

三井住友トラスト・ホールディングス株式会社



SUMITOMO MITSUI
TRUST GROUP

個人投資家向け説明会

2012年2月21日

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。

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。

信託銀行とは

当社のビジネスモデル

中期経営計画

業績概要(連結)

	第3四半期 累計	年度業績 予想	進捗率
実質業務 純益	2,546億円	3,200億円	79%
経常利益	2,237億円	2,650億円	84%
当期 純利益(注)	1,053億円	1,350億円	78%

(注) 当期純利益については、一過性要因である「負ののれん発生益(実績434億円、予想450億円)」を控除した計数を記載しています。

会社概要(2011年9月末時点)

◆商号	三井住友トラスト・ホールディングス株式会社	
◆上場	東証一部、大証一部、名証一部	
◆証券コード	8309	
◆連結総資産	約35兆円	
◆信託財産額	約122兆円	
◆連結当期純利益	1,800億円	(2012年3月期予想)
◆連結自己資本比率	16.55%	(2011年12月末時点)
◆従業員数	約2万人	(連結ベース)
◆時価総額	約1兆200億円(2012年2月1日時点)	

三井住友トラスト・グループの沿革

日本最古の
信託会社として設立

1922年
(大正11年)

信託法・信託業法の制定

1924年
(大正13年)

三井信託
株式会社設立

1925年
(大正14年)

住友信託
株式会社設立

1962年
(昭和37年)

中央信託銀行
設立

1998年
北海道拓殖銀行
(本州地区)営業譲受

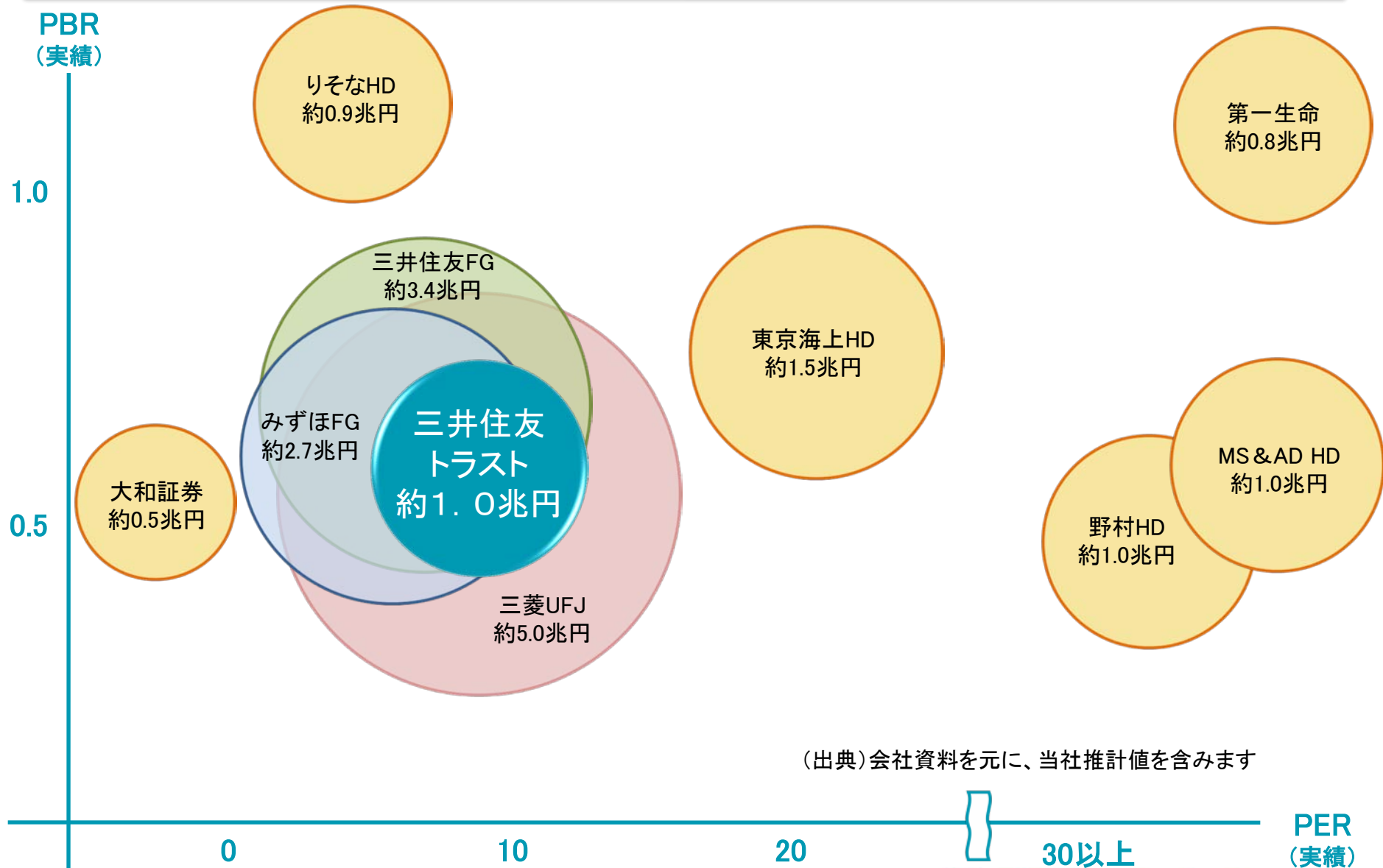
アジア最大の
信託銀行へ

2012年
(平成24年)



三井住友信託銀行

(ご参考) 金融機関の時価総額(2012年2月1日時点)



(出典)会社資料を元に、当社推計値を含みます

信託銀行とは

三井住友トラスト・グループとは

ビジネス戦略

中期経営計画

信託銀行とは ～信託の仕組み～

信託とは、委託者(お客様)と受託者(信託銀行)との強い信頼関係の上に成り立つ制度



受託者(信託銀行)は、委託者(お客様)の目的に沿った形で、信託財産の運用、管理、処分を行い報酬(手数料)を受領

委託者(お客様)の目的の達成が信託銀行の収益につながる、ウィンウィンの関係

信託銀行とは ～信託銀行の業務範囲～

あらゆるお客様にオーダーメイド型のサービスを提供

個人のお客様

資産形成期

資産運用・承継期

就職

結婚
子供誕生

子供独立

老後

相続

インターネットバンキング

投資信託・財形信託
(中長期運用)

