

すみしんレポート

SUMISHIN REPORT



ご挨拶

ご挨拶

1 社長
インタビュー

4 特集 すみしんの総合力
日興アセット
マネジメント買収に
よる今後の事業戦略

6 もっと使える!すみしん
セミナーのご紹介

8 クローズアップ
すみしん

10 トピックス

12 すみしんの
経済教室

13 業績ハイライト

16 会社概要/
ネットワーク

17 株式情報

株主の皆様におかれましては、
ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。
このたび「すみしんレポート」をお届けするにあたり、
謹んでご挨拶を申し上げます。



昨年来の金融市場の混乱と世界的な景気後退は、最悪期を脱したものの、経済環境は引き続き不透明な情勢が続いています。

こうした環境の中で、ますます複雑化・高度化するお客様のニーズへ、よりの確かつスピーディーに対応するため、当社は、平成21年10月に日興アセットマネジメント株式会社を買取するとともに、同11月には株主の皆様のご承認と関係当局の認可などを前提として、中央三井トラスト・ホールディングス株式会社と経営統合を行うことについて基本合意いたしました。新しい信託銀行グループは、お客様との高度な信頼関係を重視する「銀行事業、資産運用・管理事業、不動産事業を融合した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いくことを目指してまいります。

平成21年度中間期の業績につきましては、市場性関連収益などが好調に推移し、増収となる一方で、受託財産の時価下落や不動産仲介取引の減少などの影響により、グループ全体での手数料収入が減収となったことから、連結実質業務純益は、前年同期比75億円減益の877億円となりました。また、財務状況の悪化した取引先への引当強化や株式・クレジット投資有価証券などの売却・減損処理などを進めた結果、連結純利益は同90億円減益の192億円となりました。中間配当金につきましては、1株当たり5円とさせていただきます。

今後も不確実な経営環境が継続するものと想定されますが、私どもは、質の高い商品・サービスの提供を通じた業務の「高付加価値化」と、あらゆる業務領域における着実な「効率性向上」の両立をテーマに、与信管理態勢をはじめとするリスク管理態勢の一層の高度化や、業務変革の推進、次世代を支える人材育成などにも注力し、経営・事業インフラの一段の充実を通じた企業価値のさらなる向上に向けて、役職員一同、全力を尽くしてまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続き温かいご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

平成21年12月

つね かけ ひとし
取締役社長 常 倉 均

M&Aと経営統合で新たな将来像を描く、すみしん

日興アセットマネジメント株式会社の買収、中央三井トラスト・ホールディングス株式会社との経営統合に関する基本合意など相次いで将来への重要な布石を打った住友信託銀行グループ。その現在と今後について、社長の常陰がお答えします。

Q | 平成21年度中間期の業績について教えてください。

平成21年度中間期の連結決算は、市場性関連収益が好調を維持し増収となる一方で、年金などの受託財産の時価下落や不動産仲介取引の減少に伴う手数料関連収益の減少などにより実勢ベースの収益を示す実質業務純益は前年同期比75億円減益の877億円となりました。

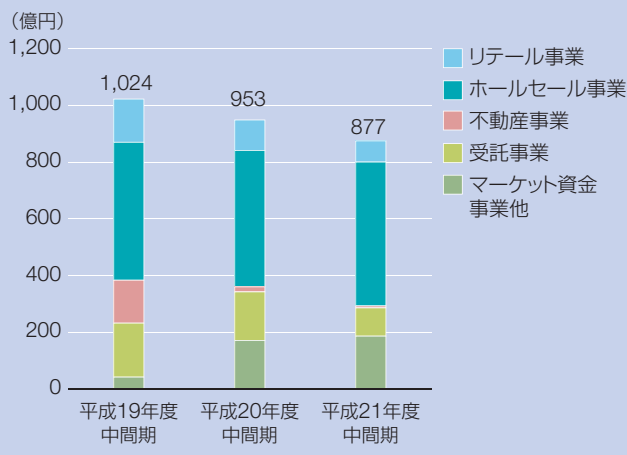
実質与信関係費用は、国内取引先の財務状況悪化に伴い、債務者区分を厳格に見直し引当強化を実施したことなどの結果、同162億円増加の408億円となりました。なお、債務者区分見直しの結果、危険債権が増加しておりますが、担保および引当金による保全率は96%と財務的手当てを十分に行っており

ます。海外につきましても費用計上となっておりますが、クレジット投資有価証券を中心に売却処理などを行い、リスク削減を進めたことによるものです。

以上に加え、国内株式に係る減損処理を実施する一方で、ケイマン金融子会社における永久劣後債買入消却に伴う収益を計上しました結果、中間純利益は同90億円減益の192億円となりました。



実質業務純益(事業別)の推移(連結)



Q

平成21年4月から新中期経営計画「進化と融合/新環境突破プラン」がスタートしました。これを実現するため、また、上期の業績を踏まえて、下期にはどんなところに注力する予定ですか。

この下期は、上期に策定した施策の方向性は変更することなく、「実践・実行」を全社の共通テーマとし、営業現場と本部が一体となって施策の徹底力・実行力の向上を図ってまいります。経済環境に左右されない「基礎収益力の強化」と、中長期的な成長実現に向けた「注力事業分野でのシェア拡大・

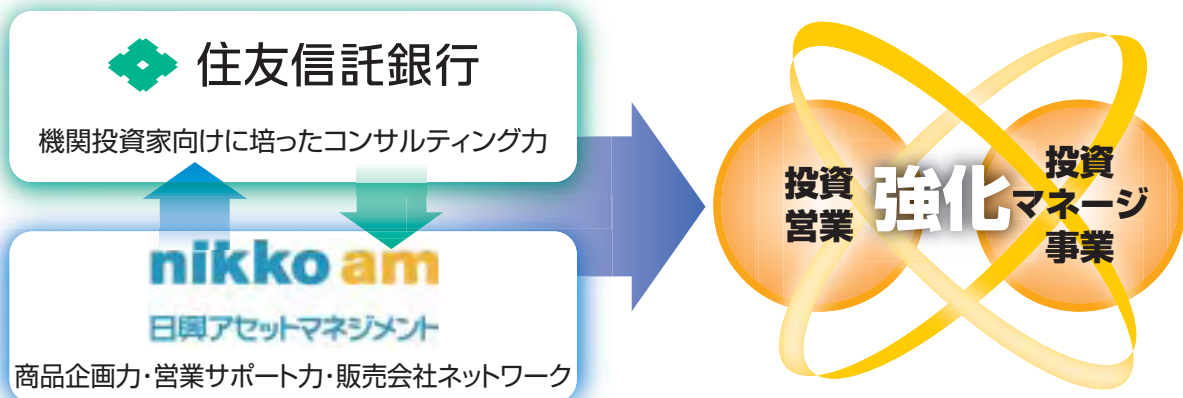
新しい顧客基盤の開拓」を軸に据え、特に、日興アセットマネジメント株式会社の機能を最大限に活用した投資営業力(投資商品販売力)の強化、全社の貸出ポートフォリオの変革推進、海外日系企業との取引基盤拡大、信託らしい商品開発などに注力してまいります。

