

みずほフィナンシャルグループの変革に向けて

みずほフィナンシャルグループは、グループの競争力向上と高度かつ安定的な収益力を確保し、グループ全体の企業価値の極大化を図るべく、平成14年11月25日に「みずほ『変革・加速プログラム』について」を、12月4日に「みずほフィナンシャルグループ変革のための『事業再構築』について」をそれぞれ発表し、グループ一丸となって取り組んでいます。

みずほ『変革・加速プログラム』について - Change & Speed-up Program -

みずほフィナンシャルグループは、本年4月1日に、新しい経営陣の下で再編・統合を実施し、新しいビジネスモデルのスタートを切りましたが、10月30日に示された「金融再生プログラム」の趣旨を踏まえ、収益基盤の更なる強化に迅速かつ果敢に取り組むとともに、その将来像 最先端の総合金融サービスで、新時代をリードする革新的フィナンシャルグループ の実現に向けた取組みを一気に加速すべく、以下を骨子とする『変革・加速プログラム』(Change & Speed-up Program)を実行いたします。

『変革・加速プログラム』(骨子)

1. 事業戦略の変革とスピードアップ
2. コスト構造改革のスピードアップ
3. コーポレートガバナンスの強化と能力主義の徹底

私どもは、グループ全役職員が一丸となって本プログラムを実行していくことにより、グループ全体の競争力と企業価値の向上を図ってまいります。

1. 事業戦略の変革とスピードアップ

みずほコーポレート銀行、みずほ銀行をはじめとするグループ各社は、明確な将来ビジョンのもと、各社のお客さまや業務内容に応じた高い専門性を一段と向上させ、圧倒的な顧客基盤とそれぞれの特性を最大限に活かした戦略展開を加速してまいります。

(1) みずほコーポレート銀行

『市場型間接金融における圧倒的なマーケットリーダー』

アセットに依存した従来型ビジネスモデルから脱却し、シンジケーションビジネスを中核とする市場型間接金融モデルを早期に実現すべく、本年12月末までに、経営資源の大胆なシフトと大幅な機構改革を実施いたします。

目標指標：非金利収入比率 50%

シンジケーションビジネスの創造・拡大

市場を通じてお客さまと投資家を結び仲介型貸出ビジネスの飛躍的拡大

シンジケーションユニットの新設、200名体制構築(12月実施)

海外拠点との協働によるクロスボーダー取引の拡大

証券化とポートフォリオマネジメント強化による資産効率の向上

資産構造改革に併せ、外部負債・金融債発行額圧縮による資金調達構造の改革

手数料収入の増加

ソリューションビジネスの強化

プロダクツ営業力・プロセッシング力の大幅強化

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の再編・強化、計230名増強(12月実施)

ストラクチャードファイナンス、401Kビジネス、外為、決済等の手数料収入拡大

産業調査機能の拡充

経営戦略、事業戦略に係る提案・アドバイザー機能の強化

企業再生ビジネスの確立

企業ビジネスユニットの新設、6部150名体制(10月実施済)

専門スタッフによる事業再構築の支援・実現

国際業務の戦略的再構築

海外進出日系企業1万社との取引の戦略的強化

特に日系企業の中国進出サポート強化

「中国営業推進部」の設置(7月実施済)

中国4大商業銀行との業務提携(10月実施済)

非日系取引全般の見直しと海外拠点のリストラ推進

非日系リスクアセット削減 3兆円(今年度)

海外拠点の更なる削減

戦略部門への大胆な経営資源のシフト(12月実施)

各グループ・ユニット企画部の全廃

本部間接部門人員の徹底削減、戦略部門への集中再配置

シンジケーション・ソリューションビジネス: +580名(現状比倍増)

企画管理部門等 : 1,100名

(2)みずほ銀行

『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』

日本全国をカバーするネットワークと圧倒的顧客基盤の優位性に加え、コスト、スピード、サービスにおいて競争優位な地位を確立すべく、コスト削減の徹底的な前倒しを実施するとともに、顧客セグメントに応じた戦略展開を加速いたします。

目標指標: 業務粗利益経費率 40%台

コスト削減の徹底的な前倒し

店舗統合と人員削減の徹底的な前倒しによる強靱なコスト競争力の早期実現

今後1年半で120か店の店舗統合(16/3末 440か店体制)

