

## 質疑応答 要旨

### 回答者

- ・ みずほ証券常務執行役員 兼 みずほフィナンシャルグループ常務執行役員 木原正裕

### Q

今期業績は好調であるが、来期の収益の持続性をどのように見るか。今後の成長領域をどのように考えているか

### A.

今期はマーケットの追い風もあったが、これまでの構造改革を進めた領域でしっかりと収益が上がり、全体的に稼ぐ力は確実に向上している。

リテールでは長期・分散・継続を訴求したグローバル・エクイティ戦略が、引き続き強みと考えている。加えて、今後は銀・証連携を通じ、例えばラップビジネスを拡大していきたい。結果として、預かり資産残高が増えていく中で、代行手数料のような安定的なフィー収入も収益源としたい。

グローバル投資銀行部門では、銀行と証券のインダストリーグループ制の導入による連携強化、セクター知見向上により、M&A 等のアドバイザリー収益を改善していく。

米州はこれまでの DCM ビジネスへの取り組みがシェア拡大に結びついており、今後は、エクイティやアドバイザリービジネスの収益向上に取り組んでいく。

足元、注目度が高まっているサステナビリティについても非常に重要であり、銀行・証券問わず、顧客への提案の軸として、しっかりと組み込んでいる。

### Q

米州ビジネスについて、これまでの取り組み、今後の強化方針は

### A.

18 年度から銀・証一体運営を進め、カバレッジとプロダクツを融合化し、プライマリーとセカンダリーも融合化した。カバレッジバンカーは、銀行籍から証券籍に移し、IB の知見を深めてきた。その結果、従来は DCM 中心であったが、ECM でのシェア向上にもつながっている。投資銀行業務のケイパビリティを上げることで、ファイナンスのみならず、M&A やアドバイザリーといったお客さまのニーズに対しても多面的に対応できるようになった。ECM やアドバイザリーにはポテンシャルがあるとみており、クロスボーダービジネスでは米州が一種の中心になってくる。例えば、欧州の発行体の株式をグローバルに販売していくという中において、米州の投資家へアクセスするような事もできている。

Q.

デジタルを活用した新しいサービス(スマホ金融、ブロックチェーン等)をどのように展望しているか。

A.

PayPay 証券を JV 化することでソフトバンクとの協業を始めている。みずほ証券は基本的に対面を軸としたビジネスモデルだが、PayPay 証券は生活シーンに根ざす決済アプリを経由して、資産形成層にアクセスすることができる。みずほ証券がアクセスできない顧客が 10 年、20 年後に対面領域に入り込んでくる可能性もある。ブロックチェーンは、少しずつ投資を始めようとしている。

Q

外国法人顧客に対する情報授受ルールの緩和など、ファイアーウォール規制見直しのビジネス影響について

A.

海外でも、銀行・証券間での情報授受には厳格な管理体制を敷いてきた。一方、例えば米州には情報共有に関して同意を得るという規制がないことから、同意書を取得することが難しかった。規制が緩和されると、クロスボーダーの M&A やファイナンスが迅速に行える可能性がある。顧客ニーズに対して、シームレスにサービスを提供できることと、そのスピード感が向上してくる事が期待でき、規制見直しの効果は大きいと考えている。

Q

グローバルマーケット部門のデリバティブ基盤統合への取組みについて

A.

国内では、銀行の事業法人の取引、証券の機関投資家のフローを一体運営し、競争力を強化することで、ディーラーを増やしている。米州では、基盤統合に加え、エクイティデリバティブのラインナップを強化しマネタイズしていく。欧州でも、基盤統合を進めることでプライス競争力を高める。

Q

グローバルマーケット部門のプロップ、セールス、ブックそれぞれの収益割合について教えて欲しい。トレーディングビジネスの稼ぎ方に変化はあるか。

A.

プロップトレーディングのポジションは全て閉じた。

セールスとブックの収益割合については Fixed income、エクイティともに概ね 1:2 といったところ。大事なことは顧客フローをしっかりとブックでマネタイズする方向に舵を切ったこと。顧客フローをしっかりとブックに入れることで、収益の質が安定してきている。

Q

グローバル投資銀行部門・グローバルマーケット部門における、マーケットシェアを取るために必要なコストの考え方

A.

シェアを拡大するために、必要な投資をしていくことは十分考えられる。例えば、米州では ECM ビジネスを拡大させるため、良いバンカーを増やすコストがかかる。一方、DX を活用しながら、岩盤となるコストを抑え込むことも重要であり、その組み合わせで、ボトムラインコントロールを行っていきたい。

Q

システムに関連し、野村総合研究所(NRI)との協業を開始してからほぼ 1 年が経過した。リテールの基幹システムの入替えやランニングコストの軽減をどのように見ているか

A.

リテールの基盤システム入れ替えについては開発がほぼ完了し、これから UAT フェーズに入るところ。全社的には NRI とも協働しながら複雑なシステムを簡素化し、中長期的な視点でコストを下げていきたい。

Q

**経営基盤改革について、人員数の見通しと人材ポートフォリオ戦略の具体的な内容**

A.

みずほ証券単体の人員は減少しているものの米州は増加しており、全体では約1万人となっている。人材は量よりも質が重要であり、人材ポートフォリオは、専門性の高い人材をいかに確保していくかが重要だと考える。みずほグループ全体の人事運営の中で、しっかりとした専門性の高い人材を確保していきたい。