

〈みずほ〉の資産運用ビジネス強化プラン

みずほフィナンシャルグループ

2024年1月18日

ともに挑む。ともに実る。



目次

資産運用ビジネスの経営戦略上の位置付け P3

資産運用立国と〈みずほ〉が果たす役割
〈みずほ〉の企業理念・中期経営計画
資産運用ビジネスの事業戦略

運用力強化に向けた取り組み P7

パフォーマンス向上への取り組み
運用商品の多様化（公募投資信託）
〈みずほ〉におけるオルタナティブ投資
インオーガニック戦略
運用力強化に向けた報酬制度（AM-One）
サステナブル投資への注力
スチュワードシップ活動の実効性向上

ガバナンス改善・体制強化に向けた取り組み P15

経営の透明性、運用会社の独立性
〈みずほ〉のアセットマネジメント専門人材の育成
プロダクトガバナンス（AM-One）
運用の開示強化（AM-One）
情報提供の充実

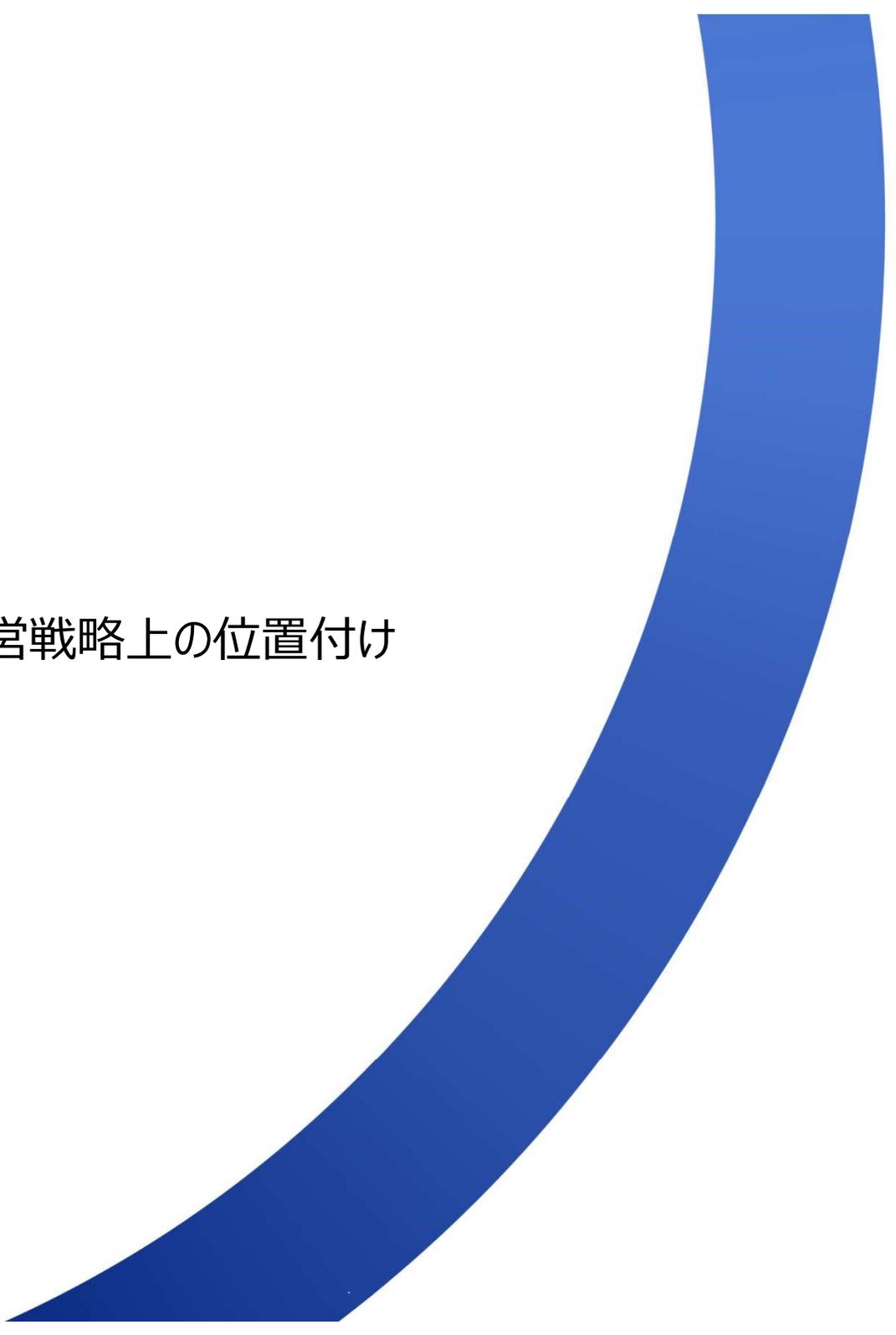
資産運用業界のさらなる振興に向けた取り組み P21

私的年金（DB・DC）のサービス向上
年金加入者への資産形成支援
新興運用会社/運用者の発掘・育成
〈みずほ〉の金融経済教育
デジタルコミュニケーションの促進

※主なグループ会社は以下の略称で表しています

みずほフィナンシャルグループ：FG、みずほ銀行：BK、みずほ信託銀行：TB、みずほ証券：SC、アセットマネジメントOne：AM-One、みずほ第一フィナンシャルテクノロジー：FT

資産運用ビジネスの経営戦略上の位置付け



資産運用立国と〈みずほ〉が果たす役割

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- ・ 〈みずほ〉が考える資産運用立国とは、「資産運用を行うこと」が日常生活・経済活動に根付き、資産運用会社等の事業者が投資家である個人・アセットオーナーのためにプロフェッショナルとしての役割を全うし、産業として確立している状態
- ・ グループ全体でお客さまの最善の利益を追求する資産運用ビジネス運営体制を構築し、日本経済の成長と国民の資産所得の増加につなげていくことで、資産運用立国の実現に貢献



〈みずほ〉の企業理念・中期経営計画

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- ・ 〈みずほ〉のパーパス「ともに挑む。ともに実る。」の実現に向けたバリューとして「お客さまの立場で考え、誠心誠意行動する」を掲げ、お客さまの最善の利益を追求
- ・ 中期経営計画（FY2023-2025）では、「『資産所得倍増』に向けた挑戦」として、資産運用ビジネスを注力テーマに位置付け

〈みずほ〉の企業理念



企業理念

<https://www.mizuho-fg.co.jp/company/policy/ci/index.html>

中期経営計画の注力ビジネステーマ



2022年度決算 会社説明会

https://www.mizuho-fg.co.jp/investors/ir/briefing/pdf/20230518_1.pdf

資産運用ビジネスの事業戦略

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

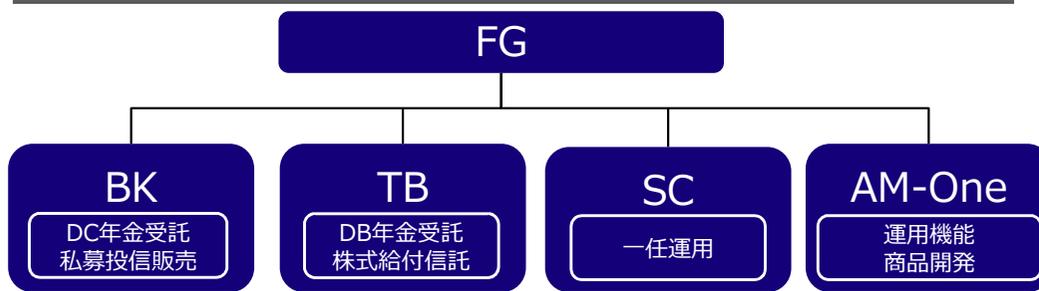
運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

