

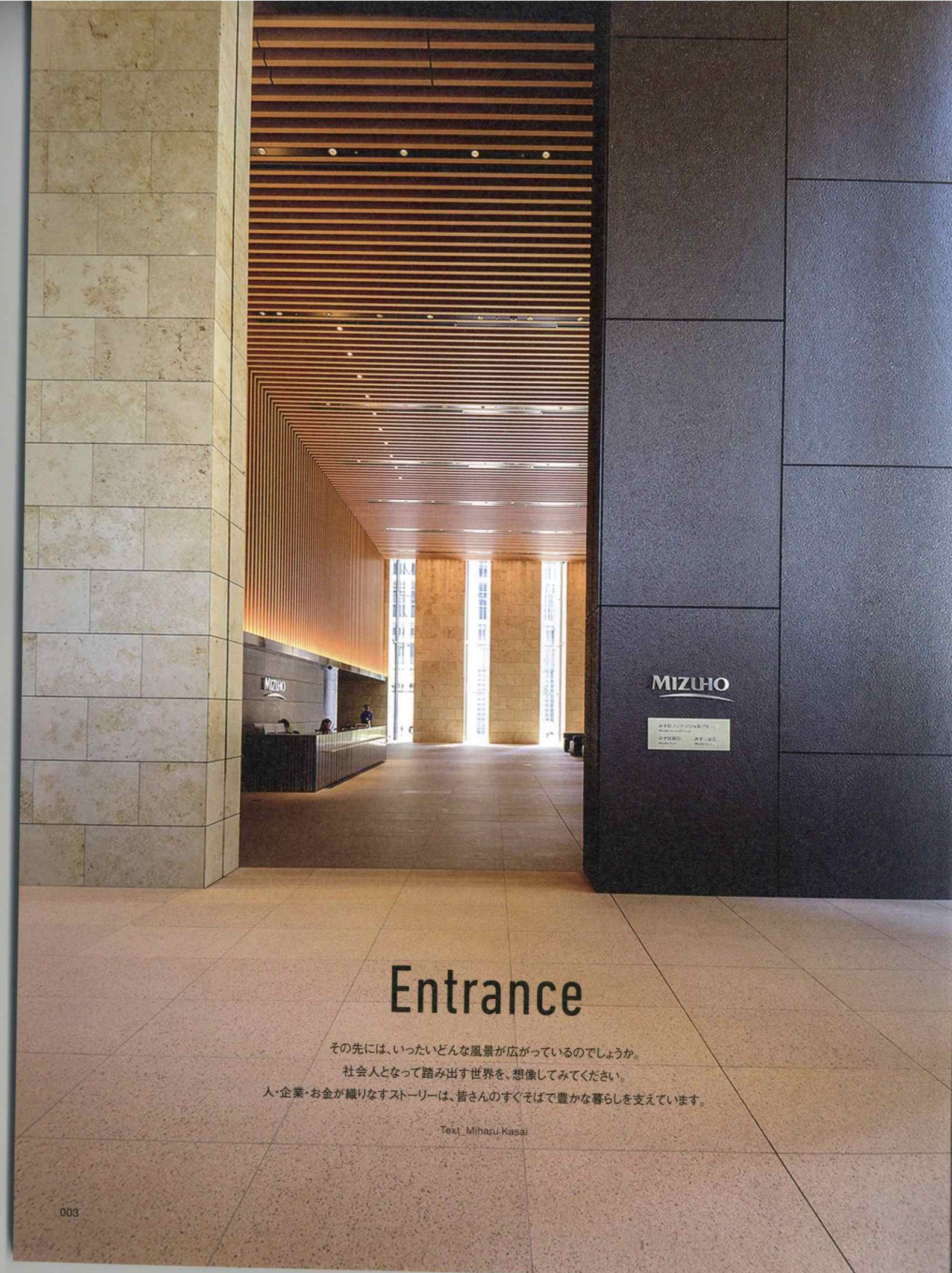
MIZUHO
FINANCIAL
GROUP



DOOR

to MIZUHO

自分らしく、“枠”のない人生を



Entrance

その先には、いったいどんな風景が広がっているのでしょうか。
社会人となって踏み出す世界を、想像してみてください。
人・企業・お金が織りなすストーリーは、皆さんのすぐそばで豊かな暮らしを支えています。

Text_Miharu Kasai

DOOR

to MIZUHO

CONTENTS

CHAPTER 01

今、お金を考える。

CHAPTER 02

〈みずほ〉の今と未来。

CHAPTER 03

〈みずほ〉が紡ぐ、8つの物語。

CHAPTER 04

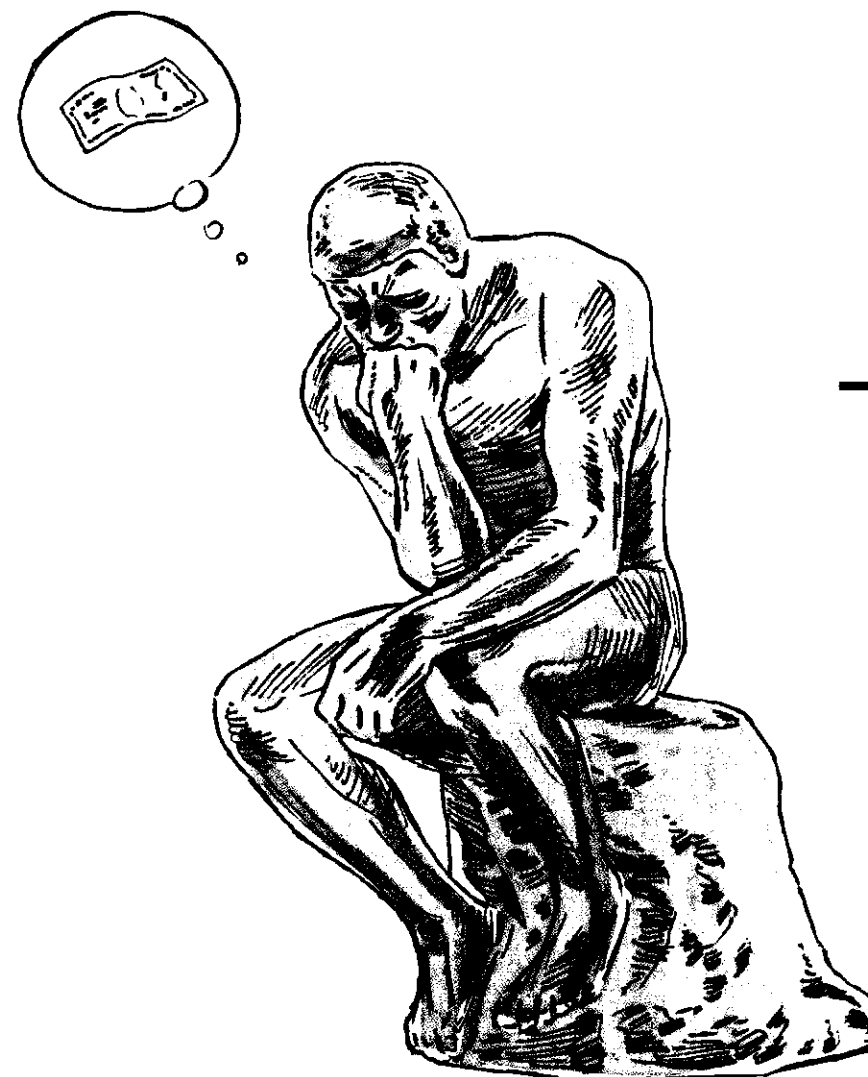
〈みずほ〉のキャリア。

CHAPTER 05

〈みずほ〉の風景。

CHAPTER 06

〈みずほ〉をよく知る。



今、「お金」を考える。

朝起きて夜眠るまで、私たちは毎日、当たり前のように「お金」を使っています。

食事をする時、電車に乗る時、音楽を聴く時、本を読む時。

あなたの「お金」はどこから生まれ、どんな役割をしてくれていますか？

普段何気なく使っている「お金」について、一緒にじっくり考えてみましょう。

Illustration_Yoshifumi Takeda
Text_Miharu Kasai

取材協力・監修 山口 揚平
ブルー・マーリン・パートナーズ株式会社代表取締役

●やまぐち・ようへい 早稲田大学政治経済学部卒／
東京大学大学院修士課程修了。大手コンサルティング
会社でM&Aに従事し、企業再生に携わった後、独立
・起業。コンサルティング会社などを運営する傍ら、
執筆・講演活動を行っている。専門は貨幣論。



そもそもの「お金」のはなし。

皆さんが「お金」に持つイメージとはどんなものでしょうか。
好き？嫌い？難しそう？ここではまず、実態の見えにくい
「お金」の本質について、ひも解いていこうと思います。

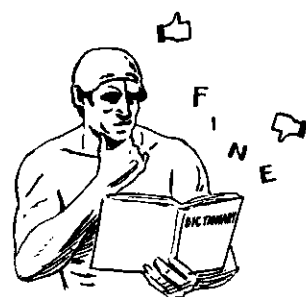


／ COLUMN ／ 「終わり」がつきものの 「Finance(お金)」のはなし。

金融を意味する「Finance(ファイナンス)」の語源は、ラテン語の「Finis(終わり)」だといわれています。「Finish(終わり)」も同じ語源の言葉。日本には、「金の切れ目が縁の切れ目」というちょっと寂しいことわざがありますが、人と別れる時、最後に使うのが「お金」というのは古代から同じだったのです。言葉の成り立ちからも、「お金」と「終わり」には、深いつながりがあったことが分かります。

ところで「Finis(終わり)」から派生した言葉には、「Fine」もあります。皆さんご存じの通り形容詞「Fine」の意味は、「素晴らしい、見事な」。しかし一方で名詞の「Fine」には、「罰金」という意味もあります。同じ「Fine」でもずいぶん印象が違いますね。

同じ言葉でも、使い方によって全く異なる意味を持つように、「お金」もその使い方によって、違う意味を持つものです。全ては扱う人次第。では、あなたにとっての「Finance」はどんな意味を持つのでしょうか。



日本において、「お金」について語ることはなんとなくタブー視されてきました。「お金の話は人前でするものじゃない」と言われるのは、きっと「お金は絶対的なもの」という考えに縛られ、その本質を見てこなかったからではないでしょうか。人々は言います。「お金とは権力だ、究極の現実だ」。確かに資本主義社会において「お金」はそのような存在かもしれません。しかし同時に、「お金は可能性の原因であり、貢献の結果でもある」と言う人もいます。同じ「お金」でもその印象や定義は様々。あなたが今持っている「お金」についてのイメージも、正面から向き合うことで、がらりと変わるかもしれません。

「お金」は、絶対的なものではない。

何かを得たいと思った時、あなたはそれをどのように伝えますか？例えばフリーマーケットで欲しいものに出会ったなら、「これをください」と言葉で伝えるでしょう。しかし、そこが共通言語のない外国なら？

きつと身振り手振りで意思を伝え、最後に「お金」を渡すはずですが。

ここで分かるのは、人とのコミュニケーションツールの一つが、言語であり、ボディランゲージであり、「お金」だということ。特に「お金」は「数字」という高い汎用性を持っているが故に、強力で、「絶対的」という印象を持たれがちなのです。

しかし本当に「お金」は絶対的なものでしょうか？ そんなことはないはずです。先ほどのフリーマーケットの例でいえば、その店主があなたと懇意な友人の場合、「ああ、君ならば、いつもとてもお世話になっているし、これは持って行っていいよ」ということになるかもしれません。これは、あなた自身の積み上げてきた「価値」ある行いが、「信用」となり、「お金」の代わりになった例だといえます。

このように「お金は絶対的なもの」ではありません。だからこそ、様々な偏見を捨て、じっくり向き合う必要があるのです。それこそが、あなたと「お金」の良い関係を築く第一歩になるはずですよ。

お金には、その人の生き方が映し出される。

先ほど、積み上げた「価値」が「信用」を生み、その「信用」が「お金」となった例をあげましたが、これこそ「お金」の本質といえます。「お金」とは何かを定義するならば、それは「譲渡可能な信用」となるでしょう。古くから人間同士の取引において必要だった「信用」を、実際に受け渡し可能なモノとして具現化したのが「お金」です。そして、どれだけ「お金」を生み出すことができるかは、その人の「信用」の量、生き方次第だともいえるのです。

冒頭で「お金」は昔からタブー視されてきたと述べましたが、その要因は、「絶対的なものだ」と思われてきたことに加え、「生き方が反映されるもの」だったからかもしれません。

これから社会人になる皆さんは、将来どのように生き、どう「お金」と関わっていくのでしょうか。是非この機会に「お金」と自分について考えてみてください。

「信用」とは、簡単にいえば「理由を必要としない確かなもの」です。例えば、レジで差し出した貨幣の価値を説明し始める人はいないですよね。それは貨幣が国の「信用」を持って作られたものであり、誰もがその価値を疑わないからです。

では、一人の人がその「信用」を創造するにはどうすればいいのでしょうか。その答えは、「価値」を積み重ねることにつきまします。「価値」をコツコツ貯めると、やがてそれが「信用」となり、大きな「お金」を生み出すのです。例えば仕事において、「価値あるプラン」を提供し続けることで、「この人は信用できる」という認識を生み、大きな取引に結びつくという例は沢山あります。

「価値」の積み重ねが「信用」となることを、是非覚えておいてください。ではここで、皆さんの身近にある「信用」を探してみましよう。分かりやすい例でいえば免許、資格、経歴など。理由を必要としない確かなもの、「信用」は、このように様々な形で存在しているのです。

学生の皆さんは、自分の価値を「信用」に換えられるよう、自分の価値とは何か、何を磨いていくべきかを、今から考えておくといいかもしれません。皆さんの持っている個性を伸ばし、それを活かすことで、自分自身で「信用」を創造し、そこから未来を切り開くことができるはずなのです。

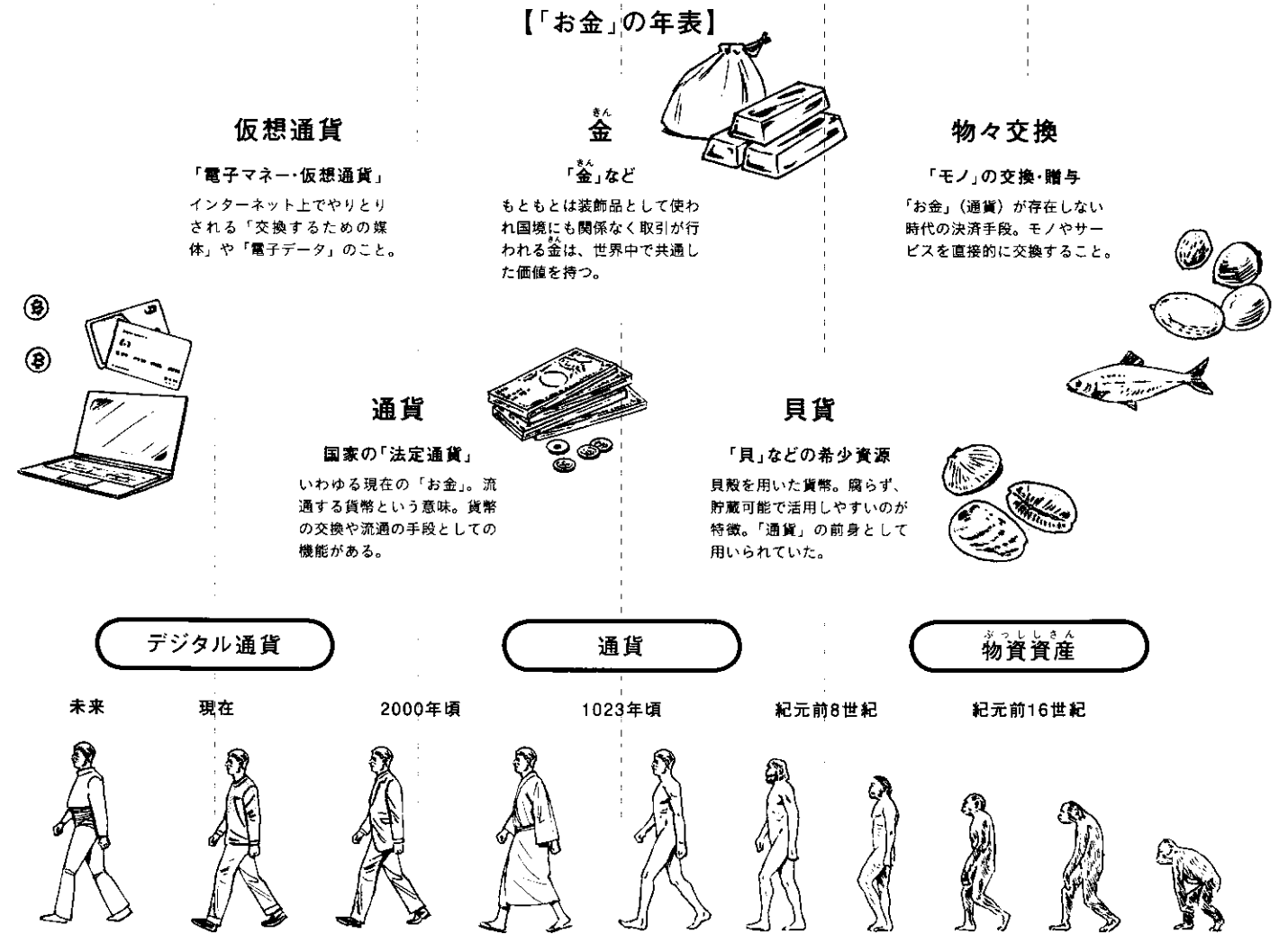
「お金」の歴史と変化について。

「お金」の起源はミクロネシアのヤップ島にある「フェイ」という巨石だったという説があります。持ち運べないほどの大きな石がなぜ「お金」の起源なのかというと、そこに記録があったからです。ヤップ島の人は、「ナマコ3匹」「ヤシ3つ」などは、お互いにもらったものや渡したものの内容を、この巨石に書き残していました。そしてそのやりとりの記録をもとに「信用」を算定し良好な関係を築いていたのです。つまり、最初にあった「お金」とは記憶。ここから「お金」は始まったと言えます。

その後、人々のやりとりは物々交換からモノを媒介したものになっていきます。そのモノとは、誰もが欲しがり、保存できて、持ち運べる貝、石、布、塩など。中国などで広く用いられた貝貨もこの時代に誕生しました。

やがてそれは、長く形が変わらず、同じものをいくつも作ることができ、広く共通の価値をもつ金属（金・銀・銅など）に変わり、時を経て様々な技術の進歩とともに、国家等が発行する貨幣が誕生します。

現代社会において貨幣がさらに変貌を遂げようとしていることは、皆さんもお気づきでしょう。電子マネーの登場や、インターネット上でやりとりされるビットコインのような仮想通貨も誕生し、今、「お金」は様々な姿で私たちの暮らしに関わるようになってきています。



「お金」を生み出す「信用」とはなにが。

「信用」とは、簡単にいえば「理由を必要としない確かなもの」です。例えば、レジで差し出した貨幣の価値を説明し始める人はいないですよね。それは貨幣が国の「信用」を持って作られたものであり、誰もがその価値を疑わないからです。

では、一人の人がその「信用」を創造するにはどうすればいいのでしょうか。その答えは、「価値」を積み重ねることにつきまします。「価値」をコツコツ貯めると、やがてそれが「信用」となり、大きな「お金」を生み出すのです。例えば仕事において、「価値あるプラン」を提供し続けることで、「この人は信用できる」という認識を生み、大きな取引に結びつくという例は沢山あります。

