

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



**住友信託銀行 会社説明会
(証券コード:8403)**

2011年3月9日

信託世代の、
住友信託銀行

- ◆住友信託銀行の社長の常陰でございます。本日は、当社の会社説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。また、このような機会をご提供いただきました大和証券グループの各社様に対しまして、厚く御礼申し上げます。
- ◆当社は、来月、4月1日をもって中央三井トラスト・グループと経営統合し、三井住友トラスト・グループを創設いたします。
- ◆当社の業績動向につきましては、別冊のご参考資料にまとめておりますように、概ね計画に沿った推移となっておりますので、本日は、新たに発足する三井住友トラスト・グループのビジョンと成長戦略を中心に、お伝えしたいと考えております。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。
- ◆それではまず、本編資料の1ページをご覧ください。

経営統合の目的

中央三井トラスト・ホールディングスと住友信託銀行は、両グループの人材・ノウハウ等の経営資源を結集
⇒お客様にトータルなソリューションを迅速に提供する専門性と総合力を併せ持った、新しい信託銀行グループ「The Trust Bank」を創出

統合新グループの目指す姿

経営理念(ミッション)

- ①高度な専門性と総合力を駆使して、お客様にとってトータルなソリューションを迅速に提供してまいります。
- ②信託の受託者精神に立脚した高い自己規律に基づく健全な経営を実践し、社会からの揺るぎない信頼を確立してまいります。
- ③信託銀行グループならではの多彩な機能を融合した新しいビジネスモデルで独自の価値を創出し、株主の期待に応えてまいります。
- ④個々人の多様性と創造性が、組織の付加価値として存分に活かされ、働くことに夢と誇りとやりがいを持てる職場を提供してまいります。

目指す姿(ビジョン)

—「The Trust Bank」の実現を目指して—

三井住友トラスト・グループは、信託の受託者精神に立脚し、高度な専門性と総合力を駆使して、銀行事業、資産運用・管理事業、不動産事業を融合した新しいビジネスモデルで独自の価値を創出する、本邦最大かつ最高のステイタスを誇る信託銀行グループとして、グローバルに飛躍してまいります。



- ◆経営統合の目的をひと言で申し上げますと、両グループの人材・ノウハウ等の経営資源を未来志向で結集し、個人・法人・機関投資家を問わず、あるいは国内外を問わず、より広範囲のお客様に、「信託らしい」商品・サービスをご提供していくこと、であります。
- ◆新しい信託銀行の目指す姿を、“The Trust Bank”という標語で表現しております。その意味するところは、「銀行事業、資産運用・管理事業、不動産事業を融合した本邦最大かつ最高のステイタスを誇る信託銀行グループ」であり、従来から当社が目指していた方向を、さらに大きく飛躍させるものに他なりません。2ページにお進みください。



シンボルマーク



シンボルマークは、“未来の開花 (Future Bloom)”をテーマに、「高い専門性と総合力によって、新たな価値を創造し、お客様や社会の未来を花開かせる」という三井住友トラスト・グループのビジョンを象徴しています。

透明感のある4つの花卉は、お客様・社会・株主・従業員の各ステークホルダーに対する私たちのミッションを表すとともに、それぞれの色彩は、私たちのバリュー（行動規範）である「信義誠実」（ナチュラルグリーン）、「奉仕開拓」（ゴールデンオレンジ）、「信頼創造」（ブルーグリーン）、「自助自律」（スカイブルー）を表しています。

コーポレートカラー

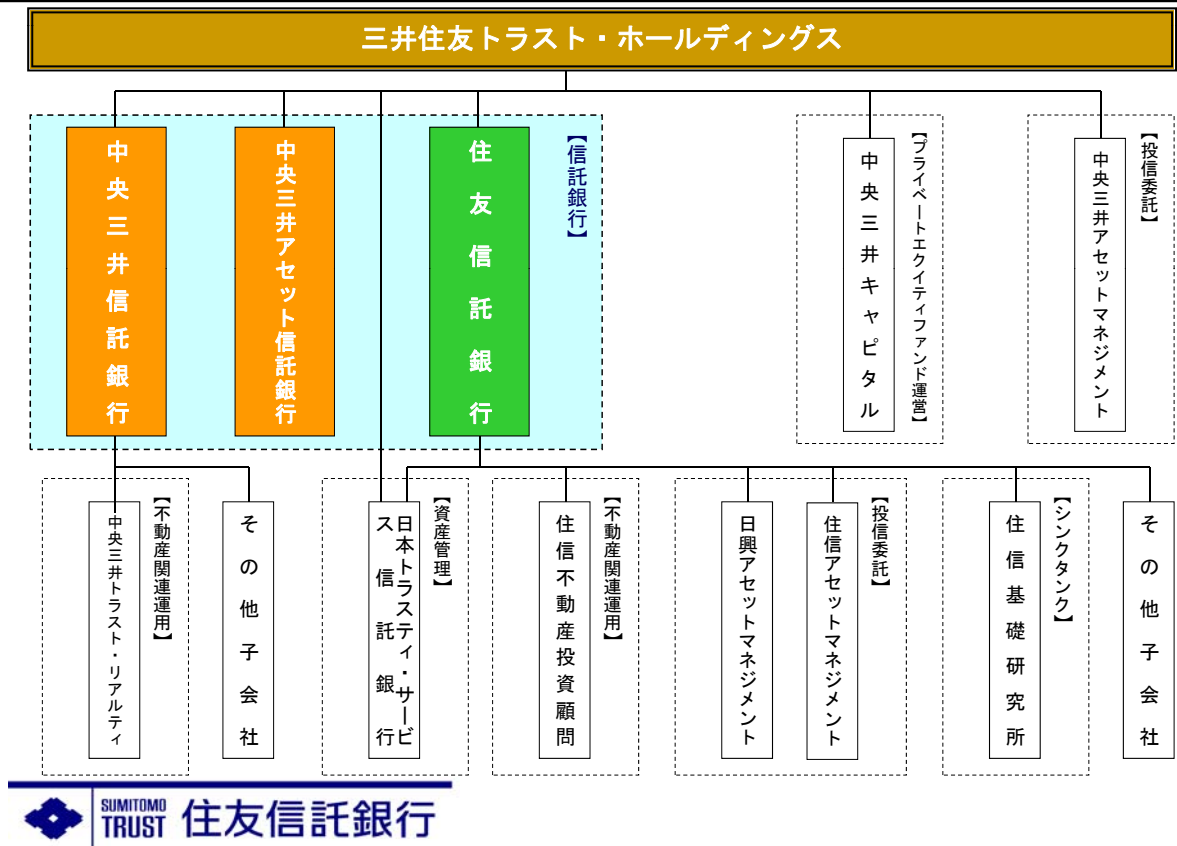


コーポレートカラーは、シンボルマークが表現する価値観を統合し、親しみやすさとともに未来を感じさせる「フューチャーブルー」としました。



- ◆このスライドでは、三井住友トラスト・グループのシンボルマークとコーポレートカラーをお示ししております。
- ◆シンボルマークは、「高い専門性と総合力によって、新たな価値を創造し、お客様や社会の未来を花開かせる」という新グループのビジョンを象徴しています。またコーポレートカラーは、親しみやすさとともに未来を感じさせる「フューチャーブルー」といたしました。3ページをご覧ください。

2011年4月1日(予定)に、住友信託銀行が中央三井トラスト・ホールディングスと株式交換を行い、三井住友トラスト・ホールディングスを新たな持株会社とする経営統合を実施予定