投資信託・ファンドラップ・個人年金
(安全性重視)

住宅ローン・教育ローン・消費者ローン

アパートローン・リバースモーゲージ

不動産仲介(自宅購入)

不動産仲介(売買)・有効活用

年金運用

年金給付

遺言信託・遺産整理・事業承継

法人の
お客様

企業向け
貸出

不動産
ファイナンス

不動産仲介

年金運用

証券代行

三井住友トラスト・グループとは

信託銀行とは










三井住友トラスト・グループとは

ビジネス戦略

中期経営計画

三井住友トラスト・グループとは ～圧倒的な営業基盤～

国内最大の機関投資家 各事業のいずれにおいても国内のメインプレイヤー

	資産運用残高	約59兆円	国内金融機関第1位
	資産管理残高	約183兆円	国内金融機関第1位
	企業年金受託残高	約12兆円	信託第1位
	年金総幹事件数	1,621件	信託第1位
	投資信託受託残高	約29兆円	信託第1位
	投信・保険販売残高	約4兆円	信託第1位
	不動産関連収益(*)	約370億円	信託第1位
	不動産証券化受託残高	約9兆円	信託第1位
	総貸出残高	約21兆円	国内銀行グループ第5位
	個人ローン残高	約6兆円	国内銀行グループ第5位

当社調査による推定値を含みます(2011年9月末現在、不動産関連収益は2011年3月期)

三井住友トラスト・グループとは ～他の金融機関と違う理由①～

1. ビジネスモデル

国内最大かつ唯一の専門信託銀行グループ

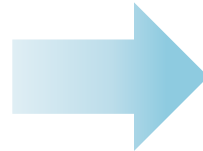
信託銀行としてお客様の側に
立ったコンサルティング型の
サービスをご提供

信託業務・銀行業務の融合に
よる幅広い商品をご提供

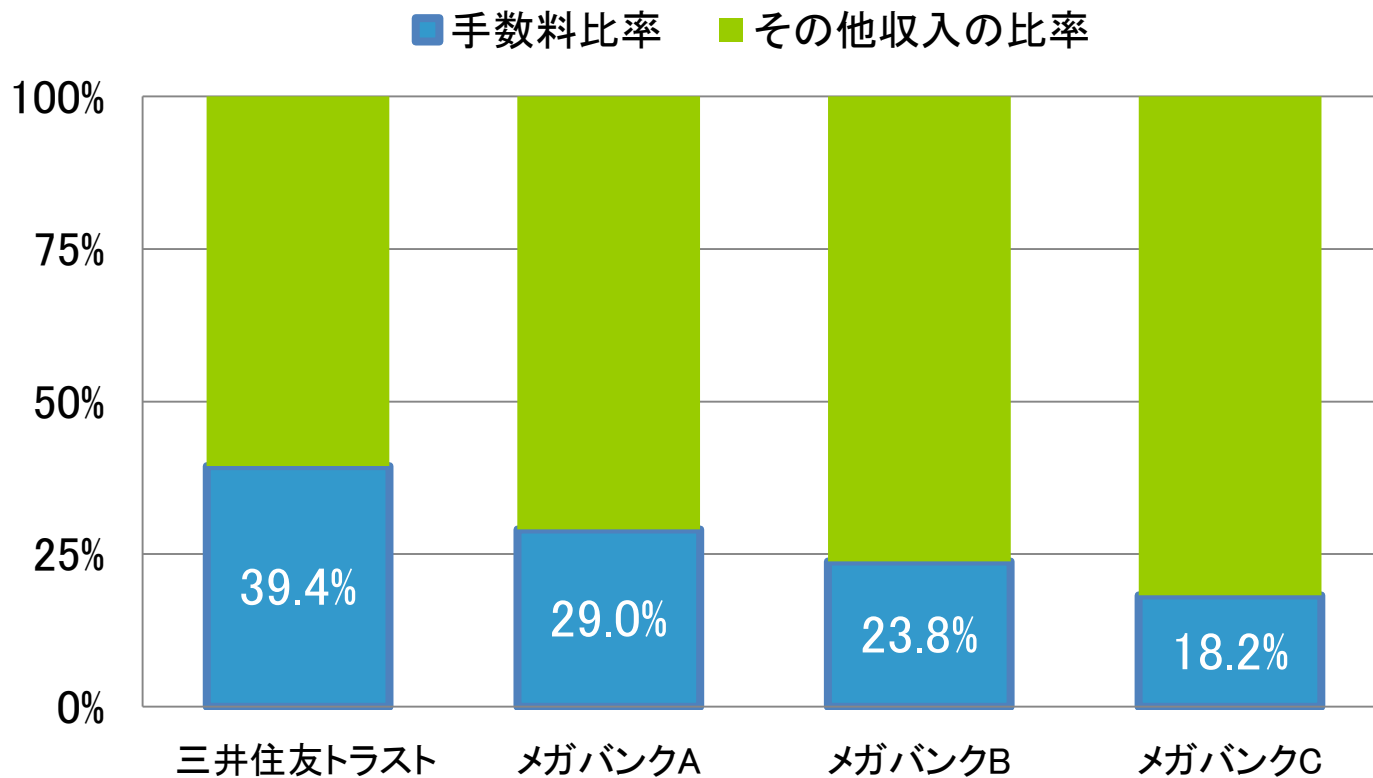
三井住友トラストだけが可能な、銀行・信託の融合による
ワンストップかつオーダーメイドな商品・サービスのご提供

