

2005

ミニディスクロージャー誌

<みずほ>について知ってください。



みずほフィナンシャルグループ

みずほフィナンシャルグループは

「お客様のより良い未来の創造に 貢献するフィナンシャル・パートナー」
をめざします。

Channel to Discovery

お客様が、いまある夢を実現するだけでなく、
その先に広がる新しい可能性を見つけ出し、
より良い未来を創造していく。
そのためにくみずほ>が果たす役割を表しています。

Discovery(ディスカバリー)は、「お客様の夢の実現、新しい可能性の発見」を、
Channel(チャネル)は「そのための道筋・手段となるくみずほ>の役割」を示しています。

みずほフィナンシャルグループ社長からみなさまへのごあいさつ
お客様の支持獲得をめざして



当グループは、平成16年度を「みずほの真価を発揮する1年」と位置づけ、不良債権問題をほぼ終結させるなど、財務の健全性のさらなる向上を実現しました。

また、総合金融グループとしての強みを最大限に発揮して、収益力の飛躍的な増強に全役職員一丸となって取り組む一方、コスト構造改革についても着実に進めました。なお、当グループの最重要課題の1つとして取り組んだみずほ銀行のシステム統合については、昨年12月までに完了しております。

以上の取り組みの結果、平成16年度の実績については、連結決算ベースで当期純利益6,273億円と、当グループの最高益を確保しました。

こうした成果をふまえ、お客様の支持獲得をめざす「未来志向・顧客志向」のフェーズへの転換期を迎えたとの認識に立ち、本年4月、事業戦略『“Channel to Discovery” Plan』を発表しました。

“Channel to Discovery” Planの推進により、「お客様のより良い未来の創造に貢献するフィナンシャル・パートナー」をめざしてまいりますので、みなさまにおかれましては、引き続きいっそうのご支援を賜りますようお願い申しあげます。

平成17年7月
株式会社みずほフィナンシャルグループ
取締役社長 前田晃伸

2 0 0 5

ミニディスクロージャー誌

C O N T E N T S

みずほフィナンシャルグループ社長からみなさまへのごあいさつ お客様の支持獲得をめざして	2
Q&A 〈みずほ〉の現状についてお答えします。	
Q 平成16年度の業績はどうでしたか?	4
Q 不良債権問題は終結したと聞いていますが?	6
Q 公的資金の返済は順調ですか?	7
新たな金融サービスへの取り組み	8
CS(お客様満足)向上への取り組み	15
環境および社会貢献への取り組み	16
事業戦略 “Channel to Discovery” Planについて	18
CSR(企業の社会的責任)に関する取り組みの強化	23
プロフィール	24
財務ハイライト	25
ホームページのご案内	26

<みずほ>の現状についてお答えします

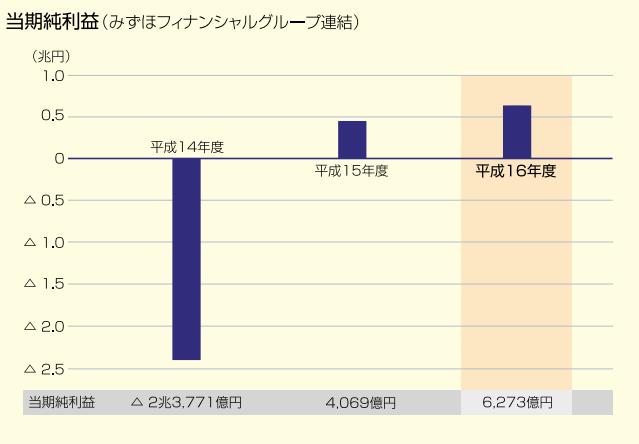
Q

平成16年度の業績はどうでしたか?

A

財務の健全性のさらなる向上と安定した収益の確保により、連結ベースで経常利益6,574億円、当期純利益6,273億円と、当グループの最高益となりました。

収益向上の要因としては、非金利収入の増加、グループ会社の収益増加、経費削減、与信関係費用の減少などがあげられます。



収益向上の要因としては、シンジケーション、外為などによる非金利収入の増強や、みずほ証券、みずほ信託銀行をはじめとするグループ会社の収益が好調であったことがあげられます。

また、経費についても、みずほ銀行、みずほコーポレート銀行(2行)およびその再生専門子会社合算で、平成14年度に比べ約1,350億円の削減を実現しました。人員については、平成16年度末24,000人体制に向けて合理化を進め、計画を達成しました。

なお、当グループの最重要課題として取り組んでいたみずほ銀行のシステム統合については、平成16年12月までに完了しました。

与信関係費用については、みずほ銀行、みずほコーポレート銀行、みずほ信託銀行(3行)およびその再生専門子会社合算で1,767億円減少し、612億円となりました。これは、企業再生への積極的な取り組みが着実な成果をあげたことや、お取引先企業の業績回復などに伴い、引当金が戻ったことなどによるものです。

