

# IR Day 2021 – 主な質疑応答

## 1. リテール・事業法人カンパニー

Q: 個人部門について、業績が好調な要因と今後の持続可能性をどう考えているか。

A: 直近1、2年で銀・信・証の連携を加速させ、資産運用ビジネスの基盤拡大を進めてきた。具体的には、エリア制や法人・個人別の組織体制の導入など、顧客セグメントに応じた営業基盤の構築により、きめ細かくお客さまのニーズを捕捉できるようになったことが好調な業績の要因と考えている。

一方、こういった取組施策については、まだ結果が出始めたばかり。資産運用ビジネスについても、日本の家計資産が預金に偏っている現状を踏まえれば、まだ大きな伸びしろがある。

Q: みずほダイレクトの MAU(=Monthly Active User)が低位に推移していることについて、どのように評価しているか。またソフトバンクや LINE といった有力プラットフォームとの連携を進めているが、こういった取組みは、今後の MAU 増加につながるのか。

A: MAU が相対的に低位にあることは認識している。MAU の増加を図る観点で、顧客一人一人にパーソナライズしたデジタルマーケティングの高度化やアプリの UI/UX 強化等、組織横断的に取り組んでいる。

有力プラットフォームとの提携は、〈みずほ〉だけではリーチできない顧客を捉えることが主目的。このため、短期的に MAU の増加に直接寄与するものではないと考えている。ただし、非対面でのサービス提供実績を積み重ねることで、その延長線上にある対面取引獲得に繋げていきたい

Q: プレゼンテーションの中で聞く力の強化や銀・信・証の連携を強調していたが、システム障害にかかる調査報告書では、顧客目線の弱さやそれらが容易に改善されない体質が指摘されていた。今後の課題は何か。

A: ご指摘頂いた顧客目線の弱さといった点については、真摯に受け止めて改善を図っていく。営業現場では、聞く力を高め、お客さまに寄り添うことで潜在ニーズを発掘し、銀・信・証一体で金融・非金融の両面であらゆるソリューションを提供する取組みを進めている。加えて、お客さまの声や営業現場の声、SNS 等の情報などを多面的に集め、VoC 解析チームで専門的に解析・分析する態勢も整えた。こういった取組みを通じ、顧客目線の弱さに対応を強化していく。

Q: 住宅ローンの採算性が改善しているとのことだが、足元の取組みを教えてください。

A: 住宅ローン業務については、チャネルや人員などのコストを長年に亘る構造改革を通じて削減したことで、信用コストを含めても、十分な採算が取れる状態になってきた。業界では最低水準の金利を呈示しているネット専業銀行とも遜色のない金利水準を選別的に呈示できるようになってきており、十分競争できるという認識。ただし、お客さまの資産状況・財政状況もきちんと把握したうえでの条件提示をしていることから、クレジットクオリティもしっかりと維持できている。

Q: 5ヵ年経営計画の最終年度に向けたRBCの業務純益の定量的なイメージは。

A: 18年度対比で業務純益は400億円程度増加したが、そのうち安定収益の増加額は200億円弱。コロナ影響等により粗利益は△400億円程度減少したが、経費削減を中心に打ち返すことができています。

また、23年度には、20年度対比で更に1,000億円程度の業務純益を増加させる計画。増加の半分強が経費削減によるもので、これに加えて、法人ビジネスの強化や非対面ビジネスの収益化を見込んでいる。

Q: システム障害によるビジネス影響は生じているか。

A: 外為取引などで、他行に取引を持ち込む動きはある。年間で数億円程度の影響とみているが、それが一過性のものか、しばらく継続するのかは今後見極めていきたい。ただし、これ以上の大きな影響はないと見ている。

Q: Jコインの事業価値を高めるために、今後どのような取組みが必要と考えるか。

A: Jコインについては、加盟店数に課題があったが、現在100万を超える店舗で取り扱いが可能となった。今後、Jコインのユーザーを増やしていきたい。

また新たな施策として、法人向け経費管理スキームの一環としてJコインの枠組みを利用できるようになった。自治体とも協働し、たとえば地域振興券をJコインで電子的に代替できないかということも考えているし、他のスマホアプリとの連携も進めていきたい。

