



リテールバンキングユニット

法人・個人一体、銀行・信託・証券一体による

「永きにわたる法人・個人両面のビジネスパートナー」の実現

「お客さまの『事業をつなぎ、資産をつなぐ』、永きにわたる法人・個人両面のビジネスパートナー」となることを目指し、事業の成長・拡大、円滑な事業承継・資産承継、安定した資産運用等の企業オーナーを中心とするお客さまのニーズに対して、「法人・個人一体」「銀行・信託・証券一体」での総合的なソリューションを提供しています。

リテールバンキングユニット長 兼 事業法人ユニット長 **大串 桂一郎**

事業環境と戦略

現在、日本企業の代表者の高齢化が進む一方で、社長交代率は依然として低水準に留まっています。また、日経平均株価や地価の上昇を背景に、企業オーナーや地権者の方々の承継コストは増加傾向にあります。このような環境下、従来以上に事業承継・資産承継が喫緊の課題となるとともに、承継手法もますます多様化しており、お客さまごとに最適かつ円滑な承継スキームの提案が求められています。

当ユニットは、オーナー戦略を専門に担うユニットとして、平成25年度から、「法人・個人一体」「銀行・信託・証券一体」で事業承継・資産承継を軸とした取り組みを強化してきました。昨今、他社行も富裕層、中小オーナーへの法人・個人一体営業を軸とした戦略を打ち出す等、競争環境は一層激化しつつありますが、法人・個人一体戦略の先駆者としてのアドバンテージに加え、法人・個人一体拠点や銀行・信託・証券共同店舗等のインフラ面、承継・不動産ノウハウ等のグループ内の知見等、5つの優位性を活かし、お客さまにとって最適なソリューションの提供を続けていきます。また、法人・個人一体戦略をさらに加速すべく、研修体系の整備等を通じ、法人・個人両面からお客さまへアプローチが可能な人材の育成も進めています。

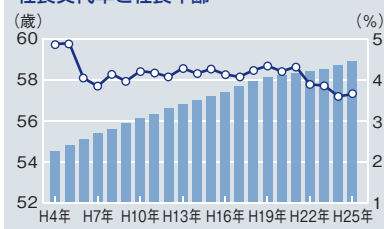
平成26年度実績

このように他社行に先駆けて取り組みを強化した結果、新規顧客数は平成24年度実績の1.8倍となる等、顧客基盤は一層拡大しました。また、事業承継・資産承継に着目したアプローチを通じ、オーナー個人や資産管理会社向けの賃貸不動産向け貸出金実行額は平成24年度の1.3倍、資産運用関連収益も1.4倍の水準にまで拡大しました。加えて、お客さまの個々の状況に応じた多面的な情報提供と、最適なソリューション提案を可能とする態勢整備の一環として、さまざまな承継対策手法を網羅したグループ共通の承継提案冊子を制定する等、オーナーのみならずによりわかりやすい提案ツールの開発にも努めてきました。

そのほかにも、事業承継・資産承継に係る重要な課題を営業部店長自らが共有するオーナーとして、約2万先を選定し、営業部店長自らが、本部やグループ各社の機能を活用しながらお客さまと直接向き合う取り組みを始めています。また、総資産額の大きな超富裕層のお客さまに対しては、PB専門会社のみずほプライベートウェルスマネジメントが銀行・信託・証券と一体で、金融面に加え、医療機関や教育関連企業の紹介等の非金融面のサービスも提供しています。

