

2014 年度中間期決算 会社説明会:主な質疑応答

Q: One MIZUHO は順調に進捗しているのか

A: One MIZUHO シナジーの効果については、粗利益の増強や経費削減といった具体的な実績でもお示している通り、十分な成果が上がっていると考えている。

今後の伸び代としては、例えば国内の中堅・中小企業分野では、One MIZUHO シナジーの実現に向け、銀・信・証の強みをさらに活かすことが出来ると考えている。法人・個人の一体営業により、オーナー系事業会社に対しては、貸出だけでなく、オーナー個人の資産運用、事業承継や相続、土地の売買などといった大きな収益機会がある。

銀・信・証の連携では、「エリア One MIZUHO」というプロジェクトが進行しており、同一エリア内の拠点長間の交流など、現場レベルでのコミュニケーションの活性化により、グループ一体でお客さまにサービスをご提供出来る体制が強化されてきている。

Q: 〈みずほ〉の海外戦略“Super 30”及び“Super 50” 戦略の成果と課題について説明してほしい

A: 先日報道のあった大型案件(米後発薬大手アクタビス社による米製薬大手アラガン社の買収)にコアバンクとしてオリジネーションから参画したケースは、まさに〈みずほ〉の Super 30、50 戦略の好事例。

各社経営陣のトップと直接会話が出来ており、何かあれば CEO、CFO から〈みずほ〉に相談しようという取引関係がグローバルに築けてきている。審査の迅速性に繋がる海外での企業分析力も格段に強くなっており、大型案件に耐えうるリスク管理態勢が出来上がっているため、この強みを活かしていきたい。

一方、Super 30、50 先とは言っても、全ての先で証券ビジネスを含めた多面的なビジネスが獲得出来ている訳ではなく、特にアジアにおける社債ビジネスにはまだ課題があると認識している。みずほ証券をもっと強くすることで、この Super 30、50 戦略の完成形が見えてくると考えている。

Q: 自己資本の水準の評価と資本政策について教えて欲しい

A: 自己資本の水準としては、バーゼル 3 の最低所要水準は十分クリア出来る目途が付いている。TLAC(Total Loss-Absorbing Capacity)やレバレッジ比率規制といった新しい規制についても、当期純利益を安定的、継続的に上げ、資本を厚くすることでクリア出来ると考えている。

この厚くなった資本をどのように使っていくかという点については、一般的には①増配、②自己株買い、③従業員給与の増加、④インオーガニック戦略といった手段等があるが、〈みずほ〉は 30%程度の配当性向を継続的に維持していくことをお約束している。

株主の皆さまには、まずはしっかりと配当性向を維持しながら当期純利益を積み上げることで着実な配当を実施することを、一義的なプライオリティとしていく。

インオーガニック戦略については、例えば、コーポレートファイナンスや「銀・信・証+アセットマネジメント」の分野で有力な案件があれば検討するが、それが大規模の買収となる場合には、足許の自己資本の状況も踏まえた検討が必要。その際には、戦略的整合性、価格の妥当性、適切なガバナンスの確保、という 3 原則に基づいて検討を行う。

以上