MIZUHO

One MIZUHO

# CSRレポート（ハイライト）

# 2014

みずほフィナンシャルグループ

One MIZUHO
未来へ。お客さまとともに

# 編集方針

本レポートおよびウェブサイトは、〈みずほ〉のCSR（Corporate Social Responsibility：企業の社会的責任）に対する考え方、方針、計画に基づく取り組み実績を報告することで、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを深め、CSR活動をさらに推進していくことを目的としています。

本レポートでは、CSRマネジメントに関する考え方や体制、および2013年度の〈みずほ〉の取り組みのなかから、ステークホルダーの関心と〈みずほ〉にとっての重要度がいずれも高いものを選定し、紹介しています。ウェブサイトでは〈みずほ〉のCSRへの取り組みを体系的・網羅的に紹介しています。なお、本レポートにおける報告内容については、CSR委員会で審議し、最終的に執行役社長が決定しています。

### 対象範囲

とくに指定のない限り、下記の「当グループ」または「〈みずほ〉」に該当する11社。

### 表記について

**「当グループ」または「〈みずほ〉」:**
株式会社みずほフィナンシャルグループおよび国内の主要グループ会社10社［みずほ銀行、みずほ信託銀行、みずほ証券、資産管理サービス信託銀行、みずほ投信投資顧問、DIAMアセットマネジメント、みずほ総合研究所、みずほ情報総研、みずほフィナンシャルストラテジー、みずほプライベートウェルスマネジメント］

**「みずほフィナンシャルグループ」:**
株式会社みずほフィナンシャルグループ単体

### 対象期間

2013年4月1日～2014年3月31日。ただし、一部において2014年4月以降の重要な事象についても報告しています。

### 発行情報

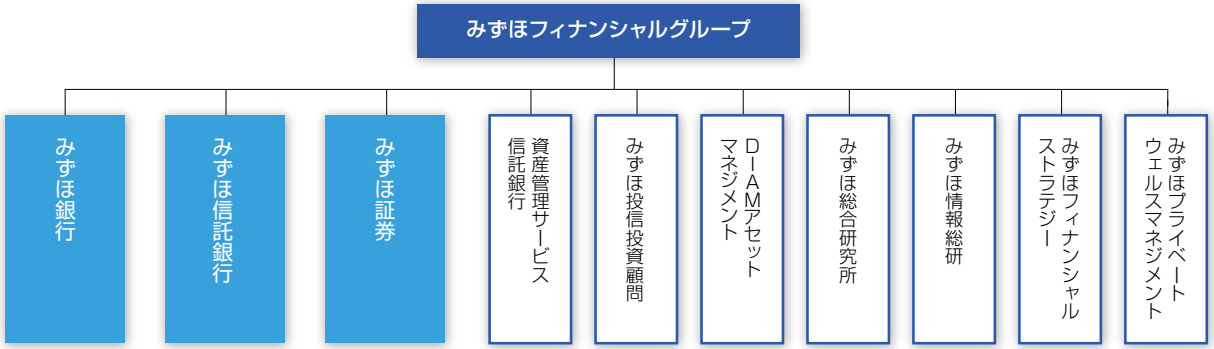
発 行 時 期：2014年7月
次回発行予定：2015年7月（前回：2013年7月、発行頻度：毎年）

## 会社概要（2014年3月31日現在）

| | |
|---|---|
| 商　　号 | 株式会社みずほフィナンシャルグループ<br>（Mizuho Financial Group, Inc.） |
| 国内証券取引所の証券コード | 8411 |
| 発　足　日 | 2003年1月8日 |
| 所　在　地 | 〒100-8176<br>東京都千代田区大手町一丁目5番5号<br>電話:03-5224-1111（大代表） |
| 資　本　金 | 2兆2,549億7,200万円 |
| 代　表　者 | 取締役<br>執行役社長　グループCEO<br>佐藤 康博（さとう やすひろ） |

（2014年6月24日現在）

| | |
|---|---|
| 連結従業員数 | 54,911人 |
| 事　業　目　的 | 銀行持株会社として、次の業務を営むことを目的とする。<br>1.銀行持株会社、銀行、長期信用銀行、証券専門会社、その他銀行法により子会社とすることができる会社の経営管理<br>2.その他前号の業務に附帯する業務 |
| 発行済株式総数 | 25,178,637,187株<br>（うち普通株式24,263,885,187株、優先株式914,752,000株） |
| 上場証券取引所 | 東京（第1部）、ニューヨーク※<br>※米国預託証券（ADR）をニューヨーク証券取引所に上場しています。 |



# 目次

編集方針・会社概要……1

目次……2

トップメッセージ……3

反社会的勢力との関係遮断に向けた対応について…… 5

CSR マネジメント強化への取り組み …… 6

グループガバナンスの高度化に向けた取り組み…… 10

次世代産業育成への取り組みに関する特集…… 11

農業分野への取り組み…… 12
シルバー・医療分野への取り組み…… 15
環境・エネルギー分野への取り組み…… 17
国内での地熱発電の普及促進に向けた取り組み…… 18
海外での地熱発電所建設プロジェクトへの取り組み…… 20
太陽光発電施設の信託受託への取り組み…… 22
環境都市プロジェクトへの取り組み…… 23
アジア地域への取り組み…… 26
社会起業家育成支援への取り組み…… 28

東日本大震災復興支援への取り組みに関する特集…… 30

雇用につながるビジネス創出支援…… 31
「新しい東北」の創造に向けた取り組み …… 33
被災地での社会貢献活動…… 34

サービス提供力向上への取り組みに関する特集…… 35

商品を通じた取り組み…… 36
リバースモーゲージローン…… 36
みずほ MyWing …… 37
ライフステージ応援プラン…… 38
NISA への対応…… 39
チャネルを通じた取り組み…… 40
モバイル端末向け対応…… 40
ATM サービスの拡充 …… 42
金融リテラシー向上に向けた取り組み…… 43
CS 向上への取り組み …… 45

事業活動における環境・社会面での配慮に関する特集…… 47

エクエーター原則への取り組み…… 48

社会貢献活動に関する特集…… 51

金融教育の支援…… 52
地域社会への多様な貢献活動…… 54

ステークホルダーダイアログ…… 56

〈みずほ〉に求められる CSR について …… 56

# トップメッセージ

## お客さま、経済・社会に＜豊かな実り＞を提供するため、グループ一体となって取り組んでまいります

株式会社みずほフィナンシャルグループ
取締役
執行役社長　グループ CEO
佐藤康博

平素はご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

はじめに、一部提携ローンにかかる行政処分に関しましては、ステークホルダーの皆さま方に大変なご迷惑とご心配をおかけいたしましたことを、あらためまして深くお詫び申し上げます。今後皆さま方からの信頼回復に努め、金融機関としての社会的責任をより一層果たしてまいる所存です。

### 日本、そしてアジアと世界の発展に向けて

〈みずほ〉は、「日本、そしてアジアと世界の発展に貢献し、お客さまから最も信頼される金融グループ」であることを企業理念に掲げ、「One MIZUHO」を旗印に他社に先駆けて先進的な銀行・信託・証券一体となった戦略を進めてまいりました。

個人のお客さまに対しては、少子高齢化や情報通信技術の発達などを背景とした社会構造や消費行動の変化を踏まえ、リバースモーゲージローンやスマートフォン向けサービスなど、お客さまの新たなニーズに応える商品・サービスの開発に先駆的に取り組んでおります。今後もサービス提供力の強化を進めるとともに、新しい形の個人金融サービスの提供に向けて取り組んでまいります。

また、法人のお客さまに対しては、〈みずほ〉の産業知見を生かしつつ、お取引先の多様なニーズにかなうさまざまなソリューションを引き続き提供していくとともに、〈みずほ〉がその基盤を置く日本の将来の成長に貢献していくため、農業・医療・エネルギーなどの分野における新産業育成に向けた取り組みを進めました。農林漁業

の６次産業化に向けたファンドや日本の中堅・中小企業のアジアマーケットへの進出を支援するファンドの設立などリスクテイク能力を発揮した取り組みも進めており、こうした取り組みは中長期的に金融ビジネスのさらなる機会創造につながるものと考えております。

## ガバナンス態勢の高度化とＣＳＲマネジメントの強化に注力

コーポレート・ガバナンス面においては、委員会設置会社への移行、持株会社の機能強化を図ることにより、グループ・ガバナンス態勢の高度化をめざしております。

委員会設置会社への移行は、より強く外部の視点を入れるなど、グローバルレベルで要求されるガバナンスの態勢に、より高い水準で応えるものとして決定したものであり、ガバナンスの実効性を高め、意思決定プロセスの透明性・公正性を確保するとともに、スピード感のある企業経営を実現するものです。また、グループ会社による一体感をもった戦略推進などを進めるため、持株会社でグループ全体の統一的戦略を立案するなど持株会社の機能強化も進めております。

それに加え、こうしたガバナンス体制の強化が十分に機能するためには、職員一人ひとりが主体的に考え、大いに議論し、自ら行動する「グループ共通の強固なコーポレートカルチャー･企業文化の確立」が極めて重要です。各部拠点におけるディスカッションを通じためざす姿（「自部店ビジョン」）の策定とその実現に向けた取り組みのサポートや､本部･営業拠点における「トップ懇談会（役員臨店）」などの取り組みを通じて“One MIZUHO”のカルチャー確立をめざしてまいります。

CSR マネジメントの観点からは、内外の環境変化に対応するべく、「社会の持続可能な発展に貢献するビジネス推進の強化」（本業）、「社会の期待に沿った活動を支える基盤の強化」（基盤）、「地域・社会のニーズを踏まえた社会貢献活動の推進」（社会貢献）の3つを CSR の中長期取り組み方針として今年度より新たに定めるとともに、これらの方針に基づく取り組みをより実効性を持って組織全体で実践していくため、中期経営計画などと連動した CSR の年度取り組み方針を策定いたしました。年度取り組み方針では、〈みずほ〉が 2014 年度に重点的に取り組むべき課題を設定し、グループ一体となって推進を図っております。

## ＜豊かな実り＞を提供していくために

私たち〈みずほ〉が、安定的に「金融仲介機能の発揮」という金融機関としての本来的な使命を果たしていくためには、社会や経済の環境変化を踏まえ、常に一歩先を見ながら対処していくことが求められます。そうすることで、私たちは今後とも地域経済の発展・日本経済の復興に貢献し、お客さま、経済・社会に、〈みずほ〉という名が象徴する＜豊かな実り＞を提供することができると考えています。そして、その＜豊かな実り＞に向けてグループ一体となって取り組んでいくことで、〈みずほ〉の新たな企業価値創造と発展を実現してまいります。

〈みずほ〉は金融機関としての社会的使命を全うしていくため努力してまいりますので、ステークホルダーの皆さまにおかれましては、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2014 年 7 月

# 反社会的勢力との関係遮断に向けた対応について

## みずほフィナンシャルグループならびにみずほ銀行に対する行政処分について

2013年9月27日、みずほ銀行は、一部提携ローンにおける反社会的勢力との取引に関し、金融庁より業務改善命令を受けました。さらに、同12月26日、持株会社であるみずほフィナンシャルグループとみずほ銀行は、金融庁より業務改善命令（みずほ銀行は当該提携ローンの業務一部停止を含む業務改善命令）を受けました。

みずほフィナンシャルグループでは、反社会的勢力との関係遮断を経営の最重要課題のひとつと位置づけ、反社会的勢力との取引の未然防止・取引解消に向けた取り組みなどに注力してきました。

しかしながら、このたび、一部の提携ローンにおいて、反社取引排除態勢に不十分な点が認められたことは痛恨の事態であり、真に厳粛に受け止めています。

〈みずほ〉としては、金融庁に提出した業務改善計画に沿って、反社会的勢力との関係遮断に向けたさらなる体制の強化や企業風土の改善等の改善対応策を着実に実施しています。具体的な取り組みは以下のとおりです。

### 改善対応策の枠組み

**1. 再発防止策**
**～キャプティブローンにかかる反社取引の排除～**

- ■ キャプティブローンの反社取引解消
- ■ 入口反社チェックのレベルアップ
- ■ 事後反社チェックのレベルアップ
- ■ キャプティブローン金銭消費貸借契約への暴力団排除条項の導入

再発防止策（キャプティブローン対策）

反社との関係遮断についての社会的要請の高まりも見据えた計画

体制強化（経営体制・組織）

意識改革等（意識向上・企業風土）

**2. 体制強化**
**～経営レベルの関与強化と担当部署の再編～**

- ■ 専門委員会（反社取引排除委員会）の新設
- ■ みずほ銀行に社外取締役を配置
- ■ コンプライアンス統括グループ長（CCO）に副頭取を配置
- ■ コンプライアンス統括部の再編
- ■ 経営陣への反社関連情報の報告・連絡体制の強化

**3. 意識改革等**
**～役職員の意識向上と企業風土の見直し～**

- ■ 反社取引排除に関する意識向上
- ■ 連携強化（警察当局、弁護士等）
- ■ 商品・サービスなどの反社取引排除態勢の強化
- ■ コンプライアンス・プログラム、業務計画などのフォローアップの仕組みを構築
- ■ 企業風土の改善

# CSR マネジメント強化への取り組み

**〈みずほ〉は、2013 年 2 月に制定した新たな『〈みずほ〉の企業理念』と外部環境の変化などを踏まえ、2014 年 4 月に CSR に関する「中長期取り組み方針」を定めました。また、中期経営計画と連動した CSR の「年度取り組み方針」を策定するなど、CSR マネジメントの強化に注力しました。**

## CSR への取り組みの基本的考え方

〈みずほ〉では、『〈みずほ〉の企業理念』や ISO26000 などを踏まえ、「CSR への取り組みに関する基本方針」において「CSR への取り組みの定義」と「CSR への取り組みの基本的考え方」を、あらためて整理しました。この基本的考え方に基づき、社員が業務において CSR を意識した取り組みを進めていくことを通じて、企業理念のビジョンとして定めた「〈みずほ〉のめざすべき姿」を実現すべく、グループ統一的に CSR への取り組みを推進しています。

### 〈みずほ〉のめざすべき姿

**日本、そして、アジアと世界の発展に貢献し、お客さまから最も信頼される、グローバルで開かれた総合金融グループ**

| | |
|---|---|
| 信頼 No.1 | 豊かな発想力と幅広いお取引により培われた豊富な経験・専門的な知見を備えた、お客さまの中長期的なパートナーとして、最も信頼される存在であり続ける。 |
| サービス提供力 No.1 | グローバルな視点から経済・社会の変化をいち早く予見し、個人・法人それぞれのお客さま、そして経済・社会にとって、常に革新的で最適な金融サービスを提供する。 |
| グループ力 No.1 | 常に変化するお客さま、経済・社会の多様なニーズに応えるべく、幅広い金融サービス機能を持つエキスパート集団として、グループの総力を結集する。 |

### CSR への取り組みの定義

グローバルな金融グループとして、社会的責任と公共的使命の重みを常に認識し、様々なステークホルダーの期待を踏まえて、活動基盤である社会との関わりにおいて責任を充分に果たす企業活動を実践すること

### CSR への取り組みの基本的考え方

CSR への取り組みが、社会の持続可能な発展に寄与するものであり、さらには〈みずほ〉の新たな企業価値の創造と発展を実現する基盤になるとの考えのもと、CSR への取り組みを企業行動の主軸と位置付ける

## 2013 年度は、事業戦略を踏まえた取り組みの推進を強化

〈みずほ〉では、2005 年より「環境への取り組み」、「コーポレート・ガバナンス」、「金融教育の支援」を CSR の「中長期重点取り組み項目」として推進してきましたが、近年では、本業を通じた社会の持続可能な発展への貢献もこれまで以上に社会から求められています。

こうした環境の変化に対応するため、2013 年度は 3 つの「中長期重点取り組み項目」に加え、「実体経済を支える金融」、「新たな期待に応える金融」という 2 つの「取り組みの視点」を踏まえた本業における取り組みを推進しました。また、体制面では、グループ中核会社であるみずほ銀行、みずほ信託銀行、みずほ証券に新設した CSR 委員会（経営政策委員会）を活用し、グループ各社がそれぞれの事業戦略を踏まえた CSR への取り組みを検討し、推進を強化しました。

### ■ 2013 年度における取り組みのハイライト

本業においては、円滑な資金供給が金融機関の社会的役割であると真摯に受け止め、お客さまの成長段階に応じた資金調達ニーズへの対応力を強化するとともに、事業・財務戦略などの幅広い経営課題に対するソリューション提供に努めました。さらに、総合金融グループとしての〈みずほ〉に期待されている産業育成や東日本大震災復興支援、社会の変化や課題を踏まえた商品･サービスの開発･提供について、専門的知見やノウハウを生かし、グループ横断的に取り組みました。

また、ビジネスモデルの進化のさらなる加速とともに、グループガバナンスのさらなる高度化および危機対応力の強化に取り組みました。なお、2014 年 6 月からは、委員会設置会社へと移行し、ガバナンスの強化とあわせて、スピード感のある企業経営を実現していきます。

本レポートでは、こうした取り組みのなかで 2013 年度に進捗した主な取り組みについて紹介しています。

### 本レポートの掲載内容

| | 本レポート掲載内容※ |
|---|---|
| 本業を通じた取り組み<br><br>〈取り組みの視点〉<br>・実体経済を支える金融<br>・新たな期待に応える金融 | ■次世代産業育成への取り組みに関する特集<br>・農業、シルバー・医療、環境・エネルギー分野への取り組み<br>・アジア地域への取り組み、社会起業家育成支援への取り組み<br><br>■東日本大震災復興支援への取り組みに関する特集<br>・雇用につながるビジネス創出支援<br>・「新しい東北」の創造に向けた取り組み<br>・被災地での社会貢献活動<br><br>■サービス提供力向上への取り組みに関する特集<br>・商品を通じた取り組み、チャネルを通じた取り組み、CS 向上への取り組み |
| 環境への取り組み | ■事業活動における環境・社会面での配慮に関する特集<br>・エクエーター原則への取り組み |
| コーポレート・ガバナンス | ■反社会的勢力との関係遮断に向けた対応について<br>■グループガバナンスの高度化に向けた取り組み |
| 金融教育の支援 | ■社会貢献活動に関する特集<br>・金融教育の支援（大学への寄付講座の設置、ミャンマーでの取り組みなど） |

※一部、2014 年度の取り組みを含みます

## 「CSR の中長期取り組み方針」を新たに策定

2014 年度には CSR の「中長期重点取り組み項目」についても見直しを行いました。企業に求められる社会の期待が高度化・多様化するとともに、ISO26000 により「組織の社会的責任」の内容が明確化するなか、事業戦略を踏まえた取り組みの強化を含めて、グループ全体で CSR を推進していくためには、より広範にわたって取り組みの方向を示す必要があると考えたからです。

そうした認識のもと、〈みずほ〉は、2013 年度に設定した取り組みの視点や ISO26000 などに代表される社会からの要請を踏まえて、「社会の持続可能な発展に貢献するビジネス推進の強化」、「社会の期待に沿った活動を支える基盤の強化」、「地域・社会のニーズを踏まえた社会貢献活動の推進」からなる CSR の「中長期取り組み方針」を新たに策定しました。

### CSR の中長期取り組み方針

| 本業 | 基盤 | 社会貢献 |
|---|---|---|
| 社会の持続可能な発展に貢献するビジネス推進の強化 | 社会の期待に沿った活動を支える基盤の強化 | 地域・社会のニーズを踏まえた社会貢献活動の推進 |
| 幅広い金融サービス機能を活かして、中長期的視点から実体経済を支えていくとともに、ステークホルダーの新たな期待に応え、社会の持続可能な発展に貢献するビジネスの推進を強化する | 広く社会とのコミュニケーションを図り、法令遵守に留まらず、社会の期待を踏まえた活動を組織全体で実践するための基盤を強化する | 地域・社会のニーズを踏まえ、経営資源を活かした活動や地域・社会の発展に資する取り組みを推進する |

## 中期経営計画と連動した「2014 年度取り組み方針」を策定

2014 年度は、10 年先を展望し“新しい金融”の姿をめざすグループ戦略の柱として策定された中期経営計画と外部環境認識を踏まえ、「中長期取り組み方針」に基づく、8 つの重点的な取り組みからなる取り組み方針を策定し、推進しています。

