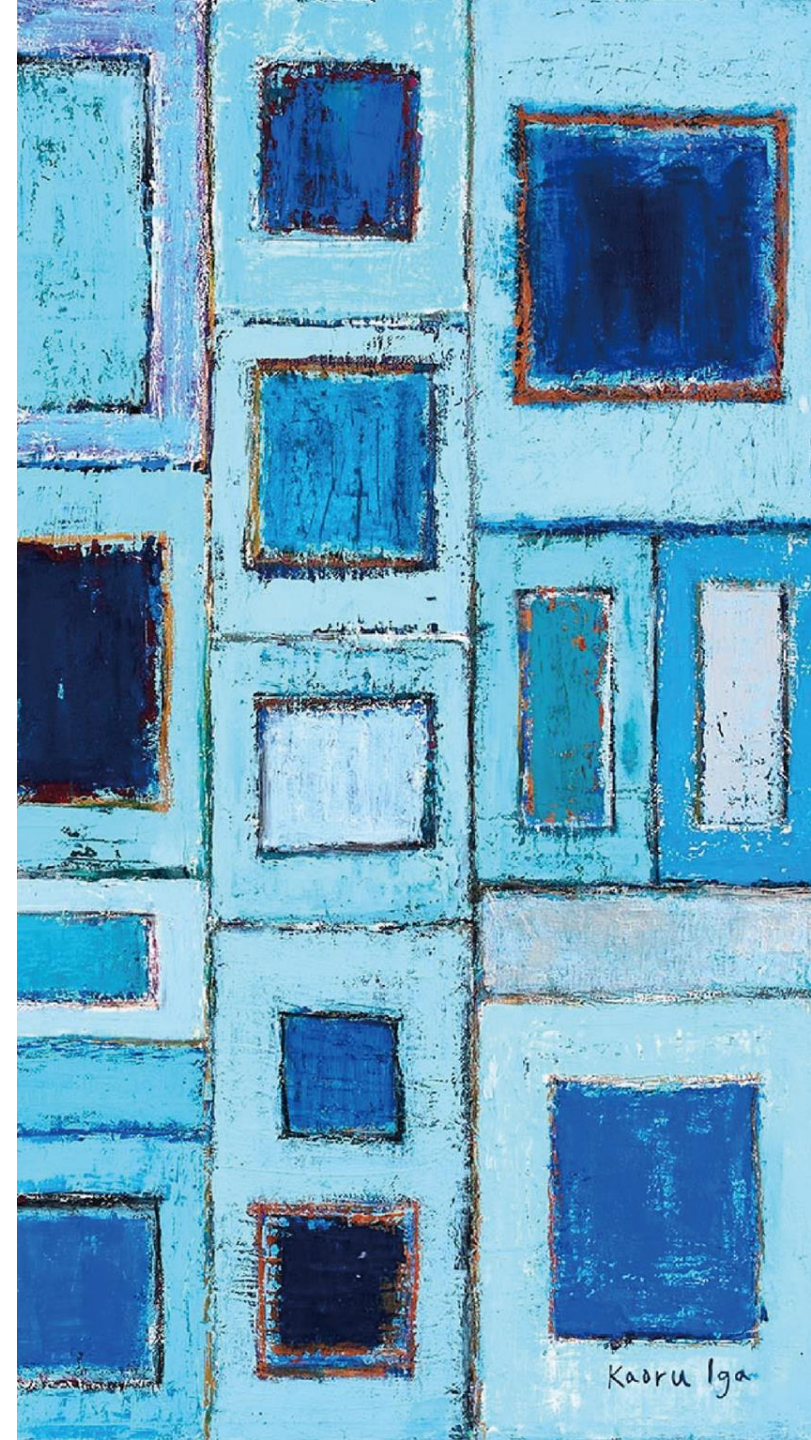


MIZUHO IR Day 2026

みずほフィナンシャルグループ

2026年9月

ともに挑む。ともに実る。





《青い窓》



伊賀 敢男留

Kaoru Iga

個人 東京都

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

2023年HERALBONYキービジュアルのモデルを務めた。

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

「青くて、いいんだ。」と自らの可能性を信じて一步を踏み出す方々の、すべての「青い挑戦」を支えていきたいと考えています。

パーパス「ともに挑む。ともに実る。」のもと、金融の枠を超えた価値創造を通じて、多様な個性が輝く社会をめざしていきます。

その想いをかたちにする取り組みのひとつとして、〈みずほ〉は、世界自閉症啓発デーのシンボルカラーである「青」のアートを起点に、

多様な感性や価値観との出会いを生み出すヘラルボニーの「Beyond Blue Project」に協賛しています。

Firm Overview

取締役 兼 執行役常務 グループCFO
鮫島 慎

Introduction

MIZUHO



〈みずほ〉の成長ドライバー ～4+α “つなぐ”戦略～



マスリテール 

- 「金利ある時代」における預金規模の拡大
- 〈みずほ〉ならではの利便性・利得性の追求
- 中小企業向け新サービスの展開



WM&AM 

- 対面・オンライン（楽天証券）の幅広い顧客網
- 〈みずほ〉ならではの競争力あるプロダクト展開
- 高い運用パフォーマンスを背景とした受託増加



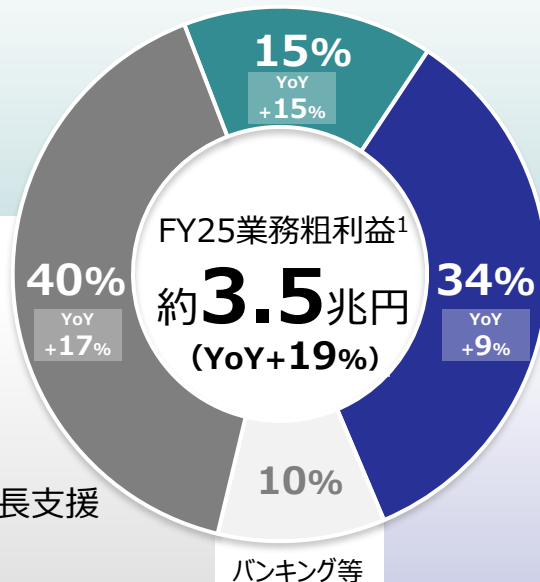
企業成長支援 
(国内法人)

- 「オリジネーション力」と「ファイナンスアレンジ力」
- 進化し続ける「構想力」と「実装力」
- 中堅企業領域への裾野拡大、イノベ企業の成長支援



グローバルCIB 

- アジア金融機関No.1のIBケイパビリティ
- 米州で培った独自のCIBモデルのグローバル展開
- 地域を跨ぐグローバル連携の加速



事業領域を“つなぐ”ことで実現する +α

WM&AM  × 国内法人 

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

国内法人  × GCIB 

- 日本とグローバルで培った強みを融合し、双方向でクロスボーダー案件を創出

GCIB  × WM&AM 

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

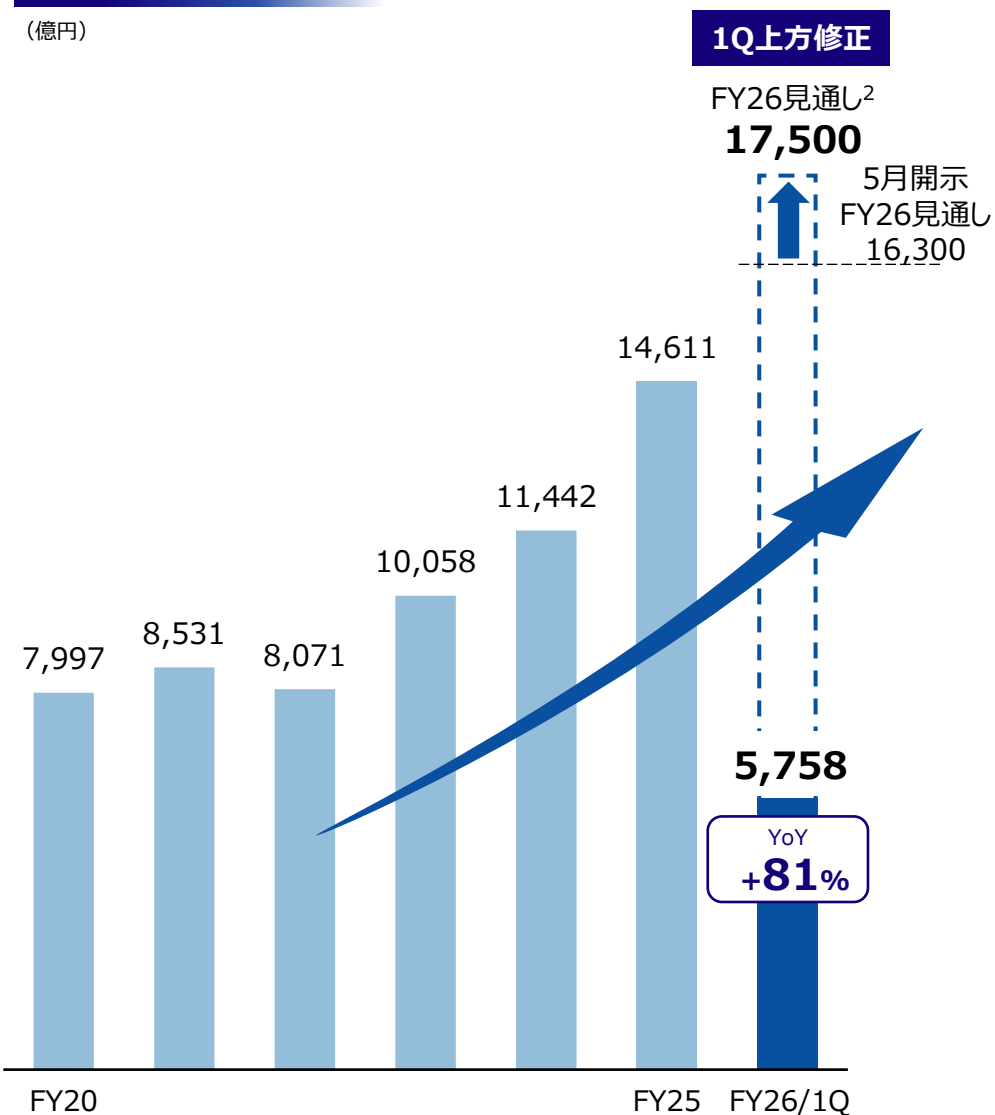
...and more

1. ETF関係損益等を含む

成長のトラックレコードと、機動的なガイダンス設定

連結業務純益¹

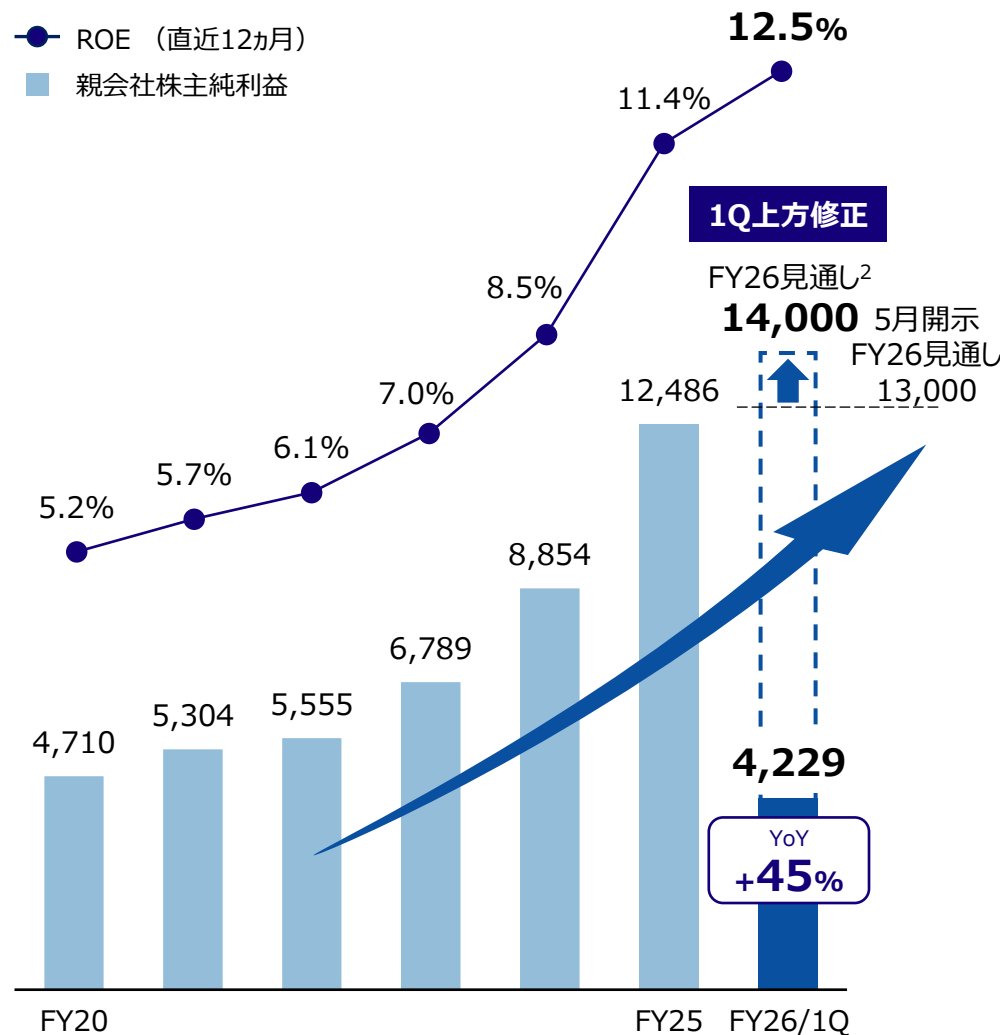
(億円)



