

みずほフィナンシャルグループの進化

CHAPTER 3

目次

フェーズ2(平成14年4月以降)における ビジネスモデル.....	32
みずほ銀行、みずほコーポレート銀行の概要.....	34
What's Phase 2.....	36
フェーズ2における人事制度.....	40

フェーズ2(平成14年4月以降)におけるビジネスモデル

顧客セグメント別・機能別の法的分社経営

みずほフィナンシャルグループは、関係当局の認可を前提として、平成14年4月1日に持株会社のもとでの顧客セグメント別・機能別の法的分社経営へ移行し、第一勧業銀行、富士銀行、日本興業銀行は、会社分割および合併により、みずほ銀行、みずほコーポレート銀行に統合・再編されます。

みずほ銀行は、個人、国内一般事業法人、地方公共団体を主要なお客さまとし、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、公団・事業団ならびに海外の企業を主要なお客さまとする銀行となります。

また、みずほ証券、みずほ信託銀行についても、持株会社であるみずほホールディングスの直接の子会社となります。

経営環境への適応力と顧客対応力の飛躍的強化

経営組織の柔軟性、スピード・機動性の確保

今後の5年、10年は、今まで以上に国の内外を問わず、経済構造、金融構造、市場構造が大きく変化するものと考えられます。このような大きな環境変化に対し真正面から対応していくためには、経営組織の柔軟性、スピード・機動性が強く求められます。当グループは、経営環境への柔軟な適応力を確保できる経営形態として、また、事業の範囲と規模を最も望ましいものとするビジネスモデルとして、顧客セグメント別・機能別法的分社経営を選択しました。

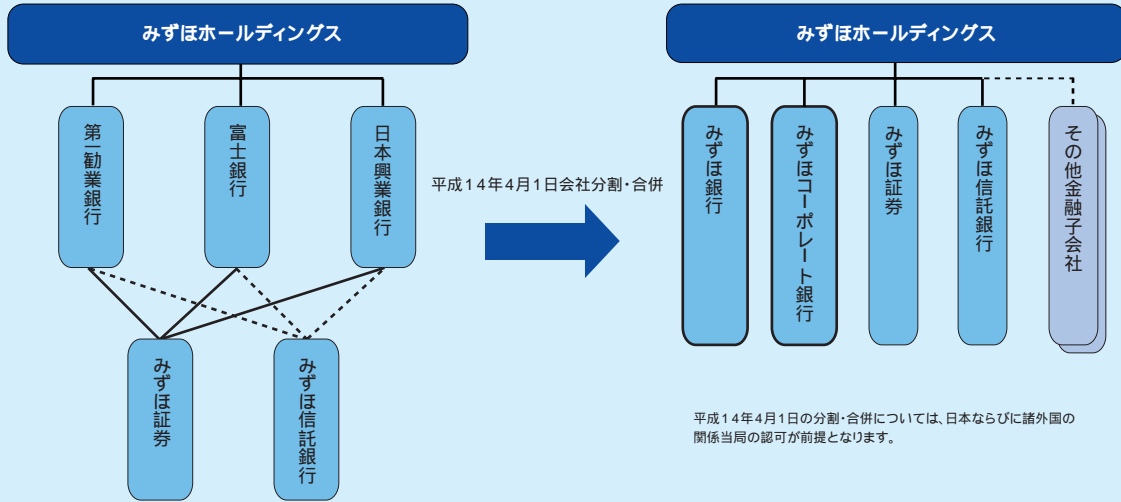
高い専門性の確保

当グループの規模や幅広いお客さまのお取引を活かし、真に強力な金融グループとなるために、総合的な金融サービスに加え、より高い専門性を有することが必須条件となります。

高い専門性とは、最先端の金融技術・ノウハウ、お客さまに対する「きめ細かい対応」や密着度の高いお取引の構築・拡大に向けた営業アプローチ、お客さまのニーズにフィットした商品提供力等を指します。

グループ各社がこのような高い専門性をさらに一段と向上させ、高付加価値の金融サービスを提供するとともに連携を強化することにより、お客さまの多様なニーズに、よりの確・迅速にお応えする総合金融グループを目指していきます。

