

統合のシナジー効果実現に向けての取り組み

CHAPTER 2

目次

お客様のニーズにお応えする新商品・サービス ...	20
「em-town(エムタウン)」事業の展開.....	22
新しい事業環境への対応	24
統合の進捗状況	28

Consolidation Synergy
of MIZUHO

統合のシナジー効果実現に向けての取り組み

お客様のニーズにお応えする新商品・サービス

みずほフィナンシャルグループでは、「RM(リレーションシップ・マーケティング)」を推進し、お客様のニーズにお応えする新しい商品やサービスを提供してまいります。これまでに提供させていただいている商品やサービスを中心に、当グループの取り組みをご紹介します。



みずほファンドコレクションのラインアップ拡充

平成12年10月より3行の全国本支店で共同販売を開始いたしました「みずほファンドコレクション」に、平成13年6月、「第一勧業 日本株式」、「富士グローバル・アクティブ・オープン」、「バランス物語」の計3本を新たに追加、ラインアップを充実させました。今後も厳選された投信商品を続々と品揃えに加え、お客様の多様な運用ニーズにお応えしていきます。

預金保険対応の金融債「ワリコアルファ」を販売開始

日本興業銀行では平成13年3月28日より、預金保険の対象となる「ワリコアルファ」の販売を開始いたしました。なお、本商品は預金保険の対象であることから、保護預り専用となり本券でお持ちいただくことはできません。

みずほ[教育ローン]・みずほ[新車ローン]・みずほ[リフォームローン]の販売

第一勧業銀行と富士銀行では、個人向け無担保ローンのなかでも特にご要望の多い、教育資金・新車購入資金およびリフォーム資金に対応し、統一ローン商品として、みずほ[教育ローン]・みずほ[新車ローン]・みずほ[リフォームローン]を販売しております。日本興業銀行では当ローン商品を販売していませんが、同行で住宅ローンをご利用いただいているお客様に対して、第一勧業銀行と富士銀行がみずほ[教育ローン]やみずほ[リフォームローン]の金利優遇を実施しております。

保険共通商品の販売開始

第一勧業銀行と富士銀行では、平成13年4月よりグループ共通商品として、広く一般に普及している住宅総合保険に比べて補償範囲が広い等の特長を持つ、住宅ローン関連長期火災保険「みずほ住宅ローン用火災保険」の取り扱いを開始いたしました。

また両行では、住宅ローン関連の債務返済支援保険やインターネットと自動販売機(一部店舗に設置)を通じた海外旅行傷害保険も販売しております。

グループ機能を活用したさまざまなサービスのご紹介

昨今関心が高まっている相続・遺言に関するニーズをお持ちのお客様に、安田信託銀行の遺言信託のご紹介を開始しているほか、みずほインベスターズ証券や新光証券、スイスみずほ銀行等の機能をご紹介することにより、さまざまなニーズに幅広くお応えしてまいります。

ためる・ふやす

かきる

そなえる

相談する

お客様のニーズ

みずほ[教育ローン]

みずほ[新車ローン]

みずほ[リフォームローン]



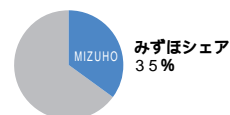
▶ 遺言信託

遺言信託とは、十分なご相談をふまえ、遺言書を安全に保管し遺言内容を確実に実現したり、複雑な相続手続を代行する業務で、銀行では信託銀行だけに認められています。

デビットカード

現金を持たずに、お持ちのキャッシュカードでお買い物ができるデビットカードに関しては、日本デビットカード推進協議会が母体となり、J-Debit（ジェイデビット）の愛称でサービスが提供されています。当グループではお客さまサービス向上の観点からデビットカード事業に積極的に取り組んでおり、平成12年度の契約加盟店利用金額はシェア35%で、邦銀トップの実績をあげています。

デビットカード契約加盟店利用金額
(平成12年度総利用金額: 1,910億円)



