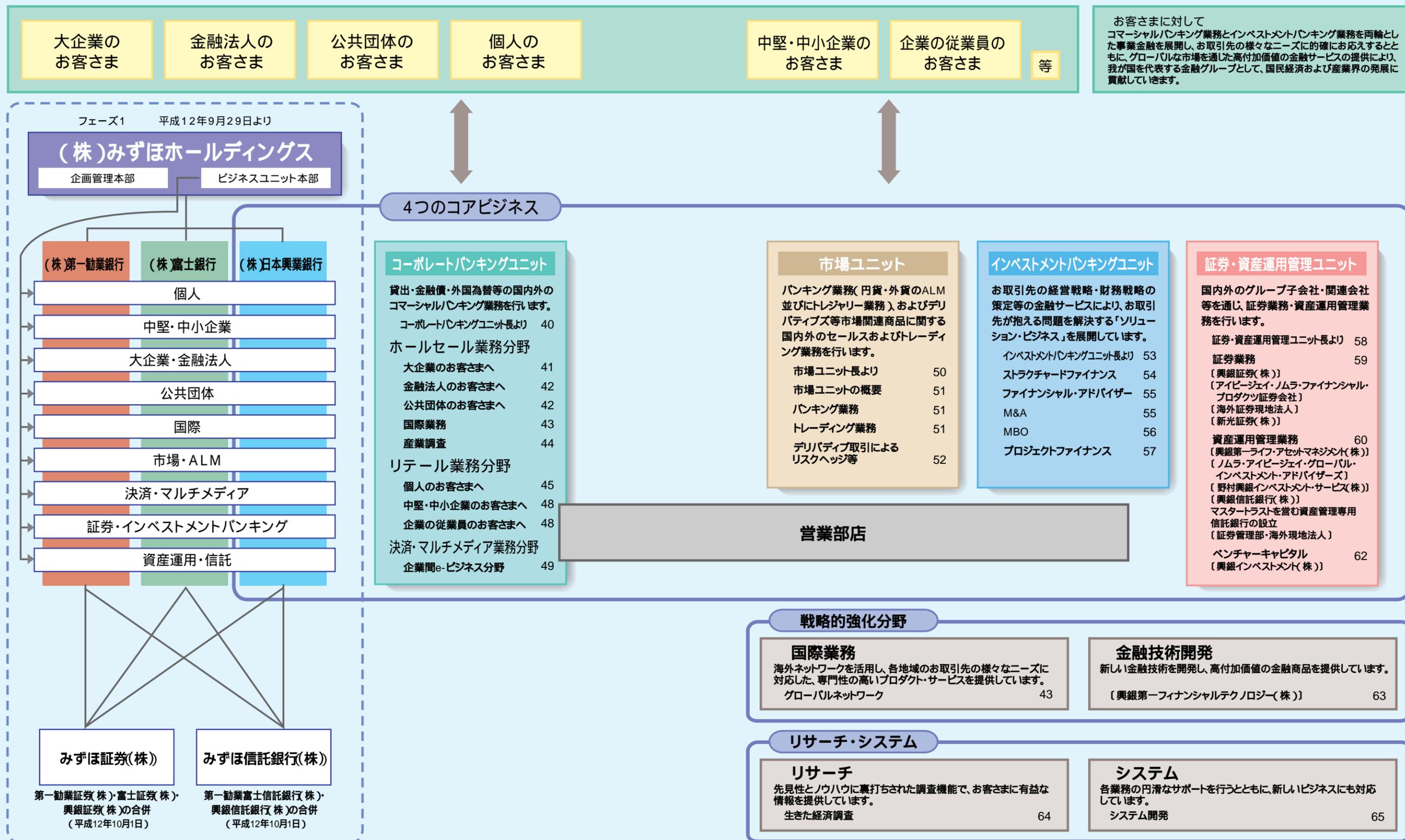


当行は、経営資源を今まで以上に強化部門へ集中させるため、『4つのコアビジネス』と『戦略的強化分野』を選定し、『ビジネスユニット制』を導入いたしました。お客さまの多様なニーズに的確にお応えするため、興銀グループがどのような業務を行っているかを紹介します。



コーポレートバンキングユニット

21世紀を見据えたお取引先のニーズ発掘が使命

コーポレートバンキングユニットの特徴は、一言で申し上げますと、当行の特色である中立性を背景とした、国内外のお取引先との強固なネットワークにあります。大企業をはじめ中堅・中小企業や公共団体、金融法人・機関投資家、海外の有力企業から個人のお客さまに至るまでの幅広いお取引先に対し、付加価値の高い多様な金融サービスを提供しています。その内容は、事業資金の貸出、外国為替業務、金融債の販売等と言った伝統的な業務に止まらず、最近ではお取引先の事業再構築や財務改善ニーズに対応する新しいプロダクツの提供、さらには企業間e-ビジネスといった分野にまで急拡大しています。

平成11年度は、当行がビジネスユニット制を導入した初年度でした。導入の狙いは、権限と責任の委譲による収益責任の明確化にあります。これにより当ユニットとしましては、迅速な組織の再編・要員のシフト等を行いながら、お取引先のニーズに機動的に対応し、国内業務部門・国際業務部門とも大変満足いく営業成果を挙げることができました。

まず、国内業務については、第一にポートフォリオ・マネジメントに取り組みました。高格付先への資産シフトや不良資産の処理等を進めるとともに、リスクに見合うリターンの適正化に注力した結果、ポートフォリオは着実に改善しました。

第二に、会計制度の改革や市場重視・株主重視の潮流を掴み、M&Aや不動産証券化等の大型案件で顕著な実績を挙げました。当ユニットのRM(リレーションシップ・マネジメント)をもってお取引先のニーズを迅速・的確に把握して案件を発掘し、これをインベストメントバンキングユニット等に繋げるという形で多くの大型案件で成功を収めました。

第三に、個人や金融法人のお客さまに対しても、低金利下の運用ニーズに金融債・投信をはじめとする多様なサービスの提供ができました。

このように、当ユニットは様々なお取引先との強いIRMを活かし、お取引先のニーズに即応するソリューションの提案に努めてきました。このような業務の顕著な拡大は、平成11年度の大きな



コーポレートバンキングユニット長
常務執行役員 阿部 勲

特徴と言えます。

一方、国際業務についても、邦銀各行が業務縮小に動く中、戦略的強化分野と位置付け、中核拠点への高付加価値業務機能の集約と拠点ネットワークの見直しを行いつつ、営業力強化を図りました。平成11年度はその成果が十分に現れ、米州におけるシンジケートローン分野でのリーグテーブル邦銀第1位の地位の確保、欧州における多くの大型案件への高ステイタス

での参画等、具体的な実績に繋がりました。

現在、国内外問わず企業は21世紀に向けた新しいビジネスモデルの構築に取り組んでおり、これに関するソリューションを提供することが我々にとってまた大きなビジネスチャンスとなります。このためには業種別に個々に深く掘り下げた戦略の策定が重要で、しかも、通信、自動車等に象徴されるように、業種別戦略にはグローバルな視点も不可欠です。産業調査部をはじめグループの機能を一層充実させ、グローバルネットワークを十分活用した業種別戦略を強化していきたいと思っております。また、急速に進展するIT革命に対しても、企業間(B2B)e-ビジネス分野を中心に高度な金融サービスを提供し、お取引先主導のビジネスモデルの創造に携わってまいりたいと考えています。

当ユニットの今後の基本目標は、「みずほフィナンシャルグループ」への統合を強く意識しながら、お客さまとの繋がりをより広く、より強固なものにすることにあります。「みずほフィナンシャルグループ」飛躍の鍵は3行それぞれの強みの結集にあります。当行としてはその強みであるソリューションおよびプロダクツビジネスに一段とエネルギーを傾注することによってお客さまによりご満足頂き、これをみずほフィナンシャルグループの飛躍に繋げたいと考えています。

また、統合効果の実現の前倒しへ向け、3行のネットワークの活用と各行のプロダクツで可能なもののクロスセリングに注力する等、機能の相互補完を積極的に推進する方針です。

当行の最大の財産であるRMを一層強化し、他のユニットも含めた活動をより活気あるものにするということこそが、当ユニットの最大の役割かつ使命であるということを再認識し、全力を尽くしていく所存です。

大企業のお客さまへ

興銀グループは、コマースバンキング業務とインベストメントバンキング業務を両輪とし、事業金融のトッププレーヤーとして、大企業のお客さまの多様な資金調達をサポートを行うとともに、高付加価値の金融サービスを提供しています。

多様な資金調達のサポート

当行は、設立以来、中立性・公共性を背景に、「産業とともに歩む」銀行として、常に事業金融に軸足を置き、時代のニーズを先取りして、様々な形で産業や企業の成長・発展のお手伝いをしてきました。

まず、お取引先の資金調達に関しては、健全なお取引先の資金需要に対し、積極的にお応えすることを基本方針として運営してきました。設備資金需要に対する長期貸出や運転資金需要に対する短期貸出で、お取引先の資金ニーズにお応えするほか、コミットメントライン^(＊1)や、シンジケートローンといった企業の資金調達ニーズと投資家の資金運用ニーズを結び付ける新しいタイプの事業金融にも積極的に取り組んでいます。

また、企業の資金調達手段が多様化する中、お取引先が保有する売掛債権や不動産の証券化・ノンリコースローン^(＊2)等によっても、お取引先の資金ニーズにお応えしており、さらに、社債・CP(コマーシャルペーパー)等、お取引先の資本市場調達についても、興銀グループの金融機能を結集し、積極的にサポートできるよう体制を整えています。特に社債発行については、長い

伝統と豊富な経験・ノウハウを有し、多くの社債の代表受託銀行・社債管理会社として社債権者保護機能を果たすとともに、発行企業の社債事務取扱者として発行から償還まで各種サービスを提供し、お取引先の円滑な社債発行のサポートを行っています。また、興銀証券(株)は、国内公募普通社債の主幹事実績において、大手証券に伍する実績を挙げており、さらに昨年10月以降、エクイティ・ファイナンスの分野でも、お取引先の資金調達をお手伝いしています。

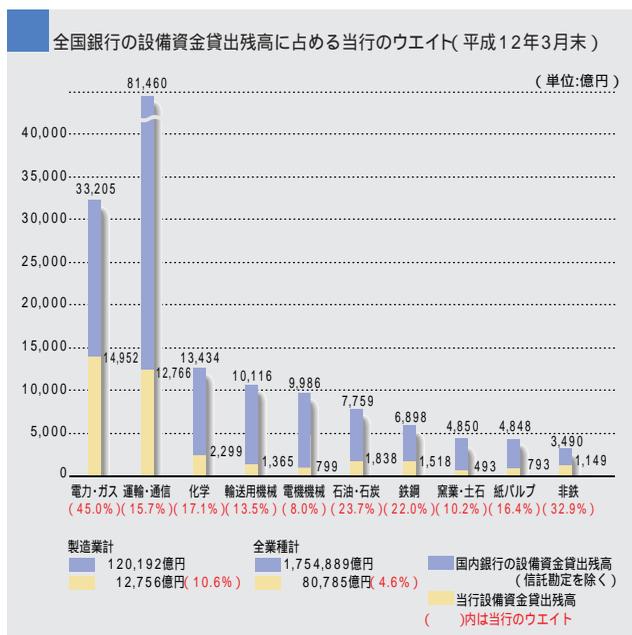
高付加価値の金融サービス提供

近年、日本版ビッグバンの進展により金融市場における規制緩和が進む一方、企業活動の国際化、会計基準の変更等により、お取引先の金融ニーズも、幅広いものになってきています。当行ではこのようなお取引先のニーズの多様化に対応し、グローバルなネットワークを活かしつつ、最先端の金融技術を取り入れ、広範な新しい金融サービスを提供しています。

また、株主価値を意識した経営が急速に浸透する中、当行では企業経営指標としての「企業価値」向上に主眼を置いたアドバイザー業務にも力を入れており、当業務を通じて、お取引先の経営課題を明確化し、それに対する問題解決策(ソリューション)の提案にも積極的に取り組んでいます。

具体的には、「お取引先資産の流動化に代表されるバランスシート・コントロール手法の提供」、「財務改善のための社債のオフバランス化」、「退職給付債務問題に対する対応策の提案」、「国内外にわたる事業再編や新規事業戦略のためのM&Aのアレンジ」、「CMS(キャッシュ・マネジメント・サービス)の提供」といった金融サービスの提供で実績を積み上げています。

今後、規制緩和・制度改正が進めば、さらに新しい金融ニーズが生まれ、当行にとっては大きくビジネスチャンスが広がることとなります。当行は、「みずほフィナンシャルグループ」の一員として、一人ひとりの行員の能力向上に努めるとともに、組織体制を一層充実させ、お取引先の多様なニーズに高度なサービスでお応えするグローバルな事業金融を推進していきます。



用語解説

(＊1)コミットメントライン

金融機関(団)が借主に対して設定する融資枠で、一定期間、予め定められた条件を満たしている限り、借主が請求することにより、契約金額(融資額)を上限に何度でも資金の借入・返済ができる融資枠。

(＊2)ノンリコースローン

不動産等の資産を、その収益力によって評価し、現在の所有者から遡及権なしで切り離した上で、その資産から将来得られるキャッシュ・フローを裏付けとして貸出を行う手法。

「みずほフィナンシャルグループ」の大企業分野の事業戦略については、12ページをご参照ください。興銀証券(株)については、59ページをご参照ください。会計基準の変更、退職給付債務については、54ページをご参照ください。

金融法人のお客さまへ

興銀グループは、特定グループに属さない「中立性」と、金融債の販売で培った幅広いお取引先基盤をもとに、投資家の資金運用ニーズにきめ細かく対応するとともに、ビジネスパートナーとしても、「経営課題の相談相手」としてお役に立つよう努めています。

多面的な金融法人・機関投資家とのお取引

まず、金融法人・機関投資家のみなさまの資金運用ニーズに対しては、当行が発行しています5年物利付金融債(1号興業債券(募集債))の販売でお応えしています。多くの地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合、農林系金融機関、生命保険会社・損害保険会社等のみなさまより、コンスタントに金融債を応募頂いていますが、長期にわたるこの取引を通じて築いた幅広い投資家と緊密な関係は、当行の大きな財産であり、他行他社の追随を許さないものと自負しています。

