



Chapter 1

**3行統合による
「みずほフィナンシャルグループ」の創設**

統合の概要8

みずほフィナンシャルグループの経営戦略14

統合の概要

当行は、平成11年8月20日、株主総会の承認および関係当局の認可を前提として、第一勧業銀行および日本興業銀行との全面的統合を発表し、同年12月22日に統合契約書に調印しました。

すでに3行は、平成12年6月に開催されたそれぞれの種類株主総会および定時株主総会において株式移転により3行共同で持株会社を設立することにつき、株主のみなさまの承認を得ています。

新しい総合金融グループは、名称を「みずほフィナンシャルグループ」(英文名称 Mizuho Financial Group、略称「MHFG」)とします。

統合の趣旨

経済のグローバル化、金融ビッグバンの本格的進展、金融技術・情報通信技術の著しい発展などにより、我が国の金融機関経営は新たな時代に入ろうとしています。このなかで、国際的にも一流プレーヤーとしての地位を確立するためには、金融ニーズに高い次元での確、迅速に応える「顧客対応力」と、強固な財務体質に支えられた「信用力」の二つの要素を兼ね備える必要があります。

このような環境認識に立ち、第一勧業銀行、富士銀行および日本興業銀行は、全面的な統合を通じ、我が国の金融システムを支える中心的な存在として、真に国民から信頼される総合金融グループ「みずほフィナンシャルグループ」を結成することで合意しました。

みずほフィナンシャルグループは、経営効率の向上と事業分野、機能面における特色・強みの結合を実現することにより、我が国金融市場において、圧倒的優位性を有する金融グループとしてのステータスとブランドを確立します。

また、グローバルな金融市場においても、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ことをめざします。

この結果、お客さま・お取引先に対して各分野で最高水準の金融サービスを提供し、国民経済に貢献したいと考えています。

統合の基本理念

以下の五つを基本理念として、21世紀に飛躍する新しい金融グループを創造していきます。

- お客さま・お取引先に最高水準の総合金融サービスを提供する。
- 株主、市場から高く評価され、我が国を代表するトップバンクとして、広く社会から信頼される。
- 社員にとって働き甲斐があり魅力に富んだ職場にする。
- 事業分野、機能について、それぞれの特色・強みを最大限に発揮するとともに、徹底した合理化、効率化により統合の効果を最大限に追求する。
- 各行の既往文化に拘らない新しい風土・企業文化を持った金融グループを創造する。



平成11年12月共同記者会見において

左から：当行頭取 山本
第一勧業銀行
杉田頭取
日本興業銀行
西村頭取

グループ名:

みずほフィナンシャル
グループ

英文名称:

Mizuho Financial
Group (MHFG)

持株会社名:

株式会社みずほホール
ディングス

英文名称:

Mizuho Holdings,
Inc. (MHHD)

【言葉の意味】

「みずほ(瑞穂)」は、「みずみずしい稲の穂」を表す言葉であり、「みずほ(瑞穂)の国」は、実り豊かな国を意味する日本国の美称として用いられています。

【命名の意図】

この名称は、グローバルな金融市場において、日本を代表する金融機関として、最高水準の総合金融サービスにより、国内外のすべてのお客さまに豊かな実りを提供していくという決意を込めたものです。

みずみずしさを感じさせる若々しい語感、新しい企業文化にふさわしく、広くみなさまに親しんでいただけの名称であると考えています。

【シンボルマーク】

このシンボルマークは、躍動感溢れるデザインで表現されたMIZUHOの頭文字「M」と、「地球」をモチーフとした円弧とで構成しています。

また、シンボルマークのカラーについては、情熱、活力、躍動感を表すブライトレッドと、信頼性、安定感を表すディープブルーの2色のコンビネーションとしました。



統合の形態

みずほフィナンシャルグループは、共同で設立する持株会社「株式会社みずほホールディングス」のもとで一体運営を行い、平成14年春を目処として、顧客セグメント別・機能別の法的分社経営を行います。なお、平成12年9月29日から平成14年春までを「フェーズ1」とし、平成14年春以降を「フェーズ2」として運営していきます。

フェーズ1

平成12年9月29日に、3行は株式移転により共同で持株会社を設立し、顧客セグメント別・機能別に3行横断的なビジネスユニット(BU)制を採用し、持株会社がグループの一体運営を行います。

金融関連会社については、平成12年10月1日付で、ホールセール証券(第一勧業証券、富士証券および興銀証券)の合併を行い、社名を「みずほ証券株式会社」(英文名称:The Mizuho Securities Co., Ltd.)とします。

また信託銀行子会社(第一勧業富士信託銀行および興銀信託銀行)についても、同じく平成12年10月1日付で合併し、社名を「みずほ信託銀行株式会社」(英文名称:The Mizuho Trust & Banking Co., Ltd.)とします。

フェーズ2

会社分割法制および関連税制を活用のうえ傘下銀行を統合・再編し、持株会社のもとで、顧客セグメント別・機能別の法的分社経営を行います。なお、現時点では、持株会社の直接傘下に入る主要会社は、以下のとおりとする予定です。

株式会社みずほ銀行
株式会社みずほコーポレート銀行
みずほ証券株式会社
みずほ信託銀行株式会社

■ みずほホールディングス

「株式会社みずほホールディングス」は、グループの経営管理並びにそれに附帯する業務を行います。同社は以下のとおり設立される予定です。

所在地：東京都千代田区丸の内一丁目6番1号(丸の内センタービル)

設立時期：平成12年9月29日

資本金：2兆5,720億円

持株会社株式の割当：

今回の株式移転に際しては、3行の普通株式(すべて額面50円)それぞれ1,000株に対して持株会社の普通株式(額面50,000円)1株を割り当てる予定です。また、3行の優先株式(すべて無額面)それぞれ1,000株に対しては、それぞれ同等の条件の持株会社の優先株式(すべて無額面)を1株ずつ割り当てる予定です。

会長(Chairman & Co-CEO): 西村正雄

会長(Chairman & Co-CEO): 山本恵朗

社長(President & Co-CEO): 杉田力之

役員数：役員、総合職専任スタッフ 計約350名(うち取締役9名)

用語解説

【BU:ビジネスユニット】
 ビジネスユニット制とは、(銀行、グループの)収益部門を、業務の性質やリスクの種類を勘案して分類し、各々のユニットに区分した体制で、各ユニットごとに収益管理を行い、効率的な資源配分を機動的に行う業務運営体制。

フェーズ1の経営体制は以下のとおりとします。

取締役会

持株会社の取締役会は、会長2名、社長1名および副社長6名(専任3名、兼任3名)により構成し、代表取締役は、会長(2名)、社長および専任副社長(3名)の6名とします。

執行役員

経営の意思決定と執行を分離し、権限と責任を明確化するため、持株会社に執行役員制度を導入します。

経営会議

CEOの諮問機関として、経営会議を設置します。

構成メンバーは、CEO(3名)、副社長(6名)、企画管理本部の担当執行役員(6名)とし、ビジネスユニット(BU)本部の各担当執行役員は必要に応じ経営会議に参加します。

