

# MIZUHO IR Day 2026

みずほフィナンシャルグループ

2026年9月



(木原グループCEO)

本日はお越しいただき、心から歓迎いたします。

今日は新たな試みとしまして、海外の投資家の方々にも初めてIR Dayにご参加いただいております。

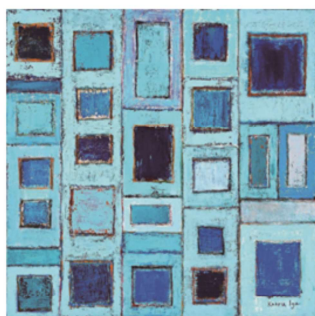
今回ですけれども、ほとんどの場合は、IRを私が担当しておりますが、今回はそれぞれのカンパニー長がこのような活動を主導するということで、大変素晴らしい機会だと感じております。

今日は2つお伝えしたいことがございます。まず1つ、それぞれの領域のヘッドから事業について説明させていただきますが、それに加えて4+αの戦略の中核である、各ビジネス領域をつなぐ取り組みがどのように進捗しているかについて、ご説明申し上げます。

2つ目ですけれども、副社長のスニールも今回は参加をしております、地域をつなぐ観点から、非常に重要な役割を担ってくれています。そして、グローバルなビジネスをリードしていく人材を探すという面でも活躍してくれています。そして、様々な優秀な人材を東京に引き付けて、そして東京で協働していく、東京をよりグローバルな

事業拠点にしていくという意味でも貢献してくれています。

それでは、残りは鮫島、そして、それぞれのカンパニー長に任せたいと思います。



《青い恋》



伊賀 敢男留

Kaoru Iga

個人 東京都

2015年にアール・ブリュット立川に出展したことをきっかけに本格的に制作を始める。絵の具、パステル、色鉛筆と様々な画材を使い、自らの作品を高材にしたコラージュや立体作品も制作する。また音楽や旅行が好きで、20年以上チェロを習い、旅先では新しい土地や文化に触れることを楽しんでいる。会話は苦手だが、人の輪に入ることは躊躇がない。  
2023年HERALBONYキービジュアルのモデルを務めた。

〈みずば〉では、「青さ」を、内に秘めた情熱や、変化を恐れず挑戦する証しと捉えています。

「青くて、いいんだ。」と自らの可能性を信じて一歩を踏み出す方々の、すべての「青い挑戦」を支えていきたいと考えています。

「パーパス「ともに挑む。ともに暮る。」のもと、金融の枠を超えた価値創造を通じて、多様な個性が輝く社会をめざしています。その想いをかたちにする取り組みのひとつとして、〈みずば〉は、世界自閉症啓発デーのシンボルカラーである「青」のアートを起点に、多様な感性や価値観との出会いを生み出すヘラルボニーの「Beyond Blue Project」に協賛しています。

（鮫島グループCFO）

最初に表紙の次のページのところですが、東京藝大の作品だと思われた方は多いかもしれませんが、今回、若干趣向を変えています。

HERALBONYという会社がありまして、こちらは障害のあるアーティストの方をサポートして、新しい文化を築こうという会社です。特に世界自閉症啓発デーのシンボルカラーが青であり、ブルーつながりということでありまして、「Beyond Blue Project」ということで、我々が協賛している関係で、今回、伊賀さんという方の作品を提示しております。