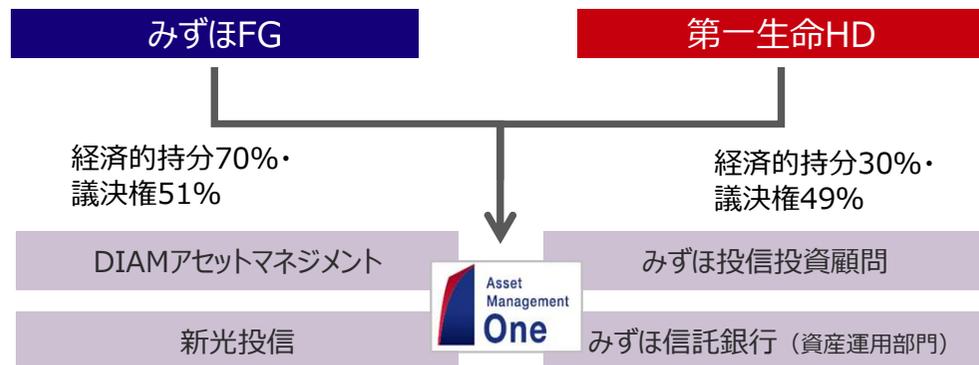
資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- 資産運用ビジネスを銀行・信託・証券に次ぐ第四の柱として2015年より位置付け。2016年のカンパニー制導入時にアセットマネジメントカンパニー（AMC）を設置、同年にアセットマネジメントOne（AM-One）を設立し資産運用ビジネスの体制を強化
- グループ内外で資産運用ビジネス経験の豊富な人材がAMC長に就任。公募投信・年金ビジネスを通じた個人資産形成や、それを支える運用力・体制の強化を推進

AMC組織体制



AM-One会社概要



運用
残高

64兆2,740億円*

* 2023年9月末時点

中期経営計画におけるAMC重点戦略

資産所得倍増に向けた挑戦

運用力強化	- オルタナティブを含むインハウス運用強化
人的基盤拡充	- アセットマネジメント専門人材の採用・育成
資産形成支援	- 年金ビジネスを通じた個人資産形成の促進

決算・IRライブラリー「IRプレゼンテーション」

<https://www.mizuho-fg.co.jp/investors/ir/briefing/index.html>

資産運用ビジネスを支える運用力・体制強化を推進

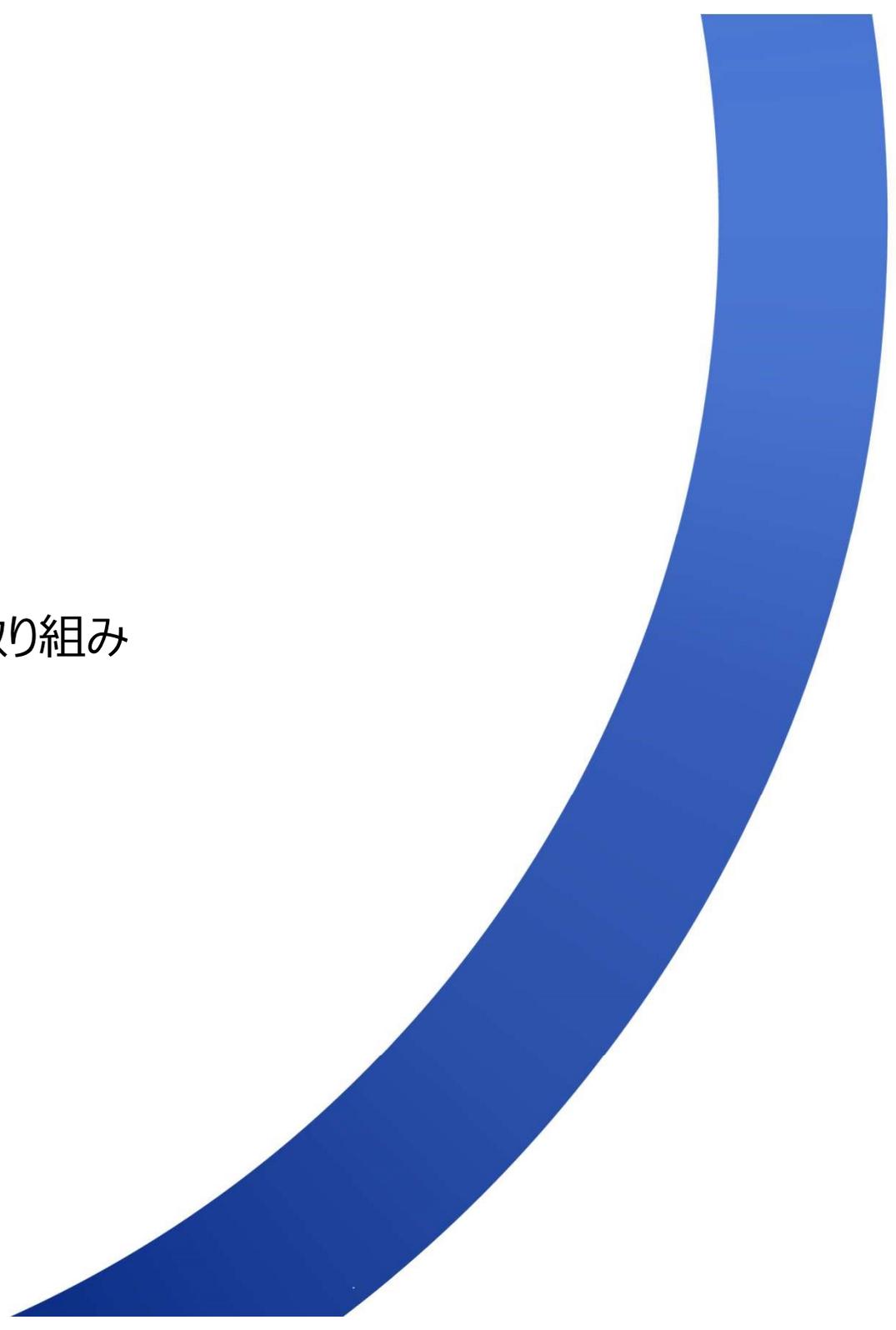


佐藤 紀行

みずほFG 執行役 アセットマネジメントカンパニー長
(グループ全体の資産運用ビジネスの統括責任者)

- 資産運用ビジネス経験33年、米国CFA
- 海外での外資系運用会社の経営経験等も有し、資産運用業に精通
- 伝統的資産からプライベート資産にわたる幅広い運用実績。担当ファンドの受賞実績多数

運用力強化に向けた取り組み



パフォーマンス向上への取り組み

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- 運用商品のパフォーマンス向上に向けて、専門人材の外部登用も含めて運用体制を強化。直近の外部評価においても受賞ファンド多数あり
- 引き続き最良のソリューション提供に向けて、国内株式を中心としたエッジの効いたアクティブファンドの運用・調査体制を拡充。また、金融テクノロジーや海外拠点も活用した海外資産のインハウス運用力強化に向けた取り組みにも注力

運用業務を担う専門人材

運用会社のトップマネジメント経験者登用による体制強化



丸山 隆志

アセットマネジメントOne 常務執行役員
運用本部長

- 資産運用ビジネス経験28年
- ファンドマネジャー、運用部長、CIO^{*1}を歴任
- 前職は外資系運用会社のトップマネジメント
- 「TOP10 Chief Investment Officers In Asia 2023」に選出 (CEO Insights Asia)