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

親会社株主純利益・ROE³

(億円)



規律ある財務運営を堅持し、持続的な成長を実現

① 金利上昇・資金需要増を踏まえた、“最適なB/S運営”

適切なRWAコントロール

採算性重視。資産回転ビジネスへの転換

保守的な国債運用

国債平均残存期間² 0.8年

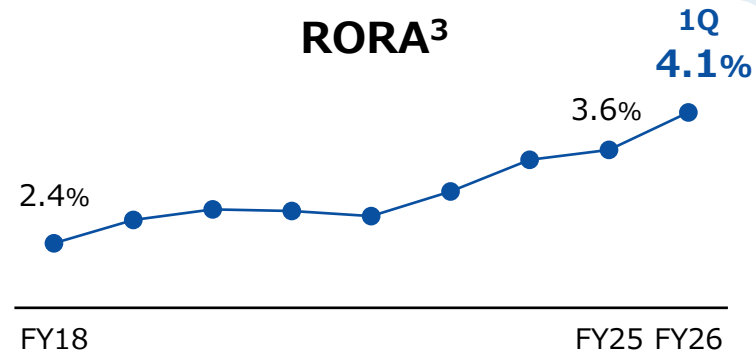
下方耐性に強い クレジットポートフォリオ

国内外とも、投資適格相当約7割¹

預金調達基盤、 外貨調達の強化

円貨預貸率¹ 約50%

RORA³



② 収益下方耐性を高める、“規律ある経費コントロール”

ストック経費削減 △1,500億円（～FY28）

AI活用による生産性向上

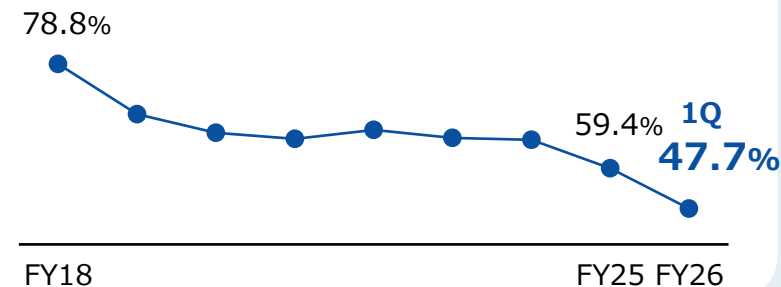
商品・サービス・機能見直し

サードパーティ活用適正化

MGS⁴の活用

グローバル目線・全社最適の追求

経費率



③ 健全な財務基盤を維持する、“適切な資本運営”

成長投資規律の維持

注力ビジネス強化に向けた投資にフォーカス

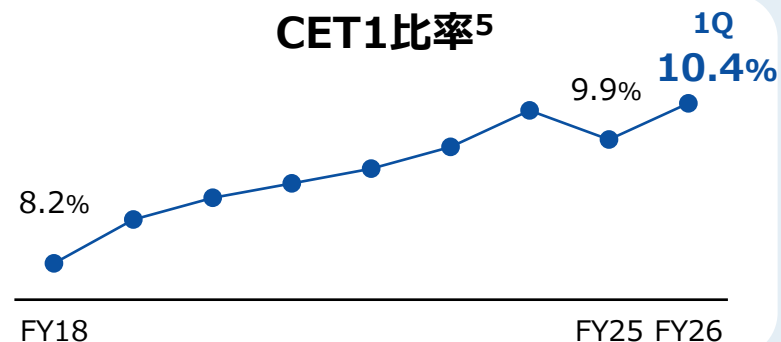
総還元性向50%以上

安定的な配当・機動的な自己株式取得

資本運営目線内でのコントロール

CET1比率⁵：9%台半ば～10%台半ば

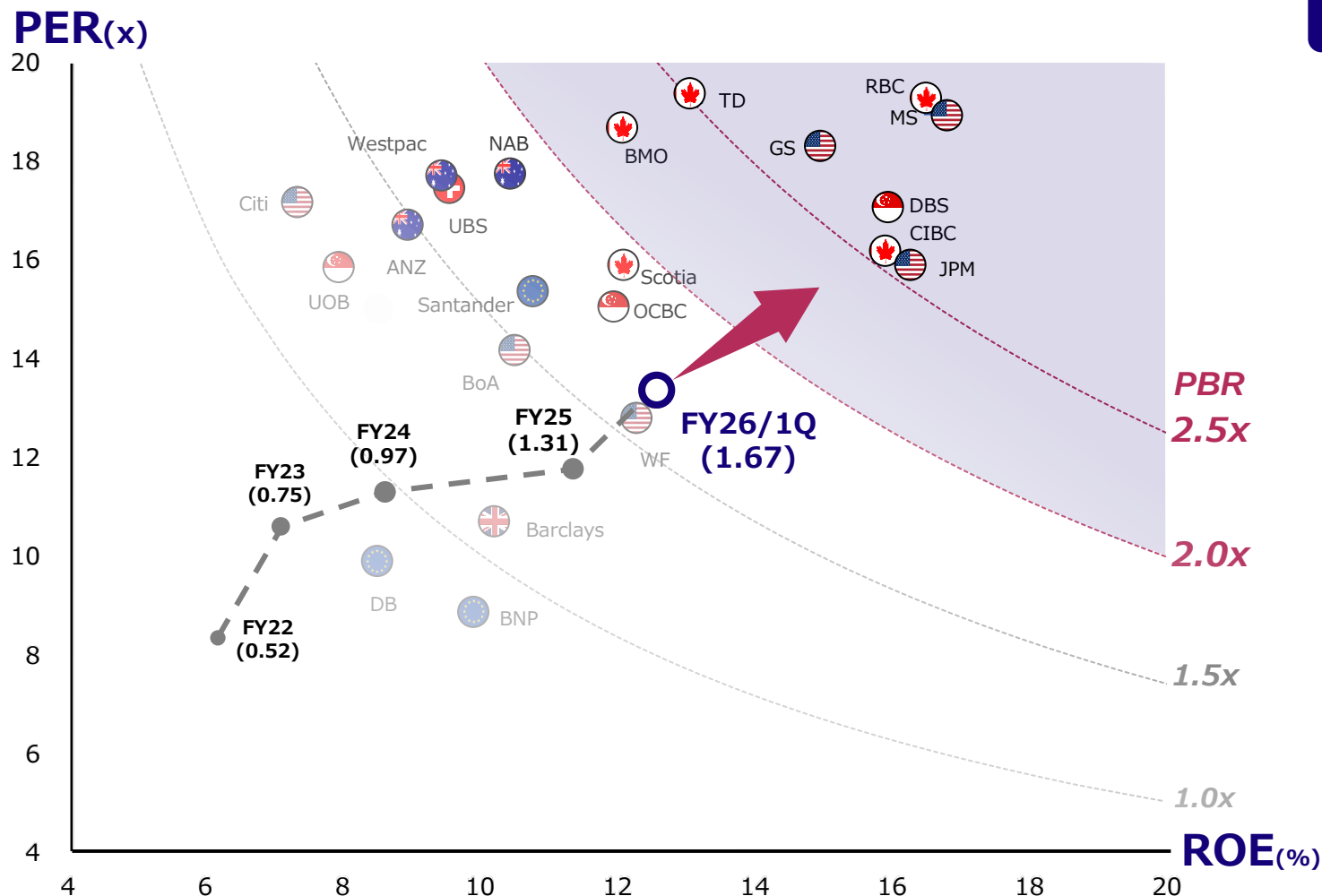
CET1比率⁵



1. 26年3月末時点 2. 26年6月末実績。内部管理ベース。ヘッジ考慮後。除く満期保有目的債券 3. 各年度管理会計ルール。直近12ヵ月業務粗利益ベース

4. みずほグローバルサービシズインディア 5. バーゼル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

ROE・PER向上を通じ、グローバルトップピアに伍するPBRを目指す¹



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

資本効率の向上

β (ベータ)

日銀追加利上げ

1. Bloombergデータをもとにみずほにて作成。各社2026年6月30日終値を使用

本日のアジェンダ

1

マスリテール・WM&AM



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



常務執行役員
アセットマネジメントカンパニー長
佐藤 紀行



2

企業成長支援（国内法人）



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



常務執行役員
リテール・事業法人カンパニー共同カンパニー長
足立 龍生



3

グローバルCIB



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



常務執行役員
グローバルマーケットカンパニー共同カンパニー長
佐々木 大志

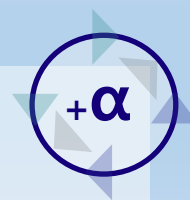


“真のグローバル化”に向けて



副社長執行役員
特命事項担当

Suneel Bakhshi





マスリテール WM&AM

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

常務執行役員
アセットマネジメントカンパニー長
佐藤 紀行

Section 1

マクロ環境の変化を踏まえたマスリテール・WM&AM領域の目指す姿

- 〈みずほ〉のありたき世界の実現に向け、マスリテール・WM&AM領域は、中核的な使命・役割を担う立場
- 顧客をとりまく環境変化も捉え、実現すべきことに注力することで、その責務を果たす

マクロ環境 の変化

日本企業への再注目

地政学リスク、人手不足に伴う
投資需要の急拡大

インフレ・金利上昇

生活を守る、将来を見据えた
資産形成の重要性増大

AIの加速度的進化

AIを前提とした行動様式、
ビジネスモデルへの変化

使命・役割

〈みずほ〉の
ありたき世界

個人の幸福な生活

サステナブルな社会・経済

最大の顧客接点
＝〈みずほ〉の顔

グループ全体を支える
ファンディング基盤

グループの競争力を支える
人材の育成・供給基盤

実現すべき こと

他領域との「つなぐ」を
通じたシナジーの拡大

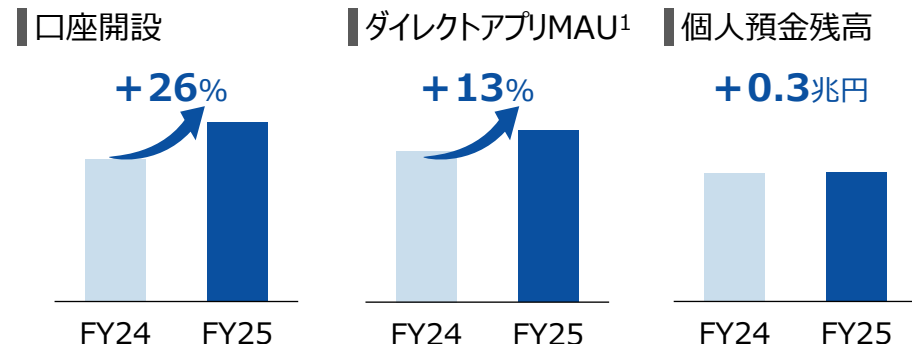
預金を含む
金融資産シェアの拡大

AIを活用した顧客体験・
ビジネスプロセス改革

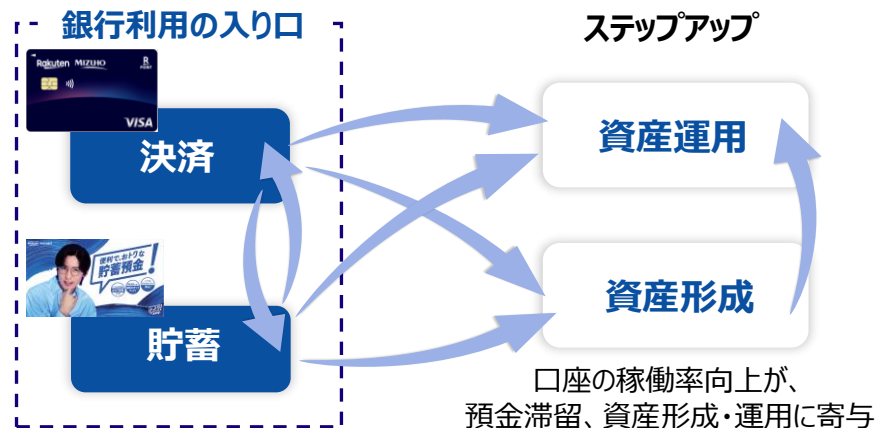
利便性・利得性の向上を通じ、最も選ばれる口座になることで、粘着性の高い預金の増加を目指す

足元の成果と今後の勝ち筋

- 口座開設件数とダイレクトアプリMAU¹は増加も、個人預金残高は横ばい



- 「決済」と「貯蓄」の顧客体験を高め、口座稼働率向上、預金残高伸長につなげる



1. Monthly Active User 2. AI Interactive Voice Response 3. 26年3月末時点

「決済」「貯蓄」につながる利便性・利得性の追求

利便性

デジタル もっと簡単に快適な顧客体験の提供

- 26/9 「あおまるバンク（AI-FAQ）」実装
- 26/11予定「Web口座開設」と「みずほ銀行アプリ」のシームレスな連携

リモート 多様化するお客さまニーズへの対応

- 26/1 コンタクトセンターへの「AI-IVR²」導入
- 26/4 資産運用相談に特化した「ウェルスデザインオフィス」の拡大

リアル 強みを活かした〈みずほ〉ブランドの体現

- 視認性改善のリニューアル129店舗（～FY30）、移転・建替含め計270店舗
- メガバンクNo.1のATMネットワーク 約11,000台³（みずほ、イオン銀行の合算）

