

アセットマネジメントカンパニー

最高水準のフィデューシャリー・デューティー（受託者責任）[※]を全うし、お客さまニーズを実現していくことで、国内金融資産の活性化への貢献を目指します。

※他者の信任に応えるべく一定の任務を遂行する者が負うべき幅広い様々な役割・責任の総称

アセットマネジメントカンパニー長 **本橋 克宣**



銀行・信託・証券・新たに誕生する「アセットマネジメントOne[※]」が一体となって、幅広いお客さまの運用ニーズに応える商品・サービスを提供

※2016年10月のグループ運用機能統合・新会社設立に向け準備中

アセットマネジメントカンパニーは、銀行・信託・証券・運用会社が一体となって、個人から機関投資家（年金・金融法人・事業法人等）まで幅広いお客さまの多様な運用ニーズに対し、最高水準の商品・サービスを提供しています。

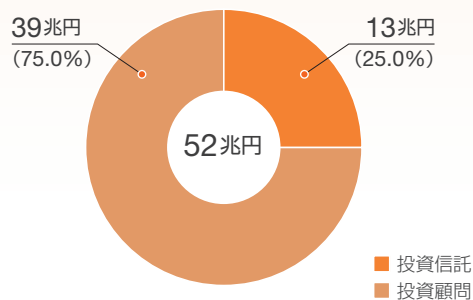
その中心となる運用会社は、DIAMアセットマネジメント、みずほ信託銀行の資産運用部門、みずほ投信投資顧問、新光投信を統合し、2016年10月に新たに誕生する「アセットマネジメントOne」です。

「アセットマネジメントOne」では、投資信託・投資顧問・信託銀行・生命保険における資産運用のノウハウを結集し、お客さまにより一層ご満足いただけるような商品・サービスの提供を行っていきます。

また、みずほ銀行・みずほ信託銀行では、老後に向けた非課税長期資産形成制度である確定拠出年金（DC^{※1}）の運営管理機関業務・資産管理機関業務を担っています。

その他、みずほ信託銀行では確定給付年金（DB^{※2}）の受託営業を、みずほ証券ではラップ口座^{※3}の運用業務を行う等、幅広いお客さまの資産運用ニーズにお応えしています。

2015年度末 運用資産残高の内訳



※1. Defined Contribution Plan

※2. Defined Benefit Plan

※3. 個人が証券会社や信託銀行と投資一任契約を結んで、資金の運用から管理までを任せることができるサービス

カンパニーの特徴

外部環境

- NISA*の導入やDC制度改革等の非課税長期資産形成制度の拡充
- 「貯蓄から投資へ」の流れ
- 少子高齢化の影響から、公的年金の給付水準は将来的に目減りする可能性あり
- 日銀によるマイナス金利政策の導入

※少額投資非課税制度

課題認識

- 個人に対する「貯蓄から投資へ」の流れを後押しする商品・サービスの提供力強化
- 機関投資家に対する高付加価値商品・サービスの提供力強化、コンサルティング機能強化

強み

- グループ資産運用機能の統合により、投資信託・投資顧問・信託銀行・生命保険における資産運用のノウハウが結集する「アセットマネジメントOne」の運用力・商品提供力

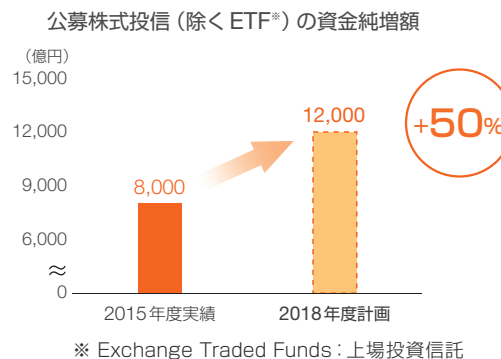
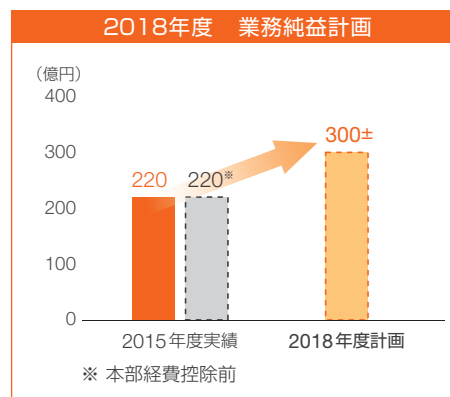
カンパニーの新中期経営計画 (2016年度～2018年度)

アセットマネジメント事業のエンジンとなる「プロダクツカ」を強化し、事業全体を牽引

安定した資産形成やマイナス金利対応ニーズを有する個人のお客さまに対しては、年金運用のノウハウも活用した、中長期の資産形成に資する運用商品や、「貯蓄から投資へ」の流れを後押しする預金に代わる投資運用商品等、統合する4社が培ってきた強みを活かした、良質な商品・サービスを提供し、個人金融資産の活性化に貢献していきます。

ポートフォリオの多様化・収益安定化や国債代替に向けた運用高度化ニーズを有する機関投資家に対しても、「アセットマネジメントOne」の運用ノウハウを最大限に活かし、きめ細かくお応えしていきます。

