

本部別事業戦略



専務取締役
営業本部長
阿部 昌彦

営業本部

営業本部は、全国に営業拠点を有し、お客さまを取り巻く多岐にわたる社会的課題・事業課題に対し、金融の枠を超えた価値共創のパートナーとして解決に導く、多様なソリューションの提供を目指しております。

これに向けて、〈みずほ〉や丸紅グループを中心としたアライアンスパートナーとの連携による共同投資や事業承継、モノに係る知見と商流への深い理解を活用したベンダーファイナンス・サブスクリプション等のサービスを提供していきます。

強み

当社の「挑戦」と「変革」を支える、優良なアセットを収益基盤として保有

〈みずほ〉の国内最大級の顧客基盤の活用

ゲートキーパーである営業担当者のニーズ把握力と専門領域へのクロスセル

成長戦略と中計2025の進捗状況について

営業本部としての目指す姿は、「お客さまの事業戦略パートナーとして価値を共創」すること

- ①お客さまの経営課題解決に資する、価値共創・課題解決型の営業スタイルを徹底、②〈みずほ〉との連携を通じ、顧客基盤をさらに拡大、③デジタルを活用、顧客利便性・業務生産性を向上

現状を踏まえ、目指す姿とのギャップを埋めるための取組方針と進捗状況

- 〈みずほ〉連携/アライアンスの推進
 - 〈みずほ〉連携を中心に営業資産を積み上げ、収益基盤を拡充
 - 持分法適用関連会社化したジェコス(株)に対して当社リソースを活用した連携を開始
- サーキュラーエコノミーの推進
 - メトレック(株)を設立、構造物解体・再資源化・廃棄物処理までをワンストップで提案
 - エムエル・ITADソリューション(株)を設立、使用済みIT機器の回収を起点として新たなサービス・価値を提供するバリューチェーン構築を企画
- お客さまとの価値共創
 - ロボット等を活用した人手不足解消のソリューション提供など、顧客の社会課題解決をサポート

今後の成長のために

- お客さまの経営課題のさらなる理解に努め、課題解決のパートナーとしての提案を実施
- 当社グループの持続的な成長に向けて、ファイナンス機能にとどまらない、適切なリスクテイクによる収益性の高いビジネスの開拓と新たな機能の活用
- 働きやすさと働きがいの両輪の推進
 - 営業や事務の効率化およびDX化を図り、さらに付加価値のある業務への時間や体力を捻出
 - 人財育成やエンゲージメントを重視し、営業本部内コミュニケーションを活性化させて働きがいの醸成を推進

2024年度のレビュー

- 優良な営業資産残高積み上げにより、確実に実績は伸長
- ジェコス(株)の株式取得、TREホールディングス(株)との合併でメトレック(株)を設立、ITADビジネスへの進出、テクノレント(株)との連携強化など新規事業への施策推進

リスク認識と対応

- 〈みずほ〉連携をベースとした安定収益としての一般リースは相応の規模を維持しつつ、より収益性の高い案件につなげるアクションが必要
- 新たな機能の強化、新ビジネスの実装、持分法利益拡大の観点から、インオーガニックを含めた投資を推進

ビジネスピックアップ

廃棄物リサイクル事業拡大と賃上げ促進、補助金採択決定

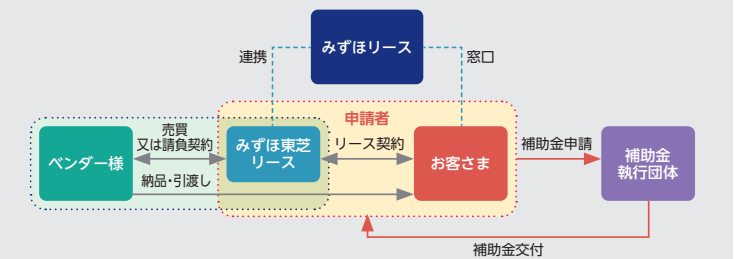
当社は『サステナブルな社会のクリエイター』をビジョンとして掲げ、お客さまを取り巻く社会的課題・事業課題に対し、金融の枠を超えた価値共創のパートナーとして解決に導く、マルチソリューション・プラットフォーマーへと進化することを目指しています。

