

中核4社の経営戦略・事業戦略

28 みずほフィナンシャルグループの事業一覧

30 みずほ銀行の経営戦略・事業戦略

- 頭取からみなさまへのごあいさつ
- 個人グループ
- 法人グループ
- 公共グループ
- 市場・ALMグループ
- 証券・IBグループ
- 資産運用・信託グループ
- e-ビジネスグループ
- 外為グループ

40 みずほコーポレート銀行の経営戦略・事業戦略

- 頭取からみなさまへのごあいさつ
- コーポレートバンキングビジネスユニット
- 金融・公共法人ビジネスユニット
- 国際バンキングビジネスユニット
- 市場・ALMビジネスユニット
- プロダクツビジネスユニット
- フィナンシャルサービスユニット

50 みずほ証券の経営戦略・事業戦略

- 基本戦略
- 債券売買
- 株式売買
- M & A
- ストラクチャードファイナンス
- デットファイナンス
- エクイティファイナンス
- 株式公開(IPO)

54 みずほ信託銀行の経営戦略・事業戦略

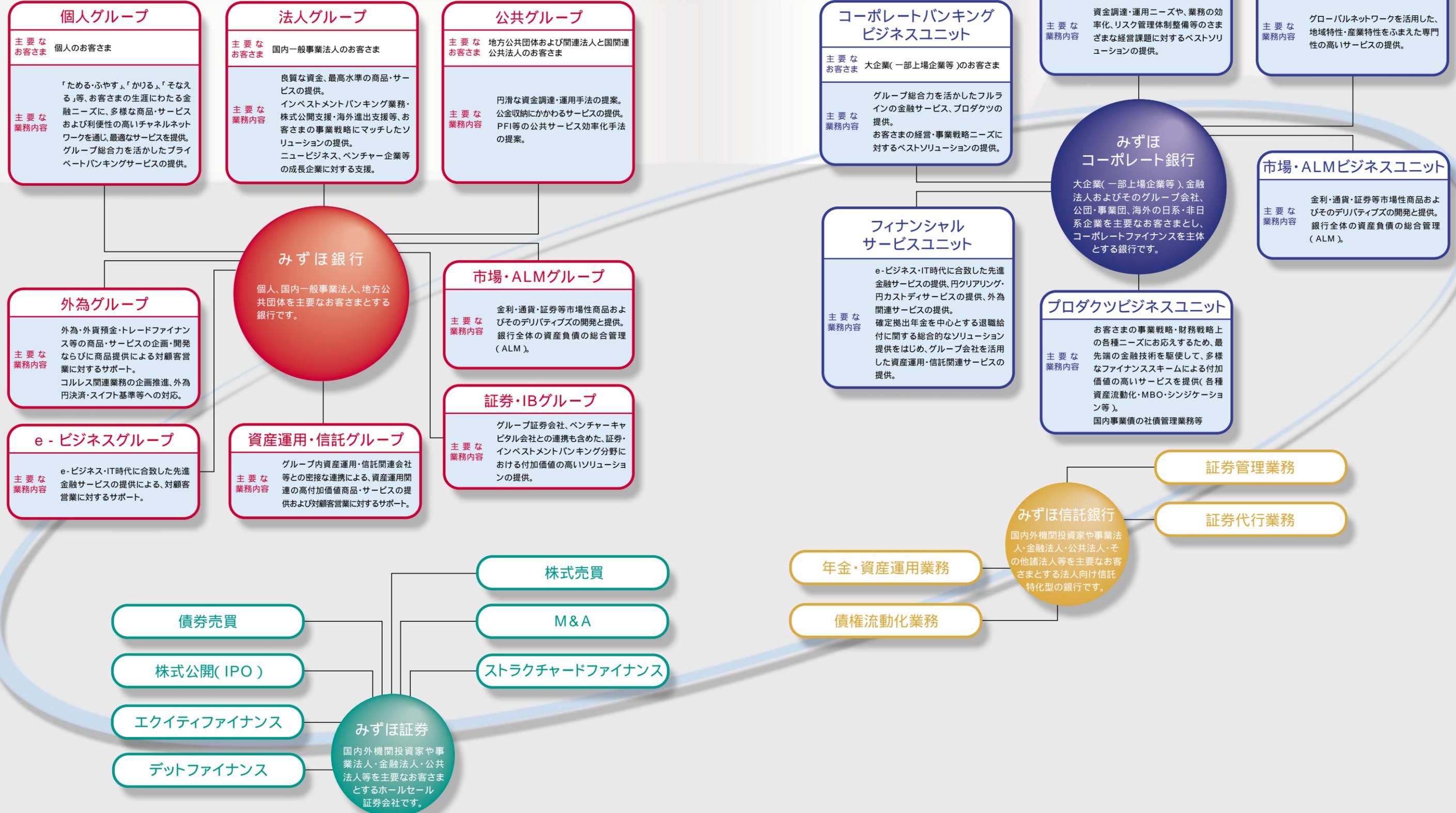
- 基本戦略
- 年金・資産運用業務
- 証券管理業務
- 証券代行業務
- 債権流動化業務

みずほフィナンシャルグループの事業一覧

グループ各社が高い専門性をさらに一段と向上させ、高付加価値の金融サービスを提供するとともに連携を強化することにより、お客さまの多様なニーズに、よりの確・迅速にお応えする総合金融グループを目指してまいります。

事業一覧
みずほフィナンシャルグループ

事業一覧
みずほフィナンシャルグループ





工藤 正
KUDO TADASHI

みずほ銀行
取締役頭取

みずほ銀行 頭取からみなさまへのごあいさつ

「お客さまに選ばれ続ける銀行」、
「お客さまのベストパートナー」を目指します。

●はじめに

みなさまには、平素より私どもみずほ銀行をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。私どもみずほ銀行は、個人のみなさま、国内一般事業法人、地方公共団体を主要なお客さまとする銀行として、本年4月1日よりスタートいたしました。これも、お客さまや株主をはじめ、みなさまのご支援ご協力の賜ものと改めて厚く御礼申し上げます。さて、発足当初におきましては、口座振替の事務処理遅延やATM(現金自動支払機)障害等の大きなシステム障害等を引き起こし、多くのお客さまに多大なご迷惑をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。今後は、このような事態が二度と発生しないよう、役職員が一体となって万全の態勢を構築し、「お客さま第一の徹底」により、信頼回復に向けて最大限の努力をまいります。

●当行の強み・目指すべき姿

当行は、『国内最大級の全国ネットワークを有し、伝統的な商業銀行業務から海外進出支援等の国際業務、最先端の証券・インベストメントバンキング業務まで手がけるオールラウンドな最高水準のサービスを提供する銀行』、『最も高い専門性を発揮する“プロ集団”の銀行』、『お客さまとの距離が最も近い銀行』としてスタートしております。この「3つの強み」を最大限活かしつつ、当行が抱える課題を克服し、「みずほ銀行の目指すべき姿」である『高付加価値の総合金融サービスを提供し、最高のお客さま満足度を実現することで、「お客さまに選ばれ続ける銀行」、「お客さまのベストパートナー」となること』を目指してまいります。

●当行の目指すべき姿を実現するために

次に、当行の目指すべき姿を実現するための課題について申し上げます。

1つ目は、『お客さま本位・営業店本位の徹底』であります。国内最大級のネットワークを活かしたあらゆるお客さまとの接点において、全行員が「お客さまの満足を高めるためには何がベストか」を常に心がけ、「お客さまとの距離を縮めること」、「きめ細やかな対応」を徹底的に追求してまいります。加えて、お客さまとの接点である営業店への業務サポートを強化いたします。

2つ目は、『みずほフィナンシャルグループおよびみずほ銀行の強みの実現による高付加価値経営の確立』であります。No.1を占める、No.1を展望できる事業分野を徹底的に強化するほか、グループ各社との連携、証券・IB(インベストメントバンキング)等最先端のソリューションビジネスへの取り組みを強化いたします。

3つ目は、『大胆かつスピーディーな「攻めの経営リストラクチャリング」による高効率経営の実現』であります。店舗、本部間接部門の経営効率化に加え、不良債権処理のスピードアップ、お客さまの事業再生への支援を従来以上に強化いたします。また、信用リスクに見合った金利水準の確保を確実に実施してまいります。

4つ目は、『チャレンジングな企業風土の確立と専門性が高い人材の育成』であります。多面的な人材育成の枠組みを構築するとともに、ソリューションビジネス等の知識・スキル研修を強化いたします。

●お客さまにご満足いただくために

次に、具体的戦略について申し上げます。

個人のお客さまに対しましては、多様な金融ニーズに対応した商品・サービスの提供や利便性の高いチャネルネットワークの構築、さらには、グループ総合力を活かした質の高いプライベートバンキングを提供してまいります。

法人のお客さまに対しましては、良質な資金およびインベストメントバンキング業務、シンジケーション、デリバティブズ、株式公開支援、海外進出支援等、お客さまそれぞれ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してまいります。さらに、ニュービジネス、ベンチャー企業等の成長企業に対する支援に注力してまいります。

地方公共団体のお客さまに対しましては、制度改革・規制緩和等により多様化・高度化するニーズに対し、全国都道府県に広がる店舗ネットワークや最高水準の証券関連サービス・新金融技術等を活用し、円滑な資金調達・運用手法・PFI等の公共サービス効率化手法等のご提案等を推進してまいります。

当行は、信頼の回復と業績の向上に向け、役職員一同一丸となって努力してまいりますので、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成14年7月

株式会社みずほ銀行
取締役頭取

工藤 正

個人グループ

●基本戦略

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。

1) RM(リレーションシップマーケティング)の推進・強化。

お客さま一人ひとりへの最適な商品・サービスの提供、およびお客さまのニーズに的確・迅速にお応えできる営業体制の構築により、お客さま満足を徹底的に追求。

2) 戦略的マーケットへの重点化。

みずほの強みとなるビジネス領域(住宅ローン・企業の従業員の方向けビジネス・宝くじ等)および新たなビジネス領域(保険等)への取り組み強化による競争優位の確立。

3) 高効率経営の実現。

ATM・リモートチャネルネットワークの拡充による利便性向上と同時に、コスト削減等による経営効率化の推進。

●リレーションシップマーケティング推進による高付加価値サービスの提供 会員制サービス「みずほバリュープログラム」

平成14年4月より、新会員制サービス「みずほバリュープログラム」の取り扱いを開始しました。当プログラムは、年齢や資産形成状況等に応じたライフステージ面、趣味や余暇の過ごし方等のライフスタイル面双方において、お客さまの夢や生涯の生活全般にわたるニーズの実現をサポートしていくプログラムです。現在約640万人のお客さまが、無料制の「ベーシックプラン」や有料制の「メンバーズプラン」を利用されており、お客さまとのコミュニケーションツールとしては邦銀最大となっています。