利得性

切れ目のないおトク感の提供で、認知拡大・イメージ向上

（統合プロモーション）



ダブルポイント恒久化
貯蓄預金

9月

マス向け定期預金

12月

新サービスの展開
新生活口座開設

1月

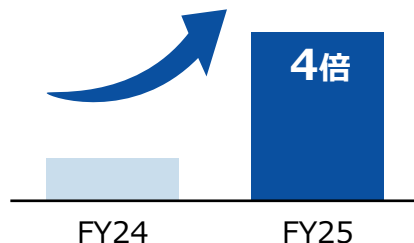
〈みずほ〉×楽天の利便性・利得性の向上を通じ、顧客基盤拡大・預金増強を追求

成果とポテンシャル

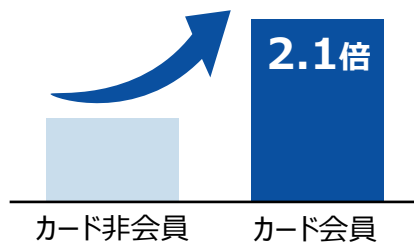
- 顧客基盤は着実に拡大。預金増強の強力なドライバーに

MIZUHO × Rakuten Card

■ みずほ楽天カード累計発行枚数

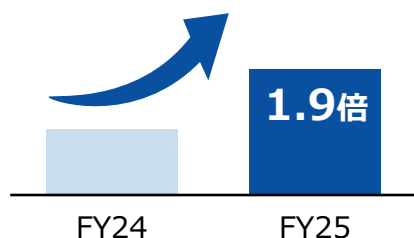


■ 給与受取口座指定比率¹

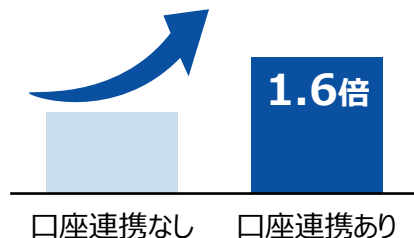


MIZUHO × Rakuten 楽天証券

■ 入出金連携口座数



■ 口座あたりの預金量²



更なる顧客基盤拡大・預金増強に向けて

- みずほ楽天カード ダブルポイント恒久化で利得性を向上（9月～）

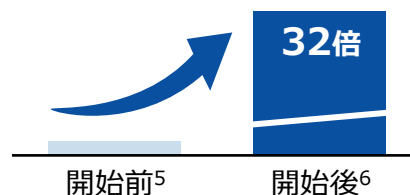
ダブルポイント付与の「期間」「上限」撤廃³



- 楽天証券連携による相互送客に向けた取り組みも加速

- ・ 25/7 みずほ銀行アプリへの楽天証券残高連携
- ・ 26/3 楽天証券による、BKの銀行代理業開始
- ・ 26/6 みずほ銀行口座開設サマーキャンペーン⁴

■ FY26 キャンペーン前後の口座開設数

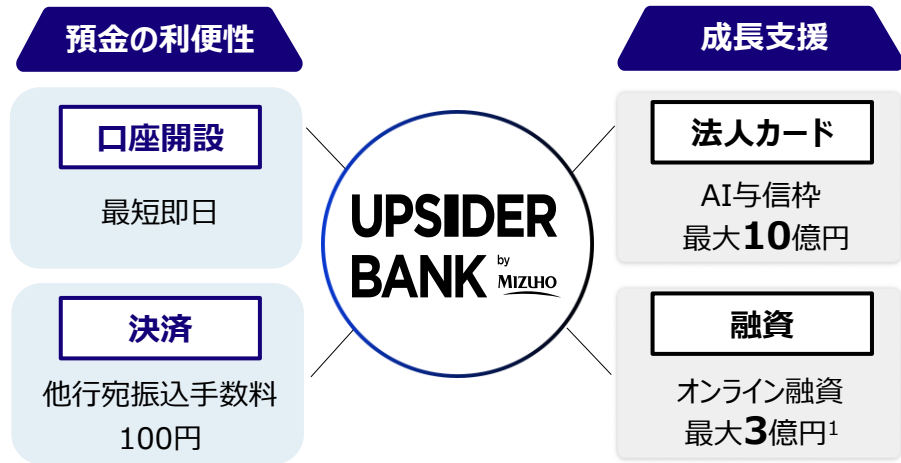


1. 25年1月～25年9月の口座開設申込が対象 2. 26年3月末時点 3. 既往の付与期間：最長1年間、上限：10,000ポイント 4. 楽天証券のお客さま限定
5. 期間：2026年5月23日～6月24日 6. 期間：2026年6月25日～7月27日

「UPSIDER BANK by MIZUHO」を軸に、中小企業の預金・決済・ローンを取り込み

「挑戦」する中小企業を支える新しい金融の形

- 創業期から成長・拡大に向けて挑戦する企業に必要な、預金の利便性・成長支援の双方が揃う、総合金融サービス

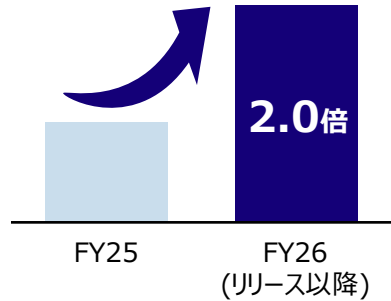


今後の成長に向けて

- 中長期目標に向け、リリース直後の実績に手応え

口座開設申込件数³

2030年度累計目標



- 成長の各段階に切れ目のない資金支援を提供

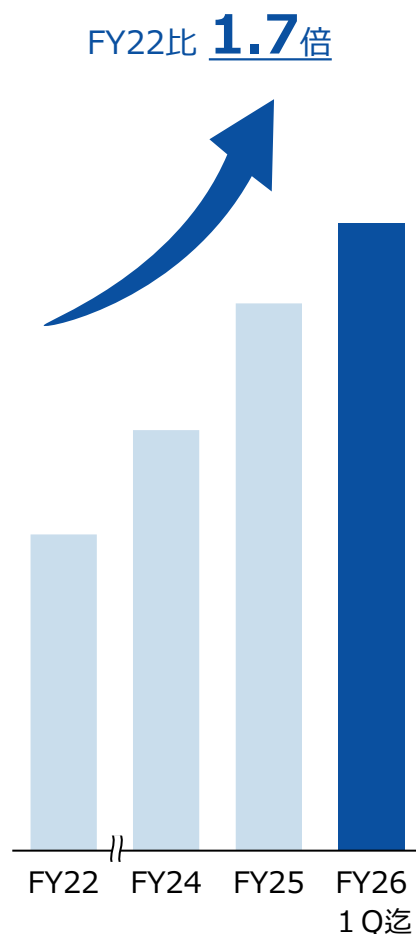


1. 27年春にローンチ予定 2. UPSIDERカード導入企業10万社以上、累計決済額8,500億円以上 3. 前年7月同期間対比

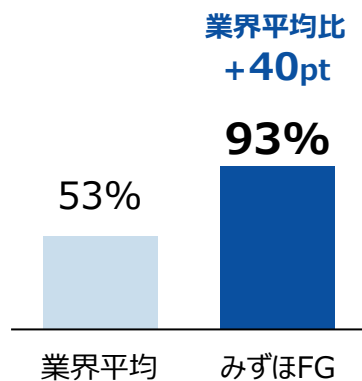
多様化する顧客の運用ニーズをWM&AM一体で充足し、更なる成長を目指す

WMビジネスの推移

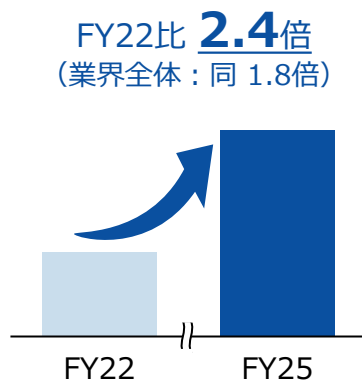
安定収益資産の月次販売¹



投信販売における
アクティブファンド比率²



ファンドラップ残高³



競争力あるプロダクト展開

■ グループの強みを活かした付加価値の高い投資機会を提供

グローバル案件を通じた顧客基盤の拡大

米国市場上場案件への参画実績

SPACEX

募集販売額 **2,717億円**

PayPay

募集販売額 **88億円**

良質なポートフォリオ構築に向けたラインナップ強化

プライベートアセット関連ファンドの拡充

資産保全・インフレヘッジニーズに対応した商品の導入

更なるコンサルティング力の強化に向けて

営業リソースの
最適配置

グループ横断
人材交流

AI・デジタル
活用

1人あたり生産性の向上

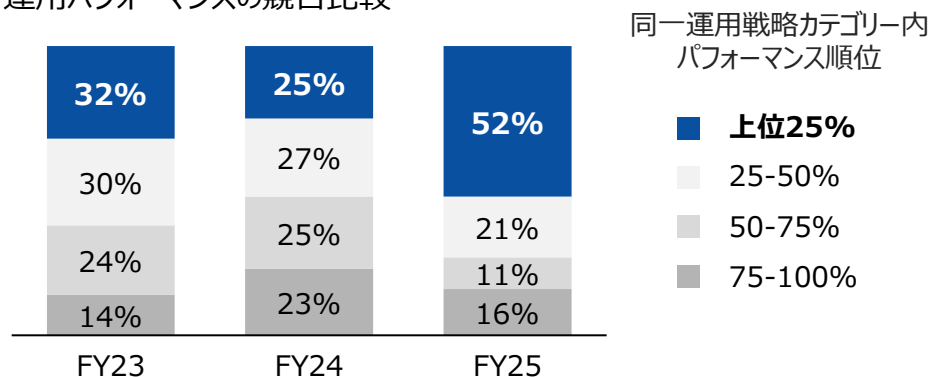
1. 投資信託・ラップ・保険を合算した、営業員1人あたりの販売金額 2. 資産運用業協会の統計データ「投資信託関連データ」をもとに、みずほフィナンシャルグループにて作成（期間：26年4～6月）
3. 資産運用業協会の統計データ「投資運用業関連データ」をもとに、みずほフィナンシャルグループにて作成