また、当社グループは、環境・エネルギー分野を注力分野の一つとして位置付けており、お客さまへのソリューションの提供等に取り組んでおります。気候変動や資源・エネルギー問題対応の重要性がより一層高まる中、当社グループは事業活動を通して脱炭素社会の実現に貢献することで、持続可能な社会の実現を目指していきます。

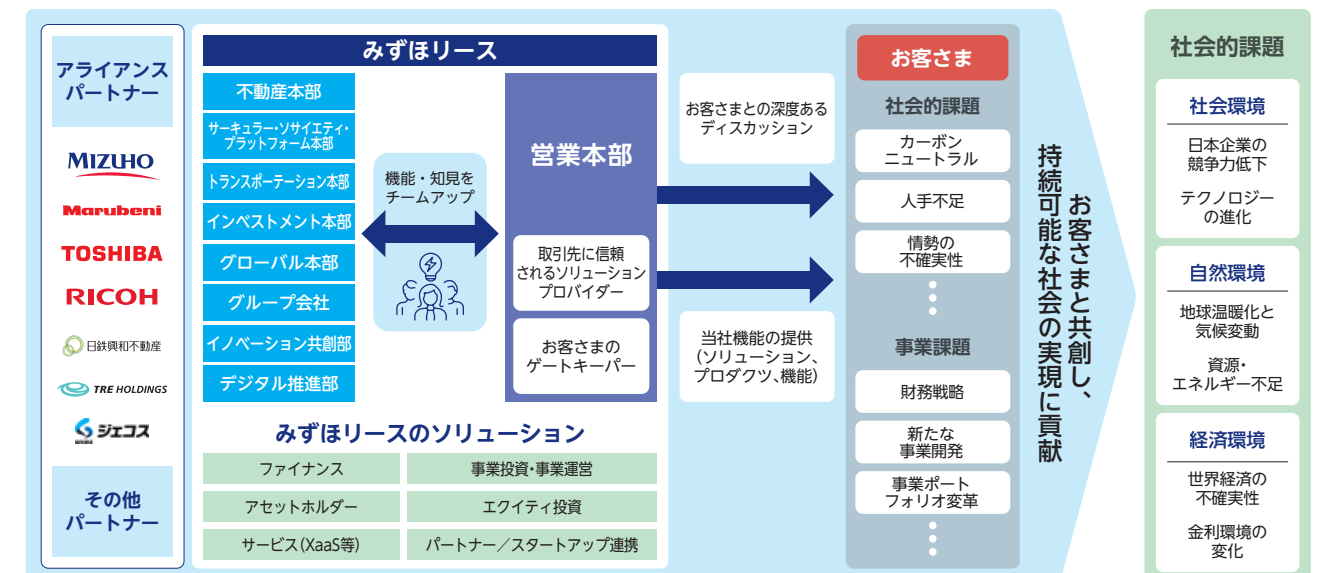
当社が資本参加するTREホールディングス(株)の中核会社である(株)タケエイと当社グループ会社であるみずほ東芝リース株式会社は、廃棄物から資源を生み出す事業の拡大を進めています。(株)タケエイは、千葉県市原市に廃プラスチック高度選別・再商品化のための施設(市原ソーティングセンター)をはじめとする廃棄物高度処理施設群を整備し、廃棄物から資源を生み出す事業の拡大と、この事業での収益確立による従業員の賃上げを計画しており、これらが評価され経済産業省の「中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化などの大規模成長投資補助金」の採択ならびに交付決定を受けました。

当社グループは、これからも脱炭素社会・資源循環社会の実現に向け、環境負荷低減やサーキュラーエコノミーにつながる設備導入を金融だけでなく専門的知見からサポートし、お客さまとともに持続可能な社会を目指してまいります。

