

IR Day(2023年2月21日) 質疑応答

質疑応答中に記載のページ番号は、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. 不動産ビジネスの取組み

(回答者:三井住友トラスト・ホールディングス 執行役員 海原 淳)

Q.1	今後、円金利が上昇した場合、不動産ビジネスにどのような影響があると考えているか伺いたい。
A.1	<p>大きな方向性として、今後日本も金利上昇局面を迎えると想定している。一方、日本では欧米のような短期間での大幅な金利上昇にはならないとの見方が市場では強いと理解している。</p> <p>日本の不動産投資においては、投資利回りと調達金利にまだある程度のバッファーがあり、50-60bp程度の金利上昇であればこのバッファーで吸収が可能で、不動産市場に与える影響はさほど大きくないと見ている。また、こうしたバッファーの厚さや円安の影響もあり、日本の不動産はグローバルで見ても首都圏中心に割安という状況が続いている。そのため、海外からの日本の不動産への投資資金は今後も入ってきやすい環境にある。昨年の海外金利上昇により、投資に対し慎重になっている海外投資家が一部いることは事実だが、日本の不動産価格下落には今のところ繋がっていない。従って、今後も日本の不動産市場は堅調に推移する可能性が高いと考えている。</p>
Q.2	KPIとして示されている収益水準は、今後も最高益を更新する想定となっているが、成長ドライバーとしてどのような分野を考えているのか伺いたい。
A.2	<p>将来の収益水準は、2030年度のありたい姿とその実現にむけた道筋をお示したものの。昨年度は三井住友信託銀行、三井住友トラスト不動産ともに統合来最高益を達成したが、今年度もそれを上回る水準での着地が見えてきており、2030年度は更なる最高益更新を目指したいと考えている。</p> <p>まず、投資家としての側面が強い不動産会社や不動産ファンド、商社・電鉄会社等のお客さまとのビジネスに関し、当社は幅広い知見や人脈を強みとしており、今後も成長のドライバーと考えている。この領域では、今後、数百億円規模のエクイティ投資も活用し、大規模なファイナンスアレンジ機能を提供することで、不動産仲介をはじめとする多様なビジネス機会の拡大に繋げていきたい。こうした取り組みはすでに開始しており、資料13ページに事例を紹介している。</p> <p>次に、一般的な事業法人を中心とするお客さまとの取引では、不動産バリューチェーンの様々な場面で接点を持つことができることが当社の強みである。従って、そのようなお客さまとの接点を強化する観点から、コンサルティング関与資産をKPIとして設定している。このようなお客さまの取引タイミングは、必ずしも不動産市場の動向にリンクする訳ではなく、各社の置かれた経営状況や経営判断によって到来するケースも多々ある。そのため、適切なタイミングで取引に当社が関与できるよう、常日頃から接点を増やしていくことが極めて大切であり、この領域も引き続き成長のドライバーになると考えている。</p> <p>この他に、グローバルの分野についても、以前よりポテンシャルが高まっている。また、国内の個人向けビジネスの領域において当グループは、個人が保有する金融資産2,000兆円に加え、1,000兆円の不動産を含めた、個人資産全体の3,000兆円に対して様々なアドバイスを行うことができるユニークな存在だと自負している。今後さらに相続などで個人資産が動くことが予想される中で、一層当社が関与する機会が増加すると見ており、三井住友トラスト不動産を中心に成長を牽引していくことができると考えている。</p>

