

【NEWS RELEASE】

2024 年 1 月 24 日

各位

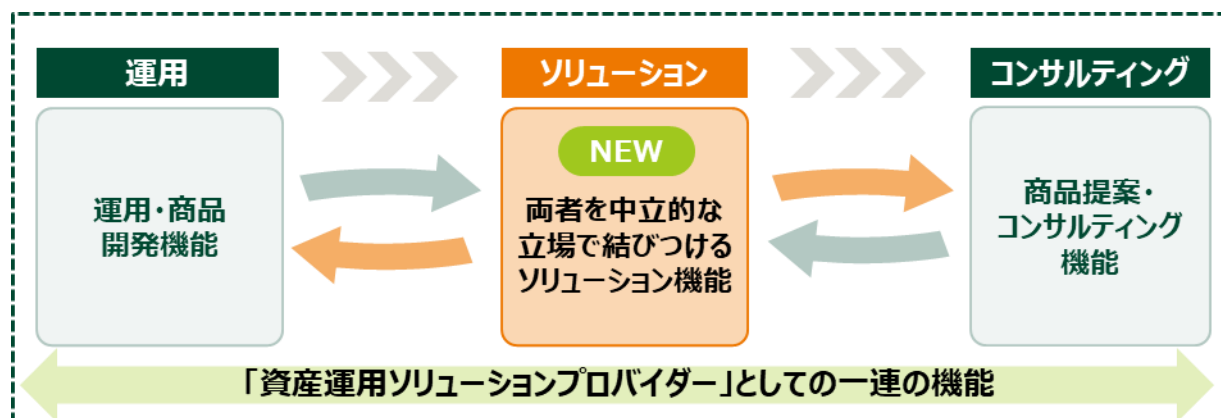
株式会社三井住友フィナンシャルグループ

「資産運用ソリューションプロバイダー」へ向けたグループ戦略の方向性について

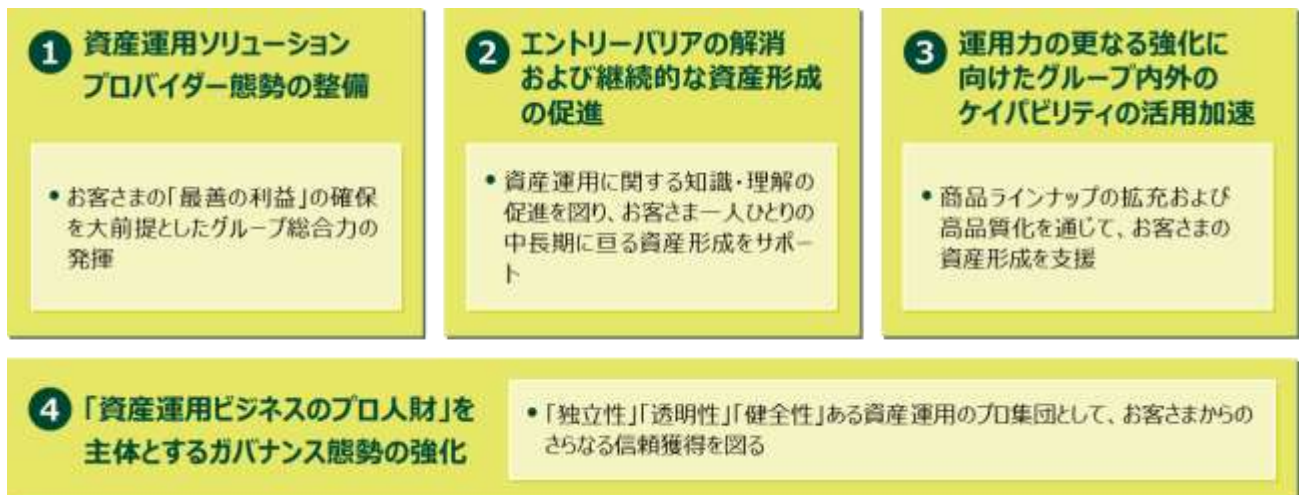
株式会社三井住友フィナンシャルグループ（執行役社長グループ CEO：中島 達、以下、グループを総称して「SMBC グループ」）では、昨年5月15日付で公表した中期経営計画“Plan for Fulfilled Growth”において、「社会的価値の創造」と「経済的価値の追求」を経営の柱に据えて取り組む方針を打ち出しました。貯蓄から資産形成への流れを後押しする取組は、資産形成と社会課題解決がともに進展する好循環を生み出し、「幸せな成長」を実現する効果的な施策と捉えております。昨年12月に政府が公表した資産運用立国実現プラン（以下、「政府プラン」）は、こうしたSMBCグループの経営方針と軌を一にするものであり、SMBCグループとして、政府プランに強く賛同するとともに、この度、グループとしての対応指針を策定いたしました。