また、プロフェッショナルかつ多様な金融ニーズに対しては、短期金融商品であるCP、資産担保証券(ABS)^(*)2)、投信等をはじめとした多様な運用商品のご紹介、リスク管理の側面からの高度なデリバティブ取引、資産の有効活用の観点からの

有価証券運用信託、運用事務代行としてのカストディサービス、さらに年金部門では投資顧問の受託等、グループを挙げて、幅広い金融サービスを提供しています。

一方、金融法人・機関投資家のみなさまとの関係は、資産運用の分野に止まるものではなく、同じ金融業のビジネスパートナーとして、各分野で様々な協力関係を築き上げています。具体的には、「投信窓販業務における販売ノウハウの共有化」、「資本市場調達のサポート」、「日本版40(K)確定拠出年金制度」導入を睨んだ協調関係の構築、「信用リスク管理システムの共同研究開発」、「シンジケートローンや債権流動化のポートフォリオ関連ビジネスにおけるサポート」といった各分野において協力・連携を深めています。

興銀グループでは、今後も、日本版ビッグバン^(*)1)の進展に伴い規制緩和が進むことにより、金融法人・機関投資家のみなさまにご協力できる分野が、ますます広がっていくものと考えています。

公共団体のお客さまへ

公共団体のお客さまに対しては、資金調達ニーズのお手伝いに加え、多様な金融ニーズに対応しています。

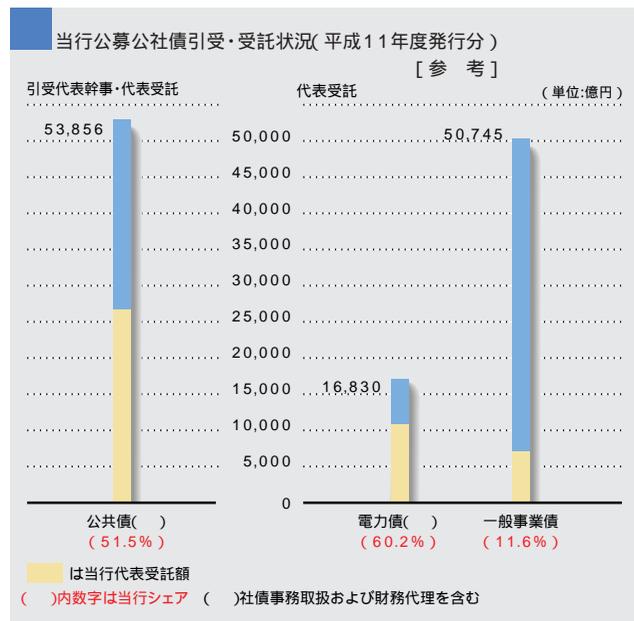
公共債の安定的な発行のお手伝い

国・地方公共団体・公団・事業団等の公共団体とのお取引についても、資金調達ニーズに対し、貸出や公共債の発行のお手伝いでお応えするほか、多様な金融ニーズに対し、総合的なサービスを提供しています。

特に、当行は、公共団体の有力な資金調達手段である公共債発行のお手伝いにおいては豊富な実績を有しています。当行は、国債発行等懇談会のメンバー並びに国債発行世話人会の世話人であるほか、公団・事業団等が発行する政府保証債の多くの銘柄および地方債の代表的な銘柄である東京都債について引受代表幹事・代表受託銀行を務めており、公共債の円滑かつ安定的な発行に協力しています。

今後についても、規制緩和や財投改革でますますニーズが多様化する中、これまでの資金調達のサポートに加え、興銀

グループの金融機能を結集し、各種の調査・アドバイスの提供等によっても、お役に立てるよう努めていきます。



? 用語解説

(*)1) 資産担保証券(ABS: Asset-Backed Securities)
貸付債権・売掛債権やリース債権等の資産を担保に、これら資産から生じるキャッシュフローを裏付けとして発行される証券。

「みずほフィナンシャルグループ」の金融法人分野の事業戦略については、12ページをご参照ください。
「みずほフィナンシャルグループ」の公共団体分野の事業戦略については、12ページをご参照ください。
募集債については、32、46ページもご参照ください。

資産担保証券(ABS)については、54、59ページもご参照ください。
公共債については、140ページもご参照ください。

国際業務

興銀グループは、海外22カ国にまたがるネットワークを活用し、各地域のお取引先の様々なニーズに対応した専門性の高いプロダクト・サービスを提供しています。

グローバルネットワーク

当行は国際業務を、1980年代から90年代を通じ拡大、整備してきましたが、国内外の事業法人・金融法人を柱とした幅広いお取引先に高度な金融サービスを提供し、より効率的な体制を構築するため、1998年度より海外拠点のネットワークの見直しを実施しています。具体的には、米州、欧州、アジア・オセアニアの各地域毎に中核拠点を定め、プロジェクトファイナンス、ストラクチャードファイナンス等の高付加価値のインベストメントバンキング業務機能を集約しています。さらに、各地域の中核拠点と本店との間で一体運営を行い、情報・ノウハウをグローバルに共有することにより、金融サービスの一層の向上を図っています。

米州

当行は、金融の最先端市場である米州において、日系・非日系を問わず幅広いお取引先に対し、コマースバンキング業務に加え、証券化プログラム、リースファイナンス、デリバティブズ等、最新の金融技術を駆使した業務を展開し実績を挙げています。例えば、シンジケートローンの分野では、当行はリーグテーブルで邦銀第1位の地位にあります(1999年・IFR誌)。

本邦企業の米州進出に当たっては、きめ細かいサポートとともに、金融の最先端市場ならではの高度な金融サービスを提供しています。米国企業に対しても、当行ネットワーク網を駆使し、日本、アジアをはじめとする海外への営業展開を積極的にサポートしています。

欧州

1999年1月の通貨統合に伴い、米ドルに匹敵する市場規模の単一通貨「ユーロ」圏が誕生しました。この市場構造の変革に対応し、欧州企業は業界再編やM&Aによる大型化・民営化等、ダイナミックな動きを見せています。

当行ではこの大変革期をビジネスチャンスとして捉え、お取引先に対し高付加価値のサービスを提供するため、インベストメントバンキング業務機能をロンドンに集約し、欧州域内のネットワークを活かした営業体制を構築しています。

具体的には、当行は、イタリアの情報機器大手オリベッティによるテレコム・イタリア買収ファイナンス案件に、邦銀で唯一アレンジャーステータスの引受行として参加しました。また、米電力ディベロッパーAESのファイナンシャル・アドバイザーとして、同社による英国第2位の発電会社National Powerからの石炭火力発電所Draxの買収資金について協調融資を取りまとめました。本案件は、Project Finance誌、IFR誌等から、昨年度のディール・オブ・ザ・イヤー(優秀ディール賞)を受賞しました。

アジア・オセアニア

アジア・オセアニア地域では、現在、アジア通貨・経済の安定化と新たな経済成長軌道への回復に向けた取り組みが行われています。このような状況下、当行は、国際協力銀行等との連携により、各国支援のために協調融資のエージェント等として主体的な役割を果たしてきました。さらに当行は、日系を中心とするお取引先の金融ニーズにお応えする体制を強固にするため、為替・決済業務等の充実を図っています。インベストメントバンキング業務は、本店専門部と現地営業部門との連携体制を構築するとともに、香港に本店プロジェクトファイナンス部の別室を設置しました。また、市場業務はシンガポールに集約しています。

中国との太いパイプ

当行の対中国業務は、20年以上の歴史を有しており、政府系機関・金融機関を中心に約60機関との間で業務協力協定を締結し、緊密な関係を築いています。また、当行が中国から受け入れた研修生・セミナー参加者も、1,200名以上におよんでいます。中国との太い絆と長期にわたる業務実績は、国内外で高い評価を受けており、北京では外銀としていち早く支店を開設、上海支店では外銀第一号として人民元の取り扱いが認められました。当行では、中国に関する豊富な経験とノウハウ、中国側との深い交流・太いパイプを、お取引先の中国でのビジネス展開に大いに活用頂いています。

産業金融セミナー(Industrial Finance Seminar : IFS)

当行のIFSは38年の歴史を有し、現在各国の重要なポストで活躍されている方々をはじめ、これまでに約80カ国から2,400名を超える参加者を数えています。IFSの主な目的は、我が国の経済、産業、金融および文化の実績を広く紹介し、参加機関と当行の間の相互理解の強化を図ることにあります。これらセミナーを通じて築かれた人的ネットワークは当行の最も貴重な財産の一つであり、IFSの役割は今後も引き続き重要なものと位置付けています。

産業調査

当行は、産業調査を通じ、主要産業・企業動向の把握に加え、個別お取引先の事業戦略に関する提案等、付加価値の高いテーラーメイドのサービスの提供に注力しています。

産業・企業動向把握と事業戦略アドバイザー

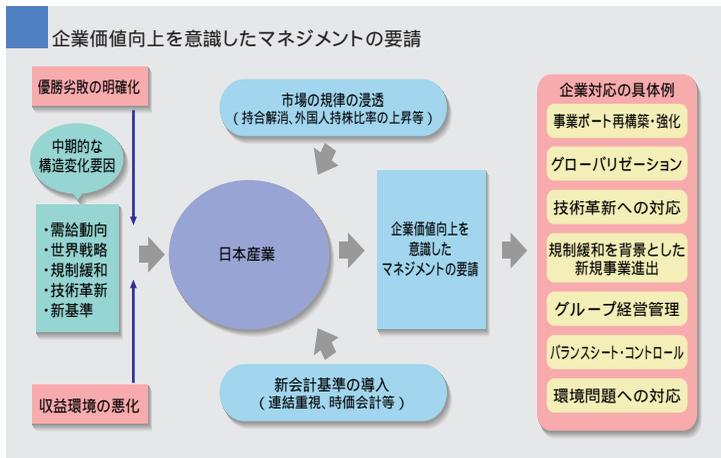
日本産業を取り巻く環境は、世界的な供給過剰状態や技術革新等によって刻々と変化しており、企業レベルにおいては、市場の規律の浸透や新会計基準の導入等、企業価値向上を意識したマネジメントが要請される時代を迎えています。

当行では産業調査部において、常に長期的・グローバルな視点および中立的な立場から、各産業の現状と問題点および将来展望を把握し、産業構造および企業のあるべき将来像を描くとともに、問題解決のための具体的対応策等、政策的な

提言を行ってきました。これら調査活動の成果のうち、公表可能なものについては、刊行物やレポート等の形でお客さまにお届けしており、各方面から高い評価を頂いています。

さらに、これら調査活動を通じて培ってきたノウハウや幅広いネットワークを活かし、お客さまの事業戦略の策定や事業ポートフォリオの再構築、企業価値分析のお手伝い等、時代のニーズに即応した事業戦略アドバイザー業務にも注力しています。

また、国民経済的な意義が認められるプロジェクトにも積極的に参画しており、PFIや不動産証券化等の実現をサポートしています。



最近のレポート	
興銀調査	
平成11年 3月	わが国石油産業の現状と課題 事業基盤の再構築に向けて
平成11年 4月	1999年度の日本産業動向
平成11年10月	21世紀に向けた我が国小売業界の業務革新 事業環境の変化に対する新たな戦略構築の 必要性について
平成11年10月	1999年～2000年度の日本産業動向
平成11年10月	PFI元年～21世紀に向けた社会資本整備のあり方～ 外食産業の現状と展望～求められる差別化～ 情報家電のビジネスモデル ～デジタルネットワーク化がもたらすインパクト
平成11年12月	2000年度の日本産業動向
平成12年 4月	医薬品産業の現状と課題 医療品メーカー、医薬品卸、調剤薬局

当行の主要刊行物（平成12年7月1日現在）

刊行物	発行	内容
興銀調査	不定期	産業の中長期動向等について深く掘り下げて調査・分析
IBJ Industry Research	年1回	「興銀調査」の「日本産業動向特集」の英語版

最近の主要出版物（平成12年7月1日現在）

出版物	発行	内容
よくわかる不動産証券化ビジネス (東洋経済新報社) (定価: 本体1,500円 + 税)	平成11年6月	欧米主要国との比較を通じて日本における不動産証券化の将来展望を解説するとともに、拡大が予想されるビジネスチャンスを示す
【図説】中国産業 日本経済新聞社) (定価: 本体1,800円 + 税)	平成11年6月	中国の経済・金融・産業に係わる現状と将来展望を平易に解説
証券化の基礎と応用 (東洋経済新報社) (定価: 本体2,800円 + 税)	平成12年2月	米国で金融の証券化の入門書として評価の高い『A Primer on Securitization』を翻訳、米国における証券化の実務に携わる様々な分野の主要プレーヤーたちが、証券化の意義・仕組み・今後の課題等について提示

個人のお客さまへ

当行は、多くのお客さまに長年ご愛顧頂いています「ワリコー」等の金融債に加え、投資信託・定期預金・外貨預金等、多様な商品をご用意する傍ら、「資産運用のベストパートナー」としてお客さまの資産運用のご相談に的確にお応えできるような人材の育成、ノウハウの充実を図っています。

商品・サービスの充実により、
お客さまの資産運用ニーズに的確に対応

当行は、金融ビッグバンが本格化する中、商品・サービスの充実に努め、個人のお客さまの幅広い資産運用ニーズに、よりの確にお応えしていきたいと考えています。

お客さまのニーズに合った品揃え

商品の面では、お客さまの幅広い運用ニーズにお応えするため、金融債、大口定期預金等の円貨定期預金、外貨定期預金に加え、投資信託、国債等の公共債、純金定期運用プラン等、多様な商品を取り扱っています。

当行の発行する金融債は、安全・確実・高利回りで、金融債のトップブランドとしてお客さまに幅広くご利用頂いています。金融債には1年貯蓄のエース「ワリコー」、半年複利で5年後の満期時に元金と利息を一括してお受け取り頂く「リッキーワイド」、また5年間を通じて半年毎に年金式に利息をお受け取りになれる「リッキー」の3種類があり、期間に応じた資産運用が可能となっています。

