

中期経営計画
「MHTB NEW VISION」
2004年4月～2006年3月

当社がめざす姿

当社は、「お客さまから最も信頼される信託銀行」をめざします。

お客さまから最も信頼される信託銀行」となるために

1. 信託ならではの独自性のある商品と、最高水準のコンサルティングで
お客さまに最適のソリューションを提供します。
2. 収益力を強化し、強固な財務体質を構築します。
3. 進取の気性に富み、「自ら考え」、「自ら行動」する役職員からなる強い組織を
確立します。
4. 効率性の高い経営をめざします。

経営課題

信託機能・専門性の更なる発揮」と「基盤の拡大」による収益力の強化

課題を達成するための基本戦略

1. 信託ならではのプロダクト力、コンサルティング力の一層の向上によるベストソリューションの提供
当社の強みを最大限に発揮できる体制を構築します。
2. シナジー効果の徹底追求
みずほフィナンシャルグループの強大な基盤の一層の活用を推進します。
3. 成長分野への積極的な資源投下
成長分野への積極的な資源投下により業務粗利益の極大化をめざします。

成長分野 不動産、信託プロダクト、プライベートバンキング（遺言信託、アパートローン、富裕層向け資産運用 管理、PB不動産等の複合取引の推進）

事業戦略

1. 不動産部門

みずほフィナンシャルグループの戦略部門として、盤石な基盤の構築をめざします。

2. 信託プロダクト部門

ファンド・ビジネスの一層の拡充と、「高度なストラクチャリング力とノウハウ」の活用による
多様な流動化ニーズに対するベストソリューションの提供を通じた基盤強化と収益拡大をめざします。

3. プライベートバンキング 個人部門

アパートローン 遺言信託 富裕層向け資産運用商品の活用により、お客さまへのアプローチを強化し、
複合取引を推進します。

4. 証券代行部門

高度なコンサル力の発揮とお客さまニーズを先取りしたサービスのご提供により、
管理株主数、受託社数伸率、新規公開社数業界トップをめざします。

5. 年金部門

アセットマネジメントビジネスにおける 総合受託機関としてトップブランドの評価を確立し、
トップレベルのシェア獲得をめざします。

6. 資産管理部門

受託資産拡大によるスケールメリットの確保と資産管理 & 付帯関連ビジネス拡大への基盤確立を
めざします。

財務戦略

収益の増強により剰余金を積上げ
連結自己資本比率 (Tier 比率) 7%以上をめざします。
不良債権回収・保全強化、オフバランス化の促進
金融再生法の開示債権残高を対総与信比 4%台まで削減します。
政策投資株式残高 (株価リスク) の削減
政策投資株式保有残高は中核的自己資本 (Tier) の約50%までの圧縮をめざします。

顧客満足 (CS) 向上への取組み

「顧客満足トップ」を目指します。 顧客満足 = Customer Satisfaction
【みずほ信託銀行のCS三本柱】
CS向上活動の起点となる「お客さま第一」の考え方の醸成・定着および実践
接遇・マナー・応対力の向上
お客さまの“生の声”の汲み上げと各種施策への的確な反映