

みずほフィナンシャルグループ（FG）がデジタル分野で大型提携を加速している。対話アプリのLINEやソフトバンクグループ、全国の地方銀行など分厚い顧客基盤を抱えるパートナーと組むのが特徴だ。一方、コロナ禍の融資先への打撃はなお見通せず、銀行収益にもこれに戦略と展望を聞いた。

# 次世代金融へ大型提携

みずほFG社長

坂井辰史氏



またがる包括提携と位置づける。

「コロナ禍で先の見えない今のタイミングで大きな提携を打ち出すのはどうなの？という懸念もありました。でもこういう局面だからこそ、むしろみずほは先を見据えて手を打つ、という決意を示したかった」

「2019年度に始動した中期5カ年経営計画で『次世代金融への転換』を掲げました。従来型の銀行ビジネスモデルはも

## 銀行モデル、もうもたない

はや構造的にもたない。だからデジタル技術を駆使して金融と非金融をつなぎ、そこに新たなバリュー（付加価値）を生む。その基本戦略にピタリはまる提携なんです」

ソフトバンクは三菱UFJと三井住友銀行からも4千億〜6千億円規模の借り入れがある。でもみずほとの関係は別格だ。3月末の借入残高9122億円は、みずほ側からみても最重要の融資先。ビジネス面での関係強化は『一連托生（いちれんたくしょう）』を象徴するのかわ。提供していく我々も、大きなポテンシャルと期待を感じています。ソフトバンクに限らず個別企業との関係は具体的にコメントできません。でも一般論になりますが、取引先に融資する際には事業内容はもちろん、キャッシュフローまでしっかりみて適切にリスク管理しています。だから、どこか1つの取引先と我々が『一連托生』なんていることはありえません」

（聞き手は編集委員 佐藤大和）  
▼6月30日に公開したインタビューの全文はNIKKEI Financial <https://financial.nikkei.com> に登録すると読めます。