

大企業・金融・公共法人カンパニー

お客様の多様な課題・ニーズに対し、〈みずほ〉の総力を結集したソリューションを提供することで、お客様から最も信頼される「揺るぎないグローバルパートナー」を目指します。

大企業・金融・公共法人カンパニー長 中村 康佐



お客様の「揺るぎないグローバルパートナー」として、フルラインの金融ソリューションを提供

大企業・金融・公共法人カンパニーは、大企業法人ユニットと金融・公共法人ユニットが統合し、発足しました。当カンパニーは、国内の大企業法人・金融法人・公共法人のお客様に向けた業務を担当しています。

大企業法人の分野では、国内大企業のお客様に対し、長期にわたる強固なリレーションを背景に、資金調達・運用、経営・財務戦略等に関する幅広いニーズを捉え、銀行・信託・証券をはじめとする〈みずほ〉のさまざまな機能を活用することで、フルラインの金融ソリューションを提供しています。

金融法人の分野では、資本政策や運用高度化に対するお客様のニーズが高まるなか、資金調達と運用の両面から、グループ横断で最適なソリューションを提供しています。

公共法人の分野では、公社債の受託・引受を通じた資金調達サポート、指定金融機関業務等、総合的な金融サービスを提供しています。

また、日本経済の重要課題である地方創生に向けた取り組みとして、農林漁業の成長産業化支援や、空港・公共施設のPPP/PFI[※]導入等にも積極的に取り組んでいます。

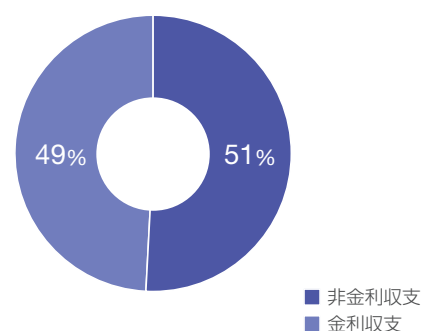
※ PPP (Public Private Partnership) は、官民が連携して公共サービスの提供を行うスキーム。PFI (Private Finance Initiative) は PPPの代表的な手法の1つで、公共施設等の維持管理や運営に、民間の資金やノウハウを活用し、民間主導で公共サービスの提供を行うもの

2015年度 業務純益の構造[※]



※ 概数、管理会計

2015年度 非金利収支比率



カンパニーの特徴

外部環境

- 世界経済の減速懸念、マイナス金利政策による事業環境の変化
- お客さまのグローバル化の進展、株主を意識した戦略重視の傾向
- 競合他社の一部の戦略において進む同質化
- 農業等の成長分野や地方創生に対する官民の取り組みの活発化

課題認識

- 銀行・信託・証券の一体運営のさらなる進化
- 選択と集中による事業ポートフォリオの再構築
- 資本調達・クロスボーダー M&A 等、高度な専門性を要する案件への対応力強化
- 生産性の高い営業体制・業務プロセスの構築

強み

- 大企業・金融・公共法人の各分野におけるお客さまとの強固なリレーションと顧客基盤
- 銀行・信託・証券の一体運営で競合他社に先行
- 新たな金融ビジネスの開拓を通じて蓄積された高度なリスクテイク能力

カンパニーの新中期経営計画 (2016年度～2018年度)

