- ✓ 皆さん、お集まりいただきまして、ありがとうございます。
- ✓ それでは資料に沿ってご説明させていただきたいと思います。

はじめに

これまでの成果と課題	■ 収益の質は向上し、資本は目指す水準に到達。一方、連結ROEは更なる向上が必要 ■ 持続的な成長に向け、構造改革のあり方を見直し“量”の削減から“質”の向上に転換する必要
パーパスを制定	■ ありたき世界と〈みずほ〉のDNA ■ パーパスを制定『ともに挑む。ともに実る。』
新中期経営計画	■ ありたき世界からバックキャスト。持続的な成長に向けて、財務・非財務目標を設定 ■ 3年後に連結ROE8%超、連結業務純益1～1.1兆円の達成をコミット。早期のPBR改善を目指す
資本政策	■ 資本政策に関する基本方針、株主還元方針は不変 ■ 株主還元方針に従い、23年度年間配当予想は95円（前年度比+10円、3期連続増配）

✓ 今回お話し申し上げたい内容ですが、これまでの成果と課題、パーパスを制定しましたのでその背景、それから新しい中期経営計画と資本政策です。

これまでの成果と課題

22年度決算概要

(億円)	22年度	前年度比	23年度計画
連結粗利益 ＋ ETF関係損益等*1	22,802	+258	-
経費（除く臨時処理分等）	△14,735	△585	-
連結業務純益 ＋ ETF関係損益等*1	**8,071**	△460	**9,000**
うち顧客部門	*7,693*	*+488*[*2]	-
うち市場部門	*624*	*△902*[*2]	-
（連結業務純益）	8,052	△459	-
与信関係費用	△893	+1,458	**△1,000**
株式等関係損益 － ETF関係損益等*1	846	+1,303	**600**
経常利益	7,896	+2,297	**8,600**
特別損益	△106[*3]	△546	-
親会社株主純利益	**5,555**	+250	**6,100**
連結ROE*4	**6.6%**	+0.2%	**7.0%**

	23/3末	22/3末
CET1比率（新規制）*4	**9.5%**	9.3%

*1: ETF関係損益等18億円（前年度比△0億円） *2: 前年度の計数を22年度管理会計ルールに組み替えて算出 *3: 退職給付信託返還益476億円（前年度比△266億円）
*4: その他有価証券評価差額金を除く

22年度決算

■ **連結業務純益 ＋ ETF関係損益等：**
- 外債健全化を実施した市場部門は減益の一方、顧客部門は海外を中心に堅調に推移
- 外債健全化の影響を除くと、年度計画8,600億円を超過達成

■ **親会社株主純利益：**
- 政策保有株式の売却益や退職給付信託返還益の計上等により、年度計画5,400億円を超過達成

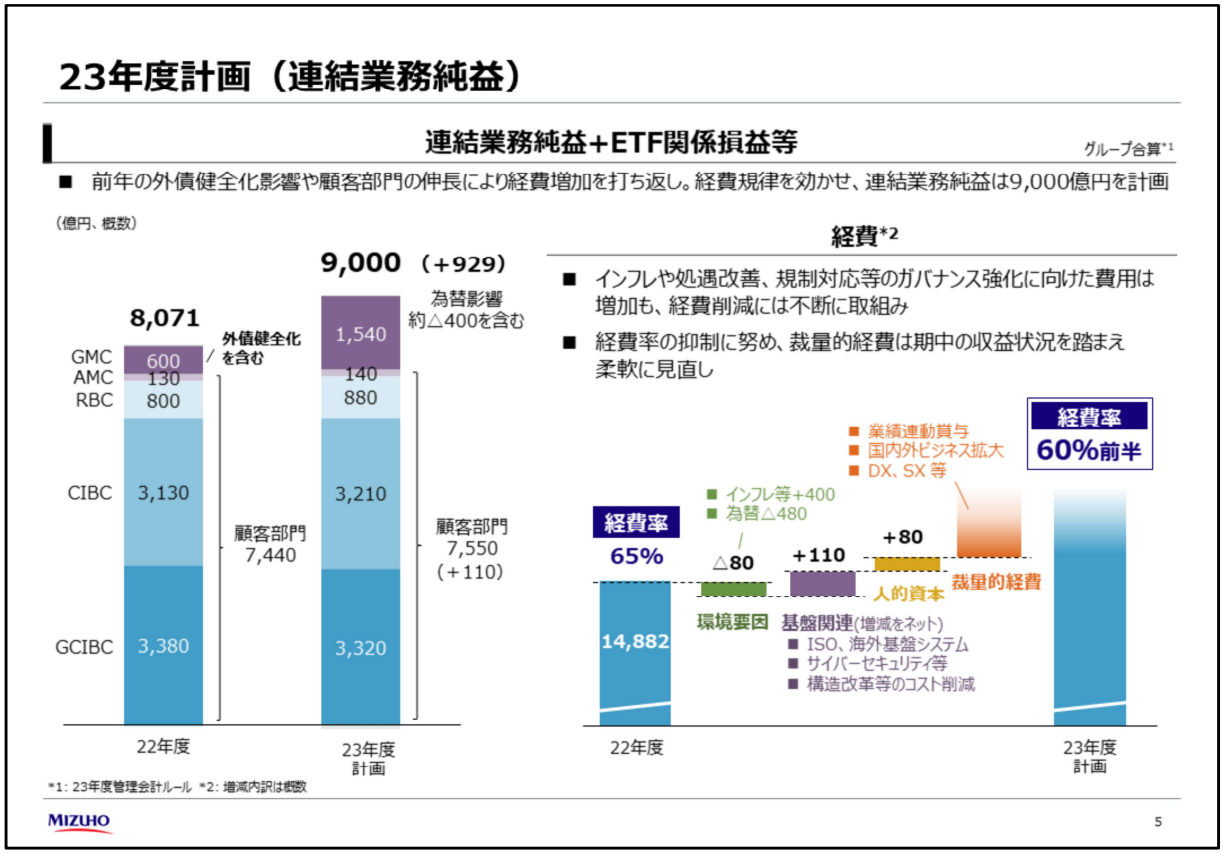
23年度計画

■ **親会社株主純利益：**
- 本業収益の伸長により、増益

MIZUHO 4

✓ 決算の中身につきましては既にご案内のとおりですので、説明は割愛します。

✓ いずれにしても、外債の含み損の処理、為替影響を除いたベースで8,600億円という業純計画は達成しているということです。



- ✓ 23年度の計画です。
- ✓ 為替を120円/ドルと保守的に見積もった上で、9,000億円の業純を目指します。これまでの粗利の増加傾向、このモメンタムを維持してまいります。
- ✓ 一方で右側は経費ですが、足許のインフレ・処遇改善あるいは規制対応、これからISOも出てきます。また、一部ガバナンス強化もございます。したがって、どうしても経費が増えざるを得ないと思います。ただ一方、しっかりボトムラインコントロールを行い、60%前半の経費率は維持したいと思っています。
- ✓ 右側の滝図のオレンジの部分に、将来の成長に向けた投資もありますが、ここはしっかり粗利の進捗を見ながら取り組んでまいります。

5ヵ年経営計画　財務構造改革

成果 収益の質は向上し、資本は目指す水準に到達　**課題** 連結ROEは更なる向上が必要

	18年度	22年度	23年度目標	
連結業務純益*1	4,083 億円	**8,071 億円**	9,000 億円 程度	■ リスクリターン・コストリターンは改善し収益の質は着実に向上 ■ 厳しい事業環境下でも安定的に稼ぐ体質に転換
連結ROE	1.2 %	**6.6 %**	7-8 % 程度	■ 資本効率は改善も、連結ROEの水準は課題 ■ よりメリハリある事業ポートフォリオへ見直していく必要
CET1比率*5	8.2 %	**9.5 %** 〔23/3末時点〕	9 %台前半 〔目指す水準〕	■ 目指す水準を維持し、2期連続増配を実施 ■ 但し、足許の環境には不透明感も残存
政策保有株式*6	-	**3,838 億円** 〔19/3末-23/3末〕	4,500 億円 〔19/3末-24/3末〕	■ 着実に売却を継続し、株式残高は9,973億円まで縮減 ■ 但し、純資産に対する割合は依然として高く、さらなる踏み込みが必要

	18年度	22年度
業務純益/顧客部門*2*3	4,750 億円	**7,690 億円**
グループ経費率*2	79 %	**65 %**

顧客部門	18年度	22年度
業務純益ROE*2*4	5.7 %	**9.5 %**
当期純利益ROE*2*4	-	**6.8 %**

	22年度
1株当たり配当金	**85 円** (期初比+5円)

	19/3末	23/3末
残高(取得原価)/純資産*7	17.7 %	**11.5 %**
残高(時価)/純資産	34.1 %	**27.3 %**

*1: 連結業務純益＋ETF関係損益等 *2: 22年度管理会計ルール *3: 概数 *4: 分母は内部リスク資本 *5: 新規制、その他有価証券評価差額金を除く *6: 取得原価、売却のみ *7: その他有価証券評価差額金を除く

MIZUHO　6

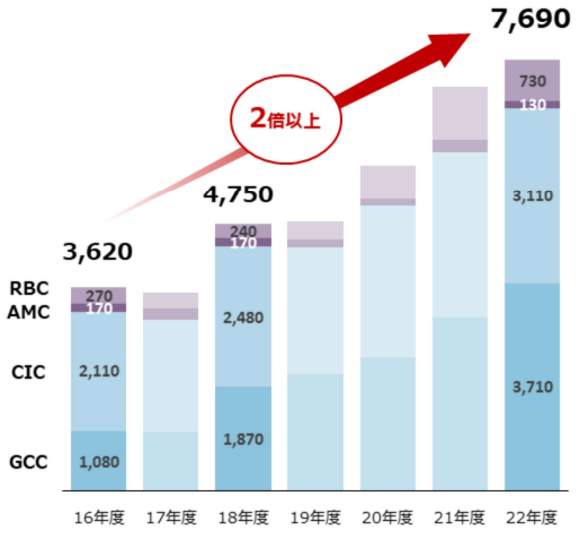
- ✓ これまでの成果です。
- ✓ 収益の質はかなり向上し、資本水準も目指すところに到達しました。
  ただやはりROEの数字はまだまだだと思います。
  政策保有株式についても、もう一段の削減が必要だと思っています。

5ヵ年経営計画　ビジネス構造改革

■ ビジネスに磨きをかけ、〈みずほ〉の強みを発揮。一方、更なる成長に向けた課題も

顧客部門（業務純益）　グループ合算*

（億円、概数）



* 過年度の計数を22年度管理会計ルールに組み替えて算出

成果

■ **リテール（RBC）：**
- チャネル再構築など構造改革による経費削減
- 営業店再編によるビジネス創出力の向上

■ **ホールセール（CIC）：**
- SI領域など価値共創案件の創出
- M&A、不動産等のバリューチェーンビジネスの進展

■ **グローバル（GCC）：**
- 米州資本市場ビジネスの飛躍
- APACにおけるトランザクションバンキング

課題

■ **総合資産コンサルティングの強化**

■ **デジタル化への取組み：**
- 顧客利便性の更なる向上が必要
- フロンティア領域/アライアンスは、収益貢献までは道半ば

■ **ビジネス創出力の更なる強化：**
- カンパニー間の領域横断をより一層深化する必要も

■ **採算性・生産性の低い業務の更なる見直し**

MIZUHO　7

- ✓ ビジネスの構造改革ですが、顧客部門の業純は16年から比較すると2倍になりました。様々な成果があった一方で、まだまだ課題もあると思っています。今日は課題を中心にご説明します。
- ✓ 1点目が、総合資産コンサルティングの強化です。我々はグローバルエクイティ戦略を進めてきたわけですが、そこにフォーカスがやや当たり過ぎた結果として、提案の機動性とかが失われたと思っています。しっかりお客さまの資産ポートフォリオを見た上で、それに沿った提案を行う必要があり、そのためには営業スタイルをもう一段変えていく必要があると思っています。
- ✓ それからデジタル化は、他メガやネット系銀行と比較すると劣後すると思っています。顧客利便性を、デジタルを使って徹底的に強化していくことが必要だと思っています。
- ✓ これからの時代のキーワードは、私どもは共創だと思っています。誰一人、これからの課題を1人で解決できる方はいらっしゃいません。したがって、お客さまとお客さまを結びつけていくことも重要だと思っています。そういう意味でカンパニーの専門性を高めながらも、カンパニー間の共創が非常に重要になってまいります。
- ✓ 最後に、引き続きもう一段採算性を見極め、採算性の低い業務は徹底的に洗い出していく、見直していくことが重要だと思っています。

5ヵ年経営計画　経営基盤改革

■ 経営の効率化・仕組み作りは進展。システム障害により浮き彫りとなった課題に対しても不断の取組みを継続

成果

オフィス・機能集約

■ 大規模ファシリティの集約・再編
- 国内：営業店、本部、事務センター、IT開発拠点
- 海外：NYオフィス集約・LDNオフィス有効活用

■ 本部機能等のグループ集約（FG・BK・TB・SC）

コスト削減実績（国内のみ）＊約△180億円

多様な働き方を推進

■ 週休３・４日制導入
■ 副業・社内外兼業の解禁 邦銀初
■ 〈かなで〉の打ち出し、始動に向けた準備開始

業務スタイルの変革

■ コロナ禍も背景としたロケーションフリーの実現

グループ会社における機能整備

■ RTの発足・専門機能の結集

課題

企業風土の変革
- 社員WG・CCuO設置も、改革は２・３合目
- 社員エンゲージメント向上に向けた取組みを継続

人的資本への強化
- 社員一人ひとりの人材力・潜在力を引き出すための投資を強化
- 〈かなで〉の稼働と浸透

DX推進・IT改革の推進
- 抜本的な業務改革の必要性、DX人材の不足
- システム構造の最適化

安定的な業務運営の徹底追求
- サイバーセキュリティ
- グローバルガバナンスの徹底強化

無形資産に対する投資強化と価値向上への取組み

＊国内店舗・本店機能・大型物件等の見直しに伴うコスト削減額。18年度対比、22年度削減幅。店舗は抜本的な構造改革対象店舗のみを計量

MIZUHO　8

- ✓ 経営基盤については、左側にありますように、ファシリティの集約や多様な働き方など、色々な成果がありました。ただ、ここもまだまだ課題があります。企業カルチャーの変革はまだ2合目・3合目ぐらいと私は思っています。
- ✓ DXも、まだまだ色々やっていかなければいけないと思います。
- ✓ システム構造も、後ほどまた触れますが、簡素化していくことも重要だと思います。
- ✓ 右下ですが、サイバーあるいはグローバルガバナンスについて、やはりG-SIBsとしては徹底的に強化していくことが重要だろうと思います。

抜本的構造改革

■ 概ね計画通り進捗も、内外環境は大きく変化。経費への規律は効かせつつ、構造改革のあり方を見直し。持続的な成長に向け“量”の削減から“質”の向上に転換

（概数）

	当初計画*1	22年度（累計）			23年度以降
		計画	実績		
国内拠点	24年度 約△130拠点 約500拠点	△126拠点	△126拠点	順調に進捗	■ 130拠点*2の削減を予定 ■ 拠点のスリム化・再編を含む、デジタル・リモート・店舗のチャネル再構築を継続
人員	26年度 約△1.9万人 約8万人	△1.4万人	△1.4 万人	計画通り着地	■ 重点分野への積極的な人員・経費投下のため、人員計画を再策定。人的資本の質的充実を重視 ■ インフレ影響や処遇改善、海外規制対応などガバナンス強化に向けたコスト増が不可避な中、削減可能な分野の深掘りを進めるとともに、経費率によるコントロールを重視
経費	23年度 △1,400億円*3 1.49 兆円*4	△1,100億円*5	△1,194億円*5	△94億円	

*1: 国内拠点・人員は17/3末対比、経費は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 *2: 5ヵ年経営計画の公表値 *3: 新勘定系システム関連償却費を除く削減額
*4: グループ合算、22年度ルール。当初開示は1.45兆円 *5: 22年度単年における17年度対比削減額。為替影響を除く

MIZUHO 9

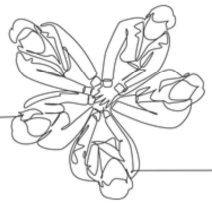
- ✓ 抜本的構造改革です。
- ✓ 足許までの進捗は、当初想定・計画通りと思っています。ただ、ここから先はインフレ・処遇改善等がありますので、量を単純に減らす方向は難しいと思います。したがって、経費率によるコントロールを徹底し、質を向上させていくということかと思います。

パーパスを制定
『ともに挑む。ともに実る。』

- ✓ 今回パーパスとして「ともに挑む。ともに実る。」というものを制定しました。
- ✓ 真ん中にメガトレンド・潮流の変化、つまり今起きている大きなパラダイムシフトを記載しています。パラダイムシフトが起きているということは、不確実性が高いということではあるのですが、一方で大きなチャンスだろうと思っています
- ✓ 特に日本という視点でいうと、日本の国力をもう一度復活させて、向上させていく大きなチャンスと私は思っています。
- ✓ いずれにしましても、パラダイムシフトが起きている中において、10年あるいは30年後の世界を見渡したときに、われわれ〈みずほ〉は何をしていくのか、どういう存在であるべきなのかを、この1年間ずっと、社員・役員で議論してきました。社員の草の根運動や、役員と社員のコラボレーションで出来上がったパーパスが、「ともに挑む。ともに実る。」です。
- ✓ これからの時代は、課題解決に色々な挑戦があると思います。お客さまの挑戦に、しっかり寄り添っていく。それから、色々な挑戦をつなぎ合わせていく、それによってプラットフォームをつくっていく。そういった存在になっていきたい。その中で、われわれ自身も常識を捨てて挑んでいく、そういう気持ちを込めて、「ともに挑む。ともに実る。」とさせていただきました。

パーパスに込めた想い

ともに挑む。
ともに実る。

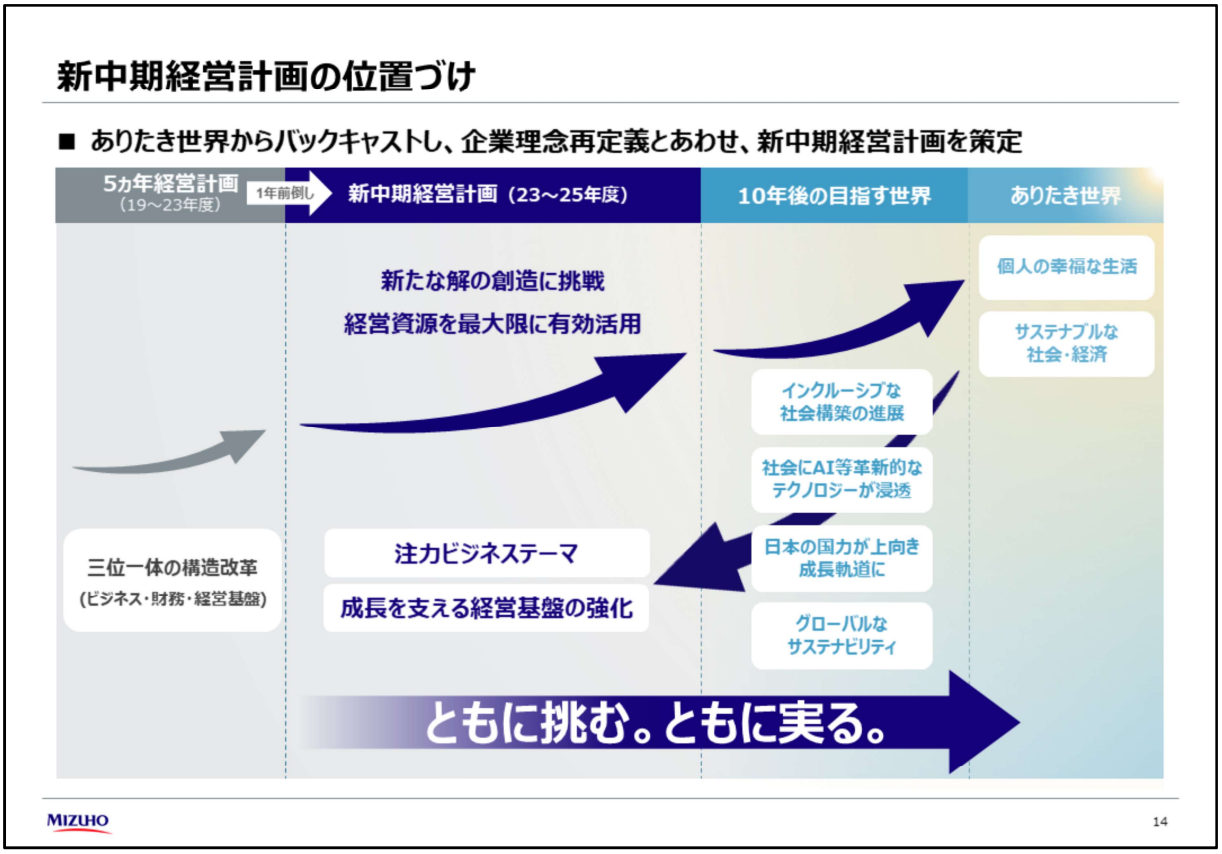


お客さま一人ひとりの夢と希望に向かう**挑戦に寄り添い**、金融やコンサルティングの力で「幸福な生活」に貢献すること

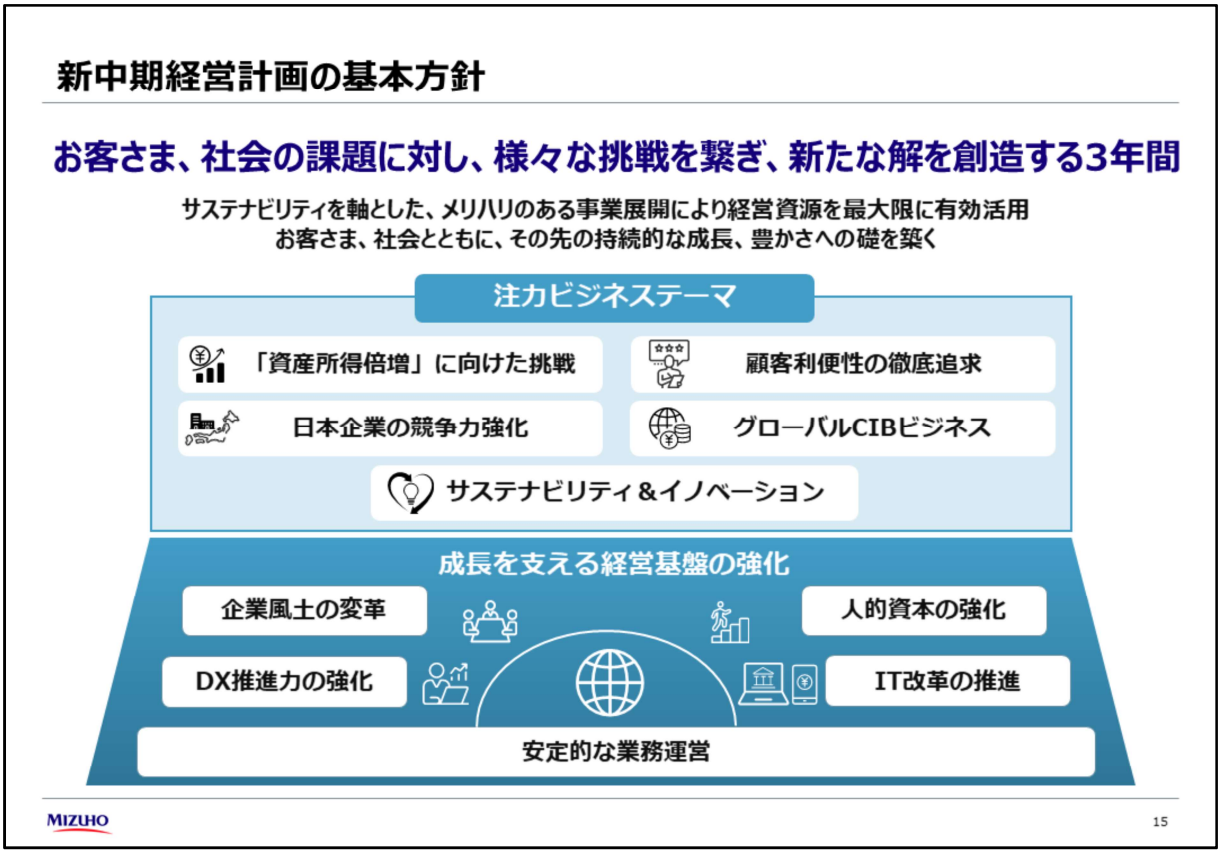
新しい技術や事業へ**挑戦する**企業に、 他の企業との協業など事業・金融面をサポートし、**〈みずほ〉**も「サステナブルな社会」に向けて**ともに挑戦し、ともに歩んでいくこと**