経営合理化の進捗状況(持株会社+2行+再生専門子会社合算)

	平成15年3月末	平成16年3月末	平成17年3月末
従業員数	27,900	26,575	22,827
国内本支店数	562	440	424
海外支店・現地法人数	49	41	40

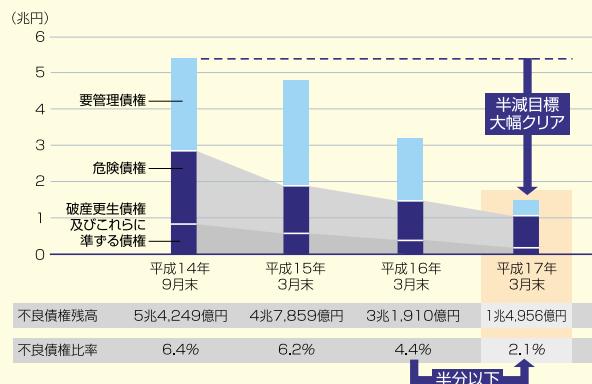
注) 経営健全化計画ベース。なお、国内本支店数については、複数店舗を1カ所に移転・集約する店舗共同化を実施した場合、これを1カ所としてカウントしています。

<みずほ>の現状についてお答えします

Q 不良債権問題は終結したと聞いていますか?

A 金融再生プログラムで示された不良債権比率の半減目標は平成16年9月末に達成済みです。平成17年3月末には同比率を2.1%まで低下させ、不良債権問題をほぼ終結させました。

金融再生法開示債権残高の推移(3行+再生専門子会社合算)



『企業再生プロジェクト』を中心とした企業再生やオフバランス化を積極的に推進した結果、不良債権残高は、前年度末に比べ1兆6,953億円減少し、1兆4,956億円となりました。

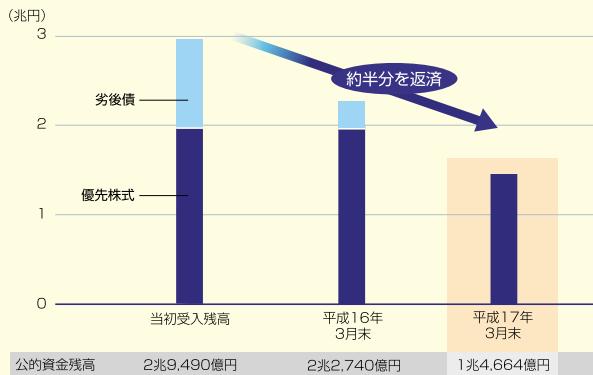
金融再生プログラムで示された不良債権比率の半減目標は平成16年9月末に達成済みですが、平成17年3月末の同比率をさらに2.1%まで低下させました。これは、前年度末の4.4%に比べ半分以下の水準であり、不良債権問題をほぼ終結させました。

<みずほ>の現状についてお答えします

Q 公的資金の返済は順調ですか?

A 平成16年度までに当初残高の約半分を返済いたしました。今後も剩余金を着実に積みあげ、平成18年度中の完済をめざしてまいります。

公的資金残高の推移



安定した収益の確保により、公的資金劣後債を完済するとともに公的資金優先株式についても返済を進め、平成16年度までに、劣後債と優先株式をあわせ、当初残高の約半分を返済いたしました。

公的資金返済後においても、平成17年3月末のみずほフィナンシャルグループの連結自己資本比率は、11.91%という高水準であり、十分な健全性を確保しています。

今後も、安定した収益基盤により剩余金を着実に積みあげ、平成18年度中の公的資金の完済をめざしてまいります。

※実際の返済にあたっては、金融健全化法の趣旨等に則り、関係当局との協議のうえ行っています。

新たな金融サービスへの取り組み

- <みずほ>には、個人や中堅・中小企業を主要なお客さまとするみずほ銀行、大企業を主要なお客さまとし国際業務も展開するみずほコーポレート銀行のほか、証券会社、信託銀行、資産運用会社、クレジットカード会社、ベンチャーキャピタル等の戦略的なグループ会社があります。
- グループ各社は、それぞれのお客さまや事業の特性に応じた戦略を展開すると同時に、グループ会社間の連携を徹底的に強化して、グループ総合金融力の向上を図っています。
- さらに、グループを超えた企業ともつづつと提携するなど、収益力の飛躍的な向上に取り組んでいます。

個人のお客さま向け事業への取り組み

- <みずほ>では、個人のお客さまに対する利便性の高い商品・サービスや充実したチャネルネットワークの提供、コンサルティング営業の強化、住宅ローン・無担保ローンへの取組強化など、グループ総合金融力を活用した質の高いサービスの提供に取り組んでいます。

