

個人投資家向け会社説明会

2019年9月25日

みずほフィナンシャルグループ

MIZUHO

【0ページ】<はじめに>

- 皆さん、こんばんは。みずほフィナンシャルグループ、グループCFOの梅宮でございます。
- 本日はお忙しいところ、個人投資家向け会社説明会にご参加頂きまして、誠にありがとうございます。
- 日頃より、みずほ銀行、みずほ信託銀行、そしてみずほ証券をはじめとしたグループ各社とお取引を頂いているお客様も大勢いらっしゃるものと存じます。改めまして、平素のご愛顧とご支援に心より御礼申し上げます。
- また、昨年より進めてまいりましたみずほ銀行・みずほ信託銀行の新システム移行に際しまして、ATMなどオンラインサービス休止により、大変ご不便をお掛けいたしました。本年7月をもって無事完了いたしました。ご理解とご協力に、心より御礼申し上げます。
- さて、本日は、〈みずほ〉の概要と強みをご案内した後、本年よりスタートした「5か年経営計画」を中心にご説明させていただきます。

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事業戦略及び数値目標等の将来の見通しに影響を与える不確実な要因に係る本資料の作成時点における仮定(本資料記載の前提条件を含む。)を前提としており、かかる記述及び仮定は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。

また、事業戦略及び数値目標等の将来の見通しに関する事項はその時点での当社の認識を反映しており、一定のリスクや不確実性等が含まれております。これらのリスクや不確実性の原因としては、与信関係費用の増加、株価下落、金利の変動、外国為替相場の変動、保有資産の市場流動性低下、退職給付債務等の変動、繰延税金資産の減少、ヘッジ目的等の金融取引に係る財務上の影響、自己資本比率の低下、格付の引き下げ、風説・風評の発生、法令違反、事務・システムリスク、日本及び海外における経済状況の悪化、規制環境の変化その他様々な要因が挙げられます。これらの要因により、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。

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(ディスクロージャー誌)等の本邦開示書類や当社が米国証券取引委員会に提出したForm 20-F年次報告書等の米国開示書類等、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。

本資料における 計数及び表記の取扱い	略称	みずほフィナンシャルグループ(FG)、みずほ銀行(BK)、みずほ信託銀行(TB)、みずほ証券(SC) アセットマネジメントOne(AM)、みずほ情報総研(IR)、みずほ総合研究所(RI)
	用語の 定義	連結業務純益: 連結相利益 - 経費(除 ^① 臨時処理分) + 持分法による投資損益等連結調整 親会社株主純利益: 親会社株主に帰属する当期純利益 2行合算: BK、TBの単体計数の合算値 グループ合算: BK、TB、SC、AM及び主要子会社の単体計数の合算値

目次

1. 〈みずほ〉の概要			
- 会社概要	P. 5		
- 〈みずほ〉の目指す姿	P. 6		
- 〈みずほ〉の歩み	P. 7		
- 〈みずほ〉の強み	P. 8		
2. 5ヵ年経営計画			
- 課題・環境認識	P. 11		
- 5ヵ年経営計画の概要	P. 12		
- 次世代金融への転換に向けた5年	P. 14		
- 基本方針:三位一体の改革	P. 15		
- 次世代金融に向けた取組み	P. 17		
- 重点事業領域	P. 19		
- 重点事業領域別の具体的取組み	P. 20		
- 主要計数	P. 21		
- 収益ロードマップ	P. 22		
- 経費ロードマップ	P. 23		
- 資本政策/株主還元	P. 24		
- 2019年度業績予想	P. 26		
- 業務スタイルの変革	P. 27		
- 新しい人事戦略	P. 28		
- カルチャーの変革	P. 29		
- チャネル戦略	P. 30		
3. デジタイゼーションへの取組み			
- 〈みずほ〉のデジタイゼーションへの取組み	P. 32		
- LINEとの協働	P. 33		
- 中小企業向けオンラインレンディング	P. 34		
- 個人向けオンラインレンディング(AIスコア)	P. 35		
- みずほビジネスデビット	P. 36		
- みずほWallet	P. 37		
- J-Coin Pay	P. 38		
- 新勘定系システム(MINORI)	P. 39		
4. 〈みずほ〉のESG			
- ESGの取組みの軌跡	P. 41		
- 環境・社会への取組み	P. 42		
- サステナビリティ	P. 43		
- サステナビリティ重点項目	P. 44		
- 東京2020オリンピック・パラリンピック 競技大会に関する取組み	P. 45		
- 〈みずほ〉の東京2020大会キーメッセージ「Jump」	P. 46		
- 多くのサポート実績	P. 47		
(参考資料)			

〈みずほ〉の概要

会社概要

商号	株式会社みずほフィナンシャルグループ		
上場 (証券コード)	東京証券取引所第1部 (8411) ニューヨーク証券取引所 (MFG)		
所在地	東京都千代田区大手町一丁目5番5号		
代表者	取締役 執行役社長 グループCEO 坂井 辰史		
総資産額	200兆7,922億円	純資産額	9兆1,940億円
連結粗利益 (18年度)	1兆8,127億円	親会社株主 純利益 (18年度)	965億円
従業員数 (外数、 平均臨時従業員数)	59,132人 (17,707人)	発行済 普通株式総数	253億9,249万株



(2019年3月31日時点)

【5ページ】<会社概要>

- このページでは、<みずほ>フィナンシャルグループの概要をお示しております。
- 2019年3月末時点で、総資産約200兆円、純資産約9兆円の総合金融グループでございます。
東証一部その他、ニューヨーク証券取引所にも上場しております。

〈みずほ〉の目指す姿

名前の由来

みずほ(瑞穂)

「みずみずしい稲の穂」

みずほ(瑞穂)の国

実り豊かな国を意味する日本国の美称

〈みずほ〉の名称は、

グローバルな金融市場において、
日本を代表する金融機関として、
最高水準の総合金融サービスにより、
国内外のすべてのお客さまに
豊かな実りをご提供していく

という決意を込めたものです



〈みずほ〉のビジョン



【6ページ】〈〈みずほ〉〉の目指す姿〉

- 〈みずほ〉の目指す姿についてご説明します。
- 〈みずほ〉とは元々、みずみずしい稲の穂を表す言葉であり、実りの豊かさを意味する言葉であります。
- この名前には、最高水準の総合金融サービスにより、国内外すべてのお客さまに、そして経済・社会に豊かな実りを提供するかけがえのない存在であり続けたいという思いが込められております。
- またこの思いは、右側にお示している通り、日本、そして、アジアと世界の発展に貢献し、お客さまから最も信頼される、グローバルな総合金融グループを目指すという、〈みずほ〉のビジョンに繋がっています。

〈みずほ〉の歩み



近代日本資本主義の父
渋沢 栄一
(写真提供: 渋沢史料館)



第一国立銀行
(写真提供: 国立国会図書館)

第一勧業銀行
1873

第一国立銀行設立
日本勧業銀行との
合併により、1971年
第一勧業銀行発足



安田銀行
(写真提供: 国立国会図書館)

富士銀行
1880

安田銀行設立
1940年富士銀行に
行名変更



(写真提供: 毎日新聞社)

日本興業銀行
1902

長期資金の提供
のみならず、証券・
信託機能も備えた
特殊銀行として設立

1999 3行統合発表



MIZUHO

2000年
みずほ証券、みずほ信託銀行発足
2002年
3行をみずほ銀行、みずほコーポレート銀行
に統合・再編
2013年
旧みずほ銀行、旧みずほコーポレート銀行が
合併し、新みずほ銀行に

【7ページ】〈みずほ〉の歩み

- ここで〈みずほ〉の歩みを簡単にご紹介させていただきます。
- 「近代日本資本主義の父」と呼ばれ、新しい1万円札の図柄となる渋沢栄一が、〈みずほ〉の前身の一つである日本最古の銀行、第一国立銀行を設立したのは1873年(明治6年)、日本銀行が設立される10年近く前になります。
- 当時、渋沢は、日本に必要な事業を興し、近代日本の発展に貢献したいという思いのもと、銀行を皮切りに、鉄道・ガス・建設といった社会インフラや、福祉・医療・教育などの社会事業に力を注ぎました。
- 91歳で亡くなるまでに、500近くの会社を創設したほか、多くの社会事業に関わるなど、数々の功績を残しました。

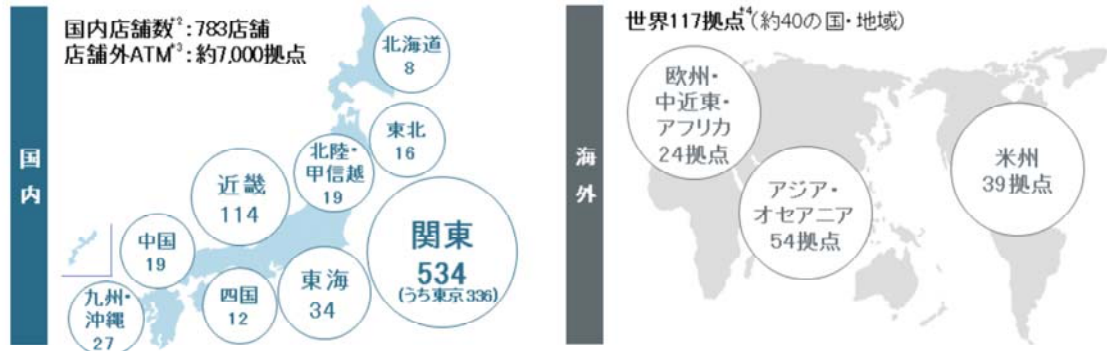
<みずほ>の強み:強固な事業基盤

顧客基盤

(概数)

みずほ銀行 個人顧客	中堅・中小企業等 融資先	国内法人取引 上場企業カバー率	海外法人取引 大企業カバー率 (Forbes Global 200 ¹⁾)
2,400 万	10 万先	7 割	8 割

ネットワーク



*1: Forbes Global 2000のうち、上位200社(除く金融機関) *2: みずほ銀行、みずほ信託銀行、みずほ証券の各拠点(含む出張所、営業所)(2019年6月30日時点)

*3: みずほ銀行における店舗外ATM、イオン銀行ATMを含む(2019年3月末時点)

*4: みずほ銀行、みずほ信託銀行、みずほ証券、アセットマネジメントOneの各拠点(含む現地法人)(2019年6月30日時点)

【8ページ】<<みずほ>の強み:強固な事業基盤>

- そこから150年近い月日を経てきましたが、この長い歴史の中で培ってきた強固な顧客基盤と国内外の拠点ネットワークこそが、私どもの最大の強みであると考えています。
- とりわけ、特定の企業集団等に偏らない、幅広いオープンな顧客基盤が<<みずほ>の特色であり、これは国や社会のために本当に必要と考えた事業に対しては、幅広く支援するという、渋沢栄一の理念とも合致しています。

〈みずほ〉の強み:金融機能・産業知見

市場ポジショニング

	2018年度
国内シンジケートローン ^{*1}	1位
DCM(国内普通社債) ^{*2}	1位
ECM(内外エクイティ総合) ^{*3}	4位
M&A(日本企業関連) ^{*4}	2位
米州DCM(みずほ顧客ベース) ^{*5}	4位

アワード受賞実績



(2017, 2018, 2019)

GLOBAL TRADE REVIEW, Leaders in Trade
Best trade finance bank in East Asia & the Pacific



(2019)

THE ASIAN BANKER, Transaction Banking Awards
Best Asian International Transaction Bank in Asia Pacific

