

Nomura Investment Forum 2006

---

# 三菱UFJフィナンシャル・グループ

---

2006年12月

Quality for You



MUFG

本書には、株式会社三菱UFJフィナンシャル・グループ（以下「当社」という）およびそのグループ会社（以下「当グループ」という）に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が現在入手している情報に基づく、本書の作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述または前提（仮定）は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクは多数ありますが、これらに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書、ディスクロージャー誌、Annual Reportをご参照下さい。なお、本書における将来情報に関する記述は上記のとおり本書の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

また、本書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かかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・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、本書の計数は日本会計基準ベースの数値を使用しています。

# < 本資料における計数の定義 >



## 連結

- PL項目 05年度下期以降の計数は三菱UFJフィナンシャル・グループ(連結)  
05年度上期以前の計数は三菱東京フィナンシャル・グループ(連結)とUFJホールディングス(連結)の単純合算
- BS項目 06年3月末以降の計数は三菱UFJフィナンシャル・グループ(連結)  
05年9月末以前の計数は、三菱東京フィナンシャル・グループ(連結)とUFJホールディングス(連結)の単純合算

## 単体合算

- PL項目 06年度上期の計数は、三菱東京UFJ銀行(単体)と三菱UFJ信託銀行(単体)の単純合算  
05年度上期以前の計数は、東京三菱銀行(単体)、UFJ銀行(単体)、三菱信託銀行(単体)及びUFJ信託銀行(単体)の単純合算
- BS項目 06年3月末以降の計数は、三菱東京UFJ銀行(単体)と三菱UFJ信託銀行(単体)の単純合算  
05年9月末以前の計数は東京三菱銀行(単体)、UFJ銀行(単体)、三菱信託銀行(単体)及びUFJ信託銀行(単体)の単純合算

特に断りのない限り分離子会社は含まない

## MUFGの概要と強み

- MUFGの概要 5
- MUFGの強み 6

## 統合後の主な成果

- 統合後の主な成果 8
- 公的資金の完済と資本の充実 9
- 資産の質の一層の向上 10
- グループ総合力の強化 11

## 2006年度中間決算の概要

- 2006年度中間決算サマリー（P/L） 13
- 2006年度中間決算サマリー（B/S） 14
- 部門別業績概要 15
- 2006年度業績予想 16

## 経営課題への取組み

- ご説明項目 18
- 今後の資本政策 19
- 顧客3部門の事業戦略 23
  - リテール
  - 法人
  - 受託財産
- グループ企業の再編 28
  - 三菱UFJ証券の完全子会社化
  - グループリース会社の合併
- 統合の推進と内部管理の強化 30
- CS向上とCSR経営 31

## Appendix

- 2006年度下期の取組み方針 34

# MUFGの概要と強み

統合後の主な成果

2006年度中間決算の概要

経営課題への取組み

## MUFGの主要指標\*1 (連結)

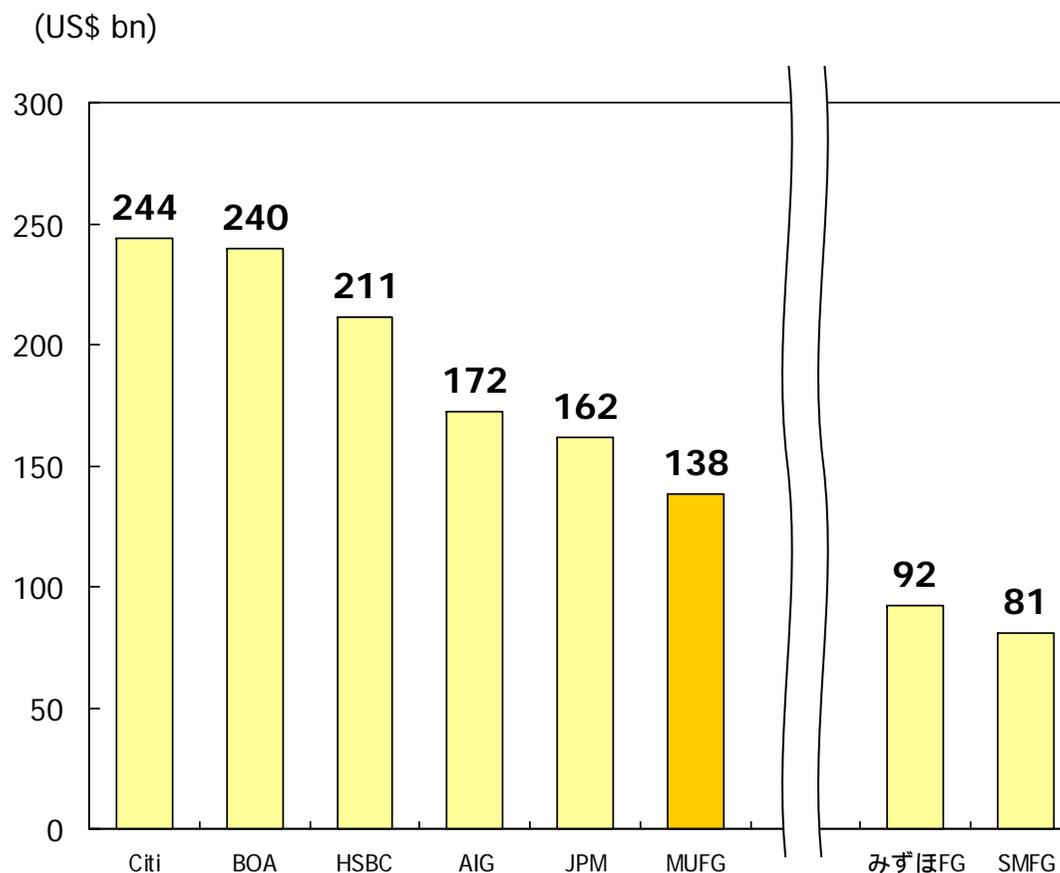
総資産	184.7兆円
総貸出*2	86.0兆円
総預金	115.6兆円
自己資本*3	13.4兆円
BIS比率*3	11.95%
従業員数	80,079人

\*1 2006年9月末時点、但し従業員数は2006年3月末時点

\*2 銀行勘定 + 信託勘定

\*3 BIS国際統一基準、速報値

## 主要金融機関時価総額比較\*4



\*4 2006年9月末時点 (出所: Bloomberg)

# MUFGの強み



- 「質」と「量」を兼ね備えた、世界屈指の総合金融グループを目指す



## MTFGの強み

- ・首都圏と海外の拠点ネットワーク
- ・大企業取引、海外業務
- ・富裕層との取引
- ・健全な財務基盤
- ・邦銀最初のNY上場

## UFJの強み

- ・中部・関西の拠点ネットワーク
- ・中堅中小企業取引
- ・マスリテール層との取引

<sup>\*1</sup> 2006年9月末時点の商銀・信託・証券・UBOCの合算ベース  
(拠点を持たない店舗、代理店等を除く)

