



SuMi TRUST
SUMITOMO MITSUI TRUST GROUP

2019年度決算説明会

2020年5月22日

目次

- | | | |
|----|-----------------------|----------|
| 1. | コロナショックの影響と対応 | ・・・P. 4～ |
| 2. | 中期経営計画(2020年度～2022年度) | ・・・P.19～ |
| 3. | 財務・資本政策 | ・・・P.69～ |
| 4. | 2020年度業績予想 | ・・・P.75～ |
| 5. | 経営基盤(ガバナンス・人材等) | ・・・P.77～ |
| 6. | 2019年度決算 | ・・・P.83～ |

＜本資料における用語の定義＞

連結：三井住友トラスト・ホールディングス(連結)

単体：三井住友信託銀行(単体)

2011年度以前の単体計数：旧中央三井信託銀行(単体)＋旧中央三井アセット信託銀行(単体)＋旧住友信託銀行(単体)

親会社株主純利益：該当する期の「親会社株主に帰属する当期純利益(四半期純利益・中間純利益)」

＜1株当たり指標について＞

「1株当たり純資産」・「1株当たり配当金」等の1株当たり指標の過年度計数は、2016年10月1日付けで実施した株式併合(普通株式10株につき1株の割合)が過年度において実施されていたと仮定し、算定した値を記載しております

今回お伝えしたいメッセージ

- ・中期経営計画においては「社会的価値創出と経済的価値創出の両立」を経営の根幹とし、持続的・安定的な成長への基盤を確かなものとする
- ・短期的にはコロナショック対応として、銀行業務や広範囲にわたる信託関連の社会インフラ機能をフルラインで提供。社会、経済への貢献に注力
- ・株価・金利リスクを抑制
- ・信用リスクも、高属性の国内個人・法人顧客中心の与信ポートフォリオ
- ・19年度計上の特例引当金含め、高いリスク耐性を維持
- ・業績に応じた株主還元は配当重視。22年度めどに連結配当性向40%程度を目指す
- ・自己株式取得は、中長期的な利益成長に向けた資本活用と資本効率化のバランスを踏まえ、機動的に実施

コロナショックの影響と対応

コロナショックへの対応

✓ 銀行・信託の両面で、社会インフラとしてフルラインの業務遂行。社会、経済に貢献

基本スタンス

社員および家族の
健康と安全確保

社会インフラとしての
業務継続

社会への
感染拡大防止

業務運営全般

社会インフラとしてフルラインの業務運営体制を維持

- 出張所を除く国内全133店で営業を継続
- 住宅ローンを含め、各種手続きを、ウェブ・電話などでの臨時対応に切り替え、お客さまの利便性を向上
- 営業店での飛沫感染防止の亚克力板設置など感染拡大防止へ対応

銀行ビジネス

与信関連業務を最優先して対応

- 個人、法人の融資のご相談に柔軟に対応
- 無利子、無担保融資の相談窓口をGW中も設置
- 残高証明発行など期末業務については遅滞なく対応

コミュニティへの貢献

- 日本赤十字社に1億円を寄付
- 感染症に対するワクチン・治療薬の開発等に取り組んでいる複数の大学への支援を目的に「寄付口座」を開設、当グループも各大学宛てに各10百万円を寄付(現在12大学確定)
- 医療用マスク(N95)10万枚を、医療機関に寄付

信託関連ビジネス

経済や国民生活の基盤を担う業務を遂行

- (年金) 確実な年金・一時金の給付のための事務・管理・報告業務を継続。3月末退職者を含む取引先企業の年金受給者約90万人が遅滞なく受給できるよう対応
- (証券代行) 株主総会準備・運営の支援
(4~9月の株主総会開催会社: 1,214社)
- (資産運用) 資本市場の流れを止めないため運用を継続
- (資産管理) 円滑な資本市場運営のための証券・資金の決済を継続(10兆円超/日)
- (不動産) 不動産投資市場のインフラとして、不動産証券化信託およびJ-REITの経理・決済レポーティング業務を継続(市場規模20兆円以上)

従業員への対応

- 感染拡大防止のため、出社を抑制(出社率45%)(*)
テレワークやスプリット制を積極的に活用
- 妊婦、基礎疾患のある社員については、原則的に自宅勤務か自宅待機

(*) 三井住友信託銀行の出社率(20年5月)

コロナショックの影響と経営の方向性

- ✓ 感染拡大は20年度前半に終息するも、影響は20年度内継続のシナリオ想定
- ✓ 営業活動の制約、与信関係費用の増加などにより、20年度業績へ影響
- ✓ ただし、安定的なストック収益、リスク対応力により影響を抑制
- ✓ 中期経営計画を含む中期的な経営の方向性は不変

決算への影響	20年度	実質業務純益	△300億円(*)の2,500億円
		親会社株主純利益	△400億円(*)の1,400億円

(*) コロナショックの影響がなかった場合の計画水準との比較

リスク耐性	ビジネス、 顧客ポートフォリオ	多様なストック性の安定収益	実質業務純益 への影響抑制
		優良な顧客基盤	
リスク対応力	リスク対応力	株価リスクヘッジ	親会社株主純 利益、資本の 安定性
		金利リスク抑制	
経営の方向性		慎重な与信ポート運営／特例引当	方向性に 変更なし
		社会のニーズに即し、 専業信託銀行グループの付加価値を提供 「社会的価値創出と経済的価値創出の両立」	

コロナショックの影響（2020年度決算への影響）

- ✓ コロナショック前に策定した中期経営計画の当初計画に対し、「新型肺炎感染拡大は20年度前半に終息するも、年度内は影響残る」との想定のもと、影響を試算

前提条件

営業活動量減少10～30%程度（年換算ベース）、株価想定を引き下げ

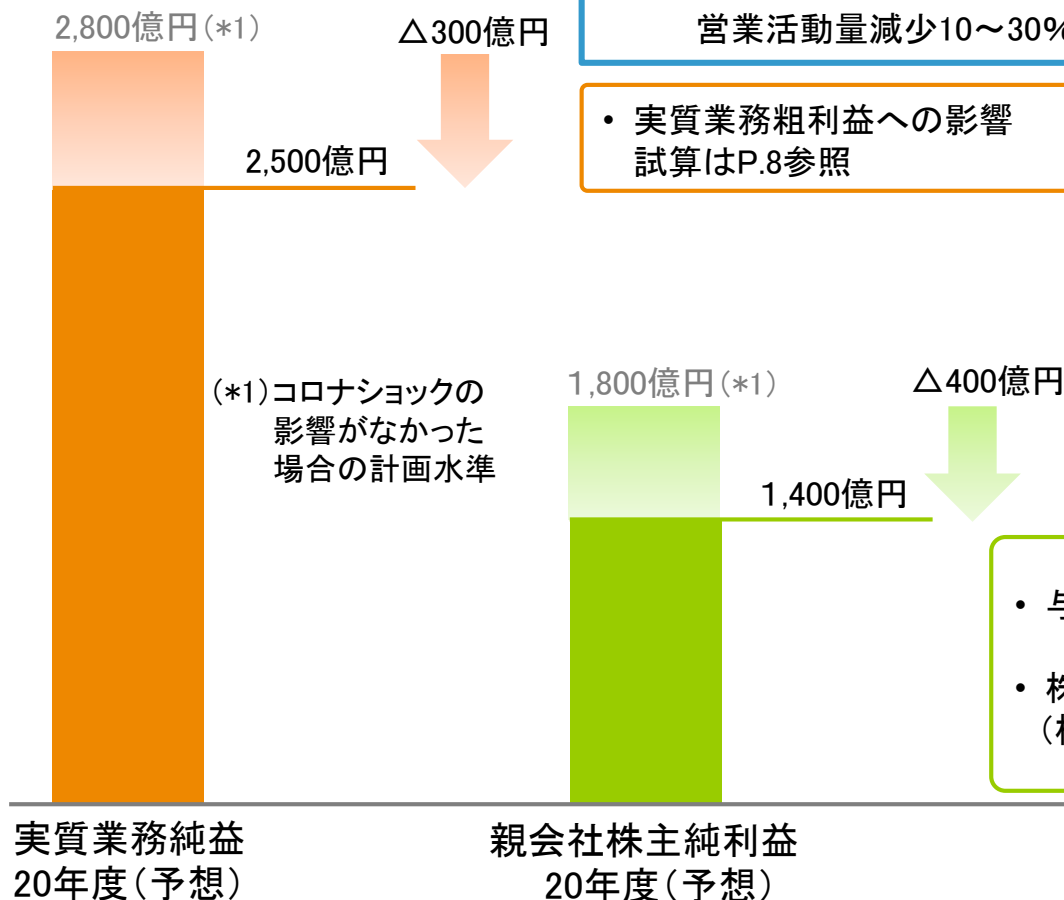
- 実質業務粗利益への影響
試算はP.8参照

コロナショック	株価（*2）	金利（*2）
なし	22,500円	0.00%
あり	19,000円	0.00%

（*2）株価は日経平均株価、金利は10年日本国債の想定

与信関係費用は19年度計上の
特例引当金△250億円と合わせると△550億円
（法人与信約20兆円の30bp弱に相当）

- 与信関係費用 △100億円追加の△300億円
- 株式関係損益 100億円減少の+200億円
（株価下落による株式売却益の想定を引下げ）



コロナショックの影響（20年度実質業務粗利益への影響）

- ✓ 実質的な資金関連の損益は、一時的な貸出金増加の効果もあり、ネットの影響なしと想定
- ✓ 手数料関連利益は、フロー・ストック両面で減益あるも、ストック性の手数料収益が下支え

実質的な資金関連の損益への影響

<増益要因>

- ・コーポレート・ローン(短期増加)

<減益要因>

- ・外貨余資運用益の減少

コロナショックの影響が
なかった場合の水準

手数料関連利益、顧客性のその他利益への影響

フロー

△200億円

<フロー収益減益要因>

- ・不動産仲介取引の減少
- ・法人・マーケット事業の対顧客非金利収益の減少
- ・投信、保険販売の低迷

△100億円

ストック

<ストック収益減益要因>

- (株価想定引下げの影響により)
- ・投信・保険等の販社管理残高減少
- ・受託・運用ビジネスのAUM減少

安定的な
ストック性
手数料が
サポート
4,800～
5,000億円

コロナショックの影響が
なかった場合の水準

リスクマネジメントの状況（サマリー）

株価リスク

政策保有株式に対して
時価の75%をヘッジ(20/3末)
(ベース65%、追加(リスク調整)10%)
✓ベース部分による資本の安定性確保
✓追加(リスク調整)部分による収益機会

流動性リスク

外貨コアB/Sは約6兆円規模
✓コア資産に対し厚めのコア調達
✓長期安定調達手段の着実な多様化、拡大

リスクへの耐性

信用リスク

高属性・分散重視の与信ポートフォリオ
✓全体の1/3は高属性の住宅ローン
✓法人のうち約80%は日系(*)、非日系(*)は
プロダクト中心の分散ポートフォリオ
✓19年度にコロナ対応の特例引当金250億円

(*) 最終リスク国ベース

金利リスク

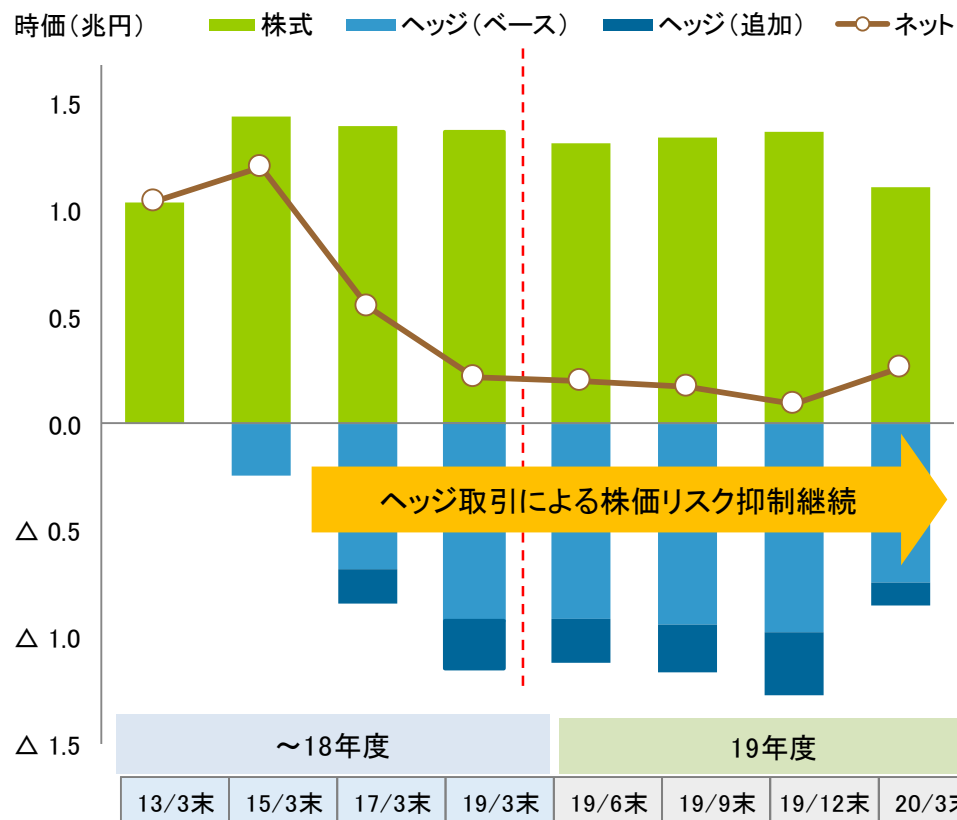
金利リスクは抑制運営
✓米金利リスクは取らず、ニュートラルな
ポジション
(20/3末、デリバティブ込み)

株価リスク

✓ヘッジ取引により、株式の時価下落リスク、資本への影響抑制。20/3末時点でヘッジ比率75%

政策保有株式に対するヘッジ取引の状況 (*1)

ベース部分	原則 65%程度を維持
追加部分	ヘッジ量を0~35%の間で調整 (*2)



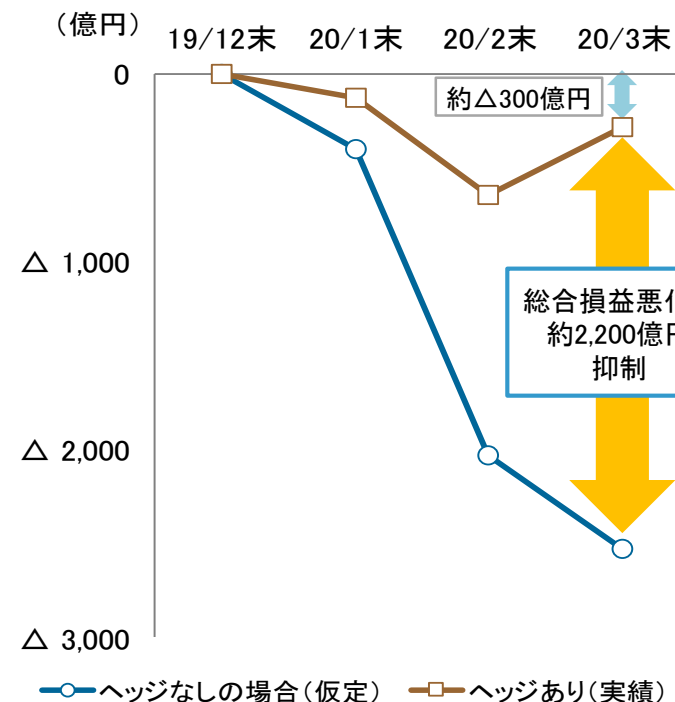
(*1) ヘッジ比率は政策保有株式の時価に対するヘッジ比率

(*2) 株価に対して逆張り(株価が上昇するとヘッジ比率上昇)

株価下落による影響(19/12末~20/3末)

ヘッジ効果が発現、総合損益悪化を抑制

総合
損益
(*3)



(*3) 19/12末からの評価損益増減と実現損益(売却損益・減損)の合計

(集計対象)ヘッジあり:政策保有株式と政策株ヘッジ投信 / ヘッジなし:政策保有株式のみ

信用リスクの状況(法人向け与信の全体像)

- ✓ コーポレートは大企業・日系企業中心
- ✓ 外貨プロダクト関連は非日系が大宗ながら安全性等に留意した分散ポートフォリオ

法人与信ポートフォリオ

- 外貨プロダクト関連
- 外貨コーポレート
- 円貨プロダクト関連
- 円貨コーポレート

20.89兆円

2.86兆円

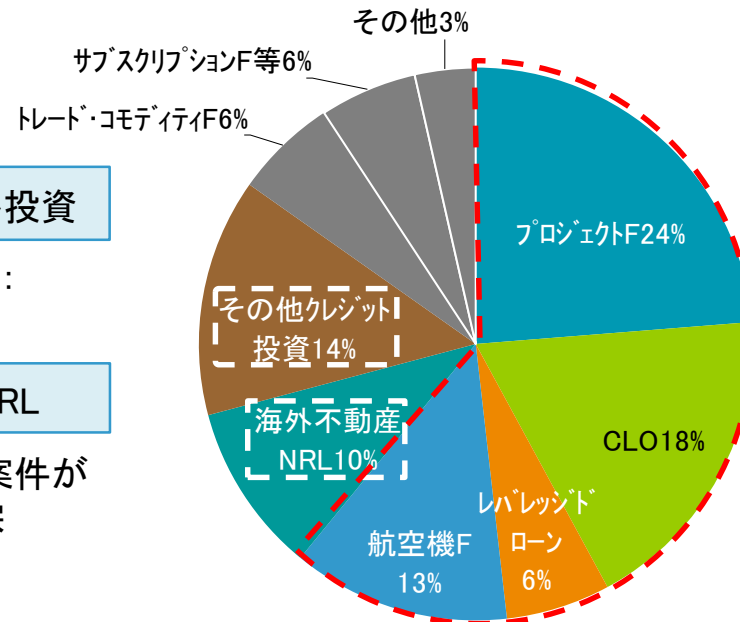
3.54兆円

3.11兆円

11.36兆円

20/3末

外貨プロダクト関連



その他クレジット投資

A格付以上:
約80%

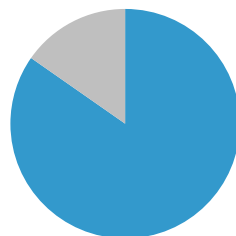
海外不動産NRL

日系スポンサー案件が
約2/3と大宗

プロジェクトF、CLO
レバレッジドローン、
航空機F

⇒詳細はP.12～14参照

外貨コーポレート



約85%は
海外日系
企業向け

円貨コーポレート

大企業取引
中心

円貨プロダクト関連

約2/3は国内不動産ファイナンス

不動産NRL 約1.0兆円

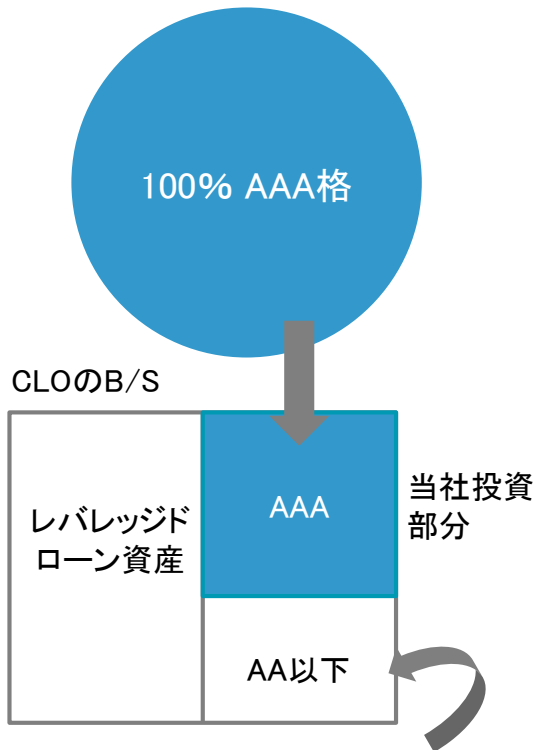
REIT 約1.1兆円

⇒詳細はP.15参照

信用リスクの状況（CLO）

✓ 格付けは全てAAA。リーマンショック当時に比べても、価格下落幅は限定的

格付分布



AA以下（劣後部分）による
損失吸収クッション
30%半ば～40%半ば

残高

（地域別）

	19/3末	20/3末	増減
(US\$ M)			
CLO (*1)	3,377	4,837	1,459
北米	3,128	4,495	1,366
欧州	249	342	93

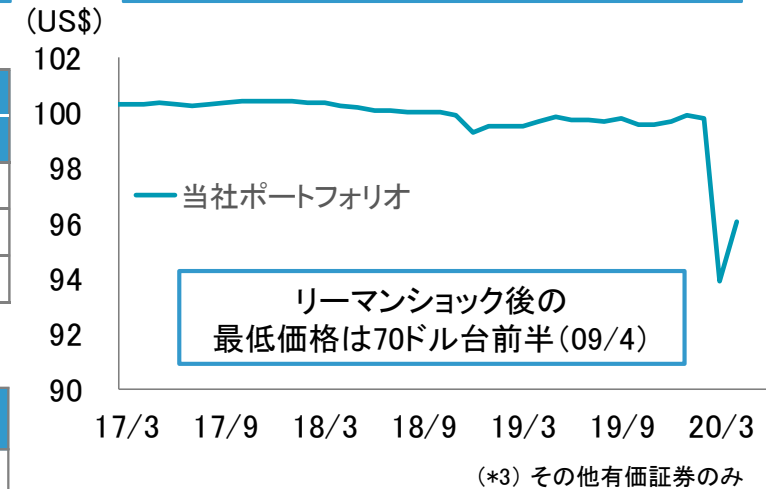
（保有目的別）

	20/3末	評価損益
(US\$ M)		
CLO (*2)	4,578	△ 287
其他有価証券	3,599	△ 215
満期保有	978	△ 71

(*1) ローン形態含む

(*2) 有価証券のみ

CLO (AAA) 価格推移 (*3)



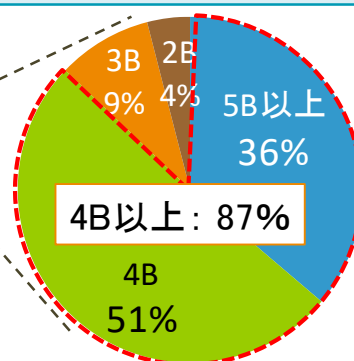
上記残高のうち、満期保有分に対しては5年CCSにてマッチング
ドルの流動性リスク全般についても備えを強化（詳細はP.17参照）

信用リスクの状況（レバレッジドローン）

- ✓ レバレッジドローンは大半が4B以上。相対的に質の高いポートフォリオ
- ✓ 1社当たりの投資額も分散。リスクを抑制した取り組み

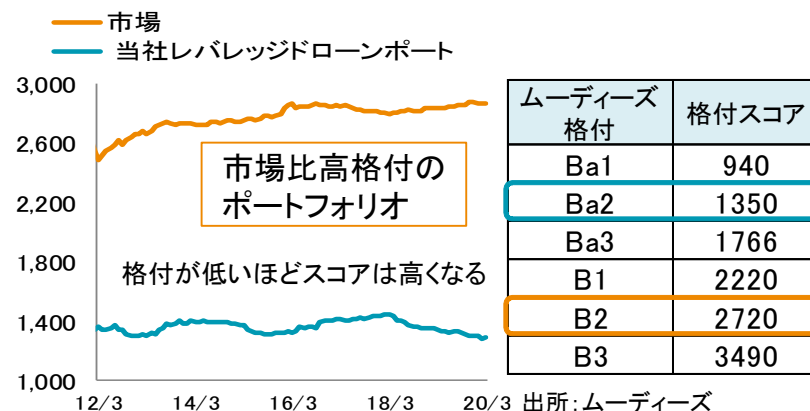
残高			
(US\$ M)	19/3末	20 /3末	増減
レバレッジドローン (*1)	1,610	1,605	△ 4
北米	1,371	1,374	3
欧州	239	230	△ 8
ハイイールド債	—	—	—

格付分布



格付 (*2)

加重平均格付スコア (WARF)

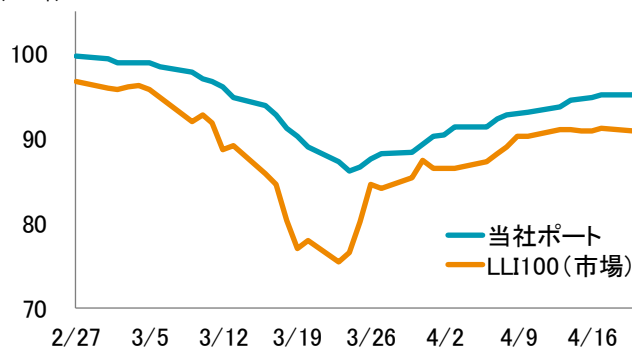


【4Bとは】

通常、ムーディーズおよびS&Pより格付を取得。両社の格付が異なる場合があるため、Bの数の合計で表す。(例)ムーディーズ: Ba1 / S&P: BB+の場合、4B

足元のパフォーマンス推移 (*2)

(US\$) レバレッジドローン価格の推移 (20/2末以降)



分散 (*2)

案件当たり
投資金額

3B以上:
\$5-10M程度

2B以下:
\$3M程度

業種分散

レバレッジドローン市場でコロナ影響が懸念される業種の保有割合

【小売り】

当社 1.4% vs 市場全体 3.6%

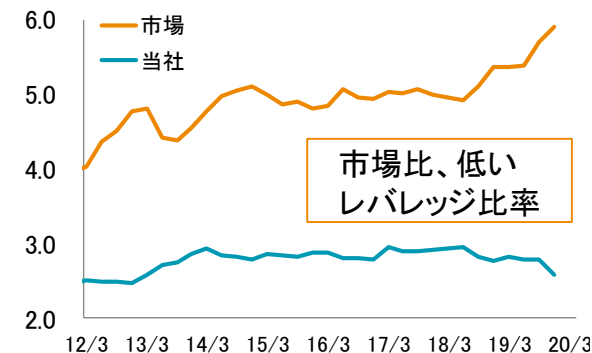
【オイル&ガス】

当社 1.2% vs 市場全体 3.6%

(*1) 主にBB格以下の企業向けの変動金利の有担保ローン。ファンド形態(北米\$110M、欧州\$237M)を含む

(*2) 北米レバレッジドローン(直接投資分)

レバレッジ比率 (*2)



信用リスクの状況（航空機、海外プロジェクトファイナンス）

✓ 航空機ファイナンス・海外プロジェクトファイナンスとも安全性と分散を重視して選別的に取り組み

航空機ファイナンス

信用力の高いレッシー・レッサー、流動性の高い新造機を対象とした選別的な取り組み

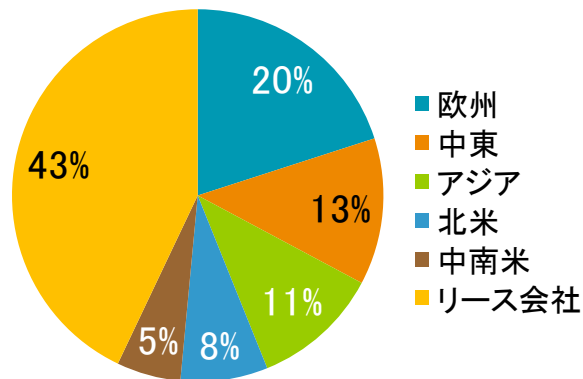
20/3末残高

US\$3,789M

対法人ポート比率

約2%

航空機ファイナンスの分散状況



残高US\$100M超のエアラインは3社のみ

残高多い欧州・中東・アジアはフラッグキャリア中心

LCC比率

約9%

海外（外貨建）プロジェクトファイナンス

ECA保証付き、信用力の高いオフテイカーとの長期販売契約等の安定的なキャッシュフローを重視した取り組み

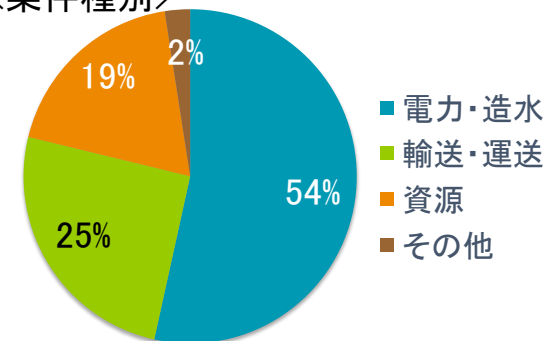
20/3末残高

US\$6,250M

法人ポート全体比

約3%

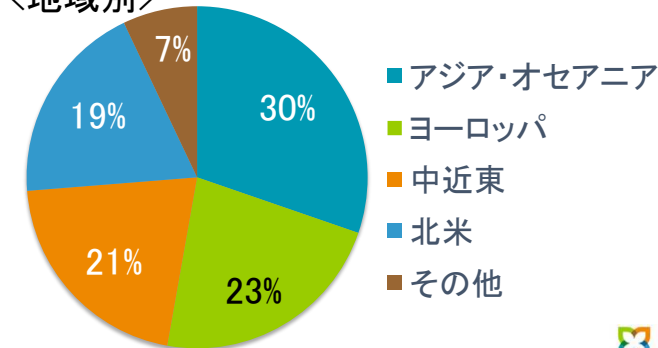
＜案件種別＞



公共性高いインフラ案件中心の取り組み

市況リスクある案件は限定的（海外プロジェクトファイナンスの5%以下）

＜地域別＞



ECA保証付比率
約25%

信用リスクの状況（国内不動産NRL・REIT）

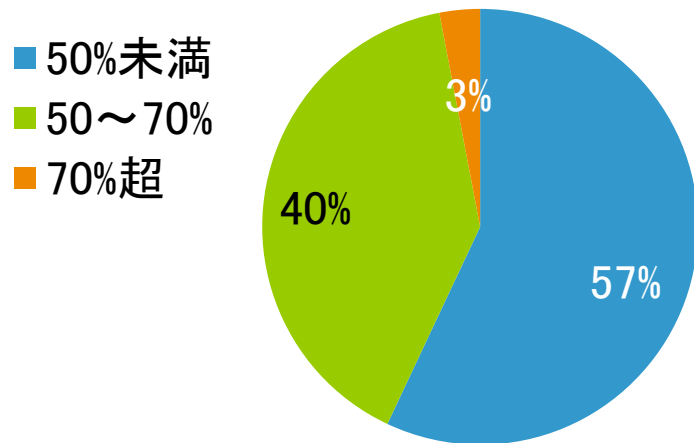
✓ 低いLTV水準にこだわった保守的なポートフォリオ運営を維持

国内不動産NRL等貸出残高

(億円)	19/3末	20/3末	増減
不動産NRL等残高	21,335	21,104	△ 231
不動産NRL(*1)	11,293	10,232	△ 1,061
REIT	10,041	10,872	830

(*1) 社債型含む。

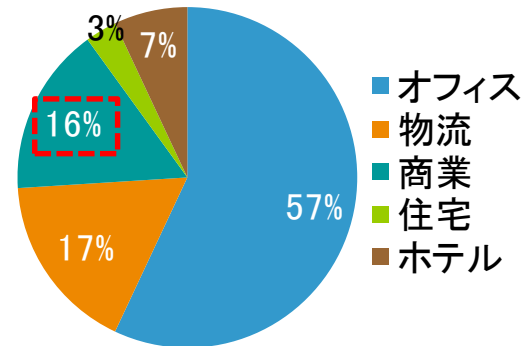
不動産NRLのLTV（外部鑑定評価ベース）の状況 (*2)



(*2) 20/3末基準

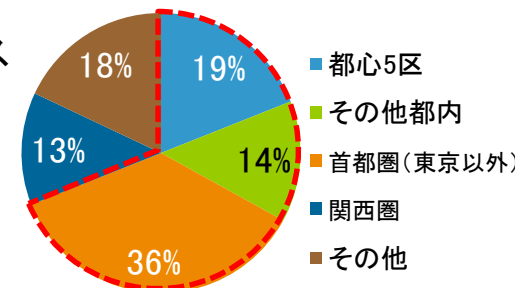
不動産NRLの物件用途別状況 (*2)

<物件用途別>



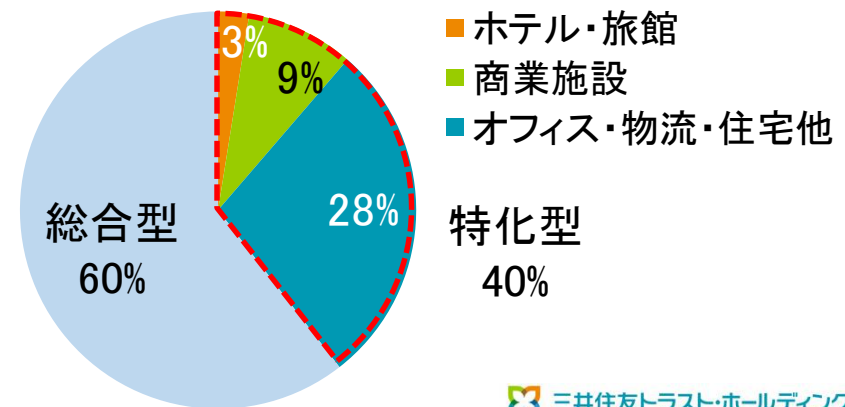
(案件タイプ)
稼働中 90%、開発中 10%(主に物流)

商業物件の地域別分布



大宗は首都圏

REITの物件用途別状況 (*2)



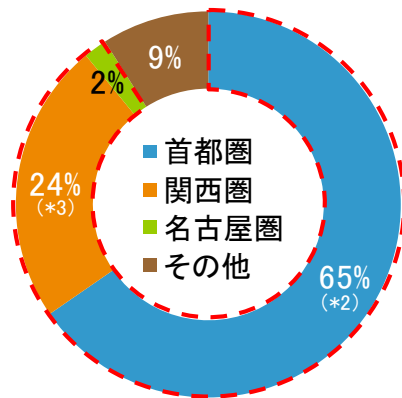
特化型

信用リスクの状況(個人ローン)

