特集

The Trust Bank の挑戦

～総合力と専門性を誇る信託銀行グループとして～

当グループは引き続きリテールビジネス・グローバルビジネスに注力してまいります。今回の特集では、リテールビジネスにおけるプライベートバンキング戦略と、グローバル戦略を紹介致します。

注力ビジネス

プライベートバンキング戦略

企業経営者のお客さまがお持ちの企業経営と個人資産に関するニーズに対し、三井住友トラスト・グループの持つ銀行・信託・不動産の各機能を生かしたトータル・ソリューションを提供致します。

リテール事業、ホールセール事業、
不動産事業の連携による
法人・個人ビジネスを中核とする
「プライベートバンキング」の強化

**独自の付加価値を提供する
事業モデルへの変革を加速**

グローバル戦略

三井住友トラスト・グループは、欧州・米州・アジアそれぞれにおけるエリア戦略、進出国の現地銀行との協業戦略、専業信託銀行としての経験を生かした資産運用型事業戦略をとおして、グローバル戦略を加速しています。

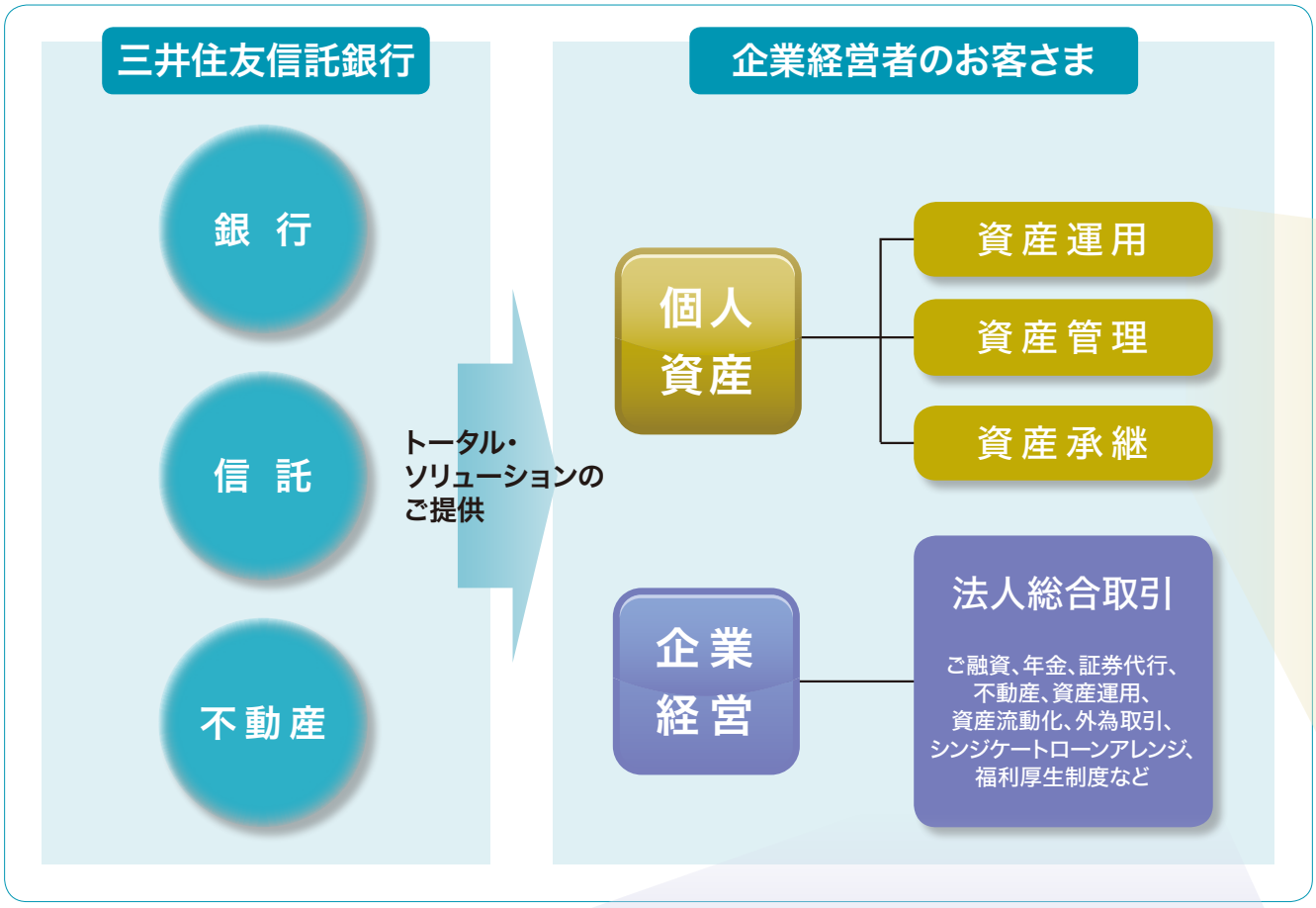
エリア別戦略、協業戦略、
資産運用型事業戦略などを融合させ、
独自のサービス提供を強化

