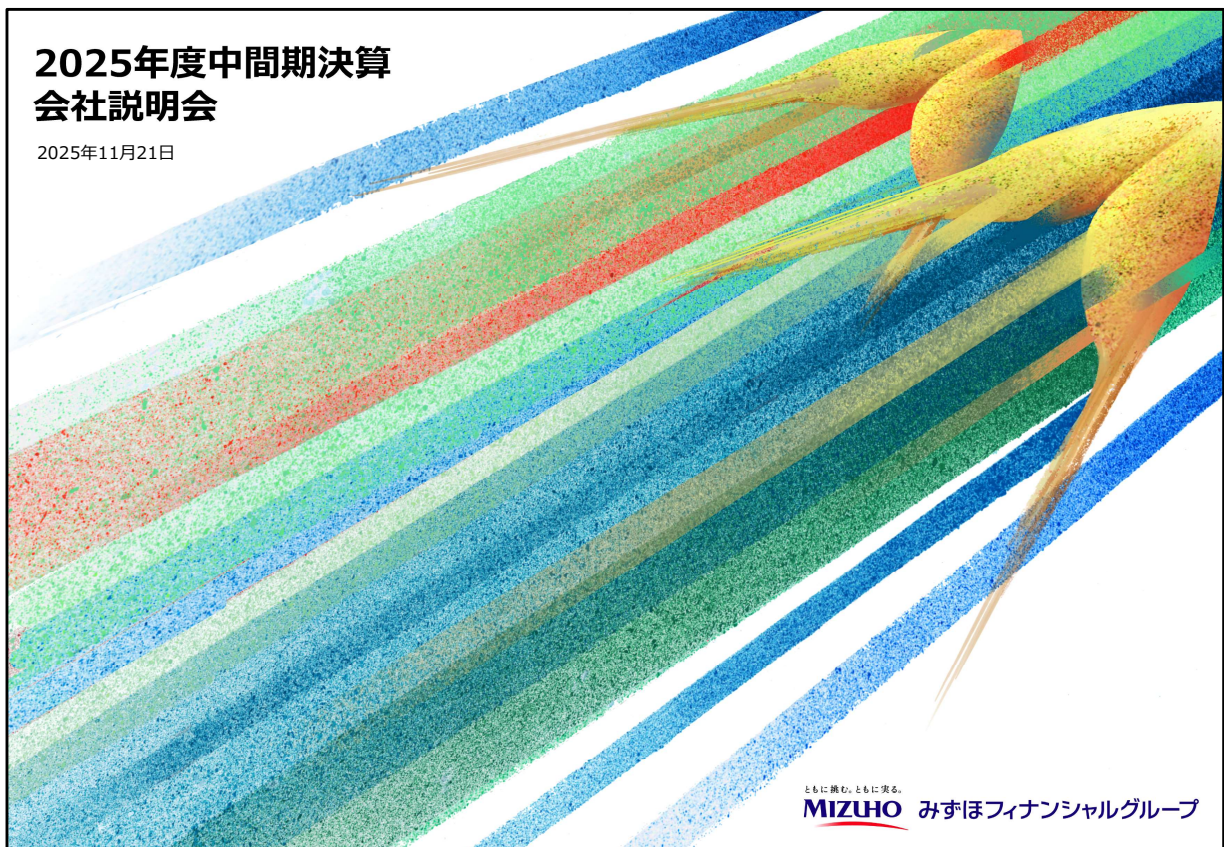


2025年度中間期決算 会社説明会

2025年11月21日



- ✓ 木原でございます。皆さん、お忙しい中お集まりいただきまして、ありがとうございます。
- ✓ 表紙は今回も東京藝術大学の学生さんに描いていただいたもので、上昇という思いを込めて、飛躍という思いを込めて書いていただいたものであります。

〈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」、「アートの力で変わりたい」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9作品目です。



TOKYO
GEIDAI

MIZUHO

作 者 **羽成 優実**

東京藝術大学 デザイン科 1年

作品名 **「飛躍」**

一瞬のようにめまぐるしく変わる時代。

そんななかでも、発展の要となり社会を牽引してきた稲穂。

予想できない多様な社会に、鳥のように、風のように、飛躍して実る未来を
率先して切り開いていく。



Key Messages

創立25周年を迎えて

創立以来、〈みずほ〉は課題を乗り越える中で大きく構造変化。時価総額は過去最高を更新し、“グローバル金融機関”への進化を展望

時価総額（25/9末）

12.4兆円

（四半期末時点の最高値）

堅調な業績と見通し

4月はマーケットが落ち込んだものの、その後回復し業績は堅調推移。足元業績を踏まえ、第1四半期決算に続き見通しを上方修正

親会社株主純利益

1兆1,300億円

7月開示比+1,100億円
（5月開示比+1,900億円）

ROE・PERのさらなる向上へ

ROEは中期目標の10%超に向け着実に向上。〈みずほ〉固有の競争優位性を磨き、課題に手を打ち、ROE・PERのさらなる向上を目指す

ROE（直近12ヵ月）

9.3%

（前年同期比+1.1%pt）

EPS最高値への早期到達

堅調な決算を受け、追加の自己株式取得を発表。事業成長によるボトムラインの成長も合わせて、EPS過去最高値への早期到達を目指す

追加自己株式取得

2,000億円

（25/5公表：1,000億円）

MIZUHO

| 3

- ✓ それでは、3ページをご覧ください。Key Messagesです。
- ✓ 今年、みずほは25周年でございまして、いろいろなことがありましたけれども、課題を乗り越えて、時価総額は過去最高を更新しているということでございます。
- ✓ それから、4月はトランプ政権の関税発表の後、いったんマーケットは落ち込みましたけれども、その後回復し堅調推移で、第1四半期決算に続き、見通しも上方修正させていただいております、年度で1兆1,300億円の親会社株主純利益でございます。
- ✓ ROEは、私どもは過去12ヵ月分平均でやっておりますので9.3%ですけれども、実際には多分1兆1,300億円となりますと10%後半ぐらいに届くぐらいになるという感じを持っております。
- ✓ それから、好調な決算ということで、追加の自己株式取得2,000億円を発表させていただいたということでもあります。



✓ 4ページがお話し申し上げる骨子です。

米国関税政策による影響は現時点で限定的も、慎重姿勢を継続

IB市場は一時鈍化もその後復調。〈みずほ〉はシェア増

(USD、フィー総額¹⁾)

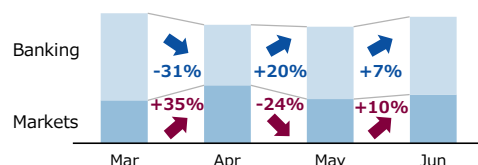
IBビジネス市場動向

MIZUHO

(Global IB リーグテーブル¹⁾)

順位 13 位 ▶ **11 位**
シェア 1.9 % ▶ **2.0 %**

米州では、市場ボラティリティが高まる中で、Banking・Marketsの収益相互補完を發揮

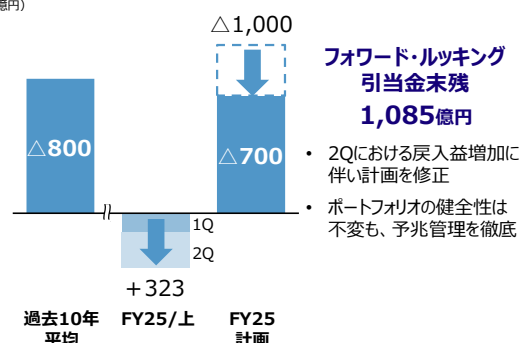


1. (出所) Dealogic、フィーベース 2. 投資適格相当は07/9末。海外LBOは07/6末

MIZUHO

与信関係費用は上期戻入益。FL引当による備えあり

(億円)



フォワード・ルッキング
引当金未残
1,085億円

- 2Qにおける戻入益増加に伴い計画を修正
- ポートフォリオの健全性は不変も、予兆管理を徹底

(ご参考) 与信ポートフォリオの健全性

リーマン・ショック前² 25/3末

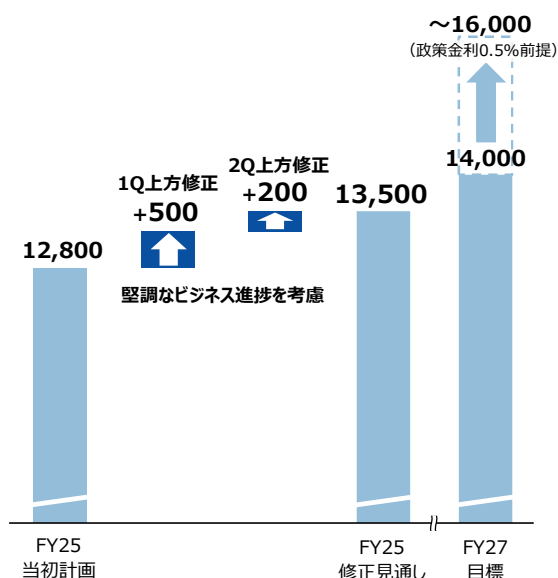
- 投資適格相当 (EXP) 約 5 割 約 **7 割**
- 海外LBO (引受ポジション) USD 12.5 B USD **1.2 B**

- ✓ 5ページにいていただきたいと思います。全般的にだいぶ不確実性は減ってきたということではありますが、依然として慎重姿勢は継続したいと思っています。
- ✓ 左側、IBのマーケットは、グローバルに4月は落ち込みましたが、復調し、全体では昨年度対比で言うとプラス5ビリオンドルであります。その中で〈みずほ〉は幸いにも順位を上げることができまして、11位、それからシェアも0.1%増加して2.0%のシェアでございます。
- ✓ 左下、Bankingがプライマリー、Marketsがセカンダリーですが、米州は申し上げていた通りの構造になっております。ボラティリティが高まるとプライマリーが落ちる、一方でMarketsは収益が出るということでありまして、まさにその構図がこの図で見てとれるというところでございます。
- ✓ 右側にいていただきますと、与信関係費用は、ガイダンスではマイナス700億円にさせていただきました。それから、フォワード・ルッキングを約1,100億円積んでおりまして、依然として十分な備えはあると思っております。

堅調な業績進捗や特別利益・税金等の一過性要因を考慮し、25年度業績見通しを再度上方修正

連結業務純益¹

(億円)

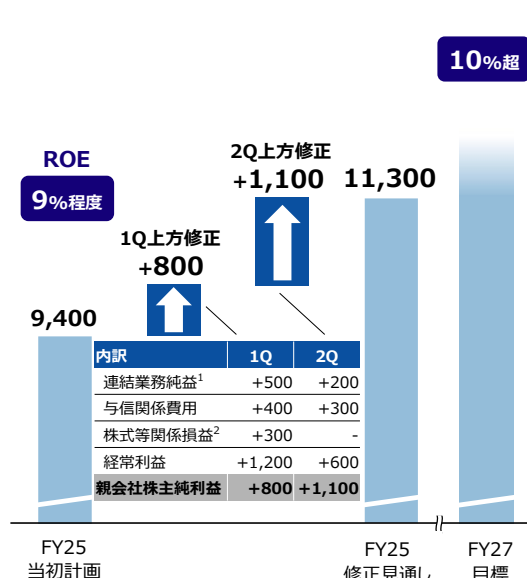


1. ETF関係損益等を含む 2. ETF関係損益等を除く

MIZUHO

親会社株主純利益・ROE

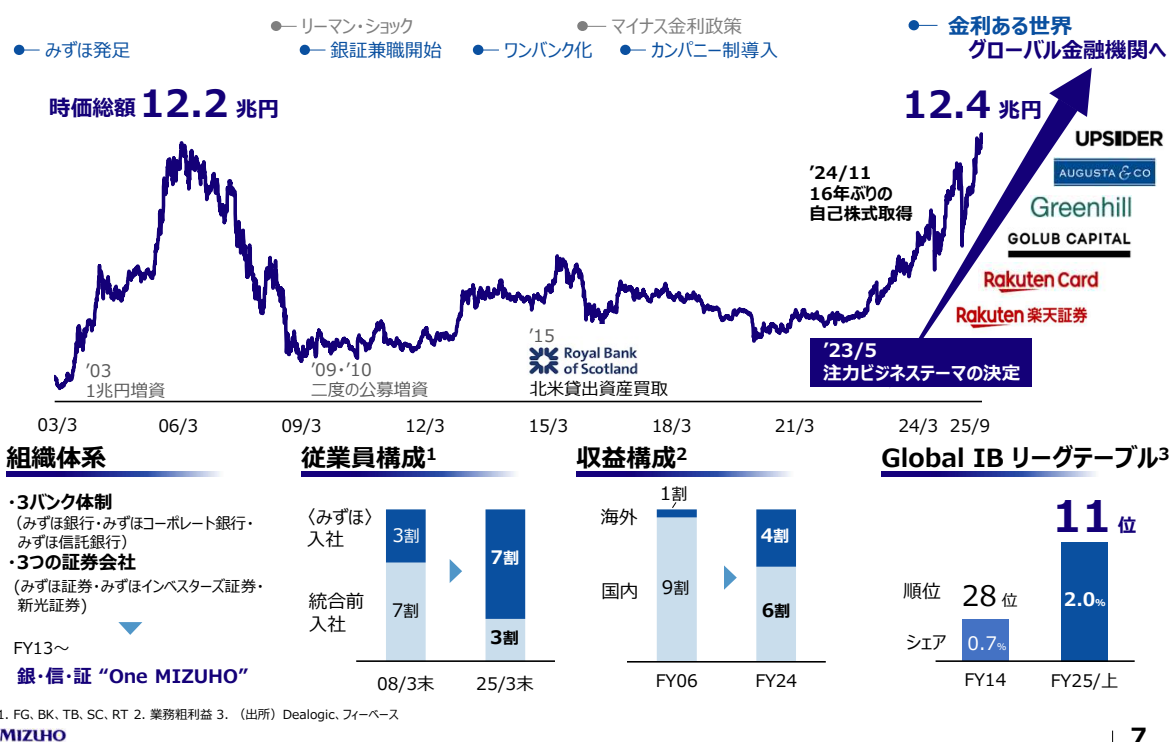
(億円)



6

- ✓ 6ページは、業務純益と親会社株主純利益のウォーターフォールです。
- ✓ 業務純益につきましては、25年度当初計画1兆2,800億円でありましたけれども、第1四半期、それから第2四半期、それぞれ引き上げをさせていただいて、見通しとしては業務純益1兆3,500億円であります。
- ✓ 27年度までに1兆4,000から1兆6,000億円を目指すと申し上げましたが、マーケットが崩れない限り1.5から1.6兆円ぐらいは視野に入っていると思っております。
- ✓ 親会社株主純利益につきましてはご案内の通りで、当初9,400億円でありましたけれども、第1四半期に800億円、第2四半期、これは税の戻りなどもありましたけれども、プラス1,100億円上方修正し、修正後で1兆1,300億円であります。

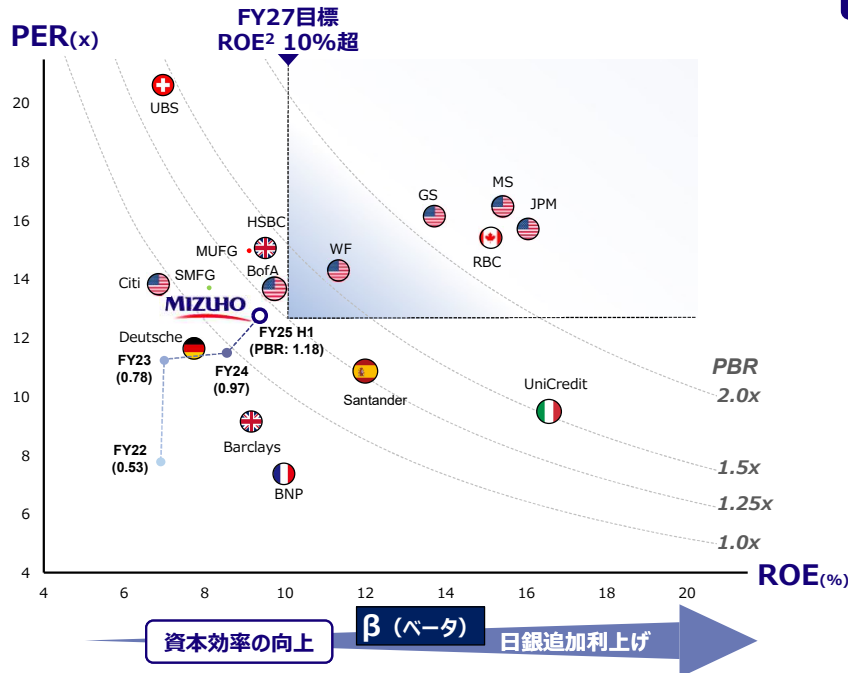
“グローバル金融機関”への進化を展望しつつ、時価総額の向上を目指す



- ✓ 7ページにってください。時価総額ですけれども、過去最高、06年度あたり12.2兆円だったのですが、足元12.4、12.5、今日あたり12.8兆円ですか。過去の最高はなんとか飛び越えることができたということでございますけれども、まだまだここから先やっていかなきゃいけないと思っております。引き続き時価総額の向上を目指したいと思っております。
- ✓ そういった中で、構造はだいぶ変わってきたと思っております。組織で言うとかつては3バンク、3つの証券会社があったわけですが、One MIZUHOになってきたということです。
- ✓ 従業員という意味でも、いまや、みずほ世代のほうが圧倒的に多いということであります。収益構造もかつては海外比率が1割程度でしたけれども、このところは4割でございます。それから、グローバルなIBリーグテーブルでも11位ということで、かつて20位台でしたけれども、だいぶ上がってきたということであります。

Toward & Beyond PBR 1.5x¹

■ 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。各社2025年9月30日終値を使用 2. 東証基準
MIZUHO

Growthの実現

α (アルファ)

〈みずほ〉固有の競争優位性の確立

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

注力ビジネスの優位性向上と課題対応

- ✓ これは前回の決算のときもご説明しましたが、今、PBRで言うと1.2の手前ぐらいだったと思いますが、ぜひとも欧米のピアの1.5は目指していきたいと思っております。
- ✓ そのために、右側で、どうαをつくっていくかということだと思っておりますけれども、3つ、「健全性・安定性のあるポートフォリオの堅持」、「規律ある財務運営を徹底」していく、それから「注力ビジネスの優位性向上と課題に対応」していくことが必要と思っております。

PER向上に向けた具体的な取り組み ～〈みずほ〉固有の競争優位性の確立～

健全性・安定性あるポートフォリオの堅持

- 国内外CIBビジネスを土台とする収益基盤拡大と、安定収益源としての個人ビジネスの強化
- 顧客部門収益を補完するとともに、アップサイドポテンシャルある市場バンキング
- リスク管理の徹底（予防的引当による備え、経営基盤の強化/コンプライアンス・サイバー等）

規律ある財務運営の徹底

- アセット採算性向上に向けたRWA投下・削減の継続
- 生産性・効率性を徹底追求しつつ、注力ビジネス強化に必要な経費の投下
- 規律ある資本政策の維持（EPS向上に向けた収益力強化と株数の削減継続）

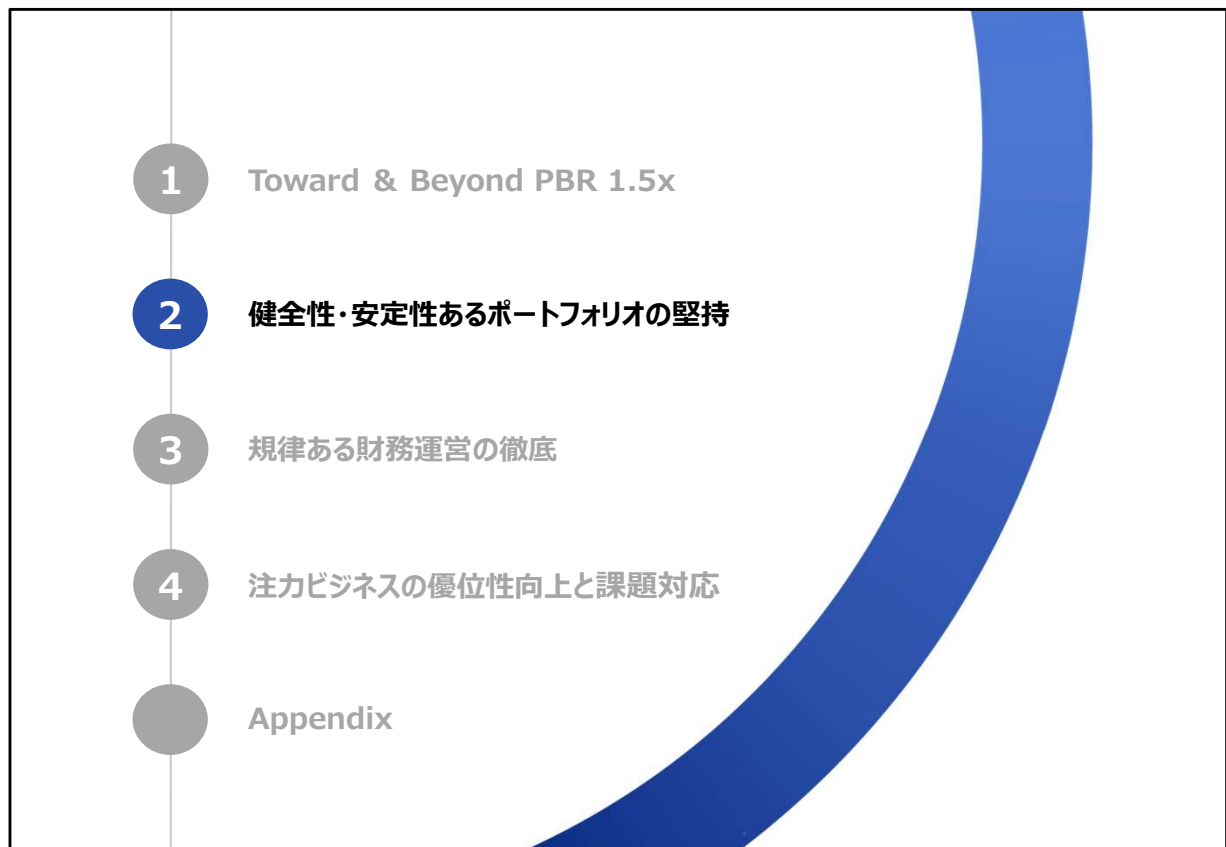
注力ビジネスの優位性向上と課題対応

- 金利動向に左右されない安定収益基盤の強化と、利上げ局面での収益ポテンシャル最大化
 - 国内外CIBビジネスのグローバル連携の強化、ビジネス領域を跨ぐ連携の加速
 - 個人ビジネス（マスリテール・WM&AM）の課題への対応
- 注力ビジネスを強化するインオーガニック機会の追求

