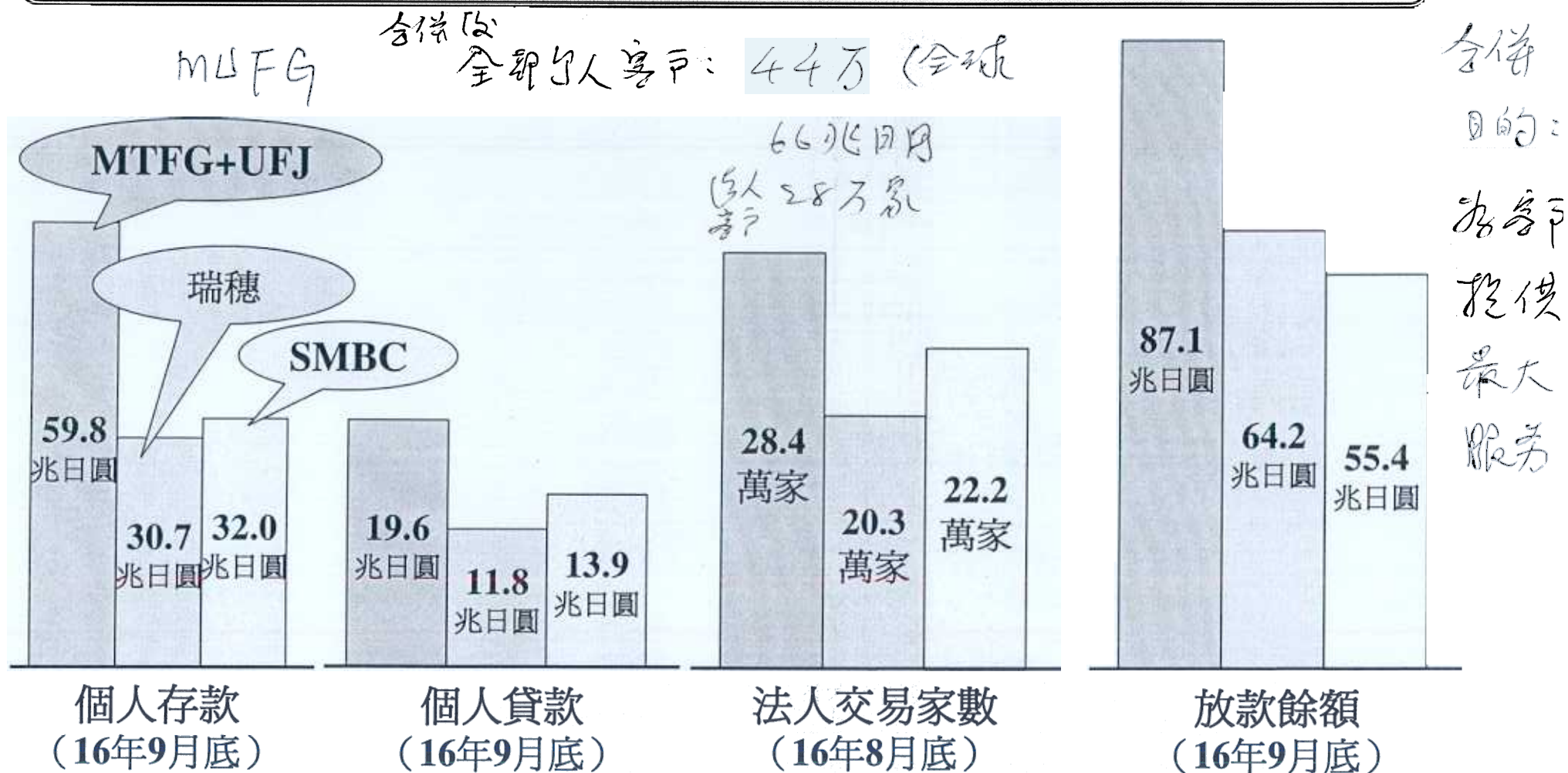


- 約60兆日圓的個人存款乃為增強零售收益之最大的資產
- 堅強穩固的法人顧客基礎乃為開展信託業務與投資銀行之重要資產

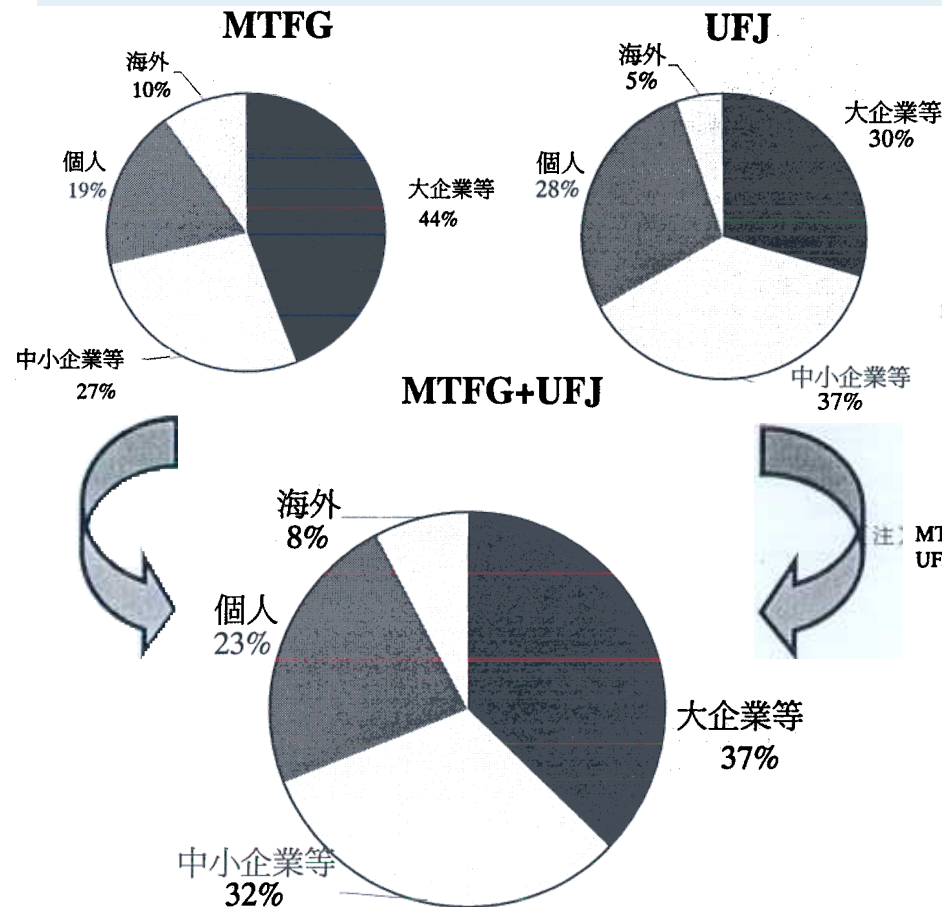


(注) 個人存款與個人貸款之計算: MTFG為東京三菱與三菱信託、UFJ為UFJ銀行與UFJ信託、瑞穗為3行+重建專門子公司、SMBC為三井住友銀行之單獨合計 (含信託結算、UFJ與瑞穗包含分離子公司)。法人交易家數 (出處: 帝國資料庫) 僅計算銀行部分。放款餘額為連結基礎。

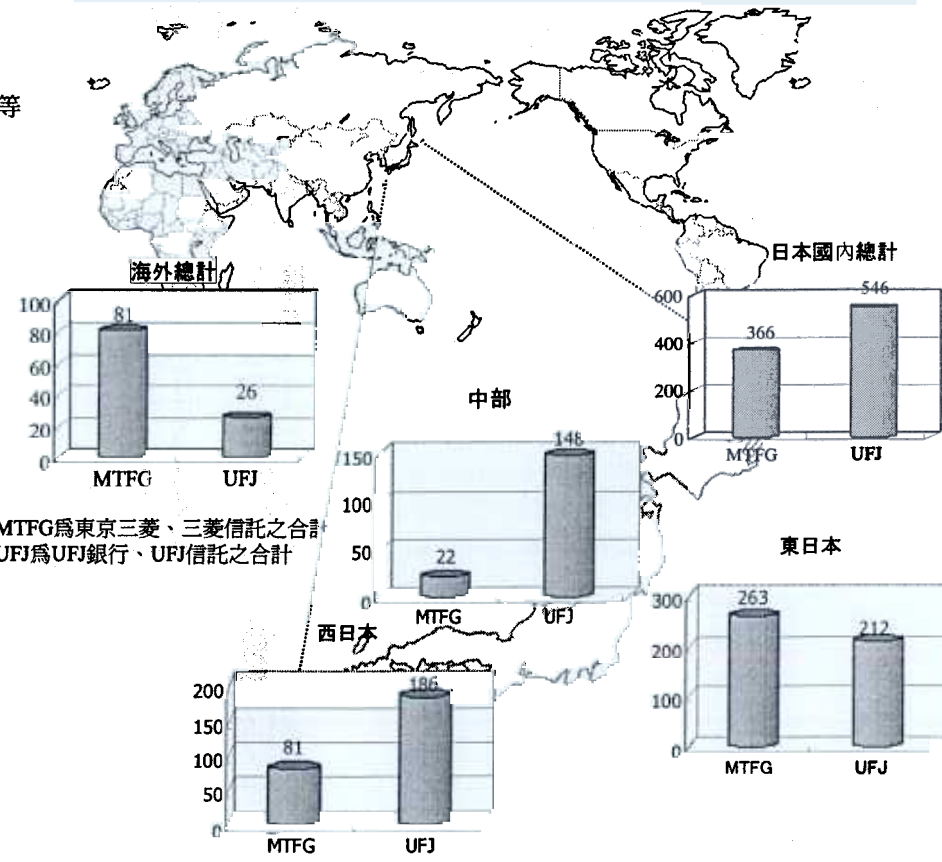
- 由個人大眾到富裕層、中堅中小企業到大企業、日本國內到海外，在所有的顧客層與商品領域中皆擁有壓倒性的顧客基礎
- 建立分布平均的國內分支網絡與日系銀行中首屈一指的海外服務據點網絡

