



みずほFG 坂井社長

銀行店舗、法人・個人に再編 専門性磨き提案力向上



①

取り組むなかで事業構造の入れ替えを大胆に進めていくだろう。財務的な観点だけでなく、専門性を磨きながら一緒に事業戦略を練っていきたい」
——都市部の店舗を見直し、法人と個人向けに再編するねらいは。

「みずほでは法人と個人の業務を双方手掛ける総合店が過半を占めている。4月以降は大都市圏で法人か個人のいずれかに特化する。個人向けは資産運用などのコンサルティング、法人向け店舗ではコロナ禍で浮き彫りになった事業承継の取り組みなどを強めていく」

「銀行員のキャリアも法人と個人でそれぞれにふさわしい専門性がある。これまで銀行には法人取引を中心としたキャリアが圧倒的に多かった。リテールビジネスを手掛けてきた人が支店の運営を担っていきけるよう組織を活性化させる」

——今年もコロナとの向き合い方が課題です。

「アフターコロナの時代に向け、徐々にだが経済は間違いなく回復していく。コロナ前に戻すのではなく、劣後ローンなど資本性資金も供給しながら事業構造の変革を支えるパートナーとして伴走したい」

(聞き手は渡辺淳)

グループを設けるなど営業の体制を刷新します。

「これまで業種ごとに担当が細分化されていたが、トレンドの変化を捉えられるよう大きくくりにする。たとえば（Eコマース化など）情報通信とリテールでは合従連衡の動きを強めるだろう。産業構造が大きく変わるときに従来の体制のままでは不十分。コロナ禍でもどうすれば取引先の企業価値が高まるか提案を研ぎ澄ませる必要がある」

「デジタルトランスフォーメーションなどクロスセクターのアプローチも徹底する。とりわけ企業は脱炭素に向けたグリーンリカバリー（環境に配慮した経済の回復）に

——4月に銀行の本店営業部（ナンバー部）を廃止し、業種をまたいだ

昨年新型コロナウイルスの世界的流行で企業の資金繰り支援や保険契約者への対応に追われた金融界。2021年もコロナ禍は続く。銀行や保険会社のトップに展望や打開策を聞いた。初回はみずほフィナンシャルグループの坂井辰史社長。

——4月に銀行の本店営業部（ナンバー部）を廃止し、業種をまたいだ