### 中期経営計画と連動した「2014 年度取り組み方針」

CSRの中長期取り組み方針

**中期経営計画**
**5 つの基本方針と 10 の戦略軸**

〈5 つの基本方針〉

1. 多様な顧客ニーズに応える、グループベースでのセグメント別戦略展開
2. 変化への積極的対応を通じた日本と世界の持続的発展への貢献
3. アジアの〈みずほ〉へ、グローバル化の加速
4. 〈みずほ〉らしさを支える強靭な財務基盤・経営基盤の構築
5. One MIZUHOとしての、強固なガバナンスとカルチャーの確立

〈10 の戦略軸〉

〔事業戦略〕
① 個人・法人のきめ細かなセグメントに応じた、「銀・信・証」一体による総合金融サービス強化
② フォワード・ルッキングな視点と産業・業種知見を活用した、コンサルティング機能の発揮
③ 日本の個人金融資産の形成支援と活性化
④ 成長産業・企業への積極的なリスクテイク能力の強化
⑤ 日本そして世界でのアジア関連ビジネスの強化・拡大
⑥ 加速するグローバルな資金流・商流の捕捉による重層的な取引深耕

〔経営管理・経営基盤等〕
⑦ 潤沢な流動性と適切な資本水準を背景とした安定的な財務基盤の強化
⑧ 事業戦略を支える最適な経営基盤（人材、業務インフラ）の確立
⑨ 自律的なガバナンスとリスク管理のさらなる強化
⑩ グループ共通のカルチャー確立に向けた新しい『〈みずほ〉の企業理念』の浸透と「サービス提供力 No.1」に向けた取り組み

**2014 年度取り組み方針**
**＜8 つの重点的な取り組み＞**

1. 社会的意義や構造変化を踏まえた多面的取り組みの推進
（環境やシルバー・農業等の分野における次世代産業育成、イノベーション支援、チャネルの革新、国内金融資産活性化など）
2. 的確なニーズ把握に基づく、継続的かつ多面的な被災地復興支援の推進
3. 高齢社会のニーズに応じた商品・サービスの充実
4. 『〈みずほ〉の企業理念』等の浸透に向けた取り組み推進
5. 社会の要求水準の高まり等を踏まえた、コンプライアンス管理態勢・リスク管理態勢強化、ガバナンスの高度化
6. 働きがいのある職場づくりの推進と人材育成
7. 金融教育への取り組みの継続的推進
8. 地域・社会のニーズを踏まえた活動の推進

外部環境認識

## 10 年先を展望し、“新しい金融”の実現に向けた取り組みを実施

より中長期的な観点からは、10 年先を見据えて「日本経済の再生と持続的成長、アジアの成長とそれにともなう日本経済の発展に貢献すること」をめざし、2013 年 4 月に「次世代リテール、次世代産業育成、次世代アジア事業、国内金融資産活性化」の 4 つのプロジェクトチーム（PT）を新設し、“新しい金融”の実現に向けた検討や取り組みを進めています。

### PT の概要

| PT 名 | 概要 |
|---|---|
| 次世代リテール PT | 外部環境の変化により、リテール金融ビジネスのあり方が変化していくことを前提として、既往ビジネスの延長線上にはないビジネスモデルを追求する。<br>2014 年 4 月には、本 PT と連携し、内外の環境変化に対応して、機動的に新たなビジネスを創出していくことを目的として、「インキュベーション室」を新設。 |
| 次世代産業育成 PT | 産業構造の変化を踏まえ、日本経済の復興･活性化、〈みずほ〉の成長戦略に資する「新たに必要となる産業」、「成長が見込まれる産業」の育成に中長期的に取り組む。 |
| 次世代アジア事業 PT | アジアの高い経済成長・インフラ投資の増加にともなう旺盛な資金需要などに対応していくため、これまで国内で培ってきた金融市場や金融サービスに関するノウハウを生かして、アジアをベースとした新規事業の創造・具体化に取り組む。 |
| 国内金融資産活性化 PT | 1,600 兆円の国内金融資産活性化に向けて、わが国の資産運用ビジネスを「チャネル」、「コンサルティング」、「プロダクツ」などの切り口から、勤労世代を中心とした「貯蓄から長期非課税投資へ」の推進、高齢者の資産移転の仕組み、年金運用の多様化などの「あるべき姿」についての検討に取り組む。 |

〈みずほ〉は、社会インフラとしての金融の使命を着実に果たすとともに、中長期的な観点から“新しい金融”の姿の実現に継続的に取り組んでいくことで、いかなる時代にあっても変わることのない価値を創造し、お客さま、経済・社会に〈豊かな実り〉を提供するとともに、〈みずほ〉の新たな企業価値創造と発展につなげていきます。

# グループガバナンスの高度化に向けた取り組み

**〈みずほ〉は、グローバルに展開する金融グループの一員としての社会的役割を果たすため、ビジネスモデルの進化のさらなる加速とともに、グループガバナンスのさらなる高度化および危機対応力の強化に取り組んでいます。また、強固なグループガバナンスを支える強固なコーポレートカルチャーの確立に向けた取り組みも継続しています。**

## 委員会設置会社への移行によるガバナンス強化

グループガバナンスのさらなる高度化への取り組みの一環として、当社は、2014 年 6 月に委員会設置会社へ移行しました。

委員会設置会社へ移行し、監督と執行の分離を徹底することにより、取締役会による執行に対する監督機能を強化し、ガバナンスの実効性を確保します。また、取締役会が執行役に対し、業務執行についての決定を法令上可能な範囲で最大限委任することにより、迅速かつ機動的な意思決定を可能とし、スピード感のある企業経営を実現するとともに、指名・報酬・監査委員会における社外の視点の積極的な採用により、監督プロセスの透明性・公正性を担保します。さらに、取締役会議長を原則として社外取締役とするなど、ガバナンスに関するグローバルな潮流を積極的に採用していきます。

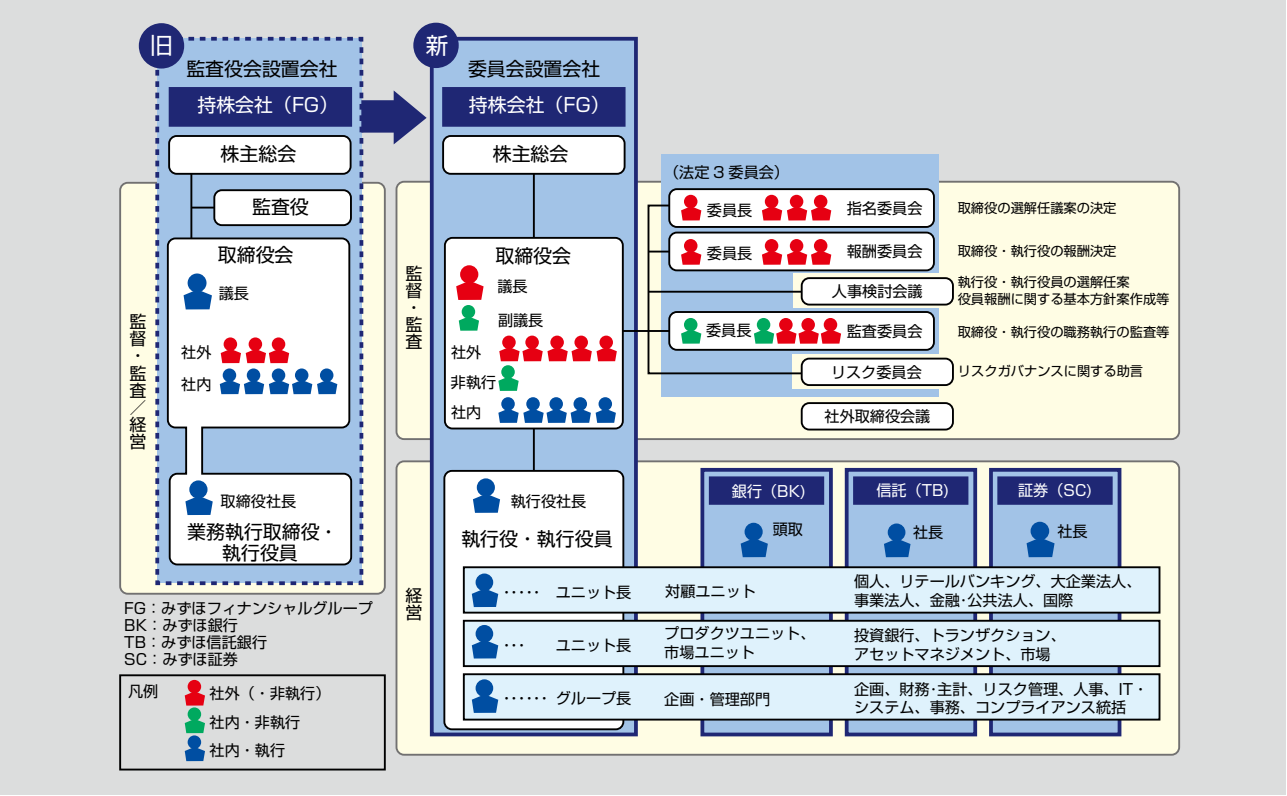
また、危機対応力の強化については、新たに設置した専担組織を通じ、有事や緊急事態への対応力の強化に加え、危機の予兆や前兆を正確にとらえ、引き続き適切な対応を行っていく態勢を整備していきます。

## グループ共通のカルチャー確立に向けた取り組み

〈みずほ〉を支えるグループ共通のカルチャー確立に向け、役職員一人ひとりが柔軟な発想を持って社会の変化などをとらえ、自らの課題として積極的に挑戦する価値観を共有し、また、一人ひとりの主体的な行動を後押しする観点から、「銀行・信託・証券」一体となり国内外で「One MIZUHO 推進 PT」の活動を推進しています。

具体的には、各部拠点におけるディスカッションを通じためざす姿（「自部店ビジョン」）の策定とその実現に向けた取り組みのサポートや、本部・営業拠点における「トップ懇談会（役員臨店）」、本部・営業拠点長を対象とする「部店長オフサイト」の実施など、中期経営計画 1 年目にスタートさせた各種取り組みを継続・強化していきます。

### 委員会設置会社への移行によるガバナンス強化



# 次世代産業育成への取り組みに関する特集

〈みずほ〉は日本に軸足を置く金融機関として、日本の経済・社会の発展と産業の競争力強化への貢献をめざし、金融の立場から「政策提言などを通じた制度・仕組みづくりへの関与」や「ビジネスモデル構築、ビジネスマッチング、業界・事業再編などのサポート」、「リスクマネーの供給・リスクテイク能力の発揮」などに、積極的に取り組んでいます。とくに、農業、医療・高齢者関連産業、環境・エネルギーなどを成長分野と位置づけ、次世代産業育成 PT が中心となり、産業育成と〈みずほ〉にとってのビジネス機会創出に向け、中長期的な視点に立ってグループ横断的に取り組みを進めています。

2013 年度は、中期経営計画で定めた戦略軸「フォワード・ルッキングな視点と産業・業種知見を活用した、コンサルティング機能の発揮」と「成長産業・企業への積極的なリスクテイク能力の強化」に基づき、〈みずほ〉の強みである産業・業種知見などを生かし、官民さまざまな主体と連携しながら、農業の産業としての競争力強化や、超高齢社会を支える産業育成と環境整備、再生可能エネルギー普及、日本の環境関連技術の輸出促進に向けた取り組みに注力しました。

**CONTENTS**


**農業分野への取り組み** …… 12

**シルバー・医療分野への取り組み** …… 15

**環境・エネルギー分野への取り組み** …… 17

国内での地熱発電の普及促進に向けた取り組み …… 18

海外での地熱発電所建設プロジェクトへの取り組み …… 20

太陽光発電施設の信託受託への取り組み …… 22

環境都市プロジェクトへの取り組み …… 23

**アジア地域への取り組み** …… 26

**社会起業家育成支援への取り組み** …… 28

# 農業分野への取り組み

## 「産業として競争力がある農業」実現に向け、金融機関の立場から支援

日本の農林漁業は、整備された生産インフラや、高度な技術力、豊富な生産資材、恵まれた気候風土が生む多様な農産物などの強みを有しています。また、世界的には人口増加と所得向上が進むなかで、安全で質の高い日本の農水産品に対する需要が高いことからも、日本の農林漁業は「輸出産業」としての潜在成長力が高いといえます。しかし、現状は小規模・兼業の事業者が多いことに加え、高齢化・後継者不足の深刻化といった課題を抱えており、自立した産業として十分な競争力を発揮できていないのが現状です。

〈みずほ〉ではこのような認識のもと、「『産業として競争力がある農業』を実現するために民間金融機関の立場から積極的に取り組む」という農業に対する基本方針を定め、みずほ銀行に農林漁業６次化支援デスクを設置し、「リスクマネーの供給」、「競争力強化のための仕組みの構築」、「産業知見を生かした政策提言」という３つの観点から取り組みを進めています。

### ■農林漁業６次産業化ファンドへの出資を通じたリスクマネーの供給

６次産業化※への取り組みを促進するために成長資本の提供と経営支援を実施する「農林漁業６次産業化ファンド（以下、本ファンド）」は、株式会社農林漁業成長産業化支援機構（以下、同機構）および金融機関、地方公共団体などが出資し、地域やテーマごとに組成されます。

〈みずほ〉は、本ファンドが農林漁業の成長産業化に有効な手段であると考え、地域金融機関や同機構と連携してサブファンド設立に積極的に関与しています。

2014年５月末現在、設立準備中を含む全国のサブファンド数は43件で、サブファンドから事業体へ23件の投資が決定しています。そのうち、みずほ銀行が出資したサブファンド数は10件で、事業体への投資は３件決定しています。

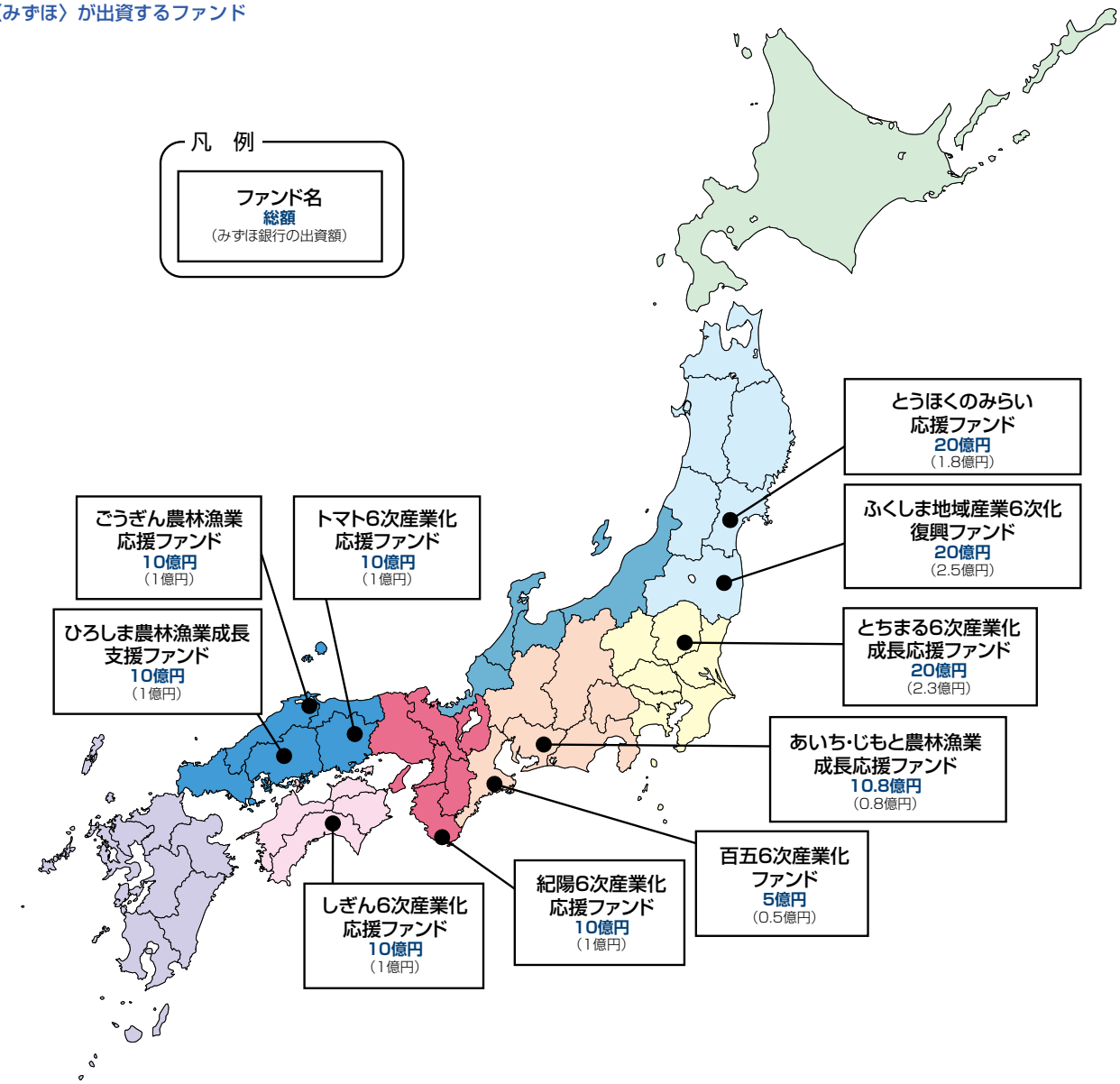
サブファンドの運営にあたり、みずほ銀行は、幅広い顧客基盤や産業に関する知見を生かし、共同出資者である地域金融機関・地方公共団体・同機構と協力し、グローバルレベルでの技術・販路などのマッチングを行う役割を担っています。また、一部のサブファンドについては、ベンチャー企業への資金提供や経営支援に豊富な投資経験を有するみずほキャピタルが、ファンドの運営などを担っています。

※６次産業化：農林漁業者（１次産業事業者）が原材料を供給するだけでなく、２次産業（製造･加工）、３次産業（卸･小売･観光）にまで、主体的・総合的に携わり、生産・加工・流通の一体化により付加価値の拡大を図ることで、農林漁業の安定的な成長・発展と地域の活性化を図るもの

農林漁業６次産業化ファンドのスキーム

# 農業分野への取り組み

〈みずほ〉が出資するファンド




## 「マグロ」ブランド化による地域・経済活性化に向けて、サブファンドからの出資を実現

〈みずほ〉が関与するサブファンドにおいて第１号案件となったのが、同機構や東北地域の４銀行とみずほ銀行、みずほキャピタルの共同出資により設立した「とうほくのみらい応援ファンド」による「株式会社あおもり海山」への出資です。

「株式会社あおもり海山」の立地する青森県深浦町は、県内最大のマグロの水揚げ量を誇ります。しかし、深浦町には冷凍設備が整備されていないため、漁の最盛期である夏期のみ出荷しており、通年での安定的な出荷体制が構築できていませんでした。そこで、深浦町は地域全体で「深浦マグロ」のブランド化と販売ルートの拡大をめざし、通年出荷を実現するための冷凍加工場の整備を検討していました。

# 農業分野への取り組み

この設備導入を資金面から支援するため、「とうほくのみらい応援ファンド」では、事業の実現可能性や地域活性化に果たす役割の大きさなどを評価し、2014年1月、事業主体となる「株式会社あおもり海山」への1億円の出資を決定。さらに、6次産業化のパートナーとして、飲食店を展開する「株式会社エー・ピーカンパニー」による出資も実現しました。

「株式会社あおもり海山」は今後、新設するこの設備を活用し、首都圏などの大消費地域への直接販売やネット販売に注力していくとともに、「深浦マグロ」のブランド化による観光振興への貢献をめざしていきます。

農林漁業6次産業化の例

## ■農林水産品の輸出促進に向けて中東の政府系投資会社との連携を協議

〈みずほ〉は、「競争力強化のための仕組みの構築」の一環として、農林水産品の輸出促進に向けた取り組みを進めています。

有望な輸出先候補のひとつに中東の「湾岸協力理事会（以下、GCC※）」諸国があります。GCC諸国では、農水産品の多くを輸入していますが、産油国として高い経済力を有しており、安心・安全・健康的で高品質な食材の需要が高まっています。そのため、これらの点で定評がある日本の農水産品や加工食品は、現地において大きな競争力を持つと考えられます。

また、現地の農場では、海水を淡水化して散布する必要もあるため、エネルギーを大量に消費し、高コストとなる問題を抱えています。さらに、石油産業に偏った産業構造を是正するために、農業や食品加工といった新しい産業を育成することも重要な課題となっています。これらの課題についても、日本の農業関連技術や食品加工技術を導入することで貢献できる可能性があります。

