準を実現できると考えている。 OHR は、実質業務粗利益の伸長が続けば、50%台を実現できると考えている。 （次頁へ続く）

	（渡部常務より補足） 中期経営計画では、2026 年度を経費増加ペースのピークとし、2027 年度以降は伸びを抑制させる方針としている。上期の経費増加に関して、前年同期比約 100 億円のうち、為替要因と経費的税金が約 50 億円、残りはフロンティアAI対応などであり、一定程度統制できている。今後も規律ある経費運営を徹底していく。

Q.10	この半年間で成長への手応えが大きく高まったようにみえるが、その背景について伺いたい。
A.10	戦略を変更したわけではない。 バランスシートの変革や資産運用・資産管理ビジネスへの投資を継続してきたところに、外部環境の追い風が加わり、実力を発揮できる状況になった。また、株式ベア投信のポジション解消によりダウンサイドリスクが低下し、成長投資を行いやすくなった。 事業者・投資家双方に優良な顧客基盤を有する当グループの強みが、海外のパートナーからも評価され、当グループの成長戦略に合致するインオーガニック投資にもつながっている。

Q.11	「資金・資産・資本の好循環」における当グループの強み、競争優位性および今後の課題について教えてほしい。
A.11	当社は、預金を原資とする貸出に加え、投資家の長期資金を集めて長期投資へ振り向け、その果実を投資家へ還元するモデルを先行して構築してきた。 銀行のオリジネーション能力と資産運用ビジネスの投資家サービスを組み合わせている点が特徴である。特に、事業者サイドだけでなく投資家サイドの視点でビジネスやストラクチャーを構築できる点が強みである。長年のゲートキーパービジネスで培った知見により、投資家の最善の利益を踏まえて適切なアセットを選定・提供できることが、海外のお客さまからも評価されている。 一方、他行も投資家資金を活用する方向へ動いており、先行優位を持続的な競争優位へ転換するスピードが課題である。機関投資家に加え、ソブリン・ウェルス・ファンドやファミリーオフィスなどのアセットオーナーへ直接アクセスし、その資金を成長投資へ振り向ける流れを早期に構築していく。

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。