投資信託については、当行と第一生命保険(相)の合弁会社である興銀第一ライフ・アセットマネジメント(株)(DIAM)の投資信託商品をはじめ、各種商品を取り扱っており、国内初の円建ての「ファンド・オブ・ファンズ」(*)である「トップマネジャー」を含む14種類20本(平成12年5月末現在)の追加型投信を、主に個人のお客さまの中長期資産形成のお役に立つことを念頭に置いて厳選し、「IBJファンドギャラリー」と銘打って取り扱っています。

様々なサービスの提供

サービスの面では、お客さまの利便性の向上を目的として、都市銀行、長期信用銀行、商工組合中央金庫とのCDオンライン提携に加えて、本年4月より郵政省とのオンライン提携を開始しました。これにより、全国の郵便局のATM/CD(約25,000台)

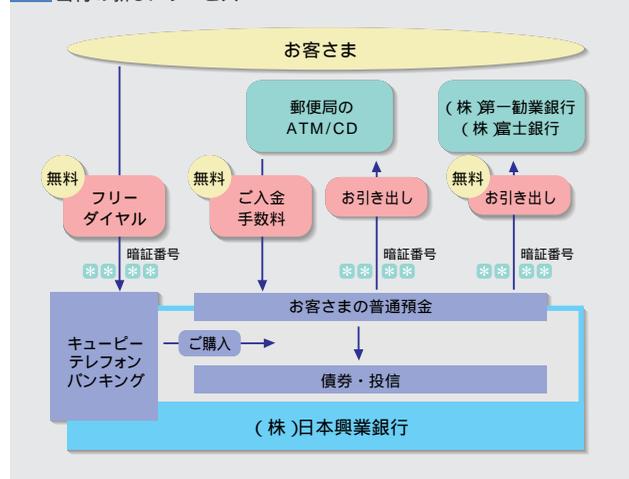
で、当行のお取引証(ゴールドカード)を用いたの入出金および残高照合が可能となりました(入金手数料無料)

なお、(株)第一勧業銀行、(株)富士銀行との3行統合前倒し施策として、本年4月より3行ATMの支払取引相互開放(時間内手数料無料化)を実施しました。

また、同じく4月より「キューピーテレフォンバンキング」の全国展開を行っています。これにより、保護預り総合口座を開設頂いているお客さまは、暗証番号登録をして頂くことによりすべて、フリーダイヤルにて、金融債、定期預金、振込や投資信託のお取引を行って頂くことが可能となりました。フリーダイヤルの自動応答に沿って暗証番号を入力頂ければ、その後はオペレーターが直接お客さまとご相談させて頂きながら丁寧にお取引内容を承ります。

また、当行では、このような商品・サービスをお客さまに最も適した形で提案できる体制の充実にも力を入れています。全店において、ローカウンターでお客さまとゆっくりご相談できる店舗作りを行っているほか、お客さまの財務相談ニーズにお応えする「ファイナンシャル・プランナー」(*)資格保有者333名を24の本支店に配置することにより、「資産運用のベストパートナー」として、お客さま一人ひとりにふさわしい資産運用・金融商品をアドバイスさせて頂く体制を採っています。

当行の新しいサービス



? 用語解説

(*1) ファンド・オブ・ファンズ

投資信託に投資する投資信託のこと。複数の投資信託にバランスよく投資することで、より一層リスクの分散と安定した収益が期待できます。欧米では、主に年金運用のメニューの一つとして残高が拡大しています。

(*2) ファイナンシャル・プランナー

お客さまの収入・資産・負債等に関するあらゆるデータを収集し現状分析を行った上で、必要に応じ公認会計士等専門家の協力を得ながら、資産運用から税金問題に至る包括的なライフプランを立案し、それを実行していくための手助けを行う専門家。資格保有者数は、労働省認定金融生涯技能審査1級・2級取得者数(社)金融財政事情研究会)

「みずほフィナンシャルグループ」の個人分野の事業戦略については、11ページをご参照ください。金融債については、32ページもご参照ください。

また、ご希望のお客さまには、当行がこれまで培った専門的な情報と知識を組み入れたパソコンの資産運用ソフト「FP-PLAN」を活用して、家族構成、資産・負債状況や、個々の投資スタイルに合わせた効率的な投資プランをご提案するサービスも行っています。

さらに当行では、「資産運用のベストパートナー」としてお客さまとの長期的な信頼関係を大切に育てるため、ファンドマネージャー経験者や税務専門家等による専門的なコンサルティングサービスを提供しています。個人のお客さまの資産運用・管理に対して、テラーメイドの国際分散投資のご提案やリスク管理のお手伝い、商品のアドバイス、国内外の経済・金融・市場動向等に関する情報提供等のサービスを行うものです。

また事業承継、相続・贈与等に関する税務相談・資産評価に関しては、専門スタッフを強化し、電話や面談によりお客さまの個別の事情に合わせて親切丁寧にご相談に応じるほか、必要の都度、弁護士、税理士、公認会計士等がご相談を承っています。

さらに、税金に関する基礎知識をわかりやすくご説明し、

様々なケースについて具体的に解説した小冊子をご用意する等、情報発信機能の充実に努めています。

今後についても、当行は、「みずほフィナンシャルグループ」の一員として、より一層の商品・サービスの充実に努めるとともに、お客さまの幅広い資産運用ニーズにお応えしていきたいと考えています。

当行のサービスに関するお問い合わせは、「キューピーお客様ダイヤル」をご用意しています。

フリーダイヤル 0120-820-341
(ご利用時間:午前9時～午後5時、土・日・祝日およびその他銀行休業日はお取り扱いできません)

ワリコー、リッキーワイド、リッキーの利回りについてのお問い合わせは、24時間・無料にてお答えするフリーダイヤルをご用意しています。

フリーダイヤル 0120-008-690(24時間、自動音声案内)

当行のインターネット・ホームページには、キャンペーンや新商品の情報を掲載しています。

ホームページアドレス <http://www.ibjbank.co.jp>

商品のご案内や金利に関する情報は、FAXでお取り寄せ頂くこともできます。

フリーダイヤル 0120-708-705(24時間、自動音声案内)

商品のご案内 (平成12年7月1日現在)

債券

種類	特色	期間	購入単位
割引興業債券(ワリコー)	割引料(利息相当分)が先取りになります 割引料にかかる税金は、一律18%の源泉分離課税です 発行条件は月2回見直しています	1年	1万円
ろ号興業債券(リッキー)	半年毎に利息が受け取れます 利息に対しては、一律20%の源泉分離課税となりますが、 ㊟ をご利用できる方は、利息は非課税となります 発行条件は月2回見直しています	5年	1万円
興業債券(利子一括払) 【リッキーワイド】	利息は、半年複利計算で5年後に一括して受け取れます 利息に対しては、一律20%の源泉分離課税となりますが、 ㊟ をご利用できる方は、利息は非課税となります 発行条件は月2回見直しています 個人の方の専用商品で、保護預り限定です	5年	1万円
利付債 興業債券(財形) 【財形リッキー】	半年毎に利息が受け取れます 発行条件は毎月見直しています 当行と財形貯蓄、財形住宅貯蓄の契約を締結されているお客さま専用の貯蓄です	5年	1万円
興業債券(財形・利子一括払) 【財形リッキーワイド】	利息は、半年複利計算で5年後に一括して受け取れます 発行条件は毎月見直しています 当行と財形年金貯蓄契約を締結されているお客さま専用の貯蓄です	5年	1万円
い号興業債券(募集債)	半年毎に利息が受け取れます 中途換金時には、価格変動リスクがあります 月1回の定期発行で、毎月10～20日頃募集しています	5年	1,000万円
興業債券(2年)募集債	半年毎に利息が受け取れます 中途換金時には、価格変動リスクがあります 発行は不定期です	2年	1億円

(注) **㊟**をご利用できる方 年齢65歳以上の方 遺族基礎年金を受けている方 寡婦年金を受けている方 身体障害者手帳の交付を受けている方等

定期性預金

種類	期間	年利率	最低預入額
自由金利型定期預金(大口定期)	1カ月以上4年以内	預入期間等に応じて個別に決定	1,000万円
変動金利型定期預金	2年以上3年以内	大口定期6カ月物を基準に決定	1,000万円
自由金利型定期預金 M型(スーパー定期)	1カ月以上3年以内	預入期間等に応じて個別に決定	1円

(注)スーパー定期については、(優)をご利用できます。

外貨定期預金

幣種	期間	年利率	最低預入額
米ドル・ユーロ・独マルク・英ポンド	1・3・6・12カ月	預入期間等に応じて個別に決定	100万円 相当額

投資信託(「IBJファンドギャラリー」のラインナップ)

種類	銘柄(委託・運用会社)	RR(*)	主な投資対象	決算日	ご購入単位
国内債券	中期国債ファンド(新光投信)	1	国内の中期利付国債	毎日	1円以上1円単位(自動継続投資専用)
	DLIBJ公社債オープン(短期コース・中期コース) (興銀第一ライフ・アセットマネジメント)		国内外の公社債	3・9月21日	分配金受取コース:1万口以上1口単位 分配金再投資コース:50万円以上1円単位
国内株式	ニュー・ブルーチップ・セレクション (興銀第一ライフ・アセットマネジメント)	4	国内の東証1部上場株式	2月19日	1万円以上1円単位(累投専用)
	IBJITMジャパン・セレクション (興銀第一ライフ・アセットマネジメント)	4	国内の全上場株・店頭株	3・9月17日	分配金受取コース:10万口以上1万口単位 分配金再投資コース:10万円以上1円単位
	DL日本株式オープン (興銀第一ライフ・アセットマネジメント)	4	国内の全上場株・店頭株	3月15日	1万円以上1円単位(自動継続投資専用)
	ノムラ・ジャパン・オープン (野村アセット・マネジメント投信)	4	国内の全上場株・店頭株	2・8月27日	一般コース:1万口以上1万口単位 自動継続投資コース:1万円以上1円単位
	DIAM成長株オープン (興銀第一ライフ・アセットマネジメント)		国内の全上場株・店頭株	1月20日	分配金受取コース:10万口以上1万口単位 分配金再投資コース:10万円以上1円単位
	日経225ノーロードオープン (興銀第一ライフ・アセットマネジメント)	4	日経平均株価採用銘柄	8月10日	分配金受取コース:10万口以上1万口単位 分配金再投資コース:10万円以上1円単位
海外債券	ニッセイ/パトナム・インカムオープン (ニッセイアセットマネジメント)	3	米ドル建ての米国債・モーゲージ証券等・社債・非適格債等	1・4・7・10月15日	一般コース:1万口以上1万口単位 自動継続投資コース:1万円以上1円単位
	グローバル・ボンド・ポート (興銀第一ライフ・アセットマネジメント)	3(Cコース) 4(Dコース)	日本を除く世界主要国の公社債	3・9月20日	50万円以上1円単位(累投専用)
	メリルリンチ・マーキュリー・ワールド債券ファンド (メリルリンチ・マーキュリー投信投資顧問)	3(為替変動逓減型) 4(為替変動型)	日本を含む世界主要国の公社債	3・9月16日	一般コース:1万口以上1万口単位 累積投資コース:1万円以上1円単位
海外株式	DL外国株式オープン (興銀第一ライフ・アセットマネジメント)	4	日本を除く主要先進国の株式	3月15日	1万円以上1円単位(自動継続投資専用)
	シュローダー・ヨーロッパ・オープン (シュローダー投信投資顧問)	4(Aコースが替ヘッジ付) 4(Bコースが替ヘッジ無)	欧州各地域の株式	2月27日	一般コース:1万口以上1万口単位 自動継続投資コース:1万円以上1円単位
海外バランス(外国投信)	トップマネジャー(・・) (IBJ FUND MANAGEMENT(LUX) S.A.)		米国中短期債券・グローバル債券・グローバル株式を投資対象とする米ドル建てルクセンブルク籍アンブレラ・ファンド	2月末日	一般コース:10万口以上1万口単位 累投コース:10万円以上1円単位

(注)当行は上記以外の投資信託も取り扱っています。

(*) RR(リスク・リターン分類):投信協会が定めた投資信託のリスクとリターンの度合いを示す5分類。1から5の順にリスク度合いが高まることを表しています。なお、平成10年12月新投信法施行以降の投資信託については、分類表示はしないこととなりました。

中堅・中小企業のお客さまへ

興銀グループは、資金調達のお手伝い・経営課題の解決策の提供等により、「中堅・中小企業のベストパートナー」としてお取引先の成長・発展をサポートしています。

中堅・中小企業のベストパートナー

当行は、日本経済の基盤を支える中堅・中小企業の育成を重要な使命と認識し、貸出等により資金調達の円滑化に積極的に対応するほか、様々な経営課題に対し具体的な解決策・対応策を提案する等、多様なニーズに対し総合的な金融サービスを提供することで、中堅・中小企業のお取引先の成長・発展をサポートしています。

資金調達面では、中堅・中小企業のお取引先に直接貸出を行うほか、大企業が支払うべき中堅・中小企業向けの買掛金を一括して買い取るにより、間接的に運転資金の供給も行っています(買掛金買取スキームSPARCS(Suppliers' Account Receivables Control System))。また、昨年12月には、「中小企業成長サポート投融資枠(ベンチャー枠)」を設定し、中小企業やベンチャー企業の株式公開や事業展開をお手伝いする

ため、機動的に出資や貸出ができる体制も整えています。さらには、中小企業向けの債券市場の創設を目的として本年3月に組成された東京都CLQ(ローン担保証券)の案件においても、直接金融市場からの資金調達をサポートしています。

一方、昨年6月に設置した中堅企業営業室を核として、様々な経営課題のご相談をお受けするとともに、日本経営システム(株)による実戦的な経営相談、英国最大のベンチャーキャピタルであるスリーアイ社との合併会社興銀インベストメント(株)による出資等、グループを挙げて多面的なサポートに努めています。

日本経営システム(株)

