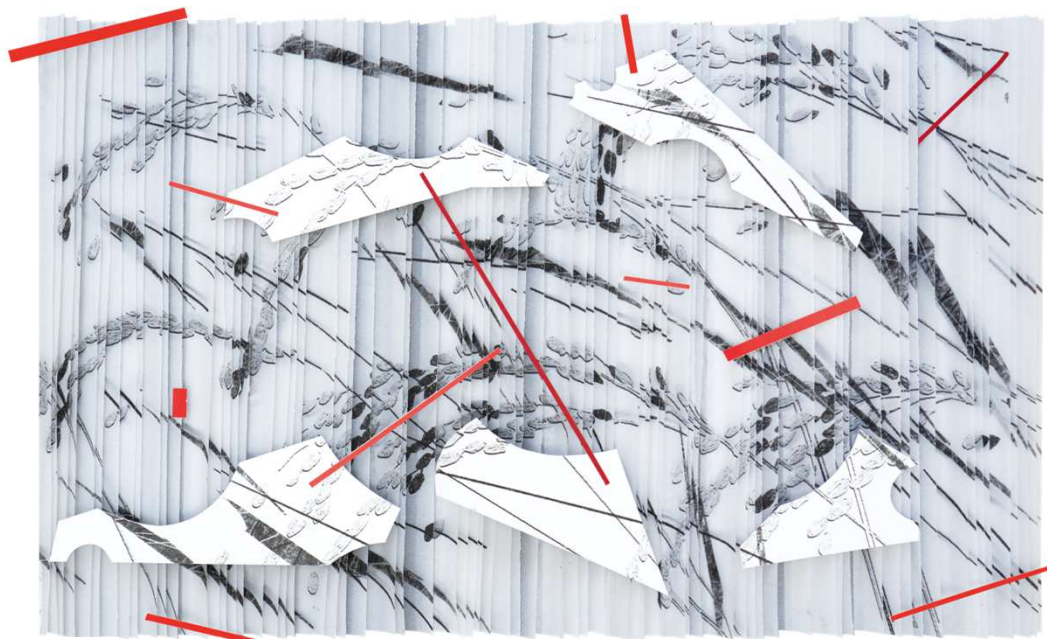


2024年度決算 会社説明会

2025年5月20日



ともに挑む。ともに実る。

MIZUHO

みずほフィナンシャルグループ

〈みずほ〉とアート

〈みずほ〉は、東京藝術大学と連携し、「アートでもっと元気に」、「アートをもっと身近に」、「アートので変わりたい」をコンセプトに掲げ、ジェンダーフリーやウェルビーイングの実現、イノベーション創出などの社会的な課題の解決に貢献するとともに、経済だけでなくアートも文化も持続性ある豊かな社会を共創していくことを目指しています。今回、東京藝術大学デザイン科の学生の方に、〈みずほ〉のパーパス「ともに挑む。ともに実る。」から得た着想を具現化していただきました。株主・投資家の皆さま向けの決算資料の表紙にアート作品を掲載するのは、2023年11月を初の試みとし、今回が7作品目です。



作 者 **資延 美葵**
東京藝術大学 デザイン科 修士2年

作品名 「進む」

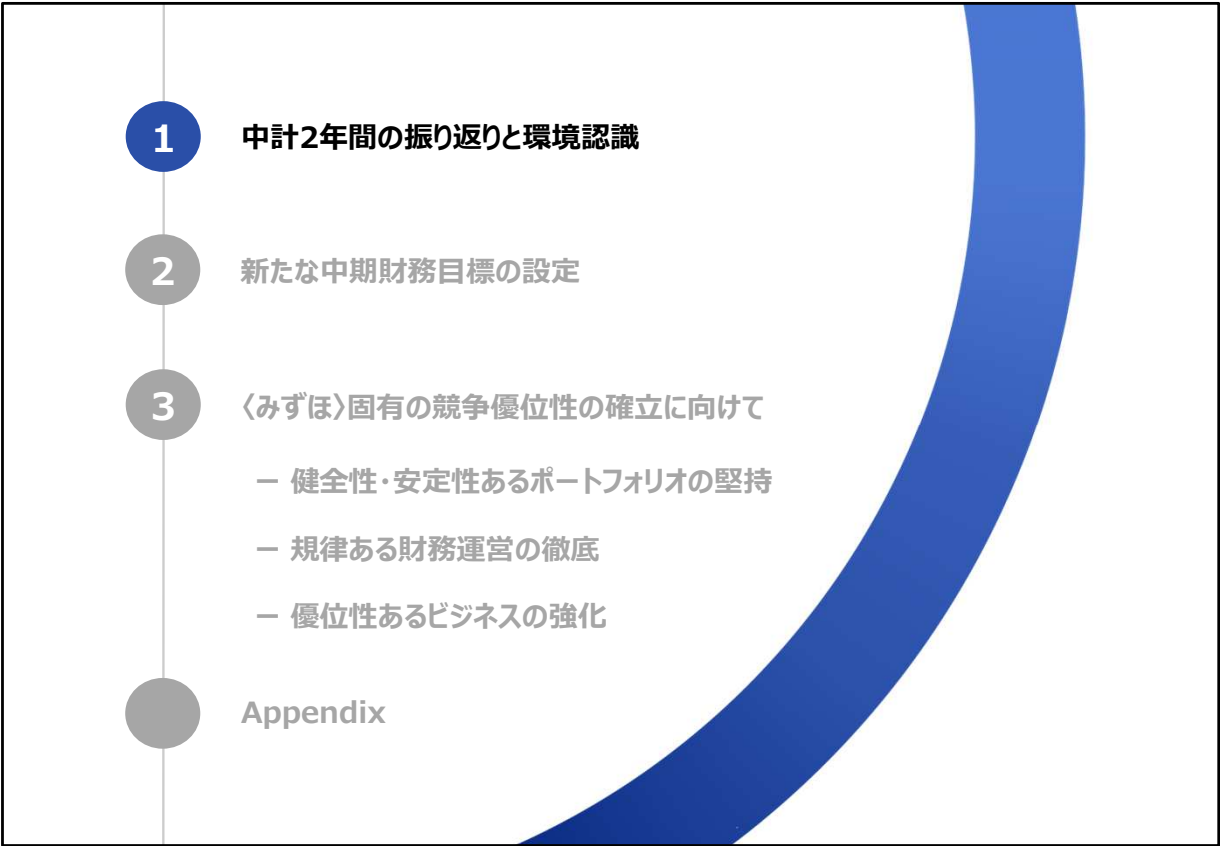
刻々と変わっていく大きな変化の時代、穂先は常に風を感じながら強くしなやかに揺れ動く。

時間の流れのなかで稲穂が揺れ動くさまと、掲げられた5つの取り組みのそれぞれが連携しつつ、次の流れへと進んでいく様子を表現した。

赤はパッションの赤、挑戦の色。そして人と人をつなぐ赤。

「ともに挑む。ともに実る。」この10年間の時間を表現した。





1

中計2年間の振り返りと環境認識

2

新たな中期財務目標の設定

3

〈みずほ〉固有の競争優位性の確立に向けて

- － 健全性・安定性あるポートフォリオの堅持
- － 規律ある財務運営の徹底
- － 優位性あるビジネスの強化

Appendix

更なる成長に向け、スピードを上げた2年間

■ 最終年度財務目標を1年前倒しで達成し、資本活用は新たなステージへ。持続的成長に向けた布石を打った

前中計1年前倒し		中計		
		FY23	FY24	FY25目標
財務	連結ROE ^{*1}	7.6 %	9.4 %	8 %超
	連結業務純益 ^{*2}	1.00 兆円	1.14 兆円	1-1.1 兆円
	親会社株主純利益	0.67 兆円	0.88 兆円	0.7 兆円台半ば
		自社株買い 1,000億円		
戦略	注力テーマを推進	顧客利便性の徹底追求 「資産所得倍増」に向けた挑戦 日本企業の競争力強化 サステナビリティ&イノベーション グローバルCIBビジネス		
	強みを磨く成長投資	Greenhill 楽天証券 Golub Capital 楽天カード		
	事業ポートフォリオの最適化	欧州拠点網再編 海外カストディ譲渡 BK/RT統合		
基盤	パーパス制定、社員への浸透（延べ件数 ^{*3} ：国内 433 拠点訪問、タウンホールミーティング・座談会 577 回開催）			
	新人事制度（かなで）への移行	運用開始		
	E&Iスコアの改善 ^{*4}	E: 59% / I: 60%	E: 62% / I: 67%	FY25目標 E: 65% / I: 65%

*1: その他評価差額金を除く *2: ETF関係損益等を含む *3: FG、BK、TB、SC、RTのトップマネジメントによる実施回数のFY23-24累計 *4: エンゲージメントスコア・インクルージョンスコア。社員意識調査における数値

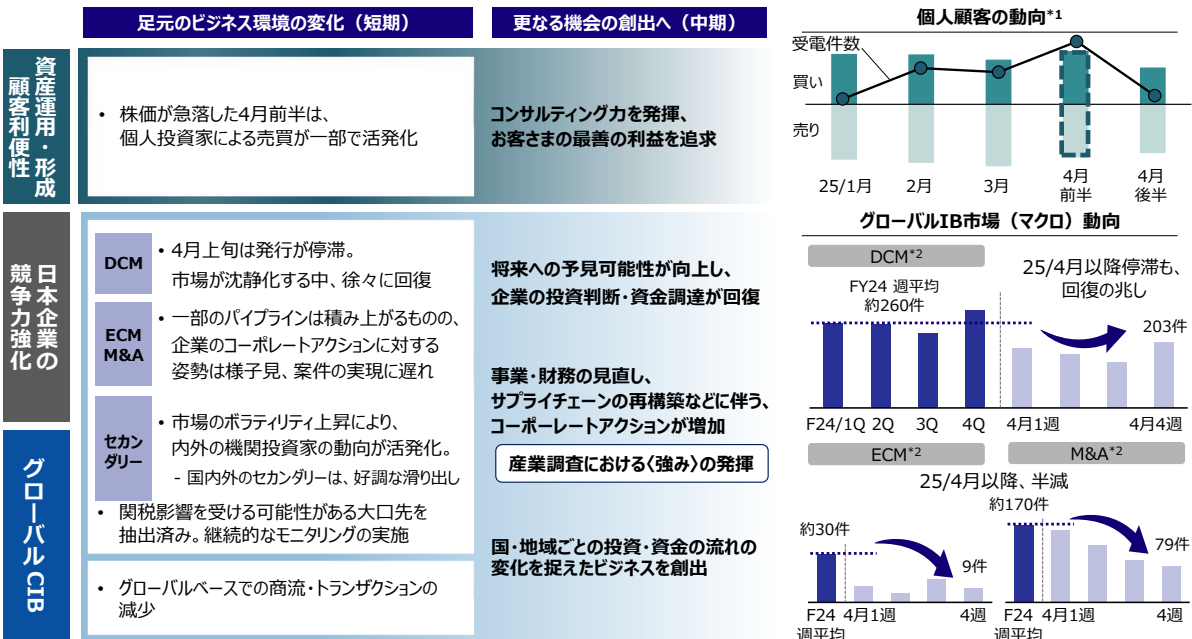
MIZUHO

4

- ✓ 4ページから説明させていただきます。2年間の軌跡ということで、3年間の中計の財務目標は1年前倒しで達成したということです。
- ✓ 資本活用は新たなステージに入り、Greenhill、楽天証券等々に代表される持続的成長に向けた布石も打つことができたということです。
- ✓ 事業ポートフォリオの最適化も進めておりまして、欧州拠点を再編して支店数を削減し、海外のカストディを売却することを決定しました。更に、BKとRTの統合も実施し、組織構造のスリム化等々も進めているというものであります。

環境変化に伴うビジネスの動向

■ 各領域のビジネス影響（アップサイド・ダウンサイド）を注視しつつ、新たなビジネス機会の創出へ

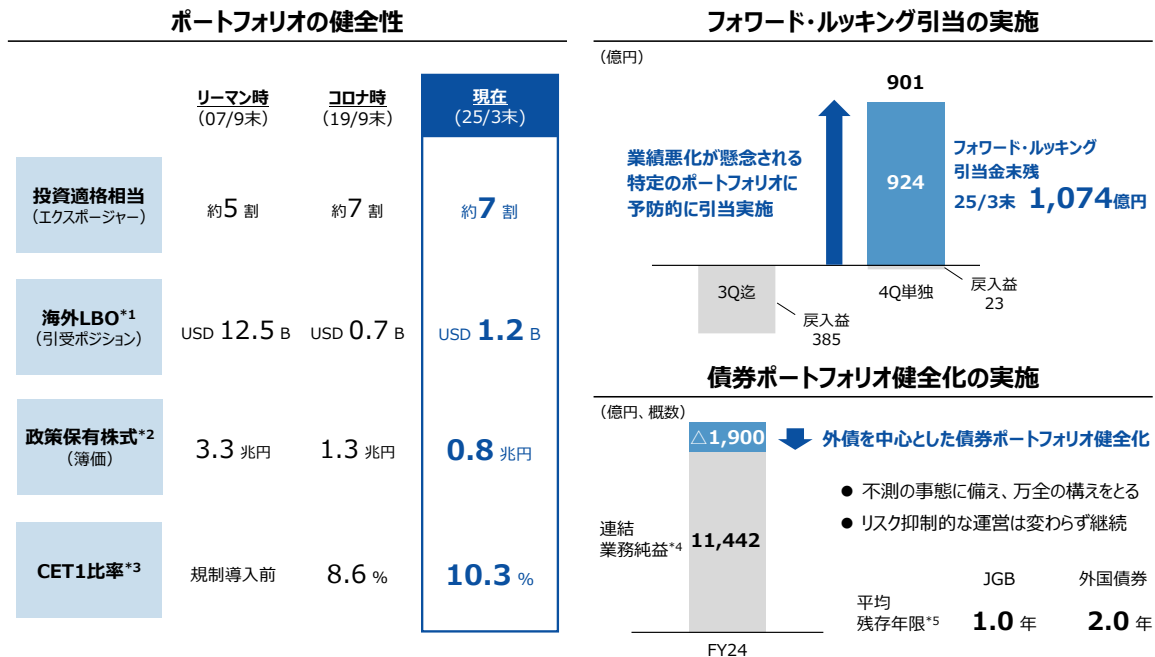


*1: BK・SCによる個人の株式投信・国内株式・海外株式の買い・売り金額の週次平均。BK・SC・TBによる主なコールセンターでの運用相談受電件数、日次平均 *2: (出所) Dealogic。金融機関が関与するM&A案件。クローズベース

- ✓ 5ページを説明します。4月2日のトランプ政権の相互関税発表以降の足元の状況について、少しお話申し上げたいと思います。一番上が個人マーケットの状況です。実は4月においては、個人投資家による売買が非常に盛り上がりました。特にマーケットが非常に大きく動いた6、7、8日は売買がありました。
- ✓ キャピタルマーケット、DCMは4月上旬に少し停滞しましたが、ここに来てかなり回復をしてきているということでもあります。欧州等々では、われわれの予想よりも格段に多い発行が始まっているということでもあります。
- ✓ 一方でECMとM&Aでは、ディールが全くなかったわけではなく、様子見姿勢がまだ少し強いということでもあります。一部IPO等々は戻ってきております。
- ✓ セカンダリーはボラティリティが非常に高まり、機関投資家の売買が活発で、われわれのセカンダリーは内外ともに非常に好調な滑り出しでした。
- ✓ クレジットリスク等々はしっかり見ていきます。3月以降、関税影響を受ける可能性のある大口先を抽出し、モニタリングを継続しています。

ポートフォリオの健全性と財務上の備え

■ 過去の危機を乗り越え、築いてきた健全なポートフォリオ。FY24にて将来に向けた備えも実施



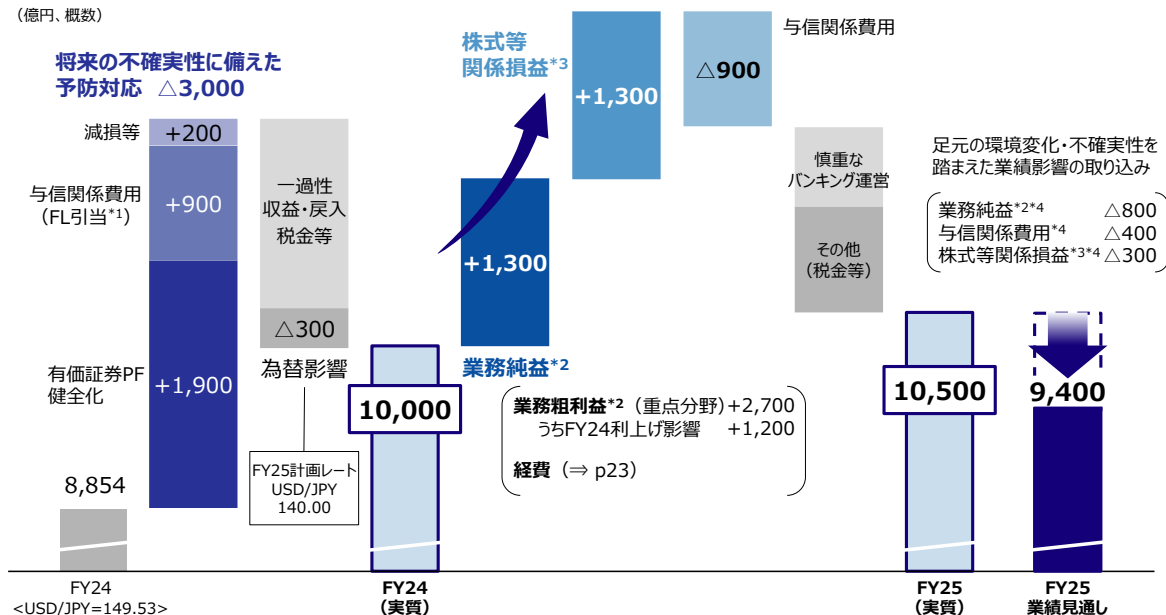
*1: リーマンは07/6末時点、コロナ時は19/9末時点の計数 *2: リーマンは07/3末 *3: パーゼルIII最終化完全実施ベース。その他有価証券評価差額金を除く *4: ETF関係損益等を含む *5: 内部管理ベース、ヘッジ考慮後
MIZUHO | 6

- ✓ 6ページはポートフォリオの健全性と財務上の備えです。長い年月をかけてポートフォリオの健全性を高めてきました。
- ✓ 投資適格相当はリーマン時には大体5割ぐらいでしたが、現在は7割になってきている。LBOのポジションもUSD 12.5 Bありましたが現在はUSD 1.2 Bになっている。政策保有株式も3.3兆円から0.8兆円に削減し、だいぶ健全なポートフォリオになってきました。CET1比率もおかげさまで10.3%になりました。
- ✓ 今期に備えた対応も24年度中に実施しました。フォワード・ルッキング引当と、1,900億円程度の債券ポートフォリオ健全化を実施しました。
- ✓ 後ほどご説明しますが、有価証券ポートフォリオの運営について、引き続き非常に保守的な運営をします。

25年度 業績見通し（親会社株主純利益）

- 引き続きビジネスの伸長を土台に、実質ベースでは10,500億円程度と十分な増益となる水準
- 但し、足元の不確実性を踏まえ保守的に業績見通しを策定。環境好転等の状況に応じ適宜見直し

（億円、概数）



*1: フォワード・ルッキング引当 *2: ETF関係損益等を含む *3: ETF関係損益等を除く *4: 税前

MIZUHO

7

- ✓ 7ページは、25年度の業績見通しです。24年度の当期利益は8,854億円でしたが、一過性の健全化等々を控除すると、平時においては、1兆円程度を稼げる状況になってきました。
- ✓ 2025年度の計画については、注力領域の推進と慎重なバンキング運営の継続を前提に、当初は当期利益1兆500億円での着地を社内で議論してきました。
- ✓ その矢先に、4月2日にトランプ政権が相互関税を発表しました。相互関税の影響を少し保守的に見積もって、最終的に当期利益9,400億円をガイダンスとして出させていただいたということであります。

