



SuMi TRUST
SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS

三井住友トラスト IR DAY

2022年8月19日

三井住友トラスト・ホールディングス

本日のテーマ

「投資家ビジネス」

三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員 野口 謙吾

1. 投資家ビジネスの概要

国内最大級の資産運用・資産管理会社グループによる**一気通貫の投資家向けトータルソリューション**

SuMi TRUSTの投資家ビジネスの強み(※1)

投資家事業

- ・ 国内トップクラスの顧客基盤
(年金・金融・非営利法人)
- ・ 資産運用コンサルによるポートフォリオ提案
- ・ 国内随一のゲートキーパー業務と信託の強みを活かしたストラクチャリング力

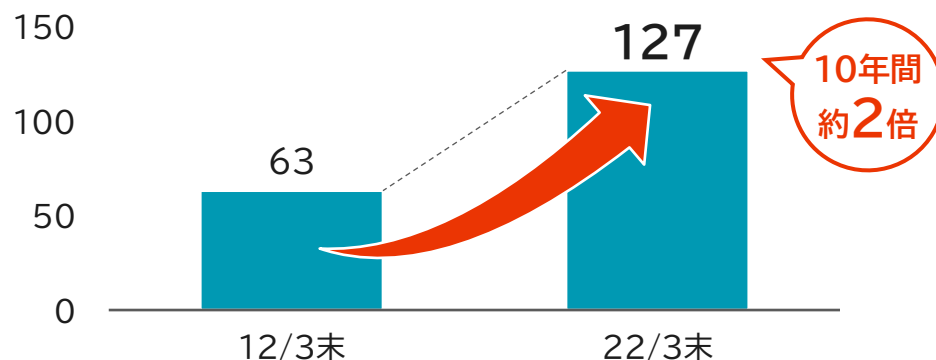
資産管理事業

- ・ 国内最大の資産管理銀行や海外ネットワークを通じた国内トップクラスの資産管理機能
- ・ 投資家の多様なニーズに応えるBPO(※2)・データサービスによる高付加価値提供

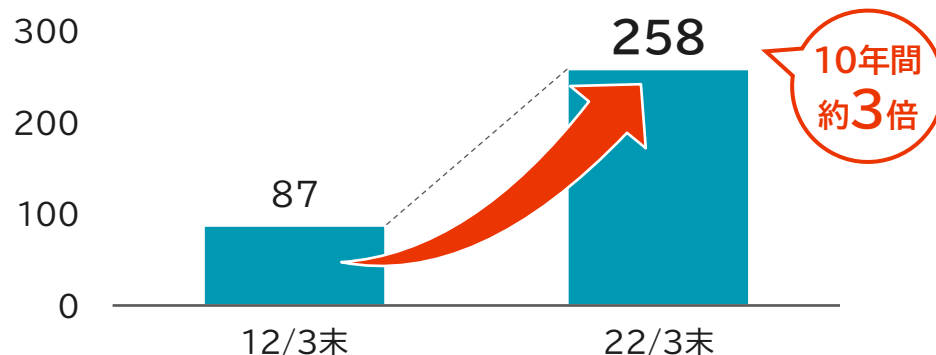
資産運用ビジネス

- ・ SuMiTAM、NAMを中核とする、アジア最大規模の資産運用グループ
- ・ 年金運用等で培われた中長期の運用力やグローバルネットワークを活かした商品開発・提供力などそれぞれの独自性を活かした展開

資産運用残高(AUM)の推移(兆円)



資産管理残高(AUC)(※3)の推移(兆円)



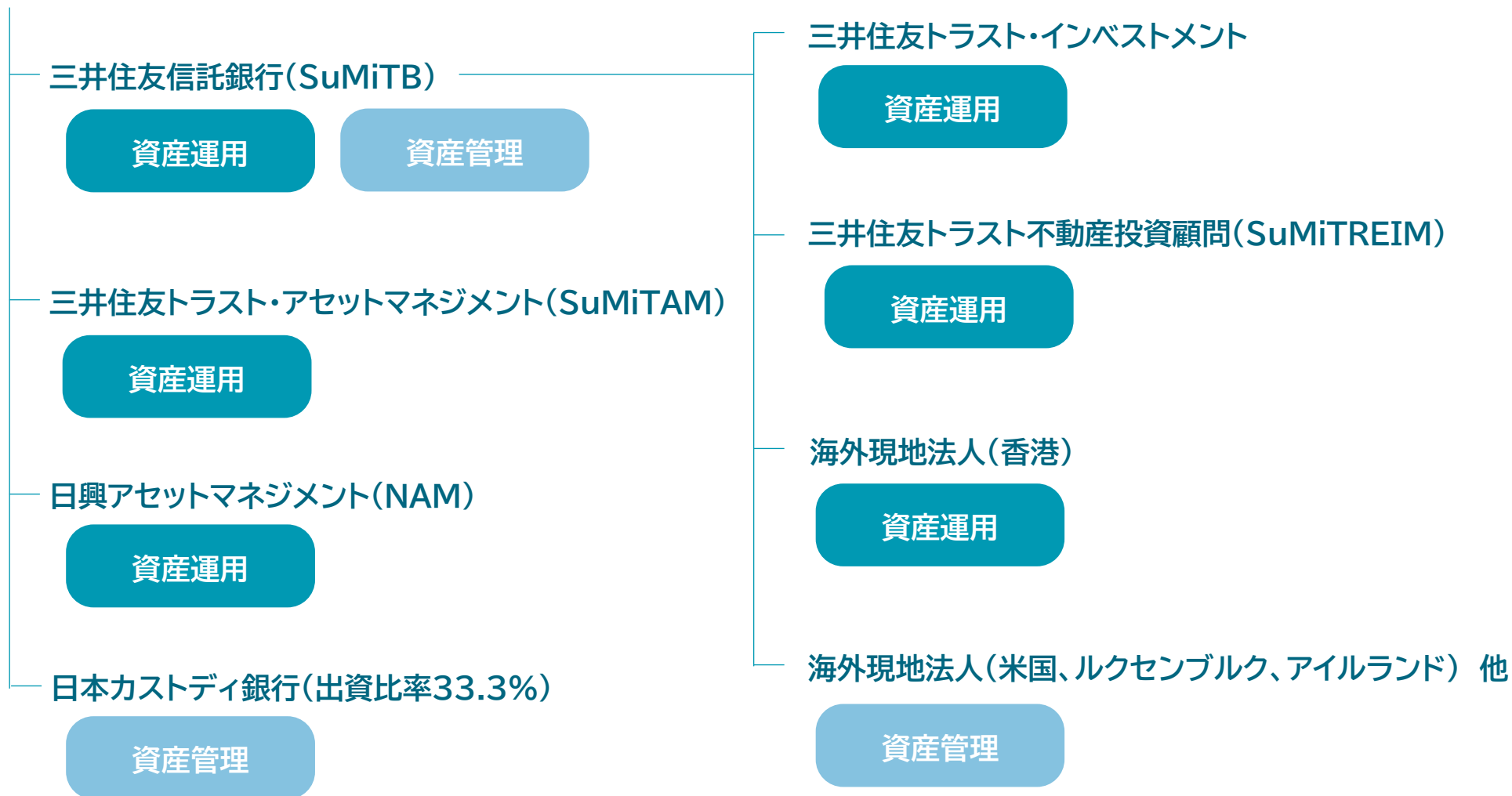
(※1)三井住友信託銀行の投資家事業・資産管理事業ならびに三井住友トラスト・アセットマネジメント・日興アセットマネジメント・日本カストディ銀行等の資産運用・資産管理関連グループ会社に関わるビジネスの総称

