

2020年5月14日

各位

三井住友トラスト・ホールディングス株式会社
(証券コード:8309 東名)

中期経営計画(2020～2022年度)について

三井住友トラスト・ホールディングス株式会社(取締役執行役社長:大久保 哲夫、以下「当グループ」)は、持続的・安定的な成長を実現すべく、2020年度から2022年度までの3年間を計画期間とする中期経営計画を策定しましたので、お知らせ致します。

ビジネスモデル変革、コーポレートガバナンス変革、フィデューシャリー・デューティーの高度化の三位一体改革を柱に、「第2の創業」を掲げた前中期経営計画は、定量的な目標の達成を含め概ね順調に推移しましたが、その間も金融業界を取り巻く環境は、一段と厳しさを増しました。

また、新型コロナウイルスの影響がグローバルに拡大し、先行きの見通せない環境の中、多くの人々の日々の生活のみならず、経済活動全体に深刻なダメージが及んでいます。この困難な状況を克服し、日常の平穏を取り戻す為に、官民が一体となった粘り強い取り組みが求められています。

専業信託銀行グループである当グループは、銀行機能の発揮により円滑な資金供給に努め、企業・個人のお客さまをサポートすると共に、年金、証券代行、不動産、資産運用・資産管理等の重要な社会インフラを担う者として、本業での安定的且つ着実な業務継続を通じ確りと貢献していきたい、という思いを強く抱いています。

一方、コロナショックの如何に関わらず、現代社会は常に変化を続けています。中期的には、超高齢社会の進展や企業のESG経営への取り組み強化、デジタル化等、我が国の社会構造変化の方向性は鮮明です。足許では、コロナショックを契機に、これまでの価値観や行動様式が根本から見直され、ビジネスの現場におけるリモートワークの浸透をはじめ、デジタル化が一気にスピードアップするものと思われます。

こうした様々な社会・環境の変化に直面する中、当グループが専業信託銀行グループとして果たすべき役割・機能、自らの存在意義(パーパス)を長期的な視点で捉え直し、この3年間の戦略を策定致しました。

当グループは、創業以来、その長い歴史の中で、お客さまとの高度な信頼関係に基づき、変化する時代の要請に応じて様々な社会課題を解決し、我が国の発展の為に貢献してまいりました。その役割は、今後、一層大きくなるものと考えています。

今回の新型コロナウイルスの影響からの再生の道のりでは、人生100年時代のライフプランにおいて本当に備えておくべきことは何か、日本経済全体や企業の成長を如何に持続的なものとするか、といった課題に、個人・法人・投資家等のあらゆる主体が、従来以上に真剣に向き合う必要があります。

当グループは、こうした社会課題の解決を使命とすると共に自らの成長機会と認識し、「社会的価値創出と経済的価値創出の両立」を経営の根幹に据えます。

社会における価値観の多様化や、不確実性の増大が進む環境こそ、当グループが、安心且つ安全な社会を実現する信託制度の担い手として本領を発揮する好機であり、最も信頼されるお客さまの「ベストパートナー」として、変化への対応力を一段と高めた社会を次世代に繋げていくことに最大限努めたいと考えています。

具体的には、別紙の通り、3つの基本方針と目標を設定し、重点施策を実行していきます。

以上

1. 当グループ存在意義(パーパス)

- 本中期経営計画では、社会構造の変化や急速なデジタル化の進展を積極的に捉え、資産に関する新たな社会課題を当グループならではの機能や強みで解決することを目指します。
- 専業信託銀行グループとして高い専門性と総合力、多彩な機能を有する当グループは、何時の時代においても、社会課題の解決による新たな価値の創出を通じ、経済的な価値を生み出してきました。
- こうした経済的な価値が再び社会に還元され、お客さまや当グループの更なる発展・成長をもたらし、より豊かになった社会を次世代に繋げていくことへの貢献こそ、この困難な時代における当グループの使命であることを再確認し、今般、『信託の力で、新たな価値を創造し、お客さまや社会の豊かな未来を花開かせる』というメッセージで、自らの存在意義(パーパス)を定義しました。

2. 3つの基本方針と重点施策

- 当グループの存在意義(パーパス)、社会構造の変化と共に変遷するお客さま・社会からの要請や当グループの強みを踏まえ、中期経営計画の基本方針を以下の3つに設定し、ビジネスモデルの変革を進めます。

(1) 事業ポートフォリオの強化(持続的・安定的な成長への基盤強化)

