



SuMi TRUST
SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS

三井住友トラスト IR DAY

2022年2月16日

三井住友トラスト・ホールディングス

本日のテーマ

1. 「個人トータルソリューション事業」

三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員 岩熊清司

2. 「法人トータルソリューション事業」

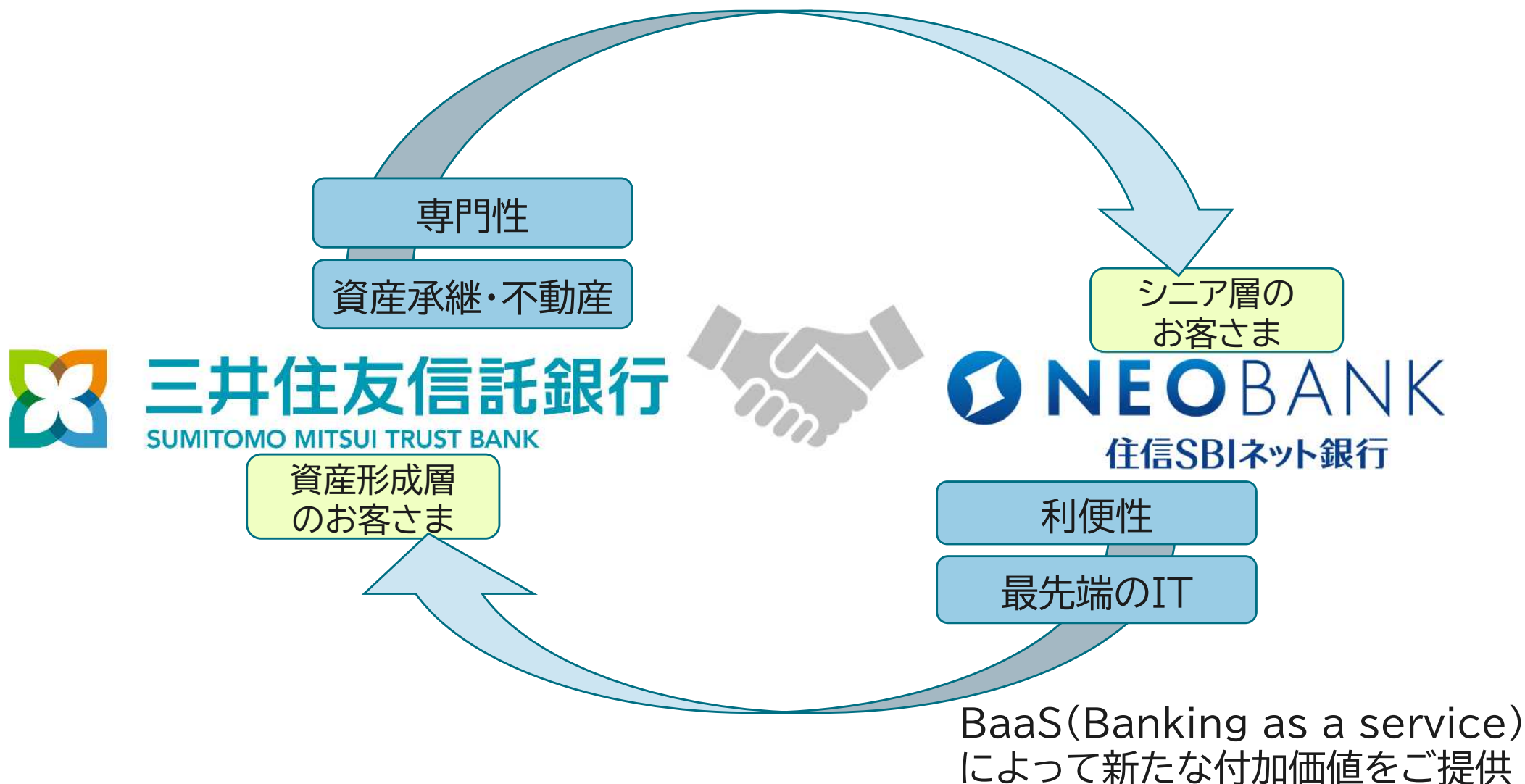
三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員 田中茂樹

1 個人トータルソリューション事業

説明者:三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員 岩熊 清司

(参考) 住信SBIネット銀行との協業について

住信SBIネット銀行の「NEOBANK®」サービスを利用した「(仮称)SuMiTB NEOBANK」の実現に向け検討開始
両社でお客様に付加価値を提供することによって、取引基盤の拡充を目指す