運用人員数^{*2}

260人

ファンドマネジャーの
平均経験年数

14.0年

アナリストの
平均経験年数

21.7年

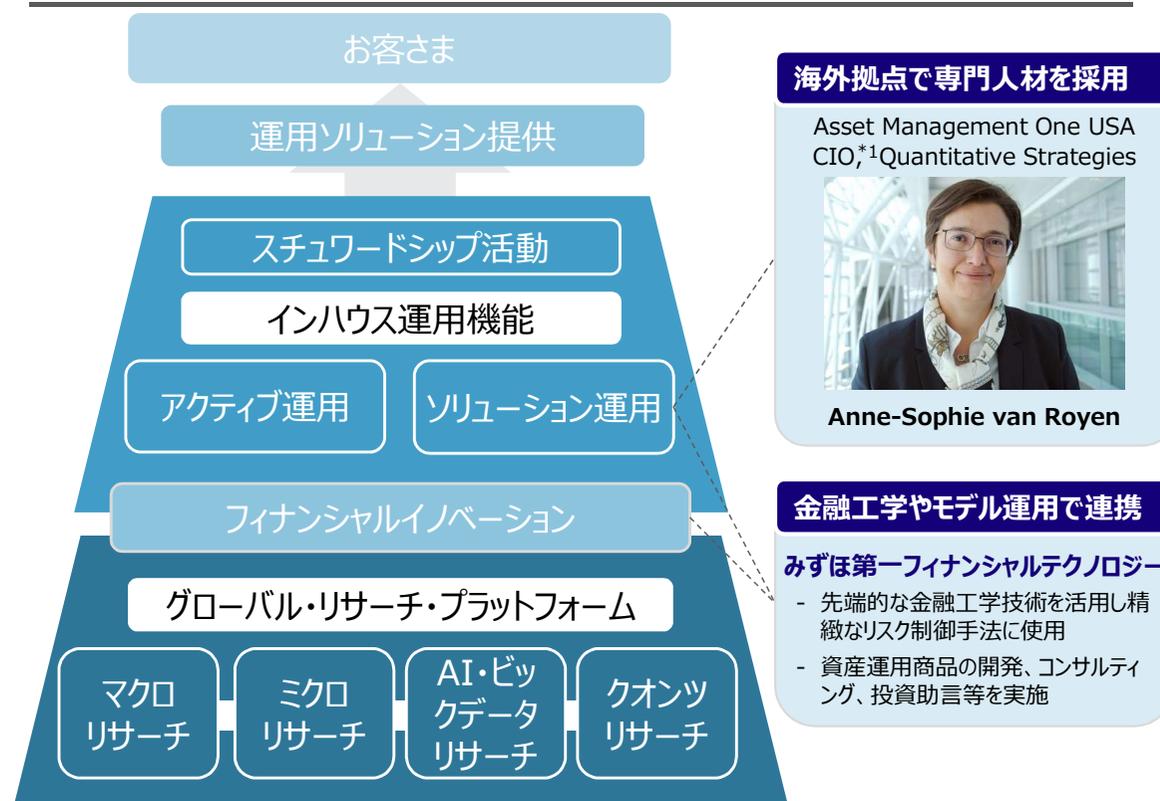
ファンドアワード 受賞例



^{*3}

最優秀・優秀ファンド 17本
最多受賞運用会社

資産運用体制



海外拠点で専門人材を採用

Asset Management One USA
CIO,^{*1}Quantitative Strategies



Anne-Sophie van Royen

金融工学やモデル運用で連携

みずほ第一フィナンシャルテクノロジー

- 先進的な金融工学技術を活用し精緻なリスク制御手法に使用
- 資産運用商品の開発、コンサルティング、投資助言等を実施

^{*1}: Chief Investment Officer ^{*2}: 2023年6月時点のファンドマネジャー、アナリスト、エコノミスト&ストラテジスト
^{*3}: (URL) https://www.r-i.co.jp/investment/fund_award/index.html

運用商品の多様化（公募投資信託）

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

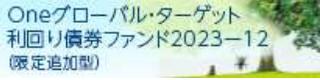
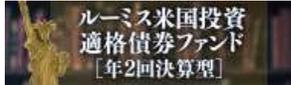
運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- 幅広い顧客層（リスク許容度・ライフステージ等）やニーズに応えるべく運用商品の開発・提供に尽力。公募投資信託では幅広い資産の商品を揃えており、運用残高は約10兆円*1
- 引き続き新NISA制度や金融市場の動向を踏まえ、お客さまニーズを捉えた商品を拡充

AM-One 公募投資信託主要プロダクト一覧

アクティブ	国内株式	  	<p>新たな日本株ファンドを組成</p>  
	海外株式	    	
	国内・海外債券	   	
	国内・海外REIT		
	バランス	 	
パッシブ	 <p>資産運用へのエントリー商品</p> <p>取扱販社数 226 社^{*2}</p>		

*1: 2023年12月末時点、公募株式投信の純資産総額（含むDC・除くETF） *2: DCのみの取り扱い販社除く、取扱販社（個別信金等）含む

〈みずほ〉におけるオルタナティブ投資

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

運用力強化に
向けた取り組み

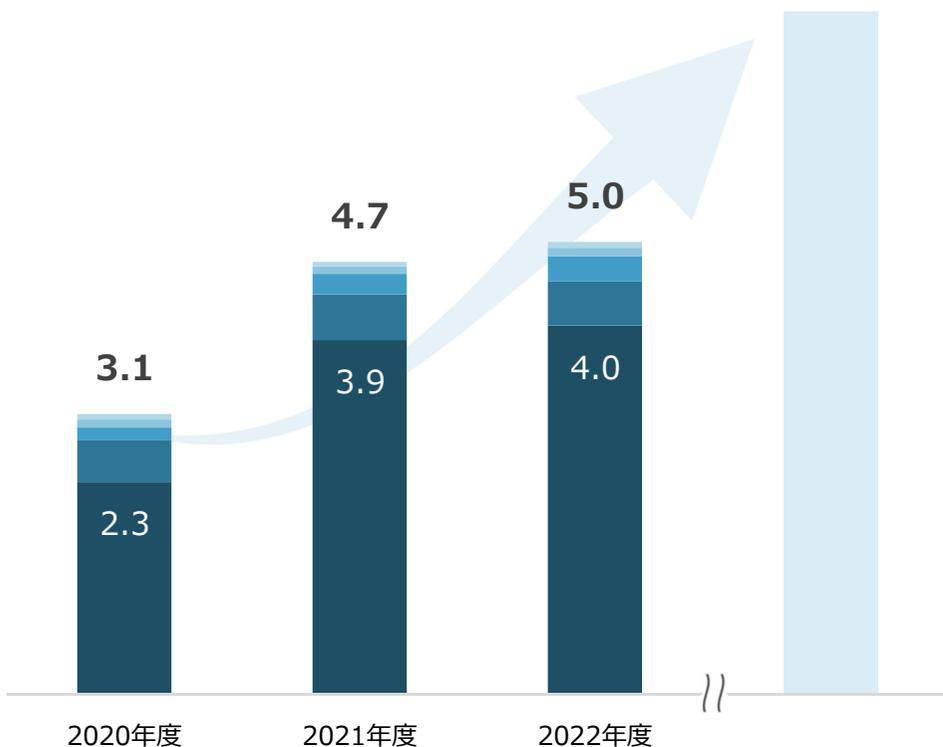
ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- ・ 〈みずほ〉は、みずほ信託銀行やAM-Oneグループにおいて、不動産やヘッジファンド、プライベートアセット等、幅広いオルタナティブ投資プロダクトを提供。グループ全体として、多様化するお客さまの投資ニーズに対応
- ・ オルタナティブ投資に特化した資産運用会社であるアセットマネジメントOneオルタナティブインベストメンツ（AMOAI）を2010年に設立。アセットクラスごとに専担の運用体制を構築し、高品質のオルタナティブ資産への投資機会を提供

〈みずほ〉におけるオルタナティブ資産の運用残高*1(単位：兆円)