① ビジネス基盤の強化

- ✓ 既存のお客さまに対して、長期かつ包括的な信頼関係をベースに、新たな商品・サービスやトータルソリューションの提供機会を拡充していきます。
- ✓ 併せて、当グループが強みを有する領域を中心に、新たなお客さまを増やし、預かり資産残高の積み上げを推進します。
- ✓ これらの取組みを通じ、お客さま・社会のニーズに応えると共に、当グループの持続的成長に向けた経済的価値を創出していきます。

② 新たな成長領域の確立

- ✓ 今後、想定される社会課題や、足許で顕在化しつつあるお客さまのニーズを踏まえ、その解決を事業横断で図るビジネスを確立し、新たな成長を目指します。
- ✓ 当グループが伝統的に強みとしてきた、事業・機能を横断し融合させる事業創造力を活かすべく、中核の三井住友信託銀行で組織再編を行い、重点的に資源投下・リスクテイクを行います。

③ 戦略的リソースミックスの推進

- ✓ 当グループの経営体質の強化・効率化の推進に向け、集中すべき分野への多様な資源を組み合わせた最適配分を進めます。
- ✓ デジタル技術の進化や資本の活用を含め、グループ内の経営資源を柔軟に組み合わせ、資源の最適配分と最大活用を両立する強靱な体質構築を目指します。

(2) 資本戦略(バランスシート、資本の効率的な活用)

- 資本の十分性を維持したうえで、戦略投資の積極化、政策投資株・リスクアセットのコントロール等、従来以上に能動的な資本戦略を進め、健全性と資本効率を両立する資本政策を推進していきます。
- 新型コロナウイルスの影響を踏まえた貸出に加え、リスクアセットのコントロールについては、資産回転の推進・外貨調達構造の多様化を進め、個人・法人双方の与信ポートフォリオの収益性改善に継続的に取り組んでいきます。

(3) 業務品質の高度化(ビジネスの創出・強化を支える力)

- 専業信託銀行グループとして、「顧客本位」「顧客満足」を差別化の源泉として強化すべく、フィデューシャリー・デューティーと CS(顧客満足)の組織を一体化し、業務品質の管理能力を高め、リスク文化を含め、営業現場への浸透を徹底していきます。
- また、事業環境の変化、新たな規制対応、グループ戦略の重要性の高まり等を踏まえ、人事・財務・リスク管理等の分野でグループベースでの経営管理の高度化を進めます。

3. 財務目標

- 当グループは、本中期経営計画期間を、サステナブルな社会の発展と当グループの持続的・安定的な成長に向けた、基盤を確かなものとする 3 年間と位置付け、最終年度の財務目標として、以下を設定致します。

	2020 年度 (予想)	2022 年度 (目標)	<ご参考> 中長期ターゲット
実質業務純益	2,500 億円	2,900 億円	
親会社株主純利益	1,400 億円	1,900 億円	
経費率(OHR)	60%台半ば	60%台前半	50%台後半
普通株式等 Tier1 比率(*)	9%台後半	10%台半ば	安定的に 10%台維持
自己資本 ROE(**)	5%台半ば	7%程度	9%程度
手数料収益比率	50%台半ば	50%台後半	安定的に 60%以上

(*)バーゼルⅢ最終化ベース

(**)従来の「株主資本 ROE」から変更。基準変更による影響は△1%程度

[主な環境想定]

日本国債(10年)	0.00%	0.00%
日経平均株価	19,000 円	23,500 円
為替(ドル/円)	109 円	109 円

詳細については、別添のプレゼンテーション資料をご覧ください。

以上

中期経営計画 (2020～2022年度)

2020年5月14日

Copyright © 2020 SUMITOMO MITSUI TRUST HOLDINGS, INC. All rights reserved.