2. 収益構造

収益に占める高い手数料比率



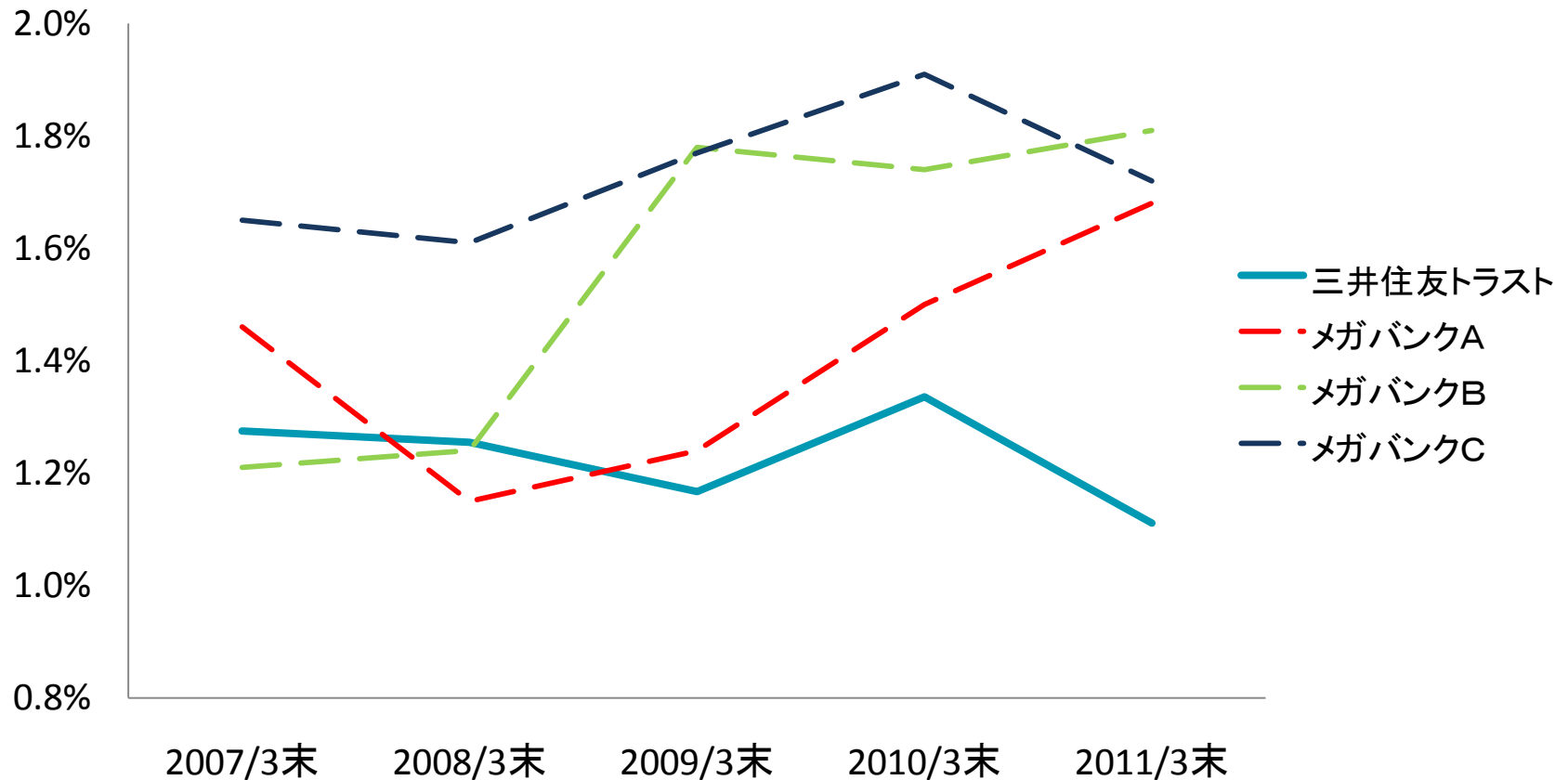
健全性と収益性の両立



2011年度第2四半期基準

3. 健全性

大手行の不良債権比率の推移



信託銀行とは

三井住友トラスト・グループとは

ビジネス戦略

中期経営計画

ビジネス戦略 ～環境認識～

日本社会の
高齢化・成熟化の進展

内外経済の一体化
(ボーダレス化)

個人のお客様の資産運用・
管理に関する課題が一層
高度化・複雑化

日本企業の海外移転・進出へ
の金融のサポート

グローバルな
資産運用・管理の必要性

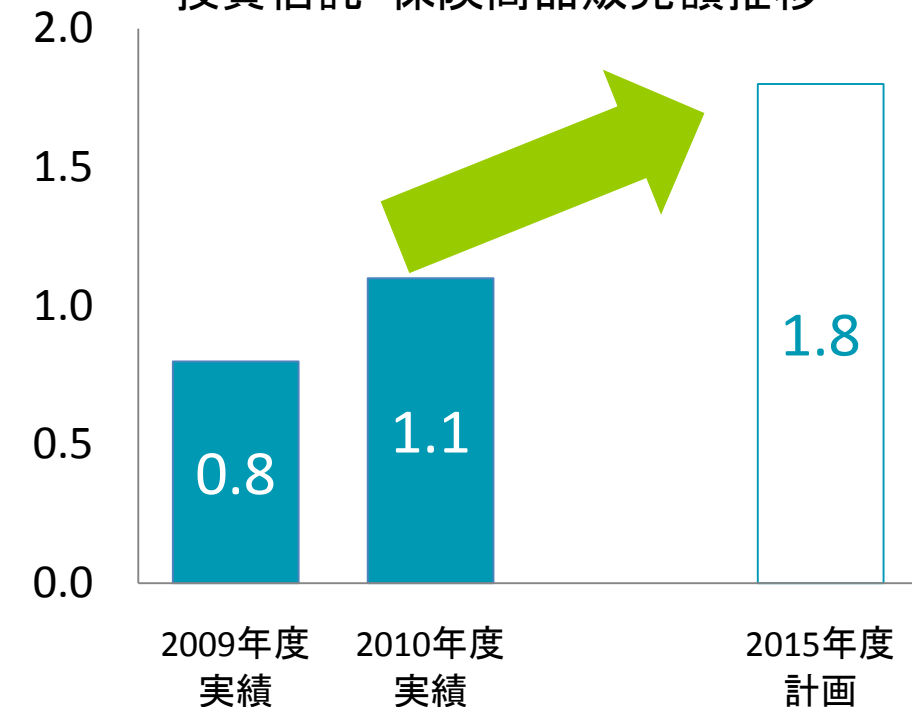
リテールビジネスとグローバルビジネスにおいて、
信託銀行の専門性と総合力が求められる、「信託の時代」の到来

