

2018年度中間決算説明会(2018年11月21日) 質疑応答

Q1.	24 ページに事業別業務純益が出ているが、唯一前年同期比マイナスとなっている不動産事業について伺いたい。大規模物件の取引について、価格的にピークアウトが見られているか。また、中規模以下の物件取引は、足下のアパートローンや不動産投資関連ローンの影響を受けているか。
A1.	三井住友信託銀行で行う商業用不動産仲介については、前年度上期にあった大型案件の効果剥落により、今年度上期の手数料収益は前年同期比でマイナスとなった。大規模物件の価格にかかるご質問だが、価格には天井感が出てきていると思っている。売り買いでいえば、買いニーズは、海外勢を含めてある程度はあるが、売り物件がなかなか出てこないため、マッチングが難しい面がある。物件規模でいうと10億円から50億円の中規模物件は相応に動きがあり、手応えを感じている。10億円を下回る規模の物件は三井住友トラスト不動産を中心に取り扱っているが、ここもしっかりと成長出来ている。

Q2.	バーゼルⅢ最終化を踏まえた資本のターゲットを教えてください。ターゲット達成後の成長機会追求としてはどのようなことを考えているか
A2.	バーゼルⅢ最終化を踏まえた CET1比率のターゲットとしては安定的に10%を確保していきたいと考えている。大きな投資などがなければ、現在の9%台前半から2年程度で達成出来る見込み。なお、この10%には有価証券評価益も含んでおり、その変動のリスクは10%の中でマネージしていく。 成長投資の対象としては、引き続き資産運用・資産管理の分野を中心に考えている。成長投資の機会については常に情報収集し検討はしているが、大きな案件成立には至っていない。

Q3.	ROEのさらなる向上のために必要な施策は何か
A3.	信託銀行のビジネスモデルは多様であり、特定の項目だけで全体のROEを向上させることは難しい。手数料ビジネスの強化、その中でも安定性の高いストック収益を強化すること、資金ビジネスの収益性向上、デジタル戦略も活用し、経費削減だけでなく粗利増加も含めたOHR改善などに注力していく。政策保有株の削減も引き続き行っていく。

Q4.	33 ページの未来創造活動を始めた理由やマネジメントとしての想いを教えてください
A4.	想いは2つ。1つ目は、各社員が、常に新しいものを考え、チャレンジする風土を醸成していきたいと考えていること。2つ目は、特に若い職員について、自ら考え実行する力を引き出す機会設けたいとの思いからである。 グループ全体で多くのアイデアの応募があり、頼もしく思っている

(次頁に続く)

Q5.	<p>次期中期経営計画策定時には CET1 資本は 10%を展望できるところまで資本蓄積が進むとみているが、メガバンクも株主還元強化の方針を打ち出すなか、現在の総還元性向 40%、配当性向 30%の株主還元方針からの強化の可能性について確認したい。</p> <p>来期の総還元性向 40%ターゲットの内訳(配当か自己株取得か)として、配当性向の強化の可能性はあるか。</p>
A5.	<p>次期中期計画の内容はこれから検討していくことになるが、株主還元政策については最重要施策のひとつとの認識のもと、必要な見直しは行っていく。2019 年度のターゲットとしている総還元性向 40%をゴールだとは思っておらず、そこからの方向性、つまり水準感と還元の仕方の両方を考えていく。</p> <p>来期の総還元性向 40%について、自己株取得と配当の内訳をどうするかというご質問だが、これについても今後検討する。</p> <p>株主還元政策については、投資家などの意見も聞きながら議論をしていきたい。</p>

Q6.	<p>25 ページの店舗戦略について伺いたい。信託型次世代店舗の運営コストは従来型との比較でどの程度引き下げることが出来るのか。また、信託型次世代店舗は次期中期経営計画期間中には 10 店舗程度は開店することは出来るのか。業務効率化で創出していく 1,600 人相当の戦力から、500 人程度をフロントシフトしたとすると、営業戦力は 15%程度増えることになるが、その場合のトップライン拡大効果も同程度増えるのか。</p>
A6.	<p>運営コストの引き下げ水準については手元に詳細な数字はないが、調布のコンサルティングプラザはかなり軽量の店舗であり、従来との比較が難しい。立地等に応じた装備次第でコストは変わってくる。</p> <p>今後の次世代店舗展開については、3大都市圏の空白地域での新規開店の可能性はあるほか、既存店の移転や改装などを通じた次世代店舗化も進めていく方針。</p> <p>営業人員強化による効果については、既存の外訪営業員の事務軽減により、顧客コンタクトを 10%増やした時には、粗利も 10%程度増やせた実績がある。単純に同じように行くかどうか、営業職員の教育をしていく必要があることも考えなければならないが、顧客コンタクトの増加に連動する形でトップラインは拡大していくものと考えている。</p>