「Beyond Blue Project」と聞くと、Beyond PBR 2.0かと思われる方がいらっしゃるかもしれませんが、特に関係はございません。

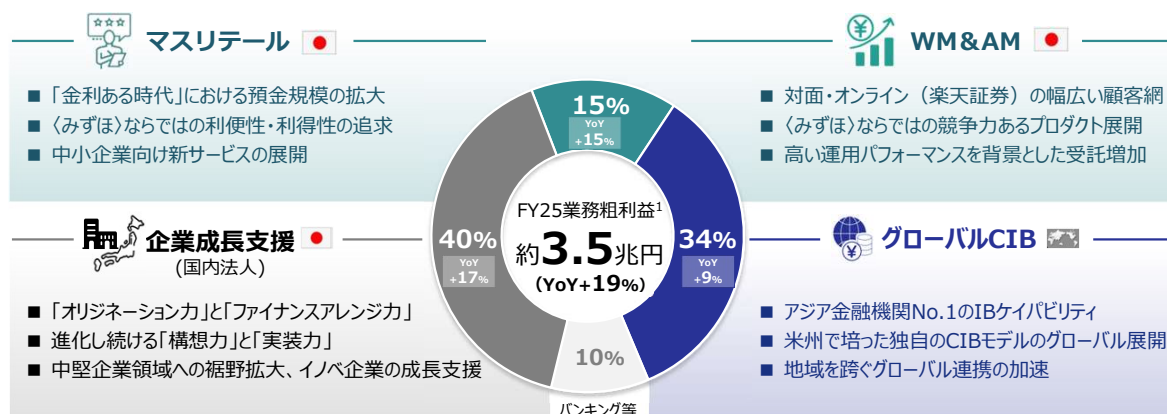
# Firm Overview

取締役 兼 執行役常務 グループCFO  
鮫島 慎

## Introduction

それでは、早速ですが、Firm Overviewということで、このあと各カンパニー長たちが説明をするので、概略というような形でございます。

## 〈みずほ〉の成長ドライバー ～4+α “つなぐ”戦略～



## 事業領域を“つなぐ”ことで実現する +α

WM&AM × 国内法人

- 法面両面のリレーションと銀信証一体のサービス提供力により、企業オーナーの事業&資産承継ニーズを取り込み

国内法人 × GCIB

- 日本とグローバルで培った強みを融合し、双方向でクロスボーダー案件を創出

GCIB × WM&AM

- グローバルのIBキャパビリティ・リレーションと日本のリテール販売網を相互活用

1. ETF関係損益等を含む  
MIZUHO

...and more

| 4

4ページへいっていただきます。

まずご存じの通りかと思いますが、〈みずほ〉は4領域に注力してビジネスを運営しているということでございます。このあと説明させていただきます、マスリテール、ウェルスマネジメントとアセットマネジメント、それから国内法人の企業成長支援、それからグローバルCIBでございます。

マスリテールは書いてあります通り、「金利ある時代」が来て、特に預金のところをしっかりと取っていかないといけない、収益的にもバランスシートのにもということで、まずここに注力しているということです。なかんずく、どうやって差別化していくのかというところで、〈みずほ〉特有の利便性・利得性をしっかりと作っていくというところが、まず鍵でございます。それから、中小企業向けのマスリテールでは、UPSIDERを使って非対面のサービスを展開していきます。その辺りが主な成長ドライバーでございます。

右側のウェルスマネジメントとアセットマネジメントに関しましては、まず対面の富裕層を中心とした営業であるウェルスマネジメントですが、非常に幅広いお客さまが銀行、証券をまたいでいらっしゃるという中で、いかに競争力のあるプロダクトを展開して、しっかりとお客さまの資産運用を支援していくことが重要です。アセットマネジメントに関しましては、何よりもやはり運用パフォーマンスをしっかりと上げて、AUMを増やしていくことが重要かと思っています。

〈みずほ〉の強みである下側の2つについて、企業成長支援、国内法人に関しまして

は、「オリジネーション力」と「ファイナンスアレンジ力」に加えて、「構想力」「実装力」と呼んでいますけれども、各インダストリーの知見を持って、あらかじめ大きな絵を描いて、それをしっかり実装して、我々のファイナンス、なにかんづく、特に我々の特徴の銀信証をまたいだところをしっかりとやっていくということでサポートしていきます。それから、ミッドキャップの裾野拡大、また法人・個人の連携と言っていますけれども、オーナー企業のところを法個両面で攻めていくというところ、更にスタートアップ企業の成長支援といったところが鍵になります。

グローバルCIBは、アジア金融機関No.1のインベスメントバンクを目指し、現状もNo.1ですけれども、これを更に上げていくということだと思っています。特にアメリカで培ったCIBモデルをいかにグローバルに展開していくか、地域間のシナジーをどう取っていくかということです。それから、我々がCIBというときは、他社と違って、マーケティングビジネス、セールス&トレーディングも含んでいますので、これを活かしたディストリビューションやプロダクツ提供力が鍵になるということです。

それに加えて、木原が言っていました通り、この4領域が独立しているわけではなくて、4領域をまたぐところを間に落とさずしっかりとビジネスを取っていく、シナジーを取っていくといったところが非常に重要なので、このあとのセッションでも、「つなぐ」と呼んでいますけれども、どうやっていくかというところをしっかりと考えていくということです。

