

トップインタビュー

お客さま本位を徹底し、高品質の商品・サービスとコンサルティング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

上期の施策の進捗状況について教えてください。

上期は、厳しい経済・金融環境のなか、コスト削減等の「守り」を固めつつ、新たな「攻め」の成長戦略の実現に向け、グループ全社を挙げてチャレンジしました。

例えば、個人のお客さまに対しては、「長期・分散・安定」運用をベースとしたお客さま本位のコンサルティング営業のさらなる強化に加え、市場環境が大きく変化する状況を踏まえた新たな商品のご提供に努めました。また、住宅ローン業務においては、市場金利の動向を機動的に捉えた金利設定により、新たなお客さまとの取引を開拓するとともに、住宅購入というライフステージの大きな転機に合わせた保険商品の提案体制を強化しました。加えて、経済環境・法制度の変化

を捉え、お勤め先を通じた確定拠出年金の加入者の拡大にも注力しました。

また、法人のお客さまに対しては、貸出業務のみならず、事業承継等を含むトータル・ソリューションのニーズが強い中堅・中小企業のお客さまとの取引を強化したほか、マイナス金利政策や英国のEU離脱の影響により、運用手段の多様化ニーズの高まっている法人のお客さまに対して、新たな金融商品のご提供を強化しました。

加えて、昨年買収したダイナースブランドをはじめとしたクレジットカード業務を展開する三井住友トラストクラブにおいては、三井住友信託銀行との提携カードの取り扱いを開始し、カード会員の皆さまへの銀行サービスを含めた総合的なコンサルティングを強化するなど、グループ各社が有する機能を生かしたサービスのご提供に努めました。



個人のお客さまへ

- お客さまの運用ニーズ・市場環境の変化に即したコンサルティング
- 市場金利の動向を機動的に捉えた住宅ローン
- 確定拠出年金

法人のお客さまへ

- 事業承継等を含むトータル・ソリューション
- 運用手段の多様化ニーズのあるお客さまへの新たな金融商品のご提供

グループ機能を生かして

- 三井住友トラストクラブにおけるカード会員の皆さまへの銀行サービスを含めた総合的なコンサルティングのご提供

Question

下期の重点施策について教えてください。

下期の重点3施策

新たな成長への チャレンジ

- 商品・サービスの拡充
- 提案力のさらなる磨き上げ
- 成長分野や戦略分野への
人員の重点配置

ダイナミックな 構造転換

- アセットマネジメントビジネスの強化
- ・既存ビジネスの取引基盤拡大
- ・商品・サービスの品質の高度化
- ・新たな事業領域の開拓

ダウンサイド リスクへの備え

- 継続的なコスト削減策の推進
- 財務面の強化

この下期も引き続き、「新たな成長へのチャレンジ」をさらに強化していくとともに、厳しい経済・金融環境が当面継続することが見込まれることから、事業モデルの「ダイナミックな構造転換」と環境の急激な変化による「ダウンサイドリスクへの備え」に取り組んでまいります。

1点目の「新たな成長へのチャレンジ」については、お客さまにご支持いただける商品・サービスの拡充を進めるとともに、提案力のさらなる磨き上げに取り組みます。また、成長分野や戦略分野へ人員を重点的に配置し、お客さまの真のニーズに適ったご提案をお届けしてまいります。

2点目の「ダイナミックな構造転換」としては、当グループの中核ビジネスである資産運用や資産管理などのアセットマネジメントビジネスの強化にグループを挙げて取り組んでまいります。具体的には、既存ビジネス

での取引基盤拡大はもとより、新たな事業領域の開拓や、商品・サービスの品質の高度化を推進してまいります。

3点目の「ダウンサイドリスクへの備え」については、継続的なコスト削減策の推進とともに、不透明な金融市場の先行きを踏まえた財務面の強化に取り組んでまいります。



Question

フィデューシャリー・デューティーに関する取り組みについて教えてください。

近年、金融機関はお客さま本位の取り組み、すなわち「フィデューシャリー・デューティー※1」のより一層の徹底が求められるようになりました。こうした潮流を踏まえ、当グループでは、グループの業務全般にわたりフィデューシャリー・デューティーを実践・徹底すべく、本年9月に『三井住友トラスト・グループのフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針』（以下、「取組方針」）を制定しました。

フィデューシャリー・デューティーの実践には、お客さまから信頼される「高度な専門性」、お客さま一人一人のニーズに沿った最適な選択肢を提示する「コンサルティングの実践」、そして「利益相反管理の徹底」が重要であると考えています。グループ各社がこれらの行動原則を遵守し、より充実した取り組みを進めるべく、次のような態勢を整備してまいります。

