

2019年度決算説明会(2020年5月22日) 質疑応答

Q1.	<p>新型コロナウイルスの影響を踏まえた今後の金融業の在り方や、信託銀行グループである当社のビジネスモデルについてどのように考えているか、今回の危機対応からの気付きも踏まえて、伺いたい。</p>
A1.	<p>金融機関の在り方やビジネスモデルの変化はこれまでも進行していたが、新型コロナウイルスの感染拡大により今後その流れは一層加速すると考えている。特に個人顧客を対象としたビジネスでは、デジタル化の進展、非対面コンタクトを更に進めていく必要がある。また、足下では遺言信託の相談も増えるなど、超高齢社会への対応や人生100年時代のライフプランへの関心が従来以上に高まっており、長期的視点でのコンサルティングが一層求められるだろう。</p> <p>法人顧客においては、グローバル・サプライチェーンの見直しや、海外投資に対する姿勢がやや慎重になる可能性、生産拠点などの国内回帰への動きが考えられる。そうした中で、当社のビジネスにおいては、不動産に関するコンサルティングのニーズが高まるだろう。</p> <p>信託銀行という点で申し上げますと、我々は様々な社会インフラを担い、厳しい状況下でもその機能を果たしていく必要がある。そのため、当社でも証券代行や年金などの分野において出社率が高位で推移している業務があることから、今後デジタル化やビジネスの進め方の見直しを行っていく必要があると考えている。</p>
Q2.	<p>特例引当金について。どういう条件で戻し入れるのか、また戻し入れの想定時期も含めて教えて欲しい。</p>
A2.	<p>特例引当金は、20年3月期の経済環境の特殊性を踏まえた措置であり、今後積み増しを行う予定はない。</p> <p>対象とした具体的な業種については申し上げられないが、コロナショックの影響を受けると想定される業種や事業を幅広く捉えたうえで、一定のストレスをかけ、当グループ全体で250億円の引当金を計上したものである。</p> <p>コロナショックによる影響が落ち着いた段階で引当残高が残っていれば戻し入れることとなるが、20年度に終息するとした現時点での想定に基づけば、その時期は21年9月頃と想定される。</p>
Q3.	<p>住信SBIネット銀行の今後の位置付けについて教えて欲しい。</p>
A3.	<p>住信SBIネット銀行では三井住友信託銀行とは異なるプロファイルの顧客を効率的に獲得できている。最近では、若い世代のお客様を獲得しつつ、従来からのお客様の年齢層も上昇した結果、50歳以上の方も含めた幅広い世代にご利用いただいている。その意味で、今後も三井住友信託銀行との協働による効果を見込んでいる。</p>

(次頁に続く)

Q4.	<p>コロナショック後のニューノーマルの環境において、当社ビジネスモデルの相対優位性は高まるのか、低下するのか。各事業の展望を伺いたい。</p>
A4.	<p>様々なコンサルティングへのニーズが高まることから、当グループの相対優位性は確実に高まると考えている。</p> <p>法人のお客様では、従業員に対する福利厚生の重要性が改めて認識されており、DC など年金制度を通じて福利厚生制度を如何に充実させるかといった点でお手伝いすることができると考えている。貸出等の財務面でのご相談にもお応えしながら対応していく。</p> <p>個人のお客様についても、非対面のコンサルティングを如何に拡大していくかはテーマの一つであるが、人生 100 年時代での長期的なコンサルティングニーズが高まっており、不動産も含めた全資産に対してサービス提供できる当社の相対優位性は確実に高まると考えている。</p> <p>この中期経営計画期間においても、様々な事業でしっかり利益を積み上げていく。ホームランバッターはなくとも、それぞれの事業で、個人・法人・運用のニーズにしっかりと向き合い、応えること、横断・融合をしっかりと進めることで、お客様へのサービスの質を高めるとともに、取引の幅を広げ・お客様のより深い課題にも応えていきたい。</p>

