

Asset Management Company

最高水準のフィデューシャ 資産形成サポート等を通

カンパニーの目指す姿

マイナス金利環境の継続・新たな競合者の市場参入等、アセットマネジメントビジネスを取り巻く環境には厳しい面もありますが、中長期的な観点では、大きなフォローの風を受けていると私は確信しています。「人生100年時代」の到来で、必ず訪れる老後に向けて、個人の自助努力により資産を形成していく重要性はますます高まっています。また企業にとっても、定年延長等働き方改革の進展により、年金制度の見直し等のニーズが高まっていくものと考えられます。

当カンパニーでは、銀行・信託・証券およびアセットマネジメントOneが一体となって、他のカンパニーと連携しながら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資産運用ニーズに対し、高度な運用力に裏打ちされたプロダクツやソリューションを提供し、国内金融資産の活性化に貢献していきます。また、中長期な取り組みにより生産性を最大限に高めることで、筋肉質な事業基盤を構築し、アセ

アセットマネジメントカンパニー長
本橋 克宣

1. 現状分析

外部環境

経済・社会・お客さま

- NISAやiDeCoの制度改正による利便性の向上と資産運用ニーズの高まり
- マイナス金利環境による運用市場環境の悪化
- パッシブ運用やETFの拡大
- 技術革新の進展（AI・ロボアドバイザー等）
- 社会課題解決への要請の高まり

競合・規制

- FinTech企業等新規参入の増加による国内外での競争激化
- フィデューシャリー・デューティに係る高度化の要請

認識する機会とリスク

機会

日本・アジアトップクラスの運用資産残高に裏打ちされた運用力・商品開発力や、年金ソリューション提供力により、拡大する資産運用ニーズに対応

- 「人生100年時代」到来に伴う「貯蓄から投資・資産形成へ」の流れの加速による資産形成層の裾野の広がり
- 定年延長等働き方の多様化による年金制度の見直しニーズの拡大
- 機関投資家を中心としたESG投資への機運の高まり

リスク

- 競合他社との競争激化・パッシブ運用／ETF等の拡大による収益性の低下
- 毎月分配型投資信託からの流出継続
- マーケットの不透明感に起因する機関投資家運用ニーズ減退

リー・デューティーを全うし、お客さまの中長期志向の じて、国内金融資産の活性化に貢献します。

トマネジメント事業を、銀行・信託・証券に続く〈みずほ〉の「第4の柱」として確立していきます。

アセットマネジメント事業のエンジンかつ長期的成長の源泉である運用力については、伝統的アクティブ運用への投資家ニーズが徐々に低下しつつある状況を踏まえ、オルタナティブ運用力・ゲートキーピング力の強化や、AI・ビッグデータ等の最先端テクノロジーの活用に積極的に取り組み、お客さまへ高い付加価値を持続的に提供していきます。

個人のお客さまに対しては、強みである年金ビジネスで培った運用ノウハウを活かし、中長期資産形成に役立つ投資信託やファンドラップ等を提供していきます。お客さまとの直接の窓口となる、銀行・証券等の投資信託販売会社に対しても、国内最大級の営業体制を有効に活用しつつ、投資教育コンテンツ・ウェブサイトの充実化も進めながら、お客さまの資産運用に関する理解を深めていきます。また、個人型確定拠出年金

(iDeCo)の運営管理機関としてのサービス提供により、資産形成層のお客さまの裾野を広げていきます。こうした取り組みを通じて、運用資産残高の増大を目指します。

機関投資家である年金等のお客さまについては、働き方改革に伴い、従業員の退職後の生活に配慮しつつ退職給付全体を考慮したコンサルティングニーズが増大しています。運用戦略の提供に加え、年金のポートフォリオ構築やALM分析、年金基金のガバナンスサポート等、総合的なコンサルティングとソリューション提供を加速していきます。

