

プレゼンテーション要旨

プレゼンター

- ・ サステナブル・ビジネス推進統括 執行役 牛窪 恭彦

P4 加速する脱炭素・サステナビリティの潮流

2021 年秋の COP26 については様々な評価はあるが、大きな流れは決まったと考えている。

P5 日本の”2030 年▲46%” 目標の実現には強力な追加的政策が不可欠

日本政府は、2030 年マイナス 46%(2013 年対比)という高い目標を出している。2021 年秋に公表された、エネルギー基本計画に基づくエネルギーミックスを実現するという前提に立つと、40%は達成可能だが、46%にはもうひと押し足りない。国として、さらに大きな取組みが必要になってくる。

P6 サステナビリティ軸を加味した事業戦略再検討の必要性

横軸に事業の収益性、縦軸にサステナビリティ軸を置いている。これまで横軸を中心に事業ポートフォリオの組み替え等を考えていたが、今後はこの縦軸を含め、4 象限で自社の事業ポートフォリオをしっかりと考えていくことが重要と考えている。

P7 バックカスティング思考によるサステナビリティ経営の実現

長期的な目線をしっかりと定め、ぶれない軸で取り組んでいくことが重要になる。

P8 サステナブルビジネス推進体制

〈みずほ〉は、対顧客カンパニー毎にサステナブルビジネスとお客さまのカーボンニュートラル、サステナビリティの向上を支援する体制を整備している。自身が担当するリサーチ&コンサルティングユニットにも様々な機能があり、カンパニーおよびエンティティ横断的にこの機能を生かすべく、連携をとって進めている。

P9 企業のサステナビリティ経営実現に向けた〈みずほ〉の考え方

当社は金融グループであり調達サイドに関わるビジネスが本業だが、投資サイドについても事業戦略の立案に深く噛みこみ、お取引先のサステナビリティ推進を支援している。ここに〈みずほ〉の強みがあり、〈みずほ〉の存在意義があると考えている。

P10 〈みずほ〉の強み: 非金融から金融までのワンストップ対応

リサーチ&コンサルティングユニットの機能をフルに活用し、お客さまのサステナビリティの向上を支援していく。

プレゼンター

- ・ 企業戦略開発部サステナブル・ビジネス推進室 室長 角田 真一

P12 大企業営業の観点からのサステナブルビジネス推進について

銀・信・証とみずほリサーチ&テクノロジーズ(RT)、みずほリース、アセットマネジメント One が有機的に結合し、みずほグループの総力を挙げてサステナブルビジネスを推進している。

P13 日本産業の課題＝〈みずほ〉の課題

最も喫緊かつ重要な課題は気候変動対応と考えている。カーボンニュートラル実現と企業価値の向上という相反しかねない目標を、長い時間軸で両立させ実現していく中で、必然的にトランスフォーメーション(事業構造の変換)が起こっていく。金融機関としての対応が足許の最大の課題と考えている。

P14 企業のトランジション実行プロセス

企業のトランジションに向けた具体的なプロセスを示している。

P15 〈みずほ〉の強み

〈みずほ〉の強みは、非金融のコンサルティング能力や、産業、経営・財務資本、環境・技術等の広範な知見であり、それらをお客さまに提供していく。

P16 〈みずほ〉のソリューション・マッピング

実際に提供しているプロダクトやサービスを示している。金融の分野では産業調査部、また事業戦略等を担う企業戦略開発部に加えて、RT も環境知見を生かしたコンサルティングのメニューを数多く揃えている。

P17 〈みずほ〉の取組体制

入口のディスカッションと出口のエグゼキューションにおいて、いかにベストミックスのチームを提供していくかが重要になる。銀・信・証だけではなく、RT も含めて、一体で臨機応変に動けることが当社の最大の強みと考えている。

P18 トランジション領域でのコンサルティング事例

コンサルティング事例を紹介している。いずれの事例においても、コンサルティングの内容に応じたベストミックスのチームを編成できることが、当社の強みと考えている。

P19 〈みずほ〉のサステナブルファイナンスの実績

通常のシンジケートローンと国内公募債、加えてサステナブルファイナンスの実績を示している。

P20 くみずほのサステナブルファイナンス取組み体制

サステナビリティ推進に携わる人員を増員し、銀・信・証連携の強みを最大限発揮していく。足元、市場で最もディマンドが高いボンドの領域において、サステナブルファイナンスの機能を一層充実させている。