みずほリースグループの補助金申請体制イメージ



営業本部の価値創造ストーリー



本部別事業戦略



常務執行役員
不動産本部長
石山 博英

不動産本部

不動産本部では、「不動産業務を通じて社会に貢献する」を目指すべき姿として掲げ、社会基盤となる不動産を通じて多岐にわたるソリューションを提供しています。

オフィス、物流施設、ホテルなど多様な不動産に対するローン、不動産リース、ブリッジ機能等のファイナンスサービスに加え、投資開発事業も積極的に取り組んでいます。お客さまのニーズにお応えし、「求められる存在」でありつつ、不動産ビジネスを成長させ、社会へ貢献していきます。

強み

〈みずほ〉の顧客基盤と、ニーズに対応する柔軟性・高度な適応能力、それを可能にする専門的知見

お客さまとの長期的なパートナー関係から蓄積された信頼

アライアンスパートナーとの協業でビジネス領域を拡大、提案力の強化を実現

成長戦略と中計2025の進捗状況について

中計2025の概要

既存領域の拡大と新たなビジネス創出を両輪で推進

＜既存領域の拡大＞

- 安定収益基盤となるローン、不動産リースの取り組みを拡大

＜新たなビジネス創出＞

- 中長期的な運用を視野に入れた、不動産取得と共同開発
- アライアンス先との協業を通じ、新たなビジネスを創出

中計2025の進捗状況

- 既存領域においてはこれまで積み重ねてきたお客さまとの信頼、ファイナンスとしての専門的知見を活かし、取組案件、収益は着実に伸長
- 新たな事業として不動産開発・中長期運用を前提とした物件取得を行う投資開発事業を開始。アライアンス先である日鉄興和不動産(株)との連携も強化し、ROAの向上、事業領域拡大を企図
- 専門人材のキャリア採用強化に加え、働きやすい環境整備での好循環を実現し、また、各社員の個を尊重し、「働きがい」の向上にも留意

今後の成長戦略

- 強固な収益基盤としてのファイナンス領域の継続強化。併せて、投資開発事業のさらなる強化により収益力を向上
- 不動産バリューチェーンの拡大、新ビジネス創出を目的とし、インオーガニック分野を強化
- ビジネスの基盤となる管理体制の高度化、AI等を活用した効率化をさらに推進し、組織力の強化を目指す

2024年度のレビュー

- 日鉄興和不動産(株)の株式を追加取得（持株比率30.14%）、さらなる連携深化へ
- 自社ブランドを新規立上げ（オフィス：MipLa、物流：Malien Logistics）
- 社会的需要を捉えた物流施設、ホテル等の大型案件を取り組み

リスク認識と対応

- 金利上昇ならびにインフレ耐性を見据えた案件取組、アセット取得に注力。変動する金融環境に対応すべく、機動的・戦略的なポートフォリオ構築を着実に推進
- 建築費、人件費の高騰が継続。新規開発案件については、開発コスト上昇リスクを踏まえ取組案件を厳選
- 不動産マーケットの市況環境にも留意。リスクコントロールのうえ、アセット循環型ビジネスへシフト

ビジネストピックス

当社初のオフィスブランド「MipLa」創設

当社が100%出資するエムエル・エステート(株)にて、オフィスブランド“MipLa”（ミプラ）を立ち上げました。～個性を持ちつつ、他では出せない寛ぎをも醸し出す。これまでの概念に縛られない自由な創造を可能にする“自分らしい居場所を”～との想いを込めた初の自社ブランドです。

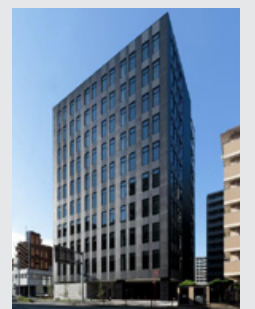
福岡県博多市の古門戸町、東比恵にて竣工した新築オフィスビル2棟をはじめとし、全国各地でMipLaブランドを冠するオフィスの開発、運営を広げています。

当社は中計2025において、中長期的な運用を視野に入れた物件取得および不動産開発を注力取組と位置付け、投資開発事業への取り組みを開始しました。今後も知見の蓄積、お客さま・パートナーとのさらなるシナジーの発揮により、事業の拡大および社会貢献を目指します。

