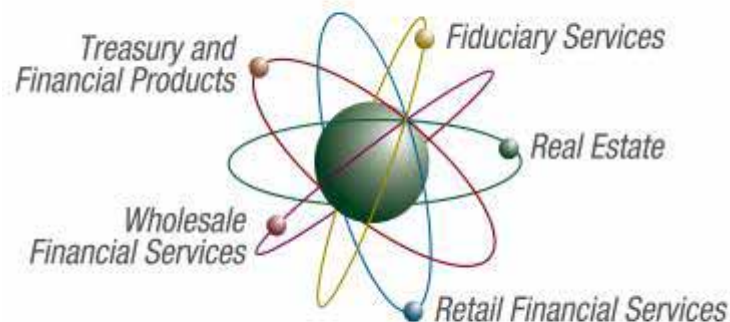




SUMITOMO
TRUST

住友信託銀行

***The Sumitomo Trust &
Banking Co., Ltd.***



住友信託銀行 (証券コード:8403)

平成19年9月26日

信託世代の、
住友信託銀行

- ▶ 収益状況
- ▶ 総合力を活かしたリテール事業の強み
- ▶ 経営方針
- ▶ 株主還元策

住友信託銀行の概要(平成19年3月末現在)

- ▶ 設立 1925年(大正14年)
- ▶ 資本金 2,875億円
- ▶ 発行済株式数 普通株式:16億7千万株 優先株式:無し
- ▶ 単元株数 1,000株
- ▶ 自己資本比率 11.41%
- ▶ 従業員数 5,627人
- ▶ 拠点数 国内60ヶ所 海外8ヶ所
- ▶ 関係会社数 連結子会社34社 関連会社7社
- ▶ 個人株主比率 5.2%(外国人株主比率38.5%)
(参考)平成18年3月末 個人5.7%、外国人39.7%

最近の動き

“お客様本位No.1のトップクオリティ・トラストバンク・グループ”

成長による
収益の拡大

“最適な事業分野の組み合わせ”

資本の質の
適正化

収益の質

資産の質

資本の質

お客様の
基盤の質

平成19年9月 SBIグループとの共同
によるネット銀行設立

平成19年9月 東海東京証券との合併による
コンサルティング会社設立

平成19年5月 ライフ住宅ローン買収

平成18年3月 八千代銀行との資本・業務提携

平成17年11月 ファーストクレジット買収

平成17年4月 松下リース&クレジットの株式を66%取得
(住信・松下フィナンシャルサービスの設立)

平成16年1月 公的資金完済



SUMITOMO
TRUST

住友信託銀行

住友信託銀行の幅広い業務内容

	銀行事業	信託事業		不動産事業	
	マーケット 資金事業 <u>394億円*</u>	証券代行 <u>91億円*</u>	年金 及び 投資マネージ <u>213億円*</u>	証券管理 <u>117億円*</u>	<u>270億円*</u>
法人のお取引先	- 商業銀行業務 - 投資銀行業務 (市場型与信) 貸付・年金・代行のい ずれかのお取引先社数 5,000社 <u>871億円*</u>	- 証券代行 管理会社数 (JTAS) 1,500社	- 機関投資家向け 運用 - 年金制度管理 運用資産 (住友信託) 25.2兆円	- カストディ 管理資産 (JTSB) 168.0兆円 - グローバル・ カストディ 管理資産 (米国住信) 19.7兆円	- 業務用仲介 - 不動産証券化 - J-REIT - 不動産投資顧問
	個人のお客様	- 預金 - 投資信託、個人年金 保険 - 住宅ローン - プライベートバンク 預金・投信等のお取引 のある顧客数 2百万人 <u>296億円*</u>	管理株主数 (JTAS) 9百万人	- 投資信託 (運用) 運用資産 (STAM) 1.4兆円	- 投資信託 (管理) 管理資産 (住友信託) 18.3兆円

