

2018年度決算説明会(2019年5月21日) 質疑応答

Q1.	<p>当社には、多様な手数料ビジネスを手がけている強みがあり、社会の高齢化進展も、当社にとってビジネスチャンスと思う。ただ、他社も手数料ビジネスを強化しており、過当競争が起こることはないのか。法人市場と個人市場の双方について教えて欲しい。</p>
A1.	<p>法人と個人では状況は異なる。 法人向けサービスはオーダーメイドのものが多く、手数料率よりも提案内容によって選ばれることが多い。例えば、DC 運管機関などは、当社の投資教育の質の高さへの評価によって選ばれることも多い。 一方の個人向けサービスにおいては、マスマーケット商品やサービスは競争が厳しく、一定のレディメイド化によるコスト管理が重要になる。ただ、個人でも富裕層向けサービスなどにおいては、オーダーメイドの提案も多く、内容が重要になる。先に申し上げた法人に近く、サービスの質と手数料が見合っているかどうか問われる。このような領域では、サービスの質や差別化により、収益も確保できる。</p>
Q2.	<p>スライドの P47-48 の「外貨余資運用」については、為替フォワード取引の取引相手である地域金融機関等のドル需要が市場環境などで減少すると、収益機会が減るのではないかと。「外貨余資運用益」のサステナビリティについて、中長期的な見通しを教えてください。</p>
A2.	<p>外貨余資運用は、基本的には機会収益的なオペレーションと考えている。 ただ、調達コストを差し引くと、18年度の収益は80億円程度であり、前年度比では20億円程度の増加。グロスの数字でみるほど大きいわけではなく、今年度については、外貨余資運用益の増益は想定していない。</p>
Q3.	<p>業績は比較的順調だが、今後とも良好なパフォーマンスを続けていくため、企業風土の面でどのようなことを考えているか、教えてください。</p>
A3.	<p>信託銀行の歴史を紐解くと、さまざまな新しい商品を世に送り出してきた。 常に新しいニーズやビジネスチャンスがどこにあるのか、どう対応して、いかに収益に繋げるかを考え続けることが非常に重要。 P39 の未来フェスの取組みについてもご紹介したが、社員一人一人が通常業務の枠を超えるように、いろいろな仕掛けをつくり、「進取の精神」の風土の活性化や、そのための人材教育を強化していきたい。</p>

(次頁に続く)

Q4.	グループのビジネスを顧客軸・機能軸で整理をしてみたときに不足しているビジネス領域は何か。不足している領域について、グループ外の会社との連携や、買収を考える領域と、自前で強化していく領域、双方について教えてほしい。
A4.	顧客軸でみると、個人向けビジネスでは、プライベートバンキングなどに人材も投入して強化しているが、富裕層への総合コンサルティングなどは更なる強化を検討している領域 機能軸でいうと、以前から広義の資産運用・資産管理を強化していくと申し上げてきた。資金に限らない資産の運用や管理業務は考えていく。 また、デジタル戦略でお話した通り、プラットフォーム型のビジネスにもチャレンジしていきたい。ただし、自分だけではチャレンジできないので、国内外の企業としっかり連携していく。

Q5 (1).	個人向けビジネスは、大手銀行・大手証券とも、収益確保に苦戦しているが、当社は、富裕層向け取引など引き続き収益拡大が見込める有望な分野とと思っているのか、それとも競争激化で収益性が低下すると思っているのか、長期的視野でどう考えているか。
A5 (1).	高齢富裕層向けサービスについては、信託銀行グループとして強みが活かせる分野である。不動産や資産管理なども含めた多様なサービスの提供により、競争力と優位性を維持できると考えている。人材投入も積極的に行っており、コンサル力を更に強化し、当社の強みとして伸ばしていく。

Q5 (2).	また、この領域での大手証券会社との提携の可能性等についても、教えてほしい
A5 (2).	大手証券との連携については、ケースバイケースでの提携はありうると思うが、資産運用・資産管理の機能は当社も保有しており、全面的な提携等は現時点では想定していない。

Q6 (1).	メガバンクなどが配当性向の水準を 35%以上の水準に上げてきている。次期中計で配当性向を高めてキャッチアップすることは考えられるか。
A6 (1).	当社は、信託銀行らしいビジネスモデルを追求することで安定的・継続的な成長していきたいと考えている。株主還元についても、そのようなビジネスモデルと整合的な形で実施していきたい。 来年度以降の株主還元政策については、次期中計の議論の中で検討を進めているところだが、中長期的な方向として、還元は強化していきたいと考えている。

Q6 (2).	また、バーゼルⅢ最終化ベースの CET1 比率がターゲットに到達する蓋然性が高ければ、実際にターゲットに到達するよりも前に還元政策を変更することもありうるか。
A6 (2).	バーゼルⅢ最終化ベースの CET1 比率については現在9%前半の水準。10%を安定的に確保するという目標に比して蓄積段階であるが、蓄積段階においても、資本水準、株主還元、成長戦略のバランスを見ながら還元強化の可能性を検討していく。配当と自己株取得のバランスについても今後、検討していく。

(次頁に続く)