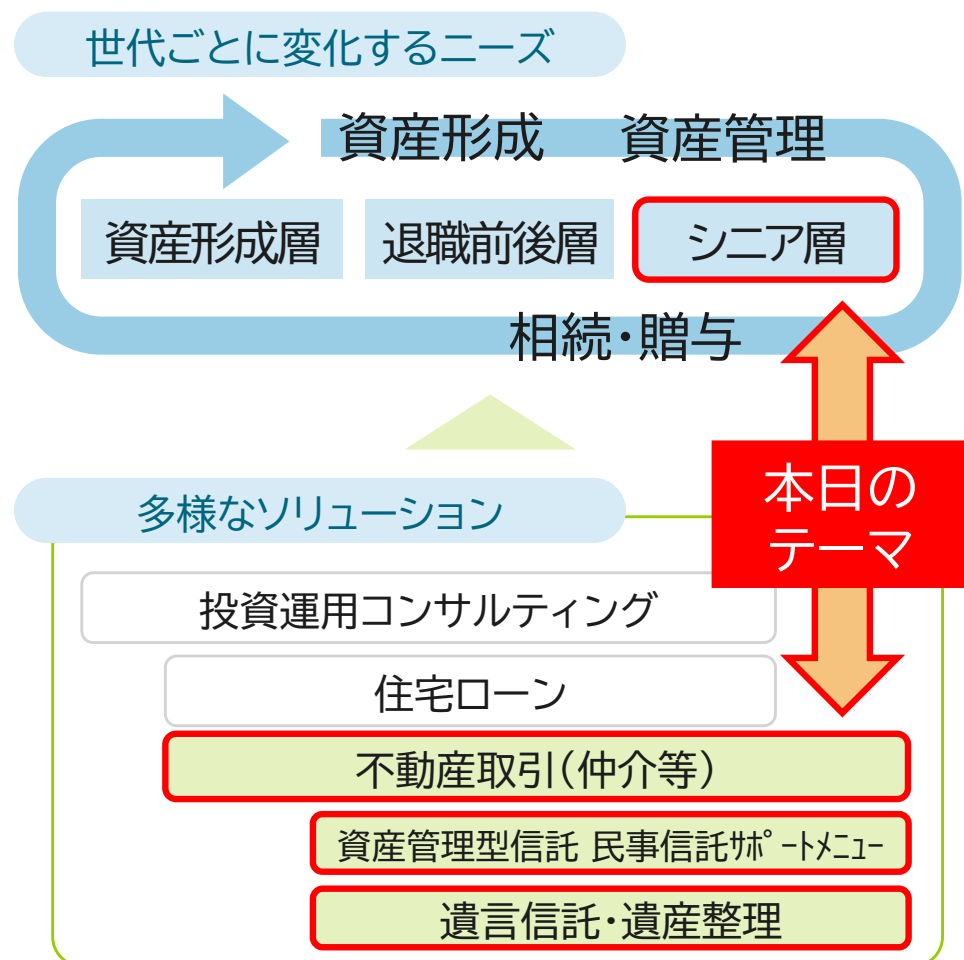


1.個人トータルソリューション事業の概要

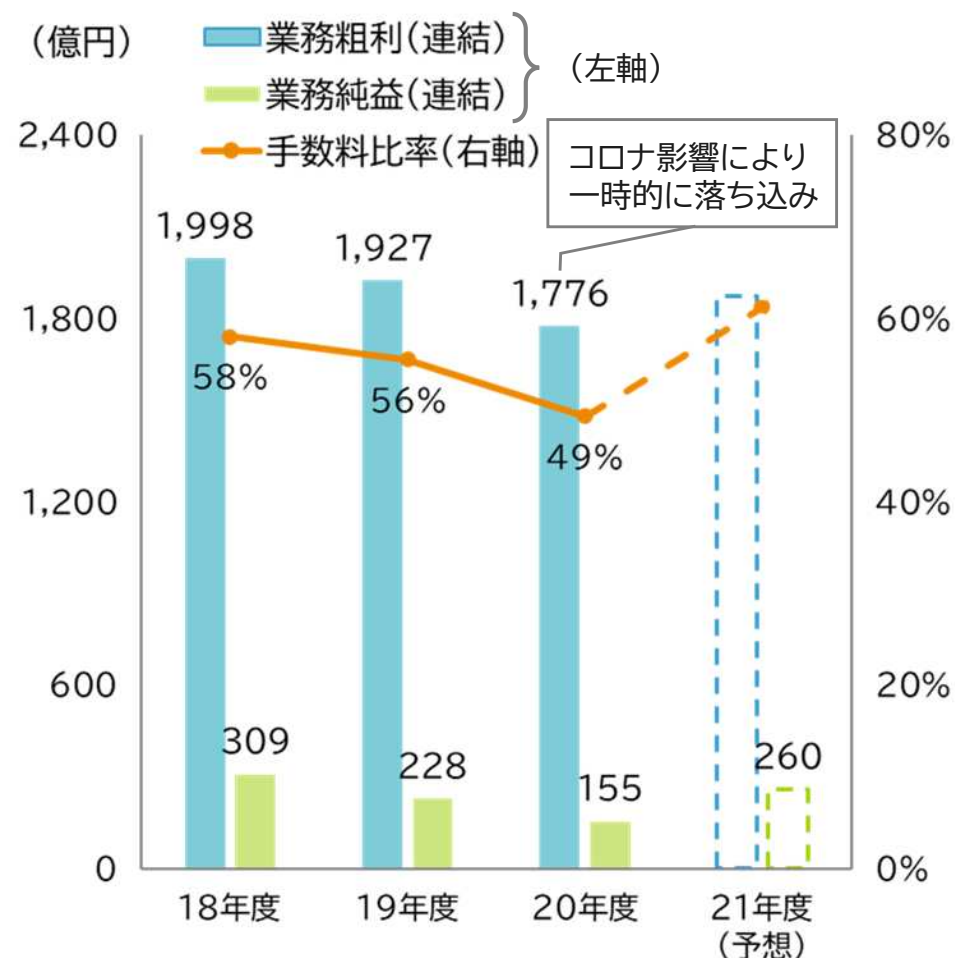
事業の目指す姿

人生100年時代における、お客さまの「ベストパートナー」

ビジネスモデル



収益の推移



2. 個人トータルソリューション事業の成長戦略

社会の変化がもたらすお客さまの課題に「信託の力」で応え、収益成長によるROE向上を図る

人口動態

社会の変化と課題

信託の力

ROE向上策

2020年

2030年

55歳

75歳

個人資産:3,000兆円^(※1)
(金融資産:2,000兆円 不動産:1,000兆円)

(※1)2021年9月末時点

大相続時代

相続による移転資産
700兆円^(※2)

金融資産 385兆円
不動産 315兆円

(※2)2020~2030年まで(当社推計)

長寿化

団塊の世代が
75歳以上に
高齢者の
25%が認知症に

資産凍結314兆円^(※3)

(※3)2030年時点(当社推計)

金融資産 214兆円
不動産 100兆円

多様なソリューション

遺言信託
+
遺産整理

→P4

不動産取引
(仲介等)