アセットマネジメントOneの運用力・商品提供力を磨き、より価値の高い投資機会を創出

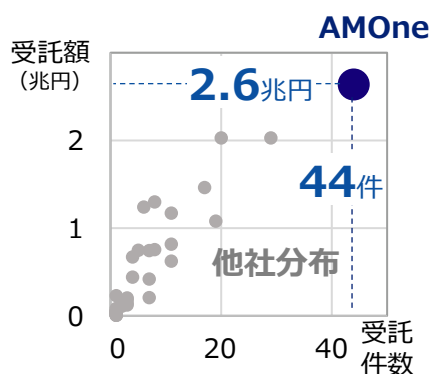
インハウス運用力の強化

- 運用パフォーマンスピア比較で**上位25%**のファンドが過半
- 公的年金や外部評価機関からも一定の評価を獲得

運用パフォーマンスの競合比較¹



インハウス運用ファンド 公的年金受託状況²



インハウス運用ファンド受賞実績・カテゴリー



富裕層向け高付加価値商品の拡充

- 富裕層向け商品の残高は、プライベートアセットを中心に倍増

AUM



ラインナップ例



商品提供力の更なる強化

プライベートエクイティファンド等、富裕層向け商品の提供拡大

エンハンスド・インデックスファンドの開発

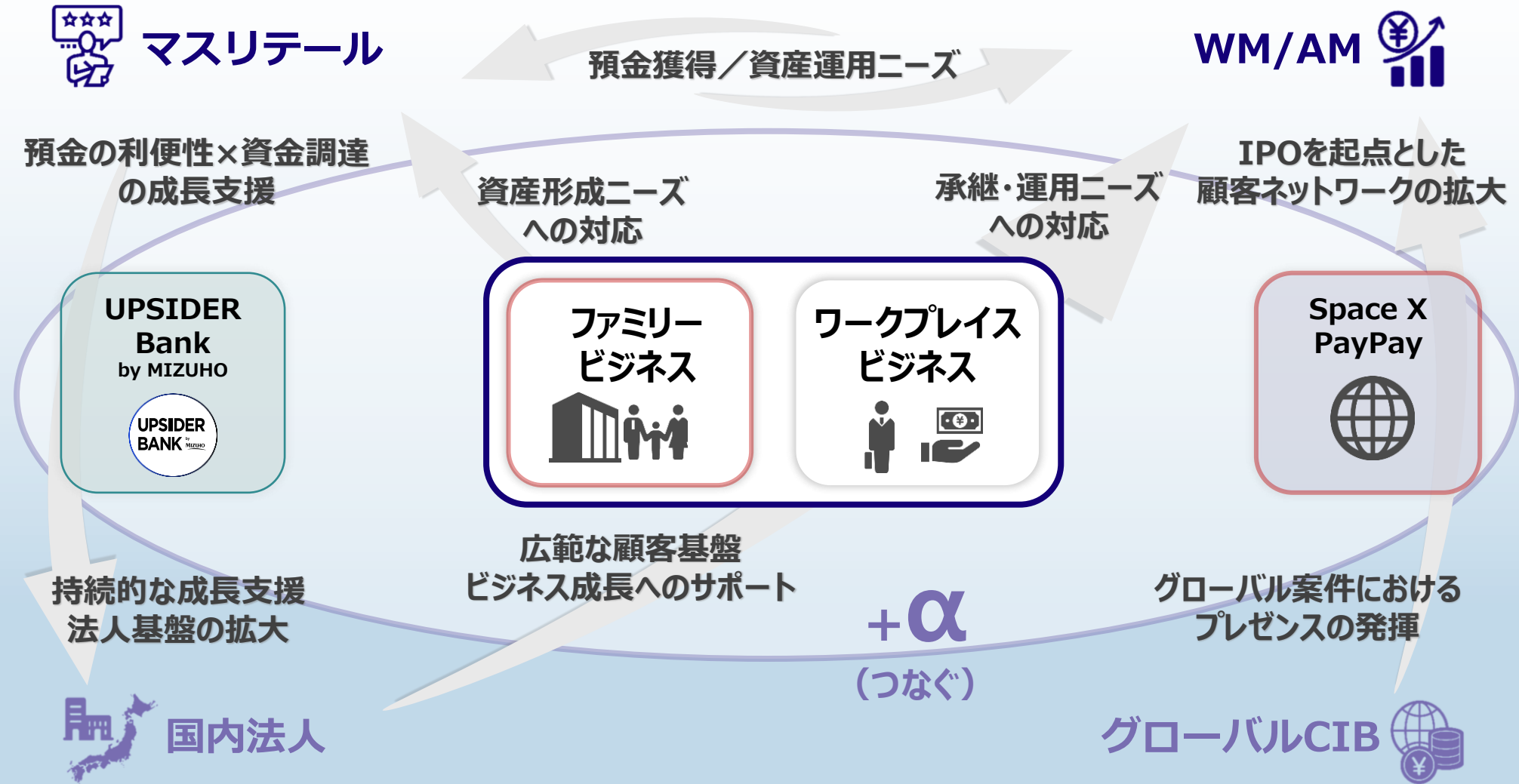
外国株式のリーサーカバレッジ拡大・テーマ型運用強化

- 金融やエネルギー等のセクター追加、調査対象銘柄を約2.5倍に拡大⁶
- グローバル株式やテーマ型の商品拡充を予定

1. AMOneがインハウスで運用する機関投資家向けファンドについて、1年ピア比較での順位が各四分位単位に分類されるファンド数を集計（出所）AMOne (<https://www.am-one.co.jp/company/cmmessagekpi/>)
 2. 日本株・債券アクティブ。年金積立金管理運用独立行政法人、国家公務員共済組合連合会、地方公務員共済組合連合会、全国市町村職員共済組合連合会、公立学校共済組合、日本私立学校振興・共済事業団、警察共済組合、東京都職員共済組合の2025年度業務概況書・運用報告書から集計 3. オーイー・キャナル・アンブレラ・トラスト・ゴラブ・キャピタル・プライベート・クレジット・ファンド 4. One/ブラックフィールド・インフラストラクチャー・インカム・ファンド
 5. One/アレス・スポーツ・メディア・アンド・エンターテインメント・オポチュニティーズ・ファンド 6. 2025年12月対比

つなぐ～個人と法人をつなぐポテンシャル～

- 4つの領域を横断で「つなぐ」ことで、総合的なソリューションを提供し、お客さま・社会の発展に貢献





日本興業銀行



安田銀行（写真提供：国立国会図書館）



第一国立銀行（写真提供：国立国会図書館）



企業成長支援

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

常務執行役員
リテール・事業法人カンパニー共同カンパニー長
足立 龍生

Section 2

足元の環境変化により、〈みずほ〉の競争優位性がこれまで以上に活きる局面に

マクロ環境

産業構造の変化
国家主導の成長戦略加速

資本コスト・株価を意識した経営
ファミリービジネスへの注目高まり

金融機関のバランスシート制約

企業行動

内外双方のコーポレートアクション活発化

調達手段の多様化

ニーズの変化

〈大企業〉
大型・複雑・グローバル化した
案件への対応力

〈中堅・イノベ企業〉
IBニーズの高まり
(事業承継・資本政策見直し)

フルラインナップでの
ファイナンス組成力

発揮する 優位性& ポテンシャル

独自の構想力

- 産業調査部 : 発足50年超
- セクター(IG)制 : 移行5年
- 公共・イノベ : 専担組織の構え

グローバルTop Tierの 内外ソリューションアレンジ力

- No.1 Debtハウス (DCM・LCM : 1位¹)
- グループ (銀・信・証) 一体
- 自前のグローバルケイパビリティ
- 国内外の投資家ネットワーク

1. FY25実績、DCM : (出所) Capital Eyeデータ、LCM : (出所) LSEGをもとに当社にて作成

上流からのオリジネーション力とファイナンスアレンジ力による差別化

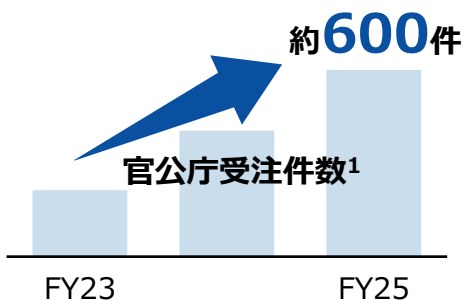
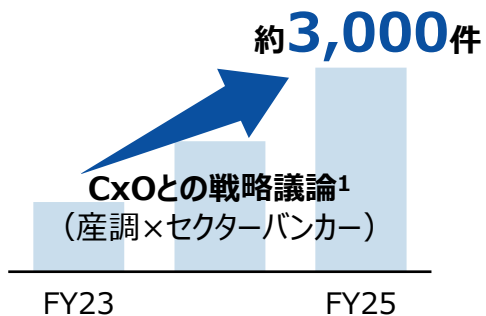
官民双方との議論を通じて蓄積された独自の構想力

産業調査部

- 半世紀の歴史
- 中立的立場から官民双方と議論し培った複眼的な知見

みずほ総合研究所

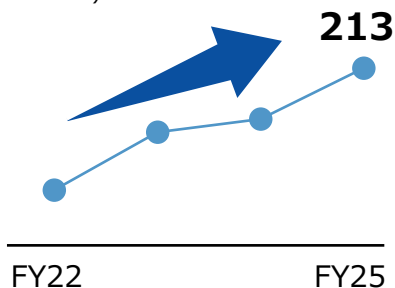
- 政策提言・ルールメイキング
- 公共専門チームのネットワーク×みずほ総研の専門性



■ 高付加価値案件・戦略案件の創出

大型案件²の増加

(FY22=100)



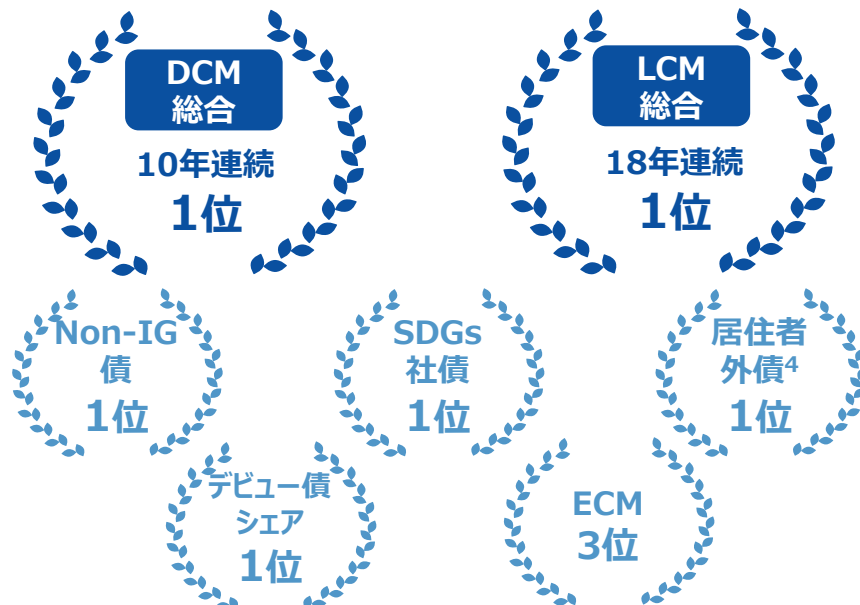
市場との対話/株主戦略支援

- コンサルティング人材増強
約**3**倍 (FY20比)
- 株主戦略アドバイザー収益増加
約**5**倍 (FY20比)

スケール化する案件へのシームレスな資金供給

■ プライマリー・ディストリビューションの強みを一層強化

国内LT³



■ 資金需要増に備え、リスク移転機能強化によるポートフォリオコントロールを推進 (e.g. CLO、SRT、TRS⁵)

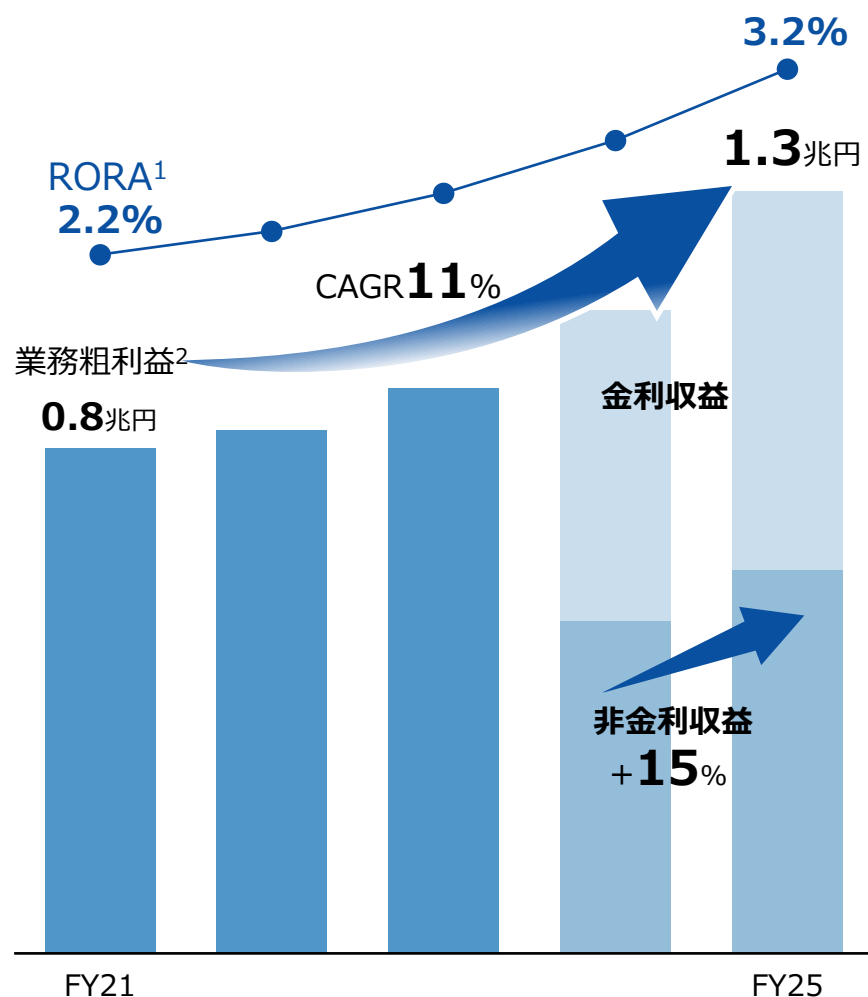
- CLO発行 (9月中) に向けて楽天銀行と協議中

MIZUHO × **Rakuten 楽天銀行**

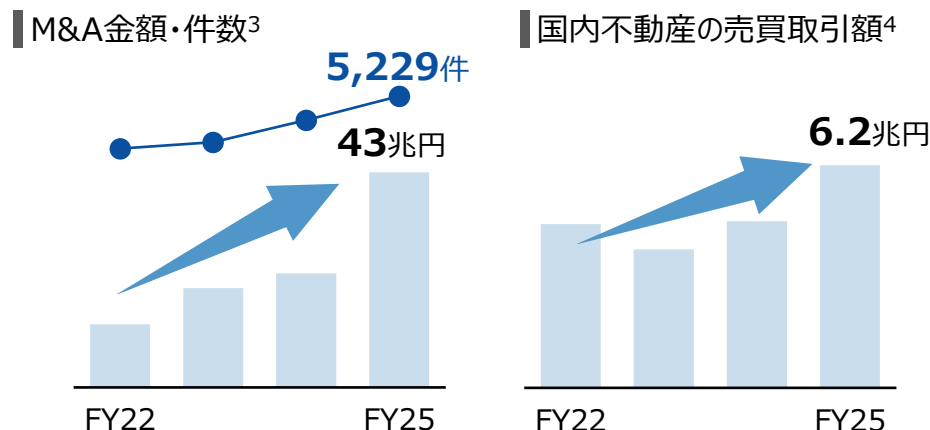
1. FY23～FY25累計件数 2. 収益額3億円以上の案件 3. FY25実績 (居住者外債はFY26/1Q実績)、DCM以外：(出所) LSEG、DCM：(出所) Capital Eyeデータをもとに当社にて作成
4. 日本企業による海外市場での発行債 5. CLO：複数のローン債権を証券化した金融商品、SRT：ローン等の信用リスクを投資家へ移転するリスク移転取引、TRS：資産の総収益を交換するデリバティブ取引

