

2024 年度中間期決算 会社説明会: 主な質疑応答

Q: 現時点で課題と考える分野

A: ビジネス面では、資産運用ビジネスが想定ほど進捗していない。従来のプロダクトアウトから脱却し、FD（フィデューシャリー・デューティー）の精神に則ってお客さまの真のニーズを掘り起こし、最適な商品をご提案することを目指しているが、まだ道半ば。楽天証券と提携したことで、資産形成層から資産運用層まで幅広くアクセスができるようになったが、楽天証券のお客さまのうち相談が必要なお客さまをどのように取り込んでいくかも今後の課題と考えている。

大企業ビジネスでは、大口与信に対し、プロアクティブな予兆管理を通じてデットガバナンスを利かせていくことが重要。また、グローバルビジネスの観点では Greenhill の活用も含め、地域間の連携を進める局面に入った。米州と日本、米州と欧州といった連携を進めていくが、その中で人材の交流が進み、例えば処遇体系も含めて変えなければならぬところが出てくる可能性も考えている。

また経営としては、システム障害、サイバーリスク、地政学リスクなどをリスクとして認識し、対応している。例えば、トランプ政権への交代、インフレ再燃、金利上昇の可能性に対し、米州のポートフォリオのモニタリングを強化した。うまくいき始めた時こそつまづくことが多いので、そうならないよう、対応をしていきたい。

Q: 楽天カードとの提携における将来像

A: 楽天グループとは楽天証券への出資も含め 2 年以上にわたり様々な協業してきたが、今回の楽天カードへの出資を通じて更に連携を深めている。KPI としては提携カード発行枚数やデジタル分割払における売上などがあり、まずはこれらの達成具合を見ながら、場合によっては更に連携を深めることも考えられる。

楽天カード出資の収益性については、ROE が一定期間で上がってくことを検証した。既に出資済の楽天証券についても、当初想定したスケジュールよりも早いタイミングで、ROE 目標を達成できそうな状況にある。

法人分野の提携は、潜在的なビジネス機会は相当あると認識しているが、まだ検討途上。これまでオリコ・UC の収益力をどう上げられるか考えてきたが、今回の協業に組み込むことで、両社が持つ強みを生かす提携ができると考えている。本提携を通じてみずほグループ全体の収益に貢献するよう進めていく。

なお、楽天銀行との関係では、楽天カードの奪い合いということではない。楽天側も同じ認識であり、従って今回の提携に至っており、双方が Win-Win になる取り組みを進めていく。楽天カードの発行が増えていく中、みずほ銀行・楽天銀行のいずれの口座を選択されるかはお客さま次第であり、双方が拡大していくと考えている。

Q: 個人向け金融ビジネスへの取り組み

- A: 住宅ローンは、以前より、お借入れ後も取引を深化できる可能性があるお客さまに限って取り組むと標榜している。金利競争も激しい環境下、過当競争の中に入っていくつもりはない。

カードローンについて、これまでは有力なビジネスではなく貸出残高も減少していた。楽天との協業において、みずほ楽天カードの発行やマーケティング強化などを通じて残高を増やせる可能性は十分にあり、再度強化すべき分野と考えている。

Q: 長期的な ROE 目標

- A: 目線は確実に上がっている。今年度、東証基準 ROE で 8% を到達するとみているが、更にこれ以上の水準を目指すべきと考えている。今後の財務目標を検討する中で 9% や 10% という数字を意識する必要があると個人的には考えており、今後具体的な水準を検討していく。

Q: リスクアセットの方向性

- A: リスクアセットの運営においてはリターンが向上するように運営していくことが重要。今期もリスクリターン (RORA) の目線は厳しくしており、リターンを確保できない案件は見送っていることから、例えば、特に海外においては貸出金平残が減少している。リスクアセットを増やすことは目的ではなく、リターンが上がるならばリスクアセットは増やせば良いが、リターンが上がらないところには使わない運営を維持していく。