1

中計2年間の振り返りと環境認識

2

新たな中期財務目標の設定

3

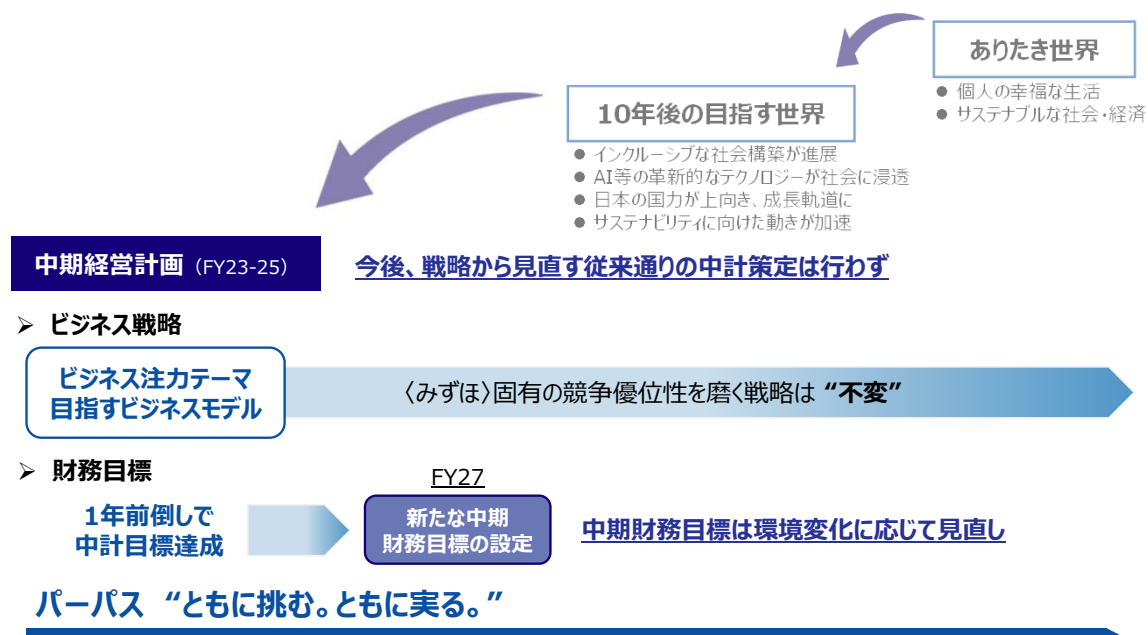
〈みずほ〉固有の競争優位性の確立に向けて

- － 健全性・安定性あるポートフォリオの堅持
- － 規律ある財務運営の徹底
- － 優位性あるビジネスの強化

Appendix

戦略は不変。但し、1年前倒しで達成した財務目標については新たな目標を設定

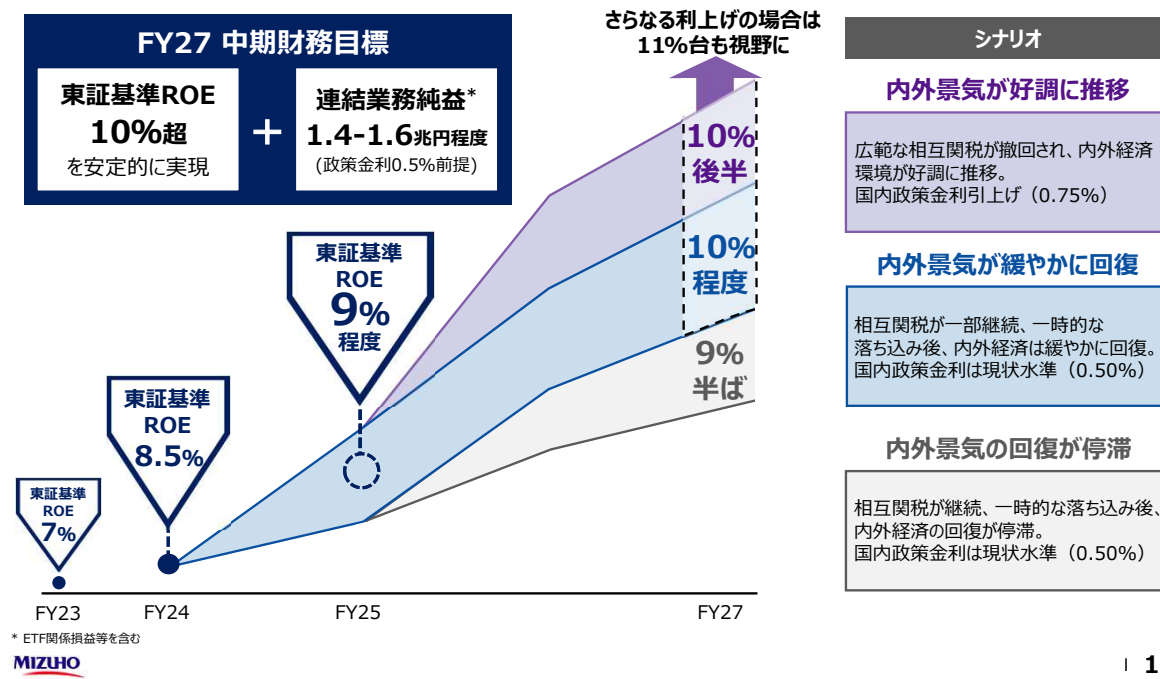
- ありたき世界の実現に向けた、〈みずほ〉固有の競争優位性を磨く戦略は不変
- 中計の財務目標を1年前倒しで達成し、新たな中期財務目標を設定。今後も、環境変化に応じて見直し



- ✓ 新たな中期財務目標の設定について説明します。この9ページは中計の考え方を示したものになります。
- ✓ 1年前倒しで財務目標を達成しましたので、27年度に向けた新たな財務目標を設定するということですが、戦略は不変ということでもあります。

新たな中期財務目標の設定

- FY27までに想定されうる3つのシナリオを前提に、新たな中期財務目標を設定
- 今後の環境変化に応じて前提となるシナリオ及び目指す中期財務目標は適時見直す方針

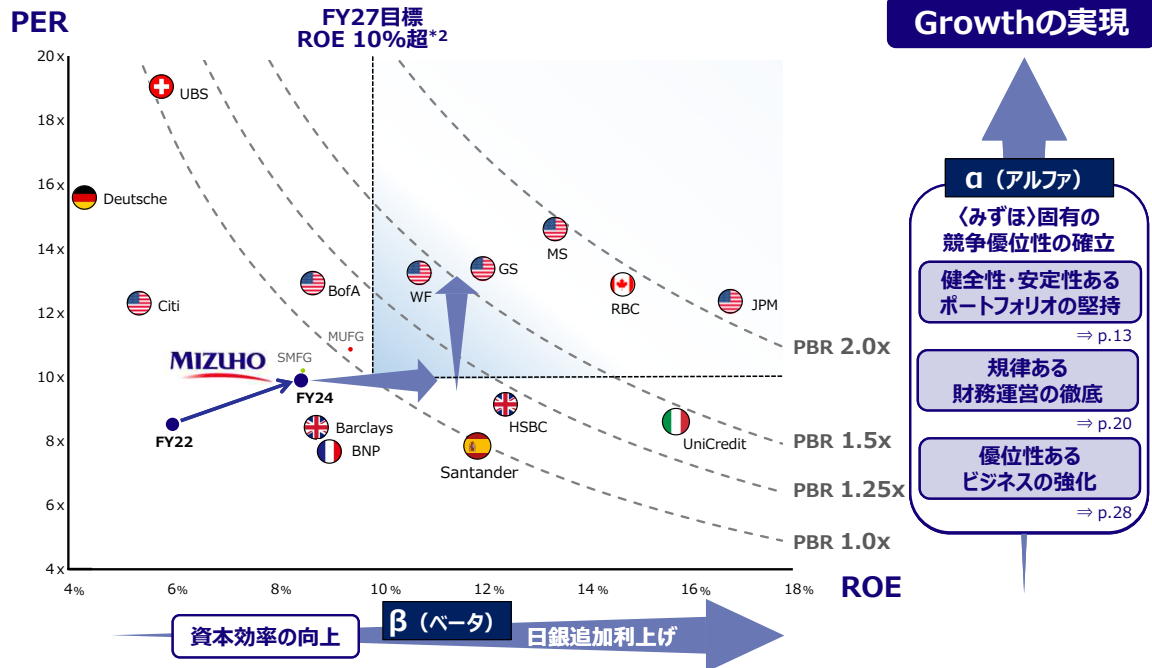


10

- ✓ 10ページは、新たな中期財務目標です。足元の状況では色々なパスが考えられますが、中期財務目標として東証基準でROE10%超、連結業務純益で1.4兆円から1.6兆円程度を狙いたいと考えております。
- ✓ ページ右側に色々なシナリオが書いてありますが、27年度におけるROE10%程度は、関税は完全に撤廃されないだろうが、現状よりは多少マイルドになろうというベースシナリオを前提にしています。関税がほぼなくなるシナリオでは、10%後半を目指せると考えています。
- ✓ 一方で、現状の関税がグローバルで継続し、景気が停滞するシナリオでは9%半ばになることも想定されます。いずれにしても10%程度を狙っていきたいと考えています。25年度については9%程度を目指すということでもあります。

Beyond PBR 1.0xに向けて*1

■ ROE向上とPER向上を通じ、グローバルピアに伍するPBRを目指す



*1: Bloombergデータを元にみずほにて作成。PBRは各社2025年4月30日終値を使用 *2: 東証基準

MIZUHO

11

- ✓ かねてより皆様からご指摘をいただいたPBRですが、いったん1倍を超えたものの、残念ながらトランプ政権による相互関税発表後のマーケット環境の中で0.7程度まで下がり、現在は0.9倍近辺となります。引き続きより高いPBRを目指していきます。
- ✓ 横軸のROEと、縦軸のPERを上げていく必要があります。引き続きこの縦軸をしっかりと上げていって、欧米のピアに追い付いていくことが必要だと思っています。
- ✓ 目指すPBR水準について、具体的な数字を申し上げるのは難しいですが、1.5倍ぐらいは目指したいと思います。3年のうちに達成できるかどうかはさておき、5年程度のスパンにおいては1.5倍程度を目指さないといけないと思っています。
- ✓ 特に縦軸という観点で申し上げますと、縦軸のアルファにありますように、健全性・安定性のあるポートフォリオを堅持して、ボラティリティをちゃんと押さえていくということです。それから、規律ある財務運営をやっていきます。優位性のあるビジネスモデルを強化していく必要もあります。

CIBアジアトップの金融機関として、安定的に稼ぐ力を強化

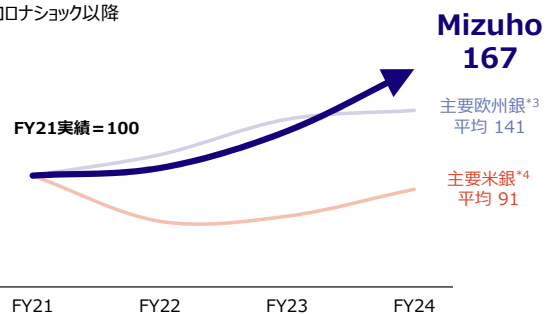
■ 低金利環境下でも低位な経費率とボトムライン収益の安定成長を実現

グローバルCIBリーグテーブル*1 (フィーベース)

2024/12時点			(10億ドル)		
1	JP Morgan	6.9	7	Jefferies	2.2
2	Goldman Sachs	5.5	8	Wells Fargo	2.1
3	Bank of America	4.8	9	Deutsche	1.7
4	Morgan Stanley	4.6	10	BNP Paribas	1.5
5	Citi	3.5	11	RBC	1.4
6	Barclays	2.7	12	UBS	1.4
			13	Mizuho	1.3

ボトムライン収益の成長率*2

コロナショック以降

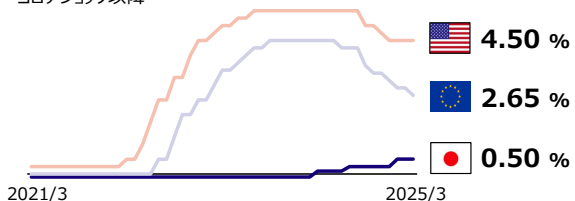


(参考) グローバルピアの経費率*2

FY24実績	
Mizuho	62.5 %
(参考) 債券ポートフォリオ健全化前	(約 59 %)
主要米銀平均*4	62.2 %
主要欧州銀平均*5	64.9 %

(参考) 日米欧の政策金利推移

コロナショック以降

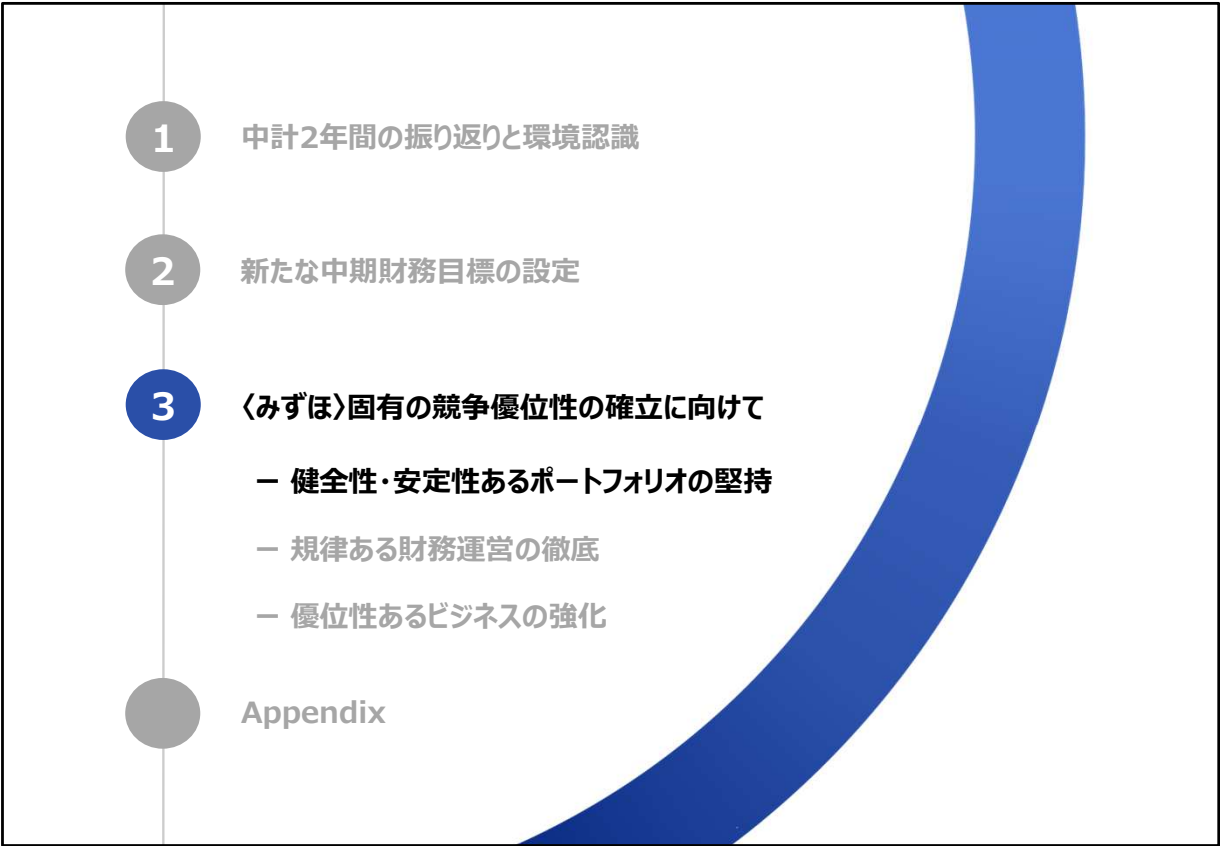


*1: Dealogicデータを元にみずほにて作成 *2: Bloombergデータを元にみずほにて作成 *3: HSBC, Barclays, BNP Paribas, Deutsche, Santander
 *4: JP Morgan, Bank of America, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Citi, Wells Fargo *5: HSBC, Barclays, BNP Paribas, Deutsche, Santander, UBS

MIZUHO

| 12

- ✓ 12ページは、私どもの安定的に稼ぐ力、特にCIBにフォーカスをしたページであります。グローバルCIBのリーグテーブルでは、おかげさまで13位、これはセールス&トレーディングを含まないプライマリーのリーグテーブルです。11位、12位との差もそこまで大きくはなく、私どもは10位以内に入り込むことを目標に掲げていますが、やれない話ではないと思っております。
- ✓ 経費率、ボトムライン収益の成長率という観点でも、欧米の競合と伍する水準に達していると思っております。



1

中計2年間の振り返りと環境認識

2

新たな中期財務目標の設定

3

〈みずほ〉固有の競争優位性の確立に向けて

- － 健全性・安定性あるポートフォリオの堅持
- － 規律ある財務運営の徹底
- － 優位性あるビジネスの強化

Appendix

みずほの事業ポートフォリオと運営の特徴

多様かつ分散されたビジネス展開 - マスリテール × AM/WM × 国内法人 × グローバルCIB

安定的な収益基盤

顧客利便性の徹底追求

すべてのビジネスを支える基盤

- 安定的な収益基盤を支える預金残高を確保

「資産所得倍増」に向けた挑戦

安定的な収益ソース

- AUM拡大で収益はより安定
- ✓ 販売力に課題



日本企業の競争力強化



グローバルCIBビジネス

安定的な収益ソース

- 貸出関連収益 + トランザクション収益 + 不動産・IB^{*1}関連手数料を、安定的に計上

内外で築いた強固なIB^{*1}フランチャイズ

- 特に米国で拡大。Greenhill買収により完成
- 地域間連携を推進し、グローバルプラットフォームをさらに強化

FY24 リーダーボード

米州^{*2} 12位 グローバル^{*3} 13位

お客さまのコーポレートアクションを喚起

- 産業調査機能とコンサルティング力を総動員し、お客さまとともに戦略を議論。ニーズを掘り起こす

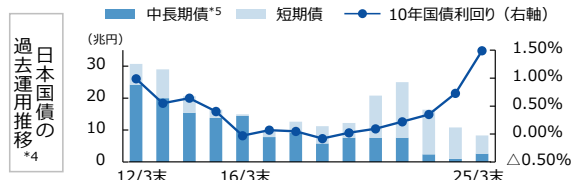
相場環境に依存しない補完的なポートフォリオ

- あらゆる市場環境で安定的に収益確保

市場ボラティリティ	IB ^{*1} ビジネス	S&T
上昇	◀	◀
低下	▶	▶

財務規律

- 投資適格中心の与信ポートフォリオ
 - 足元の環境下、大口先の関税影響モニタリングが重要
- Prepare for the worst
 - 関税影響を見据え、フォワード・ルッキング引当をFY24に実施
- 保守的な債券ポートフォリオ運営



*1: インベストメント・バンキング *2: (出所) Coalition Americas fee pool, Banking + Markets *3: (出所) Dealogic, フィーベース *4: その他有価証券、取得原価。変動利付債は除く *5: 残存期間1年以内のものを含む

MIZUHO

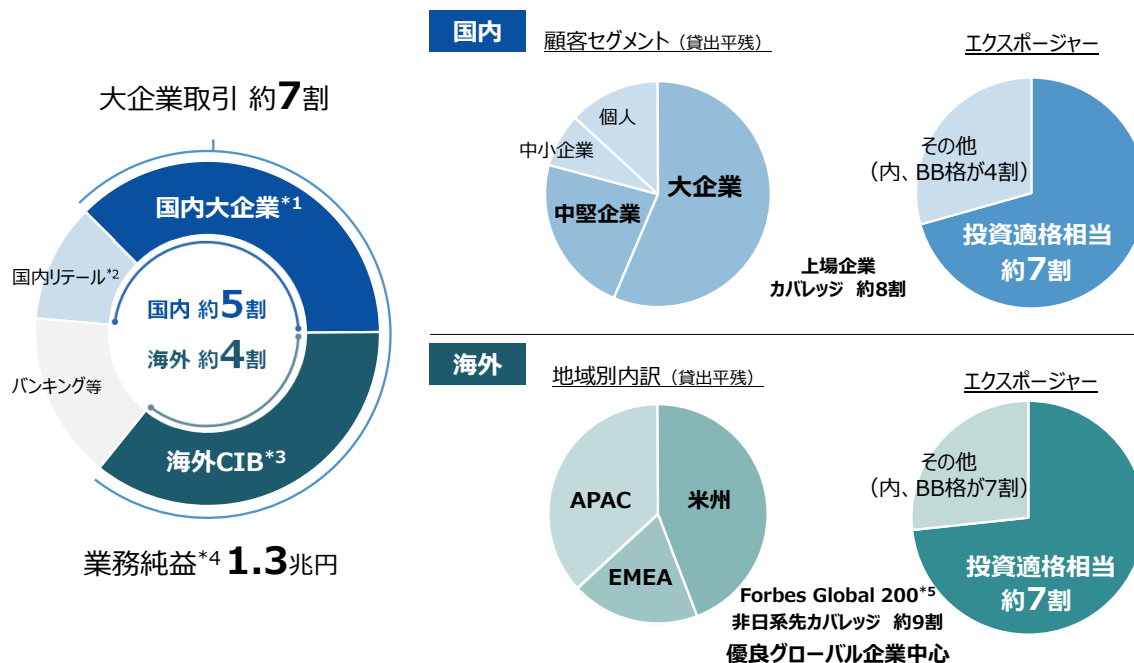
14

- ✓ 14ページ以降は固有の競争優位をご説明申し上げます。安定性・健全性のあるポートフォリオといった場合、みずほの特徴、われわれが目指す世界はどこにあるのかということです。
- ✓ 右上の囲みで示している、日本企業の競争力強化、グローバルCIBビジネスはわれわれの大きな強みだと思っています。特に、産業調査機能とコンサル機能をフルに動員して、お客さまと色々な議論をしながらニーズを喚起し、お客さまのコーポレートアクションにつなげていく、こうした一連のサポートが可能であることがわれわれの大きな特徴・強みとなります。
- ✓ こうした強みを左側の安定的な収益創出につなげていく。貸出関連収益、トランザクション収益、不動産・IB関連手数料を安定的に計上するということです。
- ✓ もう一つ大きな鍵が、海外のIBケイパビリティをわれわれの強みにつなげていくということです。
- ✓ 特に米国、Greenhillの買収によって米州におけるIBの機能強化はほぼ完了したと思っています。後ほどGreenhillの様々な成果について、ご説明申し上げます。
- ✓ Greenhill買収を地域間連携強化につなげていきます。日米間

- での連携は随分と進んできていますが、他の地域も含めた地域間連携をしっかりと太い幹に強化していくことが必要です
- ✓ こうした強化を通じて、グローバルリーグテーブル10位内を目指します。足元は、グローバル13位、米州12位です。米州の場合はセールス&トレーディングを入れた形式のリーグテーブルとなります。
 - ✓ 市場環境に依存しない補完的なポートフォリオと書いてありますが、ボラティリティが高まると、どうしてもプライマリーは落ち込む。それをセカンダリーで取り戻すことができる。一方で、ボラティリティが落ち着いてくると、セカンダリーは落ち込むものの、プライマリーで稼ぐことができる。そうした補完的な構造になっており、ボラティリティが高まった4月はまさにそうした構造が発揮されたと思っています。
 - ✓ 強化しなければならない課題の一つが、私どもが注力分野として掲げている資産所得倍増に向けた施策です。AUMが安定的に増加すれば安定収益も増加しますが、まだまだ課題があると思っています。
 - ✓ こうしたビジネス展開の全体を支えるのは、預金基盤です。顧客利便性の徹底追求という注力領域もしっかりやっていく必要があります。成果も少しずつ出始めていますが、更に注力していきます。
 - ✓ 財務規律という点で申し上げますと、投資適格中心のポートフォリオになっており、比較的健全なポートフォリオだと思っています。ただ、足元の環境は個社によってだいぶ異なり、しっかりモニタリングし、必要な対応をお客様と議論しながら進めていくことが必要だと思っています。
 - ✓ Prepare for the worstですが、フォワード・ルッキング引当を24年度に実施しました。加えて、保守的な債券ポートフォリオ運営も続けております。

〈みずほ〉の事業ポートフォリオ（FY24）

■ 顧客部門中心の事業ポートフォリオ。クレジットは、投資適格相当が中心



*1: CIBC+国内S&T *2: RBC *3: GCIBC+海外S&T *4: 債券ポートフォリオ健全化影響を除く *5: Forbes Global 2000のうち上位200社

