

〈みずほ〉のビジョン

日本、そして、アジアと世界の発展に貢献し、
お客さまから最も信頼される、グローバルで開かれた総合金融グループ

<5つの基本方針>

- 1 多様な顧客ニーズに応える、
グループベースでのセグメント別戦略展開
- 2 変化への積極的対応を通じた
日本と世界の持続的発展への貢献
- 3 アジアの〈みずほ〉へ、
グローバル化の加速
- 4 〈みずほ〉らしさを支える
強靱な財務基盤・経営基盤の構築
- 5 One MIZUHO としての、
強固なガバナンスとカルチャーの確立

One MIZUHO 戦略

「One MIZUHO戦略」とは銀行・信託・証券をはじめとするグループ各社が連携し、お客さまのあらゆるニーズに徹底的にお応えするための戦略です。私たち〈みずほ〉は中期経営計画で掲げたビジョンを具現化していくうえで、「One MIZUHO戦略」を中核戦略として位置付けています。それには大きく2つの理由があります。

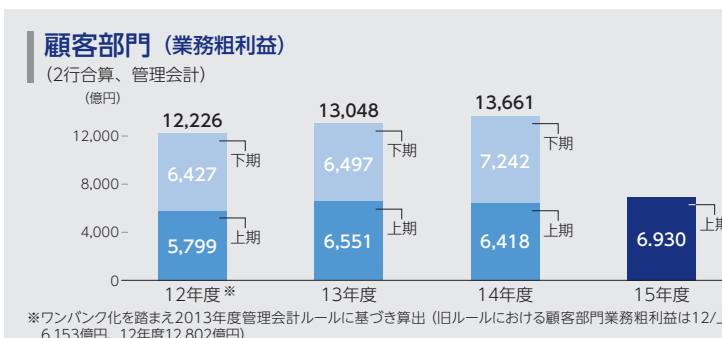
- 1 年々、多様化・高度化するお客さまのニーズに真にお応えするためには、包括的な課題解決策や最適なソリューションを提供できる高度なコンサルティング能力を発揮することが金融機関に求められています。この実現のために、どうすればいいかを考え抜いた結果が、「One MIZUHO戦略」であり、お客さまのあらゆるニーズに徹底的にお応えしたいという想いが、「One MIZUHO戦略」を中核戦略に据える1つ目の理由です。
- 2 お客さまのニーズにしっかりとお応えしながら、金融規制にも対応（自己資本比率の向上）しつつ、株主・投資家のみなさまからの期待（ROE向上）にもお応えしていくためには、特に非金利収入の増強が重要であり、これが「One MIZUHO戦略」を追求する2つ目の理由です。
「One MIZUHO戦略」を通じて、お客さまのニーズにしっかりとお応えしながら、貸出業務等に加え、信託関連業務・証券関連業務等を通じた各種手数料等、非金利収入の収益源の多様化を図っていきます。

「One MIZUHO戦略」の推進により、非金利収入の増強や成長分野である海外収益比率の向上による収益構造の転換が着実に進展しています。

銀行・信託・証券の連携イメージ

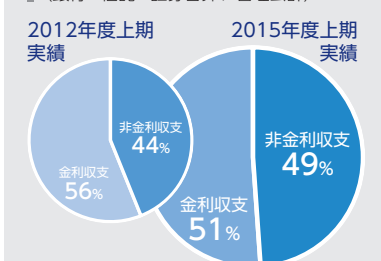


顧客部門収益の推移



顧客部門非金利収支比率（業務粗利益）

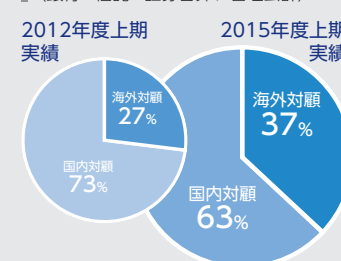
(銀行・信託・証券合算、管理会計)



2015年度に非金利収支比率50%程度を目指す

海外対顧客収益比率（業務純益）

(銀行・信託・証券合算、管理会計)



