

2021年度決算 会社説明会

2022年5月18日

みずほフィナンシャルグループ

MIZLHO

【表紙】

- 木原でございます。皆さんよろしくお願いいたします。本日はお集まりいただきまして、ありがとうございます。それでは、私からご説明申し上げます。
- それでは、決算の総括ということで簡単に、4ページをご覧ください。

目次

2021年度 決算総括	P. 3
2022年度 業務運営	P. 9
- 財務運営	P. 11
- ビジネス戦略	P. 20
- 人と組織	P. 29
Appendix	P. 34

2021年度 決算総括

決算の概要

(億円)	21年度	前年度比	
連結粗利益 + ETF関係損益等 ^{*1}	22,543	+536	<ul style="list-style-type: none"> • 連結業務純益 + ETF関係損益等 顧客部門が堅調に推移し、前年度比+6.6%の増益 上方修正した計画8,200億円^{*5}に対し、104%と超過達成
経費（除く臨時処理分等）	△14,149	△63	
連結業務純益 + ETF関係損益等^{*1}	8,531	+534	<ul style="list-style-type: none"> • 与信関係費用 一部与信先で大口の引当を計上したことに加え、ロシア情勢を受けたフォワード・ルッキング対応分も含め、最大限引当を計上
うち顧客部門	6,780	+1,279 ^{*2}	
うち市場部門	1,505	△1,212 ^{*2}	<ul style="list-style-type: none"> • 親会社株主純利益 本業収益の積上げや税効果による特殊要因^{*6}もあり、前年度比+12.6%の増益 上方修正した計画5,300億円^{*7}を達成
（連結業務純益）	8,512	+535	
与信関係費用	△2,351	△302	<ul style="list-style-type: none"> • 普通株式等Tier1比率 着実に資本を積み上げ、目指す水準9%台前半を維持 年間配当80円も予定通り実施
株式等関係損益 - ETF関係損益等 ^{*1}	△457	△558	
経常利益	5,598	+235	
特別損益	440 ^{*3}	△718	
親会社株主純利益	5,304	+594	
普通株式等Tier1比率（新規制）^{*4}	9.3%	+0.2%	
一株あたり配当金	80円	+5円	

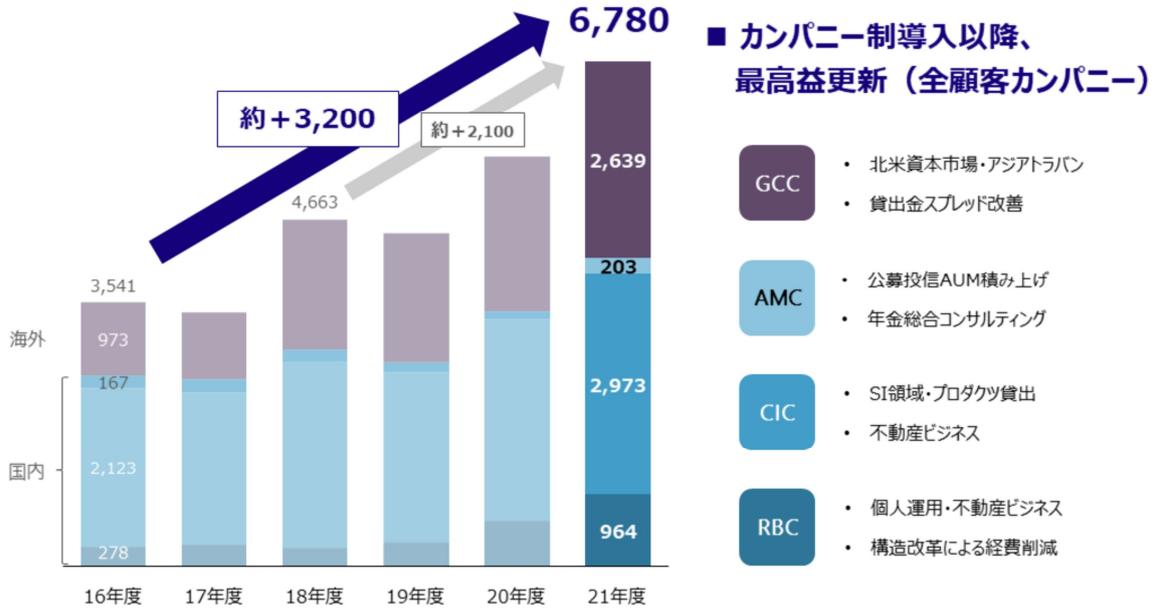
^{*1}: ETF関係損益等19億円（前年度比△1億円） ^{*2}: 前年度の計数を21年度管理会計ルールに組み替えて算出 ^{*3}: 退職給付債務返還益742億円（前年度比△27億円）
^{*4}: その他有価証券評価差額金を除く ^{*5}: 中間期に+300億円上方修正 ^{*6}: 子会社の資本政策見直しにより第1四半期に実施したSCの資本適正化に伴う税効果影響等+571億円 ^{*7}: 中間期に+200億円上方修正

- 業純ですけれども、前年比プラス534億円の8,531億円であります。市場部門がやはり4Qは苦戦しましたがけれども、顧客部門が2016年カンパニー制導入以来、いずれの4カンパニーともども最高益更新と、プラス530億円の業純を残せたということでございます。
- 与信コストは、大口の引当計上、それから、ロシア絡みの引当を1,161億円フォワード・ルッキングも含めて、引き当てているということで、マイナス2,351億円と。
- それから、株式等関連損益は、売却益もありましたけれども、ベアファンドを早期に前倒しで解約しているということと、それから、一部株式の減損もありまして、マイナス457億円であります。
- それから特別利益、税効果等々もあり、純利益はプラス594億円の5,304億円であります。
- CET1は新規制ベースで9.3%。それから配当はプラス5円の80円でございます。

連結業務純益（顧客部門） 過年度推移

(億円)

グループ合算



過年度の計数を21年度管理会計ルールに組み替えて算出

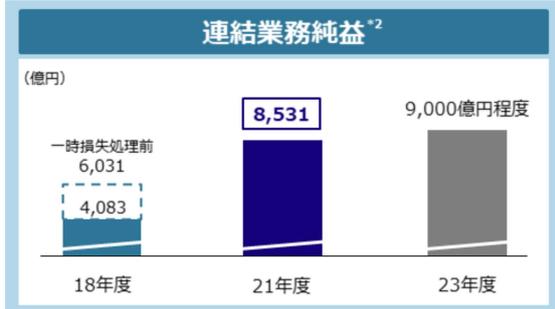
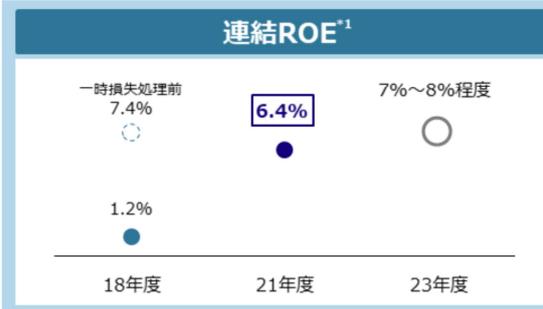
MIZUHO

5

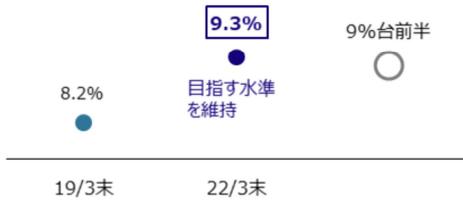
- 5ページをお願いいたします。
- 先ほど対顧部門いずれも、最高益と申し上げたんですけれども、2016年以降の各カンパニーの業純の推移であります。
- 右側にドライバーが書いてありますけれども、やはり確実に稼ぐ力は上がってきているということかなと思います。

5カ年経営計画の進捗

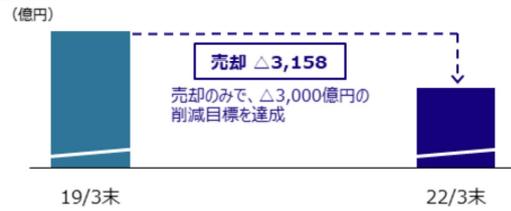
財務目標



普通株式等Tier1 (CET1) 比率の目指す水準³



政策保有株式削減の取組み⁴



(23年度目標の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関係損益等 ³: 新規発、その他有価証券評価差額金を除く ⁴: 取得原価

業務改善計画の進捗

- 22年1月に業務改善計画を提出。改善対応策に着手し、直接的な再発防止や態勢構築を完了
- 今後、潜在的なリスク極小化のための点検や、構築した態勢の運用に取り組む

	主な実施事項	進捗状況 ^{*1}
 システム障害防止	障害箇所・類似箇所にかかる再発防止	完了
	重要なインフラ基盤にかかる保守期限・予兆管理・冗長構成等	重要度に応じ、順次点検
	アプリケーション（MINORI未稼働サービス再精査等）	重要度に応じ、順次点検
 障害対応力向上	BCP・SCPが連動したお客さま対応	重要業務からWT ^{*2} ・訓練を順次実施
	ATM改善（カード・通帳の取込防止、スピーカー付カメラ設置等）	取込仕様変更済 更なる利便向上に取り組む
 ガバナンス	現場の声を踏まえた経営資源配分・要員配置等	枠組構築を完了 継続的に取り組み
	外為関係法令を中心とした法令遵守	態勢整備・研修を完了 定着に取り組み
 人と組織	組織全体で業務運営・コミュニケーションを改善	順次取り組み

*1: 2022年4月15日公表時点 *2: ウォークスルー

- それでは、7ページにってください。システム障害の業務改善計画の進捗であります。
- 1月に業務改善計画を出したわけですが、4月15日に3月までの進捗について、皆様と共有しております。
- 大事な点、3点であります。システム障害の防止ということで、保守期限等々、徹底的にチェックするというのと、それから予兆管理をしっかりとやっていく、それから冗長構成等々が、しっかりワークすることを検証するということでもあります。
- 2点目が、障害が発生しても、お客様に対する影響度を少なくしていくことで、重要な業務は30あるんですけども、BCP・SCP、この連動がしっかり働くかを検証、高度化しているということでもあります。足元まで、15業務ぐらい終了しております。
- 三つ目は、やっぱり人と組織でありまして、組織全体でコミュニケーションを改善。カルチャーを良くしていくということかなと思います。

システム障害の影響

	21年度	22年度以降の対応																								
安定業務運営	<ul style="list-style-type: none"> ■ 期初設定・期中増枠した業務基盤強化枠を活用し、可能な施策から順次実施 <table border="1"> <thead> <tr> <th>(億円)</th> <th>枠</th> <th>費消額</th> <th>費消率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>経費</td> <td>75</td> <td>19</td> <td>25%</td> </tr> <tr> <td>臨時費用</td> <td>70</td> <td>33</td> <td>47%</td> </tr> <tr> <td>IT投資</td> <td>130</td> <td>68</td> <td>52%</td> </tr> </tbody> </table>	(億円)	枠	費消額	費消率	経費	75	19	25%	臨時費用	70	33	47%	IT投資	130	68	52%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 臨時対応としての業務基盤強化枠は解消 ■ 真に必要な施策を見極め、計画的・機動的に予算計上 <table border="1"> <thead> <tr> <th>(億円)</th> <th>予算</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>経費</td> <td>120</td> </tr> <tr> <td>臨時費用</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>IT投資</td> <td>70</td> </tr> </tbody> </table>	(億円)	予算	経費	120	臨時費用	50	IT投資	70
(億円)	枠	費消額	費消率																							
経費	75	19	25%																							
臨時費用	70	33	47%																							
IT投資	130	68	52%																							
(億円)	予算																									
経費	120																									
臨時費用	50																									
IT投資	70																									
(参考) ビジネス影響	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業務粗利益への影響は僅少 ■ 個人普通預金口座数： 21年3月末比、約2.5万口座の減少 22年3月は、前月比約0.3万口座の増加に反転 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 引き続き、業務粗利益への大きな影響は見込まず ■ 顧客ニーズ・生活様式の変容への対応を強化すべく、必要な取組みを継続 ■ みずほダイレクトアプリをリニューアルし、ユーザー評価改善。継続的に利便性を向上 																								

- 8ページをご覧ください。システム障害の影響ということで、上段が安定業務運営に関わるコスト、下段がビジネス影響であります。
- 昨年度は、左側ご覧になっていただきますと、業務基盤強化枠で、十分なバッファを持って予算枠を設定して、推進してきたということであります。
- ただ、左側の真ん中の表にあるように、実際の実績で見ますと、費消率大体25%から50%と、あまり高くない水準だったということであります。2022年度も、右側ですけれども、引き続き、この業務基盤強化枠、これは設定しませんけれども、業務の安定化にコストをつけるということであります。
- ただ、現場との会話をしっかりして、余裕をもって計画的・機動的に予算を計上しているということであります。
- それから、下の収益のところ。ここは基本的には、影響はわずかであります。

2022年度 業務運営

本日お伝えしたいこと

財務運営

- 安定業務運営を最優先に、収益の質・ROEにこだわり、持続的な成長を目指す
- 地政学リスク・市場動向等に留意しつつ、最適なバランスシート運営を継続
- 不透明な事業環境を踏まえ、現時点では配当予想を80円に据え置く

ビジネス戦略

- 5か年経営計画前半の成果を強みとして定着させ、さらなる成長に繋げていく
- SX領域では金融と非金融機能を融合させてお客さまの企業価値向上に貢献
- DX領域では社内外のリソースを活用し、新たな価値を創出

人と組織

- 社員の働きがい・働きやすさを追求し、社員の成長と共に企業価値を向上
- 社員エンゲージメントを通じて得られた気づきを踏まえストップダウンで取組み
- 人材・IT投資を着実にを行うことで持続的に強化

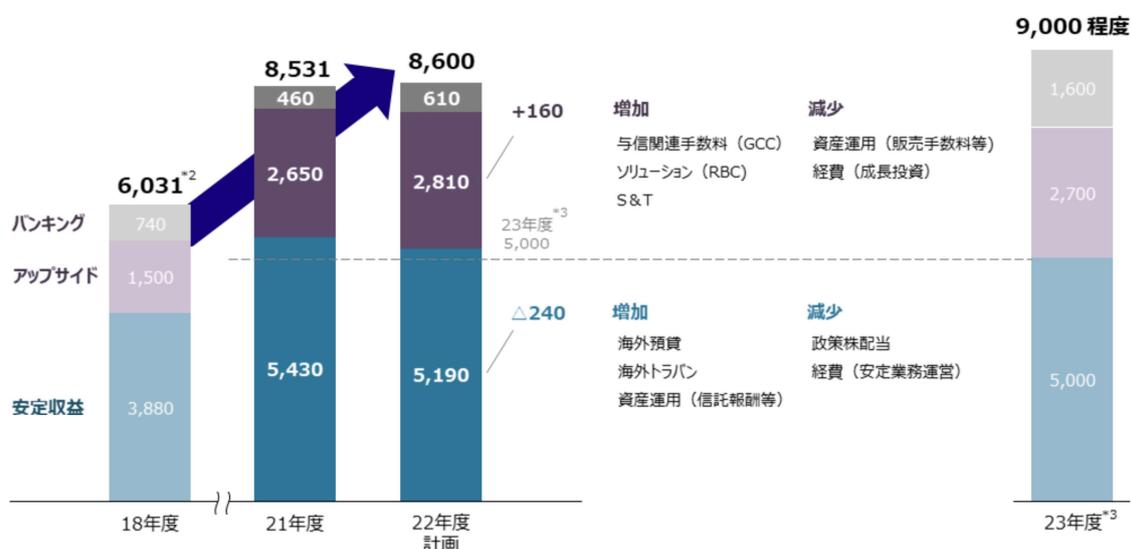
- 2022年度の業務運営、10ページに 부탁드립니다。
- ここに大きく、私から今日お伝えしたいことをまとめております。
- 財務運営、ビジネス戦略、それから人と組織ということで、財務運営について申し上げますと、やはり、しっかりと安定的な業務運営を最優先するということがありますけれども、引き続き、収益の質、これはコスト・リターン、リスク・リターンですね。これにしっかりこだわって、ROEにこだわって、持続的な成長を目指すということだと思います。
- 一方で、非常に環境は不透明でありますので、地政学リスク、市場動向等々には十分留意しながら、やっていくということでもあります。
- ビジネス戦略、5か年前半のこの3年間に相応の成果はあったと思っています。
- この成果を、しっかりと引き続き、領域、ドメインを拡大していくことによって、強みとして定着させて、成長につなげていきたいと思っています。
- 三つ目のポチ、DXの領域です。しっかり社内外のリソースをフル活用して、新たな価値を創出していくことをやっていきたいと思っています。
- それから、この上二つを実践していくために、やっぱり社員の皆さんの働きやすさを追求して、社員と会社がともに成長していく、そういう好循環をつくっていかなくちゃいけないだろうと思っています。
- そのためにも、一番最後のポチですけれども、人材、それからIT、DX、こういったものへの投資を、持続的にやっていくということかなと思っています。

財務運営

収益の質の向上① 連結業務純益

(億円、概数)

グループ合算^{*1}



*1: 安定収益・アップサイド・バンキングの合算額は、財務差要因により連結業務純益と不一致 *2: 一時損失計上前ベース *3: 5ヵ年経営計画の公表値

MIZUHO

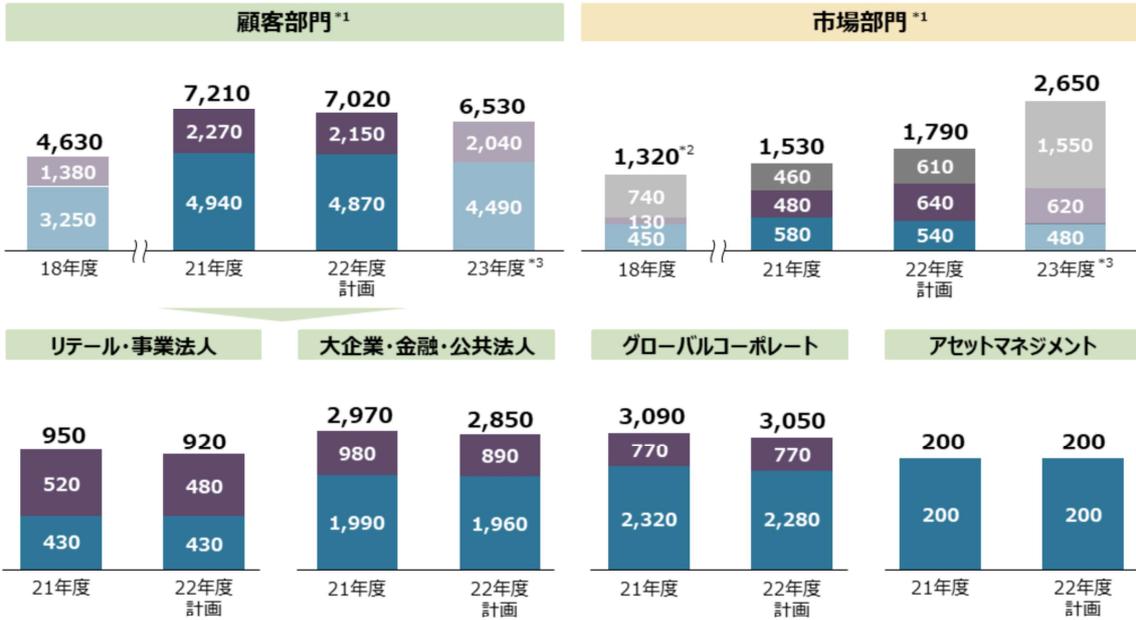
12

- 財務運営、12ページをご覧ください。
- このページは、収益のカテゴリーに応じて、2022年度の計画と2021年度の実績を比較しています。
- 青い棒グラフが安定収益ですけれども、2022年度につきましては、安定的な業務運営のコスト、それから、やはり人材の投資、あるいはDX、IT投資を少し増やしたいということで、経費が増えますので、その分、安定収益は落ちると。マイナス240億円でございます。
- 一方で、アップサイドですけれども、ここはセールス&トレーディング中心に引き上げていって、プラス160億円の2,810億円であります。
- それからバンキングのところ、610億円とありますけれども、外債のところは、引き続き、少し保守的な運営を継続せざるを得ないかなと思います。ただ、しっかりALMのところ、収益を稼ぐということでありますし。それから外債も、一本調子に金利が上がっていくということではないんだと思っております、どこかではチャンスがあると思っておりますので、慎重ながらも、しっかりと機動的にポジションを取って、収益を上げていきたいということで、610億円であります。
- この三つ合わせて、8,600億円であります。
- それから右側に、薄く棒グラフになっておりますけれども、これは2023年度、中計で立てた計画、9,000億円であります。私としましては、成長領域、注力領域について、もう一段しっかりやっていくと。
- しっかり、この領域を拡大していくことによって、やはり9,000億円をしのぐ業純をつくっていかなくちゃいけないんだろうなと思っております。いくらとは、ちょっとなかなか今、申し上げられないんですけど、そういう気持ちでいるということでございます。

