

SuMi TRUST
SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS

統合報告書

ディスクロージャー誌 本編

2019



三井住友トラスト・ホールディングス

経営理念(ミッション)

- (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(ビジョン)

— 「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(バリュー)

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 —信義誠実—

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 —奉仕開拓—

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 —信頼創造—

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 —自助自律—

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。

目次

三井住友トラスト・グループの概要 P2

- 2 当グループの沿革
- 4 当グループの概要
- 6 財務ハイライト
- 7 非財務ハイライト

三井住友トラスト・グループが目指す姿 P8

- 8 価値創造プロセス
- 10 当グループの強み(資本の優位性)
- 11 共通価値の創造とポジティブインパクト
- 12 トップメッセージ
- 20 財務統括役員メッセージ

ESGの取り組み P24

- 24 マテリアリティ・マネジメント
- 26 コーポレートガバナンス
- 34 社外取締役と投資家の対話
- 36 当社の取締役・執行役・執行役員
- 38 サステナビリティに関する取り組み

事業戦略 P48

- 50 グループ体制
- 52 個人トータルソリューション事業
- 54 法人トータルソリューション事業
- 56 法人アセットマネジメント事業
- 58 証券代行業業
- 60 不動産事業
- 62 マーケット事業
- 64 受託事業
- 66 三井住友トラスト・グループの運用ビジネス

経営基盤 P68

- 68 リスクアベタイト・フレームワーク
- 70 リスク管理
- 74 コンプライアンス(法令等遵守)
- 76 国際金融規制への対応
- 77 内部監査
- 78 お客さま本位の取り組み
- 84 デジタル戦略
- 86 人材戦略
- 92 株主・投資家とのコミュニケーション
- 93 金融円滑化への取り組み

企業情報 P94

- 94 業績ハイライト
- 98 当社の概要

編集方針

三井住友トラスト・グループは、当グループの持続的な成長と、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、「ESG(環境・社会・ガバナンス)の取り組み」、専業信託銀行グループとしての「事業戦略」およびそれを支える「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等をご覧ください。

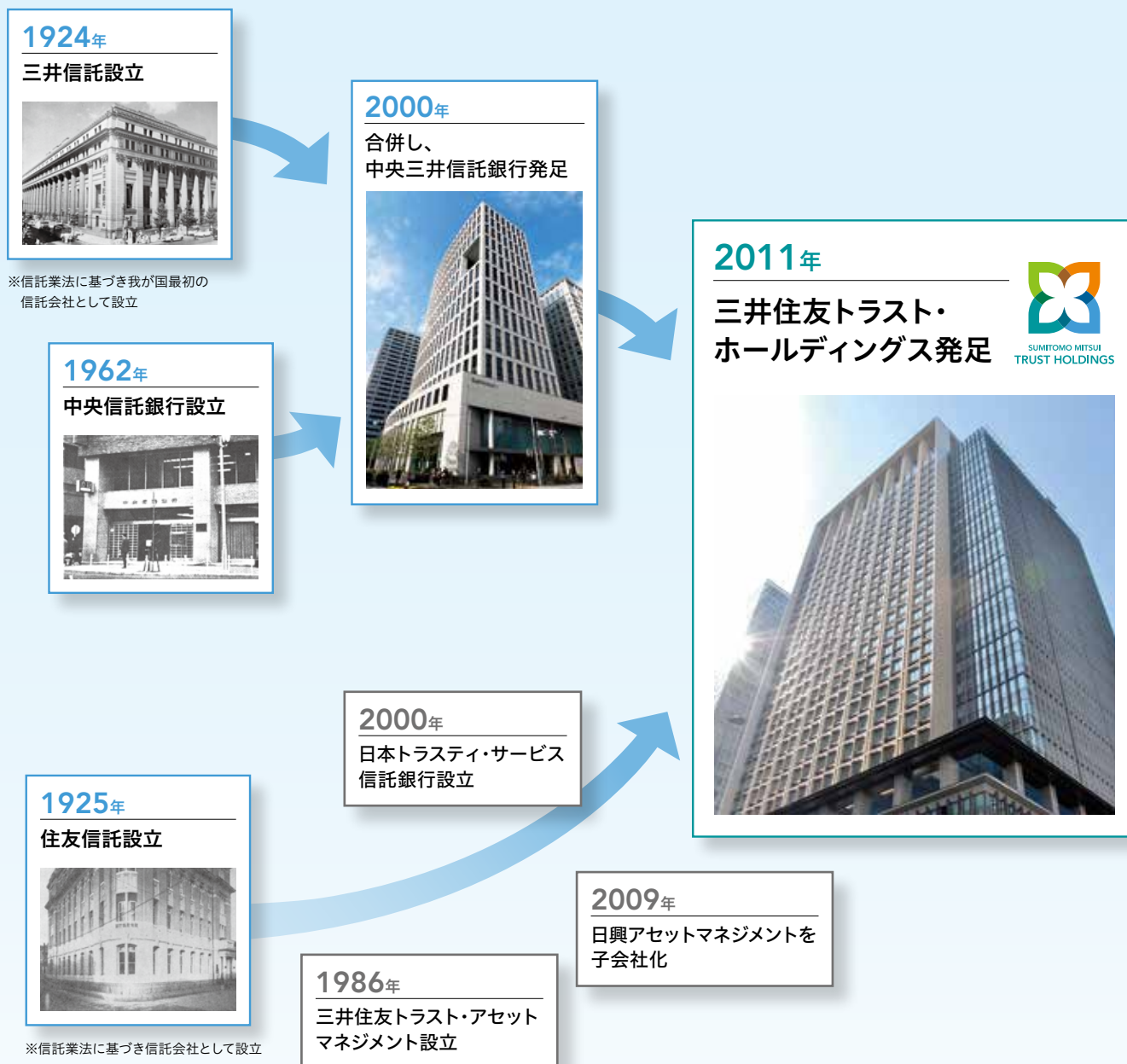
<報告対象>

期間：2018年4月から2019年3月(一部に2019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)

三井住友トラスト・グループの概要

当グループの沿革



| | | | | |
|------------|-------------------------------|------------------------------|------------------------|--|
| 金融および信託の歴史 | 1923年 信託法・信託業法施行 | 2008年 リーマンショック | 2010年 欧州債務危機 | 2011年 東日本大震災 |
| | 1952年 貸付信託法施行 | | | |
| | 1966年 厚生年金基金信託の取扱開始 | 2004年 改正信託業法施行 | | |
| | 1972年 財産形成信託の取扱開始 | | | |
| | 1975年 特定贈与信託の取扱開始 | 2007年 改正信託法・信託業法施行 | | |
| | 1977年 公益信託の取扱開始 | | | 2012年 特定寄附信託の取扱開始 後見制度支援信託の取扱開始 |
| | 1984年 土地信託の取扱開始 | | | |

目指す姿 ~ビジョン~

「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。

2015年

三井住友信託銀行

- 泰国三井住友信託銀行開業
- シティカードジャパンを子会社化し、三井住友トラストクラブと商号変更

2014年

三井住友信託銀行

- システム完全統合

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
- 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の完全親会社「JTCホールディングス」設立

2017年

- 指名委員会等設置会社へ移行

2016年

- 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制定

2012年

三井住友信託銀行発足



三井住友信託銀行
SUMITOMO MITSUI TRUST BANK

2013年

教育資金贈与信託の取扱開始

2014年

NISA開始

2015年

結婚・子育て支援信託の取扱開始

2016年

日銀がマイナス金利政策導入

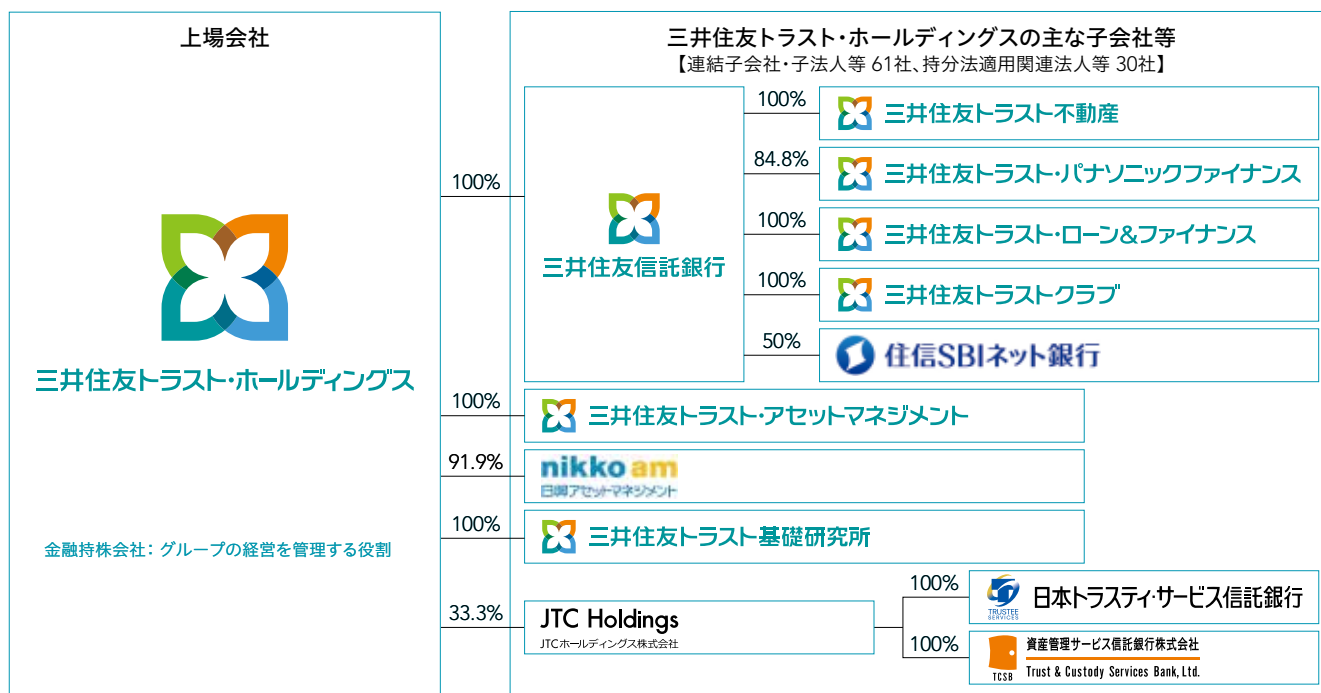
2017年

トランプ政権発足

当グループの概要

三井住友トラスト・グループは、銀行、資産運用・管理、不動産業務関連のさまざまなグループ会社を有しており、これらグループ会社が三井住友信託銀行と連携することによって、信託機能と銀行機能の融合による総合力を発揮し、お客さま起点のトータルソリューションをご提供しています。

(2019年7月1日現在)

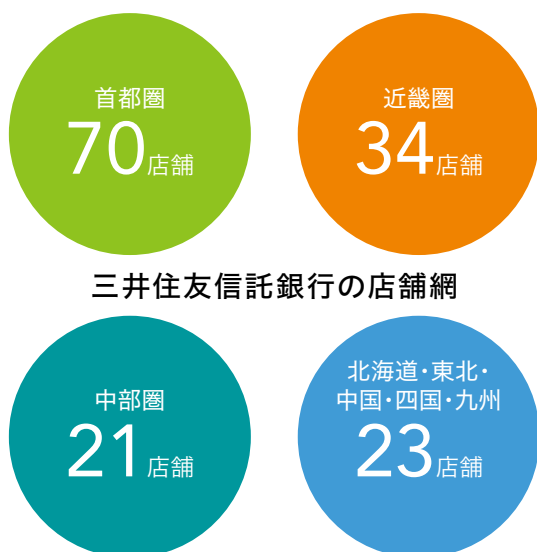


議決権の所有割合を%で記載しています(子会社による間接所有を含む)。

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全国をカバーしています。

(2019年6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117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

当グループは国内最大の資産運用・管理グループであり、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。

(2019年3月末現在)

| | | | | |
|-------------|--------------------------|---------|--------|-----|
| 信託(手数料)ビジネス | 資産運用残高 ^{※1} | 93兆円 | 国内金融機関 | 第1位 |
| | 資産管理残高 ^{※2} | 211兆円 | 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 | 1,322件 | 信託 | 第1位 |
| | 投資信託受託残高 | 75兆円 | 信託 | 第1位 |
| | 証券代行管理株主数 ^{※1} | 2,670万人 | 信託 | 第1位 |
| | 不動産関連収益 ^{※1,3} | 543億円 | 信託 | 第2位 |
| | 不動産証券化受託残高 | 16兆円 | 信託 | 第1位 |
| | 投信・投資一任販売額 ^{※3} | 0.9兆円 | 国内銀行 | 第1位 |
| | 遺言書保管件数 | 3.2万件 | 信託 | 第2位 |
| 銀行ビジネス | 個人ローン残高 | 9兆円 | 国内銀行 | 第4位 |
| | 法人向け貸出残高 | 19兆円 | 国内銀行 | 第5位 |
| | 総貸出残高 | 28兆円 | 国内銀行 | 第5位 |

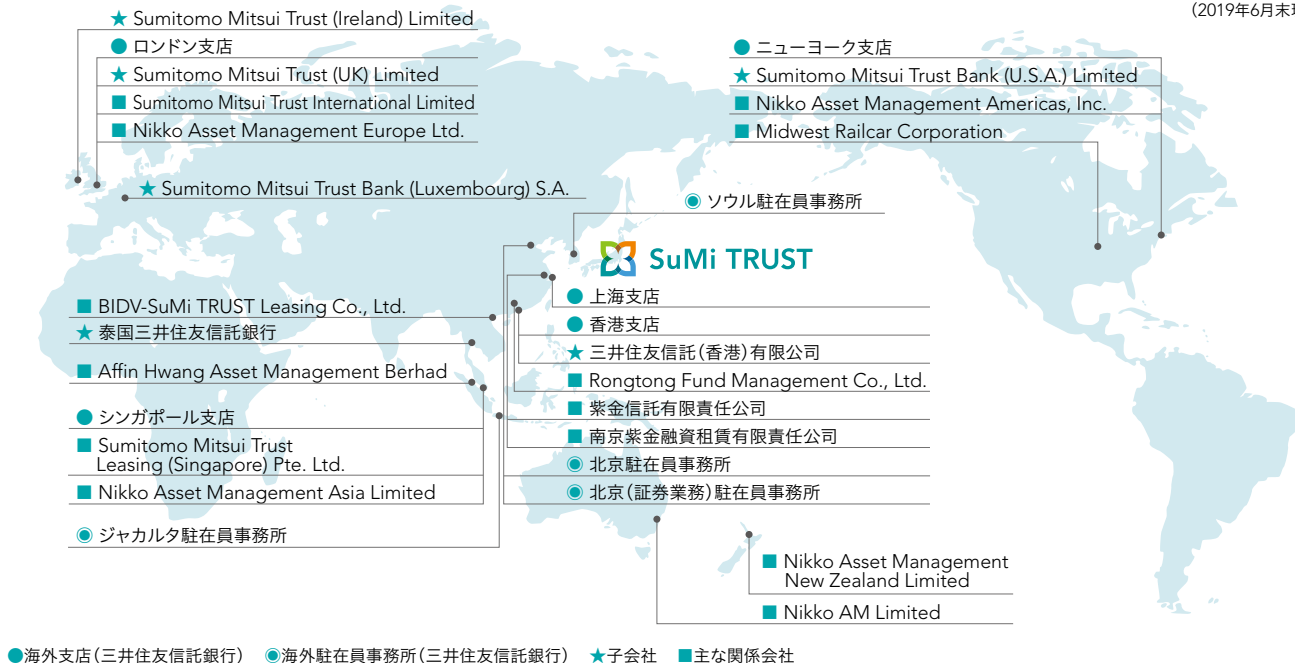
当社調査による推計値を含みます(2019年3月末時点)

※1 グループ会社合算(記載のないものは三井住友信託銀行) ※2 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 ※3 2018年度実績

海外ネットワーク

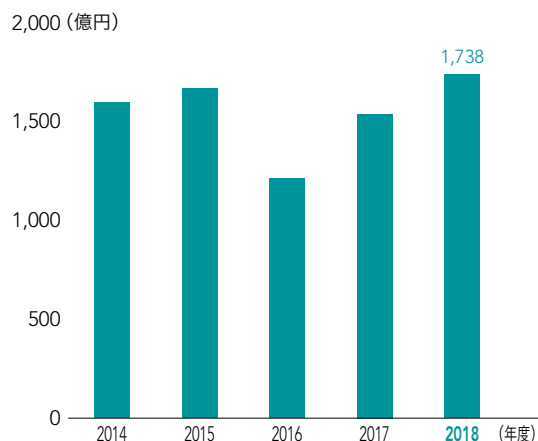
世界の主要な市場に独自の拠点を展開するとともに、現地金融機関や運用機関などとの提携・連携を通じて、グローバルなプレゼンスの拡大に努めています。

(2019年6月末現在)



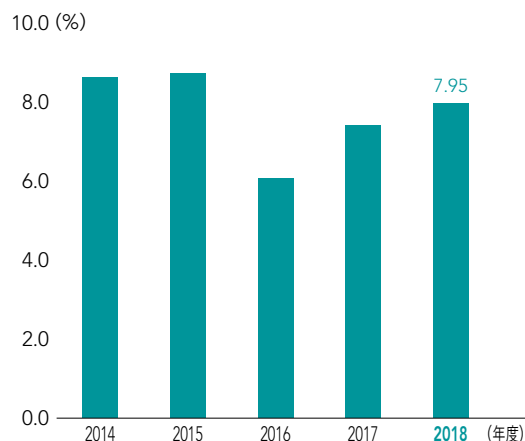
財務ハイライト

親会社株主純利益*



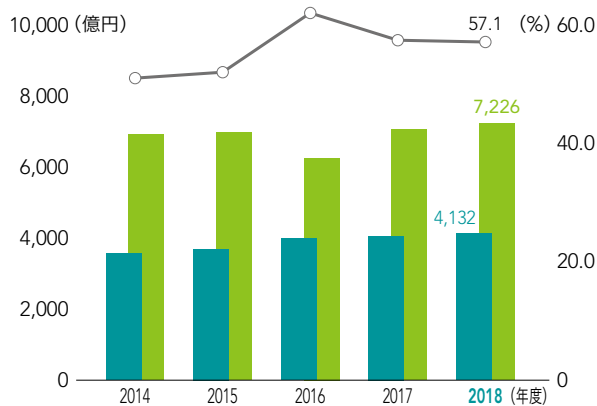
* 親会社株主に帰属する当期純利益

株主資本ROE*



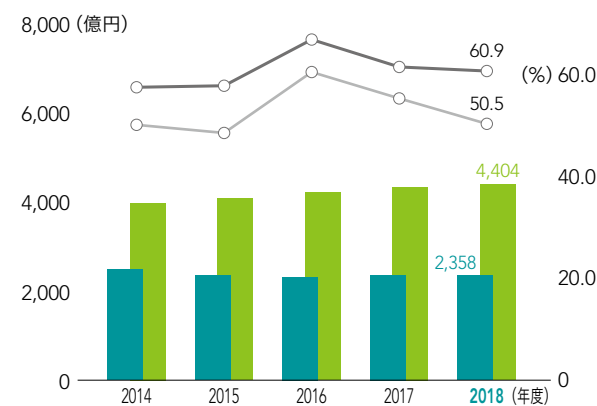
* 算出方法はP.20ご参照

手数料収益比率*



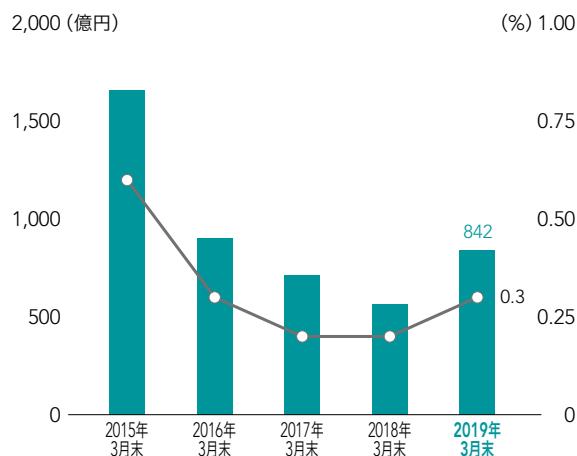
○ 手数料収益比率 (右軸)
 ■ 手数料関連利益 (左軸) ■ 実質業務粗利益 (左軸)
 ※ 手数料関連利益 ÷ 実質業務粗利益

経費率*1



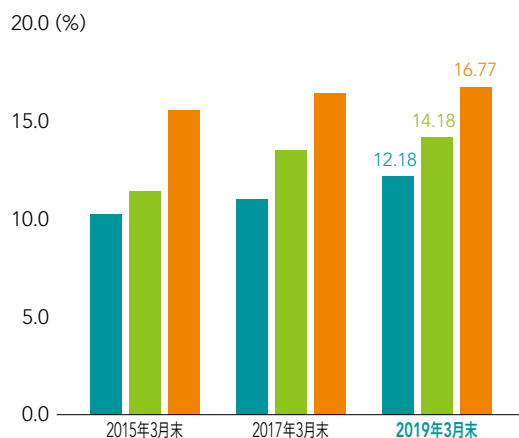
○ 経費率 (単体) (右軸) ○ 経費率 (右軸)
 ■ 経費 (単体)*2 (左軸) ■ 総経費 (左軸)
 ※1 経費 ÷ 実質業務粗利益
 ※2 三井住友信託銀行 (単体)

不良債権比率 (金融再生法開示債権)*



■ 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



■ 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

(2018年MSCI格付け)

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けを受けるなど高い評価を受けています。

SuMiTAMに対するPRIアセスメント状況

(2018年9月末)

A+

三井住友トラスト・アセットマネジメント(SuMiTAM)は2006年5月に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おり、4年連続で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

5+2+1

気候変動等5大テーマのさらなるビジネス展開に加え、2018年度には企業に対するトータルソリューションサービスとしての2つのビジネスモデルを確立、また初めてのグリーンボンド発行によるグリーン調達を実施しました(詳細はP.40ご参照)。

S(ジェロントロジー検定合格者数)

(2019年6月末)

293人

三井住友信託銀行では、2014年より全営業店部長への「老年学(ジェロントロジー)検定」資格取得を義務付けており、高齢のお客さまに向けたサービスやコンサルティングに生かしています。

E(温室効果ガス排出量)

(2018年度)

▲34%

三井住友信託銀行は、省エネ法対象施設の温室効果ガスの総排出量を、経営統合後のピーク(2013年度)から大幅に削減しています。

G(取締役会の機能強化)

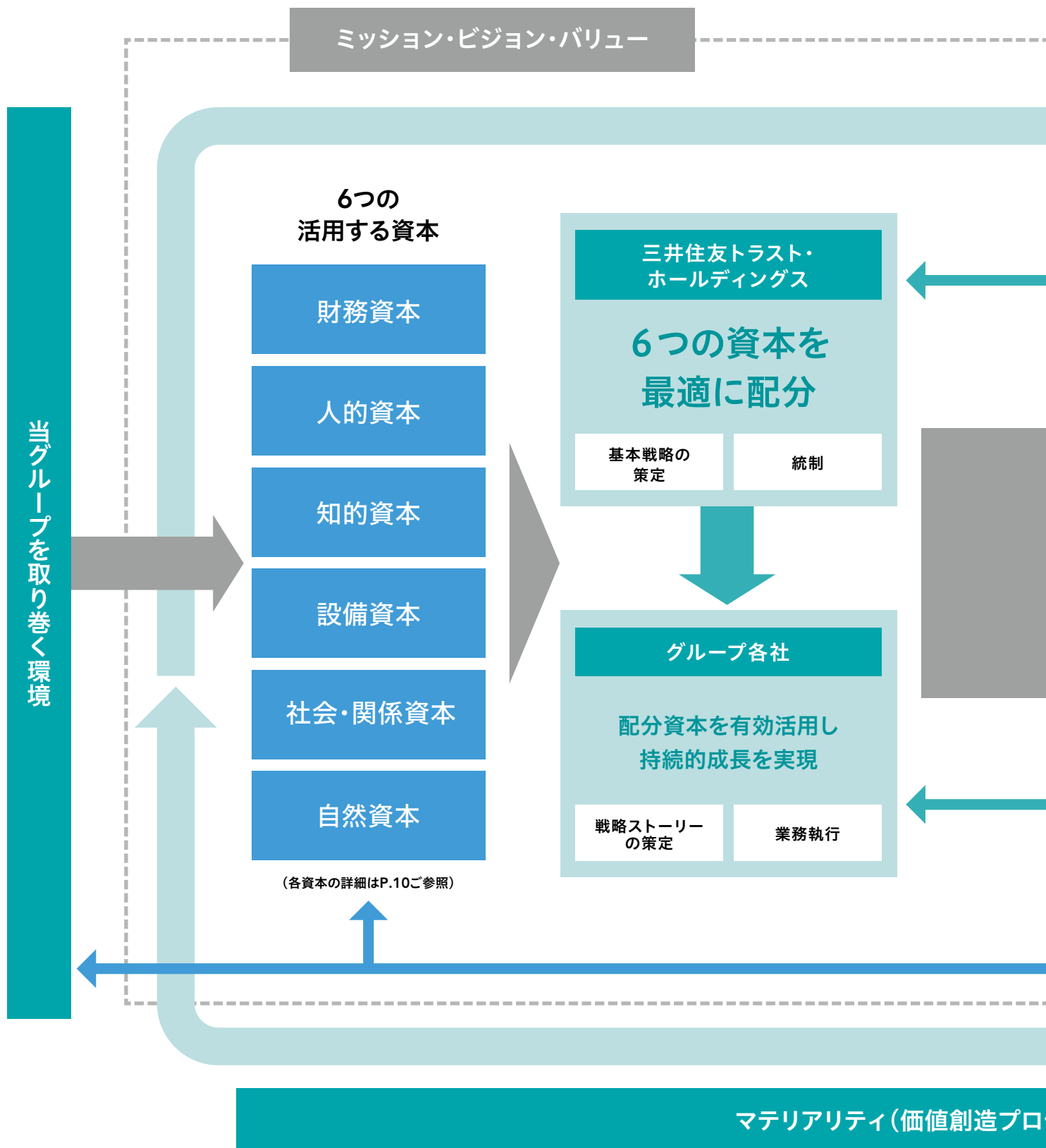
(2019年3月末)

1+5

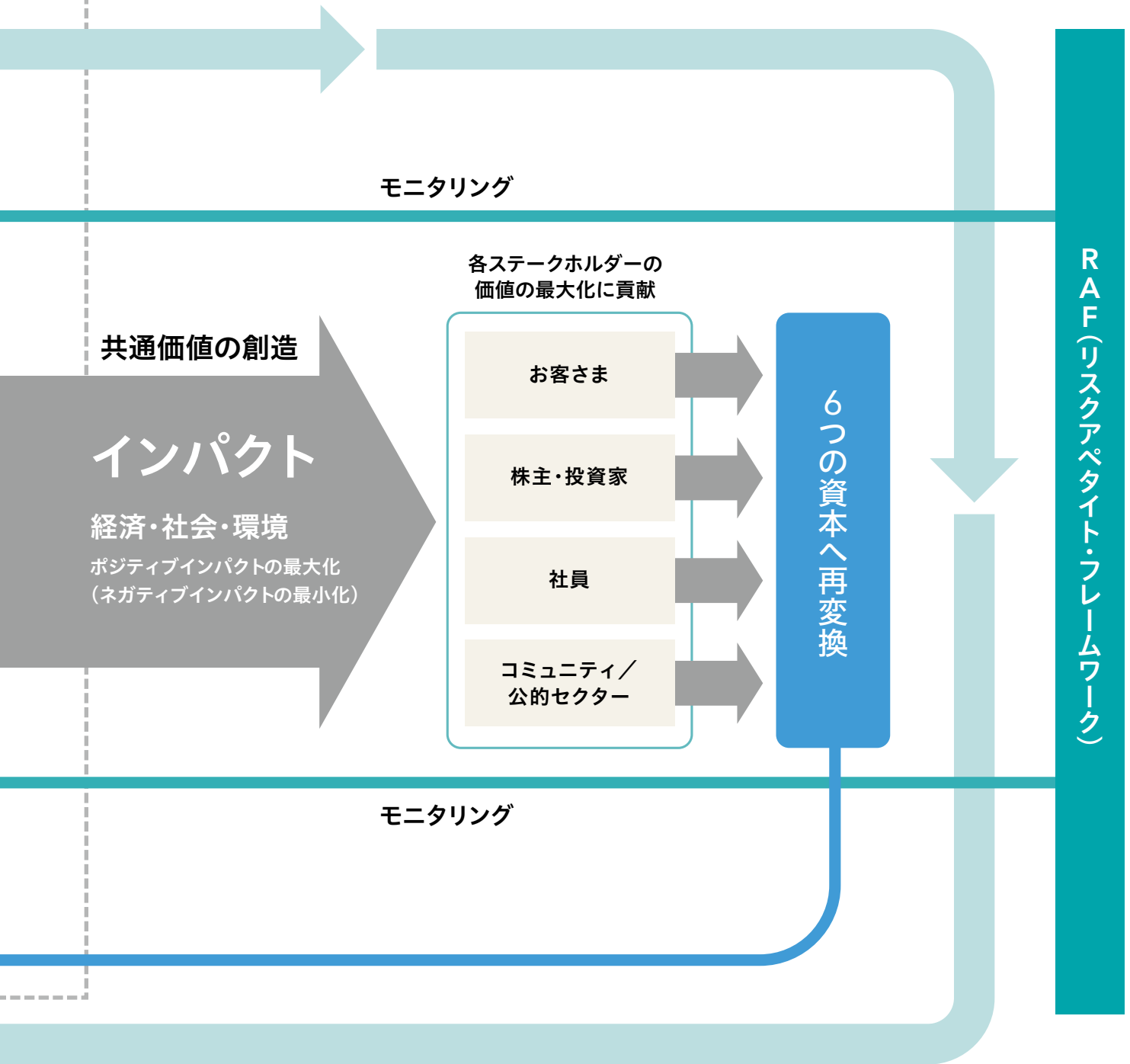
取締役会議長に社外取締役が就任しているほか、5委員会(指名・報酬・監査・リスク・利益相反管理)の委員長に社外取締役・社外有識者が就任しています(詳細はP.28ご参照)。

三井住友トラスト・グループが目指す姿

価値創造プロセス



企業の本質は共通価値の創造です。三井住友トラスト・グループは、さまざまな資本（経営資源）を活用しながら事業を推進し、インパクトの視点からお客さまや株主・投資家、社員やコミュニティなどのステークホルダーにご提供する価値を最大化し、同時に当グループの企業価値を高めます。創造した価値は資本を増強し、さらなる発展の基盤となります。なお、価値創造プロセスにおいてリスクアペタイト・フレームワーク(RAF)は、各種指標のチェックを通じて資本の配分と活用が最適に行われているかどうかのモニタリング機能を果たします(RAFについての詳細はP.68-69ご参照)。



セスに影響を与える重要な項目)

当グループの強み(資本の優位性)

財務資本

- 質量ともに充実した自己資本 (2019年3月末)
CET1比率※1 **12.18%** パーゼルⅢ最終化を想定した試算値は9%台
- 総資産 **68兆円**(国内銀行第5位)
● 優良な貸出ポートフォリオ
不良債権比率※2 **0.3%**(2019年3月末)
- 的確なリスクへの備え
政策保有株式(時価)ヘッジ比率※2 **80%**
(2019年3月末)
- 手数料収益比率※1 (2018年度) **57%**

※1 三井住友トラスト・ホールディングス連結 ※2 三井住友信託銀行単体

知的資本

- 専門信託銀行グループならではの高度な専門性の活用による社会的ニーズを捉えた商品開発力
(過去) ● 貸付信託:戦後の復興に貢献
● 年金信託:社員の老後の生活の支え
(現在) ● 人生100年応援信託(100年パスポート):「人生100年時代」に安心・安全の備えと人生の楽しみをご提供
● ポジティブ・インパクト・ファイナンス
- 圧倒的な相続・資産承継ノウハウの蓄積
● 遺言信託保管件数 (2019年3月末) **3.2万件**
● 遺言執行件数 (2019年3月末までの5年間の累計) **5.2千件**
- 創造力
社員による新事業・業務の創出アイデアを募集する「未来づくり活動」への応募件数 **213件(468人)**
- グループ内の組織間連携を通じた多様な機能の結集