外部環境、強みのデータ

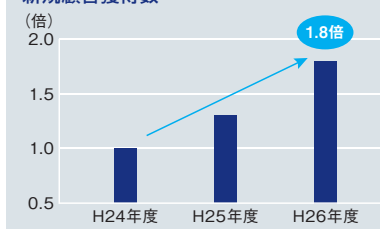
社長交代率と社長年齢



平均年齢
交代率

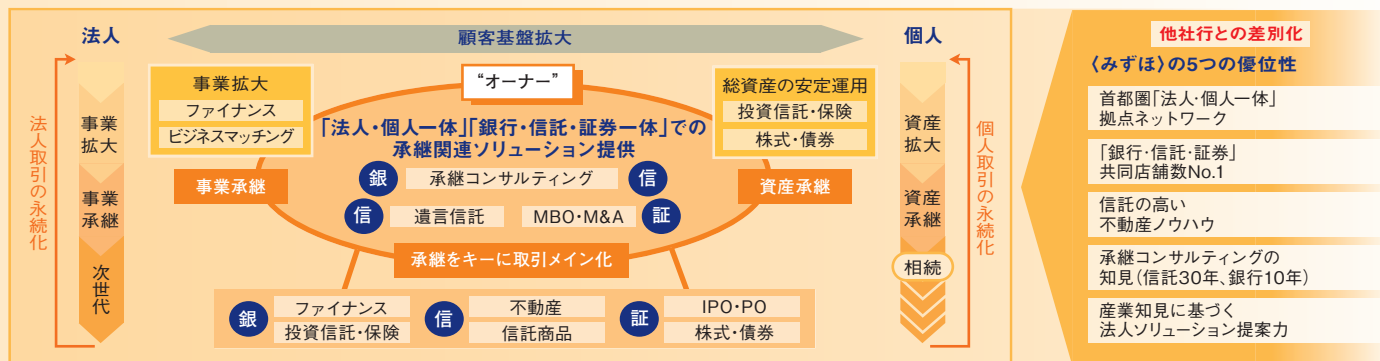
社長の平均年齢は一貫して上昇を続けています。また、社長交代率は平成22年以降低下傾向を続けています。
(出典)帝国データバンク

新規顧客獲得数



新たに貸出取引に至ったお客さまの数は平成24年度対比1.8倍の水準となり、顧客基盤の一層の拡大が図れています。

オーナーへの法人・個人一体、銀行・信託・証券一体ビジネスモデル



事例①

オーナーへの法人・個人一体のアプローチ

〈みずほ〉では地域に密着した取り組みの1つとして、商工会議所や地元の集會等に積極的にアプローチを行い、オーナーとの関係強化に努めています。オーナーの事業承継ニーズに応えるとともに、グループ共通の「承継提案冊子」を使い、個人資産を次世代に遺す(資産承継)に際してのアドバイスを行う等、法人・個人一体で、お客さまの幅広いニーズにスピーディーにお応えする取り組みを強化しています。



承継提案冊子

事例②

タブレット端末を活用した提案力強化

〈みずほ〉では、全営業担当者を対象にタブレット端末を配布しています。タブレット端末には、さまざまな情報コンテンツのほか、相続税試算ツール等の提案ツールも搭載しており、お客さま個々のニーズを把握したその場で、スピーディーな情報提供や、ソリューション提供を全営業担当者が行える態勢を整えています。



タブレット端末での提案風景

事例③ 中長期的な成長に向けた取り組み事例

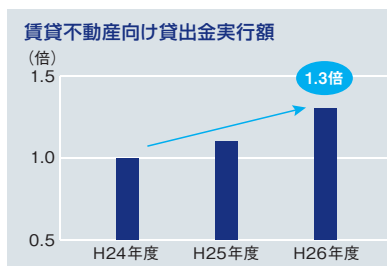
オーナー向けのセミナー・会員組織の展開を通じたお客さまとのリレーション強化

オーナー向けに、銀行・信託・証券一体でトップオーナーズセミナーや事業承継・資産承継、資産運用といった個別テーマごとのセミナー等を開催しています。グループ各社の役員も参加して「オーナーと顔の見える関係」を築くとともに、オーナーのニーズに即した情報提供やアドバイスを努めています。

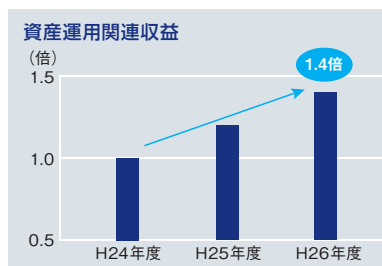
また、オーナー専門の会員組織であるFORUM-Mに2万先超のお客さまにご加入いただいています。経済動向に関する講演会や社内啓発用のコンテンツ提供に加え、会員同士のビジネスマッチング等にも取り組み、オーナーとの中長期での信頼関係の構築に努めています。