平成19年3月末現在

JTAS:日本TAソリューション(株)

STAM:住信アセットマネジメント(株)

JTSB:日本トラスティ・サービス信託銀行(株)

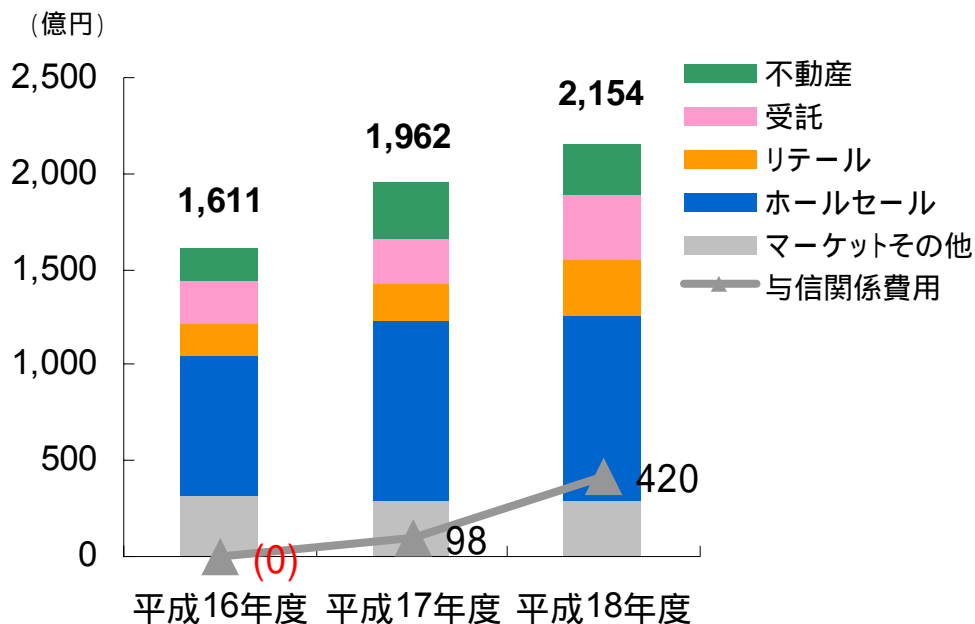


* 数字は、平成18年度連結実質業務純益(2,154億円)の事業毎の内訳。但し、資本調達・政策株式配当等の収支及び純粹本部のコストなど「その他」として計上しているものは除く。

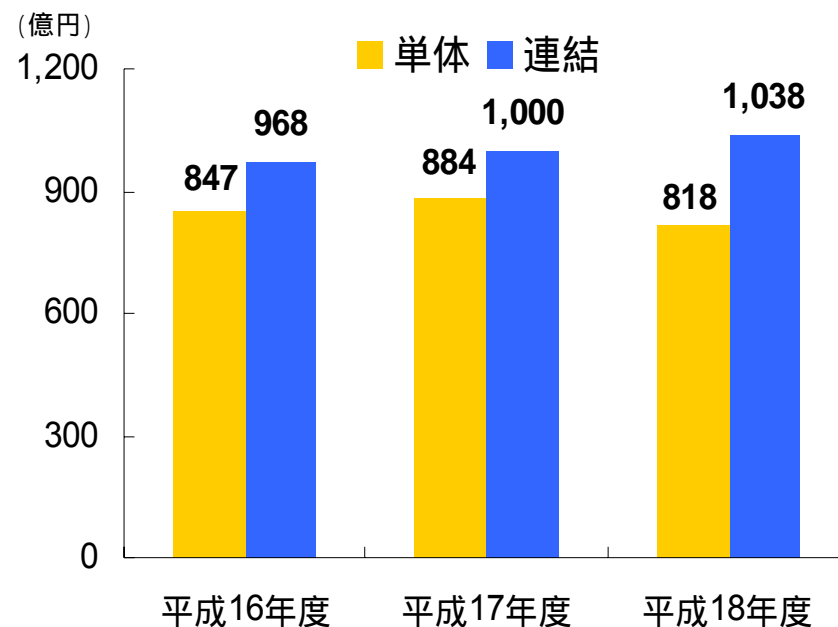
収益状況

- ▶ 平成18年度は、好調であったリテール事業や受託事業と連結子会社の寄与により、実質業務純益は2,154億円と、前年度比10%増益
- ▶ 当期純利益については、一部業種において引当金が増加したことにより、前年比4%増にとどまるも、過去最高益更新の1,038億円