経営形態:みずほフィナンシャルグループの中核会社



平成14年4月1日の分割・合併については、日本ならびに諸外国の関係当局の認可が前提となります。

フェーズ2（平成14年4月以降）では、持株会社であるみずほホールディングスのもと、みずほ銀行、みずほコーポレート銀行、みずほ証券、みずほ信託銀行がそれぞれ、より付加価値の高い金融サービスをお客さまにご提供します。また、これら中核会社の連携を強化することにより、当グループとしての総合金融力は確実に向上します。

みずほ銀行・みずほコーポレート銀行の特徴

みずほ銀行

お客さまに選ばれ続ける銀行、お取引先のベストパートナーとして、高付加価値の総合金融サービスを提供する国内最強のコマーシャルバンクを目指していきます。

具体的には、個人のお客さまに対しては、これまでご利用いただいている商品・サービスに加え会員制サービスを軸として、お客さまごとに利便性の高いサービスを提供していきます。また、当グループの総合力を活かして、高い専門性を発揮するプライベートバンキングサービスを提供していきます。

一方、法人のお客さまに対しては、良質な資金を安定的かつ潤沢に提供するとともに、シンジケーション、デリバティブズ、公開支援、営業情報支援等、それぞれのお客さまの事業戦略にマッチした最先端のソリューションを提供します。またニュービジネス、ベンチャー企業等の成長支援にも力を注いでいきます。

みずほコーポレート銀行

最先端のIT(情報技術)とFT(金融技術)を駆使した世界最高水準のソリューションの提供を通じて、一層多様化、高度化するお客さまニーズおよび財務ニーズに的確にお応えすることにより、国内外コーポレートファイナンスのプロフェッショナルバンクの実現を図っていきます。

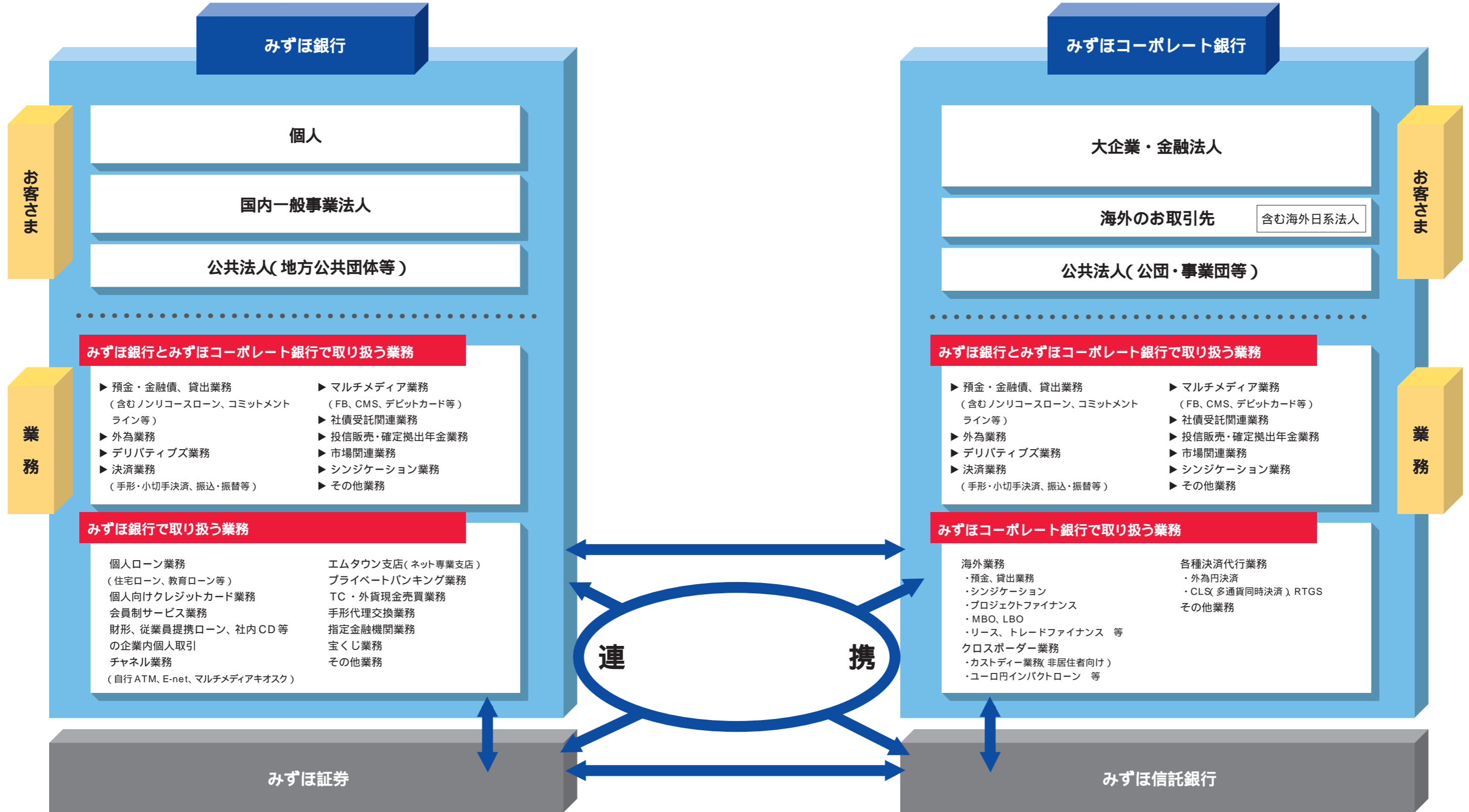
具体的には、プロジェクトファイナンス、MBOファイナンス、証券化をはじめとする最高水準のインベストメントバンキングビジネスや、確定拠出年金関連サービスをはじめとする資産運用機能の提供等に積極的に取り組んでいきます。また、各種シンジケーション、アレンジャー型営業のほか、次世代決済インフラを活用した先端的資金・証券決済サービス等のクロスボーダー業務にも、強みを発揮していきます。