- ✓ 9ページに、今申し上げた点をもう少し噛み砕いて記載させていただきます。
- ✓ 1つ目、健全性・安定性のあるポートフォリオの堅持という意味で言うと、国内外のCIBは私どもの強みだと思っておりますので、ここの収益基盤をさらに拡大していくことだと思います。それから、安定収益になります個人のビジネスのところをしっかりと強化しないといけないということであります。
- ✓ 金利環境はいろいろとあろうかと思うんですけれども、顧客部門の収益を補完する意味で、有価証券ポートフォリオを効果的に使っていくことがあろうかと思えますし、今、慎重運営していますが、安定してくる局面があればしっかりと残高を積むことによって、アップサイドを取りにいくこともあろうかと思っております。
- ✓ 健全性という意味では、リスク管理を徹底していくことが非常に重要だと思っております。先ほど申し上げました1,000億円強の予防的引当の備えがあるということであり

ますし、コンプラ、AML、CFT、それからサイバーといった経営基盤をしっかり、必要な強化をしていくということだと思います。

- ✓ 規律ある財務運営という意味では、後ほどご覧になっていただきますが、アセットの採算性向上につきましては引き続き取り組んでいくということだと思います。
- ✓ それから、生産性、効率性をしっかり追求していった中で注力ビジネスにしっかりと経営資源を投下していきたいと思っています。
- ✓ また、規律ある資本政策を追求したいと思っています。
- ✓ 注力ビジネスの優位性向上と課題対応という意味でいくと、国内外のCIBビジネス、私どもは絶対的な強みがあると思っておりますけれども、ここはグローバル連携、地域間の連携を一段と強化していくことによって、アップサイドを取っていききたいと思っています。この25年度上期は随分といろいろな形で芽が出てきたという実感を持っております。
- ✓ それから、4つの領域に注力しているわけですが、その4つの領域間の連携も進めていきたいと思っています。
- ✓ 個人について、マスリテール、ウェルスマネジメント、アセットマネジメント、ここはまだ課題がいろいろあると思っております。ここをしっかりとやっていきたいと思っています。
- ✓ 最後ですけれども、注力ビジネスを強化するインオーガニックの機会については、今後も追求していきたいと思っています。



✓ それでは、もう少し噛み砕いてというところで、健全性・安定性のあるポートフォリオの堅持です。

安定性と成長性を両立する収益基盤（まとめ）

ビジネスポートフォリオ

- 顧客部門中心のポートフォリオ構成
- 投資適格相当への与信が中心

P.12

収益構造

- マイナス金利環境下、収益源を多様化

P.13

国内

- 圧倒的な法人基盤
- 旺盛なコーポレートアクションが追い風

P.14

海外

- 米州を中心とした自前のビジネスモデル
- 市況に左右されにくい収益構成

P.15-16

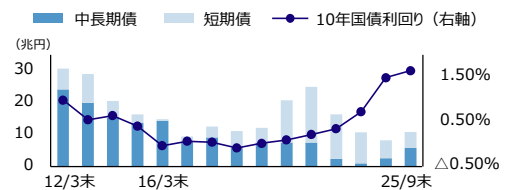
債券ポートフォリオ

P.17-19

- リスク抑制的な運営を継続
- 顧客部門収益を補完するとともに、アップサイドポテンシャルある市場バンキング

円貨

- さらなる利上げも念頭に、リスクを抑制

日本国債の過去運用推移¹

外貨

- FRB利下げ前に満期保有目的債券を積み増し、利下げ影響をほぼゼロに

1. その他有価証券、取得原価。変動利付債は除く

MIZUHO

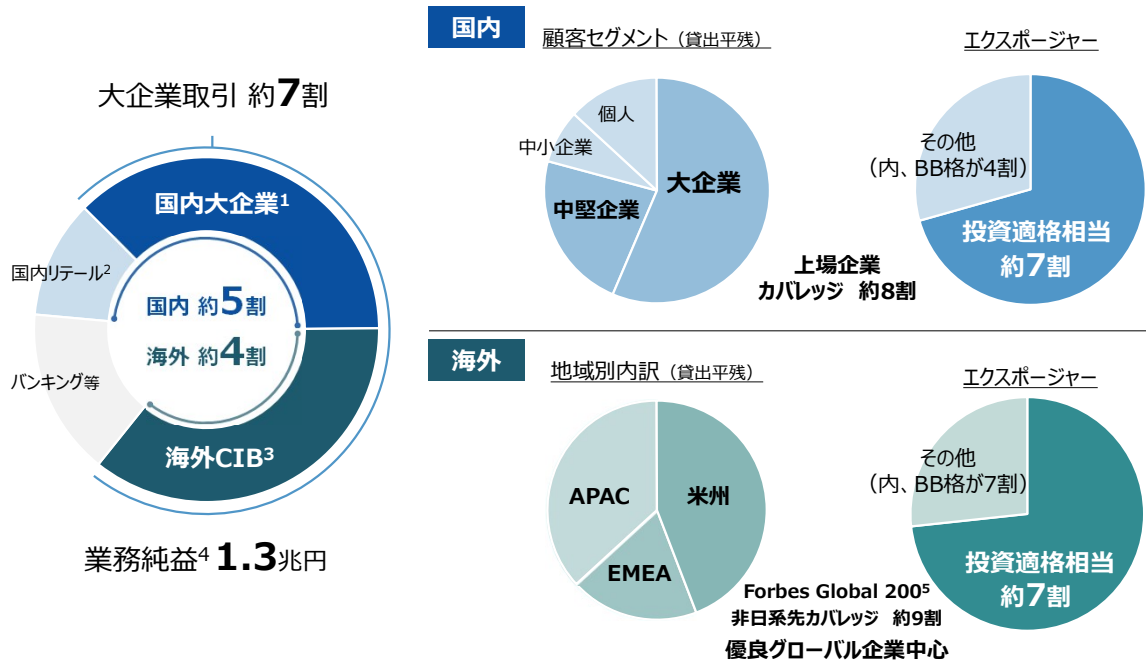
11

- ✓ 11ページをご覧になっていただきたいと思います。私どもは、これも何度も申し上げておりますので、あまり繰り返す必要はないと思うのですが、ビジネスのポートフォリオという意味では、顧客部門中心のポートフォリオになっているということでもあります。その中でも投資適格のウエイトが相応に高いポートフォリオ構造になっております。
- ✓ 一方で、IBビジネスを中心にマイナス金利の環境下において、ストックに頼れない中、収益源を多様化してきたということでもあります。
- ✓ 国内は、圧倒的な法人基盤を持っていると思います。
- ✓ 海外は、米州を中心に自前のビジネスモデルをつくってきました。Greenhillの買収によってほぼそこは完了していると思いますけれども、そのシナジーをしっかりと取れるようにしなければいけませんし、取れる形になってきていると思っております。また、市況に左右されにくい収益構造になっているということでもあります。
- ✓ 右側、債券のポートフォリオですけれども、引き続きリスク

抑制的な運営をしております。

- ✓ この円貨の日本国債の過去の運用推移をご覧になっていただきますと、過去から比較すると、全体のノーショナルの残高はかなり今小さいということでございますし、足元、中期債を少し積んだということですが、トータルで比較すると、かなり小さいレベルであります。
- ✓ 外貨について言うと、アメリカを中心にインフレがどうなっていくかということがあるんですけども、おそらく失業率が上がってきているようなところもあるので、金利低下傾向だとすると、顧客部門からの収益は減っていくと。それを今、満期保有目的債券をそれなりに積んでおりますので、その収益が上がってくることによって、顧客部門を補完できるという構造になっております。

顧客部門中心の事業ポートフォリオ構成。投資適格相当への与信が中心（FY24）

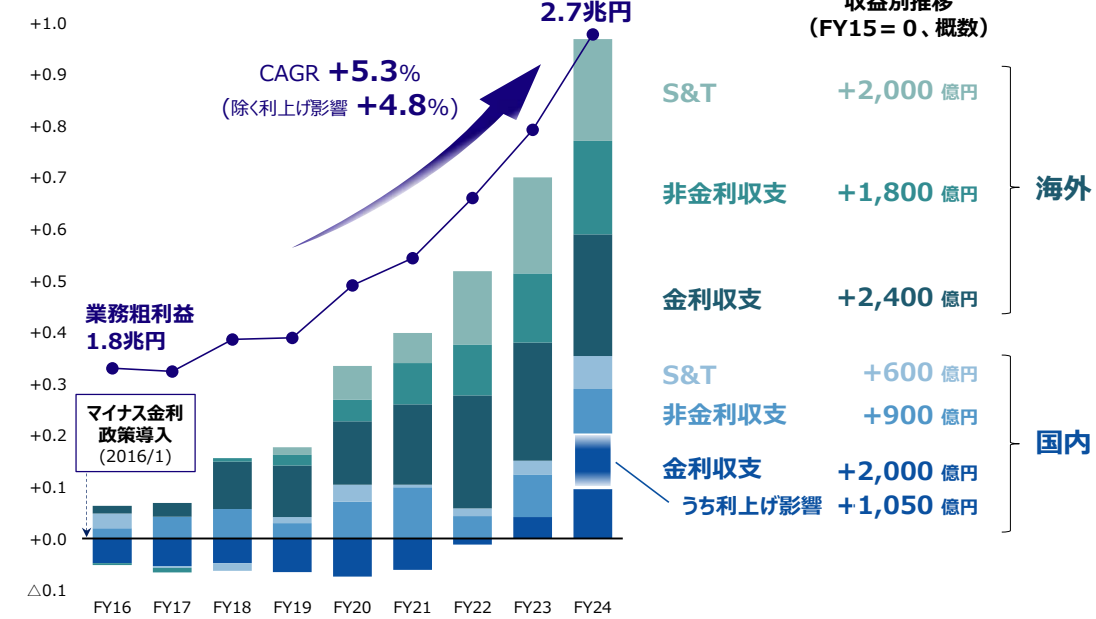


1. CIBC+国内S&T 2. RBC 3. GCIBC+海外S&T 4. 債券ポートフォリオ健全化影響を除く 5. Forbes Global 2000のうち上位200社

マイナス金利環境下、収益源多様化により安定成長を実現

業務粗利益 / 収益構成別増減¹

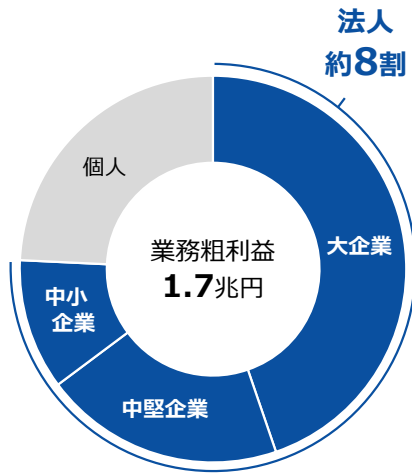
(兆円、増減はFY15対比²)



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

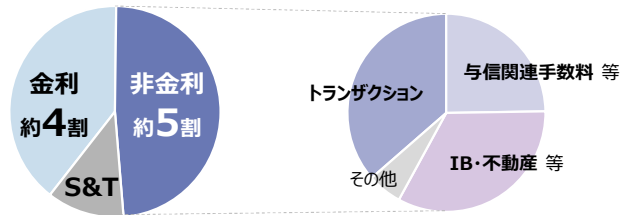
MIZUHO

圧倒的な法人顧客基盤を活かした安定性の高い国内ビジネスポートフォリオ（FY24）



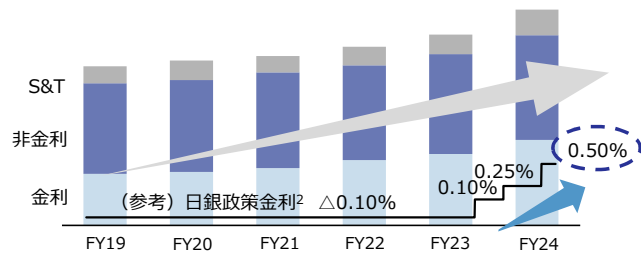
法人ビジネスの収益構造

- 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%

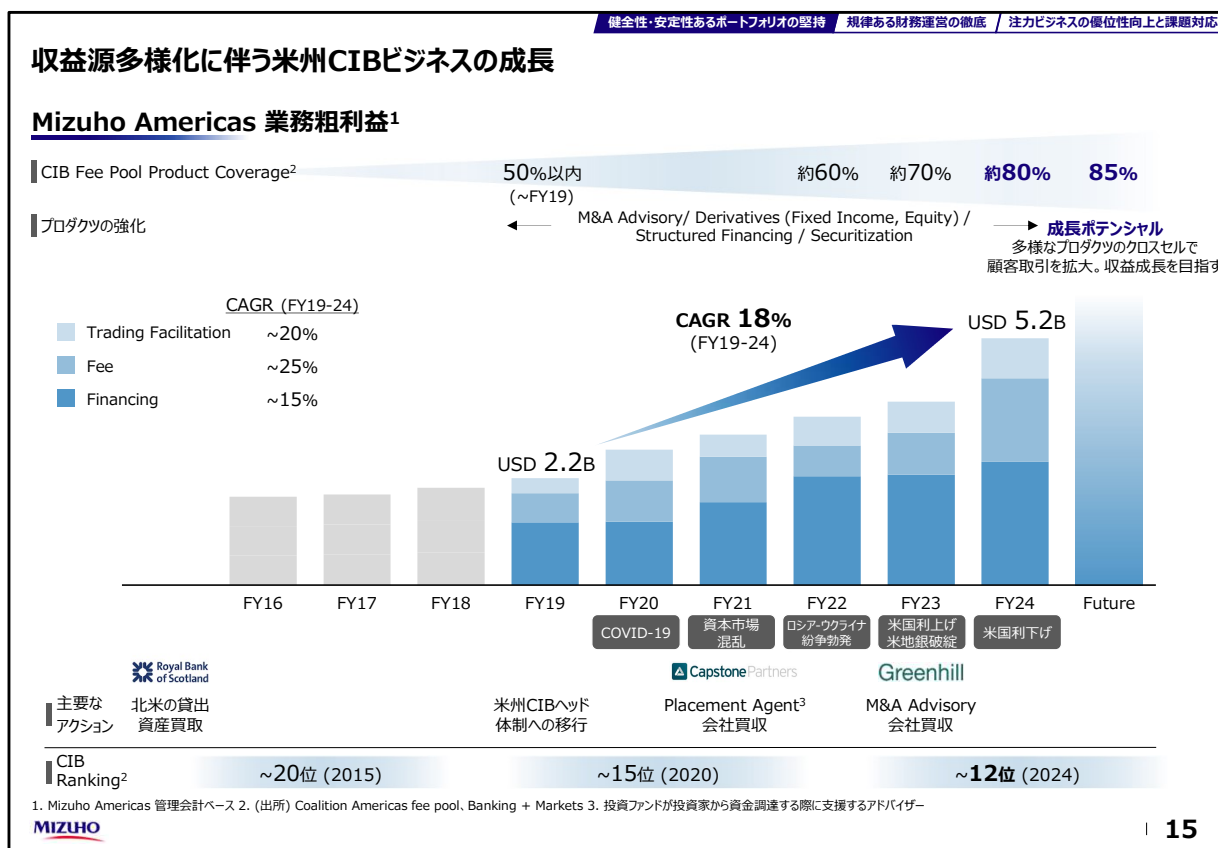


法人ビジネスの収益推移

- 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



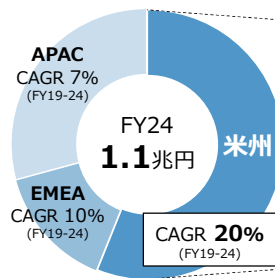
1. 非金利収支が10億円以上の案件 2. 2024年3月19日以前（マイナス金利解除前）は政策金利残高への付利金利、以後は無担保コールレート（オーバーナイト物）の上限レンジを表示



- ✓ 15ページに飛んでいただいて、米州です。私どもとしましては、海外のIBビジネスの最重点領域、最も稼げる領域、さらに言うとアメリカのビジネスがほかの地域に良い影響を与えるという信念の下、米州を強化してきたということです。19年度は業務粗利益が2.2ビリオンドル、足元は24年度で5.2ビリオンドルまで上がってきています。
- ✓ Greenhillがやはり非常にここから先、大きな起爆剤になっていくと思っております。これは意を用いて拡大させてきたということでもあります。
- ✓ 収益が5.2ビリオンドルに拡大する中において、いわゆるCIBのマーケットの中で必要な商品という意味でも、全体の商品の中の80%ぐらいは品ぞろえとして持っているということでもあります。
- ✓ それから、CIBのランキングも11位、12位まで上がってきたということで、ここから先、10位以内を狙っていきたいと思っています。

米州CIB: 収益源多様化で成長性と安定性を両立。市況変動に左右されにくい収益構成

GCIB業務粗利益 地域別内訳¹

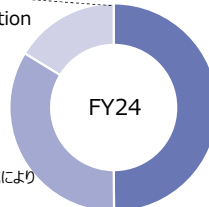


米州みずほ収益構成²

■ 業界平均比でセカンダリー比率が低く、安定的

Trading Facilitation
プライマリーを支える
セカンダリービジネス

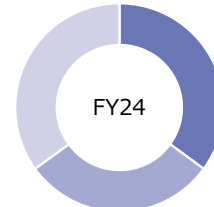
Fee
プロダクト・セクター拡充により
収益源を多様化



Financing
IG先を中心に
貸出を展開

■ Financing ■ Fee ■ Trading Facilitation

(参考) 米国銀行業界平均³



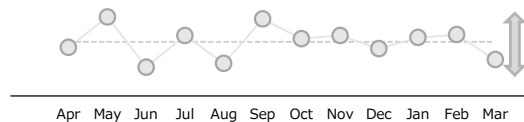
米州 業務粗利益 (月次推移)

■ 収益源の多様化によりボラティリティを抑制し、安定的な成長を実現

FY19 (USD)

平均 約190M

最大-最小 約△60%



FY24 (USD)

平均 約430M

最大-最小 約△25%



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

MIZUHO

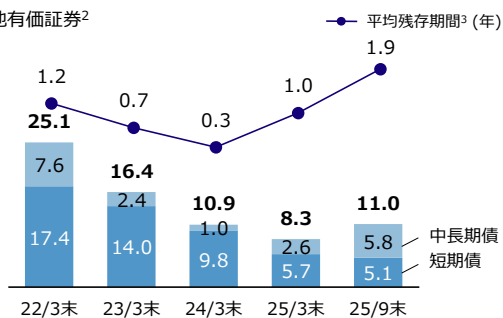
| 16

- ✓ 16ページをご覧ください。市況に左右されにくい収益構造になっているということは何度か申し上げているんですけども、下のところ、19年度と24年度をご覧になっていたきたいと思います。収益のレベルは変わっているんですけども、基本的にはあまりボラティリティがない、一定の収益が取れる構造になっていることを見てとっていただければと思います。
- ✓ マーケットボラティリティがあるときにはプライマリーが落ち込み、セカンダリーがそこを補い、一方でマーケットボラティリティが低いときには、フローが減りますのでセカンダリーが落ち込むものの、プライマリーでしっかり収益が稼げる構造になっています。