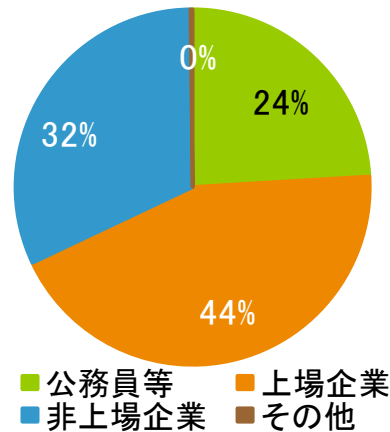
✓ 優良な顧客基盤(PD/LGDも相対低位)。事業性ローンも従前から慎重な取り組み姿勢

住宅ローン(*1)

大都市圏中心のポートフォリオ

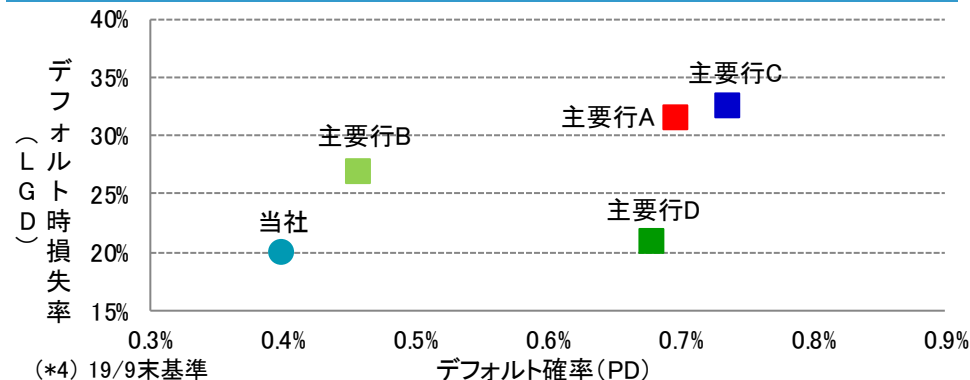


お客さまの勤務先分布



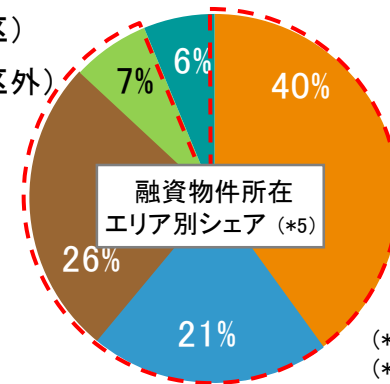
(*1) 三井住友信託銀行の住宅ローン・事業性ローンの19年度実行額における割合を集計
(*2) 東京都44% (*3) 大阪府17%

優良な顧客基盤(住宅ローン)(*1,*4)



事業性ローン(*1) (20/3末残高5,943億円・個人ローン全体の約6%)

- 東京地区 (23区)
- 東京地区 (23区外)
- 大阪地区
- 名古屋地区
- その他

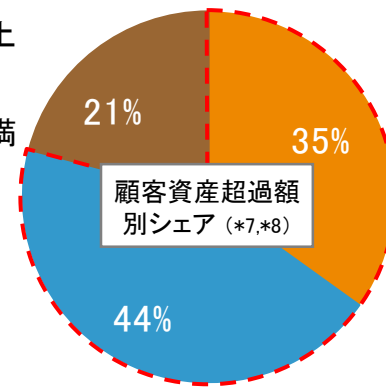


都市圏の
優良物件中心

「三大都市圏」94%
駅徒歩10分以内 約80%
稼働率 約90%(*6)

(*5) 残高ベース
(*6) 毎年、融資対象物件のうち
約1/3を抽出し、実踏目視での
稼働状況を確認

- 3億円以上
- 1~3億円
- 1億円未満



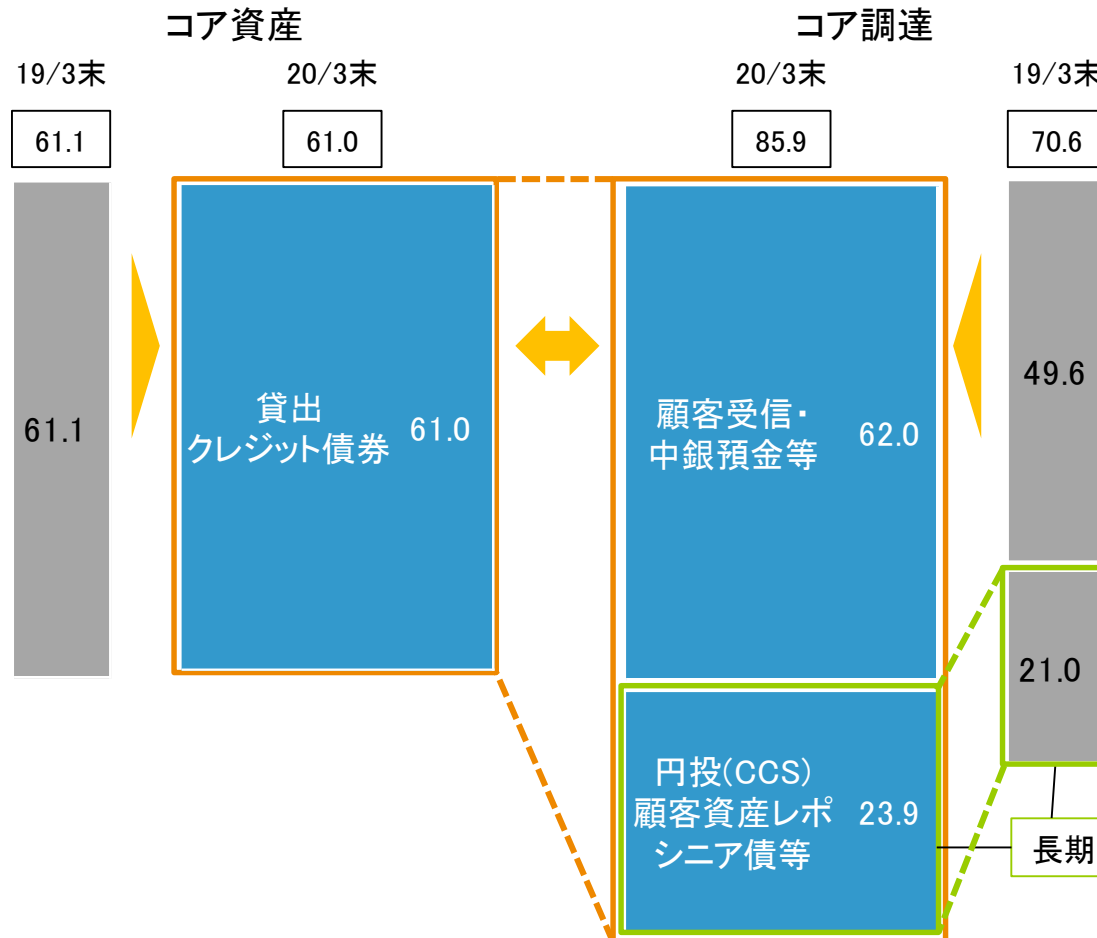
顧客の資産超過額は
1億円以上が約80%

(*7) 社内管理ベース。過去3年間の取組を対象に集計
(*8) 顧客資産超過額は、顧客総資産(融資対象物件評価額を含む)から
顧客総負債(貸出金額を含む)を控除して算出

流動性リスクの状況（外貨調達）

✓ 外貨コアB/Sの調達安定性向上。コア資産の規模維持、コア資産に対し厚めのコア調達

外貨B/S(単位:10億ドル) (*)



✓ コア資産の規模維持(19/3末比)
✓ コア資産に対し、厚めのコア調達

$$\frac{\text{コア調達}}{\text{コア資産}} = 140.9\%$$

(19/3末は115.5%)

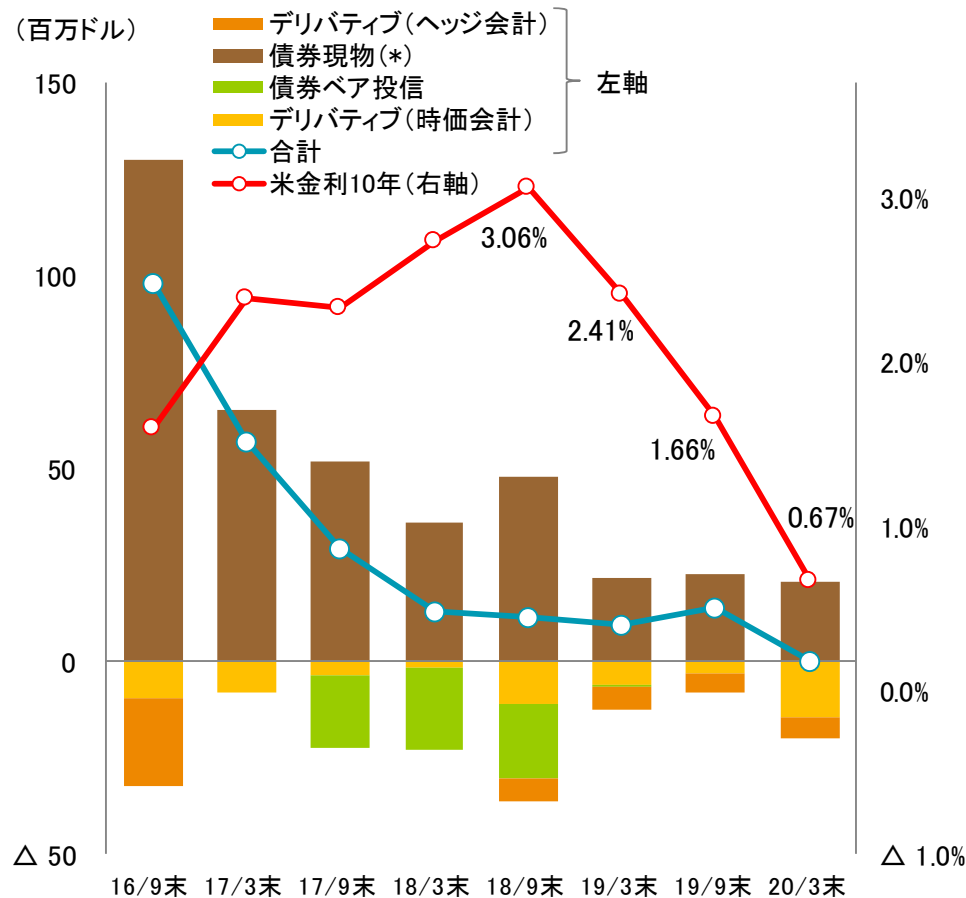
✓ 長期安定の調達も拡大
 ・顧客資産レポ(19/3末比+US\$1.5bn)
 ・円投CCS(同+US\$3.5bn)

(*) 三井住友信託銀行の外貨B/Sのうち、コア資産とコア調達部分

金利リスクの状況

✓ 米金利リスクの抑制的な運営継続。マーケット事業は、対顧客サービスで収益強化

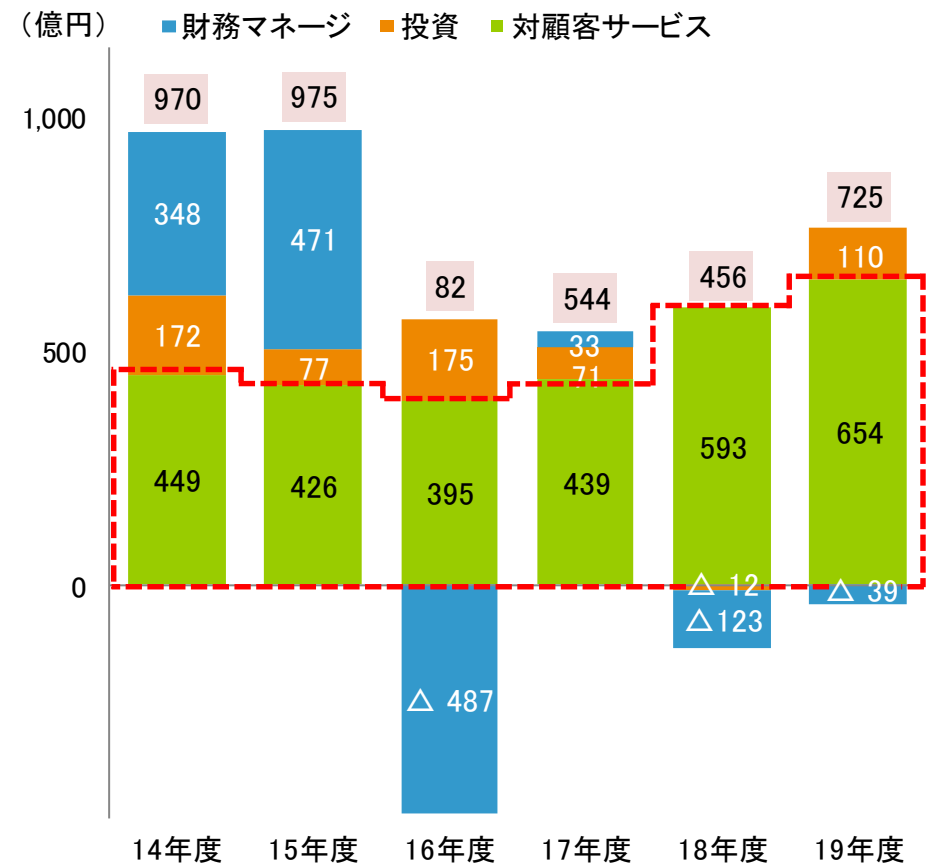
米国金利リスク量(10BPV)(単体)



(*) マーケット事業において保有するもの

マーケット事業収益

安定的な対顧客サービス関連収益強化に取り組み



中期経営計画 (2020年度～2022年度)

前中期経営計画の振り返り

2019年度総括

- ✓ 実質的な資金関連損益の増益、法人関連業務における非金利収益の拡大、市場関連収益などの増加により、実質業務純益は前年度比67億円の増益。期初予想を概ね達成
- ✓ 親会社株主純利益は、子会社ののれん減損と、将来の費用・リスクの前倒し処理のうえで、コロナショックの影響を踏まえた特例引当金約250億円を計上した結果、前年度比108億円減益。期初予想に対する達成率は90.6%

【主なKPI】

	(億円)	18年度 実績	19年度				20年度	
			予想	実績	前年度比	予想比	予想	19年度比
1 実質業務純益		2,822	2,900	2,890	+67	△ 10	2,500	△ 390
2 実質業務粗利益		7,226	7,400	7,426	+199	+26	7,100	△ 326
3 総経費		△ 4,404	△ 4,500	△ 4,536	△ 132	△ 36	△ 4,600	△ 64
4 親会社株主純利益		1,738	1,800	1,630	△ 108	△ 170	1,400	△ 230
5 手数料収益比率		57.1%		54.6%	△ 2.5%			
6 OHR		60.9%	60.8%	61.1%	+0.2%	+0.3%	65.0%	+3.9%
7 株主資本ROE		7.95%		7.12%	△0.83%			
8 普通株式等Tier1比率		12.18%		12.62%	+0.44%	(*)		

(*) 20/3末の普通株式等Tier1比率(パーゼルⅢ最終化ベースの試算値)は9.7%

【1株当たり情報】

	(円)	18年度 実績	19年度 予想	19年度 実績	増減
9 親会社株主純利益		458	478	434	△ 24
10 配当金		140	150	150	+10
	(円)	19/3末	20/3末		増減
11 純資産		7,008	6,822		△ 186

【株主還元】

	19年度 実績	20年度 予想
12 配当性向	34.5%	40.2% (*)
13 総還元性向	44.3%	(*) 1株当たり150円

(参考) 20年度より株主還元方針を変更

<従前> 総還元性向40%程度へ段階的に引き上げ

<20年度以降> 22年度をめどに連結配当性向40%程度への引き上げを目指す

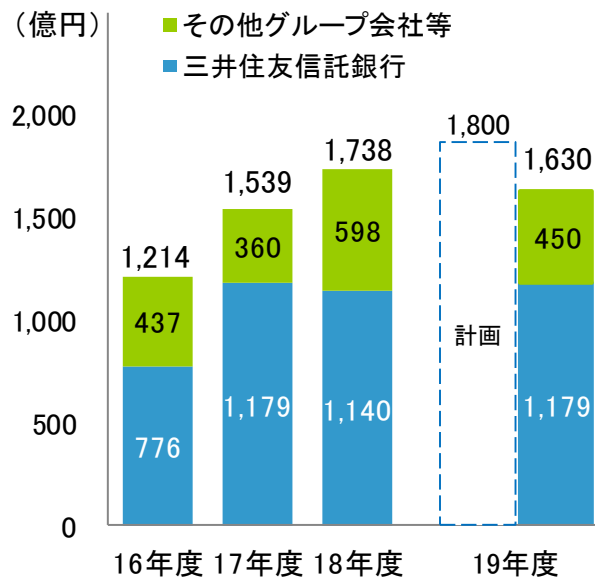
前中期経営計画の振り返り（概要①）

- ✓ 親会社株主純利益、株主資本ROEは19年度計画未達ながら、コロナショックに備えた特例引当金約250億円（税引後約170億円）を除けば、概ね計画水準
- ✓ 株主還元は継続的に強化

親会社株主純利益

1,630億円

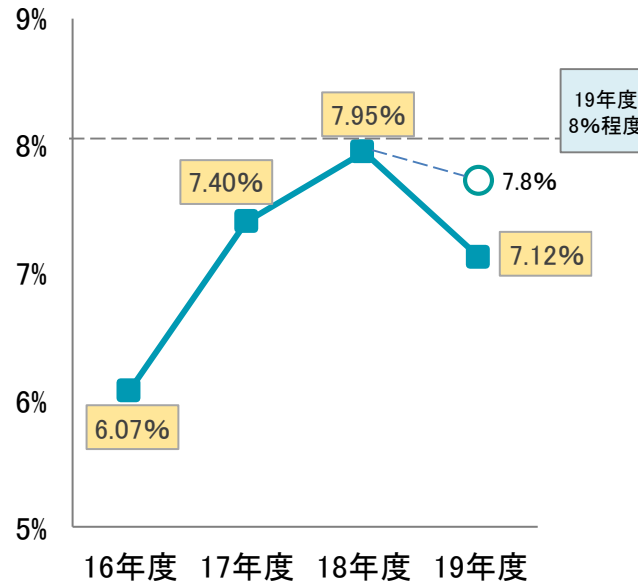
19年度計画 1,800億円



株主資本ROE

株主資本ROE 7.1%

19年度計画 8.0%程度

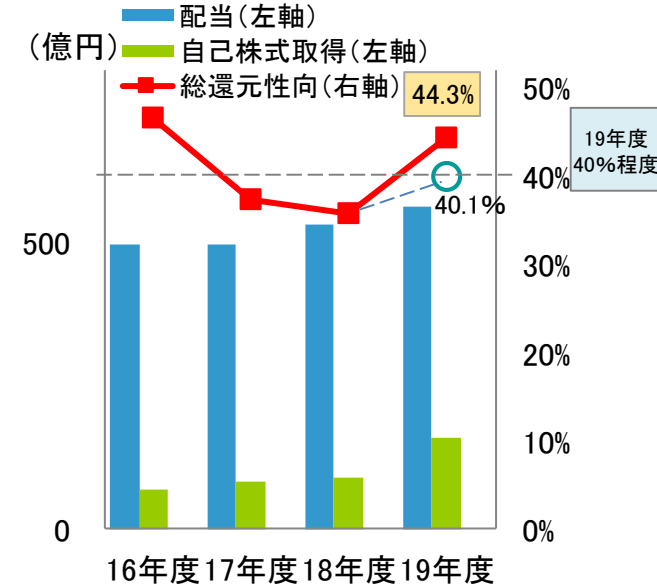


(*) ○ は、特例引当金約250億円計上前

株主還元

総還元性向44%

19年度計画 40%程度

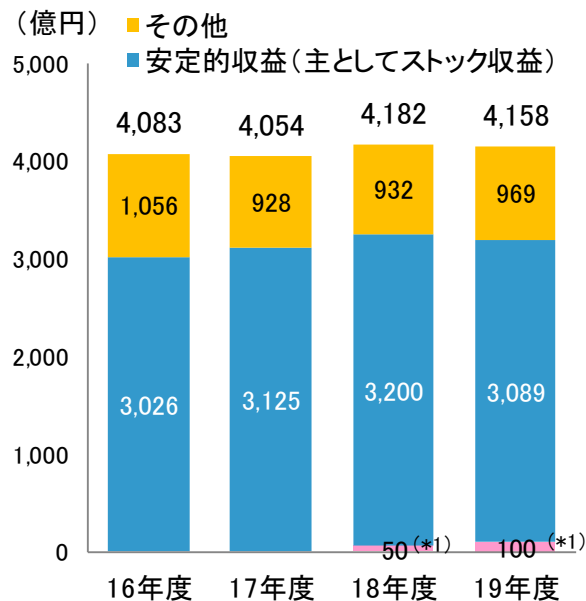


前中期経営計画の振り返り（概要②）

手数料ビジネス

手数料関連利益は
安定的に収益寄与

安定的収益比率

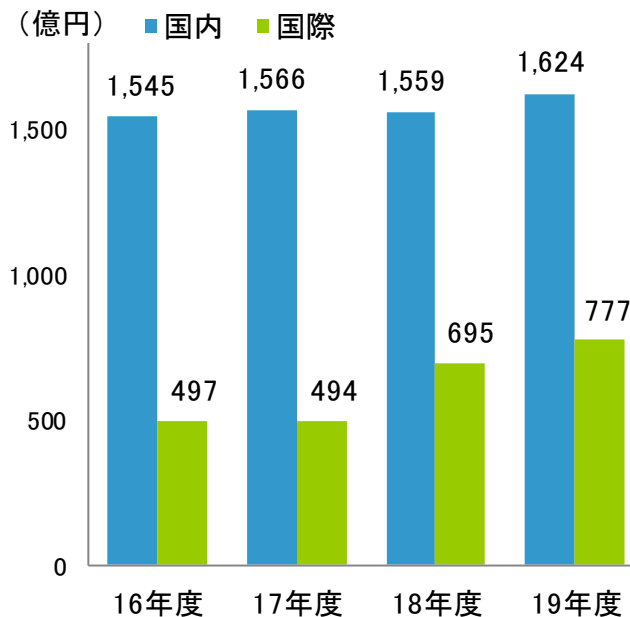


(*)1 実質ベースで比較するため、18年10月1日付でのJTSB非連結化による剥落分を18年度、19年度の各々で調整

資金ビジネス

信託銀行(単体)の実質的な
資金関連の損益(*2)は、
国内、国際ともに改善

外貨建与信スプレッド

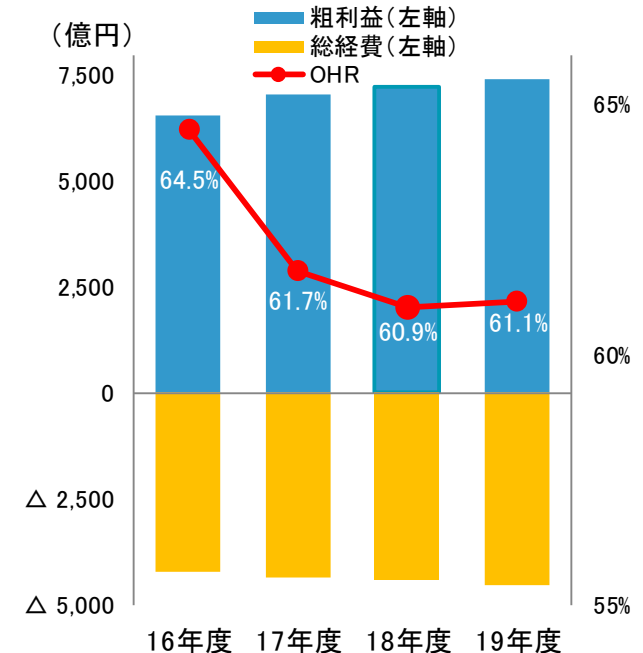


(*)2 三井住友信託銀行(単体)の「資金関連利益」に(資金関連利益には計上されない)外貨余資運用益(P.88の項目28参照)を追加する等の調整を実施

経費

粗利増加が経費増加を
上回り、OHRは改善

経費率(OHR)



ROE向上施策と前中期経営計画期間中における実績

ROE向上施策

効率的な
利益(Return)の獲得



ROEの向上



効率的な
資本(Equity)の活用

手数料ビジネスの拡大

資本を使わない利益の増加

資金ビジネスの収益性向上

資産当たりの利益の増加

OHRの改善

経費当たりの利益の増加

与信ポートフォリオ変革

収益性改善(対規制資本)

政策保有株式削減

ヘッジによる株価リスク削減

ストレスバッファの縮減

19年度における取組実績

株主資本 ROE	6.07%→7.12% (16年度) (19年度)
-------------	------------------------------

効率的な利益の獲得

手数料 総額	4,083億円→4,158億円 (16年度) (19年度)(※1)
外貨建与信 スプレッド	0.94%→1.10% (17/3末) (20/3末)
国内預貸 利鞘(※2)	0.57%→0.58% (17/3末) (20/3末)
OHR(連結)	64.5%→61.1% (16年度) (19年度)

効率的な資本の活用

資本対比収益性の改善

プロダクト関連 与信比率	28% → 29% (17/3末) (20/3末)
-----------------	------------------------------

ストレスバッファの縮減

政策保有株式 削減額	853億円(※3)
政策保有株式 ヘッジ比率	約70%→約75% (17/3末) (20/3末)

(※1) 18年10月1日付でのJTBS非連結化による剥落分(約△100億円)を調整した実質ベース

(※2) 各基準日を末日とする四半期平残ベース

(※3) 前中期経営計画期間中の削減累計額(16年度からの削減累計額(現削減計画期間中)は1,176億円)

新たな中期経営計画について

中期経営計画

『社会的価値創出と経済的価値創出の両立』

～専門信託銀行グループの存在意義(パーパス)を踏まえ、
社会のサステナブルな発展に貢献するとともに、自らも成長する～

<パーパス>

信託の力で、新たな価値を創造し、お客さまや社会の豊かな未来を花開かせる

社会 課題

少子高齢化社会

超低金利の継続

企業のESG経営への取り組み

グローバル経済の変化

デジタル化の進展

コロナショック後の
社会の在り方変化

社会のサステナブルな発展へ

中期経営計画の位置づけ(持続的・安定的な成長の実現に向けた基盤の拡充)

目指す姿

サステナブルな
社会の発展当グループの
持続的・安定的な成長ビジネスモデルの特徴を
活かしたROEの自律的向上

「社会的価値創出と経済的価値創出の両立」を経営の根幹とし、
サステナブルな社会の発展と当グループの持続的・安定的な成長に向けた、
基盤を確かなものとする3年間

中期
経営計画

社会課題として、積極的に取り組むテーマ

個人(P.33) 高齢化社会に対応する資産管理、国民の資産形成

法人(P.40) 日本経済・企業の持続的成長(財務・非財務の両面の課題への対応)

投資家(P.46) 多様な運用機会、インベストメントチェーンの発展

手数料強化など変革継続

ビジネスモデル変革に着手

前中期
経営計画

手数料ビジネス強化

資金ビジネスの
収益性・効率性向上

OHRの改善

中期経営計画のポイント

✓「社会的価値創出と経済的価値創出の両立」を目指して

事業ポートフォリオの強化（持続的・安定的な成長への基盤強化）

ビジネス基盤の強化

お客さまの課題へのコミットメント
顧客基盤の拡充

新たな成長領域の確立

横断・融合によるイノベーション
社会課題へのソリューション力強化

戦略的リソースミックス

経費の抑制・削減、資本も活用した効率化
経営資源の最適アロケーション

資本戦略（バランスシート、資本の効率的な活用）

バランスシートの
効率性向上

資本の十分性と
効率性の両立

配当による
還元の強化

業務品質の高度化（ビジネスの創出・強化を支える力）

顧客価値を最大化する
サービス品質

グループガバナンスの強化

適切なリスクマネジメント

付加価値を創造するための
人材育成

（参考）事業ポートフォリオ強化のイメージ

ビジネス基盤の強化

従来の6事業領域

個人TS

法人

証券代行

受託

不動産

マーケット

新たな成長領域の確立

横断・融合により
成長を見込む領域

プライベート
バンキング

資産形成層
（職域）

イノベーション
企業取引推進

資産運用
ソリューション

戦略的リソースミックス

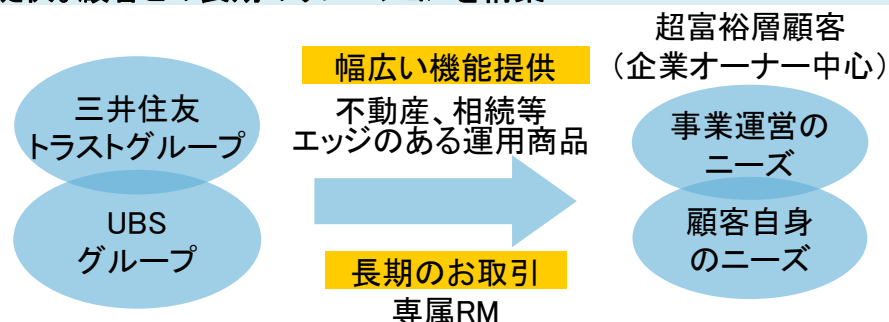
メリハリの利いたリソースアロケーション

事業ポートフォリオの強化のポイント

✓ 機能や組織の「横断・融合」により、新しい成長領域を確立

プライベートバンキング

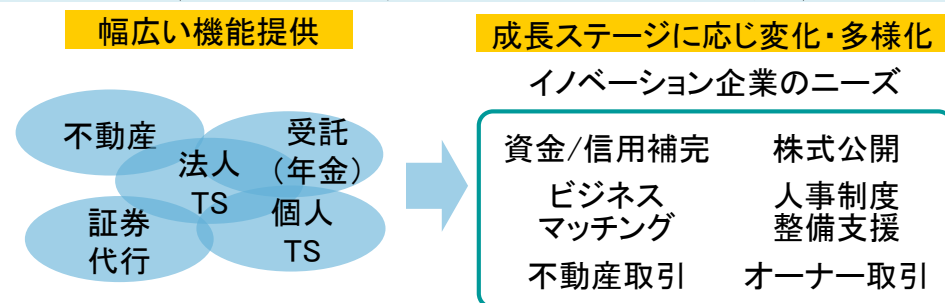
UBSグループとの協働によるトータル・ウェルス・マネジメント・サービス提供。顧客との長期のリレーションを構築



資産管理・資産形成を通じた超富裕層の顧客基盤、AUMの拡大

イノベーション企業取引推進

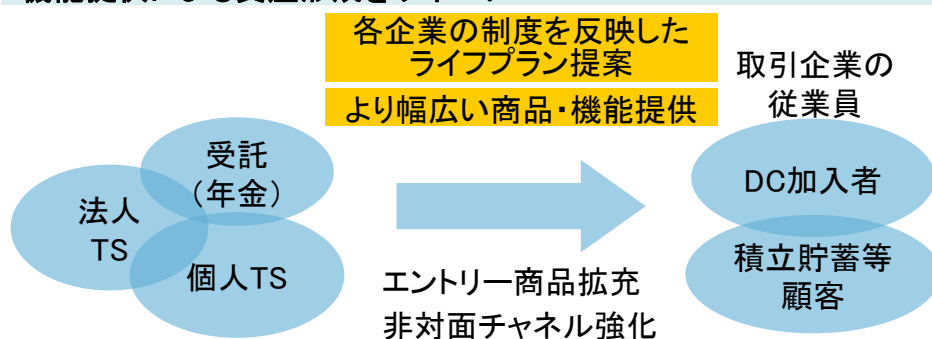
幅広い機能を横断的に提供することにより、イノベーション企業に特有の急激な成長に伴うニーズ変化・多様化に的確に応え、成長をサポート



将来の大企業への成長支援を通じた顧客基盤の拡大

資産形成層(職域)

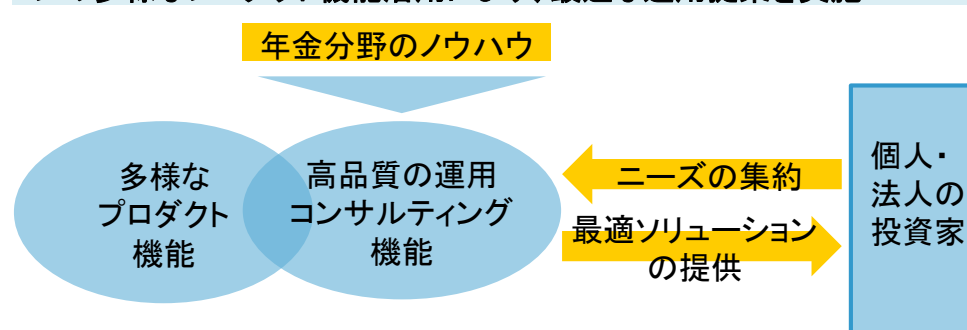
当グループの強みを生かしたライフプラン提案を起点に、幅広い商品・機能提供による資産形成をサポート



資産形成を通じた資産形成層の顧客基盤、AUMの拡大

資産運用ソリューション

年金分野で培った運用コンサルティングノウハウの提供拡大と当グループの多様なプロダクト機能活用により、最適な運用提案を実施



インベストメントチェーンの発展を通じたAUM拡大

経営指標（KPI）

	19年度 （実績）	20年度 （予想）	22年度 （目標）	（ご参考） 中長期ターゲット	
実質業務純益	2,890億円	2,500億円	2,900億円		
親会社株主純利益	1,630億円	1,400億円	1,900億円		
経費率（OHR）	61.1%	60%台半ば	60%台前半	50%台後半	手数料ビジネス強化により低下は限定的ながら、効率化推進
手数料収益比率	54.6%	50%台半ば	50%台後半	安定的に 60%以上	安定的手数料強化
普通株式等 Tier1比率（*1）	9.7%	9%台後半	10%台半ば	安定的に 10%台維持	資本十分性を確保
自己資本ROE（*2）	6.25%	5%台半ば	7%程度	9%程度	KPIを自己資本ROEに変更 ROEの自律的向上を目指す
配当性向	34.5%	40.2%	40%程度		
【主な環境想定】	20/3末	21/3末	23/3末		
日本国債（10年）	0.02%	0.00%	0.00%		
日経平均株価	18,917円	19,000円	23,500円		
為替（ドル/円）	108.7円	109円	109円		