こうしたGCC諸国のニーズに対応するとともに、日本の食品・農水産品の輸出促進、農業関連技術の導入などを目的として、2013年8月、みずほ銀行は、GCC6カ国政府の共同出資によって設立された投資会社である「ガルフ・インベストメント・コーポレーション（以下、GIC）」と業務協力に関する覚書を締結しました。今後、GICと協議を進めながら連携スキームの構築に取り組んでいきます。

※ GCC：アラブ首長国連邦、バーレーン、サウジアラビア、オマーン、カタール、クウェートの6カ国で構成される地域協力機構

〈みずほ〉は、今後も、産業知見を活用した政策提言を行うとともに、地域金融機関や政府機関などと連携し、農林水産業の成長産業化・輸出産業化による地域の雇用創出や経済活性化に貢献していきます。

## TOPICS

### JA全農・農林中央金庫による“食と農の競争力強化”に向けた研究会に参加

全国農業協同組合連合会（JA全農）と農林中央金庫は、2013年8月、日本の農業・食品関連産業の競争力強化を目的とした研究会を設置しました。みずほ銀行は、農林漁業分野におけるファイナンス実績や食品関連産業を初めとする幅広い業種での産業育成支援などの取り組みを評価していただき、この研究会に参加することになりました。

同年8月から7回にわたり開催された研究会では、日本の農業が抱える課題や環境認識、潜在能力や可能性、競争力強化に向けた施策・成功事例などをテーマに活発な意見交換が行われました。

今後は、具体的な施策などについての取り組みを進めていく予定です。

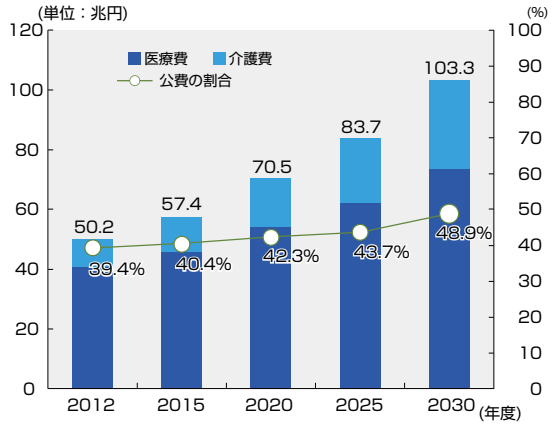
# シルバー・医療分野への取り組み

## 超高齢社会を支える産業の育成や環境の整備にさまざまな主体と連携して積極的に取り組み

### ■グループの総合力を駆使して超高齢社会における課題解決に注力

急激に高齢化が進み超高齢社会となった日本では、医療・介護ニーズの拡大や医療・介護費用の増大などが大きな課題となっています。2011 年度の国民医療費は、過去最高の 38.6 兆円に達し、今後も右肩上がりで増加していく見込みです。

日本の医療費・介護費推移予測




出所：厚生労働省資料（2012 年 3 月時点の推計値）より
みずほ銀行産業調査部作成

これらの課題に対応し、良質な医療・介護サービスの提供はもとより、医療や介護の予防に関するサービスの育成によって健康寿命の延伸を図るとともに、地域で介護を担うための住宅整備を進め、増大する社会保障費を抑制すること、そして、シルバー・医療分野を新たな成長産業へと育成していくことが重要であると〈みずほ〉は考えています。

この重要な社会課題の解決に貢献するため、みずほ銀行は幅広い産業知見・ノウハウや顧客ネットワーク、みずほ総合研究所・みずほ情報総研の調査・コンサルティング機能など、グループの総合力を駆使し、政策提言を初めとした情報発信、産業育成などに、官民さまざまな主体と連携しながら取り組んでいます。

### ■医療機器産業の競争力強化をめざし、医療機器インキュベーション・ファンドを創設

世界の医療機器市場は拡大基調にあり、国内でも高齢者の増加や高度な診断・治療へのニーズ拡大などを背景に市場が拡大しています。国内医療機器の市場規模は、2011 年には米国に次ぐ世界第 2 位の 2 兆 4 千億円になるなど有望な成長産業です。しかし、市場シェアの多くは欧米メーカーが占めており、日本の医療機器の貿易収支は、2012 年には約 7,000 億円の赤字になるなど、大幅な輸入超過が続いています。

米国では、大学・研究機関のアイデアや技術をもとに、投資家の支援を受けたベンチャー企業が事業化し、大手医療機器メーカーに事業を売却する仕組みが確立されています。一方、日本では、臨床ニーズや市場ニーズを踏まえ、事業化に向けて早期に案件を絞り込んでいくプロセスを担う事業主体および経営人材が極めて少なく、また、そのようなプロセスを経るのに必要な資金が不足しています。その結果、医療機器に関する優れた技術シーズがあっても、臨床ニーズおよび市場ニーズを把握できず事業化できないベンチャー企業や、初期の段階で資金の不足により事業化が断念された事例などもあり、アイデアが生まれる大学や研究機関と医療機器メーカーが期待する医療機器ニーズおよび事業ステージにギャップが存在しています。

こうした状況を打開するため、2013 年 11 月、みずほ銀行は、政府系投資機関である「株式会社産業革新機構（以下、INCJ）」との共同出資によって、医療機器に特化したファンドとして日本初となる総額 60 億円の「医療機器インキュベーション※・ファンド（以下、本ファンド）」を創設しました。

本ファンドは、大学・病院・民間企業などから生まれたアイデア・技術シーズのなかから、事業化を見据えて開発プロジェクトを選定し、プロジェクトごとに特別目

**TOPICS**

**健康長寿社会の実現をめざす「次世代ヘルスケア産業協議会」に参加**

経済産業省は、公的保険に頼らない効果的な疾病予防や健康管理、生活支援サービスなど、新しいヘルスケア産業の育成をめざし、2013 年 12 月にさまざまな分野の専門家、関係者による「次世代ヘルスケア産業協議会」を設置。新たな健康関連ビジネス創出のための事業環境の整備、サービス・製品の品質評価のあり方、企業や個人の健康への投資を促進するための方策などのテーマについて議論が進められています。
みずほ銀行は、委員としてこの協議会に参加し、活発な意見交換を行っています。今後も、新たなヘルスケア産業育成を通じた健康長寿社会の実現に向けた提言に力を注いでいきます。

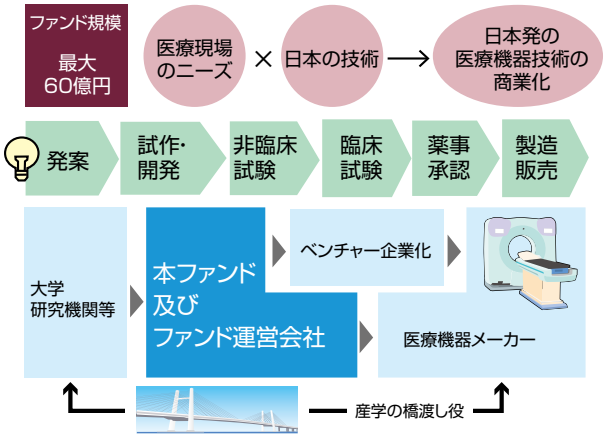
## シルバー・医療分野への取り組み

的会社（SPV）を設立して事業化資金を出資。同時に、INCJとみずほ銀行が設立し、医師や医療機器ビジネスの経験者といった専門的人材を擁する本ファンド運営会社が、事業化デザインを含めたプロジェクトマネジメントを実施します。

このように、本ファンドは、資金および人材・ノウハウの両面から事業化を強力にサポートし、大学などが持つ技術シーズを医療機器メーカーが期待する事業化ステージまで育成する橋渡し役を担います。そして、短期的には「日本発の医療機器技術の商業化成功モデルの構築」に注力し、中期的には「日本における医療機器のインキュベーション環境の整備」、そして長期的には「日本の医療機器の産業基盤の発展」に寄与していきたいと考えています。

みずほ銀行は、本ファンドを通じて医療機器開発にリスクマネーを供給し、医療機器産業の育成に貢献していきます。

※インキュベーション：設立して間もない新企業に、経営技術・金銭・人材などを提供し、育成すること




### ■「サービス付き高齢者向け住宅」の普及に向けて、東京都などと共同でセミナーを開催

厚生労働省は、団塊の世代が75歳以上となる2025年をめどに、高齢者が要介護状態となっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを続けることができるよう、住まい・医療・介護・予防・生活支援などを一体的に提供する「地域包括ケアシステム」の構築に取り組んでいます。この「地域包括ケアシステム」の実現に欠かせないインフラとして、国土交通省と厚生労働省は「サービス付き高齢者向け住宅」の整備を進めています。

「サービス付き高齢者向け住宅」は、2011年10月に改正された「高齢者の居住の安定確保に関する法律（高齢者住まい法）」によって創設された、高齢者が安心して暮らせる機能・サービスを備えた住宅です。居室の広さや設備、バリアフリーといったハード面の条件を備えるとともに、生活支援サービス（安否確認・生活相談等）、医療機関による訪問診療などを受けられる住宅として、高齢者が安心して暮らせる環境を実現します。

「地域包括ケアシステム」の実現には、より質の高いサービスを付加したサービス付き高齢者向け住宅の整備が必要です。そこで、みずほ銀行では、2014年2月、東京都および東京都福祉保健財団と連携し、医療や介護のノウハウを有する医療法人・社会福祉法人向けに「サービス付き高齢者向け住宅セミナー」を開催しました。セミナーには、医療法人・社会福祉法人を中心に約60人が参加。「サービス付き高齢者向け住宅」の登録制度や国の補助制度に加え、東京都の補助制度である「医療・介護サービス確保型」「近隣居住推進型」などについて説明が行われました。

みずほ銀行では、今後も事業者への情報提供や建設などの資金面でのサポートなどを通じて、高品質の「サービス付き高齢者向け住宅」の整備を支援していきます。

### TOPICS

**「ビジネスマッチングフォーラム in 関西」を開催**

みずほ銀行では、新たな販売先や仕入先のご紹介、新製品開発や事業多角化に際してのパートナー企業のご紹介など、お客さまの事業ニーズに最適なお取引先を紹介するビジネスマッチングサービスを積極的に展開しています。
2013年9月には、「シルバー・ヘルスケア分野」をテーマのひとつとし、東京以外で初となる合同商談会「ビジネスマッチングフォーラム in 関西」を開催しました。当日は、約100社の中堅・中小企業を中心としたお客さまにご参加いただき、約30社のお客さまが製品・技術を展示したほか、約150件の商談が行われるなど、同分野で高い技術力やユニークなビジネスモデルを持つ中堅・中小企業のお客さまの販路拡大をサポートしました。

ビジネスマッチングフォーラムの様子

# 環境・エネルギー分野への取り組み

地球環境の保全は経済・社会の持続的な発展のために世界全体で取り組む必要があり、各国においては、安全性を確保した上で、安定的かつ経済的に、環境問題に対応可能なエネルギー供給を行うことが課題となっています。

〈みずほ〉は、金融商品・サービスの提供といった本業を通じて社会全体での環境配慮を促進していくことが、金融機関の社会的責任であるという考えのもと、高い技術を持つ日本企業が競争力を発揮できる成長分野として、環境・エネルギー関連分野への取り組みを推進しています。

グループ各社がそれぞれの業態に応じた環境ビジネスを展開していますが、とくに、グループ内の知見やネットワークを最大限活用し、官民さまざまな主体と連携して、環境・エネルギー関連の産業育成や日本の高い技術力を活用したパッケージ型インフラ輸出拡大への貢献をめざしています。具体的には、地熱発電や洋上風力発電、バイオマス発電など、事業化が難しいと考えられている分野でのプロジェクトや環境都市プロジェクト、二国間オフセットクレジット制度の普及などに積極的に取り組んでいます。

また、みずほ銀行では、東日本大震災発生後の日本のエネルギー政策における再生可能エネルギー分野の重要性を強く認識し、2011年8月に組織横断的な「再生可能エネルギータスクフォース」を設立して、部門を超えた情報共有と一元的な取り組みを推進しています。再生可能エネルギーの活用に先駆的に取り組んでいる欧州において多数のプロジェクトファイナンスを実施してきた経験を生かし、固定価格買取制度を活用して新たに再生可能エネルギー発電事業に参入する企業に対して幅広い支援を行っています。

2013年度は、みずほ銀行が今後の地熱発電普及に向けて鍵となる国内外の地熱発電プロジェクトの実現を支援し、みずほ信託銀行では太陽光発電施設の信託受託を信託銀行で初めて開始しました。さらに、環境都市プロジェクトでは、みずほ銀行とみずほ情報総研が英国のスマートコミュニティ実証事業に参画し、事業化に向けた検討を進めています。

# 国内での地熱発電の普及促進に向けた取り組み

## 地熱発電の普及促進に向けて、国内初となるJOGMECの債務保証制度案件を組成

### ■低コストで安定的に稼動可能な電源として期待

地熱発電は、天候などに左右されることなく、長期間安定した電力を生み出すことができる再生可能エネルギーです。日本は、地熱資源量で世界第３位（約2,340万kW）、国内メーカー３社で世界の地熱用タービン市場の約７割（2010年までの累計出力ベース）を占めるなど、地熱発電分野では資源量・技術力とも世界屈指の競争力を有しています。

地熱発電は、発電コストが低い一方で、開発にあたっては、熱源の調査、蒸気・熱水の採取、施設建設に多くの時間とコストを要します。また、日本では、自然公園法の制約や温泉事業者との調整といった固有の課題もあり、2006年の小規模発電所建設を除けば2000年以降新たな発電所は建設されていません。2012年末時点で、国内の地熱発電所は合計17カ所、出力は52万kWと、総発電量の0.3%程度にとどまっています。

しかし、2011年３月の東日本大震災後、この状況に大きな変化が生まれました。2012年７月から再生可能エネルギーの固定価格買取制度が導入され、投資回収の見通しが立てやすくなったほか、自然公園内での開発規制の緩和も進むなど、地熱発電への政策支援が拡大しました。2014年４月に発表された政府のエネルギー基本計画においても、「ベースロード電源」（発電コストが低廉で、昼夜を問わず安定的に稼動できる電源）のひとつとして、地熱発電の導入を加速させていく方針が打ち出されました。

### ■地熱発電への資金供給の円滑化をめざし、JOGMECの債務保証制度構築を支援

国内外でさまざまな資源・エネルギー開発事業を支援する「独立行政法人石油天然ガス・金属鉱物資源機構（以下、JOGMEC）」は、地熱発電の促進政策を推進していくために、2012年９月に地熱部を新設し、地熱資源調査への助成金交付事業、探査作業への出資制度や民間金融機関からの発電所建設費用の融資を対象とする債務保証制度を立ち上げました。

このうち、債務保証制度は、民間金融機関による地熱発電事業への資金供給を円滑にするため、専門的な知見を有するJOGMECが、金融機関だけでは判断が難しい地熱資源開発のリスクを評価するとともに、発電所建設費用として金融機関が融資する金額の80%を上限に債務保証を行うものです。

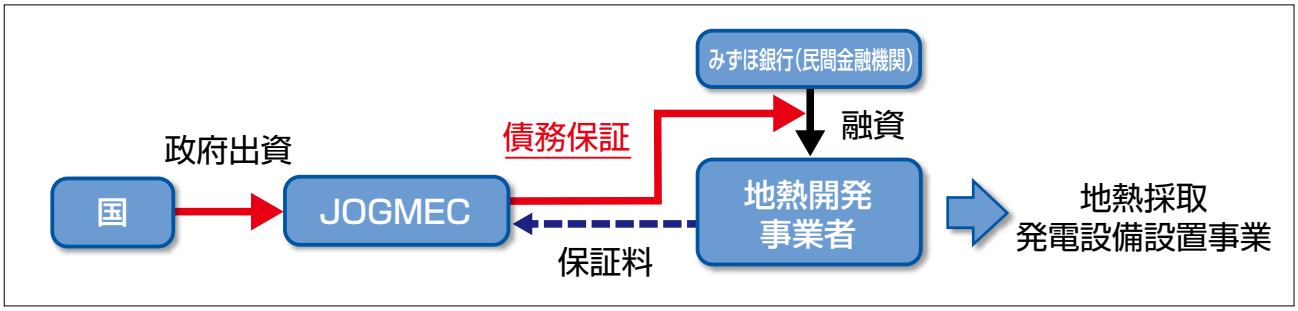
みずほ銀行は、これまでの再生可能エネルギー事業へのファイナンスやストラクチャードファイナンス分野における経験・ノウハウを生かし、当該制度の活用検討段階からJOGMECと意見交換を実施。地熱発電事業者の特性を踏まえ、どのような条件であれば資金調達の可能性が高まるかなど、民間金融機関の立場から運用に関する具体的な提案を行い、当該制度の構築に全面的に協力しました。

### ■国内最大規模のバイナリー発電事業への融資を実行

みずほ銀行は、当該制度の構築に協力する一方で、国内初となるJOGMECの債務保証制度の案件となる「菅原バイナリー発電事業（以下、本事業）」について、事業リスク分析に取り組み、2014年３月、融資を実行しました。

本事業は、大分県玖珠郡九重町菅原地区において九州電力株式会社の子会社である「西日本環境エネルギー株式会社（2014年７月より「九電みらいエナジー株式会

地熱資源開発債務保証のスキーム



# 環境・エネルギー分野への取り組み

社」)」が、九重町所有の既存の地熱井を活用し、バイナリー発電※として国内最大規模となる5,000kWの発電所を建設するものです（2014年3月着工、2015年3月運転開始予定）。

※バイナリー発電：水よりも沸点の低い熱媒体（ペンタンなど）を蒸気・熱水で熱し、沸騰させた蒸気でタービンを回して発電を行う方式。既存の温泉の廃熱を利用する温度調整設備として設置・運用することも可能。

## ■官民連携し、地熱発電の普及を促進

中小規模のバイナリー発電の場合、大規模発電所に比べて調査から稼動までに必要な期間が短く、コスト負担も少ないため、電力会社や大手企業などに限らず、各地の温泉協同組合や中堅・中小規模の事業体でも地熱発電事業への参入が比較的容易になります。

今回の債務保証制度は、バイナリー発電などの地熱発電事業における事業者のリスクを一層軽減させ、新規参入を促進する重要な役割を担うもので、第1号案件発表後、多くの事業者からJOGMECに問い合わせが寄せられています。

みずほ銀行では、営業拠点の情報収集力や資源・エネルギー分野に関する幅広い知見、さらにファイナンスについての豊富なノウハウを最大限に活用するとともに、JOGMECと連携して、地熱発電の普及促進をサポートしていきます。

## 関係者の声

独立行政法人石油天然ガス・金属鉱物資源機構（JOGMEC）
特命参与・地熱部長
中島 英史 様

JOGMECは、わが国の資源・エネルギー政策に則り、資源・エネルギーの安定供給確保のために努力を続けています。
再生可能エネルギーが注目を集めており、わが国の地熱資源は世界で第3位の熱量を誇ると言われている一方で、まだまだ有効に活用されていません。そのようななか、みずほ銀行に融資をいただくことで、地熱発電事業に対する国内初となるJOGMEC債務保証を実現することができました。
この案件を皮切りに、今後もわが国における地熱発電事業の活性化に努めてまいります。みずほ銀行のさらなる積極的なご支援を、大いに期待しています。

噴気試験の様子
出典：九州電力株式会社 資料

出典：国土地理院 電子国土Web

## 海外での地熱発電所建設プロジェクトへの取り組み

### 長期にわたり難航していた大型地熱発電プロジェクトが始動

世界最大の地熱資源保有国であるインドネシアは、増大する電力需要に対応する電源増強計画の一環として、具体的な目標を掲げて地熱発電の活用に力を注いでいますが、開発は計画どおりに進んでいない状況です。こうしたなか、2013年4月、北スマトラ州サルーラ地区において、発電容量321MWという世界最大規模の地熱発電所建設プロジェクト（以下、本プロジェクト）が始動し、当該地域の電力不足解消と地熱発電の普及促進に期待が高まっています。