収益の質の向上② カンパニー別業務純益

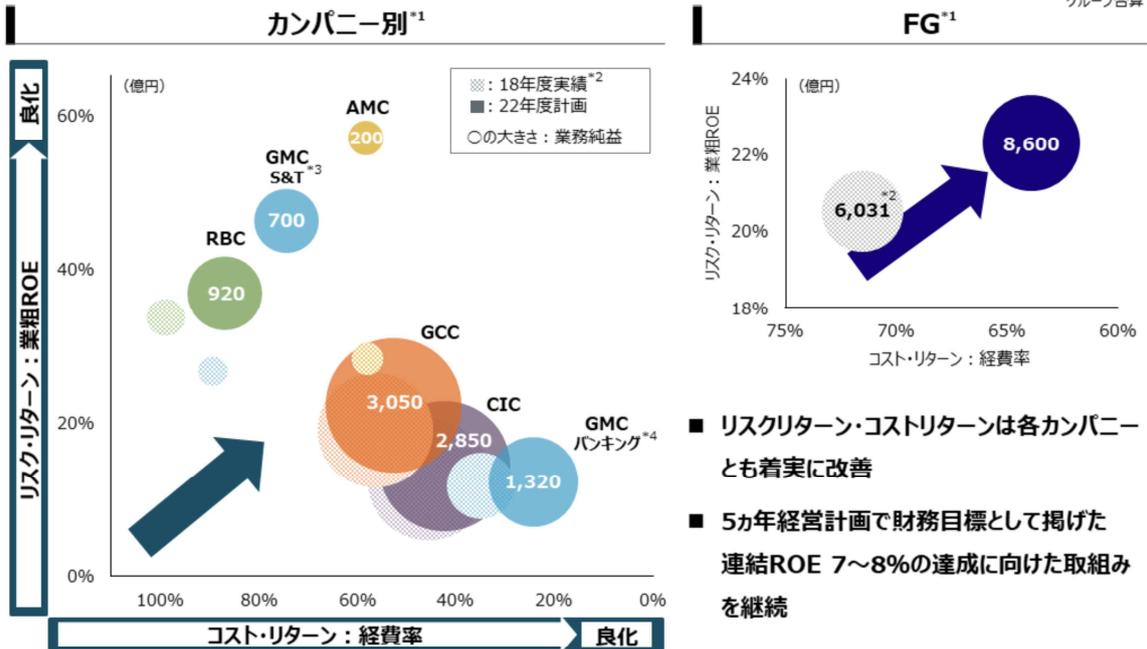
(億円、概数)

■ 安定収益 ■ アップサイド ■ バンキング グループ合算



*1: 本部計上分等があるため、顧客部門・市場部門の合算値は連結業務純益と不一致 *2: 一時損失計上前ベース *3: 5ヵ年経営計画の公表値

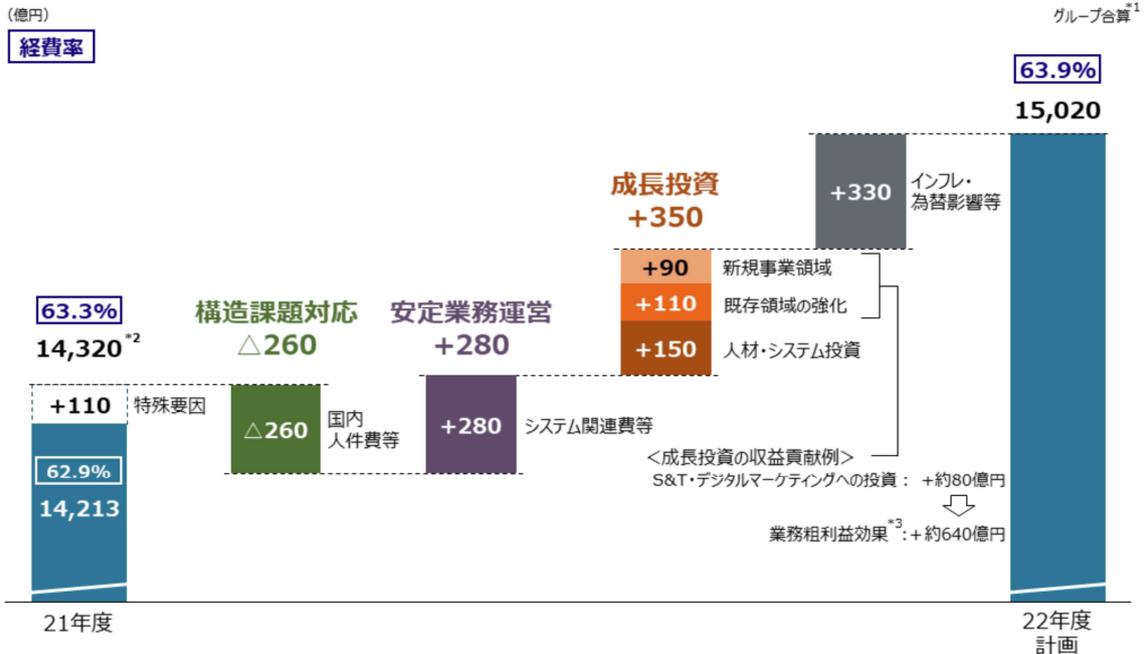
収益の質の向上③ 業粗ROE・経費率



*1: 22年度管理会計ルール。過去分は過及修正 *2: 一時損失処理前 *3: XVAを含む *4: MTMベース

- 14ページにってください。ここにリスク・リターン、コスト・リターンということで、各カンパニーの、2018年度と2022年度の計画を対比させております。
- これまで、収益の質にこだわってきて、ビジネスの構造、財務の構造を変えてきたわけですが、各カンパニーとも、しっかり右上に上がっているということが、ご覧になっていただけたと思います。
- 引き続き、ROEにこだわって、7~8%と書いてありますが、2023年に向けて、やっぱり8%を超えてくるようなところを、しっかり目指さなきゃいけないだろうなと、私自身は思っているということでもあります。

経費



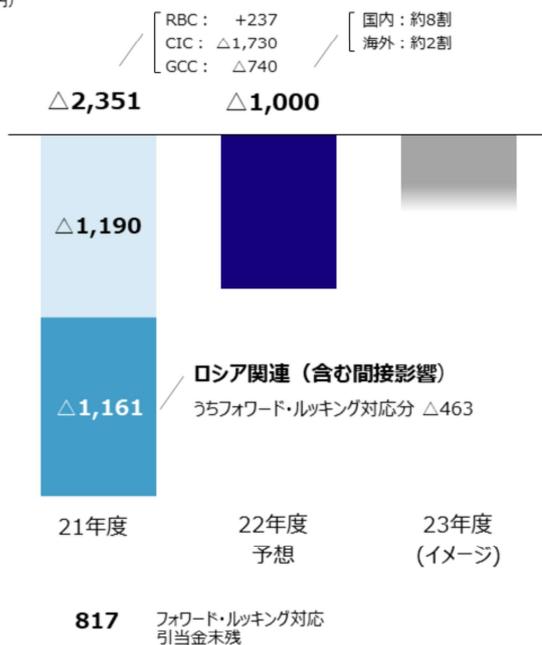
*1: 22年度ルール。増減内訳は概数、内部管理ベース *2: 特殊要因を考慮した実態ベース *3: 24年度までの累計値

- 15ページにいてください。2022年度の経費。これは、2021年度からの滝図でお示しております。
- 2021年度の着地は、左側にありますけれども、1兆4,213億円です。一部、特殊要因もあって、実態ベースで言うと、そこにある1兆4,320億円でございます。
- そこからの増減を、ご説明申し上げます。まずは、引き続き構造改革、これを手綱を緩めることなく、しっかり生産性を上げていくことは、これは重要でありまして、このマイナス260億円は、そういったことであります。
- 一方で、このマイナス260億円で落ちた分を、安定的業務運営に振り向けていくということをやりたいと思っています。これがプラス280億円です。
- それからその右側、成長投資、プラス350億円とありますけれども、やはり人材・システム、こういったもの、DXですね、こういったところへの投資をやりたいということと。それから、もう一段粗利を上げていくための既存領域の強化、それから新しい領域への投資、これを合わせて350億円やりたいということでございます。
- それから、最後に、インフレ・為替影響という、ここはちょっとどうしようもないんですけども、プラス330億円で、この増減合わせて、今年度の計画は、経費1兆5,020億円でございます。
- ちなみに、この成長投資の既存領域と新規事業領域から、線が出ております。下にちょっと目を転じていただきますと、セールス&トレーディング・デジタルマーケティングへの投資と書いてあります。これは、今年度はプラス80億円ですけれども、来年度ももう少し、これと同じぐらい投資をすと思っていますが、その投資の結果の、粗利の効果ということで、プラス640億円程度を想定しています。

与信関係費用

(億円)

連結



<21年度実績>

- 一部与信先で大口の引当を計上したことに加え、ロシア情勢悪化への備えとして、フォワード・ルッキング対応分も含め、最大限の引当を計上

<今後の見通し>

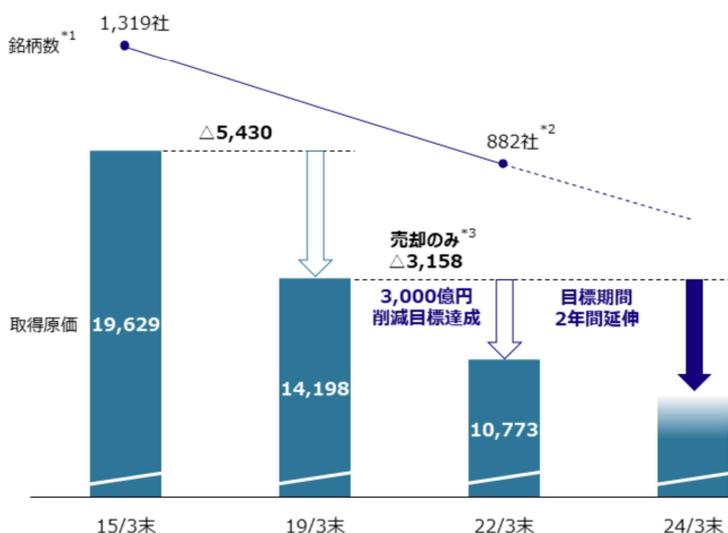
- コロナ長期化による与信先への影響蓄積等を見込む中、不透明な事業環境等を踏まえ計上したフォワード・ルッキング対応分の一部目的使用も想定

- 16ページにってください。与信関係費用であります。
- 2021年度は2,351億円ですけれども、2022年度の予想は1,000億円でございます。コロナ影響が残存している、財務が少し毀損しているような先とか、あるいは、商品価格が高止まりの影響を受けやすいところ、こういったところについて、引当を想定しています。

株式削減

(億円)

連結



5か年経営計画 (19/3末~24/3末)

政策保有株式
売却目標 △4,500億円

〈ご参考〉退職給付信託中の株式削減

< 20/3末~22/3末実績 >

削減額: △4,257億円
CET1比率 (新規制)^{*4}: +0.3%

< 22/3末~24/3末見通し >

削減額: △1,700億円^{*5}
CET1比率 (新規制)^{*4}: +0.1%程度

^{*1}: BK、国内上場株式 ^{*2}: 約半数は15/3末以降、保有株式の一部売却を実施済。なお、簿価50億円以上の取引先が占める割合は1割未満 (社数ベース、簿価全体に占める割合は約6割)
^{*3}: 19/3末~22/3末の削減実績は△3,425億円 (うち売却△3,158億円、減損△454億円、退職給付信託返還による一時的な増加分+120億円) ^{*4}: その他有価証券評価差額金を除く
^{*5}: 22/3末時点の時価及び相場見通しに基づき、今後の時価変動により増減

MIZUHO

17

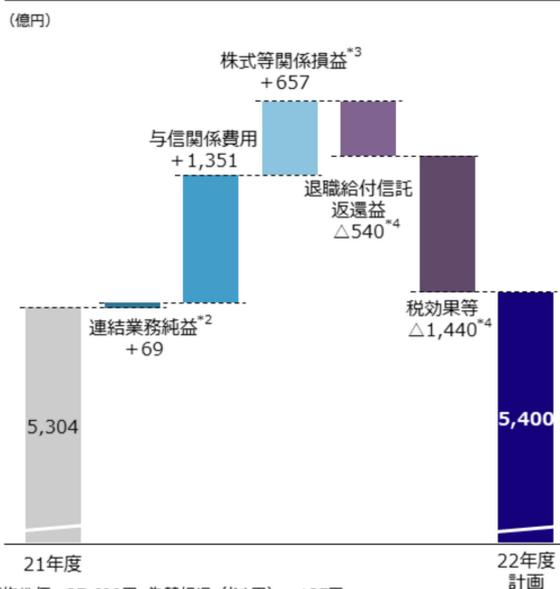
- では次、株式です。17ページをお願いいたします。株式の削減であります。
- この棒グラフの真ん中に、3年間の削減目標、3,000億円に対しまして、2021年度までの3年間で3,158億円削減でございます。
- 引き続き、私どもといたしましては、やはり、リスクアセットをリサイクルして、高採算領域に投入してROEを上げていく。これは極めて重要なことだと思っていますので、右上にありますけれども、3年間の計画を5年に延伸して、5年間で合計4,500億円の削減に注力したいと思っています。
- それから、右下にもありますけれども、引き続き退給信、ここもしっかりやっていきたいと思っております、2022年3月末から2024年3月末の2年間で、1,700億円削減を計画しています。

2022年度 業績予想

連結

	21年度	22年度	YoY
	実績	計画	
連結業務純益 (+ETF関係損益等)	8,531	8,600	+69
与信関係費用	△2,351	△1,000	+1,351
株式等関係損益 (-ETF関係損益等)	△457	200	+657
経常利益	5,598	7,700	+2,102
親会社株主純利益	5,304	5,400	+96

親会社株主純利益ロードマップ^{*1}



【計画の前提】 日本国債10年利回り：0.25%、米国債10年利回り：2.78%、日経平均株価：27,600円、為替相場（ドル円）：127円

*1: 増減内訳は概数、内部管理ベース *2: 含むETF関係損益等 *3: 除くETF関係損益等 *4: 概数

- それでは、2022年度の業績予想であります。
- 以上、全体で業純は8,600億円、それから与信関係費用マイナス1,000億円、株式等関係損益は200億円、経常7,700億円、親会社株主純利益5,400億円と、計画させていただきたいと思っております。以上です。

株主還元

資本政策に関する基本方針

自己資本充実、成長投資、株主還元強化の最適なバランスを実現

株主還元方針

累進的な配当を基本とし、自己株式取得は機動的に実施

- ✓ 配当は、安定的な収益基盤の着実な成長に基づき、配当性向40%を目安に決定
- ✓ 自己株式取得は、業績と資本の状況、株価水準、成長投資機会等を勘案して決定

一株あたり 配当金

22年度（予想）：80円

中間配当（予想）：40円

期末配当（予想）：40円

（参考：22年度業績予想）
親会社株主純利益：5,400億円（配当性向37%）

（22年度の考え方）

- ロシア情勢等の不透明な事業環境が継続していることを踏まえ、現時点では配当予想を据置く
- 22年度業績予想の達成蓋然性を見極めた上で、今期の配当予想を適宜見直し
- 自己株式取得は、株主還元方針に従い、対応

- 19ページにしてください。株主還元であります。
- 資本還元についての考え方、基本方針、これは何ら変わっておりません。
- それから、若干私が、この間の記者会見のときに、少し皆様に誤解を与えてしまったのかもしれないんですけども、自己株式取得の考え方も変えてはしません。基本的に、資本の状況、それから成長投資の機会等々を睨みながら、総合的に勘案して決定していくということだと思っています。
- それで、下に2022年度の考え方を記載しております。足元やはり、非常に不透明な環境が続いているということでもあります。少し、やはり米州等々のキャピタルマーケットのスローダウン、それから、上海等々のロックダウンも続いているということですので、ちょっと不透明感があるということでありまして、そういったことも踏まえまして、配当予想は据置きとさせていただきたいと思っております。
- ただ、やはり成長領域、注力領域について、もう一段深めていくと。それによって粗利を拡大していく。それから、やはりコストコントロール、ここの規律をしっかり、従前もやってきましたけれども、さらに強めていく。そういった観点で、しっかり当期利益5,400億円の蓋然性を高めていきたいと思っております。
- その上で、85円の配当を、なんとか達成したいとは思っております。以上でございます。

ビジネス戦略

ビジネス戦略（重点分野）①

	これまでの成果	今後の方向性
個人	<ul style="list-style-type: none"> ■ グループ全体の総合資産コンサルティングを推進 ■ 預かり資産を拡大し、安定収益基盤を増強 <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px;">グローバル・ エクイティ戦略</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px;">銀証連携</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px;">新営業部店体制</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;"> <p>株式投信 残高^{*1}</p> <p>6.6兆円</p> <p>+2.5兆円 (19/3末比)</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>株式投信 保有期間^{*2}</p> <p>4.9年</p> <p>業界平均 3.9年</p> </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ■ これまでの戦略を高度化・加速 ■ お客さまの資産・収支・ライフイベントの可視化を進め、ポートフォリオ提案を更に推進 <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;"> <p>株式投信 残高</p> <p>目指す水準 10兆円規模</p> <p>6.6兆円 (22/3末)</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>SC ファンドラップ 残高</p> <p>目指す水準 1兆円規模</p> <p>4,300億円 (22/3末)</p> </div> </div>
中堅・中小 企業	<ul style="list-style-type: none"> ■ セグメント別営業を先鋭化し、ニーズ把握力は向上 ■ 取引先ニーズの変化を捉えたビジネス創出に成果 <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px;">成長戦略支援</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px;">銀信証連携</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px;">新営業部店体制</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;"> <p>案件 パイプライン^{*3}</p> <p>23%増</p> <p>22/3末 (前年比)</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>イノベーション 企業関連収益^{*4}</p> <p>1.3倍</p> <p>(19年度比)</p> </div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新営業部店体制の下、ビジネス創出を更に強化 ■ SX・DXの潮流も踏まえた成長戦略、事業承継等を起点としたM&A等、ソリューション提供を加速 <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;"> <p>イノベーション 企業関連収益^{*4}</p> <p>23年度 目指す水準 約2.0倍</p> <p>(19年度比)</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>サステナ関連 プロダクト ラインナップ</p> <p>目指す水準 2倍</p> <p>(22/3末比)</p> </div> </div>

*1: 公辦株式投信。実績は22年3月末時点 *2: 22年3月末時点。過去1年の平均保有残高+解約・償還総額より算出。業界平均は一般社団法人投資信託協会の公表データより作成 *3: ソリューション関連収益の案件(パイプライン)金額 *4: 業務粗利益

- 次、ビジネス戦略であります、21ページにってください。
- 先ほど来、3年間注力していた領域で成果が出ていると。その成果をもう一段高めていて、ドメインを拡大していきたいと申し上げてきました。
- この21ページと22ページは、その主な注力領域について、3年間の成果と、今後の方向性を、KPI的にお示ししているということでもあります。
- 全部はご説明しませんけれども、この21ページ、例えば個人のところ。左上をご覧くださいと、個人の運用のところ、資産運用ですね。グローバル・エクイティ戦略を進め、それから銀証連携をかなり進めて。さらに言えば、昨年、新営業部店体制に転換して、法人と個人を分けて、個人の専門性みたいところを、もう一段高めてきたということなわけです。その結果、株投残高は今、6.6兆円まで積み上がっております。
- それから投信の保有期間も、業界平均が3.9年のところが4.9年になっているということで、こういった成果が上がっています。
- 引き続き、政府もまた貯蓄から投資と言っておりますし、われわれとしてもしっかり、お客さまのポートフォリオを可視化して、提案営業を高めていく。それによって、将来的には株投については10兆円にしていきたい。
- それから2022年度は、ラップですね。ファンドラップの営業をかなり強化いたしました。足元、2022年3月末までに4,300億円積み上がっているんですけども、これを1兆円水準まで早期にもっていきたいと思っております。