Q

平成21年10月1日付けで日興アセットマネジメント株式会社が子会社となりました。買収の狙いについて教えてください。

日興アセットマネジメント株式会社は、350本を超えるファンドを運用する我が国第3位の投資信託委託会社ですが、その買収の狙いは、当社グループの中核事業の一つである投資営業・投資マネージ(資産運用)事業を一段と強化していくことです。具体的には、同社の商品企画力・営業サポート力を

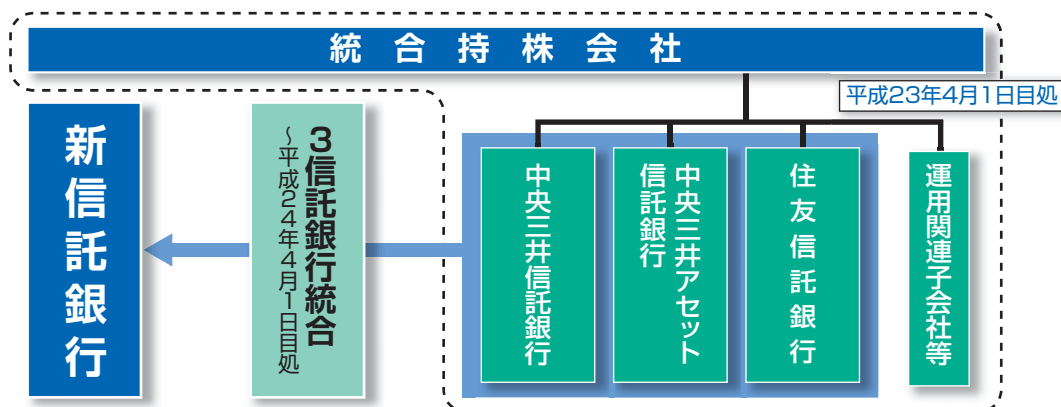
活用して、個人向け投資営業力のさらなる向上を図るとともに、個人向けの投資マネージ事業を拡大し、機関投資家・個人のお客様、双方のマーケットでトップクラスのシェアを持つ国内最大級の資産運用グループとして、付加価値の高い商品サービスを提供していきたいと考えています。



Q 今回、中央三井トラスト・ホールディングス株式会社との経営統合の基本合意を発表されましたが、経営統合の目的について教えてください。

中央三井トラスト・ホールディングス株式会社との経営統合は、両グループの人材、ノウハウなどの経営資源を結集し、強みを融合させることで、お客様が抱える資金や資産に関するさまざまな課題に、これまで以上に、トータルなソリューションを迅速に提供できる高い専門性と総合力を併せ持った、新しい

信託銀行グループ「The Trust Bank」を創りあげようとするものです。各事業分野において、最高水準の商品・サービスを提供することを通じて、お客様との高度な信頼関係を築き、本邦最大かつ最高のステータスを誇る信託銀行グループとして、グローバルに活躍することを目指してまいります。



Q 配当について教えてください。

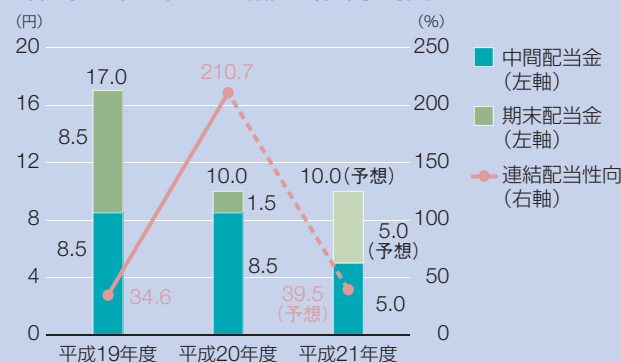
当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営方針の一つとして位置付け、業績に応じた還元を実施することを基本方針とし、新たな成長につながる戦略投資による企業価値増大の追求と併せて、株主の皆様のご期待に応えてまいりたいと考えています。

平成21年度につきましても、成長に向けた投資とのバランスを勘案して、新中期経営計画に定めた、配当性向30%程度を目途とする配当方針に変更はありません。

具体的な配当金(中間配当金+期末配当金)につきましては、前年と同額の1株当たり10円(連結配当

性向39.5%)とさせていただき予定であり、平成21年度の中間配当金につきましては、その2分の1に相当する、1株当たり5円とさせていただきました。

1株当たり配当金と連結配当性向の推移



すみしんの総合力

日興アセットマネジメント買収による今後の事業戦略

平成21年10月1日付けで、日興アセットマネジメント株式会社を買収しました。日興アセットマネジメントは、約9.9兆円(平成21年9月末)の資産運用残高を有する、国内有数の資産運用会社です。この買収により、住友信託銀行グループの資産運用残高は約38.9兆円に拡大し、機関投資家から個人のお客さままで幅広い資産運用サービスを提供する国内最大級の資産運用グループとなります。

今回は、この日興アセットマネジメント買収による今後の事業戦略についてお話しします。

「お互いの強みを活かす」

日興アセットマネジメントの買収

当社は、これまでの買収・業務提携により、単に規模の拡大を追求するのではなく、お客さまにとって真のサービス力向上につながる「信託らしい」総合力を高めることを目指してきました。今回の買収も、個人のお客さまに対する分野をより一層強化し、「お互いの強みを活かす」ことでよりバランスのとれた総合的な資産運用サービスを提供できるようになることを目的としています。