邦銀随一の産業調査力

〈みずほ〉の産業調査部

- 1969年発足^{*6}以来、日本産業の発展と共に業界主要企業・官公庁等とのリレーションシップを構築
- 100名を超えるアナリストが常時調査
- 年間延べ2,000件以上の提案・ディスカッションを実施

リサーチ実績



MIZUHO Research & Analysis



みずほ産業調査

*1: プランナーベース(出所)リアニティブ *2: 引受金額、案件決定日ベース、普通社債、投資法人債、財投機関債、地方債(主幹事方式)、サムライ債、優先出資証券を含み、自社債を除く(出所)アイエヌ情報センター
*3: 引受金額ベース、案件決定日ベース、新規公開株式、既公開株式、転換社債型新株予約権付社債の合算(PBIT含)(出所)リアニティブ
*4: 不動産案件を除く(出所)リアニティブ *5: (出所)Dealogic、リーグテーブルDeal value base in 2018 *6: 1969年11月、旧・日本興業銀行に産業調査室創設、1977年3月に産業調査部に改組

【9ページ】〈みずほ〉の強み:金融機能・産業知見〉

- みずほの強みの2点目は、金融機能と産業知見です。グループ内に様々な金融機能を有し、市場から高く評価されています。
- 左側にお示している通り、例えば複数の金融機関を取り纏めて企業の資金調達ニーズにお応えする国内シンジケートローンにおいては10年連続で1位となっております。また、国内のDCM、社債引受のことですが、更にはM&Aにおいても主導的地位を確立しています。
- また、右側にお示しておりますとおり、産業調査や各種リサーチ分野においても、邦銀随一のプレゼンスを誇っており、他社との大きな差別化要因となっております。



【10ページ】＜5カ年経営計画＞

- それでは、ここからは今年度新しく策定いたしました5カ年経営計画についてご説明させていただきます。

課題・環境認識



デジタル化



少子高齢化



グローバル化

顧客ニーズの構造的変化

- 将来に備えた資産形成
- デジタル化・スマートライフ化
- 円滑な事業承継
- アジア経済圏の活性化
- 産業構造の転換
- 市場の資金好循環

金融業界の構造的変化

- 預貸収益減少
- 収益持続可能性に課題
- 規制強化(資本、マネロン 等)
- 異業種による新規参入
- デジタル化対応

長年の業務運営の中で形成された営業体制との
ミスマッチが発生

【11ページ】<課題・環境認識>

- 経済・社会・生活に構造的変化を引き起こしている大きな潮流の中でも、デジタル化・少子高齢化・グローバル化といった3つのメガトレンドは、金融業界に大きな影響を与えてきています。
- お客さまのニーズという点では、例えば、個人のお客さまは、人生100年時代における資産形成を若いうちから始めるといった必要性の高まりや、スマートフォン中心のライフスタイルへの対応、更には少子高齢化が進む中で相続、介護も重要なテーマになってきています。法人のお客さまについては、資金手当だけでなく、成長そのものへの支援や、事業構造の転換に伴う事業リスクへの対応、人材確保のニーズが高まっています。
- 一方で、日本の潜在成長力の低下や長引く低金利による預貸金利縮小、異業種からの参入による競争の激化、デジタル化に伴う非対面取引へのシフト等、金融業界の構造も大きく変化しております。
- こうした中、みずほ自身に目を向けてみると、長年の業務運営の中で形成された体制、即ち人員・店舗・投資・資本等の経営資源の使い方が、お客さまのニーズや金融業界の構造変化に十分には追いつけていないという構造的な課題、つまりビジネス・財務・経営基盤の夫々において、ミスマッチが発生してきているという課題に直面しています。具体的な事例をあげて少し詳しくご説明します。

- まず、「ビジネス面のミスマッチ」についてです。これまで国内では、駅前の一等地を中心に店舗網を張り巡らせ、幅広い個人のお客さまから預金をお預かりし、それを法人のお客さまへの貸出にあてる、というビジネスモデルで日本の経済成長を支えて参りました。しかし、預金や送金等の基本的な銀行取引は、ATMやインターネット上の取引へシフトする中、銀行窓口への来店者数は、10年強で約4割減少してきました。
- 一方で、資産運用や相続等に関するご相談ニーズは、益々高まってきています。変化のお客さまニーズにお応えするためには、店舗のあり方を根本から見直していく必要があります。
- 次に「財務面のミスマッチ」ですが、国内では、長引く低金利環境の下で、預貸金利鞘の縮小が継続した結果、これまでの営業体制に係る固定費を伝統的な銀行取引である貸出・預金・為替といった収益でカバーすることが難しくなってきました。
- 固定費を大幅に削減しつつ、金融の領域にとどまらないお客さまの様々なニーズにお応えして、その対価としての収益を着実にあげていくことが、財務面での大きな課題となっています。
- 最後に、「経営基盤のミスマッチ」についてです。65歳まで同じ会社で勤め、その後は年金で生活するということを前提とした制度は限界にきています。働く人の意識が就社から就職へ大きく変わり、健康であれば65歳以降も働き続けるという社会の変化にあわせ、社員自らがキャリアデザインを描き、挑戦意欲を高めながら人材バリューを高めていくという形に変えていく必要があります。

5カ年経営計画の概要

5カ年経営計画 ～ 次世代金融への転換				
基本方針	<p>「前に進むための構造改革」をビジネス・財務・経営基盤の三位一体で推進 ～経営資源配分等のミスマッチを解消し、新たなお客さまのニーズに対応することで、 「次世代金融への転換」を図る</p>			
基本戦略	<p>顧客との新たなパートナーシップを構築すべく、「金融そのものの価値」を越えて、 非金融を含めた「金融を巡る新たな価値」を創造</p> <p style="text-align: center;">オープン & コネクト 熱意と専門性</p> <ul style="list-style-type: none">■ これまで培ったみずほの強みを最大限発揮 <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"><tr><td style="width: 33%;">1 顧客基盤・ネットワークと 信頼・安心感</td><td style="width: 33%;">2 金融機能・市場プレゼンスと 非金融領域への対応力</td><td style="width: 33%;">3 グループ一体的な ビジネス推進体制</td></tr></table> <ul style="list-style-type: none">■ デジタライゼーションへの取組みや、外部との積極的な協働を加速	1 顧客基盤・ネットワークと 信頼・安心感	2 金融機能・市場プレゼンスと 非金融領域への対応力	3 グループ一体的な ビジネス推進体制
1 顧客基盤・ネットワークと 信頼・安心感	2 金融機能・市場プレゼンスと 非金融領域への対応力	3 グループ一体的な ビジネス推進体制		
みずほの あり方	<p>来るべき時代において、お客さまから今まで以上に必要とされ頼りにされる、 より強力で強靱な金融グループ</p>			

5 年経営計画 ～ 次世代金融への転換				
基本方針	<p>「前に進むための構造改革」をビジネス・財務・経営基盤の三位一体で推進 ～経営資源配分等のミスマッチを解消し、新たなお客さまのニーズに対応することで、 「次世代金融への転換」を図る</p>			
基本戦略	<p>顧客との新たなパートナーシップを構築すべく、「金融そのものの価値」を越えて、 非金融を含めた「金融を巡る新たな価値」を創造</p> <p style="text-align: center;"> オープン & コネクト 熱意と専門性 </p> <ul style="list-style-type: none"> ■ これまで培ったみずほの強みを最大限発揮 <table border="1" style="width: 100%; text-align: center; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; padding: 5px;">1 顧客基盤・ネットワークと 信頼・安心感</td> <td style="width: 33%; padding: 5px;">2 金融機能・市場プレゼンスと 非金融領域への対応力</td> <td style="width: 33%; padding: 5px;">3 グループ一体的な ビジネス推進体制</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ■ デジタルイノベーションへの取組みや、外部との積極的な協働を加速 	1 顧客基盤・ネットワークと 信頼・安心感	2 金融機能・市場プレゼンスと 非金融領域への対応力	3 グループ一体的な ビジネス推進体制
1 顧客基盤・ネットワークと 信頼・安心感	2 金融機能・市場プレゼンスと 非金融領域への対応力	3 グループ一体的な ビジネス推進体制		
みずほのあり方	<p>来るべき時代において、お客さまから今まで以上に必要とされ頼りにされる、 より強力で強靱な金融グループ</p>			

【13ページ】

- 以上、具体的なミスマッチの事例をいくつか説明しましたが、こうした環境・課題認識を踏まえた上で、新しい経営計画においては、「前に進むための構造改革」をビジネス・財務・経営基盤の三位一体で推進することを基本方針といたしました。
- 経営資源配分等のミスマッチを解消し新たなお客さまのニーズに対応することで、「次世代金融への転換」を図って参ります。

次世代金融への転換に向けた5年

財務構造の改革

ビジネス構造の改革

経営基盤の改革

後半2年 (22年度 ~ 23年度)

構造改革の成果を刈取り
更なる成長ステージへ

- 構造改革効果の発現
- 新規ビジネスの収益貢献本格化
- 更なる成長投資や株主還元強化

当初3年 (19年度 ~ 21年度)

構造改革への本格的取組みと
次世代金融への確かな布石づくり

- 構造改革施策の加速・実践
- 将来成長に向けた先行投資、新規ビジネスへの取組み
- 安定収益基盤の確立と投資余力の確保

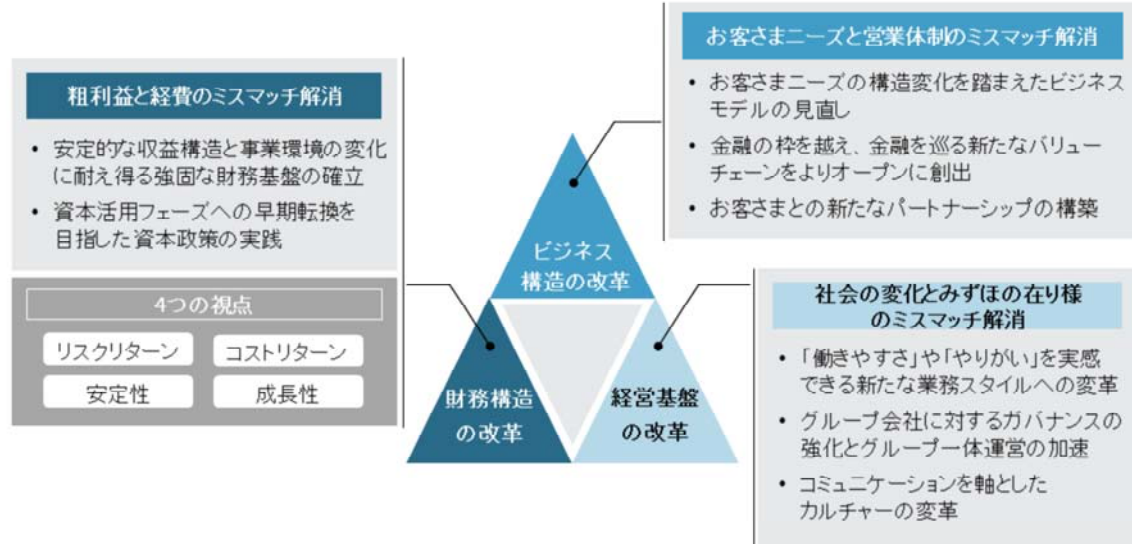
5カ年経営計画(19年度~23年度)

【14ページ】<次世代金融への転換に向けた5年>

- なお、新経営計画の計画期間ですが、構造課題に正面から向き合う上で、従来の3年計画ではなく、敢えて5年計画と致しました。
- 当初3年間は、構造改革への本格的な取組みと「次世代金融への転換」に向けた確かな布石づくりを進め、後半の2年で、その成果を目に見える形で示しながら、更なる成長を加速して参ります。

