

みずほフィナンシャルグループの事業戦略

CHAPTER 4

目次

個人ビジネスユニット.....	42
中堅・中小企業ビジネスユニット.....	44
大企業・金融法人ビジネスユニット.....	46
公共団体ビジネスユニット.....	48
国際ビジネスユニット.....	50
証券・インベストメントバンキング ビジネスユニット.....	52
資産運用・信託ビジネスユニット.....	54
決済・マルチメディアビジネスユニット.....	56
市場・ALM ビジネスユニット.....	58
主要トピックスのご紹介.....	60
3行業務トピックス.....	62
みずほ証券・みずほ信託銀行業務トピックス.....	66

Business Strategy of MIZUHO

みずほフィナンシャルグループの事業戦略

● 個人ビジネスユニット

個人の方をお客さまとするビジネスユニットです。



佐藤 正昭
SATO MASAOKI

常務執行役員
個人ビジネスユニット長

選ばれつづける銀行であること。
～お客さまの生涯を通じて、最高のご満足を
基本戦略

個人マーケットにおける No.1 ブランドの確立

1) 強大な顧客基盤・グループ総合力を活かした「RM(リレーションシップ・マーケティング)」の推進

お客さま一人ひとりに最適な商品・サービスをご提供し、末永くご満足いただけるおつきあいを目指します。そのために、お客さまのニーズに迅速、的確にお応えできる営業体制を整えるとともに、進展する情報・通信技術も駆使した魅力的な商品・サービス作りに取り組みます。

2) 戦略的マーケットの選定と資源の重点投入

先進的なマーケティングを通じて、戦略的マーケットを選定し、みずほフィナンシャルグループの総合力を結集することにより、個人マーケットにおける優位性を確立します。

みずほフィナンシャルグループの強み

個人預り資産残高 約 34 兆 2,000 億円(国内第 1 位)

居住用住宅ローン残高 約 8 兆 4,000 億円(国内第 1 位)

いずれも平成 13 年 3 月末日現在(3 行合算)

平成 12 年度の実績と平成 13 年度の計画

事業環境とお客さまのニーズ

高度化・多様化するお客さまのニーズ

- ・リレーションシップ重視。
- ・コンサルティングニーズの高まり。
- ・利便性へのこだわり。

規制緩和・競争の激化

- ・異業種からの参入激化。
- ・外資系金融機関との競合。
- ・国内競合グループの個人業務に対する取り組み強化。
- ・提供可能サービスの拡大。

情報・通信技術の発展

- ・従来型ビジネスモデルの見直し。
- ・商品・サービス提供方法の多様化。
- ・新サービス開発の可能性拡大。

平成 12 年度実績

個人預り資産の増強

- ・投資信託、外貨預金等品揃え強化。
- ・「みずほファンドコレクション」販売開始。

住宅ローン増強

- ・居住用住宅ローン年間増加額 4,800 億円。

みずほブランド商品の開発

- ・みずほ統一ローン商品取り扱い開始。
- ・みずほ UC カード、みずほスパークカード発売。

利用チャネルの利便性向上

- ・CD・ATM 相互無料開放。
- ・ATM 等での 3 行間振込における本支店あて手数料適用開始。

新たなサービス提供への取り組み

- ・「エムタウン」事業開始。
- ・遺言信託等、安田信託銀行の機能活用開始。
- ・共同講演会、セミナー開催。

平成 13 年度計画

取引基盤の拡大・強化

- ・スキルアップ等による RM(リレーションシップ・マーケティング)体制の強化。
- ・法人取引基盤を活かした従業員のみなさまとのお取引の強化。

預り資産・ローン増強による優位性確立

- ・最適な資産運用相談サービスによる預り資産増強。
- ・営業推進強化による個人ローン増強。
- ・グループ金融機能の活用本格化。

競争力ある商品・サービスの開発

- ・保険共通商品発売開始。
- ・預金保険対応の金融債発売。

戦略的 IT 投資の推進

- ・個人データベース構築。
- ・決済・ペイメントシステム、IC カードプロジェクトへの取り組み。

統合準備

- ・既存商品、サービスの統合。

「RM(リレーションシップ・マーケティング)」の推進

会員制サービス高度化への取り組み

これまで多くのお客さまにご支持をいただきながら培ってきたノウハウをもとに、3行の会員制サービスを発展させることで、多様なニーズにお応えできるプログラムを構築します。

高度かつ先進的な個人データベースの構築

当グループの高度なマーケティング活動を支え、あらゆるチャネルにおいてお客さま一人ひとりに最適な対応・サービスをご提供するために、さまざまな情報を集約したデータベースの構築を進めています。

最適な資産運用相談サービス提供への取り組み

多様なお客さまニーズにお応えする高品質な商品の品揃え、専門性の高いスタッフの充実、情報・通信技術の活用を通じ、ポートフォリオ提案をはじめとして、お客さまごとに最適な資産運用サービスをご提供します。

戦略的マーケットの選定と資源の重点投入

個人ローンの増強

住宅のご購入や買い換え時の資金ニーズにお応えする住宅ローンの豊富な商品ラインアップをはじめとして、お客さまのライフスタイルにあわせた、さまざまなローンをご用意しています。

プライベートバンキング・マーケットへの取り組み

トップレベルのグループ総合力と専門性の高いスタッフにより、きめ細かい資産運用・管理サービスを幅広くご提供し、お客さまとの信頼を育てます。

職域マーケットへの取り組み

当グループの強みである企業取引基盤をベースに、多彩な商品、専門的ノウハウ等を活かして、企業や従業員のみなさまのニーズにお応えします。

情報・通信技術を活用した利便性の向上

バンキング・ショッピングタウン「エムタウン」の開業

都銀初のインターネット専門支店「エムタウン支店」と、ショッピング等も楽しめるネット上の街「エムタウン」を立ち上げ、新たなお客さまのニーズにお応えします。

インターネットバンキングをはじめとするリモートバンキングの拡大

インターネットでの宝くじの販売や、先進的かつ安全性の高いショッピング決済、電話・携帯電話での利便性の高いサービスの追加等、ほかの銀行にはない当グループ独自のサービスを展開しています。

新しいチャネルやサービスへの取り組み

コンビニ設置・多機能型のATMや、土日営業の本格的インスタブランチ等の新しいチャネルの拡大、ATMでの宝くじ販売等、新サービスへの取り組みも積極的に進めています。

マルチペイメントネットワーク

税金・国庫金・公共料金等の決済における新しいインフラ作りを、3行が中心となって進めています。

カード事業の展開

ICカードをはじめとして、最高水準のサービスと先進的な決済・ペイメントシステムを提供します。

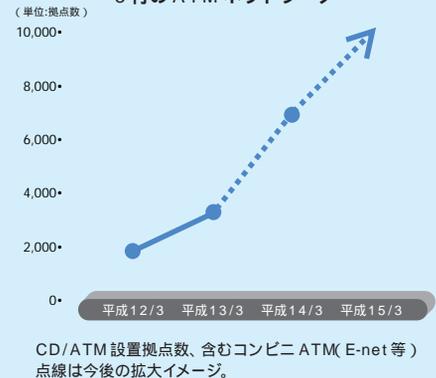
会員制サービス利用者数推移



居住用住宅ローン残高推移



3行のATMネットワーク



Business Strategy of MIZUHO

みずほフィナンシャルグループの事業戦略

● 中堅・中小企業ビジネスユニット

一般国内事業法人(一部上場企業等を除く)をお客さまとするビジネスユニットです。



矢野 隆則
YANO TAKANORI

常務執行役員
中堅・中小企業ビジネスユニット長

「良質な資金と最高水準の商品・サービス」を的確かつスピーディーに提供する「一般事業法人のベストパートナー」を目指します。

基本戦略

- 1) 日本経済の基盤を支える一般事業法人に対する潤沢な資金供給
- 2) 事業戦略にあわせたソリューションビジネスの拡充
- 3) IT(情報技術)を活用したお客さまのニーズへのスピーディーな対応
- 4) ニュービジネス等の成長企業の発掘・発展支援
- 5) 効率的かつハイクオリティな営業体制の構築

みずほフィナンシャルグループの強み

中小企業向け貸出残高 35兆円(国内第1位)

平成13年3月末日現在(3行合算)

平成12年度決算短信より(中小企業等貸出残高から消費者ローン残高を差し引き)

平成12年度の実績と平成13年度の計画

事業環境とお客さまのニーズ

中堅・中小企業取引は、日本経済の基盤を支える裾野の広いマーケット。

企業の資金調達ニーズは、引き続き弱い状況ながら、貸出商品のラインアップ充実や、当グループ内の体制の充実等を通じ、お客さまの多様な資金需要に対し積極的に対応。

高度化・多様化するお客さまのニーズに対し、それぞれのお客さまの事業戦略にマッチした最先端のソリューションを提供。

ニュービジネス、ベンチャー企業等の発掘・支援にも、一層注力。

平成12年度実績

みずほベンチャーファンド設立

- ・国内最大級(総額300億円)の投資ファンドを設立。

ソリューションビジネスを推進

- ・デリバティブズ、M&A、公開支援、シンジケートローン等のソリューションビジネスを推進。成約数・手数料収入ともに急拡大。

新規開拓の積極推進

- ・新規開拓専任スタッフ500名体制を実現し、新規取引先数、取引金額が順調に増加。

3行ネットワークの活用

- ・3行の幅広いネットワークを活用したお客さま向け営業支援情報等を提供し、着実に成果を計上。

自動審査システム

- ・実用化に向け試行店を大幅拡大。

平成13年度計画

健全な資金需要への積極対応

- ・貸出商品の充実等を図り、企業の健全な資金需要に積極的に対応。

最先端のソリューション提供

- ・事業リストラ、バランスシート改善等の企業ニーズに対し、最先端のソリューションを提供。

ニュービジネス、ベンチャー企業の育成支援

- ・「みずほベンチャーファンド」による支援をはじめ、21世紀を担うニュービジネス企業への支援体制を強化。

スモールビジネスへの戦略的取り組み

- ・「自動審査システム」、「ビジネス金融センター」の活用。

資産構造の改善

- ・貸出資産の健全性維持・向上の観点から、与信リスク管理を強化。

3行ネットワークの活用

- ・3行の幅広いネットワークを活用したお客さま向け営業支援情報等の提供を一層拡大。

健全な資金需要への積極対応

資金需要への積極対応

一般事業法人のベストパートナーとして、健全な資金需要に対し豊富な資金を安定的に供給します。

新規開拓の推進

「新規開拓の専任スタッフ」500名体制による、優良な中堅・中小企業の新規取引獲得・顧客基盤拡充を推進します。

貸出商品の充実

中小企業向けに小口化した固定金利ローン等、金利環境に即応した貸出商品の開発や、信用保証協会保証付き貸出を活用した中小企業向け戦略的融資プロダクト等、貸出商品のラインアップを充実させます。