P21 くみずほのサステナブルファイナンスの実績

サステナブルファイナンスのストラクチャリングでは、ランキングのトップを維持している。マーケットリーダーの地位を確保し続けることが、今後の課題と捉えている。

P22 くみずほの脱炭素戦略

炭素関連セクターに属するお客さまの移行リスクを軽減させることにより、高リスク領域エクスポージャーを削減していく。コンサルティング能力とファイナンス能力を結合し、お客さまのトランジションを支援、その帰結としてくみずほの脱炭素戦略に繋げていく。

P23 トランジション・ファイナンス

今後移行に伴う資金調達(トランジション・ファイナンス)が主流になってくる。トランジション・ファイナンスを組み込んでいただけるように、コンサルティングの段階で、いかにお客さまをサポートできるかが重要と考えている。

P24 新たなトランジション・ソリューションの開発

新しいトランジションの戦術を開発・提供している。コーポレート PPA に代表される電源のクリーン化等では、RT に加えて、みずほリースのリーシング機能も活躍させ、お客さまにサービスを提供。また、ボランティアカーボンプレジットも邦銀の中で先駆けて取り組んでいる。

P25 くみずほの課題は、日本産業の持続的発展と社会の持続性向上の両立

銀・信・証だけではなく、RT のシンクタンク機能、みずほリース等、グループの総力を結集し、コンサルティング力を発揮している。従来からの事業金融における実績を土台にして、これらを強みに、サステナブルビジネスの推進に取り組んでいく。

プレゼンター

- ・ 法人業務部サステナブルビジネス企画チーム 次長 末吉 光太郎

P27 中堅・中小企業のお客さまとのエンゲージメント

当社は中堅・中小企業のお客さまの成長戦略・事業構造改革にかかる戦略的パートナーとして、サステナビリティ推進にも取り組んでいる。サステナビリティの理解醸成、優先課題や目標設定のプロセスにおける SDGs対応支援、サプライチェーン上での脱炭素への取組み態勢に対する支援を非金融・金融両面で提供している。

P28 企業成長ステージによって異なるサステナビリティ課題への対応

中堅・中小企業のお客さまの多様な成長ステージに応じたニーズ対応が必要と考えている。サステナビリティへの取組みが中長期的な成長ドライバーの一つになっていることから、成長戦略や事業構造改革の取組みに、サステナビリティを組み込むことが重要であり、従前の金融ソリューションに加えて、サステナビリティ支援に向けたソリューションを拡充している。

P29 お客さまの脱炭素化に向けた支援体制

具体的事例として、脱炭素支援のケースを示している。CO2 排出量の計測、目標設定、脱炭素の実装、情報開示までのソリューションを一気通貫で提供している。

P30 外部パートナーとの連携

幅広いサステナビリティのテーマにおいて連携している。ここでは主な外部パートナーとのネットワークを示している。サステナビリティ経営の入り口から、サーキュラーエコノミー、そして健康経営や女性活躍推進まで外部パートナーと連携し、支援の提供を行っている。

P31 サービスラインナップ

エンゲージメントで捉えた、お客さまニーズに沿った資金調達支援について示している。

「SDGs推進サポート私募債・ローン」は、SDGs への取組み目標を宣言したお客さまに対し、SDGs への取組み意義・課題の明確化や、目標設定・施策立案を無償でサポートするファイナンス商品となっている。

国際原則に則ったサステナブルファイナンスでの調達を容易にするため、第三者機関から国際原則への適合性の認証を得ることで、認証取得にかかるコストや時間的な手間の抑制に取り組んでいる。

2021 年 10 月にリリースしたみずほサステナビリティ・リンク・ローンPROは、2021 年 5 月改定後のサステナビリティ・リンク・ローン原則に国内で唯一統合したフレームワークとなっている。新たに私募債もラインアップに加え、お客さまの多様な資金調達ニーズへの対応を強化していく。

P32、33 エンゲージメント事例

非金融、金融の両面で質・量ともに高度化を進めた結果、取引拡充に繋がった事例を示している。

P34 エンゲージメント力の強化

取組みの継続的な高度化に重要な人材育成について示している。エンゲージメントを通じた提案に向けて、SDGs に関する行内資格を創設し、2 千人以上の法人営業担当者が既に資格を有している。加えて、「ESG とサステナビリティ経営」に関する総合的な力を培うため、法人営業担当ならびに商品・サービスを支援する本部担当者がCSR検定 2 級の受験等を通じた知見の底上げを、組織全体で継続して取り組んでいく。