→P4

資産管理型
信託商品

資産と基盤の拡大

アクセス可能
資産の拡大

→P5/6

お客さまの
基盤拡大

→P7

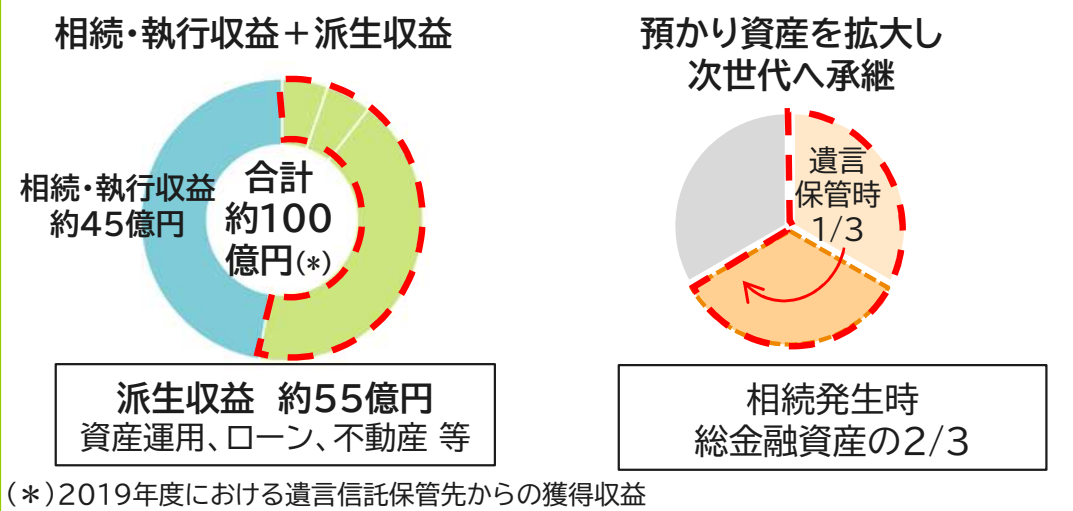
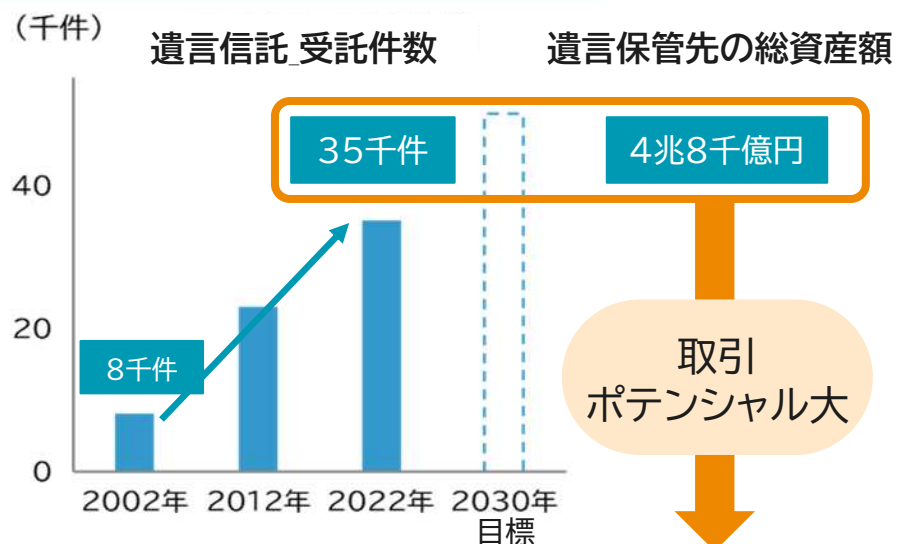
サービスの
質を支える
人的資本・
専門性

→P7

3. 資産管理・承継ビジネスおよび不動産ビジネスの現状

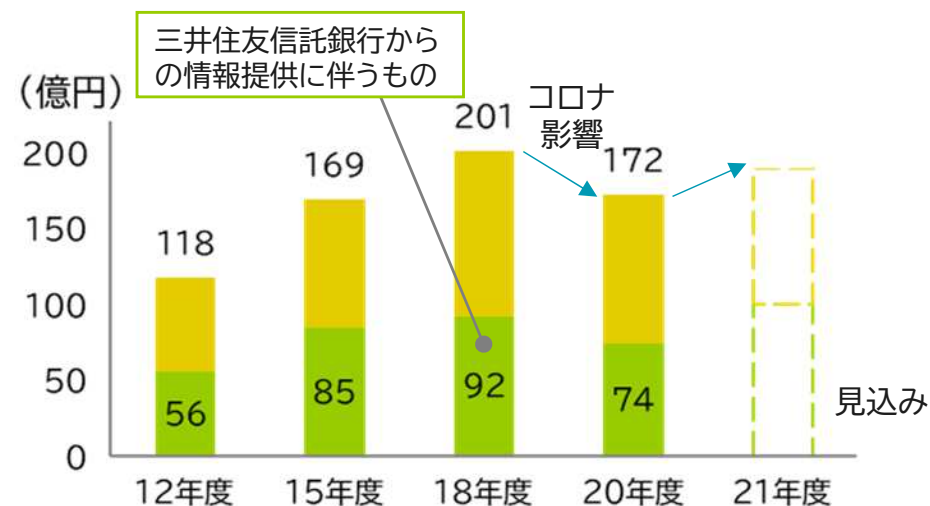
当社の代表的な「信託の力」： 資産管理・承継(遺言信託)と不動産

資産管理・承継ビジネス(遺言信託+派生取引)

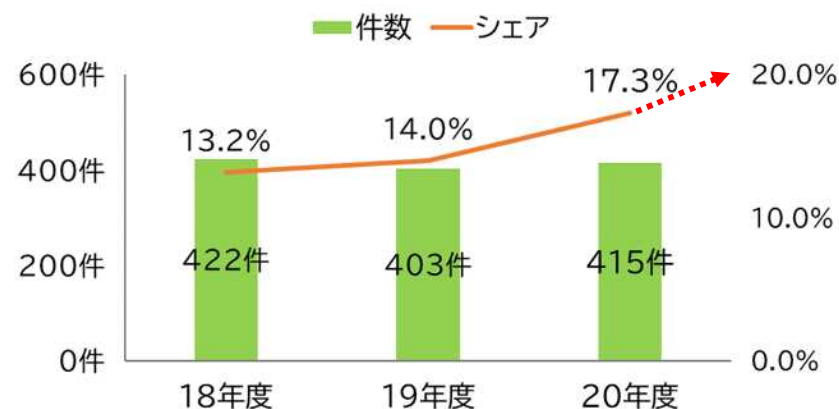


不動産(三井住友トラスト不動産:不動産事業)

