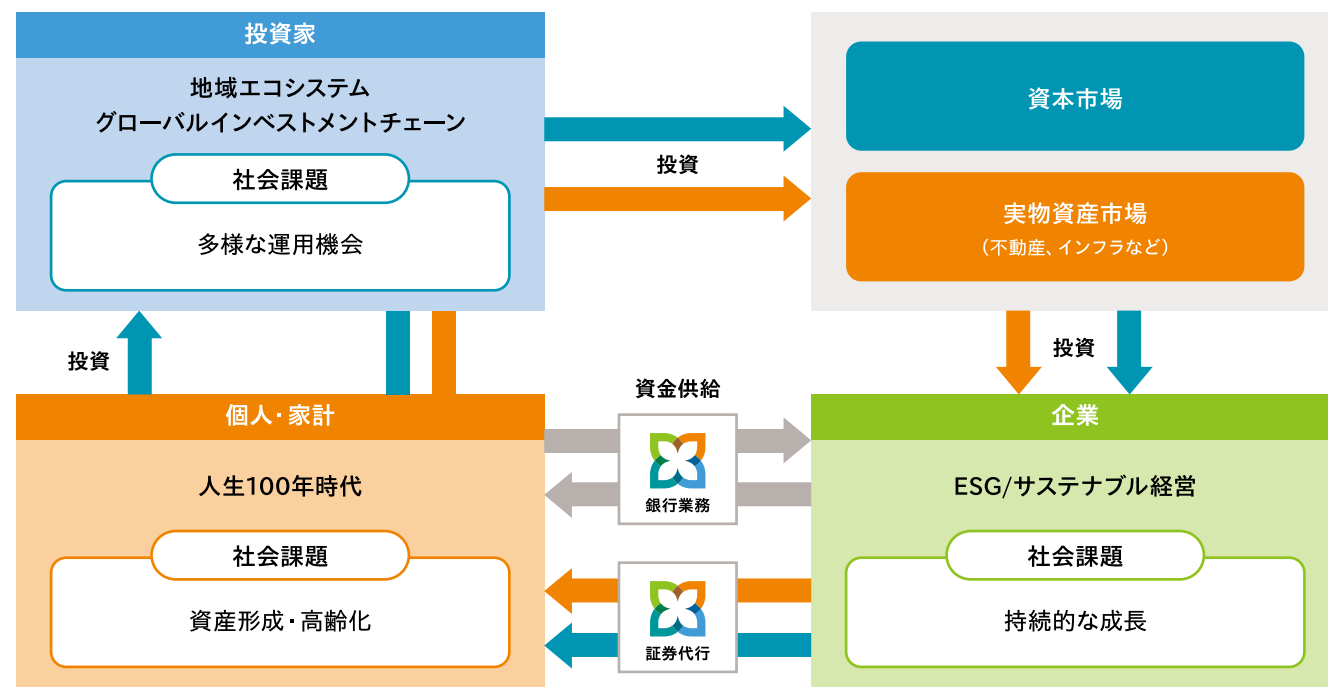


価値創造領域への取り組み

我が国の金融・社会課題は、約3,000兆円といわれる個人の資産や企業の内部留保が停滞して動かないことです。当社は、投資家が有望な事業に投資し、その果実が国民の資産形成につながり、企業は業績向上により新たな投資や雇用の拡大を進めるといった「好循環による成長」を実現したいと考えています。

人生100年時代や、脱炭素社会の実現は好循環を促す好機となります。当社は、資金・資産・資本が動くあらゆる市場に関わっており、幅広い信託機能を活用して好循環を促す社会インフラの役割を担うことが可能だと認識しています。そのような社会課題の解決を通じて、好循環を促し、豊かで明るい未来創りに貢献していきます。



人生100年時代

社会課題

- ・多様な資産の準備
- ・必要なものを確保するための「時間」と「手段」
- ・自助を補う専門家のサポート

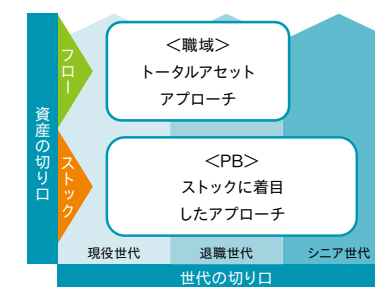


人生100年時代、幸せのあり方は人それぞれです。お金の貯め方、増やし方、使い方、遣し方もいろいろな形があります。人生100年時代における社会課題に対して、コンサルティングを着実に提供できる態勢を整えた上で、一人ひとりのこれからの考えたトータル・コンサルティング、銀行・信託・不動産の幅広いソリューションの提供を行い「お客さまと社会のFINANCIAL WELL-BEING」の実現に貢献します。