社会・関係資本

- 優良なお客さま基盤 (2019年3月末)
● 資産運用残高 **93兆円**※1 (国内金融機関 第1位)
● 資産管理残高 **211兆円**※2 (国内金融機関 第1位)
● 総貸出残高 **28兆円**※3 (国内銀行 第5位)
 - 証券代行管理株主数 **2,670万人**※1 (信託 第1位)
● 証券代行上場企業受託社数※1 **4割** 上場会社の約 (信託 第1位)
- ※1 グループ会社合算 ※2 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 ※3 三井住友信託銀行単体

- 営業年数 **95年** 国内最初の信託会社(1924年設立)

- 企業ブランド
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

人的資本

- 連結社員数 (2019年3月末) **21,498人**
- 高い専門性を有する人材集団 (三井住友信託銀行、2019年3月末)
 - 宅地建物取引士 合格者 **5,638人**
 - 日本アクチュアリー会 正会員 **44人**
 - FP3級以上 合格者 **7,788人**
 - 証券アナリスト 資格保有者 **832人**
 - 財務コンサルタント **264人**
- ダイバーシティ&インクルージョン(三井住友信託銀行)
 - 女性管理職の登用(2019年3月末)
 - ・課長級以上は**3年**で**1.4倍**
 - ・女性社員の約**3人**に**1人**は管理職(係長級以上)
- 健康推進・生産性向上を通じた人的資本の高度化
 - プラチナくるみん認定:仕事と育児の両立支援(三井住友信託銀行)
 - 健康経営優良法人~ホワイト500~認定:優良な健康経営の実践(三井住友トラスト・ホールディングス)

設備資本

- 最適配置された拠点網 (三井住友信託銀行、2019年6月末現在)
 - 国内店舗 **117店舗**※
 - 海外拠点 **15拠点**
- ※同一拠点店舗を集約した実質ベース
- 信託型次世代店舗による高付加価値のご提供と効率化の推進
2022年度までに全店へ展開

- 住信SBIネット銀行
幅広いお客さま基盤と業界有数のIT業務基盤
● 貸出金残高 **3.6兆円**(2019年3月末)
● 預金残高 **4.8兆円**(2019年3月末)

- システム関連費用※(2018年度)
● 将来的な経費削減・効率化に向けた先行投資 **410億円**
- ※三井住友信託銀行単体

自然資本

- 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)
- グループにおける知見の蓄積(取り組み例)
 - 生物多様性問題への対応方針を策定 **2008年**(国内銀行初)
 - UNEP FI自然資本宣言への署名 **2012年**(国内金融機関初)
 - 自然資本評価型環境格付融資の開始 **2013年**(融資商品としては世界初、当社調べ)

共通価値の創造とポジティブインパクト

当グループは、SDGs(持続可能な開発目標)[※]の3つの側面である経済・社会・環境の視点からポジティブインパクトを最大化(ネガティブインパクトを最小化)することを通じ、ステークホルダーとの共通価値を創造します。

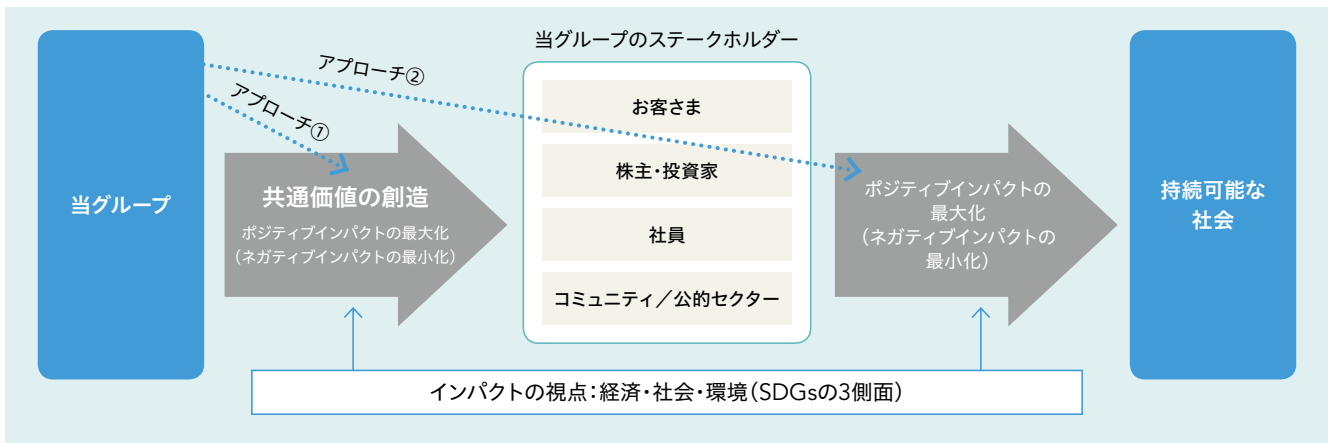
※2015年9月に「国連持続可能な開発サミット」で採択された2030年に向けて全世界が取り組むべき地球規模の17の優先課題

アプローチ①: ステークホルダーに対する直接的なポジティブインパクトの最大化

当グループは、投融資、投資家との対話、人事施策、社会活動等を通じ、経済・社会・環境の視点からステークホルダーに対するポジティブインパクトの最大化(ネガティブインパクトの最小化)を目指します。

アプローチ②: ステークホルダー自身が基点となるポジティブインパクト最大化の支援

当グループは、投融資、投資家との対話、人事施策、社会活動等を通じ、経済・社会・環境の視点からステークホルダー自身が持続可能な社会に対するポジティブインパクトを最大化(ネガティブインパクトの最小化)することを支援します。



| | アプローチ①のインパクト例 | アプローチ②のインパクト例 |
|-------------------|---|--|
| お客さま | <ul style="list-style-type: none"> 顕在・潜在ニーズを的確に捉えたベストソリューションのご提供 幅広く専門性の高い商品やサービスのご提供 | <ul style="list-style-type: none"> 環境・社会問題の解決に資するビジネス推進 雇用の創造など地域経済への貢献 サプライチェーンを含む温室効果ガスや廃棄物削減 |
| 株主・投資家 | <ul style="list-style-type: none"> 資本コストを上回る利益の実現 中長期的な株主価値の最大化 建設的な対話 非財務情報を含む透明性の高い情報開示 | <ul style="list-style-type: none"> SDGsの達成に資する新たな投資機会の追求 ESG配慮を含む責任ある投資家としての受託者責任の全う |
| 社員 | <ul style="list-style-type: none"> 多様な人材が夢や誇りを持って当グループのビジネスモデルの実現に向けて活躍する職場の提供 能力・役割・成果に応じた公平・公正な評価・処遇 | <ul style="list-style-type: none"> 多様な働き方、ワークライフバランスの実践 ボランティアなどを通じた社会活動への参画 ハラスメントなど人権侵害につながる行為の防止 |
| コミュニティ/ 公的セクター | <ul style="list-style-type: none"> 営業基盤である地域社会の健全な発展への貢献 市民社会の声の金融取引への反映 ESGやSDGsの公的な推進フレームワークの活用 | <ul style="list-style-type: none"> NPO・NGO等による環境・社会問題への取り組み 公的セクターによるSDGs推進プラットフォームの構築 |

トップメッセージ

変化する社会のニーズに専門信託
銀行グループらしい高い付加価値を
ご提供し、持続可能な社会の実現に
貢献するとともに、持続的かつ
安定的な成長を実現してまいります

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

変化する社会における 専門信託銀行グループの社会的役割

社会の構造と価値観は、今、大きく変化しています。

日本国内においては、少子高齢化が一層進み、いよいよ「人生100年時代」の本格的な到来を実感するようになりました。

個人にとっては、自分自身や家族の長寿化を前提としたライフプランが必要となっています。安心、安全に人生を送るため、若い世代の方々にとっては、将来に向けた資産形成を計画的に行う必要があり、シニア世代の方々にとっては、資産をどう増やすか、そしてどう守り、次世代にどうつなぐかを、考える必要があります。また、健康寿命が延び、各世代のライフスタイルが多様化するなかで、今後の人生をどう豊かに送るかについても、関心が高まっています。

法人にとっては、労働人口が減少し、長寿化が進むなかで、企業年金・健康保険の負担増加へどう対応するか、どう人材を確保していくかが、大きな課題となっています。さらに、国内外でますます重要性を増す「環境・社会・ガバナンス」の三つの観点に配慮した「ESG経営」への対応も必要です。このESGへの取り組みは、企業の持続的な成長に欠かせないだけでなく、経済全体の発展や、個人の豊かな暮らしを実現し、次世代につないでいく社会的な責任としてますます重要になり、ステークホルダーからも注目されています。

「人生100年時代」の到来や「ESG経営」の重要性拡大をはじめとする、社会の構造や価値観の変化により生じるお客さまの多様なニーズに対し、我々は専門信託銀行グループとして、これまで培ってきたノウハウを生かし、さまざまなソリューションをご提供しています。

例えば、個人のお客さまのニーズに対しては、ライフステージの変化に応じて保障機能を組み替えていく保険商品や、認知症を含む老後の不安にパッケージでお応えする商品、豊かな老後をサポートするシルバーカレッジ、相続関連の商品等、多くのお客さまの安心で豊かな人生を実現する商品ラインアップの強化を進めています。

法人のお客さまに対しても、年金制度の見直しや福利厚生制度の充実、コーポレートガバナンスやIR・SRのコンサルティング、環境配慮型建築コンサルティング等、お客さまの複雑化する経営課題に応じた幅広いソリューションのご提供に努めています。また、環境や社会に好影響を及ぼす活動を包括的に評価・分析し、支援する、資金用途を限定しない貸出として「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」に世界で初めて取り組むなど、持続可能な社会の実現に向けたメニューの拡充にも取り組んでいます。

足元、デジタル化の加速をはじめ金融機関を取り巻く環境と期待も大きく変わりつつあるなか、お客さまや社会のニーズを的確に把握し、得意分野を生かした付加価値を創造していくことが、金融機関にとってますます重要となっています。

誰もが経験したことがないような社会の変化が加速する「時代の転換点」において、我々自身も一層の変革を進めつつ、多様な機能と高度な専門性、そしてコンサルティング力を持つ専門信託銀行グループとして、さまざまな社会課題への解決策をご提供していく役割を担っていかなければならないと、私は考えています。

ビジネスモデル変革に向けた取り組み

～中期経営計画の進捗の評価～

当グループは、2017年4月よりスタートした現在の中期経営計画の中で、変化する社会で多様化するお客さまのニーズに的確に応えるビジネスモデルへの変革を進めることで、景気変動や市場変化に影響されにくい収益構造への転換を図る取り組みを進めています。

具体的には、当社が得意とする手数料ビジネスの強化と多様化、資金関連ビジネスの収益性の向上、OHR(経費率)の改善等を図っており、2018年度は、2017年度と比較して、手数料関連利益、実質的な資金関連利益^{※1}はともに増益、連結OHRも改善しました。また、安定的なストック型の手数料が増加するなど、収益の質も改善しているほか、株主資本ROEについても、7.95%と中期経営計画でターゲットとしていました8%に近い水準を達成しています。

このように、業績面は堅調と評価していますが、個人のお客さまの金融商品への投資が想定より伸びていないなど、成長スピードに遅れのある領域も見られます。また、先ほど申し上げました変化に着実に対応するため、未来創造力を高め、新たなソリューションの開発やそれを支えるシステムへの先行投資を進めつつ、総経費のコントロールに向けて、グループ全体の生産性向上に取り組むことも、大きな経営のポイントと捉えています。

～今後の事業運営～

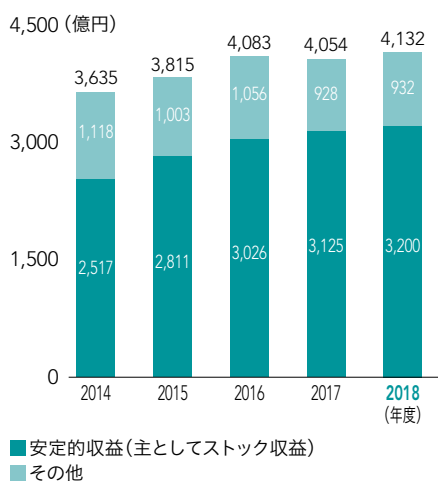
2019年度は、中期経営計画の最終年度となる節目の年となります。2年間の取り組みをベースに、持続的な成長の基礎となる安定的なストック収益力の強化やバランスシートの収益性のさらなる向上等の改革を仕上げ、着実に成果をあげたいと思います。

また、社会の大きな動きを捉えた新たな成長領域へ、果敢に挑戦してまいります。

(1) 安定成長を支える収益力の強化

個人・法人ともに、コンサルティング営業の品質を高め、お客さまからの評価と信頼を積み重ねながら、顧客基盤と預かり資産残高を着実に拡大し、安定的な収益基盤の構築に取り組みます。

■ 手数料ビジネス



※1 その他業務利益に含まれる外貨余資運用益を含む実質的な資金関連の損益



個人のお客さまには、中長期の資産形成のご提案を行うとともに、ニーズの高まる相続・承継関連のビジネスにおいては、金融資産だけでなく、株式や不動産を含むあらゆる資産、負債にかかるコンサルティングを強化し、世代をまたぐお取引を進めていきます。

法人のお客さまには、定年延長等に伴う年金制度改革のサポートや、従業員への投資教育のご提供、ガバナンス高度化やESG経営をサポートするコンサルティング等、付加価値の高いサービスをご提供してまいります。

また、資金関連ビジネスについては、調達コストの削減に努めるとともに、貸出についてはお客さまの資金ニーズに適切にお応えしつつ、高採算かつ当グループが強みを持つ分野へのポートフォリオの入れ替えを進め、バランスシートの収益性向上に引き続き取り組みます。

資産運用業務においては、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、競争力のある運用商品のご提供を進め、個人・法人のお客さまの多様な運用ニーズに応え、中長期的な資産形成に貢献していきます。

加えて、地域金融機関などの提携も進め、当社の専門機能を活用しつつ、幅広い個人・法人の皆さまに質の高いサービスをご提供してまいります。

(2) 成長領域の開拓

社会の変化により生じるお客さまのニーズを的確に捉え、新たなソリューションの創出を通じて成長領域を開拓し、サービスの拡充と収益構造の多様化にチャレンジします。

例えば、2019年5月には、三井住友トラスト・ライフパートナーズを設立し、保険のコンサルティング機能を強化したほか、同年6月には認知症発症時の財産管理機能や次世代への資産承継機能等を備えた信託商品である、人生100年応援信託〈100年パスポート〉の販売を開始しました。このように、「人生100年時代」の到来等により生じるさまざまな悩みやニーズに対し、当グループが有する多様な機能を最大限に活用し、お客さまに安心と安全、さらには、人生の豊かさをご提供する商品・サービスを開発していきます。

また、同年6月に公表の通り、富裕層向けの資産運用サービス分野におけるグローバル・リーディングカンパニーであるUBSグループと、ウェルス・マネジメント事業における資本・業務提携を行うこととしました。両グループの強みを生かし、商品提供にとどまらず、お客さまに最適なソリューションをご提供する総合金融サービス「トータル・ウェルス・マネジメント」を目指してまいります。

さらに、社会において急速に進展するデジタル化への対応も進めます。AIを活用したマーケティングの高度化や不動産ビジネスにおけるブロックチェーン活用の実証実験等、デジタル技術の新たな領域への活用にチャレンジします。

そのほかにも、2018年度には、グループ社員が参加し、未来志向の新しいビジネスの創出を発案するコンテストを行いました。200件を超える応募の中から、4案件を選定し、事業化を進めることにしております。この取り組みは今後も継続し、当グループが培ってきた「進取の精神」の企業風土をさらに活性化していきたいと考えています。



(3) コスト構造改革、将来に向けた成長投資

先ほど申し上げた通り、グループ全体の効率化は継続的に取り組むべき大きな経営課題だと考えています。そのため、2019年度以降もメリハリの効いた施策を進めてまいります。

まず、RPA※2等のデジタル技術も駆使して業務の効率化を進めるとともに、2019年度中に本部戦力を10%削減し、収益性の高い営業フロントにシフトしていきます。

また、2017年度から取り組んでいる店舗事務の削減は、2019年度中に40%まで減らす見込みと順調に進捗しており、2021年度までに70%の削減を進める予定です。多機能型新端末の導入等により、お客さまの利便性向上と接客スペースを拡充すると同時に、事務スペースの削減を実現する「信託型次世代店舗」への切り替えを進め、信託銀行らしい付加価値の発揮と、店舗スペースの削減や効率化を両立させていく方針です。

一方で、質の高い商品とサービスを支える基盤となるシステムについては、経費効率の向上に注力しつつ、中長期的な収益性向上の視点に立って、必要な先行投資に着手します。

(4) 適切なリスクコントロールの実践

足元の経済環境を概観しますと、海外では、米国と中国との間の貿易摩擦問題の拡大、英国の欧州連合(EU)離脱の交渉遅延等、政治・地政学的リスクが高まるとともに、国内でも、海外景気の変調を主因とした景気減速の懸念が高まっています。

国内外の経済・金融環境が不透明になるなか、ダウンサイドリスク・マネジメントは一層重要になっており、リスクへの備えを強化しています。

例えば、円金利、米国金利の変動リスクの抑制を図っているほか、当グループが保有する政策保有株式については、2019年3月末時点において、時価総額の約80%についてヘッジを行っています。引き続き、株価の時価変動リスクに備えるとともに、政策保有株式の計画的な削減を進め、財務基盤の強化に努めていきます。

また、信用リスクについては、お客さまの資金ニーズに着実に応えつつ、従来以上にリスクの予兆管理とリスクマネジメントに注力してまいります。

経営インフラの高度化に向けた取り組み

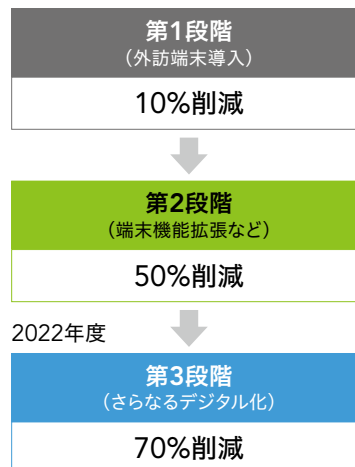
これまで申し上げた取り組みについて、スピード感をもって着実に実施するため、コーポレートガバナンス体制の高度化や、トータルソリューションを支える人材のさらなる強化を進めてまいります。加えて、コンプライアンス面では、信頼を重んじるグループとして、国際的に厳格な規制への対応を進め、グローバルに展開する業務への対応態勢の構築に取り組んでまいります。

※2 Robotic Process Automation

■ 店舗事務削減

- 2017年度からの5年間で店舗事務量の70%を削減
- 約1,600名相当の戦力を創出

<削減計画>



2019年度中に40%削減到達見込み

～ガバナンス高度化への取り組み～

中長期的な企業価値向上の観点から、2018年10月の三井住友トラスト・アセットマネジメントに続き、2019年6月に主要子会社である三井住友信託銀行および日興アセットマネジメントを監査等委員会設置会社に移行することにより、経営の機動性向上や監査・監督機能の高度化を図ります。また、日興アセットマネジメントについては、同年7月に三井住友トラスト・ホールディングスの直接出資子会社化を行い、透明性の高い資産運用ビジネスの体制を構築してまいります。

～人材育成、活躍領域の拡大～

これまで当グループは、人材を競争力の最大の源泉と位置付け、多様な人材が活躍できる領域の拡大に取り組んできました。こうした活動が評価され、三井住友信託銀行において、「新・ダイバーシティ経営企業100選」を初めて受賞しました。

また、生産性向上と総労働時間の削減を両立させる「働き方改革」と「健康推進経営」を、当グループの持続的成長を実現するための重要課題と位置付けています。具体的には、在宅勤務・モバイルワークや全拠点の禁煙化等に取り組んでおり、それらの活動を評価いただき、「健康経営優良法人～ホワイト500～」に2年連続で認定されました。

引き続き、人材を当グループの持続的発展の源泉と位置付け、多様な人材の育成と活躍領域の拡大の双方に注力します。具体的には、社内研修を充実させることにより、社員の専門性・総合力・創造力を高めるとともに、中堅・若手層に成長や活躍の場を積極的に提供し、女性社員の積極登用を行ってまいります。また、経験豊かなシニア層が目的とやりがいを持って活躍できるよう、定年延長等の具体化も進めてまいります。

株主還元の充実

当グループでは、事業活動を通じて獲得した成果を、株主の皆さまにしっかりと還元したいと考えています。2017年5月に「連結配当性向30%程度を目処とする配当還元を維持」しつつ、「自己株式取得等の実施」により、「中期的に、総還元性向を40%程度に段階的に引き上げる」という、株主還元方針を定めました。

これに対し、2019年度の普通株式の配当金(予想)につきましては、前年度比10円の増配の1株あたり150円、加えて、2019年5月に自己株式取得の実施を公表しました。これらにより、2019年度の総還元性向は、親会社株主純利益(通期予想)に対し40%程度となる見込みであり、「中期的に40%程度」と申し上げていた水準を前倒しで達成いたします。

今後とも、專業信託銀行グループらしい持続的・安定的な成長に沿って、中期的なROEの向上を図りつつ、充実した株主還元を行い、株主の皆さまからのご期待に応えてまいります。

■ 新・ダイバーシティ経営企業100選



■ 健康経営優良法人～ホワイト500～



最後に

社会の構造と価値観が大きく変化するなか、お客さまの課題はますます多様化、複雑化しており、当グループがこれまで培ってきた多様な機能、高度な専門性、質の高いコンサルティングへの期待は一段と高まっているものと認識しています。

我々は、専門信託銀行グループであることに自信と誇りをもち、「新たな時代、新たな環境において、お客さまのあらゆる悩みを解決するベストパートナー」として一層の信頼とご支持をいただくよう努めるとともに、さまざまなネットワークを駆使して、当グループのサービスを幅広くご提供することで、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

我々自身も、たゆまぬ変革に努め、銀行業務のみならず、不動産や資産運用・資産管理といった、多様でユニークな機能・事業ポートフォリオをより強靱なものとしていきます。そして、従来型の金融仲介を中心とする商業銀行モデルとは一線を画すビジネスモデルを確立することで、持続的・安定的な成長を実現していきます。

今後も、お客さま、また社会など、あらゆるステークホルダーの期待と負託に応えるべく、私も含めて、役員・社員一同全力を尽くしてまいります。

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。

2019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



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. 2018年度の振り返り(中期経営計画2年目として)

現中期経営計画の2年目にあたる2018年度を振り返ると、まず業績面では、資産運用や不動産、証券代行事業などの手数料ビジネスの着実な伸長に加え、資金関連ビジネスにおいても資産入れ替えや調達コスト抑制を通じた収益性改善により、実質業務純益、親会社株主純利益とも、計画

に沿った利益成長となりました。米国債関連の評価損処理や子会社ののれん減損など、一段の財務健全化への取り組みも行った上で、増収増益の決算となったものです。この結果、株主資本ROEは7.95%と中期経営計画で中期目標とした8%に近い水準を達成しました。

| 利益指標 | 実質業務純益 | 2017年度 | | 2018年度 | | | 2019年度 | 目指す方向 |
|-------|--------------|--------|-------|--------|--------|-------|--------|--------|
| | | 実績 | 計画 | 実績 | 前年度比 | 計画比 | | |
| | | (億円) | | | | | | |
| | | 2,705 | 2,800 | 2,822 | +116 | +22 | 2,900 | |
| | 親会社株主純利益 | 1,539 | 1,750 | 1,738 | +199 | △11 | 1,800 | |
| 収益性指標 | 手数料収益比率 | 57.4% | | 57.1% | △0.3% | — | — | 60%程度 |
| | 経費率(OHR) | 61.7% | 61.1% | 60.9% | △0.8% | △0.2% | 60.8% | 50%台半ば |
| 財務指標 | 株主資本ROE* | 7.40% | — | 7.95% | +0.55% | — | 8%程度 | 8%以上 |
| | 普通株式等Tier1比率 | 11.33% | — | 12.18% | +0.85% | — | — | 10%程度 |

※ $\frac{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}{(\text{期首株主資本合計} + \text{期末株主資本合計}) \div 2} \times 100$

個別事業では、投資運用コンサルティング等、不透明な市場環境を背景に計画を下回り、顧客基盤の強化に向けた取り組みの加速が求められる領域もあります。また、下期には一部貸出先の信用悪化に伴い与信費用の新規発生が上期比で増加するなど、目を凝らせば信用リスク管理面でも一段

のレベルアップが必要と考えています。しかし信用リスク、株価・金利等の市場リスク全体として見れば、ダウンサイドリスクの適切なコントロールに向けた取り組みは、着実に進展しているものと評価しています。

2. 2019年度の展望

2019年度の事業環境としては、米中貿易摩擦問題とその影響拡大、欧州・中東における地政学リスクなど、主として海外起因の景気下振れ懸念が高まっており、金融市場の急変リスクへの備えを含め、引き続きダウンサイドリスクへの身構えが必要と考えています。2019年度においても、中期経営計画で掲げる手数料ビジネス強化、与信ポートフォリオの収益性改善といった戦略の柱は不変ながら、各種施策の一段の加速、拡充に積極的に取り組んでいきます。

グループ全体で経費効率の改善への取り組みも一段と強化します。同時に、メリハリを効かせた選別投資を前提に、将来の経費削減効果やお客さまへのサービス力強化を企図し

たIT関連の先行投資も行っていきます。一般経費削減の不断の取り組みによる総経費のコントロールとトップラインの着実な成長により、連結OHRの低位安定を図っていきます。

2019年度の業績については、実質業務純益2,900億円、親会社株主純利益1,800億円と、緩やかな増収増益の計画としており、株主資本ROEも8%程度を見込んでいます。実質業務純益は、将来コストの削減に向けたシステム先行投資等による総経費の増加を見込むことを主因として中期経営計画から100億円減少の計画ですが、親会社株主純利益については、政策保有株式の売却継続を通じた利益確保により、中期経営計画と同水準の計画としています。

3. 財務上の課題

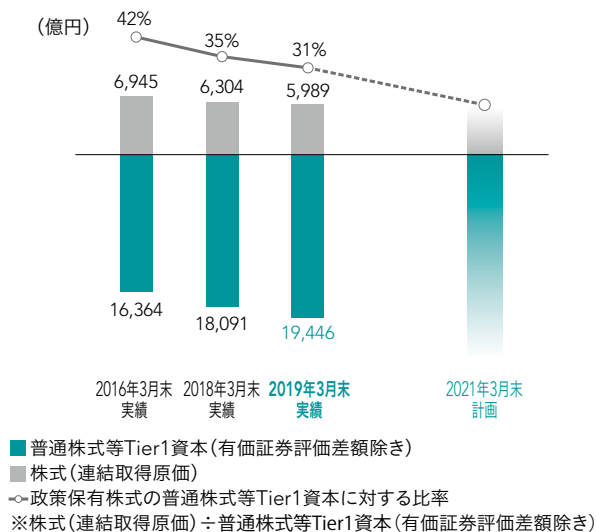
当社においては、財務の健全性と収益性・資本の効率性を、いかに高いレベルで両立させるかが、最大の財務課題と考えています。

2017年末のバーゼル銀行監督委員会において合意された国際的な資本規制強化(バーゼルⅢ最終化)によって、与信ポートフォリオや政策保有株式に求められる資本が増加することとなります。D-SIBs(国内のシステム上重要な銀行)として、またお客さまとの長期のお取引関係を前提とする信託銀行グループとして、資本の充実および資産の収益性改

善によるもう一段の財務基盤強化が必要と考えています。同時に、手数料ビジネスの安定的な拡大、経費効率改善の取り組み強化によって、「株主資本ROE8%以上」をより確かなものとし、さらには長期目標とする10%への道程をできる限り前倒しすべく取り組んでいきます。当グループの法人・個人のお客さまとの取引基盤と、多彩な手数料ビジネスを中心とした持続的成長モデルをもってすれば、こうした財務の健全性と資本の効率性の両立は、十分に達成可能であると考えています。

政策保有株式については、2019年3月末時点でその時価総額の約80%相当の経済リスクをヘッジしていますが、資本効率の観点から残高削減には継続的に取り組んでいきます。2016年度に策定した「5年程度で政策保有株式の、普通株式等Tier1資本に対する比率を半減させることに目処をつける」という削減計画に則り、過去3年間で同比率を42%から31%まで削減しました。お取引先のご理解をいただきつつ、残る2年間で半減目標の達成を目指していきます。

■ 政策保有株式の普通株式等Tier1資本に対する比率※



4. 資本・株主還元政策

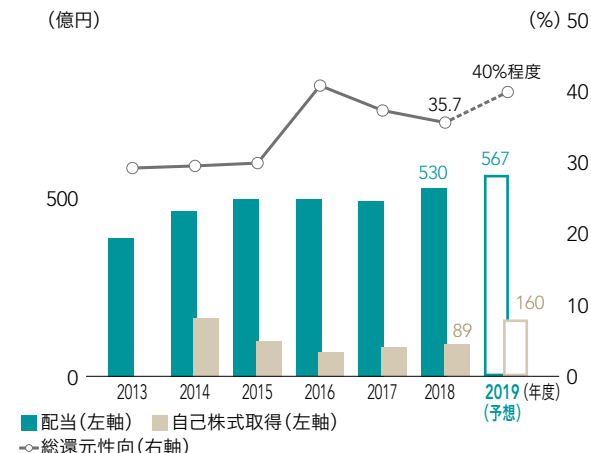
当社の資本・株主還元政策においては、①資本の十分性と効率性のより高いレベルでの両立をゴールとし、②利益成長機会への投資、③中期的な株主還元の強化、のベストバランスを図りつつ運営していくことを基本方針としています。

資本の十分性としては、普通株式等Tier1比率で10%程度の水準を安定的に確保することを目標としています。2019年3月末時点では目標値を上回る12.1%の水準を確保していますが、2022年3月末より段階的に導入される見込みのバーゼルⅢ最終化を想定した試算値は9%台となり、もう一段の資本蓄積が必要な段階と考えています。

しかし、既述の中期経営計画の着実な進捗と①に向けた今後の見通しを踏まえ、中期経営計画において中期目標とした総還元性向40%の水準は、2019年度に前倒し達成する方針としました。配当は2年連続の10円増配となる1株あたり

150円の予定とし、自己株式取得も前年比増額し160億円を上限として実施します。

■ 株主還元の状況



5. 最後に

トップメッセージでも述べられている通り、唯一の専業信託銀行グループとして、商業銀行モデルとは一線を画すビジネスモデルを確立し、より強靱なものとする中で、資本の十分性・効率性といった財務プロファイルにおいても、金融セクターで抜きん出た存在感を発揮できると考えています。

また、財務情報にとどまらず、コーポレートガバナンスやESGへの取り組みなど、非財務情報に関するディスクロージャーやいわゆるSR活動を含め各ステークホルダーの皆さまとの対話の取り組みを強化し、経営の透明性を一段と高めていく所存です。

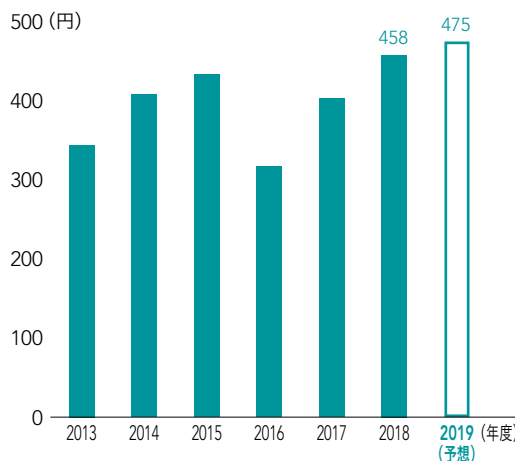
■ KPI※

| | 2018年度実績 | 2019年度計画 |
|------|----------|----------|
| 利益成長 | 1,738億円 | 1,800億円 |
| 資本効率 | 7.95% | 8%程度 |
| 株主還元 | 35.7% | 40%程度 |