事業活動にあわせた最先端のソリューションの提供

ソリューション機能強化

中堅・中小企業向けにインベストメントバンキングプロダクト等に対応するプロフェッショナルな人員をさらに充実させ、営業店サポートを強化していくとともに、お客さまのさまざまな経営ニーズに対し最先端の優れたソリューションを提供します。

デリバティブズ

お客さまの多様なリスクマネジメントニーズにお応えするデリバティブ商品のラインアップを充実させます。

M&A・公開支援

お客さまの事業リストラ・再構築等のニーズにお応えし、関連会社とも連携を強め、総合的なアドバイスを提供します。

シンジケートローン

海外や大企業のシンジケートローン案件で培ったノウハウを中堅・中小企業向けに応用し、取り組みを強化します。

ニュービジネス・ベンチャー企業育成支援

みずほベンチャーファンドの活用

国内最大級(総額300億円)のベンチャー企業向け投資ファンド「みずほベンチャーファンド」を活用し、21世紀を担うニュービジネス、ベンチャー企業、技術力ある成長企業を発掘・支援します。

専門スタッフの充実

ニュービジネス、ベンチャー企業を担当する専門スタッフをさらに充実し、経営アドバイス・企業運営支援を強化します。

事業戦略にあわせたソリューションの提供

M&A、MBOサービスの充実、上場支援・資本政策アドバイザーの強化を進め、経営者交流会・セミナーの実施等、事業戦略にあわせたソリューション提供を推進します。

スモールビジネスへの戦略的取り組み

中小企業向け「自動審査システム」の実用化

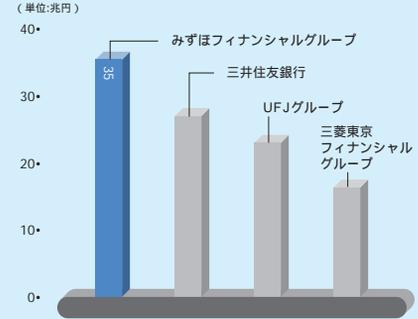
「スコアリングモデル」を活用した「自動審査システム」を実用化し、中小企業のお客さまの資金ニーズに積極的に対応します。

ビジネス金融センターによる効率的なダイレクトマーケティング推進

融資実務に精通したスタッフを本部に揃え、信用保証協会保証付き貸出を中心に、電話・FAX・ダイレクトメール等でダイレクトマーケティング業務を専門に担う、「ビジネス金融センター」の体制を充実させます。

中小企業向け貸出残高

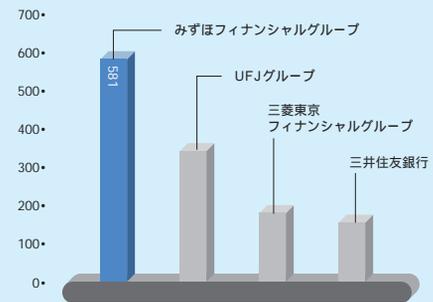
(平成13年3月末日現在)



出典：各社平成12年度決算短信より当社調べ(中小企業等貸出残高から消費者ローン残高を差し引いた残高で比較)

ベンチャーキャピタル投資残高

(単位:億円)



出典：平成12年7月7日 日本経済新聞「99年度ベンチャーキャピタル調査」

Business Strategy of MIZUHO

みずほフィナンシャルグループの事業戦略

● 大企業・金融法人ビジネスユニット

大企業と金融法人およびそのグループ会社をお客さまとするビジネスユニットです。



齋藤 宏
SAITO HIROSHI

常務執行役員
大企業・金融法人ビジネスユニット長

情報と金融ノウハウでフル装備した「わが国最強のグローバルなホールセールバンク」を目指します。

基本戦略

- 1) みずほフィナンシャルグループの機能を最大限に活用したフルラインサービス体制の一層の充実
- 2) 高度なマネジメントノウハウに基づいた戦略的ポートフォリオの構築
- 3) 最先端のIT(情報技術)・FT(金融技術)の活用による金融サービスの革新
- 4) 「新しい事業・経営構築のパートナー」としてお客さまの経営・事業戦略ニーズへの積極的な取り組み
- 5) 国内金融法人のあらゆる運用・経営ニーズに対する、ベストソリューションの提供

みずほフィナンシャルグループの強み

大企業向け貸出残高 27.5兆円(国内第1位)平成13年3月末日現在(3行合算)
国内シンジケートローン組成実績 417億ドル(シェア40%、国内第1位)
平成12年度
取引金融法人数 1,170社(国内第1位)平成13年3月末日現在(3行合算)

平成12年度の実績と平成13年度の計画

事業環境とお客さまのニーズ

財務改善ニーズの拡大

- ・経済環境の低迷等を要因として、お客さまの債務圧縮、オフバランス化の動きが引き続き活発。

経営環境の激変を背景に事業再構築の動きが加速

- ・会計基準の変更、IT革命・規制緩和によるインフラの変化。
- ・市場・株主を重視した経営の必要性。
- ・お客さまの事業再構築ニーズ・業務効率化のニーズが顕著に拡大。

多様化する資金運用ニーズ

- ・金融法人・機関投資家を中心に、資金運用においてもニーズ多様化の動きが加速。

平成12年度実績

最適なファイナンススキームの提供で大きな実績を達成

- ・コミットメントラインやシンジケートローン、流動化スキーム等で、お客さまのニーズにきめ細かく対応。

M&A、デリバティブ取引の拡大

- ・お客さまの事業戦略・財務戦略ニーズへのご提案を強化。
- ・M&A等の役務収益の大幅拡大。
- ・デリバティブ収益の大幅拡大。

商品・サービスのクロスセル推進

- ・ネットワーク商品、デリバティブズ、3行の海外拠点等を相互にご紹介。

金融法人に対する総合営業の展開

- ・多数の金融法人のみならずから金融債(募集債)の応募を獲得。
- ・各種資産運用商品とソリューションサービスの提供を通じ、総合的な取引を実現。

平成13年度計画

当グループの機能を結集した最高水準のサービスを実現

- ・みずほ証券、みずほ信託銀行等グループ会社との連携強化。

先端的財務ニーズ、経営ニーズへの対応強化

- ・ソリューションのご提案を軸に推進。
- ・金融サービス、アレンジメント能力を活かした競争力ある商品のご提供。

新たな事業領域への積極的取り組み

- ・EDI(Electronic Data Inter-change)への対応。
- ・JSLA(日本ローン債権市場協会)のコアメンバーとして、ローンセカンダリー市場創設に引き続き注力。

資産ポートフォリオの改善

- ・資金需要への積極的対応。
- ・リスクとリターンを十分に考慮したポートフォリオの再構築と能動的コントロールへの取り組み。

事業法人

連携体制の強化・充実によるフルラインサービスの提供

当ビジネスユニットはRM(リレーションシップ・マネジメント)を担うユニットとして、みずほ証券、みずほ信託銀行等の関連会社やほかのビジネスユニットとの連携体制の一層の強化を図り、幅広い金融サービスを迅速かつタイムリーにご提供します。具体的には資金決済のお手伝いや社債等も含めた多様なファイナンススキームのご提供、インベストメントバンキング業務、さらには従業員のみなさま向けのサービスや証券代行、マスタートラスト業務等、当グループのさまざまな機能を的確にコーディネートし、ご紹介しています。

提案型ソリューションを軸とした金融サービスの展開

多様化・高度化するお客さまの経営・事業戦略ニーズ、先端的財務ニーズに対して、当グループの調査・アドバイザー機能や最先端の金融技術・ノウハウを駆使したM&Aアドバイザー、MBOプログラム、デリバティブズ、証券化スキーム等、付加価値の高いソリューションを積極的にご提案し、最高水準のサービス提供に努めています。

アレンジメント能力を活かした商品提供への積極的取り組み

シェア40%の組成実績を誇る国内シンジケートローンははじめ、高度なアレンジメント能力が必要とされる各種資産・債権の証券化案件等において、当グループは高いご評価をいただいております。事業法人・金融法人・機関投資家のみなさまとの幅広いネットワークをベースとして、オリジネーション、ディストリビューション両面でのスキーム組成能力をさらに強化します。

海外日系企業に対するサポートの充実

国内取引との一体的かつ充実したサービスを地域特性にあわせてご提供することで、お客さまの海外での事業活動を積極的にサポートしています。特に拠点ネットワークについては、3行の拠点網をお客さまにフル活用していただくことで、グローバルな事業展開をサポートします。

ITの活用とe-ビジネスモデルへの対応

WebベースのMizuho Advanced CMSならびにグローバルCMSを新しくリリースし、高機能の資金管理ネットワークをご提供することで、お客さまの財務効率化・グループ連結経営等にお役にいただいております。また貿易金融EDI、EC(電子商取引)インフラ等、ITを活用したビジネスインフラの整備にも積極的に取り組んでいます。

金融法人

多様化する資金運用ニーズへの対応

金融法人のみなさまの多様な資金運用ニーズにお応えするため、金融債(募集債)に加えて、銀行本体はもとよりグループ各社と連携した投資信託・流動化商品等の販売や、国内シンジケートローン案件のご紹介等、資産運用のベストパートナーとして幅広い商品をご提供します。

アドバイザービジネスの展開

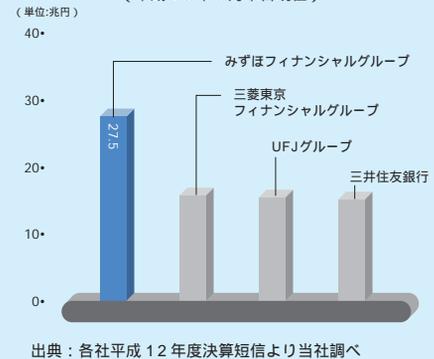
金融法人のみなさまとは、資産運用分野にとどまらず、さまざまな分野で協力関係を築いています。最近の事例では、金融機関の合併・統合に伴う経営アドバイザーや、統合リスク管理、ポートフォリオマネジメント等、内部体制の整備といった分野においてお役に立つよう努めています。

アウトソーシングニーズへの対応

ここ数年、経営効率化のために社内さまざまな業務をアウトソーシングされる金融法人のみなさまが増えています。こうしたニーズにお応えするのも当グループの重要な業務と位置づけ、外為円決済、外為事務受託、確定拠出年金等の分野においても幅広くお手伝いをしています。