ビジネス戦略 ～リテールビジネス①～

投資信託・保険販売

豊富な商品ラインアップ
コンサルティング型サービス

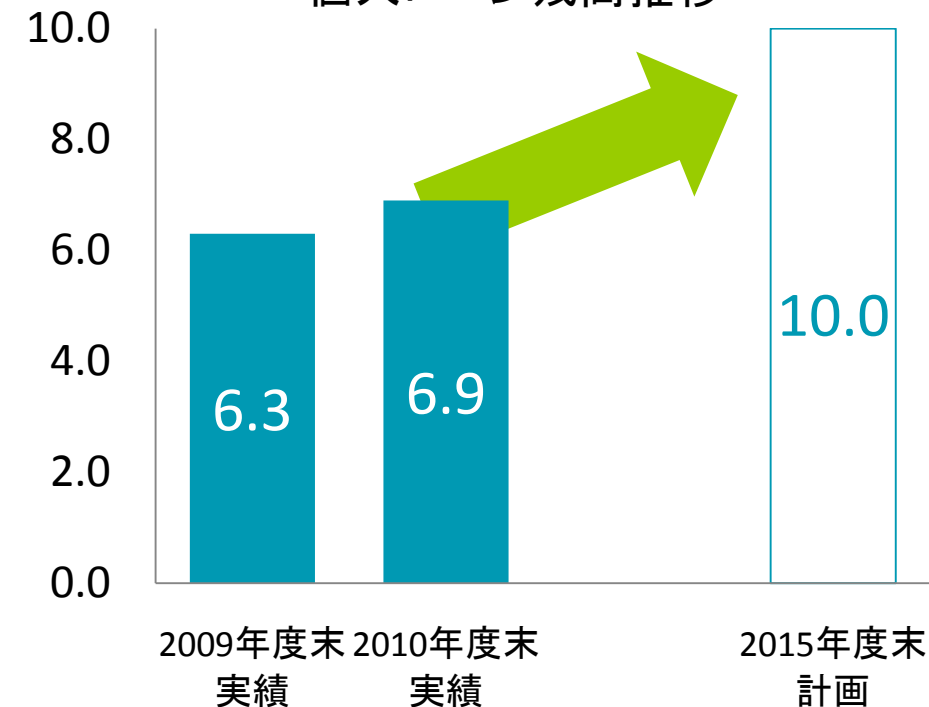
(兆円) 投資信託・保険商品販売額推移



個人ローン

多様なチャネル
効率経営による高い競争力

(兆円) 個人ローン残高推移



ビジネス戦略 ～リテールビジネス②～

専門性を活かしたコンサルティング型サービスのご提供
高い利便性等によりお客様から高い評価



三井住友信託銀行



コンサルティング型
サービスをご提供

住信SBIネット銀行



インターネットバンクによる
利便性をご提供

日経リテールカ
ランキング

1位 中央三井信託銀行

2位 りそな銀行

3位 住友信託銀行

日経金融機関
ランキング

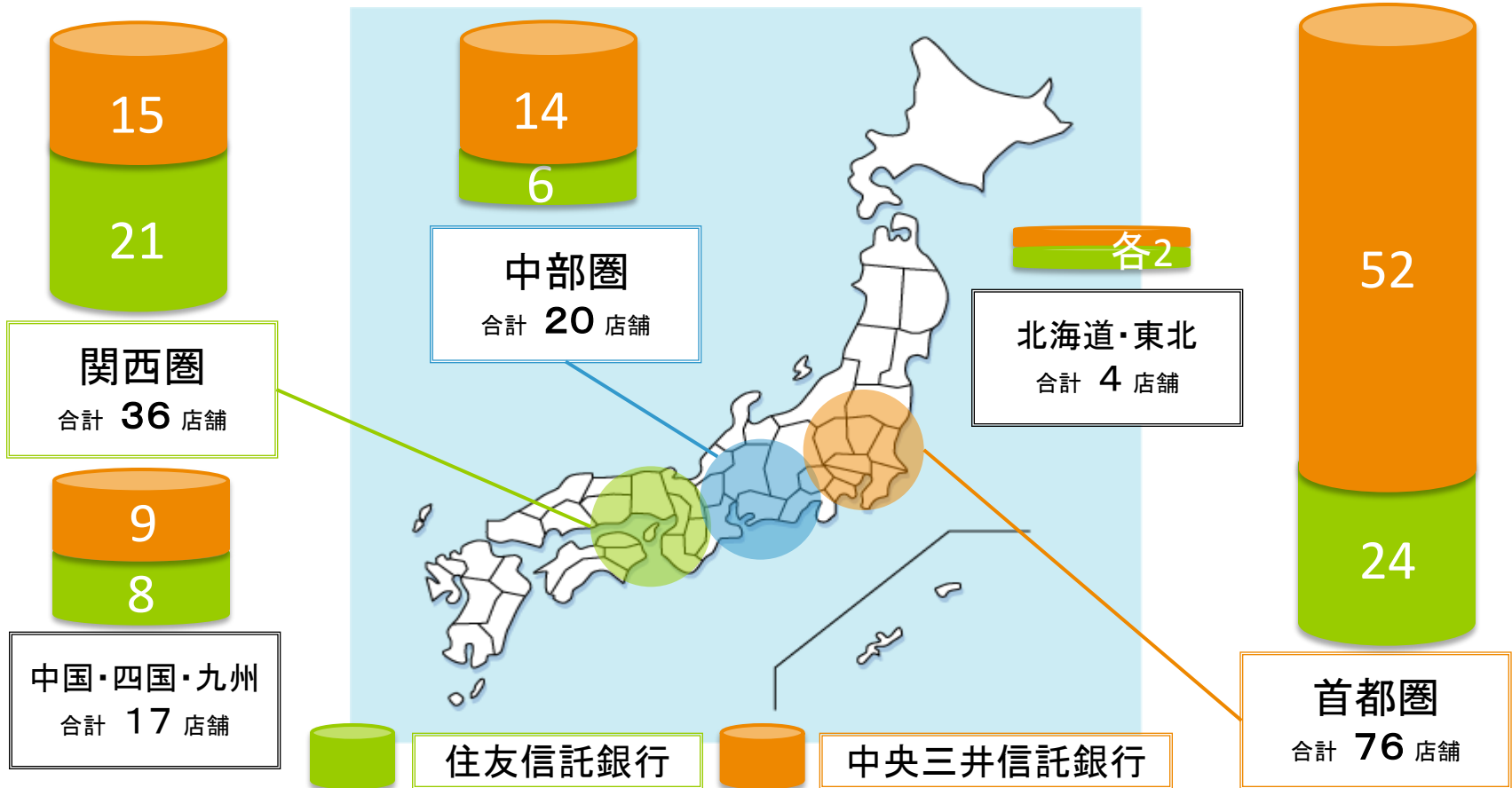
1位 ソニー銀行

2位 住信SBIネット銀行

3位 埼玉りそな銀行

ビジネス戦略 ～リテールビジネス③～

首都圏・関西圏・中部圏を中心とするバランスの取れた店舗ネットワーク



住信SBIネット銀行

インターネットで日本全国をカバー

ビジネス戦略 ～グローバルビジネス①～

資産運用関連ビジネス

～アジアトップクラスの資産運用グループへ～

(資産運用残高約59兆円 2011年9月末現在)