▶ 実質業務純益* (連結)



▶ 当期純利益 (連結・単体)

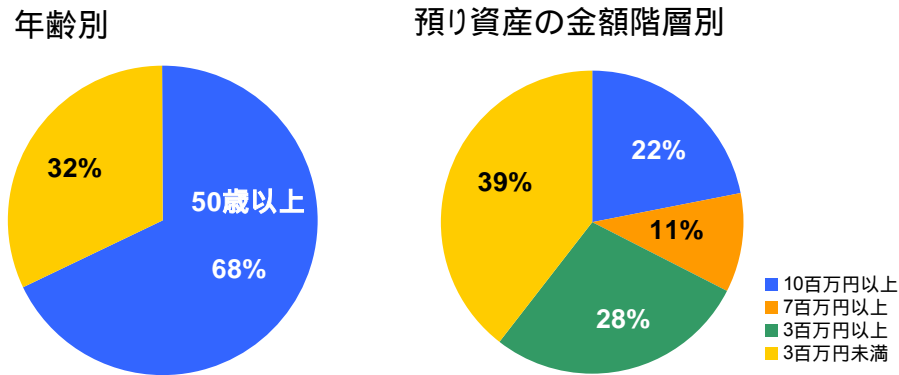


* 実質業務純益：不良債権処理前の通常業務による収益

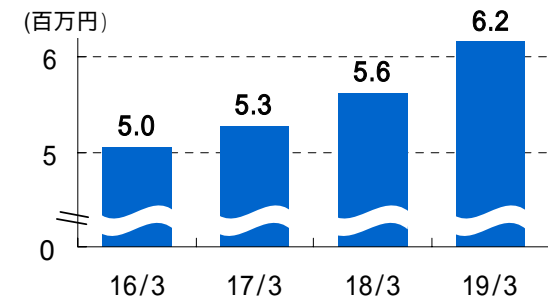
住友信託銀行のリテール顧客基盤

- ▶ 中高年齢層のまとまった金融資産を有する顧客基盤
- ▶ 預り資産7百万円以上の顧客層が着実に増加(過去3ヵ年で+18%)
- ▶ 投資信託の保有比率も着実に進展

