

2023 年度中間決算 会社説明会: 主な質疑応答

Q: 上期決算の評価と、下期のリスク要因・収益バッファの考え方

A: 上期は、海外の資金需要の弱さを、海外資本市場ビジネス・国内の M&A 等ソリューション関連で打ち返し、収益間の相互補完が効いた好決算と評価。下期は、昨年来不調だった不動産関連のパイプライン積み上がりもみられ、このマネタイズ等を通じて上期と同水準を確保していきたい。

収益バッファといった考え方はしていないが、保守的に 135 円/ドルを前提にしており、このまま 150 円/ドルで留まれば、収益上振れの可能性はある。

与信関係費用について、年度見通し 1,000 億円に対し上期は 110 億円の発生に留まっている。引き続き予兆管理を通じ抑制に努めるが、大口先における費用発生や、米国金利高止まりを受けたマーケットクラッシュといったリスク要因も考えられることから、年度の見直しを変更するまでは至っていない。

Q: ROE の更なる向上に向けた課題

A: 新中期経営計画で低採算アセットを高採算に振り替えることを掲げており、基本的には、これをしっかりやっていくことに尽きる。また、ベース経費にはもう一段効率化余地があるほか、弱みのあるビジネス・やめてもいいビジネスがないかをもう一度、総ざらいして見ていくことも重要。

アセットを費消しないビジネスの強化が肝要。日本も 20 年続いたデフレからインフレに転換する兆しが出てきている中で、政府の後押しもあり、特に若年層を中心とした資産形成・資産運用の機運が高まっている。2,000 兆円の個人金融資産は間違いなく大きなビジネス機会であり、こういった分野はしっかり伸ばしていく。

Q: CET1 比率の運営水準や、運営水準の明確化、総還元性向、成長投資と自社株買いのバランスについてどう考えているか

A: 足元の自己資本水準は所要水準を備えている一方で、本当に十分かどうか、その時々々の経済環境、例えば米国経済もピークを迎えている点や、中国・欧州の不透明感の高まりなどを踏まえ、リスクシナリオも含めて詳細に検証・判断している。地政学リスクも高まっている足元の状況下、資本運営はやや慎重に検討すべきタイミング。少なくとも 9.6~9.7% ぐらいは確保したいが、10%台前半まで必要とは考えていない。

CET1 比率の運営レンジを具体的な数字で開示することには長短ある。分かりやすさが重要であることは十分に理解しているが、具体的な数値を開示することで財務運営上の縛りになり、コミュニケーションが複雑になることは避けるべき。資本比率の運営水準については、その時々々の考えをしっかりとお伝えさせていただく中でご理解いただきたい。

他銀行の総還元性向の状況や、一部投資家に自社株買い期待があることは承知している。自社株買いは無論排除するものではなく、機会があれば考える。自社株買いを久しく実施していない中、一定の株価材料と受け止めていただくことはあろうと思うが、重要なのは持続性。機動的に行うことでどの程度資本コスト低減に効果があるのか、よく検証していきたい。

成長投資については、足元の資本コスト対比で十分なリターンを回収可能かについて相当厳密に検証している。ROE の目線に合わないものはやらない。合うものだけをやっていくということに尽きる。

現在抱えている事業が陳腐化するリスクも考える必要がある。リテール証券のデジタル化の潮流は無視できず、対面営業だけで勝てるとは考えにくい。楽天証券に昨年投資した分は既に黒字化しており、今後手数料無料化の影響は一定程度出てくるかもしれないが、こうした潮流を踏まえても間違った投資ではないと考えている。楽天証券が非上場であることから、定量的な説明はしづらく心苦しいところもあるが、しっかり検証した結果の出資と理解いただきたい。

Q: 外国債券・円債投資の考え方

A: 外国債券のデュレーションが 1.6 年に伸びているのは、ヘッジ手段の一部変更によるもので、ポジションはほぼ不変。残高増加も円安影響が大宗であり、極めて保守的で、殆どポジションを持たない運営を続けている。金利下落時の預貸収支縮小に備え、満期保有目的での投資は多少増やしているが、その限り。足元、急激な金利低下が見られるが、米国のインフレ動向は完全に定まったわけではない。今後外債投資を機動的に回復させていく可能性は十分あるが、まだそのタイミングではないし、いつになるかも見通せていない。円債については、来年のマイナス金利解除を予想はするが、その時の 10 年金利水準はまだ見定められず、引き続き慎重なポジション運営を想定している。財務の健全性の観点からは含み損益のコントロールも非常に重要である一方、キャリー収益の源泉でもあり、条件が整えばリスクテイクも考えていく。