〈みずほ〉で働く全ての**社員がつながり合い**、日々新たな視点で変革や改善に取り組み、**挑戦し未来を変えていくこと**

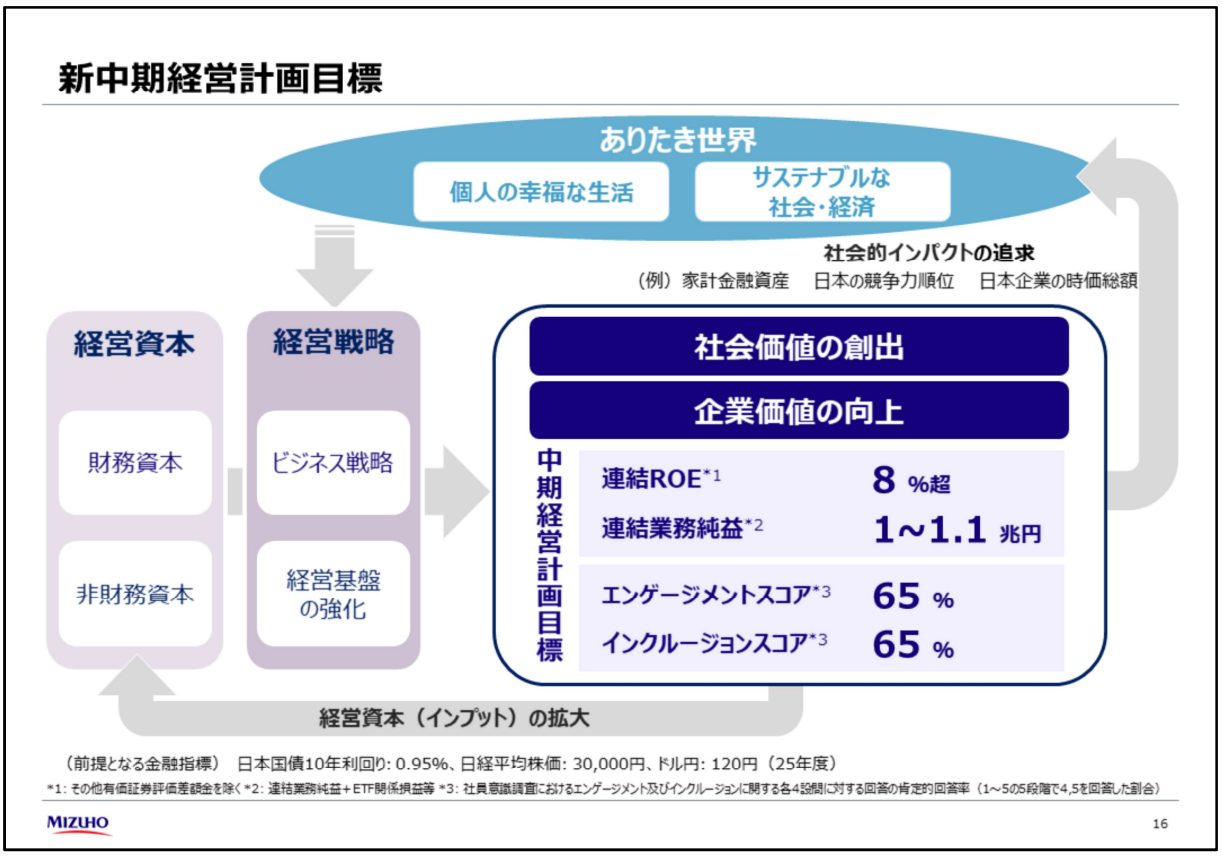
新中期経営計画



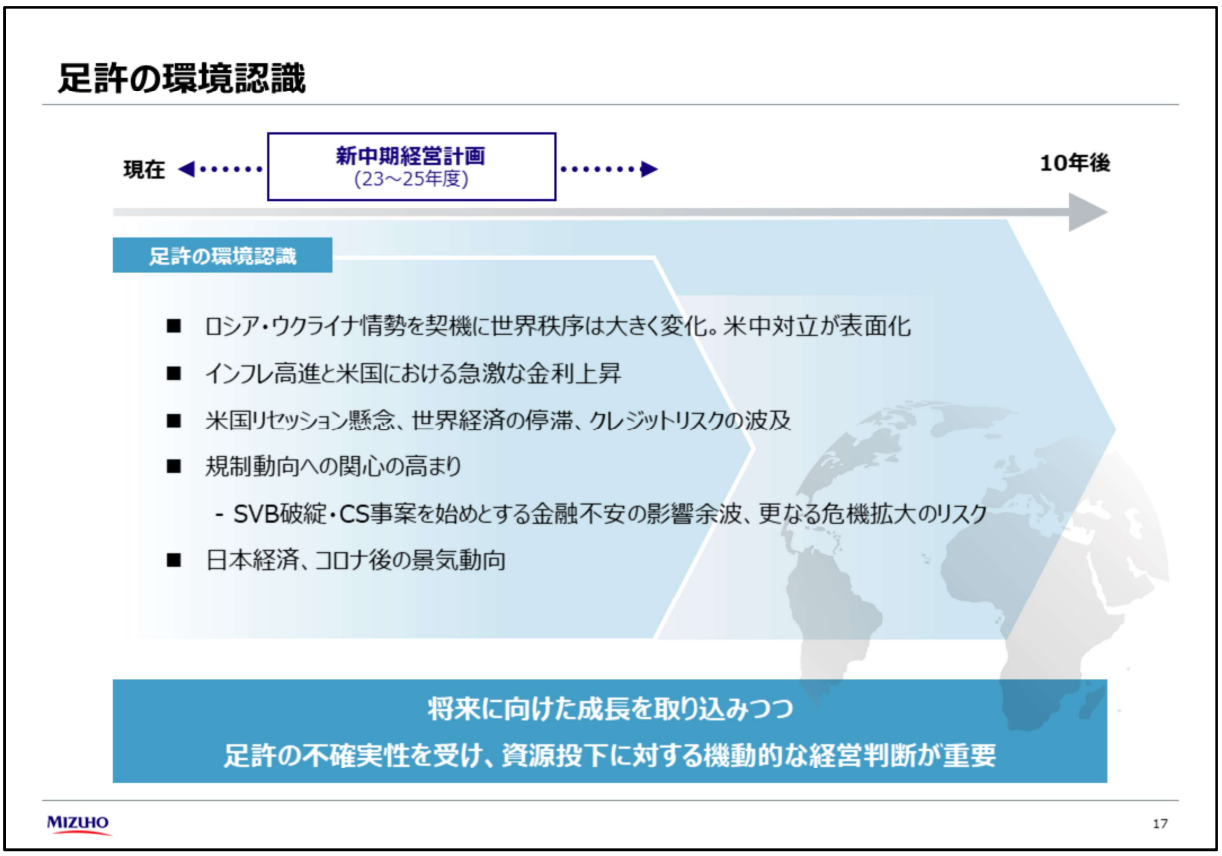
- ✓ 新中期経営計画を策定するにあたり、この1年間、企業理念を再定義することと、みずほが進むべき道は何なのかとについて、社員・役員で議論してきました。
- ✓ 新しく定義した企業理念を踏まえながら、未来からバックキャストする形で今何をすべきか考えていったのが、この図です。
- ✓ 右側に30年とか40年のありたき世界がありますが、このありたき世界を実現する上で、10年後の目指す世界は何なんだろうと考え、4点掲げています。
- ✓ 1点目は、色々な多くの人が活躍できて、豊かな生活を送れるインクルーシブな社会。2点目が、いろいろなテクノロジーが進展、社会の隅々まで行きわたって、利便性が高まること。3点目が、日本の国力が、色々な逆境はあるわけですが、それを跳ね返して上向きになっていくこと。最後が、グローバルなサステナビリティに向けて、色々な技術が実用段階に入っていくこと。こういう世界をつくりたいというのが、みずほが思っていることです。
- ✓ では、そこに向けて今やるべきテーマは何だろうというのが、次のページです。



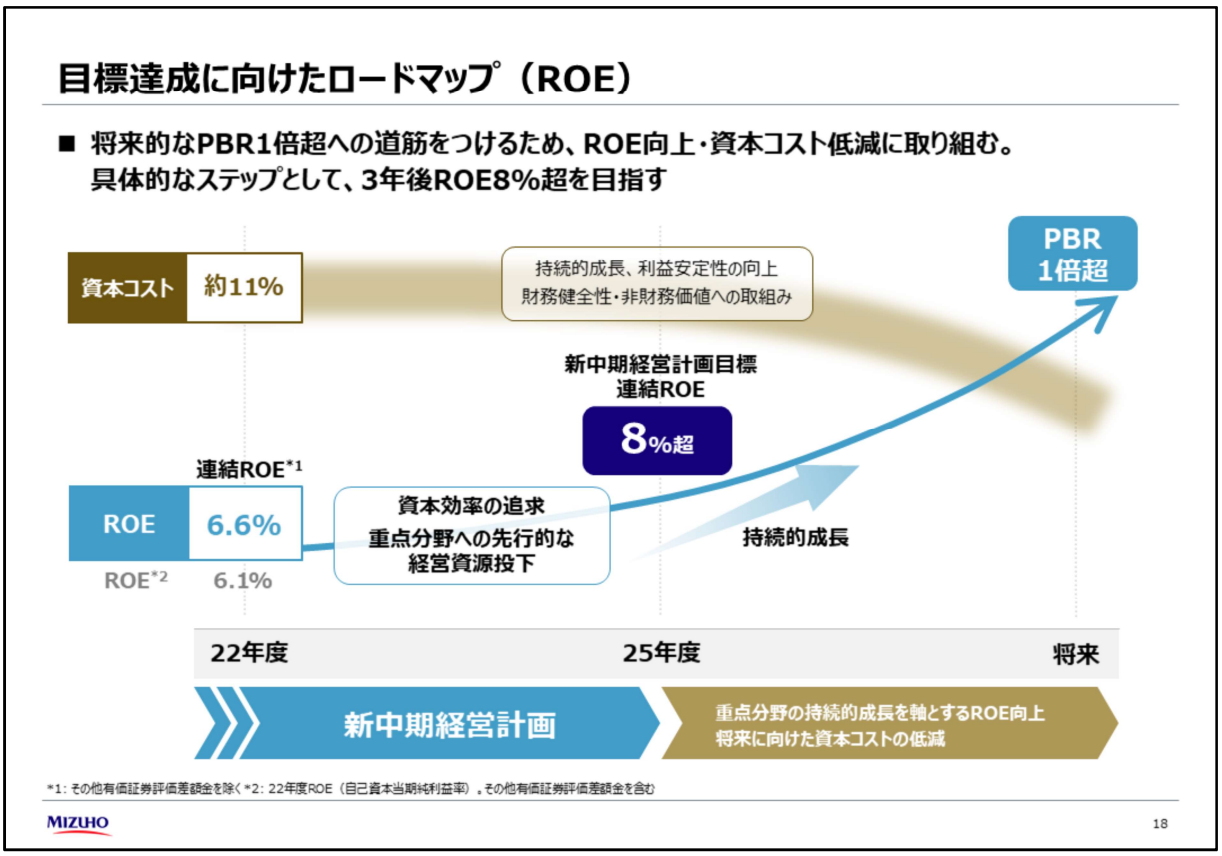
- ✓ ビジネスという面では、5つの大きなテーマを掲げています。
- ✓ 一つが、「資産所得倍増」に向けた挑戦。それから、顧客利便性を徹底追求していく。それから、日本企業の競争力を強化していきたい。それから、グローバルなCIBビジネスを追求していきたい。
- ✓ この日本企業の競争力強化やグローバルなCIBビジネスが、おそらくサステナやイノベーションにつながっていくということであります。
- ✓ ただそのためには、しっかりとした経営基盤を持っていなくてはなりません。企業風土の改革、DX、人的資本の強化、ITの改革、それから安定的な業務運営が大きな礎になっていくということだと思います。
- ✓ この5つのテーマを推進していくにあたって、経営資源は有限でありますので、メリハリをつけていくことが極めて重要だろうと思っています。



- ✓ これが、私どもの価値創造プロセスになります。
- ✓ 左側に私どもの経営資本があり、この経営資本を今ありたき世界からバックキャストしてつくった経営戦略に活用していく。その結果として、われわれの企業価値を上げていく。中期経営計画目標として、ここに4つ記載があります。
- ✓ 連結ROE8%超、連結業純1～1.1兆円。また皆様から企業カルチャーの変革を定量的に見られないのかというご指摘を去年いただきました。エンゲージメントスコア、インクルージョンスコアを65%に引き上げていく。こういった目標を掲げながら、われわれの企業価値を向上させていき、これが結果的には社会価値の創出につながる。社会的インパクトを追求していくことによって、ありたき世界をつくっていく。
- ✓ これが、またわれわれの経営資本に返ってきて、それをまた充当していくという、この循環をぐるぐる回すことで、ありたき世界をつくっていく、社会価値をつくっていく、そういうことに取り組んでいきたいということです。



- ✓ 新しい中期経営計画は、5年にするか3年にするか色々な議論があったのですが、中々世の中を見渡すのは難しいということで3年にしました。
- ✓ この3年間のメインのシナリオは、金利が高止まっている中、インフレも収斂しない中で、おそらく米欧は下振れていき、一方で日本はインバウンド等々があって強いという景況感を念頭に置いています。
- ✓ 留意しなければいけないことは、去年1年間、FEDが金利を0%から5%に急激に上げたことです。過去を見ると、FEDが金利を上げた先に、なんらかの危機が起きています。それが今回のシリコンバレーバンクに始まる一連の地銀の破綻でして、これが終わっていることであればいいのですが、必ずしもそうでもないと思います。狙い撃ちされるリスクもまだありますし、地銀セクター以外にもこのリスクが波及してくる可能性もなきにしもあらずだと思っています。
- ✓ したがって、少なくともこの1年間は、相当コーシャスな運営を続けていこうと思っています。その中でメリハリをつけて、われわれの強みのところにしっかり資源を充当していきます。あとは守りをしっかり固めていくと思っています。



✓ 足許のROEは6%台ですが、徹底的に資本効率を追求していきます。メリハリをつけて重点分野に経営資源を投下していき、それによって中期経営計画最終年度でROE8%を達成します。さらに、その後も効率化を進め、生産性を向上させていき、PBR1倍を達成したいという思いです。

PBR改善に向けて

■ 資本効率の向上と経営資源の再配分によるROE向上に加え、ファンダメンタルズの強化を通じてPBRの改善へ

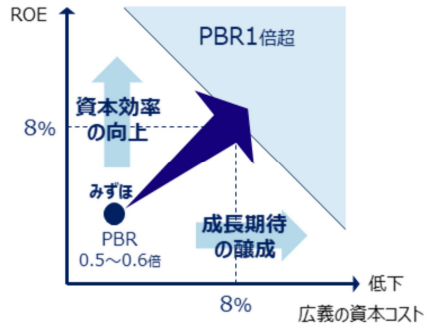
PBR = ROE 6.1%*1 / (資本コスト − 期待成長率)

PBR 0.5～0.6倍

資本コスト 7%*2±α − 期待成長率 △4%±α

広義の資本コスト 約11%

ROEと広義の資本コストとの関係性

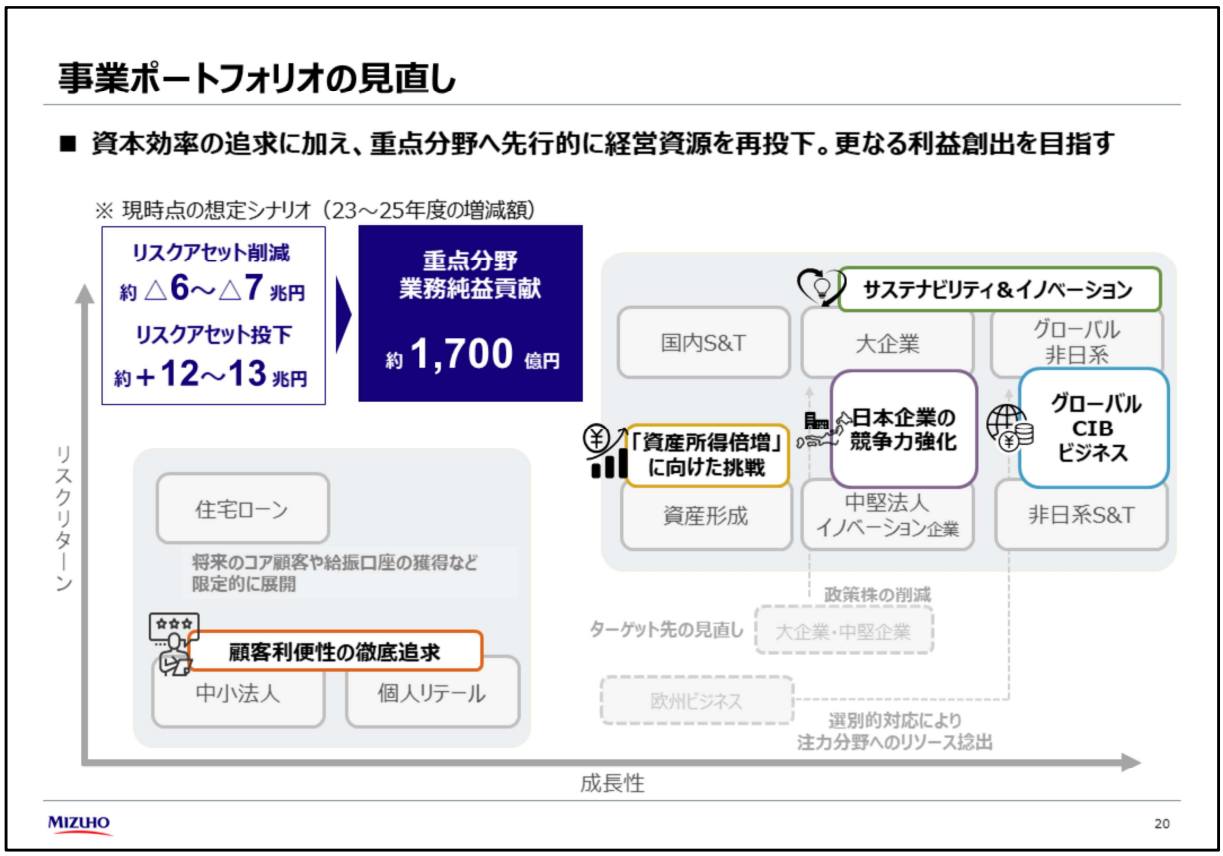


資本効率の向上	ファンダメンタルズ要因	• アセット採算性の向上 ⇒p.22 - 低採算アセットから高採算アセットへの資源シフト	
		• 経費率コントロール ⇒p.24 - 規律ある経費運営、生産性の向上	
成長期待の醸成		• 着実な利益成長の実現 ⇒p.21 - 持続的な本業収益の成長、非金利収益の拡大	
		• 効果的な資本活用 ⇒p.41 - 成長投資、無形資産への投資、株主還元強化	
		• 本業収益の安定化 ⇒p.23・33 - 〈みずほ〉の強みとしてCIBビジネスのプライマリー・セカンダリーの相互補完を構築・強化 - 収益多様化、一過性損益の縮減、政策株削減	
ディスカウント要因の解消		• 財務健全性の向上 ⇒p.40 - CET 1 比率運営の最適化、資本コスト低減	
	マクロ要因	• 日本の経済成長への貢献 ⇒p.27・29 (個人金融資産倍増・日本企業の競争力強化) - 企業理念・パーパスの浸透・実現 • 海外の成長取り込み	

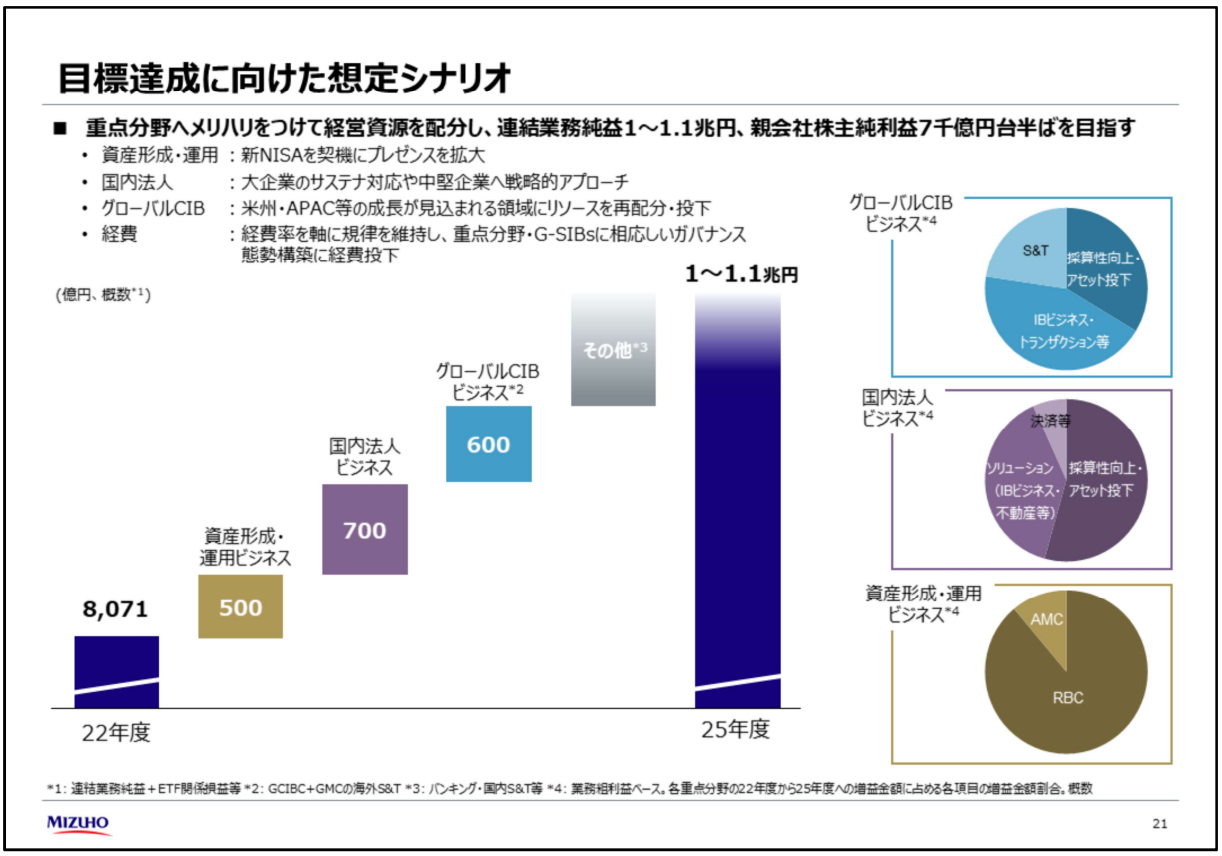
*1: 22年度ROE（自己資本当期純利益率）。その他有価証券評価差額金を含む *2: CAPMより推計

MIZUHO 19

- ✓ 左上の算式については、皆さん色々ご意見があろうかと思いますが、いずれにせよ、PBR改善に向けてROEをしっかり上げていきます。アセットの採算性を向上させ、経費率コントロールをしっかり実施し、それから成長期待を醸成していくことが重要です。
- ✓ 分母は資本コスト－期待成長率とお示ししています。われわれの資本コストはややディスカウントされてしまっており、そこには〈みずほ〉固有の要因とマーケット全体の要因があると思います。
- ✓ 〈みずほ〉固有の要因は、収益ボラティリティや、安定性のようなものです。マーケット全体要因は、日本経済の低成長などになっていると思います。
- ✓ 〈みずほ〉固有の安定性についていうと、今回の決算もそうでしたが、ビジネスラインで相互に補完し合う関係ができました。例えばここ2～3年、海外では、プライマリーのキャピタルマーケッツが弱いとセカンダリーが補完、セカンダリーが弱いとプライマリーが補完するという関係性が結構できています。相応に安定性は増してきたと思いますが、もう一段進めていくということだと思います。
- ✓ 日本経済について申し上げれば、われわれ自身がしっかりと経済発展に貢献していき、働きかけていくことも重要と思っています。そういう観点から、今回5つのテーマの中に「日本企業の競争力強化」を掲げました。
- ✓ 後ほどご覧いただきますが、2年ぐらいミドルキャップ営業を集約し、その結果、お客さまの成長に相応に貢献する取引ができています。

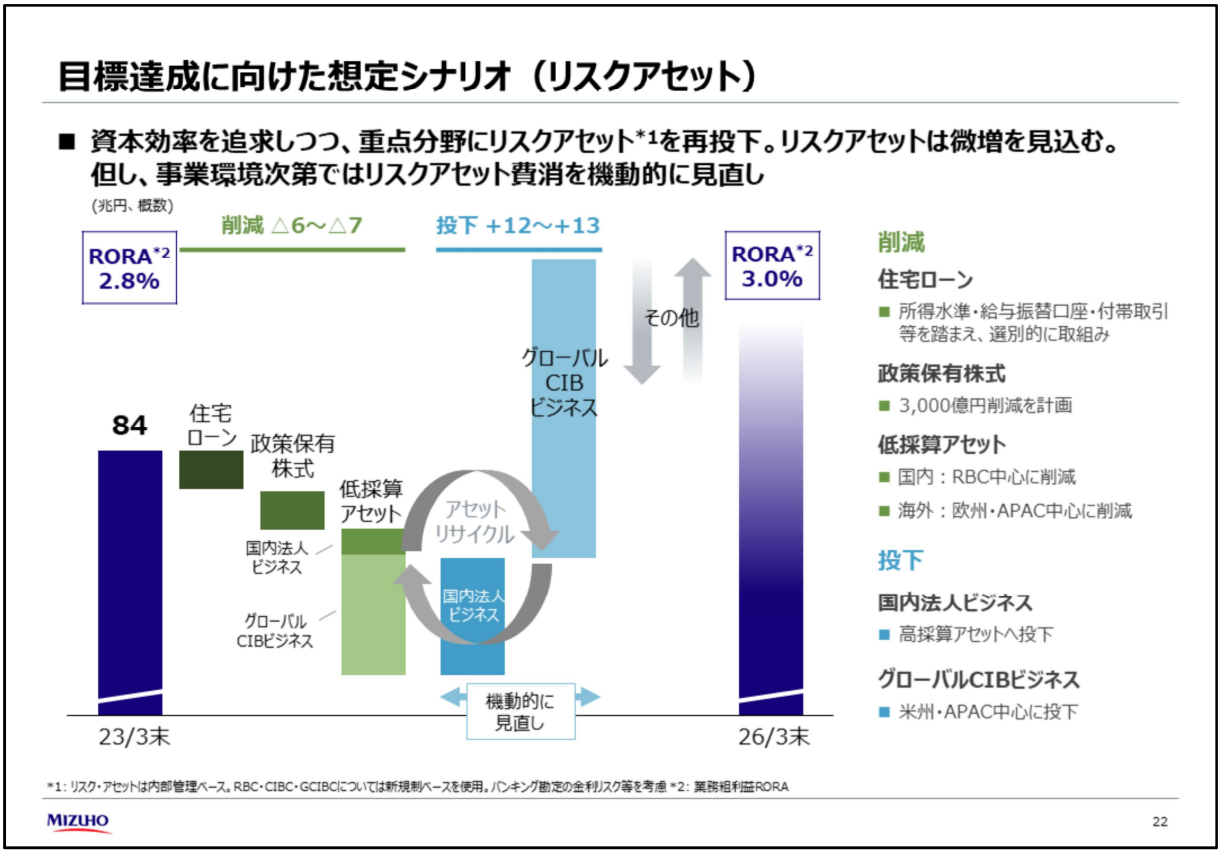


- ✓ これは、中間期のときに1度ご覧になっていただいているスライドで、どういう形でポートフォリオをリバランスしていきたいか示しています。詳細は22ページでまたご説明するのですが、今のリスクアセットの約6兆円から7兆円ぐらいをリバランスしていきます。
- ✓ ここから先は景況感によってきますが、さらに採算性が高いところに6兆円ぐらい上乗せしていくことができれば、顧客部門の業純1,700億円増加が達成できると思います。
- ✓ 6兆円を上乗せするかどうかは、景況感をよくよく見なければならず、特にこの1年間は非常に慎重に対応するということです。



- ✓ 中計期間の最終年度の業純1～1.1兆円に向けてこのような形で上げていき、当期利益は、7,000億円台半ばを目指します。
- ✓ 22年度の業純が8,071億円でした。業純目標が1～1.1兆円なので、滝図にあるように、資産形成・資産運用で500億円、国内の法人ビジネスで700億円、グローバルCIBで600億円です。
- ✓ グローバルCIBはどういう形で低採算から高採算にかじを切るのか、後ほどご説明したいと思います。
- ✓ 国内法人は、これからサステナ関連の投資が増えてきます。サステナファイナンス目標を従来の25兆円から100兆円に引き上げましたが、これは現在毎年約7兆円の実行額を10兆円に増やしていくことになります。毎年3兆円増えれば、ファイナンスアレンジだけで約100～150億円の収益増が見込まれます。アセットでも2～3兆円とっていくことで、国内法人ビジネスで業純700億円ぐらいは十分できる算段です。
- ✓ これは私どもの反省なのですが、皆様に私どもの不動産は非常に強いと申し上げていたところ、特に三菱さんに対して、去年はかなり割り負けました。ここは徹底的に深掘っていき、これを取り返すことも含め700億円は十分できると思っています。
- ✓ 資産形成について、NISAにはかなり手応えがあります。SCの資産運用ビジネスのあり方は、徹底的にスタイルを変えていく必要があります。ここは少しチャレンジングな数字という感じはしています。ただやれないことはないと思っており、しっかり営業担当者を教育して、3年間で営業スタイルを変えるということです。