規律あるB/S運営＋非金利収益拡大→RORA向上

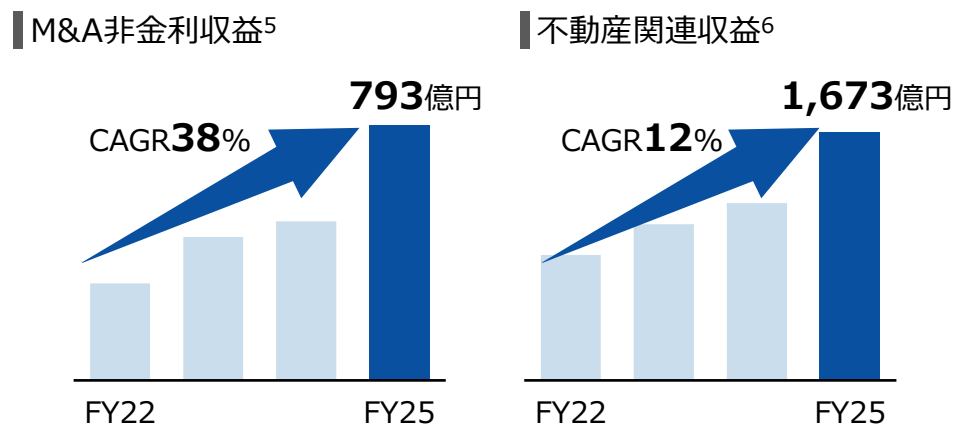
高採算アセットと非金利収益の積み上げによる成長



非金利収益を支えるIBビジネス市場は拡大傾向



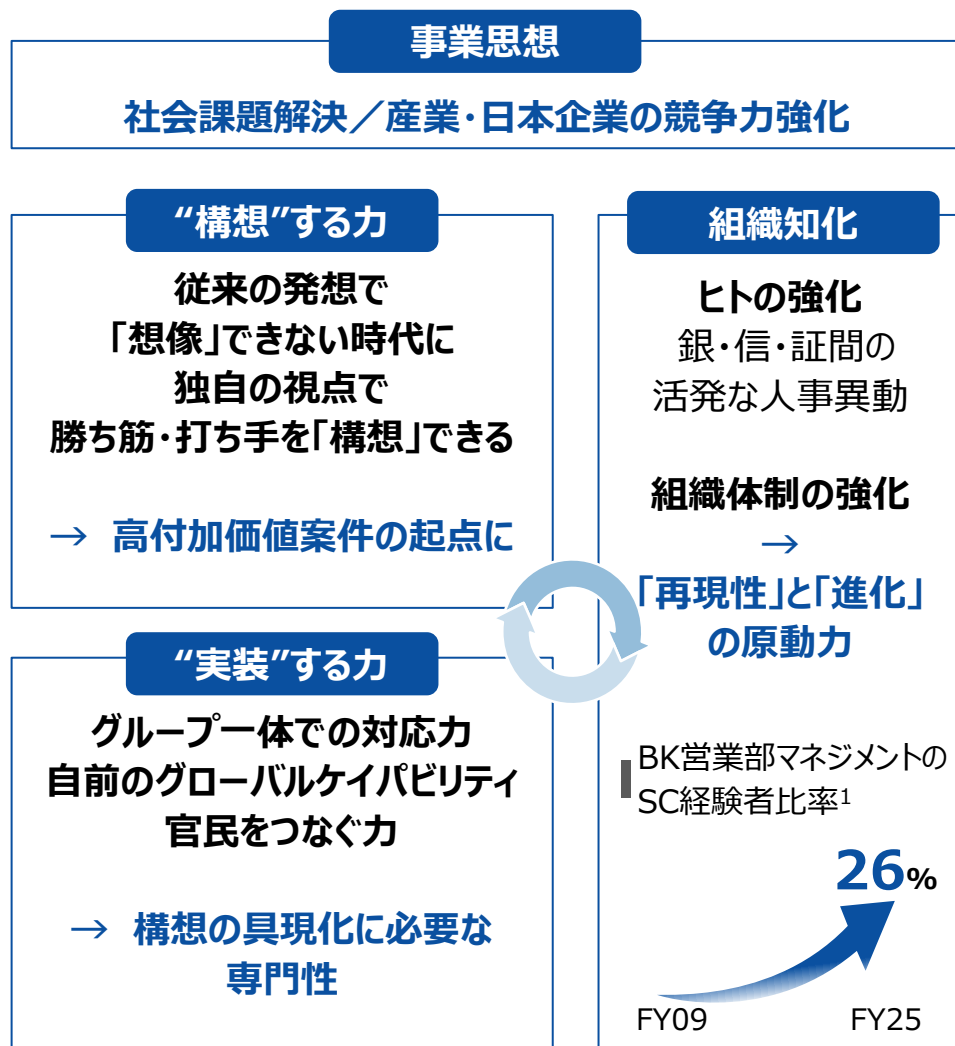
マーケットの成長を確実に取り込み、収益を大幅拡大



1. 業務粗利益RORA 2. CIBC、RBC法人における金利収益、非金利収益の合計（管理会計ベース） 3. （出所）（株）レコフデータ「MARR Pro」をもとに、みずほにて作成。日本企業が売買に関わるM&Aの取引金額・件数を集計（公表日ベース/IN-IN、OUT-IN、IN-OUT） 4. （出所）不動産売買取引額：都市未来総合研究所「不動産売買実態調査」 5. CIBC、RBC法人におけるBK・SCのM&A関連のアップフロント手数料 6. みずほリース分を除くFG（BK・TB・SC）ベース不動産ビジネス関連収益

【大企業】勝ち筋の源泉：進化し続ける「構想力」と「実装力」

再現性を生む「型」



「構想」「実装」を支えるケイパビリティ・組織・ヒトの進化

- 2009年 **日本初**の銀証兼職 銀・証
- 2016年 **グループ**体のカンパニー制導入 銀・信・証
- 2021年 **IG・RG²**制導入（セクター知見蓄積）
IG内での官民カバレッジ融合×RCU³・産調体制 セクター
官×民
- 2023年 **カバレッジとプロダクツ**部門の統合 プロダクツ

事業思想を体現した実績

■ CxOとの戦略議論を起点とした案件創出

- 日系エッジ×Greenhillのグローバルアドバイザー機能により、クロスボーダーM&Aを実現

 MITSUBISHI MATERIALS



Elemental USA E-Waste & ITAD, Inc

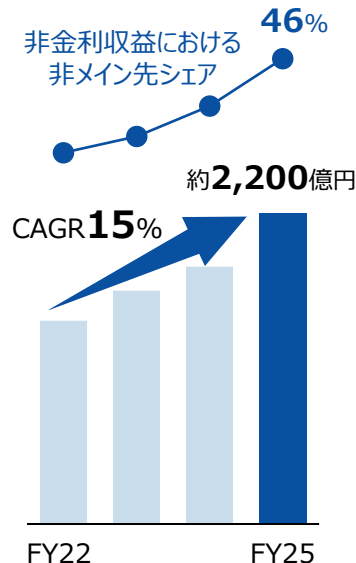
■ GXの具体化を金融面から主導

- GX推進機構の新設制度⁴を活用し、初回から4案件連続で単独アレンジ



RESONAC

■ 非メイン先の非金利収益



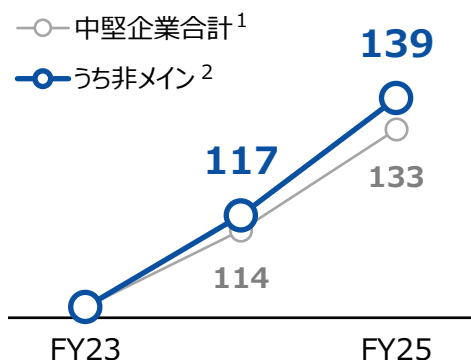
1. 次長以上 2. インダストリーグループ・リージョナルグループ 3. リサーチ&コンサルティングユニット 4. GX（グリーントランスフォーメーション）投資向け融資への債務保証制度

【中堅企業】成長を牽引するファミリー企業領域 ～継続成長の鍵は非メインとファミリー企業～

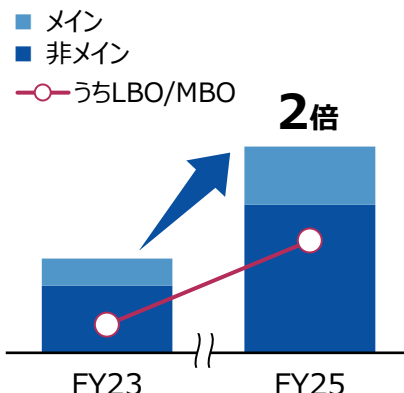
非メイン先の深耕は着実に進展

業務粗利益の伸率

(FY23=100)

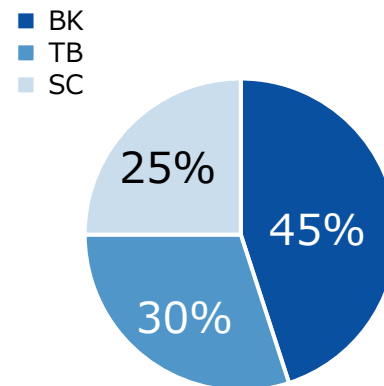


M&Aディール関与件数³

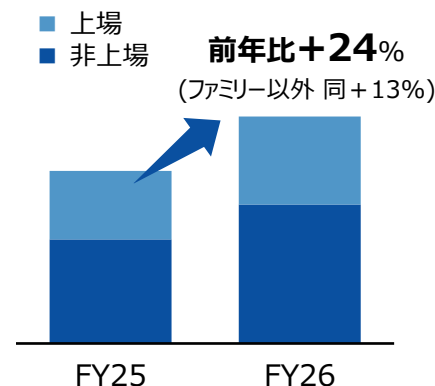


ファミリー企業のニーズを捉えグループ一体で案件を創出

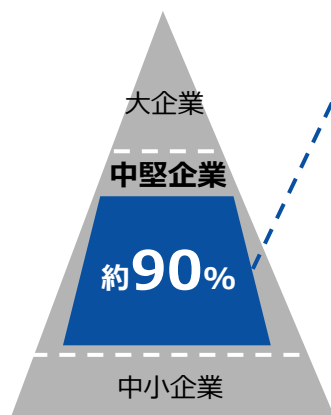
ソリューション別パイプライン比率⁵



大口パイプライン推移⁶

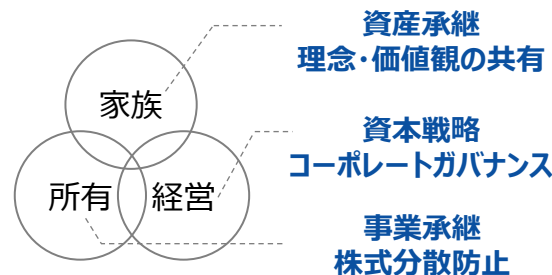


幅広いニーズを持つファミリー企業が最大の顧客



ファミリー企業 約2.2万企業G⁴

ファミリービジネスに関するスリーサークルモデル



〈みずほ〉ならではのアプローチで企業価値向上を支援

A社（メイン先）

信託エッジを起点とした 永続的な取引関係の構築

- 一族で企業を守りたいというオーナーの思いを実現できる承継プランを徹底的に議論
- 家族憲章の策定からMBO支援、次世代の個人取引など様々なニーズにグループ一体で対応

B社（非メイン先）

オーナーアプローチ を起点とした取引深耕

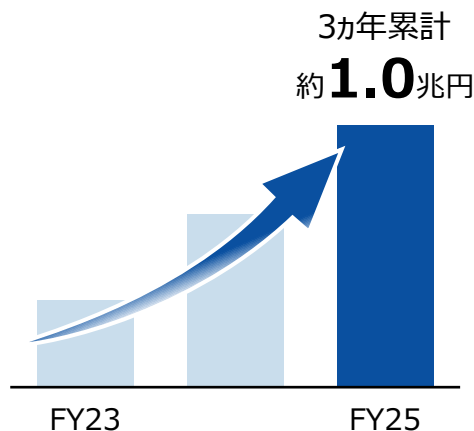
- 他行一任支援先に対し、トップRMも活用しオーナーとの個人取引を開始
- オーナー個人のニーズから、法人ビジネスへ入り込み、クロスボーダーM&A支援に参画

1. RBC法人（対面RM領域） 2. 非メイン企業のうちターゲティング先 3. （出所）キャピタル・アイのデータをもとにRBC法人関与案件を集計 4. みずほの中堅企業顧客（2.5万企業G）に占めるファミリー企業G数（上場・非上場含む） 5. ファミリー企業領域におけるソリューション別のパイプライン件数比率 6. ファミリー企業領域のターゲティング先における収益見込額1億円以上の案件金額。1Q時点での比較