例を書いていますけれども、ウェルスマネジメントと国内法人は先ほど申し上げた通り、法個両面で攻めていくファミリービジネスをしっかりとやっていくということです。

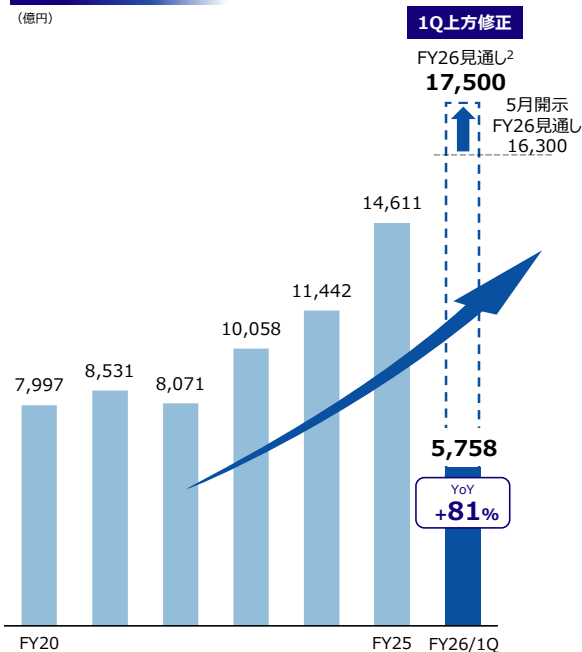
それから、クロスボーダービジネス、クロスボーダーのM&Aや、日系外債等、あらゆるビジネスがお客さまのグローバルなビジネス展開に沿ってありますので、こういったところを捕捉します。

それから、割と新しい取り組みですが、GCIBとウェルスマネジメント、アセットマネジメントに関して言うと、まさしくPOWLでPayPayやSpace Xの株を日本のリテールネットワークで売るということがありました。こういったビジネスも非常に伸びてきています。このようにいろいろなビジネスチャンスがありますので、そういったところもご説明させていただければと思っています。

## 成長のトラックレコードと、機動的なガイダンス設定

### 連結業務純益<sup>1</sup>

(億円)

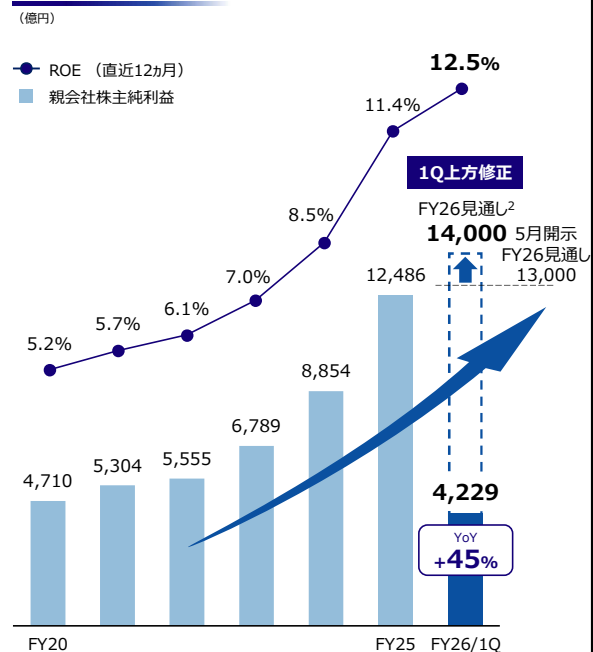


1. ETF関係損益等を含む 2. 国内政策金利前提: 1.00% 3. その他有価証券評価差額金を含む

MIZUHO

### 親会社株主純利益・ROE<sup>3</sup>

(億円)



| 5

5ページですが、これはもう言わずもがなということですが、今年、1Qの結果は非常に好調で、前年比で当期純利益で+45%、業務純益ベースで+81%と非常に伸びています。2026年度の業績予想も上方修正させていただいたということで、非常に我々の戦略が奏功して、良い状況にあるということでございます。