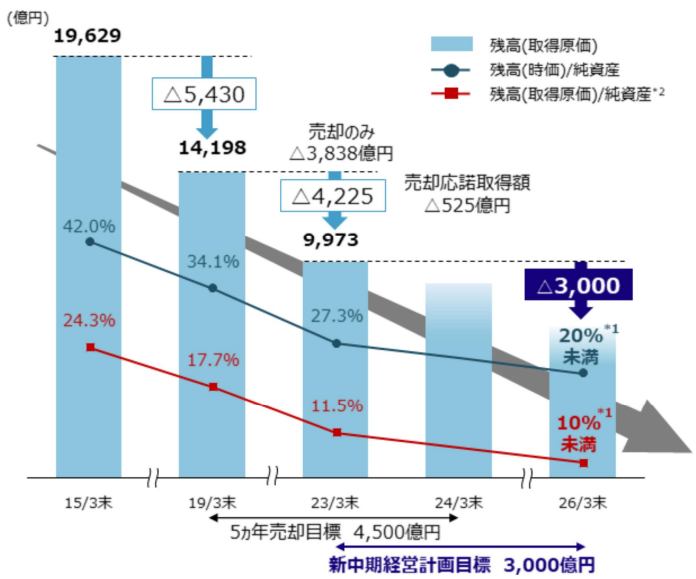
- ✓ 持分法収益も当然向上していきますので、チャレンジングではありますが、やれない数字ではないと思っています。



- ✓ アセットのリアロケーションのイメージについての詳細です。
- ✓ まず皆様の関心が高かった住宅ローンですが、基本的には脱力していくということです。むやみやたらに金利競争の世界には入っていかないということです。
- ✓ ただデータを見た結果、一定範囲でメリット、すなわちわれわれにとって付加価値のあるケースがあります。一定の年収だとコア顧客になっていく蓋然性が高いということがあります。加えて住宅ローンと同時に給振口座を私どもに変えてくれるなどのケースにおいては、一定範囲内で限定的に対応していくということです。
- ✓ 政策保有株式は、22年～23年度で1,500億円減らすと申し上げましたが、ここをもっとやっていくということで、今後3年間で3,000億円を計画しました。
- ✓ その他、内外の低採算アセットを落とし、国内外の高採算アセットに振り替えていきます。海外は欧州中心に、実はよく見ていくとアジアも相応に低採算なものありましたのでこれも削減し、米・APAC中心に振り向けていきたいと思っています。

政策保有株式の売却

■ 資本効率を追求し、新中期経営計画では売却を再加速する目標に見直し
純資産に対する株式割合は、26/3末には10%未満（取得原価）、20%未満（時価）を想定[*1]



連結

新中期経営計画目標

3,000億円 売却
（23/3末 – 26/3末）

〈ご参考〉退職給付信託中の株式削減

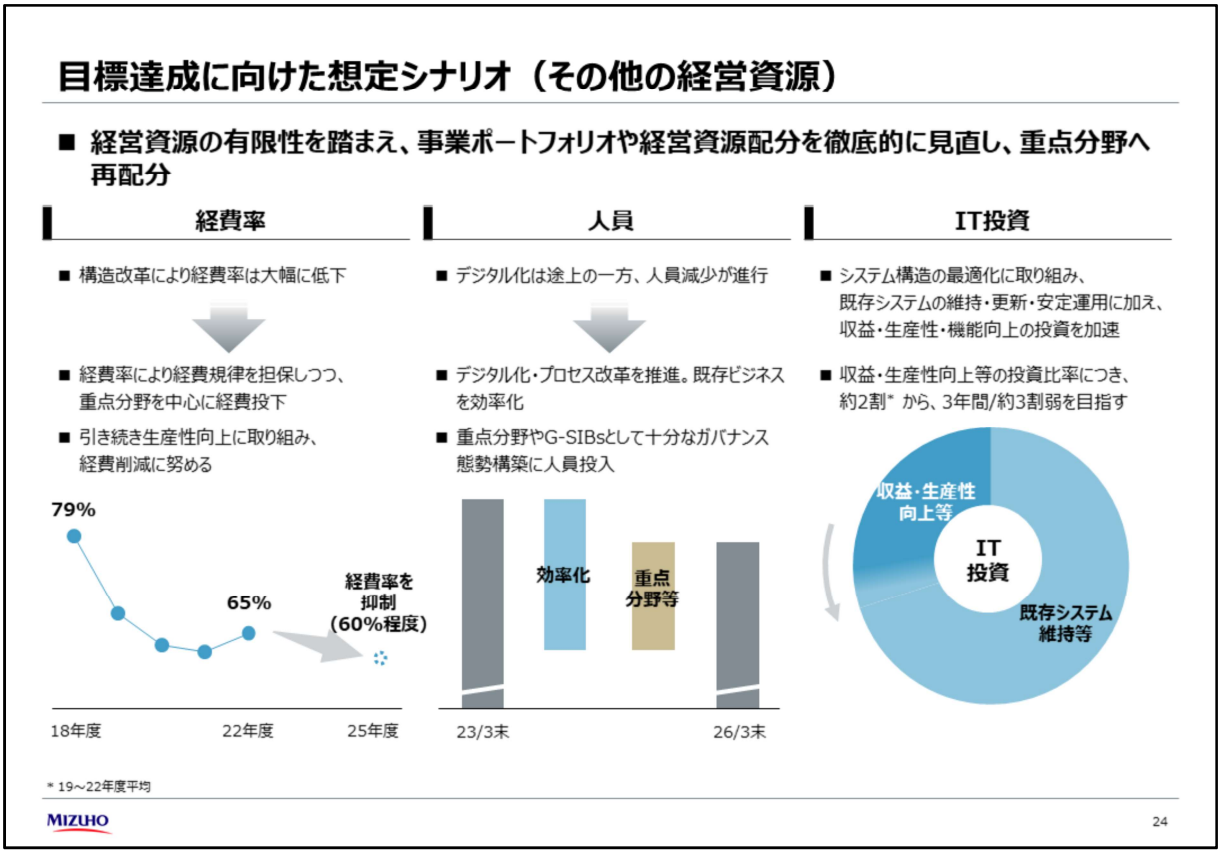
	20/3末~23/3末 実績	23/3末~26/3末 見通し*3
削減額	△5,768億円	△2,000億円
CET1比率（新規制）*2	+0.5%	+0.2%

26/3末以降も採算性を考慮し、売却を継続

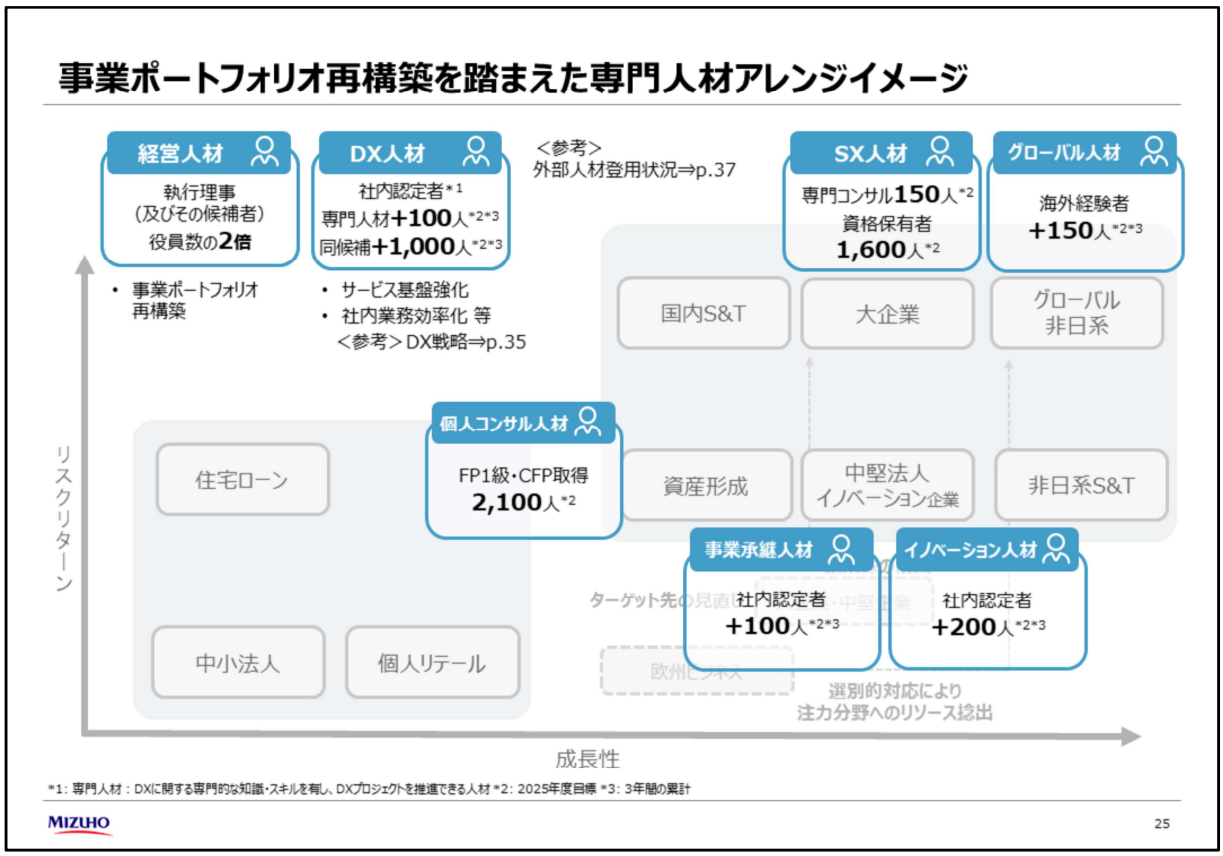
*1: 23/3末純資産を横置き、株式（時価）は23/3末株価をベースに試算 *2: その他有価証券評価差額金を除く *3: 23/3末時点の時価及び相場見通しに基づくもの。今後の時価変動により増減

MIZUHO 23

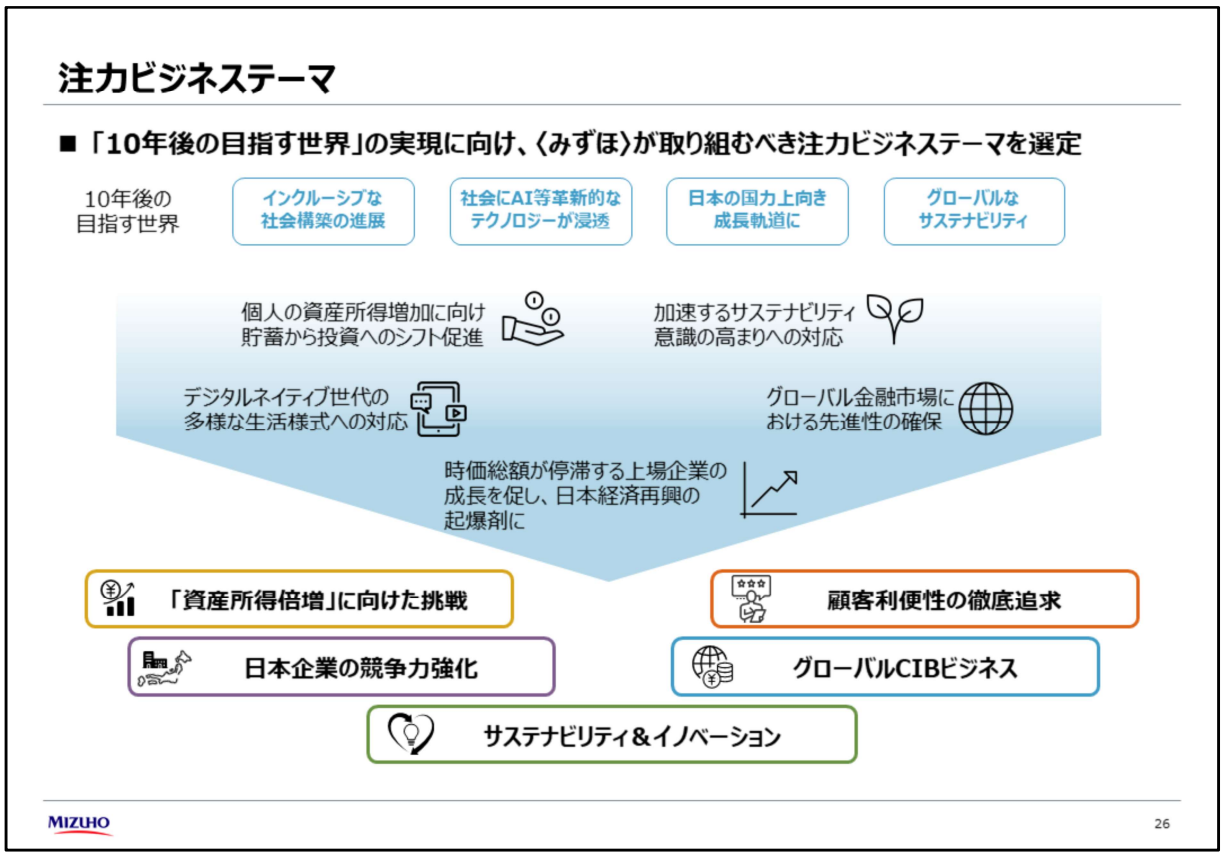
- ✓ 今申し上げた通り、政策保有株式の売却を再加速させ、3,000億円の売却を覚悟を決めてやります。これを実施すると、株価次第ではありますが、純資産に対する時価ベースの株式割合は20%未満を達成できます。簿価ベースでいえば10%未満になっていきます。
- ✓ この3,000億円で止めるということではなく、引き続き保有意義をしっかりと検証し、リスクリターンの関係があわないものについては、引き続き売却をしていくということです。
- ✓ それから、退職給付信託すなわちプロパーではないところについても、2,000億円の売却という計画を立てました。



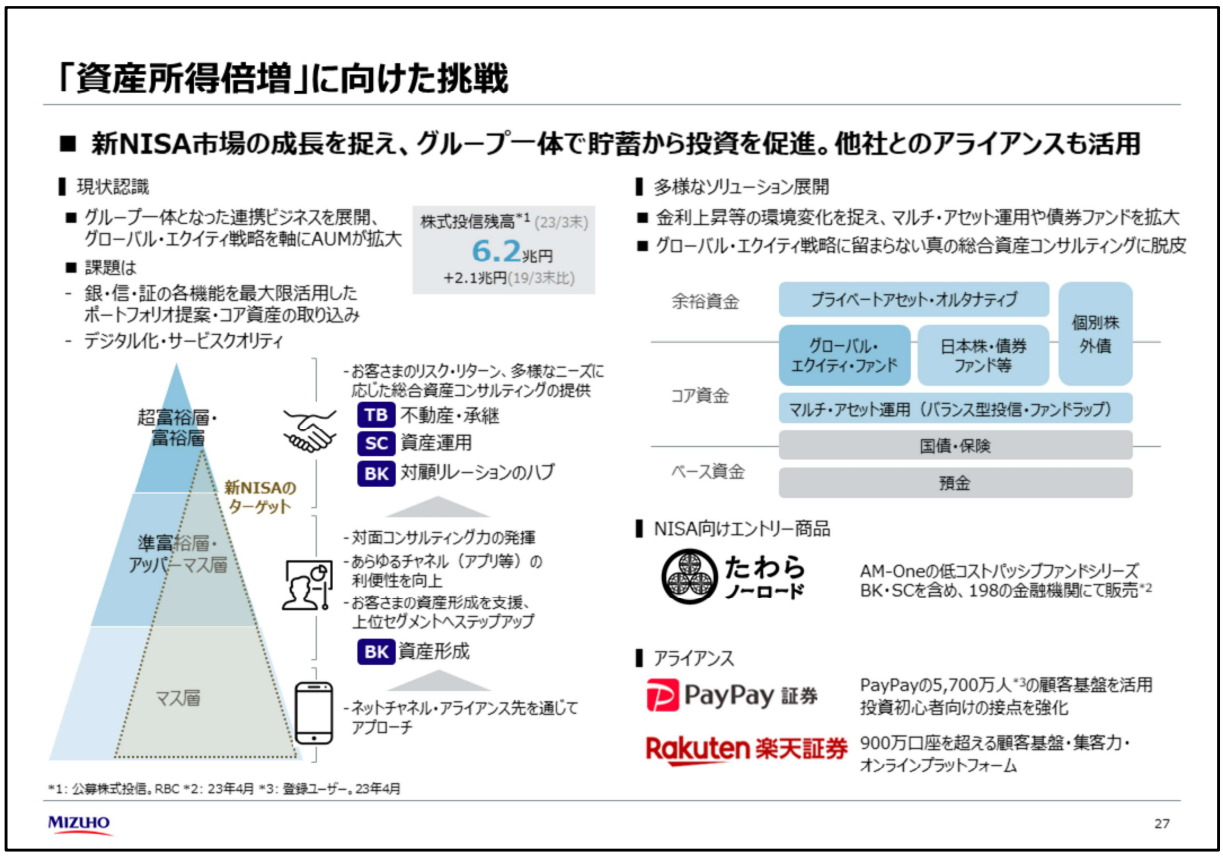
- ✓ 目標達成に向けた指標の中で、経営資源についてです。
- ✓ 経費はどうしても上がらざるを得ないですが、岩盤コストの削減は徹底的にやり、経費率のコントロールをしっかり利かせます。
- ✓ それから人員は、これまでデジタル化が進まない中で人員が落ちていってしまったのは紛れもない事実です。したがいまして、DXも進め、重点領域にも人員を張りながら、結果的には少し人員が下がっていくと思っています。まだ検証中なのですが、4,000人ぐらい削減し、3,000人ぐらい重点領域に貼っていくイメージです。
- ✓ IT投資です。当然、業務運営の安定化は大命題ですから、ここにしっかり投資していくことが重要です。ただ一方で、既存ビジネスについて、商品やサービスに無駄なものがないかどうかを徹底的に検証し、既存ビジネスのそぎ落としをやっていくということです。
- ✓ その結果として、既存のシステムの維持メンテナンス・更新コストは効率化を図っていきます。一方で、次の成長に向けた投資コストをまかなっていきます。Run the bank、Change the bankとよく言いますが、今、Change the bankの割合が15%から20%、これを30%ぐらいには引き上げていきたいと思っています。



✓ このスライドは専門性を持った人材をどれぐらい作っていこうかというイメージなので、割愛します。



✓ 本スライドも、これまで言ってきたことをまとめたものなので、割愛です。



- ✓ 27ページから、個別領域について少し戦略的なことを話します。別途IR Dayがありますので、詳細は各カンパニー長に譲ります。
- ✓ まず、RBCで「資産所得倍増」に向けた挑戦です。左上に現状認識があり、グローバルエクイティ戦略を進めてきた結果、株式投資信託の残高は随分増加したことは紛れもない事実で、戦略として間違ったとは思っていません。ただし、やはり硬直的になってしまいました。グローバルエクイティにとどまらない真の総合資産コンサルティングに脱皮していく必要があろうと思っています。
- ✓ 左下はお客さまのセグメンテーションです。マス層、特にデジタルで十分とおっしゃる方は、アライアンス先としてPayPay証券と楽天証券があり、こちらに誘導していきます。
- ✓ 一方で、デジタル＋コンサルの足し算での対応を望まれる方も当然いらっしゃいます。そういうお客さまには、私どものデジタルの利便性を高め、同時に店頭・コンタクトセンターによるコンサル力を徹底的に深掘っていきます。これはBKの資産形成になりますが、今幸いにもBKのLife Plan Adviserや個人RMは、多面的な提案ができるようになってきています。したがって、デジタル＋対面を志向される方には、BKで徹底的にやっていくということです。
- ✓ 将来的な富裕層へのステップアップも図っていきます。富裕層になると、BKがリレーションのハブにはなりますが、やはりSCの資産運用の力、あるいはTBの不動産・承継等を融合しながら、色々なサービスを提供していくということです。

- ✓ このとき非常に重要なことが右側の図で、お客さまの資産ポートフォリオをしっかり見て、それからリスクリターン選好を見て、生活設計も議論しながら、色々なアセットの提案ができる形になってくることが重要と思っており、これをしっかりやっていきたいと思います。

顧客利便性の徹底追求

■ 自社サービスの強化・再構築に加え、アライアンスも活用し、お客さまの利便性を徹底追求（顧客利便性No.1へ）

自社のサービス強化

■ 来店不要で利用可能なサービスを提供

- 中期的に1,000億円規模のデジタル投資
- 法人・個人向けの主要サービスをデジタル化

■ お客さま理解向上により、最適なタイミングでの提案を実現

Google Cloud - Google Cloudと連携し、デジタルマーケティング基盤を10月以降段階リリース

■ 店舗改革を推進

- 事務サービスをセルフ化した小型軽量店舗への移行（相談し易い空間・時間への見直しを含む）
- 地方におけるブロック単位での人員・オペレーションの最適化・フルバンキング型店舗の見直し

アライアンス強化

■ オンラインプラットフォームを通じて、〈みずほ〉外の顧客層へリーチ、複線的に顧客を獲得

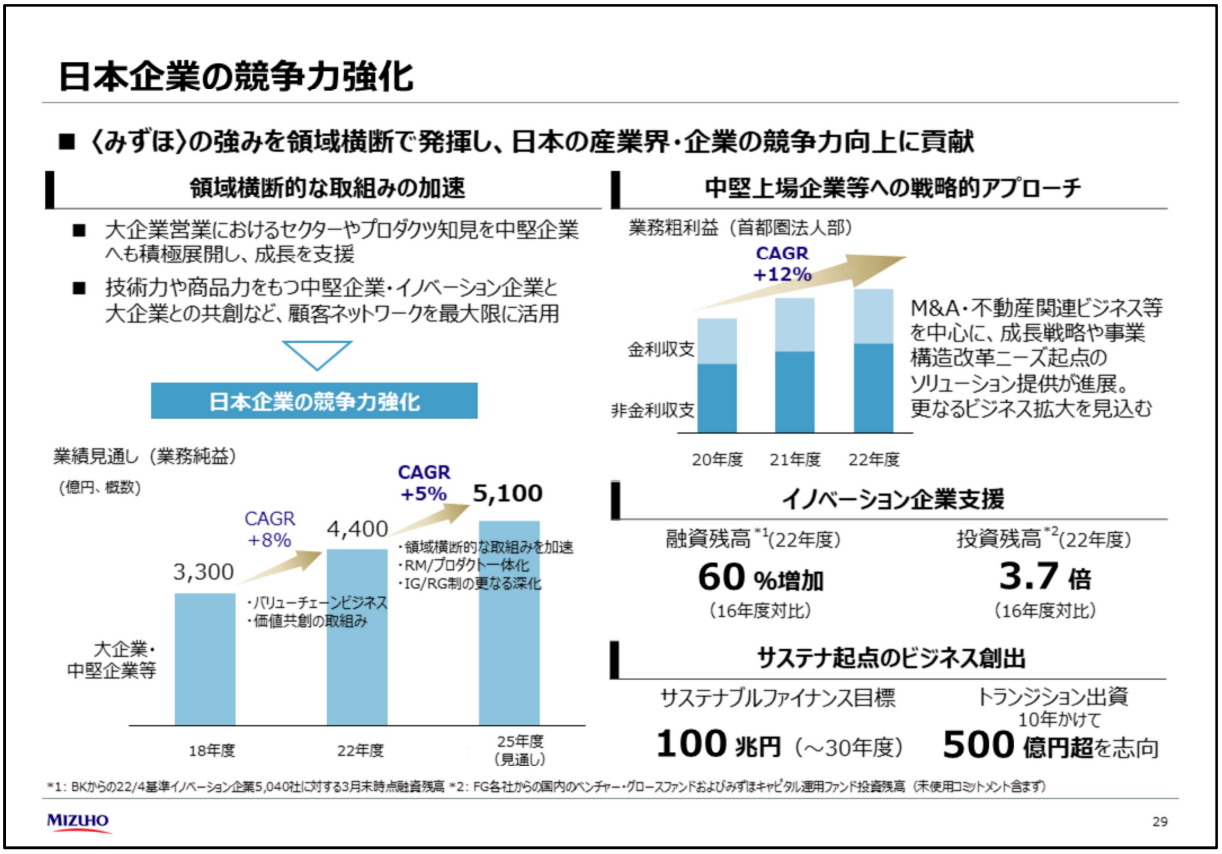
ローン	LINE Credit
証券	PayPay 証券　Rakuten 楽天証券
決済	Jcoin

■ 足許の環境を踏まえ見直し

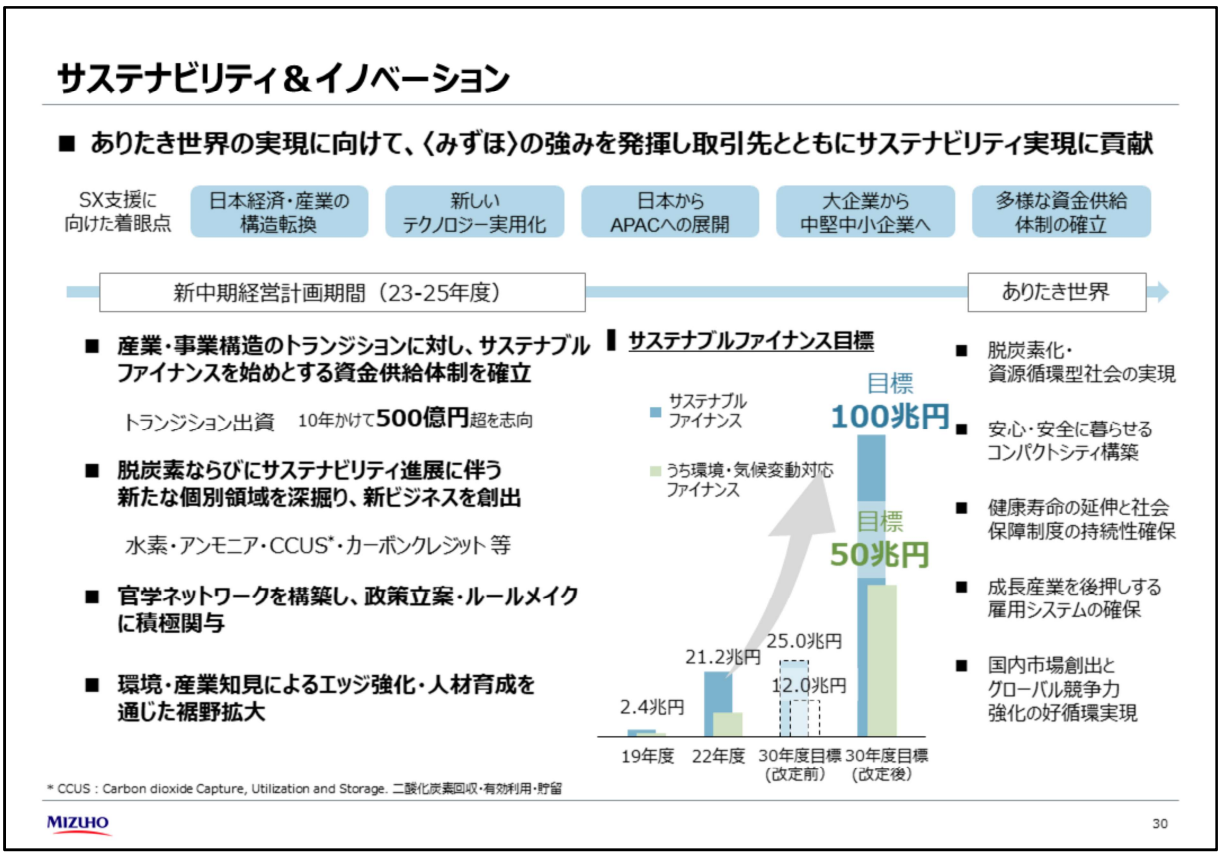
銀行	LINE Bank	環境変化を踏まえ、PJを中止
ローン	J. Score	LINE Creditに事業統合