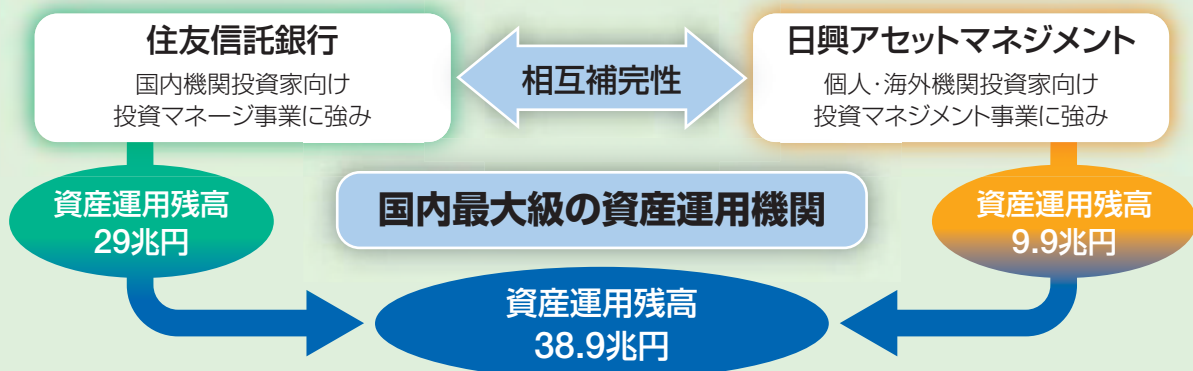
個人のお客さま向け資産運用ビジネスを強化

当社は、年金などの国内機関投資家向け運用コンサルティングに強みを有しています。一方、日興

アセットマネジメントは、個人のお客さま向けの分野に強みを有し、中でも、時機をとらえた旬の商品を開発できる感度・スピード感に優れています。

また、日興アセットマネジメントは、自社の金融商品を取り扱う販売会社を支援する営業サポート力に定評があります。例えば、販売員のために、商品やマーケットについてのわかりやすい説明資料を用意している点は、外部機関からも高い評価を受けています。さらに、販売会社の販売支援をサポートする「日興AMファンドアカデミー」を社内に有し、販売会社の販売員に研修を提供するなど、他にはみられない手厚いサポートを提供しています。

このような日興アセットマネジメントの優れた個人のお客さま向けの商品企画力・営業サポート力と、



信頼される資産運用のパートナーNo.1に

「貯蓄から投資へ」の個人マネーの流れや、少子高齢化社会の到来を受け、資産運用ビジネスは今後の成長分野の一つと判断しています。今回の買収により、双方のノウハウやネットワークの共有により生み出される付加価値の高い商品・サービスを、機関投資家から個人のお客様まで幅広い層に提供できるようになりました。そして、グループ全体の中核事業である資産運用ビジネスを一層拡大・強化しつつ、「じっくりとお付き合いいただける金融機関」として、他社との差別化を図っていきます。さらに、運用資産残高でのNo.1のみならず、お客様の資産形成に寄与していくことで満足度を高め、「信頼される資産運用のパートナー」としてもNo.1になることを目指します。



受託資産企画部 投資営業企画室 ほりうち ようへい
堀内 洋平

当社が機関投資家向けに培ってきたコンサルティング力を組み合わせて相乗効果を生み出し、個人のお客様向けの資産運用ビジネスを強化していきます。

海外基盤の拡大

日興アセットマネジメントは、ニューヨークやロンドンに海外拠点を置き、欧米の年金基金や政府系機関などの機関投資家から資金を受託しています。

また、欧米のみならず、成長著しい中国においても、中国有数の資産運用会社「融通基金管理有限公司」に40%出資するなど、現地に基盤を有しています。

当社は、このような日興アセットマネジメントの海外での基盤を活用して、現地における運用業務の提携や、当社商品の販売経路拡大も視野に入れていきます。

日興AMファンドアカデミー

日興アセットマネジメントは、投資信託について専門的に学ぶ研修施設「日興AMファンドアカデミー」を保有しています。ファンドアカデミーが提供する研修は、販売会社の販売員に、個々の金融商品についての知識だけでなく、資産運用のプロとしてお客様にコンサルティングをしていくうえでの土台となる知識を身に付けてもらうものです。平成21年10月、11月には、この「日興AMファンドアカデミー」で、当社の営業担当職員が集中して研修を受講しました。今後もこうした研修を通じて、当社の商品に限らず資産運用

全般について、お客様の悩みに親身になってお答えし、的確なアドバイスができる営業担当職員を養成していきたいと思えます。



もっと使える!すみしん セミナーのご紹介

当社は、個人のお客様一人ひとりのニーズを汲み取ったきめ細やかなコンサルティングをご提供することで、お客様の「資産運用・資産管理のメインバンク」になることを目指しています。このような考えのもと、信託銀行として培ってきた高度な専門知識や関係会社との連携および社外ネットワークを活用し、お客様がご興味をお持ちのテーマについて新鮮な情報を素早くタイムリーにご提供するべく、さまざまなセミナーを本店および全国各支店で開催しています。今回は、その一部をご紹介させていただきたいと思えます。なお、開催予定のセミナーについての情報は、お近くの窓口にお問い合わせいただくか、当社のホームページでご覧ください。

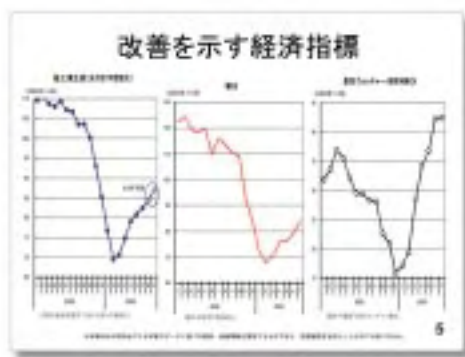
セミナー情報サイトURL : <http://www.sumitomotrust.co.jp/BP/seminar/index.html>

金融業界におけるプロフェッショナルとして

経済・金融環境の見通しについてのセミナー

経済や金融市場の動向を踏まえながら、長年、資産運用やコンサルティングに携わってきた金融機関としての専門知識や経験を活かし、お客様が資産を形成されるうえで欠かすことのできない「経済の見通し」についてのセミナーを開催しています。当セミナーでは、当社調査部の職員（マクロ経済分析担当

エコノミスト）が講師となり、最新のさまざまな経済データを駆使しながら、今後の見通しを分析し、



発表しています。政権交代がもたらす日本経済への影響など、その時期に話題になっている事柄についての独自の意見も交えながら、グラフを多用して視覚的な、わかりやすい解説を行っています。

伊藤洋一世界経済セミナー

現在テレビ・ラジオなどで活躍中の住信基礎研究所の伊藤洋一主席研究員が講師となり、世界の経済・金融環境の見通しを、独特の切り口で講演するセミナーを開催しています。昨年秋のリーマン・ショック以来、米国発の金融不安が世界中に広がり、世界の政治・経済における新興国群の存在感が高まる中、

日本経済がさらなる発展を遂げるためには何が必要かを探るといった内容となっています。「日本を外から見るという視点から得るものも多く、グローバルに視野を広げる大切さを感じた」「今後の資産運用におけるリスクとリターンに関する理解を深められた」と好評を博しています。

信託銀行ならではの特色を活かして

相続・遺言セミナー

「信託」は、お客様のニーズをオーダーメイドで設計できる有用な仕組みですが、その中でも遺言業務や遺産整理業務は、信託業務の代表例の一つです。当セミナーは、経験豊かな財務コンサルタントが、「遺言でできること」「法定相続人と法定