不動産手数料推移



うち相続発生に伴う売却案件

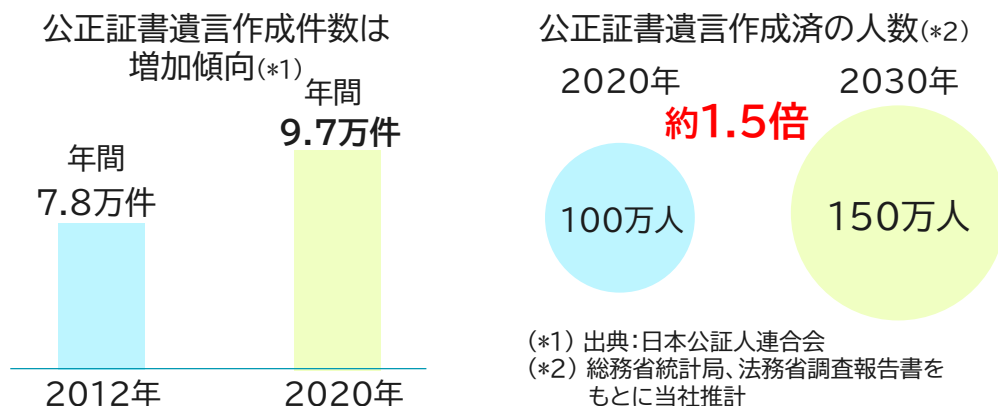


4.アクセス可能資産の拡大 ～①資産承継を起点とした取引～

大相続時代の到来による遺言信託ニーズの高まりを捉え、受託件数・資産額の拡大を起点として収益を拡大

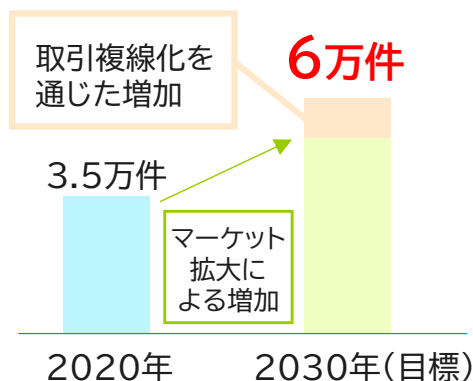
社会の変化を追い風とした総資産額の拡大

公正証書遺言マーケット

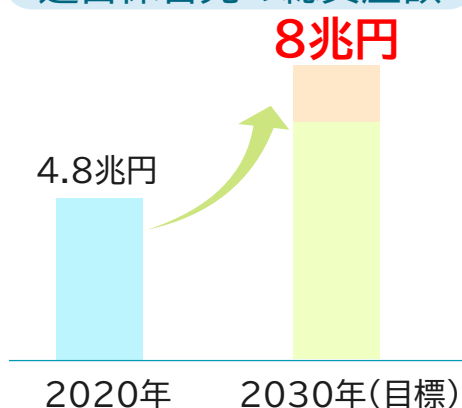


三井住友信託銀行における取引等の増加

遺言保管件数



遺言保管先の総資産額



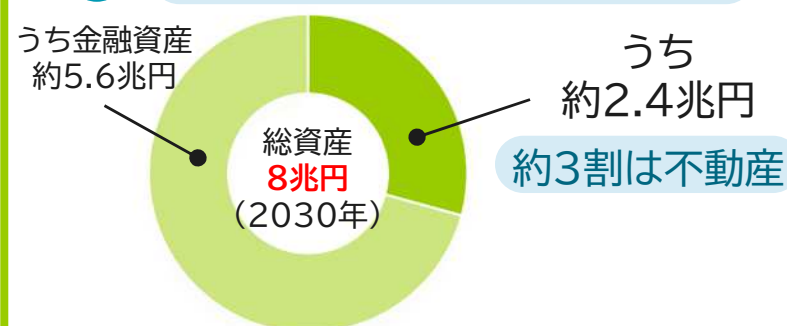
収益の拡大

① 存命中の派生取引の拡大



※ 遺言信託保管先から獲得した資産運用、ローン、不動産等の収益

② 相続発生後の不動産収益拡大



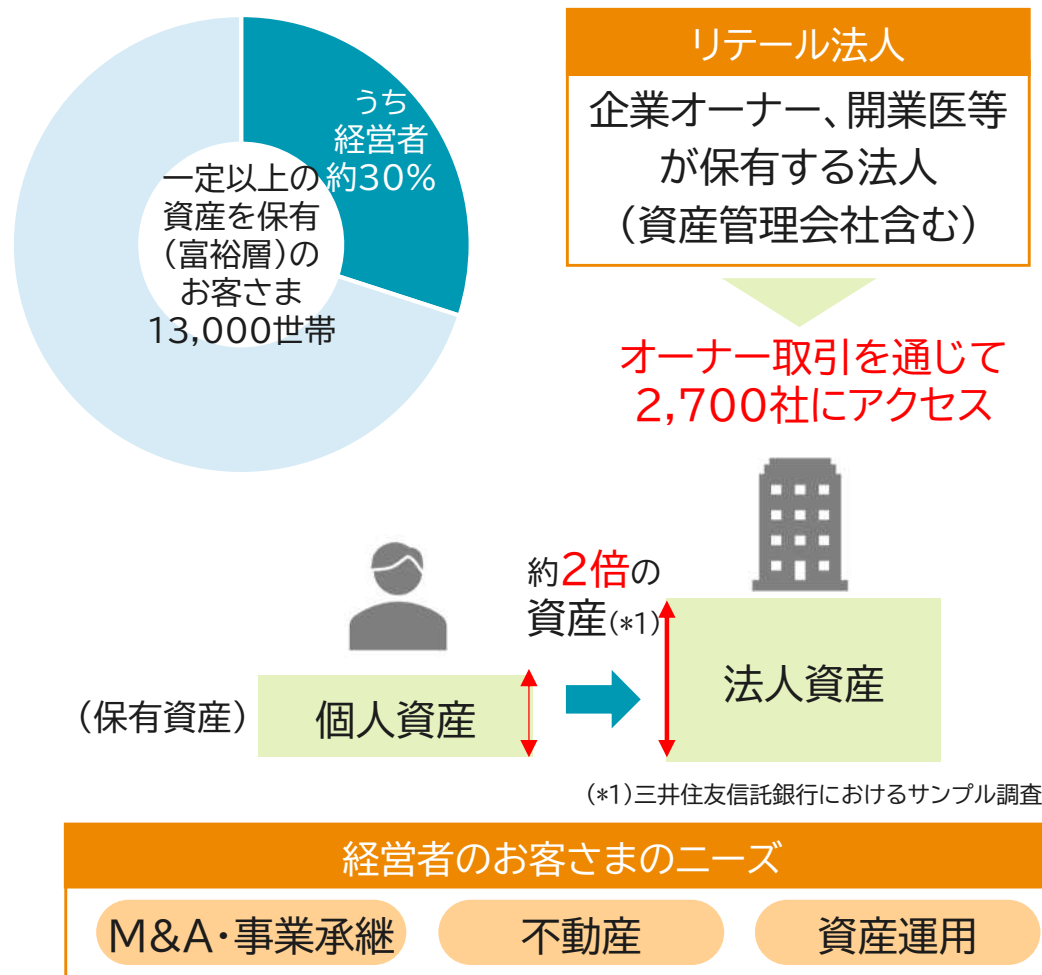
遺言執行、遺産整理後の不動産仲介取引成約率を7%から10%へ



4.アクセス可能資産の拡大 ～②経営者のお客さまとの取引、民事信託サポート～

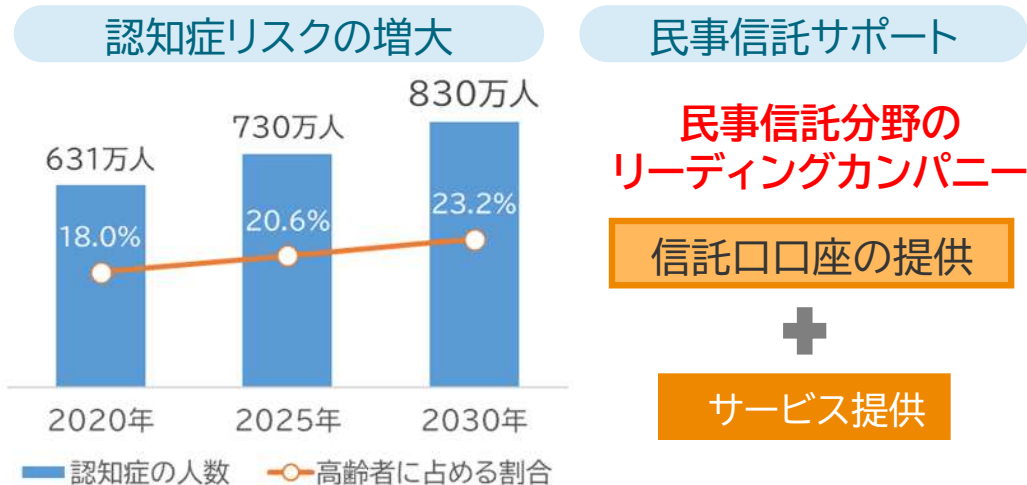
経営者が法人名義で保有する資産へのアクセス拡大や長寿化の進展に伴う認知能力の減退リスクへの対応(民事信託)

経営者のお客さまとの取引を通じた資産拡大

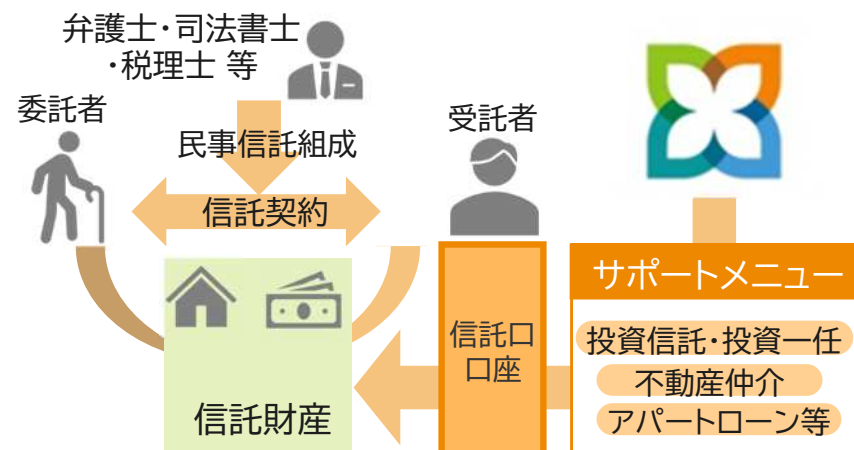


民事信託(*2)を通じた資産拡大

(*2)家族を受託者とする信託



民事信託サポートメニューの提供を通じ、アクセス拡大



5. お客様の基盤拡大/サービスの質を支える人的資本・専門性