▶ 会社分割

会社が、その営業の全部または一部をほかの会社に承継させるための法制度。当制度は、組織再編を容易にし、企業の国際競争力を高めることを目的として、平成12年の商法改正により新たに導入された会社組織の再編成の方法の1つです。

みずほ銀行、みずほコーポレート銀行の概要

みずほ銀行、みずほコーポレート銀行の「お客さま」および「業務」の概要は以下の通りです。



平成14年4月1日の分割・合併については、日本ならびに諸外国の関係当局の認可が前提となります。

What's Phase 2

全体像(ビジネスモデル)について

Q1 みずほ銀行とみずほコーポレート銀行は、どのようなお客さまと取引するのでしょうか。

▶ みずほ銀行は、個人、国内一般事業法人、地方公共団体を主要なお客さまとし、資産規模では国内トップクラスの銀行となります。法人取引先数および個人の取引口座数等においても、他行に比べ圧倒的な顧客基盤を有します。

また、みずほコーポレート銀行は、大企業(一部上場企業等)・金融法人およびそのグループ会社、公団・事業団ならびに海外の日系・非日系企業を主要なお客さまとし、コーポレートファイナンスを主体とする銀行となります。国内では、一部上場企業の約7割と貸出取引があり、その約4割がメイン取引先という圧倒的な顧客基盤を有するとともに、また、海外でも「フォーチュン500(海外優良企業ランキング)のカバー率は、約7割に達しています。

Q2 なぜ、みずほ銀行、みずほコーポレート銀行という2つの銀行を立ち上げるのでしょうか。

▶ 世界最大の資産規模を有する金融機関の理想的なマネジメントの姿を追求し、そして何よりも、お客さまとの距離を縮め、きめ細かく、密着度の高い対応を行うとともに、それぞれのお客さま・業務に応じた高い専門性を発揮する総合金融グループを目指して、2つの銀行を立ち上げるものです。

みずほフィナンシャルグループにおいては、ますます多様化・高度化するお客さまのニーズに対し、それぞれの銀行の高い専門性を活かし、これまで以上に的確かつスピーディーに対応していきます。

Q3 投資家にとって、平成14年4月の統合・再編のメリットは何でしょうか。

▶ 平成14年4月の統合・再編においては、みずほ銀行、みずほコーポレート銀行の立ち上げと同時に、みずほ証券、みずほ信託銀行を株式会社の子会社とし、当グループの事業戦略の4本柱とします。

この中核4社がそれぞれ、付加価値の高い金融サービスをお客さまに提供し、中核4社間の連携を強化するとともにグループ会社の総力を結集して、他の金融グループを圧倒する「最先端の総合金融サービスで新時代をリードする革新的フィナンシャルグループ」を目指していきます。これにより、当グループの企業価値を向上させ、投資家のみなさまのご期待に応えていきたいと考えています。