MIZUHO

15

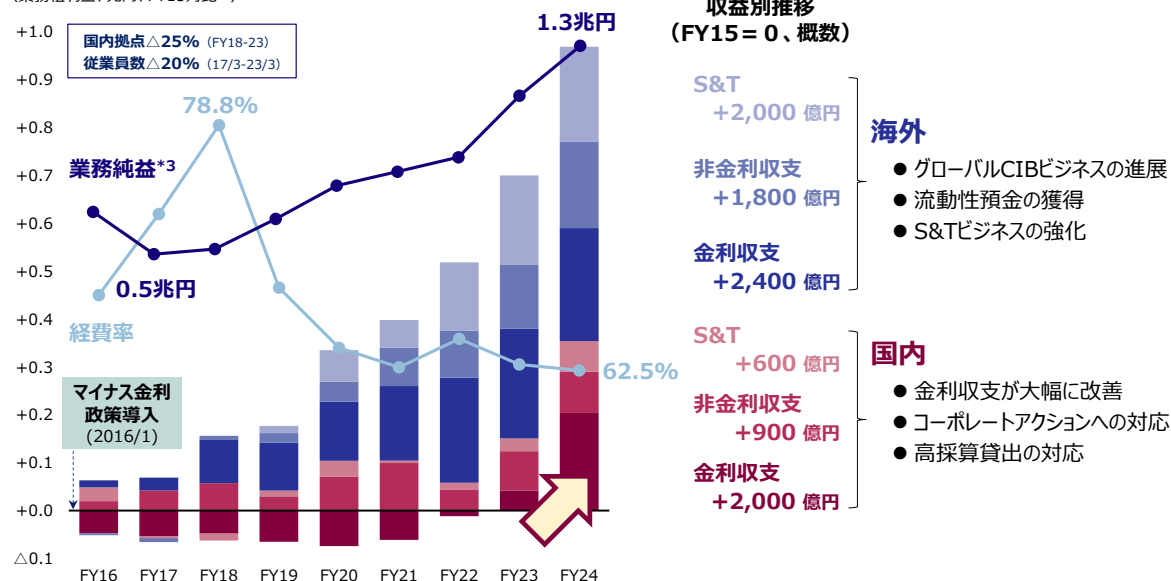
- ✓ 15ページは去年もご覧になっていただいていますので割愛しますが、顧客部門中心の事業ポートフォリオになっており、クレジットは投資適格中心ということであります。

本業収益の多様化

■ 収益源多様化と規律ある経費運営により安定した収益を実現。金利のある世界では国内金利収支が底上げ

収益構成別増減*1/経費率

(業務粗利益、兆円、FY15対比*2)



*1: 顧客部門+S&T *2: S&Tについては、FY16-18のグラフ内増減はFY15対比かつ海外と国内の合算。FY19-24増減はFY18対比 *3: 連結、ETF関係損益等を含む。債券ポートフォリオ健全化影響を除く

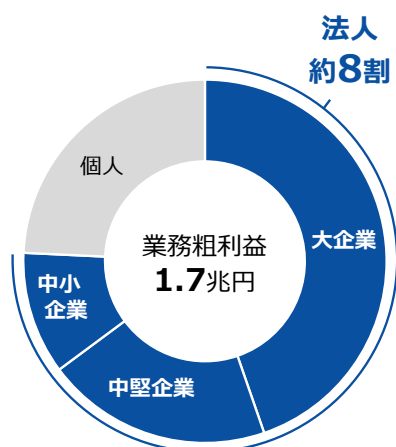
MIZUHO

16

- ✓ 16ページの収益の多様性も去年から提示しておりますけれども、引き続き、24年度も色々なソースから収益を稼ぐことができたということであります。

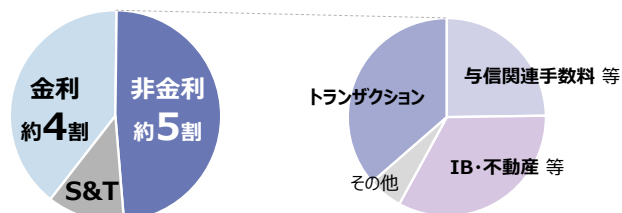
国内ビジネスポートフォリオ（FY24）

- 上場企業カバレッジ約8割という圧倒的な法人顧客基盤を活かし、安定性の高い収益成長を実現



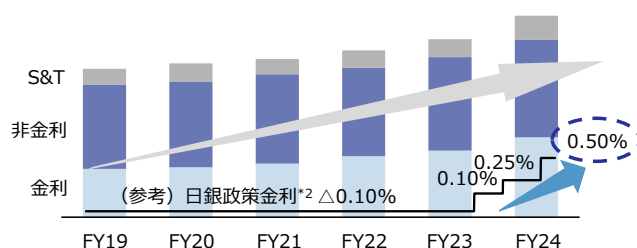
法人ビジネスの収益構造

- 分散の効いた収益構造。非金利収益のうち、大口案件^{*1}は約5%



法人ビジネスの収益推移

- マイナス金利環境下でも着実に成長。今後は金利ある世界で更に成長



^{*1}: 非金利収支が10億円以上の案件 ^{*2}: 2024年3月19日以前（マイナス金利解除前）は政策金利残高への付利金利、以後は無担保コールレート（オーバーナイト物）の上限レンジを表示

MIZUHO

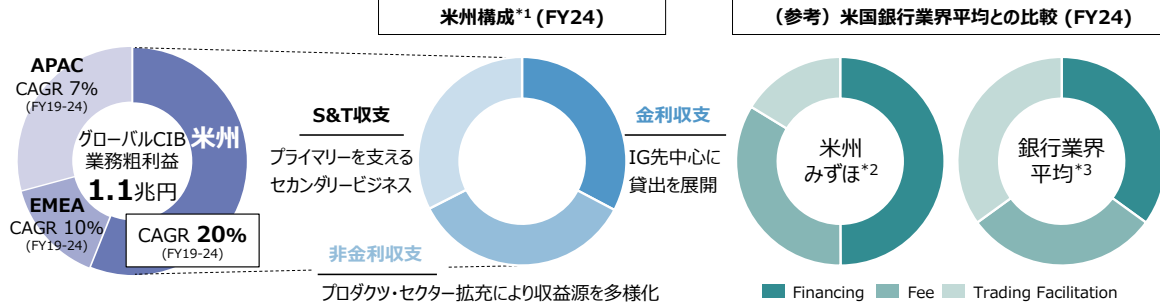
17

- ✓ 17ページは、国内のビジネスポートフォリオの収益構造でありまして、金利と非金利がほぼ半分ずつの構造です。非金利の中では与信関係手数料とトランザクションとIB、各々がほぼ3分の1程度ということでもあります。

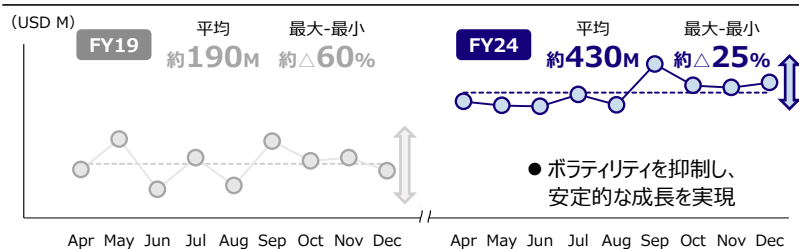
米州CIBビジネスの安定性

■ 米州CIBモデルが深化。業界平均比でセカンダリー比率が低い。収益源の多様化で成長性と安定性を両立

- 米州が海外収益の50%超を占める



米州 業務粗利益 (月次推移)



(参考) 米州における外部評価^{*4}

<トップ欧米邦銀18行への評価>
- 主要トップ米銀に次ぐ順位を確保

主要な評価項目
平均スコア順位^{*5} **4位/18行**

次回、取引を
検討したい銀行
(CIB領域)^{*6} **5位/18行**

^{*1}: FG管理会計ベース ^{*2}: Mizuho Americas 管理会計ベース ^{*3}: (出所) Coalition Americas fee pool, Banking + Markets + Lending
^{*4}: (出所) Siegel+Gale EyeOpener® Research, 2025年実施、トップ欧米邦銀18行を対象とした、合計200の米国内法人および機関投資家の匿名アンケート
^{*5}: 「課題を創造的に解決する」など、21の主要な評価項目における平均スコア順位 ^{*6}: 「将来の取引銀行として、18の各銀行を選択する可能性はどの程度あるか」という質問に対する、選択可能性の順位

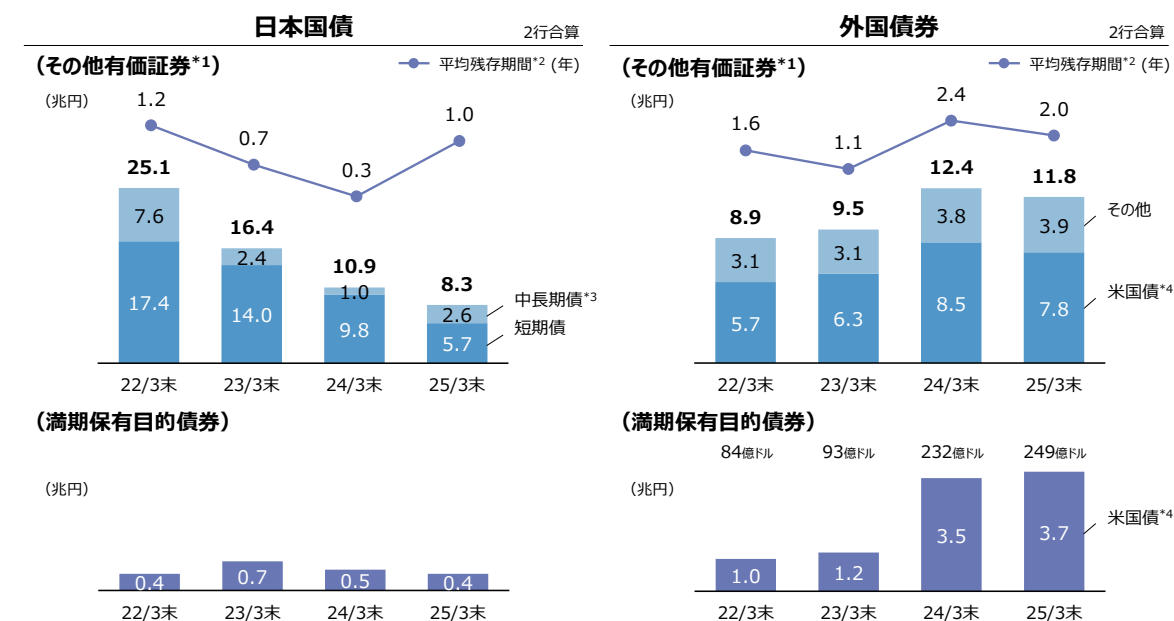
MIZUHO

18

- ✓ 18ページは海外、特に米州にフォーカスした収益構造です。左側にあるように、海外業粗1.1兆円の半分が米州です。
- ✓ 米州の構造を見ると、金利と非金利とセールス&トレーディングが3分の1ずつということであります。
- ✓ 私どものセールス&トレーディングの特徴を右側に示しています。欧米金融機関は、トレーディングのウェートが高いですが私どもはトレーディングのウェートが比較的小さい。イデオシンクラティックなリスクを取ることはあまりしていません。基本的には、マーケットメイクでお客様のフローに対応していくということであります。従って、そういう意味での安定性もあると思っています。
- ✓ 右下、米州における外部評価は脚注4をご覧ください。Siegel + Galeは米州で有名なブランドリサーチ調査会社です。
- ✓ 欧米、邦銀のトップ18行中、評価項目の平均スコアは4位です。また、次のディールで検討する銀行という評価項目では5位です。もう1回、みずほとの取引を検討するかという項目でみずほを再選択するという回答率は、5割程度です。お取引先からも高評価をいただいているということであります。

債券ポートフォリオ運営

- 日本国債は、ボラティルな相場環境の中でリスク抑制を継続
- 外国債券は、利下げ開始前に満期保有目的債券を積み増し。海外預貸金収支への影響を緩和



*1: 時価のあるもの *2: 内部管理ベース。ヘッジ考慮後 *3: 残存期間1年以内のものを含む *4: 米国債、GSE債

MIZUHO

19

- ✓ 19ページは債券ポートフォリオの運営です。日本国債について、多少ポジションを取り、デュレーションを少し伸ばしましたが、平均デュレーションは1年です。外債の平均デュレーションも2年ということで、非常に保守的な運営を継続しています。
- ✓ 海外は満期保有目的債券の残高を23年度に積み増しておりまして、将来の金利低下に備えて残高を維持しています。

1

中計2年間の振り返りと環境認識

2

新たな中期財務目標の設定

3

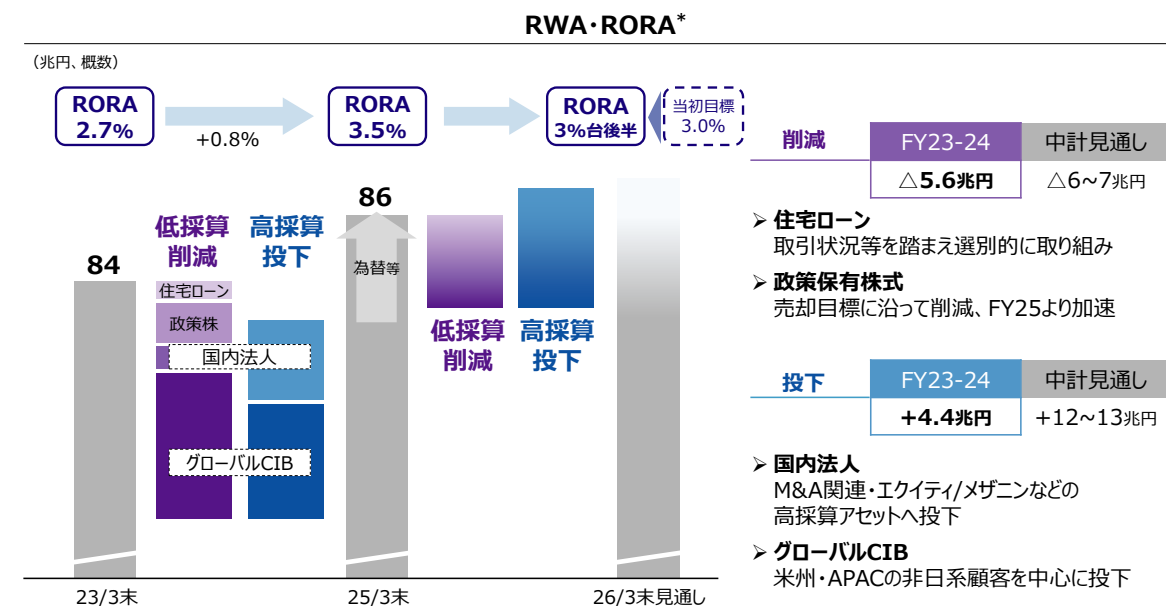
〈みずほ〉固有の競争優位性の確立に向けて

- － 健全性・安定性あるポートフォリオの堅持
- － 規律ある財務運営の徹底
- － 優位性あるビジネスの強化

Appendix

アセット採算性向上

- 低採算アセット削減は着実に進捗。M&A領域や米州・APACの高採算アセットの積み上げを推進



* 内部管理ベース（25/3末は速報値）。RWAはバンキング勘定の金利リスク等を考慮。RORAは業務粗利益RORA

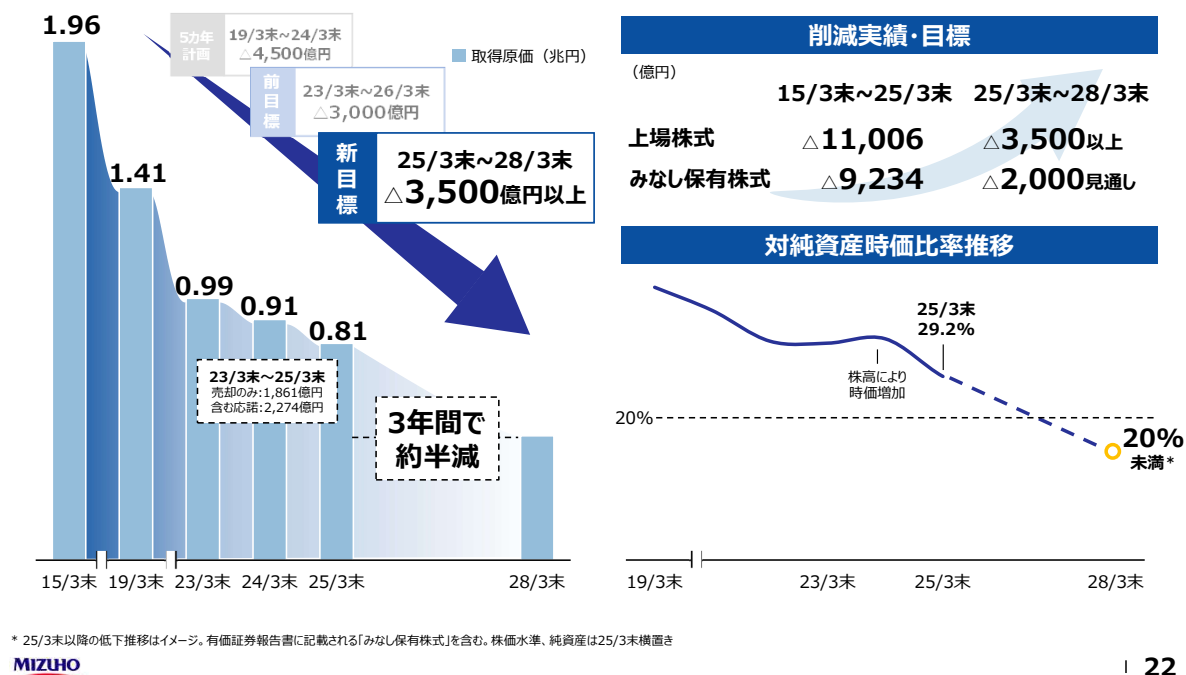
MIZUHO

21

- ✓ 規律ある財務運営についてです。海外を中心に低採算アセットの削減を進めてきました。この2年間で6兆～7兆円削減という中計目標に対して、低採算アセットを5.6兆円削減しました。一方で、12兆～13兆円の高採算アセット積み増しを中計目標としていましたが、リターンの目線を非常に高めたことも一因となり、4.4兆円の積み増しにとどまりました。
- ✓ 国内の削減対象は、住宅ローン、政策保有株式、それから採算性が合わない貸出関連となります。

政策保有株式売却の進捗

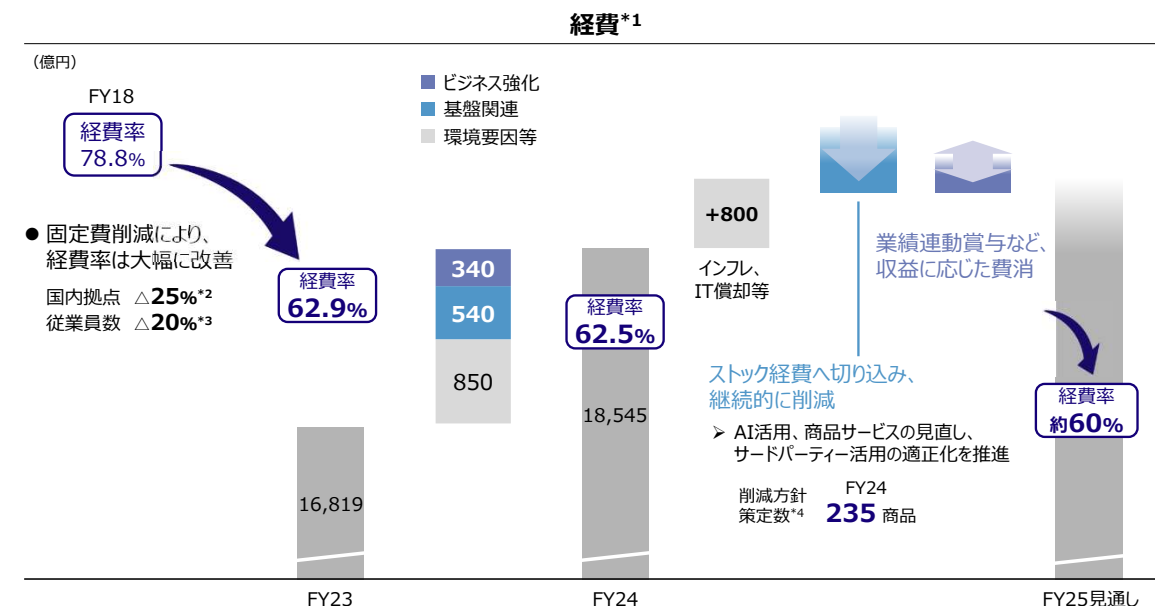
- FY25より政策保有株式の売却を一段と加速させ、3年間で簿価3,500億円以上の売却を目指す
- みなし保有株式も3年間で時価2,000億円の削減を行い、対純資産時価比率20%未満を目指す



- ✓ 22ページは、政策保有株です。23年度からスタートした3年間の中計で削減目標を3,000億円と掲げましたが、25年度からスタートする3年間においては、3,500億円以上の削減を新たな目標として掲げます。3,500億円削減は必達。できればそれ以上の削減を目指したいという思いで、“以上”という言葉を入れています。
- ✓ みなし保有株式も引き続き削減を進めていきたいと思っています。その結果として、28年3末には、対純資産時価比率を20%未満まで下げられるだろうと考えています。

規律ある経費運営

- 経費総額は増加も、業務プロセス見直し等、不断に経費削減に取り組み、経費率は改善
- 不透明な環境において業務粗利益の不確実性が高まる中、経費額はより厳格に管理し、経費率をコントロール



*1: 除く臨時処理分等。増減内訳は概数 *2: FY18~FY23 *3: 17/3末~23/3末までの減少割合 *4: BK+TB、国内。検討中の商品も含む

MIZUHO

23

- ✓ 経費については、インフレ、ベア、5年経営計画の中で実行できなかった投資、それからガバナンス規制対応が主因となり、25年度のコスト額は上がらざるを得ない見通しです。
- ✓ しっかりと岩盤の経費を落としていくことも重要です。岩盤の経費削減を進め、25年度経費率60%前後を目指したいと思っています。岩盤の経費に関して毎年社内で総点検を実施しており、削減できると判断した経費をしっかりと削減していきます。