データベースの活用

お客さまに関するさまざまな情報を集約し、あらゆるチャネルにおいて情報の参照・蓄積ができるデータベースを拡充していきます。あわせて、収集された情報をデータベースを通じて活用しながら、お客さま一人ひとりに最適な対応・サービスを提供していく営業体制を展開していきます。

プライベートバンキング

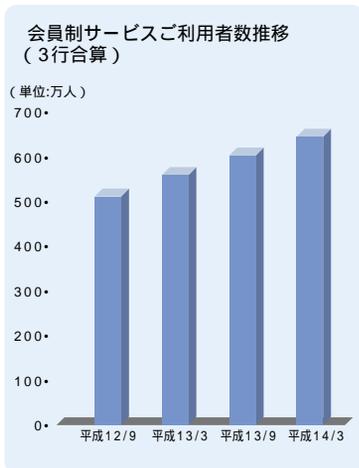
お客さまの多様なニーズに責任を持ってお応えすることで、お客さまとの信頼のきずなを深め、次世代まで続くパートナーとなることを目指しています。

高度な専門性を備えた経験豊富なスタッフが、グローバルかつタイムリーな経済・金融情報を提供します。また、証券・信託・海外・不動産等のグループ総合力を活かした商品・サービスをも加えた、オーダーメイドな資産運用・管理サービスを提供します。

長年築き上げてきた資産や事業をいかに円滑に承継していくかという人生の重要なテーマに対しては、弁護士・税理士・会計士等とも連携し、お客さま一人ひとりのご要望に沿った資産保全・承継策を一緒に検討します。



「みずほバリュープログラム」ロゴ



●お客さまのライフステージに即した商品・サービスの提供

資産運用相談サービス

～ 円預金・金融債(「ワリコー」・「リッキーワイド」等)から外貨預金や投資信託(特徴豊かな全24ファンド「みずほファンドコレクション」)まで～

平成14年4月にペイオフが解禁されるなか、ますます多様化するお客さまのニーズにお応えする高品質な商品を取り揃えています。さらに、専門性の高いスタッフを充実させ、ポートフォリオ提案からアフターフォローまで、お客さま一人ひとりのライフプランにあった最適な資産運用相談サービスを提供します。

住宅ローン

お客さまのさまざまなマイホーム計画にあわせて、「みずほ住宅ローン」、「みずほ借り換え住宅ローン」、「みずほ買い替えローン」と多彩な商品ラインアップをご用意しています。これらの商品は、「変動金利方式」、「上限金利設定方式」、「固定金利選択方式」の3つの金利方式のいずれかを選べることやライフステージに応じて返済額を指定できる等、自由度の高い商品機能を備えています。また、全都道府県に広がる有人店舗網や住宅ローンセンターと不動産会社との連携等により、お客さまからのご相談に、よりスピーディーに、よりの確にお応えできる体制を構築していきます。

「企業の従業員の方」向けビジネス

みずほフィナンシャルグループの強みである法人取引基盤において長年培った専門的ノウハウや、財形・ローンをはじめとした多彩な商品をベースに、当行とグループ各社が相互に連携することによって、「経営者のみなさまの社内事務合理化と福利厚生ニーズ」、ならびに、「企業内従業員のみなさまの利便性向上ニーズ」にお応えしていきます。

カードビジネス

みずほフィナンシャルグループの直系クレジットカード会社「第一勧銀カード」、「富士銀クレジット」、「興銀カードサービス」の3社は、「ユーシーカード」と事業統合し、当グループにおける総合クレジットカード会社「ユーシーカード」として、当グループのお客さまのみならず、新規マーケットにも積極的に事業展開しています。

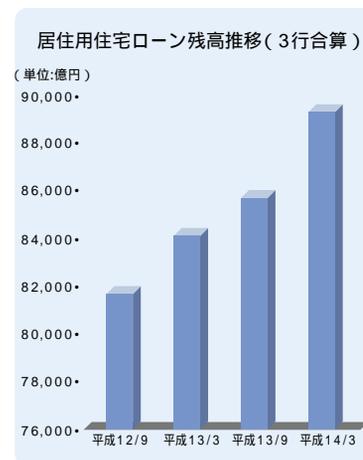
マルチチャネルネットワーク

全都道府県に広がる有人店舗網をベースに、インスタブランチ(スーパーの店舗内に設置している支店等)等、身近で利便性の高いお取引窓口の拡充に努めています。ATMにつきましては、コンビニATM(コンビニエンスストアとの提携による共同利用ATM)も含め、約5,700カ所(平成14年4月1日現在)に設置しており、さらなるネットワークの拡充に積極的に取り組んでいます。

すでに約300万人のお客さまにご利用いただいているテレホンバンキング、インターネットバンキングにつきましても、宝くじの販売や先進的な決済サービス、PDA(電子携帯端末)によるバンキングサービス等、独自のサービスを積極的に展開しています。税金・公共料金等をATM・インターネット等で支払える新サービス「Pay-easy(ペイジー)」も、他行に先がけ開始しました。

宝くじ

当行は、全都道府県と12指定都市より、宝くじの発売事務等を受託しています。これからも「宝くじの銀行」として、全都道府県に広がる有人店舗網を活かし、宝くじの専用窓口のさらなる充実、そしてATMやインターネット等、宝くじの新しい販売チャネルを通じ、お客さまのニーズにお応えしていきます。



みずほUCカード



コンビニATM「イーネット」



PDAバンキング画面



ATM宝くじサービス

法人グループ

● 基本戦略

ソリューションビジネスの推進。

～お客さまの戦略的パートナーを目指す。

- 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) お客さまの経営課題に対するソリューション機能の強化とIT(情報技術)の戦略的活用。
- 3) みずほフィナンシャルグループおよびみずほ銀行の強みの実現による高付加価値サービスの提供。
- 4) 効率的かつハイクオリティな営業体制の構築。

● 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

資金需要への積極対応

日本経済の基盤を支える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。

● お客さまの経営課題に対するソリューション機能の強化とITの戦略的活用

ソリューション機能強化

事業調査・産業調査と連携した本部の営業店支援体制を一層充実させ、インベストメントバンキング業務、シンジケーション、デリバティブズ、株式公開支援、海外進出支援、企業再生等、お客さまの事業戦略・財務戦略にマッチした最先端のソリューションを提供します。

ITを活用したお客さまのニーズへのスピーディーな対応

インターネットを活用したお客さまとの双方向コミュニケーションにより、それぞれのお客さまにあわせた情報をタイムリーに提供し回答するサービス「みずほビジネスモール」を開始しました。みずほフィナンシャルグループの情報力を駆使し、金利・為替等のマーケット情報だけでなく、国際情報や人事・労務等、経営とビジネスに関するあらゆる情報を集約、個々のお客さまごとにカスタマイズされた専用のホームページを通じて、ご希望の情報を直接かつ定期的に提供します。また、ネット上でのお客さまからのお問い合わせに、本部専門セクション・営業店がスピーディーに対応します。

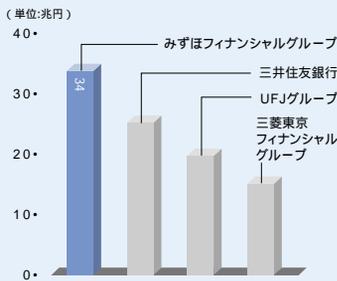
● みずほフィナンシャルグループおよびみずほ銀行の強みの実現による高付加価値サービスの提供

インベストメントバンキング業務

M&A・MBO等については、営業店の支援を行う本部専門セクションが、みずほ証券や「みずほコーポレートアドバイザー」等グループ会社と連携し、お客さまの事業リストラクチャリングニーズに的確かつスピーディーに対応します。

売掛債権流動化・不動産ノンリコースローン・買収ファイナンス等、ストラクチャードファ

中小企業向け貸出残高(3行合算)
(平成14年3月末日現在)



出典:各社平成13年度決算短信よりみずほホールディングス調べ(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)

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。

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うえで、その資産から将来得られるキャッシュ・フローを裏づけとして貸出を行う手法。

イナンスについても、専門スタッフを揃えることにより一貫体制を構築し、お客さまのオフバランスニーズ、財務リストラクチャリングニーズ等に対応した多様なファイナンススキームの提供とプロダクト開発を行っています。

シンジケートローン

当グループはシンジケートローンの組成実績において国内マーケットシェア約44%（平成13年3行合算）とマーケットリーダーとしての地位を確立しており、海外案件においても邦銀トップに位置づけられています。当行は国内一般事業法人向けシンジケートローンのマーケットリーダーとして専門人員を拡充し、取り組みを強化しています。

ニュービジネス、ベンチャー企業育成支援

情報通信・マルチメディアおよび環境・医療・福祉等の新市場といったニュービジネス分野において独自の技術を持ち、今後の成長が期待される企業への支援体制を強化しています。具体的には、これらの企業を担当する専門スタッフを本部に増強配置し、ニュービジネス企業等の資金ニーズに積極的にお応えするとともに、財務アドバイス・企業運営支援を実施しています。また、経営者交流会・セミナー・営業支援情報等、当グループの顧客基盤の広がりを活かしたサービスも拡充しています。

株式新規公開（IPO）ニーズに対しては、IPO支援部隊が上場準備のサポートや資本政策のアドバイザーを実施するほか、銀行系ではトップ（平成14年3月末日現在、ベンチャーキャピタル投資残高603億円）、国内でも有数のベンチャーキャピタル会社である「みずほキャピタル」による株式等の投資、みずほ証券による株式引受・販売、「みずほインベスターズ証券」、「新光証券」による個人株主への販売等、グループ内の有機的連携により、一貫した付加価値の高いサービスを提供します。

海外日系取引等

お客さまのグローバルな事業展開に対しては、専門性を重視した本部支援部隊を設置し、さらにみずほコーポレート銀行との連携により、積極的な支援を行っています。なかでも、アジア、特に中国については専門スタッフを増強配置し、各種アドバイザー業務等、取り組みを強化しています。

事業再生分野への取り組み

生き残りをかけて事業・財務のリストラクチャリングに取り組んでいるお客さまに対し、再生に向けての的確なソリューションを提供します。また、経営破綻企業に対する事業再生ファイナンス、いわゆるDIPファイナンスについては、平成13年、日本政策投資銀行と共同で日本で初めて実行する等、積極的な取り組みを図る方針です。

DIPファイナンス（Debtor-in-Possession Finance）

法的整理手続きに入っている企業に対する、事業継続に必要な運転資金の融資。

●効率的かつハイクオリティな営業体制の構築

スモールビジネスに対しては戦略的かつ積極的に取り組んでいます。具体的には、「スコアリングモデル」を活用した「自動審査システム」を導入し、中小企業のお客さまの健全な資金ニーズにスピーディーに対応しています。また、融資実務に精通した本部スタッフが、信用保証協会保証付貸出を中心に、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」の体制を充実させています。