「価値」の積み重ねが「信用」となることを、是非覚えておいてください。ではここで、皆さんの身近にある「信用」を探してみましよう。分かりやすい例でいえば免許、資格、経歴など。理由を必要としない確かなもの、「信用」は、このように様々な形で存在しているのです。

学生の皆さんは、自分の価値を「信用」に換えられるよう、自分の価値とは何か、何を磨いていくべきかを、今から考えておくといいかもしれません。皆さんの持っている個性を伸ばし、それを活かすことで、自分自身で「信用」を創造し、そこから未来を切り開くことができるはずなのです。

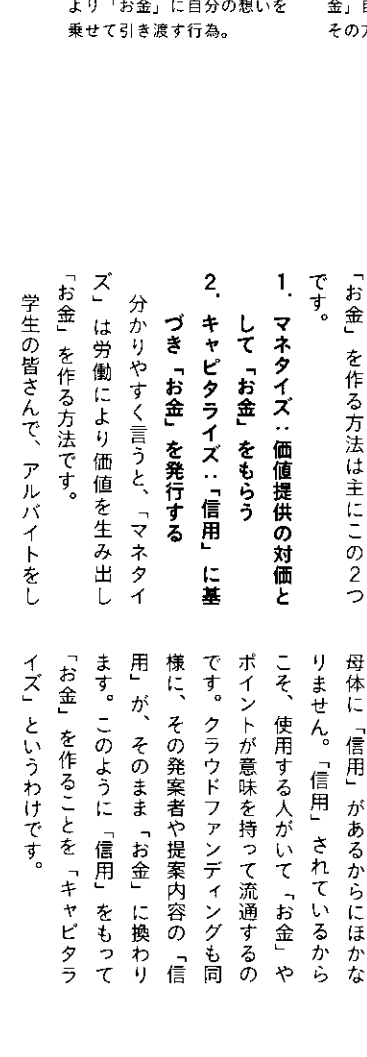
「お金」の歴史と変化について。

「お金」の起源はミクロネシアのヤップ島にある「フェイ」という巨石だったという説があります。持ち運べないほどの大きな石がなぜ「お金」の起源なのかというと、そこに記録があったからです。ヤップ島の人は、「ナマコ3匹」「ヤシ3つ」などは、お互いにもらったものや渡したものの内容を、この巨石に書き残していました。そしてそのやりとりの記録をもとに「信用」を算定し良好な関係を築いていたのです。つまり、最初にあった「お金」とは記憶。ここから「お金」は始まったと言えます。

その後、人々のやりとりは物々交換からモノを媒介したものになっていきます。そのモノとは、誰もが欲しがり、保存できて、持ち運べる貝、石、布、塩など。中国などで広く用いられた貝貨もこの時代に誕生しました。

やがてそれは、長く形が変わらず、同じものをいくつも作ることができ、広く共通の価値をもつ金属（金・銀・銅など）に変わり、時を経て様々な技術の進歩とともに、国家等が発行する貨幣が誕生します。

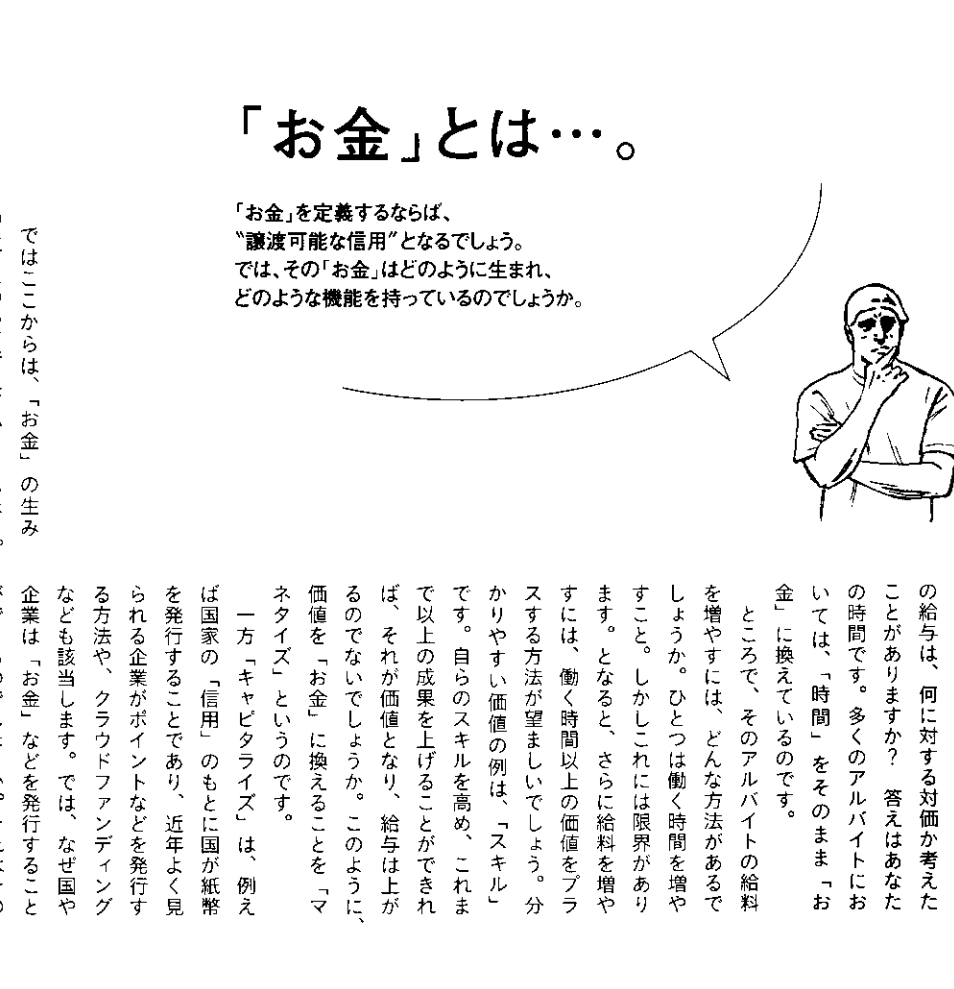
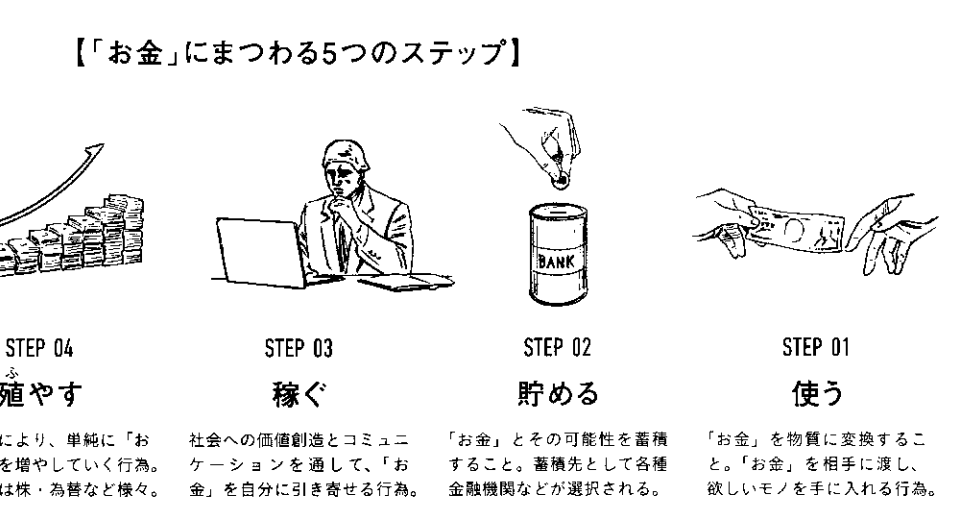
現代社会において貨幣がさらに変貌を遂げようとしていることは、皆さんもお気づきでしょう。電子マネーの登場や、インターネット上でやりとりされるビットコインのような仮想通貨も誕生し、今、「お金」は様々な姿で私たちの暮らしに関わるようになってきています。



「お金」には、下図のような5つのステップがあるといわれています。多くの人は、普段の生活において「使う」「貯める」「稼ぐ」をメインとし、その中で、「お金」を「やりたいことを実現するための可能性」と捉えているのではないのでしょうか。日本では、「使う」「貯める」「稼ぐ」が浸透しているのに対し、「殖やす」「流す」が苦手な人が多いようです。ではその「殖やす」「流す」とは、どのような行為なのでしょう。か「殖やす」とは、シンプルに「お金」を運用し、増やす目的の投資など。一方で「流す」は福祉・還元に加え、同じく投資も含まれます。しかし、「流す」における投資は、「次の世代にたすきをつなぐ」目的のもの。未来にバトンを渡すことなのです。

現在、日本ではこの「流す」に真剣に向き合っている人はそう多くないようです。しかし、「お金」を循環させ（寄付・投資などで）よりよい未来を築こうとすることは、とても大切なことです。私たちの「お金」の扱い方次第で、社会は変わっていきます。だからこそ、それぞれが意識的に「お金」を扱っていくことがとても重要なのです。

今、皆さんの意識のベクトルは自分自身に向いているかもしれません。しかし社会人になれば、そのベクトルを外の世界に向けることになりま。その中で、「お金」を自分だけだけでなく「社会」としての「可能性」として捉え、意識的に扱えるよう、是非今から、「お金」との付き合い方について考えておきましょう。



【銀行などで取引される時の「お金」の姿】

銀行や証券会社、保険会社などで「お金」を取引する時、「お金」は金融商品となります。ここでは、金融商品の種類を知っておきましょう。

05 【為替】

「お金」を動かし、利益を生む手法

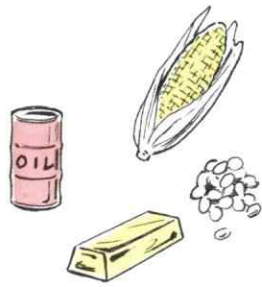
離れた場所にいる人と企業同士が資金を受け渡すことを為替といいます。為替には国内為替取引と外国為替取引があり、利益を生むために使われることが多いのは外国為替取引。「円安」・「ドル高」などの通貨レート（通貨同士を交換する際の価格）を先読みし、利益の差額を得ることを「為替差益」といいます。



04 【商品】

売買時期と価格を約束された商品

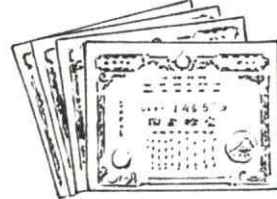
特定の商品を決められた期日と価格で売買する約束を先物取引といいます。代表的な商品は金や銀などの貴金属をはじめ、石油やゴム、また大豆やトウモロコシなどの農産物。取引にリスクはつきものですが、先物商品は価格が変わりやすく予測しづらいため、ハイリスク・ハイリターンだといわれています。



03 【債券】

「お金」の貸与を証明する証券資産

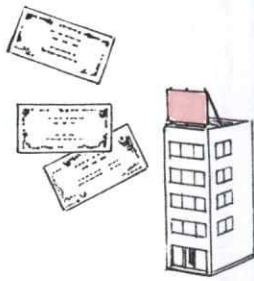
国や地方公共団体、政府、金融機関、事業会社などが「お金」を借りた証拠として発行するのが債券。「お金」を借りたことを証明し、元本返済や利子の支払いを約束するものです。満期までの間、定期的に利子を受け取ることができ、満期時には元本が戻ってきますが、発行元が破綻すれば無価値になる可能性があります。



02 【株式】

景気により価値が変動する証券資産

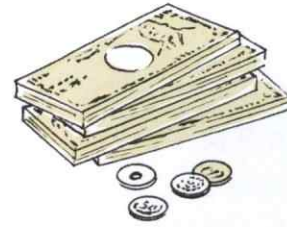
株式は株式会社が資金集めのために出資者に対して発行する証券のこと。それゆえに、発行した会社が倒産すれば無価値になります。基本的に会社が存続している間は払い戻しできないのですが、株を売却することで現金化が可能に。価格は景気や業績に大きく影響されるので、それを見極めて取引することが重要です。



01 【現金】

普及度No.1の「お金」の姿

日本最初の貨幣は「富本銭」（683年）とも「和同開珎」（708年）ともいわれていますが、そこから約1,300年以上の間、「お金」の代表的な姿としてずっと活躍してきたのが現金です。幅広い年齢層から親しまれており、キャッシュレス化がどんどん進む現代においても、日本では根強い人気があります。



「お金」の姿。

時代とともに変化してきた「お金」は、今現在、どのような姿になっているのでしょうか。ここでは、現在の「お金」の姿と、その「お金」が取引される時のかたちを紹介します。



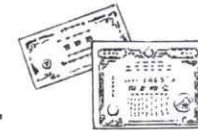
【現代の「お金」の姿】

現在の「お金」の姿を、ここでは通貨・物資資産・証券資産・デジタル通貨に分類して紹介していきます。まずはそれぞれの特徴を知っておきましょう。



デジタル通貨

電子マネー・ポイント・仮想通貨など。その手軽さから電子マネーやポイントは急速に浸透。一方、仮想通貨はユーザーが少なく発展を慎重に観察する必要があります。



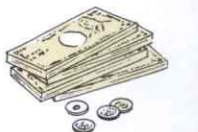
証券資産

株券・債券や保険証券など。発行元が破綻するとゼロになってしまう可能性がある資産。以前は紙として存在していましたが、現在は急速にデジタル化が進んでいます。



物資資産

家・金・宝石・美術品・土地など。形ある資産には発行元がないので「紙くずになる心配」がありません。目に見える投資資産として保有することに、依然人気があります。



通貨

国家などが発行する法定通貨。日本では最もなじみ深いキャッシュであり、長い間、代表的な「お金」の姿として幅広い年齢層に支持され、使われてきました。

いつの時も時代を反映してきた「お金」。現代の「お金」は、通貨・物資資産・証券資産・デジタル通貨と主に4つの姿をしています。皆さんは、どの「お金」と付き合っているでしょうか。おそく多くの人が、「通貨」と「デジタル通貨」と答えるのかもしれませんが、しかし歴史を振り返ると、「お金の姿は常に変わり続けていることが分かるはず。今使っている「お金の姿はいつか無くなってしまいかもしれない。だからこそ、使い慣れたもの以外の姿をした「お金」についてもしっかりと理解し、よりよく付き合っていくことが大切なのではないでしょうか。

あらゆる「お金」と上手に付き合える人に。

しかしながら、あまりなじみのない「物資資産」や「証券資産」に、自分の力だけで歩み寄るには勇気がいります。そこで力を発揮するのが、銀行などの金融機関です。資産運用にとどまらず、様々な相談に乗ってくれる金融機関のサポートを受けて、まずは金融商品の特徴やリスクを勉強しましょう。そして、何を目的に、どのように「お金」と向き合いたいかを自分なりにしっかりと考え、そのうえで新たな「お金」との関係構築に踏み出すことが、重要だといえます。

金融機関はその一歩において、頼りがいのあるパートナーとなってくれるでしょう。

考えると深いよね…。

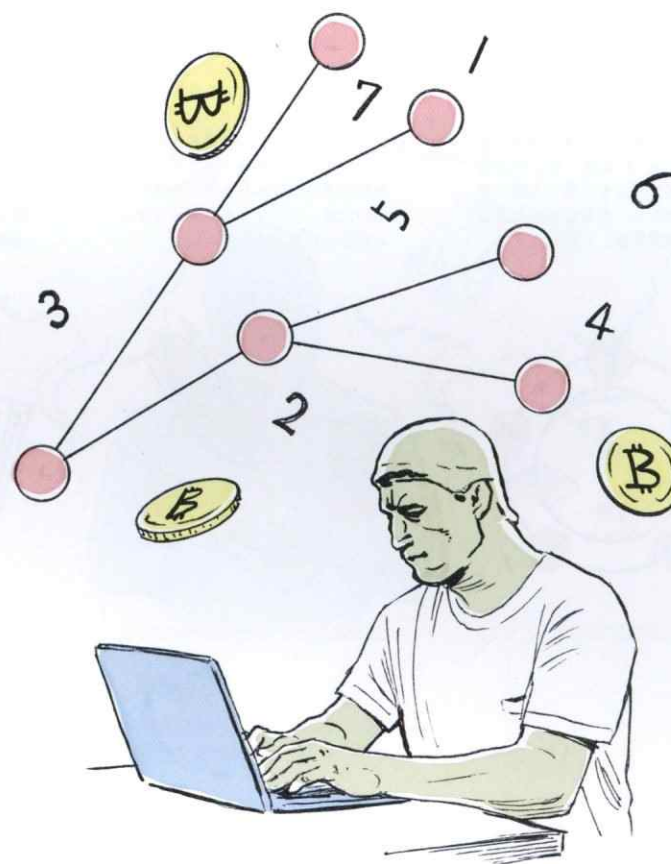


「お金」って…。



「お金」の未来。

まだまだ現金信仰が根強い日本ですが、世界のトレンドは「キャッシュレス」へと向かっています。その中で、日本そして世界の「お金」は今後どのように変化していくのでしょうか。



「お金」ってこの後どうなるんだろう…。



デジタル通貨の中で、学生の皆さんがよく使っているものは電子マネーやポイントなどでしょうか。あらゆる場所でキャッシュレス決済が浸透し、それを使いこなしている人も多いのかもしれませんが、これら通貨の代わりになる電子マネーやポイントは「代替通貨」といいますが、その一種である「仮想通貨」が近年、注目を集めています。

皆さんは、仮想通貨の代表格であるビットコイン（BTC）の成り立ちを知っていますか？ ビットコインは「サトシ・ナカモト」という人物が2008年10月に発表した論文

をきっかけに、複数の人が開発を進め2009年1月に誕生しました。この「サトシ・ナカモト」の正体はまだまだ不明ですが、使用者全員で取引台帳を作成し監視し合うシステム「ブロックチェーン」に信用が集まり、仮想通貨として次第に世界へと広がっていきました。ビットコインの特徴は、法定通貨（円やドルなど）が発行した通貨のように特定の発行人や監視人がいないことです。その役割を使用者全体が担うことで秩序が保たれているわけですが、まだまだ通貨として広く認められているわけはありません。今後、この

この決済の瞬間にも我々は「信用」をやりとりしているんだ。



さあ、「お金」を扱う人と仕事の様子を見に行こう。



いるのではないのでしょうか。つまり、「お金」は既に形をなくし、パソコンやスマホの画面に映し出された「数」になりつつあるのです。このような変化の中で、「近い将来、金融はなくなり、数値になる」という言葉も聞かれるようになりました。「お金」の種類が多様化し、「信用」から「お金」を生み出す道筋がより自由になったことで、法定通貨以外のポイントや仮想通貨なども次々に生まれるようになりました。企業・地域・個人が自由に「お金」を作り出せる現代、例えばクラウドファンディングでは、個人の発想力と「信用」をもとに、「お金」を引き出すことに成功している人が大勢います。これまで培ってきたネットワークや、信用を外部的な力があれば、「お金」と良い関係を築き、よりよく生きていける時代が来たといえるのではないのでしょうか。

