

2011 年度決算 会社説明会:主な質疑応答

Q:海外ビジネスにおける<みずほ>の優位性は何か。

A:まずは非日系ビジネス。ここでは、トップセールスが非常に重要な要素であり、このトップ同士の信頼関係の構築が<みずほ>の優位性。これにより、貸出のみならず、付帯取引も獲得することにより収益性を高めている。

また、インフラビジネスにおいても、本邦有力企業との広範なお取引をベースに、産業調査部が有する産業知見の活用や、JBIC(国際協力銀行)・NEXI(日本貿易保険)等政府系金融機関との緊密な協力体制を築けることが<みずほ>の優位性。

Q.海外貸出における欧州銀行のデレバレッジ(過剰債務の調整)の影響はどうなっているか。

A.欧州だけではなく、欧州銀行がこれまで積極的であったアジアにおいても、企業の資金ニーズに十分対応できていない状況は続いており、今後の資金調達に不安を抱く企業が、業種を問わず、邦銀に声をかけてくるケースが増加している。2013 年度も、この傾向はしばらく続く、もしくは強くなる可能性がある。これは、<みずほ>にとってもビジネスチャンスであるが、与信管理については十分に留意しながら対応している。

Q.海外における外貨預金の預金者構成はどうなっているか。

A. 海外向け貸出金は順調に増加しているが、それに合わせて、海外の顧客預金獲得にも注力している。足許では外貨顧客預金は外貨貸出金の約 6 割を占めており、残り 4 割は各国の中央銀行や国際機関、インターバンクからの調達。

また、本年 3 月に米ドル建てシニア債を 15 億ドル発行したが、年金機関やヘッジファンドなど世界の投資家からの旺盛な需要が確認され、改めて<みずほ>の信用力の高さをマーケットに示す結果となった。

Q.シナジー効果 1,000 億円の実現可能性をどう考えているか。

A.2015 年度までの 4 年間で粗利益 600 億円、経費削減 400 億円、合計 1,000 億円のシナジー効果を見込んでおり、2012 年度はそのうち 300 億円の実現を目指している。

400 億円の経費削減については、3,000 名の自然減による 220 億円の削減など、立てた削減計画を一步一步進めていくことにより達成可能と考えている。これに対し、粗利益は景気動向などにも左右される要素もある。<みずほ>にとって大切なことは、銀行・信託・証券の連携シナジーをどれだけ出せるかということだが、足許でも不動産、遺言信託、投資顧問業務、事業承継など様々な案件で優れた連携事例が出てきており、大きな手応えを感じているところ。

以上