多様なビジネスパートナーとの協業による基盤拡大や、高度なサービスの源泉である人的資本の充実を図る

お客様の基盤拡大

協業パートナーとWin-Winの関係を構築



具体例

士業(*)のパートナーの場合(民事信託等)
紹介を受けた約**80%**が新規のお客様

今後強化していくパートナー

- ・ 地方銀行
- ・ UBS
- ・ IFA
- ・ 百貨店
- ・ ハウスメーカー

(*)弁護士・司法書士・税理士等

サービスの質を支える人的資本・専門性

「信託の力」を支える人材

役割・資格	人数
財務コンサルタント	250
FP1級	510
宅地建物取引士	2,680
銀行ジェロントロジスト認定試験	3,500

財務コンサルタント

ワンストップ・オーダーメイド 信託銀行ならではの**プロフェッショナル**

今後の取り組み

- ・財務コンサルタントを富裕層エリアに重点配置
- ・資産管理・承継ビジネスの人員増強
- ・金融包摂の実現に向け学術・研究機関と連携

APPENDIX

		現時点	2030年	
		定量	方向性/定量(*2)	コンセプト
資産管理・承継	遺言保管件数	3.5万件	6万件	遺言保管増加を通じた 生前取引の拡大
	遺言信託受託資産	4.8兆円	8兆円	
	資産管理・承継収益 (相続・執行収益・(a) 不動産収益除く派生収益等)	約100億円	約160億円	
個人不動産	相続不動産成約率	7%	10%	遺言保管増加を通じた 生前取引の拡大
	個人不動産収益(*1) (b)	約100億円	約130億円	経営者や民事信託を通じた アクセス可能資産の拡大
その他	オーナー取引収益等 (c)	約5億円	約40億円	経営者や民事信託を通じた アクセス可能資産の拡大
収益	資産管理・承継 個人不動産(*1)等 関連収益 (a + b + c)	約200億円	約330億円	社会変化を追い風に 収益規模拡大、ROE向上へ

