

2012 年度中間決算説明会

主な Q&A

Q: 増配・自社株買いに必要な外部環境について説明して欲しい。

A: 過去、赤字が出ても年間 12 円の配当を行ったように、MUFG の配当政策の基本は安定配当。この数年間、MUFG の収益力は相応の成長を遂げてきたが、増配を考える際には、今後も安定した利益成長を保てるかという点が重要。今年度の当期純利益目標を前年度比▲200 億円の計画としたのは、外部環境を考慮すると増益の計画をどうやっても描くことが出来なかったためで、安定的とは言えない。配当は、通常、年度の実績が出てきて、次年度はこれくらい出来るということを考えながら決定していく。増配を実施するには、収益の実績を積み上げることで今後の業績に自信を持てるようになることが必要。

また、普通株式等 Tier1 比率が 10% 程度まで到達したことは、業績との相関が高い増配よりも、自社株買いに対する考え方に影響を与えてきている。株価の向上については常に考えているが、同時に企業としては持続的成長が使命と考えている。オーガニックにしろ、ノンオーガニックにしろ、成長には資本が必要。普通株式等 Tier1 比率との兼ね合いを見ながら、タイミングとして確信を持てれば、自社株買いも選択肢だと考える。

Q: 国内法人貸出の利鞘が下がっているが、大企業が下がっているのか、中小企業が下がっているのか。また、住宅ローン金利の見通しを教えて欲しい。

A: 利鞘は全体的に厳しい。現在の環境は借り手に有利であり、大・中堅・中小・住宅ローンとも競争が厳しい。個別には下がらないように営業部門では努力をしているが、国内において利鞘が上向くことは当面起こりづらいと考えており、利鞘の低下圧力は継続すると見ている。一方、海外ではライバルである欧米行が資産を圧縮していることもあり、利鞘を確保できる貸出が増えている。

Q: 国内の顧客部門が苦戦している印象だが、国内の厳しい状況はすぐには変わらないと見ている。そうした中で、国際部門・市場部門での収益をどのように上げていき、中期経営計画の目標を達成していくのか教えて欲しい。

A: 元々この1年は、国内は厳しいとの認識で計画を作っている。厳しい環境下でも、各部門は頑張っており、法人部門の上期は計画比でプラスとなっている。国内が厳しい中、海外戦略・セールス&トレーディング業務・モルガン・スタンレーとの協働などが収益ドライバーであり、手応えもある。市場部門は国債の売買益が目立つが、セールス&トレーディング業務もかなり高い目標が設定される中、目標を着実にクリアしながら伸びている。相応の経済規模がある地域で国際部門と市場部門との共管拠点化を進めているが、これによりセールス&トレーディング業務の収益は上がってきている。我々は、金利ヘッジや為替ヘッジなど、顧客ニーズに基づいたベーシックな商品を提供しつつ、モルガン・スタンレーとの協働により、取引先に提供する品揃えも増えている。モルガン・スタンレー本体、同社とのジョイントベンチャーである国内証券2社、いずれも健闘していると評価している。銀・証協働もこの1年間で伸びている。協働の収益水準については、目標にはまだ遠いが、相応の手応えは感じている。

Q: 新政権誕生の可能性もあるが、今後1年程度の日本国債ポートフォリオの運営方針をどのように考えているのか教えて欲しい。

A: 日本国債については、中長期的には危機感を持ちながら、慎重に運営している。日次・週次・月次・四半期・年次毎にあらゆる意見交換をしながら運営している。環境の変化に応じて、ある時点から方針が変わることはありうるが、1年以内にどうするといったものではない。少なくとも短期的に大きく方針を変えるつもりはない。

以上