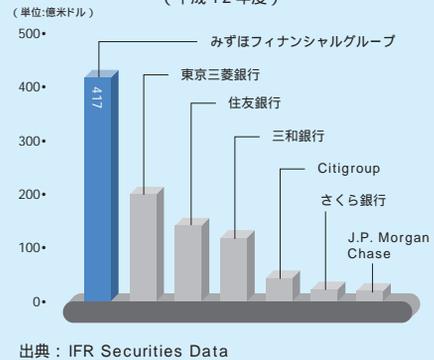
大企業向け貸出残高

(平成13年3月末日現在)



国内シンジケートローン組成ランキング

(平成12年度)



▶ クロスセル

第一勧業銀行、富士銀行、日本興業銀行等、当グループ各社が持つ商品・サービスを相互にご紹介することで、お客さまのニーズにあった最高水準の金融サービス機能をご活用いただいております。

▶ EDI(Electronic Data Inter-change)

異なる企業間で、受発注・請求といった商取引のデータを標準化された形式で電子交換すること。

● 公共団体ビジネスユニット

国・地方公共団体およびそれらの関連団体等の公共団体をお客さまとするビジネスユニットです。



久保 慎二
KUBO SHINJI

常務執行役員
公共団体ビジネスユニット長

「公共マーケットにおけるリーディングバンク」を目指します。

基本戦略

制度改革・規制緩和等により多様化・高度化するお取引先のニーズに対し、以下の特色・強みを活用し、的確かつスピーディーなソリューションをご提供します。

- 1) 全都道府県に広がる店舗ネットワークサービス
- 2) 指定金融機関業務に代表される正確かつ高品質な事務サービス
- 3) 証券関連業務や新金融技術における最高水準の金融サービス

みずほフィナンシャルグループの強み

国・地方公共団体をはじめ、公団・事業団や地方公社等の公共団体、ならびにそれらの関連団体のお客さまと幅広い取引を行っています。

平成12年度の実績と平成13年度の計画

事業環境とお客さまのニーズ

国関連

広範な分野を対象とする行財政改革の進展

- ・財政投融资制度改革
- ・中央省庁改革
- ・特殊法人改革 等。

地方公共団体関連

地方公共団体が担うべき役割と財政措置の重要性増大

- ・地方分権・地方行財政改革の推進
- ・少子高齢化社会に向けた地域福祉の充実等。

お客さまのニーズの多様化・高度化

効率的かつ効果的な公共サービス提供に向けたニーズの多様化・高度化

- ・資金調達・運用の多様化ニーズ
- ・業務効率化ニーズ
- ・コスト削減ニーズ 等。

平成12年度実績

国関連

財投機関債発行に向けた取り組み

- ・財政投融资制度改革により、平成13年度より20機関が約1.1兆円の財投機関債を発行予定。
- ・みずほホールディングスは、中核5社の協力のもと、平成12年11月に財投機関債をテーマとする「みずほ公共セミナー」を開催する等、その円滑な発行準備に積極的に対応。

地方公共団体関連

公共サービス効率化への積極的対応

- ・多様化する行政ニーズ対応の一環として、PFI(Private Finance Initiative)への積極的取り組み。
- ・東京都水道局がPFIモデル事業と位置づけた「東京都金町浄水場の常用発電設備」のプロジェクトファイナンスでは、アレンジャーならびにエージェントを獲得、融資団にも参画。

平成13年度計画

国関連

財政投融资改革や省庁再編への対応

- ・平成13年度には、財投機関債の発行、郵便貯金・年金積立金の自主運用への移行、独立行政法人の設立等の制度改革が一斉にスタート。
- ・こうした制度改革に伴う資金調達・運用や行政組織・サービスの効率化ニーズに、当グループとしての確かつスピーディーに対応。

地方公共団体関連

多様化する行政ニーズに対応した的確なソリューションのご提供

- ・充実した店舗ネットワークサービスのご提供。
- ・円滑な資金調達・運用手法のご提案。
- ・正確・高品質な事務サービスの維持・向上。
- ・PFI等の公共サービス効率化手法のご提案。

公共団体ビジネスユニットの事業戦略

公共団体ビジネスユニットは、国・地方公共団体およびそれらの関連団体等の公共団体を顧客基盤とするビジネスユニットです。当ユニットは、全都道府県に広がる店舗ネットワークサービス、指定金融機関業務に代表される正確かつ高品質な事務サービス、公共債受託・引受等の証券関連業務や新金融技術における最高水準の金融サービスを併せ持つという点に、特色・強みがあります。当ユニットはこうした特色や強みを活かし、お取引先のさまざまなニーズに的確かつスピーディーなソリューションをご提供することを通じ、お客さまとの揺るぎない信頼関係を構築することを目指します。

国関連取引

財政投融资改革や省庁再編に伴う新たなニーズへの積極的な対応

財政投融资改革

財政投融资改革関連法等に基づき、財政投融资制度の抜本的改革が実施されています。これに伴い、郵便貯金・年金積立金の財務省資金運用部への預託が廃止され、平成13年4月から金融市場を通じて自主運用されているほか、特殊法人等については、必要な資金を原則として市場から調達する仕組みへの転換が図られ、財投機関債の公募発行に向けた準備が進められています。当グループはこうした資金運用・調達の多様化ニーズに積極的に取り組みます。

省庁再編等

中央省庁等改革基本法等に基づき、平成13年1月に1府22省庁が1府12省庁に再編されたほか、同年4月以降、国が自ら提供していた業務の一部が、新設される約60の独立行政法人に順次移行される予定です。また、特殊法人等については平成12年12月に閣議決定された行政改革大綱に基づき、その事業・組織形態を見直す「特殊法人等整理合理化計画」が平成13年度中に策定される予定です。当グループは、こうした行政組織の効率化ニーズに的確にお応えします。

地方公共団体関連取引

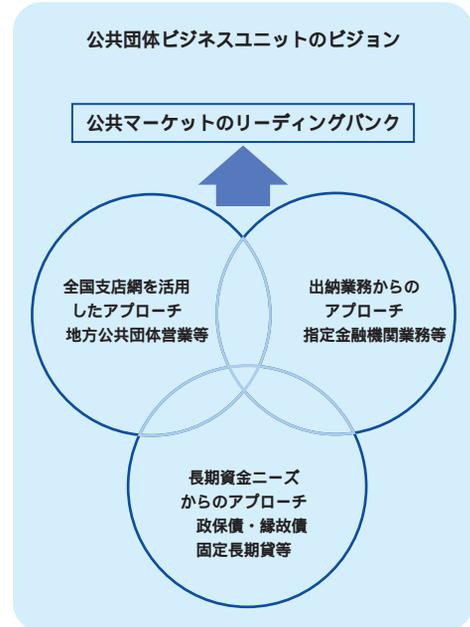
行政ニーズ多様化への的確な対応

地方行革

地方分権の推進により、地方公共団体が担うべき役割とこれに伴う財政措置はますます重要かつ多様化しています。新たな行政課題や多様な住民ニーズに対応できる簡素で効率的な地方行政体制の整備・確立と、地方財政の健全化に向けた改革が進められているほか、効率的かつ効果的な公共サービス提供に向け、民間委託の推進をはじめ、さまざまな規制緩和が進められています。当グループは、PFIや公金収納の電子化等、地方行政の効率化ニーズに資する金融サービスのご提案・ご提供に積極的に取り組みます。

指定金融機関取引等

現在、東京都内を中心に35団体より指定金融機関のご指定をいただいておりますが、今後とも正確かつ高品質な事務サービスの維持・向上に努め、各地方公共団体ならびにご利用者の期待にお応えします。また、全都道府県に広がる有人店舗網・1,100カ所を超える無人店舗、さらにはコンビニATMやネット専業支店等、広範かつ多面的なネットワークを活用し、全国の地方公共団体ならびにその関連団体等に対し、きめ細かい金融サービスをご提供します。



財投機関債をテーマに「みずほ公共セミナー」を開催

▶ 財投機関債

特殊法人等が民間金融市場において個別に発行する政府保証のない公募債券。

▶ PFI

(Private Finance Initiative)

公共施設等の設計・建設・運営等に民間の資金とノウハウを活用し、効率的かつ効果的な公共サービスの提供を図る手法。

Business Strategy of MIZUHO

みずほフィナンシャルグループの事業戦略

● 国際ビジネスユニット

海外非日系企業とそのグループ会社および海外金融機関等をお客さまとするビジネスユニットです。



井戸坂 実
ITOSAKA MINORU

常務執行役員
国際ビジネスユニット長

グローバルにビジネスを展開するお客さまのベストパートナー銀行を目指します。

基本戦略

強力なグローバルネットワークを利用したお客さまへのベスト・ソリューションの提供

- 1)先端の金融プロダクトのグローバルな提供
- 2)海外金融マーケットにおける確固たる事業基盤とプレゼンスを活かしたアドバイザリー機能の提供
- 3)グローバルネットワークを活かした幅広いサービスの提供

みずほフィナンシャルグループの強み

バランスのとれたグローバルな顧客基盤

海外優良企業ランキング「フォーチュン500」カバー率約70%

平成12年度の実績と平成13年度の計画

事業環境とお客さまのニーズ

経済のグローバル化、ボーダーレス化に伴う、グローバルな金融サービスへのニーズ。

急増する欧米企業の対日投資・M&A(合併・買収)に伴う、専門性の高いアドバイスへのニーズ。

世界的な金融競争の激化に対応した、競争力のある高付加価値の金融サービス提供へのニーズ。

平成12年度実績

3行協働案件の推進

- ・3行の力を結集し、当グループとしての一体化した金融サービスのご提供。
- ・3行合同の経済講演会・セミナーの開催。
- ・3行協働による強力な引受力を活かした大型融資案件への取り組み。

海外拠点統合

- ・オランダみずほ銀行発足(平成12年10月)
- ・カナダみずほ銀行発足(平成12年11月)
- ・ラプアン支店(含むクアラルンプール出張所)統合(平成13年3月)
- ・クアラルンプール駐在員事務所統合(平成13年3月)

平成13年度計画

みずほブランドの一層の浸透

- ・3行協働のさらなる推進による、より一層強力なビジネスの展開。

海外拠点統合の完了

- ・海外拠点については、平成13年度中に3行いずれかの拠点に業務を集約し統合拠点とする早期統合も含め、平成14年4月をめどに完了する予定。

地域別事業戦略

アジアにおける総合フィナンシャルグループ No.1

アジア経済は、国によってばらつきはあるものの、おおむね平成9年(1997年)以降の通貨金融危機からの回復過程にあり、新たな経済成長に向けての取り組みが行われています。