「みずほマイレージクラブ」のサービス拡大

平成16年8月のサービス開始以来、多数の方にご入会いただいている「みずほマイレージクラブ」では、従来のUC(Master Card)に加え、「みずほマイレージクラブカード《セゾン》」の取り扱いを始めました。これにより、VISA、JCB等、多様な国際ブランドの選択や、《セゾン》カードの機能・サービスのご利用が可能となりました。

また、平成17年2月からは、航空会社や百貨店・量販店、通信販売会社等のパートナー企業との間で、ボーナスポイント付与やポイント交換等が可能な【パートナーズサービス】をスタートさせており、今後ともさらなるサービスの充実を図っていきます。

Mizuho
Mileage Club
みずほマイレージクラブ
2005年【パートナーズサービス】提携企業14社

 ANA
全日本空輸株式会社

 YAMADA
株式会社ヤマダ電機

 ピックカメラ
株式会社ピックカメラ

 新日本石油
新日本石油株式会社

 JOMO
株式会社ジャパンエナジー

 TOBU
株式会社東武百貨店
株式会社東武手都宮百貨店

 BELLE MAISON
株式会社千趣会

 CECILE
株式会社セシール

 ヤナセ
株式会社ヤナセ

 FUJITSU
富士通株式会社

 日本通運
日本通運株式会社

 ヤマトグループ
ヤマトグループ

 DAIBA KOGYO
株式会社日比谷花壇

 Sanrio
株式会社サンリオ

(平成17年7月11日現在)

クレディセゾン、JR東日本とカード事業で提携

<みずほ>は、流通系クレジットカード会社最大手のクレディセゾンと、クレジットカード事業で提携しました。2,600万人の個人のお客さまとお取引があるみずほ銀行と1,600万人の会員を有するクレディセゾンの提携により、『みずほマイレージクラブカード《セゾン》』の発行など、銀行系・流通系の垣根を超えた革新的で利便性の高いサービスを提供していきます。

また、みずほ銀行はJR東日本とカード事業で提携しました。みずほ銀行のキャッシュカードとJR東日本のSuicaを一体化することで、キャッシュカード、クレジットカード、乗車券、電子マネーの各機能を集約したICカードの発行をめざします。

<みずほ>のセキュリティー対策

みずほ銀行では、偽造防止対策の一環として、個人のお客さまに発行する普通預金キャッシュカードを、偽造が困難なICチップを搭載したICキャッシュカードに移行しました。また、ICキャッシュカード利用時の1日あたりの引出限度額を、ICキャッシュカード非対応ATMでは50万円に引き下げて、セキュリティーを高めています。

みずほ銀行では、ICキャッシュカードのいっそうの普及を図るとともに、今後もお客様に安心してご利用いただけるよう、生体認証を活用した本人確認をはじめ、さらなるセキュリティーの向上に取り組みます。

コンサルティング営業No.1をめざして

お客様の生涯にわたり、さまざまなライフステージの相談先として選ばれ続けるよう、みずほ銀行は「コンサルティング営業No.1」の実現に取り組んでいます。

商品ラインアップの充実を図るとともに、個人のお客さま向けの営業を専門的に行うFC（フィナンシャルコンサルタント）を平成17年度中に2,000名配置し、お客様のあらゆるニーズにお応えします。また、テレビ電話やライフプランシミュレーション等を活用し、お客様にじっくり資産運用等のご相談をいただける「プレミアムサロン」を約250カ店に拡大する予定です。

さらに、銀行ロビー内にグループ証券会社のご相談ブースを設置する形での共同店舗の展開や、信託代理店制度を活用して、みずほ信託銀行の資産運用商品をみずほ銀行全店で取り扱うなど、グループとなって多様化・高度化するお客様のニーズにお応えします。



みずほ銀行本店
プレミアムサロン

資産運用商品の主力ラインアップ

みずほ銀行	みずほ資産運用 ベーシックパッケージ	資産運用がはじめてのお客さまやみずほ銀行での資産運用商品のご利用がはじめてのお客さまに、ご検討いただきたい商品をご用意しました。 ● 投資信託、個人年金保険、外貨預金、国債から10商品
	みずほ外貨運用パッケージ	海外資産を投資対象とした、さまざまな運用方法の商品をご用意しました。 ● 投資信託、個人年金保険、外貨預金から海外資産の運用商品10商品
	みずほファンドセレクト	債券、株式にREIT（不動産投信）も含めた、国内・海外のある投資信託から、くみすほンがセレクトしました。 ● 投資信託から14商品
	みずほ 個人ねんきんセレクト	ふやす【運用】、つかう【年金】、のこす【保険】。ゆとりあるセカンドライフに3つの機能がうれしい個人年金保険。多彩なラインアップを取り揃えました。 ● 個人年金保険から7商品
みずほ信託銀行	貯蓄の達人 (資産流动化商品)	「予定配当率」を明示するとともに安定性に配慮した運用を行う、期間2年、5年の金銭信託（実績配当型）です。
	マイトラスト (オーダーメイド型金銭信託)	お客様の運用方針に基づいてみずほ信託銀行の裁量により仕組債等で運用する、オーダーメイド型資産運用商品です。
	アセット・マネジメント・ トラスト	金銭や国内外の株式・債券等の有価証券を一元的に管理するとともに、お客様からの運用指図に従い、さまざまな運用を行います。

