

2021年度決算説明会(2022年5月20日) 質疑応答

Q.1	過去1年、特に昨年前半から中盤あたりまでは、業績好調にも関わらず銀行セクターの中で当社の株価のパフォーマンスは相対的に良くなかった。その背景も含め社長の考えを伺いたい。
A.1	株価は様々な要因で変動しているので特定の要因に帰することは難しいが、短中期の株価パフォーマンスについては想定される要因の分析を行い、現状の市場の期待などを認識している。同時に、株価の面では、中期的に少なくともPBR1倍以上となるために何をしていくかということについて社内で議論を行っている。

Q.2	<p>足元、顧客部門収益は好調であり、自己資本ベースのROEも7%に届きそうな状況といえる。この他にも、DoE(株主資本配当率)も着実に切り上がっており、外債リスクも抑制的、政策保有株式の削減も進展し、余剰資本の創出も進んでいることから、企業価値向上の取り組みは成果が出ていると考えられる。</p> <p>一方で、22年度業績予想においては、ベア投信の評価損改善の継続により政策保有株式の売却益が当期利益に寄与しない点や、株主還元策が分かりづらい点に関して投資家からの声も聞こえている。</p> <p>これらの点を踏まえて、持続的成長による企業価値向上が株主、投資家にとってどのようなメリットがあるかという点を改めて説明頂きたい。</p>
A.2	<p>経営統合を行った10年ほど前を振り返ってみると、政策保有株式のリスクは現在より大きく、これを債券でヘッジしていたため、マーケット事業の収益寄与が大きかった。</p> <p>その後、政策保有株式の削減を進めるとともに、ヘッジ手段を債券からベア投信へ変更した。株価上昇によりベア投信の評価損は拡大したが、期間損益に影響を与えないようなオペレーションを行っている。そして、昨年には、政策保有株式をゼロにする方針を出した。このように、政策保有株式への対応を軸として、ヘッジ手段や収益にかかるポイントも変わってきた。</p> <p>22年度については、株式等関係損益除きで中計最終年度の目標としてきた水準を達成できる実力がついてきた。各事業において、信託らしいストック性の手数料ビジネスの収益力がついてきたためである。例えば、10年前と比較すると、投資運用コンサルティングに関するストック性の収益は、年間150億円から倍の300億円に増加した。証券代行も、年間120億円から今は倍近くまで増加しており、不動産仲介手数料も年間200億円だった収益が350億円から400億円まで成長した。</p> <p>このように、資産運用や資産管理を軸とした手数料ビジネスの収益力を高めることができしており、マーケット事業の収益や株式等関係損益に頼らず成長できるような状態になってきた。本業の地道な活動による企業価値向上という流れがしっかりできており、この流れを加速させていきたい。</p> <p>また、利益成長に伴って、1株当たり配当金もこの10年で2倍になった。株主の皆様にも企業価値の向上によるメリットを実感頂ける状態になっているのではないかと思います。</p>

(次頁に続く)

Q.3	資料P32に掲載のCET1比率(バーゼルⅢ最終化ベース)9.9%の評価に関して。現状、外部環境がやや不透明だが、それを踏まえて少し厚めに資本クッションを持っておきたいと考えているのか。今後の政策保有株式削減によって生じる余剰資本の活用に関して、成長投資、インパクトエクイティなどの戦略的な投資および自己株式取得の大きく3つということだが、どのようなバランスの資本活用になるのか。イメージを教えてください。
A.3	<p>CET1比率(バーゼルⅢ最終化ベース)は、目標とする10%程度という水準になってきた。足元の経営環境を踏まえると、グローバルにリスク要因も出てきており、少し慎重な構えでいきたいと考えているが、10%程度という水準には、先行きの不確実性も一定程度織り込んでいる。</p> <p>CET1比率が10%程度になってきたことで、資本活用フェーズに移っている。投資を確りとしていかないと将来成長の果実が生まれないと考えており、信託銀行グループらしい成長領域や、インパクトエクイティなど社会課題解決に資する領域を中心に、資本を活用していきたい。これらの領域は、(財務資本の使い方としてはインオーガニックでも)戦略的にはオーガニックな意味合いを持つ。</p> <p>その成長を確実に進めていきたい分野である。また、人的資本、IT・DX、地銀とのネットワークなどの社会関係資本への投資も確り行っていく。</p> <p>加えて、インオーガニックな投資機会についても、別途狙っていきたい。自己株式取得については、成長投資とのバランス、資本余力の範囲で考えていく。</p>

