

2005年4月26日

各位

会社名 株式会社みずほフィナンシャルグループ
代表者名 取締役社長 前田 晃伸
本店所在地 東京都千代田区大手町一丁目5番5号
コード番号 8411(東証第一部、大証第一部)

『“ Channel to Discovery ” Plan』について

みずほフィナンシャルグループは2002年4月に持株会社を軸とした体制の下、顧客セグメント別・機能別分社経営をスタートさせて以降、一段と厳しさを増す経営環境に対処すべく、2002年11月には「変革・加速プログラム」を2003年3月には抜本的な財務処理の実施、1兆円を超える増資、経営体制の刷新に取り組むなど、スピード感を持って経営改革を断行してまいりました。

このような経営改革の結果、財務諸課題の一掃、コスト構造の改革等着実な成果を上げることができました。また、この間当グループの最大の課題であったシステム統合についても無事完了しております。

以上の成果を踏まえ、従来の信頼回復を目指した「危機対応」のフェーズから、「未来志向・顧客志向」をベースにした経営戦略により、お客さま支持獲得を目指すフェーズへの転換期を迎えたとの認識にいたりました。

当グループは、この認識に立ち、世界をリードするフィナンシャルグループへ飛翔すべく「お客さまニーズを“Key”とした3つのグローバルグループ」というストラクチャーに転換し、それぞれの特色を活かした収益モデルを構築する事業戦略『“ Channel to Discovery ” Plan』に取り組むことといたします。この計画は、金融商品・サービスの利用者の視点から将来の望ましい金融システムのあり方を提言した「金融改革プログラム」の方向性に沿ったものと考えております。

『“ Channel to Discovery ” Plan』の着実な推進により「お客さまのより良い未来の創造に貢献するフィナンシャルパートナー」を目指してまいります。

なお、本件は国内外当局による許認可等を前提にしております。

・ 2004 年度までの成果

1 . 財務諸課題の一掃

- ・ 2004 年 9 月末時点で不良債権比率の半減目標を半年前倒しで達成、不良債権問題は終結
2005 年 3 月末の不良債権比率は 2% 台前半まで低下する見込
- ・ 企業再生の着実な進捗と厳格な自己査定に基づく引当を実施
2004 年度の与信関係費用は当初計画を大幅に下回る予定
- ・ 「企業再生プロジェクト」の目標を当初目処としていた 3 年からほぼ 1 年前倒しで達成
再生専門子会社 4 社と再生アドバイザリー会社を中心に、約 1 千社（債権残高約 4.5 兆円）の全取引先について対応方針を決定し、再生に向けて追加支援が必要な取引先への支援と再生専門子会社として対応すべき処理を実施
- ・ 中核自己資本（Tier Ⅰ）に占める繰延税金資産の割合は着実に減少
「自己資本の質」は大幅に改善、2004 年度グループ全体では 30% を下回る見込
- ・ 外部の格付けも着実に向上し、株式時価総額も邦銀トップレベルに

2 . コスト構造改革への取組

- ・ 人員削減、店舗統廃合等を着実に実施
経費水準については、健全化計画を確実に達成する見込
人員削減 2005 年 3 月末計画 24,000 名を達成（実績 22,800 名程度）
店舗統廃合 2004 年 3 月末達成（計画 国内本支店 458 店に対し 440 店、海外拠点 43 拠点に対し 41 拠点）
国内本支店数は複数店を 1 ヶ所に移転・集約する店舗共同化による統合を含めたベース

3 . システム統合の完了

- ・ 当グループ最大の課題であったみずほ銀行の「システム統合」は、2004 年 12 月に全店において完了
現在、システムは安定稼働中。今後とも安定稼働に注力するとともにお客さまのサービス向上につながる戦略的なシステム投資に取り組む

・『“ Channel to Discovery ” Plan』

- ・ 2004 年度までは、当グループ再生のための「危機対応」型の体制で早期に信頼を回復するための諸施策を展開してまいりました。これらは所期の目的を十分に果たし、公的資金についてもすでに約半分の返済が完了しており、2006 年度中の完済が可能な状況になっております。
- ・ このような状況を踏まえ、良質で多様な金融サービスの提供によりお客さまの支持獲得を目指す「未来志向・顧客志向」のフェーズへの転換期を迎えたとの認識に立ち、「お客さまのより良い未来の創造に貢献するフィナンシャルパートナー」を目指し、事業戦略『“ Channel to Discovery ” Plan』を策定いたしました。

・ 事業戦略『“ Channel to Discovery ” Plan』のコンセプト

お客さまから見て、「躍動的で、オープンで、先見性のある」フィナンシャルグループになることを目指し事業戦略を転換

「**躍動的で**」あるとは : お客さまのニーズを読み取り、気概とパッションを持って行動し続けること

「**オープンで**」あるとは : お客さまの声に誠実に耳を傾け、公正さと優しさもって誰に対してもわかりやすく身近であり続けること

「**先見性のある**」とは : 変化を予見し、プロフェッショナルとしての自覚と技術をもって、より良い未来の創造に貢献していくこと

- ・ 『“ Channel to Discovery ” Plan』は、常にお客さま志向のマインドを持ち、高い専門性と国際性に富んだ商品・サービスを提供し、お客さまの新しい価値創造に向けた架け橋となることを目指してまいります。そのためにグローバルに通用するフィナンシャルグループの創造が必須であり、そのアクションプログラムとして「ビジネスポートフォリオ戦略」と「コーポレートマネジメント戦略」を新たに展開するとともに中期経営計画において具体的戦略施策を策定いたしました。

1. 公的資金の完済

公的資金は着実に返済しており、すでに約半分を返済済み

返済実施額 劣後債 1 兆円（完済） 優先株式 4,826 億円

現在の残高 優先株式 1 兆 4,664 億円

新たな中期計画における安定した収益基盤に基づき、剰余金の着実な積上げにより公的資金返済後も十分な自己資本比率のレベルを確保できる状況

公的資金の残額について **2006 年度中の完済を目指す**

2. 新たなビジネスポートフォリオ戦略の展開

- ・ お客さまニーズに基づき、グローバルコーポレート、グローバルリテール、グローバルアセット&ウェルスマネジメントの3つのグローバルグループに再編（別紙1）
- ・ 欧米の主要なグローバル金融機関もほぼ同様の体制