## 2. 大企業・金融・公共法人カンパニー

Q: サステナブルファイナンスについて、貸出残高増加や採算性改善を期待できるのか。また、〈みずほ〉のエンゲージメントモデルについて、取引先とのビジネスにどうつながっているか、具体的に教えてほしい。

A: サステナブルファイナンスは、直近 1、2年でかなり伸びてきている。お客さまとの対話を通じ、サステナビリティの観点を踏まえた事業構造転換に加え、財務上のニーズも非常に強い。負債性調達手段に留まらず、サステナビリティのカラーがついた資本性調達にも関心が高まっており、今後もかなりの市場規模に成長していくと見ている。なお採算面は、通常のコーポレートローンと比較して大きく変わらない認識だ。

また、政府の新エネルギー計画が公表されている中で、カーボンニュートラル実現に向けた定量的なディスカッションも実施している。具体的な例として川崎汽船さんの案件でアレンジさせていただいたように、今後トランジションファイナンスについても相当程度のニーズが見込まれている。脱炭素・低炭素社会の実現に向けて、あらゆるリソースを活用し、お客さまと一緒に課題克服に取り組んでいく。

Q: みずほグループのリース戦略について教えてほしい。

A: 持分法適用関連会社であるみずほリースを中心に、銀行・信託・証券とのビジネス連携を深めていくという方針に変わりない。銀行法等の下では対応できない不動産関連ビジネスや、エクイティ性のある不動産投資も、みずほリースを活用、連携強化によってお客さまのニーズに応えていきたい。親密先のリース会社は、通常のビジネスベースで継続的に協業させていただいている。

Q: 政策保有株から SI 領域への転換について、実際にどの程度振り替わったのか。また、リスクプロファイルにはどのような変化が見られるか。

A: 20 年度に政策保有株削減を通じて、2,000 億円程度の RWA (新規制ベース) を捻出したが、実際にはこの額を上回る RWA を SI 領域に投下している。ハイブリッドローンや優先株など、具体的な商品設計に応じて、リスクウェイトは異なるものの、政策保有株と比較すると相対的に低い。また削減した政策保有株からの配当収入と、振り向けた SI 領域からのリターンとを比較すると、トップラインも明らかに増加している。政策保有株に、リスク資本の相当な比率を振り向けていたことを踏まえれば、SI 領域への取組みは、丁寧にエンゲージメントを図ることでお客さまとの韌帯を強化しつつ、同時に ROE を高めるための根幹戦略と位置付けている。

### 3. グローバルコーポレートカンパニー

Q: 21年度1Qにおいて、Non-IGの業務粗利益がIGを上回っている。今後、Non-IGビジネスにどのように取り組んでいくのか。

A: 21年度1Qの米州IG DCM市場は、活況だった前年からの反動もあり、発行ボリュームが半分程度に留まった。逆に、Non-IGのDCM、LCM市場は、20年度後半から回復し、前年比で非常に高い伸びを示している。こういった市場環境を反映し、21年度1Qは、Non-IGがIGを逆転することとなった。

Non-IG向けビジネスは、GCCの成長領域の一つである一方、リスクも高い。その点も踏まえ、顧客リレーションのコアとなるバンクローンは一部保有するものの、クレジットを選別的にみることで、全体のポートフォリオに占める割合を一定以下に抑えていく。

併せて、LCM、DCMといった資本市場関連の非金利収支を拡大させるとともに、例えば引受リスクについてもしっかりとヘッジを行い、コントロールしていく。

Q: Global300先に対するサステナビリティへの取組みについて、他社との競争もある中で、みずほの優位性・差別化要因は何か。

A: 欧米のG300のお客さまから見た我々の優位性は、日本国内およびアジア地域における投資家ネットワークを活かしたプレースメントにあると考えている。例えば、グリーン、ESG、あるいはその他のサステナビリティ関連のローンについて、所謂ニンジャローンと呼ばれる形態で日本の投資家にプレースメントするといった部分で強みを発揮できていると考えている。

他方、アジアのG300先については、まだサステナビリティ関連ビジネスの市場自体が黎明期でもあり、我々がパイオニアとして、お客さまと一緒にマーケットを創っている段階にある。

#### 4. グローバルマーケットカンパニー

Q: 米ドル金利について、短期・長期での見通し。また、それを踏まえたバンキングオペレーションの方針も併せて教えてほしい。

A: 米ドル金利を見る上では、コロナの状況と米国のコアインフレ率の動向がポイントと考えており、当面、金利上昇圧力は強い環境が続くものの、急速に上昇するわけではないとみている。