「お金」は「信用」へ
帰って行く。

け込むようになった今、私たちはどのように「お金」と付き合っていくべきなのでしょう。これからの未来、より豊かに、健やかに生きていくためにどうすればいいか、その答えは、「数字」に固執せず、その根底にある「信用」をしっかりと見つめていくことにあります。そもそも「お金」は、「信用」を数値化したものにすぎません。だからこそ、個々の「信用」をまずはしっかりと構築しておくべきなのです。そうすればこれから「お金」がどのような形になったとしても、その「信用」を軸に、私たちは誰かとつながり、何かを成すことができるのではないのでしょうか。「信用」を作り上げる方法は、これまで説明した通り、個々のスキルを磨くことであり、価値を積み上げることで、そして、沢山の人と良い関係を築いていくことです。

「価値」↓「信用」↓「お金」
「価値」と「お金」の中心にあるのは「信用」です。これから社会人になる皆さんは、様々なシーンで「お金を扱うこと」があるでしょう。その際には是非、「お金を扱う」ということは「信用を扱う」ことなのだ」と心に留めておいてください。パソコンに数字を打ち込んで完結する取引も、その根底にあるのは「信用」のやりとりなのです。「お金」の一番の弊害は「文脈の棄損」だといえます。つまり、「お金」にはモノの価値を測ることはできません、ストーリーを語ることはできないのです。例えば、作り手が工夫を凝らして制作したひとつのグラス。これに対し「お金」が語るののは値段であり、作り手の想いやストーリーではありません。物質としての姿を消そうとしている「お金」を扱ううえで、私たちはこのことも覚えておきたいものです。

最後になりましたが、この章でお話したとおり、「お金」をどう使うかによって、そこに構築される社会は変わってきます。だからこそ「お金を扱う」人は、その裏側にある「信用」やストーリーを大事にできる人たちであってほしい。そういった人たちによって構築された社会にこそ、無機質ではない人間の温かさがあふれ、わくわくできる未来があるはずなのです。

形が変わっても「お金」って全て「信用」で成り立っているんだ。



参考文献：山口博平著
『なぜコップは黄で、ピカソは金持ちだったのか？』(ダイヤモンド社/2013)
『新しい時代のお金の教科書』(ちくまプリマー新書/2017)

MIZUHO
金融機関の
役割

私たちと「お金」をつなぐ 金融業界のプレーヤー。

金融業界では、社会の動向や顧客ニーズの変化により様々な業態が誕生しています。ここでは、時代とともに変化する経済・社会を支え、「お金」をつなぐ5つの金融機能を紹介します。

【証券会社】

証券市場で企業と投資家をつなぎ、
仲介する直接金融の担い手。

証券会社は、「お金」と同様に価値を持つ株式などの有価証券や投資信託を取り扱っている機関です。投資家からの「株を買いたい・売りたい」の注文を受け、証券市場での取引を行うブローカー業務や、自らが有価証券を売買するディーラー業務、企業が株式を発行する際の募集・売出し業務など、証券市場を通して、企業と投資家をつなぐ役目を果たしています。



【信託銀行】

現預金に限らず、様々な財産の
管理・運用を担う専門機関。

信託とは「信じて託すこと」。その言葉の通り、信託銀行は現預金に加え、有価証券や土地建物などあらゆる財産の管理・運用を顧客から託されています。その業務は、個人であれば資産運用や相続、企業であれば退職金制度運営や株主管理などと幅広く、信頼されるパートナーとして、それぞれの目的や要望に寄り添ったサービスを展開しています。



【銀行】

幅広く「お金」を扱い、
あらゆる経済活動のハブとなる存在。

銀行の主軸業務は預金・貸出・為替業務で、振り込みや引き落としなど、個人にとって最も接点がある存在といえます。また、企業に対しては事業への融資から、戦略立案・実行に至るまで幅広い関わりを持っています。時代の変化とともに新しい価値を築きながら、経済活動のハブとして広く「お金」と社会をつなぎ、流通させていく役割を担います。



【リサーチ & コンサルティング】

世界の経済動向を調査・分析し、
未来を創る頭脳集団。

国内外の経済の動きを多角的に調査・分析し、ソリューションを提供するリサーチ & コンサルティング機関。高い専門性を持つメンバーが、産業・企業、株式・為替・金利の動向など、様々な情報を集積し、緻密な分析と深い洞察力をもって、新たな価値創出につなげています。変化変容の著しい現代において、多くの企業や投資家に広く支持されるブレインです。



【アセットマネジメント】

資産の価値向上をめざし、
多様な投資手法を活用する資産運用機関。

アセットマネジメントの主な業務は、銀行や信託銀行、証券会社が投資家から集めた資金を運用し、価値向上につなげることです。また、資金を預かることなく、アドバイザーとして投資家に運用の助言を行うこともあります。個々の企業評価からマクロ経済、投資環境まで、様々な要素の分析を行い、顧客の意向に沿った運用の実現をめざします。



〈みずほ〉の今と未来。

“譲渡可能な信用”である「お金」は、私たちの生活に溶け込み、
様々な場面で暮らしを支えています。

ここでは「お金」、つまり「信用」を取り扱う金融業界に目を向け、
各金融機関の役割について考えます。

そして、あらゆる金融機能を備える〈みずほ〉の軌跡と現在、
これからについて見ていきましょう。

Illustration_Takashi Kawakami
Text_Saki Takagi / Miharuru Kasai



現代社会における経済・社会・産業の構造は、デジタル化・少子高齢化・グローバル化といったメガトレンドを背景に新たな形へと変化を遂げ、金融業界においても顧客ニーズや業界構造が急激に変化しています。これを受け、〈みずほ〉は2019年5月に「5カ年経営計画」を公表しました。変化への対応だけでなく、むしろ変化を自ら創り出し、飛躍するため「次世代金融への転換」を図ります。

5カ年経営計画では、その行動軸を「オープン&コネク」・「熱意と専門性」、すなわち「顧客や地域、機能といった様々な要素を、グループの内外を問わず、より自由につながる組み合わせる」、「社員一人ひとりが想いを持ち、専門性をもって考え、動き、実現すること」を策定。これらをベースに、これまで培ってきた

ACTION 4 5カ年経営計画の発表

2019年5月。〈みずほ〉は「次世代金融への転換」を掲げ、5カ年経営計画を公表。「金融を巡る新たな価値」を創造することで、「お客さまから今まで以上に必要とされ頼りにされる、より強力で強靭な金融グループ」をめざします。



ACTION 3 One MIZUHOを掲げて



2013年4月。銀行・信託・証券など主要各社を持株会社直下に設置する先進的グループ経営に移行。7月、みずほ銀行とみずほコーポレート銀行を合併、ブランドスローガン「One MIZUHO 未来へ。お客さまとともに」を制定しました。

その軌跡と戦略から 〈みずほ〉をひも解く。

〈みずほ〉は「日本、そして、アジアと世界の発展に貢献し、お客さまに最も信頼されるグローバルな総合金融グループ」をめざして、進化し続けています。

ACTION 2 〈みずほ〉誕生



1999年8月。第一勧業銀行、富士銀行、日本興業銀行が、全面的統合による新しい金融グループの結成を発表。「我が国を代表し世界の五指に入る強力なプレーヤーとなる」と目標を掲げ、〈みずほ〉が誕生しました。

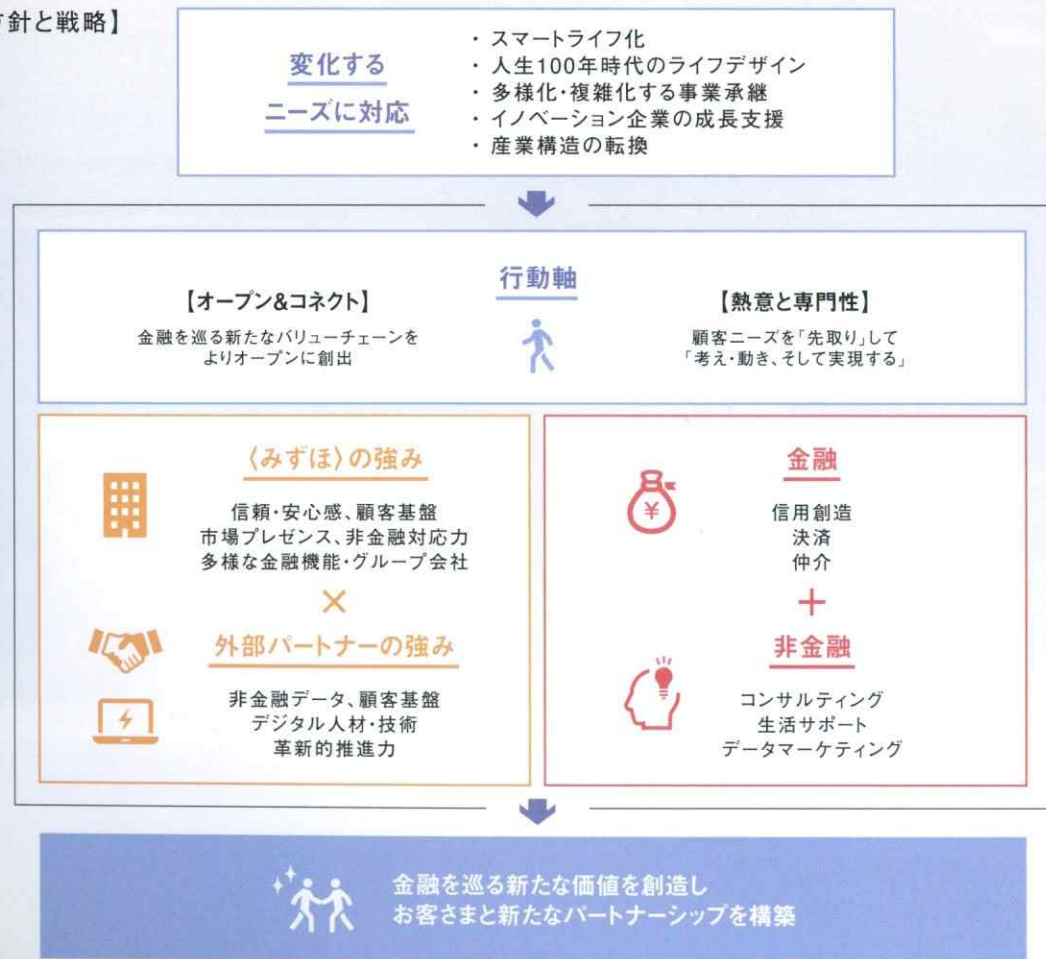
ACTION 1 日本初の銀行設立



写真提供:国立国会図書館

1873年、渋沢栄一は「日本発展のためには金融機関の整備が必要」と唱え、〈みずほ〉の前身となる日本初の銀行「第一国立銀行」を創設。利益追求ではなく、社会発展という大義のために様々な事業の創出に尽力。日本経済の礎を築きました。

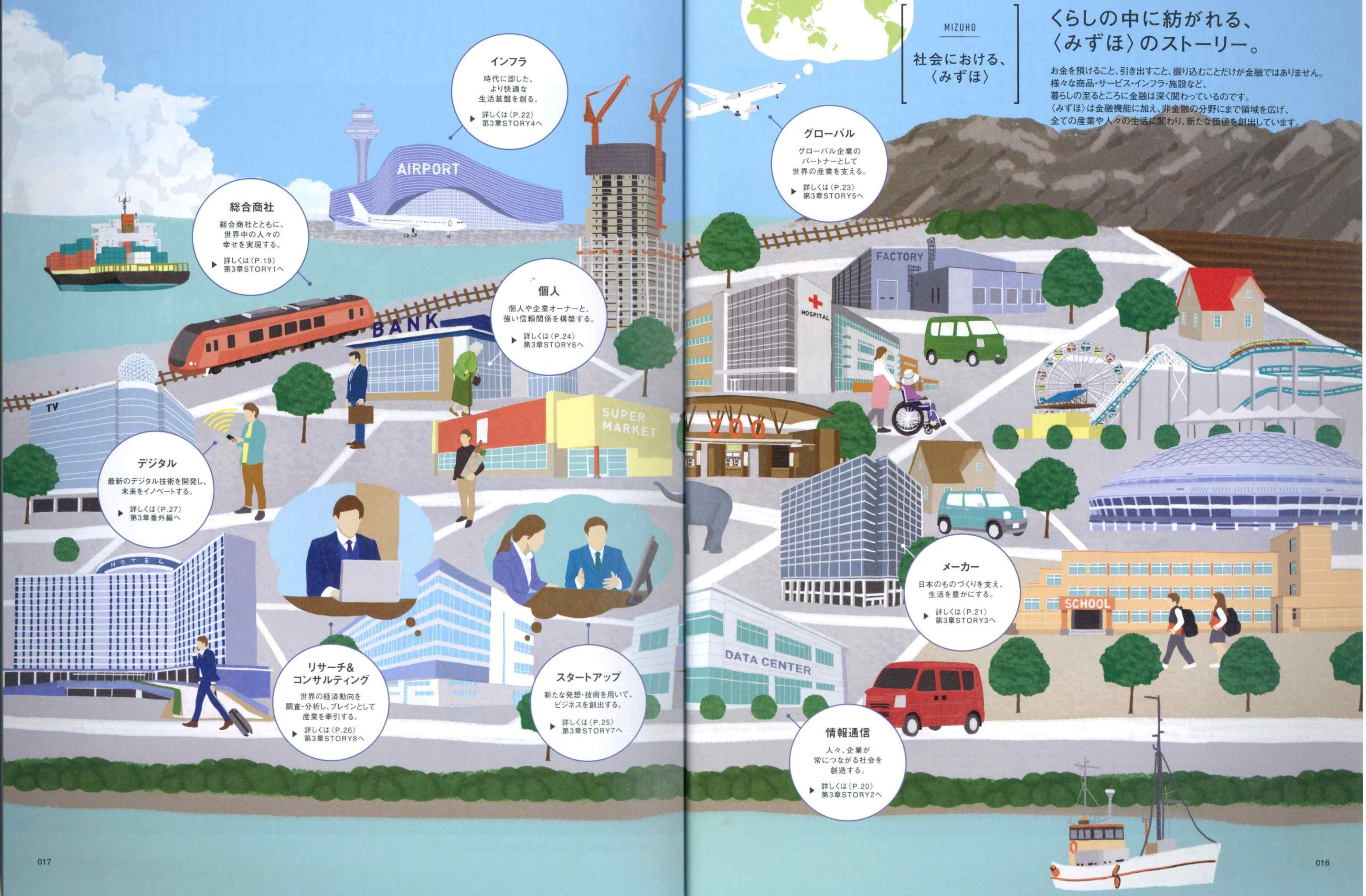
【基本方針と戦略】



【One MIZUHO戦略】

銀・信・証に資産運用会社とシンクタンクを加えたグループ全体で、お客さまのニーズに応えます。2016年4月にはグループを横断する顧客セグメント別のカンパニー制を導入。「お客さま第一」(Client-Oriented)の実現に向け、One MIZUHOを推進します。





MIZUHO
社会における、
〈みずほ〉

くらしの中に紡がれる、 〈みずほ〉のストーリー。

お金を預けること、引き出すこと、振り込むことだけが金融ではありません。様々な商品・サービス・インフラ・施設など、暮らしの至るところに金融は深く関わっているのです。〈みずほ〉は金融機能に加え、非金融の分野にまで領域を広げ、全ての産業や人々の生活に関わり、新たな価値を創出しています。

インフラ
時代に即した、より快適な生活基盤を創る。
▶ 詳しくは (P.22) 第3章STORY4へ

総合商社
総合商社とともに、世界中の人々の幸せを実現する。
▶ 詳しくは (P.19) 第3章STORY1へ

グローバル
グローバル企業のパートナーとして世界の産業を支える。
▶ 詳しくは (P.23) 第3章STORY5へ

個人
個人や企業オーナーと、強い信頼関係を構築する。
▶ 詳しくは (P.24) 第3章STORY6へ

デジタル
最新のデジタル技術を開発し、未来をイノベーションする。
▶ 詳しくは (P.27) 第3章番外編へ

リサーチ&コンサルティング
世界の経済動向を調査・分析し、ブレインとして産業を牽引する。
▶ 詳しくは (P.26) 第3章STORY8へ

スタートアップ
新たな発想・技術を用いて、ビジネスを創出する。
▶ 詳しくは (P.25) 第3章STORY7へ

メーカー
日本のものづくりを支え、生活を豊かにする。
▶ 詳しくは (P.21) 第3章STORY3へ

情報通信
人々、企業が常につながる社会を創造する。
▶ 詳しくは (P.20) 第3章STORY2へ

〈みずほ〉が紡ぐ、8つの物語。

私たちの生活に深く浸透する「お金」。「お金」を通じて全ての産業や人々の生活に深く関わる〈みずほ〉は、日本、そして、アジアと世界を舞台にどのようなビジネスを推進しているのでしょうか。

国境を越え、お客さま、経済、社会に新たな価値を提供する〈みずほ〉の仕事を、8つの物語からひも解いていきましょう。

Photo_Kazuya Sasaka
Text_Miyuki Inoue / Mihar Kasai



提供:関西エアポート

国内初の民間事業者による空港運営を実現した関西国際空港。

〈みずほ〉が紡ぐ、8つの物語。

世界的なインフラ需要の高まりを受け、M社に様々な事業戦略の提案を行っていた山本。度重なる協議の結果、M社と〈みずほ〉によって、海外インフラを支えるファンドを設立する構想が立ち上がった。

「この案件では、M社が〈みずほ〉に融資の実行や投資家を集めるだけでなく、ファンド運営への関与などより深い協働を望んでいました。これは〈みずほ〉にとっても初の試み。だからこそ実現可能かどうか、社内でも様々な意見がありました」

しかし山本は、海外のインフラ案件を多数扱っているM社と、金融のプロである〈みずほ〉が共に行うからこそ、実現可能なプロジェクトであると確信していた。

「まずは、プロジェクトチーム結成のため、ファンド組成の経験が豊富であったり、投資家対応に強かったりする関係各所に声をかけました。加えて、みずほ証券、アセットマネジメントO&Gとグループ各社にも協力を求めました。難易度の高いこの案件には、グループの力をフルに使う必要があると考えたのです」

厳しい意見もあったが、ファンドの投資先の候補であった豪州の鉄道を視察に行った際、チームの気持ちが一気に固まったという。

「地元の人に愛され、重要な交通手段として生活に密着している素晴らしい鉄道で、投資する価値のある資産だと実感しました。成功させるべきプロジェクトだと、全員の気持ちで固まった瞬間を、今でも覚えています」

STORY

1



【総合商社】

世界インフラの発展を支える ファンド設立に向けて。

「海外の交通、エネルギー資産への投資に特化したインフラファンドを設立し、資金面の支援から豊かな社会を実現したい」。クライアントである総合商社M社と〈みずほ〉の強い思いから始まったプロジェクト。〈みずほ〉初の試みとなる他社と協働での海外ファンドの設立には様々な困難があったが、山本は〈みずほ〉の総力を結集し、これを実現。世界規模で人々の生活を潤している。

山本率いるチームメンバーの勢いは、一気にファンド設立に向け加速。「法律や言語の壁はもちろん、関係者が多く、意見をまとめるだけで大変でした。ただ、全員が目的達成に向けた強い意志と卓越したスキルを持っていたので、進行に不安はありませんでした」