※利益成長：親会社株主純利益
 資本効率：株主資本ROE
 株主還元：総還元性向

これらの取り組みを通じて、財務の立場から当グループの価値創造プロセスに積極的に貢献していきたいと考えています。

■ 1株あたり純利益(EPS)の推移



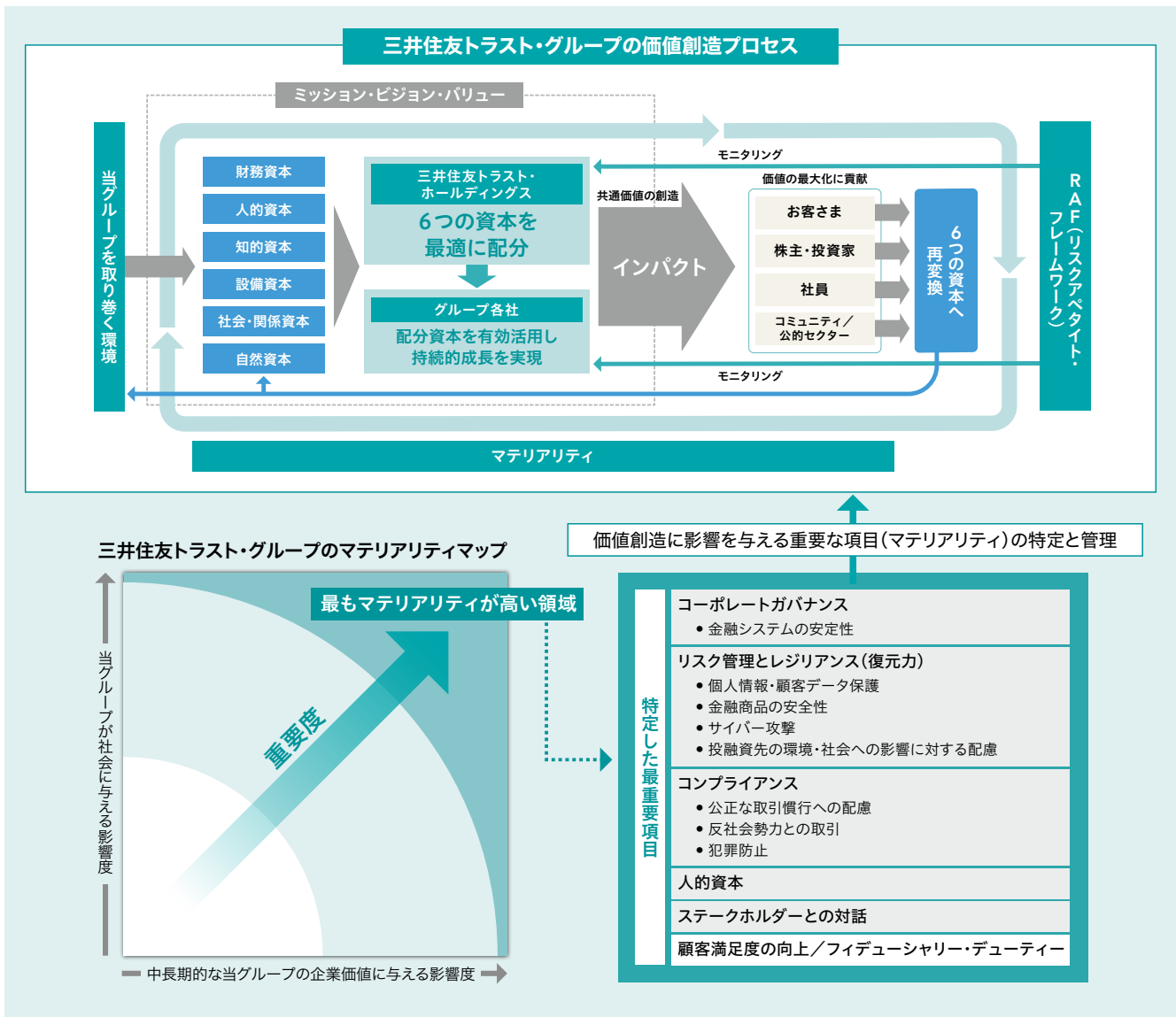
ESGの取り組み

マテリアリティ・マネジメント

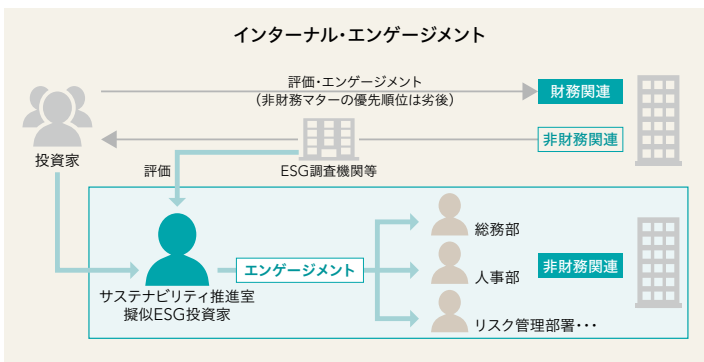
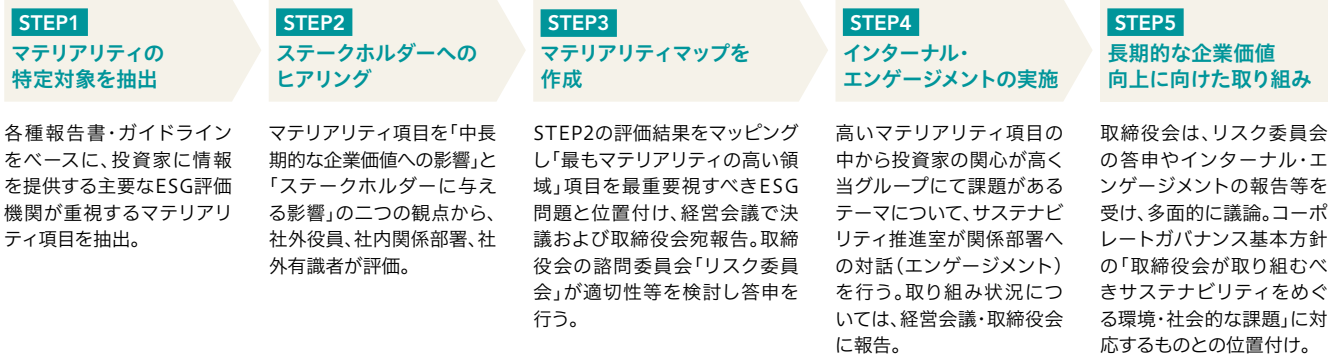
マテリアリティ(重要課題)とは、企業の価値創造プロセスに実質的な影響を与える事象です。三井住友トラスト・グループは、中長期的な視点から優先的に取り組むべき課題としてマテリアリティを特定し、経営のトップレベルで対応するマテリアリティ・マネジメントを推進しています。

マテリアリティは、当グループの中長期的な企業価値への影響と当グループがステークホルダーとの関係を通じ社会へ与える影響の両面から特定します。この過程で、ガバナンスを含む経営基盤に関わるテーマや、社員やコミュニティとの関係性を含む社会的なテーマ、資源やエネルギー問題とも直結する環境的なテーマが考慮されることから、マテリアリティはESG(環境・社会・ガバナンス)と重なり合う概念です。

当グループの強みは、スローガンとしてマテリアリティを定めるのではなく、具体的な取り組みとして経営企画部サステナビリティ推進室が「擬似投資家」となって担当部署と対話(エンゲージメント)を行う仕組みがあることです。これにより、外部の機関投資家やステークホルダーと直接対話を行うことが少ない部署が投資家視点での課題を認識し、具体的な対応を検討するきっかけを創出しています。



■ マテリアリティの特定と活用



ESGの取り組みに関する取締役会での主な議論(2019年2月)

- 当グループの強みの業務領域におけるESG施策を通じた、国内外の課題解決への一層の寄与
- ESG施策の社内外理解をより一層深める発信の強化
- ステークホルダーに提供する価値の向上に向けた、インターナル・エンゲージメントの高度化
- 責任銀行原則の実践におけるリーダーシップ発揮
- ポジティブ・インパクト・ファイナンスを通じたSDGs貢献と成果の見える化

■ 2017/2018年度のインターナル・エンゲージメント

| テーマ | 対象部署 | 2017年度のエンゲージメント | 前年度成果/2018年度のエンゲージメント |
|----------------|--------------------------|--|--|
| コーポレートガバナンス | 総務部、取締役会室 | 当グループのガバナンス改革に対するESG調査機関などの評価結果をフィードバックし、投資家の最新の関心事項と投資家から見た当グループの課題を共有。 | ESG調査機関などによる当グループの評価結果をフィードバックし、投資家から見た当グループの課題を共有。執行役社長の標準報酬テーブルなど情報開示を拡充。 |
| 人的資本の強化と企業価値向上 | 人事部 | 前年度のエンゲージメントを受け、人事施策と企業価値の関係性マップを作成し、統合報告書・ESGレポートで開示。人的資本についての開示内容のレベルアップを継続的に協議。 | 関係性マップのブラッシュアップ、定量データの開示拡充。特にダイバーシティ&インクルージョン推進に係る施策と成果について、ホームページにおける開示内容を拡大。 |
| 気候変動問題 | 法人企画部※1 | 投資家の関心の高い化石燃料関連への投融資リスクに関する認識を共有。石炭火力発電に対するプロジェクトファイナンスについて、特に集中して議論。 | 国内外の石炭火力発電事業へのプロジェクトファイナンスは原則取り組まない方針を決定し、統合報告書にて公表。 |
| 認知症問題 | 関連部署※1 | COLTEM※2との連携活動等を通じて蓄積した知見を生かし、認知症問題が個人トータルソリューション事業に及ぼす影響を整理し、関連部署に展開。 | 営業店舗において、認知症リテラシーの向上と地域連携が進展。社内関連部署においては、外部有識者を講師に招いた勉強会等を通じ課題を共有し、横断的な連携の基盤を構築。 |
| 価値創造プロセス | 全事業の統括部※1 | — | 統合報告書を活用し投資家へ訴求する価値創造プロセスの重要性を説明し、全事業に独自の価値創造プロセスの検討開始を指示。 |
| SDGs | 全事業の統括部※1 | — | SDGsをめぐる国際的な潮流を説明し、全事業にSDGsに関連するビジネス戦略の策定を指示。 |
| サステナブル投資 | SuMiTAMアクティブ運用部債券運用ユニット他 | — | 近年、拡大している債券運用におけるESGインテグレーション、インパクト投資等のグローバル動向とその背景を解説。意見を交換。 |

※1 三井住友信託銀行

※2 産官学連携プロジェクト「高齢者の地域生活を健康時から認知症に至るまで途切れなくサポートする法学、工学、医学を統合した社会技術開発拠点」

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。

2017年6月、指名委員会等設置会社への移行の際には、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ました。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. コーポレートガバナンス変革の歩み

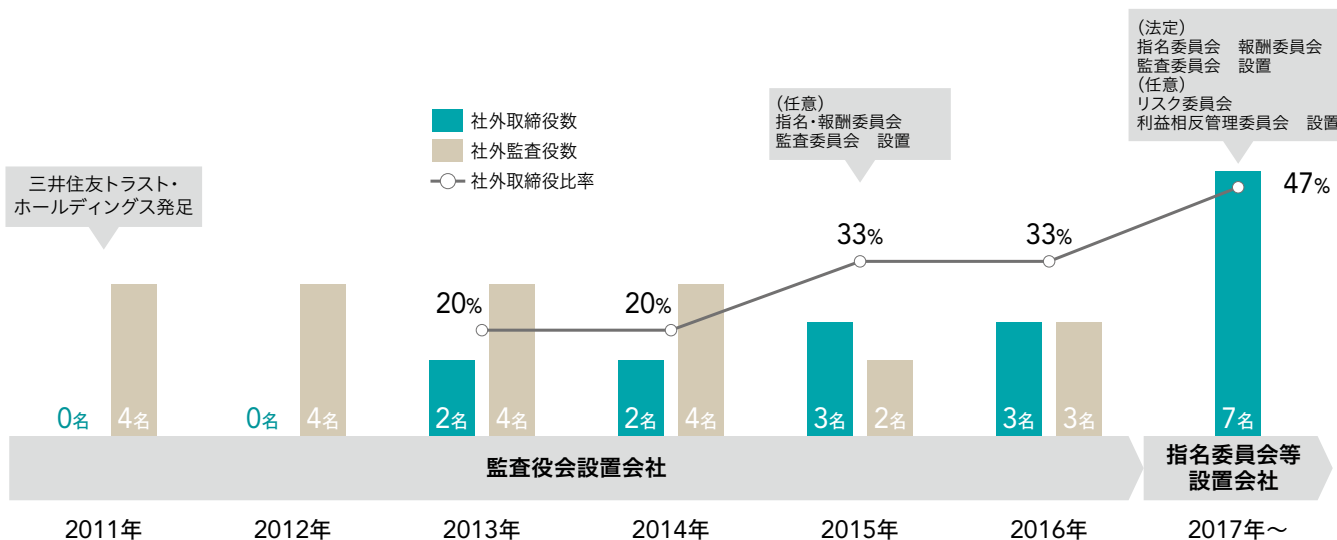
当グループは、本邦唯一の専門信託銀行グループとして、銀行事業、資産運用・管理事業、不動産事業を融合し、お客さまにとってのトータルなソリューションを迅速かつ的確にご提供することにより、独自の付加価値を發揮する事業モデルの高度化や、グループ各社の連携による収益力強化に取り組んできました。

同時に、お客さまをはじめ社会からの揺るぎない信頼を確立するためには、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の実践が不可欠であるとの認識のもと、コーポレートガバナンスの強化に継続して努めてきました。

体制面では、2013年6月に取締役10名中社外取締役2名

が就任したのち、2015年のコーポレートガバナンス・コードの導入に伴って社外取締役の割合を原則3分の1以上とするとともに、取締役会の諮問機関として、社外取締役が過半数を占める指名・報酬委員会と監査委員会を任意に設置しました。

こうした取り組みの実効性を確認するとともに、今後、金融を取り巻く環境の急速な変化等に的確に対応しつつ、収益力の強化とコーポレートガバナンスの充実を一層推進していくためには、迅速な業務執行を実現する経営力と、経営の健全性を確保する監督・牽制力の両立が重要であると判断し、さらなる体制強化の一環として2017年6月29日から「指名委員会等設置会社」へ移行しました。



2. 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。

3. 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、JTCホールディングス、三井住友トラスト基礎研究所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」を目指してまいります。また、当社は、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。



4. 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合う商品・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

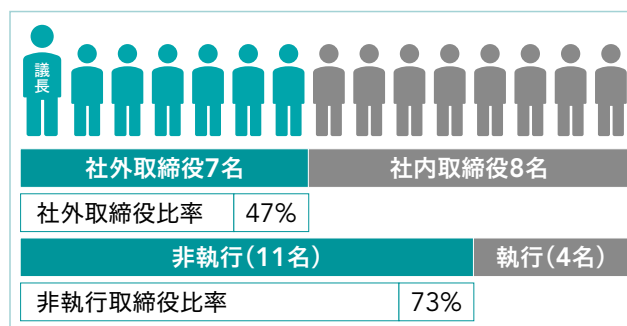
当社の取締役会の人数は、当グループの経営管理機能を担う金融持株会社として求められる実効性ある監督機能を発揮するために必要かつ適切な規模で、構成員の多様性および専門性の確保の観点にも十分配慮して、定款で定める員数である20名の範囲内で決定しています。

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、信託銀行グループとしての当社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

■2018年7月1日～2019年6月30日に、取締役会を16回開催。全取締役とも出席率100%。

(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。

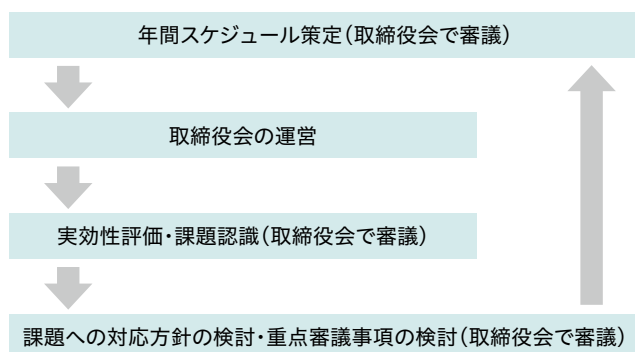
併せて、当社では、取締役会議長がその職責を果たしていくことをサポートする組織として取締役会室を設置し、取締役会の議題の選定に向けた情報提供や取締役会の議題の論点整理などについてサポートを行っています。



(4)2018年度 取締役会評価の実施結果

当社は、毎年、取締役会の実効性を評価(以下、「取締役会評価」といいます)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、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。2018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



○ 2018年度 取締役会評価のポイント

- ①「取締役会の自己評価」および「各委員会の自己評価」に加えて「取締役会から各委員会に対する評価」「執行役から取締役会に対する評価」等、多面的な評価を実施。
- ②社外有識者が取締役に対するアンケート・インタビューに基づいて「第三者評価」を実施。
- ③「第三者評価」を踏まえた自己評価により、一定の実効性を確認するとともに、今後の課題を認識。
- ④社外取締役会議においても取締役会評価について意見交換。

■ 2018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 |
|----------------|--|
| 2019年 1月～2月 | 取締役・執行役・各委員会の委員(取締役以外の社外委員を含む。以下同じ)に対して、アンケートを実施 |
| 2月～3月 | 社外有識者が取締役に対して、インタビューを実施 |
| 4月 | 取締役会にて、取締役会評価の実施結果を審議 社外取締役会議にて、社外取締役による意見交換 |
| 5月 | 取締役会にて、今後審議を深めるべきテーマを審議 |
| 6月 | 各委員会への追加の諮問事項等を策定 取締役会の年間審議スケジュールを策定 |

○ 2017年度の課題への取り組み

2017年度の課題に対する以下の取り組みを踏まえて、2018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、いずれの課題についても2017年度よりも改善したことが確認できました。

- ①取締役会の効率的で充実した審議に資する運営インフラの磨き上げ
 - ・取締役会で審議を深めるべきテーマについて、年間の審議スケジュールを策定し、取締役会で議論の上、取締役会や各委員会において、適切な審議機会を設定。
 - ・取締役会資料について、取締役会としてのモニタリングを意識した様式にレベルアップ。
- ②中期経営計画推進にあたっての経営上の重要事項に関するさらなる監督機能の発揮
 - ・監督的な見地から、経営上の重要課題や、中長期的な視点に立ったテーマを「経営テーマ」として選定し、取締役会において重点的に審議。
 - ・信託銀行グループのビジネスモデルを踏まえたリスクアパタイト・フレームワークのあり方の検討の進捗を確認。
- ③取締役会・各委員会の一層の機能発揮に向けた取締役会・各委員会間の連携高度化
 - ・取締役会での審議等を通じて、各委員会に対する2018年度の諮問事項を明確化するプロセスを導入。

○ 2018年度 取締役会評価の実施結果と今後の取り組み

2018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次期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
- 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
- ③取締役会の運営を支えるフレームワークの高度化

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。

5. 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独立社外取締役が参画する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。

なお、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として設置しています。

(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

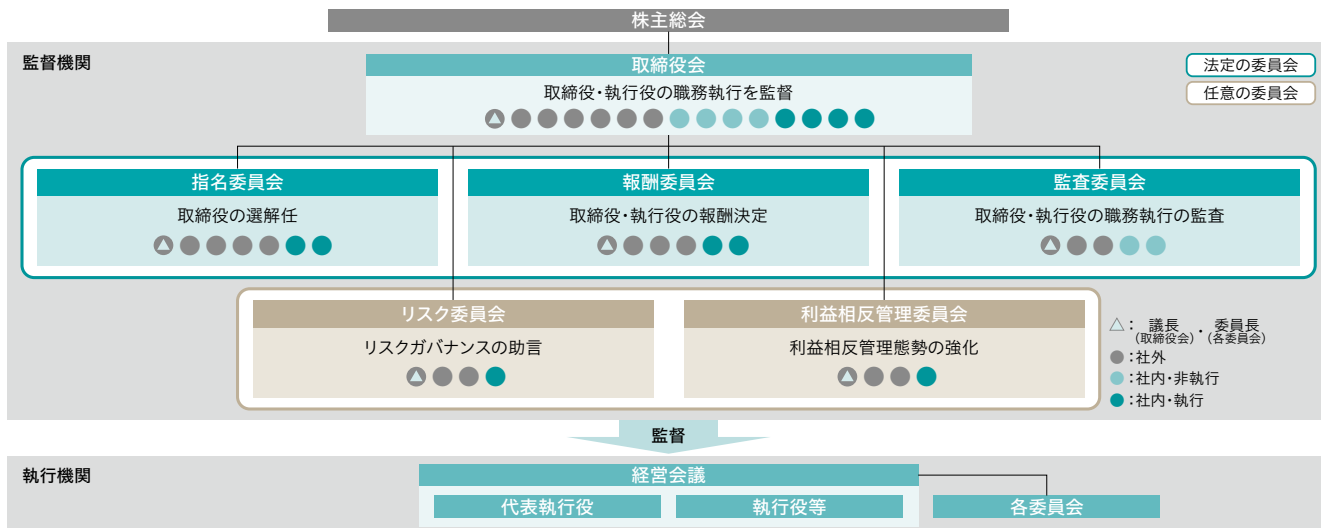
任に関する諮問を受け、審議の上、答申を行います。指名委員会は3名以上の取締役で構成し、委員の過半数を独立社外取締役が占めます。指名委員長は独立社外取締役である委員の中から選定しています。

(2) 報酬委員会

報酬委員会は、執行役および取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を定め、その方針に従って、執行役および取締役の個人別の報酬等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、取締役等の個人別の報酬等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。

| 各委員会の活動状況 | 指名委員会 | 報酬委員会 |
|-----------|--|--|
| | 2018年7月～ 2019年6月に18回開催 | 2018年7月～ 2019年6月に11回開催 |
| | <ul style="list-style-type: none"> 当社取締役候補案の決定 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 取締役などの解任に関する議論により、解任の方針および手続きを整備・確立 | <ul style="list-style-type: none"> 主要子会社も含めた役員報酬制度設計の実行 月例報酬、役員賞与、株式報酬型ストックオプションの構成、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。役員賞与制度を一部改定 |

■ 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、当グループに属する会社の業務および財産の状況の調査等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等を通じて、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等に関する事項、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等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、その適切性等について検討し、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。

| 監査委員会 | 2018年7月～ 2019年6月に16回開催 | リスク委員会 | 2018年7月～ 2019年6月に8回開催 | 利益相反管理委員会 | 2018年7月～ 2019年6月に5回開催 |
|---|---------------------------|------------------------------------|--------------------------|--|--------------------------|
| ●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・会計監査人等との適切な連携により組織的・効率的な監査を実施 | | ●ビジネスモデルを踏まえたリスクアペタイト・フレームワークなどを議論 | | ●信託銀行の運用機能統合も踏まえ、スチュワードシップ部会新設、監督強化 | |
| ●取締役会からの監査指示を含む重要監査事項を四半期ごとに取締役会に報告 | | ●経営計画の前提とする外部環境想定とトップリスク状況認識につき評価 | | ●他社の不祥事例を取締役会等にて議論し、リスク文化の醸成のための全社研修への反映や業績評価運営の改善検討など執行側の運営を高度化 | |
| | | ●D-SIBsとして策定する再建・破綻処理計画書につき評価、指導 | | | |

■ 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 | ● | ▲ | | | |
| | 有識者 | 麻生 光洋 | | | ● | | |
| | | 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。

6. 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の報酬等については、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ています。
- なお、社内委員・社外委員に関わらず、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(固定報酬と個人業績報酬で構成)、役員賞与、株式報酬型ストック・オプションの組み合わせで支給を行っています。

| | | | | |
|--------------|-------------|--|-------------------------|-------------------------------|
| 2018年度報酬割合※1 | 40%程度 | 30%程度 | 15%程度 | 15%程度 |
| 報酬種類 | 月例報酬のうち固定報酬 | 月例報酬のうち個人業績報酬※2 | 会社業績連動賞与 | 株主報酬型ストック・オプション |
| 支給基準 | ● 役位等に応じて支給 | ● 前年度の評価 ● 中長期の業績貢献 ● 中長期の活動状況 ● 能力等の定性評価 | ● 連結実質業務純益 ● 連結当期純利益 | ● 単年度業績 ● 株価 ● その他経営環境等 |

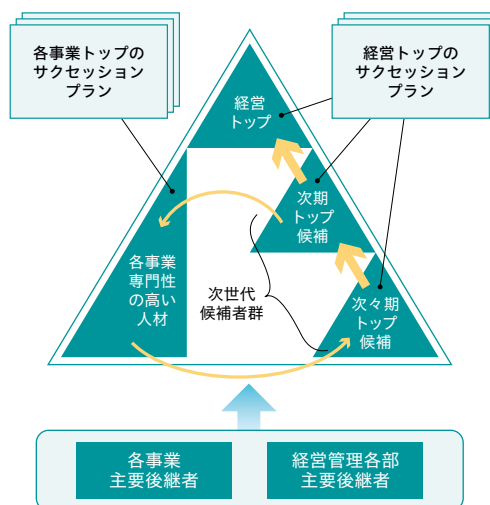
※1 執行役社長の場合(図表の内容も同様)
※2 標準額に対して70%から160%のレンジとする

7. 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の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てています。

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。



8. 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、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効率的かつ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が当社の直接出資子会社化となる |

9. 取締役会の審議充実に向けた「経営テーマ」

取締役会は執行役等の職務執行状況を監督するとともに、経営の基本方針を定め、経営計画の策定を通じてビジネスモデルの選択とリスクテイクの判断などを行っています。

当社の取締役会では、このような役割をしっかりと果たすため、法令や規程上の要請事項のほか、経営上の重要な課題や、中長期的な視点に立ったテーマを「経営テーマ」として選定し、取締役会において審議しています。

「経営テーマ」については、当社取締役に加え、三井住友信託銀行の社外取締役もオブザーバーとして参加し、結論を得るこ

とを目的とせず、自由に審議することで、社外取締役の視点や知見を活用しながら、取締役会の審議充実を図っています。

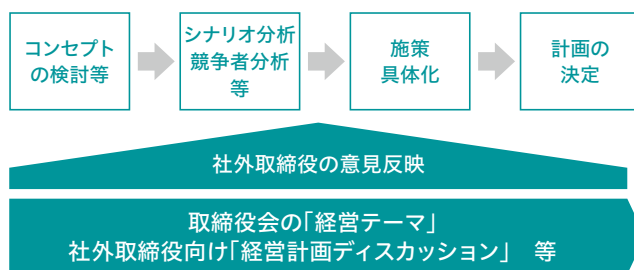
■ 「経営テーマ」の実績

| | |
|----------|-----------------------------|
| 2018年 8月 | 顧客評価 |
| 9月 | 人材のグローバル化 |
| 11月 | ガバナンス不全の他社事例研究 |
| 12月 | 社会的・経済的な問題に対する信託機能の活用 |
| 2019年 4月 | (取締役会評価の実施結果) |
| 5月 | 次期中期経営計画 (今後審議を深めるべきテーマ) |

※()内は取締役会評価プロセスとして実施

10. 中期経営計画の策定プロセスへの早期参画

2019年度は現行の中期経営計画の最終年度となり、2020年度を初年度とする次期中期経営計画の策定に向けて、本格的な議論を進めています。中期経営計画の策定にあたっては、コンセプトの検討等の早期段階から、取締役会における「経営テーマ」のほか、社外取締役を対象として取締役会外に開催する「経営計画ディスカッション」を開催し、社外取締役の知見を活用しています。



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。

社外取締役と投資家の対話

2018年12月に開催した機関投資家向け説明会「三井住友トラスト IR Day」で行われた質疑応答の概要です。



社外取締役
監査委員長

齋藤 進一

Question

グループ経営における課題についてどのように考えていますか。

グループ経営については、各社のシステムの脆弱性なども勘案し、どういったコンプライアンス事案あるいはオペレーション事故があるのかも含めて、グループ全体で横串を通していく必要があると思っています。また、グループ各社の資本の妥当性、財務規律の問題も議論しています。

資産運用・資産管理事業で大きな統合を行う当グループとしてはますますグループとしての管理が重要になる上、中核をなす三井住友信託銀行以外のグループ会社からの収益貢献が大きくなってきていることを勘案すれば、グループ経営は経営の重要課題として一丁目一番地であると考えています。

Question

2017年6月に指名委員会等設置会社に移行してから、資産収益性の管理面でどのような変化がありましたか。

資産収益性の管理で重要なことは資産の質ですが、その中でも収益性、リスク・リターンの観点で、さまざまな議論がなされています。具体的には、政策保有株式の問題、クレジットの問題、あるいは事業投資における減損リスクやのれんの問題は、監査委員にとって極めて重要な議題であり、注視して議論をしています。

収益性をどう上げていくかということは重要な論点であり、ROAの問題、RAF(リスクアペタイト・フレームワーク)を活用しての戦略的な資本の配分をどうするのかという問題もあります。外貨流動性も含めたトップリスクあるいはジャンプリスクを明確にしなが、資産のクオリティの問題と同時に事業を営む上での潜在的なリスクを従前以上に網羅的にレビューしているということや、資産効率の問題を重点としつつも例えば事業別のROEをどう高めていくのかという点まで議論していることは、大きく変わってきた点であろうと思います。

Question

社外取締役の人選および任期に関してはどのような議論がなされていますか。

人選と任期は指名委員会で検討しています。任期についても、ある一定の任期を経たら改めるべきであろうという検討を始めたところです。

人選の基準については、社外取締役の役割、貢献が重要な観点ですが、多様性の問題が最も大きいのではないかと思います。金融機関の持つ特殊性はありますが、内輪の論理ではなく社外の目も入れて、当社の経営の高度化に役立てていくことが重要です。

Question

各委員会は経営体制や経営陣をチェックする意味で存在していますが、委員会自身のチェックについて教えてください。

まず各委員会の前に取締役会の評価があり、その後、各委員会の評価があります。また、各委員会から取締役会に定期的に職務執行状況の報告を行う機会があります。

現在監査委員会自身の評価はセルフ評価になっていますが、他の取締役、必要があれば執行側からの評価も入れるべきであろうという議論をしています。

Question

指名委員会等設置会社に移行したことにより、監督官庁との関係に何か変化はありましたか。また、社外取締役が監督官庁と直接にコミュニケーションを取る機会はありますか。

私自身は、監査役会設置会社当時は監査役を、2017年指名委員会等設置会社移行後は監査委員を務めており、監査役のときに、監督官庁の方と会話することが何度ありました。監督官庁として、金融機関における社外役員の重要性を認識すると同時に金融行政をよく理解してほしいということがあったのだと思います。また、リーマンショック以降の反省として、規制当局と金融機関とのコミュニケーションと理解をもっと高めなければならないという認識もあったのではないのでしょうか。

指名委員会等設置会社に移行したことによる変化というのは、特に感じておらず、当社固有の問題というよりは、そういった流れの中での変化としてコミュニケーションが増していると理解しています。



Question

有事における取締役会の議論やガバナンス機能の発揮状況についてどう考えていますか。

平時はともかく有事における監査委員会としての対応はどうあるべきかを回答すると、危機が起きたときに重要なのは、リスクが顕在化する際の対応。特に初期の対応が極めて重要だと思います。

まず初期の対応として事実確認を行い、その後、事象が発生したことによる損害の確認と対応および再発防止策の検討を進めていきますが、危機は避けられないことが多いため、むしろ問題はそれが長期にわたって潜在化しないようにすることであり、各3線あるいは取締役会・監査委員会の機能が一番重要であると考えています。

そのためには、実質のリスク管理をどう行うかという問題やコミュニケーションの問題があり、監査委員会の場合には、監査委員会の構成が重要です。特に構成による危機時における中立性・客観性が極めて重要だと思います。

Question

監査委員としての活動が非常に多いように思いますが、社外役員の負担として適当でしょうか。

監査委員としての活動は確かに従前（監査役会設置会社であったときの監査役時）と比べて多くなっているのは間違いなく、週に2回くらい当社に来ることもあります。監査委員会としての活動のみならず取締役会の事前説明会等もあります。

特に当社の場合は、指名委員会等設置会社になってまだ2年目であり、情報の共有や業務に対する理解、また、どういう人間がどういう仕事をしているかということをよく理解しておく必要があります。