(※1)個人不動産収益は三井住友トラスト不動産(不動産事業)にて計上

(※2) 本日のテーマで事業による試算ベース

2 法人トータルソリューション事業

説明者：三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員 田中 茂樹

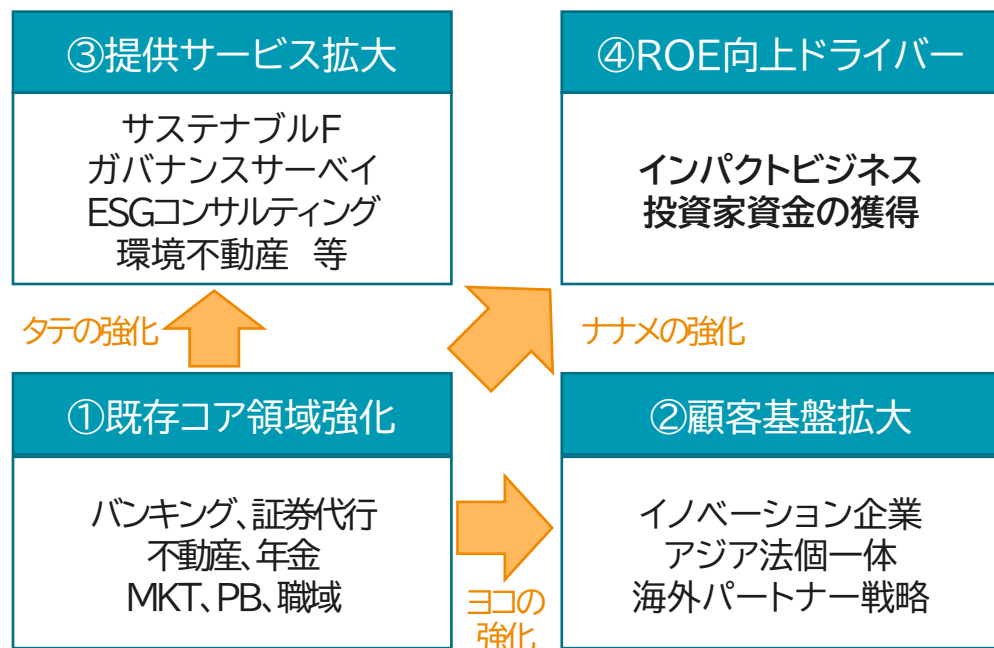
1. 法人トータルソリューション事業の概要

事業の目指す姿

「顧客・社会のベストパートナー」

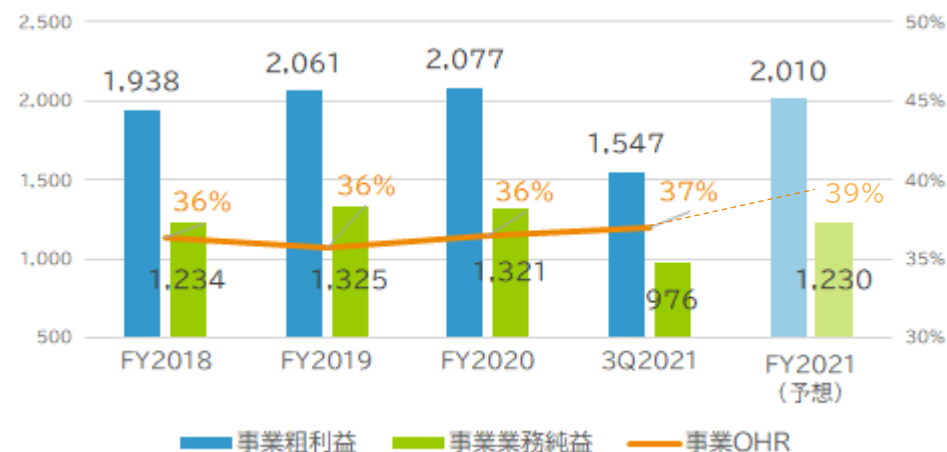
＜顧客＞サステナブルな経営・社会の実現に向け、信託・資金の力で経営課題・社会課題に共に立ち向かうパートナー
＜社会＞資金・資産・資本の好循環を構築し、社会課題の解決を促進するパートナー

法人トータルソリューション事業・強化の方向性



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

事業計数(*)の推移 (連結ベース、金額単位:億円)



