

2020年度中間決算説明会(2020年11月18日) 質疑応答

Q1.	業務プロセス・チャネル・コスト構造改革を、このスピード感で取り組むに至った背景を教えてください。社長の問題意識や、社内で行われた議論の内容について伺いたい。
A1.	<p>コロナ禍を受け足元のビジネス環境は一般的には厳しい局面と捉えられていると思うが、当グループにとってはむしろ成長のチャンスに繋がる環境になってきたと考えている。社会・経済の不安定性が増したことで、特に個人を中心にお客さまのニーズはより個別性を強めている。また、デジタル化の進展によりソリューションに一層のスピード感を求める傾向や、オンライン化浸透によってご相談をいただきやすくなったといった変化が、従来から専門信託銀行の強みを活かすべく取組んできた当社にとっては大きな後押しになっているといえる。</p> <p>こうした動きの中で当グループは、「高齢層」、「富裕層」、「職域顧客」といった特定の顧客層にフォーカスした形で如何に営業チャネルを再構築していくべきか、また、巨大な店舗網とプロダクトを前提にしたメガバンクのビジネスモデルに対して、「機動性」と「多様性」の観点で如何に差別化し拡大していくべきかという点を中心に議論してきた。その対応の一環として、例えば、個人のお客さまとの営業チャネルの最適化を中心に加速化と具体化をさせていくこととなった。</p>
Q2.	3つの戦略のうち、地方金融機関などへの「信託機能の提供」について、従来から進化した点および今後の展望について伺いたい。例えば、信託機能活用、M&A 専門会社のような機能提供者になるようなことを展望できるか。
A2.	<p>地域金融機関とは従来から、かなりの数と深度で提携関係を構築できている。戦略の方向性についてこれまでと大きく変わるわけではない。</p> <p>ただ、地域金融機関の側の信託商品や信託サービスに対するニーズは一層高まっている。地方での高齢化が進展していること等を要因に、資産管理系商品等への提供商品の拡大であったり、我々の商品をベースにした独自の商品を仕立て提供してほしいといった案件が複数進んでいる。</p> <p>個人のお客さまに対する営業チャネル拡大の観点でも、提携を通じて Win-win の関係を更に拡大していきたいと考えている。</p> <p>M&A 機能も重要機能の一つだとは考えるが、インオーガニックで機能を拡大し提供していくことは考えていない</p>
Q3.	資料 48,49 ページに掲載のあったリスクアセットのコントロールと還元について伺いたい。他行に比べると足元の環境を受け、より素直にリスクウェイト・アセットが増加した印象を受けるが、短期的な時間軸で削減に向けてできることはないか。
A3.	<p>リスクアセットは 20 年月 3 末比で約 6,500 億円増加した。増加の主因は、コロナ関連の貸出と政策保有株のヘッジ目的で保有するベア投信のヘッジ比率引上げに伴う信用リスクアセットの増加であるが、コロナ関連の貸出については足下落ち着きつつある。</p> <p style="text-align: right;">(次頁に続く)</p>

A3.	<p>ベア投信については、少し時間はかかるが政策保有株式の売却をしっかりと進めることで削減を図っていきたい。</p> <p>また、ある程度短期的な施策として、債権流動化については継続的に検討、取組みを行っている。上期の債権流動化の取組みとしては、法人向け債権で約5千～6千億円の流動化を行った。ソーシングの段階で実施したフロー分も相応に含まれているが、ストック部分についても、一部をリスクアセットコントロールを目的に流動化しており、概ね計画通りに進捗している。</p> <p>住宅ローン債権の流動化に関してはやや進捗が遅れているものの、下期は、個人・法人双方で取組みを強化しリスクアセットコントロールを行っていく。</p>
Q4.	<p>20年度の自己株式取得は想定していないとの説明であったが、その理由および今後再び実施する場合の条件について伺いたい。</p>
A4.	<p>まず、配当重視に舵を切っているということが理由の一点目。コロナ禍を受け、来年度に向けた経営環境の不確実性が高まっていることから慎重に考えていることも理由にある。今後、足元生じているような突発的な要因が収まるようであれば、資本の十分性や株価の状況などを見ながら実施を検討していきたいと考えている。</p>
Q5.	<p>資料101ページの20年度の通期業績見通しに関して、上期実績と下期計画の差が大きい印象を受けるため、各事業別の感触なども含めこのような業績見通しとなった理由について伺いたい。</p>
A5.	<p>上期はコロナショックによる影響がありつつも、特にマーケット事業や法人事業での大口案件により、想定より堅調に業績が積みあがった面がある。しかし、今後しばらくは投資運用コンサルティングなどの分野では影響が相応に続くと思われることから、下期も上期同様にコンスタントに収益を見込むことは難しいと考えこのような見通しとなった。</p> <p>なお、経営管理等で何か特殊な減益要因を見ているということではない。</p> <p>足下の感染拡大の状況は懸念材料ではあり、結果として慎重な計画になっていると認識はある。現時点で確定的なことは申し上げられないが、上期の状況との比較で言えば、固めの数字だとは認識している。</p>
Q6.	<p>証券代行事業の議決権行使集計問題は、一旦終結したと考えて良いか。</p> <p>今後、当局指導等含め、ネガティブな材料が出る可能性はあるのか。</p>
A6.	<p>本件については多大なご迷惑とご心配をお掛けし、大変申し訳ないと考えている。</p> <p>現時点では、お客さまへのご説明や再発防止策の詳細な詰めを行っている段階である。お客さまへのご説明の状況としては、本件を契機に取引を見直すという話が具体的に出ている先はない。一部、宿題をいただいている先には引き続き丁寧に対応を行っていく。改善命令等については当社がコメントする立場にはないが、金融庁とはしっかりとコミュニケーションをとらせて頂いている。</p>

