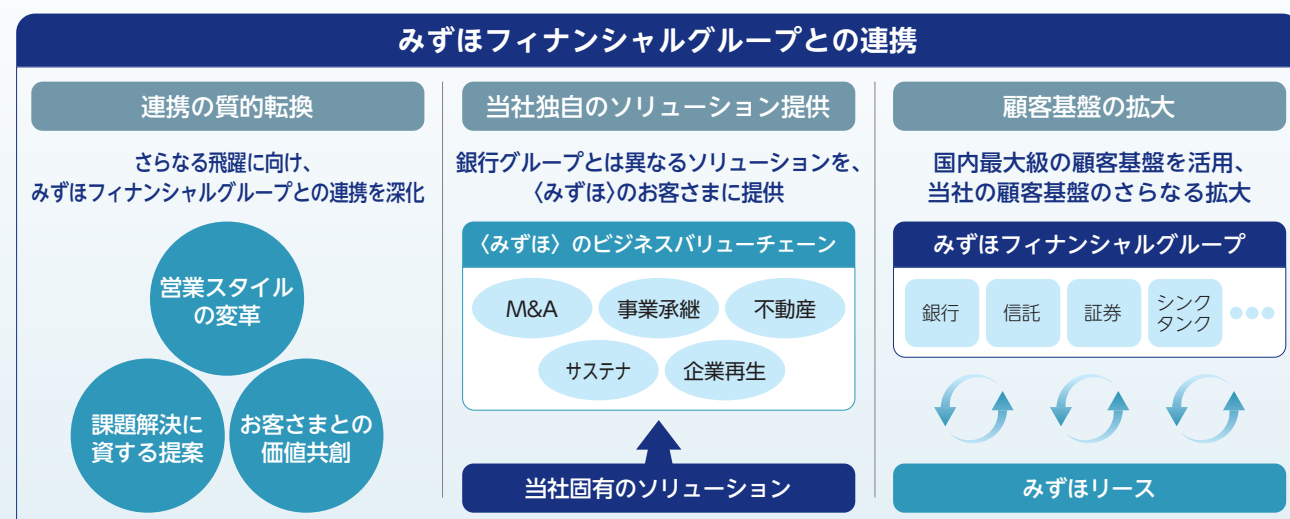


アライアンスパートナーと共創する価値

みずほリースは「ニーズをつなぎ、未来を創る」を経営理念として掲げ、金融の枠を超える挑戦を続け、ビジネス領域を拡大しています。私たちの事業機会、激しい事業環境の変化―テクノロジーの進化、気候変動、脱炭素化等の社会的課題を解決へ導くソリューションの開発と事業の推進です。国内有数のメガバンクであるみずほフィナンシャルグループ、総合商社として数々の社会課題へソリューションを提供してきた丸紅(株)との連携深化に加え、私たちの想いに共感していただけるパートナー、ステークホルダーのみなさまとの共創を通じて実現を目指していきます。

アライアンス戦略の全体像

アライアンスパートナーとの連携を通じて、「マルチソリューション・プラットフォーマー」への進化を加速



持続可能な社会の実現に貢献



1 丸紅との連携ビジネス進捗状況

丸紅より、マネジメント層から若手まで18名を受け入れ、戦略的連携を一層強化。国内外の再エネ・インフラ・不動産分野を中心に、180件以上の案件を検討し、契約実行高は682億円に達するなど、着実に成果を拡大しています。(2025年7月現在)

VOICE 丸紅からの出向者

2025年1月1日付で着任しました。丸紅では主に海外プラント・インフラや環境関連のビジネスに従事しましたが、海外拠点等を経験する中、さまざまな業界・お客さまとお付き合いをさせていただきました。幅広さはみずほリースも同様であり、親近感を覚えるとともに制限の無いビジネスフィールドに大きなポテンシャルを感じています。丸紅連携室は連携の要を担っており、創設から約1年、具体案件の成約とともに流れができていくと感じています。私が思うみずほリースの強みは、広いフィールドを持つその立ち位置、そして挑戦・変革・成長を求める企業文化にあると思います。丸紅連携が成長へ向けた一つの起爆剤となるよう、みなさまと進んで行きたいと思っています。

丸紅連携室
(丸紅からの出向)
加藤 真男



2 日鉄興和不動産との連携ビジネス進捗状況

2025年5月、持分法適用会社である日鉄興和不動産株式会社の株式を追加取得するとともに、資本業務提携契約を締結いたしました。これにより、当社グループの持株比率は15.29%から30.14%へと増加しております。今後は、さらなる協業の深化を通じて、戦略的なシナジーの早期実現を目指してまいります。

VOICE 日鉄興和不動産への出向経験者

私は2020年6月にみずほリースへ入社し、期中管理チームにて不動産リース、国内ファンドを担当してまいりました。2023年4月から1年間、日鉄興和不動産株式会社のロジフロント事業推進部(現:ロジスティクス事業部)へ出向し、物流施設開発における市場分析、施設企画、テナント誘致など、デベロッパーならではの視点や実務経験を得ることができました。これらの知見を活かし、当社オリジナルブランドの物流施設やオフィス開発業務において、プロジェクト企画から運営までの精度を高め、より付加価値の高いソリューションを提供することに努めております。今後は、日鉄興和不動産様との協業を通じて不動産バリューチェーンを高度化し、みずほフィナンシャルグループのお客さまへさらに高品質な提案を実現してまいります。

エムエル・エステート(株)
(みずほリース100%出資連結子会社)
和田 竜留