MIZUHO　28

- ✓ 顧客利便性の徹底追求では、私どもの自社サービスの徹底的な利便性向上に加えて、アライアンスも活用していくということです。
- ✓ 自社サービスの強化で申し上げますと、更新投資も含め1,000億円規模のデジタル投資と書いています。それから法人・個人は、徹底的にデジタル化のサービスを上げていきます。
- ✓ 以前、Googleと一緒に取り組んでいるデジタルマーケティングについて申し上げたのですが、いよいよ10月以降にリリースできそうな形になってきています。
- ✓ 店舗は、色々なプロセスを徹底的にデジタル化し、そぎ落としていくことで、セルフでできる形にすると同時に、セルフ＋コンサルの軽量型店舗にしていくような動きをしていきます。
- ✓ 店頭にいらした方で必ずしもNISAやiDeCoのニーズで来ているわけではなくとも、提案をすると、意外と取れてきているということもあり、こういう軽量型店舗も有用と思っています。
- ✓ 右側のアライアンスは、オープン・柔軟にやっていきます。
- ✓ 右下、残念ながらLINE BankとJ. Scoreはやめましたが、大きな反省は、インキュベーション時に徹底的に蓋然性を見に行ったかどうか、更にその後モニタリング時に勇気を持って撤退することをもう少し早めることができたのではないかということです。
- ✓ いずれにしても、新しいことはトライ&エラーを繰り返す挑戦は必要だと思いますので、その管理をしっかりやっていくことと思います。



- ✓ 日本企業の競争力強化です。
- ✓ 先ほど申し上げたように、大きなパラダイムシフトが起きています。私自身はある程度、残された10年のようなイメージがあり、このパラダイムシフトを活用して日本の企業が復活できるラストチャンスと考えています。そういう意味で、私どもとして、中堅企業を中心に徹底的に深掘りしていきたいと思っています。
- ✓ そういう中で、大企業の分野で培ったセクター知見や、大企業・イノベーション企業・中堅企業の共創も進めていきたいと考えています。
- ✓ 左下に18年度：業純3,300億円、22年度：4,400億円と書いてあります。CAGR8%まではいかないですが、なんとか25年度はCAGR5%で5,100億円を目指したいということです。
- ✓ 右上にありますが、アッパーミドルの中堅企業について、営業を首都圏法人部に集約いたしました。その結果、色々なノウハウ共有ができて、それから様々な成長に向けたビジネス提案ができ、収益はかなり伸びてきています。中堅企業の分野で、まだまだわれわれとしてやれることがあるだろうと思っています。
- ✓ 大企業の分野ではサステナについて、一生懸命やっていきたいところです。



- ✓ サステナビリティ&イノベーションですが、2点だけ申し上げます。
- ✓ トランジション実現には、新技術の実証が極めて重要です。その実証に対して、背中を押すことが重要と思っており、以前申し上げたトランジション出資の枠組みではかなりパイプラインができており、3件ほど出資もいたしました。
- ✓ 右側のサステナブルファイナンスは、25兆円の目標を100兆円に引き上げました。足許年間で7兆円～7.5兆円くらい組成・アレンジしていますので、これは年間10兆円ぐらいには当然なるだろうと思います。

（参考）サステナビリティ＆イノベーション

■ 脱炭素化の支援に加え、アーリー段階の事業や技術支援、リスクマネーの供給など幅広く取組みを推進

電力関連・石油・ガス

電力会社

- 中国電力：トランジション・リンク・ハイブリッド・ローン組成
- 九州電力：トランジション・リンク・ローン組成

事業会社

- 花王：バーチャルPPA*1 締結
- 太陽光発電事業を資金使途とするグリーンローン組成

自治体

- 福島県阿武隈地域：風力発電所に対するプロジェクトファイナンス組成

自動車

過去最大規模

- 日産自動車：ゼロエミッション車の研究開発・投資に対する過去最大規模のグリーンローン組成

中国　自動車金融業界初

- 吉致自動車金融有限公司：サステナビリティ・リンク・シンジケートローン組成

グローバル

- イギリス：陸上風力発電所プロジェクトへの投資
- フランス：浮体式洋上風力電力のプロジェクトファイナンス組成
- サウジアラビア：世界最大級のグリーンアンモニア施設へのファイナンス組成

航空

本邦初

- 日本航空：資金使途特定型トランジション・リンク・ローン組成

官民連携　アーリー段階

- SAF*2の実用化に向けた官民連携・業界横断での取組み

イノベーション　リスクマネー供給

トランジション出資：22年4月開始、3号案件までクローズ

- シンプロジェン：バイオものづくりを担う神戸大学発ベンチャー
- DUAL MOVE：車載用XR*3の技術開発に取組むスタートアップ
- 豪MCi Carbon：CCU*4の技術開発に取組むスタートアップ

*1: Power Purchase Agreement *2: 持続可能な航空燃料 *3: クロスリアリティ *4: Carbon dioxide Capture and Utilization （二酸化炭素回収・有効利用）

MIZUHO　31

✓　31ページは近時の事例ということで、ここは後ほどご覧ください。

（参考）環境・技術・政策領域における〈みずほ〉の強み

お客さまのSX実現をサポートするために課題解決から実行までワンストップで対応

金融を超える力（非金融）

課題把握・仮説提案 → 戦略立案サポート → 戦略の具現化・事業化サポート → ファイナンス M&A 等 → 金融

産業・業界知見 | 経営・財務資本知見 | 環境・技術・政策知見 | 戦略立案実行支援力 | ファイナンスアレンジ力

官公庁とのリレーション事例

- 環境関連の国の調査受託等を通じた政策立案支援
- 当該支援で獲得した知見は民間企業支援における強みに

環境省	国際機関等の気候変動交渉・政策・制度構築支援
	国内外におけるカーボンプライシングや税制の効果・検証支援
経済産業省	カーボンクレジットの検討会事務局を担当

- 環境関連の各種協議会への参画を通じた政策立案支援

経済産業省・金融庁・環境省	産業のGX*1に向けた資金供給の在り方に関する研究会
	トランジション・ファイナンス環境整備検討会
経済産業省	GXリーグ 経営促進WG

〈みずほ〉の環境技術知見

- 国の調査受託等を含めた永年の環境分野における各種支援を背景とした豊富な技術知見に基づき、先進性のある技術においても高い専門性を発揮

先端技術知見の発揮事例

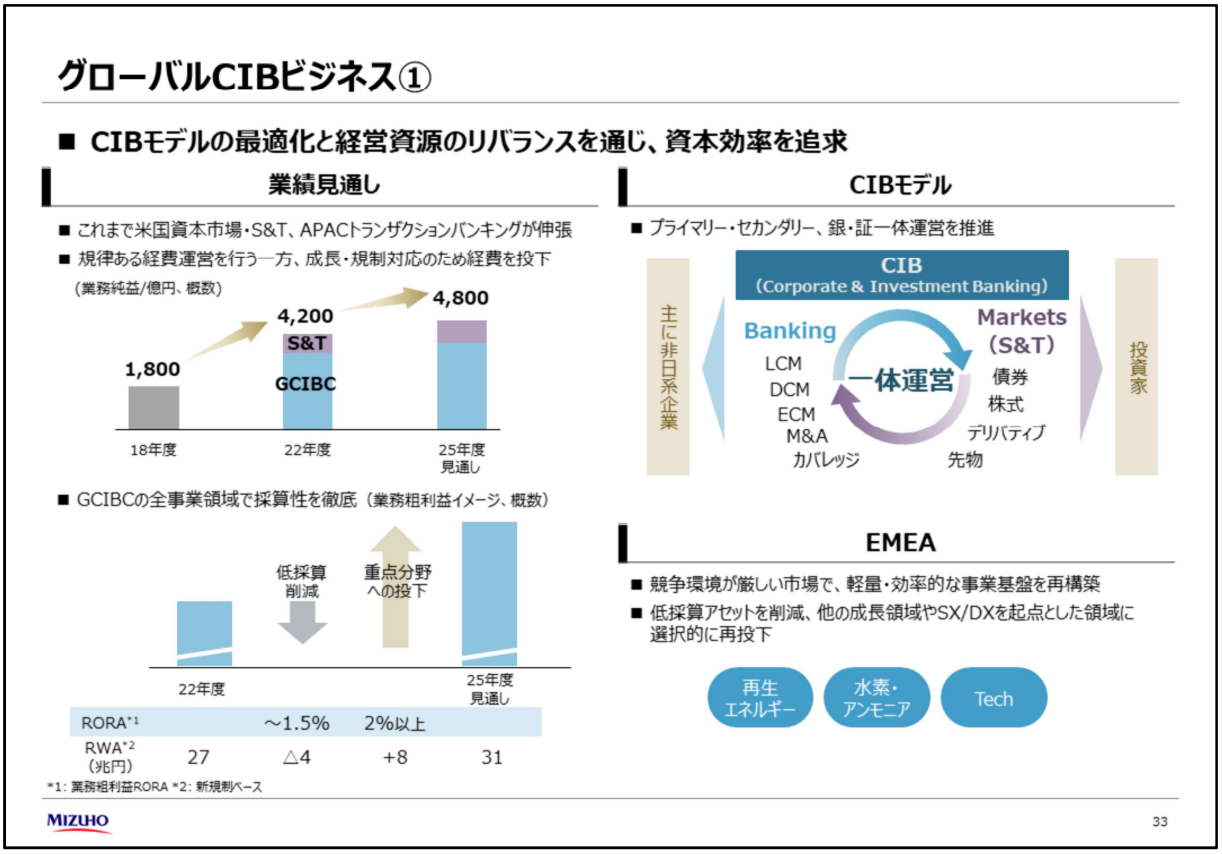
水素
- NEDO*2事業を民間企業2社と共同受託
  「国産バイオマスからのCO2ネガティブ水素製造に係るBECCS*3一貫実証モデルに関する調査」

CCUS*4
- 環境省の環境配慮型CCS*5実証事業を実施
- CCU*6の技術開発に取り組む豪州企業MCi Carbon Pty Ltdへの出資

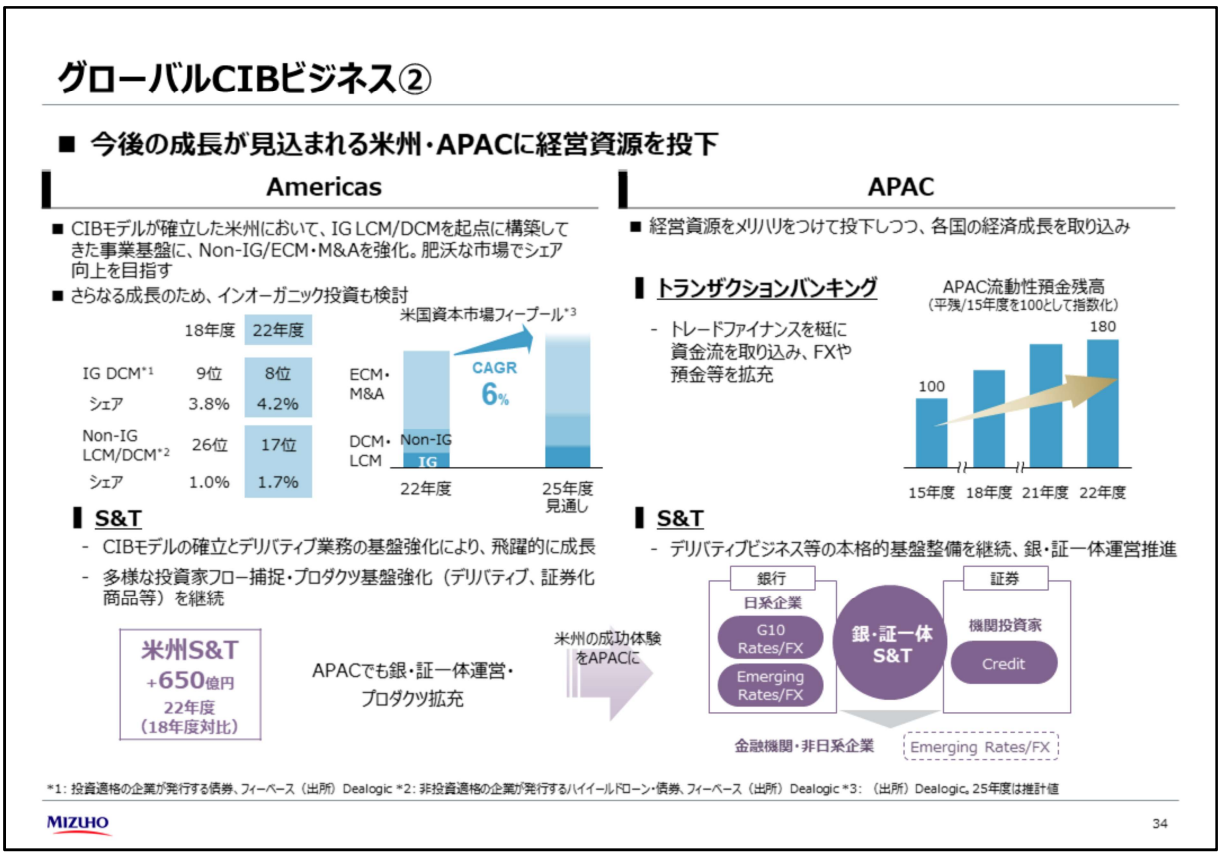
*1: グリーントランスフォーメーション *2: 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構 *3: Bio-energy with Carbon Capture and Storage *4: Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage（二酸化炭素回収・有効利用・貯留） *5: Carbon dioxide Capture and Storage（二酸化炭素回収・貯留） *6: Carbon dioxide Capture, Utilization（二酸化炭素回収・有効利用）

MIZUHO

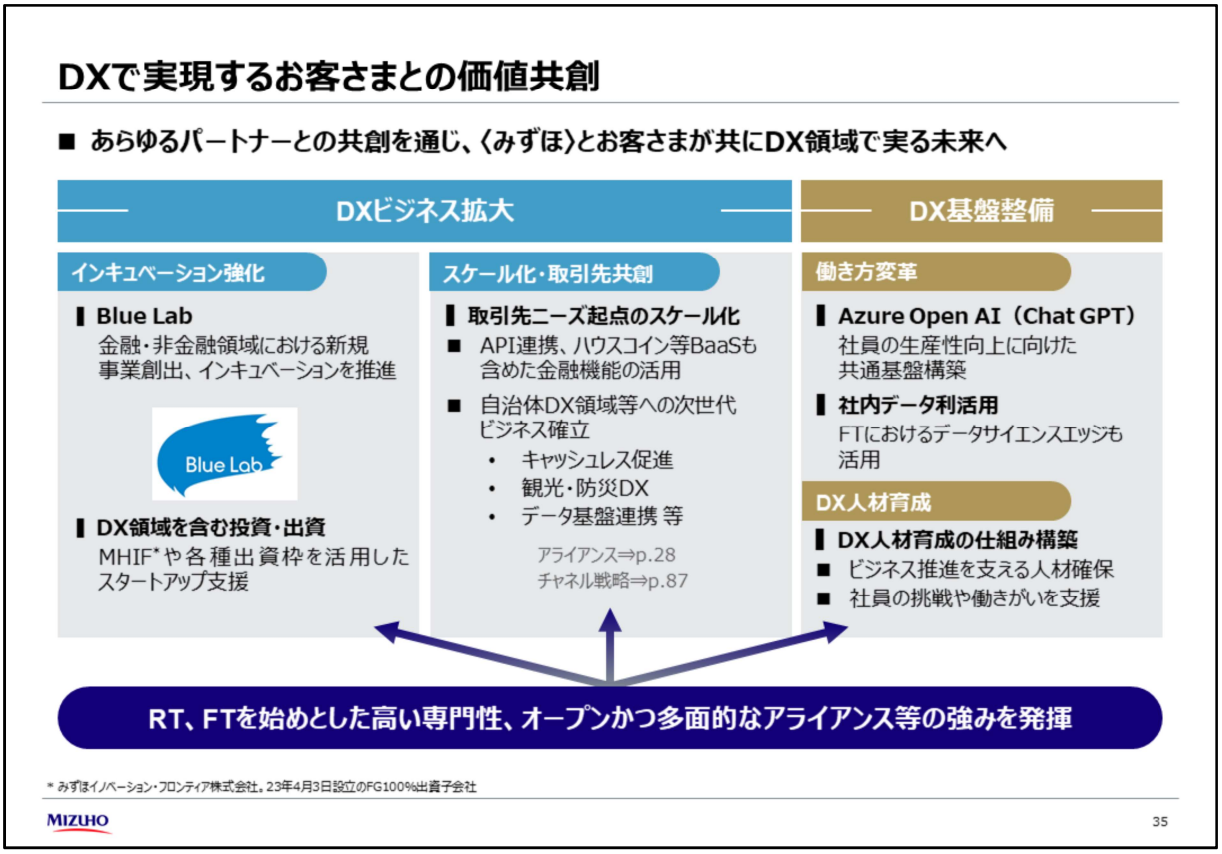
✓ 32ページも官民の共創の枠組みということで、ここも後ほどご覧いただければと思います。



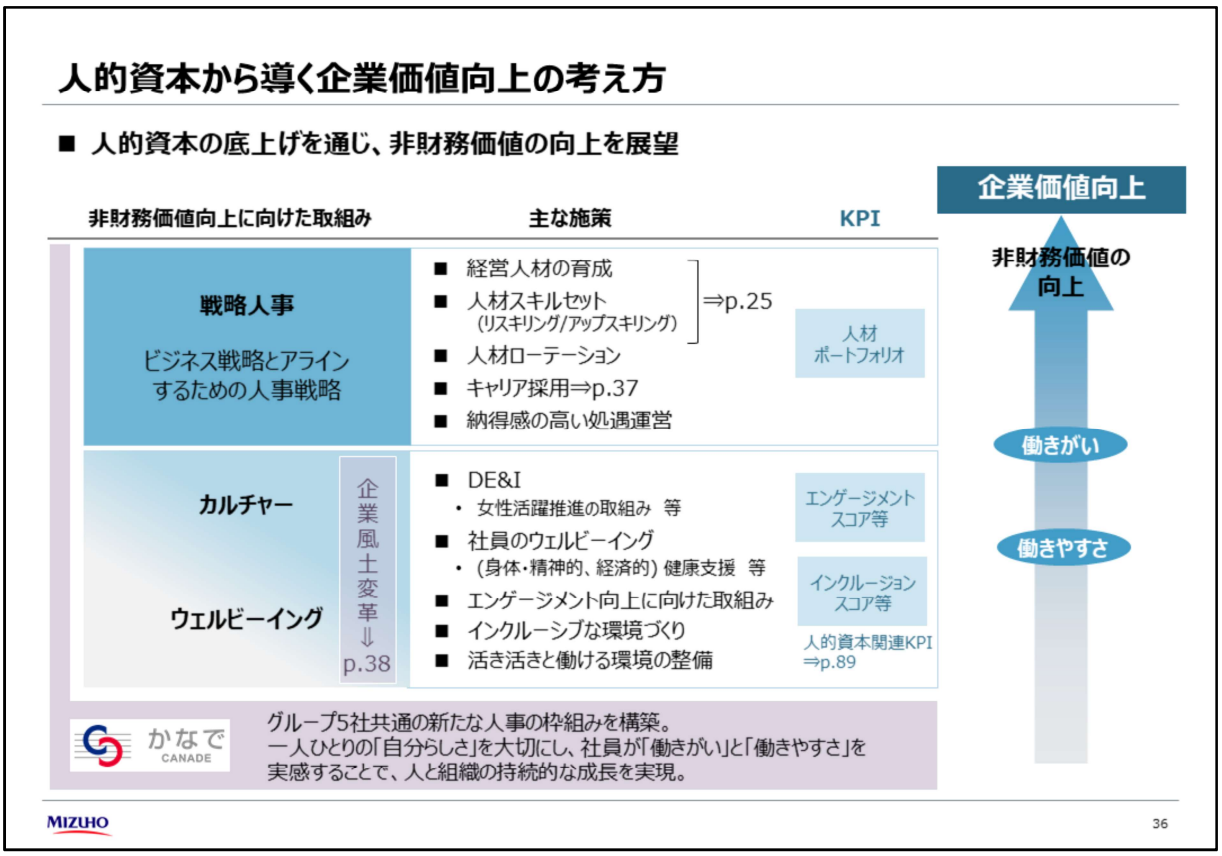
- ✓ グローバルCIBビジネスです。
- ✓ 業純は18年度から2倍強に増えました。これを繰り返すのは難しいと思いますが、引き続き粗利を上げつつ、経費は微増しますが、4,800億円を目指したいと思っています。
- ✓ その大きな牽引役が、もう一度アセットを低採算から高採算の領域に移していくことだと思っています。このイメージが左下です。
- ✓ RORAで見ると、1.5%以下のものがまだあり、これを4兆円落として、高採算に貼り返す、更に言えば4兆円ぐらい高採算領域に新規で投下することを考えています。4兆円を貼り返すだけで、400～500億円ぐらいの効果は出てくるだろうと思います。
- ✓ 地域別に申し上げますと、EMEAは徹底的な軽量化・効率化を進めていき、基本的にはSDGsの観点から有用なところをやっていくということです。



- ✓ 米州については、IGのDCMをずっとやってきており、8位を維持しています。去年はシェアも伸びました。直近は随分力がついてきたと思います。ここのDCMだけでなく、ECM・M&Aについてもしっかり力をつけていくということだと思います。
- ✓ 左下、米州のセールス&トレーディングは、この4年間で＋650億です。当然環境によってでこぼこはあるのですが、随分と力がついてきたと思っていまして、プライマリーとセカンダリーの両輪で米州は引き続き拡大させていきます。
- ✓ それから、米州で培ったデリバティブのプラットフォームの成功をアジアに移植することをやっています。



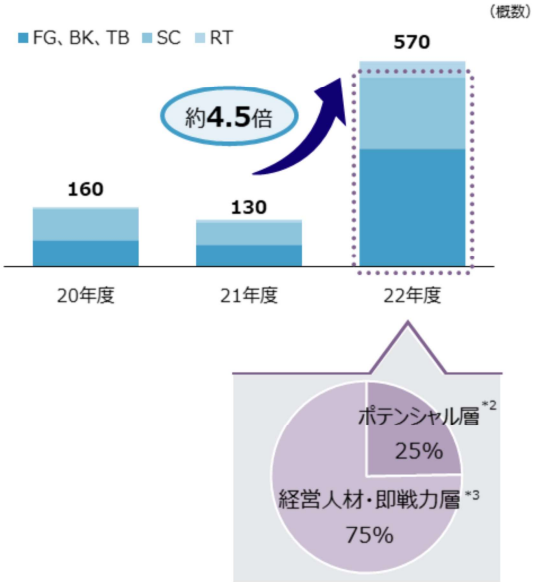
- ✓ DXですが、1点だけ申し上げます。
- ✓ 従来はBlue Labでインキュベーションをしていました。例えばJ-Coinなどです。ただ、いつの間にかそのインキュベーション機能を忘れてしまったように思います。Blue Labでもう1回インキュベーションをやるぞということです。
- ✓ 実際のスケール化は、当然インキュベーションとフロントが一緒になってやるのですが、J-Coinは横に捨てられてしまい、スケール化ができませんでした。非常に残念です。インキュベーションし、最終的にいけると思ったものはしっかりフロントでスケール化することをやっていきたいと思います。



- ✓ 人材についてです。
- ✓ カルチャーの改革、ウェルビーイング、そして「かなで」について申し上げていましたが、一人ひとりに向き合った人事をやっていくことで、働きがいや働きやすさを社員に感じていただきます。
- ✓ その結果として、人材のスキルセットが上がっていき、外から人が採用でき、経営人材も育成され、人的資本が充実する、そういう循環をつくっていくということです。

（参考）外部人材登用の動向

キャリア採用実績*1



マネジメントクラスの登用実績*4

（記載がない限りFG）

安定的な業務運営	下野グループ執行役員 小島グループ執行役員（グループ副COO） 林グループ執行役員（グループ副CIO） 等
DX・カルチャー	秋田執行役（グループCPO・グループCCuO） 宇井執行理事（RBC副部門長、BK） 柳田執行理事（RBC副部門長・副グループCDO、BK） 等
ビジネス・海外	佐藤執行役（AMC長） 森嶋グループ執行役員（RBC副C長） Andy KiHeung Nam CIO for Asia-Pacific (BK) Ashutosh Kumar Head of Global Transaction Banking, アジア・オセアニア室長 (BK) 等

*1: 内部登用以外 *2: FG、BK、TBのA職階、SCのA職 *3: FG、BK、TBのL職階以上、SCのM職以上 *4: 役職は23年4月時点

MIZUHO

- ✓ 最近の外部人材登用の動向です。
- ✓ 去年570名採りました。さらにマネジメントクラスも、右側にあるように、採りにいっています。

企業風土の変革

■ GCEO自らグループ一体での企業風土変革を牽引し、社内浸透および外部発信に注力

GCEOの取組み

企業理念の再定義

- ■ 社員参加型WGの提言と経営陣の問題意識をすり合わせ
- ■ 社員の意見(3,000件超)を吸い上げ、経営での議論を通じ、〈みずほ〉の基本理念、パーパス、バリューを再定義

社員エンゲージメント向上に向けた取組み

- ■ 意見交換会を始めとしたエンゲージメントを高める機会の設定
  23年よりGCEO Live Session、タウンホールMTGも開催
- ■ 国内外拠点の臨店を継続： 23年4月迄 合計40件
- ■ 社内業務廃止の推進

新中期経営計画の方向感

■ お客さま・社員の両軸でエンゲージメント向上を促進

ブランド コミュニケーション (ブランド強化)	インターナル コミュニケーション (カルチャー改革)