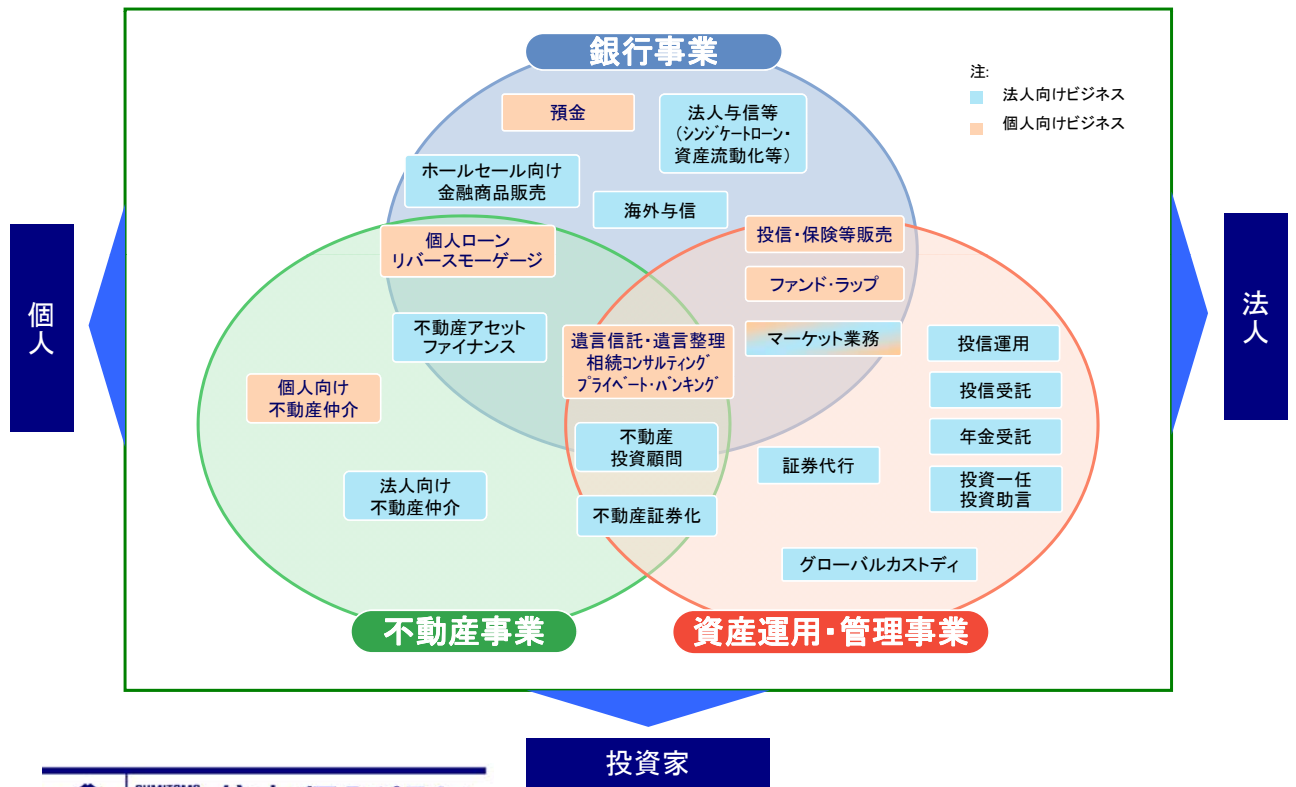
- ◆ここで、今後の統合プロセスをご覧いただきますと、まず第1ステップとして、来月4月1日に、持株会社「三井住友トラスト・ホールディングス」のもとで両グループの経営統合を実施します。この段階では、3つの信託銀行が併存する形になります。
- ◆なお冒頭ご紹介にあずかりましたように、持株会社の会長には私が、そして社長には中央三井トラスト・ホールディングスの田辺社長が、それぞれ就任いたします。
- ◆4ページにお進みください。

2012年4月1日を目処に、三井住友トラスト・ホールディングス傘下の3信託銀行を統合し、
三井住友信託銀行を発足予定



- ◆次に第2ステップとして、来年4月1日を目途に、3つの信託銀行を合併し、「三井住友信託銀行」一行に統合する予定です。
- ◆なお、統合信託銀行の会長は、現中央三井トラスト・グループから、社長は現住友信託銀行グループからの就任を予定しております。
- ◆5ページをご覧ください。

銀行事業、資産運用・管理事業、不動産事業を広範囲にカバーすると共に、
それらの機能の融合により他の金融グループにない強みを発揮



- ◆新グループは、銀行事業、資産運用・管理事業、不動産事業を広範囲にカバーしており、特に、これらの3事業がご覧の表で重なりあっている融合事業領域において、他の金融グループにはない強みを発揮することができます。
- ◆例えば、図の中央にある相続コンサルティングや遺言信託等において、不動産やご融資、SMA（ファンドラップ等）を含めた資産の運用・管理・処分に係る全般的なアドバイスやコンサルティングを行うことができることは、お客様にとって大きな魅力と感じていただけるのではないかと思います。
- ◆このようにお客様の資産に関する専門的・総合的なソリューションを提供できる機能は、高齢化、成熟化していく日本の社会において、まさに求められているものであり、新グループの大きな強みと考えております。
- ◆6ページにお進みください。

本邦最大かつ最高のステイタス

高度な専門性の強化と業容の拡大により、本邦最大かつ最高のステイタスを誇る信託銀行グループへ

- ① 我が国最大の資産運用グループ、資産管理グループ
- ② 我が国有数の資産運用コンサルティンググループ
- ③ 信託銀行関連各事業で業界トップクラス

(2010年3月末現在)

資産運用・管理事業		
資産運用残高	約64兆円	本邦銀行・証券グループ内 第1位
企業年金受託残高	約13兆円	信託 第1位
年金総幹事件数	1,900件	信託 第1位
資産管理残高	約182兆円	本邦銀行グループ内 第1位
投資信託受託残高	約35兆円	信託 第1位
証券代行業務 管理株主数	約2,235万人	信託 第2位
投信・保険等販売業務		
投信・保険等販売残高	約4兆円	本邦銀行内 第3位
不動産事業		
不動産関連収益(グループ会社合算)	約317億円	信託 第1位
不動産証券化受託残高	約10兆円	信託 第1位
銀行事業		
貸出業務 総貸出残高	約21兆円	銀行 第5位
貸出業務 個人ローン残高	約6兆円	銀行 第5位
金銭債権流動化受託残高	約12兆円	信託 第1位
遺言関連業務 遺言信託件数	19,454件	信託 第2位



- ◆ここで、新グループの主要事業における規模および業界地位をご確認いただけます。
- ◆統合により、新グループの貸出残高は20兆円を超え、大企業向け取引ではメガバンクに引けをとらない存在感をもつ金融グループとなります。
- ◆とりわけ、新グループの特徴は、資産運用・管理事業や不動産事業領域の多くの分野において、我が国トップのプレイヤーになるということです。例えば、投信や年金などの資産運用残高は約64兆円で、銀行・証券グループ内第1位、資産管理残高すなわち証券管理残高も約182兆円で、銀行グループ内第1位となります。
- ◆投信・保険等の販売残高についても約4兆円で、銀行業界の中でメガバンクの2行に続く第3位ですが、投信販売残高について言えば約2兆円で、第2位となります。個人のお客様への資産運用コンサルティングを担う金融グループとしても、その存在感は格段に高まることとなります。
- ◆次に、両グループ間の補完性と補強性についてご紹介いたします。7ページをご覧ください。