ビジネス戦略（重点分野）②

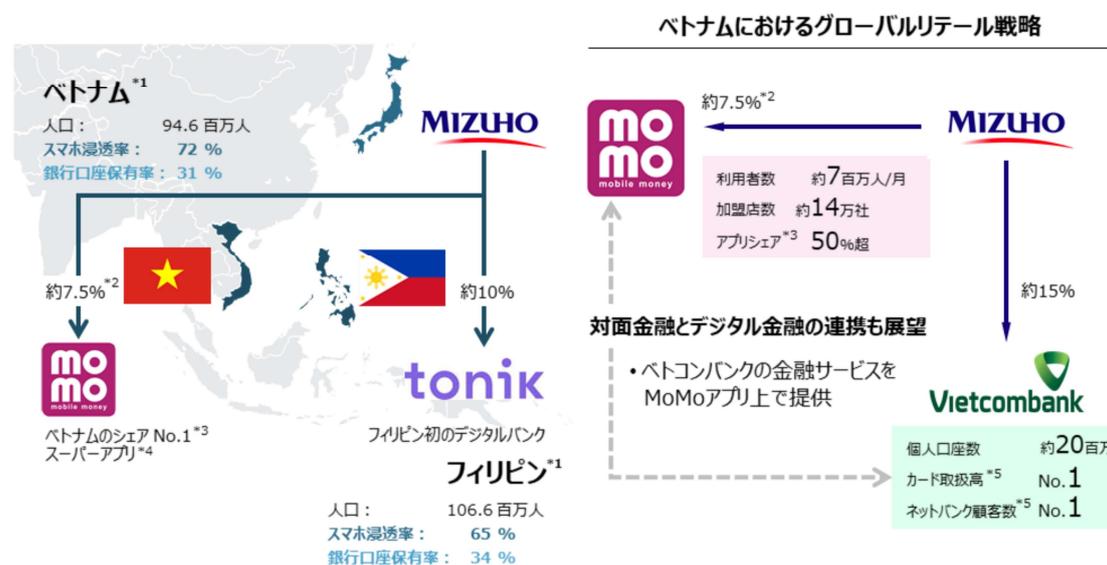
	これまでの成果	今後の方向性
大企業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 政策株の売却で捻出した資本をSI領域¹へシフト ■ M&Aや不動産等のバリューチェーンを起点とした、ビジネスを拡大 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; border-radius: 10px;">価値共創 協営</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; border-radius: 10px;">銀信証連携</div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; border-radius: 10px;">IR/RG制移行</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">SI領域¹ 収益 約2倍 <small>(19年度比)</small></div> <div style="text-align: center;">不動産 関連収益 23%増 <small>(19年度比)</small></div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ■ IG/RG制²深化を通じ、バリューチェーンを起点としたビジネスを更に増強 ■ みずほリース・SI領域を活用しリスクテイク力を拡充 ■ 非金融のケイパビリティも活用し、脱炭素社会の実現も含む取引先の課題解決に向けた支援を強化 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">みずほリース 収益 1.7倍³ <small>(19年度比)</small></div> <div style="text-align: center;">SA⁴獲得 件数 1位</div> </div>
海外	<ul style="list-style-type: none"> ■ 米州でCIBモデル確立し、セールス体制を一本化。収益増強と多様化を実現 ■ 対顧・市場部門の連携を強化するとともに、銀証のトレーディングブックを統合しプライス提示力を向上することで、フローを増強 <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">米国 IG/DCM⁵ 8位 <small>本邦系1位</small></div> <div style="text-align: center;">米州S&T 業務粗利益 2.1倍 <small>(18年度比)</small></div> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 米州でリスクテイク力強化。Non-IGやPEスポンサーとの取引深化、プロダクツ拡充で収益基盤を拡大 ■ S&Tの銀証一体運営をアジアに展開 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">米州 業務粗利益 25%増 <small>(20年度比)</small></div> <div style="text-align: center;">米国CIB フィーブル⁶ (シェア) 1.0%増 <small>(20年度比)</small></div> </div>

*1: エクイティ・メザニン等の資本性ファイナンス分野 *2: インダストリアルグループ/リージョナルグループ *3: (出所) みずほリース公表値を基に算出。親会社株主純利益の計画。FY19:175億円に対しFY23:300億円 *4: Structuring Agent, SDGs債の案件組成および関係者間の調整を担当エージェント業務 *5: 投資適格の企業が発行する債券、ファイナンス (出所) Dealogic *6: 投資銀行業務+デリバティブ・S&T等

- 次のページ、22ページをご覧ください。下ですね。海外のところをご説明申し上げます。
- ご覧の通り、米州でCIBモデル、銀行と証券一体、それからプライマリー、セカンダリー一体ということで、これを推進してきて、銀証のセールス体制を一体化してきたということがあります。
- ご案内の通り、米国のIGの引き受け、ここは8位とか9位とか、こういったところを恒常的に本邦系1位になるということでありまして、それから米州のセールス&トレーディングの業粗は、2018年度対比2.1倍、まあ2倍ぐらいになっているということでありまして。
- 引き続き、右側ですけれども、ここのCIBのところは、プロダクツ、それから今IHCにはなくて、BHCなんですけれども、そういう意味では、アセットのバランスシートの規模、50ビリオンドルでやっているわけなんですけれども。これを、少しIHCライトに転換して行って、バランスシートを少しマージンが高い取引に使っていく、そんなこともやってみたいと思っています。そんなことも検討しております。
- その結果として、米州の業粗を、これは2020年度対比ですけれども25%増加させたいと思っています。
- それから、アメリカのCIBのフィーウォレットですね。これを1%。これは2027年、ちょっと先ですけれども、増加させたいと思っています。

グローバルリテール戦略

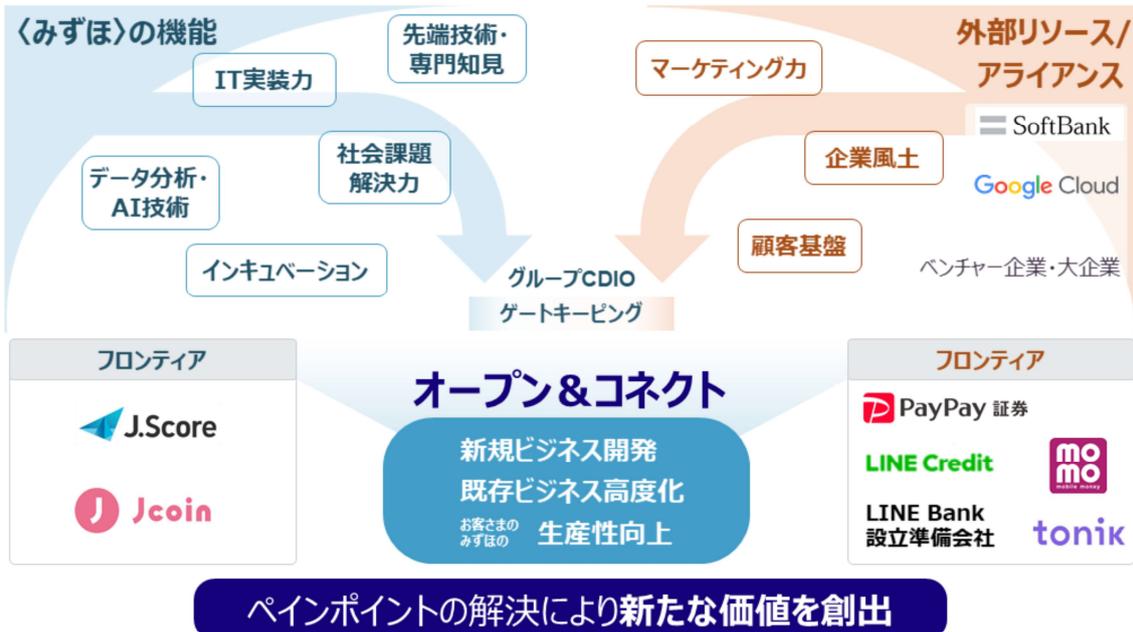
- 人口増加と経済成長が見込まれるアジアで、デジタル金融を通じ、金融包摂にも貢献



*1: (出所) IMF "World Economic Outlook April 2019", BCG, 外務省, RT *2: Online Mobile Services Joint Stock Companyへの出資比率 *3: (出所) MoMo info memo
 *4: 対話や配車、決済など日常生活上のサービスを一括で提供するアプリケーション *5: ベトナム国内 (出所) Vietcombank 2021年3月 IR資料

- 続いて、グローバルリテール、23ページをご覧ください。
- もうご案内の通り、ベトナムの決済アプリ、これはナンバーワンですが、MoMoと、それからフィリピン初のデジタルバンク、Tonikに、去年、投資いたしました。
- 私どもの戦略は、アジア新興国の、ファイナンシャル・インクルージョンに貢献して、アジアの成長を取り込むということでありまして、そういうチャンスがあれば、引き続き、私どもとしては、キャピタルライトでありますので、このデジタル領域は投資していきたいと思っております。
- それからMoMoについては、ご案内の通り、私どもはベトナム銀行に出資しておりますけれども、ここの連携も、将来的には視野に入ってくるかと考えております。

〈みずほ〉のDXエコシステム



- 24ページ、DXであります。
- 一言で申し上げますと、DXのところは、組織的な対応が、やはりちょっと、みずほは遅れたかなと、課題が多いなと感じております。
- 左側をご覧になっていただきますと、データの分析力とか、あるいはいろんなAIの技術とか、ITの実装例、これはRTとか、FT、みずほリサーチ&テクノロジーズ、それから、みずほ第一フィナンシャルテクノロジー、この二つの会社を持っておりますけれども、これはかなり高いものを持っています。ただそれが、有効に活かしきれてないというのが実情だと思っています。
- それから右上ですね。いろんな企業さんとの接点があって、企業さんのDXニーズであったりだとか、新しいDXのノウハウであったりだとか、そういったことに接して、それを中に取り込んでいく、そういう機会があるはずですけども、それができていないのが実情かなと思っています。
- それで、この中と外のいろんなDX関連の情報を、やっぱりしっかりと集約化して、中と外をつないでいって、DX、SX、社会全体のそれを進めていくことが必要かなと思っています。
- そういう意味では、梅宮副社長に、CDIOという職務を担っていただいて、これから、ゲートキーピング機能をしっかり立ち上げると。ゲートキーピング機能を立ち上げることによって、いろいろつないでいくということをやっていきたいと思っています。
- それから、私ども、Blue Labという組織を持っています。会社ですね。それから、デジタルイノベーション部もありますけれども、創業当時は、どちらかと言うと、新しいものやっついこうよということで、そういうコンセプトでやってきたんですけど、ちょっと今そこが廃れている感じがします。
- したがって、もう一回創業の精神に立ち戻って、イノベーション、インキュベーションを起こしていく、そういう形にもっていきたいと思っています。
- これは後ほどご説明するんですけども、そういった観点からも、新しいことに挑戦する、そういうカルチャーを醸成しなきゃいけないかなと思っています。
- そんなことをやっていった結果として、お客様、あるいは私どもの中にあるようなペインポイントを解決していって、いろんな価値を創出していくということをやっていきたいと思っています。

デジタル戦略における新たな取組み

■ GoogleとのDXにおける戦略的提携を通じたデジタル基盤強化

MIZUHO

Google Cloud

マーケティング力

AIを活用したデータ分析

企業風土

イノベーションを支える自律的な組織

ハイパー・パーソナライズド・
マーケティングの実現

- お客さまごとに最適化されたコミュニケーションを実現

先進的な金融サービスの実現

- 新たなプラットフォームを構築し、BaaS^{*1}など先進的な金融サービスの実現

企業カルチャーの変革

- Google Cloud^{*2}のコンサルティングサービスや知見を活用した組織変革

*1: Banking as a Service *2: Google CloudはGoogle LLCの商標

MIZUHO

25

- それでは、次に25ページをご覧ください。
- もう既にご存じのところだとは思いますが、Googleとの提携を発表したということでもあります。
- 下に、大きく三つポイントが書いてあるんですけども、一番のポイントは、この左側でありまして、お客様から頂戴した、提供していただいたお客様の情報、それからみずほの中にあるお客様取引情報、こういったものを融合させて、個々のお客様に最適なマーケティングをしていく。私も、これをハイパー・パーソナライズド・マーケティングと呼んでいます。こういったことを、推進していきたいと思っているということでもあります。
- そういった分野への投資も、先ほどの成長投資の中に入っています。

サステナブルビジネスの取組み

これまでの成果

- 取引先とのエンゲージメントを通じ、ビジネスを創出

国内公募SDGs債 **1**^{*1}位
3年連続

サステナブルファイナンス(ローン) 組成額 邦銀 **1**^{*2}位
グローバル

脱炭素ソリューション×ファイナンス



国内最大規模・国内初

- ・ 脱炭素ソリューション³を支援
- ・ BK・SC・LSによるグループ横断での取組み



5月17日プレスリリース

トランジションボンド組成



本邦エネルギー事業者初

- ・ 脱炭素社会への移行に向けた取組みに対してトランジションボンドを組成
- ・ ストラクチャリング・エージェントに就任

トランジションに向けた取組み強化

- 非金融ケイパビリティを発揮し、お客さまのトランジションを支援



- トランジション領域における株式出資

500 億円超を視野に運用開始

*1: 21年4月~22年3月 (出所) Refinitiv *2: 21年4月~22年3月 (出所) RefinitivよりDBK作成 *3: 全国規模での全量自己託送を活用した太陽光オフサイトコーポレートPPA *4: インターナルカーボンプライシング、企業が排出されるCO2に独自に価格をつける取組みであり、企業の脱炭素への戦略を促す仕組み *5: RTサステナビリティコンサルティング第1部、サステナビリティコンサルティング第2部の在籍者数

- 26ページへいってください。サステナブルビジネスであります。
- サステナブルビジネスの領域は、われわれフロントランナーでいようよということで、ずっと新しいことに取り組んできたということでもあります。
- そんなことで、公募の引き受けのところ、これは3年連続1位でありますし、サステナブルファイナンスの組成額、これもグローバルでも邦銀として1位であります。
- 最近、新聞紙上でご覧になっていただいたかもしれないけれども、5月17日にプレスリリースしておりますが、イオンモールさんに、新しい再生エネルギーの仕組みを、ファイナンス、これをBKと証券とリースが、この機能を提供して、融合して、新しい仕組みを提供したというのがあります。
- それから左下ですけれども、東京ガスさんに、エネルギー企業としては初めてのトランジションボンド、これを組成したということでもあります。
- そんなこんなで、引き続き、フロントランナーでいたいということですから、右側ちょっとご覧になっていただきますと、私どもやっぱり強みは、非金融のケイパビリティと金融をつないで、トータルソリューションをつくっていくということだと思っています。
- 非金融という意味では、銀行の産調が持っている産業の知見、業種の知見、それからRTが持っている、いろんな技術の知見、ちなみにRTには環境のコンサルタントが130名いて、ここに書いてありますけれども、例えばインターナルカーボンプライシングの制度設計とか、あるいは事業化コンサルですね。このようなことをやっています、この辺りが私どもの強みであります。

エンゲージメントを通じたビジネス機会創出とリスク管理強化

21年度の主な取組み実績

エンゲージメント	延べ 2,300社
主たる目的	社数
ビジネス機会創出 お客さまのサステナビリティの取組み推進	1,300
リスク管理強化 責任ある投融資の観点での対話	1,000

サステナブルファイナンス ^{*1}	13.1兆円
	うち環境4.6兆円 (19年度～累計)

高リスク領域EXPの状況

高リスク領域：2軸でリスクを評価し特定

企業の事業構成に
応じて分類したセクター

企業の移行リスクへの
対応状況

炭素関連セクター ^{*2}	21年3月末	22年3月末 (速報値)
電力ユーティリティ	1.8兆円 [※]	1.6兆円
石油・ガス、石炭		
鉄鋼	-	
セメント	-	

※同基準で集計すると、22年3月末は1.6兆円

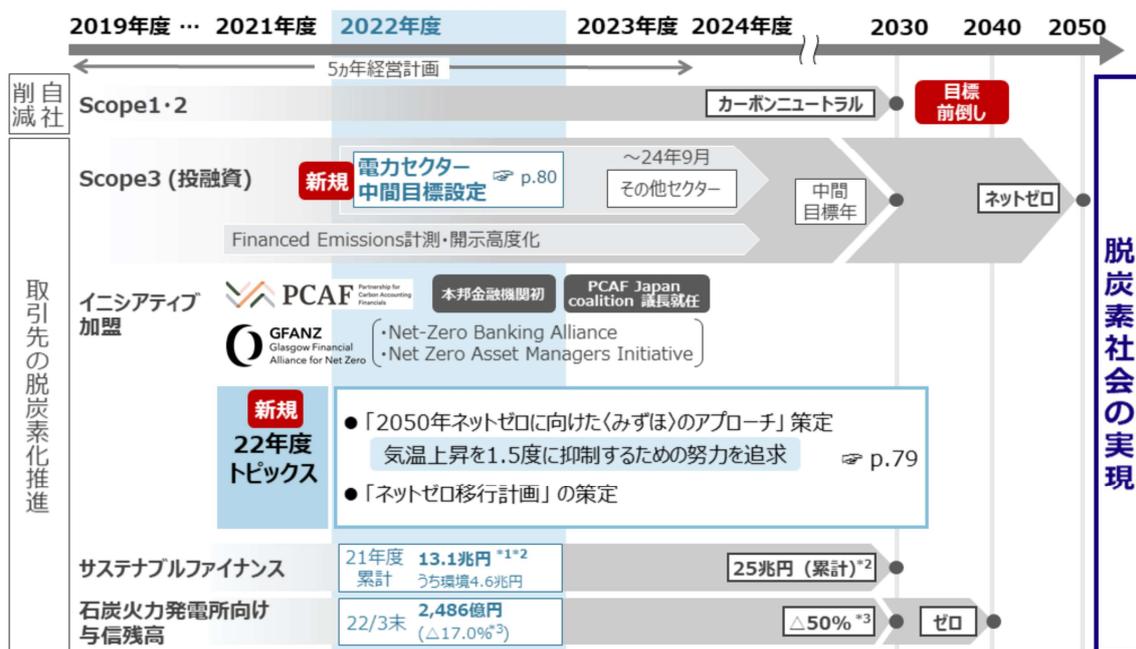
炭素関連セクターのエンゲージメント強化

- ・ 上記炭素関連セクターに鉄鋼・セメントを追加
- ・ エンゲージメントにおける要請事項の明確化
- ・ 初回エンゲージメントから1年経過後も、移行リスクへの対応意思がなく、移行戦略も策定されない場合には、取引継続について慎重に判断を行う

*1: ①環境・社会事業を資金使途とするファイナンス、②ESG/SDGsへの対応について考慮・評価、または条件とする等ESG/SDGs対応を支援・促進するファイナンス *2: (みずほ)の定性評価により移行リスクが高いと認識したセクター

- 27ページ、お願いします。ここは、リスク管理です。
- 右側をご覧ください。私ども、セクターと各企業さんの移行リスクへの対応状況で、そのリスク状況をマッピングしています。
- 高リスク領域については削減の方向で、今回、炭素関連セクターに鉄鋼とセメントを加えました。その上で、高リスクエクスポージャーの金額が、2021年3月末は1.8兆円、2022年3月末は1.6兆円と、削減は図れているかなということであります。

2050年ネットゼロに向けたロードマップ



*1: 速報値 *2: 19年度からの累計 *3: 19年度末比

- 28ページをお願いします。ネットゼロに向けた、私どものロードマップです。
- 真ん中に青い線の網かけをしております。やはり、気温上昇については、2度ではなくて、1.5度に抑制するための努力をしていかなきゃいけないだろうと私は思っています。
- そういった観点から、上ですけれども、私どものScope1・2についても、2030年にネットゼロ前倒しということでありまして、昨日公表しておりますけれども、Scope3、電力セクターについて、2030年までの削減の中間目標を設定したということでありまして。
- 各セクターについて、その他のセクターについても、順次やっていこうと思っております。