住宅ローンのサービス向上

みずほ銀行では、ますます多様化するお客様の金利ニーズにお応えするため、従来の「特別金利キャンペーン」に固定金利5年、10年を加え、住宅ローンのキャンペーンをさらに拡充しました。

また、お客様の長期固定ニーズにお応えする商品として、お借入期間全期間（最長35年）固定金利を適用する住宅金融公庫買取型の住宅ローン『フラット35』もご好評をいただいているです。

さらに、住宅ローン休日相談会や不動産業者との関係を強化するための住宅ローンセンターの拡充、審査のいっそうのスピードアップなど、引き続きサービスの向上をめざしています。



オリエントコーポレーションとの提携

みずほ銀行は、信販大手のオリエントコーポレーション（オリコ）と、個人および中堅・中小企業のお客さま向け融資の分野で業務提携を行っています。

信販会社最強の個品割賦ビジネスを支えるオリコの加盟店基盤を活用することで、みずほ銀行貸出・オリコ保証のキャプティプローン残高の大幅な増加を実現しました。今後とも、オリコ保証による個人向け無担保ローン新商品の開発を進めるなど、お客様の資金需要にお応えできるよう努めています。

▶ 個品割賦ビジネス：車、家電等、比較的高額な商品・サービスをお客さまが購入する際、信販会社が購入代金の立替払いをし、お客様から立替え金の返済を分割して受け取る仕組み

▶ キャプティプローン：オリコの加盟店を介した専用の販売提携ローンで、保証および代金回収をオリコに委託する商品

中堅・中小企業のお客さま向け事業への取り組み

●<みずほ>では、中堅・中小企業のお客さまの「安定した貸出対応ニーズ」と「経営課題解決ニーズ」にお応えするため、貸出の増強とソリューションビジネスの推進に積極的に取り組んでいます。

中堅・中小企業のお客さま向け貸出商品の拡充

みずほ銀行では、中堅・中小企業のお客さまの資金需要に積極的にお応えするために、オリコとの共同開発による無担保貸出商品等のラインアップを充実させるとともに、総額1兆円の戦略貸出ファンド「スーパー・ワイド」の取り扱いを開始し、無担保で最大5億円、貸出期間最長5年のスピーディーな融資を可能にしました。

中堅・中小企業のお客さまの多様なニーズにお応えできる無担保貸出商品「パートナーシリーズ」の拡充や、さまざまな資金調達スキームの提供により、引き続き、お客様の資金需要に積極的にお応えできるよう努めています。

中堅・中小企業向け貸出商品のラインアップ

みずほアドバンス・パートナー	自動審査モデルを活用した迅速審査の無担保融資商品
みずほサポート30	アドバンス・パートナーの利用限度額を超える融資のお申し込みに対応し、自動審査モデル等を活用した迅速審査の無担保融資商品
みずほフロンティア・パートナー	事業規模等一定の条件を満たすお客様に、無担保・無保証で事業資金を融資する商品
みずほロング・パートナー	事業規模等一定の条件を満たすお客様に、無担保で長期の事業資金を融資する商品
みずほライジング・パートナー	財務内容等一定の条件を満たす幅広いお客様に、無担保で事業資金を融資する商品
スーパー・ワイド	キャッシュフローを重視することで、無担保で最大5億円の融資が可能な商品 (融資枠を1兆円設定)
ディーゼル車特別融資	排ガス規制を背景とした中小企業のディーゼル車買い替え需要にお応えする融資制度。東京都、大阪府、埼玉県で実施中
新株予約権付融資	株式公開を展望するお客様向けの、新株予約権を活用した低利融資スキーム
著作権投資スキーム	著作権担保融資や著作権の持つ収益権の証券化等により資金調達を支援するスキーム
みずほアセットバリューローン	売掛債権等を見合いとした資金調達をサポートするスキーム
機械担保ローン	お客様の保有する機械設備等の動産を有効活用し、事業資金を融資する商品

みずほビジネス金融センターの拡大

みずほ銀行では、融資業務専門子会社である「みずほビジネス金融センター」に小規模法人のお客さまに対する融資業務全般を集約し、小規模法人のお客さま向け貸出に積極的に取り組んでいます。

平成17年3月末現在の19拠点を平成17年度中に100拠点に拡充するとともに、融資業務に精通したスタッフを総勢600名まで増員する予定です。

みずほビジネス金融センターでは、小規模法人のお客さまに特化し、ベテランのスタッフが対応することで、親身になった経営相談や制度融資のご案内など、きめ細かい対応を実現していきます。