さらに、行員の育成にあたっては、行内研修制度・行内資格制度の拡充のほか、外部企業への派遣等により、法人マーケットにおける高い専門性と高度なソリューション提案力を兼ね備えた人材を育成し、金融サービスの提供力を強化しています。

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。

財政投融资制度改革

財政投融资制度改革関連法等に基づき、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ています。

公共グループ

●基本戦略

制度改革・規制緩和等により多様化・高度化するお客さまのニーズに対し、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提供します。

- 1) 全都道府県に広がる店舗ネットワークを通じた金融サービスの提供。
- 2) 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の提供。

●地方行政ニーズ多様化への的確な対応

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潔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お応えする金融サービスの提案・提供に積極的に取り組みます。

また、現在、東京都内を中心に35団体より指定金融機関の指定をいただいておりますが、事務サービスの向上に努め、各地方公共団体ならびにご利用者のみなさまのご期待にお応えします。全都道府県に広がる有人拠点網、5,000カ所を超える国内無人拠点(自行・コンビニATM設置カ所)やインターネット専用支店等、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に対し、きめ細かい金融サービスを提供しています。

●財政投融资制度改革・特殊法人改革等への対応

財政投融资制度改革・中央省庁再編・特殊法人改革等の行財政改革が進展するなか、公共法人のお客さまのニーズは多様化しています。資金調達や資金運用手法の多様化への対応等に努めるとともに、独立行政法人化や民間法人化、統廃合といった組織改編の動きをフォローし、当グループの持つ調査・アドバイザー機能や金融技術・ノウハウを結集して、最高水準のサービスの提供に積極的に取り組みます。

市場・ALMグループ

●基本戦略

- 1) 高度化・多様化するお客さまのニーズにお応えした商品・サービスの提供。
- 2) 先端金融技術と高度なシステムを駆使した新種商品の開発・ラインアップ。
- 3) 精緻かつ機動的な銀行全体の資産・負債の総合管理(ALM)。

●市場(セールス&トレーディング業務)

企業を取り巻く環境が大きく変化するなか、お客さまのリスクコントロールについてのニーズはますます高度化・多様化しつつあります。当グループは、外国為替、CP(コマーシャルペーパー)等の金融商品や金利・通貨デリバティブズに加え、天候デリバティブズ、

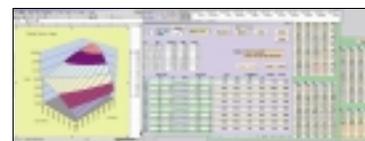
コモディティデリバティブズ等、最先端の金融技術を駆使した新種商品のラインアップを拡充するとともに、最適なソリューションを提供するため、国内全店をカバーする高い専門性を備えたエリアセールスチームを設置する等、幅広い層のお客さまのニーズにきめ細かくお応えしています。

● ALM(バンキング業務)

当行が保有する預金・貸出・有価証券等の資産・負債から構成されるポートフォリオにかかわる金利リスク・流動性リスク等を精緻に管理し、デリバティブ取引等を活用した機動的なオペレーションを実施し、効果的なリスクコントロールを行うことにより、安定的な収益基盤の確保を図っています。



ディーリングルーム



先端金融技術の活用

証券・IBグループ

● 基本戦略

当行各セクションならびにグループ証券会社・ベンチャーキャピタル会社との連携による、証券・IB(インベストメントバンキング)分野における付加価値の高いソリューション提供。

● 証券業務

社債を活用したソリューション提供をはじめとして、みずほ証券・グループ海外証券現地法人における引受業務等を通じ、中堅・中小企業のお客さまを中心に、私募債・公募債・外債・株式・社債担保証券・ローン担保証券等の発行による資金調達をお手伝いしています。

株式公開(IPO)を目指す成長企業等のお客さまに対しては、当行およびみずほ証券等グループ会社による各種アドバイスをはじめ、グループのベンチャーキャピタル会社「みずほキャピタル」を通じた投資、みずほ証券による株式引受・販売、「みずほインベスターズ証券」・「新光証券」による個人株主への販売等、グループ総合力により一貫性のある付加価値の高いサービスを提供しています。

● インベストメントバンキング業務

インベストメントバンキング業務では、中堅・中小企業取引を専門とするプロフェッショナルなスタッフが、お客さまの高度化・多様化する事業戦略・財務戦略ニーズにお応えするため、みずほ証券等との緊密な連携も含め、M&A、各種流動化・証券化等のストラクチャードファイナンス、MBOファイナンス等の最先端の金融技術を駆使し、最適なソリューションを提供しています。

● 資産運用ニーズへの対応

株式・社債・外債等による幅広い資産運用ニーズに対しては、高度な引受力・商品組成力を持つみずほ証券と広範な店舗ネットワークを有する「みずほインベスターズ証券」・「新光証券」が、有機的な連携により質の高い商品・サービスを提供しています。また、当行と「みずほインベスターズ証券」は共同店舗も展開しており、銀行・証券のワンストップショッピングサービスへの取り組みも行っています。

社債担保証券
(CBO: Collateralized Bond Obligation)

複数企業の社債を裏づけとして発行される債券。

ローン担保証券
(CLO: Collateralized Loan Obligation)

複数のローン債権を裏づけとして発行される債券。CBO・CLOにより、中堅・中小企業にとって資本市場がより利用しやすくなります。

MBO
34ページをご参照ください。



みずほ銀行のお客さま向けポートフォリオ提案システム「M-PAS」画面



「みずほ個人型プラン」パンフレット

信託代理店業務

信託銀行の委託を受けて代理店となった金融機関が、お客さまに信託商品の説明や勧誘を行ったうえで、お客さまを信託銀行に取り次ぐ業務。



「信託代理店業務」パンフレット

VOIP (Voice Over Internet Protocol)

別々の通信回線を利用していたデータと音声、インターネットに接続する機器が対応する通信手段(IP)により一緒に送る最先端技術。

ユビキタス

元来の意味は、「遍在する」という意味のラテン語。現在は携帯電話、カーナビ、テレビゲーム等の情報機器が光ファイバー、ADSL等の新インフラで結ばれるデジタルネットワーク社会を象徴するキーワードとして使われています。

資産運用・信託グループ

●基本戦略

- 1) お客さまにとって最適な資産運用を実現するためのコンサルティングサービスと、投資信託をはじめとした魅力的な運用商品の提供および品質管理。
- 2) 確定拠出年金の検討から導入・運営まで、長期的な視野でお客さまのニーズにお応えする、サービスおよび商品の提供。
- 3) 信託代理店業務開始に伴う、お客さまの信託ニーズに対する一歩ふみ込んだソリューション提供。

●投資信託

充実した品揃えの「みずほファンドコレクション」により、高度化・多様化するお客さまの資産運用ニーズに的確にお応えしています。また、お客さまの長期的な資産形成のお役に立つサービスとして、投資目的やリスク許容度等に応じた適切な資産配分のアドバイスと、運用状況や損益状況に関する丁寧なアフターフォローを提供しています。

●確定拠出年金

法人のお客さまには、制度導入に向けて、検討段階から制度設計、その後の制度運営にいたるまで、また、個人のお客さまには、平成14年4月から「みずほ個人型プラン」の取り扱いを開始し、年金資産形成を支援します。加えて、系列運用会社等の豊富な運用商品を提供する等、確定拠出年金市場のフロントランナーを目指して、総力をあげて取り組んでいます。

●信託

平成14年4月から、みずほ信託銀行の信託代理店業務を開始しました。信託代理店業務の開始にともない、みずほ銀行の営業推進機能と、みずほ信託銀行の専門性の高い信託機能の融合による強力なグループ営業力をもって、高度化・多様化するお客さまの信託ニーズに迅速・的確にお応えし、一歩ふみ込んだソリューションを提供しています。

e - ビジネスグループ

●基本戦略

- 1) 新技術(アカウントアプリケーション、ブロードバンド、VOIP、ユビキタス等)に基づくe-ビジネスの拡充。
- 2) アライアンスも視野に入れた低コスト・高品質サービスのスピーディな提供。

●B to Cビジネス(企業消費者間電子商取引)

新たな決済手段として利用シーンが拡大しつつある「デビットカード」、ご利用者急増中の「インターネットバンキング」等の利便性が高いチャネルの、さらなるサービス拡充を図っています。

次世代のカードとして注目を集める「ICカード」についても、多機能性を活用した新サービスの実用化に向け、引き続き積極的に取り組んでいます。

デビットカード
146ページをご参照ください。

● B to Bビジネス（企業間電子商取引）

邦銀トップクラスの国内FB（ファームバンキング）契約先を基盤として、最新の技術動向をふまえ、お客さまのニーズにお応えする商品の開発とラインアップの充実に努めています。

具体的にはインターネット技術を利用した国内・国際CMS（キャッシュマネジメンサービス）や法人向けWebバンキング、また請求・支払から売掛金消し込みまで、決済業務のあらゆる場合にご利用いただける商品をさらにレベルアップし、多様なニーズに対応しています。

外為グループ

● 基本戦略

- 1) 外為関連サービスの向上と効率化促進、トレードファイナンス業務の拡充。
- 2) お客さまの多様化する運用ニーズに対応した外貨預金関連商品・サービスの提供。
- 3) お客さまの利便性向上に資するコルレス網の構築と貿易金融EDIへの対応。

● 外為

外国為替取引に関する各種サービスの品質向上を図るとともに、平成14年1月のユーロ通貨統合に際しては、お客さまのスムーズな切り替えを支援しました。また、同年4月から韓国ウォンの両替を開始しました。

● 外貨預金

通常の外貨定期預金に加え、一定の範囲で為替リスクをヘッジできる「特約付き外貨定期預金」や、キャッシュカード1枚で円預金・外貨普通預金双方向の振替が随時可能なATM外貨預金振替サービス等、幅広いラインアップをご用意しています。また、ユーロ建て外貨預金もご好評をいただいています。

● トレードファイナンス

輸出債権の回収リスクヘッジニーズ拡大に伴い、L/C付取引では「確認・引受」取引に加え、「サイレントコンファーム」や「フォーフェイティング」等の新しいスキームを提供しています。L/C無し取引についても、グループのファクタリング会社「みずほファクター」との提携商品である「インボイスディスカウント」等品揃えを強化し、幅広いニーズにお応えしています。

● 貿易金融EDI

各種貿易書類を電子化し、貿易実務の効率化を図るため、Bolero、TEDI等の世界的プロジェクトに積極的に参画し、クロスボーダー決済機能の拡充に努めます。

貿易金融EDI(Electronic Data Interchange)

複数の国にまたがる多数の当事者間を流通する各種貿易書類を電子化し、これらを交換することで貿易事務の飛躍的な効率化を目指す手法。Bolero(SWIFT等出資)、TEDI(経済産業省支援)はその電子化を図るツール。