ガバナンスというのは仕組みをつくれれば機能するわけではなく、仕組みに加えてソフトが重要です。特に1線・2線・3線の連携等については、実際にいろいろな執行役あるいは内部統制部門とのコミュニケーションを通じて手触り感を得るわけであり、これは「負担」というよりは「責務」であり、監査委員会および監査委員長という職務を遂行するためには必要な活動であろうと思います。

当社の取締役・執行役・執行役員

(2019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) おおくぼ てつお 大久保 哲夫 | 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) あらかみ じろう 荒海 次郎 | 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および運用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 西田 豊 | 三井住友信託銀行の欧州地区支配人、ロンドン支店長等を歴任し、2017年4月より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 橋本 勝 | 当社の経営管理部門の統括役員等を歴任し、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 北村 邦太郎 | 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 つねかげ ひとし 常陰 均 | 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 首藤 邦之 | 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等を歴任した後、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 田中 浩二 | これまで不動産事業の部長職や国内支店の支店長職等を歴任した後、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)^{※2}

かいばら あつし
海原 淳

執行役専務

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
(法人トータルソリューション事業)^{※2}

つちや まさひろ
土屋 正裕

執行役員

よこた おきら
横田 顕

執行役専務

さとう ひとし
佐藤 仁

執行役兼執行役員

あさひ きよみつ
朝日 清満

執行役員
(個人トータルソリューション事業)^{※2}

さいとう つよし
斉藤 毅

執行役員
(受託事業)^{※2}

たかくら とおる
高倉 透

執行役員

ますい としお
益井 敏夫

執行役専務

いたに ふとし
井谷 太

執行役

うえだ じゅんや
上田 純也

執行役員

のせ やすみ
能勢 保巳

執行役員
(法人アセットマネジメント事業)^{※2}

のぐち けんご
野口 謙吾

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 鈴木 武 ※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、関係会社経営等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) あらかみ きお 荒木 幹夫 ※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等に関する幅広い経験と豊富な知識を有しているほか、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 松下 功夫 ※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JXTG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と豊富な知識を有しています。 (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 齋藤 進 ※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と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 吉田 高志 ※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と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 河本 宏子 ※1 | 全日本空輸株式会社に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 麻生 光洋 ※1 | 福岡高等検察庁検事長、法政大学法科大学院兼任教授等を歴任し、法律の専門的知識および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
(不動産事業)^{#2}
たなか しげき
田中 茂樹

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
(マーケット事業)^{#2}
ももせ よしのり
百瀬 義徳

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
やまぐち のぶあき
山口 信明

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

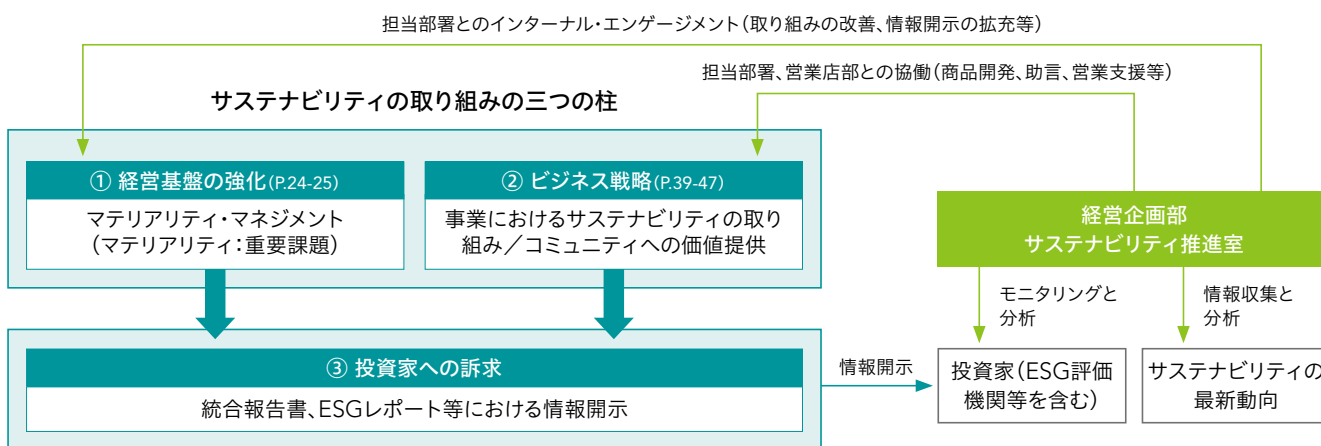
サステナビリティに関する取り組み

当グループのサステナビリティ(持続可能性)の取り組みは、経営基盤の強化として「マテリアリティ・マネジメント」、ビジネス戦略として「事業におけるサステナビリティの取り組み/コミュニティへの価値提供」およびこれらの「投資家への訴求」を三つの柱と位置付けています。

1. サステナビリティの取り組みの三つの柱(サステナビリティ推進室の役割)

経営企画部サステナビリティ推進室は、投資家やESG評価機関等からのフィードバックを詳細に分析し、指摘された課題について該当部署との対話(インターナル・エンゲージメント、詳細はP.25)を通じて取り組みのレベルアップに努めています。

また、同室はサステナビリティの最新動向についての情報を収集・分析し、各事業の担当部署や営業店部と協働し、商品・サービスの開発、助言や活動支援等ビジネス戦略においても主体的な役割を担っています。

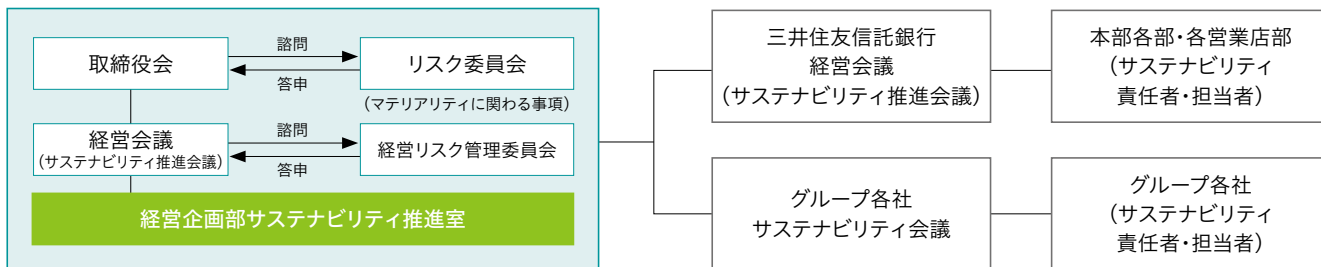


2. 三井住友トラスト・グループのサステナビリティ推進体制

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室が統括します。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。

三井住友トラスト・ホールディングス



3. ビジネス戦略(概要)

(1) 事業におけるサステナビリティの取り組み (P.40-45ご参照)

当グループは、専門信託銀行グループの機能を生かしてお客さまが直面する社会的な課題に対しトータルソリューションをご提供し、SDGs(持続可能な開発目標)の三つの側面である経済、社会、環境の視点から、当グループがお客さまに、およびお客さまご自身が持続可能な社会にもたらすポジティブインパクトの最大化(ネガティブインパクトの最小化)に貢献するためのさまざまなビジネスモデルを展開しています。

こうしたお客さま基点のサービスのご提供が、長期的にお客さま自身の価値を最大化し、ベストパートナーとしての当グループの地位を高めると考えられるからです。

このような観点から当グループは、2019年1月よりUNEP FI(国連環境計画・金融イニシアティブ)が主導するポジティブ・インパ



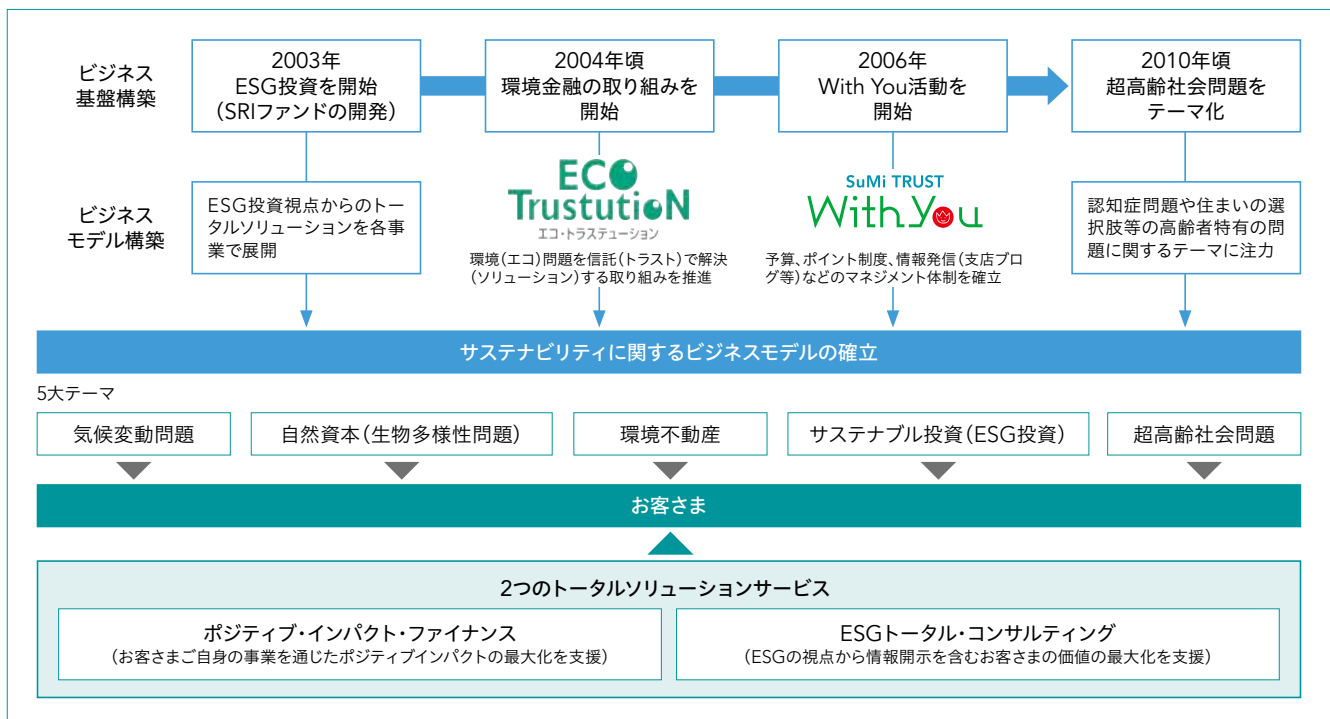
クト・イニシアティブに参画しました。今後とも、金融の新たな役割の確立に向け、グローバルレベルで主体的な役割を担っていく方針です。

また、近年、金融機関に対し、主にネガティブインパクトを抑制する観点から、投融資業務における環境・社会配慮を求める声が高まっています。当グループは赤道原則への署名や気候変動問題への対応など、こうした取り組みに関しても積極的に推進しています。

(2) コミュニティへの価値提供(P.46-47ご参照)

社会の構成要素であるコミュニティへの価値提供は、事業基盤を健全に維持することにつながることから、事業を行う上で必要な社会的ライセンスと考えられます。当グループは、こうした観点からWith You活動(P.46ご参照)等を通じ、SDGsの視点も取り入れながらさまざまな形でコミュニティへの価値のご提供を実践しています。

■ ビジネスモデル確立に向けた取り組み経緯



4. ビジネス戦略(詳細)

(1) 事業におけるサステナビリティの取り組み

当グループは、気候変動問題などを事業におけるサステナビリティの5大テーマと位置付け、さらにはお客さまへのトータルソリューションとしてポジティブ・インパクト・ファイナンス、ESGトータル・コンサルティングを展開しています。また、2018年9月には、こうした実績を踏まえ、グリーンボンドの発行によるグリーン調達を初めて行いました。

5大テーマ

気候変動問題

気候変動レポート2018/2019ご参照

SDGs実現に向けた基本戦略(ポイント)

- 金融、信託、不動産の機能を活用した脱炭素社会の構築に向けたソリューションのご提供(再生可能エネルギー・省エネルギーファイナンス、運用商品の開発、建物の環境性能評価等)
- 責任ある機関投資家として、気候変動に関するスチュワードシップ活動を推進等



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とファンド運営を通じて、風力発電や太陽光発電の促進を支援しています。関与したプロジェクトによる発電容量の合計は14,149MW、年間発電量は38,749GWh、年間のCO₂排出量削減効果は1,723万t-CO₂に相当します。また、三井住友トラスト・パナソニックファイナンスではメガソーラー案件を中心にサポートしており、累計で30件、総発電容量52MWのメガソーラー導入を支援してきました。

再生可能エネルギーファンドと投資家向け運用商品

三井住友信託銀行は、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。

2019年3月までに、大規模太陽光発電プロジェクト27カ所と風力発電プロジェクト2カ所(総発電容量440MW)に出資しています。プロジェクト総額1,873億円のうち、当ファンドによる出資合計額は235億円となっています。これらのプロジェクトによる発電量は年間545GWhで、28万t-CO₂のCO₂排出量削減に相当します。

※CO₂排出削減量の計算には、各プロジェクト所在地の電気事業者別排出係数を用いています。

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3月現在、全国16カ所の施設で設置あるいは設置が計画されており、その発電容量は合計427kWとなります。

再生可能エネルギーファンドのスキーム



●再生可能エネルギー事業の普及拡大に、エクイティ性資金の供給によって貢献します。

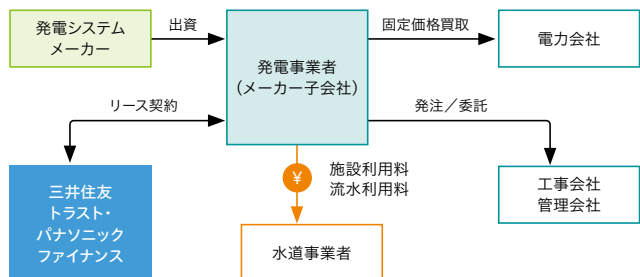
再生可能エネルギーファイナンスによるCO₂削減への寄与

| 発電種類 | 件数 (件) | 発電容量 (MW) | 発電量 (GWh/年) | CO ₂ 削減効果 (万t-CO ₂ /年) |
|-------|--------|-----------|-------------|--|
| 太陽光発電 | 102 | 4,226 | 6,791 | 321 |
| 風力発電 | 29 | 2,845 | 8,103 | 339 |
| 洋上風力 | 14 | 6,726 | 21,703 | 1,014 |
| その他 | 8 | 417 | 2,153 | 53 |
| 合計 | 153 | 14,214 | 38,749 | 1,727 |

算定対象:三井住友信託銀行のプロジェクトファイナンスと再生可能エネルギーファンドの合計(2019年3月末時点)

算定範囲:発電容量、発電量、CO₂削減効果はプロジェクト全体に係る数値(四捨五入の関係で合計値が一致しない場合があります)

管水路用水力発電の事業スキーム



【賃貸方式の特徴(自治体のメリット)】

- 初期投資の予算ゼロでプロジェクト化
- 発電システムの維持管理を発電事業者が実施
- 安定的な賃貸収入、固定資産税の受け入れ

自然資本(生物多様性問題)

自然資本レポート2018/2019ご参照

SDGs実現に向けた基本戦略(ポイント)

- 海外からの調達、事業やプロジェクトの継続に重大な影響を与える自然資本リスクを洗い出し、ESGの視点から投融资プロセスに取り込み
- 自然資本評価型環境格付融資の拡販や森林信託の開発など関連ビジネスを促進等



森林信託—日本の自然資本の持続可能な活用

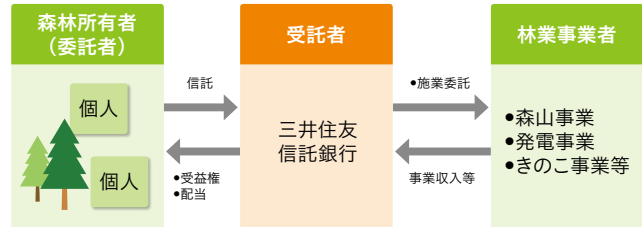
日本の国土の約3分の2は森林です。これらの森林資源は戦後造成された人工林が中心で本格的な利用期を迎えています。実際はその多くが放置されている状況です。三井住友信託銀行では、遠隔地に居住したり、高齢等の理由により林業施業を行っていない森林を信託受託し、林業事業体に施業を委託することで林業の集約化と効率化を図る森林信託のスキームの開発に着手し、2018年2月、岡山県西粟倉村より、森林信託導入基礎業務調査を受託しました。

自然資本評価型環境格付融資

企業が事業を継続するためには、資源としての自然資本の持続可能な利用が重要です。グローバル・サプライチェーンにおける、自然資本に関する調達リスクの管理が経営戦略上不可欠だという認識が高まってきました。

三井住友信託銀行は、2013年4月、企業の環境に対する取り組みを

■ 森林信託のスキーム概要



評価する環境格付の評価プロセスに、自然資本に対する影響や、取り組みを評価する考え方を組み込んだ「自然資本評価型環境格付融資」を開始しました。自然資本の評価を融資基準に組み入れるという取り組みは、世界初の試みで、我が国の環境白書や欧州委員会の報告書等で先進的な事例として取り上げられました。

環境不動産

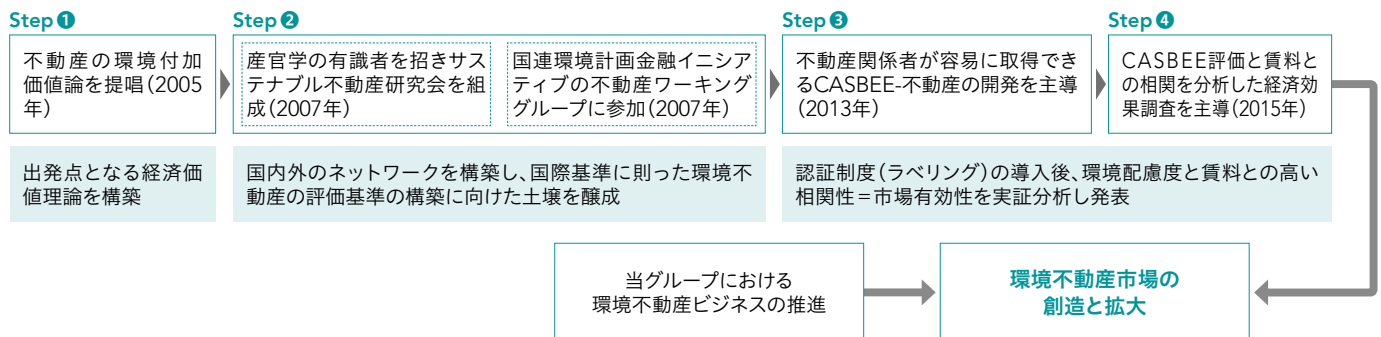
環境不動産レポート2018/2019ご参照

SDGs実現に向けた基本戦略(ポイント)

- CASBEE-不動産、CASBEE-街区等、環境性能認証の取得支援
- 建築コンサルティングや補助金採択支援を通じて環境配慮建築の実現を支援
- グリーン金融、環境不動産ファンド等、環境不動産普及につながるビジネスを創出等



環境不動産市場の創造に向けた取り組み



CASBEE認証申請支援コンサルティング

CASBEE-不動産

三井住友信託銀行は、CASBEE-不動産の認証申請を支援するコンサルティング業務を展開しています。認証申請を行う不動産の選定などを支援するとともに、CASBEE-不動産評価員の有資格者が不動産の環境性能評価を実施し、認証機関への認証申請をサポートします。また、CASBEE-不動産の評価と合わせて、環境性能の向上に向けた課題の発見や、その改善に向けた取り組みに関する提言も行っています。

CASBEE-街区

CASBEE-街区は、住宅地や商業地などの面的な開発(街づくり)を対象とした環境性能評価です。三井住友信託銀行は、CASBEE-街区による環境性能の評価や、認証申請手続きに関する助言、審査対応支援等の支援業務を行っています。ご支援した横浜市戸塚区の大規模エコタウン「リストガーデンノコタウン」は2018年7月、CASBEE-街区としては初めての評価認証の最高ランク(Sランク)を取得しました。

サステナブル投資(ESG投資)

スチュワードシップレポート2018/2019ご参照

SDGs実現に向けた基本戦略(ポイント)

- 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におけるSDGsの視点も踏まえたESG投資戦略の推進、エンゲージメント活動等

■ 三井住友トラスト・アセットマネジメントの2019年度ESG活動テーマ

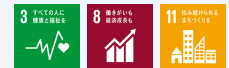
| テーマ | 具体的活動内容 | 関連するSDGs目標 |
|-------------|---|---------------|
| 気候変動問題 | <ul style="list-style-type: none"> 温室効果ガス排出量の多い産業への独自エンゲージメント(セメント・紙パルプ・電力・石油等の産業) 気候変動の国際イニシアティブであるClimate Action 100+の活動本格化(日本企業、アジア企業へのエンゲージメント) | 7, 11, 13 |
| 水資源・海洋汚染問題 | <ul style="list-style-type: none"> 海洋プラスチックへの対応(化学・食品・小売業等へのエンゲージメント) 水資源リスクへの課題認識と対応改善の要求(飲料・食品・アパレル等へのエンゲージメント) | 6, 12, 14, 15 |
| ガバナンス改革の後押し | <ul style="list-style-type: none"> 取締役会の独立性向上、女性取締役比率上昇などダイバーシティの推進を後押し 「稼ぐ力」の持続的向上と適切なキャピタルアロケーション(成長投資と余剰キャッシュ還元のパランス) | 5, 16 |
| ESG情報開示の促進 | <ul style="list-style-type: none"> 企業にSDGs到達(ESG課題解決への貢献と収益寄与)を意識した情報開示の促進 情報開示ルールである「TCFD」への関与強化(関係省庁等との連携) | |

超高齢社会問題

ESGレポート2018/2019 P.35-45ご参照

SDGs実現に向けた基本戦略(ポイント)

- 金融サービスや「すまいの選択肢」などのさまざまな情報のご提供を通じたプロダクティブ・エイジング*支援
- 認知症についての社員のリテラシー向上、社員間の連携促進、財産管理サービスの拡充等



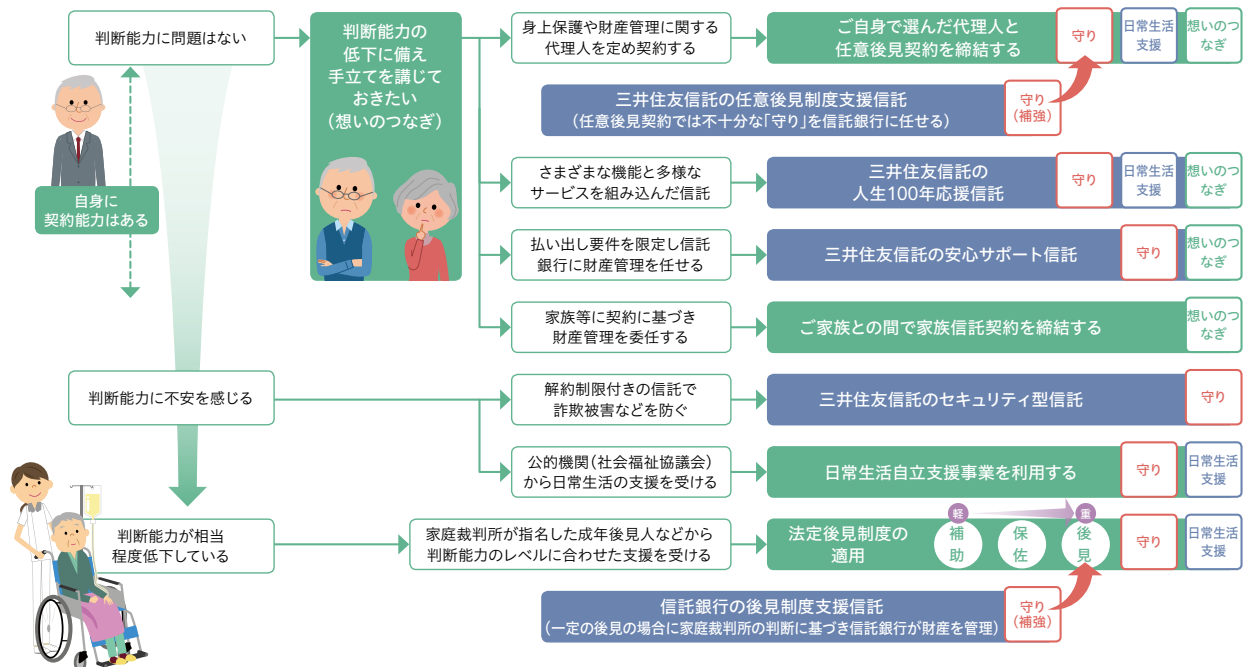
※高齢になっても積極的に社会参加を続ける生き方のごこと

認知症に対応した財産管理ラインアップ

シニア世代応援レポート「認知症問題を考える」ご参照

認知症などの理由で判断能力が不十分になると、預貯金の管理やさまざまな契約を自分で行うことが難しくなります。財産管理においてまず第一に優先すべきは、振り込み詐欺などに遭わないよう「守り」の手立てを講じることです。次に必要なことは日常生活のお金の管理をサポート

する「日常生活支援」です。また、認知症になって意思の伝達が難しくなることに備え、私的な契約によりやってほしいことの「想いをつなぐ」ことも重要です。三井住友信託銀行では、さまざまな信託商品を開発し、公的支援サービスを含め、活用方法をご紹介します。



2つのトータルソリューションサービス

ポジティブ・インパクト・ファイナンス

ポジティブ・インパクト・ファイナンスは、企業活動が経済・社会・環境にもたらすポジティブインパクトとネガティブインパクトを包括的に分析・評価し、当該活動の継続的な支援を目的として融資(投資)を実行するものです。UNEP FI(国連環境計画・金融イニシアティブ)が定めたポジティブ・インパクト金融原則および同実施ガイドラインに即した手続きを踏まえて実行するものであり、企業のSDGs達成への貢献度合いを当該企業の評価指標を活用して具体的に明示して開示することが最大の特徴です。当グループは、2019年1月、UNEP FIのポジティブ・インパクト・イニシアティブに参画し、SDGsの達成に貢献する金融の新たな役割とグローバル基準の確立に向け、海外の参加メンバーとも協議を重ねながら評価分析ツールの構築などにおいて積極的な役割を担っています。



UNEP FIアジア円卓会議で当グループの取り組みを紹介(2019年6月、上海)

世界初の「資金使途を特定しない事業会社向けのポジティブ・インパクト・ファイナンス」

三井住友信託銀行は、2019年3月、不二製油グループ本社株式会社との間で、UNEP FIが定めた「資金使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・ファイナンス融資契約を締結しました。このタイプの取り組みは世界初となります。三井住友信託銀行

は、不二製油グループが全ての事業分野、エリアにおいて、ネガティブインパクトの抑制およびポジティブインパクトを追求することでSDGsに貢献していることを評価しました。

ESGトータル・コンサルティング

サステナビリティを希求する国際世論の拡大、ESG市場の急拡大、スチュワードシップ・コードの導入による投資家との健全な対話を行う土壌の醸成などの環境の激変により、企業の資本市場に対するスタンスは大きな変化を迫られています。三井住友信託銀行は、アナリスト

等の運用業務に長く携わってきた担当者の知見と当社自身のサステナビリティ業務および統合報告書/ESGレポートの作成ノウハウを駆使し、オーダーメイドで発行体企業のお客さまにESGに関わるさまざまなご提案を行っています。

■ コンサルティング例

統合報告書レビューサービス

投資家の知見、報告書制作者としての知見を踏まえ、お客さまの統合報告書等をレビューし、今後のレベルアップに貢献します。

統合報告書作成支援サービス

投資家の知見、報告書制作者としての知見を踏まえ、統合報告書の作成支援を行っています。内容は、ESG投資家視点での取り組

み状況分析、改善案の提示、価値創造プロセスの策定やマテリアリティの特定サポート等の活動強化支援と、それを踏まえたコンテンツのご提案、作成過程でのレビューなど多岐にわたります。

大口株主のESG動向調査

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

グリーン調達

グリーンボンドの発行

三井住友信託銀行は、2018年9月25日に同社として初となるグリーンボンドを海外市場において発行しました。本グリーンボンドは、太陽光・風力発電をはじめとする再生可能エネルギー・プロジェクト、環境不動産の取得・建築など、気候変動問題等の環境改善に資する事業に資金使途を限定して発行しました。国際資本市場協会(ICMA)の「グリーンボンド原則2018」および環境省の「グリーンボンドガイドライン2017」に沿って策定した同社のグリーンボンドフレームワークに基づき発行・管理をしています。また、本フレームワークに関しては、第三者認証機関(Sustainalytics社)によるオピニオンを取得しています。

近年顕著に増加しているESG投資家から当社のESGの取り組みに対して高い評価を受けていることも奏功し、順調に消化しました。

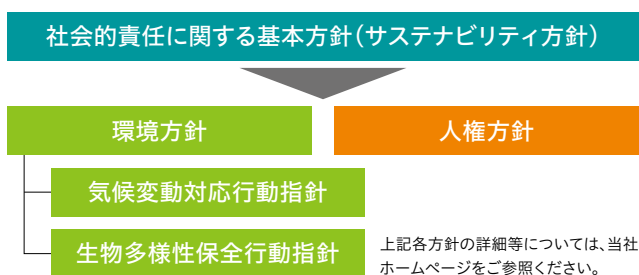
■ グリーンボンド発行概要

| | |
|-------|---------------------|
| 発行体名 | 三井住友信託銀行株式会社 |
| 発行通貨 | ユーロ |
| 利回り | 3カ月 Euribor + 0.25% |
| 条件決定日 | 2018年9月18日 |
| 発行日 | 2018年9月25日 |
| 利払日 | 毎年3月・6月・9月・12月の25日 |
| 格付け | A1:Moody's、A:S&P |
| 発行金額 | 5億ユーロ |
| 満期 | 2020年9月25日(2年) |

投融資業務における環境・社会への配慮

環境・社会配慮に関する基本方針

当グループでは、特にネガティブインパクト最小化の視点からの「投融資先の環境・社会への影響に対する配慮」を、当グループの企業価値に与える影響と当グループが社会に与える影響の双方の観点で、最も重要性が高い課題（マテリアリティ）の一つとして捉えています。



当グループは、「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」の下、事業を通じて環境問題の解決に資する商品・サービスをご提供し、また、当グループの事業活動に起因する環境負荷を低減することを目的として「環境方針」を制定しています。また、グローバルに重要な二大環境問題への取り組み推進のために「気候変動対応行動指針」「生物多様性保全行動指針」を制定し、さまざまなステークホルダーと対話・協働して対応に努めています。社会的な課題に関しては、個人の人権や多様な価値観を尊重し、不当な差別行為を排除することを目的として、「人権方針」を制定し投融資先が人権に与えるネガティブインパクトについて情報収集し、法規範等に反する場合等には必要な対策を講じることが定めています。

赤道原則への署名と取り組み

三井住友信託銀行は、2016年2月、プロジェクトファイナンス等の融資にあたり、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」に署名しました。

プロジェクトの環境・社会への融資の決定に際しては、プロジェクトの環境・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。2018年度に赤道原則を適用した案件は22件（うちプロジェクト紐付きコーポレートローン1件）となります。

資産運用における環境・社会配慮

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、「ESGガイドライン」を制定しています。本ガイドラインは、国際的な企業行動規範である「国連グローバルコンパクト」を踏まえた内容としており、投資先企業は環境への影響の最小化や国際的な労働権利の遵守、雇用における差別の禁止、児童労働の禁止や強制労働の根絶、強要と贈収賄を含むあらゆる形態の腐敗の防止などを期待することなどを明記しています。また、同社は本ガイドラインに則り、投資先企業とESG課題に対するさまざまなエンゲージメント（対話）を行っています。エンゲージメントはアナリストやスチュワードシップ推進部の専任担当が行うほか、パーム油や森林資源などの特定のテーマについては国内外の機関投資家等と協働エンゲージメントを行っています。

日興アセットマネジメントは、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原則を同社の企業理念と企業活動の最高位に位置付け、「フィデューシャリー・ESG原則に係る行動指針」を定めています。

なお、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は、ESGを投資プロセスに組み込むことをうたったPRI（責任投資原則）の署名機関です。

セクターポリシーの制定

当グループは、環境・社会への影響が大きい事業活動を推進するセクターに関するセクターポリシーを定め、ネガティブインパクトを及ぼす企業やプロジェクトへの投融資を抑制しています。

