



# 三井住友トラスト・ホールディングス

**SuMi TRUST**  
SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS

## 統合報告書2020

ディスクロージャー誌 本編



## 存在意義(Purpose)

# 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

## 経営理念(Mission)

- (1) 高度な専門性と総合力を駆使して、お客さまにとってトータルなソリューションを迅速に提供してまいります。
- (2) 信託の受託者精神に立脚した高い自己規律に基づく健全な経営を実践し、社会からの揺るぎない信頼を確立してまいります。
- (3) 信託銀行グループならではの多彩な機能を融合した新しいビジネスモデルで独自の価値を創出し、株主の期待に応えてまいります。
- (4) 個々人の多様性と創造性が、組織の付加価値として存分に活かされ、働くことに夢と誇りとやりがいを持てる職場を提供してまいります。

## 目指す姿(Vision)

# 「The Trust Bank」の実現を目指して

三井住友トラスト・グループは、信託の受託者精神に立脚し、高度な専門性と総合力を駆使して、銀行事業、資産運用・管理事業、不動産事業を融合した新しいビジネスモデルで独自の価値を創出する、本邦最大かつ最高のステイタスを誇る信託銀行グループとして、グローバルに飛躍してまいります。

## 行動規範(Value)

私たち、三井住友トラスト・グループの役員・社員は、グループ経営理念を実践するため、以下の6つの行動規範を遵守してまいります。

### お客さま本位の徹底 一信義誠実一

私たちは、最善至高の信義誠実と信用を重んじ確実を旨とする精神をもって、お客さまの安心と満足のために行動してまいります。

### 社会への貢献 一奉仕開拓一

私たちは、奉仕と創意工夫による開拓の精神をもって、社会に貢献してまいります。

### 組織能力の発揮 一信頼創造一

私たちは、信託への熱意を共有する多様な人材の切磋琢磨と弛まぬ自己変革で、相互信頼と創造性にあふれる組織の力を発揮してまいります。

### 個の確立 一自助自律一

私たちは、自助自律の精神と高い当事者意識をもって、責務を全うしてまいります。

### 法令等の厳格な遵守

私たちは、あらゆる法令やルールを厳格に遵守し、社会規範にもとることのない企業活動を推進してまいります。

### 反社会的勢力への毅然とした対応

私たちは、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力に対して、毅然とした姿勢を貫いてまいります。



当グループのシンボルマークであるフューチャーブルーム(未来の開花)は、「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」という私たちのパーパスを象徴しています。透明感のある4つの花弁は、お客さま・社会・株主・社員の各ステークホルダーに対する私たちのミッションを表すとともに、それぞれの色彩は、私たちのバリュー(行動規範)である『信義誠実』(ナチュラルグリーン)、『奉仕開拓』(ゴールデンオレンジ)、『信頼創造』(ブルーグリーン)、『自助自律』(スカイブルー)を表しています。

当グループのバリューである『信義誠実』『奉仕開拓』『信頼創造』という言葉は、合併前の各信託銀行に脈々と受け継がれてきた理念やスローガンを引用しています。『信義誠実』は住友信託銀行の設立趣意書、『奉仕開拓』は三井信託銀行の創業の精神、『信頼創造』は中央信託銀行のコーポレートスローガンから引用しています。これらは、当グループの礎である各信託銀行に受け継がれてきた「創業の精神」「信託への熱意や研さんの結晶」ともいえる財産です。

当グループの役員・社員の一人一人が、この財産と精神をしっかりと受け止めるとともに、将来世代へも確かに受け継いでいくという誓いを込めて、シンボルマークの中にもこのバリューを取り入れました。フューチャーブルームは、「お客さまや社会の豊かな未来を花開かせる」という私たちの“思い”であるとともに、先人たちが築き上げてきた財産を「未来に開花」させるという私たちの“誓い”でもあるのです。

## 編集方針

三井住友トラスト・グループは、その持続的な成長と、ステークホルダーの皆さまへの価値提供に向けた共通価値創造の取り組みをご理解いただくために統合報告書を作成しています。本報告書では、当グループが中長期で目指す姿を示した上で、専業信託銀行グループとしての「事業戦略」「ESG(環境・社会・ガバナンス)」およびそれらを支える「経営基盤」についてご説明しています。編集にあたっては、IIRC(国際統合報告評議会)が発行した統合報告フレームワークを参考に、財務情報のみならず、ビジネスモデルやESGなどの非財務情報の充実を図っています。また、当社のディスクロージャーポリシーに則り、適切に開示しています。なお、詳細な財務情報やESG情報についてはディスクロージャー誌資料編、ESGレポートおよびウェブサイトなどをご覧ください。

### <報告対象>

期間：2019年4月から2020年3月(一部に2020年4月以降の情報も含まれます)

範囲：三井住友トラスト・グループ(三井住友トラスト・ホールディングス、三井住友信託銀行およびその子会社・関連会社)



# CONTENTS

## トップメッセージ

4 トップメッセージ

## グループ概要

10 信託の歴史と当グループの歩み  
12 当グループの概要  
14 財務ハイライト  
15 非財務ハイライト

## 目指す姿

16 価値創造プロセス  
18 インパクトの創造  
20 資本の循環とマテリアリティ・マネジメント  
22 中期経営計画(2020~2022年度)  
28 財務統括役員メッセージ  
  
32 特集1 専門人材の活躍に向けた取り組み  
34 特集2 デジタイゼーションへの取り組み

## 事業戦略

36 グループ体制  
38 三井住友信託銀行 社長メッセージ  
40 個人トータルソリューション事業  
44 法人トータルソリューション事業  
47 不動産事業  
50 証券代行事業  
52 マーケット事業  
54 法人アセットマネジメント事業  
56 プライベートバンキング事業  
58 資産形成層(職域)事業  
60 受託事業  
62 運用ビジネス  
  
66 Column 信託とは

## ESG

68 コーポレートガバナンス  
76 社外取締役インタビュー  
78 当社の取締役・執行役・執行役員  
80 重要なサステナビリティ課題への取り組み  
92 人材戦略

## 経営基盤

98 リスクアベタイト・フレームワーク  
100 リスク管理  
104 コンプライアンス(法令等遵守)  
106 国際金融規制への対応  
107 内部監査  
108 お客さま本位の取り組み  
114 株主・投資家とのコミュニケーション  
115 金融円滑化への取り組み

## 企業情報

116 業績ハイライト  
119 当社の概要・格付情報・ウェブサイト



# トップメッセージ



三井住友トラスト・ホールディングス  
取締役執行役社長

大久保 哲夫

# お客さまに信頼される「ベストパートナー」として

社会における価値観の多様化や、不確実性の増大が進む状況において、  
安心かつ安全な社会を実現する信託制度の担い手として、社会の発展に貢献すると  
ともに、当グループの持続的・安定的な成長の実現を目指します。

## はじめに

新型コロナウイルスの世界的な感染拡大は、社会・経済活動や私たちの生活にも大きな影響を及ぼしています。新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々やご遺族にお悔やみを申し上げますとともに、罹患された方々、またこの感染症拡大により生活や事業などに深刻な影響を受けておられる皆さまに、心よりお見舞いを申し上げます。

さて、今年度より当グループは新たな中期経営計画をスタートさせました。ただ、そのスタートはちょうど新型コロナウイルスの感染拡大時期と重なることとなりました。

私たちは、コロナショックへの対応として、銀行機能の発揮による円滑な資金供給とともに、年金、証券代行、不動産、資産運用・資産管理などの社会インフラを担う金融機関として、安定的かつ着実な業務継続にグループ一丸となって取り組んできました。

このようななかで私は、専門信託銀行グループとしての当グループの社会的役割、社会的責任の大きさを改めて強く認識しました。また、私たちが新たな中期経営計画の中で経営の根幹に据えた「社会的価値創出と経済的価値創出の両立」について、その方向性の正しさに確信を持つこととなりました。

一方、コロナショックの如何にかかわらず、社会や環境はグローバルに変化しています。我が国においても、少子高齢化や急速なデジタル化により社会構造の変化が進むとともに、企業にとってのESG経営の重要性、特に社会と共存していくことの重要性もますます大きくなっています。今後、個人・法人を問わず、全てのお客さまが、見通しがたい不透明な環境の中で価値観や行動様式の変化に伴う新たな課題に直面し、解決を求めていくこととなります。

このようなお客さまの課題解決のサポートが、当グループの使命です。多様な機能を駆使し、お客さまから「ベストパートナー」として信頼され、評価をいただけるような取り組みを進め、それによって当グループも成長していきたいと考えています。

過去を振り返ると、戦後復興を支えた貸付信託、国民の生活の安定と福祉の向上に寄与した年金信託など、これまでも「信託の力」で、私たちは変化する時代の要請に応じてさまざまな社会課題を解決し、我が国の発展のために貢献してきました。

## トップメッセージ

信託の力、すなわち専門信託銀行グループが持つ高い専門性と総合力、多彩な機能を総動員し、未来につながる持続可能な社会の構築に貢献すること、それは今後も変わりません。その思いを、当グループの全てのメンバーが改めて心に刻むように、「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」ことを自らの存在意義、「パーパス」と定義しました。

「パーパス」については、P.22ご参照

この「パーパス」を胸に、グループの全社員とともに、社会のサステナブルな発展、そして当グループの持続的な成長に向けて着実に歩んでいきたいと考えています。

## 中期経営計画

「第2の創業」を掲げた前中期経営計画(2017～2019年度)においては、手数料ビジネスの強化や資金利益の改善などにより、収益力は着実に向上し、最終年度には、新型コロナウイルスの今後の影響に備えた特例引当金を除けば、実質業務純益、親会社株主純利益、株主資本ROEなどの計画をほぼ達成することができました。

その一方で、超低金利の継続、業界の垣根を越えた競争激化などにより金融機関を取り巻く環境がさらに厳しくなるなか、専門信託銀行グループとしてさらに競争力を高め、お客さまに評価いただくために何をすべきか、という課題や道筋も明らかになりました。

新たな中期経営計画(2020～2022年度)では、「社会的価値創出と経済的価値創出の両立」を経営の根幹に据え、当グループの幅広い事業領域において多様な社会課題に取り組み、そしてそれを当グループの成長の糧としていきます。

中期経営計画(2020～2022年度)については、P.22-27ご参照

具体的には、私たちのお客さま、そして社会が抱える次のような課題を中心に、取り組みを進めます。

〈個人〉高齢化社会に対応する資産管理と国民の資産形成

〈法人〉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〉多様な運用機会、インベストメントチェーンの発展

個人のお客さまについては、超高齢社会の進展に伴い、例えば認知症のリスクなどが拡大していることから、自身の財産を適切に管理し、自らのため、次の世代のために有意義に使いたいというニーズが高まっています。当グループはこれに対し、培ったノウハウやデジタルも活用しつつ「信託の力」で着実に応えていきます。一方、現役世代のお客さまについては、人生100年時代における資産形成をサポートするため、適切な商品・サービスとコンサルティングをご提供していきます。

法人のお客さまについては、企業の成長のために、従業員が働きがいを感じられる環境の整備、社会との共存を進める上でのサステナビリティへの取り組みなど、非財務課題への対応が急務となっています。当グループは、引き続きさまざまな財務ニーズに応えるとともに、年金などの福利厚生制度の充実、投資家や株主とのコミュニケーションにかかるサポート、不動産をはじめとする環境コンサルティングなど、付加価値の高い非財務関連のサービスをご提供していきます。

投資家のお客さまについては、超低金利の環境下、さらに高まる多様な運用ニーズに



新しい中期経営計画では、「社会的価値創出と経済的価値創出の両立」を経営の根幹に据え、多様な社会課題に取り組んでいきます。



対し、株式や債券などの伝統資産に加えて、貸出債権や不動産など、当グループの特徴を生かした新たな運用商品のご提供を進めます。また、商品のご提供にとどまらず、運用に関する情報提供やコンサルティング、さらにはカストディまで、投資にかかるさまざまなプロセスにおいて、効率的かつ高付加価値のサービスをご提供し、インベストメントチェーン全体の発展をサポートしていきます。

新たな中期経営計画については、これらの取り組みを着実に進めることで、社会のサステナブルな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年間にしたいと考えています。

## 人材の育成、ダイバーシティ&インクルージョン

中期経営計画の遂行を担い、当グループの持続的成長を支えるのは人材であり、その育成と活躍機会の提供は、最も重要なテーマです。

当グループは「個々人の多様性と創造性が、組織の付加価値として存分に活かされ、働くことに夢と誇りとやりがいを持てる職場を提供する」ことを経営理念(ミッション)の一つに掲げており、「多様な社員の相互作用で独自の付加価値を創出する」というダイバーシティ&インクルージョンの考えはまさに私たちのDNAです。

予測困難な未来を想像しながら社会課題の解決を導く新たなビジネスを創造するためには、多様な価値観を経営に取り入れ、生かすことが従来以上に重要になると考えています。



■「新・ダイバーシティ経営企業100選」受賞  
P.93ご参照



■「なでしこ銘柄」選定  
P.93ご参照

## トップメッセージ

当グループは、女性のキャリア形成支援や管理職への積極的な登用はもちろんのこと、若手の抜擢や、専門的なスキルを持つシニア層の活躍の場の拡大、LGBTへの理解促進、育児や介護と仕事の両立支援、働きやすい職場づくりなど、具体的な施策と意識改革への取り組みを一層強化していきます。



■ LGBTへの取組評価「PRIDE指標」において最高評価「ゴールド」受賞  
P.97ご参照

## サステナビリティ経営の推進

当グループはこれまで、気候変動問題、自然資本（生物多様性問題）、環境不動産、サステナブル投資（ESG投資）、超高齢社会問題などの課題に、ビジネスを通じて積極的に取り組んできました。

その一例として、2019年3月に世界で初めて資金用途を特定しない事業会社向け融資タイプのポジティブ・インパクト・ファイナンス（PIF）を実現しました。PIFは、企業活動が環境・社会・経済にもたらすインパクトを包括的に分析・評価し、お客さまとともに目標を設定して、その実現にコミットいただくもので、お客さまと当社がともに持続可能な社会の実現に向けて、さまざまな社会課題を克服していこうという取り組みです。現在も、多くのお客さまからご関心をいただいております。着実に実績を積み上げることで、お客さまを通じて、社会に対するポジティブ・インパクトの創造を進めていきます。

ポジティブ・インパクト・ファイナンス（PIF）については、P.46ご参照

また、数ある社会課題の中でも、気候変動問題は喫緊の課題であり、銀行業務、信託関連業務の両面で、当グループの機能をさらに発揮していかなければならないと考えています。

当社は、2019年9月に発効した責任銀行原則（PRB）に日本で最初に賛同し、発足署名機関となりました。責任銀行原則では、気候変動問題に関する国際合意であるパリ協定と国連で採択されたSDGs（持続可能な開発目標）で示された課題の解決を求めています。当グループでは、脱炭素社会の構築に向けて、環境・社会に配慮した融資方針を定めるとともに、再生可能エネルギーのファイナンスなどを通じて、お客さまの新たなビジネスモデルの創造をサポートしていきます。また、グループの運用会社においても、Climate Action 100+をはじめ、気候変動に関するさまざまなパートナーシップに積極的に参画し、責任ある投資家としての役割を果たしていきます。

気候変動問題（TCFD）については、P.84-87ご参照

## 株主の皆さまへの還元

当グループの持続的・安定的な成長に合わせて、株主の皆さまへの還元を今後もしっかりと強化していきたいと考えています。

具体的には、新たな中期経営計画に合わせて還元政策の見直しを行い、業績に応じた

株主利益還元策として配当を一層重視し、2022年度を目処に連結配当性向40%程度を目指すこととしました。また、自己株式取得については、成長投資とのバランスも勘案しつつ、資本効率向上のために引き続き機動的に実施する方針です。

## 最後に

足許、さまざまなリスクと成長機会が混在し、経営環境の変化には細心の注意を払いながら業務運営を進める必要がありますが、当グループの目指す方向は変わりません。

社会における価値観の多様化や、不確実性の増大が進む現在の環境こそ、当グループが安心かつ安全な社会を実現する信託制度の担い手として本領を発揮すべき時であり、目の前のコロナショックへの対応とともに、中期経営計画を着実に遂行することにより、持続的・安定的な成長を目指していきます。

皆さまには、引き続き、格別のご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

2020年7月

三井住友トラスト・ホールディングス  
取締役執行役社長

# 大久保 哲夫



# グループ概要

## 信託の歴史と当グループの歩み



現在の日本の信託制度は、英国で生まれ、米国で発展した制度が明治時代後半に導入されてきたものといわれています。日本の法律では1900年に日本興業銀行法にて、初めて「信託」という言葉が登場しました。

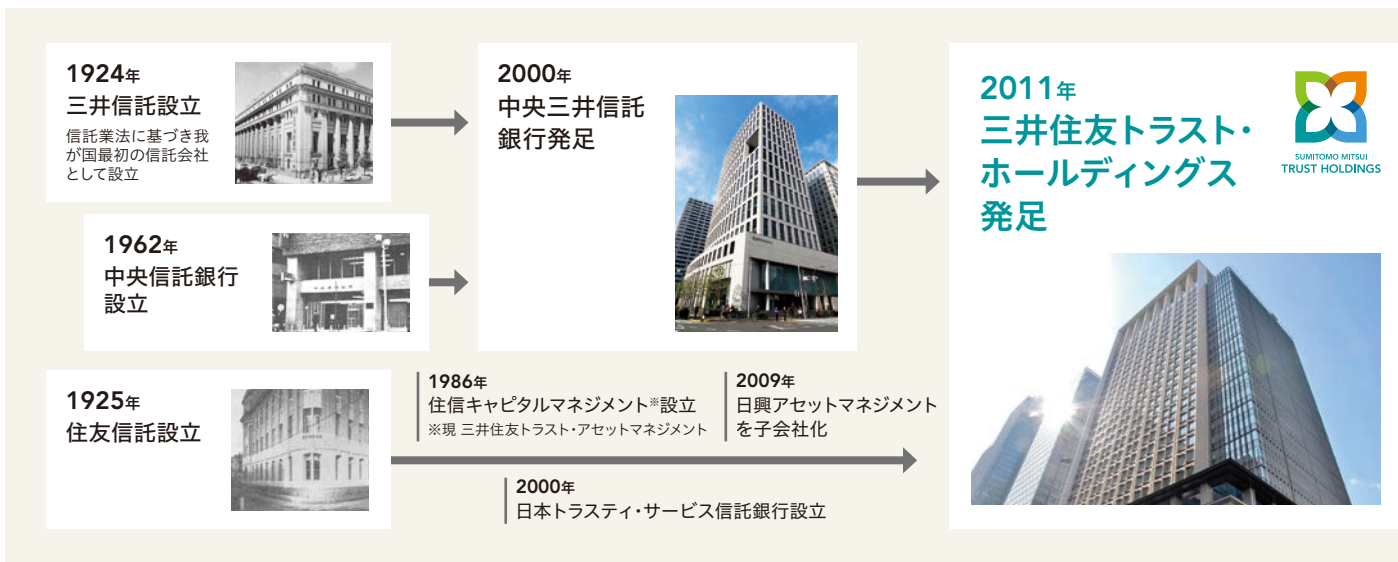
貸付信託とは、受託者が多数の委託者から金銭を集め、主として貸付や手形割引の方法で企業に長期資金として供給し、そこから得られた利益を受益者に分配するものです。第二次世界大戦後、産業界の設備投資資金の不足を賅い、産業界の復興の原動力となりました。

年金信託とは、企業(団体)からその従業員の退職年金給付にあてる資金の管理、運用を目的として受託者が引き受けるものです。信託により年金資産を企業の信用力から切り離して管理することが可能になり、従業員が安心して働くことができるような福利厚生制度を実現しました。

当グループは1924年の設立以来、信託の受託者精神に立脚し、その時代に合ったさまざまなサービスを生み出し、『信託の発展』とともに成長してきました。現在、業界全体の信託財産は1,200兆円を超える水準まで成長しています。当グループは、本邦最大かつ最高のステータスを誇る専門信託銀行グループとしてさらに飛躍していきます。

### ■信託財産受託残高\*

出典：信託協会統計資料：全国信託財産調データ  
 ※国内で信託業務を営む金融機関等の計数の集計

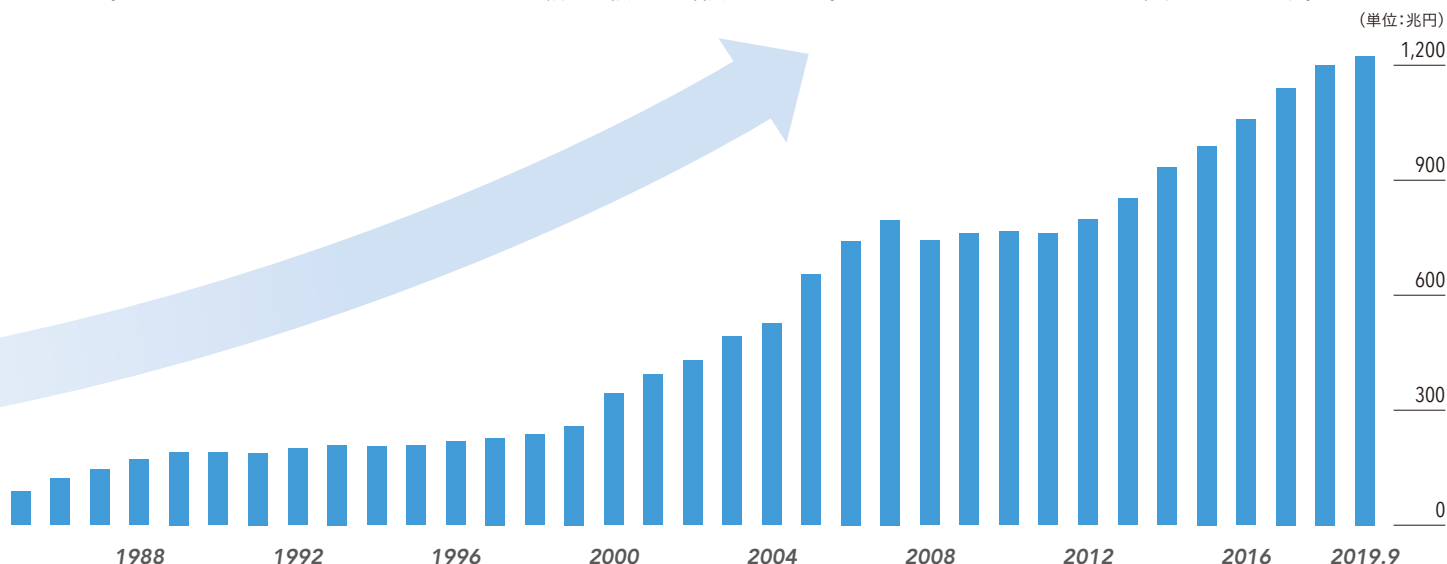




土地信託とは、土地所有者が、土地の管理・運用を受託者に委託し、受託者がビルなどを建て、不動産賃貸料などの収益を受託者に分配するものです。バブル経済により、土地価格の高騰が社会問題になった際、売買を伴うことなく都市開発を進める手段として利用されました。

流動化信託とは、企業が金銭債権・動産・不動産などの資産を受託者に信託し、当該資産から生じるキャッシュフローを引き当てとする受益権を投資家に譲渡することで、資金調達を行うものです。企業の信用力に拠らない資金調達が可能になることから、バブル崩壊後の資金調達手段として活用されました。

社会・経済情勢や財産管理方法の変化に的確に対応するため、信託法、信託業法の抜本的な見直しが行われました。新しい信託の種類が創設され、信託はさらに広がりを見せています。長寿化の進展により、個人のお客さまの財産管理・承継ニーズが高まり、それに対応するようなサービスも開発されています。



**2012年**

- ・三井住友信託銀行発足  
(中央三井信託銀行、中央三井アセット信託銀行、住友信託銀行が合併)
- ・三井住友トラスト・アセットマネジメント発足  
(中央三井アセットマネジメント、住信アセットマネジメントが合併)

**2020年**

- ・UBS SuMi TRUST ウェルス・アドバイザー設立
- ・**中期経営計画(2020~2022年度)スタート**

**2017年**

- ・指名委員会等設置会社へ移行

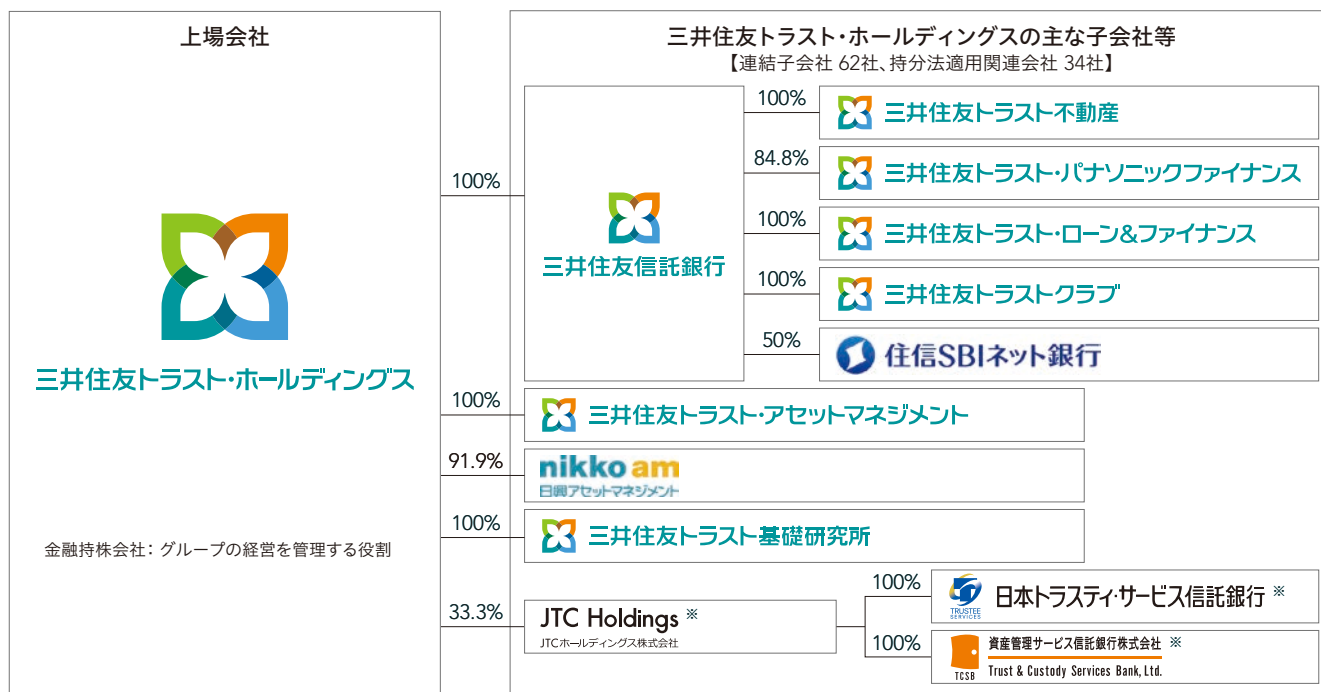
**2018年**

- ・三井住友信託銀行の資産運用機能と三井住友トラスト・アセットマネジメントを統合
- ・完全親会社JTCホールディングスを設立し、日本トラスティ・サービス信託銀行と資産管理サービス信託銀行が経営統合

# 当グループの概要

三井住友トラスト・グループは、三井住友信託銀行と、銀行、資産運用・管理、不動産業務関連など多数のグループ会社が相互に連携することで、信託機能と銀行機能を融合させた総合力を発揮し、お客さまに最適なトータルソリューションをご提供しています。

(2020年3月末現在)



議決権の所有割合を%で記載しています  
(子会社による間接所有を含む)。

※3社は、2020年7月27日に、日本トラスティ・サービス信託銀行を存続会社とする合併を行い、商号を「株式会社日本カストディ銀行」とする予定

## 国内ネットワーク

三井住友信託銀行は、首都圏、近畿圏、中部圏を中心にバランスの取れた店舗網を構築しています。また、三井住友信託銀行のインターネットバンキングおよび住信SBIネット銀行がインターネットで日本全国をカバーしています。

(2020年3月末現在)



## インターネットで日本全国をカバー



※同一拠点店舗を集約した実質ベースでは116店舗となります。  
なお、店舗詳細については資料編P.8-11をご参照ください。

## ステイタス

当グループは、信託関連の手数料ビジネスを中心に多くの領域で業界トップクラスを誇る専門信託銀行グループです。

(2020年3月末現在)

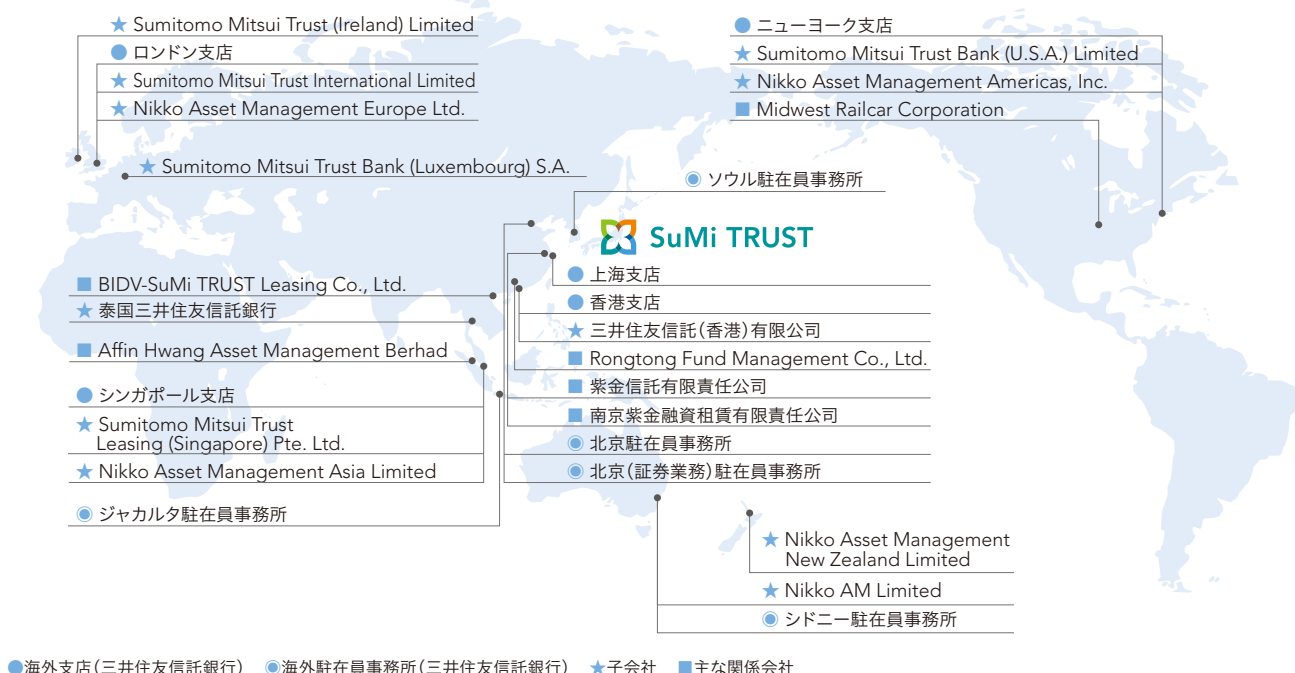
受託事業 (運用ビジネス含む)	資産運用残高	87兆円	国内金融機関	第1位
	資産管理残高※1	224兆円	国内金融機関	第1位
	企業年金受託残高	12兆円	信託	第1位
	年金総幹事件数	1,304件	信託	第1位
	投資信託受託残高	72兆円	信託	第1位
不動産事業	不動産証券化受託残高	18兆円	信託	第1位
	不動産投資法人資産管理残高	15兆円	信託	第1位
証券代行業業	証券代行受託社数	1,630社 (シェア42.3%)	信託	第1位
	証券代行管理株主数	2,777万人 (シェア42.9%)	信託	第1位
個人 トータルソリューション 事業	投信・投資一任販売額	1兆円	国内銀行	第1位
	遺言書保管件数	3.3万件	信託	第2位
	個人ローン残高	10兆円	国内銀行	第4位
法人事業※2	法人向け貸出残高	19兆円	国内銀行	第5位
	総貸出残高	29兆円	国内銀行	第5位
	信託契約代理店および併営業務を行う代理店の設置状況	132カ所	信託	第1位
	資産流動化の信託の受託状況	35兆円	信託	第1位

当社調べ ※1 信託財産残高。資産管理専門信託銀行は信託財産に多くの再信託受託分を含むため除外 ※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

## 海外ネットワーク

世界の主要な市場に拠点を展開するとともに、現地金融機関や運用機関などとの提携・連携を通じて、グローバルなプレゼンスの拡大に努めています。

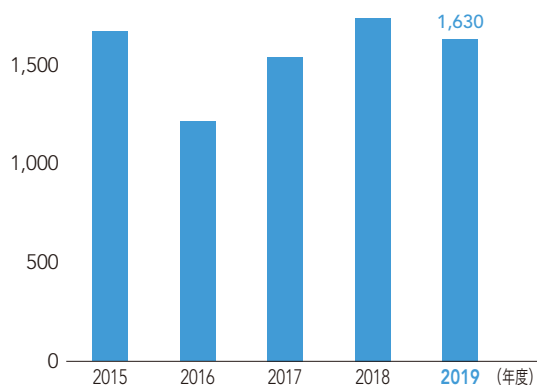
(2020年6月末現在)



# 財務ハイライト

## 親会社株主純利益※

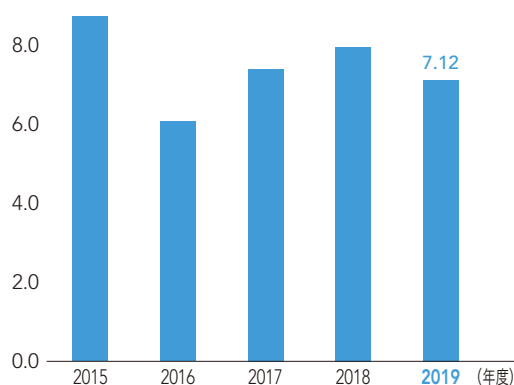
2,000 (億円)



※ 親会社株主に帰属する当期純利益

## 株主資本ROE※

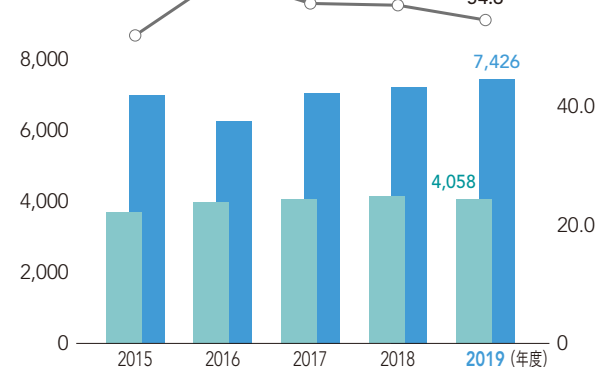
10.0 (%)



※ 算出方法はP.116ご参照

## 手数料収益比率※

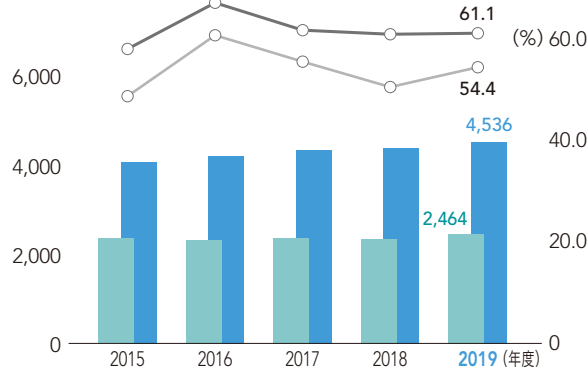
10,000 (億円)



○ 手数料収益比率 (右軸)  
 ■ 手数料関連利益 (左軸) ■ 実質業務粗利益 (左軸)  
 ※ 手数料関連利益 ÷ 実質業務粗利益

## 経費率(OHR)※1

8,000 (億円)

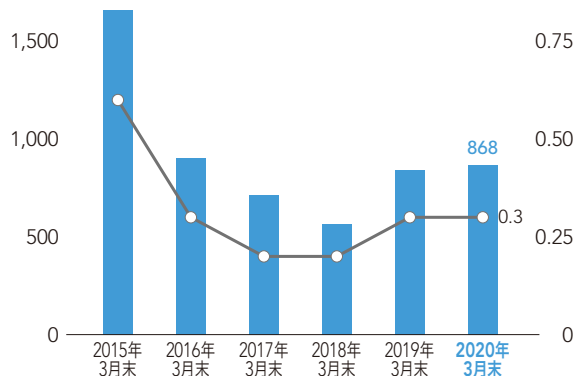


○ 経費率 (単体) (右軸) ○ 経費率 (右軸)  
 ■ 経費 (単体) (左軸) ■ 総経費 (左軸)  
 ※1 経費 ÷ 実質業務粗利益  
 ※2 三井住友信託銀行 (単体)

## 不良債権比率(金融再生法開示債権)※

2,000 (億円)

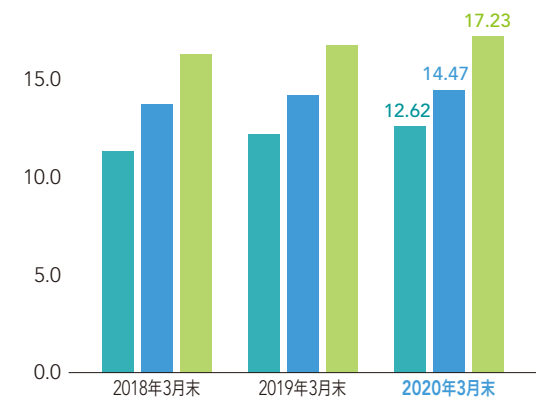
(%) 1.00



■ 金融再生法開示債権 (左軸) ○ 開示債権比率 (右軸)  
 ※ 三井住友信託銀行 (単体)

## 自己資本比率等

20.0 (%)



■ 普通株式等Tier1比率 ■ Tier1比率 ■ 総自己資本比率



## 非財務ハイライト

### ESG経営—外部からの評価

#### 三井住友トラスト・グループのESG評価

(2019年MSCI格付)

# AA

「ESG経営金融機関No.1」を目指し、経営にESG投資家の視点を取り入れており、有力ESG調査機関のMSCI社から国内金融機関最高位の格付を受けるなど高い評価を受けています。

#### 運用会社に対するPRIアセスメント状況

(2019年PRIアセスメント)

# A+

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は、ともにPRI(責任投資原則)に署名し、原則に則った取り組みを行っています。両社とも年次アセスメントの総合評価で最上位の「A+」を獲得しています。

### ESG経営—強化してきた取り組み

#### 事業におけるサステナビリティ

# 金賞

三井住友信託銀行は、新商品が評価され、環境省が開始した「ESGファイナンス・アワード・ジャパン」(第1回)の融資部門で金賞を受賞しました(詳細はP.46ご参照)。

#### E (炭素関連資産エクスポージャー)

(2020年3月末)

# 5.2%

炭素関連資産の集中度を示す指標である炭素関連資産エクスポージャー\*の貸出金に対する比率。炭素関連資産エクスポージャーから控除される再生可能エネルギープロジェクトファイナンスが増加、前年度末比0.4ポイント減(詳細はP.85ご参照)。

※三井住友信託銀行および泰国三井住友信託銀行合算

#### S (ジェロントロジー検定合格者数)

(2020年3月末)

# 912人

三井住友信託銀行は、2014年から開始した「老年学(ジェロントロジー)検定」資格取得の義務化の対象を全営業店の店部長から次長、課長、財務コンサルタントまで拡大した結果、合格者数が昨年の293人(2019年6月末)から大きく増加しました。

#### G (女性役員の数)

(2020年3月末)

# 6人

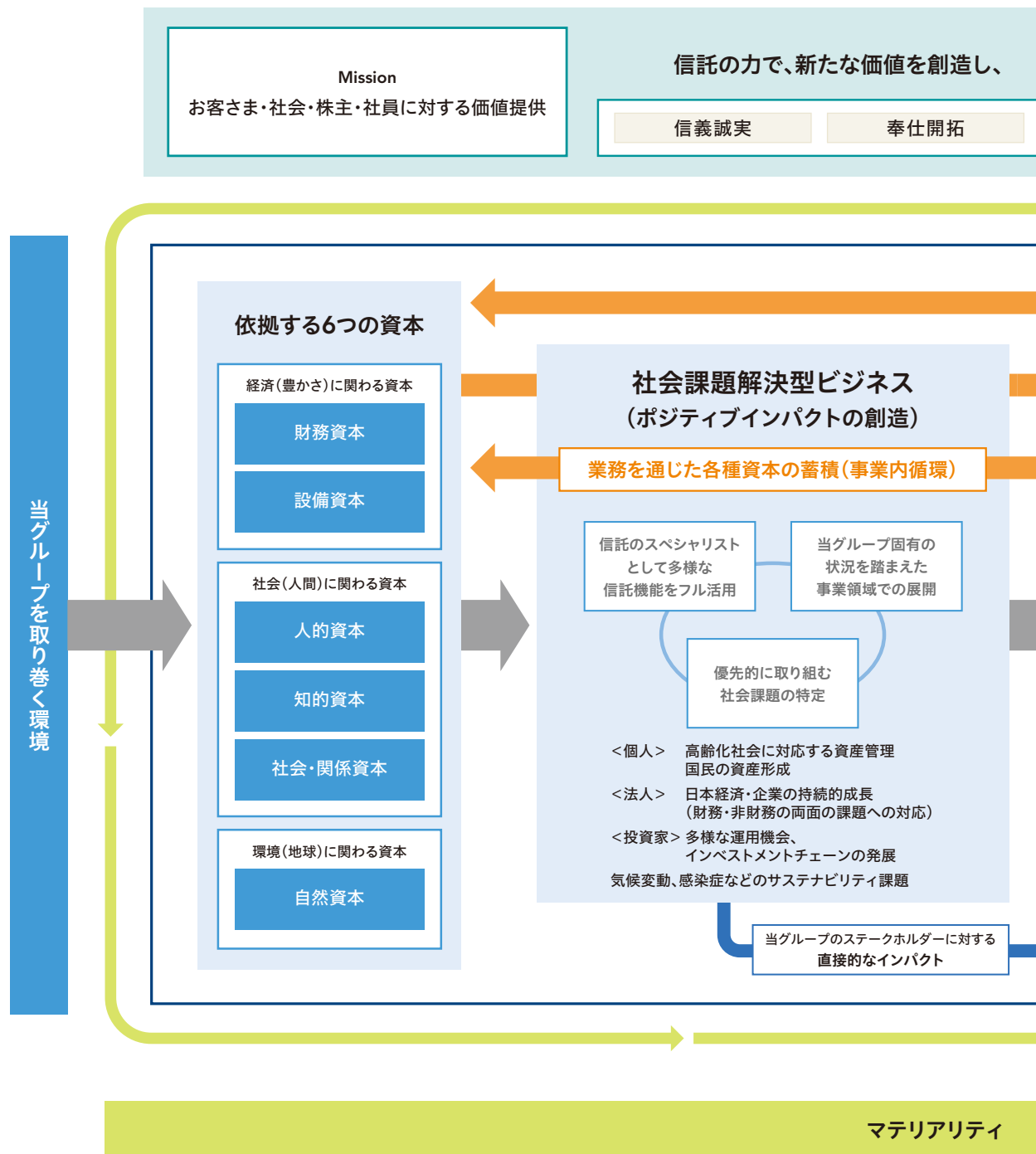
三井住友トラスト・ホールディングス取締役1人  
三井住友信託銀行取締役2人  
三井住友トラスト・アセットマネジメント取締役1人  
日興アセットマネジメント取締役2人

# 目指す姿

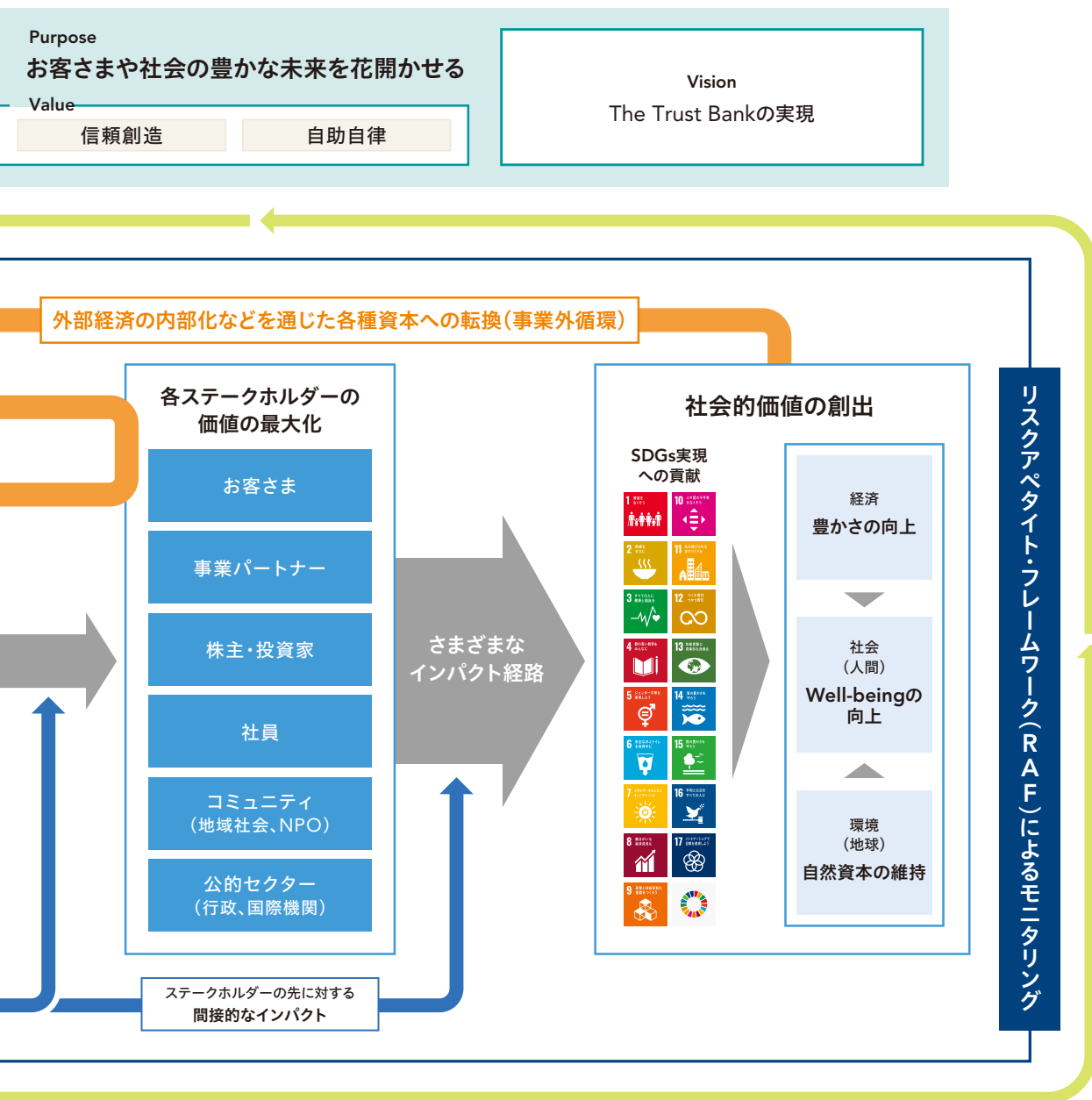
## 価値創造プロセス

### 社会的価値創出と経済的価値創出を両立させるプロセス

当グループは、専業信託銀行グループならではの経営資源(6つの資本)を投入して信託機能を生かした事業を推進し、ステークホルダーに対するSDGs(持続可能な開発目標)の実現を見据えたポジティブインパクトの創造を通じ、社会に対する価値と自身への経済的価値を創出します。



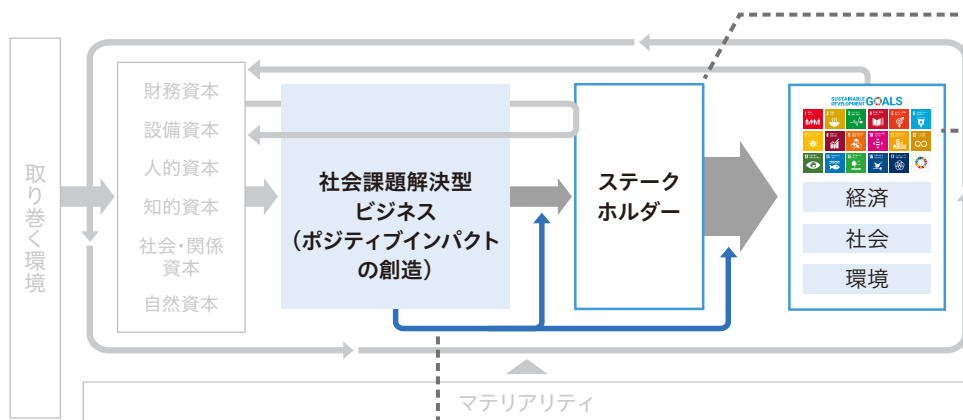
この過程は、資本を再び蓄積し価値創造力を持続的に高めていく資本循環のプロセスでもあります。当グループは、中長期的な価値創造プロセスに影響を与える重要課題(マテリアリティ)を特定し、リスクアペタイト・フレームワーク(RAF)の中で適切に管理するマテリアリティ・マネジメントを強化しています。



マテリアリティ・マネジメント

(資本循環の促進要因・阻害要因)