(1) 国内店舗ネットワーク

国内においては、首都圏・関西圏・中部圏を中心とするバランスの取れた店舗ネットワーク

【拠点数】 (2010年3月末現在)	中央三井				住友信託				合計		うち 重複店
	支店	コンサルティング プラザ [※] 等	支店	コンサルティング オフィス等	支店	コンサルティング オフィス等	支店	コンサルティング オフィス等			
首都圏	51	56.0%	33	18	23	37.7%	17	6	74	48.7%	17
関西圏	15	16.5%	10	5	22	36.1%	18	4	37	24.3%	10
中部圏	14	15.4%	13	1	6	9.8%	6	-	20	13.2%	5
その他	11	12.1%	11	-	10	16.4%	10	-	21	13.8%	6
合計	91	100.0%	67	24	61	100.0%	51	10	152	100.0%	38

(2) 海外ネットワーク

グローバルな金融サービスを提供できる海外ネットワーク

(2010年3月末現在)		中央三井	住友信託
米国	ニューヨーク	米国現地法人(資産運用業務) ニューヨーク駐在員事務所	ニューヨーク支店 米国現地法人(資産管理・運用業務)
欧州	ロンドン	英国現地法人(証券業務) ロンドン駐在員事務所	ロンドン支店
	ルクセンブルク		ルクセンブルク現地法人(資産管理業務)
アジア	シンガポール	シンガポール現地法人(資産運用業務) シンガポール駐在員事務所	シンガポール支店
	上海		上海支店
	北京	北京駐在員事務所	北京現地法人(コンサルティング業務) 北京駐在員事務所
	香港	香港現地法人(資産運用業務)	香港現地法人(金融・資産運用業務)
	その他		ジャカルタ駐在員事務所 ソウル駐在員事務所 バンコク駐在員事務所

(3) 専門性の高い人材

専門性の高い人材が結集^{※1}

(2010年3月末現在)		人数
証券アナリスト ^{※2}		767名
運用スペシャリスト ^{※3}		274名
年金アクチュアリー		56名
不動産鑑定士		157名
宅地建物取引主任者		5,388名
1級FP技能士		543名
財務コンサルタント ^{※4}		179名

※1 中央三井信託銀行、中央三井アセット信託銀行、住友信託銀行の3社単体合算
 ※2 日本証券アナリスト協会認定の資格保有者
 ※3 ファンドマネージャー、ポートフォリオマネージャー、ストラテジスト、アナリスト
 ※4 個人のお客様向けの財産の運用・管理に関するコンサルティングサービスの専門スタッフ



- ◆国内店舗ネットワークについて、両社を比較しますと、中央三井は首都圏・中部圏に、一方で住友信託は関西圏に強い基盤を有していることをご確認いただけます。統合によって、新グループは、首都圏、関西圏、中部圏と、バランスのとれた拠点網を有することになり、お客様の利便性を一段と向上させることができると考えております。
- ◆海外拠点については、アジア・欧州・北米地域の各支店のほか、資産運用・管理事業を担う現地法人を幅広く展開している点が大きな特徴となります。
- ◆また、人材の観点でも、資産運用や管理、不動産など多様な事業領域で、他の金融グループで例を見ない厚みのある専門家集団を擁する金融グループとなります。これら高度な専門性を有する人材を戦略分野に再配置していくことにより、極めて大きな成果を得ることが出来ると考えております。
- ◆次に8ページにお進みください。

- (1) 成長分野と位置付ける信託・財産管理業務等フィービジネス(投信・保険等販売業務、資産運用・管理事業、不動産事業等)への資源配分による市場開拓・シェア拡大
- (2) 広範な顧客基盤への多彩な機能の提供、よりバランスのとれた貸出ポートフォリオの構築による銀行事業の基礎収益力強化

(1) 新信託銀行グループの高度な専門性と総合力を駆使したフィービジネスの強化

投信・保険等販売業務	<ul style="list-style-type: none"> ・投信販売、保険販売 ・ファンド・ラップ 	<ul style="list-style-type: none"> ・販売体制の強化 ・商品提供力、資産運用コンサルティング力の強化
資産運用・管理事業	<ul style="list-style-type: none"> ・年金受託、海外資産受託 ・投信運用、投信受託 	<ul style="list-style-type: none"> ・リテール向け、グローバル向けの資産運用マーケティングの強化 ・アジア株を中心とした外国株式運用力の強化
不動産事業	<ul style="list-style-type: none"> ・不動産仲介(法人・個人) ・不動産投資顧問、不動産証券化 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客基盤の融合による情報量の拡大、情報マッチング力の強化 ・国内外投資家向け不動産投資関連サービスの強化

(2) 統合により補完・拡充される顧客基盤をベースとした銀行事業における基礎収益力の強化

銀行事業 (ホールセール業務・ 個人ローン等)	<ul style="list-style-type: none"> ・個人ローン ・海外日系与信 ・シンジケートローン、資産流動化 ・金融商品販売 	<ul style="list-style-type: none"> ・多彩な機能を融合したトータル・ソリューションの提供 ・個人ローンの拡大を柱とする、よりバランスのとれた貸出ポートフォリオの構築
-------------------------------	--	---



銀行事業における基礎収益力を強化しつつ、フィービジネスにより更なる成長性を追求

- ◆ここで、三井住友トラスト・グループの成長戦略についてご説明いたします。
- ◆新グループは、信託・財産管理業務等の手数料ビジネス、具体的には、投信・保険等販売業務、資産運用・管理事業、不動産事業を成長分野と位置付け、重点的な資源配分を通じて国内外の市場開拓、シェア拡大を推進してまいります。
- ◆一方、銀行事業については、基礎収益力を支える重要分野と位置付け、統合によって補完・拡充されるお客様への多彩な機能の提供、個人ローンの拡大等を柱とする、よりバランスのとれた貸出ポートフォリオを構築して、戦略分野を重点的に強化してまいります。
- ◆次に9ページをご覧ください。

- (1) 営業担当者の大幅増員、店舗ネットワークの再編・強化等による、販売体制の強化
 (2) 投信運用子会社の商品提供力・販売サポート力等を活かした、資産運用コンサルティング力の強化

(1) 販売体制の強化

- ①営業担当者の増員(約400名)
 ②チャンネル戦略の強化
 (i) 店舗網の再編(両社合算152店舗、うち重複店38店舗) および強化
 (ii) DC(確定拠出年金)・職域チャンネルの活用(2010年3月末のDC加入者数(企業型)、両社単純合算約58万人、運営管理機関第2位)
 (iii)ダイレクトチャンネル(含むインターネット)の活用

(2) 商品提供力・資産運用コンサルティング力の強化

- ①投信運用子会社(住信アセットマネジメント+中央三井アセットマネジメント、日興アセットマネジメント)の商品提供力、販売サポート力の活用
 ②販売ノウハウの共有化による、資産運用コンサルティング力の強化

証券マーケットに対する
関心が高い富裕層等の
新規顧客開拓

ファンド・ラップ
投信・保険
外貨預金

アッパーミドル層の
顧客基盤拡充

【投信・保険等 販売残高・販売額】(2010年3月末現在、2009年度)

	中央三井信託	住友信託	2行合算
投信純資産残高	1.1兆円	1.3兆円	2.4兆円
保険残高	1.3兆円	0.7兆円	2.0兆円
合計	2.4兆円	2.0兆円	4.4兆円
(投信・保険等販売額)	0.4兆円	0.3兆円	0.7兆円