(次頁に続く)

Q7.	FRB 等による安定供給もあり、従来のように外貨余資運用益を上げにくい環境になっていると思われる。20 年度上期はマーケット事業の投資セクションが埋め合わせた形だが、下期の見通しはどうか。今後は、より投資セクションへの収益期待を強める方向性になるのか。
A7.	<p>これまでも説明してきたように、外貨余資運用益については、ベーススワップコスト等の市場環境に左右される側面が強く、いわば機会収益的なものといえる。現在のマーケット環境では、トレードオフの関係で CCS での調達コスト削減に一定の寄与はしていると言えるが、従来水準で収益を上げることは難しく、上期は減益となった。</p> <p>一方、確かに上期は投資のセクションが好調ではあったが、今後もここに過度に期待する運営とはしていない。基本的には、顧客性のビジネスをしっかりと強化し利益を上げていく方針である。</p> <p>今後の外貨余資運用による収益については、ゼロになる訳ではなく一定の収益は確保できると考えているが、この先大きく回復するとは見ていない。</p>

Q8.	<p>前年度に計上した特例引当金に関しては、新型コロナウイルス感染拡大が今年度中に収束することを想定し、21 年 9 月末のタイミングで取崩す方向性と以前説明があったが、足元の感染拡大状況等を踏まえ、取崩し時期が遅れる可能性はあるのか。</p> <p>また、特例引当金は三井住友信託銀行と三井住友トラスト・パナソニックファイナンスにおいてそれぞれ計上しているが、例えば三井住友トラスト・パナソニックファイナンスで未使用分が生じた場合に三井住友信託銀行が使用するということは可能か。</p>
A8.	<p>上期の状況を踏まえると、信用コストの発生は当初想定したよりも後ずれしている印象を持っているが、特例引当金が使われずに残っていた場合の取崩し時期は、一旦 21 年 9 月末と現時点では考えている。ただし、コロナ影響、不透明感が長引く場合には、フォワードロックンな引当方法も含め対応策を検討し、今後の信用リスクに対しても適切な対応を行っていく。</p> <p>また、三井住友信託銀行と三井住友トラスト・パナソニックファイナンス各社の特例引当金未使用分を、もう一方が使用することはできない。</p>

Q9.	資料 8 ページでオンライン相談等に触れられているが、実際にお客さまにお会いする場合と、オンラインの場合とで成約率に違いは出ているか
A9.	<p>成約率について、正確な比較は難しいが、個人のお客さまについては、成約率に大きな違いは生じていないとみている。上期については、オンライン相談は、デジタルデバイスの利用に慣れている資産形成層のお客さまが利用されるケースが多い。</p> <p>ただ、オンライン、ご来店、いずれの場合においても当グループの質の高いコンサルティングをご提供できていると考えている。</p> <p>次に、不動産仲介における法人のお客さまについては、先方もオンラインでの商談に慣れていることから同様に成約率に大きな差はないと見ている。</p> <p style="text-align: right;">(次頁に続く)</p>

A9.	<p>なお、インバウンド投資を検討されている海外投資家については、実際に物件を見ることができないため、さすがにオンラインだけで成約に至るのは難しいケースが出てきている。しかし、引続き日本の不動産マーケットに対して高い関心を持っており、これら投資家に向けた対応も検討を進めている。</p>
-----	---

Q10.	<p>資産運用ビジネスにおける海外でのインオーガニック成長に関して、コロナ禍を受け戦略の変更などあるか</p>
A10.	<p>大きな考え方に変更はない。規模の大きいアセットマネジメント会社を100%取得することや、メジャーポジションを取りにくいような選択と集中への思い切った投資には引き続き慎重姿勢である。</p> <p>他方、足元の低金利環境の拡大を受け、海外の運用プロダクトや資産を取込んでいく必要性は増していると考えており、特に日興アセットマネジメントを通じた海外アセットマネジメント会社とのネットワークの強化・拡大は積極的に考えている。単なる業務提携にとどまらず、一部出資なども絡めながら関係を深めていくための案件について具体的に検討している。</p>