■ GCEOおよびCCuOの下、社員意識調査を重視した企業風土変革を推進

	22年度	中計KPI
エンゲージメントスコア*1	51	65
インクルージョンスコア*1	55	65

東京藝術大学との連携

「アートでもっと元気に」「アートをもっと身近に」「アートの力で変わりたい」をコンセプトに、経済だけでなく、アート・文化も持続性ある豊かな社会を共創

MIZUHO

組織風土の変革促進
固有のブランド価値向上

- ■ 社会課題*2 を解決する推進力
- ■ 金融経済の専門知見や技術力、経済基盤

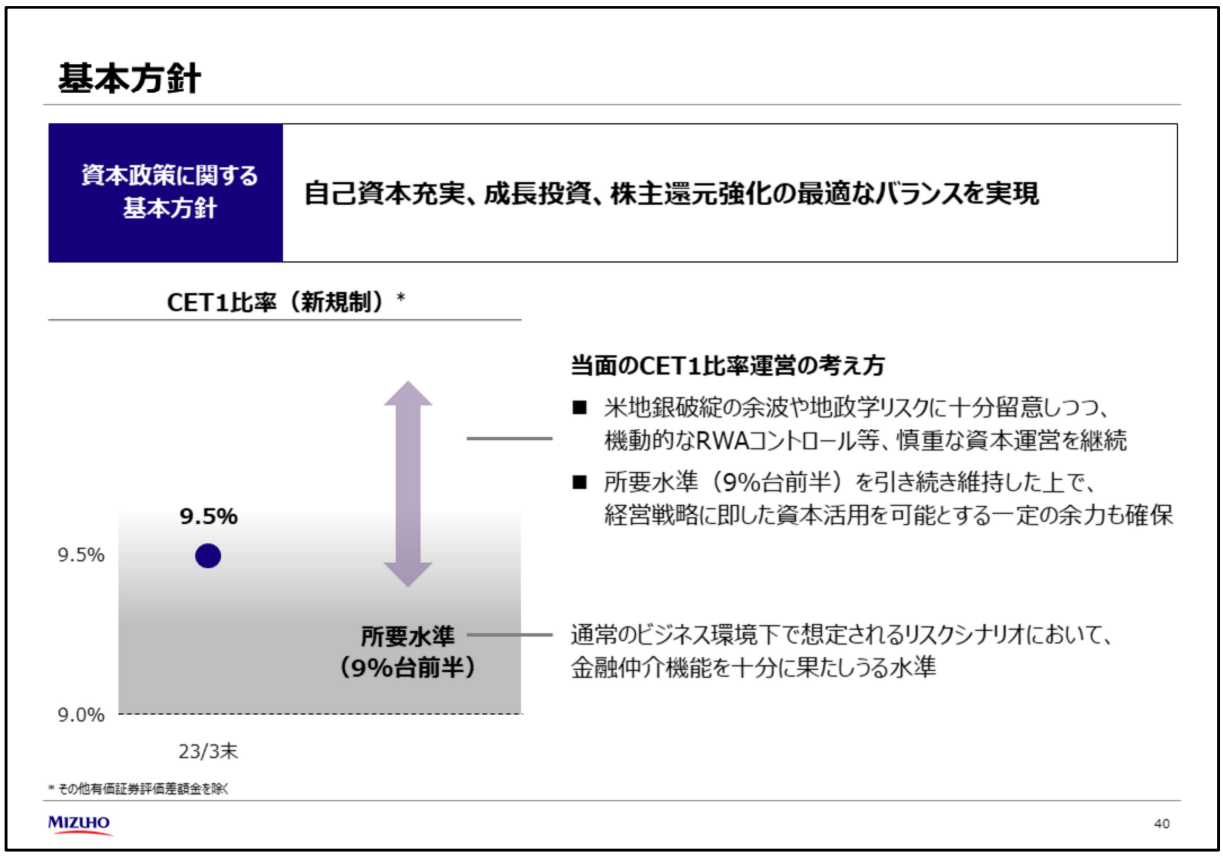
- ■ 感動や共感を通じて様々な人々をつなぐ力
- ■ 既存の考え方に囚われない、多様な視点・問題意識、自由な表現

東京藝術大学
アートの社会浸透促進
芸術家の経済的安定性向上

*1：社員意識調査におけるエンゲージメント及びインクルージョンに関する各4設問に対する回答の肯定的回答率（1～5の5段階で4,5を回答した割合） *2：想定する社会課題=ジェンダーフリー、地方創生、イノベーション創出、Society5.0、ウェルビーイング等

- ✓ 企業風土の改革についてです。
- ✓ 私が先頭に立ってやっていきます。色々な形でLive Sessionをやったり、タウンホールをやったり、臨店したりしています。4月末は、鹿児島から名古屋にかけて1週間臨店し、15店舗をまわりました。企業理念等々についてお話したというです。
- ✓ それから、先ほども申し上げたのですが、エンゲージメントスコア・インクルージョンスコアをしっかり見ていこうということです。
- ✓ カルチャーということでは、CFOが中心になって、東京藝大とコラボを始めています。芸術と金融で何ができるかはこれからなのですが、カルチャーの改革には有用だろうと思います。

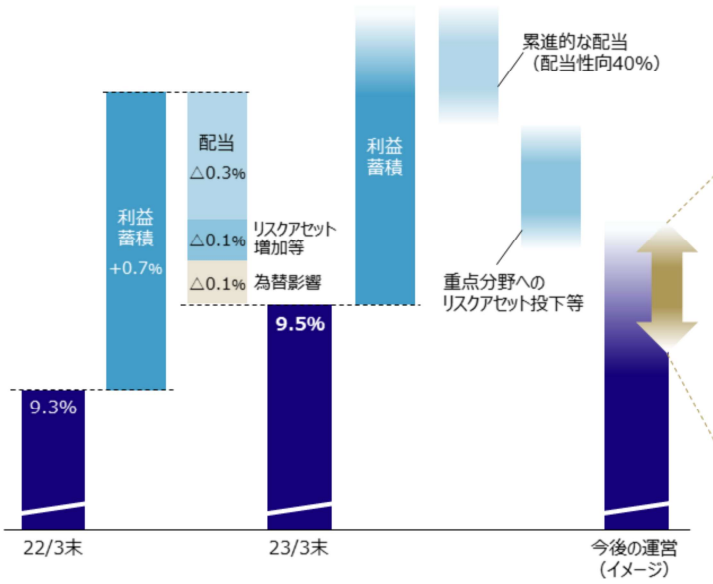
資本政策



- ✓ 資本政策です。
- ✓ 基本方針は変わっていません。所要水準9%台前半、これは引き続き維持と思っています。ただ、足許の状況はちょっとリスクがあるなということなので、9.5%まできましたが、やはり少し9.5%で見たいという意識です。

資本活用の考え方

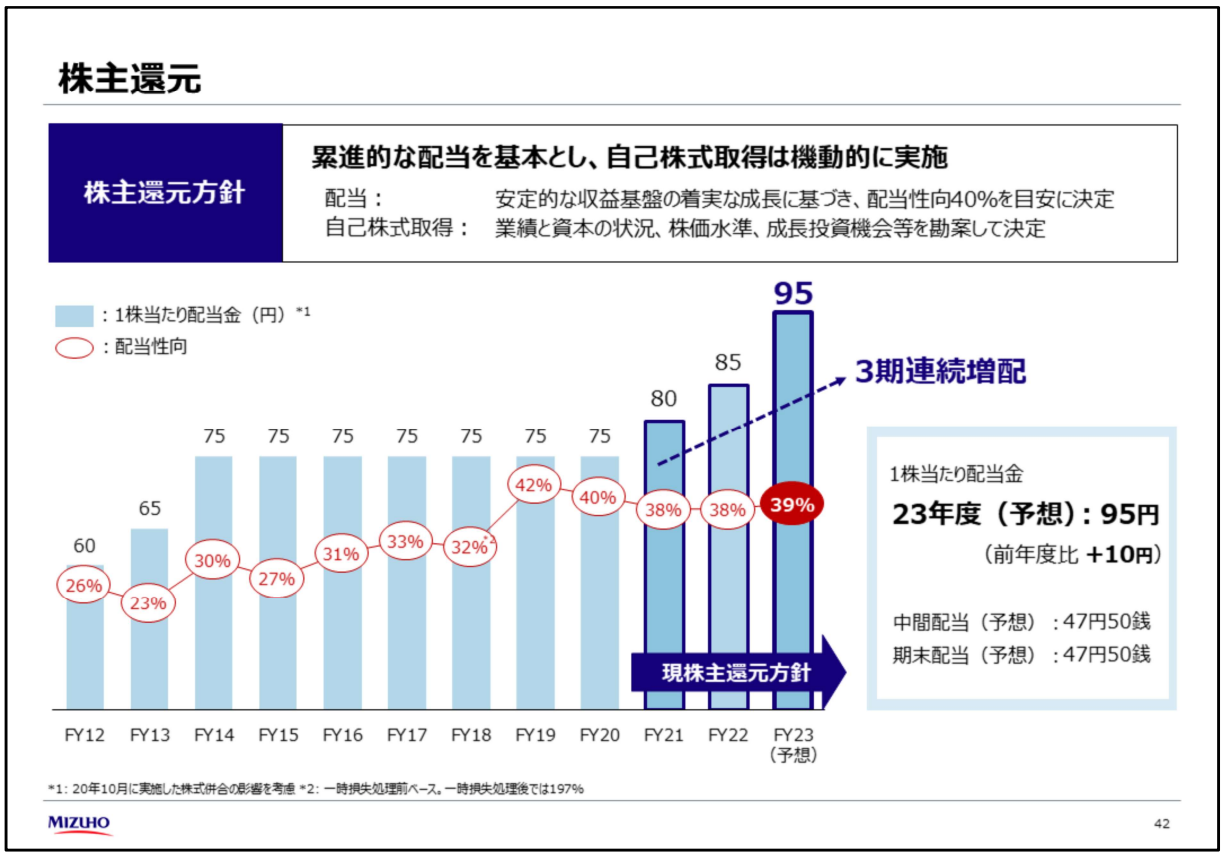
CET1比率（新規制）*



資本活用余力

- **自己資本充実：**
  環境変化を踏まえた耐性を確保
- **成長投資：**
  経営戦略に即した、
  インオーガニック投資を検討
- **株主還元強化：**
  自己資本充実と成長投資を
  考慮した上で検討

* その他有価証券評価差額金を除く



✓　株主還元については公表した通り、来年度は配当95円が予想ということです。

終わりに

〈みずほ〉に投資いただきたい理由

磨きをかけてきた ビジネスモデル	資本効率・ROE向上 徹底追求	サステナビリティ経営 人的資本経営

お客さま、経済・社会に〈豊かな実り〉を届ける〈みずほ〉のDNA

- ✓ 最後に、是非、みずほに投資していただきたいと思っています。
- ✓ 私どもは、ビジネスモデルについては大変色々な形で磨きをかけてきて、クオリティが上がってきたと思っています。
- ✓ 私の意思としては、徹底的にROEを追求していくし、メリハリのある資本効率を徹底的に追求したいと思っています。それから、サステナビリティ、人的資本経営も進めていきたいと思っています。引き続き、みずほに応援を賜れればと思っています。
- ✓ ご説明は以上でございます。ありがとうございました。

別添資料

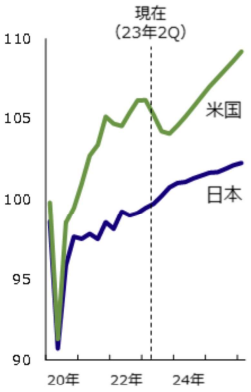
- 財務関連 p.46
- ビジネス戦略 p.80
- ESG p.90

財務関連

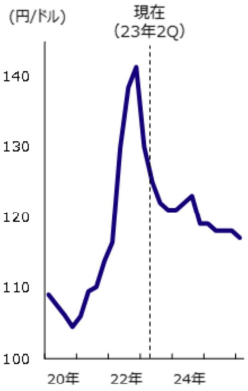
経済見通し

- 2023年の欧米経済は、インフレ・政策金利引上げ影響の顕在化に伴いマイナス成長となり、世界経済も減速。2024年以降は各国の利下げ等に伴い回復基調も、緩慢なペースに留まる想定
- 日本経済はインバウンド復調等により相対的に底堅い成長を維持。2023年のYCC解除を見込み、2024年には物価基調や景気下押しリスクを睨みつつマイナス金利解除を想定

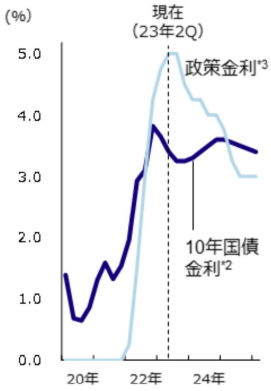
実質GDP推移*1



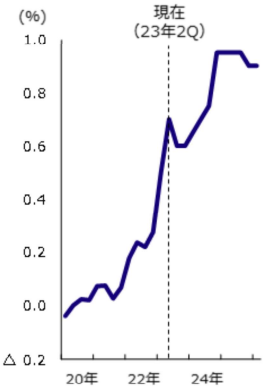
為替 *2



米国金利



日本10年国債金利*2



*1: 19年の四半期平均=100とした相対値 *2: 四半期平均 *3: 下限値

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
- 選定したトップリスクについてはコントロール強化策を策定し、業務計画等に反映の上、コントロール状況を随時モニタリング

リスク委員会や取締役会等へ報告

2023年度トップリスク

- 高インフレ継続とクレジットリスクへの波及
- 金融政策の転換と財政懸念の拡大
- 米中対立の激化と中国経済の低迷
- 世界の分断と地政学リスクの高まり
- 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
- 役員・社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
- 競争環境の変化

決算総括

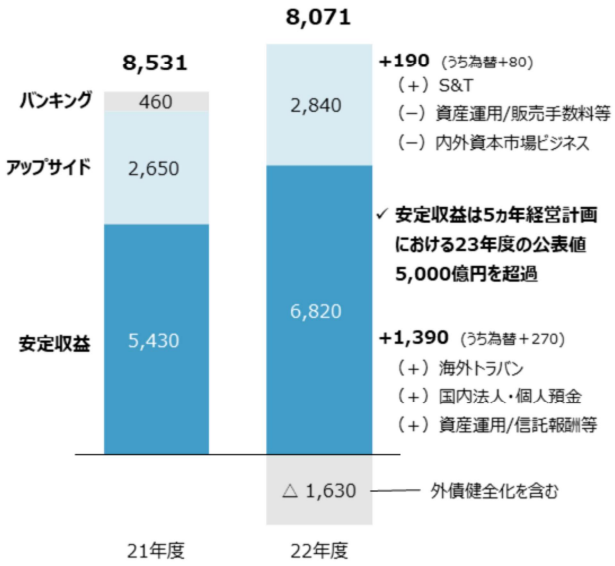
（億円）

	22年度	前年度比
連結業務純益 ＋ ETF関係損益等*1	**8,071**	△460
与信関係費用	**△893**	+1,458
株式等関係損益 - ETF関係損益等*1	**846**	+1,303
親会社株主純利益	**5,555**	+250
連結ROE*2	**6.6%**	+0.2%

	23/3末	22/3末比
CET1比率（新規制）*2	**9.5%**	+0.2%

連結業務純益＋ETF関係損益等*1

グループ合算*3



*1: ETF関係損益等 18億円（前年度比△0億円） *2: その他有価証券評価差額金を除く *3: 22年度管理会計ルール。安定収益・アップサイド・バンキングは概数、合算値は財管差要因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

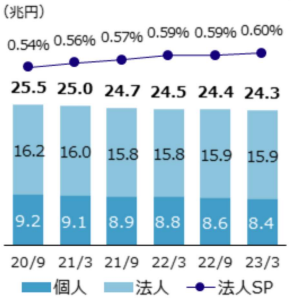
	業務粗利益*1		経費（除く臨時処理分等）		業務純益*1		当期純利益*1		ROE*1
	22年度	前年度比*2	22年度	前年度比*2	22年度	前年度比*2	22年度	前年度比*2	22年度
リテール・事業法人	7,040	△110	△ 6,116	+121	733	△217	330	△573	1.7%
大企業・金融・公共法人	5,023	+79	△ 1,973	+41	3,113	+147	2,941	+1,107	8.9%
グローバルコーポレート	6,722	+794	△ 3,230	△230	3,713	+628	2,221	+743	8.0%
グローバルマーケッツ	3,212	△669	△ 2,580	△234	624	△902	345	△627	2.0%
アセットマネジメント	552	△43	△ 352	△17	134	△70	41	△43	3.9%
カンパニー合計	22,549	+52	△ 14,251	△319	8,317	△415	5,878	+607	6.0%
FG連結	22,802	+258	△14,735	△585	8,071	△460	5,555	+250	6.6%

*1：グローバルマーケッツには2行合算のETF関係損益を含む。FG連結には2行合算のETF関係損益、SC連結の営業有価証券等損益を含む *2：前年度の計数を22年度管理会計ルールに組み替えて算出

リテール・事業法人カンパニー

(億円)		21年度	22年度	YoY	修正計画	達成率
業務粗利益	1	7,150	**7,040**	△110	7,061	*100%*
うち金利収支	2	*2,677*	***2,892***	*+215*		
うち非金利収支	3	*4,471*	***4,146***	*△325*		
経費（除く臨時処理分等）	4	△6,237	**△6,116**	+121	△6,242	*98%*
持分法による投資損益	5	59	**△170**	△229		
業務純益	6	950	**733**	△217	784	*93%*
与信関係費用	7	236	**△133**	△369		
株式等関係損益	8	375	**142**	△233		
その他	9	△658	**△412**	+246		
当期純利益	10	903	**330**	△573	166	*199%*
内部リスク資本（平残）	11	20,058	**19,254**	△804		
ROE	12	4.5%	**1.7%**	△2.8%	0.9%	
業務粗利益ROE	13	35.6%	**36.6%**	+0.9%		
経費率	14	87.2%	**86.9%**	△0.4%		

貸出金（末残）・スプレッド*2



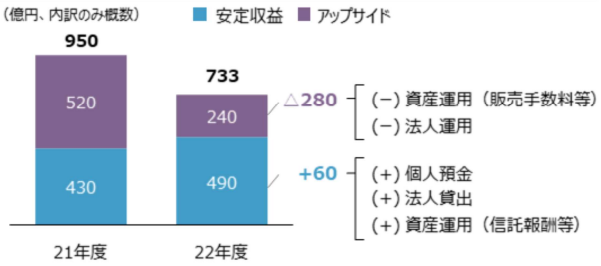
リーグテーブル等

グループ合算*1

	21年度	22年度
IPO件数*3	1位	**2位**

	22/3末	23/3末
預かり資産残高(兆円)	51.9	**50.9**
うちSC*4 (兆円)	46.5	**45.4**
株投平均保有年数*5	4.9年	**7.4年**
(参考) 業界全体*5*6	3.9年	5.1年

業務純益

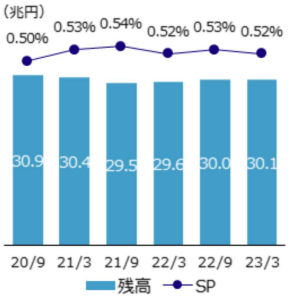


*1: 22年度管理会計ルール。過年度計数を遡及修正 *2: BK+TB、管理会計。グループ内貸出金・政府等向け貸出金を除く *3: IPOブックランナー件数（出所）Capital Eye *4: リテール事業法人部門
*5: 過去1年の平均保有残高÷解約・償還総額より算出 *6: 一般社団法人投資信託協会の公表データより作成

大企業・金融・公共法人カンパニー

(億円)		21年度	22年度	YoY	修正計画	達成率
業務粗利益	1	4,944	**5,023**	+79	4,826	*104%*
うち金利収支	2	*2,136*	***2,465***	*+328*		
うち非金利収支	3	*2,814*	***2,566***	*△249*		
経費（除く臨時処理分等）	4	△2,014	**△1,973**	+41	△2,010	*98%*
持分法による投資損益	5	38	**64**	+26		
業務純益	6	2,967	**3,113**	+147	2,880	*108%*
与信関係費用	7	△1,730	**△438**	+1,293		
株式等関係損益	8	570	**1,003**	+433		
その他	9	28	**△737**	△765		
当期純利益	10	1,835	**2,941**	+1,107	2,562	*115%*
内部リスク資本（平残）	11	35,544	**33,068**	△2,476		
ROE	12	5.2%	**8.9%**	+3.7%	7.6%	
業務粗利益ROE	13	13.9%	**15.2%**	+1.3%		
経費率	14	40.7%	**39.3%**	△1.5%		

貸出金（末残）・スプレッド*2

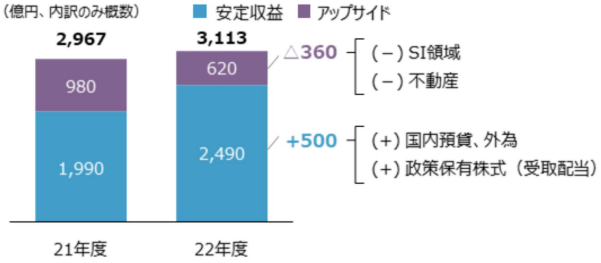


リーグテーブル

グループ合算*1

	21年度	22年度
DCM*3*4	1位	**1位**
SDGs債*3*4	1位	**1位**
LCM*5	1位	**1位**
ECM*5*6	4位	**4位**
M&A*5*7 件数	2位	**3位**
金額	5位	**4位**

業務純益

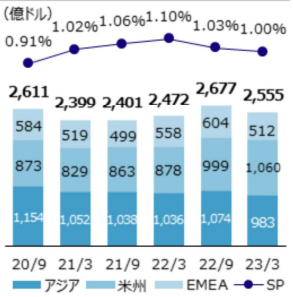


*1: 22年度管理会計ルール。過年度計数を遡及修正 *2: BK+TB、管理会計。グループ内貸出金・政府等向け貸出金を除く *3: 引受金額ベース、条件決定日ベース、自社債、証券化を除く（事業会社劣後債はユーティリティ含む）
*4: (出所) Capital Eye *5: (出所) Refinitiv *6:ブックランナーベース、条件決定日ベース、新規公開株式、既公開株式、転換社債型新株予約権付社債の合算（REIT含む） *7: 日本企業関連公表案件。不動産案件を除く

グローバルコーポレートカンパニー

(億円)		21年度	22年度	YoY	修正計画	達成率
業務粗利益	1	5,928	**6,722**	+794	6,270	107%
うち金利収支	2	2,615	***3,010***	+395		
うち非金利収支	3	3,118	***3,334***	+217		
経費（除く臨時処理分等）	4	△3,000	**△3,230**	△230	△3,219	100%
持分法による投資損益	5	160	**228**	+68		
業務純益	6	3,084	**3,713**	+628	3,220	115%
与信関係費用	7	△870	**△316**	+555		
株式等関係損益	8	28	**-**	△28		
その他	9	△764	**△1,176**	△412		
当期純利益	10	1,478	**2,221**	+743	1,997	111%
内部リスク資本（平残）	11	26,175	**27,589**	+1,414		
ROE	12	5.6%	**8.0%**	+2.4%	7.2%	
業務粗利益ROE	13	22.6%	**24.4%**	+1.7%		
経費率	14	50.6%	**48.0%**	△2.6%		

貸出金（末残）・スプレッド*2

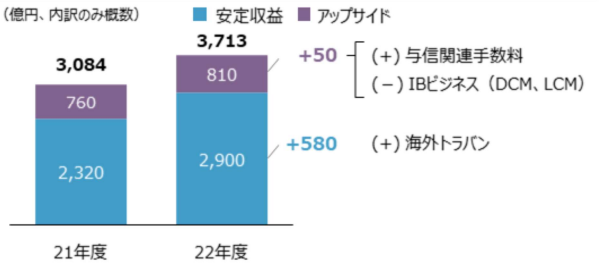


リーグテーブル

グループ合算*1

	21年度	22年度
米州IG DCM*3	8位	**8位**
除く米銀	2位	**2位**
シェア	3.5%	**4.2%**
米州Non-IG LCM/DCM*4	21位	**17位**
除く米銀	10位	**7位**
シェア	1.4%	**1.7%**

業務純益

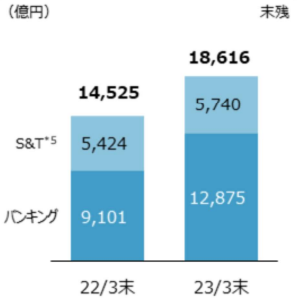


*1: 22年度管理会計ルール。過年度計数を遡及修正 *2: BK（含む中国・米国・オランダ・インドネシア・マレーシア・ロシア・ブラジル・メキシコ現地法人）、グループ内貸出金を除く *3: 投資適格の企業が発行する債券、フィーベース（出所）Dealogic *4: 非投資適格の企業が発行するハイイールド・ローン・債券、フィーベース （出所）Dealogic

グローバルマーケッツカンパニー

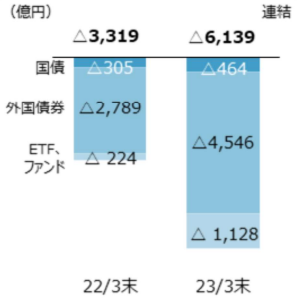
(億円)		21年度	22年度	YoY	修正計画	達成率
業務粗利益*2	1	3,881	**3,212**	△669	4,087	79%
うちバンキング	2	*1,432*	***△171***	*△1,603*		
うちS&T	3	*2,471*	***3,399***	*+928*		
経費（除く臨時処理分等）	4	△2,346	**△2,580**	△234	△2,594	99%
持分法による投資損益	5	-	**-**	-		
業務純益*3	6	1,526	**624**	△902	1,486	42%
うちバンキング	7	*1,056*	***△586***	*△1,641*		
うちS&T	8	*549*	***1,285***	*735*		
与信関係費用	9	△4	**△4**	+1		
株式等関係損益	10	-	**-**	-		
その他	11	△550	**△275**	+275		
当期純利益	12	972	**345**	△627	990	35%
内部リスク資本（平残）	13	16,033	**16,994**	+960		
ROE	14	6.1%	**2.0%**	△4.0%	5.4%	
業務粗利益ROE	15	24.2%	**18.9%**	△5.3%		
経費率	16	60.5%	**80.3%**	+19.9%		

内部リスク資本*4

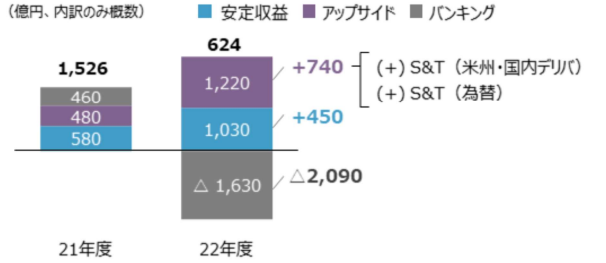


〈参考〉評価差額*6

グループ合算*1



業務純益

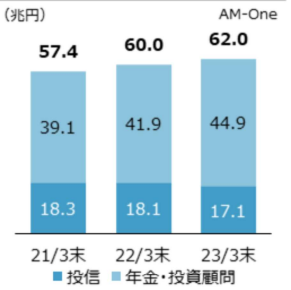


*1: 22年度管理会計ルール。過年度計数を遡及修正 *2: XVA関連損益等を含む（21年度：△40億円、22年度：△38億円） *3: ETF関係損益（2行合算）を含む *4: 速報値 *5: XVAを含む
*6: 純資産直入処理対象分、ヘッジ勘案後。その他有価証券に係るヘッジ手段のうち、繰延ヘッジ会計適用分のネット繰延損益を勘案