サイレントコンファーム

輸出L/C付取引で、輸出者の依頼により、L/Cの発行銀行に通知することなく(サイレント)、当該L/Cの確認(コンファーム)を行うことです。

フォーフェイティング

輸出L/C付取引で、期限付手形の引受を条件に、輸出者に対し買戻し遡求権なしの買取を行うことです。

インボイスディスカウント

後払い送金ベースの輸出取引で、当グループのファクタリング会社「みずほファクター」が最終回収保証を、みずほ銀行がファイナンスを供与するスキーム。



齋藤 宏
SAITO HIROSHI

みずほコーポレート銀行
取締役頭取

みずほコーポレート銀行 頭取からみなさまへのごあいさつ

最先端の金融技術と情報技術を駆使した
最高水準のソリューションを提供する「ベスト
ソリューションプロバイダー」を目指します。

●はじめに

平素より私どもみずほコーポレート銀行をお引き立ていただき、誠にありがとうございます。当行は、世界最大の金融グループ「みずほフィナンシャルグループ」における大企業・金融法人およびそのグループ会社、また公団・事業団ならびに海外の主要企業を主なお客さまとする銀行として、本年4月1日誕生いたしました。

まず、発足に際し、口座振替の遅延等統合に伴う一連の取引障害により、お客さまに多大なご迷惑・ご心配をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。当行といたしましては、ご迷惑をおかけしましたお客さまには誠心誠意対応させていただくとともに、システムならびに業務運営のさらなる安定化を目指し、適切な再発防止策の実施を速やかに進め、今回のような事態を二度と繰り返すことのないよう、役職員が一体となって全力で取り組んでまいります。また、こうした取り組みとともに、お客さまに対し、より良いサービスを提供することにより、信頼の回復に努めてまいります。

●当行が目指すべき姿と基本戦略

企業破綻の増加や株式市場の不振等金融機関を取り巻く環境は厳しさを増し、また大手金融機関の統合・再編の進展により競争も激化する環境下、当行としては、一段と多様化、高度化するお客さまの財務ニーズ・事業再編ニーズに迅速かつ的確にお応えするために、最先端の金融技術と情報技術を駆使した最高水準のソリューションを提供する「ベストソリューションプロバイダー」を目指してまいります。

そのための基本戦略は、次の2つです。

- ・ソリューションビジネスを中核としたRM(リレーションシップマネジメント)戦略推進による顧客基盤の一層の強化
- ・戦略的ポートフォリオマネジメントの実施

ソリューションビジネスを中核としたRM戦略を推進していくにあたっては、プロダクトビジネスとグローバルビジネスを最重要課題と認識し、取り組みを強化します。プロダクトビジネスについては、調査機能も活用し、早期にお客さまの経営課題を把握し、それに基づくニーズにプロダクトを活用して機動的に対応していきます。また、資産売却、証券化、分社化、M&A等、事業再構築にフォーカスしたプロダクトの提供を行うとともに、企業再建・再生のパートナーとしてもお役に立ちたいと考えています。加えて、アドバイザー・業務やアレ

ンジャー・業務、CMS等の手数料ビジネスの強化も含め、非金利収入を増強してまいります。

グローバルビジネスについては、お客さまのグローバルな金融サービスニーズに対して、地域特性をふまえた専門性の高いサービスを提供するために、海外地域本部制を導入して、現地への大胆な権限委譲を行いました。プロジェクトファイナンス、トレードファイナンス、現地通貨建て取引等、先進の金融技術・ノウハウを活かしたサービスの提供を通じて、また国内18拠点、海外75拠点という充実したグローバルネットワークにより、お客さまの海外展開を強力にサポートしてまいります。

戦略的ポートフォリオマネジメントについては、当行のバランスシートをできるだけ圧縮していくことが不可欠と考えています。株式の売却、資産流動化等のコントロールにより、アセットのスリム化を実現してまいります。この過程で、機関投資家等へのディストリビューション力を強化し、アセットに依存しないアレンジャー型、資産回転型のビジネスモデルを実現してまいります。

これら2つの基本戦略の推進により、従来のストック中心の経営からフローを重視した経営への転換、すなわちビジネスモデルの革新を実現していきます。このビジネスモデルの革新こそが、当行の格付向上につながり、当行がお客さまのニーズに真に応えることができるベストソリューションプロバイダーとして、国内外コーポレートファイナンスのプロフェッショナルバンクになる道と確信しております。

●終わりに

当行は、今回のシステム障害を真摯に受け止め、お客さまからの信頼回復に向け、「お客さま第一の経営」、「スピード経営」、「開かれた経営」を柱とする経営の革新に取り組んでまいります。これまで以上にお客さま第一の経営姿勢を徹底いたします。また、企業風土の変革を重要な経営課題と認識し、公平かつ透明性の高い評価制度により、働き甲斐のある組織風土を確立し、新しい企業風土を私たち自身の手で作ってまいります。

お客さまに対し、誠心誠意対応する堅確な業務遂行に加え、グループの総力を結集してお客さまの多様なニーズにお応えする最高水準の金融サービスを提供することにより、お客さまの信頼の回復と業績の向上に向け不退転の決意で取り組む覚悟でございます。みなさまにおかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

平成14年7月

株式会社みずほコーポレート銀行
取締役頭取

齋藤 宏

コーポレートバンキングビジネスユニット

● 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) 「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(ベストソリューションの提供)。
- 3) 最先端のFT(金融技術)・IT(情報技術)の活用による金融サービスの革新。
- 4) 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。

● グループ連携体制の強化によるフルラインサービスの充実

コーポレートバンキングビジネスユニットは、上場企業の約7割にあたる国内大企業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。当ビジネスユニットは、みずほフィナンシャルグループ各社の専門機能や国内外の拠点ネットワークをフルに活用し、大企業の先進かつ高度なニーズに対し、ベストソリューションを提供することに努めていきます。

グループの総合RM(リレーションシップマネジメント)として
One to One Marketingを展開

当ビジネスユニットでは、お客さまを担当するセクションとして、全国18拠点に43営業部を設置し、高度な金融知識を有した事業金融のプロフェッショナルが、お客さま一社のニーズにきめ細かく対応する「One to One Marketing」を展開しています。みずほ銀行・みずほ証券・みずほ信託銀行をはじめとしたみずほフィナンシャルグループ各社の金融サービス機能をコーディネートすることで、企業の多様化・高度化するニーズに対して、ベストソリューションを提供してまいります。

具体的には、貸出のみならず資産流動化等のオフバランススキームを活用した多様かつ良質なファイナンス、インベストメントバンキング業務(M&A、MBOファイナンス、プロジェクトファイナンス等)、シンジケートローン、デリバティブズ、資金決済、従業員向け各種サービス、証券代行、マスタートラスト業務等、当グループの持つさまざまな専門金融機能と連携することにより的確にコーディネートし、付加価値の高い金融サービスをタイムリーに提供しています。

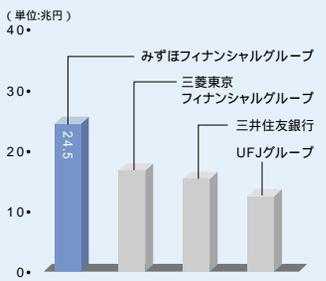
当ビジネスユニットは、大企業とみずほフィナンシャルグループの接点として、グループを代表する総合RMの機能を担ってまいります。

顧客基盤と高度な金融専門機能を活かした先進のファイナンスを提供

近年、コーポレートファイナンスの分野においては、シンジケートローンが拡大する等、市場型の間接金融が急速に拡大しています。金融機関に対する役割期待も、企業への相対的貸出のみならず、マーケットにおいて投資家と企業を結びつける新しい金融仲介機能が求められるよう変化してきています。

すでに、当グループは、国内シンジケートローンの分野において、組成実績が国内マー

大企業向け貸出残高(3行合算)
(平成14年3月末日現在)



出典：各社平成13年度決算短信よりみずほホールディングス調べ

MBO

34ページをご参照ください。

プロジェクトファイナンス (Project Finance)

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1つの企業体とみなし、プロジェクトの将来キャッシュフローを返済財源として事業資金を供給する金融手法。

マスタートラスト

大規模な年金基金等を中心に米国で普及しているサービスで、1つの信託会社(=マスタートラスト)が複数の運用会社を管理し、年金資産の集中管理と会計報告の一元化を行う仕組みです。日本においては、法制面の違い等から直ちに米国と同様のサービスを提供することが困難なため、資産運用情報を一元的に管理・提供する情報統合サービスを、ほかのサービスに先行して提供しています。

ネットシェア約44%(平成13年3行合算)とマーケットリーダーの地位にあります。今後も飛躍的な拡大が予想されるシンジケートローン分野において、国内金融グループ最大の顧客基盤と金融法人をはじめとした機関投資家の幅広いネットワークを活用し、取り組みを強化していきます。

また、高度な専門性と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、ストラクチャードファイナンス等の分野においても、当グループは高い評価をいただいています。みずほ証券等グループの専門機能も活かして、先進かつ多様なファイナンススキームを提供していきます。

最先端のITを活用した金融サービスの提供

最先端のITを活用した先進かつ最高水準の金融サービスとして、WebベースのMizuho Advanced CMSならびにみずほグローバルCMSを新しくリリースしました。高機能の資金管理ネットワークを提供することで、お客さまの財務効率化・グループ連結経営管理等にご活用いただいています。また貿易金融EDI、EC(電子商取引)インフラ等の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み、お客さまの業務効率化をサポートしています。

貿易金融EDI
39ページをご参照ください。

● アドバイザリー型ソリューションを軸とした金融サービスの展開

当ビジネスユニットには、業種別に国内外の業界動向を調査する専門部署(産業調査部)を設置しています。この専門機能を活かし、産業動向や事業環境をふまえて、お客さまの事業戦略や経営課題に即したソリューションを提供しています。

事業戦略・財務再構築ニーズに対するソリューションの提供

既存事業の再構築や新規事業分野への進出等、お客さまの事業戦略に対しては、M&Aに関するアドバイザリーや、事業リスクをコントロールする手法として、ノンリコースローン、プロジェクトファイナンス等のストラクチャードファイナンスを、ソリューションとして提供しています。

ノンリコースローン
34ページをご参照ください。

プロジェクトファイナンス
42ページをご参照ください。

また、連結会計基準の変更や金融商品会計基準の導入等の新会計基準への対応、キャッシュフロー重視・企業価値や株主価値の向上といった経営課題が重視されるなか、バランスシートコントロール等の財務再構築のニーズが高まっています。当グループでは、これらの課題にお応えするため、資産証券化等のオフバランス化スキームを活用したバランスシート圧縮、企業グループ内の資金管理・資金効率化を図るソリューションを提供していきます。

● 充実した海外日系企業に対するサポート

～ 強力な海外ネットワークと蓄積したノウハウを活用 ～

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、長年にわたり蓄積した海外進出・海外投資に関する的確な情報・ノウハウと充実した海外ネットワークを駆使し、最適なファイナンススキームをタイムリーに提供します。

