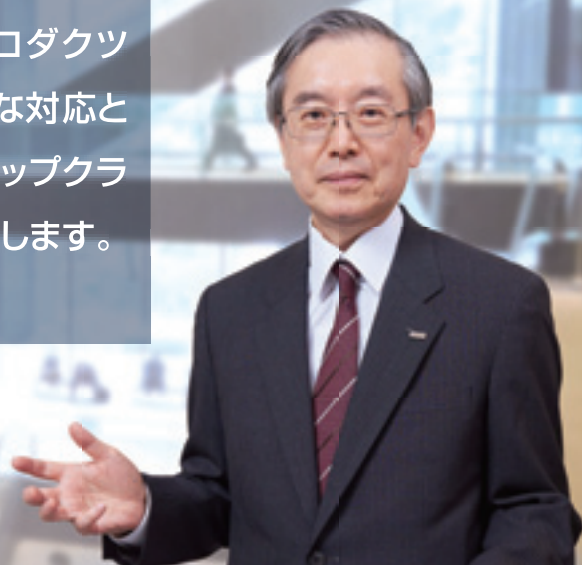


グローバルマーケットカンパニー

銀行・信託・証券の連携による幅広いプロダクト提供力を活かし、お客さまニーズへの的確な対応と安定的な高水準収益を両立する、アジアトップクラスのグローバルマーケットプレーヤーを目指します。

グローバルマーケットカンパニー長 加藤 純一



市場プロダクトを活用したお客さまへのソリューションを提供し、ALM・投資業務で安定的なポートフォリオ運営を実践

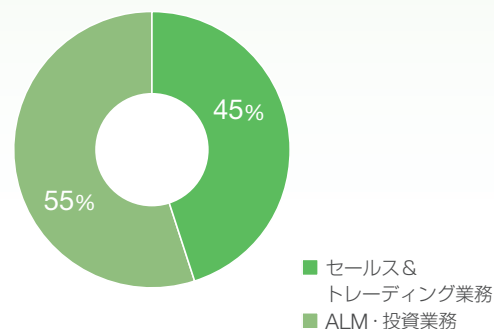
グローバルマーケットカンパニーは、市場プロダクトの提供を通じたお客さまへのソリューション提供を行うセールス&トレーディング業務と、運用・調達を行うALM[※]・投資業務を行っています。

セールス&トレーディング業務では、国内外の幅広いお客さまのさまざまなリスクヘッジ・運用ニーズにお応えしています。お客さまのニーズに対する深い理解、金融市場動向の詳細な分析と予測、各種金融商品に対する高度な知識・経験等、高い専門性を活かし、それぞれのお客さまにとって最適なソリューションを提供しています。

ALM・投資業務では、いち早く市場の変化を捉える「予兆管理」と、市場環境や見通しに応じた「分散投資」により、安定的に高水準収益を実現するポートフォリオ運営に努めています。

※ Asset Liability Management : 資産・負債総合管理

2015年度 業務粗利益内訳



カンパニーの特徴

外部環境

- 先行き見通しの不透明感、市場参加者のリスク許容度低下や地政学リスクの高まり等を受けた、各市場のボラティリティの上昇
- お客様のさまざまなリスクヘッジ・運用ニーズの高まり

課題認識

- ヘッジファンドや海外アセットマネジメント会社等の投資家への対応強化
- ポートフォリオ運営の一層の高度化

強み

- 銀行・信託・証券の連携による高度なプロダクツ提供力
- セールス&トレーディング業務における顧客セグメント・個社ニーズに応じた運営体制
- 分散投資を徹底し、相場環境に応じてアロケーション・リスク量を調整するポートフォリオ運営体制

カンパニーの新中期経営計画 (2016年度~2018年度)

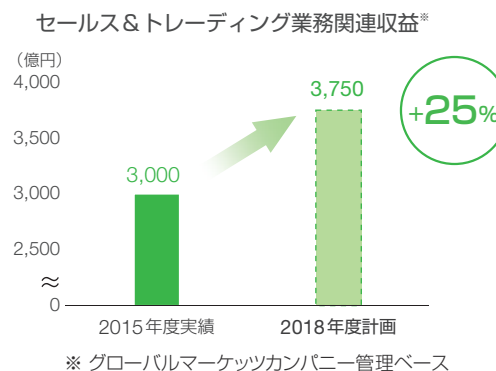
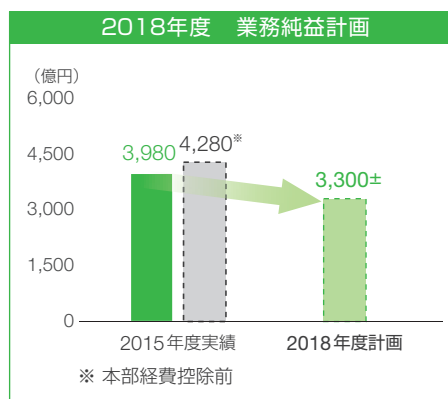
“お客様第一”の徹底による〈みずほ〉の市場ビジネスモデルの完遂