基本方針：三位一体の改革

「前に進むための構造改革」をビジネス・財務・経営基盤の三位一体で推進

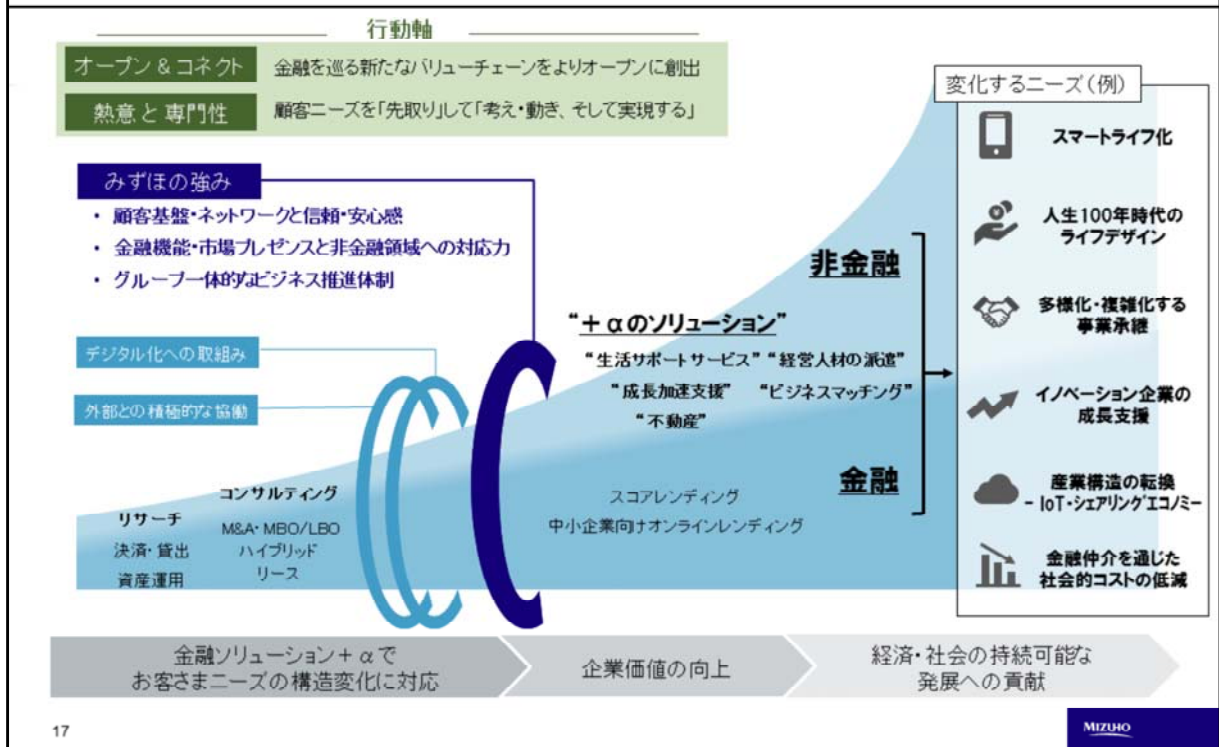


5 年経営計画 ～ 次世代金融への転換				
基本方針	<p>「前に進むための構造改革」をビジネス・財務・経営基盤の三位一体で推進 ～経営資源配分等のミスマッチを解消し、新たなお客さまのニーズに対応することで、 「次世代金融への転換」を図る</p>			
基本戦略	<p>顧客との新たなパートナーシップを構築すべく、「金融そのものの価値」を越えて、 非金融を含めた「金融を巡る新たな価値」を創造</p> <p style="text-align: center;"> オープン & コネクト 熱意と専門性 </p> <ul style="list-style-type: none"> ■ これまで培ったみずほの強みを最大限発揮 <table border="1" style="width: 100%; text-align: center; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; padding: 5px;">1 顧客基盤・ネットワークと 信頼・安心感</td> <td style="width: 33%; padding: 5px;">2 金融機能・市場プレゼンスと 非金融領域への対応力</td> <td style="width: 33%; padding: 5px;">3 グループ一体的な ビジネス推進体制</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ■ デジタライゼーションへの取組みや、外部との積極的な協働を加速 	1 顧客基盤・ネットワークと 信頼・安心感	2 金融機能・市場プレゼンスと 非金融領域への対応力	3 グループ一体的な ビジネス推進体制
1 顧客基盤・ネットワークと 信頼・安心感	2 金融機能・市場プレゼンスと 非金融領域への対応力	3 グループ一体的な ビジネス推進体制		
みずほの あり方	<p>来るべき時代において、お客さまから今まで以上に必要とされ頼りにされる、 より強力で強靱な金融グループ</p>			

【16ページ】

- 次に基本方針の実現に向けた基本戦略ですが、お客さまと「新たなパートナーシップ」を構築すべく、従来の金融の枠を超えて、非金融の領域も含めた『金融を巡る新たな価値』を創造する、ということです。

次世代金融に向けた取組み



【17ページ】＜次世代金融に向けた取組み＞

- 先ほどご説明しました通り、お客さまのニーズが構造的に変化していく中であって、金融のあり方も大きく変えていく必要があります。お客さまとの新たなパートナーシップを構築するためには、従来の金融の領域にとらわれず、お客さまのより本源的なニーズそのものに正面から向き合うことが不可欠であり、金融・非金融の融合領域も含め「金融 + アルファ」のソリューションを提供する、これが私どもの基本戦略です。
- この基本戦略においては、〈みずほ〉がこれまで培ってきた強み、即ち顧客基盤や信頼、市場から高く評価されている金融機能に加え、リサーチ、不動産などの非金融領域への対応力等の強みを最大限に発揮していくことが、大きな差別化の要素となります。
- 加えて、デジタル化への取り組みや外部との積極的な協働によって更にパワーアップしながら、「新たな価値」を創出してまいります。
- そして、その実現のための行動軸は、『オープン & コネクト』と、『熱意と専門性』の二つです。
- 『オープン & コネクト』は、顧客や地域、機能といった様々な要素を、グループの内外を問わず、よりオープンに繋ぎ合わせ、「金融を巡る新たな価値」を創出していく、というものです。
- 『熱意と専門性』は、お客さまの夢や希望に、私共社員一人ひとりが想いを持って確りと向き合い、専門性をもって、「考え・動き、そして実現する」、という姿勢です。
- これらの戦略を遂行することで、「次世代金融への転換」を図ります。
- 19ページをご覧ください。

5 年経営計画 ～ 次世代金融への転換

基本方針

「前に進むための構造改革」をビジネス・財務・経営基盤の三位一体で推進
～経営資源配分等のミスマッチを解消し、新たなお客さまのニーズに対応することで、
「次世代金融への転換」を図る

基本戦略

顧客との新たなパートナーシップを構築すべく、「金融そのものの価値」を越えて、
非金融を含めた「金融を巡る新たな価値」を創造

オープン & コネクト

熱意と専門性

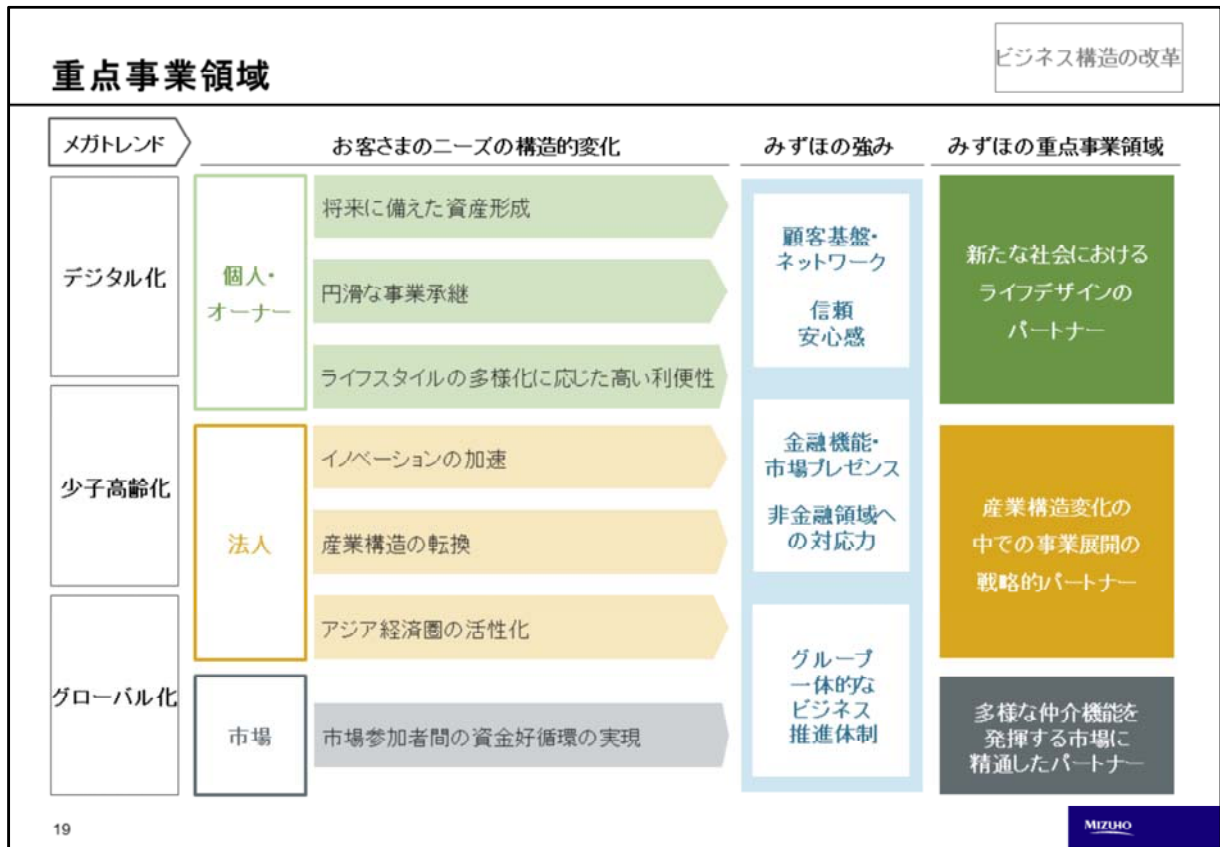
■ これまで培ったみずほの強みを最大限発揮

1	顧客基盤・ネットワークと 信頼・安心感	2	金融機能・市場プレゼンスと 非金融領域への対応力	3	グループ体系的な ビジネス推進体制
---	------------------------	---	-----------------------------	---	----------------------

■ デジタルイノベーションへの取組みや、外部との積極的な協働を加速

みずほの
あり方

来るべき時代において、お客さまから今まで以上に必要とされ頼りにされる、
より強力で強靱な金融グループ



【19ページ】＜重点事業領域＞

- ここからはビジネス構造・財務構造・経営基盤夫々の改革について詳しくご説明致します。
- まず、「ビジネス構造の改革」では、お客さまのニーズの構造変化を捉え、＜みずほ＞の強みを最大限活用しながら、金融の枠を超え、最適なサービスやソリューションを提供していきます。

重点事業領域別の具体的取組み

ビジネス構造の改革

個人のお客さま



「新たな社会におけるライフデザインのパートナー」

- 人生100年時代の資産形成とそれを支える人材育成
- 事業承継ニーズに対する高度なソリューション提供と経営人材確保ニーズへの対応
- リアル店舗とデジタルチャネルを融合した次世代店舗展開
- テクノロジー活用やオープンな協業を通じた新たな顧客層や需要の創出