■ 不動産 ■ HF ■ PE・PD ■ インフラ ■ その他



AMOAIの取り組み

マネジャー・オブ・マネジャーズ運用		インハウス運用
ヘッジファンド	プライベート投資	インフラストラクチャーデット
2010年～	2013年～	2016年～
ファンド・オブ・ヘッジファンズ マルチアセット オルタナティブクレジット	プライベートエクイティ プライベートデット インフラストラクチャー	 
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 強みの目利き力を活かした付加価値を付与 ➢ オルタナティブファンドの提供を富裕層に拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ AUMでグローバルTop10を志向*2 ➢ インオーガニックを含む運用・ソーシング力強化 	

アセットマネジメントOneグループのオルタナティブ投資を牽引



佐々木 裕介

アセットマネジメントOne 常務執行役員 戦略運用本部長
兼 AMOAI 代表取締役社長

- 資産運用ビジネス経験27年
- 債券・株式ポートフォリオ運用を11年、資産運用ビジネス企画ならびに現AMOAI CEO（5年）、COO*3(2年) 含め資産運用ビジネス経営に従事

*1: 各年度末のTB・AM-One・AMOAI・みずほリアルティONEグループの運用残高合算値、HF：ヘッジファンド、PE・PD：プライベートエクイティ・プライベートデット *2: 2023年12月末時点のAUM1,007億円 *3: Chief Operating Officer

インオーガニック戦略

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

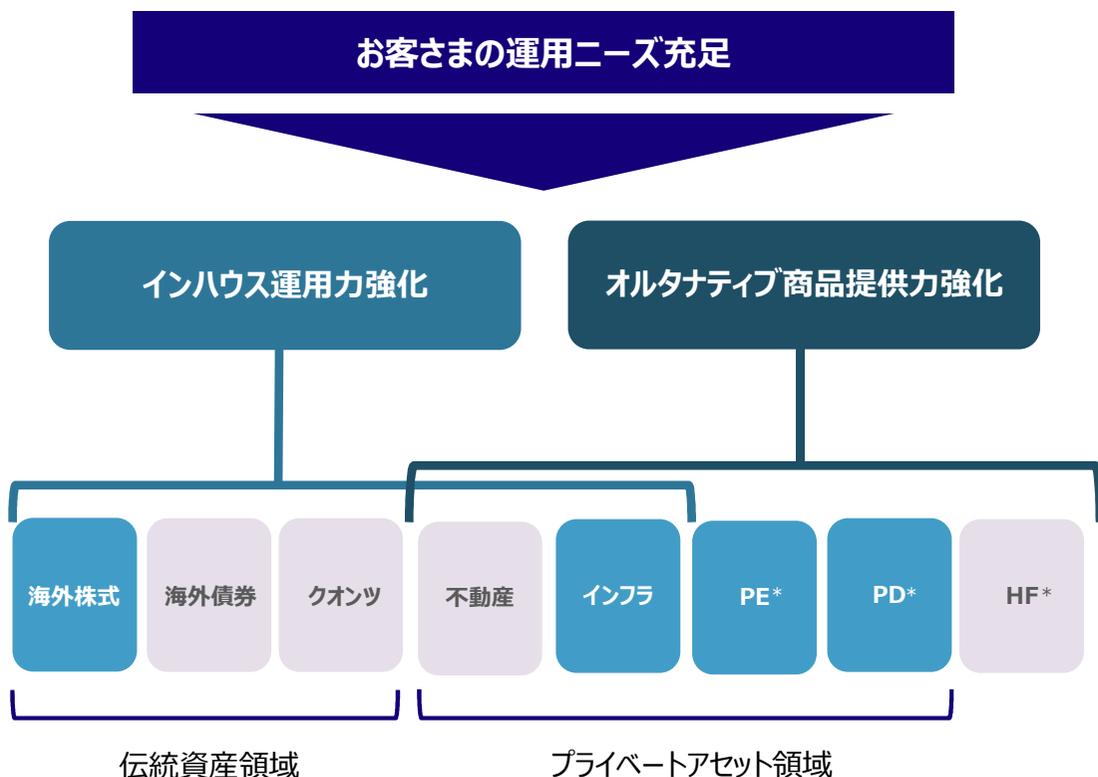
運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

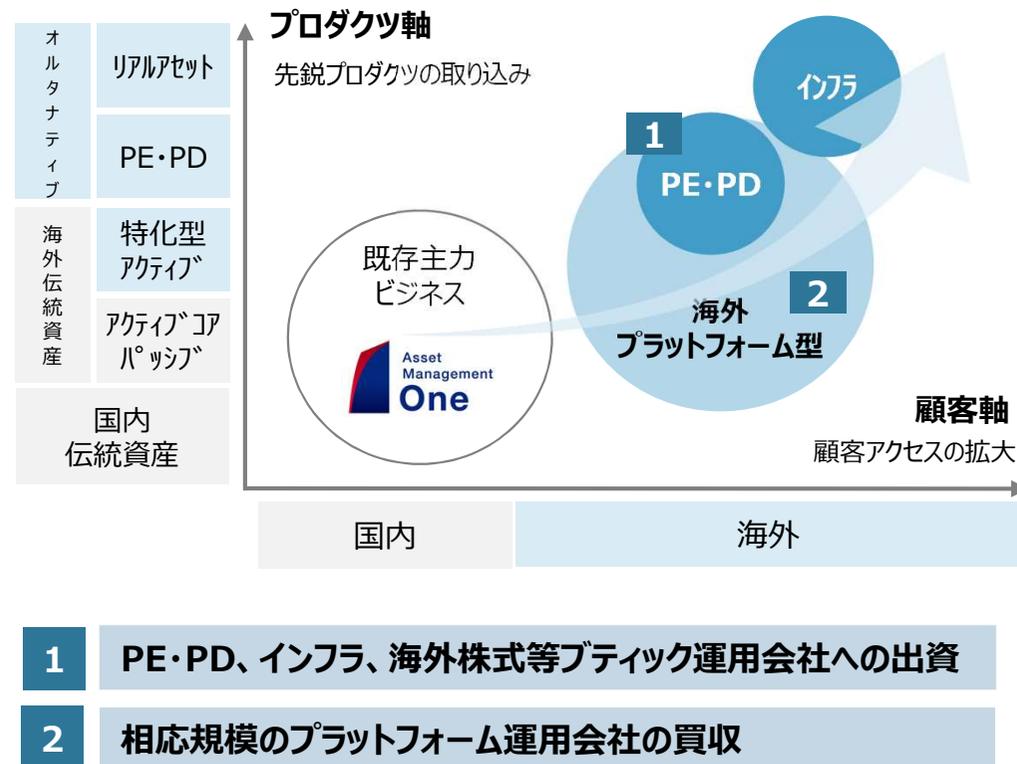
資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- 海外運用会社への出資等を通じて、中長期的な顧客ニーズの充足に向けたインハウス運用力の強化やプロダクトラインナップの拡充、グローバルアセットマネジメント市場の成長取り込みを展望
- インオーガニック戦略の対象領域・優先度を明確化。出資対象企業の選定に取り組み

インオーガニック戦略の狙いと注力アセットクラス



インオーガニック戦略の基本的な考え方



* PE : プライベートエクイティ、PD : プライベートデット、HF : ヘッジファンド

運用力強化に向けた報酬制度 (AM-One)

