

主な質疑応答

回答者

牛窪 恭彦	サステナブル・ビジネス推進統括 執行役
角田 真一	企業戦略開発部サステナブル・ビジネス推進室 室長
末吉 光太郎	法人業務部サステナブルビジネス企画チーム 次長
宮崎 将	グローバルコーポレート業務部 営業推進室 室長
平野 裕子	戦略企画部 サステナビリティ推進室 室長

Q.

サステナブルファイナンスにおける〈みずほ〉の優位性

A.

当社は重厚長大な企業と長年のお取引があり、幅広い業界・企業との議論を通じた産業知見の蓄積がある。お客さまや関係省庁と脱炭素に向けた議論を進めてきたほか、産業調査やコンサルティングの実績を積み重ねてきたことで、事業金融の観点で当社は先行者メリットを有すると自負している。

海外事業においては、日本を含むアジアの投資家へのリーチが、当社の一つのコンピテンシーであり、足元成果が出てきている。〈みずほ〉は米国 DCM の IG リーグテーブルでも 10 位以内に入っている。これらの強みに加え、外部専門人材の採用、内部人材の教育により、お客さまへの提案レベルは向上してきており、それが実績にも繋がってきている。

Q.

経済産業省の GX リーグ構想を踏まえた排出権取引の今後の展望

A.

経済産業省の GX リーグに関してはまだ議論の途上であり、EU に代表される規制市場における排出権取引とは異なる、ボランタリーを中心としたカーボンクレジットの議論と理解している。

日本において、まずはカーボンクレジットの取組みを進めることが重要と考えている。〈みずほ〉は、日本の金融機関で初めてカーボンクレジット取引に着手。まず IFC との協業を通じ、ボランタリーカーボンクレジット市場創出を睨み、取組みを進めている。

Q.

自然資本の議論がサステナブルファイナンス戦略に与える影響

A.

自然資本のみならず人権なども含めた議論は、今後大きくなっていくと考えている。金融と非金融を融合してご提案するという当社の基本姿勢は変わらない。まずは、お客さまの抱える課題に真摯に向き合い、共に考え、金融・非金融の最適なソリューションを提供していくという戦略を継続していく。

Q.

海外 DCM、ローン市場に占めるサステナブルファイナンスの割合。サステナブルファイナンスによる資本市場ビジネスの成長見通し。今後目標とするサステナブルボンドのシェア

A.

新規の資金需要と、既存のファイナンスからサステナブルファイナンスへの切り替えの両方があるが、いずれも相当数のボリュームがあると見ており、成長性は非常に高いと考える。ボンドのシェアの目標については、当社は米州の IG DCM のシェアで、4%程度を維持しており、この水準が一つのメルクマールになってくる。

Q.

炭素関連セクターへの対応方針・高リスク領域の削減に向けた考え方

A.

炭素関連セクターに対するエンゲージメントマッピングに記載の 2 軸で、削減への道筋を考えている。高リスク領域に位置するお客さまに移行リスクへの対応を促していく上で、当社の非金融における強みを活用し、環境認識から事業戦略の立案の部分でしっかりとお客さまをサポートし、ファイナンスに繋げていく。日本では経済産業省が脱炭素への移行に向けた分野別の技術ロードマップを策定しており、CO2 負荷が高い産業に属する企業は、このロードマップを参照しながら 2050 年に向けての事業計画を策定している。金融機関の立場から金融・非金融両面でしっかりとサポートしていくことが、炭素関連セクターに対する当社の方針。

Q.

取引先とのエンゲージメント方針、進捗

A.

企業のカーボンニュートラルの実現と成長戦略の実現は、矛盾する場面もあり、非常に難題かつ正解はない。一方で、企業の脱炭素への機運は非常に高まっており、具体的な戦術への議論を検討している状況と認識している。

欧米と日本との比較では、再エネ導入の難しさ、資源のアベイラビリティの違いなどがある。従って、電源構成の変革も自ずと異なるパスウェイを辿ることになる。EUタクソミーのような二元論は日本では馴染み難く、むしろ日本に適したスピードでトランジションを図ることが極めて重要なプロセスになる。日本の置かれた状況に最も適した経済成長と社会の持続性を、共に実現する方策を考えていくことが非常に重要となってくる。

当社は従前よりエンゲージメントには力を入れており、21年度は20年度よりもエンゲージメント対象先を拡大している。深度ある対話を通じて、お客さまの具体的な課題や移行に向けた戦略の状況、GHG排出量データ等をヒアリングしている。2050年の脱炭素社会の実現に向け、お客さまが置かれている個々の状況に応じ、夫々のパスウェイを踏まえながら、1社1社と向かい合い、支え合っていく方針。