アセットマネジメントカンパニー

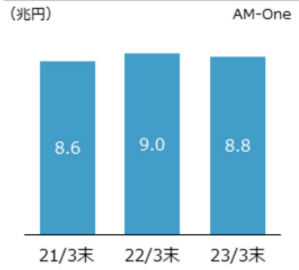
(億円)		21年度	22年度	YoY	修正計画	達成率
業務粗利益	1	595	**552**	△43	566	98%
うち投信	2	*406*	***361***	*△45*		
うち年金	3	*133*	***131***	*△2*		
経費（除く臨時処理分等）	4	△334	**△352**	△17	△356	99%
持分法による投資損益	5	16	**2**	△14		
業務純益	6	204	**134**	△70	142	94%
与信関係費用	7	0	**-**	△0		
株式等関係損益	8	-	**-**	-		
その他	9	△120	**△93**	+27		
当期純利益	10	84	**41**	△43	52	79%
内部リスク資本（平残）	11	1,081	**1,046**	△36		
ROE	12	7.8%	**3.9%**	△3.9%	4.9%	
業務粗利益ROE	13	55.0%	**52.8%**	△2.3%		
経費率	14	56.2%	**63.8%**	+7.6%		

AUM



公募株式投信AUM*2

グループ合算*1

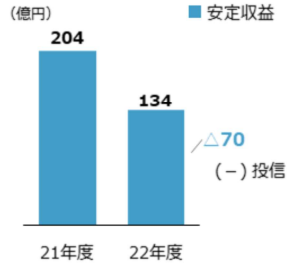


参考指標

	21年度	22年度
R&I投信会社満足度調査*3	2位	**3位**

(万人)	22/3末	23/3末
DC加入者等数*4	165.9	**174.1**
企業型	139.0	**142.7**
iDeCo	26.9	**31.4**

業務純益*5



*1: 22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」364・390号 *4: BK
*5: AMCにはアップサイドに区分される収益なし

B/Sの概要（23年3月末）

連結貸借対照表

（ ）内は22/3末比

総資産 254兆円 (+17.1兆円)

貸出金
88兆円 (+3.9兆円)

円貨*1	51兆円
外貨*1	2,845億ドル

有価証券
37兆円 (△7.2兆円)

日本国債	17.2兆円
外国債券	10.8兆円
日本株式	3.0兆円

その他
128兆円 (+20.5兆円)

現金・預け金	67.1兆円
うち日銀預け金*2	*51.1*兆円

預金・譲渡性預金
164兆円 (+8.5兆円)

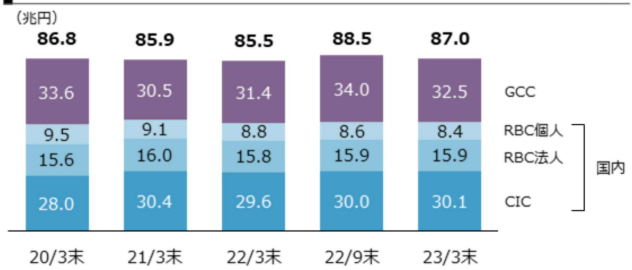
円貨*1	132兆円
外貨*1*3	2,260億ドル

その他
80兆円 (+8.5兆円)

純資産
9兆円 (+0.0兆円)

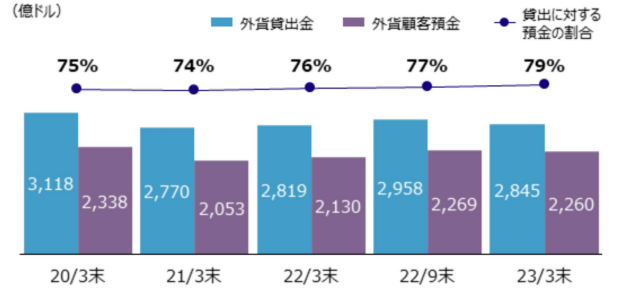
貸出金の内訳（末残）*4*5

BK+TB、管理会計



外貨預貸構造（末残）*5*6

BK、管理会計



*1: 内部管理ベース、概数 *2: 2行合算 *3: 顧客預金 *4: グループ内貸出金を除く、国内は政府等向け貸出金を除く *5: 22年度管理会計ルール（過去分は遡及修正）
*6: 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）、国内を含む

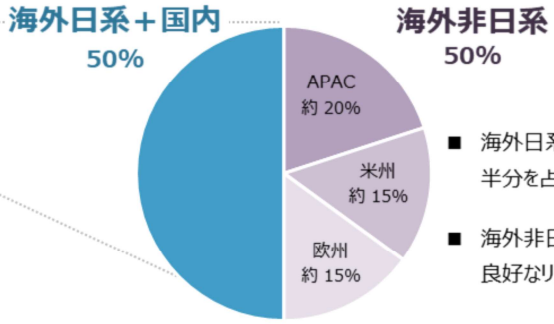
（参考）外貨ファンディング

外貨B/S（23年3月末）*

BK、管理会計

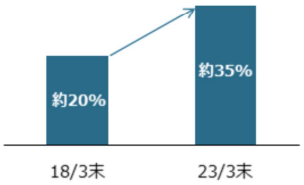
（億ドル）

貸出金 2,845	顧客預金 2,260
有価証券 771	中長期調達 877 社債 通貨スワップ 等
その他 1,246	市場性調達 1,164 レポ、インターバンク 中銀預金 等
	CD・CP 562



- 海外日系および国内での預金が半分を占める
- 海外非日系は与信取引を中心とした良好なリレーションを基盤に預金獲得

顧客預金における流動性預金の割合



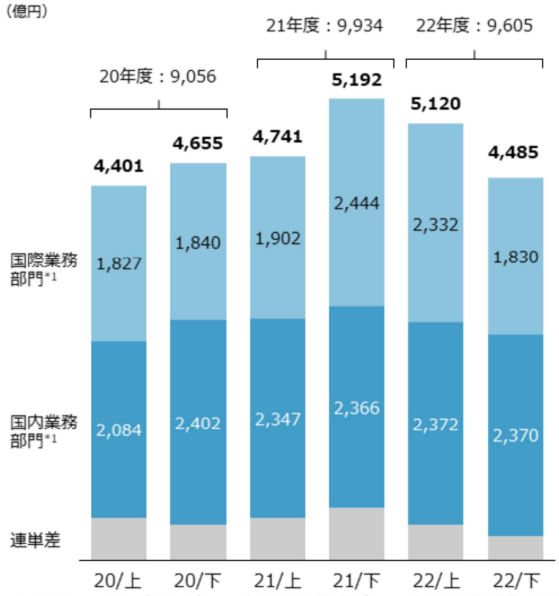
- トラバンビジネスに関連した粘着性の高い預金を積上げ

＊22年度管理会計ルール。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・メキシコ現地法人および国内を含む

連結粗利益

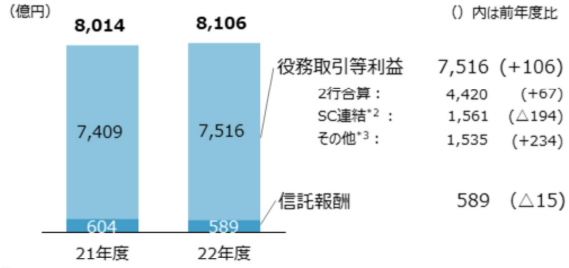
資金利益

連結



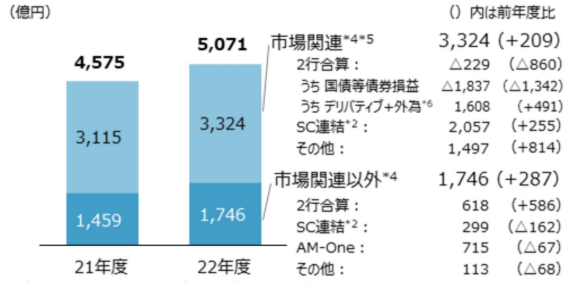
役務取引等利益・信託報酬

連結



特定取引利益・その他業務利益

連結



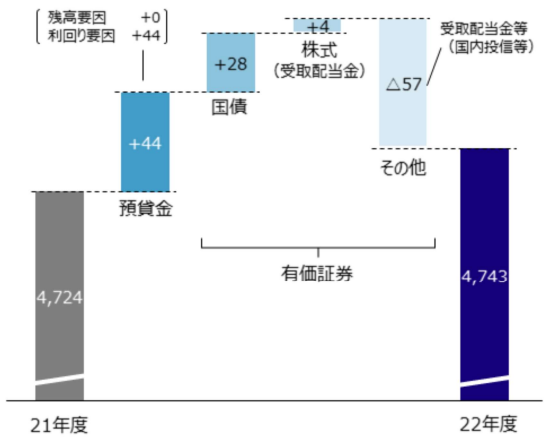
*1: 2行合算 *2: 米国みずほ証券を含む *3: 内部取引消去等調整を含む *4: 内部取引消等調整後、傘下子会社を含む *5: 特定取引利益-SC引受・売出手数料+国債等債券損益+外国為替売買損益
*6: 特定金融派生商品損益+外国為替売買損益

資金利益（増減要因）

国内業務部門

2行合算

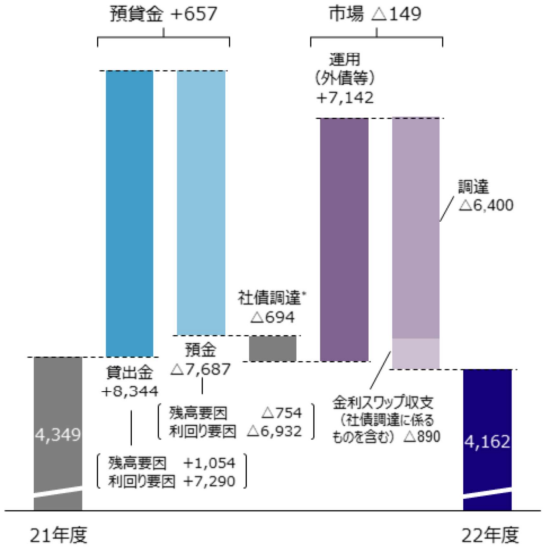
（億円）



国際業務部門

2行合算

（億円）



＊借用金を含む

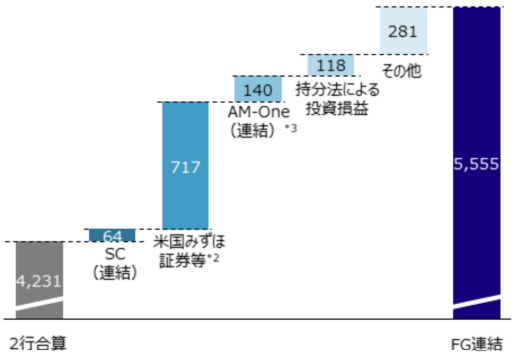
グループ会社別業績

（億円）

業務純益*1	21年度	22年度	YoY
2行合算	6,107	5,743	△363
連単差	2,405	2,309	△96
うち SC（連結）	709	93	△615
うち 米国みずほ証券等*2	589	1,029	+439
うち AM-One（連結）*3	260	210	△49
うち 持分法による投資損益	254	118	△135
連結業務純益	8,512	8,052	△459
当期純利益*1			
2行合算	2,192	4,231	+2,038
連単差	3,112	1,323	△1,788
うち SC（連結）	549	64	△484
うち 米国みずほ証券等*2	465	717	+252
うち AM-One（連結）*3	173	140	△33
うち 持分法による投資損益	254	118	△135
親会社株主純利益	5,304	5,555	+250

持分法による投資損益*1*4	21年度	22年度	YoY
うちベトコンバンク	140	223	+83
うちオリエントコーポレーション	119	70	△49
うちみずほリース	25	54	+28

22年度当期純利益*1

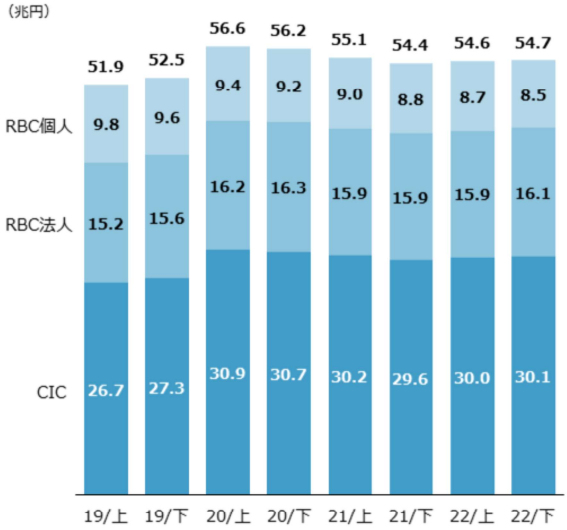


*1: 連結調整前の概数 *2: SC連結対象会社でない、米国みずほ証券等の米国証券業務拠点 *3: のれん等償却を除く *4: 各社当期純利益の持分相当分に連結調整を加味。各社決算計数とは異なる

国内貸出金

国内貸出金（平残）*1

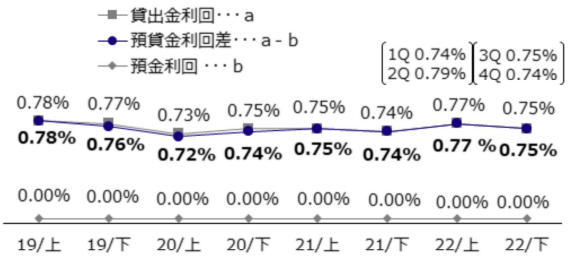
BK+TB、管理会計



	19/上	19/下	20/上	20/下	21/上	21/下	22/上	22/下
末残	52.3	53.3	56.5	55.4	54.2	54.1	54.5	54.6

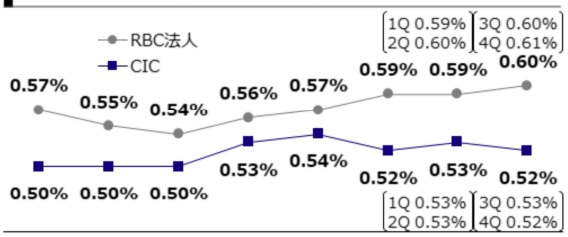
預貸金利回差*2

2行合算



貸出金スプレッド*1

BK+TB、管理会計

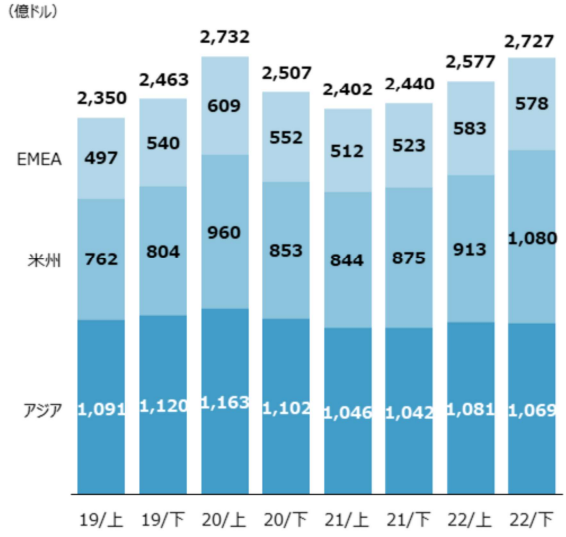


*1: 22年度管理会計ルール（19/上～21/下は遡及修正）、グループ内貸出金・政府等向け貸出金を除く *2: 金融機関（FGを含む）・政府等向け貸出金を除く、国内業務部門

海外貸出金

海外貸出金（平残）*

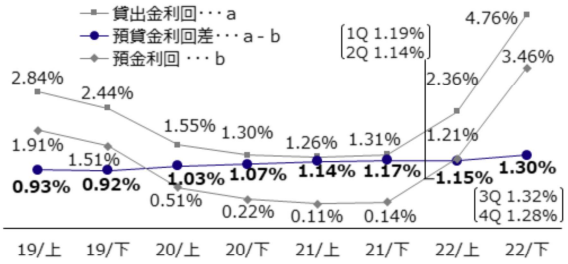
BK、管理会計



	19/上	19/下	20/上	20/下	21/上	21/下	22/上	22/下
末残	2,393	2,640	2,611	2,399	2,401	2,472	2,677	2,555

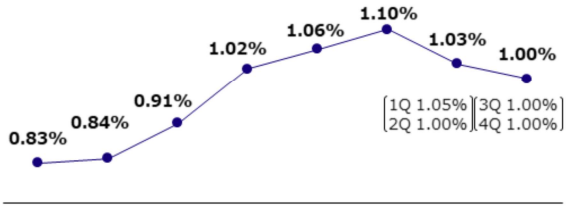
預貸金利回差

BK、国際業務部門



貸出金スプレッド*

BK、管理会計

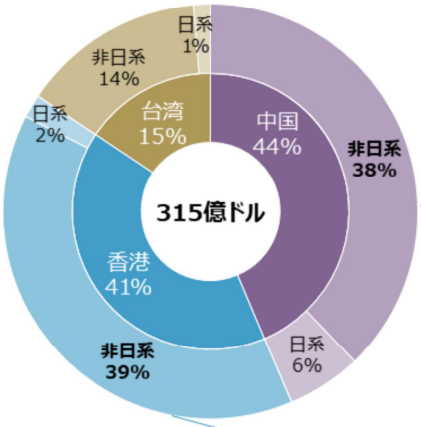


＊22年度管理会計ルール（過去分は遡及修正）、グループ内貸出金を除く。中国・米国・オランダ・インドネシア・マレーシア・ロシア・ブラジル・メキシコ現地法人を含む

海外ポートフォリオ①

中国・香港・台湾向け貸出金（23年3月末）*1

リスク所在国・地域ベースの保証勘案後残高



■ 貸出ポートフォリオの量・質をコントロールしつつ、非金利収支を中心に採算性向上を企図

- 期間・セーラビリティ等の工夫を講じ、アセットの機動性を確保
- DCM等の強化と、低採算アセットの見直しによる、個社毎のリターン向上

✓ グローバルな自動車関連企業や、石油・化学等の有力国有企業、TMT*2等の大手民間企業が中心

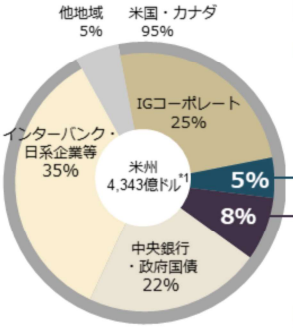
✓ 中国系不動産向け貸出金は、中国向け貸出金の1割程度かつ有力国有企業向けが中心

✓ 投資適格の香港財閥系コングロマリットが中心

*1: BK連結＋TB連結。日系・非日系区分は内部管理ベース *2: Telecom, Media & Technologies

海外ポートフォリオ②

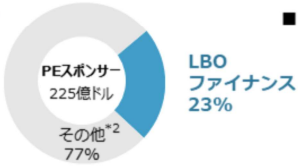
米州EXP（23年3月末）



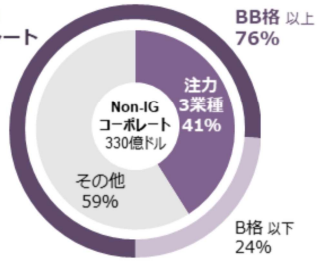
非日系Non-IG領域

内部管理ベース

PEスポンサー



Non-IG
コーポレート



■ **PEスポンサー**

- LBOファイナンスは僅少
  - スポンサーを選定の上、取引を実施
  - CDXを活用し、引受期間中の価格変動リスクを機動的にヘッジ
- サブスクリプションファイナンスは短期が中心。マージンローンは担保株価を厳格にモニタリング

■ **Non-IG コーポレート**

- BB+、BBが中心のポートフォリオ構成
- 注力3業種（IDI、TMT*3、ヘルスケア）を選別的に対応
- セクター知見を活かし審査体制を強化

*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: サブスクリプションファイナンス、マージンローン
*3: Industrial & Diversified Industries, Telecom, Media & Technologies

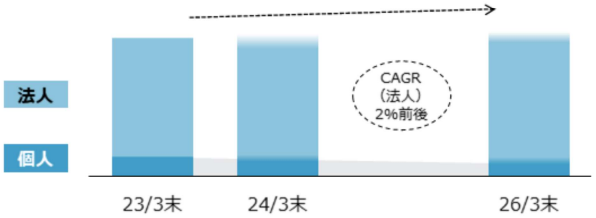
（参考）貸出金の見通し

貸出金残高

カンパニー管理ベース

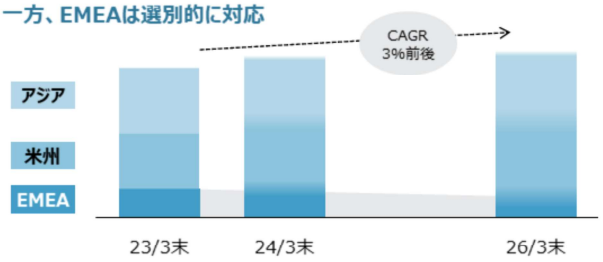
円貨

個人（住宅ローン等）は漸減の一方、
法人はプロダクツ・サステナブルファイナンス等を中心に積み上げ



外貨

採算を重視し、アセットを入替え。米州・アジアにて残高を積み上げる
一方、EMEAは選別的に対応



スプレッド

カンパニー管理ベース

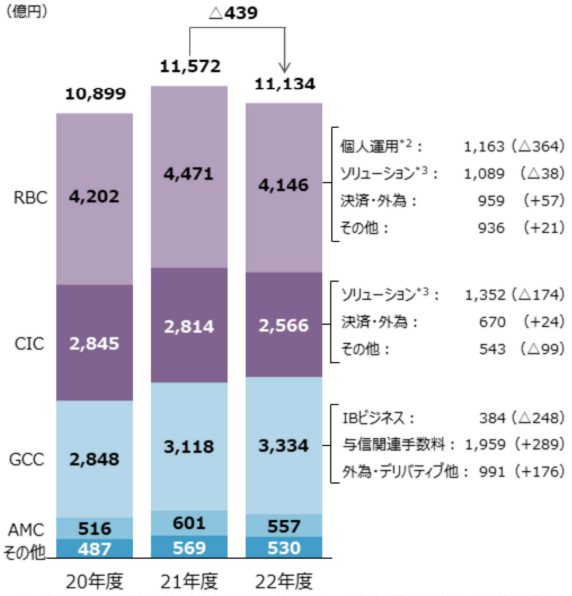
	FY22 vs FY23	FY23 vs FY25
大企業	→	→
中堅・中小企業	→	→
個人	→	↘

	FY22 vs FY23	FY23 vs FY25
アジア	→	→
米州	→	→
EMEA	→	→

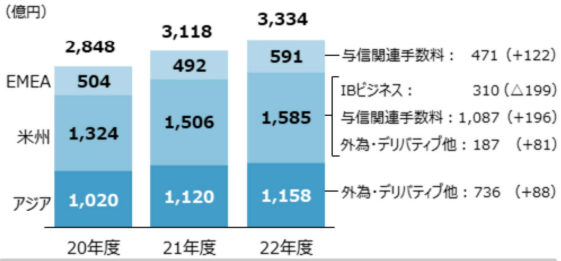
非金利収支

非金利収支（顧客部門）*1

グループ合算
（）内は前年度比



参考 GCC地域別内訳



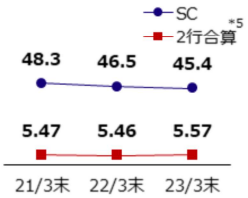
参考 投資運用商品*4

（兆円）

販売額

		20年度	21年度	22年度
2行合算	保険	0.17	0.21	0.50
	投信	0.43	0.47	0.29
SC	株式投信	1.49	1.39	0.70
	国内債券	0.54	0.77	0.78
	外国債券	0.83	0.97	0.74
	ファンドラップ	0.03	0.22	0.08

預かり資産残高

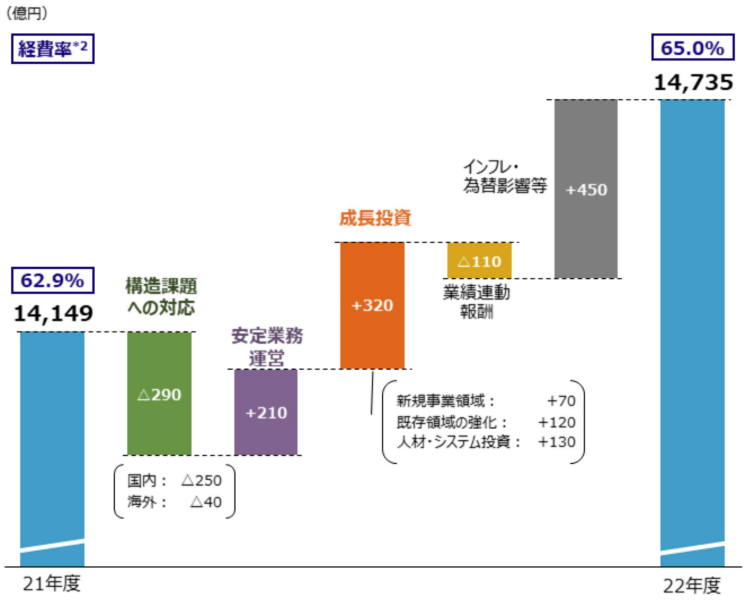


*1: 22年度計画レートの適用、管理対象範囲の拡大・精緻化により、過年度計数を遡及修正。変更前の計数は、20年度：10,453億円、21年度：11,064億円 *2: BK投信・保険+SC個人セグメント、PBセグメント
*3: 投資銀行業務関連手数料、不動産仲介手数料を含む *4: SCはリテール事業法人部門 *5: 保険、投資信託（除くMMF）、外貨預金の合計値

経費

経費（除く臨時処理分等）*1

連結



〈参考〉業務改善計画対応	予算	22年度費消額
経費	120	71
臨時費用	50	34
IT投資	70	32

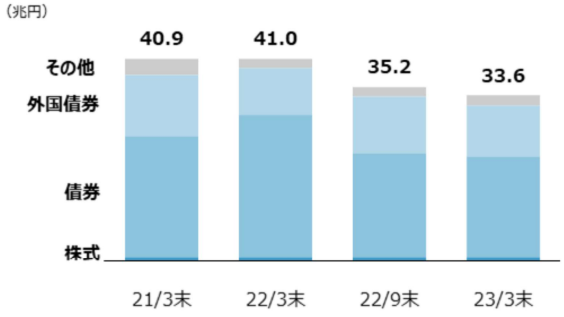
〈参考〉	21年度	22年度
営業経費	13,928	14,452
うち臨時処理分	*△337*	*△397*
うちのれん等償却	*116*	*114*
経費（除く臨時処理分等）	14,149	14,735

*1: 増減内訳は概数、内部管理ベース *2: グループ合算

有価証券ポートフォリオ

その他有価証券残高*1

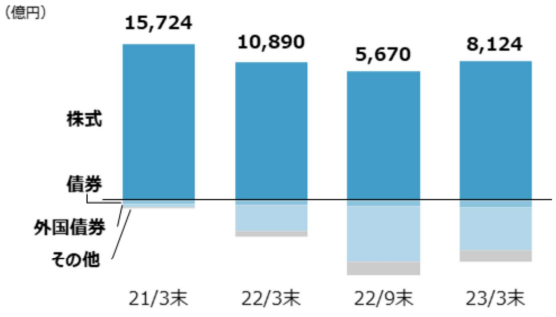
連結、取得原価



	21/3末	22/3末	22/9末	23/3末
株式	1.1	1.0	1.0	0.9
債券	24.1	28.6	20.8	20.3
うち国債	*20.9*	*25.1*	*17.1*	*16.4*
外国債券	12.4	9.3	11.4	10.1
うち米国債券*2	*8.3*	*5.7*	*7.3*	*6.3*
その他	3.1	1.9	1.9	2.1
ベアファンド*3	*0.6*	*0.2*	*0.2*	*0.4*
投資信託等	*2.4*	*1.7*	*1.7*	*1.7*