法人のお客さま



「産業構造変化の中での事業展開の戦略的パートナー」

- 成長資金供給、産官学連携など、成長加速へのオープンな協働
- 事業リスクをシェアする新たなパートナーシップの構築
- グローバルな事業展開を支援すべく、アジアの顧客基盤やネットワークを活用

市場参加者の皆さま



「多様な仲介機能を発揮する市場に精通したパートナー」

- 投資家と投資家、発行体と投資家を繋ぐ多様な仲介機能発揮
- 機動的なアセットアロケーションも活用した、ALM・ポートフォリオ運営の高度化

20

MIZUHO

【20ページ】<重点事業領域別の具体的取組み>

- 個人・会社オーナーのお客さまにつきましては、「新たな社会におけるライフデザインのパートナー」として、人生100年時代における資産形成や事業承継ニーズに対して、金融のみならず不動産等も含めたソリューションを提供してまいります。
- また、キャッシュレス化や店舗の次世代化を進め、安心かつ利便性の高いサービスを、スピード感を持って提供してまいります。
- 法人のお客さまにつきましては、「産業構造変化の中での事業展開の戦略的パートナー」として、国内では、企業の成長ステージに応じたサポート力を一層強化し、成長企業へのリスクマネーの供給など、お客さまの事業リスクをシェアする新たなパートナーシップの構築に注力して参ります。
- 海外では、グローバルな事業展開を支援すべく、〈みずほ〉の強みであるアジア地域の顧客基盤や拠点ネットワークを活かし、域内外の商流を捉えたトランザクションバンキングを更に拡大します。
- また、業界再編やクロスボーダーM&A等に対し、〈みずほ〉の強みである業界知見を活用したアドバイザリーや欧米資本市場へのアクセスを活用して、各種金融仲介サポートを行って参ります。
- 次のページへお進み下さい。

財務目標 (23年度)

()内は、18年度実績



普通株式等Tier1 (CET1) 比率の目指す水準

政策保有株式削減の取組み



普通株等Tier1比率 (CET1)とは

金融危機時において銀行が業務を継続する為に必要な、損失吸収力の高い自己資本(普通株式や内部留保等)をリスクアセットで除した比率

【前提となる金融指標】 日本国債10年利回り: 0.15%、日経平均株価: 22,100円、ドル円: 101円

*1: その他有価証券評価差額金を除く *2: 連結業務純益 + ETF関係利益(2行合算) + 営業有価証券等利益(SO:連結) *3: 取得原価

【21ページ】<主要計数>

- ここからは、「財務の構造改革」についてご説明致します。
- 主要計数ですが、財務目標として、今次経営計画の最終年度である2023年度には連結ROE 7~8%程度を掲げております。
- また、安定収益基盤を充実させ収益力を強化していく中で連結業務純益9,000億円程度を目指して参ります。
- 参考指標として、普通株式等Tier 1比率、即ちCET1比率の目指す水準につきましては、バーゼル3新規制完全適用ベースで9%台前半に設定しますが、資本政策については後ほど詳しくご説明致します。
- また政策保有株式につきましては、2021年度末までに3,000億円の削減を進めて参ります。

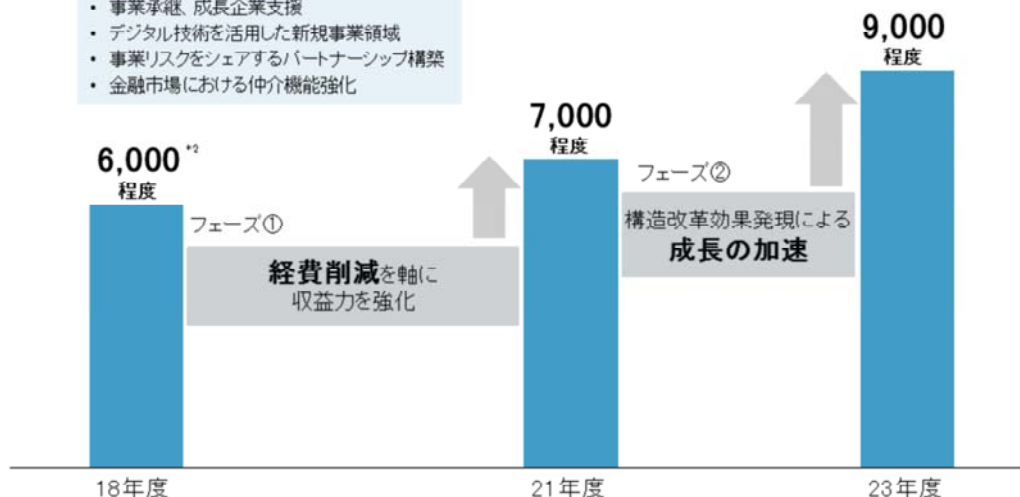
連結業務純益の見通し*

概数

(億円)

主な注力分野

- ・ 資産形成サポート
- ・ 事業承継、成長企業支援
- ・ デジタル技術を活用した新規事業領域
- ・ 事業リスクをシェアするパートナーシップ構築
- ・ 金融市場における仲介機能強化



*1:含む、ETF関係損益等 *2:一時採天計上前ベース

【22ページ】<収益ロードマップ>

- 続いて、連結業務純益9,000億円に向けたロードマップについてご説明致します。
- 5カ年経営計画の最初の3年間は、注力分野への必要な経費の支出は行いながらも、経費全体としては店舗削減や人員削減等の構造改革により国内固定費を中心に削減を行うことで、連結業務純益については2018年度対比1,000億円程度増加の7,000億円を目指して参ります。
- 後半の2年は、前半3年間の先行投資が成果を生み、更に2,000億円程度の収益増強を図っていきます。中でも、将来に備えた資産形成サポート、事業承継・成長企業の支援、デジタル技術を活用した新規事業領域等に注力して参ります。
- 次に24ページをご覧ください。

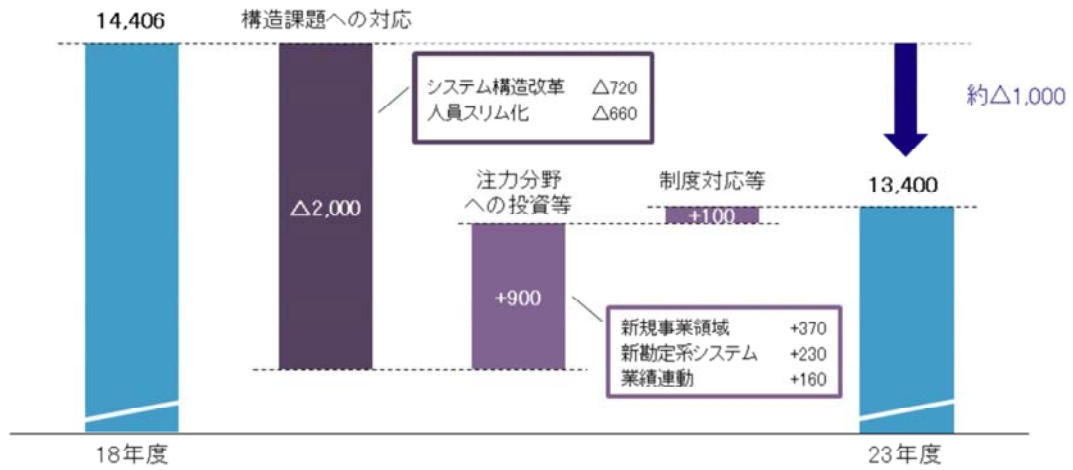
経費の見通し

概数

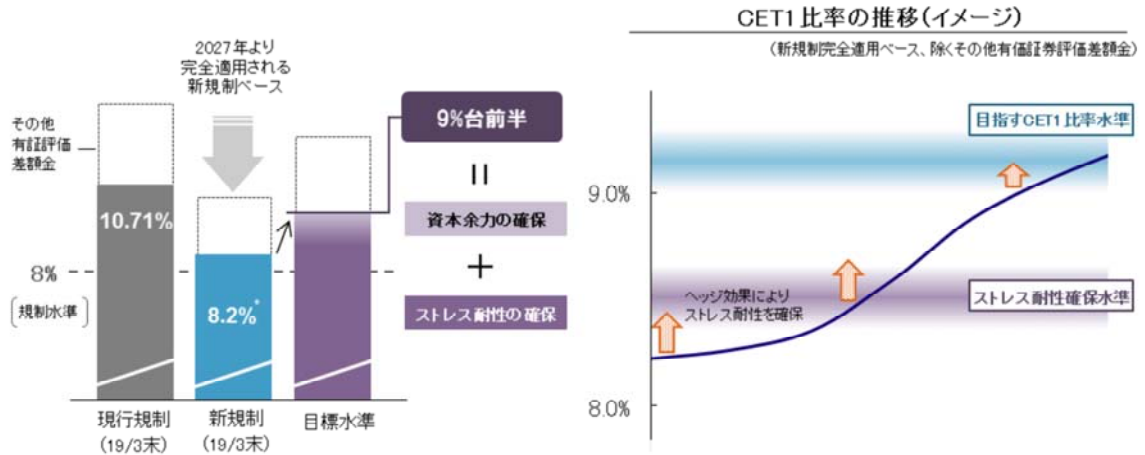
(億円)

経費率 78.8%

60%程度



目指す普通株式等Tier1 (CET1)比率の考え方



ストレス耐性と資本余力を備えた資本基盤を構築し、資本活用フェーズへの転換を目指す

* 分母からその他有価証券評価差額金(株式)見合いのリスクセットを控除。また資本フロアについては、標準的手法によるリスクセットから引当金見合いを控除して算出

【24ページ】<資本政策/株主還元①>

- 続いて資本政策・株主還元についてご説明致します。
- 2019年3月末のCET1比率は、その他有価証券評価差額金を除く、現行規制ベースで10.7%、新規制・完全適用ベースで8.2%と着実に資本基盤は強化されています。
- リーマンショック並のストレスに対しても、十分な耐性の確保に目処がついたと認識しています。
- 右図の通り、今次計画では、将来的に到達していきたいCET1比率水準を「9%台前半」と致しました。これは、例えばリーマンショック並のストレス事象が発生しても、「着実に株主還元を行いつつ、成長投資機会にも機動的に対応できる資本水準」です。
- 次のページをご覧ください。

株主還元方針の改定

足許の資本の状況等を踏まえ、株主還元方針を改定

当面は現状の配当水準を維持しつつ、
資本基盤の一層の強化を進め早期の株主還元
拡充を目指す

(改定前)

『連結配当性向30%程度を一つの目安とした上で安定的な
配当を図る』

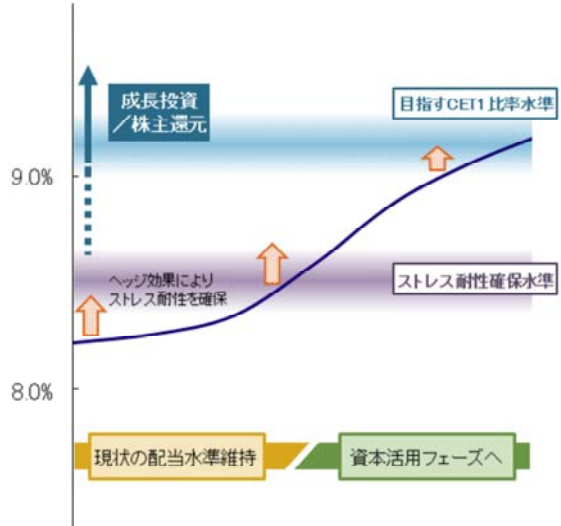
一株あたり配当金

2019年度(予想) : 7円50銭
 中間配当(予想) : 3円75銭
 期末配当(予想) : 3円75銭

安定的な自己資本の充実と着実な株主還元の最適なバランスを図る
「規律ある資本政策」は不変

GET1比率の推移(イメージ)