また、年金分野でのコンサルティング機能等のサービスの拡充にも取り組みます。



新中期経営計画の重点戦略

▶ プロダクツカの強化

- マイナス金利環境下における預金顧客向け商品提供やESG^{※1} / エンゲージメント^{※2}等の機関投資家ニーズに対応した商品提供 等

※1. 環境(Environment)、社会(Society)、企業統治(Governance)の略称。

投資家が投資先を選定する基準の1つ

※2. 投資先企業の企業価値向上や持続的成長を促す「目的をもった対話」

▶ 投資信託事業への注力

- グループ内連携による、お客さまニーズを捉えた最適な資産運用サービスの提供 等

▶ 年金分野でのサービス拡充

- 年金コンサルティング機能の強化
- 個人型DC制度拡充等の年金制度改革への対応 等

重点戦略

「お客さま」に提供する価値

- 機関投資家の運用多様化・高度化ニーズに応えるとともに、アセットマネジメントを活用した、個人の自助努力による資産形成を積極的にサポート

「社会」に提供する価値

- 「貯蓄から投資へ」の流れを後押しすることにより、将来的な国富の増大、企業への成長マネーの供給、日本経済の好循環実現に貢献

「お客さま・社会」の持続的成長を支える課題解決に向けて

個人のお客さまに対する「貯蓄から投資へ」の橋渡しとなる資産形成商品の開発・提供

少子高齢化の進展を受け、公的年金の給付水準は将来的に目減りする可能性が高く、アセットマネジメントを活用した個人の自助努力による資産形成の重要性は今後ますます高まっていくものと考えられます。

厚生労働省の「国民年金及び厚生年金に係る財政の現況及び見通し—平成26年財政検証結果」によれば、公的年金の所得代替率^{*}は、2014年度は62.7%ですが、2043年度は50.6%と今後緩やかに低下していく見通しです。また、老後に向けた中長期的な資産形成においては、現預金はインフレにより資産価値が目減りする可能性があることにも留意する必要があります。

こうした環境を踏まえ、〈みずほ〉は「貯蓄から投資へ」の橋渡しとなる資産形成商品を開発・提供することで、個人の

お客さまの中長期的な資産形成をサポートしていきます。また、こうした取り組みを通じて、国内金融資産の活性化にも貢献していきます。

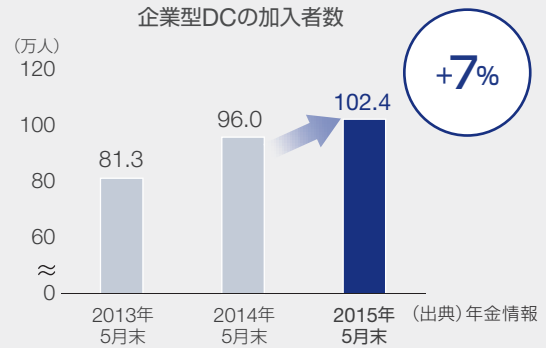
※年金を受け取り始める時点（65歳）における公的年金の金額が、現役世代の手取り収入額（賞与込み）と比較してどのくらいの割合かを示すもの



2015年度の振り返り

個人のお客さまに対しては、中長期の資産形成に資する投資信託やファンドラップ等の商品を提供しました。機関投資家に対しては、ポートフォリオ全体に対する分析・評価をもとにした、資産配分や運用戦略の組みあわせに関するアドバイス等を提供しました。

また、DCビジネスについては、企業型DCの加入者数や資産残高の受託額において国内トップクラスの実績となりました。



グループ資産運用機能の統合を決定 ～アジアを代表する資産運用会社の誕生～

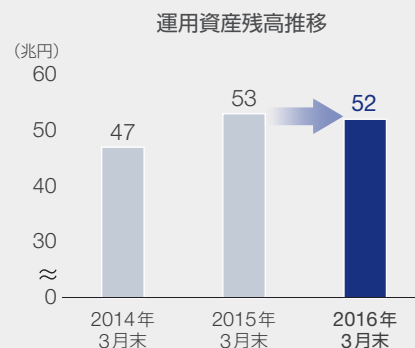
「アセットマネジメントOne」は、統合する4社が一体となってお客さまにより一層ご満足いただけるサービスを提供することでお客さまからの信頼No.1の資産運用会社となること、そして、グローバル大手運用会社に匹敵するアジアNo.1の資産運用会社となることを目指し、そのビジョンを社名に表しています。



「アセットマネジメントOne」は、公募投資信託や投資顧問において外部評価の高いファンドを多数保有する「質」に加え、投資信託と投資顧問合算でアジアトップクラスの運用資産残高52兆円の「量」を兼ね備えた運用会社として誕生します。世界最大の公的年金であるGPIF^{※1}からの運用受託額もトップクラス^{※2}となります。

※1. Government Pension Investment Fund : 年金積立金管理運用独立行政法人

※2. 2015年3月末現在 (出典) GPIF



TOPIC

Matthews Asia[※]との資本・業務提携

※Matthews International Capital Management LLCのブランド名

〈みずほ〉のグローバル運用プラットフォームを拡充し、お客さまニーズへの対応力を強化するために、アジアプロダクツ特化型では米国最大の独立系運用会社であるMatthews Asiaと戦略的な資本・業務提携を行いました。今後、Matthews Asiaのアジア全域をカバーする優良な商品をお客さまに提供していきます。

