

みずほコーポレート銀行の事業戦略



齋藤 宏

SAITO HIROSHI

みずほコーポレート銀行
取締役頭取

みなさまには、平素より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。

私どもみずほコーポレート銀行は、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昨年4月1日に発足し、おかげさまをもちまして1年を迎えることができました。これもお客さまをはじめ、みなさまのご支援の賜ものと改めて御礼申し上げます。発足当初、一連の取引障害により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。このような事態を二度と繰り返すことのないよう、再発防止につとめております。

みずほフィナンシャルグループは発足以来、抜本的な経営の革新のためのさまざまな施策を実行しておりますが、当行も、アセットに依存した従来の邦銀型ビジネスモデルから市場型間接金融モデルへビジネスモデルの転換の加速を図っております。そして、一段と多様化・高度化するお客さまのニーズに対し、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。

また、本年3月に行いました当グループの優先株式発行に際しましては、お客さまからの格段のご理解とご支援を賜りましたことを重ねて厚く御礼申し上げます。私どもは、みなさまのご支援とご期待にお応えするべく、役職員が一丸となって当グループの再生に全力で取り組んでまいります。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お願い申し上げます。

平成15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

● 市場型間接金融モデルへの転換に向けて、みずほコーポレート銀行はどのような事業戦略をとっているのですか？

わが国の経済構造や金融の枠組みが大きく変化してきているなかで、当行は資産・収益構造を抜本的に改革する必要があると考え、資産依存型から市場型間接金融、すなわちシンジケーションビジネスを中心とした資産回転型のビジネスモデルへの転換へ大きくふみ出しました。

昨年12月には、陣容を大幅に拡充したシンジケーションビジネスユニットを新たに立ち上げ、お客さまの資金ニーズに応え、かつ当行資産の効率活用と非金利収入の拡大を同時に図る体制を整えました。急成長するわが国シンジケートローン市場において、当グループは組成関与額ベースで50%近いシェアを持ち、邦銀のなかでも圧倒的な地位を有しております。今後も国内シンジケートローン市場の拡大に向け注力いたします。また、昨年度はプロダクト営業力を強化すべく、プロダクトユニットやトランザクションバンキングユニットを再編するとともに、大幅な人員増強を実施して、お客さまの多様なニーズに的確にお応えし、それを通じて当行の収益機会を拡大していくこ

とを強力に進めています。

銀行としてのビジネスモデルの転換を図るなかで、成長部門・収益部門への大胆な経営資源のシフト等を実施することにより、お客さまのさまざまな事業戦略・財務戦略ニーズにお応えする「ベストソリューションプロバイダー」としての地位をいち早く固め、当行の収益全体に占める非金利収入比率を5割とすることを目指しています。

● 企業再生、不良債権処理に関しては、どのような取り組みをしていますか？

企業再生に関しては、専門性の高いノウハウ・スキルが必要とされますが、昨年10月には、約150人体制の企業ビジネスユニットを発足させ、その集約を図りました。企業再生とは、多種多様な再建手法の編み出しが必要とされることに加え、数多くの関係者の調整も要する等、極めて難度の高い業務ではありますが、同ユニットを中心にして本年3月までのわずか半年の間に、企業の再建支援や不良債権処理という点については、おおむねめどをつけることができたと考えております。

本年よりスタートする「みずほの『企業再生プロジェクト』」においては、当行の企業ビジネスユニットをはじめ、みずほ銀行・みずほ信託銀行において企業再生に取り組んできた組織が再生専門子会社に移行して人材を結集するわけですが、当行としても「産業再生」と「企業再生」は「日本経済の再生」にも貢献するという認識のもと、再生ニーズのあるお客さまが真の意味で再生することを目指して、企業再生支援を一層加速してまいります。

● 国際業務の戦略的再構築の方針についてもお聞かせください。

国際業務については、経営環境の変化に対応したビジネスモデルの戦略的再構築を推進中です。コスト構造を抜本的に見直す一方で、将来的に大きな発展が見込める地域には重点的に経営資源を投下するという明確な方針で進めています。