(※2)Business Process Outsourcing

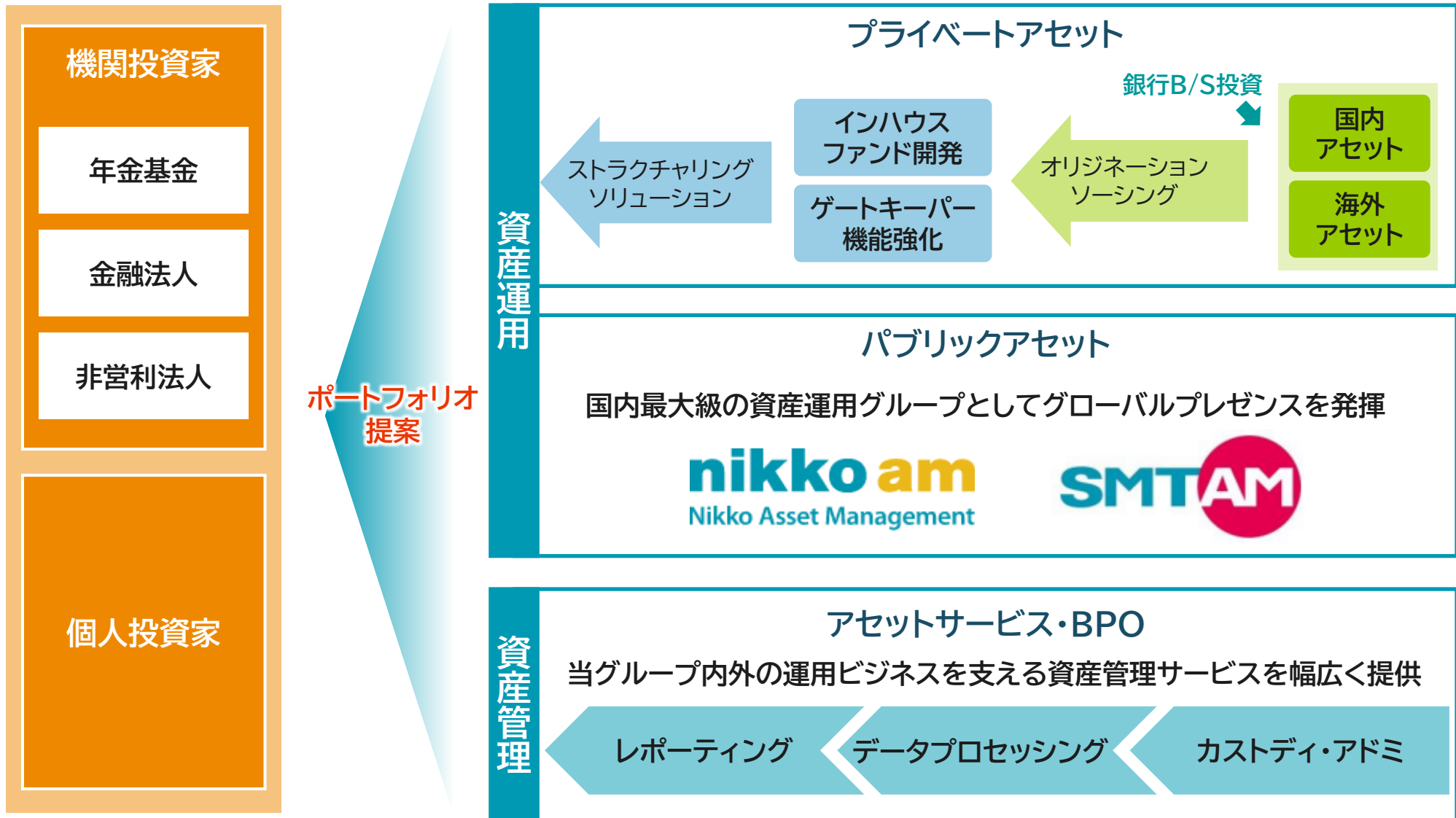
(※3)カストディ・アドミ等による資産管理残高に加え、BPO・データサービス業務のサービス提供対象資産の残高を含む

(参考) グループ会社の状況(投資家ビジネス関連)