Q5.	<p>中計最終年度の自己資本 ROE7%だとすると、自己資本を 2.7 兆円に抑える必要があるが、オーガニック・インオーガニック成長や株主還元等の資本活用について、それぞれ短期的・中長期的な観点でどのように考えているか。</p>
A5.	<p>まず、半年から 1 年以内の短期的な時間軸の中では、貸出需要にしっかり応えていくことが第一義であると考えている。</p> <p>一方、3 年から 5 年といった中長期的な時間軸では、インオーガニックな戦略投資による、当社サービスの、提供範囲の拡大、品質向上と収益力強化も考えていく。</p> <p>なお、インオーガニックな投資については、これまで人材を育成しながら対応してきたシステム開発や、グループ外へアウトソースしていた業務について、資本を活用した効率化も検討したい。</p> <p>今回、配当をより重視する方針へと株主還元方針の見直しを行ったが、持続的・安定的な利益増加に合わせ還元を強化させていくという方向はこれまでと同様である。</p> <p>一方、先に申し上げたようなインオーガニックによる投資も選択肢に含め、一定程度機動的な資本活用も行いたいという思いがあるため、資本の活用については全体のバランスの中で考えていきたいと考えている。</p>

Q6.	<p>20 年度計画では、相当程度コロナショック影響を織り込んでいると思うが、ダウンサイドのリスクにはどのようなものがあるか。</p>
A6.	<p>20 年度の業績予想は、コロナショック影響をしっかりと織り込んで構えたものである。</p> <p>特に関心が高いと思われる与信費用については不確実性の高い環境を踏まえ、19 年度の 250 億円の特例引当に加え、20 年度も 300 億円の費用を見込み、法人与信の 30bp 程度に当たる合計 550 億円を見込んだ。</p> <p style="text-align: right;">(次頁に続く)</p>

A6.	<p>コロナショックの影響は、グローバルに広がり未だ収束時期の見通が立たないことから、必ずしもこの範囲に収まるかは断定申し上げられないが、個人、法人は海外与信も含めてリスクは限定的に抑えられており、様々なストレスシナリオにおいても影響は相対的に大きくはないと考えている。</p>
Q7.	<p>経費戦略について、さらに効率化を進めるために、踏み込めるものはあるか。 また、決算説明会資料の P.56 で示された先行投資 70 億円の内訳を教えてください。</p>
A7.	<p>さらなる経費削減余地については、様々な可能性を考えている。拠点ビルの見直しも選択肢になりうる。お客様とのコンタクトという意味では店舗戦略の中で、店舗の軽量化の計画を立てつつあるが、お客様のニーズや各地域のポテンシャル次第では更に踏み込むこともありうる。</p> <p>先行投資 70 億円については、色々な分野での新しいビジネスに向けたシステム投資や、外部との提携・協業関係構築や、一部出資等で発生するコストなどが、かなりの部分を占めている。</p>
Q8.	<p>UBS グループとのウェルス・マネジメント・ビジネスにおける協働に関して顧客へのアクセス状況、預かり資産規模の想定や重視する KPI など、アップデートがあれば教えてください。</p>
A8.	<p>1 月にマーケティング合弁会社を設立、顧客へのアクセスを行っていた。</p> <p>コロナショックによる対面営業自粛までは、顧客アクセスは色々な形で進んでいたが、対面営業自粛により、年初から予定していたセミナーやイベント開催を含むプロモーションを抑制、延期せざるをえなくなった。</p> <p>対面営業のウェイトはそれなりに高いが、ウェブマーケティングによる新規顧客の開拓や、企業とのコラボレーションなども進めている。</p> <p>21 年中に UBS 証券のウェルス・マネジメント機能を分割して新たな証券会社を設立し、そこから本格稼働していく。</p> <p>中期的なお客様からの預かり資産規模に関しては想定が難しいが、KPI としては「お客様の数×お客様との取引の幅」だと考える。</p>
Q9.	<p>コロナ影響によりオフィス需要の減退などが予想されるが、国内・海外の不動産価格への影響、また不動産事業への影響について教えてください。</p>
A9.	<p>ホテル・商業施設は足下苦しい状況だが、オフィスについては当面の影響は限定的と考えており、20 年度も堅調と見ている。ただ、今後はリモートワークが進むことが想定され、完全在宅勤務や居住地近くのサテライトオフィスの拡大など、これまでのようにはオフィスの需要は伸びない可能性もある。</p> <p>不動産取引の状況については、国内外とも、売りニーズ、買いニーズは引き続き存在しているものの、海外投資家が実際に物件を見る事が出来ないことや、国内もコロナショックへの対応に追われている影響から取引のスピード感は落ちており、当社も営業活動の制約による影響を注視している。</p> <p style="text-align: right;">(次頁に続く)</p>