# インパクトの創造



## ポジティブインパクトの創造

当グループは中期経営計画において「社会的価値創出と経済的価値創出の両立」を経営の根幹に据えました。社会的価値は当グループの企業活動が生み出す場合がありますが、多くはステークホルダーからその先のステークホルダーへ影響が連鎖する中で形成されていきます。

すなわち、私たちの取り組みが最終的に社会課題に対する良い影響（ポジティブインパクトの創造とネガティブインパクトの抑制）につながるかどうか、そのロジックを具体的に考えること（インパクト思考）が社会的価値の創出に向けた指針になります。

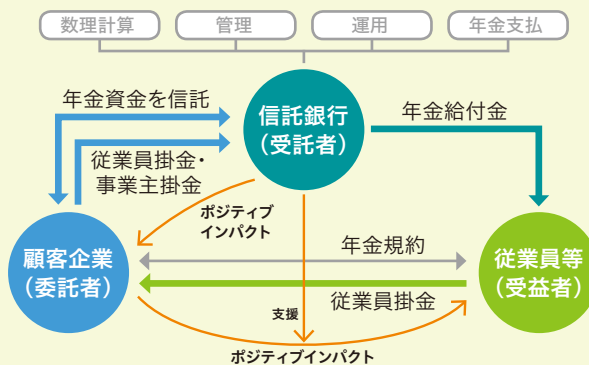
## インパクトの創造とエコシステムの最適化

当グループは、信託をプラットフォームとし多様なステークホルダーとの相互・一体不可分の関係（エコシステム）を構築することを目指しています。社会的価値を構成する経済・社会・環境の3側面においても、エコシステムの機能を生かし、ステークホルダーに対するポジティブインパクトの創

造とネガティブインパクトの抑制を図ります。一方、インパクトは直接的なインパクトだけではありません。ステークホルダーがさらにその先のステークホルダーに与える間接的なインパクトにも配慮し、最終的にSDGs(持続可能な開発目標)の実現にもつながる社会的価値の創出につなぐ経路を描く必要があります。

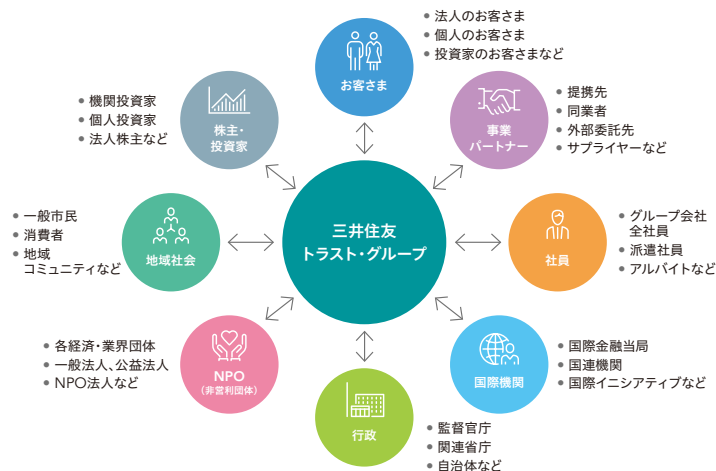
## — インパクト思考がビルト・インされた信託業務 —

信託業務とお客さまの先にいるステークホルダーを見据えたポジティブインパクトの創造は、高い親和性があります。例えば年金信託は、国民の生活の安定と福祉の向上に寄与することなどを目的につくられた制度で、顧客企業（委託者）から委託を受け、従業員等（受益者）のために数理計算や運用を行います。すなわち顧客企業への直接的なポジティブインパクトは、その従業員等への間接的なポジティブインパクトの創造によって成就します。同様に遺言信託は相続人、証券代行は株主に対するポジティブインパクトを創造する業務です。専門信託銀行グループである当グループにとってインパクト思考はDNAであり、価値創出力の源泉です。いかなる業務においても、お客さまの先にいるステークホルダーに受益者を見いだすことが、商業銀行とは異なる付加価値をつくり出します。



### 当グループのステークホルダー

当グループは経営理念(ミッション)、および「社会的責任に関する基本方針(サステナビリティ方針)」において、お客さま、株主・投資家、社員、事業パートナー、地域社会、NPO、行政、国際機関をステークホルダーに掲げました。これらのステークホルダーの声に耳を傾け、当グループがステークホルダーにどのように依存し、かつ影響(インパクト)を与えているのかを把握することが、社会的価値を創出し持続可能な社会の構築に貢献する経営の出発点になります。



### 社会的価値創出に向けたポジティブインパクト

国連が中心となってグローバルな社会課題を洗い出し、経済・社会・環境の視点から2030年までに改善を目指すゴールとして17個に整理したものがSDGs(持続可能な開発目標)です。社会的価値の創出は、先々のステークホルダーにポジティブインパクトを連鎖させながら多様なSDGsの実現に貢献する取り組みです。

そしてそれは経済(豊かさの向上)、社会(人間:Well-being※の向上)、環境(地球:自然資本の維持)の価値向上につながります。創出する社会的価値は、3つの価値の増加分の総和と考えられます。

※人間が幸福を感じる状態。WHO(世界保健機関)は「精神的・肉体的・社会的に満たされた状態」と定義している。

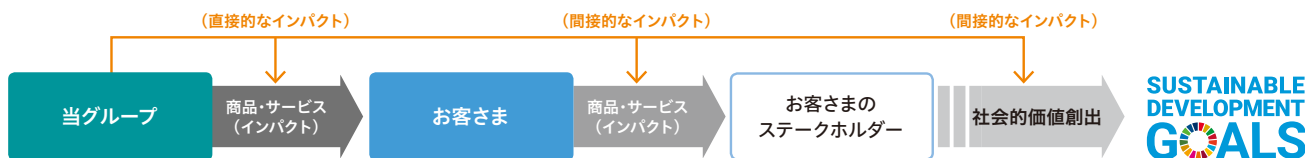
#### 取り組むべき社会的課題と着眼点

当グループは中期経営計画において、取り組むべき社会的課題として以下のようなテーマを掲げました。

- ・<個人>高齢化社会に対応する資産管理、国民の資産形成
- ・<法人>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>多様な運用機会、インベストメントチェーンの発展

こうしたテーマは公的セクターと民間金融機関とが協働して解決していく必要があります。

当グループは、中期経営計画で掲げた課題や気候変動、資源循環、貧困や感染症などのサステナビリティ・テーマに対して、専門信託銀行グループとしての機能をフルに活用し、資金を円滑に流す商品・サービスを開発してお客さまにご提供することで、SDGsの実現につながる金融インフラストラクチャーの構築を目指します。



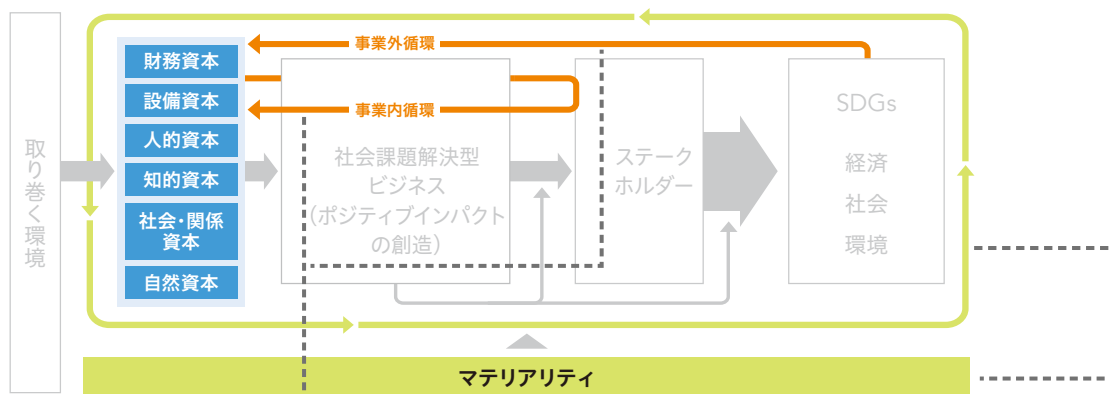
#### ポジティブインパクトの例(推進)

- 直接的なインパクト 再生可能エネルギープロジェクトへの投融資
- 間接的なインパクト SDGs実現に至るプロセスを明確に示した情報開示コンサルティング

#### ネガティブインパクトの例(回避)

- 環境への配慮が低いビルへの投資割合が高い不動産ファンドの販売
- 長期的に温室効果ガスの増加につながるプロジェクトへの投融資

# 資本の循環とマテリアリティ・マネジメント



## 資本の循環

事業遂行に必要な元手(資本)は、お金や設備といった財務諸表に掲載される有形資産と、人材やノウハウ、ネットワークといった金銭換算が難しい無形資産で構成されます。財務的資本(前者)と非財務的資本(後者)を事業に投入し、業務遂行を通じた利益の創出や人材の育成、顧客基盤の拡大といった資本の事業内循環と、グループ

外に及んだ便益が長期的に当グループに還元(外部経済の内部化)される事業外循環により成長の発射台を持続的に高めていくメカニズムの確立が必要です。当グループが社会課題解決型ビジネスを通じ資本を循環させる仕組みを国際統合報告フレームワークに則って示したものが価値創造プロセスです。

資本	3つの軸	当グループにおける定義・関連する指標など
財務	財務	自己資本:普通株式等Tier1比率(バーゼルIII最終化ベース)9.7% 総資産:56兆円
	設備	拠点網:国内店舗150店舗、海外拠点10拠点(最適配置された拠点網) 住信SBIネット銀行口座数:392万口座 システム関連費用:468億円*
非財務	人的	連結社員数:21,658人、ダイバーシティ&インクルージョン:女性管理職357人(目標300人を達成) 社員満足度調査:活性度59.1、満足度60.4* 資格保有者:宅地建物取引士合格者5,611人、日本アクチュアリー会正会員43人、財務コンサルタント267人*
	知的	総研修実施時間5,705時間、研修コスト5.4億円* デジタルアカデミア講座開設数:28講座(2020年6月末) 未来創造活動への応募件数:267件・499人(社員による新事業・業務アイデア創出力)
	社会・関係	優良な事業基盤:資産運用残高87兆円、資産管理残高224兆円(ともに国内金融機関第1位) 総貸出残高29兆円(国内銀行第5位)、不動産証券化受託残高18兆円(信託第1位) 証券代行受託社数1,613社、証券代行管理株主数2,775万人(ともに信託第1位) プレ・ベストパートナー:個人26万人、法人590社* コーポレート・ブランド:三井、住友の400年にわたる社会への貢献やお客さまとの信頼関係に裏打ちされた企業ブランド サステナビリティ・レーティング:MSCI評価AA(国内銀行第1位)、FTSE評価4.3(同第2位)*
自然	環境(地球)	あらゆる人、組織が共有する社会共通資本であり、当グループ自身およびステークホルダーの存在基盤となっているもの。空気、水、土地、鉱物および森林、生物多様性、生態系の健全性(国際統合報告フレームワークによる自然資本の定義)

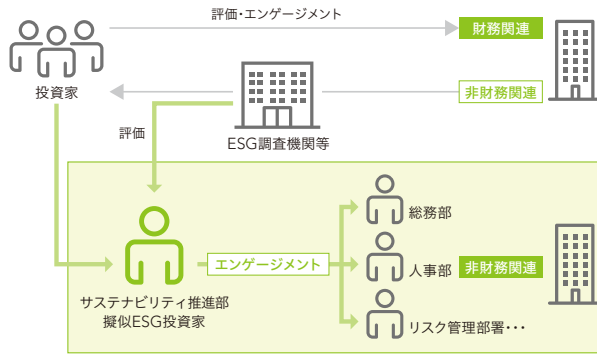
\*2020年3月末または2019年度の実績 ※三井住友信託銀行(単体)

## マテリアリティ・マネジメント

資本循環は血液の循環に似ています。血液が滞りなく流れるように資本が順調に蓄積すれば価値創造力は持続的に拡大していきます。当社は、このようなイメージで、資本循環の阻害要因と促進要因として、中長期的な価値創造プロセスに影響を与える重要課題(マテリアリティ)を特定し取締役会で決定しました。各マテリアリティの管理とその高度化は、基本的には担当部署が担いますが、ステークホルダーの視点を取り込む仕組みとしてインターナル・エンゲージメントを導入しています。具体的には、ESG投資家の関心が高い金融セクターの非財務的テーマで、当グループの取り組みに課題があると思われるものについて、サステナビリティ推進部が関係部署

との対話を行い、取り組みの向上や情報開示の拡充につなげています。

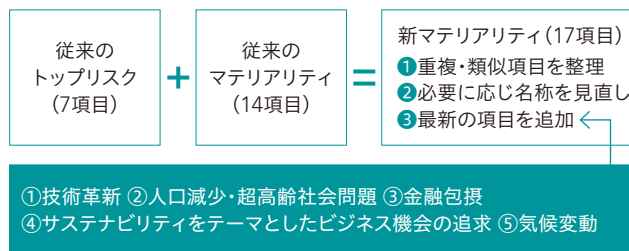
### ■ インターナル・エンゲージメント



### マテリアリティの見直し

2019年10月、当社は財務的視点から管理してきたトプラリスク(P.102ご参照)と非財務的視点から管理してきたマテリアリティを統合し、新たにマテリアリティを策定しました。

当社は、マテリアリティに紐付く各資本の円滑な循環に向け、マテリアリティ・マネジメントを高度化するとともに、それらを通じて社会的価値創出と経済的価値創出を両立させ、持続的な成長を確かなものとしていく方針です。



関連する主な資本	マテリアリティ	リスク	機会	主な取組事項
全ての資本	コーポレートガバナンス	●	●	長期的な価値向上を図る枠組み
財務資本	財務資本の保全	●		与信懸念、株式・不動産市況悪化
	持続的な収益獲得	●		貸出・預金ビジネス利益低下
	金融システムの安定性	●		システミックリスク回避
	リスク管理とレジリエンス(復元力)	●		リスクの特定と管理、リスク文化の醸成
設備資本	システム保全とサイバー攻撃対応	●		サイバー攻撃、システム開発遅延
人的資本	人材力の強化と職場環境の整備	●	●	人的資本、社員の健康
知的資本	個人情報・顧客データ保護	●		顧客情報管理、個人情報保護
	金融商品の安全性	●		商品に内在するリスクの管理
	サステナビリティをテーマとしたビジネス機会の追求		●	社会課題解決型商品の開発
	技術革新(デジタル・イノベーション)	●	●	デジタル技術の高度化、デジタル・ディスラプションへの備え
社会・関係資本	コンプライアンス	●		反社会的勢力への対応、犯罪防止
	顧客本位/フィデューシャリー・デューティー	●	●	CS向上、公正な取引慣行
	投融资先の環境・社会への影響に対する配慮	●		投融资のネガティブインパクト管理
	金融包摂		●	金融弱者への対応、認知症問題
	人口減少・超高齢社会問題	●	●	高齢者のWell-beingの向上
自然資本	気候変動	●	●	物理・移行リスク、脱炭素社会

## 中期経営計画(2020～2022年度)

当グループが専門信託銀行グループとして果たすべき役割・機能、自らの存在意義(パーパス)を長期的な視点で捉え直した上で、この3年間の戦略を策定しました。さまざまな社会・環境の変化に伴う社会課題の解決を使命とするとともに自らの成長機会と認識し、「社会的価値創出と経済的価値創出の両立」を経営の根幹に据えています。

社会における価値観の多様化や、不確実性の増大が進む環境こそ、当グループが安心かつ安全な社会を実現する信託制度の担い手として本領を発揮すべき時であり、最も信頼されるお客さまの「ベストパートナー」として、変化への対応力を一段と高めた社会を次世代につなげていくことに最大限努めたいと考えています。

### 『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～

#### 存在意義(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

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  
社会の在り方の変化

### 社会のサステナブルな発展へ

#### 存在意義(パーパス)明確化の背景

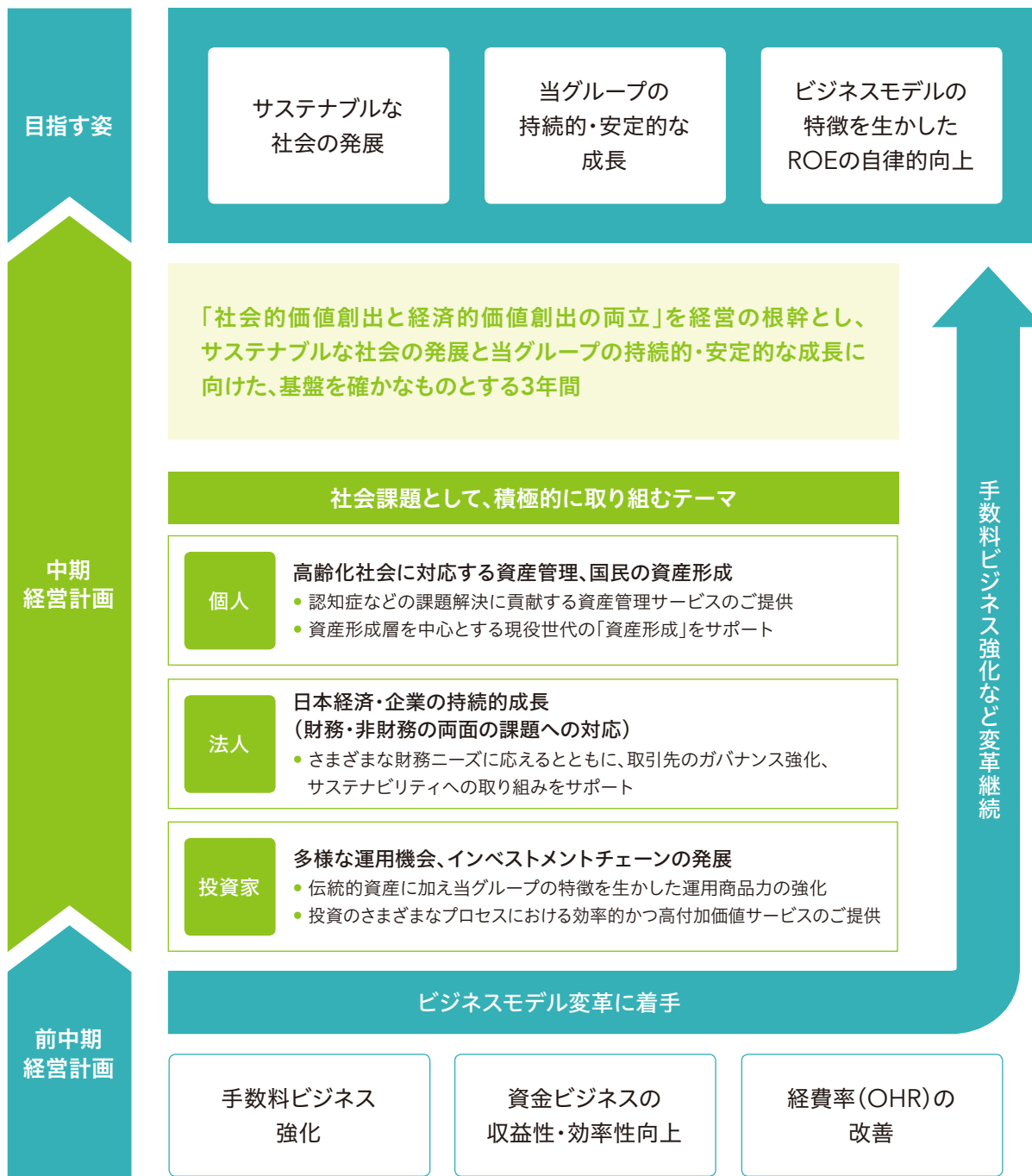
- 新たな中期経営計画では、社会構造の変化や急速なデジタル化の進展を積極的に捉え、資産に関する新たな社会課題を当グループならではの機能や強みで解決することを目指します
- 専門信託銀行グループとして高い専門性と総合力、多彩な機能を有する当グループは、いつの時代においても、社会課題の解決による新たな価値の創出を通じ、経済的な価値を生み出してきました
- こうした経済的な価値が再び社会に還元され、お客さまや当グループのさらなる発展・成長をもたらし、より豊かになった社会を次世代につなげていくことへの貢献こそ、当グループの使命であることを再確認し、自らの存在意義(パーパス)を定義しました



## 中期経営計画の位置付け(持続的・安定的な成長の実現に向けた基盤の拡充)

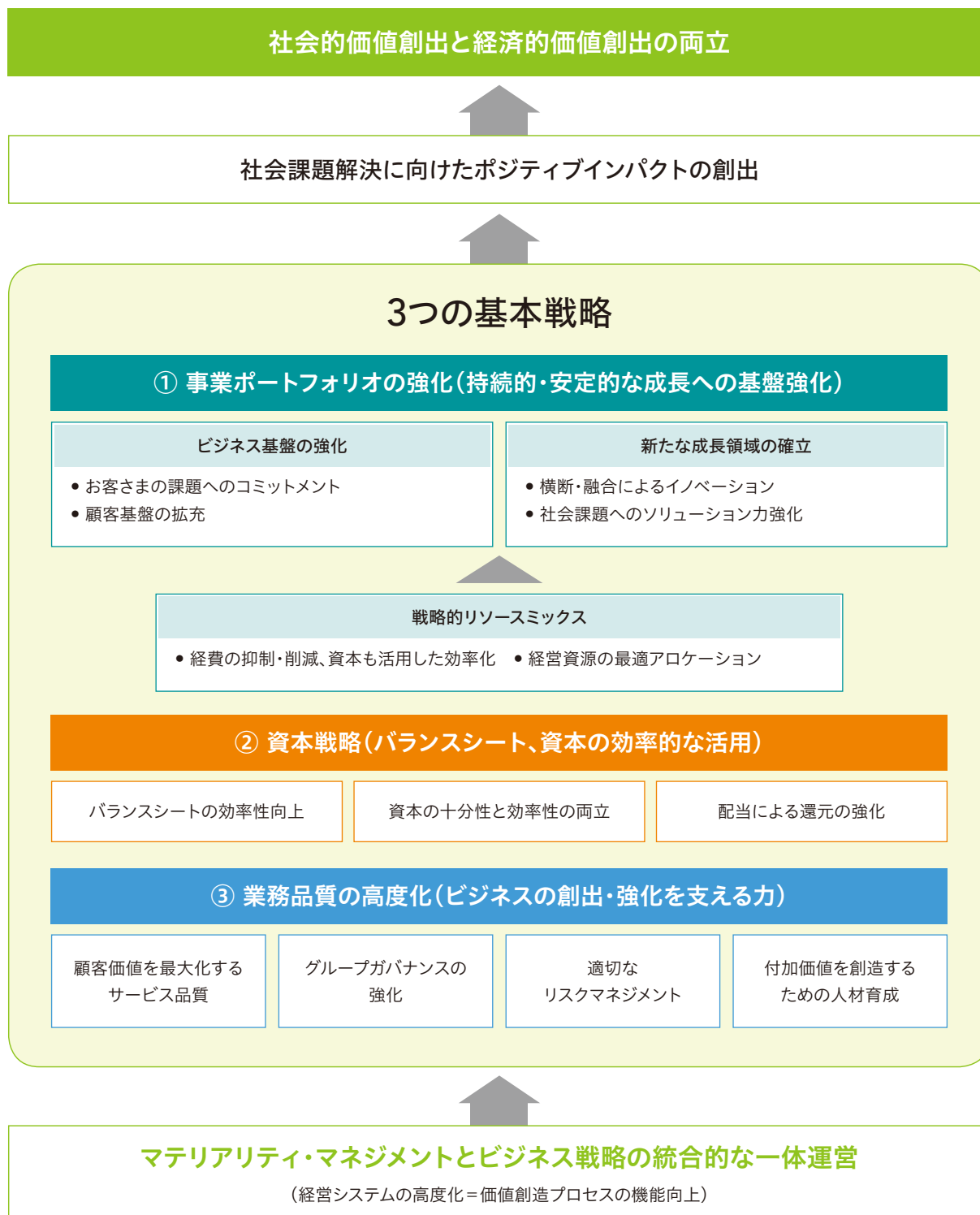
前中期経営計画(2017~2019年度)では、多様化するお客さまのニーズに応えるビジネスモデル変革に着手し、定量的な目標の達成を含め概ね順調に推移しました。2020年度からの中期経営計画ではその取り組みをさらに推し進めるとともに、

個人、法人、投資家などそれぞれに生じる社会課題に対し積極的に取り組み、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年間と位置付けています。



## 基本戦略

2020年度からの中期経営計画では、3つの基本戦略を経営の中心に据え、成長の持続性・安定性をさらに向上させる取り組みを進めていきます。



## ① 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

既存のお客さまに対して、長期かつ包括的な信頼関係をベースに、新たな商品・サービスやトータルソリューションのご提供機会を拡充していきます。

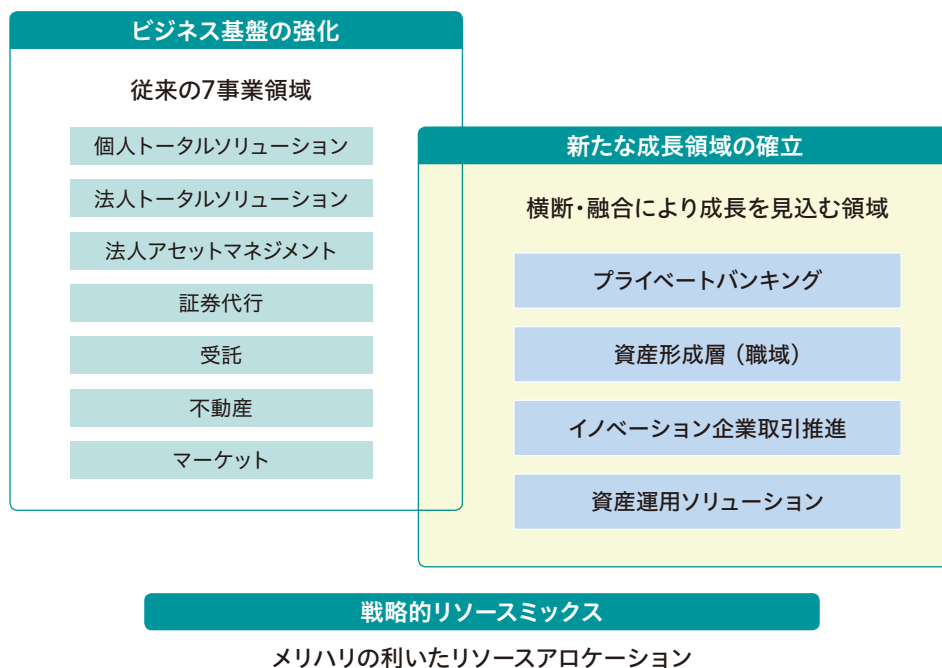
併せて、当グループが強みを有する領域を中心に、新たなお客さまを増やし、預かり資産残高の積み上げを推進します。これらの取り組みを通じ、お客さま・社会のニーズに応えるとともに、当グループの持続的成長に向けた経済的価値を創出していきます。

### • 新たな成長領域の確立

今後想定される社会課題や、足許で顕在化しつつあるお客さまのニーズを踏まえ、その解決を事業横断で図るビジネスを確立し、新たな成長を目指します。当グループが伝統的に強みとしてきた、事業・機能を横断し融合させる事業創造力を生かすべく、当グループの中核を担う三井住友信託銀行で組織改編を行い、重点的に資源投下・リスクテイクを行います。

### • 戦略的リソースミックスの推進

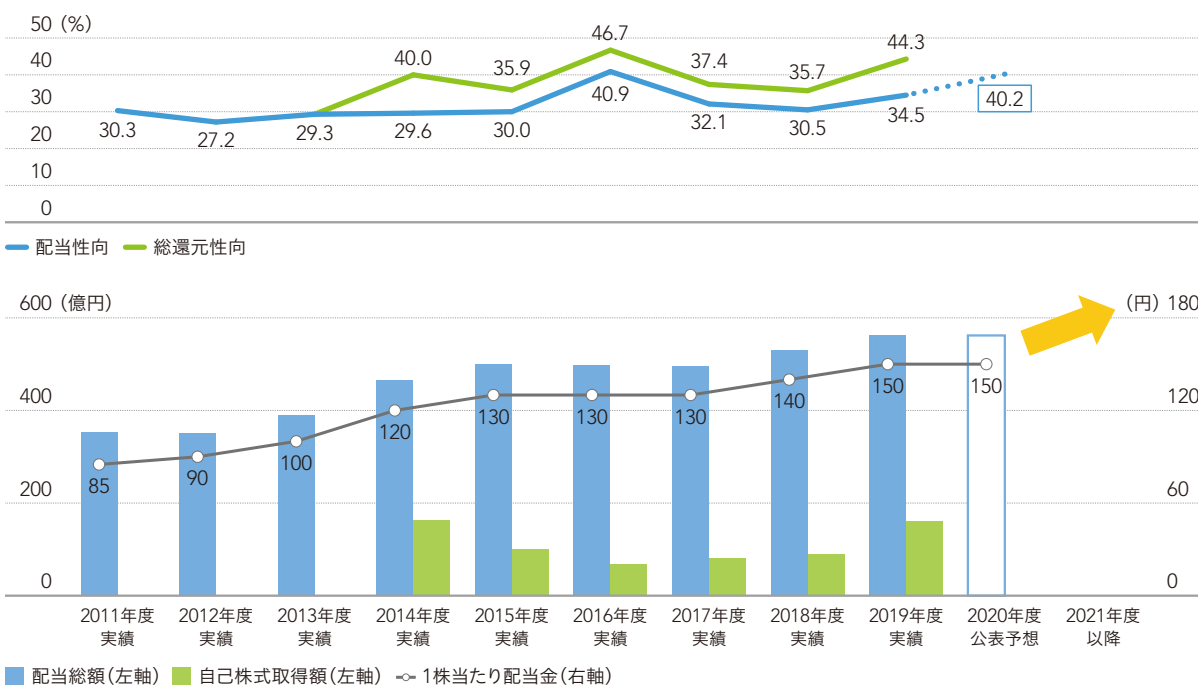
当グループの経営体質の強化・効率化の推進に向け、集中すべき分野への多様な資源を組み合わせた最適配分を進めます。デジタル技術の進化や資本の活用を含め、グループ内の経営資源を柔軟に組み合わせ、資源の最適配分と最大活用を両立する強靱な体質構築を目指します。



## ② 資本戦略(バランスシート、資本の効率的な活用)

- 資本の十分性を維持した上で、戦略投資の積極化、政策保有株式の削減・リスクアセットのコントロールなど、従来以上に能動的な資本戦略を進め、健全性と資本効率を両立させる資本政策を推進していきます。
- 資産回転の推進などによるリスクアセットのコントロールや、外貨調達構造の多様化を進め、個人・法人双方の与信ポートフォリオの収益性改善に継続的に取り組んでいきます。
- 配当による還元を重視し、持続的・安定的な利益成長に即した株主還元強化を目指します。

### ■ 株主還元の推移



## ③ 業務品質の高度化(ビジネスの創出・強化を支える力)

- 専業信託銀行グループとして、「顧客本位」「顧客満足」を差別化の源泉として強化すべく、フィデューシャリー・デューティーとCS(顧客満足)に関する組織を一体化し、業務品質の管理能力を高め、営業現場に対するリスク文化を含む意識の浸透を徹底していきます。
- 事業環境の変化、新たな規制対応、グループ戦略の重要性の高まりなどを踏まえ、人事・財務・リスク管理などの分野でグループベースでの経営管理の高度化を進めます。

経営指標(KPI)

		2019年度 実績	中期経営計画の目指す姿 (2022年度目標)		中長期 ターゲット
経営指標(連結)	実質業務純益	2,890億円	2,900億円	ビジネスモデル変革加速／横断融合による成長	
	親会社株主純利益	1,630億円	1,900億円	持続的・安定的成長	
	経費率(OHR)	61.10%	60%台前半	経費コントロールに留意しつつ将来へ投資	50%台後半
	普通株式等Tier1比率 <sup>※1</sup>	9.7%	10%台半ば	資本十分性を確保	安定的に 10%台維持
	自己資本ROE <sup>※2</sup>	6.25%	7%程度	ROEの自律的向上を目指す	9%程度
	手数料収益比率	54.60%	50%台後半	安定的手数料強化	安定的に 60%以上
	配当性向	34.50%	40%程度	業績に応じた利益の還元として配当を重視／ 株主還元強化	
基盤KPI	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」 <sup>※3</sup> として長期/継続的に選択いただ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
		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 <sup>※4</sup> )	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、当グループの生産性向上を図る	

※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

※3 「ベストパートナー」はお客さまから見た当グループの位置付け

※4 ダイレクトバンキングやライフガイドの利用顧客

# 財務統括役員メッセージ



三井住友トラスト・ホールディングス  
執行役常務 財務統括

佐藤 仁

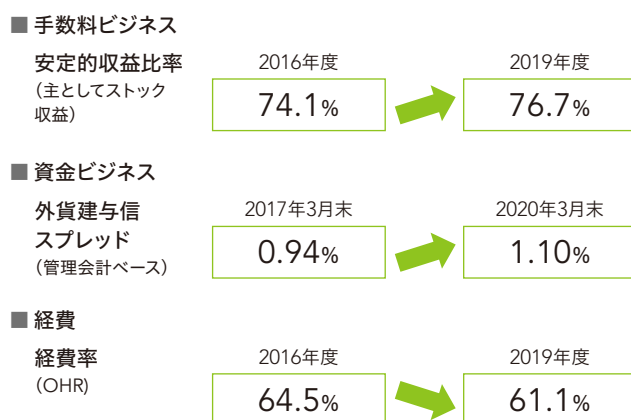
## 1. 2019年度の振り返り(中期経営計画(2017~2019年度)の最終年度として)

2019年度の実質業務純益は、個人のお客さま向けの投資運用コンサルティング関連が減収となった一方、法人関連業務における非金利収益の増益、不動産や受託事業など信託関連事業が堅調に推移したことにより、ほぼ計画通りの2,890億円、前年度比67億円の増益となりました。一方、親会社株主純利益は、新型コロナウイルスの感染拡大による取引先企業業績への影響などの不確実性を踏まえ、コロナ

ショックの影響が相応にあると想定される業種・事業に対する予防的な特例引当金をグループで約250億円(税引き後約170億円)計上したことを主因として、計画を下回る1,630億円、前年度比108億円の減益となりましたが、特例引当金の影響を除けば、親会社株主純利益、株主資本ROEとも、計画値を達成、あるいはほぼ達成できた水準となりました。

(億円)	2016年度実績	2017年度実績	2018年度実績	2019年度		
				計画	実績	(特例引当金除き)
実質業務純益	2,323	2,705	2,822	2,900	2,890	
親会社株主純利益	1,214	1,539	1,738	1,800	1,630	約1,800
株主資本ROE	6.07%	7.4%	7.95%	8%程度	7.12%	7.8%

前中期経営計画の3年間を振り返ると、手数料ビジネスは堅調に推移し、中でも手数料関連利益に占めるストック性の安定的収益比率は着実に向上しました。また、資金ビジネスにおいては外貨建与信を中心に収益性の改善が進展致しました。経費率も概ね計画に沿った水準を維持しています。個人のお客さまに対して世代ごとによりきめ細かなソリューションをご提供する必要性や、バーゼルIII最終化を踏まえた貸出資産の資本効率のさらなる改善など、課題も明らかになっていますが、前中期経営計画の主要施策とKPIについては、概ね達成できたものと評価しています。

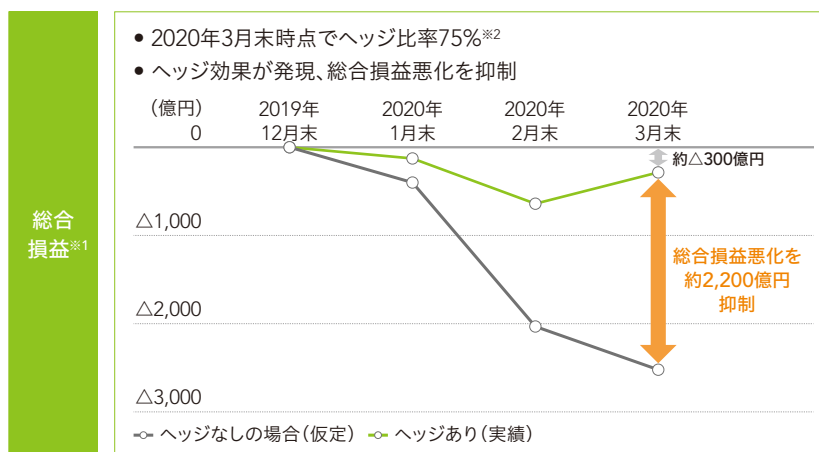


## 2. レジリエンス

新型コロナウイルスの感染拡大などに起因する不確実性の高まりによって、経営の「レジリエンス(復元力)」が改めて問われています。当グループは、ビジネスの基盤、リスクマネジメントの両面において、相対的に高いレジリエンスを備えているものと自負しています。

ビジネスの基盤としては、信託関連ビジネスを中心とした個人・法人のお客さまとの長期かつ強固な顧客基盤を背景に、安定的収益比率の高い手数料収益基盤を確立していることが挙げられます。

■ 政策保有株式に対するヘッジ取引の状況  
株価下落による影響(2019年12月末～2020年3月末)

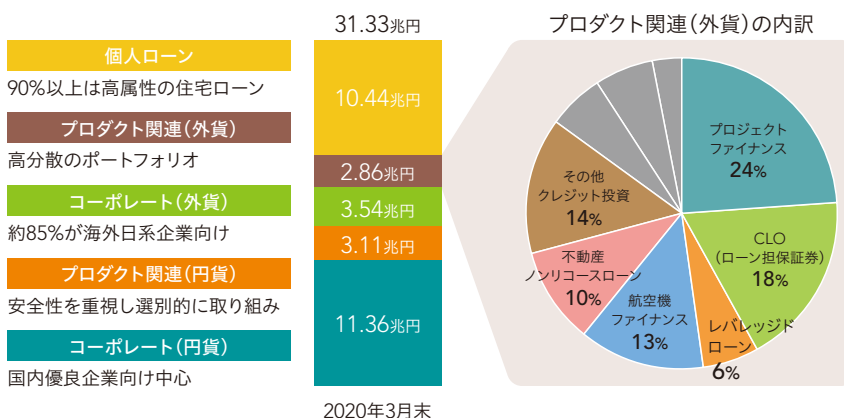


※1 2019年12月末からの評価損益増減と実現損益(売却損益・減損)の合計  
※2 ヘッジ比率は政策保有株式の時価に対する比率  
(集計対象)ヘッジあり:政策保有株式と政策保有株式ヘッジ投信 / ヘッジなし:政策保有株式のみ

リスクマネジメントでは、例えば政策保有株式に関するリスクを極力抑制する運営を継続しています。その結果、2019年12月末から2020年3月にかけての株価急落局面でも、株価ポートフォリオの評価損、実現損の大幅な悪化を避けることができました。信用リスクのマネジメントに関しても、個人・法人向け与信とも厳格なクレジットポリシーの下、ダウ

ンサイドリスク、集中リスクの抑制を徹底してきました。個人は高属性の住宅ローン、法人は国内優良企業向けの貸出が中心となっており、海外向けで注力しているプロジェクトファイナンスなどのプロダクト関連資産も、安全性、リスク分散に拘った運営を強化してきました。

■ クレジットポートフォリオの全体像



### 3. 中期経営計画(2020～2022年度)の基本戦略

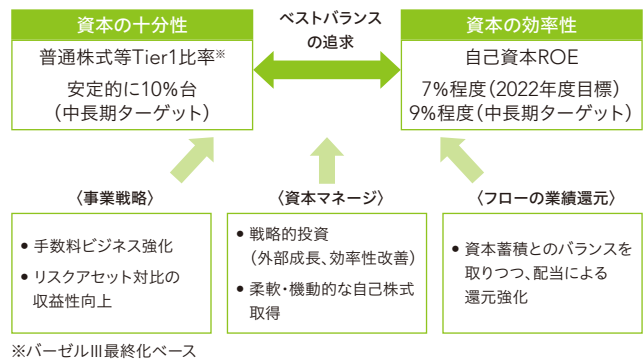
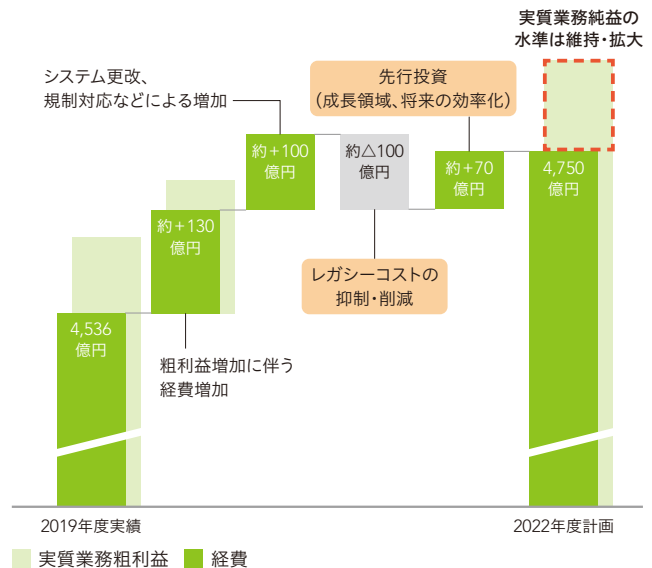
今年度から始まる新たな中期経営計画では、次の3つの基本戦略を掲げています。それぞれについて、財務面からご説明致します。

#### (1) 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)

既存事業領域に関する「ビジネス基盤の強化」と「新たな成長領域の確立」を実現するため、人的資源、IT・設備のほか財務資本を含めた経営資源の最適なアロケーションとシフト、または事業間の分配・融通・融合による「戦略的リソースミックス」を追求していきます。中期経営計画の期間においては、拠点費用を中心としたレガシーコストの削減により、システム更改や規制対応によるコスト増加を打ち返し、成長領域や将来の経費削減を企図した先行投資の余地も確保する計画としています。ただ、コロナショック後の新常态におけるお客さまとのコミュニケーションの在り方を睨み、リソースミックスの見直しも加速していく方針です。連結経費率(OHR)は、2022年度には60%台前半、中長期的ターゲットとして50%台後半を目指します。

#### (2) 資本戦略(バランスシート、資本の効率的な活用)

当グループ資本戦略においては、①事業戦略を通じた規制資本コスト対比の収益性向上、②資本の有効活用、③配当に





よる還元強化の3本柱によって、資本の十分性と効率性のベストバランスを実現することをゴールとしています。2022年度に目指すベストバランスの水準として、バーゼルⅢ最終化ベースの普通株式等Tier1比率10%台半ば、自己資本ROE7%程度を設定しています。①については、貸出資産の流動化の取り組み強化と政策保有株式削減の継続取り組みが2本柱となります。また、②については、外部成長機会の追求や各事業の効率性改善を企図した戦略的投資に積極的に取り組んでいく方針です。それらとのバランスを踏まえながら、自己株式取得にも継続的に取り組んでいきますが、③の配当による還元と併せて、後述4.においてご説明します。

#### 4. 株主の皆さまへの還元政策

これまでの着実な資本蓄積に伴って資本の積極的な活用フェーズにより近づいたとの認識を背景として、2020年度より株主の皆さまへの還元政策を変更致しました。

新しい還元政策においては、業績に応じた利益還元策として配当を重視する姿勢を一層明確にし、連結配当性向の目標を現状の30%程度から2022年度を目処に40%程度に引き上げるとともに、自己株式取得につきましては資本の有効活用の観点から、より柔軟かつ機動的に実施していく方針

##### ■ 株主還元方針

《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します

《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	2022年度を目処に40%程度
自己株式取得	10%程度*	資本の有効活用の観点から機動的に実施

※取得額の当期親会社株主純利益に対する割合

##### (3) 業務品質の高度化(ビジネスの創出・強化を支える力)

グループ経営管理の高度化と、お客さまにお届けする付加価値の最大化、すなわちサービス品質の高度化の2本柱を挙げています。後者は、専門信託銀行グループとして、手数料ビジネスを中心としたサービスの質的向上と差別化により、まさに社会的価値創出と経済的価値創出の両立の具現化に取り組んでいくというものです。2022年度の実質業務純益計画は、2019年度から微増の水準にとどまっていますが、収益の質的な改善・強化を図る取り組みを進展させ、次の3年間の成長につなげていきたいと考えています。

としています。

自己株式取得の実施検討にあたっては、①資本の十分性、②戦略的投資とのバランス、③当社の株価の3要素を総合的に考慮していきます。

今後とも、専門信託銀行グループとして、当グループの持続的・安定的な成長に伴い、株主の皆さまへの還元を着実に強化していきます。

#### 5. 最後に

新型コロナウイルスの感染拡大は、さまざまな不確実性への構えの必要性を再認識させるとともに、資産の管理ニーズの高まりやデジタル化、非対面チャネル展開の加速など、当グループに新たな機会の創造や変革の必要性をもたらすものと考えています。先に触れました当グループのビジネスモデルやリスク文化に基づくレジリエンスに加え、経営のイノベーションへのチャレンジとスピードがますます問われる時代が到来していると認識しています。

財務面においても、適切な財務リスクのコントロールとともに、戦略的リソースミックスの推進と資本の積極的な有効活用を通じ、各ステークホルダーへのポジティブインパクトの最大化に貢献していきます。この中期経営計画を、まさに当グループが持続的・安定的な成長への基盤を確かなものとする3年間とし、金融セクターにおける質的な存在感を一段と高めていく所存です。

# 1. 専門人材の活躍に向けた取り組み

当グループでは、「人材育成No.1金融グループ」を掲げており、2018年4月に「人材育成方針」(TRUST)※を制定しました。この人材育成方針を通じて多様な人材が活躍できる「人材活躍No.1金融グループ」を目指して取り組んでいます。



価値創造の源泉の一つである人的資本の強化について、専門信託銀行グループである当グループが目指すのは、高度な専門性と総合力を駆使してトータルなソリューションをご提供する人材集団の形成とレベルアップです。

高度で専門的なスキルを持つ財務コンサルタントも目指すべき人材集団の一つです。財務コンサルタントとは、高い専門性と豊かな経験をもって、お客さまのご資産の的確な運用、万全な資産管理・承継などについてご提案する信託銀行ならではの専門スタッフです。

信託銀行の特長は預貯金だけでなく、相続や不動産などについても総合的に資産の相談ができることですが、特に財務コンサルタントは、資産管理・承継について包括的な相談にお応えする役割を担っています。三井住友信託銀行では、2020年3月末時点で267名の財務コンサルタントが全国で活躍しています。

お客さまの人生100年と真摯に向き合い、当グループのバリュー(行動規範)の一つである「お客さま本位の徹底」の精神を高いレベルで体現するために、財務コンサルタントは、お客さまのご資産の運用・管理のプロフェッショナルであるのみならず、多様化する課題に直面するお客さまに寄り添い、新たな価値をご提供するとともに、組織全体の指導役としてのリーダーシップ発揮を期待される存在でもあります。

三井住友信託銀行では、高度な専門性を発揮する社員を「フェロー」として認定し、処遇にも反映させる仕組みを導入していますが、この仕組みは財務コンサルタントにも適用されています。三井住友信託銀行では、専門性だけでなく人間力も併せ持つ財務コンサルタントを通じて、お客さまに付加価値をご提供しています。

※当グループの人材育成方針については、P.95ご参照

## 活躍する専門人材



“高度な専門性と人間力を発揮し  
お客さまのさまざまな課題解決を  
サポート”

日本橋営業部・東京中央支店フェロー主管  
財務コンサルタント

稲熊 里志

Q 財務コンサルタントとしての役割について  
教えてください。

資産管理・承継ニーズの中核を担うのが財務コンサル

タント(通称「財コン」)です。財コンの強みは、一人で幅広いご相談に、ワンストップかつオーダーメイドで応じることができるということです。最適なお提案のため、高度な専門性を

有する三井住友信託銀行の各事業、グループ会社など必要に応じて連携しますが、お客さまとの窓口はあくまで財コン。ここが税理士・弁護士・司法書士との大きな違いです。当グループは今後さらに資産管理・承継ビジネスを強化します。資産管理・承継ビジネスといえば、三井住友信託銀行。その信頼のトップブランドを中核として担うのが、財コンです。私ども財コンは、資産管理・承継ビジネスを通じ、信託のサービスを、広く世の中に普及させたいと願っています。

**Q お客さまが直面する社会課題について、どのように認識されていますか。**

人生100年時代が到来し、高齢化するお客さまの資産管理・承継ニーズに応えることがますます求められるようになりました。三井住友信託銀行は、遺言信託・人生100年応援信託<100年パスポート>など、業界トップクラスの豊富なソリューション群とコンサルティング実績があり、人生100年時代のベストパートナーになり得るものと考えています。100年パスポートは、人生100年を安心して過ごすために、さまざまな機能をワンパッケージで活用できる信託商品です。認知症発症時の資産凍結リスクへの備えとして、手続代理人は医療費・介護費・住居費・税金・社会保険料の払い出しが可能となります。お客さまのニーズに沿って、こうした便利な商品もうまく活用しながら、ご提案を進めています。

**Q プロフェッショナルとして心掛けていることがあればお聞かせください。**

いくら業務知識が豊富でもお客さまの気持ちに寄り添えない人は、お客さまから大事な相談をされることはありません。基礎的な知識として各種の資格もあるに越したことはないですが、実際に財コン業務に携わってみると、そういう知識よりもむしろお客さまの想いや痛みを自分の心で感じる感性が必要だと考えます。

私が財コンとして最も大事に思っていること、それは、利他の精神です。利他とは他を利する、人を助けたり思いやりたりする心です。お客さまが喜んでくださるなら苦労はいとわれないと思える気持ちが大切です。お客さまのために何ができるかを真摯に日々考え、仕事に取り組んできた結果、自然とお客さまからの相談が集まってくるようになった、そのように感じています。

