

インド大手ノンバンク Shriram Finance 社への出資について

主な Q&A

- Q. 本件により今後の自己株式取得の規模は縮小するのか。また、今後の成長投資についての考えを伺いたい
- A. 自己株式取得の基本方針は従来から不変であり、業績進捗や為替動向、資本比率の水準を踏まえ、成長投資とバランスを見ながら機動的に対応していく。中間期決算発表時点では、本件は決定しておらず検討段階であったため、下期の CET1 比率の見通しに本件の影響を織り込んでいなかったが、RWA の増加や一定程度の成長投資の可能性は考慮していた。本件の CET1 比率への影響は▲60bps 程度と見込んでいるが、中間期時点の見通しからそのまま低下するわけではない。自己株式取得への影響を懸念する声があることは理解しており、年間の利益水準が 2 兆円超にまで引き上がってきていることを踏まえ、年度末に向けて検討していきたい。尚、成長投資は引き続き CET1 比率のターゲットレンジに収まる範囲で検討していく。
- Q. 当社をパートナーとして選んだ背景を教えてください
- A. インドでは4年に亘り様々な案件を検討してきた。当社は、経営陣の質や独自の競争優位性、それらを支える人材・企業カルチャーにおいて持続的な成長を確信することができ、実際に過去3年間の ROE が 15%を超えている点にもそれが表れている。当社は財閥や銀行の傘下ではなく資本の制約によって成長を抑制されていたが、本件によってその制約から解放され、成長が一段と加速すると期待している。世界経済が保護主義に向かう中、内需の強い大国であるインドに帆を張ることは MUFG にとって戦略的に大きな意義がある。これまでの ASEAN 出資の経験を活かし、良好な関係を築いて当社の成長を促していく。
- Q. 中長期的な ROE 目標 12%超に貢献する時間軸は少し長いと感じられるが、シナジー効果が上振れることによってタイムラインが早まる可能性はあるか
- A. 従来の案件も含め、出資案件を検討する際には事業計画を保守的に見積もり、出資を判断している。次々期中計という時間軸はこの保守的な計画に基づくものであり、計画以上に強い実績を出すことができればその時間軸が早まることはあり得る。
- Q. のれんの金額及び償却年数について伺いたい。また、当社の成長を確認する上で参考となる指標は何か

A. のれんの金額は足元の為替レート的前提で3,500億円強、また現時点で償却期間は10年から15年程度を想定している。当社は特定の領域に特化したモノラインのビジネスを展開しており、貸出残高やNIM、与信費用で成長を捕捉することができる。クレジットリスクの高い分野でビジネスを展開しているが、クレジットスコアリングに加えるデータを拡充する等の組織的な対応により、当社の与信費用は競合他社と同水準に低減できている。

Q. 追加出資の可能性はあるか。また、本出資に伴い DMI Finance 社の出資方針に変更はあるか

A. インドで Non-Banking Financial Company (NBFC) に対して 20% 超の出資を行うにあたり、今月初に改正された規制に照らすと、現地中銀 (RBI) による承認は必要であるものの、規制上の障壁はなくなった。ただ、現時点では出資比率引き上げについて決定した事実はない。まずは今回の出資を完了させ、取締役の派遣を通じた経営管理、シナジー効果発現に注力したい。当社との協働では「コンフィデンス」と「トラスト」の二点を重視していく。「コンフィデンス」とは、我々が期待する強い事業プラットフォームを当社が有していると確信できること、「トラスト」とは、これまでの議論・交渉の過程で醸成された創業者や経営陣との信頼が更に深まることである。これらを実現した後、出資に関する様々なオプションを検討したい。

また、DMI Finance 社への出資方針は不変。当社と DMI Finance 社では、セグメント、ビジネスモデル、チャネルが異なり、本出資に伴って DMI Finance 社への方針を変更する予定はない。今後は、当社と DMI Finance 社のそれぞれのビジネスモデルに応じた成長を図っていく。

Q. 信用力向上を通じた資金調達力の改善を戦略的意義の一つとして挙げているが、過去の出資案件ではどのような実績があったか

A. 一部の格付機関では、親会社支援の可能性を考慮し、アユタヤ銀行やダナモン銀行のスタンドアローン格付が 2 ノッチ程度引き上げられており、両社の調達コスト削減に貢献している。当社も今回の第三者割当増資を受けて信用力が向上し、調達コストが削減されることを期待している。

Q. NBFC にも関わらず預金ライセンスを保有していることで、競合他社にない制約を受ける可能性はあるか

A. 預金ライセンスを保有していることによるデメリットは、デューデリジェンスを通じても確認されていない。決済性預金であればシステム整備等を含めた基盤整備の必要性が出てくるが、当社の預金は比較的期間の長い運用性の定期預金であり、追加的な制約はないと考えている。

Q. インド国内の景気変動は、当社の事業にどのような影響を及ぼすか

A. 当社の主要な顧客セグメントは国内の中小零細企業、リテール領域であり、景気変動による一定の影響はあり得る。ただ、当社のビジネスは消費性のローンではなく、事業性のファイナンスが中心であり、陸運インフラのラスト・ワンマイルまでを支援している。インド国内での社会インフラへの投資に伴い物流業界も右肩上がりで成長し、当社の業績も堅調に推移しているが、インド経済や社会インフラに対する需要も確りとモニタリングしていく。また、今回の出資は GCB の中長期的な事業ポートフォリオ分散に資するものであり、MUFG 全体の収益安定化につながると考えている。

Q. 当社の経営陣をどのように評価しているか

A. 創業者が現在でも経営に対して一定の影響力を持っているため、その動向は重要なポイントとなる。デューデリジェンスでもその点は確認しているが、サクセッションプランは確りと策定されている。加えて、かつて創業者として保有していた株式は、現在はグループ各社の持分を保有・管理するために設立され新旧経営陣が trustee となる当社グループ傘下の信託法人に預託されている。その点からも、当社はワンマン経営ではなく、経営陣が協力していく体制が確立された企業だと言える。

以 上