三井住友信託銀行

⇒国内では圧倒的な規模の資産運用規模

香港を拠点としたアジア株の運用および調査機能を一層強化するとともに、英国の資産運用会社への出資(ニュースミス)や提携(スタンダード・ライフ・インベストメンツ)を通じ、外国株式・債券等の運用力強化と、海外の資金の日本株運用への取り込みを強化

nikko am 日興アセットマネジメント

⇒ティンダル・インベストメント(オーストラリア)

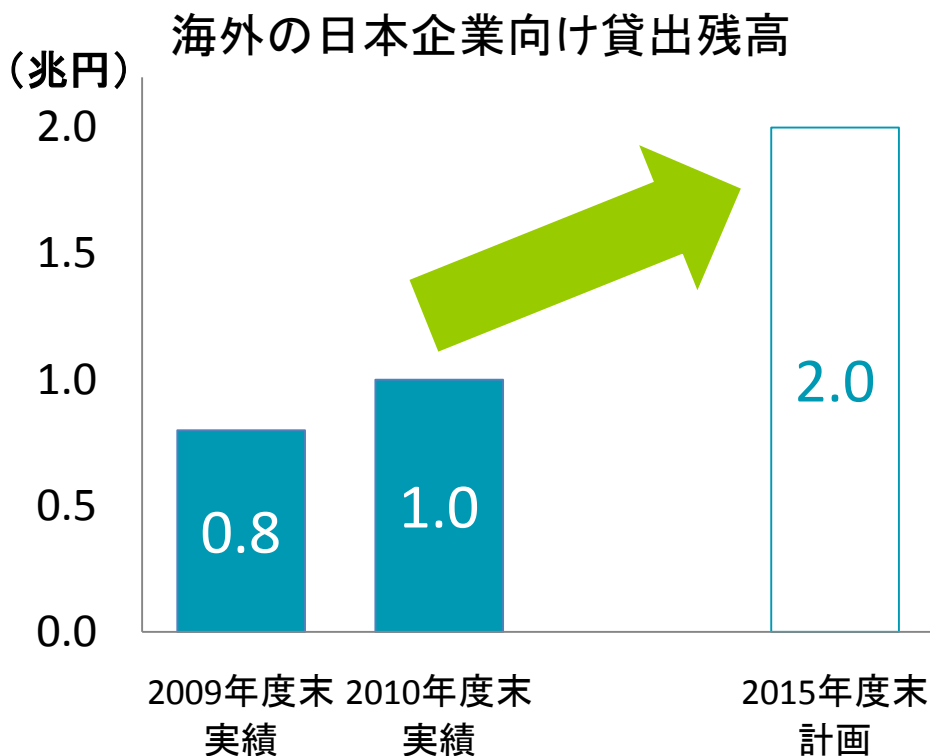
DBSアセット・マネジメント(シンガポール)の買収等により、資産運用残高は着実に増加

アジア太平洋地域での資産運用のリーディング・カンパニーへ

ビジネス戦略 ～グローバルビジネス②～

日本企業へのサポート

⇒三井住友信託銀行の広範な法人顧客基盤に対し、海外ネットワークを通じた貸出等により日本企業の海外進出をサポート



信託機能を活かしたサポート

⇒中国の紫金信託有限責任公司(南京市)への出資等を通じ、現地の日系企業へ運用商品等各種信託商品の提供や、債権流動化等の信託サービスを提供

信託銀行とは

三井住友トラスト・グループとは

ビジネス戦略

中期経営計画

中期経営計画 ～統合効果の追求～

統合による収益効果

本部人員の営業部門への再配置や相互に強みを持つ商品の販売等



2015年度の収益効果

270億円/年

統合による経費削減効果

本部、支店の統廃合や、システム費用の削減等による経費削減



2015年度の収益効果

330億円/年

2015年度において600億円/年の統合効果発現を目指す

中期経営計画 ～手数料ビジネスの拡大～

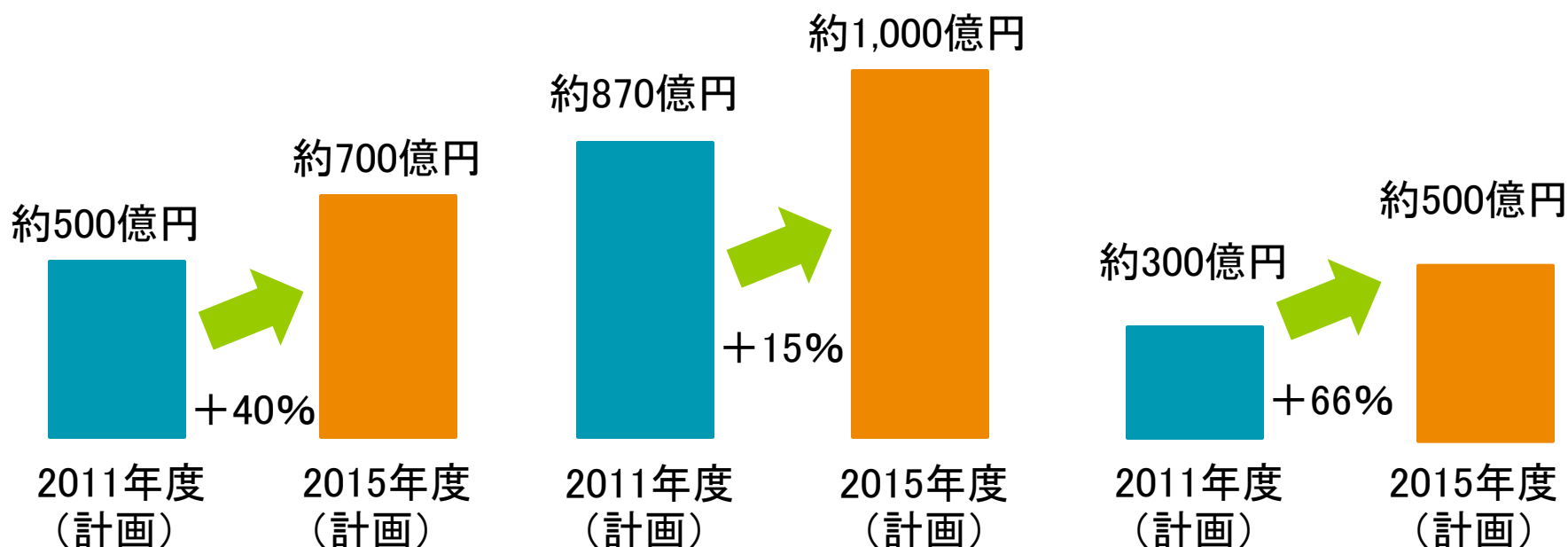
統合によって拡大した経営資源を成長分野と位置付ける
手数料ビジネスに投入し、市場開拓・シェア拡大を追求