その他有価証券評価差額（繰延ヘッジ勘案後）*1*4

連結



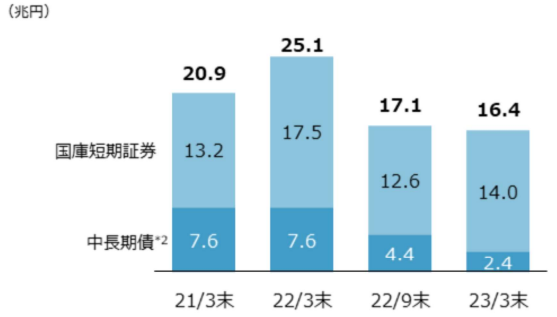
	21/3末	22/3末	22/9末	23/3末
株式	16,657	14,724	13,696	14,817
債券	△449	△521	△589	△759
うち国債	*△317*	*△305*	*△332*	*△464*
外国債券	△270	△2,789	△6,062	△4,546
うち米国債券*2	*△236*	*△2,515*	*△5,623*	*△4,140*
その他	△213	△522	△1,374	△1,387
ベアファンド*3	*△1,554*	*△298*	*△97*	*△258*
投資信託等	*1,341*	*△224*	*△1,276*	*△1,128*

*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: 純資産直入処理対象分。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

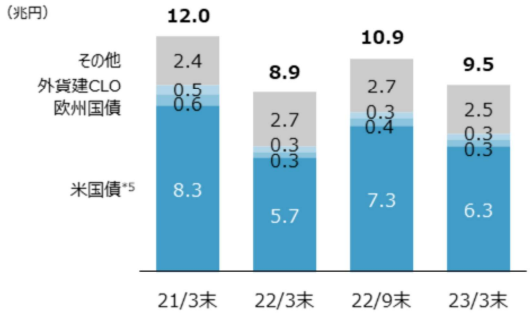
2行合算、取得原価



	21/3末	22/3末	22/9末	23/3末
評価差額*3（億円）	△317	△305	△332	△464
〈参考〉 平均残存期間*4（年）	1.1	1.2	0.9	0.7

外国債券残高*1

2行合算、取得原価



	21/3末	22/3末	22/9末	23/3末
評価差額*3（億円）	△266	△2,795	△6,069	△4,547
〈参考〉 平均残存期間*4（年）	2.5	1.6	0.5	1.1

参考　満期保有目的債券　2行合算、取得原価

	21/3末	22/3末	22/9末	23/3末
残高（兆円）	0.8	1.5	2.0	2.0

*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、繰延ヘッジ会計適用分のネット繰延損益を勘案 *4: 内部管理ベース。ヘッジ考慮後、除く満期保有目的債券。
ヘッジ考慮前は、日本国債 21/3末: 1.1年、22/3末: 1.2年、22/9末: 1.3年、23/3末: 1.0年、同外国債券は 21/3末: 2.6年、22/3末: 2.9年、22/9末: 2.5年、23/3末: 2.9年 *5: 米国債・GSE債

（参考）債券ポートフォリオの役割

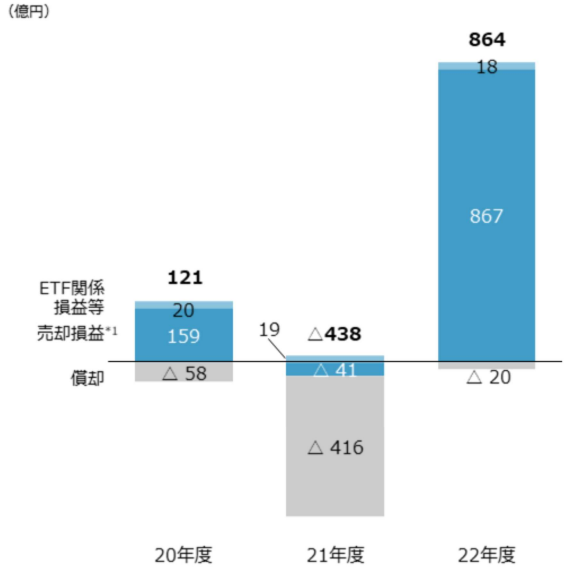
■ 対顧ビジネスの補完的位置づけ。金利変動・クレジットサイクルの中で、財務運営を安定化

	利上げ局面 / 景気改善		利下げ局面 / 景気悪化
対顧部門	■ 預貸金収支の**増加** ■ 与信関係費用の**減少**	−	■ 預貸金収支の**減少** ■ 与信関係費用の**増加** フォワードルッキング引当により、影響を平準化
		補完	
債券ポートフォリオ	■ ファンディングコストの上昇による キャリー収益の減少 ■ 有価証券評価差額の減少 ヘッジ取引を活用し、影響を抑制	+	■ ファンディングコストの低下による キャリー収益の**増加** ■ 有価証券評価差額の**増加**

株式ポートフォリオ

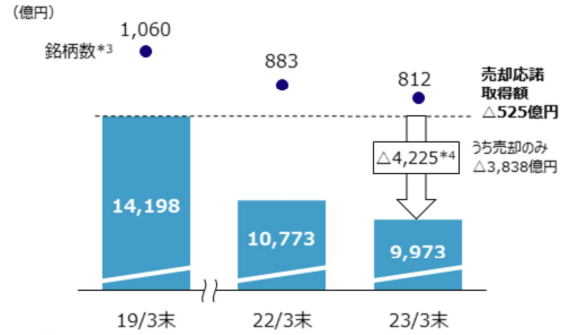
株式等関係損益

連結



株式残高*2

連結、取得原価



評価差額*5	19/3末	22/3末	23/3末
株式	16,876	14,724	14,817
評価益	*17,489*	*15,426*	*15,541*
評価損	*△613*	*△701*	*△723*
ベアファンド*6	-	△298	△258

〈参考〉退職給付信託中の株式削減*7　BK+TB

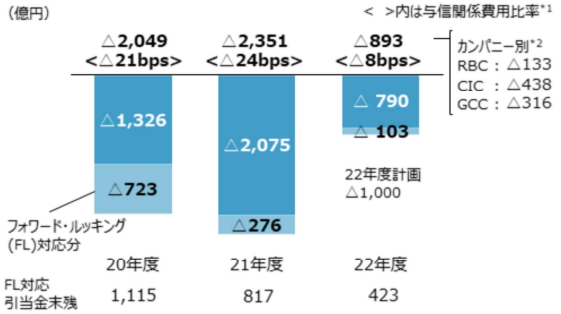
	20年度	21年度	22年度
返還額	1,802	2,455	1,510

*1: 株式売却損益＋金融派生商品損益 *2: その他有価証券で時価のあるもの *3: BK、国内上場株式 *4: うち減損△462億円 *5: 純資産直入処理対象分 *6: 株式含み益の固定化を目的とするヘッジ取引分
*7: 一部、BK・TBの資産に計上されている金額を含む。管理会計ベース

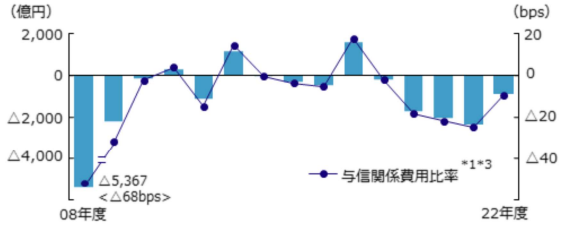
アセットクオリティ

与信関係費用

連結

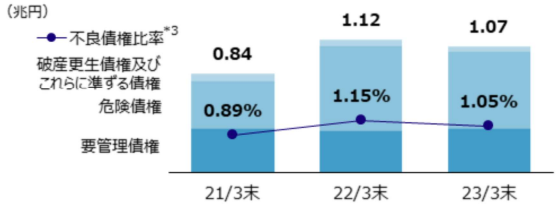


参考 **過年度推移**



銀行法及び再生法に基づく債権*4*5

連結

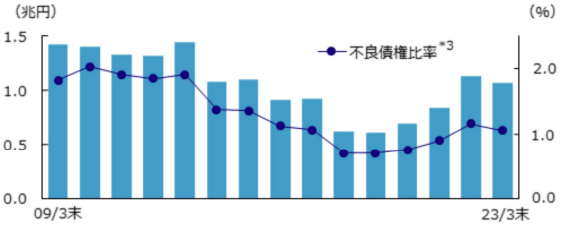


〈参考〉その他の要注意先債権

2行合算、銀行勘定

残高（兆円）	1.7	1.9	1.8
引当率	4.87%	3.46%	2.91%

参考 **過年度推移*5**

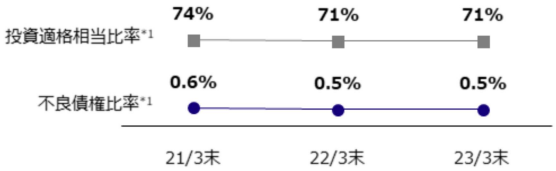


*1: 与信関係費用 / 期末総与信残高(信託勘定を含む) *2: 管理会計。為替影響は含まず *3: 13年度以前は銀行単体合算の期末総与信残高を使用して算出 *4: 信託勘定を含む
*5: 21/3末以前は金融再生法開示債権残高および同債権残高に基づく不良債権比率

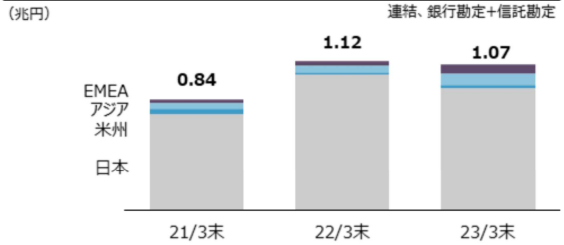
海外アセットクオリティ

貸出資産の質

- G300戦略による非日系優良企業との取引を推進
- 海外中小企業・個人向けファイナンスは僅少

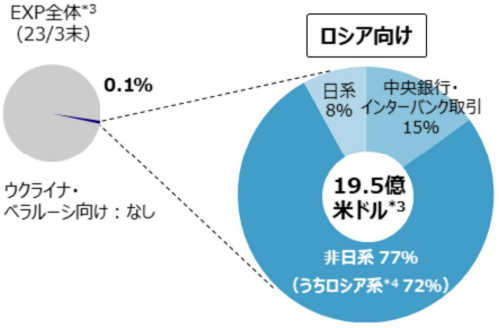


銀行法及び再生法に基づく債権（地域別*2）



ロシア関連EXP（23年3月末）

- 各国制裁等を遵守しつつ、日系企業を中心とする既存のお客さまに対する決済等の必要不可欠なサポートに専念
- ロシア関連EXPは貸出金返済等に伴い、22/3末比減少。フォワード・ルッキング対応分を含め、会計基準上可能な範囲で最大限引当を計上

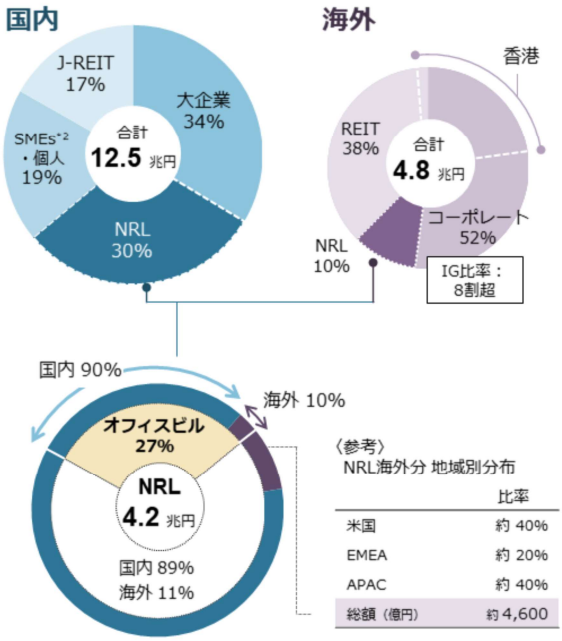


ロシア関連EXPへの引当額*5　：986億円

*1: BK（海外現地法人を含む）、カンパニー管理ベース *2: 代表主管部店ベース *3: 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
*4: プロジェクトファイナンス案件を含む *5: 特定海外債権引当勘定を含む

不動産セクター向けEXP

内部管理ベース[*1]



〈参考〉
NRL海外分 地域別分布

	比率
米国	約 40%
EMEA	約 20%
APAC	約 40%
総額（億円）	約 4,600

- 海外向けEXPは全体の30%程度と限定的
- コーポレート向けは不動産に紐づく案件を含むも、企業の信用力に依拠したリコース与信
- 商業用不動産モーゲージ（CMBS）の保有残高はなし

NRL

- 大部分は国内向け。海外向けは僅少
- オフィスビル向けも、約90%が国内物件を対象に

- **米国 NRL**
  - EXP上限を設定し、慎重な運営を実施
  - 〈みずほ〉の米国NRL EXP残高は、米国のCREローン残高総計[*3] に対して0.1%以下

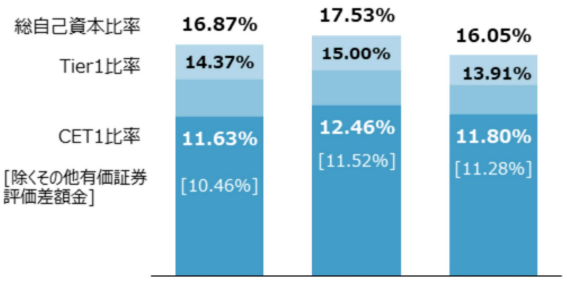
*1：BK連結+TB単体。貸出金・外国為替・コミットメントライン未使用枠等の総与信額。NRL=ノンリコースローン *2：中堅・中小企業 *3：（出所）FRB。CRE=商業用不動産（Commercial Real Estate）

バーゼル規制関連

自己資本比率

連結

（億円）



	21/3末	22/3末	23/3末
総自己資本	113,853	113,516	113,069
Tier1資本	97,019	97,132	98,033
CET1資本*1	78,499	80,672	83,155
AT1資本*2	18,519	16,460	14,878
Tier2資本	16,834	16,383	15,035
リスクアセット	674,819	647,304	704,341
総エクスポージャー	2,005,466	2,129,720	2,194,411

*1: 普通株式等Tier1資本 *2: その他Tier1資本

その他規制比率

連結

（億円）

	21/3末	22/3末	23/3末
レバレッジ比率	4.83%	4.56%	4.46%
外部TLAC比率			
リスクアセットベース	21.42%	24.24%	24.02%
総エクスポージャーベース	8.39%	8.43%	8.85%

	20年度4Q	21年度4Q	22年度4Q
流動性カバレッジ（LCR）比率	135.8%	136.5%	130.6%
適格流動資産	727,922	711,741	775,999
純資金流出額	536,070	521,409	594,194

〈参考〉	21/3末	22/3末	23/3末
CET1比率（新規制）	10.0%	9.9%	9.9%
同（その他有価証券評価差額金を除く）	9.1%	9.3%	9.5%

2023年度計画

収益計画

連結	22年度	23年度	
(億円)	実績	計画	前年度比
連結業務純益 ＋ ETF関係損益等	8,071	**9,000**	+929
与信関係費用	△893	**△1,000**	△107
株式等関係損益 - ETF関係損益等	846	**600**	△246
経常利益	7,896	**8,600**	+704
親会社株主純利益	5,555	**6,100**	+545

2行合算	22年度	23年度	
(億円)	実績	計画	前年度比
実質業務純益 ＋ ETF関係損益	5,740	**6,350**	+610
与信関係費用	△362	**△950**	△588
株式等関係損益 - ETF関係損益	610	**600**	△10
経常利益	5,972	**6,050**	+78
当期純利益	4,231	**4,250**	+19

株主還元

一株あたり配当金	23年度	
		前年度比
中間配当金（予想）	**47円50銭**	+5円
期末配当金（予想）	**47円50銭**	+5円
年間配当金（予想）	**95円00銭**	+10円

【計画の前提となる金融指標】 日本国債10年利回り：0.65%、日経平均株価：27,000円、ドル円：120円

カンパニー別計画

グループ合算、概数

(億円)	業務純益*1*2			当期純利益*1*3			ROE*1	
	22年度	23年度		22年度	23年度		23年度	
	実績	**計画**	YoY	実績	**計画**	YoY	**計画**	YoY
リテール・事業法人	800	**880**	+80	390	**550**	+160	**2.8%**	+0.8%
コーポレート&インベストメントバンキング*4	3,130	**3,210**	+80	2,950	**2,810**	△140	**8.8%**	△0.1%
グローバルコーポレート&インベストメントバンキング*4	3,380	**3,320**	△60	1,960	**2,170**	+210	**7.9%**	+0.4%
グローバルマーケッツ	600	**1,540**	+940	350	**1,040**	+690	**4.2%**	+2.2%
アセットマネジメント	130	**140**	+10	40	**50**	+10	**4.5%**	+1.0%
カンパニー計	8,040	**9,090**	+1,040	5,690	**6,610**	+920		
FG連結	8,071	**9,000**	+929	5,555	**6,100**	+545	**7.0%**	+0.4%

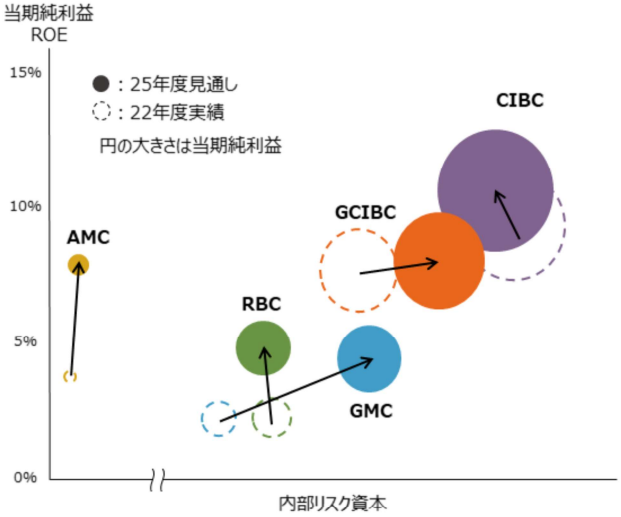
*1: 23年度管理会計ルール。GMCには、ETF関係損益（2行合算）を含む *2: FG連結の計数は連結業務純益＋ETF関係損益等 *3: FG連結の計数は親会社株主純利益
*4: 組織改編影響は23年度管理会計ルールにて取込済

カンパニー別ROE・内部リスク資本

■ 各カンパニーにおいて資本効率を徹底追求し、ROEの向上と安定的な収益基盤強化を目指す

- 重点分野への経営資源投下や、低採算アセットの削減を踏まえ、内部リスク資本を配賦
- FG連結ROE目標を基に、資本コストや事業環境を踏まえた収益見通し等を踏まえ、カンパニー別のROE目標を設定

	ROE*	
	22年度 実績	**25年度 見通し**
RBC	2.0%	**4.9%**
CIBC	8.8%	**10.4%**
GCIBC	7.5%	**7.9%**
GMC	2.0%	**4.6%**
AMC	3.5%	**7.5%**
FG連結	6.6%	**8%超**

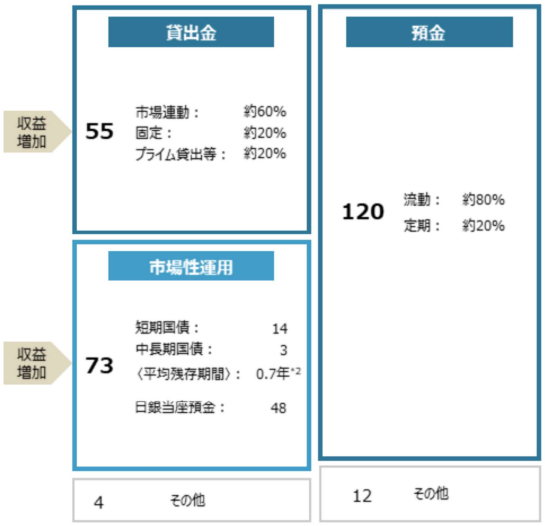


＊23年度管理会計ルール。FG連結の計数は連結ROE

（参考）円金利上昇による財務影響試算

（兆円）

円貨B/S（23/3末）*1



■ 日銀の金融政策変更による影響

想定P/L影響は **年間 +350億円程度**

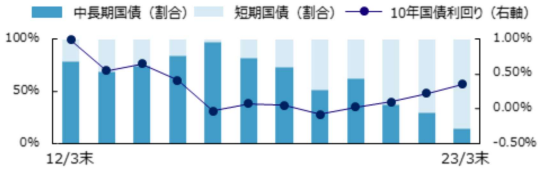
– 預貸金収支： +200億円 （貸出金収支の増加が預金収支の悪化に先行）

– 市場性運用： +150億円 （マイナス金利での市場運用解消の影響が大半）

＜ 試算前提 ＞

政策金利：	0.00%	（23/3末対比 +0.10%）
日銀当預の基礎残高利息：	0.10%	（不変）
短期金利（Tibor）：	+0.10%	（23/3末対比）
長期金利：	+0.10%	（23/3末対比）

参考 国債運用の過去推移*3

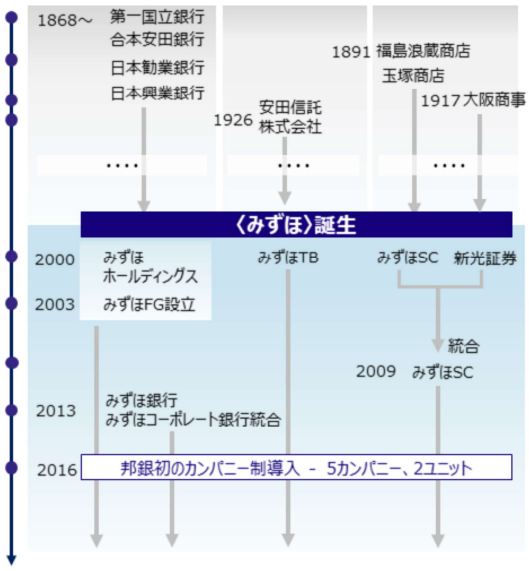


*1: BK、内部管理ベース *2: 除く満期保有目的債券。ヘッジ考慮後 *3: その他有価証券。取得原価

ビジネス関連

みずほグループについて①　概観

成り立ち

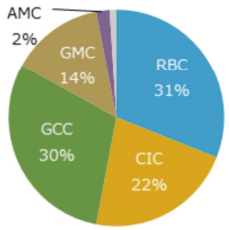


ネットワーク・基盤

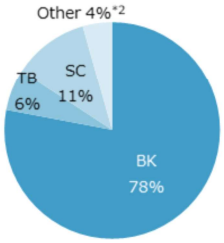
拠点（23/3末時点）	国内	745 店舗	
	海外	36 ヵ国	110拠点 米州 33／EMEA 25／APAC 52
顧客基盤	個人顧客：約 22 百万人		
	証券総合口座：約 1.7百万		
	本邦上場企業カバレッジ：約 8 割		
	Forbes Global 200 カバレッジ*1（非日系先）：約 90 %		

連結粗利益構成比（22年度セグメント別）

カンパニー別（管理会計）



エンティティ別（連結）



*1: Forbes Global 2000のうち上位200社 *2: 各子会社間の内部取引として連結消去すべきものを含む

みずほグループについて②

RBC 個人

計数は23/3末時点

- 銀・信・証連携による総合資産コンサルティングを推進
- 預り資産残高を拡大し、安定収益基盤を増強
- 高度なコンサルティングを支えるFD*1実践

株式投信残高*2 **6.2**兆円 +2.1兆円（19/3末比）

投信保有平均期間*3 **7.4**年 業界平均*4 5.1年

グローバル・エクイティ・ファンド残高 **3.3**兆円 +2.1兆円（19/3末比）

グループ4社にて、「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」最高評価S+を3年連続取得

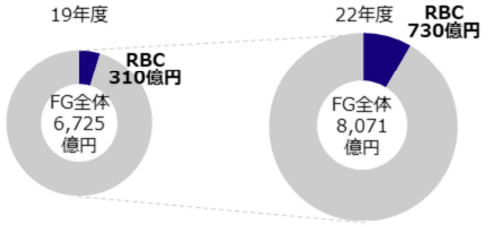
FG BK TB SC

RBC 中堅・中小企業

- 21年 新営業部店体制へ移行、セグメントに応じた知見集約
- 成長戦略支援、事業承継等を通じ、お客さまニーズに対するSX・DX含むソリューション提供力を強化。貸出金収支構造改革を継続

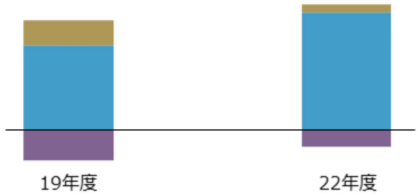
業務純益

管理会計、概数



RBC内訳

- 個人：資産運用、承継、不動産
- 中堅・中小企業：貸出金、ソリューション
- 非対面：住宅ローン、カードローン、フロンティア領域



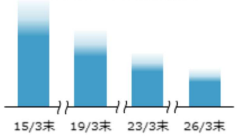
*1: フィデューシャリーデューティー *2: 公募株式投信 *3: 過去1年の平均保有残高÷解約・償還総額より算出 *4: 一般社団法人投資信託協会の公表データより作成

みずほグループについて③

CIBC 大企業

- 銀・信・証一体を推進するIG・RG制*1に再編
- 産業調査・セクター知見の強みを活かした価値共創・リスクシェア型のビジネスモデル推進、政策株からの資本シフト

政策保有株式の削減



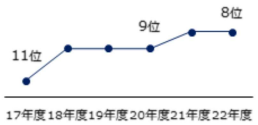
SI*2投資残高（EXP・末残）*3

GCIBC 海外

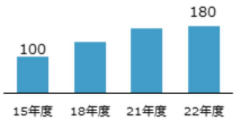
管理会計

- グローバル300戦略のもと、非日系優良企業との取引を推進
- 米国資本市場ビジネスはIG DCMで確固たるポジションを確立 APACトラバンは預金収支が向上。成果刈り取りへ

米州IG/DCM*4



APAC流動性預金残高（平残）*5

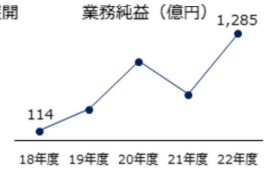


GMC S&T

- 銀・証横断の実質一体運営をグローバルに展開
- 米州の強化、プロダクツ拡充により捕捉フロー多様化、環境変化耐性引上げ。アジアの基盤整備を通じ、収益積み上げを目指す