（*1）パーゼルⅢ最終化ベース

（*2）従来の「株主資本ROE」から変更。基準変更による影響は△1%程度

経営指標（基盤KPI）

		19年度 (実績)	22年度 (目標)	KPI設定の意味
顧客基盤 (プレ・ベストパートナー)	個人	26万人	29万人	「良質な関係を築き、結果として当グループを「ベストパートナー」(*1)として長期/継続的に選択頂いているお客さまを増やすため、その前段階である「プレ・ベストパートナー」の基盤を強化 (*1)「ベストパートナー」はお客さまから見た当社の位置づけ
	法人	590社	720社	
コロナショック後の 社会への対応 (非対面チャネル利用個人顧客(*2))		185万人	238万人	コロナショックによる社会やコミュニケーションの在り方の変化にも対応、お客さまにとっての利便性と、当社の生産性アップをはかる

(*2) ダイレクトバンキングやライフガイドの利用顧客

顧客基盤(プレ・ベストパートナー)

個人・法人とも、信託銀行グループの更なる付加価値を提供することで、「取引の種類」や「取引の深さ、ボリューム」を拡大させ、当グループを「ベストパートナー」として評価いただける良好な関係を持つ顧客基盤の強化をはかる

非対面チャネル利用個人顧客

インターネットバンキングを利用した非対面での取引に加え、インターネットの利用が困難なお客さまに対する電話でのコンサルティング、資産形成層(職域)のお客さまに対するWEBを利用した確定拠出年金のご相談等、信託銀行グループらしい領域での強化をはかる

(参考)22年度業績の見込み

(億円)		19年度 実績	22年度 目標	19年度比 増減
1	実質業務純益	2,890	2,900	9
2	実質業務粗利益	7,426	7,650	223
3	総経費	△ 4,536	△ 4,750	△ 213
4	与信関係費用	△ 438	△ 200	238
5	株式関係費用	401	300	△ 101
6	その他臨時損益	△ 276	△ 300	△ 23
7	経常利益	2,576	2,700	123
8	親会社株主純利益	1,630	1,900	269

【参考】

(億円)		19年度 実績	22年度 目標	19年度比 増減
9	実質業務粗利益	7,426	7,650	223
10	個人トータルソリューション事業(*1)	1,927	1,960	32
11	法人事業(*2)	2,061	2,080	18
12	証券代行業	374	390	15
13	不動産事業	569	620	50
14	受託事業(*3)	1,717	1,790	72
15	マーケット事業	725	660	△ 65

(*1) プライベートバンキング、職域ビジネスの各事業を含む

(*2) 法人トータルソリューション事業および法人アセットマネジメント事業の合計

(*3) 資産運用ビジネスを含む

(*4) 各事業は所定の本部コストを調整しております

個人ビジネス

✓「人生100年時代の個人のお客さまの課題に、幅広く、深く、付加価値を提供

人生100年時代

現役世代

資産形成層

退職前後層

シニア層

資産形成

運用

住宅ローン

保険

資産管理

認知症
対応

年金

退職金運用

資産の計画的取り崩し

次世代への資産承継
(贈与・相続)

お客さまの「ベストパートナー」「プレ・ベストパートナー」
としてより幅広い取引、より深い取引へ

AUM/より深いレベルのご相談

プレ・ベスト
パートナー

お客さまの
ベストパートナー

プレ・ベスト
パートナー

取引商品数

(顧客基盤拡充) 資産形成層を中心に、取引の接点

住宅ローン

オリジネーション強化 (約40万人)

職域

年金・財形をスタートにライフプラン (約170万人)

ダイナース
カード

プレミアムカードを中心にフローリッチ顧客

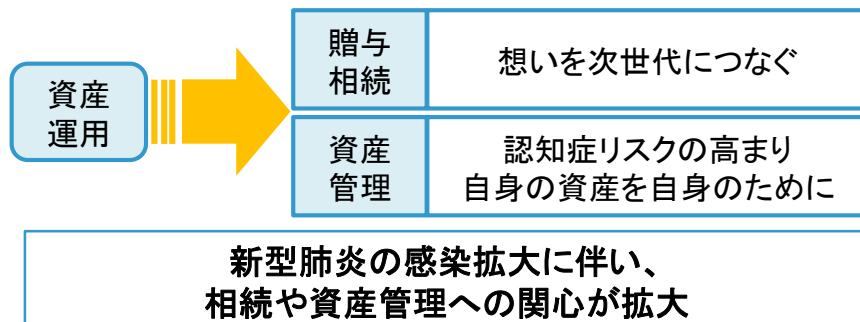
住信SBI
ネット銀行

退職前後層・シニア層顧客も増加 (約390万口座)

個人ビジネス:シニア層への取り組み①

✓ シニア層には「信託の力」をフル活用し、「安心・安全」と、世代をまたぐライフプランをサポート

シニア層のニーズ



信託の力(安心・安全)

安心して任せる

長年の実績とノウハウ

世代をまたぐニーズへの対応力

商品・サービスの高い自由度

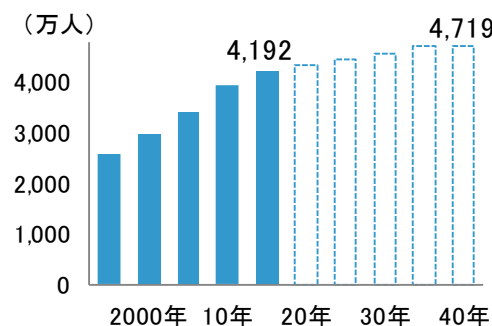
お客さま毎のきめ細かなサービス

ニーズに合った商品開発力

中計の3年間を超えて基盤拡充、持続的・安定的成長に寄与

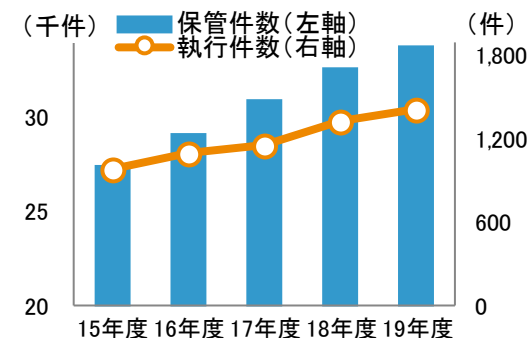
拡大する贈与・相続ニーズ

60歳以上人口推計

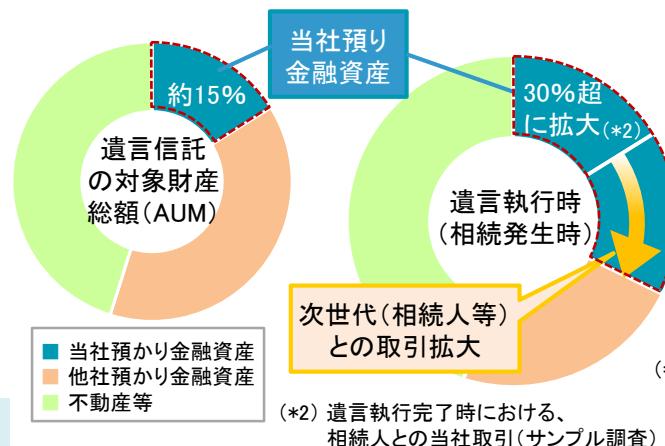


(※1) 国立社会保障人口問題研究所「日本の将来推計人口」

遺言信託の保管・執行件数



次世代顧客基盤に広がり



遺言信託契約者との取引(※3)拡大

投信・保険
550億円

不動産
130億円

外貨
130億円

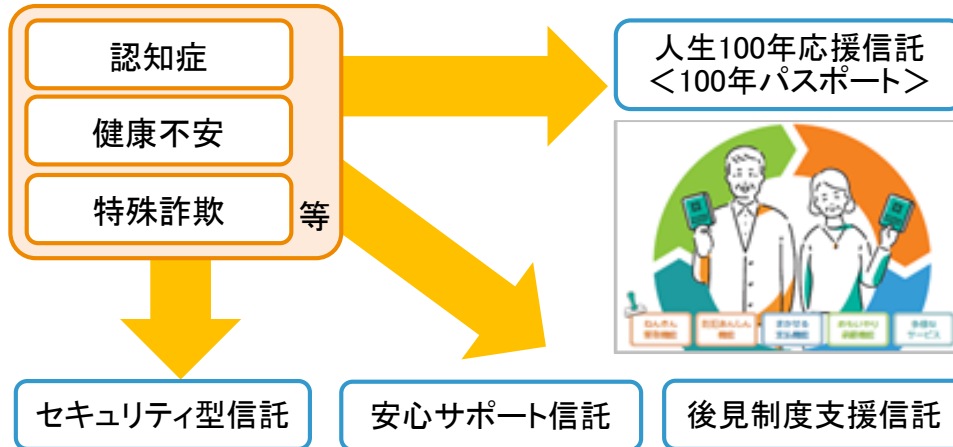
保険
420億円

(※3) 19年9月末現在の遺言信託契約者による18年10月～19年9月の1年間を対象とした取引額を集計。保険は一時払保険の払込保険料

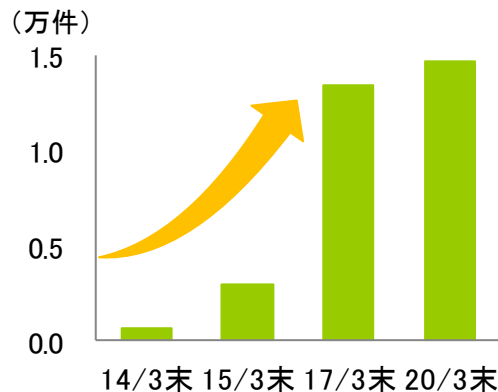
個人ビジネス:シニア層への取り組み②

✓ 認知症など超高齢社会の課題に貢献する資産管理サービスを開発。ニーズは着実に拡大

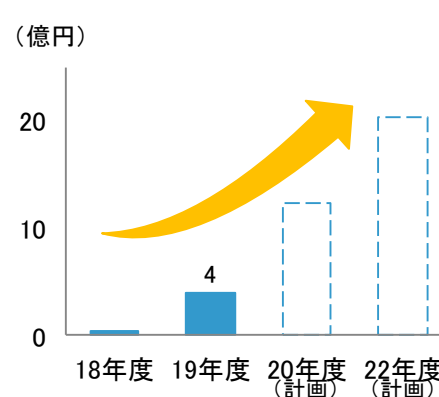
高齢化社会の様々なリスクと課題に「信託の力」で応える



資産管理系商品(*)取扱件数



資産管理系商品(*)収益



(*) 後見制度支援信託、セキュリティ型信託、安心サポート信託、100年パスポート等

金融の枠を超えてサポート

多様なシニア層のニーズに応え、「信託の力」も使いつつ
金融の枠を超えたサービスを柔軟に開発

おひとりさま信託(19年12月～)

信託



おひとりさま信託



一般社団法人
安心サポート
(18年11月設立)

非金融関連サービス
(死後事務)を担当



お客さまのエンディングノートに基づいて



葬儀

訃報連絡

デジタル遺品

埋葬

ペットの託し先

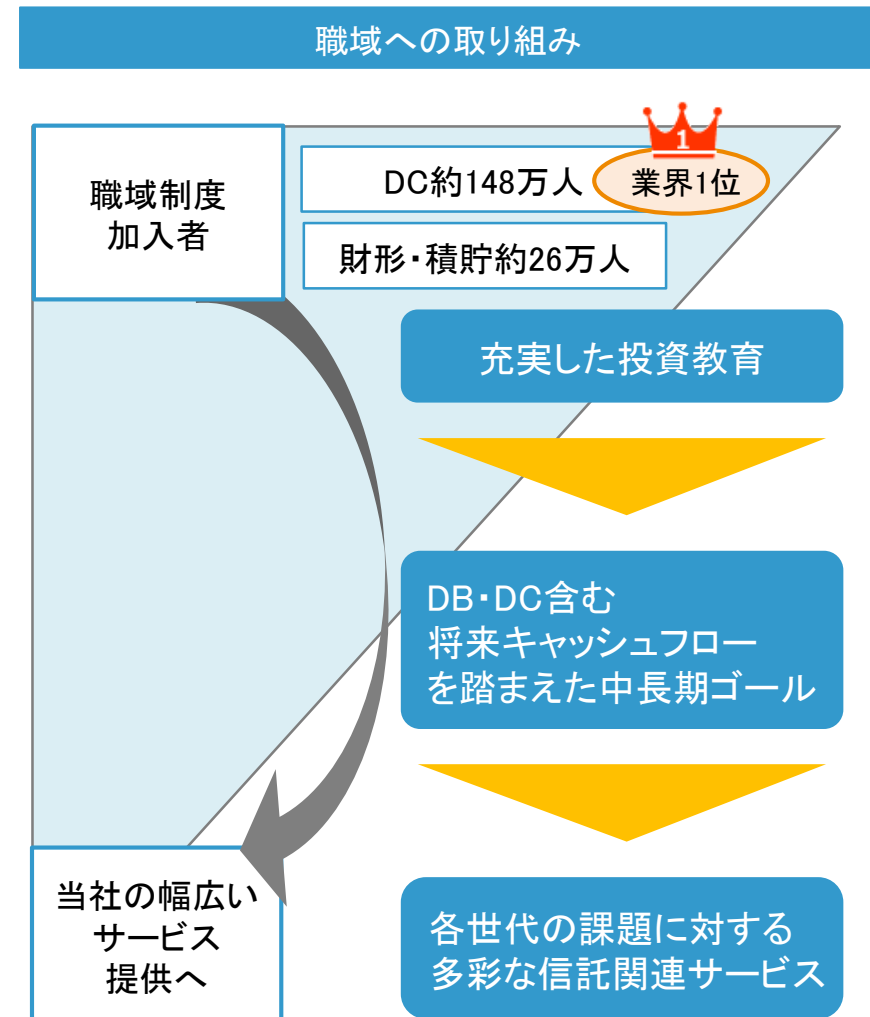
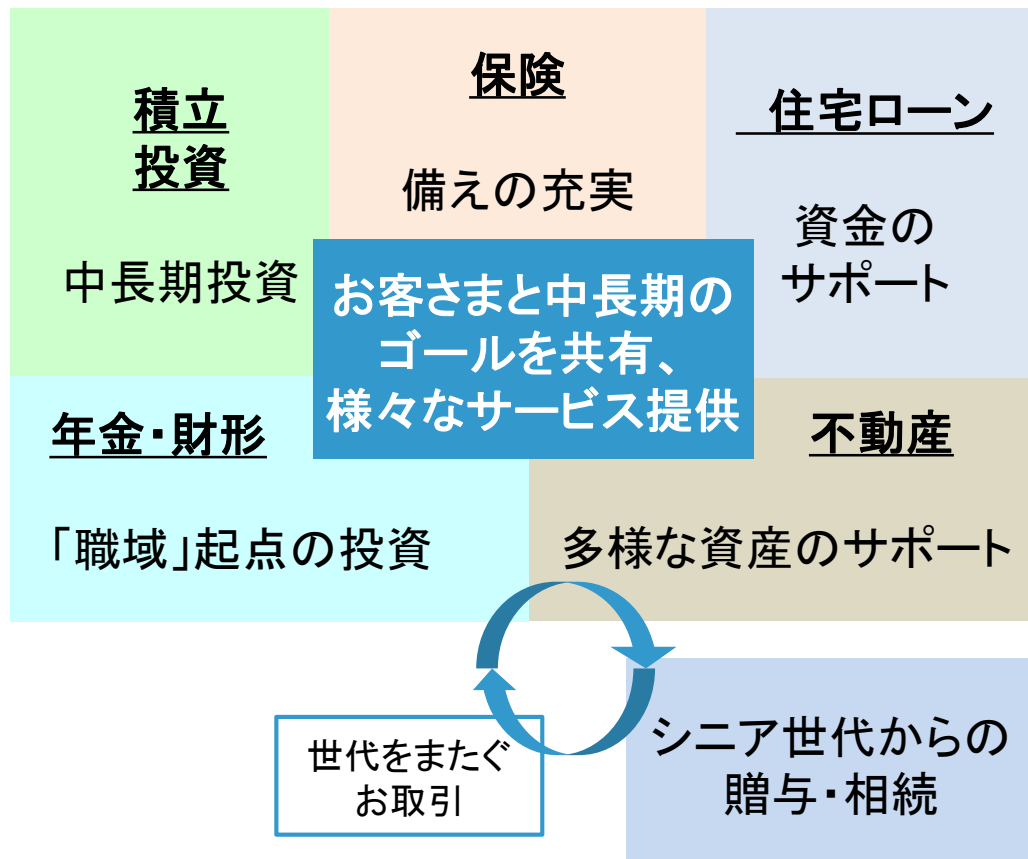
家財等の整理

など

個人ビジネス: 現役世代への取り組み①

✓ 資産形成層を中心とする現役世代の「資産形成」をサポート

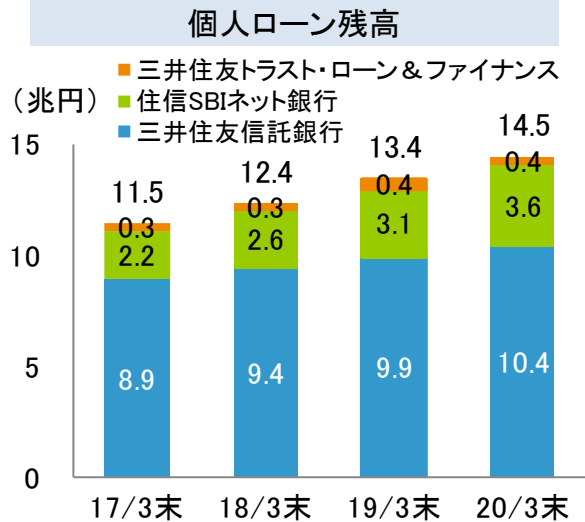
現役世代のお客さまに、幅広いサービスを
ライフプランに基づくコンサルティングで提供



個人ビジネス: 現役世代への取り組み②

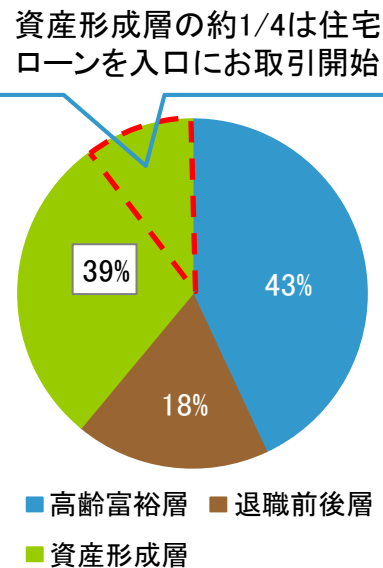
個人ローン

効率的な「資産形成層」との接点

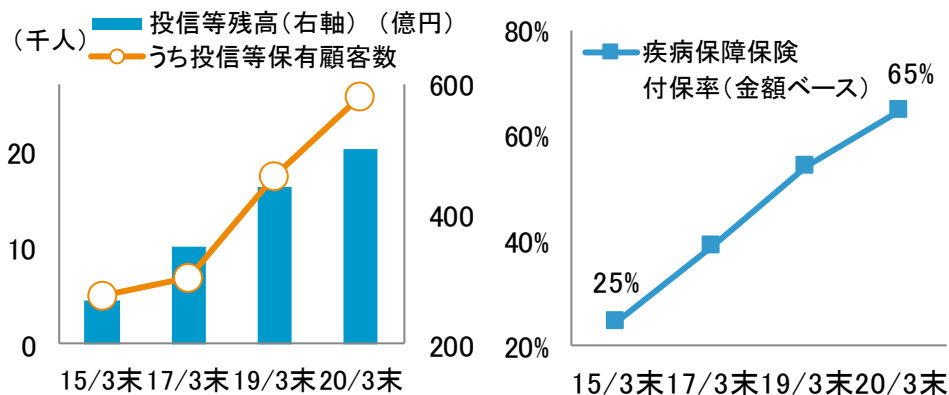


オリジネーション継続も、
今後、B/Sは残高コントロールへ

顧客別の構成比



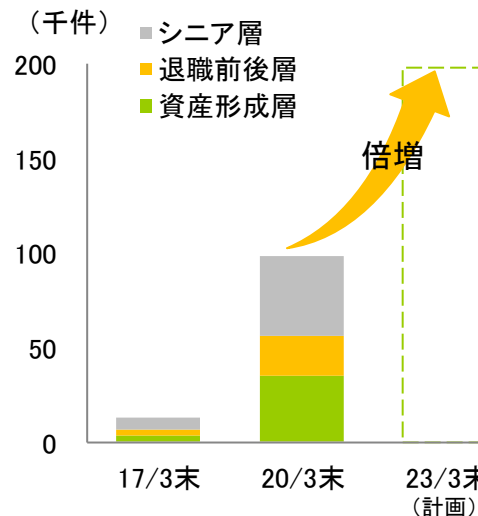
住宅ローン顧客との取引拡充



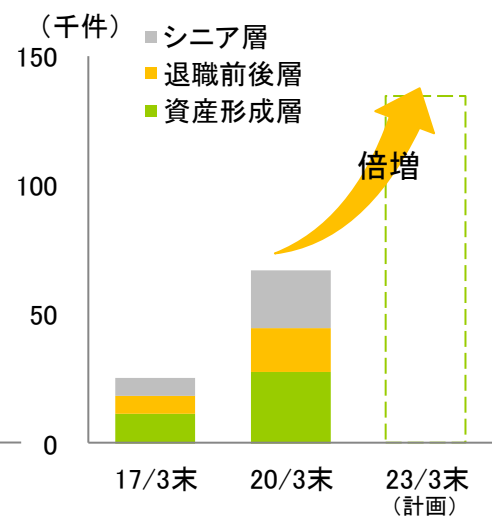
積立投資・平準払保険

将来を見据えた備えのサポート

積立投資契約件数



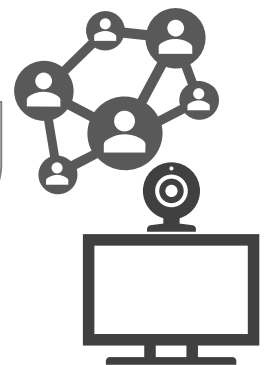
平準払保険契約件数



コロナショック後の顧客コンタクト

リモートツールの活用

新型肺炎影響での外出自粛も踏まえ利用拡大



個人ビジネス: ウェルス・マネジメント・ビジネス (UBSグループとの協働)

✓ 当グループとUBSグループの強みを融合。新たなビジネス・顧客基盤拡充へ

当グループが目指すトータル・ウェルス・マネジメントとその強み

両グループの強みを生かした幅広いサービスの提供

機能の相互補完



不動産

相続

事業承継

ローン

証券機能

海外を含む運用商品

専任RM+専門人材による体制



RM



両グループのエキスパート
(企業財務、不動産、与信)

お客さまのニーズ起点の長期的な取引(ベストパートナーへ)

お客さまのニーズは個別性が強く多岐に渡る(企業オーナーの例)

ご本人・ご家族

事業

レジャー

子女教育

事業承継

自社株売却

美術品購入

相続

不動産売買

プロダクトありきでは
ない信頼関係へ

不動産関連などで早期に協働効果を期待
事業承継、相続にも潜在ニーズあり

協働のスケジュール

20年1月

マーケティング合併会社営業開始

UBS | SuMi TRUST

(UBS SuMi TRUSTウェルス・アドバイザー株式会社)

既存顧客へのサービス提供

21年中

証券会社設立

UBS証券のウェルス・マネジメント
機能を分割
(当グループ49%、UBSグループ51%)

新規顧客開拓

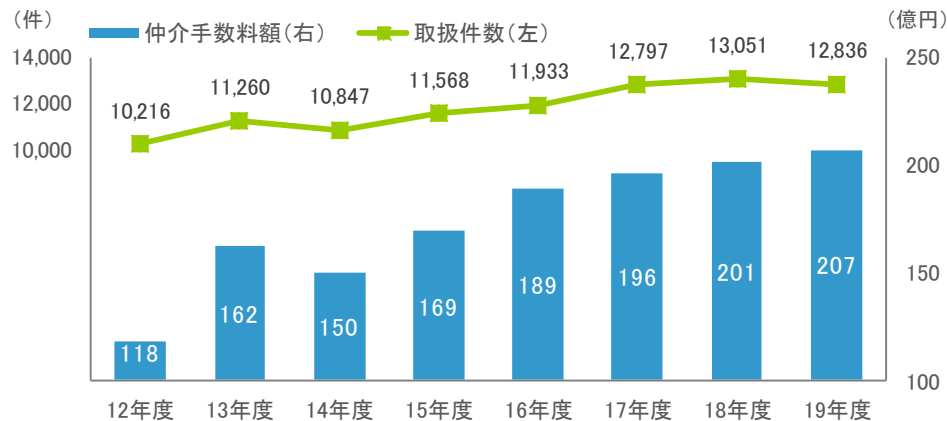
国内ウェルス・マネジメント業界のトップブランドへ

個人ビジネス:リテール不動産仲介

✓ 相続関連取引の増加に加え、店舗拡大やUBSとの協働により、収益基盤を着実に拡大

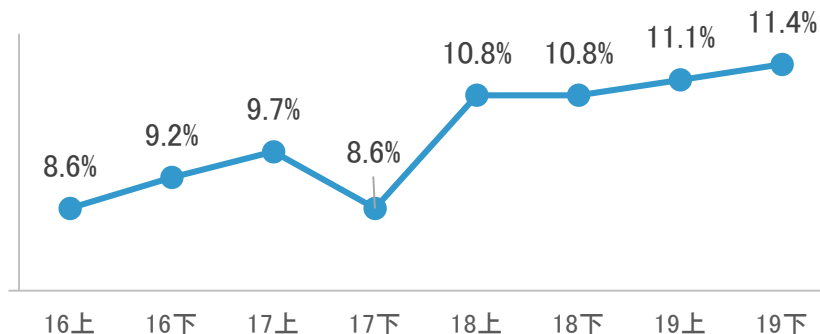
案件数積み上げにより安定的に収益を拡大

三井住友トラスト不動産の仲介実績



超高齢社会における不動産仲介ニーズ

相続発生を起点とする売却成約案件の割合(*)



(*) 三井住友信託銀行で取引のある個人顧客の不動産売却成約案件のうち、相続発生を起点とする案件をカウント

店舗数拡大による収益増加への期待

三井住友トラスト不動産の店舗数・仲介収益の推移(12年度～19年度)

店舗数抑制ながら、提案力強化により仲介収益は増加

	店舗数	仲介収益
三井住友 トラスト不動産 (居住用不動産 仲介第5位)	4%増 (69店舗→72店舗)	68%増 (123億円→207億円)
業界A社	62%増	72%増

➡ 今後は店舗増も計画。さらなる収益増へ

プライベートバンキング領域での拡大

UBSとのPB事業での協業



UBSの既存顧客をはじめ
企業オーナーなどの
不動産関連のニーズに
新たに対応

法人ビジネス

✓ 社会・経済環境の変化に伴う、企業や金融法人の多様化する課題にソリューションを提供

事業法人等

財務・非財務両面の課題に直面

財務課題

ファイナンス
資産運用、流動化等

非財務課題
の重要性拡大

非財務
課題

ガバナンスの強化

働き方の多様化

サステナビリティ強化

金融法人等

既存ビジネスモデルに逆風の環境継続

ビジネスモデル変革

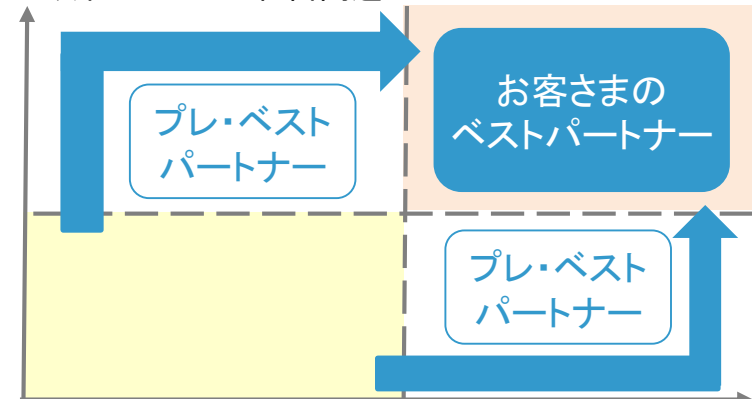
手数料ビジネス強化

超低金利環境

資産運用・管理

お客さまの「ベストパートナー」「プレ・ベストパートナー」
としてより幅広い取引、より深い取引へ

AUM/より深いレベルの経営問題



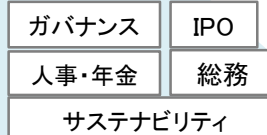
取引種類の拡充

顧客基盤の拡充

事業法人

大企業・中堅企業

ノウハウ・機能の展開



イノベーション企業

多様な運用商品

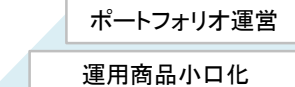
成長スピード早く、
財務・非財務両面の
課題への対応が必要

金融法人等

中央金融機関

地域金融機関

ノウハウ・機能の展開



信金・信組

一般法人

法人ビジネス: クレジットポートフォリオ計画

- ✓ 足元のコロナショックに起因する資金需要に積極的に対応
- ✓ 採算性にこだわった運営は継続。バランスシート・コントロールにも取り組み

前中期経営計画

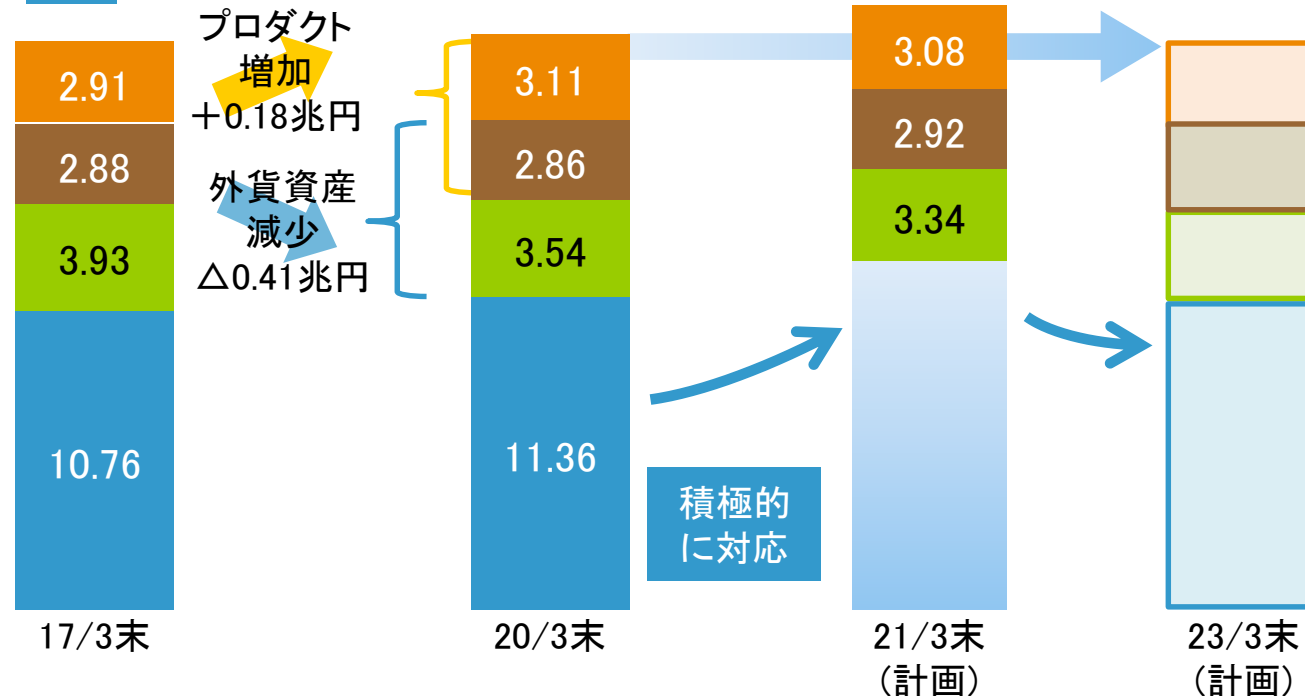
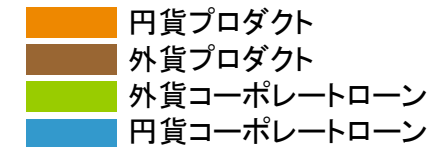
外貨与信の抑制と
プロダクトシフトに一定の成果

