

2021 年度決算 会社説明会：主な質疑応答

Q: 5カ年経営計画の成果と課題について

A: 5カ年経営計画の前半3年間では、ビジネスを中心に様々な成果があり、それが収益にも表れている。一方、システム障害の影響もあり、新しいことに十分に取組むことができなかったことが課題と考えている。この課題認識が、企業文化やDXへの取組みにつながっている。また、既存事業領域への取組みにおいても課題はある。例えば、リテール法人は新営業部店体制に移行し、法個分離による専門性高度化やノウハウの共有を進めたことで改善は進んでいるが、イノベーション企業支援やサステナブルファイナンスにもう一段の成長余地がある。このような事業領域は、成長分野を見極め、戦略を見直す必要がある。加えて、人材投資、社員の働きやすさ、女性活躍といった人事面の課題もある。

Q: 収益見通しと増減要因・ボラティリティについて

A: 22年度収益見通しの増減要因はP12の通り。
対顧部門全体では、安定業務運営のための経費増加も影響し、22年度の業務純益は一時的に減少する。ただし、23年度以降は21や22年度以上の業務純益を目指す。
市場部門について、バンキングは外債ポートフォリオのキャリー益がポジションの縮小により減少するが、売却損が21年度と同程度になるとは想定しておらず、両者が相殺される見通し。外債ポートフォリオ(P46)はポジションを絞っており、金利リスクは十分コントロール可能と考えている。また、S&Tは、不透明な市場環境を踏まえたビジネスチャンスがあり、21年度よりは増益の計画であり、市場部門全体の業務純益は前年同期比増加を計画している。

Q: 経費について

A: 経費削減の取り組みは継続する。
21年度はオフィス経費・人件費の削減に取組み、為替影響等の特殊要因を除くと180億円を削減した。一方で、22年度経費は、安定業務運営・成長投資等の増加が見込まれており、全体としては増加する。生産性向上や成長領域への人員配置等による粗利増加を図り、60%前後の経費率を維持したい。
なお、22年度予算はシステム障害の経費影響(P8)を見込んでいるが、23年度以降の経費影響については、現時点では想定しているものはない。

Q: 配当について

A: ロシア情勢やインフレ・海外金利上昇といった、事業環境の先行き不透明感が強く、それを見極めたいという考えで、現時点では22年度配当予想を80円に据え置いた。
22年度の親会社株主純利益予想5,400億円について、その蓋然性が高まってくれば、株主還元方針に従い、85円へ増配という選択肢も検討していく。

Q 自社株買い・成長投資について

- A: 22年度は先ずは親会社株主純利益予想 5,400 億円の達成と増配を目指す。
その上で成長投資機会を見極めた上で、株主還元方針に従い、自社株買いを検討する。
CET1 比率(新規制・その他有価証券評価差額金を除く)は引当金調整等の影響により、9.3%に低下。一方、現在のリスクプロファイルを前提とすると、これまで目指す水準としてきた9%前半を変更することは想定していない。業績予想を達成し、予防的な引当の戻入が起こると、CET1 比率は 9.7~9.8%程度、あるいはそれ以上に上昇する可能性がある。そのステージでは次の資本活用を検討することになる。

Q DXについて、どのような方針・フレームワークで取り組んでいるのか

- A: 外部リソースやアライアンスの有するテクノロジーを〈みずほ〉に還元することと、〈みずほ〉自身の有する知見やアライアンスを通じて得た知見等を活用することの両方に取り組んでいる。
前者では、例えば LINE Credit のビジネスを通じて学んだ知見を、〈みずほ〉の取組みに活用する、ということが考えられる。後者では、Google との提携を通じて見つけた良いテクノロジーを、LINE との連携ビジネスで生かしていく。
ソフトバンク・LINE と連携したフロンティアビジネスでは、ROE・黒字化時期等をKPIとして設定し、その達成度合いをモニタリングしている。

Q: 今後の事業ポートフォリオをどのように考えるか。アジアリテール・リース・クレジットカードをどう考えるか

- A: アジアリテールについては、アジアにおける既存の法人ビジネスとの連携、デジタル知見の日本への還流といったことを想定しているが、現時点では、それを一つのセグメントにすることまでは想定していない。
みずほリースについては、BK 出資から FG 出資に変え、中核エンティティの一つとして戦略的に動いていく。一方、現時点で出資比率の変更は考えていない。
オリコへの出資比率は約 49%、オリコの経常利益は 200 億円台だが、オリコは中期経営計画で経常利益を 400 億円程度まで増やすことを目標にしている。出資比率の変更は、計画達成状況やビジネスの成長性を確認した上で、オリコを〈みずほ〉の中核ビジネスと位置付けるかどうか等も見極めた上で検討することになる。

Q サステナブルビジネスについて

- A: トランジションを実現するために、莫大な資金需要が生まれる見込みだが、資金需要を間接金融・国内資本市場だけで賄うことは難しく、海外投資家や資本性資金も含めた資金調達が必要となるため、そこにビジネス機会がある。
加えて、顧客に対し非金融領域のコンサルティングという付加価値を提供し、顧客のビジネスを創出することを通じて金融領域の取引につなげ、収益を拡大させていきたい。

Q 政策保有株式をゼロとする目標を設定できないか

A: 2015年3月末に1,319社あった保有社数を2022年3月末には882社まで減らし、残高削減に取り組んできた。今後も取引先と丁寧に対話をしながら、可能な限り残高を削減する。

以上