案件を進めるうえでキーとなったのは、海外ファンドに向かう経験があるメンバーの存在。海外ファイナンスの手法に精通し、交渉や契約もスムーズに進めることができた。

こうして、ついに新しいインフラファンドが誕生。現在、世界各国のインフラ事業への投資を進めている。

「この仕事を通じて、インフラを必要としている世界各国の住民の暮らしを豊かにできるなら、こんなうれしいことはないですね」

お客さまの成長を支え、
社会に貢献を。

「このようなプロジェクトのやりがいには、お客さまと共に事業を作り上げていくことだと山本は言う。

「困難も喜びもお客さまと共有しながら進める仕事であり、それが世界を動かすビッグプロジェクトであることもしばしば。〈みずほ〉では、全ての業界に関わり、様々な経験を持つ人となることができます。知識の習得は大変ですが、その広がりには面白く、やりがいを感じます」

現在も世界各国で様々なプロジェクトを進行している山本。その仕事ひとつひとつが、世界の人の笑顔につながっている。

WORKS

あなたにとって、仕事とは。

やりたいことを
実現させる場所。

海外のプロジェクトファイナンスに携わる夢を実現。ただ、やりたいことを叶えるには「仕事に付加価値をつけること」が大切。初の海外出張で先輩から「お前、今なんのバリューもないぞ」と言われたことが、気付きのきっかけだった。



NAME:

山本 健一郎

みずほ銀行 グローバルプロジェクト
ファイナンス営業部

1997年入社。広島支店、商社担当大企業RM、NY勤務を経て現職。広島での経験は現在の基盤だという。大学はアメフト部所属。休日はジムで鍛える他、家族の食事を作る一面も。

STORY

3

【メーカー】

戦略的提案により、大型国内工場を新設。

中熊は、〈みずほ〉と長年取引のある大手メーカーS社に対し、現状に鑑みた成長戦略を打ち出した。提案の内容は、高まる国内外の需要に対応する九州の新工場設立。焦点はS社にとって最適な工場用地の選定。みずほ信託不動産営業部の飯尾が注目したのは自治体が所有している売り出し前の土地であった。One MIZUHOの強みと、担当者の熱意により、お客さまの発展が実現した。

S社の担当になって間もなく、役員に対する事業戦略提案の機会を得た中熊。産業調査部やみずほ信託のコンサルティング部と協働し、業界の未来を見据えたうえで、更なる発展に向けた提案を練り上げた。その内容は、中国での急速な売り上げ増と、国内でもインバウンド効果で商品が品薄になっている状況を踏まえ、アジアに近い九州に工場を新設するというもの。「S社製品の人気を支えているのは、MADE IN JAPANという価値。だからこそ、海外ではなく日本に工場を建てるべきでした」(中熊) 業界の動向、S社のニーズを捉えた提案は、一気に動き出す。「S社から、具体的な工場用地情報を聞きたいという返答を受け、みずほ信託不動産営業部の飯尾にすぐに相談しました」(中熊) 中熊からの連絡を受けた飯尾は頭を抱えた。工場用地の候補は多数あるもの、お客さまの要望を的確に捉えた土地が見つからなかったのだ。「社内外の情報をかき集めました。これだと思えるような土地がなく、もしかしたら自治体が所有している土地をあたってみました」(飯尾) そこで見つけたのが、売り出し前の福岡県の土地情報。「通常、自治体が所有している土地は造成工事後に売却物件として公表されますが、ここはまだ工事前で情報は非開示。粘り強い交渉の末、売却予定との情報を得ました」(飯尾) 立地・広さともに納得のいく土地であり、飯尾はすぐさまS社とともに

に視察に向かった。その後S社は、該当地地でのできるだけ早い工場の稼働を希望、早期契約が求められた。「自治体の土地の場合、造成前に売買契約を交わすことは非常にまれ。造成後に契約となると1年以上かかってしまう。S社の要望を叶えるため、他の自治体の事例など様々な情報を集め、福岡県の担当者に説明しました。苦労しましたが、最終的に熱意を買ってもらい、S社の希望通り、前倒しでの契約を成立させることができました」(飯尾) 提案から約半年で実現したプロジェクトに対し、中熊はこう語る。「お客さまから、提案から実現までのスピードに驚いたと言われ、とてもうれしかった。S社でも土地は探したようですが、見つからなかったようで、この提案力、スピード感には〈みずほ〉だからこです」(中熊) 熱意と専門性が、社会貢献につながる。 中熊、飯尾ともに手こたえを感じた新工場設立のプロジェクトだが、工場新設が公になると、中熊のもとには、さらにうれしい情報が入った。「発表後すぐに、九州の支店から連絡があって、地元が盛り上がりつつある。工場ができるとうるわいながきて、地域が潤うんです」(中熊) S社の課題に対し最適なソリューションを見出した中熊、世に出ない情報を引き出し、熱意で交渉を突かせた飯尾。二人がいたからこそ実現した工場が、新たな価値を創造している。

WORKS あなたにとって、仕事とは。 「ライフ」の一部。(中熊) 9割辛く、1割充実。(飯尾) 多くの時間を費やす仕事の充実=人生の充実。ワークライフバランスのライフの一部。(中熊) 9割の辛さが1割の楽しさや達成感を引き立てます。だからこそ仕事後のビールがおいしい。(飯尾)



NAME: 中熊 泰三(右) みずほ銀行 銀座支店銀座第二部 2010年入社。神奈川・富山での中堅・中小企業RMを経て、現職。大学時は剣道部。卒業後の留学を検討するものの多額の資金が必要と知り、就職を決意。現在の趣味はサーフィン。 NAME: 飯尾 大紀(左) みずほ信託銀行 不動産営業第一部 2008年入社。みずほ信託銀行にて信託不動産企画を担当した後、銀行での中堅・中小企業RMなどをを経て現職へ。仕事のモットーはお客さまと冗談を言い合える関係を築くこと。

STORY

2

【情報通信】

ネット社会を支える海外データセンターを。

通信会社A社担当の青山は、世のトレンドから海外データセンター開設の社会的な重要性を感じていた。約2年の協議中、青山はみずほ証券に異動。担当を最所に引き継いだ。異動後も青山の想いは変わらず、One MIZUHOとして共に案件の具体化に注力。開設候補地はドイツとアメリカ。A社の経営理念を実現し、生活をより快適にするという想いは、国際規模で関係者を巻き込み、現実となった。

案件の立ち上げ当時、動画サイトやSNSの普及により、データセンターの需要は急速に高まっていた。「データセンターで扱うのは、SNSのバックアップデータなど。学生の皆さんの生活にも大きく関わる案件でした」(青山) データセンター開設においては、多大な初期費用が必要であり、いつどこで、どのように実行に移すかの決断には、相応の時間を要した。「実際にこの案件は具体化に2年要しています。その間、お客さまとリレーションを築くとともに、いかに納得のいく提案ができるか、あらゆる検証を行いました」(青山) 話が進んでいく中で、青山はみずほ証券に異動、A社の担当は最所となり、プロジェクトの中心を担った。「A社の要望は、顧客ニーズに応じた安定環境でのデータセンター開設。回収に時間のかかる初期投資の抑制の2点でした。その両方を叶える唯一の方法が海外データセンターのリースでした」(最所) 機器の管理費や施設の初期投資が抑えられることに加え、災害時の地域分散効果が期待できることが検討に挙げられた理由だった。国のセキュリティ面を踏まえ、候補となったのはドイツとアメリカ。プロジェクトにはみずほ銀行の関係各部に加え、青山のいるみずほ証券、米国みずほ銀行、ドイツのデュッセルドルフ支店が参加、国境を越えた大規模なチームが結成された。「ドイツ、アメリカそれぞれの国でリース組成を行い、開設にこぎつけ

るため、現地関係者の理解を得ながら案件を進めることが、何よりも大変でした」(最所) 「実際に会ってコミュニケーションをとることは、今後の関係構築につながるため、とても大切です」(青山) 何度も現地へ赴き、意見を交わし、想いを伝えた二人。(みずほ)の社員という枠を超えて、関わる全ての人と協議を重ねた。「意思決定が東京で行われるからこそ、各国の現地メンバーには丁寧に説明することが必要です。金融のプロとして、案件の全容を全て理解し、説明を行いました」(最所) お客さまの意向に沿った開設スキームの立案、各国の関係者との交渉などの課題を乗り越え、海外データセンター開設は実現した。 国境を越えた二人の想いは、より良い世の中のために。 「やったことがないから分からない、は通用しません。何が正解か分からない中でも自ら考え行動し、仲間の協力を得ながら成し遂げること。この案件は私の今後の人生にも大きな意味を持つと思います」(最所) 「異動後もこの案件に関われたことに感謝しています。One MIZUHOを肌で感じた案件でした」(青山) みずほ証券への異動によって青山の想いは最所に引き継がれた。会社が変わっても、ともに〈みずほ〉で働く仲間であり、強い絆がある。彼らが長い期間を費やしたこのプロジェクトは今、私たちの快適な暮らしを支えている。

WORKS あなたにとって、仕事とは。 プロであるべき場所。(最所) 充実のためのピース。(青山) お金をいただく以上、プロとしての知識を持ち、提案する。その中に成長がある。(最所) 人生の全てではない。プライベートも充実させてこそ仕事も人生も豊かになる。(青山)



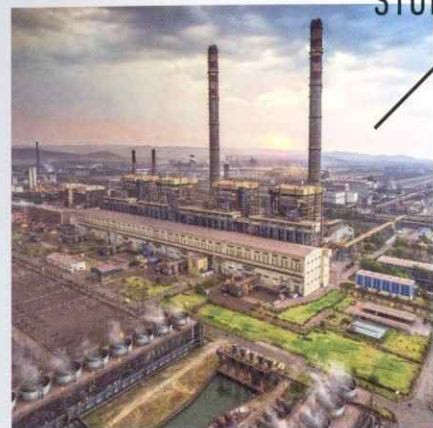
NAME: 最所 尚子(右) みずほ銀行 営業十八部 2008年入社。中堅・中小企業、大企業RM、香港勤務を経て現職。大学ではTV局のアルバイトに注力。局への就職も考えたが、個性を活かせる銀行へ。趣味はキックボクササイズ。 NAME: 青山 俊介(左) みずほ証券 投資銀行本部 テレコム・メディア・テクノロジーセクター 2009年入社。銀行での中堅・中小企業、大企業RMを経て現職。高校球児から一転、大学ではバドミントンサークルを創設。就職活動では商社・金融を志望。趣味はゴルフと筋トレ。

資金を提供する投資家を世界中から招聘し、多額の資金調達を担うシンジケーション部の田邊は、「この組成は簡単ではない」という思いを抱いていた。鉄鋼業は好不況の波を受けやすく、外部格付機関の評価が

「みずほ」の総力を結集し、乗り越えた先に、

「ニンジャローンの組成はインド民間企業向けとしては初めてでしたが、躊躇することは全くありませんでした。なぜなら、この提案がJ S W スチール社の成長につながると確信を持っていたからです」

J S W スチール社には、高品質鋼材を生産する技術力のある日本企業との関係強化、資金調達先の多様化、資金調達力向上のニーズがあるのではないかと、この仮説を構築。日本の投資家を新たな資金調達先とするニンジャローン、外部格付向上を見据えた財務アドバイザーなど、様々なニーズに合致する複合的な提案を実施した。



STORY

5

【グローバル】

グローバル企業のベストパートナーに。

多くのグローバル企業が主要な拠点を置くインドの商業都市、ムンバイ。インド有数の民間大手鉄鋼企業・J S W スチール社を担当する鈴木は、同社の未来と鉄鋼業界の展望について徹底的なリサーチを実施し、複合的な金融ソリューションを提案。インドと日本をつなげたいという鈴木への想いは仲間を巻き込み、「最も信頼できる金融グループ」として、グローバル企業を成長へと導いた。

世界中の「みずほ」の総力を結集した挑戦は、お客さまから「他にはないアイデアをよく提案してくれた」と高く評価され、J S W スチール社の理念の実現に貢献。「みずほ」はグローバル企業の信頼できるベストパートナーとして、ともに持続的な成長をめざす。

「私のチームは、外部格付に関する豊富な知識を有したメンバーで構築され、私自身、インド企業の格付に関する数多くの経験があります。その経験を活かし、お客さまの企業価値向上を実現しました」

「投資家へ丁寧に説明し、需要を喚起した結果、お客さまの期待に応え、グローバルな「みずほ」の招聘力を証明できました。新興市場と日本市場をつなぐことができたチャレンジングな案件だったと自負しています」

格付機関にJ S W スチール社の将来性を理解してもらおうと、競合他社と比較して強みを際立たせる戦略を提案したのが、アジアソリューション営業部のKachwalaだ。格付機関からポジティブな評価を得、同社の格付向上に成功した。

「他の有力な空港オペレーターのごりも日本の空港ビジネスを理解し、日本への投資のチャンスを探っていたVINCI社は、空港運営のプロジェクトのブローカーが「みずほ」の持っている高いノウハウを頼ってくれたのです。もちろん、VINCI社もプライドがありますから、妥協は一切許しません。異なる慣習を持つプロを相手に一歩も引かず、国境を越えたチームメンバーと共通のゴールをめざし、激しい議論を交わした経験は、何ものにも代え難い財産です」

日本の空港史にその名を刻んだ「みずほ」。未来を見据え、これからの変革と挑戦を続けていく。



STORY

4

【インフラ】

国内初の挑戦で、日本の未来を創る。

関西国際空港（関空）では現在、民間事業者による空港運営が行われている。この空港の民営化は、オリックス株式会社とフランスの世界的な空港運営会社VINCI Airports社、〈みずほ〉の3社を中心として実現に至った。〈みずほ〉が担ったのは事業期間44年、総事業費2兆円を超える巨大プロジェクトの主幹事銀行。国内初の挑戦には、3人のバンカーの熱い思いがあった。

「Client Oriented」の想い。オリックス社とVINCI社は、これを高く評価し、「みずほ」をパートナーに選定した。とにかく前例のないビジネスだったため、あらゆるチャレンジをしなければならなかった。お客さまのためになることならなんでもやる。その行動がお客さまとの信頼関係を築くことにつながったのです。それこそが本件獲得の最大の鍵でした」

欧州プロダクツ営業部の柿澤は、欧州サイドからVINCI社に対する交渉やファイナンス組成を担当。タフな交渉の中で、VINCI社の本気度が柿澤を駆り立てた。

「他の有力な空港オペレーターのごりも日本の空港ビジネスを理解し、日本への投資のチャンスを探っていたVINCI社は、空港運営のプロジェクトのブローカーが「みずほ」の持っている高いノウハウを頼ってくれたのです。もちろん、VINCI社もプライドがありますから、妥協は一切許しません。異なる慣習を持つプロを相手に一歩も引かず、国境を越えたチームメンバーと共通のゴールをめざし、激しい議論を交わした経験は、何ものにも代え難い財産です」

日本の空港史にその名を刻んだ「みずほ」。未来を見据え、これからの変革と挑戦を続けていく。

WORKS
〈みずほ〉だからできること。

国を超えて協働する One MIZUHO

幅広いソリューションや産業に対する知見により、グローバル企業の成長戦略を実現できる。(鈴木) 高い専門性で海外企業の発展に貢献できる。(田邊) 世界中に経験豊富なメンバーがおり、実現可能領域が限りなく広い。(Kachwala)



NAME : Tahera Kachwala
みずほ銀行 アジアソリューション営業部

2015年入社。インド企業への格付に関する豊富な経験を活かし、アジアソリューション営業部で活躍中。世界中の「みずほ」のネットワークを駆使し、プロジェクトを遂行する。



NAME : 田邊 裕貴
みずほ銀行 シンジケーション部

2012年入社。大企業RMで金融ビジネスの基本を学ぶ。その後、一貫してシンジケーション畑を歩み、アメリカ、オーストラリア、中東など世界中の案件を担当、専門性を高める。



NAME : 鈴木 周吾(右)
みずほ銀行 ムンバイ支店

2002年入社。中堅・中小企業RMを担当後、国際業務部へ。シンガポール、ロンドンと海外中心にキャリアを歩み、現在はムンバイ支店で企業の成長戦略を実現するための提案を行う。

WORKS
仕事のやりがい。

日本の明日を創るビッグプロジェクトに携わる。

産業界、国の政策動向に精通する「みずほ」だから生み出せる価値がある。(井上) 前例のないミッションへのチャレンジが、自分の成長に及ぼす影響は計り知れません。(能村) 仕事は自己成長・自己実現の場。(柿澤)



NAME : 柿澤 健一郎
みずほ銀行 欧州プロダクツ営業部

2007年入社。ストラクチャードファイナンス営業部でキャリアをスタート。産業調査部で企業経営課題に対するソリューション提案の知見を深めた後、現職へ。



NAME : 能村 志朗
みずほ銀行 営業第十四部

2001年入社。関西の支店で中堅・中小企業RMの経験を積んだ後、日本橋営業部で大企業RMを担当。その後、米州営業部で海外のキャリアを積み、現職へ。



NAME : 井上 真
みずほ銀行 プロジェクトファイナンス営業部

1989年入社。東京・大阪でRMとして活動。国際金融部で官民が連携して公共サービスの提供を行うPPP案件を担当後、交通インフラ案件のアレンジ・アドバイザーを手がける。

大学時代の研究をストレートに仕事につなげなくても、その知識はいつかどこかで活きるもの。実際に今の仕事で私の研究していた地球温暖化に触れることも。是非、幅広く面白そうと思える仕事を探してください。

STORY

7

【スタートアップ】

先端ビジネスに飛躍のエネルギーを注ぐ。

老月の主な業務は、スタートアップ企業を支援し、新たな価値やサービスを世の中に送り出すこと。具体的には、革新的なアイデアの実現を図る企業や起業家に向け、資金・バリュー・リソース不足を解消するプランを提案し、挑戦を支えている。また、株式公開やM&Aといった更なる事業拡大に向けた戦略を描くなど、お客様の成長過程全てにおいて重要な役割を担い、共に歩んでいく。



銀行から証券へ異動し、銀行の知見に加え、金融商品に関する幅広い知識や、マーケティングを俯瞰した資産コンサルティングなどを学んだという宮崎。現在のお客様について聞くと、年金制度の不確かさから老後の生活について悩み、不安を抱えている方が多いと語る。

「この仕事のやりがいは、お客様の理想のライフプランに寄り添い、その実現方法を一緒に考えられること。短期的な損得ではなく長期的な視点で将来への不安を解消し、あなたに相談してよかったと言ってもらえるよう、心を砕きたいと思います」



NAME: 老月 恵里
みずほ銀行 イノベーション企業支援部
2008年入社。理系学部では地球温暖化を研究。中堅・中小企業RM、産業調査部、大企業RM(名古屋)、産・育休を経て現職。現在の癒しは、就職前の子供とのスキンシップ。



仕事の必須アイテムは軽量でリモートワークに役立つタブレット。現部署は橋渡しの役割があるためお客様のメールが頻繁。だからこそ常に素早いレスポンスがモットーです。

理工学部だったので最初はSEになろうかと。しかし複数の企業を見るうちに銀行の魅力を見出し、この道へ。是非皆さんも就活では多くの職種に触れてみて。そして疑問に思ったことはどんどん採用担当にぶつけて！

STORY

6

【個人】

新たな社会におけるライフデザインのパートナー。

リテール分野のプロをめざして〈みずほ〉に入社した宮崎は、銀行から証券への異動も経験しながら、個人のお客様とのリレーションを築いてきた。その仕事は、資産形成や運用、承継、不動産など、資産全般について、お客様の将来の生活や夢、希望を丁寧に伺い、実現への最適プランを考えること。理想の未来を叶えるため、お客様の「人生」を預かっている。



