

2018 年度決算 会社説明会：主な質疑応答

Q: 前中期経営計画において、経費率が目標未達となったが、その背景と対応策は

A: 経費率の目標未達は、みずほの事業構造上の問題に要因がある。
経費実額と粗利益に分けてご説明すると、まず経費については、国内を中心として店舗や人など大がかりな経営資源を備え、それが膨大な固定費に結びついているが、結果、十分な収益に結びついていないということ。マイナス金利導入以降、磐石かつ安定した国内インフラをベースに、預金を預かり、収益を上げるというビジネスモデルは現状維持がかなり難しくなっている。少子高齢化が進む中、日本の成長余地は限定的であることを考えると、増加する固定費をストックベースで削減していく事が大変に重要。
一方、低金利下で預貸による収益が伸び悩む中、これまで資本を費消しない非金利ビジネスに注力し、対顧客・非金利収支は過去最高水準にまで伸びてきたが、その結果として投資銀行業務やセールス&トレーディング業務など、非常にブレの大きい収益構造となってしまった。
これらを踏まえ、新経営計画においては、固定費を思い切って削減すること、また収益の量だけでなく質を高めることに注力する。

Q: 新経営計画におけるリテール分野の取組み

A: リテール事業法人カンパニー(RBC)の業務純益は 18 年度の約 100 億円から 23 年度には約 1,600 億円まで増加する計画であり、この大宗は固定費削減によるもの。RBC の経費率の改善が、グループ全体の安定収益に大きく貢献する事を考えている。粗利益増強の具体的な取組みとしては、新事業領域への取組み、例えば、J.Score や SME レンディング(みずほスマートビジネスローン)、LINE との協働。これらは経費が先行するが、3-5 年で目に見える形で収益を生んでいく。
もう一つは、銀行の預金基盤・証券の資産運用機能・信託の不動産機能などをワンストップで提供することで、人生 100 年時代に向けた様々な金融ソリューションを提供していく。

Q: 銀行・信託・証券以外の事業領域(リース、カード分野など)への取組方針

A: リース・カード分野共に、様々な可能性を考えている。特に、事業リスクを取る形でモノを貸すリース事業は、我々金融業にとっても日々お客さまの様々なニーズと向き合っている中で、極めて重要な機能となりつつある。新みずほリースについては、このような構造的なニーズを取込むために機動的に動けるビークルが我々にとって不可欠と判断し、今回持分化をしたということ。この延長線で、グループ内に限らず様々な可能性を模索していきたい。
事業領域の拡大については、戦略の一体性強化と事業上のシナジー追求の観点から、国内に限らず海外も含めて考えていきたいと思うが、みずほにとって意義のある投資機会の有無と適切なバリュエーションの 2 点がポイントとなる。資本政策でも成長投資が出来るように資本余力を高め、そのような投資のタイミング、或いは、更なる株主還元を備えているとお考え頂きたい。

Q: 資本政策。CET1 比率がかなり改善してきているが、自己株買いを行わないのか

A: 資本政策に関しては、今回の株主還元方針の改定において、早期の株主還元を目指す、ということを明確化した。

また、リスク耐性を兼ね備えた資本充実という観点では、一部含み益のヘッジも活用し、現行のリスクプロファイルを前提にリーマンショック級のストレスをかけても 8%(新規制完全適用ベース)を確りと確保できる目処がついてきた。

一方、みずほの収益力は、政策保有株式の売却益や収益のブレの高い非金利収支に依存したボラティリティの高い構造となっていることから、まずはこの事業・収益構造をより安定化させた上で、株主還元につなげていきたい。

今次経営計画期間中に、一定の資本拡充を図りたいと考えている。但しこれは、「目指す CET1 比率水準 9%台前半」が達成された後に株主還元ないし成長投資を考えるということではない。「一定の収益基盤の確立」と「一定の金額の資本余力」をベースに投資の機会があるか、或いは還元が安定的に出来るかということを色々考えていきたい。

株主還元の拡充方法(増配または自己株買い)については、マーケット環境や株価水準などを踏まえながら総合的に考えていく。

以上