今般提示する指針においては、SMBCグループがグローバル総合金融グループとして有するインベストメントチェーンにおいて、新たに運用とコンサルティングを中立的な立場で結びつけるソリューション機能を加えるとともに、各機能を包括的に強化します。資産運用ビジネスの根幹をなす運用力の強化に注力することは当然のこととして、預金サービスをご活用頂いているお客さまに対して資産運用の大切さをお伝えし、資産形成に踏み出す後押しをするほか、グループ一体でお客さまの最善の利益に資する提案態勢を整備することで、中長期に亘る資産形成をサポートいたします。また、ガバナンス態勢を強化し、上述の取組を実行するための強固な基盤を形成します。これら一連の施策を通じて、SMBCグループは、お客さまの多様なニーズに寄り添いながら最適なプランを提供する「資産運用ソリューションプロバイダー」への飛躍を実現します。

【参考1】SMBCグループにおける「資産運用ソリューションプロバイダー」の概念図



【参考2】資産運用ソリューションプロバイダーへ向けた主要施策の概要



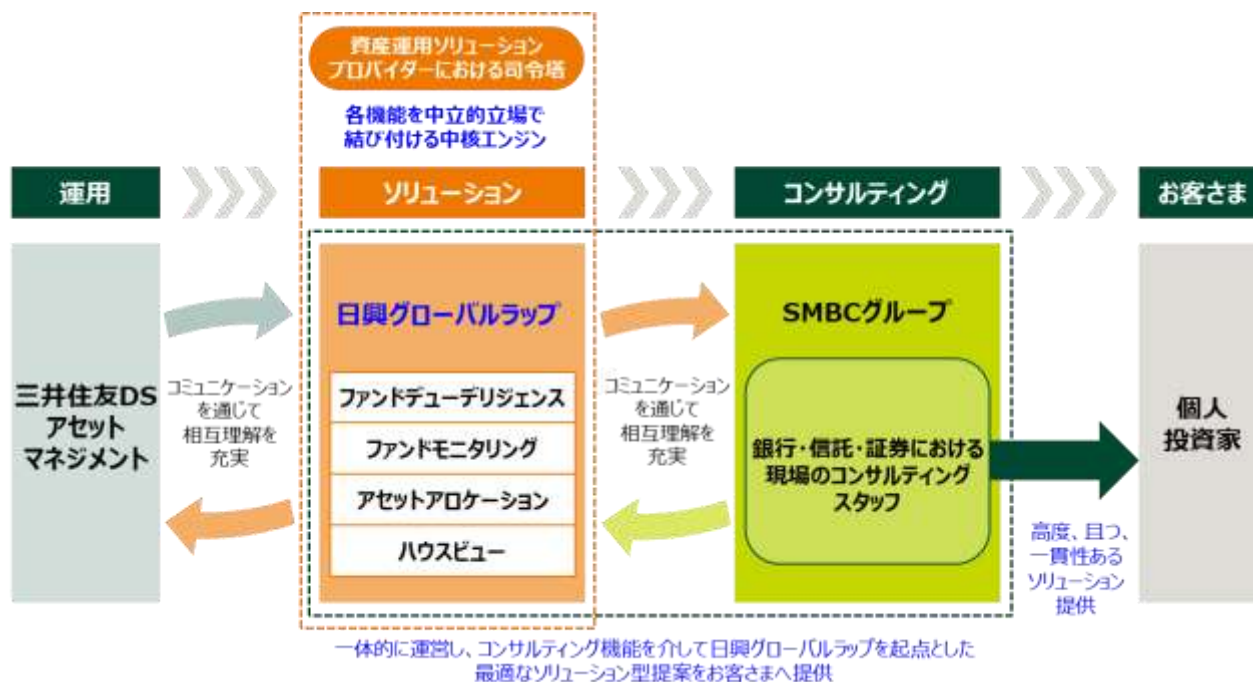
1. 主要施策の概要

(1) 資産運用ソリューションプロバイダー態勢の整備

我が国金融業界では、コンサルティング型営業による運用ソリューションの提供や、ファンドラップをはじめとするストック重視の業務運営が広がり始めています。SMBC グループにおいても、従前より傘下の販売会社において、お客さまの中長期的な資産形成のサポートを重視したソリューション提案を推進してきましたが、お客さまの「最善の利益」をこれまで以上に追求・実現するため、運用会社と販売会社の間に立ち、お客さまのニーズと、それにお応えするための最適な運用商品選定・ポートフォリオ構築を結びつける機能をソリューション力の源泉として強化することといたしました。