グローバルコーポレートグループは、大企業・グローバル企業のお客さまのニーズにお応えすべく、グローバルコーポレートバンキング業務とホールセール証券業務の連携を図り、総合金融力を活かした専門性の高い最先端の商品・サービスを提供

グローバルリテールグループは、ますます多様化・グローバル化する個人・中堅中小企業のお客さまのニーズにお応えすべく、国内外のトップブランド各社との連携を活用し、グローバルレベルの商品・サービスを提供

グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループは、トラスト&カस्टディ分野やプライベートバンキング分野において、お客さまの多様かつ高度化するニーズにお応えすべく、グローバルレベルの商品・サービスを提供

- ・ 新たなビジネスポートフォリオ戦略の具体策は以下のような新しい事業会社の設立やグローバルな業務提携

わが国初の本格的プライベートバンキング会社の設立（2005年秋）

（別紙2 ～ ）

- ・ 個人マーケットにおける営業体制の再構築を行い、グループの総力を結集して、お客さまの多様なニーズに対して、セグメント毎に最適なソリューションを提供する体制を実現

- ・ 特に超富裕層のお客さまに対しては、わが国初の本格的プライベートバンキング会社「株式会社みずほプライベートウェルスマネジメント」を立ち上げ、日本の法制度のもとで欧米金融機関と同様の『包括的・一元的サービス』を提供できる体制を構築

この体制の下で、「お客さまのためにより良いものを世界中から」というオープンアーキテクチャーの考え方に基づき、最高水準の商品・サービスを提供

また非金融サービスについても、アート、自動車等に関するお客さまの多様なニーズに対して、一流会社との提携によるプレミアムサービスを提供するほか、フィランソロピーやコンシェルジュ・サービス等その他のサービスについても、質の高いソリューションを提供

リテール関連戦略会社のみずほ銀行傘下への再編（2005年秋）

- ・ ユーシーカード、みずほキャピタルの2社については、リテールマーケットにおける更なるシナジー追求に向けて、当社からみずほ銀行傘下に再編

(1) ユーシーカード

- ・ クレディセゾンとの戦略的業務提携により、お客さまへの先進的な商品・サービスを低価格で実現するクレジットカード事業を構築中。4月にはセゾンカード機能を融合した一体型キャッシュカード『みずほマイレージクラブカード《セゾン》』も発行
- ・ みずほ銀行傘下で更なるリテール業務とのシナジーを追求し、お客さまに最良のサービスを提供

(2) みずほキャピタル

- ・ みずほ銀行の国内のネットワークを十分に活かした企業斡旋・紹介等により、スタートアップ企業のサポート機能を充実

ワコビア銀行、ウェルズファーゴ銀行との業務提携（別紙3～）

本日、みずほ銀行は両行と業務提携契約を締結

- ・ リテールバンキング部門におけるネットワークの米国全域への拡大、グローバルな商品・サービスの提供を早期かつ効率的に実現すべく、みずほ銀行が全米屈指のスーパーリージョナルバンク「ワコビア銀行」および「ウェルズファーゴ銀行」の2行と同時に以下の分野で業務提携を実施

- (1) 顧客相互紹介
- (2) キャッシュマネジメントプロダクト
- (3) トレードファイナンス
- (4) 投資信託販売（日本国内）
- (5) ウェブサイトの相互リンク（ワコビア銀行のみ）

- ・ ワコビア銀行は米国東部、ウェルズファーゴ銀行は米国西部・中西部を中心に事業展開しており、両行との提携でほぼ全米をカバー

バンク・オブ・ニューヨークとの業務提携（別紙4、 ）

本日、みずほ信託銀行はバンク・オブ・ニューヨークと業務提携契約を締結

なお、投資信託販売については、みずほ銀行もバンク・オブ・ニューヨークと業務提携契約を締結

- ・ アセットマネジメント部門において、グローバルレベルの運用手法の確立、執行ノウハウ、資産管理マネジメントの高度化等をスピーディーに実現すべく、信託部門において世界的なリーディングバンクとしての地位を確立しているバンク・オブ・ニューヨークと以下の分野で業務提携を実施

- (1) 戦略的協働スキーム「みずほ - バンク・オブ・ニューヨークグローバル運用」の立ち上げ
- (2) 投資信託販売（日本国内）
- (3) 上記（1）（2）に関するグローバルカストディ

みずほホールディングスの「新アドバイザリー会社」への移行(2005年秋)

- ・ みずほホールディングスの持つ銀行持株会社としてのグループ経営管理、銀行間連携、銀行・証券間連携のノウハウと、みずほアドバイザリーの企業再生のノウハウを集約し、みずほホールディングスを金融機関向けアドバイザリー会社へ移行

地域金融機関の再編・再生ニーズ等に対し、わが国のリーディングバンクとしてみずほの持つノウハウを全面的に還元し、地域経済の再生・活性化、ひいては金融サービス立国の実現に貢献

再生専門子会社の業務終結

- ・ 「企業再生プロジェクト」の終結に伴い、再生専門子会社4社はその役割を終えることから、2005年度中に業務を終了

3. 新たなコーポレートマネジメント戦略の展開

ニューヨーク証券取引所（NYSE）への上場

- ・ ニューヨーク証券取引所に早期に上場すべく準備を開始
- ・ コーポレートガバナンスの透明性確保及び投資家からの信頼性向上
主要なグローバル企業にとって国際標準の一つとされる米国会計基準に則した情報開示を投資家に行うとともに、現在、国際的に最も厳格である米国サーベンス・オクスリー法に準拠した開示及び内部統制を構築
(尚、上記記載は、証券の募集を行うものではない)

グローバル企業グループに相応しい社会的責任（CSR）活動の推進(別紙5)

