

2012 年度決算 会社説明会：主な質疑応答

Q: 国内貸出金の見通し

- A: 銀行の本業は貸出金を増加させていくことにあり、そのために特に国内では取れるリスクを取って貸出金残高を伸ばしていくことが重要。
メガソーラー、風力発電、医薬・医療、インフラ等、新成長産業においてチャンスが出てくる他、国内景気が好転してくれば2~3年の間に既存産業においても設備投資ニーズが増加してくる。ポイントはそうした動向を先取りしてきちんとリスクテイク出来る体制を構築しているかどうかにある。その意味で、銀行・信託・証券連携の進んだ<みずほ>の体制は十分強みを発揮出来るものと考えている。

Q: 海外貸出金の見通し

- A: 海外では、特にアジアにおいて、企業の資金調達の一部が債券市場にシフトしたことで、ややペースダウンが見られるものの、貸出金需要は依然として強いと感じている。また、欧州系銀行が復活して競争環境が厳しくなったとは考えておらず、邦銀の相対的優位性はもうしばらく続くと考えている。
みずほの海外ビジネス戦略は、融資先に対し、トランザクション、アドバイザリー、キャピタルマーケットビジネス等で取引の深掘りを行うことにより、貸出金のみならず非金利収支を含めた海外収益全体を拡大していくことにある。この取組みを非日系優良企業のいわゆる Super 30 を中心に展開しているが、米州・欧州を中心に Super 50 に対象企業を拡大しているところである。

Q: One MIZUHO 推進に向けての課題は何か

- A: ビジネス面では、銀行・信託・証券のシナジー収益をいかに実現していくかがポイント。
たとえば、今年1月に合併した新みずほ証券は、今後さらに店舗統廃合を進め、効率性を追求していく。一方、みずほグループ全体では共同店舗化により銀・信・証が1ヶ所に集まってビジネスを行うことで粗利益増強・経費削減双方の効果が出てくるものと考えている。
また、他メガに先駆けて取扱いを開始するリバースモーゲージローンや、法人オーナー向けビジネスも信託業務との親和性が高く、みずほの優位性が発揮できる分野であり、実際に案件ストックも多く積み上がっている。
カルチャー面では、One MIZUHO を組織全体に浸透させることが大きな課題。銀・信・証全ての営業部店において各部店長と従業員が徹底的に議論し、それぞれの中期経営計画をまとめ上げることにしており、一人ひとりがそのプロセスにおいて One MIZUHO を理解し、一体感を醸成していくことを狙っている。

Q: 株主還元の拡大についての考え方

- A: 今年度収益計画の達成や普通株式等 Tier1 比率の目標到達の目処がつき、市場部門から顧客部門への収益構造の転換が確認出来るようになれば、株主還元の拡大を考える局面に入ってくる。
余剰資本をどう活用するかについては、増配、自己株式消却、インオーガニック戦略の3つがある。株主還元だけで言えば、株主の皆さまに直接的に収益増強や構造改革の成果をお渡しするとすれば、まず最初に増配を考えるべきではないかと考えている。

以上