みずほ UC カード・みずほスパークカード

平成12年9月に、クレジットカード事業の強化および「みずほブランド」浸透を図ることを狙いとして、3行の直系カード会社による共通クレジットカード「みずほ UC カード」を発行いたしました。また同時に、第一勧業銀行と富士銀行では、1枚のカードにクレジットカード機能とキャッシュカード機能を併せ持つ多機能カード「みずほスパークカード」の取り扱いを開始いたしました。



CD・ATM引出・入金相互無料開放の実施およびATM等における3行間振込の「本支店あて手数料」の適用開始

CD・ATMでは、3行間の引出無料開放、第一勧業銀行・富士銀行間での入金無料開放を実施いたしました。さらにATM(キャッシュカード利用時)や電話・パソコン・モバイルによる3行間振込について、「本支店あて手数料」の適用を開始する等、平成14年4月の統合・再編を先取りしたサービスを積極的に展開しています。

マルチペイメントネットワーク

ATM・電話・パソコン・モバイルで税金・国庫金・公共料金等の支払を可能にする、利便性の高いサービスの実現に向けての官民一体となったインフラ作りが進められています。3行はこの中心的な役割を担っており、平成13年3月に設立された「日本マルチペイメントネットワーク運営機構」に会長として参加しています。



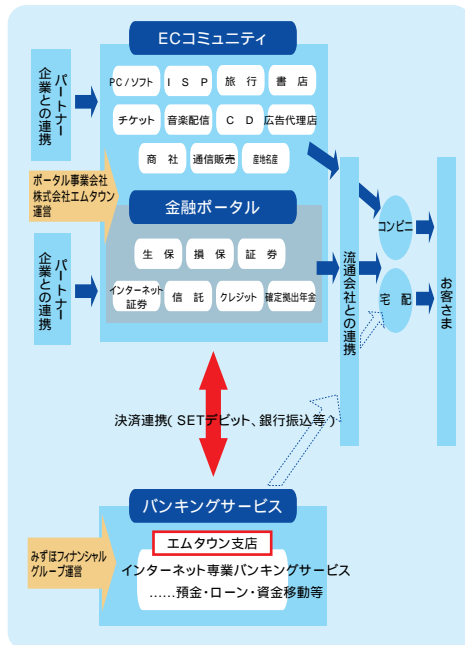
宝くじの販売チャネル拡大

宝くじは国民の健全なレジャーの1つとして定着し広く親しまれていますが、お客さまの一層の利便性向上の観点から、販売チャネルの拡充に取り組んでおります。具体的には、平成12年12月より第一勧業銀行にて宝くじのインターネット販売を開始し、平成13年3月からは、富士銀行にて「数字選択式宝くじ(ナンバーズ、ロト6等)のATMでの販売を開始いたしました。

Consolidation Synergy of MIZUHO

統合のシナジー効果実現に向けての取り組み

「em-town(エムタウン)」ビジネスモデル



エムタウンキャッシュカード



国内の金融機関等約6万拠点のATM/CDおよび、海外のマークの100カ国以上のATMでご利用いただけます。

My em-town トップページ



キャッシュフロー・シミュレーション



当グループの3行が培ったフィナンシャルアドバイザーのノウハウをベースに、キャッシュフロー・シミュレーション等豊富なメニューを提供しています。

「em-town(エムタウン)」事業の展開

em-town (<http://www.em-town.com>) は、みずほフィナンシャルグループが中心となり幅広い業種のパートナー企業(47社)からの出資により設立したポータル事業会社「エムタウン」が運営・管理する、インターネット上の「バンキング・ショッピングタウン」です。

▶「金融ポータル」「ECコミュニティ」「インターネット専門のバンキングサービス」の3分野連携によるe-ビジネスの展開は、e-ビジネス先進国の欧米でも類を見ない画期的な試みです。

em-townのバーチャルショッピングモールには、金融機関はもちろんのこと、さまざまなメーカー、流通・小売業、旅行会社等、約70社が出店。預金やローン、保険、証券等の金融商品からグルメ、ファッション、インテリア、家電、スポーツ、旅行、書籍、ゲーム等、バラエティー豊かなショッピングがお楽しみいただけます。これらのお支払いは、インターネット専門支店「富士銀行エムタウン支店」(<http://www.em-town-bank.com>)やグループのインターネットバンキングサービスを利用すれば、クレジット、振込に加えネット上のデビット決済(即時払い)によるワンストップショッピングが可能となります。またエムタウン支店は、ネット上で通常の有人店舗とほぼ同様に、預金から各種ローン、投資信託等、フルバンキングサービスをご提供しています。