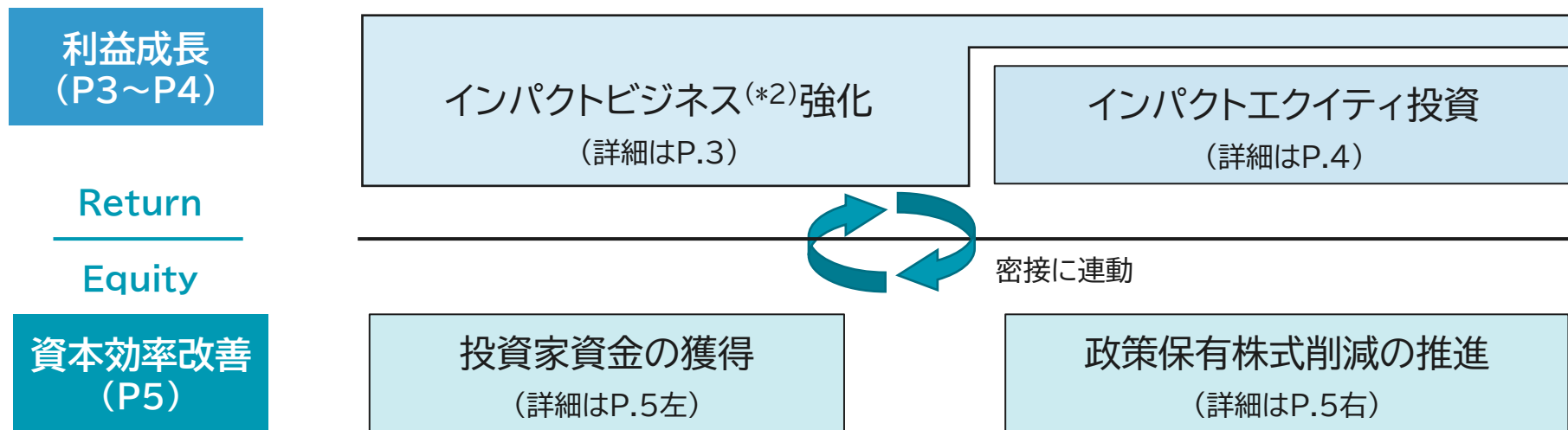
(*) 法人トータルソリューションおよび法人アセットマネジメントの合計

2. 注力施策について

- ①利益成長、②資本効率改善によるROE向上を通じ、当社企業価値の拡大に貢献

ROE向上に向けて

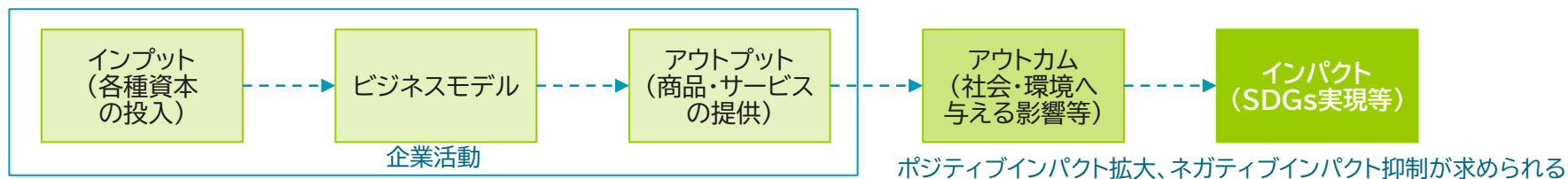
法人セグメントROE(*1) 9.2%から更なる向上へ



(*1)法人TSに加え、法人AM、証券代行、不動産(除く三井住友トラスト不動産)、受託、運用の各事業を合算したもの。なお、21/11開示のセグメント別ROE13.0%に対して

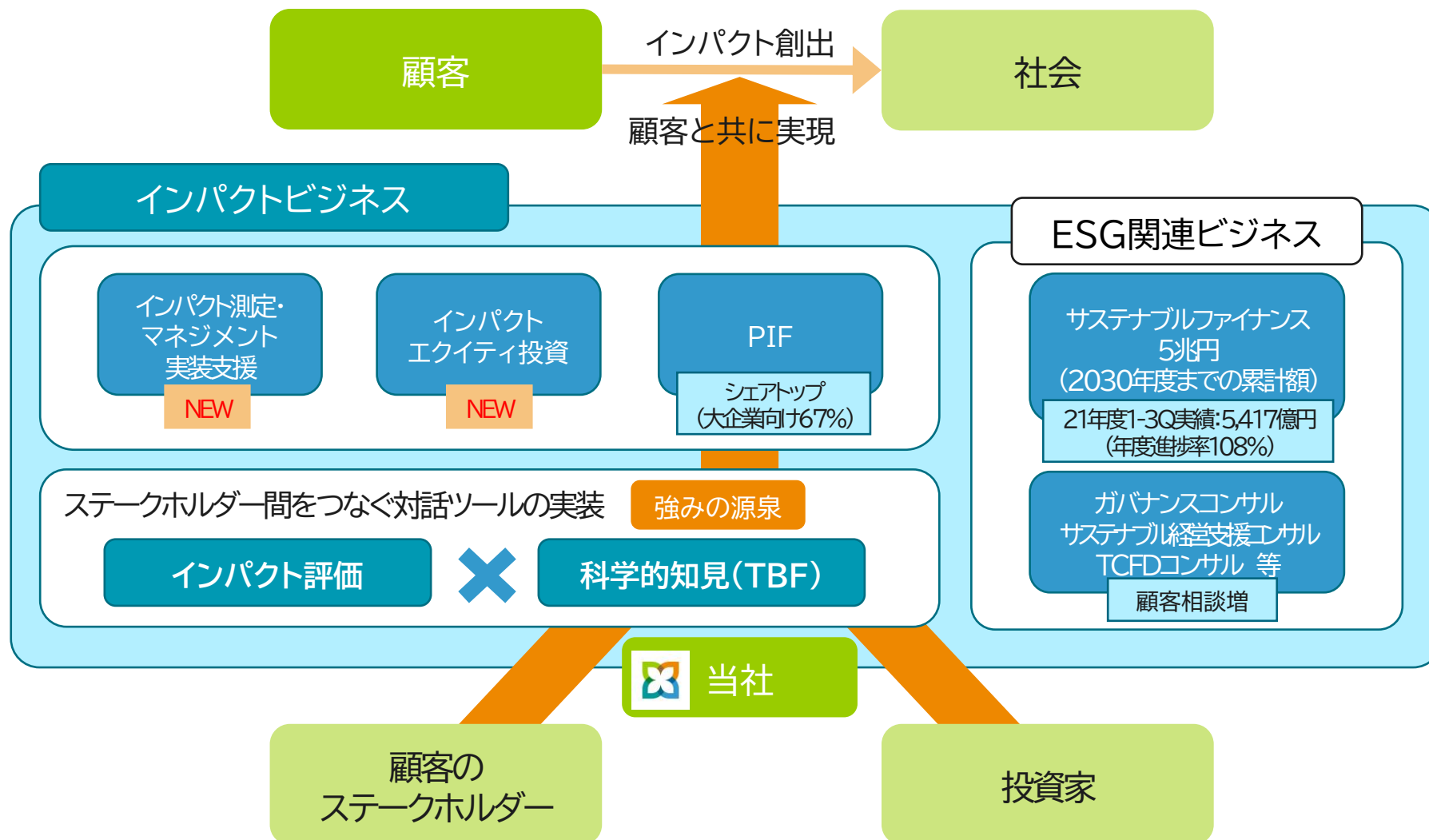
①RWをバーゼル3最終化ベースに変更、②政策保有株式を分子・分母に加味。

(*2)インパクトビジネス…企業活動が創出するインパクトに着目したインパクト評価業務(外部への機能提供を含む)や投融資業務



3. インパクトビジネス強化【利益成長】

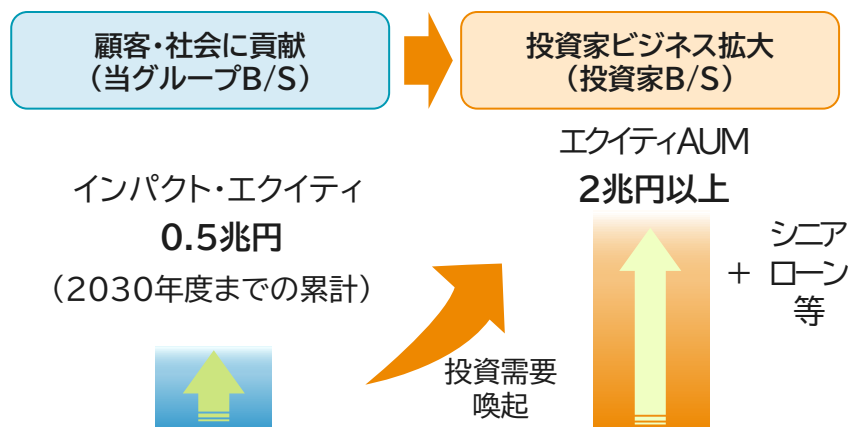
- 「インパクト評価」や「TBF」を強みの源泉として、ステークホルダー間の結節点となってインパクトビジネスを展開