進出形態や合弁契約、事業拡大等のコーポレートストラクチャーへのアドバイス、進出

地域における投資促進プログラムや各種法・税制の環境調査等、総合的にサポートさせていただくことにより、お客さまのクロスボーダー戦略等の高度な課題にお応えしていきます。

中国への事業展開についてのサポート

近年、お客さまのニーズが極めて高い中国への事業展開につきましては、邦銀最大規模の拠点網、豊富なアドバイザー実績・経験を活かし、事業展開の検討段階から現地オペレーションの高度化にいたるまで、お客さまのニーズにあわせて幅広くサポートしています。

金融・公共法人ビジネスユニット

金融法人

● 基本戦略

国内金融法人のお客さまのあらゆる資金運用ニーズや、さまざまな経営課題に対するベストソリューションの提供。

● 資金運用ニーズへの対応

金融法人のお客さまの多様な資金運用ニーズにきめ細かくお応えするため、主力商品である金融債(募集債)に加えて、グループ各社と連携し、オーダーメイド型の投資信託や高度なアレンジメント能力が要求される流動化・証券化商品等の提案に注力しています。

また、高いシェアでの組成実績を誇る国内シンジケートローン案件の紹介等、資金運用のベストパートナーとして、バラエティに富んだ商品・サービスを提供しています。

● ソリューションビジネスの展開

多様化・高度化する金融法人のお客さまの経営・事業戦略に関するニーズに対して、当グループの最先端の総合金融サービス力を活かし、付加価値の高いソリューションの提供に積極的に取り組んでいます。

具体的には、金融機関の合併・統合に伴う経営アドバイザーや、信用リスクや市場リスク管理の高度化、資産ポートフォリオマネジメントといった内部管理体制の整備・充実に資する提案を積極的に行っています。

また、業務効率化に向けたアウトソーシングニーズにお応えするため、有価証券等の資産管理、外為円決済代行、輸出入・海外送金等の外為事務受託、確定拠出年金ビジネスにおける利便性の高い加入者向けサポート等の提案にも力を入れています。

公共法人

●基本戦略

- 1) 特殊法人や認可法人等公共法人のお客さまとのRM(リレーションシップマネジメント)および公共債発行関連業務の推進。
- 2) 制度改革・規制緩和等により多様化・高度化するお客さまの金融ニーズに対し、みずほフィナンシャルグループの総力をあげた、スピーディーかつタイムリーなソリューションの提供。

●資金調達ニ - ズへの対応 ~ 公共債ビジネスの展開 ~

公団・政府系金融機関等のお客さまにとって、債券発行は重要な資金調達手段です。公共債発行関連業務は当グループの特色・強みがある分野であり、特に政府保証債・公募地方債の受託・引受等に関しては、他金融グループを凌駕する経験と実績を誇っています。

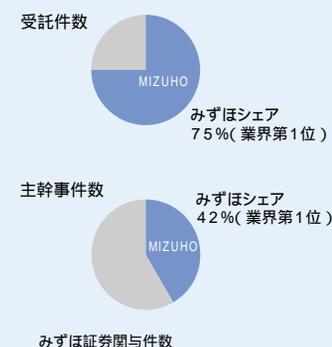
平成13年度の財政投融資制度改革により、特殊法人等の民間資金調達のウェイトが高まり、新たな市場調達手段として、財投機関債の発行が開始されましたが、当グループではいち早く体制整備を進めてきた結果、発行初年度である平成13年度において高い実績をあげることができました。平成14年度は前年度を上回る多数の発行が見込まれており、引き続き取組体制を強化し、お客さまのニーズにスピーディーかつタイムリーにお応えすることで、マーケットリーダーの地位を確立していきます。

●ソリューションビジネスの展開

財政投融資制度改革・特殊法人改革等、行財政改革の進展により公共法人のお客さまのニーズが多様化するなか、格付の取得・民営化準備・資産の証券化等の分野において、当グループの調査・アドバイザリ・機能や最先端の金融技術・ノウハウを駆使し、積極的にそのニーズにお応えしています。

今後とも、絶えず変化するお客さまのニーズにあわせ、最高水準のソリューションを提供していきます。

財投機関債関与実績(平成13年度)



財政投融資制度改革
36ページをご参照ください。

財投機関債
公団や政府系金融機関等、財政投融資対象機関が、政府保証をつけずに独自の信用力で発行する公募債券。

国際バンキングビジネスユニット

●基本戦略

グローバルにビジネスを展開するお客さまへ、強力な海外ネットワークを活かしたベストソリューションの提供。

- 1) お客さまのニーズにお応えする先端金融プロダクツの提供。
- 2) 海外金融市場における豊富な実績と事業基盤を活かしたソリューションの提供。
- 3) 海外ネットワークを活かしたグローバルビジネスの多面的なサポート。

●アジアマーケット戦略

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・地場有力企業・欧米企業グループ会社とお取引をいただいております。シンジケートローン、

プロジェクトファイナンス
42ページをご参照ください。

MBO
34ページをご参照ください。

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 (3行合算)
(平成13年1月1日 - 12月31日)

順位		金額 (百万USD)
1	JP Morgan	252,196.0
2	Citigroup/Salomon Smith Barney	222,360.6
3	Bank of America	215,275.4
4	Deutsche Bank	86,059.9
5	みずほフィナンシャルグループ	67,171.8
6	BankOne	66,140.2
7	Barclays Capital	63,562.2
8	ABN AMRO	49,810.1
9	BNP Paribas	46,618.7
10	FleetBoston	46,142.8
11	Wachovia Bank	44,304.4
12	東京三菱銀行	44,204.8
13	CSFB(Credit Suisse First Boston)	39,921.4
14	Bank of Nova Scotia	38,074.8
15	Commerzbank	37,303.9
16	RBS(Royal Bank of Scotland)	34,850.0
17	HSBC(Hongkong Shanghai Banking Corp.)	33,663.9
18	三井住友銀行	27,639.8
19	Bank of New York	25,797.5
20	Westdeutsche Landesbank	25,233.9

出典：平成14年1月5日 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 / 金額ベース (3行合算)
(平成13年1月1日 - 12月31日)

順位		金額 (百万USD)	件
1	Citigroup	15,512	54
2	Westdeutsche Landesbank	8,235	27
3	BNP Paribas	6,429	21
4	Societe Generale	5,301	17
5	CSFB(Credit Suisse First Boston)	4,742	8
6	JP Morgan	4,333	18
7	Dresdner Kleinwort Wasserstein	4,038	17
8	ABN AMRO	4,019	19
9	Deutsche Bank	3,623	14
10	Barclays Bank	3,612	18
11	みずほフィナンシャルグループ	3,187	20
12	IntesaBci	2,621	5
13	Bank of America	2,282	13
14	Credit Lyonnais	2,019	12
15	Royal Bank of Scotland	1,911	16
16	Skandinaviska Enskilda Banken	1,582	2
17	東京三菱銀行	1,573	11
18	Australia and New Zealand Banking Group	1,532	12
19	Santander Central Hispano	1,465	10
20	Credit Agricole Indosuez	1,366	10

出典：平成14年1月23日 PFI誌

プロジェクトファイナンス、トレードファイナンス、CMS(キャッシュマネジメントサービス)等専門性の高い各種業務において、豊富な経験と先進金融技術を駆使した付加価値の高いサービスを提供しています。今後とも、お客さまに信頼され、アジアの経済発展に貢献するアジアNo.1金融グループを目指します。

●米州・欧州マーケット戦略

当グループは、世界の先端金融市場において、トップティアの地位を目指しています。産業別スペシャリストおよび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、リース、証券化、デリバティブズ等のプロダクトスペシャリストを、米州はニューヨークに、欧州はロンドンに配置する体制をとり、専門性を発揮しています。

米国は最大かつ最先端の金融市場であり、引き続き当グループにおける重要な市場として、グループの豊富な経験・実績、また、最新の金融技術を活かし、積極的にビジネスを展開していきます。

欧州では、ユーロ通貨圏誕生に伴い、国境を越えた業界再編、M&Aの動きが引き続き活発です。こうした動きに対し、MBOのアレンジ、デリバティブズをはじめ、高付加価値の金融プロダクトを提供する等、中東欧まで含めた欧州全域でお客さまのビジネスをサポートしています。

●日系企業の海外進出サポート

当グループの海外ネットワークを最大限に活用することで、日系企業のお客さまの海外事業戦略を強力にサポートしていきます。日系企業のアジア進出が引き続き活発ななか、当グループはアジア地域25都市、特に中国大陸には10都市に拠点を配置しており、進出アドバイザーをはじめ、多様な資金調達、決済サービス、リスクヘッジ、トレードファイナンス、その他の先端金融・情報サービスを、専門性の高いスタッフがきめ細かく提供しています。

当グループの海外ネットワークについては、154ページをご参照ください。

●非日系企業の日本進出・アジア進出のサポート

当グループは、欧米マルチナショナルカンパニーの日本やアジアへの進出サポートを強化しており、海外優良企業ランキング「フォーチュン 500」を構成する欧米企業のアジア進出案件やスポンサー案件に対して、積極的に取り組んでいます。アジアを最もよく知る金融機関グループとして、アジアにおけるベストパートナーを目指します。

●プロダクツ業務への取り組み

当グループは、お客さまに最先端の金融プロダクツを提供するために、グローバルにプロダクツ業務の強化を図っています。その1つであるプロジェクトファイナンスにおいては、数々の案件でフィナンシャルアドバイザーやアレンジャーの役割を担い、市場から高い評価を受けています。また、世界各国のシンジケートローン案件でも、主幹事銀行(アレンジャー、エーエージェント)を数多く務めており、世界の有力銀行に伍して毎年リーグテーブルの上位にランクされています。

市場・ALMビジネスユニット

●基本戦略

- 1) お客様の多様なリスクコントロールニーズに対するベストソリューションの提供。
- 2) 精緻なリスク管理と機動的な運営による銀行全体の資産負債総合管理(ALM)。

●市場(セールス&トレーディング業務)

当行のセールス&トレーディングチームは、邦銀中で最大規模の陣容と実績を有しており、当行のインベストメントバンキングにおける戦略を支える柱として、企業や機関投資家等、幅広いお客様に対し、資金の調達・運用スキームやリスクマネジメントに関するさまざまな提案を行っています。

具体的には、お客様の財務・事業リスクのコントロールニーズにお応えするため、為替や金利のデリバティブ商品に加え、最先端の金融技術を駆使した、原油等のコモディティ、クレジット、天候、エクイティ等を原資産とする幅広いデリバティブ商品ラインアップを揃え、リスクヘッジスキームや最適なソリューションを提供します。