具体的には、クラスター爆弾を製造する企業に対しては国内外を問わず融資を行わず、資産運用においてもアクティブ運用では投資を禁止するとともにパッシブ運用においても製造停止を求めるエンゲージメントを積極的に行い、それを公表しています。

パーム油や熱帯雨林の違法伐採が懸念されるセクターについても、2019年度中にセクターポリシーを策定する方針です（石炭火力発電へのプロジェクトファイナンスについてはP.45ご参照）。

気候変動問題に対する取り組み

• 気候変動ガバナンス

当グループでは、気候変動問題への対応が、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重要な経営課題であると位置付け、「気候変動対応行動方針」を定め、リスク管理と情報開示の高度化、問題の解決に資するソリューション事業を展開しています。

気候変動対応行動指針

- | | |
|---------------------------|-----------------|
| 1. 気候変動の緩和等に向けた取り組み・支援の実施 | 3. ステークホルダーとの協働 |
| 2. 商品・サービスの提供 | 4. 教育・研修 |
| | 5. 情報公開 |

• TCFDへの支持表明

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、気候リスクが既に金融リスクとして顕在化している認識のもと金融安定理事会(FSB)が設置した気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の勧告を支持しており、その提言に沿った取り組みを推進していきます。

当グループは、2013年度より気候変動に特化したレポートを発行しており、本レポートをTCFDの基準に沿った内容にレベルアップしていく方針です。



• 資産運用における気候変動問題への対応

Climate Action 100+への参画

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、機関投資家がグローバルに連携して温室効果ガスの排出量の多い企業100社以上を世界中からリストアップし、5年間にわたって協働エンゲージメントを行うClimate Action 100+に参画しています。三井住友トラスト・アセットマネジメントは、これまで温室効果ガス排出量の多いセメント・紙パルプ・電力・石油等の産業への独自エンゲージメントを行ってきましたが、Climate Action 100+による協働エンゲージメントについても、海外企業を含む複数の対象企業のリード役となるなど積極的に取り組んでいきます。

また、日興アセットマネジメントは、2018年10月、アジアの運用会社として初めてグローバルな機関投資家が協働し気候変動に関する課題に対峙するガイダンス「The Investor

Agenda」が掲げる四つの分野、「情報開示」「エンゲージメント」「政策提言」、および「投資」の支援を表明しました。Climate Action 100+への参画は「エンゲージメント」の一環です。

LGIM社との協業

三井住友トラスト・アセットマネジメントは、2019年6月、英国の大手生命保険会社リーガル&ジェネラルグループの子会社であるリーガル&ジェネラル・インベストメント・マネジメント(LGIM社)と気候変動を含むESG活動に関して協業することに合意しました。LGIM社は、英国コーポレートガバナンス協会(ICSA)が公表する「最も効果的なエンゲージメントを行う運用会社」として2015年から2018年まで4年連続で第1位の評価を獲得しています。三井住友トラスト・アセットマネジメントは、LGIM社のスチュワードシップ活動に係る知見や活動成果を活用することで個別海外企業との気候変動問題などに関するエンゲージメント活動を一層強化するとともに、国内におけるスチュワードシップ活動についてもさらに充実させます。

• 石炭火力発電に対するプロジェクトファイナンス

三井住友信託銀行は、国際社会の重要な課題である気候変動問題において相対的にCO₂の排出量が多い石炭火力発電プロジェクト案件に関しては、従来から発電効率や環境負荷等へ一定の社内基準を定め、慎重に取組判断を行ってきました。先進国における低炭素社会の実現に向けた取り組みは金融機関にとっても重要な経営課題であることから、新たに建設が検討される石炭火力発電プロジェクトについては原則的に取り組まない方針としています。ただし、例外的に取り組む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組基準の下、個別案件ごとの背景や特性等も総合的に勘案し、慎重な対応を行います。

• 事業機会の追求

当グループは、気候変動問題を事業におけるサステナビリティの5大テーマの一つと位置付け、その解決に資するビジネスを積極的に展開しています(P.40ご参照)。

(2) コミュニティへの価値提供

● 基本的な考え方

当グループでは、グループ各社の営業拠点が所属するコミュニティに対し、SDGsの視点も取り入れながらさまざまな社会貢献・地域貢献の取り組みを行っています。

社会の構成要素であるコミュニティへの価値提供は、事業基盤の健全な維持につながることから、事業を行う上で必要な社会的ライセンスであると考えられます。当グループはこうした観点から、SDGsの視点も取り入れながらさまざまな形でコミュニティへの価値のご提供を実践しています。

※詳細はESGレポート2018/2019をご参照下さい。

三井住友信託銀行のWith You活動

三井住友信託銀行は、地域の皆さまと強固な信頼関係を築くため、全国の営業店部にて、SDGsの目標達成につながるサステナビリティ活動(愛称:With You活動)を展開しています。この取り組みは、地域に根差した地道な活動を積み重ねることで地域のプレゼンスを高め、長期的な顧客取引の基盤拡充につなげていくことを目的としています。

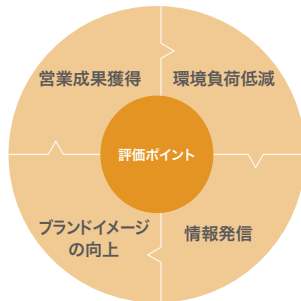
■ SDGsの17の目標と関連するWith You活動



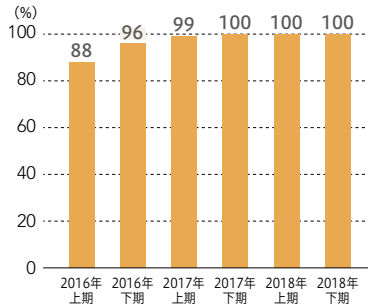
経営企画部サステナビリティ推進室では、With You活動促進のため活動の内容を類型化して難易度や効果を計り、活動の目安を設定するガイドラインとして基準ポイント制度を導入しているほか、活動予算の付与や表彰制度を導入しています。

2019年度は、各営業店部が自分たちの強みとなる活動は何かを考えて「私たちのSDGs宣言」を自ら策定し、具体的な活動をスタートします。

■ With You活動の狙い



■ 基準ポイント達成率



基準ポイント
達成率
3期連続
100%

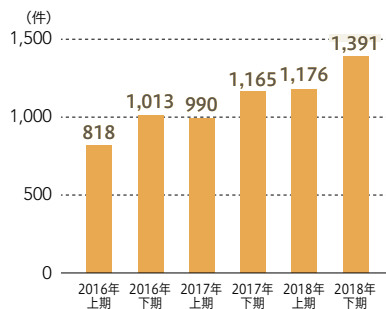
2012年に立ち上げた「With You支店ブログ」は、全国の営業店部におけるWith You活動を紹介する情報発信ツールです。本ブログでは、各営業店部が、文章とともに、個々のWith You活動がSDGsのどの目標達成につながるかを、ロゴを掲載して視覚的に伝えています。ブログ更新件数は年々増加傾向にあり、2018年下期の総投稿数は、1,391件で過去最高となりました。本ブログは、幅広いステークホルダーに対し、個別具体的な情報をタイムリーに発信できるツールとして重要性を増しています。

■ With You支店ブログ

URL: <https://branchblog.smtb.jp/>



■ ブログ更新件数の推移



総投稿件数
10,641件
(2019年3月末)

Challenge for SDGs!

当グループでは、社員一人ひとりがSDGs普及啓発の担い手となることを企図し、全社員がSDGsを理解し実践できるよう理解度促進の施策を展開しています。三井住友信託銀行個人トータルソリューション事業の全国の営業店部では、SDGsの目標達成につながるWith You活動を実践できるよう「SDGs社内勉強会」を実施し、全店部にて社員計3,112名が参加しました。2019年5月には三井住友信託銀行全社員のSDGsバッジ着用がスタートしました。本取り組みは2019年度中に他のグループ全社にも広げる予定です。

■ 当グループがSDGsに取り組む意義や各事業とSDGsとの関連を解説



2018年5月発行
社員版統合報告書



2018年10月発行
冊子社内報「Future Bloom」



2018年12月実施 eラーニング

SDGsバッジ
配布数
約 **14,500** 個
(2019年3月～6月)

SDGs社内勉強会
参加人数
3,112名
(2018年11月～2019年3月)



三井住友信託銀行
取締役社長

橋本 勝

進化を続ける、お客さまの「ベストパートナー」

我が国では、高齢化社会の到来や、デジタル技術の急速な進化、働き方・ライフスタイルの多様化など、社会構造は大きく変化しています。このようななか、お客さまのニーズは今まで以上に多様化・高度化していくと考えられます。

「人生100年時代」といわれるように、医療技術の進歩等により、我が国の平均寿命が延び、多くの方が100年という長い人生を送ることになるなか、現在のさまざまな社会保障制度が人生100年を前提としていないこともあり、多くの方が不安を抱え、多様なニーズが生じてまいります。

我々は、「人生100年時代」の個人のお客さまに対して、個人のライフプラン設計や豊かな暮らしの実現をサポートするため、「資産を増やす」だけでなく、保険の製造、コンサルティング、アフターフォローなどを通じた「備える、守る」、ダイナスクラブやシルバーカレッジなどによる「人生を楽しむ」、そして相続・贈与関連のサービスによる「次世代へつなぐ」お手伝いなど、あらゆる面でソリューションメニューの拡充を着々と進めています。

法人のお客さまにおいても、企業年金や健康保険の負担増加への対応、人材不足を補う雇用の多様化などへの対応が求められています。我々は、退職金や企業年金制度の総合的なコンサルティングはもちろん、従業員の皆さまに対し、それぞれの会社制度を踏まえた適切なライフプランのコンサルティングなど、資金サービス以外の課題も含めたトータルなソリューションをご提供してまいります。

社会構造が大きく変化し、ニーズも多様化・高度化する時代においては、お客さまからの要望、つまり顕在化したニーズへの対応のみならず、応対する社員一人ひとりがお客さまをよく知り、お客さまの立場になって、潜在的ニーズは何かと想像力を働かせることが重要です。そのためには、これまで以上に「お客さま本位」を徹底する必要があります。そして、それこそが、当グループが国内唯一の専門信託銀行グループとしてお客さまから選ばれる金融機関であり続けるための最大の差別化要因になると、私は考えています。

足元では、「フィデューシャリー・デューティー」や「顧客満足」に関して、金融機関に対する社会からの要請はますます高まっています。信託の基本理念であり、我々の原点ともいえる「お客さま本位の業務運営」に立ち返り、さらに磨きをかけていきます。当社の強みである高度な専門性と、創業以来変わることのない「お客さま本位の受託者精神」を原動力に、お客さまにとっての「ベストパートナー」となって新たな時代を切り開いてまいります。

2019年7月

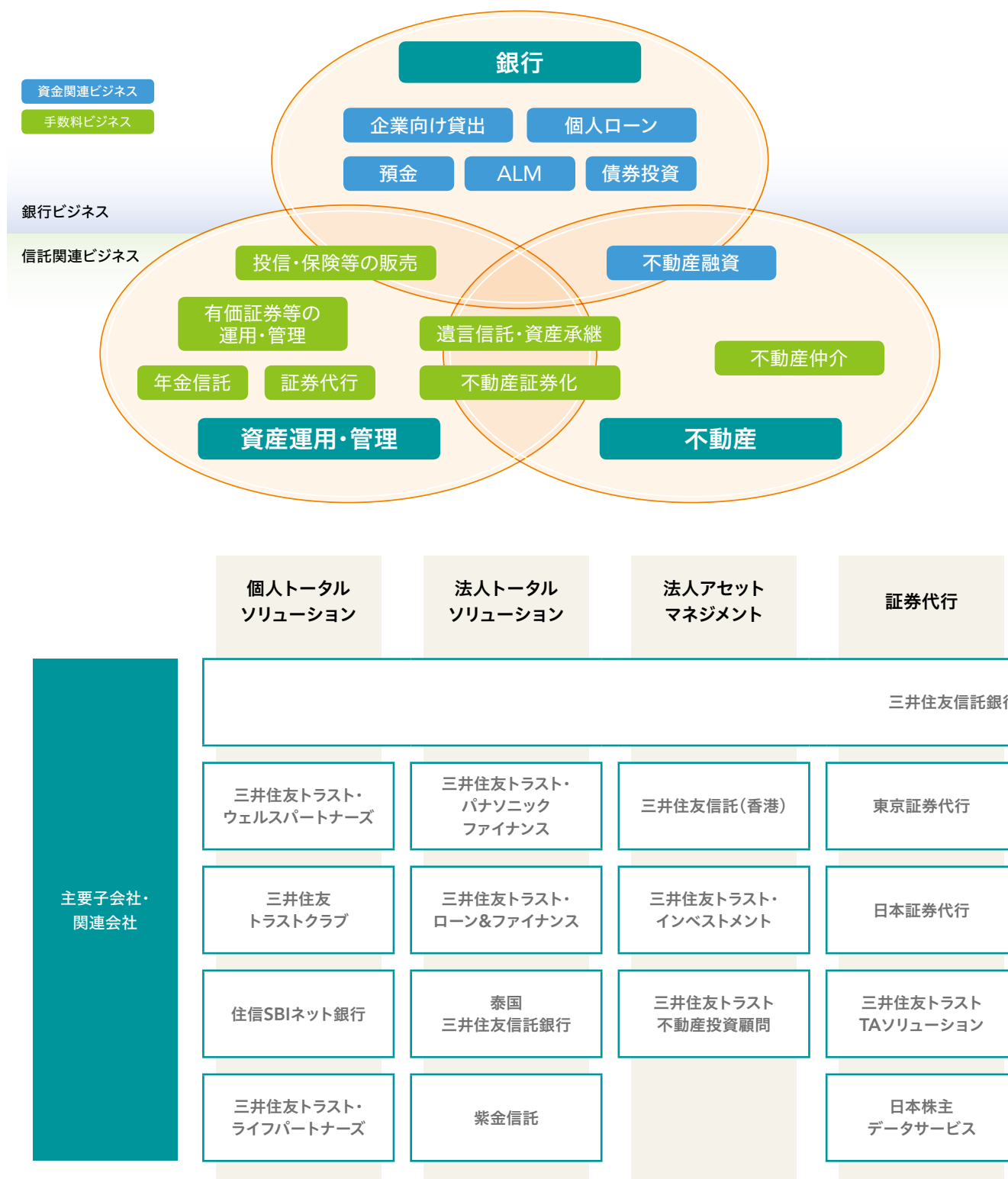
三井住友信託銀行
取締役社長

橋本 勝

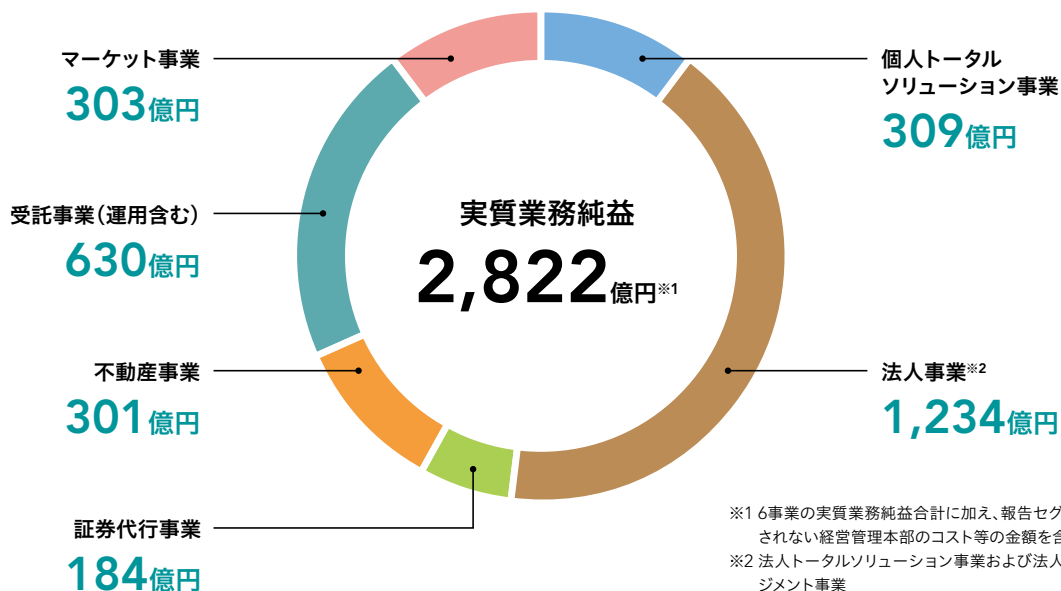


グループ体制

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。



■ セグメント別実質業務純益



不動産

マーケット

受託

運用

三井住友トラスト
不動産

三井住友トラスト
基礎研究所

日本
トラスティ・サービス
信託銀行

米国
三井住友信託銀行

三井住友トラスト・
アイルランド

日本ペンション・
オペレーション・
サービス

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

スカイオーシャン・
アセットマネジメント

JP投信

個人トータルソリューション事業



個人トータルソリューション事業では、個人のお客さまのライフステージごとに異なる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、資産運用、資産形成、相続・資産承継、財産管理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 取締役副社長 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

齊藤 毅

事業の目指す姿

“人生100年時代”といわれるなか、「資産運用により資産寿命を延ばしていくこと」「長い人生に向け、備えを充実させていくこと」「次の世代へ、円滑に資産を移転・承継していくこと」などのニーズがますます高まっています。

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、個人のお客さまのライフサイクル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、お客さまの「ベストパートナー」となることを目指しています。

「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。

■ 主なグループ会社

| | |
|---------------------|---|
| 三井住友信託銀行 | 個人のお客さまのさまざまなニーズ(資産運用・資産形成・住宅取得・相続・資産承継等)に対応したサービスをご提供 |
| 三井住友トラスト・ウェルスパートナーズ | 個人・法人のお客さまに対し資産承継・事業承継に関する専門的なオーダーメイドのコンサルティングをご提供 |
| 三井住友トラストクラブ | 「ダイナースクラブカード」を日本国内で独占発行、ブランド力を生かした質の高いサービスをご提供 |
| 三井住友トラスト・カード | 国際ブランドのクレジットカード「VISA」「MasterCard」を発行 |
| 三井住友トラスト保証 | 三井住友信託銀行がご提供する住宅ローン、消費性ローン等のお客さま向け保証業務を展開 |
| 住信SBIネット銀行 | 24時間取引の円預金口座、リアルタイム取引外貨預金、SBI証券口座との連携サービス、非対面取引による住宅ローン・カードローンなどをご提供するインターネット専門銀行 |
| カーディフ生命保険 | BNPパリバ・カーディフとの合併会社。三井住友信託銀行をはじめ国内金融機関を通じ保険商品をご提供 |
| 三井住友トラスト・ライフパートナーズ | 2019年5月設立。個人のお客さま向け保険販売、ご契約者さま向けアフターフォローを担う保険販売会社 |

環境認識・課題

- マイナス金利の長期化、金融商品の手数料率の低下
- 高齢者人口の増加、中長期的な人口減少
- 「貯蓄から資産形成へ」の流れの加速
- デジタルライゼーションによる業務プロセス・店舗改革

機会・当社の強み

- 専門信託銀行ならではの「対面」コンサルティングを軸とした戦略展開(お客さま本位の営業体制、総合的なコンサルティングをワンストップでご提供など)
- 資産形成層からシニア層まで、幅広いお客さま基盤

重点施策

預かり運用資産残高の拡大

お客様のライフステージに応じたコンサルティングを通じて、資産運用・管理、遺言・相続、不動産等、専門信託銀行ならではの多彩な商品・サービスをご提供し、多様なニーズに総合的に応えることで、預かり運用資産残高の増加を通じ、安定的な収益構造の構築を目指します。

店舗ネットワークの拡充と運営効率化

競争力の源泉である対面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拡充・最適化を進めるとともに、店舗で行う事務を大幅に削減することにより、生産性の飛躍的向上とコンサルティング力の強化を図っていきます。

人生100年時代のベストパートナーを目指して

～人生100年応援信託(100年パスポート)の取り扱い開始～

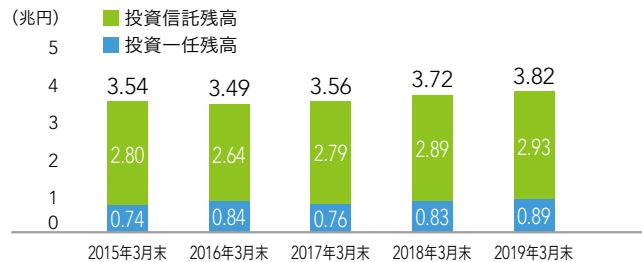
“人生100年時代”を安心して過ごすための、頼れる信託商品(100年パスポート)が誕生しました。本商品は、将来の認知症や健康などに対する不安に備える機能と、人生をより楽しく充実させるためのさまざまなサービスを取り揃えた信託商品であり、お客さま一人ひとりのご事情に合わせたご提案を行います。



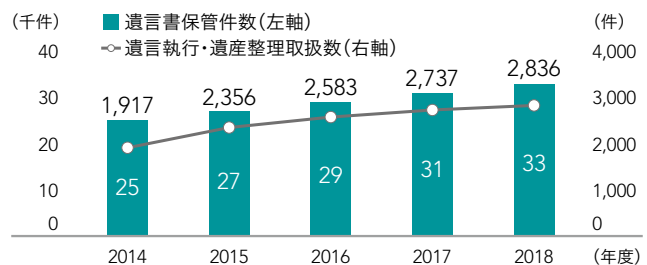
UBSグループとのウェルス・マネジメント事業の提携

UBSグループの世界有数の資産運用・証券サービスと、当グループの相続・資産承継、不動産等の幅広い商品・サービスを有機的に組み合わせることで、最適なソリューションをご提供する「トータル・ウェルス・マネジメント」を目指します。

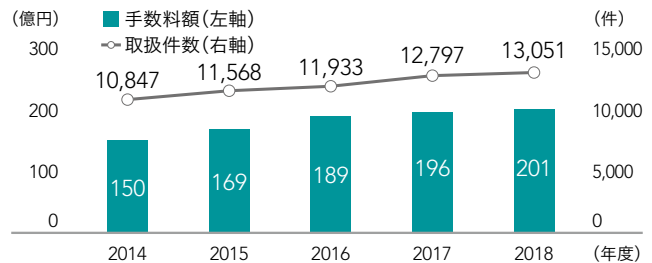
■ 預かり運用資産残高の推移



■ 遺言・相続取扱件数の推移



■ 個人向け不動産仲介実績の推移*



※三井住友トラスト不動産の仲介実績のみ

■ 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
約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

超高齢社会問題

サステナビリティ5大テーマの一つ「超高齢社会問題」に注力しており、資産運用や次世代への確実な財産の継承、住まいに関するご相談のほか、近年深刻化している認知症問題について、産官学連携プロジェクトCOLTEMへの参加や財産管理サービスの拡充など金融界をリードする役割を果たしています(詳細はP.42ご参照)。



法人トータルソリューション事業



法人トータルソリューション事業は、ご融資や各種ファイナンススキームのアレンジ業務、企業コンサルティング業務、M&Aアドバイザー業務などの事業内で所管する業務にとどまらず、法人のお客さまとのお取引全般に関わる総合窓口としての役割を担っています。

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

事業の目指す姿

事業法人のお客さまにおいては、コーポレートガバナンス・コードや働き方改革などの政府のイニシアティブもあり、企業の経営企画・総務・人事・経理財務などのいわゆるコーポレート部門の課題にも大きな変化が生じています。

ガバナンスの領域では、役員報酬体系の見直し、取締役会運営のあり方などを含むガバナンス機構見直しや、ROE向上など、また、資産形成に向けた対応としては、投資教育、積立制度導入といった従業員福利厚生などのニーズが拡大し

ています。このように、コーポレート部門の課題、特に資金取引以外のいわゆる非財務関連の経営課題が拡大するなか、これらの課題に対して、企業のコーポレート部門と強いマルチコンタクトポイントを有する当グループは、ワンストップで対応できる強みがあります。

当グループの強みを生かすことで、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していきます。

■ 主なグループ会社

| | |
|---------------------------------|---|
| 三井住友信託銀行 | 各種ファイナンス、コンサルティング、M&Aアドバイザー等、法人取引全般に関わる総合窓口 |
| 三井住友トラスト・パナソニックファイナンス | パナソニック株式会社と三井住友信託銀行が出資するリース・クレジットなどをご提供する総合ファイナンス会社 |
| 三井住友トラスト・ローン&ファイナンス | 三井住友信託銀行100%出資の不動産担保ローンを中心とする総合金融会社 |
| 泰国三井住友信託銀行 | タイで銀行業務を営む三井住友信託銀行100%出資の海外現地法人 |
| 紫金信託 | 三井住友信託銀行が19.9%出資する中国・南京市に本社を置く信託会社 |
| Midwest Railcar Corporation | 北米で鉄道貨車リース事業を展開する丸紅株式会社と三井住友信託銀行グループの合併会社 |
| BIDV-SuMi TRUST Leasing Company | ベトナム4大国有商業銀行の一角を占めるBIDVと三井住友信託銀行のリース合併会社 |

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
- 世界的な金融規制強化
- 国内のマイナス金利の長期化
- 少子高齢化による働き手不足
- デジタルイノベーションによる金融ビジネスモデルの変革

機会・当社の強み

- 信用力の高い優良な顧客基盤
- 信用力の高い優良な顧客基盤
- お客さまとの強いマルチコンタクトポイント・ワンストップ対応
- 専門信託銀行ならではの多彩かつ高い専門性と総合的なソリューション提供を軸とした戦略展開

重点施策

クレジットポートフォリオ変革の推進

世界的な景気動向の不透明感も踏まえつつ、バランスシート規模の拡大による収益向上ではなく、バランスシートの採算性改善による収益向上を目指し、クレジットポートフォリオ変革に取り組んでいます。

お客さまとのコーポレート取引はトータルソリューションの一環として継続的に取り組む一方、プロダクト関連資産へのさらなる取り組み強化を掲げています。

注力しているプロダクト関連資産は収益性、安全性(回収率・期間)などを重視した取り組みを行っています。

ESG/SDGs関連ニーズへの取り組み

企業が継続的に成長するためには、企業を取り巻くステークホルダーが求める期待事項への、適切かつ迅速な対応が必要となります。

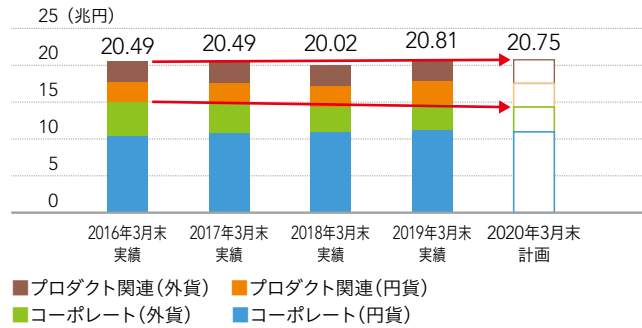
なかでも、近年、ESG/SDGsへの取り組みを求めるステークホルダーが増えており、その対応は経営課題となっています。当社は「情報開示」「ファイナンス」「不動産」等の観点からの各種提案を通じて、お客さまの経営課題に対するさまざまなソリューションをご提供しています。

企業制度を踏まえたライフプラン・コンサルティング

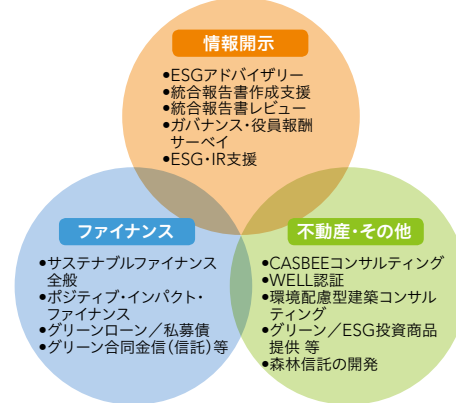
「人生100年時代」の到来による従業員の働く環境の変化により、個人のライフプランに対する考え方が多様化しています。

企業は福利厚生や人事施策面での対応を求められることが想定されますが、当社はお客さまの従業員向けにお客さまの会社制度を踏まえた適切なライフプラン・コンサルティングをご提供しています。

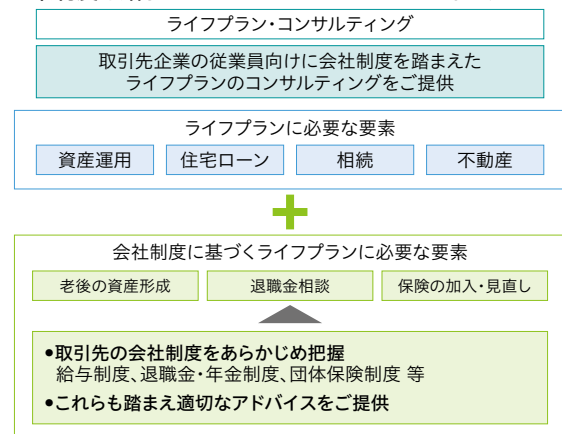
■ 法人クレジットポートフォリオ計画



■ ESG/SDGsへの取り組み



■ 企業制度を踏まえたライフプラン・コンサルティング



サステナビリティへの取り組み

ポジティブ・インパクト・ファイナンス

三井住友信託銀行は、2019年3月、不二製油グループ本社株式会社との間で、UNEP FI(国連環境計画・金融イニシアティブ)が定めた「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・ファイナンス融資契約を締結しました。このタイプの取り組みは世界初となります(詳細はP.43ご参照)。



法人アセットマネジメント事業



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

事業の目指す姿

金融法人・非営利法人のお客さまに対する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のご提供と、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のご提供により、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。

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、不動産等の実物

資産を投資対象とした新たな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。

また、地域経済に対する強い存在感を有する地域金融機関等に、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の協働ビジネスを幅広く展開し、相互に持続可能なビジネスの成長と地域社会への貢献を追求しています。

■ 主なグループ会社

| | |
|-------------------|--|
| 三井住友信託銀行 | 金融法人や非営利法人等のお客さまに対する資産・負債の両面からのトータルソリューションをご提供 |
| 三井住友信託(香港)有限公司 | 証券投資、プライベート・エクイティファンド投資に関する助言などの投資アドバイザー業務を展開 |
| 三井住友トラスト・インベストメント | プライベート・エクイティファンド運営および関連アドバイザー業務に関する各種サービスをご提供 |
| 三井住友トラスト不動産投資顧問 | 機関投資家を中心とした投資家向けの不動産私募ファンド運営を担う不動産投資顧問会社 |

環境認識・課題

- マイナス金利の長期化や少子高齢化等の社会構造・金融環境の変化を踏まえた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、SDGs実現への貢献

機会・当社の強み

- 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
- 専門信託銀行グループ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

重点施策

お客さまからお預りするAUM[※]の成長

お客さまの財務特性や投資経験等に応じた最適な運用ポートフォリオの提案により、金融法人や非営利法人のお客さまからお任せいただくAUMを成長させていくことを重視しています。

資産運用ソリューションのさらなる強化に向けて、お客さまの運用ニーズに対するコンサルティングの高度化とともに、特徴あるオルタナティブプロダクトをはじめ、私募投信、合同金銭信託等の豊富な運用商品ラインアップの拡充に努めます。

※預かり資産残高

オルタナティブプロダクトの充実

日進月歩の資産運用業界では、流動性に制約がある反面、中長期的なリターンが追求できる非上場株式やローン債権、インフラ、不動産といった「オルタナティブ」と呼ばれる資産への投資ニーズが高まっています。

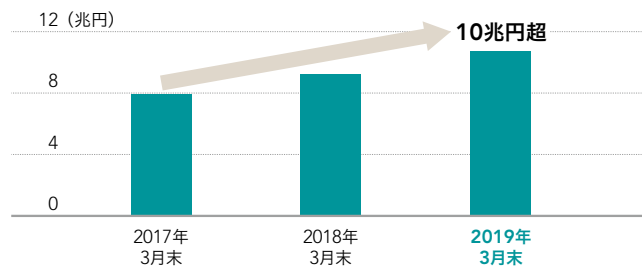
20年来の投資実績を持つ非上場株式投資ファンドをはじめとして、さまざまなオルタナティブプロダクトのAUMを成長させるとともに、ご提供できる商品ラインアップの充実に注力していきます。