A9.	不動産価格については、リーマンショック後の状況に似ている面が出てきており、売り手はショック前の価格を期待し、買い手は従来比安く買えると考えるため、売り手と買い手の間の期待価格にギャップが生じつつある。ここは、仲介ビジネスを担う当社の腕の見せ所ではあるが、今後、取引事例が積みあがっていく中で、不動産価格・市場動向が定まってくるだろう。
-----	---

Q10.	コロナ影響で外貨余資運用益が減少する見込みとのことだが、要因は何か。企業の外貨需要は引き続き存在すると思うが。
------	---

A10.	外貨余資運用益は、外貨調達原資である NCD・USCP の調達コストと、運用益との差が収益源となる。足下で調達コストは落ち着きつつあり、外貨需要も引き続き残るとは思うが、調達コスト差し引き後のネットで 212 億円という比較的大きな収益を計上した 19 年度との比較で見ると、20 年度は減少すると見ている。
------	--

Q11.	新たな中期経営計画の成長ドライバーは個人 TS 事業、不動産事業、受託事業とのことだが、前の中期経営計画の 3 年間は法人事業が牽引し、個人 TS 事業は苦戦した。今回、個人 TS 事業が成長すると見込む背景は何か。不動産の価格はコロナショックで崩れる可能性があるなか不動産事業が成長できると考える背景は何か。また、受託事業で大きな成長を見込むがインオーガニックによる成長も含んでいるのか。
------	---

A11.	<p>全体感として申し上げますと、各事業が数 10 億円単位で収益を着実に伸ばしていく計画。ただし、マーケット事業は 19 年度が良かったため抑え目。</p> <p>個人 TS 事業は、投信販売で苦戦、直近も対面営業自粛で苦戦が続いているが、相続関連や、特にシニア層向けの資産管理の分野における成長を見込んでいる。また、プライベートバンキングビジネスでの成長も見込んでいる。この他に、職域における資産形成層向けのビジネスでは、収益化には時間がかかると思うが、年金で培ったコンサルティングにより資産運用の高度化を促し、中長期的に収益の積み上げを図っていく。</p> <p>不動産事業は、市況の影響を受けざるを得ないと思うが、中期経営計画期間を通してみれば、コロナショック影響により、企業の保有資産全体が見直される中で、資産売却ニーズやコンサルティングのニーズが増えていくだろう。また、投資家においては、超低金利環境の継続により、不動産投資ニーズは持続すると見込まれる。UBS グループとのウェルズ・マネジメント・ビジネスの協業においても、不動産関連の相談件数、具体的な仲介案件が増えており、今後も期待できる。</p> <p>受託事業に関しては、インオーガニックによる成長は想定に含めていない。運用ビジネスについてはインオーガニックも含めて検討してはいくが、三井住友トラスト・アセットマネジメント、日興アセットマネジメントの両社とも、それぞれの特徴を生かしながら収益を積み上げていく。また、JABIS(*)という、運用会社のための証券管理事務のアウトソースサービス提供も着実に増えており、今後も伸びを想定している。</p> <p>(*) Japan Asset Business Information services の略、証券事務サービスのアウトソースサービス</p>
------	---

Q12.	与信ポートフォリオについて。従前、プロダクト関連与信を拡大する方針であったが、コロナショックの影響を大きく受けた 3 月下旬の状況を教えてほしい。また、新中計の取り組み方針に影響はあるか。
A12.	<p>足下は、コロナショックの影響を大きく受ける航空機ファイナンスは実質ストップしている他、プロダクト与信にかかる新規案件は全般的に動きが停滞している。新興国向けについては、従前から ECA 等の保証や分散を効かせて取組んでいる、状況を注視しリスク管理を行っている。</p> <p>今後の中長期的な方針としては、コーポレートローンはある程度抑制しつつ、より収益性・効率性の高いプロダクト関連与信を増やしていく方向はこれまでと変わらないが、個別のアセットクラスごとの方針については見直しがありえる。</p> <p>例えば、プロジェクトファイナンスでは、オフテイクのリスクの見極めや、建設途上リスクへは慎重に対応することが前提になるが、インフラ系のプロジェクトファイナンスには引き続き注力していきたい。</p> <p>不動産関連のポートフォリオについては、日本だけでなくグローバルに生活様式が変わっていくことを鑑み、これまで以上にその用途の絞り込みを行い、リスクを見極めながら取組んでいく。</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。