- ・ グローバルに活動する金融グループとして、活動基盤である社会との関わり合いにおいて責任を十分に果たし経済の発展に寄与
- ・ CSRへの取組みを「新たな企業価値の創造と発展に向けた企業行動の軸」として位置付け
環境への取組み、金融教育の支援等CSRに関する取組みをさらに発展すべく、当社にCSR委員会を設置

「未来志向・顧客志向」企業を代表するブランドの確立（別紙6）

- ・ 「未来志向・顧客志向」のフェーズへの転換に向け、グローバルに通用するフィナンシャルグループにふさわしいブランドを確立
「お客さまのより良い未来の創造に貢献するフィナンシャルパートナー」になるための決意を込め、新ブランドスローガン『**Channel to Discovery**』を設定
社会やお客さまとの対話を重視するコミュニケーション型組織への変革を目指し、広報部をコーポレート・コミュニケーション部に改組

4. 中期経営計画概要

- 「財務上の課題の一掃」など 2004 年度までの実績を踏まえ、経営戦略のフェーズ転換を実現すべく新たな中期経営計画を策定
 - 『“ Channel to Discovery ” Plan』の基本コンセプトである「お客さまの支持獲得」を裏付けとする、安定したコア収益基盤の確立に向けた計画
- 特に以下の点については重点戦略として展開
 - 商品・サービス力の飛躍的向上を実現することによるお客さまの支持獲得
 - お客さまニーズの強い成長分野へは積極的に経営資源を投入、トップライン収益を拡大

中期計画の概要

(単位：億円)

		07 年度計画		
		連結当期利益	業務純益	
財務上の課題の一掃	お客さま支持に裏付けられた安定した収益基盤の確立	みずほフィナンシャルグループ (増加額 07-04 年度 ^{※1})	6,500 (+2,100)	^{※3} 11,800 (+3,600)
		グローバルコーポレート	^{※2} 2,900	^{※3} 4,600
		グローバルリテール	^{※2} 2,900	^{※3} 6,300
		グローバルアセット&ウェルスマネジメント	^{※2} 400	^{※3} 900

1 04 年度数値は「業績予想値」(ただし除く特殊要因)
 2 中核銀行単体 (+ 証券単体合算) 計数
 3 中核銀行単体 (合算) 計数

- お客さまのニーズへ対応すべく、新規施策に思い切った経営資源投下を行い業務粗利益の積上げを図る。一方、既存業務は徹底した合理化を継続、計画の最終年度である 2007 年度にはグループ全体で業務純益 1 兆 1,800 億円を実現
- 各グループの収益強化施策により 2004 年度対比の業務純益伸び額約 3,600 億円のうち約 1,500 億円 (約 40%) は非金利収支による増加を見込む。これにより、非金利収支比率 35% 台を実現し、早期に有力米銀並の 40% 台を目指す
- 業務純益の着実な積上げにより、2007 年度の連結当期利益は 6,500 億円の水準を確保

各グループ中核銀行の収益計画

A. グローバルコーポレートグループ

(単位：億円)

		07 年度計画	
			増加額(07-04 年度※)
グローバルコーポレート グループ	業務粗利益	6,800	800
	経費	2,200	200
	業務純益	4,600	600

04 年度数値は「業績予想値」

- お客さまの企業価値向上に向けた高度な財務ソリューションの提供、シンジケーションビジネスの更なる拡大、プロアクティブなポートフォリオマネジメントによる戦略的なリスクテイク機能の強化、国際部門への戦略的な資源の配分等による収益力強化
- 2007 年度の業務粗利益は 2004 年度対比約 800 億円の増加を見込み、2007 年度の非金利収支比率は有力米銀並の 45% 程度を実現
- みずほ証券とのグループ内連携を強化するとともに、当グループの金融機能を結集し、シームレスな金融サービスを提供

B. グローバルリテールグループ

(単位：億円)

		07 年度計画	
			増加額(07-04 年度※)
グローバルリテールグループ	業務粗利益	11,500	2,400
	経費	5,200	△ 400
	業務純益	6,300	2,800

04 年度数値は「業績予想値」

- FC (フィナンシャルコンサルタント) 2,000 名体制の構築やデータベースマーケティング機能拡充などによるコンサルティング営業の強化
- グローバルな業務提携を通じた商品ラインアップの拡充による投資運用商品の拡販
- 戦略ファンドや新商品開発等によるミドルリスク層への貸出強化およびソリューションビジネスの推進
- 2007 年度の業務粗利益は 2004 年度対比約 2,400 億円の増加を見込む
- 2007 年度の経費は 2004 年度対比約 400 億円減少し、経費率については 45% 程度を見込む

お客さま支持獲得に向けた戦略に経営資源を大胆に投入する一方で、既存経費の徹底的な合理化・効率化を継続

C.グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ

(単位：億円)

		07 年度計画	
			増加額(07-04 年度) [※]
グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ	業務粗利益	1,800	320
	経費	900	140
	業務純益	900	180