中堅・中小企業向けソリューションビジネスNo.1

みずほ銀行では、「Mizuho Business Supply Chain」として、約300名の法人グループ専門部隊が営業店と一緒になり、中堅・中小企業取引に特化した銀行としての専門性を発揮したソリューションを提供しています。

各種ストラクチャードファイナンスやシンジケートローンに加え、ビジネスマッチングや、M&A・MBO(マネジメントバイアウト)といった事業戦略に対するソリューション、病院に対するコンサルティングサービス、海外進出アドバイザリーサービスや外為関連のアドバイザリーサービスの展開等、提供するソリューションは非常に多岐にわたり、高い評価をいただいています。

また、新規株式公開ニーズには、みずほキャピタル、みずほインベスタートーズ証券、みずほ信託銀行が密接に連携してお応えするなど、グループ総合力を発揮してお客様のニーズにお応えしています。

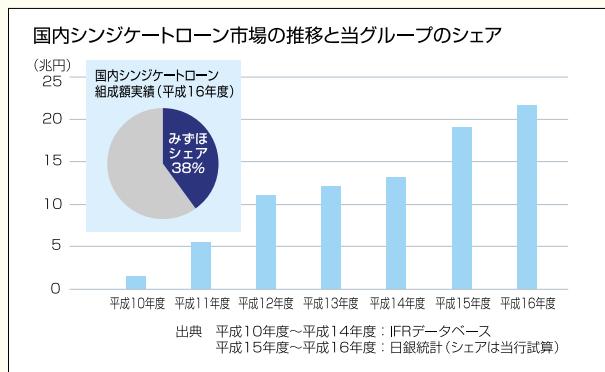
先端ソリューション提供への取り組み

くみずほでは、グループ総合金融力を最大限に発揮して、法人のお客さまに先端のソリューションを提供しています。

シンジケーションビジネスのステップアップ

近年拡大を続けるシンジケートローン市場において、くみずほは、企業のファイナンスニーズのあらゆる局面でシンジケーション機能を積極的に活用し、企業・金融機関双方のニーズにお応えしています。

くみずほはシンジケートローン組成マーケットにおいて約40%のシェアを占める圧倒的リーダーの地位を確保する一方、みずほコーポレート銀行に専門セクションを設置して、ロントレーディング市場の拡大にも取り組んでいます。



アジアに強いくみずほ

くみずほでは、日本企業のビジネスの動きがさらに活発化するアジアをホームマーケットと位置づけ、お客さまの事業展開に伴うさまざまニーズにお応えしています。

みずほコーポレート銀行は、シンガポールおよび香港に、シンジケーション等のプロダクト機能を集約した「アジア営業部」を新設し、さらなる機能強化を実現しました。また、お客さまのビジネスが急速に展開する中国では、邦銀最大級の拠点網に加えて、北京市や上海市等の地方政府と業務協力協定を結び、全土に広がるお客さまの事業展開を緊密にサポートしています。

CS(お客さま満足)向上への取り組み

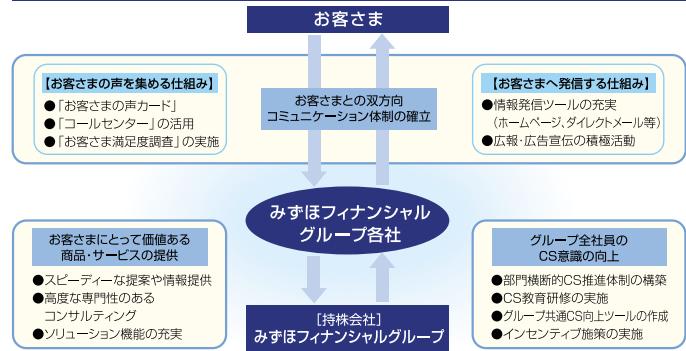
「CSトップ」をめざす経営

くみずほは、「お客さまを第一とするサービス業としての企業文化」を真に根づかせ、「常にお客さまへの最高のサービス提供を追求しようとする行動」がすべての社員に定着することを推進していきます。

また、お客さまから当グループに寄せられるご不満やご批判等の声については、真摯に受け止め、迅速かつ適切に対応して問題解決を図ります。さらに一歩進めて、これらを経営資源の1つとしてとらえ、問題発生の原因を調査・分析し問題点を明確にしたうえで、未然防止および商品開発・サービス改善につなげる等、グループ全体の経営品質の向上に反映させていきます。

「CSトップ」をめざす経営

最高品質の商品・サービス提供によるお客さま満足・ロイヤルティの向上



3つのCSを軸に、もう1つのCSを展望

くみずほでは、以下の3つのCSを柱として、お客さま満足(Customer Satisfaction)の向上を追求することが、もう1つのCS(Company Success)につながるとの考え方のもと、CSを経営の最重要課題の1つとして位置づけています。今後さらに、全社的なCSマインドの向上を図るとともに、お客さまのさまざまなコミュニケーション・ツールを充実させていきます。