監査役会

持株会社の監査役は6名(うち社外監査役3名)とします。

経営政策委員会

グループ間・BU間相互にまたがる全社的な諸問題について総合的に審議・調整を行う場として、持株会社に経営政策委員会を設置します。

協議会

持株会社の関係執行役員と中核5社の担当役員が、中核5社間の調整が必要な事項について協議を行う場として、持株会社に協議会を設置します。

アドバイザリーボード

平成13年4月を目処に、社外の有識者6名により構成するアドバイザリーボードを設置する予定です。

業務監査委員会

CEO傘下の内部監査機関として、持株会社に業務監査委員会を設置します。業務監査委員会は、牽制機能として業務運営部門から独立して、コンプライアンス・監査の観点から、業務運営の適正性などをチェックします。

機構

持株会社の本部機構を以下のとおり設置します。

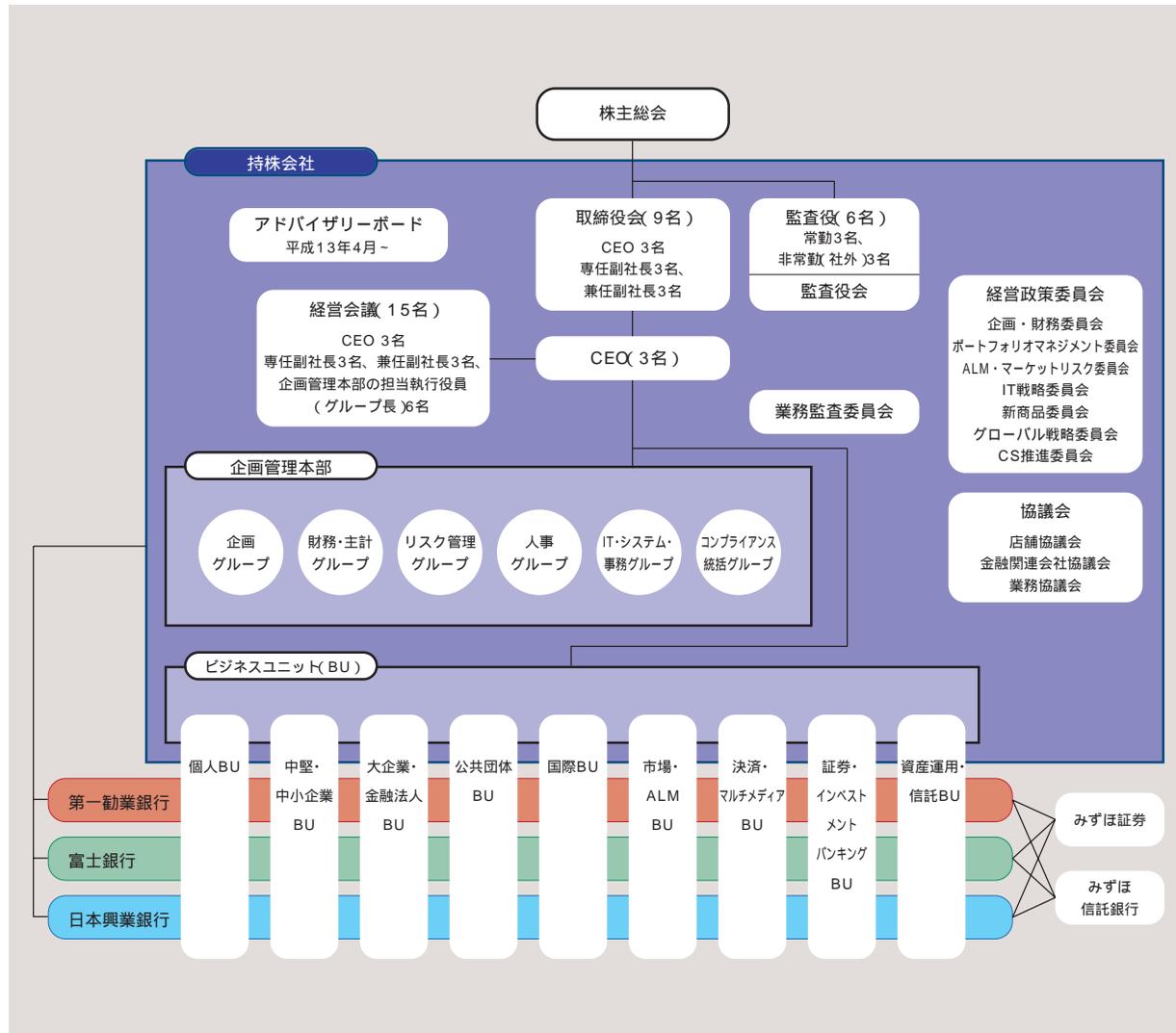
【企画管理本部】

企画グループ、財務・主計グループ、リスク管理グループ、人事グループ、IT・システム・事務グループ、コンプライアンス統括グループ

【ビジネスユニット(BU)本部】

個人BU、中堅・中小企業BU、大企業・金融法人BU、公共団体BU、国際BU、市場・ALMBU、決済・マルチメディアBU、証券・インベストメントバンキングBU、資産運用・信託BU

持株会社の経営体制イメージ(フェーズ1)



(注)1. 委員会、協議会などの詳細については、引き続き検討を行います。

2. 「第一勧業証券、富士証券、興銀証券の合併」および「第一勧業富士信託銀行、興銀信託銀行の合併」は平成12年10月1日です。

用語解説

【株式移転】

平成11年の商法改正により認められた、100%親会社を新設する方法。本年秋の持株会社創設時に3行の全株主は銀行の株式を提出し、代わりに持株会社の株式を受け取ります。この結果、3行は持株会社の子会社となり、上場を取り止め、持株会社が新規に上場会社となります。

用語解説

【One Bank方式】

全面的に特定銀行のシステムに片寄せする方式

【Suite方式】

業務・商品ごとに最も効率的・効果的な銀行のシステムに片寄せする方式

【CMS】

Cash Management Service:

企業の資金効率化を目的として銀行が提供する資金運用・管理を主としたサービス。

経営インフラの整備等

IT(インフォメーション・テクノロジー)システム

現行システムの早期統合を進めると同時に、年間1,500億円程度の戦略的・先進的IT投資を実施していきます。

システム統合については、3行の既存システムを有効に活用し、平成12年1月より統合に着手し、平成14年3月までに完了する予定です。

勘定系システムのコア部分については、いわゆるOne Bank方式により最適なシステムを選定します。また、市場系、情報系システムは、いわゆるSuite方式により最適なシステムを選定します。

また、関連システム各社の統合・再編などにより、グループ内企業のシステムに関する企画・開発から運用を担う総合的なITソリューション機能の事業化を検討し、規模のメリット追求、経営資源の専門化・高度化を図っていきます。

IT投資は戦略分野を中心に実施する予定であり、主要な投資案件と投資額は以下のとおりです。

- ・マーケット戦略を支える顧客DB(データベース)の構築
- ・グローバルリスク計量システムの構築
- ・内外トレーディング業務を支える先進的システムの構築
- ・インターネットを活用したe-ビジネスモデルの構築
- ・CMSなど各種決済システムの拡充
- ・ICカード戦略の推進など

IT関連投資

(単位:億円)