獲益  
提升  
故  
高規  
模  
大，仍  
使  
ROA  
提升

### 放款資產組合之現況 (2004年9月底)



### 國內外據點之現況 (2004年9月底)



注：MTFG為東京三菱、三菱信託之合計  
UFJ為UFJ銀行、UFJ信託之合計

(注) MTFG為東京三菱、三菱信託、三菱証券之合計  
UFJ為UFJ銀行、UFJ信託、UFJ TSUBASA證券之合計

(注) MTFG為東京三菱與三菱信託之合計 (銀行結算+信託結算)  
UFJ為UFJ銀行 (包含2分離子公司) 與UFJ信託銀行之合計 (銀行結算+信託結算)

- 新集團擁有眾多優勢及傲人之交易基礎。  
其中客戶數達4千萬人、投資運用資產更高達66兆日圓

### 新集團之優勢

#### 1.高度的互補性與強大之規模

- ✓ 由個人大眾到富裕層，擁有深厚的客戶基礎
- ✓ 高度的業務互補性
  - 均衡之地區分布性（例如：在中部、近畿地區極少有重複據點）
  - UFJ：在大眾層、ATM設置分布點上具有優勢
  - MTFG：在富裕層、外幣存款、個人年金保險上具有優勢
  - 在住宅貸款方面
  - UFJ：具有與住宅銷售業者交易上之優勢/MTFG:販促商品等優勢

#### 2.整合銀行・信託・證券之綜合金融服務 連結事業本部制度

#### 3.活用海外分支網絡拓展全球化行銷 UBOC、Manulife等

#### 4.重視個人資訊保護，提供資訊安全之先進服務 IC卡、身體認證等

#### 5.堅強完備之消費金融推展體制 橫跨發卡業務、消費者金融、信用販賣等廣泛層級

#### 6.新商品・新服務・新策略性聯盟 在以往未曾有的領域中積極展開策略性聯盟

各層級之顧客數・存款資產餘額（2004年3月底）

存款資產餘額 區分	客戶數 (萬人)	投資運用 資產 (兆日圓)
10~ 百萬日圓	約200 首都圈 100 中部圈 30 近畿圈 50	約40
0.5~ 百萬日圓	約1,000 首都圈 500 中部圈 200 近畿圈 250	約25
~0.5 百萬日圓	約3,000 首都圈 1,500 中部圈 500 近畿圈 700	約1~2

(注) 銀行・信託4行的單純合計基準

- 活用兩集團之優勢、落實各層級、各業務別策略
- 發揮統合綜效、建立新經營模式

新集團之優勢 (核心競爭力)

集團總動員力  
全商品系列皆包含  
「銀行・信託・証券・全球化」機能

廣大的服務基礎  
兼顧區域・規模  
佈局遍佈海內外分支網絡

遍佈海外  
擁有日系銀行中傲人之全球化服務網  
在亞洲擁有堅強穩固的營業基礎

穩固之顧客基礎  
擁有橫跨全客戶層  
且高密度之客戶群

領先市場  
所有業務中皆擁有高度市佔率

IT開發力  
便利性高且易於操作之國內外結算服務

架構新的經營模式

市場誘導・證券仲介・企業重建  
事業、事業繼承經營、中小企業  
發卡業務...

MTFG

發揮  
統合綜效

UFJ

策略性業務領域

加強對中小企業放款

強化對亞洲地區之經營

海內外結算業務  
EB・Web商品、Globe CMS

投資銀行業務  
聯合貸款、衍生性金融商品

信託業務  
代辦證券、不動產

証券業務  
流動化相關業務、M&A  
強化証券販賣力

- 透過經營統合不僅擁有壓倒性之規模利益，同時亦整合並高度化技術資訊
- 使「規模利益」與「提升商品・服務品質」形成一良好的循環