<sup>\*2</sup> 2006年9月末時点、Tier1比率は速報値

MUFGの概要と強み

統合後の主な成果

2006年度中間決算の概要

経営課題への取組み

- 円滑な統合の実現（Day1完了）
- 公的資金完済と資本の充実
- 資産の質の一層の向上
- グループ総合力の強化
- 成長戦略の推進

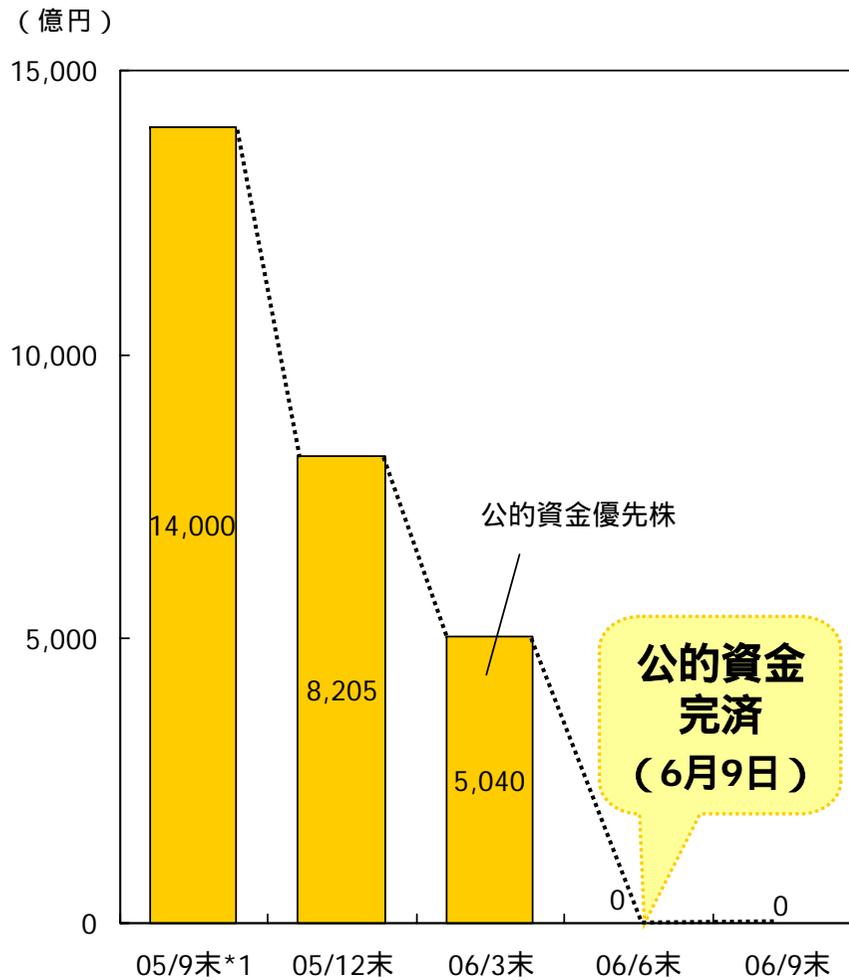
# 公的資金の完済と資本の充実

【連結】



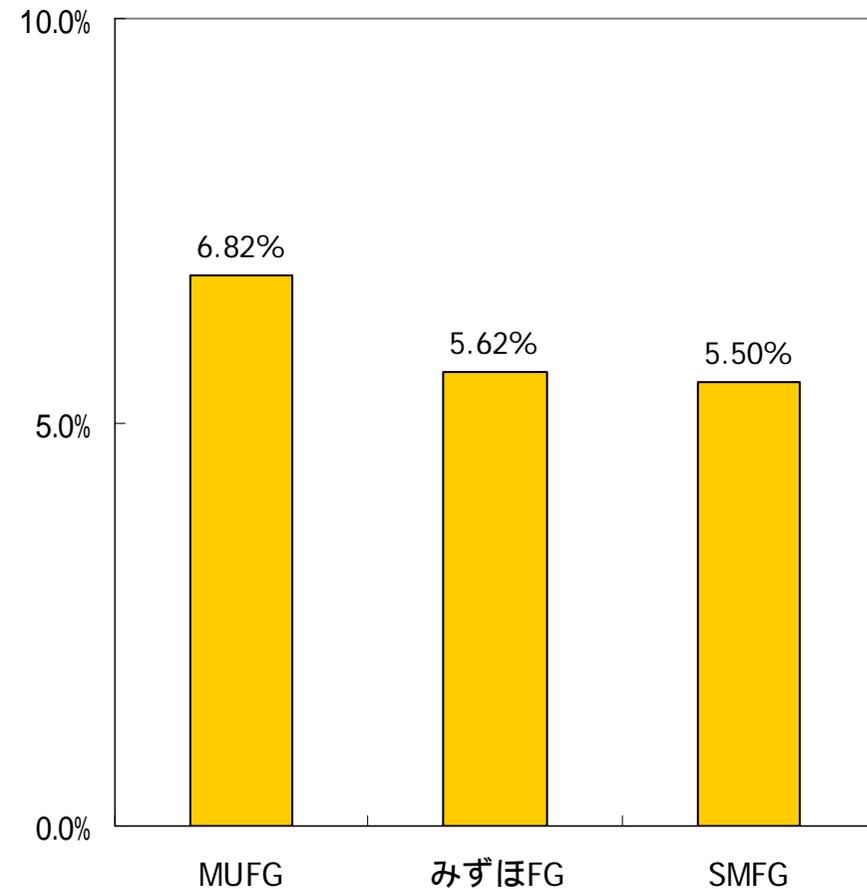
- 公的資金を完済する一方で、資本の充実も進展

## 公的資本の完済



\*1 05/9末はMTFG,UFJHの合算ベース

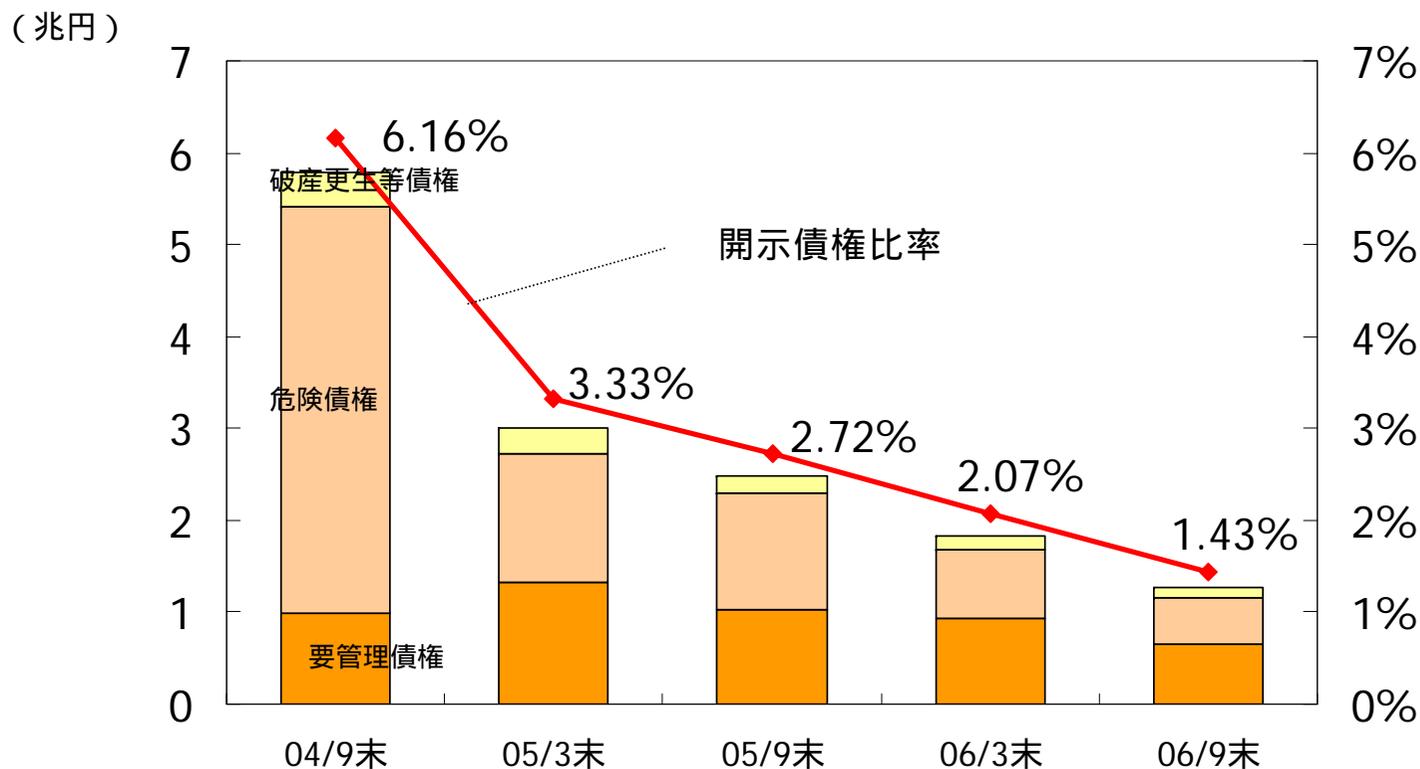
## 資本の充実 (Tier1\*2 比較)