三井住友トラスト・ホールディングス

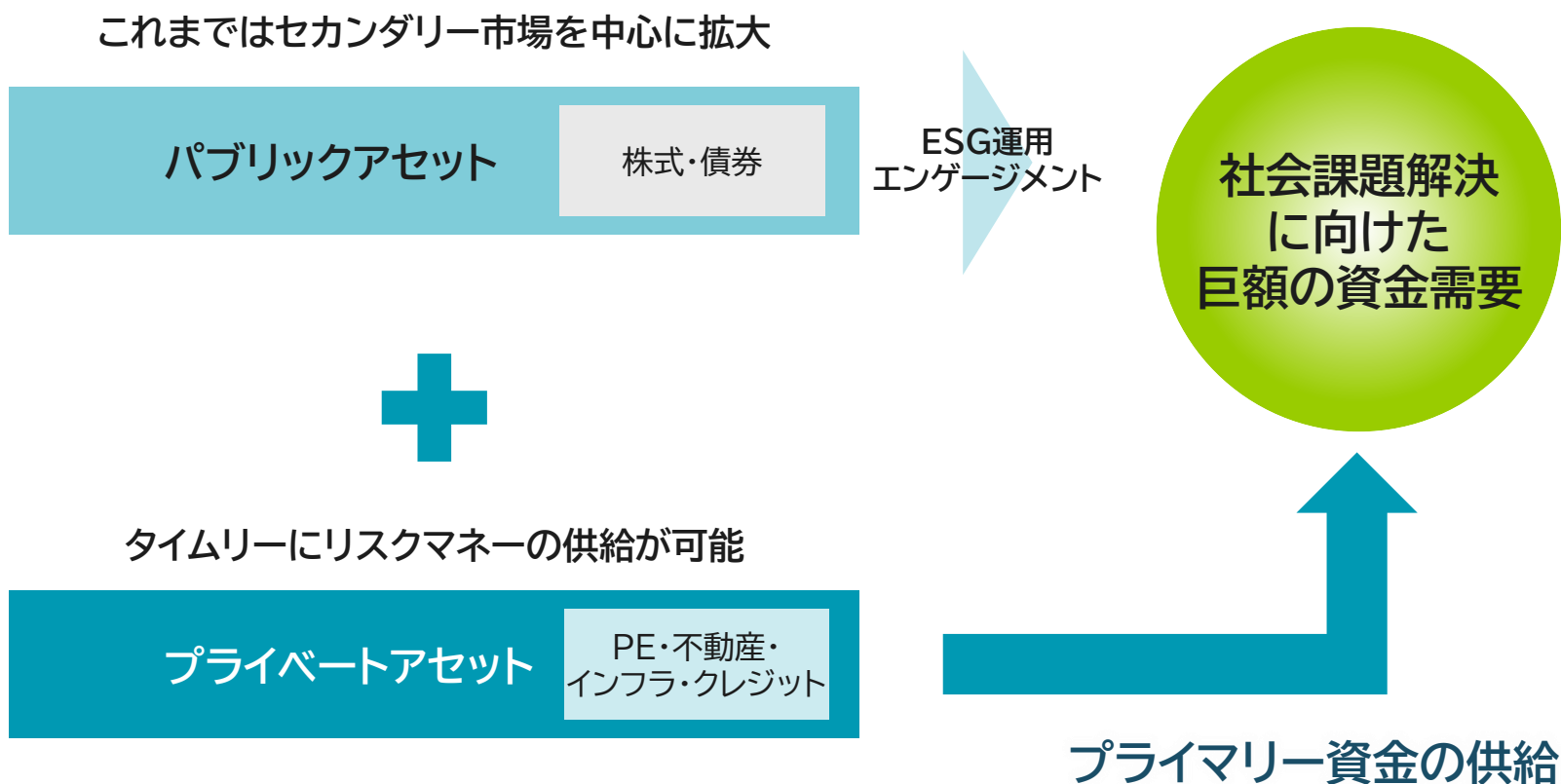


2. 投資家ビジネスにおける当グループの一気通貫のバリューチェーン



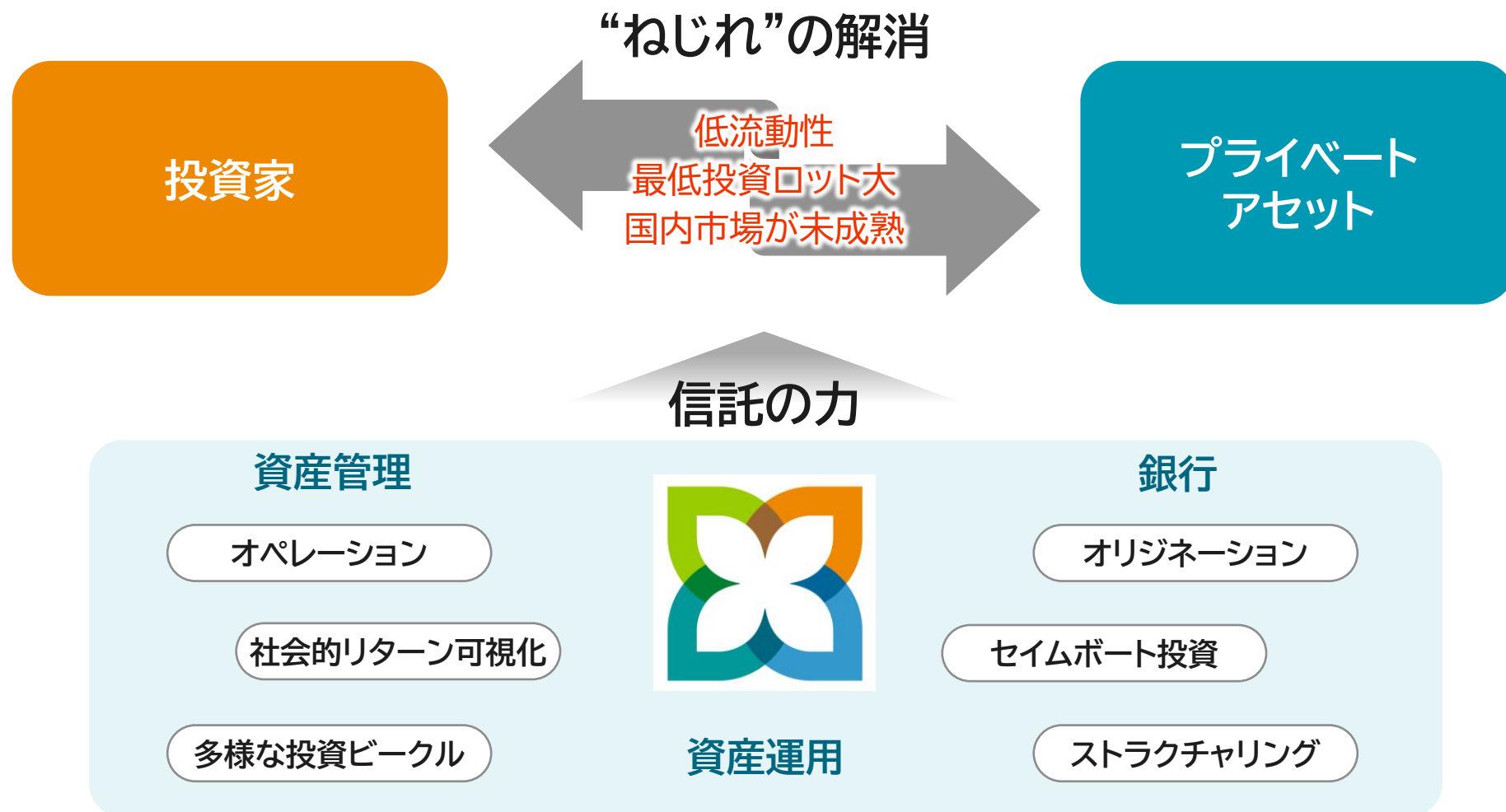
3. 社会課題解決に向けた巨額の資金需要への対応

- 脱炭素、超高齢社会等の様々な社会課題解決に向け、今後巨額の資金需要が発生見込み
- パブリックアセットによるセカンダリー市場拡大に加え、プライベートアセットでのプライマリー資金供給が必要



