

IR Day(2022年3月18日) 質疑応答

質疑応答中に記載するページ番号は、各テーマに対応する資料のページ番号を示しております。

1. 気候変動への取り組みについて

(回答者:三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員 佐藤理郎)

Q.1	インパクト評価、テクノロジー・ベースド・ファイナンス(以下「TBF」)チームに関する強みについて理解できた。これらの戦略を推進していくうえで現状見えている課題は何か。 また、ESG関連のAUM、環境不動産、相続関連といった信託銀行らしい、メガバンクとは違いのあるKPI設定が可能と思えるが、今後のKPI設定の方向性について伺いたい。
A.1	まず、各取り組みの状況について説明すると、インパクト評価に関しては、2019年から先駆的に取り組みを開始し、実績積み重ねる中で顧客への訴求力は着実に拡大が図れている。一方、TBFチームに関しては、昨年立ち上げ、現在は型作りの段階である。 今後の取り組みにおける課題については双方に共通しており、各領域の取り組みを今後いかにタテ、ヨコ、ナナメに拡大・展開させていくかという点にあると考えている。特に、TBFチームに関しては、労力に見合った十分なリターンを得ていくためにも、走りながらではあるが、足元の型作りを入念に行っているというのが現状と言える。 KPIの設定についてはご指摘の通り、いかに信託銀行グループらしい気候変動やサステナビリティというテーマに沿ったKPIを設定していくか、社内でも課題認識を持ち現在議論を深めている。本日お示しできる段階にはないが、今後タイミングを見て対外的にもコミュニケーションをさせていただきたい。
Q.2	日銀から水害リスクのリーサーチや、昨年末は香港金融当局から海面上昇による住宅ローンのデフォルトリスク急上昇といったリーサーチが出されているが、当グループにおける住宅ローンのプライシングにおいてはどの程度気候変動リスクが織り込まれており、今後精緻化していく方向性があるのかという点について伺いたい。
A.2	まず、現時点において、住宅ローンのプライシングに気候変動リスクの反映は行っていない。 住宅ローンポートフォリオの物理的リスクの分析を実施し、第1回目のTCFDレポートに掲載を行っており、リスクドライバーは水害となっている。我々は約10兆円の住宅ローンのポートフォリオを有しており、最新の見積もりでは物理的リスクによる財務インパクトは約70億円となっている。今後も都度アップデートを行う必要はあるとの認識はあるものの、直ちにプライシングへの反映を行わなければマテリアルなリスクを見逃がすという状況にはない。 ただし、気候変動によるネガティブなインパクトはより一層大きくなっていくものであり、将来にわたって重大なリスクが生じないということではなく、今後、分析の精緻化などリスク管理を高度化の中でプライシングへの織り込みも検討していければと考えている。
Q.3	足元のウクライナ・ロシア情勢による資源、エネルギー価格の上昇といった事象は、当社のサステナブル経営にどう影響があると考えているか伺いたい。短期的な事象と捉えているのか、もしくは、ますます気候変動への取り組みを推進しなければいけないと捉えているのか。

A.3	<p>先ほどのガバナンスに関する説明内容とも関連するが、今年3月初旬のリスク委員会の場において、ウクライナ・ロシア情勢を受けた我々のリスクプロファイルに関するインプリケーションについて議論を行っている。外部の委員からは、今回の事象を短期的、一過性と捉えるべきではなく、これまで我々が常識と考えていた国際社会・体制には当面戻らない可能性も前提に、リスク管理のフレームワークを考えるべきという意見を頂戴した。</p> <p>このような意見を踏まえた具体的な対応については、まだ検討段階という回答とならざるを得ないが、エネルギーの高騰が長期間継続するという想定も持ち、今後の戦略、施策のみならず、当社の投融資ポートフォリオが受ける影響を含めたシミュレーションを実施していく。</p> <p>ここからは、個人的な見解も含むが、今回のエネルギー高騰を受け、今後大きく2つの極端な動きが考えられる。</p> <p>第一に、ロシアからガス、石油等の入手が困難となることで新たに油田、ガス田の開発が進んだ場合、将来価格が落ち着いた後においても投資回収のために井戸を閉じられず気候変動に向けた進捗が鈍化するシナリオである。第二に、特に欧州を中心に、より再生エネルギーへのシフトが加速し、投資へのドライブがかかるというシナリオである。</p> <p>しかしながら、2050年までにネットゼロを目指す点は、国際社会の動かざる目標と考えられることから、今後も様々な情勢変化を受けた動きはあるにせよ、いかに2050年の目標を達成するかという観点でシミュレーションを実施していく必要があると考えている。</p>
-----	---