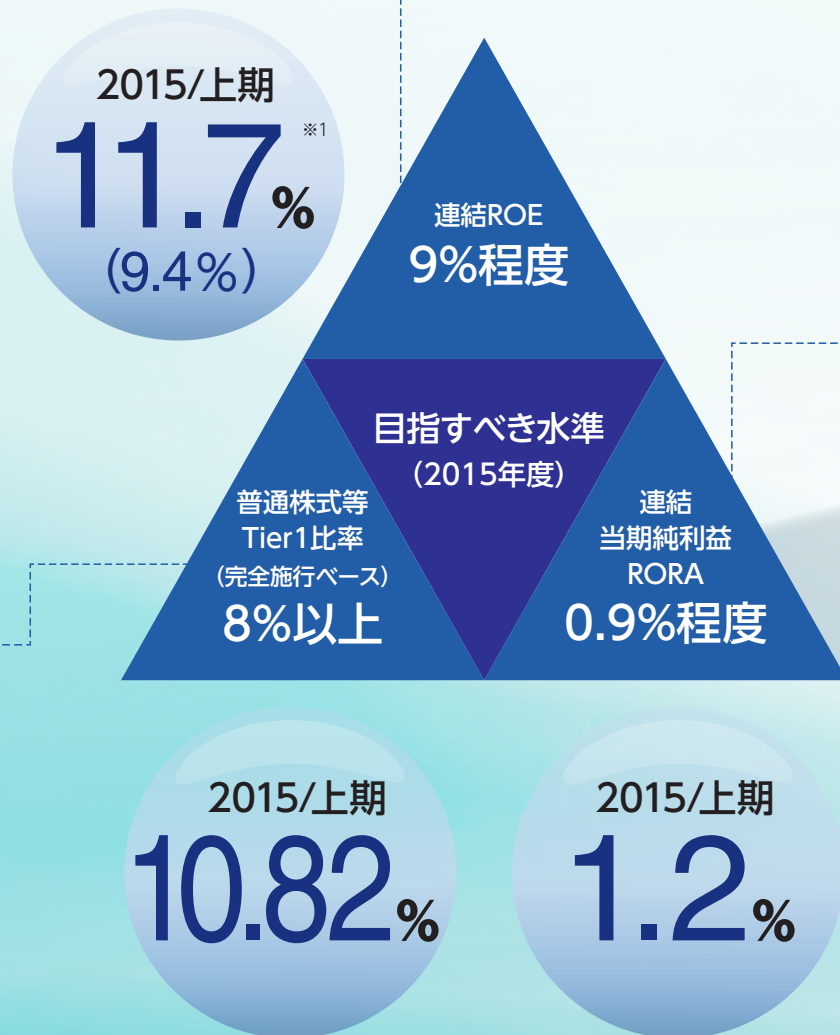
2015年度に海外対顧客収益比率33%程度を目指す

全体として順調に進捗中 — 各種目標を達成見込 —

連結ROE

当期純利益を株主資本で除した値です。自己資本を元手にどれだけ利益をあげたかを見る、企業の経営効率を測定する指標です。

※1 その他有価証券評価差額金を除くベース
() 内は同含むベース



普通株式等Tier1比率 (完全施行ベース※2、 含む第11回第11種優先株式)

自己資本の内、特に資本性の高い普通株式等で構成されるもの(Tier1)の比率で、安定性を示す指標です。

※2 2019年3月末のバーゼルⅢの完全施行時基準、調整項目を全額控除した当社試算

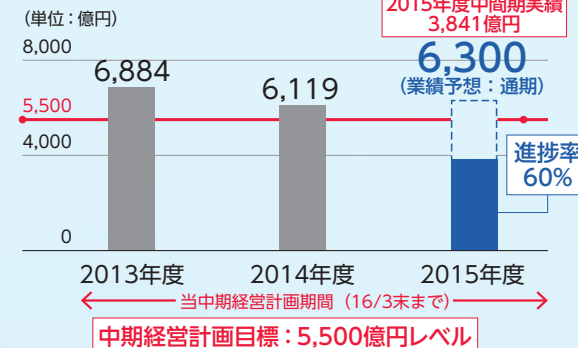
連結当期純利益RORA

資産(リスク量勘案後)対比で収益を見る指標です。

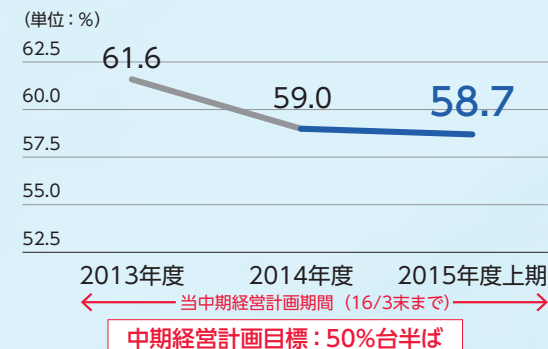
当社は、連結ROEの向上が求められる一方で、金融機関として普通株式等Tier1比率の向上も求められています。これらの指標は相反する関係にあり、双方をバランスよく向上させていくために、連結当期純利益RORA「0.9%程度」という目標を掲げています。