銀・証一体・プロダクツ基盤強化の展開

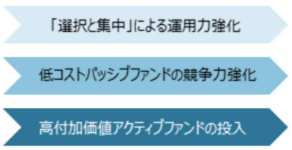
業務純益（億円）



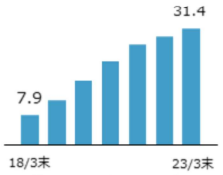
AMC アセットマネジメント

- 国内金融資産活性化の牽引を通じ、着実な成長を目指す

運用力の強化・プロダクト拡充



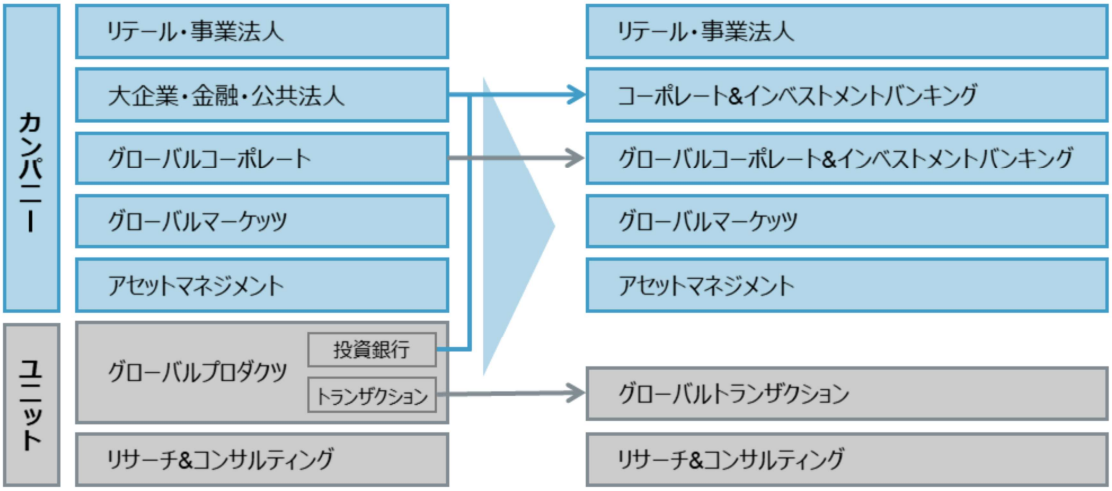
iDeCo加入者等数（BK、万人）



*1：インダストリーグループ、リージョナルグループ、業種軸による営業部編成 *2：ストラテジック・インベストメント、エクイティ・メザニン等の資本性ファイナンス分野 *3：残高は18年度を100として指数化 *4：投資適格の企業が発行する債券、フィーベース（出所）Dealogic *5：残高は15年度を100として指数化

カンパニー制の見直しについて

- 多様化・複雑化するお客さまニーズへの対応力を一層強化するため、組織を見直し（23年4月実施）
- 法人RMとプロダクツの一体推進加速による知見・効果を各法人カンパニーに用い、お客さまの企業価値向上や事業成長へのスピーディな支援の実現を目指す



インオーガニックによる成長戦略

■ 注力分野の強化を目的とするインオーガニック戦略等の検討

対象先領域	狙い
投資銀行 資産形成・資産運用	■ オルタナティブ資産運用ビジネスに繋げるための、投資銀行機能の強化 ■ プラットフォーマー等を通じた顧客基盤強化へのアプローチ
グローバル サステナビリティ イノベーション	■ 国内外の非規制領域・非金融領域の強化 ■ 内外CIBビジネスモデルの基盤強化 ■ 伝統的なリテール金融ではなくデジタル領域に強みのあるローカルプレイヤーを介したアジアの成長取り込み
DX	■ DXケイパビリティの向上

グローバルリテール戦略

■ デジタル金融を通じ、アジアの経済成長を取り込む

投資国の選別方針
- 人口規模、経済成長見通しを重視
- 銀行口座を持たない（Unbanked）若年層の厚み

戦略のアプローチ
- デジタル金融を通じた金融取引の促進
- 店舗起点のリテールビジネスは追求しない

ベトナム
momo mobile money

21年12月出資

シェア No.1*1
スーパーアプリ*2

約7.5%*3

登録ユーザー数*1	決済取扱高*1
35 百万人以上 (22/12末)	USD 24 B (22年累計)

フィリピン
tonik

初のデジタルバンク（21年3月開業）

22年2月出資

約10%*4

アプリ累計ダウンロード数*5	預金残高*6
152 万件 (22/12末)	USD 147 M (22/12末)

インドネシア
Kredivo Buy now, Pay later

23年3月出資

シェア No.1
BNPL*7プロダイバー

USD 125百万ドル

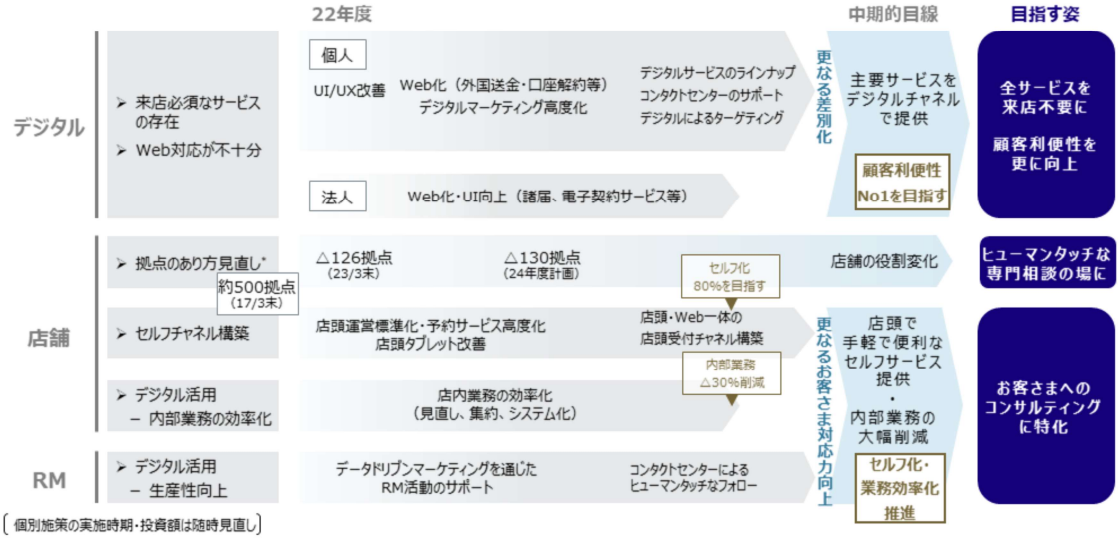
登録ユーザー数*8	Eコマース網羅率
6 百万人以上 (22/12末)	No.1

*1:（出所）MoMoプレゼンテーション資料 *2: 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 *3: Online Mobile Services Joint Stock Companyへの出資比率
*4: Tonik Financial Pte. Ltdへの出資比率 *5:（出所）data.ai *6:（出所）フィリピン中央銀行 *7: Buy Now Pay Later（後払い決済サービス）*8: Kredivoプレゼンテーション資料

チャネル戦略

■ **お客さまの利便性・コンサルティング対応強化のため、デジタル・店舗・RMを三位一体で再構築。中期的に約1,000億円規模（更改 約400億円、新規 約600億円）のデジタル投資を展望**

- 店舗中心のチャネル戦略から、事務サービスは「デジタル完結」、店舗は「ヒューマンタッチな専門相談の場」に



〔個別施策の実施時期・投資額は随時見直し〕

* 24年度計画は5ヵ年経営計画の公表値

業務改善計画の進捗

■ 22年1月に業務改善計画を提出後、各種施策の具体化と運用が一巡し、自律的な定着が進展

	システム障害防止	■ システム点検を一巡、現場実態把握や要員管理を起点とした施策立案・推進も定着 ■ システム障害*：21年2月28日～21年度11件に対し、22年度2件（第4四半期0件）
	障害対応力向上	■ 迅速な初動対応態勢が定着し、ATM障害への対応力も向上 ■ スピーカー付カメラを全ATM拠点へ設置
	ガバナンス	■ 社外取締役の多面的な情報収集や取締役会の専門性充実等、実効的なガバナンス態勢を強化 ■ 外為法令に関連する手続・態勢の運営定着、勉強会実施等、多層的に取り組み
	声を活かす取組み 企業風土の変革	■ お客さま・営業部店の声を聴く/活かす体制・インフラを整備し、運営も定着 ■ 社内業務の廃止・改善、企業理念の再定義、カルチャー専担役員の設置等、体制を整え、一人ひとりに実感を届ける、きめ細かな運営を継続

* 影響が大きいシステム障害（国内影響、外部起因除く）

その他非財務目標

環境・気候変動関連

サステナブルファイナンス/環境・気候変動対応ファイナンス額
19年度～30年度累計 100兆円（うち環境ファイナンス 50兆円） 引き上げ

Scope1,2 （グループ7社*1の温室効果ガス排出量）
30年度にカーボンニュートラル

Scope3（投融資を通じた排出）
2050年ネットゼロ

セクター		30年度目標
電力		138～232kgCO_2e/MWh
石油・ガス	取引先Scope 1, 2	4.2gCO_2e/MJ
	3	絶対排出量（MtCO_2e）△12～△29%*2
石炭採掘（一般炭）		絶対排出量（MtCO_2e） OECD諸国30年度ゼロ 非OECD諸国40年度ゼロ

「環境・社会に配慮した投融資の取組方針」に基づく
石炭火力発電所向け与信残高
30年度までに19年度比50%に削減、40年度までに残高ゼロ

移行リスクセクターにおける高リスク領域エクスポージャー
中長期的に削減

人的資本関連

経営人材	執行理事およびその候補者層：役員数の**2倍**	
DX人材*3*4	社内認定者：	専門人材*5：**+100名** 同候補 ： **+1,000名**
個人コンサルティング人材*4	FP１級・CFPの取得者：**2,100名**	
事業承継人材*3*4	社内認定者：**+100名**	
イノベーション人材*3*4	社内認定者：**+200名**	
グローバル人材*3*4	新規海外派遣による海外経験者：**+150名**	
SX人材*4	専門コンサルタント：**150名** 社内認定者*6： **1,600名**	

		25年度目標
社員意識調査におけるエンゲージメントスコア	新規	65%
社員意識調査におけるインクルージョンスコア	新規	65%
女性管理職比率*7	部長相当職	14%
	課長相当職以上	21%
	30年代の早期に30% 引き上げ	
海外ナショナルスタッフ管理職比率*8		83%維持*9
女性新卒採用者比率*10		30%維持*9
有給休暇取得率*10		70%維持*9
男性育児休業取得率*10		100%維持*9

*1: FG、BK、TB、SC、RT、AM-One、米州みずほ *2: 19年度比 *3: 3年間の累計 *4: 25年度目標 *5:専門人材=DXに関する専門的な知識・スキルを有し、DXプロジェクトを推進できる人材
*6: サステナビリティ経営エキスパート *7: 国内(FG・BK・TB・SC)合算 *8:海外(BK・TB・SC)合算 *9: 継続して維持する水準 *10: 国内(FG・BK・TB・SC・RT・FT)合算

ESG

2050年ネットゼロに向けたロードマップ

	2021	2022	2023	2024	2025	…	2030	… 2040	…2050
GHG排出削減									
Scope1,2		使用電力約 70% 再エネ化完了*1					カーボンニュートラル		
Scope 3 (投融資を通じた排出)			セクター別中期目標の設定						
電力	(速報値) 353 kgCO2e/MWh						138～232 kgCO2e/MWh		
石油・ガス　取引先Scope 1,2	6.5 gCO2e/MJ						4.2 gCO2e/MJ		
〃　3	43.2 MtCO2e			絶対排出量 (MtCO2e)	△12～△29%*3				
石炭採掘(一般炭)	1.7 MtCO2e				絶対排出量 (MtCO2e)		OECD 諸国 ゼロ	非OECD 諸国 ゼロ	
ビジネス機会獲得		(~22年度)							
サステナブルファイナンス*2 うち環境・気候変動対応＝E		21.2兆円 E：8.1兆円					100兆円 E：50兆円		
リスク管理		(23/3末)							
石炭火力発電所向け与信残高		2,355億円					△50%*4	ゼロ	
移行リスクセクター高リスク領域EXP	(速報値) 1.6兆円			中長期的に削減					
エンゲージメント			取引先の脱炭素化への取組みや 移行リスクへの対応が進展するよう支援						
ケイパビリティ・ビルディング			サステナビリティ経営エキスパート 1,600名 環境・エネルギー分野コンサルタント　150名						

ネットゼロ

イニシアティブ加盟　PCAF Partnership for Carbon Accounting Financials　PCAF Japan coalition 議長　GFANZ Glasgow Financial Alliance for Net Zero　NZBA、NZAM

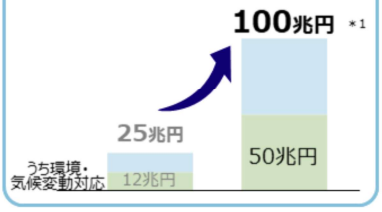
*1: 国内Scope2 *2: 19年度からの累計 *3: 19年度対比 *4: 19年度末比

サステナビリティプログレス(気候変動) -ハイライト

「ネットゼロ移行計画」改定

- ネットゼロ移行促進に向け、重要なセクターや関連する次世代技術を明確化
- 経済・産業の構造転換、新しいテクノロジー実用化への取組み強化
- 取引先の移行リスク対応状況を指標に追加
- エンゲージメントとそれを担う人材の育成を強化

サステナブルファイナンス目標引き上げ



ESポリシー*3 改定

石炭採掘（一般炭）セクター

投融資等の禁止対象を追加

石油・ガスセクター

石油・ガス採掘事業の環境・社会リスク検証を強化

気候関連リスク管理態勢の強化

- 「サステナビリティリスク管理室」新設
- 「気候関連リスク管理の基本方針」制定

自然資本への取組み

- 融資ポートフォリオ分析により、重要な自然資本を特定

水、生物多様性（生息地、生物・遺伝子）

投融資を通じたGHG排出削減中期目標

セクター		実績（21年度速報）	目標（30年度）
電力		353 $kgCO_2e/MWh$	138～232 $kgCO_2e/MWh$
石油・ガス	取引先 Scope 1,2	6.5 gCO_2e/MJ	4.2 gCO_2e/MJ
	〃 3	43.2 $MtCO_2e$	絶対排出量（$MtCO_2e$）△12～△29%*2
石炭採掘（一般炭）		1.7 $MtCO_2e$	絶対排出量（$MtCO_2e$）OECD諸国30年度 非OECD諸国40年度 ゼロ

エンゲージメント

ESポリシー*3に基づくエンゲージメント
2022 年度 約1,100社

移行リスクセクター取引先：
移行リスク対応状況が着実に進展

自社GHG排出削減の進捗

国内 Scope2 ：使用電力の約 70%の再エネ化を完了

⇒2022年度 サステナビリティプログレス（気候変動）

*1: 19～30年度累計 *2: 19年度対比 *3:「環境・社会に配慮した投融資の取組方針」

ESG評価

外部評価

D&I Award 2022

PRIDE指標2022

ESGファイナンス・アワード・ジャパン
SC

Environmental Finance紙 Bond Award2023
SC

環境金融研究機構「サステナブルファイナンス大賞」優秀賞
SC

インデックス組入状況[*1]

STOXX Member 2022/2023 ESG Leaders Indices

FTSE4Good

Bloomberg Gender-Equality Index 2023

GPIF選定 ESGインデックス

【総合型】

FTSE Blossom Japan Index [*2]

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index [*2]

【テーマ型】

2022 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

S&P/PXカーボンエフィエント指数

Morningstar Japan ex REIT Gender Diversity Tilt Index (GenDi J)

ESGスコア (23/3末)	S&P Global[*3]	MSCI[*4]	Sustainalytics (ESG Risk Rating)[*5]	FTSE[*6]
	62	AA	20.3	3.7

*1: 23年3月末時点 *2: https://www.mizuhogroup.com/sustainability/mizuhocsr/evaluation *3: https://www.spglobal.com/esg/solutions/data-intelligence-esg-scores
*4: CCC–AAAの7段階評価。出所: Bloomberg *5: Sustainalytics ESG Risk RatingはESGリスクを同業他社と比較し算出。スコアが低いほど高評価。出所: Bloomberg *6: FTSE Overall ESG Score、5点満点評価

取締役会の構成の考え方

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、ガバナンス機能を適切に発揮する役割を果たすことが重要。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

当社取締役会の特徴等

取締役会は経営の「監督」に最大限専念（＝監督と経営の分離）

当社グループが目指すもの

〈みずほ〉が描く世界観　　〈みずほ〉のパーパス

注力ビジネステーマ

- 「資産所得倍増」に向けた挑戦
- 顧客利便性の徹底追求
- 日本企業の競争力強化
- グローバルCIBビジネス
- サステナビリティ&イノベーション

成長を支える経営基盤の強化

- 企業風土の変革
- 人的資本の強化
- DX推進力の強化
- IT改革の推進
- 安定的な業務運営

取締役会全体で備えるべきスキル

監督に必要な基本要素　　ビジネス戦略等を踏まえた基本要素

経営	金融	
リスク管理・内部統制	人材・組織	サステナビリティ
財務・会計	IT・デジタル	グローバル

取締役会のスキルマトリクス

特に有する中核的なスキルについて下記の表にて一覧化。取締役会全体で備えるべきスキルに対し、必要なスキルが備わっているもの

指：指名 報：報酬 監：監査
リ：リスク 人：人事検討会議
シ：システム障害対応検証
委員長・議長

		経営	リスク管理・内部統制	財務・会計	金融	人材・組織	ＩＴ・デジタル	サステナビリティ	グローバル	地位・担当	指名	報酬	監査	リスク	人事検討会議	システム障害対応検証
社外	小林 喜光	●	●			●		●	●	取締役	委員長・議長				人	
社外	佐藤 良二	●	●	●					●	取締役			監			シ
社外	月岡 隆	●	●			●			●	取締役	指	報	監		人	シ
社外	大野 恒太郎		●			●				取締役	指		監		人	シ
社外	篠原 弘道	●				●	●	●		取締役	指			リ	人	シ
社外	山本 正己	●					●		●	取締役	指	報			人	
社外	小林 いずみ	●	●		●	●		●	●	取締役 取締役会議長	指			リ	人	シ
社外	野田 由美子	●			●	●		●	●	取締役		報		リ		
	今井 誠司				●			●	●	取締役会長 （非執行）						
	平間 久顕		●	●	●			●		取締役 （非執行）			監	リ		
	木原 正裕	●	●	●	●				●	取締役 兼 執行役社長(代表執行役) 、グループCEO					人	
	梅宮 真			●	●		●			取締役 兼 執行役副社長(代表執行役) 、グループCDO						
	若林 資典		●		●			●		取締役 兼 執行役、グループCRO						
	上ノ山 信宏		●		●	●				取締役 兼 執行役、グループCHRO						

YoY*	社外取締役比率	50.0% ⇒ **57.1%**	社外・非執行取締役比率	66.6% ⇒ **71.4%**	女性取締役比率	8.3% ⇒ **14.3%**

23年６月開催予定の第21期定時株主総会に付議予定の取締役一覧（地位・担当等は第21期退任後）＊第20期退任時（22年6月株主総会）対比

スキルの選定理由

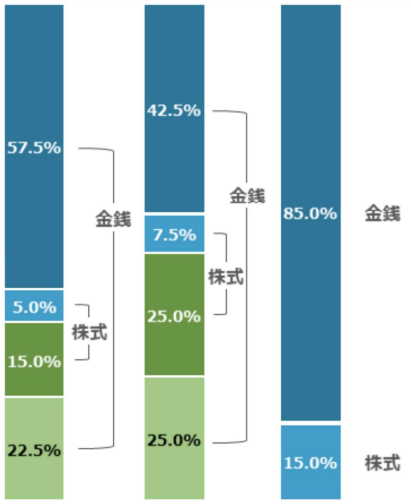
経営	企業等の経営、とりわけ大企業等における経営トップとしての経験は、当社グループの監督機能を果たすために必要
リスク管理・内部統制	事業法人や監査法人、あるいは法曹界等におけるリスクガバナンスや内部統制に関する専門的な経験や知見は、経営陣による公正な企業活動、健全な業務運営を監督するために必要
財務・会計	事業法人におけるCFO等の経験や公認会計士等としての専門的な経験や知見は、健全な財務基盤の構築や資本効率の追求・成長戦略の実現を目指す経営を監督するために必要
金融	金融機関における業務経験等に裏付けられた金融ビジネスに対する知見は、銀行・信託・証券を中核とする当社グループ監督機能を果たすために必要
人材・組織	当社グループは、「人材」を将来の成長を支える重要な経営資源のひとつに位置付けており、経営者の育成や人材・組織開発等の経験・知見は、経営陣による人的資本や企業風土の変革に向けた取組みを適切に監督する観点より必要
IT・デジタル	IT・デジタルは、お客さまに安心してサービスをご利用いただくための基盤であるとともに、今後の競争力の鍵でもあり、同分野における技術開発やビジネス開発等の経験・知見は、当社グループの監督機能を果たすために必要
サステナビリティ	当社グループは、社会課題に向き合い、その解決に貢献することを通じて自らの成長を実現することを目指しており、環境等のサステナビリティに関する業務経験・知見は、当社グループの監督機能を果たすために必要
グローバル	当社グループの事業はグローバルに広がっており、今後ますます世界の持続的成長への貢献を目指すなか、グローバル企業や海外における経営経験等は、当社グループの監督機能を果たすために必要

22年度 役員報酬体系

	報酬種類	報酬の内容
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
固定報酬	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（3年間にわたり繰延支給） 業績給（一定額以上は3年間の繰延支給）	「基準額」×「業績連動係数」 定量 70%：連結業務純益+ETF関係損益等 40%／親会社株主に帰属する当期純利益 10%／連結ROE 10%／経費率 10% 定性 30%：当社グループの持続的且つ安定的な成長による企業価値向上の観点から評価 30% 財務：業組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以外の役員等は管掌する組織の業績等も反映

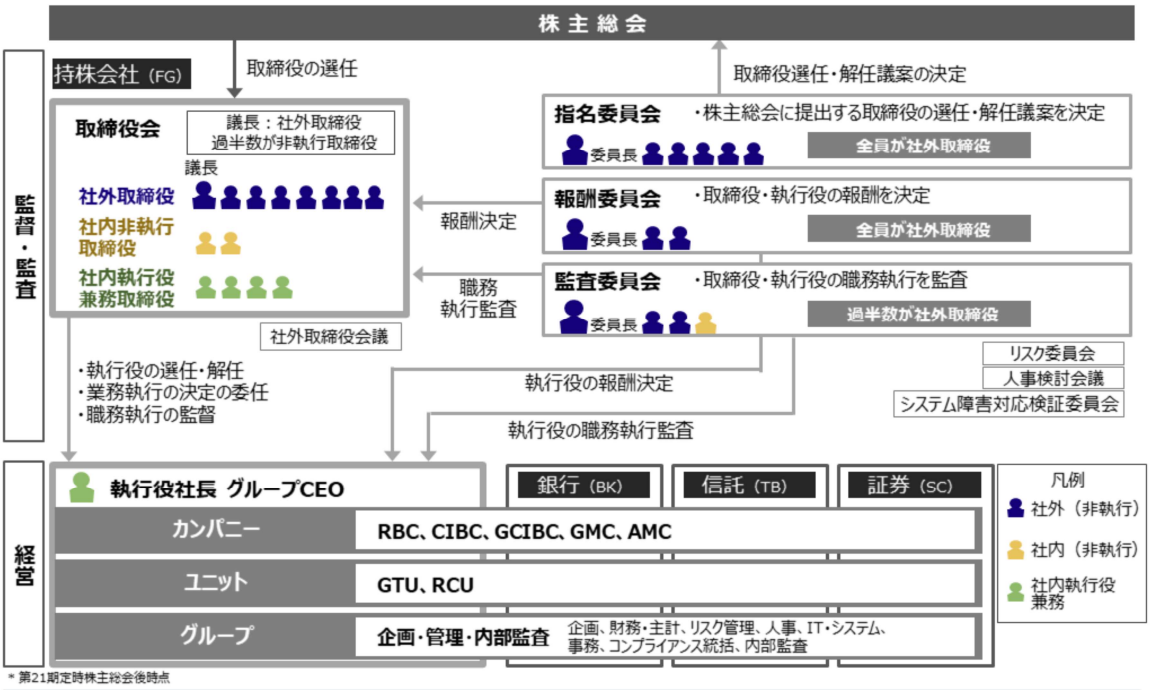
マルス・クローバックの対象 *2

報酬構成例



*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没収が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

ガバナンス態勢



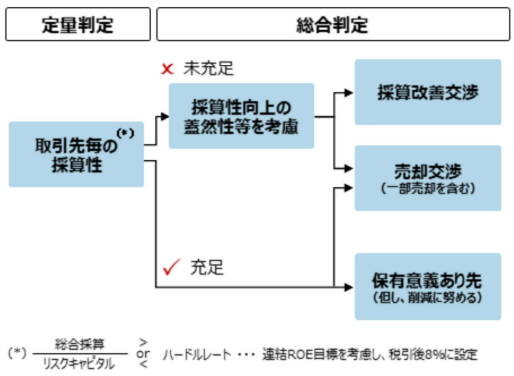
＊第21期定時株主総会後時点

保有意義検証（政策保有株式）

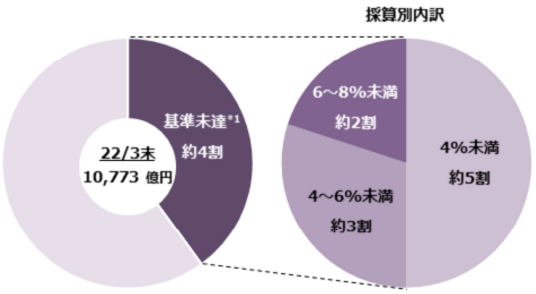
基本方針

- 保有意義が認められる場合を除き、保有しない
- 保有意義が認められる場合も、対話を通じて削減に努める

保有意義の検証方法



〈ご参考〉保有意義検証結果（22/3末基準）



	15/3末		23/3末
株式残高*2	19,629 億円	〉	9,973 億円
銘柄数*3	1,319 社	〉	812 社 （うち約半数は一部売却済）

*1: 21/3末基準より、資本管理をバーゼルⅢ完全適用ベースに変更したことに合わせ保有意義検証のリスクキャピタル計測も変更し、従来方式対比で基準未達は倍増 *2: 連結、取得原価 *3: BK、国内上場株式

計数の定義

財務会計

2行合算： BK単体+TB単体
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））。分母は前年度末と当期末の平均値を採用
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： 2022年度以前の管理会計ルールではRBC、CIC、GCC、AMCの合計。2023年度以降の同ルールでは、RBC、CIBC、GCIBC、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
BK：	みずほ銀行
TB：	みずほ信託銀行
SC：	みずほ証券
MSUSA：	米国みずほ証券
AM-One：	アセットマネジメントOne
RT：	みずほリサーチ＆テクノロジーズ
FT：	みずほ第一フィナンシャルテクノロジー
LS：	みずほリース
RBC：	リテール・事業法人カンパニー
CIBC：	コーポレート&インベストメントバンキングカンパニー
GCIBC：	グローバルコーポレート＆インベストメントバンキングカンパニー
GMC：	グローバルマーケッツカンパニー
AMC：	アセットマネジメントカンパニー
GTU：	グローバルトランザクションユニット
RCU：	リサーチ&コンサルティングユニット
CIC：	大企業・金融・公共法人カンパニー
GCC：	グローバルコーポレートカンパニー
GPU：	グローバルプロダクツユニット

為替レート

期末TTM	21/3末	22/3末	23/3末
USD/JPY	110.72	122.41	133.54
EUR/JPY	129.76	136.77	145.72

管理会計

計画レート	22年度	23年度
USD/JPY	127.00	120.00
EUR/JPY	140.97	132.00

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。