投信・保険等販売残高(販売額) 本邦銀行内第3位(第2位)



SUMITOMO TRUST 住友信託銀行

【個人顧客基盤(固定性商品保有顧客)】

(2010年3月末現在)	2行合算
固定性商品 保有顧客数	約250万人
顧客一人あたりの 平均預かり資産残高	約700万円
投信・保険等の 占める割合	約20%

(注)固定性商品:流動預金以外の商品で、定期預金、外貨定期預金、実績配当型金信、投信、保険等

- ◆まず、成長分野の一つである投信・保険等販売業務の戦略について、販売体制と商品提供力・資産運用コンサルティングの切り口でご説明いたします。
- ◆販売体制については、経営統合に伴い管理本部等からシフトする500名強のうち、400名程度を配置し、営業体制を大幅に強化いたします。また、既存店舗網の再編と併せ、お客様の利便性の観点から、補強の必要なエリアには新規出店を検討してまいります。
- ◆一方、商品提供力、資産運用コンサルティング力の強化策としては、経営統合によって一段と強化される、日興アセットマネジメントを始めとするグループ投信運用子会社の商品提供力、販売サポート力を活用し、また、信託銀行本体のノウハウを共有化して、お客様に対する資産運用コンサルティング力をより一層強化いたします。
- ◆次に10ページにお進みください。

- (1) 国内機関投資家マーケットで確立されたブランド・ノウハウをリテール(投信運用)、海外機関投資家向けに展開
 (2) アジア株を中心とした外国株式運用力の強化

(1) リテール向け、グローバル向けの資産運用マーケティング強化

- ①国内機関投資家向けマーケットで確立したブランド、販売スキルの展開
 ②中央三井アセットマネジメントと住信アセットマネジメントの統合により、商品開発力・販売サポート力を抜本強化、販売チャネルを拡充
 ⇒日興アセットマネジメントと共に、グループにおける投信運用事業の成長加速
 ③海外ネットワークの活用、海外金融機関との提携等⇒海外機関投資家の開拓加速

(2) アジア株を中心とした外国株式運用力の強化

- ①統合を通じた運用体制の再編⇒アジア株の運用体制強化

アジア市場における
トップクラスの資産
運用機関グループへ

資産管理事業への
シナジー
・投信受託拡大
・グローバルカस्टディ
の受託拡大

【信託銀行単体 資産運用残高】

年金・指定単運用(2010年3月末現在)

中央三井 アセット信託	住友信託	2行合算
22.4兆円	27.6兆円	50.0兆円

【投信運用子会社 資産運用残高】

投信・投資顧問(2010年3月末現在)

中央三井 アセットマネジメント	住信 アセットマネジメント	2社合算
2.2兆円	1.5兆円	3.7兆円

+

日興 アセットマネジメント
10.4兆円

(投信運用残高第9位) (投信運用残高第20位) (投信運用残高第8位)

(投信運用残高第3位)

【資産運用・管理事業の海外拠点】

	中央三井	住友信託
資産運用 業務	米国現地法人 英国現地法人 香港現地法人 シンガポール現地法人	米国現地法人 香港現地法人
資産管理 業務		米国現地法人 ルクセンブルク現地法人

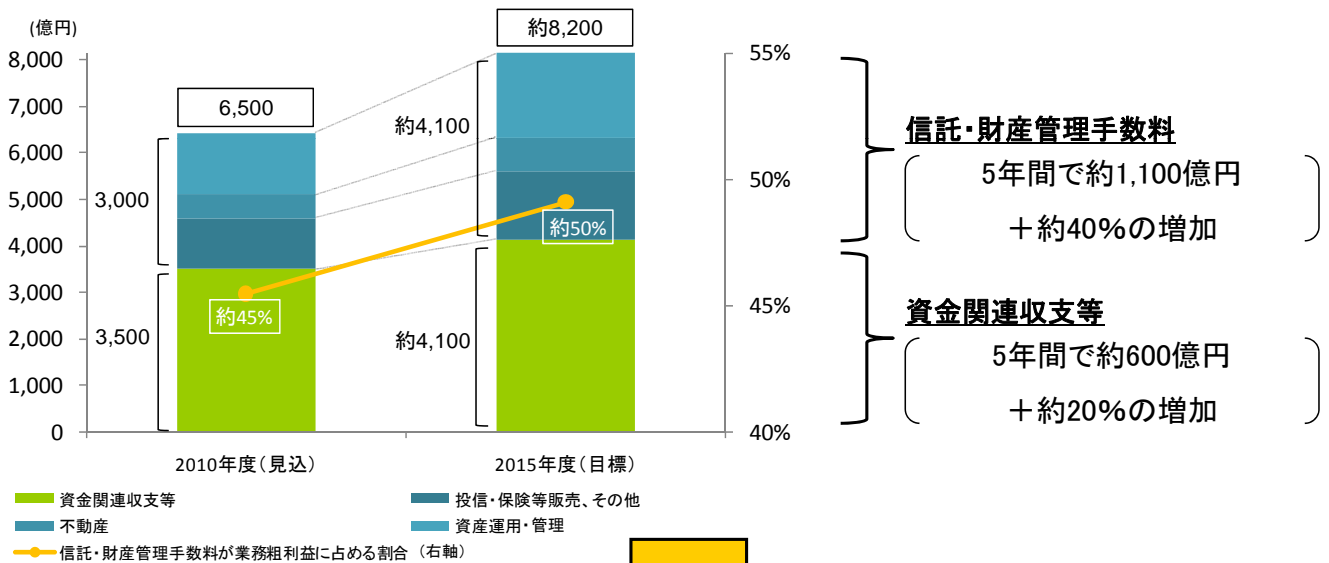


資産運用残高 64兆円超、本邦銀行・証券グループ内 第1位

- ◆新グループの強みであり、成長分野でもある、資産運用・管理事業の戦略を本ページに記載しております。とりわけ資産運用事業に関しましては、国内機関投資家マーケットで両社が確立してきたブランドを活かして、国内における個人のお客様や海外のお客様に対するマーケティングを推進していくことが成長戦略の柱です。
- ◆まず個人のお客様の運用受託については、中央三井アセットマネジメントと住信アセットマネジメントの統合を通じて、商品開発力と販売会社サポート力を抜本強化し、日興アセットマネジメントとともに、資産運用事業の成長を担う投信運用子会社として戦略的に育成してまいります。
- ◆次に海外のお客様の運用受託については、自らのネットワークのほか、海外金融機関との提携等も活用し、投資家を開拓してまいります。例えば昨年終わりに、日興アセットがオーストラリア、シンガポールの資産運用会社の買収を相次いで発表いたしました。それらの運用会社の元親会社との販売提携により、アジア・太平洋地域に向けた日興アセットの商品の販売拡大にも注力してまいります。
- ◆一方、運用力の面では、統合により強化される経営資源を最大限活かして運用体制を再編し、関連会社を含めたグループベースでアジア株を中心とした外国株式運用力を強化いたします。
- ◆ 11 ページをご覧ください。

- (1) 資金関連収支等は、個人ローンの拡大等で基礎収益として安定的に伸長
- (2) 信託・財産管理手数料は、投信・保険等販売、資産運用・管理事業を中心とした事業基盤拡大により成長を追求
⇒2015年度の連結粗利益に占める信託・財産管理手数料比率は50%程度へ(2010年度見通し約45%)