当行の経営研究部を母体に設立された日本経営システム(株)は、30年にもおよぶ経験と実績を有し、経営相談から重要戦略立案のお手伝いまで幅広いコンサルティングを行っています。

最近では、企業価値向上に向けた経営アドバイス等、時代の要請に合わせたタイムリーなコンサルティングにも力を入れています。

企業の従業員のお客さまへ

当行は、財形貯蓄残高トップの取扱金融機関として、多くの従業員のみなさまのニーズにお応えしています。

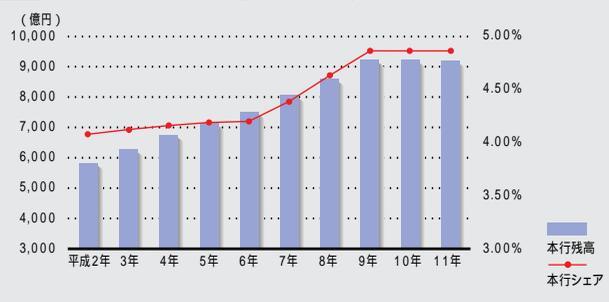
企業の従業員のお客さまのための専門的な運用サポート

当行では、長年にわたり、お取引先企業の従業員のみなさまの資産運用や住宅資金のお借入れについてサポートしてきました。給与天引きで資金をお預りする財形貯蓄については、残高トップの取扱金融機関として、多くの従業員のみなさまの資産形成運用ニーズにお応えするとともに、住宅ローンについても、お取引先企業と提携することにより、効率的なお借入れができるよう体制を整えています。

今後についても、企業並びに個人の資金運用を取り巻く環境は、年金制度改革や規制緩和による運用手段の拡大等により、急激な変化が見込まれています。来年以降立ち上がる

予定の日本版401(k)(確定拠出年金制度)に関しては、商品やシステム面でのインフラ整備を着実に進めるとともに、退職給付債務問題の解決策の提案や新たな年金制度を展望した各種アドバイスも含め、多様化するニーズに最大限にお応えするよう努力していきます。

財形残高とシェアの推移(年度末数値)



財形貯蓄

種類	積立	運用商品	積立方法	課税方法	積立目的
財形貯蓄	給料・ボーナス	興業債券(財形)	期間:3年以上(原則) 預入単位:1,000円から	20%分離課税	用途は自由です
財形住宅貯蓄	からの天引きに なります	興業債券(財形)	期間:5年以上(原則) 預入単位:1,000円から	元本合計 550万円まで	住宅の取得、増改築等の資金を積立てるための貯蓄です
財形年金貯蓄		興業債券(財形・利子一括払)	期間:5年以上 預入単位:1,000円から	非課税	毎月または3カ月毎に年金式にお受け取りになれます

(注)財形リッキー・財形リッキーワイドの最小額面は1万円ですが、他の財形貯蓄者と共同して債券を購入するため、この集合運用によって1円単位まで債券の利回りが活かせます。

企業間e-ビジネス分野

当行は、お取引先の資金の効率的運用ニーズにお応えするとともに、企業間e-ビジネス分野において、先進的かつ高度な金融サービスを提供していきます。

企業間e-ビジネスのフロントランナー

近時、企業においては、外為規制緩和による内外資金決済の自由度向上と、連結決算主体の新会計基準導入によるグループ経営ウエイトの高まりを契機として、国内外およびグループ会社間での資金の効率的運用が大きな関心事になっています。当行では、こうしたニーズにお応えし、「ITss」、「グローバルCMS」等、国内外でキャッシュ・マネジメント・サービスの拡充に努めてきました。

また、今後、各企業においては、企業間e-ビジネス(電子商取引)の利用・取り組みが本格化すると思われませんが、当行では、この分野における事業基盤をいち早く確立するため、米国に拠点を置く電子認証サービス会社「Identrus」に出資し、安全性を確保するための電子認証サービスを提供する体制に取り組みほか、自動車部品を対象としたインターネットEDIサービスである「AutoTrans System」等の企業間e-ビジネスをサポートするための各種アプリケーションの開発にも積極的に取り組んでいます。

当行においては、今後とも、企業間e-ビジネス分野において、国内外の競合金融機関をリードするよう努めるとともに、多様化するお取引先のニーズに対し先進的かつ高度な金融サービスを提供することにより、e-ビジネス時代のお取引先をサポートしていきます。

国内CMS・「ITss (インテグレートド・トレジャリー・サポート・サービスズ)

国内においては、従来よりマルチバンク型CMSの「キューピーネット・サービス」を多くのお取引先にご利用頂いています。

また、グループ企業を単位とした新しい決済支援サービスである「ITss」は、複数のグループ会社のキャッシュフローを統括管理するバーチャルな(仮想的)「企業内銀行」を実現し、企業グループ全体における資金効率の向上を可能とするグループ・キャッシュ・マネジメント・システムで、最先端のインターネット技術を採用することにより、安全性が高く、非常に機能拡張性に優れたシステムとなっています。

「IBJ Global CMS」
(アイビージェイ・グローバル・シーエムエス)

「IBJ Global CMS」は、平成10年11月にサービスを開始した世界初のインターネット・グローバル・キャッシュ・マネジメント・システムです。このシステムを利用することにより、当行海外主要拠点に対し、各種残高の照会、送金指示を一括して行うことができるほか、為替ネットティング等の高度なサービスを利用することが可能となります。本システムには多くの先端技術が駆使されていますが、特に、インターネットの安全性向上のために開発したVPN(バーチャル・プライベート・ネットワーク)は、次世代システムに繋がる先駆的な技術として、非常に高い評価を得ています。

Identrus

インターネットを使った企業間e-ビジネス発展の最大の阻害要因は、インターネット上のセキュリティの確保にあります。当行では、この問題に対する汎用的ソリューション(解決策)を世界中の企業のお客さまに提供するため、Identrus, LLC社(日米欧の主要銀行が出資し、平成11年に米国に設立されたルート認証会社)に出資し、国籍、規模の大小、取引の種類を問わず広く企業のお客さまに利用して頂ける電子認証サービスの立ち上げに取り組んでいます。なお、Identrus社を活用しての当行の電子認証サービス開始は来年を計画しています。

AutoTrans System

オープンネットワーク時代の企業間e-ビジネスにおいては、オープンかつ汎用性あるアプリケーションが不可欠です。昨年より本格着手した「AutoTrans Project(オートランスプロジェクト AutoTrans Systemの開発および実証実験)」においては、自動車等のアセンブリー産業を対象に、部品の国際調達に係わる汎用アプリケーションの開発に取り組んでいます。このプロジェクトを通して蓄積したノウハウは、今後他の産業への取り組みに展開して行く上でも応用可能です。当該プロジェクトでの、企業間e-ビジネス用金融アプリケーションについては、来年度の実用化を計画しています。

市場ユニット

機動的なALMとお客さまのニーズへの対応

市場ユニットでは、ALMを中核とするバンキング業務、並びに お客さまへのデリバティブ商品等の提供を中心とするセールス&トレーディングを担当しております。平成11年6月のビジネスユニット制への移行により、リスクマネジメントが一段と徹底され、また金利や為替等市場の動向についてもよりグローバルな視点からの分析が行われるようになりました。加えて、営業面においても、お客さま向けプログラムの品揃えがより充実する等、当ユニットの運営体制は一層強化されております。

はじめに、平成11年度の金利環境ですが、国内の長期金利は期初こそ急低下したものの、その後は揉み合いながら緩やかに上昇する展開となる一方で、米国においても、FRBの5回にわたる合計125bpの利上げ等により、金利が大幅に上昇するという、総じて厳しいものでした。こうした環境の中でも、リスク量の適切なコントロールを行うことにより、当ユニットは着実な収益をあげることができました。

また、平成11年度は、都市銀行等による普通社債や5年物利付国債の発行が開始されましたが、当行の5年物利付金融債は、流通市場における高い流動性に加え、従来からの投資家のみなさまの幅広い支持によって、引き続き、当行にとって安定的な調達手段として活用できております。

このような環境の下、バンキング業務では、先進のリスクマネジメント手法を活用しつつ、機動的なALMを行っております。また、平成12年度から導入された時価会計制度に対しても、重点課題として取り組んだ結果、円滑に移行できました。

平成12年度は収益基盤のさらなる強化を最重要課題として掲げ、グローバルな視点に立ち、より高い投資リターンが期待できる分野に対して、重点的かつ機動的にアセットアロケーションを実行していく方針です。



市場ユニット長
常務執行役員 中島 敬雄

また、セールス&トレーディングにおいては、ここ数年来、企業の経営戦略として様々なリスクに対するヘッジニーズが高まる中で、お客さまに最適なヘッジツールを提供するため、金利系商品に加え、非金利系の新商品開発にも注力しました。具体的には、コーヒー、オイル等を対象資産とする「商品デリバティブ」、天候変動に伴う財務リスクをヘッジする「天候デリバティブ」、与信リスクをヘッジする「クレ

ジットデリバティブ」等、豊富な金融商品を開発・提供してまいりました。とりわけ、「天候デリバティブ」は興銀第一フィナンシャルテクノロジー(株)との連携により商品化したもので、我が国の銀行では初めての商品です。平成12年度も、ますます多様化するお客さまの財務リスクコントロールニーズに応え、先進の金融技術を活用し、適時適切な商品を提供してまいります。なお、トレーディングにつきましても、主要金融市場における価格形成の歪みに着目して収益を追求する「Relative Value戦略」等に力を注ぎたいと思います。

また、3行統合に向けましては、セールス&トレーディングは、シナジー効果が十分に期待できる分野であることから、3行のノウハウ・商品開発力を相互に活かし、円貨プログラムの開発においては市場ナンバーワン・バンクを目指し、努力してまいりたいと思います。

さらに、昨今のネットビジネスを中心としたe革命等の進展の下で、為替・金利・債券等の取引においても、ネット化が急速に進むことが予想されます。こうした大きな環境変化に即応し、新しいビジネスモデルの構築にもフレキシブルに取り組みたいと考えております。

以上のように、平成12年度は、お客さまのお取引へのきめ細かな取り組みと、より新しいビジネスモデル構築へのチャレンジを戦略的な重点項目として、収益基盤の拡充に努めてまいります。

機動的なALM・トレーディング業務運営とリスクヘッジスキームの提供

バンキング業務については、高度なリスクマネジメント手法により金利リスクを統合的に把握しつつ、金利スワップ等の多様な取引ツールを活用して、機動的なALM運営を推進しています。またトレーディング業務については、リスク管理ノウハウの蓄積に努めるとともに、お取引先の様々なニーズに合ったデリバティブ取引によるリスクヘッジスキームを提供しています。

市場ユニットの概要

市場ユニットは、バンキング業務(円貨および外貨のALM並びにトレジャリー業務)、並びに外国為替・デリバティブズ等、市場関連商品に関する国内外のセールス業務およびトレーディング業務を担当しています。

市場ユニット運営の基本方針は、取締役会・経営会議およびその下に設置されているALM委員会が決定しています。その策定に当たっては、債券・デリバティブズ・株式・外国為替等のグローバルなマーケットにおいて、最適な資産負債構造を構築し、またトレーディング業務にも積極的に取り組むことにより、収益力の強化を図っています。具体的には、バンキング業務・トレーディング業務別に、リスクキャピタルを換算したVaR枠を機動的に配分し、その枠の中で、総合資金部が円貨のバンキング業務を、金融市場営業部が国内のセールス&トレーディング業務を、国際資金部が外貨のバンキング業務とトレーディング業務を運営しています。

バンキング業務の取り組み方針

バンキング業務においては、国内外の金融市場の動向等を睨みながら、グローバルアセットアロケーション(円貨・外貨のポートフォリオ構成を機動的に調整する運営)を実施しています。

当行のALM運営では、こうしたポートフォリオ運営や日々の貸出、調達の中から生ずる金利ミスマッチリスクについて、金利スワップ等のオフバランス取引を活用しながら、きめ細かくかつダイナミックにコントロールすることにより、リスクの適正化と収益基盤の強化を図っています。特に、円貨のALMについては、当行は、長期信用銀行として5年物利付金融債の発行と、長期プライムレート貸出を毎月継続的に行っているため、固定長期金利のリスクコントロールを主軸にするという特徴的な運営を行っています。

デリバティブ取引については、本年度より原則時価会計が適用されることとなりましたが、オンバランス資産・負債とデリバティブ取引について、ヘッジ関係が認められる場合には、デリバティブ取引の損益を繰延べて認識するヘッジ会計が適用されます。なお、当行では、貸出・公社債等の資産および金融債・預金等の負債に対し、金利スワップ・債券先物・金利先物等デリバティブ取引を活用して、的確にリスクをヘッジする管理体制を整備しています。

会計制度の変更に加え、今後も、RTGS^{*1}等の新決済制度の導入等が予定されていますが、このような新しい制度導入に対しても、万全の準備で臨んでいきたいと考えています。

トレーディング業務の取り組み方針

金融の市場化が進展する中で、お取引先に対して外国為替、デリバティブズ等の幅広い金融商品を提供しつつ、市場の値動きを捉えて収益機会を得るトレーディング業務の役割はますます重要となってきています。

当行においても、東京・ロンドン・ニューヨーク・シンガポールを結んだグローバルなネットワークを構築し、スワップ・オプション等のデリバティブズ、商品有価証券、CP等、幅広い商品を提供し、お取引先のニーズに対応した商品の開発に注力するとともに、市場および商品間での裁定機会を利用し、イールドカーブの形状変化を捉えたスプレッド取引や、債券市場とスワップ市場等でのベース取引に積極的に取り組んでいます。

外国為替業務においても、市場の大手参加者の一員として24時間マーケットメイクを実施し、特に円ビジネスにおいては高い評価を頂いています。またお取引先へも、ナイトデスクによる夜間取引サービス、海外拠点のネットワークによるグローバルなサービスを提供しています。

今後、金融再編等、グローバルな競争が一層加速していく中で、規制緩和や市場インフラの変化を大きなビジネス機会と捉え、トレーディング業務の一層の拡充に努力していきます。