Q4 平成14年4月の統合・再編に会社分割制度を活用するのはなぜですか。

▶ みずほホールディングス傘下の3行をお客さまのセグメントにより2行に再編するため、会社分割と合併を同時に活用します。こうした大掛かりな企業再編は従来極めて困難でありましたが、平成12年の商法改正により可能になりました。

会社分割は、会社がその営業の全部または一部を他の会社に承継させるための法制度であり、個別の債権債務の移転手続きが不要という点で、これまで分社化の方法として活用されていた営業譲渡と異なります。組織再編を容易にし、企業の国際競争力を高めることを目的として導入された本制度は、平成13年4月に施行されたばかりですが、産業界からの強いニーズに応じて創設された経緯から、今後、多くの企業で利用されるものと予想されます。当グループの会社分割・合併は、本格的企業再編のモデルケースになると考えられます。

Q5 みずほホールディングスの株式を保有していますが、3行の会社分割・合併に伴って何か手続きが必要になるのでしょうか。

▶ 分割・合併の当事者である3行の発行する株式は、持株会社である当社がすべて保有しています。

株主のみなさまのお持ちになっている当社の株式については、3行の会社・分割に伴う手続きは一切不要です。

Q6 会社分割・合併に向けたスケジュールはどのようになっていますか。

▶ まず、第一勧業銀行、富士銀行、日本興業銀行の株主総会において、会社分割・合併についての承認決議が必要となります。その後、日本ならびに諸外国の関係当局から認可を取得したうえで、平成14年4月1日に会社分割・合併の登記を行い、みずほ銀行、みずほコーポレート銀行の営業を開始する予定です。

What's Phase 2

個人のお客さまへ

Q7 私の取引は、どちらの銀行に移るのでしょうか。

▶ 個人のお客さまとの取引に関する商品・サービスは、平成14年4月以降、みずほ銀行にてお取り扱いいたします。

現在ご利用いただいております商品・サービスにつきましては、基本的に従来と変わらぬお取引をさせていただきます。さらには、統合に先立って、すでに3行のATMを相互に無料でお使いいただいておりますように、みずほ銀行になった後も、従来に増してより良い商品・サービスをご提供できるよう心がけていきますので、引き続きご愛顧くださいますようお願い申し上げます。

Q8 私の取引は、新しい銀行にどのように移るのでしょうか。何か手続きが必要になるのでしょうか。

▶ 会社分割は、会社の営業の一部または全部を切り分けて、その部門に関する資産と負債をセットで他の会社に承継させるものです。

個人のお客さまとの取引もまとめてそのままみずほ銀行へ移ることになりますので、原則として、特段のお手続きは必要ございません。

ただし、お取引店の店名、店番号が変更になること等により、お客さまにお手続きをお願いする場合がございます。その場合は改めてご案内させていただきますので、なにとぞご理解賜りますようお願い申し上げます。

Q9 3行の預金、ローン、金融債等の取扱商品・サービスは統合後も従来同様に利用できるのでしょうか。

▶ みずほ銀行で従来同様にご利用いただけます。なお、統合時には一部の商品・サービス内容を変更させていただくケースもございます。その際は改めてご案内をさせていただきますが、お客さまには極力ご面倒をおかけしないようにさせていただきます。

また、金融債は、お取り扱いをさせていただく店舗にてご利用をいただけますが、お取り扱い店舗につきましては、決まり次第ご案内させていただきます。

Q10 みずほ銀行と取引することにより、どのようなメリットがあるのでしょうか。

▶ みずほ銀行では、お客さま一人ひとりに最適な商品・サービスを提供し、未永くご満足いただけるおつきあいを目指してまいります。

具体的には、お客さまのニーズに迅速かつ的確にお応えできる営業体制を築きながら、会員制サービスやローン等、魅力ある商品・サービス作りを今後とも行ってまいります。

また、全都道府県に広がる有人店舗網、1,100カ所を超える無人店舗、さらにはコンビニATM、ネット専業支店等圧倒的なネットワークを通じ、お客さまにご満足いただける利便性の高いサービスをご提供してまいります。