当初1990年代前半に計画された本プロジェクトは、アジア通貨危機の影響や、資金調達の問題などによって事業者が撤退、その後、2006年に伊藤忠商事株式会社、九州電力株式会社、インドネシアの電力事業会社であるPT Medco Power Indonesia、米国の地熱発電事業を行うOrmat Technologies, Inc.からなるコンソーシアムが開発権を取得し、事業化に向けた検討を開始しました。コンソーシアムメンバーを初め、インドネシア政府や日本政府など多くのステークホルダーが協働してプロジェクトを進めるなか、これまでの地熱案件での経験、知見が評価され、2007年にみずほ銀行はファイナンシャルアドバイザーに就任し、プロジェクトの経済性分析を初め、契約交渉のサポートからファイナンススキーム検討にいたるまで幅広い役割を担うことになりました。

### プロジェクトの経済性を分析し、契約条件の改定交渉をアシスト

本プロジェクトは、30年間の売電契約をインドネシアの国営電力会社と締結し、日本の技術も活用しながら地熱発電所を建設･運営していくものです。みずほ銀行は、地熱発電事業に関するさまざまなリスクを加味した独自のキャッシュフローモデルを作成し、開発・建設・運営に要するコストや予測発電容量などをもとにプロジェクトの詳細な経済性分析を実施しました。その結果、建設コストの上昇など、契約条件を提示した時点から事業環境が変化しており、売電価格の引き上げを初めとした契約条件の改定交渉が必要となりました。

みずほ銀行は、採算性が確保できる売電価格の水準を算出し、コンソーシアムがインドネシア政府に対して行う交渉をアシストしました。しかし、電気料金への影響から価格を抑えたいインドネシア政府との交渉は容易には合意にいたらず、難航しましたが、コンソーシアムとともに粘り強く交渉を続けました。その結果、インフラ分野の輸出促進をめざす日本政府のバックアップもあり、2010年4月、売電価格の改定についてようやく合意に達しました。また、その後も地熱発電事業に関するリスク軽減に向けてさまざまな条件面での交渉を続け、2013年4月、インドネシア電力公社（Perusahaan Listrik Negara Persoro：PLN）との長期売電契約が締結されるとともに、同契約にともなうPLNの支払義務について同国の政府保証が発行されました。

### 大規模地熱発電として世界初のプロジェクトファイナンスを実現

地熱発電プロジェクトは、開発に時間を要するとともに、ほかの発電方式に比べて資源量評価に関するリスクも大きいため、開発資金を調達するさい、通常は、企業の総合的な信用力に基づき資金調達を行う「コーポレートファイナンス」が用いられてきました。これに対し、「プロジェクトファイナンス」はプロジェクト収益のみを返済原資とし、銀行団を含めた多くの関係者が地熱発電の開発にともなうリスクを分担します。みずほ銀行は、事業者にとっての事業リスク低減と地熱発電の促進に向け、「プロジェクトファイナンス」を活用するスキームを提案しました。

本事業のファイナンス組成に向け、ファイナンシャルアドバイザーおよびリードアレンジャーとして金融機関が融資しやすい環境の整備に注力しました。具体的には、資源量調査・経済性分析において、地熱エネルギー減衰リスクを考慮したストラクチャーの提案や、比較的長い建設期間を考慮したリスク低減策を講じるとともに、PLNの支払義務をカバーするインドネシア政府の保証をベースに、国際協力銀行が民間銀行に保証提供するスキームを活用しました。

# 環境・エネルギー分野への取り組み

金融機関とコンソーシアム間のさまざまな条件調整を経て、2014年3月に、国際協力銀行、アジア開発銀行に加え、みずほ銀行を含めた民間金融機関6行が参加して、総額約11億7,000万米ドルの協調融資契約を締結し、6月には第1回目の融資が実行されました。今後は、日本の地熱発電関連機器メーカーも参画して発電所の建設が開始され、2016年に第1号機の運転が開始される計画です。

みずほ銀行は、本プロジェクトの実現がインドネシアの電力不足解消に資するとともに、地熱発電事業における資金調達方法の多様化や、日本の重要な成長戦略であるインフラ輸出の促進にも寄与するものと考えています。今後も、本融資に関するエージェント業務を通じて実現を見届けるとともに、本プロジェクトで蓄積したノウハウや経験を活用し、国内外での再生可能エネルギー開発とインフラ輸出促進に向け、金融面から積極的に取り組んでいきます。

発電所建設予定地

## 社員の声

みずほ銀行
グローバルプロジェクトファイナンス営業部
アジア室 参事役
金沢 裕朗

本プロジェクトは、ファイナンシャルアドバイザー就任からプロジェクトファイナンス実現まで6年半という長い時間を要しました。その間、インドネシア政府との交渉停滞やリーマンショックなどさまざまな困難に直面しましたが、その都度、コンソーシアム企業とともに打開策を講じていくことで、ようやく実現にいたりました。最後にスポンサーから感謝の言葉をいただいたときには、役割を果たすことができた安堵と充実感でいっぱいになりました。
本プロジェクトを通じて、業種や企業を超えてかけがえのない仲間に巡り合えたことに感謝するとともに、培った知識や経験を生かし、地熱を初めとする再生可能エネルギーのさらなる普及と経済・社会の発展に金融面から貢献できるように日々努力していきたいと思います。

## 太陽光発電施設の信託受託への取り組み

みずほ信託銀行は、太陽光発電施設の信託受託を信託銀行で初めて開始しました。2013年5月には、第1号案件として、アイディアルソーラー合同会社（以下、同社）と「鹿児島県鹿屋市高隈町メガソーラー発電事業」（以下、本事業）について不動産を対象とする信託契約を締結しました。

同社は、日本において再生可能エネルギー事業への投資を行うために、太陽光発電関連製品の開発・製造などを行う株式会社インターアクションと中国の電気メーカーである大全集団有限公司が、共同出資により設立した特別目的会社で、日本国内において合計で200MW相当の発電所設置をめざしています。

本事業は鹿児島県鹿屋市の土地を取得し、1.5MWの太陽光発電所を建設して運営するもので、信託受益権スキームを活用した事業です。みずほ信託銀行は信託受託者として、土地や発電所を所有するほか、経済産業省への設備認定申請、電力会社への接続系統連携などの手続きを行うとともに、太陽光発電設備の開発や「電気事業者による再生可能エネルギー電気の調達に関する特別措置法」に基づく買取期間中の電力会社などへの電力供給を実施します。

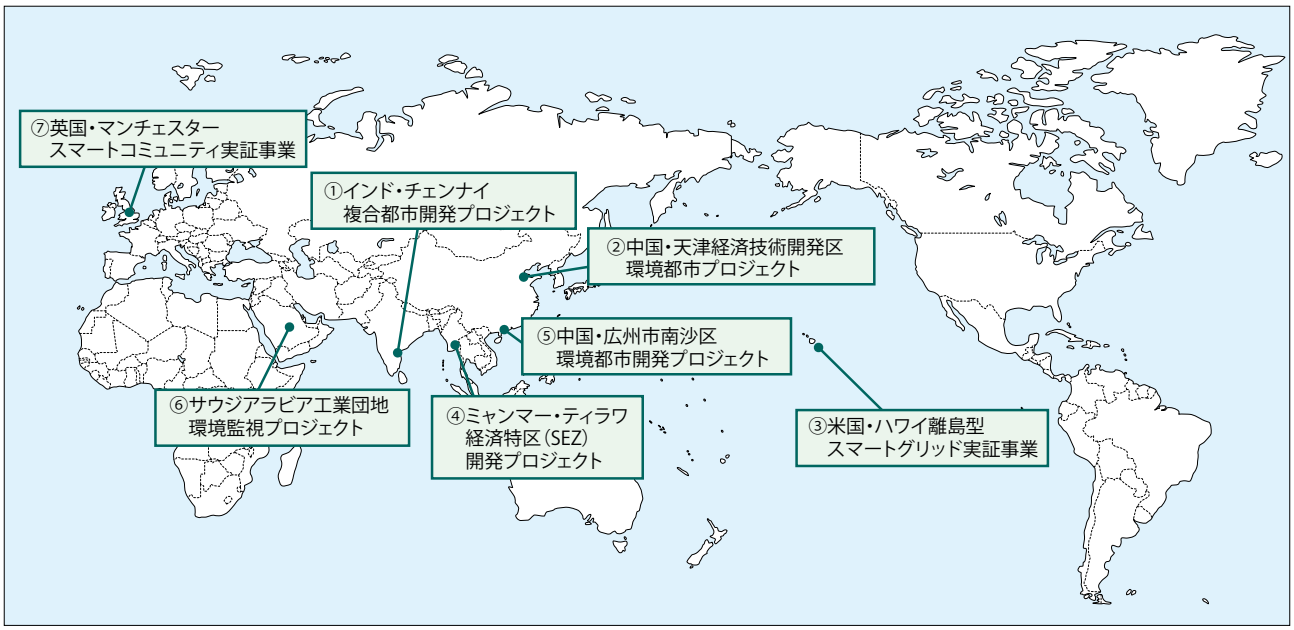
このスキームを通じて、みずほ信託銀行は、再生可能エネルギー発電に参画しようとする企業に対し、長期安定的な資産管理機能を提供していきます。また、事業から生じる利益を受け取る権利の売買を可能にすることにより、将来的な投資機会の多様化についても検討していきます。

本事業で運営する太陽光発電所

## 環境都市プロジェクトへの取り組み

〈みずほ〉は、お取引先との協働により「日本企業のイニシアティブによる」環境都市プロジェクトに、開発段階から積極的に関与し、企画・開発・推進・管理のノウハウを蓄積するとともに、新たな金融の仕組みづくりの検討を進めています。各プロジェクトにおいては、主に経済性評価やビジネスモデルの構築、ファイナンススキームの検討などの役割を担っています。さらに、これらのプロジェクトにより培ったノウハウをほかの新興国にも展開し、「日本発」の環境都市プロジェクトの構築を通じて、金融の立場から日本産業全般の成長戦略をサポートすることをめざしています。

〈みずほ〉が関与する環境都市プロジェクト




| 番号 | プロジェクト名等 | 概要 |
|---|---|---|
| ① | インド・チェンナイ複合都市開発プロジェクト | ・工業団地を中心とした複合都市開発 |
| ② | 中国・天津経済技術開発区環境都市プロジェクト | ・省エネ事業の展開<br>・都市・工業団地のスマート化<br>・石炭ボイラーのガスコジェネレーション（熱電供給システム）化 |
| ③ | 米国・ハワイ離島型スマートグリッド実証事業 | ・離島型スマートグリッド実証実験<br>・電気自動車の充電インフラビジネス事業化 |
| ④ | ミャンマー・ティラワ経済特区（SEZ）開発プロジェクト | ・工業団地を中心とした複合都市開発 |
| ⑤ | 中国・広州市南沙区環境都市開発プロジェクト | ・環境都市開発 |
| ⑥ | サウジアラビア工業団地環境監視プロジェクト | ・工業団地環境監視システムの導入<br>・大気・水などの環境改善ビジネスの展開 |
| ⑦ | 英国・マンチェスタースマートコミュニティ実証事業 | ・家庭用ヒートポンプを遠隔集中管理するアグリゲーション技術・システムの導入、およびビジネスモデルの構築 |

# 環境・エネルギー分野への取り組み

## 日本の技術力を活用したビジネスモデルの構築をめざし、英国のスマートコミュニティ実証事業に参画

地球温暖化やエネルギー資源の急激な需要増加により、再生エネルギーの普及やエネルギーの効率的な利用は、地球規模での喫緊の課題になっています。そうしたなか、英国政府は、「2020 年までに再生可能エネルギーの使用比率を 15%以上に引き上げ」、「2030 年までにヒートポンプ暖房温水器（以下、ヒートポンプ）の普及率を30%まで高める」という目標を設定し、$CO_2$ 削減とガスから電気へのエネルギーシフトを進めています。

その一環として、家庭における再生可能エネルギーの利用促進にも注力しており、英国のビジネス・イノベーション･技能省とエネルギー･気候変動省、マンチェスター市（グレーター・マンチェスター）、日本の独立行政法人新エネルギー･産業技術総合開発機構（NEDO）が協力し、「英国・マンチェスターにおけるスマートコミュニティ実証事業」（以下、本事業）を進めています。本事業の目的は、日本の優れたヒートポンプ技術と ICT 関連技術の活用により、エネルギーシフトを推進することです。

2013 年 2 月、NEDO は本事業を進めるにあたっての実施可能性調査と実証事業を担う事業者を公募し、株式会社日立製作所（以下、日立）、ダイキン工業株式会社（以下、ダイキン）、みずほ銀行、みずほ情報総研が参画するコンソーシアムが採択されました。これは、日立やダイキンの高い技術力に加え、〈みずほ〉がこれまでにスマートコミュニティ実証事業で培ったノウハウなどを生かして、現地政府やコンソーシアム参加者などの関係者がそれぞれのメリットを享受できるビジネスモデルの検討を提案し、評価された結果です。

## ヒートポンプを遠隔制御し、電力需要を調整

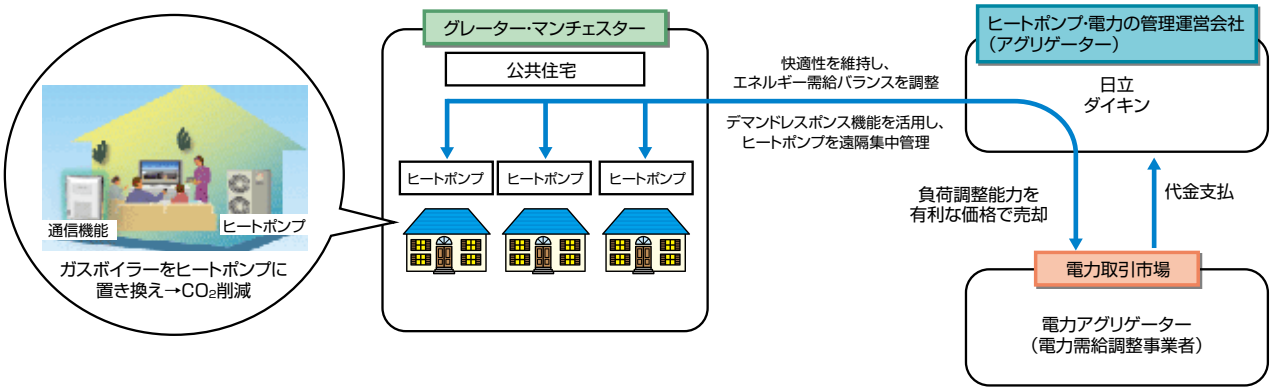
本事業では、住宅の小口消費電力を取りまとめ、需要調整を行う技術およびシステムの実証とビジネスモデルの構築を行います。

具体的には、まず、公共住宅約 600 戸の暖房・給湯設備を、ガス燃焼式温水器から、ダイキンおよび日立が提供する電気エネルギーを用いて大気中の熱を集め加熱するヒートポンプに置き換えます。電気式ヒートポンプは、ガス燃焼式温水器に比べてエネルギー利用効率が約 3 倍も優れているため、大幅な $CO_2$ 排出削減が期待できます。また、日立およびダイキンが構築・運用するシステムにより、各家庭のヒートポンプを遠隔で集中管理・制御します。たとえば、「電力需要が高まる前に遠隔操作で電源を入れて部屋を暖めておき、電力需要のピーク時には電源を切るか、設定温度を下げる」といったデマンドレスポンス（需要応答）機能を活用することによって、快適性を維持しながらエネルギー需給バランスを調整するための技術やシステムの有効性を検討します。

## 負荷調整能力を市場で売買し、安定的な収益を確保するビジネスモデルの構築

こうしたデマンドレスポンスによって電力の需給調整を図る仕組みは、多くのスマートコミュニティ事業で実

ビジネスモデルの仕組み



## 環境・エネルギー分野への取り組み

用化されていますが、本事業の最大の特色は、デマンドレスポンスによって創出した小口需要家の負荷調整能力を電力取引市場で売却するビジネスモデルの検証にあります。世界に先駆けて電力自由化と発送電分離を進めてきた英国では、発電・送電事業者や電力アグリゲーター（電力需給調整を行う事業者）など多くの電力市場参加者により、中長期の卸売から 30 分前の不足分調達、周波数変動に対応する短期の取引まで、期間・量ともに幅広い電力取引商品が売買されています。そこで本事業では、各家庭の快適性を損なわない範囲で電力消費を抑え、負荷調整能力を有利な価格で売却することを想定しています。この仕組みにより収益が安定的に生み出されることが期待されます。

2013 年 5 月から実施した実施可能性調査において、みずほ銀行とみずほ情報総研は、これまでに取り組んできたスマートコミュニティ実証事業で蓄積したノウハウに加え、産業知見を生かし、本事業の経済性評価やファイナンススキームの検討などを含めたビジネスモデル構築を担当しました。2014 年 4 月から 3 年にわたる実証事業では、英国の家庭におけるヒートポンプに対する受容性などの調査・分析を行い、ヒートポンプの普及に向けた施策や家庭の電力需要調整への参加を促す電力アグリゲーション事業の収益性分析を行っていきます。さらに、電力取引市場や電気事業者の調査・分析、英国政府関係者への働きかけの実施などを検討し、ヒートポンプをまとめて遠隔管理することで電力需給を調整するシステムの事業化に向けた検討を行っていきます。

本事業で、エネルギー政策・制度を考慮し、エネルギーシフトや低炭素社会を実現する持続可能なビジネスモデルが構築できれば、英国内のほかの地域への展開が見込まれます。

〈みずほ〉は、これからも国内外のスマートコミュニティ事業に積極的に参画し、日本の優れた技術を活用して、快適な生活を維持しながら $CO_2$ を削減する低炭素社会の実現に貢献していきます。

# アジア地域への取り組み

**アジアは、海外からの企業の進出や地場企業の成長による民間設備投資、旺盛なインフラ整備投資、経済発展による消費者市場の拡大など、世界経済の成長を牽引する地域として注目を集めています。**

**〈みずほ〉は、中期経営計画において、『日本、そして、アジアと世界の発展に貢献し、お客さまから最も信頼される、グローバルで開かれた総合金融グループ』をビジョンとして定め、アジアを重点戦略地域と位置づけています。総合金融グループとしての知見やノウハウなどを生かし、金融資本市場の発展や日系および外資系企業の進出、現地企業の成長のサポートを通じて、アジアの経済・社会の発展への貢献をめざしています。**

## ファンドを活用して日本企業のアセアン地域への進出をサポート

### ■日本企業のアセアン進出を資金面と経営面からのサポートにより後押し

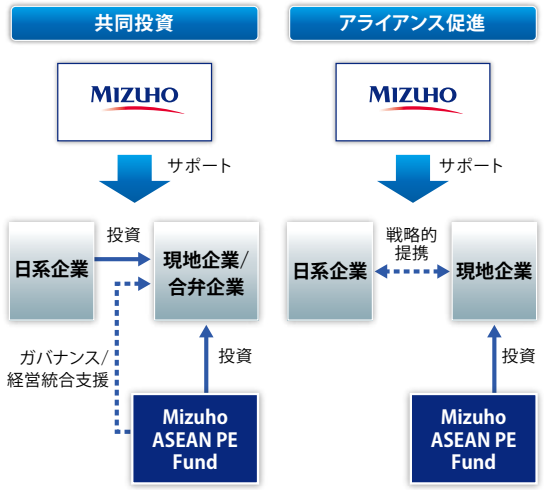
東南アジア 10 カ国で構成されるアセアン（ASEAN：東南アジア諸国連合）地域は、過去 10 年間に高い経済成長を見せており、事業拡大をめざす現地企業の資金調達やノウハウを持つ企業との提携に対するニーズが旺盛です。同地域は、新たな市場を求める日系企業の進出意欲も高いエリアですが、とくに中堅･中小企業においては、現地パートナーの発掘、出資、出資後の現地企業運営などが負担となり進出が実現しないケースがあります。

こうしたなか、現地企業への出資を通じて、中堅・中小企業を初めとする日本企業の同地域への進出を支援するため、みずほ銀行は、2013 年 3 月、アセアンの現地企業（日系合弁企業を含む）を投資対象とするプライベートエクイティファンド（通称「Mizuho ASEAN PE Fund」（以下、本ファンド））を創設しました。ファンド規模は最大 2 億米ドルを予定し、みずほ銀行が最大 1 億 2,500 万米ドルを拠出するほか、株式会社国際協力銀行が最大 2,500 万米ドル、第一生命保険株式会社が 3,000 万米ドルを拠出することが決定しています。