	平成12～14年度 累計(計画)	平成12～17年度 累計(計画)
IT関連投資	6,300	11,000

注:IT関連投資 = IT投資額 + IT人件費 + IT物件費

リスク管理

みずほフィナンシャルグループは、リスク管理を経営の最重要課題と位置付け、経営上発生する各種リスクに関し、経営の許容しうる範囲にリスクを適正にコントロールすべく、管理体制の整備、高度化に取り組めます。また、持株会社による統合リスク管理については、持株会社のリスク管理部が、信用リスク・市場リスクなど定量化可能な各種リスクに関し、リスクの総量を統合的に把握し、リスクのモニタリング・報告・分析・提言を行っていきます。

人事

現在の3行の人事制度については、フェーズ1で可能な限り共通化を図り、フェーズ2においては、持株会社の組織形態を最大限に活用し、各社ごとの事業構造やカルチャーの違いを反映させた、新しい人事制度を導入します。また、「自主性と自己責任原則の徹底」「公正な機会の提供」「市場競争力のある専門性の追求」により、魅力に富んだ働き甲斐のある環境を作り上げていきます。

新しい人事制度のもとでは、グループ横断的に人事制度の一部を共通化し、各社ごとのバリエーションとの融合を図ることにより、グループ統合の人的シナジー効果を発揮するとともに、専門性と成果を重視する実力主義の評価体系の導入を行います。具体的な共通化事項を例示すれば以下のとおりです。

- ・職務等級制度、コース制度など、人事制度の基本的枠組の共通化
- ・健保・互助などの基本的福利厚生制度の共通化
- ・グループ内の会社間異動を可能とする退職金・年金設計

■ コンプライアンス

コンプライアンスの徹底を経営の基本原則として位置付け、あらゆる法令やルールを厳格に遵守し、社会的規範にもとることのない誠実かつ公正な企業活動を遂行します。また、グローバルな金融市場において、世界に通用するコンプライアンス体制を推進し、お客さま、株主のみならず、地域社会などから高く信頼されるコンプライアンスを指向します。

併せて、強い牽制機能を有する独立性のある監査・検査体制を構築します。具体的には、持株会社のコンプライアンス体制を次のとおり構築していきます。

- ・ビジネスユニット本部および企画管理本部の他のグループから独立した組織として、コンプライアンス統括グループを設置します。
- ・コンプライアンス統括担当執行役員(CCO)を設置し、コンプライアンス全般を統括します。
- ・各ビジネスユニットおよび中核5社におけるコンプライアンス体制の整備を進め、統一的なコンプライアンス体制を構築していきます。
- ・業務監査並びにIT・市場など先端分野の監査の専門性を高め、機能を強化していきます。
- ・コンプライアンス・監査の観点から、業務運営の適正性などをチェックするため、持株会社に業務監査委員会を設置します。

■ スtockオプション制度の導入

グループ各社の業務向上へのインセンティブを付与するしくみを導入することでグループの求心力を高め、株主価値の創造を重視した経営を徹底するために、ストックオプション制度を導入します。

■ 自己査定基準・償却・引当基準

金融検査マニュアルなどに準拠した厳正な統一自己査定基準、償却・引当基準を策定し、平成12年3月期決算より適用しました。

みずほフィナンシャルグループの経営戦略

経営ビジョン・経営目標

用語解説

【ベストプラクティス】
最高水準での実践
最高の実践方法

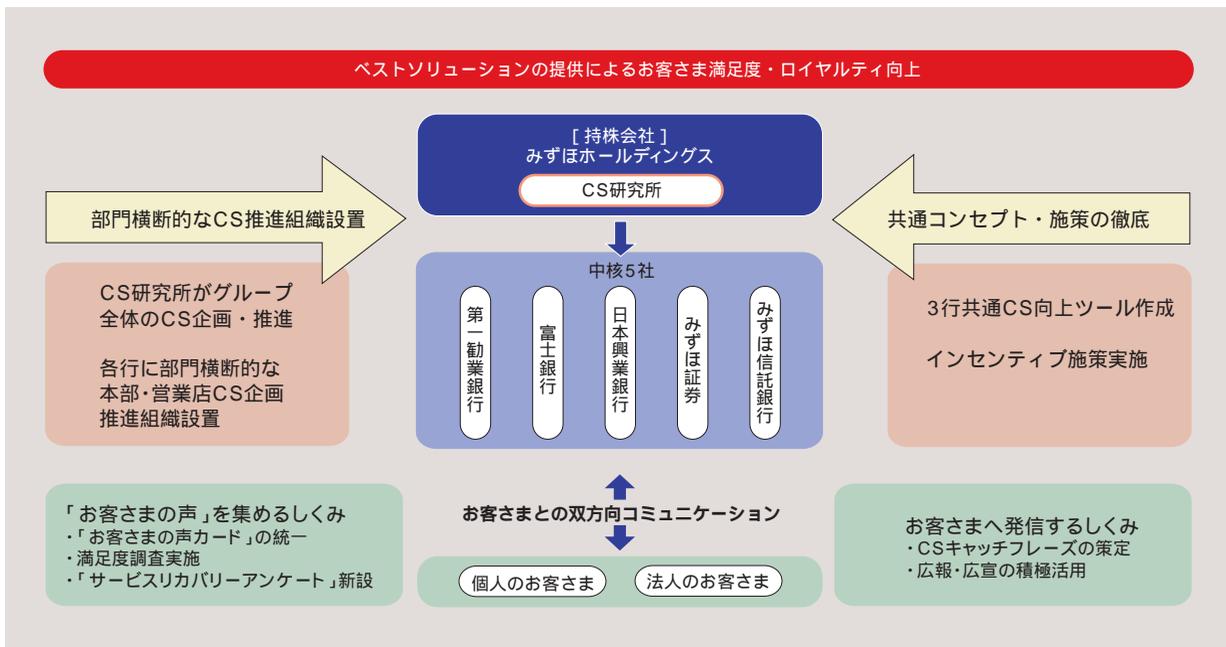
みずほフィナンシャルグループは、「最先端の総合金融サービスで、新時代をリードする革新的フィナンシャルグループ」を将来像とし、以下の経営目標を設定しています。

- ・日本を代表するグローバルトップ5
- ・CS(お客さま満足度): 「トップ」
- ・IT(情報技術)・FT(金融技術): 「フロントランナー」
- ・国内コマーシャルバンキング: 「ナンバー1」
- ・証券・インベストメントバンキング: 「マーケットリーダー」
- ・資産運用・信託、決済ビジネス: 「トップクラス」
- ・経営体制: 「ベストプラクティス」

「CS(お客さま満足度)トップ」をめざす経営

お客さまを第一とする、サービス業としての企業文化を真に根付かせ、すべての行員が常にお客さまへ最高のサービス提供を追求する行動を実践していきます。また、組織面では、持株会社に「CS研究所」を設置し、お客さまの声を速やかにサービス改善に結びつけるしくみを構築していきます。