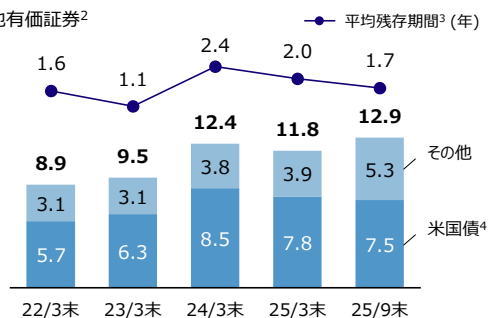
債券ポートフォリオは円外共に慎重な運営を継続

日本国債¹

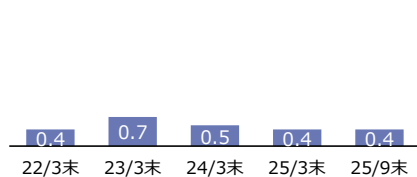
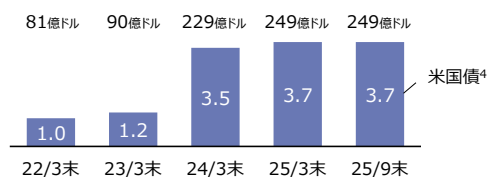
(兆円、2行合算)

|| その他有価証券²外国債券¹

(兆円、2行合算)

|| その他有価証券²

|| 満期保有目的債券

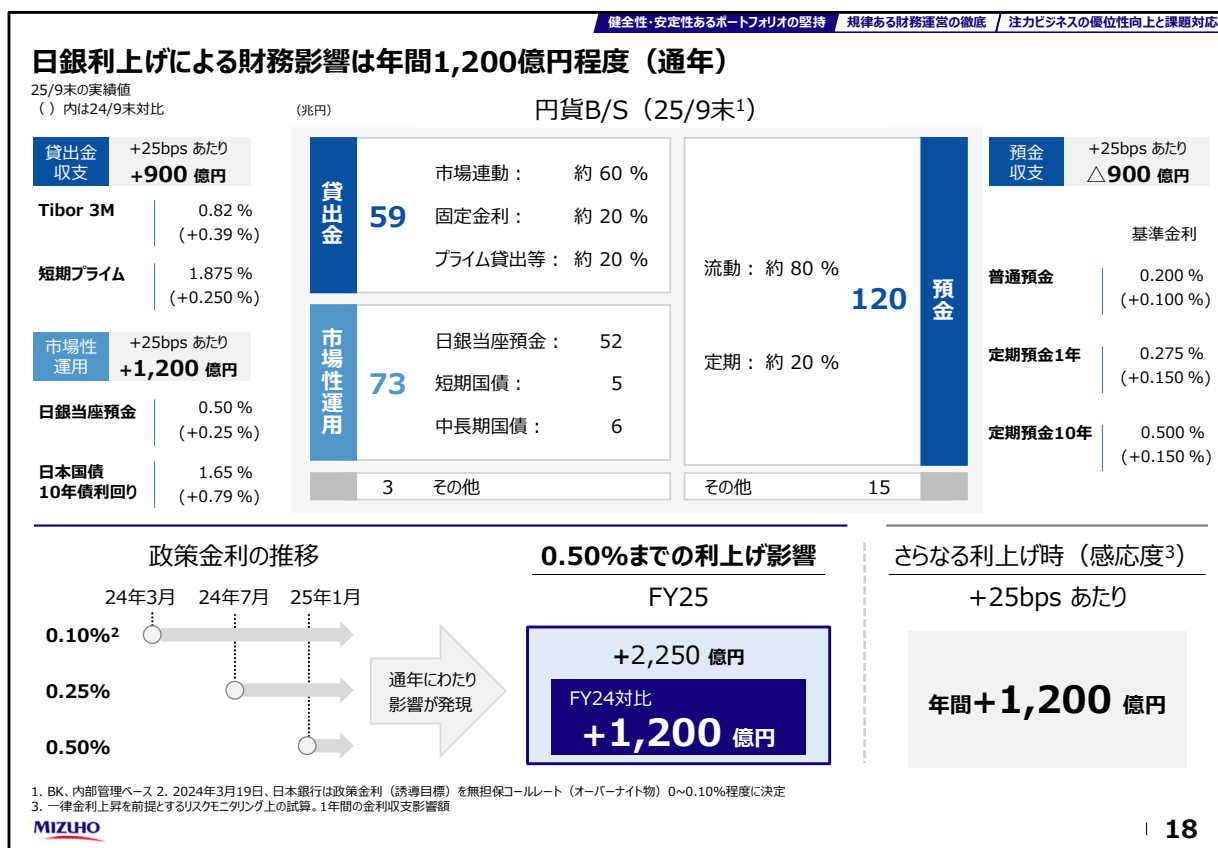
|| 満期保有目的債券⁵

1.取得原価 2.時価のあるもの 3.内部管理ベース。ヘッジ考慮後 4.米国債、GSE債 5.ドル建残高については内部管理ベース

MIZUHO

| 17

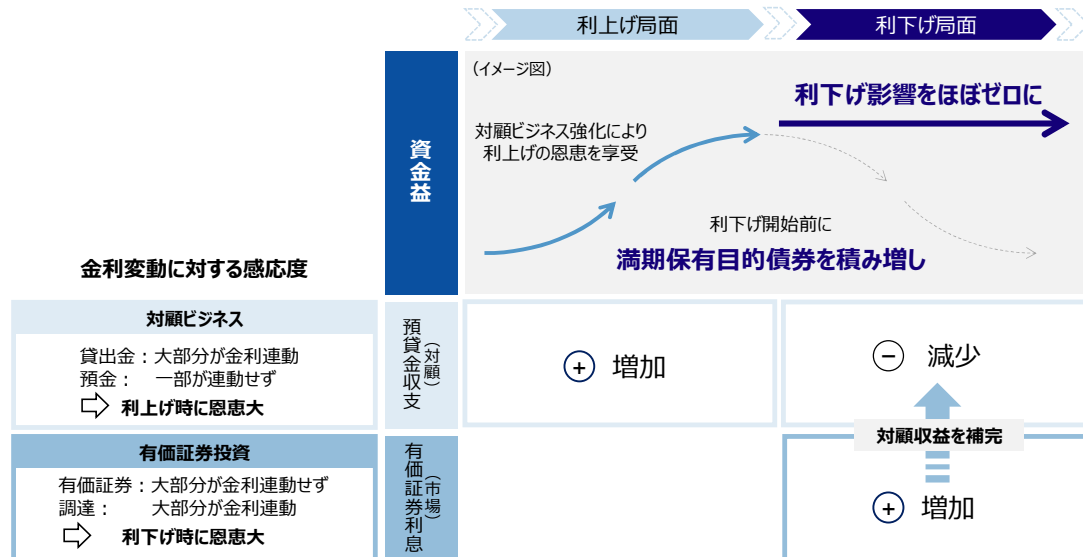
- ✓ 17ページです。先ほども債券ポートフォリオにつきましては慎重な運営を継続していると申し上げたんですが、日本国債は、多少中長期債を積み増したけれども、これはやや試験的に、触っていないとどうしても手が鈍るところもありますので、少し積み増したということでありまして。そうはいつでも平均のデュレーションは約2年なので、われわれの感覚で言うと、極めて極めてコーシャスなアプローチとなっております。
- ✓ 外国債券は、あまり変わっておりません。デュレーションは若干減って1.7年、それから右下が満期保有の保有状況ということで、250億ドルくらい積んでいるということでありまして。



- ✓ 18ページです。利上げの通年の影響で、大体25ベースポイント当たりベータが40%で、1,200億円ということで、これは従前から申し上げていた点であります。

外貨満期保有目的債券の積み増しにより、利下げ影響をほぼゼロに

FRB利下げによる影響額（想定）

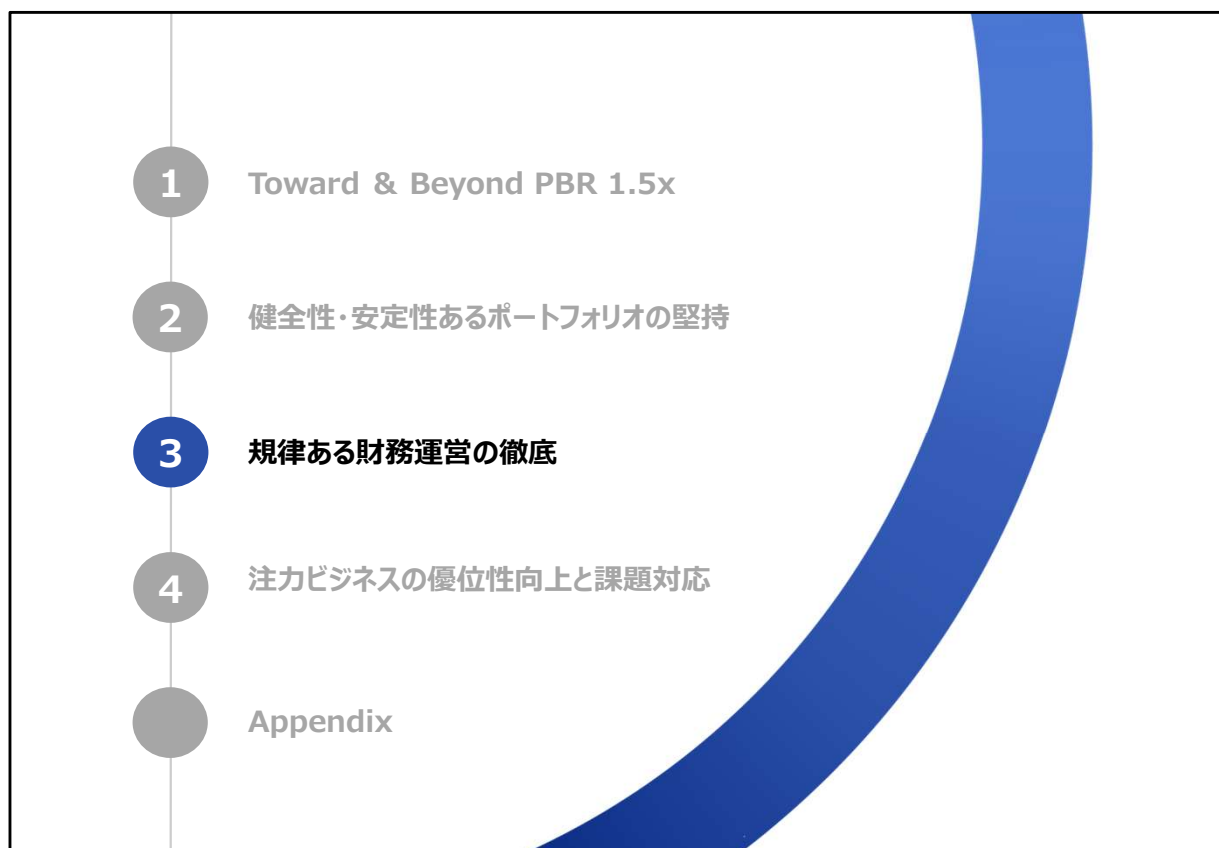
ほぼ影響なし¹

1. 一律金利低下を前提とするリスクモニタリング上の試算。1年間のキャッシュフロー影響額

MIZUHO

19

- ✓ 19ページです。当然、金利が低下すれば貸出金は金利に連動していますし、預金も、全部ではないですが連動していますので、金利が下がってくれば顧客収益は減っていくと。それをフィクスト・インカムの満期保有のポートフォリオで補っていくと。その結果として、利下げ影響はほぼ neutralize したということであります。

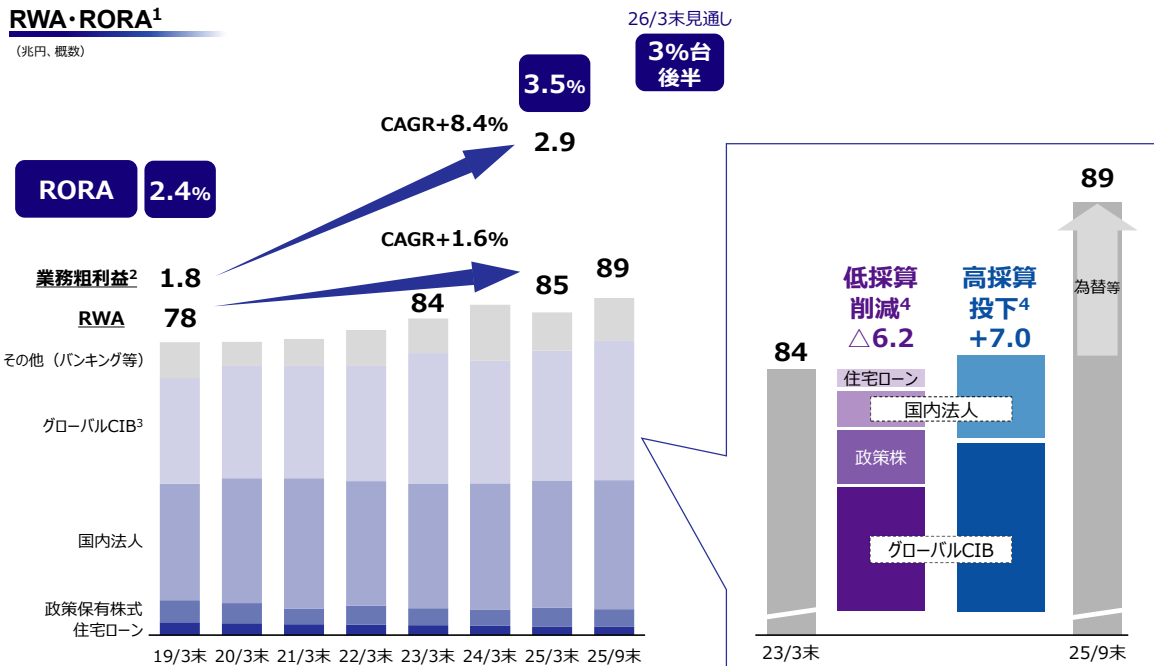


✓ 次に、規律ある財務運営の徹底です。

規律あるRWA投下・削減を遂行し、アセット採算性を大幅に改善

RWA・RORA¹

(兆円、概数)



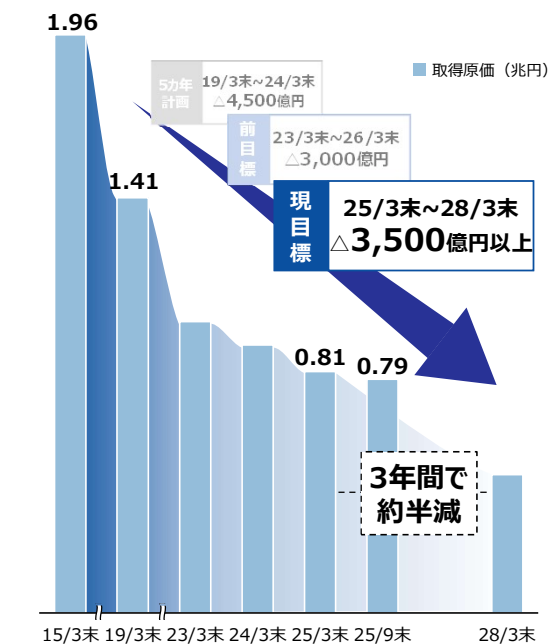
1. 速報値、内部管理ベース、内訳は各年度ルール。バンキング勘定の金利リスク等を考慮。RORAは業務粗利益RORA 2. ETF関係損益等を含む 3. GCIBC+S&T 4. FY25管理会計ルール

MIZUHO

| 21

- ✓ 21ページをお願いいたします。19年度から構造改革を始め、22年度に私が社長になって、23年度から3年の計画をやり始めたわけですがけれども、その中で一貫して、アセットのリターンを上げていくことに取り組んでできました。
- ✓ 19年3月末のRisk-weighted Assetsが78兆円、業務粗利益が1.8兆円で、そのときのRORAが2.4%でした。それが25年3月末で、Risk-weighted Assetsで85兆円、CAGRで言うと1.6%で、業務粗利益は2.9兆円、さらに言うとRORAは3.5%まで上げてきたということです。かなりやったということはあるんですけれども、これは絶えずやっていくものだろうと思っています。まだ改善できるところはあると思っていますので、引き続きアセットの採算性改善をやっていきます。

簿価残高削減目標の達成や対純資産時価比率20%未満の実現に向け、
上場株式とみなし保有株式共に削減を継続



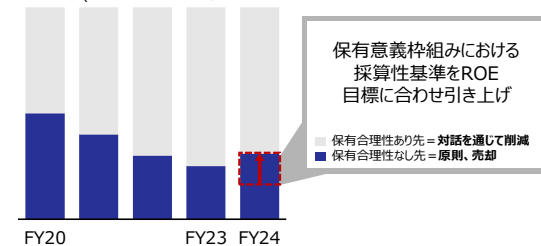
1. 有価証券報告書に記載される「みなし保有株式」を含む。株価水準、純資産は25/3末横置き
MIZUHO

削減実績・目標

(億円)	15/3~25/3	25/3~28/3	25/3~25/9
上場株式 (含む応諾)	△11,006	△3,500以上	△367 (△936)
みなし保有株式	△9,234	△2,000見通し	△1,734
対純資産比率		20%未満 ¹	30.7%

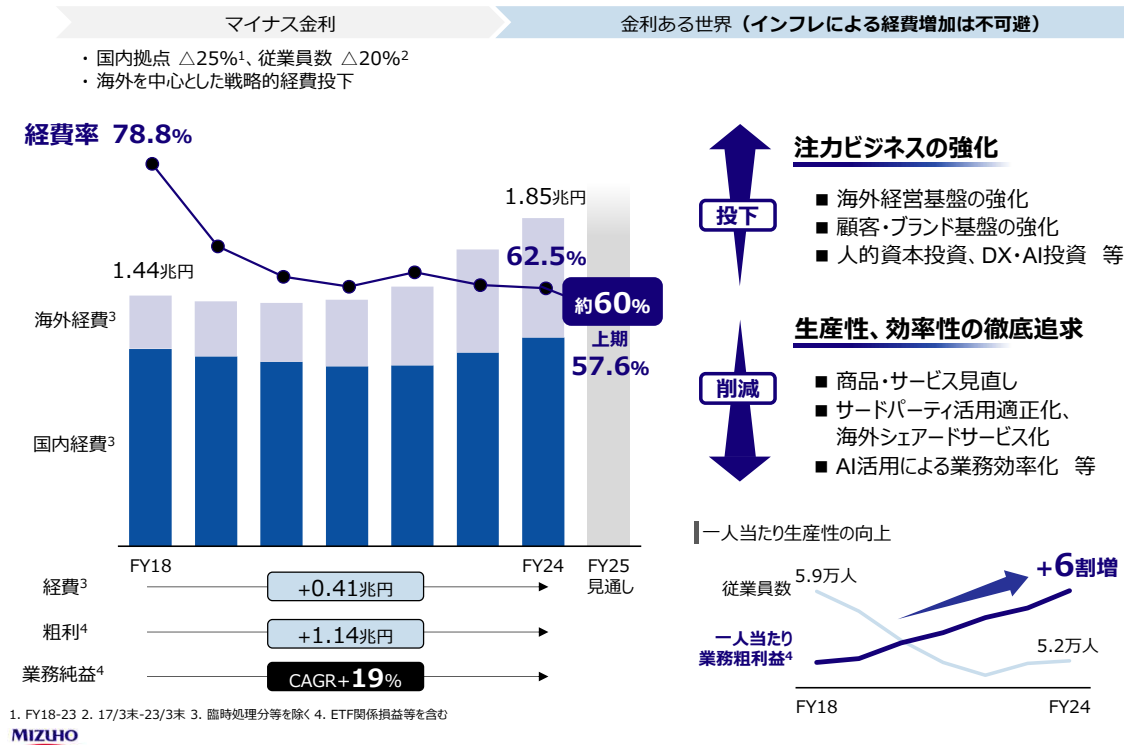
保有意義検証の採算性基準を厳格化

簿価残高における保有合理性無し先
(各年度末基準、割合)



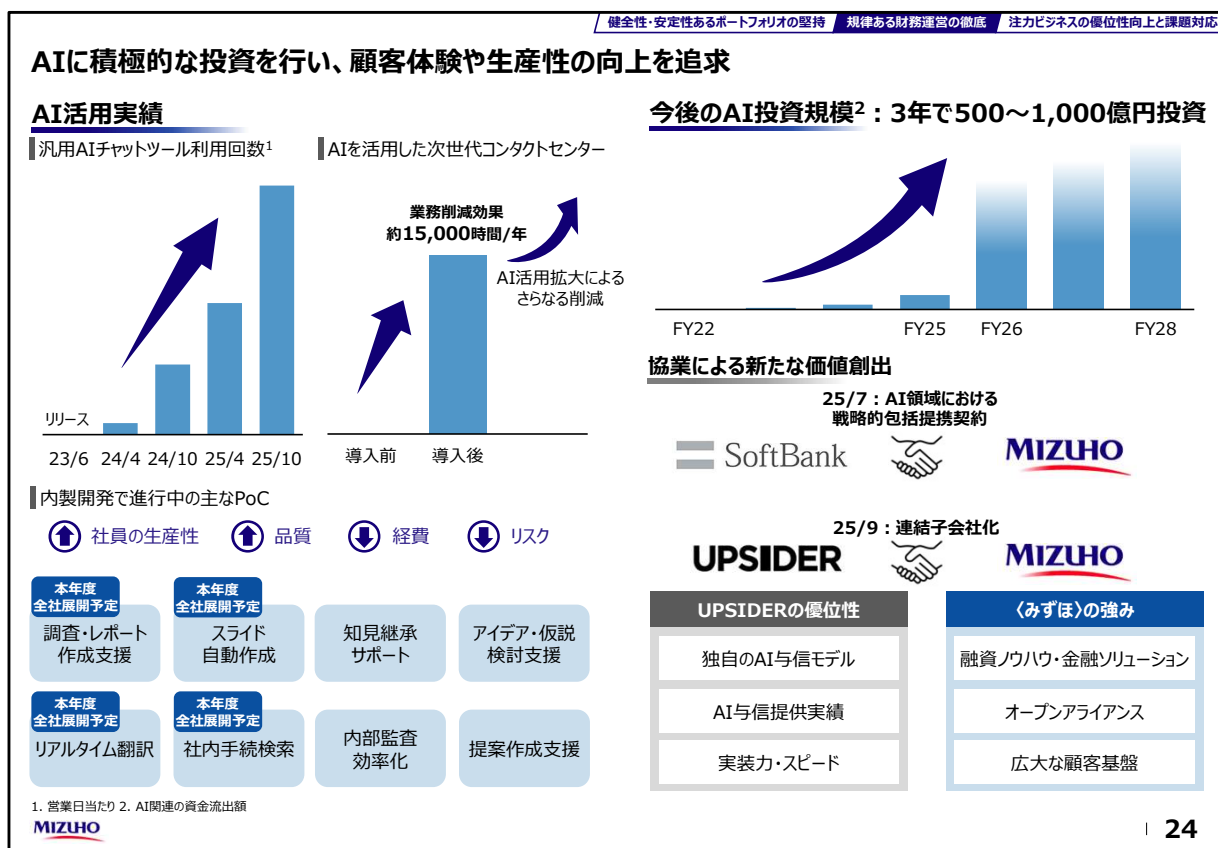
- ✓ 22ページです。政策保有株式ですけれども、3,500億円以上、この3年間でやりますと申し上げて、今期の実績という意味では、実額で、実際に売却したのは367億円、承諾も取れているものも含めて936億円なので、ほぼほぼ想定どおりと思っています。
- ✓ みなし保有のところは、2,000億円やるといった中において1,734億円やったということで、かなり取り組んだということです。新しい目標をつくるのかどうかは、これから考えたいと思います。
- ✓ 対純資産の比率は今30.7%ですけれども、株価がどんどん上がっていくと、なかなかこれも追いつけないんですけれども、われわれの思いとしては、27年度、28年3月末で20%未満にしていきたいという思いでやっているのご理解いただければと思います。
- ✓ それから、採算性、右下ですけれども、保有意義検証の中での採算性基準、ROEを10%にしていくと明示的に謳っていますので、ここは10%に変えたということでもあります。