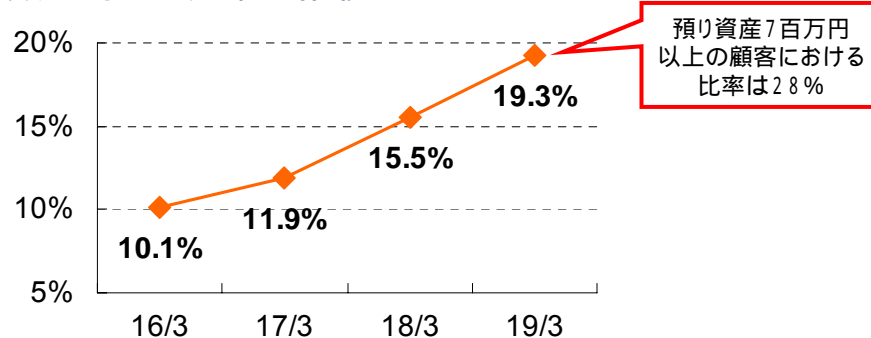
【当社リテール顧客*数の構成 (平成19年3月末)】



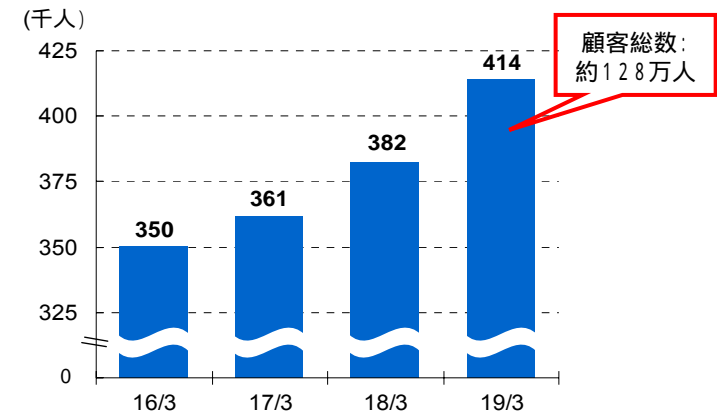
【1顧客*当たり預り資産推移】



【投資信託の取引がある顧客数の当社リテール顧客*数に対する比率の推移】



【預り資産7百万円以上の顧客*数推移】

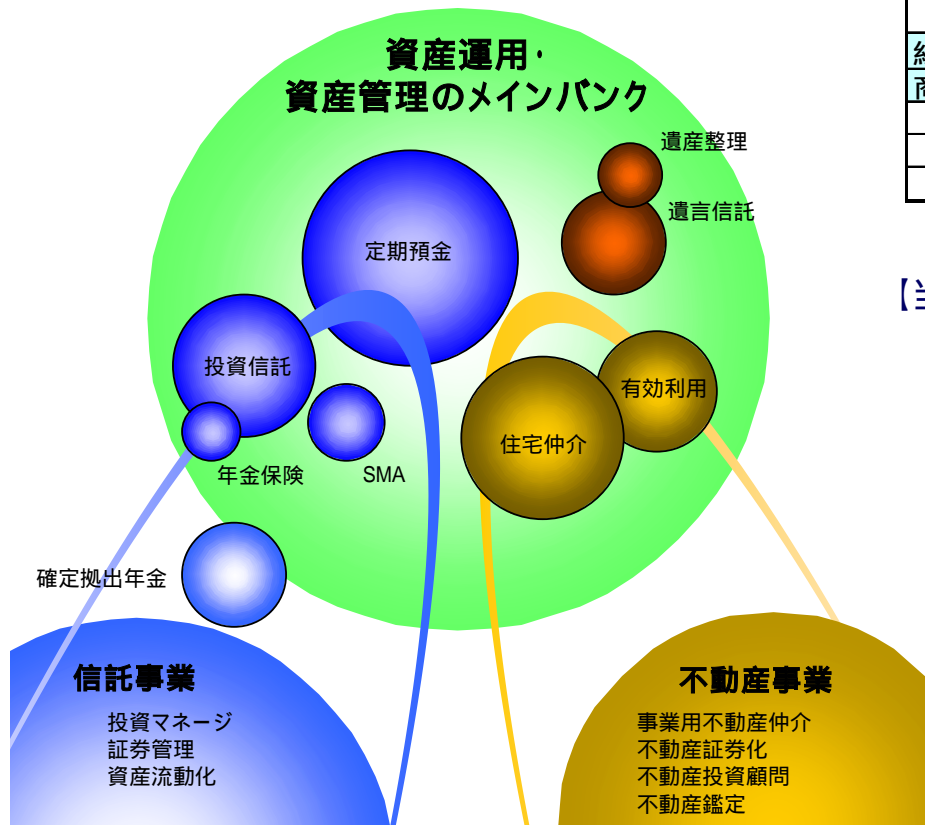


*: 定期預金・投資信託等の取引のある顧客。