銀行から証券へ異動し、銀行の知見に加え、金融商品に関する幅広い知識や、マーケティングを俯瞰した資産コンサルティングなどを学んだという宮崎。現在のお客様について聞くと、年金制度の不確かさから老後の生活について悩み、不安を抱えている方が多いと語る。

「この仕事のやりがいは、お客様の理想のライフプランに寄り添い、その実現方法を一緒に考えられること。短期的な損得ではなく長期的な視点で将来への不安を解消し、あなたに相談してよかったと言ってもらえるよう、心を砕きたいと思います」



NAME: 宮崎 広希
みずほ証券 新宿営業第二部 鳥山プラネットブース
2013年入社。銀行での個人営業を経て証券へ異動。大学の専攻は統計学・プログラミング。仕事の信条は「お客様と自分のために」。趣味はかわいい愛娘と遊ぶこと。

WORKS
クライアントファースト マイスター (CFM)とは。
CFM Client First Master
お客様への的確なコンサルティングを通じて顧客本位の業務運営を実践し、高い支持をいただいたフィナンシャルコンサルタントをCFMに認定。宮崎は「運用方針をよく理解したうえでアドバイスをくれる」「社会情勢をよく勉強し的確な回答をくれる」などの声をいただき、2018年度認定者に。

番外編

【デジタル領域での他社協働】

デジタル化を背景に、日々刻々と変化するお客さまのニーズ。〈みずほ〉はこれらに対応し、金融の世界に革新的な変化を起こすべく、多様なプレーヤーとオープンに連携をしています。

銀行デジタル通貨のプラットフォーム。



2019年3月、QRコードを活用したスマホ決済サービス「J-Coin Pay」がスタートしました。これは約90の金融機関と協働した「銀行系デジタル通貨のプラットフォーム」で、「送る」「送ってもらう」「支払う」というお金に関する様々な行為がスマホ上で完結。さらに金融機関の預金口座との入金についても、「いつでも・どこでも・無料」で手続き可能です。〈みずほ〉は参画金融機関とともに、日本政府がめざすキャッシュレス化の実現を推進します。

親しみやすく利用しやすい「スマホ銀行」。



2019年5月、〈みずほ〉はLINE株式会社と共同でLINE Bank設立準備株式会社を発足。LINEの月間利用者数8,000万人を超えるユーザーベースと高いユーザーロイヤリティに、〈みずほ〉が培ってきた金融ノウハウを融合し、親しみやすく利用しやすい「スマホ銀行」をめざします。ニューノーマル時代に、多くのお客さまに必要とされる金融サービスであるために、スマホ世代を中心としたお客さまに対し、銀行をより身近に感じていただける最適なサービスを提供します。

日本初のAIスコアレンディングサービス。



〈みずほ〉はソフトバンクと協働し、ビッグデータとAI技術を活用した日本初のAIスコアレンディングという個人向け融資サービスを提供しています。年齢や年収、勤務先、性格や好み、ライフスタイルなど簡単な質問に答えるだけで、お客さまの可能性や信頼性を総合的に分析してスコア化。このスコアに基づいて適正な融資条件を提示するほか、提携企業から様々な特典を提供し、お客さまの夢の実現に向けた「未来への投資」をサポートします。

【次世代金融推進プロジェクト】

金融を巡る新たな価値を創造し、「次世代金融への転換」を図るため、〈みずほ〉では、社員から広く新たなビジネスアイデアを募集。アイデアの実現を、会社全体でサポートをしています。

クラウドERPサービス

中小企業の労働力不足解消を「みずほERP」で実現する。

インターネットバンキングと連携した「みずほERP」で、販売管理・財務会計・給与計算の統合管理を可能に。労働力不足に悩む中小企業の生産性向上をめざす当プロジェクトは、現在、協働するFinTech企業に迅速性を学びつつ、猛スピードで開発とテストが進んでいる。

※ERP(企業資源計画)=Enterprise Resource Planning



(左)後藤 哲 (右)安藤 邦浩
ともにみずほ銀行 e-ビジネス営業部/調査役

ヘルスケアサービス

超高齢社会の課題解決へ、AI活用による医療費抑制支援。

人生100年時代の医療費問題に向き合うために立ち上がったのは、第一生命グループと連携した新サービス「Healstep™(ヘルステップ)」の開発プロジェクト。AIによる将来の医療費予測を通じて、健康保険組合の事業効率化と医療費抑制を支援し、人々の健康増進に貢献する。



長江 美希
みずほ銀行 産業調査部次世代インフラサービス室戦略プロジェクトチーム

学童保育

子供たちに〈みずほ〉版学童保育で、より良い居場所を。

サステナブルな社会構築の障壁となっている学童保育の不足。この解決のため、銀行店舗の空きスペースで学童保育を行い、安心安全な放課後に。モンゴメリの名作「赤毛のアン」に触発され、「自分ではなく、誰かのためにできること」を実現するプロジェクトが動き出した。



(左)玉井 美記 みずほフィナンシャルグループ戦略企画部サステナビリティ推進室/調査役
(右)小原 綾子 みずほ銀行外為営業部営業企画チーム/調査役

STORY

8

大学時代は環境問題を学ぶ、海外旅行好きの学生だったので「環境・海外」の軸で就職活動をしました。軸を持っていると「筋が通った人」と印象づけることができます。是非、皆さんも自分軸を探しましょう！



【リサーチ & コンサルティング】

産業の構造変化の「その先」には。

国内外の産業全体の動きや主要企業の動向を調査・分析し、約50年にわたり、日本の産業の成長を支えてきた〈みずほ〉。太田の仕事は、この産業調査を通じて今後の方向性を読み解き、新たなビジネスを創造すること。業界の垣根を越えたプロジェクトや新たなテクノロジーが産業構造に変化を起こす最前線で、企業の成長に欠かせない「未来への知見」を深め、その先にある創造を担っている。

〈みずほ〉の産業調査部は産業全体を俯瞰し、「産業の来し方行く末」を読み解くだけでなく、産業をまたいだ新たなビジネスを創造する役割も担う。例えば、お客さまとの会話で新たなテクノロジーのニーズを把握した場合、世界中のスタートアップ企業から相乗効果が期待できる企業を探し出し、マッチングを行う。「産業×テクノロジー」によって、世界は変わりつつあります。例えば、遊休資産に技術やアイデアを掛け合わせ、世界中の旅行者向けに宿泊可能な空き家を提供する「Airbnb」のように、新たなサービスが次々と生まれている。私の仕事は、産業や事業と技術の進化を見据えたいうえで、お客さま同士の事業をつなぎ、新たな価値や技術、産業を生み出すこと。太田がリーダーを務める「クロステックチーム」は、その旗振り役。物流・小売り・自動車・不動産・ロボットなど様々な企業に提案を行う。「小売りも物流も音楽配信もしている『Amazon』のように、一社一業種」という時代は過去のものになりつつある。その中で、伝統的な産業も何らかのアクションを起こそうとしています。そういった動きを捉え、自らのアイデアで新ビジネス創出に携われることは、本当に面白いです。産業転換期だからこそつなげて、生み出す。

「金融機関の人間からは縁遠い場所に見えるかもしれませんが、私たちが各業界の最先端技術に触れることは、お客さまの発展につながります。業界のトップランナーたちと業界の動きや技術発展について語り合っている情報を集め、彼らが来日した際には、シナジー効果を期待できる潜在企業を紹介する。『太田にアクセスすれば面白い情報が得られる』と感じてもらえる関係をめざしています。産業転換期を迎え、変わろうとしているお客さまにこそ、〈みずほ〉のネットワークは大きな力を持つ。「小売り×テクノロジー」の例では、レジにかごを置くだけで、その中の商品が読み取られ精算できるシステムが世の中に浸透し始めました。また、店舗から商品を持ち出すだけで自動的に精算される小売店も登場しています。そんな産業構造の変化を担い、社会の発展に貢献できるのは、この仕事ならではの思いです。太田に仕事のモットーを聞くと、「お客さまファースト」と即答。「お客さまあっての〈みずほ〉」だからこそお客さまの期待を超えていきたい。そのために、まずはできるだけ多くの情報を持つことが大事です。そして、今後の産業の動きを的確に捉え、お客さまにとって必要な技術・テクノロジーを提案し、新たなビジネスの創出に貢献すること。そこに全力を掛けています。



NAME : 太田 英彦
みずほ銀行 産業調査部

2005年入社。外為営業推進、香港営業第一部、大企業RM、米国ベンチャーキャピタル出向を経て現職。大学ではコーヒーのフェアトレード研究と海外旅行・アカペラに打ち込む。

仕事の必須アイテムはタブレット、ではなくその中の家族写真。ほっとひと息つく時には愛娘の笑顔を眺めることも。ON/OFFを上手に切り替えながら仕事をしています。

支店長公募制度

「我こそは!」と立候補する若手社員を評価し、支店長に任用する制度。これまで130人以上の社員が順次支店長になり、34歳の若手支店長も誕生している。



社外兼業

他社のビジネスを経験することで、人材バリューの最大化を図る。
▶ 詳しくは(P33下段)



若手課長公募制度

若手社員が課長に応募できる制度。個々の「やる気」を吸い上げ、成長を支援するこの制度で、29歳最年少課長が誕生。組織活性化と現場強化につながっている。



副業

金融業界にとどまらず、新たなフィールドに挑戦したい。
▶ 詳しくは(P32下段)



社内兼業

所属部署で得られない知識や専門スキルは、他部署で習得。
▶ 詳しくは(P33上段)



IT・システム

先端テクノロジーを活用してビジネスモデルを創造したい。
▶ 詳しくは(P31下段)



海外

海外進出支援や海外支店勤務を経験し、世界で活躍したい。
▶ 詳しくは(P32上段)



アセット マネジメント

市場を讀んだ巧みな投資手法で、資産価値向上を実現したい。
▶ 詳しくは(P31上段)



〈みずほ〉のキャリア。

〈みずほ〉の特長は幅広いキャリアフィールドがあること。社員は自らの意思で自分らしいキャリアを描いています。〈みずほ〉のフィールドを活用し、Only Oneのキャリアを歩む先輩社員のストーリーをのぞいてみましょう。

Illustration_Mai Beppu
Photo_Kazuya Sasaka
Text_Miharu Kasai

信託

不動産・年金・株式など、多様な財産を任される人に。
▶ 詳しくは(P30下段)



証券

有価証券や投資信託などの取引を担う、市場のプロ人材へ。
▶ 詳しくは(P30上段)



ジョブ公募

銀行・信託・証券・他の企業など、社内外を横断し、希望する職務に挑戦できる制度。2002年の制度開始以降、応募者数が年々増加。多彩なキャリア実現の基盤に。



MIZUHO CAREER MAP

QUESTION

Q1 1日の過ごし方(平日)

夜は動画鑑賞など。最近、金融系Live配信を始め、幅広い年代、職種の人との交流を楽しんでいます。

Q2 人生のターニングポイント

勉強嫌いの中学時代。友人の言葉に触発され勉強し、高校を受験。初めて将来について考えた瞬間でした。

Q3 仕事とプライベートの差別化

仕事が忙しい時こそプライベートはゆったりと、そうでない時はアクティブな休日を過ごしています。

私のキャリアとは

私のキャリア変遷は、100%自分の希望通り。その時「挑戦したい」と思ったことを実現できる環境があるのは、みずほの強み。どの分野を深めたいか発信していけば、何者にでもなれる。それが面白いです。

高橋 俊介

みずほフィナンシャルグループ
グローバルキャリア戦略部

学生時代に国際金融について学び、金融業界、特に銀行を志望して就職活動をしました。入社後は銀行の法人営業を経験。為替相場の情報提供にこだわりました。3年後、もっと市場動向に触れたいと希望して証券へ異動。投資信託の販売企画・プロモーションを担当する中で、資産運用の専門性をさらに高めたいと考えようになり、次のステップとして、オルタナティブ投資に特化したニッチな運用会社への異動を希望しました。ここでは業務推進だけでなく経営企画にも携わり、銀行では味わえない、経営寄りの仕事に触れる、いい経験ができたと思っています。現在はFGにて、自ら希望した採用業務に従事。企業経営を深く学ぶため、企業の根幹である人事領域に挑戦、力を注いでいます。

アセットマネジメント



今後の目標やモットーは？

爆発個性

QUESTION

Q1 1日の過ごし方(平日)

子供を保育園に送ってから出社。週に何回かは夜の迎えも担当し、仕事に育児に奮闘しています。

Q2 人生のターニングポイント

結婚し、子供が生まれた時。父親としての責任感が生まれ、子供の成長を見るのが楽しみの一つです。

Q3 仕事とプライベートの差別化

特に意識はしていませんが、仕事中は仕事に、休日は家族としっかり向き合うようにしています。

私のキャリアとは

入社前には、ここまでのキャリアチェンジを想像していなかったので、銀行から証券に異動できた時には本当に驚きました。今は、この異動は証券領域のプロになるための、貴重な機会だと日々感じています。

社員それぞれがOnly Oneの「キャリア」を持つ。

証券

脇 勢一郎

みずほ証券 投資銀行本部
テクノロジー・オートモーティブセクター



今後の目標やモットーは？

感謝、常に全力。

入社して約8年間は、銀行の法人営業として、中小から大手まで様々な企業を担当してきました。その中で、企業成長のためのM&A(証券領域)を経験し、次第に証券の仕事に興味を抱くように。その想いをキャリア面談で話したところ、証券への異動が決まりました。異動当初は、銀行とは違う証券業務への戸惑いもありましたが、経験を積み、お客さまの成長につながる証券ならではのソリューションを提供できるようになった時には、大きなやりがいを感じました。証券の仕事の面白みは、経営を左右する局面に深く関わっていけること。銀行、証券で得た事業や財務戦略などの知識と経験を融合し、これからも企業成長を実現できる提案をしていきます。

IT・システム



前田 優介

みずほ情報総研 開発本部
(現みずほリサーチ&テクノロジーズ IT本部)

銀行での法人営業を経て、3年目にIT・システム企画部へ異動しました。まさに寝耳に水。法人営業とは全く違う分野で驚きましたが、実務を学ぶうちに金融業界におけるデジタル技術の重要性を理解。IT知識ゼロの状態から、必死に勉強と実践を重ねました。その後、情報総研の開発本部へ異動し、そこで手がけたのは、営業時代に自分がお客さまに提案していた決済チャネルの開発です。ユーザー視点を持って、お客さまの顔を想像しながら開発を進められることが私の強みであり、喜びとなりました。現在は、開発本部に新設された企画組織にて、組織目標牽引に向けた本部運営の考案、企画をしています。より経営に近い視点を持つことができるのが、今の仕事の大きなやりがいです。

今後の目標やモットーは？

根拠の無い自信を持つ
それを裏付け可3割か13

QUESTION

Q1 1日の過ごし方(平日)

時差通勤で早朝出勤し、早めに帰宅。月2回は、夫婦で美味しいお店を予約して外食するのが楽しみです。

Q2 人生のターニングポイント

小中高と打ち込んだバレーボールを続けるため、上京し進学したこと。多くの出会いで世界が広がりました。

Q3 仕事とプライベートの差別化

意識して差別化はしていません。家で仕事はしませんが、仕事に活かせるようなことは意識しています。

私のキャリアとは

銀行の法人営業から、IT領域へ。学生時代の私には想像もできないキャリアを歩んできていますが、これが「みずほらしさ」。金融のあらゆるスキルを学ぶチャンスがあり、幅広い経験を積むことができています。

信託



倉本 めぐみ

みずほフィナンシャルグループ
グローバルキャリア戦略部

「人の役に立つ仕事がしたい」との想いで就職活動し、金融業界を選びました。入社後3年間は神戸で銀行の法人営業を経験。その後、自らの希望で信託銀行へ異動となりました。信託への異動を希望したのは、銀行時代、不動産や事業承継の課題を抱えるお客さまが多かったからなのですが、この異動は関西出身の私にとって、初めての東京。しかも担当先は国や地方自治体であったため、とても大きな挑戦になりました。信託では、信託独自のスキームを活用し、駅前再開発PJや、雇用創出に向けたまちづくりなどに携わり、信託ならではの知識・スキルを、数多く会得。銀行営業、信託営業、そしてFG人事と、グループ内で転職なみの成長を実感でき、刺激のある毎日です。

今後の目標やモットーは？

期待以上を
安定供給する。

QUESTION

Q1 1日の過ごし方(平日)

ゆっくりお風呂に入り、夜はドラマタイム。一時期は、某恋愛ドキュメント番組にハマっていました。

Q2 人生のターニングポイント

大学進学で実家を出たこと。地元で進学・就職したいと思っていた私の世界が一気に広がりました。

Q3 仕事とプライベートの差別化

オフィスのエレベーターを降りた時点で、仕事は終了。頭の中は、夕食のメニューに切り替わります。

私のキャリアとは

銀行、信託、人事と様々な職種を経験しましたが、どこにおいても周囲には声をかけてくれる上司、先輩がいました。人事流動が活発だからその新参者に優しい文化。安心して、やってみたいことに挑戦できます！

QUESTION

Q1 1日の過ごし方(平日)

平日朝は、週1~2回、英会話教室に行ってから出社。休日は友人とゴルフを楽しんだりしています。

Q2 人生のターニングポイント

みずほへの入社。経験できること、出会う人の幅が広がり、様々な価値観に触れています。

Q3 仕事とプライベートの差別化

特に意識していませんが、休日はゴルフやウクレレなど趣味を楽しみ、リラックスするようにしています。

私のキャリアとは

希望していた海外勤務や社内兼業など、常にチャレンジングな環境に身を置くことができます。会社自体も社員の挑戦の幅を広げようと変化しているので、私もこのフィールドで成長し続けたいです。

加藤 千紗

みずほ銀行
渋谷中央支店 渋谷中央第二部

社会基盤を支える仕事がしたいとの思いから銀行へ入社。最初に就いた法人営業では、企業経営者であるお客さまから、沢山のことを教わりました。その後、入社4年目に希望していた海外へ。シドニー支店へ異動し、現地スタッフとともに、再生可能エネルギー開発などのプロジェクトファイナンスに携わりました。帰国後は、現職にて法人営業を担当。地域柄ベンチャー企業が多く、M&A案件を受け持つことが増え、シドニーで学んだキャッシュフローレンディングやM&Aの専門性をもっと磨きたいという気持ちが高まりました。そこで自ら手をあげて、M&Aファイナンス営業部での社内兼業に挑戦。両立は大変でしたが、ここで得た知識と経験が、お客さまの成長につながっています。



今後の目標やモットーは？

大胆から繊細に

社内兼業

QUESTION

Q1 1日の過ごし方(平日)

平日夜は読書やドラマ鑑賞。休日は妻と買い物したり、語学向上のために英会話に通ったりしています。

Q2 人生のターニングポイント

ホーチミン赴任。言語、文化、環境、仕事の進め方、何もかもが日本とは違い、刺激だらけの日々でした。

Q3 仕事とプライベートの差別化

プライベートに仕事は持ち込みません。週に2~3冊ペースで読書し、気持ちを仕事から切り離しています。

私のキャリアとは

グループ内で幅広い経験ができるので、周囲には多彩な経験、知識の持ち主が沢山います。そんなメンバーに囲まれる環境に刺激されつつ成長し、世界を支えるグローバルリーダーをめざしていきたいです。

平瀬 真行

みずほフィナンシャルグループ
グローバルキャリア戦略部

入社後、配属されたのは銀行の化学セクターを担当する営業部。銀行担当が証券担当も兼務する部署で、ここでの4年間はとにかく毎日が勉強。失敗を繰り返し、先輩に叱咤激励されながら仕事を覚えていきました。その後は希望の海外赴任が叶い、ホーチミン支店へ。100名中90名が現地のスタッフという環境の中、ベトナム独自の規制やルールを学びながら、新規海外進出支援や公共インフラ案件など、様々な経験をしました。新興国であるベトナムの街は1年で様変わりします。その街並みを自分が作っているんだと実感できたことがホーチミンでの一番のやりがいでした。帰国後は銀行の本部を経験。新たなキャリアを積み、成長し、またいつか新興国で仕事をしたいと考えています。



今後の目標やモットーは？

逃げない!!

