

# 当グループの強み(各種資本の優位性)

## 財務資本

### 質・量ともに充実した資本

お客さまとの長期の取引を前提とする信託の特性を踏まえ、国内の金融システム上重要な銀行(D-SIBs)として健全性維持のために規制で求められる水準に加え、経済・市場の変調への備え等を加味した水準を資本十分性の目標として設定しています。さらに、持続的成長に向けた中長期的な観点からの投資機会を追求しながら、当該水準を安定的に確保するよう資本を運営しています。

普通株式等Tier1比率 11.33%

### 安定的な業務運営を可能とする財務基盤

事業ポートフォリオの分散、分散に配慮した与信ポートフォリオ運営、安定収益増加に向けた取り組みなどにより、収益の安定性を向上させるとともに、ヘッジ取引や機動的なポジション調整により、株価や金利といった市場変動リスクに対する耐性を高め、安定的に業務を遂行するために必要な財務基盤を構築しています。

不良債権比率 0.2%

## 人的資本

### 強力な人材集団

当グループは、高い専門性を有し、担当職務における課題を把握して自ら解決できる人材を多数擁していることが強みです。人的資本の途切れのない高度化を通じ、お客さまにご提供する付加価値の最大化を図っています。

#### 人的資本の高度化の足跡

- 2012年 SuMiTRUSTユニバーシティ設立
- 2013年 「人権方針」制定
- 2016年 「人材育成No.1金融グループ」宣言
- 2017年 ダイバーシティ&インクルージョン推進室発足\*
- 2017年 「働き方改革宣言」制定
- 2018年 「グループ人材育成方針」制定

※グループに先立ち2016年に三井住友信託銀行にダイバーシティ&インクルージョン推進室発足

### 多様性・健康・やりがいを重視する企業風土

信託銀行の業務は多岐にわたっており、組織を構成する人材も多様なバックグラウンドを持っていることから、多様性の重視は当グループの企業風土になっています。また、このような多様な人材を融合し組織としてのパフォーマンスを最大化させるために、心身の健康と仕事のやりがいを継続できる職場環境作りにも積極的に注力しています。

### 先進的な人権マネジメント体制

基本的人権の尊重は言うまでもなく、企業においても全てに優先されます。また、人を思いやる人権の基本精神は、お客さま本位にもつながります。こうした観点から当グループは人権方針を制定し、人権デューデリジェンスの定期的な実施など最先端の人権マネジメント体制を構築しています。

## 設備資本

### 専門ノウハウを生かして蓄積した 事業ごとの高度なIT情報基盤

信託銀行グループとして、各事業がそれぞれの特定領域において専門ノウハウを蓄積したITプラットフォームを保有しています。例えば、個人トータルソリューション事業が保有するi-Shipsはお客さまとの取引内容に加え、お客さまのライフイベントに関する情報を記録しています。その記録を多面的に分析することにより、個人のお客さまに対して、資産運用、相続、不動産などに関わる適時、適切なお提案が可能になります。信託銀行が管理する多種多様な情報と、高度な分析力を有する営業支援システムが、お客さま満足度の高い商品・サービスのご提供による付加価値創造に貢献しています。

### デジタル化を通じた お客さまのニーズへの対応力

お客さまの潜在的ニーズを発掘し、また、最適なソリューションをご提供することを可能とするテキスト解析に特化したAIや、信託銀行として蓄積しているさまざまな情報を多面的に分析し、お客さまのニーズに合致した商品・サービスを予測分析するAIなどの実証実験を進めています。当グループが蓄積してきた情報をベースに新たな情報も付加し、デジタル機能を活用してコンサルティング業務の高度化を図り、お客さまの真のニーズへの対応力を高めることを目指しています。

業務プロセス改革・店舗戦略の推進により  
5年程度で店舗事務の70%を削減予定

## 知的資本

### 信託銀行ならではの総合力と 高度な専門性の蓄積

当グループは、信託業を営む金融機関として日本で最も古い歴史を持ち、今も本邦唯一の専門信託銀行グループです。信託の発想で金融を考えられることは当グループの無形の強みです。またさまざまな資格を持った専門性の高い人材が、その強みを維持する原動力となっています。

### グループ内の組織間連携を通じた 多様な機能の結集

高度に分散された金融事業のポートフォリオを持つ当グループにおいて、組織間の連携は知的資本を有効に活用し、アウトプットを最大化させる上で重要です。このような観点から当グループでは、各事業における他事業への収益貢献を業績

評価に取り入れることで具体的な連携活動を促しており、また専門部署を設置してグループ各社間の連携を推進しています。

### 革新的な信託商品等の開発力

当グループでは、信託銀行ならではのトータルソリューションをご提供するため、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などに対して、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(詳細はP.78~79ご参照)。

(2018年3月末)

財務コンサルタント249人

日本アクチュアリー会正会員43人

宅地建物取引士5,518人

FP<sup>®</sup>合格者5,318人

※FP:ファイナンシャルプランナー

## 社会・関係資本

### 優良・堅固なお客さま基盤

当グループは、本邦唯一の専門信託銀行グループとして信託ビジネスに圧倒的なお客さま基盤を持っており、資産運用・管理業務においても国内最大のステイタスを誇ります。また、総貸出残高は約28兆円に上り、法人向け業務におけるお客さま基盤もメガバンクに次ぐ規模です。一方、個人向け業務においても資産運用ニーズの高い60代以上のシニア層がお客さま全体の3分の2以上を占めており、投資信託・投資一任運用商品販売額は国内銀行トップです。こうした優良かつ堅固なお客さま基盤が当グループの大きな強みとなっています(詳細はP.5ご参照)。

また、三井住友信託銀行では、地域の皆さまと強固な信頼関係を築くため、地域に根差した社会貢献活動「With You」活動を展開しています(詳細はP.49ご参照)。

### 信託の受託者精神に立脚した お客さま本位を徹底する企業風土

戦後の復興に貢献をした貸付信託や社員の老後の生活の安定に資する年金信託、認知症の方等の財産保全を目的とした後見制度支援信託など信託銀行が高度な社会的役割を担ってきたのは、重い義務が伴う信託の受託者としての負託に承えてきたからにほかなりません。当グループは、こうした信託の受託者精神をDNAとして色濃く持っています。お客さま本位を徹底し、お客さまの「ベストパートナー」を目指すことは、当グループの存在意義だとしても過言ではありません。

### 歴史に裏打ちされた企業ブランド

三井、住友の起源は江戸時代初期に遡ります。当グループがお客さまの信頼を得て事業を営むことができるのは、単に三井や住友の名前を冠しているからではありません。ともに400年もの間信用を失うことなく社会のために尽くしてきたという歴史の積み重ねがあり、それが何ものにも代え難い企業ブランドにつながっているからです。

### 国内外のパートナーとのネットワーク

トータルソリューションモデルの高度化には、多様なステークホルダーとの連携が不可欠です。当グループは、中立的なポジションを生かした提携拡大によりお客さま基盤をさらに広げ、効率のかつスピーディな成長を実現しています。また、サステナビリティの分野において国内外のさまざまなイニシアティブに参画し、金融業界においてリーダーシップを発揮しています。

資産運用残高87兆円 資産管理残高285兆円  
国内金融機関トップ

2017年度With You支店ブログ投稿 2,155件  
全国の営業店におけるWith You活動を随時紹介

三井家の家祖  
三井 高利(1622~1694)

住友家の家祖  
住友 政友(1585~1652)