中期経営計画

足元の資金需要には
積極的に対応

中長期的な
方針は不変

採算性にこだわった運営、プロダクトシフト、B/Sコントロール

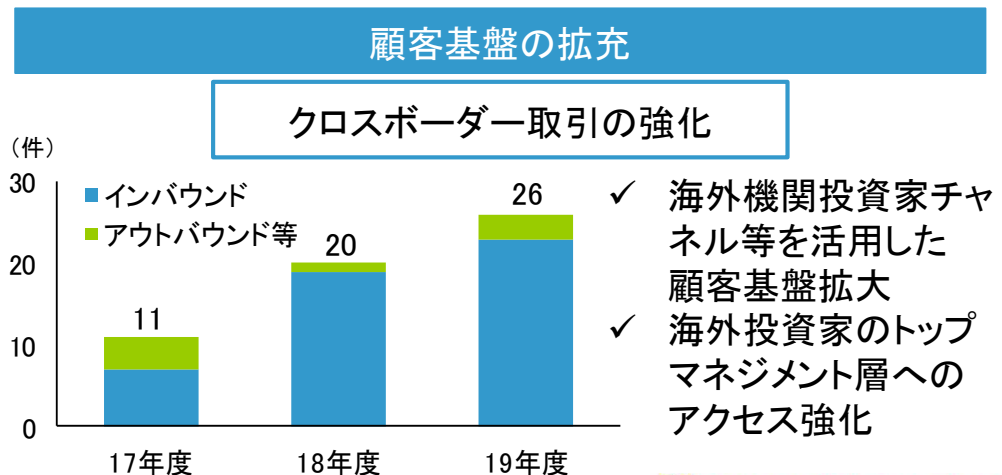
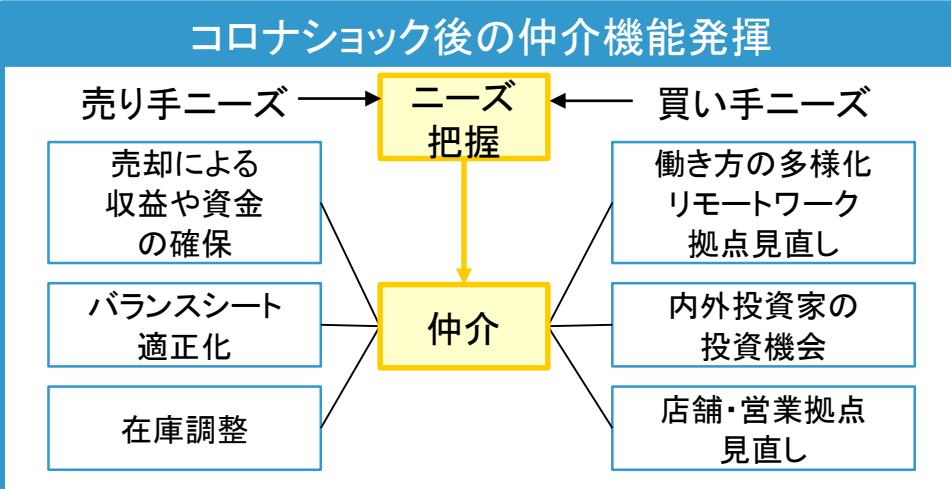
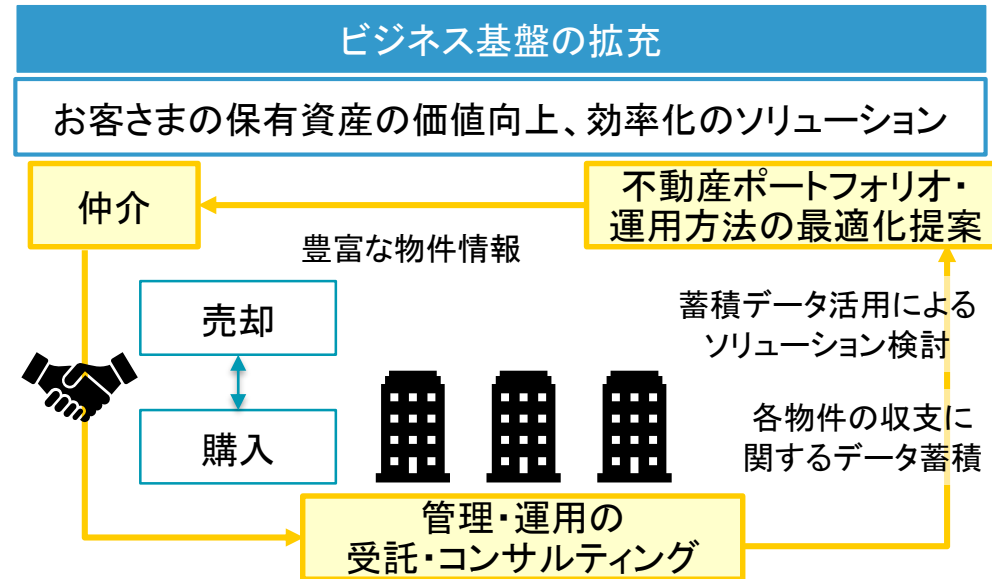
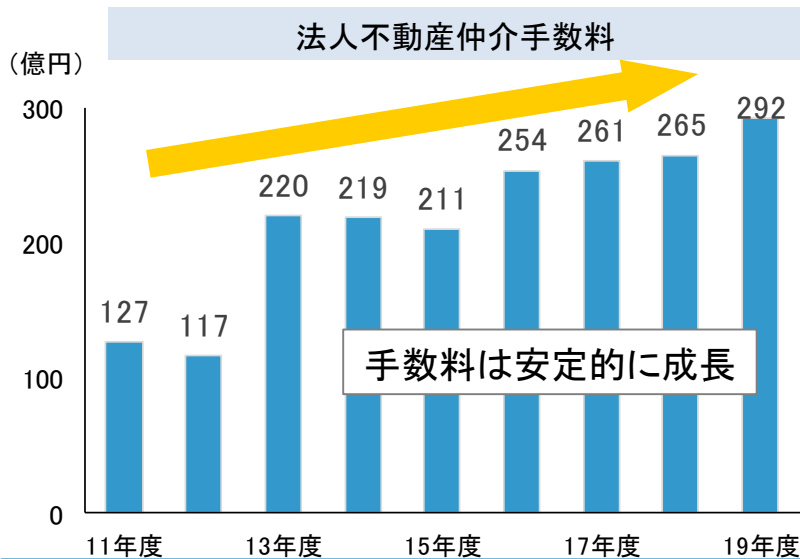


コロナショックによる影響

- ✓ コロナショック対応貸出金の4月末残 約1.1兆円
- ✓ 更に1兆円規模で積み上がる可能性あり
- ✓ 大宗は円の短期資金であり、年度末までには残高減少の可能性あり
- ✓ 流動性リスクに懸念はないが、B/S構造の一段の安定化に向け受信・長期調達を強化
- ✓ プロジェクトファイナンスなど投資家ニーズが見込まれるプロダクト領域で資産回転を追求

法人ビジネス：法人不動産仲介

- ✓ 持続的・安定的な成長のため、ビジネス基盤、顧客基盤の拡充に取り組み
- ✓ コロナショックに対しては、売り手と買い手のニーズを的確に把握し、仲介による流動性供給



法人ビジネス: 取引先のサステナビリティ強化への取り組み

✓ 財務・非財務の両面から、企業のサステナビリティへの取り組みをサポート

ファイナンスを通じたサポート

ポジティブ・インパクト・ファイナンス(PIF) (⇒詳細はP.62参照)

企業によるSDGs達成への貢献度合いを評価指標とするファイナンス

取引先企業の事業活動や課題を共有し、ソリューション提供機会の獲得

PIF取組件数

世界初
(*)

6社

1社

18年度

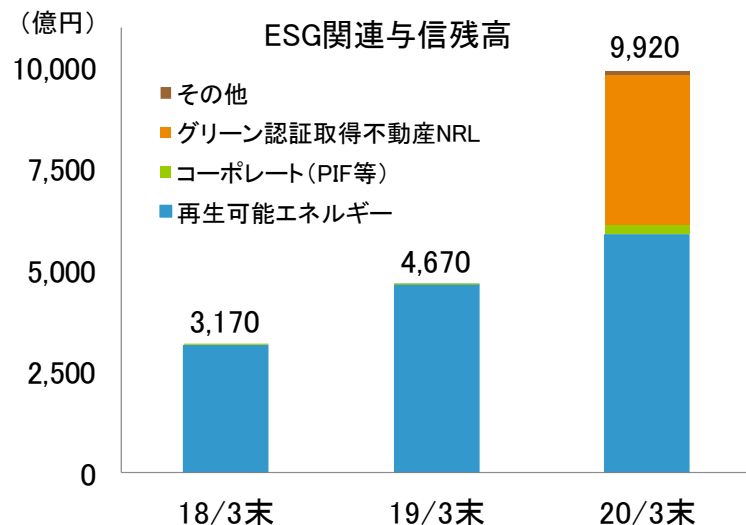
19年度

20年度
(計画)

取引先企業のESG取組支援を通じた企業価値向上に貢献

(*) 資金用途を特定しないPIFとして

ESG関連与信の取り組み状況



不動産コンサルティングによるサポート

不動産の環境性能の
評価・認証

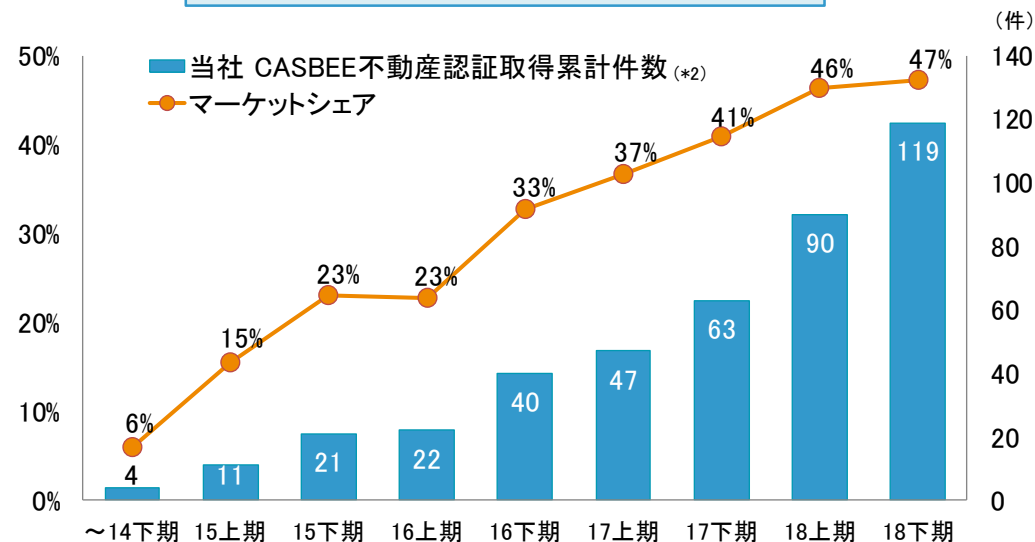


環境性能向上に向けた
建築コンサルティング

不動産環境性能認証支援コンサルティングの推進

(⇒詳細はP.63参照)

- ✓ 顧客が保有する不動産の価値向上
- ✓ 企業のSDGs目標達成への貢献



(*2) CASBEE: 国土交通省の主導のもと、日本で開発・普及が進められている建物の環境性能評価システム

法人ビジネス: 取引先のガバナンス強化への取り組み

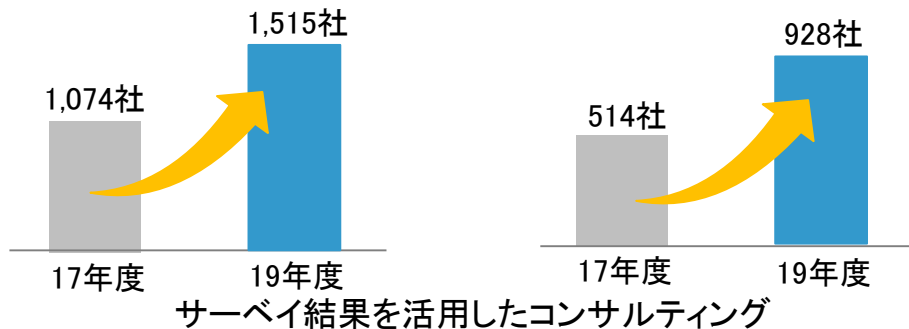
✓ ガバナンスの強化や投資家との対話にかかる高度なソリューションを提供

ガバナンス強化に資する取り組み

業界トップの顧客基盤を活用したサーベイ

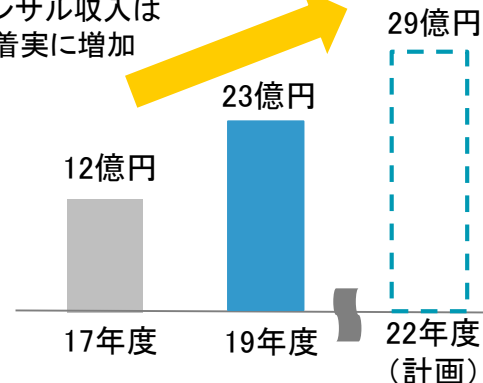
ガバナンスサーベイ参加社数

役員報酬サーベイ参加社数



コンサルティング関連手数料

コンサル収入は
着実に増加

取締役会の機関設計
見直しコンサル取締役会
実効性評価支援役員報酬制度
コンサル株式報酬制度
導入コンサル

IR／SR強化に資する取り組み

J-Eurus IR

20年3月子会社化

長年の対話支援型サポート実績、
ガバナンス領域での
グローバルな知見に強み

株主総会・議決権行使・
企業防衛等にかかる
総合的な支援

取締役会実効性評価支援等
きめ細かく質の高い
サービスを提供

コロナショックへの対応と今後のソリューション拡大可能性

足元の対応

- ✓ 配当支払・議決権行使集計等、株主総会運営支援に最注力
- ✓ スマホ行使の採用社数: 257社⇒424社

株主総会運営
の在り方電子化へのシフトに伴う
ソリューションニーズ

投資家との対話

非財務に関する
議案・対話ニーズ

新たな
付加価値
提供機会を
追求

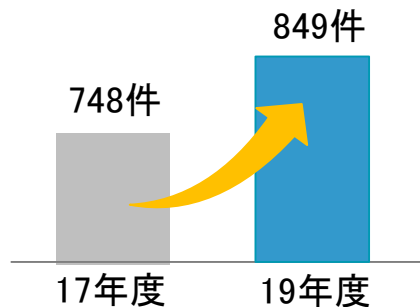
法人ビジネス：金融機関の手数料ビジネス強化における協働

- ✓ 信託関連のサービスを、地域金融機関との協働により、幅広いお客さまに提供
- ✓ 金融機関のビジネスモデル変革もサポート

人生100年時代への対応力強化

地域金融機関等のシニア層顧客に対しても「信託の力」をフル活用し、付加価値を提供

相続関連（代理店案件）成約件数



相続事務の
バックオフィス
機能提供開始

資産管理系商品を中心に、より幅広い
商品・サービスの拡大へ

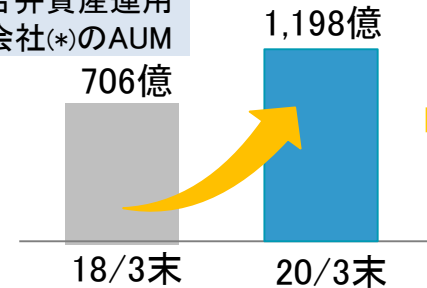
暦年贈与信託

遺言代用信託

資産運用ビジネスのサポート

合併で設立した運用会社のAUMは着実に増加
「顧客本位の業務運営」支援も本格化

合併資産運用
会社(*)のAUM



(*) スカイオーシャン・アセットマネジメント

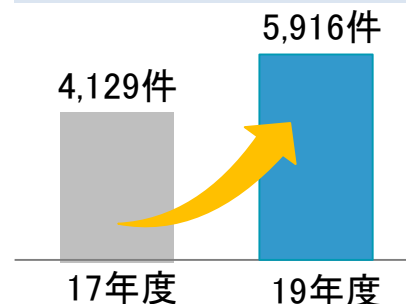
M&I 投信・保険ビジネス総合研究所
Mutual Fund & Insurance Research Institute

金融商品販売に
かかる人材育成、
FD高度化を支援

不動産ソリューション提供

地域金融機関との情報連携の実績が拡大

不動産情報新規獲得件数



更なる協働へ

地域金融機関
における勉強会等

人材交流等による
ネットワーク強化

投資家向けビジネス

✓ 多様な運用機会の提供と、投資家の課題解決を通じたインベストメントチェーンの発展

求められるニーズの変化

資産運用

多様な運用商品の開発、提供
優良な運用パフォーマンス

より特徴のある運用商品へのニーズ

資産管理

大量、反復的事務の安定・迅速な処理

複雑化する管理業務のBPO(*)ニーズ

コンサルティング・ソリューション

企業年金の制度設計、運営・管理

幅広い投資家層への
コンサルティングニーズ拡大

提供するソリューション

商品拡充による多様な運用機会の創出

プライベートアセットを中心とする商品開発強化
国内外の拠点・販路を活用した商品拡充

スケールメリット追求と個別ニーズ双方への対応

資産管理専門銀行統合による効率性向上
複雑化する運用商品管理へのソリューション提供

新たなニーズや投資家層へのソリューション提供

プロ向けの運用提案を幅広い投資家へ展開
資産形成層への長期運用のサポート

(⇒詳細はP.50参照)

(*) Business Process Outsourcingの略

投資家向けビジネス: 資産運用①

✓ 金融法人や非営利法人等に向けた、多様な資産運用商品の開発・提供強化

プライベートアセット型商品の開発力強化

年金、金融法人、非営利法人等の投資家ニーズは伝統資産型商品以外へ拡大

▶ プライベートアセット型商品の開発・提供を強化

(参考) 当グループの主な資産運用プロダクト機能

プライベートアセット

貸出債権・プライベートエクイティ等



不動産



伝統資産

パッシブ、アクティブ型商品

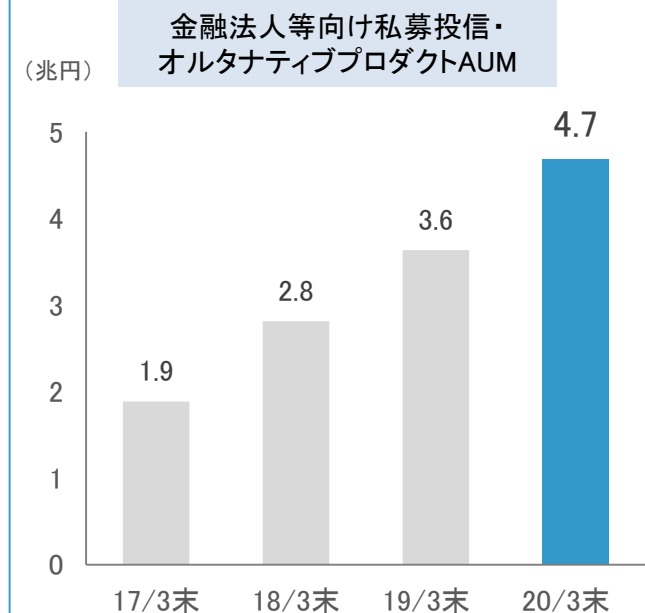


外部ネットワークも積極活用し、
グループ横断でのプロダクト力を強化

顧客需要を探りつつ、国内先行事例となる領域にもチャレンジ

- ・ 国内の不動産やインフラを対象とするファンドの開発
- ・ 既存プロダクト汎用化による展開 等

法人向け顧客への取組み実績



投資家向けビジネス: 資産運用②

✓ マルチブティック戦略により、グループ各社の強みを生かした魅力ある商品を幅広く提供

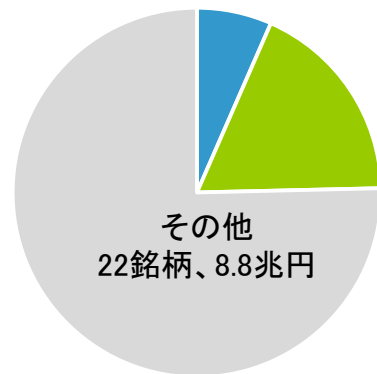
国内公募リテール投信

SMTAM

nikko am
日興アセットマネジメント

各々の販路・プロダクト力を活かした成長を目指す領域

公募投信残高
(20/3末基準、上位30銘柄)



SuMiTAM
2銘柄、0.7兆円

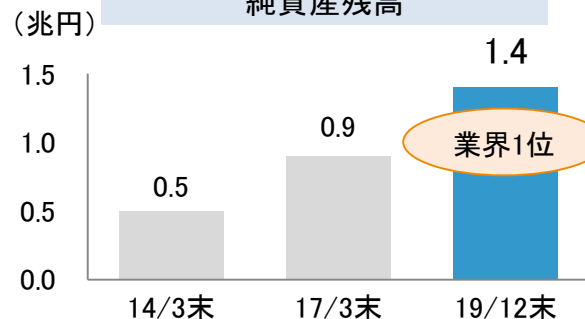
NAM
6銘柄、2.1兆円

上位30銘柄のうち
両社商品が8銘柄
(残高ベースで24%)

DC投信

SMTAM

純資産残高



新商品提案、
既存商品の販促、
情報提供を強化

更なる残高拡大へ

海外マーケットでのETF展開

nikko am
日興アセットマネジメント

国内市場での残高拡大
とノウハウ蓄積

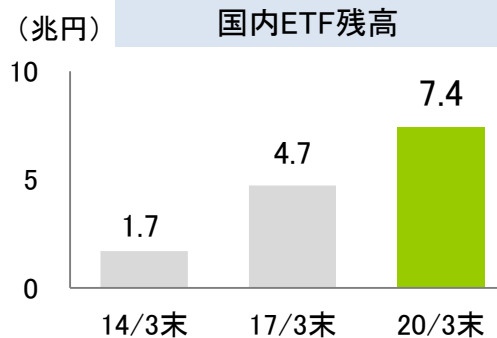
海外ネットワークの
強みを活かし領域拡大

シンガ
ポール

香港

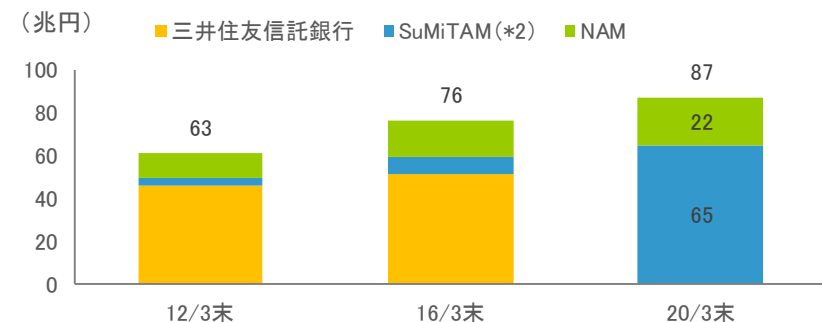
英国

各国のマーケット需要
に、最適なETF商品を
開発・販売



当グループのAUMの推移

2社合算のAUMはグローバル比較でも14位程度に上昇(*1)



(*1) 出典: INVESTMENT & PENSIONS EUROPE 2019 (19年12月末基準)

(*2) 18年10月以降は一部三井住友信託銀行の資産運用残高を含む

投資家向けビジネス: 資産管理

✓ 多様化する顧客の資産管理ニーズの双方に最適なソリューションを提供

大量・反復的な事務処理が馴染む運用商品

多様化

個別性の高い複雑な運用商品

資産管理専門銀行によるサービス

20年7月に日本カストディ銀行へ統合完了予定

スケールメリット追求により、高品質・低コストを両立

安定性

迅速性

低コスト

(参考) 資産管理専門銀行の統合イメージ図

【統合前】



(33.3%、筆頭株主)

JTC Holdings
JTCホールディングス

(100%)



日本トラスティ・サービス信託銀行

(100%)



資産管理サービス信託銀行

【統合後】



(33.3%、筆頭株主)



日本カストディ銀行

(※1) カッコ内は出資比率

JABIS^(※2)による高付加価値なサービス

(※2) Japan Asset Business Information Services 証券管理事務のアウトソースサービス

運用業界の抱える課題

- ・運用プロダクトの多様化・複雑化
- ・規制強化によるレポーティング業務の負荷増加
- ・固定費増加による収益圧迫

当社ノウハウと基盤提供によるBPO実現

高品質

柔軟対応

従量制

(参考) JABISイメージ図

運用会社(顧客)の業務

BPOにより競争分野へ専念

運用フロント

ミドル
オフィス

バック
オフィス

レポー
ティング

業務サポート
(データ提供等)

業務アウトソース



三井住友信託銀行

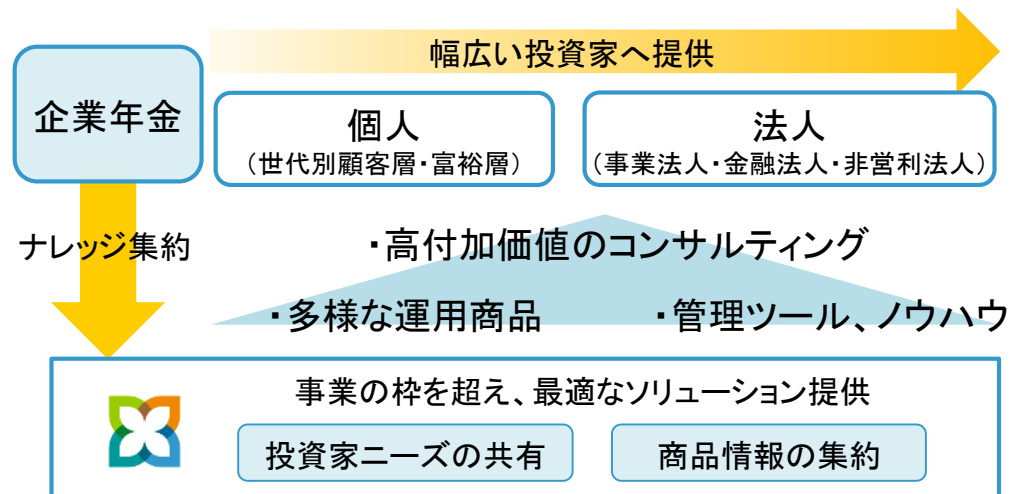


三井住友トラスト・ホールディングス

投資家向けビジネス:コンサルティング、ソリューション提供①

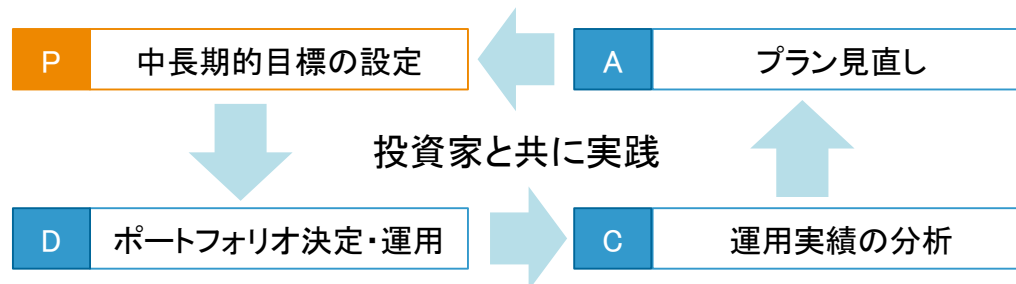
✓ 年金運用で培った高いコンサルティング力を、より幅広い投資家へ提供

年金運用のコンサルティング活用



ゴールベース・アプローチ(*1)を特長とするコンサルティング

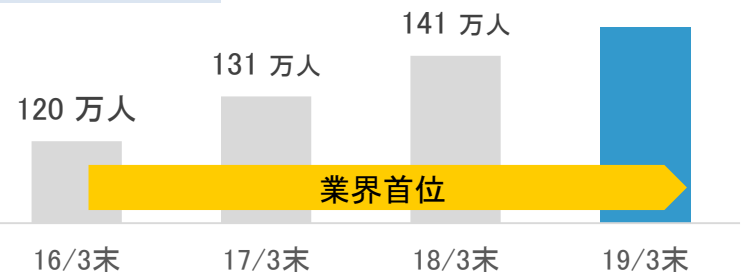
(*1) 将来の必要資産額やキャッシュフローに基づいた、長期の運用提案と継続的なサポート



幅広い投資家への提供

確定拠出年金(DC)

加入者数



投信選択率(*2)

60%
(業界平均49%)

マッチング拠出率(*2)

43%
(業界平均30%)

投資セミナー充実、将来CFに基づく運用提案

個人

資産形成層顧客(*3)

約125万人

ライフプランセミナーや住宅取得を契機とした運用提案

(*2) 19/3末基準

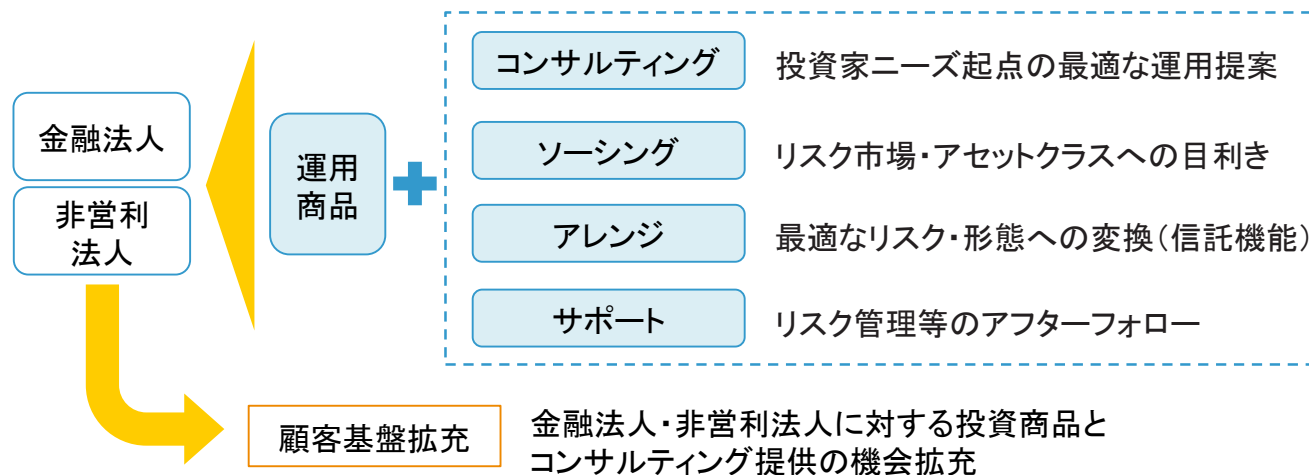
(*3) 20/3末基準

投資家向けビジネス:コンサルティング、ソリューション提供②

✓ 超低金利環境の継続で法人の運用ニーズ拡大。リスク管理を含む総合的なサービスを提供

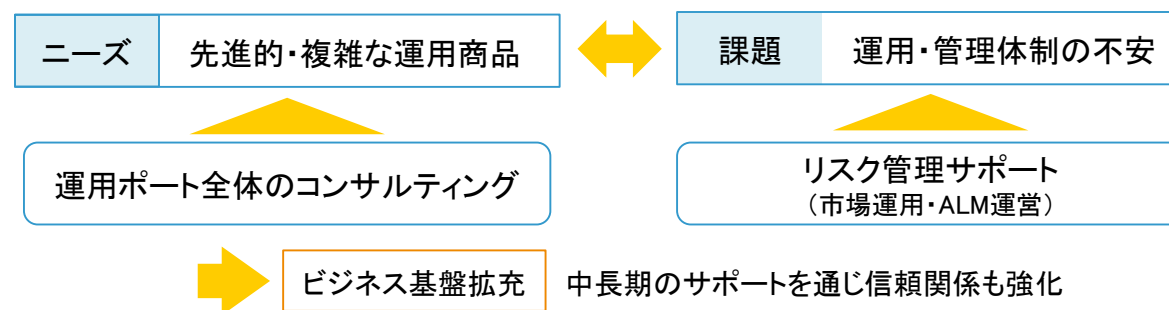
運用商品だけではないソリューション提供

法人投資家のニーズは属性だけでなく、規模や管理体制により多種多様



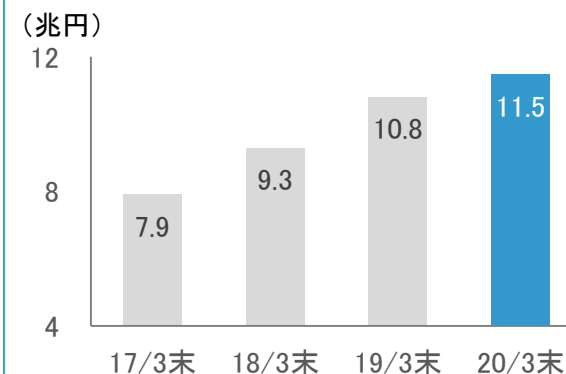
運用ニーズへ応えるための様々な取り組み

運用商品へのニーズはあるが、様々な制約により取り組めない投資家も多数

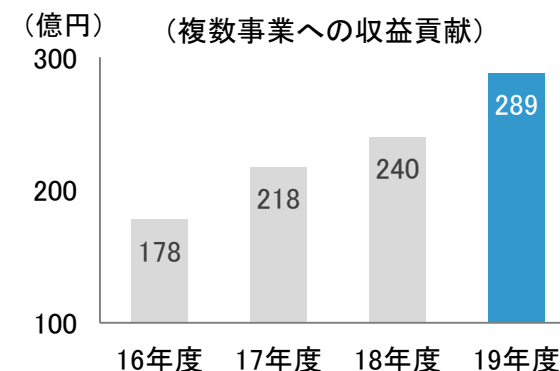


法人向け顧客への取組み実績

法人アセットマネジメント関連AUM(*)



法人アセットマネジメント関連粗利益(*)



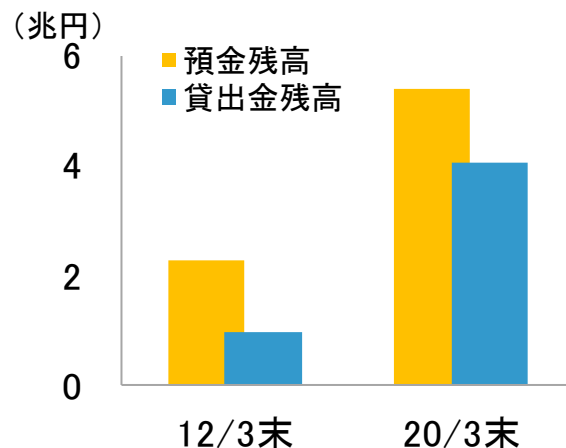
(*) 私募投信、オルタナティブファンド、ローン、合同金信、仕組商品等の運用商品(粗利益は他事業への収益貢献イメージ)

グループ会社の経営

住信SBIネット銀行

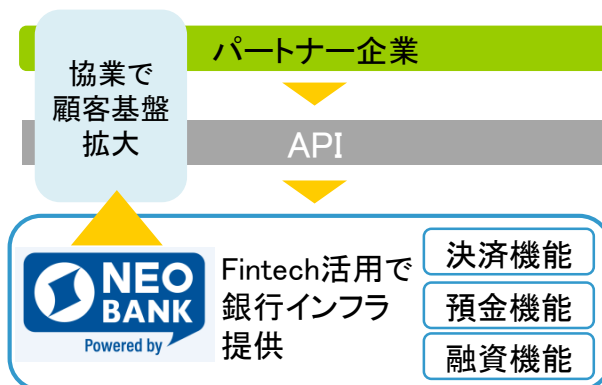
✓ 顧客の年齢シフトに伴い、三井住友信託銀行によるコンサルティング・サービスの機会も増加