また、書物から学ぶことも多くあります。書物を読まないとい

ただか数十年の自分の経験でしか物事に対応できません。「一人の人間の持つ世界の広さと深さは、その人の読書の広さと深さに比例する」という人もいます。「書物を読めば古今(ここん)の先人・偉人・賢者の智慧と経験を身に付けることができ、人たる道を踏み外さないばかりか、人生を力強く生き抜いていける」のではないかと思います。

**Q お客さまの価値創造につながる話があれば教えてください。**

二世代にわたる資産承継のご相談をいただいたお客さまとのエピソードです。そのお客さまは、認知症などで将来ご自身の判断能力が低下することを懸念されていました。また将来的に有料老人ホームへの入居を希望されていることをお聞きました。そこで、資産凍結を回避する100年パスポートのご提案、有料老人ホーム提携先のご紹介、自宅売却に備えたグループ会社の三井住友トラスト不動産での価格査定などのお手伝いをさせていただきました。

また、ご家族に対する想いなども伺いしていくと、お子さん、お孫さんの双方に上手に資産を残したいというご希望をお持ちということが分かりました。それを受け、ご自身の今後の生活に支障を来さない贈与金額の試算をした上で、お孫さんへの贈与を開始することとなりました。

その際、毎年贈与契約書を作成するご負担を軽減していただくため、暦年贈与機能がある生命保険の活用や、お孫さんが無駄遣いせず将来に備えられるよう、お孫さんが贈与を受けたご資金での生命保険への加入をご提案し、それぞれご活用いただきました。さらに遺言書を作成しお子さんへのその想いを託していただきました。

当グループの有する幅広い機能でお客さまの悩みやご希望に寄り添ってトータルにアドバイスを実施することにより、お客さまおよび次の世代のお客さまの価値創造につながることができたと感じています。



## 2. デジタイゼーションへの取り組み

三井住友トラスト・ホールディングス  
執行役員

益井 敏夫



AI、ビッグデータ、クラウド、ソーシャルネットワーク、ブロックチェーンなどのデジタルテクノロジーの目覚ましい進化が、次々と新しいサービスやビジネスを誕生させ、私たちの日常にも大きな変化が生まれてきています。

デジタルを武器にした異業種からの参入や価格破壊などのゲームチェンジが小売業などを中心にさまざまな業界で発生し、金融業もフィンテック企業との競争に晒されています。

コロナショック後は、キャッシュレス化加速、非接触・非対面でのサービス提供、顧客接点の再構築などのかつてない社会・ビジネス環境の大変化とともに、デジタル化はより一層加速され、生活様式から業界の在り方そのものまでを変えるパラダイムシフトとして刻一刻と私たちに迫りつつあります。

お客さまの意識や行動の変化と多様化が引き起こす消費構造、お客さまニーズの変化など、変動・不確実・複雑・曖昧(VUCA; Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity)な時代に向け、私たち自らが組織・バリューチェーンなどを変革・再構築できなければ、お客さま、社会の支持を失い、衰退の途を辿ることになります。

かかる環境認識の下、社会課題の解決に資する「社会的価値」創出と当グループの成長に資する「経済的価値」創出の原動力として、デジタル・トランスフォーメーション(DX)を加速させていきます。

### 中期経営計画におけるデジタル戦略 ～6つの戦略領域～

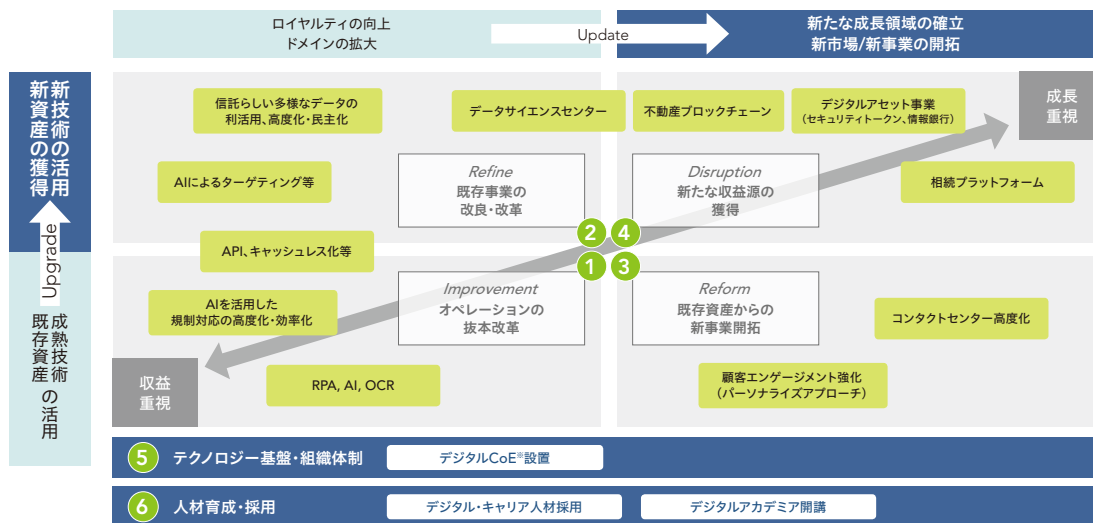
2020年度からスタートした中期経営計画における「事業ポートフォリオの強化」「業務品質の高度化」という基本方針の下、デジタル戦略を推進するにあたり、「6つの戦略領域」を設定しています。

成熟した技術や既存資産を活用してオペレーションの抜本改革などを追求する①Improvement、新技術活用や新資産獲得によって既存事業に磨きをかける②Refine、既存の強みや資産を転用して新たな市場や事業を開拓する

③Reform、そして新技術を活用して新たな成長領域の確立を追求する④Disruption、これら4領域は並行して推進していきます。

また、①～④の領域における各プロジェクトをスピーディかつ俊敏に推進するためには、体制面も同時に強化し続ける必要があります、⑤テクノロジー基盤・組織体制と、⑥人材育成・採用は中長期的に取り組むべき重要な戦略領域と位置付けています。

6つの戦略領域



## 「IT賞(トランスフォーメーション領域)」を受賞

公益社団法人企業情報化協会が主催する「2019年度(第37回)IT賞」において、三井住友信託銀行と三井住友トラスト・システム&サービスが連名で「IT賞(トランスフォーメーション領域)」を受賞しました。

IT賞は、「ITを活用した経営革新」に顕著な努力を払い、優れた成果を挙げたと認め得る企業・団体に対し授与されるもので、マネジメント領域、顧客・事業機能領域、社会課題解決領域、トランスフォーメーション領域、オープン化領域にてそれぞれ審査が行われます。

三井住友信託銀行では、230機を超えるロボット(=RPA)が年間23万時間相当の業務を自動化しています。

ここに至るまでに、自動化プログラムを作成する数十人規模の専任部隊が、社内为数多くの部署と一丸となってロボットを作り上げたという背景があり、一般的に難しいとされるRPAの

安定稼働と全社に広がる効果を実現させました。このようなRPAの浸透プロセスが「業務変革の推進方法として規範性が高く、広く紹介するにふさわしいもの」と評価され、受賞となりました。



## 「相続手続き迅速化」「相続関連事務自動化」実証実験と、「WEB遺言信託サービス」のご提供開始

三井住友信託銀行は、お客さまに新たな付加価値をご提供できる、信託ビジネスのプラットフォーム構築を目指して、さまざまな検討を行っています。

### 『相続手続き迅速化』によるサービス向上のための金融業界横断での協働実証実験

人生100年時代の到来により社会課題となる相続手続きの負担軽減と迅速化を目指して、主旨に賛同いただいた複数の金融機関と協働で、実証実験を行っています。

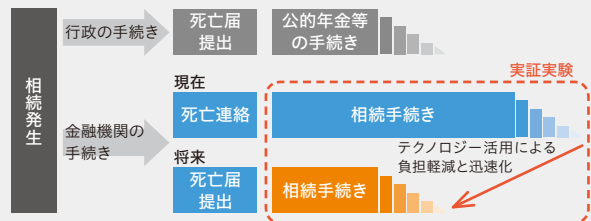
### 『相続関連事務自動化』実証実験

相続手続きの際に、相続人を確定させるために必要となる戸籍謄本などの確認作業を、デジタルテクノロジーを活用して自動化する実験を実施中です。また、この取り組みについて、ビジネスモデル特許を出願しました。

### 『WEB遺言信託サービス』のご提供開始

円滑な資産移転は社会課題ですが、民法の遺言の要件緩和の効果もあり、「誰もが遺言を作成する時代」が近づきつつあります。

お客さまに、時間や場所を選ばず、簡単・便利に遺言信託などの相談を始めていただけるよう、2019年10月1日より『WEB遺言信託サービス』のご提供を開始しました。



## 情報共有技術「UXP」を活用した信託プラットフォーム構築の実証実験

三井住友信託銀行は、最先端のセキュリティ技術を有しエストニア有数のテクノロジー企業である「サイバネティカ社」と信託プラットフォーム構築の共同検討を行っています。

同社が開発した情報共有技術「UXP」は、エストニアの電子政府基盤である「X-Road」を発展させて開発された技術です。この技術は、銀行、信託、不動産、年金、証券代行など多様な事業領域で、数多くの商品・サービスをご提供し、幅広い法人、個人のお客さまとのお取引において、金融・非金融の多様な情報のご提供や共有を行っている当グループの信託ビジネスとの親和性が非常に高く、信託らしいプラットフォームとしての活用を目指しています。

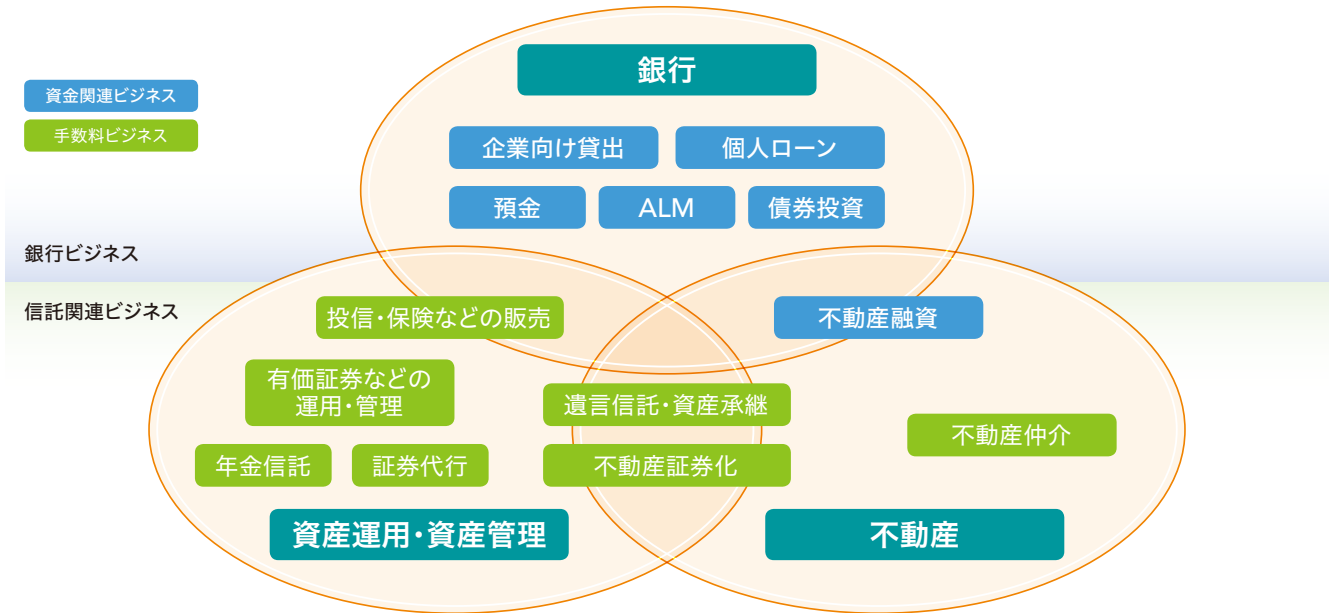
同社との共同検討をきっかけに、2020年2月10日にエストニアのラタス首相が当社を訪問され、同日、安倍首相とラタス首相の立ち合いの下、サイバネティカ社と共同検討の協定を締結しました。



# 事業戦略

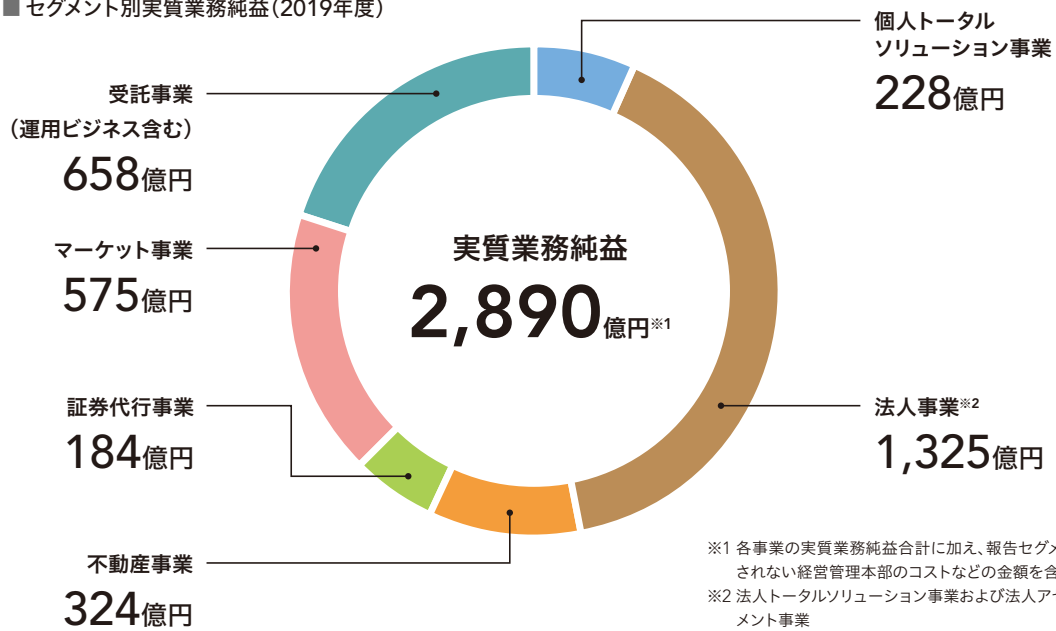
三井住友トラスト・グループは、高度な専門性と総合力を駆使して、銀行、資産運用・資産管理、不動産業務を融合したビジネスモデルで独自の価値を創出しています。

## グループ体制



	個人トータルソリューション	法人トータルソリューション	不動産	証券代行	マーケット
	三井住友信託銀行				
主要子会社・関連会社	三井住友トラストクラブ	三井住友トラスト・パナソニックファイナンス	三井住友トラスト不動産	東京証券代行	
	三井住友トラスト・ウェルスパートナーズ	三井住友トラスト・ローン&ファイナンス	三井住友トラスト基礎研究所	日本証券代行	
	三井住友トラスト・ライフパートナーズ	泰国三井住友信託銀行		三井住友トラストTAソリューション	
	住信SBIネット銀行	紫金信託		日本株主データサービス	

■ セグメント別実質業務純益(2019年度)



※3 2020年7月27日に、持株会社のJTCホールディングス株式会社と資産管理サービス信託銀行を吸収合併し、商号を「株式会社日本カストディ銀行」とする予定

## 三井住友信託銀行 社長メッセージ



三井住友信託銀行  
取締役社長

橋本 勝

### お客様の「ベストパートナー」として、新たな付加価値を創造

我が国では、高齢化社会の到来、デジタル技術の進化などにより社会構造が大きく変化しています。加えて、新型コロナウイルス感染症の影響がグローバルに拡大し、その長期化が懸念されるなか、働き方や暮らし方などさまざまな様式を変えていくことが必要になっています。

このような環境のもと、三井住友トラスト・グループは、2020～2022年度の3年間を対象期間とする中期経営計画をスタートさせました。この中期経営計画では、我が国の社会構造の変化を積極的に捉え、新たな社会課題に正面から向き合い、当グループならではの機能や強みを生かして解決していくことを目指しています。

三井住友信託銀行としましては、当グループの中核企業として、当グループの持続的かつ安定的な成長の実現とサステナブルな社会の発展に資する取り組みを進めていきたいと考えています。

新型コロナウイルス感染症の影響の長期化が懸念されるなか、お客様の資金調達のニーズに適切に対応し、しっかりとサポートしていくことはもちろんのこと、お客さまとの長期的かつ包括的な信頼関係をベースに、新たな商品・サービスやソリューションをご提供していきます。



個人・法人を問わず、資産運用および資産管理など当社が強みを有する既存領域を中心に新たなお客さまとの取引を推進し、ビジネス基盤の拡大に取り組むとともに、当社が有する機能やサービスを組み合わせ、新たな成長領域の確立に取り組んでいきます。

当社は、今年度、既存の7事業に加え、新たに、富裕層のお客さまに対して、銀行業務、信託業務、不動産業務やグループ関係会社の機能を融合したソリューションをご提供する「プライベートバンキング事業」、企業にお勤めの個人のお客さまに対してライフステージごとのサービスをご提供する「資産形成層(職域)事業」の二つの横断事業を設置しました。そのほか、成長の初期段階にある企業に対して成長段階に応じた各種機能をご提供する「イノベーション企業取引推進」領域、各事業の資産運用提案に関するノウハウを統合し、個人・法人のお客さまに対して高品質のご提案を図る「資産運用ソリューション」領域の二つの融合領域を設置しました。

これら横断事業や融合領域に専門性の高い人材を配置し、既存事業とも融合した当社ならではの機能を生かし、お客さまの多様かつ高度なニーズに対し、真に必要なソリューションをご提供していきます。

先行きが見通しにくい今こそ、我が国唯一の専門信託銀行グループとして、多彩な専門性と総合力を発揮すべき時であり、最も信頼されるお客さまの「ベストパートナー」として、新たな付加価値を創造し、明るい未来に向け、ともに成長し続けたいと思います。

2020年7月

三井住友信託銀行  
取締役社長

橋本 勝



# 個人トータルソリューション事業



## 事業統括役員からのメッセージ

個人トータルソリューション事業では、個人のお客さまの世代ごとの幅広いニーズに対し、質の高い総合的なコンサルティングを通じ、資産形成・運用、資産管理、相続・資産承継など専門信託銀行グループならではの多様なサービスをご提供しています。

三井住友信託銀行 専務執行役員 個人トータルソリューション事業統括  
三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員

岩熊 清司

## 中長期的に目指す姿

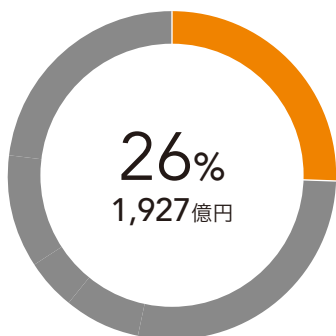
人生100年時代を迎え、お客さまの「長く充実した人生を過ごすこと」への関心がますます高まるとともに、将来に向けた資産形成や高齢期における財産管理に関する悩み・不安が、各世代における社会課題として顕在化してきています。

当グループは、専門信託銀行グループならではの高度な専門性と多彩な商品・サービスを駆使し、個人のお客さまの世代やライフイベントなどに応じて変化する資産・負債の特

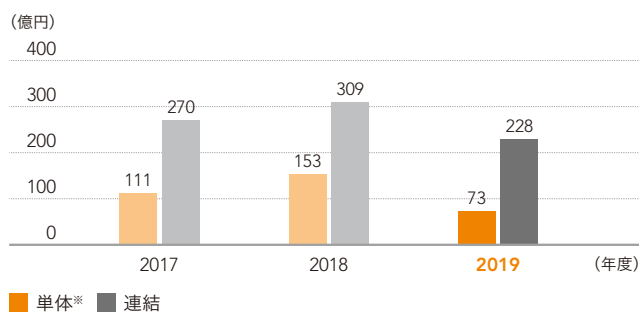
性を踏まえたトータル・コンサルティングをご提供し、お客さま一人一人が抱えられている課題の解決を図っていきます。

「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」に基づき、お客さま本位の徹底とコンサルティングを支える専門能力のさらなる向上に努め、お客さまとともに成長していきます。

## 実質業務粗利益に占める割合



## 実質業務純益の推移



投資運用コンサルティング関連において、販社管理手数料が増益の一方、投信・保険販売手数料が減少した結果、実質業務純益は単体では前年度比79億円減益の73億円、連結では同80億円減益の228億円となりました。

※三井住友信託銀行(単体)

## 事業環境認識

### 環境認識・課題

- 新型コロナウイルス感染症拡大、マイナス金利の長期化、金融商品の手数料低下
- 中長期的な人口減少やデジタルイノベーションに対応する業務プロセス・店舗の変革

### 機会・当グループの強み

- 専門信託銀行グループならではの、お客さま本位のトータル・コンサルティングを軸とした戦略展開
- 資産形成層からシニア層まで幅広いお客さま基盤
- 超高齢社会における資産形成や財産管理の必要性の高まりと当グループの多様な商品・サービスラインアップ

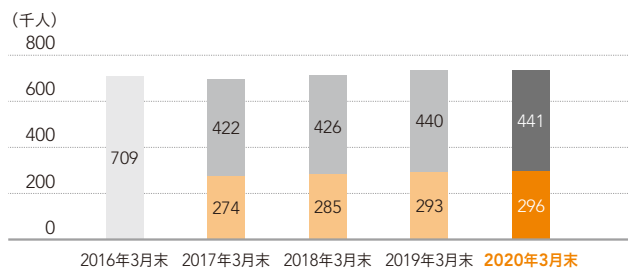
## 中期経営計画での重点施策

お客さま一人一人の人生と真摯に向き合い、世代やライフプランに応じた確かなトータル・コンサルティングをご提供することで、人生100年時代におけるお客さまの課題、社会課題の解決に貢献していきます。

### ■ 現役世代のお客さまの資産形成に対する取り組み

資産形成ニーズの高まりや、働き方・ライフスタイルの多様化などを踏まえ、お客さま一人一人のニーズに合わせたコンサルティングやご提案を行います。多くのお客さまと長きにわたるお取引をいただくことによるお預かり資産残高の拡大を通じて、ともに発展していくことを目指していきます。

運用関連商品を保有されるお客さま



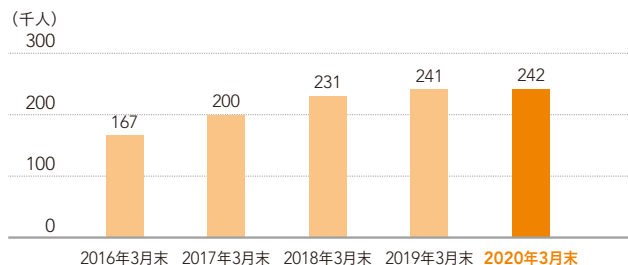
■ 資産形成層 + 退職前後層 (65歳未満) ■ シニア層 (65歳以上)

※三井住友信託銀行で運用関連商品を保有されるお客さま  
 ※運用関連商品: 投資信託、投資一任運用商品、生命保険、外貨預金

### ■ シニア層のお客さまの資産管理・承継に対する取り組み

将来の認知症や健康などに対する不安や、次世代への相続・承継に関する各種課題などを踏まえ、お客さま一人一人のニーズに合わせたコンサルティングやご提案を行います。さらに、高齢化社会における金融包摂促進に資する商品・サービスの充実に努め、お客さまに安心と安全をご提供します。

資産管理系信託関連商品を保有されるお客さま



※三井住友信託銀行で資産管理系信託関連商品を保有されるお客さま  
 ※信託関連商品: 遺言信託、人生100年応援信託<100年パスポート>、教育資金贈与信託など

### ■ チャンネルの最適化と運営効率化

コンサルティング機会の拡大に向け、店舗ネットワークの見直しおよびWEBなどの疑似対面・非対面チャネルの強化により、利便性の高いチャネルを整えます。また、営業店で行う事務を削減することにより、生産性の向上と人員の再配置によるコンサルティング力の強化を図っていきます。

### 店舗運営の効率化

2017年度からの5年間で店舗の事務量の70%を削減  
 1,600名相当の人員を再配置、コンサルティング力を強化



サステナビリティへの取り組み

信託銀行の機能を生かした超高齢社会問題への対応

超高齢社会の到来によって年金や社会保障などの生活を支える経済社会システムが脆弱化したり、認知症などの高齢者に対する適正な金融サービスの対応が遅れたりすることにより、安全な生活に支障を来すおそれが増大しています。当グループでは専門信託銀行グループの機能とスキルを生かした付加価値の高いソリューション事業を推進し、個人の財産の安全を確保するとともに、住まいの安定性を確保し、高齢者やそのご家族の生活の安定を確保することに貢献します。



人生100年応援部の設置

三井住友信託銀行は、「人生100年時代」の到来により個人のお客さまに生じるさまざまな課題に対し、適切なソリューションをご提供することを目的とした「人生100年応援部」を設置しました。長寿化による人生の時間軸の変化により生じるお客さまのニーズの多様化、複雑化を捉え、お客さまへ安心や安全、楽しみをご提供すべく、長年培った専門信託銀行グループならではのノウハウを生かしてソリューションメニューを開発し、順次ご提供していきます。

また「人生100年時代」に対応した資産形成や資産活用に関するさまざまなニーズや悩みを調査・研究し、これらの目指すべき在り方について、お客さまをはじめ世に幅広く情報発信することを目的とした「三井住友トラスト・資産のミライ研究所」、保険販売子会社である三井住友トラスト・ライフパートナーズによる「人生100年安心プラザ 新宿営業所」の開設、高齢者の方々の住まい、医療、介護などに関する将来への不安の解消に貢献する「一般社団法人安心サポート」の設立など、お客さまのニーズにきめ細かく対応すべく、組織・体制を強化し取り組みを加速させています。

老年学(ジェロントロジー)検定

老年学は英語ではジェロントロジーと呼ばれ、加齢に伴って生じるさまざまな課題を扱い、生涯をより良く生きるための方法を追究していくことを目的とした学際的な視点が特徴の学問です。三井住友信託銀行は、2014年から一般社団法人日本応用老年学会が主催する「老年学(ジェロントロジー)検定」資格取得を全営業店部長に義務付けていましたが、2019年に対象を次長、課長、財務コンサルタントまで拡大しました。その結果、資格取得者は大きく増加し、2020年2月末には912名になりました。

住まいの選択肢についてのご提案

高齢者が生活の質を維持し、安心して暮らしていく上でカギを握るのは住まいです。当グループでは、シニア世代のお客さまのニーズに合った住まい方についての情報提供をさせていただくとともに、グループのさまざまな機能を活用し、住まいの安定性の確保を応援させていただいています。また、当社ではシニア世代応援レポート「シニア世代の住まいを考える2.0」を作成し、住まいの選択肢を詳しく解説しています。



シルバーカレッジの開催

三井住友信託銀行は、各界の第一人者の方々を講師に招き、シルバー世代とそれを支える世代のお客さまが安心・豊かなセカンドライフを送るための学びの場「シルバーカレッジ」を開催しています。2012年から全国各地で201回開催し、延べ約6,100人のお客さまに受講いただきました(2020年3月末時点)。テーマはお金のこと、健康のこと、認知症のこと、住まいのことなど多岐にわたっており、一流の講師陣による講義は毎回好評をいただいています。



シルバーカレッジの様子(2019年11月岡山にて)

### 認知症問題への対応

高齢化の進展とともに、日本における認知症の方の人数は急増しており、65歳以上の高齢者では約7人に1人、認知症の前段階と考えられているMCI(Mild Cognitive Impairment)の方も加えると約4人に1人の割合です。三井住友信託銀行は、ノーマライゼーションの視点に立ち、認知症のお客さまであっても健常者と変わらぬ生活を送ることができるような社会を目指し、アカデミズムとの連携や新商品の開発、認知症サポーター養成講座の受講促進などのさまざまな取り組みを行っています。

また、認知症に備え財産管理を分かりやすく解説したシニア世代応援レポート「認知症問題を考える2.0」を発行しています。自社商品だけでなく公的サービスを含めた財産管理のラインアップと各々の機能を明らかにし、認知症の進行度合と契約発効の時期の関係などを分かりやすく解説したものと、お客さまや成年後見制度の専門家の方々から評価をいただいています。



### COLTEMとの連携

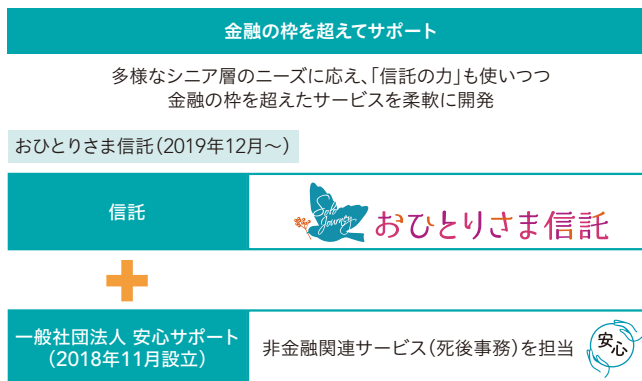
三井住友信託銀行は、産官学連携プロジェクトCOLTEMおよびそれを主導する京都府立医科大学と連携し、認知症への取り組みに医学、法律、介護現場の知見を積極的に取り入れています。2017年9月に出版した「認知症の人にやさしい金融ガイド」もその成果の一つです。また、金融と認知症に焦点を当てたシンポジウムの開催を主導するなど、金融業界全体の認知症対応力の向上にも貢献してきました。本連携を通じて培った知見は、三井住友信託銀行自身の商品・サービスの開発などにも大きく役立っています。

### 人生100年応援信託〈100年パスポート〉の開発

三井住友信託銀行は、人生100年時代を迎え、今後多くのお客さまに起こることとなる判断能力の低下に対する備えとして有効な機能群をワンパッケージにした信託商品を開発しました。認知症など判断能力の低下時に直面する、「預貯金の引き出しなどの困りごと」に対する備えとして有効な機能群をそろえています。また、成年後見制度とタイアップしたソリューションのご提供も含め、幅広くお客さまの立場に立ったコンサルティングを行っています。

### おひとりさま信託の開発

三井住友信託銀行は、お客さまが、万が一のときに気になる身の回りのこと、死後事務(葬儀、埋葬、デジタル遺品の消去、家財などの整理、訃報連絡、ペットの話し先への搬送など)を、エンディングノートに基づいて、ワンストップで実現するサービスを開始しました。長寿化や生涯未婚率の上昇で一人暮らしの高齢者が増えています。万が一の事態になったときの不安の解消に貢献し、お客さまのQOL(生活の質)の向上をサポートします。



※超高齢社会問題への対応の詳細はESGレポート2019/2020 P.46-56ご参照

# 法人トータルソリューション事業



## 事業統括役員からのメッセージ

法人トータルソリューション事業は、ESGの浸透などにより多様化・複雑化するお客さまの財務・非財務的な経営課題に応じた、信託銀行らしい幅広いソリューションをご提供する総合窓口として、お客さまの企業価値向上と社会課題の解決に貢献していきます。

三井住友信託銀行 取締役専務執行役員 法人トータルソリューション事業統括  
三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員

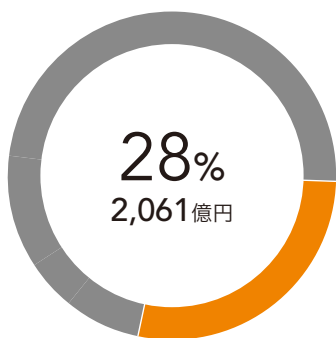
土屋 正裕

## 中長期的に目指す姿

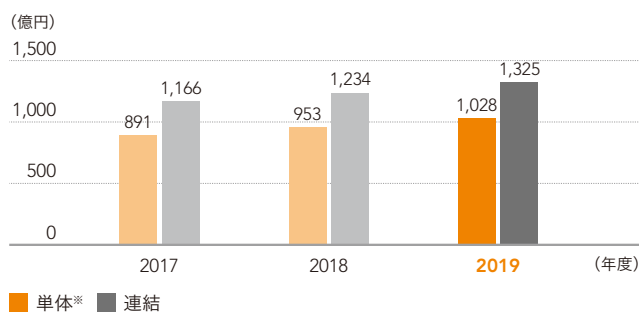
事業法人のお客さまにおいては、お取引先、社員、株主などの各ステークホルダーから求められる期待事項は大きく変化してきており、継続的な企業価値向上には各ステークホルダーへの対応がますます重要になってきています。このような変化は、世界中の多くの企業が、売上高や利益といった財務情報に加えて、ESG/SDGsに代表される非財務情報の開示を進めていることにも表れてきています。

当グループは、銀行・信託業務を通じて培ってきた非財務情報を基にした企業価値向上につながるソリューション提供に強みがあります。新しい中期経営計画ではESG/SDGsなどの非財務情報も活用したソリューション提供をより強化し、お客さまの「ベストパートナー」としてお客さまの発展にさまざまな分野で貢献するとともに、社会課題の解決に貢献していきます。

## 実質業務粗利益に占める割合



## 実質業務純益の推移



海外クレジット投資資産積み上げによる資金利益増加および法人関連業務の非金利収益拡大などにより、実質業務純益は、単体では前年度比75億円増益の1,028億円、連結では同90億円増益の1,325億円となりました。

※三井住友信託銀行（単体）

## 事業環境認識

### 環境認識・課題

- 世界経済の先行き不透明感
- 世界的な過剰流動性の継続、金融規制の強化
- デジタルイノベーションによる金融ビジネスのモデル変革

### 機会・当グループの強み

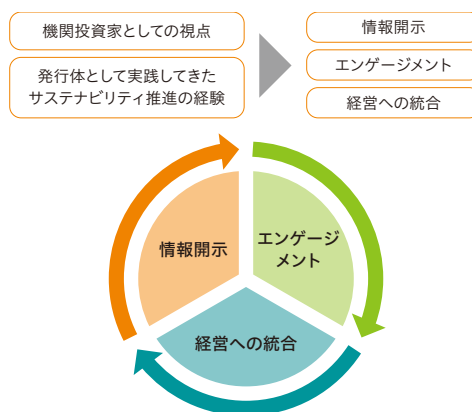
- 信用力の高い優良な顧客基盤
- 専門信託銀行グループならではの非財務情報の取得・分析を通じた多彩かつ専門性の高い総合的なソリューションのご提供

## 中期経営計画での重点施策

### ■ ESGを意識したトータルソリューションの推進

当グループは銀行・信託業務を通じて結びつきのある多様なステークホルダーとの接点や幅広いソリューション提供力を強みとして、お客さまとステークホルダーをつなぎ、関係良化・企業価値向上につながるトータルソリューションをご提供しています。特に、「ESG」「アクティビスト含む機関投資家」のテーマはお客さまの関心が高いことから、三井住友信託銀行に「ESG」の専担組織を設置しお客さまのニーズに応えていきます。

お客さまのESGを中心とする課題解決を通じ、日本社会全体の発展に貢献していきます。

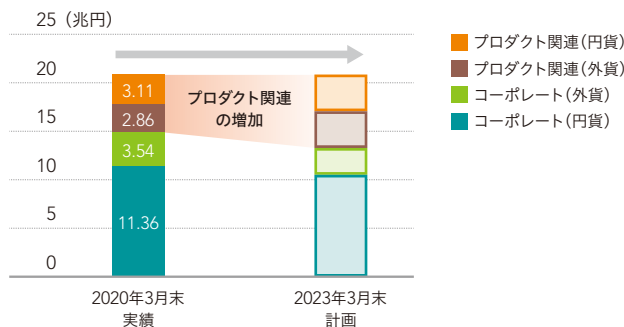


### ■ クレジットポートフォリオ変革の継続

世界経済の先行き不透明感が高まるなかでも、お客さまの資金ニーズに応えるべく、適切なバランスシート運営を行っています。

バランスシートの規模拡大による収益向上ではなく、採算性の改善による収益向上を目指し、プロダクト関連資産への取り組みを強化するとともに、ダウンサイド耐性の高いポートフォリオ構築に向け、クレジットポートフォリオ変革を継続していきます。

法人クレジットポートフォリオ計画



### ■ イノベーション企業との取引推進

デジタル化の進展などで産業構造が変わるなか、日本経済の成長のためには、新たな産業・価値を生み出すスタートアップ(=イノベーション企業)の存在がより重要となります。三井住友信託銀行では、イノベーション企業の成長ステージに応じたさまざまなソリューションをご提供するために専担組織(イノベーション企業推進部)を設置しました。イノベーション企業のニーズにしっかりと応えることで、社会課題の解決に貢献するとともに、将来の顧客基盤の拡充と当グループ自身のイノベーション強化につなげていきます。

イノベーション企業領域における取り組み強化



サステナビリティへの取り組み

ESG/SDGs課題の解決に向けたトータルソリューション

当グループは、中期経営計画において本事業が対応すべき社会課題として、「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）」を掲げました。現在、成長戦略としてESG/SDGsへの対応を強化する企業が急増しています。蓄積してきたサステナビリティのノウハウやネットワークを生かし、お客さまの取り組みをサポートします。



ポジティブ・インパクト・ファイナンス(PIF)

PIFは、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・評価し、ネガティブインパクトの緩和とポジティブインパクトの拡大について目標を設定し、その実現にコミットすることを融資の条件とするものです。こうした商品コンセプトなどが評価され、2020年2月、三井住友信託銀行は環境省第1回「ESGファイナンス・アワード・ジャパン」の融資部門で金賞を受賞しました。2019年3月の第1号以来、2020年6月末時点で9件の実績があります。



大久保社長と小泉環境大臣

ESG・統合報告コンサルティング

三井住友信託銀行では、資産運用業務に長年携わってきたアナリストなどの「機関投資家の視点」と自身が発行体企業として実践してきた「サステナビリティ推進の視点・経験」を生かし、サステナブル経営推進の要諦である「経営への統合」「情報開示」「エンゲージメント」をトータルでサポートするソリューションのご提供を通じ、サステナブル社会の実現に向けて貢献します。

情報提供	● 役員や、サステナブル経営事務局への勉強会
分析・評価	● ESG評価機関の評価に基づき、ESGの取り組みにおける課題を分析 ● ベンチマーク企業との比較分析
取組改善支援	● マテリアリティ特定プロセスをサポート ● マテリアリティ・マネジメント実践の支援（経営強化のご提案含む）
開示	● 非財務情報開示のフレームワーク構築をサポート ● 統合報告書の構成およびコンテンツに関するアドバイス
エンゲージメント	● 国内外機関投資家との対話をサポート

環境・エネルギーファイナンス

エネルギー、交通などの社会システムの転換を推進する気候変動関連ビジネスが、コロナショック後の経済の中で大きな位置を占める可能性が高まっています。特に再生可能エネルギーの普及拡大など社会インフラに関わるビジネス機会は大きく、当グループにおいても取り組みを加速させていく方針です。

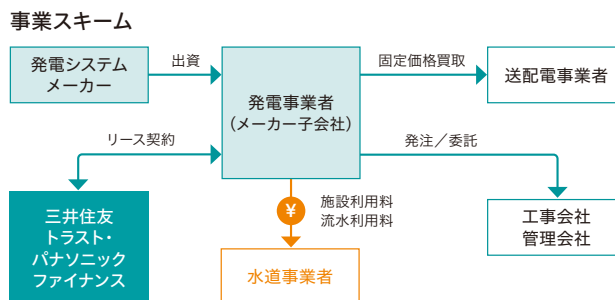


再生可能エネルギーファイナンス

三井住友信託銀行は、プロジェクトファイナンスを通じて、風力発電、太陽光発電などの大規模プロジェクトの導入を促進するとともに、再生可能エネルギーの大規模発電事業に特化して出資する再生可能エネルギーファンドを設立・運営しています。プロジェクトファイナンスでは、海外案件における風力発電は洋上、陸上ともに大型化しています。国内案件では太陽光（メガソーラー）がさらに増加しています。これらの三井住友信託銀行が関与したプロジェクトによる発電容量の合計は15,140MW、年間の発電量は38,775GWh、年間CO<sub>2</sub>削減効果は1,850万t-CO<sub>2</sub>になります。

管水路用マイクロ水力発電

三井住友トラスト・パナソニックファイナンスでは、全国の水道施設へのマイクロ水力発電システムの導入をご提案し、地域の温暖化対策、自然エネルギーの活用を推進しています。本スキームで使用する高効率発電システムは、2019年11月現在、全国で18カ所の水道施設に設置されており（計画を含む）、その発電容量は合計480kWとなります。年間想定発電電力量は3,581MWh、年間CO<sub>2</sub>排出削減量は1,970t-CO<sub>2</sub>を見込んでいます。





## 不動産事業



### 事業統括役員からのメッセージ

不動産事業は、複雑化・多様化が進む法人のお客さまの経営課題解決および個人のお客さまの資産形成・管理のために、最適な不動産ソリューションをワンストップでご提供する、お客さまの不動産のベストパートナーであり続けます。

三井住友信託銀行 専務執行役員 不動産事業統括  
三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員

田中 茂樹

### 中長期的に目指す姿

不動産事業の法人向け不動産仲介・コンサルティングは、地域金融機関や海外金融法人とのネットワークも生かして、国内トップクラスの実績を重ねています。法人のお客さまには不動産資産の活用策をご提案し、企業価値向上と経営課題の解決に貢献していきます。

個人向け不動産仲介は、お客さまのライフステージに即した不動産情報のご提供を拡充し、お客さまの資産価値最大化を追求します。

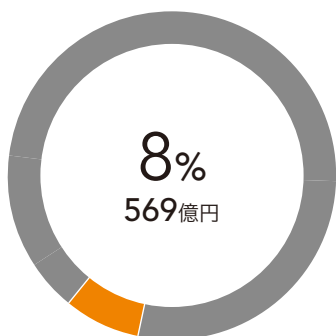
本邦No.1の規模である不動産証券化信託や不動産投資

法人関連業務は、不動産投資市場の拡大を支えるインフラとして、堅確な業務継続を実現し社会的使命を果たします。

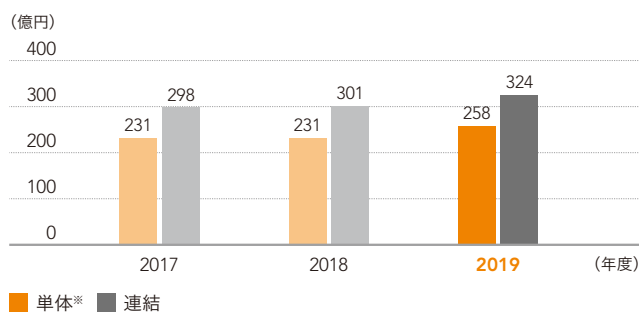
また、不動産の環境性能の向上や評価取得に向けた環境不動産コンサルティングをご提供することで、社会のサステナブルな発展に貢献します。

コロナショック後の新常態におけるお客さまのニーズにお応えすることにより、お客さまの不動産のベストパートナーを目指していきます。

### 実質業務粗利益に占める割合



### 実質業務純益の推移



法人向け仲介で中小型物件での着実な案件獲得が寄与したことなどに加え、個人向け仲介が安定的に推移したことにより、実質業務純益は、単体では前年度比27億円増益の258億円、連結では同22億円増益の324億円となりました。

※三井住友信託銀行(単体)

## 事業環境認識

### 環境認識・課題

- 新型コロナウイルスの感染拡大に伴う経営課題を解決するための不動産の資金化ニーズや、不動産価格が弱含みに転じたことを背景とする不動産取得ニーズの動向を注視
- 国内外のお客さまに非対面ソリューション・サービスをご提供していくための環境整備を推進
- 高齢者人口・相続件数の増加に即したきめ細やかな不動産サービスのご提供に注力

### 機会・当グループの強み

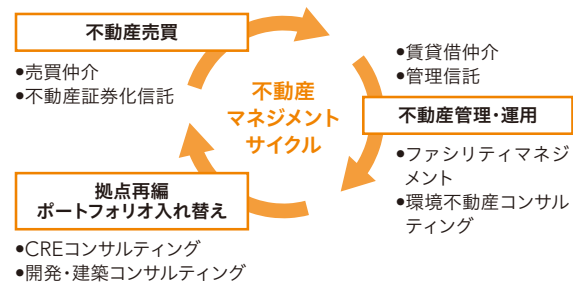
- 不動産マーケットでトップクラスの経験とノウハウを有する豊富な専門人材
- 専門信託銀行グループならではのスピード感ある事業間連携とトータルソリューションのご提案・実行力
- 地域金融機関や海外金融法人等とWin-Winの関係を構築できる中立的ポジション

## 中期経営計画での重点施策

### ■ お客さまの企業価値・資産価値向上に資するトータルソリューション

お客さまの保有不動産の所有・運用方針、事業戦略との関わりを深く理解して、不動産仲介や修繕更新工事・建替えのサポート、管理運用の効率化・適正化を進めるファシリティマネジメント、拠点戦略に関するCRE(企業不動産)コンサルティングまで、最適なソリューションのご提供により企業価値・資産価値向上を実現し、経営課題の解決に貢献します。

お客さまの企業価値・資産価値向上に資する多彩なメニュー

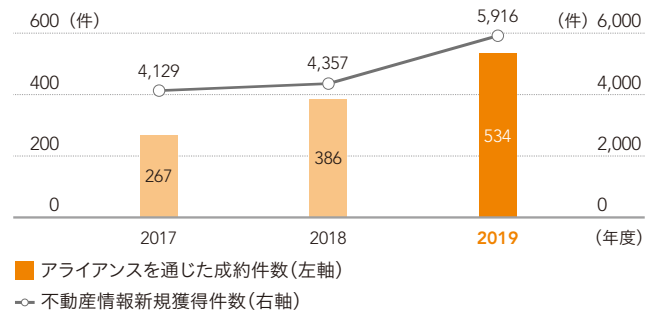


### ■ アライアンス取り組み強化

地域金融機関をはじめとする国内金融機関等とのアライアンスや、海外金融法人・海外大手不動産会社との外部ネットワークの拡大・活性化を進めています。UBSグループとの協業では新たな顧客層への不動産ソリューション提供に注力します。

当グループと取引のないアライアンス先のお客さまの不動産ニーズに対し、不動産のプロフェッショナルとして、きめ細やかにご対応し、課題解決を実現することで、新しいお客さまとの不動産取引拡大とともに、アライアンス先のビジネスにも貢献していきます。

### アライアンスの取り組み強化

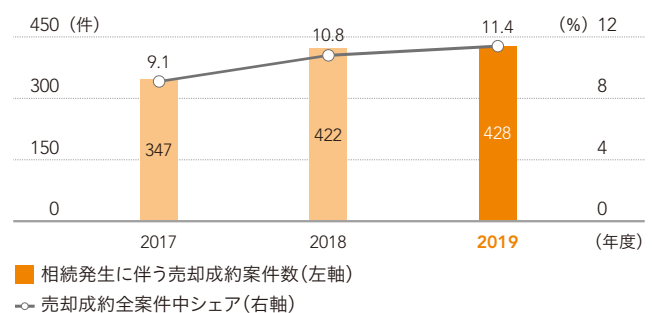


### ■ 個人向け不動産

三井住友信託銀行と三井住友トラスト不動産が主に連携して個人のお客さまの不動産売買等のニーズにお応えしています。

今後高齢者人口が増加し相続発生件数も増大することが見込まれるため、個人トータルソリューション事業に属する多数の宅地建物取引士有資格者を生かして、次世代への資産承継に向けた不動産取得や相続不動産の売却、バリアフリー物件への住み替えのご支援など、人生100年時代に求められる不動産サービス展開を強化していきます。

### 相続発生に伴う不動産売却\*



\*三井住友信託銀行で取引のある個人のお客さま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

サステナビリティへの取り組み

環境不動産に関する取り組み

建物の建設・運用に関するCO<sub>2</sub>排出量は、間接排出分も含めると日本全体の約4割に及ぶともいわれています。また人間は屋内で過ごす時間が長いことから、その屋内環境は当然、滞在者の健康や生産性にも影響します。このように不動産は環境、社会、経済の三側面に大きな影響を及ぼしていることから、SDGs達成に向けた統合的取り組みはこれら三側面のサステナビリティ向上に大きな効果をもたらすものと考えられます。当グループでは、エネルギー効率性、資源効率性の高い都市や建築物、生産効率改善に貢献する建築物といった環境配慮不動産の普及拡大を目指します。高い環境性能などがもたらす収益の向上やリスクの低減によって不動産の価値向上に資する取り組みを推進していきます。

環境不動産とSDGsの関わり



CASBEE認証支援コンサルティング

CASBEE(建築環境総合性能評価システム)は、国土交通省の支援のもと、建築物の環境性能を評価し格付けする手法として開発されました。三井住友信託銀行は、CASBEE-不動産の開発や経済効果調査において主体的な役割を担い、また認証支援コンサルティング(下記ラインアップ)を積極的に展開し、認証取得のおおよそ半数を支援するなどCASBEEを基点とした日本の環境不動産マーケットの発展に注力してきました。



建築時における環境配慮に向けたお手伝い

三井住友信託銀行は、我が国初の土地信託を1980年代に商品化し、ビルやマンションなど多くの不動産開発や運営に携わっており、それらの経験を生かした建築コンサルティングのサービスをご提供しています。この建築コンサルティングのサービスにおいて、お客さまのご希望に応じてビルなどへの省エネシステム導入、景観や生態系への配慮、建物長寿命化、リサイクルシステムの採用など、環境配慮に関するアドバイスも行っています。



おりづるタワー(広島) 島根銀行本店(島根)