MipLa



MipLa古門戸



MipLa東比恵

ククレブ・アドバイザーズ(株)との協業

アライアンスパートナーであり、不動産テックおよびCREソリューション事業を展開するククレブ・アドバイザーズ(株)と多岐協業を深化させています。

CRE（企業不動産）分野においては、同社の開発するAI等の先端技術を用いたシステムを活用し、お客さまの課題解決に資する営業活動を行っています。

また、投資開発事業においても、同社の多様なソリューション力、マーケットに対する高い知見と当社のネットワーク、リスクテイク力を掛け合わせ良質な案件に共同で取り組んでいます。



本部別事業戦略



常務執行役員
トランスポーターション本部長
橋本 泰彦

トランスポーターション本部

丸紅との共同出資先Aircastle社を通じた航空機リースに加え、空海運アセットを対象とした日本型オペレーティングリース（JOL）・購入選択権付き日本型オペレーティングリース（JOLCO）など本邦投資家に対する運用商品の提供、また航空機・船舶担保ローンなどの金融サービス、海運会社との船舶共有ビジネスなどへの資金提供を行っています。

強み

〈みずほ〉、丸紅をはじめとする協働先とのパートナーシップおよび専門性

丸紅との共同出資先Aircastleプラットフォーム

空海運分野での知識・経験を活かしたお客さまの資金調達・運用に資する案件の組成・販売能力

成長戦略と中計2025の進捗状況について

以下3点を注力施策としています。

- 丸紅との協働を通じた航空機関連金融サービス（オペレーティングリース、JOL・JOLCOなど）の拡充
- LNGタンカーなど従来取扱いの少なかった分野での運用商品を開発・提供する能力の強化
- 空海運分野でのアセットリスクテイク能力の開発

戦略上のポイントは以下のとおりです。

- 航空機オペレーティングリースへの取り組み
 - ー 航空機需要の高まりを受けAircastle業績は伸長、当社業績にも寄与しています。また、同社では新造・若齢機への投資にも注力、保有機平均機齢も改善しています。
- JOLCO・JOLなどの商品開発および販売
 - ー 本邦投資家向けカバレッジを強化し運用ニーズを把握、丸紅との協働、JOLCOなどの商品開発に注力。Aircastle保有若齢機を日本の投資家にJOLとして紹介することにも取り組んでいます。
- 空海運分野を中心にアセットリスク案件のソーシング
 - ー クレジットリスク中心からアセットリスク案件への変革に取り組んでいます。

上記施策を実現するため、以下により現状と目標との間にあるギャップを補い、お客さまへの価値提供と当社企業価値向上に貢献してまいります。

- 専門人材養成を強化し、若手人材に対し専門知識を習得できるようサポート
- 本部営業人員の強化に加え、本部内協働を通じJOL関連商品開発・販売体制を強化
- 〈みずほ〉との協働を通じ投資家カバレッジを強化

2024年度のレビュー

- 為替・ドル金利動向等に留意しながらJOLCOを設計、関連商品で好調な組成・販売実績。競争力のあるコストで設備投資資金を調達したい発行体からの需要を受け大型案件も組成
- お客さまの脱炭素への取り組みを客観的に評価しつつ資金提供を行うEnabler Finance形式でのJOLCOを実行

リスク認識と対応

- 地政学的リスクの顕在化：ロシア・ウクライナ情勢に加え、中東地域でも地政学的リスクが高まり物流に大きな影響。当社およびお客さまのビジネスへの影響を意識したビジネス運営を行う
- 米ドル金利の高止まり：航空機・船舶等外貨ビジネスにおいて当社資金調達コストが増加→ 外貨資金調達方法の多様化に取り組み
- 脱炭素への取組加速：海運業界では新燃料対応動向の見極めが重要に→ 顧客との対話を通じ市場動向を把握