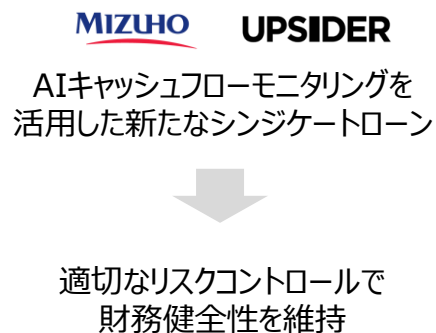
【イノベーション企業】成長実現のために伴走支援を追求

国内随一の資金提供実績とリスクテイク力

■ 融資実行額¹



■ 独自のリスクテイクノウハウ

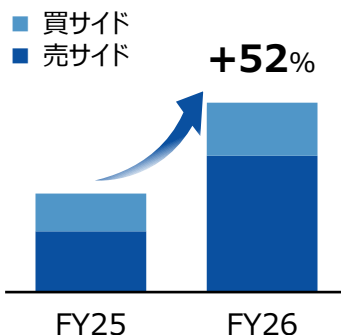


取引基盤を活かした多様なM&A Dealsの創出

買サイド

売サイド

■ M&Aパイプライン²



大企業
中堅企業

イノベーション企業

イノベーション企業

グロース
上場企業

高い成長性と今後の成長ポテンシャル

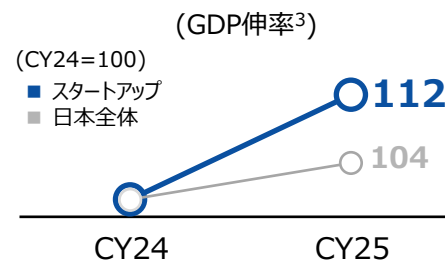
■ 政府による成長戦略支援

■ 業務粗利益⁴の伸率

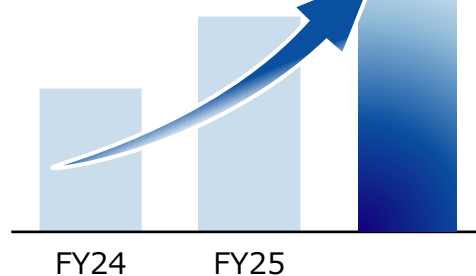
スタートアップ育成5か年計画

17の成長分野

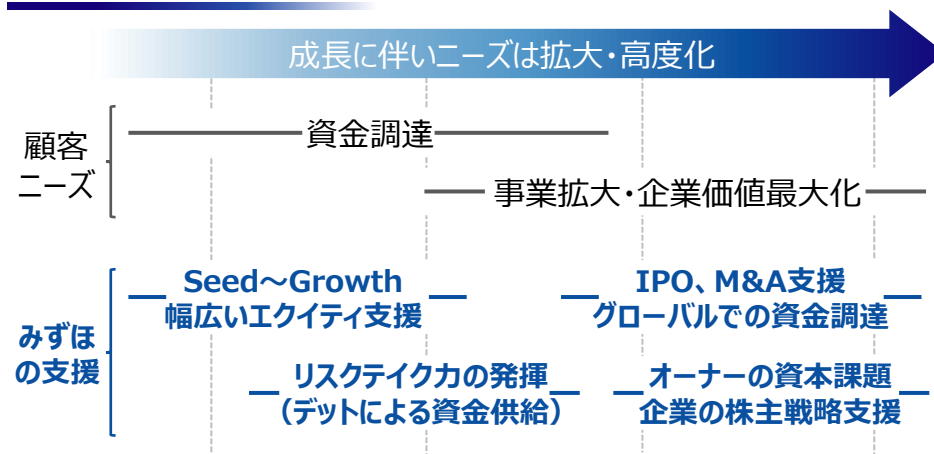
スタートアップ総力創出パッケージ



前年比**+50%**
(国内法人 同+22%)



成長フェーズを一気通貫で支援するグループ体制

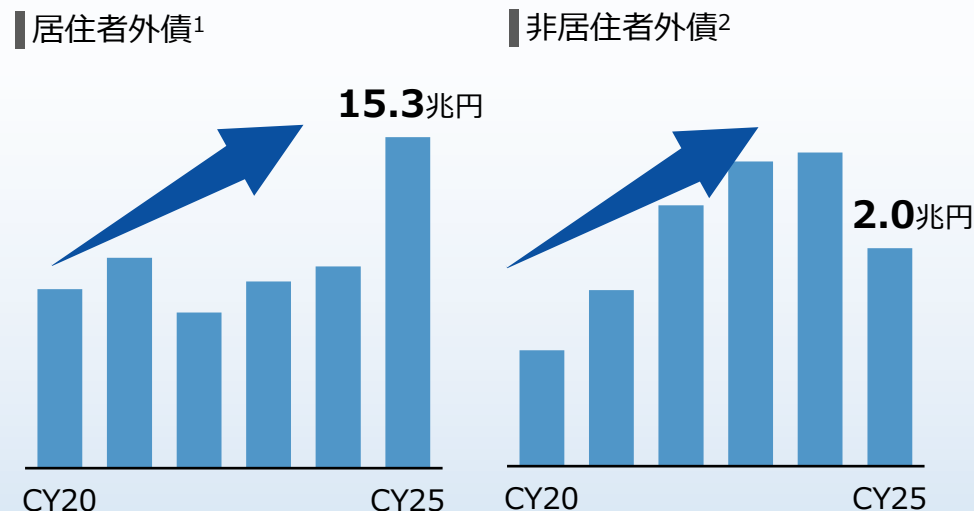


1. RBCのイノベーション企業に対する融資実行額累計（FY23～25の3か年累計、除く単純借換案件） 2. イノベーション企業に関するM&A案件件数。1Q時点での比較

3. 経済産業省「スタートアップエコシステム調査2026」、内閣府「国民経済計算（GDP統計）」をもとに作成（スタートアップ:スタートアップの経済活動により創出される付加価値） 4. RBCイノベーション領域における業務粗利益

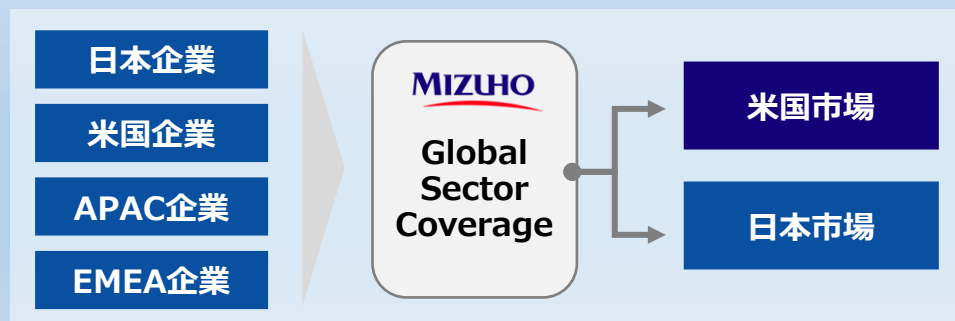
つなぐ ～日米双方のホームマーケット機能を自前で持つ本邦唯一の金融機関～

クロスボーダー資金調達は拡大傾向



グローバルに顧客と資本をつなぐセクター体制

- グローバルセクターカバレッジを起点に世界各地の顧客をカバー
- 自前のケイパビリティで、日米2大市場にシームレスにアクセス



日米双方での圧倒的ケイパビリティ

- 日米双方のホームマーケット機能を自前で保有、一体で提案・エグゼキューションできることが差別化の源泉

Japan Home Market	US Home Market
No.1 Debtハウス	日系金融機関トップのプレゼンス
DCM1位 ³	DCM (IG債) 10位 ⁵
居住者外債1位 ³	ECM 13位 ⁵
LCM1位 ³	米主要企業カバレッジ
ECM3位 ³ 、POWL ⁴	
国内投資家基盤	

差別化を体現した実績

	米国企業 ▶ 日本市場	日本企業 ▶ 米国市場
ECM	SPACEX - 日系唯一の参画 POWL ⁴ 実施 (過去最大)	PayPay - 日系唯一の参画 POWL ⁴ 実施
DCM	BERKSHIRE HATHAWAY INC. - 公募円債の初回起債から全12件を主導	NTT FINANCE - 日系で唯一外資系に並ぶポジションで参画

1. 日本企業による海外市場での発行債。(出所) Capital Eye 2. 日本国外の発行体による円債 (ABS、MBSを除く)。(出所) LSEG
 3. FY25実績 (居住者外債はFY26/1Q実績)、(出所) DCM以外: LSEG、DCM: Capital Eyeデータをもとにみずほにて作成 4. Public Offering Without Listing 5. (出所) Dealogic



グローバルCIBビジネス

執行役常務

グローバルコーポレート&インベストメントバンキングカンパニー長
松浦 修司

常務執行役員

グローバルマーケッツカンパニー共同カンパニー長
佐々木 大志

EMEA (ロンドンオフィス)

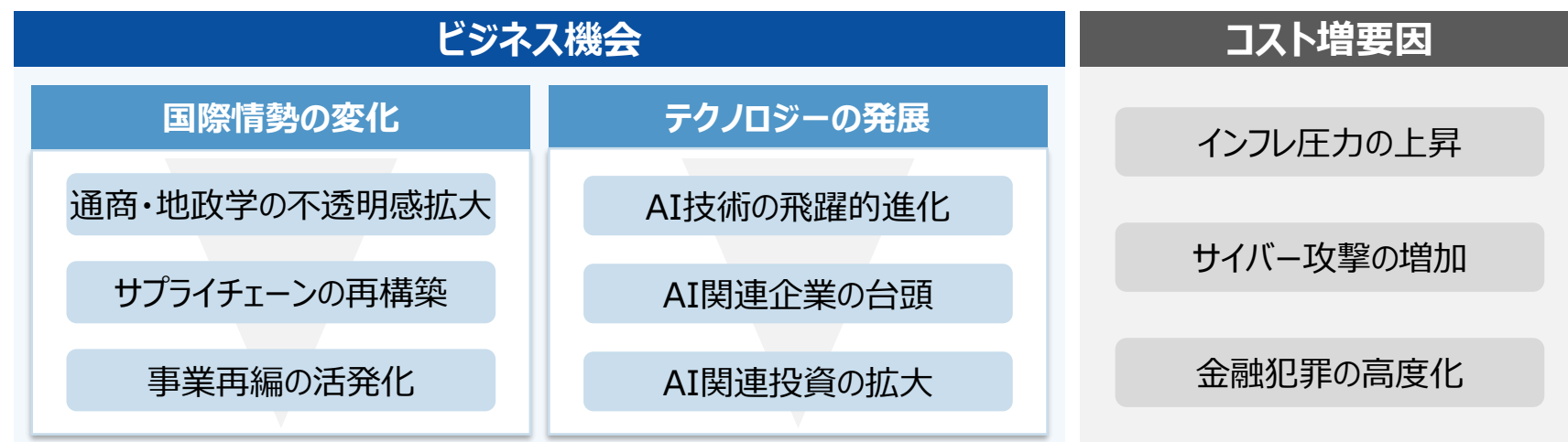
Americas (ニューヨークオフィス)

APAC (シンガポールオフィス)