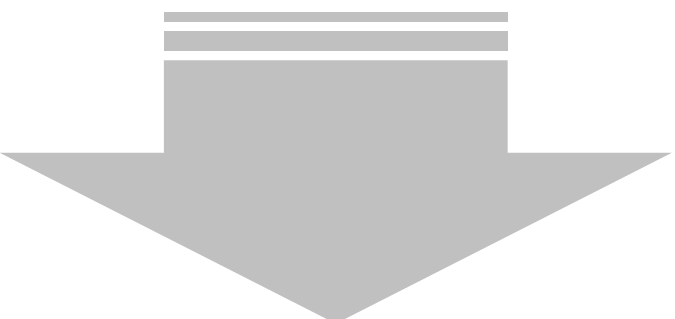
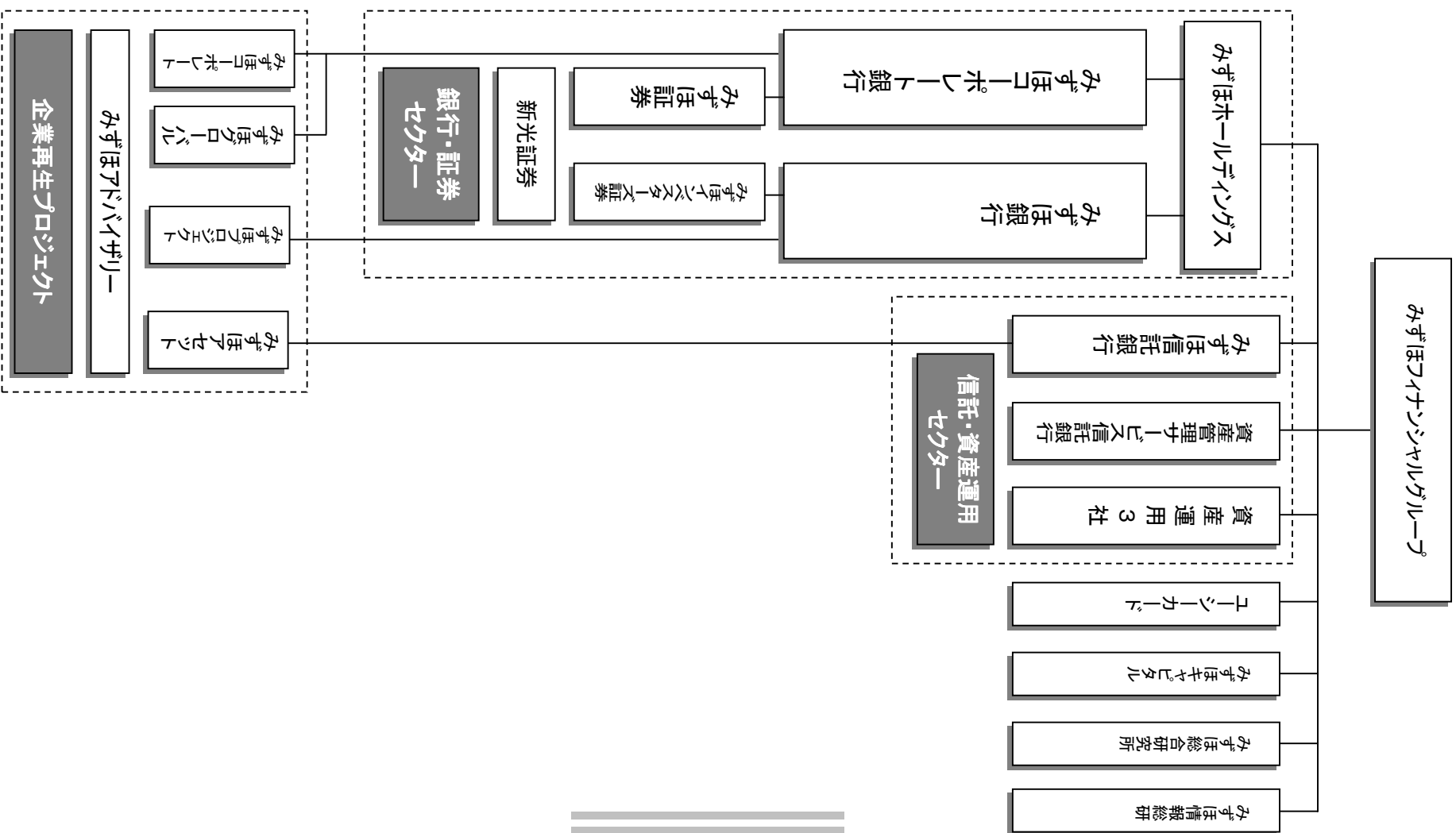
04 年度数値は「業績予想値」

- ・ 資産運用、資産管理、不動産部門等の財産管理部門への積極的な経営資源の投下等により、2007 年度の業務粗利益は 2004 年度対比 320 億円増加し、2007 年度の業務純益は 2004 年度対比 180 億円増加を見込む