Q: 資本政策の考え方

- A: 資本政策の局面は変わったと認識している。これまでは自己資本の充実を優先せざるを得ず、その中で可能な限りの株主還元と成長投資をやってきた。足元では CET1 比率 (バーゼルⅢ最終化完全適用ベース、有価証券評価差額金を除く) が 10.5% まで上昇し、ストレス事象を踏まえても十分な規制資本を確保できる状況となったことで、成長投資と還元の比重を高める局面に立つことができた。こういう局面に移ることができるよう経営してきた中、長い道のりではあったが、ようやくここまで来たという手ごたえを感じている。

Q: 政策保有株削減の加速可能性

- A: 取引先の意向が変化しているならば、政策保有株の削減ペースを早めることはありうる。もちろん削減を早めたい意識は常にあるが、一方で、取引先の意向は非常に重要な観点と認識しているので、よく状況を見ながら判断していく。

売却益は、全体の資本政策の中に組み込んで活用する。今期の売却益の見通しは 800 億円であり、純利益に占める割合は大きくない。資本政策全体の枠組みの中で、成長と還元強化のバランスをしっかりとっていくことが重要と考えている。

Q: 欧州・アジア地域への評価・課題認識

A: 欧州は多くの銀行が存在する競争の激しい市場。収益性の高い取引を選別的に取り組むことで、リスクリターン(RORA)を高めていくことが極めて重要。足元、効率性を追求した体制変革を進めてきており、その結果、RORAが向上してきているので、この取り組みを継続していくつもり。米州同様しっかりとした資本市場は存在する地域なので、CIBモデルを展開し、資本市場ビジネスもしっかり取り込んでいく。

アジアは資本市場が未成熟なため、間接金融・トランザクション・デリバティブなどで収益化を進めていく。非日系先に対するトランザクションビジネスの拡大や、日系・非日系を問わないデリバティブ等、ソリューション提供が軌道に乗り始めた。適切なペースで拡大できるか、しっかり見極めていく必要がある。

加えて、クロスボーダーM&A は今後期待される分野。今期も米州・日本間のクロスボーダーM&A 案件が複数件成立したが、今後は米州-欧州間、米州-アジア間など様々なパターンが想定され、これら案件を Greenhill の機能を使いながら収益化していく。

地域ごとの特徴を踏まえ、それぞれに合った戦略を進めると同時に、グローバルな連携を深めることで M&A を中心としたフィーやファイナンスの収益を上げていくビジネスモデルを展望している。

Q: 各ビジネス部門に対する評価

A: RBC:今年度見通し(業務純益)は、前年度対比で増減ゼロとしている。粗利益を伸ばす一方で、人事制度移行に伴う人件費増加や、デジタル化を見据えた先行的な経費投下等も計画的かつ長期的視点で行っており、経費増加が粗利益増加に先行すると想定している。中間期時点では想定通りの着地だが、7 月の日銀の利上げ影響等もあり、この分は上振れるよう運営していく。

CIBC:業務純益は、前年度対比で 100 億円の増益で見通していたところ、中間期時点で、既に強い手ごたえを感じている。取引先の資金需要も強く、コーポレートアクションも非常に多く、非金利収益の増加にも繋がっている。加えて日銀利上げの影響も取り込めることから、当初の見通しを超えてアウトパフォームする見込み。

GCIBC:業務純益は前年度比 50 億円の増益と見通していた。インフレや、ガバナンス、IT 投資といった経費増加要因が多く、中期的な時間軸で経営資源配賦のコントロールを進めている。中間期時点では想定通りの進捗。

GMC:バンキングは特に第 1 四半期に金融市場環境を見ながら機動的に実現益を計上し、アウトパフォームした。一方、下期は米国大統領選挙を経て、トランプ政権による多面的なレジームチェンジや、それによる経済・金融市場への影響も予見される。係る中では相当に慎重な運営が求められることから、実現益計上よりも評価損益を守ることを優先していきたい。

セールス & トレーディングはボラティリティが高まる状況下で増収が見込まれることから、下期もしっかりと収益を上げていきたいと考えている。