



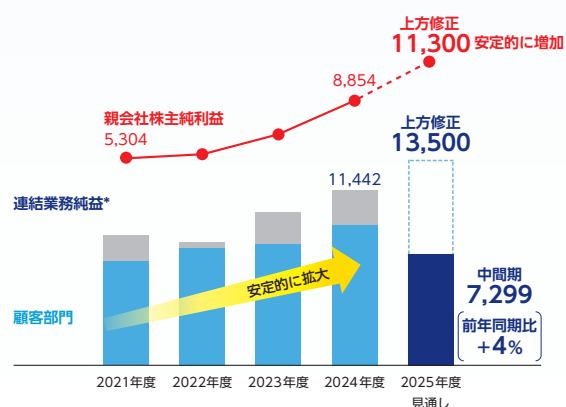
足元、世界情勢の不確実性が高まり、グローバル化を推し進めてきた世界に大きなパラダイムシフトが起きています。このパラダイムシフトが示唆することは何か。私自身は、各国が自らの強みや課題を再認識し、自らの勝ち筋を再構築していくことが求められるということだと思います。少子高齢化による人手不足、低い食料・エネルギー自給率、産業の国際競争力の低下といった課題を抱える日本は、今こそ国としての勝ち筋を再構築していく必要があります。

かかる中、2025年度中間期の決算は、日銀による利上げの影響を主因とした金利収益の伸長に加え、国内外でのソリューション・投資銀行ビジネス等も好調に推移し、親会社株主純利益6,899億円と7月に期初公表対比+800億円の上方修正を行った年度計画1兆200億円に対し、67%の進捗となりました。今回、こうした決算の高い進捗を踏まえ、親会社株主純利益の年度計画の見通しを1兆1,300億円（期初公表比+1,900億円、7月公表比+1,100億円）へと、さらに上方修正しております。2026年3月期の中間配当につきましては、一株当たり72円50銭といたしました。安定的な収益基盤の着実な成長に基づき每期5円を目安に増配を実施する配当方針を踏まえ、年間配当は145円と、前期実績から5円の増配を予想しております。さらに、総還元性向50%以上を目安とした株主還元方針に従い、自己株式の取得（上限：

2,000億円、年度累計：3,000億円）も実施いたします。

中期経営計画で掲げた財務目標を2024年度に前倒しで達成し、2025年度からは新たな中期財務目標を掲げスタートを切りましたが、力強い走り出しができているものと手応えを感じています。

■ 業績推移（億円）



* 連結粗利益（ETF関係損益等を含む）－経費（臨時処理分を除く）＋持分法による投資損益等連結調整

〈みずほ〉は『ともに挑む。ともに実る。』のパーパスのもと、お客さまや社会・経済への価値創造と、独自の競争力の強化に向けて取り組んでいます。

デジタル（インターネット）・リアル（店舗・ATM）・リモート（コンタクトセンター）の3つのチャンネルを組み合わせ、どなたでも便利に安心してご利用いただける金融サービスを提供しています。さらに、みずほポイントモールの新設や、経済圏を有する楽天グループ等のパートナー企業との連携を通じて、顧客利便性の徹底追求に取り組んでいます。また、「資産所得倍増」に向けた

挑戦として、銀行・証券・信託銀行の強みをいかした資産形成・資産運用のサポートや、NISA口座の普及、楽天証券との連携強化にも注力しています。

日本企業の競争力強化に向けて、長年にわたり培ってきた産業知見やスタートアップ支援の経験と、強みである投資銀行ビジネス、ファイナンス提供力、コンサルティング機能を最大限にいかし、イノベーション企業・中堅中小企業から大企業まで幅広いお客さまを支援しています。海外では、米国M&Aアドバイザリー会社Greenhillの買収を契機に、米国を中心とした資本市場における高いプレゼンスや、充実したグローバルネットワークをいかし、地域間連携を強めていくことで、「グローバルCIBトップ10の戦略パートナー」をめざします。

パーパスの実現を通じて、世界の大きな変化の先にある〈豊かな実り〉に貢献するために、〈みずほ〉自身も変革を続けながら、お客さまや社会とともに挑み続けていきます。

2026年1月

みずほフィナンシャルグループ
取締役 兼 執行役社長 グループCEO

木原正裕