一方、ウィズコロナの世界がこれ以上大きく変わらない、とか、足元のコアインフレ率の上昇も一時的なものといった見方をすれば、逆に金利が下がる可能性も否定はできないと思っている。

こういったシナリオの下では、短期(政策金利)については、いずれにしても経済の正常化にあわせてテーパリングを進める環境が整うという方向感に異論はないが、政策金利が上がらない、あるいは引き上げのタイミングが想定より遅れる可能性もありえる。

長期金利については、22年末あるいは23年初での政策金利の引き上げを見据えて、米国10年債利回りは1.50%に近づいていくと見るのが自然の流れだと思っている。一方、今の環境では1.75%を超えていく局面は考えづらい。

バンキングオペレーションについては、デリバティブによるヘッジや現物の売却も交えて金利リスクコントロールを図りつつ、ロールダウン効果も使いながら、ポートフォリオをうまく入れ替えていくことが非常に重要になる。また、ポートフォリオ全体を見たうえで、米金利上昇に対しては、株との相関を見ながら株へのアセットアロケーションをうまくやっていくということになる。

併せて、全資産売りのような相場急変時には、ポートフォリオ全体のリスク量を落とすことで、運用資産の質を維持していく必要もあり、そういった市場環境に備え、オペレーション上の余力を常に残しながらポートフォリオを運営していくことが、長期的に安定した運用に繋がると考えている。

Q: バンキングにおけるキャリー収益の割合が60%程度となっているが、それをどのように評価しているか。またこの比率を今後更に高めていくのか。

A: 日本や欧州でマイナス金利が継続しており、キャリー収益を構築できる運用手段は限定的。この点を考慮すれば、現在の水準は適正なレベルと考えている。キャリー収益の割合を、60%を超えて引き上げていくことは不可能ではないが、ボラティリティが高まる局面での金利リスクコントロールが難しくなる可能性があるため、現状の水準くらいが妥当だと考えている。

Q: S&T ビジネスの収益力増強について、経費控除後の業務純益の推移はどうか。  
また今後、更なる収益拡大が見込める地域はどこか。

A: 業務純益は業務粗利益の伸び率を上回って推移している。18 年度はデリバティブ基盤の整備に伴う先行投資の形でコストが高かった面もあるが、その後、固定費を打ち返す形で順調に業務粗利益を増強できたことが大きい。

地域別にみると、引き続き米州はビジネス規模が大きく、CIB モデルのアプローチ強化も含め、更なる収益の積み上げが期待できる。また日本は、比較的成熟しているものの、所謂ファイアーウォール規制の撤廃の議論が大きな転換点となりうると考えており、これをいかに収益化していくのが今後の課題。

Q: 20 年度末の米国における損失発生事案に関連して、リスク管理体制の現状は。

A: 米国におけるエクイティスワップの損失発生を受けて、エクイティ以外も含め、市場系の取引をすべて総点検した。その過程で、リスク管理のフレームワークやプロセス、事後モニタリングの項目を洗い出し、グローバルベースで整備を進めている。

さらにはミドルオフィスだけでなく、フロントでのリスクに対する感度、向き合い方など、この事案から得られた教訓を最大限活かし、具体的な手を打っているところ。

## 5. アセットマネジメントカンパニー

Q: アセットマネジメント分野でのインオーガニック投資を行う場合、アセットマネジメント One を経由して出資することになるのか。

A: アセットマネジメント One は第一生命と共同出資だが、インオーガニック投資について、第一生命との関係で何か取り決めがあるわけではない。具体的な出資方法については、アセットマネジメント One 経由での出資、あるいは、みずほ FG による出資の両方がありえる。

Q: ROE を 21 年度に 6.6%まで改善する計画としているが、他のグローバルな上場運用会社と比べると決して高い水準とは言えない。その観点で中長期的な目標水準を教えてください。

A: 現在 ROE 改善の途上であり向上を図っていく。一般的にアセットマネジメントビジネスの資本効率が高いが、足許の ROE は、のれん償却等の影響から低く見えている。

なお企業毎に ROE の算出方法が異なることを踏まえ、他社との比較感で具体的な目標水準を申し上げることは誤解を招く恐れがあるので、ご容赦願いたい。

以上