当社の発揮する強み

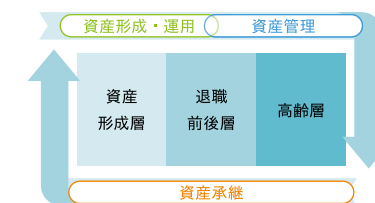
(1) トータル・コンサルティング

人生100年時代における、各世代ごとの課題に対して、お客さまの考えや資産内容、家族構成などを伺いながら解決策をご提案するアプローチに加え、給与や年金といった将来のキャッシュフローを含めて資産のあり方を考えるアプローチや、相続・事業承継など富裕層のお客さま特有のニーズに着目したアプローチを組み合わせることで、トータル・コンサルティングモデルをさらに進化させていきます。



(2) 信託グループならではの商品・サービス提供

人生100年時代における社会課題に対して、「資産形成・運用」、「資産管理」、「資産承継」という切り口で、信託グループならではの商品・サービス提供を充実させていきます。今後も社会課題解決型の金融商品の開発や「住まい」の健康性、循環性、換価性に着目したビジネスの拡充などを行い、お客さまに安心・安全を提供していきます。



Focus 金融包摂

金融包摂とは、全ての社会構成員に等しく金融サービスにアクセスできるように提唱されているものです。私たちはあらゆる方に適切にサービスをお届けするべく、体制を整備しています。



品川区民向けシンポジウムの様子

～事例①～ 高齢者向けの取り組み

三井住友信託銀行では、信託制度を利用した商品の開発、民事信託の受託者支援サービスを通じて、また、地域との連携に根差した成年後見制度の促進のための高齢者向けシンポジウムを産官学で開催する等、金融包摂の実践に取り組んでいます。

～事例②～ 金融教育の取り組み

三井住友トラスト・資産のミライ研究所では、高等学校家庭科での金融教育教材を作成し、2022年3月から全国の営業店を窓口として、金融教育授業などの提供を無償で行っています。当社公式YouTubeチャンネルでの金融教育教材のご紹介や金融教育をテーマとした書籍の刊行を通じて、より多くの方へのご提供に取り組んでいます。



安心ミライへの「金融教育」ガイドブック Q&A



三井住友トラスト・資産のミライ研究所は Web サイトにて情報を発信しています。
<https://mirai.smtb.jp>

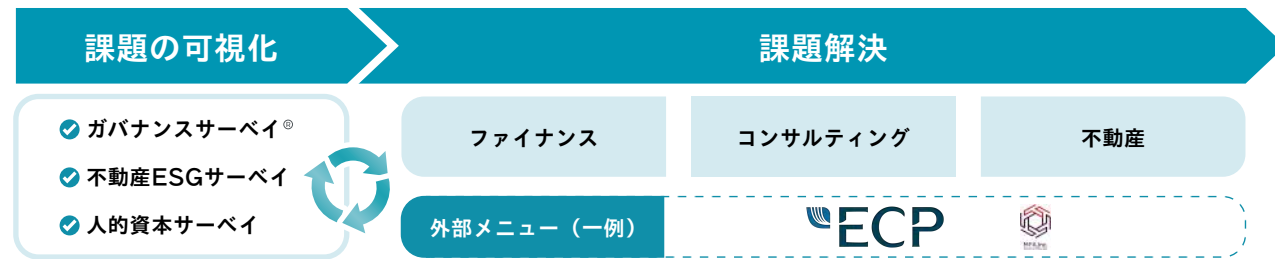


ESG／サステナブル経営

社会課題 ・ 企業の持続的成長



企業のお客さまを取り巻く環境は大きく変化しています。脱炭素化に向けたトランジション、人的資本経営の強化、コーポレートガバナンスの高度化など企業のお客さまが直面する課題に対し、当社の強みを発揮できるサステナビリティバリューチェーンを通じて多様なソリューションを提供し、企業価値の向上や社会課題の解決に貢献していきます。また、投資の先導役や、企業と投資家との対話に不可欠な役割を果たし、社会や市場の成長を促し、ESG領域におけるリーディングポジションの確立を目指します。