人と組織

〈みずほ〉と社員の持続的成長に向けて

社員一人ひとりの働きがい・働きやすさを追求する職場づくり

多様化する社員一人ひとりのキャリアプラン・専門性・活躍に向き合い、
双方向の対話を通じて、〈みずほ〉で働く意義を実感できる職場へ

人材投資

- 人材価値を高めるための投資
(教育・研修の高度化等) 予算 約2倍^{*1*}
- 社員に報いる処遇 賃上げ +3%半ば^{*2*}

働きがい

社員起点



人事制度・運営

- SC・RTを含むグループ横断的な人事の枠組み
- 業界・ビジネス特性を踏まえた柔軟な運営
- 社員一人ひとりの価値観に呼応する多様な制度
(週休3・4日制、副業、兼業、自分磨き休職等)

働きやすい環境の整備

- トップダウンによるカルチャー改革 GCEO 1st 100 Days
- 内外のリソース (FT等) を活用した業務のDX化促進
- ムリ・ムダ・過剰品質を排除し、生産性向上
- ダイバーシティ&インクルージョン推進
- ウェルビーイング向上、コミュニケーション強化

社員と会社が共に成長することで、顧客の企業価値向上と社会の課題解決を実現

社員同士の連携を促進し、シナジー効果を最大化
グループ各社の機能を結集し、お客さまに最適なソリューションを提供

*1: 教育・研修の高度化、社員エンゲージメント強化、ウェルビーイング向上にかかる予算 *2: 国内継続雇用者を対象 *3: 21年度比、BKベース

- 次、人と組織ということで、これは30ページです。
- やはり、非常に変化が激しい、そういう時代だと思います。その中でやはり、社員が建設的な意見を発信していき、新しいことに挑戦していける、そういう風土をつくっていく必要があるんだと思っています。
- そういった観点からは、やはり社員一人ひとりの働きがい・働きやすさ、そういった職場環境づくりが極めて重要だと思います。
- このページの上段が働きがい、真ん中が働きやすさですけども、働きがいという点で言えば、人材投資をしっかりとやっていくということだと思います。今回、賃上げ3%半ばを公表しております。こんなことです。
- それから右側に、人事制度って書いてあります。私どもの強みは、非金融のRTも含めて、各エンティティがつながって、ソリューションを提供していくということですね。
- 各エンティティの壁を低くしていかなきゃいけないんですけども、やっぱり今まだ、人事の枠組みが、各エンティティごとになっているところがあって、ここを取っ払って、一つの共通の枠組みをつくっていきたいと思っています。
- そんなことをすることによって、社員一人ひとりが、このみずほの広いフィールドの中で動き回れて、一人ひとりのキャリアを追求していける、そういう形をつくっていきたいと思っています。
- それから真ん中、働きやすい環境と書いてあります。やはり、ムリなこととか、ムダなこと、こういったことを排除していき、生産性を上げていく。これが重要だと思います。その観点から、DXも進めますし、コミュニケーション強化みたいなことをやっていきたいと思っています。
- いずれにしても、この働きがいと働きやすさを追求していき、社員と会社ともに成長していく、そういう形をつくっていきたいと思っています。

GCEO 1st 100 Days ～カルチャーの変革

GCEO
1st 100 Days

オープン&アカウンタブルな社員エンゲージメントを通じ、トップダウンで課題にコミット

1 業務スタイル改善

業務廃止・改善にかかる社員の意見 約620件

2 コミュニケーション

社員との意見交換会 9回

3 社員参加型ワーキンググループ（WG）

ボトムアップ型の企業風土改革

5月9日 第1回WG経営協議会開催

テーマ	価値観・行動軸	業務スタイル変革
	コミュニケーション変革	主体的行動のサポート

社内情報発信強化

GCEO's
Room



社員用特設サイト

「言っても聞いてくれない」というカルチャーは変える
一人ひとりの建設的な意見が尊重され、失敗を
恐れず挑戦できる風土を作る

社員のモチベーション・挑戦意識を向上させ、自律・分散型の組織へ

- 次の31ページ、カルチャーの改革については、私自身も先頭に走って、いろいろやってきました。
- 2月1日就任以降、業務スタイルの改善で、ムダな業務がどれくらいあるかということで、廃止したい業務を募って、620件くらい集まっています、順次対応を開始しています。
- それから、いろんな座談会等々で意見を聞いている。
- 三つ目ですけど、カルチャーに関する社員の参加型ワークショップ、ワーキンググループをつくっています。これは四つのテーマでやっております。
- 一つずつご説明しないんですけども、こういったこともやりながら、私としては、やはり今のみずほが持っているビジョンとか、これが本当に時代の要請に合っているかどうかということ。
- それから、あるいはそのパーパス、これは最近流行りですけども、パーパスみたいなものを設定しなきゃいけないのかどうか、こんなことも、しっかり考えていきたいと思っております。

GCEOメッセージ

おわりに

- 不透明な外部環境の下、安定的な業務運営を継続するとともに、リスクへの感度を高める
- 「人材」「IT・デジタル領域」へ積極的に経営資源を投下
- カルチャー変革を通じ、新たな挑戦をイノベーション・インキュベーションに繋げる
- くみずほはDX・SX時代において、多様なステークホルダーとの価値共創の触媒に
- ステークホルダーの「声」を傾聴し、オープン&アカウンタブルな経営を実践
- 5カ年経営計画の成果をくみずほの強みとして確立し、22年度の親会社株主純利益計画5,400億円の達成蓋然性を高める

- 最後です。ちょっとくだいようですけども、おわりに、ということで、私からのメッセージでございます。
- 非常に環境は不透明ですけども、安定的な業務運営を継続するということと、リスクに対する感度を高めていきたいと思っています。
- それから、やはり次期の成長の布石をしっかりと打っていくことが重要で、人材、IT・デジタルへの投資を積極化していきたいと思っています。
- それをすることによって、カルチャーを変えて、新しい挑戦ができていく、できる、そういう形にもっていききたいと思っていますし、DX・SXの時代において、多様なステークホルダーとつながって、価値をともに共創できる、そういう形にもっていききたいと思っています。
- それから、今日ご参加の皆さんもそうですけれども、やはりステークホルダーの皆さんの声にしっかりと耳を傾けて、オープンでアカウンタブルな経営を実践していきたいと思っています。
- 最後です。今年度について申し上げますと、安定的な業務運営と、人材・IT投資で経費が上がる、そういうことではあるんですけども、これまで成果が上がった領域で、しっかり粗利を拡大して行って、業純8,600億円ですね。それから、当期利益5,400億円、この蓋然性を高めていく。これをしっかりとやっていきたいと思っております。
- その上で、やっぱり5カ年経営計画をつくった当時、これは2018年ですよ。もう環境がガラッと変わっています。皆さんももうご案内の通りです。SDGsに対する意識は全く違ってきますし、それから、いろんなプラットフォームがリテールの世界の中に入っていますし、それから地政学的リスクも全然違うわけですね。
- そういった意味では、もう1回ここで、ちょっと地に足をつけて、自分のビジネスのポートフォリオを、これはサブ・ポートフォリオも含めて、しっかりもう1回可視化して検証して、やっぱり注力、縮退、それからどういふところに経営資源をフォーカスしていくべきかについて、もう1回やっぱり考えて再構築していく、そういう1年なんだろうなと思っております。
- ご清聴ありがとうございました。

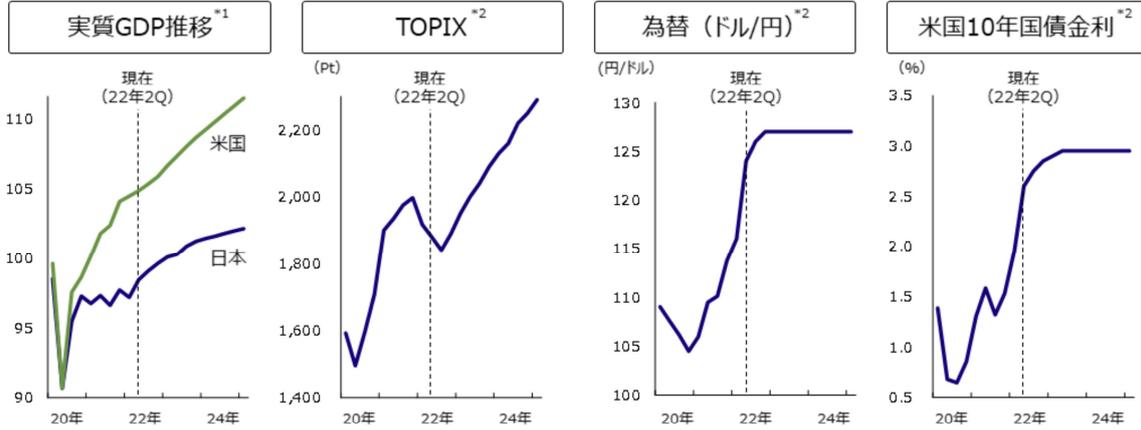
別添資料

- 財務情報 p.35
- ビジネス戦略 p.71
- ESG p.77

財務情報

経済見通し

- 新型コロナ影響は徐々に緩和され、経済正常化に向かうことで、世界経済は緩やかな成長を見込む。ただし、ロシア・ウクライナ情勢を受けた資源価格上昇や、米国のインフレ加速・市場金利上昇と言った、世界経済成長への下押し要因には留意を要する



*1: 2019年の四半期平均=100とした相対値 *2: 四半期平均

(参考) トップリスク運営

トップリスク運営

選定プロセス

企業価値毀損に繋がるリスク事象を当社の脆弱性や外部環境変化等を踏まえて幅広く収集



リスクの波及経路や蓋然性・影響度等の評価をもとに重要なリスク事象を選定



リスクコントロールの難度も勘案の上、経営陣での議論を踏まえ、トップリスクを選定

リスクガバナンス強化

- グループ内のリスクコミュニケーションを深め、リスク認識に対する目線を統一
- 関連するリスク管理態勢におけるリスク認識の整合性を確保
- トップリスクのコントロール状況等を随時モニタリング



リスク委員会や取締役会等へ報告

トップリスク (2022年5月時点)

- ✓ 新型コロナ影響の長期化
- ✓ 米中対立の拡大と世界の分断の加速
- ✓ グローバルインフレの高進継続
- ✓ 気候変動影響の深刻化
- ✓ システム障害
- ✓ サイバー攻撃
- ✓ マネロン・テロ資金供与
- ✓ 役職員による不適切な行為・不作為
- ✓ 人材不足等による持続的成長の停滞
- ✓ デジタル社会の急速な進展

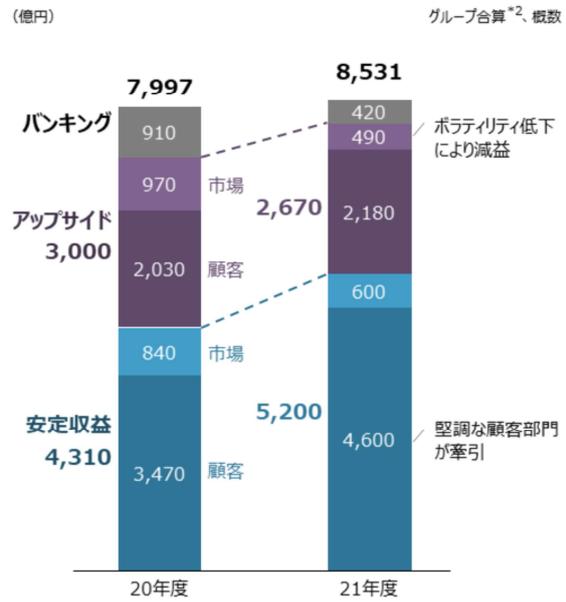
決算総括

2021年度連結決算

(億円)	21年度	前年度比
連結業務純益 + ETF関係損益等*1	8,531	+536
与信関係費用	△2,351	△302
株式等関係損益 - ETF関係損益等*1	△457	△558
親会社株主純利益	5,304	+594

	22/3末	21/3末比
普通株式等Tier1 (CET1) 比率 (新規制)	9.9%	△0.1%
同 (その他有価証券 評価差額金を除く)	9.3%	+0.2%

連結業務純益+ETF関係損益等



*1: ETF関係損益等: 19億円 (前年度比△1億円) *2: 21年度管理会計ルール。過年度計数を過及修正。安定収益・アップサイド・Bankingの合算値は、財務差表により連結業務純益と不一致

カンパニー別業績

(億円)

グループ合算

	業務粗利益 ^{*1}		経費 (除く臨時処理分等)		業務純益 ^{*1}		当期純利益 ^{*1}		ROE
	21年度	YoY ^{*2} (計画比)	21年度	YoY ^{*2} (計画比)	21年度	YoY ^{*2} (計画比)	21年度	YoY ^{*2} (計画比)	21年度
リテール・事業法人	7,136	+159 (△13)	△6,210	+186 (+86)	964	+351 (+70)	932	+1,003 (+410)	4.7%
大企業・金融・公共法人	4,917	+190 (+154)	△1,981	+84 (+27)	2,973	+272 (+168)	1,847	△349 (△849)	5.2%
グローバルコーポレート	5,188	+628 (+342)	△2,677	△86 (△19)	2,639	+565 (+333)	1,246	+152 (△292)	5.2%
グローバルマーケット	3,789	△1,114 (△577)	△2,276	△99 (△68)	1,505	△1,212 (△645)	967	△792 (△456)	5.7%
アセットマネジメント	595	+87 (△8)	△334	△5 (+11)	203	+90 (+7)	84	+36 (+6)	7.9%

*1: グローバルマーケットにはETF関係損益（2行合算）を含む *2: 前年度の計数を21年度管理会計ルールに組み替えて再算

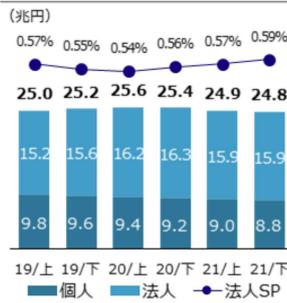
リテール・事業法人カンパニー

(億円)	20年度	21年度	YoY	計画	達成率
業務粗利益	1 6,977	7,136	+159	7,150	100%
うち金利収支	2 2,789	2,683	△106		
うち非金利収支	3 4,186	4,451	+266		
経費（除く臨時処理分等）	4 △6,396	△6,210	+186	△6,296	99%
持分法による投資損益	5 54	59	+5		
業務純益	6 613	964	+351	895	108%
与信関係費用	7 △920	237	+1,157		
株式等関係損益	8 246	375	+128		
その他	9 △10	△644	△634		
当期純利益	10 △70	932	+1,003	523	178%

内部リスク資本（平残）	11 21,381	19,985	△1,396		
ROE	12 △0.3%	4.7%	+5.0%	2.6%	

業務粗利益ROE	13 32.6%	35.7%	+3.0%		
経費率	14 91.7%	87.0%	△4.7%		

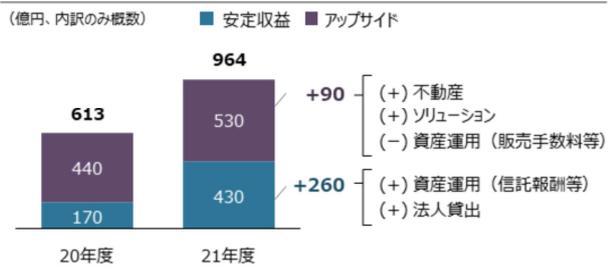
貸出金（平残）・スプレッド^{*2}



リーグテーブル等

	20年度	21年度
IPO件数 ^{*3}	2位	1位
21/3末		22/3末
預かり資産残高(兆円)	53.7	51.9
うちSC ^{*4} (兆円)	48.3	46.5
株投平均保有年数 ^{*5}	4.6年	4.9年
(参考) 業界全体 ^{*5*6}	3.2年	3.9年

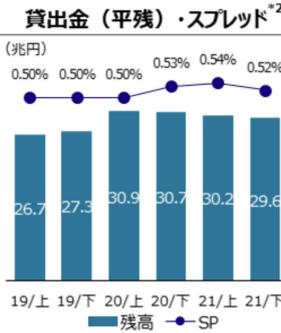
業務純益



*1: 21年度管理会計ルール、過年度計数改訂及修正 *2: BK+TB、管理会計、グループ内貸出金・政府等向け貸出金を除く *3: IPOブックランナー件数（出所）キャピタルアイ *4: リテール事業法人部門
 *5: 過去1年の平均保有残高÷解約・償還総額より算出 *6: 一般社団法人投資信託協会の公表データより作成

大企業・金融・公共法人カンパニー

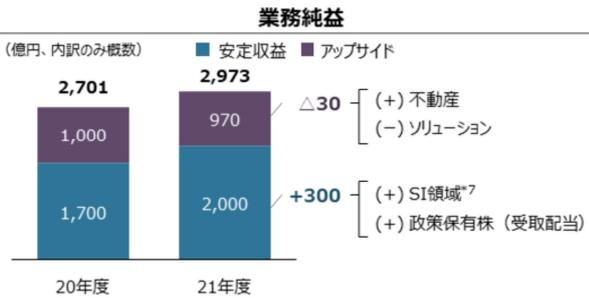
(億円)		20年度	21年度	YoY	計画	達成率
業務粗利益	1	4,728	4,917	+190	4,764	103%
うち金利収支	2	1,948	2,174	+227		
うち非金利収支	3	2,786	2,750	△36		
経費（除く臨時処理分等）	4	△2,065	△1,981	+84	△2,008	99%
持分法による投資損益	5	39	38	△2		
業務純益	6	2,701	2,973	+272	2,805	106%
与信関係費用	7	△1,134	△1,730	△596		
株式等関係損益	8	492	570	+78		
その他	9	137	34	△103		
当期純利益	10	2,196	1,847	△349	2,696	69%
内部リスク資本（平残）	11	37,640	35,432	△2,207		
ROE	12	5.8%	5.2%	△0.6%	7.6%	
業務粗利益ROE	13	12.6%	13.9%	+1.3%		
経費率	14	43.7%	40.3%	△3.4%		



グループ合算^{*1}

リーグテーブル

	20年度	21年度
DCM ^{*3*4}	1位	1位
SDGs債 ^{*4}	1位	1位
LCM ^{*4}	1位	1位
ECM ^{*4*5}	4位	4位
M&A ^{*4*6} 件数	4位	2位
金額	15位	5位



*1: 21年度管理会計ルール、過年度計数修正及修正 *2: BK+TB、管理会計、グループ内貸出金・政府等向け貸出金を除く *3: 普通社債、投資法人債、財投種別債、地方債（主幹事方式）、サムライ債、優先出資証券を含み、目次債を除く *4: (出所) Refinitiv *5: 内外エクイティ引受金額、ブックランナーベース *6: 日本企業関連公表案件、不動産案件を除く *7: エクイティ・サニンの資本性アイトランス分野

グローバルコーポレートカンパニー

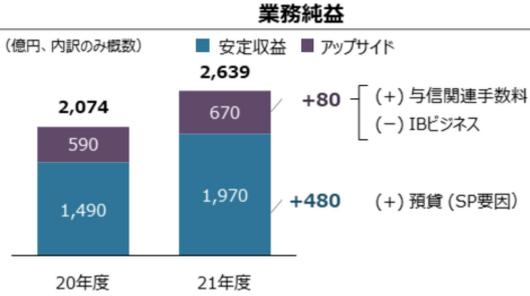
(億円)	20年度	21年度	YoY	計画	達成率
業務粗利益	1 4,560	5,188	+628	4,846	107%
うち金利収支	2 1,887	2,174	+287		
うち非金利収支	3 2,524	2,747	+222		
経費 (除く臨時処理分等)	4 △2,591	△2,677	△86	△2,657	101%
持分法による投資損益	5 109	132	+23		
業務純益	6 2,074	2,639	+565	2,306	114%
与信関係費用	7 △285	△740	△455		
株式等関係損益	8 -	26	+26		
その他	9 △695	△680	+16		
当期純利益	10 1,093	1,246	+152	1,537	81%
内部リスク資本 (平残)	11 24,432	23,883	△549		
ROE	12 4.5%	5.2%	+0.7%	6.5%	
業務粗利益ROE	13 18.7%	21.7%	+3.0%		
経費率	14 56.8%	51.6%	△5.2%		