具体的には、昨年9月29日付で三井住友フィナンシャルグループの直接子会社への再編を完了した日興グローバルラップ株式会社（代表取締役社長：清水 敏也、以下「日興 GW」）について、①運用と販売の両機能を中立的立場で結びつける中核エンジンと位置付け、②日興 GW が有するファンドデューデリジェンス、ファンドモニタリング、アセットアロケーション、ハウスビュー等の各種サービスに関する態勢強化を図ります。また、③日興 GW が、資産運用・銀行・証券・信託といったグループ各社に対してアドバイス提供やクオリティ管理などを積極的に実施する司令塔の役割を担うことで、グループ一体でお客さまに対して高度かつ一貫性あるソリューション型提案を行うことが可能な SMBC グループ独自のインベストメントチェーンを構築します。加えて、④提案態勢の高度化をグループ内外に示す観点から、日興 GW の社名変更も検討いたします。

【参考 3】日興 GW を司令塔とする SMBC グループ独自のインベストメントチェーンのイメージ



(2) エントリーバリアの解消および継続的な資産形成の促進

SMBC グループでは、従前より、グループ各社が有する知識やノウハウを活かした様々な金融経済教育活動や資産形成・家計管理セミナーを幅広い世代に向けて提供し、投資へのエントリーバリアの解消に努めております。このほか、昨年 3 月より提供を開始した個人のお客さま向けの総合金融サービス“Olive”（オリーブ）では、銀行口座、カード決済、ファイナンス、オンライン証券、オンライン保険等の機能をアプリ上でシームレスに組み合わせた全く新しいサービスを展開しています。資産運用の観点では、とりわけカード決済による投資信託積立てサービスの利用が順調に拡大しており、若年層を中心とするデジタルネイティブのお客さまにおける投資の裾野拡大に貢献しています。

今後は、関連法令改正があり次第、クレジットカードでの投資信託の購入上限額を現在の 5 万円から 10 万円に引き上げることを検討しています。Olive において当該積立投資を主に希望するお客さまに対して、新しい NISA（少額投資非課税制度）対象商品の提供により、継続的な資産形成を促進します。

また、対面におけるコンサルティングでは、中長期分散を軸としたお客さま本位の運用提案を前提に、お客さまの総資産の把握から目標設定に応じた運用提案・アフターフォローに至るまでの 5 つのプロセスを明確化することで、お客さまのニーズをしっかりと確認し、各種ツールを活用しながらお客さまの資産運用をサポートしています。今後は、日興 GW との連携強化を通じて、既に運用を開始されているお客さまに対しても、資産状況等を把握の上、ハウスビューに基づいた

最適なポートフォリオを提供する等、提案の質の向上を図るとともに、良き伴走者として継続的なフォローを実施してまいります。

(3) 運用力の更なる強化に向けたグループ内外のケイパビリティの活用加速

運用力強化の観点からは、中核を担う三井住友 DS アセットマネジメント株式会社（代表取締役社長兼 CEO：猿田 隆、以下「三井住友 DS アセットマネジメント」）において、①アセットクラスの拡充とエンゲージメントの高度化によるアクティブ運用戦略の強化、および②グループ内の人財・アセットを活用した運用戦略の多角化、の 2 点に優先的に取り組みます。さらに③SMBC グループ版“Emerging Manager Program”を新たに導入することで、グループ全体の運用力強化を加速いたします。

① アセットクラスの拡充とエンゲージメントの高度化によるアクティブ運用戦略の強化

三井住友 DS アセットマネジメントでは、2022 年 3 月にサービスブランド“Be Active.”を立ち上げ、アクティブ運用戦略を積極的に展開したことで、強みとする国内株式・債券戦略における良好なパフォーマンスを維持しております。今後は、グローバル資産を重点領域に定め、運用人財等の経営資源の追加投入やパイロットファンドの立上げを積極化する等、国内で培ったアクティブ運用力をグローバルに発揮することで、アセットクラスの拡充に努めます。

さらに、強みのアクティブ運用戦略では、投資判断にあたって個別企業のビジネスモデルや財務状況等のデータ・情報を徹底的に分析するとともに、分析結果を踏まえて投資先企業に対して深度あるエンゲージメント活動を展開して持続的成長を促すことで、パフォーマンスの更なる向上を図ります。また、エンゲージメント高度化をパフォーマンス向上に繋げることを通じて、他の機関投資家への「日本版スチュワードシップ・コード」の普及を後押しします。