相続分について」「自筆遺言、公正証書遺言について」といった、遺言や相続の基本的仕組みについて、

わかりやすくご説明する内容となっています。本店および全国各支店で開催していますので、お気軽にご参加いただければと思います。



医業承継セミナー

医師会、税理士・会計事務所および地方銀行などとの協働による医業承継セミナーを開催し、想定事例を交えて医業承継独特の難しさをわかりやすくご説明しています。医業と個人資産の承継対策を同時に行う難しさや医業承継計画の策定

における注意点など、それぞれの問題の解決に向けて、当社のノウハウを最大限に発揮することで、

お客様から感謝され、信託銀行の業務の幅広さを実感していただく機会にもなっています。



「CS（お客様満足）活動」推進によりお客様に選ばれる金融機関へ

金融詐欺対策セミナー

金融詐欺が近年大きな社会問題となっている中、お客様に身を守るための知識を持っていただくために、「金融詐欺対策セミナー」を開催しています。このセミナーでは、金融教育を行うNPO法人「楽学生活協会」と連携して、人がだまされる心理とそれを利用した金融詐欺の手口を解説し、具体的な防止策をアドバイスしています。お客様の大切な資産を守り育てていくためにお役に立つ情報を、これからも発信していきたいと思っております。

「銀行リテール力調査」激戦区で快挙！

平成21年7月の日経ヴェリタス「銀行リテール力調査」において、当社は激戦区「大阪・難波」で1位を獲得しました。当社では、「お客様の声はがき」などを通していただいたご指摘を基に、手続きや店内の雰囲気などについての改善点を議論し、全員が情報を共有し対応できる仕組み作りに努めています。

クローズアップすみしん

支店でのさまざまな活動をご紹介します。

この「クローズアップすみしん」では、お客様にとって一番身近な「住友信託銀行」である私たちの支店がどんな場所にあるのか、そして地域の皆様とどのようにふれあっているのかを、毎回2店舗ずつ取り上げてご紹介しています。

本店営業部

こんなお店です

大阪のビジネス街の中心に位置し、地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」近くの住友ビル1階にあるのが本店営業部です。この住友ビルがある一帯は「住友村」とも呼ばれ、住友グループ各社の本社や大阪の拠点が点在しており、住友の重要な歴史ある地の一つとなっています。お客様の中には、この住友ビル内や、近隣の企業で働く社員の方も多く、中には親子三代にわたってご愛顧くださっている方もいらっしゃいます。店内のロビーは天井が高く、重厚感のあるつくりになっており、当店の名物ともいえる地下1階にある貸金庫は、壁の厚みが60cm、入口扉の厚みが61cmと、昭和37年の開設当時は、“東洋一”の扉を誇った貸金庫室です。



歴史ある店舗として、住友信託銀行の「顔」であることを自覚し、明るく活気ある職場作りを目指しています。

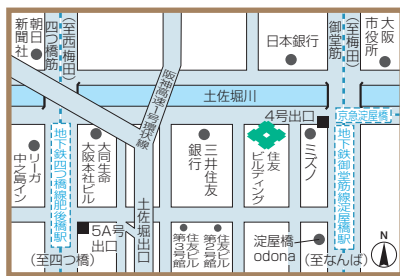
環境対策に関するロビー展

平成21年3月に、環境対策に関するロビー展を開催しました。これは、環境問題に取り組んでいる企業の活動を紹介するという企画で、大手総合電機メーカーの家電製品をロビーに展示し、環境保全活動のヒントとなる情報を紹介したものです。ご来場された方からは、製品についての質問が出るなど、環境問題についての関心を高めることができました。また、同メーカーの方を講師にお招きして職員向けのセミナーも開催したことで、当社内の環境に対する理解も深まり、従来にも増して関心が高まりました。

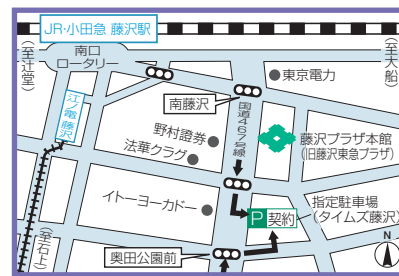


お客様にとって最適なお提案を

長い歴史に育まれ、世代を超えて愛されてきた当店ですが、従来の延長線上にはない、新しいことにもどんどんチャレンジし、お客様にとって最適なお提案ができるように努めていきます。当店ならではのゆったりとした落ち着いた空間で、資産運用・不動産・相続など、なんでもお気軽にご相談ください。



本店営業部：大阪府中央区北浜4丁目5番33号
電話 (06) 6220-2121



藤沢支店：神奈川県藤沢市鶴沼東1番2号
電話 (0466) 27-3100

藤沢支店

こんなお店です

当店のある藤沢市は、全国的に有名な江の島や、片瀬・鶴沼・辻堂海岸といった観光地を有する湘南



エリアの中心的な都市です。当店の最寄駅である藤沢駅も、「江ノ電」の愛称で親しまれている江ノ島電鉄をはじめ、JR、小田急が乗り入れる地域の中核駅で、その駅前には、海・あじさい・紅葉など、一年を通して見所あふれる近隣の鎌倉市へ観光にいらっしゃる方で一年中にぎわっています。その藤沢駅南口から少し歩いたところにある藤沢プラザ本館1階に店舗をかまえる当店は、歴史に深く根ざした景勝地に囲まれ、かつ良質な自然と住・教育環境に注目が集まるエリアにあり、お客様とのコミュニケーションを第一に考え、絶えず新鮮な情報発信を行っていくことに努めています。

海岸の清掃活動

「海に近い」という地域の特性を活かしたCSR活動をしたいと考え、毎年、神奈川県内の5ヵ店(横浜・

藤沢・港南台・相模大野・青葉台コンサルティングオフィス) 共同で、湘南海岸清掃に参加しています。また、



当店独自の活動として、平成21年10月には地元の団体が主催する鶴沼海岸清掃活動にも参加し、参加者全員が協力して約42kgのゴミを収集しました。ゴミを拾うだけでなく、どのようなゴミが多いのかを分析することで、海岸におけるマナーや環境問題について、あらためて考えるよい機会となりました。この活動には100名以上の参加者があり、地元の方々との交流を深めることもできました。今後も継続的に海岸の清掃活動を実施していきたいと考えています。

お客様本位の接客を

平成22年11月に30周年を迎える当店は、開店以来、鎌倉・片瀬山をはじめ、湘南エリアにお住まいの多くのお客様に親しまれてきました。昨年の店舗移転に伴い、電車でお来店されるお客様にはご不便をおかけしていますが、それを補うサービスとお客様本位の接客を心掛けていきます。