▶最先端のITを活用し、今までにない充実したコンテンツと高いユーザビリティ(使い勝手のよさ)を実現。

em-townに会員登録していただいたお客さまは、「My em-town」という会員専用のトップページからアクセスいただくことができます。お客さまが必要な情報をあらかじめ登録していただくことで、One to Oneの情報提供が可能な仕組みとなっています。また当グループならではのコンテンツとして、必要な情報を入力することで将来のキャッシュフロー・シミュレーションや現時点での資産ポートフォリオの表示、保険・年金のシミュレーション等、お客さまのライフプランに応じたマネープラン診断ができる機能がご用意されています。

もちろんお客さまのプライバシーや財産等に関する情報は「エムタウン」が厳格に管理するとともに、em-town全体をSSL128bitという安全性の高いセキュリティ方式により保護しております。

Making of 「em-town(エムタウン)」

em-town はこれまでのB2Cビジネスモデルとは大きく異なる発想で開発・運営されています。em-townのユニークなコンセプトをご紹介します。

▶em-town 事業の最大の特徴は、従来の銀行が開発したWebサービスとはまったく異なるビジネスモデルを選択したことです。

em-townは、「銀行業をインターネットで事業展開するにあたり、ネット専門銀行というビジネスモデルは、必ずしも効率的・合理的ではないのではないか」という視点から発想されました。新たにネット専門銀行を立ち上げ、銀行としての機能を確保できるだけのシステムを構築するには、多大な時間とコストを要します。ネット専門銀行ではなく「ネット専門支店」というビジネスモデルを採用したのは、既存のシ



「エムタウン」開業に関する記者発表会

ステムやノウハウを有効かつ効率的に活用できるからなのです。さらにバンキング機能だけでなくショッピングモールをあわせた総合ポータルサイトを展開することが、より広いお客さまのニーズにお応えすることになると考えました。マーケティングという点においても、パートナー企業と共同マーケティングを実施することで、コストおよびスピードの両面で、効率的・効果的に展開できます。「抑えられたコストは、できるだけお客さまに還元していく」というのが、em-town事業運営の考え方なのです。

▶em-town 立ち上げまでの実質期間はなんと約4カ月。em-townはこれからもどんどん変化していきます。時代へのスピーディーな対応が、em-townの強みなのです。

「エムタウン」が設立された平成12年9月20日から、平成13年1月31日のem-town立ち上げまで、わずか132日。この間にビジネスモデルの確定からシステム設計・構築、コンテンツの開発を成し遂げました。もちろんテクノロジーパートナーはじめ提携企業のご協力あつてのことですが、このスピード感こそが、インターネット時代に必要な力であると私たちは考えています。お客さまにとってより付加価値の高いメニュー、サービスの継続的な提供や、使い勝手の良い画面展開等の不断のレベルアップの実現、em-town独自のオークションコンテンツ等のマーケティング施策の推進等、これからも時代に先駆けた新しいサービスをご提供し続けます。



「広くパートナー企業とアライアンスを組みながら、本当にお客さまに価値のあるサービスを提供していくことが、『エムタウン』の使命なのです。」

株式会社エムタウン
片桐 正社長

「いままで銀行が経験したことがない“お客さまとの新しいコミュニケーション”のフロンティアの開拓に日々チャレンジしています。」
エムタウン支店
渡辺淳子支店長



▶エムタウン支店では従来のインターネットバンキング利用層と異なるタイプのお客さまからも、アクセスいただいております。

エムタウン支店へは、従来インターネットバンキングの中心利用層と考えられてきた30～40代のビジネスマンだけでなく、幅広い年齢層のお客さまや、当グループの支店がない地域のお客さまからのアクセス・口座開設が増えています。当支店では、支店長のもと専門スタッフが、メールや電話によるお客さまからのさまざまなご質問やご相談に親身にお応えしています。インターネットという、とするとシステムに偏り顔が見えなくなりがちなバーチャルな世界に、触れ合いのあるリアルなサービスを付加することで、より強力なOne to Oneコミュニケーションを目指していきます。