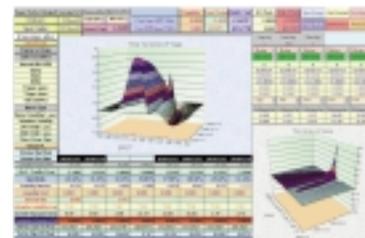
これら質の高いサービスを提供するため、外国為替・通貨オプション・金利スワップ等については、東京・ニューヨーク・ロンドン・シンガポール・香港の5極を結ぶネットワークを活用したグローバル体制を整え、精緻なリスク管理のもと、マーケットメイクや市場間の値動きをきめ細かく捉えたトレーディングも積極的に行っています。

●ALM(バンキング業務)

当行が保有する貸出金、円貨・外貨建有価証券や、預金・金融債等の資産・負債から構成される銀行全体のポートフォリオについては、金利リスク・流動性リスク等のリスクを精緻に管理し、デリバティブ取引等を活用した機動的なリスクコントロールを行うことにより、収益基盤の安定・強化を図っています。



海外拠点のディーリングルーム



先端金融技術の活用

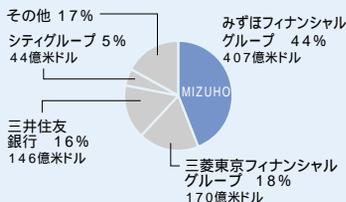
ノンリコースローン
34ページをご参照ください。

固定資産の減損会計
固定資産(不動産等)の収益性の低下により当初投資額の回収が見込めなくなった場合に、帳簿価額を減額し損失を認識する会計処理のことで、平成17年度からの適用が検討されています。

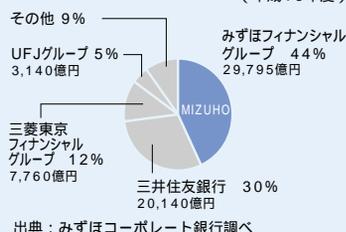
MBO
34ページをご参照ください。

DIPファイナンス
35ページをご参照ください。

国内シンジケートローン組成金額(3行合算)
(平成13年1月1日~12月31日)



国内公募事業債受託(3行合算)
(平成13年度)



プロダクツビジネスユニット

●基本戦略

お客さまの事業戦略・財務戦略をサポートする商品・サービスを、資金調達の側面を中心に、先端金融技術を駆使して開発・提供。

●顧客債権流動化ビジネス

国内トップクラスの実績を誇るABCP(資産担保コマーシャルペーパー)をはじめとして、多様なストラクチャードファイナンス商品を取り扱っており、資金調達ニーズへの対応と資産流動化による経営指標改善の両立等、金銭債権流動化を中心に、お客さまの財務戦略をサポートします。

●不動産ファイナンスビジネス

不動産ノンリコースローン・不動産開発案件へのサポート・助言から固定資産の減損会計への対応等、業界随一の技術力を駆使して、不動産資産の側面から、お客さまの財務戦略をサポートします。

●買収ファイナンスビジネス

MBOを中心に、専門部隊による、「アドバイザー」・「ファイナンス」・「投資」のワンストップサービス供給体制を備え、お客さまにとって最適な事業ポートフォリオの実現を支援しています。

●企業再生ビジネス

邦銀他行に先んじて取り扱いを開始したDIPファイナンス等を用いて、再生を目指す企業に対し、主にファイナンスの側面から支援します。

●シンジケーション

本邦におけるシンジケーションマーケットは、平成13年度には約12兆円と、米国・英国に次ぐ世界第3位の市場規模に急成長中です。

当グループはそのなかで約4.4%(平成13年3行合算)のシェアを占め、圧倒的な実績を誇っています。

今後とも、強力な販売力を活かし、お客さまの多様化する資金調達ニーズにベストプライスでお応えします。

●受託業務

当グループの事業債やABS(資産担保証券)の社債管理業務における市場地位は圧倒的です。

業界随一の業務体制を活かし、引き続きマーケットリーダーとして、常にお客さまの社債関連ニーズに対しトップクラスのサービスの提供を目指します。

フィナンシャルサービスユニット

●基本戦略

- 1) 確定拠出年金市場におけるフロントランナーの地位確立。
- 2) 決済業務の集約化・IT化を通じた、円クリアリング・円カストディビジネスの強化。
- 3) 外為関連事務の効率化および事務受託ビジネスの拡大。
- 4) 国内外CMS(キャッシュマネジメントサービス)の拡販および次世代決済関連ビジネスの構築・デファクト化。

●アセットマネジメント

確定拠出年金業務と資産運用ソリューション

年金コンサルティング、運用商品の提供、「確定拠出年金サービス」による加入者サポート等、確定拠出年金を中心に退職給付にかかわる総合的なソリューションを提案します。また、法人資産運用向けの私募投信を組成・販売するほか、「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」を通じ、資産運用サービスを提供します。

信託関連業務

みずほ信託銀行の代理店として、年金・資産運用、証券管理、証券代行、債権流動化にかかわる信託商品を国内全拠点で提供します。また、「資産管理サービス信託銀行」を通じ、マスタートラストを含む資産管理サービスを提供します。

●決済

外為円決済受託先数No.1(平成13年度3行合算)の実績をはじめとする強固な顧客基盤を背景にして、円クリアリングにかかわる最先端の商品・サービスの提供により、非金利収入の増強に取り組んでいます。また、株式・債券いずれにも強く、圧倒的なマーケットシェアを有する本邦トップカストディアンとして、グローバル化する証券決済制度改革をリードし、決済期間の短縮化(T+1)を展望した決済システムを構築します。

●外為

お客様の為替リスクヘッジへのベストソリューションプロバイダーとして、外為関連サービスを提供します。また、貿易金融EDI事業会社「ワールドゲートウェイ」を商社等親密なお取引先と共同設立しており、Bolero、TEDI等各種電子化ツールを活用して、お客様の貿易業務効率化を積極的にサポートします。

●e-ビジネス

近年高まっているお客様の資金効率化ニーズに即応したソリューションとして、Web技術を活用した国内および国際CMS(キャッシュマネジメントサービス)等のサービスを提供しています。また、電子認証、BtoBビジネス(企業間電子商取引)等の新しいビジネス分野にも積極的に取り組み、有力ソフトベンダー等アライアンスパートナーとの連携も進めています。

マスタートラスト
42ページをご参照ください。

カストディおよび外為円決済受託実績
(3行合算) (平成14年3月末日現在)

外国人投資家保有
円カストディ預り資産



外為円決済受託件数



証券決済制度改革

日本の証券市場は、欧米諸国に比べ制度面で立ち遅れが指摘されていたことから、平成11年に大蔵省(当時)金融審議会と日本証券業協会において検討が行われ、現在この内容に沿って制度改革が進められています。制度改革のポイントは、DVP決済(証券と資金の同時決済)とT+1決済(取引日翌日決済)の導入にあります。

貿易金融EDI
39ページをご参照ください。



グローバルCMSのWeb画面

基本戦略

みずほ証券は、証券・インベストメントバンキング分野において、国内外機関投資家や事業法人・金融法人・公共法人を中心としたお客さまの幅広いニーズに対し最適なソリューションを提供する、国内最強のインベストメントバンクを目指します。デット、エクイティ、M&A、ストラクチャードファイナンスをコアビジネス領域とし、先進の金融技術を活かし、高付加価値のプロダクツやサービスをグローバルに提供するプロフェッショナルハウスとして、欧米ビッグハウスとも競合しうる事業展開をしていきます。

債券売買

債券市場におけるマーケットリーダーとして、内外債券市場を問わず、機関投資家の投資戦略に則した的確な商品提供・積極的なマーケットメイク・高度な情報提供を行い、お客さまから信頼されるボンドハウスを作りあげることが基本理念として、特徴ある業務を行っています。

新発国債の入札額は常に上位にランクインし、また国債市場懇談会のメンバーとして国債市場への積極的な関与を行っているほか、対顧客売買で10%前後(平成13年度)のシェアを占める等、債券セカンダリーマーケットにおいて高いプレゼンスを示しています。

ストラクチャードファイナンス業務に関連して、お客さまと商品開発部門を結ぶ専門営業部隊を配備し、お客さまのご要望をくみあげて商品開発に活かす等、同業務における圧倒的な強さの一翼を担っています。また、最先端の金融技術を駆使した仕組債ビジネスにおいては、ロンドンの証券現地法人「みずほインターナショナル」と連携し、お客さまのご要望に沿った商品を安定的に供給しています。

リサーチ分野では、マクロ分析・クレジット分析といった各種市場分析に加え、個々のニーズに対応したポートフォリオ診断サービスを行う等により、お客さまをサポートしています。この結果、平成13年度日経公社債情報アナリストランキングで第1位となる等、高い評価をいただいています。

株式売買

国内外機関投資家や事業法人・金融法人・公共法人等、さまざまなお客さまにフルラインのエクイティ関連サービスを提供しています。特に調査部門においては、従来より高い評価をいただいているマクロ経済部門に加え、個別企業分析の充実を目指し、セクターアナリストの増強を積極的に行ってきました。

また、国内営業のみならず、ロンドン・ニューヨーク・チューリッヒ・香港の証券現地法人の営業部隊との連携のもと、リサーチレポートを迅速・的確にグローバル配信する体制を構築した結果、ブロック取引等、海外の機関投資家との取引も順調に拡大しています。今後は、海外での売り出し、IR説明会(投資家向け説明会)開催等、さらなるグローバル業務展開に力を入れていきます。

また、株式デリバティブズ分野には経験豊かなスタッフをそろえ、洗練されたリスク管理のもと、お客さまの運用・調達等、財務戦略にかかわる多様なニーズに対応する的確な提案を行っていきます。

国内外を幅広くカバーするセールス力、充実したアナリスト部門を背景とするリサーチ力、最先端のフロントトレーディングシステムによる売買執行力、デリバティブズ等を利用した商品開発力等を駆使し、お客さまの高度化するニーズにお応えします。

M&A

お客さまの強み・課題、中核事業・非中核事業を認識しながら、中核事業の一層の発展・拡大、非中核事業の売却・分社化等のサポートを通じて、お客さまの企業価値向上に向けたアドバイスを行っています。具体的には、事業戦略実現に必要な資本政策や最適な組織編成に関するアドバイス、M&A(株式売買、営業譲渡、合併、株式移転、株式交換、会社分割・分社化等)の実行過程におけるお客さまへの幅広いサポート(事業評価、売買価格・合併比率・統合比率等の評価・算定、売買・統合交渉支援等)を行っています。

また、海外拠点との連携により、外資系企業とのクロスボーダー取引、日系のお客さまの海外現地法人に対する財務アドバイス等、サービスをグローバルに展開しています。この結果、トムソンファイナンシャルの「日系企業が関わるアドバイザリーランキング(公表ベース、平成13年実績)」において、件数で第1位、金額で第2位と、トップクラスの実績をあげています。