Q7.	次期中計について確認したい。今後システムコストが増えていくような印象を受けたが、それを前提としても、次期中計では、現中計のような安定的な最終利益の成長を描くことは可能か。
A7.	クラウド化を進めるなかで、現行システムとの並行稼働期間の発生は避けられないため、その間はシステムコストが増加し、その状態が一定期間継続する。クラウド化が収益にポジティブに効いてくるのは5年程度先になると見ており、その手前の次期中計期間については、そのシステムコストの上昇を稼働力の強化でカバーしていく。 次期中計での環境想定として、グローバルな過剰流動性による低金利環境は変わらないであろうと見ているため、何れか事業で急激に粗利が伸びることは想定しづらい。次期中計期間である20年度からの3年間は大きな右肩上がりを想定することは難しいが、各事業で地道に収益の積み上げを図り、当社らしい持続的・安定的な成長は続けていきたい。

Q8.	政策保有株式に対するヘッジについては、バーゼルⅢ最終化ベースでは、株価ベア投信によるリスクアセットのネットイング効果が効かない可能性があるが、今後の売却ペースやヘッジ方針に影響はあるか。
A8.	政策保有株式削減については、16年度からの5年で、2000億円削減する計画を進めている。目標達成に向けた残り2年での1,000億円弱の売却計画は、現環境を鑑みるとハードルは相応に高いが、しっかりやっていく。 ヘッジについては、政策保有株式の変動リスクを抑えるために、維持するが、バーゼルⅢ最終化の後の方針については、政策保有株式のボリュームなども勘案しつつ考えていきたい。

Q9.	リーマンショック後に不動産価格が大幅に上昇しているが、国内および海外の不動産価格の下落リスクについて認識を聞きたい。
A9.	不動産のリスクについては、一部地域では過熱感があると考えている。 ただ、オフィス需要の高止まり、低い空室率は続いており、東京や大阪のオフィスビルなど商業用施設の価格が今すぐ変調をきたすとは見ていない。ホテルや物流施設も活況と認識している。 ただし、都心のオフィスや商業施設だけでなく、居住用においても、利回りが3%前後になる物件が出ており、長期的な視点では、不動産のリスクは存在すると思う。 不動産関連のファイナンスでは、全体で4兆円の枠を設定して、そのなかでリスクを抑えたポートフォリオ運営をしている。例えば、ノンリコースローン(NRL)ではLTVは50%程度である。海外NRLもスポンサーが日系大手デベロッパーや大手商社の案件が中心であり、北米主要都市やロンドンなど、地域も限定した取り組みとしている。

(次頁に続く)

Q10.	個人顧客の資産形成層獲得の状況や成果を教えてください
A10.	<p>次世代のコア顧客として資産形成層へのアプローチを強化している。</p> <p>例えば住宅ローンは、三井住友信託銀行でも住信SBIネット銀行でも取り組んでおり、実行額のシェアも高い。顧客数は40万人にのぼる。これら住宅ローン顧客への保険や積立投資の提案を強化しており、住宅ローン新規のお客さまの約50%に疾病保障の平準払い等の保険の契約を頂いている。</p> <p>また、三井住友信託銀行と住信SBIネット銀行の両方の口座を保有していただく活動や、三井住友トラストクラブ(ダイナースクラブカード)についても、カード保有者に三井住友信託銀行のお客様になって頂けるようになっている。</p>

Q11.	デジタル戦略について質問したい。信託業務の中核業務にもデジタルイゼーションを進めようとしたときに、どういうところに課題や制約があるか。
A11.	<p>信託銀行が持つ、幅広く詳細なお客様等のデータ(ディープデータ)をどうお客様へのサービスに役立てていくかについては、関係者の理解を得て行っていく必要があり、それは課題の1つ。</p> <p>また、制約というわけではないが、デジタル技術を活用したプラットフォーム構築についても、当社だけでは出来ることに限界がある場合もあるので、どの分野でどのようなパートナーと連携するのか、慎重に検討を進めていく必要があると認識している。</p>

Q12.	ダイナースクラブカードを運営する三井住友トラストクラブについて、どのように持続的な収益獲得を図っていくのか。
A12.	<p>日々の決済にもご利用頂けるが、それがメインというよりは、より高い付加価値を提供していきたい。</p> <p>例えば60代以上のお客様に、アクティブシニアとしての「豊かさ」や「楽しみ」を提供するためのツールにしたい。「クラブ」としての魅力を高めるためにはコストもかけて進めていく。</p> <p>健康寿命が伸びる中、相続や資産承継の話だけでなく、グルメや旅行、エンターテインメントや健康面など、人生を豊かにすることについても併せて提供していきたいし、それを望まれるお客様も多いと思う。</p> <p>なお、15年度の買収以降、プレミアムカードを中心にカードの取扱高が拡大していると説明したが、プレミアムカードの枚数も増えている。当社グループの全体戦略の中で、ダイナースブランドを大いに活用することが出来ると考えている。</p>

Q13.	一般的に、システムコストは、システム開発とメンテナンスに分かれると思うが、セキュリティ対策なども必要になるとすると、今後メンテナンスコストが拡大していくのではないか。
A13.	<p>信託銀行は幅広い業務があり、多様なシステム稼働させているので、保守費用も相応に発生する。また、セキュリティ対策は、今後ますます必要になっていくであろう。</p> <p>クラウド化が可能なものはできるだけ活用するなど、メンテナンスコストの抑制、低減を図っていく。</p>

(次頁に続く)

Q14.	マネーローンダリング対応にどう取り組んでいるか
A14.	マネーローンダリング対応は 19 年度の重要な取組課題の一つ。専門チームの立ち上げ、システムの開発なども進め、当局とも連携しながら、グループ全体で対応を進めている。

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。