スマートタウン・スマートシティの価値「見える化」と構想策定支援

スマートタウン・スマートシティ実現のためには、基本構想段階から環境面・社会面・ガバナンス面(ESG)における街の目標を明確に定めるとともに、コストアップに応じた経済的な付加価値を実現させる必要があります。三井住友信託銀行はスマートタウン・スマートシティのプロジェクトに関して、環境貢献などのさまざまな取り組みを経済的な付加価値に結び付けるフレームワークの構築や、事業構想の策定をお手伝いさせていただくほか、住宅ローンなどの金融機能のご提供を通じて事業の実現をサポートしています。



藤沢サステナブル・スマートタウン(神奈川)

※環境不動産の詳細はESGレポート2019/2020別冊「環境不動産」をご参照

# 証券代行業業



## 事業統括役員からのメッセージ

証券代行業業では、上場企業受託社数、管理株主数ともに業界No.1の顧客基盤から得られた貴重なデータ・情報・事例を活用し、株式実務のサポートを根幹に、機関投資家との対話・ガバナンスに関する経営課題に対するソリューションをさらに強化していきます。

三井住友信託銀行 取締役専務執行役員 証券代行業業統括  
三井住友トラスト・ホールディングス 執行役専務兼執行役員

海原 淳

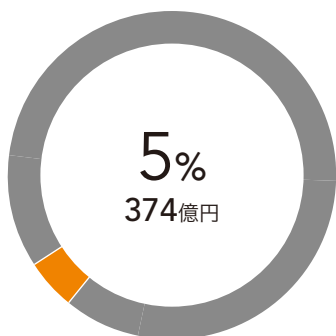
## 中長期的に目指す姿

「株式実務を根幹に、顧客の投資家対話・ガバナンスに関する経営課題に対し、不断に高度化したソリューションを事業横断でご提供し、顧客ソリューションのさらなる強化および顧客満足度の向上による持続的な成長モデルの実現」を目指します。

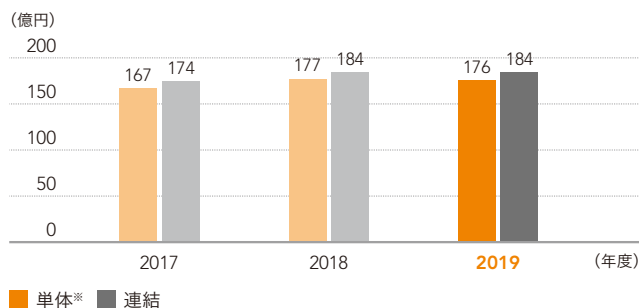
高度化・複雑化するお客さまのニーズを満たし、社会的要請に応えることに加え、コーポレートガバナンス・コードや

スチュワードシップ・コードの進展などによる大きな環境変化に対応するため、「株主総会を中心とした株式実務サポート」と「IR/SR・ガバナンス・役員報酬のコンサルティング3領域におけるサポート」を一体的に強化しています。さらに、「事務堅確性向上」を実現し、最適かつハイクオリティなソリューションをご提供することを通じて、お客さまの企業価値やマーケット評価のさらなる向上に貢献していきます。

## 実質業務粗利益に占める割合



## 実質業務純益の推移



各種コンサルティング収益が増加し過去最高水準を記録する一方、市況性受入手数料の減少により、実質業務純益は単体では176億円、連結では184億円と概ね横這いとなりました。

※三井住友信託銀行(単体)

## 事業環境認識

### 環境認識・課題

- 機関投資家との対話の活発化
  - ガバナンス対応の実質化
  - 東証市場改革
  - 会社法改正
- 上記環境から、お客さまのニーズは多様化・高度化しているため、ニーズに沿ったスピーディかつ確かなソリューションのご提供が必要

### 機会・当グループの強み

- 上場企業受託社数・管理株主数ともに業界No.1の顧客基盤
- 国内最大規模のガバナンスサーベイ・役員報酬サーベイを通じた豊富なデータ
- 株主名簿管理人としての地位・ノウハウを活用した成長領域のビジネス化

## 中期経営計画での重点施策

### 顧客満足度向上による持続的成長モデルへの発展

2017年度以降取り組んでいるガバナンスサーベイ・役員報酬サーベイを実施します。国内最大級の参加社数を確保し、多様な切り口での分析結果をお示しすることにより、お客さまのさらなるガバナンス強化に貢献していきます。

### ガバナンスサーベイ

- 国内最大級の参加企業1,515社(全上場企業の約40%)
- 日本のコーポレートガバナンス改革の第一人者、伊藤邦雄教授(一橋大学大学院経営管理研究科名誉教授)が監修
- ガバナンス強化に資する統計データの指数化+スコアリングによる分析

### 役員報酬サーベイ

- 国内最大級の参加企業928社、1.7万人超の役員報酬データ
  - 報酬の水準・構成・評価制度・体制に加え、職位別も調査
- ※デロイトトーマツコンサルティングとの共同実施

### コンサルティング領域の持続的成長モデル化

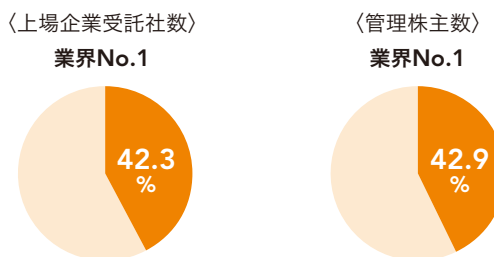
機関投資家との建設的な対話が強く要請され、ガバナンス改革が強く求められる状況を捉え、2020年3月に子会社化したジェイ・ユラス・アイ・アールの知見も活用し、コンテンツの充実、情報提供力の強化により安定的な収益の確保につなげていきます。



### 営業基盤拡大

上場企業受託社数・管理株主数ともに業界No.1の顧客基盤と、そのお客さまのニーズに応じてきた経験値・専門性をより一層拡充させることで、証券代行業界における揺るぎないリーディングカンパニーの地位確立を目指します。

証券代行業における業界内シェア※(2020年3月末現在)



※三井住友信託銀行、東京証券代行、日本証券代行業の合計

### デジタル技術の活用

デジタル技術の進展の潮流を捉え、対面による情報ご提供に加え、デジタル技術を積極的に活用した非対面での情報ご提供により、お客さまのニーズにお応えしていきます。

## サステナビリティへの取り組み

### 各種コンサルティング

業界No.1の顧客基盤およびガバナンスサーベイ・役員報酬サーベイによる国内最大規模のデータを活用し、機関投資家との対話の支援、取締役会実効性評価サポート、役員報酬コンサルティングなど、お客さまの投資家との対話、ガバナンスに対するソリューションをご提供することで、お客さまの活動を支援しています。



# マーケット事業



## 事業統括役員からのメッセージ

マーケット事業では、金利・為替取引、投資助言などのマーケティング業務・マーケットメイク業務を担う「顧客サービス機能」、投資業務・財務マネージ業務を担う「市場機能」、「事務機能」を組み合わせ、高度な専門性と総合力を駆使し、タイムリーにサービスをご提供しています。

三井住友信託銀行 常務執行役員 マーケット事業統括  
三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員

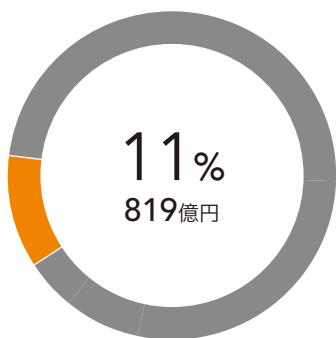
百瀬 義徳

## 中長期的に目指す姿

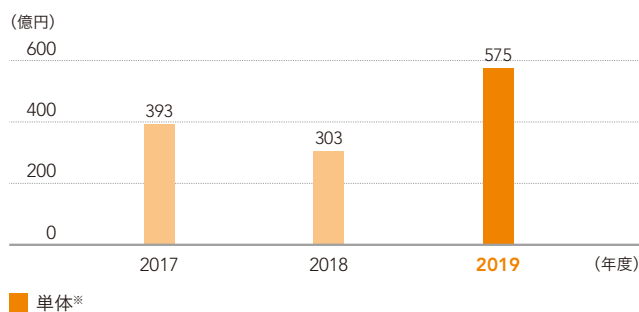
先進国の金融政策、新興国の景気動向に加えて、世界的な政治情勢、地政学リスク、パンデミック発生など市場を取り巻く不確実性は高まっています。お客さまの保有資産やバランスシートにも市場リスクが存在しており、マーケットボラティリティ（市場変動）を適切にマネージするソリューションをご提供することでお客さまの資産価値を守っていきます。

マーケティング業務・マーケットメイク業務の知見に加えて、投資業務や財務マネージ業務における長年の経験に裏打ちされた市場リスクコントロールの技術も活用するなど、専門家集団によるボラティリティマネージのあらゆるノウハウを活用し、お客さまに最適なソリューションをご提供しています。

## 実質業務粗利益に占める割合



## 実質業務純益の推移



マーケティング業務およびマーケットメイク業務などの顧客サービスが堅調に推移したこと、前年度に計上した米国債関連の評価損処理が解消したことなどから、実質業務純益は前年度比271億円増益の575億円となりました。

※三井住友信託銀行(単体)

## 事業環境認識

### 環境認識・課題

- 新型コロナウイルス、地政学リスクに伴う市場混乱
- 新興国成長に伴う企業の海外進出
- 過剰流動性相場と長寿化による資産形成需要

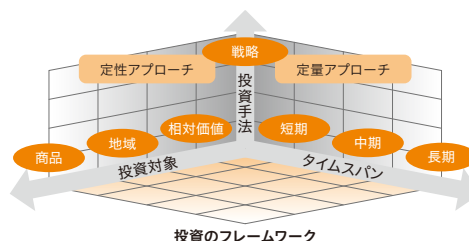
### 機会・当グループの強み

- 高度な市場・流動性リスクマネージカ
- 新興国通貨の為替ヘッジ・送金サービス
- ボラティリティマネージ技術を活用した運用ソリューション

## 中期経営計画での重点施策

### ■ 投資・ALM業務の運営高度化

あらゆる相場局面に対応しながら機動的な投資戦略の立案とバランスシート管理手法の高度化を図り、リスク・リターン(収益)の最適化を追求しています。また、最新デジタル技術などを活用して、相場分析の速度・能力を向上させることで、リスク管理・収益力を強化していきます。



### ■ 市場性トータルソリューション提案強化

当社バランスシートに内在するリスクを長年マネージしてきた技術や投資ノウハウを活用し、お客さまにもご提供することで「当社自らの課題とお客さまの課題を重ね合わせて一緒に解決していく」信託銀行ならではのトータルソリューションでお客さまのニーズにお応えしていきます。



### ■ 金融リテラシーの向上

マーケット事業では、幅広い層の皆さまに金融市場や金融商品への理解を深めていただけるよう、継続的に書籍を刊行しています。金融リテラシーの向上をとおして、お客さまの資産形成および健全な金融市場の発展に貢献していきます。



### ■ 市場性eトレードプラットフォームのご提供

三井住友信託銀行のホームページからアクセス可能な「為替e予約」をとおして、法人のお客さまに為替取引における豊富な流動性と透明性の高いプライスをご提供し、最良執行を支援していきます。



## サステナビリティへの取り組み

### グリーンボンド発行、太陽光発電等プロジェクトへの貢献

三井住友信託銀行では、気候変動、自然資本、環境不動産などに関するサステナブル金融の取り組みを加速させる目的で、グリーンボンドを発行しています。また、再生可能エネルギーの普及に貢献すべく、太陽光発電などのプロジェクトへ為替やデリバティブを活用したリスクヘッジ取引をご提供しています。



# 法人アセットマネジメント事業



## 事業統括役員からのメッセージ

法人アセットマネジメント事業では、社会構造・金融環境の変化による運用難やそれに伴う経営課題を抱える法人のお客さまに対して、資産・負債の両面から専門信託銀行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ます。

三井住友信託銀行 取締役専務執行役員 法人アセットマネジメント事業統括  
三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員

## 野口 謙吾

## 中長期的に目指す姿

少子高齢化をはじめとした中長期的な社会経済の構造変化が着実に進むなか、足許では新型コロナウイルスに伴う「新常态」を迎えるなど、金融法人・非営利法人のお客さまの経営課題はますます複雑化していると認識しています。

この新たな環境におけるお客さまの課題解決に向け、的確なコンサルティングと万全のアフターフォローを通じた資産運用ソリューションをご提供するとともに、専門信託銀行グループならではの多彩な財産管理機能を生かしたトータルソリューションをご提供することにより、お客さまにとって欠かすことのできない頼れるベストパートナーとなることを目指しています。

特に、地域経済に対する強い存在感を有する地域金融機関などに当グループが有する相続・承継や不動産といった多彩な機能を活用いただくWin-Winの協働ビジネス展開や、地域の知の拠点である学校法人、地方公共団体などとの協働による地域社会の課題解決への取り組みなどを通じ、持続可能なエコシステムの構築に貢献していきます。

また、中長期的な投資収益とリスク分散効果が期待される、非上場株式(プライベート・エクイティ)や航空機、不動産などの実物資産を投資対象とした「プライベートアセット」と呼ばれる新たな資産を用いた運用商品の開発に注力することで、差別化された運用商品ラインアップの拡充に努めています。

## 事業環境認識

### 環境認識・課題

- グローバルな低金利環境、少子高齢化などの社会構造変化、Withコロナ新常态への適応などのお客さまの経営課題への対応
- 日進月歩の資産運用業界における競争力の向上へのチャレンジの継続
- 地域経済の健全な発展や、環境問題への対応等のSDGs実現への貢献

### 機会・当グループの強み

- 資産・負債の両面からのコンサルティングと、豊富な商品ラインアップを軸とした資産運用ソリューションのご提供
- 専門信託銀行ならではの多彩な財産管理機能を生かした経営課題に対するトータルソリューションのご提供
- 地域金融機関等とのWin-Winの協働



## 中期経営計画での重点施策

### ■ 金融法人・非営利法人のベストパートナー

長引く運用難の市場環境のなか、お客さまの財務特性に応じた最適なポートフォリオ提案を通じて、預かり資産残高(AUM)を成長させることをKPIとして設定し、お客さまとともに成長するビジネスモデルを追求していきます。

また、お客さまの事業経営上の課題に対し、不動産をはじめとする多彩な機能に加え、外部パートナーも活用した幅広い分野で役立つソリューション提案を展開し、お客さまの「ベストパートナー」となることを目指していきます。

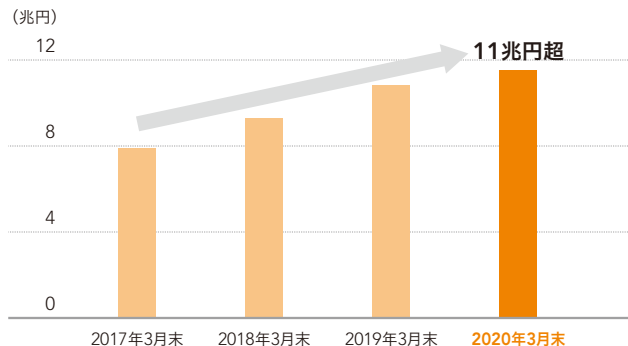
### ■ プライベートアセットによる運用ビジネスの成長

世界的な低金利環境が定着しつつある状況下、中長期的なリターンとリスク分散効果が期待できる投資先として「プライベートアセット」への注目が集まっています。一方で、流動性の制約や、公開情報の乏しさなどの課題があり、実際に投資を行っているのは一部の先進投資家に限られます。三井住友信託銀行はこの分野での豊富な経験を生かし、情報提供などを通じたお客さまの投資サポートや、ご提供できる運用商品ラインアップの充実に努め、このマーケットの成長を追求していきます。

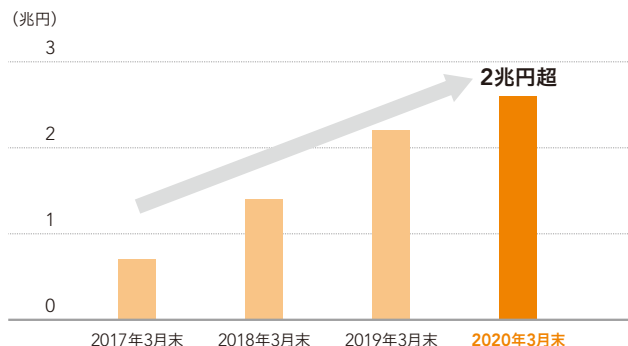
### ■ 地域金融機関などとの協働ビジネスの展開

人生100年時代を迎え、社会構造の変化が一層進展するなか、地域金融機関などにおいても相続・承継や不動産、資産運用といった当グループが有する多彩な専門性が必要とされる機会が広がっています。地域金融機関の顧客基盤と、当グループの財産管理機能を組み合わせ、ともに成長するWin-Winの協働ビジネスをさらに発展させるべく、提携先の拡充と取扱高の増加に取り組んでいきます。

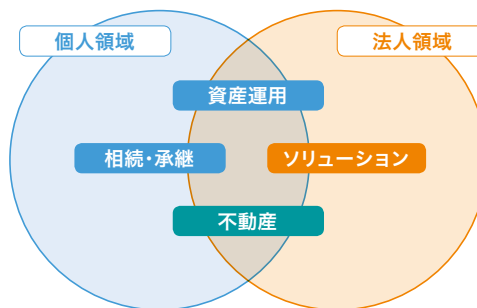
法人アセットマネジメント事業AUM



プライベートアセットプロダクトAUM



地域金融機関などとの協働ビジネス



## サステナビリティへの取り組み

### 持続可能な社会の構築への貢献

2019年7月に株式会社レジェンド・パートナーズとの合併事業を立ち上げ、上場企業創業者などが有する豊富な経営ノウハウを生かした起業家育成を通じて、持続可能な地域社会を支えるスタートアップ・エコシステムの構築を追求する取り組みをスタートさせています。

2020年2月にはこの合併事業を通じ、信州大学と起業家育成に関する授業の実施やノウハウのご提供を行うことを柱とした連携協定を締結しており、大学研究成果やベンチャー企業などへの資金供給に関する情報連携をはじめ、産官学連携による研究・技術の社会実装や地域の活性化を進めています。



# プライベートバンキング事業



## 事業統括役員からのメッセージ

プライベートバンキング事業では、不動産・資産運用・事業承継など資産・負債に関するさまざまなニーズや課題を抱えられているお客さまへ、高度な専門性を有する経験豊富な専任スタッフが、ワンストップで「トータル・ウェルス・マネジメント」をご提供していきます。

三井住友信託銀行 常務執行役員 プライベートバンキング事業統括  
三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員

横田 顕

## 中長期的に目指す姿

企業オーナーや地主などのお客さまには、これまで資産・負債に関するスペシャリストとして、当グループが長年蓄積してきた豊富なノウハウ・知識・経験を生かし、専門信託銀行グループならではの資産承継、資産運用、資産管理に関するソリューションをご提供してきました。

2020年1月には日本の資産家層向けサービスの新しいスタンダードをご提供すべく、本社をスイスに置き、約150年もの間、全世界の資産家層から高い支持を得ているUBS

グループと新たなビジネスをスタートしました。

UBSグループの圧倒的なリサーチ力と高度な金融技術、専門信託銀行グループである当グループならではの専門性と幅広い商品・サービス群を融合させたワンストップでの「トータル・ウェルス・マネジメント」を展開すべく、両グループのブランドを生かしながら、これまで成し得なかったサービスをご提供していきます。

## 事業環境認識

### 環境認識・課題

- 高齢者人口の増加  
(財産管理・承継ニーズの高まり)
- 年間起業社数とIPO社数の増加  
(新たな技術革新などによる資産家の拡大)
- 資産家層の抱える課題・ニーズの多様化
- 後輩経営者育成などの社会貢献意識の高まり

### 機会・当グループの強み

- 不動産や事業承継/資産承継・相続など、信託銀行ならではのソリューションのご提供
- 他事業との連携による事業横断型ソリューションのご提供  
(ワンエンティティの強み)
- UBSグループとの協業による「トータル・ウェルス・マネジメント」のご提供

## 中期経営計画での重点施策

### ■ UBSグループとの協業による

#### 「トータル・ウェルス・マネジメント」

世界有数の資産運用・証券サービスを有するUBSグループと、相続・資産承継、不動産などの幅広い商品・サービスを有する当グループは、両グループの強み・ブランドを融合させた「トータル・ウェルス・マネジメント」を、お客さまの専任担当者が各分野のエキスパートと連携して、ワンストップでご提供していきます。

特に運用ソリューションでは、UBSグループの強みを生かした特色あるご提案で、お客さまのさまざまなニーズに応えていきます\*。

※2021年を目処にUBS証券からウェルス・マネジメント事業を会社分割して新たな証券会社を設立し、その株式の49%を三井住友トラスト・ホールディングスが取得予定



両グループのウェルス・マネジメント事業の提携におけるロゴマークについて両グループが事業を一体となって推進することを、双方のブランドカラーを内包する一本のバーでUBS SuMi TRUSTを象徴しています。

### ■ 信託などを活用したソリューションのご提供

企業オーナーのお客さま向けの自社株式に関連した各種信託や、地主のお客さま向けの不動産承継信託など、お客さまの課題に対して信託を活用したソリューションを、オーダーメイドでご提供していきます。

また、M&Aなどの事業承継については三井住友信託銀行が有するノウハウに加え、三井住友信託銀行の関連会社である株式会社経営承継支援を活用することで、幅広いニーズ・ご要望に対応することができる体制を整えています。

### ■ 高齢資産家層向けの財産管理

弁護士や司法書士など、土業とのネットワーク構築による、民事信託サポートと高齢資産家層向けの財産管理メニューを揃え、高齢者人口の増加に伴う認知症などの課題に対するサービスを強化していきます。

### 「トータル・ウェルス・マネジメント」の概要



## サステナビリティへの取り組み

### 社会課題解決へのサポートを通じた日本経済の持続的発展

後継者のお悩みを抱える企業の事業承継問題や、新たな商品・サービスをご提供するイノベーション企業の成長支援、後輩経営者を育成したいといった企業オーナーの社会貢献意識の高まりなどをサポートしていくことで、日本経済の持続的発展に貢献していきます。



# 資産形成層(職域)事業



三井住友信託銀行 常務執行役員 資産形成層(職域)事業統括  
三井住友トラスト・ホールディングス 執行役常務兼執行役員

井谷 太

## 事業統括役員からのメッセージ

資産形成層(職域)事業では、お取引先企業および社員の皆さまに対し、長年にわたり各社の人事制度を踏まえた資産形成商品のご提供に努めてきました。個人の資産形成の重要性が高まるなか、各事業で培ってきた強みを生かした専業信託銀行ならではのライフプラン・コンサルティングをご提供していきます。



三井住友信託銀行 常務執行役員 資産形成層(職域)事業統括  
三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員

前田 大典

## 中長期的に目指す姿

少子高齢化の進展など社会構造の変化が進み、人生100年時代を迎えるなか、長期化するセカンドライフをいかに豊かに過ごすかに関心が高まるとともに、将来に向けた資産形成に関する悩みや不安も幅広い世代に広がっています。

法人のお客さまにおいても、定年延長への対応や、グローバルでの競争に勝ち抜くために、企業の魅力度を高め、優秀な人材を確保し育成することが重要な経営課題となっております。

り、社員が若いうちから長期的、計画的に資産形成を図ることができるような支援に取り組む動きが加速しています。

このような変化に対し、退職金・企業年金制度の総合的なコンサルティングをご提供してきた実績を踏まえ、資産形成世代の社員の資産形成ニーズに応じた専業信託銀行グループならではのライフプラン・コンサルティングをご提供します。

## 事業環境認識

### 環境認識・課題

- 人生100年時代を見据えた資産形成ニーズの高まり
- 働き方の多様化やライフスタイルの変化によるライフプランニングの高度化・複雑化
- 企業における社員重視の潮流(その一環としての資産形成に関する社員の自助努力への支援)

### 機会・当グループの強み

- 企業年金制度や職域資産形成制度(財形貯蓄等)を通じて培った職域顧客基盤
- 入社から退職、セカンドライフに至るまで長きにわたってお客さまのライフプランを支えるトータル・コンサルティングをご提供

## 中期経営計画での重点施策

### ■ 人生100年時代の資産形成をサポート

近時、人生の時間軸やライフスタイルの変化のみならず、定年延長や働き方の多様化、退職タイミングの流動化などに応じて、資産形成ニーズもますます多様化・高度化しています。加えて、IT技術の進歩により、さまざまなサービスのご提供においても、より便利に、よりスマートに、より快適にとお客さまから求められる水準が高まっています。

これに対して、お客さま一人一人のライフステージごとの資産形成ニーズに応じた商品・サービスの最適化に努めるとともに、対面/非対面のチャネルを問わず、質の高いコンサルティングをご提供できるよう CONTACT 体制の強化を図っていきます。

### ■ 企業における人的資本強化の観点の経営課題

企業にとって社員の金融リテラシー向上や資産形成サポートは、社員の企業に対するエンゲージメントを高めるのみならず、優秀な人材確保や社員の生産性向上も含めた人的資本強化の観点で経営課題となりつつあります。これに対して、それぞれの企業の人事制度を踏まえた福利厚生に関するコンサルティングや、財形貯蓄や積立貯蓄をはじめ、当該企業の社員の皆さまの資産形成に資する商品・サービスをご提供しています。

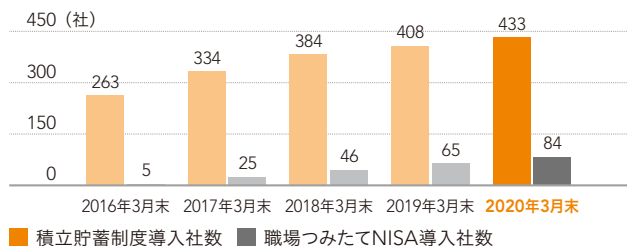
さらに、各種ライフプランセミナーの開催や個人の資産形成・活用に関するニーズの調査・研究・情報発信を目的として2019年に設置した「三井住友トラスト・資産のミライ研究所」の活動を通じ、資産形成リテラシーをご提供し、「安心して働ける職場づくり」をサポートしています。

三井住友信託銀行の資産形成サポート実績(2020年3月末)

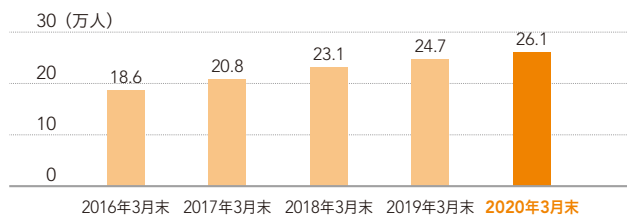


ビジネスアドバンテージ: 職域のお客さま向け総合サービス

積立貯蓄制度/職場つみたてNISA導入社数



積立貯蓄・財形ビジネスアドバンテージ加入者数



## サステナビリティへの取り組み

### 三井住友トラスト・資産のミライ研究所

個人の資産形成や資産活用に関するさまざまなニーズや悩みを調査・研究し、これらの目指すべきあり方について、お客さまをはじめ世に幅広く情報発信することを目的とした「三井住友トラスト・資産のミライ研究所」を2019年9月に設置しました。

各種統計データの活用やインターネット等でのアンケート調査を通じ、個人の資産形成・活用に関する分析を行い、セミナーや書籍出版などを通じ、お客さまのライフプランニングに役立つ情報の発信に努めていきます。

ミライ研  
三井住友トラスト・資産のミライ研究所



# 受託事業



## 事業統括役員からのメッセージ

受託事業は、年金制度設計から運用・管理に至るまで、高度な専門性やノウハウを、受託者精神に基づき、グループ一体でシームレスに展開することにより、お客さま本位の高付加価値サービスをご提供しています。

三井住友信託銀行 取締役専務執行役員 受託事業統括  
三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員

高倉 透

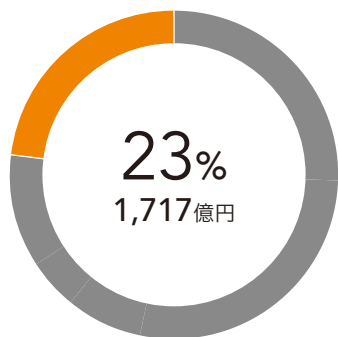
## 中長期的に目指す姿

人生100年時代を迎え、法人のお客さまにおいては定年延長に伴う年金制度の変更、個人のお客さまにおいては低金利環境下におけるセカンドライフの長期化に備える資産形成などへの関心が高まっています。年金業務ではこのようなお客さまのニーズに対し、新しい時代の年金制度のご提案や、投資教育などを通じた現役世代の「資産形成」をサポートしていきます。

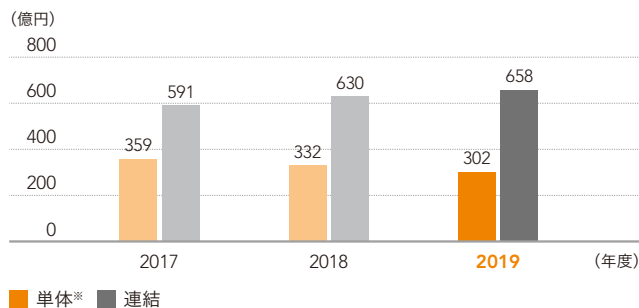
資産運用・資産管理業務では、機関投資家・個人投資家のお客さまのニーズが高度化・多様化するなか、高度な専門性と事務品質に磨きをかけるとともに、お客さまのご意向に沿ったご提案を通じてより幅広いサービスをご提供します。

このように、受託事業では、專業信託銀行グループならではのインベストメントチェーンの発展とさまざまなお客さまの資産形成支援を通じ、金融包摂社会の実現に貢献します。

## 実質業務粗利益に占める割合



## 実質業務純益の推移



企業年金ビジネスにおいては確定拠出(DC)年金加入者の増加などにより顧客基盤を一層強化、拡充。第4四半期における時価下落による影響は一部あったものの、資産管理残高は新規受託などで着実に積み上げ、資産運用残高も安定的に推移。以上の結果、連結実質業務純益は、前年度比28億円増益の658億円となりました。

※三井住友信託銀行(単体)

## 事業環境認識

### 環境認識・課題

- 人生100年時代を見据えた資産形成ニーズの高まり
- 働き方改革や定年延長などに伴う年金制度改革ニーズの高まり
- マイナス金利の長期化に伴う資産運用・管理ニーズの継続
- 運用手法の高度化・運用資産の多様化

### 機会・当グループの強み

- 年金制度・年金運用・福利厚生一体でのサポート
- 幅広いプロダクトラインアップ
- グループ会社間の密接な連携に基づくサービス提供力
- アウトソースニーズへの対応、規模のメリット

## 中期経営計画での重点施策

### ■ DC年金強化

定年延長を踏まえた制度変更や人材確保のための福利厚生強化の観点からDC年金の重要性がますます高まるなか、投資教育やウェブサービス、コールセンターなどに対するお客さまからの高い評価を背景に、DC加入者数は業界トップを維持しています。非対面チャネル(WEB)を利用したDC年金のご相談なども行い、人生100年時代に対応したキャッシュフロー計画へのトータルサポートを推進していきます。

### ■ 資産運用業務

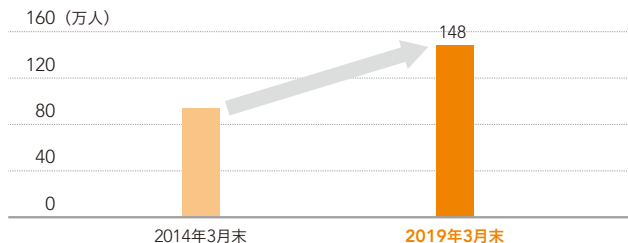
確定給付年金・公的年金の運用ノウハウのさらなる強化を推進し、サービスの高度化を推進していきます。また、機関投資家向けに培った運用コンサルティング・商品選定ナレッジを個人のお客さまなどに幅広くご提供していきます。

### ■ 資産管理業務

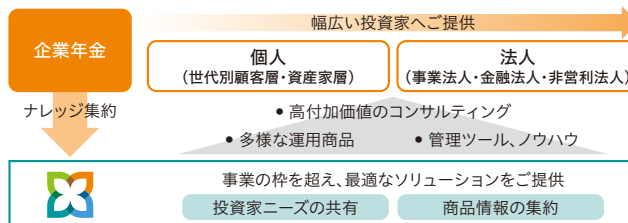
傘下の資産管理専門銀行の統合※を完遂するとともに、運用会社や投資家のお客さまのさまざまなニーズにお応えするべく、国内外グループ一体でのお客さま向けサービス高度化を推進していきます。また、主に有価証券の管理で培った専門性やノウハウを不動産や金銭債権などの管理ビジネスとも融合し、資産管理サービスのさらなる高度化を推進していきます。

※資産管理専門銀行の統合については、P.12ご参照。

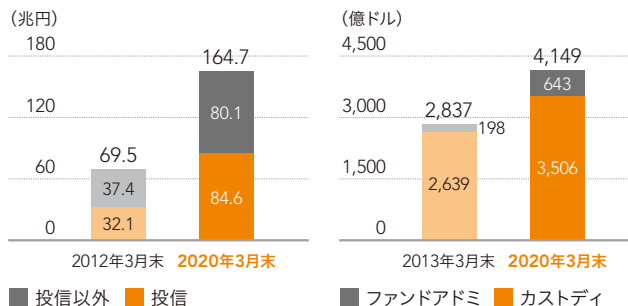
### DC加入者の推移



### 資産運用業務



### グループ資産管理残高



## サステナビリティへの取り組み

### ESGプロダクトの拡充

コーポレートガバナンス・コードやステewardシップ・コードの定着、投資家(個人や機関投資家など)の環境・社会問題への関心の高まりを踏まえ、ESGプロダクトなどのラインアップを強化しています。具体的には、ESGファンドの取り扱いを拡充し、運用の立場から、気候変動など社会課題の解決に取り組んでいます。



# 運用ビジネス

当グループの運用ビジネスは、三井住友トラスト・アセットマネジメントと日興アセットマネジメントを中心に、資産運用サービスをお客さまへご提供しています。グループ合計で、アジア最大級となる約87兆円の資産運用残高を有しています。



三井住友トラスト・アセットマネジメント  
代表取締役社長

**菱田 賀夫**



日興アセットマネジメント  
代表取締役社長兼共同CEO      代表取締役会長兼共同CEO

**安倍 秀雄**

**佐谷戸 淳一**

当グループは、機関投資家から個人のお客さままで、多様な資金をお預かりし運用する立場にあります。これからもグループの運用機能を最大限に生かして、お客さまに最適な資産運用ソリューションをご提供するとともに、投資先へのESGエンゲージメント等を通じて社会課題の解決に貢献していきます。

三井住友トラスト・ホールディングス 取締役執行役専務

**荒海 次郎**

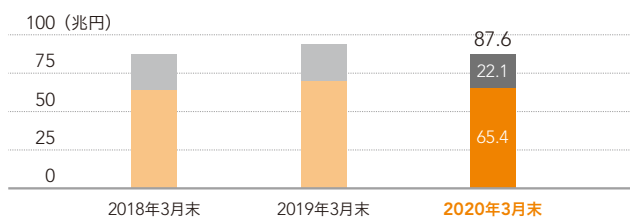


## 中長期的に目指す姿

グローバルな資産運用市場は長期的に今後も成長が見込まれる一方、地政学リスク、新型コロナウイルス感染症などのパンデミックリスクに加え、競争激化や規制強化による運用手数料低下圧力が一層強まっており、短中期的なビジネス環境は不透明さを増しています。

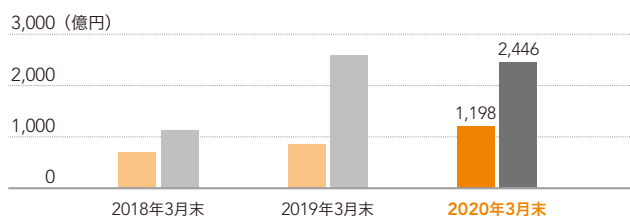
こうした環境を機会と捉え、グループ内に特長が異なる運用会社を複数持つ強みを生かし、パッシブからアクティブ、オルタナティブまでフルラインをカバーして、国内外の機関投資家から個人まで幅広いお客さまの多様化する投資ニーズにお応えしていきます。

資産運用残高\*  
[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]



\*2018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

資産運用残高 [スカイオーシャン・アセットマネジメント、JP投信]





## 事業環境認識

### 環境認識・課題

- グローバルな資産運用市場の拡大
- クロスボーダーな再編等による資産運用会社の巨大化
- パッシブ化、競争激化、規制などによる報酬率への低下圧力
- 非流動性資産に対するグローバルな投資ニーズの高まり

### 機会・当グループの強み

- 国内外の機関投資家から個人まで幅広い顧客のニーズに応え得るビジネス基盤
- 信託銀行を源流とする資産運用領域において、企業年金ビジネスでの高いプレゼンス
- 国内投資信託マーケットにおける幅広い販売チャネル
- グループ海外拠点と戦略的パートナーでカバーされるグローバルなネットワーク

## 中期経営計画での重点施策



※PB: プライベートバンキング

### ■ 伝統資産運用とプライベートアセット機能の強化

日本・アジアで最大級の資産運用残高を有するグループとして、運用力にさらに磨きをかけ、グローバル市場でもプレゼンスを発揮していきます。運用会社各社が現在ご提供している、マルチアセット、スマートβ、伝統資産アクティブ、インデックス、ETFといった高流動性資産による従来のソリューションに加え、貸出債権、不動産、プライベートエクイティといったプライベートアセットへの投資領域の拡張を目指します。

### ■ グローバル展開の加速

運用会社間の競争などによる報酬率への低下圧力が強まるなか、運用ビジネスの持続的な成長を実現するために、グローバル展開の重要度が高まっています。運用会社各社それぞれの特長を生かした海外ビジネスの拡大に加え、海外の運用会社への提携戦略(出資などを含む)を通じ、グループとしてグローバル展開を加速していきます。

### ■ 顧客基盤の拡大

グループの運用機能を最大限に生かし、さらに多くの機関投資家、DCのお客さまに対して最適なソリューションをご提供していきます。国内リテール市場においては、投資家の皆さまの長期にわたる資産形成に資するファンドをご提供してさらなるプレゼンス向上を目指します。また、当グループの有する資産運用ノウハウを、スカイオーシャン・アセットマネジメントとJP投信に提供することを通じて、地域金融機関等の幅広いお客さまに資産運用サービスを展開していきます。

### ■ 社会課題解決への貢献

当グループは、PRIをはじめとしてさまざまな国際的イニシアティブに参画し、グローバルベースで先駆的なESG活動を行ってきました。ESGを考慮することにより、中長期的な投資リターンの最大化を目指しています。また、国内外の幅広い投資先企業を対象としたエンゲージメント活動を通じ、社会課題解決や企業価値向上を図っていきます。

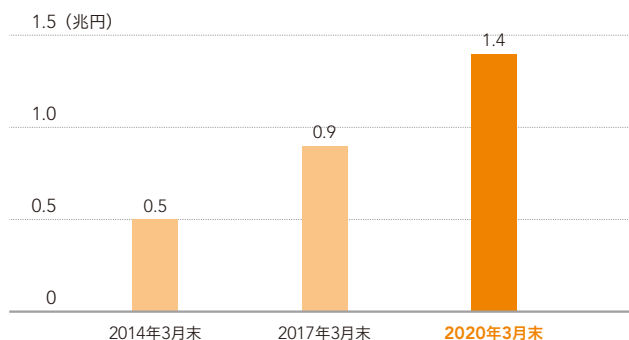
## 三井住友トラスト・アセットマネジメント

アジアNo.1規模の資産運用残高を有し、これまで培ってきた国内の機関投資家へのプレゼンスに加え、成長分野である国内リテール市場で、より一層の成長を目指します。

強固な顧客基盤を有する国内のDC市場においては、お客さまのニーズを踏まえた商品ラインアップの拡充とサポート体制の強化を図ります。

また、2019年6月に協業を開始した、英国最大の資産運用会社リーガル・アンド・ジェネラル・インベストメント・マネジメント(LGIM)社の知見を活用したESGエンゲージメント活動を一層進めていきます。

DC投信



### サステナビリティへの取り組み

#### 責任投資原則(PRI:Principles for Responsible Investment)への対応

当社、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は、2006年5月に発効した国連がサポートする責任投資原則に署名しています。本原則は、年金基金や運用機関など機関投資家に対し、投資の意思決定に際してESG(環境・社会・ガバナンス)を考慮するよう求めるものです。当社は発足時署名機関として、日本のESG市場の拡大に主体的な役割を果たしてきました。



#### 三井住友トラスト・アセットマネジメント

PRIへの加盟時期	2006年5月
トータル運用資産残高 (うちESGの取り組み残高)	62兆円(21兆円)*
ESGに対する考え方	ESGは財務情報に表れない非財務領域の課題であり、時間の経過とともに企業価値に大きな影響をもたらす可能性があるとの考えの下、同課題への対応を、エンゲージメント、議決権行使とともにステewardシップ活動の重要な構成要素と位置付けています。これらの活動によりインベストメント・チェーンにおける運用機関としての役割を積極的に果たし、お客さまのリターン最大化、SDGs達成に貢献します。
具体的なESGの 取り組み内容	エンゲージメントや議決権行使などを通じ、投資先企業がESG課題に取り組むことで持続的に成長していくことを求めます。現在の主要ESG活動テーマは、①気候変動問題、②水資源・海洋汚染問題、③ガバナンス改革の後押し、④ESG情報開示の促進の4点としています。これらのESG課題の認識を企業と共有し、時間軸を踏まえた対応の策定およびその開示を促すことにより、課題改善に資する活動を進めています。また、国内外株式・国内外債券の全アクティブプロダクトでESG要素の取り込み(ESGインテグレーション)を実施しています。これにより、お客さまの中長期的な投資リターンの最大化やダウンサイドリスクの抑制、さらには持続可能な社会の実現を促しています。
PRIアセスメント状況 (2019)	総合評価:A+(5年連続) (責任投資への統合状況:A+、アクティブ・オーナーシップ:A+(エンゲージメント:A+、議決権行使:A+)、債券投資:A)

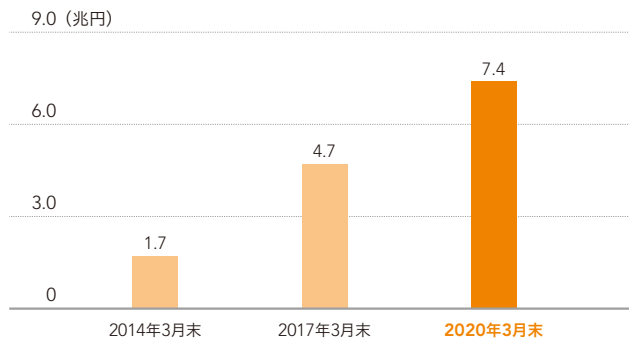
\*全ての運用資産で議決権行使を実施しているため、議決権行使をESG投資に含めると、ESG投資比率はほぼ100%となります。  
詳しくは三井住友トラスト・アセットマネジメントの「STEWARDSHIP REPORT 2019/2020」をご覧ください。  
[https://www.smtam.jp/file/06/stewardship\\_report.pdf](https://www.smtam.jp/file/06/stewardship_report.pdf)

## 日興アセットマネジメント

世界11カ国の拠点（JV含む）のネットワークとそれらを積極的に活用したユニークな商品開発力、国内で定評のある販売会社へのサポート等の強みを生かし、お客さまに革新的な商品やサービスをご提供していきます。また、持続的な成長に向けて、海外におけるディストリビューションの強化や、非流動性資産を含む投資領域の拡張による商品ラインアップの多様化を進めます。

日本有数の規模を誇るETFビジネスでは、アジア市場を中心にグローバル展開を進めることで、グローバルでのETFビジネスを強化しています。シンガポール、香港、英国のETF担当者との協働を進めることにより、業界をリードしていきます。

### 国内ETF残高



### サステナビリティへの取り組み

#### 日興アセットマネジメント



PRIへの加盟時期	2007年10月
トータル運用資産残高 (うちESGの取り組み残高)	22兆円(8.7兆円)*
ESGに対する考え方	資産運用会社として、お客さまの利益を最優先に行動することを使命とし、フィデューシャリー原則とESG原則を企業理念と企業活動の最高位に位置付けています。Environment(環境)、Social(社会)、Governance(企業統治、ガバナンス)を投資に反映させることが企業の長期的な価値の向上と、持続可能な経済成長に貢献していくとの信念から、あらゆる投資意思決定プロセスにESGの原則を取り込み、受託者責任を果たすことに努めています。
具体的なESGの 取り組み内容	日興アセットマネジメント(日興アセット)の「ESGグローバル・ステアリング・コミッティー」は、四半期ごとにESG投資の取り組みや実践方法、新たなアプローチ方法などを協議・模索するとともに、その確定や実現などを推進しています。国内外の運用拠点のリーダーを中心とする委員と、多数のオブザーバーが参加する同コミッティーの運営は、日興アセットのESG専門職であるESGスペシャリストが執り行います。ESGスペシャリストは、各運用チームのESG活動支援、ESGに関する方針の策定、ESG関連の各種イニシアティブへの参加検討やその活動支援、協働エンゲージメントのコーディネートなどにも従事します。 日興アセットは、中長期的に超過収益を実現するためには、運用プロセスにESGを適切に組み入れていくことが重要と認識しています。日興アセットの全ての国内株式アクティブ運用戦略には、ESG価値評価を含むCSV(Creating Shared Value:共有価値の創造)評価が組み込まれています。CSV理論を応用したスコアは、企業がESG課題への取り組みと収益性や競争力の追求のバランスを取りつつ、社会と株主の双方のために価値を生み出しているかを評価します。日興アセットのアナリストが企業との継続的なエンゲージメントを通じて、企業の前向きなESGの取り組みを積極的に評価しています。
PRIアセスメント状況 (2019)	総合評価:A+(6年連続) (責任投資への統合状況:A+、アクティブ・オーナーシップ:A+(エンゲージメント:A+、議決権行使:A+)、債券投資:A+)

\*日興アセットマネジメントはあらゆる投資意思決定プロセスにESGの原則を取り込み、受託者責任を果たすことに努めています。

詳しくは日興アセットマネジメントの「2019サステナビリティレポート」をご覧ください。

[https://sustainability.nikkoam.com/files/pdf/annual-report/nikko\\_am\\_2019\\_sustainability\\_report\\_jp.pdf](https://sustainability.nikkoam.com/files/pdf/annual-report/nikko_am_2019_sustainability_report_jp.pdf)

# 信託とは

「信託」とは、「信じて託す」と書くように、「自分の大切な財産を、信頼できる人に託し、自分が決めた目的に沿って大切な人や自分のために運用・管理・処分してもらう」制度です。実は、私たちの暮らしの中で、さまざまな形で関わっています。本ページでは、私たち受託者が守り、発展させ続ける「信託」という制度をご紹介します。

## 1. 信託の目的

信託は、主に「貯める・増やす」「守る・生かす」「つなぐ・譲る」「役立てる」の四つの目的で利用されています。

### 貯める・増やす(資産形成・運用)

金銭や有価証券、不動産などを運用する信託があります。また、企業が従業員の資産形成を国とともに推進する資産形成貯蓄制度にも、信託が利用されています。

### 守る・生かす(資産管理・活用)

高齢の方や障がいを持つ方などの財産を安全に管理するための信託があります。また、企業などが従業員のために行う企業年金にも、信託が利用されています。

### つなぐ・譲る(資産承継)

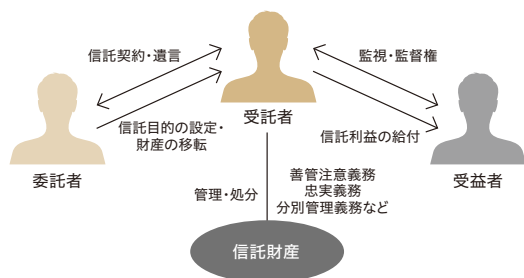
お子さまやお孫さまの入学金や習い事、結婚式や出産など、教育・結婚に関する費用を幅広くサポートする信託があります。また、自分が亡くなった後に遺された家族に財産を引き継ぐための信託もあります。

### 役立てる(社会貢献)

奨学金や、自然環境の整備・保全、学術分野の研究に自分の財産を役立てるための信託があります。また、NPO法人等に寄付し、社会貢献活動を支援する信託もあります。

## 2. 信託の仕組み

信託は、財産を託す委託者、託された財産(信託財産)を管理・運用・処分する受託者、信託財産から生じる利益を受け取る受益者の三者で構成されます。具体的には、委託者が受託者と信託契約を締結するなどして信託目的を定め、財産を受託者に引き渡し、受託者はその財産そのものおよびその財産から得られた利益を受益者に交付します。



## 3. 受託者の責任

委託者、受益者の信頼に応えるため、「信託法」「信託業法」では、受託者にさまざまな義務を課しています。

代表的な受託者の義務は以下の通りです。

#### 善管注意義務

受託者は、信託事務を処理するにあたって善良な管理者の注意をもってしなければなりません。

#### 忠実義務

受託者は、受益者のため忠実に信託事務の処理をしなければなりません。

#### 分別管理義務

受託者は、信託財産に属する財産と、固有財産(受託者自らが本来有する財産)やほかの信託財産に属する財産とを、分別して管理しなければなりません。

#### 公平義務

受託者は、受益者複数の信託において、受益者のために公平にその職務を行わなければなりません。

### 信託の起源について

信託の起源は、諸説ありますが、その一つは中世イギリスにおける十字軍遠征の頃に誕生したといわれるユースという制度です(11~13世紀頃)。当時のイギリスでは、戦争で亡くなった人の土地をその子供などが相続する場合、国王や領主に多額の税金を支払う必要がありました。その負担を避けるため、自分の死後、教会に土地を寄進する習慣がありました。法律で禁止され、これに対抗して誕生したのがユースです。信頼できる人に土地を譲渡し、そこから得た収益を教会に寄進してもらったのです。