市場プロダクツの提供を通じてお客様の金利・為替・株式等のさまざまなリスクヘッジや運用ニーズにお応えするカンパニーとして、「“お客様第一”の徹底による顧客セグメント・個社ニーズに応じたプロダクツ・ソリューションを提供する、〈みずほ〉の市場ビジネスモデルの完遂」を新中期経営計画の基本戦略に掲げています。

セールス&トレーディング業務においては、銀行・証券の連携を推進することにより、お客様のニーズに応じた最良のソリューションを提供します。グローバルな投資家とのビジネスについては、取り扱いプロダクツの拡大等の態勢整備も行い、特に注力して取り組みます。

ALM・投資業務においては、予兆管理や分散投資の徹底によりポートフォリオ運営を一層高度化し、安定的な収益の計上を目指します。

グローバルマーケットカンパニーは、セールス&トレーディング業務とALM・投資業務を両輪とし、安定した収益基盤とお客さまへの高品質のサービス提供力を持つカンパニーを目指します。



新中期経営計画の重点戦略

- ▶ 顧客セグメント・個社ニーズに応じたセールス & トレーディング運営の進化
- ▶ 投資家ビジネスの強化
- ▶ 予兆管理と分散投資によるポートフォリオ運営の一層の高度化
- ▶ 人工知能等の新たなテクノロジーへの対応
- ▶ オペレーショナルエクセレンスによる生産性向上

重点戦略

「お客さま」に提供する価値

- お客さまのさまざまなリスクヘッジニーズ、運用ニーズに対する、市場プロダクツを用いた最適なソリューション

「社会」に提供する価値

- グローバルな金融のプロフェッショナルとして、市場流動性の提供や業界団体への参画等を通じた金融市場の健全な発展への貢献

「お客さま・社会」の持続的成長を支える課題解決に向けて

お客さまのリスクヘッジ・運用ニーズへの対応を通じたお客さまの持続的成長と金融市場の健全な発展に向けた取り組み

〈みずほ〉は、銀行・信託・証券が連携し、お客さまのリスクヘッジニーズや運用ニーズに対して、市場プロダクツを活用した高品質のソリューションを提供することで、お客さまの事業戦略・財務戦略をサポートしています。

また、みずほ銀行が日本証券クリアリング機構（JSCC）での円金利デリバティブのクリアリングサービス提供社数において1位となる等、〈みずほ〉は幅広い領域のビジネスをカバーしています。

さらに、国際スワップデリバティブ協会（ISDA）等の業界団体にも積極的に参画しています。こうした業界団体等において、さまざまな業務を通じて培った豊富な知見・ノウハウを活かした提言を行い、お客さまの規制対応へのサポートや金融市場の健全な発展に貢献していきます。



みずほ銀行本店のディーリングルーム

2015年度の振り返り

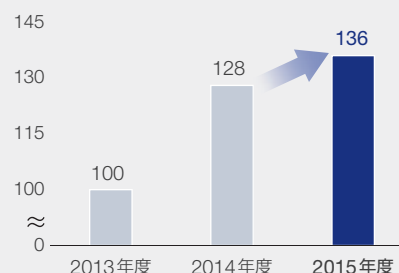
的確なポートフォリオ運営に努め、お客さま向けサービス提供力を強化

セールス&トレーディング業務

セールス&トレーディング業務では、みずほ銀行において、市場環境の変化に応じ、最適な為替・金利・コモディティ等の市場プロダクツを提供する提案型営業を推進するとともに、みずほ証券においてエクイティ・債券両分野でのプロダクツ提供力の強化に努めました。

こうした取り組みに加え、国内外において銀行・証券が相互の強みを活かす、連携の進化にも注力しており、顧客ビジネスは着実に増加しました。

セールス&トレーディング業務関連収益推移^{*1,2}

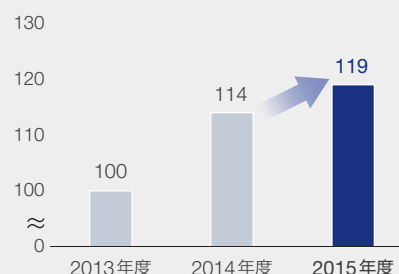


※ 1. 2013年度実績を100とした場合
 ※ 2. 市場ユニット管理ベース

ALM・投資業務

ALM・投資業務では、グローバルな金利低下や長短金利差の縮小を受けて運用利回りが大きく低下する厳しい環境下、相場状況の変化をいち早く察知するきめ細かな予兆管理を通じて、市場動向を的確に捕捉したオペレーションを実施しました。また、投資のリスク・リターンを十分に考慮し、債券・株式・クレジット等への適切な配分による、分散投資を徹底したポートフォリオ運営に努めました。

ALM・投資業務関連収益推移^{*1,2}



※ 1. 2013年度実績を100とした場合
 ※ 2. 市場ユニット管理ベース

TOPIC

米ドル建てフォルモサ債(台湾市場におけるオフショア債券)の発行

お客さまの外貨建てビジネスをサポートしていくため、みずほは、米ドルに加え、香港ドルやシンガポールドル等、さまざまな通貨による外貨建て債券を発行することで、外貨資金調達の基盤の安定化に取り組んでいます。

2015年度は、新たに米ドル建てのフォルモサ債を発行しました。みずほの外貨資金の調達手法がさらに広がるとともに、台湾市場における大手投資家への商品提供機会の拡大にもつながりました。