すなわち、当グループのホームマーケットであるアジアを当行の重点注力分野と位置づけ、特にお客さまの事業進出の動きが顕著な中国においては、現地での事業展開のみならず進出検討の初期段階から、お客さまに万全のサポートができる体制を整えています。また、米州・欧州においては、収益性および信用リスク管理の観点から、非日系企業のお客さまに対するエクスポージャーの抜本的見直しを行う一方で、長年にわたりグローバルに良好な関係を維持しているお客さまに対しては、プロダクト営業を強化して非金利収入を収益のコアとするビジネスモデルへの転換を図っています。

● 最後に頭取としての今年度の方針をお聞かせください。

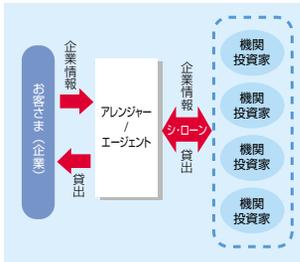
昨年度は新たに発足した銀行としての方向性を見極めたうえで、組織の改編や人員再配置等の施策を実施し、当行の標榜する「ベストソリューションプロバイダー」としての「器」の構築はできたものと考えております。今年度については、その「器」を活用して「実」をあげていく段階、すなわち「必ず結果を出す一年」にしなければならないと強く決意しております。

わが国経済はデフレ経済が深刻化するという大変厳しい経営環境のもとではありますが、役職員が一丸となって「みずほブランド」の強化に向け全力で取り組んでまいり所存です。

みずほコーポレート銀行の事業戦略

▶ シンジケートローン

アレンジャーとなる金融機関が資金調達者である企業と交渉して条件を取りまとめ、複数の金融機関（シンジケート団）が同一の条件・契約書に基づいて参加する融資形態。アレンジャーが企業と金融機関の双方を調整し、企業の市場での評価等をもとに条件設定を行うので、借入の形態でありながら市場からの直接調達の性格も持つものです。



▶ 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。

▶ 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。

コーポレートバンキングユニット

グループの総力を結集した「ベストソリューションプロバイダー」

コーポレートバンキングユニットは、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ユニットです。当ユニットは、みずほフィナンシャルグループの総合窓口として、これらのお客さまにベストソリューションを提供しています。

「One to One Marketing」の展開

当ユニットでは、全国18拠点に43の営業部を設置し、多様な金融知識を有した事業金融のプロフェッショナルが、お客さま一社一社のニーズにきめ細かく対応しています。プロダクツユニット等ほかのユニットや、みずほ証券をはじめとしたグループ各社と連携しながら、専門機能をコーディネートすることで、大企業の先進かつ多様なニーズに、一つひとつ常に最適なソリューションを提供できるよう、「One to One Marketing」を展開しています。

先進のファイナンス機能を提供

資金調達に関する金融機関に対する役割期待は、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ています。当グループは、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との幅広いネットワークを活用して、資産回転型ビジネスの拡大に取り組んでおり、すでに、シンジケートローンの分野においては、圧倒的なマーケットリーダーの地位にあります。また、高度な専門性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、プロジェクト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。当ユニットでは、こうした機能を活用して、従来の

事業金融にとどまらない、先進かつ多様なファイナンススキームで、お客さまの資金調達ニーズにお応えしています。

アドバイザー型ソリューションを軸とした金融サービスの展開

当ユニットには、業種別に国内外の業界動向を調査する専門部隊（産業調査部）を設置しています。お客さまを担当する営業部は、こうした専門機能を活用し、業界動向や事業環境をふまえて、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・財務戦略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の事業戦略に対しては、M&AやMBOに関するアドバイザーや、各種ストラクチャードファイナンス等をソリューションとして提供しています。また、会計基準変更や財務リストラ等の財務戦略に対しては、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コントロールや、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ます。

● 海外進出企業に対する充実したサポート

強力な海外ネットワークを活かし、国内取引と一体かつ充実した金融アドバイザーサービスを提供することで、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、近年お客さまのニーズが高まって高い中国への事業展開については、邦銀最大規模の拠点網、豊富なアドバイザーの実績・経験を有した専門部署（中国営業推進部）と連携して、事業展開の検討段階からお客さまのニーズに幅広くお応えしています。

