

## 2015 年度中間期決算 会社説明会: 主な質疑応答

Q: 海外の非金利収支(手数料収入)が伸びているが、今後の成長可能性はどうか

A: 競争環境が厳しく、非金利収支を伸ばすのは以前よりも難しくなっているが、海外の非金利収支はまだ伸ばせると考えている。

RBS(The Royal Bank of Scotland Group Plc)の北米対顧資産購入の効果が非常に大きく、RBSからは100名以上を採用しているが、この効果もあり、社債引受はアメリカで上手くいっている。

また、デリバティブや為替ビジネスに強い人材も獲得出来ており、このRBSのチームと〈みずほ〉に由来から在籍する非日系の営業チームのコンビネーションで引き続き海外での非金利収支を伸ばしていきたい。今後、この成果を欧州やアジアにも広げていく。

Q: 「エリアOne MIZUHO推進プロジェクト」についてより具体的に教えて欲しい

A: 「エリア One MIZUHO」は本部からではなく、現場から自然と出てきたプロジェクト。各地域にある銀行、信託銀行、証券の支店等が営業地域のお客さまにとって何が出来るかを自然発生的に集まり考え始めた。

会社説明会 本編資料の40ページ右下に具体的な事例をお示している。

これはオーナー社長が経営する法人のお客さまだが、資金調達力を強めたい、従業員向けのインセンティブを高めたいという法人としてのニーズと事業承継コスト上昇に対処したいというオーナー個人としてのニーズがあった。

〈みずほ〉では法人のニーズに対しては、証券と信託銀行が上場市場の変更や自己株TOBに加え、株式給付信託の設定による従業員インセンティブ制度の改善を、個人のニーズに対しては、銀行と信託銀行がオーナー個人資産の不動産組み入れ等をご提案し、対応した。こういう銀行、信託銀行、証券が一丸となって法人・個人一体で総合的な提案が出来る点が〈みずほ〉の強みであると考えている。

今後は「エリア One MIZUHO 推進プロジェクト」を成長戦略の一つの柱にしつつ、より多くのお客さまにこのようなご提案ができるよう、本部としてもサポート体制を充実させていきたい。

Q: 政策保有株式について、削減必要額のうち、7割は2018年度までに売却するとしているが、最終的にはどのくらい売却するのか

A: 国内上場株式は2015年3月末時点で2兆円弱あるが、その内必要な株式削減額は約4割、この内約7割を2018年度末までに売却することを会社説明会 本編資料の50ページにお示している。

残りの約3割については、お客さまとの約束を含めて相応に時間がかかると考えてはいるが、なるべく早く売却していきたい。

また、従来は売却応諾額(売却未済分)をお示していたが、既に「応諾取得」という次元から「売却を実行して残高を減らしていく」という次元に移っていることから、今後は計画に対する実績を見ていただきたい。