本ファンドは、現地企業への出資を通じて、日系企業が投資や提携を進めやすい環境をつくり、日系企業と現地企業とのアライアンス構築の促進をめざしています。たとえば、本ファンドが日本企業と共同で現地企業に出資することで、日本企業の初期投資負担や、デューデリジェンスを初めとした投資過程の負担を軽減するとともに、共同出資パートナーとして現地企業の運営をサポートします。また、本ファンドが日系企業の投資先となり得る現地企業に先行投資することで、提携を考えている日本企業は現地企業の実態をより把握しやすくなります。

通常のプライベートエクイティファンドは、マジョリティー出資（出資比率 51%以上）によって経営権を取得し、経営刷新や事業の再構築を実施する「バイアウト」投資が一般的ですが、本ファンドは、少数持分への出資をメインとし、新たな資本の投入による投資対象企業の事業成長・企業価値向上を目的とした「グロースキャピタル」投資が中心となります。

本ファンドの投資イメージ




### ■経験豊富なファンドマネージャーを登用して多くの投資案件を検討

本ファンドの運営は、みずほ銀行がシンガポールに設立した 100%出資会社「Mizuho Asia Partners Pte. Ltd.」（以下、MAP）が行っています。運営にあたっては、インドネシア、マレーシア、シンガポールなどアセアン地域における投資業務経験の豊富なファンドマネージャーを登用しています。各メンバーがこれまでの業務経験やネットワークを活用して積極的にニーズ把握に取り組んだ結果、営業開始からおよそ 1 年間で 200 件を超える投資候補先を発掘。さまざまな検討プロセスを経

## アジア地域への取り組み

て、外食レストランチェーンやフィットネスクラブ事業など、3 件の投資が結実しています。また、投資が実現しなかった企業についても「提携先として日本企業を紹介してほしい」といった要望は 90 件以上あり、これらの企業と日本企業とのマッチングも行っています。

みずほ銀行では、シンガポールにオフィスを置く産業調査部 アジア室が現地窓口となって本ファンドの活動を緊密にサポートしています。また、日本国内においても、産業調査部の戦略プロジェクト室および業種別チーム、法人関連企画部門、営業部店などが連携して、アセアン進出をめざす日本企業のニーズ把握に努めるとともに、ニーズに合致するアセアン企業を紹介し、業務提携や合弁事業、M&A の実現に向けたサポートを提供しています。

### ■インドネシアの外食レストランチェーンに投資し、日系企業のノウハウを生かした新ブランド展開による事業拡大を支援

「Asia Culinary Inc Pte. Ltd.」（以下、同社）は、インドネシア主要都市に中高所得者層をターゲットとするプレミアムダイニング「The Duck King」など 20 店舗を展開する中華系レストランチェーンです。同社では、近年、都市部郊外で建設が進むショッピングモールなどへの出店を加速させていくために、従来よりも価格帯を抑えた新規ブランド店舗の展開を計画していました。具体的には、インドネシアで人気が高まっている日本食レストランを事業ポートフォリオに戦略的に追加することを検討していました。こうした事業拡大に向けて外部資金の調達を検討していた同社には、複数のファンドから投資提案が寄せられていました。同社に対し、MAP は、日系企業と提携しやすい環境づくりとして、既存投資家との入れ替わりおよび成長資金の投資を提案したところ、同社のニーズにも合致、本ファンドから同社に対し、1,670 万米ドルを投資することになりました。

2014 年 1 月、同社は、ロイヤルグループのなかで天丼･天ぷら専門店「てんや」を展開する「株式会社テン コーポレーション」との提携を発表し、今後はフランチャイズ方式で「てんや」のノウハウを生かした店舗をインドネシア国内で展開していく計画です。「株式会社テン コーポレーション」にとっては、この提携がインドネシアへの初進出となりました。

みずほ銀行および MAP は、本ファンドを活用して、現地企業と日本企業の双方のニーズに応えながら、日本企業のアセアン進出支援と日本との関係強化を望むアセアン現地企業の成長支援に積極的に取り組んでいきます。

プレミアムダイニング「The Duck King」

### 社員の声

本ファンドではアセアン地域の現地企業を投資対象としており、ローカルネットワークを駆使して、幅広い業種の現地企業から成長資金のご相談をいただいています。
第一号投資案件となった本件では、MAP がインドネシア企業と日本企業の間に入り、具体的な協業に向けた話し合いや交渉に立ち会うなど、両社の提携実現に向けたサポートを行いました。
今後もアセアン現地企業との対話を深めていくことで、現地成長企業のニーズに応えていきたいと考えています。そして、本ファンドの機能を活用するとともに、グループ内の各部署と連携して、現地企業とアセアン地域に進出を図る日本企業との架け橋となれるような投資実績を、1 件でも多く創出していきたいと考えています。

Mizuho Asia Partners Pte. Ltd.
江島 陽一

# 社会起業家育成支援への取り組み

## アショカの日本での活動を継続的に支援

人権、教育、健康、環境などの分野における深刻で差し迫った社会的課題の解決に、持続可能な「事業」として取り組み、社会の変革をめざす「ソーシャルビジネス」が、世界的に注目を集めており、少子高齢化や社会保障、エネルギー、地域活性化の問題など、さまざまな課題を抱える日本においても、ソーシャルビジネスに対する期待が高まりつつあります。しかし、日本は欧米に比べ「社会起業家」の認知度が低く、経営ノウハウや資金・人材も不足しており、ソーシャルビジネスが進展するための事業環境は十分には整備されていません。

### 関係者の声

アショカ
創設者・代表
ビル・ドレイトン 氏

私は、日本をより良い国にすることをめざすアショカジャパンへのみずほ銀行の継続的なご支援に対して、アショカを代表して深く感謝するとともに、これからも、より良い日本社会を築くための旅路をともに歩んでいくことができ、大きな喜びを感じています。
2011 年 1 月に設立したアショカジャパンの 3 年間の歩みを振り返ると、主に 3 つの成果を上げることができます。
1 つ目は、究極の社会起業家であるアショカフェロー 8 人の生の声を、日本の聴衆に届けることができたことです。彼らは、日本でチェンジメーカーが生まれるためのロールモデルであり、市民が「自分にも何かできるのではないか」という心の炎を灯すために極めて重要な役割を持っています。
2 つ目は、日本の将来にインパクトを与える新しい解決法を生み出す若いチェンジメーカー（ユースベンチャラー）が 150 人余り誕生したことです。あるユースベンチャラーの言葉を引用します。
「同世代の若者も日々考えているし、矛盾を感じているが、行動している人は少ない。でも、アショカには行動しようとする人が集まっている。皆個々には孤独だが、彼らは相談できる仲間だと思う。そして、自分が動くことで、周りの人に『いいな』と思ってもらって、周りも動かしていく。」
まず何がおかしいかを突きとめ、「自分にはできない」と思わせる「自分自身の中の敵」を追い払い、解決法を見つける、そして行動する。このようにして、社会変革者は誕生します。
3 つ目は、東アジアで最初のアショカ・フェローが 3 名誕生したことです。大勢の候補の方々のなかから選出された 3 名は、特定の社会問題に対してそれまで存在しなかった新しい切り口の解決法を生みだした人たちであり、その解決法が国境を越えてインパクトを及ぼす可能性を秘めています。
アショカジャパンがこの 3 年間でしっかりとした礎を築くことができたのは、みずほ銀行の当初からのご支援の賜物です。これからも、私たちの協働の効果が加速していくことを期待しています。

これらの課題に対応しつつ、日本でソーシャルビジネスを進展させるため、〈みずほ〉は社会起業家支援で世界的な権威であるアショカの日本での活動を、2011 年のアショカジャパン設立当初から継続して支援するとともに、ソーシャルビジネスに関する知見やノウハウを積み上げ、金融機関としてのかかわり方を検討しています。

### ■ソーシャルビジネス進展に向け、アショカジャパンが精力的に活動

アショカジャパンは「Everyone-A-Changemaker（誰もがチェンジメーカー）」になる社会の実現をめざし、新しい仕組みを立ち上げて実行する社会起業家への資金面・事業面からの支援や、未来のイノベーター育成に取り組む「ユースベンチャー」、「フェローによる講演会」などを通じて、日本における公益のためのイノベーション（革新）の促進を支援しています。

#### 社会起業家支援

2013 年度、社会起業家である「アショカ・フェロー」に川添高志氏が認定され、日本人のフェローは 3 人となりました。

### 新たに認定された日本人フェローと活動内容

**在宅医療と予防医療分野で革新的なサービスを提供し、超高齢社会の課題に対応**

ケアプロ株式会社
代表取締役
川添 高志氏

従来の看護師の働き方や在宅医療ケアのあり方を一から見直し、経験の少ない看護師をしっかり教育することで、24 時間 365 日体制の訪問看護サービスを実現。
また、日本の高齢化から生じる予防医療の課題に対応するため、一人ひとりが自分の健康を管理するためのセルフチェック・ステーションを設立し、安くて早くて安心な血液検査によるセルフ健康チェックサービスを提供しています。

#### ユースベンチャー

「ユースベンチャー」は、社会の矛盾を解決・軽減するためのアイデアを生み出し、活動することを決めた若者に、プロジェクトを立ち上げる機会と環境を提供することで、チェンジメーカー精神やスキルを育む取り組みです。アショカ・ジャパンでは、2016 年度末までに 150 組 750 人の支援を目標として活動しており、

# 社会起業家育成支援への取り組み

2013 年度末までに、34 組 170 人の活動を支援しました。また、東北の未来のために貢献したいと考える若者たちのために、「アショカ東北ユースベンチャー」も実施しています。

ユースベンチャーパネル審査会の様子

## フェローによる講演会（エンパシー・キャンペーン）

アショカジャパンでは、ソーシャルビジネスについての認知向上や関心醸成を目的に、斬新なアイデアでさまざまな社会問題に取り組む「アショカ・フェロー」を世界中から招き、彼らのアイデアと取り組みを紹介する講演会を実施しており、毎回多くの方が参加しています。2013 年度からは、ソーシャルビジネスの発展や現代社会にとって重要な「エンパシー（共感力）」を高めるため、こうしたテーマで大きな成果を生みだしているフェローたちを招聘し、エンパシーに関連する講演会や対話会を実施しました。今後 2017 年にかけて、日本で心の教育の重要性浸透とエンパシー能力を高めるさまざまな試みが始まることをめざします。

講演者：ルーツ・オブ・エンパシー
創立者兼代表　メリー・ゴードン

**講演内容**
**21 世紀の子育て・教育における「エンパシー」の重要性**

講演者：プレイワークス
創立者＆ CEO　ジル・ヴァイアレット

**講演内容**
**「いじめや暴力が潜む危険な昼休みを、思い切り遊べる楽しい時間に変える」**

## ソーシャルビジネス進展に向け、金融機関としてのかかわり方を継続検討

〈みずほ〉は、アショカジャパンの支援を通じて、ソーシャルビジネスに関する知見を蓄積するとともに、アショカ・フェローの取り組みを金融面から支援しています。

また、ソーシャルビジネスに関する研究会を立ち上げて、欧米における事業環境の実態調査や事例研究を行いました。今後も、日本におけるソーシャルビジネスの進展や社会起業家への支援に、金融機関としてどのような貢献ができるのか検討していきます。

### 関係者の声

**社会福祉法人伸こう福祉会**
専務理事
**関東訪問診療ネットワーク**
理事
**のぞみ株式会社**
代表取締役
**片山 ます江 氏**
（2012 年 3 月アショカ・フェローに選出）

アショカ・シニアフェローに選定いただき、これまでの取り組みを、日本を超えて全世界へとお知らせすることができました。この選定をきっかけとして、シュワブ財団が支援する「社会起業家 2014」にも選出され、世界のさまざまな課題解決に取り組む素晴らしい方々との交流を持ち、互いの情報を供与することで、より広い視野での学びを得ています。みずほ銀行には、福祉事業を運営する「社会福祉法人伸こう福祉会」および医療事業を運営する「関東訪問診療ネットワーク」、「のぞみ株式会社」において、より多くの方へ質の高いサービスを提供するための資金調達のご支援をいただいています。今後も、介護、保育、医療分野における社会ニーズに応えていくため、学ぶべき同業他社の情報提供やM&Aの提案などのご支援を期待しています。

# 東日本大震災復興支援への取り組みに関する特集

〈みずほ〉は、金融機関としての社会的責任･公共的使命を踏まえ、東日本大震災で被災された方々の生活および産業・経済の復旧、被災地を中心とする地域の復興支援に、グループの総力をあげて取り組んでいます。本部には専門組織「東北復興デスク」や「産業・地域復興貢献 PT」を設置し、被災地域の企業や金融機関、地方公共団体、関係官公庁との活発な情報交換･連携を通じてその時々のニーズを把握し、復旧・復興のために何ができるかを模索しています。

震災発生から３年を経た現在、被災地のインフラや住宅の復旧は着実に進展していますが、当初の計画どおりには進んでおらず、完全な復興にはまだ時間を要します。また、被災地の雇用は堅調ですが、公共事業で一時的に改善している面もあり、人口の減少や被災地を訪れるボランティアの減少などもみられます。今後の課題は、将来を見据えた産業基盤の強化、インフラや住宅復旧後の新たなまちづくりと地域の活性化、そして被災地の現状を伝え続けるための情報発信であると、〈みずほ〉は考えています。

こうした考えのもと、〈みずほ〉は、「雇用創出」に重点を置き、官民連携スキームを初めとする多様なファイナンス機能や産業調査機能、信託機能、コンサルティング機能など、グループの総合力を生かして産業・地域復興支援に注力するとともに、被災地域の復興に向けた社会貢献活動にもグループ一体で取り組んでいます。また、そうした取り組みを社内外に情報発信し、被災地の現状についての認識共有にも努めています。

**CONTENTS**


雇用につながるビジネス創出支援 …… 31

「新しい東北」の創造に向けた取り組み …… 33

被災地での社会貢献活動 …… 34

# 雇用につながるビジネス創出支援

**被災地に暮らす方々の生活基盤となる雇用の確保は、引き続き重点的に取り組むべき課題です。〈みずほ〉は、被災企業の資金調達支援を通じた事業再生にとどまらず、新たな雇用の受け皿となる新規事業の創出や産業育成にも取り組んでいます。**

## 地域金融機関と連携し、農林漁業の成長産業化を支援

〈みずほ〉は、東北地方の主な産業のひとつである農林漁業の競争力を高めることが、雇用創出や地域活性化につながると考え、地域金融機関などと連携し、2013年4月には「とうほくのみらい応援ファンド」、同年6月には「ふくしま地域産業6次化復興ファンド」といった2件の農林漁業の成長産業化を進めるファンドに出資しました。

そのうち「とうほくのみらい応援ファンド」からは、2014年1月に第1号投資案件として、青森県深浦町の水産加工会社である「あおもり海山株式会社」に1億円、2014年3月に第2号案件として、岩手県洋野町の牛乳・乳製品製造会社である「有限会社おおのミルク工房」に1,300万円の出資を行うことを決定しました。

「とうほくのみらい応援ファンド」設立発表会

「ふくしま地域産業6次化復興ファンド」設立発表会

※農林漁業の成長産業化支援についての詳細は、「農業分野への取り組み」（p12～14）に記載しています

## 再生可能エネルギー発電事業への支援

震災以降、日本全国でエネルギーに対する問題意識が高まるなか、被災地においても再生可能エネルギーの活用に注目が集まっています。

〈みずほ〉は、以前より再生可能エネルギーに関するプロジェクトに積極的に取り組んでおり、コンサルティングから資金調達まで事業化支援に対する幅広い実績を有しています。蓄積したノウハウを生かし、東北地方においても再生可能エネルギーの普及促進を支援しています。

### ■洋上風力発電関連産業の創出を見据え、福島沖浮体式洋上風力発電の実証運転を開始

福島県は、復興に向けた方向性を示す「福島県復興ビジョン」のなかで、福島県における再生可能エネルギー関連産業の集積を課題として掲げており、多くの最先端技術を駆使する浮体式洋上風力発電はその中心となるものです。浮体式洋上風力発電は、近海を深い海に囲まれた日本で、安定的な発電を実現できるものとして高い期待が寄せられています。また、風車は自動車と同様に多数の部品が必要なことから、風車の完成工場のそばに多くの部品メーカーが集積することで、新たな産業振興・雇用創出も期待されています。

エネルギー分野の先端的な研究の実績や、豊富な知識・知見を持つみずほ情報総研は、国内10社および東京大学から成るコンソーシアムの一員として、「福島復興・浮体式洋上ウィンドファーム実証研究事業（以下、本実証研究事業）」に参画しており、情報基盤整備などの役割を担っています。本実証研究事業では、気象・海象データおよび運転データの収集・分析を行い、浮体式洋上風力発電の安全性、信頼性、経済性の評価と、運転維持管理手法の確立に向けた取り組みを進めています。2013年

## 雇用につながるビジネス創出支援

11 月には、2 MWダウンウィンド型浮体式洋上風力発電設備 1 基を設置し、実証海域である福島県沖約 20km 地点において運転を開始しました。

本実証研究事業は、「製造業を初めとする洋上風力発電関連産業の創出」と、「浮体式洋上発電設備を日本の主要な輸出産業のひとつに発展させること」を目標とするほか、地元の漁業関係者との協議を通じて、本実証研究事業の大きなテーマのひとつである「漁業と浮体式洋上ウィンドファームの共存」の実現に向けた取り組みを進めていきます。

浮体式洋上風力発電設備

### ■「鶏糞バイオマス発電の事業化実現」を幅広く支援

「鶏糞バイオマス発電」は、これまで廃棄していた鶏糞を発電の原料として活用するとともに、焼却後の灰を肥料原料として活用するという画期的な取り組みです。これまで全国でも数例しか事例がありませんが、環境に優しい資源循環型のクリーンな再生可能エネルギーとして近年注目が集まっています。

みずほ銀行は、震災により被害を受けた岩手県の養鶏事業者、「株式会社十文字チキンカンパニー」（以下、同社）の鶏糞バイオマス発電事業に構想段階から関与し、再生可能エネルギーの固定買取制度の詳細やコンサルティング会社の紹介など、各種情報提供を行いました。同時に、発電プラントについての相談対応などグループの総合力を生かしたきめ細かいサポートを実施しました。この結果、事業化が決定し、みずほ銀行は地元の金融機関等と共同で、プラント建設のための融資を実行しました。

同社の鶏糞バイオマス発電事業は、環境に優しいクリーンな電源として各工程における雇用の創出が期待されるだけではなく、東北の主要産業である畜産業の復興にも役立つなど、地域社会からの関心も高まっています。

# 「新しい東北」の創造に向けた取り組み

## 復興庁「官民連携推進協議会」への参画

〈みずほ〉は、復興庁と緊密に連携して復興支援に取り組んでいます。2013 年 12 月には、復興庁が立ち上げた「『新しい東北』官民連携推進協議会」（以下、本協議会）にみずほ銀行が発起人として参画するとともに、みずほ総合研究所が事務局運営業務を受託しました。また、本協議会に関するウェブサイトの構築・運用は、みずほ情報総研が実施しています。

本協議会は、復興を契機に人口減少や高齢化、産業の空洞化などの地域が抱える課題を克服し、今後のモデルとなる「創造と可能性の地」としての「新しい東北」を実現するために、行政機関、企業、大学、NPO など幅広い主体の情報共有の場として立ち上げられたもので、会員は 700 団体を超えています。〈みずほ〉は、会員が復興支援に関する情報を共有するためのウェブサイトの構築支援や、会員団体による交流会の運営サポートなどを通じ、さまざまな主体による連携のきっかけづくりに取り組んでいます。

「新しい東北」官民連携推進協議会　会員交流会

## 被災地への人的支援　～自治体等との連携～

〈みずほ〉では、法人や個人の二重ローン問題の解消に向け、震災直後から岩手・宮城・福島各県の産業復興相談センターや、東日本大震災事業者再生支援機構に 9 名以上の社員を継続的に派遣しているほか、地方自治体にも社員を派遣しています。

### 社員の声

震災の被害で過大な債務を負った事業者の事業再生支援を行うことを目的として設立された、「東日本大震災事業者再生支援機構」に出向しています。当機構では、被災事業者の再生計画の策定支援や取引金融機関との利害調整、被災者の負担となっている既存債務の買取などを通じ、被災事業者の再生に向けた支援を行っています。事業計画策定に必要な資料が津波で流出しているなど難しい局面も多々ありますが、相談に来る多くの事業者は、事業を再生させようと奮闘しています。
皆が力をあわせて「復興」というひとつの目標に向かうよう、これまでの知見を生かして日々業務に取り組んでいます。