金融・公共法人ユニット

○金融法人

本邦最大の金融法人顧客基盤とディストリビューションネットワークを最大限に活用し、市場型間接金融とソリューションビジネスを積極的に推進します。

シンジケーションビジネスの拡大

資産回転型ソリューションバンクの実現を目指し、国内ローンシンジケーション業務・債権流動化業務等を積極的に推進しています。

特にシンジケーションビジネスの展開においては、お客さまごとのニーズにお応えするため、社内体制構築のご支援、ポートフォリオ分析アドバイザリー、審査・企業調査ノウハウの提供、きめ細かいアフターフォロー等、幅広いサポート体制を構築してまいります。

幅広い運用商品の提供

金融法人のお客さまの資金運用におけるベストパートナーを目指し、金融債や私募投信等を中心に、多様化する資金運用ニーズに即応した高度かつバラエティに富む運用商品の提案に注力しています。

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取り組んでいます。

具体的には、各種インソース業務や金融機関の合併・統合に伴うアドバイザリー業務、信用リスクや市場リスク管理の高度化に伴う内部管理体制の整備・充実に資する提案業務等を積極的に行っています。

○公共法人

証券関連業務や金融技術における強みを活かし、グループ総合力の一層の発揮により、公共法人のお客さまのニーズに対する最適な解決策を提供し、ソリューションバンクの実現を目指しています。

特殊法人等改革に伴い生じるさまざまなお客さまニーズへの対応

民営化・独立行政法人化等、特殊法人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、当グループの金融技術・ノウハウを駆使した各種ソリューションを積極的に提供しています。

具体的には、お客さまのおのの組織形態の変化への各種コンサルティング機能、事業領域の拡大に伴う新規事業進出・事業リスク分析等へのアドバイザリー機能、ファイナンスの多様化に伴う証券化・プロジェクトファイナンス等に対するサポート体制を整えております。

公共債ビジネスの拡大

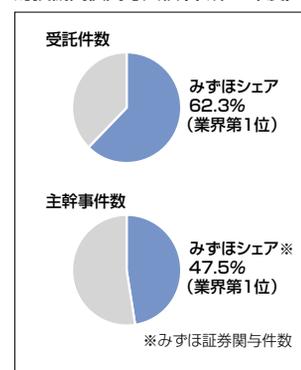
公共債発行関連業務は当グループの特色・強みがある分野であり、特に政府保証債・公募地方債・財投機関債の受託・引受等に関しては、他金融グループを凌駕する経験と実績を誇っています。

平成15年度からはじまった地方債の共同発行についても、当グループの総力をあげて積極的に取り組んでおり、今後も拡大傾向にある公共債マーケットでマーケットリーダーの地位を確立してまいります。

▶財投機関債

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

財投機関債関与実績(平成14年度)



▶共同発行市場公募地方債

安定的かつ有利な資金調達を図る観点から、東京都を除く市場公募地方債を発行する27の地方公共団体が、平成15年度から新たに共同(連帯債務・連名方式)で発行する市場公募地方債。

みずほコーポレート銀行の事業戦略

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

(平成14年1月1日~12月31日)

順位		金額 (百万USドル)	件
1	Citigroup	6,248	43
2	Societe Generale	3,589	21
3	Royal Bank of Scotland	3,257	23
4	Westdeutsche Landesbank	2,894	29
5	Barclays Capital	2,556	13
6	みずほフィナンシャルグループ	2,367	17
7	BNP Paribas SA	1,666	15
8	HypoVereinsbank AG	1,639	19
9	Deutsche Bank AG	1,608	12
10	三菱東京フィナンシャルグループ	1,493	21
11	ABN AMRO	1,422	16
12	HBOS Plc	1,186	20
13	Credit Agricole	1,175	11
14	Credit Lyonnais SA	1,067	13
15	ANZ	1,046	11
16	Caja de Ahorros	883	6
17	IntesaBci SpA	837	5
18	Korea Dvelopment Bank	832	4
19	JP Morgan	825	9
20	Lloyds TSB Group PLC	809	7

出典：平成15年1月22日 PFI誌

■ロンドン地下鉄PFIをアレンジ

当行は、ロンドン地下鉄PFI案件で、英仏独3行とともに主幹事銀行として総額18億ポンドのプロジェクトファイナンス組成に成功し、平成14年12月に調印しました。ロンドンの地下鉄は世界最古の歴史を誇るものの、老朽化が目立つことから、設備を改善するため民間活力を導入する目的で組成されたものです。社会的な意義も高く、運営部門と設備部門を切り離す画期的スキームを用いた過去最大級のPFI案件として、マーケットからも高く評価され、プロジェクトファイナンスの専門誌でも欧州鉄道PFI部門のディール・オブ・ザ・イヤーに選定されました。