海外

社外兼業



湯浅 哲郎

みずほ銀行
鶴見駅前支店

入社以降、銀行の法人営業として企業の課題解決に携わってきました。5年目に「社外兼業」の公募に手を挙げたことで、今は、とても目まぐるしい毎日です。兼業先は船舶関係のアプリ開発を手がけるITベンチャー。未知の世界でしたが、学生時代からベンチャーキャピタルに興味があり、ベンチャー企業の仕事を体験できる、またとない機会だと応募を決めました。現在は、週2日間は兼業先に、週3日間は銀行に勤務。IT業界の仕事は業務内容も使用するツールも何もかも銀行とは違い、刺激だらけの毎日です。任されているのは、財務、法務、マーケティングから営業戦略の企画立案に至るまで。銀行業務との両立は大変ですが、企業経営に深く関わる、他では得難い経験ができています。

今後の目標やモットーは？

好奇心と行動力

QUESTION

Q1 1日の過ごし方(平日)

毎朝、新聞チェックをして出社。夜は兼業先の人や知人と食事したり、ドラマ・映画鑑賞を楽しみます。

Q2 人生のターニングポイント

一つ目は大学進学。自由を噛みしめ、やりたいことに挑戦しました。二つ目は兼業を決意した時ですね。

Q3 仕事とプライベートの差別化

仕事中は真面目に、仕事外の時間は読書、サイクリング、食べ飲み歩きを楽しみメリハリをつけています。

私のキャリアとは

法人営業としてキャリアをスタートし、6年目から社外兼業へ。ベンチャー企業勤務では、事業拡大や内部統制、規定作成などに企業側から携わる貴重な経験をし、思い描いていた以上のキャリアを積んでいます。

副業



渡辺 徹

みずほ銀行
個人マーケティング推進部

大学時代から、海外勤務、留学を希望。〈みずほ〉に入社したのは、それが叶えられると感じたからです。これまでを振り返ると、法人営業として旭川支店に勤務した後、ハノイ支店へ。その後、香港大学にMBA留学し、帰国後は現職と、おおそ思い描いたキャリアを歩むことができています。現職では、一般の方が使用する銀行アプリの開発マネジメントを担当。FinTech分野は初挑戦ですが、より利便性が高い、新たなプラットフォームの創出をめざしています。2019年からは副業や兼業も解禁となり、2020年には、友人と学生向け就労経験創出のWEBサービス会社を設立しました。現在はCOOとしてサービス内容を考案中。平日は本業、平日の早朝と休日1日は副業に力を注いでいます。

今後の目標やモットーは？

Be active
Be positive
Be creative.

QUESTION

Q1 1日の過ごし方(平日)

早く帰った日は家族と食事し、子供とお風呂に入ります。勉強がてらスマホアプリゲームをすることも。

Q2 人生のターニングポイント

キャリア面談での希望が叶ったハノイ赴任。文化・法律・食事・言語など全てが違い、視野が広がりました。

Q3 仕事とプライベートの差別化

セキュリティ上、仕事を持ち帰ることができないので、緊急時以外は仕事のことは見ざる、考えざるです。

私のキャリアとは

足元の業務をしっかりと行い、希望のキャリアパスに向けて努力を続けていけば、それを叶える土壌はあると実感しています。留学、兼業などの社内公募も増えており、挑戦のフィールドはますます広がりそうです。



03 フレックスタイム制度

様々な環境変化に応じられる柔軟かつ多様な働き方を推進

効率的で生産性の高い働き方を実践するために、柔軟な勤務時間を認める「フレックスタイム勤務（コアタイム有/コアタイム無）」や「時差勤務」制度を導入し、各部署の業務特性などに応じて活用しています。また、育児や介護など、時間制約がある社員のために、法令の要件を上回る多様なワ

ーク・ライフ・バランス支援制度を整備。育児支援の短時間勤務では、勤務日によって短時間勤務とフルタイム勤務を選択できるなど、全社員が「働きやすさ」を感じながら長く〈みずほ〉で活躍し、会社への貢献意欲や仕事のモチベーションを高めていくことのできる職場を実現しています。



04 週休3~4日制度

休日を増やし、それぞれの業務とセカンドキャリアを充実

希望する社員が週休3日あるいは4日で働ける制度が導入されました。働き方の自由度を高めることで、社員が自立的に様々な取り組みを行えるようになります。利用にあたっては、土日に加えて毎週決まった曜日を休みとし、給与は週休3日だと従来の8割、週休4日の場合では6割程度になり

ますが、休職を選択せず、キャリアを継続しながら今まで以上に多様な働き方ができる点が大きなメリットです。今後も社員自らが働き方をデザインし、モチベーション高く働いていけるよう働き方の選択肢を広げ、様々な価値観を持つ社員が活躍できる会社にしていきます。

05 育児休業

仕事と生活のバランスを取り長く働き続けられる仕組みを拡充

出産や育児など社員の様々なライフイベントによる環境変化に対応し、仕事と生活のバランスを保ち長く働き続けられる仕組みを拡充しています。例えば育児休業は年間約4,000人が取得。男性の育児休業取得率は約95%にのびります。また、事業所内保育園やマニュアルの整備などで仕事と育児

の両立を支援しているほか、復職後の時短勤務では、勤務日によって短時間勤務とフルタイム勤務を選択できるようにすることで、配偶者の勤務形態や家庭の事情に応じた働き方を推進。時間制約がある社員に対応することで、育児休業取得後の復職率は90%以上で推移しています。



06 みずほの活動

国籍・性別・文化・価値観などの違いを超えた、ERG活動を推進

国籍・性別・文化・価値観などが異なる社員同士の垣根を越えたつながりは、知識・経験の共有を支え、モチベーションを高め合います。〈みずほ〉では、普段の業務では出会わない〈みずほ〉の仲間が共通の目標のもとに集まり、目的達成のための自己啓発活動を通じ自らを成長させながら〈み

ずほ〉の成長にも貢献する「社員リソースグループ（ERG=Employee Resource Group）」の活動を支援しています。世界中にいる社員のうち約4,000名がERGに参加しており、その数は年々増加。活動を通じてビジネスにおける新しい発想や気付きを生み出し、会社の成長につなげていきます。



MIZUHO FINANCIAL GROUP

社員それぞれが Only Oneの「キャリア」を持つために。

〈みずほ〉は社員一人ひとりのやりがいやモチベーションを高め、成長を実現するとともに、「次世代金融への転換」をめざして、新しい人事制度を導入・推進しています。

Illustration_Mai Beppu
Text_Miyuki Inoue

〈みずほ〉の
人事戦略

少子高齢化やデジタル化、グローバル化を受け、社会やお客さまのニーズは大きく変化しています。その中で〈みずほ〉が従来の金融の枠を越えたサービスをお客さまに提供し、新たなパートナーシップを確立するためには、社員の専門性やスキルを高度化させていくことが必要です。また、働く人の意識も終身雇用を前提とした「就社」意識から、生涯現役として働くことを視野に入れながら人材としての価値の向上を重視した「就職」意識が高まっています。

新しい人事戦略では、社会やお客さまのニーズの変化と社員の価値観の変化に対応するために、「社員の成長や、やりたい仕事」を重視。社員の専門性の向上にフォーカスしつつ、「社内外で通用する人材バリエーションの最大化」を徹底的に図ります。社員一人ひとりが自身のキャリアデザインを描き、「学び」と「挑戦」の豊富な機会、そして「仕事」を通じた経験が有機的に結びつくことで、社員一人ひとりと会社としての成長の「Win-Winの関係」を実現します。

01 学びと成長

人材育成プラットフォームを刷新し積極的な挑戦を支援

幅広い分野における学びのニーズに応えるとともに、積極的な挑戦を支援するため、グループベースのデジタルラーニングプラットフォーム（愛称：M-Nexus）を導入しています。デジタル関連分野をはじめとして、外部とも連携。最先端の豊富なコンテンツを活用することで、場所や時間を選ば

ず学ぶことができます。また、やりたい仕事の実現に向けた挑戦機会を増やすことを目的に、公募制度（ジョブ公募）を以前より導入。業界では珍しい社内兼業、社外兼業、副業といった制度も導入しており、自分のめざすキャリアを自分づくりに行く土壌が作られています。

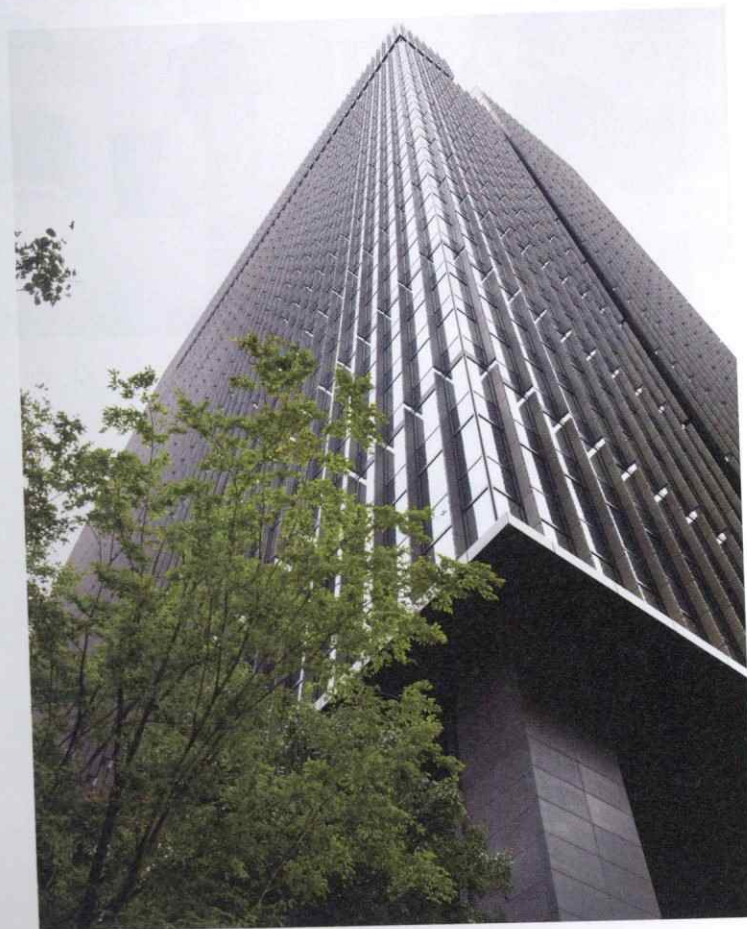


02 リモートワーク

最も効率的に仕事ができる場所を自主的に選択できる環境を構築

みずほ銀行とみずほ信託銀行、みずほ証券の本社に勤める約12,000人の従業員のうち、25%をリモートワークで業務を行う体制を恒久化。また、「オフィス」や「自宅」に次ぐサードプレイスとして、従業員が自宅近くで働ける「サテライトオフィス」の整備も進めています。

こうした取り組みを通じ、会社全体でリモートワークへのシフトを加速させることで、仕事と育児や介護の両立など、時間制約のある社員でも最大限活躍できる環境を構築。最も効率的に仕事ができる場所を一人ひとりが自主的に選択することで、生産性の高い働き方を実現しています。



P.36

Front entrance

正面入口

日本における金融経済の中核といわれる千代田区大手町。その中心にそびえる「大手町タワー」は〈みずほ〉の本社であり、グローバルビジネスの戦略拠点。同地区の再開発を象徴する超高層ビルとして2014年に竣工し、現在ではランドマーク的存在となっている。

P.37_上

Otemachi Forest

大手町の森

大手町タワーの敷地内にある約3,600平方メートルの緑地。ヒートアイランド現象の緩和を目的として「都市を再生しながら自然を再生する」というコンセプトのもと、人々が自然に触れ、癒される空間として機能している。

P.37_下

Appearance

本社外観

大手町タワーの設計は、六本木ヒルズ森タワーと同じ建築設計事務所が担当。先進的なオフィス機能と快適性を両立させる空間設計は、都市再生の新しいシンボルとして計画され、東京建築賞優秀賞と日本造園学会賞設計作品部門をダブル受賞し、話題を集めた。

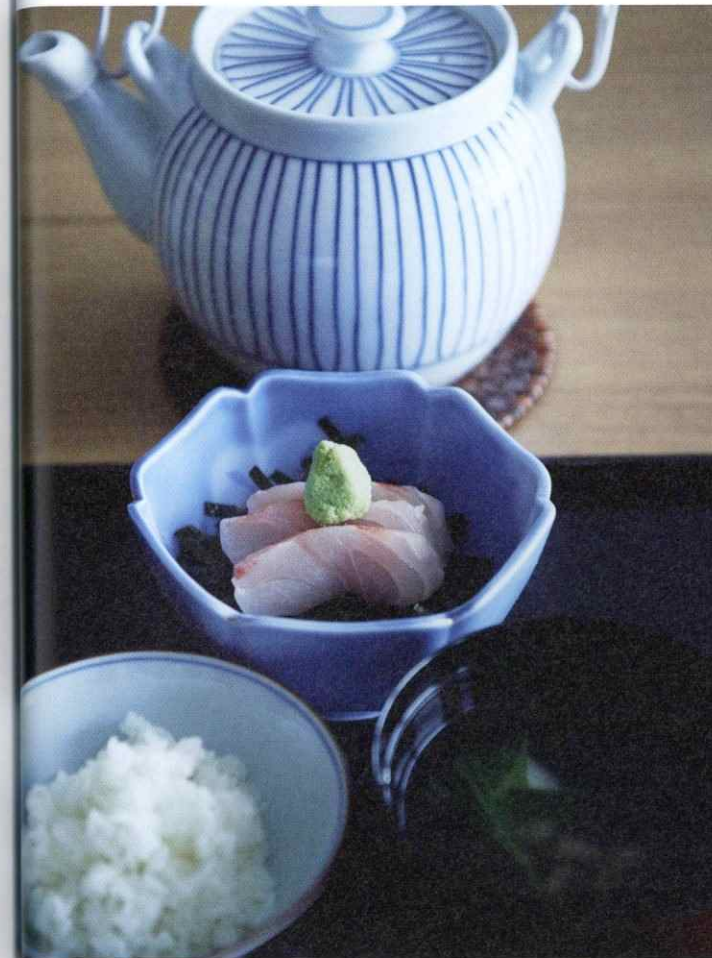
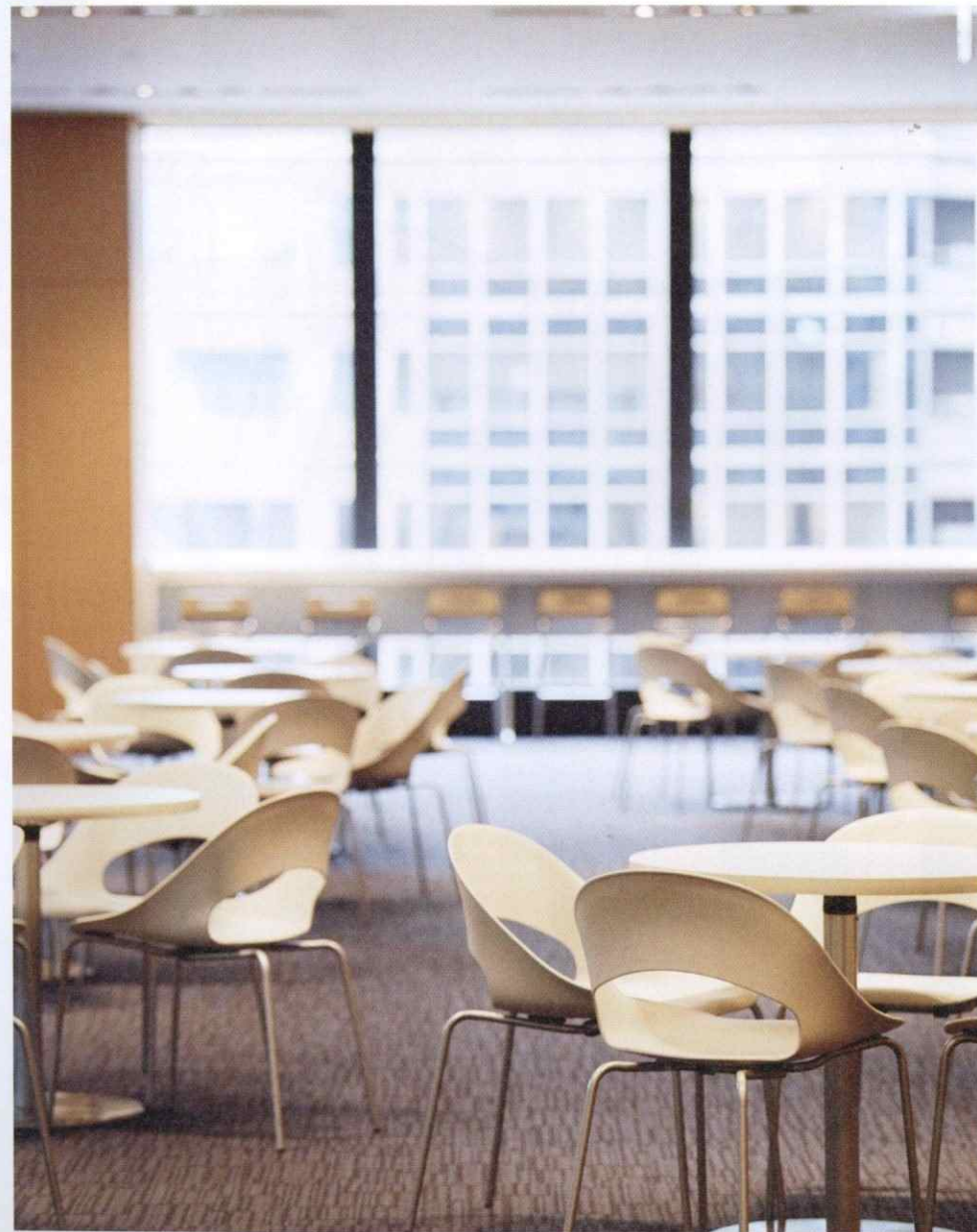
〈みずほ〉の風景。

表情豊かな社内外の景色。

日本を代表する総合金融グループである〈みずほ〉。社員が日々過ごすリアルな空間をカメラのフィルターを通してのぞいてみましょう。

Photo_Seishi Shirakawa
Text_Miyuki Inoue





P.39

Cafe

One MIZUHOカフェ

広々としたカフェラウンジ。窓から皇居を望む明るくリラックスした空気の中で、食後のひと時を過ごしたり、簡単なミーティングを行ったり。部署や役職を超えた様々な社員が集い、自由かつ柔軟なコミュニケーションが育まれる場として活用されている。

P.38

Canteen

食堂

社員の多くが利用する食堂は、日々の活力を支える大切な空間。栄養バランスに配慮しながら、有名店とのコラボメニューやご当地メニューもラインアップ。その時期一番の鯛を贅沢に使用した「鯛茶漬け」は、お祝い事など特別な会食時に提供される確かな逸品。

