

2021 年度中間決算 会社説明会: 主な質疑応答

Q: 上期好調だった顧客部門の振り返りと今後の取組みについて

A: 連結業務収益(P42)を安定収益とブレがあるアップサイド収益に分けてみると双方に手応えがある。安定収益は、5 ヵ年経営計画の当初想定に対し、ドル金利がゼロとなった影響の△600 億円程度を打ち返した上で更に増加しており、着実な成果となっている。

RBC では、個人の資産形成に関する取組みに成果が出ている。回転売買型の収益構造ではなく、グローバルな長期・分散・継続の営業成果が着実にあがっており、投信保有期間は業界平均の 2 年強に対し、SC では約 5 年となっている。

営業部店の再編を通じ、ライフプランアドバイザー(LPA)とフィナンシャルアドバイザー(FA)合わせて 1,000 人が、お客さまに積立型の投資商品を販売している。

シニア世代に対しては、資産を次につなぐという観点で、不動産や遺言相続を信託につなぐ取組みを加速させている、

CIC では、政策保有株式依存型のビジネスモデルからの脱却を目指し、SI 領域へ採算性を高めながら資本をシフトさせている。これまではコロナ対応資金として劣後性のローンを中心に提供してきた。今後は、コロナからの回復に伴い、単に資金繰り支援だけではなく、SX 対応等で事業ポートフォリオを組替える等の提案を行い、事業性を判断した上で、資本性の投融資を行うこととお客さまとのパートナーシップを強化していく。

GCC では、米国の資本市場の顧客基盤を広げると共に、プロダクトラインナップを多様化させ、クレジットリスクをしっかりとみながら、サービスの付加価値を高めている。アジアのトランザクションバンキングでは将来の金利上昇を見据えて、流動性預金もしっかりと積み上がっており、引き続き注力していきたい。

Q 修正計画について

A: 連結業務純益は+300 億円の上方修正。顧客部門が期初計画比で+540 億円弱の上振れを見込む。市場部門は金利の見通しを慎重に見ており、期初計画比△380 億円弱とした。与信関係費用は、コロナが再拡大する可能性や、供給制約の解消に時間を要すると考えており、期初計画より変更していない。株式等関係損益の下方修正と税効果の合計△100 億円を踏まえ、親会社株主純利益 5,300 億円と+200 億円上方修正としたが、業績については保守的にみている。

Q 目指すべき自己資本水準や株主還元・配当についての考え方

A: 21/9 末の CET1 比率は、ベアファンドによる固定化効果+0.2%を含んだ上で、9.6%になっている。十分なストレス耐性が確保されており、下期は資本を戦略的にリスクアセットに使うことを想定し、22/3 末の CET1 比率は、横這い乃至は、やや下振れすると見ている。配当は、安定的な収益基盤の着実な成長に基づき配当性向 4 割を目安に決定する。CET 比率の状況と 21 年度の堅調な本業収益の着実な成長による業績見通しを踏まえ、今期の配当予想を 80 円とし増配している。

なお、第 1 四半期に出たグループ資本政策の見直しに伴う一過性の利益をベースに、配当を増やすという事は必ずしも考えてはいない。

Q ベアファンド運営の考え方

A: ベアファンドについては、当初想定では、22 年度以降、3 年程度で徐々に解約する事を考えていたが、政策保有株式の売却の進捗を踏まえ、株価動向と自己資本の蓄積、業績への影響を総合的に勘案し、前倒しで解約している。今後も市場動向を見ながら、適切に持ち値の適正化、解約を判断する。

Q システム障害対応の今後の追加コストについて

A: 再発防止に向けた取組みを着実に進めていくにあたって、経営資源配分を機動的に見直す。5 月に公表した基盤強化枠は、今後の要望や対応のため余裕を持つという観点で、臨時費用を含む経費で 65 億円、投資で 30 億円を増額している。
また、IT 部門、営業現場にも必要な人員を機動的に増強しており、安定的な業務運営に向け投資を行う。経常的な費用、臨時的な費用を含めいろいろな施策を行うものの、5 ヵ年経営計画で掲げた経費計画の変更は考えていない。

Q: 今後の成長投資領域について

A: 経営基盤の中核をなす人財、IT・デジタル領域への投資を優先していく。人財投資は、専門性人材の育成が必要であり、新人事戦略の本格展開に合わせ、教育・研修の強化、公平な処遇により、人と組織の持続的な成長を実現していく。
IT・デジタル領域は、機動的かつ柔軟な経営資源配分を行った上で、MINORI が持つオープン基盤としての強みである接続の柔軟性を最大限活用し、外部との連携による DX 推進を、ビジネス、業務運営の両面で行っていく。
事業ポートフォリオの観点では、既存事業領域を深掘り、拡大し、新規事業領域にも取り組む。例えば、既存事業領域では、個人資産の形成、SX 領域、SI 領域、北米資本市場やアジアのトランザクションバンキングを事業領域があり、新規事業領域では、非金融領域・ノンバンク領域、SX 等のゲームチェンジへの対応等を検討しており、先進的技術や事業モデルへの取組みが重要になると考えている。

Q サステナブルファイナンスの拡大は〈みずほ〉の収益拡大につながるか

A: 日本、グローバルの双方で市場規模は拡大していく。今後は、資金用途制限のないトランジションファイナンスも提供していく。サステナブルファイナンスが大きな投資機会につながり、日本の社会経済の成長に結びつくことを期待している。
〈みずほ〉はサステナブルファイナンス機能の提供に際して、上流から中流、下流までのソリューション提供し、専門の人財を養成し、大企業から中堅・中小企業に対し、サービスを提供している事が強みであり、大きな差別化要素になり得ると考えている。

以上