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

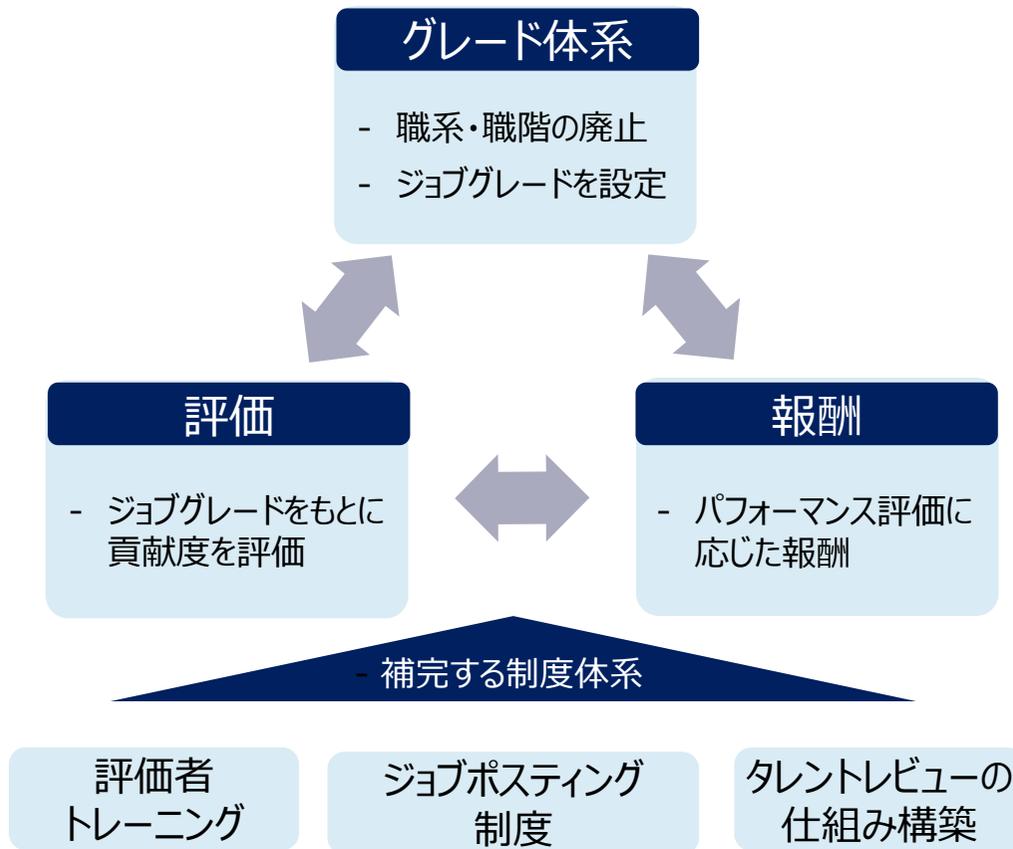
運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- 多様かつ高度な専門性と受託者としての使命感を強く持つプロフェッショナルをきめ細やかに評価・処遇できるように、AM-Oneではプロフェッショナル人事制度を2020年度より導入
- パフォーマンス評価に応じた報酬等、成果と報酬の連動性を向上させた処遇を実施

プロフェッショナル人事制度



報酬制度の考え方

① One to One

一人ひとりをプロフェッショナルとして認め、きめ細かく対応

② Pay for Job, Pay for Performance

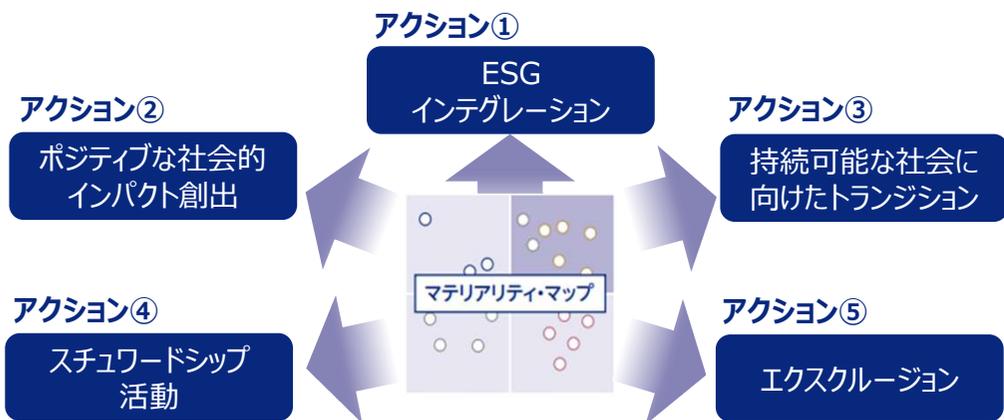
プロフェッショナルとしての結果責任を一層強く報酬に反映

③ Market Competitive

人材マーケットにおいて業界内での競争力を確保

- AM-Oneは、サステナブル投資の推進に向けたアクションを定めたサステナブル投資方針を策定。サステナビリティの観点からプロダクトを分類するサステナブル投資体系の整備、ESG関連ネーミングルールを精緻化を実施
- 今後もAM-Oneが独自に策定したマテリアリティ・マップを軸に、サステナブル投資戦略を高度化させるとともに、お客さまのサステナビリティへのニーズに沿ったプロダクト・ソリューションを提案

サステナブル投資方針（AM-One）



サステナブル投資体系（AM-One）

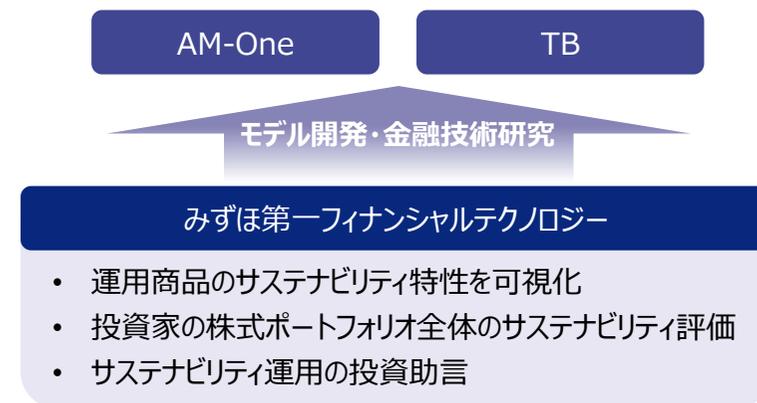


サステナブル投資への取り組み規模

運用残高 **2兆5,224億円***

* TB・AM-One・AMOAIのサステナブル投資残高、2023年9月末時点

サステナブル投資の高度化に向けた取り組み例



AM-One サステナビリティレポート2023

https://www.am-one.co.jp/img/company/47/sustainability_report_j2023.pdf

スチュワードシップ活動の実効性向上

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

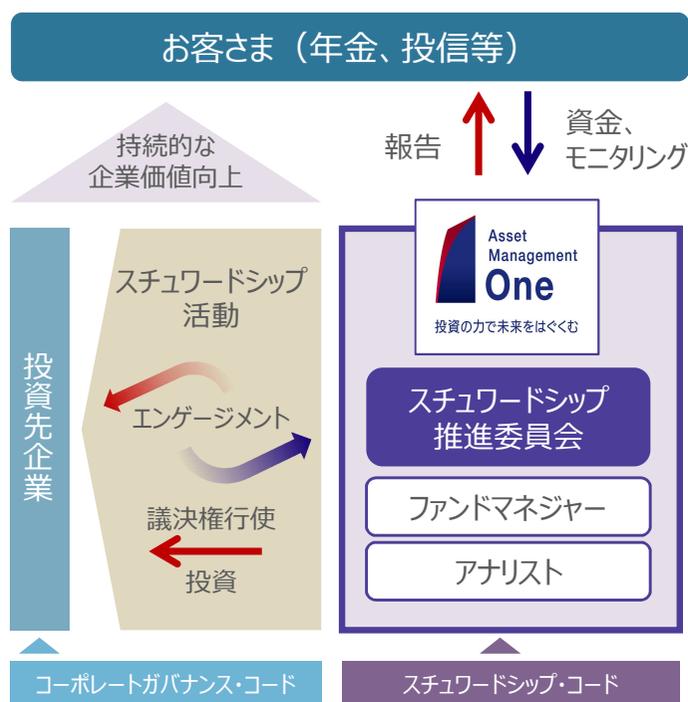
運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- 2016年のAM-One発足時にスチュワードシップ活動に関する専任部署を設置し、経営資源を積極的に投入
- 投資先企業の中長期的な企業価値向上を促す観点から、実効性を重視したエンゲージメント活動を展開
- 議決権行使に関して、データの取り扱いやすさ・比較しやすさをより高めるための情報開示を検討