生産性・効率性を徹底追求し、注力ビジネス強化のための経費を投下



- ✓ それでは、23ページにってください。経費率ですけれども、18年度から比較すると、経費は0.4兆円プラス、一方で粗利は1.14兆円プラスです。経費の多くは人件費、それからシステムです。システムも、やたらめったら使っているということではなく、18年度からやっていた構造改革の中において、どうしても投資ができなかった領域がありますので、その投資をしっかりとやっていくことはやらざるを得ないと思っている部分であります。ただ、粗利もしっかり上げていますので、経費率は18年の78.8%だったものが、24年度は62.5%、大体60%前後を目指したいと思っています。
- ✓ 右側にポンチ絵がありますけれども、当然、注力ビジネスを強化する、ガバナンスを強化することはやっていく必要があるので、特に海外の経営基盤、あるいはマスのリテール等々を中心に、顧客とかブランド価値を上げていくための経費、それから人的資本投資、あるいはAIとかDX、こういうところにしっかりとコストをかけていく、経費を使っていくところです。

- ✓ 一方で、効率化、生産性向上も非常に重要だと思っています。商品、サービスを見直していく、それから私どもが今取り組んでいるのは、サードパーティの使用をできるだけ適正化していくということであります。
- ✓ 私、全社号令で、IT領域なども含めて、サードパーティを使っているものを全部挙げさせました。これについて、私自身は100%削減しようと言いました。これは土台無理なんですね。でもこれは100%と言わないと、みんな持ってくるのは5%とか10%ぐらいになるんですよ。やはり100%と言ってよかったなと思っています。今30%まで削減できる形で持ってきてくれています。これをしっかりやりたいと思っています。サードパーティはある意味、従業員代替になっている部分もあるので、すぐポンと落とせますかと言ったらそういうことではないんですけれども、これをしっかり計画を立てて、この3割をしっかりと削減する、落としていく。その結果としてコストを落とす。さらに言うと、この3割に満足することなく、もう一段切り込んでいく。そういったことをやっていきたいと思っています。
- ✓ 右下、当然のことですけれども、従業員数は減っていて業務粗利益は上がっているので、生産性という意味では上がったということでもあります。



- ✓ 24ページです。AIの活用ですけれども、ここは様々な領域でAIを使えるようになってきているという実感があります。今もいろいろなPoCをやっていますし、もう一段使い方を模索しているということでもあります。大体3年間で500億円というよりは、多分1,000億円近い投資をしていくということだと思っています。ただ、これはPoCをやっていますので、駄目なものは即やめていく。それによって駄目なものはどんどん特損に送っていく。そういうようなことで、ここを進めていきたいと思っています。
- ✓ UPSIDER、〈みずほ〉は、この連携も今いろいろな形でまた進めております。UPSIDERが持っているカードを私どもの、特に主に中堅中小に拡販していくこともようやく始めておりまして、UPSIDERの威力を今感じているところでございます。

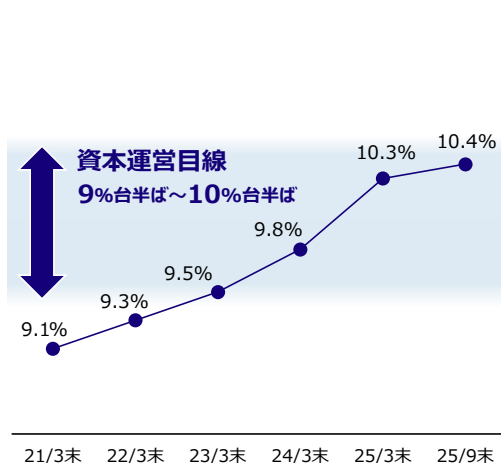
株主還元方針に従い、追加の自己株式取得2,000億円を実施

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

株主還元方針 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

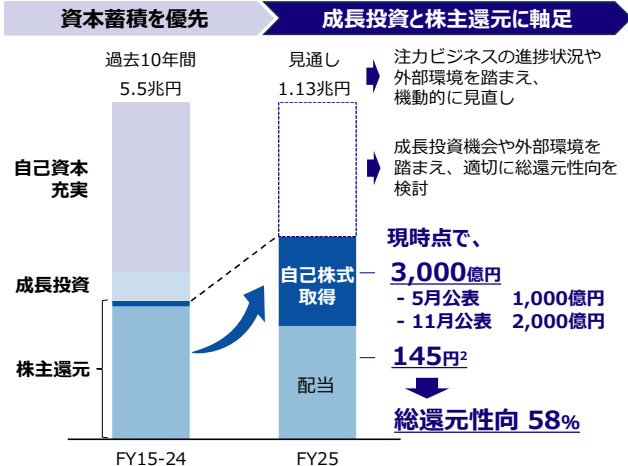
■ 配当 : 安定的な収益基盤の着実な成長に基づき、**毎期5円を目安に増配**を実施

■ 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

CET1比率¹は、資本運営目線内で推移

1. 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 2. 一株当たり配当金
MIZUHO

親会社株主純利益の配賦



25

- ✓ 25ページです。還元ですけれども、ご案内の通り、配当は5円上げて145円です(5月公表から変わらず)。自己株式の取得については、5月に1,000億円でありましたけれども、11月に2,000億円追加させていただいて、総額3,000億円であります。
- ✓ 右の真ん中に書いてありますけれども、親会社株主純利益については、見通しは1.13兆円ですけれども、ビジネスの状況等々を踏まえながら、外部環境を見ながら、機動的に見直しをしていきたいと思っております。還元についても、成長投資の機会、外部環境を踏まえながら、これも適切に総還元を随時検討するというようにしていきたいと思っております。
- ✓ まず現時点で、3,000億円、145円で、総還元性向58%ということであります。

規律ある成長投資を継続し、注力ビジネスを強化

規律ある成長投資の判断目線

当初想定の効果が発現化されなかった投資はEXIT

’25 グローバル・カストディ事業の譲渡

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

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

注力ビジネスの成長に資する投資

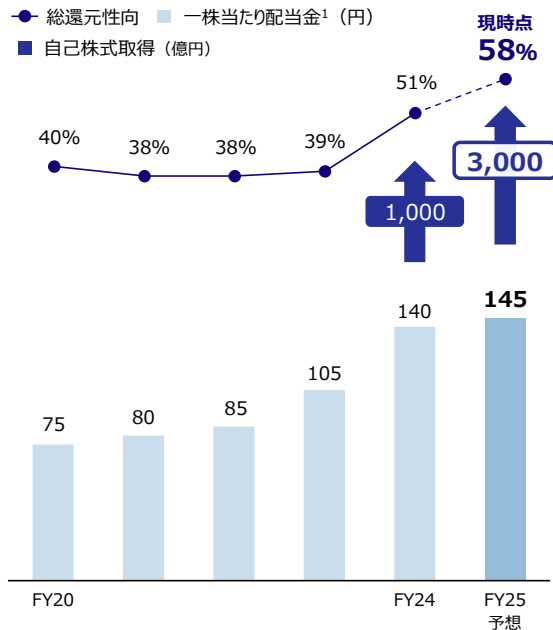


将来のコア領域の探索投資

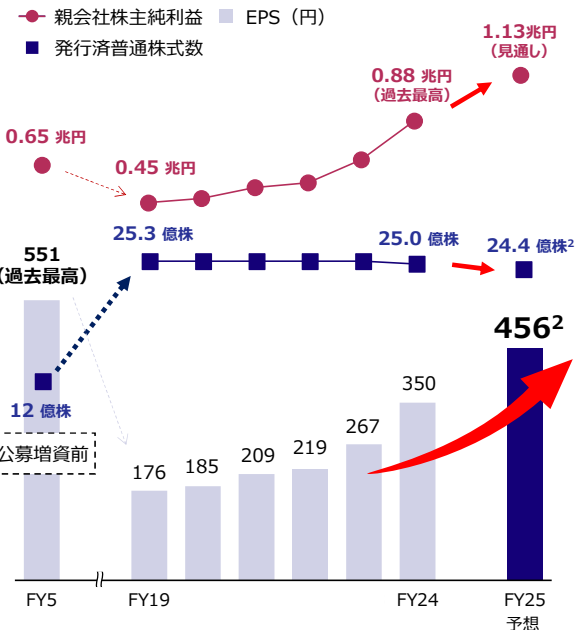
Momo、Tonik、Kredivo、Credit Saison India

EPSの過去最高水準への早期回復を目指す

安定的な配当と機動的な自己株式取得



EPS過去最高水準への早期回復を目指す

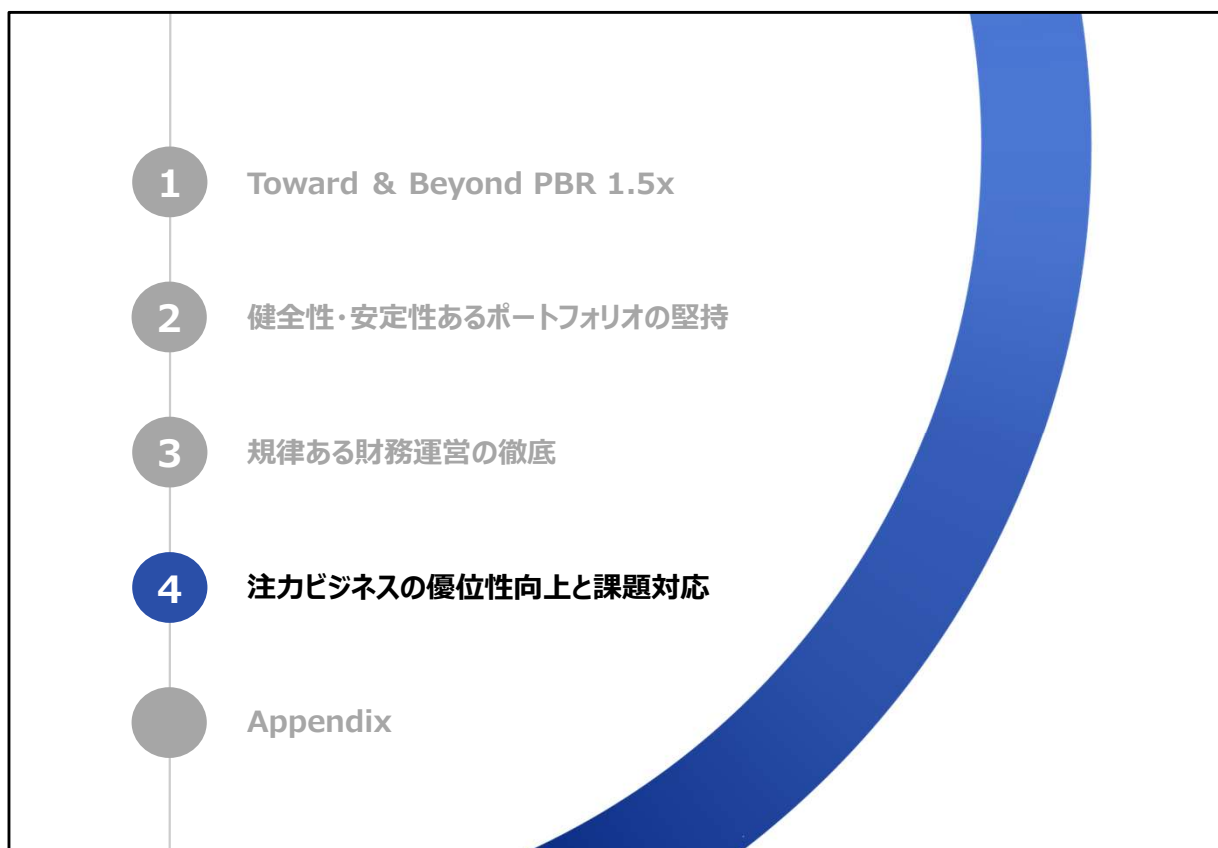


1. 20/10月に実施した株式併合の影響を考慮 2. 25/9末の発行済普通株式数から、25/9末の株価を基に2,000億円の自己株式取得実施および消却による影響を考慮した試算値。
EPSは、本試算値と25/3末の発行済普通株式数の平均値にて試算

MIZUHO

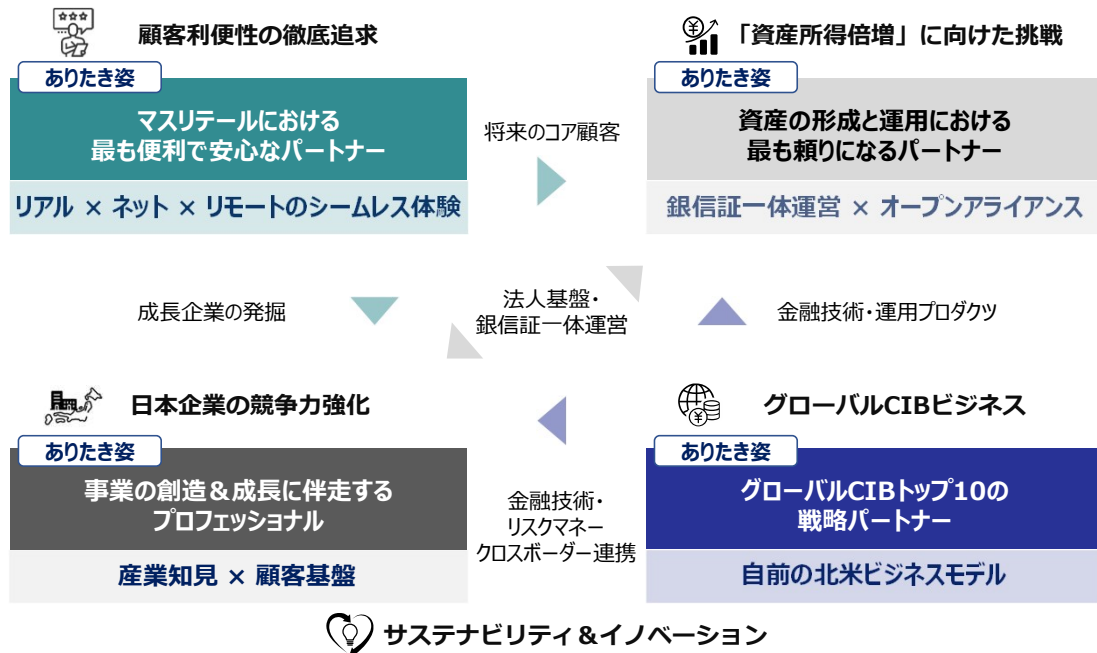
| 27

- ✓ 27ページです。今申し上げた通りでございます。総還元性向では58%が見えてきたということであります。
- ✓ 従前から申し上げています通り、EPSを、過去最高は551円です。足元は456円まできたということでありまして、ここを引き続き上げていくことをやっていきたいと思っています。

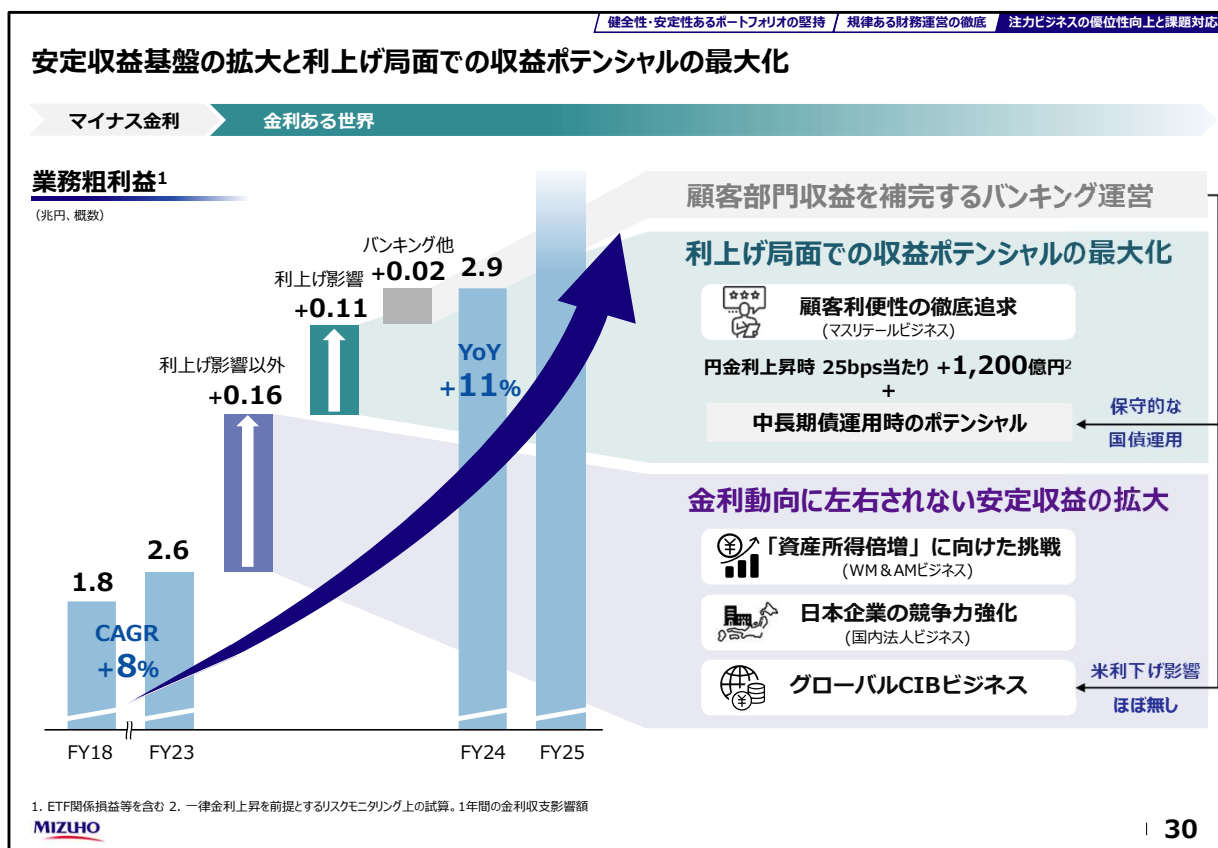


✓ それでは、ビジネスについて少しお話し申し上げます。

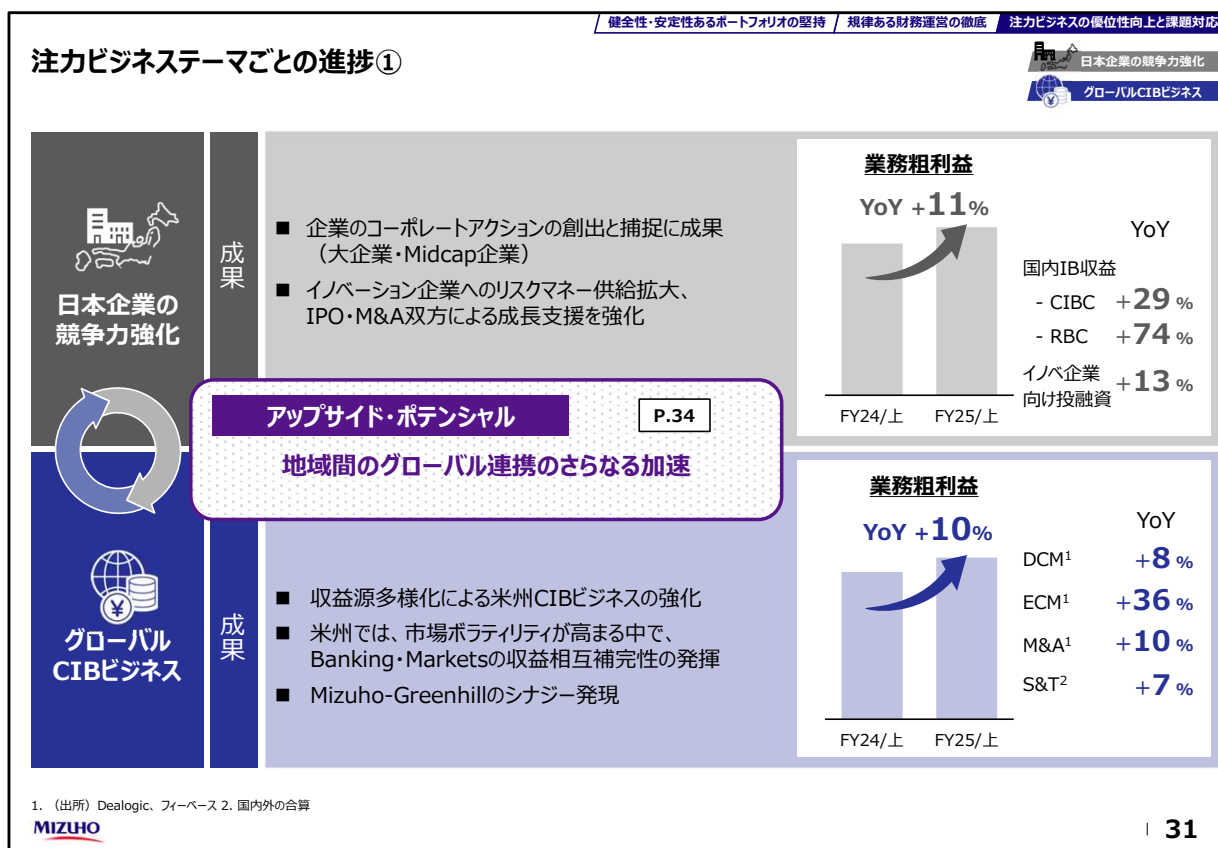
注力ビジネステーマ



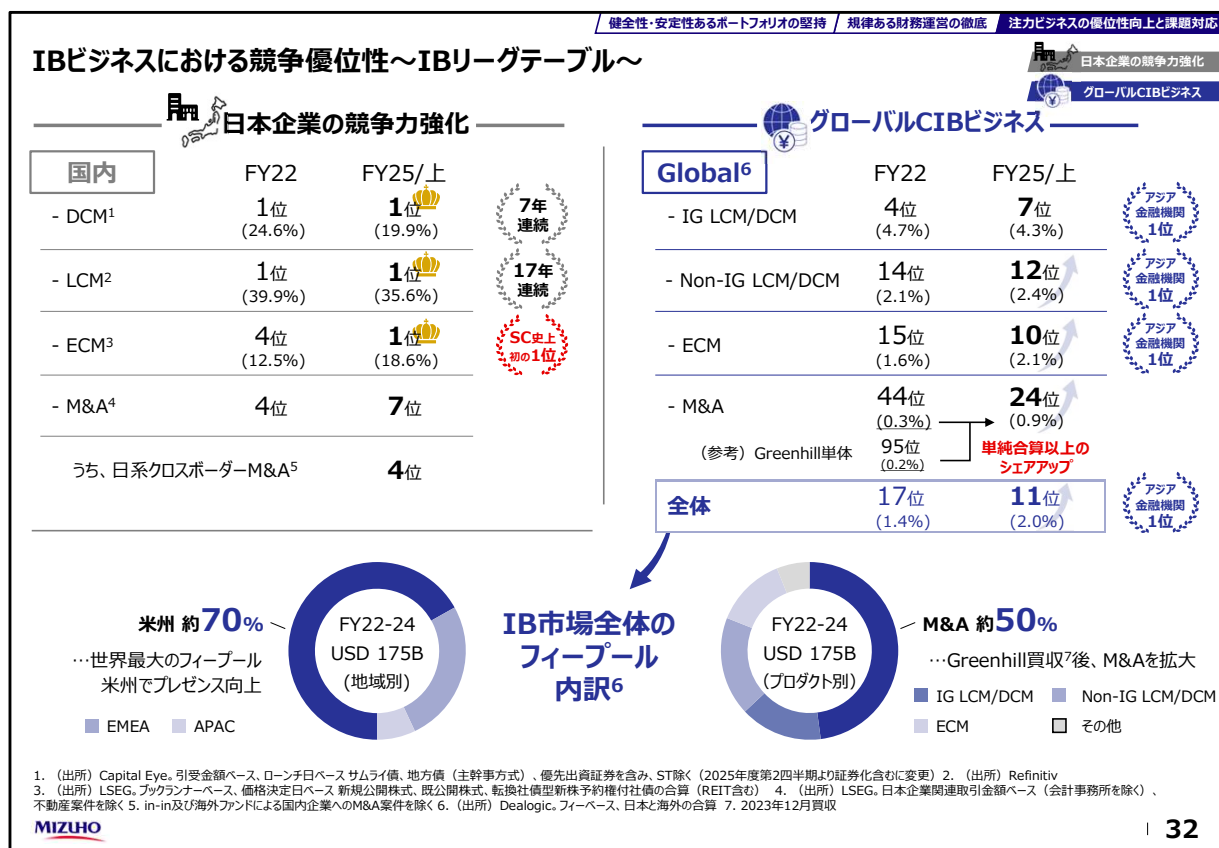
- ✓ 29ページは、従前からご覧になっていただいている4つの領域であります。
- ✓ 上がリテール、下がホールセール、さらに言えば、この領域間でいろいろなシナジーを取っていきたいと思っています。