今後とも、お客さまのさまざまなニーズに迅速かつ的確にお応えすることにより、同業務におけるリーディングカンパニーの地位を確かなものにしていきます。

J-REIT

一定要件を満たすことにより法人税課税の優遇を受けることができ、かつ東京証券取引所への上場が可能な不動産等を投資対象とする投資信託。米国のREIT (Real Estate Investment Trust)等を参考に制度化され、平成13年9月に第1号が東証上場。今後の不動産市場活性化の手段としても期待されています。

ストラクチャードファイナンス

不動産・金銭債権(リース債権・住宅ローン債権等)等の証券化・流動化、リースファイナンス等、ストラクチャードファイナンスの分野での最先端のノウハウ・実績により、わが国におけるマーケットリーダーとしての役割を果たしてきました。平成13年には、2年連続でトムソンディールウォッチのABS House of the Yearを受賞しています。また、国内公募ABS(資産担保証券)主幹事取扱実績額は平成13年度で3年連続第1位となっています。

今後もREIT関連業務をはじめ、あらゆる資産の流動化ビジネスに積極的に取り組んでいくとともに、新たな金融テクノロジーの開発を通じて、お取引先のさまざまなニーズに応えていきます。

<みずほ証券で取り扱う主要なストラクチャードファイナンス業務>

- ・証券化業務(リース、クレジット債権等の資産のオフバランス化)
- ・不動産ファイナンス(不動産の証券化、ノンリコースローンのアレンジ)
- ・J-REIT(日本版REIT)
- ・エクイティ関連商品開発(エクイティ関連の新種商品開発)
- ・テーラーメイド商品の開発(お客さまの個別ニーズに則した金融商品の開発)
- ・その他新商品開発

デットファイナンス

強力な債券販売力とお客さまの需要を的確に反映したプライシング能力および市場の変化への迅速な対応力により、債券引受分野(デットファイナンス分野)において業界トップクラスの実績をあげてきました。

日系のお客さまの引受実績としては、平成13年度IN情報センター集計ベースの資料で「財投機関債引受リーグテーブル」第1位、「ホールセール向け電力債引受リーグテーブル」第2位、「ホールセール向け一般事業債リーグテーブル」第3位等、引き続き高いマーケットプレゼンスを獲得しています。また、海外市場でのデットファイナンスについては、海外証券現地法人と連携し、お客さまのさまざまなニーズにお応えしています。

非日系のお客さまの引受業務においては、当社が主幹事を務めたサムライ債2件が、国際金融誌「Euro Week 2001年円建Deal of the Year」および「日本経済新聞社 2001年サムライ債Best Deal」をそれぞれ獲得する等、高い評価をいただいています。

また、ファイナンス提案だけでなく、最近のクレジットリスク増大、格付向上、ディスクロージャーに関する諸問題等、デットファイナンスに関連するさまざまな問題についても積極的な提案を実施しています。今後もの確な市場動向分析や最先端の金融技術活用により、お客さまのニーズに対応した最適な資金調達プランを提案していきます。

エクイティファイナンス

卓越した金融技術の活用と国内外での強力なエクイティ販売力により、公募増資・売出・転換社債型新株予約権付社債等のエクイティファイナンスニーズにお応えしています。最近の引受実績としては、平成13年度IN情報データ集計ベースの「国内転換社債引受リーグテーブル」第4位、平成13年「日系スイス市場CB主幹事リーグテーブル」第1位、平成13年「日系スイス市場CB引受リーグテーブル」第1位等、高い実績を残しています。これらの実績に見られるように、国内市場はもちろんのこと、ユーロ市場、スイス市場等、海外市場でも多くの経験とノウハウを持っています。

また、法律・税制改正等の動向をいち早く取り入れ、新株予約権や金庫株等を活用したスキームに関する提案をはじめ、お客さまの企業価値を最大化する資本政策の提案を常に心がけています。

平成13年10月には、事業会社のインベスターズリレーションズ(IR)と機関投資家のインベスターズサポート(IS)の調査研究機関として「日本投資環境研究所」を設立しました。現在、日本の株式市場は金融機関の持ち合い解消が進展する一方、外国人株主をはじめとする機関投資家の影響力が増加する等、従来の株主構造に著しい変革が起きています。このような時代の変化に対応するため、同研究所は米国の調査研究機関IRRC社と提携し、コーポレートガバナンスの調査研究をベースに積極的な提言・アドバイスを実施しています。

新株予約権

株式を特定の価額で取得することができる権利。

金庫株

会社が発行済の自己株式を買い入れ、将来の活用に備えて保有する株式。

株式公開 (IPO)

東京証券取引所、大阪証券取引所をはじめ、JASDAQ市場、東証マザーズ、ナスダックジャパン等の新興市場においても株式公開(IPO)を希望される企業の数は依然として高い水準にあります。当社はこうしたニーズに対応するため、平成12年10月の合併以来、株式公開(IPO)業務に力を入れてきました。この結果、通算の主幹事取扱実績は11件となり、平成13年度IN情報センターの集計ベースの「株式新規公開引受リーグテーブル」でもトップ5入りと、当社の高い実績とお客さまの高い満足度を示すものとなりました。

当社の株式公開(IPO)業務の特徴としましては、公開アドバイス等の経験豊富なスタッフを数多くそろえており、お客さまのさまざまなニーズに適切に対応することが可能なことです。具体的には、最適な資本政策、社内管理体制整備等の公開準備アドバイスはもちろんのこと、ディスクロージャー、審査資料作成サポート、公開準備に向けた社内体制、人材育成等、これから市場にデビューされるお客さまを全面的にバックアップする体制を確立しています。

また、公開後のIR、成長戦略、資本政策等に関しても専門のスタッフをそろえ、公開後のお客さまのさまざまなニーズに迅速にお応えできる提案をしています。

信託代理店業務

38ページをご参照ください。

企業年金改革

平成12年度に導入された「退職給付会計」にはじまり、平成14年度からの「確定給付企業年金法」にいたる一連の基盤整備により、企業年金をめぐる状況が大きく変化しました。主なポイントは、

退職給付債務のオンバランス化で年金が会計に与える影響が増大したこと、

厚生年金基金が国に代わって運用・給付している「代行部分」を国に返上することが可能になったこと、確定拠出年金やハイブリッド年金（確定拠出と確定給付の混合型年金）という新しい年金が導入されたこと、の3点です。その他受給権保護の観点から資産運用体制の強化も求められる等、制度設計（人事制度）から資産運用、企業財務まで、年金に関する検討範囲が飛躍的に拡大・高度化することで、企業はこれまで以上に積極的に年金制度に関与し、適切なガバナンスを行うことが求められます。

年金ネット営業部の設置

IT時代に合致したスピーディーかつ高品質なサービスを提供できる新たなビジネスモデル構築の一環として、平成13年11月に「年金ネット営業部」を設置しました。

お取引先ごとに年金業務経験の豊富な専任担当者を配置し、ホームページ、e-メール等の活用により、お問い合わせ、ご相談事項に対するクイックレスポンスを実現し、運用ディスクロージャー、年金制度関連資料のインターネット発信等、最新の情報をリアルタイムで提供していきます。

基本戦略

みずほ信託銀行は、銀行業務におけるリスクを極小化した強靱な財務体質を備え、年金・資産運用、証券管理、証券代行、債権流動化の4分野における高い専門性に支えられた「法人向け信託特化型」の金融機関です。経営資源をこれら財産管理業務の分野へ集中投下して先進的なシステムおよびリスク管理体制を構築し、お客さまに最適・最良のサービスを提供することで、みなさまの「信託のベストパートナー」であり続けることを目指しています。

信託代理店制度の導入

「金融機関の信託業務の兼営等に関する法律」等の改正を受け、当社は、平成14年4月よりみずほ銀行・みずほコーポレート銀行を当社の信託代理店とすることについて、金融庁より認可を取得しました。みずほ銀行・みずほコーポレート銀行のネットワークを通じ、4つの分野における当社の信託商品をお客さまにご案内することで、一層のサービス向上を図ることが可能になりました。

年金・資産運用業務

年金業務

平成13年10月の確定拠出年金法施行および平成14年4月の確定給付企業年金法施行により、企業は従来にないさまざまな年金制度を選択できるようになりました。これまで代表的な企業年金制度の1つだった適格退職年金制度は平成24年3月31日をもって廃止が決定され、厚生年金基金では代行部分の返上も可能になる一方、新たに規約型企業年金と基金型企業年金が創設されました。このような環境変化のなかで、お客さまは自社の企業年金制度を抜本的に見直したり、新制度への移行を検討する時期を迎えています。当社ではこうした変革に対応し、「年金の総合受託機関」としての機能を高め、さらに高度なサービスを提供することでお客さまのニーズにお応えします。

「年金の総合受託機関」としてのノウハウの提供

当社では、昭和37年の適格退職年金制度業界第1号の受託をはじめ、昭和41年の厚生年金基金発足以降も、企業年金制度の普及・拡大に努めてきました。代表的な企業年金制度である厚生年金基金の受託件数は、平成14年3月末日時点で789件（うち単独受託および総幹事（業務委託契約）受託件数222件）とトップクラスの受託実績を誇り、年金数理・制度管理業務、資産運用・管理業務からコンサルティングにわたる「年金の総合受託機関」として、企業年金の委託者である厚生年金基金・適格年金実施企業、加入者・受給者のみなさまから厚いご信頼をいただいています。また、当社は「平成13年運用機関の年金顧客評価調査」（格付投資情報センター「年金情報」実施）で「新たに採用したい運用機関」の第1位の評価をいただきました。

プロダクト営業体制の構築

インターネットを活用したリアルタイムの情報提供サービスの提供等により付加価値の向上を図るとともに、制度・運用・カストディという年金の3つの側面について、お客さまのベストパートナーとして戦略的かつ統合的な提案を行うため、商品の開発とその販売を同一部門で行う製販一体型の営業体制（プロダクト営業体制）を構築しています。

● 資産運用業務

低金利の長期化・株式市場の低迷等、資産運用をめぐる環境は一段と厳しさを増しています。

このような状況において、当社では、企業年金や公的機関等の資金の運用について、高品質な各種運用プロダクトを提供することはもちろん、資産運用を中心とした提案や情報提供等、さまざまなソリューションの提供を通じてお客さまの多様化するニーズにお応えしています。

プロダクトの提供

プロダクト提供の面では、ベンチマークとする市場指数(東証株価指数等)を上回る成果を目指すアクティブ運用から、市場指数との精緻な連動を図るパッシブ運用まで、お客さまの幅広いご要望にお応えできる品揃えを行っています。アクティブ運用においては、国内外の債券・株式共通の方針として、ファンダメンタルリサーチに基づく個別銘柄選択を重視した運用を掲げ、専任のアナリストが調査・分析を行い、お客さまから高い評価をいただいています。また、パッシブ運用においては、国内運用機関におけるこの分野のパイオニアとして、業界をリードしています。

ソリューションビジネスの展開

ソリューションの面でも、企業年金のお客さまに対し制度の構築から運用面まで一貫した提案を行うサービスや、確定拠出年金、キャッシュバランスプラン、代行返上等、年金制度改革をふまえた新たな分野へ運用プロダクトを提供する等、お客さまが抱える課題に的確な提案やアドバイスを提供できる体制を整えています。