Section 3

マクロ環境の変化とビジネス機会

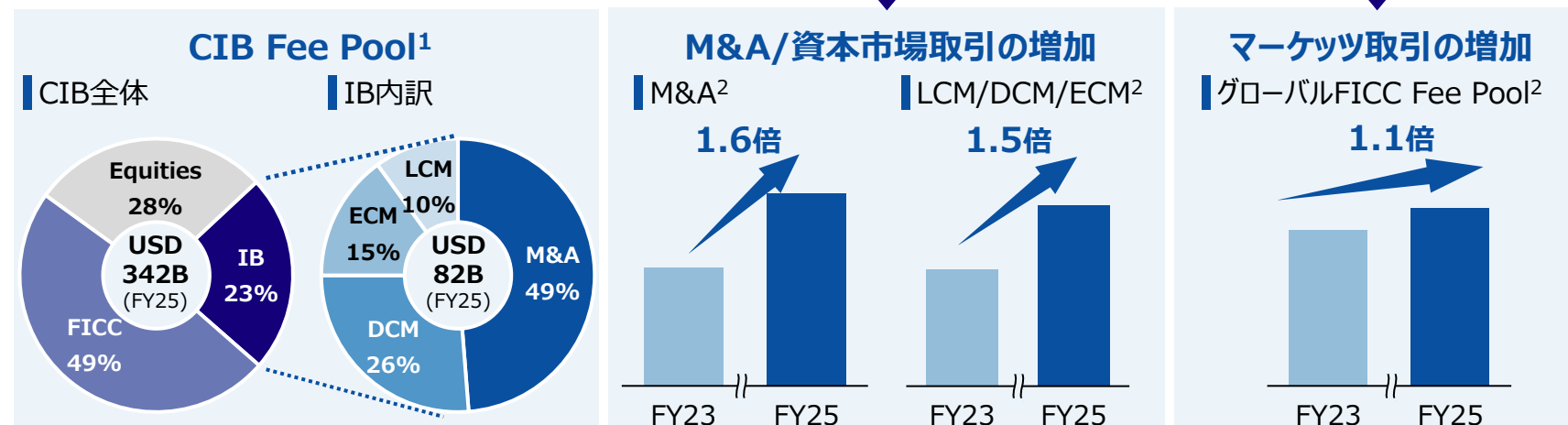
マクロ環境



GCIBビジネスへの影響

M&A/大型資金調達の増加 リスクソリューションズの拡大と高度化 経費コントロールの必要性の高まり

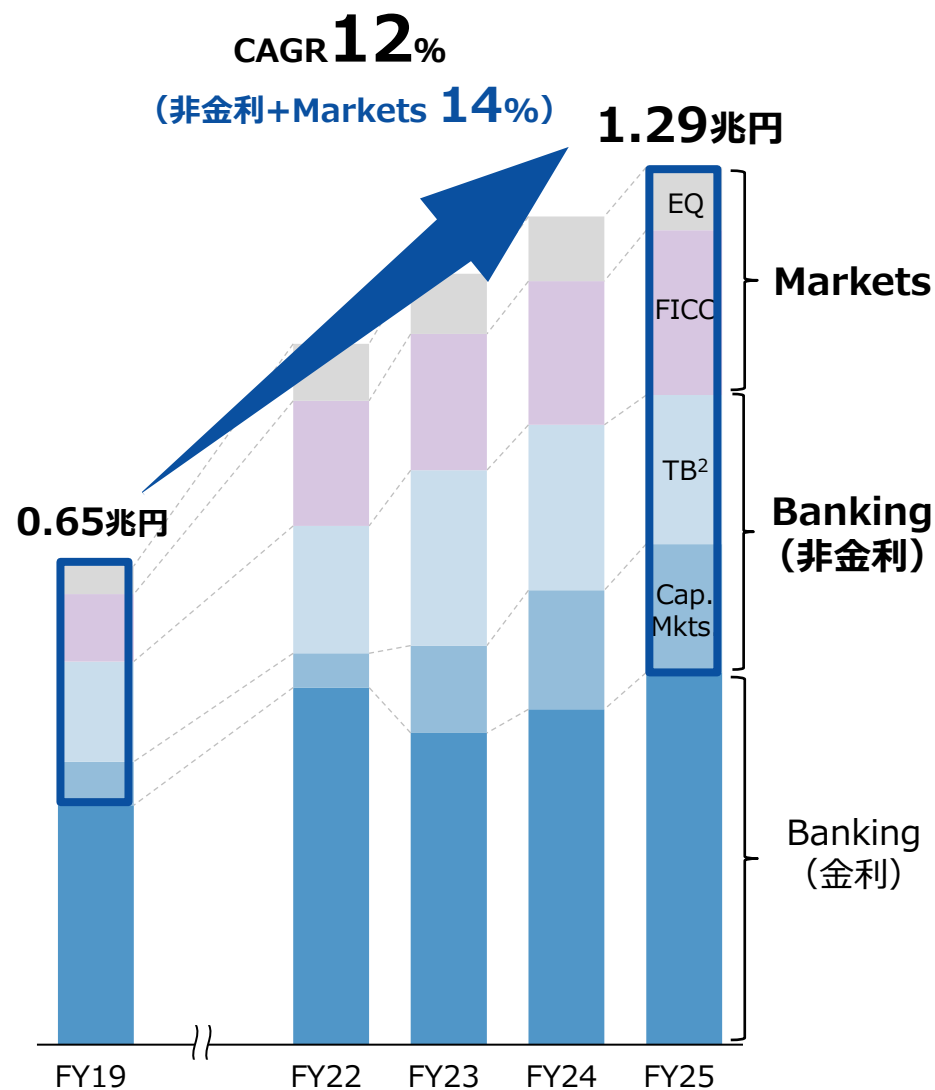
ビジネスポテンシャル



1. (出所) Dealogic、Coalition Greenwichを基にみずほにて推計。フィーブルの区分はみずほ準拠 2. (出所) みずほ推計

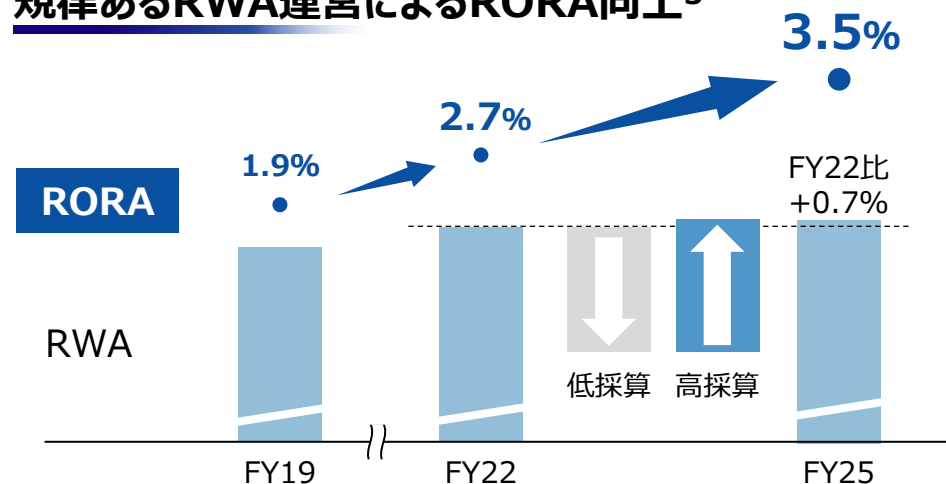
収益成長と規律あるRWA運営、経費コントロール

非金利ビジネス・マーケットを中心に業粗伸長¹



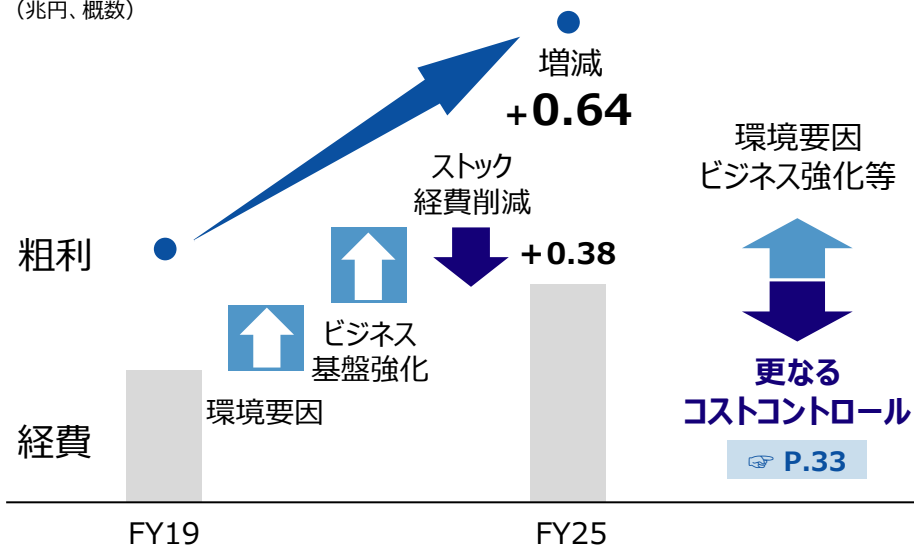
1. FY26カンパニー管理ベース、Banking+Markets 2. Transaction Banking 3. RWA、RORAはSAベース、Banking+Markets。RORAは業務粗利益RORA 4. Banking+Markets

規律あるRWA運営によるRORA向上³



規律ある経費投下によるリターン創出⁴

(兆円、概数)



グローバルCIBトップ10の戦略パートナーに向けて

目指す姿

「アジアの金融機関No.1」から「Global Top 10」へ

磨いてきた〈みずほ〉固有の競争優位性

独自の米州CIBビジネスモデル

成長基盤を確立、安定成長期へ

Fee Pool プロダクツカバレッジ

約50% ▶ 約80%

米州業務粗利益推移

CAGR
15%

USD
2.2B

FY19

FY25

USD
5.2B

プロダクツ拡充による収益基盤安定化

米州業務粗利益推移(月次)

FY25
最大-最小
約20%

FY19
最大-最小
約60%

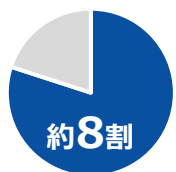
Jun Sep Dec Mar



グローバル一体運営

拠点網 30ヶ国 103拠点

強固な顧客基盤



本邦上場企業
との取引



世界の大企業
との取引¹

拡大するM&Aプラットフォーム

AUGUSTA & CO

A MIZUHO COMPANY

欧 / 2025年 ~

Aventus[^]

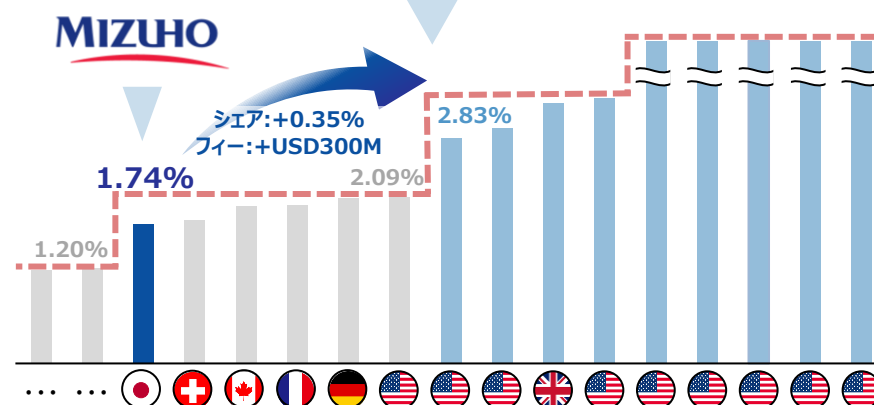
印 / 2026年² ~

現在の立ち位置と目指す姿

(シェア: FY25³)

グローバルIB リーグテーブル

FY2030 Top10



Global Top10に向けた注力領域



グローバルM&Aプラットフォームの活用による
アドバイザー・ビジネスの推進



領域・地域を越えたソリューション提供



Banking × Marketsの推進

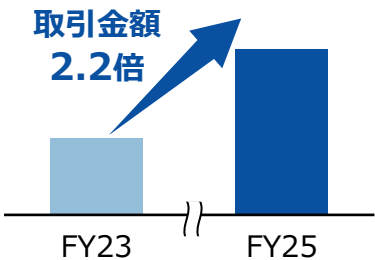
1. Forbes Global 2000のうち上位200社 2. 関連当局の許認可等取得後、株式取得完了見込み 3. Dealogic、フィーベース

グローバルM&Aプラットフォームの活用によるアドバイザリービジネスの推進

地域を越えて顧客基盤をM&Aで“つなぐ”

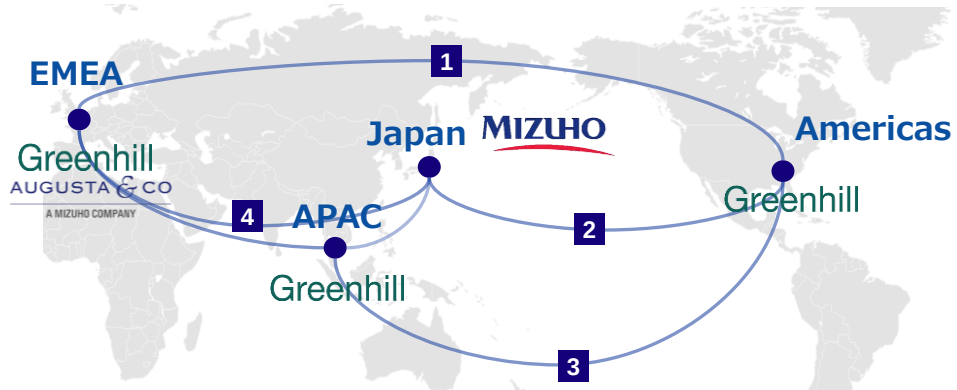
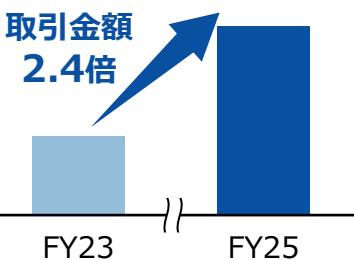
クロスボーダーM&A実績¹

マーケットの伸び（1.6倍）を上回る実績



日系クロスボーダーM&A実績¹

マーケットの伸び（1.8倍）を上回る実績



1

Cross-border M&A

Sale of a 50% stake in a 1.2 GW portfolio of developed renewable assets in Europe to KKR

MIZUHO | Greenhill

AUGUSTA & CO

Exclusive Financial Advisor

2

Cross-border M&A

Minority investment into Elemental USA E-Waste & ITAD, Inc

MIZUHO | Greenhill

Exclusive Financial Advisor

3

Cross-border M&A

Sale of LaCorium to NYSE-listed Prestige Consumer Healthcare

MIZUHO | Greenhill

Exclusive Financial Advisor

4

Cross-border M&A

Acquisition of Framochem Francia-Magyar Finomkemiai Kft.

