

2016 年 2 月 12 日
株式会社みずほフィナンシャルグループ

「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」 について

株式会社みずほフィナンシャルグループ（執行役社長：佐藤 康博、以下「当社」）は、当社グループ全体でフィデューシャリー・デューティー（*）実践に向けた取組方針を明確化し、対応を強化する観点から、「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」を策定しました。

（*）他者の信任に応えるべく一定の任務を遂行する者が負うべき幅広い様々な役割・責任の総称。

みずほフィナンシャルグループは、『〈みずほ〉の企業理念』において、「お客さまの中長期的なパートナーとして、最も信頼される存在であり続ける」ことをビジョンとして定めるとともに、ビジョンの実現に向けて、「お客さま第一」をはじめとした5つの価値観・行動軸（みずほ Value）を全役職員が共有し、幅広い金融サービスを持つエキスパート集団として、フィデューシャリー・デューティーを全うすべく、お客さまの多様なニーズへの的確な対応や、最高水準のソリューションを提供する取り組みを行っております。

資産運用関連業務におきましては、商品開発、販売、運用、資産管理の各機能が必要となりますが、みずほフィナンシャルグループは、総合金融グループとして、個人から年金基金、地域金融機関等の機関投資家まで、幅広いお客さまの常に変化する多様なニーズに、迅速・柔軟に応えるべく、資産運用関連の商品・サービスの提供に必要な銀行、信託、証券、資産運用の各機能を担うグループ会社をフルラインで有しております。

各機能を担うグループ各社において、これからもお客さまの利益に真に適う商品・サービスを提供し、中長期的なパートナーとして、最も信頼されるグループであり続けるべく、資産運用関連業務に関する〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティー実践に向けた取組方針として、後掲のグループ管理方針、および、機能ごとの対応方針を策定・公表し、お客さまの立場に立った施策を実践してまいります。

【グループ管理方針】

みずほフィナンシャルグループは、フィデューシャリー・デューティーの実践に向け、お客さまの利益を優先することを第一として行動し、お客さまのニーズや利益に真に適う商品・サービスを提供するにあたり、以下をグループ管理方針とし、これを遵守してまいります。

1. ガバナンス

- ・みずほフィナンシャルグループは、持株会社において、グループの経営の自己規律とアカウンタビリティが機能する企業統治システムを構築しております。資産運用関連業務におきましても、持株会社とグループの運用会社、グループの販売会社と運用会社との間の適切な経営の独立性確保に向けた態勢を構築します。
- ・「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」に基づき、グループ各社において実践に向けた具体的なアクションプランを策定・公表するとともに、コンプライアンス部門はその遵守状況について取締役会等に定期的に報告を行います。

2. 業績評価

- ・グループ各社において、お客さまのニーズ・利益に真に適う取り組みを評価する適正な業績評価体系を構築します。

3. 報酬等の合理性

- ・お客さまに提供する商品・サービスの内容に合致した合理的な報酬・手数料水準を設定します。

4. 利益相反管理

- ・グループ内の利益相反管理の高度化に取り組みます。

【機能ごとの対応方針（販売）】

1. お客さまニーズに適した商品ラインアップの構築

- ① みずほ銀行・みずほ信託銀行・みずほ証券のグループベースで、優良な投資の機会をお客さまに提供します。
- ② お客さまの投資視点に基づき、安定的な資産形成に資する商品の採用、および既存商品の見直しを徹底します。

2. お客さまへのコンサルティングを通じた投資商品の提供

- ① お客さまそれぞれのゴールを的確に捉えるべく、お客さまの資産・負債状況やお客さまが受け入れ可能なリスクの度合い等の正確な把握に努めます。
- ② 商品のリスクや手数料等も含め、商品特性等に係るお客さまの理解向上に資する適切かつ質の高い情報に基づくコンサルティングを行います。
- ③ 継続的に付加価値の高いサービスを提供するため、コンサルティング手法の高度化や、最新のテクノロジー等も活用した新たな提案手法の探求に努めます。
- ④ 付加価値の高いサービスを適切なコストで提供する観点から、透明性の高い各種手数料設定とします。

3. お客様それぞれのゴールの実現に向けたアフターフォローの実施

- ① アフターフォローを通じた、お客様の適切な投資判断に資する情報提供とアドバイスを行います。
- ② 安心して取引を継続いただけるよう、堅確な業務の遂行と高度化に努めます。

4. お客様が安心して安定的な資産形成を実現するための基盤の構築

- ① お客様の金融・投資知識の向上に役立つサービスの充実を図ります。
- ② お客様それぞれのゴールの共有に努め、その実現に向けた最高水準のコンサルティングサービスを提供できるように、組織的な人材育成等の高度化に努めます。