グループ合算^{*1}

リーグテーブル

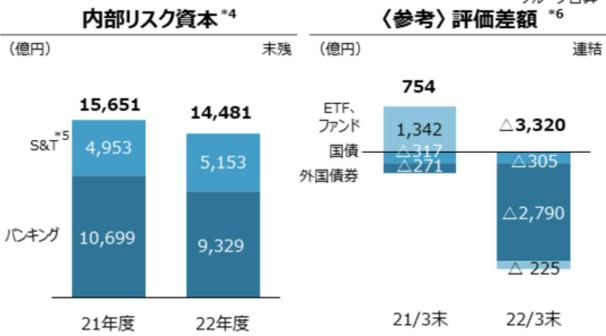
	20年度	21年度
米州IG DCM ^{*3}	9位	8位
除く米銀	3位	2位
シェア	3.4%	3.5%
米州Non-IG LCM/DCM ^{*4}	17位	21位
除く米銀	8位	10位
シェア	1.4%	1.4%



*1: 21年度管理会計ルール、過年度計数修正 *2: BK (含む中国・米連・オランダ・インドネシア・マレーシア・ロシア・ブラジル・メキシコ現地法人)、グループ内貸出金を除く *3: 投資適格の企業が発行する債券、ファイナンス (出所) Dealogic *4: 非投資適格の企業が発行するハイイールド・ローン・債券、ファイナンス (出所) Dealogic

グローバルマーケットカンパニー

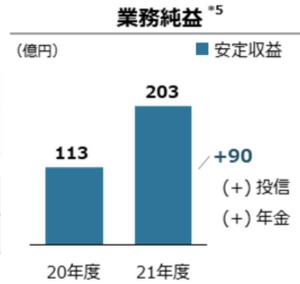
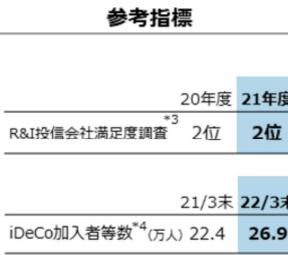
(億円)	20年度	21年度	YoY	計画	達成率	内部リスク資本 ^{*4}	グループ合算 ^{*1}
						(億円)	未残 (億円)
業務粗利益 ^{*2}	1	4,903	3,789	△1,114	4,366	87%	連結
うちバンキング	2	2,150	1,421	△728			
うちS&T	3	2,682	2,380	△302			
経費 (除(臨時処理分等))	4	△2,177	△2,276	△99	△2,208	103%	
持分法による投資損益	5	-	-	-			
業務純益 ^{*3}	6	2,717	1,505	△1,212	2,151	70%	
与信関係費用	7	△1	△4	△3			
株式等関係損益	8	-	-	-			
その他	9	△957	△534	+424			
当期純利益	10	1,759	967	△792	1,424	68%	
内部リスク資本 (平残)	11	15,937	16,073	+136			
ROE	12	11.0%	5.7%	△5.3%	7.9%		
業務粗利益ROE	13	30.8%	22.4%	△8.3%			
経費率	14	44.4%	60.1%	+15.7%			



*1: 21年度管理会計ルール。過年度計数を適及修正 *2: XVA関連損益等を含む (20年度: 59億円, 21年度: △37億円) *3: ETF関係損益 (2行合算) を含む *4: 過帳種 *5: XVAを含む
 *6: 純資産値入処理対象分、ヘッジ勘案後、その他有価証券に係るヘッジ手段のうち、繰延ヘッジ会計適用分のネット繰延損益を勘案

アセットマネジメントカンパニー

(億円)	20年度	21年度	YoY	計画	達成率	
業務粗利益	1	508	595	+87	603	99%
うち投信	2	356	406	+51		
うち年金	3	121	133	+12		
経費 (除(臨時処理分等))	4	△329	△334	△5	△345	97%
持分法による投資損益	5	11	15	+4		
業務純益	6	113	203	+90	196	104%
与信関係費用	7	-	-	-		
株式等関係損益	8	-	-	-		
その他	9	△66	△120	△54		
当期純利益	10	47	84	+36	78	108%
内部リスク資本 (平残)	11	1,122	1,060	△62		
ROE	12	4.2%	7.9%	+3.7%	7.2%	
業務粗利益ROE	13	45.3%	56.1%	+10.9%		
経費率	14	64.9%	56.2%	△8.6%		



*1: 21年度管理会計ルール、過年度計数を遡及修正 *2: ETF除く (出所) 投資信託協会公表データ *3: AM-One (出所) 格付投資情報センター「ファンド情報」J339・364号 *4: BK
*5: AMCIにはアッパーサイドに区分される収益あり

B/Sの概要 (2022年3月末)

総資産：237兆円 (+11.4兆円) 連結、()内は21/3末対比

貸出金	
84兆円 (+1.0兆円)	
円貸 ^{*1}	50兆円
外貸 ^{*1}	2,857億ドル

有価証券	
44兆円 (+0.9兆円)	
日本国債	25.6兆円
外国債券	9.9兆円
日本株式	3.2兆円

その他	
107兆円 (+9.5兆円)	
現金預け金	51.3兆円
うち日銀預け金 ^{*3}	38.2兆円

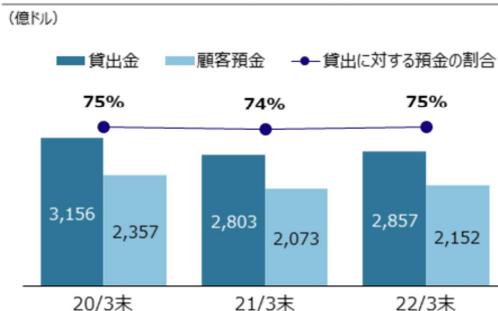
預金・譲渡性預金	
155兆円 (+5.1兆円)	
円貸 ^{*1}	128兆円
外貸 ^{*1+2}	2,152億ドル

その他	
72兆円 (+6.4兆円)	

純資産	
9兆円 (△0.1兆円)	

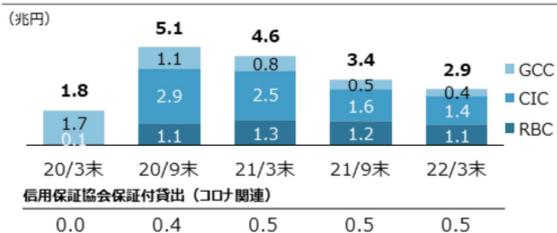
外貨預貸の推移

BK⁴、管理会計



〈参考〉新型コロナウイルス関連貸出

管理会計

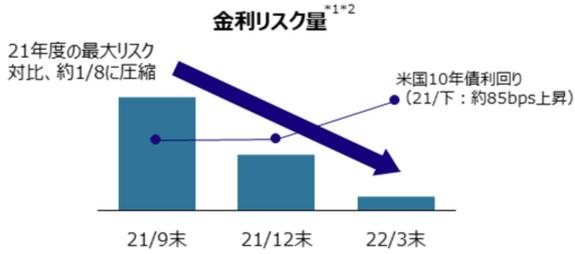


*1: 内部管理ベース、概数 *2: 顧客預金 *3: 2行合算 *4: 21年度管理会計ルール (過去分は遡及修正) 、国内および中国・米国・オランダ・インドネシア・マレーシア・ロシア・ブラジル・メキシコ現地法人を含む

(参考) 外貨バンキング運営

金利リスクコントロール

- 外貨バンキング全体で大胆に金利リスク量を削減



- 外国債券ポートフォリオ・外貨ALM一体の金利リスクコントロールを通じて評価損の拡大を抑制

- 21/4Q 評価損益増減
外国債券（ハッジ勘案後）^{*3}+外貨ALM^{*2}：約△200億円

米金利上昇影響

BK^{*4}、管理会計

(億ドル)

外貨BS (22/3末)

<p>収益増加</p> <p>金利上昇に連動</p> <p>収益増加</p> <p>-再運用利回り改善 -評価損は、ハッジ等 を活用しコントロール</p>	<table border="1"> <tr> <td>貸出金</td> <td>2,857</td> </tr> <tr> <td>有価証券</td> <td>763</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>994</td> </tr> <tr> <td>中銀預け金 等</td> <td></td> </tr> </table>	貸出金	2,857	有価証券	763	その他	994	中銀預け金 等		<table border="1"> <tr> <td>顧客預金</td> <td>2,152</td> </tr> <tr> <td>中長期調達</td> <td>851</td> </tr> <tr> <td>社債・ 通貨スワップ 等</td> <td></td> </tr> <tr> <td>市場性調達</td> <td>1,000</td> </tr> <tr> <td>レポ・インターバンク・ 中銀預金 等</td> <td></td> </tr> <tr> <td>CD・CP</td> <td>611</td> </tr> </table>	顧客預金	2,152	中長期調達	851	社債・ 通貨スワップ 等		市場性調達	1,000	レポ・インターバンク・ 中銀預金 等		CD・CP	611	<p>費用抑制</p> <p>コスト増加も、 流動性預金比率は 上昇しており、 増加は抑制</p> <p>費用増加</p> <p>短期中心に、 ファンディングコスト 増加</p>
貸出金	2,857																						
有価証券	763																						
その他	994																						
中銀預け金 等																							
顧客預金	2,152																						
中長期調達	851																						
社債・ 通貨スワップ 等																							
市場性調達	1,000																						
レポ・インターバンク・ 中銀預金 等																							
CD・CP	611																						

外債キャリア益の悪化を預貸金収支で打ち返し、
ネットP/L影響はプラスの想定

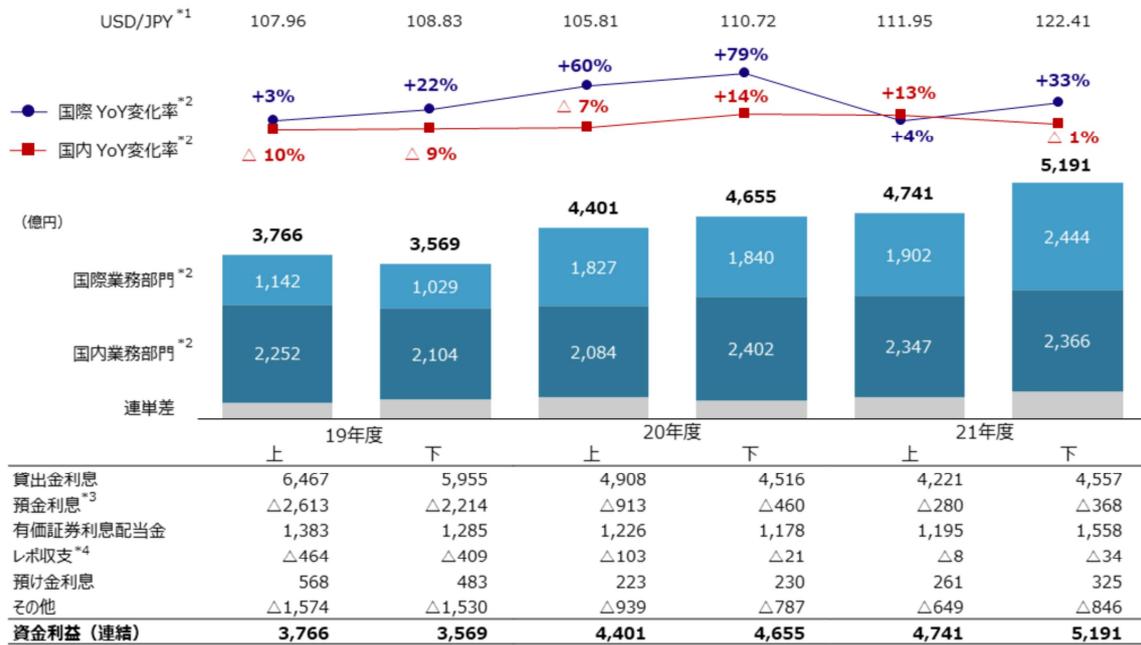
*1: 一定の金利変動に対する損益変動幅。外貨ALMから圧縮分を含む *2: カンパニー管理ベース *3: FG連結。繰延ハッジ会計適用分のネット繰延損益を勘案
*4: 21年度管理会計ルール。国内および中国・米連・オランダ・インドネシア・マレーシア・ロシア・ブラジル・メキシコ現地法人を含む

P/Lの概要

(億円)		2021年度			Y o Y			
		FG	BK + TB ^{*2}	SC連結	FG	BK + TB ^{*2}	SC連結	
	連結粗利益 + ETF関係損益等^{*1}	1	22,543	18,232	3,153	+536	+736	△ 359
	連結粗利益	2	22,524	18,210	3,157	+537	+700	△ 323
	資金利益	3	9,934	9,841	28	+877	+901	△ 9
	役員取引等利益 + 信託報酬	4	8,014	6,278	1,405	+591	+499	+41
	特定取引利益 + その他業務利益	5	4,575	2,090	1,723	△ 931	△ 699	△ 354
	うち国債等債券損益	6	△ 524	△ 525	-	△ 540	△ 541	-
	営業経費	7	△ 13,928	△ 10,588	△ 2,443	+217	+48	+90
	連結業務純益 + ETF関係損益等^{*1}	8	8,531	7,541	705	+534	+634	△ 288
	連結業務純益	9	8,512	7,518	709	+535	+598	△ 251
	連結コア業務純益 (9-6)	10	9,037	8,044	709	+1,075	+1,140	△ 251
	与信関係費用	11	△ 2,351	△ 2,351	△ 0	△ 302	△ 300	+1
	株式等関係損益 - ETF関係損益等 ^{*1}	12	△ 457	△ 477	26	△ 558	△ 480	△ 43
	株式等関係損益	13	△ 438	△ 454	22	△ 559	△ 445	△ 80
	持分法による投資損益	14	254	274	△ 21	+55	+41	△ 1
	その他	15	△ 461	△ 355	25	+287	+297	+6
	経常利益	16	5,598	4,734	739	+235	+342	△ 306
	特別損益	17	440	450	△ 94	△ 718	△ 636	+61
	税金等調整前当期純利益	18	6,038	5,185	645	△ 482	△ 294	△ 244
	法人税等	19	△ 606	△ 1,443	△ 88	+1,140	+85	+26
	非支配株主に帰属する当期純損益	20	△ 127	△ 36	△ 6	△ 63	△ 39	+11
	親会社株主純利益	21	5,304	3,704	549	+594	△ 248	△ 205

*1: 19億円 (前年度比△1億円) *2: BK連結+TB連結

連結粗利益（資金利益）



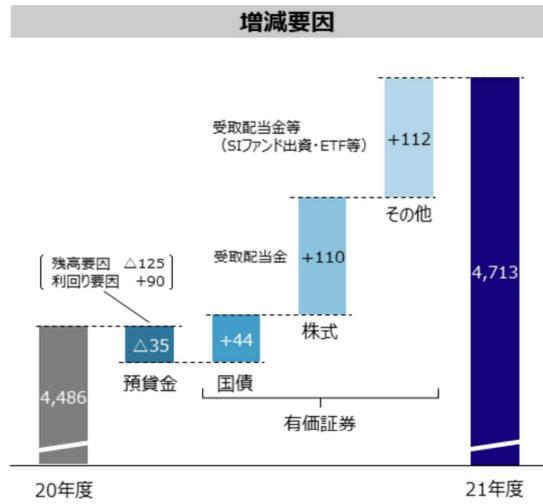
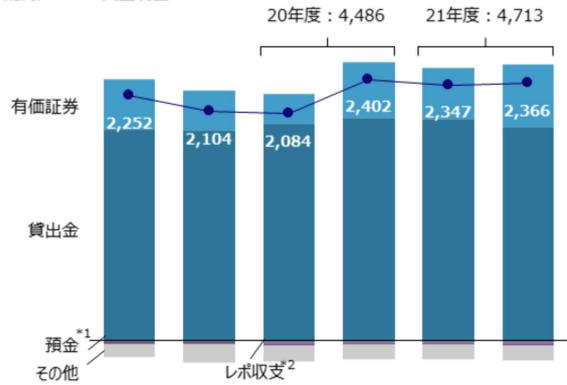
*1: 各期末日における為替レート (TTM) *2: 2行合算 *3: 繰上り預金利息を除く *4: 買現先利息+債券貸借取引受入利息-売現先利息-債券貸借取引支払利息

資金利益 - 国内業務部門

国内業務部門

2行合算

(億円) ● 資金利益



項目	19年度		20年度		21年度	
	上	下	上	下	上	下
貸出金	1,949	1,936	2,001	2,057	2,046	1,970
預金	△18	△18	△17	△15	△13	△13
有価証券	450	368	269	509	467	576
レボ収支	△13	△19	△26	△14	△25	△28
その他 ^{*3}	△114	△161	△142	△134	△127	△139

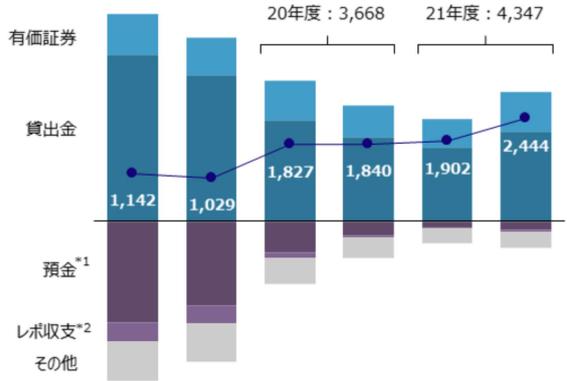
*1: 譲渡性預金利息を除く *2: 買現先利息+債券貸借取引受入利息-売現先利息-債券貸借取引支払利息 *3: 預け金利息を含む

資金利益 - 国際業務部門

国際業務部門

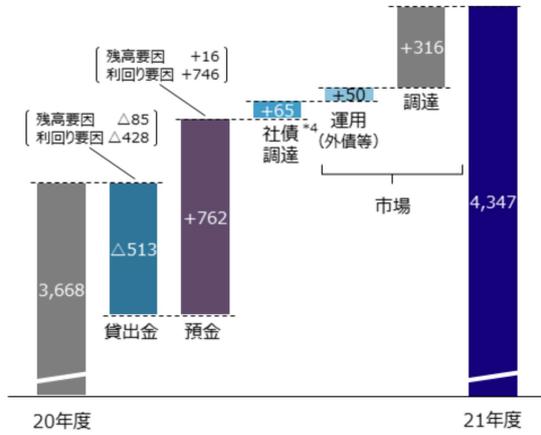
2行合算

(億円) ● 資金利益



	19年度		20年度		21年度	
	上	下	上	下	上	下
貸出金	4,006	3,489	2,421	2,016	1,776	2,148
預金	△2,442	△2,036	△768	△331	△141	△196
有価証券	962	906	917	731	665	945
レボ収支	△443	△419	△131	△56	△33	△48
その他 ^{*3}	△940	△912	△610	△519	△364	△405

増減要因



*1: 譲渡性預金利息を除く *2: 買現先利息+債券貸借取引受入利息-売現先利息-債券貸借取引支払利息 *3: 預け金利息を含む *4: 借入金を含む

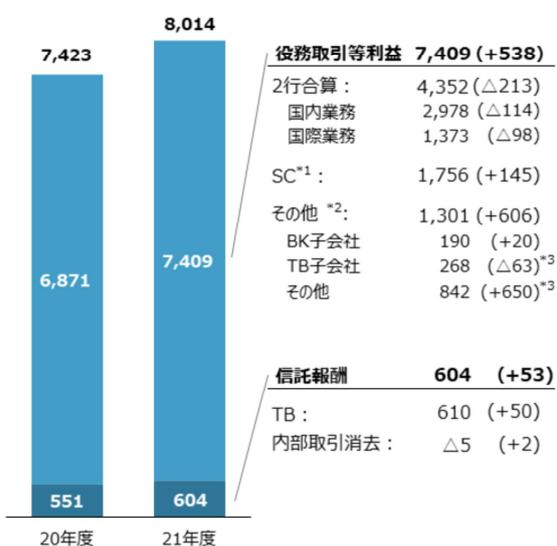
連結粗利益（資金利益以外）

役員取引等利益・信託報酬

連結

(億円)

()内は前年度比

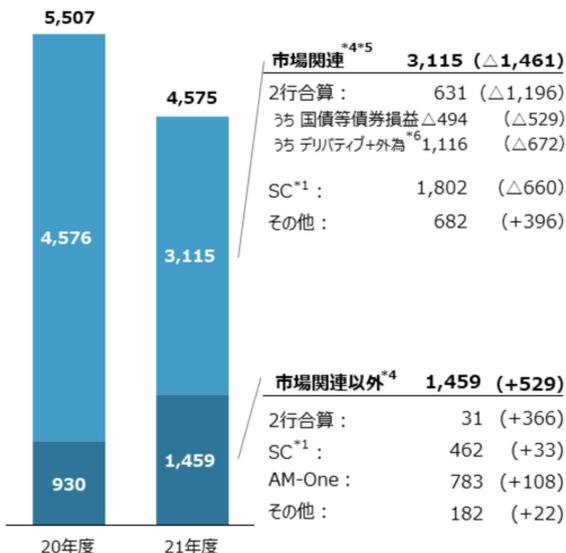


特定取引利益・その他業務利益

連結

(億円)