? 用語解説

(* 1) RTGS(Real Time Gross Settlement: 即時グロス決済)
中央銀行における当座預金の決済方法の一つで、金融機関が中央銀行に対して当座預金口座からの支払を依頼した際に、中央銀行がその支払を1件毎に直ちに実行する方法。



デリバティブ取引によるリスクヘッジおよび問題解決のご提案

様々なリスクヘッジスキームのご提案

近年、バランスシートマネジメントの必要性が増大する中で、
企業のバランスシートに内在する

- (1)金利・為替レートの変動に伴うリスク
- (2)保有有価証券の価格変動に伴うリスク
- (3)原材料価格の変動に伴うリスク
- (4)相手方の信用(クレジット)低下に伴うリスク
- (5)天候や自然災害等、外部要因(イベント)発生に伴うリスク

等の様々なリスクに対するヘッジニーズが高まってきています。

当行では、お取引先の資産・負債・損益状況を、キャッシュ・フローや連結会計も視野に入れながらバランスシートに内在するリスクを分析するとともに、お取引先の相場観およびリスク許容度をも踏まえ、金利・為替関連から株式・商品・クレジット・イベント関連までの幅広いデリバティブ商品を駆使し、お取引先のニーズに合致したテーラーメイドのリスクヘッジスキームを提案・提供しています。

当行のデリバティブ営業体制

当行では、独自の財務分析ソフトを使用してお取引先のリスクヘッジニーズ把握をお手伝いするとともに、お取引先に市場動向を的確かつ迅速に捉えたタイムリーなアドバイスやリスクヘッジスキームを提供する体制を整えています。

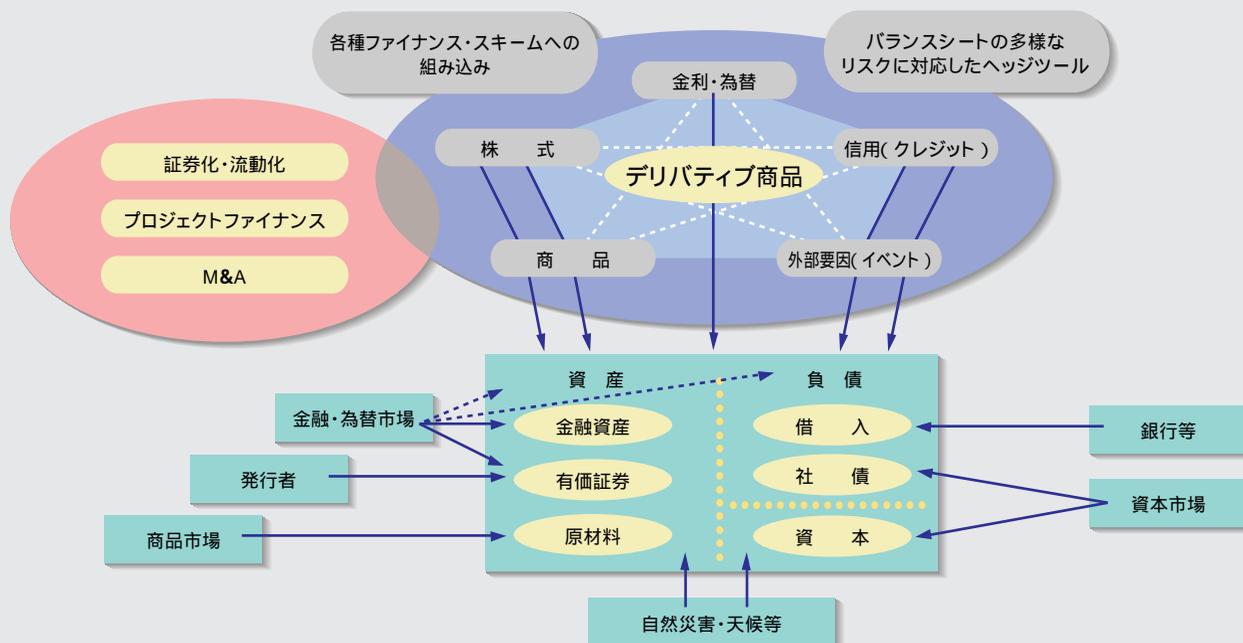
また、株式、商品、クレジット・イベント関連等の高度なリスクヘッジニーズに対しては、専担チームを組織し、個別に対応しており、邦銀で初めて天候デリバティブ取引を約定する等、実績を積み重ねてきています。

さらに、リスクヘッジニーズの世界的な広がりに対しては、当行のグローバルネットワークを活用してフォローしています。

デリバティブ取引管理のお手伝い

当行では、デリバティブ取引につきそのヘッジ効果とリスクを事前にお取引先に説明し、ご理解を頂いた上で約定していますが、取引実施後もマーケッターが個別にフォローし、またお取引先のデリバティブ取引管理についても適時かつ適切に提案していく体制を整備しています。

バランスシートとデリバティブ取引



インベストメントバンキングユニット

「離陸の年」から「飛躍の年」へ

インベストメントバンキングユニットは、多様化・高度化するお取引先のニーズに即応し、経営戦略、財務戦略に係わる提案型のソリューション・ビジネスを展開しています。昨年6月のビジネスユニット制の導入に当たり、ストラクチャードファイナンス、ファイナンシャル・アドバイザー（M&A等）、プロジェクトファイナンスの3業務のグローバルな一体運営を目指し、当ユニットが始動しました。

世界的な大競争の時代が展開する中、我が国の企業経営者は企業価値を重視した経営戦略や他企業とのアライアンス、重点事業への経営資源の集中の必要性を強く認識しています。加えて、会計制度の改革により、バランスシートコントロール等の財務戦略が重視されています。こうした環境を追い風に、当行の技術を十分に活かし、当ユニットは平成11年度において極めて好調な業績を達成しました。当ユニットにとって平成11年度は、まさに「離陸の年」と位置付けられます。

平成11年度の業績を分野別に見ますと、ストラクチャードファイナンス業務は新会計制度の導入等に伴うお取引先のニーズへの対応に注力しました。その結果、不動産流動化、住宅ローン流動化、航空機・船舶・バス等のリースアレンジ業務、退職給付信託等の新規分野が大幅な伸びを示しました。

ファイナンシャル・アドバイザー業務については、企業競争力の強化を目的とした事業再編に係わるM&Aを中心に、アドバイザー業務へのニーズがかつてない高まりを見せています。このような状況下、当行は日本テレコム（株）に対するBT（プリティッシュ・テレコム）とAT&Tの資本参加、富士重工業（株）に対するGMの資本参加等、平成11年度のM&Aを代表するクロスボーダーの大型案件を手掛けることができました。

プロジェクトファイナンス業務はアジア通貨危機の余波によって少なからぬ影響を受けましたが、マレーシアのLNG（液化天然ガス）プロジェクト（総額20億ドル）でファイナンシャル・アドバイザーに任命されました。この規模の国際プロジェクトで日本の銀行が単独アドバイザーを務めるのは初めてであります。また、米国、欧州における業務も好調に推移しました。



インベストメントバンキングユニット長
常務取締役・常務執行役員 安岡 雅之

インベストメントバンキングビジネスは、現在のように事業再構築が本格化する産業の変革期に大きな力を発揮します。その意味において、この業務に対するニーズは今後も続くと考えています。平成11年度の「離陸」を平成12年度の「飛躍」に繋げることを目標として、当ユニットの英知と総力を結集します。

今後の課題としては、クロスボーダーのM&A案件での競争力強化が挙げられます。

これに関し、アナリストの配置を含めたグローバルネットワークの構築により情報提供能力の向上を図ります。また、欧米の投資銀行の競争力がインベストメントバンキング業務とエクイティ業務の一体化にあること等を考慮し、昨年10月から全面的にエクイティ業務を解禁された興銀証券（株）との有機的連携をさらに強化します。

平成12年度は、「みずほフィナンシャルグループ」への統合に向けた「フェーズ1」のスタートの年となります。平成12年10月には、第一勧業証券（株）、富士証券（株）、興銀証券（株）の合併により、みずほ証券（株）が設立される予定です。3行のインベストメントバンキング業務は、みずほ証券（株）への機能集中も含め、統合する方向であります。みずほフィナンシャルグループの創設によりお取引先基盤が飛躍的に拡大し、競争力が大きく強化されます。

「みずほフィナンシャルグループ」のインベストメントバンキング業務のキーワードは「日本初（発）の本格的インベストメントバンクの創造」です。統合効果の早期実施を目指し、3行共同プロジェクトの推進に力を入れています。平成12年5月には、三井不動産（株）と共同で、不動産を運用対象とする投資信託「不動産ファンド」を創設することを発表しました。この事業は平成12年度内の本格稼働を目指しており、当行としても関係法令が整備され次第、より本格的に取り組んでいく予定となっております。

引き続き、お客さまの立場に立ったハイテク金融技術を駆使したバランスシートドクターたるべく、当ユニットは10年先を見据え、手作りのソリューションを提供し続けていきます。

お取引先の「問題解決業」

お取引先の多様化・高度化していくニーズにお応えするため、経営戦略・財務戦略の策定等の金融サービスにより、お取引先が抱える問題を解決する「ソリューション・ビジネス」を展開しています。

ストラクチャードファイナンス

バランスシートマネジメントを通じた
財務戦略構築のお手伝い

ストラクチャードファイナンスとは、お取引先の財務ニーズに合わせて各種のファイナンススキームを構築したり、新しい財務商品を開発・提供することです。近年、日本経済の大きな特徴であった株式持ち合いの解消や投資家の投資姿勢の変化を背景に、市場による企業の選別の動きが強まる一方、連結会計や時価会計への移行を主眼に置く新会計基準の導入も目前に迫ってくる中、お取引先のバランスシートマネジメントに対するニーズは、かつてなく高まっています。当行は、ストラクチャードファイナンスの様々な手法を通じて、こうした多様化・高度化するお取引先のニーズにお応えするため、いち早く体制を整えてきました。その結果、この分野における邦銀のトッププレーヤーとして、お取引先から高い評価を頂いています。

お取引先の財務ニーズに対応した金融サービスの提供

当行は、これまで培ったノウハウにより、売掛債権やリース債権等の金融資産の流動化・証券化はもとより、現在では、急速に市場が拡大しつつある不動産や住宅ローンの証券化に取り組む等、証券化対象資産の拡大や手法の拡充に努める一方、シンセティックリース^(＊1)等の各種のリースファイナンススキームのアレンジメントも手掛けています。こうしたスキームを通じて、

お取引先に低利かつ多様な資金調達手段を提供するとともに、オフバランス化を実現することにより、バランスシートの圧縮、財務諸比率の改善のお役に立っています。また、従来の手形での支払に代わる決済手段となる買掛金ファクタリングスキーム「SPARCS(スパークス)」を開発(特許申請中)する等、新たな金融サービスの開発に努めています。さらに、新しい退職給付会計基準の導入に伴う退職給付債務問題については、他行に先駆け、株式の活用ニーズをも取り込んだスキームを組成し、退職給付債務の実質的削減を達成するお手伝いも実施しています。

投資家ニーズを踏まえた商品開発と市場の開拓

一方で、流動化・証券化に伴い発行される資産担保CP・資産担保証券(ABS)や、リースファイナンスに係わる投資は、お客さまのニーズに合った運用商品としてお役に立っています。また、今般、各種法制・会計基準の変更や投資家のお客さまのニーズを捉え、不動産への投資を行う不動産ファンド(日本版REIT)の開発にも着手しました。このように、お取引先の資金調達やオフバランス化のニーズと、投資家の運用面でのニーズを、ストラクチャードファイナンスの手法によって結び付けることにより、投資家が許容できるリスクとリターンを持つ金融商品を開発することが可能となります。利益の追求とリスクの管理を求め、お客さまに対して、低金利下での運用利回りの向上、リスクの分散等、個々のご要望にお応えする運用スキームを提案していくことは、多様で幅広いお客さま層を創出することに繋がります。ストラクチャードファイナンス市場の拡充に大いに役立っています。

企業バランスシートとストラクチャードファイナンス



用語解説

(＊1)シンセティックリース
米国会計基準上、オフバランス処理が可能となるリーススキーム。

(＊2)ディフィーゼンス
信託を活用した負債の実質償還スキーム。

「みずほフィナンシャルグループ」のインベストメントバンキング業務分野の事業戦略については、13ページをご参照ください。資産担保証券(ABS)については、42、59ページもご参照ください。

ファイナンシャル・アドバイザー

専門スタッフによる高度なアドバイザー・サービス

当行では企業投資情報部において、ますます多様化・グローバル化するお取引先企業の事業戦略・経営戦略ニーズにお応えするために、国内外企業との事業・資本提携、企業の合併・買収(M & A)、海外直接投資、株式交換・株式移転制度を活用した企業グループ再編等、高度かつ幅広いファイナンシャルアドバイザー・サービスを提供しています。

グローバル企業へのトータル・アドバイザー

グローバルな事業展開を検討されているお取引先に対しては、進出地域の選定から投資環境調査、合併パートナー紹介、契約交渉サポート、リース・制度金融等、最適な資金調達スキームの策定に至るまで、トータルなアドバイザー・サービスを提供しています。また、一部のお取引先には、進出先の経済環境の悪化あるいは低採算性等の事情により撤退を余儀なくされるケースもありますが、事業清算・撤収に際しても、経営上の諸課題についての専門的なアドバイスを提供しています。

事業・経営戦略に係わる提案型アドバイザー・サービスの提供

戦略部門強化、ノンコア・ビジネスの整理、グループ内企業の整理・集約化等、お取引先の様々な経営戦略・事業戦略に係わるアドバイザー・ニーズに対し、株式交換・移転制度を活用したグループ再構築、戦略的M & A等、幅広い提案型アドバイザー・サービスの提供に努めています。