傘下のリース会社 2社を合併します

昨今の景気低迷などによる影響から、リース事業を取り巻く環境はますます厳しさを増しています。このような状況を鑑み、重複業務をなくして合理化を進め、競争力を強化する狙いから、当社とパナソニック株式会社との共同出資会社「住信・松下フィナンシャルサービス株式会社」と、当社の子会社「住信リース株式会社」を、平成22年4月1日付けで合併することといたしました。合併後の新会社の社名は「住信・パナソニックフィナンシャルサービス」となる予定です。

合併により、銀行系とメーカー系の各々の強みを融合させることで、「銀行系×メーカー系ならではのオンリーワン企業」への進化・発展を目指します。具体的には、①『モノ』を起点としたリース・クレジット・ファイナンス事業の強化、②成長性が見込めるディーラーリース^{※1}の拡充、③太陽光発電装置におけるソーラーローン^{※2}などの新たな環境関連ビジネスの推進に注力していきます。

今後は、両社の本社・営業部門の統合による人員の再配置により、成長が見込める事業への機動的な人員配置を行い、お互いの強みをさらに伸ばしていきます。

新会社は、当社とパナソニックグループの双方が持つ幅広いお客様に対し、リース・クレジット・カード・ファイナンスなど、多彩で高度な金融商品を提供できる総合金融サービス企業を目指していきます。

※1 OA機器などのディーラー（ベンダー）に対し、販売促進のためにリース機能を提供する仕組み。

※2 太陽光発電システムを設置する際にご利用いただくローン制度。

中国で「適格外国機関投資家」のライセンスを取得しました

当社は、平成21年6月、中国証券監督管理委員会（証券当局）から、日本の銀行としては初めてとなる「適格外国機関投資家（QFII）」のライセンスを取得しました。

QFII制度は、中国当局の認可を受けた海外の金融機関などに中国株式市場への投資を認める制度です。

今後、運用枠の認可を受けることで人民元建ての株式（A株※）への投資が可能となり、当社は「中国株SRI（社会的責任投資）ファンド」の商品化を進めていく予定です。この商品は、中国の上場企業に

対して企業の社会的責任（CSR）に関する本格的なアンケート調査を実施し、投資対象銘柄を選ぶもので、世界的にも極めて斬新な取り組みです。

今回のライセンス取得は、中国本土における資産運用事業の第一歩と考えており、今後も当社のノウハウを活かしながら、中国での業務を一層拡大していきます。

※ 中国市場に上場されている、中国企業の人民元建て株式のことをいいます。原則、中国本土投資家のみが投資可能ですが、QFIIによる投資は認められています。一方、B株とは、中国企業のドル建て株式で、中国本土投資家以外もライセンスに関係なく投資可能です。ただし、B株を発行する企業は100銘柄程度と限定的で、市場規模はA株に比して小さいものとなっています。

当社は、平成21年10月、ヨーロッパに本拠を置く世界最大級の総合金融保険サービスグループである「アクサグループ」の傘下にある不動産投資運用会社「AXA Real Estate Investment Managers (AXA REIM)」と共同で、平成22年前半のできるだけ早い時期を目処に、東京主要区部のオフィスビルを投資対象とする総資産1,000億円規模の不動産投資ファンドを設立することに合意しました。

当社グループが有する日本の不動産市場における情報力、資産運用力と、AXA REIMグループの有する広範な海外投資家ネットワーク、ファンドマネジメント力を融合し、日本の優良不動産への中長期投資を求める国内外の投資家ニーズに、他社に先駆けて応えていきます。

AXA REIMグループと共同で不動産投資ファンドを設立します

第4回：先進国の知恵が試される「出口戦略」

世界の経済は深刻な状況を脱し、緩やかながらも回復局面に入ってきたようです。今後、世界経済を持続的な成長に導くためには、先進国による「出口戦略」の巧妙な舵取りが求められます。今回はこの「出口戦略」について考察してみましょう。

注目される「出口戦略」実施のタイミング

中国・インドが高い経済成長を維持するとともに、先進国でも思い切った財政・金融政策が発動されたことから、世界の経済金融環境は落ち着きを取り戻しつつあります。

こうした中、先進国の政策当局がいつ「出口戦略」に踏み切るかが注目されています。「出口戦略」とは、金融危機という非常時対応のために取られた異例の政策をやめ、平常時の措置に戻すというものです。具体的には、超低位にある政策金利を少しずつ上げていく、膨れあがった財政赤字の削減に着手する、といったものです。

「出口戦略」については、G20*などの国際会合でも議論されており、基本的には、景気回復の足取りが確かさを増すまでは、拡張的な財政・金融政策を継続し、「出口戦略」をあまり急ぐべきでないとの認識が共有されました。世界経済が最悪期を脱したとは言え、持続的な成長経路がまだ十分に描けておらず、実施のタイミングを誤れば、景気が再び失速し、二番底に突入する恐れがあり、こうした考え方は自然なものと言えるでしょう。

* 20カ国財務大臣・中央銀行総裁会議

「出口戦略」の遅れがもたらす影響

一方で、「出口戦略」の実施が遅すぎると、次のような弊害が懸念されます。

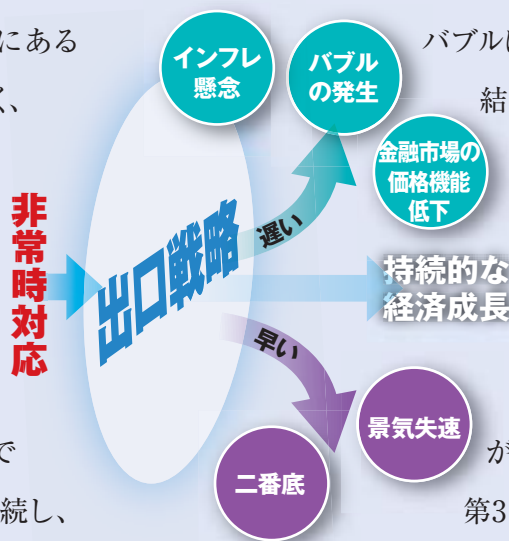
第1は、財政赤字の拡大が続き、急速な金利上昇やインフレを誘発することです。特に欧州ではこの点が心配されており、2011年以降は財政再建に取り組むべきとの声が強まっています。

第2は、次なるバブルの生成と崩壊の下地を作りかねないことです。今回の金融危機を招いた信用

バブルは、世界的な低金利が長く続いた結果、人々のリスク意識が薄れ、証券化技術の乱用とも相まって、資金取引が異常に膨張したことが一因でした。今回も、あまり長く金融緩和を続けると、何らかのバブル的状况が発生する恐れがあります。

第3は、金融市場の価格機能が低下することです。金利が弾力的に動くことで、おカネは成長性の高い分野、社会的に必要な事業に流れていきますが、政策金利が低く抑え込まれたままでは、この機能が発揮できなくなります。