One MIZUHO 戦略の進化と経営資源のリバランスを通じた事業ポートフォリオの再構築

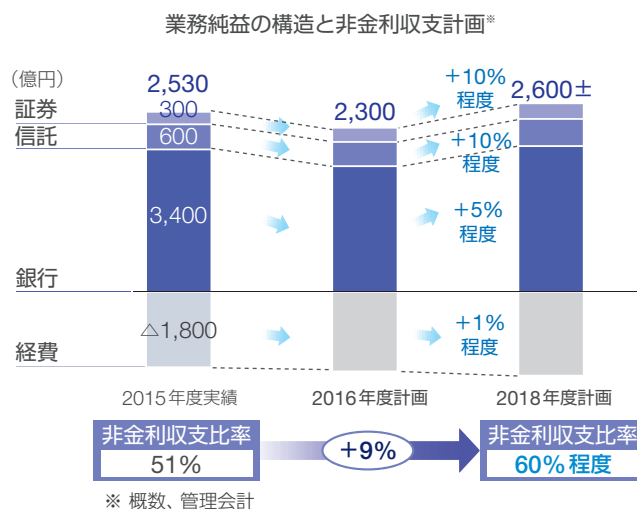
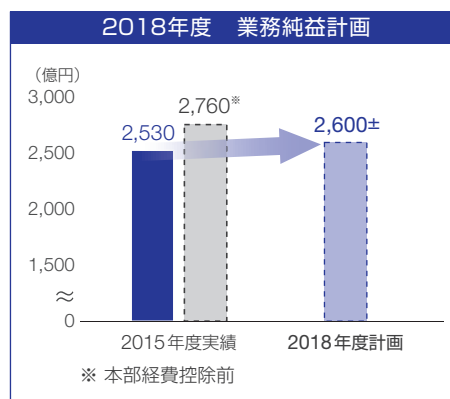
お客さまのニーズは、より多様化・高度化・グローバル化しており、金融機関のリスクアセットやバランスシートに関する各種規制も強化されています。

当カンパニーは、One MIZUHO 戦略を進化させ、国内最高水準の営業体制を築き、お客さまから最も信頼される「揺るぎないグローバルパートナー」を目指していくとともに、組織・人員、アセットといった経営資源のリバランスを進め、ビジネスモデルを変革し、強固かつ収益性の高い事業ポートフォリオを構築していきます。

具体的には、カンパニー内外での連携・協働によるビジネスシナジーの発揮に加え、成長性や収益性が見込める分野への経営資源のリバランスを進めていきます。また、銀行・信託・証券の連携や、国内外の営業拠点の連携をさらに加速させていきます。

これらの戦略の実行により、収益の増強と各種リーグテーブル等におけるプレゼンス向上を図っていきます。

リーグテーブル	2015年度実績	2018年度計画
国内普通社債および地方債(引受額)	1位	1位
内外エクイティ総合(引受額)	3位	2位
M&A(日本企業関連)(件数)	1位	1位



新中期経営計画の重点戦略

- ▶ 大企業と金融・公共法人のビジネスシナジー発揮と他カンパニー・ユニットとの連携・協働
- ▶ 成長性や収益性が見込める注力領域への戦略的かつ機動的な人員配置
- ▶ アセットの入れ替えを通じた収益性の向上
- ▶ 銀行・信託・証券の一体運営のさらなる進化と国内外ボーダレス対応の加速
- ▶ カンパニー戦略の実現に向けた実行力を向上させる営業体制や業務プロセスの構築

重点戦略

「お客さま」に提供する価値

- お客さまごとに異なる多様な課題・ニーズへの迅速かつ最適なソリューション提供
- お客さまの持続的な成長を支える財務・事業戦略への支援
- 高度なリスクテイク能力に基づくリスクマネーの供給

「社会」に提供する価値

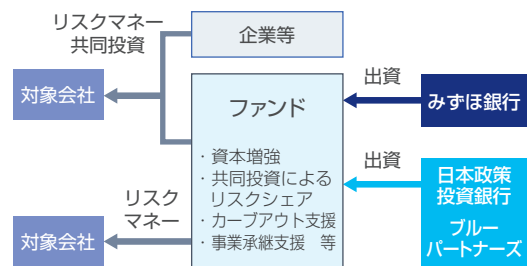
- 大企業・金融・公共法人への安定的かつ持続的な資金供給を通じた、日本および世界経済の発展への貢献
- 新産業の育成や業界再編、地方創生への貢献による日本経済の活性化

「お客さま・社会」の持続的成長を支える課題解決に向けて

日本企業の成長資金ニーズに対応するリスクマネー投資プログラムの組成

金融機関には、リスクシェアや産業・業界知見の提供、ガバナンス構築のサポート等、幅広い観点から企業を支援する役割が期待されています。

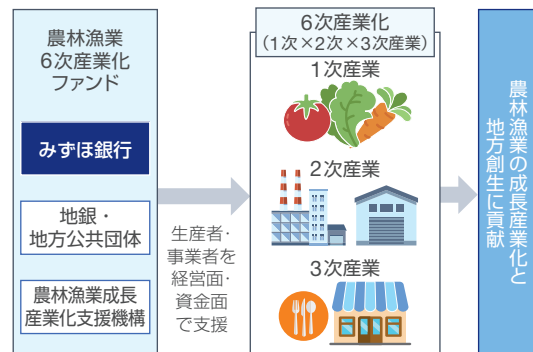
みずほ銀行は、日本政策投資銀行との共同投資プログラム「ブルーパートナーズ・ファンド」を組成しました。日本企業が成長資金を必要とするさまざまな場面において、企業との共同投資や資本増強等を通じてリスクマネーを提供し企業の成長を支援することで、日本経済・社会の産業競争力強化に貢献していきます。