ユースはその後、十字軍遠征の際にも利用されました。騎士たちは中東地域まで遠征に行き不在となる間、残された家族などのために、信頼できる者から自らの領地を譲渡して管理を任せられた上で、その領地からの収益は家族などに渡してもらい、自らが無事に帰国できればその領地は返還されるということが行われていました。

ユースは人と人の固い信頼関係によって成立するものであり、この制度が発展し、現在の信託になったとされています。

## 信託 Q&A

Q 信託するって、ひと言でいうとどういうことなの？

A 自分の財産を他人に渡してしまうんだよ。預けるのでも、貸すのでもない。所有権が移ってしまうんだ。その他人を受託者と呼ぶんだけど、受託者は、その財産を貸すことはもちろん、売ってしまうこともできる。

Q それって、自分のものじゃなくなるし、好き勝手されちゃうってことだよな。信託する人の気が知れないな。

A でも、受託者は、自分のためにその信託財産を使っちゃいけないんだ。受益者のためだけに使わなければならない。このことを忠実義務っていうんだ。

Q なるほど。でも、受益者のためって言っても、なんだか幅広いねえ。受託者は困っちゃうんじゃない？

A そう。だから、信託を設定するときには、「信託目的」というものが定められるんだ。受託者は、その信託目的に従って、受益者のために信託財産を使う。要するに、信託財産をどう使うかの方針だね。

Q なるほど。でも、受託者のものになるんだから、受託者が倒産すると受託者の債権者に取られちゃうんじゃない？

A 倒産隔離機能といって、受託者が倒産しても、受託者の債権者は信託財産を差し押さえたりすることはできないことになっている。もちろん委託者のものじゃなくなっているから、委託者の倒産の影響も受けないし、受益者のものでもないから、受益者の倒産の影響も受けない(受益権は差し押さえられるけれどね)。

Q でも、どれが受託者本人の財産でどれが信託財産なのかって、どうやって分かるの？

A 受託者には、分別管理義務というのがあるんだ。ちゃんと、どれが信託された財産かを分けて管理しなければならない。不動産のように登記制度のある財産の場合は、「これは信託財産です」という登記(信託登記)をしなければならないことにもなっているんだよ。

Q それで、信託って、どんなときに利用されるの？

A いろいろな使い道があるけれど、特に信託銀行に信託していただく場合は、資金運用や財産管理などの専門能力に期待していただいていることが多いね。信託の受託者には、善管注意義務というのがあるんだ。その仕事を引き受けた人の能力や立場からすれば通常期待される、常識的に払うべき注意義務だね。信託財産は受託者のものだけれど、「自己の財産に対する注意」では足りませんよということなんだよ。

Q ふーん。信託された財産は受託者のものになるけれど、受託者にはいろいろな義務が課せられていて、「受益者のために使う」ことが担保される仕組みになっているんだね。

Q ところで、「専門能力を活用する」というの、もう少し詳しく教えてくれないかな。

A 例えば信託銀行は運用のプロなので、会社や個人の資産運用はもちろん、年金の掛け金の運用なんかもやってる。たくさんのお客さまからお金を集めて合同して運用するといったこともやっている。

それから、信託銀行は不動産のプロでもあるので、そのノウハウを使って、土地にビルを建てて運営するといったこともできる。ところで、ビルを建てる時には資金が必要で、どこかから調達する必要があるけれど、(受託者である)信託銀行が借入の方がスムーズにいくといったこともある。役所関係の手続なんかも、受託者が所有者だから単独のできるので、特に地権者が複数いるような場合、便利だよな。

Q なるほど。受託者の信用力を活用したり、法律関係を単純にしたりもできるんだね。ほかには？

A 例えば、不動産や貸付債権・クレジット債権などの資産を流動化して投資商品をつくることができるんだ。信託をすると、財産が受益権という権利(債権)になるんだけど、それを、細かく分けて、投資家に販売するんだ。複層化といって、受益権をリスクの高さごとにいくつかの種類に分けることもできる。

Q それ、証券化と呼ばれたりもするね。ほかにはどうかな。

A 遺言の代わりにもなる。自分が死んだ後に受益者になる人を決めておけるんだ。信託を使うと、その次の受益者を決めておくこともできる。それから、自分が死んだ後もずっと信託を存続させて、子供や孫に定期的にお金を渡したり、慈善団体に寄付を継続して行うといったこともできるよ。

Q 信託って、本当にいろいろな機能があって、いろいろな使い道があるんだね。

A そうだね。

四宮和夫博士っていう信託法の大先生が「信託は、その目的が不法や不能でないかぎり、どのような目的のためにも設定されることが可能である。したがって、信託の事例は無数にありうるわけで、それを制限するものがあるとすれば、それは、法律家や実務家の想像力の欠如にほかならない。」(四宮和夫『信託法(新版)』(有斐閣、1989)15頁)って述べておられて、本当にその通りだと思う。

信託銀行は、これまで、貸付信託で資金を集めて産業界に供給したり、年金信託で年金制度の普及を後押ししたり、バブルで地価が過熱したときに売買を伴わずに土地開発を行う手法(土地信託)を提供したり、流動化信託で企業の資金調達の多様化に貢献したりと、時代時代の世の中の要請に応じて、いろいろな信託商品を世に出してきたんだ。これからも、信託を活用して、いろいろ創意工夫して、世の中の要請に応じていきたいね。

## コーポレートガバナンス



当グループは、本邦唯一の専門信託銀行グループとして、ビジネスモデルに即したコーポレートガバナンス体制の強化を進めています。指名委員会等設置会社として会社法により設置が求められる法定委員会に加え、取締役会の任意の諮問機関としてリスク委員会および利益相反管理委員会を設置しています。また、経営の透明性をより一層高めるために、取締役会議長には社外取締役が就任しています。

### 1. 基本的な取り組み方針

当社は、信託の受託者精神に立脚した高い自己規律に基づく健全な経営を実践し、社会からの揺るぎない信頼を確立するために、グループの持続的な成長および中長期的な企業価値の向上を図る観点から、以下の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの充実に取り組んでいます。

また、取締役会は、当グループの全ての役員・社員が共有し、あらゆる活動のよりどころとなる経営の基本原則として、グループの経営理念(ミッション)、目指す姿(ビジョン)および行動規範(バリュー)を制定しています。

#### 基本的な考え方

- 当社は、株主の権利を尊重し、株主が権利を適切に行使することができる環境の整備と株主の実質的な平等性の確保に取り組んでまいります。
- 当社は、社会的責任や公共的使命の重要性を認識し、株主、お客さま、社員、事業パートナーおよび地域社会をはじめとしたさまざまなステークホルダーとの適切な協働に努め、高い自己規律に基づき健全に業務を運営する企業文化・風土を醸成してまいります。
- 当社は、ステークホルダーとの建設的な対話を行う基盤を構築するために、ディスクロージャーポリシーを別途定め、非財務情報を含む会社情報の適切な開示と、企業経営の透明性の確保に努めてまいります。
- 当社は、当グループの経営管理機能を担う金融持株会社として、指名委員会等設置会社の機関設計を採用し、執行と監督の分離による取締役会の監督機能の実効性確保に努めてまいります。
- 当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、ステークホルダーとの間で建設的な対話を行います。

### 2. コーポレートガバナンス体制に関する考え方

当社は、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、日興アセットマネジメントなどを傘下に擁する金融持株会社であり、信託の受託者精神に立脚し、高度な専門性と創造力を駆使して、銀行事業、資産運用・管理事業および不動産事業を融合した「トータルソリューション」

をご提供するお客さまの「ベストパートナー」を目指していきます。その理念を実現し、ステークホルダーの期待に応えるため、当グループのビジネスモデルの健全性および信頼性ならびに経営の透明性を確保し、当グループのコーポレートガバナンスの高度化に取り組んでいきます。

### 3. 取締役会

#### (1) 取締役会の役割について

取締役会は、当グループの経営の基本方針を定め、経営全般に対する監督機能を担うことにより、当グループの経営の公正性・透明性を確保することをその中心的役割としています。このため、原則として法令で定められた専決事項以外の業務執行の決定を執行役に委任した上で、執行役等の職務の執行を監督しています。また、社外取締役が、ステークホルダーの視点に立ち、当グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る観点から取締役会および経営者の業務執行ならびに当社と経営陣等との間の利益相反を適切に監督することができる環境を整備しています。

さらに、サステナビリティ(持続可能性)を巡る環境・社会的な課題の重要性に鑑み、グループ各社が果たすべき社会的責任に関する基本方針(サステナビリティ方針)を定め、役員および社員の意識を高めるとともに、ステークホルダーに配慮しながら課題解決に向け積極的な取り組みを推進することを通じ、社会の持続可能な発展と当グループの企業価値の向上を図っています。

そして、お客さまの真の利益に適う商品・サービスのご提供に関する取組方針(フィデューシャリー・デューティーに関する取組方針)を定め、当グループ内で「お客さま本位」の姿勢を共有し、お客さまの安心と満足のために行動するとともに、グループ各社の取組状況を管理することにより、当グループにおけるフィデューシャリー・デューティーの実践を推進しています。

#### (2) 取締役会の構成

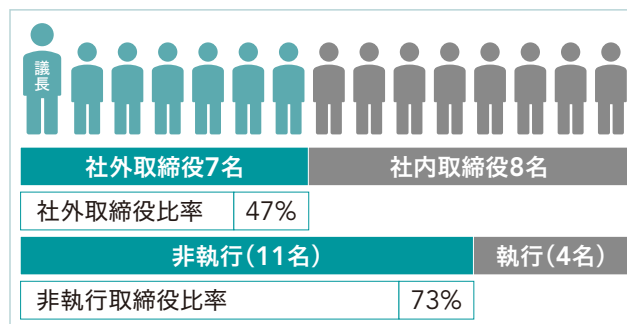
当社の取締役会の人数は、当グループの経営管理機能を担う金融持株会社として求められる実効性ある監督機能を発揮するために必要かつ適切な規模で、構成員の多様性および専門性の確保の観点にも十分配慮して決定しています。

また、コーポレートガバナンスにおける社外取締役の機能の重要性に鑑み、取締役会の人数のうち、独立社外取締役の占める割合を原則3分の1以上とし、独立役員に係る独立性判断基準を制定し、開示しています。

さらに、取締役候補者を決定するに際し、各事業分野の経営に強みを発揮できる人材や経営管理に適した人材などの

バランスに配慮し、專業信託銀行グループとしての幅広い業務領域を適切に監督するのに相応しい、知識、経験、能力のバランスおよび多様性を確保するよう努めています。

#### ■ 取締役会の構成



■社外取締役7名全員を独立役員として金融商品取引所に届け出しています。

■取締役15名の内訳：男性14名、女性1名

■2019年7月1日～2020年6月30日に、取締役会を16回開催。欠席は取締役1名1回のみ。

#### (3) 社外取締役による取締役会議長就任

指名委員会等設置会社では、重要な業務執行の決定を原則として執行役に委任することができる一方で、取締役会はより一層監督機能の発揮を求められます。このような取締役会の役割期待を踏まえ、当社は取締役会の議長に社外取締役の松下功夫氏を選定しています。

併せて、当社では、取締役会議長がその職責を果たしていくことをサポートする組織として取締役会室を設置し、取締役会の議題の選定に向けた情報提供や取締役会の議題の論点整理などについてサポートを行っています。

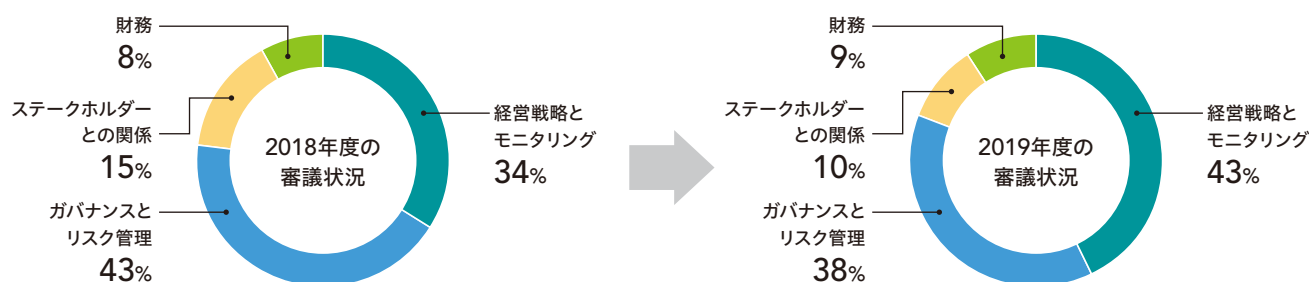


## 4. 取締役会の審議状況

当社の取締役会では、毎年、取締役会の実効性評価（以下、「取締役会評価」）を通じたPDCAサイクルの一環で策定する年間審議スケジュールにおいて重点を置く審議テーマを定め、メリハリを利かせた取締役会運営に取り組んでいます。

2018年度は、主要子会社の機関設計変更に向けた「ガバ

ナンスとリスク管理」に関する審議時間が多くを占めました。2019年度は、主要子会社の機関設計変更完了に伴い、2020年4月からスタートする中期経営計画の策定に向けた審議に重点的に取り組んだ結果、「経営戦略とモニタリング」に関する審議時間の割合が増加しています。



### ■ 2019年度取締役会で審議したトピックス

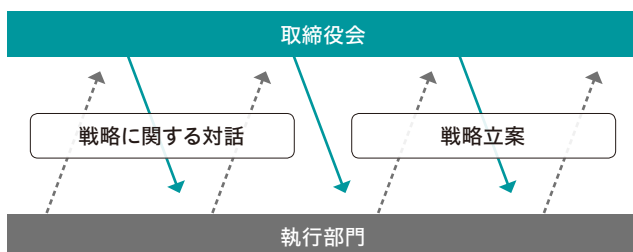
テーマ分類	トピックス
経営戦略とモニタリング	<ul style="list-style-type: none"> <li>中期経営計画策定関連（環境想定、競争者分析、計画の方向性、計画の決定など）</li> <li>UBSグループとのウェルスマネジメント事業における協業</li> </ul>
ガバナンスとリスク管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役会評価の実施結果等</li> <li>日興アセットマネジメント直接出資子会社化</li> <li>アンチマネーローダリング態勢高度化</li> <li>サイバーセキュリティへの対応</li> <li>新型コロナウイルス感染症拡大による影響と対応</li> </ul>
財務	<ul style="list-style-type: none"> <li>中期経営計画策定に向けた財務目標の妥当性検証</li> <li>バランスシート、資本の効率的な活用</li> </ul>
ステークホルダーとの関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資家との対話状況、株主向け施策</li> <li>社員エンゲージメント強化</li> <li>CS意識調査の状況</li> <li>サステナビリティ方針</li> </ul>

## 5. 中期経営計画の策定プロセス

新しい中期経営計画の策定においては、取締役会と執行部門が相互に検討し双方向の対話を重ねていく「ラリー型」の検討プロセスにて戦略を立案するとともに、取締役会のほか事前協議会※も活用し、年間審議スケジュールに沿って計画的に審議を進めました。

※社外取締役等に対して取締役会議案等の事前説明を行う会合

### ■ 戦略立案のラリー型検討プロセス



### ■ 中期経営計画に関する審議

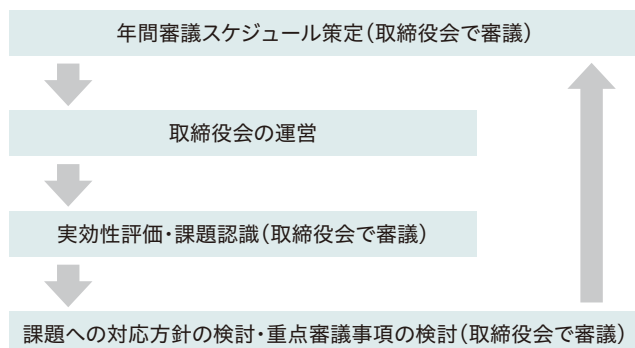
2019年 4月	中期経営計画策定のスケジュール
5月	経営理念等の確認
6月	内外環境想定、競争者分析
7月	中期経営計画の着眼点
9月	マテリアリティの見直し 中期経営計画の検討状況
10月	新マテリアリティの策定
11月	中期経営計画の主要な論点
12月	中期経営計画の方向性
2020年 1月	中期経営計画の各論①
2月	中期経営計画の各論②
3月	組織改正の方針 中期経営計画の策定



## 6. 2019年度 取締役会評価の実施結果

当社は、毎年、取締役会評価を行い、抽出した課題に対する改善策を検討・実施していくことで、PDCAサイクルを機能させ、取締役会の実効性向上に取り組んでいます。2019年度の実効性評価におけるポイントは以下の通りです。

### ■ PDCAサイクル



### ○ 2019年度取締役会評価のポイント

- 異なる視点からの検証や新たな気づきを得ることを目的に、評価に関与する第三者機関を前年度から変更。
- 当該第三者機関が取締役に対するアンケート・インタビューを実施し、第三者機関のレビューを踏まえて自己評価を実施。
- 「取締役会の自己評価」「取締役会から各委員会に対する評価」「各委員会の自己評価」「執行役から取締役会に対する評価」など、多面的な評価を実施。

### ■ 2019年度 取締役会評価の実施スケジュール

年月	評価プロセス
2020年 1月～2月	第三者機関(外部コンサルタント)が取締役・執行役に対して、アンケートを実施 各委員会の委員に対して、アンケートを実施
2月～3月	第三者機関(外部コンサルタント)が取締役に対して、インタビューを実施
5月	取締役会にて、取締役会評価の実施結果を審議
6月	取締役会にて、今後審議を深めるべきテーマを審議 取締役会・各委員会の年間審議スケジュールを策定

### ○ 2018年度の課題への取り組み

2018年度の課題に対する次の取り組みを踏まえて、2019年度の実効性評価において、各課題の改善状況を確認した結果、一定の改善が確認できました。

- ①新中期経営計画の策定も含めた中長期的な経営課題や戦略に関する議論の充実
  - ・新しい中期経営計画の策定にあたり、年間審議スケジュールに沿って計画的に審議を進め、取締役会と執行部門が相互に検討し、双方向の対話を重ねていく「ラリー型」の議論を展開。
  - ・当グループの経営理念等に立ち戻った上で、中長期的な経営課題や戦略に関して、取締役会のほか事前協議会も活用して重点的に審議し、社外取締役の知見を最大限に活用。
- ②グループガバナンスの向上に向けたモニタリング強化
  - ・主要なグループ会社の機関設計変更やグループ内の異動など、当グループのコーポレートガバナンスの向上に向けた審議を継続。
  - ・内部統制システム・リスクガバナンス態勢のモニタリングを通じて今後の課題を把握し、3線モデルを意識した高度化の検討を推進。
- ③取締役会の運営を支えるフレームワークの高度化
  - ・取締役会評価のPDCAサイクルの高度化に向けて、従来と異なる視点からの検証や新たな気づきを得るべく、評価に関与する第三者機関を新たな外部コンサルタントに変更。
  - ・取締役会の重要意見に対する執行の対応状況のモニタリングを強化するとともに、特に審議を要する議題を可視化することで、審議のメリハリを向上。
  - ・各委員会においても実効性評価で認識した課題を踏まえた年間審議スケジュールを策定し、審議活性化や運営改善を図るなど、各委員会の自律的なPDCAサイクルをレベルアップ。

### ○ 2019年度 取締役会評価の実施結果と今後の取り組み

2019年度の実効性評価において、当社は、取締役会および各委員会がそれぞれの目的を意識して運営されることで審議の活性化と客観性・透明性の向上が図られており、一定の実効性が確保されていると評価しています。

一方、取締役会評価を通じ、取締役会および各委員会が改善・向上すべき課題として以下の3点を認識したことから、これらの課題に継続的に取り組むこととしています。

- ①新型コロナウイルス感染症拡大の影響を踏まえた中期経営計画の進捗状況の監督と助言
- ②グループ各社における内部統制システムの体制・運営の高度化
- ③監督と執行の役割期待を意識した、取締役会にふさわしい運営のさらなるレベルアップ

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指し、引き続き取締役会評価を通じたPDCAサイクルを機能させることで、取締役会および各委員会のさらなる実効性の向上に取り組んでいきます。

## 7. 委員会

当社は、コーポレートガバナンスの実効性を確保するとともに、当グループのビジネスモデルの健全性および信頼性ならびに経営の透明性をより一層高めていくために、会社法により設置が求められる指名委員会、報酬委員会および監査委員会に加え、取締役会の諮問機関としてリスク委員会および利益相反管理委員会を設置しています。この利益相反管理委員会は、専門信託銀行グループとして、ほかの金融グループに例のない監督機能を有する委員会です。

また、各委員会は、毎年、委員会の自己評価を実施し、抽出した課題に対する改善策を検討・実施していくことで、自律的な運営向上に取り組んでいます。

### (1) 指名委員会

指名委員会は、株主総会に提出する取締役の選任および解任に関する議案の内容を決定し、取締役会から執行役社長を含む執行役の選任および解任ならびに経営陣の後継者人材育成計画に関する諮問を受け、審議の上、答申を行

うとともに、三井住友信託銀行および三井住友トラスト・アセットマネジメントの取締役会から、取締役の選任および解任に関する諮問を受け、審議の上、答申を行います。指名委員会は3名以上の取締役で構成し、委員の過半数を独立社外取締役が占めます。指名委員長は独立社外取締役である委員の中から選定しています。

### (2) 報酬委員会

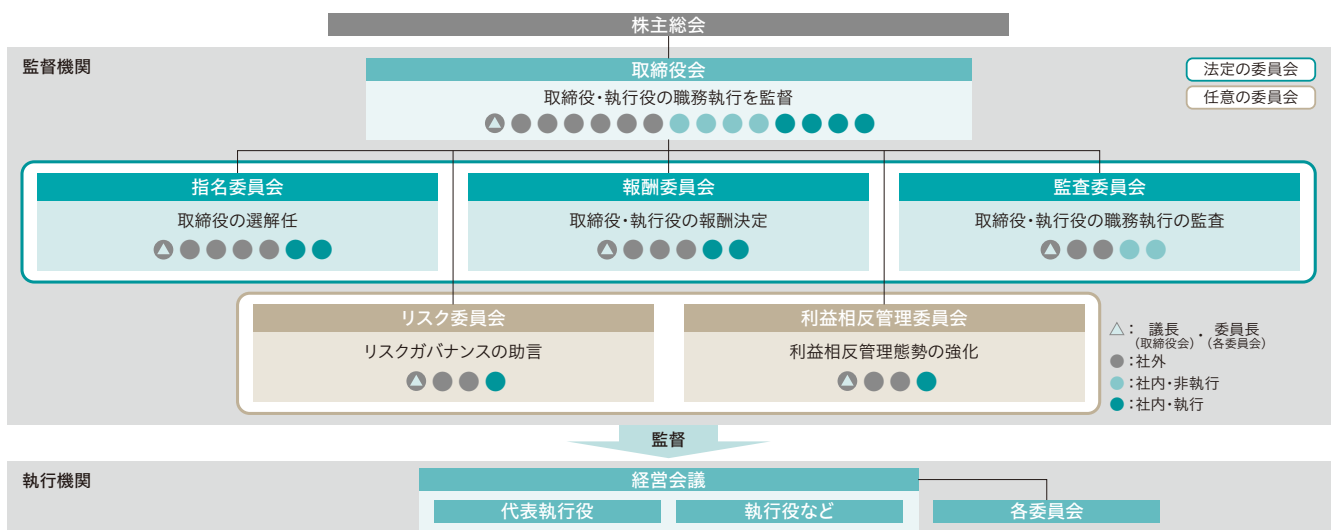
報酬委員会は、取締役および執行役の個人別の報酬などの内容に係る決定方針を定め、その方針に従って、取締役および執行役の個人別の報酬などの内容を決定するとともに、三井住友信託銀行および三井住友トラスト・アセットマネジメントの取締役会から、取締役などの個人別の報酬などの内容に係る決定方針に関する諮問を受け、審議の上、答申を行います。また、報酬委員会は3名以上の取締役で構成し、委員の過半数を独立社外取締役が占めます。報酬委員長は独立社外取締役である委員の中から選定しています。

■ 取締役会・委員会活動実績 (2019年7月～2020年6月)

	2019年7月	8月	9月	10月	11月	12月	2020年1月	2月	3月	4月	5月	6月
取締役会	●	●	●	●	●●	●	●	●	●●	●	●●	●●
指名委員会	●		●	●	●	●	●●	●●	●	●	●●	●
報酬委員会	●	●		●	●	●	●		●	●	●	●●
監査委員会	●	●●	●	●	●●	●	●	●	●●	●	●●	●●
リスク委員会	●			●	●	●	●		●		●	
利益相反管理委員会	●				●		●					●

● 1回開催 ●● 2回開催

■ コーポレートガバナンス体制



### (3) 監査委員会

監査委員会は、執行役および取締役の職務の執行を監査し、監査報告を作成するとともに、株主総会に提出する会計監査人の選任および解任ならびに会計監査人を再任しないことに関する議案の内容を決定します。

また、監査委員会は、その役割と責任を果たすため、当社のほか、当グループに属する会社の業務および財産の状況の調査などを行う権限を行使し、当グループの内部統制システムを活用するとともに、執行役、取締役および会計監査人からの報告聴取およびこれらの者との意思疎通などを通じて、組織的かつ効率的に監査を実施します。監査委員会は、執行役を兼務しない3名以上の取締役で構成し、委員の過半数を独立社外取締役が占めます。監査委員長は独立社外取締役である委員の中から選定しています。

### (4) リスク委員会

リスク委員会は、①当グループの経営を取り巻く環境、トップリスク、およびマテリアリティに関する事項、②当グループのリスクアペタイト・フレームワークの運営、リスク管理およびコンプライアンス管理に係る内部統制システムの

実効性の監視に関する事項などに関して、取締役会からの諮問を受けて、その適切性等について検討し、答申を行います。リスク委員会の委員の過半数は、独立社外取締役および社外有識者とするを原則とし、リスク委員長は、独立社外取締役である委員の中から選定しています。

### (5) 利益相反管理委員会

利益相反管理委員会は、①当グループの利益相反管理態勢の妥当性に関する事項、②当グループの利益相反管理、顧客説明管理および顧客サポート管理の実効性ならびにこれらの態勢の高度化に関する事項、③当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およびグループ各社の行動計画などに関する事項、④当グループの利益相反管理およびフィデューシャリー・デューティーの浸透などに係る特に重要な事項などに関して、取締役会からの諮問を受けて、その適切性などについて検討し、答申を行います。利益相反管理委員会の委員の過半数は、独立社外取締役および社外有識者とするを原則とし、利益相反管理委員長は独立社外取締役および当該分野に専門的知見を有する社外有識者である委員の中から選定しています。

各委員会の活動状況 (2019年7月～2020年6月)	指名委員会	報酬委員会
<b>監査委員会</b> ●組織監査(内部統制システムを活用した監査)を展開。執行役・取締役・内部監査部・会計監査人・グループ関係会社監査機関などとの適切な連携により組織的・効率的な監査を実施	<b>指名委員会</b> ●当社取締役候補者案の決定 ●主要子会社の取締役候補者案について審議 ●サクセッションプランに基づき、次世代のトップ候補者を選定し、育成計画の改善を検討	<b>報酬委員会</b> ●主要子会社も含めた役員報酬制度の審議 ●月例報酬、役員賞与、株式報酬の構成や短期と中長期のインセンティブを考慮した報酬体系を議論。株式報酬制度を改定し株式交付信託制度を導入
	<b>リスク委員会</b> ●ビジネスモデルに則したグループリスクガバナンスおよびリスク管理における3線体制の審議 ●外部環境想定とトップリスク状況の審議 ●リスクアペタイト・フレームワークに係る審議	<b>利益相反管理委員会</b> ●海外の事例や他社事案、コロナ禍ほか、国内外の動向などを踏まえ、動的な利益相反管理態勢につき審議 ●FDのさらなる浸透・実践と、業務品質管理能力の高度化に向けた施策につき審議

■ 各委員会の構成員 (▲:委員長、●:委員(社外)、●:委員(社内・非執行)、●:委員(社内・執行))

		指名	報酬	監査	リスク	利益相反管理	
社外	取締役	松下 功夫	●	●			
		鈴木 武	●	●	●	●	
		荒木 幹夫	●	●	▲		
		齋藤 進一	●		●		
		吉田 高志			●		
		河本 宏子	●	▲			
		麻生 光洋			●		
	有識者	神田 秀樹*					▲
		外山 晴之*				●	
細川 昭子*						●	
社内	大久保 哲夫	●	●				
	橋本 勝	●	●				
	西田 豊				●	●	
	首藤 邦之			●			
	田中 浩二			●			

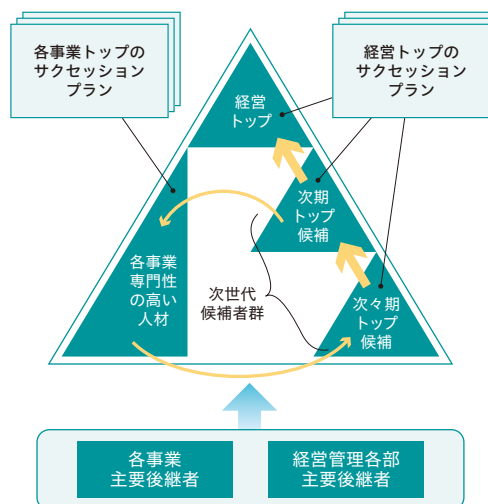
\* 神田 秀樹氏は、三井住友信託銀行の社外取締役です。外山 晴之氏および細川 昭子氏は、社外有識者です。

## 8. サクセッションプラン

当社では、グループの持続的な成長と企業価値の向上を図るべく、当社ならびに主要子会社である三井住友信託銀行および三井住友トラスト・アセットマネジメントの経営トップの後継者計画(サクセッションプラン)を策定するとともに、各事業経営や経営管理などを担う人材の育成計画として経営人材育成計画を策定しています。

当該計画では、役員として求められる人材像や要件を定め、それらに沿った候補者群の管理および育成に役立っています。

サクセッションプランおよび経営人材育成計画の推進状況は、定期的に指名委員会に報告の上、取締役会にも報告されます。



## 9. 役員報酬体系

### (1) 報酬等の内容に係る決定に関する方針等

- 取締役、執行役および執行役員報酬などについては、会社業績向上、企業価値拡大に対するインセンティブとして有効に機能することを目指します。
- 短期的な収益貢献を重視した単年度業績評価に偏ることなく、中長期的な業績貢献も反映した総合的な評価をベースにした処遇とするべく、短期インセンティブと中長期インセンティブのバランスを考慮した報酬体系を構築します。
- 持株会社として、グループ各社に対する監督機能を十分に発揮するために、役員が経営管理面で果たすべき役割や

その成果を的確に把握し、透明性の高い、公正かつ客観的な評価に基づいて、個別の報酬を決定します。

- 報酬委員会では、各種委員会との連携を深め、よりアカウンタビリティの高い報酬制度・体系を構築し、公平でメリハリが効いた報酬運営を行うことを目指して審議します。
- なお、社内委員・社外委員にかかわらず、各委員は、自己の報酬等の額に関する決議には参加しない運営としています。

### (2) 報酬体系の概要

原則として、月例報酬(固定報酬と個人役割業績報酬で構成)、役員賞与(業績連動賞与)、株式報酬(株式交付信託)の組み合わせで支給を行っています。

	固定報酬(40%程度)		変動報酬(60%程度)		
社長	月例報酬のうち 固定報酬	月例報酬のうち 個人役割業績報酬	役員賞与	株式報酬	合計
	40%	25%	20%	15%	100%

	固定報酬(45%程度)		変動報酬(55%程度)		
社長 以外	月例報酬のうち 固定報酬	月例報酬のうち 個人役割業績報酬	役員賞与	株式報酬	合計
	45%	25%	20%	10%	100%

### (3)業績連動報酬に係る指標(KPI)

役員賞与(業績連動賞与)および株式報酬(株式交付信託)に関しては、以下の各項目を指標(KPI)として達成率を

算出し、基準額に掛け合わせることで総額を決定する仕組みを導入しています。

短期/中期	業績連動報酬に係る指標(KPI)	KPI選定理由	算定方法
<b>■ 役員賞与(業績連動賞与)</b>			
短期業績連動	①連結実質業務純益	当事業年度の当社の経営成績や実力を示す指標として連結実質業務純益と連結当期純利益が適切と判断したため	①②それぞれの達成率につき2:1のウエイトで加重平均して算定
	②親会社株主に帰属する当期純利益		
<b>■ 株式報酬(株式交付信託)*</b>			
短期業績連動	①連結実質業務純益	当事業年度の当社の経営成績や実力を示す指標として連結実質業務純益と連結当期純利益が適切と判断したため	①②それぞれの達成率につき2:1のウエイトで加重平均して算定
	②親会社株主に帰属する当期純利益		
中期業績連動	③連結株主資本ROE	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社の中期経営計画上の重要な財務指標および非財務項目で経営戦略上の重要なテーマをKPIとすることが適切であると判断したため</li> <li>執行役員を含む全ての役員の経営へのコミットメントを明確にするため</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>上記①および②により算出した達成率に、③④および⑤の達成状況や進捗状況、ならびに⑥および⑦の活動状況などを定性評価し、最終的な達成率を算定</li> <li>達成率は上限130%、下限0%の幅で決定し、適切なインセンティブとなる仕組みとする</li> </ul>
	④連結普通株式等Tier1比率		
	⑤連結経費率(OHR)		
	⑥ESGに関する活動状況や評価機関のスコアなど		
	⑦フィデューシャリー・デューティーやお客さま満足(CS)の活動状況		

※信託制度を利用した株式報酬。上記KPIの達成率に基づき、毎年度ポイントを付与、退任時に株式として交付。マルス条項(株式交付前の減額・没収)あり。

## 10. グループ会社の機関設計変更等

当グループは、コーポレートガバナンス体制の高度化を進めることを目的として、主要なグループ会社である、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および日興アセットマネジメントの3社について、監査役(会)設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しました。

また、日興アセットマネジメントを、三井住友信託銀行の直接出資子会社から、当社の直接出資子会社としたことで、グループの資産運用ビジネスの一層の推進を目指すとともに、

グループ内における適切な利益相反管理等のコーポレートガバナンスの高度化を図っています。

### ■ グループ会社の機関設計変更・グループ内における異動

2017年 6月	当社が指名委員会等設置会社へ移行
2018年10月	三井住友トラスト・アセットマネジメントが監査等委員会設置会社へ移行
2019年 6月	三井住友信託銀行および日興アセットマネジメントが監査等委員会設置会社へ移行
2019年 7月	日興アセットマネジメントを当社の直接出資子会社化

## 11. 社外取締役会議

当社では、コーポレートガバナンスの実効性をさらに高めるべく、社外取締役のみが参加する社外取締役会議を定期的に開催しています。

社外取締役同士の忌憚のない活発な議論により、独立した客観的な立場に基づく情報交換・認識共有を行うことで、取締役会の客観性や独立性の強化に役立てています。

## 社外取締役インタビュー

社外取締役  
リスク委員長

荒木 幹夫



当社は、指名委員会等設置会社として、会社法により設置が求められる3つの法定委員会のほかに、取締役会の任意の諮問機関として、リスク委員会を設置しています。

今回は、当社の社外取締役であり、リスク委員会発足時から委員長を務めていただいている荒木幹夫氏に、当グループのコーポレートガバナンスの状況や、リスク委員会のこれまでの活動、今後のビジョンなどについてお話を伺いました。

### Question

これまでの三井住友トラスト・ホールディングスのコーポレートガバナンス向上に向けた取り組みについて、どのように評価していますか。

三井住友トラスト・グループは、2017年4月からスタートした前中期経営計画において「第2の創業」の旗印の下、三位一体改革として、「ビジネスモデル変革」「フィデューシャリー・デューティー等の高度化」とともに、「コーポレートガバナンス変革」を推進しました。

2017年6月には、三井住友トラスト・ホールディングスが指名委員会等設置会社へ移行し、法定3委員会に加えて、取締役会の諮問機関としてリスク委員会と利益相反管理委員会を設置しました。これらの委員会の構成メンバーの過半を社外取締役とし、取締役会の議長や各委員会の委員長も全て社外出身者となりました。

その後も、2018年から2019年にかけて、主要なグループ会社である三井住友信託銀行、三井住友トラスト・アセットマネジメント、日興アセットマネジメントも、監査等委員会設置会社へ移行するなど、グループ全体のガバナンス構造は着実に強化されてきていると感じています。

ただ、ガバナンスの体制が新しくなっても、それはゴールではなく、常に日々の実践の中から改善点を見だし、練度

や熟度を高め続けていくことが肝要だと思っています。

例えば、ガバナンスにおける監督や牽制の役割については、外部からの目でチェックする機能を期待される社外取締役の充実とセットになって初めて成り立つものではないかと考えています。

社外取締役がいるだけで牽制力が強まると認識するのではなく、執行側との機能分担をどのようにするか、執行側との情報チャネルをいかに持つかなど、運用面を今後とも熟成させていくことが重要だと思います。

### Question

リスク委員会の役割について教えてください。

リスク委員会は、三井住友トラスト・ホールディングスの指名委員会等設置会社への移行と同時に設置され、以来3年間にわたって活動してきました。取締役会からは、グループのリスクアペタイト・フレームワーク(RAF)、マテリアリティ、トップリスクに関する事項など、広範な諮問を受けており、議論の対象が広く、活動の自由度が高い委員会といえます。今般策定した中期経営計画の関連では、その前提となる、将来を見据えてのマテリアリティの見直しや環境認識などについても、自由な議論を行っています。

ただし、外部委員を中心とする委員会の性格上、日常的に

審議を行うことができるわけではなく開催頻度にも限りがあるため、強い権限の下で日々の執行を監視、監督する役割を担っているわけではありません。むしろ、リスクに関連するテーマについて高度かつ広範な議論を自由に展開し、執行サイドに種々の気付きを提示していくことが主たる役割となっています。

幸い、三井住友トラスト・ホールディングスの社外取締役2名、社内取締役1名のほかにマクロ経済や国際金融、内外の規制当局や金融機関の動向などに精通した社外有識者などが委員もしくはアドバイザーとして出席しており、毎回活発な議論が行われています。

また、委員会の場には監査委員である取締役や多くの経営管理各部門の執行役員も陪席して随時議論に参加しており、議論の内容や意見が必要に応じ日々の執行に反映されています。

今後は、取締役会の答申をさらに充実させ、リスク委員会の気付きを踏まえた提言を行うなど、取締役会の諮問委員会として、より堅確な仕組みを構築していきたいと思っています。

### Question

#### これまでのリスク委員会の活動を振り返って感想をお聞かせください。

三井住友トラスト・ホールディングスでは、リスク委員会の設置前から国際的な動きに合わせてRAFの構築に取り組んでおり、2017年度から銀行の各事業やグループ各社に対するリスクアパタイトの浸透を目指して活動が本格化していきました。RAFの構築のためには、マクロ経済や産業・社会動向などについてのフォワードルッキングな環境想定とシナリオ分析、リスクアパタイト指標の設定とモニタリング、予兆管理機能の高度化、多様なリスクやマテリアリティの洗い出しなど、さまざまな論点が相互に関連してきます。もっとも、RAFのそもそもの目的がリスク許容度の設定とリスク・リターン・コストの対比によるリスク管理、収益管理、ひいては経営管理の高度化であることに鑑みれば、リスク委員会の議論が多かれ少なかれRAFを軸に展開しているのは当然といえば当然でしょう。

これまでの3年間で、リスクアパタイト指標およびモニタリング手法の改善、予兆管理手法の高度化、リスクアパタイトステートメントの制定と高度化、そしてこれらのグループ各社への展開など、着実に進展していると見ています。

ただ、今後の課題も、数多くあります。三井住友トラスト・グループは専門信託銀行グループとして多様な業務に取り組んでおり、それがほかにはない強みとなっていますが、その多様性ゆえにリスクアパタイト指標ひとつとってみても、それぞれ繊細に設定する必要があるなど、技術的な難問も多く、継続的な改善が必要と考えています。また、経営管理部門ではコミュニケーションツールとしてのRAFの共通言語化は進んできていますが、現場の第一線さらには社員一人一人へリスク文化として浸透させていく取り組みは、まだ途上にあり、これからの多大な工夫と努力が欠かせません。トップのリーダーシップによるリスク文化・企業風土の醸成と浸透、それらと整合した評価・報酬体系の構築まで、お互いのリスペクトと納得感の下で、築き上げていかなければならないと思っています。

### Question

#### 新型コロナウイルスの感染拡大の影響をどのように捉えていますか。

世界的な感染の拡大と各種行動制限の結果、経済活動には多大な負の影響が出ており、いずれの金融機関にも顧客から巨額の借り入れ期待が寄せられています。資金供給という金融機関に課せられた社会的責務をしっかりと果たすべきことはもちろんですが、急激な信用リスクの拡大や流動性確保の問題にしっかりと向き合い対処していくことが厳に求められています。

こうした状況に対して、リスク委員会で議論した際に出た「かかる局面では環境想定やシナリオポートフォリオの妥当性についての精緻な議論は無意味。起こりうる最大のリスクに臨んでどのような対策を用意しておくべきか、できているかのチェックに集中すべし」という意見が印象的でした。

三井住友トラスト・グループにおいても、感染拡大を防止しながら、業務を継続するために、出勤抑制やリモートワークなど、さまざまな取り組みや工夫が行われてきましたが、社員一人一人が初めての体験をする中で、今後に生かせること、今後あってはならないことなど、いろいろな気付きがあったはずですが、こうした気付きを、目の前の危機を乗り越えるためだけでなく、この局面を乗り越えた後に、組織としてしっかりと咀嚼・消化し、サステナブルな業務継続態勢へとつなげていくことが何よりも大事だと思います。

# 当社の取締役・執行役・執行役員

(2020年7月1日現在)

## 取締役(社内)

	取締役執行役社長(代表執行役) おおくほ てつお <b>大久保 哲夫</b>	当社の経営管理部門の統括役員として会社経営の一角を担う経験を経て、2017年4月に取締役社長、2017年6月に取締役執行役社長に就任しています。併せて、三井住友信託銀行においても経営管理部門の統括役員の経験に加え、2016年4月から1年間、取締役副社長、2017年4月から取締役を務めています。
	取締役執行役専務(代表執行役) あらいみ じろう <b>荒海 次郎</b>	2017年4月より専務執行役員、2017年6月より取締役執行役専務として運用企画部を統括するとともに、三井住友信託銀行の取締役専務執行役員として受託事業の管掌役員を担うなど、信託銀行グループの経営管理および事業運営に関する豊富な知識・経験を有しています。
	取締役執行役専務(代表執行役) にしだ ゆたか <b>西田 豊</b>	三井住友信託銀行の欧州地区支配人、ロンドン支店長などを歴任し、2017年4月より当社の専務執行役員としてリスク統括部、コンプライアンス統括部、法務部等の統括役員を担うなど、信託銀行グループの経営管理および事業運営に関する豊富な知識・経験を有しています。
	取締役執行役 はしもと まさる <b>橋本 勝</b>	当社の経営管理部門の統括役員などを歴任し、2016年10月から2017年3月まで副社長執行役員、2017年6月から取締役執行役を務め、当グループ経営全般の補佐を担ってきました。また、三井住友信託銀行においては、2017年4月より取締役社長に就任し同社の経営全般を担っています。
	取締役 きたむら くにたろう <b>北村 邦太郎</b>	2012年4月以降5年間、当社の取締役社長を務めるとともに、2012年4月以降三井住友信託銀行の取締役会長を務めるなど、信託銀行グループの経営全般にわたる豊富な知識・経験を有しています。
	取締役 つねかけ ひとし <b>常陰 均</b>	2011年4月以降当社の取締役会長を務めるとともに、2017年3月まで三井住友信託銀行の取締役社長、2017年6月以降は取締役会長を務めるなど、信託銀行グループの経営全般にわたる豊富な知識・経験を有しています。
	取締役 しゅうどう くにゆき <b>首藤 邦之</b>	これまで受託事業や海外部門の部長職、米州地区支配人、ニューヨーク支店長などを歴任した後、三井住友信託銀行の常務執行役員、当社執行役員を務め、海外業務統括室・米州統括室の担当役員を務めるなど、信託銀行グループの経営管理および事業運営に関する豊富な知識・経験を有しています。
	取締役 たなか こうじ <b>田中 浩二</b>	これまで不動産事業の部長職や国内支店の支店長職などを歴任した後、三井住友信託銀行の常務執行役員を務め、内部監査部の統括役員を担うなど、信託銀行グループの経営管理および事業運営に関する豊富な知識・経験を有しています。

## 執行役・執行役員 ※2( )内は三井住友信託銀行において担当する事業を示しています。

執行役専務兼執行役員  
(証券代行事業)<sup>※2</sup>  
かいぼら あつし  
**海原 淳**

執行役常務  
おおやま かずや  
**大山 一也**

執行役員  
きたの ゆきひろ  
**北野 幸広**

執行役員  
(法人アセットマネジメント事業)<sup>※2</sup>  
のぐち けんご  
**野口 謙吾**

執行役員  
(プライベートバンキング事業)<sup>※2</sup>  
よこた あきら  
**横田 顕**

執行役常務  
さとう ひとし  
**佐藤 仁**

執行役常務  
うえだ じゅんや  
**上田 純也**

執行役員  
(法人トータルソリューション事業)<sup>※2</sup>  
つちや まさひろ  
**土屋 正裕**

執行役員  
(個人トータルソリューション事業)<sup>※2</sup>  
いわくま せいじ  
**岩熊 清司**

執行役員  
ますい としお  
**益井 敏夫**

執行役常務兼執行役員  
(資産形成層(職域)事業)<sup>※2</sup>  
いたに ふとし  
**井谷 太**

執行役兼執行役員  
いけむら しげのり  
**池村 重徳**

執行役員  
(受託事業)<sup>※2</sup>  
たかくら とおる  
**高倉 透**

執行役員  
(不動産事業)<sup>※2</sup>  
たなか しげき  
**田中 茂樹**

執行役員  
ひしだ よしお  
**菱田 賀夫**



## 取締役(社外)

			専門性		
			企業 経営	財務 会計	法律
	取締役(社外) すずき たけし <b>鈴木 武</b> ※1	トヨタ自動車株式会社の元専務取締役として、経理・財務、関係会社経営などの分野で幅広い経験と豊富な知識を有しています。また、トヨタファイナンシャルサービス株式会社の代表取締役社長や、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社の代表取締役会長を務めるなど、金融関連事業の会社経営にも携わっています。 (2015年6月から当社社外取締役を務めています。)	●	●	—
	取締役(社外) あらかき みきお <b>荒木 幹夫</b> ※1	株式会社日本政策投資銀行の元代表取締役副社長として、銀行経営および政策金融などに関する幅広い経験を有しているほか、株式会社日本経済研究所の取締役会長として国内外の金融・経済情勢に関する豊富な知見を有しています。 (2015年6月から当社社外取締役を務めています。)	●	●	—
	取締役(社外) まつした いさお <b>松下 功夫</b> ※1	日本を代表する総合エネルギー・資源・素材企業グループであるJXホールディングス株式会社(現ENEOSホールディングス株式会社)の元代表取締役社長として、会社経営全般に豊富な経験を有しています。 (2017年6月から当社社外取締役および取締役会議長を務めています。)	●	●	—
	取締役(社外) さいとう しんいち <b>齋藤 進</b> ※1	丸紅株式会社で元財務部長として、財務会計に関する豊富な知識・経験を有しているほか、投資事業会社の経営にも携わり、会社経営者としての高い見識も有しています。 (2013年6月から2017年6月まで当社社外監査役、2017年6月から当社社外取締役を務めています。)	●	●	—
	取締役(社外) よしだ たかし <b>吉田 高志</b> ※1	長年大手監査法人に所属し、公認会計士として、金融機関や事業会社の監査を担当するなど、財務会計に関する豊富な知識・経験を有しています。また、監査法人の代表社員や常務理事として経営に携わってきたほか、海外勤務経験に基づくグローバルな知見も有しています。 (2016年6月から2017年6月まで当社社外監査役、2017年6月から当社社外取締役を務めています。)	—	●	—
	取締役(社外) かわもと ひろこ <b>河本 宏子</b> ※1	全日本空輸株式会社で2013年4月以降取締役執行役員、2016年4月以降取締役専務執行役員を務め、同社の経営全般および女性活躍推進担当を担ってきました。 (2016年6月から2017年6月まで三井住友信託銀行の社外取締役、2017年6月から当社社外取締役を務めています。)	●	—	—
	取締役(社外) あそう みつはる <b>麻生 光洋</b> ※1	福岡高等検察庁検事長、法政大学法科大学院兼任教授などを歴任し、法律の専門家でありかつ組織マネジメントの経験を有しています。 (2016年6月から2019年6月まで三井住友信託銀行の社外監査役、2019年6月から当社社外取締役を務めています。)	—	—	●