新しい事業環境への対応

マスタートラストを含む資産管理業務の共同展開

平成13年1月、新会社「資産管理サービス信託銀行」を設立、営業を開始。

▶ 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。

「資産管理サービス信託銀行」の設立

みずほフィナンシャルグループの3行ならびにみずほ信託銀行と、朝日生命保険、第一生命保険、富国生命保険、安田生命保険の生命保険会社4社(以下、生保4社)は、マスタートラストを含む資産管理業務の分野において共同事業を展開することに合意し、平成13年1月にみずほ信託銀行と生保4社との共同出資により「資産管理サービス信託銀行」を設立し、営業を開始いたしました。

「資産管理サービス信託銀行」の基本戦略

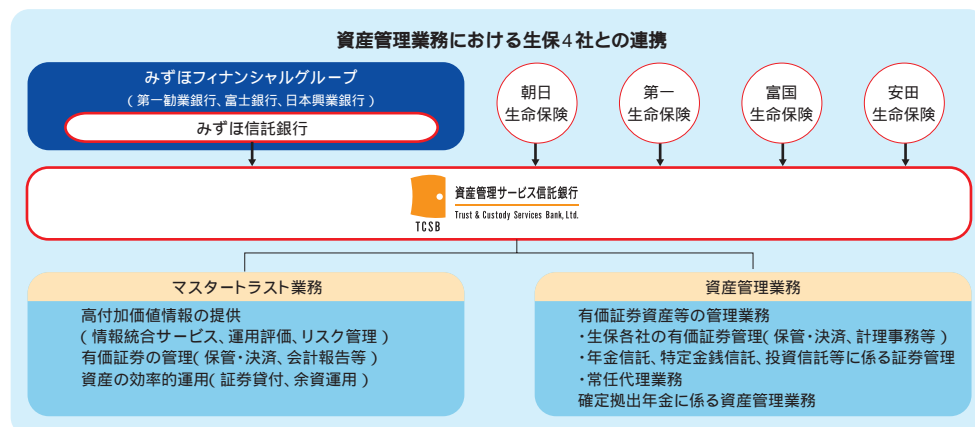
資産管理業務の分野においては、時価会計制度の導入および証券決済制度改革への的確かつ効率的な対応の必要性や事務合理化ニーズの高まりから、国内機関投資家をはじめとするお客さまのアウトソースニーズはより高度化・多様化しています。「資産管理サービス信託銀行」は、生保4社との共同事業を展開していくことで、生保4社を含む参加8社の資産管理業務を集約することにより、規模の利益追求を通じたコスト競争力の確保を図ります。さらに、参加各社の人材・ノウハウの融合によるシナジー効果を発揮することで、高度な資産管理のインフラを構築し、国内機関投資家をはじめとする多くのお客さまに最高水準の商品・サービスを提供していきます。

「資産管理サービス信託銀行」の業務展開

マスタートラスト業務については、第一弾として平成13年2月より、「情報統合サービス」の提供を開始しています。また有価証券資産の管理業務については、同年同月より生命保険会社の保有する有価証券の保管・決済等の受託業務を開始しており、平成13年度下期からはみずほ信託銀行の資産管理事務を受託する予定となっています。さらに平成14年度中には、生命保険会社の計理事務を含めた有価証券管理事務の全面的な受託を行います。「資産管理サービス信託銀行」は、これらと並行して国内機関投資家をはじめとする多くのお客さまから資産管理業務を受託し、業容の拡大を図っていきます。