ビジネスピックアップ

航空機オペレーティングリース（JOL）

航空機関連ビジネスはここ数年、コロナ禍・ロシアによるウクライナ侵攻等による打撃に加え、脱炭素への流れ、これを反映した金融機関のアパタイトの変化等さまざまな動きがありました。当社は丸紅とともに2020年3月Aircastleに出資して以来、ビジネスの継続的拡大を主眼とし2023年、2024年に同社宛て増資も実行するなどの取り組みを行ってきました。その結果、Aircastleでも業績改善が加速しております。今後航空機リース向け需要は一層拡大することが見込まれる中、丸紅・Aircastleとの一層の協働を通じ本邦投資家からのニーズが高まっている若齢機・航空機エンジン等を活用した運用商品等の開発に取り組んでまいります。

購入選択権付き日本型オペレーティングリース（JOLCO）

当社では、脱炭素への取り組みに資する「Enabler Finance形式でのJOLCO組成」にも取り組みました。お客さまの設備投資に関し、脱炭素への取り組みを客観的に評価することとJOLCOによるコスト競争力のある資金調達を両立する試みで、今後国内外のお客さまにご紹介をしております。



Enabler Financeによるリース対象自動車運搬船「Cielo Ace」（商船三井（株）ヘリース中）

本部別事業戦略



常務執行役員
インベストメント本部長
橋本 泰彦

インベストメント本部

インベストメント本部は、スタートアップ企業や事業会社、ファンド等へのエクイティ投資と、LBOローン、メザニン、ハイブリッド等、ミドルリスク・ミドルリターン案件への投資を中心に、ポートフォリオを適切に構築・運営してファイナンスソリューションを提供しています。

強み 〈みずほ〉と連携した、お客さまニーズへのアクセス力

丸紅や投資ファンドとのネットワークからの投資機会と案件ソーシング力

マーケット環境・お客さまの成長ステージに応じた、柔軟な投資・ファイナンス手法の提供能力

成長戦略と中計2025の進捗状況について

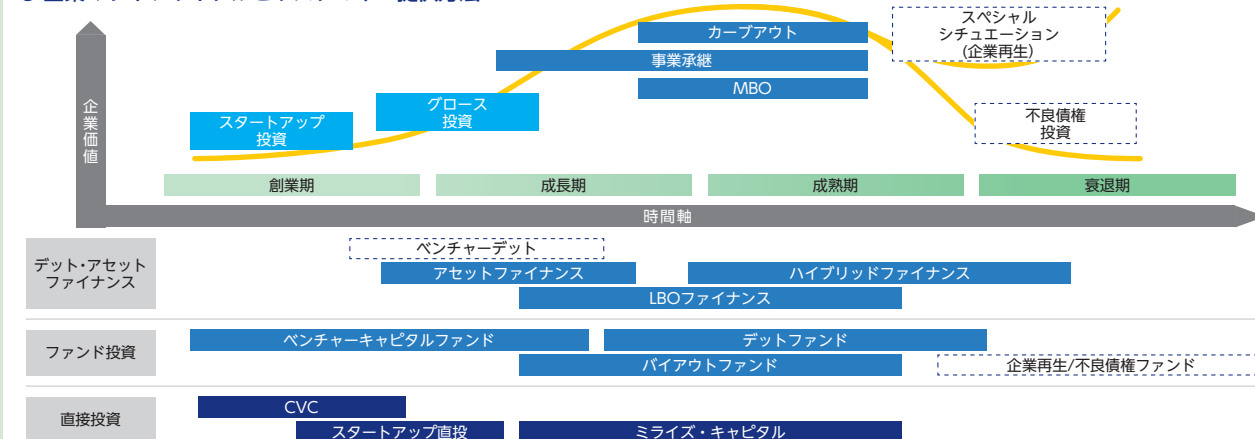
以下3点を注力施策としています。

- 事業会社への直接投資の強化
- お客さまとの共同投資等による価値共創の推進
- 海外の再生可能エネルギーやインフラ案件、証券化商品等、新たなファイナンス領域への取組拡大