【連結業務粗利益の構成】



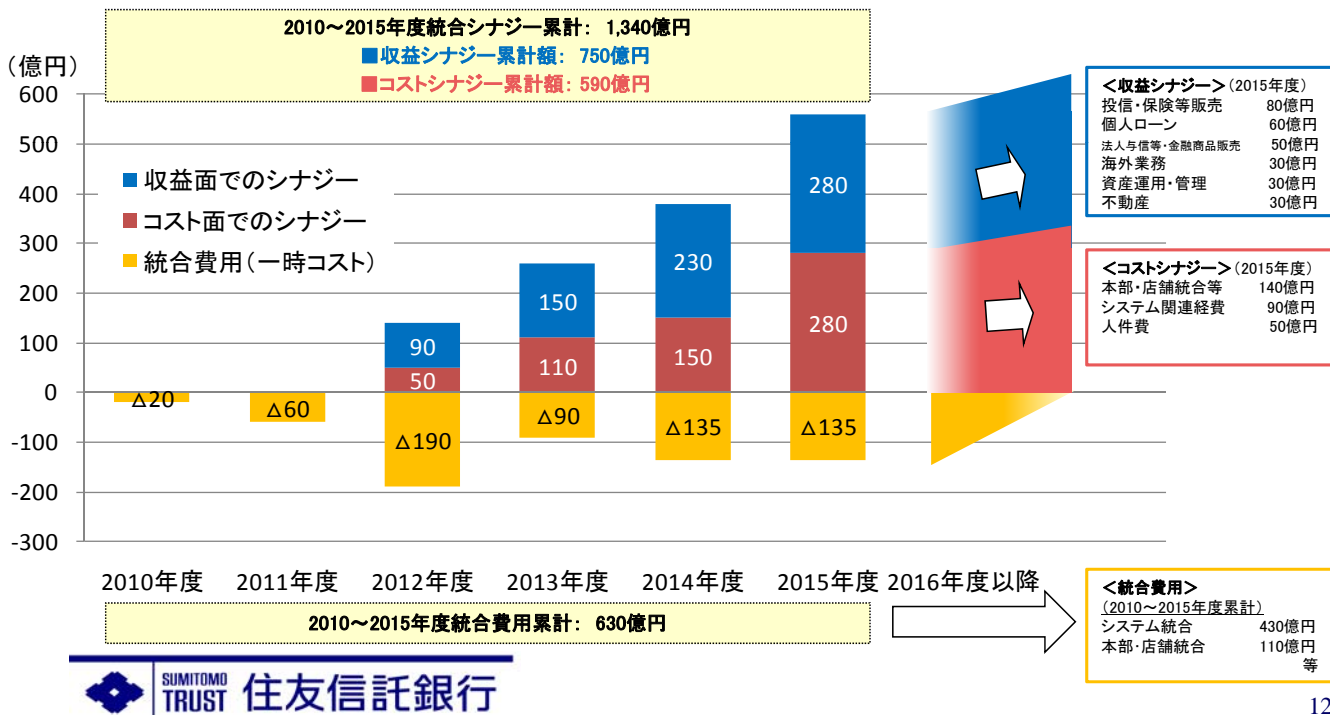
安定的・持続的な成長＋資本効率性の向上



- ◆新グループの成長戦略により、信託・財産管理手数料は、先程来申し上げております、投信・保険等販売、資産運用・管理を中心とした事業基盤拡大により、5年間で 約1,100億円、約40%の増加を見込み、業務粗利益全体に占める割合を、足元の約45%から2015年度には約50%へと拡大させる計画としています。これによりまして商業銀行事業を中心とするメガバンク型事業モデルとの違いが、より明確化すると考えております。
- ◆次に、以上の成長戦略を前提とした統合効果についてご説明いたします。12ページをご覧ください。

- (1) 2015年度以降、収益シナジーはグループ全体で年間約280億円、コストシナジーはグループ全体で年間約280億円、合計で年間約560億円以上の実現を目指す
- (2) 2010～2015年度の統合費用は累計約630億円、同年度までのシナジー効果累計1,340億円（収益シナジー累計約750億円、コストシナジー累計約590億円）にて吸収できる見通し

【2015年度までの統合シナジー／統合費用の推移】



- ◆ 経営統合による収益拡大効果は、2015年度において約280億円、拠点再編やシステム統合等によるコスト削減効果も同様に約280億円を見込み、年間で合計560億円以上の統合効果実現を目指します。
- ◆ 収益拡大とコスト削減の両統合効果は、統合費用差し引き後で、2015年度の連結業務純益を約10%押し上げることとなります。
- ◆ 次に13ページにお進みください。

2015年度における新信託銀行グループの収益および財務指標に関する目標は以下の通り(※)

- ①収益目標 : 実質業務純益(連結)約4,600億円、当期純利益(連結)約2,200億円を目指す
- ②財務指標 : ROE(連結) 10%程度、OHR(単体) 40%程度の水準を目指す

(※)現在バーゼル委員会での検討が進められている新たな自己資本比率規制の具体的な内容が明らかになった段階で、自己資本比率目標等と共に、ROE目標についても見直しを行う可能性あり

収益目標・財務指標

(億円)

		2010年度 (予想)	2015年度 (目標)	2010年度 予想比
連結	実質業務純益	2,900億円	4,600億円程度	+1,700億円程度
	当期純利益	1,250億円	2,200億円程度	+950億円程度
	ROE	6%	10%程度	+4%程度

単体	実質業務純益	2,550億円	4,000億円程度	+1,450億円程度
	当期純利益	1,250億円	2,000億円程度	+750億円程度
	OHR	49%	40%程度	△9%程度

(注)単体計数:2010年度は
信託銀行3社合算、2015
年度は三井住友信託銀行
単体ベース

<前提条件>	2010/3末 (実績)	2011/3末 (予想)	2016/3末 (予想)
3M-Tibor(期末値)	0.43%	0.45%	0.95%
10Y-JGB(期末値)	1.35%	1.10%	1.85%
日経平均(期末値)	11,089	10,000	14,500



- ◆ここでは、新グループの収益目標・財務目標をお示しております。
- ◆2015年度の収益目標として、連結実質業務純益4,600億円、連結当期純利益2,200億円を目指しており、連結ROE、即ち「株主資本利益率」は10%程度を目指してまいります。
- ◆以上、三井住友トラスト・グループのビジョンと戦略についてご説明をさせていただきました。国内で唯一の独立系信託銀行グループとして、銀行・信託・不動産の分野で、質の高い、特色ある商品・サービスを通じて、お客様へのトータルソリューション提供力を高め、メガバンク・グループとは異なる経営モデルにより、社会に新たな付加価値を産み出してまいりたいと考えております。
- ◆これで私からのご説明を終わらせていただきます。ご静聴、ありがとうございました。

住友信託銀行 会社説明会
～ご参考資料～

2011年3月9日

<ご参考資料>

信託世代の、
住友信託銀行

- ▶ (ご参考①) 決算状況・財務状況
- ▶ (ご参考②) 資産運用事業の強化
- ▶ (ご参考③) 経営統合関連資料

決算状況・財務状況

決算状況

信託世代の、
住友信託銀行

- ▶ 2010年度の業績は、実質与信関係費用が低位に推移していることに加え、不動産仲介、投資信託・保険等販売などの手数料収益の回復もあり堅調に推移、通期予想に対する四半期純利益(連結)の進捗率は約90%
- ▶ 海外投融資に関連し多額の実質与信関係費用を計上した2008年度以降、当期純利益(連結)は順調に回復、2010年度の当期純利益(連結)は850億円、1株当たり配当金は12円/年を予想