人員削減(4,000名)を1年前倒し

顧客セグメントに応じた戦略展開

a. 個人マーケット

顧客セグメント別取引推進による「プライム層」顧客(みずほ銀行をメインにご利用いただくお客さま)の拡大

会員制サービス「みずほバリュープログラム」の会員数680万人を17/3末までに1,000万人に拡大

住宅ローンの品揃え充実、審査スピードアップによる取扱増強

b. 中堅中小企業マーケット

安定的な資金供給と高付加価値サービスの提供

新規開拓専任 500名体制

ソリューションビジネス部門100名増強

「企業コンサルティング室」による事業再構築サポート

スモールビジネス向け貸出に対するローコスト・ハイクオリティ体制整備、資金ニーズへのスピーディーな対応

「ビジネス金融センター」によるダイレクトマーケティング拡大(100名の専門スタッフ配置)

「ビジネスパートナー」(自動審査モデルを活用した無担保貸出商品)の取扱対象拡大

リスクに見合った適正な金利水準の確保

手数料水準の適正化による手数料収入の増強

(3) グループ証券・信託戦略

みずほ証券、みずほ信託銀行を中核とするグループ証券・信託各社は、それぞれの専門性及び戦略分野を一段と強化するとともに、グループ内の相互連携を積極的に推進し、グループシナジーを徹底的に追求してまいります。

グループ証券戦略

株式業務の強化と早期収益化

引受主幹事獲得に向けた共同営業体制強化

(みずほ証券は、みずほインベスターズ証券に加え、新光証券との連携体制構築)

みずほ証券エクイティ部門への人員増強(アナリスト等のプロフェッショナル職40名)

個人顧客向け営業の連携強化

みずほインベスターズ証券、みずほ銀行共同店舗の本格展開(現在12か店を100か店に拡大)

グループ信託戦略

信託代理店の拡大(みずほ信託 + みずほ銀行、みずほコーポレート銀行)

現在の291か店から100か店増加

遺言信託、不動産関連業務等の連携強化

みずほアセット信託銀行、みずほ銀行共同店舗展開の推進

(現在、みずほアセット信託銀行全店の50%まで完了)

2. コスト構造改革のスピードアップ

統合合理化効果を徹底的に追求するとともに、役職員の処遇水準の見直しにまで踏み込んだリストラの強化により、人・物件費両面に亘るコスト削減を加速いたします。

平成17年度の経費目標水準 7,300億円(平成14年度計画比 1,700億円(20%))

(1) 役員数(含む、執行役員)の追加削減(20%)、報酬30%カット

(2) 従業員数:6,300名削減

17/3末 24,000名体制(11/3末比 11,000名(30%))

- (3) 従業員処遇: 部店長級 20%、平均 10%の年収カット
 組合との労使協議を前提に、定例給与、賞与の削減実施
 各人の貢献度に応じたメリハリある処遇の実現
 賞与の業績評価、昇給昇格、職務給運用等におけるメリハリの拡大
 プロフェッショナル職転換の促進(市場価格に準じた年俸制適用)
- (4) 国内本支店数: 120か店削減、海外拠点数: 13拠点削減
 国内 - 16/3末 460か店(11/3末比 185か店(30%))
 海外 - 16/3末 43拠点(11/3末比 70拠点(60%))

3. コーポレートガバナンスの強化と能力主義の徹底

私どもは、コーポレートガバナンスを強化し、スピード経営と能力主義を徹底するとともに、個性豊かで多様な専門性を有するグループ社員全員が、高い目標を持ってお客様の課題解決に挑戦し続けるというチャレンジスピリッツを持った人間集団となることを目指し、グループ一体感の醸成と組織の活性化を図ります。

- (1) コーポレートガバナンスの強化
 経営体制のスリム化とスピード経営の実践
 1人CEO体制
 取締役・執行役員数20%削減(14/3末比 30%)
 経営の透明性とアカウンタビリティの確保
 社外取締役の拡充
 アドバイザリーボードの設置(7月実施済)
- (2) 若手層の早期育成と積極登用
 若手層の支店長登用
 支店長公募制度導入(15年1月実施)
 30歳台を対象に、50か店(全店の10%)で実施
 組織の大幅な若返り実現
 ニューキャリア支援制度(早期退職促進プラン)導入(15年1~3月:500名目処)
- (3) 適材適所の人材配置の徹底
 「ジョブ公募制度」の強化
 大規模人事異動の実施による適材適所の人材再配置
- (4) 公平・公正な人事評価の実現
 360度評価の全管理職(5,000名)への対象拡大(今年度中)
 「行動面における『みずほ』の共通評価軸」による評価の徹底
- (5) グループ共通意識の向上
 「みずほグループアワード」の設置(今年度下期実施)

以上