Q.3	KPI のページに示されている今後の収益拡大のペースは、年間 3%程度の成長率だが、マーケット全体の拡大による成長部分と、当社独自の取り組みによる成長部分の内訳を教えてください。
A.3	<p>まず、不動産事業の取引の中心は不動産仲介であり、例えば、今年度の三井住友信託銀行の業務粗利益として見込んでいる 400 億円のうち、不動産仲介によるフローの収益が約 8 割を占めている。すなわち、ストックビジネスのように毎期一定の収益が期待できるビジネスではないなかで、当社は変化する不動産市況下、毎年の収益成長を目指そうとしている点を是非ご理解いただきたい。その上で、今後は、ストック収益の比率も高めていくために、エクイティ投資や、事業法人との長期的な関係構築に基づいて安定的に取引に関与できるビジネスを増やしていきたいと考えている。</p> <p>現在、当グループは収益ベースでマーケット(大手流通 26 社)の 10%程度のシェアを占めているが、このシェアの更なる拡大に加え、自らの力で資金・資産・資本の好循環を促すことで不動産ビジネスへの関与を増やし、収益を拡大していきたいと考えている。マーケット全体の拡大と我々独自の成長に分けて数字をお示しすることは難しいが、年間 3%の伸びというのは双方の拡大を見込んだ数字であり、意欲的な設定と捉えていただきたい。</p>
Q.4	UBS との協業における事例や好事例について紹介いただきたい。
A.4	<p>UBS との提携は始まって間もなく、不動産関連収益は数億円程度と PL 全体に占めるインパクトもまだ小さいのが実情である。しかし、協業したことで、当社単独でビジネスを行っていた際には得られなかった気づきがある。</p> <p>例えば、富裕層のお客様は 10 億円程度の物件であれば手元資金で購入するケースも多く、タイムリーに物件を提供できれば、短期間で成約に至る事例もある。これは、従来の信託銀行のお客様との取引だけでは知り得なかった気づきである。お客さまとのリレーション強化と、物件取得ニーズに対してタイムリーに物件を提供できる体制をさらに強化していきたい。具体的な取り組みとして、エクイティを活用しファンドに収益不動産を入れてショーケース化し、ニーズのあるお客様にタイムリーに選んでいただけるビークルを作る検討に着手している。</p>
Q.5	KPI として示されているコンサルティング関与資産に関して、今後 2030 年度に向けて増加する金額のうち、ESG 分野の資産が占める割合を伺いたい。
A.5	<p>コンサルティング関与資産の目標水準は様々な切り口から積み上げた数字であり、今後の増加部分は主にファシリティマネジメントや開発・建築コンサルティング等の取り組みを通じて拡大していくことを考えている。また、この KPI には含まれないが、個人向けの取り組みでもコンサルティング関与資産が 4,000 億円程度あり、こちらも今後同様に積み増していきたいと考えている。</p> <p>コンサルティング関与資産に関して ESG 分野という切り口では、精緻な数字は算出していない。しかし、今後の不動産開発案件では、お客さまの ESG に関連するニーズへの対応が中心になることが想定されるため、全てが ESG 分野の資産とも言える。私自身の実感としても、今後新たに建築される建物において、環境対応を抜きにして進めることはできないと考えている。</p>
Q.6	法人のお客さまに関する成長戦略として説明のあった、「ニーズに長く寄り添う」ことは、相談のタイミングの早期化や、成約までのリードタイムの確保につながり、将来の収益計画が立てやすくなるように感じた。これまでと比較して、相談から成約までの時間軸がどう変わるのか伺いたい。
A.6	<p>資料 10 ページでは、カーボンニュートラル実現に向けて、既存の工場を売却し、新たにグリーンな工場を建築したお客さまの事例を紹介したが、このようなカーボンニュートラル実現に向けた動きが、世の中全体で加速していくと考えている。</p> <p style="text-align: right;">(次ページへ続く)</p>

	お客さまが ESG の観点から不動産の開発や管理を検討する傾向は増えると思われるが、各企業が ESG 対応を迫られる状況では、成約までの時間軸は短期化していくのではないかと考えている。そのような時間軸の中でも、当社は ESG を含めた様々なお客さまのニーズに常日頃から寄り添うことで、取引に関与していきたいと考えている。
--	--

2. コーポレートガバナンス

(回答者:三井住友トラスト・ホールディングス 社外取締役 松下 功夫)

Q.1	政策保有株式の保有ゼロ方針について、現状の取組みについての評価や、今後の削減ペースに関する取締役会での議論状況について伺いたい。
A.1	政策保有株式に関しては、執行側も含めて課題認識を共有して議論を進めている。 現方針策定の際は、社外取締役から様々なバックグラウンドや経験を踏まえた意見があり、保有先とのエンゲージメントを深めつつ慎重に進めていく必要性についても議論が行われた。そうした意見も踏まえて取締役会で十分な議論がなされ、政策保有株式の保有ゼロ方針発表に至った。 方針発表以降は、執行側から取締役会に対し、投資家の皆さまをはじめとする社外関係者からの様々な意見や、保有先へのエンゲージメント実施状況など取り組みの経過が適切に報告されている。当グループ全体として、この方針に沿った削減が着実に進められていることが、確りと確認できている。

Q.2	取締役会の審議テーマの設定は適切かという点について伺いたい。当社の過去5年間の業績や株価は横ばいであり、その一因として、取締役会における審議テーマの設定に問題はなかったか。あるいは、テーマ設定は適切で、その成果は今後上がってくると考えているのかという点について伺いたい。
A.2	取締役会における審議テーマの設定については、取締役会のあるべき姿を踏まえ設定している。現在進めている次期中期経営計画に関する議論においては、足元 0.6 倍程度の PBR を 1.0 倍以上へ改善させることを重要課題として認識し、その解決に向けた議論を行っている。また、来年度以降の取締役会のテーマとして織り込む事項についても、こうした課題認識や取締役会評価の結果も踏まえて議論していく。いただいたご意見も踏まえ、引き続き適切なテーマ設定を行っていきたい。

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。