\*2 2006年度中間期各社決算資料より作成、連結ベース速報値、BIS国際統一基準

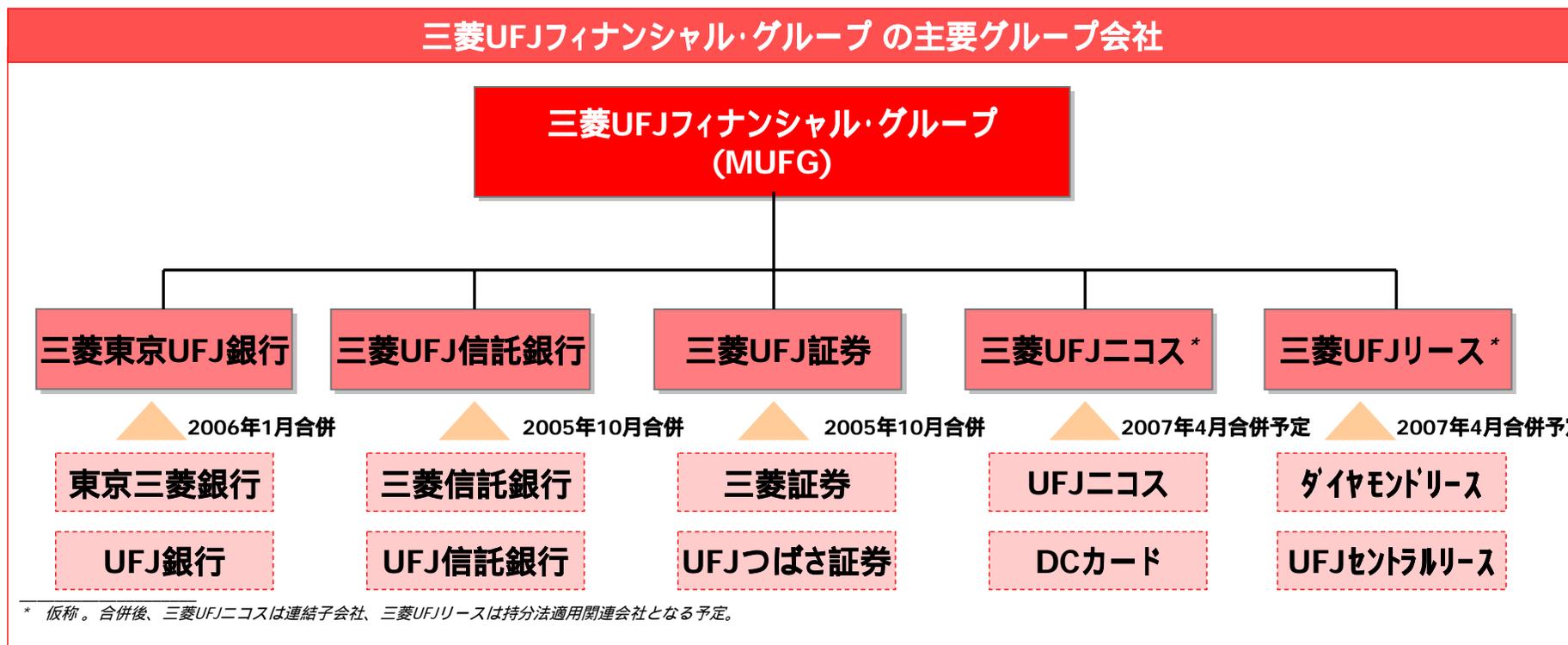
- 資産の質は着実に改善、開示債権比率は1.43%まで低下

### 金融再生法開示債権



\* 06/3末、06/9末は三菱東京UFJ銀行と三菱UFJ信託銀行の単体合算ベース  
 05/9末以前は東京三菱銀行、UFJ銀行、三菱信託銀行、UFJ信託銀行の単体合算ベース  
 04/9末には分離子会社を含む

# グループ総合力の強化



MUFGの概要と強み

統合後の主な成果

**2006年度中間決算の概要**

経営課題への取組み

# 2006年度中間決算サマリー（P/L）

【連結】



- **業務粗利益は前年比+975億円**
  - 国債等関係損益悪化するも好調な海外業務、運用商品販売の伸びや子会社連結化要因等により増益
- **営業費は前年比+1,284億円**
  - 子会社経費（含む新規連結化）および一時的統合コスト等を主因に増加
  - 経費率 56.3%（前年比+4.3ポイント）  
単体経費率 52.8%（前年比+7.1ポイント）
- **顧客部門営業純益は増加**
  - 顧客部門営業純益比率は95%に上昇
- **与信関係費用は826億円のプラス**
  - 与信先の業況改善、不良債権処理の進展により引当金の戻入益発生

（億円）

**< 連結P/L >**

	05年上期	06年上期	増減
1 業務粗利益（信託勘定償却前）	16,973	17,948	*1 975
2 うち資金利益	8,579	9,456	876
3 うち役務取引等利益	4,840	5,574	733
4 うち国債等関係損益	512	▲ 145	▲ 657
5 営業費	8,837	10,122	*1 1,284
6 実質業務純益	8,135	7,825	▲ 309
7 臨時損益	▲ 762	▲ 1,189	▲ 426
8 経常利益	7,363	6,635	▲ 728
9 特別損益	3,244	1,707	▲ 1,536
10 中間純利益	7,117	5,072	▲ 2,044
11 与信関係費用*2	2,745	826	▲ 1,918
12 与信関係費用*2（単体合算）	3,732	1,532	▲ 2,199

（は費用）

\*1 新規連結化要因は粗利益で約1,700億円、営業費で約900億円程度（概算値）

\*2 与信関係費用=信託勘定与信関係費用（業務粗利益内）+一般貸倒引当金繰入額+与信関係費用（臨時損益内）+貸倒引当金戻入額

<ご参考>

13 顧客部門営業純益 *3 （同比率）	6,859 (84%)	7,353 (95%)	495 (+11ポイント)
14 手数料収益 *4 （対粗利益比率）	6,608 (38.9%)	7,590 (42.3%)	982 (+3.4ポイント)