資本活用は新たなステージへ

資本政策に関する 基本方針

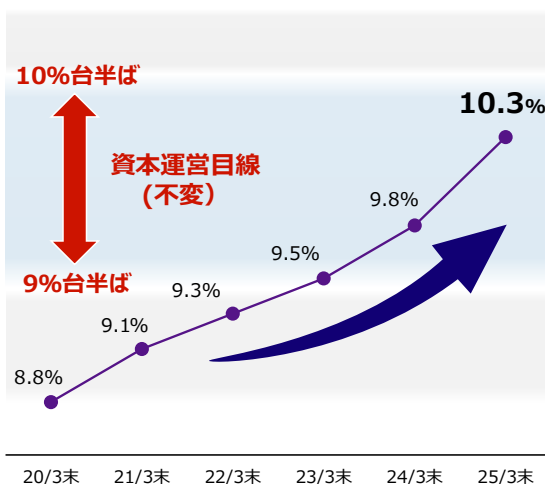
自己資本充実、成長投資、株主還元強化の最適なバランスを実現

不変

- 戦略の着実な遂行とともに、自己資本は十分に蓄積が進み、新たなステージへ
- 自己資本充実・成長投資・株主還元強化の最適なバランスも変化する見通しの中、株主還元方針を見直し

CET1比率*

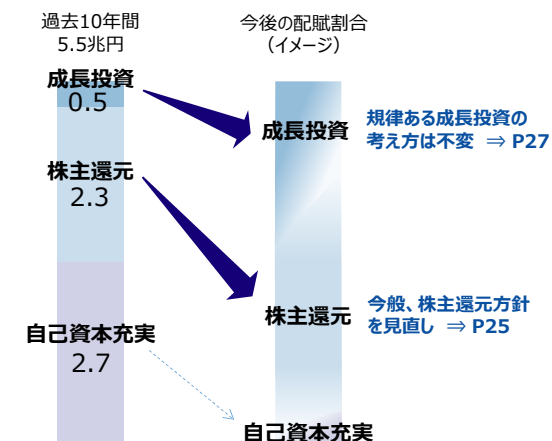
自己資本の推移



* バゼル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

親会社株主純利益の配賦



- ✓ 24ページは、資本政策と株主還元です。資本政策の大きな考え方は変わらないということであります。自己資本の充実、成長投資、株主還元強化、この適切なバランスを実現します。過去10年間の実績に対し、今の局面における最適と思われるバランスは変化しており、より株主還元にかじを切っていく必要があると思っています。
- ✓ 自己資本運営目線は不変で、9%台半ばから10%台半ばであります。

新たな株主還元方針

株主還元方針

今次改定

累進的な一株当たりの増配に加え、機動的な自己株式取得を実施

配当 : 安定的な収益基盤の着実な成長に基づき、**毎期5円を目安に増配**を実施
 自己株式取得 : 業績と資本の状況、株価水準、成長投資機会等を勘案しつつ、**総還元性向 50%以上を目安**に決定

従来方針

累進的な配当を基本とし、自己株式取得は機動的に実施

配当 : 安定的な収益基盤の着実な成長に基づき、**配当性向40%を目安**に決定
 自己株式取得 : 業績と資本の状況、株価水準、成長投資機会等を勘案して決定

2025年度 株主還元予想

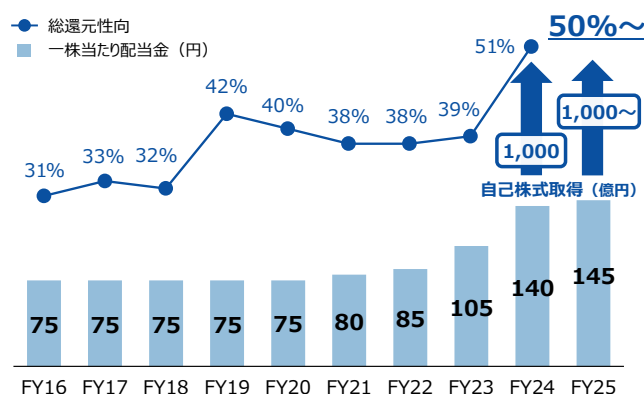
1株当たり配当金 : **145円** (前年度比 +5円)

中間 : 72.5円、期末 : 72.5円

自己株式取得 : **1,000億円**

総還元性向:約**50%**

業績と資本の状況、株価水準、成長投資機会等を勘案しつつ、**追加還元（自己株式取得）を検討**



MIZUHO

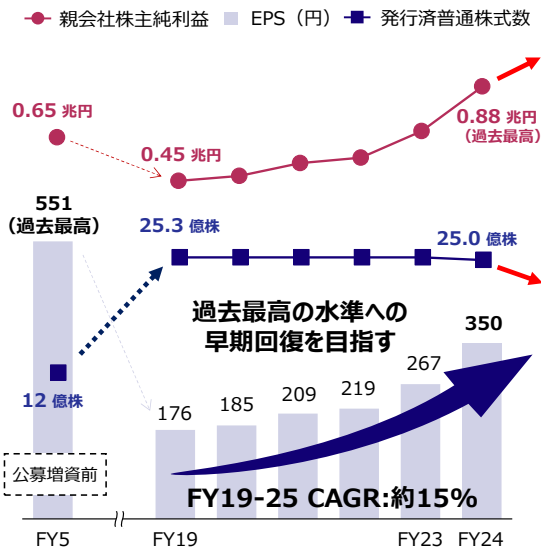
25

- ✓ これまでの配当性向から総還元性向という新たな還元方針へ変わっております。
- ✓ 総還元50%以上を目安とし、配当については毎期5円を目安に増配をしていくということであります。50%以上という総還元率についても当然アップサイドはあると思っています。成長投資とのバランス次第となりますが、仮に成長投資の機会がないということであれば、50%以上を目途に実施していくということです。
- ✓ 今期は5円増配の配当145円、それから1,000億円の自己株式取得を実施させていただければと思っています。

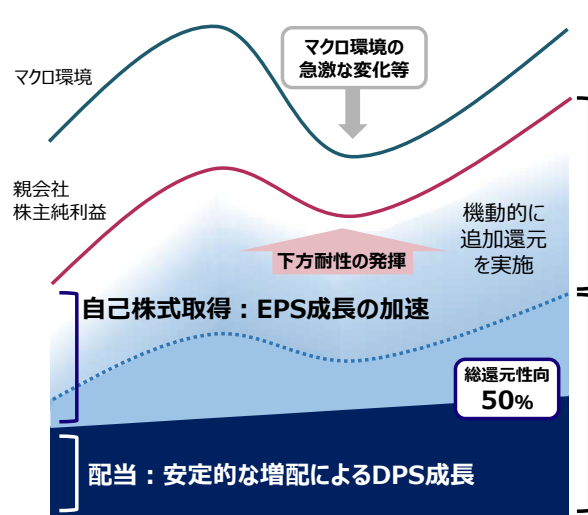
株主還元方針の見直しの考え方

- EPS改善に向け、ボトムライン成長に加え自己株式取得による株数削減も継続
- 不確実な経営環境の中で、持続的な増配と自己株式取得を実現し株主還元を強化

最高益を更新も、EPSは過去最高の6割程度



持続的な増配と自己株式取得の両立



- ✓ 26ページにもう一つ、株主還元方針見直しの背景です。EPSをぜひ上げたい、最低でも過去最高値の551円までは上げていかないとはいけないと思っています。何年後に551円に到達するのか、明示的に目標を定めることは難しいですが、24年の350円を最低でも551円に戻していきたいと思っています。
- ✓ EPS改善を目指し、ボトムラインの成長と自己株取得を進めていきます。
- ✓ 現在の不確実な経営環境下でも、私どものポートフォリオは、安定性・健全性を備えていると認識しており、相応に下方耐性を発揮できるだろうと思っています。持続的な増配と自己株取得の組み合わせで、ぜひともEPSを上げていきたい、そのように思っております。

規律ある成長投資

- 規律ある投資を継続し、特に注カビジネスの成長に資する投資は積極的に実施

目指すROE水準と自己株式取得を比較考慮の上、
十分なリターンが確保可能か検証

規律ある成長投資の判断目線

当初想定効果が顕在化
されなかった投資はEXIT

2025 グローバル・カストディ事業の譲渡

戦略軸との
整合性

採算性

カルチャー
フィット・
ガバナンス

注カビジネスの成長に資する投資

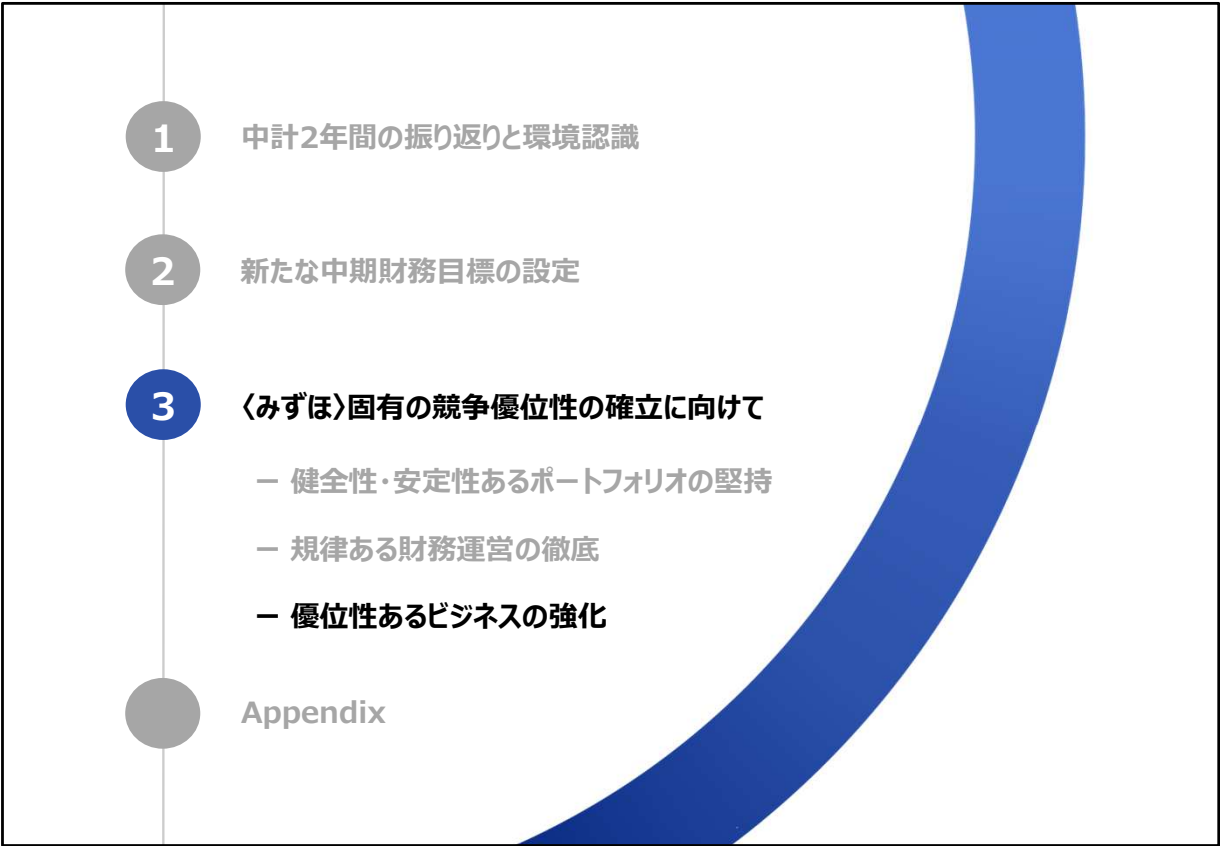
将来のコア領域の探索投資



MIZUHO

| 27

- ✓ 規律ある成長投資の考え方は変わりません。戦略との整合性、採算性、それからカルチャーがみずほに本当にフィットするかという要素が非常に重要なポイントです。この三つを兼ね備えた成長投資をやっていきます。
- ✓ 目線が合わなくなったものはやめていきます。グローバルカストディは、必ずしも成長投資として取り込んだ領域ではありませんが、この領域はやめるという決断をしたということであり



1

中計2年間の振り返りと環境認識

2

新たな中期財務目標の設定

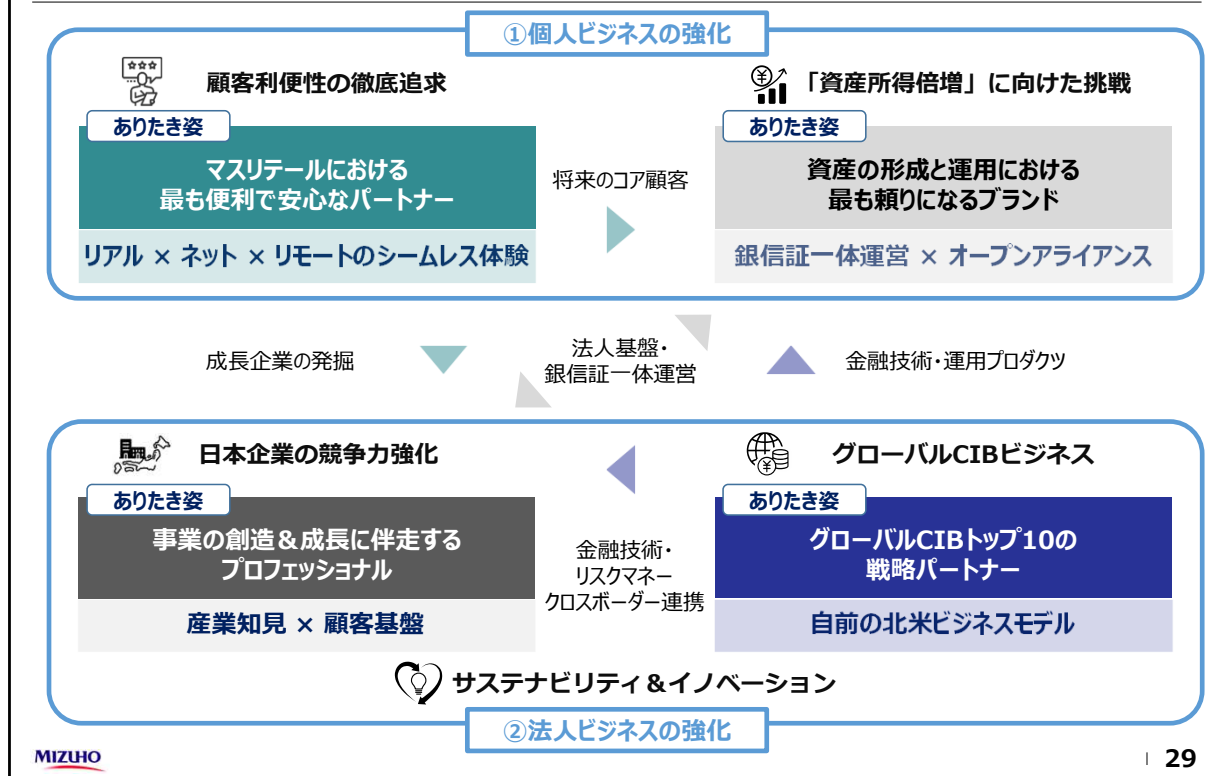
3

〈みずほ〉固有の競争優位性の確立に向けて

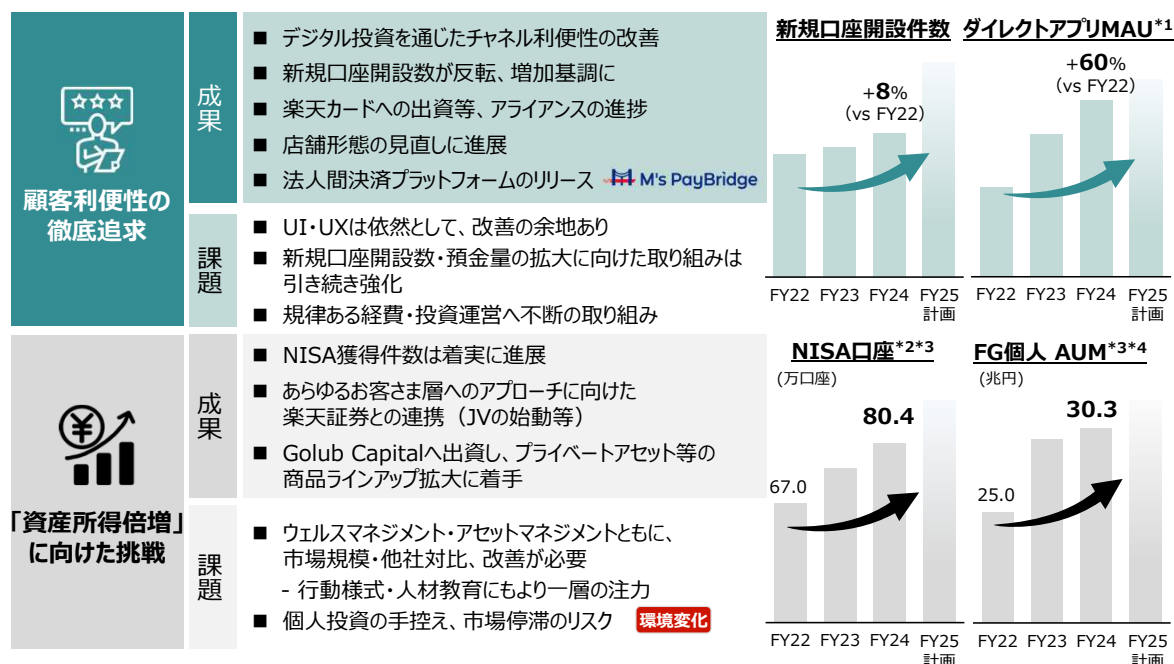
- － 健全性・安定性あるポートフォリオの堅持
- － 規律ある財務運営の徹底
- － **優位性あるビジネスの強化**

Appendix

注力ビジネステーマ



- ✓ 29ページは23年度の中計開始時点で皆様にお示したものでありますが、優位性があるビジネスの強化、五つの注力領域について、成果と課題をご説明申し上げます。



*1: Monthly Active User。各年度3月 *2: BK+SC *3: 各年度末 *4: FG個人運用預かり資産残高。株価変動等の影響を含む。為替は計画レートを採用

MIZUHO

30

- ✓ 顧客利便性の徹底追求では、デジタル投資を相応に実行し、チャネルの利便性は改善したと思っています。その結果として、また色々なプロモーションを実施した結果として、新規口座開設数は反転しております。加えて、ダイレクトアプリのMAUもかなり増加してきています。店舗形態の見直し、楽天カードへの出資も行いました。
- ✓ 一方で、UI/UXはまだまだ改善余地はあろうかと思っています。新規口座の開設、預金の獲得は継続してしっかりとやっていかなければいけないと思っています。
- ✓ 資産所得倍増では、NISA口座数は着実に増加しました。楽天証券との提携でも、かなりの口座数を取れました。楽天証券に49%出資していることで、幅広い顧客層にアプローチできる体制が整い、対面とデジタル双方のチャネル・アクセスを持ったことが大きいと思います。
- ✓ ただ、資産所得倍増の領域をしっかりとマネタイズすることが必要です。大手証券5社の決算が発表されましたが、リテール領域では市場規模、他社対比で少し遅れているので、改善余地がまだまだある、しっかりやっていきたいと思っています。

- ✓ 資産運用・資産形成の領域を推進する人材の教育も、もっともっと注力しなきゃいけないという認識であります。

進捗

FY25以降の主な取り組み

資産運用・形成

対面・デジタルによる相互補完

Rakuten
楽天証券

- MiRaIウェルズ・パートナーズの開業
- 新しい顧客層への対面サービス
- 商品（ECM/DCM）提供による
個人向け販売の拡大
- SCとのWeb諸届システム共同化
- らくらく入出金・外貨ダイレクト・スマート買付等、
BK口座との決済連携を強化



楽天証券の成長も加速



- MiRaIのAUM拡大に向けた
マーケティング強化
- BK決済連携の更なる利便性向上
- みずほの取引先企業の
従業員向けサービスを**楽天証券**
との**共同サービスで拡大**
（“Workplace business”）
- 金融経済教育支援プログラム・
職場つみたてNISA等を共同で提供

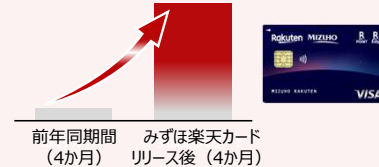
決済サービス

安定的な預金基盤構築
カード決済残高の増加
楽天グループ取引先への
サービス強化

Rakuten
Card

- みずほ楽天カード発行枚数は順調に増加

（クレジットカード発行枚数^{*1}）



- オリコの**デジタル分割払い機能**^{*2}
 - 楽天市場の新たな決済手段として
提供に向けて検討中
- **法人向け楽天カード**
 - UCのノウハウを活用した仕入・決済用
カードの発行（25年度内を志向）
- **法人決済トータルソリューションの
検討**

*1: みずほ銀行より申し込み可能な分離型クレジットカードの発行枚数 *2: オリコ独自のAI与信（性能規定与信）に基づき、長期分割払いの枠を提供するサービス

MIZUHO

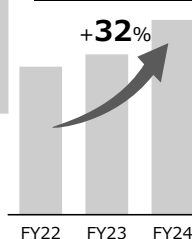
31

- ✓ 31ページは、楽天との協業はどういう形で進んでいるか、25年以降どう推進するかについて示しています。まず、私どものキャピタルマーケットの商品を楽天証券のチャネルを通じて販売することを取り組んでいまして、楽天証券が非常に有望で強力な販売ネットワークを持っていることを改めて認識しました。この連携は大きな強みになっていくと思います。
- ✓ それから、みずほ銀行と楽天証券で様々なキャッシュスイープを進めています。本日（5/20）、日経新聞に出ていましたが、いわゆる職域ビジネスを楽天証券と一緒に進めていきたいと思っています。
- ✓ 楽天カードとの提携では、みずほ楽天カードを出しましたが、発行枚数は順調に増加しています。そうは言ってもまだまだ発行枚数自体は少ないので、スピード感を上げてやっていくということだと思っています。