「CS(お客さま満足度)トップ」をめざす経営



用語解説

【B2C】

Business to Consumer:
消費者向けビジネス

【B2B】

Business to Business:
企業間ビジネス

【G2C】

Government to
Consumer:
公金ビジネス

IT、FTを駆使した事業構造の変革

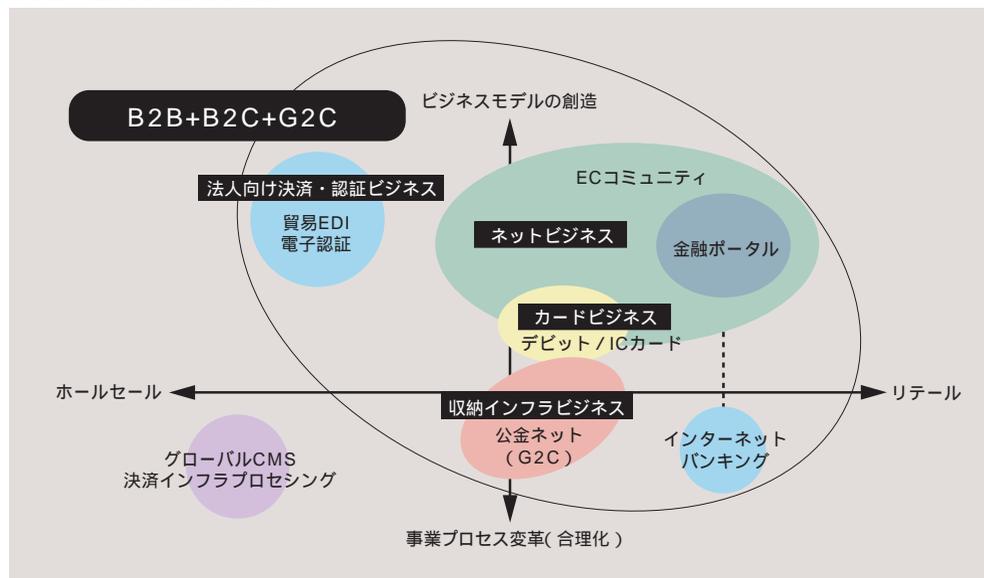
みずほフィナンシャルグループは、IT・FTのフロントランナーとして、「みずほe-ビジネスモデルの構築」「ITを駆使した事業戦略の効果的・効率的推進」「金融技術を駆使したソリューション提供」を行っていきます。これにより、グループ内の事業プロセスを変更するとともに、常に時代の変化を先取りした最高水準のサービスの提供と新たなビジネスモデルの創造に積極的に取り組みます。

みずほe-ビジネスモデルの構築（B2B、B2C、G2C）

e-ビジネスにおける新たなビジネスモデルの創造としては、B2C分野の金融ポータル事業会社、ECコミュニティ、インターネット証券に代表されるネットビジネスおよびデビット・ICカードでのカードビジネス、B2B分野では貿易EDI、法人向け決済・認証ビジネス、G2C分野での公金ネットなどのインフラビジネスがあります。

みずほフィナンシャルグループは、上記のB2B、B2C、G2Cそれぞれの分野で積極的に取り組んでいます。

みずほe-ビジネスモデルの構築



金融技術を駆使したソリューション提供

「日本版ビッグバン」の進展による金融市場の規制緩和に加え、企業活動の国際化、会計基準の変更などによりお取引先の金融ニーズの幅は拡大していますが、みずほフィナンシャルグループでは、3行の専門性を結集して金融技術を駆使したソリューションを提供していきます。

具体的には、21世紀を担うニュービジネス、ベンチャー企業、技術力のある企業などの発掘・発展に対する育成支援を目的とするベンチャーファンドの組成、国内外にわたる事業再編や新規事業戦略のためのM&Aのアレンジ、資産の流動化・証券化、総合型不動産ファンドの組成などに代表されるストラクチャードファイナンスなど、さまざまな金融サービスを提供していきます。

事業戦略

事業戦略については、統合により実現される「三つの強み」を活用し、各事業分野でトップクラスかつバランスのとれた最適なグループ事業ポートフォリオを構築していきます。

- ・国内マーケットにおける圧倒的な顧客基盤
- ・トップクラスのグループ総合金融サービス力
- ・成長分野に対するIT投資力の飛躍的拡大

個人分野

ビジョン：選ばれ続ける銀行であること

～お客さまの生涯を通じて、最高のご満足を

基本戦略

個人マーケットにおけるNo.1ブランドの確立

- ・強大な顧客基盤・グループ総合力を活かした「リレーションシップ・マーケティング」の推進
- ・戦略的マーケットの選定と資源の重点投入

個人分野においては、まず積極的なIT投資によりプラットフォームの充実を行います。具体的には、最先端のIT投資や提携戦略によるインターネットバンキング、モバイルバンキング、インスタブランチなど利便性の高いマルチチャネル・ネットワークを開発・拡充します。また、多面的なリレーションシップを重視したマーケティング手法の高度化を推進するためのデータベースを構築していきます。

こうしたグループ総合力の活用により、多機能ICカードなどの先進的な決済サービスと利便性の高いクレジットカードサービスなど、お客さまのニーズに適応した先進的な商品・サービスの品揃えを行っていきます。また、新しいロイヤルティプログラムによりお客さまに最高のご満足を提供していきます。

さらに戦略的マーケットへの重点的な資源の投入により、お客さまに対してグループ総合力を活かした専門性の高いプライベートバンキングサービスを提供するとともに、圧倒的な法人取引基盤を背景とした職域マーケットへの取り組みを強化していきます。また、お客さまのニーズへの即応力、強力な企業・業者提携ネットワークを活用した個人ローンの増強にも注力していきます。

■ 中堅・中小企業分野

**ビジョン：良質な資金と最高水準の商品・サービスを的確かつスピーディーに提供する
中堅・中小企業のベストパートナー**

基本戦略

- ・日本経済の基盤を支える中堅・中小企業に対する潤沢な資金供給
- ・事業戦略に合わせたソリューションビジネスの拡充
- ・ITを活用した顧客ニーズへのスピーディーかつ的確な対応
- ・ニュービジネスなどの成長企業の発掘・発展支援
- ・効率的かつハイクオリティーな営業体制の構築

中堅・中小企業分野では、幅広い企業取引に支えられた情報やノウハウ、国内・海外ネットワークの広がりなど3行統合の強みを最大限に活用し、新商品開発や新規開拓専任スタッフの拡充など営業体制の強化を通じ、多様な企業活動を積極的にサポートしていきます。

また、公開支援、エクイティー投資、M & A、MBO、営業支援情報など、事業戦略に合わせたソリューションの提供を進めるとともに、ニュービジネス、ベンチャー企業などの発掘・発展支援にも注力していきます。こうした取り組みを通じ、日本経済の基盤を支える中堅・中小企業に対し潤沢な資金の提供を行っていきます。

用語解説

【MBO】

Management

Buy-out:

ある企業の現経営陣が外部投資家の資金協力を得て、当該企業やその事業部門・子会社などを既存株主から買収する取引。

【BPR】

Business Process

Reengineering:

業務改善

■ 大企業・金融法人分野

<大企業>

ビジョン：情報と金融ノウハウでフル装備した「我が国最強のグローバルなホールセールバンク」

基本戦略

- ・高度なマネジメントノウハウに基づいた戦略的ポートフォリオの構築
- ・グローバルスケールでのビジネスコーディネーション
- ・最先端の金融ノウハウ・情報インフラ(IT)の活用による金融サービスの革新
- ・「新しい事業・経営構築のパートナー」としてお客さまの経営・事業戦略ニーズへの積極的な取り組み

