

## みずほインベストメントコンファレンス：質疑応答の概要

Q: J. Score について。ターゲットの顧客層などを教えて欲しい

A: 既存の消費者金融からの借り換えもあると思うが、我々はそういった形で消費者金融ビジネスを進めるというよりは、お客さま一人ひとりが将来をスコアという形にして、自分自身の未来を作っていくことを支えるというコンセプトで展開しようと思っている。そういう意味で、ターゲットの顧客層は広範にわたるが、サービス立ち上げ当初でご利用いただくお客さまは既存の消費者金融の利用者とは異なると思っている。また、この会社の特色や競争力が意識されてくることで自然と借り入れニーズが高まってくることも期待している。海外の事例でいえば、米国の SoFi、中国の Alipay が提供しているスコアレンディングはある種のカルチャー現象を起こすまで育ってきている。

Q: FinTech と One MIZUHO 戦略について

A: One MIZUHO 戦略は当初、銀・信・証一体でサービスを提供するため、各エンティティを 100%に近い保有をしながら求心力を高めてきた。一方、最近設立しているアセットマネジメント One、J.Score、Blue Lab は 100%出資ではない。これは、社会やテクノロジーの進化にともなって、新しい分野に出ていく時には 100%出資で進めていく時代ではないと捉えているからである。概念的ではあるが、ここまで求心力で強めた One MIZUHO を一旦、遠心力を使って広げ、それをもう一度大きなコンセプトでラッピングした新しい One MIZUHO の姿があるのではないかと考えている。基本的な経営理念等を関連会社やジョイントベンチャーとも共有し、共通の芯に持ちながら、求心力を向上させることで、みずほが本当の意味で特色あるグループになっていけるのではないかと考えている。

以上