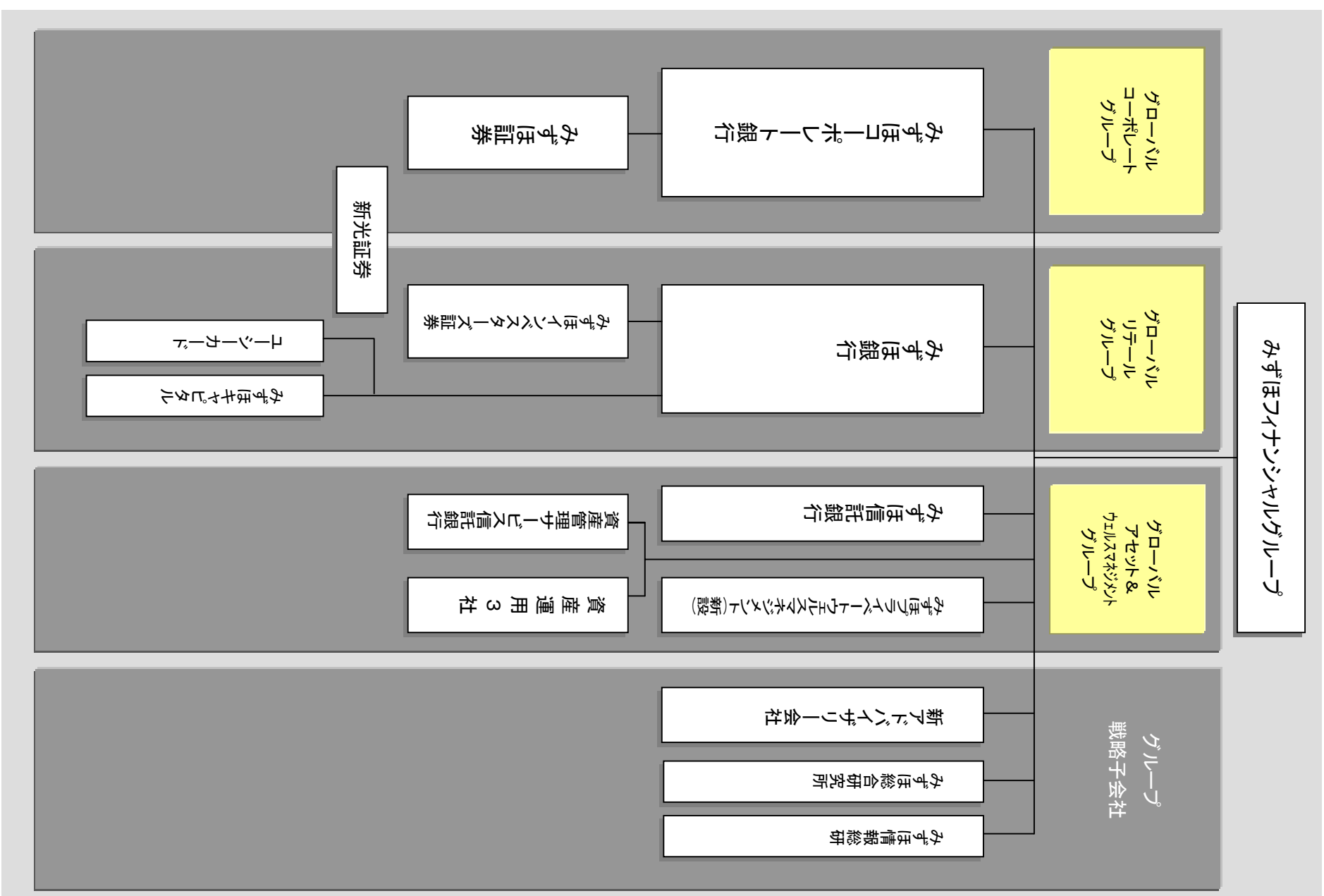
以上

グローバルグループへの再編イメージ

〔再編前〕



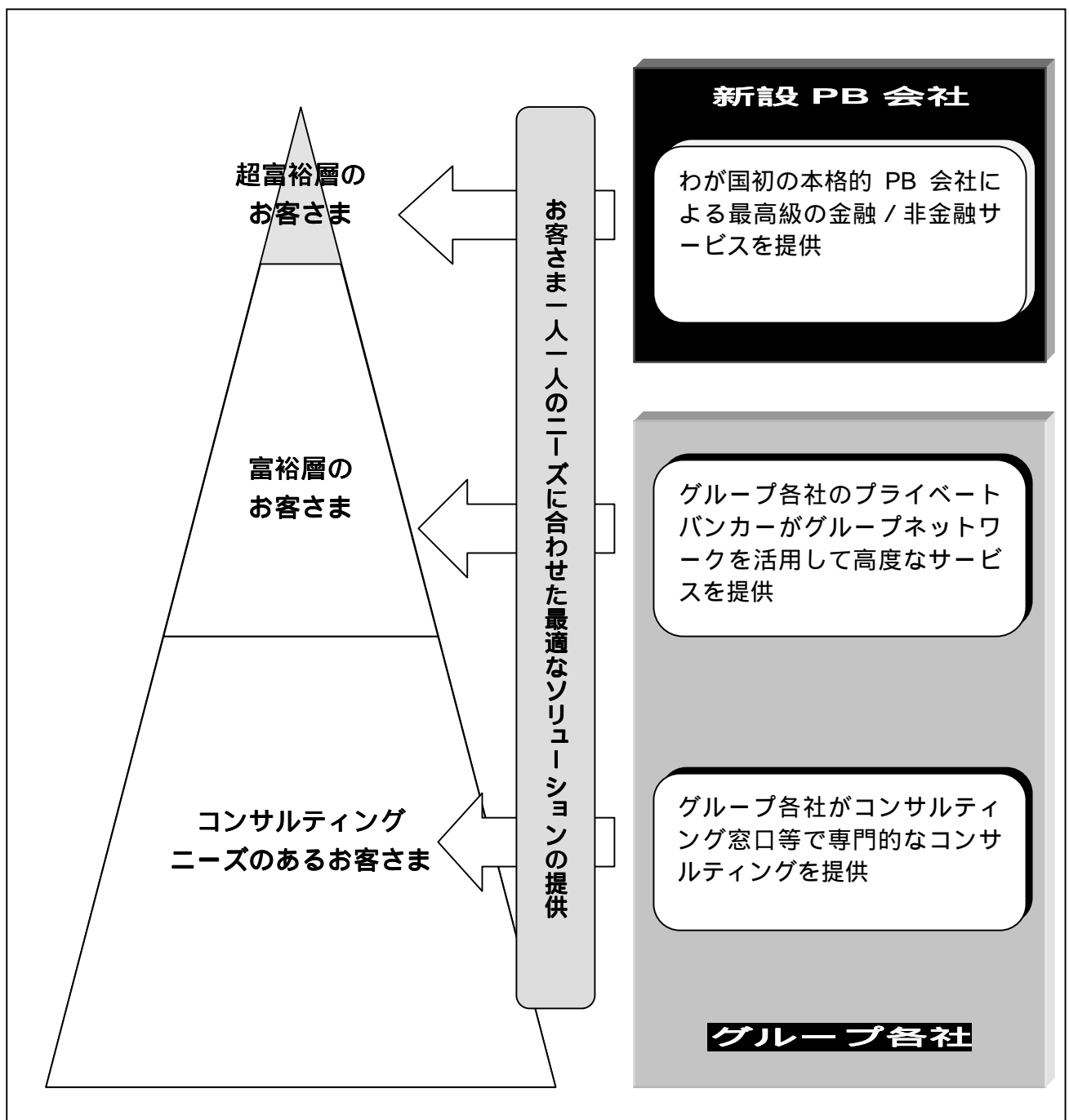
〔再編後〕



みずほフィナンシャルグループの個人向けコンサルティング営業体制

お客様の多様なニーズに対して、セグメント毎の特色を踏まえた最適なソリューションを提供する体制を構築

とりわけ一定以上の金融資産を有するお客様については、『超富裕層』として新たにセグメントを行い、多様かつ高度なニーズに包括的かつ一元的に対応するべく、国内初の本格的なプライベートバンキング会社を立ち上げる