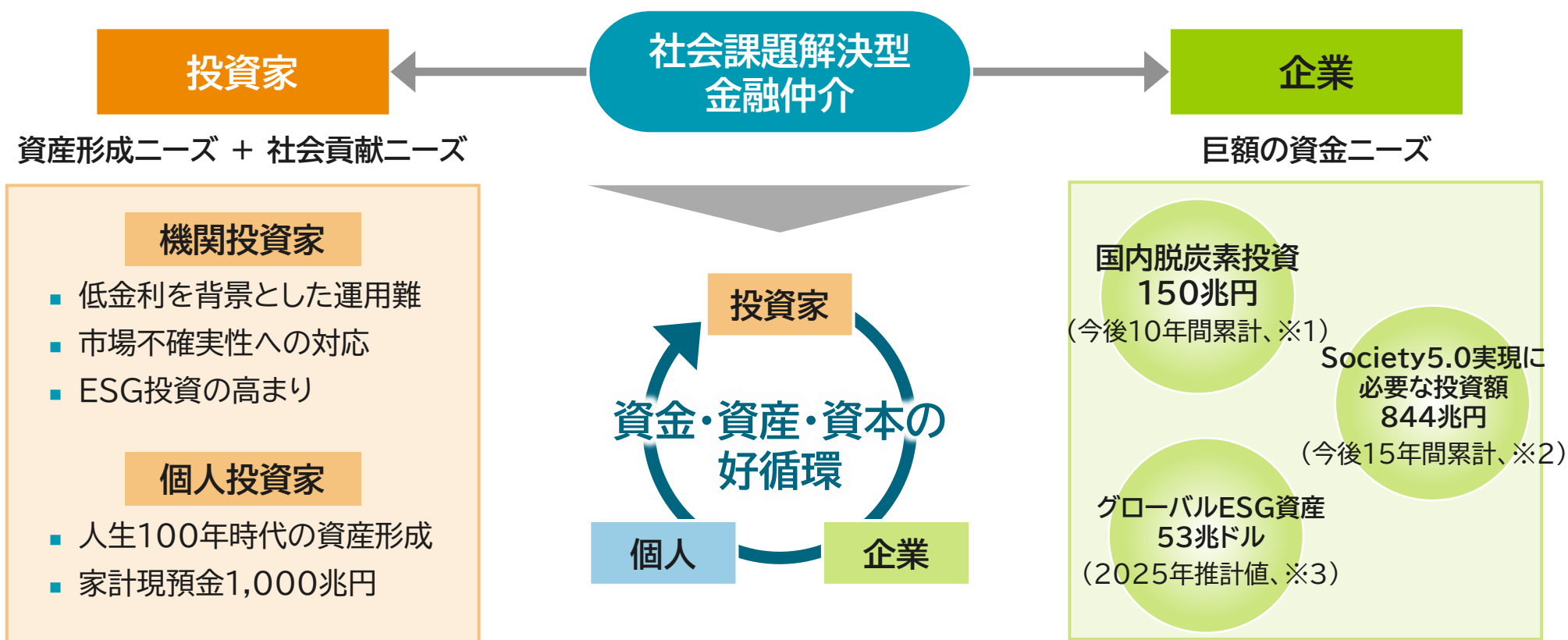
4. 投資家へのプライベートアセット投資機会提供

- “ねじれ”の存在により、投資家のプライベートアセットへのアクセスにはハードルがある状況
- 信託の力による“ねじれ”の解消と社会価値・経済価値創出を見定める目利き力により投資機会を提供



5. 社会課題解決型の金融仲介による好循環創出

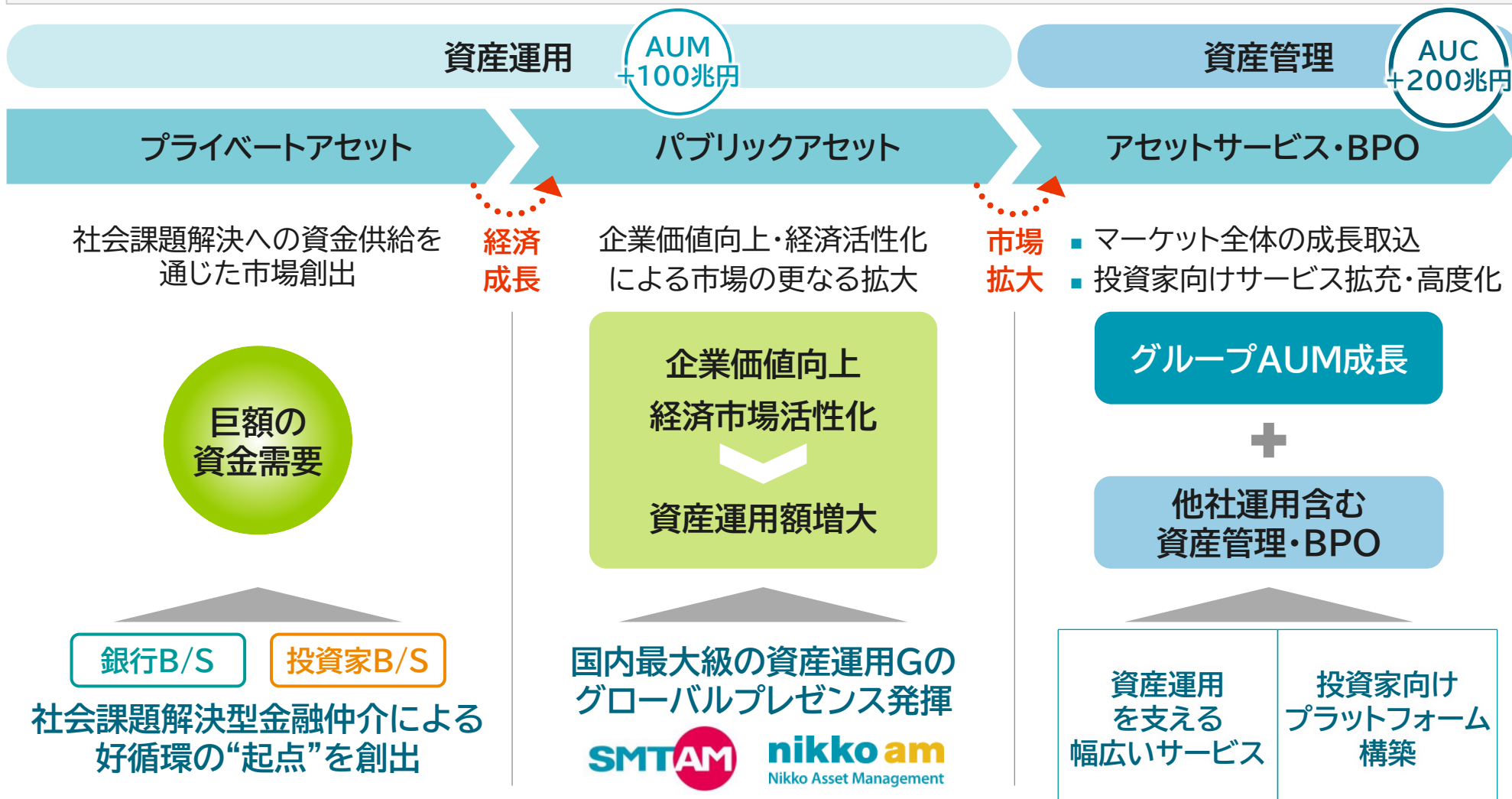
- 機関投資家や個人の投資資金と社会課題解決に向けた企業の資金需要を結節する新たな金融仲介機能を発揮
- 社会経済活性化による企業価値向上、投資家への還元の拡がりによる好循環の創出