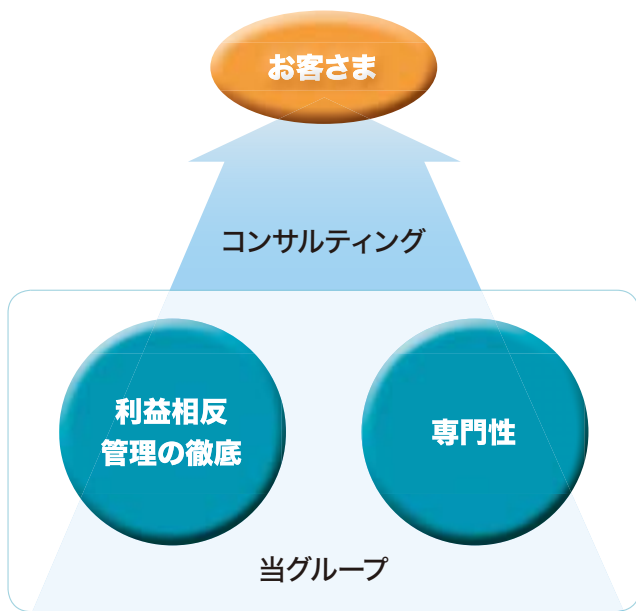
まず、当社および三井住友信託銀行にフィデューシャリー・デューティーの浸透・徹底を図る組織として、

新たに「フィデューシャリー・デューティー推進部」を設置しました。グループ各社はフィデューシャリー・デューティー推進部の助言指導や研修を通じ、「取組方針」に沿った取り組みを実践してまいります。

また、フィデューシャリー・デューティーの担い手の中心となる資産運用、商品開発、販売や資産管理の事業を行うグループ各社※2とフィデューシャリー・デューティー協議会を設置し、グループ各社の専門性の向上やスチュワードシップ活動※3に関する取り組みを共有し、さらなる高度化を図っていくこととしています。

こうした一連の取り組みによりグループ全体でフィデューシャリー・デューティーを実践し、銀行事業、資産運用・資産管理事業、不動産事業を複合的に生かしたトータル・ソリューションを十分に発揮し、お客さまの真の利益に合致した商品・サービスをご提供してまいります。

※1 金融庁が公表している「平成28事務年度金融行政方針」において「金融機関等による顧客本位の業務運営」と説明されている。
 ※2 三井住友信託銀行、日興アセットマネジメント、三井住友トラスト・アセットマネジメント、日本トラスティ・サービス信託銀行
 ※3 機関投資家が投資先企業の中長期的な企業価値向上を目的として行う対話や議決権行使等



三井住友トラスト・グループの
フィデューシャリー・デューティーに
関する取組方針

「取組方針」に定める〈行動原則〉

- ・お客さま本位のコンサルティングの実践と情報提供
- ・お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発・提供
- ・お客さま本位の徹底と専門性の向上
- ・信託銀行グループの多様な機能を生かした金融サービスの提供
- ・お客さまの安心と満足、経済・社会への貢献

※ 詳細は、三井住友トラスト・ホールディングスのホームページをご覧ください。
 (http://www.smth.jp/about_us/philosophy/fiduciaryduty/)

ご挨拶
 トップインタビュー
 特集
 グループの総合力
 経済セミナー
 なるほど
 店舗
 クローズアップ
 事業を通じたCSR活動
 トピックス
 業績ハイライト
 会社概要
 株式情報

Question

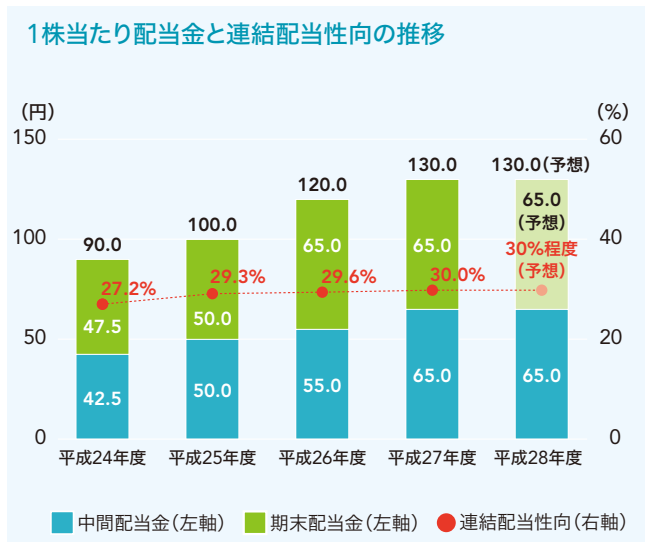
株主還元について教えてください。

当社は、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ており、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%程度を目処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に配慮するとともに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方針としています。

この方針に基づき、平成28年度の普通株式の中間配当金につきましては、既に公表しています通り、1株当たり6円50銭(株式併合前)とさせていただきます。

なお、当社は平成28年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施しており、当該

株式併合が期首に行われたと仮定した場合の平成28年度通期での配当予想は普通株式1株当たり130円となります。



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、足元の経済・金融環境の先行きが不透明さを増すなか、お客さまの資産運用・資産管理に対するお悩みやニーズの声は一層強まり、その内容も多岐にわたっていると感じています。

このことは、お客さまの複雑化・多様化する悩みやニーズに対し、私ども三井住友トラスト・グループが創業以来受け継ぐ信託の真髄、すなわち「お客さま本位の受託者精神」を遺憾なく発揮し、自らの強みとするところの専門性と総合力を駆使して付加価値の高いトータル・ソリューションをご提供することこそが時代

の要請であり、それに応えることが、お客さまからの信頼と支持につながっていくものと確信しています。

私どもは、我が国唯一の自主独立の専門信託銀行グループとして、これからもフィデューシャリー・デューティ実践の範たる存在であるべく、お客さま本位の徹底と高品質の商品・サービスやコンサルティングのご提供に、役員・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。