**みずほ銀行**
経営企画部
（「東日本大震災事業者再生支援機構」に出向中）
調査役 **荻野 喬生**

# 被災地での社会貢献活動

**〈みずほ〉では、東日本大震災からの復興に向け、専門的な知見やネットワークを生かし、グループの総力をあげて取り組むとともに、社員参加型のボランティアや県外避難者への情報提供、金融教育などの社会貢献活動にも継続的に取り組んでいます。**

## みずほの森プロジェクト

〈みずほ〉は、福島県いわき市の海岸防災林再生のため、2013年4月、福島県・いわき市・海岸防災林所有者と協定を締結し、海岸防災林の一区画を「みずほの森」として植栽・保育活動に取り組む「みずほの森プロジェクト」を開始しました。

対象となる「新舞子海岸林」は、福島県いわき市の太平洋岸に南北約7キロメートルに伸びる海岸防災林で、東日本大震災での津波により甚大な被害を受けました。海岸防災林は、津波による被害を軽減するだけではなく、飛砂・風害から住居・農地を保護する機能を有するため、沿岸部の生活再建、農業再生にはこの海岸防災林の再生が不可欠です。

〈みずほ〉は、福島県が防潮堤建設、対象地区の盛土などを行った後、2014年11月から新舞子海岸の約2ヘクタールを「みずほの森」として、1年半かけて約2万本のクロマツを植栽し、その後3年かけて保育を進めていきます。植栽・保育活動については、社員によるボランティアを派遣します。

植栽開始に先立ち、2013年10月には社員ボランティアを派遣し、地元の公園の清掃活動を行いました。当日は、地元自治体の職員や地域住民の方々と作業を行うなど、地域と連携した被災地支援活動を展開しました。

「みずほの森プロジェクト」対象地

社員によるボランティア活動の様子

## 被災地の現状を伝え、支援し続けるための活動

震災発生から3年が経過しましたが、復興は道半ばであり、継続的な支援が必要な被災地域では、現状を伝え続けるための情報発信も課題となっています。

こうしたなか、〈みずほ〉では社員が被災地との繋がりを持つことができる場を継続的に提供しています。

社内広報誌「MIZUHO」には、震災発生後3年間の経過を特集記事として掲載したほか、これまでの活動をまとめた動画「私たちの震災復興支援」を制作するなど、被災地の状況や震災復興について、〈みずほ〉の取り組みを紹介しました。

また、有志の社員が参加する「被災地ボランティア」を2011年夏以降継続しており、2013年度までにのべ345人の社員が参加しました。

そのほか、震災直後から「社員が身近にできる支援の場」として、被災地物産フェアを継続的に開催しています（2013年度では8回、累計では19回開催）。毎回、多数の社員が参加しており、風評被害にあって売上が落ち込んでいる販売者の方からは、感謝のお言葉をいただいています。

動画「私たちの震災復興支援」

被災地物産フェアの様子

# サービス提供力向上への取り組みに関する特集

〈みずほ〉は、中期経営計画のビジョンにおいて「サービス提供力 No.1」を掲げ、その実現に向けた CS 向上の心構えとして「みずほサービス・スピリット」を制定し、その実践に努めています。さらに個人ユニットでは、サービス提供力の向上による「お客さまに選ばれ続ける金融グループ」の実現をめざし、お客さまのライフサイクルやニーズに応じた幅広い金融商品を提供するとともに、先進的かつ「簡単・便利・快適」な次世代リテールサービスの構築や、お客さまに親しみやすい優しい金融サービスの提供に努めてきました。

2013 年度には、リバースモーゲージローンの取り扱い開始や少額投資非課税制度「NISA」の活用に向けた投資信託の商品ラインアップ拡充、スマートフォンなどを利用したサービスの拡充と利便性向上などに取り組みました。

こうした取り組みに加え、「国内金融資産活性化 PT」や「次世代リテール PT」を設置して、中長期的な視点から 10 年後の金融のあるべき姿を整理し、貯蓄から長期投資への推進や高齢者の資産移転の仕組みづくり、新しいリテール金融ビジネスについての検討を行っています。

**CONTENTS**


**商品を通じた取り組み** …… 36
リバースモーゲージローン …… 36
みずほ MyWing …… 37
ライフステージ応援プラン …… 38
NISA への対応 …… 39
**チャネルを通じた取り組み** …… 40
モバイル端末向け対応 …… 40
ATM サービスの拡充 …… 42
金融リテラシー向上に向けた取り組み …… 43
**CS 向上への取り組み** …… 45

# 商品を通じた取り組み

## リバースモーゲージローン

### 自宅の資産価値を活用して、より豊かなセカンドライフを実現する「リバースモーゲージローン」の取り扱いを開始

日本の平均寿命が伸びていくなかで、老後資金に対する社会の不安は大きく、安心して過ごすことができる老後に対する金融機関の役割は高まっていると認識しています。そうした認識のもと、みずほ銀行では、老後の生活へのお客さまニーズにお応えするため、魅力ある商品やサービスの開発・提供に努めています。

そのひとつが、2013年7月にみずほ銀行が取り扱いを開始した「みずほリバースモーゲージローン（愛称：みずほプライムエイジ）」（以下、本商品）です。これは、高齢のお客さまの持ち家（自宅）を担保として、一定の範囲内で随時借り入れが可能であるローン商品です。資金使途は自由であり、たとえば趣味や旅行などセカンドライフの充実を図るために必要な費用や、自宅のリフォーム費用・老人ホーム入居費用などに利用することができます。また、返済は、お客さまが亡くなられた後、自宅売却などにより一括で行われるため、基本的には借入期間中に元利金を返済する必要はありません。

米国では、担保割れリスクへの対応やローン債権の流動化の仕組みづくりなど、民間金融機関のリスクを低減する公的関与が一定の貢献を成し、リバースモーゲージローンの普及が進んでいますが、日本ではリスクを軽減するための十分な仕組みがなかったこともあり、一部の金融機関での取り扱いにとどまっていました。

しかし、近年、「官民ラウンドテーブル※」などにおいて高齢者のニーズに応える金融商品・サービスの在り方や中古住宅の流通促進・活用方法が議論されており、金融面で期待される商品としてリバースモーゲージローンがあげられています。そのような背景などを踏まえ、みずほ銀行では、リバースモーゲージローンをご利用いただくお客さまとみずほ銀行にとってのリスクを踏まえた十分な検討を行い、メガバンクとして初めて取り扱いを開始しました。今後も、みずほ信託銀行とも連携し、本商品の利用を通じて、資産としての自宅の活用や売却を含めた資産管理など、高齢者ニーズに幅広く対応していきます。

また、2013年10月に有料老人ホーム事業の国内最大手である「株式会社ベネッセスタイルケア」、2014年4月に不動産管理事業大手の「綜合警備保障株式会社」、そして2014年6月に不動産流通事業大手の「大成有楽不動産販売株式会社」と本商品に関する業務連携契約を締結するなど、他企業とも連携のうえ本商品の認知度向上を図るとともに、多様化するお客さまのニーズに積極的に対応していきます。

※官民ラウンドテーブル：金融審議会「わが国金融業の中長期的な在り方について（現状と展望）」を踏まえ、官民が、金融機能の向上・活性化に向けて持続的な対話を行っていくことを目的として設置された作業部会

# 商品を通じた取り組み

## みずほ MyWing

### 働く女性の日々の豊かさや夢の実現をサポートする「みずほ MyWing」の取り扱いを開始

みずほ銀行が各種マーケットデータやお客さまアンケートなどを分析したところ、20～30 歳代の働く女性は、消費活動が活発で資格取得や留学などの潜在的な借入ニーズがある一方、男性と比較してローン商品を利用するケースが少ない傾向にあることが分かりました。

みずほ銀行では、こうしたお客さまのローン商品に対する垣根を低くし、夢の実現に向けて役立ててもらうため、働く女性のニーズやライフスタイルにあわせ、「安心」「便利」「お得」をコンセプトとした 7 つのサービスをパッケージ化した、ポジティブイメージの新しいローン商品「みずほ MyWing」を開発し、2014 年 2 月に取り扱いを開始しました。

「みずほ MyWing」では、借入ニーズがあるもののローンを利用しない大きな要因のひとつである返済に対する不安を解消するために、日々の家計管理ができる「おさいふアプリ」や「返済シミュレーションサービス」、電話でお金に関する相談ができる「マネーコンサルフォン」をパッケージに組み込みました。また、普通預金のキャッシュカードにローン機能を追加するなど商品の利便性を高めたほか、プレゼントやセミナー・イベントといった役立つ情報の提供など、商品の付加価値を高めるサービスについても検討を重ねて商品開発を行いました。

みずほ銀行は、今後もこうした商品の開発を通じて、お客さまの「夢の実現」をサポートできる金融商品・サービスの提供に努めていきます。

### 社員の声

みずほ銀行にはさまざまなローン商品がありますが、カードローンについては男性に比べて女性の利用が少なく、女性の利用ニーズには応えきれていないのでは、と感じていました。
そこで、マーケット調査やアンケート結果を踏まえ、ポジティブイメージで差別化を図ったローン商品として「みずほ MyWing」の開発にいたりました。
この商品名には「夢への一歩を踏みだす女性をサポートしたい」という思いを込め、ポスターやパンフレットは明るく前向きなイメージになるようピンク色を基調にするなど工夫しました。
これからも、お客さまのさまざまなニーズに応えられるように、商品・サービスの拡充に取り組んでいきたいと考えています。

みずほ銀行
ローン業務開発部
業務開発チーム
調査役 **大野 温子**

潜在的な利用ニーズはあるものの、ローン商品にはなかなか興味をもっていただけなかった女性のお客さまにも、「おさいふアプリ」や「ココロきらめくプレゼント」と「わたし応援ローン」をあわせてご提案することで、ご関心を持っていただけるようになりました。
「みずほ MyWing」の前向きなイメージを感じていただき、働く女性のお客さまを中心に、留学などの夢の実現に向けてご利用いただいています。

みずほ銀行
浜松町支店 個人営業課
**大山 景子**

**「みずほ MyWing」の 7 つのサービス**

| | | |
|---|---|---|
| 安心 | おさいふアプリ | 楽しく簡単に家計管理ができるスマートフォンアプリ。毎月の収入・支出を入力すると、ハローキティからアドバイスがもらえます。 |
| | 返済シミュレーション | パソコンやスマートフォンで利用できる「わたし応援ローン」の返済シミュレーションサービス。 |
| | マネーコンサルフォン | 家計や貯蓄、資産運用など、お金に関するさまざまな不安を電話で相談できるサービス。 |
| 便利 | わたし応援ローン | 夢の実現を金融面から応援するローン機能。普通預金のキャッシュカードにローン機能をセットするため、カード枚数も増えずにご利用いただくことができます。 |
| お得 | ココロきらめくプレゼント | 「わたし応援ローン」の利用残高などに応じて、抽せんでプレゼントを提供するサービス。 |
| | おトクインフォ | おトクな情報が盛り沢山のウェブサイトとメールマガジンのサービス。 |
| | 自分みがきセミナー | 役立つセミナーやライフスタイルを豊かにするイベントを案内するサービス。 |

## ライフステージ応援プラン

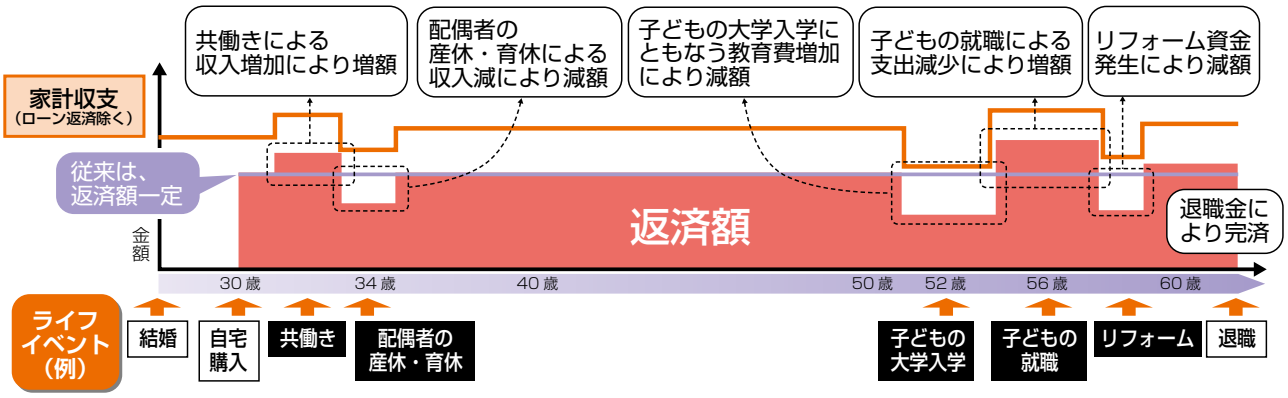
### ライフイベントに応じた住宅ローンの柔軟な返済を可能にする「ライフステージ応援プラン（返済額増減サービス）」の取り扱いを開始

住宅ローンの借入期間は数十年になることが一般的ですが、その間、お客さまの家計収支が常に一定とは限りません。たとえば、結婚や出産を初め、転職や子どもの進学など、さまざまなライフイベントにより収支が増減する可能性があります。こうした収支の増減にかかわらず、住宅ローンは通常、返済額が一定であるため、ご利用者から「収入減少や支出増加の際には、一時的に返済額を抑えることができれば」といった声が少なくありません。

こうしたお客さまの声に応え、商品の差別化を図るため、みずほ銀行は、お客さまのさまざまなライフイベントに応じて変化する家計収支に対応して、住宅ローンの返済額を増減できる新しいサービス「ライフステージ応援プラン（以下、本プラン）」を開発し、2013 年 8 月から取り扱いを開始しました。本プランをご利用いただいたお客さまからは、「いざというときに相談できるので安心」などの評価をいただいています。

みずほ銀行では、本プランの利用を通じて、お客さまのライフステージがより安心で豊かなものになるよう、引き続き金融面からサポートしていきます。

本プランの利用イメージ



商品を通じた取り組み

## NISA への対応

### NISA への積極的な対応で、お客さまの資産形成と日本経済の活性化に貢献

日本国内において家計が保有する約 1,500 兆円の金融資産は、その過半が預貯金で運用されており、「貯蓄から投資へ」の流れを促進させることで、家計の安定的な資産形成と経済成長に必要な資金供給の拡大を実現していく必要があると考えられています。

こうした背景から、2014 年 1 月より「NISA（ニーサ）」と呼ばれる少額投資非課税制度がスタートしました。NISA とは、毎年 100 万円を上限とする新規投資分を対象として、その配当や譲渡益を最長 5 年間にわたり非課税にする制度です。この制度が普及することで、若年層を初め、投資経験の少ない方々が投資に興味を持ち、資産形成に取り組むきっかけになると期待されています。

〈みずほ〉は金融機関として、NISA に積極的に対応し、お客さまの資産形成と日本経済の活性化に貢献したいと考えています。

### 銀行と証券が連携して商品・サービスを拡充し、NISA 普及への取り組みを実施

NISA の普及には、お客さまに関心を高めていただく工夫と、商品・サービスの面からお客さまのニーズへの対応が必要であると考え、みずほ銀行とみずほ証券は、早くから商品ラインアップの拡充や手続負担の軽減、プロモーション施策についての検討を進めてきました。

商品面では、若年層や投資経験の少ない方々など個人投資家層の裾野拡大をめざし、2013 年 8 月には「シンプル・低コスト」をコンセプトに 22 種類のファンドからなる「i-mizuho インデックスシリーズ（以下、当シリーズ）」を開発しました。当シリーズは、インデックス運用やインターネット限定の取り扱いにより、手数料等のコストを低く抑えるとともに、投資対象や為替リスクのヘッジ状況を明確にしたシンプルな商品設計にしました。また、2014 年 5 月には、投資環境の変化に対応する商品として、当シリーズのファンドに分散投資しながら、運用会社が投資対象を機動的に変更する「みずほインデックス投資戦略ファンド（愛称：i パズル）」の取り扱いを開始しました。

サービス面では、NISA 口座開設に必要な住民票の取得を代行するサービスや、「従業員の資産形成を支援したい」という企業のニーズに対して、本邦初となる「給与天引きにより NISA 口座で投資信託を積み立てることができる仕組み」の開発・提供など、使い勝手の良い革新的なサービスの提供に努めています。また、NISA 利用促進の面からは、投資信託の購入額に応じてキャッシュバックを行うプランの提供や、みずほ銀行とみずほ証券の連携による企業内セミナー・相談会の開催にも積極的に取り組んでいます。2014 年 3 月末までに合計で 1,000 回以上開催し、多数のお客さまに参加いただきました。こうした取り組みにより、2014 年 3 月末時点で、みずほ銀行・みずほ証券をあわせて、約 50 万件の NISA 口座開設をお申込いただいています。

みずほ銀行およびみずほ証券は、今後も積極的に商品・サービスを拡充し、多様なニーズを持つお客さまが投資しやすい環境づくりと NISA 普及に向けた情報発信に取り組んでいきます。

# チャネルを通じた取り組み

## モバイル端末向け対応

### バンキングサービスの新たな窓口として

近年、スマートフォンやタブレットなど、高機能・多機能なモバイル端末が急速に普及し、お客さまのライフスタイルに大きな変化をもたらしています。〈みずほ〉は、インターネットの普及によってインターネットバンキングが急成長したように、これらのモバイル端末がバンキングサービスの新たな窓口となると考えています。

こうした社会の潮流を踏まえ、みずほ銀行は、国内でスマートフォンが普及し始めた当初から、業界に先駆けてスマートフォン向けバンキングサービスを開始し、モバイル端末を有効活用するための技術やノウハウを蓄積するとともに、コールセンターやアプリダウンロードサイトなどに寄せられるお客さまからのご意見やご要望なども踏まえ、機能の拡充や使い勝手の向上に努めてきました。こうした取り組みにより、スマートフォン向けバンキングの利用者は、現在では 100 万人を超えています。

みずほ銀行は、お客さまに「いつでも」、「どこでも」、「ベンリに」、「たのしく」、金融サービスをご利用いただけるよう、「見やすさ・使いやすさを追求したアプリ開発」と「リモートチャネル（モバイル端末）とリアルチャネル（店舗）の連携」をコンセプトにサービスを拡充し、「スマートフォン向けサービス提供力 No.1」を推進しています。

### 「見やすさ」と「使いやすさ」を追求したアプリ開発

みずほ銀行では、文字の大きさや画像の表示などの「見やすさ」と、スマートフォンなどの機能を活用した「使いやすさ」にこだわり、お客さまがメリットを最大限に享受できるようにアプリを開発しています。

たとえば、スマートフォン向けに開発した多様なサービスをワンタッチで利用できる「みずほ銀行アプリ」では、小さな画面でも見やすい文字サイズやメニュー配置を工夫したほか、音声による FAQ 機能も搭載しました。また、NTT ドコモと共同開発した「ATM・店舗検索アプリ」では、AR（拡張現実）技術を用いて、最寄りの店舗を分かりやすくご案内できるサービスも提供しています。

タブレット向けには、見やすい大画面を生かして、多彩な情報をスライド操作で分かりやすく確認・利用できる「みずほ銀行アプリ for Tablet」を開発し、提供しています。

みずほ銀行アプリ

さらに、2013 年度は、「みずほ銀行かんたん口座開設アプリ」を新たに開発しました。これは、スマートフォンのカメラ機能を生かして、本人確認資料となる運転免許証を撮影し、必要事項を入力して送信することで、申込書の記入や郵送をせずに口座が開設できるサービスで、お申込みから通帳の発送まで最短 4 営業日で完了します。これは、メガバンク初※1 の簡単・便利な口座開設サービスとして好評をいただいています。

※ 1 みずほ銀行調べ（2014 年 1 月 28 日現在）

### リモートチャネル（モバイル端末）とリアルチャネル（店舗）の連携

サービス拡充にあたっては、「リモートチャネル（モバイル端末）とリアルチャネル（店舗）の連携」をコンセプトにしています。モバイル端末ならではの場所や時間を問わない利便性、店舗ならではのきめ細かい対応や Face to Face の安心感など、お客さまのご利用シーンやニーズにあわせてそれぞれのチャネルの特性を最大限活用できるよう、両チャネルを融合したサービスの提供を推進しています。