こうした運用業務の基本精神は受託者責任の全うであり、プロダクトを提供するすべてのプロセスにおいてこの観点からの体制整備に努め、お客さまのご信頼を高めています。

証券管理業務

特定金銭信託・特定金外信託をはじめ、証券投資信託・有価証券信託等、資産運用にかかわる大量かつ複雑な有価証券の管理業務を行っています。当社では証券管理を信託の根幹業務の1つと位置づけて取り組んでおり、その高い専門性に基づくサービスはお客さまに高い評価をいただいています。

資産管理業務においては現在、大規模な証券決済制度改革(決済期間の短縮化等)が進んでおり、それに対応し、有価証券の約定から決済・会計処理にいたる自動処理(STP化)への対応等、大規模なシステム投資が必須となります。

これらに対応するため、当社では親密生保4社(朝日生命保険、第一生命保険、富国生命保険、安田生命保険)とともに「資産管理サービス信託銀行」を設立し、資産管理業務を委託しています。出資各社の管理資産を集約することにより、資産管理のノウハウを結集、規模の利益を最大限に活かして高水準のサービスを提供しています。

今後も、「資産管理サービス信託銀行」とともに、一段と専門性を高め、資産管理機関としてのさらなるプレゼンスの確立を目指していきます。

確定拠出年金向け運用商品の提供

これまで企業年金の資金を運用してきたパッシブファンドを活用した新たなファンドを開発し、確定拠出年金のお客さまに提供を開始しています。

マイブレンド (資産構成固定型ファンド)

国内・海外の株式・債券の資産構成割合はあらかじめ定めた基本比率を保ち、運用します。

ライフマネージ (年代別資産構成変更型ファンド)

商品ごとに目標年度が近づいたがって、株式や外貨建資産の構成割合を低下させてリスク水準をマネジメントする運用を行います。

証券決済制度改革
49ページをご参照ください。

ETF(上場投資信託)への取り組み

平成13年8月、投資信託業務において、平成13年度に導入されたETFにいち早く対応、投資家の利便性の確保と投資家保護を考えた独自のスキームを開発し、取り扱いを開始しました。

ETF(Exchange Traded Fund)

ファンドを証券取引所に上場し、取引所で売買される投資信託。平成13年4月の緊急経済対策において導入が決定され、TOPIX、日経225等の株価指数等に連動する商品が販売されています。

資産管理サービス信託銀行への
資産集約

平成13年12月、当社がお客さまからお預りしている信託財産の管理業務を、「資産管理サービス信託銀行」へ、再信託方式により委託しました。

再信託

信託受託者が信託事務の一部を他の信託銀行に行わせるため、他の信託銀行と信託契約を結び、管理業務を委託するもの。日本版マスタートラストの検討にあたり、資産管理業務一元化のため再信託スキームが提案され、税制面や法的な問題点も整理・解決されました。

平成14年度商法改正

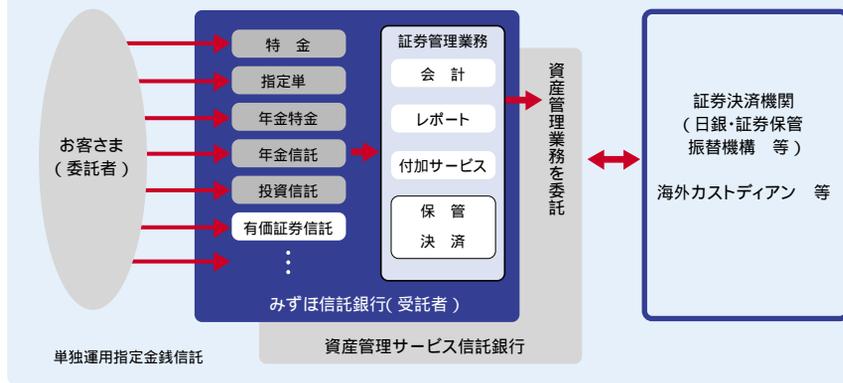
株式に関するもの

- ・株券を喪失した者が会社に対し株券喪失登録をした日から1年を経過すると、当該株券を無効とする「株券失効制度」。
- ・会社は5年以上所在不明の株主の株式を競売することができるとする「所在不明株主の株式処分」
- 会社に関するもの
- ・監査役に替えて「指名」、「監査」、「報酬」等の委員会を置くことができるとする「委員会設置に関する特例」。
- ・定足数を過半数から3分の1以上まで引き下げ可能とする「株主総会特別決議の定足数の緩和」。

総会IT化の対応

当社では、高度のセキュリティー対策を採用しつつ、ローコストな運営を可能とする、「総会IT化システム」の開発を進め、「電子行使」については平成14年6月の株主総会時から、また「電子通知」、「電子請求」については平成15年3月の株主総会時から、それぞれ提供を開始します。

証券管理業務の概要



証券代行業務

平成13年度に続く平成14年度商法改正で、「会社の機関に関する改正」や「計算に関する特例の整備」のほか、「株券失効制度」、「所在不明株主の株式処分」等、株式制度の変革も決定され、証券代行業務をめぐる業務環境は大きく変化しています。

当社では、平成13年度において積極的な業容拡大に努め、業界トップクラスの受託社数増を実現し、平成14年3月末には証券代行受託社数834社、株主数453万名を達成することができました。平成14年度からは、みずほ銀行・みずほコーポレート銀行を「信託代理店」として広範な営業ネットワークを活かした営業活動を展開するとともに、「プロダクト営業体制」として、新規受託営業を所管する「証券代行営業部」を東京・大阪・名古屋・福岡等の主要都市に設置、従来以上に専門性の高い営業活動を展開する体制を確立しています。

こうした組織体制面の整備と、会社再編、単元株制度（1株あたりの純資産規制撤廃と単元株制度の終結・額面株式制度の廃止）、コーポレートガバナンス等、一連の商法改正を機に培った豊富なコンサルティング力を背景として、国内個人株主の議決権行使促進サービスの開始等、新分野にもいち早く対応するほか、「株主総会IT化」についてはすでにシステム対応を完了、お客さまの各種ニーズにお応えする体制を確立し高い評価をいただいています。

また、株主向けサービスにつきましては、平成13年11月からは「みずほインベスターズ証券」の本支店59カ所を取次場所に加え、業界トップクラスの受付網を整備、株主コールセンターの増強、ホームページの充実も継続して進めています。これからも、株主向けサービスについても常に見直しを行い、お客さまからのご要望に積極的にお応えしていきます。

債権流動化業務

債権流動化業務とは、お客さまが保有されている債権を、信託方式、SPC（特別目的会社方式）等により信託受益権、ABS（資産担保型証券）、CP（コマーシャルペーパー）等に組成して、投資家に販売する業務です。お客さまに保有債権の信用力に依拠した新

しい資金調達手段を提供するとともに、資産のオフバランス化による資本の効率運用にも貢献します。

時代の先端をいく債権流動化業務において、当社は業界トップの取扱実績を背景に、効率的かつ安定的な流動化スキームを開発・提案する高度なストラクチャリングノウハウを有しています。また、専用システムによる堅実かつ低コストな資産管理サービスを提供するとともに、最適な商品をオーダーメイドで開発しています。

トータルソリューションサービス

さまざまな資産の流動化、付加価値の高い商品の提供を行います。特に本邦で初めて商品化に成功した買掛金一括支払信託「Noteless 2」は、企業の手形削減・事務合理化ニーズと納入企業の資金調達ニーズを同時に満たす画期的な商品として、平成14年3月末日現在の採用企業数71社、委託者登録数約26,000社となり、大変ご好評をいただいています。

高度なストラクチャリング力

流動化受託シェアナンバーワンの信託銀行として、信託機能をフル活用した効率的かつ安定的な債権流動化スキームを開発・提案します。これまでの実績で培った高度なストラクチャリング力を活用し、お客さまの資産・負債の圧縮、財務諸表比率の改善、資金調達手段の多様化等のニーズに対するベストソリューションを提供していきます。

高品質な資産管理サービス

豊富な受託実績に裏打ちされた、多様な信託債権回収データ管理ノウハウや個別スキームに適応した柔軟なシステム対応等を通じて、受益権やABS(資産担保証券)を購入した投資家のみなさまに安心していただける資産管理体制を有しています。

海外拠点

海外現地法人

増加する外国有価証券投資ニーズにいち早くお応えするため、海外ファンド(外国籍投資信託)管理業務、海外カストディ(外国証券決済・保管)業務を、米州においては米国みずほ信託銀行(ニューヨーク)に、欧州においてはルクセンブルグみずほ信託銀行(ルクセンブルグ)に集約しています。これにより東京(アジア)を含め米州および欧州での3極フルサポート体制を確立し、世界標準できめ細かいサービスの提供をしています。また、米国みずほ信託銀行には運用スタッフも在籍し、提携先であり、またリサーチ機能で定評のある世界的運用会社のバーンスタイン社にもデスクを置いて活動しています。同社のリサーチ情報をベースに自らも企業訪問等追加リサーチを行い、株式運用室(東京)と協議しつつ、米州株式のモデルポートフォリオを構築しています。

ロンドン駐在員事務所

欧州における資産運用の拠点として、ロンドンに駐在員事務所を設置しています。また、スタッフは、米国みずほ信託銀行と同様にバーンスタイン社(ロンドン)にもデスクを置き、リサーチ活動等を行っています。

手形の証券化管理能力の向上

当社は、企業が保有する大量の手形一括して証券化するスキームを開発し、企業の強い大量手形の証券化ニーズにお応えするために、独自の手形管理システムの処理能力および機能を増強しました。こうした手形証券化に関する管理能力が向上されたことにより、手形債権信託の受託残高は2,059億円(平成14年3月末日現在)と大幅に増加しています。

買掛金一括支払信託

「Noteless 2」

企業の合理化ニーズの高まりから、手形による支払を廃止する動きが盛んになってきています。「Noteless 2」は、従来の手形を使用した決済に代えて、当社が支払企業とその仕入先を対象に開発した新しい決済手段です。

支払企業は手形を発行することなく、仕入先を代理して月次の売掛債権(買掛債務)確定のつど、当社にデータ伝送し、売掛債権信託を設定します。他方、仕入先は、信託受益権を当社の媒介により第三者に譲渡することで期日前の資金化が可能となるとともに、支払企業の信用力を活用した低利の資金調達が可能となります。

支払企業のメリット

- ・手形発行事務の合理化と印紙税の削減。
- ・決済事務のアウトソーシング。
- ・仕入先の倒産時における二重払いリスクへの対応。

仕入先のメリット

- ・支払企業の信用力を活用した低利な資金調達、調達手段の多様化。
- ・業務の合理化と事故防止。

「Noteless 2」のスキーム