当グループのホームグラウンドであるアジアにおいては、多数の日系進出企業とのお取引に加え、地場有力企業とのお取引、欧米企業グループ会社とのお取引において、高い専門性を持つ先進の金融技術を活用したプロジェクトファイナンス、国際協力銀行等と連携したシンジケートローン等を積極的に推進し、地域経済発展に資するアジア総合フィナンシャルグループNo.1を目指します。

また、欧米を中心とするグローバル企業の対日進出がますます増大するなか、当グループは国内最大の商品・サービス力とネットワークを駆使し、対日進出企業のベストパートナー銀行を目指します。

北米マーケットにおける外銀 No.1

金融の最先端市場である米国においては、幅広いお客さまに対し通常の銀行業務のみならず、証券化ビジネス等のストラクチャードファイナンス、リースファイナンス、プロジェクトファイナンス、デリバティブズ等、最新の金融技術を活かした事業を展開し、北米マーケットにおける外銀No.1を目指します。

欧州におけるグローバル・メジャー・プレーヤー

通貨統合に伴う「ユーロ通貨圏」の誕生等を背景に、欧州マーケットでは業界再編やM&Aといった活発な動きをみせております。

こうした動きに対応し、当グループとしては欧州地域全体をカバーする高付加価値金融プロダクトを提供することでビジネスチャンスをとらえ、グローバル・メジャー・プレーヤーに匹敵する銀行を目指します。

主要プロダクト業務

シンジケートローン

世界トップ10に入る高い実績

シンジケートローンとは、単独の銀行では応えられない大規模な資金ニーズに対し、主幹事銀行を中心とする複数の金融機関が一定の貸出条件のもとで調達資金をまとめ、同一の貸出契約書に基づき貸出を行う金融手法です。調達企業にとって、一度で多額の借入を可能とし、また契約書や借入返済事務窓口の一本化等のコスト削減のメリットがあります。

当グループでは、幅広い外資系銀行とのお取引による強固なディストリビューション力を活かし、世界各国のシンジケートローン案件で数多くの主幹事銀行(アレンジャー)を務めています。International Financing Review誌(IFR誌)による平成12年(2000年)の世界ランキングでは、世界の有力銀行に互して高い実績(邦銀トップ)であることが紹介されています。

プロジェクトファイナンス

邦銀中トップの実績

プロジェクトファイナンスとは、資源・エネルギー開発やプラント建設、通信・交通インフラ整備等、開発・建設に多くの時間と資金を必要とし、操業も長期にわたるプロジェクト自体を一つの経済単位とみなし、そのプロジェクトから生み出される将来のキャッシュ・フローを返済財源として資金を調達する金融手法です。

当グループでは、ニューヨーク・ロンドン・シンガポール・香港等に専門スタッフを常駐させ、プロジェクトファイナンス業務をグローバルに展開し、数々の案件においてフィナンシャルアドバイザーやアレンジャーを担う等、市場からも高い評価を受けております。Project Finance International誌(PFI誌)による平成12年(2000年)の世界ランキングにおいても、邦銀中トップの実績が紹介されています。

グローバル・シンジケートローン・アレンジャー 実績 / 金額ベース(2000年1月1日～12月31日)

順位		金額 (百万USドル)
1	JP Morgan	305,202.59
2	Bank of America	299,576.03
3	Citibank/SSB	225,739.05
4	Barclays	115,782.74
5	Deutsche Bank	87,994.16
6	BancOne	81,617.35
7	ABN AMRO	76,381.92
8	みずほフィナンシャルグループ	70,731.70
9	CSFB	51,708.89
10	HSBC	46,433.24
11	FleetBoston	44,929.89
12	BNP Paribas	41,427.00
13	Societe Generale	41,424.85
14	First Union	34,655.90
15	Commerzbank	32,921.27
16	東京三菱銀行	32,130.23
17	RBS	31,798.41
18	Dresdner KB	30,379.32
19	UBS Warburg	28,505.08
20	Goldman Sachs	27,473.55

出典：IFR誌

グローバル・シンジケートローン・アレンジャー 実績 / 件数ベース(2000年1月1日～12月31日)

		件数
1	Bank of America	1,465
2	JP Morgan	977
3	Citibank/SSB	799
4	BancOne	442
5	FleetBoston	437
6	Deutsche Bank	400
7	ABN AMRO	365
8	Barclays	351
9	みずほフィナンシャルグループ	330
10	First Union	298
11	BNP Paribas	212
12	Societe Generale	210
13	Commerzbank	203
14	Bank of Nova Scotia	188
15	CSFB	182
16	Credit Lyonnais	176
17	WestLB	171
18	東京三菱銀行	166
19	Dresdner KB	154
20	HSBC	152

出典：IFR誌

グローバル・プロジェクトファイナンス・ アレンジャー実績(2000年1月1日～12月31日)

順位		金額 (百万USドル)	件
1	Citigroup	11,927	51
2	Societe Generale	9,616	30
3	Bank of America Securities	9,370	33
4	ABN AMRO	7,875	31
5	JP Morgan	7,472	24
6	CSFB	6,719	10
7	WestLB	6,716	37
8	Deutsche Bank AG	6,487	22
9	BNP Paribas	3,712	24
10	Barclays Capital	3,423	23
11	Dresdner KB	3,155	24
12	Meril Lynch & Co.Inc	2,631	4
13	Bank of Nova Scotia	2,165	6
14	みずほフィナンシャルグループ	1,976	14
15	Goldman Sachs	1,832	3
16	HSBC	1,464	1
17	Credit Lyonnais	1,339	9
18	東京三菱銀行	1,272	7
19	Abby National	1,200	7
20	Bank of Montreal	1,040	5

出典：PFI誌

Business Strategy of MIZUHO

みずほフィナンシャルグループの事業戦略

● 証券・インベストメントバンキングビジネスユニット

グループ各社で行っている証券業務・インベストメントバンキング(IB)業務全般を担当するビジネスユニットです。



兼坂 光則
KANESAKA MITSUNORI

常務執行役員
証券・インベストメントバンキング
ビジネスユニット長

日本初(発)の本格的なインベストメントバンクの創造

基本戦略

みずほ証券を中核とした証券・インベストメントバンキング業務の展開

- 1)みずほ証券の営業基盤確立
- 2)証券機能とインベストメントバンキング機能の有機的結合

みずほフィナンシャルグループの強み

みずほ証券:国内普通社債(SB)主幹事関与額(ホールセール債・除く都銀SB等) 第1位(シェア21%)平成12年10月~平成13年3月

みずほ証券:国内ABS(Asset Backed Securities)主幹事関与額 第1位(シェア45%)平成12年10月~平成13年3月

M&A(合併・買収)・アドバイザリーランキング(日本企業が被買収企業である案件・トムソンコーポレーション日本調べ) 第7位(取引金額ベース)

平成12年1月~12月

平成12年度の実績と平成13年度の計画

事業環境とお客さまのニーズ

直接金融マーケットの着実な拡大。

業態を超えた競争の激化(4大金融グループ、証券大手、外資系金融機関等)

ROA・ROEを重視する効率経営指向の高まり。

時価会計等新会計基準導入に伴う、企業のバランスシート改善ニーズの一層の高まり。

企業の事業戦略・財務戦略に絡む旺盛なプロダクト需要。

民事再生法施行ならびに不良債権処理の進展に伴う事業再建ニーズの増加。

平成12年度実績

みずほ証券設立

・第一勧業証券、富士証券および興銀証券の3社を合併し、みずほ証券として開業(平成12年10月)。

スイス・英国の証券現地法人統合

・スイスみずほ銀行発足(平成12年10月)。
・みずほインターナショナル発足(平成12年12月)。

インベストメントバンキング業務の収益拡大

・前年度対比約60%の大幅増を達成(M&A、買収ファイナンス等が主な要因)。

フェーズ2以降のインベストメントバンキング業務の体制検討。

不動産ファンドの立ち上げ準備。

平成13年度計画

みずほ証券をコアとした営業体制の確立
・営業基盤の確立および海外証券現地法人との内外一体運営推進。

みずほ証券におけるインベストメントバンキング業務の本格立ち上げ。

海外証券現地法人統合
・米国の証券現地法人統合。

みずほインベスターズ証券、新光証券との連携強化。

ベンチャーキャピタル会社、受託業務の統合検討。

不動産ファンドの本格稼働。

その他新種商品開発への積極的な取り組み。

みずほ証券におけるインベストメントバンキング業務の本格立ち上げ

M&A等のアドバイザー業務(以下、M&A業務)、証券化・流動化のアレンジメント業務、リース等各種財務商品のアレンジメント業務(以下、ストラクチャードファイナンス業務)をはじめとする投資銀行業務の体制を平成13年5月1日付で改編しました。

これにより、従来3行において取り扱っていた同業務を、みずほ証券において新たに立ち上げ、主要な投資銀行業務をフルラインで取り扱うこととなりました。

みずほ証券をコアとした営業体制の確立

みずほ証券と海外証券現地法人との一体運営推進

みずほ証券を中核会社としたグローバルなネットワークを構築し、お客さまに対し国内外の幅広い商品・サービスをご提供します。

みずほ証券等とグループ・リテール証券会社との連携強化

みずほ証券は、みずほインベスターズ証券との一体的な業務推進を図るとともに、新光証券との連携を強化することにより、グループとしてホールセールからミドル・リテールまで総合的な機能を発揮します。

証券業務全般

みずほ証券の債券関連業務

社債の引受・販売、債券売買等に係るサービスを提供しており、国内SBリーグテーブル、公社債対顧客買付シェア等で証券大手3社に対抗し得る実績をあげています。今後も商品力、圧倒的な顧客基盤を背景に、マーケットリーダーを目指します。

みずほ証券のエクイティ関連業務

株式の引受・販売、株式売買、エクイティデリバティブ等に係るサービスを提供しています。平成11年10月のエクイティ業務全面解禁後、基盤確立に向けた体制整備を進めており、株式引受業務での新規株式公開(IPO)主幹事6件獲得、アナリストランキングでのベスト10入り等、徐々に実績があがっています。

フェーズ2に向けた統合推進(ベンチャーキャピタル等)

ベンチャーキャピタルについては、当該事業分野における当グループの総合力を極大化するため、当グループのベンチャーキャピタル3社を統合する方向で検討しています。

インベストメントバンキング業務全般

ストラクチャードファイナンス関連業務

みずほ証券と3行の有機的な連携により、ABCP(Asset Backed Commercial Paper)、ABS(Asset Backed Security)、リース等各種財務商品、不動産ノンリコースローン等のフルレンジサービスをご提供します。