▶ 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。



確定拠出年金ビジネス

平成12年9月、新会社「確定拠出年金サービス」を設立、平成13年度に制度施行が見込まれる確定拠出年金市場のフロントランナーを目指す。

当グループは、法人の福利厚生制度の充実や人事・年金制度の改革の有力な選択肢として、また個人の新たな老後資金の形成手段として関心が高まっている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きます。法人のお客さまには、グループ内の有力コンサルティング会社が確定拠出年金制度の導入に向けた制度設計を支援します。制度に加入される個人のお客さまには、平成12年9月に生命保険会社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)と共同設立した「確定拠出年金サービス」が、加入者教育ツールの提供やコールセンター、インターネット等の活用を通じた利便性の高い加入者サポートを行います。加えて、加入いただいたお客さまの多様な資産形成ニーズに対応し、系列運用会社等の豊富な運用商品を提供する等、法人、個人を問わず当制度を利用するお客さまに対して、グループで一貫した総合的なサービスを提供できる体制を整えています。

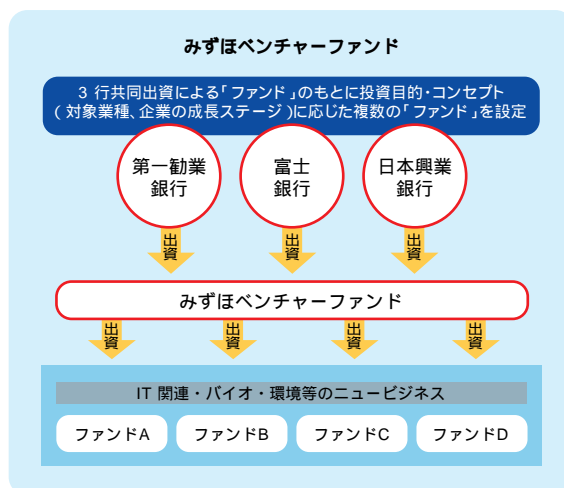


「確定拠出年金サービス」のWeb画面

みずほベンチャーファンドの設立

国内最大級(総額300億円)の投資ファンド設立。すでに4本の個別ファンドに対し、93億円の投資を実施。

平成12年5月に、3行共同出資による国内最大級(総額300億円)のベンチャー企業向け投資ファンド「みずほベンチャーファンド」を設立しました。すでに4本の個別ファンドに対し93億円の投資を実施し、21世紀を担うニュービジネス、ベンチャー企業、技術力ある成長企業の発掘・支援を行っています。