Q: マスリテールビジネスへの取り組み方針

A: マスリテールビジネスでやらなければならないことは①預金口座の獲得、②資産形成層の取り込み、の二点。将来のリテール分野におけるマネタイズポイントは富裕層の資産運用ビジネスと考えており、そこに 10 年、20 年といった目線でアクセスできる体制を作れているかが重要。この観点で、ネット証券(楽天証券)に足がかりを作ったのは、唯一(みずほ)だけであり、今後強みになっていくと確信している。預金口座獲得は、足元 2,400 万の個人口座をいただいているが、残念ながら直近 2 年ほどは口座獲得よりも解約が多かった。お客さまがデジタル・店頭と様々なチャネルを利用するなかで口座数を反転させるには、双方のチャネルの利便性を上げていく必要がある。基本的に、店頭はライトな雰囲気にしていき、デジタルチャネルを強化していく。住宅ローンは、給振口座設定や、資産運用等でも一定のお付き合いができるなど、いわゆるコア顧客になりうるお客さまへは実行するが、それ以外のお客さまに対し金利競争の世界には入っていかない。金利が上昇しても、この方針を変えるつもりはない。

Q: 国内の金利上昇期待が高まる中、今後の資金利益見通しをどう考えているか

A: これからの環境変化次第で大きなアップサイドポテンシャルがある分野と認識。まず貸出に関して、金利上昇に伴い固定金利貸出益は改善。加えて足元、設備投資が国内で増加している。人材不足等を背景とした省力化投資、DX 投資、サステナビリティ・気候変動対応、地政学リスクを背景としたサプライチェーン見直しに伴う設備投資需要など、

背景は様々だが、これら領域は〈みずほ〉に強みがある領域。リサーチのケイパビリティとあわせ、貸出に至る前段階の戦略提案からお取引先との関係を深め、より早く資金需要を捕捉し、ファイナンス提案につなげていく。これまでも努めてきたことだが、まさにこのような力が問われる局面であり、特に長めの資金の増強についてはしっかりと捕捉していく。金利競争環境は厳しいが、ファイナンスへの付加価値を評価いただき、ファイナンス取引全体の収益性を高めることに注力していく。

また、金利がある世界になると、預金が収益源となる。とりわけ重要なのが流動性預金であり、顧客基盤拡大やそのための諸施策にしっかりと取り組む。具体的には、大口の法人・公共先等を中心とした預金基盤の維持・拡大に加え、マスリテール層の顧客基盤の維持と、決済に用いる粘着性の高い預金口座の拡大が重要。中期経営計画で掲げている顧客利便性の向上を通じ、給振・決済口座としてみずほ銀行の預金口座を活用いただくよう努める。

金利上昇による収益影響も開示しているが、まずマイナス金利が解除されることが大前提。実際にいつマイナス金利解除となるかは、賃金上昇が一定範囲内で確認できれば来年1月かもしれず、そうでなければ春闘まで待つことになるのではないか。その後更なる金利上昇が見られれば追加的な収益増加の可能性はあるが、少し中期的な時間軸で見るべきと考えている。

Q: 北米市場における資本市場収益拡大・経費コントロール戦略

A: 資本市場ビジネスは米国の金融政策や経済情勢によって影響を受けるものであり上期は少し弱かったが、下期は回復に期待している。これまで相当のスピードで業容拡大を進めてきており、このこと自体は誇るべきことだが、当局等の監督目線も厳しくなってきたと感じている。係る中、これからより重要なのは、トップラインの成長と、会社の経営基盤(IT、サイバー、コンプライアンス、リスク管理等)のバランス。このため、経費投下が必要な部分についてはしっかりと投下して基盤を固め、その土台の上に持続的な成長を実現していく。経費コントロールに関しては、米国拠点とも認識統一の上で運営できている。