(※1) 出所:経済産業省 (※2) 出所:経団連、東京大学、GPIF (※3) 出所:ブルームバーグ・インテリジェンス

6. 投資家ビジネスのスケールングストーリー

- 社会課題解決型金融仲介によるプライベートアセット市場創出を“起点”に、企業価値向上、社会経済活性化
- パブリックアセット市場におけるグローバルプレゼンスの発揮、資産管理サービスによる市場成長の取り込み



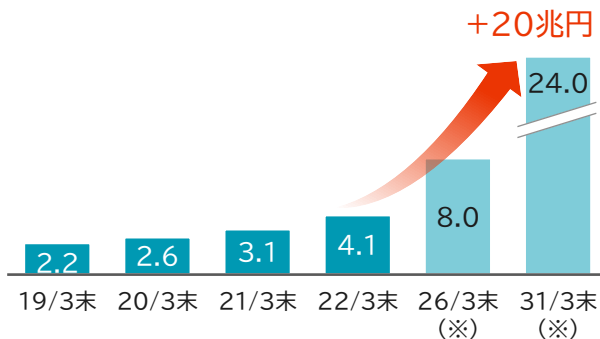
7. プライベートアセット領域～スケーリング実現のためのアクションプラン～

- 当グループのソーシング・オリジネーション力により、国内・海外の多様なアセットへの投資機会を提供
- 国内最大級の機関投資家基盤に加え、幅広い個人投資家への投資機会創出により、好循環のスケーリングを実現