【機能ごとの対応方針（運用・商品開発）】

1. 運用の高度化

- ① 人材・運用基盤の強化を通じた投資判断や分析能力の高度化により、お客様に最高水準の付加価値を提供します。
- ② お客様の資産運用ニーズに対する最適なソリューションを提供し続けるため、既存の運用手法の改善や新たな手法・投資機会の探求に邁進します。

2. 商品品質の向上とお客様ニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み

- ① 商品の適切なリスク管理やチェックを通じて、市場環境の変化に対応すべく、継続的に商品品質を向上します。
- ② お客様のニーズを的確に捉え、運用のプロとしての知見をもって、お客様の安定的な資産形成に資する商品開発を行います。
- ③ 優れた商品を適切なコストで提供すべく、お客様目線に立った透明性の高い運用報酬を設定します。

3. お客様の立場に立った情報提供やサービスの充実

- ① お客様の第一の相談者となるべく、クオリティーの高いサービスを実行します。
- ② 利便性とわかりやすさを意識した適切な情報提供を行います。
- ③ お客様の金融・投資知識の向上に役立つサービスの充実を図ります。

4. ガバナンス強化

- ① お客様の利益を第一に考える組織体制を一層強化すべく、運用会社としての独立性を高めた業界最高水準のガバナンス態勢を構築します。
- ② 新商品の開発に係る意思決定は、コンプライアンス部門を含めた透明性の高いプロセスと客観的な評価に基づき実行します。

【機能ごとの対応方針（資産管理）】

1. 資産管理サービス提供体制の強化

- ① グローバル化・高度化するお客さまの資産運用ニーズに着実に対応し、お客さまからお預かりした資産にかかわる保管、決済、各種レポーティング等の資産管理サービスを、常に変わらぬ高品質でお客さまに提供し続けるため、事務・システム基盤の充実や高度な専門性を備えた人材の育成に継続的に取り組みます。

2. サービス品質の向上と新規サービスの開発に向けた取り組み

- ① お客さまに安心して資産を預けていただけるよう適切な信託財産管理を行いつつ、資産管理に係る幅広い分野で、常に新しいサービスの開発に努め、多様化・高度化するお客さまのニーズを常に先取りした最適なソリューションの提供を目指します。
- ② お客さまに提供するサービス内容に合致した資産管理報酬を実現するため、資産管理報酬設定プロセスの定期的な検証を行います。

3. お客さまの投資活動を支える情報提供の高度化

- ① お預かりしている資産状況に係る正確なレポーティングに加え、お客さまの投資管理の高度化に資する各種情報提供サービスの充実に努めます。

以 上

販売、運用・商品開発、資産管理の機能ごとの対応方針に基づき〈みずほ〉グループ各社が策定したフィデューシャリー・デューティー実践に向けたアクションプラン（概要）（※）につきましては、以下のとおりです。

（※）各機能を担うグループ会社の施策を纏めたものです。各社ごとのアクションプラン詳細につきましては、各社ウェブサイトのお知らせ等をご覧ください。

販売機能に関するアクションプラン

販売機能を担うグループ会社：みずほ銀行、みずほ信託銀行、みずほ証券

1. お客さまニーズに適した商品ラインアップの構築
● みずほ銀行・みずほ信託銀行・みずほ証券が有するリソース・機能をフル活用した商品提供体制等を構築します。
● 中長期的な投資視点等、お客さまニーズに沿った質の高い商品ラインアップの維持に向け、商品導入・改廃プロセスを高度化します。
2. お客さまへのコンサルティングを通じた投資商品の提供
● お客さまの資産・負債状況にかかるヒアリングをしっかりと行い、各種分析などを実施し、お客さまが受け入れ可能なリスクの度合い等を正確に把握する体制を構築します。
● お客さまへの十分な情報提供を徹底するとともに、より平易かつ簡潔な表現での商品特性等の説明を推進します。
● お客さまに対する付加価値の高いサービスの提供のため、商品提供プロセスの一層の標準化等を通じて、商品提案・説明手法のさらなる高度化を進めます。
● 店頭・インターネット等といったお客さまの購入チャネルおよび多様な資産運用ニーズに応じたコンサルティング手法の高度化に向け、最新のテクノロジー等の探求とその積極活用を進めます。
● 手数料に係る考え方を明確化します。
● 手数料の適切性をチェックする手法を構築・高度化します。
3. お客さまそれぞれのゴールの実現に向けたアフターフォローの実施
● 投資環境の変化によるお客さまの保有資産等の状況確認やお客さまそれぞれの投資ゴールに基づくポートフォリオ診断等に係るアフターフォローを通じて、お客さまの投資判断に資する適切な情報提供・アドバイスを推進・高度化します。
● 業務のより一層の堅確性向上に向け、事務手続の高度化や帳票類の電子化等を含めたシステム対応を推進します。
4. お客さまが安心して安定的な資産形成を実現するための基盤の構築
● 店頭・インターネット等といったお客さまの購入チャネルおよび多様な資産運用ニーズに応じた金融・投資知識の向上や市場情報の把握に役立つコンテンツやセミナー等の機会の提供を推進します。
● お客さまの多様な資産運用ニーズに対し、適切かつ的確なコンサルティングを提供するため、営業職員の教育の強化や営業職員の業績評価運営の高度化を推進します。