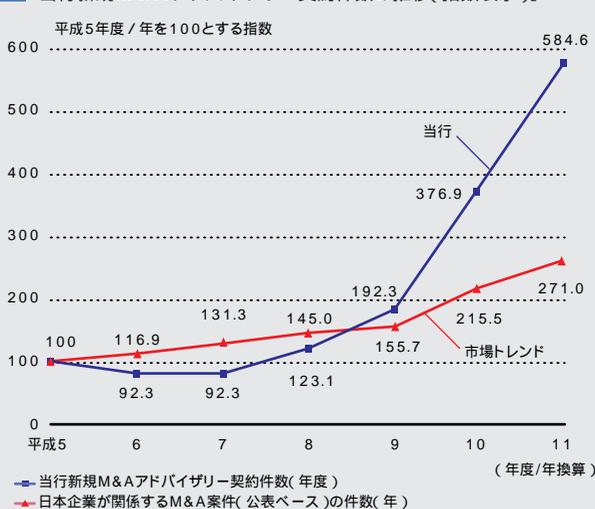
M & A

専門的M & Aアドバイザー・サービスを通じた企業基盤構築のお手伝い

日本経済の構造改革と業界再編が急ピッチで進展する中で、株価・企業価値を意識した企業経営マインドの浸透に加えて、持株会社制度の解禁、株式交換・移転制度、会社分割法、民事再生法等の法制度改革を背景に、戦略的・事業提携・資本提携、ノン・コア事業の売却、企業買収によるコア事業の強化、グループ内企業の整理・集約化等の動きが一層活発化しており日本においてもM & Aが重要な経営手段の一つとして認知される時代が到来したと言えます。

当行は、長年培ってきた幅広いお取引先企業とのリレーションシップと、米国子会社ブリッジフォード・グループを含む当行のグローバルなM & Aネットワークをベースとした「日本のハートと欧米のノウハウとのベスト・ミックス」を駆使して、長期的かつ総合的な観点からきめ細かいM & Aアドバイザー・サービスを提供しており、お取引先より高い評価を頂いています。

「当行新規M & Aアドバイザー契約件数の推移(指数表示)」



昨年は、英国通信最大手ブリティッシュ・テレコム(BT)と米国通信最大手AT & Tによる日本テレコム(株)への出資、米国ゼネラル・モーターズ(GM)による富士重工業(株)への資本参加にいずれも日本側アドバイザーとして参画する等、日本企業が関係したM & Aアドバイザー仲介実績ランキング(平成11年度)では、本邦系ではトップ・レベルに位置付けられています。

平成11年度(平成11年1月1日～12月31日)日本企業が関係したM & Aランキング仲介実績ランキング (単位:百万ドル)		
順位	アドバイザー	金額
1	ゴールドマン・サックス	111,167.3
2	メリル・リンチ	105,068.0
3	アーサー・アンダーセン	71,066.5
4	ソロモン・スミス・バーニー	16,883.8
5	モルガン・スタンレー・ディーン・ウィッター	14,593.8
6	JPモルガン	9,318.4
7	日本興業銀行	5,720.2
8	ドイチェ・バンク	4,297.4
9	CIBCワールド・マーケッツ	3,853.0
10	野村証券グループ	3,445.0
順位	アドバイザー	件数
1	野村証券グループ	33
2	ゴールドマン・サックス	24
3	モルガン・スタンレー・ディーン・ウィッター	23
4	日本興業銀行	21
5	メリル・リンチ	20
6	JPモルガン	12
7	ソロモン・スミス・バーニー	7
8	ドイチェ・バンク	6
9	CIBCワールド・マーケッツ	4
10	アーサー・アンダーセン	3

(出所) トムソン・ファイナンシャル・セキュリティーズ・データ

M B O

専門的MBOアドバイザー・サービスを通じた子会社や事業部門の分離・独立のお手伝い

昨年4月、当行は、英国スリーアイ社と合併で、既存の経営陣とともに企業から子会社や事業部門を買い取るMBO(マネジメント・バイアウト)に関する投資等のアドバイスを行うスリーアイ興銀バイアウト(株)を設立しました。ベンチャーキャピタルとの相違点は、事業の草創期にある企業への投資ではなく、すでに、ある程度事業基盤の確立された企業への投資を中心とし、かつ投資先企業が親会社から分離・独立することを前提としている点です。

近時、我が国の事業会社は株主構成の流動化、国際競争の激化を背景に、従来採用してきた多角化路線の見直しを迫られるようになりました。海外の競合会社と対等以上のコスト競争力を確保し、資本効率を最大限に高めるためには、自社の中核業務とのシナジー効果が期待できない事業部門は、たとえ黒字であっても、売却や閉鎖が行われる例が散見されます。このような事業再編の渦中において、事業そのものが有望と思われる事業部門や子会社の独立を促すことが親会社・子会社双方にプラスになることがあります。

こうした企業ニーズにお応えし、子会社や事業部門の分離・独立のアレンジメントを行うとともに、自らも投資家としてそれら子会社に事業資金を提供し、高い投資利回りを期する業務がMBOビジネスであり、スリーアイ興銀バイアウト(株)はこのようなMBO投資の組成並びに投資先企業への助言業務を行っています。当社は本年4月に、MBOを行う子会社への投資を行う投資事業有限責任組合を発足させ、投資活動を本格的に開始しました。



プロジェクトファイナンス

拡大するプロジェクトファイナンス市場

プロジェクトファイナンスは人的担保・物的担保を債権保全手段の中心に置くのではなく、融資対象となるプロジェクトのキャッシュ・フローを主たる保全手段とするファイナンス手法で、従来は、資源・エネルギー・一次産品といった分野を中心に実施されてきました。しかしながら、世界的な自由化、規制緩和の流れを受けて、これまで公的部門が中心となって進めてきた電力・通信・道路等の分野においても民間資本の参入が活発化するとともに、資金調達手段の一つとしてプロジェクトファイナンスの手法が盛んに活用されるようになっていきます。

世界的に見ると、北米・欧州市場では、新規および既存設備の買収を主とする電力案件を中心に、プロジェクトファイナンスが拡大を続けています。これに対しアジア市場では、景気回復が本格化するにつれ、現状水面下にある新規のプロジェクトがようやく動き出しつつあります。他方、国内市場に目を向けると、電力業自由化の進展、石油・ガス等のエネルギー産業再編の活発化、環境分野への関心の高まりを受けた環境対策プロジェクト商業化の進展等、プロジェクトファイナンスのノウハウを活用したビジネス・チャンスが急速な広がりを見せており、経済環境の変化に対応した日本型プロジェクトファイナンスの可能性が高まっています。

グローバルに認知された評価

プロジェクトファイナンスの分野でリーディングバンクと言われる銀行はいずれも本格的なファイナンシャル・アドバイザーとしての能力と実績を有しています。プロジェクトの初期段階から案件に関与し、プロジェクト・リスク分析等を通じ、案件実現に向けスポンサーを支援する一方、貸し手が取り得るリスクの内容・大きさを見極めながら膨大な契約関係書類をまとめ上げ、ファイナンスを組成していく能力を要求されるからです。

当行はこの分野に早くから取り組んでおり、数々の実績を挙げる中で、以後モデルケースになるようなプロジェクトスキームをいくつも生み出し、市場から高い評価を受けてきました。近年、主導したプロジェクトについても、中国山東省石炭火力発電所(1998年案件)、英国AES Drax石炭火力発電所(1999年案件)がプロジェクトファイナンス専門紙から特に優れた案件と認められる等、当行の実力は高い評価を受けています。

また、当行は、PFI法^(*)の制定、規制緩和、リストラ等、最近のトレンドの変化から生じる国内PFI案件、MBOファイナンス(買収ファイナンス)等のニュービジネスにおいても、プロジェクトファイナンスの手法を活用し、常に業界のリーダーとして積極的に係わり、新しい業務分野を開拓しています。加えて環境ビジネス分野においても外部との提携を行う等、着実な取り組みを進めています。

重要戦略分野の一つとしてのさらなる強化

当行は、現在東京、香港、ニューヨーク、ロンドンをはじめとする世界の各拠点に約60名の専門家集団を配置し、世界各地のプロジェクトファイナンスをカバーする体制を整えています。

プロジェクトファイナンスは、高度の専門性と熟練性が要求される分野であり、メイン・プレーヤーの数は自ずから限定されています。当行は、プロジェクトファイナンスを重要な金融サービス機能の一つと認識し、プロジェクトファイナンスにおけるリーディングバンクとして、今後一層の強化を図る方針です。

最近の当行幹事の主要プロジェクト

電力	AES Drax石炭火力発電所(英国) (1999年オーバーオール・ヨーロッパ・ディール・オブ・ザ・イヤー:Project Finance誌) (1999年ヨーロッパ・プロジェクト・ファイナンス・ローン・オブ・ザ・イヤーほか:IFR誌) 山東省石炭火力発電所(中国) (1998年電力ディール・オブ・ザ・イヤー:Project Finance誌) AES/バリーガス火力発電所(英国) (1997年電力ディール・オブ・ザ・イヤー:Project Finance誌)
石油化学・素材	サダフ石油化学(サウジアラビア) Q-Chem石油化学(カタール) (1999年インダストリアル・ディール・オブ・ザ・イヤー:Project Finance International誌) (1999年中近東石油化学ディール・オブ・ザ・イヤーほか:Project Finance誌) 日本・サウジ合弁(シャルク)石油化学(サウジアラビア) ケムヤ石油化学(サウジアラビア) イブン・ラシュッド石油化学(サウジアラビア) BSTE合成ゴム(タイ)
資源・エネルギー	BLRE ボンタンLNG改修(インドネシア) プレミエール・トランスコ・ガスパイプライン(英国) ロス・ベランプレス銅山開発(チリ)

? 用語解説

(*) PFI法

平成11年7月23日、議員立法により「民間資金等の活用による公共施設等の整備等の促進に関する法律(PFI法)」が成立し、同月30日公布されました。同法は、従来、国・地方公共団体等が行ってきた公共施設等の企画・建設・維持管理・運営を民間に委ねる方式の導入を目的とするものです。

証券・資産運用管理ユニット

証券業務で邦銀グループ最強の体制を構築

証券・資産運用管理ユニットは、証券業務・資産運用業務・資産管理業務、さらにベンチャーキャピタル業務や金融工学等、極めて幅広い業務を推進しています。当ユニットは、約20社の国内外のグループ子会社と当行内の3つの部によって構成され、上記の業務に関し、お取引先に対して高品質のサービスを提供する体制を整えています。

別会社化による業務展開は、法制上銀行本体では行うことが認められていないために別会社に行っているケースと、銀行本体でも行えるが専門性・効率性の追求や事業リスク分断の観点から別会社に行っているケースがあります。いずれのケースにおいても、当ユニットが担当している業務は当行のコアビジネスと位置付けられています。

平成11年度における当ユニットの業績は順調に推移しました。銀行本体が行っているカストディ業務の収益が、預り資産の増加によって拡大したことに加え、グループ子会社の利益も計画を上回る数字を達成しており、興銀証券(株)をはじめとするグループ子会社からの配当が増大しました。続く平成12年度においても、グループ子会社の収益はさらに向上する見通しです。

また、野村證券(株)と第一生命保険(相)との業務提携において、共同事業が本格的に開始したことも、特筆すべき点です。

今後の証券・資産運用管理ユニットの運営に関しては、まずグループ各社がより強固な経営体制を確立することが必要と考えています。証券・資産運用・資産管理の分野においては、委託手数料自由化や年金制度改革等、事業環境の歴史的な変化が進行しており、これに迅速に対応することが極めて重要になっているためです。

第二に、この分野を「みずほフィナンシャルグループ」のコアビジネスの一つとするために、収益基盤の強化を図る必要があります。

さらに第三には、グループ各社の業種特性等を考慮しながらリスク・リターンを強く意識した経営が求められます。

当ユニットにとって平成12年度の最優先課題は、銀行に先立って行われる証券・資産運用管理分野の主要子会社の統合



証券・資産運用管理ユニット長
常務取締役・常務執行役員 鈴木 浩

です。持株会社「(株)みずほホールディングス」の設立と期を一にして、平成12年10月、第一勧業証券(株)富士証券(株)興銀証券(株)が合併して、「みずほフィナンシャルグループ」の中核会社の一つとなる国内ホールセール証券として「みずほ証券(株)」を設立します。

同時期にもう一つの中核会社として、第一勧業富士信託銀行(株)と興銀信託銀行(株)が合併し、「みずほ信託銀行(株)」が誕生します。

みずほ信託銀行(株)は、資産運用・管理に重点を置く法人特化型の専門信託銀行を目指していきます。

3行のロンドン、スイス、ニューヨークの証券子会社は、すでにそれぞれ統合の具体的準備に入っています。同様に、ルクセンブルグとニューヨークの信託銀行子会社も統合・再編に備えています。各々、平成12年10月以後できるだけ早い時期にそれぞれの地域において統合し、みずほ証券(株)やみずほ信託銀行(株)との間で有機的なネットワークの構築を図りたいと考えています。さらに、銀行本体にあるインベストメントバンキング部門のみずほ証券(株)への統合が今後の重要な課題になります。

「みずほフィナンシャルグループ」による新規事業としては、インターネット専門証券会社を年内に共同出資で設立し、今年度内に営業開始する方向で準備を進めています。日本版401(k)(確定拠出年金)ビジネスについても、新しい制度の下での運営管理業務等を行う共同事業会社を設立することで、親密な生命保険会社との間で合意しました。また、信託銀行業務については、マスタートラスト業務を推進する資産管理専門の新しい信託銀行を親密な生命保険会社と共同で設立することを検討しています。

今秋以降、「みずほフィナンシャルグループ」の証券・インベストメント業務は国内ホールセール証券であるみずほ証券(株)を中核に、海外証券現地法人、グループ内証券会社、さらに新設するインターネット証券会社という体制を整え、お客さまに対して高品質の総合金融サービスを提供していく所存です。

グループによる幅広い業務展開

当行は、高度化・多様化するお取引先のニーズにお応えするため、国内外のグループ子会社・関連会社を通じ、証券業務・資産運用業務・資産管理業務に関し、高品質のサービスを提供する体制を整えています。日本版ビッグバンの進展は、これら当行のグループ会社にとって、一段と実力を発揮できる機会をもたらすものと確信しています。