戦略上のポイントは以下のとおりです。

- お客さまのステージや多様な戦略アクションに対して、さまざまなプロダクトを提供（創業期～成熟期/ローン～エクイティの幅広いアセットクラスに対応）

① 企業のライフサイクルとリスクマネー提供方法



引き続きありたい姿に向かい、お客さまへの価値提供と、当社の企業価値向上に貢献してまいります。

- お客さまのエクイティニーズの把握力を高めるとともに、特定テーマを設定して知見を深め、社内外のネットワークをフル活用し案件ソーシング力と事業連携力をさらに強化
- マーケット環境を勘案し適切なリスク・リターンが見込める案件に投資を行い、良質なアセットを積み上げ、安定的な収益を獲得
- 社内でのノウハウ共有を通して、人材育成も強化

2024年度のレビュー

- 当社100%出資の未来創造キャピタル(株)が運営するコーポレートベンチャーキャピタル(CVC) ファンドからのスタートアップ投資と事業連携を加速
- 国内にて脱炭素社会実現に貢献する発電事業へ、海外にて再生可能エネルギーへの投資を実行。クレジット関連ではマーケット環境をとらえて常に新しい視点を持ちながら投資に取り組む

リスク認識と対応

- 国内外の株式や金利の動向を注視しながら、投資対象の事業領域や投資プロダクトについて、分散を意識しつつポートフォリオ構築を着実に推進
- 外国為替市場の動向に留意しつつ、グローバルな投資機会を探索し厳選して取り組み
- 資金の流動性はアセット価格、当社ファンディング能力の双方に影響を与えるファクターとして認識、流動性・収益性を意識した、デットおよびエクイティポートフォリオ構築に取り組む

ビジネスピックアップ

CVCファンドからの投資と事業連携を通じ、社会やお客さまの課題を解決

取組事例1：人手不足や業務効率化といった現場課題の解決推進

業務DXロボットおよび統合管理プラットフォームの開発を手掛けるugo(株)へ出資・連携してレンタルスキームを提供することで、現場革新と持続的成長を支援しています。



業務DXロボット「ugo」

取組事例2：省エネルギーソリューションの推進

ワイヤレス給電技術を活用したビルマネジメントシステムの開発等を手掛けるエイターリンク(株)への出資を通じてソリューションの展開を支援し、お客さまの脱炭素経営の実現と環境負荷の低減をサポートしています。



空間伝送型ワイヤレス給電ソリューション「AirPlug」

天然ガス発電事業への参画

大阪ガス(株)、(株)日本政策投資銀行、SMFLみらいパートナーズ(株)と共同で、長期脱炭素電源オークションで落札した兵庫県姫路市における天然ガス発電事業への出資を決定しました。約600MWの高効率な発電設備を建設し、2030年度中の運転開始を目指します。将来的には燃料としてe-methane(CO₂とグリーン水素等を原料とする合成メタン)を導入することを検討しており、脱炭素社会実現への貢献を目指します。

丸紅との連携による海外再エネ投資

丸紅がスポンサーであるMM Capital Partners 2号(株)、大和エネルギー・インフラ(株)と共同で、Total Energiesが保有するポルトガルにおける再生可能エネルギーポートフォリオの持分50%を取得しました。本事業は31資産、計604 MWの発電容量を有し、欧州における脱炭素社会実現に貢献します。また本件を機にグローバルな投資機会へのさらなる取り組みを推進します。

本部別事業戦略



常務執行役員
サーキュラー・ソサイエティ・プラットフォーム本部長
舩川 一臣

サーキュラー・ソサイエティ・プラットフォーム本部

再生可能エネルギー由来の電力/エネルギーを供給するためのインフラを構築し、循環型社会や低炭素社会といった環境課題へのソリューションを提供しています。太陽光発電等による電力をコーポレートPPA等によりお客さまに供給するスキームに参画しているほか、環境価値の提供や系統用蓄電池事業等の新分野へも取り組みを進めています。