業績推移

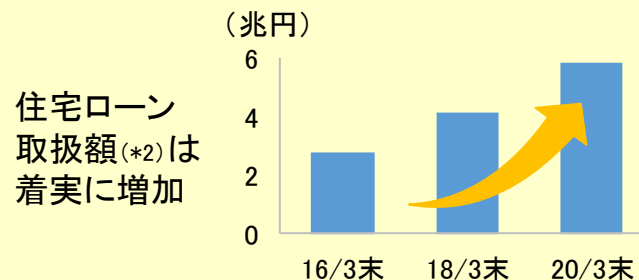
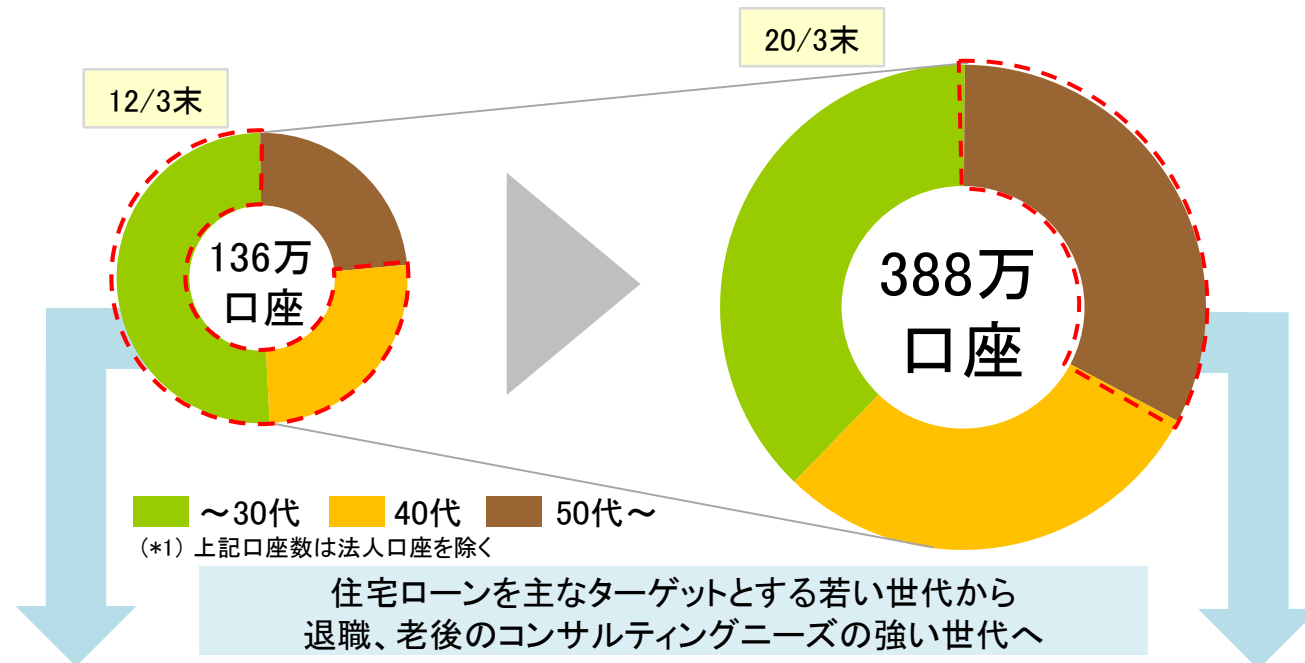


業容は着実に拡大

NEOBANK®(ネオバンク)の取り組み



住信SBIネット銀行の顧客層



(※2) 住信SBIネット銀行が販売する住宅ローン、銀行代理店として販売する住宅ローン、銀行代理店業者が販売する住宅ローン、フラット35各融資実行額の合計

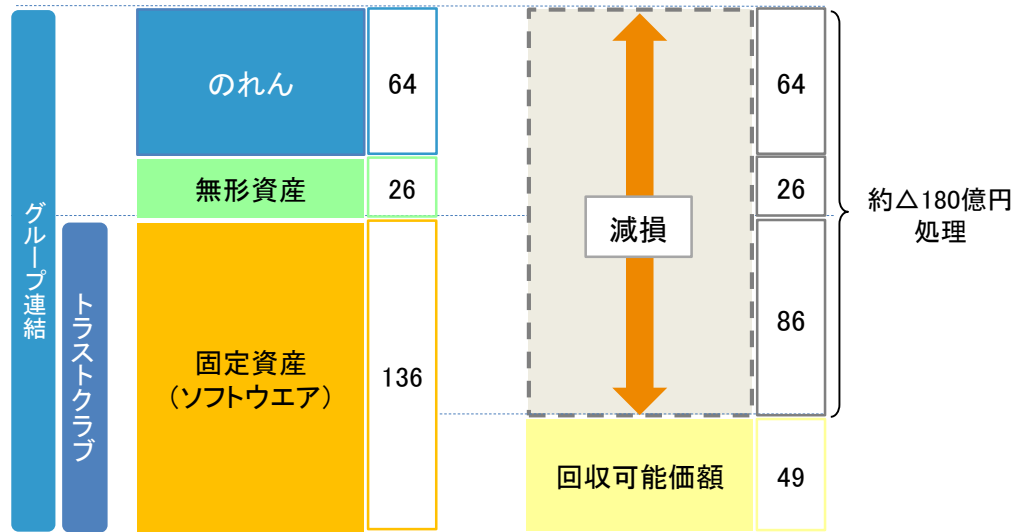
三井住友信託銀行における退職金や相続等のコンサルティングサービス提供の機会増加

三井住友トラストクラブ

- ✓ コロナショックによる事業環境悪化を踏まえ、計画を再度見直し
- ✓ 今後はプレミアムカードなど「クラブ」としての付加価値向上に注力

19年度財務処理について

【三井住友トラストクラブに関連する固定資産】



【損失計上の背景】

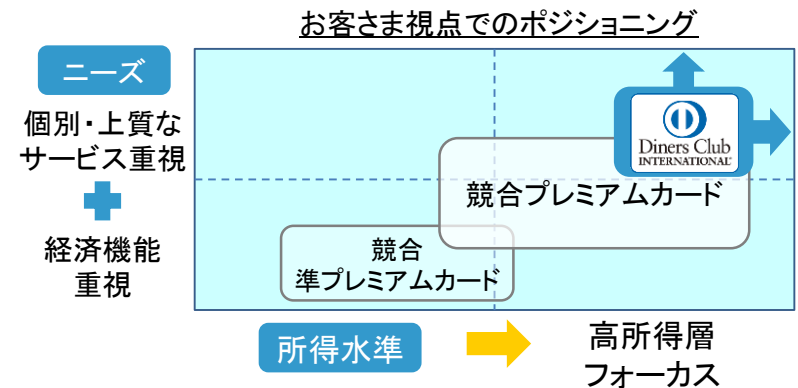
買収時の想定を大きく上回るシステム投資が営業活動の大きな制約に
19年度 計画見直し

新型肺炎感染拡大による高額消費の低迷等も勘案

20年度 計画再度見直し

今後の戦略の方向性

ダイナース「クラブ」としてのポジションを明確化し、高所得層に向けたプレミアムサービス強化による会員拡大にフォーカス



プレミアムカードの付加価値向上に向けた施策実施

コンシェルジュサービスの強化

顧客紹介による会員基盤の拡大

付帯サービスの強化

グループのウェルス・マネジメントビジネスとのシナジー発揮

ビジネスオーナーを中心に、付加価値の高いサービスを相互提供

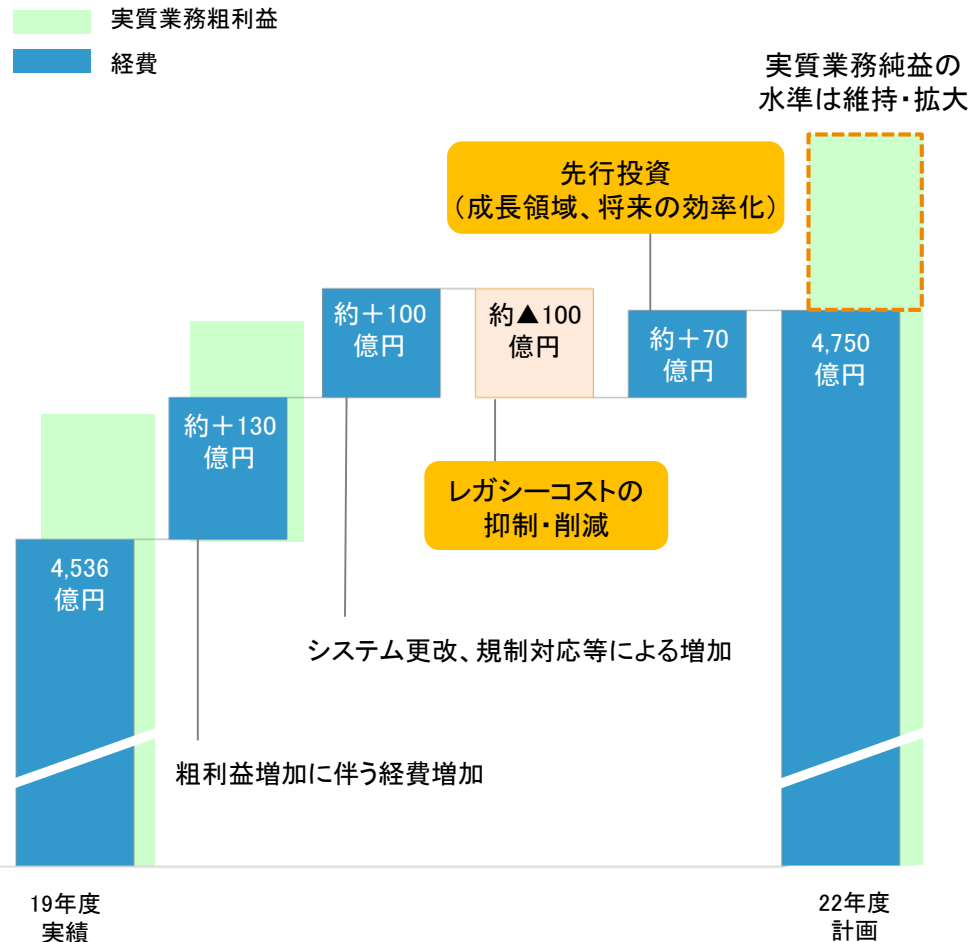


戦略的リソースミックス

経費戦略

✓ コスト抑制と削減強化。グループの強みが発揮できる領域へは先行投資

中期経営計画期間における経費戦略



人件費



定年延長を検討の一方、大量採用世代の転出・退職により緩やかに減少

システム関連費用



システム関連の先行投資、更新投資に重点配分
クラウド化推進により将来負担を軽減

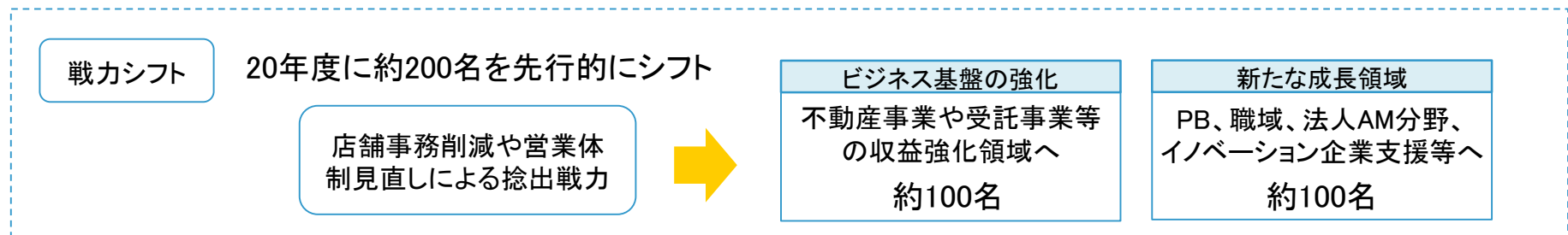
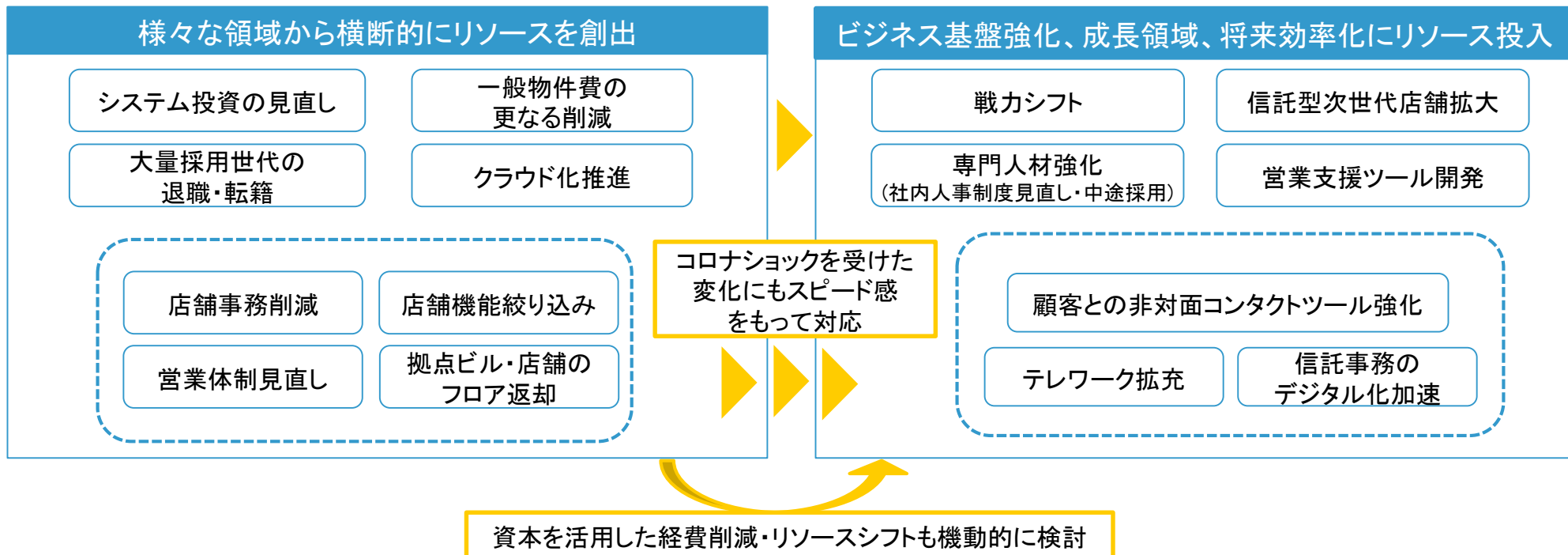
一般物件費



粗利連動経費を中心に増加。店舗・拠点ビルのフロア返却などレガシーコスト削減。追加削減の検討にも着手

コスト構造改革、リソースシフトの取組み

- ✓ 個別の経費削減に加え、資本を活用した経費削減・リソースシフトにより効率化
- ✓ コロナショック後の社会、ビジネス、顧客コンタクトも踏まえたリソースシフトも検討

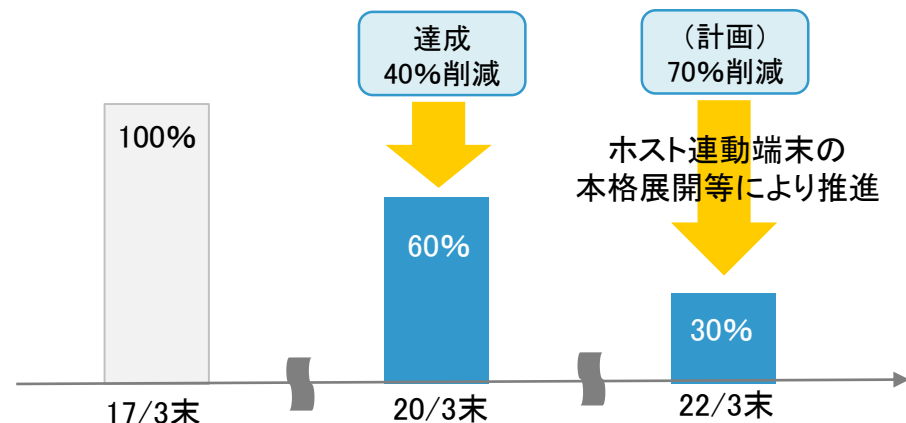


店舗戦略、クラウド化効果

店舗戦略

店舗運営見直し

店舗事務削減の状況



機能絞込み

各店の立地マーケットに最適な機能実装

ネットワーク強化

近接店舗間の業務・事務集約と戦力最適配置

重点分野への戦力再配置

余剰フロアの返却
(精緻化により当初計画比1.5倍に拡大)

+20億円程度(*)の業務純益への寄与を見込む
(粗利拡大+8億円程度、経費圧縮△12億円程度)

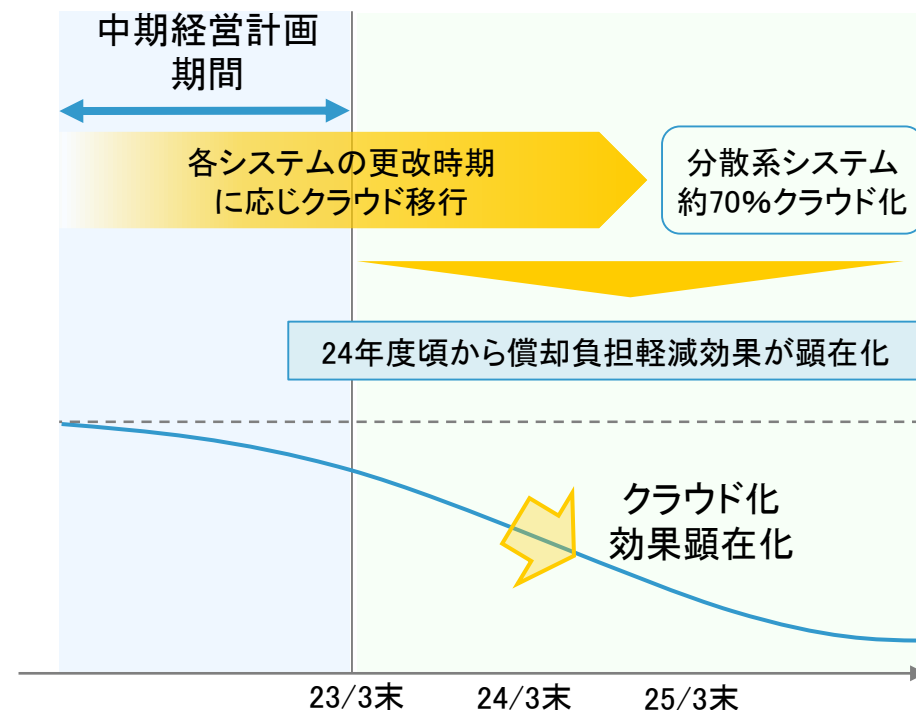
(*)19年度比

クラウド化の積極推進

25年度を目途に分散系システムの約70%をクラウド化

将来的なシステム償却負担を削減

(参考)システム償却負担軽減効果のイメージ



デジタル戦略 -デジタル化加速へ-

- ✓ 効率化、三井住友信託銀行の得意分野でのプラットフォームビジネス化の推進
- ✓ コロナショック後の社会、ビジネスの変化により、デジタル化が加速する可能性

オペレーションの効率化、付加価値向上

RPA

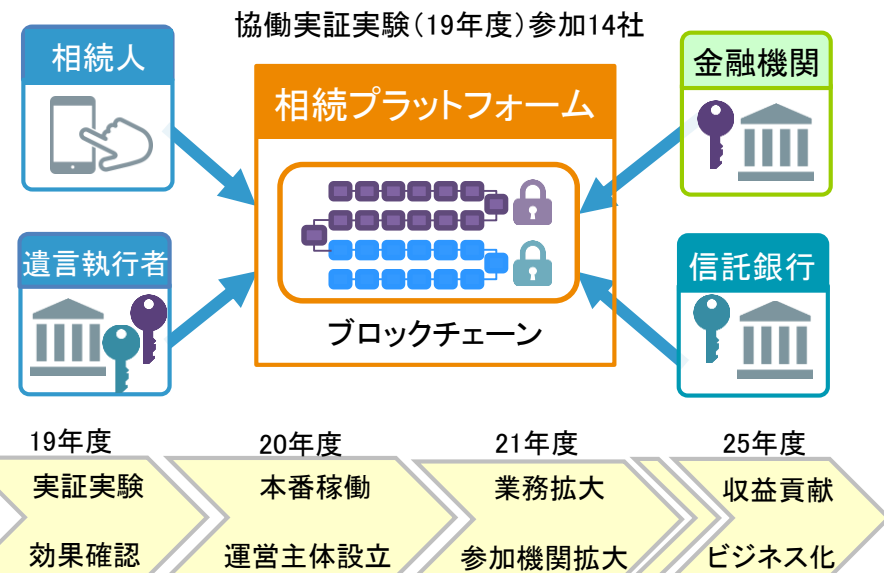
OCR

AI活用による顧客体験向上

プラットフォームビジネス

相続

不動産



新型肺炎感染拡大によるデジタル化加速への対応

顧客の意識の変化も踏まえ、デジタル化による合理化、最適化を検討

非対面営業の拡大

非対面営業ツール強化(Webコンサルなど)

テレワーク推進

Webセミナーの推進

株主総会運営の変化

バーチャル総会に向けたコンサルティング

招集通知の電子化加速

信託特有の事務やレポーティングの変化

顧客ニーズに応じた「カスタマイズ」

新型肺炎感染拡大で顧客の活動にも制限
顧客意識に変化が生じる可能性

デジタル化、スタンダード化促進の可能性
⇒事務の効率化へ

サステナビリティへの取り組み

事業を通じたサステナビリティの取り組み(超高齢社会問題)

✓ 高齢社会を豊かに生きるための啓蒙活動や具体的なサポートに取り組み

シルバーカレッジ

- ✓ 豊かなシニアライフを送っていただくための啓蒙活動
- ✓ 著名な専門家を含む講師陣によるセミナー開催

19年度実績	開催支店 全国42支店	開催回数 延65回	参加人数 延3,634名
--------	----------------	--------------	-----------------

基本テーマ

健康と安心・安全

老後の住まい選択肢

充実した老後の過ごし方

認知症問題



基本テーマ以外にも
各支店が特色ある
テーマにて企画・開催

認知症など、超高齢社会問題

シニア世代応援レポート

「認知症」「シニア世代の
住まい」について具体的に
紹介する小冊子を発行



認知症や高齢化問題を知る

老年学検定の資格取得
認知症サポーター資格取得(*)



ご高齢者の視界等の疑似体験

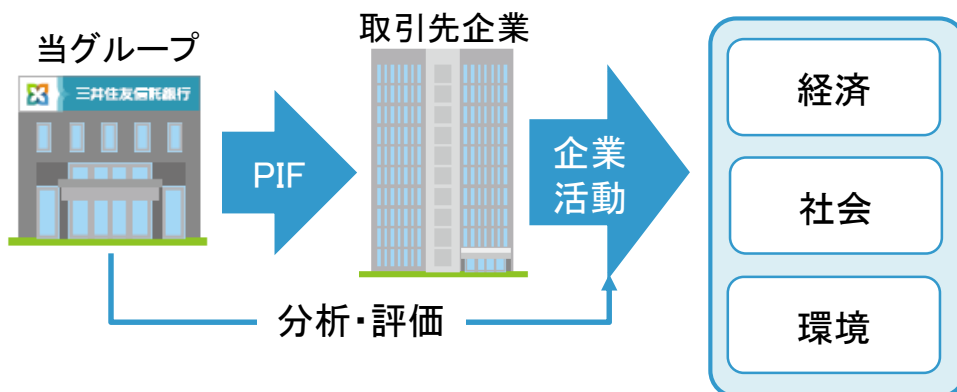


京都府立医科大学が主導するCOLTEM
プロジェクトの一環で、金融機関が抱える
認知症に起因する問題を類型化し、医師、
弁護士等が多面的に対応策をまとめた
書籍の執筆に参画。

(*) 老年学検定は三井住友信託銀行の営業店課長以上、認知症サポーターは
営業店職員全員が取得

事業を通じたサステナビリティの取り組み(ポジティブインパクトファイナンス)

✓ ポジティブインパクトファイナンス(PIF)を通じて、企業による持続可能な社会の実現を支援



企業活動が経済・社会・環境にもたらすインパクト(ポジティブな影響とネガティブな影響)を包括的に分析・評価
目標を設定し、その実現をサポート

不二製油グループ本社との取引事例(インパクトの特定)

原料生産地からの
調達活動

人権・環境に配慮した主原料の
サステナブル調達

生産活動

気候変動、水、廃棄物対策等
生産活動における環境負荷低減

市場への販売活動

植物性食品素材で世界の食の
問題を解決する取組

取り組みへの外部評価

第1回「ESGファイナンス・アワード」(環境省主催) 融資部門 金賞(環境大臣賞)受賞

- ・UNEP FI(国連環境計画・金融イニシアティブ)が制定した各種原則にいち早く賛同、資金用途を限定しない世界初のPIFを実現



授賞式の様子((左)大久保哲夫取締役執行役社長、(右)小泉進次郎環境大臣)

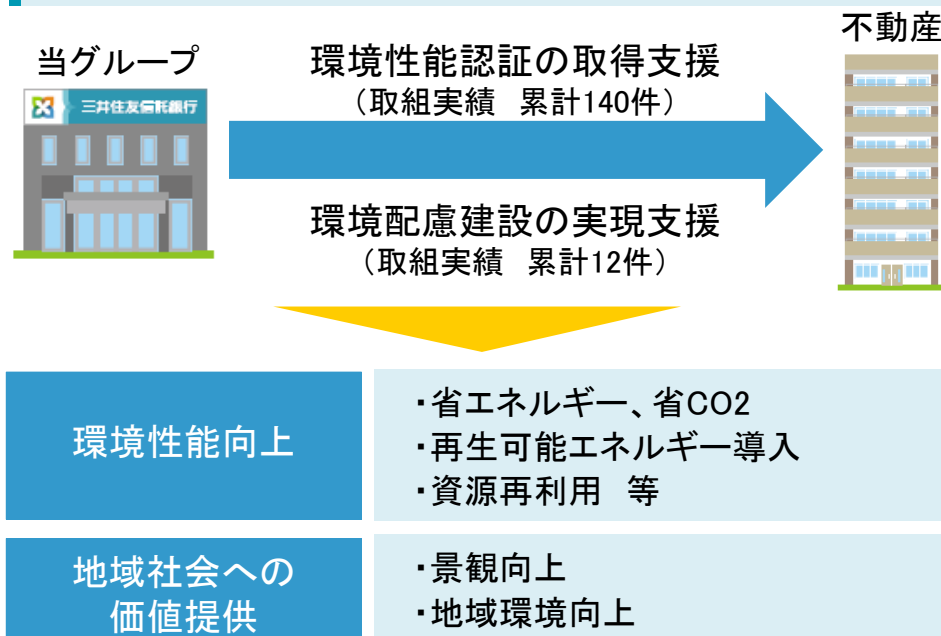
第5回「サステナブルファイナンス大賞」 (一般社団法人環境金融研究機構(RIEF)主催) 優秀賞受賞

- ・世界初のPIFの実現が評価(同賞は4度目の受賞)



事業を通じたサステナビリティの取り組み(環境不動産)

✓ 専門信託銀行グループが持つ多様な機能を活用した社会問題への対応

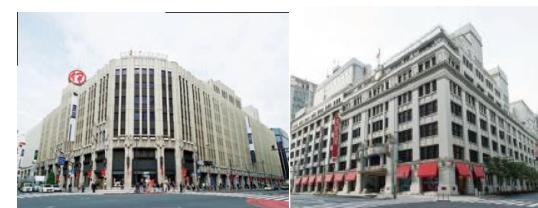


環境性能認証申請の支援業務

CASBEE(*)-不動産

建物の環境性能評価

(左)伊勢丹新宿本店
(右)三越日本橋本店



CASBEE-街区

街区の環境性能評価

横浜市戸塚区の大規模エコタウンが
CASBEE-街区として最高ランク(Sランク)
を日本ではじめて取得



(*)CASBEE＝建築環境総合性能評価システム

新築時の環境配慮設計の支援業務

サステナブル建物等先導事業

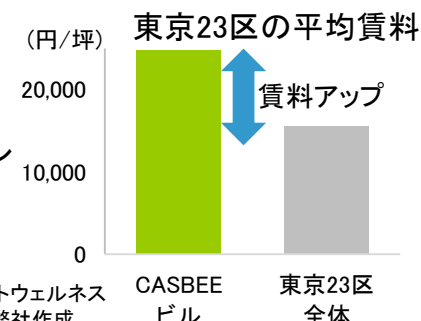
補助金受領



ダイキン工業テクノロジー・イノベーションセンター

環境性能認証取得による付加価値向上

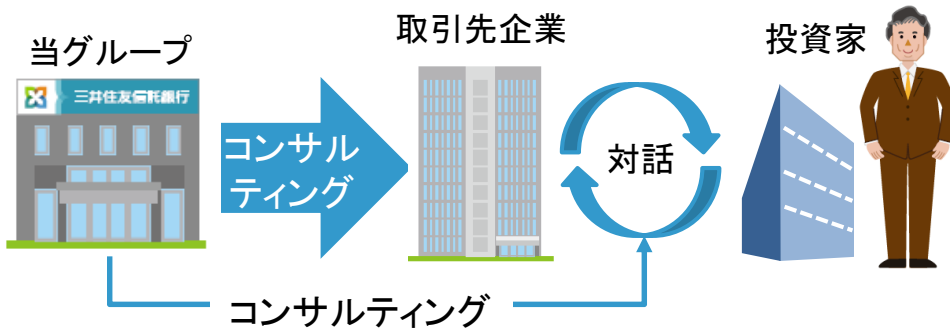
CASBEEの認証や届出を行ったビル
は都市全体の平均賃料に比べて
賃料水準が高い



(出所) 一般社団法人 日本サステナブル建築協会「スマートウェルネス
オフィス研究委員会報告書(平成26年度)」をもとに弊社作成

事業を通じたサステナビリティの取り組み(ESGトータル・コンサルティング)

✓ 企業のESG経営の高度化と、投資家との対話をサポート



取引先企業と投資家との健全な対話をサポート

コンサルティング例

ESGアドバイザリーサービス

経営への統合

ESG関連の取り組みにおける課題の整理や、ESGテーマの経営への統合等、経営基盤強化や高度化に向けた取り組みの支援

統合報告書作成支援サービス

経営への統合

情報開示

価値創造プロセスの策定やマテリアリティの特定、統合報告書の全体構成やコンテンツに対するアドバイス等の支援

大口株主のESG動向調査

エンゲージメント

大口株主のESGの取組動向を調査し、発行体企業への影響を分析するとともに、健全な対話基盤構築を支援

海外投資家向け ESG-IR支援サービス

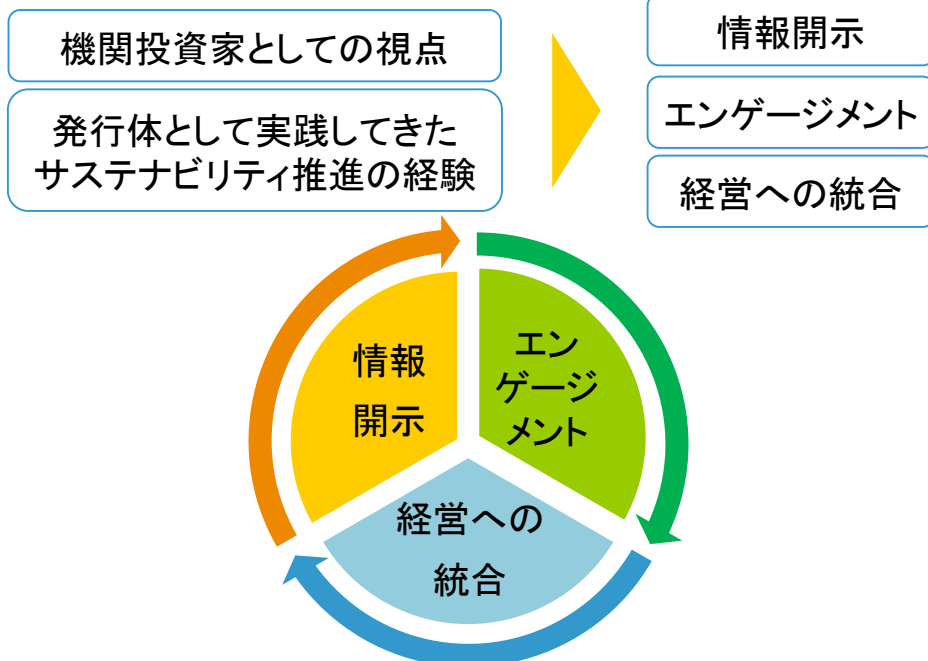
エンゲージメント

ESG-IR活動に向けた投資家ターゲティングから面談アレンジまでトータルで支援

ガバナンスサポートプログラム

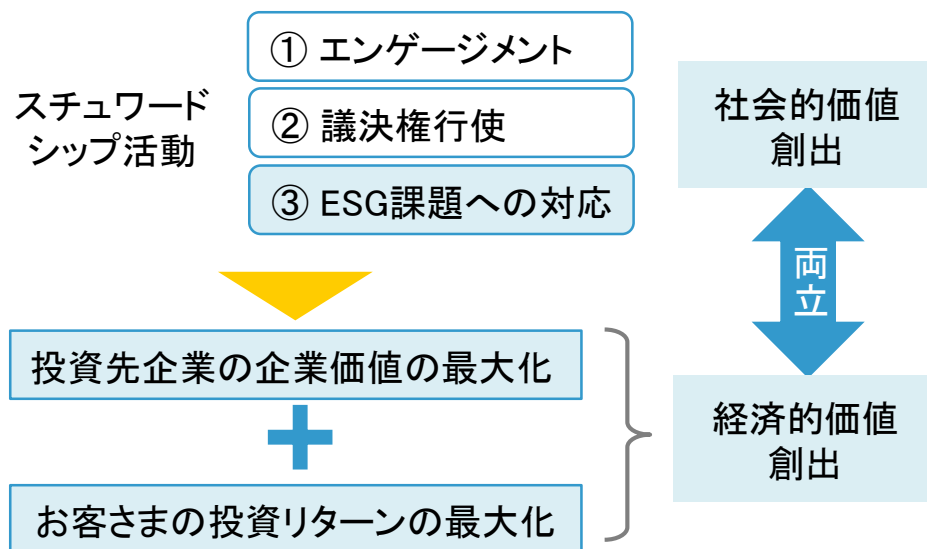
経営への統合

最新情報や企業交流の場を提供し、取締役会の機能向上のための取締役会実効性評価を行うことを通じて、企業の自律的なガバナンス向上を支援



事業を通じたサステナビリティの取り組み(サステナビリティ投資(ESG投資))