Q.4	<p>プレゼンテーション資料のP12に「サステナブル領域の好循環」が示されているが、当グループだけがこのバリューチェーンに含まれるのか、もしくは他の金融機関も参加する形で拡大を目指すつもりであるのか説明を伺いたい。</p>
A.4	<p>当グループだけではなく、他の金融機関も巻き込んだ形での拡大を目指している。</p> <p>各領域において我々ができることは当然ながらしっかりと進めていくものの、特に気候変動のように非常に大きな資金が必要となる領域では、自前主義にこだわる必要性は他のテーマに比べても一層低いと言える。これまでも活動は行ってきたが、地方銀行との連携やDxを活用した新しい金融チャネルの開拓など、組めるパートナーとは積極的に組むことで、より大きな循環を生み出して社会にポジティブなインパクトを創出していきたいと考えている。</p>

Q.5	<p>スコープ3に向け、カーボンインテンシティの高い業種等に対して、それを引き下げのために一緒に取り組む施策として効果があるものと考えているものを伺いたい。インパクトエクイティ投資、政策保有株式の削減、これ以外のポートフォリオにおけるGHG削減など具体的な施策についてのイメージを教えてください。</p>
A.5	<p>我々のポートフォリオから生じるGHG排出量の計測については、現在PCAF (Partnership for Carbon Accounting Financials)スタンダードへの準拠を目指している。この基準に従えば政策保有株式もシニアローンも貢献度は同じという計算となるため、テクニカルに回答するとシニアローンを減らす方が効きは大きいとはいえる。</p> <p>ただし、これはあくまで計算上の回答でもあり、実質的には、産業セクターごとに影響は異なるが、各企業の平均排出強度を下げることが最も効果があると考えており、この取り組みに当グループはしっかりと関わっていききたい。</p> <p style="text-align: right;">(次ページへ続く)</p>

	そのための顧客に対する提案として、TBFチームの知見を用い、現時点でまだコマーシャルベースに乗らない実証実験やプロジェクト開始の段階から、我々自身や場合によっては投資家を招聘することによる資金面でのお手伝いをすることや、ポジティブ・インパクト・ファイナンスで野心的な目標を設定いただき、それをトレースしながら企業の排出強度を下げている取組みを支援している。
--	--

Q.6	インパクトエクイティの増加や政策保有株式の削減部分、その他のカーボンインテンシティを下げる取組みなど、それぞれの施策がどのように ROE へ影響を与えているか伺いたい
A.6	<p>時間軸を分けて説明させていただく。</p> <p>まず、インパクトエクイティ投資は短期でリターンとして返ってくるものではない。次期中計といった数年単位の時間軸においては、プロダクトシフトを一層進め、投資家向けディストリビューションを拡大することによるアレンジ手数料の拡大など、直截的に ROE 向上効果が得られる活動を地道に続けていくことになる。</p> <p>ただし、こういった現状の取組みだけではいずれレッドオーシャン化し採算性が大きく悪化してくるため、TBF やインパクトエクイティ投資というフレームワークを活用しながら、常にブルーオーシャンの開拓にも取組みを行う。そして、その分野のリスクプロファイルがある程度パターン化して、コマーシャルベースに近付いた段階で、リスク許容度に応じて投資家を招聘し、手数料ビジネスへの道筋を作る想定である。</p> <p>また、資料 12 ページに示しているように、最終的には個人の資金もこのバリューチェーンに組み込むことにより、自己勘定を用いた投融資から、より資産運用や資産管理といったフィービジネスへと繋げることで ROE 向上に貢献していくことができると考えている。</p>

2. テクノロジー・ベースド・ファイナンス(TBF)チームによるビジネスの取組み状況

当グループのインパクトビジネスの特徴と事例紹介

(回答者:三井住友トラスト・ホールディングス 主任調査役 林田稔)

Q.1	プレゼンテーション資料のP19に関して、CO2排出量特定において、このプロジェクトにどのようなバックグラウンドを持った人が入り、どのような貢献をしたのか教えて欲しい。また、プロジェクトのメンバーが感じた課題認識、ブレイクスルーがあれば合わせて教え欲しい。
A.1	私は大学院で生物物理学を専攻、理学博士の学位取得後、理化学研究所の研究者として社会人キャリアをスタートさせた。その後、民間企業で研究開発、新規事業立ち上げを経験し、直近は、ベンチャーキャピタルのキャピタリストであった。テクノロジーから金融へシフトしてきたが、こうした案件においては、ケミカルのバックグラウンドに加え、サプライチェーンをしっかりと俯瞰することが必要。本プロジェクトにおいて、どこにフォーカスして取り組めばいいかを見極めるに当たり、事業会社、理系のバックグラウンドが活きたと思う。
Q.2	ライフサイクル GHG 排出量の計算はどこが実施したのか。
A.2	この計算自体は、出典で記載の通り「日本自動車タイヤ協会」が算出しているもの。製品のライフサイクルにおいて、どの段階にフォーカスし取り組むべきかについて、当社が提案した。

