

Corporate

コーポレートバンキング・カンパニー



代表取締役専務、執行役員

カンパニー長 筒井真人

コーポレートバンキング・カンパニーは、本店営業部および大阪営業部のお客さまをはじめとした大企業マーケットを中心に、金融法人マーケットおよび中央省庁など財関マーケットを担当しています。

カンパニー制の導入から1年が経過しましたが、当カンパニーが担当するマーケットでは、規制緩和や技術革新により、お客さまの求める金融ニーズがますます高度化・多様化し、またお客さまが個々の商品・サービスごとに金融機関を選別する傾向が強まっています。

当カンパニーでは、こうした変化の激しいマーケットにおいて、スモールカンパニー・スピリッツのもと、当行の競争優位性が確保できる業務への傾斜を強めるなど、業務の選択と経営資源配分の集中を図るとともに、お客さまにご納得いただき、サービスの価値やリスク・コストに見合った適正な対価をいただくことにより、健全経営に努め、お客さまとの永きにわたる共存共栄をめざしています。また、激しい環境変化に即応したスピード感ある意思決定を行うとともに、他カンパニーや戦略子会社・関係会社など当行グループの総合金融力を最大限活用し、常にお客さまのニーズを先取りし、お客さまの求める価値のみならず、お客さまの潜在的なニーズに基づく新たな価値をも創造し、付加価値の高い金融サービスを迅速かつ的確に提供することに努めています。

例えば、貸出金のみならず、各種流動化商品やコミットメントライン、シンジケートローンなど、お客さまにとって最適な資金調達手段を提供するとともに、デリバティブ、売掛金消し込みサービス、さらには社員の福利厚生制度の充実のための提携住宅ローン、社内貸付制度のアウトソーシングや社員貸付のオフバランス化など、お客さまのさまざまなニーズに多様な商品・サービスでお応えしています。

前年度は、ジャスコ様や森永製菓様の不動産流動化、富士通様の国内外のコミットメントライン、ケーブル・アンド・ワイヤレスグループ様のタームローンのシンジケーションなど、お客さまやマーケットから高く評価される案件が実現しました。特にジャスコ様の案件は、本邦初の開発型の不動産流動化案件であり、当行の商品開発力が評価いただいたものと考えています。今年度もこうした商品・サービスの提案に加え、「退職給付債務に係わる新会計制度の導入」や「金融商品への時価会計の導入」など、一連の会計基準の変更にとともなお客さまのニーズにも積極的にお応えし、より高いサービスの提供をめざします。

最後になりますが、この9月、「みずほフィナンシャルグループ」がスタートします。当カンパニーが担当するマーケットにおける3行統合による最大のメリットは、圧倒的なお客さま基盤の実現です。銀行にとっての最大の財産であるお客さま基盤のもとで、3行の得意分野の相互補完や、統合によりさらに充実する内外拠点網の活用などを進め、他の金融グループに先駆け、統合のシナジー効果を積極的に実現していくことで、お客さまに最高のサービスを提供し、お客さまからの信頼がさらに高まるよう努めてまいります。

高度化・多様化するお客さまニーズへの対応

コーポレートバンキング・カンパニーのお客さまのニーズは、ますます高度化・多様化の度合いを深めています。当カンパニーでは、このようなニーズを迅速かつ的確に把握し、マーケット&トレーディング・カンパニーや国際バンキング・カンパニーなどの専門セクションと連携して、お客さまに満足していただける、言い換えればお客さまにとって付加価値の高い提案を行える体制をめざしています。

当カンパニーでは、お客さまのニーズを把握するために「会社検討会」を常時開催し、資金調達・運用面のみならず、新規事業進出、販路拡大や各種合理化などの経営課題について、営業店と本部専門セクションがお客さまの視点に立って分析し、最適なソリューションを提示するよう努めています。特に最近では「連結・時価会計制度の本格導入に向けてどのように対応するか」「外部格付をいかに上げるか」が多くのお客さまに共通した課題となっており、同業他社との比較などを通じて、お客さまの財務内容の特性・特徴を明らかにし、当行がどのような機能・サービスを提案できるのか、について多面的に検討しています。

具体的には、新規事業進出、販路拡大などのニーズについては、お客さまの業界を取り巻く環境や他社の動向などを分析しその結果を情報提供するとともに、ケースによってはM&Aや業務提携なども提案しています。また、お客さまの資金調達に関しては社債・CPなどの直接金融、銀行借入などの間接金融、リースや各種資産流動化をどのような比率とすることがお客さまにとって最適な資金調達となるのか、金利変動リスクはどうなるのかといった点なども検討し、総合的な資金調達方法の提案を行っています。

国内シンジケートローン

シンジケートローンは、欧米では一般的な資金調達手法ですが、近年、日本でも取り扱いが急増しています。シンジケートローンは、お客さまが指名した主幹事(アレンジャー)が各金融機関と交渉して貸出条件を取りまとめ、一本の契約に基づいて貸出を行う融資形態をいいます。お客さまにとっては、一度に多額の資金調達が可能となり、また借入事務の合理化にもつながります。当行は、海外で培ったノウハウをいち早く導入し、マーケットリーダーとしての地位を固め、平成11年度の組成件数、金額はともに国内トップの実績となりました。平成12年度も順調に実績を伸ばしています。