- ✓ 30ページをご覧になっていただきたいと思います。23年度の業務粗利益が2.6兆円で、24年度が2.9兆円だったんですけれども、金利に左右されないところで0.16兆円上げてきたと。利上げがあった、金利影響で0.11兆円上げた、それからバンキングオペレーションで200億円、2.9兆円まで持ってきているということであります。
- ✓ 先ほども少し申し上げましたが、債券ポートフォリオのところは、特に円債のところは、落ち着いてくれば、一定量積むことによって、顧客部門の収益を補完することによるプラスアルファ、アップサイドが当然あると認識しているということであります。



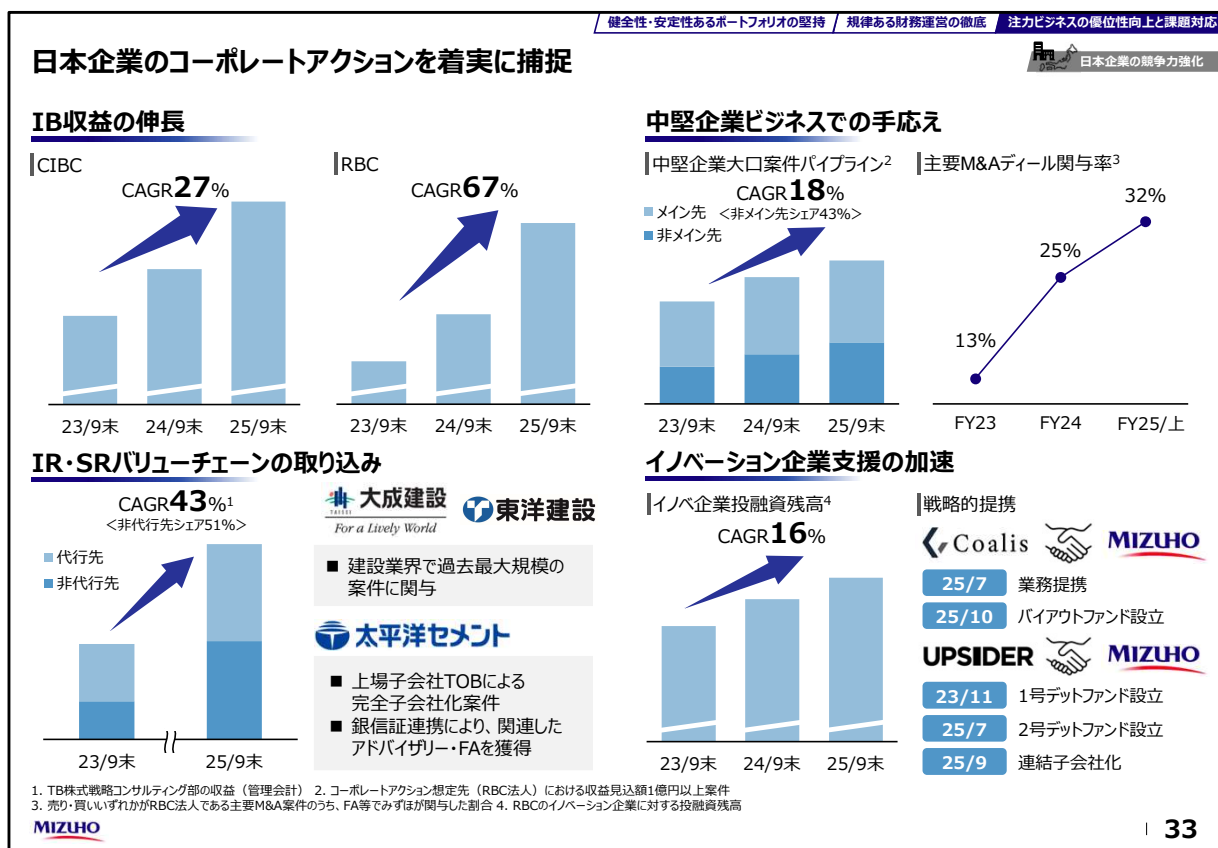
- ✓ 31ページ、少しビジネステーマごとに進捗をご説明したいと思います。
- ✓ まず1つ、日本企業の競争力強化です。企業のコーポレートアクションの創出と捕捉、ここが大きく成功していると思っています。特にミッドキャップのところがだいぶ増えてきております。それから、イノベーション企業へのリスクマネー供給もかなり取り組んでいると思います。業務粗利益で言うと、この競争力強化で、Year on Yearで11%増えているということでもあります。
- ✓ グローバルCIBビジネスです。米州のCIBビジネスの強化が、Greenhillによってもう一段進んだということでもありますし、BankingとMarketsで収益の相互補完ができることを、改めてわれわれとしては認識したということでもあります。業務粗利益はYear on Yearでプラス10%でございます。



- ✓ 32ページをご覧になっていただきたいと思います。国内と海外で、それぞれIBのリーグテーブルです。一喜一憂するつもりもないですが、今回初めてECMで1位になったということです。
- ✓ もともとみずほ証券はデットハウスとしてできたのでデットは強かったんですけども、ECMがなかなか伸びない、リーグテーブルが上がっていかないという中において、われわれからすると初めて1位になったと。これはわれわれからすると非常に思いが強い、ようやくできたというところですけども、それに一喜一憂してもしようがないと思っています。またひっくり返されちゃうことは当然あると思いますが、一定の実力は付いてきたことは言えるんじゃないかなと思います。
- ✓ 右側が海外であります。全体で言うと、グローバルなCIBビジネスで、リーグテーブル全体で言うと11位です。
- ✓ 下をご覧になっていただきますと、グローバルなリーグテーブルで、地域という意味では米州が7割を占めるとい

うことです。プロダクトという意味では、M&Aが5割を占めるということです。われわれがGreenhillを買収して、ここを取り込んだことは、やはり大きな意味があったと私自身は思っております。

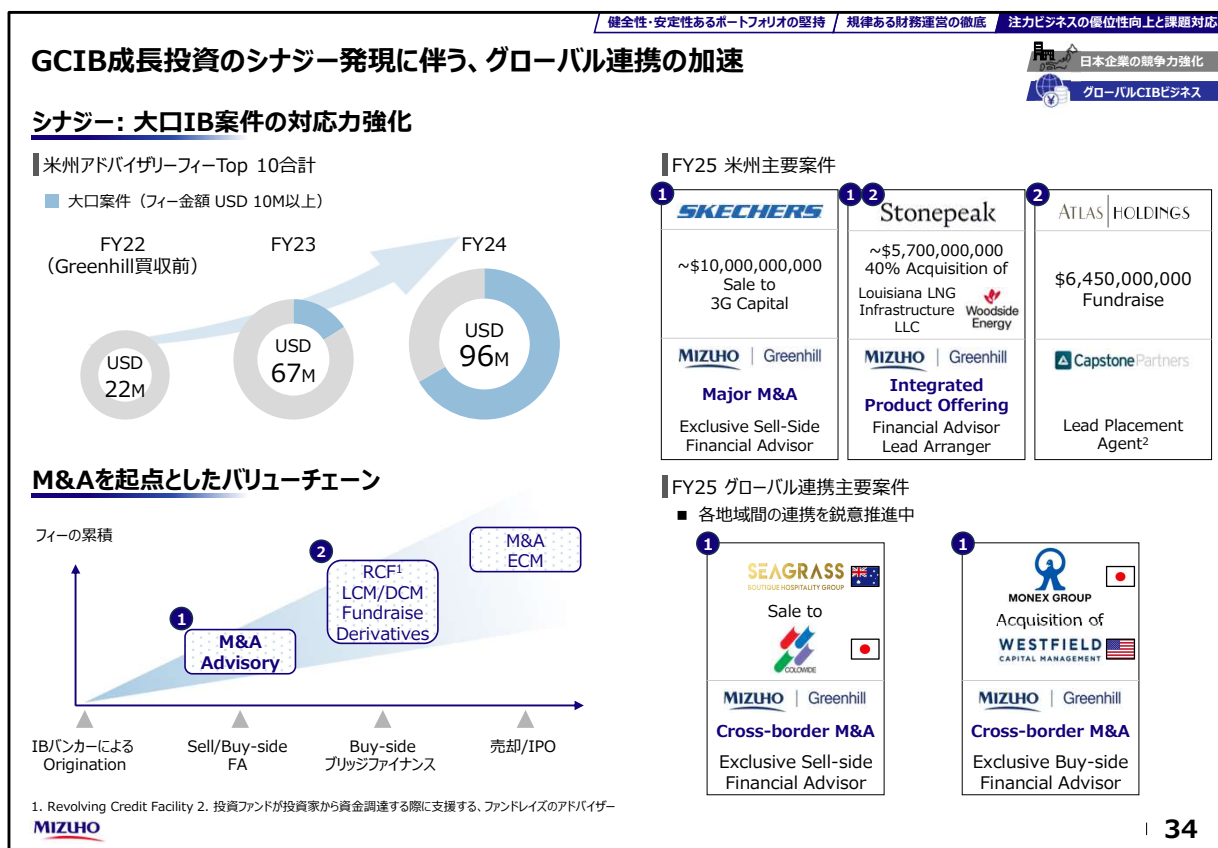
- ✓ 結果的にM&Aのリーグテーブルは24位まで上がり、もう少し上げたいと思いますけれども、それで全体のリーグテーブルのシェアも11位になったということで、ここは非常に良かったと思っております。



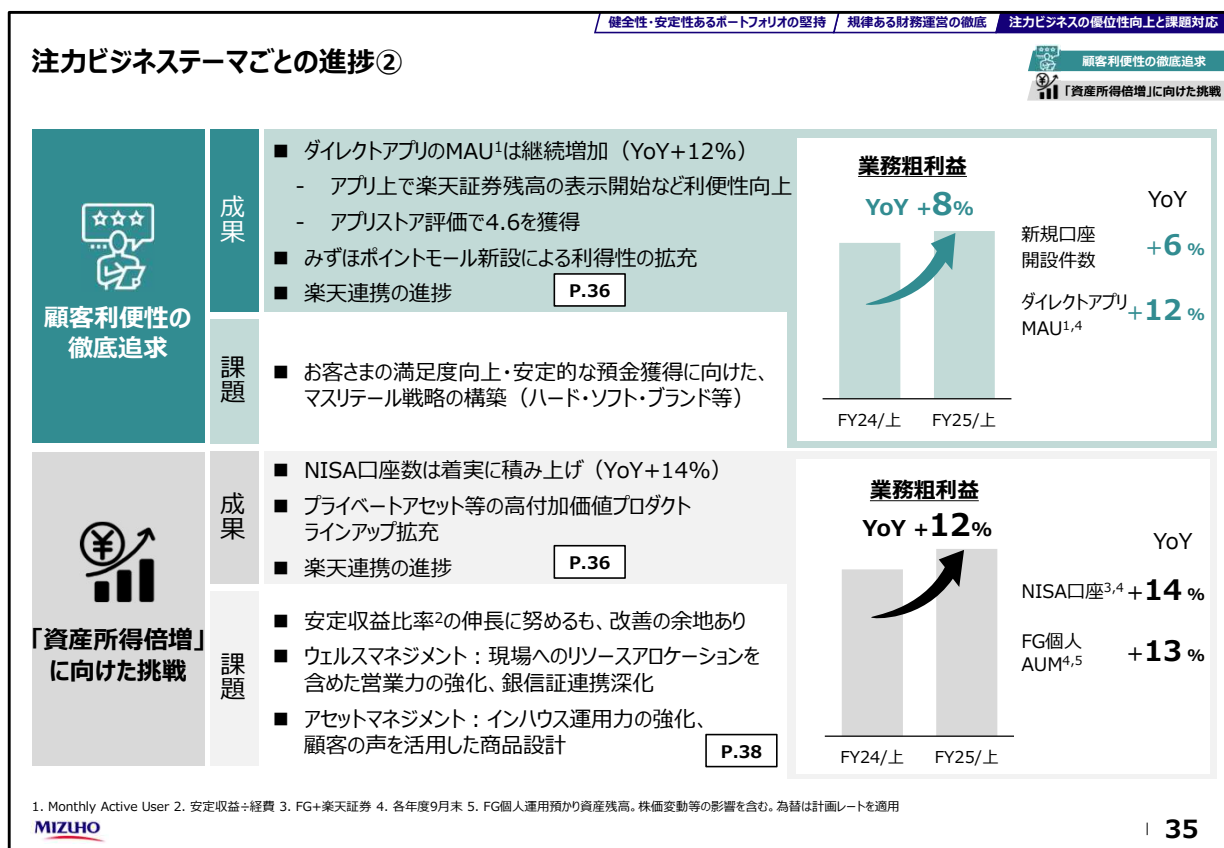
- ✓ 33ページです。日本企業のコーポレートアクションということですが、IB収益の伸びは、23年9月末、24年9月末、25年9月末と、大企業のところでCAGRで27%、RBCは、中堅中小企業は67%ということで、だいぶ中堅企業のIBビジネスが拡大してきています。
- ✓ 右側に目を転じていただきますと、大口案件のパイプラインもかなり増えてきておりまして、われわれのメイン先だけではなくて、非メイン先でも増えてきているということです。
- ✓ それから、これは3メガ間で分け合っているような構図だと思うんですが、中堅企業のM&A関連のディールの関与率も、昔は少しわれわれは低かったんです。それが、25年上期は3割まできたということなので、だいぶいろいろなことができつつあると感じています。
- ✓ 左下、IR・SRも、ここから来るバリューチェーンもかなり増えていて、CAGRで見ると43%です。IR・SRは証券代行が起点になるという言い方があるんですが、証券代行

先じゃないところでもIR・SR関連の収益が取れてきているという構図が見てとれるということでもあります。

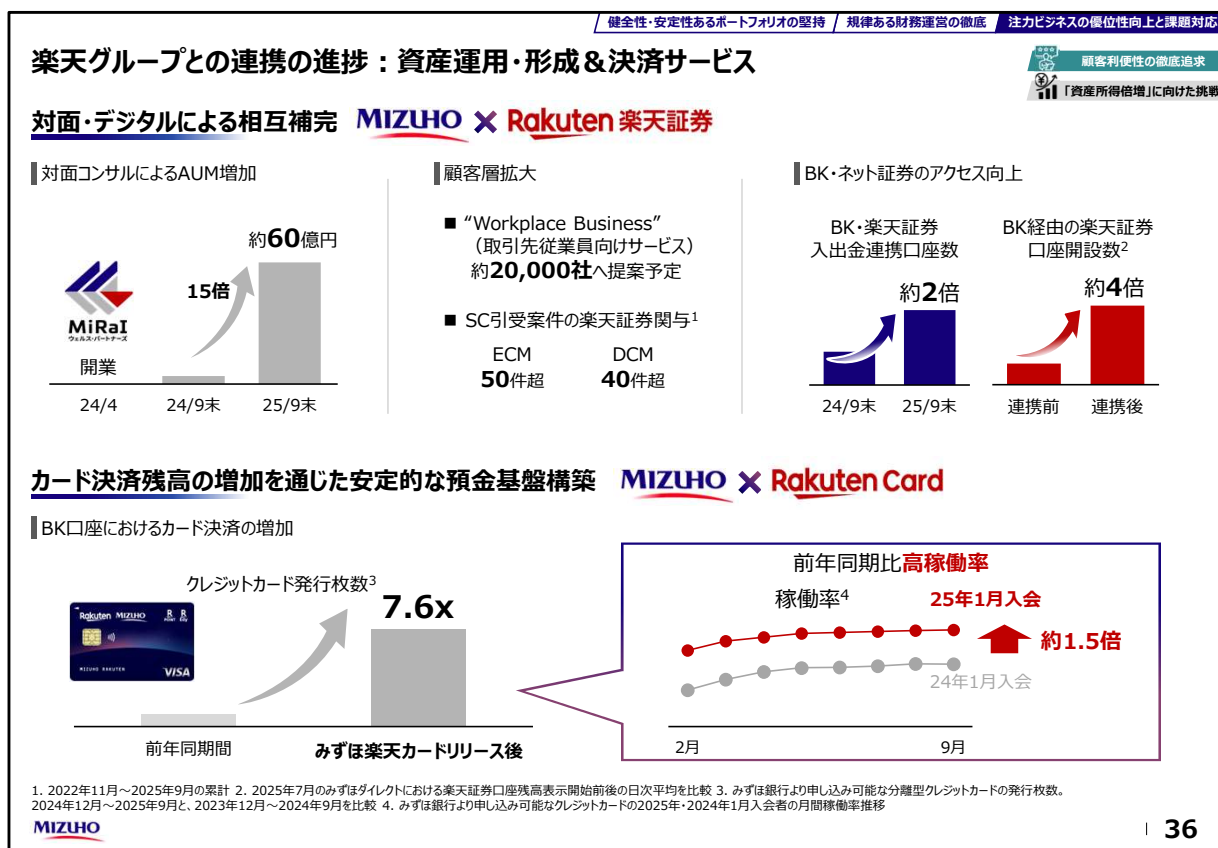
- ✓ 右側がイノベーション企業の融資残高で、ここも16%増えているというところですよ。



- ✓ 34ページです。繰り返しになりますが、グローバルCIBの米州のアドバイザーフィーは、大口案件が増えてきていて、Top 10で、22年は22ミリオンドルだったのが、24年は96ミリオンドルまできているということでもあります。
- ✓ 右側が案件ということで、皆さんもご存じのスケッチャーズの案件で、セルサイドのエクスクルージブのFAができるようになったとか、昔から考えると考えにくい、こういうディールがぽつぽつとできるようになってきたこと、下段ですけれども、クロスボーダーのディールもかなり出てきております。パイプラインの中にもそれなりにいろいろなものが入ってきている状況であります。



- ✓ 35ページ、個人のところです。ダイレクトアプリのMAUが増えている、新しいポイントモールを設置した、あるいは楽天連携の進捗ということではあるんですが、もう一段マスリテールの戦略を高度化していかなければならないと思っていて、ハード、ソフト両面でいろいろな改善が必要だと思っています。幸いにも業務粗利益は8%増えて、新規口座開設数も6%増えているということで、一定の成果はあるんですが、もう一段やることがあると思います。
- ✓ 資産所得倍増のところ、おかげさまでNISA口座数は着実に積み上げておりますし、Golub Capitalのプライベートクレジットのファンドが450億円ぐらい売れたということで、これも大きな成果だと思っています。一方、もう一段、安定収益比率を高めていかないといけないと思います。それから、ウェルスマネジメントの人材の営業力を付けていかなきゃいけないと思いますし、アセットマネジメントもインハウスの運用力、これは細かく後でお話し申し上げますが、強化していかないといけないと認識しております。