成長イメージ(例)

投信・保険販売
手数料等

資産運用・管理
手数料

不動産
手数料等



中期経営計画 ～収益目標と財務指標～

【収益目標】

2012年度(見込)

2015年度(目標)

連結実質業務純益

2,750億円

+45%

4,000億円

連結当期純利益

1,150億円

+73%

2,000億円

【財務目標】

連結ROE

10%程度

単体経費率

40%程度

【配当方針】

業績に応じた株主利益還元策を実施することを基本方針とし、普通株式配当につき、連結配当性向30%程度を目処とする方針

ご参考資料

主要グループ会社

三井住友トラスト・ホールディングス（持株会社）



nikko am



住信SBIネット銀行

三井住友信託銀行
（旧中央三井信託銀行）
（旧中央三井アセット信託銀行）
（旧住友信託銀行）

日興アセットマネジメント
【資産運用】

日本トラスティ・サービス
信託銀行【資産管理】

住信SBIネット銀行
【インターネット銀行】

三井住友トラスト不動産
【不動産】

その他（シンクタンク等）

業績ダイジェスト

<連結> (億円)	2010年度 通期実績	2011年度 通期予想	3Q(累計)実績	前年同期比
	実質業務純益	2,906	3,200	2,546
経常利益	1,854	2,650	2,237	795
当期(四半期)純利益	1,307	1,800	1,487	492
(負ののれん発生益除き)	(1,307)	(1,350)	(1,053)	(42)
与信関係費用	△ 243	△ 200	27	43
1株当たり配当金(普通株式)	---	8円	---	---
連結配当性向(*1)	---	25.5%	---	---

(*1) 連結配当性向については、負ののれん発生益を除いて算出しております。

<単体(3社合算)>

実質業務純益	2,333	2,350	1,733	16
業務粗利益 (*2)	4,755	4,850	3,554	94
うちリテール事業	1,442	1,430	1,038	△ 12
うちホールセール事業	1,489	1,490	1,045	1
うち証券代行	318	310	247	△ 8
うちマーケット資金事業	1,113	1,250	1,159	136
うち受託事業	879	870	634	△ 9
うち不動産事業	257	290	136	33
経費	△ 2,421	△ 2,500	△ 1,821	△ 78
経常利益	1,494	1,650	1,203	155
当期(四半期)純利益	1,230	800	665	△ 430
与信関係費用	△ 74	△ 150	42	△ 75

(*2) 事業別計数は、管理会計上の一定の前提(移転価格等)に基づく試算値であります。

中期経営計画① ～骨子～

1. 統合基本計画における基本戦略および成長戦略を継続

成長戦略骨子

1. 成長分野と位置付ける信託・財産管理業務等フィービジネスへの資源配分による市場開拓・シェア拡大
2. 広範な顧客基盤への多彩な機能の提供、よりバランスのとれた貸出ポートフォリオの構築によるバンキング事業の基礎収益力強化