What's Phase 2

法人のお客さまへ

Q11 会社分割・合併によって、法人との取引は現在の3行から、みずほ銀行あるいはみずほコーポレート銀行にどのように移るのでしょうか。

▶ 今回の統合・再編にあたりましては、お客さまのセグメントにより、みずほ銀行とみずほコーポレート銀行に再編します。

法人のお客さまとのお取引につきましては、みずほ銀行は、国内一般事業法人、地方公共団体を主要なお客さまとする銀行に、みずほコーポレート銀行は、大企業・金融法人、公団・事業団、海外の企業を主要なお客さまとする銀行になるよう、平成13年4月に施行された会社分割制度を用いて、再編します。

Q12 みずほ銀行とみずほコーポレート銀行の両方と取引はできないのでしょうか。

▶ 基本的には、個々のお客さま単位で、いずれかの銀行とお取引させていただくことになります。ただし、お客さまの便宜を考え、みずほ銀行のお客さまのユーロ円インパクトローンや海外店取引、みずほコーポレート銀行のお客さまの支社でのお取引等、お取引の内容によっては、みずほ銀行とみずほコーポレート銀行の両方でサービスを提供させていただく場合があります。

Q13 新銀行で取引することにより、従来に比べサービス内容が低下することにならないでしょうか。

▶ みずほ銀行、みずほコーポレート銀行が、それぞれのビジネスフィールドにふさわしい最先端の金融技術・ノウハウを駆使して、お客さまに対し、これまで以上にきめ細かく、密着度の高い対応を行っていきます。また、みずほ証券、みずほ信託銀行も含めた当グループ内の中核会社間の連携を強化し、グループ会社の総力を結集して高付加価値で質の高い、総合金融サービスを提供していきます。これらにより、必ずやお客さまにご満足いただけてと考えております。

Q14 みずほ銀行には海外拠点がありませんが、みずほ銀行と取引する当社にとって不便にはならないでしょうか。

▶ 当グループの海外拠点としては、みずほコーポレート銀行の支店・出張所・現地法人があります。みずほコーポレート銀行の営業拠点については、国内は17カ所、海外は50を超える拠点により内外主要都市をカバーし、お客さまのグローバルな展開を強力にサポートする体制とする予定です。

国内でのお取引銀行がみずほ銀行となるお客さまでも、海外の支店・子会社・関連会社とのお取引、ユーロ円取引等の海外業務については、みずほコーポレート銀行とのお取引をお願いすることになりますが、従来同様のお取引を継続いただき、お客さまには、いささかのご不便もおかけすることはありません。海外業務に関する国内における窓口機能は引き続きみずほ銀行が担い、従来以上のサービスを提供していきます。

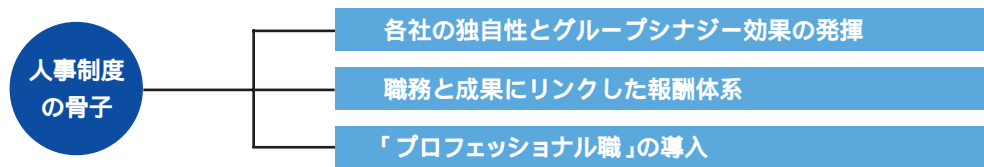
フェーズ2における人事制度

人事ビジョン = 人材投資のROE

「永続的な価値創造のために、『人材投資のROE』を高め、魅力に富んだ働き甲斐のある環境を作り上げる」、これを会社と社員がともに目指す人事ビジョンとします。

「ROE」には、以下の意味が込められています。

- Responsibility 自主性と自己責任原則の徹底
- Opportunity 公正な機会の提供
- Employability 市場競争力のある専門性の追求



各社の独自性とグループシナジー効果の発揮

社員については各社ごと(みずほホールディングス、みずほ銀行、みずほコーポレート銀行、みずほ証券、みずほ信託銀行)の雇用とし、独自性やスピードを最大限に発揮する専門家集団を目指しますが、一方で基本的処遇を共通化(プラットフォーム化)し会社間異動(転籍異動)による人的シナジー効果を高め、グループ内の適材適所を実現します。

職務と成果にリンクした報酬体系

給与については、職責等にじた「職務等級制度」を導入します。退職金についても「基本退職金」(職務等級ベース)と「業績退職金」(賞与ベース)を組み合わせてポイント化し、職務と成果にリンクした報酬体系を導入します。

「プロフェッショナル職」の導入

マーケットプライスを尊重した年俸制の「プロフェッショナル職」を導入する等、多様な処遇形態を設計し、職員のニーズや流動化する労働市場にも対応します。