M&A業務

- ・お取引先の事業戦略をふまえ、企業の合併・買収等に係るアドバイザー機能(企業情報の調査、買収価格・合併比率の算定、契約書の作成、資金調達のアドバイス等)をご提供します。
- ・さらに事業再生の余地がある企業を対象に譲渡先を探す等、再建を支援するM&Aも手がけていきます。

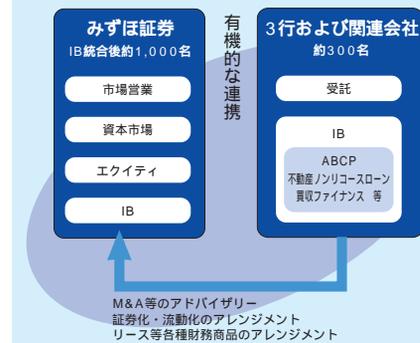
買収ファイナンス(含むMBO)等関連業務

- ・各種買収案件に関する資金調達のアドバイスや、MBOに関する案件全般のアレンジメント機能をご提供します。
- ・また、再建が見込める更生中の企業への融資も手がけていきます。

不動産ファンドの本格稼働

「会社型投信」の形態で不動産ファンドを立ち上げ、ファンドの投資証券を東京証券取引所に上場させる予定です。

証券業務とIB業務の有機的な結合



国内普通社債(SB)リーグテーブル (ホールセール債・除く都銀SB等)

(平成12年度下期)

主幹事関与額ベース

(発行総額20,970億円)

順位	証券会社名	主幹事関与額 (億円)	主幹事シェア (%)
1	みずほ証券	4,520	21.55
2	野村證券	3,833	18.28
3	日興ソロモン・スミス・バーニー証券	3,117	14.86
4	大和証券エスエムビーシー	2,333	11.13
5	モルガン・スタンレー・ ディーン・ウィッター証券	1,550	7.39
6	さくら証券	1,465	6.99
7	東京三菱証券	1,333	6.36
8	メリルリンチ証券	933	4.45
9	国際証券	400	1.91
10	新光証券	360	1.72

出典:みずほ証券調べ

国内ABSリーグテーブル

(平成12年度下期)

国内ABS主幹事関与額ベース

(発行総額3,091億円)

順位	証券会社名	主幹事関与額 (億円)	主幹事シェア (%)
1	みずほ証券	1,405	45.46
2	三和証券	329	10.65
3	ドイツ証券	294	9.51
4	大和証券エスエムビーシー	259	8.38
5	BNPパリバ証券会社	192	6.21
6	ゴールドマン・サックス証券	167	5.39
7	クレディ・スイス・ファースト・ ボストン証券	167	5.39
8	東海インターナショナル証券	162	5.25
9	日興ソロモン・スミス・バーニー証券	105	3.40
10	J.P.モルガン証券会社	11	0.36

出典:みずほ証券調べ

▶ROA
(Return on Asset)
総資産利益率。

▶MBO
(Management Buy Out)
企業の経営者が自分で

自社(またはその一部)の買収を行い、オーナーになること。

▶ROE
(Return on Equity)
自己資本利益率。

Business Strategy of MIZUHO

みずほフィナンシャルグループの事業戦略

● 資産運用・信託ビジネスユニット

グループ各社で行っている資産運用・管理業務を担当するビジネスユニットです。



杉山 清次
SUGIYAMA SEIJI

常務執行役員
資産運用・信託ビジネスユニット長

資産運用・資産管理業務、確定拠出年金分野における「トッププレーヤー」を目指します。

基本戦略

- 1)クオリティー・預り資産ともに世界トップクラスの資産運用グループを目指す
- 2)確定拠出年金市場におけるフロントランナーの地位獲得
- 3)マスタートラストを含む資産管理等、重点分野への資源の重点投下

みずほフィナンシャルグループの強み

関連資産運用会社の運用資産総額 約 12 兆円(うち国内年金約 5 兆円)

関連資産運用会社の運用する投資信託純資産残高 約 3 兆円

みずほ信託銀行: 信託業務における運用資産残高 約 1.1 兆円、

預り資産残高 約 3.1 兆円

いずれも平成 13 年 3 月末日現在

平成 12 年度の実績と平成 13 年度の計画

事業環境とお客さまのニーズ

低金利と資産運用ニーズの高まり

・低金利環境が継続するなか、株式・債券等多様な投資対象へのお客さまの関心が增大。

少子高齢化と老後の生活への備え

・少子高齢化が進行。
・中高年層では老後の生活設計が強い関心事。

年金制度の拡充

・確定給付年金制度の見直しと確定拠出年金制度の導入等、年金制度の拡充が進行。
・企業の年金制度設計変更や、従業員・自営業者等、個人の自助努力による老後生活への準備が加速する可能性。

資産管理ビジネスに対するニーズの高度化・多様化

・時価会計制度の導入と証券決済制度改革(T+1等)への的確かつ効率的な対応の必要性和事務合理化ニーズの高まり。
・国内機関投資家をはじめとして、資産管理分野のアウトソースニーズは、より高度化・多様化が進捗。

平成 12 年度実績

「みずほファンドコレクション」販売開始

・3行が厳選した投資信託を「みずほファンドコレクション」と総称し、第一弾として、3商品を3行共同で販売開始(平成12年10月)。

「確定拠出年金サービス」設立

・確定拠出年金関連業務を行う会社として、3行とみずほ信託銀行、生命保険会社4社(朝日生命、第一生命、富国生命、安田生命。以下、生保4社)が共同で設立(平成12年9月)。

みずほ信託銀行の発足

・第一勧業富士信託銀行と興銀信託銀行が合併し、みずほ信託銀行が発足(平成12年10月)。
・海外においても4つの現地法人の合併により、ルクセンブルグみずほ信託銀行が発足(平成12年10月)。

資産管理サービス信託銀行設立

・みずほ信託銀行と生保4社が共同で、マスタートラストを含む資産管理業務専門の信託銀行を設立(平成13年1月)。

平成 13 年度計画

充実した投信商品ラインアップの構築

・高まるお客さまの資産運用ニーズにお応えし、「みずほファンドコレクション」のラインアップを順次拡大。

確定拠出年金制度開始への対応

・同制度の施行を展望し、商品およびサービス提供について万全の体制を整備。
・確定拠出年金分野での業界トップクラスのマーケットシェア確保を目指す。

みずほ信託銀行のプロダクト営業体制構築

・主要業務ごとに専門特化した営業体制(プロダクト営業体制)を構築し、営業力を強化。
・3行との連携を推進し、統合シナジー効果を追求。
・法令の整備を待って、信託代理店制の導入を前向きに検討。

「資産管理サービス信託銀行」のマーケットプレゼンス確立

・生保4社を含む参加8社の資産管理業務の集約と人材・ノウハウの融合により、マーケットにおいて確固たる地位を確立。

資産運用

投信商品ラインアップの拡充と質の高い投信業務体制の構築

投信商品ラインアップについては、平成12年10月以来ご好評をいただいている「みずほファンドコレクション」の拡充を進めており、平成13年6月には3行で定評のあるファンド3本を新たに追加しました。今後も順次品揃えを充実させ、3行の640カ店の本支店ネットワークを活かして、お客さまの資産運用ニーズにお応えします。

また、お客さまのニーズ分析、ポートフォリオ提案、販売後のアフターフォロー等、3行が各々これまで蓄積した販売ノウハウやシステムインフラ等を3行全体で活用し、お客さまへより質の高いサービスを提供できる販売体制の構築を進めていきます。

確定拠出年金への取り組み

企業向けコンサルティング、豊富な運用商品のご提供、新会社「確定拠出年金サービス」による加入者向けサポート等、確定拠出年金制度の開始に向けて、一貫したサービスを提供できる体制をグループの総力をあげて整えています。

特色のある資産運用会社

第一勧業アセットマネジメント、富士投信投資顧問、興銀第一ライフ・アセットマネジメントの3社の運用資産総額は、平成13年3月末日現在で約12兆円(うち国内年金の運用残高は約5兆円)と、本邦トップクラスの規模となっています。

これら3社では、それぞれ特色のある投資哲学や運用スタイルに基づき多様な運用商品をご提供しており、長期間にわたり残高を伸ばしているファンドや、外部の投信評価機関から高い評価をいただいているファンドを多数擁しています。今後もグループ力を一層強化し、お客さまに最高水準の商品・サービスをご提供します。

信託

みずほ信託銀行

みずほ信託銀行では、営業力の強化に向けて、平成13年4月より年金・資産運用・証券管理・証券代行・流動化の主要業務ごとに専門特化した営業体制(プロダクト営業体制)の構築を進めています。また、法令の整備を待って3行をみずほ信託銀行の信託代理店とする方向で前向きに検討する等、3行との連携を一層強化し、お客さまへのより充実したサービスの提供に力を注いでいきます。海外信託現地法人については、すでにルクセンブルグの統合が完了しており、残るニューヨークに関しては平成13年度上期中には統合が完了する見込みです。

資産管理業務への取り組み

当グループは、平成13年1月にみずほ信託銀行と生保4社との共同出資により「資産管理サービス信託銀行」を設立し、マスタートラストを含む資産管理業務を開始しました。同社は、生保4社を含む参加8社の資産管理業務を集約し、参加各社の人材・ノウハウの融合によるシナジー効果を発揮することで、高度な資産管理のインフラを構築し、お客さまに高品質のサービスをご提供します。

また、3行が取り扱っている国内機関投資家への国内外有価証券の管理サービスについても、「資産管理サービス信託銀行」への集約を進めます。

関連資産運用会社の運用資産残高推移



運用商品に対する Awards & Ratings

運用会社	実績	授与・評価者
第一勧業アセットマネジメント	1999 モーニングスター最優秀ファンド賞受賞	モーニングスター社
富士投信投資顧問	スタンダード&ブアーズ・セレクト・ファンドに選定(平成12年度)	スタンダード&ブアーズ社
興銀第一ライフ・アセットマネジメント	英国子会社の英国年金ファンドの9年間の運用実績(対象ユニバース: Mixed with Property)で49社中第1位(平成12年12月現在)	CAPS注調べ (注)CAPS(Combined Actuarial Performance Services, Ltd.)英国の代表的な運用評価機関
	2000 モーニングスター最優秀ファンド賞受賞	モーニングスター社
	3ファンドが最高評価(AAAfp)取得(平成12年度)	日本格付投資情報センター(R&I)

みずほ信託銀行の受託資産残高



▶ 財管業務(財産管理業務)