**グローバルベースで
日系・非日系企業および国内外の
投資家の多様なニーズに対応**

特集：プライベートバンキング戦略

信託型プライベートバンキング戦略として、銀行・信託・不動産の各機能を生かして、
お客さまの資産運用・管理・承継に関する課題に、トータル・ソリューションを提供致します。
特に、企業経営者のお客さまに対して、ワンストップ・オーダーメードで企業経営、
個人資産の両面から積極的なサポートを展開しております。

企業経営者のお客さまのトータル・ソリューション・イメージ



法人総合取引

お客さまが経営される企業の企業価値や資産価値の増大、成長に向けた多様なニーズに応じて、銀行・信託・不動産の各機能を融合させた幅広いサービスをご提供します。

資産運用・管理・承継のプロフェッショナル「財務コンサルタント」

さまざまな機能をもつ信託銀行だからできる、ソリューションのかたちがあります

三井住友信託銀行には、お客さまの財産の運用、管理、承継ニーズにお応えする「財務コンサルタント」というプロフェッショナルがいます。

企業経営者のお客さまは、企業の成長過程にあわせて、企業経営、個人資産の両面について、さまざまな課題への対応が必要となります。

経済情勢や税制改正をはじめ、企業経営者のお客さまの資産を取り巻く環境が目まぐるしく変化するなか、複雑な問題を一つ一つ丁寧に解きほぐし、長年の経験で培ったノウハウを生かしつつ、より良い解決策をご提示してまいります。

プライベートバンキング部
財務コンサルタント
北沢 一男（きたざわ かずお）

資産運用

豊富な商品を取り揃え、お客さまお一人お一人にあわせたオーダーメード型の資産運用をご提案します。

- 投資信託
- 投資一任商品（ラップ口座）
- 保険

資産管理

不動産の売買や有効活用、株式処分信託など、信託銀行ならではのノウハウを生かして、お客さまをサポートします。

- 土地有効利用コンサルティング
- 不動産の仲介業務
- 株式処分信託

資産承継

円滑な会社経営の承継と、個人資産の承継の両面から、お客さまのお役に立つコンサルティングを行います。

- 遺言書作成のご相談
- 事業承継コンサルティング
- 教育資金贈与信託

特集：グローバル戦略

三井住友トラスト・グループは、戦略的に戦力・資金を投下し、グローバル戦略を加速しています。
グローバルベースで日系、非日系企業および国内外の投資家の多様なニーズに応えるべく、
独自のサービス強化に加え、欧米有力金融機関および新興国における現地優良金融機関等との
提携・協業を組み合わせ、お客さまへのサービス向上に取り組んでいます。

エリア別戦略

欧州

- グローバルな資産管理業務の拡大に向けた資産管理会社の買収
- 欧州系金融機関との協業による投資ファンドの立ち上げ、優良資産の購入
- 現地有力資産運用会社への出資等を通じた欧米株式運用力の強化

米州

- 北米企業向け投融資商品・サービスの拡充
- 北米金融機関との協業による投資ファンドの立ち上げ、優良資産の購入
- 国内投資家向け北米関連クレジット商品の投資サポート

アジア

- 中国における信託事業の拡大
- 台湾等現地投資家への日本国内不動産の仲介、アセットマネジメントサービスの提供
- 現地有力銀行との提携等を通じた進出日系企業向けの金融サービス（現地通貨建て貸出等）を提供