※1 会社法第2条第15号に定める社外取締役です。社外取締役の選定にあたっては、上記の専門性の観点を含めてバランスを考慮して構成しています。

執行役員  
(マーケット事業)※2  
ももせ よしのり  
**百瀬 義徳**

執行役員  
なかの としあき  
**中野 俊彰**

執行役員  
の だ まさや  
**野田 雅也**

執行役員  
すずき やすゆき  
**鈴木 康之**

執行役員  
わかお かずてる  
**若尾 一輝**

執行役員  
やまぐち のぶあき  
**山口 信明**

執行役員  
まるい たくじ  
**丸井 琢司**

執行役員  
まつもと あつし  
**松本 篤**

執行役員  
の の むら しんいち  
**野々村 慎一**

執行役員  
(資産形成層(職域)事業)※2  
まえだ だいすけ  
**前田 大典**

執行役員  
きたい さとし  
**鍛代 聡**

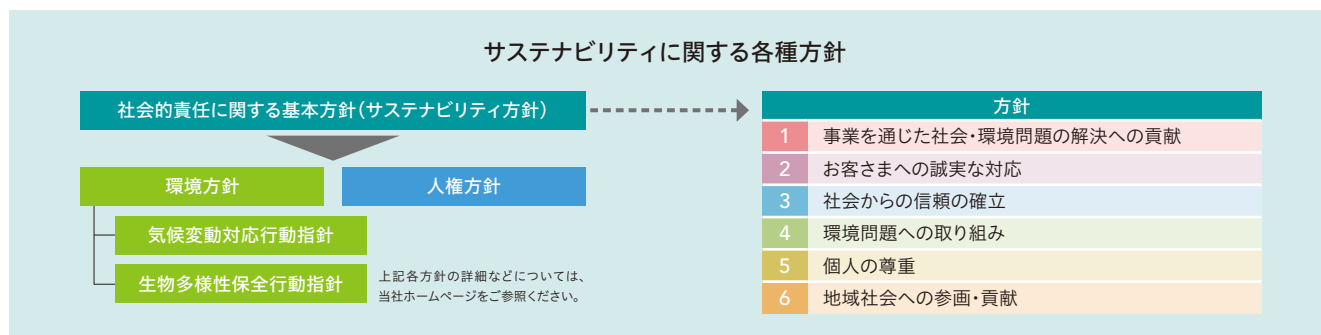
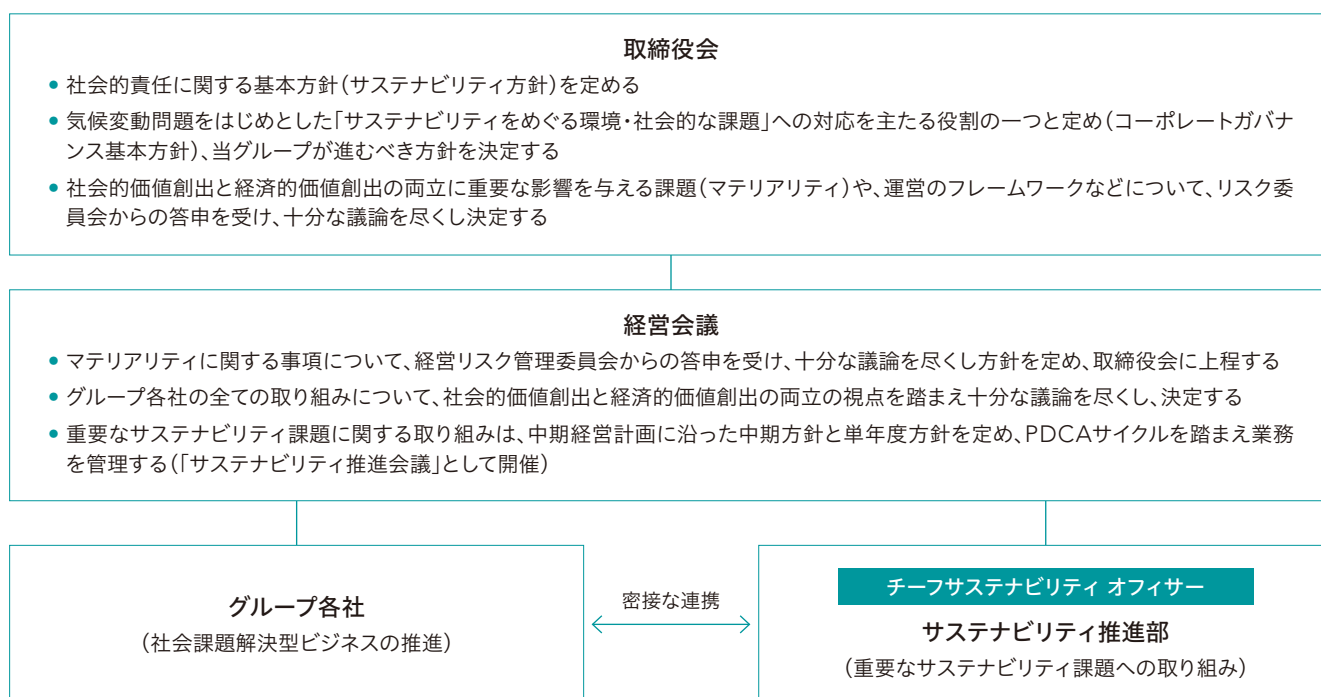
執行役員  
たかはし のぶひさ  
**高橋 宜久**

執行役員  
よねやま まなとも  
**米山 学朋**

# 重要なサステナビリティ課題への取り組み

当グループは、中期経営計画において社会課題解決に向けたポジティブインパクトの創出を基本戦略に掲げ、サステナビリティを経営の中核に据えました。三井住友信託銀行の各事業、関連会社は独自に優先的に対処すべき社会課題を選定し、コアビジネスとして強化していく方針です。他方、気候変動問題などの国内外の重要なサステナビリティ課題については、サステナビリティ推進会議がグループ全体の司令塔になり、国際機関等とも連携しながら戦略を策定し迅速に取り組みを進めます。

## 1. サステナビリティ推進体制



## 2. サステナビリティ推進会議の役割

経営会議の一環として開催されるサステナビリティ推進会議(事務局:サステナビリティ推進部)は、主として以下の役割を担います。

マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>マテリアリティ・マネジメントの推進(P.21ご参照)</li> <li>サステナビリティ業務に関する計画の策定と推進(グループ各社の社会課題解決型ビジネスの進捗状況管理)</li> <li>気候変動問題への対応(P.84ご参照)</li> <li>ESGレポートをはじめとした戦略的情報開示※1</li> <li>投資家をはじめとしたステークホルダーからの信頼獲得・評価向上</li> </ul>
業務開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>重要なサステナビリティ課題の解決に貢献する革新的な金融商品・サービスの開発 EcoTrustution※2の推進</li> <li>With You活動※3などを通じたコミュニティへの価値提供の戦略的な推進</li> </ul>
社内浸透	<ul style="list-style-type: none"> <li>社員版統合報告書の全役員・社員への配付などを通じ社員の戦略理解を徹底</li> <li>Challenge for SDGsや全営業店部の「私たちのSDGs宣言」、With You活動※3など社内ハンズオンの推進を通じた実践的な知識の早期習得</li> </ul>
対話	<ul style="list-style-type: none"> <li>株主・投資家、国内外のNPO・NGO、国際機関、行政、大学などのステークホルダーとの対話の促進とニーズの把握 インターナル・エンゲージメント(P.21ご参照)を通じたステークホルダー・ニーズの社内還元と取り組み改善</li> </ul>

### ※1 戦略的情報開示



### ※2 EcoTrustution

環境問題(エコ)に関し信託(トラスト)の機能を活用し、解決(ソリューション)をご提供する業務を、エコ・トラステーションと呼んでいます。専門信託銀行グループとしてのノウハウを生かしたサステナビリティ商品開発力は、当グループの大きな強みの一つです。



### ※3 With You活動

地域との強固な信頼関係を築くため、三井住友信託銀行の営業店が展開する地域に根差した社会貢献活動です。活動内容を難易度や取組効果に沿って類型化し、活動の目安を設定するガイドラインとしてポイント制度を導入するなど体系的に取り組んでいます。



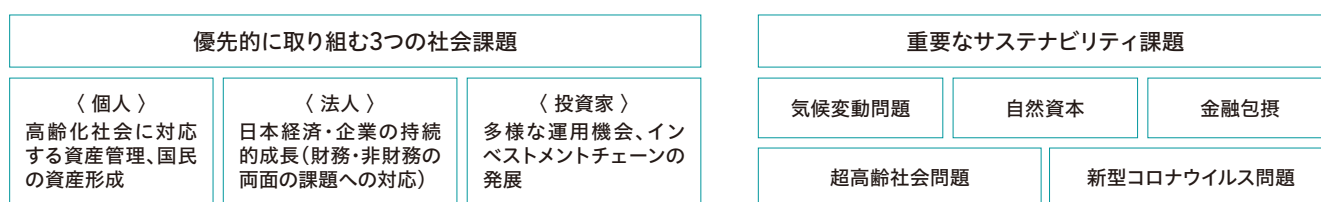
### 3. ビジネスにおける社会課題解決

当グループは、中期経営計画において、社会課題解決型ビジネスとして優先的に取り組む3つの課題を掲げました。また、従来から重視してきた気候変動問題や超高齢社会問題に加え、新型コロナウイルス問題などの新たなサステナビリティ課題への対応もビジネスとして取り組んでいく方針です。

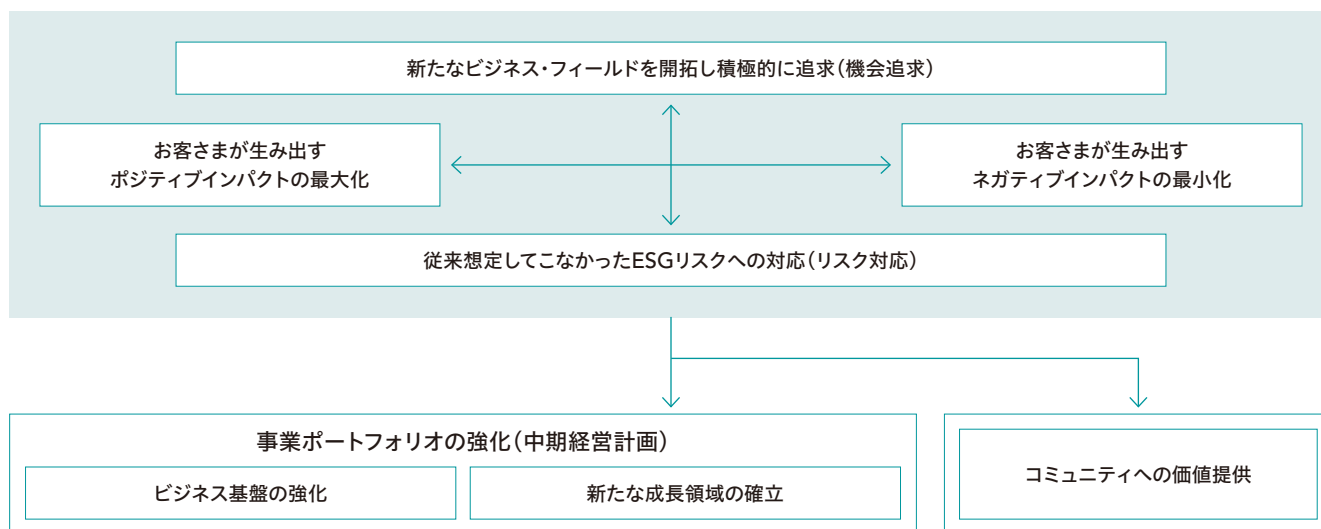
サステナビリティに対する注目度の高まりから、社会課題解決型のビジネス・フィールドは格段に広がっています。

当グループは、お客さまがポジティブインパクトを最大化し、ネガティブインパクトを最小化する取り組みを支援することを通じ、ビジネス機会を積極的に追求します。

他方、新型コロナウイルス問題や気候変動問題などの従来想定してこなかったESGリスクへの懸念が高まっています。ビジネス機会の追求だけでなく、こうした新たなリスクへのレジリエンスを高めることも重要なテーマです。



#### ■ ビジネス推進上の視座



#### ■ サステナビリティ・ビジネスの取り組み事例

取り組み	機会追求／リスク対応	インパクト創造の主眼 (ポジティブインパクト:PI / ネガティブインパクト:NI)	本報告書における記載箇所
サステナビリティ・ビジネス	機会追求	PIの最大化	各事業パート(P.40-65)
金融包摂	機会追求／リスク対応	NIの最小化	P.83
新型コロナウイルス問題	機会追求／リスク対応	PIの最大化／NIの最小化	P.83
気候変動問題への対応	機会追求／リスク対応	NIの最小化	P.84-87
投融资における環境・社会配慮	リスク対応	NIの最小化	P.88-89
コミュニティへの価値提供	機会追求	PIの最大化／NIの最小化	P.90

## 金融包摂

### 金融包摂推進体制の構築

当グループでは、これまでさまざまなグループ会社において金融包摂に関わる取り組みを行ってきました。2019年11月よりサステナビリティ推進部がグループ全体を統括し、推進戦略を構築し、取り組みの拡充を図ることとしました。具体的の方針は、以下の通りです。

1. オンライン取引の拡充などを通じたアクセサビリティの向上
2. 公益信託などを通じた経済的に余裕のない方々へのファイナンス・スキームのご提供
3. 各種ローンにおける金融包摂の取り組み
4. 「高齢化と金融包摂のためのG20福岡ポリシー・プライオリティ」に基づく取り組み
5. 融資取引のご返済条件などに対する柔軟な対応（金融円滑化への取り組み）

### オンライン取引の拡充などを通じたアクセサビリティの向上

金融インフラが整備された日本においては、オンライン取引基盤を拡充し、金融へのアクセサビリティを高めることが金融包摂の一つと考えられます。例えば三井住友信託銀行では、「三井住友信託ダイレクト」においてインターネット（インターネットバンキング）および電話（テレフォンバンキング）を通じて、さまざまな手続きができるサービスをご提供するなど、お客さまの取引の利便性の向上に努めています。

### 公益信託などを通じたファイナンス・スキームのご提供

三井住友信託銀行では、公益信託などを通じた経済的に余裕のない方々へのファイナンス・スキームをご提供しています。その一環で、経済的に余裕がなく進学が難しい学生を対象に低利子あるいは無利子で融資する奨学金支給を目的とした公益信託を篤志家のお客さまなどにご提供しています。

### 「高齢化と金融包摂のためのG20福岡ポリシー・プライオリティ」に基づく取り組み

世界で急進展する高齢化に対し、従来の金融サービスでは対応できない新たな課題が発生しています。「金融包摂のためのグローバルパートナーシップ(GPFI<sup>※</sup>)」とOECDは、「高齢化と金融包摂」をテーマに議論を重ね、2019年6月、G20国財務大臣・中央銀行総裁会議において、国際社会が直面する高齢化への課題と対応について、8つの項目からなる「高齢化と金融包摂のためのG20福岡ポリシー・プライオリティ」が承認されました。三井住友信託銀行は、本プライオリティに賛同し、8項目にそれぞれ対応した具体的取り組みを公表しました。

※全てのG20、関心のある非G20国および関係するステークホルダーが、G20金融包摂行動計画の実施をはじめ、金融包摂の取り組みを進めるためのプラットフォーム。  
\*金融包摂の詳細はESGレポート2019/2020 P.76-80ご参照

## 新型コロナウイルス問題に関する対応

### 基本スタンス

当グループは、「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維持」「社会への感染拡大防止」の3点を基本スタンスとして策定し、対応を継続していきます。

### 社員および家族の健康と安全確保

- テレワーク、社員を複数班に分け輪番で出社するスプリット制、時差出勤の積極的な活用
- 妊婦、基礎疾患のある社員は、原則的に在宅勤務か自宅待機
- 社員向け相談窓口の設置

### 社会インフラとしての業務継続維持

出張所を除く国内全133店で営業を継続し、飛沫感染防止の亚克力板設置など感染拡大防止へ対応しています。また、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、お客さまの利便性の向上を図っています。

銀行ビジネス： ご融資、資金決済業務を最優先して対応  
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、証券代行、資産運用・管理、不動産）

### 社会への感染拡大防止

三井住友信託銀行は、新型コロナウイルス感染症への対応が長期化するなか、日本赤十字社の新型コロナウイルス感染症に対する医療活動および感染防止活動などの諸活動への支援を目的として、同社に1億円を寄付しました。併せて、過去の新型インフルエンザ発生時から備蓄していた医療用マスクのうち約10万枚を、一般社団法人日本経済団体連合会や公益社団法人関西経済連合会などを通じて医療機関に寄贈を行っています。

また当該感染症を克服する一つの方策として、個人のお客さまなどからの寄付を受け付けるため寄付口座を開設しました。併せて、地域貢献の観点も踏まえ、当該感染症に対するワクチン・治療薬の開発や既存薬の転用等の新型コロナウイルス感染症対策に取り組んでいる大学を国内の各地方から選定の上、本趣旨に賛同していただいたお客さまとともに支援したいという考えから、1大学につき100万円の寄付を行うことを決定しました。

詳細は当社ニュースリリースをご覧ください。  
<https://www.smtb.jp/corporate/release/pdf/200514.pdf>  
<https://www.smtb.jp/corporate/release/pdf/200514-2.pdf>

## 4. 気候変動問題への対応

三井住友トラスト・グループでは、気候変動を金融市場に最も影響を及ぼすリスクと機会的重要因素として認識し、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言に基づいた取り組みを推進しています。

### (1)ガバナンス

当グループはコーポレートガバナンス基本方針において、「積極的なサステナビリティの取り組みを通じ社会の持続可能な発展と当グループの企業価値の向上を図ること」を取締役会の役割として明記しています。具体的な活動は経営会議の一環で開催される「サステナビリティ推進会議」で決定した中期方針・年度計画に基づき、経営企画部サステナビリティ推進部が統括します。また、マテリアリティに関わる事項については、リスク委員会、経営リスク管理委員会がそ

れぞれ取締役会、経営会議の諮問組織としての機能を果たしています。

気候変動への各種取り組みは、サステナビリティ推進やリスク管理などとも深く関係することから、それぞれの推進・管理体制に応じて、リスク管理委員会や経営会議といった執行での議論を経て、リスク委員会や取締役会において監督を行う態勢としています。

2019年10月に気候変動に関連するリスクマネジメントおよび情報開示の強化を目的として、TCFDプロジェクトチーム(プロジェクトチーム長:経営企画担当役員)を立ち上げました。メンバーは三井住友トラスト・ホールディングスの経営管理部門に加え、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および日興アセットマネジメントからなり、グループ全体をカバーしています。

#### ■ 2019年度における主な取り組み

会議体など	内容	
TCFD対応推進PT ステアリング コミッティ	TCFD対応推進につき、経営企画部・財務企画部・リスク統括部・運用企画部担当役員が参加するコミッティを定期的に開催 ①対応方針決定 ②情報開示方針決定 ③移行リスク・シナリオ分析結果報告など	執行
経営会議	TCFD対応につき、TCFD対応推進PTでの進捗状況を報告	執行
リスク委員会	TCFD対応推進PTでの進捗状況を報告、外部アドバイザーを含めたリスク委員からの意見を聴取	取締役会諮問
取締役会	TCFD対応推進PTでの進捗状況を報告、社外取締役を含む取締役からの意見を聴取	監督

### (2)戦略

#### ①基本的な考え方

中長期的気候変動により、自然環境や社会インフラ、顧客の資産などに物理的被害が及ぶリスク(物理的リスク)が増加したり、政策変更や、気候変動に対する金融市場の選好や社会通念の変化、技術革新などによる低炭素社会への急速な移行(移行リスク)が起こることにより、当グループの業績

や財務状況に悪影響が及ぶ可能性があります。

具体的には、自然災害により与信先の信用状況や担保資産の価値が悪化し、当グループの信用ポートフォリオに悪影響をもたらすリスク(物理的リスク)や、低炭素社会への急速な移行により、二酸化炭素を多く排出する企業が発行する有価証券や当該企業向け貸出金など、当グループの保有資産の価格が下落するリスク(移行リスク)などがあります。

## ■当社における気候変動に伴うリスク

	リスクの内容	時間軸
移行リスク	温室効果ガス排出量の多いセクターや企業などに対する与信コストの増加 温室効果ガス排出量の多い企業が発行する有価証券などの資産価格の下落 気候変動に関する国際的な法的規制や基準の強化への対応 化石燃料や森林保全などに関する評判の悪化	中期・長期 短期・中期 短期 短期
物理的リスク	台風、豪雨、洪水などの異常気象による担保価値の毀損による与信コストの増加	短期・中期・長期

## ②シナリオ分析

三井住友信託銀行では、TCFD提言に則り、セクターごとに気候関連リスクの定性評価を実施し、リスクの重要度およびエクスポージャーの観点で検討の優先順位の高い分析対象を特定しました。その上で、2019年度は、移行リスク、物理的リスクのそれぞれについてセクター別のシナリオ分析に着手しました。

### ●シナリオ分析の対象の特定

まず、TCFD提言において、潜在的に気候変動と低炭素経済への移行の影響を最も受ける可能性のある4つの非金融グループ（エネルギー、運輸、材料と建築、農業・食料・林産物）に属するセクターに対して、移行リスク、物理的リスク、事業機会の概要を整理しました。

### ■ヒートマップ

セクター	移行リスク	物理的リスク	機会
石油・ガス・石炭	高	中	中
電力	高	中	中
海運	中	中	中
鉄道輸送	低	低	低
自動車および部品	中	中	中
不動産管理および開発※	低	高	中
化学品	中	中	中
紙と林産物	中	高	中

高：高い、中：中位、低：低い  
※住宅ローンは含みません。

### ●移行リスクのシナリオ分析

炭素関連資産の集中度を示す指標である炭素関連資産エクスポージャー※の貸出金に対する比率は5.2%（2020年

3月末時点、前年度末比0.4ポイント減）です。貸出残高合計が増加したのに対し、炭素関連資産エクスポージャーは減少（炭素関連資産エクスポージャーから控除される再生可能エネルギープロジェクトファイナンスが増加）していることによります。

※TCFD勧告では、GICS（世界産業分類基準）における「エネルギー」「ユーティリティ」セクターに対する貸出金（ただし、水道、再生可能エネルギーの独立発電事業者は除く）を「炭素関連資産エクスポージャー」と定義しています。算定範囲は三井住友信託銀行および泰国三井住友信託銀行の合算ベースです。

気候関連リスクの定性評価の結果を受け、移行リスクのシナリオ分析の対象セクターとして、「電力セクター」を特定しました。電力セクターは炭素関連資産に占める比率が最も高いセクターであることも特定の要因です。

移行リスクの分析にはIEAのWorld Energy Outlook 2019におけるSTEPSシナリオ※1とSDSシナリオ※2の二つのシナリオを用い、それぞれのシナリオにおいて、再生可能エネルギー発電への投資を行わない場合と積極的に行う場合を想定しました。

※1 STEPSシナリオ：今後の政策の移行や目標が反映されたシナリオで3°C目標に相当  
※2 SDSシナリオ：パリ協定の2°C目標達成のために必要な施策を実施するシナリオ

シナリオ分析の結果は下記の通りとなりました。

	STEPSシナリオ	SDSシナリオ
再生可能エネルギー発電への投資を行わない場合	信用格付は、2～3ノッチ悪化	信用格付は2～3ノッチ悪化
再生可能エネルギー発電への投資を積極的に進める場合	信用格付に変化は見られない	信用格付に変化は見られない

今後は、他のセクターへシナリオ分析の対象範囲を拡大するとともに、分析結果をお客さまとの対話に活用します。

● 物理的リスクのシナリオ分析

物理的リスクのシナリオ分析の対象として、個人向けの「住宅ローン」を特定しました。住宅ローンは貸出金総額の約3分の1を占めていること、また、昨今の大型台風や異常気象等による風水害の影響を受ける事象が顕著に見られるようになってきたことが特定の理由です。

分析には、物理的リスクのシナリオとして広く一般的に使用されているIPCC第5次評価レポートのRCP2.6シナリオ(2°Cシナリオ)とRCP8.5シナリオ(4°Cシナリオ)の二つを使用しました。それぞれのシナリオにおける浸水の発生確率と洪水被害による不動産価値の変化率から、三井住友信託銀行の住宅ローンに関する信用コストは2020年3月末比、2100年までに70億円程度増加すると試算されました。住宅ローンにおける物理的リスクの三井住友信託銀行の財務への影響は限定的であると考えられます。

③ 気候変動に伴う機会

脱炭素社会への移行を金融、信託の機能で支援する機会が増加します。

- 気候変動の緩和に貢献する企業、プロジェクトに対するファイナンス、アドバイザーなどのビジネス機会が増加する。
- 再生可能エネルギーの普及など、社会インフラの転換が中長期的な収益機会となる。
- 気候変動の適応力向上のため、インフラ整備、技術開発に対するファイナンス機会が増大する。
- 気候変動問題に貢献する金融機関として社会的な評価がビジネス機会の増大につながる。
- 気候変動に対する社会的関心が環境配慮型の当グループの金融商品の販売に寄与する。

(3) リスクマネジメント

当社は、気候変動を当グループの企業価値と持続可能な社会の構築との双方にとっての重要課題(マテリアリティ)として特定しており、リスクマネジメントの重要な対象としています。

サステナビリティ方針の下、気候変動対応行動指針を定め、気候変動の緩和と適応に貢献することとしています。

融資における環境社会配慮に関する方針において、新たに建設が検討される石炭火力発電プロジェクトには原則的に取り組まないこととしています。また、大規模なプロジェクトファイナンスにおいて適用する赤道原則の2020年度の改定により気候変動リスクアセスメントがデューデリジェンス項目に追加されました。

当グループは、取締役会によって決議された全社リスク管理の枠組みの中で、四半期ごとに、網羅的なリスクの洗い出しを行い、重要リスクを特定・評価(蓋然性、影響度、重要性)しています。リスク統括役員が、洗い出された重要リスクの中から、トップリスク(1年以内に重大な影響をもたらす可能性があり経営が注意すべきリスク)、エマージングリスク(1年以内では重大な影響をもたらす蓋然性はないが、1年超、中長期に重大な影響をもたらす可能性があるリスク)を選出し、四半期ごとに取締役会にリスク管理の状況報告の中で報告することにより、既存のリスクアペタイト・フレームワークの中でモニタリング・管理しています。

2020年3月末基準では、「気候変動関連リスク」を、その中長期的なリスクの大きさに着目して新たにエマージングリスクに選定しています。また、気候関連リスクに関しては、2019年度に移行リスク、物理的リスク別に、シナリオ分析を実施し、2020年度は得られた知見を、信用リスク、市場リスク、オペレーショナルリスク管理の中に取り込むため、関係部署間で協議し、その上でお客さまとの対話に生かしていきます。

(4) 指標と目標

当社は、責任銀行原則署名機関として、インパクトファイナンス、再生可能エネルギーファイナンスの取り組みを強化します。

2020年度目標	
インパクトファイナンスの推進	ポジティブ・インパクト・ファイナンス等のESG関連ファイナンス新規実行20件
気候変動の緩和	再生可能エネルギーファイナンスを国内外でさらに積み上げ



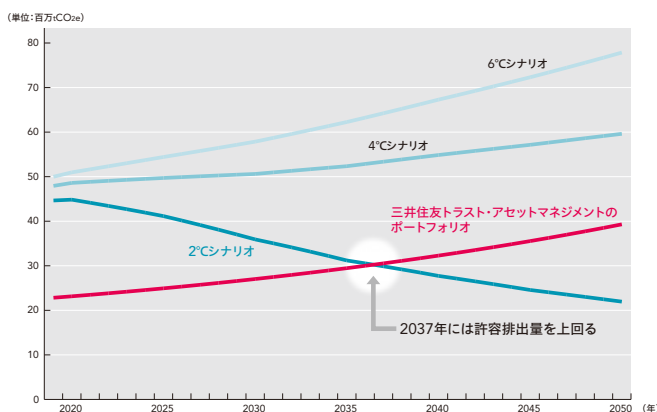
### (5) 運用会社における気候関連ポートフォリオ分析

当グループの運用機関である三井住友トラスト・アセットマネジメントでは、気候変動に対するポートフォリオのリスクを各資産クラス別に評価し、三井住友トラスト・アセットマネジメントの運用資産全体での評価を行っています。評価方法は、ポートフォリオを組成する企業の情報開示や実績値に基づいた①定点分析と、②今後の気候変動に関するシナリオに基づく移行経路分析を行います。移行経路分析では、今後の気候変動シナリオに対してポートフォリオの気候変動リスクがどのように変化するかを評価します。

三井住友トラスト・アセットマネジメントが運用する国内株式に関して、ポートフォリオが排出する温室効果ガス水準の将来推計と、気候変動シナリオに基づき算出される排出計画量(カーボン・バジェット)の推移を比較し、ポートフォリオのシナリオへの対応力(レジリエンス)を時系列的に評価した結果の概要は下図の通りです。具体的にはパリ合意の水準である2°Cシナリオに加え4°Cシナリオ、6°Cシナリオとの比較を行ったところ、現状を前提とした場合、ポートフォリオの排出量は2037年には2°Cシナリオで許容される排出量に達し、その後はそれを上回ってしまう可能性が高いことを確認しています。なお、分析にあたってはInstitutional Shareholder Services社のデータならびに分析手法を利用しています。

#### ■ ポートフォリオが排出する温室効果ガス水準の将来推計と各気候変動シナリオの比較

(2019年6月末現在、対象はスコープ1(企業からの直接排出)のみ)



三井住友トラスト・アセットマネジメントの国内株式のポートフォリオ全体では、現状のペースで排出を続けると、2°Cシナリオを達成するために許容される排出量を将来的に上回ってしまう可能性が高いため、温室効果ガス排出量削減に向け以下のような取り組みを積極的に推進していく方針です。

- 投資先企業における温室効果ガスの削減、再生エネルギー利用や省エネルギー促進、化石燃料由来製品の代替製品開発などによる脱炭素、低炭素社会実現に向けた取組状況を評価し、積極的なエンゲージメントを通じて、気候変動問題に関する情報開示と取り組みを促す。
- 他の機関投資家との協働エンゲージメント(IICEF、CA100+、PRIなど)も活用し、投資先企業における気候変動に関する情報開示と取り組みを促す。
- TCFDコンソーシアムなど関係官庁などとの連携、各国証券取引所などに対する気候変動に関する情報開示の促進を提言するといった活動を国内外で推進する。

### (6) イニシアティブベースのエンゲージメントとステークホルダー間連携

三井住友トラスト・アセットマネジメントと日興アセットマネジメントの両社は、2017年12月世界各地の機関投資家団体が主導して設立した「Climate Action 100+」に参画し、温暖化に与える影響が大きいと考えられる企業に対して協働エンゲージメントを実施しています。この活動は、TCFDを基に行われており、温室効果ガス排出量の多い100社超を世界中からリストアップし、PRIやCeresなどの署名機関と協働で情報開示を求めるものです。両社は日本、アジアでの強いプレゼンスを生かし、アジア・太平洋地域を担当してエンゲージメントを実施しています。



両社は、上記のほかにも多数の国際的なイニシアティブに参加し、エンゲージメントや議決権行使などを通じたステークワードシップ活動を実施することによって、気候変動情報の開示の促進や気候変動問題への具体的な対応を促し、投資先企業ひいては市場全体のサステナビリティ向上につなげていく方針です。

## 5. 投融資における環境・社会配慮

### 三井住友信託銀行における投融資方針

#### 禁止する取引

- 公序良俗に反するもの、反社会的勢力に対するもの、投機的思惑に起因するもの
- クラスター弾の製造を行う企業との取引およびクラスター弾の製造企業宛の貸し出しなど、実質的な製造への関与がある企業との与信取引

#### 特に留意すべき取引

- 石炭火力発電

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みません。ただし、例外的に取り組みを検討していく場合は、OECDガイドラインやプロジェクトの発電効率性能など、より環境負荷を考慮した厳格な取り組み基準の下、個別案件ごとの背景や特性なども総合的に勘案し慎重な対応を行います。

- 兵器製造

核兵器、化学兵器、生物兵器などの大量破壊兵器、対人地雷などの非人道兵器の製造を資金使途とする融資などは回避します。

- 森林

木材の生産およびそれを原材料とする製造業に対しては、国際的な森林認証制度の取得状況や、先住民や地域社会とのトラブルの有無などを十分に考慮するなど慎重な対応を行います。

- パーム油

パーム油の生産およびそれを原材料とする製造業に対しては持続可能なパーム油の国際認証・現地認証や、先住民や地域社会とのトラブルの有無などを十分に考慮するなど慎重な対応を行います。

\*詳細は2020年3月31日プレスリリース「融資における環境社会配慮に関する方針の見直しについて」ご参照

### 赤道原則に関する取り組み

三井住友信託銀行は、プロジェクトファイナンスなどの融資にあたり、プロジェクト実施者に対して自然環境や地域社会に及ぼす影響に十分配慮することを求める民間金融機関の国際的ガイドラインである「赤道原則」に署名しています。融資の意思決定に際しては、プロジェクトの環境・社会リスク、プロジェクトの所在国、業種に応じた環境社会への影響をレビューし、総合的なリスク判断を行います。



\*詳細はESGレポート2019/2020 P.129-131ご参照

### ポセイドン原則への署名

三井住友信託銀行は、海運業界の気候変動リスクに対する金融機関の取り組みとして設立された「ポセイドン原則」に、アジア諸国の金融機関として初めて署名しました。本原則に署名した金融機関は、船舶ファイナンスの対象船舶について毎年CO<sub>2</sub>排出削減努力の達成度を評価し、各行の船舶ファイナンスポートフォリオ全体のCO<sub>2</sub>排出削減努力貢献度を算出し公表します(三井住友信託銀行は2021年度より算出を開始)。



\*詳細は2020年3月13日プレスリリース「ポセイドン原則(The Poseidon Principles)への署名について」ご参照

### 三井住友トラスト・アセットマネジメントの取り組み

#### ESGガイドライン

PRIの署名運用機関として、国連グローバルコンパクトや、SDGsに示された価値観を軸に、投資先企業のESG課題の解決と中長期的な企業価値向上に資するエンゲージメントを行うと同時に、ESGにも着目した投資活動を行います。その際の評価項目を体系づけるべく12のマテリアリティを制定しています。

また、自社運用のアクティブ・プロダクト、債券パッシブ・プロダクト、ならびに個別に定めたパッシブ・プロダクトについて、以下に挙げる非人道的兵器の製造などに関する企業が発行する証券の新規・追加購入の停止、またエンゲージメント結果によっては既保有分の売却をする運営としています。

(対象)クラスター弾、対人地雷、生物兵器、化学兵器

#### ESGエンゲージメント方針

「企業にベストプラクティスを求める機会」と位置付けて、投資先企業のESG課題の解決を通じた、中長期的な企業価値向上に資する対話、意見表明を行います。気候変動問題、ガバナンス改革の後押しなど4つの重要テーマを設定し、トップダウン型の活動を行うと同時に、12のマテリアリティに基づく体系化したボトムアップ型の活動も行います。

また、三井住友トラスト・アセットマネジメント独自のエンゲージメント活動に加え、温暖化ガス、パーム油、森林保全、医療アクセス、ダイバーシティ(女性登用促進)といったアジェンダごとに、グローバルなイニシアティブへの参画、協業を通じた活動も実施します。

### 日興アセットマネジメントの取り組み

#### ESGガイドライン

原則その1. 日興アセットマネジメントは、投資分析と意志決定のプロセスにESGの課題を組み込みます

原則その2. 日興アセットマネジメントは、活動的な所有者になり、所有方針と所有慣習にESG課題を組み入れます

原則その3. 日興アセットマネジメントは、投資対象の主体に対してESGの課題について適切な開示を求めます

原則その4. 日興アセットマネジメントは、資産運用業界においてPRI原則が受け入れられ、実行に移されるように働きかけを行いません

原則その5. 日興アセットマネジメントは、PRI原則を実行する際の効果を高めるために、協働します

原則その6. 日興アセットマネジメントは、PRI原則の実行に関する活動状況や進捗状況に関して報告します

責任投資に対する日興アセットマネジメントのコミットメント

<https://www.nikkoam.com/about/fiduciary/esg>

#### ESGエンゲージメント方針

日興アセットマネジメントのエンゲージメントでは、投資先企業の業績や財務戦略はもちろんのこと、開示済みの非財務情報で言及された経営方針やビジネス戦略、株主還元策、ESG課題などについて、長期的な視点から企業の成長局面に合わせて意見交換を行います。エンゲージメントの対象は、投資先企業の経営幹部から財務部門、経営企画部門や事業責任者まで広範に及びます。また、特に情報提供に消極的な企業に対しては、経営幹部とのミーティングをご提案し、エンゲージメントの効果を高めるよう努めています。

日興アセットマネジメントは投資先企業と、同社が置かれている正確な状況を共有し、中長期的な企業価値の創造をサポートすることを目的に投資先企業とより緊密なエンゲージメントを実現すべく取り組んでいます。


## 6. コミュニティへの価値提供

コミュニティへの価値提供は、当グループがより直接的にステークホルダーにポジティブインパクトをご提供する手段です。グループとして推進する取り組み(下記)とWith You活動(P.81ご参照)のようにグループ各社が独自に展開


する取り組みがあります。当グループはこれらの活動が創出する社会的価値を把握し、より効果的な取り組みにつなげていきます。

\*詳細はESGレポート2019/2020 P.164-194ご参照


### UWC ISAK 恵まれない環境から世界で活躍できるチェンジメーカーを発掘・育成する学校を支援

取り組み	創出価値(特に重視するSDGs)	KPI
2013年より毎年1名、チェンジメーカーの育成を教育理念に掲げるユナイテッド・ワールド・カレッジSAKジャパン(小林りん代表理事)のサマースクールへ参加する奨学生1名の渡航費用、授業料などを支援。インドのアンダーカーストの子供たちが通う「シャンティ・バーバン」からの奨学生を中心に2020年までに7名を受け入れてきました。	<ul style="list-style-type: none"> <li>●恵まれない環境から世界を変えるチェンジメーカーとなる人材を発掘</li> <li>●世界に羽ばたいた卒業生に出身地の貧困問題に取り組んでもらう</li> </ul>	 卒業生のその後の活躍(支援した奨学生の進路を可能な限りトレース)


### ESDプロジェクト SDGsを切り口に次世代にサステナビリティへの気付きを提供する斬新な教育プログラム

取り組み	創出価値(特に重視するSDGs)	KPI
株式会社TREE(水野雅弘代表取締役)と協働し、全国の学校などで映像やICTを活用した先進的なESD(持続可能な開発のための教育)を展開。2012年から開始し、年2回のペースで過去13回の開催。特に近年は各地の教育委員会と連携し教師向けの教育に力を入れており、さらに今後はオンライン授業など最先端の取り組みを行っていきます。	<ul style="list-style-type: none"> <li>●授業等のメイキング映像などによるアーカイブ化</li> <li>●地域SDGs課題のテーマ化による気付きの提供</li> <li>●ICTなどの活用による斬新なESD手法の開発</li> </ul>	 各プログラムが創出する社会価値の蓄積(学校に提供した記録映像、試行した新手法など)

### ナショナル・トラスト支援 地域の生態系保全を主たる目的にナショナル・トラスト活動を支援

取り組み	創出価値(特に重視するSDGs)	KPI
2005年頃より公益社団法人 日本ナショナルトラスト協会、同協会と関係の深い公益財団法人 日本生態系協会と協働し、トラスト地購入のための寄付プログラムの設定、支店でのパネル展の開催、エコプロダクツ展への共同出展、トラスト地を舞台としたESDの開催などのさまざまな活動を展開。近年は地方創生の切り口となる活動支援に重きを置いています。	<ul style="list-style-type: none"> <li>●土地の保全を通じた日本固有の環境・生態系保全の支援</li> <li>●地域資源としての環境を生かした地方創生の取り組みの支援</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>●継続中の支援プログラム数</li> <li>●寄付プログラムを通じて購入したトラスト地の面積</li> </ul>

### プラごみゼロ宣言 グループ横断的な海洋プラスチックごみ削減のための施策を実施

取り組み	創出価値(特に重視するSDGs)	KPI
2019年に、2030年までにリサイクルされずに廃棄されるプラごみゼロを目指すグループの「プラごみゼロ宣言」を策定。社員がプラごみを出さないための啓発活動を実施するとともに、お客さまにプラごみを出させないための各種頒布品の見直し、窓あき封筒の窓部分の素材切替を推進し、グループ全社を挙げて取り組みを推進しています。	<ul style="list-style-type: none"> <li>●当グループが使用するプラスチック量の削減とリサイクルの徹底</li> <li>●身近な環境問題に取り組むことによる社員の意識の向上</li> </ul>	 2020年度中に、グループ全社で窓あき封筒の窓素材をパルプ素材の「グラファン」へ100%切り替え



UWC ISAK



ESDプロジェクト



ナショナル・トラスト支援



プラごみゼロ宣言

## マルチステークホルダー・パートナーシップ

SDGsの目標17はさまざまなパートナーシップの推進です。当グループは、金融が持続可能な社会形成に重要な役割を果たすことから、他の金融機関を含むさまざまなステークホルダーと連携し、困難な課題の解決にチャレンジする取り組みを非常に重視しており、国内外のイニシアティブに積極的に参画しています。



### 三井住友トラスト・ホールディングスが署名・参画する主なイニシアティブ



UNEP FI (国連環境計画金融イニシアティブ)



国連グローバル・コンパクト (国連GC)



責任銀行原則 (PRB)



PRI (責任投資原則)



21世紀金融行動原則



「ビジネスと生物多様性イニシアティブ」  
リーダーシップ宣言



TCFD  
(気候関連財務情報開示タスクフォース)



CDP

#### 責任銀行原則 (PRB: Principles for Responsible Banking) について

当社は、国連環境計画・金融イニシアティブ (UNEP FI) が提唱し2019年9月に発効した「責任銀行原則」の発足署名機関となりました。当社は、本業において大きなインパクトを持つ分野に焦点を当て、具体的な取り組みの目標を設定し、実行に移すことで、グローバルおよびローカルのSDGsの目標に沿って最大の貢献を果たします。責任銀行原則は毎年の取組状況を開示することを義務付けています。当社は、2020年末に発行するESGレポートにおいて第1回目の開示を行う予定です。

### 三井住友信託銀行が署名・参画する主なイニシアティブ



赤道原則



ポセイドン原則

### 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が署名・参画する主なイニシアティブ

(三井住友トラスト・ホールディングスが署名しているものを除く)



International Corporate  
Governance Network



Climate Action 100+



AIGCC



Thirty Percent Coalitionメンバー  
30% Club UK・30% Club JAPANイン  
ベスターグループメンバー



Access to Medicine



Ceres



FAIRR



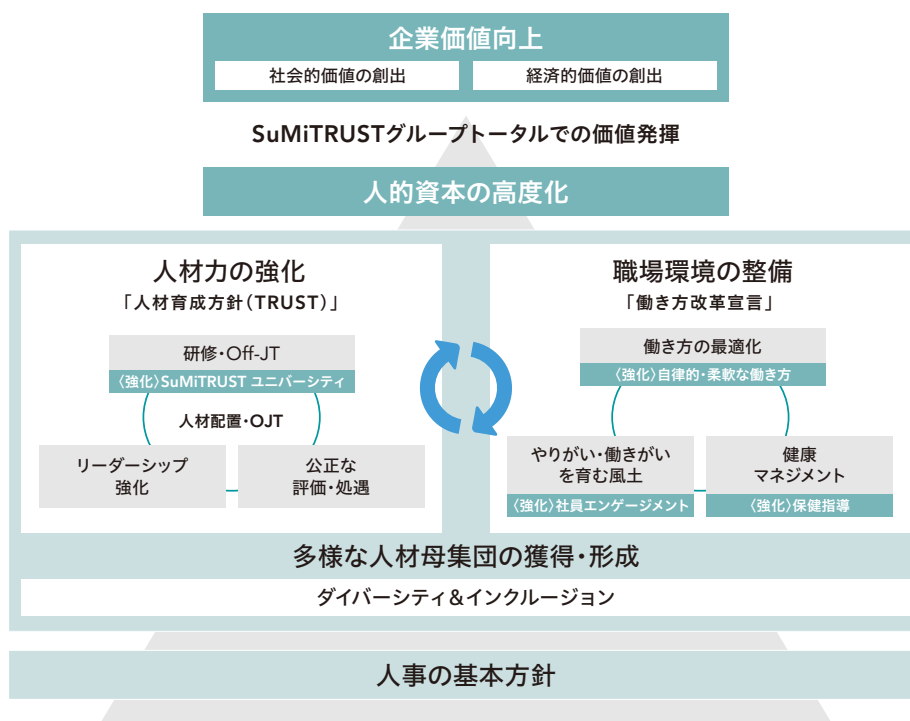
Investor Agenda

\*詳細はESGレポート2019/2020 P.135-137ご参照

# 人材戦略

当グループでは、社員を価値創造の源泉となる重要な資本の一つ(人的資本)として位置付けるとともに、当グループが直接的なインパクトを提供するステークホルダーと考えています。

当グループの人事の基本方針に則り、ダイバーシティ&インクルージョンの理念に基づいた「人材力の強化」と「職場環境の整備」の両輪で、トータルなソリューションをご提供する人材集団のレベルアップを図り、企業価値の向上につなげていきます。



## トータルなソリューションをご提供する人材集団の状況

財務コンサルタントの人数(カッコ内は女性の人数)

2019年3月末 2020年3月末  
264人(9人) **267人(17人)**

日本アクチュアリー会 正会員

2019年3月末 2020年3月末  
44人 **43人**

宅地建物取引士 合格者数

2019年3月末 2020年3月末  
5,638人 **5,611人**

## 人材力の強化

研修実施時間

2018年度 2019年度  
5,145時間 **5,705時間**

募集型研修の応募者数

2018年度 2019年度  
1,105人 **1,338人**

女性登用状況(2020年3月末)

役員 部長級ポスト 課長級ポスト  
**4人 12人 135人**

## 職場環境の整備

休暇取得日数

2018年度 2019年度  
14.9日 **14.6日**

両立支援

育児休業 介護休暇 男性育児 がん休暇  
**356人 177人 164人 37人**  
(2020年3月末) (2019年度累計) (2019年度累計) (2019年度累計)

業務公募制度利用者数

2018年度 2019年度  
494人 **595人**

(数値は全て三井住友信託銀行の実績)

## 1. ダイバーシティ&インクルージョン

当グループでは、「個々人の多様性と創造性を経営に生かす」というダイバーシティ&インクルージョン(D&I)の概念そのものを経営理念(ミッション)として有しているとともに、個々人の多様性と創造性が組織の付加価値として存分に生かされることを人事の基本方針として掲げています。信託銀行グループのビジネスモデルは、組織の多様性を生かしてお客さまに付加価値をご提供することです。元来、組織として多様性を尊重する考えを有していますが、社員一人一人が改めて当グループの強みを認識し、D&I推進に取り組むことが重要と考えています。当社および三井住友信託銀行は人事部内にダイバーシティ&インクルージョン推進室(D&I推進室)を設置しています。三井住友信託銀行のD&I推進室は、人事部の専任担当者と各事業統括部のメンバーで構成され、社員個人の働き方の多様化を進めるとともに、企業価値の向上につながる各事業の実情に合ったD&I施策を推進しています。

	合計	うち女性	うち男性
社員数(三井住友信託銀行)			
2020年3月末	13,527人	7,577人	5,950人
新卒採用者数(三井住友信託銀行)			
2020年度	400人	261人	139人

### (1) 女性活躍推進の取り組み

三井住友信託銀行では、女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画(行動計画)として、2020年3月までに課長級以上の女性管理職を300名とする目標を掲げて活動を推進してきました。2019年10月に357名と前倒して目標を達成し、2020年4月からは、意思決定ラインにおける女性を増やすことを目的に、2023年3月末までに課長以上のラインのポストに就く女性の比率を12%以上、マネジメント業務を担う女性の比率を30%以上とする新たな行動計画を策定しています。各事業における計画的な育成を図るための「パイプラインモデル」の策定や、女性リーダー層を対象とする階層別研修、自律的なキャリア形成を支援するためのキャリアデザイン研修、役員が講師となる女性社員向けゼミなどを実施し、登用を見据えた計画的な育成や、キャリア形成支援に取り組んでいます。また、マネジメント層向けにアンコンシャスバイアスの研修を行うなど、マネジメント層の意識改革にも取り組んでいます。

一方、営業店部でも、他社の女性社員との交流を図り自らのキャリアを考える機会とする活動を行うなど、ボトムアップでもD&I推進に取り組んでいます。

### ■ 三井住友信託銀行の女性役員・管理職の状況

	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末
①役員	2人 (2.8%)	2人 (2.9%)	4人 (5.7%)
②部長級のポストに就く女性	6人 (2.4%)	9人 (3.7%)	12人 (4.8%)
③課長級のポストに就く女性	130人 (11.3%)	134人 (11.8%)	135人 (11.7%)
④課長以上のラインのポストに就く女性(②+③)	136人 (9.7%)	143人 (10.3%)	147人 (10.5%)
⑤マネジメント業務を担う女性	1,369人 (22.6%)	1,423人 (23.9%)	1,570人 (25.8%)

※カッコ内は女性比率です。①は執行役員含む ⑤は④含む係長級以上の女性管理職

### (2) 両立支援への取り組み

三井住友信託銀行では、配偶者の転勤時の勤務地変更や海外赴任時の休職制度を導入しており、いずれの制度も活用され、ライフイベントに左右されないキャリア継続の取り組みが進んでいます。

制度利用者実績	
2020年3月末現在の 国内の勤務地変更	2020年3月末現在の 海外転勤帯同休職制度
150人	14人

また、産休・育休中の社員に対しては、定期的な情報提供に加え、復職後のキャリア形成やスムーズな職場復帰をサポートするセミナーの開催など、育児と仕事の両立に取り組む社員が活躍できる環境づくりを推進しています。