地域金融機関等との協働ビジネスの展開

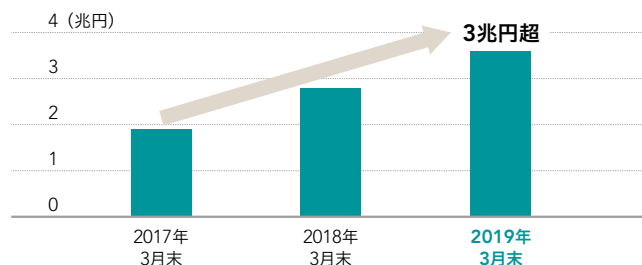
少子高齢化等の社会構造変化が進展するなか、地方創生の実現を追求する上で、相続・承継や不動産といった当グループが有する多彩な専門性が必要とされる機会が広がってきています。

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たWin-Winの協働ビジネスをさらに発展させるべく、提携先の拡充とともに、提携を通じた取扱高の増加に取り組みます。

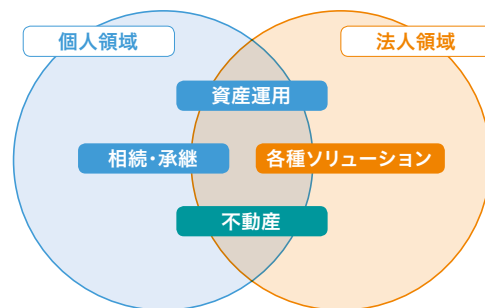
■ 法人アセットマネジメント事業AUM



■ 金融法人等向け私募投信・オルタナティブプロダクトAUM



■ 地域金融機関等との協働ビジネス

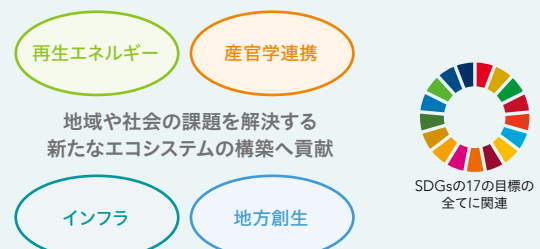


サステナビリティへの取り組み

持続可能な社会の構築への貢献

代表的な再生可能エネルギーである太陽光発電事業等へ投資するファンドを運営しているほか、水道設備更改等の地域の公的インフラに対する民間資金活用に向けた取り組みにも参画しています。

地域や社会が直面する課題に対し、金融分野のみならず非金融分野の知見も駆使したソリューションを実現すべく、さまざまなパートナーとの連携によって新たなエコシステムの構築に貢献していきます。



証券代行業業



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る貴重なデータ・情報・事例を活用し、お客様の「ベストパートナー」として、株式実務・株主総会サポートに加え、ガバナンス強化・機関投資家との対話促進などに資する幅広い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 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

事業の目指す姿

「過去から培ったお客様の株式実務のベストパートナーとしての強固なリレーションを起点に、外部環境変化により重要性を増している投資家・資本戦略等の経営課題に対し、事業横断でのソリューションをご提供するベストパートナー」を目指します。

「コーポレートガバナンス・コード」「企業内容等の開示に関する内閣府令」の改正など、ガバナンス改革を企業価値向上につなげるための変革が本格化しているなか、お客様の

ニーズもこれまでの株式実務・株主総会支援に加え、ガバナンス強化・インセンティブ報酬・機関設計コンサルティングなどに拡大し、かつ複雑化・多様化しています。

当グループは、こうした投資家・資本戦略等の経営課題に対し、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、お客様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。

■ 主なグループ会社

| | |
|-------------------|--|
| 三井住友信託銀行 | 株主名簿管理業務、IPO・ガバナンス・IR・SR関連等の各種コンサルティング |
| 東京証券代行 | 株主名簿管理業務、IPO・ガバナンス・IR・SR関連等の各種コンサルティング |
| 日本証券代行 | 証券代行業務全般のほか、投信・一般債の管理・受渡決済を行う証券業務 |
| 三井住友トラストTAソリューション | 証券代行業務全般の事務・システムの運営 |
| 日本株主データサービス | 株主名簿管理事務の受託業務、システム開発・運営 |

環境認識・課題

- ガバナンス改革が実質的な取り組みに深化
- 機関投資家の議決権行使基準の厳格化、アクティビストの存在感アップ
- 非財務情報を含めた開示範囲拡大の要請
- 上記環境から、お客様のニーズはますます多様化・拡大しているため、スピーディーかつ的確なソリューションのご提供が必要

機会・当社の強み

- 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データ
- 企業法務・役員報酬・IR・SR各領域における豊富な経験に裏付けられた専門人材

重点施策

取引基盤拡充

当グループの最大の強みは上場企業受託社数・管理株主数ともに業界No.1の顧客基盤と豊富な事例に対応してきた経験値・専門性です。

そうした強固な顧客基盤をより一層拡充させることにより、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。

ソリューション営業強化

ガバナンスサーベイ・役員報酬サーベイ

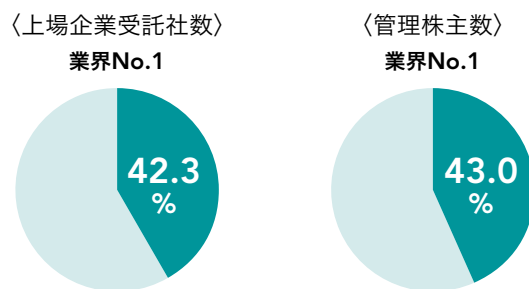
2017年度以降取り組んでいる両サーベイを実施します。両サーベイともに引き続き国内最大級の参加社数を確保することでデータ信頼性を高めるとともに、時流に合わせた設問を適宜追加することでその有用性を高めていきます。

国内最大のサーベイデータから上場企業全般のガバナンスや役員報酬における取り組みを把握できることに加え、業種・会社規模等に応じた各社の平均的な取組状況、それと比較した個社分析結果等をお示しすることにより、お客さまの課題・ニーズを把握し、ソリューションをご提供することでコンサルティング収益の拡大を図ります。

2019年度に特に注力する個別施策

- ① 機関投資家との建設的な対話が従来以上に強く要請されていることを踏まえ、IR・SR関連情報を年間を通じてご提供する「FOCUS CLUB」のコンテンツと加入社数を大幅に拡充し、安定的な収益獲得につなげていきます。
- ② 2018年より開始したスマートフォンを活用した議決権行使サービス「スマート行使」の機能を拡充するなど、業界のリーダーとして、最先端のソリューションを常に探求してまいります。

証券代行業業における業界内シェア[※](2019年3月末)



※三井住友信託銀行、東京証券代行、日本証券代行業の合計

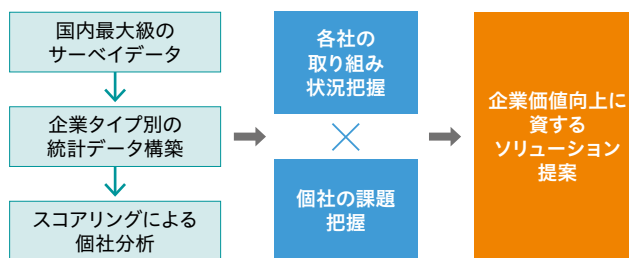
コーポレートガバナンスサーベイ

- 国内最大級の参加企業1,407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特任教授)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659社、1万人超の役員報酬データ
- 報酬の水準・構成に加えて評価制度・体制も調査

※デロイト トーマツ コンサルティングとの協働



- ③ RPA・AIを積極的に活用し、よりスピーディーかつ的確なソリューション提供を目指すとともに、業務運営の堅確性向上を図ってまいります。

サステナビリティへの取り組み

各種コンサルティング

ESGアドバイザーサービスや統合報告書レビューサービス、取締役会実効性評価サポートなど、お客さまの投資家戦略・資本戦略・広報活動(IR・SR)をサポートする「投資家・資本戦略コンサルティング」を通じて、お客さまのESGに関わる活動を支援しています。



不動産事業



不動産事業は、複雑化・多様化が進む法人のお客さまの事業課題解決および個人のお客さまの資産形成に向けて、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ことで、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 常務執行役員 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

事業の目指す姿

不動産事業の中心的業務である法人向け不動産仲介は、国内トップクラスの実績を重ねています。グループ各社との連携に加え、地域金融機関や海外金融法人など外部のネットワークも生かして、事業法人のお客さまの経営課題・事業戦略に沿った不動産資産の活用や、不動産投資を本業とされるお客さまの不動産収益向上を実現していきます。

個人向け不動産仲介は、お客さまのライフステージやライフイベントに即した不動産情報のご提供をさらに強化し、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、機関投資家等のお客さまの投資運用をサポートするとともに、不動産投資市場の拡大を支える重要な社会インフラとしての機能を引き続き担っていきます。

お客さまの不動産のベストパートナーとして、お客さまの真のニーズに応える価値の創造とご提供を目指していきます。

また、注目を集める不動産の環境性能向上や性能評価の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など、SDGs実現に向けて一層貢献していきます。

■ 主なグループ会社

| | |
|---------------|--|
| 三井住友信託銀行 | 主に法人のお客さま向けの、投資用・事業用不動産仲介、各種コンサルティングサービス |
| 三井住友トラスト不動産 | 主に個人のお客さま向けの、居住用・投資用・事業用不動産仲介などの流通サービス |
| 三井住友トラスト基礎研究所 | 主に法人および公的機関のお客さま向けの、不動産市場の調査・研究とコンサルティングサービス |

環境認識・課題

- 低金利と堅調なオフィス需要を背景に不動産価格の高原状態は継続
- ただし、市況変調の兆候は注視が必要
- 海外投資家の日本国内不動産への投資意欲は旺盛で対応強化が必要
- 高齢者人口・相続件数の増加に即した不動産サービスのご提供が不可欠

機会・当社の強み

- 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

重点施策

不動産マネジメントサイクルに沿ったソリューションをワンストップでご提供

お客様の保有する不動産のステータスや運用方針・事業戦略との関わりを深く理解した上で、中長期にわたる不動産マネジメントサイクルの各段階に応じた、最適なソリューションをご提案します。

不動産売買はもちろんのこと、管理・運用のフェーズにおいても、修繕更新工事や建替えのサポート、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や拠点戦略に関するCRE(企業不動産)コンサルティングまで、多彩なメニューをワンストップで継続的にご提供します。

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。

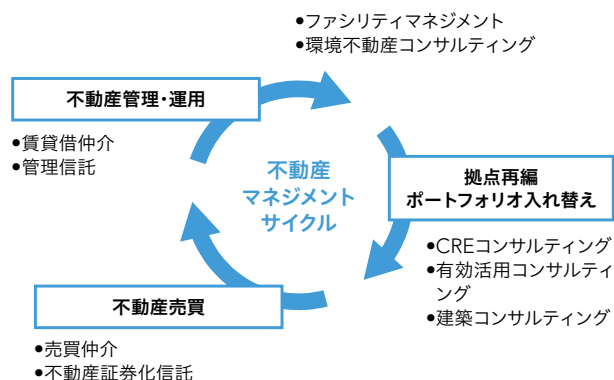
当グループと取引のないお客様の不動産ニーズに対し、不動産業務のプロフェッショナルとして、きめ細やかにご対応し、課題解決を実現することで、お客様のみなならずアライアンス先各社のビジネスにも貢献していきます。

個人向け不動産

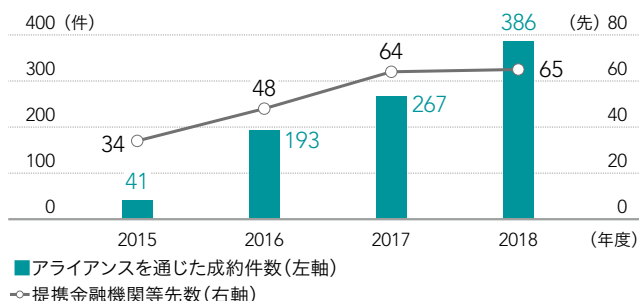
三井住友信託銀行と三井住友トラスト不動産が主に連携して個人のお客様の不動産売買等のニーズにお応えしています。

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TS事業の営業店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等の需要発掘に取り組み、サービス強化を進めます。

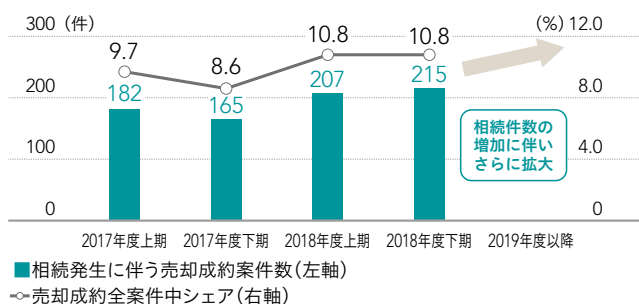
■ 不動産マネジメントサイクルに沿った多彩なメニュー



■ アライアンスの取り組み強化



■ 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様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

環境不動産コンサルティング

当グループは、これまで環境不動産市場の創造に先駆的に取り組んできました。特に、建築関係者の専管事項であった建物の省エネなど環境配慮の取り組みに不動産取引の視点を取り入れ、価格形成メカニズムの研究や、新たなラベリング制度の導入、価値向上の検証などを国に提言し、具体化に向けた取り組みを主導してきました。不動産の環境性能認証であるCASBEEについては、認証獲得案件の半数近くの支援に関わっており、普及促進に努めています。当グループは、これらの知見を生かし新たな商品・サービスの開発にも注力しています。



マーケット事業



マーケット事業では、お客様の金利・為替などに関する各種ニーズにお応えする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」の三つの機能を組み合わせながら、高度な専門性と総合力を駆使して、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

事業の目指す姿

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、地政学リスクなど市場を取り巻く不確実性は高まっています。お客様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していくことでお客様の資産価値を守っていきます。

お客様にご提供するソリューションは、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よ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、お客様に最適なソリューションをご提供しています。

■ マーケット事業の事業モデル



環境認識・課題

- マイナス金利の長期化
- 国際協調の乱れ・景気悪化リスク等に伴う市場リスク・流動性リスクへの備え
- 高齢者人口の増加と、中長期的な人口減少
- 貯蓄から資産形成への流れの加速

機会・当社の強み

- 市場リスク・流動性リスクマネージカ
- 金融市場の主導プレイヤー
- 優良な顧客基盤
- 地域金融機関等とWin-Winの関係を構築できる中立的ポジション

重点施策

金融法人との外為・デリバティブ取引拡大

グローバル化の進展により、本邦企業のM&Aを含む海外進出や金融法人等による海外向け資産運用が活発化しており、金利・為替リスクに対する適切なヘッジニーズが高まっています。マーケットボラティリティをマネージする専門機能については、当社のお客さまのみならず、当社とのお取引を通じて地域金融機関等の顧客サービス充実化にもご利用いただき、双方のビジネスチャンスを広げていきます。

外貨預金の推進

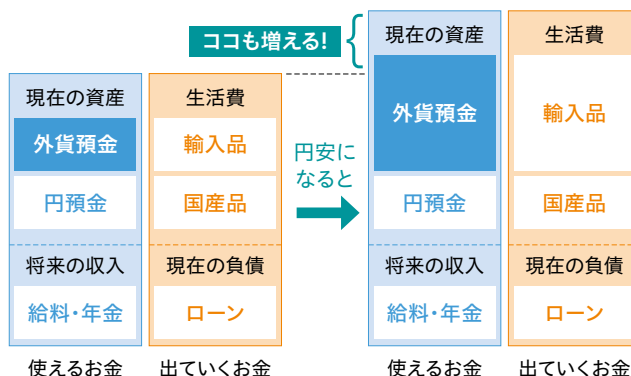
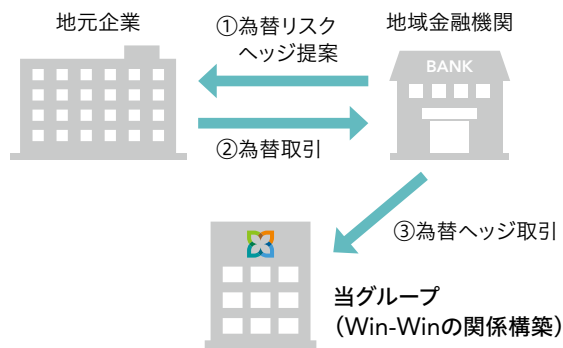
資源や食料を外国に頼る我が国では、為替水準が大幅に円安になると輸入物価が高騰（インフレーション）してまいります。また、国内ではマイナス金利環境が長期化する一方で、高齢化など社会構造変化に伴う個人の長期資産形成ニーズが高まっています。お客さまの資産価値（購買力）を守るリスクヘッジツールとして外貨預金をご提案します。

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。

- 『投資家のための 金融マーケット予測ハンドブック』（第6版、NHK出版）
- 『デリバティブキーワード360』（第5版、金融財政事情研究会）
- 『60歳までに知っておきたい 金融マーケットのしくみ』（NHK出版）

(例)地域金融機関との為替取引における「B to B to C」



サステナビリティへの取り組み

グリーンボンド発行

近年、グリーンボンドやソーシャルボンドといった新たなグリーン調達手段が注目を集め、欧州を中心に大きな市場が形成されています。三井住友信託銀行においても気候変動、自然資本、環境不動産等に関わ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ました（詳細はP.43ご参照）。



受託事業



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

事業の目指す姿

国内最大規模の金融グループとして、「貯蓄から資産形成へ」の流れを主導し、「国民の資産形成」「日本経済・企業の持続的成長」「本邦インベストメントチェーンの多様化・高度化」に貢献しつつ、当グループの手数料ビジネスの成長を牽引していきます。

そのために、年金業務においては、確定拠出年金を中心に、加入者基盤の拡大や投資教育等のサービス品質の向

上、資産運用・資産管理業務においては、サービスの多様化を追求し、既に有している強みをさらに磨き上げながら、残高・収益・顧客基盤の拡大を目指していきます。

また、三井住友信託銀行の運用事業と三井住友トラスト・アセットマネジメントの統合完了や、今後控えている資産管理銀行の統合等を経て、運用力の強化、資産管理業務における合理化・サービス高度化を実現していきます。

■ 主なグループ会社

| | |
|----------------------|---|
| 三井住友信託銀行 | 企業年金に係る制度設計・運用・管理・コンサルティング、機関投資家を中心とした資産運用、投資信託受託等の資産管理サービスの営業・企画等を行う信託銀行 |
| 日本ペンション・オペレーション・サービス | 年金管理業務における事務・システム専門会社(みずほ信託銀行との合併事業) |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行 | 資産管理サービスに特化した信託銀行(りそな銀行との合併事業) |
| 米国三井住友信託銀行 | 海外有価証券の管理業務の米国拠点 |
| ルクセンブルグ三井住友信託銀行 | 海外有価証券の管理業務の欧州拠点 |
| 三井住友トラストUK | 海外有価証券の管理業務の英国拠点 |
| 三井住友トラスト・アイルランド | 外国籍ファンド管理業務の中核拠点 |

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等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・当社の強み

- 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

重点施策

DC年金の強化

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の重要性が高まるなか、当社は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加入者数は成長を続け、業界トップを維持しています。さらなる持続性のある成長のため、投資教育を充実させ、DC加入者の資産形成サポートを進めることで、投資リテラシー向上に貢献していきます。

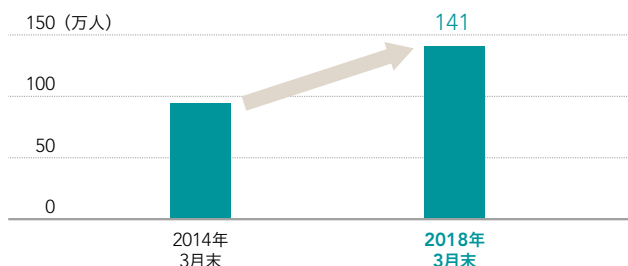
JTCホールディングスの設立

2018年3月に、資産管理ビジネスの中核会社である日本トラスティ・サービス信託銀行(JTSB)と、みずほフィナンシャルグループ傘下の資産管理サービス信託銀行(TCSB)の経営統合について出資会社間において合意し、同10月に両社を100%子会社とする持株会社を設立、2021年を目処に統合会社を発足させることとしています。規模のメリットを生かし、合理化・サービス高度化を追求していきます。

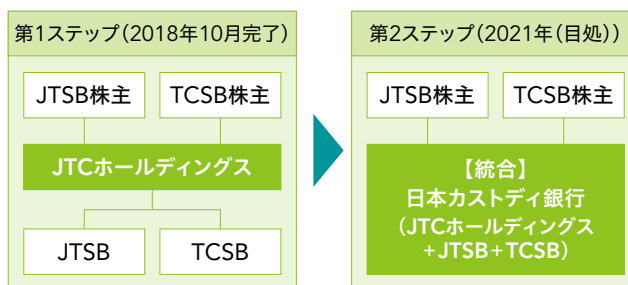
グループ資産管理残高の拡大

国内・海外ともに、グループ資産管理残高を順調に拡大しています。国内資産管理においては、運用手法の高度化や運用資産の多様化に対応し、海外資産管理においては、海外現法と国内部署が密接に連携しながら、日系のお客さま向けサービスを高度化することにより、さらなる残高および顧客基盤の拡大を目指します。

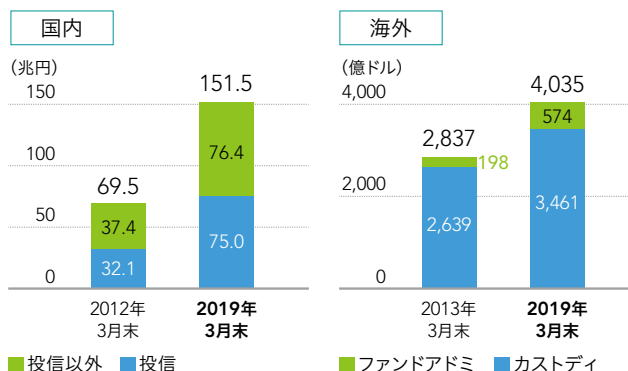
DC加入者の推移



経営統合のストラクチャー



グループ資産管理残高



サステナビリティへの取り組み

SRI・ESGファンドの開発

当グループは、日本初の環境ファンド(1999年)、中国株SRIファンド(2010年)、生物多様性企業応援ファンド(2010年)など新しい投資手法を開発し、日本のESG市場をリードしてきました。PRI設立以前の2003年、日本で初めて企業年金向けに提供を開始したSRIファンドは、当初よりESGを重視した運用コンセプトとなっており、当グループは文字通りESG運用のパイオニアとして運用ノウハウとトラックレコードの積み上げを図ってきています。



SDGsの17の目標の全てに関連

三井住友トラスト・グループの運用ビジネス

三井住友トラスト・アセットマネジメント



三井住友トラスト・アセットマネジメント
代表取締役社長
菱田 賀夫

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や日興アセットマネジメントを中心に、資産運用機能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94兆円※の資産運用残高を有しています。

※2019年3月末現在

nikko am 日興アセットマネジメント



日興アセットマネジメント
代表取締役社長兼共同CEO
安倍 秀雄

ガバナンス高度化への取り組み

当グループではお客さまの資産を運用する立場であることを踏まえ、ガバナンス高度化への取り組みを重視し、積極的に強化・推進しています。具体的な取り組みとしては、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を、監査等委員会設置会社へと移行しました。また、2019年7月には、日興アセットマネジメントを三井住友トラスト・アセットマネジメントと同様に、三井住友トラスト・ホールディングスの直接出資子会社としました。

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



目指す姿

グローバルな資産運用市場が年々拡大するなか、当グループとしても資産運用ビジネスをコアかつ成長分野と位置付け、ビジネス推進を強化しています。

その一環として、2018年10月には、年金等の機関投資家のお客さま向けに確固たる実績を有する三井住友信託銀行の運用機能を、三井住友トラスト・アセットマネジメントに統合しました。また、グループ内にはグローバルネットワークを生かした商品開発力に

強みを有する日興アセットマネジメント、ほかの金融グループとの連携によって設立したスカイオーシャン・アセットマネジメントやJP投信等もあります。

当グループは、これら各運用会社の有する特色・強みを最大限に生かした「マルチプティック戦略」を進め、国内外の機関投資家から個人まで幅広いお客さまに最適な資産運用ソリューションをご提供していきます。

■ 主なグループ会社

| | |
|---------------------|--|
| 三井住友トラスト・アセットマネジメント | 2018年10月に三井住友信託銀行の資産運用機能を統合した、グループの中核をなす資産運用会社 |
| 日興アセットマネジメント | アジアを中心にグローバルに展開する、独自色を持った資産運用会社 |
| スカイオーシャン・アセットマネジメント | 横浜銀行、京都銀行、群馬銀行、東京さくらばしフィナンシャルグループと共同出資する資産運用会社 |
| JP投信 | ゆうちょ銀行、日本郵便、野村ホールディングスと共同出資する資産運用会社 |

環境認識・課題

- グローバルでの資産運用残高の拡大
- 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、規制等による手数料の下方圧力

機会・当社の強み

- 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(DB・DC等)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

重点施策

運用力・商品開発力の拡張

● 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。

● 日興アセットマネジメント

世界11カ国の拠点 (JV含む) にネットワークを有し、それらを積極的に活用したユニークな商品開発力や国内で定評のある販売サポート等の強みを生かします。

両社を中心に、それぞれの特徴・強みを生かしながら、幅広いお客さまの多様なニーズに対応した運用・商品をご提供することにより、資産運用残高を拡大してきました。引き続きお客さまの利益最大化に資するべく、その強みに磨きをかけるとともに、ニーズが高まっているスマートβや非流動性資産といった新たなアクティブ領域への拡張等により、運用力・商品開発力を強化していきます。

グローバル展開の加速

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。成長を続けるグローバル市場において、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は、それぞれ海外ビジネスの拡大を図っていきます。

また、海外の運用会社への提携戦略(出資等を含む)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。

グローバルトップ20に向けた運用残高の拡大

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、グローバル市場でもプレゼンスを発揮していきます。中長期的には、グローバルトップ20を目指し、当グループの手数料ビジネスの成長を牽引していきます。

サービス提供基盤の拡大

当グループの有する資産運用分野のノウハウを、スカイオーシャン・アセットマネジメントや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中長期かつ安定的な資産運用サービスをご提供していきます。

サステナビリティへの取り組み

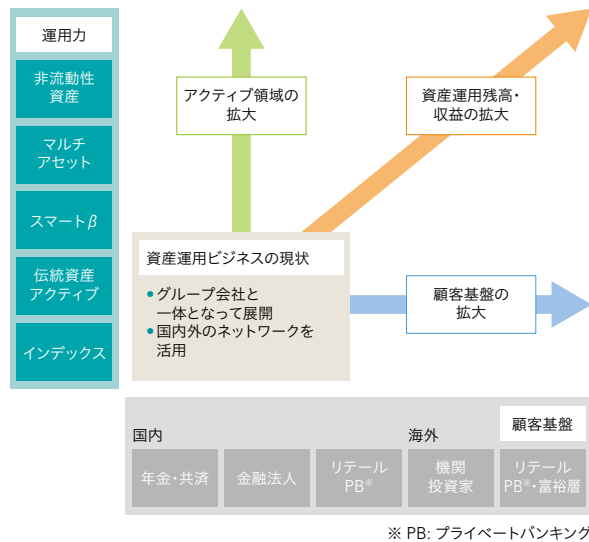
サステナブル投資(ESG投資)

各種ESGファンドの発行やステューワードシップ活動(グローバルなエンゲージメント、ESGインテグレーション、議決権行使)を通じ、ESG投資市場の拡大およびステューワードシップ活動による企業の環境社会配慮の向上に貢献しています(詳細はP.42ご参照)。



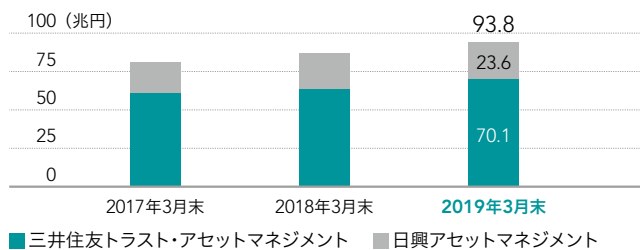
SDGsの17の目標の全てに関連

■ 資産運用機能の強化イメージ

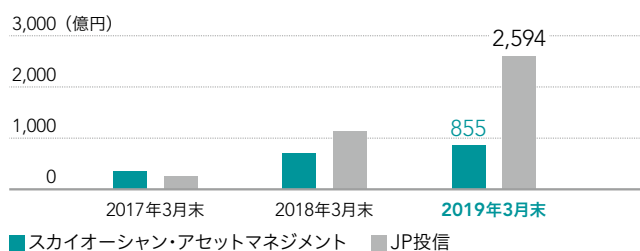


■ 資産運用残高

[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]



■ 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]



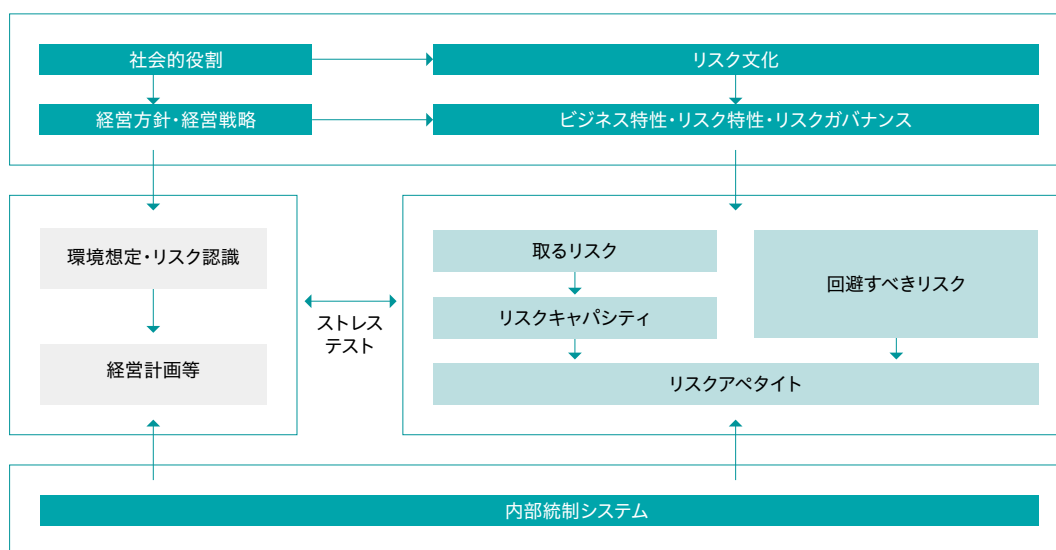
リスクアペタイト・フレームワーク

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(コンダクトリスク等、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、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。

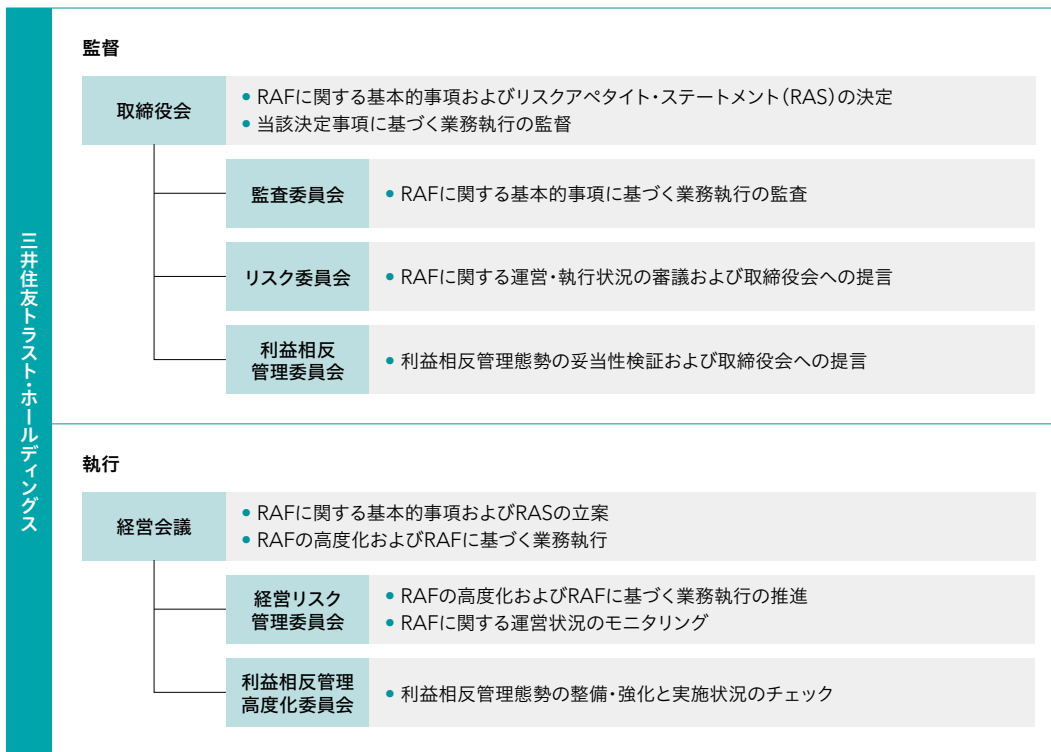
(3) リスクガバナンス

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もと、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、三井住友信託銀行では、信託業務のリスクについて、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