協業戦略～現地銀行とのパートナーシップ

海外展開を果たす上で、現地を知り尽くしている外資系銀行との協業は欠かせません。
当グループは、お客さまの進出が多い国・地域を中心に、現地銀行を戦略的パートナーとして位置付け、
拠点面、機能面、プロダクト面において補完し合うことにより、お客さまに幅広いサービスを提供しています。

1 貸出案件等を協働アレンジ

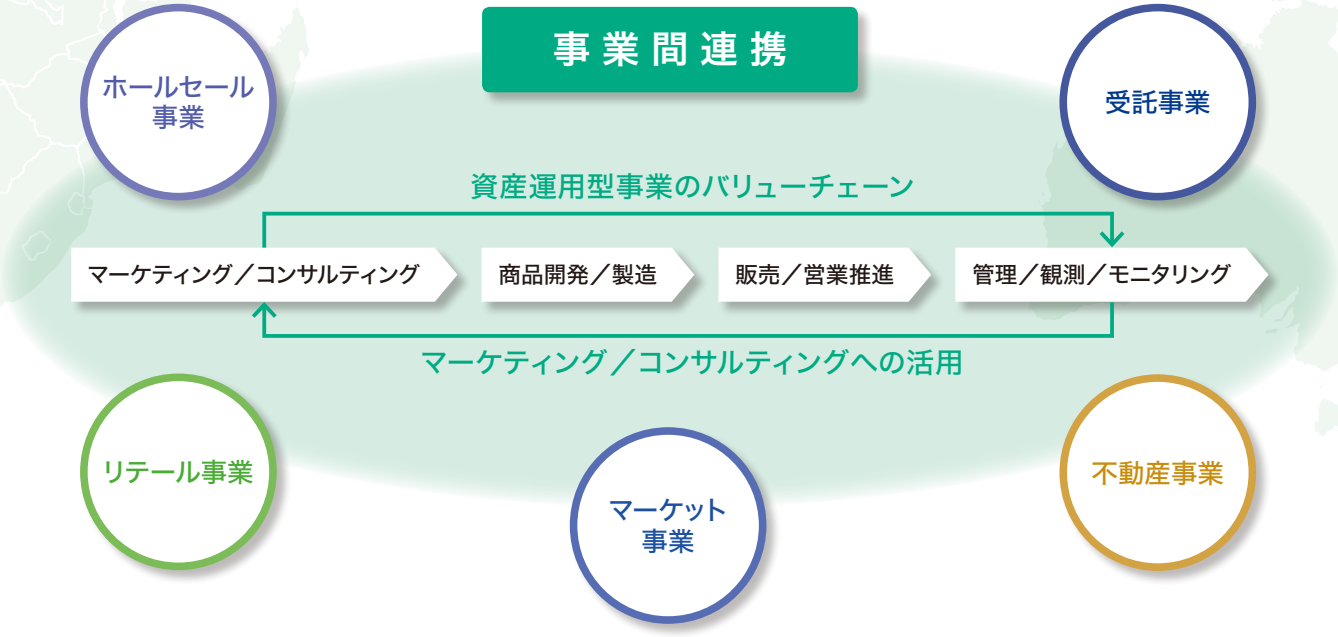
外資系銀行が有する現地企業とのリレーションを活用し、貸出案件の協働アレンジ、投資ファンドの立ち上げを推進

2 現地進出企業向けの金融サービスを提供

成長著しい新興国を中心に現地銀行が有する強固な拠点網・情報ネットワーク、商品ラインアップを活用し、進出日系企業向けに金融サービスを提供

3 投資商品の提供

お客さまへのサービス向上を目的に、日本国内、海外のお客さま双方に対し、株式、投信、不動産等の各運用商品を提供

資産運用型事業戦略～専業信託銀行としての差別化可能領域

三井住友信託銀行は、これまで専業信託銀行として培ってきた経験と、全事業の連携により構築してきた
三井住友信託銀行ならではのノウハウを生かし、国内外の金融機関・投資家に対し、ニーズに合った
最適な資産運用商品を提供していきます。