Phase1 2022～

ゲートキーパービジネス中心の
大手機関投資家向け提供

【プライベートアセットAUM(兆円)】



多様なネットワークからの
オリジネーション・ソーシング

- インパクトエクイティ
- Apolloとの業務提携

Phase2 ～2025

国内プライベートアセットの
多様な機関投資家向け展開

国内最大の投資家基盤への
国内アセット投資機会提供

- 社会課題解決型国内アセット
インハウスファンドの本格展開
- 小口化商品による幅広い
機関投資家への投資機会提供

Phase3 ～2030

DX・3rd Partyも活用した
マスリテール展開

当グループの強みを発揮する商品
により好循環をスケーリング

- 新たな信託型間接金融機能
の提供
- DC・職域による当グループ
個人顧客への展開
- DX・外部チャネル活用による
販売展開

アセットソリューション機能

PE・インフラ
クレジット
SuMiTB
専門部署

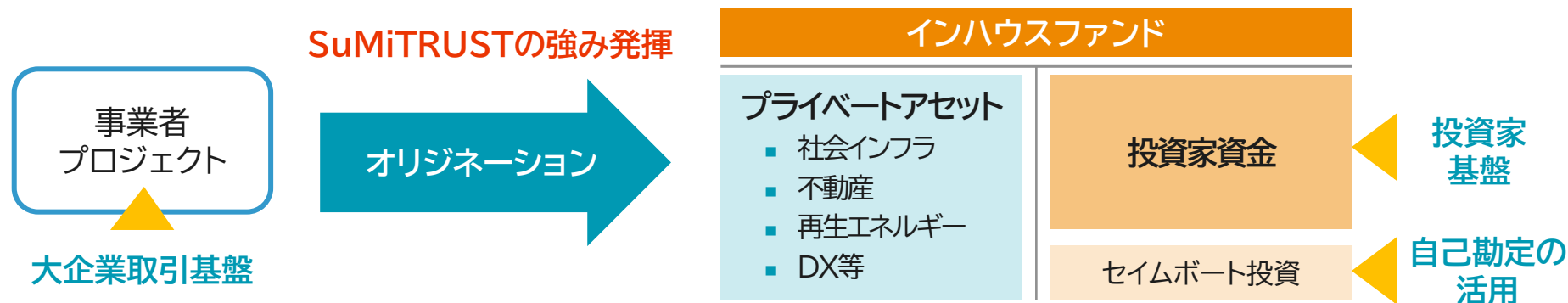
不動産
SuMiTB
SuMiTREIM

(※)定量イメージ

8. プライベートアセット領域～ソリューション提供(プロダクト開発)～

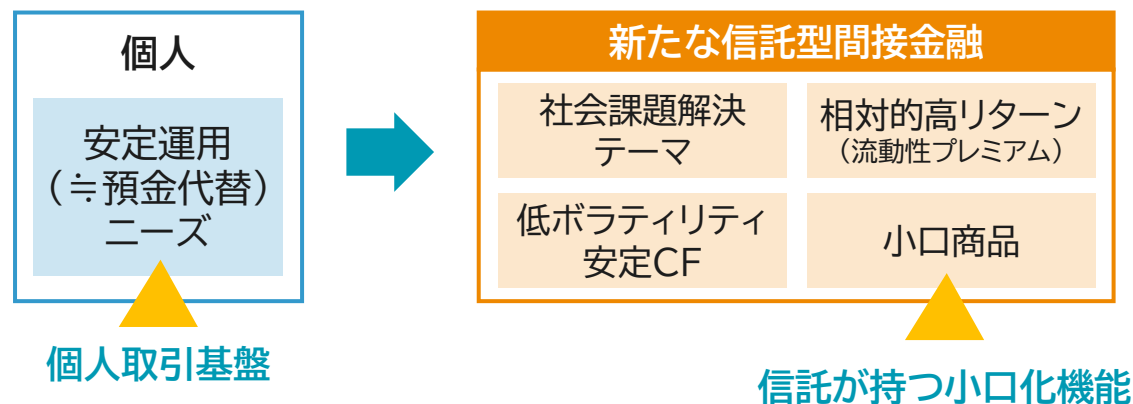
国内プライベートアセット領域におけるインハウスファンドビジネス

- 黎明期にある国内インフラ市場におけるインハウスファンドビジネスを検討
- 長年の実績で培ったオリジネーション力に加え、自己勘定投資を組み合わせる形で投資機会を提供



循環のスケーリングを実現する新たな個人向け投資商品開発

- 高度経済成長期において、信託銀行は貸付信託により、成長産業への投資を支える金融仲介を実施
- 家計現預金1,000兆円を動かす個人向けプライベートアセット投資商品の開発による循環のスケーリングに挑戦



参考:家計の資金運用状況
(2022/3末)(兆円)

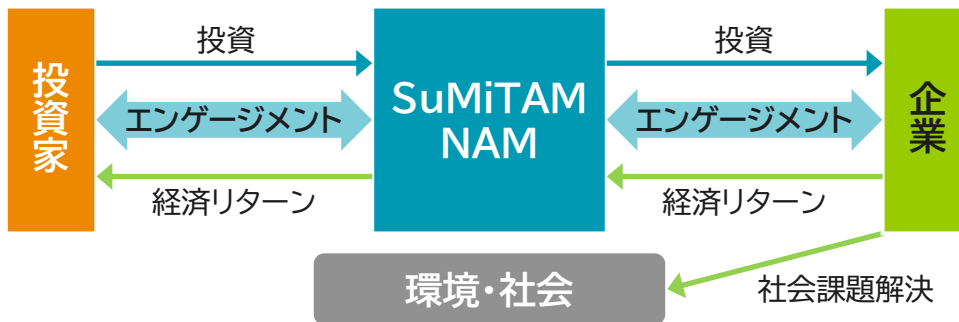
現預金	1,088
証券	320
保険・年金等	540
その他	57

(出所)日本銀行資金循環統計

9. パブリックアセット領域～SuMiTAM・NAM戦略～

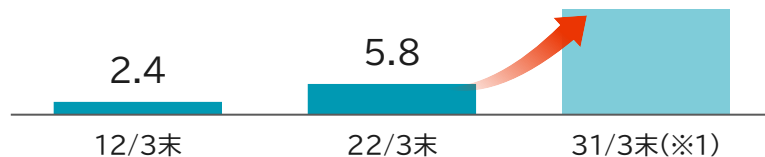
- アジア最大級の運用会社グループとして、投資家・企業との対話の質(情報提供・説明力)・量の高度化を推進
- 投資家ニーズが高まる社会課題解決に向けたサービス・商品の高度化を軸に、資金の好循環を実現

投資を通じた経済価値・社会価値創出の好循環に向けて
投資家・企業との対話・運用力の質・量を高度化



好循環に向けた取組みが海外投資家からも評価
グローバルマーケットの成長・AUM拡大へ

海外投資家AUM(兆円)



インオーガニック戦略(海外投資家・企業へのアクセス強化)

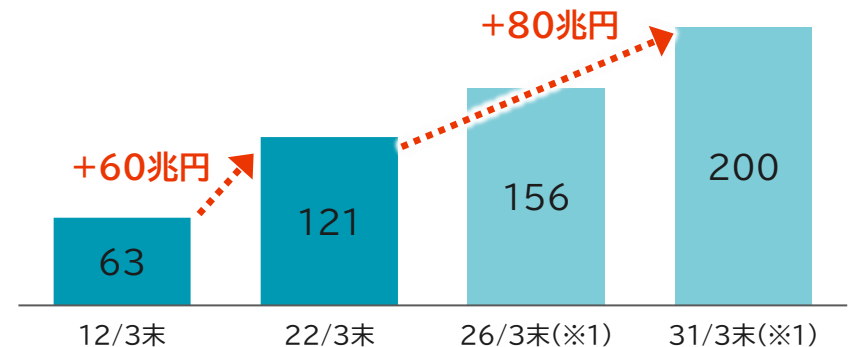
- ディストリビューション: 海外投資家へのアクセス強化
- インベストメント: 海外企業へのアクセス・リサーチ強化

(※1) 定量イメージ (※2) GHG排出量の多い企業に情報開示を求める協働エンゲージメント団体

(※3) Best ESG Engagement Initiative/JPN、(Best Impact Investing Manager/JPN、Best Retail House/JPN等

顧客・業界の支持を受け、AUMは過去10年で2倍に
社会課題解決型サービスを軸に更なる成長へ

AUMの推移(兆円)



【NAM】

R&I 顧客満足大賞 2022
投信部門 最優秀賞
(3年連続)