Q.4	資料P11に関連して、中長期的なROE目標9%に向けた道のりのイメージを教えてください。一定のペースで着実に改善していくのか、短中期的には将来への種蒔きや人的資本投資といった先行投資が先に計上され、収益が後から出てくる形になるのか。
A.4	<p>環境も変化するので、リニアなペースでROEが向上していくということは想定していない。投資がまず先行し、時間が経ってから利益が出てくるというのが一般的なパターン。過去から非財務資本を中心に投資を実施しており、その成果が現在表れてきているものもある。</p> <p>なお、21年度決算では、与信費用は一定の備えを行い、株式等関係損益はベア投信のオペレーションにより損失計上となった。ベア投信については、資本を株価リスクから守るという観点では有効に機能しているが、期間損益の観点では、当該オペレーションによりマイナスに影響した。全体としての企業価値が上がる選択肢をとったわけだが、オペレーションの方法によっては、もっと高いROEとなった可能性もあったと考えている。足元の実質業務純益の状況、与信費用、株式等関係損益の動向を勘案すると、現状でもROE9%に到達することが場合によっては可能な状況になってきている。</p>

Q.5	今期に入ってから相場変動の影響について伺いたい。外債リスクは相対的に小さいが、軟調な株式相場はベア投信の評価損処理には追い風になるものの、手数料ビジネスには向かい風になるといったことなどが想定されるが如何か。
A.5	<p>ベア投信に関して言えば、現状の株価水準であれば減損を心配する状況にはない。また、株式相場が上昇したとしてもコントロールできるレベルになっていると考えている。</p> <p style="text-align: right;">(次頁に続く)</p>

	<p>株価が上昇すれば、政策保有株式の売却益増加が期待できる。また、我々の事業ポートフォリオの特徴として、預かり資産に対して一定の料率に基づき手数料を頂くビジネスが大きな割合を占めている。そのため、株価の上昇によって、資産運用・資産管理ビジネスでお預かりしている資産の時価が上がり、手数料収益が増加することとなる。反対に株価が下落すると、手数料収益は減少することとなる。</p> <p>このほか、為替影響に関しては、円安は収益にとって基本的にプラスに寄与する。</p> <p>また、外債に関するリスクは従来から限定的である。</p> <p>22年度計画策定時からの相場環境の変化による業績への影響については、限定的と考えており、今後相場がどちらの方向に進むかを注視しながら取り組んでいく。</p>
--	--

Q.6	<p>インパクトエクイティの取り組みについて手ごたえを感じているということだが、定量的に財務影響を示すことは可能か。</p>
A.6	<p>現時点では、まだ定量的に示せる段階ではない。</p> <p>ただ、インパクトエクイティに関する取り組みの公表以降、お客さまからの様々なお相談が増えている。例えば、太陽光、風力、インフラなど既にビジネスの形が見えているような領域では、様々な地域での取り組みの相談が来ている。また、ビジネスとしてはやや時間がかかりそうな水素やスマートモビリティといった領域でも相応の相談が来ている状況である。当初は少額となるかもしれないが、ビジネスが拡大し投資家の資金がしっかり循環するような分野を選びながら進めていく。</p> <p>ただ、定量的にお示しするにはもう少しお時間を頂きたいと考えている。</p>