\*3 リテール、法人（含むUNBC）、受託財産の対顧客3事業の営業純益

\*4 役務取引等利益+信託報酬（除く貸信・合同）+対顧デリバティブ収益（管理ベース）+外為売買益（管理ベース）

# 2006年度中間決算サマリー（B/S）

【連結】



MUFG

（億円）

- 貸出金は06/3末比ほぼ横ばい
  - 住宅ローンは証券化を主因に減少
  - 海外貸出が増加
- 預金は06/3末比 3.3兆円
  - 金利上昇に伴い法人預金減少
- 開示債権は引続き減少
  - 開示債権比率は1.43%に低下
- その他有価証券の含み益は株式を中心に2,864億円減少
- 繰延税金資産対Tier1比率は約7.1%
- BIS比率は11.95%  
（Tier1比率 6.82%）

## < 連結B/S >

	06年3月末	06年9月末	増減
1 貸出金（銀行勘定+信託勘定）	861,131	860,078	▲ 1,052
[ 貸出金（銀行勘定） ]	[ 857,631 ]	[ 856,711 ]	[ 919 ]
2 うち国内法人貸出 *1*2	513,826	513,461	▲ 364
3 うち住宅ローン *2	182,447	174,065	*3 ▲ 8,381
4 うち海外貸出 *4	125,958	133,827	7,868
5 有価証券（銀行勘定）	485,089	477,664	▲ 7,425
6 預金	1,189,880	1,156,029	▲ 33,851
7 国内預貸金利回り差(単体合算)	( 05上期 ) 1.38%	( 06上期 ) 1.32%	0.06ポイント
8 金融再生法開示債権 *2	18,259	12,778	▲ 5,480
9 開示債権比率 *2	2.07%	1.43%	0.64ポイント
10 その他有価証券評価差額	29,532	26,668	▲ 2,864

## < ご参考 >

11 保有株式対Tier1比率	60%	59%	1.4ポイント
12 繰延税金資産（ネット） 対Tier1比率	8.3%	7.1%	1.1ポイント
13 BIS自己資本比率 （Tier1比率）	12.20% (6.80%)	11.95% (6.82%)	0.24ポイント (+0.02ポイント)

\*1 傘下銀行から持株会社宛の貸出金を除く

\*2 単体合算+信託勘定

\*3 06上期の証券化実績：約1.1兆円

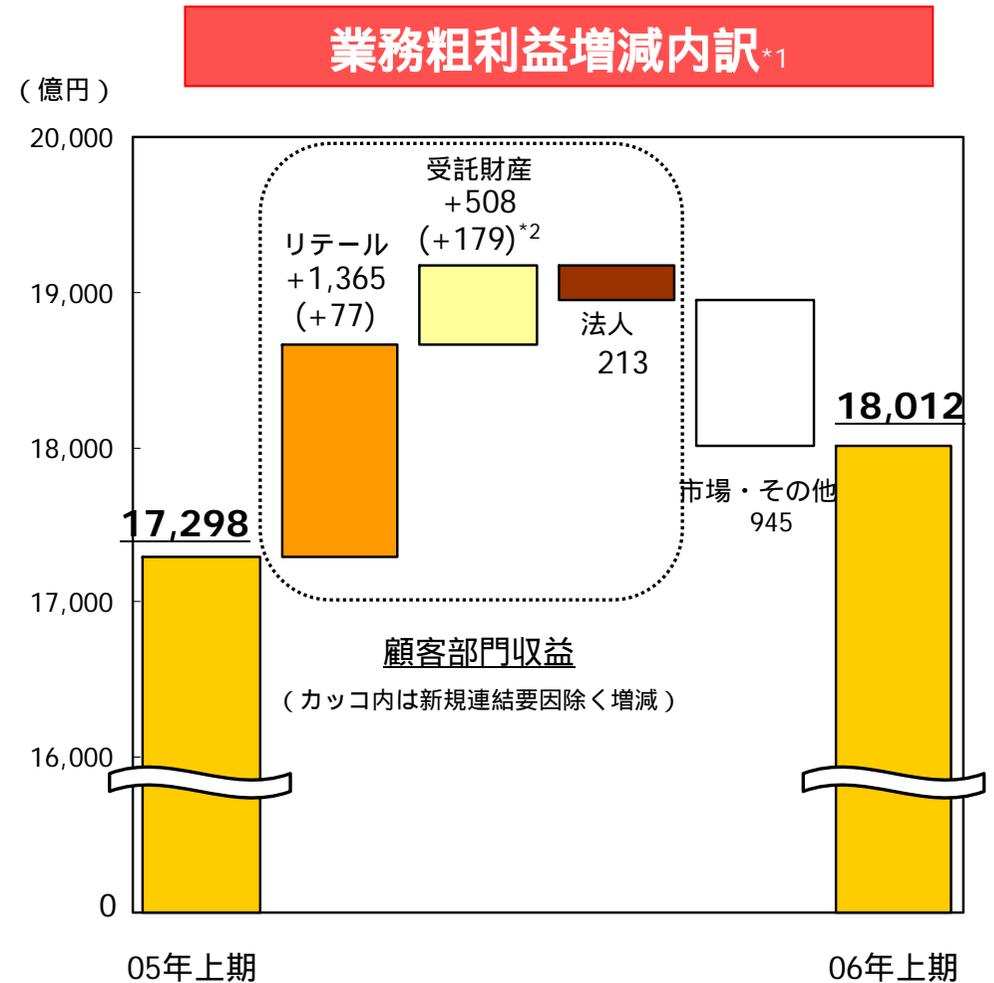
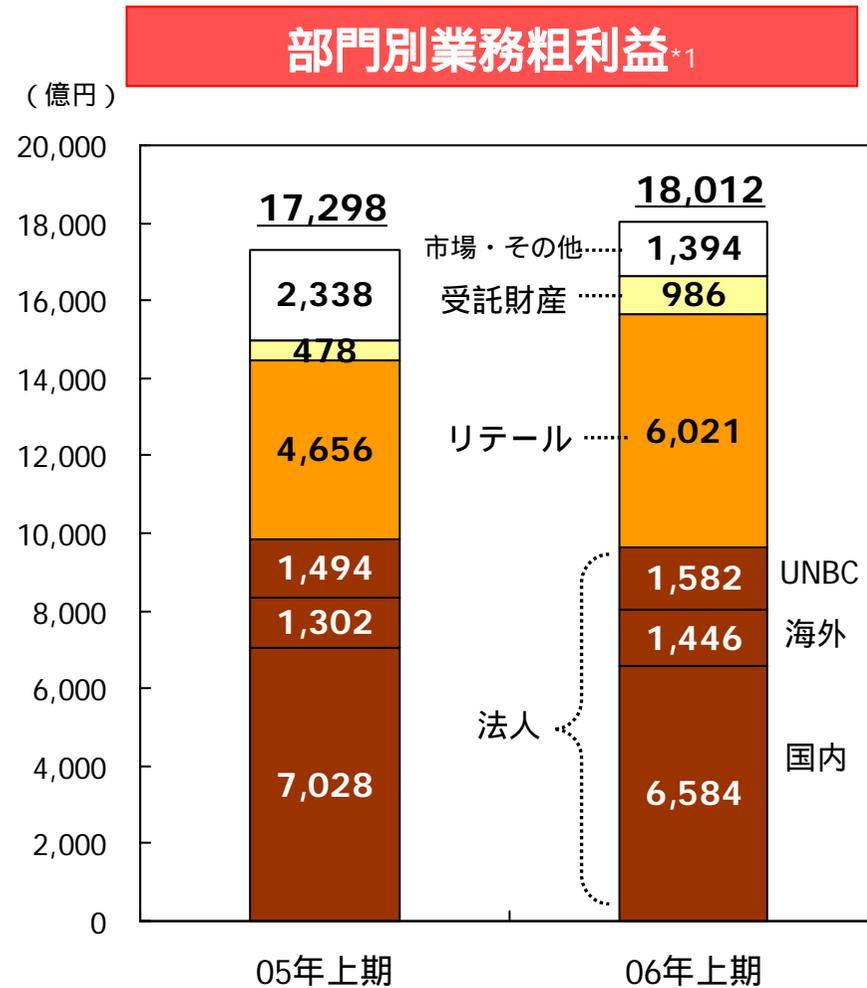
\*4 海外支店貸出+ユニオン・バンク・コーポレーション

