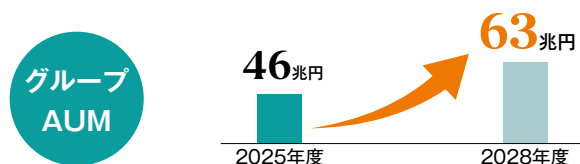


アセットマネジメントビジネス

信頼で選ばれ続ける本邦最高峰のグローバルアセットマネジメントプレイヤーへ

世界の資産運用市場の動向を見れば、堅調なパフォーマンスや運用需要の拡大を背景に、グローバル運用資産残高が過去最高水準を記録しました。わが国においても、資産形成を後押しする「資産運用立国実現プラン」の策定や、インフレの進行、金利環境の変化を受けて、法人・個人のお客さまにおいて運用ニーズが拡大しているほか、海外投資家による日本市場への注目もますます高まっています。

SMBCグループではこれまでも、お客さまの資産運用にかかるニーズ・課題に寄り添ってきましたが、こうした事業環境を捉え、アセットマネジメントビジネスの拡大を新中期経営計画における重点戦略領域のひとつと位置付けました。具体的には、後述の3つの取組により、お客さまの多様なニーズ・課題への対応力を一層高め、あらゆるステークホルダーの皆さまに信頼され選ばれ続ける「本邦最高峰のグローバルアセットマネジメントプレイヤー」へと飛躍します。また、グループAUMを拡大し、中長期的にSMBCグループ全体の収益性向上を牽引する新たなドライバーへの成長を目指します。



① お客さまへのアクティブ運用の提供強化

三井住友DSアセットマネジメントは、「Be Active.」をブランドメッセージに掲げ、これまでもアクティブ運用に注力してきました。今後は、プロダクトガバナンス強化による「質」の向上を図るとともに、投資家起点の商品提供力や、銀行や証券といった販売会社へのサポート強化による運用資産規模の「量」の拡大を両立させていきます。また、Oliveを活用したデジタルチャネルでのサービス提供や職域ビジネスにも注力し、幅広いお客さまへ質の高いアクティブ運用の機会を提供する方針です。

さらに、日本国内のみならず、グループの海外拠点を有効に活用し、海外投資家へのプレゼンス拡大を目指します。

② プライベートアセットのケイパビリティ拡大

グローバル全体でプライベートアセットへの資金流入が続き成長が加速する中、SMBCグループは、プライベート領域の多様な資産運用商品・サービスを総称する統一ブランド「SMBC PRIVATE MARKETS」を立ち上げました。

SMBC PRIVATE MARKETS

今後は、国内外において投資案件へのリーチ力と組成力を活かしつつ、大手投資家との共同出資等を通じて商品の拡充を図るとともに、営業体制を着実に強化し、良質な投資機会を幅広い投資家へ提案していきます。これらの取組を通じて、グローバルに存在感のあるブランドの確立を目指します。

③ アドバイザリーサービスの本格展開

政府による「アセットオーナー・プリンシプル」の策定を受けて、アセットオーナーの運用力向上やガバナンス強化の要請が強まる一方、アセットオーナーは、資産運用の高度化に向けた専門人材の不足等のさまざまな課題に直面しています。そこで、三井住友DSアセットマネジメント、SMBCグローバル・インベストメント&コンサルティング、エー・アイ・キャピタルといった資産運用に関連するグループ会社がそれぞれの強みを活かして、コンサルティングや保有運用資産の分析、運用会社・ファンドの選定に関する助言から包括的な一任運用まで、お客さまのニーズや課題に合わせた確かつ柔軟な資産運用アドバイザリーサービスの提供を本格化します。また、多様な運用スキームからオーダーメイド型のソリューションを提供するなど、課題の解決に向けた伴走支援を行います。