三井住友トラスト・ホールディングス

中期経営計画

『社会的価値創出と経済的価値創出の両立』

～専門信託銀行グループの存在意義(パーパス)を活かし、
社会の持続可能な発展に貢献するとともに、自らも成長する～

<パーパス>

信託の力で、新たな価値を創造し、お客さまや社会の豊かな未来を花開かせる

社会 課題

少子高齢化社会

超低金利の継続

企業のESG経営への取り組み

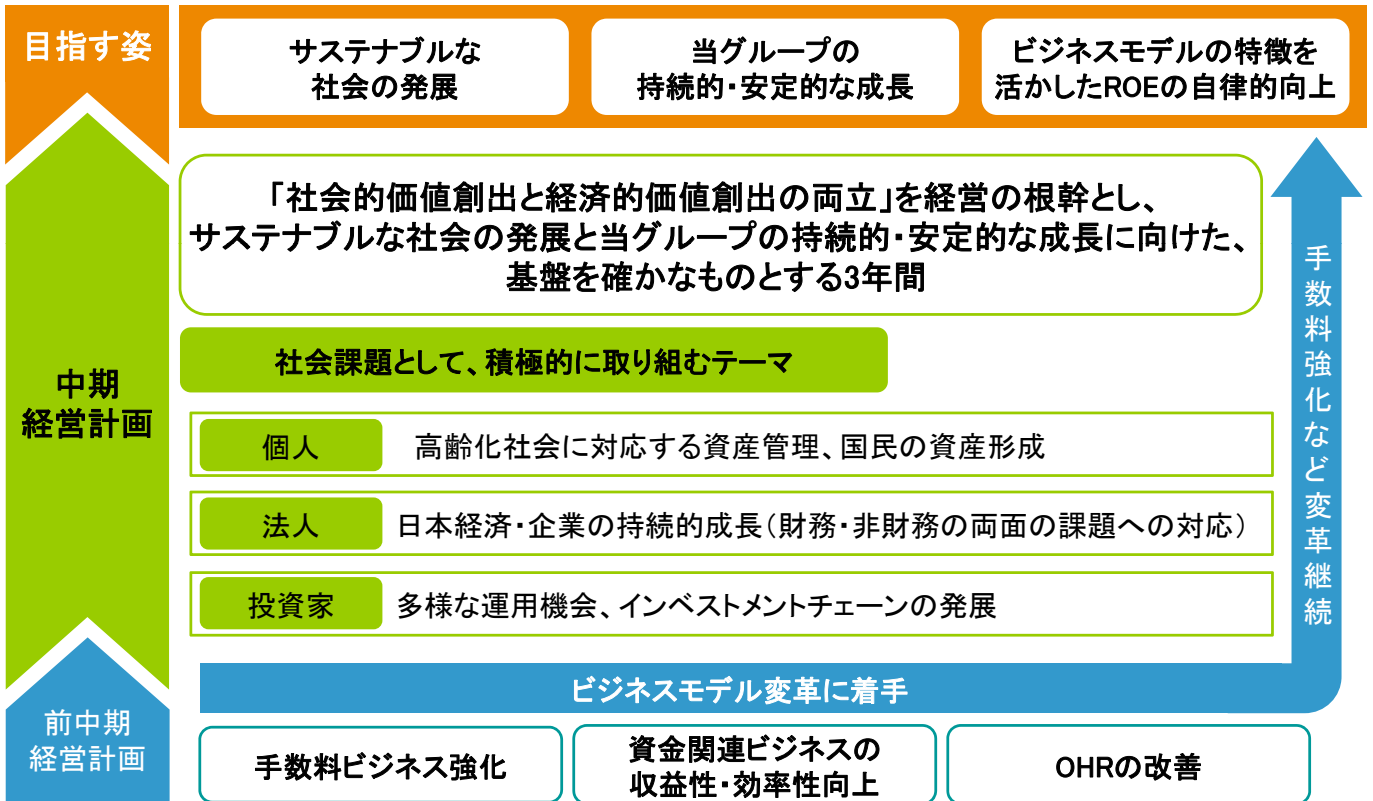
グローバル経済の変化

デジタル化の進展

コロナショック後の
社会の在り方変化

社会の持続可能な発展へ

中期経営計画の位置づけ(持続的・安定的な成長の実現に向けた基盤の拡充)



中期経営計画のポイント

✓ 「社会的価値創出と経済的価値創出の両立」を目指して

事業ポートフォリオの強化 (持続的・安定的な成長への基盤強化)

ビジネス基盤の強化

お客さまの課題へのコミットメント
顧客基盤の拡充

新たな成長領域の確立

横断・融合によるイノベーション
社会課題へのソリューション力強化

戦略的リソースミックス

将来の効率化などに資する投資
経費の抑制

資本戦略 (バランスシート、資本の効率的な活用)

バランスシートの
効率性向上

資本の健全性と
効率性の両立

配当による
還元強化

業務品質の高度化 (ビジネスの創出・強化を支える力)

顧客価値を最大化する
サービス品質

グループガバナンスの強化

適切なリスクマネジメント

付加価値を創造のための
人材育成

(参考) 事業ポートフォリオ強化のイメージ

ビジネス基盤の強化

従来の6事業領域

個人TS

法人

証券代行

受託

不動産

マーケット

新たな成長領域の確立

横断・融合により
成長を見込む領域

プライベート
バンキング

資産形成層
(職域)

イノベーション
企業取引推進

資産運用
ソリューション

戦略的リソースミックス

メリハリの利いたリソースアロケーション

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。当社の財政状態及び経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、本資料のほか、決算短信（および決算説明資料）、有価証券報告書、ディスクロージャー誌をはじめとした当社の公表済みの各種資料の最新のものをご参照ください。

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。