# 部門別業績概要

【連結】



●顧客3部門の業務粗利益は前年比+1,659億円



\*1 管理ベース (子会社からの配当金収入を除く内部取引消去前の連結粗利益)

\*2 国際投信投資顧問は受託財産部門に含む。

# 2006年度業績予想

【連結】



- 通期の当期純利益予想を8,700億円に上方修正
- 年間配当金予想を10,000円に増額

業績予想	2006年度通期	
		5月予想比*1
経常収益	58,000億円	+3,400億円
経常利益	15,000億円	+700億円
当期純利益	8,700億円	+1,200億円

## 普通株式一株当たり配当金予想

	2006年度通期		
	中間配当 (予想)	期末配当金 (予想)	年間配当金 (予想)
5月予想*1	3,500円	3,500円	7,000円
今回修正	5,000円	5,000円	10,000円

\*1 2006年5月22日に行った2005年度決算発表時の公表数値

MUFGの概要と強み

統合後の主な成果

2006年度中間決算の概要

経営課題への取組み

- **資本政策**
- **顧客3部門の事業戦略**
- **グループ企業の再編**
- **統合の推進と内部管理の強化**
- **CS向上とCSR経営**

# 今後の資本政策～資本政策のプライオリティ



2006～2008年度  
成長ステージ1

2009年度以降  
成長ステージ2

➤グローバルな競争に耐えうる  
自己資本水準と成長原資を確保  
しつつ、配当金額の継続的な増  
額に努める  
(中期的に配当性向20%を目標)

➤統合効果の実現をにらみつつ  
株主還元をさらに強化

➤成長の見込める地域・事業分野への投資を検討

## 株主還元の充実

- 当面はグローバルな競争に耐えうる自己資本水準と成長原資を確保しつつ、配当金額の継続的な増加に努めることを基本方針
- 中期的に配当性向を20%程度に

自己資本の一層の充実

持続的成長に向けた  
戦略的投資

株主還元の充実

➤成長ステージ1で以下の達成を目指す

✓Tier1比率8%、自己資本比率12%

✓資本の質にも留意

~ Tier1中心の資本構成

~ 優先出資証券等に過度に依存しない

自己資本の一層の充実

持続的成長に向けた  
戦略的投資

株主還元の実

➤ **収益性・成長性を見込める事業領域（地域・業務）**

～ 北米・アジア、リテール等については有望視

➤ **投資リターンの確保**

～ 企業価値向上（資本コスト・EPS等）を意識

自己資本の一層の充実

持続的成長に向けた  
戦略的投資

# 顧客3部門の事業戦略～リテール(1)



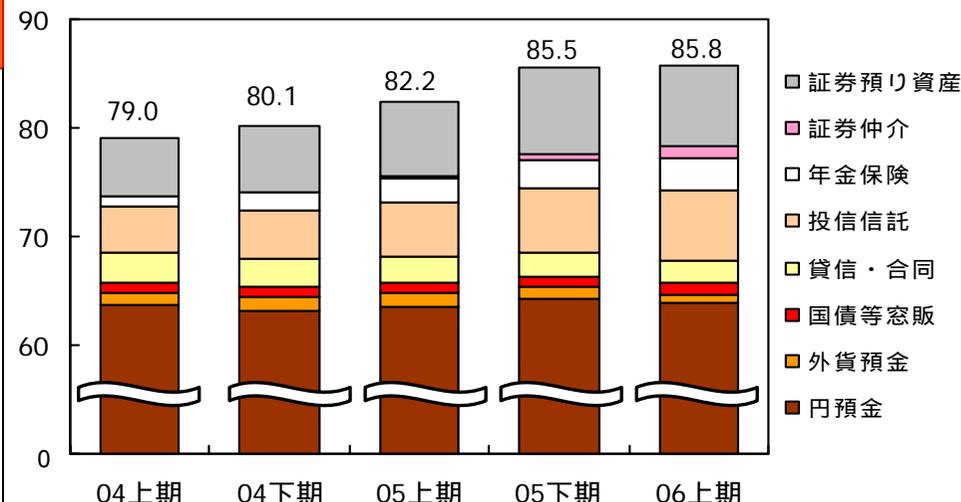
- グループ内外の融合・連携を推進、総合サービスの提供により、「総預り資産営業」を強化
- 中期的な成長の基盤として内部管理態勢を大幅強化  
～ 内部管理専担者を全エリアに配置

(兆円)

< 総預り資産残高 > (銀行+信託+証券)

## 「総預り資産営業」の強化

- 「貯蓄から投資へ」のニーズに対応、総合提案型営業を展開
- 運用商品・預金を含めた総預り資産を拡大し基盤を強化
- 来店誘致、団塊世代退職金の取込みを強化
- 担い手を量・質ともに強化
  - ✓ 本部人員300名を営業店へシフト、マーケットに応じて要員を再配置し、営業力を強化
  - ✓ 教育体制を拡充、本部支援体制を強化
  - ✓ SPR(セールス・プロセス・リンク)活用
- 事務効率化による営業力の強化



## グループ内外の融合・連携の推進

- 銀・証融合モデルを抜本的に強化
  - ✓ 証券から銀行への戦略的要員1,000名体制へ(現状700名)
- 三菱UFJメリルリンチPB証券との協働推進
- 銀・信協働の強化
  - ✓ 信託から銀行へ約40名出向、グループ総力を結集し相続関連業務を推進
- 長期持続的な成長に向け、KDDIとのモバイルネット事業、DeNAとのネット決済サービスを推進

## 内部管理態勢の強化

- 「金融商品取引法」への対応や法令遵守態勢を強化するため、内部管理を専担とする「エリア業務管理者」244名を全エリアに配置済み
- 証券のコンプライアンスノウハウをグループで共有、強化

## 顧客3部門の事業戦略～リテール(2)



- 戦略的アライアンスを積極展開し、総合金融サービス提供力の強化と、長期持続的成長に向けた新たなビジネスモデルの構築を目指す
- 三菱UFJメリルリンチPB証券は順調な立ち上がり