2. 銀行合併後の新信託銀行グループを6事業に区分し成長戦略に沿って収益拡大を追求

個人顧客基盤

固定性商品(*)保有顧客数 約240万人
平均預かり資産残高 約800万円

(*)流動預金以外の商品

法人顧客基盤

東証上場企業(1部・2部) 約1,500社(重複先除く)
同カバー率 約7割

〔トータル・ソリューションの提供〕

コンサルティング+幅広い商品・サービス

リテール
事業

ホールセール
事業

証券代行
事業

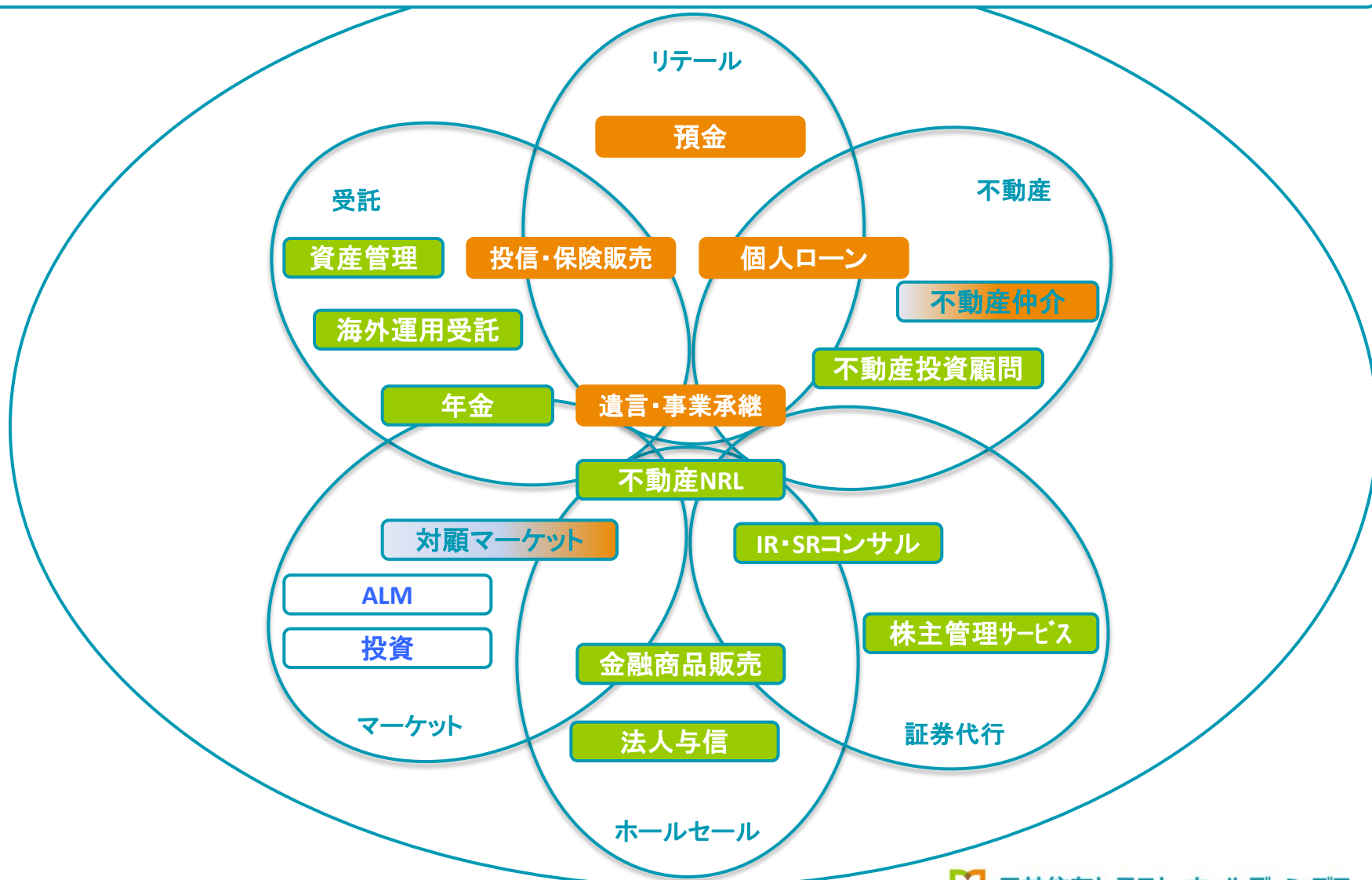
不動産
事業

受託
事業

マーケット
事業

中期経営計画② ～事業部門イメージ～

6事業が融合しながら幅広い商品・サービスを顧客に提供



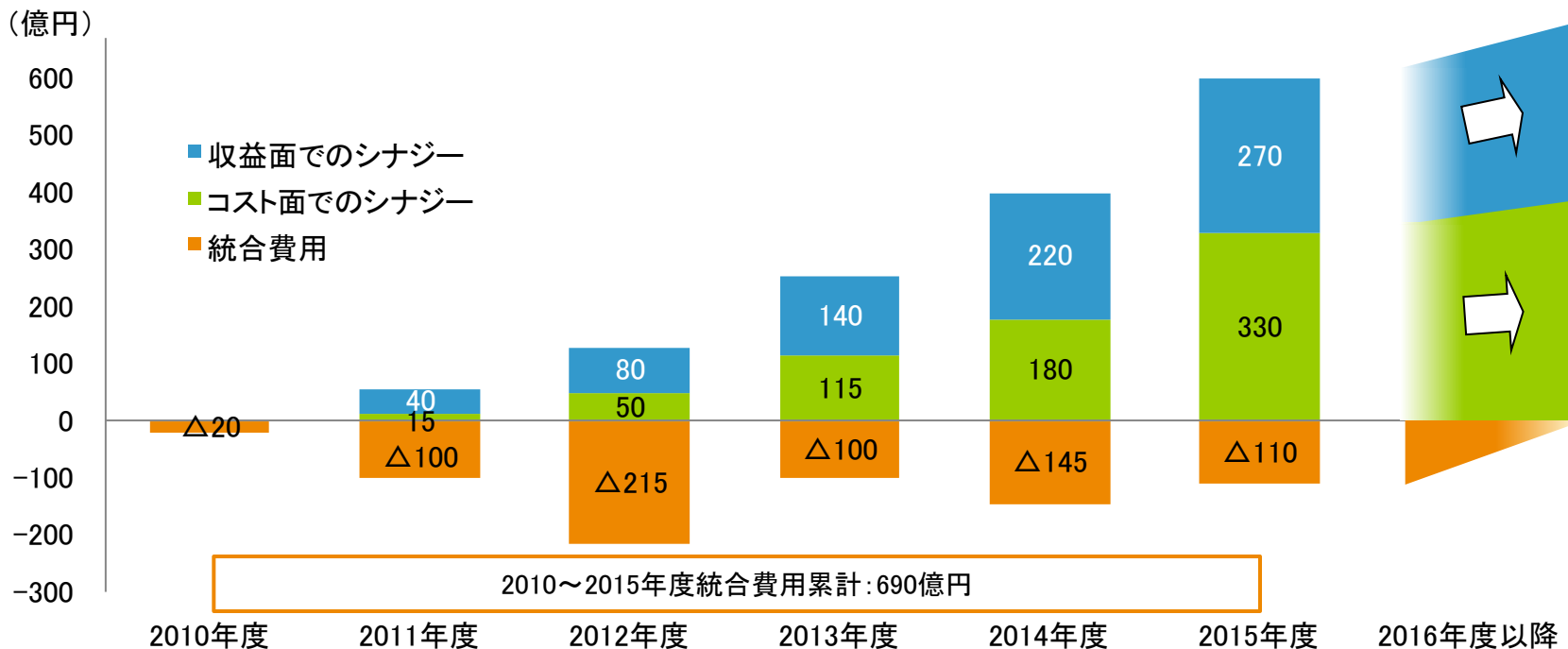
中期経営計画③ ～事業戦略と成長イメージ～

戦略事業領域			2011年度	2015年度
戦略キーワード		成長イメージ		
投信・保険販売	営業人員増強、富裕層取引強化	販売額	約1.4兆円	約1.8兆円
資産運用	リテール化、グローバル化	運用残高	約61兆円	約63兆円
うち投信運用	運用力・商品開発力強化、販売力強化	運用残高	約17兆円	約24兆円
不動産	情報チャネル強化、売買情報マッチング力強化	仲介手数料	約300億円	約500億円