年金・資産運用業務、証券管理業務および証券代行業務の総称。

Business Strategy of MIZUHO

みずほフィナンシャルグループの事業戦略

● 決済・マルチメディアビジネスユニット

IT(情報技術)をフルに活用した新しい商品・サービスの開発および決済インフラの整備を担当するビジネスユニットです。



境 米夫
SAKAI YONEO

常務執行役員
決済・マルチメディア
ビジネスユニット長

先進かつ最強の決済・マルチメディアビジネスモデルを確立します。

基本戦略

- 1) アライアンスを視野に入れつつ、次世代決済関連ビジネスを構築・デファクト化
- 2) 決済業務の集約化・IT化を通じた、クリアリングビジネスの強化

みずほフィナンシャルグループの強み

インターネットバンキング契約先 約 42 万人(邦銀トップクラス)

デビットカード加盟店における利用金額シェア 約 35 % (邦銀第 1 位)

国内FB契約社数 約 84 千社(邦銀トップクラス)

いずれも平成 13 年 3 月末日現在(3 行合算)

外為円決済代行先シェア 約 32 % (邦銀第 1 位)

海外の機関投資家向け円カストディ預り資産シェア 約 45 % (邦銀第 1 位)

いずれも平成 12 年 9 月末日現在(3 行合算)

平成 12 年度の実績と平成 13 年度の計画

事業環境とお客さまのニーズ

急速に進展する e 化、クロスボーダー化の潮流のなかで、EDI、Identrus、グローバルCMS等、マルチメディア、決済、外為の 3 業務分野の有機的結合による新フロンティアが拡大。

SCM(Supply Chain Management)、決済形態の多様化、Web化等ますます高度化するお客さまのニーズ。

ジャストフィットな先進的ITソリューションのスピーディーな提供。

ノウハウ、プロセッシングに係る資源の集約化・IT化による一層の効率化と決済リスク管理体制の強化。

平成 12 年度実績

「エムタウン」開業

・ポータルサイトエムタウンおよび富士銀行エムタウン支店開業(平成 13 年1月)

インターネットバンキングのサービス拡充

・宝くじ・投資信託の新規取り扱い、オンライン証券会社との提携によるサービスレベルアップ。

新国内グループCMSの取り扱い開始

・企業グループ内資金を集中管理する「Mizuho Advanced CMS」を 3 行共同で開発(平成 12 年 12 月リリース)。

円カストディのサービス拡充

・グローバルカストディアン誌(平成 12 年 9 月号)より、富士銀行、日本興業銀行が最高位評価を獲得。

資金・証券決済の新サービスを開始

・本邦のRTGS(即時クロス決済)化に合わせ、生命保険会社・証券会社等に代行決済サービスの提供を開始。

外為業務のインフラ高度化推進

・輸出入・外貨預金業務等、高いパフォーマンスを支えるインフラ作りを継続的に推進。

平成 13 年度計画

エムタウン事業の推進

・積極的なマーケティング展開。
・各種提携によるマーケットシェアの確保。

新グローバルCMSの取り扱い開始

・平成 13 年 4 月に、3 行共同開発の新システムリリース。

Identrus(電子認証サービス)への取り組み

・金融機関主体の電子認証スキームの構築。

円クリアリングサービスの高度化

・新しい国際多通貨決済機関(CLS)に対応した金融機関向け決済サービスの提供を開始。

円カストディ新システム構築

・国際的な証券決済制度変革を展望した新システムを構築し、市場からの高評価を確保。

クロスボーダー決済機能の e 化推進

・新会社「ワールドゲートウェイ」を設立し、本邦における貿易金融EDIを推進。

マルチメディア部門：次世代型ビジネスの構築 ICカード

全銀協標準仕様に準拠したクレジット / キャッシュカード一体型ICカード、親密企業向け多機能ICキャッシュカード等をいち早く発行します。

またエムタウン事業と連携し、アプリケーションやポイントのダウンロード機能等を実現することで、リアルとバーチャルの融合を実現します。

インターネットバンキング

インターネットの社会的定着に伴い、インターネットバンキングは利用者・利用件数とも急増中です。

個人のお客さま向けの高利便性チャネルとして、当グループ独自のサービス拡充も含め、今後ますます対応を強化します。またiモードをはじめ、BSデジタル放送、Lモード等の新メディアにも積極的に対応していきます。

グローバルCMS

海外進出企業のクロスボーダー資金管理ニーズに対応したサービスとして、平成13年4月に3行共同開発したWebベースの新システムをリリースしました。

新システムは日英中3カ国語での画面表示、24時間ヘルプデスク・サポートを提供しており、今後、当グループの海外拠点統合にあわせて切り替えを推進します。



グローバルCMSのWeb画面

B2B e コマース

広汎な顧客基盤と豊富なノウハウをベースとし、マーケットプレイスへ金融機能(決済機能・与信機能)を提供します。有力ソフトベンダー・個別サイトとの連携も行っていきます。

決済部門・外為部門：クリアリングビジネスの強化、外為事務の効率化

円クリアリング

圧倒的なマーケットプレゼンスに加え、IT化、'e'化に対応した魅力的な商品・サービスを揃えることで、地銀等への外為円決済、CLS 代行決済受託業務、外資系銀行への外為円決済受託業務を拡大し、銀行間の連携強化と収益力の向上に取り組みます。

円カストディ

3行統合により当グループは、日本株・債券いずれにも強みを持つ邦銀トップカストディアンとして、多くの海外機関投資家にご利用いただいています。証券決済制度のDVP(資金証券同時決済)化や決済期間短縮化(T+1)を展望した新システムの開発に着手します。

次世代クロスボーダー決済機能・外為業務

各種次世代クロスボーダー決済プロジェクト(Bolero、TEDI、Eleanor、SURF、Identrus)等のプロジェクトに積極的に参画し、そのノウハウを活かしてみずほフィナンシャルグループ独自に「ワールドゲートウェイ」を設立し、お客さまのIT化にあわせたスピーディーで効率的なe-ソリューションを提供していきます。

当グループの統合では、外為事務子会社や対外通信システムを一本化して、一層効率的な運営を行うとともに専門性を集積し、お客さまの多様なニーズにお応えできる体制にします。

みずほのICカード戦略

アドバンテージを活かした最高水準の決済・支払いシステムの提供

一般ユーザー

インターネットユーザー

リアル

キャッシュカード・J-Debit
クレジット等バンキング機能
本人認証・取引認証等
ロイヤリティプログラム

MIZUHO
IC CARD

バーチャル

インターネットバンキング
ショッピング連動決済サービス
電子マネー等
本人認証・取引認証

マルチアプリケーション対応
ICカード

キャッシュカード・ICカード化の狙い

- (1)顧客利便性・満足度の向上
- (2)セキュリティ強化
- (3)新たなビジネスチャンスの創出
- (4)経費削減・事務合理化の推進

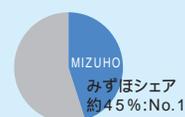
ICカードチップ内のイメージ

キャッシュカード
クレジットカード
デビットカード
電子マネー
ポイント
各種付加サービス
マルチアプリケーション対応OS

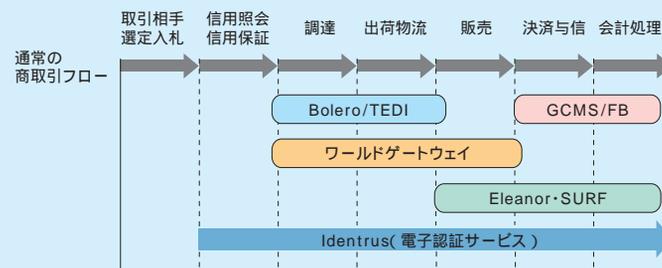
カストディおよび外為円決済代行実績

外国人投資家保有円
カストディ預り資産
(平成12年9月)

外為円決済代行先数
(平成12年9月)



クロスボーダーネット関連プロジェクトへの みずほフィナンシャルグループの取り組み



▶Bolero、TEDI

各種貿易書類を電子化し、貿易実務の効率化を図る世界的プロジェクト(前者)と経済産業省主導のプロジェクト(後者)

▶Eleanor、SURF

電子取引の決済を実施するための基準プロセスを提供するプロジェクト。前者はIdentrus、後者はBoleroのペイメントソリューション。

▶Identrus

27ページをご参照ください。

▶ワールドゲートウェイ

26ページの貿易金融EDIをご参照ください。

Business Strategy of MIZUHO

みずほフィナンシャルグループの事業戦略

● 市場・ALM ビジネスユニット

お客さまへの外国為替・デリバティブ商品等の提供、マーケットメイク等の市場業務および銀行全体の資産負債の総合管理(ALM)を担当するビジネスユニットです。



常見 泰夫
TSUNEMI YASUO

常務執行役員
市場・ALM ビジネスユニット長

リスクコントロール能力の強化とグローバルプレーヤーとしてのプレゼンスの確立による安定的な収益体制の構築を目指します。

基本戦略

- 1)多様なニーズへの的確な対応
- 2)リスク管理の高度化

みずほフィナンシャルグループの強み

- 圧倒的な国内顧客基盤を活かしたシナジー効果
- 先進的なIT(情報技術)・FT(金融技術)を活用した商品開発力
- 高い専門性を有する豊富な人材
- 高度なALM 管理手法

平成12年度の実績と平成13年度の計画

事業環境とお客さまのニーズ

平成12年度市場環境

- ・国内の市場金利は、ゼロ金利政策が解除された夏場にいったんは上昇したものの、その後の景気回復感の後退を受け、低下基調の推移となりました。また米金利は、5月の利上げ直後をピークに、先行きの景気減速を織り込む形で低下に転じ、年末以降は低下テンポを速める展開となりました。

お客さまのヘッジニーズの高まり

- ・企業のバランスシートマネジメントは近年その重要性を増し、為替・金利関連に加え、株式・商品・クレジット・イベント関連のリスクに対する企業のヘッジニーズがますます高まっています。

IT・FT技術の高度化

- ・事業リスクのコントロールを可能とする先端金融技術を用いた最適なヘッジツールの開発、急速に進むビジネスのネット化等、高度化するIT・FT技術に対応した新しいビジネスモデルの構築が求められています。

平成12年度実績

平成12年度の運営

- ・営業店との連携により積極的にお客さまのニーズへの対応を進めるとともに、下期の円・米金利の低下局面等をとらえた機動的な運営を行い、着実に収益の積み上げを図りました。

お客さま取引の拡大

- ・外国為替、デリバティブズ、CP(Commercial Paper)等の幅広い商品提供、お客さまのニーズに合致したリスクヘッジスキームの提案等を通じ、これまでも増して、多くのお客さまのお手伝いをさせていただきました。