- お客さま中心の判断軸の徹底／CS意識の向上(Customer-centric Sense)
- お客さまとの双方向コミュニケーション体制の構築(Communication System)
- マーケティング活動を通じた価値ある商品・サービスの提供(Customer Strategy)

Company Success(企業の繁栄・存続)

環境および社会貢献への取り組み

環境への取り組み

くみずほ>は、地球環境保全の重要性を認識し、環境関連法令の遵守や、ごみの分別回収および再生素材の使用などの省資源・省エネルギーに自主的に取り組んでいます。また、お客様の環境問題への取り組みを支援するアドバイザリー業務、環境保全に貢献する金融商品やサービスの提供、金融業務における環境の影響の評価などを通じ、金融機関の立場から環境問題に積極的に取り組んでいます。

「エクエーター原則」の採択について

平成15年10月、みずほコーポレート銀行は「エクエーター原則」を邦銀として初めて採択しました（世界では18行目）。「エクエーター原則」とは、プロジェクトファイナンスによる融資案件において、金融機関が貸し手の立場から、地元の自然環境や社会に与える影響に配慮した民間銀行共通の基準で、平成17年4月末現在、世界の主要銀行30行が採択しています。

社会貢献への取り組み

くみずほ>は、社会貢献に関する基本姿勢ならびにガイドラインを定め、国内外において数多くの活動に取り組んでいます。

「黄色いワッペン」贈呈事業

くみずほ>は、損害保険ジャパン、明治安田生命保険、第一生命保険と協賛で、交通事故傷害保険つきの「黄色いワッペン」を全国の新入学一年生に贈呈する交通安全事業を毎年実施しています。「黄色いワッペン」贈呈事業は昭和40年から始まり、平成17年で41回目を迎えました。2世代にわたって「黄色いワッペン」を受け取る親子も増えています。



黄色いワッペンをつけての交通安全教室

「全国小中学校児童・生徒環境絵画コンクール」を支援

小中学生に対する環境教育を目的として、平成8年より全国小中学校環境教育研究会が主催する「全国小中学校児童・生徒環境絵画コンクール」に協賛しています。入賞者には、入賞作品の画集を贈呈しています。

社会貢献財団と「みずほ社会貢献ファンド」

「みずほ教育福祉財団」、「みずほ福祉助成財団」、「みずほ国際交流奨学財団」、「みずほ学術振興財団」、「みずほ育英会」を通じ、高齢者福祉、障害者福祉、国際交流、教育・奨学育英、学術研究などの事業を支援しています。また、役職員の社会貢献活動を推進する募金制度として、「みずほ社会貢献ファンド」を設立し、自然災害に対する義援金、ボランティア活動の助成などを行っています。



新潟県中越地震義援金の目録贈呈

芸術・文化支援

「若手アーティストの支援」と「次世代を担う青少年層へのクラシック音楽の普及」を目的として、平成2年から「成人の日コンサート」を毎年開催し、新成人の方を公募により招待しています。