## 規律ある財務運営を堅持し、持続的な成長を実現

### ① 金利上昇・資金需要増を踏まえた、“最適なB/S運営”

#### 適切なRWAコントロール

採算性重視。資産回転ビジネスへの転換

#### 下方耐性に強い クレジットポートフォリオ

国内外とも、投資適格相当約7割<sup>1</sup>

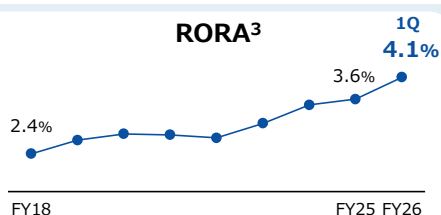
#### 保守的な国債運用

国債平均残存期間<sup>2</sup> 0.8年

#### 預金調達基盤、 外貨調達の強化

円貨預貸率<sup>1</sup> 約50%

#### RORA<sup>3</sup>



### ② 収益下方耐性を高める、“規律ある経費コントロール”

#### ストック経費削減 △1,500億円（～FY28）

AI活用による生産性向上

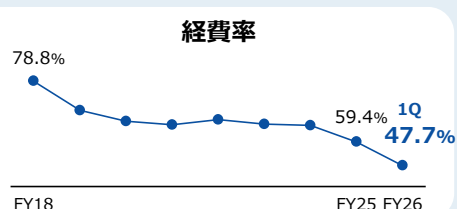
商品・サービス・機能見直し

サードパーティ活用適正化

MGS<sup>4</sup>の活用

#### グローバル目線・全社最適の追求

#### 経費率



### ③ 健全な財務基盤を維持する、“適切な資本運営”

#### 成長投資規律の維持

注力ビジネス強化に向けた投資にフォーカス

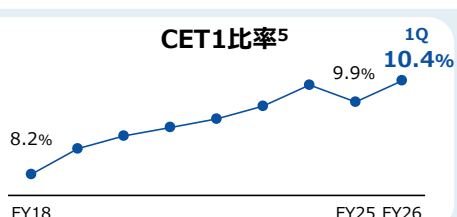
#### 総還元性向50%以上

安定的な配当・機動的な自己株式取得

#### 資本運営目線内でのコントロール

CET1比率<sup>5</sup>：9%台半ば～10%台半ば

#### CET1比率<sup>5</sup>



1. 26年3月末時点 2. 26年6月末実績。内部管理ベース。ヘッジ考慮後。除く満期保有目的債券 3. 各年度管理会計ルール。直近12ヵ月業務粗利益ベース  
4. みずほグローバルサービスインディア 5. パーゼルⅢ最終化完全実施ベース。その他有価証券評価差額金を除く

MIZUHO

| 6

6ページ目ですが、基本的に財務のことを考えるにあたっては、RORAあるいは業粗RORAと呼んでいますけれども、アセットを適切にコントロールして、アセットから来る金利収益のみならず、非金利収益をいかに伸ばしていくことが重要です。

それに当たって、バランスシートコントロールはもちろん重要です。左側に書いていますが、我々の場合、リスクに関しては非常に保守的にやっているということです。JGBの運用も足元は非常に保守的に行っていますし、Non-IGのところも強化してきたのですが、それでもIG比率が約70%あるクレジットポートフォリオということで、非常に下方耐性が強い形で、バランスシートコントロールを行っております。

それから、アセットサイドだけではなくて、バランスシートの右側の預金の調達や、外債による長期調達もしっかりやっていながらその中でRORAを伸ばしていくということでございます。