(新規制完全適用ベース、除くその他有価証券評価差額金)



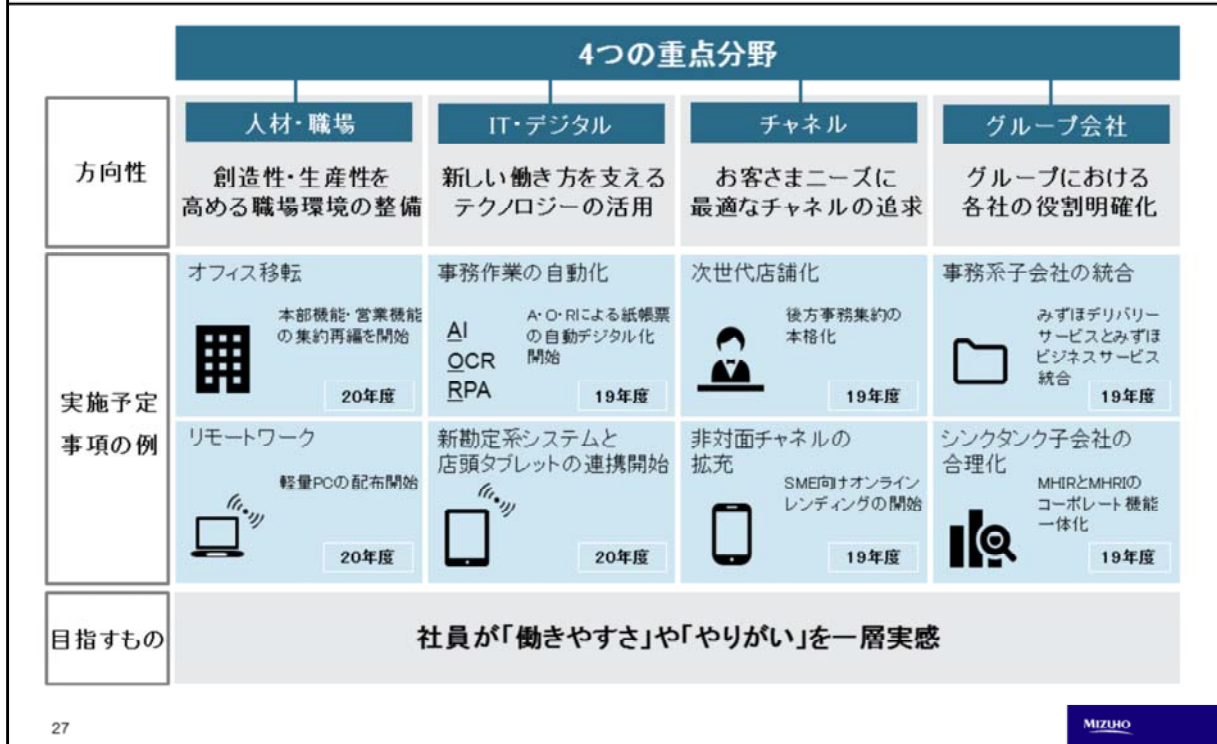
【25ページ】<資本政策/株主還元②>

- 株主還元方針についても改定を行い、『当面は現状の配当水準を維持しつつ、資本基盤の一層の強化を進め、早期の株主還元拡充を目指す』といたしました。
- 新方針では、安定配当方針をより明確化した上で、従来お示ししていなかった株主還元の拡充を早期に目指すことを明記しております。
- 資本活用フェーズへの転換時期ですが、右図の通り、CET1比率が8%台後半に入り、目指す水準である「9%台前半」への到達が視野に入った段階で、成長投資や株主還元の拡充等の資本活用について検討してまいります。
- 27ページへお進み下さい。

2019年度業績予想

連結					
(億円)	2018年度 実績	2019年度 計画	前年度比	19/1Q実績	進捗率
連結業務純益(+ETF関係損益等 [*])	4,083	6,000	+1,916	1,918	31%
与信関係費用	△195	△600	△404	△16	
株式等関係損益(-ETF関係損益等 [*])	2,598	1,600	△998	246	
経常利益	6,141	7,000	+858	2,198	31%
親会社株主純利益	965	4,700	+3,734	1,624	34%

^{*} ETF関係損益(2行合算) + 発行者信託等損益(SOI連結)



【27ページ】<業務スタイルの変革>

- ここからは「経営基盤の改革」の話をさせていただきます。
- 社会の変化に応じて、新たな業務スタイルへの変革を進める上で「人材・職場」、「IT・デジタル」、「チャンネル」、「グループ会社」の4つを重点分野と致しました。
- こうした経営基盤の改革により、社員がこれまで以上に「働きやすさ」や「やりがい」を実感し、デジタルの活用や、チャンネルの最適化により、創造性や生産性を高めながら、お客さまへのサービス向上に繋げて参ります。

「閉じた社内の競争原理」から「社員の成長ややりたい仕事」へ

<基本方針>

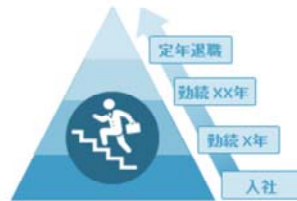
社員自らがキャリアデザインを描き

挑戦意欲を高め

社内外で通用する人材バリューを高める

画一的なキャリア形成と人材育成

自主・自律・挑戦による
社員一人ひとりのキャリアデザイン



具体的な取組み

挑戦機会の拡充

- 公募制度の拡充
 - 職務・職系転換の活性化
 - LINEとの共同会社、J-Coin Pay等PJ単位のジョブ公募の加速
 - 応募型の社内兼業スキーム導入
- 社外における挑戦・活躍機会の創出

人材育成プラットフォームの刷新

- AI活用によるパーソナライズ化
- 社員の知見や社外のオープンソースを育成コンテンツに利用
- 多様な人材の活躍に向けた戦略的育成・アサインメント

創造的で魅力的な職場づくり

- フリーアドレス導入とリモートワーク拡充
- 「職務」と「成果」に応じたインセンティブ強化
- ERG^{*}(社員同士の自発的なネットワーク)活動の推進

* Employee Resource Group

【28ページ】<新しい人事戦略>

- 経営基盤改革の中で最も重要とも言える「新しい人事戦略」の考え方をご説明します。
- 従来のように「閉じた社内の競争原理」の中で、自分の評価を高めるのではなく、人生100年時代の中で、一人ひとりが自分の成長や、やりたい仕事にフォーカスし、「社内外で通用する人材価値の向上」を実現していくことで、〈みずほ〉の価値を高めて参ります。
- 具体的には、「社員の挑戦意欲や自主的なキャリアデザイン」を重視する人事運営へ転換し、公募制度の拡充等の挑戦機会の拡大や人材育成プラットフォームの刷新を図ることで、人材価値向上に向けた取組みを会社が徹底的にサポートします。
- 更に、社員一人ひとりが活力を持って長く活躍し続けられるよう、各人の業務内容やライフスタイルに応じた柔軟な働き方を可能とする環境を整備致します。
- 次に30ページへお進み下さい。

新たな価値を創造する土台作り

コミュニケーションを軸とした
新たなカルチャーの醸成



コミュニケーションの質と量を飛躍的に拡大



手続きよりも、結果や実ビジネスを重視



経営・本部・現場間の双方向コミュニケーション



スピーディーかつ柔軟な意思疎通



組織の壁を超えた積極的な情報発信



外部環境を踏まえた地に足つけた議論

次世代店舗

デジタル技術も活用し、「コンサルティングの場」としての店舗へ

<イメージ>



非対面(ネット/スマホ)

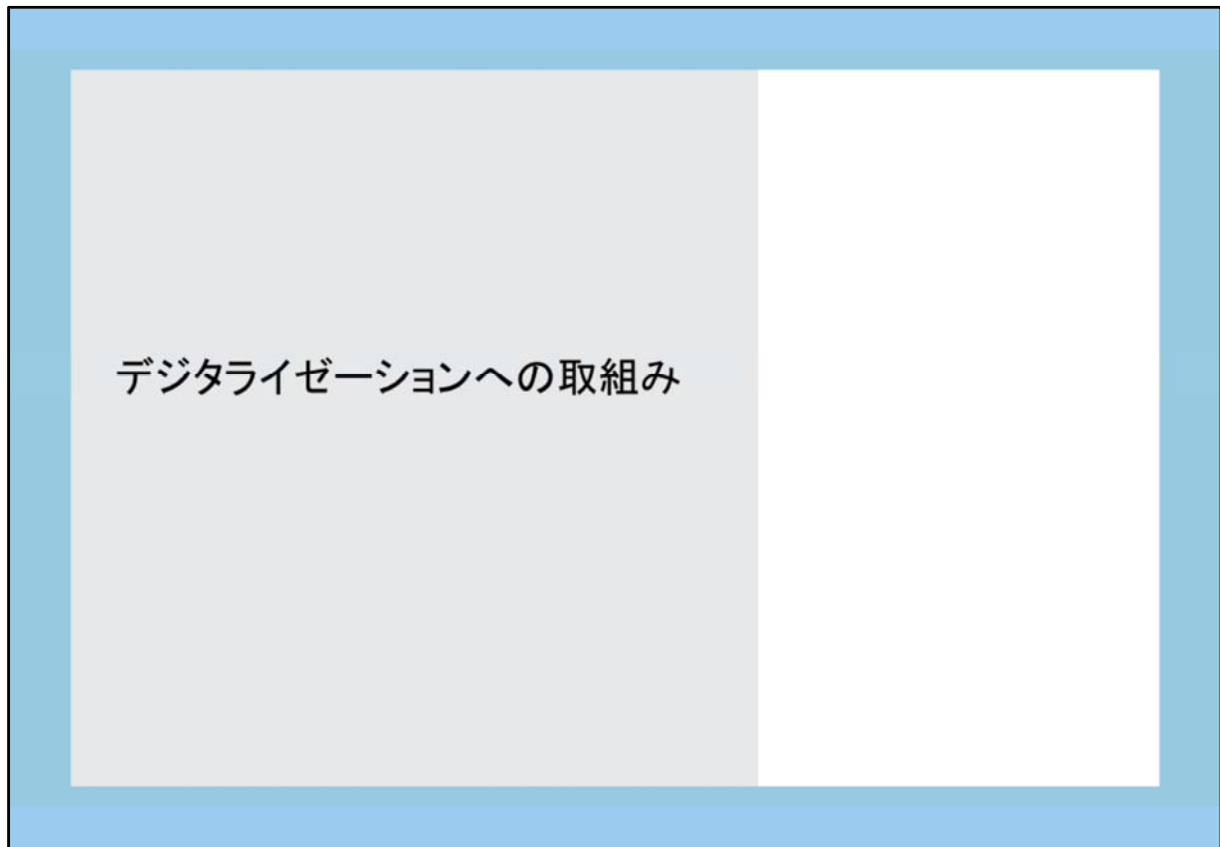
日常取引のメインチャネルへ



利便性の高いサービス拡充 (キャッシュレス、オンラインキャッシング等)