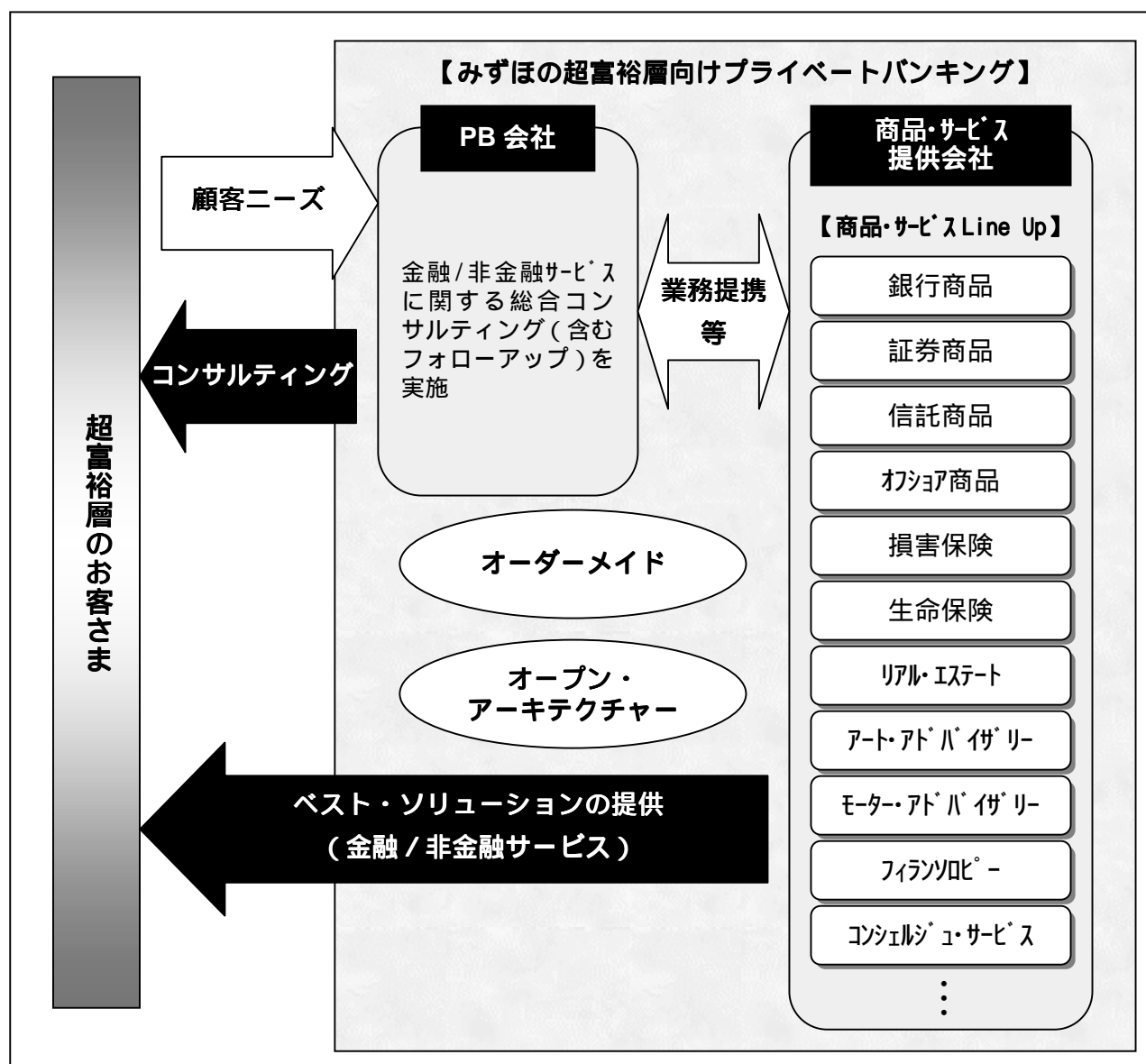


本格的なプライベートバンキング会社の立ち上げについて

新会社の概要

名称	株式会社みずほプライベートウェルスマネジメント (英文名 : Mizuho Private Wealth Management Co.,Ltd.)
本社所在地	東京都千代田区内幸町 1 - 1 - 5
業務内容	総合コンサルティング業務 超富裕層の多様な金融 / 非金融サービスに関するニーズに対し、 総合的なコンサルティング・サービスを提供
出資金	50 億円 (株式会社みずほフィナンシャルグループ 100% 出資)
代表者	渡辺 文夫 (前 株式会社みずほ銀行常務執行役員)
従業員数	70 名程度
会社設立日	2005 年秋 (予定)

イメージ図



主な商品・サービスのLine Up

商品・サービス	主な内容
銀行商品 証券商品	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「オーダーメイド」「オープン・アーキテクチャー」を基本コンセプトとして対応 ・ 運用ニーズへの対応 <ul style="list-style-type: none"> - みずほグループ各社による自社開発商品の提供に加え、他の内外金融機関各社（含む、アセットマネジメント会社）の開発商品も提供 <p style="margin-left: 40px;">[具体的提供商品・サービス]</p> <p style="margin-left: 40px;">仕組預金、仕組債、私募投信、各種ファンド 等</p>
信託商品	<ul style="list-style-type: none"> ・ みずほ信託銀行が、資産承継に関する各種ソリューションを提供 <p style="margin-left: 40px;">[具体的提供商品・サービス]</p> <p style="margin-left: 40px;">遺言信託、遺言書管理、遺言書執行与諾、遺産整理 等</p>
オフショア商品	<ul style="list-style-type: none"> ・ スイスみずほ銀行他が、オフショアにおける運用サービスを提供
保険商品 (損害保険/生命保険)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業務提携により、保険仲立人会社「共立インシュアランス・ブローカーズ株式会社(社長 八並堯夫)」が、保険に関するベスト・ソリューションを提供・仲立
リアル・エステート	<ul style="list-style-type: none"> ・ みずほ信託銀行が、不動産（投資、有効活用・管理）に関する各種ソリューションを提供 <p style="margin-left: 40px;">[具体的提供商品・サービス]</p> <p style="margin-left: 40px;">不動産仲介、土地信託、不動産コンサルティング 等</p>
アート・アドバイザー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業務提携により、「株式会社日动画廊(社長 長谷川徳七)」が、アートソリューションを提供 <p style="margin-left: 40px;">[具体的提供サービス]</p> <p style="margin-left: 40px;">資産としての活用方法・コレクション構築のトータルアドバイス、美術品の真贋調査・適正価格評価に関する事項、企画展のプロデュース 等</p>
モーター・アドバイザー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業務提携により、「CORNES & CO., LTD(社長 渡伸一郎)」が、ラグジュアリー・カー、エグゼクティブ・カーの購入・売却等に関する特別なプログラムを提供
フィランソロピー	<ul style="list-style-type: none"> ・ みずほ信託銀行が、フィランソロピーに関する各種ソリューションを提供 <p style="margin-left: 40px;">[具体的提供商品・サービス]</p> <p style="margin-left: 40px;">財団設立・寄付等に関するアドバイス、公益信託 等</p>
コンシェルジュ・サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内外のコンシェルジュ・サービス会社との提携により、最高水準のサービス体制を構築予定