強み

〈みずほ〉、丸紅の顧客基盤や情報・各種ソリューション知見

分散が効いた発電所ポートフォリオ（約2,400箇所）

FIT制度のみならずコーポレートPPA等の相対取引の採用や、FIP制度を用いた環境価値の提供等、手法多様化

成長戦略と中計2025の進捗状況について

中計概要

2025年度末に、当社グループにおいて1GWの再生可能エネルギー関連設備容量を保有することを目標としています。これらを基に、みずほフィナンシャルグループの既存のお客さまに加え、サーキュラーエコノミーを構成するさまざまなステークホルダーのみなさまに再生可能エネルギー由来の電力を供給し、物の製造から、利用、利用終了後のリサイクルに至るまでの製品サイクルやお客さまのサービス提供等経済活動全般におけるカーボンニュートラル社会の実現にトータルで貢献してまいります。加えて、電力を安定して供給し、調整する役割を持つ系統用蓄電池関連ビジネスを推進してまいります。

中計進捗

再生可能エネルギー関連設備容量を積み上げており、引き続き1GW達成に向けて、必要な対応を継続してまいります。

また、一例をビジネスピックアップに記載しておりますが、お客さまへの再生可能エネルギー由来の電力供給や系統用蓄電池関連ビジネス等、中計2025の推進に資する実績を着実に積み上げております。

今後の成長戦略

再生可能エネルギー関連設備容量の確保および、関連ビジネス拡充に向けた基盤を確立します。加えて、発電・消費をつなぐ送電の需給調整を担う蓄電事業領域への進出等、発電事業を起点としたサプライチェーンの構築を推進してまいります。

2024年度のレビュー

- 2024年4月、弊社連結子会社として再生可能エネルギー事業会社であるエムエル・パワー(株)の事業を開始、取組体制を強化
- 環境価値の提供、系統用蓄電池事業等、新しい事業形態への進出

リスク認識と対応

近年、自然災害による発電所の被害や、電線盗難等の被害が増加しております。前述の発電所ポートフォリオを分散させることに加え、案件取組時の適切なリスク評価を引き続き継続してまいります。

また、変動電源である再生可能エネルギー発電所の増加に伴い、FIT制度における出力制御のリスクが増加しております。既存発電所のFIP制度への転換、系統用蓄電事業推進、案件取組時のデューデリジェンスによって適切に対応してまいります。

ビジネスピックアップ

FIP制度を用いたコーポレートPPA(バーチャルPPA)契約を締結

2024年10月、当社グループは日鉄興和不動産(株)様とバーチャルPPA契約を契約しました。本契約は、エムエル・パワー(株)がFIT制度に基づき保有・運営している発電所についてFIP制度の事業認定を新たに取得した上で、環境価値を日鉄興和不動産(株)へ供給するものです。

当社グループは発電所の有する環境価値を最大限お客さまに提供する取り組みも積極的に進めてまいります。

弥藤吾蓄電所の営業運転開始について

2025年3月、当社グループは東北電力(株)様と共同で設立した「坂東蓄電所1号合同会社」において、再生可能エネルギーの導入拡大と電力需給の安定化に向けた「系統用蓄電池事業」として弥藤吾蓄電所の営業運転を開始しました。

今後、弥藤吾蓄電所内に設置した大型の蓄電池を、再生可能エネルギーによって生じる電力の余剰や不足に合わせて充放電をすることで、電力需給を安定させ、再生可能エネルギーのさらなる有効活用につなげるとともに、蓄電池を用いた電力の売買による収益化を目指してまいります。



屋根置き高圧太陽光発電所を取得（国内31ヵ所）

2025年5月、当社グループは昨今、政府が推進している屋根置き高圧太陽光発電所について、国内31ヵ所のプロジェクトを取得しました。

当社グループは、発電所適地が減少する中、再生可能エネルギーの最大限の導入を目指し、オンサイト型太陽光発電事業を推進してまいります。



本部別事業戦略



取締役副社長
グローバル本部長
石附 武積

グローバル本部

当社の海外事業は2019年のみずほ銀行、丸紅との業務提携を梃子に拡充を続けています。2020年には米国航空機リース会社、米国冷凍冷蔵トレーラーリース会社、ベトナムのファイナンス会社、2022年には豪州の中古車ファイナンス会社に資本参加。2023年にはインドにてエクイップメントリースを営むRent Alpha社を買収し高い成長が見込まれるインドに新規進出も果たしています。中期経営計画2025においてもM&Aを通じたインオーガニック戦略によるビジネス領域の拡大を目指します。