また、アセットマネジメントビジネスを通じた社会課題解決への取り組みも、一層強化していきます。ESG（環境・社会・ガバナンス）等の非財務情報を投資判断に組み入れ、運用パフォーマンス向上を目指すESGインテグレーションや、投資先企業の持続的成長や企業価値向上を促すエンゲージメントに注力していきます。

2. 提供する価値

「お客さま」に提供する価値

- **個人**：「人生100年時代」の到来を踏まえ、老後に向けてますます高まる中長期目線での安定した資産形成ニーズへの対応
- **機関投資家**：マイナス金利環境下における日本国債代替運用ニーズ、ポートフォリオ多様化・収益安定化ニーズ、定年延長等働き方改革の進展も踏まえた年金総合コンサルティングニーズへの対応

「社会」に提供する価値

- 個人の自助努力による中長期資産形成をサポートし、国内金融資産の活性化に貢献
- 投資先企業へのエンゲージメントを通じ、社会課題の解決を促進
- 将来的な国富の増大、企業への成長マネーの供給、ひいては日本経済の好循環実現に貢献

アセットマネジメントカンパニー

2017年度の成果と2018年度の取り組み課題

成果

2017年度は、毎月分配型公募投信の資金流出が継続しましたが、資産形成型プロダクツや機関投資家向け私募投信の増加が寄与し、運用資産残高は57兆円と前年度比4兆円増加するとともに、当カンパニーの業務純益計画を達成しました。

投資信託分野については、年間8,000回にのぼるセミナー・勉強会での情報提供等のサポートに注力した結果、販売会社からのアンケートに基づく「運用会社ブランド力調査」*においてランキング1位を獲得する等、高い評価をいただきました。プロダクツの面では、先進手法を取り込んだ運用力の強化にも取り組み、最先端AI技術のディープラーニングを

活用した本邦初の公募投信「AI（人工知能）活用型世界株ファンド」の新規設定等を行いました。また、ETFの新ブランドとして「One ETF」を立上げ、3商品を新たに上場しました。

年金等の分野については、年金総合コンサルティングサービスを展開し、「第3の企業年金」として注目を集めるリスク分担型企業年金を本邦で初めて受託しました。また、2017年から加入対象者が拡大した個人型確定拠出年金(iDeCo)については、イオン銀行等との提携により獲得チャネルを広げ、加入者・運用指図者数は7.9万人と前年比3割増加しました。

※ 日本金融通信社「ニッキン投信情報」第11回運用会社ブランド力調査

取り組み課題

投資信託分野については、足許、毎月分配型投資信託への投資家ニーズが徐々に減少している影響を受け、アセットマネジメントOneの大型ファンドも資金流出が継続しています。2018年度は、毎月分配型の資金流出を打ち返し、資産形成型プロダクツを中心に運用資産残高を積上げることが重要な取り組み課題です。販売会社サポートをさらに充実させるとともに、個人のお客さま向けセミナー等で資産形成に役立つ有用な情報提供を行い、お客さまの利便性を高めていきます。プロダクツ面では、投資未経験層向けの低リスク型投信の新規設定をはじめ、投資家の裾野を拡大し、「貯蓄から投資・資産形成へ」を後押しする商品に注力していきます。

年金等の分野については、みずほ信託銀行でスタートしている、企業の退職給付全体を見据えた年金総合コンサルティングの取り組みを、み

ずほ信託・みずほ銀行等グループ一体でのアプローチとして加速させていきます。iDeCoについては、税制優遇制度も活用した長期積立型の資産形成商品として、つみたてNISA等との組合せ提案により店頭でのニーズ掘り起こしにも取り組んでいきます。

運用力については、お客さまの多様化する運用ニーズに対応し、オルタナティブの自家運用強化、ゲートキーピング機能強化等、一層の向上を目指します。

またアセットマネジメントOneにおいては、業務/システム統合を中心とした基盤整備により組織統合マネジメントを当年度に完遂させ、生産性向上のための礎として確立します。