- ✓ 36ページです。楽天ですけれども、MiRaIという新しいアセットマネジメント会社をつかって、ここは新しい取り組みで、一切押し売り販売はしない、お客さまの悩みを徹底的に聞いて、「私、何をすればいいですか」と聞かれて初めて、商品を勧めるみたいなことをやっているんですけども、AUMは60億円まできたということで、まだまだ小さいんですが、そういうことです。
- ✓ それから、真ん中で、われわれがオリジネートした案件を楽天証券のチャネルを通して売るといふ案件がだいぶ増えたなという感じです。
- ✓ 右側、銀行経由で楽天証券を紹介するのもかなり増えてきているということで、連携はかなり深まったかなと。
- ✓ 下のカードのところ、発行枚数は従来の8倍ぐらいですね。みずほ楽天カードは稼働率が高いですね。使用されている金額も、われわれのこれまでのカードとは圧倒的に違うということでもあります。したがって、これだけに頼ってはいけないんですけども、みずほ楽天カードは一定の威力

があるなど。楽天のエコシステムの中につながるカードを発行できることは、やはりそれなりの効果があると思っています。

(参考) 入出金の利便性・利得性を向上させ、預金量を確保

顧客利便性の徹底追求
「資産所得倍増」に向けた挑戦



1. みずほ銀行の個人口座データを基に作成
MIZUHO

ウェルスマネジメント&アセットマネジメントビジネスの強化

「資産所得倍増」に向けた挑戦

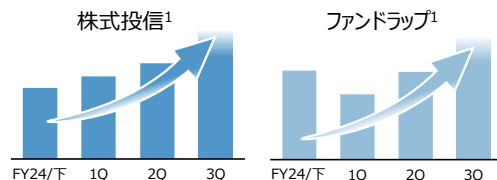
ウェルスマネジメントビジネス

強み

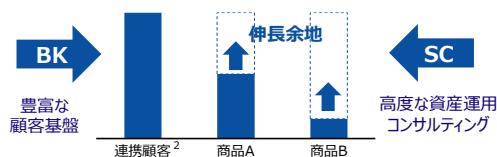
- 銀・信・証横断の強固な顧客基盤と、楽天証券子会社化による、あらゆる顧客層へのリーチ
- 銀・信・証のグループ体のコンサルティング力

課題への打ち手

- 外部人材登用等を梃子とした証券営業力の強化



- 銀・信・証連携のさらなる深掘り



1. SC、月間販売額の平均 2. 銀行・証券間の同意書取得の顧客数

MIZUHO

アセットマネジメントビジネス

強み

- 公募・年金ビジネスを両輪とする事業基盤
 - 個人型・企業型DC年金 **加入者数 1位**[👑]
- 国内株式・国内債券における高いインハウス運用力
- 一流の外部パートナーとの協業による商品提供力

GOLUB CAPITAL : プライベートアセット公募投信の組成
25/6末に販売開始し、9末時点で479億円販売

T.Rowe Price : 日本向けターゲットデートファンド組成

課題への打ち手

- インハウス運用力の強化
 - リテール向け国内大型株ファンド育成
 - テーマ型等外国株式の運用力強化
 - 国内クレジット市場の目利き力を外国債券へ拡充
 - メリハリある人事報酬制度への高度化
- 銀・信・証の幅広い顧客の声を活用した商品開発

| 38

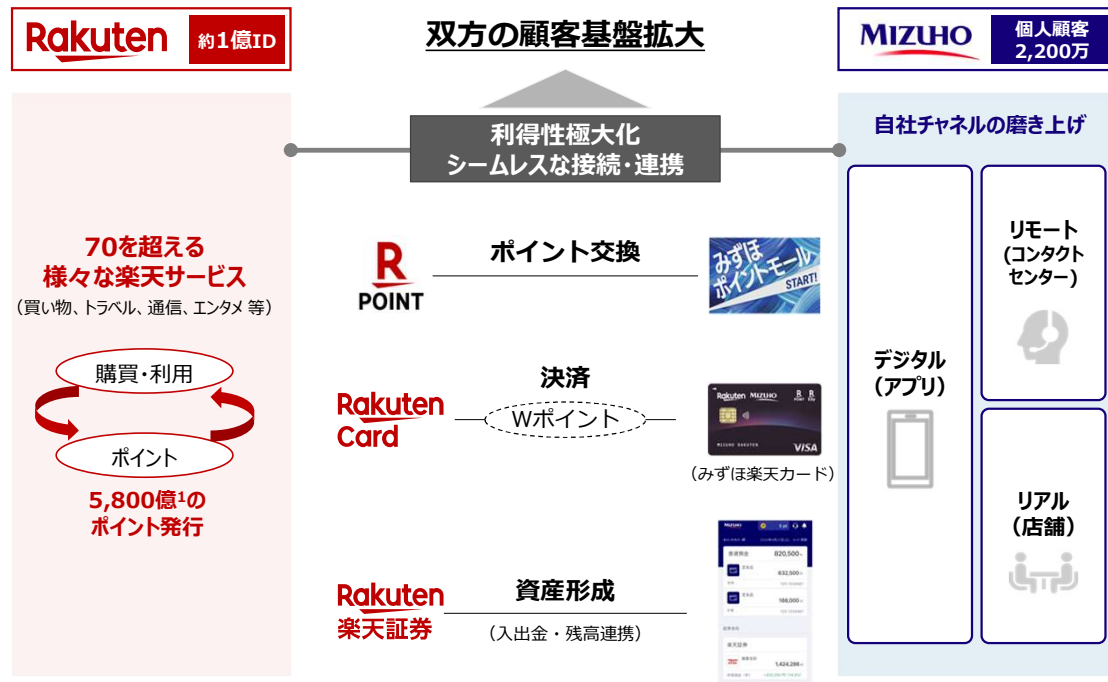
- ✓ 38ページ、ウェルスマネジメントとアセットマネジメントのところです。
- ✓ 楽天証券を子会社化したことの結果として、あらゆる顧客層にアクセスできるチャネルを持っていることと、対面と非対面両方のソリューションを持っていることは、それはそれで大きな強みだと思っているんですけども、われわれ〈みずほ〉自身は対面をもっと強化しなきゃいけないと思っています。その営業力、知見、会話の仕方、人間力をもっともっと上げていかないといけないと思っています。
- ✓ 右側のアセットマネジメントのところについて、われわれの強みは公募と年金ビジネス、その両方で事業基盤があると。特にDCは、業界では加入者数1位であります。
- ✓ それから、国内の株式、債券、それにおけるインハウス運用力は相応にあると思っています。
- ✓ 運用力のないところは、外部のパートナーを連れてくるということですけれども、これも非常に運用力が高いパートナーを連れてくるができると思っています。Golub

Capitalはその例ですし、T. Rowe Priceはターゲットデートファンドをやっています。優良な外部のパートナーと組む。そこがわれわれの特徴だと思っています。

- ✓ 一方で、もう一段インハウスの運用力を上げていきたいと思っています。国内の大型株のファンドを育成しないといけない、外国株について、少しテーマ型のファンドみたいなのを設定するということもやっていきたいと思っています。

(参考) 楽天グループ連携：金融とコマースの融合を通じた利便性・利得性の付与

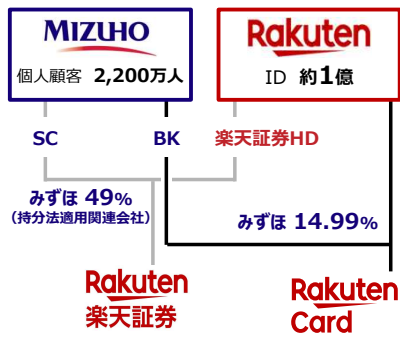
顧客利便性の徹底追求
「資産所得倍増」に向けた挑戦



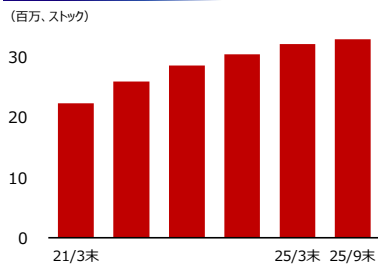
1. (出所) 楽天グループ「統合報告書2024」、2024年度実績
MIZUHO

(参考) 楽天グループとの戦略的資本提携により、顧客層を補完

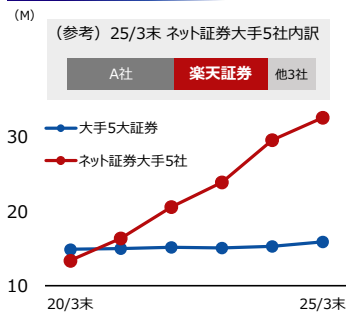
顧客利便性の徹底追求
「資産所得倍増」に向けた挑戦



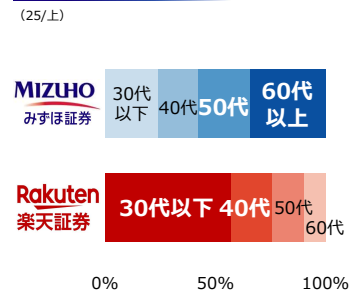
楽天カード発行枚数¹



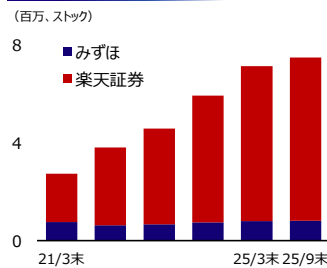
証券会社 口座数¹



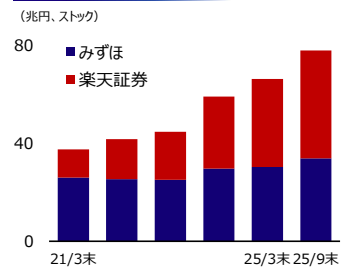
新規口座開設者 年代別¹



NISA口座数²



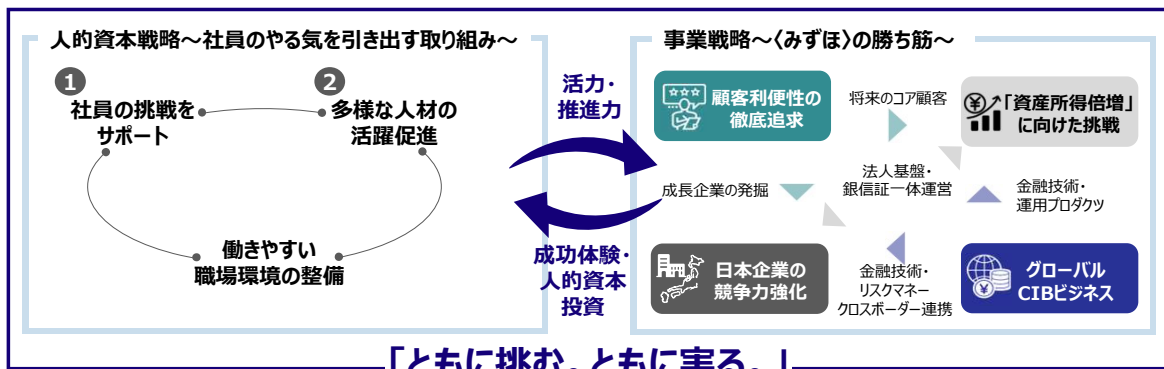
AUM³



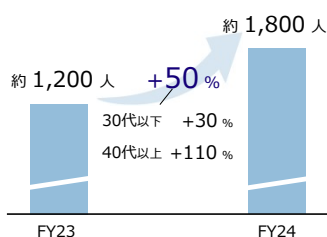
1. 各社開示資料を基に作成 2. ジュニアNISAを除く。みずほの計数はBK+SC (リテール・事業法人部門) 3. みずほFG個人運用預かり資産残高+楽天SC個人預かり資産残高

MIZUHO

人的資本戦略とくみずほの勝ち筋が織り成す好循環でカルチャー変革が前進

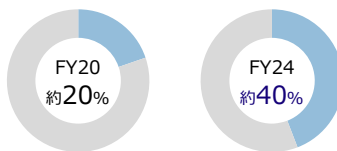


① ジョブ公募・チャレンジ¹応募者数



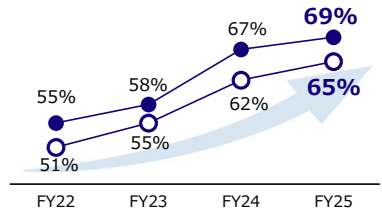
② キャリア採用比率

■ キャリア採用 ■ 新卒採用



E&Iスコア：FY25目標 65%に到達

● I: インクルージョンスコア² ● E: エンゲージメントスコア²



1. 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
2. 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段階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）。FY25は2025年10月時点

MIZUHO

41

- ✓ 41ページ、最後、カルチャーです。われわれ自身の思いは、社員のやる気を引き出していき、それから戦略は社員が成功体験を味わえる、そういうところにフォーカスをする。そうすることによって、これがぐるぐるっと回って良いカルチャーが生まれていく。良いカルチャーが生まれれば、やる気が出て、さらに成長していくと思っています。
- ✓ カルチャー改革をずっとやってきて、おかげさまで、一番右下ですけれども、皆さまにエンゲージメントスコアとインクルージョンスコアをそれぞれ65%まで引き上げますということをお約束申し上げたんですけれども、実際にそれぞれ65%を超えてきました。ここで止まるつもりもなく、まだまだもう一段上げていきたいと思っていますけれども、だいぶカルチャーも進展してきたという感じであります。

〈みずほ〉ブランドの向上に向けて

〈みずほ〉は、サッカー日本代表のメジャーパートナーです。

■ 国内外で〈みずほ〉のブランド認知向上に向けたプロモーションを展開



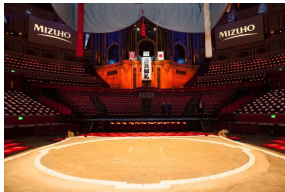
ブレイクワークショップツアー



サッカー日本代表JFAメジャーパートナー



コーポレートコミュニケーション



大相撲ロンドン公演



みずほアメリカズ・オープン（LPGAツアー大会）

MIZUHO

42

- ✓ 42ページです。ブランド価値の向上ということで、いろいろな取り組みを進めてきております。皆さまもご存じのように、ブレイキングをサポートしている、それからサッカーの日本代表のメジャーパートナーになっています。いろいろ広告等の媒体でご覧になっていただいたと思うんですけども、吉沢亮さんと出口夏希さんを起用させていただいて、コーポレートコミュニケーションに取り組んでいます。
- ✓ 海外では、この間、ロンドンのロイヤル・アルバート・ホールで大相撲が公演をしたんですけども、そのオフィシャルスポンサーとなって、これはだいぶロンドンでは反響があったということでもあります。アメリカでは、みずほアメリカズ・オープン、LPGA、これのニューヨークでやる1戦を私どもがスポンサーさせていただいているということでもあります。
- ✓ こういう取り組みを通じて、内外でわれわれのブランド価値を上げていきたいと思っています。

〈みずほ〉に投資いただきたい理由

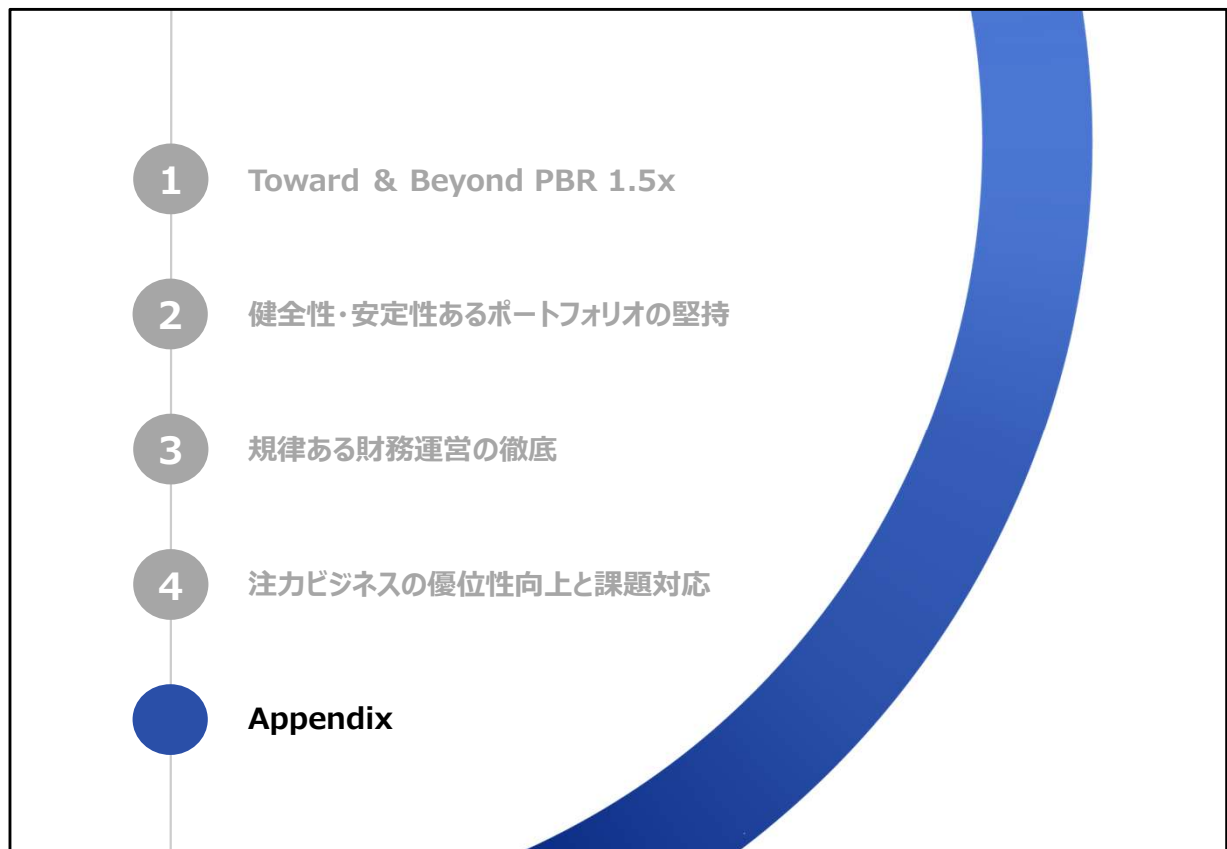
競争優位性を磨き
課題に手を打ち
ROE・PERを引き上げ

EPSの早期回復に向け
自己株式取得を継続

予兆管理を徹底し、
ポートフォリオの
健全性・安定性を堅持

創立25周年を迎え、〈みずほ〉は課題を乗り越え大きく構造変化
“グローバル金融機関”への進化を展望する新たなフェーズへ

- ✓ 最後に恒例の43ページですけれども、ここに書いてある通りであります。
- ✓ 引き続きわれわれの競争優位性を磨いて、課題にしっかり手を打ちながら、ROE・PERを引き上げていきたいと思っています。
- ✓ EPSを、551円を超えていくために、自己株式取得を継続していきたいと思っています。
- ✓ リスクという意味ではいろいろなものがありますので、予兆管理を徹底し、ポートフォリオの健全性・安定性を堅持したいと思っています。
- ✓ 25周年を迎えたということですが、本格的なグローバルな金融機関に向けて脱皮していくということで、内外の連携も強めながら、この3つの点をしっかりやっていきたいと思っていますので、引き続き〈みずほ〉を応援していただければと思っています。
- ✓ ご説明は以上でございます。ありがとうございました。



決算の概要

(億円)

	FY25 中間期	前年同期比
A 連結粗利益 ¹	① 16,731	+1,115
B 経費 ²	② △9,638	△781
C 連結業務純益 ¹	③ 7,299	+332
D うち顧客部門	5,118	+910 ⁴
E うち市場部門	2,030	△310 ⁴
F 与信関係費用	④ 323	+177
G 株式等関係損益 ³	863	+472
H 経常利益	8,496	+1,025
I 特別損益	490 ⁵	+50
J 親会社株主純利益	⑤ 6,899	+1,238
(ご参考)		
K 東証基準ROE ⁶ (直近12ヵ月)	⑥ 9.3%	+1.1%
L 経費率 (B÷A)	57.6%	+0.8%

① 連結粗利益 : YoY+7.1%

日銀の政策金利引き上げに伴い資金利益が伸長したほか、非金利ビジネス、S&Tも好調に推移し大幅増益

② 経費 :

成長領域やガバナンス等の経営基盤への投下は継続して実施、円安影響もあり、前年同期比増加

③ 連結業務純益 : YoY+4.7%

市場部門は抑制的なバンキング運営を行った影響で前年比マイナスも、好調な顧客部門が打ち返し、前年比+332億円の着地。7月に開示した業績見通し13,300億円に対し54%の進捗

④ 与信関係費用 :

第一四半期に引き続き費用発生は限定的であり、国内外で戻入益を計上したことによりプラスで着地

⑤ 親会社株主純利益 : YoY+21.8%

業務純益、与信関係費用が前年比プラスとなったことに加え、政策保有株式の売却益も寄与し、前年同期比+1,238億円で着地。7月に開示した業績見通し10,200億円に対し67%の進捗

⑥ 東証基準ROE :

利益成長等により前年同期比+1.1%pt良化

1. ETF関係損益等441億円（前年同期比+32億円）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FY25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385億円（前年同期比+347億円）を含む 6. その他有価証券評価差額金を含む

MIZUHO

2025年度 業績見通し・株主還元

業績見通し

(億円、連結)	FY24		FY25		
	実績	上期実績	通期	7月 開示比	5月 開示比
連結業務純益 ¹	11,442	7,299	13,500	+200	+700
与信関係費用	△516	323	△700	+300	+700
株式等関係損益 ²	959	863	2,200	±0	+300
経常利益	11,681	8,496	14,700	+600	+1,800
親会社株主純利益	8,854	6,899	11,300	+1,100	+1,900

【金融指標の前提】 国内政策金利: 0.5%、日経平均株価: 40,300円、ドル円: 140円

■ 足元の堅調な業績を踏まえ、通期業績見通しを引き上げ

■ 7月に続き、今期2回目の上方修正

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 +30 億円程度

当期利益 +20 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		FY25	
(円)			5月開示比
中間配当金		72.5	±0.0
期末配当金（予想）		72.5	±0.0
年間配当金（予想）		145.0	±0.0
自社株式取得			
(億円)			
自社株取得累計額（上限）		3,000	+2,000

■ 一株あたり年間配当金は、期初予想を据え置き（前年度比+5.0円）

■ 2,000億円を上限とする追加の自己株取得を決議。取得株式は全株消却予定

■ 上記業績見通しに基づく総還元性向は58%

カンパニー別業績

(億円、グループ合算、速報値)