【SuMiTAM】

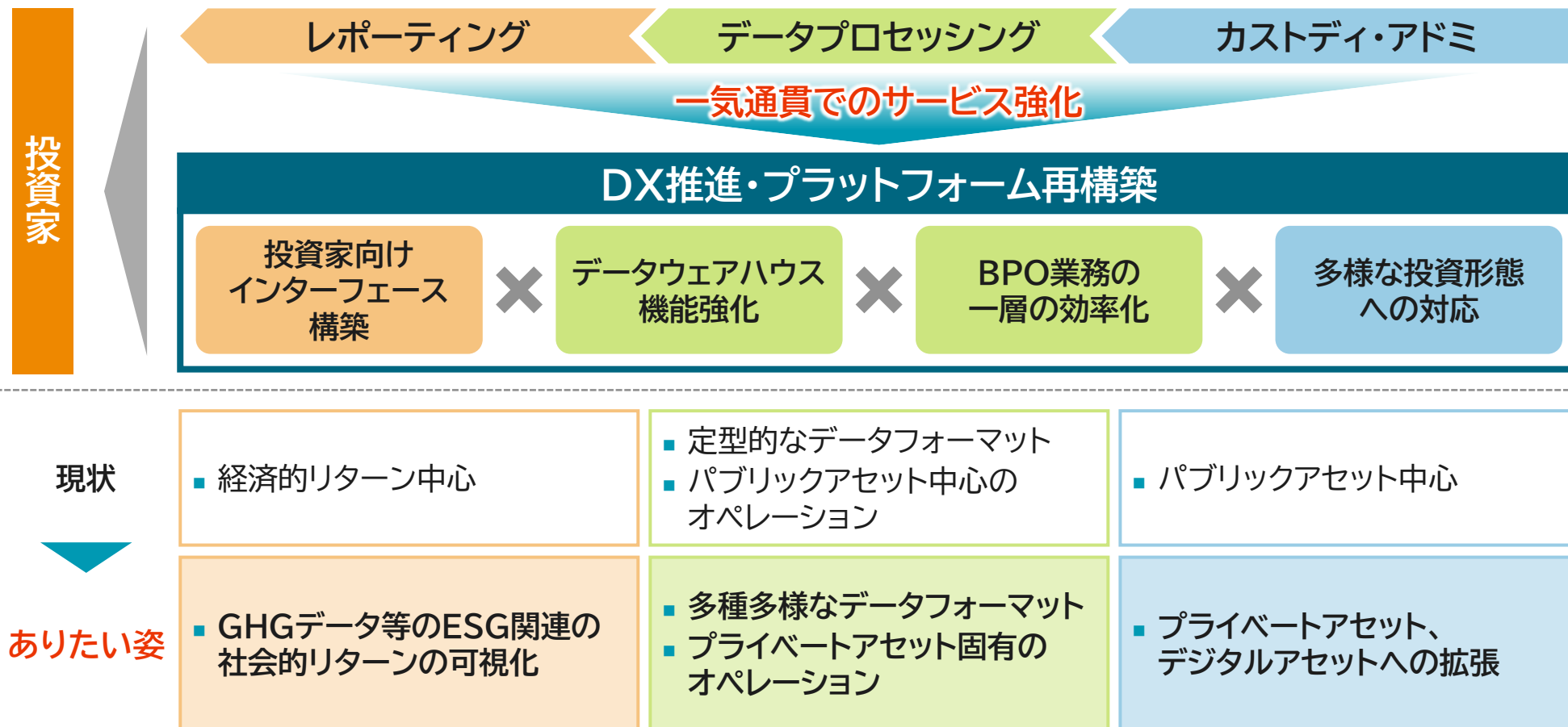
「Climate Action 100+」
(※2)のアジア代表メンバー
に就任

【SuMiTAM・NAM】

Asia Asset Management Award 2022(※3)

10. 資産管理領域:アセットの拡張に合わせたサービスの進化

- プライベートアセット等の拡張に合わせた資産管理サービス高度化により、社会課題解決に向けた資金循環をサポート
- DX推進・プラットフォーム再構築により、アセットサービスからレポーティングまで一気通貫でのサービスを強化
- 運用ビジネスから得た新たなナレッジをグループ外に展開することで、更なる好循環とビジネスの成長を両立



Appendix 1. 投資家ビジネスKPI

	21年度 (22年3月末)	22年度 (23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(※1)	定量イメージ(※1)	21年度比 (22年3月比)
AUM	127兆円	130兆円	165兆円	230兆円	+約100兆円
プライベート アセット	4.1兆円	4.9兆円	8兆円	24兆円	+約20兆円
AUC(※2)	258兆円	261兆円	270兆円	460兆円	+約200兆円
業務純益	1,121億円 (市況要因等調整後(※3) :約820億円)	810億円	1,050億円	1,400億円	+約600億円 (21年度市況要因等調整後 (※3))
ROE	43.3% (市況要因等調整後(※3) :31%程度)	29.1%	33.0%	40.0%	+9%程度 (21年度市況要因等調整後 (※3))

(※1)次期中期経営計画策定において現在議論中の数字のため、最終確定値は変更となる可能性あり

(※2)カストディ・アドミ等による資産管理残高に加え、BPO・データサービス業務のサービス提供対象資産の残高を含む

(※3)組合出資関連評価益約△200億円、運用子会社における一過性収益約△50億円等を調整したもの

Appendix 2. プライベートアセットビジネス強化に向けたApolloとの業務提携

- Apolloのビジネス基盤とノウハウを活用し、年金・個人をはじめとする投資家向けソリューションを強化
- 投資家向け運用商品の共同開発や、投資機会を提供する仕組み作りを通じた国内プライベートアセット市場を創出

APOLLO +  SuMi TRUST

投資家への多様な投資機会創出
投資家のための海外市場へのアクセス強化
プライベートアセット供給による国内市場の拡大

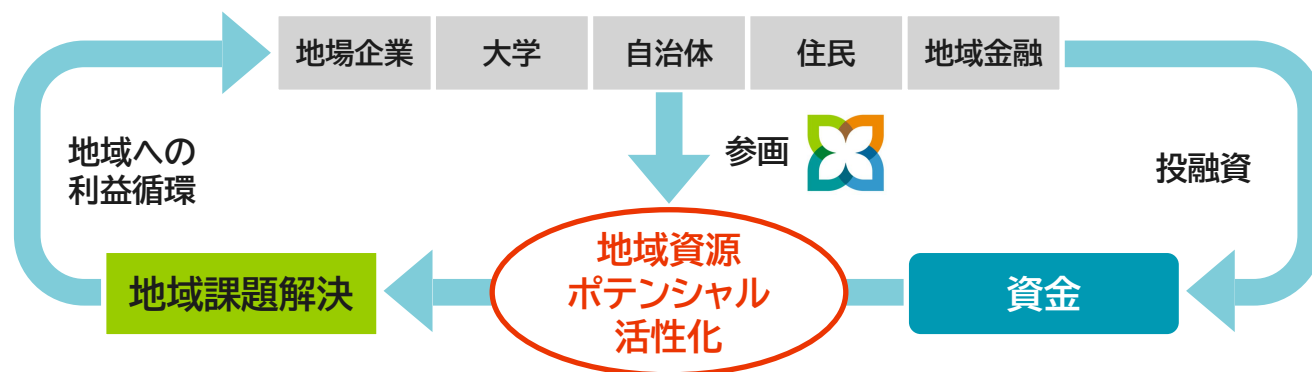
貯蓄から投資への加速
投資啓発と投資家のポートフォリオ強化
プライベートアセットへの資金供給加速