責任投資の推進体制



エンゲージメント活動の見える化

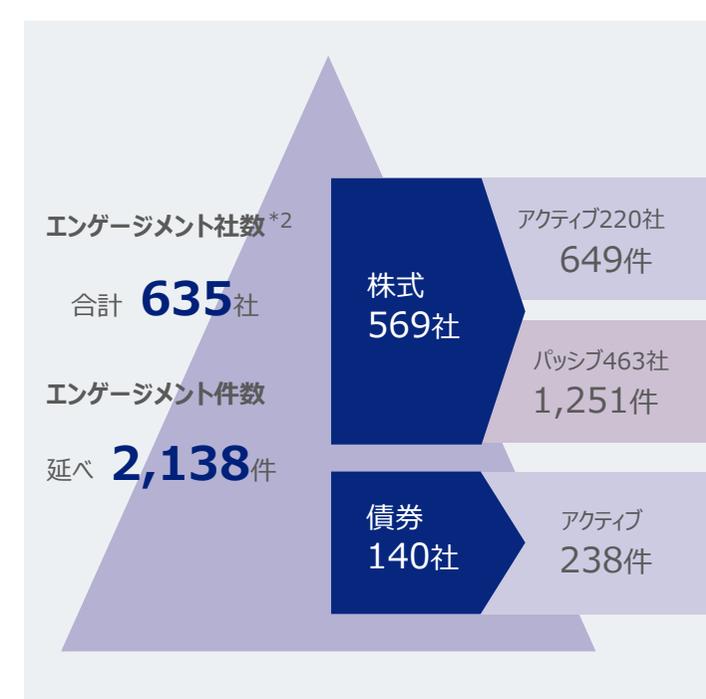
■ エンゲージメント重要課題の特定 9つのコア・マテリアリティ

企業戦略	企業戦略	業績	資本構造/財務戦略
Planet	・気候変動 ・サーキュラーエコノミー	・生物多様性 ・大気・水質・土壌汚染	・水資源 ・持続可能なフードシステム
People	・ダイバーシティ&インクルージョン	・ビジネスと人権	・健康とウェルビーイング
Governance & Disclosure	・取締役会・企業統治 ・リスクマネジメント ・ビジネス倫理	・資本効率 ・サステナビリティ経営	・買収防御策 ・サプライチェーンマネジメント
Our Community	・地方創生(地域社会)	・デジタルトランスフォーメーション	

■ 8段階のマイルストーン管理

1 課題設定	当社が投資先企業に対し、取組むべきESG課題を設定
2 課題提示	当社が対話において投資先企業にESG課題を提示
3 課題共有(担当)	投資先企業(担当者)が当社提示のESG課題を認識
4 課題共有(経営)	投資先企業(経営者)が当社提示のESG課題を認識
5 課題着手	投資先企業が当社提示のESG課題への取組みを検討
6 計画策定	投資先企業がESG課題への取組みに関して具体的な計画を策定
7 施策実行	投資先企業がESG課題解決に向け本格的な施策を展開
8 課題解決	当社が投資先企業の施策を実効的なものと認識

エンゲージメント活動実績^{*1}



*1: 2022年7月～2023年6月 *2:エンゲージメント社数は重複除く

AM-One 責任投資

<https://www.am-one.co.jp/company/ri/>



ガバナンス改善・体制強化に向けた取り組み

経営の透明性、運用会社の独立性

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

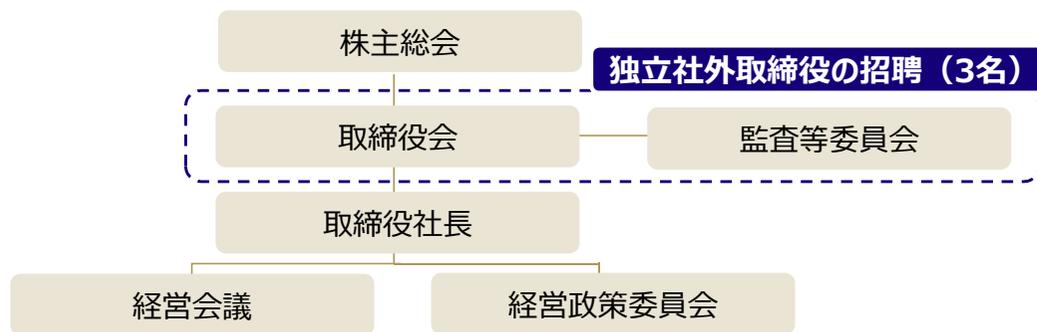
運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- AM-Oneは、取締役会や監査等委員会等におけるガバナンス機能、独立社外取締役の複数招聘により、経営の透明性、運用会社としての独立性を確保。利益相反のおそれのある対象先の議決権行使については独立社外取締役の目線も入れ適切に管理
- 資産運用関連ビジネス経験が豊富な人材を取締役社長に選任。引き続き、経営陣に関する情報開示の拡充など経営の透明性向上・体制強化に取り組み