提携先の概要

共立インシュアランス・ブローカーズ株式会社

創業	1996年
資本金	2億3,300万円
代表取締役社長	八並 堯夫
本社所在地	東京都中央区日本橋2-2-16
事業内容	保険取引の仲介等

株式会社日動画廊

創業	1928年
資本金	4,050万円
代表取締役社長	長谷川 徳七
本社所在地	東京都中央区銀座5-3-16
事業内容	絵画など美術品販売等

CORNES & CO., LTD.

創業	1861年
資本金	香港通貨250万ドル
代表取締役社長	渡 伸一郎
在日本社所在地	東京都港区芝3-5-1
事業内容	外資系総合商社（自動車の輸入・販売・サービス等）

みずほ銀行とワコビア銀行、ウェルズファーゴ銀行との業務提携

提携の狙い・目的

経済・金融のグローバル化、IT技術の進展に伴い、リテール分野においても顧客ニーズは国内標準を超えて、グローバルなレベルで高度化・多様化が進展
このような顧客ニーズの変化に的確かつ迅速に対応するためには、海外における拠点ネットワーク、提供する商品・サービスラインアップをグローバル化することが不可欠。

かかる「グローバル化」を早期かつ効果的に実現すべく、全米屈指のスーパーリージョナルバンクである「ワコビア銀行 (Wachovia Bank, N.A.)」と「ウェルズファーゴ銀行 (Wells Fargo Bank, N.A.)」との業務提携を実施
(両行は総資産ベースでそれぞれ全米第4位と第5位)

なお、ワコビア銀行は米国東部中心に約3,300店舗、ウェルズファーゴ銀行は米国西部・中西部を中心に約3,100店舗を展開しており、両行と業務提携することにより概ね米国全域のカバーが可能

提携内容

(1) 顧客相互紹介

日米における口座開設及びCMS関連商品の利用について、互いに顧客紹介を実施

(2) キャッシュマネジメントプロダクト

SWIFTを使用して、日米に跨る顧客の口座情報照会、資金移動を実現

(3) トレードファイナンス

輸入信用状(L/C)開設時の通知銀行、輸出手形取立時の取立銀行について、相互に提携先を指定(ワコビア銀行のみ)

貿易取引における支払人の信用リスクを相互に補完する(フォーフェイティング、L/Cコンファーム、Open Account-based Discount等)

(4) 投資信託販売

ワコビア/ウェルズファーゴグループ運用会社の運用力を活用した投資信託商品を、みずほグループの運用会社が組成し、みずほ銀行全店において販売

(5) ウェブサイトの相互リンク

ワコビア銀行との間でWebのリンクを行うとともに、提携に関する新しいWeb-pageを立ち上げ

提携先の概要（ はホールディング・カンパニーへの計数）（2004年12月31日時点）

ワコビア銀行

英文名称	Wachovia Bank, N.A.
ホールディング・カンパニー	Wachovia Corporation
本店所在地	米国ノースカロライナ州シャーロット
代表者	G. Kennedy Thompson
店舗数	約 3,300 店舗
従業員数（ ）	約 96,000 名
格付（ ） （長期債券格付）	《Moody's》 Aa2 《S&P》 AA-
資本勘定（ ）	473 億ドル
総資産（ ）	4,933 億ドル
時価総額（ ）	835 億ドル

（ 格付は 2005 年 4 月 26 日現在 ）

提携先の概要（ はホールディング・カンパニーの計数）（2004年12月31日時点）

ウェルズファーゴ銀行

英文名称	Wells Fargo Bank, N.A.
ホールディングカンパニー	Wells Fargo & Company
本店所在地	米国カリフォルニア州サンフランシスコ
代表者	Richard M. Kovacevich
店舗数	約 3,100 店舗
従業員数（ ）	約 150,000 名
格付 （長期債券格付）	《Moody's》 Aaa 《S&P》 AA
資本勘定（ ）	378 億ドル
総資産（ ）	4,278 億ドル
時価総額（ ）	1,050 億ドル

みずほ信託銀行、みずほ銀行とバンク・オブ・ニューヨークとの業務提携

提携の狙い・目的

超低金利下での運用難の長期化、企業会計と年金会計の一体化の進展等に伴い、運用・資産管理に関わる多様かつ高度な顧客ニーズに応える商品・サービスラインナップが必要

このような環境下、グローバルレベルの運用手法、執行ノウハウ、資産管理マネジメント等の拡充をスピーディーに実現すべく、信託部門において既に世界的なリーディングバンクとしての地位を確立しているバンク・オブ・ニューヨークとの提携を実施

提携内容

(1) 「みずほ - バンク・オブ・ニューヨーク グローバル運用」の立ち上げ

年金運用の成長領域であるオルタナティブ分野において、I V Y アセットマネジメント社などバンク・オブ・ニューヨークグループの運用力を活用した投資商品や、みずほ信託銀行の R E I T 投資商品等を、日本の企業年金基金等のお客さまに提供