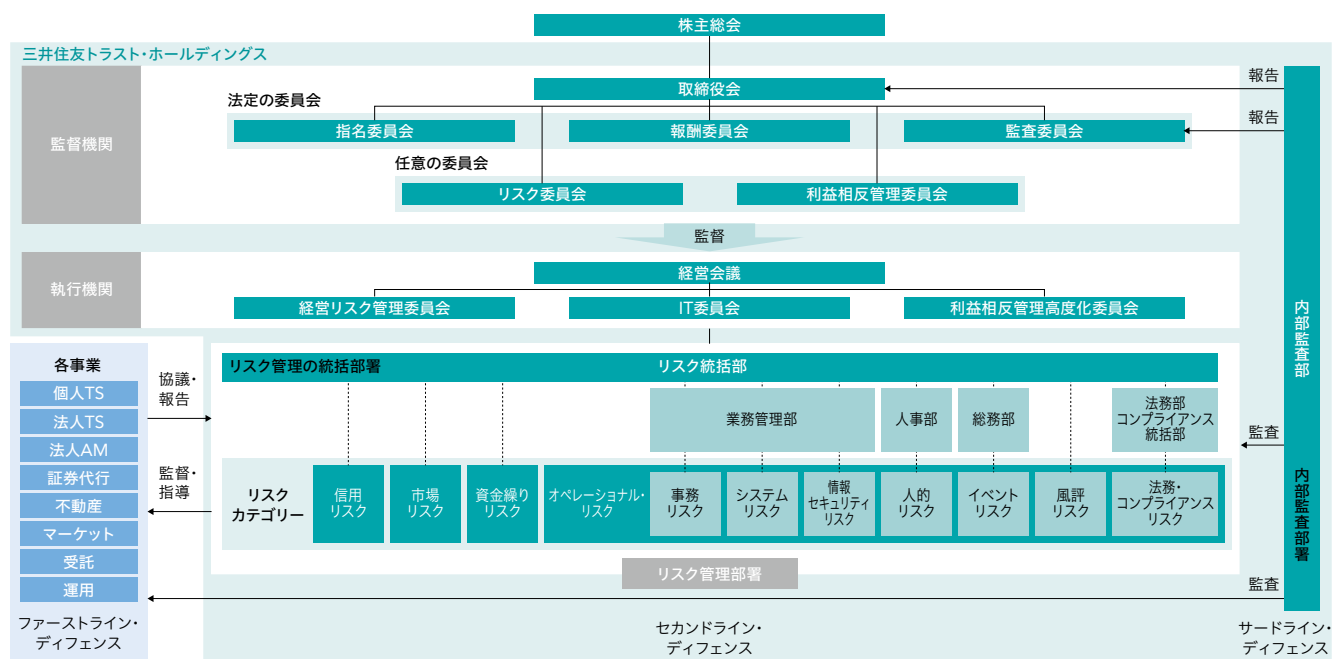
| リスクカテゴリー | 定義 |
|---|--|
| 信用リスク | 信用供与先の財務状況の悪化等により、資産（オフ・バランス資産を含む）の価値が減少ないし消失し、当グループが損失を被るリスクをいいます。このうち、特に、海外向け信用供与について、与信先の属する国の外貨事情や政治・経済情勢等により当グループが損失を被るリスクをカントリーリスクといいます。 |
| 市場リスク | 金利、為替、株式、コモディティ、信用スプレッド等のさまざまな市場のリスク要因の変動により、保有する資産・負債（オフ・バランスを含む）の価値、あるいは資産・負債から生み出される収益が変動し、当グループが損失を被るリスクをいいます。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・不正等を起こすなど、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、システムの不備等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、情報の不正使用等、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、ハラスメント等、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、感染症の流行等、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・風説等によって当社または子会社等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

三井住友トラスト・グループの概要

三井住友トラスト・グループが目指す姿

ESGの取り組み

事業戦略

経営基盤

企業情報

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。

●**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。

(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。

リスクを定量化できない場合は、可能な範囲で影響度を評価し、リスクの性質に応じて予防的措置を講じるなどにより管理を行います。

(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

プ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「リスクアペタイト指標」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（発生する蓋然性が高く、当グループに重大な影響を与える可能性があるリスク）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、現状、信用リスクは「大口と信先の信用悪化」、市場リスクは「政策保有株式等の価格下落」、オペレーショナル・リスクは「サイバー攻撃」「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与防止対策不備リスク」などを選定しています。

(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、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）。

(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) ストレスト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種類のストレストテストを実施し、その結果に基づき自己資本充実度を評価の上、取締役会などに報告しています。

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

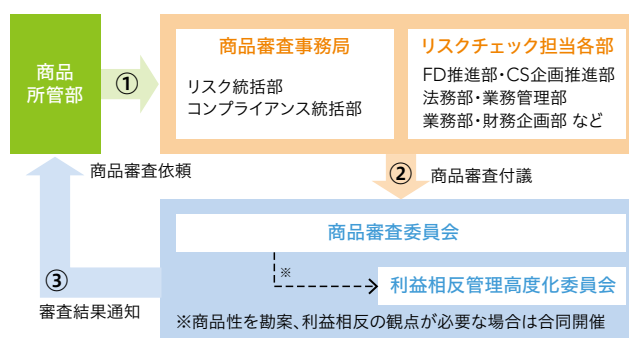
される影響の大きさを踏まえ、バックアップオフィスやバックアップシステム整備などの対応体制の強化を進めています。

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・対策等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。

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)



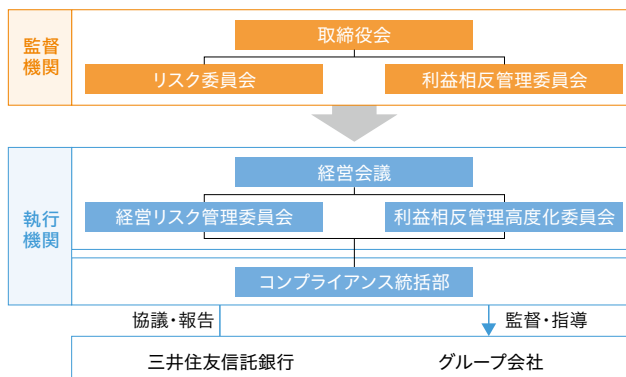
コンプライアンス(法令等遵守)

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・社員等が遵守すべき基準、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。

■ 三井住友トラスト・ホールディングスのコンプライアンス体制



2. 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、定期的を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等の解説、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、当社では、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、当社がグループ全体にまたがるテーマについて、研修資料の提供・講師派遣、ディスカッション型勉強会の企画・運営を行っています。グループ各社においては、上記のほか、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等を通じて、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、主要な子会社等について、毎年度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。当該意識調査では、グループ共通の課題の把握や実効的な施策を実施するため、統一的な質問項目を設定するなど、状況把握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、簡易な通報手段(WEBサイトからの通報)も整備しています。

また、不適切な会計処理等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.362ご参照)

5. マネー・ローンダリング^{※1}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・ローンダリング等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等を通じて、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^{※2}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等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。

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等を行っており、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・社員等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、「行動規範(バリュー)」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・サービス等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等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、警察等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報告義務、伝達・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全ての役員・社員等から受けています。

国際金融規制への対応

1. 「バーゼルⅢ最終化」への対応

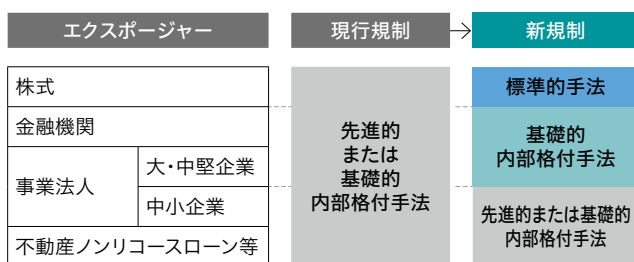
2008年のリーマン・ショックを機に、自己資本比率の規制水準引き上げ、レバレッジ比率および流動性規制の導入を骨子とした「バーゼルⅢ」が合意され、本邦では2013年3月より順次適用されています。

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利用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。

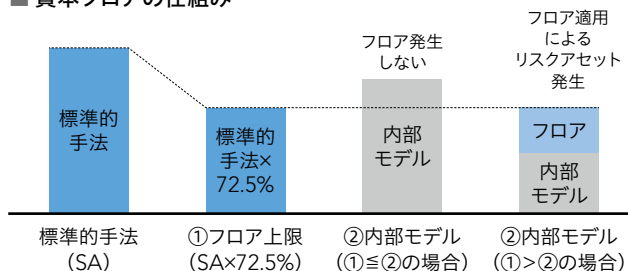
「バーゼルⅢ最終化」は2022年からの導入が求められていますが、当グループでは資本蓄積等により目標水準を確保するとともに、適切な採算管理やポートフォリオ運営を推進するなど今後規制導入に向けた態勢整備を進めていきます。

■ 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ェイト
 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ェイト
 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% > 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
 ※ 2022年の50%から毎年5%ずつ段階的に引き上げ、2027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、上述の通り「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。具体的な分野として、

- コンダクトリスク管理
- AML/CFT(マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策)
- サイバーセキュリティ
- 外部委託先(第三者)管理
- 金融機関の重要機能維持/業務継続体制の強化

等が挙げられます。また、これらの分野は相互に関連しており、例えば自社のコンダクトリスクやサイバーセキュリティの管理強化にとどまらず、外部委託先についてもその管理状況を確認し、一定水準の管理態勢整備を求めるなど、分野横断的に高度化することが求められつつあります。

なお、こうした非財務リスク分野の強化について、金融当局・金融業界ともに確立した手法があるわけではなく、さまざまな提案がなされつつある段階です。また、サイバーセキュリティのように絶えざる高度化を求められる分野もあります。

当グループは、お客さまの資産運用・管理を担う信託銀行グループとして、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*、マーケット企画部*、 受託資産企画部*、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 |

※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、顧客保護等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等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。

この認識のもと、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・提言等および改善状況のフォローアップ等を行っています。

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、内部監査部を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等の分析を行い、定期的に取り締役に報告しています。

また、内部監査部は、当グループの内部監査機能の統括

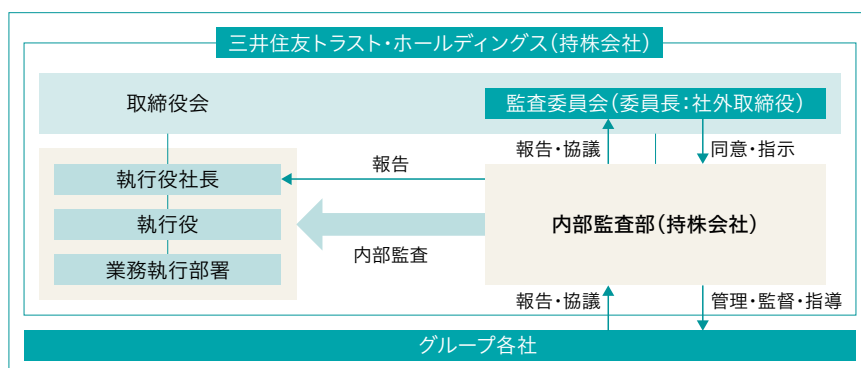
部署として、グループ各社の内部監査計画について協議を受け、基本方針との整合性を確認しています。グループ各社の内部監査部門と連携して内部監査を実施するとともに、グループ各社からの内部監査結果の報告等を受け、グループ各社の内部監査態勢および実施状況を把握・検証し、必要に応じて指導等を行う役割を果たしています。

(2) グループ各社

三井住友信託銀行等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、持株会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、持株会社への協議を経て、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持株会社等に報告するとともに、定期的に取り締役に報告しています。

■ 三井住友トラスト・グループ



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

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目指しています。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、本邦唯一の自主独立の専門信託銀行グループとして、高度な利益相反管理態勢のもと、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生かし、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。常にお客さ

ま満足の向上、お客さま本位の徹底に取り組むとともに、超高齢社会問題などの社会課題の解決に貢献していくことを通じ、お客さまや社会から信頼され、ともに成長し続けることを目指していくため、2019年6月に「消費者志向自主宣言」を策定・公表し、さらに具体的な取り組みを進めていきます。

消費者志向自主宣言とは

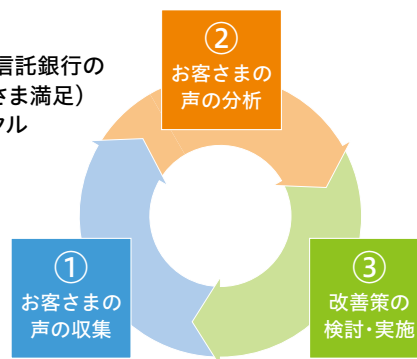
消費者庁等が事業者呼びかける、消費者志向経営（消費者全体の視点に立ち、健全な市場の担い手として、消費者の信頼を獲得するとともに、持続可能で望ましい社会の構築に向けて、社会的責任を自覚して事業活動を行うこと）への取り組みに関する宣言。

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、郵送等によるアンケートにより、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、お客さまの声分析システム「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、“気付き”を得やすくすることで、お客さま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担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入れているほか、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する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(P.84ご参照)。

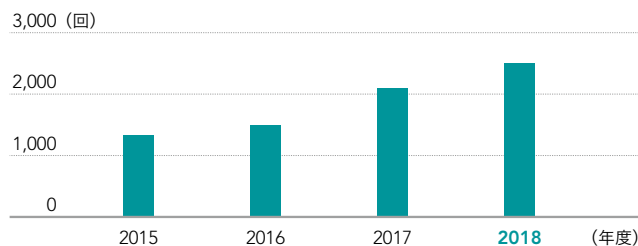
(4) お客さまの「ベストパートナー」を目指すための取組状況と成果指標(KPI)

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

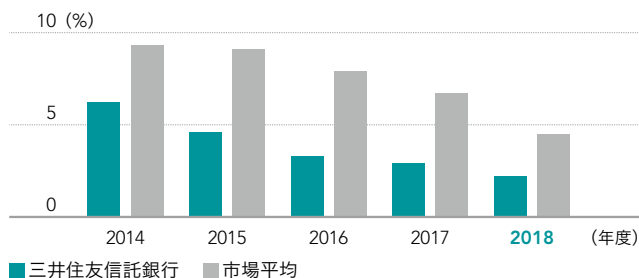
各種セミナーの開催数



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、「くらしとお金のライフプランセミナー」や「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。

お客さまの長期的な資産形成のお手伝い

投資信託残高に対する分配金*の割合

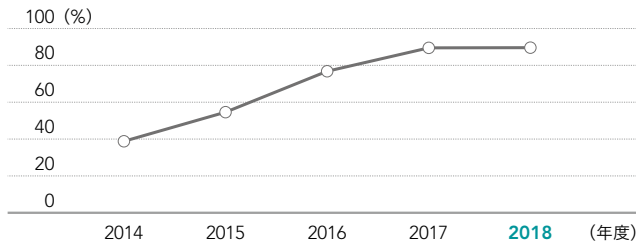


お客さまの長期的な資産形成のニーズに対して、分配頻度が少ない商品をご提案しており、投資信託残高に対する分配金の割合は市場平均より低く推移しています。

*分配金とは、三井住友信託銀行が販売会社となる公募投資信託の分配金を指します。また市場平均は、投資信託協会が公表する統計データに基づき算出しています。

投資先企業の価値向上

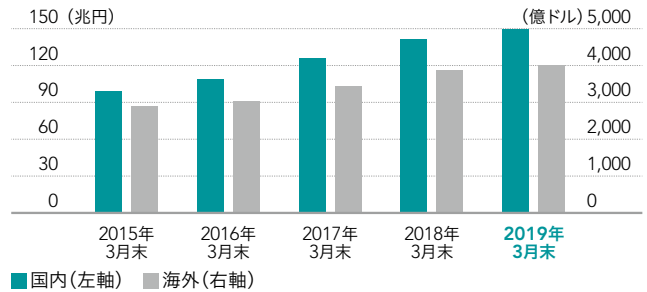
エンゲージメント実施企業の時価総額の
TOPIX基準時価総額との対比率



エンゲージメント(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」)活動を質・量両面から拡充しています。

グループ全体での資産運用・
資産管理業務の展開

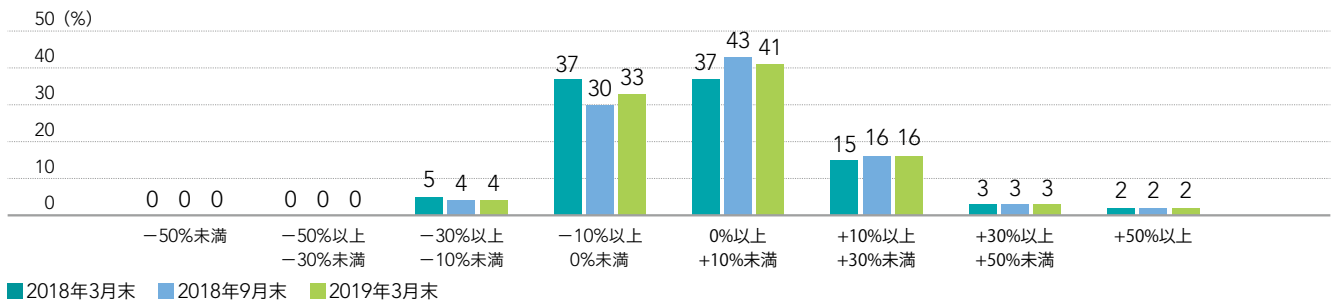
グループ資産管理残高



資産管理サービスの堅確性・迅速性の維持・向上や、社会的インフラとしての事務・システムなどの高度化を通じ、当グループの資産管理残高は、国内・海外ともに増加傾向にあります。

お客さまの運用におけるリターンの向上

実現損益を含む、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、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。

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。

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」、お客さま一人ひとり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。

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。

■ グループの推進・監督体制図

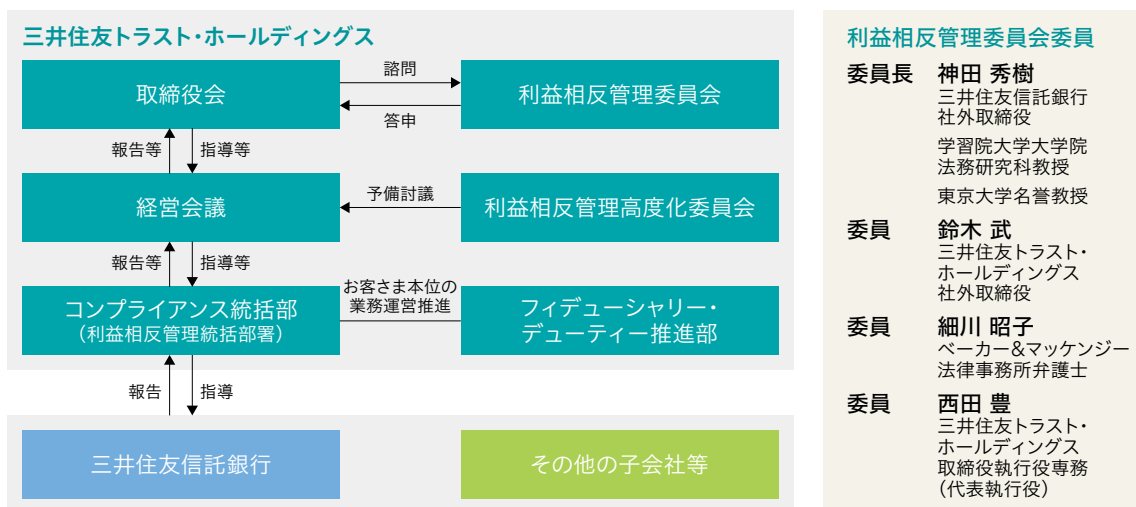
| | 組織 | | 取り組み |
|-------------------|-------------|--------------|--|
| 三井住友トラスト・ホールディングス | 取締役会 | 利益相反管理委員会 | <ul style="list-style-type: none"> グループ全体の利益相反管理、FD推進の状況を監督 |
| | 経営会議 | 利益相反管理高度化委員会 | <ul style="list-style-type: none"> 重要な個別事案の検討 関係部署に対する改善指導 |
| | | 担当部署 | FD推進部 |
| | コンプライアンス統括部 | | <ul style="list-style-type: none"> 利益相反管理の高度化 |
| グループ各社 | 各社横断 | FD協議会 | <ul style="list-style-type: none"> 外部有識者と協議、各社での取り組みに反映 |

(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。

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。

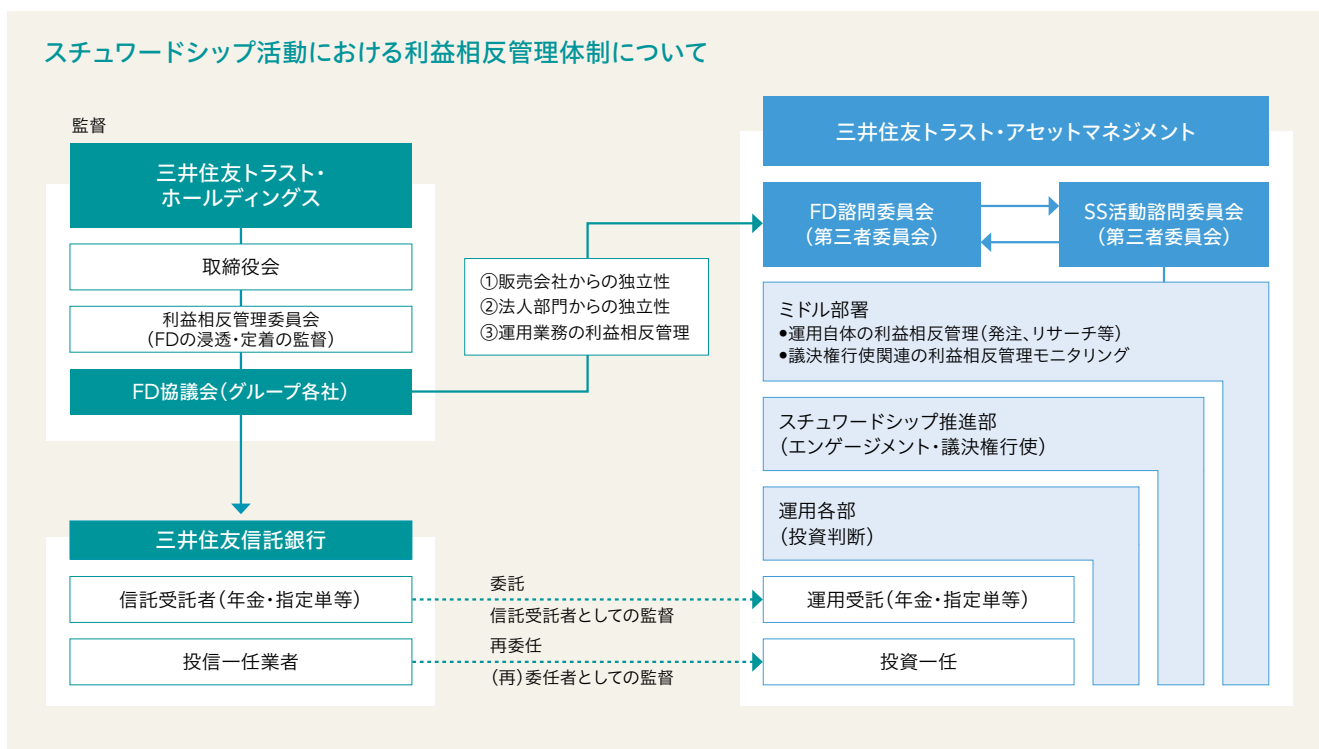
■ 利益相反管理態勢*



* 利益相反管理委員会の具体的役割についてはP.31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。

2018年度は、三井住友信託銀行の運用部門を三井住友トラスト・アセットマネジメントに統合したことを踏まえ、グループ全体のスチュワードシップ(SS)活動に関する情報連携、監督機能の強化を目的に利益相反管理委員会の中にSS部会を設置し、活動を開始しています。



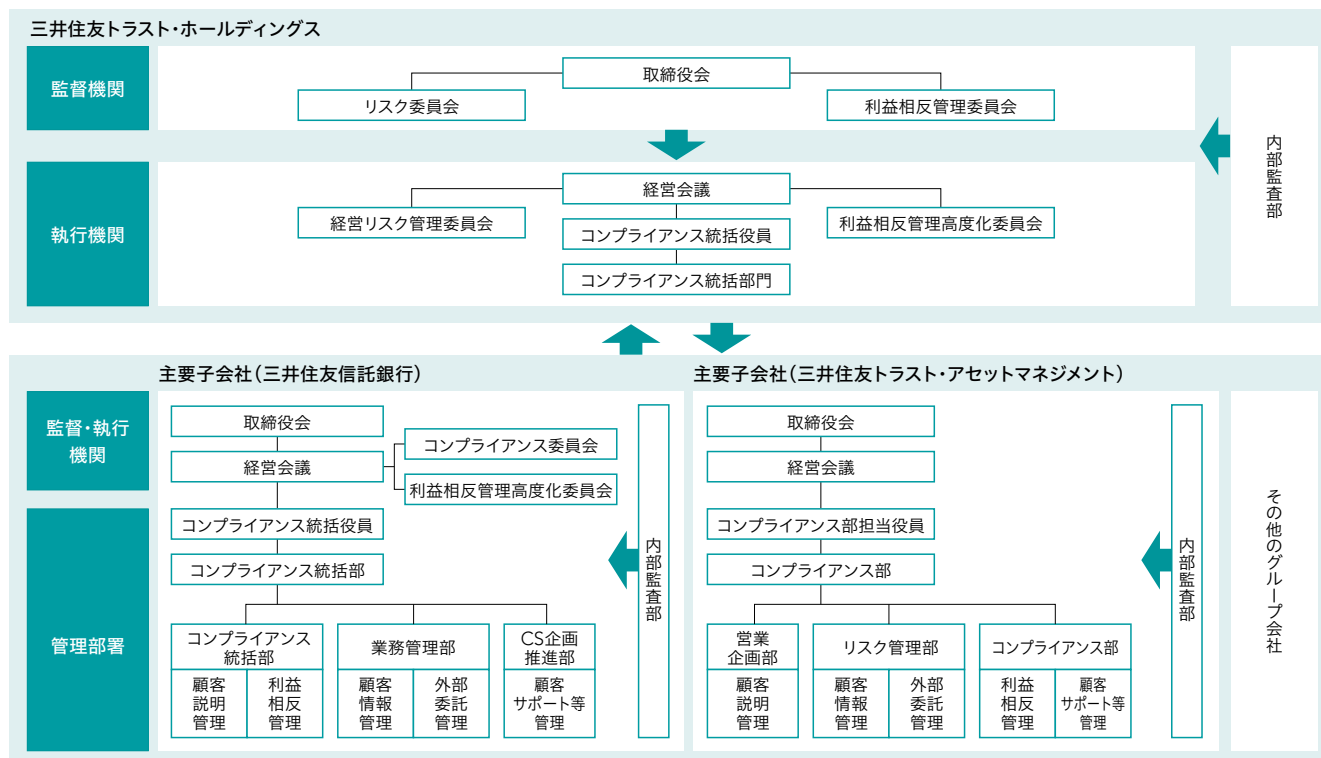
4. 顧客保護等管理に関する取り組み

(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、当社の「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、研修の充実等を通じ、各機能の適切性および充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、不適当な勧誘を行う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、その他関連法令等に従い適切に対応しています。なお、2018年度に施行されたEU一般データ保

護規則 (GDPR) については、別途「FAIR PROCESSING NOTICE」を公表し、同規則に基づく個人情報の取扱いについて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。

デジタル戦略

1. トータルソリューションモデルの進化

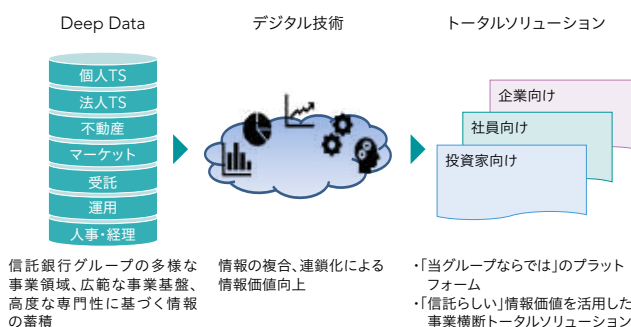
当グループは多様な事業領域を擁し、幅広い顧客基盤を対象に専門性の高い事業を展開しています。各事業領域においては、専門信託銀行グループならではの専門性の高いノウハウを生かして蓄積してきた多様なデータ「Deep Data」を保有しています。質・量ともに専門信託銀行グループならではの、お客さまの属性、資産、取引、イベントなどに関するデータ、および経済情勢等の外部データが蓄積されています。

これらの情報を分析してお客さまにとって付加価値の高い情報に変換したり、ご提案の最適なタイミングを見計らうために、最適なデジタル技術を活用します。

当グループは、デジタル技術を活用してお客さまの期待を超える顧客体験の実現と、専門信託銀行グループならではの

の事業領域を超えたトータルソリューションのご提供を目指します。デジタル戦略は専門信託銀行グループとしての唯一無二の付加価値創出モデル構築の根幹を成すものです。

■ デジタル技術の活用によるトータルソリューションの進化

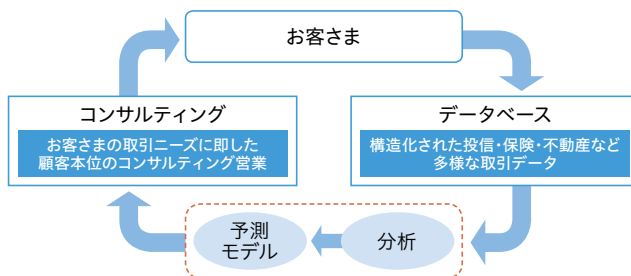


2. テクノロジー活用によるお客さまの期待を超える顧客体験とイノベーションの追求

当グループは、2015年にFinTechプロジェクト・チームを立ち上げ、また、2017年11月には、当社と三井住友信託銀行に「デジタル企画部」を設置し、ブロックチェーンやAIなどのテクノロジー活用を目指した実証実験、社外のパートナーとの共同研究などを積み重ねてきました。

(1) AI活用による人生100年コンサルティング

AIを活用した自動予測分析により、データ分析に基づいたコンサルティング高度化に取り組んでいます。人生100年時代の到来を踏まえ、お客さまのライフステージにおける取引ニーズの変化をコンサルティングに反映させるなど、顧客本位のよりの提案を行います。



(2) コンсалティング高度化へのデジタル活用

上記のほか、資産運用分野でのAI活用や、テキスト解析に特化したAI活用によるお客さまの潜在的なニーズにお応えしたコンサルティングなど、顧客体験の向上を目指した実証実験を継続していきます。

3. コンサルティングとデジタル活用の融合 ～店舗をお手続きの場所からご相談空間へ変革～

三井住友信託銀行では、デジタル技術の活用と業務プロセス変革により、ターミナル店と郊外店で機能の集約と見直しを行うなど、店舗をまたいだ最適化や、休日や時間外の営業拡大等を推進しています。

2018年9月には、信託型次世代店舗のさきがけとして「コンサルプラザ調布」を開設しました。

コンサルプラザ調布は、お客さまの書類のご記入負担を軽

減した新端末や、2世代、3世代にわたるお客さまにもゆったりとご相談いただけるブース等によって、「お手続きの場所」から「ご相談の空間」として、信託銀行らしいコンサルティングに特化した店舗としてスタートしています。