総合力を活かしたリテール事業

- ▶ 不動産仲介・有効利用、遺言信託・遺産整理など、「信託ならではの」サービス
- ▶ 信託・不動産事業で培われた商品力、コンサルティング力 お客様の高い評価

住友信託のリテール事業

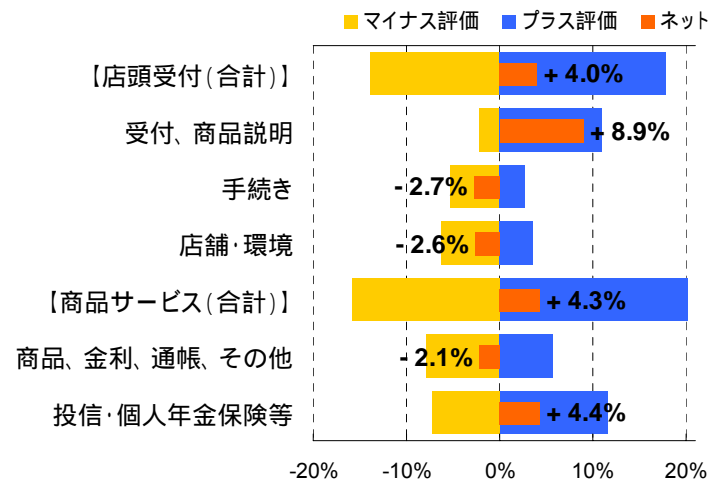


【銀行リテール力調査結果】

全国銀行121行中順位 (主要行*中順位)	第3回 平成19年7月
総合	6位(2位)
商品実力度(総合)	1位(1位)
接客姿勢	2位(1位)
相談・説明	15位(2位)
金融商品	8位(3位)