AM-One 組織体制



資産運用関連ビジネス経験が豊富な社長を選任



杉原 規之

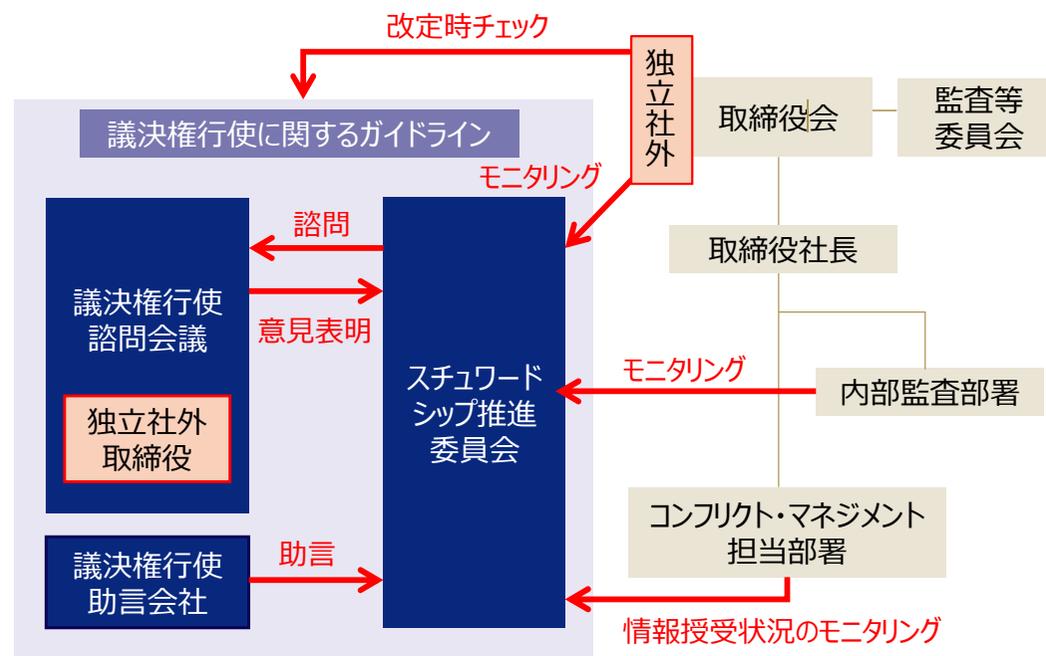
アセットマネジメントOne
取締役社長

- 資産運用・資産管理・年金分野での経験27年
- アセットマネジメントOne発足時の統合推進の責任者の一人でもあり、資産運用にかかるビジネス経験豊富

AM-One 会社概要

<https://www.am-one.co.jp/company/profile/>

議決権行使に関する利益相反管理



AM-One 議決権行使における考え方

<https://www.am-one.co.jp/company/voting/>

〈みずほ〉のアセットマネジメント専門人材の育成

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

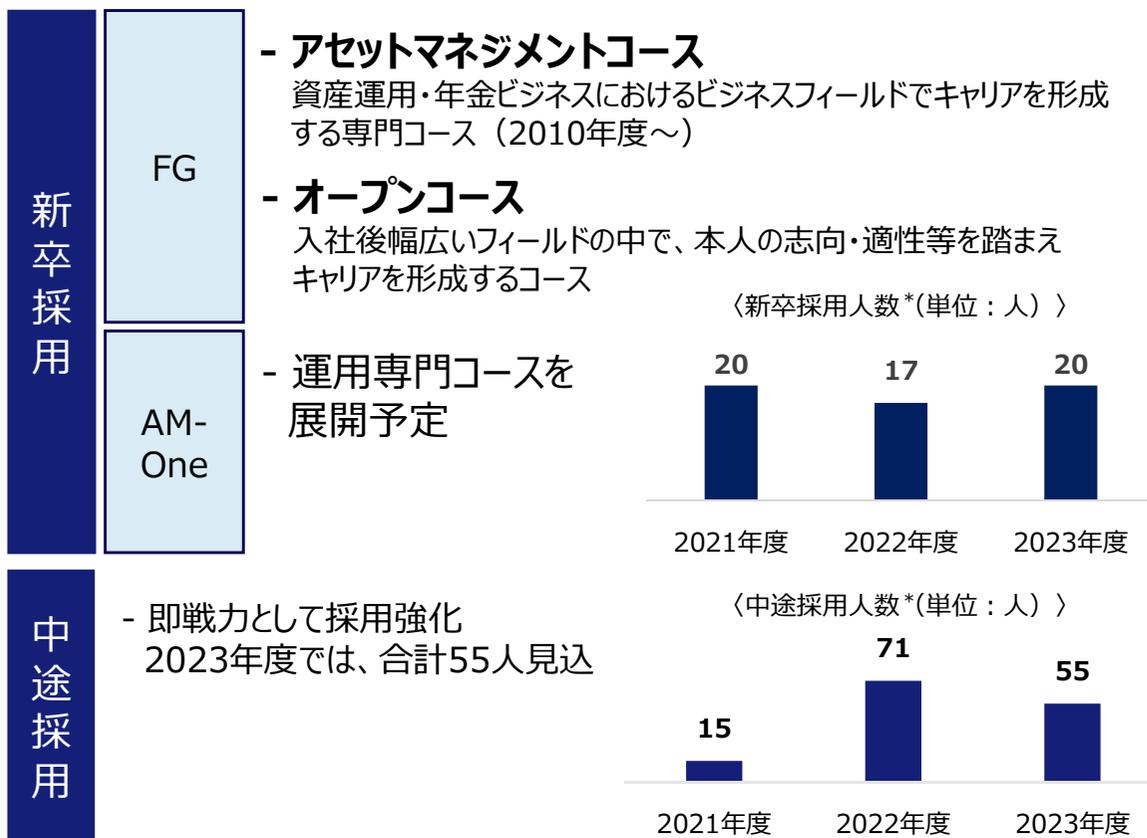
運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- 新卒のアセットマネジメントコース採用、即戦力となるキャリア採用を強化。専門分野ごとの計画的な育成、グループ間での人材交流の活性化を実施し、資産運用に関する様々な領域での専門人材育成に注力
- 〈みずほ〉は2024年度より新人事制度に移行予定。自身の強みや持ち味を発揮しつつ、専門人材の戦略的育成・ビジネス単位での処遇運営ができるように設計中

人材の多様化



* 各年度におけるAM-One含むみずほFGの合計人数

専門人材の育成

教育	<ul style="list-style-type: none"> - 新卒向け育成プログラム - 専門分野ごとのモデルキャリアプラン作成・計画的な教育 - スキル向上支援制度 - マネジメント研修
キャリア	<ul style="list-style-type: none"> - 専門分野に基づくモデルキャリアプランを提示 - 先輩のキャリアパス座談会の開催 - グループ間人材交流の展開 - 海外トレーニー、公募留学制度

プロダクトガバナンス (AM-One)

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

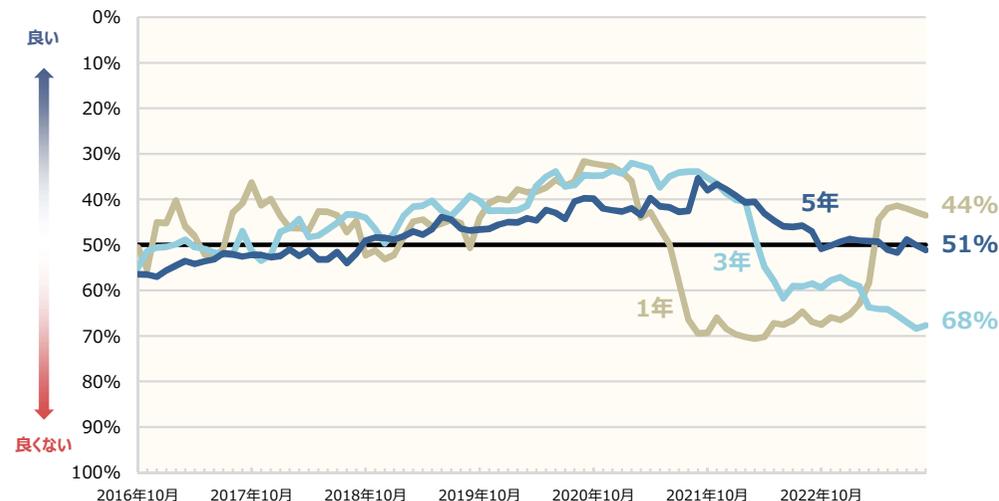
資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- お客さまの最善の利益を追求すべく、プロダクトガバナンスを強化。信託報酬やパフォーマンス、ビジネスプラン等についてファンド設定時の確認、および設定後の定期的なモニタリングを実施する体制を構築
- 「ファンドの選択と集中」の取り組みを通じた運用力の先鋭化を実施、引き続き注力分野への経営資源の集中を一層強化

信託報酬決定の考え方を整理

No.	要素	具体的内容	運用報酬率の傾向 低い ← → 高い
1	運用の難易度 - 投資情報の入手 - 必要な分析力 - 売買の難易度、など	投資対象国・地域	国内 海外先進国 海外新興国
2		投資対象資産の種類	国債 社債 株式 (REIT含む)
3		投資対象国数・資産数	少ない 多い
4		運用手法 (*1)	インデックス運用 アクティブ運用 絶対収益型運用
5		資産配分	固定的 機動的
6		情報入手の難度	容易 困難
7		運用報告負担 - 事務コスト、など	基準価額の算出
	法定開示書類等の作成		

運用パフォーマンスに関する成果指標



※期間：2016年10月～2023年9月（月次）
 ※AM-One公募投資信託全体の運用資産残高：約12.4兆円、うち本指標の算出対象となるアクティブファンド全体の運用資産残高：約9.2兆円(2023年9月末時点)
 ※Morningstar DirectのデータをもとにAM-One作成

公募投信の信託報酬の決定に関する考え方

<https://www.am-one.co.jp/company/trustfees/>

運用パフォーマンスに関する成果指標について

<https://www.am-one.co.jp/company/KPI-performance/>

運用の開示強化 (AM-One)

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- 各ファンドの運用体制について、運用担当部署や平均運用経験年数等を開示。ファンドへの理解促進を目的に、運用実績が長い一部のファンドについては、ファンドマネジャーの投資哲学・考え方をウェブサイトに掲載
- 今後、アクティブファンドを中心に、各ファンドの投資哲学や運用チーム、運用者名等の開示を拡充することで、お客さまの理解促進につなげる