日本の企業数の99%を占める中堅・中小企業のお客さまのサステナビリティ推進が、日本全体でのカーボンニュートラルや地域脱炭素化をはじめとしたサステナビリティの実現に不可欠と考えている。日本の金融機関のミッションとして、非金融、金融の両面で質・量ともに高度化し、中堅・中小企業のお客さまの支援に努めていく。

プレゼンテーター

- ・ グローバルコーポレート業務部 営業推進室 室長 宮崎 将

P36 サステナブル・ビジネスへの取組み

〈みずほ〉は、海外の各地域においてもサステナブルファイナンスの案件組成をリードし、実績を積み上げている。

P37 グローバル ESG チャンピオン制度

米州、欧州、東アジア、アジアオセアニアの各地域にサステナブルビジネスを推進する責任者として、プロダクツ・カバレッジ等、各分野の ESG チャンピオンを設置し、グローバルな情報ネットワークを構築している。外部環境変化やグループ内の先進的な取組みを共有し、〈みずほ〉のサステナブルビジネス拡大に活用している。

また、各地域で、サステナブルビジネスヘッドを新たに採用し、ノウハウ・提案力の向上を促進している。

P38 GCC における提供プロダクツ

〈みずほ〉は DCM・LCM における強みを軸に、各地域の多様なニーズに合わせたプロダクツ・ソリューションを提供している。

プロダクツとしては、グリーンボンド原則、サステナビリティ・リンク・ローン原則などに準拠した DCM、LCM、再生エネルギーに対するプロジェクトファイナンスなどを数多く提供。また、脱炭素の流れを受けた事業再編や環境対応ニーズに、産業知見を活かしたソリューションを提供している。スライド右側のヒートマップの通り、欧米の LCM と米州の DCM が全体を牽引。米州ではエネルギーセクターなどとの強固なリレーション、欧州ではアジア投資家基盤などの〈みずほ〉の強みを活かした提案活動を展開することで、多くの案件を組成に繋げており、そのステータスも向上している。

P39 サステナブルファイナンス事例

サステナブルファイナンスで大きなウエイトを占める欧米資本市場において、ストラクチャリングエージェントを務める案件を数多く組成しており、質の面の向上も窺えるものと考えている。

ESG チャンピオン制度による専門人材の強化・拡充と、グローバルな情報・ノウハウの共有、従来からの強みである産業知見や、アジアでのプレゼンスを活用した提案力の相乗効果が、競争の激しい欧米資本市場でも発揮された結果と考えている。

アジアにおいても、サステナビリティへの機運が高まっている。各国の実情に応じたファイナンス組成等を通じ、〈みずほ〉ならではの付加価値をお客さまに提供している。

P40 サステナブルファイナンス実績(海外)

〈みずほ〉の海外におけるサステナブルファイナンス組成額は年々増加。今年度は 12 月までの 9 ヶ月で既に計画値を超過、18 年度の 5.2 倍まで拡大している。

ボンドマーケットでのリーグテーブルでは、〈みずほ〉のシェアは昨年度対比上昇、マーケットの成長を上回るスピードで拡大している。

地域別では、米州・アジアにおいて邦銀トップ、欧州においてもシェアを倍近く伸長している。

P41 脱炭素・事業構造転換へのサポート

海外ビジネスにおいても国内同様、お客さまが属するセクターと移行リスクへの対応状況の 2 軸でリスクを評価し、高リスク領域を特定。高リスク領域に属するお客さまが、より低リスクなセクターへの速やかな事業構造転換を図れるよう、エンゲージメントに取り組んでいる。

エンゲージメントを通じ、お客さまごとの課題やニーズを深く理解し、ビジネス機会の捕捉とリスク管理の強化に繋げている。また、ダイベストメントから電源構成の転換といったエンゲージメントで得られたさまざまな具体的ニーズに対応している。

〈みずほ〉の海外でのサステナブルビジネスも、ファイナンス組成額の積み上げから、提案力強化によるステータスの向上のステージに移ってきている。〈みずほ〉の社会的責任と公共的使命を果たすべく、今後ともエンゲージメントを通じてお客さまの ESG 戦略に応える具体的・実質的なサポート強化して参りたい。