

FP
コンサルティング
最前線!

第1回

みずほ
信託銀行

コンサルティング部

事業承継対策・資産承継対策の
実行・フォローを一貫して担う

2014年4月、みずほ信託銀行は、お客さまの様々なニーズを起点とした信託商品・サービスの開発体制を強化するために、新たに「コンサルティング・開発グループ」を設置。同時に、グループ内に「コンサルティング部」と「信託フロント開発部」を編入した。

本稿では、主にお客さまの事業承継対策・資産承継対策を手掛けるコンサルティング部の取り組みをレポートする。

グループ機能の活用と
徹底した実行支援が強み

「みずほ信託銀行だけでなく、

グループ各社と緊密な連携を図りながらお客さまに最適なソリューションを提案できることが、当行コンサルティング部の強みです。『One MIZUHO』

ンサルティング部にも籍を置く兼任者もいる。前述したように、コンサルティング部は「プランの実行」まで支援しているわけだが、例えば不動産の仲介を行う際は、不動産ユニットの兼務者と連携して対応している。

コンサルティング部が手掛けている案件の約6割は、企業オーナーや富裕層の事業承継対策・資産承継対策である。金融機関によっては、お客さまが法人か個人かで担当部署を分けているケースもあるが、オーナー

の旗印のもと、みずほ銀行、みずほ証券などと連携することで、金融支援はもろろんのこと、取引先企業の事業戦略や資本戦略まで踏み込んだアドバイスが、かつコンサルティング部がプランの実行までお手伝いするという点が、他の金融機関やコンサルティングファームとの差別化になっていると考えます」

グループ機能を活用したワンランク上の提案と徹底した実行支援。そこがみずほ信託銀行コンサルティング部の強みであると、八木啓至班長は話す。

2015年4月現在、コンサルティング部には約70名の専任

者が在籍している。同行の経営戦略として、信託機能・コンサルティング力の強化に努めているということもあり、人員は年々増加している。

部内は4チームに分かれており、そのうちの3チームが、エリアを3つに分けて、企業オーナーや富裕層の事業承継対策・資産承継対策と企業の組織戦略・財務戦略を担当。残りの1チームは、超大企業グループのアドバイザリーを担っている。

コンサルティング部には専任者のほかに、不動産ユニット、株式戦略ユニットなどのプロダクトユニットに所属しつつ、コ

企業の場合は法人・個人が一体となっており、一般的。そのため、みずほ信託銀行では、コンサルティング部の担当者が法人・個人の相談にトータルで対応している。

また、同部が手掛けるコンサルティング業務が基本的には無償である点も大きな特徴だ。プランの実行に伴い、例えば不動産の売買を行う場合には仲介手数料が発生するが、原則コンサルティング業務ではアドバイザリーフィーは受け取っていない。

プランの提案・実行に加え
定期的なメンテナンスも担う

コンサルティング部自体は直接の担当先を有しておらず、営業部店の支援という形でお客さまと接することになる。場合によっては、データベースからスクリーニングをかけて、「この企業・お客さまにはこんな提案ができるのではないか」と営業

部店に情報提供することもあるが、基本的には営業部店からの要請を受けて、担当者とともにお客さまを訪問。お客さまの悩み・ニーズに最適なソリューションは何かを考え、プランを提案するという流れだ。

「事業承継対策、資産承継対策はプランの提案・実行だけでなく、定期的なメンテナンスも必要となるため、必然的に支援は長期間に及びます。その点、コンサルティング部は『専門的な集団を目指す』という狙いもあって在籍期間が比較的長期である点も特徴です。プランの提案・実行からメンテナンスまでを同じ担当者が担えることも多く、長期にわたって信頼関係を構築できるといふメリットもあります」

営業部店の要請を受けてコンサルティング部が手掛ける案件は、年間で7000件にも上るといふ。1000億円を超える資産を持つ企業オーナーへの提