投資ソリューションの提供
国内投資家向け運用商品のカスタマイズ、
Apolloと共同した運用商品開発

Appendix 3. 社会課題解決に向けた地域経済エコシステムの構築

- 社会課題解決の案件創出、投資家に向けたトータルソリューション提供のため、多様な取組みを展開
- 地域経済エコシステム構築に向け、産・官・学・金連携により、地域課題解決に通じる好循環創出を目指す

地域経済エコシステムの構築



【地域金融機関・地方公共団体向けトータルソリューション】

- ESGを中心とした地域金融機関・地方公共団体の取組みに複数参画

主な連携協定

- ・ 信金中央金庫・NES(※)との連携(2022/7)
- ・ 神戸市との事業連携協定(2022/6)
- ・ 小田原市、横浜銀行、浜銀総合研究所との連携協定(2021/11)
- ・ 環境省北海道地方環境事務所との連携協定(2021/9)

【学校法人向けトータルソリューション】

- 大学の研究支援、スタートアップ支援等の連携協定

主な連携協定

- ・ 愛媛大学との包括連携協定(2022/7)
- ・ 東北大学との包括連携協定(2022/2)
- ・ 信州大学、レジェンド・パートナーズ、NESとの連携協定(2020/2)
- ・ 慶応義塾大学SFC研究所、NESとのコンソーシアム設立(2021/6)

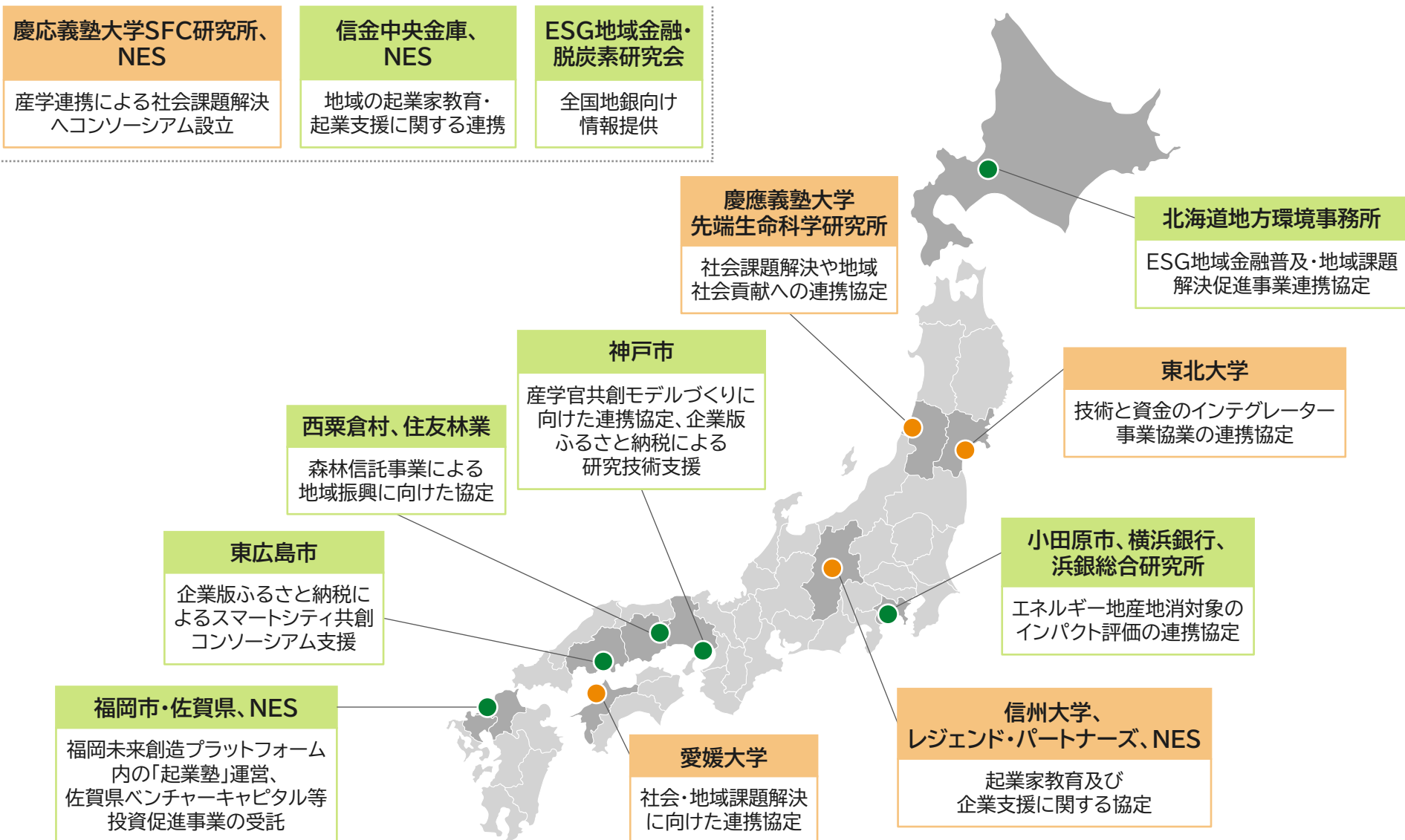
(※)NES株式会社

- 事業内容: ファンド運営、投資事業起業家及び経営者の人材育成
- 株主: レジェンド・パートナーズ、SuMiTB

(参考)地域経済エコシステム構築に向けた主な取り組み状況

金融機関・地公体

学校法人



Appendix 4. ビットバンク株式会社との協働によるデジタルカストディの検討

- 22年5月、ビットバンク株式会社とデジタルアセットカストディビジネス実施に向けた共同検討に合意
- 同社子会社の「日本デジタルアセットトラスト設立準備株式会社」への出資検討を含む基本合意書(MOU)を締結

管理面における安全性

最先端かつ高レベルなデジタルアセット管理技術



長年培ってきた「信託管理ビジネス」におけるノウハウ

多様なデジタルアセット商品

メジャーな暗号資産(デジタルアセット)の管理サービス



(将来)多様なビークルからのデジタルアセット投資

JADAT

日本デジタルアセットトラスト設立準備株式会社