こうした取り組みを通じて、従来の営業店を、世代を超えてお客さまが集う信託銀行らしい「信託型次世代店舗」に変革していきます。

当グループは、前述の各種施策をはじめとするデジタル戦略の推進にあたり、お客さまとの接点を大切にしていきたいと考えています。積極的にデジタル技術を活用しつつも、特にお客さまとの接点については単純な機械化や効率性のみ

を目的とせず、コンサルティングとデジタル活用の最適な融合（オンラインとオフラインの融合）により、お客さまの期待を超える顧客体験の実現を目指していきます。

4. 生産性向上に向けた取り組み ～デジタル技術を活用したBPR活動の推進～

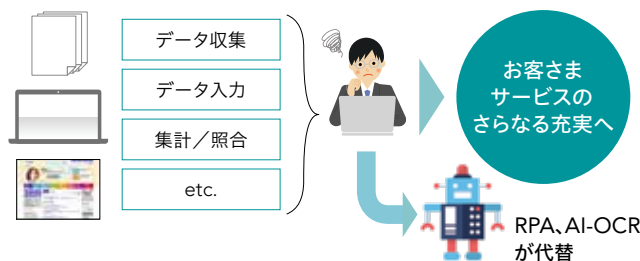
三井住友信託銀行はRPA(Robotic Process Automation)を活用することにより、これまで人間が行ってきたさまざまな業務の自動化を推進し、本格導入から約1年間で約10万時間相当の効率化を実現しました。

主に本部における定型的な事務作業をRPAに置き換えることで、業務効率化と事務品質向上を実現させるとともに、これまで紙で事務作業をしてきたデータ入力などの業務に、AI-OCR(AI-Optical Character Reader)を導入することにより、事務作業のデータ化と業務のペーパーレスを推進しています。

RPAやAI-OCRの導入を契機に、事務作業の自動化、ペーパーレス化だけでなく、これまで人間が行うことを前提に最適化されてきた業務プロセスを、デジタル技術を活用することを前提に再構築する、BPR(Business Process

Re-engineering)に取り組んでいます。

こうしたBPR活動は、住宅ローン関係業務などの銀行業務だけでなく、不動産などの信託業務にも幅広く適用しており、グループ全体で生産性を向上させ、本部から営業店へ人員をシフトし、お客さまサービスのさらなる充実を目指していきます。



5. 住信SBIネット銀行における取り組み

グループ会社である住信SBIネット銀行は、2007年9月の開業以来、「どこよりも使いやすく、魅力ある商品・サービスを24時間・365日ご提供するインターネットフルバンキング」の実現に努めてきました。今後も、AI等先端技術を積極的に活用することで、お客さまの利便性の向上に資する商品・サービスの開発を進めていきます。

(1) AI審査サービスのご提供

株式会社日立製作所(以下、日立)と住信SBIネット銀行は、日立の高性能AIと住信SBIネット銀行の与信ノウハウを組み合わせたAI審査サービスをご提供する合弁会社「Dayta Consulting」を設立しました。

第一弾として、2019年10月から地域金融機関をはじめとする複数の金融機関に対し、住宅ローンのAI審査サービスのご提供を開始する予定です。資金決済情報などに基づいて融資

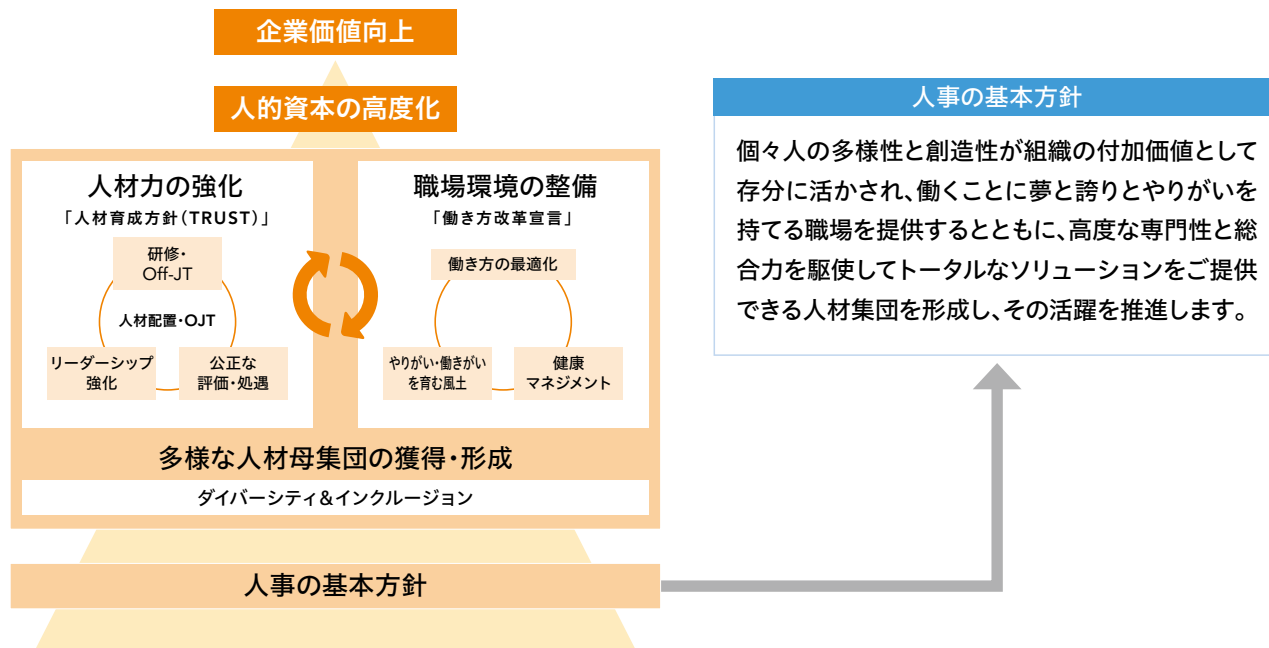
を行うトランザクション・レンディングやカードローンなどにも、AI審査サービスの適用範囲を順次拡大していきます。

(2) キャッシュレス市場への取り組み

住信SBIネット銀行は、クレジットカードやQRコード決済等の決済端末・決済システムのご提供や、金融機関向けのセキュリティソフトの開発を行うネットムーブ株式会社(以下、ネットムーブ)を2019年4月1日付で子会社化しました。銀行によるFinTech関連企業の買収による子会社化は本邦初の事例となります。今後も継続的な拡大が見込まれるキャッシュレス市場の需要を取り込むだけでなく、決済データのレンディング等への活用等、ネットムーブの持つ機能と住信SBIネット銀行の銀行サービスを融合させた、新たなサービスをご提供していきます。

人材戦略

当グループは、価値創造の源泉の一つである人的資本を強化し、お客さまにご提供する付加価値の総量を増やす取り組みを行っています。具体的には、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っています。



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)

| | |
|----------|-----------------|
| 2018年3月末 | 2019年3月末 |
| 249人(9人) | 264人(9人) |

日本アクチュアリー会 正会員

| | |
|----------|------------|
| 2018年3月末 | 2019年3月末 |
| 43人 | 44人 |

宅地建物取引士 合格者数

| | |
|----------|---------------|
| 2018年3月末 | 2019年3月末 |
| 5,518人 | 5,638人 |

人材力の強化

研修実施時間

| | |
|---------|----------------|
| 2017年度 | 2018年度 |
| 6,033時間 | 5,145時間 |

募集型研修の応募者数

| | |
|--------|---------------|
| 2017年度 | 2018年度 |
| 886人 | 1,105人 |

女性登用状況(2019年3月末)

| | | |
|-----------|------------|-------------|
| 役員 | 部長級 | 課長級 |
| 2人 | 21人 | 261人 |

職場環境の整備

休暇取得日数

| | |
|--------|--------------|
| 2017年度 | 2018年度 |
| 14.3日 | 14.9日 |

両立支援

| | | |
|-------------|-------------|-------------|
| 育児休業 | 介護休暇 | 男性育休取得 |
| 368人 | 114人 | 132人 |
| (2019年3月末) | (2018年度累計) | (2018年度累計) |

業務公募制度利用者数

| | |
|--------|-------------|
| 2017年度 | 2018年度 |
| 445人 | 494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活かす」というダイバーシティ&インクルージョン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、社員が改めて当グループの強みを認識し、組織の多様性を強化していく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(略称: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) | | | |
| 2019年3月末 | 13,469人 | 7,513人 | 5,956人 |
| 新卒採用者数(三井住友信託銀行) | | | |
| 2019年度 | 396人 | 243人 | 153人 |

(1) 女性活躍推進の取り組み

三井住友信託銀行は、2020年3月末までに、「課長級以上の女性管理職を300名とする」事業主行動目標を掲げ、女性のマネジメント登用を見据えたさまざまな研修や配置を幅広く行い、成長の機会を提供しています。

三井住友信託銀行では、女性社員のキャリア形成にとってターニングポイントとなるタイミングにあわせ、主体的なキャリア形成を考える機会提供とネットワーク構築を目的とした研修を、係長級登用前、係長級登用時、課長級登用前にきめ細やかに実施しています。

また、役員自らが女性社員の育成に関わる活動に積極的に取り組んでいます。女性社員向けゼミに加え、性別、年齢を問わずに任意に参加できるゼミも開催しており、女性社員の成長に資するようさまざまな機会を提供しています。

営業店部では、自主的に他社の女性社員との交流を図るとともに、視野を広げて自らのキャリアを考える活動等も行っています。

■ 三井住友信託銀行の女性管理職人数

| | 2017年3月末 | 2018年3月末 | 2019年3月末 |
|------|----------|-------------------|-------------------|
| 取締役 | 1人 | 0人 (0%) | 0人 (0%) |
| 執行役員 | 0人 | 2人 (4.3%) | 2人 (4.2%) |
| 部長級 | 14人 | 16人 (2.6%) | 21人 (3.3%) |
| 課長級 | 232人 | 245人 (11.9%) | 261人 (13.2%) |
| 係長級 | 1,069人 | 1,108人 (32.7%) | 1,141人 (34.1%) |

※カッコ内は女性比率です。

※なお、2019年3月末現在、三井住友トラスト・ホールディングスには、女性の社外取締役が1名います。

※2019年6月末現在、三井住友信託銀行には、女性の社外取締役が2名います。



女性社員向け研修のカリキュラム充実



担当事業の社員向けに性別、年齢を問わない任意参加のゼミを開催

(2) 両立支援への取り組み

三井住友信託銀行では、転居を伴う勤務地変更のない社員が配偶者の転勤などの際に勤務地を変更可能とすることに加え、配偶者(社内、社外問わず)の海外転勤に帯同する社員について、性別を問わず休職を認めています。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 | |
|-------------------------|---------------------------|
| 2019年3月末現在の 国内の勤務地変更 | 2019年3月末現在の 海外転勤帯同休職制度 |
| 102人 | 12人 |

また、復帰を控える育児休業中の社員を対象とした外部講師によるセミナーや、従業員組合と共同で介護の課題に向けた「仕事と介護の両立セミナー」を開催しています。併せて、仕事と介護の両立支援ハンドブックの発行や、Web参加も可能なセミナーの開催、電話相談会の実施など、介護により勤務に制約のある社員にも配慮した取り組みを推進しています。

(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
(2019年3月末現在)

2.21%

障がい者在席店部
(2019年3月末現在)

103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ンとのネットワーク強化等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。

外部評価

三井住友トラスト・ホールディングス



2019年3月
経済産業省・東京証券取引所より
「準なでしこ銘柄」に選定



2019年2月
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2年続けて認定

2019
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500



2019年1月
Bloomberg社より「2019 ブルーム
バーグ男女平等指数」に選定

三井住友信託銀行



2019年3月
経済産業省より
「新・ダイバーシティ
経営企業100選」を受賞



2019年2月
厚生労働省より
「プラチナくるみん」に認定



2018年10月
wwP(work with Pride)より
「PRIDE指標」の
「ゴールド」を2年続けて受賞

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。2019年度からは、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きます。

(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等を一橋大学大学院にいただくグループ横断的なプログラムです。2018年度はさらに、メーカーや大学など他業種との共創による、視野の拡大やデジタルの知見の涵養にも努め、人材力の強化につなげています。

*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として、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「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。また、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向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等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両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、2018年度はさまざまな機関から評価いただきました(P.88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(2018年度取得率73.3%)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。

また今年度は、社内システムの機能拡充等により各店舗の事務量の減少が継続するとともに、新たに本部業務の見直しにより本部戦力を10%削減します。業務量の削減で余裕ができた人材の営業や戦略領域等への配置転換、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増進を目指した積極的な取り組みが評価され、2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。身体の健康については、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、人事部等から個別に対応も行っていきます。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等に加え、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、2018年度はグループ合計で213件(468名)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、組合と経営間の2018年度の協議会・懇談会が26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)

● 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 ^{※1} 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 ^{※2} 」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・軽減等の措置を講じて、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り組み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室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て、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、2018/2019ESGレポートP.147ご参照)。

人権啓発を目的とした研修は、2018年度は267部署で開催、24回の階層別研修での講義も含めると、合計約413時間を費やしてのべ24,099人が研修を受講しました。

(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。2018年度人事相談窓口受付件数は76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35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等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、人道上の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。

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。

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3月に開催した説明会では、ボストンコンサルティンググループ 御立 尚資氏を迎え、銀行業界を取り巻く経営課題について、具体的な取り組みなどを交えた対談を行いました。



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

(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や、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

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。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、説明会等の実施を通じて、当社業績や業況、事業戦略などについて、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。

いて説明を行っています。2018年12月に開催した三井住友トラストIR Dayでは、当グループのデジタル戦略や不動産事業の特色や強み、戦略の方向性について現場の長から説明したことに加え、監査委員会の委員長である齊藤社外取締役より、ガバナンスについて説明しました。

(3) 日本IR協議会「IR優良企業特別賞」を受賞

三井住友トラスト・ホールディングスは、2018年11月、一般社団法人日本IR協議会が選定するIR優良企業賞2018において、「継続的にIRのレベルを高めている」「業界のリーダーとしてIRに積極的である」「個人投資家向けIRの評価が高い」など、活動内容に特徴が見られるとの評価をいただき、2010年度に続き2度目の「IR優良企業特別賞」を受賞しました。



■ IR活動(2018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 | 9回 |
| 国内外機関投資家との個別面談 | 個別面談社数:391社 (うち海外投資家 199社) |
| 個人投資家向け説明会 | 参加者数:858名 |

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も、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をはじめとする自然災害の影響を直接または間接に受けているお客さまからの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、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」を尊重し、遵守するための態勢を整備しており、同ガイドラインの活用状況についてホームページに開示しています。また、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。インドネシアでは、シンガポール大手のDBS Bank Ltd.の現地法人であるPT Bank DBS Indonesia内に設置する『DBSI-SuMi TRUST Japanese Business Services』、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とのリース合併会社『BIDV-SuMi TRUST Leasing Company, Ltd』を通じ、各国へ進出する日系企業向け金融サービスの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、プライベートバンキング部において、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)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」等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・財務等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。

(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。

業績ハイライト

「*」がついた用語についてP.95下欄の用語集をご参照ください。

2018年度の業績につきましては、三井住友信託銀行における国際部門資金利益の増加に加え、証券代行関連や資産運用子会社の手数料関連利益の増加等により、実質業務純益は前年度比116億円増益の2,822億円、親会社株主に帰属する当期純利益は同199億円増益の1,738億円となりました。

実質業務純益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに、公表予想に沿った順調な進捗となっています。

■2018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)

| | 2017年度(A) | 2018年度(B) | 増減(B) - (A) | 増減率 |
|-----------------|-----------|-----------|-------------|-------|
| 実質業務純益* | 2,705 | 2,822 | 116 | 4.3% |
| 経常利益 | 2,326 | 2,564 | 237 | 10.2% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,539 | 1,738 | 199 | 12.9% |
| 与信関係費用* | 29 | △ 29 | △ 59 | — |
| 株主資本ROE※ | 7.40% | 7.95% | 0.55% | — |
| 1株当たり当期純利益(EPS) | 403円92銭 | 458円91銭 | 54円99銭 | 13.6% |
| 1株当たり純資産(BPS) | 6,897円36銭 | 7,008円67銭 | 111円31銭 | 1.6% |

※ $\frac{\text{親会社株主に帰属する当期純利益}}{(\text{期首株主資本合計} + \text{期末株主資本合計}) \div 2} \times 100$

<単体>三井住友信託銀行(単体)

(単位: 億円)

| | 2017年度(A) | 2018年度(B) | 増減(B) - (A) | 増減率 |
|----------|-----------|-----------|-------------|---------|
| 実質業務純益* | 1,897 | 2,314 | 417 | 22.0% |
| 資金関連利益* | 1,765 | 1,727 | △ 38 | △ 2.2% |
| 手数料関連利益* | 1,902 | 1,863 | △ 39 | △ 2.1% |
| 特定取引利益 | 104 | 279 | 175 | 168.0% |
| その他業務利益 | 495 | 803 | 307 | 62.1% |
| 経費 | △ 2,370 | △ 2,358 | 12 | △ 0.5% |
| 臨時損益等 | △ 167 | △ 223 | △ 56 | △ 33.4% |
| 経常利益 | 1,729 | 2,090 | 361 | 20.9% |
| 特別損益 | △ 83 | △ 42 | 40 | △ 48.5% |
| 当期純利益 | 1,179 | 1,486 | 306 | 26.0% |
| 与信関係費用* | 70 | 19 | △ 50 | — |

(注1) 金額が損失または減益の項目には△を付しています。

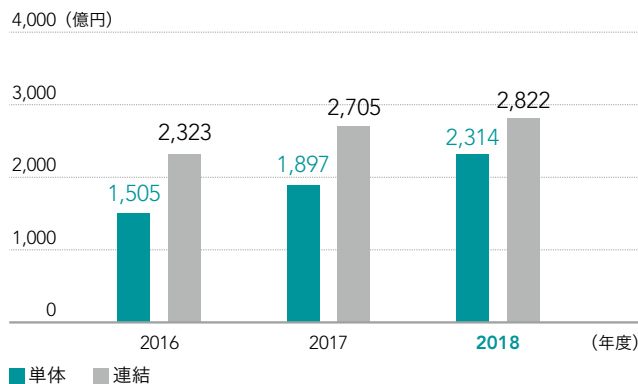
(注2) 記載金額は、億円未満を切り捨てて表示しています。

<配当>

| | 2017年度(A) | 2018年度(B) | 増減(B) - (A) |
|----------------|-----------|-----------|-------------|
| 1株当たり配当金(普通株式) | 130円00銭 | 140円00銭 | +10円00銭 |

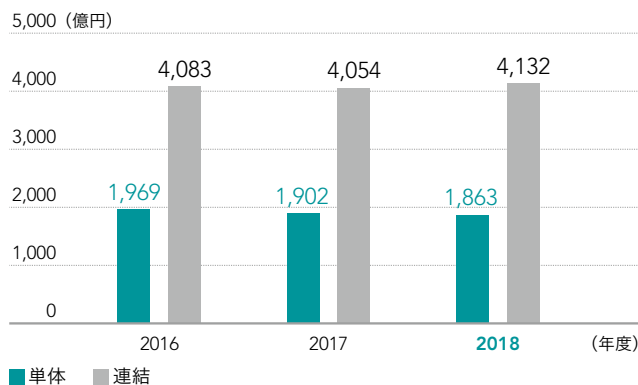
損益の状況

■ 実質業務純益*



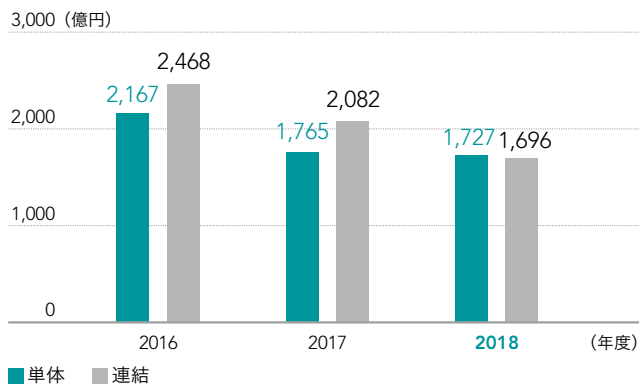
国際部門資金利益の増加に加え、証券代行関連や資産運用子会社の手数料関連利益の増加により、米国債関連の評価損処理も実施した上で前年度比116億円増益の2,822億円となりました。

■ 手数料関連利益*



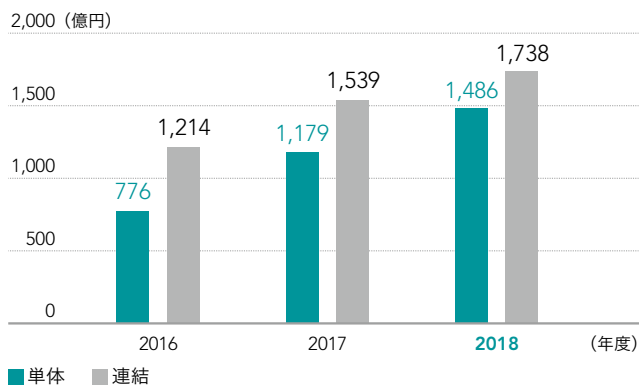
投資運用コンサルティング関連収益や法人与信関連収益が減少する一方、子会社も含めた不動産仲介手数料、資産運用・資産管理関連の収益が着実に増加した結果、前年度比78億円増益の4,132億円となりました。

■ 資金関連利益*



国内部門は、概ね横ばいとなりました。一方、国際部門は預貸収支改善に加え外貨余資運用益を含めた実質ベースで増益となり、資金利益全体も実質増益を確保しました。

■ 親会社株主に帰属する当期純利益



実質業務純益の増益を主因に、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た上で、前年度比199億円増益の1,738億円となり、中期経営計画最終年度である2019年度に向けて着実な進捗となりました。

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。

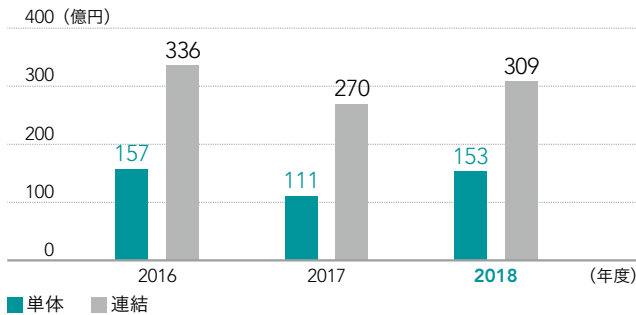
手数料関連利益

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。

[*]がついた用語についてP.97下欄の用語集をご参照ください。

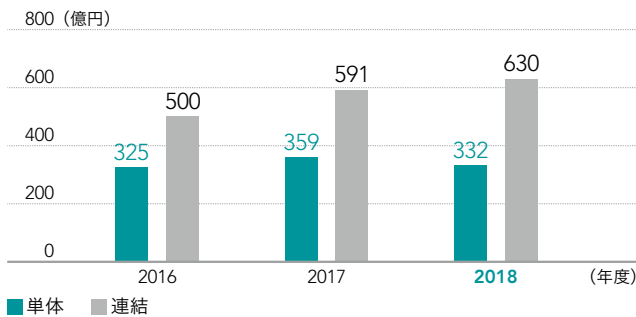
事業別実質業務純益の状況

■ 個人トータルソリューション事業



不透明な市場環境を受け投信・保険販売手数料が減少した一方、預金調達費用の減少や住宅ローン関連収益が増加した結果、単体では前年度比42億円増益の153億円、連結では同39億円増益の309億円となりました。

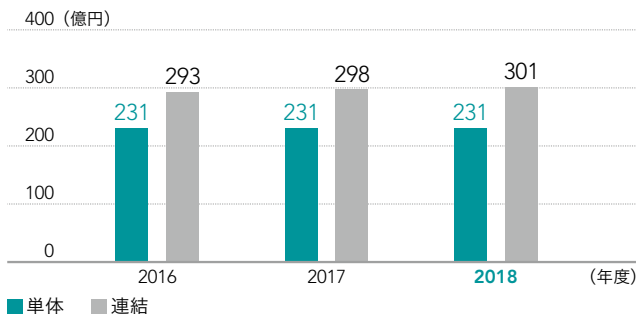
■ 受託事業(運用含む)



企業年金ビジネスにおけるDC加入者*の順調な増加に加え、個人や金融機関などの多様なニーズに資産運用・管理の面から適時に対応したことにより、受託残高は着実に増加。連結実質業務純益は、前年度比38億円増加の630億円となりました。

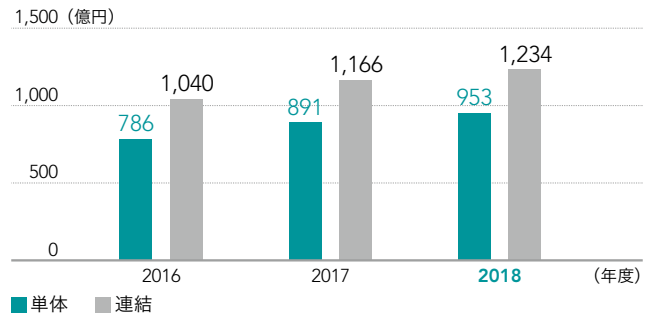
*三井住友信託銀行が運営管理機関を務めるDC制度の加入者

■ 不動産事業



法人向け仲介において中小型物件での安定的な獲得や大口案件が寄与したことに加え、個人向け仲介が堅調に推移したことにより、実質業務純益は、単体では前年度比横ばいの231億円、連結では同3億円増益の301億円となりました。

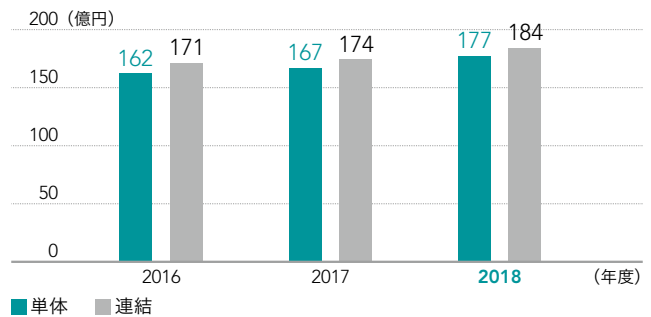
■ 法人事業*



外貨調達費用の削減や外貨建てを中心とする低採算資産の圧縮によるスプレッド改善などにより資金収支が改善したことなどから、実質業務純益は、単体では前年度比61億円増益の953億円、連結では同67億円増益の1,234億円となりました。

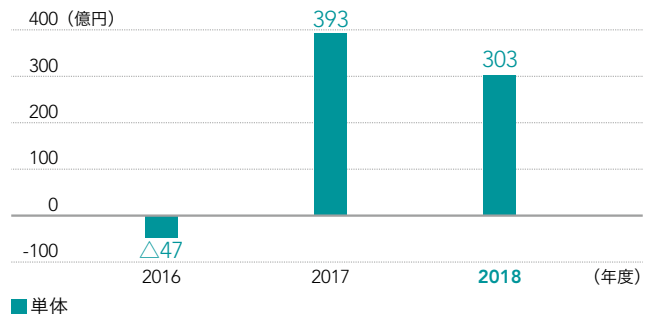
*法人トータルソリューション事業および法人アセットマネジメント事業

■ 証券代行事業



管理株主数の増加による経常的な受入手数料の増加に加え、各種コンサルティング収益が増加したことから、実質業務純益は、単体では前年度比10億円増益の177億円、連結では同9億円増益の184億円となりました。

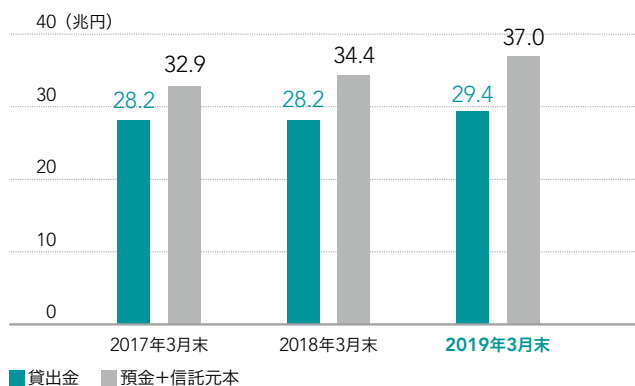
■ マーケット事業



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一方、米国債関連の評価損処理約120億円を期末に実施したことにより、実質業務純益は前年度比90億円減益の303億円となりました。

財務の状況

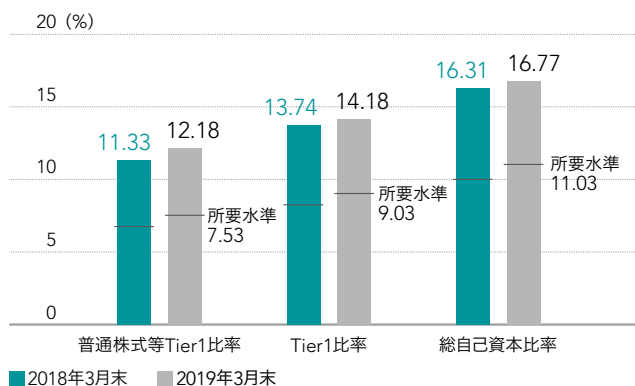
■ 貸出金・預金(単体)



貸出金は、住宅ローン、法人向けとも増加し前年度末比1.1兆円増加の29.4兆円となりました。預金等[※]は、定期性預金は減少したものの、流動性預金および信託元本の増加が上回り、同2.5兆円増加の37.0兆円となりました。

※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)

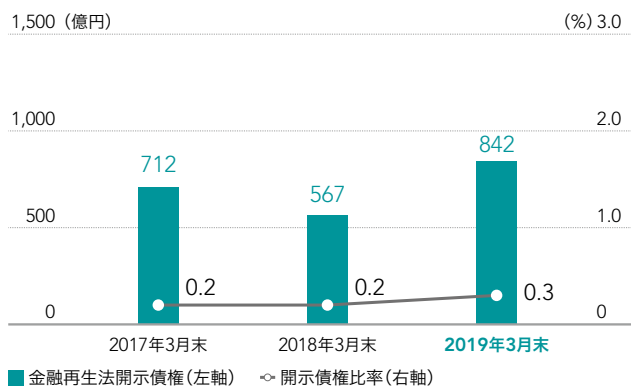


普通株式等Tier1比率は、親会社株主に帰属する当期純利益の積上げによる普通株式等Tier1資本の増加およびリスク・アセットの減少等により前年度末比0.85ポイント上昇の12.18%となりました。総自己資本比率も同0.46ポイント上昇の16.77%となり、いずれも規制上の所要水準である7.53%、11.03%を十分に上回る水準を確保しております。

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す。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)



金融再生法開示債権残高は危険債権が増加した結果、全体でも前年度末比275億円増加の842億円、開示債権比率は0.1%上昇の0.3%となりましたが、引き続き低水準を維持しております。また、担保および引当金による保全率も、危険債権が86%、要管理債権が79%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か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 (2019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 |
| 本店所在地 | 東京都千代田区丸の内1-4-1 |
| 設立日 | 2002年2月1日(2011年4月1日 商号変更) |
| 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。 (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 |
| 資本金 | 2,616億872万5,000円 |
| 発行済株式総数 | 普通株式390,348千株(株式数は、千株未満を切り捨てて表示しています。) |
| 上場証券取引所 | 東京(第一部)、名古屋(第一部) |
| 証券コード | 8309 |

格付情報 (2019年6月末現在)

| | | 長期 | アウトルック | 短期 | 財務 |
|-------------------|---------------------|-----|--------|-----|-----|
| 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 | ポジティブ | 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 | a-* |
| | 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 | — |

※存続性格付を記載

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



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。

2019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/>

The Trust Bank



シンボルマーク

シンボルマークは、“未来の開花(Future Bloom)”をテーマに、「高い専門性と総合力によって、新たな価値を創造し、お客さまや社会の未来を花開かせる」という三井住友トラスト・グループのビジョンを象徴しています。

透明感のある4つの花卉は、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。



コーポレートカラー

コーポレートカラーは、シンボルマークが表現する価値観を統合し、親しみやすさとともに未来を感じさせる「フューチャーブルー」としました。