これらの取り組みによって、2018年度は、基礎的収益力の着実な強化と、抜本的構造改革初年度としての基盤構築を両立させてまいります。

3. 今後の業務計画

リスクアベタイトの方向感

- アセットマネジメントビジネスは〈みずほ〉の非金利収入拡大とバランスシートコントロールに貢献する成長事業分野との認識のもと、運用・投資信託・年金に経営資源を投下

アクションプラン

- アセットマネジメント事業のエンジンであり、中長期的成長の源泉である運用力を強化
- 「貯蓄から投資・資産形成へ」の流れを踏まえ、成長分野である投資信託に経営資源投下を拡大
- 安定収益基盤である年金において、年金総合コンサルティング・ソリューション提供を加速
- ESG投資への注力等、社会課題解決への取り組みを強化

2017 HIGHLIGHT

業績の推移

(グループ合算、管理会計、概数)

項目	2016年度 ^{※1}	2017年度				(参考)2018年度計画 ^{※2}
	実績	計画	実績	計画比	前年度比	前年度比
業務粗利益	489億円	—	502億円	—	+13億円	—
業務純益	200億円	240億円	257億円	+17億円	+57億円	+10億円
当期純利益	96億円	110億円	135億円	+25億円	+39億円	△0億円

※1. 2016年度実績を2017年度管理会計ルールに組み替えて算出 ※2. 2018年度管理会計ルールに組み替えて算出した2017年度実績比

主な実績 (KPI)

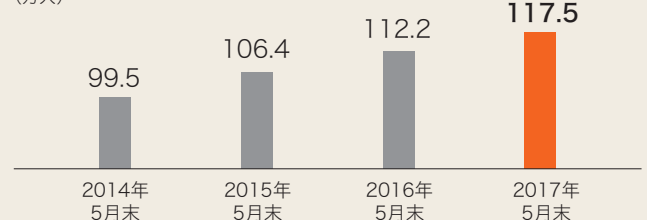
運用資産残高

(兆円) ■ 年金等 ■ 投資信託



確定拠出年金(企業型・個人型)加入者数推移

(万人)



「お客さま・社会」の持続的成長を支える課題解決に向けて

新たな年金制度への挑戦 ～「リスク分担型企業年金」第1号受託

企業年金を取り巻く環境が変化していくなか、みずほ信託銀行は、本邦第1号となる「リスク分担型企業年金(第3の企業年金)」[※]を受託しました。従業員と企業がリスクを応分に負担する新たな年金制度で、運用の低迷等に伴う給付減額リスクを従業員が負う一方、現在の確定給付型年金に比べてより多くの掛金を企業が負担します。持続的・安定的な年金制度の構築に悩みを持つお客さまに有益なソリューションとして注目が高まっています。引き続き「みずほ」は、年金総合コンサルティングに注力し、フィデューシャリー・デューティー実践のフロントランナーとして、お客さまから更に高い評価をいただけるよう努めていきます。

※ 法令等改正により、2017年1月より制度創設

<リスク分担型企業年金とDB・DCの比較>

		DB (確定給付年金)	リスク分担型 企業年金	DC (確定拠出年金)
企業財務	掛金額	変動	固定	固定
	負債計上	必要	不要	不要
人事制度	中途退職時	退職時に受給可	退職時に受給可	60歳まで受給不可
	自己都合減額	設定可能	設定可能	設定不可
資産運用	資産運用主体	企業(もしくは基金)	企業(もしくは基金)	従業員

最先端AI技術(ディーラーニング)を活用した投資信託の設定

アセットマネジメントOneでは、AIの最先端技術であるディーラーニングを活用して銘柄選択を行う、本邦初となる公募投資信託を2017年9月に新設しました。この商品は、約20年間にわたる株価・財務データをもとにAIが銘柄の投資魅力度を自ら判断・選別した後、ファンドマネージャー判断によりファンダメンタルズ等各種分析を融合させ、株価上昇が期待されるポートフォリオを構築するものです。引き続き、デジタルイノベーション活用等により運用力を強化し、お客さまの資産形成をサポートする運用サービス提供に努めていきます。