()内は前年度比



*1: 米国みずほ証券を含む *2: 内部取引消去等調整を含む *3: 21年4月のRT設立に伴い、みずほトラストシステムズをTB子会社からその他に転替 (20年度: 107億円) *4: 内部取引消去等調整後、傘下子会社を含む
*5: 特定取引利益-SC引受-売出手数料+国債等債券損益+外為為替売却損益 *6: 特定金融派生商品損益+外為為替売却損益

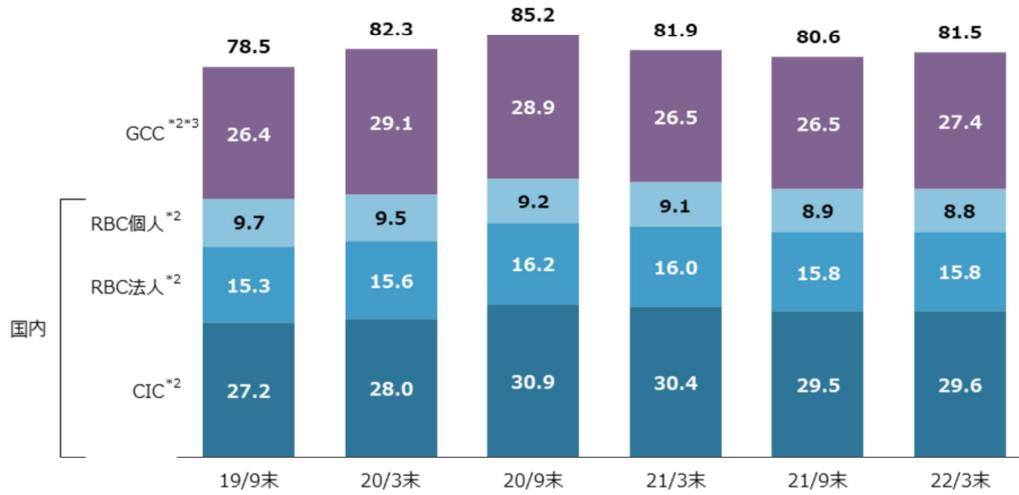
貸出金残高

(兆円)

BK+TB、管理会計

USD/JPY ^{*1}

107.96 108.83 105.81 110.72 111.95 122.41



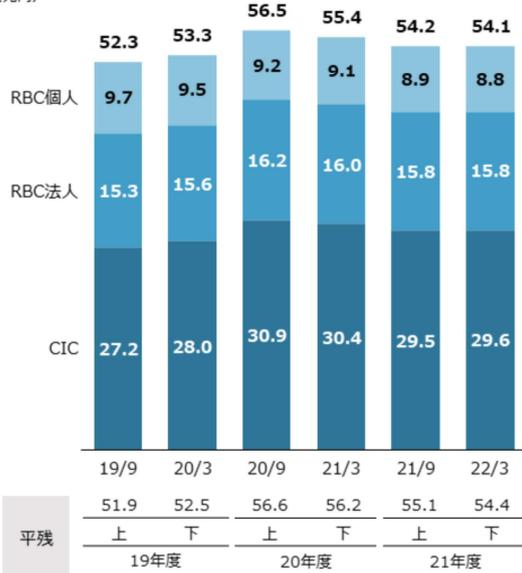
*1: 各期末日における為替レート (TTM) *2: 21年度管理会計ルール (19/9末~21/3末は選及修正) , グループ内買出金を除く、国内は政府等向け買出金を除く
 *3: BK (含む中国・米国・オランダ・インドネシア・マレーシア・ロシア・ブラジル・メキシコ現地法人)

国内貸出金

残高^{*1} (未残)

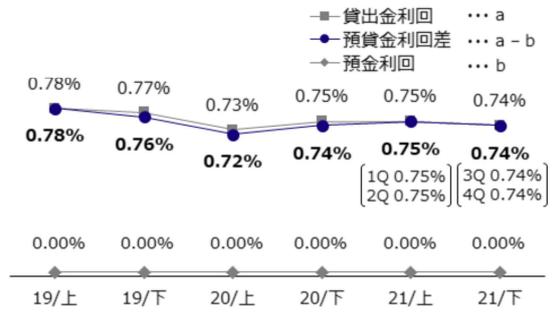
BK+TB、管理会計

(兆円)



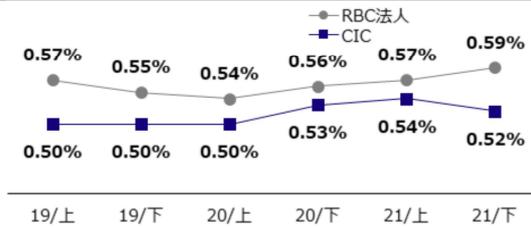
預貸金利回差^{*2}

2行合算



貸出金スプレッド^{*1}

BK+TB、管理会計



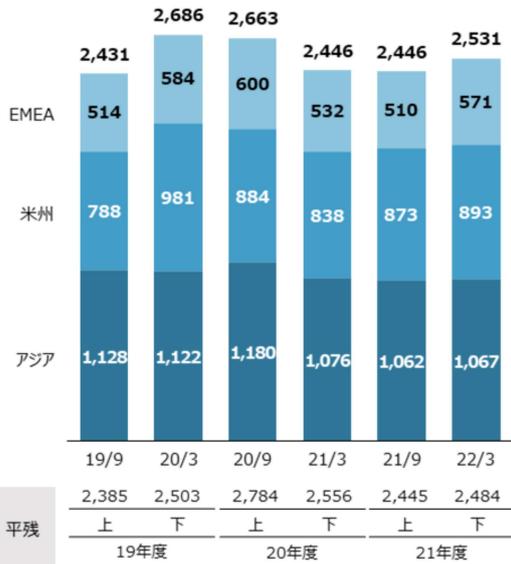
*1: 21年度管理会計ルール (19/9末~21/3末は過及修正)、グループ内貸出金を除く、政府等向け貸出金を除く *2: 金融機関 (FGを含む)・政府等向け貸出金を除く

海外貸出金

残高^{*1*2} (末残)

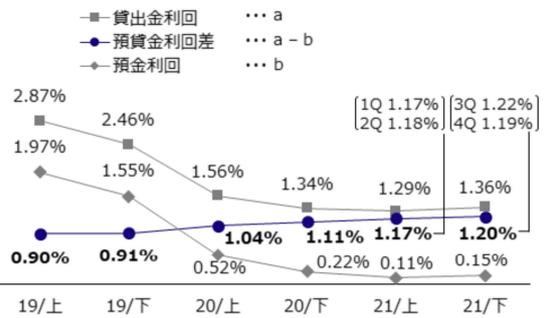
BK、管理会計

(億ドル)



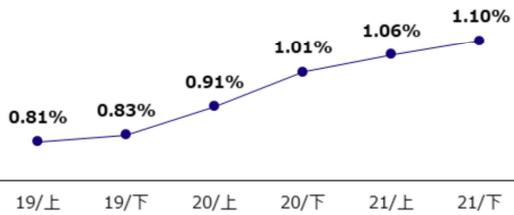
預貸金利回差

BK海外店



貸出金スプレッド^{*1*2}

GCC、管理会計

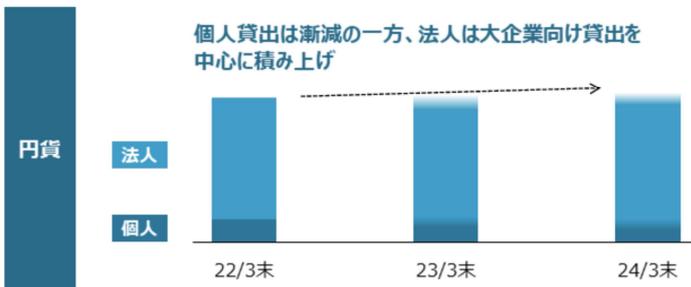


*1: BK (含む中国・米国・オランダ・インドネシア・マレーシア・ロシア・ブラジル・メキシコ現地法人)、グループ内貸出金を除く *2: 過去計数も含め、21年度計画ノードにてドル換算

(参考) 貸出金の見通し

貸出金残高

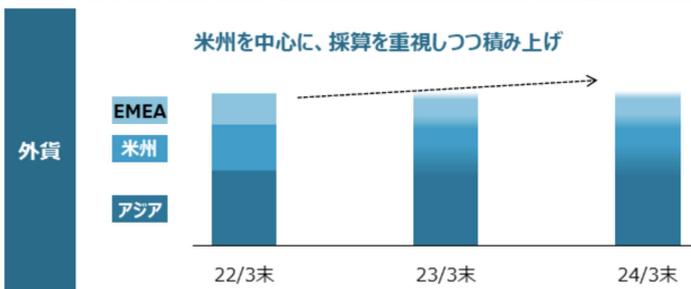
カンパニー管理ベース



スプレッド

カンパニー管理ベース

	FY21 vs FY22	FY22 vs FY23
大企業	➡	➡
中堅・ 中小企業	➡	➡
個人	➡	➡



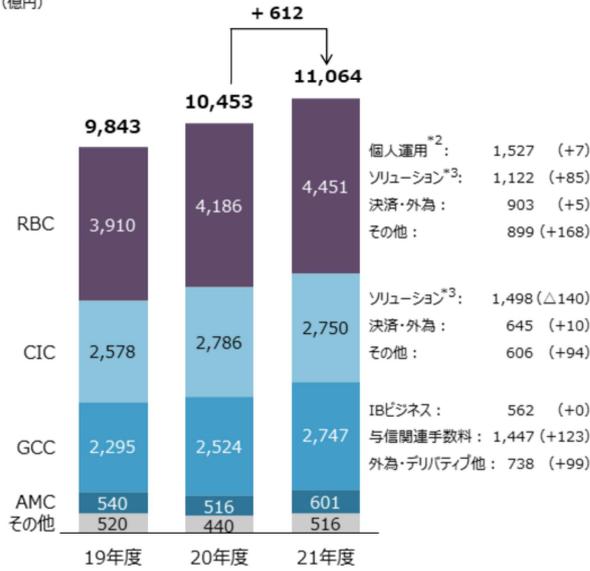
	FY21 vs FY22	FY22 vs FY23
EMEA	➡	➡
米州	➡	➡
アジア	➡	➡

非金利収支

非金利収支（顧客部門）^{*1}

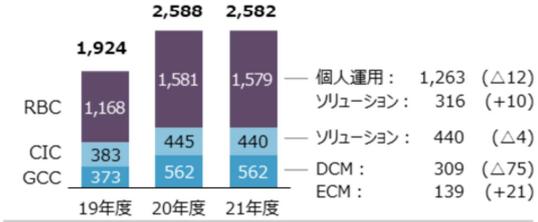
グループ合算
()内は前年度比

(億円)



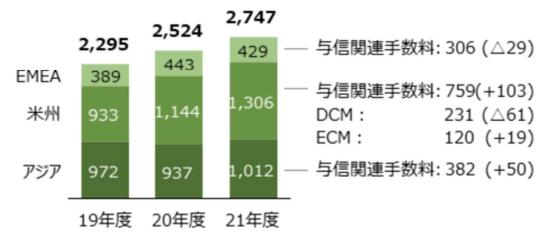
〈参考〉SC内訳

(億円) 米国拠点合算ベース



〈参考〉GCC地域別内訳

(億円)



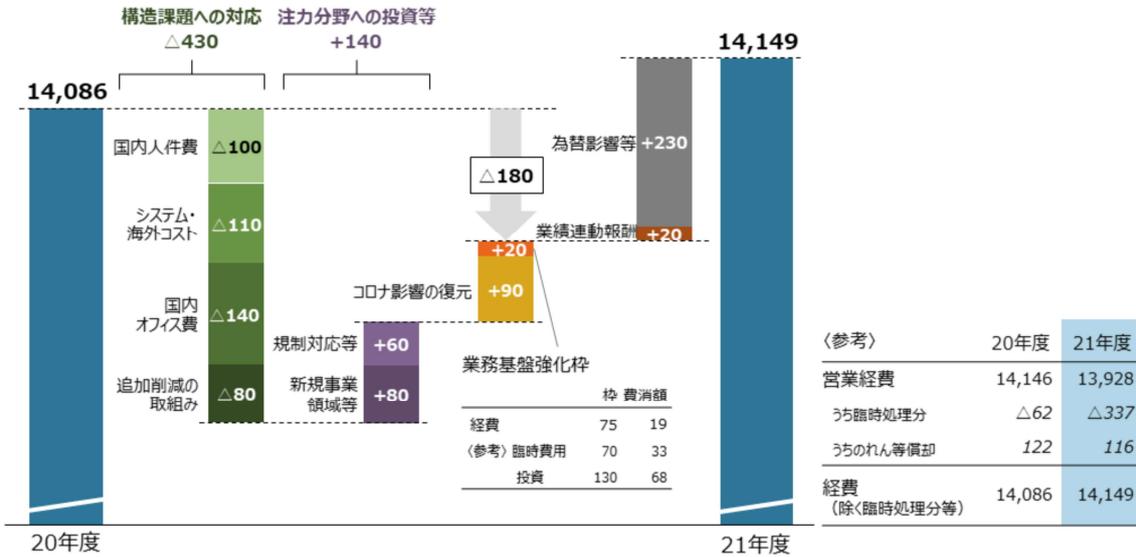
*1: 21年度計画レートの適用、管理対象範囲の拡大・精緻化により、過年度計数を適正修正。変更前の計数は、19年度：9,820億円、20年度：10,440億円 *2: BK投資・保険+SC個人セグメント、PBセグメント
*3: 投資銀行業務関連手数料、不動産仲介手数料を含む

経費

経費（除く臨時処理分等）*

連結

(億円)



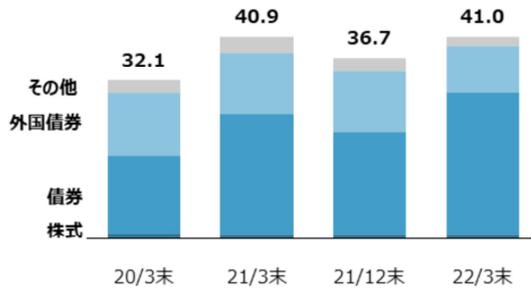
*増減内訳は概数、内部管理ベース

有価証券ポートフォリオ

その他有価証券残高^{*1}

連結、取得原価

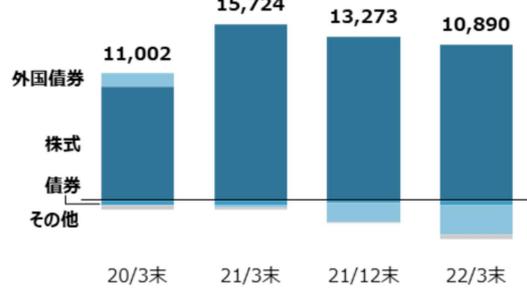
(兆円)



	20/3末	21/3末	21/12末	22/3末
株式	1.2	1.1	1.1	1.0
債券	15.7	24.1	20.4	28.6
うち国債	12.6	20.9	16.9	25.1
外国債券	12.5	12.4	12.2	9.3
うち米国債券 ^{*2}	8.0	8.3	8.7	5.7
その他	2.6	3.1	2.8	1.9
ペアファンド ^{*3}	0.8	0.6	0.3	0.2
投資信託等	1.8	2.4	2.5	1.7

その他有価証券評価差額（繰延ヘッジ勘案後）^{*1*4*5}

(億円)



	20/3末	21/3末	21/12末	22/3末
株式	10,715	16,657	15,501	14,724
債券	△541	△449	△322	△521
うち国債	△440	△317	△208	△305
外国債券	1,249	△270	△1,794	△2,789
うち米国債券 ^{*2}	1,584	△236	△1,636	△2,515
その他	△420	△213	△110	△522
ペアファンド ^{*3}	862	△1,554	△937	△298
投資信託等	△1,282	1,341	826	△224

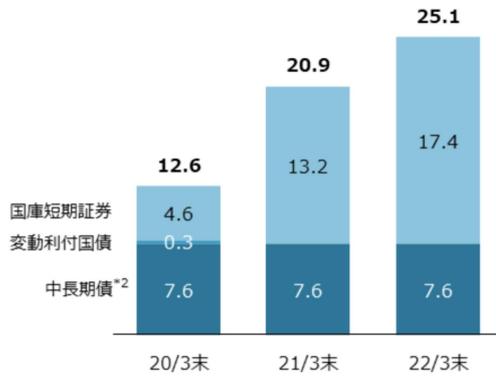
*1: その他有価証券で時価のあるもの。組合出資分を除く *2: 米国債・GSE債の2行合算 *3: 株式含み益の固定化を目的とするヘッジ取引分 *4: 純資産選入処理対象分
*5: 繰延ヘッジ会計適用分のネット繰延損益を勘案

債券ポートフォリオ

日本国債残高^{*1}

2行合算、取得原価

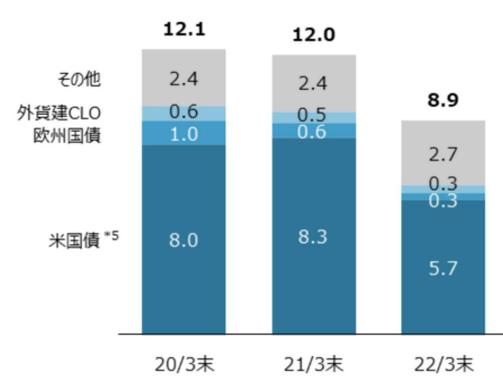
(兆円)



外国債券残高^{*1}

2行合算、取得原価

(兆円)



評価差額^{*3} (億円) △440 △317 △305

〈参考〉平均残存期間^{*4} (年) 2.4 1.1 1.2

評価差額^{*3*6} (億円) 1,236 △266 △2,795

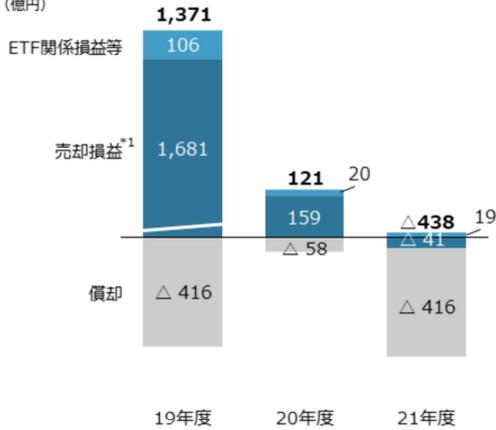
〈参考〉平均残存期間 (年) 2.6 2.5 1.6

*1: その他有価証券で時価のあるもの *2: 残存期間1年以内のものを含む *3: 純資産直入処理対象分 *4: 除く変動利付国債 *5: 米国債・GSE債 *6: 繰延ヘッジ会計適用分のネット繰延損益を勘案

株式ポートフォリオ

株式等関係損益

(億円)



売却損益

- 株式売却益の状況も踏まえ、ベアファンド^{*2}の評価損の健全化オペレーションを実施

償却

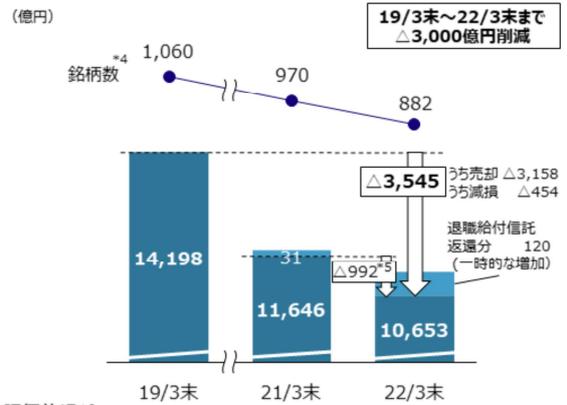
- 市場価格のない一部保有株式で減損が発生

連結

株式残高^{*3}

連結、取得原価

(億円)