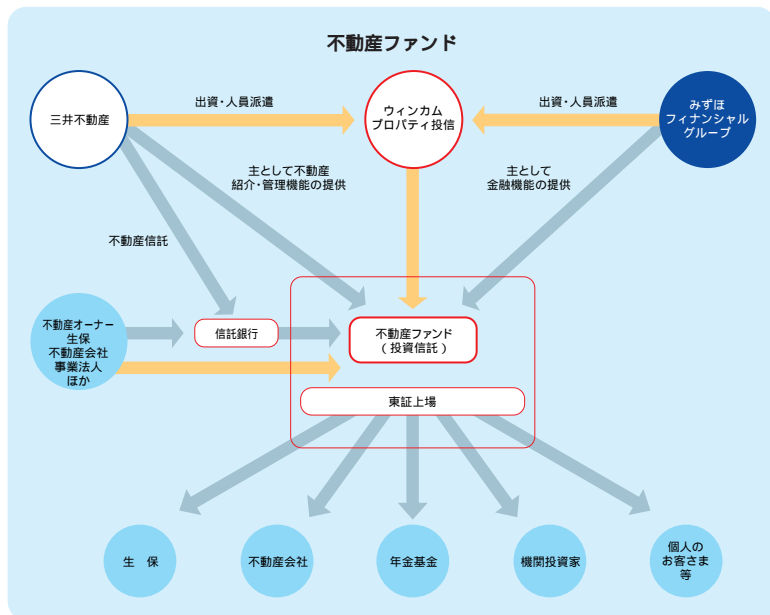


Consolidation Synergy of MIZUHO

統合のシナジー効果実現に向けての取り組み

不動産ファンドの本格立ち上げ ファンドの本格稼働と東証上場に向けた準備。

不動産ファンド(不動産を対象とした投信商品。いわゆる日本版REIT)事業については、ファンド

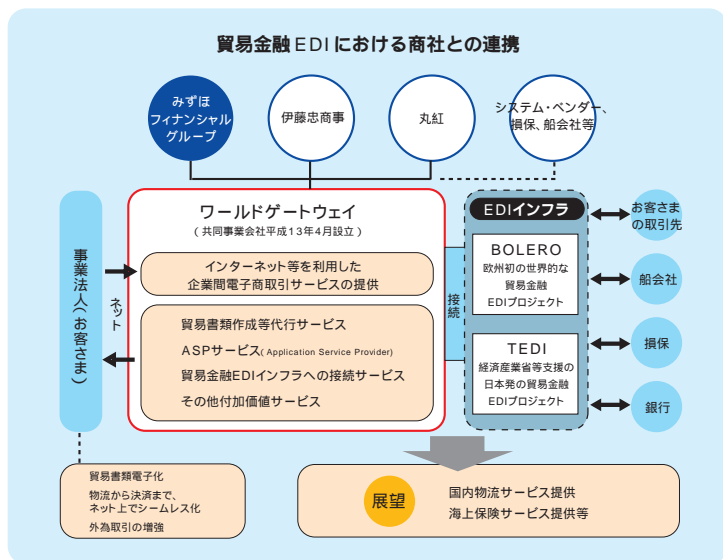


マネジメント会社「ウィンカムプロパティ投信」を、三井不動産と共同で平成12年10月に設立しました。同社を中心に、ファンドの本格立ち上げを急ぐとともに投資証券を東京証券取引所に上場させるべく、準備を進めています。

今後は当グループの総力をあげて、商品の品揃えを拡充し、法人・個人のお客さまのニーズにお応えするとともに、健全な市場の形成を担っていきます。

貿易金融EDI

平成13年4月、新会社「ワールドゲートウェイ」を設立、商社等と連携して早期実用化を目指す。



EDI(Electronic Data Inter-change)とは、異なる企業間で、受発注・請求といった商取引のデータを、標準化された形式で電子交換することです。当グループでは平成13年4月に商社等との共同出資により「ワールドゲートウェイ」を設立しました。同社の設立により、貿易金融EDIに対する積極的な取り組みをさらに加速して、お客さまの貿易取引の迅速化と安全性確保に努めていきます。

▶ASPサービス

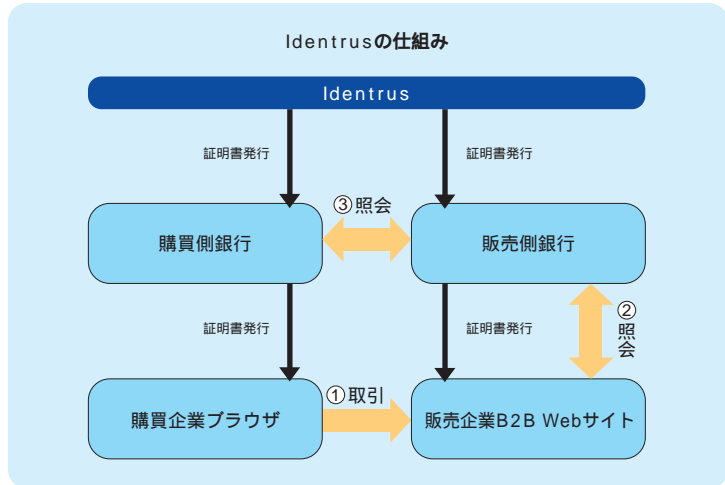
インターネット上で、企業に必要な業務アプリケーションを提供するサービス。

Identrus(電子認証サービス)

e-ビジネスの拡大に伴うセキュリティ確保ニーズの高まりへの積極的取り組み。

インターネットを利用した企業間商取引におけるセキュリティ確保ニーズに対し、汎用的ソリューションを提供するため、世界主要金融機関のコンソーシアム「Identrus(アイドントラス)」に出資・参加し、電子認証サービスの立ち上げに取り組んでいます。