ATM・店舗検索アプリ

具体的には、2013 年度は、スムーズな来店の実現や待ち時間の有効活用のため、

## チャネルを通じた取り組み

「ATM・店舗検索アプリ」に店舗情報・道順案内に加え窓口の混雑状況を自動表示する機能や、お客さまの受付順が近づいた際にお知らせする窓口呼び出しアラームなどの新機能を追加し、さらに利便性を高めました。また、スマートフォンをかざすだけで、簡単に「みずほ銀行アプリ」をダウンロードいただける「非接触 IC 端末」をほぼ全店に導入しました。

こうした「モバイルを活用したスマート受付システム」が高く評価され、みずほ銀行は、モバイルコンピューティングの活用により顕著な成果をあげている企業や団体を表彰する「MCPC award」※2 で、全業界初となる 4 年連続で「奨励賞」を受賞しました。

みずほ銀行は、銀行のサービスをより身近にご利用いただけるよう、今後も新しいサービスの開発に引き続き積極的に取り組んでいきます。

※ 2 MCPC（モバイルコンピューティング推進コンソーシアム）：業界を超えたモバイルコンピューティングの普及促進団体として 1997 年に発足

窓口呼び出しアラーム

非接触 IC 端末

「MCPC award2014」での表彰の様子

### みずほ銀行のモバイル端末への取り組み概要（2010 年 6 月～ 2014 年 4 月）

| | |
|---|---|
| 2010 年 6 月 | みずほ銀行ウェブサイトのスマートフォン向け対応を開始 |
| 2010 年 11 月 | ネット専業銀行以外では初となる「スマートフォン向けバンキング」のサービスを開始 |
| 2010 年 12 月 | AR を用いた、家計管理を中心に“ふたりの生活”を応援する「おうちのおかね」アプリの提供を開始 |
| 2011 年 5 月 | AR を用いた「ATM・店舗検索アプリ」の提供を開始 |
| 2011 年 9 月 | カードローン申込のスマートフォン対応を開始 |
| 2011 年 12 月 | ATM・店舗検索アプリがコンビニ ATM にも対応 |
| 2012 年 3 月 | スマートフォン向けに「みずほ銀行アプリ」の提供を開始 |
| 2013 年 2 月 | タブレット専用「みずほ銀行アプリ for Tablet」の提供を開始 |
| 2013 年 11 月 | 「ATM・店舗検索アプリ」に「窓口混雑状況の自動表示」および「窓口お呼び出しアラーム」の機能を追加 |
| 2014 年 1 月 | スマートフォン向け「みずほ銀行かんたん口座開設アプリ」の取り扱い開始 |
| 2014 年 2 月 | スマートフォン向け「非接触 IC 端末」をほぼ全店舗に導入 |
| 2014 年 2 月 | スマートフォンやパソコンから手軽に預金口座の残高や入出金明細を照会できる「インターネット残高照会」の取り扱い開始 |
| 2014 年 2 月 | スマートフォン向け家計管理アプリ「おさいふアプリ」の取り扱い開始 |
| 2014 年 3 月 | スマートフォン向け「デビットカードアプリ」の提供を開始 |
| 2014 年 3 月 | スマートフォン向け「みずほダイレクトアプリ」の取り扱い開始 |

## ATM サービスの拡充

### お客さまの利便性のさらなる向上をめざして、イオン銀行と ATM の共同利用で提携

ATM は、お客さまにとっては身近な金融機関の窓口であり、金融機関にとっては金融サービスの提供基盤であると同時に、お客さまとの大切な接点です。このような認識のもと、みずほ銀行は、ATM ネットワークやサービスの拡大を通じてお客さまの利便性向上に努めてきました。

こうした取り組みをさらに強化するため、みずほ銀行は、イオン銀行と ATM 分野における戦略的提携を行い、2013 年 12 月から、みずほ銀行 ATM と同様の手数料でイオン銀行 ATM をご利用いただけるようになりました。関東を中心に駅前や駅ナカ、商業施設などに設置されているみずほ銀行 ATM と全国の大型ショッピングセンターやスーパー、コンビニなどに設置されているイオン銀行 ATM は、設置場所という観点から高い相互補完性を発揮します。

この提携により、みずほ銀行は、みずほ銀行 ATM 約 1,800 拠点とイオン銀行 ATM 約 4,200 拠点合計で約 6,000 拠点（2014 年 2 月時点）と、メガバンク No.1 となる ATM ネットワークを提供し、幅広い地域のお客さまに、一層生活シーンに密着した場所で ATM をご利用いただけるようになりました。

さらに、2014 年 3 月からは、駅前にあるみずほ銀行 ATM 約 600 拠点について、最長で朝 6 時から深夜 2 時まで営業時間を拡大しました。

みずほ銀行は、多様化するお客さまのライフスタイルにあわせ、ATM 関連のサービスを一層拡充させることで、引き続きお客さまの利便性向上に取り組んでいきます。

ATM ネットワーク拡大の概要

チャネルを通じた取り組み

## 金融リテラシー向上に向けた取り組み

### お客さまの金融リテラシー向上を支援する「おうちのおかね」ウェブサイトとセミナーによる情報発信

**■若い世代の家計管理に対するニーズに対応**

今日の社会では、ライフステージの各場面において貯蓄や資産運用、住宅ローンなど、さまざまな金融商品を利用する機会がある一方で、多重債務問題の発生や貯蓄ゼロ世帯の増加なども社会的な問題となっています。そうしたなか、計画性のない支出を抑え、収支の改善をめざす家計管理や、将来のさまざまなライフイベントなどに備えた生活設計を習慣化するとともに、それぞれの生活設計にあわせて、金融商品を適切に利用・選択する知識や判断力を身に付けること(金融リテラシーの向上)が、これから資産形成をしていく若い世代にとってますます重要になっています。

こうした社会状況の変化や共働き世帯の増加などによるライフスタイル・価値観の多様化を背景に、若い世代の間では「夫婦それぞれの収入や支出をどう管理すべきか」「将来のライフイベントに対してどのように備えていけばよいのか」といった悩みを持つ方が増えています。

みずほ銀行では、こうした方々に、家計管理やライフイベントに備えた生活設計を行うための情報、金融商品を適切に利用選択する知識・判断力を身に付けるための情報などを提供することで、金融リテラシーの向上や金融商品を通じた生活サポートにつなげていくため、2010 年 12 月、ご夫婦･カップルの生活を応援するウェブサイト「おうちのおかね」をオープンしました。このサイトは、ファイナンシャルプランナー中村芳子氏の監修のもと、将来設計を踏まえた家計管理や貯蓄方法など、お金に関する基本的な情報を提供するものです。二人のお金の流れを容易に管理できる「おうち口座」のご提案を初め、さまざまなコンテンツを通じて、二人で楽しみながら家計管理について学んでいただき、金融商品･サービスをより身近に、ニーズに応じてご利用いただけるように工夫しています。

さらに、みずほ銀行では、サイトの開設以来、寄せられたご意見やご要望を初め、ユーザー調査、アクセスログの解析などをもとに、コンテンツの改善・拡充を続けています。2013 年度には、「もうすぐ結婚」「子どものお金」「家を買いたい」といったライフイベント別のコンテンツを拡充するとともに、多彩な情報をより分かりやすく提供できるようにデザインも一新しました。

「おうちのおかね」ウェブサイトのトップページ

# チャネルを通じた取り組み

## ■「おうちのおかねセミナー」を開催

こうした情報をより多くの方々に提供するため、みずほ銀行ではお取引先企業の従業員の方向けにセミナーを実施しています。「おうちのおかね」の内容を中心に、ニーズに応じてカスタマイズした資料を用意し、主に社員が講師となって家計管理に役立つ情報を提供しています。

さらに、「おうちのおかね」を監修する中村芳子氏を講師に迎え、「おうちのおかねセミナー」を開催しています。このセミナーでは、将来設計の考え方や二人でお金をためるコツなどを解説しており、ご希望の方はセミナー後に個別にご相談いただくことも可能です。これまで開催したセミナーは、いずれも参加者の皆さまから好評をいただいています。

みずほ銀行では、これから二人の生活を始めるカップルやライフイベントに備える方の夢の実現に向けて、引き続き応援していきます。

「おうちのおかねセミナー」の様子

### セミナー参加者の声

- 興味はあるが、具体的に考えられなかったことを、あらためて考えるきっかけになった。（30 代女性）
- 何をどのようにすれば貯蓄できるか、また目安がどれくらいか分かった。（30 代男性）
- 家計の立て方がわかり、二人で協力していこうと思った。（20 代女性）
- 「なんとなくお金をためなきゃいけない」から、具体的な意識付けができた。（30 代男性）

### 関係者の声

**有限会社アルファアンドアソシエイツ**
代表取締役
**中村芳子様**
（ファイナンシャルプランナー）
撮影：井坂英彰

お金のことがどんどん複雑になっている今、金融リテラシーを身につけることは必須ですが、それを学ぶ場がほとんどないのが現実です。「おうちのおかね」は、主に結婚したばかり、出産したばかりのカップルに、すぐにアクションにつながるお金の情報や知識、ツールや考え方のヒントを提供するプラットフォームになっています。
『あなたのおさいふちょっと拝見』では、実際にカップルのお金の悩み（生の声）を聞いてアドバイスするという、双方向コミュニケーションを実現しており、好評です。
銀行の品揃えやサービスは年々充実してきて、以前は応えられなかった消費者のニーズに、応えられるようになってきました。『おうちのおかね』をひとつの窓口として、みずほ銀行が、さらに消費者の立場に立った商品やサービスを提供していかれることを期待しています。

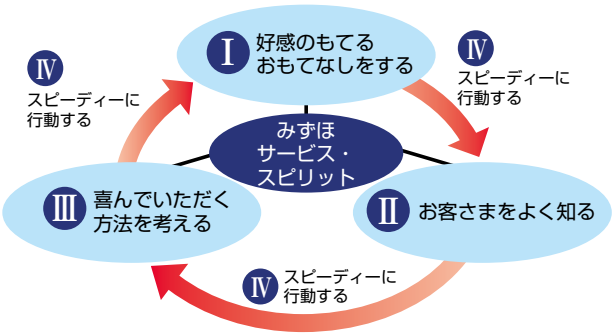
# CS向上への取り組み

## CS に関するグループ共通の心構えを策定

〈みずほ〉は、「サービス提供力 No.1」の実現を支えるCS（お客さま満足）向上を図っていくため、2012 年 7 月、「One MIZUHO お客さまとともに PT」を設置しました。PT では、自ら手をあげて集まった CS 向上に意欲的なグループ各社のメンバーが、「お客さまにとってベストなサービスとは何か」について真剣に考え、活発な議論を重ねてきました。そして、2013 年 3 月、「みずほサービス・スピリット（以下、MSS）」を策定しました。

MSS とは、企業理念におけるビジョンのひとつである「サービス提供力 No.1」の実現に向けた CS 向上に関する「グループ共通の心構え」です。〈みずほ〉では、お客さまに喜んでいただけるよう、一人ひとりの社員が、お客さまとの直接的な接点の有無にかかわらず、自分の仕事の先にいるお客さまを常に意識し、「お客さまと接する行動サイクル」のなかで MSS を継続的に実践することにより、CS 向上を進めています。

お客さまと接する行動サイクル




## スモールミーティングを通じて自主的・自発的に MSS を実践

〈みずほ〉では、MSS にもとづく CS 向上への取り組みをグループ全体で展開するため、2013 年度上期に、各部店において同じ業務を担う社員同士が少人数のチームとなり、スモールミーティングを行いました。このミーティングでは、事前にビデオや資料などにより MSS への理解を深めたうえで、一人ひとりが取り組むべき CS 課題について議論し、具体的なテーマや行動計画として取りまとめ、その後の実践につなげています。

また、こうした MSS に基づく活動を一層活性化していくため、CS に関する優れた取り組み事例や MSS に基づく具体的な行動、お客さまから寄せられた声をビデオや社内報などでグループ内に発信し、ナレッジやノウハウの蓄積・共有に力を注いでいます。さらに、CS について手本となる社員を表彰する制度や、お客さま視点での仕事を社員同士で評価する「グッドジョブカード」などにより、社員の取り組み意識の向上に努めています。

〈みずほ〉は、引き続き MSS に基づく CS 向上への取り組みを通じて、「サービス提供力 No.1」の実現をめざしていきます。

### 事例

**MSS 自己評価制度を導入し、一人ひとりの CS 意識を向上（みずほ銀行 池袋支店）**

池袋支店は、来店されるお客さまの数が、みずほ銀行のなかでもトップクラスであり（一日あたり約 7,000 人）、社員・スタッフは 160 名を超える大所帯です。同支店では、全員の力をあわせて効果的に CS 向上を図るため、2013 年 7 月から「MSS 自己評価制度」をスタートしました。これは、スモールミーティング単位で MSS に沿った具体的な活動目標を設定し、各人が毎月末に 4 段階の自己評価を実施するものです。

一人ひとりが自分自身を振り返る機会を持つことで CS 意識が向上し、お客さまからの声カードでも「笑顔で気持ちよい対応だった」「説明がとても分かりやすかった」というお褒めの言葉が多く見られるようになりました。

スモールミーティングの様子

# CS向上への取り組み

## 事例

### キャリア・担当ごとのテーマで効果的なロールプレイングを実施（みずほ信託銀行 ひばりが丘支店）

みずほ信託銀行ひばりが丘支店では、近年、新入社員や若手社員が増えてきたこともあり、お客さまからの評価向上に向けた資産運用提案力などの強化・底上げが課題となっていました。これらの課題への対応として、同支店ではMSSに基づく宣言「腕に磨きを！笑顔で応対！」を打ち出し、毎週定期的に行っているロールプレイング研修を中心にCS向上への取り組みを強化しました。スタート当初は手探りの状態でしたが、「若手、遺言担当、窓口担当」など、経験年数や業務内容に応じテーマを設定するといった工夫により、参加者の意欲や研修効果が高まりました。こうした取り組みの結果、各担当者が自信を持って資産運用商品の提案が行えるようになるなど、着実に効果が現れています。

研修の様子

# 事業活動における環境・社会面での配慮に関する特集

〈みずほ〉は、グローバルな金融グループとして、経済・環境・社会の側面を総合的にとらえて事業活動を展開することにより、社会の持続可能な発展に貢献する社会的責任があると認識しています。そして、金融という業種特性を踏まえた取り組みを進めるため、「国連環境計画・金融イニシアティブ（UNEP FI)」や「持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則」などのイニシアティブに参加しています。

融資においては、みずほ銀行は、大規模な開発や建設プロジェクト案件が自然環境や地域社会に与える影響に十分配慮していることを確認する枠組みである「エクエーター原則」を 2003 年に採択して以降、同原則に基づき、ファイナンスを通じた経済発展と環境保全の両立を図るべく取り組んでいます。2014 年 5 月には、「エクエーター原則協会」の議長行にアジアの銀行として初めて就任しました。

また、投資においては、機関投資家などが投資の意思決定のプロセスにおいて環境・社会・企業統治の問題に配慮する視点を取り入れるように定めた国連「責任投資原則（PRI)」に、みずほ信託銀行と DIAM アセットマネジメントが署名し、同原則の趣旨に基づいて、一部のファンドで環境・社会・企業統治の項目を指標として組み入れているほか、議決権行使においてもそれらの指標を考慮しています。

事業プロセスにおける環境・社会面での配慮においては、みずほ銀行・みずほ信託銀行・みずほ証券によるバリアフリー化・ユニバーサルデザイン化に向けた取り組みを「ハートフルプロジェクト」として推進しているほか、商品・サービス開発や広告宣伝物作成において人権への影響を評価する体制を整えています。また、事業活動における環境負荷を低減するために、節電や循環型社会に向けた取り組みをグループ一体となって推進しています。

**CONTENTS**

**エクエーター原則への取り組み** …… 48

# エクエーター原則への取り組み

**エクエーター原則は、民間金融機関が大規模な開発や建設プロジェクト案件に融資を実施するさいに、そのプロジェクトが自然環境や地域社会に対して十分配慮していることを確認するための枠組みです。具体的には、世界銀行グループの国際金融公社（IFC）の環境社会ガイドライン（IFC パフォーマンススタンダード）と、世界銀行の環境・衛生・安全に関するガイドラインの基準の充足を求めます。また、採択金融機関は、エクエーター原則の枠組みに従い、大規模プロジェクトが自然環境や地域社会に与える影響を評価し、ガイドラインを充足するための対策の遵守を融資条件とします。**

**2014 年 6 月末現在、世界で 80 の金融機関がエクエーター原則を採択しており、この分野における事実上の国際標準となっています。**

## 持続可能な社会の発展に向け、多様なステークホルダーと連携し、継続的・主体的に取り組み

### ■エクエーター原則の発展とみずほ銀行の取り組み

環境問題に関する意識の高まりとともに、著しい環境破壊や地域住民に不利益をもたらす大規模開発・建設プロジェクトは国内外から厳しく批判されるようになり、1980 年代には NGO の訴えで、世界銀行の融資や日本の政府開発援助が打ち切られたダム建設プロジェクトもありました。

こうしたことを背景に、1990 年代には世界銀行を初め、国際開発金融機関、公的輸出信用機関が独自の環境・社会配慮に関するガイドラインを導入しました。その後、民間金融機関に対しても独自のガイドライン導入を求める声が高まるなか、欧米の金融機関が中心となり、IFC と連携してエクエーター原則を策定。2003 年 6 月に民間金融機関 10 行が採択しました。

みずほ銀行は、大規模プロジェクトの環境・社会リスク管理は持続可能な社会の形成に不可欠であり、今後エクエーター原則が国際的なビジネスにおけるスタンダードになっていくと考え、2003 年 10 月にアジアの金融機関として初めて同原則を採択しました。また、採択時から、エクエーター原則採択銀行グループ（現 エクエーター原則協会）の中心メンバーとして活動し、組織運営や企画に携わってきました。

### ■エクエーター原則（第二版）の発効

2006 年 4 月、IFC は「環境・社会セーフガードポリシー」をあらため、「パフォーマンススタンダード」を策定しました。これにともない、エクエーター原則も見直され、同年 7 月にエクエーター原則（第二版）が発表されました。第二版の重要な改定ポイントは、パフォーマンススタンダードの反映、プロジェクト総額 50 百万米ドルから 10 百万米ドルへの適用対象金額の引下げ、アドバイザリー業務への適用拡大、「原則 10：情報開示と透明性」の追加でした。

みずほ銀行は、この改定にあたり運営委員としてステークホルダーとの協議などに積極的に加わったほか、2006 年 11 月から 2008 年 7 月まで、事務局銀行として採択銀行間の連絡・調整の窓口の役割を担うとともに、エクエーター原則協会のウェブページの運営などをサポートしました。こうした活動が評価され、2007 年 6 月には英フィナンシャルタイムズと IFC が共催する「サステナブル・バンキング・アウォード 2007」の審査委員長賞を受賞しました。

「サステナブル・バンキング・アウォード 2007」の審査委員長賞を受賞

2010 年 7 月にエクエーター原則協会が発足したあとも、みずほ銀行は、生物多様性対応、採択勧誘、気候変動問題検討、社会リスク問題検討などのワーキンググループに参画し、内外の多様なステークホルダーと連携しながら活動を続けてきました。

とくに生物多様性対応については、2010 年 3 月に民間金融機関として初めて「生物多様性オフセットプログラム（BBOP）」に参加し、金融の立場から積極的に議論に参画しています。2013 年 2 月、エクエーター原則協会は、国際金属・鉱業評議会（IMMC）、国際石油産業環境保全連盟（IPIECA）と共同で「異業種間生物多様性イニシアティブ」（CSBI）を立上げました。これは、業界横断的に生物多様性オフセットについて議論していくもので、みずほ銀行は生物多様性対応ワーキンググループの一員として、CSBI の立上げに積極的に関与しました。

# エクエーター原則への取り組み

### ■エクエーター原則（第三版）の発効

2009年9月のIFCパフォーマンススタンダード改定着手を受け、エクエーター原則協会は2010年10月に外部の専門家と協働してエクエーター原則の戦略的検証を行い、2011年7月から本格的にエクエーター原則の改定に取り組み始めました。そして、約2年間にわたるエクエーター原則協会内部での議論、各種ステークホルダーとの協議を経て、2013年6月にエクエーター原則（第三版）が発効しました。第三版への改定は、2012年1月に改定されたIFCパフォーマンススタンダードの内容を反映したほか、一部のコーポレートローンへの適用対象拡大や、情報開示内容の拡大（事業者の温室効果ガス（GHG）、環境評価報告書の開示）など、大幅なものとなりました。