新種デリバティブ業務への取り組み

- ・気温、降雨量等が事業に及ぼすリスクをヘッジする「天候デリバティブ」等、お客さまのニーズに対応した新種デリバティブ商品をご提供しました。

海外デリバティブ現地法人の統合

- ・海外デリバティブ現地法人を平成13年1月に統合し、みずほキャピタル・マーケット・コーポレーションとして新たな体制を整えました。

平成13年度計画

平成13年度の運営

- ・先進的なノウハウを活用して引き続きお客さまのニーズに積極的に対応するとともに、マーケットメイク機能の強化を進め、また、金利・為替等の動向を的確にとらえた適切な運営を推進します。

シナジー効果の追求

- ・先端金融技術を駆使したデリバティブ商品等をグループ内で相互に供給・販売するクロスセルの体制を通じ、3行のお客さまのニーズに最適な商品をご提供します。

IT・FT技術の活用

- ・お客さまが直接お取引できるインターネット為替取引システム、インターネットを活用した営業店デリバティブシステム、先端金融技術による新種デリバティブ商品の開発等、お客さまの利便性を第一に考え、新しいビジネスに積極的に取り組みます。

市場(セールス&トレーディング業務)

お客さまニーズへの対応

企業を取り巻く環境がダイナミックに変化するなか、当グループでは、スワップ・オプション等のデリバティブズ、外国為替、CP等短期金融商品に加え、お客さまの財務リスクのコントロールニーズに対応したリスクヘッジスキームやアドバイス等をご提供しています。

近年、企業のリスクマネジメント力が投資家からますます注目されてきています。当グループでは従来の金利、為替のデリバティブ商品に加え、原油等コモディティ、クレジット、天候、エクイティ等の新種デリバティブ取引も幅広いお客さまにご提供できる体制を整え、企業のバランスシートに内在する事業リスクの的確なコントロールのお手伝いをしています。さらにインターネットを通じたお客さまのお取引等、ネットビジネスの分野にも積極的に取り組んでいます。

このように、3行のネットワーク、人材、ノウハウ、商品開発力を活かし、市場性商品のご提供を通して、お客さまのニーズにマッチした、よりきめ細かいサービスを推進しています。

グローバルネットワーク

当グループでは、東京・ロンドン・ニューヨーク・シンガポール・香港の5極を結んだ市場取引のネットワークを駆使し、世界的に活動されているお客さまにサービスを提供しています。また、通貨オプション・外国為替業務における24時間マーケットメイク体制等、常にタイムリーなサービスを最高の条件で提供する体制を整えています。

先進的なリスクマネジメントによるトレーディング

世界の主要金融市場のつながりが強まるなか、先端の金融工学を応用した高度なリスクマネジメントシステムを駆使し、各種エキゾチック・デリバティブ取引等、幅広い金融商品をよりシャープな価格でお届けできる体制を構築しています。

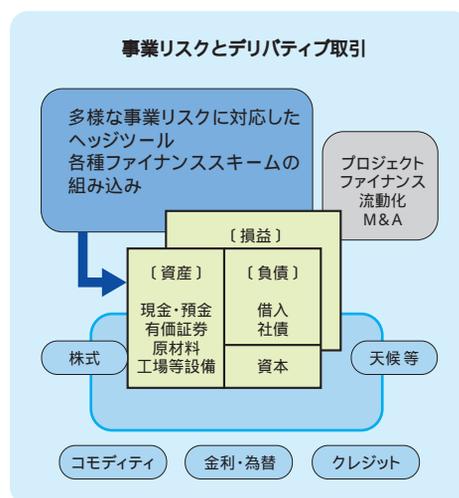
ALM(バンキング業務)

ALM 運営

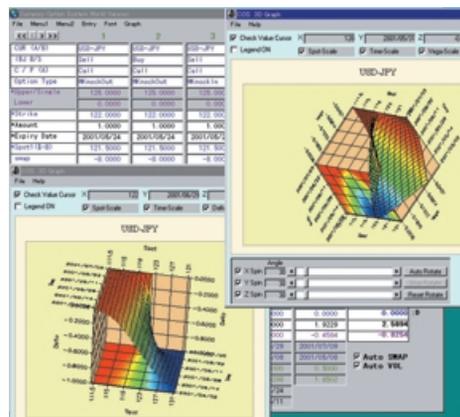
3行全体のALM運営に関しては、みずほホールディングスのALM・マーケットリスク委員会(委員長は副社長)等でリスク計画の審議・調整を行うとともに、運営状況の把握・管理を行っています。また、3行においては、それぞれの債券ポートフォリオ運営や預金貸出金等から生じる金利ギャップについて、VARやBPV等の指標を用いて精緻に管理し、各行におけるALM委員会等で検討を行ったうえで、デリバティブ取引等を活用してリスクをコントロールし、収益基盤の安定・強化を図っています。

資金繰り管理

資金繰りについては、預金・貸出金等の資金動向をふまえ、市場性資金の調達必要額および調達可能額を的確に把握し、円貨・外貨の資金を総合的に管理しています。また、市場急変時への備えとして、資金化が容易な流動性資産を保有するとともに、さまざまなリスク管理指標を設定し、精緻な管理を行っています。



海外拠点のディーリングルーム



先端金融技術の活用

▶ALM
72ページをご参照ください。

▶VAR
73ページをご参照ください。

▶BPV(Basis Point Value)
金利感応度の指標で、金利が1ベースポイント(=0.01%)変化したときの取引の時価評価額の変化量を表します。

主要トピックスのご紹介

障害者のお客さまにもやさしいATMを導入

第一勧業銀行は、視覚障害者のお客さまやATM操作に不慣れな方でも、使い易い新型ATMを導入することを決定しました。新型ATMは、電話機による音声ガイダンス機能を備えているほか、お客さまの操作スピードに合わせた音声ガイダンスや画面表示を行います。また、車椅子の方もそのまま操



作ができる形状になっています。

平成 12 年 4 月

日本版 PFI 第 1 号案件の主幹事として調印

第一勧業銀行は、日本政策投資銀行とともに、日本版 PFI 第 1 号案件である東京都水道局金町浄水場常用発電事業に対するプロジェクトファイナンスの主幹事として平成 12 年 10 月に契約を取りまとめ、11 月に融資を行いました。



東京都水道局提供

平成 12 年 10 月

ロシア向け大型プロジェクトファイナンス

富士銀行は、ロシア-トルコ間を結ぶガスパイプライン事業に対する、総額 630 百万ドルの協調融資を単独主幹事として組成しました。本件は平成 10 年のロシア金融危機以降、同国向け大型プロジェクトファイナンス案件の再開第 1 号となります。



平成 12 年 4 月

「ハートのインターネットバンク」で、宝くじ・外貨預金・投資信託の取り扱いを開始

第一勧業銀行は、24 時間、残高照会やお振込・お振替等ができる「ハートのインターネットバンク」のメニューを拡充し、宝くじ、外貨預金、投資信託の取り扱いを開始しました。特に、宝くじは、邦銀で初めての取り扱いとなりました。



平成 12 年 12 月

大型 M & A 案件をアドバイス

日本興業銀行は、日産自動車による宇宙航空事業部門の石川島播磨重工業への売却にかかるアドバイザーに指名されました。本件をはじめ、さまざま



NASDA 提供 / Courtesy of NASDA

な M & A 案件との関わりを通じて蓄積した経験とノウハウを活かしたアドバイスをご提供しました。

平成 12 年 6 月

ライフサイクル型投資信託 「バランス物語」販売開始

富士銀行は、リスク度の異なる 3 種のファンドで構成され、各ファンド間の乗換が自在かつ、その際の手数料が無料の、ライフサイクル型投資信託「バランス物語」の販売を開始しました。平成 13 年



4 月現在の販売残高は 300 億円を突破しています。

平成 12 年 12 月

台湾新幹線プロジェクトファイナンス

富士銀行は、日本の新幹線システム輸出第1号案件となる、台湾の台北 - 高雄間(345km)を結ぶ高速鉄道プロジェクト(総額約2兆円)で、日本連合(商社4社、メーカー3社)のファイナンシャルアドバイザーを務め、鉄道機器輸出契約に調印しました。



平成12年12月

プロジェクトファイナンス案件7件、各種ディール・オブ・ザ・イヤーを受賞

日本興業銀行がリードアラレンジャーとして取りまとめ、2000年に調印したプロジェクトファイナンス案件の中から、CBKパワープロジェクト等7件が、

PFI誌、IFR誌等からディール・オブ・ザ・イヤーを受賞しました。



PFI誌「Yearbook 2001」

平成13年1～2月

大型MBO案件をアレンジ

日本興業銀行は、日産自動車の物流子会社バンテックのMBO(現経営陣による企業買収)案件をアレンジしました。本件は、高度のリスク分析能力と複雑なストラクチャーの構成能力が評価されたもので、国内MBO案件としては最大規模です。



平成13年1月

「数字選択式宝くじ」のATM販売開始

富士銀行は、全国約3000台の自行ATMで「数字選択式宝くじ」(ナンバーズ3、ナンバーズ4、ミニロト、ロト6)が簡単に購入いただける、「富士宝くじサービス」を開始しました。宝くじのATMでの販売は、本邦初のサービスです。



平成13年3月

証券化案件でディール・オブ・ザ・イヤーを受賞

日本興業銀行がアラレンジャーを務めた第一生命保険の住宅ローン証券化案件「MAGIC」が、IFR誌の「ジャパニーズ・セキュライゼーション・ディール・オブ・ザ・イヤー2000」を受賞しました。本件は総額2,300億円強と、日本では過去最大規模の証券化案件です。



平成13年1月

国内初の口座振替支払管理スキーム「ペイメント・マネージャー」の取り扱いを開始

第一勧業銀行は、公共料金はもちろんのこと、リース料金や税金、家賃等すべての口座振替による支払いを一元管理できる国内初の支払管理スキーム「ペイメント・マネージャー」を開発し、取り扱いを開始しました。



