

販売、運用・商品開発、資産管理の機能ごとの対応方針に基づき〈みずほ〉グループ各社が策定したフィデューシャリー・デューティー実践に向けたアクションプラン（概要）（※）につきましては、以下のとおりです。

（※）各機能を担うグループ会社の施策を纏めたものです。各社ごとのアクションプラン詳細につきましては、各社ウェブサイトのお知らせ等をご覧ください。

## 販売機能に関するアクションプラン

販売機能を担うグループ会社：みずほ銀行、みずほ信託銀行、みずほ証券

1. お客さまニーズに適した商品ラインアップの構築
● みずほ銀行・みずほ信託銀行・みずほ証券が有するリソース・機能をフル活用した商品提供体制等を構築します。
● 中長期的な投資視点等、お客さまニーズに沿った質の高い商品ラインアップの維持に向け、商品導入・改廃プロセスを高度化します。
2. お客さまへのコンサルティングを通じた投資商品の提供
● お客さまの資産・負債状況にかかるヒアリングをしっかりと行い、各種分析などを実施し、お客さまが受け入れ可能なリスクの度合い等を正確に把握する体制を構築します。
● お客さまへの十分な情報提供を徹底するとともに、より平易かつ簡潔な表現での商品特性等の説明を推進します。
● お客さまに対する付加価値の高いサービスの提供のため、商品提供プロセスの一層の標準化等を通じて、商品提案・説明手法のさらなる高度化を進めます。
● 店頭・インターネット等といったお客さまの購入チャネルおよび多様な資産運用ニーズに応じたコンサルティング手法の高度化に向け、最新のテクノロジー等の探求とその積極活用を進めます。
● 手数料に係る考え方を明確化します。
● 手数料の適切性をチェックする手法を構築・高度化します。
3. お客さまそれぞれのゴールの実現に向けたアフターフォローの実施
● 投資環境の変化によるお客さまの保有資産等の状況確認やお客さまそれぞれの投資ゴールに基づくポートフォリオ診断等に係るアフターフォローを通じて、お客さまの投資判断に資する適切な情報提供・アドバイスを推進・高度化します。
● 業務のより一層の堅確性向上に向け、事務手続の高度化や帳票類の電子化等を含めたシステム対応を推進します。
4. お客さまが安心して安定的な資産形成を実現するための基盤の構築
● 店頭・インターネット等といったお客さまの購入チャネルおよび多様な資産運用ニーズに応じた金融・投資知識の向上や市場情報の把握に役立つコンテンツやセミナー等の機会の提供を推進します。
● お客さまの多様な資産運用ニーズに対し、適切かつ的確なコンサルティングを提供するため、営業職員の教育の強化や営業職員の業績評価運営の高度化を推進します。

## 運用・商品開発機能に関するアクションプラン

### 運用・商品開発機能を担うグループ会社：

みずほ信託銀行、みずほ証券、みずほ投信投資顧問、D I A Mアセットマネジメント、新光投信

<b>1. 運用の高度化</b>
● お客さまへ持続的に高い付加価値を提供するため、外部の研修プログラム等も活用した、次世代を担う運用専門人材の戦略的育成を行います。
● お客さまへの付加価値に対する責任とインセンティブを明確にすべく、統合会社(※1)における運用専門人材の業績評価を、より実績に連動した体系となるよう構築します。
● さらなる付加価値の向上を企図し、統合を行う4社が有する運用スキルを結集・活用する態勢を構築します。
● ESG(※2)やステューワードシップ・コード(※3)への取り組み、既存の投資モデルの改善や新たな投資対象の拡充等により運用のさらなる高度化を行います。
<b>2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み</b>
● お客さまの期待に応える商品品質の維持・向上を図るため、リスク管理、パフォーマンス実績評価・分析手法の拡充などの運用実績の検証を高度化します。
● お客さまニーズをよりの確に捉えるため、販売会社との意見交換および社内での議論を行う機会を増やすべく、体制を強化します。
● お客さまの声・ご意見を商品開発やお客さま向け説明資料等に反映するための枠組みを強化します。
● 運用報酬の決定に係る考え方を明確化します。
<b>3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実</b>
● 年金のお客さまのポートフォリオ分析を高度化し、コンサルティング提案を強化します。
● お客さま向けセミナーや販売会社向けサポート態勢の充実化を通じて投資に役立つ情報の提供を強化します。
● お客さまの利便性向上のため、インターネット上の資料等やタブレット端末向け対応など、情報提供を継続的に拡充します。
● お客さまの投資知識向上に役立つサービスを拡充します。
● 個人のお客さま向けに、生涯設計における資産運用等の観点に基づく投資教育資料等を充実させます。
<b>4. ガバナンス強化</b>
● お客さまの利益を第一とする態勢を高度化するため、統合会社において、独立社外取締役を導入し、持株会社およびグループの販売会社との間の適切な経営の独立性確保に向けた態勢を構築します。
● お客さまのニーズやパフォーマンス向上に資する運用商品の導入と強固な管理体制を構築します。

- スチュワードシップ・コードにのっとり、責任ある投資家として株主議決権行使時などの利益相反に係る規程を整備、遵守します。
  - お客様のニーズに適う商品開発のため、統合会社において、透明性の高い新商品開発プロセスを構築します。
- (※1) 統合会社：2015年9月30日付けのプレスリリースのとおり、DIAMアセットマネジメント株式会社、みずほ信託銀行株式会社の資産運用部門、みずほ投信投資顧問株式会社、新光投信株式会社は、2016年度上期中の統合を目指しております。なお、今次策定のアクションプランにつきましては、統合会社に引き継ぐ予定です。
- (※2) ESG：環境（Environment）、社会（Social）、企業統治（Governance）の略称であり、投資家が投資先を選定する基準の1つ。
- (※3) スチュワードシップ・コード：「責任ある機関投資家」として、投資先企業の企業価値の向上や持続的成長を促すことで、「顧客・受益者」の中長期的な投資リターンの拡大を図る責任を果たすにあたり、有用と考えられる諸原則を定めたもの。

### 資産管理機能に関するアクションプラン

資産管理機能を担うグループ会社：みずほ信託銀行、資産管理サービス信託銀行

<b>1. 資産管理サービス提供体制の強化</b>
● 資産管理サービスにおけるベストプラクティスの追求に不断に取り組みます。
● 規制・制度の変更や新たな運用手法・投資対象に適切に対応するため、計画的なシステム投資により継続的にインフラの充実を図ります。
● 職員向け教育メニューを充実させることにより、次世代を担う高度な専門性を備えた「資産管理のエキスパート」の育成に戦略的に取り組みます。
<b>2. サービス品質の向上と新規サービスの開発に向けた取り組み</b>
● 新たな運用手法・投資対象に迅速に対応し、お客様の「新しい取り組み」を資産管理面から積極的にサポートします。
● 資産管理に係るニーズや当社サービスへの評価など、お客様の生の声を当社の経営戦略に活かすべく、お客様との接点を増やします。
● サービス内容に照らして適正な資産管理報酬を設定するとともに、報酬設定プロセスの定期的な検証を行います。
<b>3. お客様の投資活動を支える情報提供の高度化</b>
● 各国市場に関する規制・制度情報やお客様が投資する資産に関する情報等、お客様に対する各種情報提供サービスの充実に向けた体制整備を行います。

以上