評価差額^{*6}

	19/3末	21/3末	22/3末
株式	16,876	16,657	14,724
評価益	17,489	17,399	15,426
評価損	△613	△741	△701
ベアファンド ^{*2}	-	△1,554	△298

*1: 株式売却損益+金融派生商品損益 *2: 株式含み益の固定化を目的とするベアファンド *3: その他有価証券で時価のあるもの *4: BK、国内上場株式 *5: うち売却△964億円、減損△43億円 *6: 純資産直入処理対象分

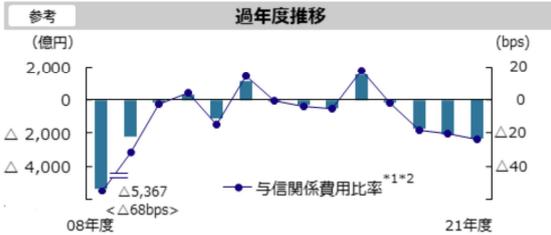
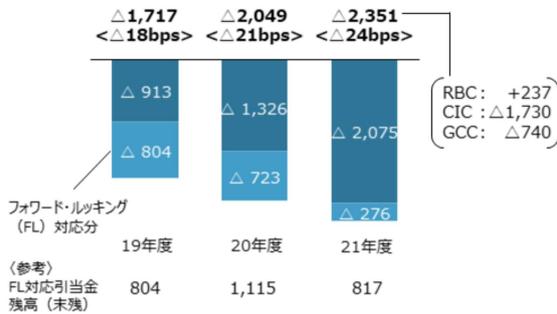
アセットクオリティ

与信関係費用

連結

(億円)

<>内は与信関係費用比率^{*1}



金融再生法開示債権

連結

(兆円)



<参考>その他の要注意先債権

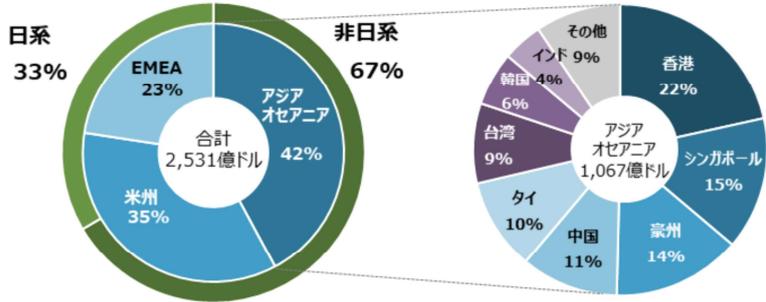
	2行合算、銀行勘定		
残高 (兆円)	1.6	1.7	1.9
引当率	4.91%	4.87%	3.46%

*1: 与信関係費用 / 期末総与信残高 (金融再生法開示債権) *2: 13年度以前は銀行単体合算の期末総与信残高を使用して算出 *3: 代表主管部店ベース

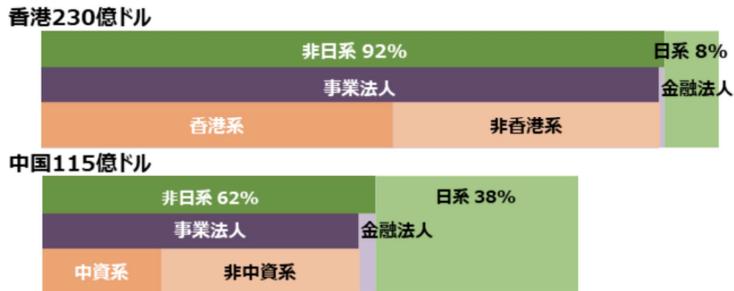
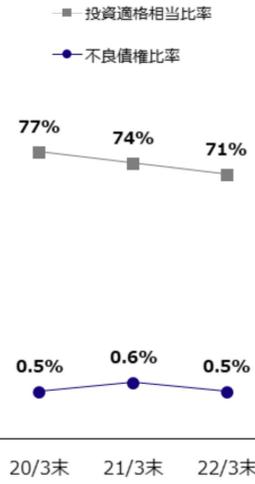
海外貸出ポートフォリオ

海外向け貸出 (22年3月末)

BK[®]、GCC管理ベース



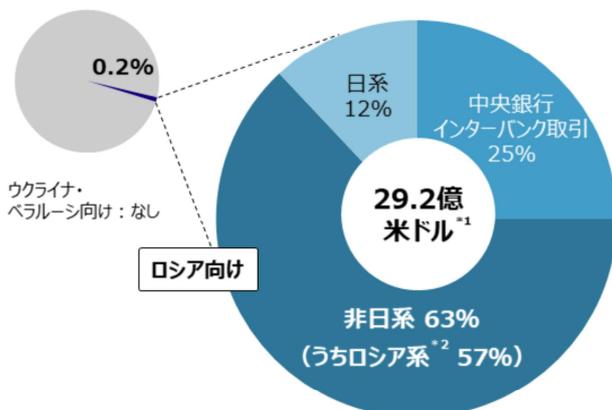
貸出資産の質



* 海外現地法人を含む

ロシア関連EXP

2022年3月末時点
EXP合計^{*1}



直接的・間接的な波及影響に対し、
フォワード・ルッキング対応引当も含め、
最大限引当を計上

(ご参考)

間接影響も含めたロシア関連引当： 1,161億円

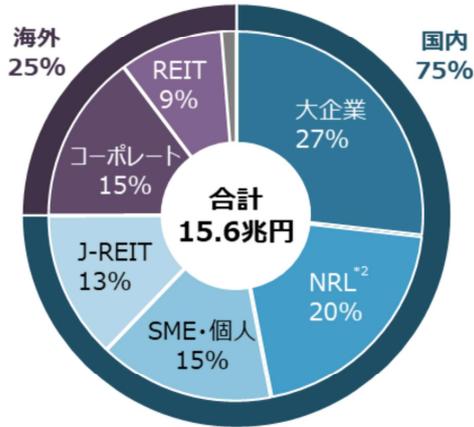
うちフォワード・ルッキング対応引当： 463億円

ロシア関連EXPへの直接影響（引当額）： 969億円^{*3}

*1: BK連結 + TB連結、貸出金・コミットメントライン・保証取引・デリバティブ与信等を対象。リスク所在国ベースの保証勘案後残高 *2: プロジェクトファイナンス案件を含む *3: 特定海外債権引当533億円を含む

不動産セクター向け与信

内部管理ベース^{*1}



- 大企業、J-REIT、海外
 - 投資適格相当向けが約9割と、良質なポートフォリオを維持
- NRL^{*2}
 - コロナ影響の残存が想定されるアセットについて、適切に対応
 - オフィス：想定されるストレス事象を保守的に織り込みつつ、選別的に採り上げ
 - ホテル：稼働状況モニタリングを継続。個別案件毎に状況注視
- SME（中堅・中小企業）・個人
 - ストレスケースのキャッシュフローや採算性等を総合的に勘案し、選別的に案件を採り上げる方針は不変

*1: BK連結+TB単体。貸出金・外国為替・コミットメントライン未使用枠等の総与信額 *2: ノンコースローン

バーゼル規制関連①

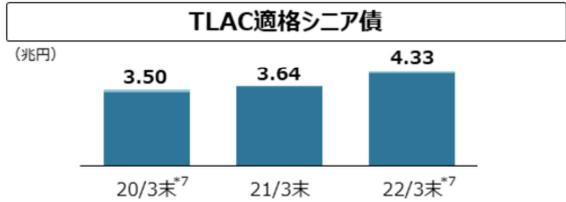
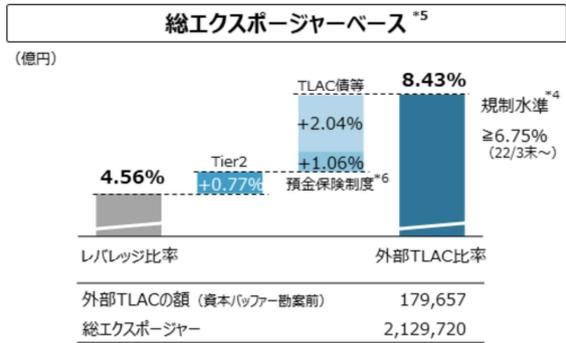
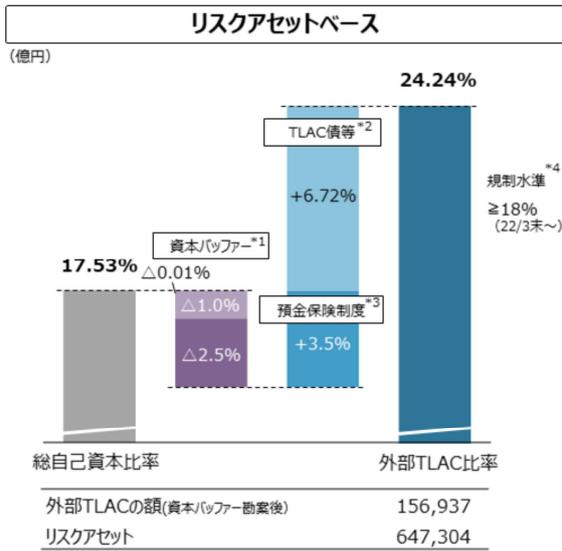
自己資本比率				その他規制比率			
(億円)				(億円)			
	20/3末	21/3末	22/3末		20/3末	21/3末	22/3末
総自己資本比率	17.25%	16.87%	17.53%	レバレッジ比率 ^{*3}	4.08%	4.83%	4.56%
Tier1比率	14.52%	14.37%	15.00%	Tier1資本	90,244	97,019	97,132
CET1比率	11.65%	11.63%	12.46%	総エクスポージャー	2,209,775	2,005,466	2,129,720
[除くその他有価証券 評価差額金]	[11.00%]	[10.46%]	[11.52%]				
	20/3末	21/3末	22/3末		19年度4Q	20年度4Q	21年度4Q
総自己資本	107,222	113,853	113,516	流動性カバレッジ (LCR) 比率	137.3%	135.8%	136.5%
Tier1資本	90,244	97,019	97,132	適格流動資産	601,127	727,922	711,741
CET1資本 ^{*1}	72,447	78,499	80,672	純資金流出額	438,167	536,070	521,409
AT1資本 ^{*2}	17,796	18,519	16,460				
Tier2資本	16,978	16,834	16,383				
リスクアセット	621,412	674,819	647,304				
				〈参考〉	20/3末	21/3末	22/3末
				CET1比率 (新規制)	9.3%	10.0%	9.9%
				同 (その他有価証券評価差額金を除く)	8.8%	9.1%	9.3%

*1: 普通株式等Tier1資本 *2: その他Tier1資本 *3: 金融庁告示改正に伴い、21/3末より総エクスポージャーの額から日本銀行に対する預け金の額を除く (除外前: 21/3末 4.03%、22/3末 3.86%)

バーゼル規制関連②

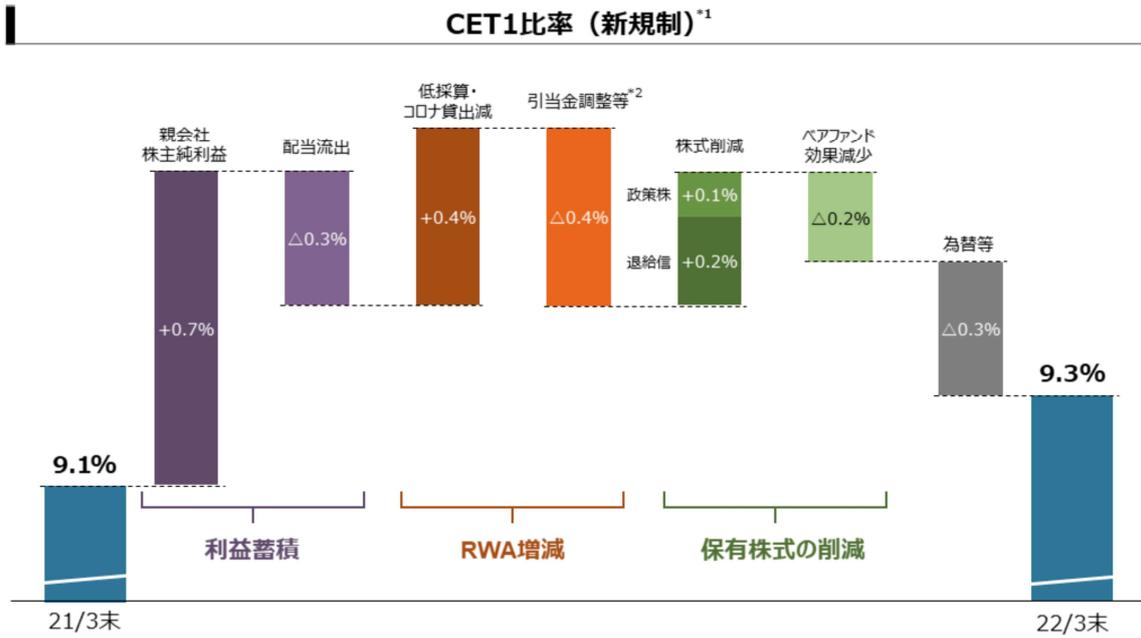
外部TLAC比率 (22年3月末)

連結



*1: 資本バッファ=資本保全バッファ (2.5%) +G-SIBs/バッファ (1.0%) +カウンター・シグナル・バッファ(0.01%) *2: TLAC適格シニア債、その他調整項目を含む *3: 外部TLACとして算入が認められる預金保険制度に基づく事前積立分、22/3末以降は3.5% *4: FSB公表のTLAC最終文書 (15年11月9日付) に定める最低所要水準、本邦TLAC規制における22/3末の所要水準はリスクアセットベース: 18%、総エクスポージャーベース: 6.75% *5: 金融庁告示改正に伴い、総エクスポージャーから日本銀行に対する預け金を除外 (除外前: レバレッジ比率 3.86%、外部TLAC比率 7.14%) *6: リスクアセットの2.5%相当の事前積立分を総エクスポージャーベースに引き直して算出 *7: 円貨を含む

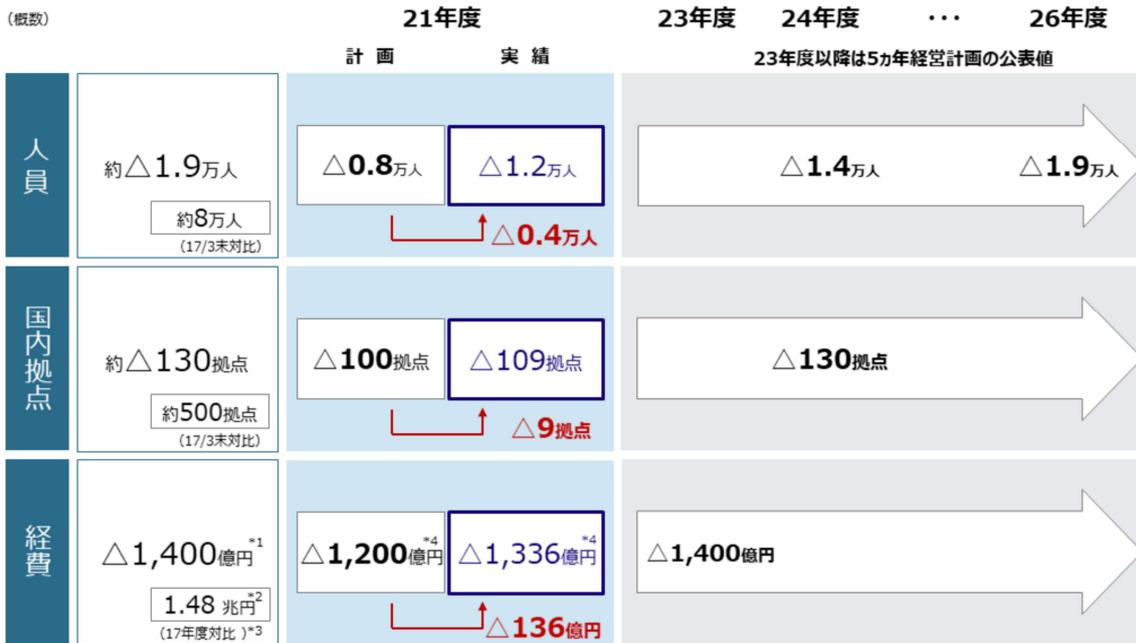
(参考) CET1比率の状況



^{*1}: その他有価証券評価差額金を除く ^{*2}: フォア抵触時、選格引当金が期待損失を超過する額のRWA相当額を加算する調整等

抜本的構造改革の進捗

(概数)



*1: 新勘定系システム関連償却費を除く(削減額) *2: グループ合併, 19年度より管理会計ルールを変更、変更前は1.45兆円 *3: 抜本的構造改革公表時点(17年11月)における17年度見込対比 *4: 為替影響を除く

2022年度 業績予想

連結 (億円)	21年度	22年度		2行合算 (億円)	21年度	22年度	
	実績	計画	YoY		実績	計画	YoY
連結業務純益 (+ETF関係損益等)	8,531	8,600	+69	実質業務純益 (+ETF関係損益等)	6,130	6,300	+170
与信関係費用	△2,351	△1,000	+1,351	与信関係費用	△3,037	△900	+2,137
株式等関係損益 (-ETF関係損益等)	△457	200	+657	株式等関係損益 (-ETF関係損益等)	△496	200	+696
経常利益	5,598	7,700	+2,102	経常利益	2,614	5,650	+3,036
親会社株主純利益	5,304	5,400	+96	当期純利益	2,192	3,800	+1,608

【計画の前提】 日本国債10年利回り：0.25%、米国債10年利回り：2.78%、日経平均株価：27,600円、為替相場（ドル円）：127円

カンパニー別計画

(億円)

	業務純益 ^{*1*2}			当期純利益 ^{*1*3}			グループ合算、概数 ROE ^{*1}	
	21年度	22年度		21年度	22年度		22年度	
	実績	計画	YoY	実績	計画	YoY	計画	YoY
リテール・事業法人	950	920	△30	900	240	△660	1.2%	△3.3%
大企業・金融・公共法人	2,970	2,850	△120	1,840	2,280	+440	6.7%	+1.6%
グローバルコーポレート	3,090	3,050	△40	1,480	1,910	+430	7.0%	+1.4%
グローバルマーケット	1,530	1,790	+260	970	1,170	+200	5.8%	+0.0%
アセットマネジメント	200	200	△0	80	80	△0	7.5%	△0.3%
カンパニー計	8,740	8,810	+70	5,270	5,680	+410		
FG連結	8,531	8,600	+69	5,304	5,400	+96	6.4%	△0.0%

*1: 22年度管理会計ルール、GMCIには、ETF関係損益（2行合算）を含む *2: FG連結の計数は連結業務純益+ETF関係損益等 *3: FG連結の計数は親会社株主純利益

ビジネス戦略

個人分野における取組み

これまでの成果

- グループ一体での総合資産コンサルティングを推進。新営業部
店体制への移行も奏功、グループ連携を加速
- 預かり資産残高を拡大し、安定収益基盤を増強

SC資産導入
1兆円超 ^{*1} **7**年連続 株式投信
保有期間 **4.9**年 ^{*2}
(業界平均3.9年)

SC預かり資産残高



顧客本位の業務運営の実践



ビジネス機会の更なる追求

- DXツール^{*4}の拡充等により、お客さまの資産・収支・
ライフイベントの可視化を進め、預かり資産残高を更に拡大

22/3末 目指す水準
株式投信^{*5} **6.6**兆円 → **10**兆円規模
ファンドラップ **4,270**億円 → **1**兆円規模

- グループ連携を更に強化し、TB承継・不動産ビジネスを拡大



^{*1}: SC/テール・事業法人部門 ^{*2}: グループ合算、22年3月末時点。過去1年の平均保有残高・解約・償還総額より算出。業界平均は一般社団法人投資信託協会の公表データより作成 ^{*3}: 格付投資情報センターによるR&I顧客本位の販売会社評価 ^{*4}: 例) お客さまのマネープランの組み立てをサポートする、シミュレーションツール「ライフデザイン・ナビゲーション」等 ^{*5}: 公募株式投信、グループ合算 ^{*6}: 21年度比、内部管理ベース

リテール法人分野における取組み

これまでの成果

- 新営業部店体制への移行により、セグメント別営業を強化
- お客さまニーズ把握力が向上、銀信証連携が加速

案件パイプライン (22/3末) ^{*1}

BK-TB
連携案件

約 **30%** 増
(20/3末比)

