トップインタビュー

「信託銀行グループらしい」「三井住友トラスト・グループならでは」のトータル・ソリューションをご提供していきます。

私ども三井住友トラスト・グループは、お客さまからのより一層の信頼の獲得と、企業価値のさらなる向上を目指してまいります。

Question

中期経営計画の進捗状況について教えてください。

内外の経済・金融環境の変化を踏まえ、昨年度スタートした中期経営計画「挑戦と創造3カ年プラン」において、初年度となる昨年度は、環境に左右されにくい手数料ビジネスの強化や、貸出関連ビジネスの拡大に加え、事業・グループ間の連携強化による新たな領域のビジネス展開に取り組み、順調な成果と手応えを得ています。

例えば、手数料ビジネスにおいては、個人のお客さまに対する投資一任運用商品（ラップ口座）を中心とした「長期・分散・安定」運用を重視するコンサルティング営業の強化、企業オーナーや資産管理会社といったお客さまに対する事業承継等のご提案、および金融法人等のお客さまに対する資産運用ニーズへのコンサルティングや新たな運用商品開発などに取り組みました。

貸出関連ビジネスについては、個人のお客さま向けの住宅ローン業務において「おうちで借り換え」サービス等の新たな商品を拡充しました。また、法人のお客さま向けには、とりわけ資金需要の強い海外市場において、日系企業の現地法人への貸出の拡大、および海外金融機関との協働などによる非日系企業との取引開拓や貸出の拡大を進めました。

さらに、事業・グループ間の連携に加え、海外金融機関との協働なども活用し、ますます多様化するお客さまのニーズに対してご提供できる商品やサービスを拡充し、トータル・ソリューションの提供力強化に取り組みました。

「挑戦と創造3カ年プラン」の初年度の取り組みと成果

取り組み	成果
手数料ビジネスの強化	**個人のお客さま：** 「長期・分散・安定」運用重視のコンサルティング営業の強化 **企業オーナー、資産管理会社のお客さま：** 事業承継等のご提案 **金融法人等のお客さま：** 資産運用ニーズに対するコンサルティング、新たな運用商品開発
貸出関連ビジネスの拡大	**個人のお客さま：** 「おうちで借り換え」サービス等の新たな商品を拡充 **法人のお客さま：** 海外日系企業への貸出拡大、海外非日系企業との取引開拓、貸出拡大
事業・グループ間の連携強化	商品やサービスの拡充、トータル・ソリューションの提供力強化

Question

今期の重点施策について教えてください。

中期経営計画2年目の重点施策

施策1	施策2	施策3
既存業務の収益力強化とグループ独自の事業モデル構築	戦略的な経営資源配分と合理化推進による効率経営の両立	財務基盤の強化およびリスク管理・コンプライアンス態勢の高度化

中期経営計画の2年目となる今年度は、一層の成果実現を目指すべく、次の3点に取り組んでまいります。

1点目は、既存業務の収益力強化とグループ独自の事業モデル構築です。既存業務において、事業・グループ間の緊密な連携により質・量の両面での営業力を強化するとともに、商品・サービスの品質向上に努めてまいります。

2点目は、戦略的な経営資源配分と合理化推進による効率経営の両立です。人員については、新たな付加価値サービスのご提供を可能とする戦略分野への配置を推進します。また、統合費用の影響による一時的な経費の増加を踏まえ、店舗の統廃合等によるコストシナジーの発揮を加速するとともに、業務効率化や経費削減への取り組みをグループ全体で強化します。

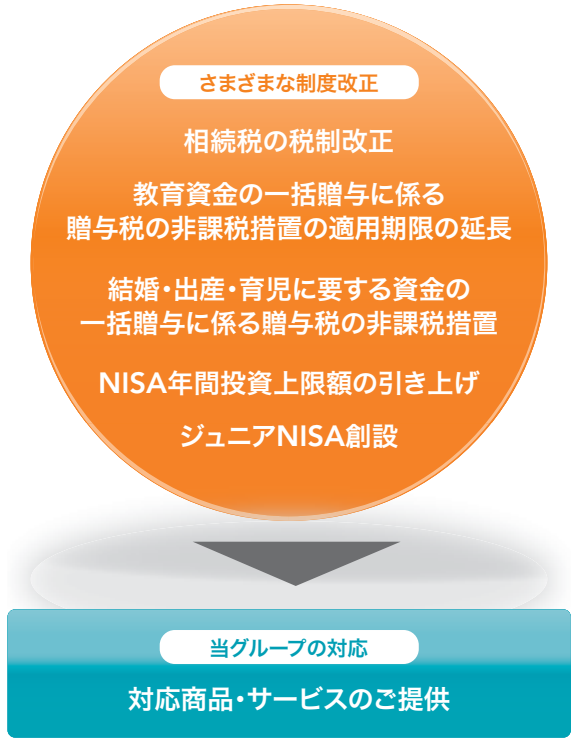
3点目は財務基盤の強化およびリスク管理・コンプライアンス態勢の高度化です。不透明な市場環境のもと、国際的な金融規制の強化に対応して、信用リスクや市場リスクの適切なコントロールに努め、一層の財務基盤の強化を図るとともに、グローバルベースでリスク管理面やコンプライアンス面の強化に取り組んでまいります。