【30ページ】<チャネル戦略>

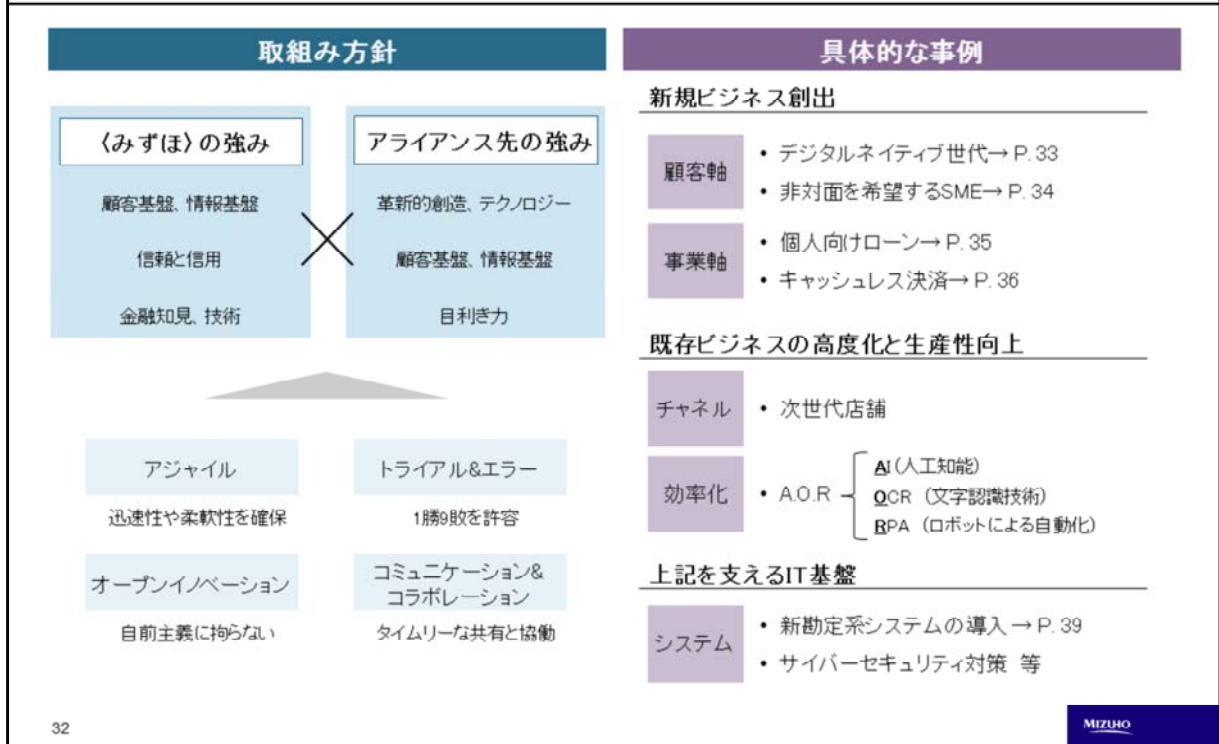
- チャネル戦略では、お客さまニーズに最適なチャネルを追及し、デジタル技術の活用により、既存ビジネスの高度化や生産性の向上を進めて参ります。
- まず店舗は、従来の事務処理中心の場から、お客さまの悩みや課題の解決に向けた、「コンサルティングの場」へ転換致します。
- 日常の取引については、インターネットやスマートフォンを活用した利便性の高い非対面サービスを拡充して参ります。



【31ページ】＜デジタルイノベーションへの取組み＞

- ここまで、「ビジネス」、「財務」、「経営基盤」の3つの構造改革についてご説明して参りましたが、ここでこれらの改革の鍵となる、デジタルイノベーションについてご説明させていただきます。

〈みずほ〉のデジタルライゼーションへの取組み



【32ページ】〈みずほ〉のデジタルライゼーションへの取組み

- 先ほどご説明したインターネットやスマートフォンによる非対面取引の拡充に加え、今後はキャッシュレスの浸透等、デジタル化が急速に進展して参ります。
- みずほでは、強みをいかしつつ、自前主義に拘らず、外部企業とのオープンな連携・協働により、次世代のお客さまニーズへ迅速かつ柔軟に対応し、新規ビジネスの創出や既存ビジネスの高度化・生産性の向上に注力して参ります。
- 具体的な事例を右側にお示ししていますが、この中から2つご紹介させていただきます。

LINEとの協働

LINE Bank ・ LINE Credit



8,000万人の国内月間利用者数を誇る国内最大のプラットフォームであるLINEと共同会社を設立し、デジタルネイティブ世代へのリーチを拡大

提供するサービスのイメージ

LINE Bank

LINEとリンクしたスマホベースの次世代銀行サービスを提供

(関係当局の許認可等を前提に、2020年度の開業を目標に準備中)

LINE Credit

スコアリング

6月27日スタート

LINEサービス上の行動データを加味したLINEスコアを算出し、各種サービスへ活用

小口ローン

8月29日スタート

LINEスコアを活用し、日常の決済に必要な資金を貸出

データ利活用

LINEプラットフォーム内の金融/非金融データを活用した新たなビジネス創出を検討

【33ページ】<LINEとの協働>

- まず、昨年11月に発表したLINEとの提携です。
- 国内に8,000万人の月間利用者を誇る、国内最大のプラットフォームであるLINEと提携し、親しみやすく利用しやすいスマートフォンによるサービスの提供等を通じて、これまでみずほ銀行と取引のないデジタルネイティブ世代へのリーチを拡大し、顧客基盤をより一層強化して参ります。
- 次に35ページをご覧ください。

中小企業向けオンラインレンディング

みずほスマートビジネスローン

メガバンク初 MIZUHO Smart Business Loan



3つのポイント

- オンライン完結
来店不要
- 審査申込～入金まで
最短2営業日
- 決算書不要

商品概要

融資上限額	1,000万円
貸付利率	1%台～14%
融資期間	最長1年以内
担保	不要

オープンなアライアンス

国内唯一のオンラインレンダーであるクレジットエンジンと連携



- 中小企業向けに、非対面で利便性の高い資金調達機会を提供
- 多様なデータやAI技術を活用した審査モデルにより、スピーディー且つ機動的な融資を実現

事業規模(イメージ)



貸出先数 1万社
貸出残高 300億円
(22年3月末時点)

個人向けオンラインレンディング(AIスコア)



AIスコア

- AIとビッグデータを活用
- お客様の信用力と可能性をスコア化
- 即時スコア提示



個人情報の入力でスコアアップ

- 自ら情報入力
- 約150のスコアアップ可能項目
- みずほ銀行、ソフトバンク・ワイモバイル、ヤフーとの取引情報を提供することにより、スコアアップが可能

AIスコア・レンディング

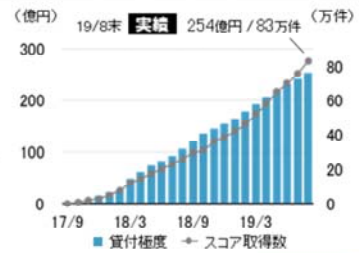
17/9開始 **日本初**

商品競争力

- 低金利: 0.8~12.0%
- 高極度: ~1,000万円

顧客利便性

- ネット完結
- 最短即日融資



AIスコア・リワード

18/10開始 **日本初**



ランクに応じ、自己啓発・キャリアアップ支援・ライフスタイル充実等の特典を提供



データ提供ビジネス

2020年度参入予定

- 情報銀行(P認定)の今年度中取得に向け申請中

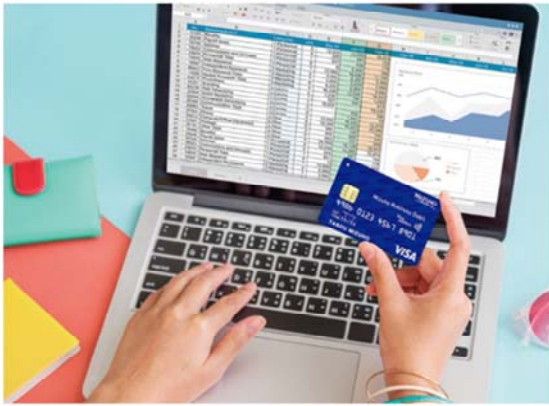
【35ページ】<個人向けオンラインレンディング(AIスコア)>

- こちらは本邦初の個人向けAIスコアレンディングであるJスコアです。
- ソフトバンクと提携して、約2年前にサービスを開始致しましたが、大変好評を頂いており、既にスコア取得数で83万件、貸付極度残高は250億円台まで伸び、堅調に推移しております。
- 今後は、更に貸出事業を伸ばすと共に、来年度にはデータ提供ビジネスに参入することを目指し、鋭意準備を進めております。

みずほビジネスデビット

メガバンク初 中小企業・個人事業主向け法人デビットカード

18/1開始



業務改革の推進をサポート

3つの
ポイント



法人口座からの
リアルタイム決済



世界中の
Visa加盟店で
利用可能

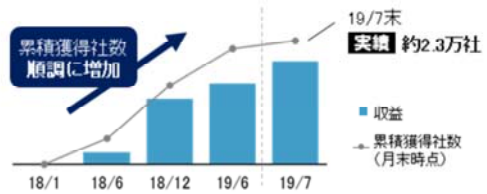


Webで簡単
上限設定

さらに...

- ・ 役員個人による経費立替払いを削減
- ・ キャッシュレス化により決済業務負担を軽減
- ・ クレジットカードとは異なり原則誰でも入会でき、高額決済にも対応可能

導入実績



みずほWallet

M みずほ銀行口座直結のスマホ決済サービス



日本初

18/3リリース

口座と連動した
非接触決済


18/8リリース

口座と連動した
チャージ決済

19/8リリース

Apple Payでの
デビット払い対応

加盟店全国200万台以上でつかえる (Q+ : 約92万台、iC : 約110万台)

口座から直接お支払い: 

口座から直接チャージ*:         

* iOS版のみ。PiTaPaはご利用になれません。

累計 **100万**
ダウンロード突破

J-Coin Pay

あなたのスマホに、ATMを。



Point 1 “銀行が”提供するデジタル通貨

必ず

- 銀行口座に紐付いたサービス 銀行の“安心・安全”と“利便性”を提供
- 銀行ならではのB2Bアプローチ 既往業務(振替・給与等)をJ-Coin Payで

Point 2 “銀行の垣根を越えた”プラットフォーム

- 日本全国、約60の金融機関とオープンに協働 自前主義からの脱却
- 5,600万人超の個人と、日本中の法人へのアクセス 巨大な顧客基盤の創設

目標

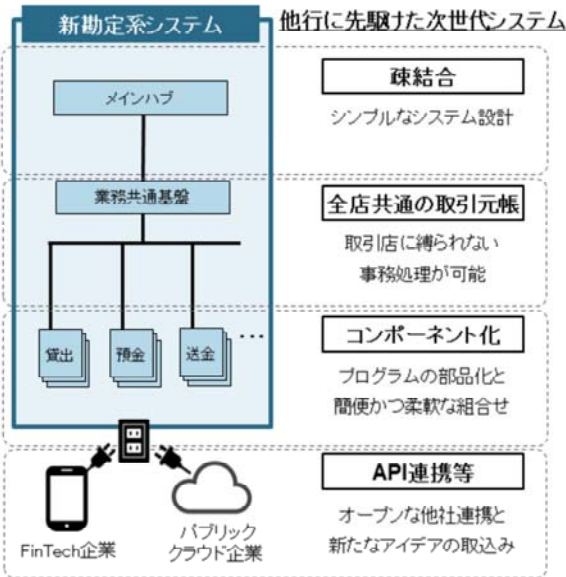
参加金融機関
70以上

加盟店
30万以上

アクティブユーザー
650万以上

新勘定系システム(MINORI)

