

2017 年度中間決算説明会(2017 年 11 月 21 日) 質疑応答

Q1.	デジタルライゼーションについて質問したい。「中期的に店舗事務総量の 50%削減」・「さらなるフロントシフト」とあるが、具体的にどのくらいの期間で達成なのか、また、従業員数としてどの程度のフロントシフトを想定しているのかを教えてください。また、そのほかの効果についても聞きたい。
A1.	店舗への端末設置のタイミングや事務の習熟の問題もあるので、具体的なスケジュール感をお伝えするのは難しいが、店舗事務量削減を人数で表すと、1,000 人強になると思う。フロントシフトや成長領域での戦力増強など、全体で戦力のさらなる活用を図っていく。 フロントシフト以外の効果としては、事務スペースを削減することも可能となる。スペースの活用については、個別に検討するが、店舗の軽量化やコンサルティングスペース充実なども考えられる。

Q2.	社長就任から半年が経過したが、見えてきた風景を踏まえてどのような会社にしていきたいか、企業価値向上の観点で教えてください。
A2.	社長就任からのこの半年の間に感じていること、考えていることは、「確信と危機感」・「スピードアップとチャレンジ」。お客様に信託銀行の全ての機能をトータルソリューションとして提供していくべきという方向性については「確信」を深めている。一方、「危機感」はメガバンク各行が、当社が得意とするコンサルティング営業に舵を切っており、現状に満足しては追いつかれてしまうということ。だからこそ中計で掲げている施策の「スピードアップ」と「チャレンジ」の必要性を強く感じている。

Q3.	手数料収益について、中計策定時の想定との比較で、良かった点・悪かった点を教えてください。また、悪かった点の挽回策も確認したい。
A3.	良かったのは不動産。銀行本体および子会社の三井住友トラスト不動産ともに好調。不動産価格はある程度高くなっているなか、取扱件数を拡大する施策がうまくワークしており、今後も安定的な成長を見込んでいるところ。 想定より進捗がスローだったのは、投資運用コンサルティング。ただ、上期後半はマーケットの好環境もあり、販売も増加してきている。なお、収益安定化のために、顧客基盤を拡大、ストック収益の比率アップを目指している。

Q4.	バーゼル規制最終化があったとしても、中期的な総還元性向 40%は変化なしと考えてよいか。
A4.	バーゼル規制最終化を踏まえての変更は今のところ予定していない。

Q5.	8 月に実施した自己株式取得について、どのような判断から実施に至ったのか背景・考え方を教えてください。また、今後とも自己株式取得は機動的に実施するのか。
A5.	5 月に株主還元強化の方針を打ち出したことを踏まえ、還元強化に対する強い思いをマーケットおよび投資家に示したかったことが背景。 自己株式取得を今期追加で実施するかどうかは申し上げられないが、今後もビジネス環境・業績・株価水準などをみながら総合的に判断していく。

Q6.	委員会等設置会社に移行し、取締役会の議長には松下議長が就任されたが、取締役会の運営態勢はどのように変化したか。また、松下議長へのサポートについても伺いたい。
A6.	委員会等設置会社への移行後の松下議長含む社外取締役へのサポート体制はかなり手厚く行っている。取締役会室という組織上の手当て、取締役会前後のレクチャー・振り返りなど相当の時間を割いていただいている。今後も実効性をしっかりと高めていく。

将来見通しに関する注意事項

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す。将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料に記載されている当社ないし当グループ以外の企業等に関わる情報は、公開情報等から引用したものであり、当該情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

なお、本資料に掲載されている情報は情報提供を目的とするものであり、有価証券の勧誘を目的とするものではありません。