金利収益に過度に偏らず、手数料等の非金利収益を伸ばすことで、連結ROEの向上・普通株式等Tier1比率の向上の双方の達成を目指します。

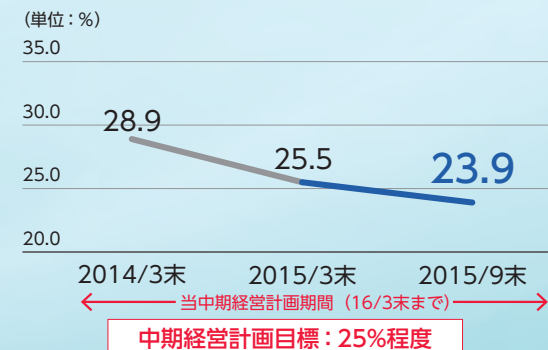
収益性 連結当期純利益 ※3



効率性 グループ経費率 ※4



健全性 政策保有株式/Tier1 ※5



※3 親会社株主に帰属する当期純利益
※4 銀行・信託・証券合算
※5 バーゼルⅢ移行措置ベース、第11回第11種優先株式を普通株式等Tier1に含む。ヘッジ効果勘案後

1 大企業取引分野での圧倒的優位性確立 大企業との取引分野

上場企業の約7割という圧倒的な顧客基盤、100名を超える銀行・証券の兼職部隊、邦銀最大の産業調査部といった強みを最大限に活かし、お取引先の経営課題に対する最適なお提案、戦略的な条件提示等により、お客さまとの取引関係を深めていきます。これにより、銀行・信託・証券のあらゆる非金利ビジネス分野での収益拡大を図るとともに、大企業取引でのブランドを早期に確立し、「総合営業力No.1」を実現していきます。

上場企業に占めるお取引先数 **7割**

シンジケートローン（国内）金額 **1位**
(ブックランナーベース、14年度、出典：トムソン・ロイター)

M&A（日本企業関連）件数 **1位**
(日本企業関連公表案件、親会社の国籍が日本である案件を含む、不動産案件を除外、14年度、出典：トムソン・ロイター)

3 Super30戦略の進化 非日系優良企業との取引分野

海外4地域（米州・欧州・アジアオセアニア・東アジア）から、それぞれ非日系優良企業約30社程度を選定し、多面的な取引拡充により長期的な関係構築に取り組んでいます。

100を超える海外拠点網、Forbes Global（フォーブス誌が発表する世界の公開会社ランキング）上位200社の約8割におよぶ圧倒的な顧客基盤等といった強みを活かし、アジアと日本を代表するプレーヤーとして、非日系優良企業のグローバル・コアバンクを目指していきます。

Forbes Global 200に占めるお取引先数 **8割**

世界 **114** 拠点

海外業務粗利益 **1.2** 倍
(14年度実績、12年度対比)

重点事業4分野への 事業領域の選択と集中

2 法人・個人一体戦略の強化 中堅・中小のオーナー企業等との取引分野

事業承継や資産承継等、企業オーナーを中心としたお客さまにおける法人・個人両面でのニーズに対し、銀行・信託・証券一体で最適なお提案を行う「法人・個人一体戦略」を他の金融機関に先駆けて推進しています。銀行・信託・証券の共同店舗や法人・個人一体営業拠点等、これまでに蓄積してきたノウハウ・知見といった強みを活かし、幅広いお客さまにコンサルティング機能を提供していきます。

銀行・信託・証券の共同店舗 **186** 拠点

新規顧客獲得数 **1.8** 倍
(ユニット所管ベース 14年度実績、12年度対比)

資産運用関連収益 **1.4** 倍
(14年度実績、12年度対比)

4 アセットマネジメントの「第4の柱」化 アセットマネジメント分野

貯蓄から投資への動きや、年金制度改革等、アセットマネジメント（資産運用）を巡るビジネス環境が大きく変化するなか、アセットマネジメント業務を銀行・信託・証券に次ぐ「第4の柱」として強化を図っていきます。グループの資産運用機能の統合や海外の独立系運用会社との戦略的な資本・業務提携を通じた顧客ニーズへの対応力強化等により、質・量ともに業界トッププレーヤーを目指していきます。

アジア最大級
 運用資産残高 **50** 兆円
(15年9月末時点)

GPIF※運用資産額 **1** 位
(15年3月末時点、出典：GPIFホームページ) ※年金積立金管理運用独立法人

企業型確定拠出年金加入者数 **1** 位
(15年5月末時点、出典：年金情報)