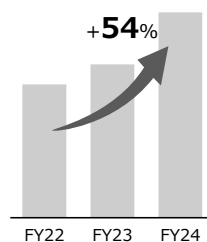


- 成果**
- 企業のコーポレートアクションの創出と捕捉に成果（大企業・Midcap企業）
 - セクター×成長ステージに応じたイノベーション企業へのリスクマネー供給拡大（イノベーション企業への貸出残高 FY22対比1.7倍）
- 課題**
- 国内ECM・M&Aの強化への注力
 - 顧客セグメントに応じた、戦略的なリソースアロケーションの本格化
 - 足元の市場・グローバルな競争環境を踏まえ、日本企業の勝ち筋を見極めた支援を遂行 **環境変化**

プロダクツ関連
国内貸出金収支*1

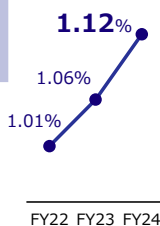


国内IB収益



- 成果**
- 低採算アセット削減による資本効率・リスクリターン改善
 - Greenhill買収および買収後ソリューション提供力強化
 - 各地域におけるBanking×Markets一体でのビジネス拡大・体制整備
 - (米) IHC*2移行、(欧) ユニバーサルバンク移行
- 課題**
- 地域間の連携・Banking×Markets連携に伸びしろ
 - 規制対応・基盤強化によるコスト増への対応・ガバナンス高度化
 - 地域・国ごとのアップサイド・ダウンサイドの見極め、機動的なリソースの見直し **環境変化**

海外貸出金
スプレッド



グローバルCIB
リーゲータブル*3(FY24)

順位	銀行	金額 (十億ドル)
1	JPM	6.9
2	GS	5.5
3	BoFA	4.8
...		
10	BNPP	1.5
...		
13	Mizuho	1.3
14	Mizuho	1.0 FY23
17	Mizuho	0.7 FY22

*1: CIBC *2: Intermediate Holdings Company *3: フィーベース。日本国内と海外の合算順位（出所）Dealogic

- ✓ 日本企業の競争力強化とグローバルCIBについて説明します。様々なコーポレートアクションを喚起することができたと思っています。その結果、中堅企業の案件パイプラインは大幅に増加しておりまして、成長支援、事業承継、スタートアップのパイプライン状況が56ページに出ておりますので、後ほどご覧になっていただきたいと思います。ミッドキャップビジネスもだいぶ進展したと思っています。
- ✓ 課題は、国内のECM・M&Aをもう一段強化することです。加えて、労働人口減少に伴い、顧客セグメントに応じたリソースアロケーションのメリハリをもう一段つけていく必要があると思います。
- ✓ グローバルではご説明申し上げましたように、資本効率が改善しました。更に、Greenhill買収の結果として、色々なソリューションを提供できるようになってきました。Greenhillをてこに、もう一段速度を上げて地域間連携を進めることで、収益力をもう一段上げていくことが大きな課題だと思っています。

Greenhill連携の進捗

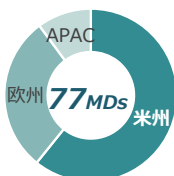
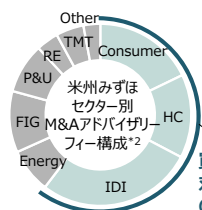
■ 〈みずほ〉とGreenhillの強みを掛け合わせ、シナジーの最大化を追求

買収に伴うM&Aの強化

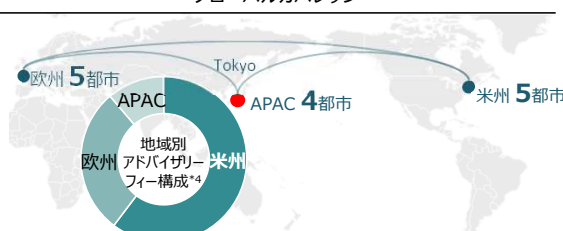
- 多様化したセクター、豊富なバンカーカバレッジを活用し、M&Aを起点としたバリューチェーンの拡大を見込む

セクターの多様化^{*1}

経験豊富なバンカー^{*3}の獲得



グローバルカバレッジ



直近の連携実績

日系企業を起点としたクロスボーダーM&A

クロスボーダー連携

- Buy-Side Exclusive Financial Advisor
- 日本を含むクロスボーダーで連携

案件①
(日米欧)

- 買い手：🇺🇸 化学メーカー
- 売り手：🇯🇵 化学メーカー

案件②
(日米)

- 買い手：🇩🇪 投資ファンド
- 売り手：🇯🇵 日系メーカー北米子会社

後続ファイナンスニーズの取り込み

MIZUHO | Greenhill
M&A Advisory

- Corporate Banking
- Capital Markets (DCM, ECM)
- Fixed Income & Equities Markets (Derivatives)

案件③

後続ローン
実行

- Buy-Side Financial Advisor
- Joint Lead Arrangerとして後続ローン実行
- 買い手：🇺🇸 インフラ企業
- 売り手：🇺🇸 エネルギー企業

*1: HC: healthcare, IDI: industrials and diversified industries, FIG: financial institutions group, P&U: power & utility, RE: real estate, TMT: technology, media and telecommunication
*2: FY24 Mizuho Americas Advisory Revenues. 内部管理ベース *3: 23年10月末時点。(出所) Greenhill 2023 Q3 Form 10-Q *4: FY17-24平均

MIZUHO

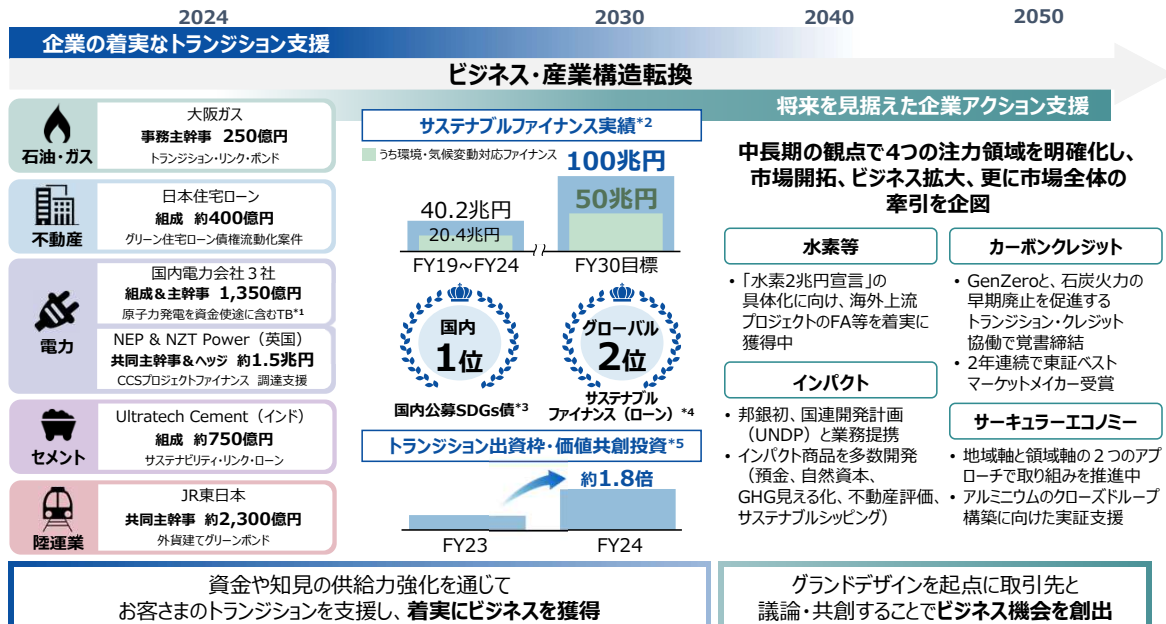
| 33

- ✓ 33ページは、Greenhill連携です。買収効果として、多様なセクターに対応できるようになり、Greenhillの経験豊富なバンカーを手に入れました。
- ✓ その結果として右側に記載した通り、日米のクロスボーダー案件はかなりできるようになってきたということでもあります。それから、狙い通りですが、M&Aを起点としたファイナンスのリードができるようになってきました。

サステナビリティ&イノベーション

顧客利便性の徹底追求 資産所得倍増に向けた挑戦 日本企業の競争力強化 サステナビリティ&イノベーション グローバルCIBビジネス

- 国内外企業のトランジション等を支援するサステナブルファイナンス実績は引き続き着実に積み上げ
- 日本の産業構造転換を見据えた企業アクション支援を含め、FY25以降も継続的に注力



*1: トランジションボンド *2: 速報ベース、累計、FY19~FY23の累計が30.9兆円 *3: FY24、出所：CapitalEye *4: 2024年1月~12月、出所：LSEG *5: トランジション出資枠・価値共創投資の両枠合計

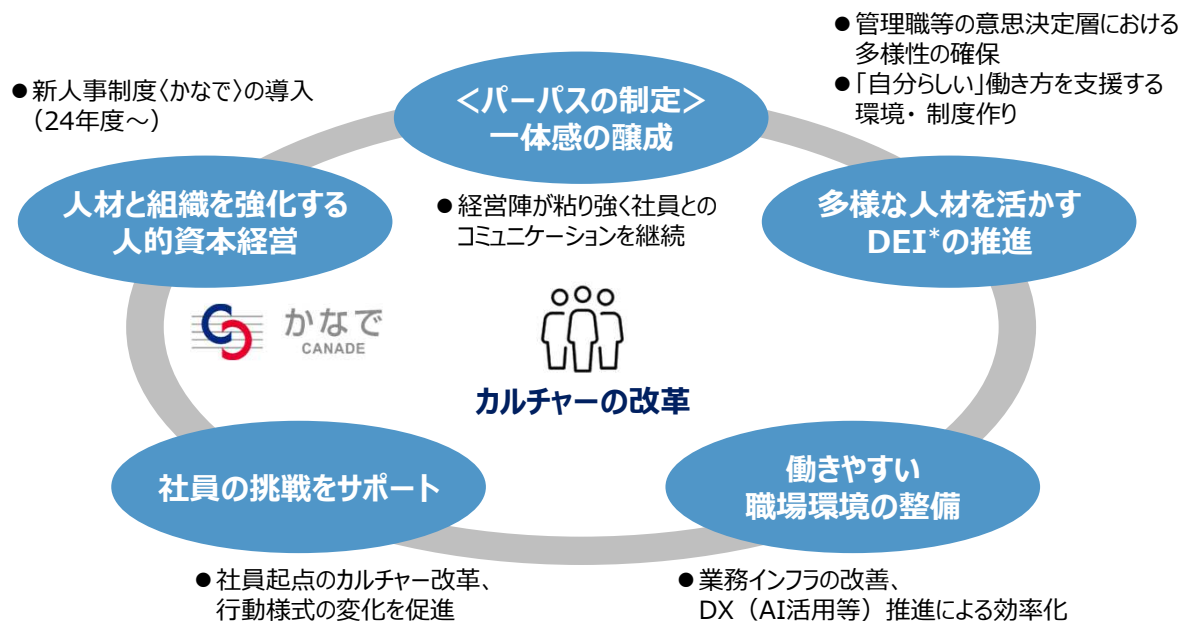
MIZUHO

34

- ✓ 34ページはサステナであります。スライド中央のサステナブルファイナンスの実績をご覧になっていただきますと、30年度まで100兆円と掲げて、足元で40兆円の実績なので、オントラックということであります。
- ✓ それから、SDGs債、サステナブルファイナンスも、リーグテーブルではそれぞれ国内1位、グローバル2位です。左側に色々な案件の具体例を挙げておりますので、後ほどご覧になっていただければと思います。

人材力の強化とカルチャーの改革

- 戦略実行の原動力である「人材」が能力を最大限に発揮できるよう、社員エンゲージメントの向上やインクルーシブな組織づくりを進める



* Diversity, Equity and Inclusion

MIZUHO

- ✓ カルチャーについて少しお話し申し上げます。この35ページは去年もご覧になっていたものでありまして、カルチャーを改善する五つの要素への取り組みを継続しているということであります。

企業風土変革の進捗

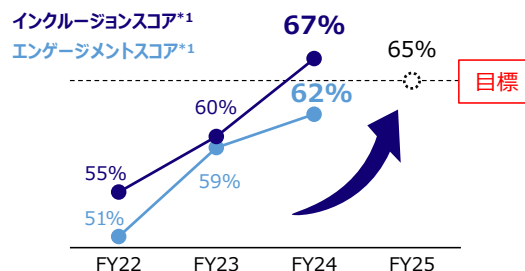
- エンゲージメントスコア、インクルージョンスコアは着実に向上
- 企業風土はビジネス戦略の遂行を支える重要な経営基盤。社員との対話を踏まえ、不断の取り組みを続けていく

経営メンバーと社員との対話

- 建設的でポジティブな提言が増えてきたと実感

左：国内拠点訪問数 右：タウンホール・座談会実施数

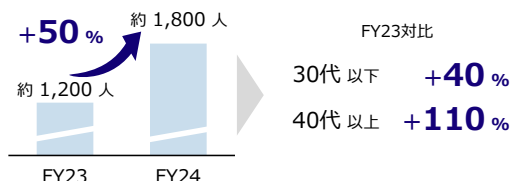
	FY23		FY24	
FG 木原GCEO	69	50	107	102
BK 加藤頭取	32	74	37	92
SC 浜本社長	26	38	29	24
TB 笹田社長 ^{*2}	34	30	50	91
RT 吉原社長	23	51	26	25



社員の挑戦をサポート

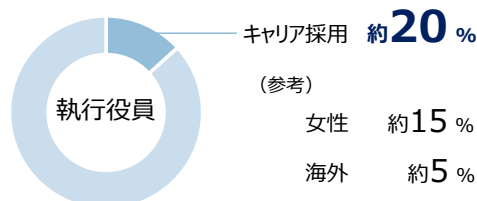
- 幅広い年代で挑戦の機運が醸成

ジョブ公募・ジョブチャレンジ^{*3}応募者数



意思決定層における多様性の確保

- 多様な視点や価値観を業務推進に取り入れていく



^{*1}: 社員意識調査におけるエンゲージメントおよびインクルージョンに関する各4設問に対する回答の肯定的回答率（1～5の5段階で4、5を回答した割合） ^{*2}: FY23は梅田・前社長による実施回数
^{*3}: ジョブ公募は、会社が募集する職務に社員が応募する制度。ジョブチャレンジは、募集がない職務を含めすべての職務に社員が挑戦できる制度

MIZUHO

- ✓ 色々なことをやってきた結果、それから私も含めましてエンティティの各ヘッドが社員との対話を進めてきた結果として、インクルージョンスコア、エンゲージメントスコアが改善しております。25年度に65%とすることをコミットしましたが、24年度の実績は67%と62%ということで、ほぼ前倒しで達成することができたということでございます。
- ✓ 加えて社員の挑戦をサポートする、多様性を確保していくことも進めているということでございます。

ROE向上の徹底追求と
下方耐性の発揮
(東証基準ROE : 10%超 / ~FY27)

固有の競争優位性の
確立(α の創出)に向けた
取り組みに注力

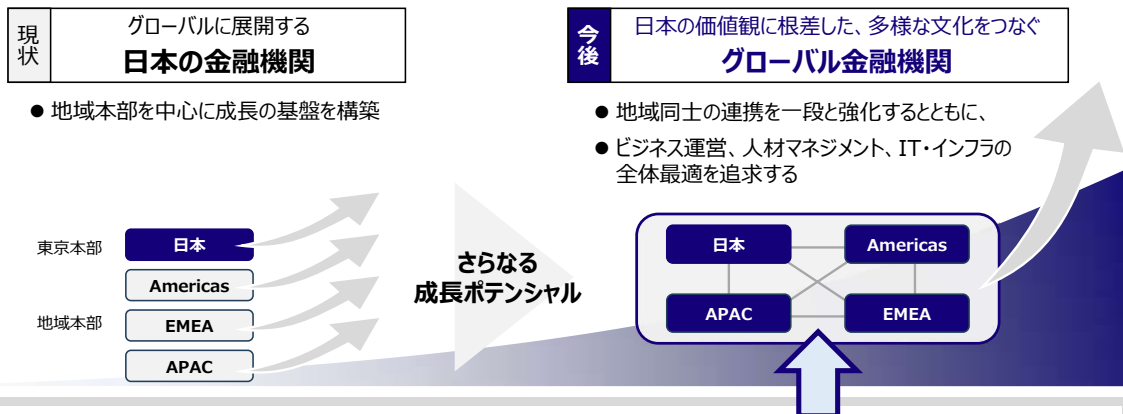
資本活用は
新たなステージへ

One more thing...

- ✓ 最後に37ページ、これも毎度毎度になっていきますが、みずほに投資いただきたい理由を3点述べます。
- ✓ ROEの向上を徹底的に追求し、下方耐性を発揮します。
- ✓ 固有の競争優位性の確立に向けた取り組みに注力し、新たなステージに入った資本活用において株主還元をより強化するということでもあります。

さらなる飛躍に向けて

- 地域間の連携を一段と強化し、また組織マネジメントのグローバル化を加速させる
- グローバルベースでの全体最適を追求することで、〈みずほ〉の潜在力を解放し、さらなる成長（α）を実現する

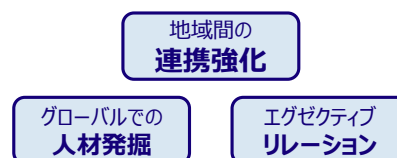


FG副社長 / Suneel Bakhshi

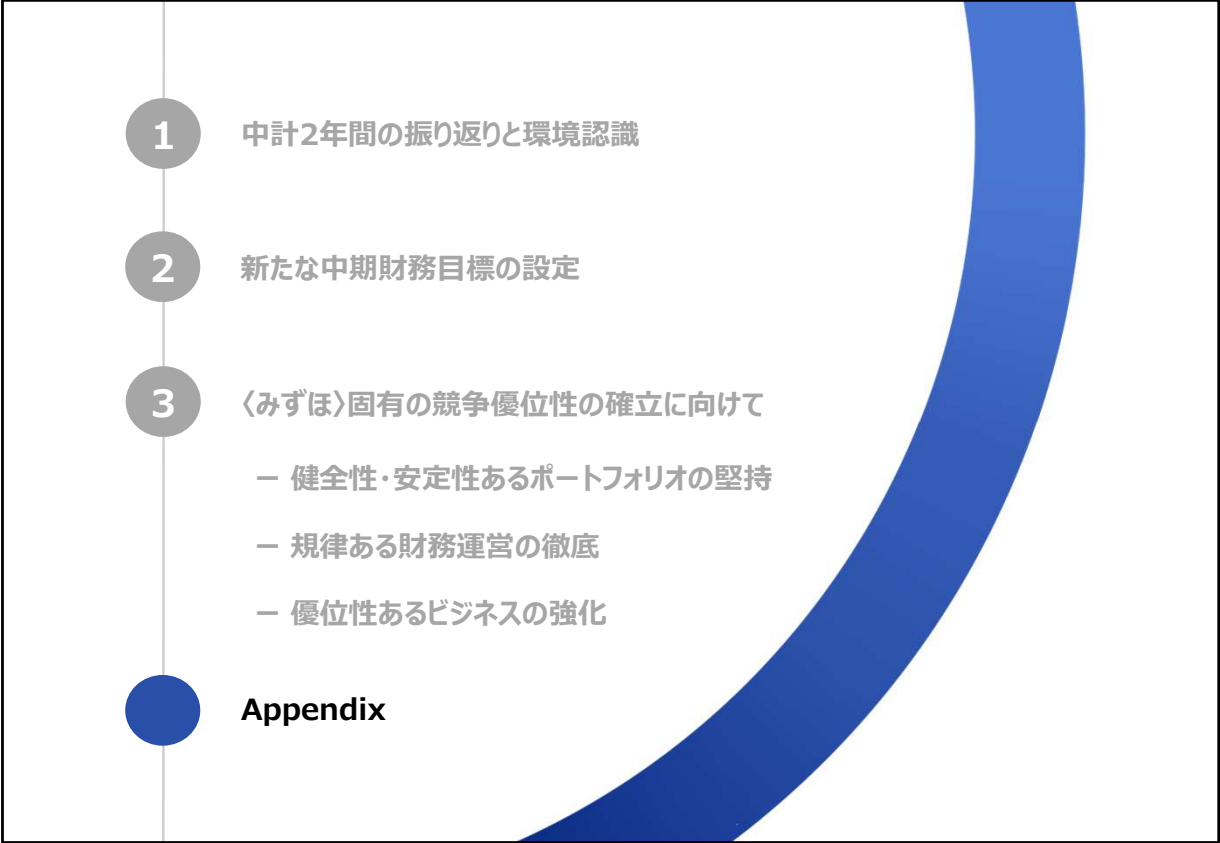


- みずほインターナショナル - CEO、EMEA CIBヘッド
- ロンドンクリアリングハウス - グループCEO
- ロンドン証券取引所 - エグゼクティブコミッティー・メンバー
- Citi における30年超の経験：
 - ・ Citibank CRO（リスク）、中東 Markets Head を含め、日本、ロンドン、NY等にて要職を歴任
 - ・ シニアマネジメントコミッティー・メンバー（2003-11年）、グローバルCIB / エグゼクティブコミッティー・メンバー（2012-14年）

Suneel Bakhshi の3つのミッション



- ✓ FGの副社長に、みずほインターナショナル社長のSuneel Bakhshiを登用しました。われわれの現状は、グローバルに展開をしている日本の金融機関です。日本は非常に重要ですし、日本を色々な形で強くしていくことに引き続き注力するのですが、グローバルな目線もより一層重要になってきていると思っています。
- ✓ 今後の姿に関しては、日本の価値観に根ざしながらも、多様な文化をつなぐグローバルな金融機関へ自分たちを変質していく必要があると思っています。
- ✓ 海外の有能な人材にもFG全体の経営を担っていただける、運営に持っていけないと、グローバル金融機関を標榜できないという思いに至りました。そこで、まずSuneelを副社長に任命しました。Sneel副社長には、地域間連携の強化とグローバルな人材の発掘に注力をしてもらいたいと思っています。海外の有能な人材がいれば、どんどん登用したい、そんな思いを抱いております。



