

2017 年度決算説明会 (2018 年 5 月 22 日) 質疑応答

Q1.	国内預貸粗利ざやが底打ちしつつあるとのことだが、その要因は何か。TIBOR の小幅上昇の影響はあるのか。国内の貸出のうち、TIBOR 連動の割合などを教えてほしい。また、2018 年度以降も継続的に国内預貸粗利ざやは改善すると見込んでいるのか。
A1.	まず、貸出金のうち、短期プライムレート連動が約 25%、TIBOR などに連動するものが 45%、固定は約 30%。国内預貸粗利ざやの改善の要因としては、調達コストの抑制効果が大い。キャンペーン預金のレートの引下げなどにより、調達コストを抑えた。一方、貸金サイドは、収益性に拘った運営によって、利回り低下を抑制しているが、顕著な改善には時間がかかる。預金金利の引下げは状況を見ながら行なう必要があること、貸出金も資金需要の改善は限定的であることから、今年度については、利ざやの大幅な改善というよりは、ほぼ横ばいか、緩やかな改善に留まるものとみて、業績予想を行なっている。
Q2.	当社のグループ戦略における住信 SBI ネット銀行 (以下、ネット銀行) の役割・位置付けを教えてください。
A2.	三井住友信託銀行の顧客は比較的年齢層の高いお客様が中心であるため、ネット銀を使って若い世代の顧客を取り込むことを狙ったが、実際にネット銀行の顧客基盤を見てみると、若い世代のみならず、50 歳代・60 歳代のお客様もかなり多く、その意味では、リアル店舗とネットが融合したアプローチを進めることができている。 また、ネット銀行は SBI グループからのサポートもあり、フィンテックの分野において先進的な取り組みを行っている。三井住友信託銀行にも様々なノウハウの提供を受けており、今後もグループにおける非常に重要な存在と位置付けている。
Q3.	2017 年度の成果として、出来たこと、出来なかったことについて総括して欲しい。
A3.	総括すると、中期経営計画の初年度として着実なスタートがきれたと考えている。想定どおりできたのは、バランスシートの収益性改善。採算性を勘案したポートの入れ替えはこの 1 年間にある程度進めることが出来た。また、資産運用業務についても、日興アセットの好調な業績にも見て取れる通り、商品ラインナップ拡大の効果が出ている。また DC の基盤や運用残高も順調に拡大することが出来ている。 一方、課題と認識しているのは、経費の上ぶれ。退職給付関係費用など不可避なものもあったが、物件費なども含めてグループベースの経費削減は、もう少し進めることが出来たのではないかと考えている。
Q4.	株主還元の考え方を確認したい。
A4.	株主還元の基本的な考え方としては、業績の還元はキャッシュによる配当、資本蓄積が安定的に十分に進んだ状態になれば、成長投資の機会なども勘案しつつ、ストックの資本から自社株取得を実施するというのがあるべき姿と考えている。当社は現在バーゼルⅢ最終化を受けて資本蓄積フェーズにあるとの認識であり、バランスをとりながら配当と自己株式取得を実施している。今後安定的にバーゼルⅢ最終化ベースの普通株式 Tier1 比率の 10% が確保可能なフェ

	ーズに進んだ場合には、ストックからの自社株式取得も検討していきたいと考えている
--	---

Q5.	P27の店舗戦略について、「5年間で事務70%削減を行い、約1,600人相当の戦力創出」とのことであるが、これは今後のトップラインにもポジティブな影響が大きいと考えてよいか。それとも自然減などで吸収されてコスト削減に効いてくるということか。
A5.	事務削減により一部オフィススペースの削減効果もあるが、基本的には創出した戦力を人員再配置により、営業戦力として充当するため、トップラインの拡大に寄与するものと考えている。既に現時点で全支店の外訪営業担当者にホスト連動の端末を付与し、事務量10%削減とそれに伴う顧客往訪10%増加を実現している。

Q6.	店舗への来店客数が変わっていないという認識で良いか。また、今後の店舗はどのように展開していくのか
A6.	統合以来、来店客数はほとんど変わっていない。実質的な店舗数は経営統合後の支店統廃合で24%減少させて、現在117店舗となっている。ここからは店舗を減少させていくというよりは、例えば大都市圏中心に空白地域に店舗を出す、それも信託型次世代店舗と呼んでいる事務スペースを削減し、コンサルティング機能を中心とした小型店舗の出店などを検討していく。

Q7.	部門別ROEの現時点での議論の内容を教えてください。
A7.	当社のビジネスモデルは、個人・法人のトータルソリューション事業と不動産・証券代行・年金・資産運用/管理など専門性の高い事業が協働して高い付加価値を創出していくというもの。この前提の上である程度いくつかの前提を割り切って計算した事業別ROEは既に社内で計算して経営レベルに対しても報告・共有されている。ただ、事業間の連携効果などをどのように定量的に事業別ROEの数値に反映していくべきかなど継続議論しているところ。当社のビジネスモデルに合った事業別ROEとは何かさらに検討を進めていきたい。