また、この電子認証を基盤に、決済や与信の機能を付加するアプリケーションの開発も進めています。



Mizuho Advanced CMS

企業グループ内の資金を集中管理し、グループ全体の財務・事務の効率化を実現。

連結会計制度の導入により、大企業グループを中心に企業グループ内の資金効率化ニーズが拡大し、金融子会社の設立やネットィング等の導入を検討している企業が急速に増加しています。このようなニーズにお応えするため、国内企業向けに新型のCMS(キャッシュ・マネジメント・サービス)「Mizuho Advanced CMS」を3行共同で開発し、平成12年12月にリリースしました。

本システムを導入した場合、グループ会社間の預金・借入金の相殺による財務の効率化、振込等の支払手数料の削減や事務集中等による事務の効率化が可能となります。

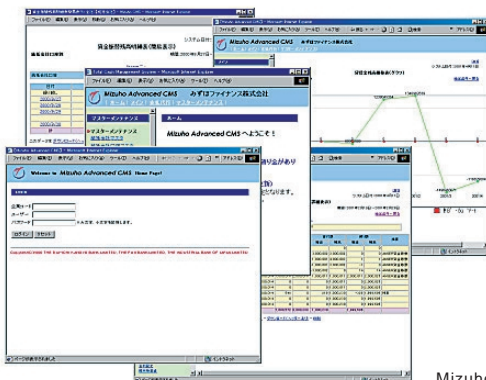
<主な機能>

預金・借入金の残高管理や支払利息の集計(プーリング)

グループ間の資金相殺(ネットィング)

買掛金等資金の支払先の明細集約(支払代行)

グループ会社の資金繰り申請やグループ合算資金繰り予測(資金繰り管理)



Mizuho Advanced CMSのWeb画面

Consolidation Synergy of MIZUHO

統合のシナジー効果実現に向けての取り組み

統合の進捗状況

みずほ証券の発足

みずほ証券の 主な業務内容

債券売買
株式売買
インベストメント
バンキング
デットファイナンス
エクイティファイナンス
新規株式公開 (IPO)

みずほ証券は、第一勧業証券、富士証券、興銀証券の3社の合併により、平成12年10月1日に発足しました。

みずほ証券は、社債・株式の引受販売等によりお取引先の調達・運用といったニーズに対応するとともに、高度な金融技術を活用したストラクチャードファイナンス業務やM&A等のインベストメントバンキング業務との有機的な結合を図ることにより、お取引先の事業・財務戦略上の課題を解決していく、「日本初(発)の本格的インベストメントバンクの創造」を目指しています。

みずほ信託銀行の発足

みずほ信託銀行の 主な業務内容

年金業務
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

みずほ信託銀行は、第一勧業富士信託銀行、興銀信託銀行の合併により、平成12年10月1日に発足しました。

みずほ信託銀行は強固な財務体質と高い専門性をあわせ持つ法人特化型の専門信託銀行です。最新のテクノロジーやシステムを駆使したハイレベルなコンサルティング力および高度かつ透明性の高い事務品質を背景としたノウハウ・サービスを提供するとともに、高格付けの維持、重点分野への戦略的な取り組みにより「真にグローバルスタンダードに適った、最強・最良の法人特化型信託銀行の実現」を目指しています。

海外現地法人統合・海外支店前倒し統合

当グループでは、統合のシナジーを早期に実現するため平成12年10月より海外拠点の統合を進めており、平成13年3月31日現在で支店1カ所(含む出張所)、駐在員事務所1カ所および海外現地法人8カ所の統合が完了しています。

なお、支店、海外現地法人ともに順次統合を行い、平成14年4月をめどにすべての海外における拠点統合を完了させる予定です。

みずほフィナンシャルグループの 統合海外拠点

みずほインターナショナル
(平成12年12月)
Mizuho International plc

みずほキャピタル・マーケット
(UK)リミテッド
(平成13年1月)
Mizuho Capital Markets (UK) Limited

オランダみずほ銀行
(平成12年10月)
Mizuho Bank Nederland N.V.

スイスみずほ銀行
(平成12年10月)
Mizuho Bank (Schweiz) AG

ルクセンブルグみずほ信託銀行
(平成12年10月)
Mizuho Trust & Banking (Luxembourg) S.A.