1

中計2年間の振り返りと環境認識

2

新たな中期財務目標の設定

3

〈みずほ〉固有の競争優位性の確立に向けて

- － 健全性・安定性あるポートフォリオの堅持
- － 規律ある財務運営の徹底
- － 優位性あるビジネスの強化

Appendix

決算の概要

(億円)	FY24	前年度比	
1 連結粗利益 ^{*1}	① 29,656	+2,934	① 連結粗利益 : SCを中心に好調な非金利収益に加え、 政策金利引き上げ効果も発現。 有価証券ポートフォリオの健全化約△1,900億円を実施も大幅増益
2 経費 ^{*2}	② △18,545	△1,726	② 経費 : インフレ等の環境要因はあるも、成長領域やガバナンス等の 経営基盤への資源投下や適切な経費コントロールを継続
3 連結業務純益 ^{*1}	③ 11,442	+1,384	③ 連結業務純益 : トプラインの拡大を主因に前年度比113%の増益。 過去最高益を更新
4 うち顧客部門	9,168	+864 ^{*4}	④ 与信関係費用 : 国内外で戻入益を計上も、足元の不透明な環境等を踏まえた フォワード・ルッキング引当(△924億円)を実施、 前年度比+547億円の着地
5 うち市場部門	1,535	+252 ^{*4}	⑤ 親会社株主純利益 : 前年度比130%にて着地し、 修正後の業績見通し8,200億円を超過達成。過去最高益更新
6 与信関係費用	④ △516	+547	⑥ 連結ROE : 利益成長等により前年度比1.7%pt良化。 着実に資本効率は向上
7 株式等関係損益 ^{*3}	959	+412	
8 経常利益	11,681	+2,540	
9 特別損益	219 ^{*5}	△190	
10 親会社株主純利益	⑤ 8,854	+2,064	
(ご参考)			
11 連結ROE ^{*6}	⑥ 9.4%	+1.7%	
12 東証基準ROE ^{*7}	8.5%	+1.5%	
13 経費率 (2÷1)	62.5%	△0.4%	

^{*1}: ETF関係損益等452億円(前年度比+763億円)を含む ^{*2}: 臨時処理分等を除く ^{*3}: ETF関係損益等を除く ^{*4}: 前年度の計数をFY24管理会計ルールに組み替えて算出
^{*5}: 退職給付信託返還益123億円(前年度比△403億円)を含む ^{*6}: その他有価証券評価差額金を除く ^{*7}: その他有価証券評価差額金を含む

カンパニー別業績

(億円)	グループ合算 (達成率)										
	業務粗利益		経費		業務純益			当期純利益			ROE
	FY24	前年度比*1	FY24	前年度比*1	FY24	前年度比*1		FY24	前年度比*1		FY24
顧客部門	23,209	+2,192	△14,331	△1,468	9,168	+864	+10%	7,606	+1,788	+31%	9.4%
RBC	8,322	+830	△7,022	△507	1,405 (134%)	+357	+34%	1,235 (137%)	+726	+143%	6.3%
CIBC	6,367	+804	△2,395	△215	4,061 (114%)	+610	+18%	4,046 (117%)	+1,176	+41%	12.0%
GCIBC	7,922	+533	△4,530	△723	3,583 (93%)	△211	△6%	2,315 (100%)	△206	△8%	8.7%
AMC	597	+25	△384	△23	119 (74%)	+107	+892%	10 (20%)	+92	-	0.9%
市場部門 (GMC) *2	4,991	+557	△3,456	△306	1,535 (56%)	+252	+20%	1,052 (55%)	+199	+23%	4.9%
うちバンキング*2	519	+54	△547	△78	△28	△24	-				
うちセールス & トレーディング	4,472	+503	△2,910	△228	1,563	+275	+21%				

*1: 前年度の計数をFY24管理会計ルールに組み替えて算出 *2: 2行合算のETF関係損益を含む

カンパニー別業績（詳細）①

(億円)													グループ合算
		RBC			年度見通し (達成率)	CIBC			年度見通し (達成率)	GCIBC			年度見通し (達成率)
		FY23	FY24	YoY		FY23	FY24	YoY		FY23	FY24	YoY	
業務粗利益	1	7,492	8,322	+830		5,563	6,367	+804		7,389	7,922	+533	
うち金利収支	2	3,180	3,701	+521		2,548	3,233	+685		2,934	2,833	△101	
うち非金利収支	3	4,312	4,626	+314		2,981	3,079	+98		3,837	4,335	+497	
経費 (除く臨時処理分等)	4	△6,515	△7,022	△507		△2,181	△2,395	△215		△3,807	△4,530	△723	
持分法による 投資損益	5	70	105	+35		77	97	+20		237	250	+13	
業務純益	6	1,047	1,405	+357	1,050 (134%)	3,451	4,061	+610	3,550 (114%)	3,794	3,583	△211	3,840 (93%)
与信関係費用	7	△67	67	+134		△863	△668	+195		13	△28	△41	
株式等関係損益	8	143	338	+196		868	1,768	+900		10	△57	△67	
その他	9	△615	△575	+40		△586	△1,114	△528		△1,296	△1,183	+113	
当期純利益	10	508	1,235	+726	900 (137%)	2,870	4,046	+1,176	3,450 (117%)	2,521	2,315	△206	2,310 (100%)
内部リスク資本 (平残)	11	19,561	19,514	△47		35,678	33,841	△1,837		26,717	26,477	△240	
ROE	12	2.6%	6.3%	+3.7%	4.7%	8.0%	12.0%	+3.9%	9.8%	9.4%	8.7%	△0.7%	7.9%
業務粗利益 RORA	13	4.1%	4.5%	+0.5%		2.3%	2.6%	+0.4%		2.8%	3.0%	+0.2%	
経費率	14	87.0%	84.4%	△2.6%		39.2%	37.6%	△1.6%		51.5%	57.2%	+5.7%	

* 24年度管理会計ルール。過年度計数を過及修正

MIZUHO

カンパニー別業績（詳細）②

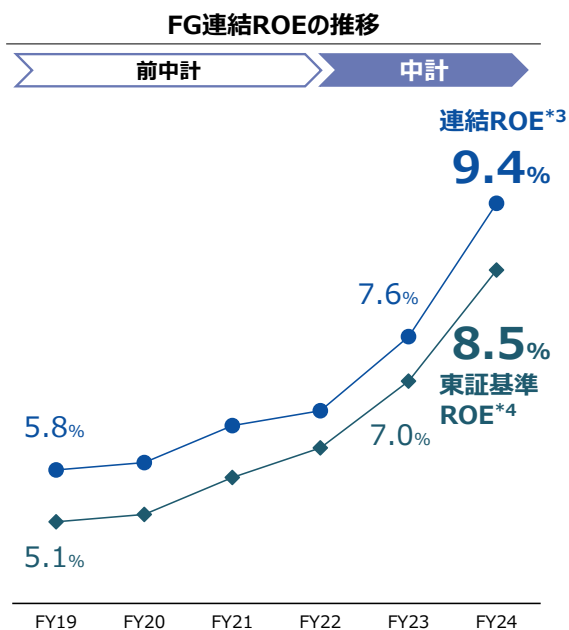
(億円)					グループ合算*1					
GMC					AMC					
		FY23	FY24	YoY	年度見通し (達成率)		FY23	FY24	YoY	年度見通し (達成率)
業務粗利益	1	4,434	4,991	+557	2,720 (56%)	業務粗利益	1	572	597	+25
バンキング*2	2	465	519	+54		うち投信	2	353	381	+28
S&T	3	3,969	4,472	+503		うち年金	3	142	144	+2
経費 (除く臨時処理分等)	4	△3,150	△3,456	△306		経費 (除く臨時処理分等)	4	△361	△384	△23
持分法による 投資損益	5	-	-	-		持分法による 投資損益	5	△134	△33	+101
業務純益	6	1,283	1,535	+252	160 (74%)	業務純益	6	12	119	+107
バンキング*2	7	△4	△28	△24		与信関係費用	7	-	-	-
S&T	8	1,287	1,563	+276		株式等関係損益	8	-	-	-
与信関係費用	9	4	1	△3		その他	9	△94	△109	△15
株式等関係損益	10	-	-	-		当期純利益	10	△82	10	+92
その他	11	△434	△484	△50	50 (20%)					
当期純利益	12	853	1,052	+199		内部リスク資本 (平残)	11	1,056	1,051	△4
						ROE	12	-	0.9%	- 4.3%
内部リスク資本 (平残)	13	20,864	21,414	+550		業務粗利益 RORA	13	17.3%	12.7%	△4.5%
ROE	14	4.1%	4.9%	+0.8%		経費率	14	63.1%	64.3%	+1.2%
業務粗利益 RORA	15	3.4%	4.3%	+0.9%						
経費率	16	71.1%	69.2%	△1.8%						

*1: 24年度管理会計ルール。過年度計数を遡及修正 *2: ETF関係損益（2行合算）を含む

カンパニー別ROE

■ カンパニー別ROEは着実に改善

	中計*1		
	FY22	FY23	FY24
RBC	2.0%	2.6%	6.3%
CIBC	8.9%	8.0%	12.0%
GCIBC	7.6%	9.4%	8.7%
GMC (S&T)	14.7%	12.0%	14.5%
AMC*2	26.0%	22.2%	18.7%



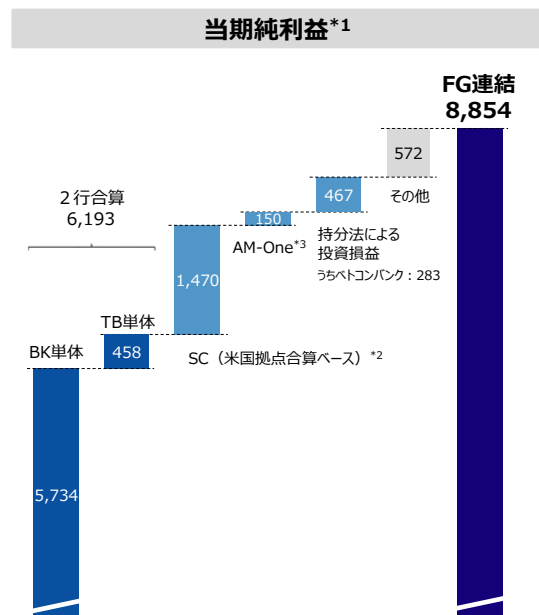
*1: FY22はFY23管理会計ルール、FY23・FY24はFY24管理会計ルール *2: 当期純利益および内部リスク資本へののれん・減損影響を反映しないROEの試算値 *3: その他有価証券評価差額金を除く
 *4: 自己資本当期純利益率。その他有価証券評価差額金を含む

グループ会社別業績

(億円)

業務純益 ^{*1}	FY23	FY24	前年度比
BK単体	6,240	6,901	+660
TB単体	267	467	+199
SC（米国拠点合算ベース） ^{*2}	1,822	2,147	+324
AM-One ^{*3}	206	228	+22
持分法による投資損益	262	467	+205
その他	1,258	1,229	△28
FG連結	10,058	11,442	+1,384

当期純利益 ^{*1}			
BK単体	3,721	5,734	+2,012
TB単体	294	458	+164
SC（米国拠点合算ベース） ^{*2}	1,627	1,470	△157
AM-One ^{*3}	132	150	+17
持分法による投資損益	262	467	+205
その他	751	572	△178
FG連結	6,789	8,854	+2,064



^{*1}: ETF関係損益等を含む。連結調整前の概数 ^{*2}: 業務純益はSC連結数に、SC連結対象会社でないMSUSA等の米国拠点の計数を単純合算したもの。当期純利益は同米国拠点を含んだ社内管理ベースの計数。米国拠点の計数は業務純益1,189億円、当期純利益877億円 ^{*3}: 連結、のれん等償却を除く

2025年度 業績見通し・株主還元

業績見通し

連結

(億円)

	FY24	FY25	
	実績	見通し	前年度比
連結業務純益*1	11,442	12,800	+1,357
与信関係費用	△516	△1,400	△883
株式等関係損益*2	959	1,900	+940
経常利益	11,681	12,900	+1,218
親会社株主純利益	8,854	9,400	+545

【金融指標の前提】 国内政策金利: 0.5%、日経平均株価: 37,000円、ドル円: 140円

参考

為替変動による影響

1円円安進行時（対USD）

FY25計画レート USD/JPY: 140円	P/L	業務純益	+40 億円程度
		当期利益	+30 億円程度

*1: ETF関係損益等を含む *2: ETF関係損益等を除く

MIZUHO

株主還元

一株あたり配当金

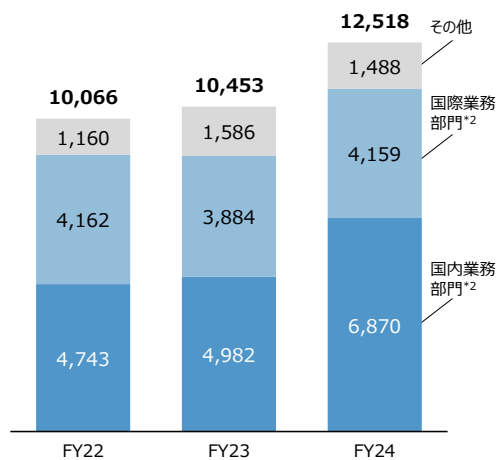
	FY24	FY25	
	実績	予想	前年度比
中間配当金	65.0円	72.5円	+7.5円
期末配当金	75.0円	72.5円	△2.5円
年間配当金	140.0円	145.0円	+5.0円

- 1,000億円を上限とする自己株式取得を決議。
取得株式は全株消却予定

連結粗利益

資金利益*1

(億円)



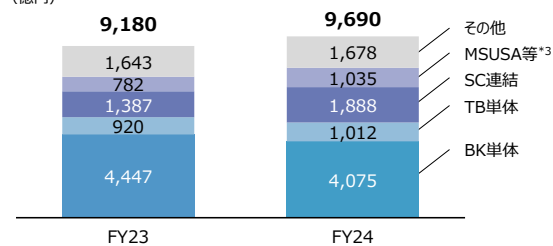
(参考)

FG連結	9,605	8,876	10,452
うちMSUSA等*3	△460	△1,577	△2,065

米国金利上昇に伴いトレーディング業務等に係る調達費用が増加。
収益は特定取引利益に計上

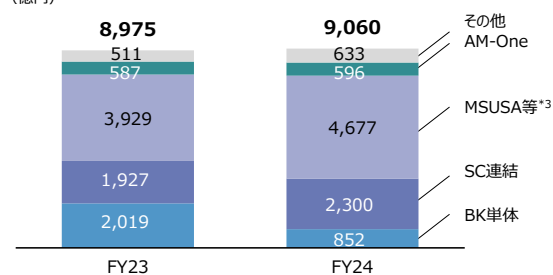
役務取引利益 + 信託報酬

(億円)



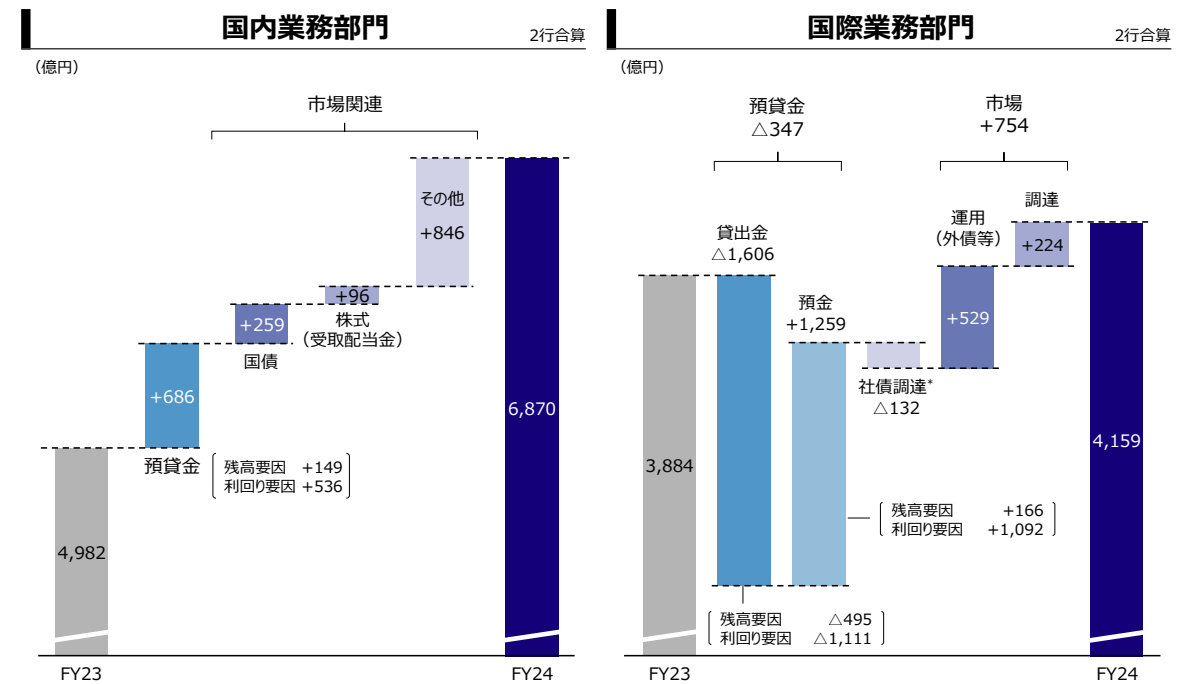
特定取引利益 + その他業務利益

(億円)



*1: FG連結からMSUSA等の資金利益を控除 *2: 2行合算 *3: SC連結対象でない、MSUSA等の米国証券業務拠点

資金利益（増減要因）



* 借入金を含む

MIZUHO

B/Sの概要*1（25年3月末）

総資産 283兆円 (+4.6)

貸出金	94 (+1.3)	預金・譲渡性預金	173 (+1.7)
有価証券	34 (△3.9)	国内円貨*2	123.7 (△1.5)
現金・預け金	72.4 (△0.4)	うち個人	48.7 (+0.0)
うち日銀預け金*2	55.3 (△2.1)	うち法人	75.0 (△1.5)
買現先	28.1 (+7.5)	国内外貨*2	3.5 (+0.4)
その他	154 (+7.2)	海外*3	45.8 (+2.8)
その他	99 (+2.7)	純資産	10 (+0.2)

うち外貨建て*4

- 貸出金を顧客預金と社債・通貨スワップ等の安定的な中長期調達でカバー

5,227億ドル (+66)

貸出金*5	2,518 (+8)	顧客預金*5	1,982 (△10)
有価証券	1,009 (△4)	国内+海外日系	約50%
その他*6	1,699 (+62)	海外非日系	約50%
中長期調達*7	937 (△119)	米州	約20%
市場性調達*8	1,513 (△58)	EMEA	約10%
CD・CP	795 (+254)	APAC	約20%

*1: () は24/3末対比 *2: 2行合算 *3: 海外支店、その他海外子会社等 *4: BK+TB、FY24管理会計ルール *5: 中国・米国・オランダ・インドネシア・マレーシア・ロシア・ブラジル・メキシコ現地法人、国内を含む
*6: 中銀預け金等 *7: 社債、通貨スワップ等 *8: レボ、インターバンク、中銀預金等

日銀利上げによる財務影響（通年）

25/3末の実績値

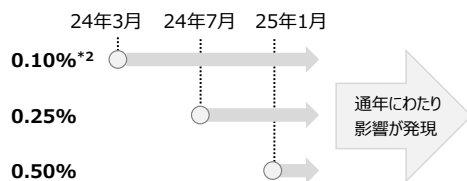
() 内は24/3末対比

円貨B/S（25/3末*1）

（兆円）

貸出金 収支		+25bps あたり +900 億円		貸出金		市場連動： 約 60 %		流動： 約 80 %		預金		+25bps あたり △900 億円	
Tibor 3M		0.82 % (+0.56 %)		60		固定金利： 約 20 %		定期： 約 20 %		基準金利			
短期プライム		1.875 % (+0.400 %)				プライム貸出等： 約 20 %		122		普通預金		0.200 % (+0.198 %)	
市場性 運用		+25bps あたり +1,200 億円		市場性 運用		日銀当座預金： 54		72		定期預金1年		0.275 % (+0.250 %)	
日銀当座預金		0.50 % (+0.40 %)				短期国債： 6		13		定期預金10年		0.500 % (+0.200 %)	
日本国債 10年債利回り		1.49 % (+0.76 %)		3		中長期国債： 3		その他		その他			

政策金利の推移



0.50%までの利上げ影響

FY25

+2,250 億円
FY24対比 +1,200 億円

さらなる利上げ時（感応度*3）

+25bps あたり

年間 +1,200 億円

*1: BK、内部管理ベース *2: 2024年3月19日、日本銀行は政策金利（誘導目標）を無担保コールレート（オーバーナイト物）0～0.10%程度に決定

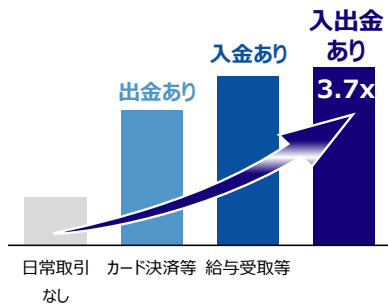
*3: 一律金利上昇を前提とするリスクモニタリング上の試算。1年間の金利収支影響額

MIZUHO

顧客利便性の徹底追求 – 口座の利便性・利得性向上

- 利便性・利得性を高め、給与・カード決済等の日常取引に選ばれる口座へ

口座当たり預金量*1



利便性・利得性の向上

みずほダイレクト (バンキングアプリ)

- UI/UXの絶え間ない改善により利便性向上

みずほポイントモール (会員制サービス)

- 給与受取やカード決済等の日常取引に対し、“みずほポイント”を付与
- 国内銀行初*2・3つのポイントすべてと等価交換 (1pt=1円相当で提供)