Q.3	TBF の取り組みについて、テクノロジーの知見がある場合、ファイナンス面でどう有利に働いているのか。リスク量を低く見積もれる、キャッシュフローを多く見積もれるという理解でよいのか。バリュエーションの妥当性について、どのような頻度で実施していこうとしているのか
A.3	技術的な観点から事業性をしっかり評価できることが大きなポイント。それによって、投資の成功確率を高めることが出来るのではないかと考えている。

Q.4	財務目標でインパクトエクイティ0.5兆、外部資金2.0兆を公表しているが、かなり少ないというものか、意欲的なものか、テクノロジーの観点から、この数字をどう評価しているか教えて欲しい。
A.4	捉え方によって変わってくる。環境に関するプロジェクトについては、この程度の資金投入が必要。国内でこの規模の資金を投入しようという金融機関は恐らくないと思われ、そういった観点から見れば、非常に大きな投資額を設定していると言えるのではないかと。

Q.5	TBF が関与する領域は、今のところスプレッドは高くないと考えるが、リスクにあったプライシングにチャレンジしていくのか、まずは量を重視してオペレーションするのか。
A.5	TBFで発掘した商材への融資・エクイティは、確立されたものよりリターン水準は上げていかないといけない。一方、リスクは高くハイリスク、ハイリターン。リスクに見合ったリターンは追求、確保していかなくてはならないと考えている。

水素関連ビジネスにおける取り組みと今後の戦略について

Q.1	海運セクターの GHG 排出削減に関して、TBF チームが関わる案件は出てきているのか。研究開発部門との会話が出来ることが強みと説明があったが、なぜ金融機関とそういった部門が接点を持てるのか教えて欲しい。
A.1	(回答者:林田) アンカーシップパートナーズのインパクト評価について、直接 TBF チームが関わっている訳ではない。ストラクチャードファイナンス部(当時)の船舶ファイナンスチームが CO2 の削減量を計算しており、関連部とともに、当社の強みを活かし取り組んでいる。 これまでのネットワークも活用しながら接点を設けているが、フロント担当者の努力も大きい。

Q.2	三井住友信託銀行に入社した経緯、感じた魅力について教えて欲しい。 また、同じようなバックグラウンドのあるメンバーがまだ増える可能性があるのか。
A.2	(回答者:林田) 9年前はベンチャーキャピタルで働いていた。その際にインパクト投資という言葉を知り、従来のリスク、リターンに加えてインパクトを軸としたこの投資に関心を持ち、インパクト投資にチャレンジしたいと思っていた。ベンチャーキャピタルは EXIT 以降において企業のサポートが出来ないが、弊社のような金融機関であれば、企業のライフサイクル、ステージ全てに渡ってサポートできると考え、4年前に入社した。入社後、インパクト投資を企画・提案してきた。当社はプライベートエクイティの領域で非常に強い競争力を有しているが、海外のプライベートエクイティの中でインパクト投資を行っている運用マネージャー約 20 社にヒアリングを行い、インパクト投資のフレームワークを整理した。TBF チーム発足後も引き続き、インパクト評価やインパクトマネジメント支援に関する業務に取り組んでいる。 <p style="text-align: right;">(次ページへ続く)</p>

(回答者:三井住友トラスト・ホールディングス 主任調査役 羽田貴英)

1年半前までエネルギー会社の研究所に所属していた。当時は、燃料電池や電解システムにおける革新的な技術の研究を行い、メーカーと協力して事業化・商品化を目指していた。業務に従事する中でファイナンスの重要性を痛感するとともに、事業会社の場合、守備範囲やライバル企業との協働に制約があり、技術以外の障害の多さにも気づかされた。このような課題を解決するためには、自身のような技術的なバックグラウンドを持った人間が金融業界に転職することで、事業会社と金融機関の架け橋になる必要があると考えた。結果として、金融機関と事業会社が事業化・商品化を二人三脚で効率的に推進し、ハードルが高いと言われるカーボンニュートラルを実現する突破口になれると期待している。また、金融機関に来て実感したこととして、ライバル企業であったとしても中立的な立場から銀行である当社が仲介することで、お互いの企業が考えもしなかった協働を実現させることができる。今後も、こういった付加価値の高い企業支援を続けていきたいと考えている。

(回答者:佐藤)

メンバーが増える可能性はある。このチームのメンバーを募集しており、近く増える予定。引き続き、強化していきたい。

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。