▶ PFI

28ページをご参照ください。

インターナショナルバンキングユニット

インターナショナルバンキングユニットでは、日本を代表する金融機関として、グローバルにビジネスを展開されている国内外のお客さまに対し、海外市場における豊富な経験、強力な海外ネットワーク、先端の金融プロダクツを有機的に組み合わせ、ベストソリューションを提供しています。

アジアマーケット戦略

当グループのホームマーケットとして、日系企業の活発な事業展開が顕著なアジアを、当行の重点注力分野に位置づけています。貸出、預金、外為取引といった基本的な金融サービスを日本と変わらぬきめ細やかさをもって提供することはもちろん、CMS（キャッシュマネジメントサービス）を軸とした決済関連プロダクツやシンジケートローンのアレンジメント、金利・為替リスクヘッジを目的としたデリバティブ関連商品等、最先端の金融技術を駆使した付加価値の高いサービスの提供を行っています。

中国に強いみずほ

お客さまの事業進出の動きがひととき顕著な中国においては、中国本土に4支店（うち3支店が人民元ライセンスを保有）、5出張所を配置し、邦銀最大規模のネットワークを構築する一方、中国4大商業銀行との包括業務提携、上海市外高橋保稅区・大連市・無錫市等との業務協力協定を締結し、中国側との深い交流を活かしてお客さまの事業展開を万全の形でサポートできる体制を整えています。

一方、国内では、当グループの中国関連の人材・ノウハウを集積して中国進出支援を専門に行う中国営業推進部を設置、多数の中堅・中小企業から大企業のお客さまにいたるまで、進出検討の初期段階から、豊富な経験と最新の情報に基づいた付加価値の高いアドバイザリーサービスを提供して

おり、お客さまからも『中国に強いみずほ』として高い評価をいただいております。

米州・欧州マーケット戦略

米州・欧州マーケットにおいては、収益性および信用リスクコントロールの観点から、非日系企業のお客さまに対するエクスポージャーの抜本的な見直しを行い、貸出ポートフォリオのリスクリターンを改善を図る一方、長年にわたりグローバルに良好な関係を維持させていただいているお客さまに対しては、シンジケートローンのアレンジメント等のプロダクツ提供をより積極化して、資産の回転を軸にした手数料収入を収益のコアとするビジネスモデルへの転換を行っています。

また、アジアを最も良く知る金融機関グループとして、同マーケットにおけるマルチナショナルカンパニーの日本やアジアへの進出案件についても積極的にサポートしています。

日系のお客さまに対しては、ますます多様化、高度化する金融ニーズにお応えするために、欧米市場における最先端の金融技術をベースにしたプロダクツを提供し、その事業展開を全力をあげてサポートしています。

プロダクツ業務への取り組み

当グループでは、お客さまの高度な金融ニーズにお応えすると同時に自らの収益力の強化を実現するため、グローバルにプロダクツ業務への取り組みを積極化しています。特に、その1つであるプロジェクトファイナンスについては、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にない、市場からも高い評価を受けています。また、MBOやPFIのアレンジについても、邦銀間のみならず、世界でもトップクラスの強みを誇っています。

シンジケーションビジネスユニット

シンジケーション市場の拡大

シンジケートローンは、資金調達者にとっては、財務の合理化・調達間口の拡大が図れる一方、資金提供者にとっては、資産運用の多様化・効率化が実現できます。また、アレンジャーには、自己の資産に依存せずにお客さまのニーズにお応えするとともに、手数料収入を確保できるというメリットがあります。

近年参加者の間でかかるメリットへの認識が急速に深まっており、本邦のシンジケーション市場は、平成14年には米国・英国に次ぐ世界第3位の市場規模へと急成長しています。当グループは幅広い顧客基盤とこれまで築き上げてきた金融法人ネットワークをベースに、組成金額で世界第8位（アジア太平洋地域第1位）と、邦銀のなかでも圧倒的な地位を有しています。