P.41

Dealing room

ディーリングルーム

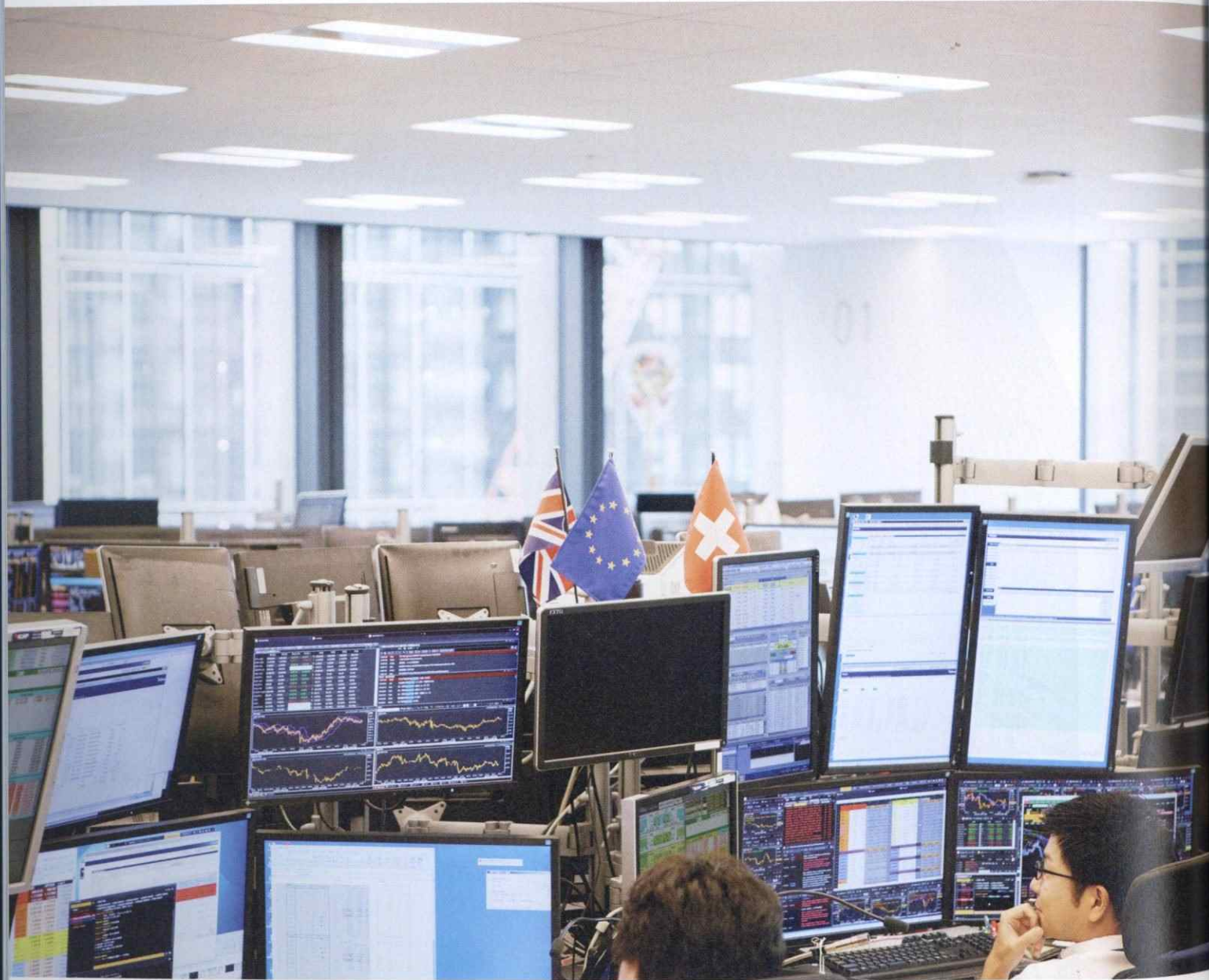
株・債券・外国為替などの売買が一手に行われる、〈みずほ〉の中核の一角を担う部署。マーケットの動きや世界情勢に対して機敏に対処することが求められるため、モニターで埋め尽くされた室内には絶えず緊張感が漂う。わずかな隙間で各国の旗が揺れている。

P.40

Blue Lab

ブルーラボ

新たなテクノロジーを用いた次世代ビジネス創出を目的に、〈みずほ〉とWILグループで共同設立されたBlue Lab。「オープンイノベーション」をコンセプトに、グローバル・ベースでの価値共創をめざしている。





P.43_下

Carrel

ソロワーキングスペース

静寂な環境で、一人で深く考えるためのソロワーキングスペースを新設し、社員の自律的な働き方をサポート。これまでにないアイデアやひらめき、新たな価値の創造を支援するとともに、社員一人ひとりが生き生きと働ける魅力ある企業へ。

P.43_上

Terrace

テラス

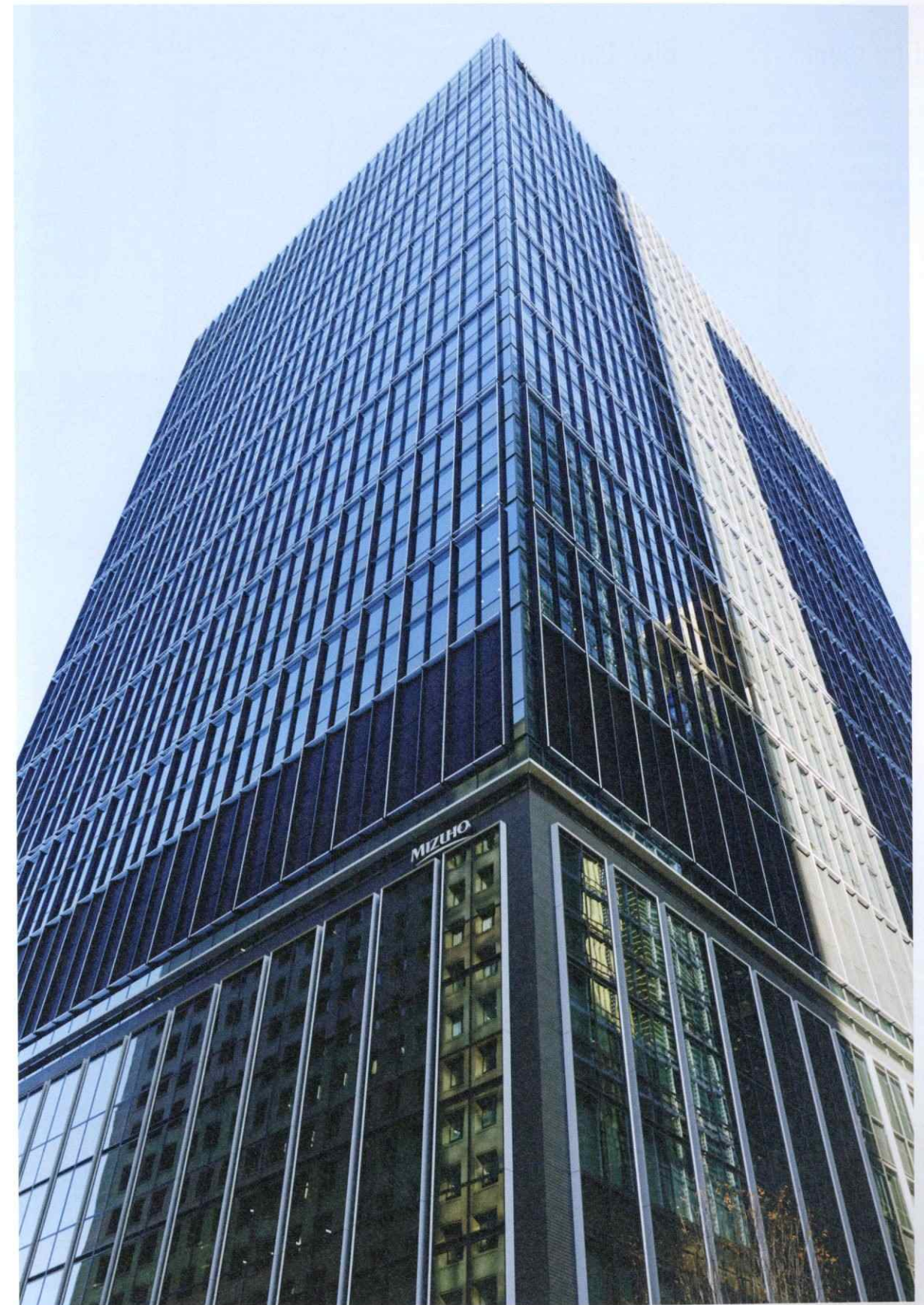
グループ社員がナレッジ共有・協働する共創スペースとして、仕切りがなく、見通しの良いフロア・デザインを採用。会話による発想の転換や休憩など心身の切り替えを促し、社員が集うオフィスワークならではの価値最大化をめざす。

P.42

Appearance

みずほ丸の内タワー 外観

2020年、みずほ丸の内タワーの竣工に伴い、みずほフィナンシャルグループの本部機能を集約し、グループ一体でのビジネス推進体制を強化。オフィスは全館内無線LAN対応のロケーションフリー仕様、執務室ではグループアドレスを導入した。



〈みずほ〉をよく知る。

がんばるより夢中に。 自分らしく働く

〈みずほ〉人事部長×美容家という異色の対談が実現。
自らのキャリアの作り方、魅力ある人材であるために
大切にすべきことなどを語っていただきました。

Photo_Keiko Nakajima Text_Miharu Kasai

島田博道

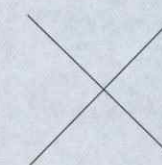
株式会社みずほフィナンシャルグループ
グローバルキャリア戦略部 部長

1995年みずほ銀行入社。銀行経理、市場業務、
資産運用ビジネスに従事し、NY勤務ではヘ
ッジファンドのマネージャーを経験。2020年
7月より現職にて採用、教育などを担当。

IKKO

美容家

ヘアメイク「女優メイクIKKO」を確立後、
美容家および女性の美に対するプロデュース
業で活躍。2020年ビューティパーソンオブザ
イヤー受賞 (@cosmeアワード)。



島田部長(以下、島田) はじめまして。どうぞよろしくお願ひします。今日は是非、IKKOさんとキャリアや、人としての美意識についてお話をさせてください。

IKKO 美意識、人としての魅力、美しさのよいことですか？

島田 ええ。誕生から20年を迎えた〈みずほ〉は今、変革期にあり、こうして他領域で活躍される方と意見交換したり、様々な挑戦をしています。変化の過程には課題もありますが、それを克服できるのはやはり人間力だと、日々、実感しています。

IKKO 人としての美しさが、物事を解決に導くということですか？

島田 そうです。その美しさにおけるプロフェッショナルということ、美容家として活躍されているIKKOさんとの対談を企画しました。

IKKO ありがとうございます。私は、女性を美しく輝かせる仕事に長く携わってきました。それはもう、色々苦労はありましたけど(笑)。その中で切り開いたキャリアや、感じた美意識について、今日はお話をさせていただきますね。

柔軟に変化しつつ、
自分軸はブレないで。

IKKO 島田さんは、これまでのどのようなお仕事をされてきたのですか？

島田 最初は銀行経理、その後は、外国為替のトレーダーや債券運用、ニューヨーク赴任も経験しました。

IKKO 経験豊富なことは、人事にとってはいいことじゃないですか？

島田 会社もそこに期待してくれて

いるのかもしれないですね。人事は初めてですが、そういう思い切ったキャリアアチェンジができるようになったのも、〈みずほ〉の変化なんです。

IKKO 確かに、銀行は大胆な変化を好まないイメージがありますよね。

島田 ええ。でも、変化がないと可能性は広がらないじゃないですか。

IKKO 本当にそう。変化って大事ですよ。私も、今は芸能の仕事もしていますが、それ以前は美容一筋でした。最初は住み込みで美容室で働いて、技術を修得して。その後、ヘアメイクアップアーティストをめざして独立し、いくつものステップを経て、様々な媒体で女優メイクを担当できるようになったんです。長くヘアメイクアップアーティストとして活動してきましたが、やはり常に、変化を求められてきましたね。

島田 どのような変化ですか？

IKKO やはり、流行ですね。ファッション・美容の世界にはトレンドがあって、どんなに高い技術があっても、流行を取り入れなくては、求められなくなります。

島田 世の中の変化に、対応していかなくてはならないですね。

IKKO ええ。だからこそ、流行を取り入れつつも、「自分らしさ」は失わないようにしていました。

島田 自分軸のようなものですか？

IKKO 私の場合は色ですね。柔軟性の「白」、情熱の「赤」、成功の「ゴールド」の3色が私の軸。いつも頭の中にあります。

島田 IKKOさんらしい色ですね。

IKKO これまで美容家、経営者、タ

レント、振袖のプロデュース、書家など、様々なキャリアを積んできましたが、この軸だけは変わりません。

島田 〈みずほ〉でも、銀行、信託、証券をまたぐキャリアアチェンジが可能になり、幅広いキャリアに挑戦できるのですが、どのような変化を経ても、軸はずれずいたいという？

IKKO 〈みずほ〉の軸という？

島田 「お客さま第一」や、人事においては「個の尊重」ですね。

IKKO 「個の尊重」は、それぞれの個性を大切にするという？

島田 加えて、希望や意思の尊重です。それぞれの想いを支援し、学び、挑戦できる環境を用意しています。

IKKO そうなんです。自分で極め

たいスキルや専門性を選べたりも？

島田 ええ。銀行には昔から「失敗しないことが大事」というような文化があったのですが、それでは成長できません。それぞれが意思を持って、もっと自由に幅広い挑戦をし、成功も失敗も経験してほしいんです。

IKKO すばらしいですね。失敗しないことは、挑戦しないこと。一流をめざすなら若いうちに、恐れず失敗してほしいですね。私も沢山失敗したものです。

島田 私もですよ(笑)。失敗して、たくましく成長してほしいです。

パフォーマンズの高い働き方、生き方は、自分で選ぶ。

IKKO 〈みずほ〉には、多様な働き方ができる制度があるそうですね。

島田 ええ、時差通勤やリモートワーク、フレックスタイム制、週休3〜4日制なども導入されています。

IKKO 選択肢が多くていいですね。

島田 ありがとうございます。制度面でも、社員の自主性を大切にしたいと考えています。会社が選択肢を提供し、社員が自分のパフォーマンスが一番高くなる方法を選ぶ、という。上から言われたからではなく、自律的な選択をしてほしいんです。

IKKO それぞれのライフデザインに適した働き方がありますからね。

島田 IKKOさんは、これまでどんな働き方をされてましたか？

IKKO 私は、20代は必死に技術を磨いて足元を固め、30代は責任について学びました。そして40代はセルフプロデュースやリスクマネジメントの重要性を感じていましたね。

島田 今は、どんな時期ですか？

IKKO 実は50代前半で一度、喪失感を持つようになって、落ち込んで

いたんです。でもある時「これから訪れる幸福」を楽しみに生きようと思ひ直して。そこからは、良いことだけを引き出しにしまして、あとは自分の中を空っぽにしました。

島田 また、ゼロスタートですか？

IKKO そう。まだまだ挑戦します。

島田 挑戦する気持ちを持ち続けるコツはありますか？私も若手社員に挑戦を促したいのですが、動機づけが難しいと感じることもあって。

IKKO 事務所の若手スタッフと話していて感じるのは、やはり彼らが納得してできることって、自分の心が動いたことに対してなんですよね。

島田 とてもよく分かります。夢中になれるものに出会えば、力を発揮する。やっぱり、物事をただ「がんばる」のと、「夢中になってやる」のだと、「夢中」が勝つんですね。

IKKO 絶対にそう。私も美容のことには時間を忘れてのめり込んでいます。周囲を見渡しても、夢中からしか、一流は生まれませんよね。

島田 夢中になれることを見つけれれるフィールドを、私たちは用意しなくてはいいですね。

IKKO それが会社の役割ですね。



“ 選択肢が増えたと、変化を楽しんで。 ”

IKKO

“ 夢中になれることを見つけて、挑戦を。 ”

SHIMADA HIROMICHI



魅力的であるために、自分をさらけ出す勇気を。

島田 IKKOさんは、どんな銀行員であれば取引したいと思えますか？

IKKO 私の立場になって、分かりやすく説明し、不安を解消してくれる人ですね。誰しも将来やお金のこ

とには不安を持っているもの。

島田 そうですね。(みずほ)は、ずっと「お客さま第一」を掲げてきたのですが、「お客さまの成長が我々の成長だ」ということを本気でやっていきたいと思っています。

IKKO テレビのチャンネルを自由に換えられるように、銀行も、選ば

れる時代になってきていますよね。

島田 ええ。待っているだけでは絶対に選べない。選ばれる金融機関であるために〈みずほ〉は、全世代の社員が、人生100年時代やテクノロジーの進化に対応するべく成長し、変化していく必要があります。

IKKO でも、変わらなきゃと思うと苦しくありませんか？

島田 確かに(苦笑)。

IKKO だから選択肢ができた、可能性が広がったと思えばいいのよね。

島田 ポジティブですね！

IKKO 「改革」というと委縮するけれど、「これでもできるよ」になりました」というと「そうなの？うれしー！」となりますよね？

島田 要は、伝え方次第ですね。

IKKO そうそう。

島田 まさに、先ほどの銀行員の話のように、「不安を取り除く伝え方」ができれば、物事は万事上手くいく。

IKKO ええ。相手に対して誠実に、そういうコミュニケーションを取ることができるとは、魅力的です。

島田 IKKOさんは、魅力的であるために何か工夫をされてますか？

IKKO 礼儀を大事にすること。あとは、美容に関する質問には何でも答えられるように準備して、それを包み隠さず伝えることかしら。

島田 引き出しの中をさらけ出すのって勇気があるからこそ、それができる人は魅力的ですね。(みずほ)

も個々の知識やノウハウをどんどん共有できる組織でありたいです。

IKKO すばらしいスキルを持っている方が沢山いるでしょうし、そうしないとつたいないです。私の経験から言うと、情報は求められた時に即座に出さなければダメね。バラエティ番組でもリアクションが2秒遅れると、もうダメ。

島田 2秒ですか？準備を怠らないからこそ、できることですね。

IKKO 準備は大事です。私も、この雑誌で活躍したいと思ったら、その周辺で様々な挑戦をして実績を積み、チャンス待ちました。想いを寄せて、チャンスが来た時にグイッとつかめる力をつけておくことね。

島田 夢をつかむためには時間がかかるからこそ、それに向けた努力と、「やってみよう」と発信を続けることは大事だと、私も思います。

IKKO そう。そこに向かって準備していれば、いつか爆発する時がくる。

島田 爆発ですか(笑)。

IKKO 化学反応みたいな(笑)。

島田 では、いつでも爆発できる環境を、私たちは作っておきます(笑)。

IKKO 自分のやりたいことに情熱を傾けるって本当に素敵なことだから、がんばっていただきたいですね。

島田 今後〈みずほ〉では、社員一人ひとりが、自身のライフデザインに合わせた働き方を考え、選択することが求められるようになります。会社は自立する社員にしっかりと寄り添い、ともに挑戦し、成長していく存在でありたいと思います。今日は、ありがとうございました。