Q8.	不動産事業ではリテール向け仲介が好調とのことであるが、人材などリソースの拡充などは検討していくのか。今後の競合他社との競争にどのように打ち勝っていくのか。
A8.	リテール向け仲介は、グループ会社の三井住友トラスト不動産が担っているビジネスであり、同社の主要戦力は、銀行からの一部の出向者やOBはいるものの、同社のプロパー社員が中心である。業況好調を踏まえて採用強化なども検討しているところ。今後の競合他社との競争については、信託銀行における遺言や相続などからの不動産売買ニーズの情報連携など、他社にはない競争優位性を活かしていく。

Q9.	インオーガニック戦略について、バーゼルⅢ最終化を受けて、他行もアセットマネジメントビジネス強化を打ち出すなかで当社の考え方について確認させてほしい。
A9.	当社のインオーガニック戦略における主たるターゲットエリアは資産運用・資産管理ビジネスであることに変化はなし。アセットマネジメントビジネスは他行も注目する成長エリアである一方、グローバルにアクティブからパッシブへの大きな流れがあり、ビジネスとしての収益性はしっかりと考えるべき。

	<p>当社はAUM100兆円に向けてインオーガニックな成長も選択肢の一つと考えているが、現在のアセットマネジメント会社のプレミアムの乗った価格水準を踏まえて賢く進めていく。メジャー出資に拘らず、マイナー出資や業務提携などを含めて機能の拡充を進めていきたい。</p>
--	--

Q10.	<p>米国債のヘッジについて、従来のデリバティブによるヘッジから債券ベア投信によるヘッジにシフトしているが、このメリット・デメリットについて教えて欲しい。また、なぜ米国債は単純に売却するのではなくヘッジでポジションを両建てにする必要があるのか。</p>
A10.	<p>デリバティブは時価評価されるため、ヘッジ手段として使った場合、その他有価証券の米国債とは損益の出方に会計上違いが生じる。債券ベア投信はその他有価証券なのでその差がなく、リスクのマネージだけでなく、期間損益のマネージもし易い。</p> <p>債券を売却せずにヘッジで両建てにしているのは、ポジション撤退プロセスの中での一時的な措置。いずれこの両建てポジションも解消する予定。</p>

Q11.	<p>総還元性向については、昨年5月公表の株主還元方針において「中期的に40%程度に引き上げ」としていたため、5年程度の期間が必要と考えていたが、P30の資本政策の19年度の総還元性向の計画値として40%程度と記載されている。40%程度への引き上げ時期が少し早まったと考えてよいか。また、今後の利益に一過性の利益が入ってきた場合には株主還元にどのような影響を与えるか</p>
A11.	<p>19年度の総還元性向の計画値として40%程度としているのは、我々の株主還元に対する強い意思も反映したもの。中期計画の初年度をしっかりとした業績で着地したこと、また、18年度の業績も増益を計画していることなども踏まえて、19年度には40%に到達したいと考えている。</p> <p>また、基本的には、利益の性質が一過性であっても、株主還元に影響を与えることはない</p>

Q12.	<p>資本効率性向上のために18年度に350億円程度の子会社配当を予定しているようであるが、どのような効率性向上が期待できるのか。また、このような子会社配当は今後も継続的に実施されるのか。</p>
A12.	<p>傘下子会社の資本状況を確認、余剰資本が相応に蓄積している子会社もあるため、一旦資本を吸い上げ、再配分するなどして、資本をより効率的に活用するために行ったもの。今回はストックベースの見直しを行なったので、350億円と大きな金額になったもの。今回限りというわけではないが、今後同様の子会社配当があったとしても金額は今回ほど大きくはならない想定でいる。</p>

Q13.	<p>18年度、19年度の業績見通しについてうかがいたい。17年度の事業別損益を見ると法人・不動産・証券代行の各事業が前年度増益であったことに加え、18年度のマーケット事業の計画が抑え目であることも合わせると、中期経営計画達成に向けても、ある程度安心感を持って見ている。ただ、少し気になるのは前年比減益の個人トータルソリューション事業と計画値上ぶれの経費。このあたり、どの程度確度の高い計画と考えればよいか。</p>
A13.	<p>17年度は各事業とも期待通りの業績を上げることができたなかで、個人トータルソリューション</p>

	<p>の減益は、上期の保険販売が非常にスローであったことによる影響が大きい。18年度・19年度に大きく成長を期待しているなかで、ある程度市況の影響を受ける可能性は否定出来ないが、顧客基盤拡大⇒残高拡大⇒ストック収益拡大で安定的収益の確保に努めることに加えて、保険販売ではカーディフ社との共同開発商品もあるので、しっかりと収益拡大していきたい。</p> <p>経費については、グループ全体の経費削減に向けて、拠点集約や余剰の賃借物件返却などさまざまな検討を行っているところ。先行投資により経費が生じることもあるが、どのようにトップラインを拡大させることが出来るか、より精緻に分析したうえで経費コントロールを行っていく。</p>
--	--

Q14.	P23のクレジットポートについて、プロダクト関連資産を19/3末までに全体の49%まで増加させるとのことであるが、経済ショックが起きたときのリスク管理をどう考えているか。
A14.	<p>当社のクレジットポートは集中リスクの排除と分散に注力した運営を行っている。例えば、新興国向けの無担保長期融資残高については全体エクスポージャーの0.3%程度とかなり限定的。また、当社のプロジェクトファイナンスにおいては政府等の保証付の比率が30%程度、それ以外も信用力の高いオフテーカーとの長期契約があるなど、安全性についてはかなり注意して慎重に取り組んでいる。</p>

#### 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。