

# 2007 年度中間決算説明会

## 主な Q&A

Q：戦略的投資に関して、アジアに対する積極的な取り組みはよくわかったが、欧米での戦略はどうか。

A：欧米について消極的ということではないが、実体経済面の成長を考えるとやはりアジアが中心。また、当面はサブプライム問題の影響を注視する必要がある。欧米ではここ数年、徐々に格付機関の見方も厳しくなっている。当社も欧米での非日系貸出を伸ばしているが、格付等を見て、内容の良い会社に融資している。これがスプレッド低下の一因ともなっているが、当面、内容本位で取り組んでいく。

Q：コンシューマーファイナンス戦略に関して、強化方針を打ち出した 2 年ほど前とは規制環境が大きく変わっているが、当初の考え方は未だ変わっていないと考えてよいか。

A：昨年来、貸金業法の改正など大きな環境変化があり、消費者金融業務を以前と同じように考えることができなくなった。ただ、広義のコンシューマーファイナンス市場は今後も重要であり、この市場に正面から取り組み、中核的なビジネスの一つとしていくとの考えは変わらない。もっとも、戦略の見直しは必要であり、先般の三菱 UFJ ニコスにおける抜本的事業再構築で打つべき手は打った。今はしっかりとこれらをやり遂げることが重要と考えている。

Q：保険商品の銀行窓販全面解禁対応で保険会社からの出向社員の受け入れも行う予定との説明だったが、銀行収益への影響はどの程度と見ているか。

A：保険商品の販売で、ある程度利益を上げていこうとしているのは事実。但し、行員を一から教育するには専門性がかなり高い分野。そのため出向社員に来ていただくこととした。この下期は業務の基礎固めと考えており、収益については、来年度以降の成長を期待している。

Q：コンプライアンス態勢の強化による経費への影響はどの程度か。また、金融商品取引法対応に関してはどうか。

A：足元で経費が増加しているが、特に、コンプライアンス対応も含めた「貯蓄から投資へ」の土台作りと、新システムへの移行関連コストの二つが大きい。金商法対応に関しても、例えば顧客対応を1名から2名に増やすなどコストがかかっているのは事実。施行当初はともかく、法制度が全体に浸透していく中では、効率的な対応も考えて参りたい。

Q：自己株式取得を決めた理由は何か。なぜこのタイミングだったのか。足元の著しい株価下落を踏まえての判断か。

A：自己株式の取得に関しては、一つは株主への還元であり、二つ目には資本効率の向上（ROEの改善）が狙い。また、来年には三菱UFJニコスを株式交換により完全子会社化するが、これら機動的な資本政策への備えという側面もある。足元の株価下落はサブプライム問題を契機としたあまりにも急激な動きであるが、自己株式の取得については、サブプライム問題で市場が混乱する前より検討課題と考えていた。