このように見ると、「出口戦略」は、単に景気や金融市場との兼ね合いばかりでなく、過去の経験から得た教訓の結集として行われるべきものであり、先進各国の知恵が試されていると言えるでしょう。



業績ハイライト

「*」のついた語については下欄に用語解説があります。

平成21年度中間期の業績につきましては、市場性関連収益は好調に推移いたしました。年金や投資信託などの受託財産の時価下落や、不動産仲介取引の減少に伴う手数料関連収益の減少などにより、連結実質業務純益は前年同期比75億円減益の877億円となりました。

■平成21年度中間期決算の概要

<連結>

(単位:億円)

	平成20年度中間期(A)	平成21年度中間期(B)	増減(B)-(A)	増減率	平成20年度
実質業務純益*	953	877	△75	△8%	2,411
経常利益	547	334	△213	△39%	296
中間(当期)純利益	283	192	△90	△32%	79
株主資本ROE※1	5.5%	3.8%	△1.7%	—	0.8%
EPS※2	16円91銭	11円31銭	△5円60銭	△33%	4円74銭

※1 中間(当期)純利益率

※2 1株当たり中間(当期)純利益

<単体>

(単位:億円)

	平成20年度中間期(A)	平成21年度中間期(B)	増減(B)-(A)	増減率	平成20年度
実質業務純益*	727	816	88	12%	2,010
資金関連収支※1*	816	907	90	11%	1,638
手数料関連収支※2*	447	417	△29	△7%	846
その他の収支	135	137	1	1%	858
経費	△672	△646	25	4%	△1,332
実質与信関係費用※3*	△103	△327	△223	△217%	△1,213
うち海外クレジット関連損失*	△100	△85	14	14%	△731
経常利益	475	311	△163	△34%	379
特別損益	9	1	△8	△81%	235
中間(当期)純利益	303	193	△110	△36%	389

※1 貸付合同信託報酬(不良債権処理除く)を含む。

※2 貸付合同信託報酬以外の信託報酬を含む。

※3 従来定義の与信関係費用に、株式等関係損益やその他の臨時損益に計上された費用のうち、内外クレジット投資に係る費用などを加えたもの。

(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>

	平成20年度中間期(A)	平成21年度中間期(B)	増減(B)-(A)	平成20年度
1株当たり配当金(普通株式)	8円50銭	5円00銭	△3円50銭	10円

用語集

実質業務純益

経常利益から、与信関係費用や株式関係損益などの臨時的な要因の影響を控除し、実質的な銀行の本業の収益を表すものです。

資金関連収支

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、

手数料関連収支

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、

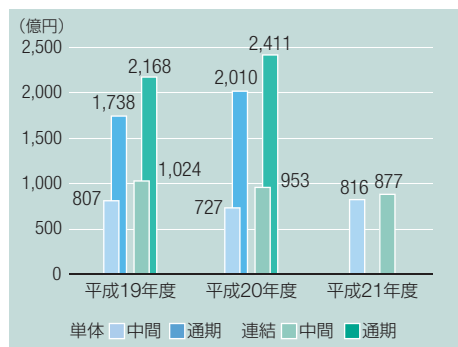
実質与信関係費用

国内外の投融資で発生した費用を指し、貸出金などに対する引当金の計上や債権の償却処理などの「与信関係費用」に、有価証券投資に係る減損処理の費用などを加えたものです。

海外クレジット関連損失

実質与信関係費用のうち、海外資産への投融資で発生した費用を指します。

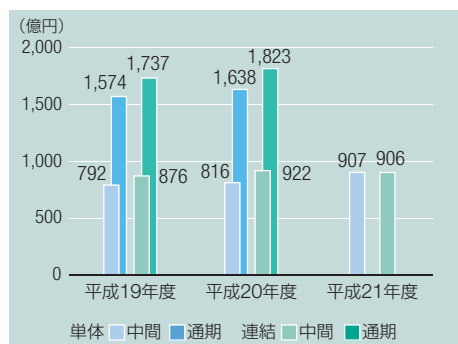
損益の状況



■ 実質業務純益

単体では増益、連結では減益

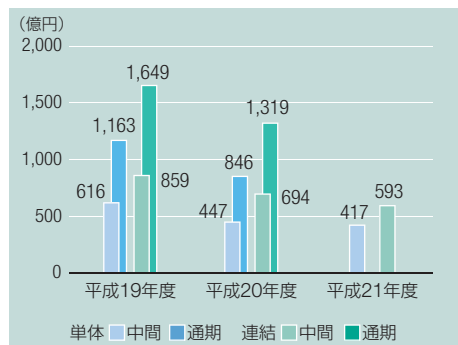
市場性関連収益の好調に加え、子会社配当収入の寄与により、「資金関連収支」が増益となったことを主因として、単体では前年同期比88億円増益の816億円となりました。連結では、グループ会社における手数料収入の減少を中心に手数料関連収支が減益となったことから、同75億円減益の877億円となりました。



■ 資金関連収支

預貸利回り縮小の一方、市場性関連収益は好調に推移

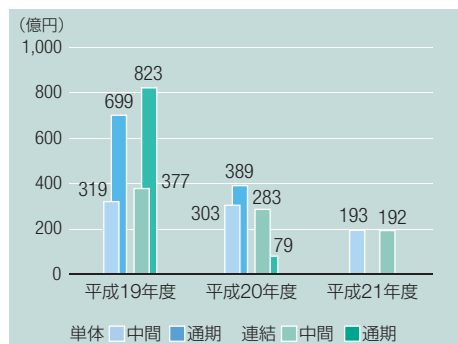
預貸利回り悪化の一方、市場性関連収益の好調に加え、永久劣後債買入消却益を原資とした子会社配当収入(連結では特別利益に計上)により単体では前年同期比90億円の増益となりましたが、連結では同16億円の減益となりました。



■ 手数料関連収支

受託財産の時価下落、不動産仲介取引の減少により減益

ホールセール事業関連手数料は増収となりましたが、年金や投資信託などの受託財産の時価下落や、不動産仲介取引の減少により、単体では前年同期比29億円減益の417億円、連結では前年同期比101億円減益の593億円となりました。

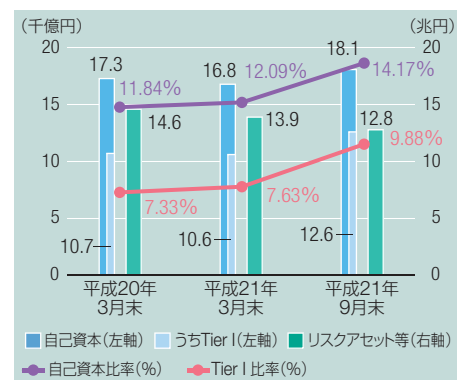
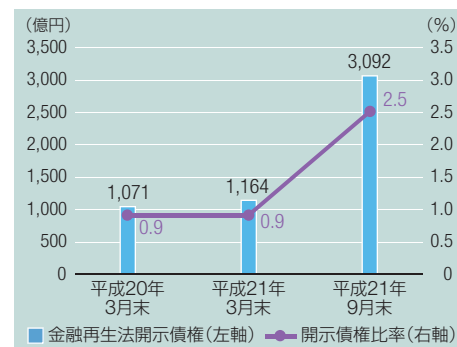