銀行・信託・証券共催 FORUM-M 秋季トップセミナー



事業承継・資産承継に着目したアプローチを通じて、個人のお客さまや資産管理会社向けのみならず銀行の賃貸不動産貸出実行額は平成24年度対比1.3倍まで拡大しました。



「法人・個人一体」アプローチを通じて、グループベースでの資産運用関連収益は平成24年度対比1.4倍まで拡大しました。

事業法人ユニット

幅広い金融機能の発揮と企業の成長戦略支援による 日本経済成長への貢献

中堅・中小企業のお客さまの成長段階に応じて、資金供給や決済ソリューションへの対応のみならず、M&A、事業承継、海外進出支援等、お客さまの事業戦略・財務戦略等の幅広い経営課題に対する成長戦略支援を通じて、「銀行・信託・証券」一体となって多様なニーズにお応えしています。

リテールバンキングユニット長 兼 事業法人ユニット長 **大串 桂一郎**

事業環境と戦略

日本経済の緩やかな回復基調が続くなか、雇用環境や企業収益の改善がみられ、中堅・中小企業のお客さまの資金需要も徐々に回復への期待感が高まっています。また、お客さまの金融ニーズは、多様化、高度化、グローバル化しており、〈みずほ〉としても最適なプロダクトやソリューションを提供することにより、経営課題の解決や企業価値の向上に向け貢献していく必要があります。

このような環境下、事業法人ユニットでは、資金供給機能の強化を軸とした顧客基盤の拡大とともに、お客さまの成長段階に応じた経営課題を把握のうえ、〈みずほ〉のアドバイザー機能やコンサルティング機能をフルに活用し、お客さまの成長戦略支援への取り組みを積極的に推進してきました。

具体的には、創業期・成長期にある将来有望な企業の早期発掘を強化し、ビジネスマッチング（顧客紹介）や「銀行・信託・証券」が一体となったIPO支援等に取り組むとともに、成熟期・転換期等の企業のライフサイクルに応じ、MBO、事業承継、新規事業参入、事業再編、海外進出等企業の経営課題としての成長戦略支援を行い、〈みずほ〉グループ一体となって高度な金融ソリューションの提供に努めています。

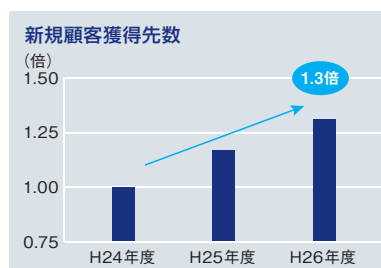
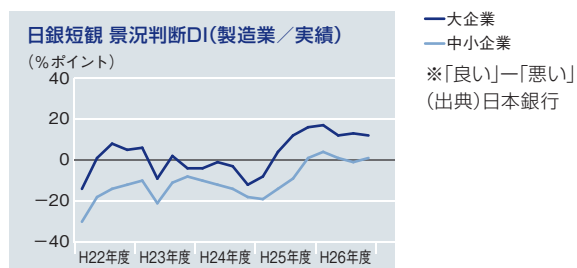
平成26年度実績

平成26年度は、このような取り組みを強化した結果、新規顧客数は、平成24年度実績の約1.3倍となる等、顧客基盤を拡大させたほか、多様な資金調達ニーズへの対応により、中堅・中小企業向け貸出金は、前年比で増加しました。

加えて、成熟期にあるオーナー企業の成長戦略として、M&Aや海外進出ニーズも高まるなか、お客さまのライフサイクルに応じた経営課題への対応として、マーケットインの視点で、営業部店、本部やグループ会社が一括となって向き合い、お客さまの企業価値向上に努めてきました。お客さまの海外進出支援においては、海外での事業戦略立案や現地法人設立、設立後の事業運営等の最適な情報とサービスの提供に努め、平成24年度対比で1.2倍の支援実績となりました。