大企業分野では、3行の金融技術を融合しグローバルネットワークを活用した最高水準の「フルライン・サービス体制」を一層充実させ、多様化・高度化するお客さまのニーズに対しベストソリューションを提供していきます。

具体的には、グローバルネットワークを活用したクロスボーダーM & A、事業戦略・財務リスクマネジメントの経営アドバイザー機能など「新しい事業・経営構築のパートナー」として、お客さまの経営・事業戦略ニーズに対し積極的に取り組んでいきます。

また、戦略的IT投資を実施してFB・CMSの機能拡充を図るとともに、お取引先の社内パソコンに専用ホームページを開設する「BPRポータルサイト」によるバーチャル職域営業など、お客さまの利便性を重視したe - ビジネスモデルへの対応を行っていきます。

用語解説

【PFI】

Private Finance

Initiative:

従来、国・地方公共団体などが行ってきた公共事業を、民間の資金・技術・ノウハウを使い効率的かつ効果的に運営しようとする手法。

<金融法人>

ビジョン：「Leading “ Money Center Bank ”」

基本戦略

カスタマーとしての金融法人

- ・国内金融法人のあらゆる運用・経営ニーズに対し、ベストソリューションを提供

ビジネスパートナーとしての金融法人

- ・金融法人としての経営問題解決をサポート
- ・金融法人の取引先に対する営業をサポート

金融法人分野では、「Leading “ Money Center Bank ”」として、金融債・投資信託・信託・流動化商品などにより、多様化する資金運用ニーズに即応するとともに、ポートフォリオマネジメント・IT・証券化・国内カストディなどのアドバイザリーサービスを行います。

また、決済、確定拠出年金などにより、高度なITを活用したインソースビジネスや、海外業務支援・M&A・MBO・PFIなどのインベストメントバンキング業務、さらに、投信窓販商品提供・保険会社との共同商品開発などによるグループの商品・サービス開発力を活用したホールセールビジネスを通じ、金融法人の最良のビジネスパートナーをめざしていきます。

■ 公共団体分野

ビジョン：公共マーケットにおけるリーディングバンク

基本戦略

- ・公共団体の調達・運用多様化、組織スリム化・効率化ニーズへのソリューション提供

公共団体分野では、民間からの調達の拡大など、資金調達の多様化や運用の多様化、さらには組織のスリム化や行政サービスの効率化などのさまざまなニーズに対し、総合的な金融サービスの提供力を強化していきます。

具体的には、国関連取引においては財政投融资制度改革、社会保障制度改革などにより多様化・複雑化するニーズに対し積極的に対応していきます。また、地方自治体取引では、全国に広がるネットワークを有効活用し、正確・迅速な事務サービスに基づく指定金融機関取引を推進するとともに、PFI事業支援などを行っていきます。

■ 国際分野

ビジョン：グローバル化するお客さまのベストパートナー

基本戦略

- ・強力なグローバル・ネットワークの構築
- ・先端の金融プロダクトのグローバルな提供
- ・バランスのとれたグローバルな顧客ベースとポートフォリオの拡充

国際分野では、充実した海外ネットワークの活用と「産業別スペシャリストRM」体制の強化により、内外のグローバル企業にとって最も信頼されるパートナー銀行の地位を確立することをめざしていきます。

用語解説

【トップティア】
トップグループ、
先頭集団

具体的にアジア地域では、「アジアNo.1金融グループ」の地位確立をめざし、地場通貨取引・貿易決済からプロジェクトファイナンス、M&Aなどのインベストメントバンキング業務までのサービスを通じて、本邦のお取引先や欧米からの進出企業のベストパートナーをめざしていきます。

また、米州・欧州地域では、「産業別スペシャリストRM」体制の整備、アレンジ業務・シンジケーション業務によるトップバンクの地位の確立、プロジェクトファイナンス・M&A・MBO・LBOなど、金融プロダクト業務への積極的な取り組みを通じて、欧米でのトップティアをめざしていきます。

■ 証券・インベストメントバンキング分野

ビジョン：日本初（発）の本格的インベストメントバンクの創造

基本戦略

みずほ証券を中核とした証券・インベストメントバンキング業務の展開

- ・グループ内証券会社との連携により引受・販売業務の一層の強化
- ・欧米ビッグハウスと競合しうる本格的なインベストメントバンクの構築

証券・インベストメントバンキング分野においては、既存業務の一層の強化に加え、株式関連業務など新規事業への取り組み強化を行うとともに、証券機能とインベストメントバンキング機能の融合により、内外債券・株式を主体に、デリバティブ業務、M&A、ストラクチャードファイナンス、MBO・不動産ファンドなどのフルレンジサービスを提供していきます。

みずほ証券をコアとした内外証券業務の一体運営体制を確立し、お取引先のグローバルニーズへ対応するとともに、グループリテール証券との連携強化やインターネット証券の設立により引受・販売能力を一層強化していきます。

平成12年10月1日付で勲角証券株式会社は「みずほインベスターズ証券株式会社」に商号変更し、グループにおけるミドル・リテール向け証券業務の担い手として、各種サービスを提供していきます。

用語解説

【マスタートラスト】
複数の運用機関に委託されている年金資産を一つの信託銀行が一元的に管理する業務。有価証券の保管・決済、会計報告などをはじめとして、セキュリティレンディング、パフォーマンス評価、リスク管理など幅広いサービスがある。

【確定拠出年金】
掛金があらかじめ定められ、加入者が自己責任に基づいて運用する年金制度。

■ 資産運用・信託分野

ビジョン：資産運用・資産管理業務、確定拠出年金分野における「トッププレーヤー」

基本戦略

- ・マスタートラストを含む資産管理など、重点分野への資源の重点投下
- ・確定拠出年金市場におけるフロントランナーの地位確保
- ・トップクラスの資産運用（信託・投信・投資顧問）グループを展望

資産運用・信託分野では、強固な顧客基盤およびグループ資産運用会社の多様なプロダクトを活用するとともに、ノウハウ集約・重複投資回避の観点から、生保4社との提携による資産管理・確定拠出年金業務での共同事業化を行います。

投信・投資顧問分野では、グループ資産運用会社各社の特徴あるプロダクトミックスおよび高度な営業機能を用いてお客さまの満足度を最大化し、質の高い投信業務体制を構築することにより、クオリティ・預かり資産とともに、世界トップクラスの資産運用グループを目指していきます。

■ 決済・マルチメディア分野

ビジョン：先進かつ最強の決済・マルチメディアビジネスモデル確立

基本戦略

- ・アライアンスを視野に入れつつ、次世代決済関連ビジネスを構築・デファクト化
- ・決済業務の集約化・IT化を通じ、クリアリングビジネスの強化

戦略的アライアンスを視野に入れつつ次世代型ビジネスの構築・デファクト化を進め、お客さまに先進の金融サービスを提供していきます。

具体的には、「em-town(エムタウン)」の立ち上げ、ICカード標準化・デビットカードの推進、グローバルCMS、貿易金融EDI事業化、資金・証券決済などに積極的に取り組んでいきます。