地域金融機関や国、地方公共団体との連携を通じた農林漁業の6次産業化をサポート

みずほ銀行は、日本全国で地域金融機関や国、地方公共団体と連携し、13の農林漁業6次産業化ファンドに出資しており、各ファンドから15件の投資が決定しています。

今後とも、日本全国に広がる顧客基盤を活用し、農林漁業の成長産業化をサポートすることで、地方創生を通じた日本経済・社会の活性化に貢献していきます。



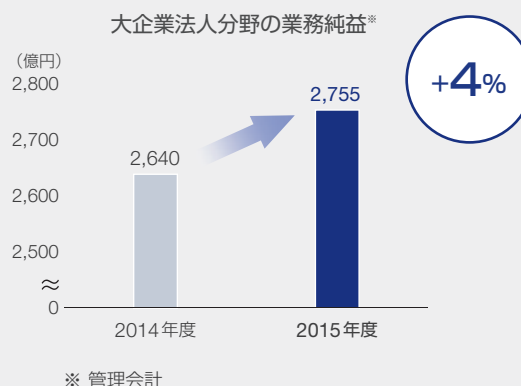
2015年度の振り返り

各顧客セグメントで高いプレゼンスを発揮し、着実に収益増強を実現

大企業法人分野

資金調達・運用、経営・財務戦略等に関するお客さまのニーズを捉え、さまざまなソリューションを提供するとともに、産業や業種に対する知見を活用した、新産業、成長産業の育成に向けた取り組みを行いました。

また、みずほ証券における大企業営業体制の再編や営業人員の増強、みずほ銀行とみずほ信託銀行との不動産・年金取引を中心とした連携の加速等、営業体制の強化にも努めました。

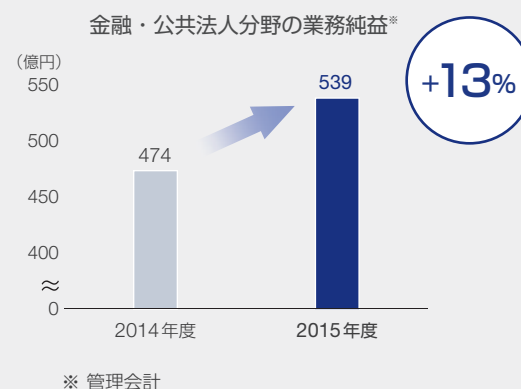


金融・公共法人分野

大手保険会社のM&Aや海外事業展開の強化、地域金融機関の資本政策や運用高度化ニーズを捉え、FA*やファイナンス主幹事の獲得や幅広い運用商品の提供等に取り組みました。

公共法人の分野では、公共債の受託・引受でトップシェアを維持するとともに、東京都をはじめとする指定金融機関業務の提供等を行いました。

また、金融法人や公共法人のお客さまと連携し、農林漁業6次産業化ファンドで投資を拡大する等、地方創生にも積極的に取り組みました。



* フィナンシャル・アドバイザー

TOPIC

中東地域輸出促進支援プライベートエクイティファンドの組成

〈みずほ〉は、日本の農林水産物輸出拡大ニーズと中東湾岸6カ国*の食糧安全保障ニーズ等を金融面から支援することを目的としたプライベートエクイティファンド「Gulf Japan Food Fund」を組成し、投資業務を開始しました。

本ファンドは、「食」「農」関連事業において日本企業と中東企業が設立する合弁会社への投資を通じて、当該事業の成長・促進を図るとともに、中東企業とのマッチングによる新たな付加価値や市場の創造を目指します。

*中東の湾岸協力理事会に加盟する、サウジアラビア、アラブ首長国連邦、バーレーン、オマーン、カタール、クウェートの計6カ国



「Gulf Japan Food Fund」調印式