4. インパクトエクイティ投資【利益成長】

インパクトエクイティ投資の取組方向性

- 政策保有株式削減により創出する資本余力を活用
- 社会課題解決での協働を通じ顧客との絆を再構築
- 当社が起点となり資金循環を創出



対象領域	再生可能エネルギー等次世代エネルギー、次世代ヘルスケア、ものづくりデジタル化、スマートモビリティ、スマートリビング、フィンテック 等
目標リターン	ポートフォリオリターン IRR10%超(年率) (リスクリターン目線のイメージ) ①社会実装済技術(リスク小～中) IRR4～5%以上 ②社会実装前技術(リスク中～大) IRR15～20%以上

直近の取組事例

再生可能エネルギー事業向け投資ファンド設立

(2021年12月10日リリース)

無限責任組員	三井住友トラスト・インベストメント
有限責任組員	NTTアノードエナジー (47.5%) 東京センチュリー (47.5%) 三井住友信託銀行 (5.0%)
出資約束総額	約200億円
運用対象資産	太陽光発電事業をはじめとする 再生可能エネルギー事業の匿名組合出資

再生可能エネルギー事業者への共同出資

(2022年2月14日リリース)

対象会社	ジャパン・リニューアブル・エナジー (JRE)
共同出資者	ENEOS (94.9%) フォレストE(*1) (0.1%) 三井住友信託銀行 (5.0%)
対象企業の概要	電源開発から発電所の運転・メンテナンスまで一貫して行う、国内有数の再生可能エネルギー事業者 再生可能エネルギー発電容量(建設中含む) :約70.8万kW(*2)

(*1) ENEOSが出資する合同会社 (*2) JRE出資持分相当の容量

5. 投資家資金の獲得、政策保有株式削減【資本効率改善】

投資家資金の獲得

- 投資家ニーズに合致する**運用機会の提供**
- 適切なバランスシート活用による**資本の有効活用**

具体的な取組の例

ESG地域金融・脱炭素研究会

(参加企業) 地銀、生損保等 80社

(テーマ) ESG地域金融、脱炭素、サステナビリティ経営 等

(実施目的) 最新動向の情報共有を通じた参加企業間の連携強化、ESG地域金融や脱炭素社会の実現に向けた具体アクション

地域起点のESG/SDG関連情報

地銀
生損保

- ・最新動向や投融資ノウハウの連携
- ・脱炭素テクノロジー関連
- ・プロダクト関連情報等
- ・サステナブルファイナンス案件紹介

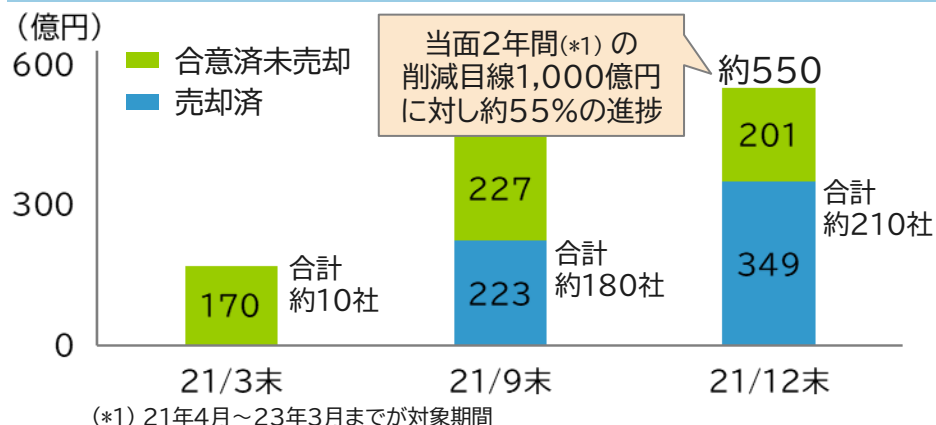
当社

共同投融資

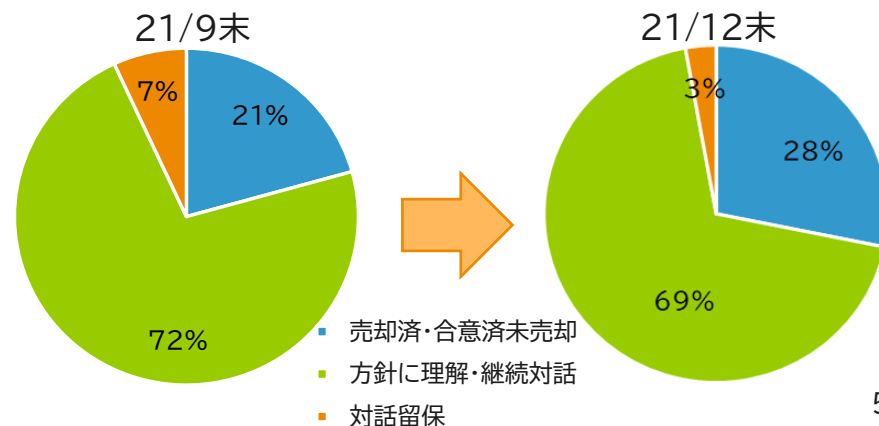
政策保有株式削減

- 削減方針に基づく取引先との対話、協議は着実に進展
- 売却・売却合意額(550億円)は2年間の削減目標(1,000億円)の約55%まで到達

売却及び売却応諾額(取得原価)(連結)



お取引先との交渉状況



APPENDIX

		2021/3	2030年	
		定量	定量イメージ(策定中)	コンセプト
オン B/S	法人円貨貸出	15.2兆円	収益性向上 相対与信からプロダクト与信へ	
	法人外貨貸出	5.5百億ドル		
	エクイティ	0.2兆円	増加(*1)	資金の好循環 政策保有株式からインパクトエクイティへ
	政策保有株式(簿価)	0.7兆円	削減	
オフ B/S	AUM(シニア)	2.5兆円(*2)	拡大	社会・経済的価値創出 資金の好循環
	AUM(インパクトエクイティ)	-	2兆円	
フロー	サステナブルF(シニア)	—	5兆円以上	リーディングポジション獲得 インパクト創出
	インパクトエクイティ	—	0.5兆円	

(*1)インパクト・エクイティ投資による増加、(*2)金融機関へのローン販売累計額