また、グループ内の対外決済業務の集約化・IT化により、オペレーション部門の一層の効率化と決済リスク管理の強化を図っていきます。

■ 市場・ALM分野

ビジョン：リスクコントロール能力の強化とグローバルプレーヤーとしてのプレゼンスの確立による安定的な収益体制の構築

基本戦略

- ・多様なニーズへの的確な対応
- ・リスク管理の高度化

市場

3行統合による強固な顧客基盤と価格競争力をベースにトレーディング技術の向上を図り、お客さまの多様な商品ニーズに的確に対応していきます。

ALM

先進のALM運営の導入による多様な資産・負債の的確なコントロールと精緻なリスク管理を通じて、安定的な収益体制の確立をめざしていきます。

財務目標等

収益の現状および今後の見通し

今後、みずほフィナンシャルグループは、各事業分野でトップクラスかつバランスのとれた最適なグループ事業ポートフォリオの構築により、収益力強化を最大限図っていきます。

具体的には銀行部門の資金利益に関しては、プライシングの適正化と住宅ローンなどの高収益の資産の拡大により増強します。また、ノンアセットビジネス、手数料ビジネスの強化により、「みずほ証券株式会社」、「みずほ信託銀行株式会社」を含めて、手数料収入を増強します。

経費についても、拠点の統廃合、人員の効率化により、平成17年度には経費率40%以下の水準をめざします。

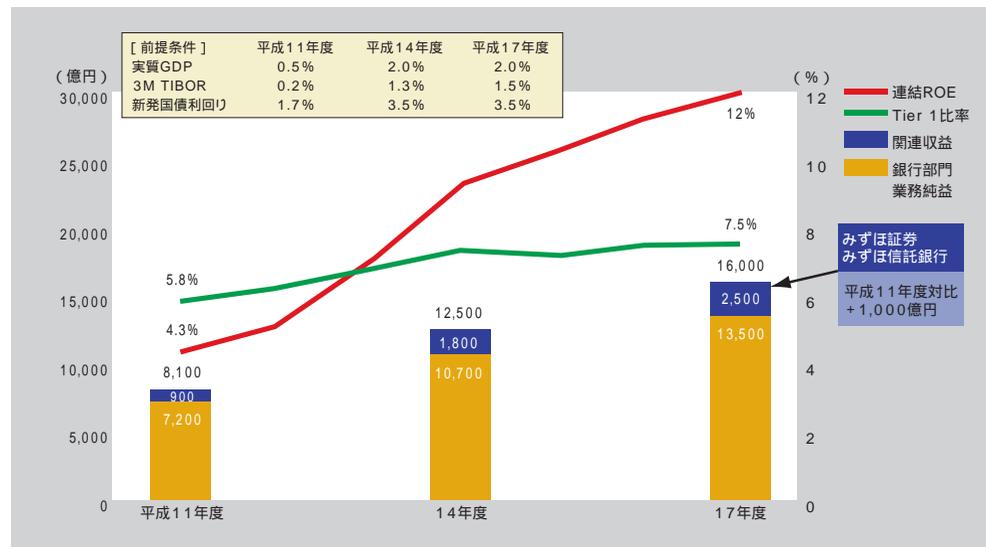
財務目標

(単位:億円)

	平成11年度 計画	平成11年度 実績	平成14年度 計画	平成17年度 計画
連結業務純益	8,100	8,768	12,500	16,000
連結当期利益	2,100	1,944	5,800	8,000
業務粗利益	16,400	16,623	19,384	21,500
経費	9,200	8,502	8,664	8,000
業務純益(一般貸倒引当金繰入前)	7,200	8,066	10,660	13,500
経費率	55%程度	51.1%	45%程度	40%以下
連結ROE	4%程度	4.2%	8%程度	12%程度
連結BIS比率	11%程度	11.7%	11.5%程度	11.5%程度
Tier 1比率	6%程度	6.0%	7%程度	7.5%程度

連結業務純益: 銀行単体業務純益 + 関連会社経常利益 × 持分 - 受取配当金など

連結収益拡大



■ 統合効果

みずほフィナンシャルグループは、統合シナジーによる営業基盤の強化とさらなるリストラによる経費削減により、統合効果を実現していきます。

- ・統合に際して発生する一時的な費用(以下、「統合費用」という)は、統合シナジーによる粗利益増加とさらなるリストラによる経費削減でカバーします。
- ・平成15年度以降については、営業基盤強化とさらなるリストラによる経費削減に一層取り組み、統合効果のさらなる拡大を図っていきます。

平成17年度までの累計では、粗利益シナジー効果4,600億円、リストラ効果2,800億円、統合費用2,300億円となり、ネット統合効果は累計で5,100億円となる見込みです。

統合効果(累計ベース)

(単位:億円)

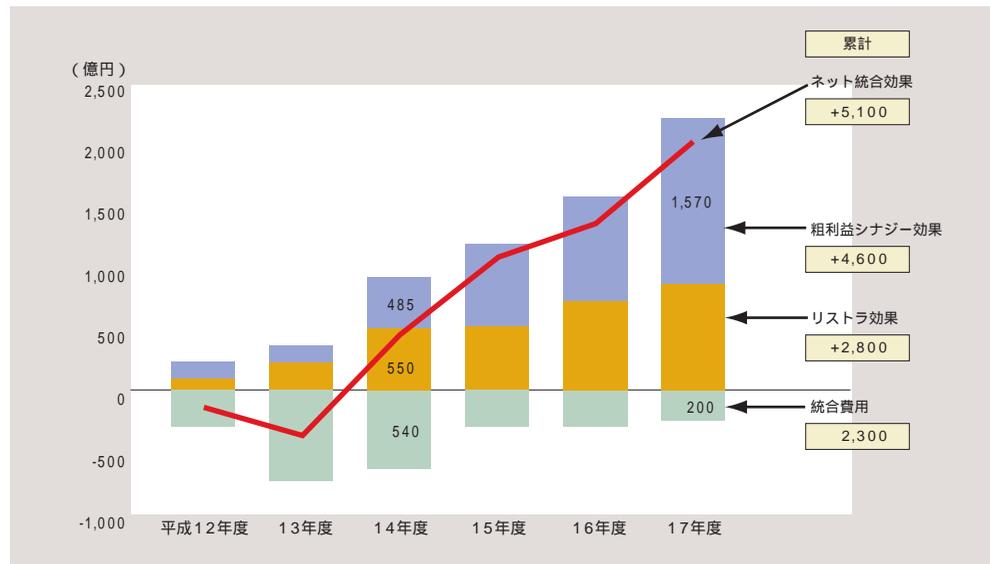
	平成12~14年度 累計(計画)	平成15~17年度 累計(計画)
粗利益シナジー効果	946	3,717
統合費用	1,576	775
リストラ効果	768	2,047
経費削減効果(ネット)	808	1,272
統合効果(ネット)	138	4,989

(単位:億円)

	平成11年4月 ~15年3月	平成15年4月 ~18年3月
国内店舗	83店削減	70店削減
海外拠点(含む現地法人)	47店・社削減	7店・社削減
従業員	4,500人程度減員	2,500人程度減員

注:国内店舗の削減数は、「みずほコーポレート銀行」の拠点17か所前後を加味した後の純減数。

統合効果の早期実現(銀行部門)