【決算の状況】

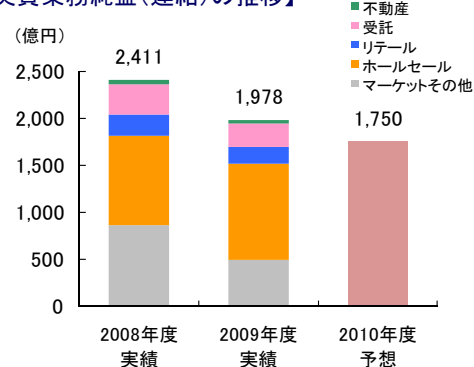
<連結>	2008年度 実績	2009年度 実績	2010年度	
			第3四半期実績	予想
実質業務純益 (億円)	2,411	1,978	1,244	1,750
(実質与信関係費用)	(△1,700)	(△42)	(△106)	(△350)
経常利益	296	1,481	991	1,200
特別損益	239	△149	△89	—
当期(四半期)純利益	79	531	768	850

<単体>				
	2008年度	2009年度	2010年度	
	実績	実績	第3四半期実績	予想
実質業務純益	2,010	1,754	913	1,350
与信関係費用	△549	84	18	△200
(実質与信関係費用)	(△1,213)	(74)	(△58)	(△250)
経常利益	379	1,275	696	900
特別損益	235	△497	△133	△150
当期(四半期)純利益	389	216	641	750
1株当たり配当金(*1)	10円	10円	—	12円
連結配当性向(*2)	210.7%	33.1%	—	25.0%

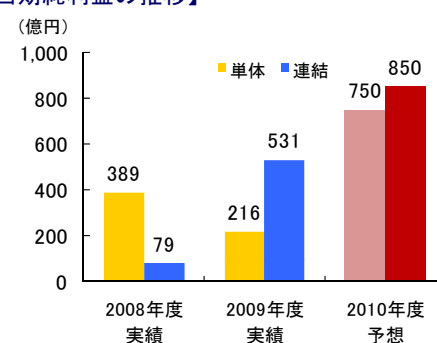
(*1) 普通株式に係る配当

(*2) 連結配当性向 = {普通株式配当金総額 ÷ (連結当期純利益 - 優先株式配当金総額)} × 100

【実質業務純益(連結)の推移】



【当期純利益の推移】



財務状況(自己資本比率、外部格付)

- ▶ 2010年12月末の自己資本比率は15.54%、中核的自己資本の水準を表すTier I 比率10.95%と、前年度末比でそれぞれ1.69%、1.09%の改善
- ▶ 銀行固有の財務の健全性を表す「信用力」「財務」等の格付については、最近1~2年にかけて増資を実施しているメガバンクとの対比でも相対的に高い評価を獲得

【自己資本及び自己資本比率(国際統一基準 連結)】

	(億円)	2009年	2010年	2010年	2010年3月末比
		3月末	3月末	12月末	
自己資本	①	16,828	17,773	19,060	1,286
うちTier I 資本	②	10,618	12,663	13,437	774
リスク・アセット等	③	139,114	128,313	122,629	△5,684
自己資本比率	①÷③	12.09%	13.85%	15.54%	+1.69%
Tier I 比率	②÷③	7.63%	9.86%	10.95%	+1.09%

【格付の状況(2011年2月23日現在)】

	スタンダード&プアーズ		ムーディーズ		フィッチ	
	信用力	長期	財務	長期預金	個別財務	長期
住友信託銀行	B	A+	C	Aa3	B/C	A
中央三井信託銀行	B	A+	C-	A1	C	A
三菱東京UFJ銀行	B	A+	C	↓Aa2	B/C	A
三井住友銀行	B	A+	C	↓Aa2	C	A
みずほ銀行	B	A+	D+	↓Aa3	C/D	A
りそな銀行	B	A	C-	A1	C/D	-

※1 「信用力」、「財務」、「個別財務」は、政府のサポートなど外部支援の可能性を考慮しない、銀行固有の安全性と健全性を示す

※2 「長期」、「長期預金」は、銀行固有の財務の健全性に加え、外部支援の可能性を加味した返済能力を示す

※3 格付記号に付された「↓」は、格下げ方向で見直し中であることを示す

資産運用事業の強化

アジア・太平洋地域における資産運用力、投資営業の強化(1)

- ▶ 日興アセットマネジメント(日興AM)は、オーストラリアおよびニュージーランドの資産運用会社、ティンダル・インベストメント(ティンダル、運用資産約2.0兆円)と、シンガポール、香港およびマレーシアの資産運用会社、DBSアセットマネジメント(DBS AM、運用資産約0.7兆円)を買収(共に2011年3月受渡し予定)
⇒アジア・太平洋地域における資産運用力、販売体制を一気に強化

ティンダル

【株式取得先】 サンコープ(オーストラリアの金融コングロマリット) 【ティンダルおよびDBS AMの収益】

【取得価額】 80百万豪ドル(約65億円、1豪ドル=81.03円)

【運用資産】 246.4億豪ドル(約1兆9,970億円)

	当期利益			
	08年度 実績	09年度 実績	10年度 見込	11年度 計画
ティンダル	6.4	7.0	6.5	7.0
DBS AM	3.8	△1.7	0.0	2.5

DBS AM

【株式取得先】 DBS銀行(シンガポールの最大手銀行)

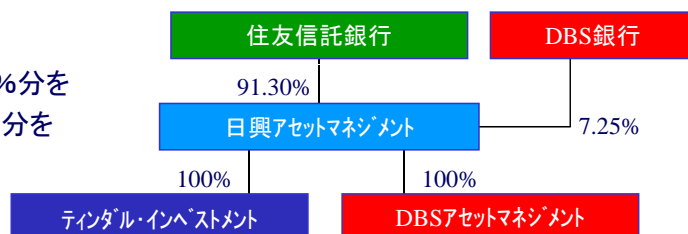
【取得価額】 137百万シンガポールドル(約87億円、1シンガポールドル=63.50円)

⇒うち63百万シンガポールドル(40億円)分は余剰現預金等

【運用資産】 115.6億シンガポールドル(約7,340億円)

(※)中国本土の資産運用関連会社は買収対象外

DBS銀行は同額の取得価額にて、日興AMの株式7.25%分を取得(日興AM運用投信の販売状況に応じ、最大1.50%分を追加取得可能)



アジア・太平洋地域における資産運用力、投資営業の強化(2)

- ▶ 日興AMグループは、ティンダルおよびDBS AMの買収により、2010年12月末の資産運用残高を約10.3兆円から約13.0兆円へと拡大(約+27%)、海外投資家向け資産運用残高の構成比は9%から28%へ
- ▶ 日興AMは、サンコープと販売・マーケティング契約を締結、またDBS銀行と基本販売契約を締結
⇒サンコープ銀行、DBS銀行のネットワークを通じ日興AMのプロダクトをアジア・太平洋地域で販売
- ▶ 今後、住友信託銀行グループとして、DBS銀行と幅広い協力関係を構築していくことを検討

【資産運用残高(AUM)、2010年12月末】

(兆円)	日興AM		+	ティンダル	DBS AM	→	合算	
	運用資産	構成比		運用資産	運用資産		運用資産	構成比
国内リテール向け	7.08	69%					7.08	55%
国内機関投資家向け	2.21	22%					2.21	17%
海外投資家向け	0.96	9%		1.99	0.73		3.69	28%
資産運用残高(AUM)	10.26	100%		1.99	0.73		12.99	100%

【サンコープ銀行の支店網、2010年4月末】

	支店数
オーストラリア	168

【DBS銀行の支店網(注1)、2010年3月末】

	支店数
アジア(注2)	253

(注1)支店数には出張所数も含む。

(注2)シンガポール80、香港58、インドネシア45、台湾40、中国15、インド10、その他5



経営統合関連資料

三井住友トラスト・ホールディングスの概要

信託世代の、
住友信託銀行

1. 商号

三井住友トラスト・ホールディングス株式会社
(英文) Sumitomo Mitsui Trust Holdings, Inc.