	出資・提携内容	進捗状況
三菱UFJメリルリンチPB証券	30億円出資〔BTMU、MUS〕 (06年5月、出資比率50%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■06年5月に営業開始、PBサービス提供開始</li> <li>■06年9月までの新規獲得口座：約2,000口座 (06年9月末口座数：約1.2万口座)</li> <li>■06年9月までの新規預り資産：約1,000億円 (06年9月末預り資産残高：約1.5兆円)</li> </ul>
農林中金との提携	リテール分野における包括的業務提携	<ul style="list-style-type: none"> <li>■UFJニコスと協同クレジットが合併(06年10月1日)</li> <li>■手のひら静脈認証付多機能ICキャッシュ・クレジットカード発行(06年10月)</li> </ul>
DeNAとのネット決済サービス	合併会社ペイジェント設立 3.2億円出資〔BTMU〕 (06年6月、出資比率40%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■06年8月、サービス開始</li> <li>■07年2月から、一般EC加盟店向けに決済サービス提供を順次拡大していく計画</li> </ul>
KDDIとのモバイルネット銀行設立	出資額未定〔BTMU〕 (07年度前半予定、出資比率50%予定)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■新銀行設立に向けた調査会社を設立。</li> <li>■関係当局の許認可等を前提に07年度前半の新銀行設立、サービス開始を目指す</li> </ul>
インドネシアにおける銀行買収(アコムとの協働)	バンク・ヌサンタラ・パラヒヤンガンの株式取得〔BTMU〕 (07年2月、出資比率75%程度を予定)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■発行済株式の75%程度をアコムと三菱東京UFJ銀行が共同で取得すべく既存株主と契約を締結</li> <li>■個人向け無担保ローン事業に取組む方針</li> </ul>

# 顧客3部門の事業戦略～法人国内



## ● グループ連携強化等を通じて収益力を増強

### 貸出基盤の増強～セグメント別戦略を徹底

- 銀・証連携強化により、大企業の資本戦略ニーズに応えるM&Aなどの大型ファイナンス案件提供力を強化
- 中堅企業取引の主力化・新規獲得の強化
- 中小企業専担拠点の増設、アライアンスの拡充により、中小企業貸出残高を増強

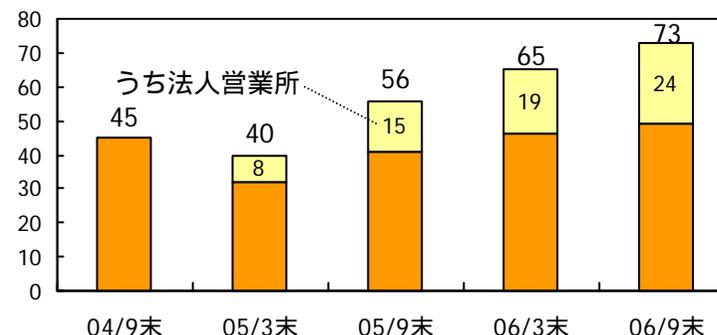
### 決済基盤拡大・流動性預金

- 貿易取扱高、通関シェア43.5%（06年上期）をさらに引上げ
- 決済の本支店間集中、流動性預金残高の維持・拡大

### 銀・信・証・グローバル連携強化

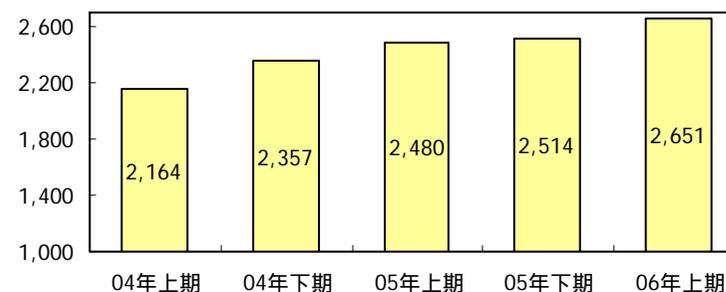
- 大企業セグメントにおける銀・証連携強化による証券プライマリー案件の増強  
～証券・投資銀行本部の体制整備により商銀・営業本部との連携を一層強化
- 中堅・中小セグメント・法人オーナー層への証券仲介等推進による運用ニーズ対応力を強化。B/Sコンサルを軸に不動産ビジネスを拡大
- 銀行・信託の連携を一層強化
- 海外・国内拠点間の連携推進により海外取引基盤を拡大

< 中小企業専担拠点数\*1 >

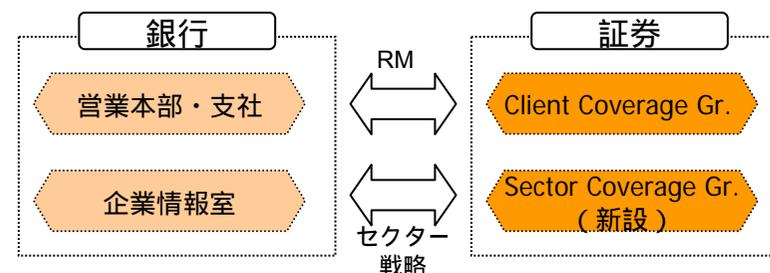


\*1 法人営業推進部、法人営業所、法人営業オフィスの合計

(億ドル) < 貿易取扱高 (BTMU) >



< 証券にミラー組織を創設し銀・証連携を加速 >



## アジア

### <中国～中国銀行との提携>

- 中国銀行のネットワークを活用し、中国に進出する本邦企業のお客さまサポート体制を強化

#### <中国銀行の概要>

- 資産規模で中国第2位
- 中国全土に約11,000拠点
- 本年6月香港、7月上海上場

香港上場に伴い、同行に1.8億米ドル（約200億円）を出資

#### <提携概要（本年8月締結）>

- BTMU店舗がない地域に進出する日系企業に中国銀行の支店を紹介
- シ・ローン、プロファイで協働
- 両行間での外為事務連携による決済やドキュメンツ処理の迅速化
- デリバティブ等の新商品相互提供

### <ベトナム～新規推進体制強化>

- ハノイ法人新規室を立ち上げ、新規取引を推進

### <マレーシアCIMBとの業務提携>

- 同グループの拠点網活用と投資銀行業務での協働

### <三菱UFJ証券とインドICICI銀行の業務提携>

- 総資産インド2位のICICI銀行とM&Aやコーポレートファイナンス分野等において顧客サポートを相互提供

## グローバル

### <三菱UFJ証券（MUS）とPerella Weinberg Partnersの提携>

- MUSと業務提携契約を締結した新投資銀行”Perella Weinberg Partners”が06年6月より業務開始
- 06年11月からMUSとPerella Weinberg Partnersの協業スタート

## 中東欧・ロシア

### <オランダ三菱東京UFJ銀行プラハ支店>

- 本邦企業のお客さまのチェコ進出を現地情報提供やチェココロナ建て取引等、総合的にサポート
- 06年4月24日営業開始

### <ロシア現法>

- 本邦企業のお客さまにルール建てを中心とした預金・融資・為替等、総合金融サービスを提供

名称 : ユーラシア三菱東京UFJ銀行  
ZAO Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ (Eurasia)

営業開始 : 06年11月1日

# 顧客3部門の事業戦略～受託財産



- 規模の利益を活かし年金業務、投信業務等を中心に、今後も着実な収益積上げを目指す

## 年金業務

- 確定給付型年金では、アクティブ系運用商品の販売拡大とともに、銀・信協働による新規マーケット開拓にも注力
- 市場が急拡大中の確定拠出型年金では、運用商品・資産管理の残高でトップシェアを確保(06年8月末現在)、中小年金への取組みも強化

## 投信業務（運用・管理）

(投信運用)