証券業務

興銀証券(株)

平成5年7月に当行100%出資にて設立された興銀証券(株)は、債券・株式の引受業務、流通業務を中心に、ホールセール分野の証券業務展開における興銀グループの中核的役割を担っています。当社は、平成11年10月の株式業務解禁により、フルラインの証券サービスが提供できるようになりました。

また、当行は、本年3月、興銀証券(株)に対して300億円(資本金150億円、資本準備金150億円)の増資を行い、資本を拡充して事業基盤の強化を図りました。

コーポレート・ファイナンス業務

引受業務に関しては、平成11年度、国内公募普通社債で38銘柄の主幹事を務め、主幹事シェアでは8.8%、引受シェアでは7.4%と、両シェアとも証券大手3社に迫るトップクラスの実績を収めました。株式関連でも国内転換社債、公募増資・売出で着実に実績を積み上げています。海外市場での起債についても、ロンドン、スイス等の海外証券現地法人との連携により、お取引先の多様な資金調達ニーズに積極的に対応しています。また、お取引先の財務戦略や資本政策等、高度な経営課題への対応や株式公開、コンサルティング業務全般に注力しています。お取引先のバランスシート改善のニーズを背景とした資産の証券化の動きには早くから対応し、資産担保証券(ABS)市場では確固たる地位を占めています。

債券セールス&トレーディング業務

債券セールス&トレーディング業務では、国債落札シェアで6.6%と証券会社中第3位を占める等、流通市場における大きなプレゼンスを背景に、機関投資家を中心とした全国のお取引先の多様なニーズに対応し、公共債、金融債、事業債、外債、投資信託、商品ファンド、証券化商品等、多種多様な商品を取り扱っています。また当行の海外証券現地法人との連携により、メディアムタームノート、クレジット・リンク債等の取り扱いを行うほか、債券先物のブローキング業務や、スワップ、オプション等のデリバティブを組み合わせた債券の取り扱い等、お取引

先個別の運用ニーズに最適な商品の開発と販売に注力しています。

株式業務

平成11年10月の業務範囲規制の撤廃を受けて、興銀証券(株)は株式業務においても、株式、転換社債・ワラント債の引受・売買業務を推進するとともに、株式先物・オプションから各種エクイティデリバティブまで、幅広く商品を取り扱っています。また、お取引先のニーズに対して的確な対応を図るため、高い分析力を有するアナリストを配し、リサーチとセールスが一体となった信頼感のある、質の高いフルラインの証券サービスを提供する体制を整えています。このように、機関投資家を中心としたお取引先への質の高い総合的な金融サービスの提供に注力しています。

今後の展開

興銀証券(株)は、本年10月に、第一勧業証券(株)および富士証券(株)と合併し、みずほ証券(株)としてスタートする予定となっています。みずほ証券(株)は、国内ホールセール証券業務およびインベストメントバンキング業務に取り組んでいきます。

平成11年度国内普通社債主幹事リーグテーブル (単位:百万円、%)

順位	証券会社名	件数	主幹事関与額	シェア
1	野村證券	101	1,880,921	24.28
2	大和証券SBキャピタル・マーケット	76	1,379,021	17.80
3	日興ソロモン・スミス・バーニー証券	54	844,182	10.90
4	東京三菱証券	46	754,785	9.74
5	興銀証券	38	681,295	8.79
6	さくら証券	26	495,560	6.40
7	三和証券	30	381,856	4.93
8	第一勧業証券	24	261,500	3.38
9	富士証券	24	242,368	3.13
10	モルガン・スタンレー・ディーン・ウィッター証券	10	157,614	2.03

(出所 トムソン・ディールウォッチQUICKスクリーンより)

平成11年度国内公募ABS総引受額リーグテーブル (単位:百万円、%)

順位	証券会社名	件数	主幹事関与額	シェア
1	興銀証券	12	198,250	32.49
2	大和証券SBキャピタル・マーケット	11	148,750	24.38
3	第一勧業証券	8	131,500	21.55
4	パリバ証券	1	41,000	6.72
5	ゴールドマン・サックス証券	1	30,000	4.92

(出所 トムソン・ディールウォッチQUICKスクリーンより)

業績概要 (単位:百万円)

	平成10年度	平成11年度
営業収益	22,805	21,455
経常利益	9,791	8,188
当期利益	5,310	4,486
資本金	50,000	65,000
純資産	77,861	107,169
総資産	3,274,479	3,988,752
役職員数	329人	425人

(注) 資本金、純資産、総資産、役職員数はいずれも年度末現在のものです。

「みずほフィナンシャルグループ」の証券分野の事業戦略については、13ページをご参照ください。資産担保証券(ABS)については、42、54ページもご参照ください。メディアムタームノートについては、60ページをご参照ください。

アイビージェイ・ノムラ・ファイナンシャル・
プロダクツ証券会社(INFP)

当行と野村證券(株)は、両グループのお客さまの高度かつ多様なニーズにお応えし、デリバティブ等の金融新商品・新手法を提供するため、昨年1月にアイビージェイ・ノムラ・ファイナンシャル・プロダクツ証券会社(INFP、本社英国)を発足させました。当社は、当行と野村證券(株)の折半出資で平成10年11月に英国に設立した持株会社アイビージェイ・ノムラ・ファイナンシャル・プロダクツ・ホールディングの中核事業子会社であり、昨年4月より東京支店での営業を開始しています。今後ともお客さまの抱える財務上、経営上の問題解決に役立つ高度なサービスや機能の提供を目指していきます。

海外証券現地法人

興銀グループは、海外でもニューヨーク、ロンドン等世界の主要な市場において現地の子会社を通じ、証券業務を積極的に展開しています。特に日系企業の外債引受やミディアムタームノート^(*)のアレンジ業務については、ロンドン興銀、スイス興銀 - エヌジェイ等の海外証券現地法人と興銀証券(株)との緊密な連携により、大きな成果を挙げています。また、流通市場においても国内外のお取引先の運用ニーズにお応えするため、円・ドル・ユーロ等主要通貨建国債の売買はもとより、多様な金融商品を提供できる体制となっています。

新光証券(株)

本年4月に新日本証券(株)と和光証券(株)は、経営基盤強化を図るため合併し、新光証券(株)としてさらなる事業発展を目指すことになりました。この合併により、預り資産残高等で大手3社に迫る業界第4位の新証券会社が誕生しました。興銀グループはより一層の連携を深めるため、新光証券(株)の株式を追加取得し、グループ出資比率を20%に引き上げ、新光証券(株)は当行の持分法適用の関連会社になりました。ホールセール型の証券業務分野を得意とする興銀証券(株)に加えて、リテール・ミドル分野にも強みを持つ新光証券(株)のネットワークを活用

することで、興銀グループとしての競争力の一層の強化を図り、幅広いお客さまへのサービスの提供を目指していきます。



新光証券(株)設立
テープカット式
(平成12年4月3日)

資産運用管理業務

興銀第一ライフ・アセットマネジメント(株) (DIAM)

平成10年10月、当行と第一生命保険(株)は、日本版ビッグバンに対応し、中長期的な観点から広範な業務分野において強固な協調関係の構築を目指すため、全面業務提携を行うことで合意しました。以来、投資信託商品のクロスセリング、協調融資、不動産証券化商品の共同開発等、広範な分野において協調関係の構築を行ってきましたが、昨年10月には、当行の子会社である興銀エヌダブルユー・アセットマネジメント(株)、日本興業投信(株)と第一生命保険(株)グループの資産運用会社である第一ライフ投信投資顧問(株)を合併し、両社折半出資による興銀第一ライフ・アセットマネジメント(株) (DIAM)が発足しました。

今後、資産運用の分野においては、市場規模の拡大・お取引先のニーズの一層の高度化・多様化が予想されています。この背景として、平成10年12月に実施されたいわゆる投信の銀行窓販や私募投信^(*)解禁等の投信に関する一連の規制緩和や、日本版401(k) (確定拠出年金制度) 導入の動き、また少子化・高齢化の進展に伴う年金資産への意識の高まり等が挙げられます。これらの動きに的確に対応するため、興銀グループと第一生命保険(株)グループが長年築き上げてきた運用ノウハウやグローバルネットワークを結集することにより、グローバルな競争力のある資産運用会社を実現し、お取引先に対し最高水準の商品・サービスを提供していきたいと考えています。

? 用語解説

(*) ミディアムタームノート

発行体が起債関係者とあらかじめ諸条件(発行総額の枠、特約条項等)を定めた包括契約を結び、その条件の範囲内で金利動向、市場環境、投資家のニーズに応じて機動的に発行される社債。

「みずほフィナンシャルグループ」の資産運用・信託分野の事業戦略については、14ページをご参照ください。
野村證券(株)との提携については、20、35ページもご参照ください。
第一生命保険(株)との提携については、20、35ページもご参照ください。

(*) 私募投信

不特定多数の投資家向けに販売される公募投信に対して、特定少数(2~49人)と機関投資家を対象に設定・運用する投信。資産の組み入れ等の面で、公募投信より自由な運用が可能。

また、お取引先の国際分散投資ニーズの高まりに対応するため、本年4月に当社の100%子会社として、ロンドンにディーエルアイピージェイ・アセットマネジメント・インターナショナル、ニューヨークにディーエルアイピージェイ・アセットマネジメント・ユーエスエーをそれぞれ設立し、グローバル運用体制を一層強力かつ効率的なものとしています。

ノムラ・アイピージェイ・グローバル・インベストメント・アドバイザーズ(NI-GIA)

ノムラ・アイピージェイ・グローバル・インベストメント・アドバイザーズ(NI-GIA)は、平成9年に野村證券(株)により設立されたノムラ・セキュリティーズ・グローバル・インベストメント・アドバイザーズ(NSGIA)に当行が50%出資を行い、合併で運営する運用アドバイザー会社です。無数に存在する世界のファンドの中からお客さまのニーズに合ったファンドを選び出すため、NI-GIAは約2万におよぶ海外のファンドの情報を蓄積しています。こうした情報をもとに、資産運用の分野における最先端の金融技術を活用しつつ、グローバルな投資アドバイザーを行うのがNI-GIAの基本的な役割です。具体的には、ファンドの評価・選定、ファンド・オブ・ファンズの組成、ファンドのモニタリング等のサービスを行います。

昨年5月、当行は、NI-GIAの前身であるNSGIAと共同で設定した、我が国初の円建ファンド・オブ・ファンズ「トップマネジャー」の販売を開始し、みなさまよりご好評を頂いています。

NI-GIAは日本のお客さまにさらにきめ細かいサービスを提供するため、東京拠点を通じて、高まるグローバル投資のニーズにお応えしていきます。

野村興銀インベストメント・サービス(株) (NIIS)

日本版401(k) (確定拠出年金制度) は、労働市場の流動性を高め、人材の最適配置を実現し、企業の構造改革を促進するとともに、年金運用資金の株式市場流入による市場活性化も期待できること等から、その導入に向けた気運が高まっており、来年の制度施行が予定されています。

このような状況の中で、当行は平成10年12月に野村證券(株)との共同出資によって野村興銀インベストメント・サービス(株) (NIIS) を設立し、制度導入のための企業コンサルティング業務および加入者教育を行うこととしました。

将来の企業年金の柱の一つになるものと見られている日本版401(k)について、当行としては当社を通じ、個人、事業会社、金融機関のお取引先へのアドバイスや有益な提案等を行うとともに、この分野におけるソフト・ハード両面のインフラをいち早く構築して、日本版401(k)の実施・運営に関する充実したサービスを提供していきたいと考えています。

また、昨年8月にNIISが中心となってレコードキーピング・サービスを提供する中核会社として、日本インベスター・ソリューション・アンド・テクノロジー(株) (JIS&T) を設立しました。

興銀信託銀行(株)

当行は、平成7年10月に100%出資により興銀信託銀行(株)を設立しました。当社は、貸付債権等の金銭債権の信託、国債・利付金融債・株式等の有価証券の信託、投資信託・特定金銭信託等の受託業務に加え、SPC(特別目的法人)を利用した債権流動化業務に係わる事務管理サービスの提供を通じ、お取引先の資金調達・資金運用の両面にわたるサービスを提供しています。

業務開始以来、信託方式を活用した金融手法への関心が高まる中、業容は順調に拡大し、信託財産残高は、4兆4,141億円(本年3月末現在)と銀行系信託子会社中トップクラスの実績となっています。特に、債券レポ信託をはじめとする有価証券の信託業務においては、その将来性を睨み、他行に先駆けて取り組んできた結果、この分野での主要プレーヤーとしての地位を確立しています。また、企業が抱える退職給付債務問題に着目した信託商品の開発や、平成10年12月に解禁された国内私募投信への取り組み等、信託の持つ機能を最大限に発揮した新たな業務にも、積極的に対応しています。この結果、事業基盤は着実に拡大しています。

業績概要	(単位:百万円)	
	平成10年度	平成11年度
営業収入	2,514	2,372
経常利益	1,090	746
当期利益	505	434
資本金	15,000	15,000
(資本準備金)	(5,000)	(5,000)
純資産	20,277	20,846
総資産	71,657	99,144
信託財産	4,165,569	4,414,114
役員員数	95人	105人

注) 資本金、純資産、総資産、役員員数はいずれも年度末現在のものです。



ファンド・オブ・ファンズについては、45ページもご参照ください。
JIS&Tについては、35ページもご参照ください。
退職給付債務については、54ページもご参照ください。

なお、興銀信託銀行(株)は、本年10月に第一勧業富士信託銀行(株)と合併し、みずほ信託銀行(株)として新たなスタートを切る予定です。年金信託業務や証券代行業務についても、ラインナップに加え、お取引先のニーズに、より一層お応えすることが可能になるものと考えています。

■ マスタートラストを営む資産管理専門信託銀行の設立

今般、「みずほフィナンシャルグループ」は、親密生命保険会社4社(朝日生命保険(相)・第一生命保険(相)・富国生命保険(相)・安田生命保険(相))とともに、日本版マスタートラストを含む資産管理業務の分野において、専門的信託銀行を設立し、共同事業として展開していくことで合意しました。この新たな信託銀行を、年金資産を始めとする有価証券管理業務分野において、我が国を代表するトッププレーヤーとするため、当行としても興銀信託銀行(株)の業務ノウハウ等を活用し、全面的な準備に取り組んでいます。