平成13年4月

Business Strategy of MIZUHO

みずほフィナンシャルグループの事業戦略

3 行業務トピックス

平成 12 年 4 月 ~ 9 月

第一勧業銀行

▶平成 12 年 4 月
ATM/CD、テレフォンバンク、
デビットカードサービスにおいて、
24 時間バンキングの実施

▶平成 12 年 4 月
障害者のお客さまにもやさしい
ATMを導入



▶平成 12 年 5 月
工作機械を担保に、その購入資金を
ご融資するベンダーファイナンス
プログラムの取り扱いを開始

▶平成 12 年 6 月
「ハートのインターネットバンク」の
取り扱いを開始

▶平成 12 年 6 月
コンビニ ATM(E-net)サービスの
開始



富士銀行

▶平成 12 年 4 月
「日本 IC カード推進協議会」設立、
民間金融機関代表に選出

▶平成 12 年 4 月
「日本マルチペイメントネットワーク
推進協議会」設立、民間
金融機関代表に選出

▶平成 12 年 4 月
ロシア・トルコ間ガスパイプライン
事業に対する協調融資(総額 630
百万ドル)を単独主幹事として組成



▶平成 12 年 4 月
富士銀キャピタルにおいてベンチャー
企業向け投資ファンド「FCC IT
ファンド 2000」、
「FCC3 号投資事業組合」を組成

▶平成 12 年 6 月
マレーシア国営の最大手通信会社
であるテレコム・マレーシアに対し、
総額 350 百万ドルの協調融資を
ABN アムロバンクと共同で主幹事として
組成

日本興業銀行

▶平成 12 年 4 月
郵便局の ATM/CD からの入金、
引き出し、残高照会サービスの
開始

▶平成 12 年 4 月
テレフォンバンキングサービスを
首都圏から全店舗へ拡大



▶平成 12 年 6 月
興銀証券がコスモ石油による本邦
初のガソリンスタンド流動化を
アレンジ



▶平成 12 年 6 月
日豪海底ケーブル向けプロジェクト
ファイナンス取りまとめ

▶平成 12 年 6 月
日産自動車による宇宙航空事業
部門の石川島播磨重工業への
売却をアドバイス

▶平成12年7月

ロンドン支店がシステムセキュリティに関する国際的認定資格BS7799を世界の金融機関のなかで初めて取得



▶平成12年8月

外貨定期預金と円安発生条件付き為替予約を組み合わせた「ハートのグローバルデポ(円安発生型)」の取り扱いを開始

▶平成12年8月

韓国版PFI第1号案件の高速道路プロジェクトで主幹事獲得

▶平成12年9月

ハートの新型住宅ローン『設計』シリーズの一部商品を対象として、適用金利を優遇する「新・ミレニアムキャンペーン」を実施

▶平成12年9月

北海道風力発電事業に対するプロジェクトファイナンスの主幹事獲得



▶平成12年7月

総合警備保障と提携し、駅のコンビニやマンション等に多機能型マルチメディア端末「マルチメディアキオスク(MMK)」を設置



▶平成12年7月

「天候オプション」の販売開始。第1号案件を「築地銀だこ」の間で成約

▶平成12年8月

シェラトン・グランデ・トーキョーベイ・ホテルを対象とする資産担保証券(400億円)をアレンジ

▶平成12年9月

アニメ・映画・音楽等コンテンツの将来における収益分配請求権を金銭信託化し投資する新手法を開発

▶平成12年9月

日本証券アナリスト協会主催「ディスクロージャー優良企業(銀行部門)」にて、2年連続第1位



▶平成12年6月

ブラジル海底油田向けプロジェクトファイナンス取りまとめ



▶平成12年8月

興銀証券(現みずほ証券)、総合メディカルの新規株式公開に際し、銀行系証券会社として初の株式公開主幹事を獲得

▶平成12年9月

興銀証券(現みずほ証券)、オリックスによる本邦初のマルチボロワー型CMBS発行をアレンジ

▶平成12年9月

大門(現:マインマート)買収にかかるプライベートエクイティファンドによる国内初の友好的公開買付資金の融資契約を締結

Business Strategy of MIZUHO

みずほフィナンシャルグループの事業戦略

3 行業務トピックス

平成 12 年 10 月以降

第一勧業銀行

▶平成 12 年 10 月

日本版 PFI 第 1 号案件(東京都水道局金町浄水場常用発電事業)の主幹事として調印

▶平成 12 年 10 月

中国で外銀初の本格ローカルCMS「電腦バンキングサービス」を開始



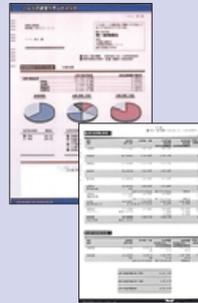
▶平成 12 年 10 月

フィリピン水力発電向けプロジェクトファイナンスで共同主幹事を獲得、調印(日本興業銀行、第一勧業銀行)



▶平成 12 年 10 月

お客様の資産運用状況確認ニーズにお応えする「ハートの総合ステートメントサービス」の取り扱いを開始



▶平成 12 年 12 月

みずほインベスターズ証券と、小田原支店の共同店舗化を実施



富士銀行

▶平成 12 年 10 月

郵便貯金との ATM 相互開放

▶平成 12 年 10 月

香港ディズニーランド向けの総額 33 億香港ドル(約 460 億円)の協調融資を主幹事として組成



▶平成 12 年 11 月

「富士サイバーバンク・マネックスバージョン」に続き「E*トレード・バージョン」のサービス開始

▶平成 12 年 11 月

中小企業向けテレホンバンキング専用の新営業支援体制、「テレマーケティングシステム」を開業



▶平成 12 年 12 月

日本ピーエス放送と提携した、個人向けテレビバンキングサービスを開始

▶平成 12 年 12 月

ライフサイクル型投信「バランス物語」販売開始

日本興業銀行

▶平成 12 年 11 月

韓国産業銀行向けのシンジケーションをアレンジ



▶平成 12 年 12 月

信託銀行 6 行との ATM・CD オンライン提携開始

▶平成 12 年 12 月

安田信託銀行と ATM・CD 相互開放(支払)実施

▶平成 12 年 12 月

安田信託銀行より講師を招いた遺言信託セミナー開始

▶平成 12 年 12 月

せとうち銀行と広島総合銀行の経営統合にかかるアドバイザリー契約を締結



▶平成 13 年 1 月

第一生命保険の住宅ローン証券化案件「MAGIC」が IFR 誌の「ジャパニーズ・セキュリタイゼーション・ディール・オブ・ザ・イヤー 2000」受賞

▶平成 13 年 1 月

日産自動車の物流子会社バンテックの MBO 案件をアレンジ

▶平成 13 年 1 月

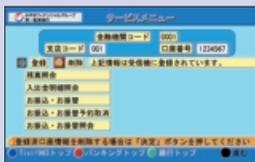
福岡市九州電力廃棄物処理発電事業に対するプロジェクトファイナンスの共同主幹事獲得

▶平成12年12月
「ハートのインターネットバンク」で、宝くじ、外貨預金、投資信託の取り扱いを開始

▶平成13年1月
ハートの新型住宅ローン「設計」シリーズの一部商品を対象として、適用金利を優遇する「新世紀キャンペーン」を実施

▶平成13年3月
タイの中堅企業向け「タイ復興ファンド」に対してアドバイザー契約を締結

▶平成13年3月
BSデジタル放送による「ハートのデジタルテレビバンク」の取り扱いを開始



▶平成13年3月
電源開発によるタイの電力会社タイオイルパワーの買収案件で、買手サイドの単独 M&A アドバイザーとして契約を取りまとめ



▶平成13年4月
国内初の口座振替支払管理スキーム「ペイメント・マネージャー」の取り扱いを開始

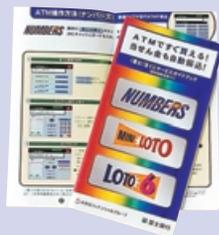
▶平成13年6月
「ハートのインターネットバンク」Lモードでの取り扱い開始



▶平成12年12月
日本の新幹線システム輸出第1号案件に関し、日本連合(商社4社、メーカー3社)のファイナンシャルアドバイザーに。鉄道機器輸出契約を調印



▶平成13年3月
本邦初「数字選択式宝くじ」のATM販売「富士・宝くじサービスの開始



▶平成13年4月
海外旅行傷害保険等の損害保険商品をインターネットや店舗に設置した自動販売機での取り扱いを開始



▶平成13年4月
「日本インターネット決済推進協議会」の推進する決済方式を利用した、「富士サイバーバンクインターデビットサービス」の取り扱い開始

▶平成13年2月
天候デリバティブの商品ラインアップを拡充し、天候不順による売上げ減少リスクをヘッジする「デйкаウト型降水量オプション」を開発。長島観光開発、マザー牧場に提供

▶平成13年3月
関西電力に対し、400億円のジェネラルシンジケーションをアレンジ

▶平成13年3月
東芝向けに日米両会計基準を満たす本邦初の金融負債のオフバランス化手法「新型デファイザーンス」を開発・アレンジ

▶平成13年3月
預金保険制度の対象となる個人向け保護預り専用金融債「ワリコアルファ」発売開始



▶平成13年3月
東京全日空ホテルほか不動産流動化大型案件を相次ぎアレンジ

▶平成13年3月
NTTデータの地銀共同センター設立資金300億円の調達にかかるプロジェクトファイナンスを取りまとめ

Business Strategy of MIZUHO

みずほフィナンシャルグループの事業戦略

みずほ証券・みずほ信託銀行業務トピックス

平成12年10月以降

みずほ証券

▶平成12年10月
第一勧業証券、富士証券、興銀証券が合併し、「みずほ証券」が発足



▶平成12年11月
コナミのゲームソフト開発資金調達に係る証券化をアレンジ「ゲームファンド ときめきメモリアル」の募集開始



▶平成12年11月
IPO第1号案件
アスクルの上場

▶平成13年3月
日経公社債情報「債券アナリスト・エコノミスト人気調査」で、みずほ証券が第2位にランクイン

▶平成13年4月
香港現地法人がみずほセキュリティーズアジアリミテッドに社名変更

▶平成13年5月
主要なインベストメントバンキング業務をフルラインで取り扱い開始



5月8日付 日本経済新聞に掲載した広告

みずほ信託銀行

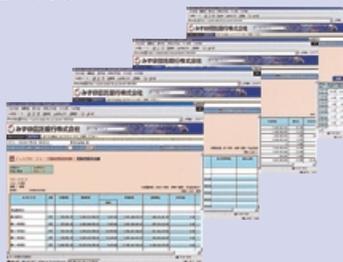
▶平成12年10月
第一勧業富士信託銀行と興銀信託銀行が合併し、「みずほ信託銀行」が発足



▶平成12年10月
海外カストディーサービス提供力強化を狙いにみずほグループ各社のルクセンブルグ現法を統合

▶平成12年10月
マスタートラストを含む資産管理業務における専門信託銀行設立に関する基本合意書の締結

▶平成12年11月
「資産管理ディスクロージャーサービス」(年金資産資料のインターネットでの提供)取り扱い開始



▶平成13年1月
平成12年10月の基本合意に基づきマスタートラスト業務等専門信託銀行「資産管理サービス信託銀行」を設立、営業を開始