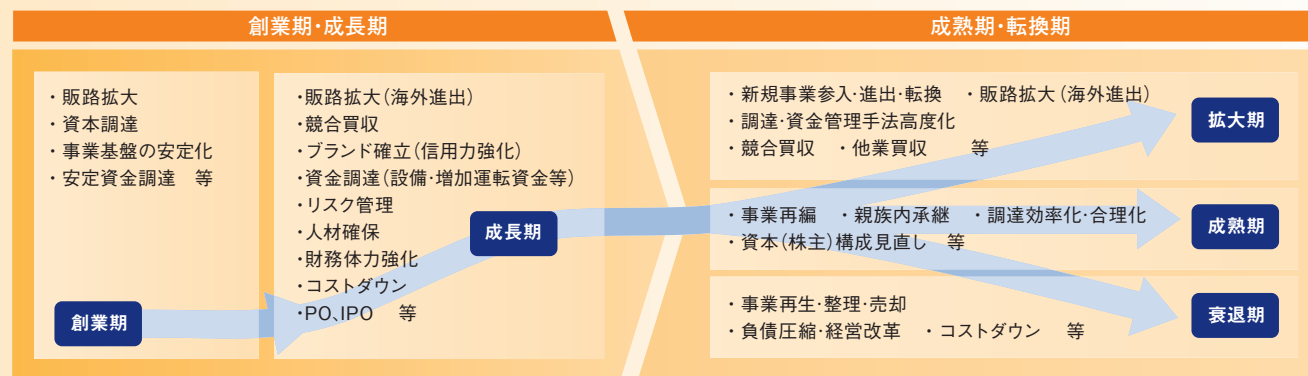
その他にも、M&A戦略に係るアドバイザーやファイナンス組成等の取り組み強化や、IPOを展望されるお客さまのニーズに対して、みずほ証券やみずほ信託銀行等のグループ横断的なサービスの提供に積極的に取り組んできました。

外部環境、強みのデータ



顧客基盤の拡大を推進した結果、平成26年度の新たな貸出取引の獲得件数は、平成24年度の1.3倍の水準となりました。

企業のライフサイクルに応じた経営課題への対応



事例 ①

ビジネスマッチング

みずほ銀行では、お客さまのビジネスパートナーの出会いの場として、ビジネスマッチングフォーラムを開催しています。平成26年度は、「働く女性支援」や「ものづくり」をテーマに開催し、それぞれ約200件の商談が行われました。



ビジネスマッチングフォーラム開催風景

事例 ②

事業承継への取り組み

中堅・中小企業のお客さまにとって重要な経営課題の1つである事業承継問題は、企業の経営権の承継にかかわる課題であると同時に、企業オーナーご自身の資産承継にかかわる課題でもあります。

〈みずほ〉は、事業承継課題への対処として、個々の事情に応じたオーダーメイドの解決策をご提案しています。

事例 ③ 中長期的な成長に向けた取り組み事例

IPO支援体制

〈みずほ〉では、上場を展望するお客さまとの活発な情報交換の場として、未上場企業の交流会(「みずほ若葉会」)を、メガバンクでは唯一、「銀行・信託・証券」の3社共催で取り組んでいます。

平成26年7月に開催した「みずほ若葉会」には、約140社のお客さまにご参加いただきました。

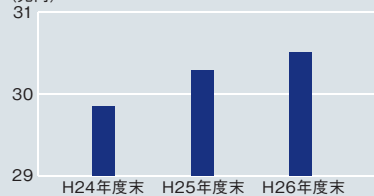
〈みずほ〉は、今後もグループ一体となって、お客さまのIPOをサポートし、日本の産業発展に貢献していきます。



銀行・信託・証券共催「みずほ若葉会」の様子

中小企業等貸出残高

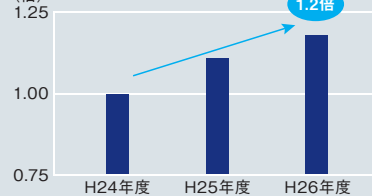
(兆円)



中堅・中小企業のお客さまの幅広い成長資金ニーズに対し、積極的に対応しています。

海外進出支援先数

(倍)



お客さまの経営課題に対し、最適なソリューションの提供に努めた結果、中堅・中小企業のお客さまに対する海外進出支援数は伸長しています。