Question

相続税等、税制改正を受けての戦略について教えてください。

平成27年1月1日から相続税の税制改正が施行され、納税対象者が大幅に拡大されるなか、相続対策に活用できる制度として、教育資金の一括贈与に係る贈与税の非課税措置の適用期限の延長（平成31年3月31日まで）や、子や孫の結婚・出産・育児に要する資金の一括贈与に係る贈与税の非課税措置（非課税枠：10百万円）の創設が実施されました。また金融・証券税制では、平成28年から、ジュニアNISAが創設されること、現行NISAの年間投資上限額が1,000千円から1,200千円に引き上げられることが決まりました。

当グループは、こうした制度改正の内容やお客さまお一人お一人のニーズを適切に捉えた高度なコンサルティングを通じて、ライフサイクルに応じた幅広い商品・サービスを総合的・連続的にご提供し、継続的・複合的な取引展開につなげていきたいと考えています。



Question

平成27年5月に制定された、コーポレートガバナンス・コードへの対応について教えてください。

東京証券取引所は、上場企業を対象とし、コーポレートガバナンスの強化に向けて、各社が尊重すべき事項を主要な原則として取りまとめた「コーポレートガバナンス・コード」（以下、本コード）を平成27年5月に制定し、同年6月から適用を開始しました。当グループにおきましても、本コードの各原則を踏まえた基本方針を策定し、平成27年5月に公表致しました。

当グループでは、持続的成長と中長期的な企業価値の向上の実現に向け、本コードの趣旨・精神を理解し、当グループの特性に合わせて自律的に活用することで、コーポレートガバナンスの強化に取り組んでいく所存です。

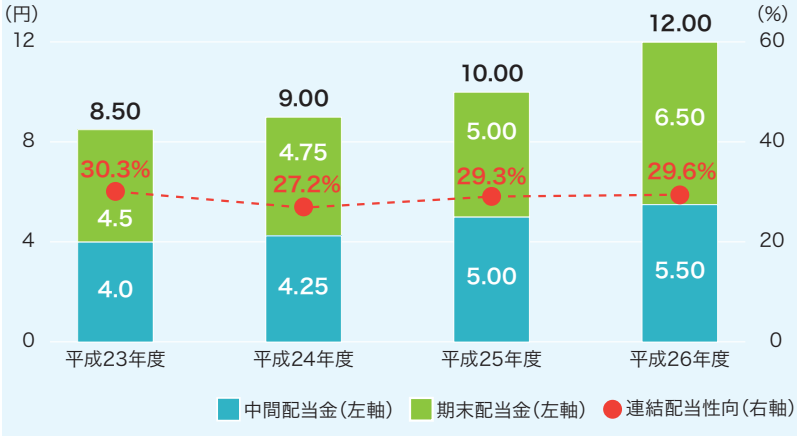
※ P.22「コーポレートガバナンス強化に向けた取り組み」、P.56～58「マネジメント体制：コーポレートガバナンス・内部統制」もご参照ください。

Question

株主還元策について教えてください。

当社はかねてより、株主の皆さまへの利益還元を重要な経営方針の一つとして位置付け、業績に応じた株主利益還元を行う方針を採用してまいりましたが、平成27年度からは、中長期的な株主利益の最大化を目的として、株主の皆さまへの還元を一層強化することと致しました。具体的には、『業績に応じた株主利益還元策として、普通株式配当につき、連結配当性向30%程度を目途とする配当還元を維持しつつ、利益成長機会とのバランスや資本効率性改善効果を踏まえた自己株式取得等の実施により、中期的に株主還元の強化を目指すこととする』方針に変更致します。

1株当たり配当金と連結配当性向の推移



Question

皆さまへのメッセージをお願いします。

我が国においては、足元では各種金融政策等の効果もあり、経済環境は好転しつつある一方で、少子高齢化や経済のグローバル化・一体化といった構造変化は着実に進展しています。お客さまのニーズもますます複雑化・多様化する傾向にありますが、これに伴って当グループが果たすべき役割も一層拡大していると認識しています。こうした中、私どもは、お客さまの側に立った営業スタンスをグループ全社で徹底し、一つ一つ丁寧にベストなソリューションをご提供していくことで、お客さまのお役に立てるよう、役員および社員一同全力を尽くしてまいります。

皆さまには、今後とも温かいご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。