	業務粗利益		経費		業務純益			中間純利益			ROE ³
	FY25 中間期	前年同期比 ¹	FY25 中間期	前年同期比 ¹	FY25 中間期	前年同期比 ¹		FY25 中間期	前年同期比 ¹		FY25 中間期
顧客部門	12,419	+1,375	△7,490	△482	5,118	+910	+22%	4,738	+930	+24%	10.5%
RBC	4,454	+655	△3,608	△172	875	+470	+116%	711	+129	+22%	6.9%
CIBC	3,375	+363	△1,203	△36	2,243	+343	+18%	2,470	+525	+27%	13.5%
GCIBC	4,223	+286	△2,440	△219	1,898	+79	+4%	1,513	+264	+21%	9.8%
AMC	367	+71	△238	△55	102	+17	+20%	44	+13	+41%	1.9%
市場部門 (GMC) ²	3,917	△122	△1,887	△188	2,030	△310	△13%	1,440	△200	△12%	4.1%
うちバンキング ²	1,484	△286	△255	+18	1,229	△268	△18%				
うちセールス&トレーディング	2,433	+164	△1,631	△207	802	△43	△5%				

1. 前年同期の計数をFY25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 3. カンパニー別ROE：直近12ヵ月

MIZUHO

カンパニー別業績（詳細）①

（億円、グループ合算）

		RBC				CIBC				GCIBC		
		FY24/上	FY25/上	YoY		FY24/上	FY25/上	YoY		FY24/上	FY25/上	YoY
業務粗利益	1	3,799	4,454	+655	1	3,012	3,375	+363	1	3,936	4,223	+286
うち金利収支	2	1,694	2,218	+524	2	1,564	1,780	+216	2	1,458	1,464	+6
うち非金利収支	3	2,104	2,236	+131	3	1,449	1,595	+146	3	2,122	2,313	+190
経費 ²	4	△3,437	△3,608	△172	4	△1,167	△1,203	△36	4	△2,221	△2,440	△219
持分法による投資損益	5	43	30	△13	5	59	75	+17	5	137	141	+4
業務純益	6	405	875	+470	6	1,900	2,243	+343	6	1,819	1,898	+79
与信関係費用	7	200	△39	△239	7	△154	55	+209	7	65	288	+223
株式等関係損益	8	65	210	+145	8	666	706	+40	8	-	△10	△10
その他	9	△88	△336	△248	9	△467	△535	△68	9	△635	△664	△29
当期純利益	10	582	711	+129	10	1,945	2,470	+525	10	1,249	1,513	+264
内部リスク資本（平残）	11	19,498	19,664	+166	11	35,299	33,181	△2,118	11	26,708	27,241	+533
ROE ^{3,4}	12	6.3%	6.9%	+0.6%	12	11.6%	13.5%	+1.9%	12	9.0%	9.8%	+0.8%
業務粗利益RORA ³	13	4.5%	4.8%	+0.3%	13	2.7%	2.9%	+0.2%	13	3.0%	3.0%	+0.1%
経費率	14	90.5%	81.0%	△9.5%	14	38.7%	35.7%	△3.1%	14	56.4%	57.8%	+1.4%

1. 25年度管理会計ルール、過年度計数を遡及修正 2. 臨時処理分等を除く 3. 直近12ヵ月

4. GCIBC分については、24年度与信関係費用のカンパニー内訳について一部修正が発生したことから、25年度管理会計ルールに当該修正を繰り込み

MIZUHO

カンパニー別業績（詳細）②

(億円、グループ合算¹⁾)

GMC				
		FY24/上	FY25/上	YoY
業務粗利益 ²	1	4,039	3,917	△122
バンキング ²	2	1,770	1,484	△286
S&T	3	2,269	2,433	+164
経費 ³	4	△1,698	△1,887	△188
持分法による投資損益	5	-	-	-
業務純益²	6	2,341	2,030	△310
バンキング ²	7	1,496	1,229	△268
S&T	8	845	802	△43
与信関係費用	9	1	1	△0
株式等関係損益	10	-	-	-
その他	11	△703	△592	+111
当期純利益	12	1,640	1,440	△200
内部リスク資本（平残）	13	23,109	21,511	△1,598
ROE ⁴	14	4.8%	4.1%	△0.8%
業務粗利益RORA ⁴	15	4.3%	4.1%	△0.1%
経費率	16	42.0%	48.2%	+6.1%

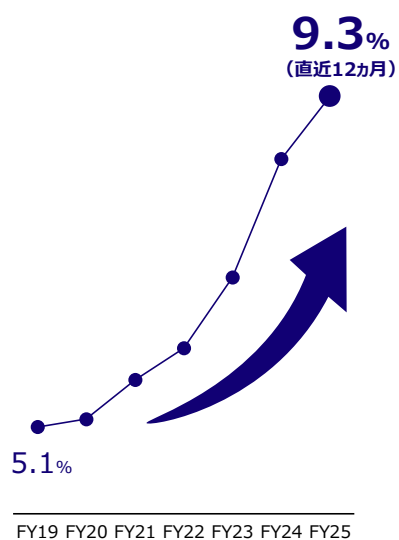
AMC				
		FY24/上	FY25/上	YoY
業務粗利益	1	296	367	+71
うち投信	2	189	190	+1
うち年金	3	68	69	+1
経費 ³	4	△183	△238	△55
持分法による投資損益	5	2	2	△0
業務純益	6	85	102	+17
与信関係費用	7	-	-	-
株式等関係損益	8	-	△4	△4
その他	9	△53	△53	+0
当期純利益	10	31	44	+13
内部リスク資本（平残）	11	1,119	1,222	+103
ROE ⁴	12	0.8%	1.9%	+1.0%
業務粗利益RORA ⁴	13	11.8%	11.8%	+0.0%
経費率	14	61.9%	65.0%	+3.1%

1. 25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 3. 臨時処理分等を除く 4. 直近12ヵ月

MIZUHO

ROEの推移

東証基準ROE¹



カンパニー別ROE²

	FY22	FY23	FY24	FY25/上
RBC	2.0%	2.6%	6.3%	6.9%
CIBC	8.9%	8.0%	11.6%	13.5%
GCIBC ³	7.6%	9.4%	9.0%	9.8%
GMC (S&T)	14.7%	12.0%	14.7%	13.9%
AMC ⁴	26.0%	22.2%	15.9%	15.3%

1. 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 2. FY22はFY23管理会計ルール、FY23はFY24管理会計ルール、FY24・FY25/上はFY25管理会計ルール 3. GCIBC分については、24年度与信関係費用の
カンパニー内訳について一部修正が発生したことから、25年度管理会計ルールに当該修正を繰り込み 4. 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

MIZUHO

| 50

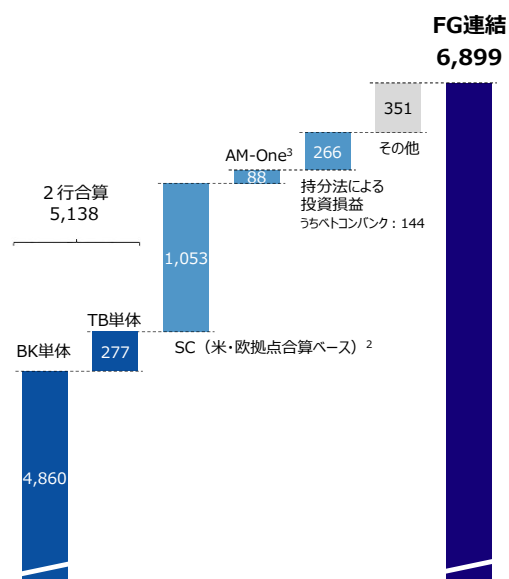
グループ会社別業績

(億円)

業務純益 ¹	FY24 中間期	FY25 中間期	前年同期比
BK単体	4,688	4,951	+262
TB単体	99	176	+76
SC（米・欧拠点合算ベース） ²	1,160	1,318	+157
AM-One ³	121	115	△5
持分法による投資損益	277	266	△10
その他	618	470	△147
FG連結	6,966	7,299	+332

中間純利益 ¹	FY24 中間期	FY25 中間期	前年同期比
BK単体	4,006	4,860	+853
TB単体	179	277	+98
SC（米・欧拠点合算ベース） ²	770	1,053	+283
AM-One ³	79	88	+9
持分法による投資損益	277	266	△10
その他	347	351	+4
FG連結	5,661	6,899	+1,238

中間純利益¹

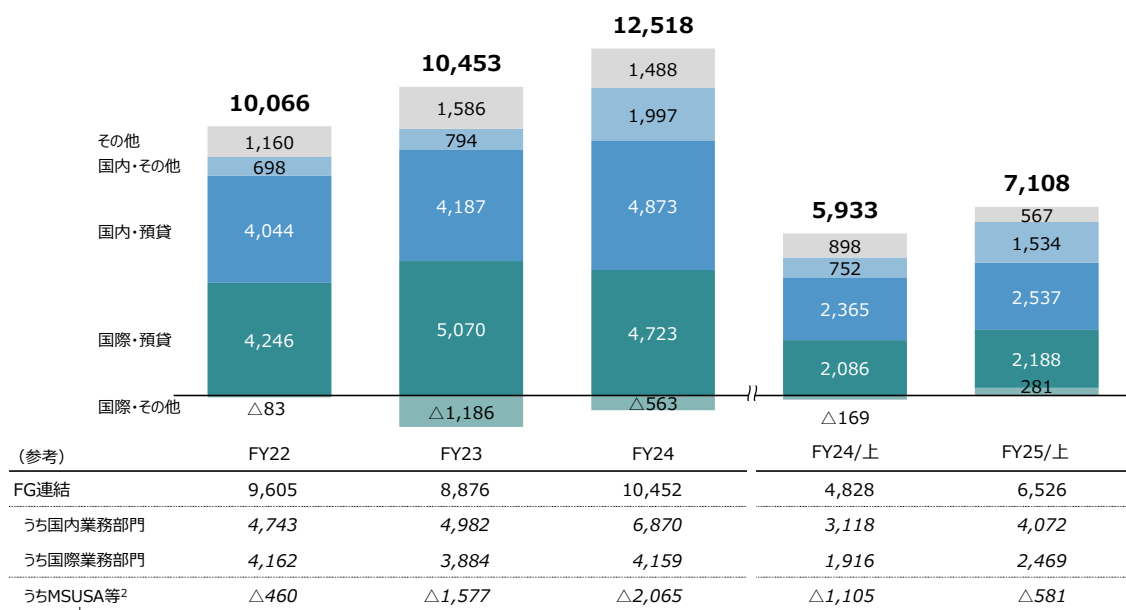


1. ETF関係損益等を含む。連結調整前の概数 2. SC連結計数に、連結対象会社でない米国みずほ証券等の米国拠点及び欧州みずほ銀行（証券部門）を含んだ社内管理ベース。米国拠点及び欧州みずほ銀行（証券部門）の計数は業務純益639億円、中間純利益534億円 3. 連結、のれん等償却を除く

MIZUHO

連結粗利益① 資金利益¹

(億円)



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 (P.58)

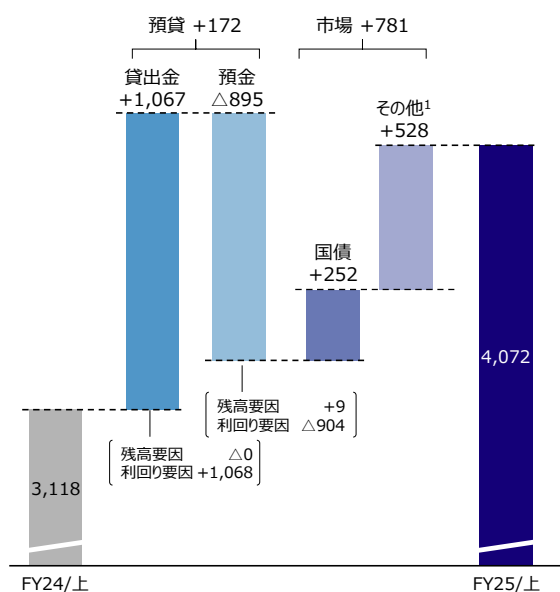
1. 国内・国際業務部門は2行合算。FG連結からMSUSA等の資金利益を控除 2. SC連結対象でない、MSUSA等の米国証券業務拠点

MIZUHO

資金利益増減

国内業務部門

(億円、2行合算)

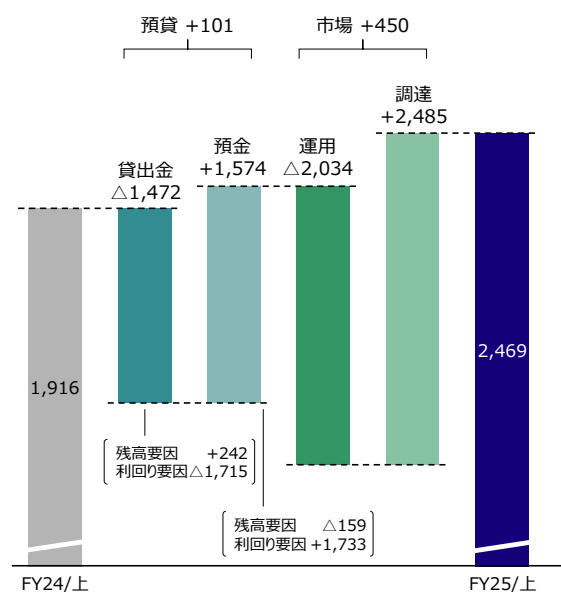


1. 株式（受取配当金）を含む

MIZUHO

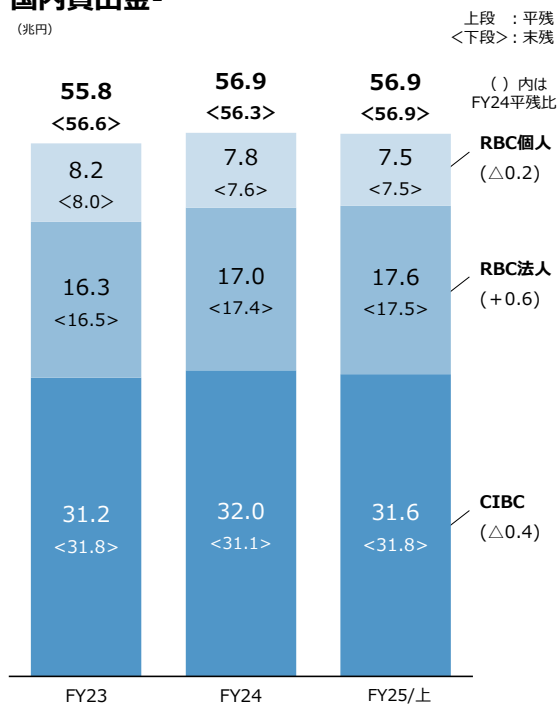
国際業務部門

(億円、2行合算)

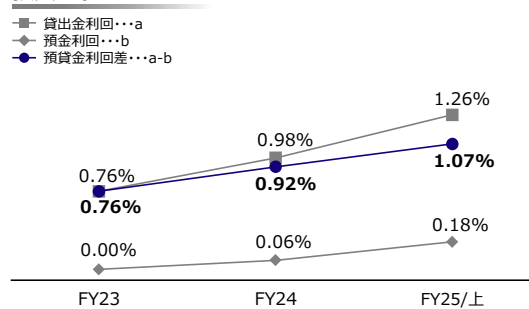


国内貸出金¹

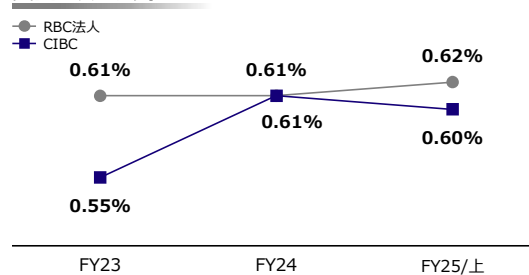
(兆円)



預貸金利回差²



貸出金スプレッド

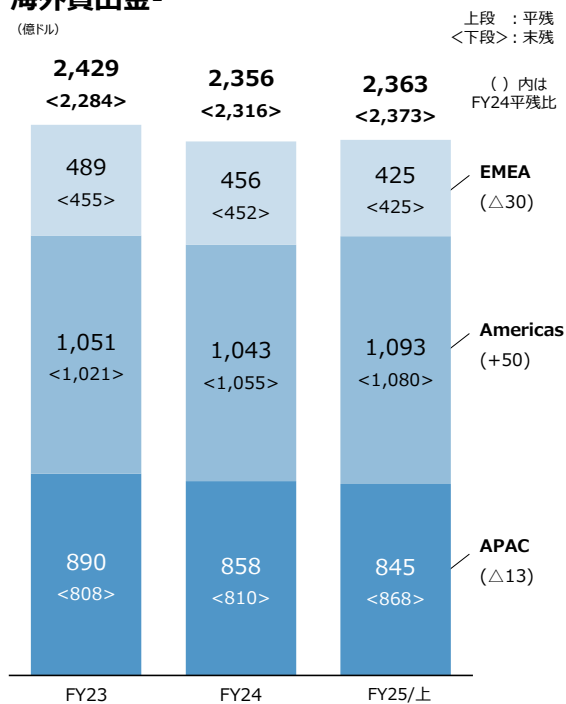


1. BK+TB、FY25管理会計ルール（FY23～FY24は遡及修正）、グループ内貸出金・政府等向け貸出金を除く 2. 2行合算、金融機関（FGを含む）・政府等向け貸出金を除く、国内業務部門

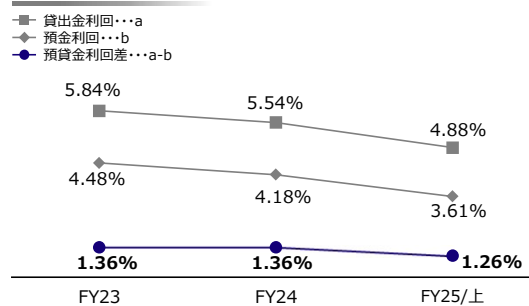
MIZUHO

海外貸出金¹

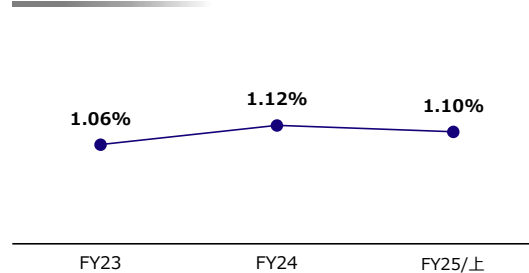
(億ドル)



預貸金利回差²



貸出金スプレッド

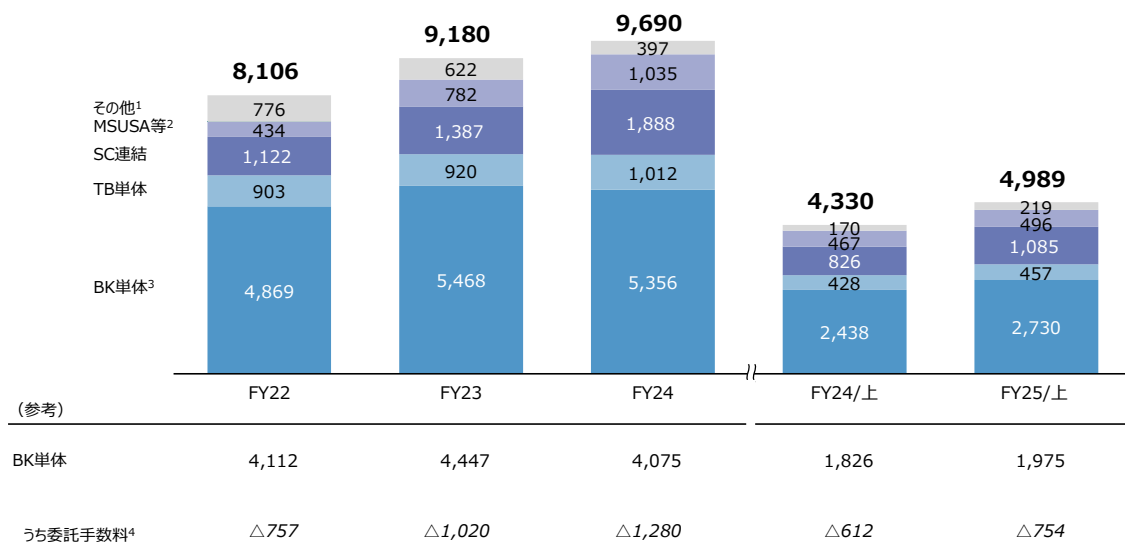


1. BK (含む中国、米国、オランダ、インドネシア、マレーシア、ロシア、ブラジル、メキシコ現地法人)、FY25管理会計ルール (FY23~24は過及修正)、グループ内貸出金を除く 2. BK、国際業務部門

MIZUHO

連結粗利益② 役務取引利益 + 信託報酬

(億円)

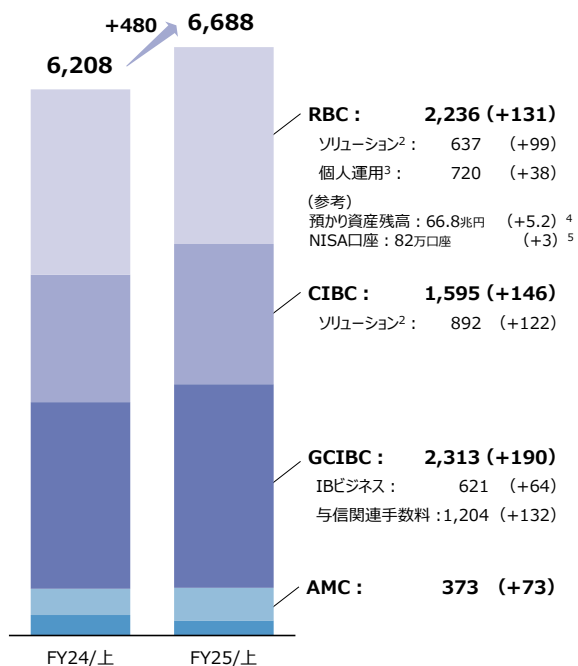


1. 委託手数料（連結消去）を除く 2. SC連結対象でない、MSUSA等の米国証券業務拠点 3. BK単体 - 委託手数料（連結消去）
4. BK海外支店が現地法人（連結先）に支払う事務委託手数料のうち、役務取引費用に含まれ、連結消去となるもの