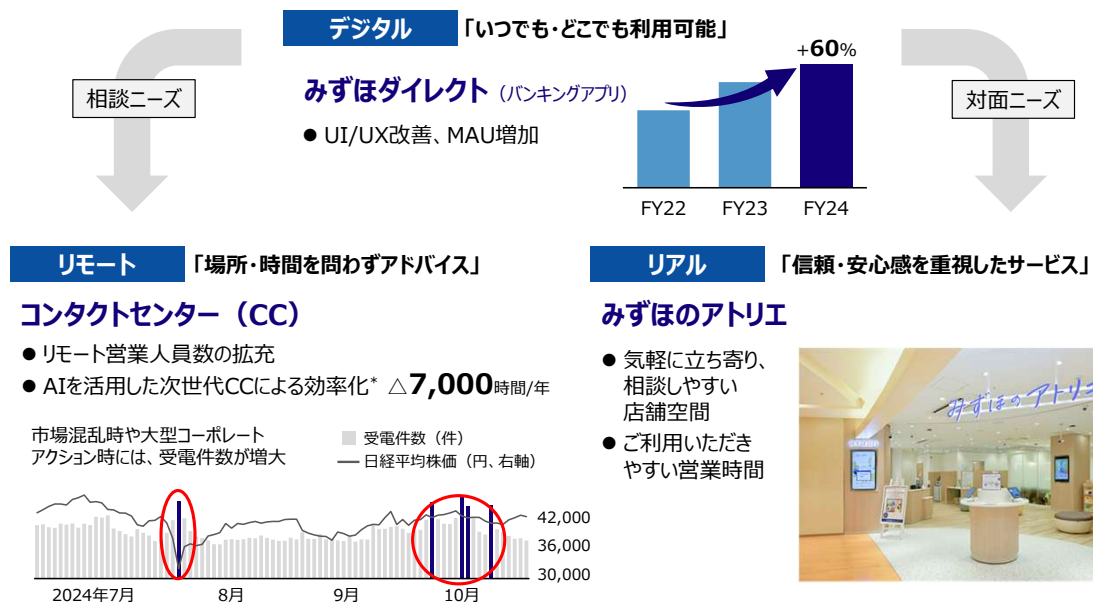


*1: みずほ銀行の個人口座データを加工して作成 *2: 2025年3月4日時点、みずほ銀行調べ

MIZUHO

顧客利便性の徹底追求 – チャネル戦略

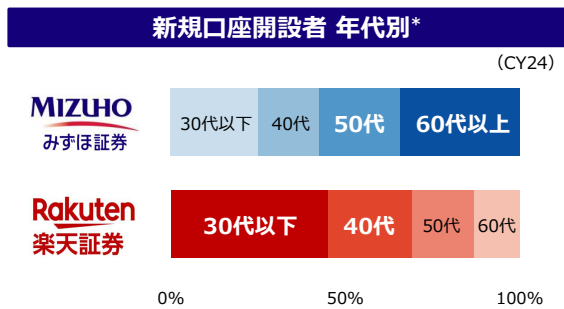
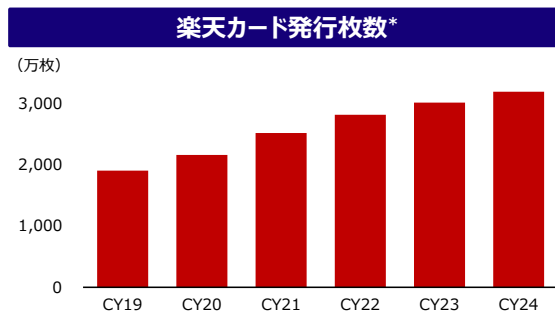
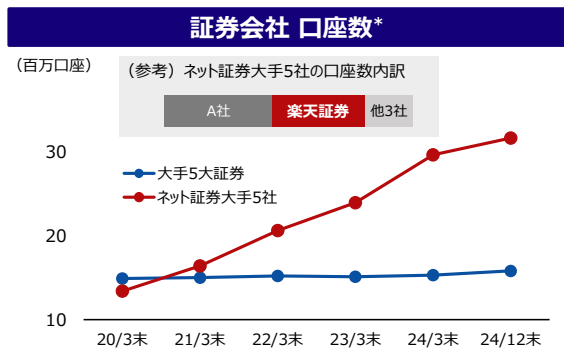
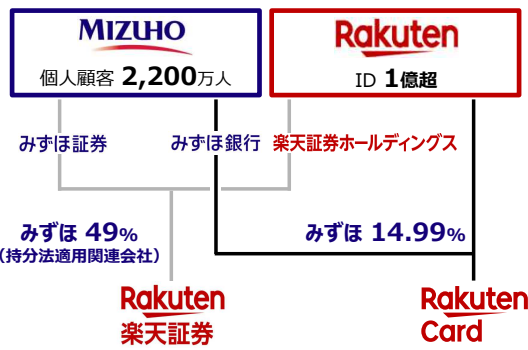
■ デジタルシフトを踏まえたチャネルの最適化を継続し、銀行口座の利便性を向上



* みずほ人員の通話時間・手続・開発における削減効果

MIZUHO

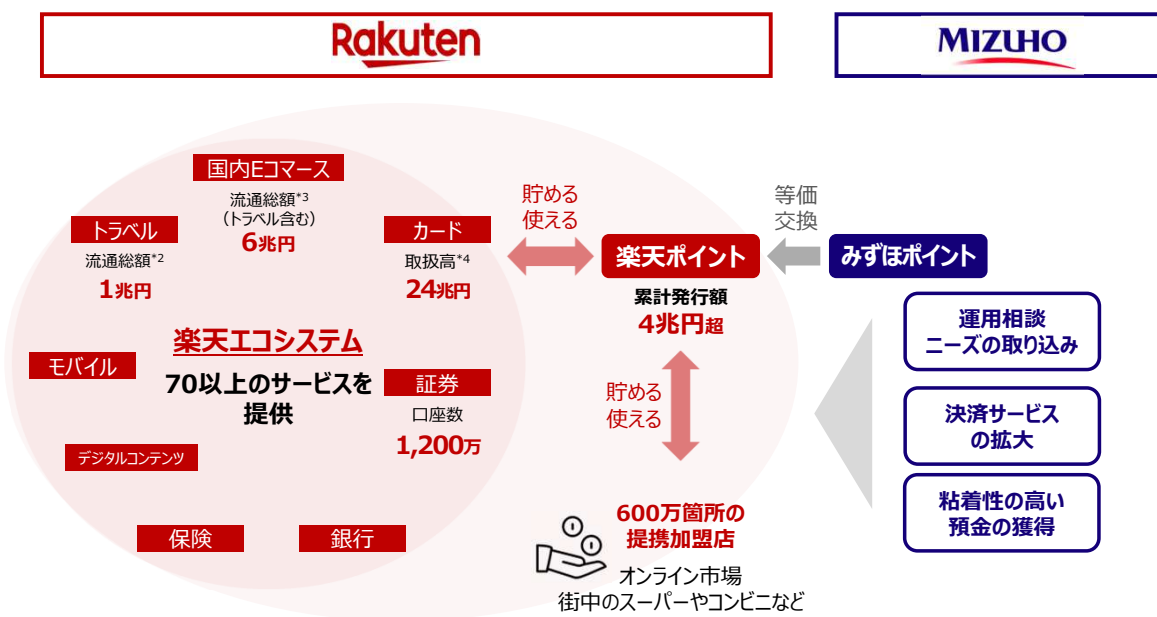
楽天グループとの戦略的資本提携



* 各社開示資料を基に作成

MIZUHO

楽天グループとの連携意義*1



*1: 数値は概数、注記ない限り2024年。(出所) 各社開示資料 *2: 2023年 *3: 楽天市場・楽天トラベル等、楽天グループが提供するECサイトにおける流通額の合計 *4: クレジットカードによるショッピング取扱高

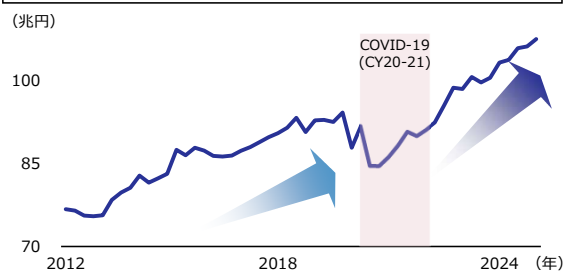
MIZUHO

54

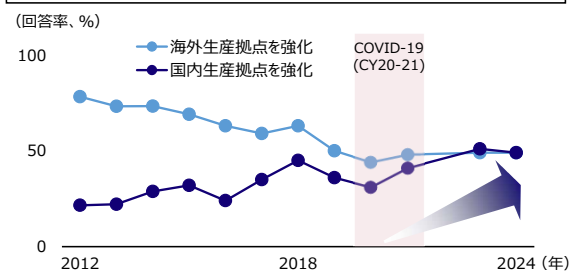
国内の資金需要を後押しするマクロ環境

マクロ統計データ

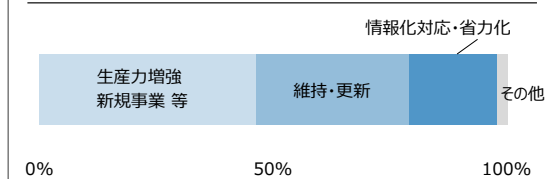
設備資金の増加*1*2



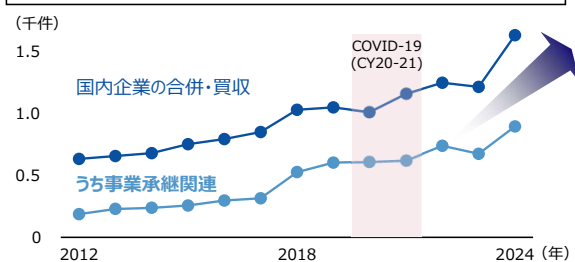
国内の生産拠点強化*4



設備投資の内容*3



国内企業M&A*1*5



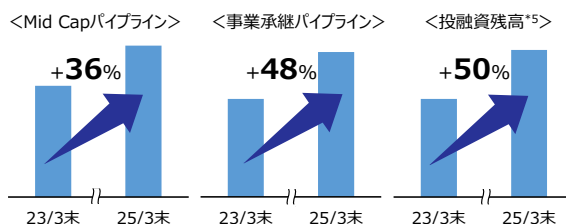
*1: 24年12月31日時点データ *2: 内閣府「四半期別GDP速報」よりRT作成。名目設備投資額 *3: (出所) 内閣府・財務省「法人企業景気予測調査」よりFG/RT作成。「今年度における設備投資のスタンス」のうち、重要度1位に選択された項目の割合。大企業・全産業ベース *4: 日本政策投資銀行「全国設備投資計画調査」よりRT作成。向こう3年程度で、国内・海外生産拠点を強化すると回答した割合。大企業・製造業のうち、国内・海外の両方で生産活動を行っていると回答した企業が対象 *5: レコファ「M&Aデータベース」よりRT作成。合併・買収案件のみ集計。公表後に解消した案件は除外。事業承継関連は、オーナーや社長などが一定程度の株式を売却する案件を集計

コーポレートアクションへの能動的アプローチに成果

■ 戦略的リソース配分を進め、グローバルな競争環境を見極めた日本企業の勝ち筋を構想

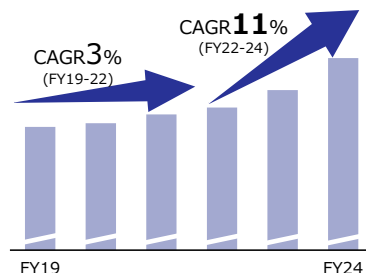
主要リーゲテーブル (FY24)	
DCM* ¹	1位
シンジケーション* ²	1位
公募SDGs債* ¹	1位
ECM* ^{2*3}	3位
M&A* ^{2*4}	4位
Greenhillとの連携による 更なるプレゼンス強化を展望	

中堅中小・イノベーション企業向けアプローチの成果



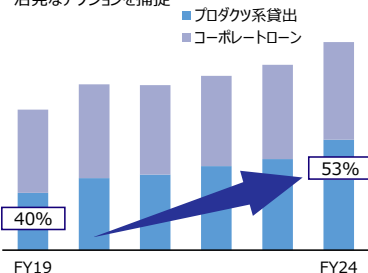
国内法人収益の拡大

- コーポレートアクションへの仕掛けは着実に加速



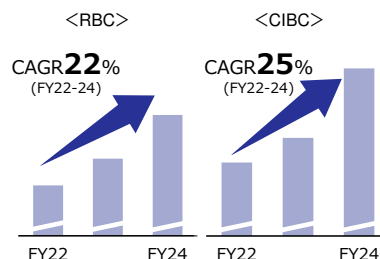
プロダクツ系貸出金収支の増加*⁶

- 企業の成長意識の高まりを受け、活発なアクションを捕捉



IB収益の伸長

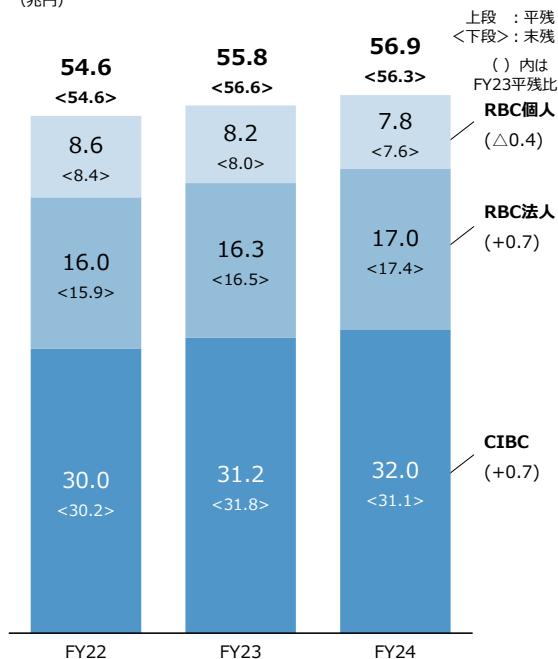
- 大企業の他、中堅上場企業への戦略的アプローチに成果



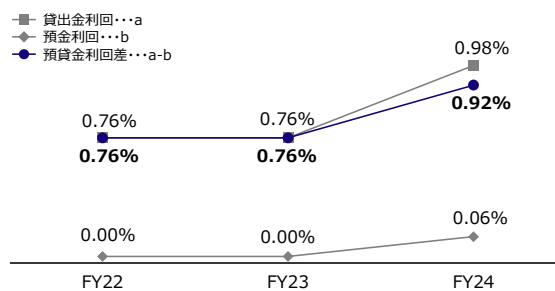
*1: 引受金額ベース、ローン日ベース。サムライ債、地方債（主幹事方式）、優先出資証券を含み、証券化・ST除く。（出所）Capital Eye *2: （出所）LSEG *3: ブックランナーベース、価格決定日ベース、新規公開株式、既公開株式、転換社債型新株予約権付社債の合算（REIT含む） *4: 取引金額ベース、日本企業関連、不動産案件を除く *5: RBCのイノベーション企業に対する投資残高 *6: CIBC

国内貸出金*1

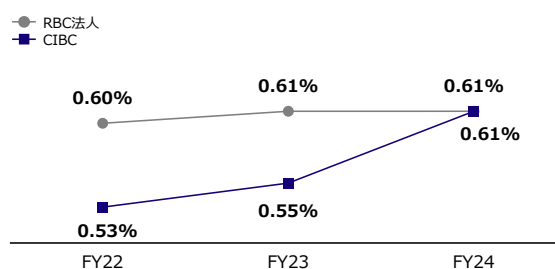
(兆円)



預貸金利回差*2



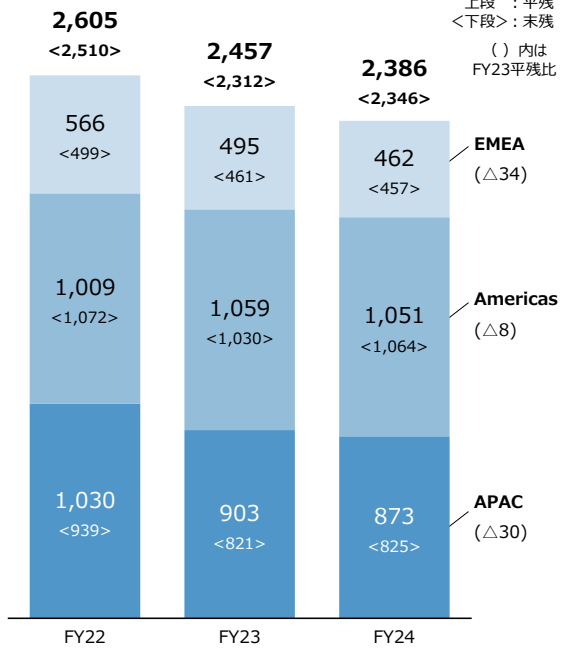
貸出金スプレッド



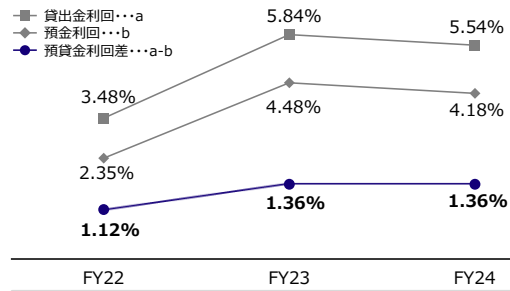
*1: BK+TB, FY24管理会計ルール (FY22～FY23は遡及修正)、グループ内貸出金・政府等向け貸出金を除く *2: 2行合算、金融機関 (FGを含む)・政府等向け貸出金を除く、国内業務部門

海外貸出金*1

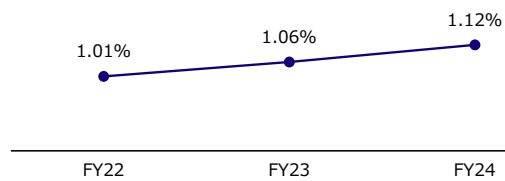
(億ドル)



預貸金利回差*2



貸出金スプレッド



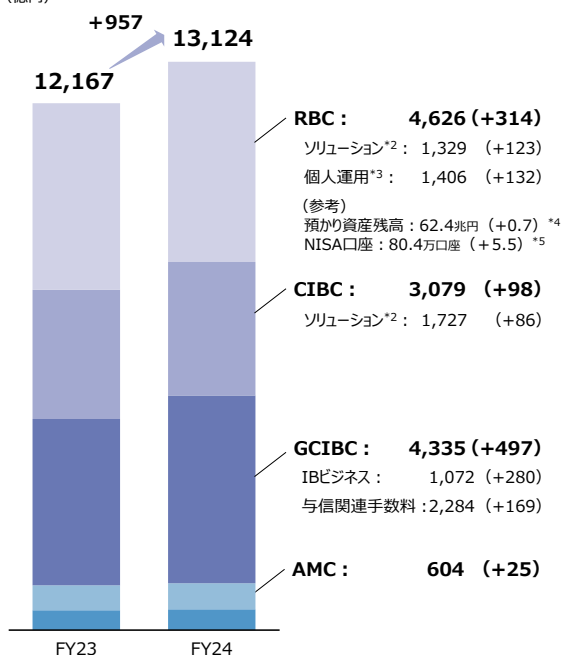
*1: BK (含む中国、米国、オランダ、インドネシア、マレーシア、ロシア、ブラジル、メキシコ現地法人)、FY24管理会計ルール (FY22～23は遡及修正)、グループ内貸出金を除く *2: BK、国際業務部門

MIZUHO

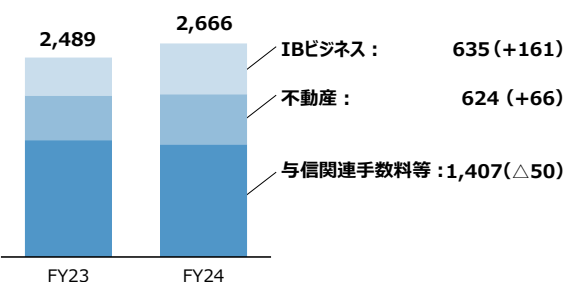
非金利ビジネス*1

(億円)

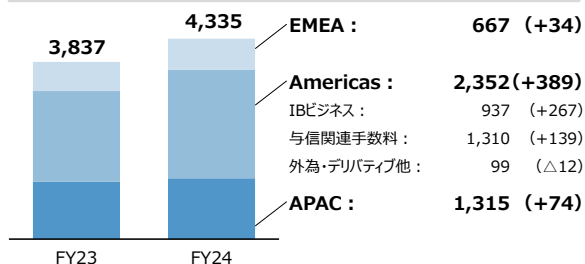
() 内は前年度比



国内法人ソリューション収益内訳



GCIBC地域別内訳

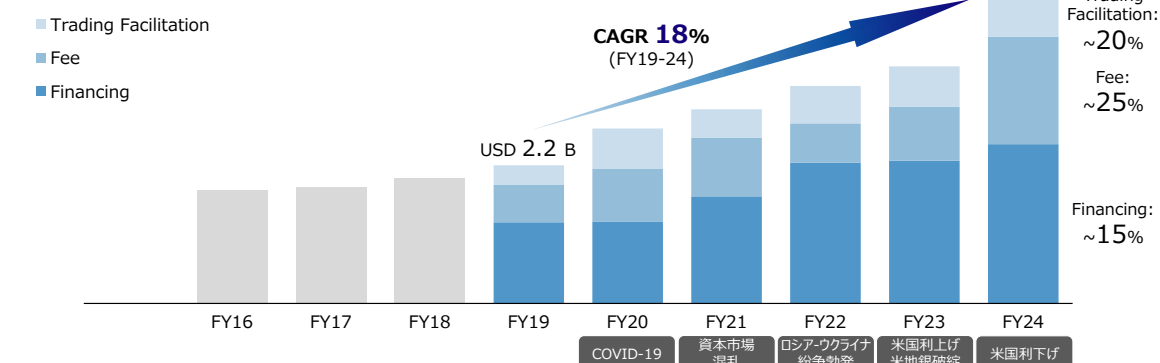


*1: FY24管理会計ルール、過年度計数を適正化修正。変更前の計数は、FY23: 11,789億円 *2: 投資銀行業務関連手数料、不動産仲介手数料を含む *3: BK投信・保険+SC個人セグメント、PBセグメント
*4: SC/テール事業法人部門と2行合算（保険、投資信託（除くMMF）、外貨預金）の合計 *5: BK+SC