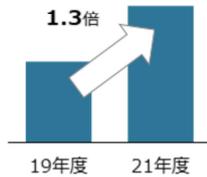
BK-SC
連携案件

約 **15%** 増
(20/3末比)

- 取引先のニーズ・環境変化を捉え、収益を増強

取引先ニーズ ^{*1*2}

イノベーション企業支援 収益 ^{*3}



案件創出力の強化に向けた取組み

- イノベーション企業支援



これまでの成果

銀行取引・IPO対応を中心に
企業の成長段階に応じた支援

今後の方針

大型IPOの獲得やアフター-IPO等
を見据えた資金供与

継続取組み

強化分野

- サステナビリティへの取組み

商品開発・ネットワーク拡充の更なる推進

SDGs推進サポート
ファイナンス

サステナビリティ・
リンク・ローンPRO



サステナ関連
プロダクトラインアップ **2倍**
(22/3末比)

目指す水準

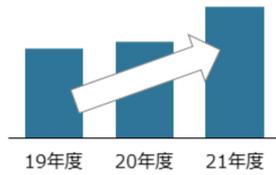
*1: ソリューション関連収益の案件パイプライン金額 *2: 2022年2月末時点 *3: 業務相利益、内部管理ベース

ホールセール分野における不動産ビジネス

これまでの取り組み

- 事業・財務戦略ディスカッションを起点に、銀信証連携によるバリューチェーンビジネスを捕捉

不動産関連収益^{*1}



不動産
関連収益 **23%**増
(19年度比)

不動産ファイナンス残高^{*2}



投資適格先
比率 約 **97%**
(22/3末)

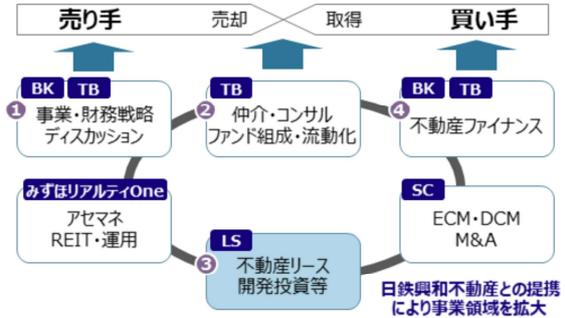
*1: 内部管理ベース *2: CIC管理ベース、ノンコースローン+REIT向けローン

不動産ビジネスの更なる強化

- LSのリスクテイク力を活用し、バリューチェーンを深化

案件事例：お客さまの保有するビル群の流動化案件

- 1 事業・財務戦略ディスカッション
- 2 TBによるアセット流動化
- 3 LSによるエクイティ供与
- 4 BK・TBによるファイナンスアレンジ



- ディストリビューションの強化

- 適切なアセットコントロールに向けた投資家の裾野拡大
- 投資家を起点とする商品開発

米国資本市場ビジネスの拡大と深掘り

これまでの成果

- CIB(Corporate & Investment Banking) Headをトップに銀行・証券、プライマリー・セカンダリー一体運営を推進



リーゲテブル^{*1}

引受シェア	19年度	20年度	21年度
IG	3.3%	3.4%	3.5%
DCM	9位	9位	8位
Non-IG	1.0%	1.4%	1.4%
LCM/DCM	25位	17位	21位

米州 業務粗利益^{*2}



*1: フィーベース (出所) Dealogic *2: 内部管理ベース、米ドル *3: Telecom, Media & Technology, Industrial & Diversified Industries *4: Dealogicデータより当社作成
*5: PEファンド等が資本調達を行う際のLP投資家を招聘する業務

更なる成長に向けた取組み

- くみずほの強みである米国において、経営資源を戦略配賦
- 強みのあるIG領域に加え、Non-IG領域を選択的に拡大注力セクター (TMT・IDI^{*3}・ヘルスケア等)を中心に人員増強市場フィードバックイメージ (投資銀行+デリバティブ)^{*4}



- Capstone Partners買収も梃に、Non IG/PEスポンサービジネスのバリューチェーンを捕捉



デジタル戦略における方向性

新規ビジネス

■ ペインポイントを踏まえた商品・サービス開発

Healstep

RT

FT

- AIを活用した健康保険組合向け保険事業推進サービス
- 第一生命グループとの共同事業

健康保険
組合数 **26** 団体



画像解析

RT

- 画像処理・解析技術で医療診断・治療の高度化を支援

■ 様々な決済・送金機会を捉えたDXソリューション提供

ハウスコイン

RT

Blue
Lab

- 取引先アプリでのB2C決済サービス提供、取引データ分析

デジタル地域振興券

RT

Blue
Lab

- 決済データ分析による戦略立案の高度化をサポート
- 発券、精算事務の削減

自治体数 **24** 団体 受注
総額 **200** 億円超

既存ビジネス

■ ブロックチェーンを活用した利便性向上、非対面チャネル強化

デジタル社債

RT

- 発行体と社債保有者のエンゲージメントを促進

みずほダイレクト、e-ビジネスサイト

RT

- ストレスのないUX/UI



みずほダイレクトアプリ

生産性向上

デジタル技術による業務高度化

FT

- 社内データおよびAIを活用した予兆管理サポート
- 従来活用が難しかった社内外データ（従業員満足度など）を数理的に解析し、経営管理を高度化

ESG

マテリアリティ (サステナビリティ重点項目)

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">ビジネス</p> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">経営基盤</p>	<p>少子高齢化と健康・長寿</p> <p>人生100年時代の一人ひとりに応じた安心・安全・便利</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 家計の豊かさの増進に貢献する総合資産コンサルティング推進 ■ 高齢化社会の不安解消に資するサービス拡充 ■ ライフスタイルの多様化に応じた高い利便性の提供 	
	<p>産業発展とイノベーション</p> <p>産業・事業の発展を支え、グローバルに新たな価値を創造</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業種・業際知見を活かした産業構造の転換支援 ■ グループ一体で国内外のイノベーションと産業活性化を後押し ■ 円滑な事業承継に貢献するコンサルティング提供 ■ レジリエントな社会に向けた国内外のインフラ整備支援 	
	<p>健全な経済成長</p> <p>内外環境変化に対応する金融インフラ機能の発揮を通じた経済発展への貢献</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 健全な金融資本市場機能の維持発展 ■ コロナ禍とDXの潮流を踏まえた金融機能の拡充・発揮 ■ 内外環境・制度、経済安全保障をめぐる変化への対処 	
	<p>環境・社会</p> <p>お客さまと共に環境の保全をはじめとする社会の持続的な発展を実現</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 対話を通じた気候変動への対応促進と脱炭素社会への移行支援 ■ 投融資・調達等における環境配慮・人権尊重 ■ 金融経済教育/地域・社会貢献活動の推進 	
	<p>人材</p> <p>自律的な企業文化のもと多様な社員が活躍し、お客さま・社会と共に成長</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 働きやすく、働きがいのある闊達な職場づくり ■ 顧客・社会に確りと向き合う、専門性重視の人材育成 ■ 多様な人材の登用と社員が自律的に活躍する企業文化 	
	<p>ガバナンス</p> <p>お客さま・社会に貢献するための強固な企業統治と安定的な業務運営</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ コーポレート・ガバナンスの高度化 ■ ITガバナンス・サイバーセキュリティの強化、システム安定稼働 ■ 顧客目線の強化と現場実態の把握力向上 ■ 公平かつ適時・適切な開示とステークホルダーとの対話 	

グループ一体での機能発揮、社外とのオープンな連携・協働

2022年度 サステナビリティアクション強化

サステナビリティ推進体制強化

2022年1月 サステナビリティ推進委員会 設置

- 外部有識者の意見を踏まえ、サステナビリティに関連する事項について審議・調整を行う会議体として、執行側に新設
- 2021年度開催実績：2回

議論の内容

- 2050年ネットゼロに向けた〈みずほ〉のアプローチ
- GHG排出 (Scope3) 目標設定
- 気候変動リスク管理 等

人権尊重

- 〈みずほ〉にとって重要な人権課題の見直しを行い人権尊重へのコミットメントを強化
- 人権方針改定

バリューチェーンにおける環境・社会リスクへの対応

- 人権の尊重、気候変動への対応、生物多様性保全への対応強化
- 環境・社会に配慮した投融資の取組方針の改定
- 調達に関する取組方針の改定

気候変動対応強化

2050年ネットゼロに向けた〈みずほ〉のアプローチ

目指す姿

- 1.5℃に抑制するための努力を追求
- Scope 1・2：2030年度カーボンニュートラル
- Scope3 (投融資)：2050年ネットゼロ

行動

- エンゲージメント
- 移行戦略の実行サポート
- 現状と1.5℃経路とのギャップ認識を踏まえた政策や技術開発の支援 等

ネットゼロ移行計画

TCFD提言を踏まえ、ネットゼロに向けた中長期の戦略・取組みを明確化

取組み項目

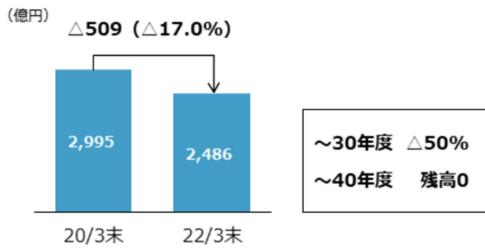
- GHG排出ネットゼロ
- 脱炭素化ビジネスの強化
- 気候関連リスク管理の高度化
- 態勢強化

5月17日プレスリリース



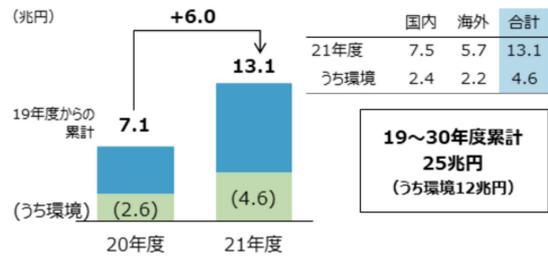
サステナビリティKPI・目標

石炭火力発電所向け与信残高削減^{*1}



サステナブルファイナンス^{*6}実績

速報値



GHG^{*2}排出削減

Scope1・2 (自社)^{*3}

- ~30年度 カーボンニュートラル **目標前倒し**

Scope3 (投融資先)

- 2050年ネットゼロに向けて

22年度 電力セクターの30年度目標を設定 **新規**

138^{*4} ~ 232^{*5} (kgCO₂/MWh)

~24年9月 その他セクターにおいても順次目標を設定

ダイバーシティ&インクルージョン

	目標	達成時期	実績
女性管理職比率 ^{*7}			
部長相当職	10%	24年7月	7%
部長・課長相当職合算	20%	24年7月	18%
	継続して維持する水準		実績
外国人ナショナルスタッフ管理職比率 ^{*8}	65%		66% ^{*9}
女性新卒採用比率 ^{*7}	30%		35% ^{*10}
有給休暇取得率 ^{*7}	70%		76% ^{*11}
男性育児休業取得率 ^{*7}	100%		97% ^{*11}

*1: 環境・社会に配慮した投融資の取組方針に基づき削減目標。19年度対比 *2: 温室効果ガス *3: FG、BK、TB、SC、RT、AM-One、米州みずほ。19年度対比 *4: IEA Net Zero Emissions by 2050 Scenario *5: IEA Sustainable Development Scenario *6: ①環境・社会事業を資金使途とするファイナンス、②ESG/SDGsへの対応について考慮・評価、または条件とする等ESG/SDGs対応を支援・促進するファイナンス *7: 国内 (FG・BK・TB・SC) 合算 *8: 海外 (BK・TB・SC) 合算 *9: 2022年3月末 *10: 2022年4月1日入社 *11: 2021年度

ESG評価

外部評価

PRIDE指標2021



ESGファイナンス・アワード・ジャパン



2社同時受賞



サステナブルファイナンス大賞

環境金融研究機構(RIEF)主催
SC 優秀賞受賞 (2年連続)

インデックス組入状況^{*1}



FTSE4Good



本邦金融セクター首位^{*3}

GPIF選定 ESGインデックス

【総合型】



FTSE Blossom
Japan



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

【テーマ型】

2021 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)



ESGスコア

S&P SAM^{*4}
63

FTSE^{*5}
3.7

Sustainalytics (ESG Risk Rating)^{*6}
20.4

MSCI^{*7}
A

*1: 2022年3月末時点 *2: <https://www.mizuhogroup.com/sustainability/mizuhocsr/evaluation> *3: Gender-Equality Index スコア 70.32
*4: <https://www.spglobal.com/esg/solutions/data-intelligence-esg-scores> (2022年1月28日時点) *5: FTSE Overall ESG Score (2022年3月時点)、5点満点評価 *6: Sustainalytics ESG Risk Rating
はESG/リスクを同業他社と比較し算出、スコアが高いほど高評価。出典: Bloomberg (2022年5月12日時点) *7: CCC-AAAの7段階評価。出典: Bloomberg (2022年5月12日時点)

〈みずほ〉のコーポレートガバナンス

■ 基本的な考え方

監督と経営の分離の徹底	監督と経営の分離を徹底し、取締役会が、執行役による職務執行等の経営の監督に最大限専念することにより、コーポレート・ガバナンスの実効性を確保
執行役への「業務執行の決定」の最大限の委任	取締役会は、業務執行の決定を執行役に対し最大限委任することにより、迅速かつ機動的な意思決定を可能とし、スピード感のある企業経営を実現
経営監督における独立性確保	〈みずほ〉の経営から独立した社外取締役会を中心とした委員会等を活用し、経営陣の任免・処遇等における、意思決定プロセスの透明性・公正性と経営に対する監督の実効性を確保
グローバルスタンダードの採用	コーポレート・ガバナンスに関し、グローバルレベルで推奨されている運営・慣行を当社においても積極的に採用

■ 主な特長

機関設計等	公正性・透明性
指名委員会等設置会社を選択	指名・報酬委員会のメンバーは全員社外取締役
取締役会議長は社外取締役	指名・報酬・監査委員会の委員長は社外取締役
子会社の頭取・社長は原則、当社の取締役を兼務しない	コーポレートガバナンス・コードを踏まえた適切な情報開示

取締役一覧

取締役会構成

グループにおける戦略の方向付けを行うとともに、ガバナンス機能の発揮状況を監督する役割を適切に果たすことが重要。当社グループのビジネスモデルに精通した「社内取締役」と、自社にない複合的・多様な視点を有する「社外取締役」の適切なバランスにより構成

取締役候補者選任の考え方

社外取締役 他社における企業経営者を中心に、金融、財務・会計、法律、テクノロジー等に関する専門性を有し、かつ、サステナビリティの観点やグローバルな視点での監督機能の発揮が期待できる人材

社内取締役 金融業務・規制やくみずまのビジネスモデルに精通し、当社グループの経営管理を適切に遂行する能力を有する人材

地位・担当	経験・専門性				地位・担当	経験・専門性					
	企業経営	金融	財務・会計	法律		テクノロジー	事業経営・経営戦略	財務・会計	リスクマネジメント	人材・組織	グローバル
甲斐中 辰夫	指名	報酬	監査		木原 正裕	執行役社長 グループCEO					
小林 善光	指名				梅宮 真	執行役副社長 グループCDIO、グループCFO					
佐藤 良二			監査		若林 資典	執行役 グループCRO					
月岡 隆	指名	報酬	監査		上ノ山 信宏	執行役 グループCHRO					
山本 正己	指名	報酬			今井 誠司 (非執行)	会長					
小林 いずみ	議長	指名		リスク	平間 久顕 (非執行)						

2022年6月開催予定の第20期定時株主総会に付議予定。候補者が時に有する経験・専門性を表示しております

役員報酬体系

報酬種類	報酬の内容	報酬構成例			
		業務執行を担う役員		経営の監督を担う非執行役員	
		グループ執行役員	グループCEO		
固定報酬	基本給 毎月支給 各役員の役割や職責等に応じて決定	57.5%	42.5%	85.0%	金銭
株式報酬 I 退任時に支給	各役員の役割や職責等に応じて決定				
業績連動報酬等 ^{*1}	株式報酬 II	15.0%	25.0%	15.0%	株式
	「基準額」×「業績連動係数」 連結業務純益+ETF関係損益等 40% 定量 親会社株主に帰属する当期純利益 10% 3年間にわたり繰延支給 連結ROE 10% 経費率 10%				
	業績給 当社グループの持続的かつ安定的な成長による企業価値向上の観点から評価 定性 30% 財務 業相RORA、CET1比率、政策保有株式の削減、TSR、利益の質 非財務 サステナビリティへの取組み、お客さま満足度、従業員エンゲージメント等 グループCEO以外の役員等は官掌する組織の業績等も反映				

→ マルス・クローバックの対象^{*2}

*1: 報酬委員会が年度ごとに報酬額を決定 *2: 会社や本人の業績等次第で、報酬委員会の決議等により繰延部分の減額や返収可能な仕組みを導入
 ※海外で採用した役員等については、現地における報酬規制および慣行ならびに同業他社の報酬水準を踏まえ、個別に基準額、役員報酬の構成および内容を決定する場合あり

計数の定義

財務会計

2行合算	: BK単体+TB単体 (財務会計)
連結業務純益	: 連結粗利益-経費 (除く臨時処理分) +持分法による投資損益等連結調整
ETF関係損益等	: ETF関係損益 (2行合算) +営業有価証券等損益 (SC連結)
経費 (除く臨時処理分等)	: 経費 (除く臨時処理分) -のれん等償却
親会社株主純利益	: 親会社株主に帰属する当期純利益
連結ROE	: 当期純利益 ÷ (株主資本+その他の包括利益累計額 (その他有価証券評価差額金を除く))
普通株式等Tier1 (CET1) 比率 (その他有価証券評価差額金を除く)	: ヘッジ取引による株式含み益の一部固定化効果を含む [分子] その他有価証券評価差額金およびその見合いの繰延ヘッジ損益を控除 [分母] 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
普通株式等Tier1 (CET1) 比率 (新規制)	: バーゼルⅢ最終化影響を考慮した試算値。資本フロアについては、標準的手法によるリスク・アセットから引当金見合いを控除して算出

管理会計

顧客部門	: RBC、CIC、GCC、AMCの合計
市場部門	: GMC
連結業務純益、カンパニー別業務純益 (安定収益/アップサイド/バンキング)	
安定収益	: 経常的な対顧客収益+ALM収益 (資産・負債の総合管理から生じるバンキング勘定収益)
アップサイド	: 経常性の無い対顧客収益+トレーディング関連収益
バンキング	: ALM収益を除く、バンキング勘定収益等
	なお、カンパニー別業務純益については、期初計画における経費アロケーションを踏まえ経費を算出
グループ合算	: BK、TB、SC、AM-One及び主要子会社等の合算
カンパニー管理ベース	: 各カンパニーが集計した計数
カンパニー別業務純益	: 業務粗利益+ETF関係損益-経費 (除く臨時処理分等) +持分法による投資損益-のれん等償却
内部リスク資本	: 規制上のリスク・アセット、バンキング勘定の金利リスク等に基づき算出されたリスク資本。RBC・CIC・GCCについては、新規制ベースを使用
カンパニー別ROE	: 当期純利益 ÷ 各カンパニーの内部リスク資本

組織の略称

FG	: みずほフィナンシャルグループ	RBC	: リテール・事業法人カンパニー
BK	: みずほ銀行	CIC	: 大企業・金融・公共法人カンパニー
TB	: みずほ信託銀行	GCC	: グローバルコーポレートカンパニー
SC	: みずほ証券	GMC	: グローバルマーケットカンパニー
AM-One	: アセットマネジメントOne	AMC	: アセットマネジメントカンパニー
RT	: みずほリサーチ&テクノロジーズ	GPU	: グローバルプロダクツユニット
FT	: みずほ第一フィナンシャルテクノロジー	RCU	: リサーチ&コンサルティングユニット
LS	: みずほリース		

為替レート

期末TTM	20/3末	21/3末	22/3末
USD/JPY	108.83	110.72	122.41
EUR/JPY	119.65	129.76	136.77

管理会計	22年度計画レート
USD/JPY	127.00
EUR/JPY	140.97

本資料における財務情報は、別途記載のない限り、日本会計基準ベースの数値（本邦の管理会計基準を含む）を使用しています。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将来の不確実な要因に係る仮定に基づく当社の認識を反映したものであり、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。

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、Form 20-F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。

本資料に記載されている当社グループ以外の企業等に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、係る情報の正確性・適切性等について当社はこれを保証するものではありません。

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。