② グループ内の人財・アセットを活用した運用戦略の多角化

グループのケイパビリティを最大限活用する観点では、グループ内の人財を活用して、オルタナティブ戦略の分野における新たな運用に取り組み、強みとする国内資産運用戦略に次ぐ柱の構築を目指します。昨年 10 月には、株式会社三井住友銀行（頭取 CEO：福留 朗裕、以下「SMBC」）のトレーダーの一部が移籍し、三井住友 DS アセットマネジメントのファンドマネージャーと協働する態勢を構築した上で、世界の政治経済の趨勢を見通して株式・債券・為替等、広範な金融市場で売買を実施する「グローバルマクロ戦略型ファンド」の運用を新たに開始しております。

また、①SMBC の米州・欧州・アジア大洋州の各主要拠点が有するストラクチャードファイナンスに係る人財やノウハウ等を活用し、三井住友 DS アセットマネジメントにおけるプライベートデット運用のグローバル展開を加速するほか、②三井住友ファイナンス&リース株式会社（代表取締役社長：橘 正喜）が有する不動産や航空機等のオルタナティブ資産を投資商品に仕立て、

お客さまの運用ポートフォリオの多様化に貢献いたします。

③ SMBC グループ版 “Emerging Manager Program” 等の導入

SMBC グループでは、上述の通り、グループ連携を通じて三井住友 DS アセットマネジメントの運用力の強化に努めておりますが、政府プランを契機として、今般、グループの資産運用子会社を軸とするマルチブティック戦略の更なる強化に向けた「SMBC グループ版 “Emerging Manager Program”（以下、SMBC グループ版 EMP）」の導入を目指します。SMBC グループ版 EMP の主な特徴は、①グループ外の新興マネージャー等の招聘・育成を企図する一般的な EMP にとどまらず、②グループ内の優秀な運用人財に対してこれまで以上に活躍の場を用意することで、各エンティティに個別に蓄積されてきた投資ノウハウやケイパビリティをお客さまに一層円滑に提供することが可能になる点です。

グループ外のリソースを活用した SMBC グループ版 EMP では、新興の運用チームやマネージャーの採用、および、新興マネージャーに対するシード拠出等を通じて、運用戦略の拡充を図る方針です。併せて、国内のプライベートエクイティやベンチャーキャピタルのゲートキーパーとして高いプレゼンスを有するエー・アイ・キャピタル株式会社（代表取締役社長 CIO：佐村 礼二郎、以下、「AIC」）のケイパビリティを活用し、新興ベンチャーキャピタル等を対象とする Fund of Funds の立上げ等を通じて、わが国のスタートアップ育成に貢献することも目指します。

なお、グループ外のケイパビリティ活用の観点では、引続き、特色ある資産運用会社への出資や提携機会も模索していきます。

（４）「資産運用ビジネスのプロ人財」を主体とするガバナンス態勢の強化

これまでに示した上記の一連の施策を実現して効果を最大限発揮するためには、資産運用ビジネスのプロ人財を主体とした独立性・透明性・健全性あるガバナンス態勢の存在が不可欠です。

SMBC グループでは、経験豊富なプロフェッショナル人財を中心にシニアマネジメントを構成することが運用会社の高度化を実現するためのカギだと考えています。三井住友 DS アセットマネジメントでは、経営トップや運用部門責任者といった役職において、グループ外の人財を招聘・配置しており、いずれも資産運用分野において 30 年超のキャリアを有します。また、運用部門では、運用専門職制度の導入や運用人財の育成を通じて、アクティブ運用に係るプロ集団を構築しているほか、運用やプロダクトを支えるガバナンス態勢の整備を着実に進めており、更なる態勢強化に向けた対応に努めてまいります。

なお、上述の日興 GW や AIC など他の資産運用子会社においても、同様に 20 年前後の経験を有する人財をトップに据えています。

2. おわりに

我が国の資産運用ビジネスを取り巻く環境をみれば、家計ではいわゆる「岩盤預金」が根強く残り、金融資産の大半が現預金として滞留するといった構造的な問題に直面しており、運用会社の高度化の重要性が増しています。先般の政府プランで示された通り、こうした構造問題は我が国の経済成長を阻害する大きな要因となっており、SMBC グループとしても、“Fiduciary Duty” の遵守を前提として、インベストメントチェーン全体の機能を強化する包括的な戦略を展開し、わが国の構造問題の解消やお客さまの資産形成の促進に向けた一助を担うことを目指します。

以 上