Q7.	<p>競争環境について、他社が銀信一体化や海外 M&A などを進めるなか、このような競合企業の戦略が当社の戦略策定に影響を与えているか</p>
A7.	<p>競合他社の戦略が、当社の戦略と似てきていることは当然認識しているし、その対抗策についても当社戦略策定の大きなポイントになっている。</p> <p>我々のビジネスモデルの有効性を更に高める必要があると考えているが、ポイントは2つある。1つ目は専門性の高さを生かした付加価値の高い商品とサービスの提供力を強化していくこと。既存領域だけでなく、他社が挑戦していない新しい分野にもチャレンジする。2つ目は営業(RM)力の強化。不動産・証券代行・年金など各種サービスを包括的に提供するトータルソリューション力をいかに高めていくかということ。</p>

(次頁に続く)

Q8.	当社は資産運用ビジネスでの収益の拡大のために、中期的な計画値としてオーガニックにAUM100兆円への拡大を目指していると思うが、足下の環境認識とAUMターゲット達成に向けた今後の戦略の方向性について教えてほしい
A8.	<p>パッシブ化が進む中でAUM拡大による基礎収益力の強化は重要。これに加えて、競争力のあるアクティブ商品の開発力を高めることで、総合的な資産運用ビジネスの収益力拡大を図っていく。</p> <p>AUM拡大が主な目的ではないが、成長機会として、M&Aなどインオーガニックな戦略を検討するうえでは、当社の運用力や商品開発力のシナジーを發揮できるかどうか、当社の抱える個人や機関投資家などの顧客ニーズを満たすことが出来るのかどうかという視点が重要なポイント。施策については、提携を含め柔軟に考えていく。</p>
Q9.	32ページのセグメント別ROEを見ると、全社株主資本ROEの水準に対して、各セグメントのROEが上回っており、ここに記載されていない項目があると思うが、今回の公表で見えたこと、課題として認識すべきと考えていることを教えてほしい。
A9.	各事業に割り付けることが難しい本部コストの負担が相応にあることが1つの要因。それを踏まえた上で、各セグメントのROE水準を上げていくかが今後の検討課題と考えている
Q10.	円貨の調達コストについて、今後の預金利率の引下げ余地・見通しを教えてほしい。外貨調達では先日SMFGがカバードボンドでの調達を公表したが、当社の高質な住宅ローン債権などを活用した同様の取組みを検討するか
A10.	<p>この上期は円貨預金のコントロールが非常にうまくいった。今後の引き下げ余地については、多少の余地はあるものの、上期の引き下げがそのまま継続するかと言えば少しスローになるかもしれない。</p> <p>外貨調達については、カस्टディ顧客資産活用のレポ調達などにより、調達手段も分散し、流動性リスクに配慮しつつ、CCS調達比率の引き下げ、コストの引下げも進めることが出来ている。カバードボンドについては過去に似通ったスキームの取組実績もあり、今後検討していく。</p>
Q11.	セグメント別ROEにおける各セグメントの課題と改善に向けた施策の方向性について教えてほしい。特にROA改善が課題だと考えているが、どう思うか。
A11.	<p>事業間連携の高い当社のビジネスモデルを勘案すると、各事業単位のROEではかえって分かりにくいと考えて、今回の顧客セグメント別ROEでの開示としたもの。</p> <p>ROAについては、コーポレートローンは大企業中心であることに加えて、プロジェクトファイナンスなどでもオフテイクリスクを吟味したり、公的信用機関の保証があるものを中心に組み組んでいたり、相当リスクを抑制した上での取組みを行っており、その分採算性は低下しているかもしれない。ただ、中小企業に取り組むべきかと言えば、当社の陣容ではコスト・リターンが見合わないとの認識。法人事業におけるROAは重要な課題であるが、不動産・年金・証券代行などの各事業と連携しながらバランス良くトータルソリューションの提供を進めていくべきと考えている。</p>

(次頁に続く)

Q12.	住宅ローンについては、今後利回りはさらに低くなる可能性があるように思うが、今後の採算性を踏まえたうえでの取組計画について教えてほしい。
A12.	現在の約 10 兆円の住宅ローンのポートフォリオを維持するには、返済や顧客の他社への借換を考慮すると、年間 1 兆円程度の新規取組みが必要。優良な顧客を獲得しながら、もう少し残高を伸ばす余地があると考えている。金利水準についても、固定金利のレートは、当社だけではないが少しずつ上昇しており、今後も収益性も改善しながら残高拡大を図っていきたい。

Q13.	最も恐れているリスクは何か教えてほしい。
A13.	ネガティブインパクトが最も大きいのは株価リスク。政策保有株式については、かなりヘッジは出来ているが、株価下落による AUM 減少は受託事業の収益に影響を与えることに加えて、個人 TS 事業での投信販売への影響など、ビジネス面への影響は相応にある。

Q14.	主要グループ会社の収益状況を見ると、日興アセットの増益がなければグループ会社全体では減少しているように見えるが、グループ会社の収益力強化のコンセプトを教えてほしい。
A14.	グループ会社には、グループ全体のトップライン拡大への寄与を目的とする会社と、事務などのアウトソースを目的とした会社の 2 種類がある。 トップライン拡大目的とする会社についてはグループ間連携を活用しながら、競争力を強化し、他社との差別化を図っていく

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。