■ 中間純利益

与信関係費用の計上と株価下落による減損処理により減益

単体での国内取引先の財務状況悪化に対して十分な財務的当てを行ったことによる与信関係費用の増加や、国内株式の減損処理により、前年同期比110億円減益の193億円、連結では同90億円減益の192億円となりました。

財務の状況



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ヵ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の債権です。

事業別実質業務純益の状況

■ 金融再生法開示債権* (単体) 開示債権比率は2.5%に上昇するも、 財務的当ては十分

国内取引先の財務状況の悪化による危険債権*の増加(1,685億円)を主因に、前年度末比1,927億円増加の3,092億円、開示債権比率は同1.6%増加の2.5%となりました。危険債権については、担保および引当金による保全率が96%と、財務的な当てを十分に行っています。

■ 自己資本等(連結) 引き続き十分な資本の「質」と「量」 を確保

優先株式の発行や有価証券の評価損益の改善により自己資本が前年度末比1,360億円増加したことに加え、リスク・アセット等*が信用リスクを中心に同1.1兆円減少したことにより、連結自己資本比率*は14.17%、連結TierI比率*は9.88%と、いずれも十分な水準を確保しています。

自己資本比率

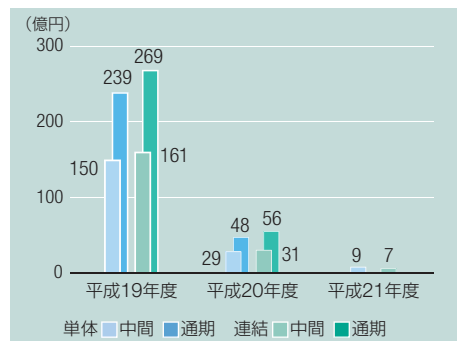
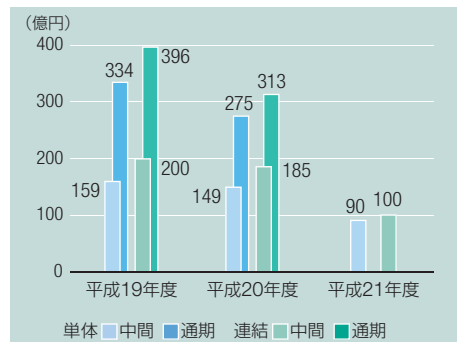
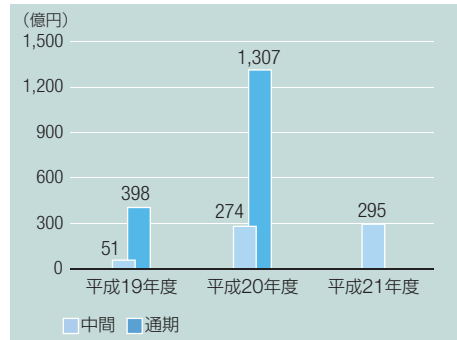
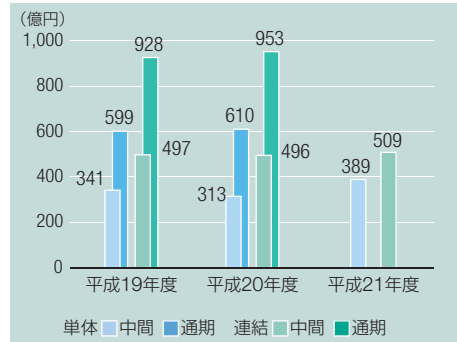
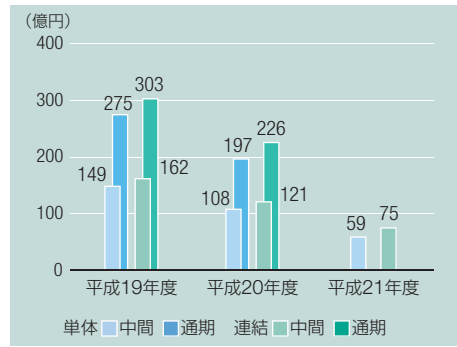
リスク・アセット等に対する自己資本の割合のことで、銀行の健全性を測る代表的な指標の一つです。国際業務を行う銀行は8%以上を維持することが求められています。

Tier I(ティアワン)比率

自己資本の中でも、中核的な位置付けである資本金、資本剰余金および利益剰余金などで構成される基本的項目(Tier I)をリスク・アセット等で除した比率です。Tier I比率が高いということは、中核的な自己資本の割合が高いということになり、資本の質が高いと考えられています。

リスク・アセット等

貸出や有価証券などの資産に、それぞれの資産が持つリスクの大きさに応じた掛け目を乗じることで算出されるものです。



■ リテール事業 預貸収支の悪化により減益

市場金利低下による預貸利回りの悪化に加え、個人向け投資信託・保険の販売手数料の減少により、単体では前年同期比48億円減益の59億円、連結では同46億円減益の75億円となりました。

■ ホールセール事業 手数料関連収益の好調により増益

シンジケートローンなどに関する手数料収益が好調に推移したことなどにより、単体では前年同期比75億円増益の389億円、連結では同12億円増益の509億円となりました。

■ マーケット資金事業 有価証券収支の改善により増益

市場金利の低下による債権関連収支の好調を主因に、前年同期比20億円増益の295億円と、引き続き高水準を維持しました。

■ 受託事業 受託財産の時価下落により減益

年金や投資信託等の受託財産の時価下落による手数料収入の減少により、単体では前年同期比58億円減益の90億円、連結では同85億円減益の100億円となりました。

■ 不動産事業 仲介手数料の減少により減益

不動産市況の低迷による不動産仲介手数料の減少を主因に、単体では前年同期比19億円減益の9億円、連結では同24億円減益の7億円となりました。

会社概要

当社の概要 (平成21年9月30日現在)

設立 大正14年7月28日

資本金 3,420億3,717万4,046円

本店 大阪市中央区北浜四丁目5番33号

役員 (平成21年9月30日現在)

取締役会長 高橋 温
 取締役副会長 幡部 高昭
 取締役社長 常陰 均
 取締役 大塚 明生
 取締役 向原 潔
 取締役 杉田 光彦
 取締役 安藤 友章
 取締役 草川 修一
 取締役 服部 力也