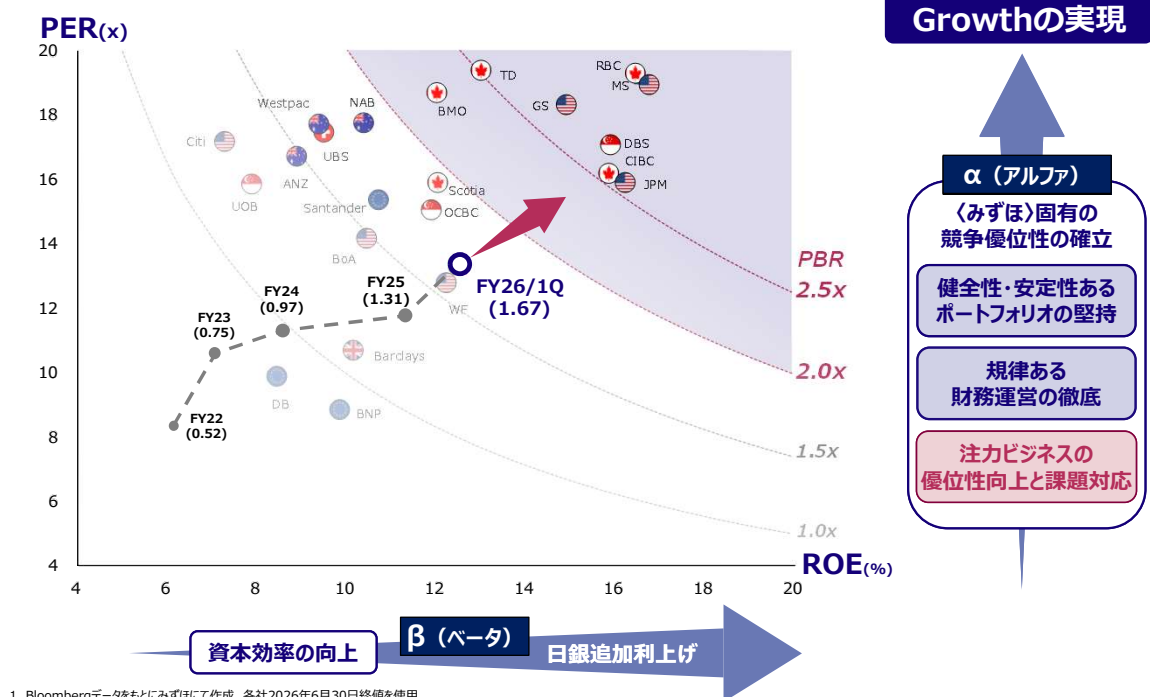
また経費率に関しては、長らく高い時代があって、ずっと課題であって、今でも課題ですが、おかげさまで1Q時点では47.7%ということで、極めて良い数字になっています。

ただ、これに慢心することなく、きっちり規律ある経費コントロールをしていくということです。AI活用、サードパーティの適正化、それからMGS、グローバルオフショアセンター等を使って、ストック経費の削減にきっちり切り込んでいきます。より重要なのは、余剰ができた部分をより戦略的に重要な分野に配分するということでして、経費と書いていますが、当然、IT投資の部分、CAPEXの部分も含めて、そういった

構造転換、変化にしっかりと対応していくようにしないといけないということです。

最後に資本運営ですけれども、これもご案内の通り、CET1に関しましては9%台半ばから10%台半ばの間の中でコントロールしていくことを想定しています。なお、株主の皆さまへの総還元性向は50%以上を目安としているため、還元した残りの最大50%分をオーガニック、インオーガニックに割り振りながら運営していきます。その中で、CET1をこのレンジでコントロールしていく方針は不変でございます。

## ROE・PER向上を通じ、グローバルトップピアに伍するPBRを目指す<sup>1</sup>



最後7ページですが、これも何度かご覧いただいた表でございます。PBRを足元の数字として意識しておりまして、今2.0を目指しているということで、1Q時点だと1.67とありますが、足元1.8あたりまで上がっているかと思えます。

2.0がはいよいよ見えてきているなと思っておりますけれども、そのために、右側にあります通り、健全性・安定性のあるポートフォリオをしっかりとっていくということと、先ほど申し上げた、規律のある財務運営をやりながら、何より大切なのは、やはりビジネスでして、各々の注力ビジネスで優位性を持って、差別化をして、勝っていくということとして、これがまさしくこのあと各カンパニー長から、こういった形で優位性を取って差別化していくかという話につながるということでございます。

私からは以上です。

## 本日のアジェンダ

### マスリテール・WM&AM

1



執行役副社長  
業務執行統括補佐 兼 国内リテール統括  
兼 リテール・事業法人カンパニー共同カンパニー長  
猪股 尚志



常務執行役員  
アセットマネジメントカンパニー長  
佐藤 紀行



### 企業成長支援（国内法人）

2



執行役副社長（代表執行役）  
業務執行統括補佐 兼 国内ホールセール統括  
兼 コーポレート＆インベストメントバンキングカンパニー長  
菅原 正幸



常務執行役員  
リテール・事業法人カンパニー共同カンパニー長  
足立 龍生



### グローバルCIB

3



執行役常務  
グローバルコーポレート＆インベストメントバンキングカンパニー長  
松浦 修司



常務執行役員  
グローバルマーケットカンパニー共同カンパニー長  
佐々木 大志



### “真のグローバル化”に向けて



副社長執行役員  
特命事項担当  
Suneel Bakhshi