日本経済新聞社調べ

【当社リテール「お客様の声」**】

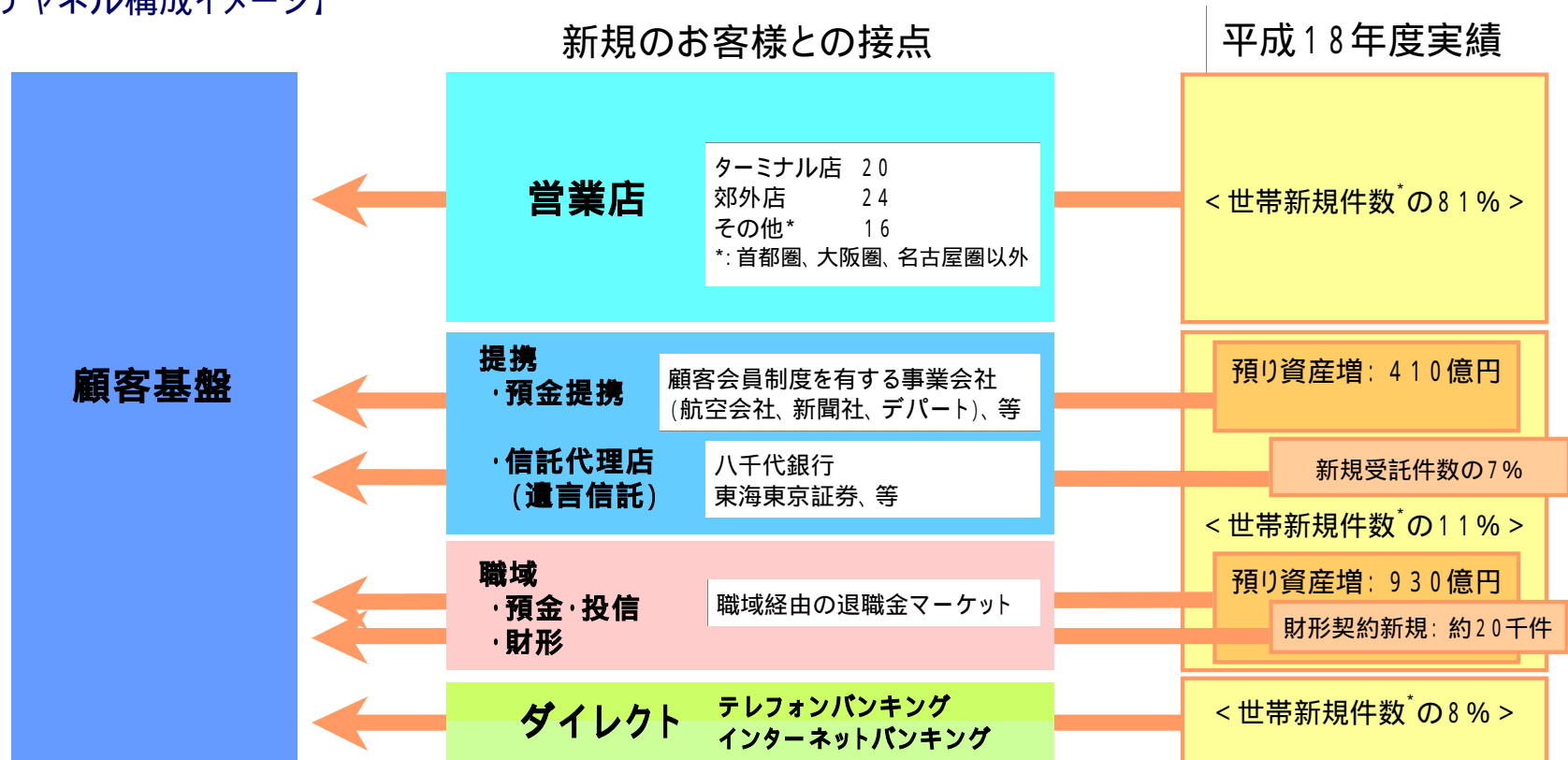


*: 以下の9行。みずほ銀行、みずほコーポレート銀行、みずほ信託銀行、三菱東京UFJ銀行、三菱UFJ信託銀行、三井住友銀行、りそな銀行、中央三井信託銀行、住友信託銀行。
 **: 平成19年1～6月に受領した約8万件の「お客様の声」を集計。総件数に占める比率を表示。合計項目は本部関係以外のもの、内訳項目は主要な項目を表示。

的を絞った効率的なリテール営業チャネル(お客様との接点)

- ▶ 効果的な新規顧客チャネル：営業店 + 提携・職域 + ダイレクト(電話・インターネット)
- ▶ 特に預金提携、職域を通じた預金・投信に顕著な成果
平成18年度実績1,300億円規模(提携・職域合計:総預り資産増加の17%に相当)

【チャネル構成イメージ】



*: 平成18年度の世帯新規件数 約88千件

顧客基盤拡大のための新たな取り組み: ネット銀行開業

- ▶ 住信SBIネット銀行：銀行・証券の融合およびネット・リアル金融の実現する、顧客中心主義を追求した革新的なインターネット銀行を目指す
- ▶ 住友信託銀行グループ：ネット銀行のお客様の異なるニーズに対応することにより、ネット銀行のお客様に新たな価値を提供しつつ、潜在顧客の獲得を目指す