✓ スチュワードシップ活動を通じたESGへの取り組み



日興アセットマネジメントのESG活動(代表例)

共通価値創造＝CSV (Creating Shared Value)に基づく活動

社会の課題の解決と企業の利益の方向性を合わせ、その両立を図ることで、社会と企業の両方に価値を生み出す



三井住友トラスト・アセットマネジメントのESG活動(代表例)

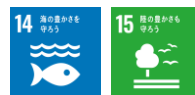
① 気候変動問題

- 温室効果ガスの排出の多い産業への独自エンゲージメント
- Climate Action 100+の活動本格化



② 水資源海洋汚染問題

- 海洋プラスチックへの対応
- 水資源リスクへの課題認識と対応改善の要求



③ ガバナンス改革の後押し

- 取締役会の独立性向上、女性取締役比率上昇などのダイバーシティの推進を後押し
- 成長投資と余剰キャッシュ還元のバランス



④ ESG情報開示の促進

- SDGs到達を意識した情報開示の促進
- 「TCFD」への関与強化

19年6月リーガル＆ジェネラル・インベストメント・マネジメント社との協業開始



欧州トップレベルの機関投資家知見を融合させたスチュワードシップ活動を実現

事業を通じたサステナビリティの取り組み(自然資本)

✓ 信託商品を活用し、生物多様性を守る活動を支援

ナショナル・トラスト(*1)支援活動

社会貢献寄付信託、遺言信託など、さまざまな形でナショナル・トラスト活動を応援



アマミノクロウサギのすむ森

鹿児島県の奄美大島と徳之島にのみ生息する希少動物の保護活動
三井住友信託銀行鹿児島支店から
8,066㎡相当の森の買い取り資金を寄付

ツシマヤマネコのすむ森

長崎県の対馬にのみ生息する希少動物の保護活動。社会貢献寄付信託を通じた、トラスト地の取得資金の寄付プログラムを提供



北限のブナ林

北海道黒松内町にある、自生するブナ林の北限の保全のため、ブナの幼木の植樹活動を実施

(*1) 寄付金をもとに貴重な自然や歴史的建造物を買取り、民間の保護区(トラスト地)として守る活動で、自然資本を確実に守ることができる有効な手段

持続可能な開発のための教育(ESD(*2))

次世代を担う子どもたちへの環境教育を通じて、未来思考で「自然の価値がわかる人を育てる」ことにより、真に持続可能な社会の実現を支援



和歌山県天神崎の自然と生物多様性の学習



日本の森林から持続可能な社会／SDGsを考える



水源の森 琵琶湖とSDGsの視点から考える地域と暮らし



先生のためのSDGs講習会

(*2) Education for Sustainable Development

気候変動問題への取り組み

✓ 提言に沿った分析・開示の推進と、組織的なリスク対応力強化を目指す

TCFD提言への対応

“初動”（～19年12月）

- 『気候変動レポート』をTCFDの基準に沿った内容に向けてレベルアップ（19年12月）
- 可能な範囲で定量的な情報開示に着手

“試行”（20年上期）

- 統合報告書における定性的情報の充実
- シナリオ分析に着手

“自走化への移行”（20年下期～22年度）

- TCFD提言への対応高度化
- シナリオ分析に基づく財務インパクト評価
- 事業戦略への反映

『気候変動レポート』



三井住友信託銀行における炭素関連資産エクスポージャー比率を開示：5.6%（19年3月末基準。GCIS（世界産業分類基準）における電力会社を含む「エネルギー」「ユーティリティ」（一部を除く）が対象）

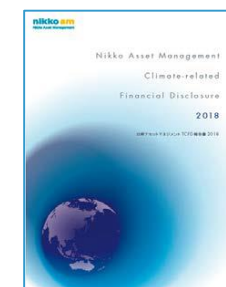
移行リスク

炭素関連エクスポージャーの高い電力セクターの分析を開始

物理リスク

住宅ローンを対象に洪水リスクの分析を開始

『TCFD報告書』



日興アセットマネジメントにおける「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」に関する取り組み状況を開示

気候変動に関連するセクターポリシー

三井住友信託銀行は、融資における環境社会配慮に関する方針を適宜見直し

20年3月における主な見直し項目

- ✓ 新たに建設が検討される石炭火力発電プロジェクトについては原則的に取り組まない
- ✓ 森林やパーム油の原材料調達について、さまざまな影響を慎重に検討

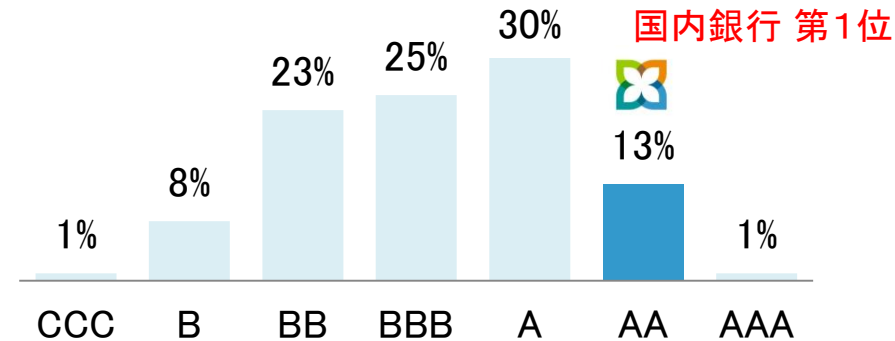
ESG・サステナビリティに関する当グループのステータス

邦銀トップクラスの評価

MSCI評価

格付けAA

銀行セクターの格付け分布(グローバル)



国連機関によるPRI評価

評点A+

国連環境計画・金融イニシアティブ(UNEP FI)による責任投資原則の評価

総合評価では5年連続で最高評価を獲得
(三井住友トラスト・アセットマネジメント)

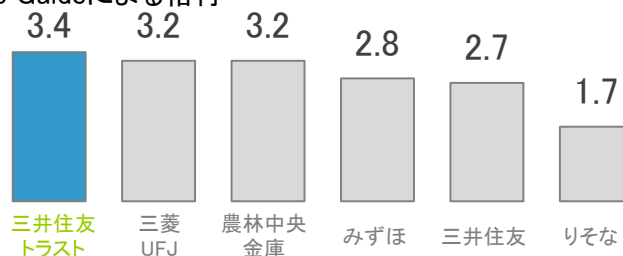


NPO法人評価

評点3.4

NPO法人Fair Finance Guidelによる格付

国内銀行 第1位



インデックスの組み入れ状況



当社が参加している国内外のイニシアティブ



国連環境計画・金融イニシアティブ(UNEP FI)



国連グローバル・コンパクト(国連GC)



自然資本ファイナンス・アライアンス
(旧: 自然資本宣言)



赤道原則

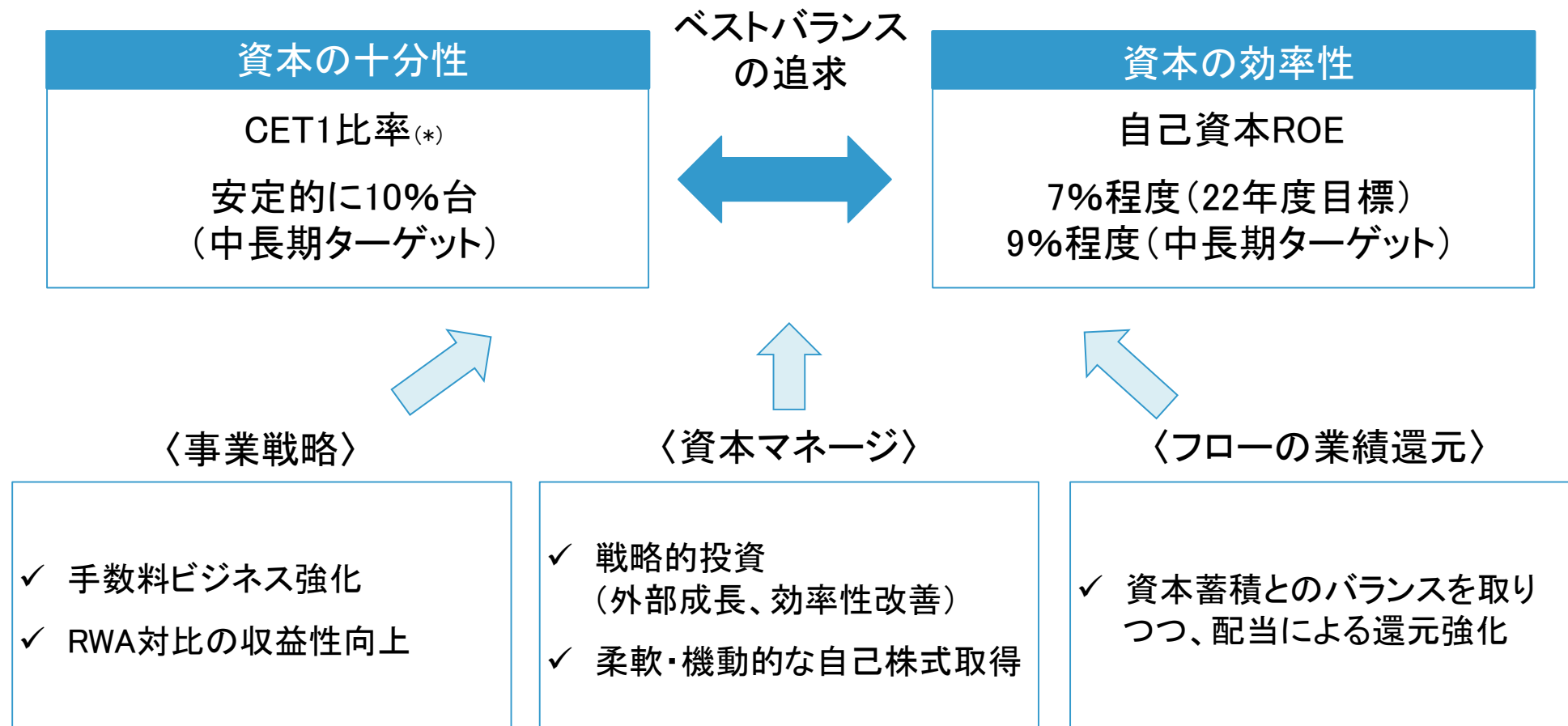


持続可能な社会の形成
に向けた金融行動原則
(21世紀金融行動原則)

財務・資本政策

資本政策の基本的な考え方

✓ 資本の十分性と効率性のベストバランスを追求



(*)バーゼルⅢ最終化ベース

株主還元政策

- ✓ 業績の還元は配当を重視、資本活用の柔軟性向上も企図し、株主還元方針を変更
- ✓ 20年度の自己株式取得は、コロナショック影響の見極めが必要なため現時点では想定せず

株主還元方針

- ✓ 業績に応じた株主利益還元策として、22年度をめどに連結配当性向40%程度への引き上げを目指す
- ✓ さらに、資本十分性の確保を前提として、中長期的な利益成長に向けた資本活用、資本効率性改善効果のバランスを踏まえつつ、機動的に自己株式取得を実施

《従来と変わらぬ考え方》

当グループの目指す持続的・安定的な成長に即した株主還元強化を目指す

《株主還元方針の変更内容》

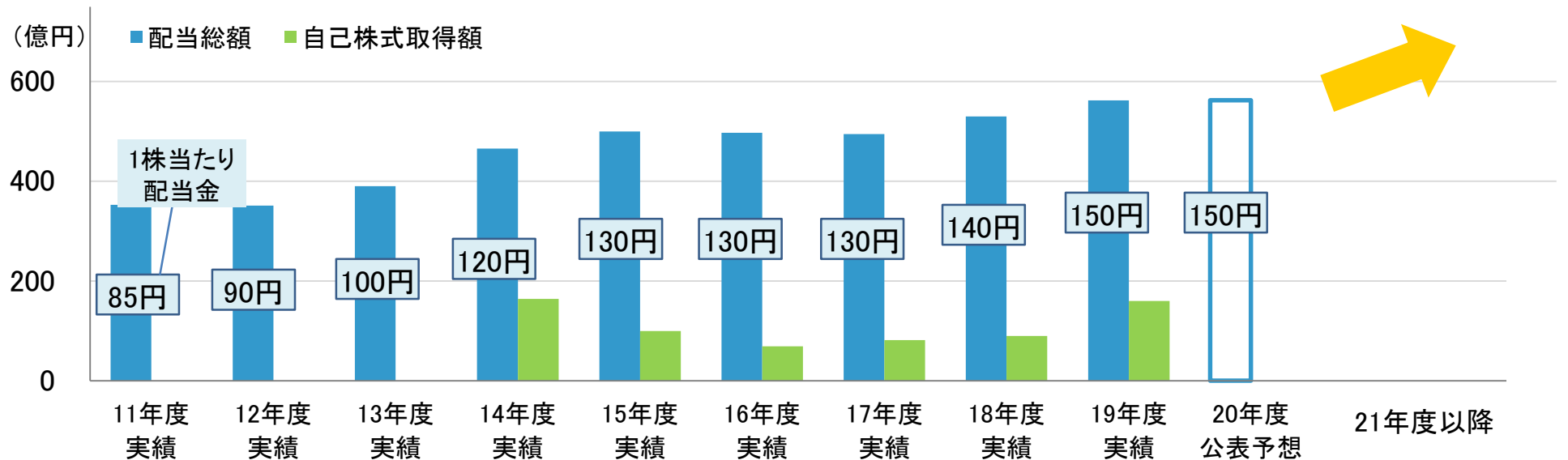
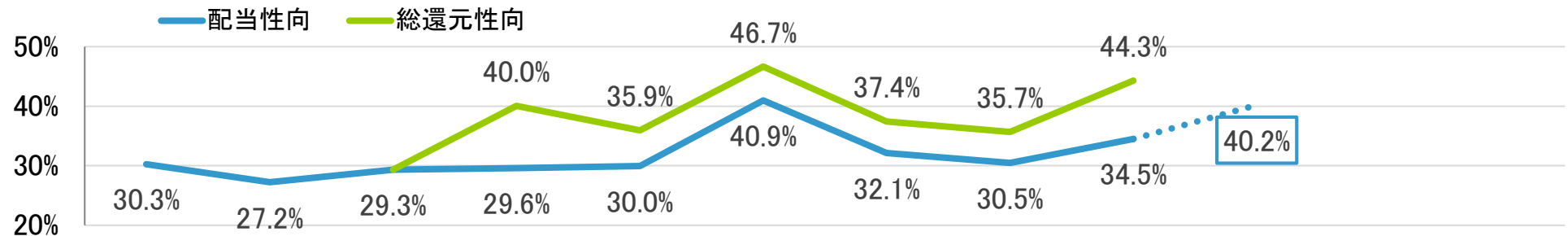
	変更前	変更後
連結配当性向	30%程度	22年度をめどに 40%程度
自己株式取得	10%程度 (*1)	資本の有効活用の観点から 機動的に実施 (*2)

(*1) 取得額の当期親会社株主純利益に対する割合

(*2) 実施検討にあたってのポイント: ①資本の十分性、②戦略的投資とのバランス、③当社株価

株主還元の推移

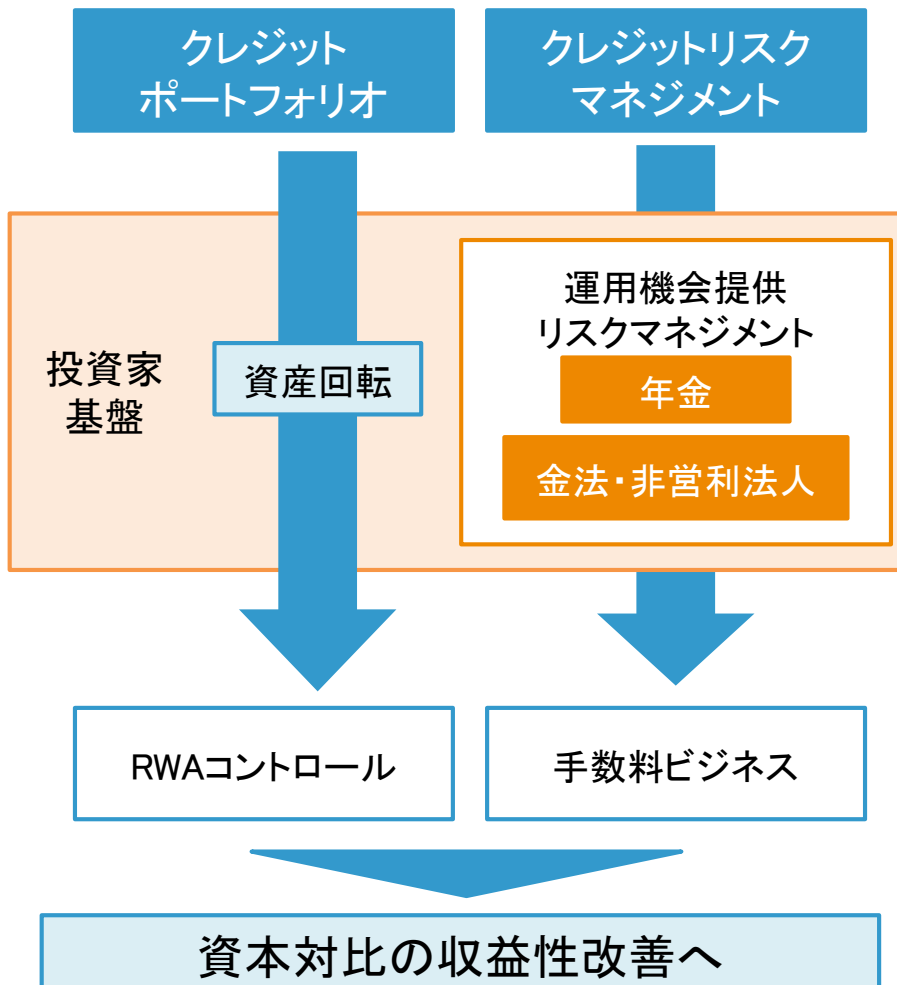
- ✓ 従来から株主還元を安定的に強化
- ✓ 今後は持続的・安定的な利益成長により、中期的に配当の安定成長を目指す



財務・資本政策：バランスシートと資本の効率性改善

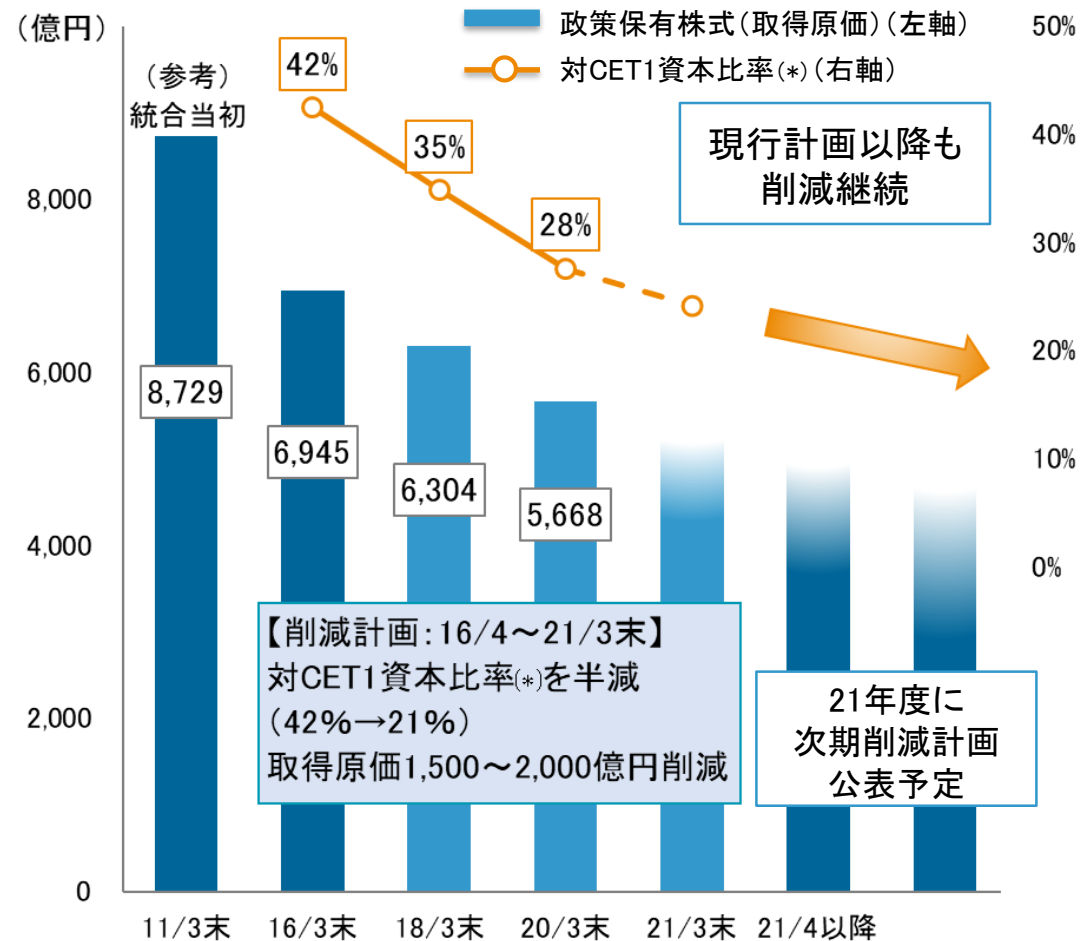
与信を起点とした資本効率性改善

- ✓ RWAコントロールと手数料収益機会の拡大により資本対比の収益性を向上



政策保有株式削減

- ✓ コロナショックもあり現行計画の目標達成は困難ながら、21年度以降の削減継続に向けて、売却合意の獲得を推進



(*) CET1資本は有価証券評価差額除き

(ご参考)ROE向上に向けた各事業セグメントの取り組み

- ✓ 手数料ビジネスの強化、与信ポートフォリオ変革を通じたB/S収益性の向上
- ✓ 横断・融合による成長領域の創出や提携戦略の推進

事業	B/Sビジネス	手数料ビジネス	「専門信託銀行グループ」 としての強み		資本
個人TS	住宅ローン	投資運用コンサル 相続	トータル ソリューション	提携戦略	与信ポートの 変革
法人TS	コーポレート プロダクト	与信アレンジ 証券化・M&A			
法人AM		投資運用コンサル 資産運用アレンジ			政策保有 株式の削減
証券代行		株主管理 コンサルティング			
不動産		不動産仲介 不動産管理			M&Aの活用
受託		資産運用 資産管理			
マーケット	有価証券投資 ALM				

資本対比での
収益性向上

コスト対比での
収益性向上

横断・融合
による成長
領域の創出

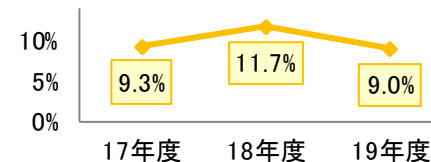
資本・コストの
効率活用による
収益増加

資本の
効率活用

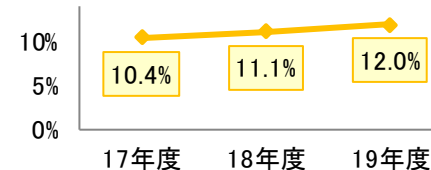
(*) セグメント別ROE：管理会計ベース。「個人」は「個人TS」事業と「三井住友トラスト不動産」、法人は「法人TS」「法人AM」「証券代行」「不動産（除く三井住友トラスト不動産）」「受託」の各事業を合算したもの、「市場」は「マーケット」事業。事業の業務純益を現行の所要規制資本で除して算出。（政策保有株式関連、および経営管理を含む本部関連など各事業に配賦されない収支や資本は計算に含まず）

セグメント別ROE(*)

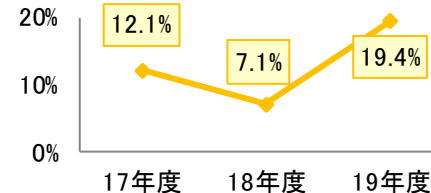
個人



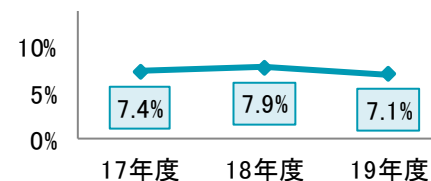
法人



市場



(参考) 全社株主資本ROE



2020年度業績予想

業績予想(概要)

- ✓ 新型コロナウイルス感染拡大は20年度前半に終息するも、年度内影響残るとの想定のもと、実質業務純益、親会社株主純利益、いずれも19年度実績比減益の予想
- ✓ 普通株式配当予想は前年度と同額の1株当たり150円、予想ベース連結配当性向は40%程度

(億円)		19年度 実績 (配当除き)(*)	20年度 予想	19年度比	
1	実質業務純益	2,890	2,500	△ 390	①
2	(三井住友信託銀行)	(2,000)	(1,700)	(△ 300)	
3	実質業務粗利益	7,426	7,100	△ 326	
4	三井住友信託銀行	4,465	4,200	△ 265	
5	その他グループ会社等	2,961	2,900	△ 61	
6	総経費	△ 4,536	△ 4,600	△ 63	
7	三井住友信託銀行	△ 2,464	△ 2,500	△ 35	
8	その他グループ会社等	△ 2,072	△ 2,100	△ 27	
9	与信関係費用	△ 438	△ 300	138	②
10	三井住友信託銀行	△ 347	△ 200	147	
11	その他グループ会社等	△ 90	△ 100	△ 9	
12	株式関係損益	401	200	△ 201	③
13	その他臨時損益	△ 276	△ 400	△ 123	④
14	経常利益	2,576	2,000	△ 576	
15	うち三井住友信託銀行	1,697	1,550	△ 147	
16	親会社株主純利益	1,630	1,400	△ 230	
17	うち三井住友信託銀行	1,179	1,100	△ 79	
18	1株当たり配当金(普通株式)	150円	150円	—	
19	連結配当性向	34.5%	40.2%	+5.7%	

(*) 子会社配当(資本配分の最適化を企図)を除くベース

配当実績は19年度67億円、20年度予定はゼロ

【想定】

- ① 実質業務純益: 前年度比△390億円
・実質業務粗利益減少、総経費増加を想定
粗利減少要因はP.8参照
- ② 与信関係費用: 20年度予想△300億円
・19年度の特例引当金約250億円を含めると、
平時の3倍弱の水準を保守的に想定
- ③ 株式関係損益: 20年度予想 200億円
・政策保有株式の売却合意取得等と足元の
市場環境を踏まえた設定
- ④ その他臨時損益: 20年度予想△400億円
・前年度比悪化は数理差異償却等が主因

経営基盤 (ガバナンス、人材等)

人事戦略(人材活躍)

✓ 社員の主体性を重視したキャリア形成と、専門性の発揮

キャリア選択

【入社前】意欲的な取組みを促進する、主体的なキャリア選択
※入社後のコース転換も可能

エントリー

Gコース
(全国転勤型)

Aコース
(地域限定型)

業務チャレンジ…配属業務の選択

選考時

- グローバル
- 受託・マーケット運用
- ◆財務企画(会計・税務)
- ITデジタル
- 年金アクチュアリー
- ◆リスク管理

※◆印は21年入社採用活動から新設

内定～
配属

内定～配属業務チャレンジ
…資格取得、配属業務の選択

【入社後】自らのキャリアプランの実現をサポート

業務公募

業務公募制度
利用者数

595人

- ✓ 各事業が募る業務領域に、自ら応募
- ✓ 海外留学等のメニューも
- ✓ 複数回の利用可能
- ✓ 同一業務への再受験も可能

事業説明会

事業説明会やキャリア選択に関する情報の交換会により、キャリア選択に必要な情報を提供



専門性の発揮

トータルソリューションを支える豊富な専門人材

財務コンサルタント

249人

日本アクチュアリー会
正会員

43人

宅地建物取引士
合格者数

5,611人

- ✓ 高度な専門性を発揮する社員を「フェロー」に認定し、処遇にも反映
(例)財務コンサルタント、年金アクチュアリー、資産運用、建築コンサル、システム、リスク・コンプライアンス等

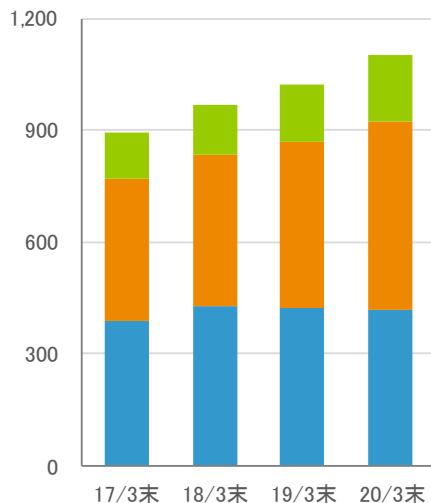
人事戦略(職場環境の整備)

✓ 女性活躍推進とはたらきやすい職場環境整備

女性活躍推進

仕事と育児の両立支援

出産・育児に関わる制度利用者



休業取得

短時間勤務

時差出勤等

男性育休取得率

103%

制度利用の定着

「プラチナくるみん」を受賞



女性の積極的な登用

- ✓ 20年3月までに課長級以上の女性管理職を300名とする目標に対し、19年10月に357名と前倒し達成



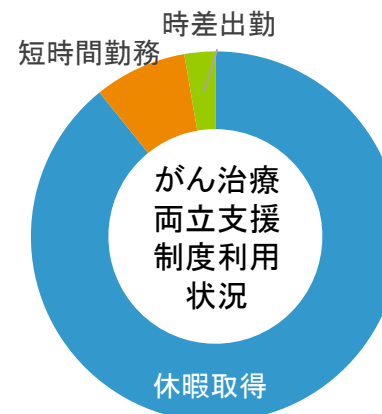
なでしこ銘柄
選定



Bloomberg
Gender-Equality
Index 選定

がん治療と仕事の両立支援

19年4月からがん治療にかかる
休暇制度、時差・時短制度を導入



健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

健康経営優良法人
～ホワイト500受賞

LGBTへの取り組み

- ✓ 休暇取得制度等の対象を同性パートナーにも拡大
- ✓ 相談窓口の設置
- ✓ 新人研修、年2回のE-learning必修など全社員向け研修の徹底

work with Pride



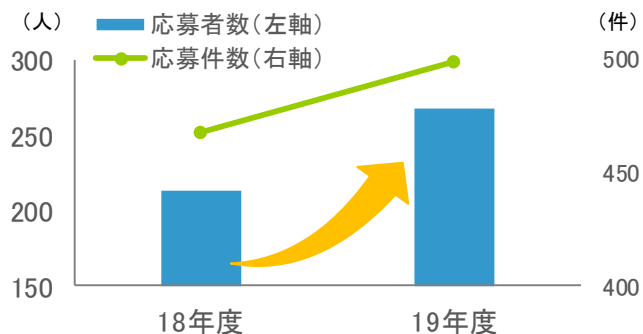
「PRIDE指標」において、最高評価「ゴールド」を受賞(*)