Q.7	<p>22年度の業績予想に関して、いくつかのセグメントについて教えて欲しい。</p> <p>不動産は、今年度のパイプラインを見て減益予想としているのか、それとも21年度が出来過ぎだったので保守的に見て減益予想としているのか。</p> <p>組合出資関連収益(外貨PE)の剥落を想定しているが、どのセグメントでいくら織り込んでいるか。また、為替については、21年度では60億円の押上げ効果ということだったが、22年度予想ではどのような想定をしているのか。</p>
A.7	<p>三井住友トラスト不動産で取り組んでいる個人仲介分野の手数料収益は安定した動きをする傾向がある。21年度からの大きなマイナスは想定していない。一方、三井住友信託銀行で取り組んでいる法人関連の仲介は金額規模も大きく、年度末に実績が上がる傾向がある。法人不動産仲介については、現時点でパイプラインは豊富にあり、海外投資家からの国内不動産への投資意欲も落ちていない。不動産は、21年度に計上した最高益をさらに上回る可能性も十分にあるが、年度初めの現時点ではやや保守的に見ている。</p> <p>組合出資関連収益(外貨PE)は、22年度予想において21年度比約200億円のマイナスを想定している。市況押上げにより、20年度は19年度比で+60億円、21年度は20年度比で+130億円の増益となった。2年間の合計の増益効果約200億円が22年度は剥落するとの想定である。組合出資関連収益(外貨PE)は、組織再編後のセグメントでは投資家事業に入っている。為替影響については、21年度約60億円のプラス効果があったが、ドル円と言えば期初の103円/ドルが期末には113円/ドルへ10円程度円安となった。22年度予想は123円/ドルの想定で策定しているが、足元ではさらに円安が進んでいるため、この水準が続けば業績にはプラスに寄与する。</p>

(次頁に続く)

Q.8	<p>今年2月に公表された自己株式取得が現時点において執行されていない点について伺いたい。5月12日の決算発表時のテレカンでは、投資家にとってはサプライズとはならないテクニカル要因によるものとの説明があったが、他社では「自社における要因」などの理由を公表しているケースもある。当該事由がどのような類型で、どの程度の時間軸で解消するものか、追加の説明をお願いしたい。</p>
A.8	<p>先般ご説明の通りテクニカルな要因である。ロシア・ウクライナ情勢に起因するものや、皆様のサプライズになるような要因ではない。ただ、当該要因を類推できる内容を申し上げることは難しいため、少し違った切り口で回答させて頂く。</p> <p>先ほど、資本活用の考え方について、信託らしい成長領域、社会課題解決に繋がる領域に投資を行い、将来の手数料収益を生み出していくと共に、その成長投資とのバランスで自己株式取得も考えていくとご説明した。</p> <p>この考え方に沿って、今年度も自己株式取得の可能性を検討していくこととなるが、その際には、今年2月に公表した自己株式取得とは別に検討を行う。従って、仮に、期限としている22年8月末までに予定した取得額に達していないとしても心配頂く必要はないと考えている。</p>

Q.9	<p>与信関係費用について、大口の既引当先の戻入益発生の可能性や、新たな大口先での与信関係費用が発生する可能性をどのように見ているのか伺いたい。</p> <p>また、22年度の与信関係費用の見通しは、業績予想上の200億円にとどまるのか、あるいは、特例引当金まで含めた400億円程度まで想定しているのかも併せて伺いたい。</p>
A.9	<p>既引当先に関して戻入益が生じるかどうかは今後の状況に応じてということになるため、判明した段階でご報告させて頂く。</p> <p>22年度に関しては、通常ペースとして考えている200億円に加え、特例引当金210億円も合わせた410億円の構えでいるとお考え頂きたい。この水準を上回るような大きなサプライズがあるとは現時点では考えていない。</p>