運用・商品開発機能に関するアクションプラン

運用・商品開発機能を担うグループ会社：

みずほ信託銀行、みずほ証券、みずほ投信投資顧問、D I A Mアセットマネジメント、
新光投信

1. 運用の高度化
● お客さまへ持続的に高い付加価値を提供するため、外部の研修プログラム等も活用した、次世代を担う運用専門人材の戦略的育成を行います。
● お客さまへの付加価値に対する責任とインセンティブを明確にすべく、統合会社(※1)における運用専門人材の業績評価を、より実績に連動した体系となるよう構築します。
● さらなる付加価値の向上を企図し、統合を行う4社が有する運用スキルを結集・活用する態勢を構築します。
● E S G (※2) やスチュワードシップ・コード(※3) への取り組み、既存の投資モデルの改善や新たな投資対象の拡充等により運用のさらなる高度化を行います。
2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み
● お客さまの期待に応える商品品質の維持・向上を図るため、リスク管理、パフォーマンス実績評価・分析手法の拡充などの運用実績の検証を高度化します。
● お客さまニーズをよりの確に捉えるため、販売会社との意見交換および社内での議論を行う機会を増やすべく、体制を強化します。
● お客さまの声・ご意見を商品開発やお客さま向け説明資料等に反映するための枠組みを強化します。
● 運用報酬の決定に係る考え方を明確化します。
3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
● 年金のお客さまのポートフォリオ分析を高度化し、コンサルティング提案を強化します。
● お客さま向けセミナーや販売会社向けサポート態勢の充実化を通じて投資に役立つ情報の提供を強化します。
● お客さまの利便性向上のため、インターネット上の資料等やタブレット端末向け対応など、情報提供を継続的に拡充します。
● お客さまの投資知識向上に役立つサービスを拡充します。
● 個人のお客さま向けに、生涯設計における資産運用等の観点に基づく投資教育資料等を充実させます。
4. ガバナンス強化
● お客さまの利益を第一とする態勢を高度化するため、統合会社において、独立社外取締役を導入し、持株会社およびグループの販売会社との間の適切な経営の独立性確保に向けた態勢を構築します。
● お客さまのニーズやパフォーマンス向上に資する運用商品の導入と強固な管理体制を構築します。

● スチュワードシップ・コードにのっとり、責任ある投資家として株主議決権行使時などの利益相反に係る規程を整備、遵守します。
● お客さまのニーズに適う商品開発のため、統合会社において、透明性の高い新商品開発プロセスを構築します。

(※1) 統合会社：2015年9月30日付けのプレスリリースのとおり、DIAMアセットマネジメント株式会社、みずほ信託銀行株式会社の資産運用部門、みずほ投信投資顧問株式会社、新光投信株式会社は、2016年度上期中の統合を目指しております。なお、今次策定のアクションプランにつきましては、統合会社に引き継ぐ予定です。

(※2) ESG：環境（Environment）、社会（Social）、企業統治（Governance）の略称であり、投資家が投資先を選定する基準の1つ。

(※3) スチュワードシップ・コード：「責任ある機関投資家」として、投資先企業の企業価値の向上や持続的成長を促すことで、「顧客・受益者」の中長期的な投資リターンの拡大を図る責任を果たすにあたり、有用と考えられる諸原則を定めたもの。

資産管理機能に関するアクションプラン

資産管理機能を担うグループ会社：みずほ信託銀行、資産管理サービス信託銀行

1. 資産管理サービス提供体制の強化
● 資産管理サービスにおけるベストプラクティスの追求に不断に取り組みます。
● 規制・制度の変更や新たな運用手法・投資対象に適切に対応するため、計画的なシステム投資により継続的にインフラの充実を図ります。
● 職員向け教育メニューを充実させることにより、次世代を担う高度な専門性を備えた「資産管理のエキスパート」の育成に戦略的に取り組みます。
2. サービス品質の向上と新規サービスの開発に向けた取り組み
● 新たな運用手法・投資対象に迅速に対応し、お客さまの「新しい取り組み」を資産管理面から積極的にサポートします。
● 資産管理に係るニーズや当社サービスへの評価など、お客さまの生の声を当社の経営戦略に活かすべく、お客さまとの接点を増やします。
● サービス内容に照らして適正な資産管理報酬を設定するとともに、報酬設定プロセスの定期的な検証を行います。
3. お客さまの投資活動を支える情報提供の高度化
● 各国市場に関する規制・制度情報やお客さまが投資する資産に関する情報等、お客さまに対する各種情報提供サービスの充実に向けた体制整備を行います。

以 上