みずほ銀行は積極的に議論に携わり、テーマごとに設けられた各タスクフォース（適用対象の拡大、情報開示、気候変動など）のメンバーとしての活動を通じて改定作業に貢献するとともに、企画推進や重要事項への意思決定などでリーダーシップを発揮しました。

### ■アジアでのエクエーター原則普及に向けた継続的な取り組みに高い評価

みずほ銀行は、アジアにおける活動として、とくに採択勧誘に注力しており、2010年8月には採択勧誘ワーキンググループのアジア地域リーダー行に就任し、セミナーを開催するなどの活動を行ってきました。その結果、中国では興業銀行が、インドではIDFCが、それぞれの国で初めてエクエーター原則を採択するなどの成果が得られました。これは中国でも高く評価され、清華大学主催の「第二回中国環境投資保護大会」で「2008銀行緑色金融貢献大奨」を受賞しました。その後も興業銀行から研修生を受け入れるなど継続的な支援を行っています。

「2008銀行緑色金融貢献大奨」を受賞

中国・興業銀行から研修生を受け入れ

## アジアの金融機関として初めてエクエーター原則協会議長行に就任

2014年2月、みずほ銀行は、2012年より協会議長行に就任していたING銀行から、次期議長行への立候補を勧められました。みずほ銀行は、経済発展と環境保全・社会的配慮の両立支援という金融機関としての社会的責任をこれまで以上に果たしていくためにも、この新たな挑戦に挑むことにしました。

議長行選任時の投票では、みずほ銀行のこれまでのエクエーター原則協会への貢献が高く評価され、全投票金融機関から賛成票を獲得し、2014年5月にアジア初の議長行に就任しました。

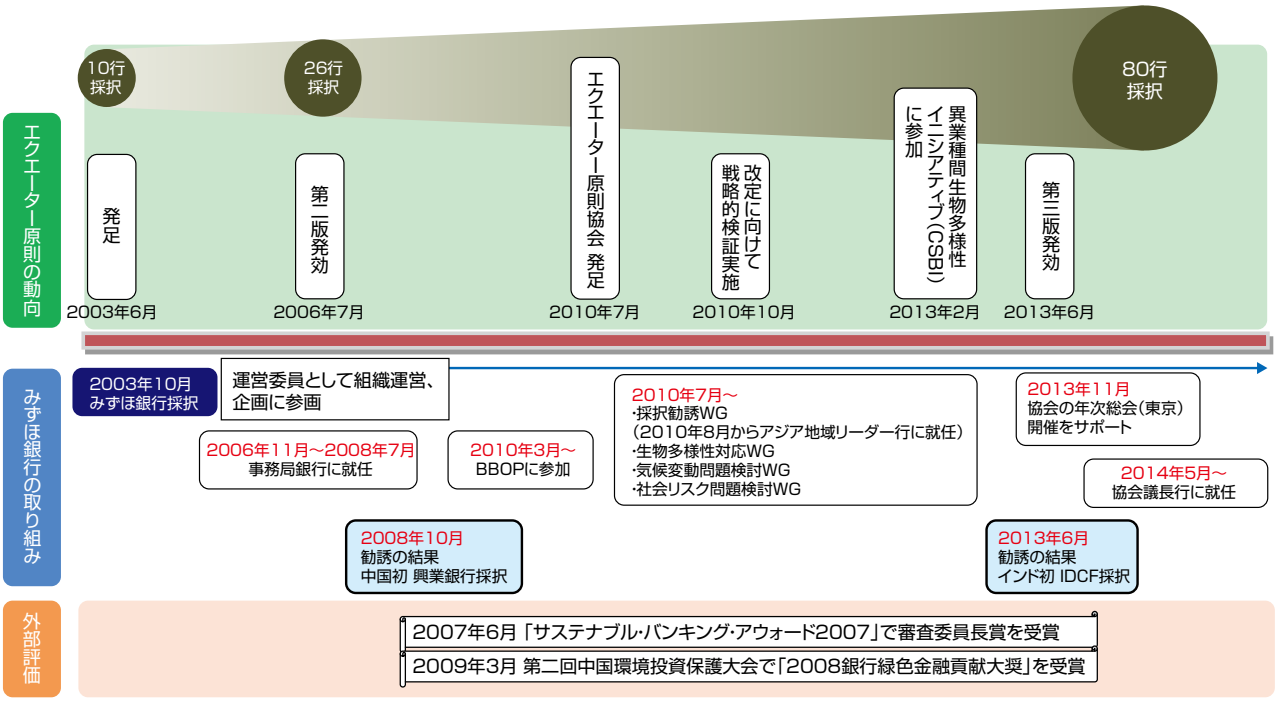
現在、議長行としてさまざまなステークホルダーと協力しながら、第三版の定着や採択金融機関数の拡大、各採択金融機関のエクエーター原則運用に関する透明性の拡大などに取り組んでいます。

みずほ銀行がプロジェクト関連のファイナンス組成にあたってもっとも重視するポイントは、事業リスクを可能な限り低減することにより、金融機関にとって融資しやすい環境を整備することです。そのためには、事業の採算性や安全性の厳格なチェックはもちろんのこと、プロジェクトの事業者に対する環境・社会への適切な配慮・対策についてのアドバイスにより、“持続可能なプロジェクト”の実現に向けたサポートも重要です。エクエーター原則は、こうしたプロジェクトの環境・社会リスクを適切に管理するためのツールであり、みずほ銀行は、エクエーター原則に基づき、さまざまなプロジェクトで自然環境や地域社会への影響を低減するアクションプランの策定を支援してきました。

みずほ銀行は、引き続き、環境・社会リスク管理のノウハウを積み上げていき、お客さまにファイナンスだけではない、より包括的なソリューションを提供するとともに、エクエーター協会議長行として、金融を通じた環境・社会への責任ある取り組みを推進していきます。

# エクエーター原則への取り組み

### エクエーター原則の動向と〈みずほ〉の取り組み




## 関係者の声

ING 銀行
（前エクエーター原則協会議長行）
環境・社会リスク管理担当グローバルヘッド
**メルセデス・ソトカ 氏**

オランダの ING 銀行を代表して、みずほ銀行が当行の後任としてエクエーター原則協会の議長行に就任されたことをお祝い申し上げます。
みずほ銀行の 10 年間にわたるエクエーター原則への貢献には素晴らしいものがあり、私たちも安心して職務を託すことができます。
この 10 年間で、エクエーター原則は、金融機関が大規模な産業インフラプロジェクトに関する環境・社会リスクを特定、評価、管理するための優れたスタンダードになりました。

ING 銀行は、エクエーター原則協会にとって重要な時期に議長行を務めてきました。任期中、私たちは第三版の起草やそれに対するパブリックコメントの受付、さまざまな課題に取り組むワーキンググループの運営、第三版の発効、さらには 10 周年記念行事などに取り組みました。みずほ銀行は任期期間中に、これらとは異なるより興味深い、責任と貢献を求められるさまざまな課題と機会に直面することと思います。
エクエーター原則の成功と採択銀行数の拡大は、エクエーター原則協会が非常に協調的かつ実務的に運営を続けてきたことの成果の現れです。また、根源的に重要なことは、協会メンバーとステークホルダーが置かれている状況に応じて、エクエーター原則が改訂され続けてきたことです。こうした点で、みずほ銀行が、エクエーター原則を支え、発展させていくために一層強いリーダーシップを発揮するものと確信しています。
エクエーター原則は社会により良い変化をもたらしています。みずほ銀行が議長行として、エクエーター原則協会を素晴らしい発展の道へとリードしていくことを期待しています。

# 社会貢献活動に関する特集

〈みずほ〉では、地域社会のニーズを踏まえ、金融教育の支援などの経営資源を生かした活動や、「良き企業市民」として地域社会の発展に資するさまざまな取り組みを継続的に推進しています。

CONTENTS


金融教育の支援 …… 52

地域社会への多様な貢献活動 …… 54

# 金融教育の支援

**〈みずほ〉では、総合金融サービスの提供を通じて培ってきた金融に関する幅広い実務知識やノウハウを生かして行うことができる社会貢献活動として、初等・中等教育と高等教育の２つの分野で、金融教育への取り組みを継続的に推進しています。**

**初等・中等教育分野では、東京学芸大学との金融教育に関する共同研究プロジェクトの成果を踏まえ、社員が学校で金融教育の授業を行う「出張授業」を実施しています。また、全国の支店で児童・生徒たちが、実際の就業体験を通じて働くことの意味について肌で感じることができる「職場体験の受け入れ」にも協力しています。2013 年度は、出張授業を 23 回、職場体験の受け入れを 112 回実施し、〈みずほ〉の出張授業と職場体験に参加した児童・生徒の人数は、2006 年度からの累計で 25,000 人を超えました。**

**高等教育分野では、５大学６学部に寄付講義・寄付講座を設置し、最新の金融情勢や金融業界の課題なども踏まえた実践的なテーマを設定するなど、実社会で役立つ講義・講座となるように努めています。**

**さらに、国内でのこうした取り組みに加え、海外でも各国それぞれのニーズに応じて、幅広い取り組みを実施しています。**

## 東京大学法学部における寄付講義を再現した書籍を出版

〈みずほ〉は、高等教育分野での取り組みとして、2007 年度より東京大学法学部に寄付講座「金融法」を設置し、金融実務に通じた社員を講師として派遣するなど、金融に関する法学教育の支援を継続的に行っています。2013 年 12 月には、この分野の第一人者である東京大学の神田秀樹教授、神作裕之教授と〈みずほ〉の編著により、講義を書籍として再現した「金融法講義」を出版しました。

本書では、伝統的な銀行業務から先端的な金融商品まで、金融をめぐる法的仕組みや論点を、最新の裁判例や実務動向に触れながら、分かりやすく解説しています。

〈みずほ〉は、今後も金融に関する教育・研究活動の増進、将来を担う人材の育成に貢献すべく、引き続き金融教育の支援に取り組んでいきます。

## ミャンマーでの取り組み

みずほ銀行は、今後さらなる経済成長が見込まれるミャンマーにおいて、2012 年４月にヤンゴン駐在員事務所を設立後、2013 年１月にはヤンゴン出張所として取り扱い業務の拡大を図るなど、現地での営業体制を整えることにより、お取引先へのサポート体制の強化に努めています。同時に、同国では金融に期待される役割が高まる一方で、専門的知識を持つ人材が不足していることから、同国での社会貢献の在り方についても検討を進めた結果、金融人材の育成と裾野拡大を図ることが、多様な金融サービスを提供する〈みずほ〉ならではの貢献活動であると考えました。

そうした考えのもと、みずほ銀行はミャンマー進出後、ミャンマー中央銀行と共催で中央銀行、国営銀行、民間銀行を招いて金融セミナーを実施するなど各種セミナーを開催してきました。2014 年にはさらなる金融人材の裾野拡大を図るべく、「ヤンゴン経済大学」、「ミャンマー銀行協会」に対して「みずほ寄付講座」を開催することになりました。

そのうち 2014 年１月から４回にわたり開催した「ヤンゴン経済大学」での寄付講座では、みずほ銀行の経験豊かな実務担当者が講師となり、大学生のほか金融業界を志望する社会人や金融機関勤務者を対象として、マク

ヤンゴン経済大学での講義

# 金融教育の支援

口経済、国際金融市場、財務分析、貿易決済などの講義を行い、合計 340 名が受講するなど、金融知識習得に対する高い関心がうかがえました。

また、2014 年度からは、優秀な人材であるにもかかわらず経済的な理由により学業継続が困難となる可能性のある学生に対して、〈みずほ〉が運営するアジア人材育成基金を通じ奨学金を支給することにしました。

2014 年は、日本・ミャンマー外交関係樹立 60 周年であり、これらの寄付講座および奨学金支給事業は、在ミャンマー日本国大使館が募集する「60 周年記念事業」に認定され、官民連携した 2 国間の交流強化にもつながっています。

みずほ銀行は、これからもミャンマーでの金融人材の育成と裾野拡大に向け、積極的に取り組んでいきます。

奨学金支給に関する覚書の調印式

## 社員の声

**みずほ銀行**
シンガポール営業部
ヤンゴン出張所 所長
**野中 鉄朗**

ミャンマーの人々は極めて真面目で勉強熱心です。田舎に行っても学校の数の多さには驚かされます。
しかしながら民間銀行の歴史は、古い銀行で約 20 年、外為業務にいたっては 2 年程度の経験しかありません。また、長らく先進諸国との金融交流を絶っていたため最先端の金融知識を学ぶ機会もなく、金融人材の育成と裾野拡大は、ミャンマーの安定的な経済成長にとって喫緊の課題となっています。
「みずほ寄付講座」の受講者が真剣にメモを取り活発に質問をする姿を見て、この国の将来性を強く感じています。〈みずほ〉の活動が、少しでもミャンマー経済に貢献できるのであれば、現地に働く者にとってこれ以上ない幸せです。

# 地域社会への多様な貢献活動

## 黄色いワッペン贈呈事業 50 周年

〈みずほ〉では、子どもたちが交通事故に遭わずに毎日安全に通学してほしいとの願いを込めて、毎年全国の小学一年生に、交通事故傷害保険付き「黄色いワッペン」を贈呈する事業を実施しています（以下、本事業）。

本事業は、1965 年に交通事故でわが子を失った母親が、総理大臣あてに交通事故撲滅を訴える手紙を出したとの新聞記事をきっかけに、交通安全事業として始まりました。本事業は 2014 年に 50 年目を迎え、これまでに配られたワッペンは累計で 6,111 万枚に上ります。

（共同実施社：株式会社損害保険ジャパン、明治安田生命保険相互会社、第一生命保険株式会社）

交通安全教室の様子

## 国内外の拠点で「みずほボランティア・デー」を開催

〈みずほ〉は、地域に密着したコミュニティの一員として、さまざまな形で地域社会に貢献することが大切であると考えています。こうした認識のもと、グループ全体で地域の自治体や NPO 法人などと協働して地域貢献活動に取り組んでいます。

その一環として、2006 年度から毎年「みずほボランティア・デー」を設定し、グループ各社の役職員が一体となり、地域や社会に密着した活動を行っています。8 回目となる 2013 年度は、8 月から 11 月までの実施期間中に、国内外の 62 拠点で社員とその家族など約 4,100 人が、拠点周辺などでの清掃や植樹、自治体主催イベントへのボランティア参加、老人ホームでの福祉活動など、地域に根ざした取り組みを行いました。

国内拠点での活動の様子

海外拠点での活動の様子

# 地域社会への多様な貢献活動

## 基金を通じて、アジア地域の人材育成に貢献

アジア地域では、貧困などにより十分な教育を受けられない子どもたちが多く存在しており、継続的な教育支援活動が必要とされています。そうしたなか、〈みずほ〉は、アジア地域のこれからの発展を担う人材育成への貢献を目的として 1998 年に「アジア人材育成基金（以下、本基金）」を設立し、さまざまな活動を行っています。

みずほ銀行バンコック支店では、毎年、本基金を通じてタイの 4 つの大学の学生に奨学金を授与しているほか（1999 年から 2013 年までで計 860 名）、小学校に教材・スポーツ用品を寄付しています（1999 年から 2013 年までで計 471 校）。2002 年からは、毎年、地域の教育委員会や小学校とともに、スポーツ大会「Mizuho Games」を開催し、資金面や運営面でサポートを行っています。

こうした〈みずほ〉の取り組みは現地でも評価されており、2013 年 7 月にタイの教育大臣と本基金の運営委員長である東京大学の末廣昭教授により行われた面談では、これまで 15 年間にわたる活動状況を報告し、大臣から謝辞をいただきました。

「Mizuho Games 2013」の様子

タイの大学生に奨学金を贈呈

### 社員の声

アジア人材育成基金の奨学金については、大学の掲示板で知り、すでにこの奨学金を受けている友人の薦めで応募しました。
奨学金は私の大学生活に大いに役立っただけでなく、みずほ銀行で働くきっかけにもなり、非常に感謝しています。
現在は、日系企業営業を担当しており、同僚の温かい支援のもと、日々さまざまな経験を積んでいます。
この奨学金がタイの学生に就学の機会を提供し、タイの将来に役立つことを信じてやみません。今後も継続していただくことを強く希望します。

**みずほ銀行**
バンコック支店
営業第 1 課
（日系企業担当）
**パットスダ・セチャン**

# 〈みずほ〉に求められるCSRについて

2014年6月12日、「〈みずほ〉に求められるCSRについて」と題し、有識者の皆さまとのダイアログを実施しました。
〈みずほ〉では、これまで経営全体でCSRを実践するため、CSR推進体制の整備や中長期取り組み方針の策定などを進めてきましたが、今後さらに取り組みを充実させていくためのアドバイスを有識者の皆さまにおうかがいしました。

## ダイアログの参加者

有識者の皆さま

**名和 高司氏**
一橋大学大学院国際企業戦略研究科教授

**岸本 幸子氏**
パブリックリソース財団事務局長

**森 洋一氏**
公認会計士　国際統合報告評議会(IIRC)技術作業部会メンバー

ファシリテーター

**山口 智彦氏**
株式会社クレアン

〈みずほ〉からの出席者

**藤原 弘治**
常務執行役員
(企画グループ長(グループCSO))

**米山 操**
コーポレート・コミュニケーション部長

**東條 憲二**
コーポレート・コミュニケーション部CSR推進室長

# 〈みずほ〉に求められるCSRについて

有識者の皆さまからは、2014年4月に策定したCSRの中長期取り組み方針でめざしている本業を通じた取り組み強化への方向性や、2014年6月の委員会設置会社への移行などのガバナンス強化への取り組み、企業理念の実践に向け社員一人ひとりの主体的な行動を推進する取り組みなどについて高い評価をいただきました。また、本業を通じた社会への貢献についても一層の取り組み強化を期待する声があげられました。

そのうえで、〈みずほ〉に期待することとして、主に以下のようなご意見をいただきました。

・金融が果たすべき役割、地域社会のニーズへの対応を経営の方向性・戦略として示す
・ビジネスを通じて社会に価値を提供するという観点で、日本企業、〈みずほ〉ならではの価値観を考える
・評価基準への反映やワークライフバランス支援などを通じ、社員が社会性や市民感覚を身につけることを会社として推奨する

そして、その推進のための施策として、

・経営層が、〈みずほ〉が提供するべき社会的価値について議論をする場を持ち、コミットメントを示すこと
・経営戦略において社会性についての指標を設定すること
・ステークホルダーとの幅広いダイアログ、エンゲージメントの強化

などが重要とのアドバイスがありました。

また、ビジネス面で期待する具体的な取り組みとしては、

・中堅・中小企業の将来の姿をモデルとして示す
・寄付の促進を含む次世代への資産移転をビジネスとして促進

などのご提言がありました。

〈みずほ〉では、こうしたご意見を踏まえ、経営全体でCSRを実践していくための取り組みをさらに前進させていきます。

| 項目 | 有識者の皆さまからいただいた、〈みずほ〉に期待すること |
|---|---|
| 経営戦略 | ・金融の役割、地域社会のニーズを踏まえた経営戦略 |
| | ・日本企業、〈みずほ〉ならではの価値観の検討 |
| 社員 | ・評価基準への反映やワークライフバランス支援などを通じた、社員の社会性向上に向けた支援 |
| 推進施策 | ・経営層による議論、コミットメントおよび経営戦略における社会性についての指標などの設定 |
| | ・ステークホルダーダイアログ、エンゲージメントの強化 |
| | ・長期的観点からのリスクマネジメント |
| 具体的なビジネスでの取り組み | ・中堅・中小企業の将来の姿をモデルとして示す |
| | ・寄付の促進を含む次世代への資産移転をビジネスとして促進 |
| | ・責任投資など、長期的な価値創造に資する投融資におけるリーダーシップの発揮およびそれに向けた人材づくり |

**本レポートに関するご意見・お問い合わせ先**

**株式会社みずほフィナンシャルグループ**
コーポレート・コミュニケーション部　CSR推進室
03-5224-1111(大代表)　http://www.mizuho-fg.co.jp/
〒100-8176　東京都千代田区大手町一丁目5番5号