バンク・オブ・ニューヨークグループの執行ノウハウを導入し運用パフォーマンスの向上に活用することを検討

(2) 投資信託販売

バンク・オブ・ニューヨークグループの運用力を活用した投資信託を、みずほグループ運用会社が組成し、みずほ銀行およびみずほ信託銀行が販売

(3) グローバルカストディ分野

上記「みずほ - バンク・オブ・ニューヨーク グローバル運用」および「投資信託販売」におけるカストディアンについて、日本国内のカストディアンをみずほグループ、海外カストディアンをバンク・オブ・ニューヨークとする

提携先の概要（ はホールディング・カンパニー-ズの計数）(2004年12月31日時点)

英文名称	The Bank of New York
ホールディングカンパニー	The Bank of New York Company, Inc
本店所在地	米国ニューヨーク州ニューヨーク
代表者	Thomas A. Renyi
店舗数	341 店舗
従業員数（ ）	約 23,000 名
格付 （長期債券格付）	《Moody's》 Aa2 《S&P》 AA-
資本勘定（ ）	93 億ドル
総資産（ ）	945 億ドル
時価総額（ ）	260 億ドル

「CSRに関する取組み強化について」

みずほフィナンシャルグループは、グローバルに活動する金融グループとして、活動基盤である社会との関わりにおいて責任を十分に果たすことが経済の発展に寄与するものと考え、CSR(企業の社会的責任)への取組みをより強化して参ることと致します。

具体的には、当社グループの経営戦略において、CSRへの取組みを、新たな企業価値の創造と発展に向けた企業行動の主軸と位置付け、以下の施策を中心として積極的に推進して参ります。

【環境への取組み】

- 地球環境への負荷の抑制・軽減を社会の共通課題と捉え、温暖化防止等の環境政策に即した金融サービスを提供すると共に、自らも地球資源の消費削減を実践

【金融教育の支援】

- 将来を担う次世代に対する金融教育の支援を通じ、金融知識の習得のみならず、日常生活で直面する諸課題に対応出来る能力を育成

【ガバナンスの高度化】

- 誠実且つ公正な企業活動を持続的に行なうため、グローバルな金融・資本市場においても高い評価を得られるガバナンス体制を確立

【高感度コミュニケーションの実現】

- 情報開示の一層の強化を通じて企業活動の透明性を確保し、ステークホルダーとの対話重視型のコミュニケーションを実現

【グループ統一的な取組みの推進】

- グループ各社が展開してきたCSRに関する取組みをさらに発展させるべく、持株会社である株式会社みずほフィナンシャルグループにCSR委員会を新設し、グループ統一的な取組みを推進

「みずほブランド」変革に向けたブランド戦略強化

「未来志向・顧客志向」のフェーズへの転換に向け、グローバルに通用するフィナンシャルグループにふさわしい「みずほブランド」確立のため、ブランド戦略強化を行うことといたします。

1. 新ブランド戦略の実施（本格展開 2005 年 9 月）

『お客さまのより良い未来の創造に貢献するフィナンシャル・パートナー』をめざします。

- みずほフィナンシャルグループは、お客さまの期待とニーズにお応えし、将来にわたり競争力を維持し続けていくために、『躍動的で、オープンで、先見性のある』とお客さまに感じていただけるフィナンシャルグループになることをめざしてまいります。
- 『躍動的で、オープンで、先見性のある』という言葉は、みずほフィナンシャルグループの強みと課題をひと言で表わしたもので、これを全役職員が共有し実践することで、「お客さまが夢を実現し、より良い未来を創造できるよう」お手伝いをしてまいりたいと考えております。
- みずほフィナンシャルグループでは、こうした決意を“Channel to Discovery”という新しいスローガンに込め、未来志向型・顧客志向型企业にふさわしいブランドの確立をめざして、新ブランド戦略を実施してまいります。

2. コーポレート・コミュニケーション部の新設（実施予定 2005 年 5 月）

社会やお客さまとの対話を重視するコミュニケーション型組織への変革をめざします。

- 新ブランド戦略の実施にあたり、社会やお客さまとの対話を重視するコミュニケーション型組織への変革をめざし、広報部をコーポレート・コミュニケーション部に改組いたします。
- コーポレート・コミュニケーション部では社内外の PR 活動に加え、ブランドマネジメント、CSR 等まで総合的なコミュニケーションを強力に推進してまいります。
- ブランドマネジメントの一環として、ブランド価値を測定しブランド戦略に活かすことのできる手法を導入し、飛躍的なブランド価値向上をめざしてまいります。

みずほフィナンシャルグループの新ブランド戦略コンセプト

Channel to Discovery

お客さまのより良い未来の創造に貢献するフィナンシャル・パートナー

みずほフィナンシャルグループは、
今を切り拓く熱意にあふれ
柔軟で開放的なマインドを備えた
未来を輝かせる光を持つプロフェッショナルとして、
フルラインのサービスを提供することで、
個人・法人から海外のお客さまが、それぞれの夢を実現し、
より良い未来を創造できるようお手伝いをしてまいります。

グループ全役職員が次の3つのキーワードを共有し、実践してまいります。

躍動的な

「躍動的」とは、今を切り拓く情熱とチカラを持っているということです。

私たちひとりひとりが、社会やお客さまからその時々求められることを読み取り、気概とパッションをもって、行動し続けます。

オープンな

「オープン」とは、マインドが柔軟であり、開放的で風の通りが良いということです。

私たちひとりひとりが、社会やお客さまの声に誠実に耳を傾け、公正さと優しさをもって、誰に対してもわかりやすく身近であり続けます。

先見性のある

「先見性のある」とは、未来を輝かせる光を持っているということです。

私たちひとりひとりが、社会やお客さまの変化を予見し、プロフェッショナルとしての自覚と技術をもって、より良い未来の創造に貢献していきます。

“Channel to Discovery” に込めた意味

お客さまが、いまある夢を実現するだけでなく、
その先に広がる新しい可能性を見つけ出し、より良い未来を創造していく。
そのために〈みずほ〉が果たす役割をあらわしています。

- 本発表資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。
- また、本発表資料内の記載は投資勧誘を目的として作成されたものではなく、日本国内外を問わず証券の募集を行うものではありません。