みずほキャピタル・マーケット(香港)リミテッド
(平成13年1月)
Mizuho Capital Markets (HK) Limited

富士銀行ラバン支店
(含むクアラルンプール出張所)
(平成13年3月)

富士銀行クアラルンプール駐在員事務所
(平成13年3月)

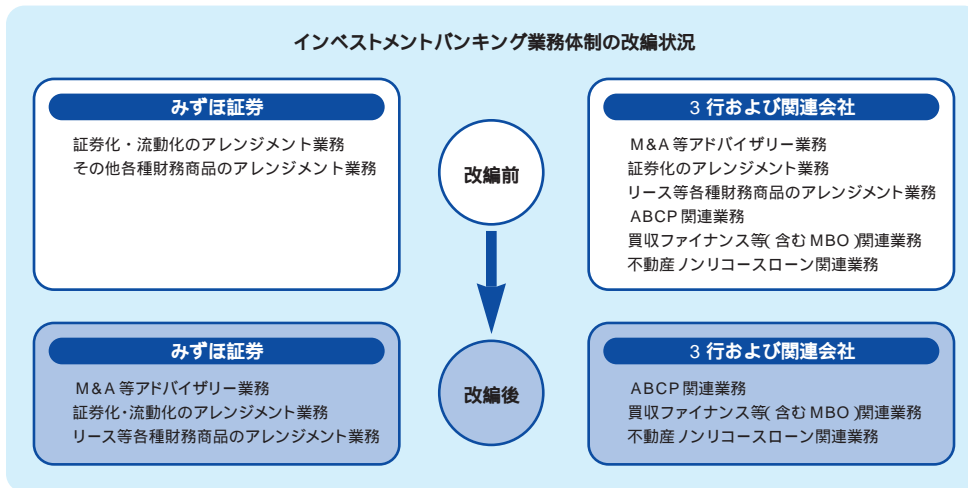
インベストメントバンキング業務体制の改編

みずほフィナンシャルグループは、平成13年5月1日をもって、合併・買収(以下、M&A)等のアドバイザー業務、証券化・流動化のアレンジメント業務、リース等各種財務商品のアレンジメント業務をはじめとするインベストメントバンキング業務の体制を改編し、従来、3行において取り扱っていた同業務をみずほ証券において新たに立ち上げ、同社において主要なインベストメントバンキング業務をフルラインにて取り扱う体制としました。

なお、ABC(Asset Backed Commercial Paper)買収ファイナンス等(含むMBO)関連業務、不動産ノンリコースローン関連業務等については、引き続き3行および関連会社にて取り扱います。

▶MBO
53ページをご参照ください。

▶ノンリコースローン(非遡及型融資)
原則として担保以外の財産による融資返済を求めない融資。



Consolidation Synergy of MIZUHO

統合のシナジー効果実現に向けての取り組み

新会社の設立

当グループでは、戦略プロジェクトを担う新会社を、3行あるいは3行と他社との共同出資で設立し、新たなサービスを提供していきます。

新会社一覧

設 立 年 月	新 会 社 名(サービス内容)
平成12年7月	総合債権回収株式会社(債権管理回収サービス)
平成12年9月	確定拠出年金サービス株式会社(確定拠出年金サービス)
	株式会社エムタウン(会員制ポータルサービス)
平成12年10月	みずほ証券株式会社(証券業務)
	みずほ信託銀行株式会社(信託業務・銀行業務)
	ウィンカムプロパティ投信株式会社(不動産投信運用業務)
平成13年1月	資産管理サービス信託銀行株式会社(マスタートラスト)
平成13年4月	株式会社ワールドゲートウェイ(B2B電子商取引サービス)

関連会社の統合

当グループの総合金融サービス力を強化する観点から、クレジットカード会社、ファクタリング会社をフェーズ1において統合します。

また、業務運営の効率化の観点から、事務代行会社、人材派遣会社、担保評価会社、外為事務代行会社等についても、フェーズ1より可能なものから順次統合・再編していきます。