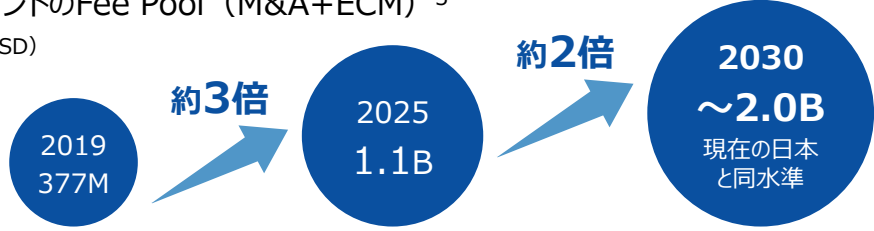
MIZUHO | Greenhill

Exclusive Financial Advisor

Avendus株式取得によるミッシングピースの補完²

■ 成長が見込まれるインド

■ インドのFee Pool（M&A+ECM）³
（USD）



■ 日系企業からの高い注目

国別投資相談件数 No.1⁴

FY25はFY21対比で約**5倍**

10年で10兆円の対印民間投資

25年8月の日印首脳会談で目標設定

■ 独立系としての高いプレゼンスと親和性

■ インドM&A独立系No.1⁵

順位	企業	シェア
1	JPM	18.9%
2	Citi	12.7%
3	MS	7.3%
4	Barclays	6.9%
5	Avendus[^]	6.5%

■ 〈みずほ〉との高い親和性

両国の発展を願う価値観の共有

日本を良くしたい インドを良くしたい

日印経済コリドーの確立

1. （出所）LSEG 2. 関連当局の許認可等取得後、株式取得完了見込み 3. （出所）Dealogic、CY（2019、2025）/ CY2030はみずほによる推計 4. 日系企業・政府関係機関などによる、みずほ銀行への相談件数 5. Dealogic、フィーベース、CY25、インドに拠点を置く企業関連の取引

領域・地域を越えたソリューション提供

〈みずほ〉グローバルCIBプラットフォーム



広範なプロダクツ・カバレッジ

Board/C-Suitesを含む顧客エンゲージメント



世界中の資本市場へのアクセス



経験豊富なディールチーム

領域・地域を越えたNew Dealの創出

マスリテール・WM&AMと“つなぐ”



Sole Japan POWL Coordinator



SPACEX

IPO起点の
資産運用機会

国内 リテール・
AM・WM基盤

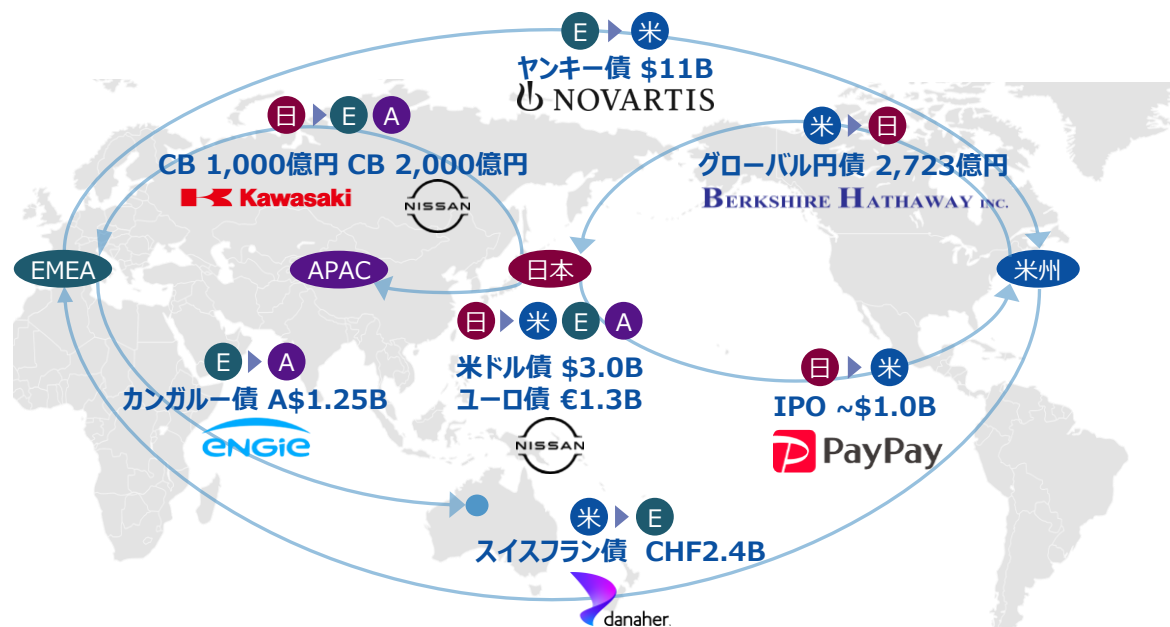
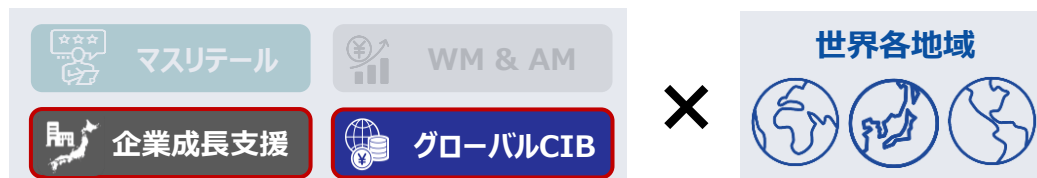


個人投資家、機関投資家

新規口座開設件数
約2倍¹

資金導入額
約3倍²

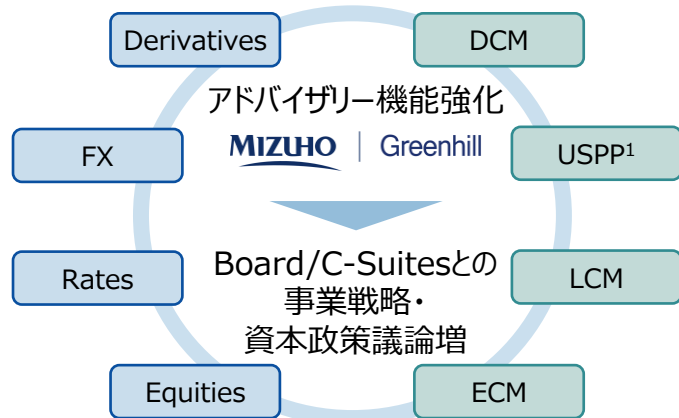
米州のCIBモデルを横展開しグローバルに“つなぐ”



1. 26年5月27日（POWL取扱公表日）～6月8日（Space X 口座開設申込期限）の平均口座開設数（日平均）を、25年5月の1日平均と比較 2. 26年6月の資金導入額（入出金額＋入出庫額）をFY25月平均と比較

Banking × Marketsの推進

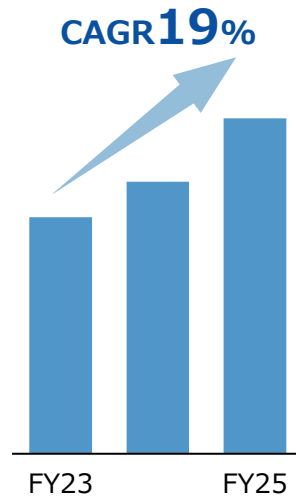
Bankingの顧客基盤をMarketsと“つなぐ”



Banking × Marketsの好循環



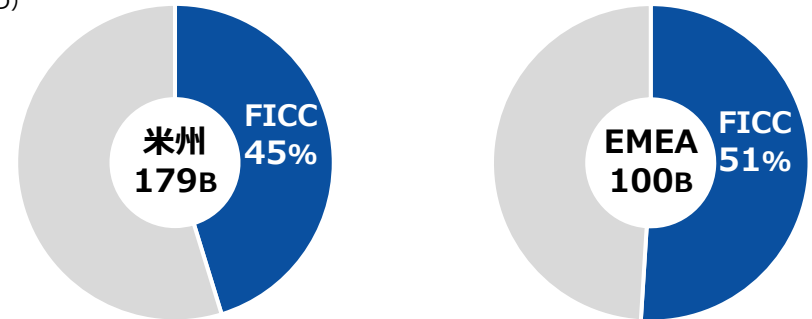
米州Markets Products / Services収益



欧米FICCビジネスの1ヘッド化で欧米を“つなぐ”

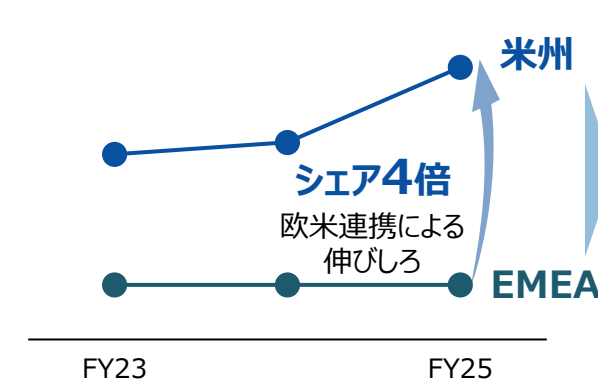
■ トランスアトランティックの大きなビジネス機会を捕捉

■ FICCがCIB Fee Poolに占める割合（FY25）²
（USD）



■ 米州ケイパビリティ活用によるEMEAの成長余地

■ くみずほ>FICC Feeシェアの欧米比較³



■ 欧米連携強化



1. US Private Placement 2. Coalition Greenwichを基にみずほ推計。Fee Poolの区分はみずほ準拠 3. EMEAと米州におけるみずほのFICC Feeシェアの比率

グローバルCIBによるコーポレート分野での他領域への貢献

グローバル人材

日本の価値観に根差した、多様な文化をつなぐグローバル金融機関への取り組み

海外派遣者の他領域での登用

海外新規派遣者（FY22対比）

FY23 +92名



FY25 +376名

海外帰任者の半数強を他領域へ輩出

国内外人材の対面交流

- ✓ 「グローバル・マインドセット」をテーマとした国内タウンホール
...26年7月実施、約**2,000**名が参加
- ✓ バルジ出身者と国内社員の座談会
...複数回に亘り、今年度より実施

国籍・場所を問わないマネジメント起用

- ✓ 能力主義をグローバルに実践し、組織を強靱化
- ✓ 国や地域を越えて、ベストプラクティスを伝播



プレゼンス

権威あるアワード受賞でプレゼンス向上

Coalition Greenwich 2026 Best Bank¹



Corporate Banking in the U.S.
Coverage for Corporates in the U.S.
Ease of Doing Business for Corporates in the U.S.

TAB Global Leadership Achievement Awards 2025



Best Bank CEO and Best Managed Bank in Japan

ブランド

米州でのプレゼンスや各種イベント開催を通じたブランド力向上

主要トップ米銀に次ぐブランド力

グローバル主要金融機関18行におけるブランド調査結果²

主要な評価項目平均スコア順位³

4位/18行

次回、取引を検討したい銀行（CIB領域）⁴

5位/18行

米国LPGA女子ゴルフツアー、大相撲ロンドン公演



AI・DX

先進AI技術・テクノロジーを先駆けて実装

インドAI開発拠点開設

全社横断イノベーション、変革アジェンダ推進

グローバルAIタスクフォース

地域横断のAI戦略・ガバナンス標準化推進

AI活用によるコスト削減

勘定系システム更改におけるPJ工数削減

1. Coalition Greenwich Voice of Client – 2025 U.S. Corporate Banking Study

2. 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への匿名アンケート

3. 「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 4. 「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

海外経費コントロールに向けた施策

外部環境及びビジネス成長を踏まえた経費投下

外部環境への対応



インフレ影響



サイバー攻撃への対応



金融犯罪対策

社内基盤整備



勘定系システム更改



ビジネス成長に伴う
コーポレート基盤整備



将来の効率化を見据えた
AI等テクノロジーへの投資

コスト削減施策

削減目標

△500億円～¹

業務集約による効率化

外部委託の内製化

購買費用の適正化

IT・オペレーション一元化
×
AI活用による標準化・自動化

拠点・地域横断での施策を通じて
コスト削減・最適な人員配置を実現

MGS²活用による内製化と標準化・自動化

IT開発集約

IT開発の集約と内製化を推進

AI開発のハブ

プロセスのAI化推進による業務変革を展望



1. FY25対比FY28単年度ベース（発生抑制分を含む経費削減金額） 2. みずほグローバルサービシーズインディア

“真のグローバル化”に向けて

From Presence to Operating Capability

副社長執行役員
特命事項担当
Suneel Bakhshi



人材・組織・仕組みはグローバルベースで着実に変化



Talent Discovery & Mobility

■ 拠点所在に捉われない、グローバルロールの付与・登用

New Role	Before	勤務地
FG: グローバルCIBカンパニー副ヘッド	米州CIO	NY
SC: グローバルマーケット共同ヘッド	米州FICCヘッド	NY
SC: グローバル投資銀行副ヘッド²	EMEAアドバイザー	ロンドン
FG: グローバルCIB業務部	米州戦略ヘッド	東京³
FG: 人材戦略推進部	欧州みずほCHRO	東京³

Global Connectivity

■ ベストプラクティスの横展開

- アドバイザリーなどグローバルプロダクツの強化
- MGS⁴を軸に、ITやリスク管理などインフラのグローバル共通化を推進

- ### ■ グローバルでの人材発掘、エグゼクティブリレーション、地域間の連携強化を推進し、グローバルプロダクトとビジネス機会を“つなぐ”
- <“つなぐ”を体現する象徴案件>

SPACEX

PayPay

Uber

“日本の信頼基盤” × “グローバル・ベストプラクティス” を核に一体運営する “Trusted Connector” モデルへ

1. FY20～25 2. 25年10月に登用。他は26年4月に付与・登用 3. 各地域拠点から東京に転勤 4. みずほグローバルサービスズインディア

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
経費率：	経費（除く臨時処理分等）÷（連結粗利益+ETF関係損益等）
親会社株主純利益：	親会社株主に帰属する当期純利益
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

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ツカンパニー
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
FT ：	みずほ第一フィナンシャルテクノロジー	RCU ：	リサーチ&コンサルティングユニット
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

財務会計			
期末TTM	25/6末	26/3末	26/6末
USD/JPY	144.82	159.93	162.45
EUR/JPY	169.64	183.44	185.44
管理会計			
計画レート	FY25	FY26	
USD/JPY	140.00	150.00	
EUR/JPY	145.36	178.90	

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ご参照ください。

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。

■ R & I ファンド大賞について

「R & I ファンド大賞」は、R & I が信頼し得ると判断した過去のデータに基づく参考情報（ただし、その正確性及び完全性につき R & I が保証するものではありません）の提供を目的としており、特定商品の購入、売却、保有を推奨、又は将来のパフォーマンスを保証するものではありません。当大賞は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第 2 9 9 条第 1 項第 2 8 号に規定されるその他業務（信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。当大賞に関する著作権等の知的財産権その他一切の権利は R & I に帰属しており、無断複製・転載等を禁じます。