2. 本店所在地

東京都千代田区
(住友信託銀行が現在他社と共同で開発を進めている「丸の内1-4計画」ビルを本店の所在場所とする予定。
なお、それまでの間は、住友信託銀行の東京本部ビルとする予定。)

3. 上場証券取引所

東京、大阪、名古屋の各証券取引所

4. 代表取締役の役職・氏名

代表取締役会長には常陰 均、代表取締役社長には田辺 和夫が就任する予定。

5. 役員体制

取締役及び監査役の構成は別途協議し合意の上決定するが、中央三井トラスト・ホールディングスと住友信託銀行がそれぞれ指名する取締役及び監査役は同数とする。

6. 資本金

261,608百万円

7. 決算期

3月31日

三井住友トラスト・グループの経営管理態勢

(1) 統合持株会社(三井住友トラスト・ホールディングス)の機能

統合持株会社は業務執行管理型の持株会社とし、以下①～⑥を主要機能とする。また、統合持株会社は監査役会設置会社とする。

① グループ経営戦略企画機能

② 経営資源配分機能

③ 業務運営管理機能

④ リスク管理統括機能

⑤ コンプライアンス統括機能

⑥ 内部監査統括機能

(2) グループの体制

統合持株会社の直接出資会社は、傘下信託銀行及び資産運用・管理関連業務等を担う以下のグループ会社とする。

中央三井信託銀行株式会社

中央三井アセット信託銀行株式会社

住友信託銀行株式会社

中央三井アセットマネジメント株式会社

住信アセットマネジメント株式会社

中央三井キャピタル株式会社

株式会社住信基礎研究所

日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社

傘下信託銀行の合併について

2012年4月1日を目処に、専門性と総合力を一層強化していく観点等から、三井住友トラスト・ホールディングス傘下の住友信託銀行、中央三井信託銀行及び中央三井アセット信託銀行の3社を統合する予定。

商号 三井住友信託銀行株式会社 (英文名: Sumitomo Mitsui Trust Bank, Limited) <存続会社: 住友信託銀行(予定)>

本店所在地 東京都千代田区
(住友信託銀行が現在他社と共同で開発を進めている「丸の内1-4計画」ビルを本店の所在場所とする予定。)

代表者 代表取締役会長は中央三井トラスト・グループ、代表取締役社長は住友信託銀行グループからの就任とする予定。

役員体制 取締役及び監査役の構成は別途協議し合意の上決定するが、中央三井トラスト・グループと住友信託銀行グループがそれぞれ指名する取締役及び監査役は同数とする予定。



三井住友トラスト・グループの基本戦略

経営統合により目指す姿(ビジョン)「The Trust Bank」を実現すべく、
新信託銀行グループの強みを活かし、メガバンクグループとは一線を画した事業モデルを構築

(1) 最高水準の商品・サービスによるトータル・ソリューションの提供

両グループが各事業分野で長年にわたり培ってきた高度な専門性と総合力を活かし、お客様のニーズに最高水準の商品・サービスによるトータルなソリューションを提供します。

(2) 戦略分野への重点資源配分とシナジーの追求

経営統合により拡充される経営資源を、新信託銀行グループが競争力を有し、成長性や各事業間での相乗効果が期待できる戦略分野に対し重点的に配分することで、収益力を強化し安定的・持続的な成長を実現します。

(3) 財務の健全性と資本の効率性の両立

質・量ともに充実した自己資本を確保し健全な財務基盤を維持するとともに、信託機能を活かしたフィージビリティの強化を通じて資本効率性の向上を目指します。



- (1) 両社の顧客基盤の融合による情報量の拡大、情報マッチング力の強化
- (2) 国内外投資家向け不動産投資関連サービス(不動産証券化業務・投資顧問業務等)の強化

(1) 不動産仲介業務

- ①情報ルートの相互補完による情報量の拡大、情報マッチング力の強化
両社の強みの融合 ⇒ 中央三井:プロ投資家(ファンド等) + 住友信託:事業法人
- ②営業担当者の投入による体制の強化
 - (i) 国内外投資家の新規開拓 ⇒ 海外(アジア)向け営業の拡大
 - (ii) ファイナンス、テナントリーシング、建築・環境コンサルティング等の提案機能強化

(2)-1 不動産証券化業務

- ①拡大する顧客基盤の活用による新規案件受託推進
- ②不動産管理システムの統合、業務効率化推進によるコスト削減

(2)-2 不動産投資顧問業務

- ①信託銀行の強みを活かした年金基金・機関投資家へのマーケティング強化
- ②アジアを中心とした海外投資家へのマーケティング強化
- ③投資家ニーズに応じた商品企画力の向上

不動産仲介・証券化・
投資顧問機能の融合

- 顧客基盤の拡大
- 新規投資家開拓
- 商品提供力強化

仲介業務の着実な成長
による収益拡大
+
不動産証券化・投資顧問
の基盤拡大による
ストック性収益の
安定的成長

【グループ不動産仲介収益等(※1)】
(2009年度実績)

中央三井	住友信託	合算
84億円	137億円	220億円

※1:不動産仲介、コンサルティング報酬等

【グループ不動産信託報酬等(※2)】
(2009年度実績)

中央三井	住友信託	合算
42億円	55億円	97億円

※2:不動産信託、投資法人事務受託、投資顧問等



- (1) 統合により補完・拡充される法人顧客基盤を活かし、グループの多彩な機能を融合したトータル・ソリューションを提供する「戦略的パートナー」としてプレゼンス向上
- (2) 住宅ローンを中核的アセットの一つとして拡大、よりバランスのとれた貸出ポートフォリオの構築

(1) 多彩な機能を融合したトータル・ソリューションの提供

- ①補完・拡充される事業法人顧客基盤、取引地位向上により
バンキング機能、信託機能の提供機会拡大
⇒ 海外日系企業向け貸出、シンジケートローン等の基盤拡大
⇒ 資産流動化、その他多彩な信託・財産管理機能の基盤拡大
- ②拡充される学校法人・金融法人等の取引基盤に対する金融商品販売の拡大
: 強化される市場性金融商品(仕組預金等)、私募投信等の
運用商品ラインアップの販売拡大

(2) 個人ローンの拡大を柱とする貸出ポートフォリオの構築

- ①営業担当者の増員等による住宅ローンの拡大
⇒ 2015年度の貸出ポートフォリオに占める割合は約30%
- ②第二の柱は資金ニーズの見込める海外日系企業向け貸出
: アジア地域向けを中心に約1兆円(2011/3末見込)
→ 約2兆円へ拡大(2016/3末見込)
⇒ 特定業種への集中リスクを抑制しつつ、よりバランスのとれた
貸出ポートフォリオの構築