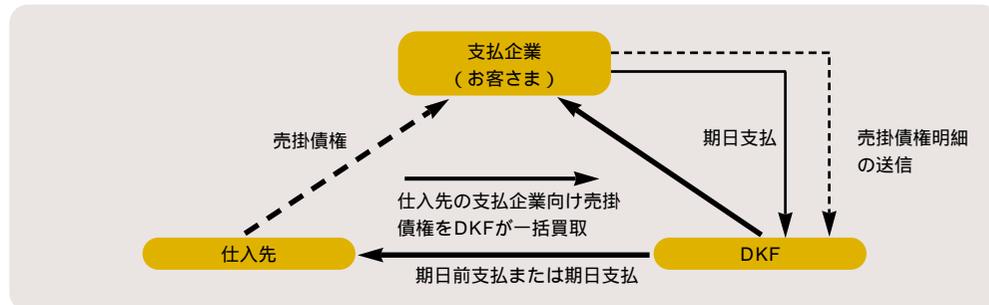
富士通様 シンジケートローン・コミットメントライン組成

富士通様では、手元資金による有利子負債の返済や取引金融機関の集約を検討しておられました。当行では、借入金の返済と合わせてシンジケートローンとコミットメントライン(資金調達枠)の導入を提案しました。その結果、取引金融機関30数行が参加する総額2,500億円を超える大型案件の組成に至り、富士通様にとっては有利子負債・金融費用の削減、借入事務の合理化など大きなメリットが得られました。

DKF一括ファクタリング

お客さまの支払手形の削減、手形発行事務の合理化のニーズに応える商品として、DKF一括ファクタリングが好評を得ています。DKF一括ファクタリングとは、仕入先(買掛先)が保有

するお客さまへの売掛債権を当行の連結子会社である第一勧銀ファクタリング(DKF)が一括して買取る商品です。本商品を導入することによってお客さまの支払手形を削減できるとともに、仕入先の期日前資金化ニーズにも応じることができます。DKF一括ファクタリングはその優れた商品性が評価され、国内トップの導入実績(平成12年3月末現在、支払企業56社、加入仕入先約12,000社)を誇っています。

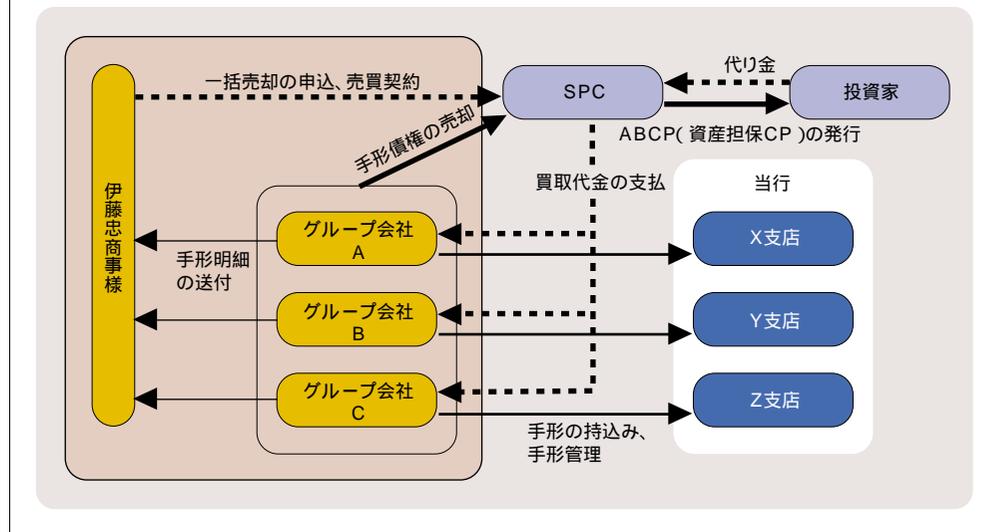


資産流動化

連結会計制度の改正にともない連結ベースでの総資産圧縮、有利子負債削減を目的に、資産流動化の利用が活発化しています。当行では、従来型の売掛債権の流動化に加え、連結子会社の債権の一括流動化や不動産の流動化など、お客さまの幅広いニーズに合致した案件を手掛けています。

伊藤忠商事様 グループの手形債権の一括流動化

伊藤忠商事様では、これまでも自社が保有する売掛債権の流動化を実施していましたが、連結会計制度の本格導入を機に、グループの複数の関連会社が保有する手形債権を一括して流動化し、連結ベースでの資産圧縮を進めたいとのニーズをお持ちでした。これを受けて当行では、グループ会社の手形を当行の各取引店で受け入れる事務体制を構築するとともに、流動化する手形債権全体の信用リスク計測に統計的分析手法を導入して、グループ会社での一括流動化に結びつけました。



ジャスコ様 開発型店舗不動産の流動化

ジャスコ様では、大型ショッピングセンター開発にかかわる設備投資にあたって、有利子負債の増加をできるだけ抑えたいと考えておられ、当行では、これまで難しいとされたSPC法を利用した開発型不動産流動化スキームの開発に取り組み、本邦初のスキームとして提案しました。具体的には、今後建設予定の複数の店舗物件を対象に、特定目的会社(SPC)が店舗物件を新規購入してジャスコ様に一括賃貸する形式をとり、購入資金はSPCが社債および長期借入金などにより調達します。新規物件の設計段階からオフバランス化に取り組んだ案件として注目されています。

(ショッピングセンター営業開始後)