(*) 三井住友トラスト・ホールディングス、三井住友信託銀行、三井住友トラスト・アセットマネジメントとして。日興アセットマネジメントは単体でゴールドを受賞

未来創造

✓ 社員自らが、「新しい商品・事業」を創出する進取の精神に富む企業風土の構築

応募者数・応募件数は大幅増加



「社内目線」と「社外目線」を融合



受賞アイデアの商品化・事業化

人事発令

受賞者を企画部門へ人事異動
プロデューサーとして主体的に活動

サポート

企画部門、関連事業部からのサポートに加え、社外コンサルタント等がアドバイス

市場調査

テストマーケティング等を重ねて商品化・事業化に向けた最終判断

事業化

ビジネスモデル特許等を取得する事例も

事業化に向けて会社が全面的にサポート

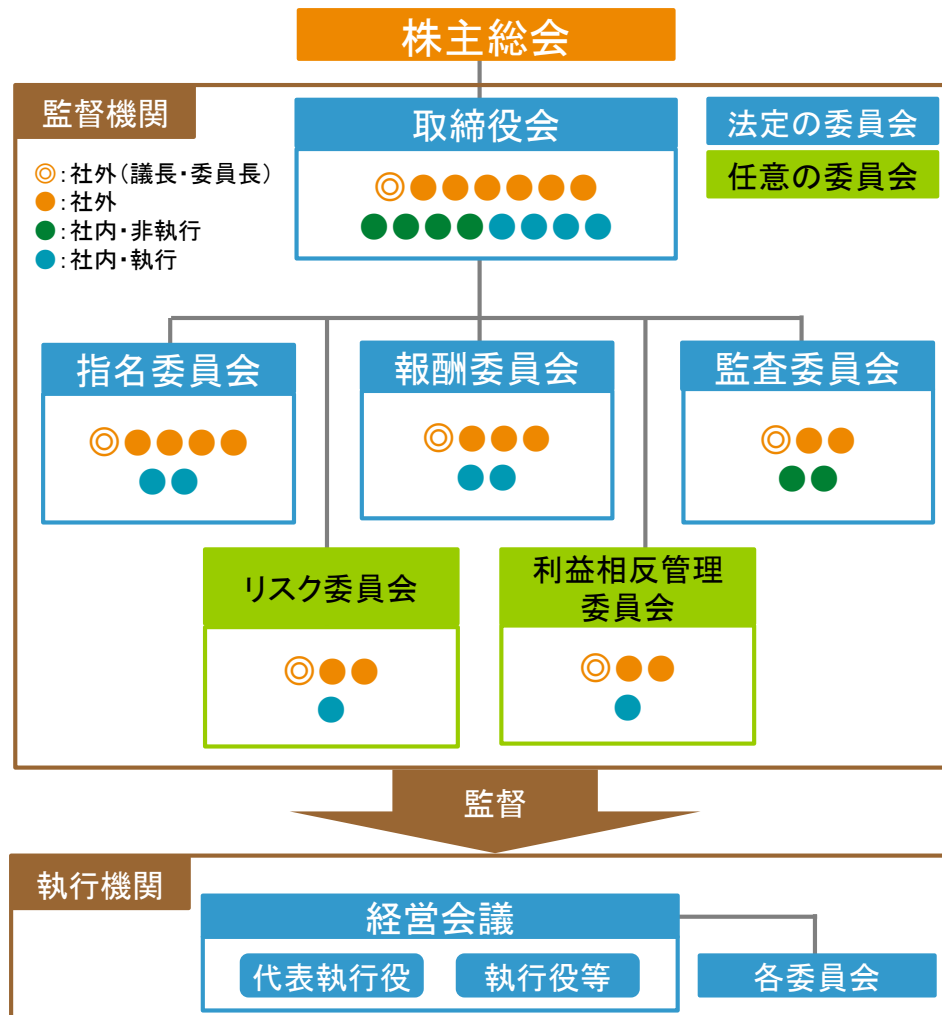
受賞アイデアの商品化・事業化の実例



「おひとりさま信託」

支店勤務のアドバイザー社員による発案
日々のお客さまとの会話で感じた「おひとりで不安を抱えるお客さまの役に立ちたい」という思いをもとに企画・立案

ガバナンス体制



高度な専門性と多様性をもった社外取締役を選任

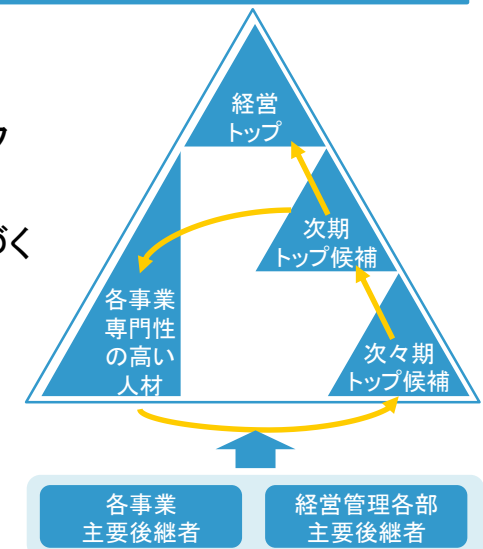
	企業経営	財務会計	法律
鈴木 武	●	●	-
荒木 幹夫	●	●	-
松下 功夫	●	●	-
齋藤 進一	●	●	-
吉田 高志	-	●	-
河本 宏子	●	-	-
麻生 光洋	-	-	●

サクセッションプラン

「経営トップのサクセッションプラン」、「各事業トップのサクセッションプラン」を策定

各サクセッションプランに基づく候補者群の管理・育成

⇒指名委員会、取締役会へ定期的に報告



- ✓ 取締役会議長、各委員会の委員長は全員社外
- ✓ 社外取締役比率: 47% (7名/15名中)

ガバナンス高度化

✓ ガバナンスの実効性のさらなる向上と高度化の継続

取締役会による経営テーマへの議論参画

- ✓ 19年度は、取締役会や事前協議会において中期経営計画の策定について重点的に議論し、社外取締役の知見を最大限活用
- ✓ 取締役会と執行部門が相互に検討を重ねていく、ラリー型の議論により継続的に検討

19年 4月	中期経営計画策定のスケジュール	11月	中期経営計画の主要な論点
5月	経営理念等の確認	12月	中期経営計画の方向性(総論)
6月	内外環境想定、競争者分析	20年 1月	中期経営計画の方向性(各論)
7月	中期経営計画策定の着眼点	2月	中期経営計画の方向性(各論)
9月	マテリアリティ見直し 中期経営計画の検討状況	3月	組織改正の方針 中期経営計画の策定
10月	マテリアリティ見直し		

取締役報酬体系

- ✓ 19年度より、従来の株式報酬型ストック・オプションに代えて、株式交付信託を導入
- ✓ 株式交付信託における業績連動指標として、会社業績評価に加え、「ESGに関する活動状況や評価機関のスコア」「FDやCSの活動状況等」を設定

⇒グループの中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献するインセンティブを高める

(※1) 執行役社長の場合(図表の内容も同様)

(※2) 標準額に対して70%～160%のレンジとする

	固定報酬	変動報酬		
報酬割合(※1)	40%程度	30%程度	15%程度	15%程度
報酬種類	月例報酬のうち 固定報酬	月例報酬のうち 個人業績報酬(※2)	会社業績 連動賞与	株式交付信託
支給基準	・ 役位に応じて支給	・ 前年度の評価 ・ 中長期の業績貢献 ・ 中長期の活動状況 ・ 能力等の定性評価	・ 連結実質業務 純益 ・ 連結当期純 利益	・ 単年度業績 ・ 株価 ・ ESGに関する 活動状況や評 価機関のスコ ア等 ・ FDやCSの活 動状況等

2019年度決算

損益の状況

	(億円)	18年度	19年度	増減
1 実質業務純益 (*1)		2,822	2,890	67
2 実質業務粗利益 (*1)		7,226	7,426	199
3 実質的な資金関連の損益 (*2)		2,571	2,713	142
4 資金関連利益		1,696	1,586	△ 109
5 外貨余資運用益		875	1,127	252
6 手数料関連利益		4,132	4,058	△ 73
7 その他の利益 (外貨余資運用益除く)		522	653	131
8 総経費 (*1)		△ 4,404	△ 4,536	△ 132
9 与信関係費用		△ 29	△ 438	△ 408
10 株式等関係損益		137	401	264
11 その他の臨時損益		△ 365	△ 276	88
12 経常利益		2,564	2,576	12
13 特別損益		△ 150	△ 169	△ 18
14 税金等調整前純利益		2,413	2,407	△ 6
15 法人税等合計		△ 605	△ 756	△ 150
16 非支配株主純利益		△ 68	△ 20	47
17 親会社株主純利益		1,738	1,630	△ 108
18 株主資本ROE		7.95%	7.12%	△ 0.83%
19 1株当たり配当金 (DPS) (円)		140	150	10
20 1株当たり純利益 (EPS) (円)		458	434	△ 24
21 発行済株式総数 (百万株) (*3)		378.9	375.3	△ 3.5

(*1) 実質業務純益・実質業務粗利益・総経費は、持分法適用会社の損益等も考慮した社内管理ベースの計数

(*2) 実質的な資金関連の損益は、「資金関連利益」に「外国為替売買損益」に含まれる外貨余資運用益を加算したもの

(*3) 普通株式 (自己株式除き) の期中平均

実質業務純益

- 外貨余資運用益を加えた「実質的な資金関連の損益」は前年度比142億円の増益、国内預貸収支も改善

	(億円)	18年度	19年度	増減
22 資金関連利益		1,696	1,586	△ 109
23 その他の利益		1,397	1,781	383
24 外貨余資運用益		875	1,127	252
25 外貨余資運用益以外		522	653	131

- 手数料関連利益は、投資運用コンサルティング関連の減収を主因に実質的に前年度比約20億円の減益 (JTSCBの非連結化影響約△50億円除き)
- その他の利益は、法人関連業務における非金利収益等により増益
- 総経費は、システム関連経費増を主因に増加

与信関係費用

- 新型コロナウイルスの感染拡大に伴う経済環境悪化に備えた特例引当金約250億円計上に加え、一部貸出先の債務者区分悪化を踏まえた引当強化により△438億円の費用計上

株式等関係損益

- 政策保有株式削減額 (取得原価) 213億円、売却益約390億円
- 20年2月以降の株価下落に伴う上場株式減損約△110億円発生的一方、政策株式ヘッジ投信売却益約120億円を計上

その他の臨時損益・特別損益・法人税等合計

- 臨時損益ではソフトウェア費用処理等を実施、特別損益では三井住友トラストクラブに関連し、のれん等減損約△90億円、ソフトウェア減損約△90億円を計上

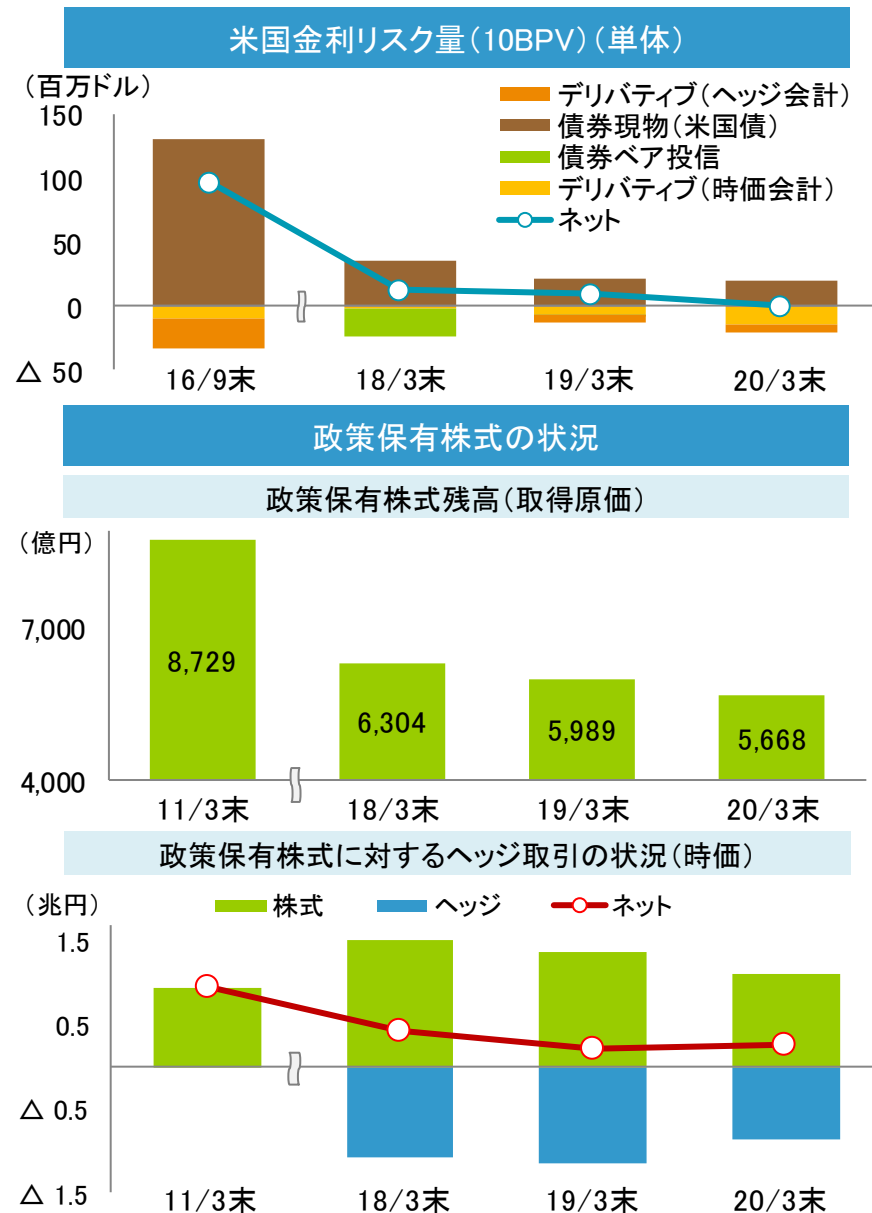
バランスシートの状況

	(億円)	19/3末	20/3末	増減
1 資産		570,291	565,005	△ 5,285
2 現金預け金		160,458	131,411	△ 29,046
3 有価証券		57,595	64,375	6,780
4 貸出金		290,257	297,033	6,776
5 その他の資産		61,980	72,183	10,203
6 負債		542,987	539,096	△ 3,891
7 預金・譲渡性預金		382,321	365,492	△ 16,829
8 信託勘定借		54,080	47,502	△ 6,577
9 その他の負債		106,585	126,101	19,515
10 純資産		27,303	25,909	△ 1,394
11 株主資本		22,429	23,343	913
12 その他の包括利益		4,104	2,208	△ 1,895
13 非支配株主持分等		768	356	△ 412
14 1株当たり純資産(BPS)(円)		7,008	6,822	△ 186
15 発行済株式総数(百万株)(*)		378.5	374.5	△ 4.0

(参考)

16 預貸率(単体)	76.8%	81.7%	4.9%
17 不良債権比率(単体)	0.3%	0.3%	0.0%

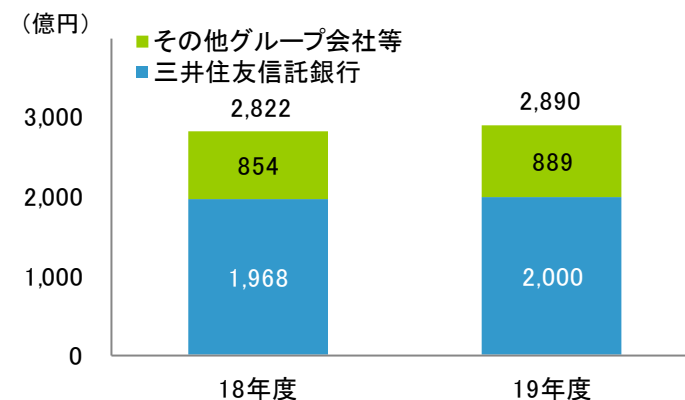
(*) 普通株式(自己株式除き)



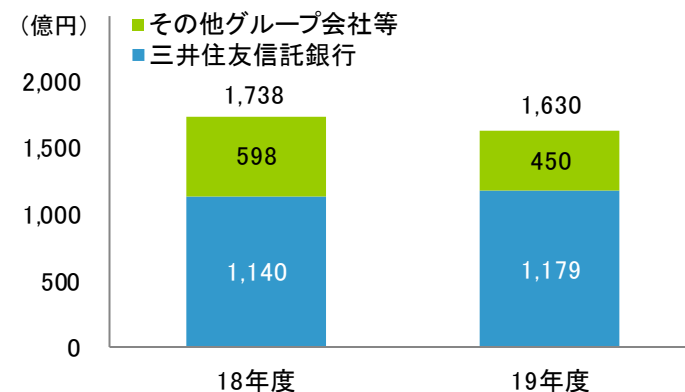
損益の状況(グループ会社別)

(億円)		18年度	19年度	増減
1	実質業務純益 (以下は各社寄与額 *1)	2,822	2,890	67
2	うち 三井住友信託銀行	1,968	2,000	(*2) 32
3	三井住友トラスト・アセットマネジメント	85	144	(*2) 59
4	日興アセットマネジメント(*3)	156	148	△ 8
5	三井住友トラスト不動産	63	59	△ 3
6	三井住友トラスト・パナソニックファイナンス(*3)	102	99	△ 3
7	三井住友トラスト・ローン&ファイナンス	117	121	4
8	住信SBIネット銀行(*3)	91	97	6
9	三井住友トラスト保証(*3)	116	115	△ 1
10	三井住友トラストクラブ	9	6	△ 2
11	パーチェス処理による影響額	△ 26	△ 27	△ 1
12	親会社株主純利益 (以下は各社寄与額 *1)	1,738	1,630	△ 108
13	うち 三井住友信託銀行	1,140	1,179	(*2) 39
14	三井住友トラスト・アセットマネジメント	56	91	(*2) 34
15	日興アセットマネジメント(*3)	98	87	△ 10
16	三井住友トラスト不動産	43	40	△ 2
17	三井住友トラスト・パナソニックファイナンス(*3)	29	3	△ 26
18	三井住友トラスト・ローン&ファイナンス	79	82	2
19	住信SBIネット銀行(*3)	59	62	2
20	三井住友トラスト保証(*3)	86	78	△ 8
21	三井住友トラストクラブ	14	△ 108	△ 123
22	パーチェス処理による影響額	△ 0	38	39

実質業務純益の内訳



親会社株主純利益の内訳



(*1) グループ会社の業績に直接関連しない連結調整要因および子会社配当(資本配分の最適化を企図)を含まない実質的な寄与額を記載

(*2) 増減には、組織再編等(18/10/1付)の影響を含む(P.87参照)

(*3) 子会社毎の連結ベース

損益の状況(事業セグメント別)

(億円)		18年度 実質業務 純益	18年度 実質業務 粗利益	増減	総経費	19年度 実質業務 純益	増減
1	総合計	2,822	7,426	199	△ 4,536	2,890	67
2	個人トータルソリューション事業	309	1,927	△ 71	△ 1,698	228	△ 80
3	三井住友信託銀行	153	1,304	△ 75	△ 1,231	73	△ 79
4	その他グループ会社	156	622	4	△ 467	155	△ 0
5	法人事業 (*2)	1,234	2,061	122	△ 736	1,325	90
6	三井住友信託銀行	953	1,470	98	△ 442	1,028	75
7	その他グループ会社	281	590	24	△ 294	296	15
8	証券代行業業	184	374	4	△ 189	184	0
9	三井住友信託銀行	177	213	△ 0	△ 37	176	△ 0
10	その他グループ会社	6	160	4	△ 152	8	1
11	不動産事業	301	569	25	△ 245	324	22
12	三井住友信託銀行	231	354	30	△ 95	258	27
13	その他グループ会社	70	214	△ 5	△ 149	65	△ 5
14	受託事業	630	1,717	(*3) △ 3	△ 1,059	658	(*3) 28
15	三井住友信託銀行	332	523	△ 50	△ 220	302	△ 29
16	その他グループ会社	298	1,194	47	△ 838	355	57
17	うち運用ビジネス (*4)	242	819	100	△ 523	295	52
18	マーケット事業	303	725	269	△ 150	575	271

(*1) 子会社配当(資本配分の最適化を企図)は各事業に含めず

(*2) 法人トータルソリューション事業および法人アセットマネジメント事業の合計

(*3) 18/10/1付の運用機能再編およびJTCホールディングス設立に伴いJTSBが非連結化、持分法適用会社となったことによる増減影響額(概算)は右表の通り

(*4) 資産運用会社(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(連結)、スカイオーシャン・アセットマネジメント、JP投信)の合計

【増減影響】

(億円)	粗利益	総経費	業務純益
三井住友信託銀行	△ 60	20	△ 40
その他グループ会社	10	30	40
三井住友トラストAM	60	△ 20	40
JTC HD・JTSB	△ 50	50	-

損益の状況(三井住友信託銀行)

				子会社配当(*1)控除ベース		
(億円)		18年度	19年度	18年度	19年度	増減
1	実質業務純益	2,314	2,068	1,968	2,000	32
2	業務粗利益	4,673	4,532	4,326	4,465	138
3	実質的な資金関連の損益	2,602	2,468	2,255	2,401	146
4	資金関連利益	1,727	1,341	1,380	1,274	△ 106
5	外貨余資運用益	875	1,127	875	1,127	252
6	手数料関連利益(*2)	1,863	1,743	1,863	1,743	△ 120
7	特定取引利益・外国為替売買損益	355	380	355	380	24
8	特定取引利益(*3)	279	1,021	279	1,021	742
9	外為売買損益(外貨余資運用益以外)(*3)	76	△ 641	76	△ 641	△ 717
10	国債等債券関係損益	△ 38	339	△ 38	339	378
11	金融派生商品損益	△ 113	△ 400	△ 113	△ 400	△ 287
12	経費(*2)	△ 2,358	△ 2,464	△ 2,358	△ 2,464	△ 105
13	与信関係費用	19	△ 347	19	△ 347	△ 367
14	その他臨時損益	△ 243	44	△ 243	44	287
15	うち株式等関係損益	△ 120	166	△ 120	166	287
16	年金数理差異等償却	△ 33	△ 56	△ 33	△ 56	△ 22
17	経常利益	2,090	1,764	1,744	1,697	△ 47
18	特別損益	△ 42	10	△ 42	10	53
19	税引前当期純利益	2,048	1,775	1,701	1,708	6
20	法人税等合計	△ 561	△ 528	△ 561	△ 528	33
21	当期純利益	1,486	1,247	1,140	1,179	39

(*1) 子会社配当(資本配分の最適化を企図)、18年度 346億円、19年度 67億円を除く計数

項目1・2・3・4・17・19・21・22・23に対して影響有り

(*2) 増減は、18/10/1付運用機能再編影響: 手数料関連利益約60億円減少、経費約20億円減少を含む

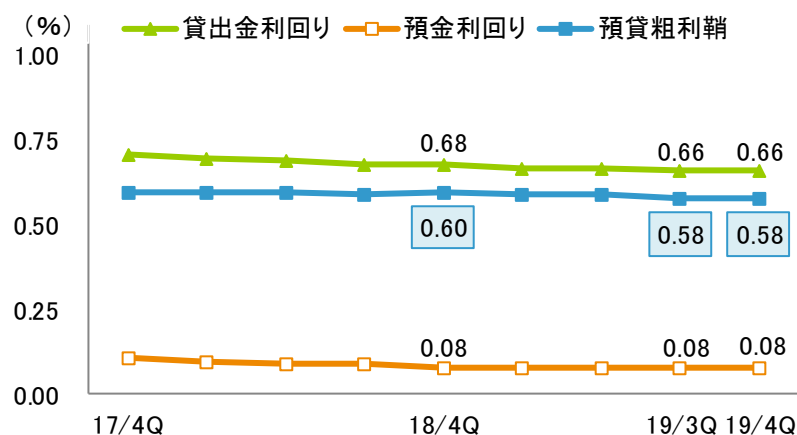
(*3) 「特定取引利益」「外為売買損益(外貨余資運用益以外)」については、グロスの前年度比増減は大きい、顧客との原取引とカバー取引の会計処理が異なるケースがあることが主因

		子会社配当(*1)控除ベース		
		18年度	19年度	増減
22	業務粗利益	4,326	4,465	138
23	資金関連利益	1,380	1,274	△ 106
24	手数料関連利益	1,863	1,743	△ 120
25	特定取引利益	279	1,021	742
26	その他業務利益	803	425	△ 377
27	うち外国為替売買損益	951	486	△ 465
28	(外貨余資運用益)	(875)	(1,127)	(252)
29	(外貨余資運用益以外)	(76)	(△ 641)	(△ 717)
30	国債等債券関係損益	△ 38	339	378
31	金融派生商品損益	△ 113	△ 400	△ 287
32	手数料関連利益	1,863	1,743	△ 120
33	(運用機能移管 控除ベース)	(1,926)	(1,866)	(△ 60)
34	うち投資運用コンサルティング関連	537	460	△ 76
35	資産運用・資産管理関連	574	523	△ 50
36	(運用機能移管 控除ベース)	(637)	(646)	(9)
37	不動産仲介関連	265	292	27
38	証券代行関連	214	213	△ 0
39	相続関連	42	42	0
40	法人与信関連	317	314	△ 2
41	国債等債券関係損益	△ 38	339	378
42	国内債	6	△ 3	△ 10
43	外債	△ 45	343	388

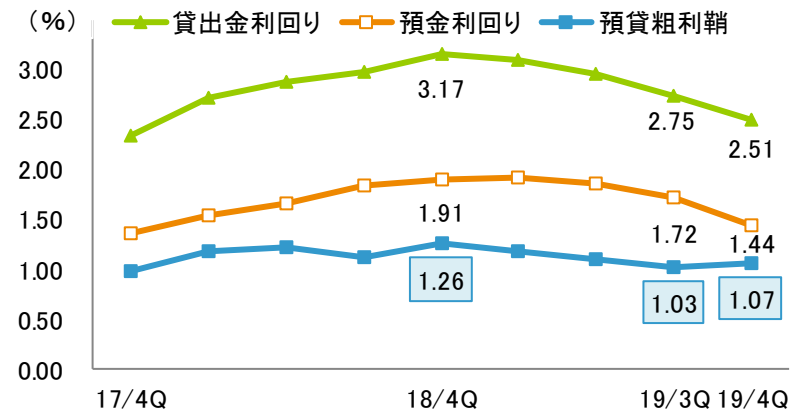
資金利益(三井住友信託銀行)

	(平残: 兆円) (収支: 億円)	19年度					
		平残	前年度比	利回り	前年度比	収支	前年度比
1 資金利益合計						1,181	△ 356
2 国内部門				0.39%	△ 0.06%	1,531	△ 186
3 資金運用勘定		38.89	0.41	0.53%	△ 0.07%	2,099	△ 221
4 うち貸出金		22.79	1.02	0.66%	△ 0.03%	1,519	16
5 有価証券		3.41	△ 0.08	1.51%	△ 0.65%	(*) 516	△ 241
6 スワップ受け		---	---	---	---	-	△ 1
7 資金調達勘定		38.29	0.45	0.14%	△ 0.01%	△ 568	35
8 うち預金		24.51	0.31	0.08%	△ 0.01%	△ 208	19
9 信託勘定借		3.23	△ 0.56	0.49%	△ 0.00%	△ 159	29
10 スワップ払い		---	---	---	---	△ 11	△ 11
11 国際部門				△ 0.29%	△ 0.13%	△ 349	△ 170
12 資金運用勘定		13.92	0.05	1.91%	△ 0.18%	2,672	△ 237
13 うち貸出金		6.31	△ 0.23	2.84%	△ 0.10%	1,793	△ 136
14 預け金		1.94	△ 0.35	1.44%	△ 0.05%	281	△ 62
15 有価証券		2.36	△ 0.02	2.23%	△ 0.12%	526	△ 34
16 資金調達勘定		13.72	0.01	2.20%	△ 0.05%	△ 3,022	66
17 うち預金		5.80	△ 0.03	1.74%	△ 0.00%	△ 1,011	8
18 NCD・USCP		5.54	0.49	1.97%	△ 0.09%	△ 1,096	△ 54
19 債券レポ		1.62	△ 0.12	2.09%	△ 0.09%	△ 340	42
20 スワップ払い		---	---	---	---	△ 412	△ 49
21 (+) 合同信託報酬						160	△ 28
22 (+) 外貨余資運用益						1,127	252
23 (△) 子会社配当(資本効率向上を企図)						67	△ 279
24 実質的な資金関連の損益						2,401	146
25 国内預貸粗利鞘／預貸収支				0.58%	△ 0.02%	1,311	35
26 国際預貸粗利鞘／預貸収支				1.10%	△ 0.10%	782	△ 127

国内預貸粗利鞘の推移



国際預貸粗利鞘の推移

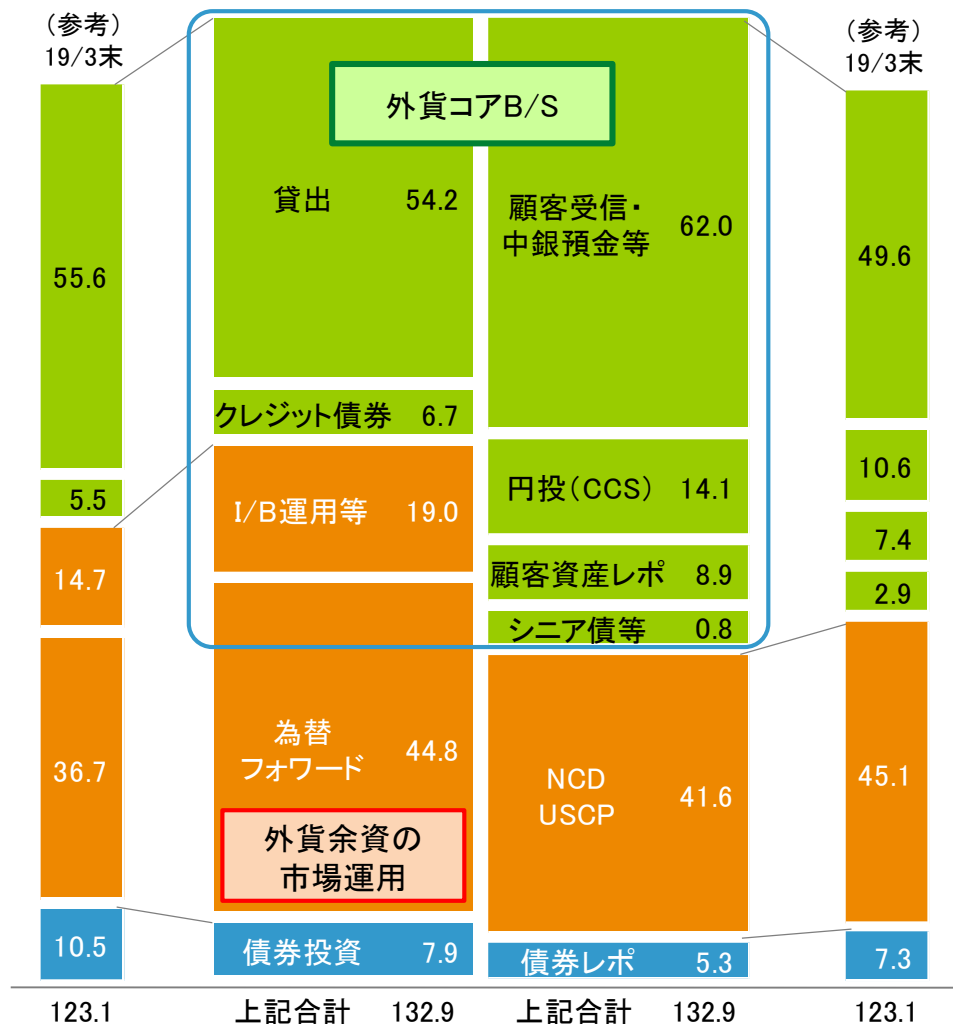


(*) 国内部門 有価証券収支内訳

	18年度	19年度	増減
有価証券	758	516	△ 241
子会社配当(資本配分の最適化を企図)	346	67	△ 279
投信売却損益	△ 22	7	30
その他	443	442	7

(参考) 外貨バランスシートの状況 (三井住友信託銀行)

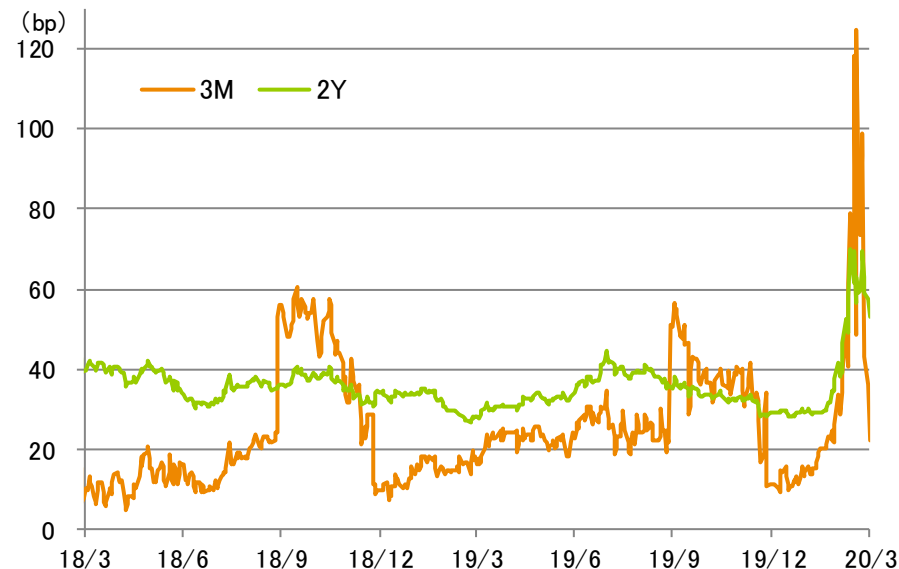
外貨B/Sの状況(20/3末)(単位:10億ドル)



外貨ALM運営

- ◆外貨B/Sのうち、コアアセットである貸出及びクレジット債券に対しては、それら資産を上回る、高粘着性の顧客受信・中銀預金、長期調達の円投(CCS)、顧客資産レポ、シニア債等で安定的に調達する構造。
19/3末比では顧客受信・中銀預金、CCS、顧客資産レポによる調達安定性を更に強化
- ◆NCD・USCPでの短期調達は、バッファとして位置づけI/Bや為替フォワードで短期運用。足元の環境変化を受け、調達、運用とも縮小調整

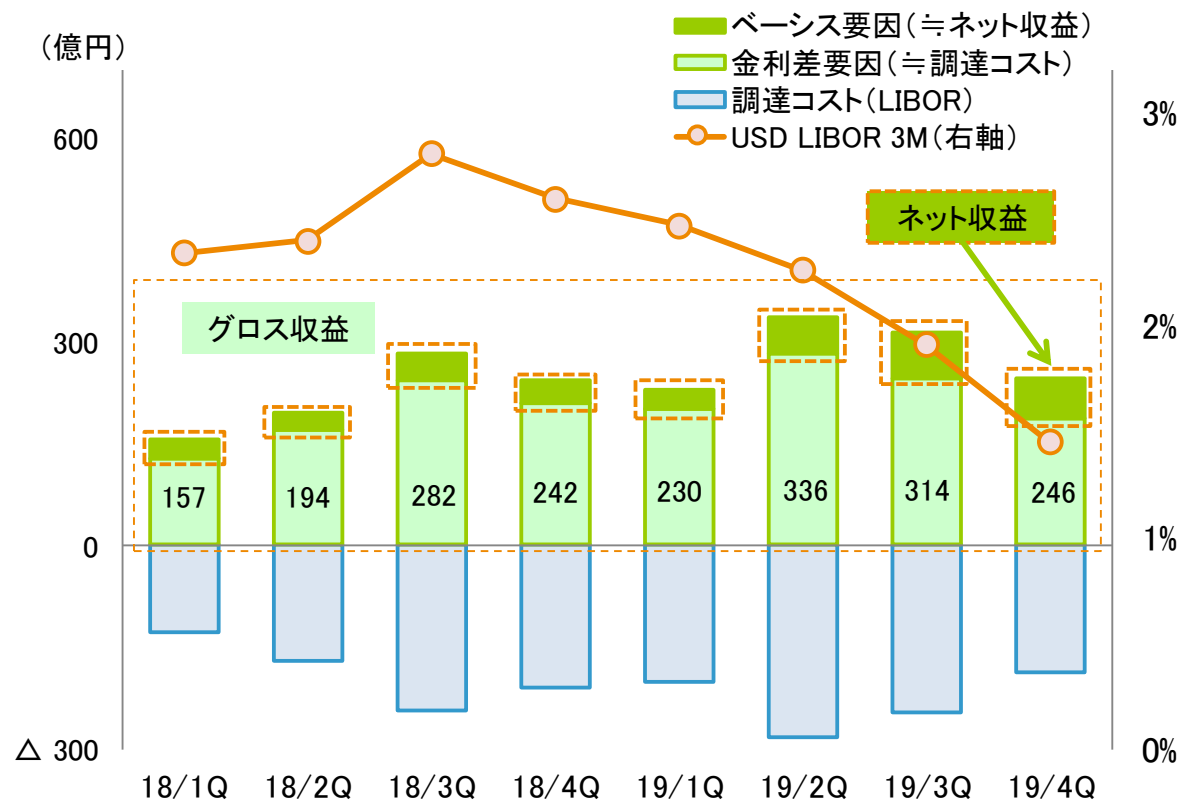
ベーススプレッド(CCS)の推移(米ドル・円)