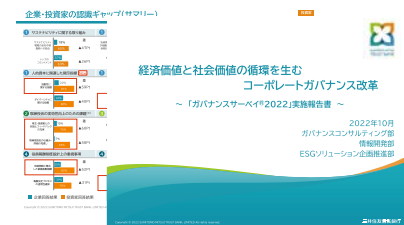
当社の発揮する強み

(1) サーベイの実施・経営ディスカッション

ガバナンスサーベイ[®]は、国内最大級[※]のコーポレートガバナンスに関する調査です。2022年度は1,879社が参加しました。

企業が抱える課題を可視化し、投資家の期待事項とのギャップを認識するツールとして活用されています。サーベイをきっかけとして、機関設計の見直し、国内・海外投資家との対話機会の拡大、役員報酬制度の導入などのコンサルティングサービスを提供する事例も増加しています。

※当社調べ



(2) 不動産

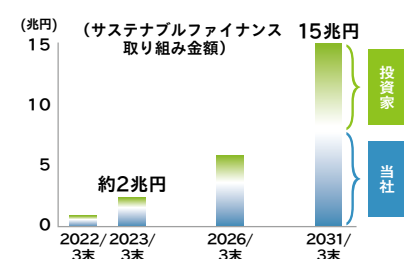
ビルやマンションなど多くの不動産開発や運営に携わってきた経験を活かし、建物のライフサイクル全体のコスト、省エネシステムの導入、景観や生態系への配慮、建物長寿化など、環境配慮に関するアドバイスを行っています。



©小川重雄写真事務所

(3) ファイナンス

国内外で脱炭素化、トランジションの動きが加速し、企業の資金需要が高まっています。三井住友信託銀行では、2023年4月にサステナブルファイナンスの取り組み金額の目標を10兆円から15兆円に増加しました。自己勘定資金と投資家資金を合わせ、ファイナンス領域においても企業のサステナブル経営に貢献していきます。



地域エコシステム グローバルインベストメントチェーン

社会課題 ・ 多様な運用機会



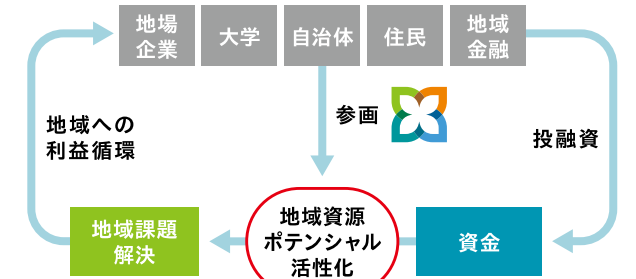
当社が有する多様な経済主体との接点、信託の金融インフラ機能に着目し、外部との連携・協働により当社単独ではなしえない価値を共創します。また、社会課題領域を中心とした国内外の巨額な資金需要と投資需要を結び付け、当グループならではの市場および投資機会を創造し、社会課題の解決と資金・資産・資本の好循環を実現します。



当社の発揮する強み

(1) 地域エコシステム

高い専門性と多様な経済主体との接点を有する当社のポジションを活かし、地域の課題解決に資する事業開発や地域裨益を実現する投資機会を創造していきます。



(2) グローバルインベストメントチェーン

当グループと補完関係にあるグローバルなプレイヤーとのネットワークを通じ、本邦投資家に対するグローバルな投資機会の提供や先進的なノウハウの活用を通じて投資家との新たなビジネスを創っていきます。

| | 運用 | 資産管理 | 販売 | 投資家 |
|------------|--------|------|----------|-----|
| 伝統資産 | | | SMTAM | |
| | | | nikko am | |
| プライベートアセット | APOLLO | | | ECP |

Focus グローバルプレイヤーとの協働

APOLLO

～事例①～ Apolloグループとの業務提携（2022年7月）

米国ニューヨークを本拠地とし、オルタナティブアセット等の運用において世界トップクラスの実績を有するアセットマネージャー。この提携により、先進的なノウハウ、ネットワークを活用し、知見の蓄積、ソリューション提供力の強化を目指します。

ECP

～事例②～ Energy Capital Partners (ECP社) との業務提携（2023年1月）

投資先企業合算ベースの発電容量および再生可能エネルギーの発電容量において米国最大手の一角。この提携により、電力エネルギー・環境インフラ領域における知見や投資ノウハウを活用し、国内の事業法人向けトランジションソリューションの拡充や高度化を目指します。