米州CIBビジネス成長の軌跡

- 成長投資によってプロダクツを増強し、収益源を多様化。ビジネスの更なる安定的な成長を目指す

Mizuho Americas 業務粗利益*1



主要なアクション	Royal Bank of Scotland 北米貸出債権 買収	米州CIBヘッド 体制への移行	Capstone Partners 米国 証券関連 事業会社買収	Greenhill 米国M&A アドバイサー 会社買収
CIB Fee Pool Product Coverage*2	50%未満 (2015)	50% - 60% (2020)	70%以上 (2024)	
CIB Ranking*2	~20位 (2015)	~15位 (2020)	~12位 (2024)	

*1: Mizuho Americas 管理会計ベース *2: (出所) Coalition Americas fee pool, Banking+Markets

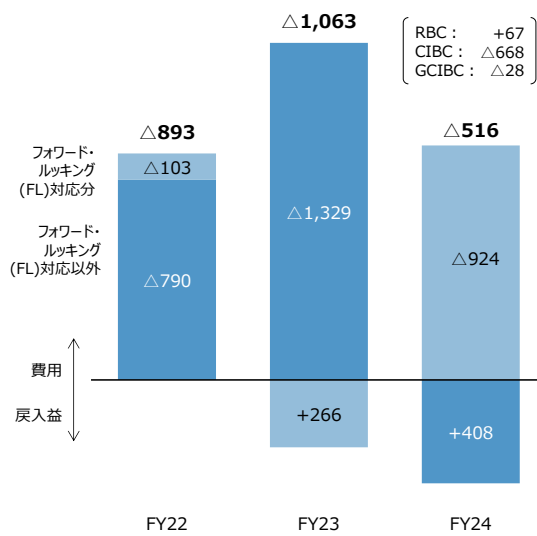


アセットクオリティ

与信関係費用

連結

(億円)



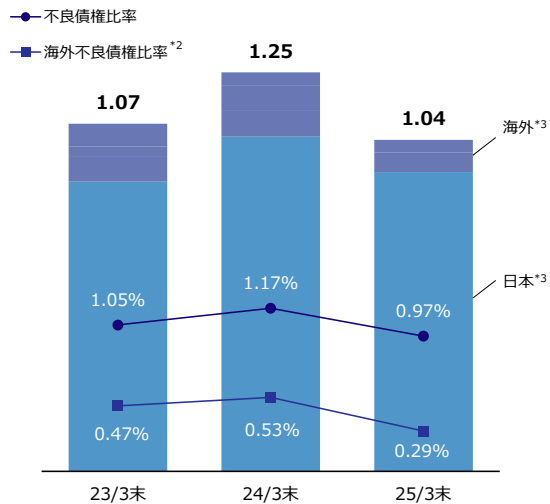
FL引当金 (未残)	423	153	1,074
------------	-----	-----	-------

RBC : +67
CIBC : △668
GCIBC : △28

銀行法及び再生法に基づく債権*1

連結

(兆円)



〈参考〉その他の要注意先債権

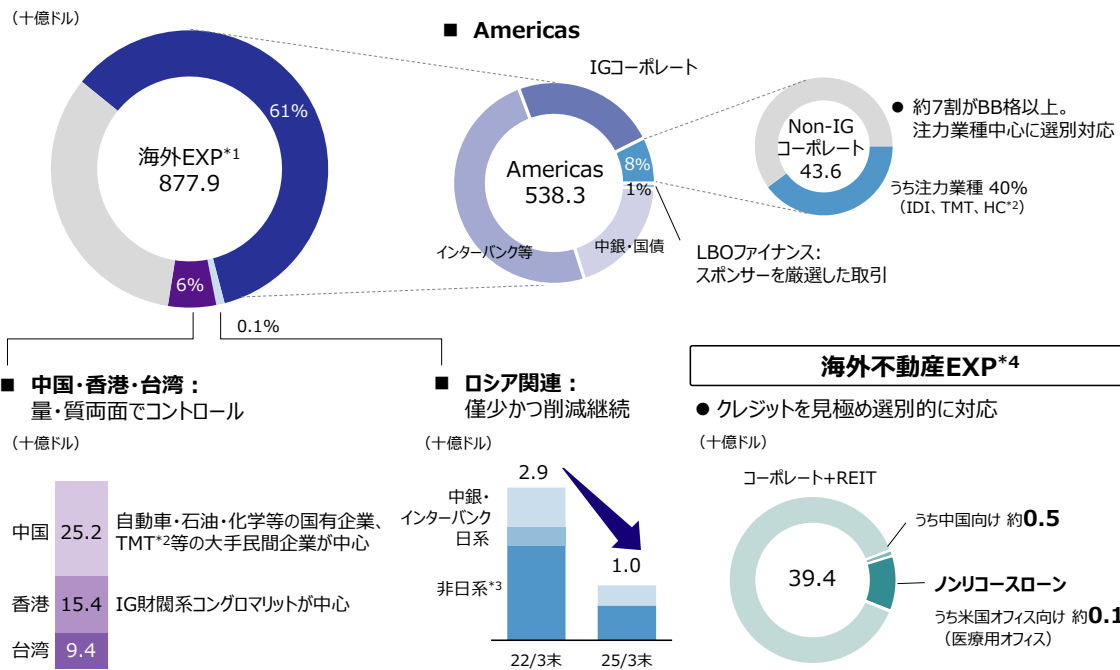
2行合算、銀行勘定

残高	1.8	1.9	1.6
引当率	2.91%	4.08%	3.03%

*1: 信託勘定を含む *2: BK連結 *3: 代表主管店ベース

MIZUHO

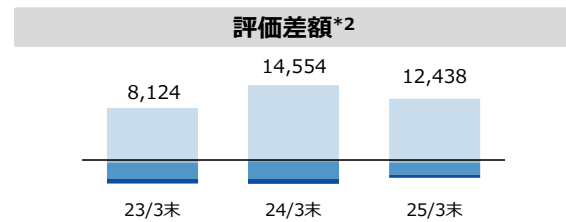
海外ポートフォリオ（25/3末）



*1: BK連結+TB連結。貸出金・コミットメントライン・保証取引・デリバティブ与信等を対象。リスク所在国ベースの保証勘案後残高 *2: Industry and Diversified Industry, Technology, Media and Telecommunication, Healthcare *3: プロジェクトファイナンス案件を含む *4: 内部管理ベース。BK連結+TB単体。貸出金・外国為替・コミットメントライン未使用枠等の総与信額

有価証券ポートフォリオ*1

その他有価証券		連結	
(億円)	取得原価		評価差額*2
	25/3末	24/3末比	25/3末 24/3末比
1 合計	270,710	△43,335	12,438 △2,115
2 株式	8,174	△995	17,485 △3,846
3 債券	113,304	△30,644	△786 △441
4 うち国債	83,891	△25,790	△176 △179
5 外国債券	125,014	△5,035	△3,423 +1,518
6 うち米国債*3	79,015	△6,715	△3,097 +1,513
7 その他	24,216	△6,660	△836 +653
8 ペアファンド*4	0	△3,464	0 +1,369
9 投資信託等	24,216	△3,196	△836 △716
(ご参考)			
満期保有目的*5	41,831	+1,379	

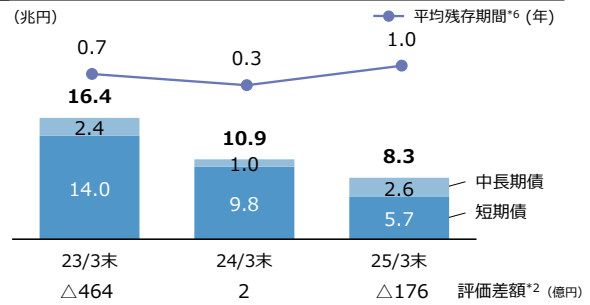


*1: その他有価証券で時価のあるもの、組合出資分を除く *2: 純資産直入処理対象分。繰延ヘッジ会計適用分のネット繰延損益を勘案 *3: 米国債、GSE債 *4: 株式含み益の固定化を目的とするヘッジ取引分
*5: 2行合算 *6: 内部管理ベース。ヘッジ考慮後、除く満期保有目的債券

MIZUHO

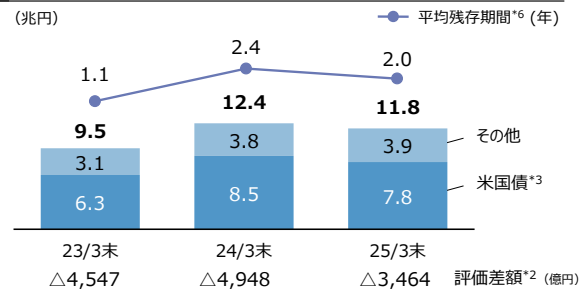
日本国債残高

2行合算



外国債券残高

2行合算



バーゼル規制関連

自己資本比率

連結

(億円)

	23/3末	24/3末	25/3末
総自己資本比率	16.05%	16.93%	17.75%
Tier1比率	13.91%	14.85%	15.65%
CET1比率	11.80%	12.73%	13.23%
総自己資本	113,069	123,146	127,557
Tier1資本	98,033	108,018	112,482
CET1資本*1	83,155	92,599	95,062
AT1資本*2	14,878	15,418	17,419
Tier2資本	15,035	15,127	15,075
リスクアセット	704,341	727,202	718,444
総エクスポージャー	2,194,411	2,293,768	2,355,438

その他規制比率

連結

(億円)

	23/3末	24/3末	25/3末
レバレッジ比率	4.46%	4.70%	4.77%
外部TLAC比率			
リスクアセットベース	24.02%	25.35%	26.86%
総エクスポージャーベース	8.85%	9.17%	9.29%
	FY22/4Q	FY23/4Q	FY24/4Q
流動性カバレッジ (LCR) 比率	130.6%	129.7%	125.1%
適格流動資産	775,999	811,683	826,684
純資金流出額	594,194	625,716	660,751
〈参考〉	23/3末	24/3末	25/3末
CET1比率 (完全実施ベース)	9.9%	10.5%	11.1%
同 (その他有価証券評価差額金を除く)	9.5%	9.8%	10.3%

*1: 普通株式等Tier1資本 *2: その他Tier1資本

MIZUHO

サステナビリティ① ハイライト

気候変動対応

(Scope1,2) 自らの事業活動におけるGHG排出

- 再エネ切替完了により FY20比 △65% (FY24実績見込)
- カーボンニュートラル目標の対象を国内外の全連結子会社へ拡大
- 第三者保証取得範囲の連結・グローバルベースへ拡大

(Scope3) 投融資を通じたGHG排出

- 2050年のありたき日本の産業構造“グランドデザイン”を取引先との対話の起点とし、着実なトランジションを支援
- 目標設定セクターにおける排出量の約7-9割を占める約100社の取引先を対象に、GHG排出削減を切り口とした対話を実施

炭素関連セクターリスクコントロール

- 取引先の「移行リスクへの対応状況」において「目標に対する一定のGHG削減実績あり」と「目標と実績が1.5℃経路に整合」の2つの評価基準を追加

自然資本の保全

- UNDPとの業務提携、Pollinationへの出資等を通じてビジネス発掘機能を拡充
- 天然林の価値提供を目指すサービス型ソリューションを開発

サーキュラーエコノミーの実現

- 使用済みプラスチックやリチウムイオン電池のリサイクル技術等に強みを持つ企業に出資
- みずほリースが建築物の解体・廃棄物処理を行うJVを設立

人権の尊重

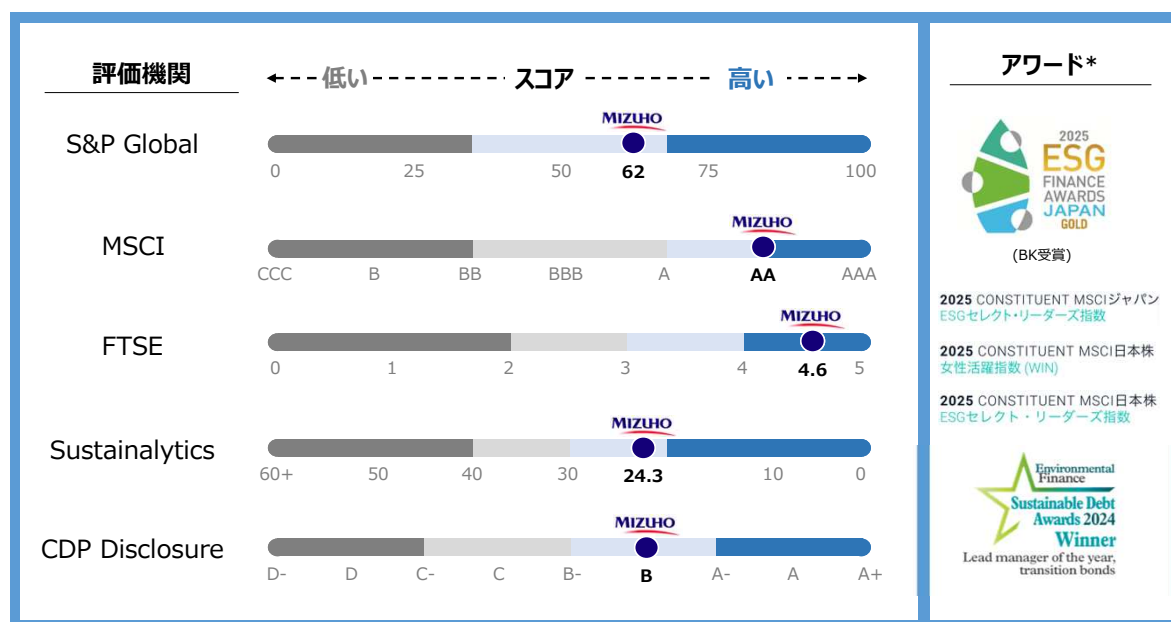
- 深刻な人権課題検知時に強化デューデリジェンスを実施 (FY24: 6社)
- 事業環境の変化を踏まえ人権課題の特定・評価を再度行い、〈みずほ〉の事業活動における顕著な人権課題（人権課題マップ）の見直しを実施

各種情報開示高度化

- 取り組み詳細は各レポートで開示



サステナビリティ② 外部評価（25/3末）



* <https://www.mizuhogroup.com/sustainability/mizuhocsr/evaluation#anc02>



人材と組織を強化する人的資本経営

- 社員の自立的なキャリア形成と挑戦を後押しし、社員とくみずほがともに成長していく姿を実現する
- 旧来型の雇用慣行から脱却を図り、人材戦略・ビジネス戦略の両輪から人的資本を強化する



〈かなで〉の概要と狙い

人事プラットフォーム	➢ エンティティごとに制度が異なる	➢ グループ体の設計
社員の挑戦を後押し	➢ 職能給 ➢ 年功序列	➢ 役割給 ➢ 実力にもとづく登用
ビジネス戦略とのアライメント	➢ 人事部主導	➢ ビジネス現場ごとの自律分散とCHROによる全体最適化 ➢ CEO自らの経営人材育成

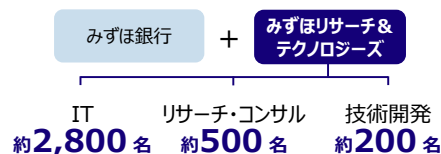
ありたき姿

- **社員一人ひとり**が働きがい・働きやすさを感じながら、自分らしく活き活きと働く
- **会社として**人的資本を強化・活用し、戦略遂行に必要な人材ポートフォリオを構築する
- 結果的に、社員とくみずほがともに成長する

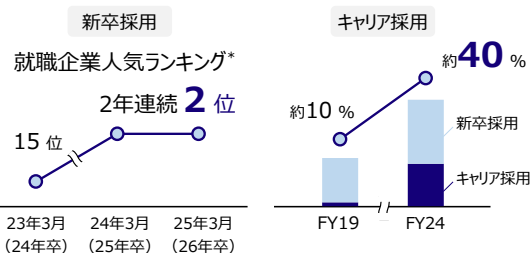
人材戦略とビジネス戦略の一体的運営

- グループ共通の人事制度で、機動的な人材配置が可能に

例) 26年4月に向け、統合を検討中



人材獲得における競争力強化



* マイナビ大学生就職企業人気ランキング（文系総合ランキング）



ガバナンス関連① 取締役会のスキルマトリクス

■ 25年6月開催予定の第23期定時株主総会に付議予定の取締役一覧およびスキルマトリクス

氏名		経営	リスク 管理・ 内部 統制	財務・ 会計	金融	人材・ 組織	IT・ デジタル	サステナ ビリティ	グローバル	委員会（☆は委員長）					
										指名	報酬	監査	リスク	IT・DX	人事検討 会議
小林 喜光	社外 取締 役									☆					●
月岡 隆 ^{*1}										●					●
大野 恒太郎										●		☆			●
篠原 弘道										●				☆	●
野田 由美子											●		●		
内田 貴和										●	☆	●			●
手塚 正彦												●		●	
生野 由紀											●		●		
今井 誠司															
平間 久顕												●	☆	●	
木原 正裕 ^{*2}	グループ CEO														☆
武 英克 ^{*2}	GCIBC長														
金澤 光洋 ^{*2}	グループ CIO														
米澤 武史 ^{*2}	グループ CFO														

社外取締役比率 57.1% 社外・非執行取締役比率 71.4% 女性取締役比率 14.3%

*1: 取締役会議長 *2: 執行役を兼務する取締役

ガバナンス関連② 役員報酬体系

報酬種類	業績連動性	支給基準	支給時期	支給方法	報酬構成例		
					業務執行を担う役員等		非執行役員
					グループ CEO	常務 執行役員	
基本報酬	非連動	各役員等の役割や職責等に応じて支給	毎月	金銭			
株式報酬Ⅰ	非連動	各役員等の役割や職責等に応じて支給	退任時	非金銭 (株式)	36%	49%	
株式報酬Ⅱ	連動	「基準額」×「業績連動係数（0～150%） ^{*1} 」 業績連動係数＝当期純利益 ^{*2} 等に基づく評価 ＋下表のステークホルダーを評価軸とする評価			4%		85%
						4%	
					32%	24%	
					28%	23%	
短期インセンティブ報酬	連動	「基準額」×「業績連動係数（0～150%） ^{*1} 」 業績連動係数＝当期純利益 ^{*2} 等に基づく評価±個人評価	翌年度一括 ^{*3}	金銭			15%

↑ マルス・クローバックの対象^{*4}

^{*1}: 報酬委員会が、経営環境や個別に反映すべき事象の有無等を踏まえて最終的に決定 ^{*2}: 親会社株主に帰属する当期純利益 ^{*3}: 一定額以上は、翌々年度以降3年にわたり繰延支給
^{*4}: 会社や本人の業績次第で、報酬委員会の決議等により、未支給の報酬の没収（マルス）および支給済みの報酬の返還請求（クローバック）が可能な仕組みを導入

計数の定義

財務会計

2行合算：	BK単体+TB単体
連結業務純益：	連結粗利益-経費（除く臨時処理分）+持分法による投資損益等連結調整
ETF関係損益等：	ETF関係損益（2行合算）+営業有価証券等損益（SC連結）
経費（除く臨時処理分等）：	経費（除く臨時処理分）-のれん等償却
親会社株主純利益：	親会社株主に帰属する当期純利益
連結ROE：	当期純利益÷（株主資本+その他の包括利益累計額（その他有価証券評価差額金を除く））
普通株式等Tier1（CET1）比率（その他有価証券評価差額金を除く）：	ヘッジ取引による株式含み益の一部固定化効果を含む、内部管理ベース [分子] その他有価証券評価差額金およびその見合いの繰延ヘッジ損益を控除 [分母] その他有価証券評価差額金（株式）見合いのリスク・アセットを控除

管理会計

顧客部門：	RBC、CIBC、GCIBC、AMCの合計
市場部門：	GMC
グループ合算：	BK、TB、SCおよび主要子会社等の合算
カンパニー管理ベース：	各カンパニーによる集計値
カンパニー別業務純益：	業務粗利益+ETF関係損益-経費（除く臨時処理分等）+持分法による投資損益-のれん等償却
内部リスク資本：	規制上のリスク・アセット、バンキング勘定の金利リスク等に基づき算出されたリスク資本。RBC・CIBC・GCIBCについては、完全実施ベースを使用。
カンパニー別ROE：	当期純利益÷各カンパニーの内部リスク資本

組織の略称

FG ：	みずほフィナンシャルグループ	RBC ：	リテール・事業法人カンパニー
BK ：	みずほ銀行	CIBC ：	コーポレート&インベストメントバンキングカンパニー
TB ：	みずほ信託銀行	GCIBC ：	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
SC ：	みずほ証券	GMC ：	グローバルマーケットカンパニー
MSUSA ：	米国みずほ証券	AMC ：	アセットマネジメントカンパニー
AM-One ：	アセットマネジメントOne	GTU ：	グローバルトランザクションユニット
RT ：	みずほリサーチ&テクノロジーズ	RCU ：	リサーチ&コンサルティングユニット
FT ：	みずほ第一フィナンシャルテクノロジー		
LS ：	みずほリース		
IF ：	みずほイノベーション・フロンティア		

為替レート

期末TTM	23/3末	24/3末	25/3末
USD/JPY	133.54	151.40	149.53
EUR/JPY	145.72	163.28	162.03
管理会計			
計画レート		FY24	FY25
	USD/JPY	135.00	140.00
	EUR/JPY	143.44	145.36

本資料における財務情報は、別途記載のない限り、日本会計基準ベースの数値（本邦の管理会計基準を含む）を使用しています。

本資料には、事業戦略及び数値目標等の将来の見通しに関する記述が含まれております。こうした記述は、本資料の作成時点において、入手可能な情報並びに将来の不確実な要因に係る仮定に基づく当社の認識を反映したものであり、将来実現する保証はなく、実際の結果と大きく異なる可能性があります。

当社の財政状態及び経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、決算短信、有価証券報告書、統合報告書、Form 20-F等、当社が公表いたしました各種資料のうち最新のものを参照ください。

当社は、東京証券取引所の定める有価証券上場規程等により義務付けられている場合を除き、新たな情報や事象の発生その他理由の如何を問わず、事業戦略及び数値目標等の将来の見通しを常に更新又は改定する訳ではなく、またその責任も有しません。

本資料に記載されている当社グループ以外の企業等に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、係る情報の正確性・適切性等について当社はこれを保証するものではありません。

本資料は、米国又は日本国内外を問わず、いかなる証券についての取得申込みの勧誘又は販売の申込みではありません。