強み

アライアンスパートナー（みずほフィナンシャルグループ、丸紅グループ）との強固な協業体制

アジア・オセアニア地域での当社拠点ネットワーク

国内外での多様な実績とソリューション提案力

成長戦略と中計2025の進捗状況について

丸紅連携の深化と拡大

- みずほリースおよび丸紅両社の全社レベルでの営業連携体制の構築
- 丸紅の持つグローバルなパートナー/顧客ネットワーク、人財、事業開発知見の活用

インオーガニック戦略の強化

- 新規市場のリサーチ、成長機会の捕捉
- 既進出国における投資戦略の再評価
- みずほリース内の他事業本部との連携強化

既存現法の事業基盤拡大

- 新しいマーケット・プロダクツの取組強化
- みずほ連携、丸紅連携の強化、ベンダーファイナンスの推進

国内顧客へのソリューション提供力強化

- インド/ベトナムでの販売金融機能、クロスボーダーローン等、他社差別化が可能な機能の拡充

グローバル人財の育成

- 社内公募、キャリア採用による人財発掘と育成
- 国内勤務者の海外登用による人財のグローバル化

2024年度のレビュー

- Rent Alphaは23年6月に買収後、経営統合（PMI）を完了、事業は順調に成長中であり、24年8月に出資比率を54.7%から87.6%に引き上げ
- 既存現地法人は、みずほ連携、丸紅連携を梃子とした顧客基盤の拡大、営業資産の積上げにより、新規契約額は順調に拡大

リスク認識と対応

- ウクライナ、中東地域における紛争の地政学リスクによる物流の混乱等、拠点進出国の経済環境悪化に伴う信用リスクの顕在化
⇒経済環境の先行きが不透明な中、大口与信リスクの回避/分散、モニタリングを徹底
- 海外主要国金利は物価の着きを受けて低下局面に入り、リース機器への設備投資増や消費拡大をはじめとする景気浮揚が期待されるが、トランプ関税に伴う対米輸出低迷による業績悪化懸念等、顧客側の危機意識は引き続き強い
⇒顧客に寄り添い直面する課題や売上動向を緊密に聴取し課題解決をサポート

ビジネストピックス

丸紅連携

2024年5月公表の丸紅との資本業務提携契約締結以降、丸紅連携室を立ち上げ本格的な連携がスタートしました。この1年間の主な連携実績は、TotalEnergiesが保有するポルトガルの再生エネルギーポートフォリオ事業50%持分の共同取得、国内大型不動産のブリッジ、丸紅国内外グループ会社に対するリース実行など、682億円の実行高を上げました。また人財交流も活発化しており引き続き連携を強化して営業推進してまいります。

Mizuho RA Leasing / Mizuho Capsave Finance

2025年3月「Rent Alpha」を「Mizuho RA Leasing」へ、2025年4月 同社の100%子会社である「Capsave Finance」を「Mizuho Capsave Finance」へ社名変更を実施しました。社名にMizuhoを冠することにより、みずほフィナンシャルグループならびにみずほリースグループの一員として、インドにおけるプレゼンスの向上を図り、お客さまのインド事業のニーズに応えることを目的としています。社名変更の効果として、Capsave社の現地格付会社の格付が最上位（AAA）に格上げになりました。



Krungthai Mizuho Leasing

当社が49%出資するKrungthai Mizuho Leasing Co., Ltd.の合併先のクルンタイ銀行と、タイでのクルンタイグループとみずほフィナンシャルグループとの協働を強化しています。津原会長のタイ出張時に、クルンタイ銀行Payong頭取以下トップマネジメントとみずほリースのメンバーに加えみずほ銀行竹谷バンコック支店長も参加した「クルンタイ-One Mizuho ランチョンミーティング」を実施しました。