実はこれまで4回くらい
会社を辞めようと思った。
その度に、あがいて努力して
色々身に付いた。



松浪 部長(以下、松浪) はじめまして。今日はこのような機会を頂きありがとうございます。ちょっと緊張しますね。
北脇 編集長(以下、北脇) 私も、うまくお話できるかドキドキしています。
松浪 でもお仕事柄インタビューには慣れていらっしゃるのでは？
北脇 いえいえ、普段は表に出ない裏方なので。
松浪 そうなんです。実は人事も同じです。会社の裏方。
北脇 裏方が二人集まってしまいましたね(笑)。異なる業界で働くもの同士、言語は違うかもしれませんが、よろしくお願いします。
どうして裏方二人が対談すること？
北脇 松浪さんは、普段はどんなお仕事をされているんですか？
松浪 人事の仕事は幅広いのですが、私たちの部では主に、採用・人材育成、そしてダイバーシティ&インクルージョン(違いを認め、活かし合う職場作り)などに携わっています。ですので、社員、学生が主役、私た

ちは黒子というわけなんです。
北脇 会社の土台を作るお仕事なんですね。
松浪 北脇さんのお仕事は、まさに雑誌作りですか？
北脇 そうですね。これまで『Hanako WEST』『Hanako』や『anan』という雑誌制作に携わってきました。
松浪 編集長としてのお仕事は？
北脇 『anan』は様々なテーマで発行される週刊誌なので編集長はそのまとめ役。特集の決定や内容チェック、編集部員の得意なことを見極めて仕事を割り振ったりしています。
松浪 先ほど編集長としては表に出ないとおっしゃっていましたが。
北脇 色々な考え方があっていいと思うんですが、私自身は『anan』という屋号が雑誌の人格であるべきというポリシーで。誰が作っているかは表に出なくていいと思っています。
松浪 なるほど。ということは今日は本当に貴重な機会なんですね。
北脇 松浪さんも、今日はどうして表舞台に？
松浪 やむを得ず……(笑)。
北脇 (笑)。というところ？
松浪 実は今〈みずほ〉は変わろうとしているんです。その中で、今回の採用パンフレットを『anan』や『BRUTUS』を手がけるマガジンハウスさんと一緒に作る、という挑戦をさせていただきました。
北脇 確かに、銀行×マガジンハウスというのは珍しい組み合わせです。
松浪 銀行が持つ堅いイメージから脱却し、もっと学生の皆さんにお金のことや金融の世界を身近に感じて

ほしかったんです。そういった想いでこの企画が誕生したのですが、全社で「挑戦」「変化」を掲げ、「今までと違うことをやろう」と当部の若いメンバーがあげてきたこの企画を、私が断るわけにもいかず……。
北脇 なるほど！ 部長自らが変わるを、ということなんですね。
松浪 変わるって大変ですよ(笑)。
〈みずほ〉の変化とは？
北脇 〈みずほ〉の変革、興味深いですね。どんな内容なんですか？
松浪 大きくは、金融だけでなく、非金融領域も含めたサービスを提供することで、お客さまの想いをもっと実現していこうとしています。
北脇 非金融というところ？
松浪 これまで〈みずほ〉は広く「お金にまつわるサービス」を提供してきましたが、時代とともにお客さまのニーズは変化し、より長期的な視点で、未来のプランをともに考えるパートナーとしての役割を求められるようになってきたんです。
北脇 個人でいうと、老後のライフプランの相談など？
松浪 そうですね。個人の場合には資産形成や事業継承、医療介護の相談もありますし、法人の場合は、成長支援や新規の事業展開などのニーズがあります。そういった金融・非金融にまたがる新たなニーズに広く応えるべく、私たちは「金融を巡る新たな価値」を創造したいと思っています。
北脇 頼もしいけれど大変そう……。

松浪 大変ですが、〈みずほ〉は既に「One MIZUHO」を掲げ、グループ各社と一体運営をしてきました。今後はさらに各業務を融合し、あらゆるニーズに届いていきたいと思っています。
北脇 これから勉強することが沢山待っていますね。
松浪 日々勉強です。でもそもそもこの仕事は、様々な業界のことを常に勉強し続ける仕事なんです。どんな会社もお金と切り離して経営はできないでしょう？ あらゆる業界とつながっていて、幅広く世の中を知ることができると、覚えることは膨大ですが、そこが面白いんです。
北脇 確かに、どんな会社も人も、どこかでお金とつながっていますね。
松浪 マガジンハウスさんも絶対に銀行口座を持っているはずだし。
北脇 間違いありません。お世話になっています(笑)。
「みずほらしくない人」って、どんな人？
北脇 私も長く様々な企業を取材してきましたが、今だからこそ、銀行の持つ信頼感・安定性は貴重だと感じます。



異動の話聞いた時、
あまりにも違う部署だったので、
生身で新幹線から、
リニアモーターカーに乗り移れて
言ってるようなもの、と思った。

色々ありましたけど 仕事って、面白いですよ。

「人事は裏方」(松浪)、「あくまで雑誌が主役」(北脇)。
ともに「私たちは黒子」と語る2人に、仕事観やそれぞれの変革、
そして、これからの時代を生き抜く力について聞いてみました。

Photo_Keiko Nakajima
Hair & Make up (MÉLANGE)_Ayumi Hamada
Text_Miharu Kasai

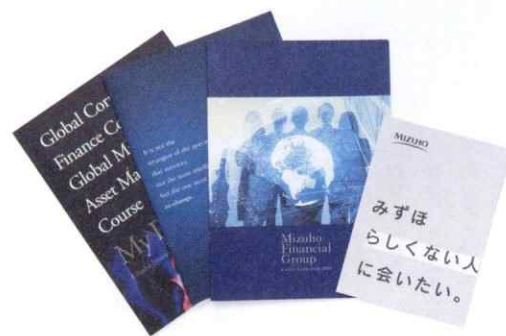


KEITA MATSUNAMI
松浪 慶太
みずほフィナンシャルグループ
グローバルキャリア戦略部 前部長

ASAKO KITAWAKI
北脇 朝子
マガジンハウス
執行役員『anan』編集長

1991年みずほ銀行入社。都内の支店に配属後、市場部門やプロダクツ部門、経営企画、海外勤務を経て、グローバルキャリア戦略部長に。2020年よりみずほ銀行ハノイ支店/支店長。

1995年マガジンハウス関西支店へ入社。『Hanako WEST』に携わった後、編集長へ。2008年からは東京勤務となり『Hanako』編集長を経て、現在は執行役員、兼『anan』編集長。



「みずほらしくない人に会いたい。」など、変革と多様性を求めるテーマで制作されたみずほFGのリクルーティングブック。

松浪 というと？
北脇 振り返ると、時代毎に企業スタイルにはブームがあって、「魅力的なもの」は、時代によって移り変わってきたように思っています。
松浪 一種の流行のような？
北脇 ええ。今はSNSが当たり前になり、様々なトレンドが同時多発して、そこに一気に視線が集まります。情報量が多いからこそ消費も消耗も速く、次々に新しいものに注目が移り変わっていく。今の「いいね」は5年後の「いいね」じゃないかもしれないからこそ、みんなどこか不安を抱えて生きているんです。そんな現代だからこそ、銀行のゆるがぬ信頼感はとても貴重ですよ。
松浪 ありがとうございます。その基盤の上で、若者たちに自由な発想で生き生きと働いてほしいですね。
北脇 確固たる基盤の上で、人生にチャレンジできるって素敵ですよ。

松浪 うれしいですね。ところで銀行員ってどんなイメージですか？
北脇 真面目で実直な人？
松浪 ですよ。今、私たちは「みずほらしくない人に会いたい。」とキャッチフレーズを掲げていて……。
北脇 それはまた挑戦的な。
松浪 社内でも様々な意見が出ました(笑)。でも、これがとても大切で、**北脇**「みずほらしくない人」ってどんな人ですか？
松浪 簡単にいうと多様性です。いろんな人に来てもらいたい。なぜなら、これまで成功してきた人と同じタイプの人が、これから未来においても活躍できるかどうかは分からないので。
北脇 確かに過去の成功は、あくまでその時代での成功でもなんね。
松浪 先の見通せない時代だからこそ、どんな未来にも柔軟に対応できるように、多様な個性を持った人を探用することが必要だと思っています。
女性の活躍ってどう思いますか？
松浪 編集の仕事において、男女の違いを感じたりはしますか？
北脇 雑誌の特質上、女性誌には女性の、男性誌には男性の編集部員が多くなっていますが、仕事上の性別はあまり考えたことはないですね。特にここ2、3年で雑誌の特集などでも、文章も言葉も全てにおいて、なるべく性別でジャッジしない雑誌作りをしています。
松浪 人として、という？
北脇 そうですね。一人ひとりが

「人としてどうありたい」と思うのか、を考えるようになっていっています。
松浪 なるほど。私たちもダイバーシティ&インクルージョンにおいて女性活躍に取り組んでいます。その真意は、性差関係なくみんなが活躍してほしいということなんです。
北脇 「人として、それぞれが、いい仕事をしていきたいですよ。変革を受け入れ、それを力に変えていける人に。」
松浪 北脇さんはどんな大学生でしたか？ やり文学部？
北脇 いえいえ私、教育学部で教員をめざしていたんです。でもある時、雑誌編集者になろうと決意して。ただ、高倍率の出版社へは入社することができず……。一度メーカーに就職して、それでも諦めきれず、マガジンハウスに中途入社したんです。
松浪 反対意見もあったのでは？
北脇 色々ありました(笑)。でも、どうしても「雑誌作り」がしたかったんです。
松浪 それを貫くには並々ならぬ努力が必要だったんでしょうね。
北脇 そうですね。「雑誌を作りたい」という想いだけで、ここまで走ってきたように思います(笑)。
松浪 でも、想って大切ですよ。大事な局面で物事を進めていくのは、想いの強い人です。
北脇 想いは実行力につながりますからね。
松浪 そうですよ。ね。(みずほ)の新しい人事戦略も個々の「やりたい」気持ちを重視し、多様な機会の中から

ら自由にキャリアデザインを描けるようになっていっています。
北脇 なるほど、いいですね。自らの挑戦意欲を活かすという。
松浪 それによって、それぞれの成長を最大限に引き出せば。これからの時代、「自ら考え、動き、そして実現する」力が重要だと(みずほ)も掲げているんです。
北脇 まさにそれですね。ところで松浪さんはずっと(みずほ)に？
松浪 そうですね。大学を卒業して(みずほ)に入社し、色々な部署や海外勤務なども経験しました。この30年の間に、何度も辞めたいとは思いましたけど。
北脇 そうなんですか？
松浪 3、4年おきに異動があるんですけど、またゼロからスタートになるのが嫌で(笑)。
北脇 分かります。私も異動の度に逃げたくなくなりました。特に大阪から



時代のトレンドを感度よく捉え、「お金Q&A」など読者の気になるテーマを毎回取り上げるマガジンハウスの人気女性週刊誌。

どう変化していくのか、これからは楽しみですね。

金融ってあらゆる業界とつながっていて、全ての可能性がある。今後の変革に是非期待してほしいです。



KEITA MATSUNAMI

ASAKO KITAWAKI

すごく興味があります。どう化けていくのだろう(みずほ)って。

東京に異動が決まった時は、そのミッションの大きさにパニックになり、天神橋筋商店街を号泣しながら歩きましたよ。
松浪 やっとここまで来たのに、なんで？ という感じですよ。
北脇 本当に大変でした。
松浪 北脇さんは「ブランド・ハブ・インスタンス」ってご存じですか？
北脇 計画された、偶然？
松浪 そうです。ちよっと人事っぽい話なんです。ブランド・ハブ・インスタンスって、偶然起きたことをいかにポジティブなものに変化させられるかという話で。最近、キャリアアッテそういうことかなと思ったりしています。
北脇 渦中にある時は、ものすごく大変ですけどね……。
松浪 (笑)。振り返れば、平たんじやないからこそ面白かったんだと。
北脇 これから社会人になる方々には、是非仕事で夢中になる経験をしてほしいですね。スポーツやゲームにのめりこんだりすると同じように。そこから創造性が生まれると思うので。
松浪 仕事って自己実現の場です。自分のやりたいことを突き詰め、専門性とスキルを磨き、成長して欲しいですね。

Things you can experience at MIZUHO

〈みずほ〉によくある、社員にとっては当たり前のシーンの数々。社風が垣間見える、エピソードの一部をご紹介します。

Illustration_Mariko Yamazaki
Text_Shinya Tada



3

効率的で無駄のない、最先端の働き方を実践。

全職種でiPadを活用することにより、必要な資料などは全てペーパーレス化を実現。日本経済新聞社による「2020年スマートワーク経営調査」で銀行で唯一、総合格付最高位にランクイン。効率的に働ける職場です。

2

働く場所を選ぶ。オフィス以外でも仕事ができます。

〈みずほ〉では、リモートワーク時代に対応してオフィスに出勤しなくても仕事ができる環境を構築しています。一人ひとりが主体的に考え、仕事する場所を選ぶことで、ライフスタイルにあった効率の良い働き方を実現しています。

1

いつだって颯爽と。手ぶらで出社は常識です。

〈みずほ〉社員の多くは手ぶらで出勤しています。業務の性質上、情報の持ち帰りが厳禁となっているため、持ち運ぶのは財布やスマホなど最低限の荷物のみ。皆さんが想像する通勤スタイルとは少し違っているかもしれません。



6

現金は使わない？ 精算はキャッシュレスが主流。

支払い方法の主流となりつつあるキャッシュレス決済。〈みずほ〉においても、社内の飲み会などの精算で現金は使わないのが一般的。口座振り込みかJ-Coin Payなどの電子マネーを利用します。現金を持ち歩く必要がなく、便利で快適です。



5

グループ間ではシームレスに異動。

〈みずほ〉では、銀行、信託、証券といった組織を越えた異動があります。しかも、それが発令からたった1、2週間で行われるというのですから驚きです。日常的にグループ内での交流が行われている証といえそうですね。



4

オフィスカジュアルOK! スーツでなくても大丈夫。

銀行員というイメージをビシッと着こなし、ネクタイもきっちり締めるのが基本、というイメージかもしれませんが、しかし〈みずほ〉はオフィスカジュアルでOK。自分の個性を出している人が増えてきています。お客さまからも好評です。

Senior's answer

〈みずほ〉で働いて、どんなこと？
学生の皆さんからの質問に、先輩社員が本音で答えます。

Illustration_Mariko Yamazaki
Text_Miyuki Inoue



Q1 〈みずほ〉に入社を決めた理由は？

銀行だけに留まらないフィールドの広さが魅力でした。様々な経験をすることで、「銀行員」ではなく「金融のプロ」になれると確信できたので、入社を決めました。(2年目・女性)

カッコいい先輩がいたことです。「自分もこんな社会人になりたい」という憧れは仕事に対するモチベーションになります。自分はまだまだですが、必ず追いつきたいと思っています。(3年目・男性)

就職活動中に会った先輩社員が、「お客さまに対して何ができるのか」を熱く語り、本当にお客さまの立場になって物事を考えている人たちの集まりだと感じたからです。(4年目・女性)

Q2 入社前と入社後のギャップがあれば教えて！

入社前から、銀行から信託・証券など会社の垣根を越えた異動に対し魅力を感じていました。入社後、会社をまたぐ異動が想像以上に行われていることを知り、いい意味で驚いています。(3年目・男性)

社内では上司との距離が近く、気軽に意見を交わせます。また、お客さまが社長であっても自分の意見をしっかりと聞いてくれます。年齢の差が言い訳にならない環境は刺激的です。(4年目・男性)

入社1年目から、営業としてスケジュール管理からお客さま対応まで全て自分に任せられ非常に戸惑いました。大変でしたがその経験が今の自分につながっていると思います。(9年目・女性)

Q3 新入社員への対応は？

支店長が「俺が育てる！」という気概で、直に色々教えてくださいました。日常的に「悩み事はない？」など声をかけてくれ、ランチを共にしながら相談することもあります。(4年目・女性)

入社1年目は業務知識やビジネスマナーを先輩や上司が丁寧に指導してくれます。また、語学学習や資格取得に向けた通信教育講座では修了時に補助金が補給されます。(9年目・男性)

チューター制度で5年上の先輩が、とても手厚く面倒をみてくださいました。入社当時は「すごい先輩だ」と思っていたのですが、今では何でも話せる親しい関係になっています。(11年目・男性)

Q4 休日は何をして過ごしていますか？

買い物、映画鑑賞、ドライブのほか、妻を巻き込み、自分が虜虜にする野球チームの観戦に行っています。支店の仲間とも親しく、ゴルフに行くことも多いです。(5年目・男性)

長期休暇を利用し、年1回は必ず海外旅行に出かけてリフレッシュします。普段の休日は、フィットネスジムで体を動かしたり、美術館などで芸術に触れて過ごします。(6年目・女性)

0歳の子供と一緒にゴロゴロと戯れて過ごします。普段はほとんど起きていない時間なので、不思議がっています。たまに会社の休暇制度を利用し平日も一緒にいます。(11年目・男性)

金融とは、それ自体が目的ではなく
人それぞれの幸せを実現する手段にすぎません。

だからこそ、
私たちには実り豊かな未来を描く力と
人と社会を導くための価値観が必要なのです。

目の前の誰か一人の利益だけでなく
産業や社会の将来を見据え、
個や組織を越えた新たな枠組みで価値を生み出す。

さまざまな領域と情報の真ん中に立ち
物事の本質に向き合う私たちの一步は、
たとえ小さくとも、誰よりも早く、
大きな影響力を生む一步となる。

いつの時代も、変化をまたぐ最初の存在でありたい。

それが、〈みずほ〉の誇りです。

変化の穂先であれ。

みずほフィナンシャルグループ
採用プロジェクトチーム

MIZUHO

問い合わせ先

みずほフィナンシャルグループ
採用プロジェクトチーム
0120-314-350(平日9:00~17:00)
URL: <http://www.mizuho-fg.co.jp/saiyou/>

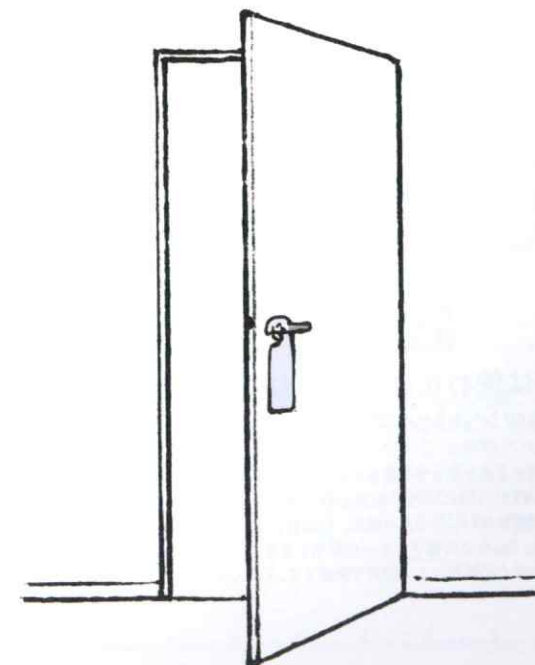


DOOR

to MIZUHO

制作・編集：株式会社 マガジンハウス
マガジンハウス クリエイティブスタジオ
株式会社 アドベックス2
制作協力：株式会社 ダイヤモンド・ヒューマンリソース
デザイン：林しほ
表紙イラスト：別府麻衣

禁・無断転載



Illustration_Yoshifumi Takeda

MIZUHO