

2016年3月3日

株式会社みずほフィナンシャルグループ

顧客セグメント別経営体制の確立に向けた組織の見直しについて

みずほフィナンシャルグループ（以下「くみずほ」）は、持株会社の下で銀行・信託・証券を一体的に運営するくみずほの特長と優位性を活かし、お客さまのニーズに即した最高の金融サービスを迅速に提供していくため、4月1日付で、顧客セグメント別のカンパニー制を導入いたします。

具体的には、現在の10ユニットを「5つのカンパニーと2つのユニット」に再編し、顧客セグメント別経営体制を確立いたします。

1. カンパニー制の導入

顧客セグメント毎に、リテール・事業法人カンパニー、大企業・金融・公共法人カンパニー、グローバルコーポレートカンパニー、グローバルマーケットカンパニー、アセットマネジメントカンパニーの5つのカンパニーを設置し、お客さま第一の観点からのアプローチ（マーケット・イン型アプローチ）を徹底的に強化いたします。

また、グループ全体のリスクアペタイト方針に則り、収益力の向上とリスク・リターン構造の改革に取り組んでまいりますとともに、本部スリム化とスピーディーな意思決定を実現し、現場力・営業力の一層の向上を目指します。

2. リサーチ&コンサルティングユニットの設置

グループ内のリサーチ機能とコンサルティング機能を集約し、お客さまのあらゆる課題解決に取り組む専門家集団として、リサーチ&コンサルティングユニットを新設いたします。

新しいユニットでは、グローバルな視点を強化してまいりますとともに、マクロ・ミクロ両面のアプローチにより、カンパニーと連携し、金融の実務的視点も踏まえ、幅広いお客さまの顕在的・潜在的な課題に対して包括的ソリューションを提供してまいります。

以 上

カンパニー制の導入

顧客
セグメント別
経営体制

現行10ユニット体制を『5カンパニー+2ユニット』に再編

- お客さま第一の観点からのアプローチ(マーケット・イン型アプローチ)を徹底的に強化すべく5つのカンパニーに再編
-顧客セグメント毎に一貫した体制を構築することにより、カンパニー毎の収益性を追求する経営体制に転換
- 本部スリム化による現場への人員シフトとスピーディーな意思決定を実現することで現場力・営業力を強化
- 2つのユニットについては「専門性の更なる強化」と「全カンパニー横断的な機能活用」を図るべく、再編

10ユニット

	お客さま
個人	個人
リテールバンキング	中小企業
事業法人	中堅企業
大企業法人	大企業法人
金融・公共法人	金融・公共法人
国際	海外企業
投資銀行	
トランザクション	
アセットマネジメント	投資家
市場	投資家

5カンパニー

リテール・事業法人 Retail & Business Banking Company	個人	中小企業	中堅企業
大企業・金融・公共法人 Corporate & Institutional Company	大企業法人	金融法人	公共法人
グローバルコーポレート Global Corporate Company	米州	東アジア	欧州
		アジア・オセアニア	
グローバルマーケット Global Markets Company	投資家		
アセットマネジメント Asset Management Company	投資家		

2ユニット

グローバル プロダクツ Global Products Unit	リサーチ & コンサルティング Research & Consulting Unit
トランザク ション	
インベスト メント バンキング	

リサーチ&コンサルティングユニットの設置

ユニット
新設

お客さまのあらゆる課題解決に取り組む専門家集団として
リサーチ&コンサルティングユニットを新設

- リサーチ&コンサルティング分野において“Oneシンクタンク”としての存在感を確立

3つの強化ポイント

独立
ユニット化

ユーティリティーファンクションとして全カンパニーと連携

グローバル化

リサーチ&コンサルティング機能のグローバル化を進め、国内外の幅広いお客さまの成長戦略をサポート

機能の
選択と集中

重複機能を整理し、お客さまのニーズの高い成長分野へ資源をリバランス

リサーチ&コンサルティングユニット

One シンクタンク



民間から
公的セクターまで
幅広いお客さまに
最適な
ソリューションを
提供