■ 部門別収益動向

各BUは、それぞれの事業分野において、多様化・高度化するお客さまのニーズに適切した商品・サービスを最適なデリバリーチャネルを通じて提供し、多様な金融サービスのクロスセリングを積極的に推進していきます。また、高度な金融技術力や専門的ノウハウなど、みずほフィナンシャルグループが有する総合金融サービス力を最大限に活用することにより、新たなビジネスフィールドの創造・開拓にも積極的にチャレンジしていきます。

なお、今後の部門別収益目標は、P.23の表のとおりです。

部門別収益目標

(単位:億円)

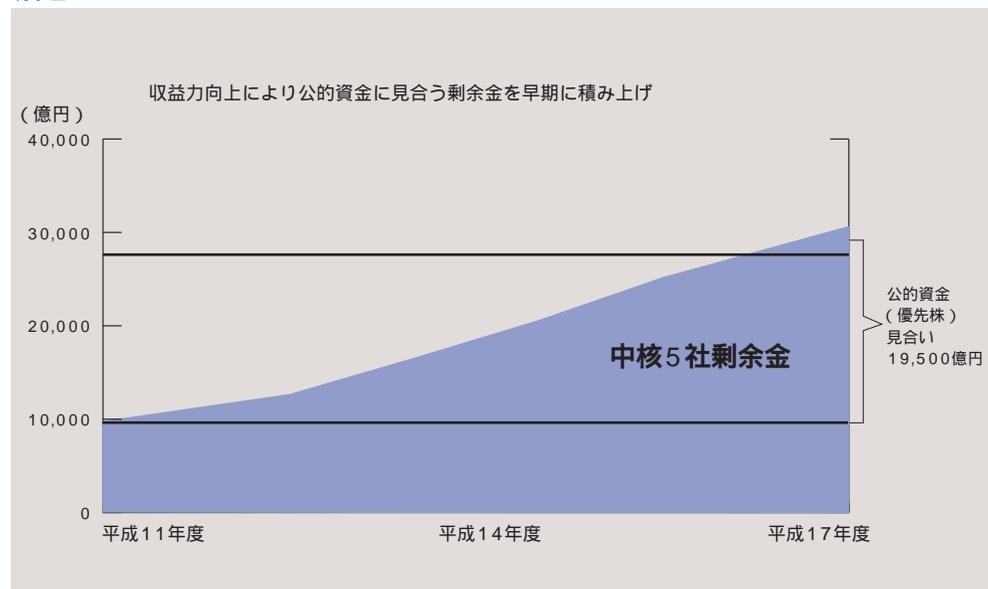
	平成11年度 (実績)	平成12年度 (計画)	平成14年度 (計画)	平成17年度 (計画)
リテール・ミドル				
統合3行	2,083	2,212	5,047	6,537
ホールセール				
統合3行	4,176	4,069	4,399	5,091
証券・インベストメントバンキング、資産運用・信託、決済・マルチメディア				
統合3行	174	167	244	725
市場・ALM				
統合3行	2,311	2,479	1,668	2,007
合計				
統合3行	8,066	8,292	10,660	13,500
みずほ証券・みずほ信託銀行合計	58	145	447	1,022
みずほ証券	138	228	412	560
みずほ信託銀行	196	83	35	462
合計(統合3行+証券・信託)	8,008	8,437	11,107	14,391

注: 統合3行は業務純益、みずほ証券・みずほ信託銀行は経常利益を表示。

■ 剰余金

剰余金の積み上がりと公的資金の取扱いについては、平成17年までで、持株会社に継承予定の公的資金1兆9,500億円に見合った剰余金が十分積み上がる計画です。

剰余金



主要共同プロジェクト等

3行の共同サービス

ATM相互開放

- ・支払取引は平成12年4月3日より3行でスタート
- ・入金取引は平成12年8月より当行・第一勧業銀行2行でスタート予定

「スパークカード」発行

- ・クレジットカード・キャッシュカードの一体型カード「スパークカード」を平成12年3月より当行・第一勧業銀行2行で発行

みずほグループ共通クレジットカード発行

- ・3行直系カード会社による「みずほグループ共通クレジットカード」を平成12年10月より発行予定

スパークカード



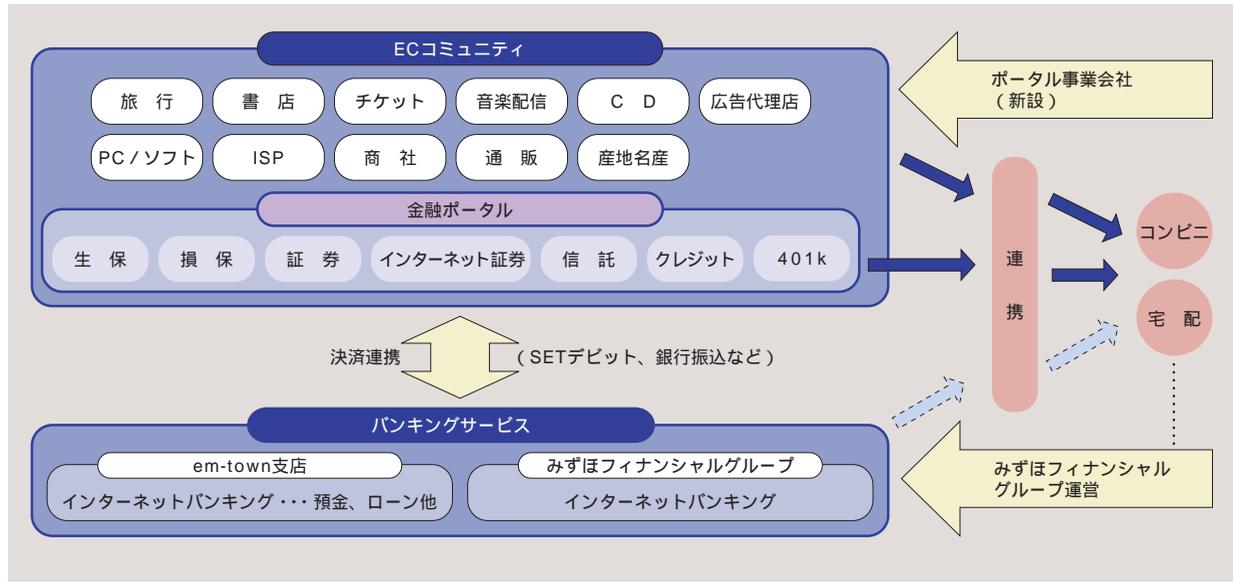
みずほフィナンシャルグループの戦略プロジェクト

「em-town(エムタウン)」ビジネスモデルの立ち上げ

「バンキング」、「金融ポータル」および「ECコミュニティ」の3分野でサービスを提供し、新たな付加価値を実現していきます。この特徴は、金融サービスから物販までのあらゆる商材について、デビット、クレジット、振込などの多様な決済方法によるワンストップショッピングを実現するものです。

「バンキング」では、当局の認可を前提に設立される「em-town支店」が預金・ローン・振込・振替・ショッピング決済サービスなどを提供し、「金融ポータル」では、外部パートナー企業とのコンソーシアム組成による幅広い金融関連商品の陳列・販売を行います。また、「ECコミュニティ」では幅広い業種の外部パートナーの参加により、魅力的な商品・サービスを一堂に集めたショッピング・モールを構築していきます。