外貨余資運用にかかる損益の構造（三井住友信託銀行）

- ✓ 為替フォワード取引（運用）の収益源泉はベースス要因と金利差要因だが、金利差部分は調達コストと相殺しあう関係
- ✓ 単純化すると、外貨余資運用のネット収益（調達コスト差引後）は「ベースス要因 × 運用・調達のボリューム」となる

外貨余資運用にかかる損益



【運用】為替フォワード

その他
業務利益

＜ベースス要因＞
強弱はあるが、ドル需要が継続的に存在

＜金利差要因＞
円金利がゼロ近傍で推移する現在の環境下では「金利差≒米ドルLIBOR」

【調達】主にNCD・USCP

資金
関連利益

＜調達コスト＞
運用原資の調達コストは概ねLIBORフラット水準

相殺しあう関係

（*）上記は内容理解を促す観点から単純化しておりますが、実際の調達・運用は市場環境に左右されます

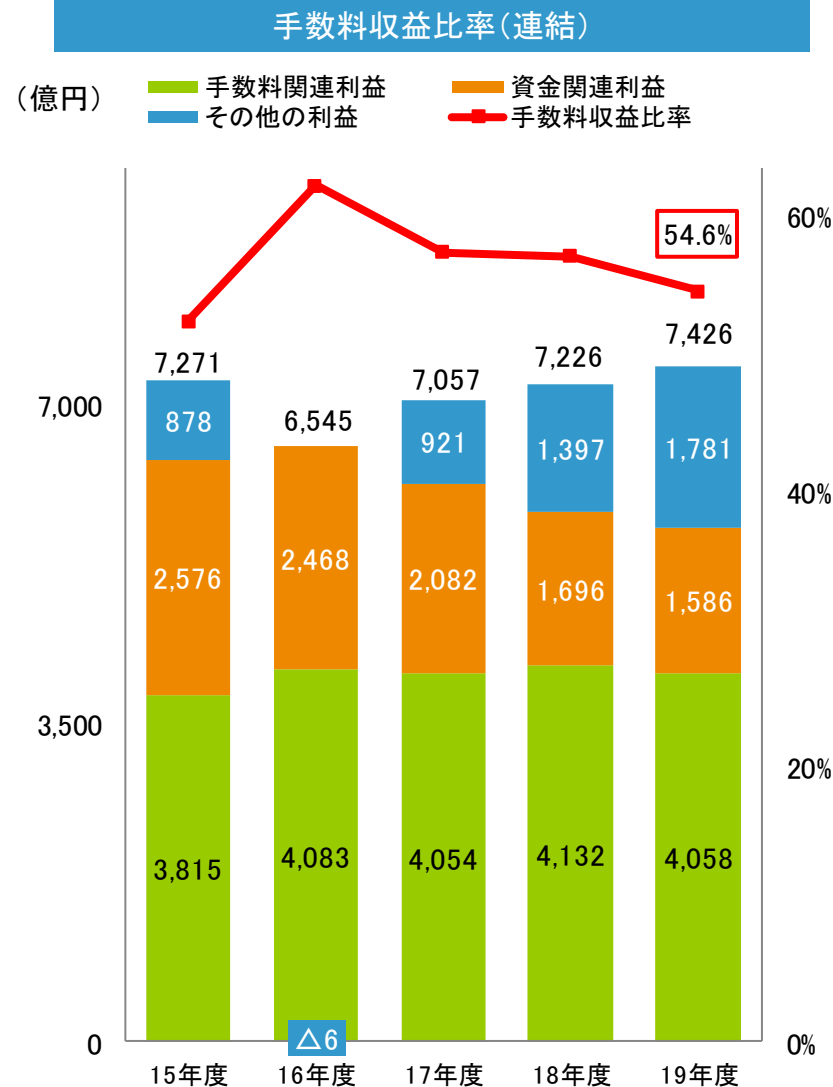
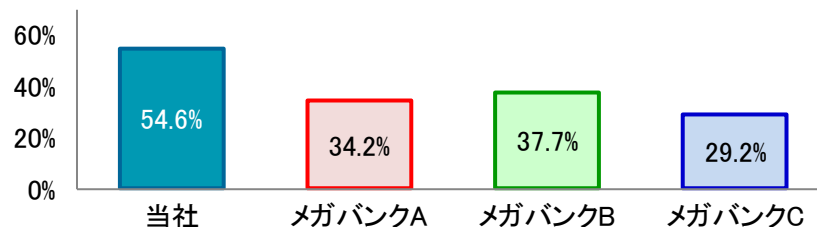
手数料関連利益

	(億円)	単体		連結 (*1)	
		19年度	前年度比	19年度	前年度比
1 手数料関連利益合計		1,743	△ 120	4,058	△ 73
2 投資運用コンサルティング関連		460	△ 76	460	△ 76
3 カード関連		-	-	426	△ 9
4 資産運用・資産管理関連		523	△ 50	1,675	△ 117
5 収益		905	△ 17	1,868	△ 163
6 事務アウトソース費用		△ 381	△ 33	△ 192	45
7 証券代行関連		213	△ 0	373	4
8 収益		315	3	373	4
9 事務アウトソース費用		△ 102	△ 4	-	-
10 不動産関連		354	30	569	25
11 その他(融資手数料等)		190	△ 22	552	100
12 手数料収益比率 (*2)		38.4%	△ 1.4%	54.6%	△ 2.5%

(*1) 内部取引消去実施後の数値を記載しています。

(*2) 粗利益に占める手数料関連利益の割合

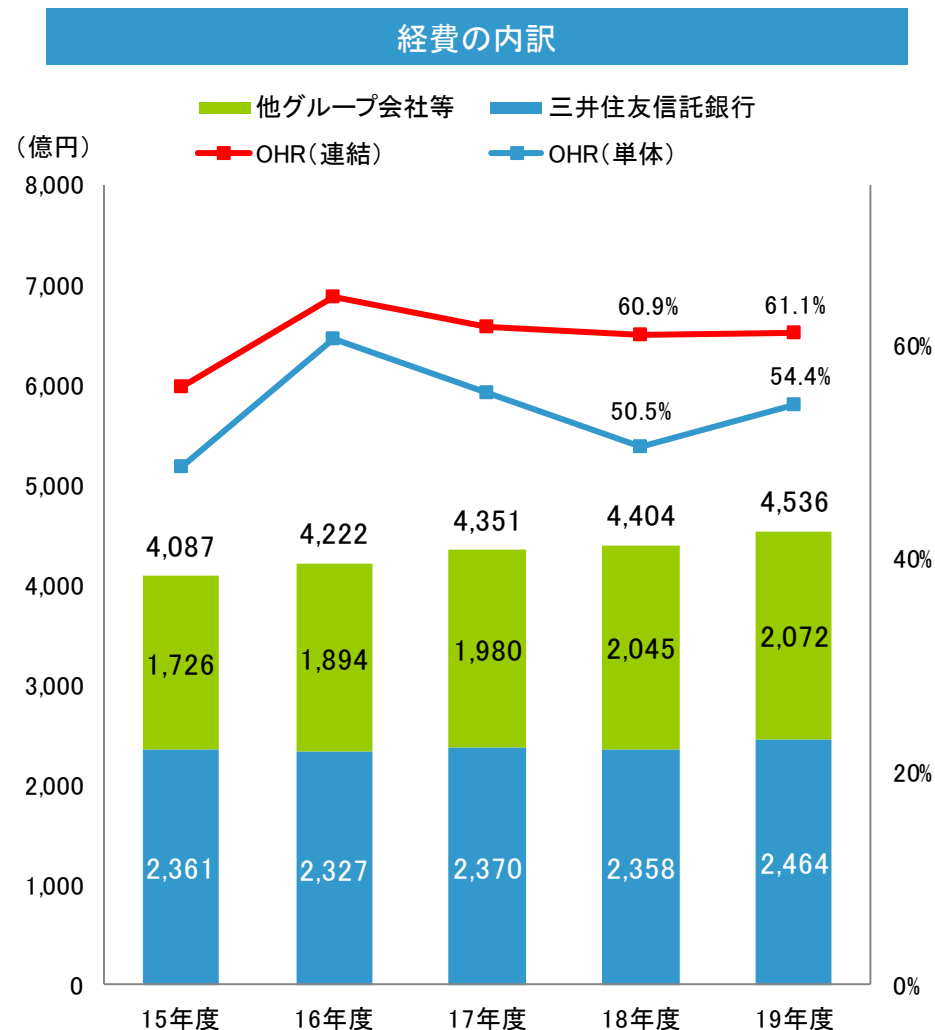
手数料収益比率(連結)の大手行比較



経費

[連結]		18年度	19年度	増減
(億円)				
1	人件費	△ 1,972	△ 2,002	△ 30
2	物件費	△ 2,256	△ 2,340	△ 83
3	税金	△ 175	△ 193	△ 18
4	総経費	△ 4,404	△ 4,536	△ 132
5	経費率(総経費／実質業務粗利益)	60.9%	61.1%	+0.2%

[単体]		18年度	19年度	増減
(億円)				
6	人件費	△ 1,072	△ 1,084	△ 11
7	給与等	△ 1,014	△ 1,005	9
8	退職給付費用	115	96	△ 19
9	その他人件費	△ 173	△ 175	△ 1
10	物件費	△ 1,161	△ 1,243	△ 81
11	システム関連費用	△ 410	△ 468	△ 58
12	その他物件費	△ 750	△ 774	△ 23
13	税金	△ 124	△ 137	△ 12
14	経費	△ 2,358	△ 2,464	△ 105
15	経費率(経費／業務粗利益)	50.5%	54.4%	+3.9%



与信関係費用と金融再生法開示債権

[与信関係費用の状況]		18年度	19年度		主な発生要因(19年度)
(億円)			上期	下期	
1	三井住友信託銀行	19	3	△ 350	△ 347
2	一般貸倒引当金	201	△ 28	△ 307	△ 335
3	個別貸倒引当金	△ 178	31	△ 30	1
4	償却債権取立益	11	1	4	6
5	貸出金売却損・償却	△ 14	△ 1	△ 17	△ 19
6	その他グループ会社	△ 49	△ 15	△ 75	△ 90
7	合計	△ 29	△ 12	△ 426	△ 438

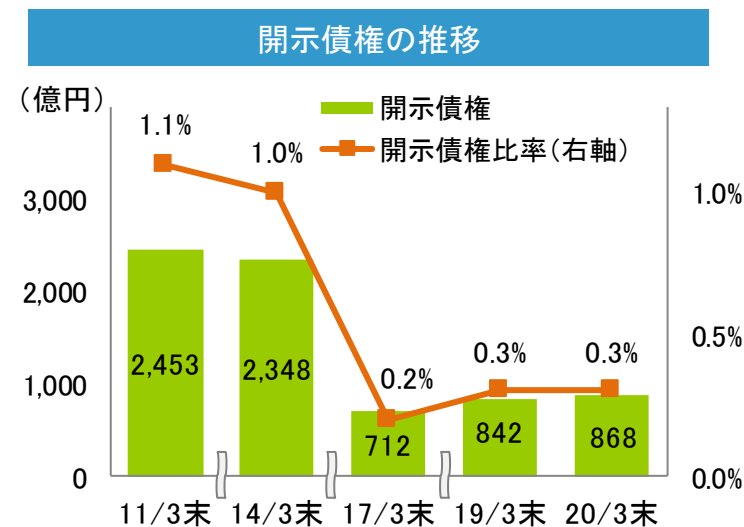
区分悪化: 約△190
 区分改善: 約+50
 特例引当金(一般貸倒引当金)計上: 約△190

三井住友トラスト・パナソニックファイナンス△79
(うち特例引当金計上: 約△60)

[金融再生法開示債権の状況(単体)]		20/3末	保全率(*1)	引当率(*2)	19/3末比
(億円)					
8	金融再生法開示債権合計	868	71.8%	43.8%	26
9	(開示債権比率)	(0.3%)	---	---	(0.0%)
10	破産更生等債権	95	100.0%	100.0%	△ 10
11	危険債権	392	94.4%	85.9%	△ 160
12	要管理債権	381	41.5%	12.1%	196
13	要注意先債権(要管理債権除く)	4,246	---	---	93
14	正常先債権	299,456	---	---	5,038
15	総与信	304,570	---	---	5,157

(*1) (担保掛目考慮後の保全額+引当額) / 債権額

(*2) 引当額 / (債権額 - 担保掛目考慮後の保全額)



有価証券

〔時価のある有価証券(連結)〕

(億円)		取得原価		評価損益	
		20/3末	19/3末比	20/3末	19/3末比
1	其他有価証券	53,110	7,525	4,975	△ 1,681
2	株式	5,668	△ 321	5,438	△ 2,288
3	債券	20,141	11,267	18	△ 13
4	その他	27,300	△ 3,420	△ 480	620
5	満期保有目的の債券	3,300	676	103	△ 113

〔時価のある其他有価証券(三井住友信託銀行)〕

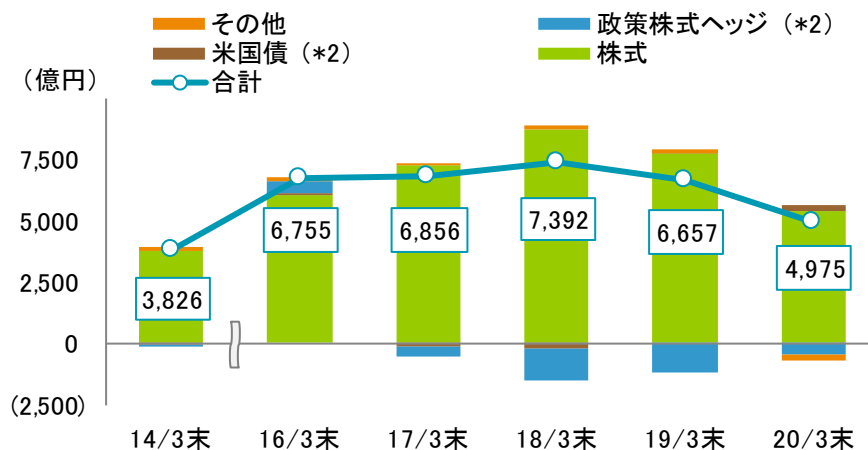
6	其他有価証券	52,621	7,298	5,200	△ 1,613
7	株式	5,371	△ 368	5,709	△ 2,242
8	債券	20,730	11,203	6	△ 13
9	うち国債	13,626	10,613	△ 0	△ 4
10	その他	26,518	△ 3,536	△ 515	642
11	国内向け投資	626	△ 128	14	△ 4
12	海外向け投資	12,786	△ 912	△ 9	△ 52
13	うち米国債	3,494	△ 848	229	177
14	その他(投資信託等)	13,105	△ 2,495	△ 520	699
15	うち政策株式ヘッジ(*1)	11,949	△ 2,312	△ 464	768

(*1) 資本規制上のヘッジ効果が得られるもの: 取得原価 10,533億円、評価損益△502億円

〔時価のある満期保有目的の債券(三井住友信託銀行)〕

16	満期保有目的の債券	2,713	737	102	△ 113
17	うち国債	1,183	△ 3	178	△ 27
18	海外向け投資	1,112	735	△ 80	△ 84

其他有価証券(時価あり)の評価損益



(*2) 三井住友信託銀行保有分

政策保有株式の削減状況(*3)

(億円)	18年度		19年度	
	上期		上期	下期
19 政策保有株式削減額	169	287	37	176

(参考) 経営統合以来(11年度~19年度)削減累計額: 3,317億円

現行計画(16年度~20年度)に基づく削減累計額: 1,176億円

(*3) 上場株式の取得原価

マーケット事業保有債券の状況(*4)

(億円)	10BPV(*5)		デュレーション(年)(*5)	
	20/3末	19/3末比	20/3末	19/3末比
20 円債	36	14	2.2	△ 2.2
21 外債	22	0	4.1	0.6

(*4) 「満期保有目的の債券」「其他有価証券」を合算した管理ベース

(*5) デリバティブおよび投信等でヘッジを行っている投資残高を控除して算出

自己資本比率等の状況

- ✓普通株式等Tier1比率は、リスク・アセットの減少により19/3末比0.44ポイント上昇の12.62%。
 普通株式等Tier1資本は、純利益積上げで増加の一方、株価下落によるその他の包括利益累計額減少により概ね横這い
 なお、バーゼルⅢ最終化ベース(試算値)の普通株式等Tier1比率は9.7%
 ✓レバレッジ比率・流動性カバレッジ比率は、いずれも規制要求水準を上回る水準を確保

[自己資本比率等の状況]		19/3末	20/3末	
(億円)		実績	速報	増減
1	総自己資本比率	16.77%	17.23%	0.46%
2	Tier1比率	14.18%	14.47%	0.29%
3	普通株式等Tier1比率	12.18%	12.62%	0.44%
4	総自己資本	33,201	32,831	△ 370
5	Tier1資本	28,065	27,581	△ 483
6	普通株式等Tier1資本	24,121	24,048	△ 72
7	基礎項目	26,261	25,282	△ 979
8	うちその他の包括利益累計額(*1)	4,104	2,208	△ 1,895
9	調整項目	△ 2,140	△ 1,233	906
10	その他Tier1資本	3,944	3,533	△ 410
11	Tier2資本	5,136	5,249	113
12	リスク・アセット	197,901	190,539	△ 7,361
13	信用リスク	177,251	167,782	△ 9,469
14	マーケット・リスク	11,040	13,345	2,304
15	オペレーショナル・リスク	9,608	9,412	△ 196

(*1) うちその他有価証券評価差額(20/3末): 3,514億円

【自己資本増減要因】

- ① 普通株式等Tier1資本: △72億円
 ・親会社株主純利益: +1,630億円
 ・配当・自己株式取得: △722億円
 ・その他有価証券評価差額: △1,159億円

【リスク・アセット増減要因】

- ② 信用リスク: △9,469億円
 ・一部資産の算定手法高度化やヘッジ投信減少等
 ③ マーケット・リスク: +2,304億円
 ・ヘッジ目的の為替ポジション拡大に伴う増加等

[その他の健全性規制比率の状況]

(億円)		20/3末	19/3末比
		連結	
16	レバレッジ比率	4.64%	△ 0.03%
17	Tier1資本の額	27,581	△ 483
18	総エクスポージャーの額	593,253	△ 6,838
19	流動性カバレッジ比率(*2)	129.2%	1.8%
20	適格流動資産の額	144,123	△ 8,192
21	純資金流出額(*3)	111,501	△ 8,010

(*2) 当四半期における平均値。19/3末を末日とする四半期との比較を記載

(*3) 19/3末実績は、日次データを用いるべき項目の一部を月末データで代用し算出しております

手数料ビジネス： 投資運用コンサルティング

✓販売額は、保険販売が減少したことを主因に前年度比146億円減少の12,554億円

✓収益は、販社管理手数料が増益の一方、投信販売手数料、保険販売手数料ともに減少の結果、前年度比76億円の減益

収益の状況

		18年度	19年度	増減
(億円)				
1	収益合計	537	460	△ 76
2	投信販売手数料	117	79	△ 38
3	保険販売手数料	105	63	△ 42
4	販社管理手数料等	313	318	5

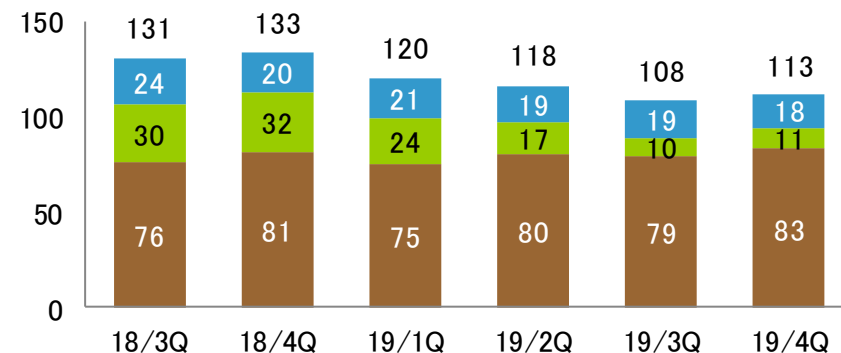
販売額・残高の状況

		18年度	19年度	増減
(億円)				
5	販売額合計	12,701	12,554	△ 146
6	投信	7,738	(*) 9,520	1,782
7	ファンドラップ・SMA	1,918	1,274	△ 644
8	保険	3,044	1,760	△ 1,284

		19/3末	20/3末	増減
(億円)				
9	残高合計	63,763	60,181	△ 3,581
10	投信	29,305	27,781	△ 1,524
11	ファンドラップ・SMA	8,919	8,017	△ 902
12	保険	25,538	24,383	△ 1,155
13	ラップセレクション	17,745	16,350	△ 1,395

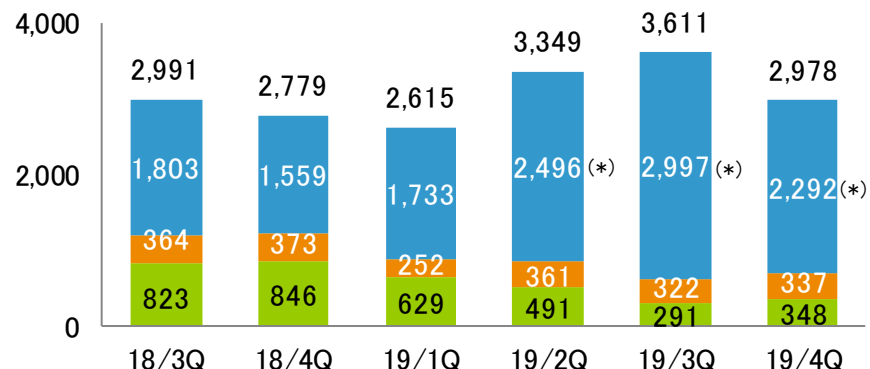
収益の推移(四半期毎)

(億円) ■ 投信販売手数料 ■ 保険販売手数料 ■ 販社管理手数料等



販売額の推移(四半期毎)

(億円) ■ 投信 ■ ファンドラップ・SMA ■ 保険



(*) DBからDCへの大型移換影響を含む(19/2Q約900億円、19/3Q約1,400億円)
19/4Qの投信販売額増加はインターネット経由での増加が寄与

手数料ビジネス： 資産運用・管理(受託事業)

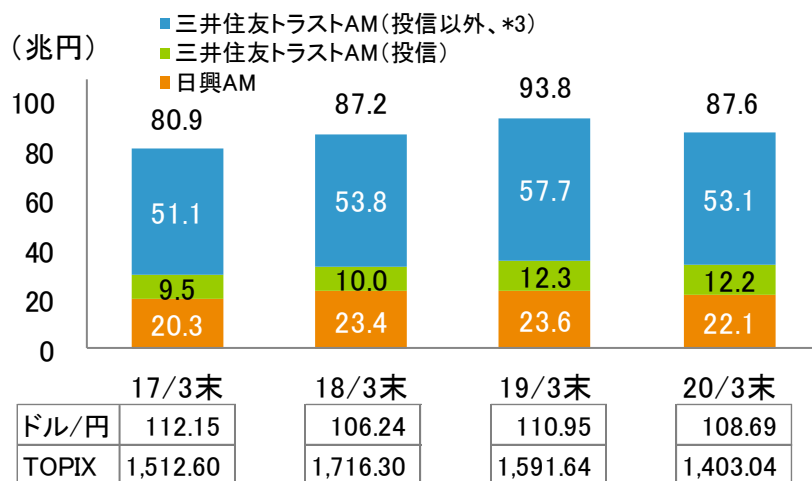
- ✓資産運用残高は、第4四半期における時価下落による影響を受け、19/3末比6.1兆円減少の87.6兆円
- ✓資産管理残高は、全般的に新規受託等により着実な積上げが図れた一方、時価下落により国内投信は減少

資産運用残高の状況

	(兆円)	19/3末	20/3末	増減
1 資産運用残高(*1)		93.8	87.6	△ 6.1
2 三井住友トラストAM		70.1	65.4	△ 4.6
3 投信		12.3	12.2	△ 0.0
4 投信以外(*2)		57.7	53.1	△ 4.5
5 年金信		13.7	13.1	△ 0.5
6 指定単		11.1	9.7	△ 1.4
7 投資一任		32.8	30.2	△ 2.5
8 日興AM		23.6	22.1	△ 1.5

(*1) 実際の運用主体別残高

(*2) 一部三井住友信託銀行の資産運用残高を含む



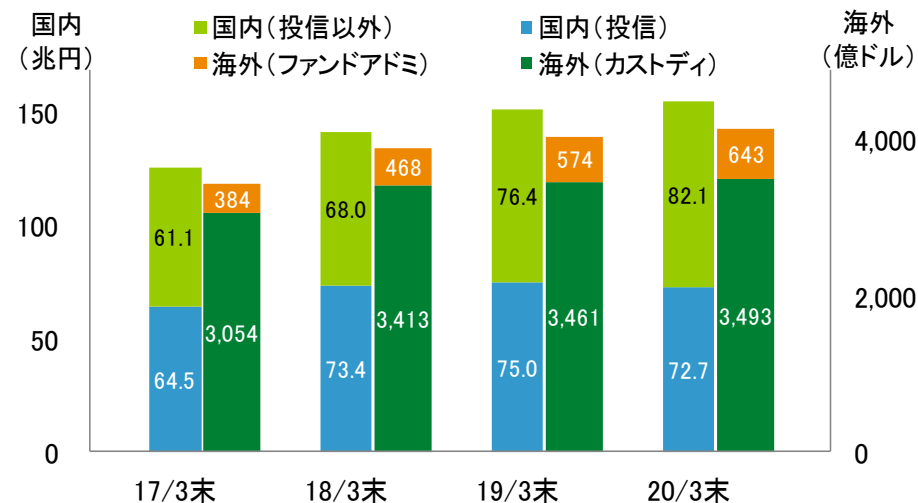
(*3) 18年3月末以前は三井住友信託銀行の資産運用残高

資産管理残高の状況

	(兆円)	19/3末	20/3末	増減
[国内]				
9 投信(*4)		75.0	72.7	△ 2.2
10 投信以外(*4)		76.4	82.1	5.6
[海外]	(億ドル)			
11 グローバルカストディ (*5)		3,461	3,493	31
12 ファンドアドミ		574	643	68

(*4) 三井住友信託銀行の資産管理残高

(*5) 米国三井住友信託銀行、三井住友トラストUK、三井住友トラストLUXの合計



手数料ビジネス：不動産

- ✓法人不動産仲介等手数料(三井住友信託銀行)は、中小型物件の着実な案件獲得も寄与し、前年度比27億円増益の292億円
- ✓個人関連不動産仲介ビジネス(三井住友トラスト不動産)も安定的に成長。第4四半期に新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けたものの、手数料収益は前年度比同水準を維持

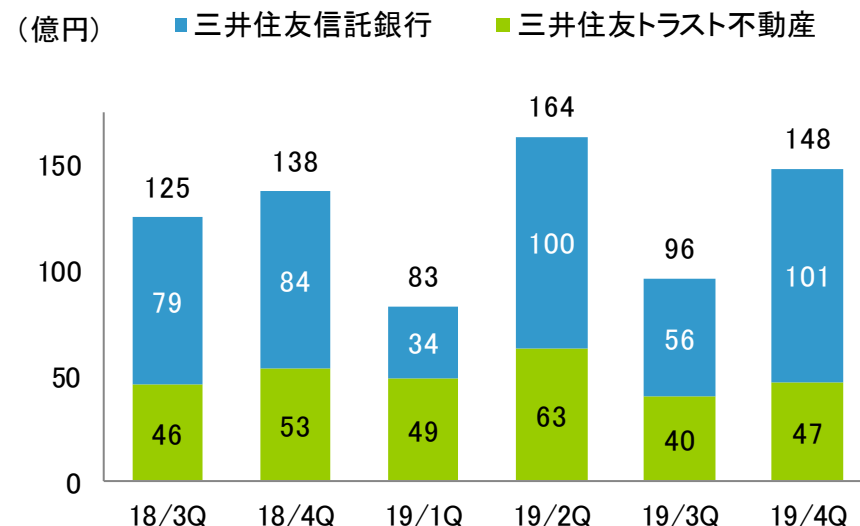
収益の状況(グループベース)

(億円)		18年度	19年度	増減
1	不動産仲介等手数料	466	493	26
2	三井住友信託銀行	265	292	27
3	三井住友トラスト不動産	201	200	△ 0
4	不動産信託報酬等	58	62	3
5	その他不動産関連収益	18	13	△ 4
6	三井住友信託銀行	-	-	-
7	グループ会社	18	13	△ 4
8	合計	543	569	25
9	うち三井住友信託銀行	324	354	30

資産運用・管理残高の状況

(億円)		19/3末	20/3末	増減
10	不動産証券化受託残高	163,891	180,040	16,148
11	REIT資産保管受託残高	145,299	158,355	13,056
12	投資顧問運用残高	7,321	5,541	△ 1,779
13	私募ファンド	4,635	2,852	△ 1,783
14	公募不動産投信	2,686	2,689	3

不動産仲介等手数料の推移



資金ビジネス：クレジットポートフォリオ（三井住友信託銀行）

- ✓個人向け貸出残高は、優良顧客との取引機会として住宅ローンを継続強化したことにより19/3末比5,225億円増の10.44兆円
- ✓法人向け貸出残高は、為替影響除きで外貨貸出横這い、期末の短期円貨貸出増加により19/3末比747億円増の20.89兆円

個人向け

(億円)		18年度	19年度	増減
1	個人ローン実行額	13,171	13,088	△ 83
2	うち住宅ローン実行額	12,018	12,040	22

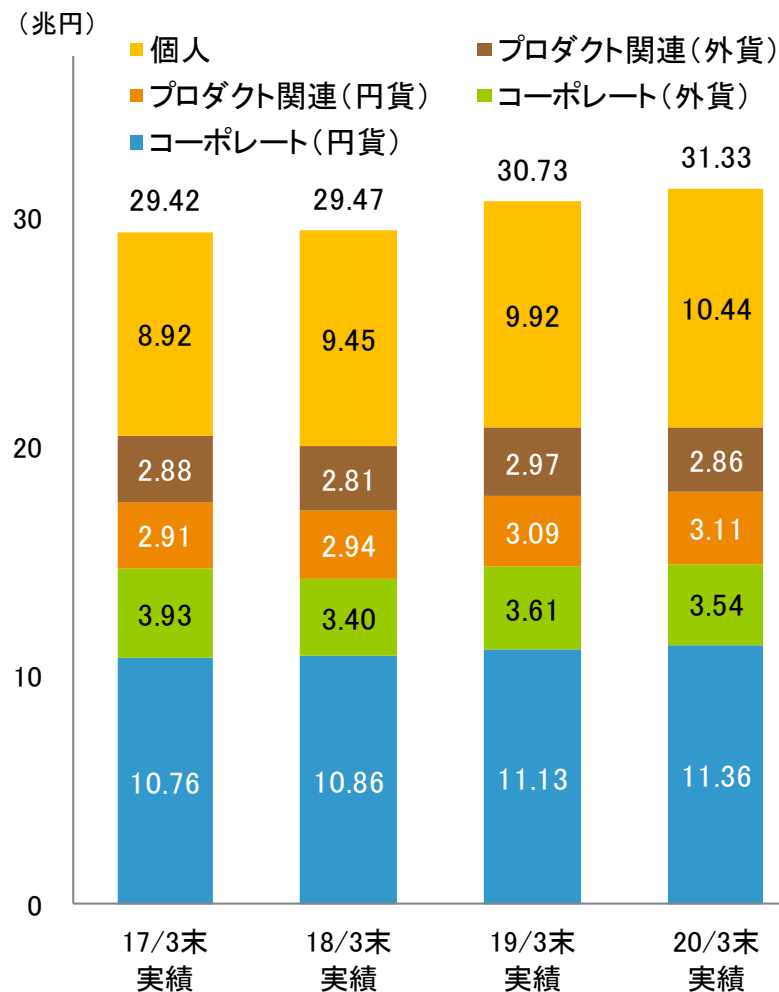
(億円)		19/3末	20/3末	増減
3	個人ローン残高	99,206	104,432	5,225
4	うち住宅ローン残高	93,140	98,010	4,870

法人向け

(億円)		19/3末	20/3末	増減(*)
5	コーポレート(円貨)	111,311	113,695	2,383
6	コーポレート(外貨)	36,172	35,489	△ 682
7	プロダクト関連(円貨)	30,987	31,121	133
8	プロダクト関連(外貨)	29,712	28,625	△ 1,087
9	法人与信残高	208,185	208,932	747
10	うちプロダクト関連	60,700	59,746	△ 953

(*) 為替影響:コーポレート(外貨)約△1,200億円、プロダクト(外貨)約△1,100億円

クレジットポートフォリオの推移



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。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。