■ 証券管理部・海外現地法人[カストディサービス]

資本取引のクロスボーダーが進む中、興銀グループ(証券管理部・海外現地法人)では国内外機関投資家に対し、有価証券の保管・決済並びに各種権利の保全・行使(コーポレート・アクション)や事務代行業務としてカストディサービスを提供しています。国内外証券を合計したクロスボーダーの預り資産残高は、約1,407億ドルに達し、世界のカストディアン中15位と邦銀の中でもトップクラスの地位にあります(平成11年5月現在、Institutional Investors誌調べ)。

対日証券投資部門では、ユーロクリア、クリアストリーム等、国際証券決済機構の日本証券デポジタリーのほか、「ISAAC」カストディシステムを用いた海外機関投資家向けカストディサービスを提供しています。正確・迅速な証券の管理に加え、証券関係制度や税制の変更等に際しては、的確な関連情報の提供を心掛けています。また、登録公社債の元利金代理受領サービスをはじめ、今後の証券制度改革を機としたアウトソースニーズに対応するサービスおよび本邦企業の外債発行の代理人業務も積極的に展開しています。

対外証券投資部門では、欧米・アジア証券等海外市場への国際分散投資を行う本邦機関投資家に対し、Windowsベースのグローバル・カストディ・システム「Newton」を用いた外国証券のカストディサービスや、オフショア籍の外国私募投信の設定・管理サービスを提供し、ご好評を頂いています。

ベンチャーキャピタル

■ 興銀インベストメント(株)

平成2年に欧州最大のベンチャーキャピタル会社である英国スリーアイ社と合併で設立した興銀インベストメント(株)は、成長性が高く将来性の豊かな中堅・中小ベンチャービジネスに対する投資業務を行っています。

高い成長性が期待される一方で事業リスクも大きいベンチャービジネスへの投資は、当行が長い歴史の中で培った産業金融のノウハウが最も活きる事業分野の一つとも言えます。

興銀インベストメント(株)は、主に株式取得を通じ安定資金を供給するとともに、長期的な視野に立ちながら、株式公開を含む企業の発展に係わるアドバイスに重点を置いたサービスの提供を行っています。

近年では、IT・福祉関連等の投資先が新規上場を果たし、高い投資収益を実現するとともに、我が国ニューエコノミーの成長・発展に貢献しています。



金融技術開発

新しい金融技術開発と、高付加価値の金融商品の提供をリードするため、平成10年に設立した興銀第一フィナンシャルテクノロジー(株)が、興銀グループの商品開発力強化に貢献しています。

興銀第一フィナンシャルテクノロジー(株)
(IBJ-DL FT)

ビッグバンを金融革新のチャンスと捉えて

興銀第一フィナンシャルテクノロジー(株)は、規制緩和・自由化の波の背景にある金融の高度化・情報化をビジネスチャンスと捉え、先端金融技術・情報技術の金融への応用研究・開発を目的とする専門会社として、平成10年4月に、当行全額出資により興銀第一フィナンシャルテクノロジー(株)として設立され、第一生命保険(相)との全面業務提携の一環として、昨年4月には当行と第一生命保険(相)との合併会社となりました。

金融・証券・投資運用に保険・年金分野も加え、金融に関する総合的な技術並びにこれらへの先端情報技術の適用に関する業務を対象として、信用リスク管理、市場リスク管理、統合リスク管理、金利・通貨・株式等の各種デリバティブズ、さらにはインベストメント・テクノロジー、ストラクチャードファイナンス、年金数理関連(日本版401(k)を含む)等、両社グループで先端的金融技術を要する各分野をサポートしています。

多面的なアプローチ

金融技術の専門家集団IBJ-DL FTは、規制緩和・自由化により「金融技術」が極めて多面的かつ高度な展開を見せている中、当行と第一生命保険(相)が互いの専門領域を越えて横断的に協力し合うことにより生じる「シナジー効果(共鳴作用)」を大切にしています。

例えば、信用リスクに係わる問題は、当行資産のリスク管理の要諦であることはもちろん、証券投資戦略において重要な意味を持っています。また、信用リスクの評価・管理には最先端の情報処理システムが不可欠です。興銀グループは、(株)NTTデータとの共同プロジェクトにより信用リスク管理



システム「Credit Scope」を開発しましたが、すでに全地方銀行が導入を決定し、順次稼働しています。このように、当社は金融技術を多面的に活用することで、複雑な課題に対する効率的な問題解決に実力を発揮しています。

一方、当社は金利リスクに関する統合的なモデル開発を進めてきましたが、すでにエキゾチック商品を含む本格的なシステムの開発を終え、現在、商品ラインナップが増強されています。さらには、高速数値計算技術の高度化推進、グローバルな資金管理や資産配分のためのモデル開発、統合財務サポートシステムの開発、インターネット関連金融ビジネスの展開等、当社の取り組み対象はIT(先端情報技術)の分野と深い係わりを持っています。

高度な専門家集団であり続けるために

平成10年秋以降、金融工学の権威である刈屋武昭教授が当社研究理事として参画し、公社価格モデルや日本株モデルの開発を進める等、当社は、専門性に一層の磨きをかけています。

為替や金利、株式等市場の変動率が高まり、種々のデリバティブズが登場する中で、企業にとって市場リスクにいかに対応するか、その重要性が増大していますが、昨年度は、商品価格変動リスクや天候リスク等に関し、独自開発したデリバティブズ・モデルに基づいてグループでの成約事例が増加してきています。

さらに、両グループの特許戦略等についても、金融技術の視点からサポートを続けています。

当社は、先端金融技術の基盤を担う会社として興銀グループおよび第一生命保険(相)グループの関連分野のノウハウを結集し、金融技術に係わる研究・開発機能の一層の深化に向けて尽力するとともに、両グループ企業および両グループのお取引先からの金融技術に係るお問い合わせ・ご依頼に対しても引き続き機動的に対応していきたいと考えています。

興銀第一フィナンシャルテクノロジー(株)の研究・開発体制

部 名	担当分野
金融工学第一部	信用リスク、市場リスクおよび統合リスク管理に係わる金融技術の開発
金融工学第二部	金利デリバティブズに係わる技術開発およびトレーディング関連解析・計算・システム技術開発
金融工学第三部	通貨・商品・株式・その他(天候・地震)デリバティブズ等に係わる技術開発
投資技術開発部	株式・債券等の投資運用技術の開発
金融保険工学部	年金・保険に係わる金融技術および投資運用技術の開発
業務企画部	ストラクチャードファイナンス、排出権取引、金融技術関連教育ソフトの開発
情報技術開発部	金融技術に係る情報技術開発の企画
社長室	年金数理および特許戦略等に関する研究

リサーチ

当行は、先見性とノウハウに裏打ちされた調査機能を通じ、お取引先に有益な情報の提供を行っています。

生きた経済調査

ビッグバンを金融革新のチャンスと捉えて

当行では、調査部において国内外主要地域を結ぶグローバルなネットワークを通じて収集される豊富な情報に独自の分析を加え、国内外の経済情勢、金融資本市場動向、財政・金融、金融機関動向等について、広く調査・分析を行っています。マクロ的な観点からの分析が中心となりますが、経済全体を

展望する際にも、経済・産業・金融のマイクロベースにまで踏み込んだ実態把握をベースとする等、現実感に富んだ「生きた経済調査」を行っている点にその活動の特徴があります。

こうした調査活動の成果は、国内外の経済・産業・金融動向に関する各種レポートとしてまとめられ、営業部店等を通じてお取引先等に提供されています。例えば、民間の調査としては最大のカバレッジを持っている「設備投資アンケート」や、時宜を得たテーマについて付加価値の高い分析が施された発表論文は、景気の動向を探り企業経営の方針を策定していく上での重要なデータとして、お取引先から厚い信頼を頂いています。

最近のレポート

IBJ FLASH / TOPICS

- 平成11年 6月 過剰設備廃棄論への批判的検討
- 平成11年 9月 デフレ懸念は払拭されたか?
- 平成11年11月 円高の影響に関する三つの誤解
- 平成12年 4月 IT革命の成功の条件は何か?
- 平成12年 4月 進展する企業部門の体質改善と企業金融の変化



当行の主要刊行物（平成12年7月1日現在）

刊行物	発行	内容
IBJ経済・産業の動き	月1回	国内外の経済金融情勢の現状把握と今後の見通し、トピカルな経済テーマ・産業動向の調査・分析
アジア情報	月1回	アジア諸国の経済・産業・政治動向からタイムリーな情報を提供
設備投資アンケート調査	年2回	当行の主要取引先、約3,000社の設備投資計画についてのアンケート調査
IBJ FLASH / TOPICS	不定期	国内外の経済金融動向からトピカルなテーマについて調査・分析
IBJ Monthly Report	月1回	「IBJ 経済・産業の動き」の英文版
Outlook for the Japanese Economy	年4回	日本経済の今後1年間程度の見通しを英文で解説

[マーケット情報等]

週次市況	週1回	週単位での為替相場、日米株価・金利の予測と市場のトピックス
月次金利情報	月1回	月単位での経済動向の解説と円金利の見通し
金融市場展望	月1回	月単位での日本および海外主要国の株価・金利・為替の見通し
Japanese Financial Markets	月1回	日本の株式・債券市場およびドル円為替の見通し
グローバルアセットアロケーション	月1回	グローバル運用を行う機関投資家のために国内外の株式、債券等の投資ウエイトをマクロ経済、政治情勢分析等をベースに提唱するもの

最近の主要出版物（平成12年7月1日現在）

出版物	発行	内容
2000年日本経済はこう変わる (NHK出版) (定価: 本体1,300円+税)	平成11年11月	平成不況下で日本が直面する問題は何か、世界はどう動くのかについて、現状および2000年の見通しを提示

システム

当行は、システム開発の迅速化・効率化を図り、多様化・高度化する各業務の円滑なサポートを行うとともに、新しいビジネスにも対応しています。

システム開発

近年、当行をめぐる経営環境は、様々な規制緩和、金融機関の合従連衡、他業態の参入等により、大きく変化しています。当行は、こうした環境変化に即応するため、よりタイムリーで効率的なシステム化を目指し、システム部門の体制整備を進めるとともに、様々なシステム開発を実施しています。

当行は、近年、大きく三つの分野で、システムの新規機能追加、新システム開発を実現してきました。

まず第一は、お取引先へのサービス向上のためのシステム対応です。電話による興業債券のお取引を可能にしたテレフォンバンキングシステムの開発、投資信託の当行窓口でのご購入を可能にする投信窓販システムの開発、郵便局と当行の双方から預金の入出金を可能とする郵便貯金とのオンライン提携等が、その具体例です。

第二として、当行は、経営体質をより強固なものとするため、リスク管理システムの開発に注力しております。海外拠点における複数パッケージソフトを統合した新業務サポートシステムの構築、市場リスク・信用リスクの定量化を実現した市場リスク管理システム、信用リスク管理システム、クレジットリスクデータマート等が、これに当たります。

また、同時に、システム部門固有のリスクである、システムリスクの管理についても、西暦2000年問題への対応をはじめとして重点的に取り組んでいます。

そして第三として、コンプライアンス強化の観点から、様々な法制度等の変更への対応を迅速に実施しています。例えば、会計制度の国際化に伴う時価会計への移行に向けた対応、決済リスクの極小化に向けた日銀RTGSへの対応が、その代表例です。

システム部門体制

当行は、こうしたシステム開発を柔軟で効率的に実現するため、平成9年6月にシステム部門の機構をいわゆる「連邦型」の体制へ改編しました。具体的には、従来、一部署で担っていたシステム企画管理機能を、ビジネス戦略を立案する各ビジネスユニットに移し、ビジネスの変化に即応できる体制にしました。

一方で、各ビジネスユニット間の連携を円滑に進めるために、CIO(Chief Information Officer)を置き、経営の立場から当行全体の最適化や経営方針との適合性を確保し、また、システム企画部を設置し、CIOをサポートするとともに、部門全体の共通的手法・新技術情報・共通インフラ等の提供により、全体としての効率化(マスマリット)を推進しています。

今後の展開

3行システム統合への取り組み

「みずほフィナンシャルグループ」の創設に向け、システム部門は、現在の、1業務3行3システムという構成から、1つないしは2つのシステムへの統合を実現します。このシステム統合は、3行の業務を統合するという意味に加え、システムの維持管理コストを削減し、新しいビジネスに向けたIT投資の原資を確保するという目的も兼ねており、3行統合作業の中でも極めて重要な位置付けにあります。

このシステム統合において、(株)みずほコーポレート銀行の勘定系システムおよび市場系システムは、当行システムを主体として統合を実現することとなり、当行は、統合作業を集中的に推進するため、体制面でもシステム企画部内に専任組織を立ち上げ、作業を推進していきます。

新しいビジネスに向けた対応

IT革新により様々な新しいビジネスモデルが創造されている昨今、当行として、また「みずほフィナンシャルグループ」の一員として、この流れを先取りし、主要なプレーヤーとしての地位を確保することは、経営上の重要な課題であると認識しています。

当行では、これまで、日本版401(k)(確定拠出年金制度)への対応の推進、電子マネー実験への参加、電子認証機関「Idetrus」への出資や、貿易EDIの実験モデルの構築等を、着実に行ってきました。

今後さらに、インターネットバンキングや電子商取引、それらを包含した総合金融モールの構築等、加速が予想される分野で、さらに適切な対応を実施するため、体制面でも、CIO直轄の組織としてe-ビジネス推進企画部を設立し、専門知識を集約して専断的に当該事業を推進していきます。

システムリスク管理体制については、30ページをご参照ください。
「みずほフィナンシャルグループ」のIT・システムについては、7ページをご参照ください。
e-ビジネスについては、21、49ページもご参照ください。

RTGSについては、51ページをご参照ください。
西暦2000年問題については、34ページもご参照ください。