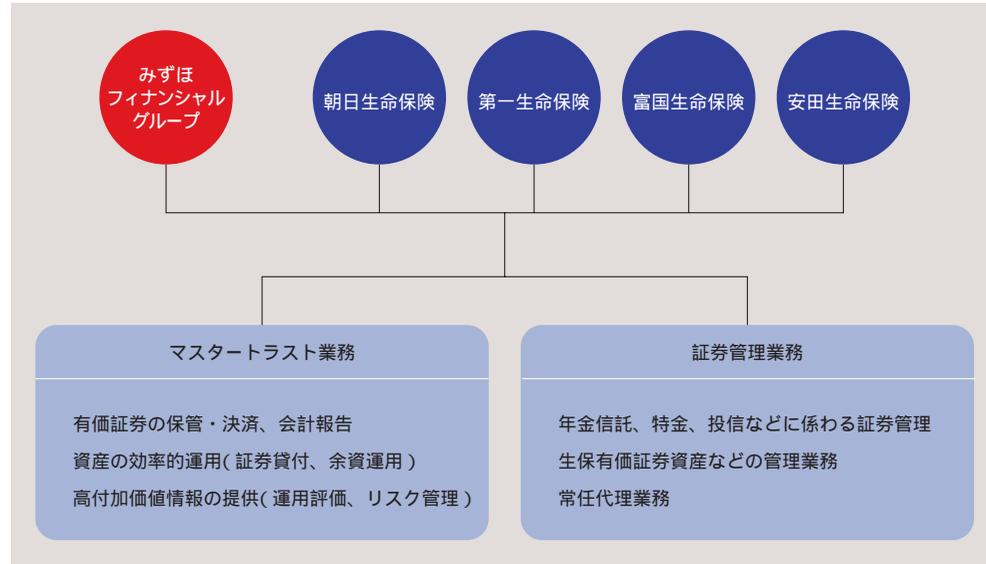
「em-town(エムタウン)」ビジネスモデル



マスタートラストを含む資産管理業務の共同展開

強固な財務体質に基づく高い格付と3行の顧客基盤を活用し、親密な生命保険会社との連携を図りながら、マスタートラストを含む資産管理業務を展開します。

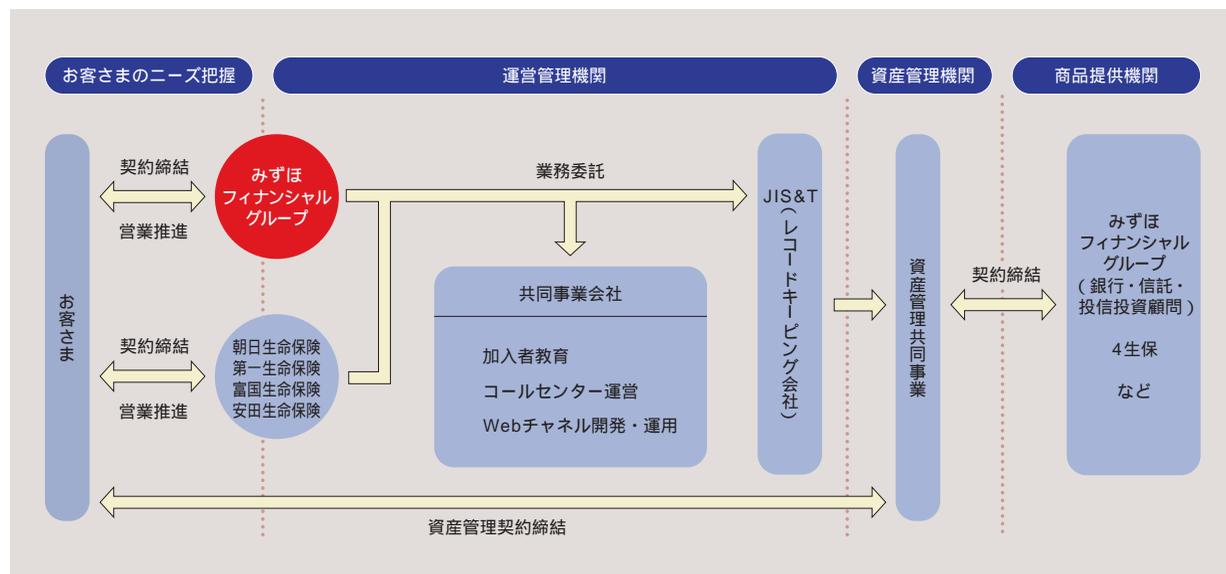
資産管理業務における生保4社との連携



確定拠出年金ビジネスの共同展開

親密な生命保険会社とグループ企業の参画により、確定拠出年金ビジネスの運営管理業務(加入者教育ツール、コールセンター運営、Webチャネルの開発・運用など)を行う共同事業会社の設立を検討しています。

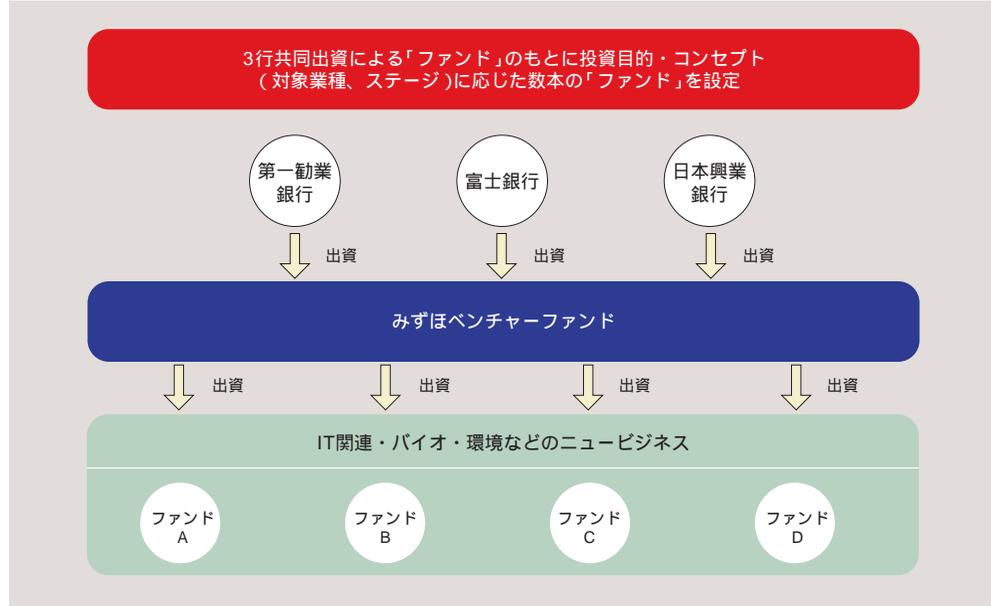
確定拠出年金、共同事業会社



「みずほベンチャーファンド」の設立

3行出資による共同ファンド「みずほベンチャーファンド」を創設し、21世紀を担うニュービジネス、ベンチャー企業、技術力のある企業などの発掘・発展を支援していきます。

みずほベンチャーファンド



「不動産ファンド」の設立

みずほフィナンシャルグループと三井不動産が共同で、オフィスビル、マンション、商業施設などの不動産を投資対象とする投資信託「不動産ファンド」を創設、東京証券取引所への上場をめざしていきます。

不動産ファンド