取締役 筒井 澄和
 取締役 大久保 哲夫
 取締役 佐谷戸 淳一
 常任監査役 鈴木 優
 監査役 高村 幸一
 監査役 坪井 達也
 監査役(非常勤) 前田 庸
 監査役(非常勤) 星野 敏雄

(注) 監査役 高村幸一、前田庸および星野敏雄は、社外監査役です。

ネットワーク

国内ネットワーク 63拠点(出張所を含む) (平成21年9月30日現在)

近畿

- 本店営業部、プライベートバンキング部(本店)、本店営業第一部～第三部、本店法人信託営業部、営業開発部(本店)、証券代行部(本店)、本店不動産営業部
- 梅田支店 ●すみしん*i*-Station芦屋
- すみしん*i*-Station甲子園 ●西宮コンサルティングオフィス
- 難波支店 ●難波支店難波住宅ローンセンター出張所
- 阿倍野橋支店 ●堺支店 ●すみしん*i*-Station泉ヶ丘
- 豊中支店 ●千里中央支店 ●枚方支店 ●高槻支店
- 茨木支店 ●八尾支店 ●和歌山支店 ●奈良西大寺支店
- 京都支店 ●川西支店 ●神戸支店 ●明石支店 ●姫路支店

関東・甲信越

- 東京営業部、プライベートバンキング部、東京営業第一部～第八部、東京法人信託営業第一部・第二部、法人業務部、金融法人部、営業開発部、証券代行部、不動産営業部、不動産管理部、不動産総合コンサルティング部、年金営業部
- 東京中央支店 ●虎ノ門コンサルティングオフィス ●上野支店
- 柏コンサルティングオフィス ●池袋支店 ●新宿支店
- 多摩桜ヶ丘コンサルティングオフィス ●すみしん*i*-Station千歳烏山
- 渋谷支店 ●青葉台コンサルティングオフィス ●吉祥寺支店
- 立川コンサルティングオフィス ●八王子支店 ●千葉支店
- 津田沼支店 ●越谷支店 ●大宮支店 ●所沢支店 ●横浜支店
- 港南台支店 ●藤沢支店 ●相模大野支店 ●甲府支店
- 新潟支店

北海道・東北

- 札幌支店 ●仙台支店

東海・北陸

- 名古屋支店 ●名古屋駅前支店
- 静岡支店 ●金沢支店

中国・四国

- 岡山支店 ●福山支店
- 広島支店 ●山口防府支店
- 松山支店

九州

- 福岡支店 ●熊本支店
- 鹿児島支店

海外ネットワーク8拠点

(駐在員事務所を含む) (平成21年9月30日現在)

【支店】

- ロンドン支店
- ニューヨーク支店
- シンガポール支店
- 上海支店

【海外駐在員事務所】

- ジャカルタ駐在員事務所
- 北京駐在員事務所
- ソウル駐在員事務所
- バンコク駐在員事務所

【現地法人】

- The Sumitomo Trust Finance (H.K.) Limited
- Sumitomo Trust and Banking (Luxembourg) S.A.
- Sumitomo Trust and Banking Co. (U.S.A.)
- STB Consulting (China) Co., Ltd.

- 資料のご請求は
住友信託銀行インフォメーションデスク (0120)897-117
【受付時間】平日 9:00～21:00 土日・祝日 9:00～17:00
- お問い合わせ、ご相談、苦情については
お客様サービス推進室 (0120)328-682 【受付時間】平日 9:00～17:00

株式情報

株式についてのご案内

1. 決算期
3月31日
2. 配当金受領株主確定日
期末配当金……3月31日
中間配当金……9月30日
3. 定時株主総会
6月に開催いたします。
4. 基準日
定時株主総会については、3月31日
その他必要があるときはあらかじめ公告する一定の日
5. 単元株式数
1,000株
6. 公告掲載方法
日本経済新聞
ただし、(中間)貸借対照表等および(中間)連結貸借対照表等の内容である情報は、インターネット・ホームページ
(<http://www.sumitomotruster.co.jp/>)において提供いたします。
7. 株式事務取扱場所
大阪市中央区北浜四丁目5番33号 当社証券代行部
 - 郵便物送付先
〒183-8701
東京都府中市日鋼町1番10 当社証券代行部
 - 電話照会先
用紙のご請求と、その他のご照会 ☎0120-176-417
 - インターネット・ホームページURL
<http://www.sumitomotruster.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>
8. 会計監査人
あずさ監査法人

株式の状況

1. 発行可能株式総数(平成21年9月30日現在)
3,400,000千株
2. 発行済株式の総数(平成21年9月30日現在)
普通株式 1,675,128千株
第1回第二種優先株式 109,000千株
3. 株主数(平成21年9月30日現在)
普通株式 48,191名
第1回第二種優先株式 22名

<大株主の持株数および持株比率(普通株式)>

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	109,204	6.52
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	77,914	4.65
THE BANK OF NEW YORK MEL- LON AS DEPOSITARY BANK FOR DEPOSIT RECEIPT HOLDERS	38,382	2.29
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口9)	24,081	1.43
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) SUB A/C AMERICAN CLIENTS	23,404	1.39
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505225	23,261	1.38
THE CHASE MANHATTAN BANK, N.A. LONDON SECS LENDING OMNIBUS ACCOUNT	22,268	1.32
株式会社クボタ	21,984	1.31
SSBT OD05 OMNIBUS ACCOUNT CHINA TREATY CLIENTS	19,763	1.18
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	16,664	0.99

(注) 1. 持株数等は、千株未満を切り捨てて表示しております。
2. 持株比率は、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。
3. 持株比率は、銀行法施行規則に基づき、自己株式(525,453株)を控除して算定しております。

簡易包装システム用テープ(再剥離可能)

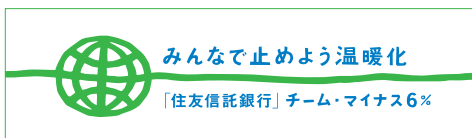
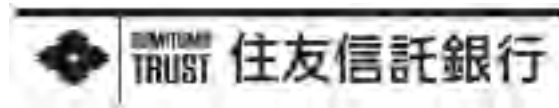


簡易包装システムの利用にご理解をお願いいたします

住友信託銀行は、「すみしんレポート」の発送において、「簡易包装システム※」を利用しています。

簡易包装システムの利用により、従来のお届け方法に比べて包装部分の紙使用量を約90%削減し、ご家庭でのゴミの削減、そして貴重な地球環境の保護と資源節約に貢献しています。

※ 封筒を使用せず、冊子にテープと宛先ラベルを直接貼ることで包装部分を最小限にした発送方法。



本冊子は大豆油インキを使用し、適切に管理された森林の木材を原料として作られた「FSC認証紙」に印刷されています。