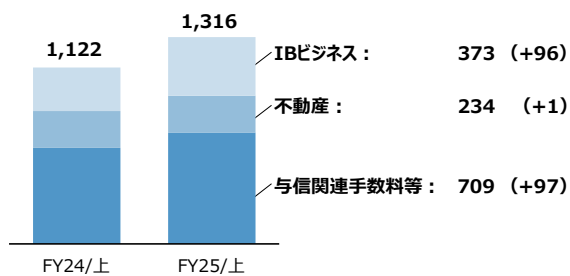
MIZUHO

非金利ビジネス¹

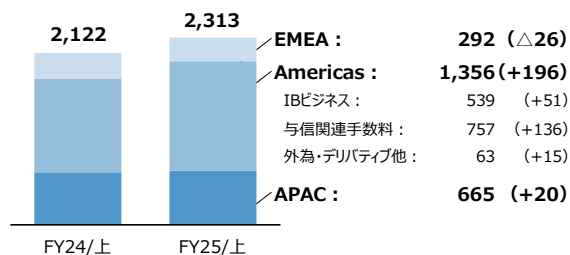
(億円、() 内は前年同期比)



国内法人ソリューション収益内訳



GCIBC地域別内訳

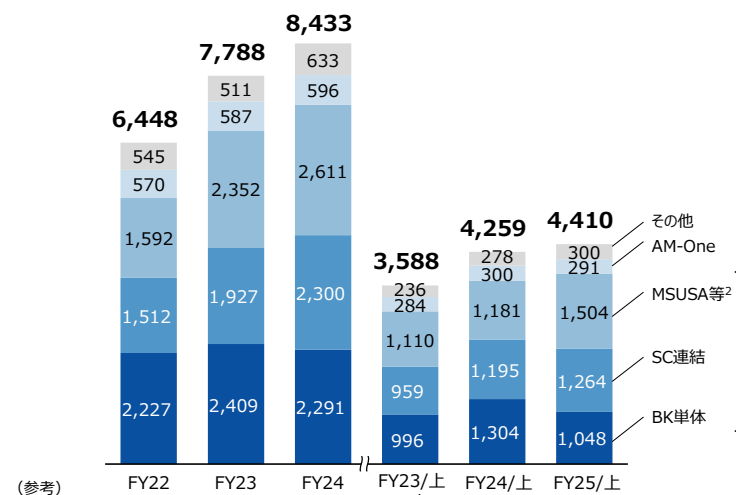


1. FY25管理会計ルール、過年度計数を遡及修正。変更前の計数は、FY24/上: 6,129億円 2. 投資銀行業務関連手数料、不動産仲介手数料を含む 3. BK投信・保険+SC個人セグメント、PBセグメント
4. SCJテール事業法人部門と2行合算（保険、投資信託（除くMMF）、外貨預金）の合計 5. BK+SC

MIZUHO

連結粗利益③ 特定取引利益+その他業務利益¹

(億円)

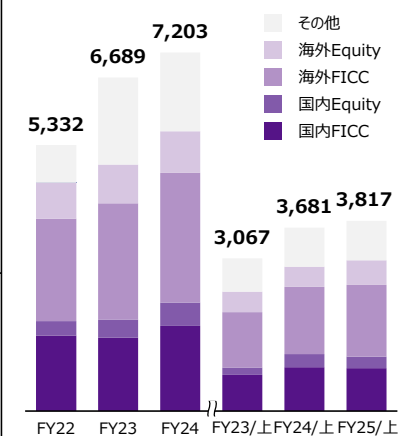


(参考)	FY22	FY23	FY24	FY23/上	FY24/上	FY25/上
FG連結	5,071	8,975	9,060	4,434	6,047	4,774
うち国債等 債券損益 ³	△1,837	△389	△1,439	105	683	△217
MSUSA等 資金利益 ⁴	△460	△1,577	△2,065	△740	△1,105	△581

1. FG連結-国債等債券損益（BK単体）+MSUSA等資金利益 2. SC連結対象でない、MSUSA等の米国証券業務拠点 3. BK単体 4. MSUSA等のトレーディング業務等に係る関連費用
5. BK単体+SC連結+MSUSA等。内訳は管理会計、市場部門S&Tに顧客部門のS&T関連収益を加算

MIZUHO

BK・SC・MSUSA 内訳⁵



B/Sの概要¹（25年9月末）

総資産 288兆円 (+5.4)

貸出金	預金・譲渡性預金
94 (+0.1)	174 (+0.9)
有価証券	<div>前年同期比</div> <div>国内円貨² 121.1 (△2.5) (△0.8)</div> <div>うち個人 48.6 (△0.0) (△0.0)</div> <div>うち法人 72.4 (△2.5) (△0.7)</div> <div>国内外貨² 3.9 (+0.3)</div> <div>海外³ 49.0 (+3.1)</div>
38 (+4.0)	
日本国債 11.4 (+2.6)	
外国債券 16.9 (+1.0)	
その他	その他
156 (+1.1)	103 (+3.8)
現金・預け金 67.2 (△5.1)	純資産
うち日銀預け金 ² 53.2 (△2.0)	11 (+0.5)

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

5,099億ドル (△111)

貸出金 ⁵	顧客預金 ⁵
2,620 (+150)	2,135 (+250)
有価証券	<div>国内+海外日系 約50%</div> <div>海外非日系 約50%</div> <div>米州 約20%</div> <div>EMEA 約10%</div> <div>APAC 約20%</div>
1,082 (+73)	
その他	中長期調達 ⁶
1,396 (△334)	1,051 (+114)
	市場性調達 ⁷
	1,108 (△485)
	CD・CP
	805 (+10)

1. () は25/3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 (FY25管理会計ルール) 5. 海外現地法人、国内を含む 6. 社債、通貨スワップ等 7. レボ、インターバンク、中銀預金等

MIZUHO

有価証券ポートフォリオ¹

その他有価証券

(億円、連結)

	取得原価		評価差額 ²	
	25/9末	25/3末比	25/9末	25/3末比
¹ 合計	306,720	+36,010	16,248	+3,809
² 株式	7,903	△270	21,183	+3,698
³ 債券	137,003	+23,698	△1,094	△307
⁴ うち国債	110,388	+26,497	△454	△278
⁵ 外国債券	135,281	+10,267	△3,306	+117
⁶ うち米国債 ³	76,139	△2,875	△2,966	+131
⁷ その他	26,531	+2,314	△534	+302

株式削減

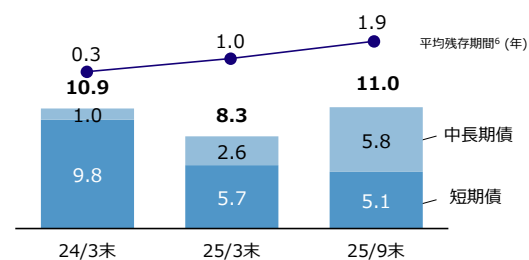
	目標 (25/3-28/3)	実績 (25/9末)	
		25/3末比	15/3末比
¹ 取得原価	3,500億円 以上削減	△367 (応諾込△936)	△11,373
² みなし保有 株式 ⁴	2,000億円 見通し	△1,734	△10,968

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. 一部、BK・TBの資産に計上されている金額を含む時価
5. 取得原価 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

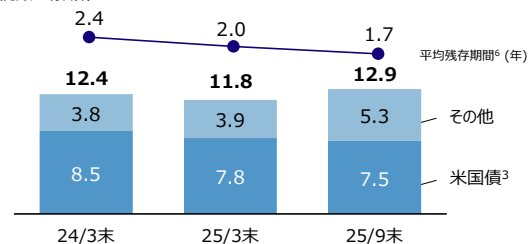
日本国債残高⁵

(兆円、2行合算)



外国債券残高⁵

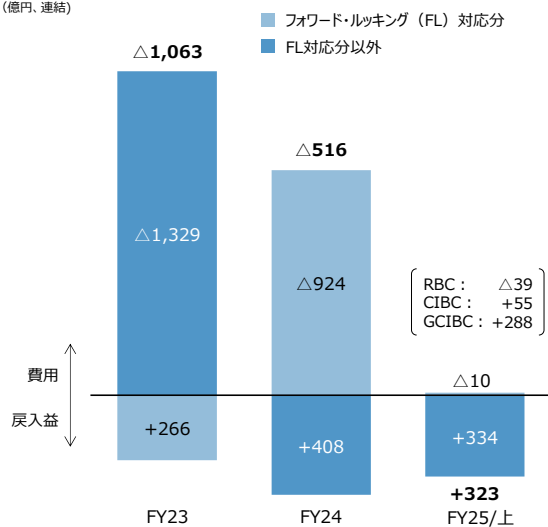
(兆円、2行合算)



アセットクオリティ

与信関係費用

(億円、連結)



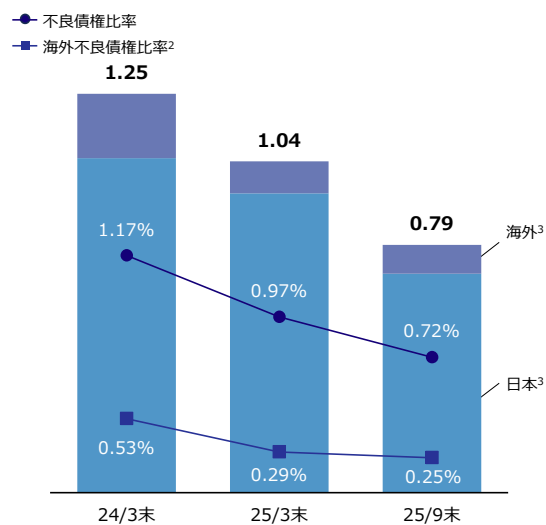
FL引当金 (未残)	153	1,074	1,085
---------------	-----	-------	-------

1. 信託勘定を含む 2. BK連結 3. 代表主管理店ベース

MIZUHO

銀行法及び再生法に基づく債権¹

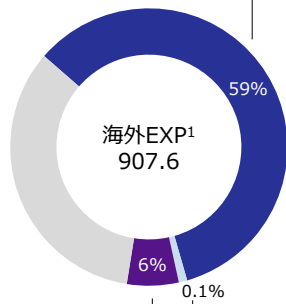
(兆円、連結)



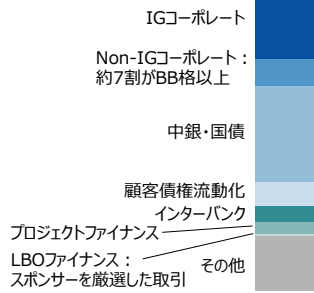
《参考》その他の要注意先債権			2行合算、銀行勘定
残高	1.9	1.6	1.4
引当率	4.08%	3.03%	3.04%

海外ポートフォリオ（25/9末）

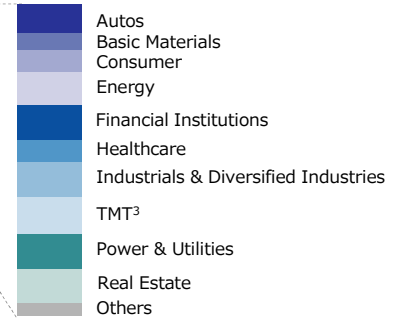
（十億ドル）



Americas

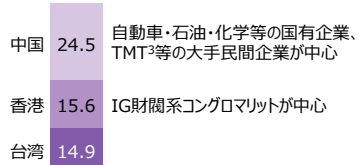


業種別²：分散の効いたポートフォリオ



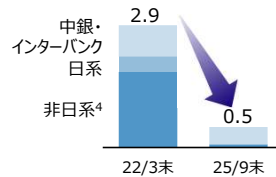
中国・香港・台湾

■ 量・質両面でコントロール



ロシア関連

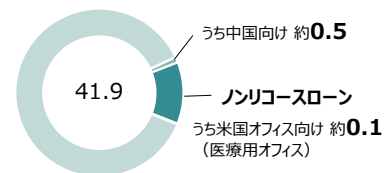
■ 僅少かつ削減継続



海外不動産EXP²

■ クレジットを見極め選別的に対応

コーポレート+REIT



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. 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
3. Technology, Media and Telecommunication 4. プロジェクトファイナンス案件を含む

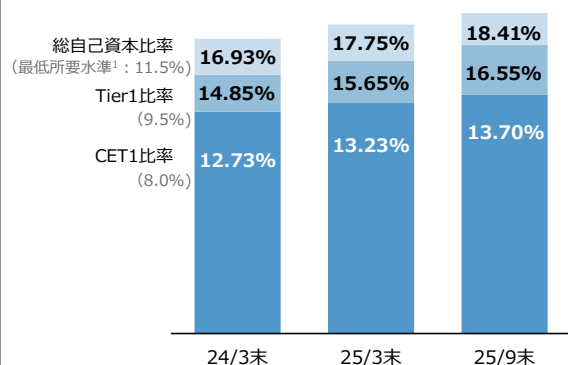
MIZUHO

62

バーゼル規制関連

自己資本比率

(億円、連結)



	24/3末	25/3末	25/9末
総自己資本	123,146	127,557	136,623
Tier1資本	108,018	112,482	122,874
CET1資本 ²	92,599	95,062	101,662
AT1資本 ³	15,418	17,419	21,211
Tier2資本	15,127	15,075	13,749
リスクアセット	727,202	718,444	742,050
総エクスポージャー	2,293,768	2,355,438	2,422,644

1. カウンターシクリカルバッファーを除く 2. 普通株式等Tier1資本 3. その他Tier1資本

MIZUHO

その他規制比率

(億円、連結)

(最低所要水準)

	24/3末	25/3末	25/9末	
レバレッジ比率	4.70%	4.77%	5.07%	(3.7%)
外部TLAC比率				
リスクアセットベース	25.35%	26.86%	26.88%	(18.0%)
総エクスポージャーベース	9.17%	9.29%	9.34%	(7.1%)
	FY23/4Q	FY24/4Q	FY25/2Q	
流動性カバレッジ (LCR) 比率	129.7%	125.1%	132.2%	(100.0%)

バーゼルⅢ最終化 (完全実施ベース)

	24/3末	25/3末	25/9末
CET1比率	10.5%	11.1%	11.4%
CET1比率 (その他有価証券評価差額金を除く)	9.8%	10.3%	10.4%
CET1資本 ²	83,608	86,156	90,094
リスクアセット	850,461	832,225	862,851

独自のAI与信モデルで急成長を続ける、「株式会社 UPSIDERホールディングス」の株式取得

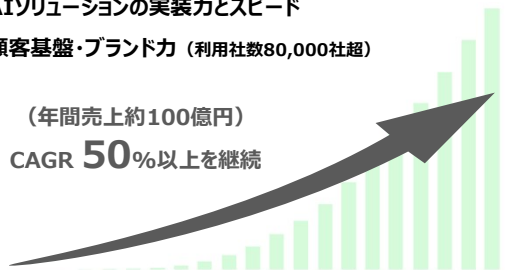
概要

出資先	株式会社 UPSIDERホールディングス
事業	法人向けクレジットカード事業
従業員数	約150名
沿革	2018年 設立 2020年 法人カード「UPSIDER」をリリース 2022年 請求書後払いサービス 「支払い.com」を開始 2023年 〈みずほ〉とベンチャーデットファンド1号 立ち上げ 2025年 同2号立ち上げ

「UPSIDER」社の優位性

- キャッシュフロー予測による独自のAI与信モデル
- AIソリューションの実装力とスピード
- 顧客基盤・ブランド力（利用社数80,000社超）

（年間売上約100億円）
CAGR 50%以上を継続



財務影響

出資額	約460億円
出資比率	約70%（創業株主は引き続き株式保有）
資本影響	CET1比率 ¹ △5bps程度

シナジー

- 両社の強み・顧客基盤を活かした一体的なサービス・ソリューションの提供
- AIと人の共創による新たな与信モデルの構築とサービス提供
- 〈みずほ〉の法人ビジネス業務の高度化・効率化

1. 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

再エネに特化した欧州有数の独立系ブティックファーム「Augusta & Co」の株式取得

概要

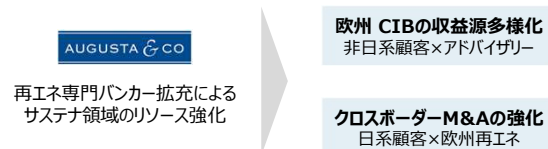
出資先	Augusta & Co Limited
事業	再生可能エネルギー専門のM&Aブティック
本社	ロンドン
代表者	<ul style="list-style-type: none"> Managing Partner : Mortimer Menzel, James Knight 欧州における再エネFA¹の先駆者であり、本分野で25年近い経験を有する
従業員数	38名
沿革	<ul style="list-style-type: none"> 2002年創業の独立系M&Aブティック 再エネ専門ブティックとして欧州で業歴が長く、洋上・陸上風力、太陽光エネルギー等の知見を有する
出資関係	Mizuho International Plc. ² 100%出資

財務影響

- CET1比率³への影響は、ほぼなし

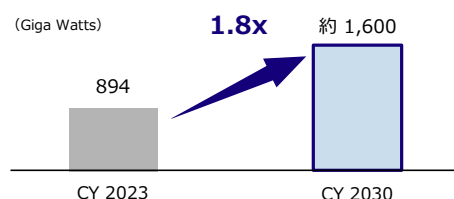
シナジー効果

- サステナ領域の優位性を一層強化しつつ、機能拡充・ビジネス機会拡大を通じたシナジーの追求



(参考) 欧州再エネ発電の動向⁴

- EU2030年目標：電源構成の65%を再エネへシフトする方針は不変。再エネ発電は大きく成長する見込み



1. Financial Advisor 2. SC100%出資子会社 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. 〈出所〉International Energy Agency (IEA) Renewables 2024

サステナビリティ①

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 △64% (FY24実績)
- 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

- ソフトバンクとのデータセンター共同研究プロジェクトを開始
- 循環型の藻場再生を目的に、国内外でウニ畜養事業を営むウニノミクスグループに出資

サーキュラーエコノミーの実現

- 日本軽金属ホールディングス、TREホールディングスと商業用廃トラック架装に含まれるアルミニウムのクローズドループ構築に向けた実証実施

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



気候・自然関連レポート



人権レポート

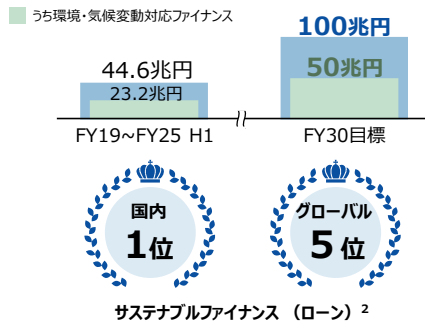


Mizuho Sustainability Focus

サステナビリティ②

ファイナンス実績

サステナブルファイナンス¹



「Augusta & Co」の株式取得

- 欧州での再エネM&Aキャパビリティを拡充し、サステナ関連ビジネスを強化

AUGUSTA & CO

創業2002年
欧州再エネFAの先駆者

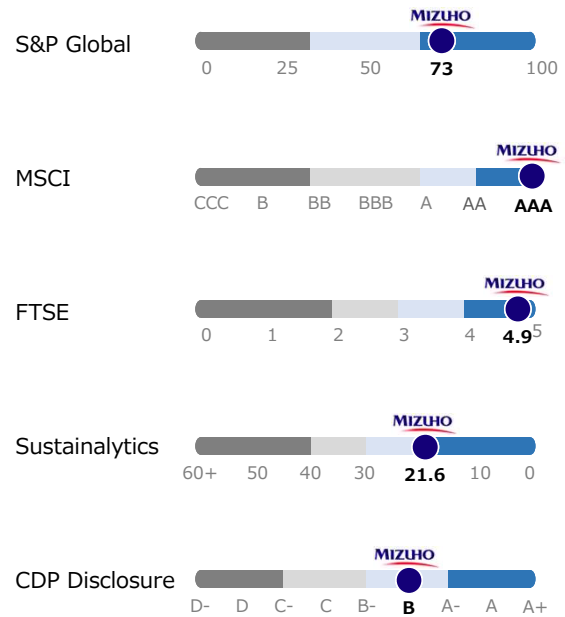
1,500社以上
広範な再エネ投資家ネットワーク

2位
欧州再エネM&Aリーグテーブル³

約11%
欧州再エネM&Aシェア³

1. 速報ベース。累計 2. (出所) LSEG、FY25 H1 3. (出所) Infralogic、2023・2024年件数ベース。除く会計系
4. <https://www.mizuhogroup.com/sustainability/mizuhosustainability/awards#evaluation>

外部評価⁴ (25/10末)



ガバナンス関連① 取締役会のスキルマトリクス: 取締役会全体で備えるべきスキルを充足

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		●				●		●	●	☆					●
月岡 隆 ¹		●	●			●		●	●	●					●
大野 恒太郎		●	●			●				●		☆			●
篠原 弘道	社外取締役	●				●	●	●		●				☆	●
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

MIZUHO

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	36%	49%	85%		
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)					
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	翌々年度以降3年にわたり繰延	非金銭(株式)				4%	
								株主	連結ROE TSR
					お客さま	お客さま満足度 サステナブルファイナンス額	50%	24%	
					経済・社会	ESG評価機関評価			
					社員	気候変動への取り組み 社員意識調査			
短期インセンティブ ³⁾ 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	28%	23%	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

MIZUHO

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中間純利益
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。 速報値
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、直近12ヵ月

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 :	グローバルトラザクシオンユニット
RT :	みずほリサーチ & テクノロジー	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	24/9末	25/3末	25/9末
USD/JPY	142.82	149.53	148.89
EUR/JPY	159.53	162.03	174.51
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もありません。