



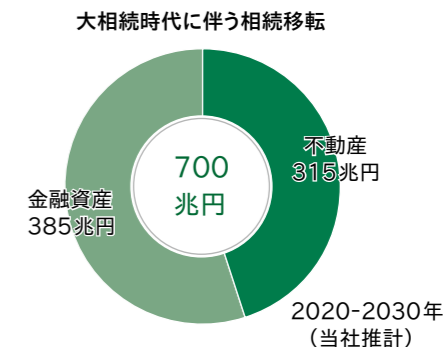
不動産事業

具体的な取り組み

(1) 個人 - 人生100年時代に寄り添う不動産

国内の個人資産には金融資産2,000兆円のほかに1,000兆円の不動産が存在し、お客さまの資産全体の最適化が人生100年時代において重要な課題です。

当グループでは、三井住友信託銀行・三井住友トラスト不動産などが一体となって、社会の大相続時代や長寿化といった社会変化に伴う不動産ニーズ、富裕層のお客さまの資産運用ニーズに対し、金融と不動産の機能を融合した資産形成・管理・承継などの幅広いソリューションを提供し、ライフステージに寄り添うベストパートナーを目指します。



(2) 法人 - お客さまのESG経営支援

脱炭素、人的資本経営、経営資源の最適活用など、お客さまのESG経営へのニーズはますます高まっています。

当グループは、不動産の環境性能の向上、ワークプレイスの見直し、不動産ポートフォリオの最適化といったE・S・G各々のニーズに寄り添う多彩なソリューションを強みとしており、この潮流を絶好の追い風と考えています。

特に環境分野では、2010年に専担組織を設置して以降、業界のフロントランナーとして環境不動産の普及に向けたさまざまなサービスを提供しています。

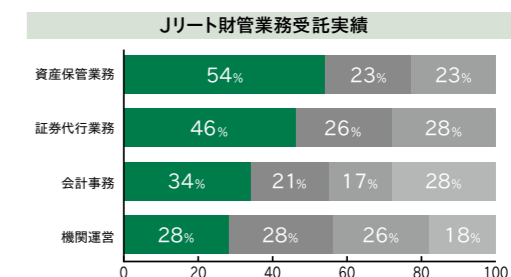


(3) 投資家 - 投資インフラ・機会の提供

不動産証券化信託・投資法人事務受託において受託残高No.1を誇り、堅確な事務運営などによる安心・安全のご提供により市場の成長を後押しする重要な社会的使命を担っています。

また、不動産の目利き力に基づく自己勘定投資や業務提携を通じたクロスボーダー取引機会のご提供により不動産投資を先導し、資産循環の拡大・投資家とのwin-winの関係構築を目指します。

今後は、当グループ独自情報とDXの掛け合わせによる意思決定材料のご提供を進め、市場のさらなる発展に貢献していきます。



※ 2023年3月31日時点の各投資法人公表資料を基に当社作成。シェアは受託件数ベース。インフラリートを含む全65銘柄を対象に集計



詳細かつ丁寧な提案でお客さまの不動産に関する課題解決に貢献

潮 梨紗 三井住友信託銀行 不動産ソリューション部

事業法人のお客さまの不動産に関する悩みを総合的に受け持つコンサルティング業務を担っています。工場、物流施設などの保有資産をどのように運営するか、主力事業でない不動産をどのように位置付けていくかなど抱えている悩みはさまざまです。自分の提案がお客さまの経営方針やそこで働く従業員の方々の人生に大きな影響を与えるため、ニーズを正確に汲み取り、できる限り詳細・丁寧な提案をするよう努めています。当社からの提案が中期経営計画に反映されるなど経営判断に結びついた際には課題解決に貢献できたことにやりがいを感じます。

ありがたい姿

- お客さまの不動産ニーズに対し、高い専門性と総合力により付加価値を提供し、お客さまから真っ先に選んでいただけるベストパートナーを目指します。
- 堅確な事務に裏打ちされた安心・安全の提供により、不動産投資・流通市場を支える社会インフラとして市場の成長を力強く後押しし、自らの成果獲得につなげます。

課題認識

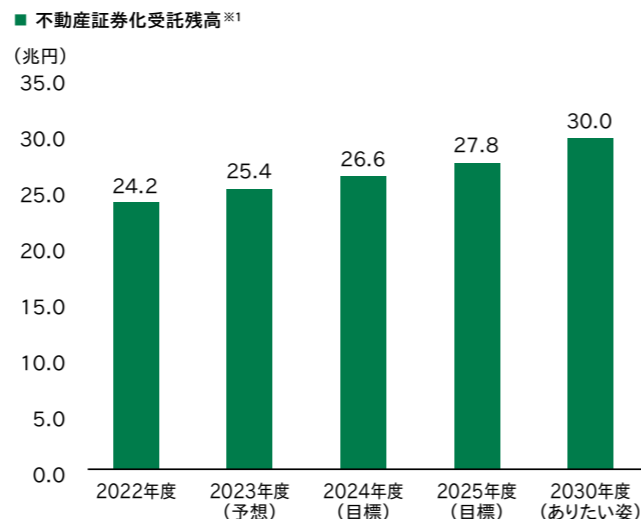
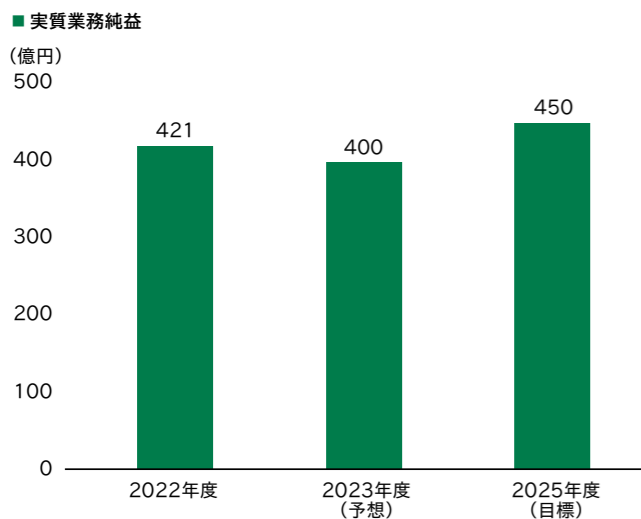
- インフレや大相続時代の到来・プライベートアセット投資への関心の高まりを背景とした不動産売買ニーズの高まり
- ESG経営への関心の高まりを契機とした不動産関連ニーズの変化
- 不動産業界やビジネスに変革をもたらす社会のDX化進展
- 不動産市況変化への対応の必要性

機会・強み

- 高度な不動産目利き力・専門資格者など、高い専門性を有する人材
- 多彩なコンサル機能を強みとする不動産バリューチェーンによるトータルソリューションの受託提供
- 不動産投資市場（不動産証券化信託・投資法人事務受託）における受託残高シェアNo.1のエッセンシャルな存在

重点施策

- 多彩なコンサルティング機能を活かした、ESGに代表されるお客さまの新たな経営課題への対応
- 自らを投資先導役とした資産循環の促進（「独自情報」×「DX」による意思決定材料提供、自己勘定投資）
- 3rdパーティーを活用したお客さま基盤の拡大
- 不動産証券化信託・投資法人事務・不動産媒介などでの堅確な事務を通じた安心・安全の提供



※1 三井住友信託銀行における受託残高