介護との両立については、両立支援ハンドブックの配付や従業員組合との共同による「仕事と介護の両立セミナー」の開催などを実施しており、さらに、2020年4月からは行動計画に「年1回、介護制度に関して制度や風土に関する意識調査を行い、評価得点を肯定的と評価できる「60」点以上とする」という目標を設定し、介護制度の改善や制度を利用しやすい風土醸成に取り組んでいます。このほか、がん治療と仕事との両立やテレワークの推進など、多様な働き方をサポートする体制を整備しています。

(3)多様な人材の活躍推進

● 障がい者の活躍推進

当グループでは、障がいの有無にかかわらず、職場の一員としてやりがいを持って輝きながら働けることを目指しています。三井住友信託銀行では、お客さまと接する営業店部や本部の事務業務などで、障がいのある人が仲間として働いています。また、働き出した後の悩みや要望などに応えるため、入社後の本人との面談にも力を入れています。面談から得た気付きを、ハード・ソフト両面から、より働きやすい職場環境の整備などにつなげています。

障がい者雇用率  
(2020年3月末現在)  
**2.29%**

障がい者在籍店部  
(2020年3月末現在)  
**108店部**

(三井住友信託銀行)

● グローバル社員の活躍推進

三井住友信託銀行では、海外支店または海外現地法人に勤務するナショナル・スタッフを対象に、当グループおよび業務理解の深化、参加者同士およびビジネスライクとのネットワーク強化などを目的とした研修を毎年開催しています。また、外国籍社員との円滑なコミュニケーション促進に向けて、日本語学習支援のため講座として「日本語塾」の開催や、外国籍社員の上司などを対象とした異文化コミュニケーション研修を実施しています。海外拠点で採用したスタッフの活躍推進およびマネージャー登用の促進に向けては、海外拠点間の異動や日本への長期出張なども行っています。

これらの研修受講後には、登用や配置転換などで、研修での学びをさまざまな環境で実践する機会を与えるなどの運営も併せて実施しています。

外部評価 (2020年6月末時点)

三井住友トラスト・ホールディングス



経済産業省・東京証券取引所より  
「なでしこ銘柄」に選定



2020 健康経営優良法人  
Health and productivity  
ホワイト500  
経済産業省・日本健康会議より  
「健康経営優良法人～ホワイト500～」に3年続けて認定



Bloomberg 社より  
「ブルームバーグ男女平等指数」に  
2年続けて選定

三井住友信託銀行



経済産業省より  
「新・ダイバーシティ経営企業100選」を  
受賞



厚生労働省より  
「プラチナくるみん」に認定



wwP (work with Pride) より  
LGBTへの取組評価「PRIDE指標」の「ゴールド」を三井住友  
トラスト・ホールディングスが三井住友信託銀行 (昨年まで2年  
連続受賞)、三井住友トラスト・アセットマネジメントとグループ  
で受賞 (日興アセットマネジメントは単体で受賞)

メンバーシップ

三井住友トラスト・アセットマネジメント



Thirty Percent Coalitionメンバー  
30% Club UK・30% Club JAPAN インベスターグループメンバー



## 2. 人材力の強化



### 三井住友トラスト・グループ人材育成方針

当グループは、未来を創る社員の成長とキャリア形成に対して、「TRUST」で構成する育成精神に基づき、職場の環境整備と人材力の強化を推進します。

- Talent** ……才能(個性)が開花できる
- Respect** ……一人一人を尊重する
- Uniqueness** ……真のプロフェッショナルが育つ
- Support** ……教え合い、支え合いをモットーとする
- Try** ……日々の小さな挑戦を称える

当グループは、「信託(TRUST)の受託者精神」に基づき、成長した社員を通じて、お客さまに貢献し、ひいては持続的な社会の形成へ貢献していくことで、共通価値創造の最大化を図り、社会から選ばれる企業グループを目指します。

当グループでは、「人材育成No.1金融グループ」を掲げており、2018年4月に「人材育成方針」(TRUST)を制定しました。この人材育成方針を通じて多様な人材が活躍できる「人材活躍No.1金融グループ」も目指して取り組んでいます。

### (1) 鍛える人材配置とOJT※

当グループの人材育成はOJTを基本としていますが、併せて成長意欲を喚起し本人の持つ能力を最大限発揮できる配置も重視しています。三井住友信託銀行では、2018年度より若手社員が入社後の一定期間内に複数業務領域を経験する制度を導入しています。また、「信託業務に関する高い専門知識」と「受託者精神への深い理解」を有する人材を養成する目的で実施する信託研修生制度などを推進しています。

※On-the-Job-Trainingの略:職場内での上司・先輩が、部下に日常の仕事を通じて、必要な知識・技能・仕事への取り組みなどを教育すること。

### (2) 研修をはじめとしたOff-JT※の充実

当グループは、SuMiTRUSTユニバーシティを設立し、業務スキルやマネジメント能力などの向上を目的とした集合研修や、自己研さんを促すための自己啓発制度においても数多くの選択肢を提供しています。SuMiTRUSTユニバーシティは、当社の社長が学長を、人事部統括役員と社外有識者が副学長をそれぞれ務め、運営に関するアドバイスなどを一橋大学大学院から受けるグループ横断的なプログラムです。2020年度からは、SuMiTRUSTユニバーシティを「自らの学びの意欲を発見し周囲とつながり互いに学び合うプラットフォーム」へ進化させ、利便性を高めたインフラの強化やコンテンツの拡充を計画しています。

※Off-the-Job-Trainingの略:講習会や研修などにより、OJTでは習得できない知識やスキルを教育すること。

### (3) リーダーシップの強化

三井住友信託銀行は、次世代経営者候補の育成のため、一橋大学大学院の協力を得ながら、経営を担っていく上で必要となる価値観や一般教養(リベラルアーツ)、MBAの各要素を学び、各セッションや講義を通じて、最終的に経営への提言を行うというプログラムを実施しています。また、女性社員のリーダー育成については、さまざまな階層別研修を実施し、マネジメントへのステップアップに備えています。これらの研修受講後には、登用や配置転換などで、研修での学びをさまざまな環境で実践する機会を与えるなどの運営も併せて実施しています。

### (4) 公正な評価・処遇

三井住友信託銀行における人事評価制度は能力・役割・成果に応じた公平・公正な評価・処遇を基本においています。また、「本人参加型」で、日頃から上司と入念にコミュニケーションをとり具体性を持った課題の設定と振り返りを実施しますが、その際には、業務遂行課題だけでなく、本人の今後のキャリア開発についても策定・フィードバックを実施します。さらに、多面的に人物を捉える方法として、店部マネジメント層のライン長(店部長、次長、課長など)の日頃のマネジメント行動について部下などが匿名で回答する調査(サーベイ)を導入し、マネジメント行動の改革促進や双方間コミュニケーションの風土醸成を促進しています。

### 3. 職場環境の整備

#### 働き方改革宣言

三井住友トラスト・グループは、「個々人の多様性と創造性が、組織の付加価値として十分に活かされ、働くことに夢と誇りとやりがいを持つ職場の提供」を、トップコミットメントとして宣言し、以下のテーマについて、グループを挙げて取り組みます。

1. 多様な働き方とワークライフバランスの実現
2. 健康意識の発揚と適切な労働時間管理などを通じた健康増進の支援
3. 全社員がやりがいを持って活躍し成長できる機会の提供

社員一人一人のいきいきとした働きを通じて、お客さまの利益に貢献し、社会に役立つ企業グループであり続けます。

「職場環境の整備」においては、当社と三井住友信託銀行の社長をトップとする「働き方改革本部」を設置し、トップコミットメントとして「働き方改革宣言」を制定しています。この宣言に基づく取り組みの推進により、さまざまな機関から評価をいただいています(P.94ご参照)。

#### (1) 働き方の最適化

「多様な働き方とワークライフバランスの実現」に向けては、社員が安心して働き、仕事と家庭の両立ができる職場環境づくりにも積極的に取り組んでいます。三井住友信託銀行では、男性の育児休業の取得推奨(2019年度取得率103.2%)をはじめとした出産・育児に関する各種制度の充実に加え、2019年度からは、がん治療と仕事の両立を目的に新たな休暇制度を導入しています。

また今年度も、社内システムの機能拡充などにより各店舗の事務量の減少が継続します。業務量の削減で余裕ができた人材の戦略領域などへの配置転換、店舗をまたいだ機能の最適化により顧客接点を拡大します。

#### (2) 健康マネジメント

健康増進の支援に向けては、グループ社員全員の心身両面での健康推進を目指した積極的な取り組みが評価され、3年連続で「健康経営優良法人～ホワイト500～」に認定されました。身体健康については、年1回の健康診断および再診の受診を必須としています。医療機関での対応が必要な社員が漏れなく受診するよう、人事部などから個別に対応も行っています。2020年度からは、これまで以上に保健指導に

力を入れていく方針としており、健康推進センターなどの体制整備を行い、人生100年時代にふさわしい健康経営の推進を図っていきます。心の健康については、ラインマネジメントによるケアの実施などに加え、年1回ストレスチェックを実施しており、集団結果を従業員組合に提示し「職場環境の改善」について協議して向上に努めています。

#### 具体的な取り組み

- 勤務時間インターバル取得ルールの設定・遵守
- グループ全社員の勤怠管理と過重労働の未然防止徹底
- 全館禁煙化の実施

#### (3) やりがい・働きがいを育む風土

「全社員がやりがいを持って活躍し成長できる機会の提供」に向け、チャレンジと学びを後押しする風土構築と双方向コミュニケーションの活性化に取り組んでいます。当グループでは、従来より社内外の有志を募って学びの機会をつくる活動の推奨や、外部講師による講演の定期的な開催などを展開してきました。また、三井住友信託銀行では、職掌の転換や業務公募制度など、社員自身による主体的・自律的なキャリア形成を推進しています。2018年度からは新事業・業務の創出に向けた社員によるアイデアを募集する未来づくり活動を推進し、2019年度はグループ合計で267件(499人)の応募があり、社員のやりがいにつながっています。また、風土が浸透し持続するためには、役員と社員の双方向コミュニケーションが良好であることも不可欠です。三井住友信託銀行では、従業員組合と経営間の2019年度の協議会・懇談会が31回開催されたことに加え、階層別研修など社員が集まる機会を捉えて、社長以下役員が経営方針や自身のリーダーシップなどについて語り質疑する場を持っています。



役員によるゼミの様子

## 4. 人権

### (1) 人権マネジメント

#### ● 基本的な考え方

当グループの人権マネジメントは2011年6月、国際連合人権理事会において採択された「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づいて構築されています。当グループでは、「三井住友トラスト・グループの社会的責任に関する基本方針(サステナビリティ方針)」に加えて「人権方針」を制定し、全てのステークホルダーの人権を尊重します。

#### 人権方針

[https://www.smth.jp/csr/management/human\\_rights\\_policy/index.html](https://www.smth.jp/csr/management/human_rights_policy/index.html)

#### ● ビジネスと人権に関する指導原則に準拠した人権マネジメント体制

当グループでは、個人の人権、多様な価値観を尊重し不当な差別行為を排除して、全てのステークホルダーの基本的な人権が尊重される企業風土・職場環境の醸成のため、PDCAサイクルで人権マネジメントの質的向上を図っています。なお、過去3年間に於いて、当グループにおける人権侵害事例はありません。

コミットメント	「人権方針」の制定
人権デューデリジェンス <sup>※1</sup> の実施	1年に1度、海外を含む全店部・全グループ会社に、人権対応状況をチェックするための「人権デューデリジェンス自己チェック表 <sup>※2</sup> 」を配信
救済へのアクセス	人事部「人事相談窓口」が担当

※1 人権デューデリジェンスとは、当グループの活動および当グループと関係を有する他者の活動から生じる、人権への実際または潜在的な負の影響を特定するとともに、防止・軽減などの措置を講じて、その効果を継続的に検証・開示する一連の取り組みを指します。

※2 人権デューデリジェンスが実施されているか、「人権方針」が遵守されているか、また、人権侵害が発生していないかなど、人権マネジメント体制関係各部の取組状況を確認するチェック表を指します。

#### ● 人権デューデリジェンス連絡会

当社と三井住友信託銀行の合同組織として、経営企画部サステナビリティ推進部長を議長とした連絡会を設置しています。当連絡会は、海外を含む当グループ全社の人権対応状況を調査し、必要な課題・リスクの抽出、改善策の協議・対応をしています。当連絡会での協議に基づき、経営企画部にて取り組み体制の整備・強化に向けた目標・計画を策定し、また人事部統括役員を委員長とした人権啓発推進委員会に、グループ全社・全店部に向けた人権問題に関する各種研修や啓発活動を策定・実施しています。

※人権デューデリジェンスの詳細は、ESGレポート2019/2020 P.160-161ご参照

人権啓発を目的とした研修は、2019年度は261部署で開催、階層別研修での講義も含めると合計403時間、延べ24,177人が受講しました。

### (2) 多様な人権を守るために

#### ● 同和問題、在日外国人問題への取り組み

当グループは、同和問題への対応を、人権啓発推進にあたっての特に重要なテーマとして捉え、偏見や差別意識の徹底した排除に取り組んでいます。また、在日外国人問題に関しては、本人確認書類の取り扱いやプライバシーの尊重など、外国人の人権への配慮を周知しています。

#### ● セクシュアルハラスメントおよびパワーハラスメントの防止

セクシュアルハラスメント、パワーハラスメントといった行為は、当グループでは厳禁としています。万一、ハラスメントが発生した場合の相談・苦情については、各部・営業店のハラスメント防止委員または人事部「人事相談窓口」(LGBT相談窓口)が申し入れ窓口となり、加害者に厳正な処分を行います。

「人事相談窓口」(LGBT相談窓口)は、人権に関する各種相談に応じるとともに、人権への負の影響が顕在化した場合には、関係各部と連携し速やかに必要な対策を講じます。2019年度人事相談窓口受付件数は68件、うち人権侵害の懸念のある事態はハラスメントを含め27件でした。うち5件は未解決につき、解決に向け関係各部署とも連携し対応中です。

#### ● LGBTへの取り組み

LGBTなどの性的マイノリティについては、採用や業務遂行上の差別は行わないことの徹底を図るとともに、「人事相談窓口」(LGBT相談窓口)がアライ(支援者)の立場で対応しています。

#### ● クラスタ爆弾等に関わる投融資

当グループは、人道上的懸念が大きい武器と認識されているクラスタ爆弾を製造する企業への融資は、国内外を問わず行いません。

# 経営基盤

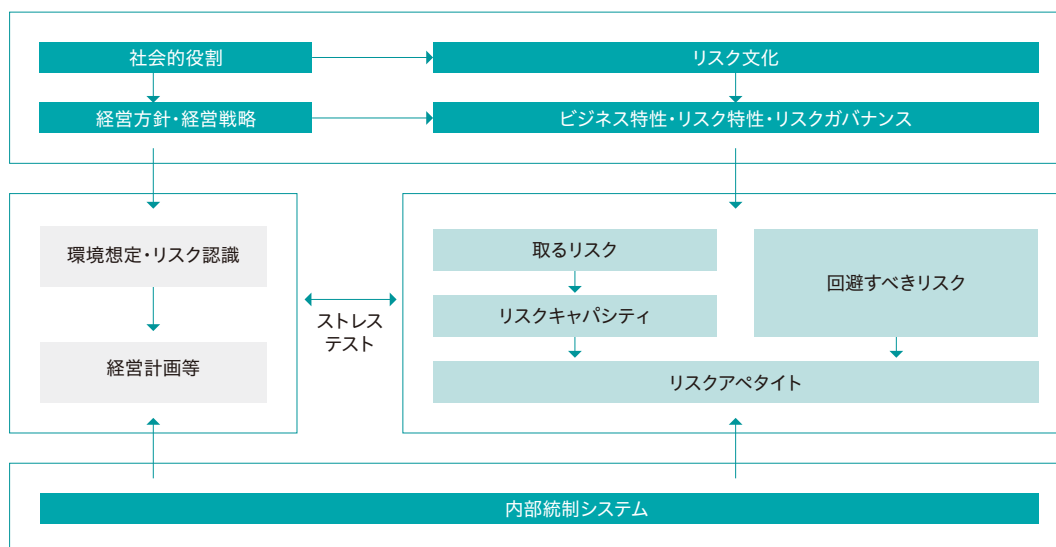
## リスクアペタイト・フレームワーク

### 1. リスクアペタイト・フレームワークの位置付け

リスクアペタイト・フレームワーク(RAF)とは、当グループの社会的役割および経営理念に基づき、経営が策定した経営戦略の実現のため、リスクキャパシティの範囲内で、リスクアペタイト(経営計画達成のために進んで受け入れるべきリスクの種類と総量)を決定するプロセス、およびそれを支える内部統制システムから構成される全社的な経営管理の枠組みをいいます。

当グループのリスクアペタイト・フレームワークは、収益力強化とリスク管理高度化の両立を主な目的とし、リスクアペタイトの設定・伝達・監視を通じた、資本配分や収益最大化を含むリスクテイク方針全般に関する検討・決定プロセスの透明性の向上、ならびに当グループ内の共通言語として用いることによる経営資源配分の最適化・迅速化およびモニタリング態勢強化の両立を進めるものです。

#### ■ リスクアペタイト・フレームワークの概要



### 2. リスクアペタイトの運営

#### (1) リスクアペタイトの決定

当グループでは、リスクを、取るリスク(リターンを生み出す活動に付随して発生するリスク)と、回避すべきリスク(コンダクトリスクなど、当グループとして許容しないリスク)の二つに分類しています。

当グループのリスクアペタイト・フレームワークでは、ミッション・ビジョン・バリューを踏まえ、経営の大方針となるリスクテイク方針を定めるとともに、ストレステストの結果を考慮の上リスクアペタイト指標を設定し、取締役会で決議します。また、取締役会で定めた方針の範囲内で、ビジネスご

とにより詳細なリスクテイク方針とリスクアペタイト指標を設定し、経営会議で決議します。

リスクテイク方針とリスクアペタイト指標は、経営計画と整合的に決定しており、年1回以上もしくは必要に応じて随時見直しを実施しています。

#### (2) リスクアペタイトのモニタリング

リスクアペタイト指標は、当グループのビジネスモデルを踏まえた適切なリスクテイクが行われていることを検証するため、リターン・リスク・コストの三つの観点からそれぞれ指

標を設定し、定期的にモニタリングを実施します。また、リスクアペタイト指標が設定した水準から乖離した場合には、要因を分析の上、対応策の実行または設定水準の見直しなどを実施します。

### (3) リスクガバナンス

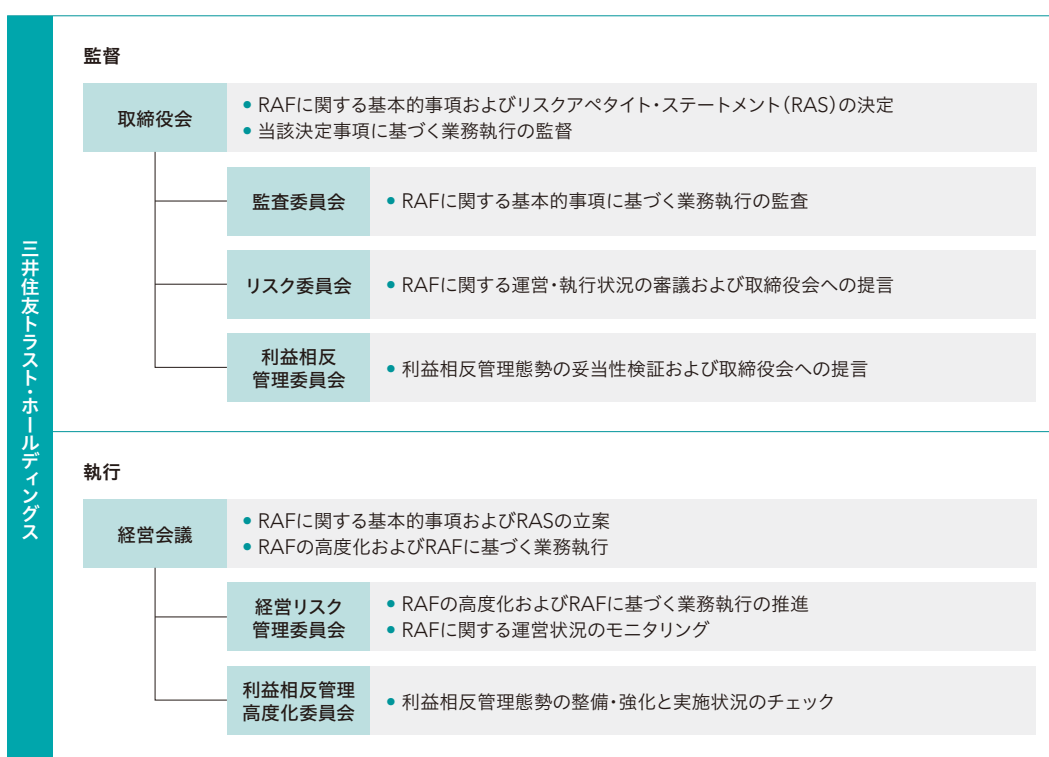
リスクガバナンスは、コーポレートガバナンスの一部を構成し、リスクアペタイトの明確化およびこれらのモニタリン

グを通じ、適切なリスクテイクや、リスクを特定・計測・管理・コントロールする枠組みをいいます。

当グループは、健全な発展を目的として、リスクガバナンスの高度化を推進します。

当社は、コーポレートガバナンス高度化の取り組みとして、リスク委員会や利益相反管理委員会などにおける議論を通じ、リスクアペタイトの運営の高度化に取り組んでいます。

■ リスクアペタイト・フレームワークの運営体制



## 3. リスク文化の醸成と浸透

当グループでは、リスク文化を「信託の受託者精神に基づく高い自己規律の下、リスクの適切な評価を踏まえたリスクテイク、リスク管理、リスクコントロールを機動的に実行する当グループの組織および役員・社員の規範・態度・行動を規定する基本的な考え方」と定義しています。

当グループでは、リスク文化の醸成・浸透のため、ビジネスごとのリスクテイク方針を策定し、経営戦略を明確にすると

ともに、社員全員が、適切なリスクテイクを通じて健全性を確保し、持続可能なビジネスモデルを構築していくことを目指しています。また、リスクアペタイト・フレームワークを明文化したリスクアペタイト・ステートメントを策定し、当グループの共通言語として、グループ内のリスクアペタイトに関する活発な議論に活用しています。

# リスク管理

## 1. リスク管理の基本方針

当グループは、経営健全性の確保、経営戦略に基づくリスクテイクを通じた収益確保、持続的成長のため、グループ経営方針、内部統制基本方針に基づき、リスクの特定、評価、モニタリング、コントロールおよび削減、高度化検証・見直しなどの一連のリスク管理活動をとおして、リスクの状況を的確

に把握し、リスクに対して必要な措置を講じることを基本方針としています。

当グループのリスク管理のフレームワークは、リスクアペタイト・フレームワークを取り込み、一体化してグループ内で有機的に機能しています。

## 2. 当グループのリスク特性

当グループは、専門信託銀行グループとして、信託の受託者精神に立脚し、高度な専門性と総合力を駆使して、銀行事業、資産運用・管理事業、不動産事業などを融合したトータルソリューション型ビジネスモデルで独自の価値を創出することを目指しています。

当グループの各事業はそのビジネス特性に応じ、信用リスク、市場リスク、資金繰りリスクおよびオペレーショナル・リスクといったさまざまなリスクにさらされています。

なお、信託業務関連のリスクについては、留意すべき基本

的事項を取りまとめたグループベースの「信託業務指針」を管理高度化の礎として制定しています。また、三井住友信託銀行では、当該リスクについて、信託受託者としての善管注意義務・忠実義務・分別管理義務などの観点も加え、主にオペレーショナル・リスクのカテゴリーで管理しています。

各事業のリスク量を合算した当グループ全体のリスク量が、取締役会が決定したリスクキャパシティ（健全性・流動性）の範囲内におさまっているかどうかなどを定期的に報告しています。

### ■ リスクの定義

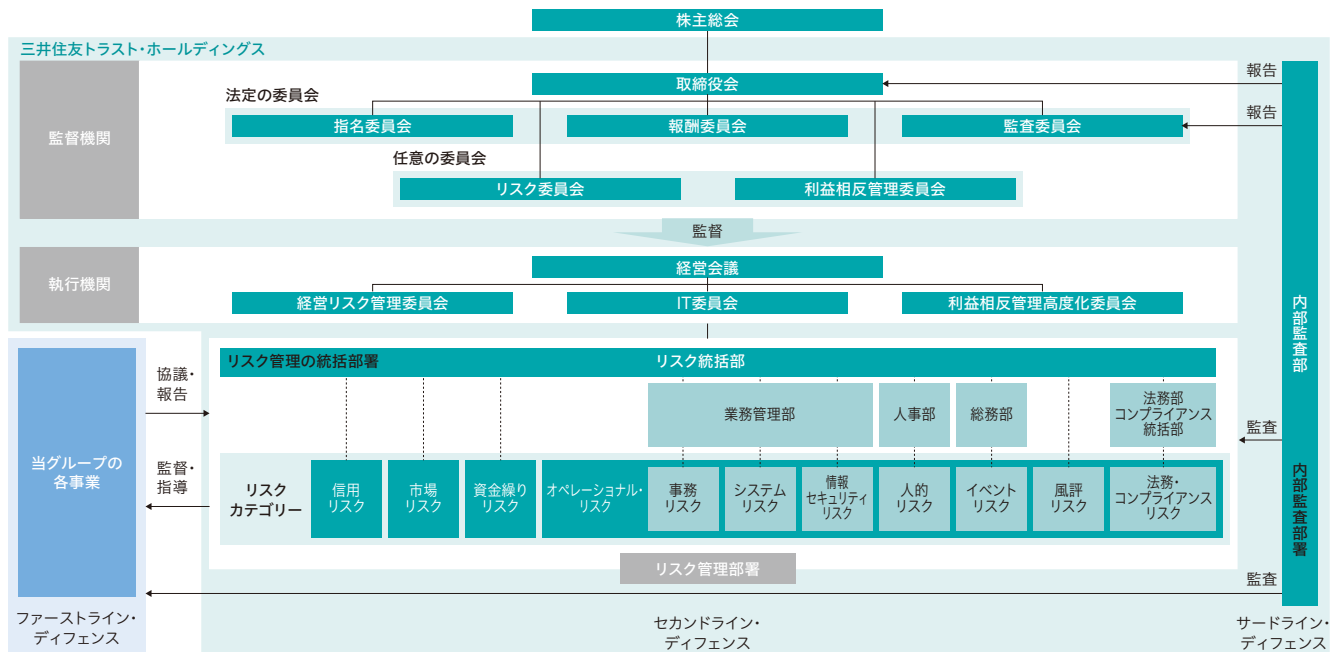
リスクカテゴリー	定義
信用リスク	信用供与先の財務状況の悪化等により、資産（オフ・バランス資産を含む）の価値が減少ないし消失し、当グループが損失を被るリスクをいいます。このうち、特に、海外向け信用供与について、取引先の属する国の外貨事情や政治・経済情勢などにより当グループが損失を被るリスクをカントリーリスクといいます。
市場リスク	金利、為替、株式、コモディティ、信用スプレッドなどのさまざまな市場のリスク要因の変動により、保有する資産・負債（オフ・バランスを含む）の価値、あるいは資産・負債から生み出される収益が変動し、当グループが損失を被るリスクをいいます。このうち、特に、市場の混乱等により市場において取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより当グループが損失を被るリスクを、市場流動性リスクといいます。
資金繰りリスク	必要な資金が確保できず資金繰りがつかなくなる場合や、資金の確保に通常よりも著しく高い金利での調達を余儀なくされることにより当グループが損失を被るリスクをいいます。
オペレーショナル・リスク（略称「オペリスク」） （下記はオペリスク内の「リスクサブカテゴリー」）	業務の過程、役員・社員の活動もしくはシステムが不適切であること、または外生的な事象により当グループが損失を被るリスクをいいます。
事務リスク	役員・社員が正確な事務を怠る、あるいは事故・不正などを起こすなど、事務が不適切であることにより当グループが損失を被るリスクをいいます。
システムリスク	コンピュータシステムのダウン、または誤作動、システムの不備などに伴い当グループが損失を被るリスク、さらにコンピュータが不正に使用されることにより、当グループが損失を被るリスクをいいます。
情報セキュリティリスク	情報の漏えい、情報が正確でないこと、情報システムが利用できないこと、情報の不正使用など、情報資産が適切に維持・管理されないことにより、当グループが損失を被るリスクをいいます。
法務・コンプライアンスリスク	取引の法律関係が確定的でないことにより当グループが損失を被るリスク、および法令等の遵守状況が十分でないことにより当グループが損失を被るリスクをいいます。
人的リスク	人事運営上の不公平・不公正、ハラスメントなど、人事・労務管理上の問題により当グループが損失を被るリスクをいいます。
イベントリスク	自然災害、テロ等の犯罪、社会インフラの機能障害、感染症の流行など、事業の妨げとなる外生的事象、または有形資産の使用・管理が不適切であることにより当グループが損失を被るリスクをいいます。
風評リスク	マスコミ報道、風評・風説などによって当社または子会社などの評判が悪化することにより当グループが損失を被るリスクをいいます。

### 3. リスクガバナンス体制

当グループは、グループ全体のリスクガバナンス体制として、各事業によるリスク管理(ファーストライン・ディフェンス)、リスク統括部およびリスク管理各部によるリスク管

理(セカンドライン・ディフェンス)、内部監査部による検証(サードライン・ディフェンス)の三線防御体制(スリーラインズ・オブ・ディフェンス)を構築しています。

#### ■ リスクガバナンス体制



#### (1)ファーストライン・ディフェンス

グループ各事業は、業務商品知識を生かして自事業の推進におけるリスク特性の把握を行います。

各事業は定められたリスクアペタイトの範囲内でリスクテイクを行うとともに、リスクが顕在化した際には現場レベルでのリスクコントロールを迅速に実行します。

#### (2)セカンドライン・ディフェンス

リスク統括部は、取締役会によって決定されたグループ全体のリスク管理方針に従い、リスク管理全般を統括し、グループ全体を対象にリスクを特定・評価し、リスク管理プロセスを構築し、リスク限度枠の設定を行います。リスクが顕在化した場合の全社リカバリー戦略をあらかじめ策定します。

リスク統括部およびリスク管理各部は、ファーストラインのリスクテイクへの牽制機能を発揮し、リスクガバナンス体制の監督・指導を行います。

リスク統括部は、リスク管理の状況を経営会議、取締役会へ報告します。

#### (3)サードライン・ディフェンス

内部監査部は、グループのリスクガバナンス体制およびプロセスの有効性や適切性を独立した立場から検証します。

#### (4)経営会議

経営会議は、代表執行役ならびに執行役社長が指定する執行役をもって構成され、リスク管理に関する事項の決定および取締役会決議・報告事項の予備討議を行います。

#### (5)取締役会

取締役会は、取締役全員をもって組織され、当グループの経営方針およびリスクテイクの戦略目標を決定し、リスクの所在と性質を十分認識した上で、戦略目標を踏まえたリスク管理方針などを策定し、適切なリスクガバナンス体制を整備し、実施状況を監督します。また、取締役会は当グループのビジネス戦略やリスクの特性を踏まえ、任意の諮問機関とし

## リスク管理

て「リスク委員会」および「利益相反管理委員会」を設置しています。

### ●リスク委員会

リスク委員会は、当グループの経営を取り巻く環境認識に関する事項、リスク管理の実効性に関する事項などに関し、取締役会からの諮問を受けてその適切性などを検討し、答申を行います。

## 4. リスク管理のプロセス

当グループでは、リスク統括部およびリスク管理各部がセカンドラインとして、以下の手順でリスク管理を行います。また、このリスク管理プロセスについては、関連するシステムを含め、サードラインの内部監査部により定期的に監査されます。

### (1) リスクの特定

当グループの業務範囲の網羅性も確保した上で、直面するリスクを網羅的に洗い出し、洗い出したリスクの規模・特性を踏まえ、管理対象とするリスクを特定します。この中で、特に重要なリスクを「重要リスク」として管理します。

### (2) リスクの評価

管理対象として特定したリスクについて、事業の規模・特性およびリスクプロファイルに見合った適切なリスクの分析・評価・計測を行います。「重要リスク」については、定期的に、「発生頻度」「影響度」および「重要度」を評価し、トップリスク(1年以内に当グループの事業遂行能力や業績目標に重大な影響をもたらす可能性があるリスク)やエマージングリスク(中長期に重大な影響をもたらす可能性があるリスク)などに該当するかどうかの判断を行います。

### (3) リスクのモニタリング

当グループの内部環境(リスクプロファイル、配分資本の使用状況など)や外部環境(経済、市場など)の状況に照らし、リスクの状況を適切な頻度で監視し、状況に応じ、グルー

### ●利益相反管理委員会

利益相反管理委員会は、信託の受託者精神に基づき当グループが目指す、お客さまの「ベストパートナー」の基盤となる、フィデューシャリー・デューティーおよび利益相反管理に関する事項に関し、取締役会から諮問を受けてその適切性等を検討し、答申を行います。

各事業に対して勧告・指導または助言を行います。モニタリングした内容は、定期的にまたは必要に応じて取締役会、経営会議などへ報告・提言します。

### トップリスクなどの予兆管理

当グループのビジネスモデルの特徴とリスク特性を踏まえ、内生要因リスクについては「リスクアベタイト指標」を設定し、管理指標をモニタリングしています。また、外生要因リスクについては、トップリスクなどを選定した上で、予兆指標をモニタリングしています。いずれのリスクも、モニタリング結果を踏まえて対応策などを講じています。

トップリスクについては、現状、「新型コロナウイルス感染症の世界的流行に関するリスク」「政策保有株式等の価格下落に関するリスク」「信用ポートフォリオにおける大口与信先への与信集中リスク」「サイバー攻撃に関するリスク」などを選定し、対応策とともに取締役会、経営会議に報告しています。

また、エマージングリスクについては、現状、「気候変動に関するリスク」「イノベーションに関するリスク」「日本の少子高齢化の進展に関するリスク」を選定し、リスクの分析と必要な対応策を検討しています。

### (4) リスクのコントロールおよび削減

リスク量がリスク限度枠を超過したとき、もしくは超過が懸念されるなど、経営の健全性に重大な影響を及ぼす事象が生じた場合には、取締役会、経営会議などに対して適切に報告を行い、リスクの重要度に応じ、必要な対応策を講じます。

## 5. 統合的リスク管理

### (1) 統合的リスク管理体制

当グループでは直面するリスクに関して、それぞれのリスクカテゴリーごとに評価したリスクを総合的に捉え、経営体力と比較・対照することによって、リスク管理を行っています(統合的リスク管理)。

また、当グループでは統合的リスク管理における管理対象リスクのうち、VaR<sup>※</sup>などの統一的尺度で計量可能なリスク値を合算して、経営体力(自己資本)と対比することにより管理しています(統合リスク管理)。

※バリュー・アット・リスク(Value at Risk)



## (2) 資本配分運営

当グループでは、当社が外部環境、リスク・リターンの状況、シナリオ分析および自己資本充実度評価の結果を踏まえ、各リスクカテゴリー（信用リスク、市場リスク、オペレーショナル・リスク）を対象に、グループ各社を含めた各事業へ資本を配分する運営を行っています。資本配分の計画は、取締役会で決議しています。配分する資本の水準は、当グループのリスクアペタイトに基づいて決定されます。

各事業は、リスク量が配分された資本の範囲内、かつリスクアペタイトの範囲内となるように業務を運営します。また、

リスク統括部は、月次でリスク量を計測し、配分された資本およびリスクアペタイトに対するリスクの状況を、定期的に取り締役会などに報告しています。

## (3) ストレステストと自己資本充実度評価

リスク統括部は、資本配分の計画の策定および見直しの都度、預金者保護の視点による自己資本充実度の確保のため、仮想シナリオ、ヒストリカルシナリオおよび発生確率検証の3種類のストレステストを実施し、その結果に基づき自己資本充実度を評価の上、取締役会等に報告しています。

## 6. 危機管理

当グループでは、金融機関としての公共的使命・社会的責任を踏まえ、自然災害やシステム障害、新種感染症の流行などが発生した場合、迅速かつ適切に緊急事態・危機に対応できる体制を整備し、組織内に周知することに努めています。

具体的には、お客さま、役員・社員、その家族の安全を確保した上で、円滑に業務運営が継続できるよう、平時より業務継続プラン（BCP）を整備し、その実効性を確保するため、定期的な訓練と内容の見直しを実施しています。また、危機発生時においては、社長を本部長とする緊急対策本部を設置するなどの対応体制を整備しています。

特に、地震のような大規模自然災害などに対しては、想定される影響の大きさを踏まえ、バックアップオフィスやバックアップシステム整備などの対応体制の強化を進めています。

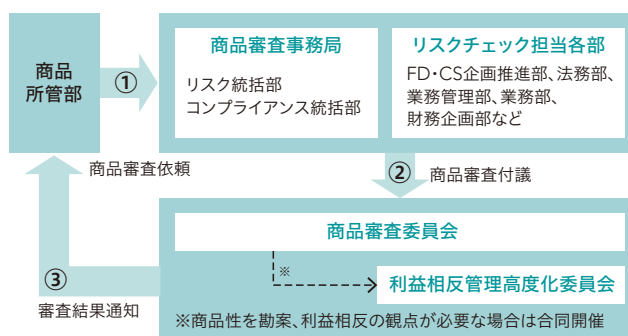
また、社会全般において被害が発生しているサイバー攻撃に対して、「サイバーセキュリティ経営宣言」を策定し、経営主導によるセキュリティ対策強化を推進しています。具体的には、サイバー攻撃に係る情報収集・分析・対策などを進める社内組織として、SuMiTRUST-CSIRTを設置、必要な人員を配置し、継続的な人材力の強化、外部の専門機関との連携による管理体制の強化に取り組むとともに、平時・有事の対応に係るマニュアル等の整備、定期的な訓練・演習を通じたインシデント対応力の強化を進めています。

なお、新型コロナウイルス感染症に対しては、「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」を基本スタンスと定め、緊急対策本部の設置、BCPの発動、テレワーク勤務の積極的活用などにより、サービス維持と安全面の両立を図っています。

## 7. 新商品・新規業務導入時の審査体制

新商品や新規業務を導入する際には、あらかじめ内在するリスクの有無、種類の特定・評価・管理、お客さまへの説明資料・手法など、商品や業務を継続するためにさまざまな体制整備を行う必要があります。この目的達成のため、当グループでは新商品や新規業務の導入時に審査を実施する体制としています。この商品審査のプロセスにおいては、お客さまから信頼していただける商品や業務の導入を重視し、複数の部署がさまざまな角度から検証を行います。また、新商品や新規業務の導入後も定期的なモニタリングによる検証を行っています。

■ 商品審査のプロセス（三井住友信託銀行）



# コンプライアンス(法令等遵守)

## 1. 基本的な取り組み方針

当グループでは、コンプライアンスを、経営理念、目指す姿である「The Trust Bank」の実現に必要な経営上の最重要課題の一つと捉え、「行動規範(バリュー)」において「法令等の厳格な遵守」を掲げています。

また、取締役会が定める「コンプライアンス規程」において、グループ全体の基本方針、役員・社員などが遵守すべき基準、コンプライアンスを実現するための組織体制等を定め、「The Trust Bank」にふさわしいコンプライアンス態勢を整備しています。

当グループのステークホルダーの目線は日々厳しくなっており、求められる水準も上がっています。このような状況下、法令・ルールを遵守するだけでなく、ベター・ベストのプラクティスを実践することで、その期待に応え、信頼を確立することを目指しています。

コンプライアンスに関するリスクは、オペレーショナル・リスクのリスクサブカテゴリーの一つである「法務・コンプライアンスリスク」として位置付けられています。

## 2. 当グループのコンプライアンス態勢

当グループでは、毎年度、コンプライアンスに係る具体的な実践計画として「コンプライアンス・プログラム」を取締役会の承認を受け、策定するとともに、定期的にと取締役会がその進捗状況の把握・評価を行っています。

また、当社は、グループ各社の業務特性に応じた適切なコンプライアンス態勢を整備するため、各社のコンプライアンス・プログラムの策定、進捗・達成状況の指導・監督を行うなど、グループ全体のコンプライアンス態勢を管理しています。

## 3. コンプライアンス意識の浸透への取り組み

当グループでは、取締役会の承認を受け遵守すべき法令などの解説、違法行為を発見した場合の対処方法などを示した「コンプライアンス・マニュアル」を制定し、グループ全体に周知徹底しています。

また、グループ全体としてコンプライアンス意識の浸透を促進するため、コンプライアンス研修を強化しています。具体的には、グループ全体にまたがるテーマについて、eラーニング研修、ディスカッション型勉強会などの研修資料の提供などを行い、グループ各社においては、上記を活用した研修

のほか、各社の業務・商品の特性やお客さまの属性に応じた研修・勉強会の実施、個別テーマに関するeラーニング研修の実施などを通じて、コンプライアンス意識の浸透に取り組んでいます。

さらに、当グループでは、コンプライアンス意識の浸透状況を的確に把握するため、主要な子会社等において、コンプライアンスに関する意識調査を実施し、課題の把握と改善に取り組んでいます。

## 4. ホットライン制度

当グループでは、全ての役員・社員がコンプライアンス統括部や外部の弁護士事務所に法令違反行為等を直接通報できるコンプライアンス・ホットラインを設けています。同制度では、通報者保護のため、情報管理やプライバシー保護を徹底し、通報者に不利益な取り扱いを厳禁とするほか、

電話(外部弁護士事務所)やWEBシステム(社内通報窓口(三井住友信託銀行))などの簡易な通報手段も整備しています。

また、不適切な会計処理などについて通報可能な会計ホットラインも設置しています(資料編P.356ご参照)。

## 5. マネー・ローンダリング<sup>※1</sup>等防止態勢

当グループでは、取締役会の承認を経て「マネー・ローンダリング等防止に関する法令等遵守方針」を公表し、マネー・ローンダリングなどに毅然とした態度で臨む意思を明確にしています。

当社は、海外拠点を含むグループ全体で金融サービスの不正利用を防止するため、定期的なマネー・ローンダリング等防止態勢に関するリスク評価などを通じて、グループ各社の態勢整備状況の監督、高度化の指導を行っており、特定されたリスクについては、グループ各社においてリスクに応じた低減措置を実施しています。例えば、三井住友信託銀行では、取引内容に応じた追加的な確認やAMLシステム<sup>※2</sup>による不正な口座移動の検証を行っており、犯罪収益やテロ資金などへの関連が疑われる取引に遭遇した場合は、直ち

に責任者に報告し、当局に届け出る態勢を整備しています。加えて、金融庁が「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関するガイドライン」を公表したことに伴い特約を制定するなど、態勢高度化に向けた活動を継続的に行っています。

また、当社はグループ各社が実施するマネー・ローンダリング等防止に関する社内研修や専門資格の取得支援などを行っており、定期的にマネー・ローンダリング等防止に関する社内研修を実施しています。

※1 マネー・ローンダリング(資金洗浄):麻薬密売などの犯罪収益を金融機関口座や金融商品間で転々とさせ、不正な資金の出所を隠すことを指します。

また、テロリストや振り込め詐欺犯人なども金融機関口座等の不正利用を行う場合がありますが、金融機関はこのような金融サービスの不正利用を防止する必要があり、これをマネー・ローンダリング等防止対策と称しています。

※2 AMLシステム:アンチマネーローンダリングシステム

## 6. 贈収賄防止に向けた取り組み

当グループでは、取締役会の承認を経て「贈収賄・汚職防止に関する法令等遵守方針」を公表し、経営陣による監督の下、贈収賄・汚職防止プログラムを実施しています。当該プログラムは、定期的な贈収賄・汚職に係るリスク評価を通じ、見直し・強化を行っており、贈収賄・汚職リスクが特に高い海外拠点等で迅速かつ適切な対応がとれるよう現地弁護士事

務所と海外拠点との緊密な連携を構築するなど、贈収賄・汚職防止に係る態勢の高度化に努めています。

また、当グループでは、毎年度、役員・社員などに対する研修を実施しており、贈収賄リスクに直面する可能性の高い部署については、追加的な専門研修を実施し、遵守に係る誓約書の提出も受けています。

## 7. 反社会的勢力への対応

当グループでは、経営理念、目指す姿である「The Trust Bank」の実現のため、「バリュー(行動規範)」において、反社会的勢力に対する毅然とした対応を貫くことを宣言し、反社会的勢力との取引防止に取り組んでいます。具体的には、各種商品・サービスなどにおいて暴力団排除条項を導入しているほか、新規の個人向け融資などを対象に預金保険機構を介した警察庁データベースへの照会を実施するなどの取引

防止態勢を構築しています。取引開始後に反社会的勢力であることが判明した場合は、警察などの外部専門機関と緊密に連携し、取引解消に向けた対応を行っています。

また、反社会的勢力との取引防止意識を強固なものとするため、役員・社員を対象とした反社会的勢力との取引防止研修を毎年度実施しています。

## 8. インサイダー取引防止に向けた取り組み

当グループでは、「インサイダー情報管理規程」において、業務遂行にあたり取得したインサイダー情報の管理方法を定め、厳正に管理しています。

また、定期的なインサイダー取引防止に係る研修態勢を整備するとともに、社内規程類の遵守を約する内容の誓約書の提出を役員・社員などから受けています。

# 国際金融規制への対応

## 1. 「バーゼルⅢ最終化」への対応

2008年のリーマン・ショックを機に、自己資本比率の規制水準引き上げ、レバレッジ比率および流動性規制の導入を骨子とした「バーゼルⅢ」が合意され、本邦では2013年3月より順次適用されています。

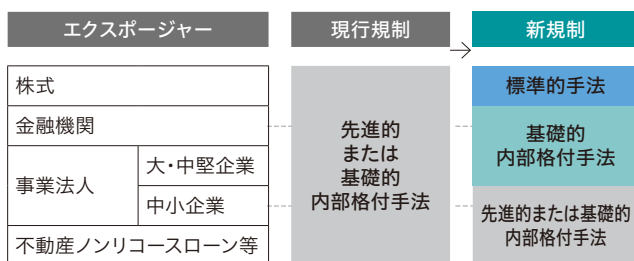
その後、自己資本比率算出におけるリスクアセット計測手法について、銀行による内部モデルの一部制限や標準的手法による資本フロアの導入を骨子とした「バーゼルⅢ最終

化」が2017年12月に国際合意されました。

「バーゼルⅢ最終化」は2023年からの導入<sup>\*</sup>が求められていますが、当グループでは資本蓄積等により目標水準を確保するとともに、適切な採算管理やポートフォリオ運営を推進するなど今後規制導入に向けた態勢整備を進めていきます。

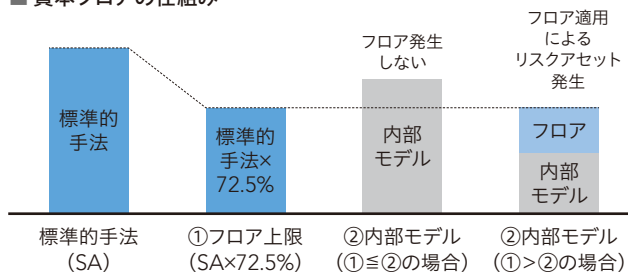
<sup>\*</sup>新型コロナウイルス感染症対策を優先するため、導入時期が当初の予定から1年延期されました。

### ■ 信用リスクに係る計測手法の概念図



標準的手法：外部格付等に応じた当局指定のリスクウエイト  
 基礎的的内部格付手法：自行推計のデフォルト率(PD)に基づき算出されたリスクウエイト  
 先進的的内部格付手法：PDに加えてデフォルト時損失率(LGD)も自行推計の上算出

### ■ 資本フロアの仕組み



●標準的手法×72.5%<sup>\*</sup>>内部モデルとなる場合、内部モデルを上回る部分をフロアとしてリスクアセットに加算

<sup>\*</sup>2023年の50%から毎年5%ずつ段階的に引き上げ、2028年に72.5%

## 2. 非財務リスク分野の規制強化

財務リスクについては、上記の通りバーゼルⅢが合意され、各種の流動性リスク規制、大口信用供与規制(SCCL)も大枠が固まりつつあり、細部の調整・修正は残るものの、峠は越えつつあります。こうしたなか、国際機関・各国金融当局は非財務リスク分野に係る規制強化・高度化に着目しつつあります。具体的には、

- コンダクトリスク
- AML/CFT(マネー・ロンダリング/テロ資金供与対策)
- サイバーセキュリティ
- 外部委託先(第三者)管理
- 業務継続態勢の強化(オペレーショナルレジリエンス)

などが挙げられます。中でも、サイバーセキュリティや外部委託先(第三者)まで視野に入れつつ金融機関の重要機能維持を目指す「オペレーショナルレジリエンス」は、長期化も想定される新型コロナウイルス対応のなかで大きな関心を集めています。従来想定された災害シナリオとは異なる新たな状況下でも、社会的に重要な金融サービスを滞りなくご提

供していくために、金融機関の業務継続態勢の一層の強化が求められています。

当グループは、お客さまの資産の運用・管理を担う信託銀行として、これらのグローバルな規制の潮流を注視しつつ、一層の資産運用・管理業務運営態勢の強化・高度化に取り組んでいく所存です。

### ■ 国際金融規制対応体制

全体統括	経営企画部(海外業務統括室)
自己資本比率・流動性規制	リスク統括部、財務企画部
域外適用法令 コンダクトリスク	コンプライアンス統括部 (グローバルコンプライアンス室)
海外拠点規制サポート	海外業務部 <sup>*</sup> 、マーケット企画部 <sup>*</sup> 、 受託資産企画部 <sup>*</sup> 、運用企画部
サイバーセキュリティ	リスク統括部、業務管理部
海外拠点再建・ 破綻処理計画	経営企画部(経営情報室)、 リスク統括部