特長

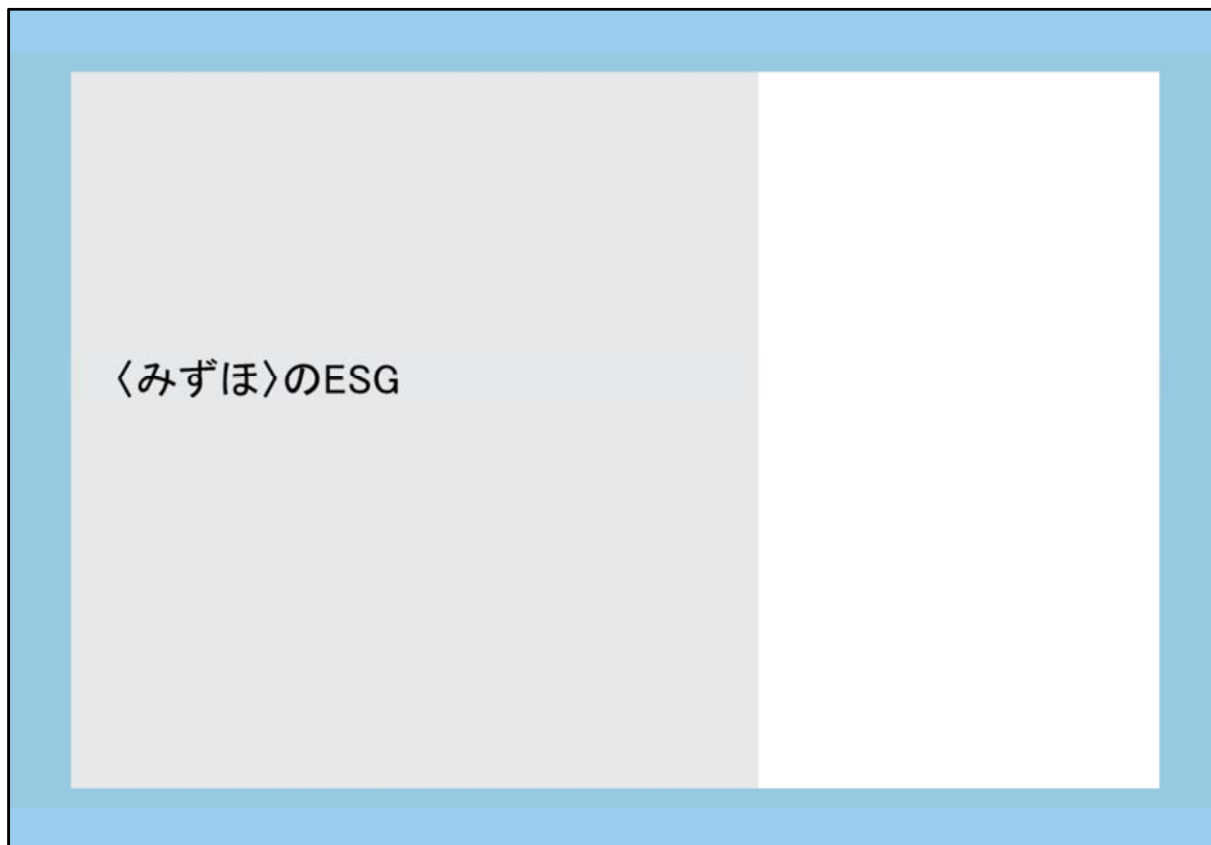


導入の効果

- サービス提供力強化**
- システム安定性強化**
- コスト削減**
- 事務効率化
ペーパーレス化**

(例) 融資事務

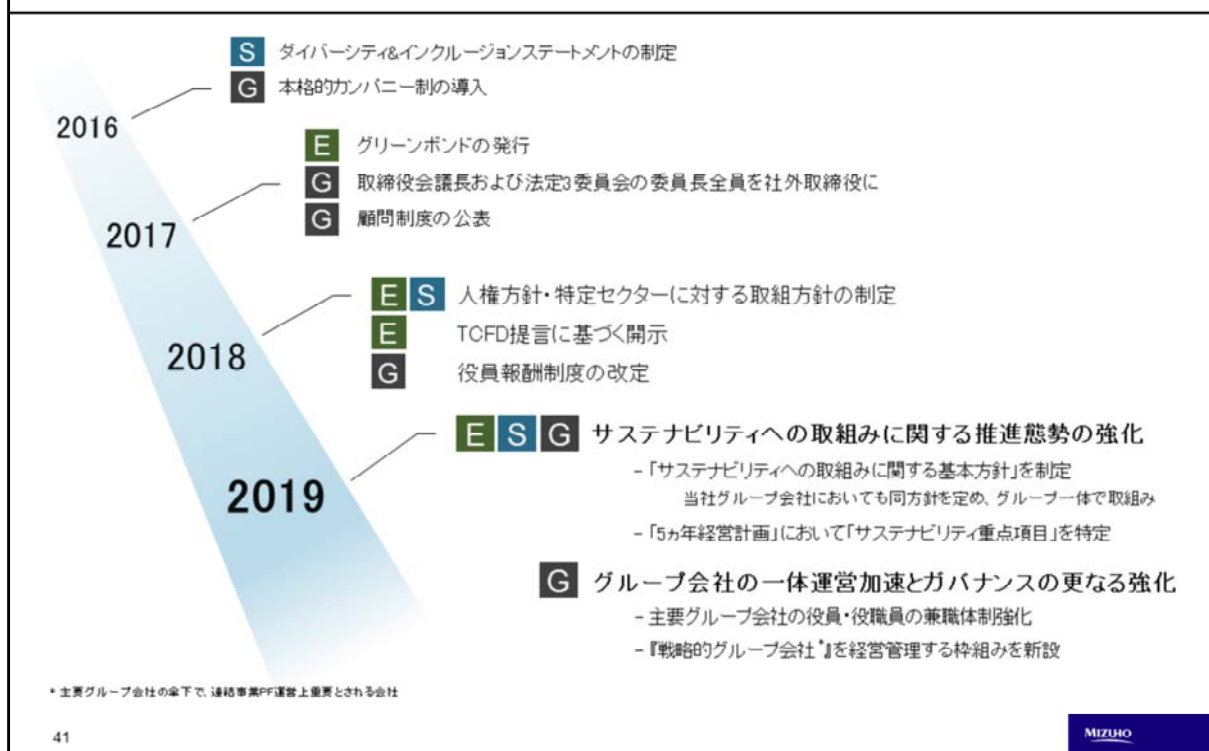
ブックイング業務を自動化・ペーパーレス化



【40ページ】〈〈みずほ〉のESG〉

- 最後に、ESG、即ち、環境・社会・ガバナンスに対するみずほの取組みについてご説明させていただきます。

ESGの取組みの軌跡



【41ページ】<ESGの取組みの軌跡>

- これまで、指名委員会等設置会社への移行や社外取締役の積極的登用等によって、フロントランナーとして、独立性の高いガバナンス態勢を構築してきましたが、今年度はグループ会社の一体運営の加速により、グループガバナンスの強化に取り組んでおります。

環境・社会への取組み

気候変動への対応

TCFD¹提言の趣旨に沿った取組みを段階的に実施

取組み状況

ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動への対応を含む「サステナビリティ重点項目」を取締役会で決議 TCFD提言への取組み方針について取締役会で議論
戦略	<ul style="list-style-type: none"> 経営計画策定時に、気候関連のリスクと機会を特定 脱炭素社会への移行に向けて、気候変動の緩和・適応に貢献する金融商品・サービスの提供を推進し、国際的な関心・動向等を踏まえ適切にリスクを管理
リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> 総合リスク管理の枠組みで対応する態勢を構築済 「特定セクターに対する取組み方針」において、石炭火力発電に対する取組み方針を厳格化
指標・目標	<ul style="list-style-type: none"> 国内事業所における自社CO₂排出量(2009年度比) 長期:2030年度に△19.0%、中期:2020年度に△10.5% 新規の大規模発電事業に関するCO₂排出削減寄与量

¹ 気候関連財務情報開示タスクフォース(Task Force on Climate-related Financial Disclosures)

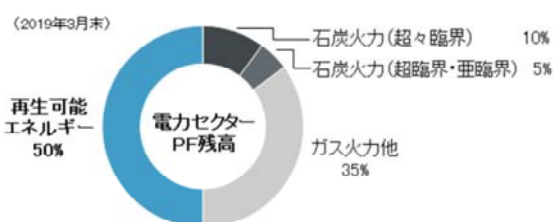
42

責任ある投融資等

特定セクターに対する取組み方針

- 環境・社会に対する負の影響を助長する可能性が高い特定セクター(兵器、石炭火力発電、パームオイル、木材等)に対する取組み方針を制定
- リスクの低減・回避に向け、取引先の対応状況を確認するなど、各々の業務特性を踏まえた対応を実施の上、取引を判断
- 石炭火力発電の採上げにあたって、整合すべき国内外のガイドライン等を明示した上、超々臨界圧以上の高効率の技術を使用する案件に限定するよう採上げ基準を厳格化

電力セクター向けプロジェクトファイナンス(PF)



【42ページ】<環境・社会への取組み>

- 環境・社会への取組みについては、気候変動への対応を強化している他、環境や社会に対する負の影響を助長する可能性が高い特定セクターに対する取組み方針を制定し、投融資の採上げ基準を厳格化しております。

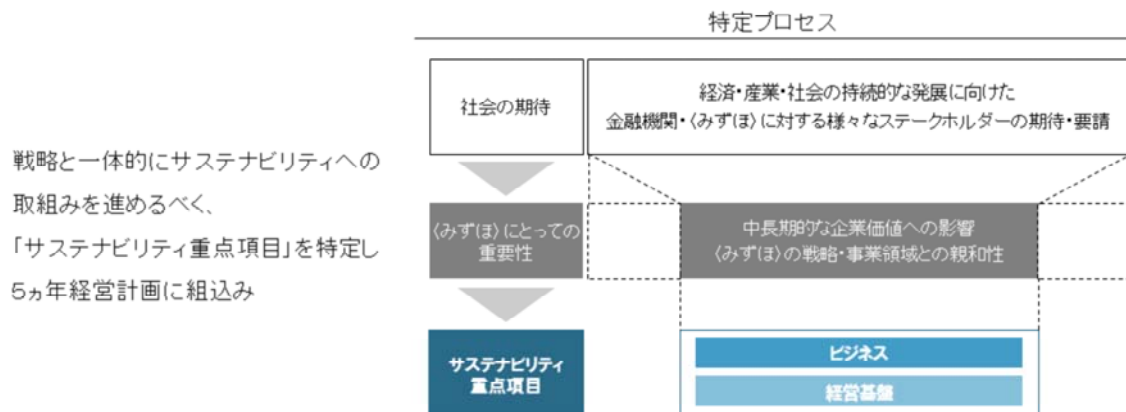
MIZUHO

サステナビリティ

〈みずほ〉にとってのサステナビリティ

〈みずほ〉の持続的かつ安定的な成長、およびそれを通じた内外の経済・産業・社会の持続的な発展・繁栄

サステナビリティ重点項目の特定



【43ページ】〈サステナビリティ〉

- 今回の5ヵ年経営計画の中では、新たに「サステナビリティ」を「みずほの持続的な成長とそれを通じた経済・産業・社会の持続的な発展」と定め、これを積極的に推進して参ります。

サステナビリティ重点項目

ビジネス	少子高齢化と健康・長寿 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 将来に備えた資産形成 ■ 少子高齢社会に対応したサービス拡充 ■ ライフスタイルの多様化に応じた高い利便性
	産業発展とイノベーション 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 円滑な事業承継 ■ 産業構造の転換 ■ イノベーションの加速 ■ アジアの経済圏の活性化 ■ レジリエントな社会インフラ整備
	健全な経済成長 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融資本市場の機能強化 ■ キャッシュレス化 ■ 環境変化を踏まえた社会制度
	環境配慮 	<ul style="list-style-type: none"> ■ エネルギーの安定供給と気候変動への対応
経営基盤	ガバナンス 	<ul style="list-style-type: none"> ■ コーポレート・ガバナンスの高度化 ■ リスク管理・IT基盤強化・コンプライアンス ■ 公平かつ適時・適切な開示とステークホルダーとの対話
	人材 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材育成と働きがいのある職場づくり
	環境・社会 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 投融資等における環境配慮・人権尊重 ■ 気候変動への対応 ■ 金融経済教育/地域・社会貢献活動の推進
多様なステークホルダーとのオープンな連携・協働 		