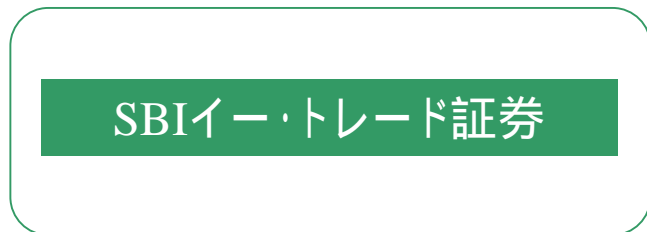


- ▶ 銀行代理店（簡単口座開設）
 - ▶ 専用預金（自動資金振替）
- ビジネスモデル特許出願中
- ▶ アグリゲーションサービス（銀証取引一覧画面）

2ブランド戦略を基本としつつ、当社グループの顧客基盤拡大に向けた新たなチャネル構築

リアル店舗が持つ強みを活かし、各種コンサルティングニーズに対応

**資産運用関連
不動産取得・売却
財産・事業承継**



経営方針

経営モデル:「銀行・信託・不動産兼営」の特長を活かした持続的成長

当社の目指す姿

「お客様本位No1のトップクオリティ・トラストバンク・グループ」

トップクオリティ

財務:収益の質、資産の質、資本の質
顧客基盤:高い顧客満足度(CS)、取引深耕度
商品・サービス:開発力、コンサル力、スピード
人材:業界屈指のプロ集団
コンプライアンス・顧客保護・リスク管理態勢

平成19年度重点強化施策

- ▶ 「CS向上力の強化」
- ▶ 「収益基盤の拡大および情報開発力の強化」
- ▶ 「経営・事業インフラの強化」
- ▶ 「人材力・チーム力の強化」

個人のお客様とともに歩む
「資産運用・資産管理メインバンク」

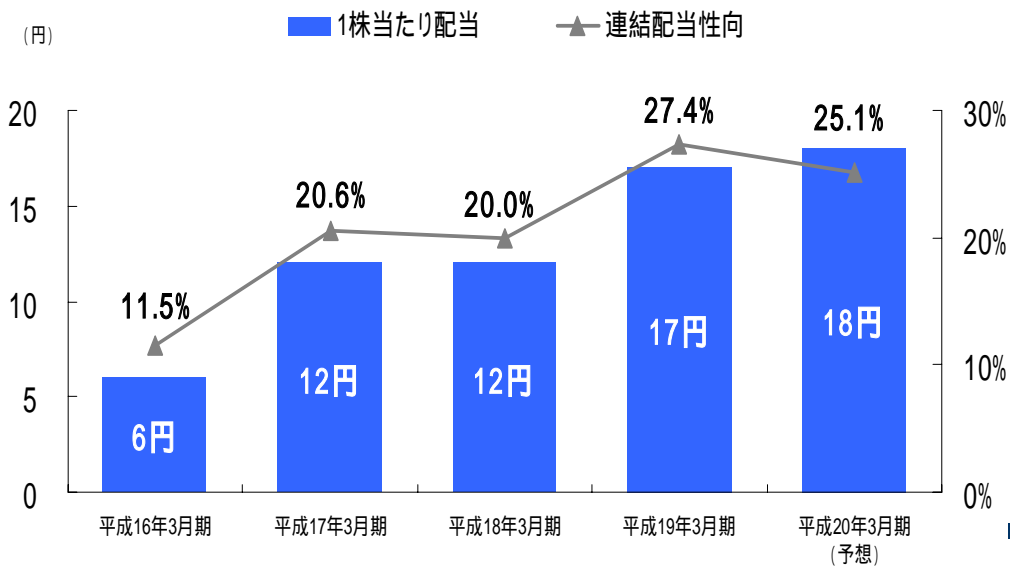
法人・機関投資家の皆様に価値を提供する
「戦略的パートナー」



SUMITOMO
TRUST

住友信託銀行

株主重視の経営 ~ 株主への収益還元策 ~



平成20年度に配当性向を30%程度に引き上げる方針を発表

▶ 平成19年3月期 予想配当ベースでの配当利回り比較

(平成20年3月期予想) 平成19年9月19日現在

銀行名

配当金額(*)

連結配当性向

配当利回り

大手銀行中トップの
配当利回り

住友信託銀行

18円

25.1%

2.12%

三菱UFJ

14円

18.0%

1.33%

みずほFG

10円

15.8%

1.58%

三井住友

10円

14.5%

1.22%

三井トラスト

5円

5.6%

0.58%

出所: 会社資料、Bloomberg等より住友信託にて推計
(*)額面50円換算



SUMITOMO
TRUST

住友信託銀行

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。