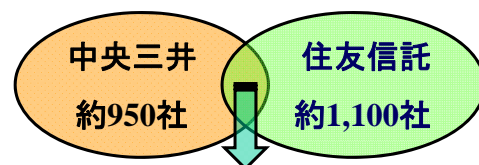
【貸出金残高のうち上位20社の占める割合(銀行勘定、信託勘定合計)】(※)

(2010年3月末現在)	中央三井トラスト	住友信託	2行合算
貸出金残高(a)	約8.1兆円	約12.0兆円	約20.2兆円
うち上位20社向け残高(b)	約1.0兆円	約1.6兆円	約2.3兆円
上位20社の割合(b/a)	12.4%	13.9%	11.4%

※銀行等の金融機関向け貸出を除く

【法人顧客基盤】

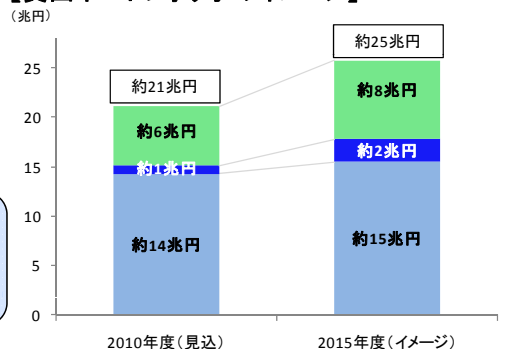
東証1部・2部 上場企業 2,127社のうち (2010年3月末時点)



重複する取引先は約500社、統合により顧客基盤は一気に拡大

東証1・2部 取引先数 : 約1,550社
上場企業の7割を超える広範な法人取引基盤

【貸出ポートフォリオのイメージ】



統合による
与信集中
リスクの
分散効果



収益シナジー

2015年度以降、営業担当者の増員(人員の再配置)、クロスセル、商品力・情報力強化により、グループ全体で年間約280億円を見込む

事業区分		業務	人員投入イメージ	シナジー施策	シナジー効果(2015年度)
銀行事業	リテール業務	投信・保険等販売	約400人	営業担当者の大幅増員、両グループの商品・販売ノウハウ等の共有化による資産運用コンサルティング態勢の強化	80億円
		個人ローン	約50人	営業担当者の増員、両グループの業務推進態勢・ノウハウ等の共有化	60億円
	ホールセール業務	法人与信等	約50人	取引地位向上に伴うシンジケートローンや資産流動化などフィービジネスの拡大	50億円
		金融商品販売		統合により拡充する学校法人や金融法人等の取引基盤へ市場性金融商品や私募投信等の金融商品提供を拡大	
海外業務	営業担当者の増員、海外拠点を活用した取引先企業の資金ニーズの取込み	30億円			
資産運用・管理事業		年金・証券	約50人	顧客評価の高いアクティブファンド・オルタナティブ商品等を相互の顧客基盤に提供 投信・保険販売でのシナジーに伴う投信受託残高拡大	30億円
		投信運用		専門性を有する人材等の再配置による、グループ投信運用会社の商品開発力・販売会社サポート機能の強化(グループ内外でのリテール向け投信販売増加)	
不動産事業				営業フロントへの人員再配置、法人・個人の顧客基盤拡充に伴う情報マッチング力強化	30億円

コストシナジー

2015年度以降、拠点関連費用、システム関連費用等の削減により、グループ全体で年間約280億円を見込む

区分	シナジー施策	シナジー効果(2015年度)
本部・店舗統合等	2012年度に本部拠点を集約、2014年頃以降、重複する店舗の統廃合を実施 業務運営の効率化による外注費、活動費、広告宣伝費等の削減	140億円
システム関連経費	国内勘定系システム・各業務分野の情報系システムを2014年頃を目処に集約・統合し、保守運営費用・開発コストを削減	90億円
人件費	2015年度までに採用の抑制等により約1,000名の減少を見込み、退職給付費用を含む人件費を削減	50億円



【ご参考】 収益目標の内訳

収益目標の内訳(事業別粗利益等)

	単体			連結		
	2010年度	2015年度	2010年度比	2010年度	2015年度	2010年度比
業務粗利益	5,000億円	6,350億円程度	+1,350億円程度	6,500億円	8,200億円程度	+1,700億円程度
銀行事業	3,850億円	4,750億円程度	+900億円程度	4,600億円	5,600億円程度	+1,000億円程度
うち手数料等※	800億円	1,200億円程度	+400億円程度	1,100億円	1,500億円程度	+400億円程度
資産運用・管理事業	800億円	1,050億円程度	+250億円程度	1,400億円	1,900億円程度	+500億円程度
不動産事業	350億円	550億円程度	+200億円程度	500億円	700億円程度	+200億円程度
経費	△2,450億円	△2,350億円程度	+100億円程度	△3,600億円	△3,600億円程度	±0億円程度
実質業務純益	2,550億円	4,000億円程度	+1,450億円程度	2,900億円	4,600億円程度	+1,700億円程度
与信関係費用	△400億円	△300億円程度	+100億円程度	△500億円	△400億円程度	+100億円程度
当期純利益	1,250億円	2,000億円程度	+750億円程度	1,250億円	2,200億円程度	+950億円程度

※投信・保険等販売手数料、融資手数料等

(注1) 単体計数: 2010年度は信託銀行3社合算、2015年度は三井住友信託銀行単体ベース

(注2) 2015年度の計数について、日本トラスティ・サービス信託銀行の連結子会社化の影響は織り込まず

1. 業容拡大に伴う変動費等の増加はシナジー効果で相殺され、ほぼ横這い
2. 統合費用は含まず(臨時費用に織り込み)



現行の自己資本比率規制を前提とした、資本政策・配当政策は以下の通り(※)

- ①連結Tier1比率 : 10%以上の水準を確保することを目指す
- ②配当政策 : 連結配当性向30%程度を目処とした配当を基本方針とする

(※)現在バーゼル委員会で検討が進められている新たな自己資本比率規制の具体的な内容が明らかになった段階で、新たな自己資本比率目標等を設定すると共に、配当政策についても見直しを行う可能性あり

資本政策

連結Tier1比率

現状の自己資本比率規制を前提に連結Tier1比率10%以上の水準を確保することを目指す



リスクアセットの効率化と共に、保有株式リスクの更なる削減に取り組み(※)

(※)両社の中期的な削減方針(保有株式(取得原価)の対連結Tier1比:中央三井トラスト 50%程度、住友信託 30%程度)

に沿って削減すると共に、株価リスクヘッジ策を含め更なるリスク削減に取り組み

(ご参考) <自己資本比率>

(2010年6月末現在)	中央三井トラスト	住友信託
連結自己資本比率	14.71%	14.16%
連結Tier I 比率	10.60%	10.32%
同上(優先株・優先出資証券を除く)	8.07%	7.18%

(注)中央三井トラスト・ホールディングスは第二基準(国内基準)、住友信託銀行は国際統一基準

<保有上場株式の状況>

(2010年6月末現在)	中央三井トラスト	住友信託
取得原価(a)	4,635億円	4,300億円
連結Tier I (b)	7,690億円	12,801億円
対連結Tier I 比(a/b)	60.3%	33.6%

配当政策

業績に応じた株主利益還元策として、連結配当性向30%程度を目処とした配当を基本方針とする

公的資金

株価等の諸条件が整い次第、市場売却(売出し)等の方法により、可能なかぎり早期に返済する方針