体制と取り組み方針

当行は、平成14年12月に陣容を大幅に拡充し、シンジケーションビジネスユニットを新たに立ちあげました。これは、従来の資産依存型のビジネスモデルから脱皮し、シンジケートローンを核に資産の効率活用と非金利収入の拡大を同時に図る、『資産回転型』のビジネスモデルに転換することへの強い意志の表れです。

また、これにより、本邦シンジケーション市場のフロントランナーとして、市場のさらなる創造的拡大を積極的に牽引していく強力な体制が整いました。従来型の事業金融にとどまらず、M&A、企業再生等の新しいコーポレートファイナンス手法にシンジケーション機能を積極活用することにより、今後も資金調達者、資金提供者双方のニーズにお応えしていきます。

プロダクツユニット

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ABC（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、不動産の観点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「アドバイザリー」、「ファイナンス」、「投資」のフルライン供給体制を備え、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ます。

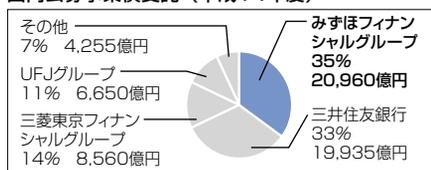
企業再生ビジネス

DI Pファイナンス（法的整理手続申請後の運転融資）等を用いて、再生を目指す企業を支援します。

社債管理の受託業務

業界随一の業務体制を活かし、事業債やABS（資産担保証券）の社債管理業務を行います。

国内公募事業債受託（平成14年度）



出典：みずほコーポレート銀行調べ（銀行劣後債、銀行普通社債、ABS、仕組債を除く）

シンジケートローン組成金額実績（グローバルベース）

（平成14年1月1日～12月31日）

順位	金額 (百万USD)
1	JP Morgan 424,016
2	Citigroup/Salomon Smith Barney 230,410
3	Bank of America 220,955
4	Deutsche Bank 92,058
5	Barclays Capital 71,781
6	Banc One 58,816
7	BNP Paribas 46,082
8	みずほフィナンシャルグループ 41,617
9	ABN AMRO 37,314
10	Hongkong Shanghai Banking Corp 36,744
11	Credit Suisse First Boston 31,104
12	三井住友銀行 29,276
13	Royal Bank of Scotland 29,151
14	Wachovia 29,131
15	東京三菱銀行 27,597
16	Fleet Boston 27,363
17	Dresdner Kleinwort Wasserstein 26,397
18	Societe Generale 21,331
19	Lehman Brothers 21,200
20	Royal Bank of Canada 16,542

出典：平成15年2月8日 IFR誌

シンジケートローン組成金額実績（日本を含むアジア・太平洋地域ベース）

（平成14年1月1日～12月31日）

順位	金額 (百万USD)
1	みずほフィナンシャルグループ 36,870
2	三井住友銀行 26,621
3	東京三菱銀行 18,029
4	Citigroup/Salomon Smith Barney 14,176
5	UFJ銀行 7,016
6	Standard Chartered 5,611
7	ABN AMRO 5,545
8	JP Morgan 4,763
9	Hongkong Shanghai Banking Corp 4,682
10	Bank of China 3,735

出典：平成15年2月8日 IFR誌

■六本木ヒルズプロジェクト

平成15年4月に竣工した、国内最大の市街地再開発事業です。当行は、本プロジェクトに対して国内最大のノンリコースローンのシンジケーションをアレンジしました。

■錦糸町プロジェクト

東京都墨田区錦糸町にある旧工場跡地の再開発を目的とした業務・商業・住宅の複合プロジェクトです（平成14年12月に着工、平成18年5月に竣工予定）。当行は、業務・商業部分の建設費等の調達につき、開発型ファイナンスのシンジケートローンを組成しました。

■国内初、MBO企業のIPO実現

みずほフィナンシャルグループのMBOファンドの投資先である「日本高純度化学」が、平成14年12月、MBOから3年という短期間で本格的MBO実施企業としては国内初のIPO（ジャスダック上場）を実現し、大きな話題となりました。

みずほコーポレート銀行の事業戦略

▶ 貿易金融EDI (Electronic Data Interchange)