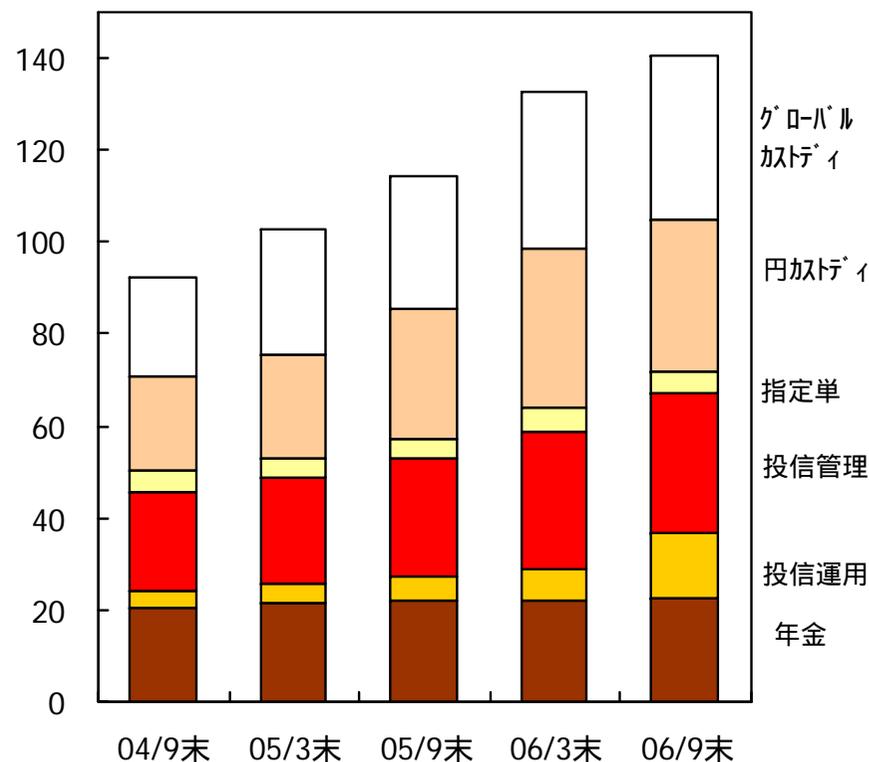
- グループ内販売チャネル（銀・信・証）への良質な商品供給・販売サポートに引き続き注力
- 地銀等への供給商品多様化やサポート機能強化により、グループ外チャネルを通じた販売を強化

(投信管理)

- 管理機能強化を梃子に証券系投信会社からの受託拡大

## 主な資産\*1の残高推移

(兆円)



\*1 資産管理残高としては、この他に証券特金や有価証券管理受任等がある

# グループ企業の再編 (1) 三菱UFJ証券の完全子会社化



- 連結経営体制を高度化し、総合金融グループとして更に一体的・融合的な経営を实践
- グループ内経営資源を証券業務において有効活用し、証券機能を一層強化。銀・信・証間シナジーの一段の発揮を企図

## 完全子会社化 へ向けた日程

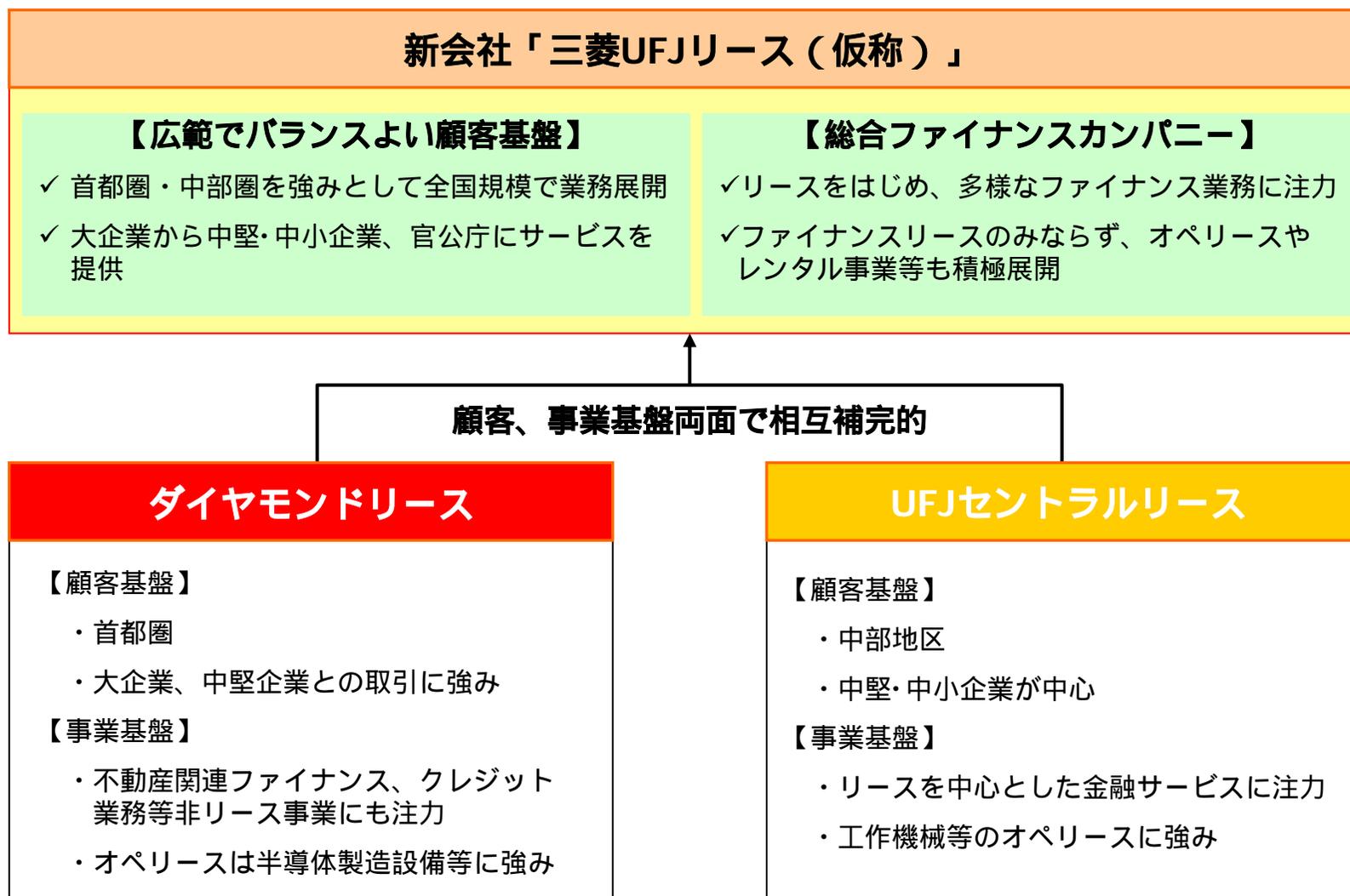
- 2006年8月29日 基本合意書の締結
- 2007年3月下旬 (予定) 株式交換契約書承認取締役会  
株式交換契約書の締結
- 2007年6月下旬 (予定) 株式交換契約書承認株主総会  
( 定時株主総会、三菱UFJ証券のみ<sup>\*1</sup> )
- 2007年9月30日 (予定) 株式交換の効力発生日