Q11.	<p>UBS証券との協業について、コロナ禍により20年度上期の活動が大きく制約を受けたとの説明であったが、今後の見通しについてアップデートはあるか</p>
A11.	<p>合弁のマーケティング会社(UBS SuMiTRUSTウェルス・アドバイザー株式会社)が年初に営業を開始し、まさにこれからスタートダッシュというタイミングであったが、コロナ禍により対面でのコンタクトがほとんどできなかった。</p> <p>しかしながら、収益性物件を中心として不動産ニーズは想定を上回る水準で集まってきている。引続きコロナ禍の影響はあるという前提で如何にお客さまのニーズを掘り起こしていくかという観点から、来年の新証券会社設立に向け具体的な活動の検討を行っている。</p>

Q12.	<p>新型コロナウイルスの感染が再拡大した場合、非金利収益への影響は部門別でどのように出るのか。主に個人向けの投資運用コンサルティングや不動産仲介への影響が大きく、法人向けの不動産仲介には影響は小さいというイメージになるのか。</p>
A12.	<p>ご理解いただいている通りで、個人のお客さまへの投信・保険販売収益には影響が長引くと見ている。ただし、他の要因も影響しており必ずしもコロナ禍だけによるものではないと考えている、</p> <p>法人不動産仲介に関しては、お客さまもオンラインでのやりとりに慣れてきていることから影響はより小さくなると思われる。取引材料としても前年上期に比べ約2倍まで積みあがっている。個人不動産仲介に関しては、引続き取引需要が強いことは確認できているが、やはり個人のお客さまの場合は実際にお会いすることが難しくなると、収益にとって足枷になりうると思われる。</p>

(次頁に続く)

Q13.	住信SBIネット銀行の株式上場に関し、過去の報道以降どのような状況か。また、親子上場の問題についてどのような考えを持っているのか
A13.	住信SBIネット銀行の内部に検討組織を設置し、現在も検討を続けている。現時点で決定した事実はないが、親子上場の問題やバリュエーションについてもポイントだと考えており、両親会社を含めた3社で具体的な検討を続けていく。親子上場の問題については、検討の中で重要なテーマだと考えている。

Q14.	業務プロセス改革について、具体的にどの程度の人員削減を行う想定か。店舗事務だけでなく事務センター等もあると思うが、どこまでを対象とした改革なのか。また、システムについてはメインフレームを使っていると思うが、改革を行う上で障害になることはないか。
A14.	当社の多様な専門業務などに対するお客さまのニーズは高いことから、積極的な人員削減を行うことは考えていない。 ただ、現在検討している定年延長を考慮しても、大量採用世代の退職等による人員減が相当程度あり、仮に現在の水準で採用を続けた場合でも5年後には約500～700名が減少すると試算をしている。 コンサルティングニーズの拡大や、今後伸びていく業務領域への人員投入も必要になることから、主に個人トータルソリューション事業において、同事業内のオンライン相談や職域といった領域にシフトさせていくことや、他事業成長領域への最適配置を行っていく。 なお、事務提供をメインに行っている関係会社等については、デジタル化等により人員を絞っていく可能性もあるが、現時点で具体的な内容については未定である。 メインフレームについては、既に情報系、分散系システムのクラウド化や、営業店で利用する端末をホスト連動のモバイル端末へ移行するなど、改革を進めており、大きな障害になるとは考えていない。

Q15.	資料47ページのリスクウェイト・アセットの方向性における債権の流動化に関して、どのような対象資産や定量的なイメージをもっているのか
A15.	債権流動化の対象は、住宅ローンや様々な法人関連の貸出資産など幅広く検討している。 法人AM事業においては、法人関連資産を中心に、資産回転型のビジネスに取り組んでいる。従来のように単にプライマリーで他の金融機関に資産を移行するだけでなく、金融法人中心に我々が保有する資産に対する関心も高まっており、こうした資産をシステムティック且つスムーズに流動化する仕組みの検討を進めている。

Q16.	CET1比率に関し、日銀が金融システムレポートで実施している、ストレスシナリオ下における試算を、当社でも行っているようであればその試算値について教えてもらいたい。
A16.	当グループでも、日銀の金融システムレポートにおける諸前提に近い内容で試算を実施し、現行基準および最終化ベース双方で規制要求水準を維持したうえで、一定のバッファが確保可能であることを確認できている。 また、ストレステストの手法については高度化の余地があると考えており、下期の重要な課題の一つだと認識している。

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。