31ページをご参照ください。

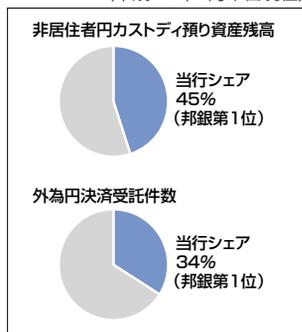
▶ 企業間電子商取引

市場規模は、平成14年度44兆円から同18年度には125兆円へと拡大が予想されます(電子商取引推進協議会)。商流から決済までの機能を持つ、「みずほ e - Market Financial」は当行独自の電子調達取引スキームです。

▶ 証券決済制度改革

DVP決済(証券と資金の同時決済)、T+1決済(取引日の翌日決済)等の決済リスク削減のための環境作りが行われています。

カスタディおよび外為円決済受託実績
(平成15年3月末日現在)



トランザクションバンキングユニット

確定拠出年金

年金コンサルティング、運用商品提供、ご加入者へのアフターケア等、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提供を、当グループをあげて行います。運営管理機関としてトップクラスのシェアを獲得しています。

資産運用業務

資産運用ニーズにお応える高付加価値の私募投信を組成・販売します。

信託代理店

みずほ信託銀行の代理店として、年金・証券代行・債権流動化等の信託商品を国内全拠点で提供します。

外為

お客さまの為替リスクヘッジや外為決済効率化ニーズへのベストプロバイダーとして、各種ソリューションを提供します。また、貿易金融EDIにおいて、各種電子化ツールの利用により、お客さま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

Web技術を活用した国内外CMS(キャッシュマネジメントサービス)を中核に、総合的なソリューションの提供により、お客さまの資金効率化ニーズにお応えします。

また、有力ソフトベンダー等との連携も活用し、電子認証、B to Bビジネス(企業間電子商取引)等の新分野にも積極的に取り組んでおり、購買コスト削減を実現する邦銀初の電子調達スキームである、みずほ e - Market Financial等、先進的なサービスを提供しています。

決済

預り資産本邦トップの非居住者向け円カスタディ業務については、決済期間短縮等の証券決済制度改革にも積極的に対応し、圧倒的なマーケットシェアを堅持しています。

本邦トップ水準のシェアを有する外為円決済・外為事務受託等の業務についても、引き続き体制を強化し、アウトソースニーズに対応します。

企業ビジネスユニット

企業再生に向けた積極的取り組み

～専門的集団の確立と蓄積したノウハウの活用～

当行では、お客さまの高度化・多様化する事業統合・再編への対応等の経営・事業戦略ニーズに対し、「事業再構築・企業再生のパートナー」として、M&A、営業譲渡等、的確かつタイムリーにお応えしていきたいと考えています。

平成14年10月には、専門性の高いノウハウ、スキルを集約し、全6部体制のもと総勢約150名を擁した機動的な集団として当

ユニットを発足し、お客さまのニーズに迅速かつ多面的にアドバイスできる体制を確立しました。

また、みずほ証券、みずほコーポレートアドバイザリー等、グループ専門機能を最大限に活用するとともに、業界動向・事業環境をふまえて、お客さまの事業戦略に応じた提案を実施しています。

さらに、企業再生に特化した再生専門子会社4社や再生アドバイザリー会社との連携により、企業再生支援をより一層加速していきます。

市場・ALMユニット

セールス&トレーディング業務

当行のセールス&トレーディング部隊は、邦銀中で最大規模の陣容と実績を有し、ソリューションバンクとしての当行の経営戦略を支える柱として、お客さまに資金の調達・運用スキームやリスクマネジメントに関する提案を行い、有効なプロダクトを提供しています。

具体的には、お客さまの財務・事業リスクコントロールニーズにお応えするため、最先端の金融技術を駆使して、為替や金利のデリバティブ商品に加え、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を品揃えすることにより、洗練された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。

さらに、常時お客さまに質の高いサービス

を提供するため、外国為替・通貨オプション等について東京・ニューヨーク・ロンドン・シンガポール・香港の5極ネットワークを活用したグローバル体制を整えています。このようなマーケットメイクに加え、精緻なリスク管理のもと、市場間の値動きをきめ細かくとら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。

■国際為替部の活躍がオンエア

平成15年4月8日放映の経済ドキュメンタリーTV番組「ガイアの夜明け」（テレビ東京系列）で、緊迫するイラク情勢のなかで動く為替市場を舞台に、当行国際為替部の活躍が紹介されました。