A.10	<p>資料P70に掲載の投資運用コンサルティングに関して、22年度の販売計画は1.1兆円としているが、世代別コンサルティングの取り組みが更に進むことによって、この販売額が増加する可能性はあるのか。足元の投資環境はやや厳しくなっていると思うが、今年度の販売目標は達成可能か。</p>
Q.10	<p>10年前の合併当初を振り返ってみると、投信の分野では販売手数料が収益としては大きく、残高に比例した収益は小さかった。その後、販売方針を徐々に変更し、残高重視の方針に変更した。この安定的に残高を積み上げていく戦略が定着し、積立型投資の割合が増えてきた。販売額も大事だが、今後は、残高がどう積みあがっていくかをご覧頂きたい。積立型投資の特長として、以前に比べると販売額が大きく落ちる可能性は小さくなっている。投資運用コンサルティングの分野は、まだ成長余地があると考えている。</p> <p>資産形成層への取り組みについては、職域を含めて力を入れているが、それに加えて、シニア層の運用期間が長くなると考えている。従来は、例えば70歳で運用を取り止め、相続の資産配分を考えるという流れだったが、今は、90歳や100歳まで生きられるようになった。</p> <p style="text-align: right;">(次頁に続く)</p>

	つまり、早い段階で運用を停止して、資金を期待リターンゼロの普通預金に置いておくわけにはいなくなってきたということ。70歳からでも運用を継続しながら、必要な介護資金や認知症になった場合のことを想定して、資金計画を相談したいというお客さまが増えている。そうしたニーズに対し、認知症に関するお悩みに対応した100年パスポートプラスという商品をリリースし、信託による安心・安全の提供に取り組んでいる。シニア層の運用期間が延びるため、今後、団塊世代が退職してシニア層が増えてくるほど残高にはプラスに寄与してくると考えている。
--	---

Q.11	長期的な金利水準の正常化で円金利、米金利が上昇していく場合、中期的に構造を変えていこうという戦略は変わらないと思うが、資本コントロール、業績にどのようなインパクトがあると考えてるか。また、それによって戦略の部分修正余地があるのかなど教えて欲しい。
A.11	個人のお客様へのサービスについては、資産運用や、団塊世代の方の相続も含めた資産管理に注力していくことに変わりはない。その意味で大きな構造は変わらないと考えている。 ただ、投資の観点では金利が上昇するとターゲットとするリターンも変わってくる。投資家事業、個人事業において様々な投資家から運用に関する相談があるが、それぞれが抱える負債の状況の変化、金利の変化を踏まえて、どういった運用プロダクトが最適かということも含めて悩みが顕在化してくる。そうした悩みは当グループへの相談、ニーズに繋がってくると考えている。

Q.12	資料P33に掲載の政策保有株式の削減については、順調な進捗との説明だが、2年間での削減目途としている1,000億円について金額を引き上げるつもりはあるか。 また、政策保有株式ゼロへの削減を宣言して1年が経つが、取引先の反応の変化について対話の内容含め教えてもらいたい。
A.12	2年間での削減目標に対して、70%程度まで進捗している。まずは、目標1,000億円に向けて取引先と具体的な詰めを行っていく。削減のペースを緩めるつもりは全くなく、むしろ加速する方向。目標は変更しないが、目標をどれだけ上回れるかというフェーズに早く入りたいと考えている。 取引先との交渉を開始した当初は、具体的な売却の協議をしようと考えて頂けるところは1割程度しかなかったと記憶している。しかし、1年が経過し売却の約束まで至っている先が33%、対話を継続している先が64%、テーブルについて頂くのが難しいという先は3%とごくわずかとなっており、相当な変化があったと考えている。 一方で、取引先の置かれている状況は様々であり、それぞれにコーポレート・ガバナンスの在り方を考えており、その中で政策保有株式の位置付けについても考えておられる状況。そのため、検討の時間や、対策を講ずるための時間がほしいという先もそれなりにある。20年も前から政策保有株式の売却の話をしている中で、この1年は取引先の抱えている状況も教えて頂きながら対話ができる状況に変わってきたといえる。

## 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。