平成17年の成人の日コンサート

また、平成16年より、世界各国の警察音楽隊が演奏を通じて交流する「世界のお巡りさんコンサート」に協賛しています。

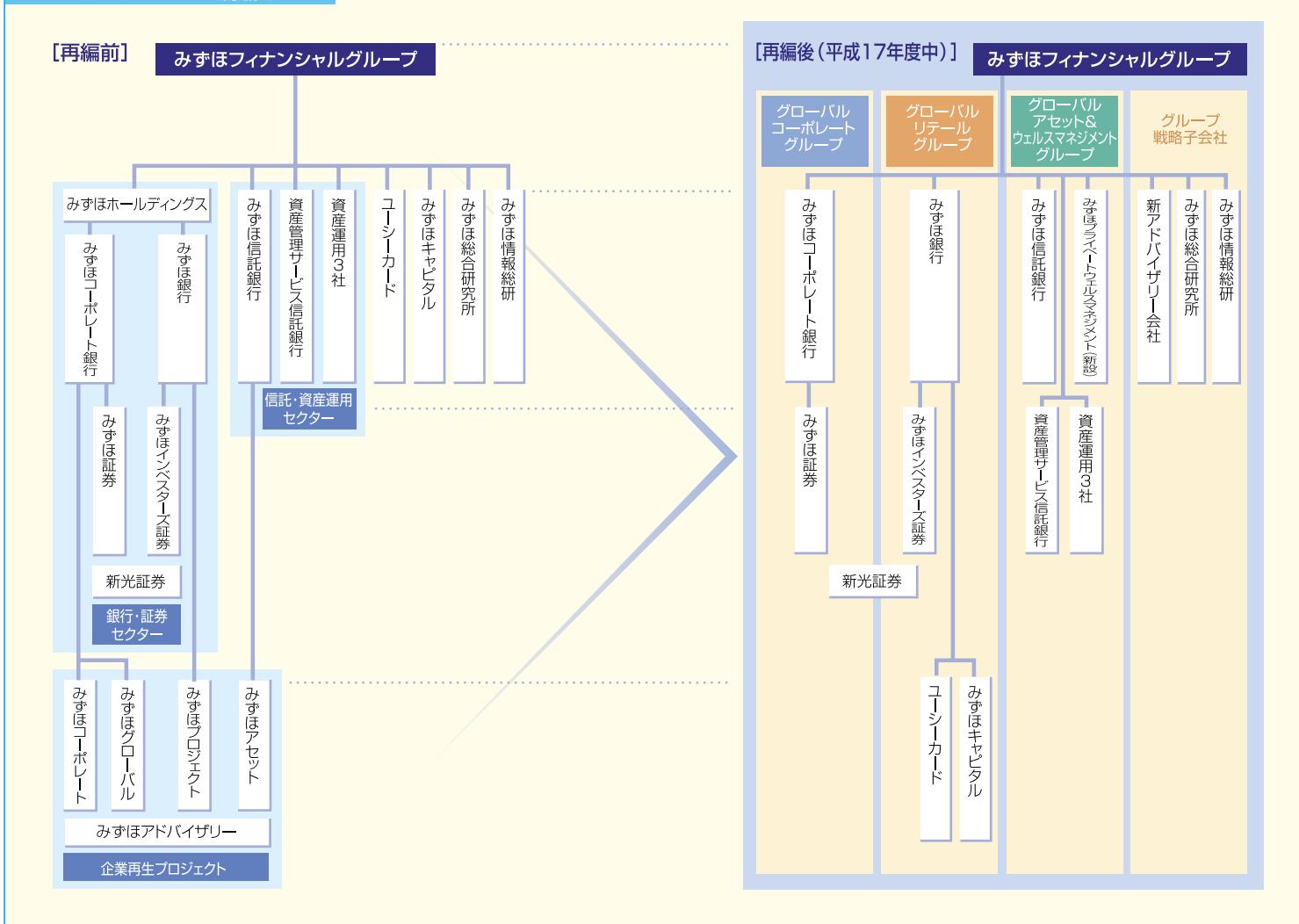
このほか、「若手アーティストの発掘・支援」のため、みずほ銀行銀座中央支店のウィンドウディスプレイ空間を「MIZUHO STREET GALLERY」として提供しています。

事業戦略 “Channel to Discovery” Planについて

くみずほは、これまでの経営改革の成果をふまえ、お客さまの支持獲得をめざす「未来志向・顧客志向」のフェーズへの転換期を迎えたとの認識に立ち、「お客さまのより良い未来の創造に貢献するフィナンシャル・パートナー」をめざして、事業戦略『“Channel to Discovery” Plan』を発表しました。

“Channel to Discovery” Planの概要

グローバルグループへの再編イメージ



>>>新たなビジネスポートフォリオ戦略の展開

お客さまのニーズにお応えするため、くみずほを「グローバルコーポレート」、「グローバルリテール」、「グローバルアセット＆ウェルスマネジメント」の3つのグローバルグループに再編します。3つのグループは、それぞれの特色を活かした収益モデルを構築して、競争力・収益力の強化を図ります。

※本件は、国内外当局による許認可等を前提にしています。

※本項には、将来の業績に関する記述が含まれていますが、こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、経営を取り巻く環境の変化等による一定のリスクと不確実性が含まれています。

■ グローバルコーポレートグループ

大企業・グローバル企業のお客さまのニーズにお応えするため、グローバルコーポレートバンキング業務とホールセール証券業務の連携を図り、総合金融力を活かした専門性の高い最先端の商品・サービスを提供します。

■ グローバルリテールグループ

個人・中堅中小企業のお客さまのニーズにお応えするため、国内外のトップブランド各社との連携を活用し、グローバルレベルの商品・サービスを提供します。

<主な戦略>

●みずほ銀行

▶全米屈指のスーパー・リージョナル・バンクであるワコビア銀行およびウェルズ・ファーゴ銀行の2行と、それぞれ業務提携契約を結びました。これにより、ネットワークの米国全域への拡大、グローバルな商品・サービスの提供を早期かつ効率的に実現します。

[業務提携分野]

- ・お客様の相互紹介
- ・キャッシュマネジメントプロダクト（資金管理関連商品）
- ・トレードファイナンス（貿易金融）
- ・日本国内における投資信託販売
- ・ウェブサイトの相互リンク（ワコビア銀行のみ）

●リテール関連の戦略会社であるユーシーカード、みずほキャピタルの2社については、リテールマーケットにおけるさらなるシナジー追求に向けて、みずほ銀行傘下に再編します。

■ グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ

トラスト＆カストディ分野やプライベート・バンキング分野において、お客様の多様かつ高度化するニーズにお応えするため、グローバルレベルの商品・サービスを提供します。

<主な戦略>

●みずほ信託銀行

▶信託部門における世界的なリーディング・バンクであるバンク・オブ・ニューヨークと業務提携契約を結びました。これにより、グローバルレベルの運用手法の確立、執行ノウハウや資産管理マネジメントの高度化などを実現します（なお、日本国内における投資信託販売については、みずほ銀行もバンク・オブ・ニューヨークと業務提携契約を結びました）。

[業務提携分野]

- ・戦略的協働スキーム「みずほー・バンク・オブ・ニューヨーク グローバル運用」の立ちあげ
- ・日本国内における投資信託販売
- ・上記提携事項に関するグローバル・カストディ

●わが国初の本格的プライベート・バンキング会社「みずほ・プライベート・ウェルスマネジメント」を新たに立ちあげます。これにより、日本の法制度のもとで欧米金融機関と同様の包括的・一元的サービスを提供できる体制を構築します。

>>>新たなコーポレートマネジメント戦略の展開

- ニューヨーク証券取引所(NYSE)への早期上場をめざします。
- グローバル企業グループにふさわしいCSR(Corporate Social Responsibility:企業の社会的責任)活動を推進します。
- 「未来志向・顧客志向」企業を代表するブランドの確立に取り組みます。

>>>新たな中期経営計画の策定

平成19年度にグループ全体の業務純利益1兆1,800億円、連結当期純利益6,500億円をめざします。

中期経営計画の概要

財務上の課題の一掃		
お客様支持に裏づけられた安定した収益基盤の確立		
(単位:億円)		
	平成19年度計画	
連結当期純利益	業務純益	
みずほフィナンシャルグループ (増加額 平成19年度-平成16年度)	6,500 (+3,300)	11,800*2 (+3,800)
グローバルコーポレート	2,900*1	4,600*2
グローバリテール	2,900*1	6,300*2
グローバルアセット&ウェルスマネジメント	400*1	900*2
*1:中核銀行単体(+証券単体合算)		
*2:中核銀行単体合算		

CSR(企業の社会的責任)に関する取り組みの強化

くみずほは、社会とのかかわりにおいてその責任を十分に果すことが経済の発展に寄与するものと考え、CSRへの取り組みを経営戦略の重要なテーマとして、以下の施策を中心に積極的に推進していきます。

環境への取り組み

地球環境問題に関する国の政策等に即した金融サービスを提供するとともに、自らも地球資源の消費削減を実践します。

金融教育の支援

次世代への金融教育支援を通じ、金融知識の習得のみならず、日常生活で直面する諸課題に対応できる能力を育成します。

ガバナンスの高度化

誠実かつ公正な企業活動を行うため、グローバルな金融市場においても評価を得られるガバナンス体制を確立します。

高感度コミュニケーションの実現

情報開示による企業活動の透明性を強化し、お客さま・株主・地域社会・従業員など、ステークホルダーとの対話重視型のコミュニケーションを実現します。

グループ統一的な取り組みの推進

グループ各社が展開してきたCSRに関する取り組みをさらに発展させるため、グループをあげた統一的な取り組みを推進します。

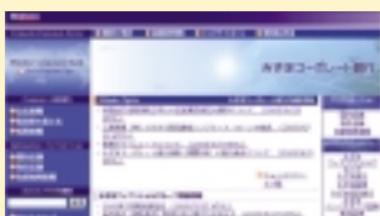
ホームページのご案内



みずほフィナンシャルグループ
URL:<http://www.mizuho-fg.co.jp/>



みずほ銀行
URL:<http://www.mizuhobank.co.jp/>



みずほコーポレート銀行
URL:<http://www.mizuhocbk.co.jp/>



みずほ信託銀行
URL:<http://www.mizuho-tb.co.jp/>



みずほ証券
URL:<http://www.mizuho-sc.com/>



みずほインベスターズ証券
URL:<http://www.mizuho-isec.co.jp/>

そのほかの主なグループ会社ホームページアドレス

新光証券

URL:<http://www.shinko-sec.co.jp/>

資産管理サービス信託銀行

URL:<http://www.tcsb.co.jp/>

第一勧業アセットマネジメント

URL:<http://www.dka.co.jp/>

富士投信投資顧問

URL:<http://www.fimco.co.jp/>

興銀第一ライフ・アセットマネジメント

URL:<http://www.diam.co.jp/>

ユーシーカード

URL:<http://www.uccard.co.jp/>

みずほ総合研究所

URL:<http://www.mizuho-ri.co.jp/>

みずほ情報総研

URL:<http://www.mizuho-ir.co.jp/>

みずほキャピタル

URL:<http://www.mizuho-vc.co.jp/>

本誌には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、経営を取り巻く環境の変化等による一定のリスクと不確実性が含まれています。

平成17年7月

発行 みずほフィナンシャルグループ コーポレート・コミュニケーション部

本誌は、表紙・本文に古紙配合率100%再生紙と、
地球に優しい大豆インキを使用しております。