基礎収益力強化領域			2011年度	2015年度
戦略キーワード		成長イメージ		
貸出全体	リテール化、グローバル化	貸出残高	約21兆円	約28兆円
うち個人ローン	営業人員増強、コスト削減による競争力強化	貸出残高	約6兆円	約10兆円
うち海外日系	統合顧客基盤への営業強化、営業エリア拡大	貸出残高	約1兆円	約2兆円

中期経営計画④ ～シナジー効果～

- ▶ 2015年度までにシナジー効果(年間600億円:収益シナジー270億円、コストシナジー330億円)の実現を目指す
- ▶ 2015年度までの統合費用累計690億円については、同期間のシナジー累計1,440億円で吸収



<収益シナジー> (2015年度)

投信・保険等販売	80億円
個人ローン	80億円
法人与信・金融商品販売	40億円
海外日系貸出	30億円
不動産	20億円
資産運用・管理他	20億円

<コストシナジー> (2015年度)

本部・店舗統廃合	170億円
システム関連経費	110億円
人件費	50億円

<統合費用> (2015年度までの累計)

システム統合	470億円
本部・店舗統廃合	90億円
登記費用	30億円
	等

中期経営計画⑤ ～中期収益目標および財務指標～

中期的な収益目標および財務指標は以下の通り

- ① 収益目標 : 2015年度 連結実質業務純益 約4,000億円、連結当期純利益 約2,000億円を目指す
- ② 財務指標 : 連結ROE 10%程度、単体OHR 40%程度を目指す

<連結> (単位:億円)	2011年度 (予想)	2011年度 (調整後)①	2012年度 (見込み)	ベースシナリオ		アップサイドシナリオ	
				2015年度 (目標)②	②-①	2015年度 (目標)③	③-①
実質業務純益	3,200	2,750	2,750	4,000	+1,250	4,400	+1,650
当期純利益	1,800		1,150	2,000		2,200	
ROE	8%程度		7%程度	9%程度		10%程度	
<単体>							
実質業務純益	2,350	2,100	2,100	3,100	+1,000	3,500	+1,400
当期純利益	1,000		900	1,550		1,750	
OHR	51%		54%	43%		40%	

調整内容

以下の通り、一過性の収益影響を除いたもの

<連結> パーチェス処理の影響(一時的要因)	200億円
マーケット事業巡航速度化	250億円
<単体> マーケット事業巡航速度化	250億円

<前提条件>

	2012/3末	2012年度	ベース 2015年度	アップサイド 2015年度
3M Tibor	0.35%	0.35%	0.725%	0.85%
10年日本国債	1.10%	1.20%	1.60%	1.75%
日経平均株価	9,500円	10,000円	13,000円	14,000円

中期経営計画⑥ ～事業別損益～

<連結>

(単位:億円)	2011年度	2011年度	2012年度	ベースシナリオ		アップサイドシナリオ	
	(予想)	(調整後)①	(見込み)	2015年度	②-①	2015年度	③-①
				(目標)②		(目標)③	
実質業務純益	3,200	2,750	2,750	4,000	+1,250	4,400	+1,650
与信関係費用	△ 200		△ 300	△ 400		△ 400	
当期純利益	1,800		1,150	2,000		2,200	

<単体>

実質業務純益	2,350	2,100	2,100	3,100	+1,000	3,500	+1,400
業務粗利益	4,850	4,600	4,650	5,500	+900	5,900	+1,300
リテール事業	1,430	1,430	1,450	1,700	+270	1,900	+470
ホールセール事業	1,180	1,180	1,200	1,400	+220	1,500	+320
証券代行業業(*)	310	310	300	350	+40	350	+40
不動産事業	290	290	300	450	+160	500	+210
受託事業(*)	870	870	850	1,000	+130	1,050	+180
マーケット事業	1,250	1,000	1,000	1,050	+50	1,050	+50
経費	△ 2,500	△ 2,500	△ 2,550	△ 2,400	+100	△ 2,400	+100
与信関係費用	△ 150		△ 200	△ 300		△ 300	
当期純利益	1,000		900	1,550		1,750	

(*) 事務アウトソース費用(証券代行業業: △150億円、受託事業: △250億円)は含まず

(注) 事業別計数は、管理会計上の一定の前提(移転価格等)に基づく試算値

中期経営計画⑦ ～シナジー効果実現の為の施策～

収益シナジー

事業区分	人員投入イメージ	シナジー施策	シナジー効果 (2015年度)
リテール	約500人		160億円
投信・保険等販売	約400人	営業担当者の大幅増員、両グループの商品・販売ノウハウの共有化	80億円
個人ローン	約100人	営業担当者の増員(前回計画比・50名)	80億円
ホールセール			70億円
法人与信等	約50人	取引地位向上に伴うシ・ローンや資産流動化などフィービジネスの拡大	35億円
金融商品販売		統合により拡充した取引基盤への私募投信等の金融商品提供を拡大	5億円
海外日系向貸出		営業担当者の増員、海外拠点を活用した取引先資金ニーズの取り込み	30億円
不動産	約30人	営業フロントへの人員再配置、顧客基盤拡充に伴う情報マッチング力強化	20億円
資産運用・管理			
年金・証券	約20人	顧客評価の高いアクティブファンド・オルタナティブ商品等を相互の顧客基盤に提供 投信・保険販売でのシナジーに伴う投信受託残高拡大	20億円
投信運用		専門性を有する人材等の再配置による、グループ投信運用会社の商品開発力・販売会社サポート機能強化(グループ内外でのリテール向け投信販売増加)	

コストシナジー

区分	シナジー施策	シナジー効果 (2015年度)
本部・店舗統廃合	システム統合(2014年頃)以降、重複する店舗の統廃合を実施	170億円
システム関連経費	勘定系・情報系システムを2014年頃を目処に集約・統合	110億円
人件費	新規採用の抑制等により、2015年までに2012年3月比1,000名程度の自然減を見込む	50億円