【44ページ】<サステナビリティ重点項目>

- また、当社に関わる様々な関係者の方々の期待や要請に対し、新たに「サステナビリティ重点項目」を特定の上、今後、経営計画・業務計画と一体的に推進いたします。
- P45～P47は、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会に関連する様々な取り組みやサッカー日本代表、東京マラソン等の各種スポーツのサポート実績についてお示しております。

東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会に関する取組み



〈みずほ〉は、「東京2020ゴールド銀行パートナー」として、地域社会に貢献し、国民の皆さまの未来への夢をかなえるための取組みを行っています。



みずほ銀行・みずほ信託銀行店頭ポスター

〈みずほ〉の東京2020大会キーメッセージ「Jump!」

Jump!
2020.そしてその先へ、ともに。

それぞれの目標に向かって踏み出す、すべての一步を応援したい。そして、ともに成長したい。そのような想いから、〈みずほ〉は「Jump!」を合言葉に様々な活動をしています。



〈みずほ〉東京2020オリジナルデザイン

Jump! TVCM



阿部一二三選手



豊田まみ子選手

Jump! STORIES



多くのサポート実績

〈みずほ〉は、サッカー日本代表のサポーターカンパニーです。



みずほフィナンシャルグループ店頭ポスター

みずほ銀行は、東京マラソン2020のアクティブパートナーです。



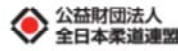
東京マラソン2019大会当日の様子(2019年2月)

〈みずほ〉は、日本障がい者スポーツ協会のオフィシャルパートナーです。



ゴールボール競技大会観戦の様子(2019年2月)

〈みずほ〉は、柔道日本代表および全日本柔道連盟のオフィシャルスポンサーです。



2019世界柔道選手権東京大会(2019年8月)

次世代金融への転換

昨年より進めてまいりました新システムへの移行にあたっては、オンラインサービス休止によりご不便をおかけしましたが、本年7月をもって完了いたしました。お客様のご理解とご協力に、心より御礼を申し上げます。

今後、新たな時代のお客様ニーズに対し、金融の枠を越えた+αのソリューションを提供することで「金融を語る新たな価値」を創り出していきます。

こうした「次世代金融への転換」を実現し、お客様から今まで以上に必要とされ、頼りにされるパートナーとなるよう、従業員一同、決意を新たに努力してまいります。

これからもご愛顧賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

みずほフィナンシャルグループ



次の、みずほ

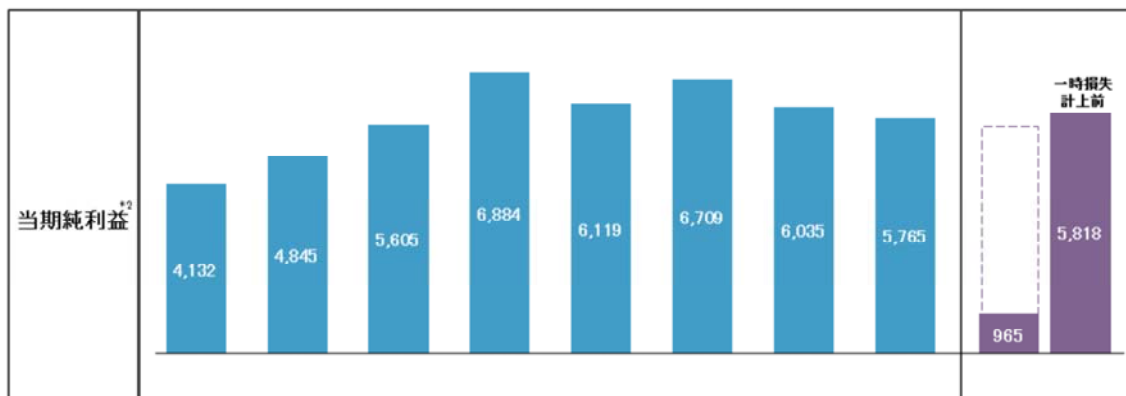
【48ページ】＜最後に＞

- 説明は以上となりますが、最後に一言申し上げます。
- 金融業界は大きな構造変化に直面しておりますが、本日ご説明させて頂いた通り、〈みずほ〉が持つ強みを存分に発揮しながら、熱意を持って確りとお客さまに向き合い、ビジネス・財務・経営基盤の三位一体の構造改革を推進することで、「次世代金融への転換」を果たしてまいります。
- 皆さまにおかれましては、今後とも〈みずほ〉フィナンシャルグループに対しまして、さらなるご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます、私からのご説明とさせていただきます。

参考資料

業績推移

(億円)	10年度	11年度	12年度	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度
連結業務純益 (含むETF等*)	7,336	7,008	9,032	7,743	9,292	8,725	6,997	5,380	4,083
[連結業務純益]	(7,417)	(7,191)	(9,121)	(7,442)	(8,769)	(8,528)	(6,834)	(4,578)	(3,933)



*1: 2行合算のETF関係損益とみずほ証券連結の営業有価証券等損益の合計
*2: 2015年度以降は親会社持主純利益

2019年度第1四半期決算

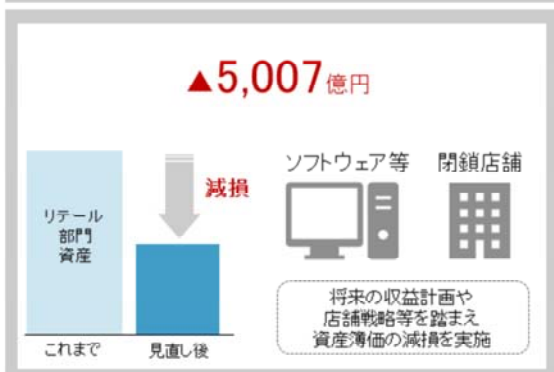
(億円)	19年度 第1四半期	前年同期比
連結粗利益(+ETF等 ^{*1})	5,252	+201
うち顧客部門	3,739	+62
うち市場部門	1,352	+156
経費(除く臨時処理分等) ^{*2}	△3,385	+190
連結業務純益(+ETF等 ^{*1})	1,918	+488
[連結業務純益]	[1,882]	[+746]
与信関係費用	△16	△241
株式等関係損益(-ETF等 ^{*1})	246	△263
親会社株主純利益	1,624	+14

連結総資産 202兆円		(連結)
貸出金	79兆円	預金・譲渡性預金 135兆円
有価証券	29兆円	その他負債 58兆円
その他資産	94兆円	純資産 8兆円
不良債権比率 ^{*3}	0.68%	
普通株式等Tier1(CET1)比率 (除くその他有価証券評価差額金 ^{*4})	12.37% (10.67%)	

*1: 2行合算のETF関係損益とみずほ証券連結の営業有価証券等損益の合計 *2: 経費(除く臨時処理分)のれん等保証
*3: 2行合算、銀行勘定・信託勘定 *4: バゼル3完全銀行ベース、分子から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

構造改革への取組みを踏まえた損失の計上について(2018年度)

① 国内リテール部門に帰属する資産の減損



② 市場部門の外債ポートフォリオ健全化



損失計上による効果

後年度の償却負担を大幅に軽減

機動的な市場ポートフォリオ運営が可能に

「自己資本比率」への影響は軽微

抜本的構造改革の定量イメージ

(概数)




外部格付

	Moody's		S&P		Fitch		R&I		JCR	
	長期	短期	長期	短期	長期	短期	長期	短期	長期	短期
みずほ FG	A1	P-1	A-	-	A-	F1	A+	-	AA-	-
MUFG	A1	P-1	A-	-	A	F1	A+	-	AA-	-
SMFG	A1	P-1	A-	-	A	F1	A+	-	AA-	-


ESG評価

外部評価

ESGスコア		ESG関連銘柄に選定		
		みずほ	MUFG	SMFG
ROBECO SAM ^{*1} We are Sustainability Investing.	61	48	41	
SUSTAINALYTICS ^{**1}	88.4	56.9	44.5	
FTSE ^{**2}	4.1	3.4	2.9	



なでしこ銘柄2019



健康経営銘柄2019

インデックス組入状況^{*3}

MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices
In collaboration with
Dow Jones Sustainability Index Asia Pacific

Member 2018/2019
STOXX
ESG LEADERS INDICES
STOXX Global ESG Leaders Index

MSCI
2018 Constituent MSCI ESG Leaders Indexes
MSCI ESG Leaders Indexes^{*4}

2018
Bloomberg
Gender-Equity Index
Bloomberg Gender-Equity Index

FTSE4Good
FTSE4Good Index Series
Member of SNAM Sustainability Index 2018
SNAM Sustainability Index

GPIF選定ESGインデックス

【総合型指数】
FTSE Blossom Japan
FTSE Blossom Japan Index

【テーマ型指数】
2018 Constituent MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)
MSCI 日本株女性活躍指数 (WIN)
S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数

*1: Robeco SAMはパーセントイルランキング、Sustainalyticsは同業他社と比較した総合ランク。いずれも100に近いほど高評価。出典: Bloomberg (2019年4月末時点)
 *2: FTSE Overall ESG Score (2019年3月現在)、5点満点評価 *3: 「モーニングスター-社会的責任投資待選銘柄」は2019年12月20日をもって算出公表終了 *4: <https://www.mizuho-cs.co.jp/csr/mizuhocsr/rating/index.html>

株主・お客さまへの情報発信

個人投資家向けコンテンツのご案内

みずほフィナンシャルグループホームページ： <https://www.mizuho-fg.co.jp>

The screenshot shows the Mizuho Financial Group homepage. A red circle highlights the menu item "株主・投資家のみなさまへ" (Shareholders and Investors). A blue callout box contains the following instructions:

- ①「株主・投資家のみなさまへ」をクリック
- ②コンテンツ左下のメニュー「個人投資家のみなさまへ」をクリック

The page content includes a header with "MIZUHO" and "One MIZUHO" logos, a navigation menu, a main banner for "個人投資家のみなさまへ" (Shareholders and Investors), and a grid of six content tiles:

1. <みずほ>の概要 (Overview of Mizuho)
2. <みずほ>の強み (Strengths of Mizuho)
3. 5ヵ年経営計画 (5-Year Business Plan)
4. 業績・財務の状況 (Performance and Financial Status)
5. 株主になると(配当など) (What it means to be a shareholder (dividends, etc.))
6. <みずほ>のブランド (Mizuho Brand)

Below the tiles is a sidebar menu for "個人投資家のみなさまへ" (Shareholders and Investors) with links to the overview, strengths, and 5-year business plan.

IR関連表彰

A row of award logos and text:

- IRサイト総合ランキング 金賞 2018年
- Gomez IRサイト総合ランキング 優秀企業：金賞
- 大和インベスター・リレーションズ 2018年インターネットIR 優秀賞
- 日興アイ・アール 業種別ランキング 1位

SNSのご案内

Social media icons and content:

- Facebook**: 株式会社みずほフィナンシャルグループ. Content: <みずほ>のさまざまな取組みを発信
- YouTube**: Content: <みずほ>のテレビCM等を掲載
- LINE**: Content: みずほ銀行のお得な情報を発信

株価推移