<sup>\*1</sup> 本株式交換は、会社法第796条第3項の規定に基づき、当社においては株式交換契約書に関する株主総会の承認を得ることなく行う予定

# グループ企業の再編 (2) グループリース会社の合併



- ダイヤモンドリースとUFJセントラルリースの合併により誕生する新会社は幅広い顧客層に多様なサービスを提供



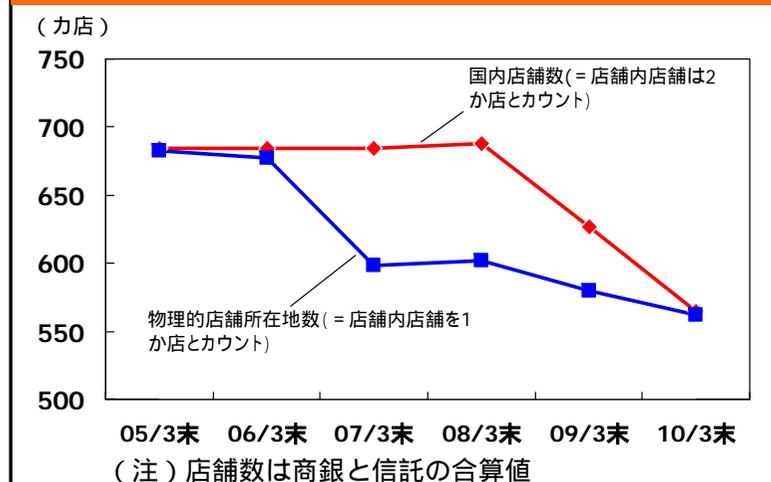
# 統合の推進と内部管理の強化



## ● シナジー効果の早期実現に向け合理化を推進

- 店舗内店舗化による物理的店舗統合の促進  
9月までに約40箇所の店舗内店舗化を実施済み  
(今年度中に約80箇所を目処)
- 本部間接部門を中心に重複人員の削減・再配置を促進
- Day2統合は計画通り進捗

店舗内店舗化による店舗統合の進捗イメージ



## ● 内部管理態勢の強化

- コンプライアンス徹底のため内部管理専担者を配置  
リテール：全エリアに244名のエリア業務管理者を配置済み  
法人：35名のコンプライアンス指導役を法人営業拠点に配置予定
- SOX404条対応 ~ 財務報告に関わる内部統制の整備
- バーゼル 対応 ~ リスク計測の精緻化、リスク管理の高度化  
(07年3月末より、信用リスクはFIRB、オペレーションリスクは粗利益配分法を採用予定)

## ● サービス向上を通じたブランド力強化 顧客増加・顧客メイン化

- 06年5月に、本支店間、銀行/信託銀行間の振込手数料を一部無料化実施\*1
- 07年3月にはコンビニATM利用手数料の引下げを予定\*2

## ● 株主、顧客、社会、従業員等、幅広いステークホルダーを意識した経営の実践により中期的な株主価値向上を目指す



\*1 ATMによるカード取引、ダイレクトバンキング（有人対応を除く）

\*2 三菱東京UFJ銀行のお客さまがセブン銀行、イーネット、ローソン・エイティエム・ネットワークスの運営するコンビニATMをご利用された場合、平日8時45分～18時まで無料、その他の時間帯及び土日祝日は105円（いずれも従来比105円の引下げ）とする計画

---

サービス No.1

信頼度 No.1

国際性 No.1

---

# Appendix

# 2006年度下期の取組み方針～リテール



リテール	総預り資産	<ul style="list-style-type: none"> <li>・銀・証融合モデルの抜本的強化             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓証券から銀行への戦略的要員1,000名体制へ（現状700名）</li> <li>✓幅広い顧客ニーズへの総合サービス提供</li> </ul> </li> <li>・担い手の生産性向上に向け、要員の再配置・事務効率化を実現</li> <li>・銀・信協働により信託ビジネスを抜本的に強化、信託から銀行へ約40名出向</li> </ul>
	コンシューマーファイナンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・UFJニコスとDCカードとの統合推進（07年4月予定）</li> <li>・総合カードの販売強化（非対面チャネル拡大、本部サポート強化）</li> <li>・アコム保証の新型カードローン投入予定</li> </ul>
	住宅ローン	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「量」・「質」共に販売力を強化             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓業者ルートの強化と休日相談会活用によるボリューム増強</li> <li>✓案件モニタリング強化による良質貸出の増強</li> </ul> </li> <li>・コスト構造強化による収益性の向上</li> </ul>
	内部管理強化・人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・内部管理専担者244名を全エリアに配置             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓各種ルール等の改善、現場と本部の「情報交換会」の実施</li> </ul> </li> <li>・営業店への要員投入、教育体制の拡充</li> </ul>
	チャネル戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PBO（プライベートバンキングオフィス）拡大、MUFGプラザ、相談特化型、軽量化店舗等の展開</li> </ul>
	新分野等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・KDDIとのEBCネット事業、DeNAとのネット決済サービス、VISAとの非接触型IC・携帯クレジットサービス、JR東日本との提携強化</li> <li>・国際戦略、団塊世代対応等次世代ビジネスモデルの構築</li> </ul>

# 2006年度下期の取組み方針～法人



法人	中小企業ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人営業所等の中小企業専担拠点の積極展開を通じ顧客接点を拡充</li> <li>アライアンス強化、規制緩和を捉えた代理店戦略をさらに拡大。地銀との連携も視野</li> </ul>
	国際業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>邦銀随一の拠点ネットワークを活用、成長事業の業務を拡充</li> <li>内外、グループ内の連携・協働を強化し、顧客基盤拡大、取引ポジションアップ</li> </ul>
	投資銀行業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>大企業の資本戦略ニーズに応えるM&amp;A関連ファイナンスの強化</li> <li>資産回転型ビジネスモデルの推進</li> <li>小口化・商品ラインアップ拡充による顧客層の拡大</li> </ul>
	決済業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>「本社集中」を核とした被仕向け為替の増強</li> <li>商流ビジネスへの対応強化（与信/決済、内為/外為の一体推進）</li> </ul>
	不動産業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>B/Sコンサルの活用による不動産ビジネスの推進</li> <li>銀・信・証連携による証券化・ファンドビジネスの強化</li> </ul>
	証券業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資銀行業務におけるセクターアプローチの強化</li> <li>クロスボーダー連携推進による大型案件の追求</li> <li>法人オーナー層取引を投資銀行アプローチを含めて推進</li> </ul>

# 2006年度下期の取組み方針～受託財産



受託財産	年金業務	<ul style="list-style-type: none"><li>•本部直接営業体制によるアクティブ系運用商品の販売強化</li><li>•ニューマネー（新規・シェアアップ）獲得への取組み強化</li><li>•グループ総合力発揮によるDCビジネスの強化</li><li>•銀・信の協働による中小年金への取組み強化</li><li>•CSRの推進（SRIセミナーによる啓蒙活動、SRIファンドの販売推進）</li></ul>
	投信運用・管理	<ul style="list-style-type: none"><li>•リテール部門との連携強化により良質な商品をタイムリーに供給</li><li>•グループ外チャネルの開拓を強化</li><li>•管理機能強化を梃子に証券系投信会社からの受託拡大</li></ul>
	カストディ	<ul style="list-style-type: none"><li>•当グループ国内外拠点の連携による業務効率化</li><li>•外国為替・レンディングといった周辺機能を強化</li></ul>
	年金以外の信託業務等	<ul style="list-style-type: none"><li>•海外・金融法人・非営利・事業法人等のフロンティア領域の開拓</li><li>•企業の時事経営課題に対するソリューション提案型セールスの展開</li></ul>