<sup>\*</sup>三井住友信託銀行

# 内部監査

## 1. 基本的な取り組み方針

当グループでは、経営目標の達成、適切な法令等遵守、金融円滑化、顧客保護などやリスク管理のため、業務の規模・特性、業務に適用される法令などの内容およびリスクの種類に応じた効率的かつ実効性のある内部監査態勢を整備することが、必要不可欠かつ重要であると考えています。

この認識の下、業務執行態勢や内部管理態勢の改善・強

化により経営の健全性を確保することを目的として、業務執行に係る部署から独立し十分な牽制機能が働く内部監査部門を当社および主要グループ各社に設置し、業務執行態勢や内部管理態勢の適切性・有効性を検証して問題点の是正に向けた指摘・提言および改善状況のフォローアップなどを行っています。

## 2. 内部監査の実施体制

### (1)三井住友トラスト・ホールディングス

#### ①組織

当社では、業務執行に係る部署から独立した内部監査部を取締役会の下に設置するとともに、監査委員会との直接の指示・報告関係に置くことで、経営および業務執行部門への監督・牽制力(ガバナンス)を強化しています。

#### ②機能・役割

内部監査部は、当グループの内部監査態勢整備の方向性を定めた内部監査基本方針、およびグループ各社にまたがる重要リスク項目を踏まえた内部監査計画を策定し、監査委員会の同意を得た上で、取締役会の承認を受けています。内部監査結果は、遅滞なく監査委員会および執行役社長に報告するとともに、グループ各社も含めた内部監査結果などの分析を行い、定期的にと取締役会に報告しています。

また、内部監査部は、当グループの内部監査機能の統括

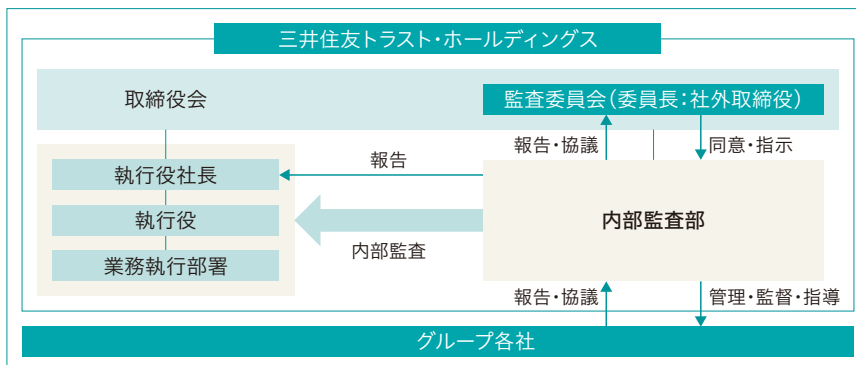
部署として、グループ各社の内部監査計画について協議を受け、基本方針との整合性を確認しています。グループ各社の内部監査部門と連携して内部監査を実施するとともに、グループ各社からの内部監査結果の報告などを受け、グループ各社の内部監査態勢および実施状況を把握・検証し、必要に応じて指導等を行う役割を果たしています。

### (2)グループ各社

三井住友信託銀行などの主要グループ会社においても、業務執行に係る部署から独立した内部監査部門を設置して、内部監査を実施しています。各社では、当社の定めた内部監査基本方針に沿って内部監査計画を策定し、当社との協議を経て、取締役会にて決定しています。

内部監査の結果は、遅滞なく社長および当社などに報告するとともに、定期的にと取締役会に報告しています。

■ 三井住友トラスト・グループの内部監査体制



# お客さま本位の取り組み

## 1. お客さまに対する価値提供について

変化の激しい時代の中で、個人・法人を問わず、お客さまの資産の形成・運用や見直し、承継のニーズはますます複雑化しており、信頼できる金融機関を求めるニーズは一層高まっています。当グループは、個人・法人のお客さまのニーズを的確に把握し、幅広く専門性の高い商品・サービスを最適な解決手段としてご提案するトータルソリューションのご提供を通じ、お客さまに最大の価値をご提供する「ベストパートナー」でありたいと考えています。このため、本邦唯一の自主独立の専門信託銀行グループとして、信託・銀行機能の融

合による総合力やグループ内の多彩な信託機能を効果的に活用すべく、お客さま本位の徹底に努めるとともに、高度な利益相反管理態勢を構築しています。

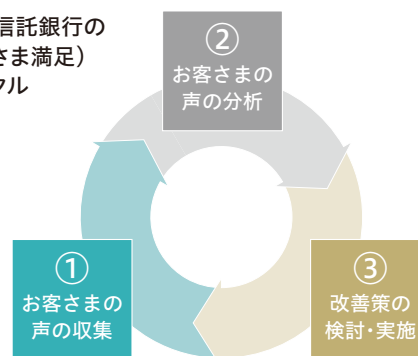
2020年4月には、「お客さま本位」と「お客さま満足」を差別化の源泉としてさらに進化させるべく、「お客さま本位の業務運営(フィデューシャリー・デューティー:FD)」と「お客さま満足の向上(カスタマーサティスファクション:CS)」の組織を一体化し、業務品質の管理能力向上に向けた取り組みを強化していきます。

## 2. お客さま満足(CS)の向上について

### (1)お客さまの声をお客さま満足の向上につなげる仕組み

三井住友信託銀行では、①全国の営業店部やテレホンセンター、ウェブサイト寄せられる「お客さまの声」のほか、各種アンケートにより、多くのご意見・ご要望を頂戴しています。②年間数十万件を超えるお客さまの声などをご満足につなげていくために、お客さまの声を分析するシステム「CSお客さまの声ポータル」を活用しています。さまざまなお客さまの声を「見える化」し、“気づき”を得やすくすることで、お客さまの真のニーズにお応えしていけるよう、努めています。さらに、③お客さまからいただいたご意見・ご要望は、営業店部および本部が連携して原因の調査・分析と問題点の把握を行います。また、その結果を基に改善策を検討し、より良い商品・サービスのご提供に努めています。

三井住友信託銀行のCS(お客さま満足)推進サイクル



### (2)トータルソリューションを支える商品開発力

当グループでは、専門信託銀行グループならではの多彩な金融機能と信託機能の柔軟性、専門性を発揮し、トータルソリューションのご提供に欠かせないユニークで洗練された商品・サービスを幅広くそろえるため、各事業やグループ会社がそれぞれの強みやノウハウを生かすことにとどまらず、それらの専門性を結合した横断的取り組みの推進に注力しており、各事業・グループ会社の領域にカテゴライズされにくいテーマ等に対して、中期的・継続的に研究活動を行う商品開発体制を構築しています。

具体的には、三井住友信託銀行では、商品開発組織として、各事業の商品開発部署、信託開発部、商品開発オフサイト・ミーティングを設置しています。各事業の商品開発部署は、業務の中で収集したお客さまのニーズを分析し、既存商品の見直しや新商品の設計など、主に即効性のある商品の改良、開発を行っています。また、主として信託商品開発の専任組織として設置している信託開発部は、商品開発の推進エンジンの役割を担い、各事業に対する開発支援を行うとともに、事業横断的な中長期の開発案件の企画・開発・推進を

行っています。さらに、商品開発オフサイト・ミーティングは、役員級および部長級の協議体として設置しており、現場レベルにとどまらず、より中長期的な視点から経営戦略に沿った商品開発に関する意見交換を定期的に行っています。

また、当グループでは、商品開発力を支える柔軟な思考力を持つ人材の育成に力を入れています。三井住友信託銀行では、新入社員研修において商品開発を体験するカリキュラ

ムを組み込んでいるほか、経験の浅い商品開発担当者向けの商品開発人材育成セミナーを半期ごとに開催し、商品開発のブレークスルーポイントの理解・解決方法の会得を目的として、あらかじめ設定したお客さまの想定ニーズを題材に、そのニーズを実現する新商品についてグループ形式で徹底的に議論しています。

### (3) トータルソリューションを支えるテクノロジー

急速に進展するデジタル化の流れの中で、デジタル変革への取り組みを最も重要な経営戦略の一つと位置付けています。

三井住友信託銀行は、人生100年時代の到来によって変化のお客さまのニーズを理解し、よりお客さま本位での確なご提案を行うために、AIを活用した自動予測分析を導入しました。また、信託型次世代店舗においては、新端末の導入など、積極的にデジタル技術を活用しつつも、複数世代

にわたるお客さまがゆったりと安心してご相談いただける空間を確保するなど、店舗をお手続きの場所からご相談空間に変革していきます。

コンサルティングとデジタル技術の最適な融合によるトータルソリューションのご提供を通じて、お客さまの期待を超える顧客体験のご提供に向けたチャレンジを継続していきます。

## 3. フィデューシャリー・デューティー (FD) に関する取り組み

### (1) フィデューシャリー・デューティーの実践

当グループが目指す「お客さまの『ベストパートナー』」の基礎は、お客さま本位の精神です。元来、信託の受託者精神をDNAに持つ当グループは「お客さま本位の徹底」に努めてきましたが、2016年9月、「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・公表して以来、取組方針を必要に応じ改定するとともに、さらなる取り組みの強化を行っています。

■ 当グループのFD推進・監督体制図

	組織		取り組み
三井住友トラスト・ホールディングス	取締役会	利益相反管理委員会	● グループ全体の利益相反管理、FD推進の状況を監督
	経営会議	利益相反管理高度化委員会	● 重要な個別事案の検討 ● 関係部署に対する改善指導
		FD・CS企画推進部	FD・CS企画推進部
	担当部署		コンプライアンス統括部
グループ各社	各社横断	FD協議会	● 各社と協議、各社のFD取り組みに反映

## お客さま本位の取り組み

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ご提示する「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。当グループでは、経営レベルから実務レベルまでの充実した組織体制を整備し、不断に取り組みの高度化を図ります。

### (2)利益相反管理について

当グループは、グループ各社およびその関係者による多様なサービスのご提供に伴い、お客さまの利益を不当に害することのないよう、取締役会の承認を経て「利益相反管理方針(概要)」を公表し、あらかじめ利益相反のおそれのある取引を特定・類型化の上、適切に管理しています。

これらの取り組みの成果についてお客さまに分かりやすくお伝えするために、「お客さまの『ベストパートナー』を目指すための取組状況と成果指標(KPI)」を公表し、年度ごとに更新しています。これらの成果指標は、投資信託の販売に関する金融機関に共通の指標である「共通KPI」を含んでいます。

また、営業部門から独立したコンプライアンス統括部が、利益相反管理統括部署として、グループ全体の利益相反管理の有効性を定期的に検証し、その結果を取締役会等に定期的に報告することで、継続的に必要な改善・指導が実施される態勢を整備しています。

#### ■利益相反管理態勢※



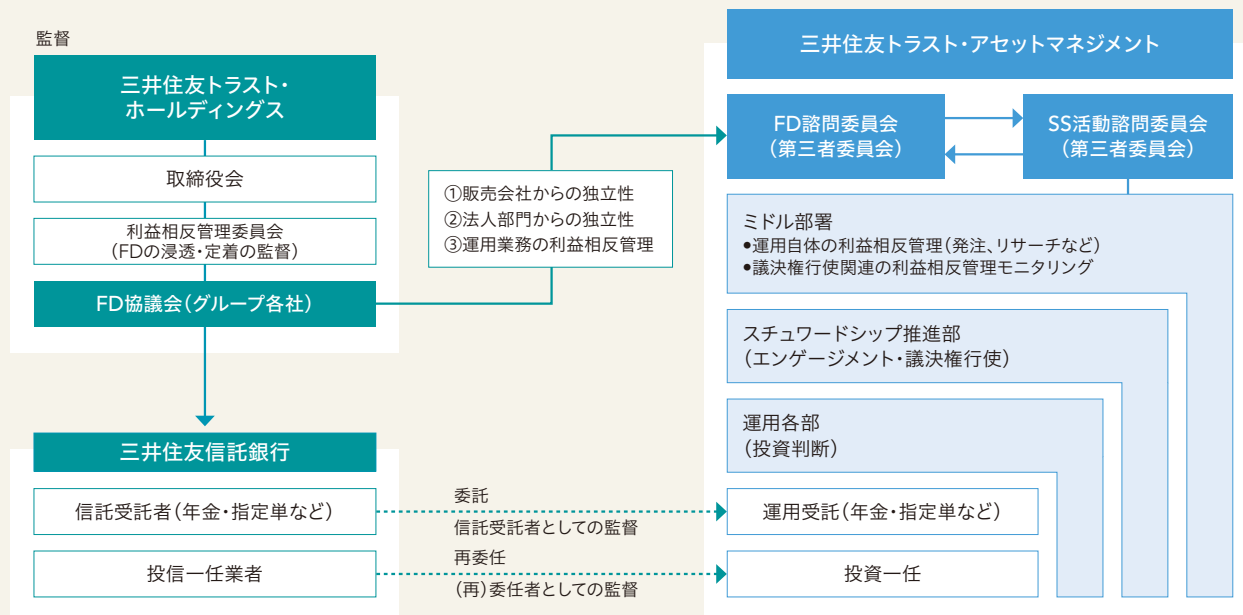
※ 利益相反管理委員会の具体的役割についてはP.73ご参照。

さらに、利益相反管理態勢の実効性向上を図るため、取締役会の諮問機関として外部メンバーを中心とした利益相反管理委員会を設置し、当グループの利益相反管理態勢の妥当性の検証を受けています。なお、同委員会の議事概要は継続的に公表しています。

また、スチュワードシップ(SS)活動における利益相反管理体制に関しては、利益相反管理委員会にグループの資産運用会社の外部委員会の委員を構成員とするSS部会を設置し、グループ全体のSS活動に関する情報連携、監督機能の強化を図っています。



### スチュワードシップ活動における利益相反管理体制について



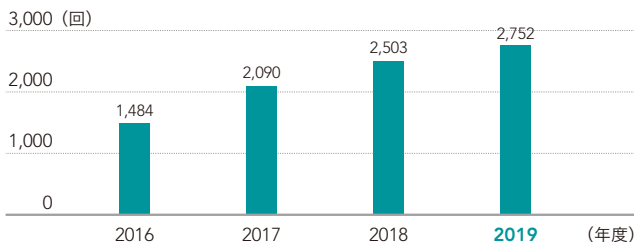
### (3)お客さまの「ベストパートナー」を目指すための取組状況と成果指標(KPI)

当グループは、お客さまの「ベストパートナー」を目指す取り組みの状況をご確認いただくための指標を、定期的に公

表するとともに、活動の推進・拡充などに合わせ随時見直ししています。

#### お客さまへの金融経済教育やリテラシー向上につながる取り組み

各種セミナー回数

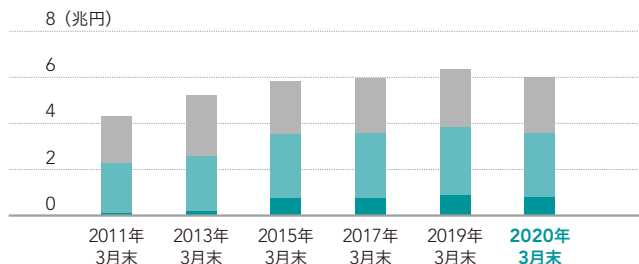


※三井住友信託銀行における個人のお客さま向けの各種セミナーの開催回数

お客さまのお役に立つ専門的な情報を分かりやすくご提供させていただく機会として、「資産運用セミナー」「相続対策セミナー」など、セミナーの開催に取り組んでいます。

#### お客さまの多様なニーズに応える幅広い商品・サービスのご提供

総合のご提案による投資信託・投資一任運用商品・保険の残高の伸長

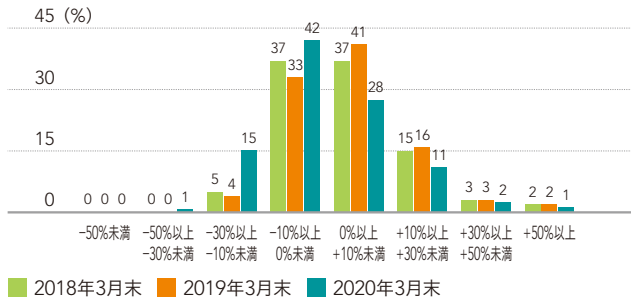


三井住友信託銀行ではお客さまの多様なニーズにお応えできるよう、投資信託、投資一任運用商品、保険商品と、質の高い商品・サービスを幅広く取り揃えており、多くのお客さまに選ばれています。

## お客さま本位の取り組み

### お客さまの運用におけるリターンの向上

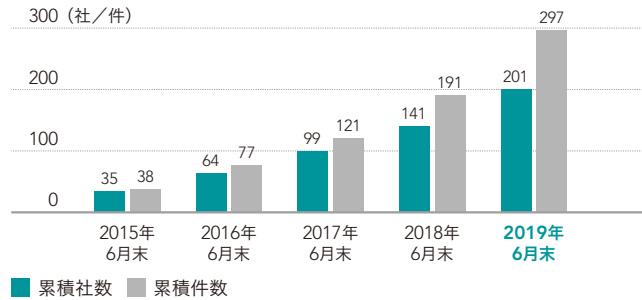
#### 実益損益を含む、投資信託の運用損益別お客さま比率



運用損益は市場の動向によっても変動しますが、実現損益を含むお客さまのリターン向上に取り組んでいます。このために、三井住友信託銀行は運用商品のご提案において、ライフイベントを踏まえたお客さまのご意向や市場環境の変化に応じてきめ細かくフォローアップする取り組みを重要な活動として位置付けて、お客さまとの継続的な対話に努めています。2020年3月末の運用損益別お客さま比率は、新型コロナウイルス感染症によって発生した「コロナショック相場」の株価下落の影響を受け低下しましたが、その後の相場回復に伴い運用状況は改善し、2020年5月末の運用損益がプラスとなっているお客さまの比率は、投資信託で57%に上昇しています。

### 資産運用の高度化

#### コーポレートアクションのあった企業数と件数



三井住友トラスト・アセットマネジメントは、責任ある機関投資家として、中長期的な企業価値向上を目的としたエンゲージメント活動（投資先企業の企業価値向上や持続的成長を促すために行う、投資先企業との「目的を持った対話」）や議決権行使等のスチュワードシップ活動を行い、活動を通じてお客さまの中長期的な投資リターンの拡大を図っています。三井住友トラスト・アセットマネジメントのエンゲージメント活動が受け入れられたことを示すコーポレートアクションの件数も増加しており、累積で297件となっています。

### R&I顧客本位の投資販売会社評価



#### 三井住友信託銀行は「R&I顧客本位の投信販売会社評価」で2年連続「S」評価を取得

本評価は、銀行、証券会社などが、いかに投資信託の販売において「顧客本位の業務運営」を行っているか、その取組方針や取組状況を、R&Iが中立的な第三者の立場から評価したものです。三井住友トラスト・グループでは、引き続き、お客さま本位の取り組みを実践し、浸透・定着させていくことで、お客さまから信頼され、末永くお取引引きいただける、お客さまの「ベストパートナー」を目指していきます。

※「R&I顧客本位の投信販売会社評価」(以下、「本評価」)は、投信販売業務を行う販売会社の「顧客本位の業務運営」の取組に関するR&Iの意見であり、事実の表明ではありません。R&Iが本評価を行うに際して用いた情報は、R&Iがその裁量により信頼できると判断したものではあるものの、R&Iは、これらの情報の正確性等について独自に検証しているわけではありません。また、その正確性及び完全性につきR&I等が保証するものではなく、特定商品の購入、売却、保有を推奨、または将来のパフォーマンスを保証するものではありません。本評価に関する著作権等の知的財産権その他一切の権利はR&Iに帰属しており、無断複製・転載などを禁じます。

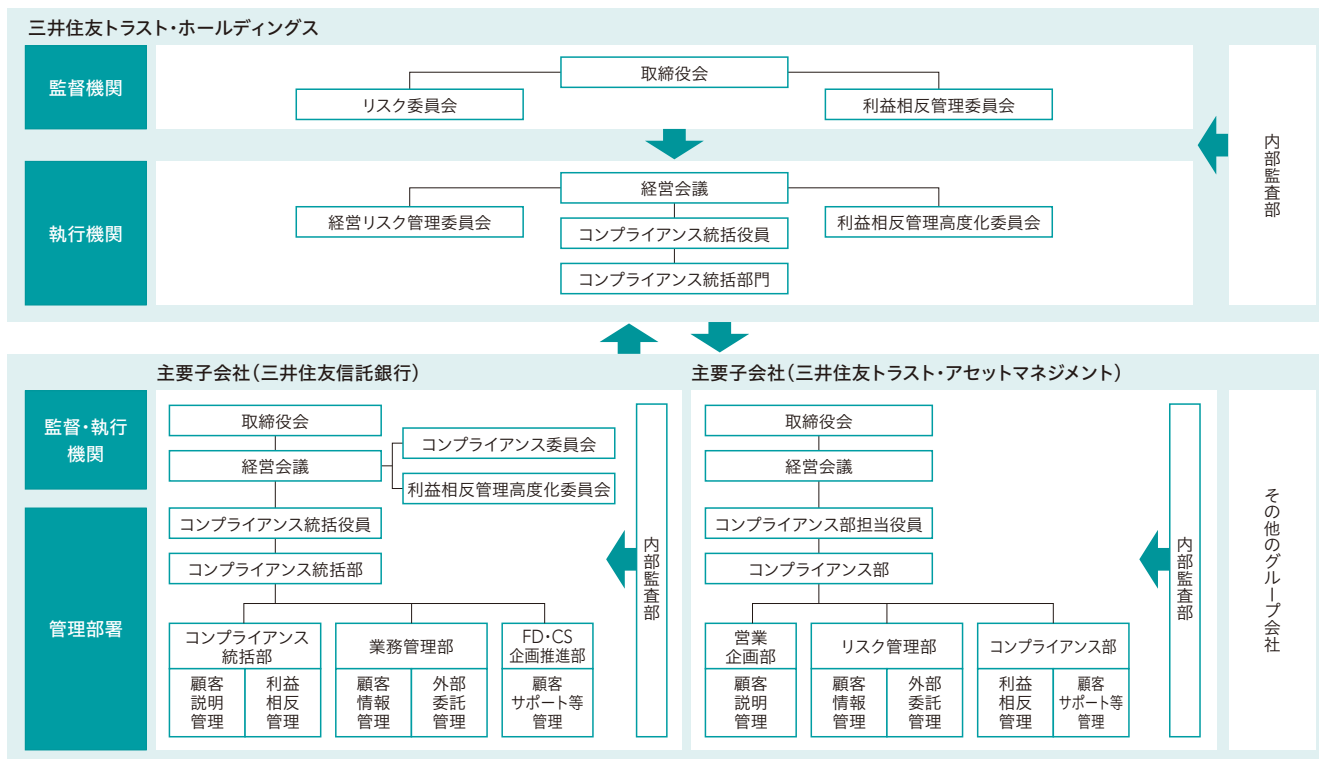
## 4. 顧客保護等管理に関する取り組み

### (1) 基本的な取り組み方針

当グループは、顧客保護等を経営上の最重要課題の一つと位置付け、グループ各社の業務特性に応じた適切な顧客保護等管理態勢を整備するため、「顧客保護等管理規程」において当グループの顧客保護および利便性の向上に向けた基本方針を定めています。グループ各社においては、当該基本方針に基づき、顧客保護等管理の統括部および機能に応

じた管理部署を定めています。統括部署は、社内規程類の整備、定期的な取締役会等への報告など、顧客保護等管理全般を統括します。管理部署は各機能に関する態勢整備を行うほか、関係各部への指導、研修の充実などを通じ、各機能の適切性および十分性の確保を図っています。

■ 顧客保護等管理体制



(2) 顧客説明管理

当グループでは、金融商品・サービスのご提供にあたり、お客さまの理解と納得が得られるよう適切かつ十分な説明、分かりやすい情報提供を行っています。具体的には金融商品・サービスのご提供に関する「勧誘方針」や「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」に基づき、適合性の原則※の徹底やお客さまへの適切な情報提供等を定めた顧客説明マニュアルの整備や研修の充実などの態勢を整備しています。

特に投資信託や生命保険などのリスク性のある金融商品取引については、お客さまの理解が得られる説明が適切に行われているかなどのモニタリングを行っており、必要に応じて勧誘ルールの見直しを行うなど、お客さまの立場に立った適正な金融商品の勧誘・販売を徹底するための取り組みを行っています。

※お客さまの知識、経験、財産の状況および取引を行う目的に照らして、不適当な勧誘を行ってはならないという規則

(3) 顧客情報管理

当グループでは、お客さまの個人情報の保護に万全を期するための取組方針として「個人情報保護宣言」を定め、お客さまの情報を適切に管理する態勢を構築しています。当グループ内でお客さまの情報を共同利用する場合には、個人情報保護に関する法律、金融分野における個人情報保護に関するガイドライン、その他関連法令などに従い適切に対応しています。

また、当グループでは、職務上知り得た個人データを含む重要情報について守秘義務を負うことを全社員が明確に認識するよう、守秘義務に関する確約書の提出を全社員から受けています。

# 株主・投資家とのコミュニケーション

## 1. 基本的な考え方

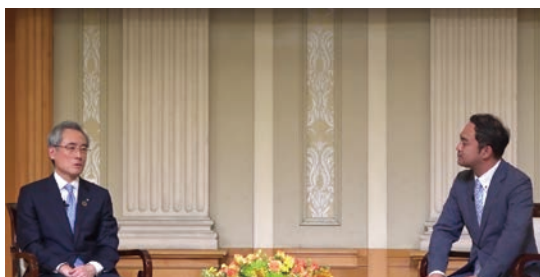
当社は、会社情報の適時適切な開示に努めるとともに、国内外の株主・投資家の皆さまに対する積極的なIR活動、建設的な対話を通じて、透明性の高い企業経営を目指しています。具体的には、会社情報を適時、公正かつ正確に開示

することに加えて、当社業績や業況、事業戦略などについて、トップ自らが積極的に説明会などを通じて、株主や投資家の皆さまにより深くご理解をいただけるよう努めています。

## 2. 活動実績

### (1) 個人投資家向け活動

個人投資家の皆さまに、当グループについてご理解を深めていただけるよう、個人株主・投資家を対象とした説明会の開催や個人投資家専用のウェブサイトの開設、株主向け通信（とらすと通信～営業のご報告）の発信など、情報提供に努めています。2019年12月に開催した説明会では、株式会社CBCテレビ西村 俊仁アナウンサーとの対談を通じて、当グループの魅力を分かりやすく、投資家の皆さまにお伝えしました。



詳細は当社ウェブサイトをご覧ください。

[https://www.smth.jp/investors/individual\\_meeting/index.html](https://www.smth.jp/investors/individual_meeting/index.html)

### (2) 機関投資家向け活動

アナリスト・機関投資家を主な対象として、本決算・中間決算に合わせて年2回、決算説明会を開催しています。加えて、

証券会社が主催するカンファレンスへの参加、国内・海外IRにて個別の面談を実施し、経営戦略や財務状況などについて説明を行っています。

2019年6月には、重要文化財である三井本館にある日本橋営業部の店舗見学会および事業説明会を実施しました。また、同9月に開催した三井住友トラストIR Dayでは、ESGをテーマとして取り上げ、専業信託銀行グループのビジネスとサステナビリティの親和性、ビジネスを通じた持続可能な社会実現への貢献に関して説明しました。

新型コロナウイルス感染症拡大を受け、国内外への出張が困難な状況下においても電話会議、ビデオ会議などを積極的に活用し、投資家との対話を継続しています。



IR Dayの様子

### ■ IR活動(2019年度実績)

アナリスト・機関投資家向け決算説明会	2回
海外IR	8回
国内外機関投資家との個別面談	個別面談社数:267社 (うち海外投資家134社)
個人投資家向け説明会	10回(参加者数:1,119名)

## 3. 株主総会

毎年6月に開催する定時株主総会については、招集通知を早期に発送するとともに、さらに発送の1週間前に、証券取引所や当社のウェブサイトへの掲載を行っています。また、インターネットや携帯電話(スマートフォンを含む)による議決権行使を可能としているほか、議決権行使プラットフォームに参加することにより、議決権行使環境の向上に努めています。また、招集通知の英訳版を、和文と同じタイミン

グで、招集通知発送に先駆けて当社のウェブサイトに掲載し、海外の株主の利便性向上にも努めています。なお、株主総会終了後には、当社のウェブサイトにて、当日ご来場いただけなかった株主の皆さまに総会当日の様々をお伝えすべく映像を掲載するとともに、決議通知および議決権行使結果を速やかに掲載しています。

## 金融円滑化への取り組み

### ●金融円滑化への対応

三井住友トラスト・グループでは、中小企業のお客さまや住宅ローンをご利用のお客さまへの円滑な資金供給を最も重要な社会的使命の一つと位置付け、その実現に向けて取り組んでいます。

三井住友信託銀行は、中小企業のお客さまや住宅ローンをご利用のお客さまからの各種ご相談やご返済条件の変更などのお申し込みに迅速かつ適切にお応えするなど、さらなる円滑な金融仲介機能を発揮していくため、金融の円滑化に関する基本方針を定めています。

また、円滑な金融仲介機能を発揮するため、営業店におけるお客さまからのご返済条件の変更などに関するご相談やお申し込みに適切に対応する態勢、本部における営業店の対応状況を適切に把握する態勢を整備するとともに、金融円滑化に関する苦情やご相談については、各営業店のほか専用ダイヤル等で受け付けています。

2013年3月末に「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」の期限が到来しましたが、今後も引き続き、中小企業のお客さまの事業活動の円滑な遂行と住宅ローンをご利用のお客さまの生活の安定のため、適切かつ積極的な金融仲介機能の発揮に向けて取り組んでいくとともに、東日本大震災、熊本地震、大阪府北部地震、北海道胆振東部地震、西日本豪雨、令和元年台風第15号および同第19号をはじめとする自然災害や新型コロナウイルス感染症の影響を直接または間接に受けているお客さまからのご返済条件の変更などに関するご相談やお申し込みがあった際には、お客さまのご事情に応じて柔軟かつ適切に対応するよう努めていきます。なお、2020年4月より、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響を受けたお客さまへの資金調達ニーズに応えるため、総額1,000億円の「新型コロナウイルス感染症対策支援枠」を設置しています。

また、三井住友信託銀行では、「経営者保証に関するガイドライン」および「同ガイドライン(特則)」(2020年4月施行)を尊重し、遵守するための態勢を整備しており、同ガイドライン(特則を含む)の活用状況についてホームページに開示しています。加えて、2016年4月から適用された「自然災害による被災者の債務整理に関するガイドライン」への受付態勢を整理し、お客さまからのご相談に適切に対応しています。

### ●中小企業のお客さまの経営の改善および地域の活性化のための取り組みの状況

#### (1) 中小企業のお客さまの経営支援に関する取組方針

三井住友信託銀行は、中小企業のお客さまに対しては、経営相談や経営指導、経営再建計画策定支援といったコンサルティング機能の発揮を通じ、お客さまの実情を踏まえた事業改善や再生に向けた支援などの取り組みを行っています。

#### (2) 中小企業のお客さまの経営支援に対する態勢整備

三井住友信託銀行では、中小企業のお客さまの経営支援を行うため、法人企画部とローン業務推進部にそれぞれ「金融円滑化推進室」を設置し、お客さまからの各種ご相談やお申し込みに適切かつ十分にお応えしていくための態勢を整備しています。

中小企業のお客さまの経営支援に係る具体的な対応としては、営業店ならびに本部にて、中小企業のお客さまの業況や取引状況などを踏まえ、ご事情に応じて経営再建計画の策定支援や、経営再建計画の進捗に向けたサポートなどの取り組みを行っています。また、お客さまの海外進出や事業承継への支援、電子記録債権に係る態勢も整備しています。

#### ①海外進出への支援に係る取り組み

三井住友信託銀行では、ニューヨーク、ロンドン、シンガポール、香港、上海およびタイの5支店・1現地法人体制で海外に進出する日

系企業のお客さまへ融資、預金、為替、デリバティブなどの金融サービスをご提供しています。

独自の拠点展開に加え、アジア各国の有力銀行との提携により、ニーズの拡大する現地通貨建て金融サービスにも力を入れています。ベトナムでは、業務提携覚書を締結するBank for Investment and Development of Vietnam(以下、BIDV)およびBIDVとのリース合弁会社『BIDV-SuMi TRUST Leasing Company, Ltd.』を通じ、進出する日系企業向け販売金融等の金融サービス強化を図っています。

#### ②事業承継の支援に係る取り組み

三井住友信託銀行では、法人、個人双方のお客さまの多様な資産承継・事業承継ニーズに対して、きめ細かなご提案と迅速な情報提供を行っています。関連会社(三井住友トラスト・ウェルスパートナーズ)や各種専門家(弁護士、税理士等)とも連携しながら、企業オーナーのお客さまや資産家のお客さまのニーズに対してオーダーメイドのサービスをご提供しています。

全国の営業店においては、企業オーナーのお客さまの抱える相続や事業承継などに対する不安や課題の身近な相談窓口として、財務コンサルタントを配置し、豊富な経験を通じて蓄積したノウハウを生かし、「相続・資産承継・事業承継」「資産運用・管理」の両面について、お客さまからのご相談をお受けしています。

さらに、これまで信託銀行とのお取引をいただいていないお客さまに対しても、広く三井住友信託銀行のコンサルティング機能を知っていただく機会として、提携税理士法人などとも協働し、企業オーナーさま向けの「相続・事業承継税制」「信託を活用した事業承継対策」などをテーマとするセミナーを開催しています。

また、2018年8月には専門信託銀行で初めて、中小企業等に対する税務・金融・財務などの専門的支援を行う「認定経営革新等支援機関」として国の認定を受けました。

#### ③電子記録債権に係る取り組み

三井住友信託銀行では、中小企業のお客さまの資金調達の円滑化等に資するべく、2012年2月から、全国の金融機関が参加する「全銀電子記録債権ネットワーク」に基づく「でんさいサービス」をご提供しています。加えて、「でんさい一括ファクタリングサービス」もご利用いただいています。

新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、「全銀電子記録債権ネットワーク」より、災害救助法が適用された際の金融上の措置要請(支払不能処分の猶予等)と同様の取り扱いに努めるよう要請を受けています。振り出し済みのでんさいのお支払い等ご相談がありましたら、お客さまのご事情に応じて柔軟かつ適切に対応するよう努めていきます。

#### (3) 中小企業のお客さまの経営支援に関する取組状況・地域の活性化に関する取組状況

三井住友信託銀行は全国に営業店があり、特定の地域の活性化のための取り組みは行っていませんが、各営業店のお取引先の個別のご事情や取引状況に応じ経営改善に向けた支援を中心とした取り組みを行っています。

#### 具体的な取組事例

- お取引先の遊休不動産(賃貸ビル等)の売却について、買い手候補先のご紹介および売却仲介を通じ、お取引先の有利子負債の削減に寄与。
- お取引先に対する営業斡旋(不動産の測量案件)を実施、お取引先の売上向上に寄与。

# 企業情報

## 業績ハイライト

[\*]がついた用語については、P.117下欄の用語集をご参照ください。

2019年度の業績につきましては、三井住友信託銀行における実質的な資金関連損益の増加、法人関連業務での非金利収益の拡大、市場関連収益の増加などにより、実質業務純益は前年度比67億円増益の2,890億円と、概ね公表予想通りの実績となりました。

一方、親会社株主に帰属する当期純利益は、コロナショックの影響を踏まえ将来の与信関係費用発生に備えた特例引当金約250億円を計上したことなどにより、前年度比108億円減益の1,630億円となりました。

### ■2019年度決算の概要

#### <連結>三井住友トラスト・ホールディングス(連結)

(単位: 億円)

	2018年度(A)	2019年度(B)	増減(B)-(A)	増減率
実質業務純益*	2,822	2,890	67	2.4%
経常利益	2,564	2,576	12	0.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,738	1,630	△ 108	△ 6.2%
与信関係費用*	△ 29	△ 438	△ 408	—
株主資本ROE※	7.95%	7.12%	△ 0.83%	—
自己資本ROE※	6.58%	6.25%	△ 0.33%	—
1株当たり当期純利益(EPS)	458円	434円	△ 24円	△ 5.4%
1株当たり純資産(BPS)	7,008円67銭	6,822円48銭	△ 186円	△ 2.7%

※  $\frac{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}{(\text{期首株主資本合計(自己資本)} + \text{期末株主資本合計(自己資本)}) \div 2} \times 100$

#### <単体>三井住友信託銀行(単体)

(単位: 億円)

	2018年度(A)	2019年度(B)	増減(B)-(A)	増減率
実質業務純益*	2,314	2,068	△ 246	△ 10.7%
資金関連利益*	1,727	1,341	△ 385	△ 22.3%
手数料関連利益*	1,863	1,743	△ 120	△ 6.5%
特定取引利益	279	1,021	742	265.9%
その他業務利益	803	425	△ 377	△ 47.0%
経費	△ 2,358	△ 2,464	△ 105	4.5%
与信関係費用*	19	△ 347	△ 367	—
臨時損益等	△ 243	44	287	—
経常利益	2,090	1,764	△ 326	△ 15.6%
特別損益	△ 42	10	53	—
当期純利益	1,486	1,247	△ 239	△ 16.1%

(注1) 金額が損失または減益の項目には△を付しています。

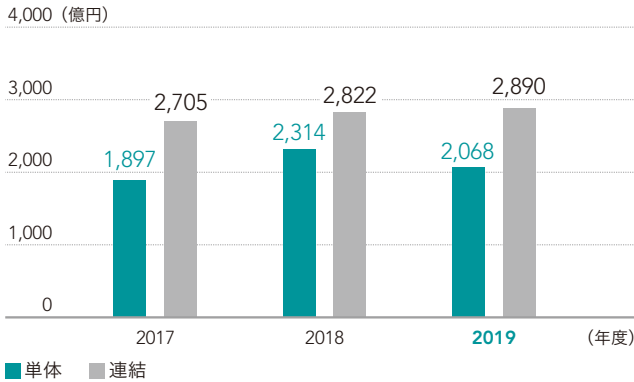
(注2) 記載金額は、億円未満を切り捨てて表示しています。

#### <配当>

	2018年度(A)	2019年度(B)	増減(B)-(A)
1株当たり配当金(普通株式)	140円00銭	150円00銭	+10円00銭

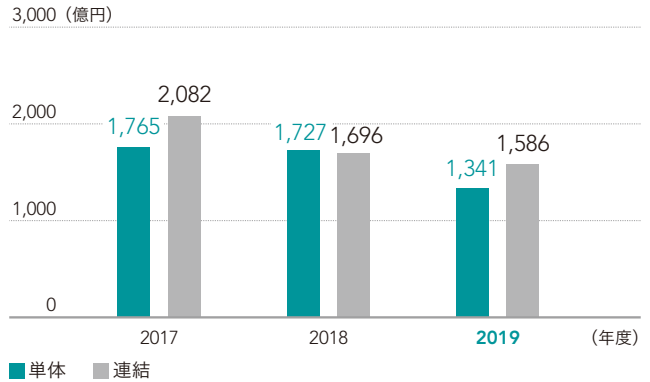
## 損益の状況

### ■ 実質業務純益\*



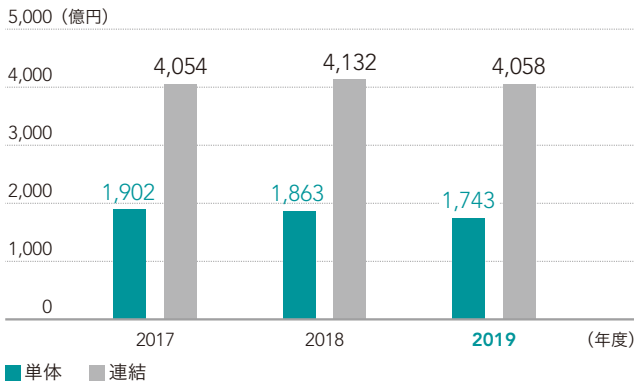
手数料関連利益が減益となった一方、実質的な資金関連の損益増加に加え、法人関連業務における非金利収益が増益となったことなどにより、前年度比67億円増益の2,890億円となりました。

### ■ 資金関連利益\*



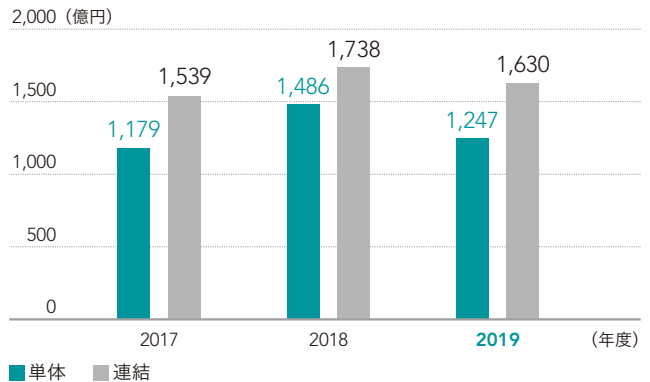
表面上の資金関連利益は前年度比109億円の減益となりました。一方、国際部門は外貨余資運用益を含めた実質ベースで増益となった結果、資金利益全体は実質増益を確保しました。

### ■ 手数料関連利益\*



子会社も含めた不動産仲介手数料が増益を確保した一方、投資運用コンサルティング関連収益や資産運用・資産管理関連の収益が減少した結果、前年度比73億円減益の4,058億円となりました。

### ■ 親会社株主に帰属する当期純利益



実質業務純益増益の一方、コロナショックの影響を踏まえた特例引当金や子会社ののれん減損など将来負担に対する財務手当てを実施しています。その結果、前年度比108億円減益の1,630億円となりました。

## 用語集

### 実質業務純益

経常利益から、与信関係費用や株式等関係損益などの臨時的な要因の影響を控除したもので、実質的な銀行の本業の収益を表すものです。

### 与信関係費用

貸出金などに対する引当金の計上や償却処理に要した費用のことです。

### 資金関連利益

貸出金や有価証券運用による収入から、預金などに支払った利息を差し引いた収支のことです。

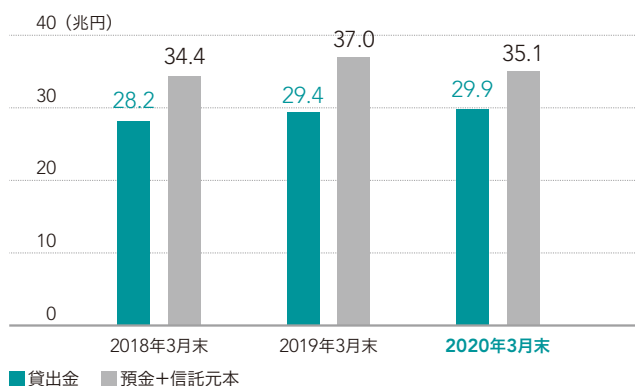
### 手数料関連利益

投資信託の販売や不動産仲介手数料、受託財産に係る信託報酬などの収支のことです。

財務の状況

「\*」がついた用語については、下欄の用語集をご参照ください。

■ 貸出金・預金(単体)

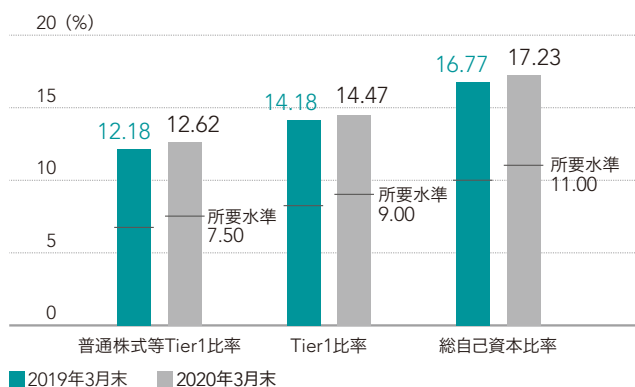


貸出金増加の一方、預金は減少

貸出金は、住宅ローン、法人向け貸出とも増加し前年度末比0.5兆円増加の29.9兆円となりました。預金等は、流動性預金の減少を主因として、同1.8兆円減少の35.1兆円となりました。

※預金等は譲渡性預金を除き、元本補てん契約のある信託を含みます。

■ 自己資本比率等\*(連結)



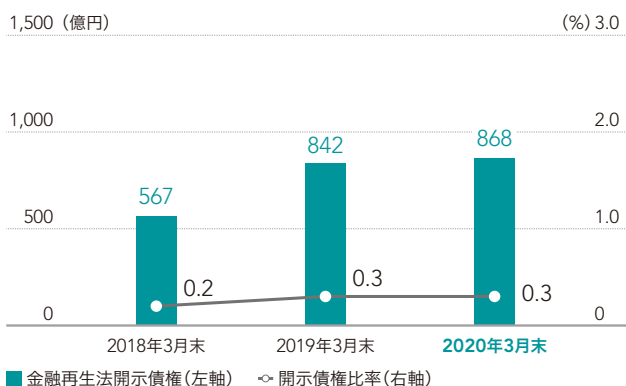
規制水準を十分に上回る水準を維持

普通株式等Tier1比率は、親会社株主に帰属する当期純利益の積み上げによる普通株式等Tier1資本の増加およびリスク・アセットの減少等により前年度末比0.44ポイント上昇の12.62%となりました。総自己資本比率も同0.46ポイント上昇の17.23%となり、いずれも規制上の所要水準である7.5%、11.00%を十分に上回る水準を確保しています。

バーゼルIIIとは

バーゼル銀行監督委員会が2010年12月に公表し、日本では2013年3月末から段階的に導入された、国際的に活動する銀行の健全性を強化するための自己資本規制のことで、バーゼルIIIでは、万一の損失を穴埋めでき、返済不要である普通株式と内部留保などからなる「普通株式等Tier1資本」等を新たに定義し、投資や融資などのリスク資産に対する割合(「普通株式等Tier1比率」等)を一定水準以上とすることが求められます。

■ 金融再生法開示債権\*(単体)



開示債権比率は0.3%と引き続き低水準を維持

金融再生法開示債権残高は危険債権が減少した一方、要管理債権が増加した結果、全体は前年度末比概ね横這いの868億円、開示債権比率も横這い0.3%と引き続き低水準を維持しています。また、担保および引当金による保全率も、危険債権が94%、要管理債権が41%と、十分な水準を確保しています。

用語集

金融再生法開示債権

金融再生法によって開示が定められているもので、以下の通りに区分されています。一般的に「不良債権」を示すものとして使用されているものです。

破産更生等債権

破産、会社更生、再生手続などにより経営破綻に陥っている債務者に対する債権およびこれらに準じる債権です。

危険債権

債務者が経営破綻の状態に陥っていないが、財政状態および経営成績が悪化し、契約に従った債権の元本の回収および利息の受け取りができない可能性が高い債権です。

要管理債権

3カ月以上の延滞が発生したものや、金利減免などの貸出条件の緩和がなされた債務者に対する債権です。

自己資本比率等

バーゼルIIIにおける自己資本は、「普通株式等Tier1資本」「Tier1資本」「総自己資本」の3段階で構成されており、各々をリスク・アセットで除したものを「普通株式等Tier1比率」「Tier1比率」「総自己資本比率」といいます。

普通株式等Tier1資本

資本金、資本剰余金および利益剰余金など、自己資本の中でも中核的な位置付けの資本です。

Tier1資本

普通株式等Tier1に、優先株式など「その他Tier1資本」を加えたものです。

総自己資本

Tier1資本に、劣後債や劣後ローンといった負債性資本調達手段などのTier2資本を加えた資本の総額です。



## 当社の概要 (2020年3月末現在)

商号	三井住友トラスト・ホールディングス株式会社	資本金	2,616億872万5,000円
本店所在地	東京都千代田区丸の内1-4-1	発行済株式総数	普通株式375,291千株 (株式数は、千株未満を切り捨てて表示しています。)
設立日	2002年2月1日 (2011年4月1日 商号変更)	上場証券取引所	東京 (第一部)、名古屋 (第一部)
主な事業内容	信託銀行を中核とする、三井住友トラスト・グループの経営管理機能を担う金融持株会社として、以下(1)～(8)を主な機能としています。	証券コード	8309
	(1) 経営戦略企画統括機能 (経営資源配分機能を含む)		
	(2) 財務統括機能		
	(3) 人事統括機能		
	(4) 経費統括機能		
	(5) IT統括機能		
	(6) リスク管理統括機能		
	(7) コンプライアンス統括機能		
	(8) 内部監査統括機能		

## 格付情報 (2020年6月末現在)

		長期	アウトルック	短期
三井住友トラスト・ホールディングス	日本格付研究所 (JCR)	AA-	安定的	—
	格付投資情報センター (R&I)	A	安定的	—
	スタンダード&プアーズ (S&P)	A	安定的	A-1
三井住友信託銀行	ムーディーズ (Moody's)	A1	安定的	P-1
	フィッチ・レーティングス (Fitch)	A-	安定的	F1
	日本格付研究所 (JCR)	AA-	安定的	—
	格付投資情報センター (R&I)	A+	安定的	a-1

## ウェブサイト

当グループの詳細はウェブサイトでご覧になれます。



三井住友トラスト・グループについて  
[https://www.smth.jp/about\\_us/index.html](https://www.smth.jp/about_us/index.html)



IRライブラリ  
<https://www.smth.jp/ir/index.html>



サステナビリティの取り組み  
<https://www.smth.jp/csr/index.html>

- 本誌は銀行法第21条および第52条の29に基づいた説明書類であり、当社のディスクロージャーポリシーに則り適切に開示しています。
- 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あることにご留意ください。

2020年7月発行

三井住友トラスト・ホールディングス株式会社 広報室

〒100-8233 東京都千代田区丸の内1-4-1

電話 03-6256-6000 (代表)

ホームページ <https://www.smth.jp/>