運用担当部署の開示

部署名	概要	人員数	平均運用経験年数
株式運用グループ	主として内外株式に投資を行うファンド等の運用を行います。	50	18
債券運用グループ	主として内外債券に投資を行うファンド等の運用を行います。	37	14
ソリューション戦略運用グループ	主として計量的運用手法を用いたファンド、複数資産の配分を変化させるファンド等の運用を行います。	34	12
インデックスソリューショングループ	主としてパッシブファンドの運用を行います。	28	13
マルチマネジャー株式グループ	主として運用を外部に委託しているファンド等のうち、内外株式に投資を行うファンド等の運用を行います。	14	15
マルチマネジャー債券グループ	主として運用を外部に委託しているファンド等のうち、内外債券に投資を行うファンド等の運用を行います。	13	17

※上記の人員数は投資信託の運用関連業務に従事している者のみ
 ※運用担当部署の平均運用経験年数は、各運用担当部署における所属メンバーのうち、掲載日現在で投資信託の運用関連業務に従事している者を対象に単純平均して計算

ファンドの運用者・投資哲学等の開示

- ファンドマネジャーの投資哲学などをウェブサイトに掲載



AM-One 運用担当部署等の開示

<https://www.am-one.co.jp/company/personnel/>

AM-One ロングセラーシリーズについて

<https://www.am-one.co.jp/pickup/longseller/>

- ・ ファンドマネジャーが運用哲学や運用状況を解説した動画・特集ページを掲載するなど、お客さまの理解がより深まるように多様な情報を発信
- ・ ファンドラップの報酬の対価として提供するサービスを分類し、分かりやすさも追求した説明資料を提供

多様な手段での情報発信

ファンドラップ報酬に関する説明

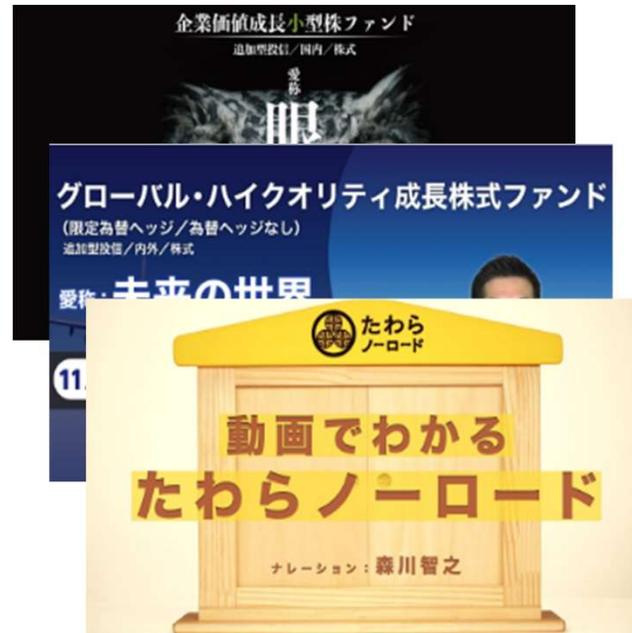
個別商品のデジタルブック



デジタルブック例（構造改革ジャパン）

<https://www.am-one.co.jp/pickup/kkaikakuj/>

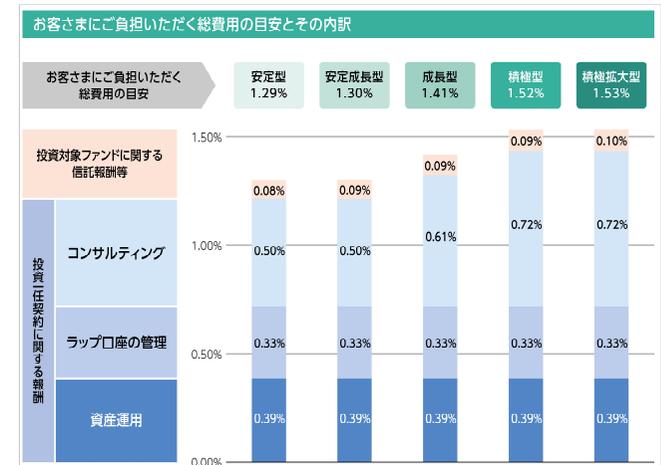
運用状況等を解説した動画



AM-One 動画ライブラリー

<https://www.am-one.co.jp/movie/>

お客さまにご提供する主なサービス	
主なサービス	概要
コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ● 運用状況等のご報告や定期的なしビューの実施 ● みずほ証券ネット倶楽部^{※1}での運用状況等のご報告 ● ご契約の締結(ご変更を含む)および付随する事務手続等
ラップ口座の管理	<ul style="list-style-type: none"> ● お客さまのラップ口座^{※2}における、ご契約内容や運用財産の管理等
資産運用	<ul style="list-style-type: none"> ● お客さまとのご契約内容に基づいた運用方針の策定 ● マーケット環境の調査・分析 ● 投資判断および投資信託の売買の執行等



〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取り組み

<https://www.mizuho-fg.co.jp/company/policy/fiduciary/index.html>



資産運用業界のさらなる振興に向けた取り組み

私的年金（DB・DC）のサービス向上

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

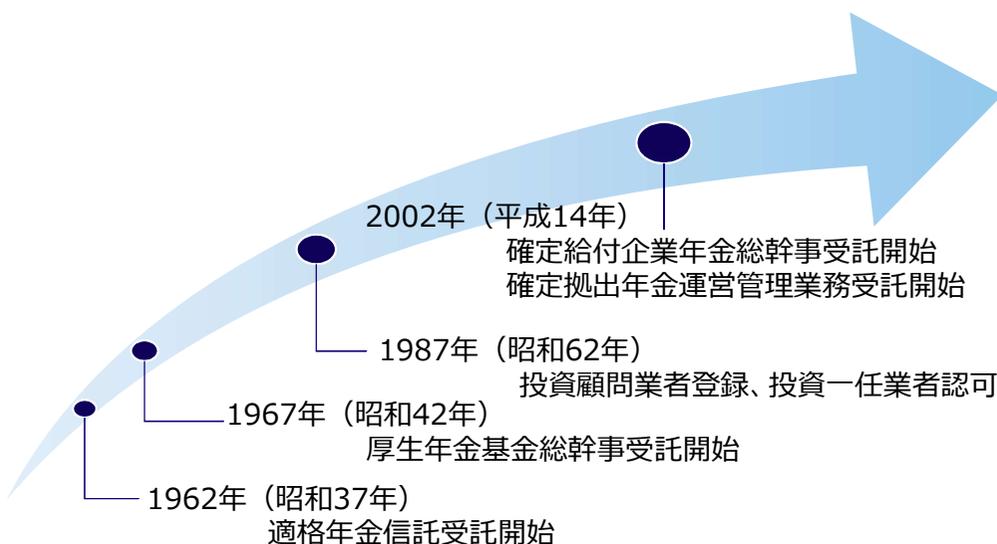
運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- ・ 〈みずほ〉は60年以上にわたり長期安定的な年金制度の運営と豊かな老後所得の実現を支援
- ・ 母体企業の財務・人事戦略や資産規模、リスク許容度に応じ、持続的な年金制度の実現に向けて制度運営・運用の両面でサービスを提供。情報開示強化やテクノロジー活用も通じて、お客さまの最善の利益と利便性を追求

制度運営・資産運用を黎明期から受託



豊富な経験を生かして年金ビジネスを牽引



岡積 順

みずほ信託銀行
アセットマネジメント部門長

- 資産運用ビジネス経験30年
- ポートフォリオマネージャーや信託勘定におけるファンドマネージャーをはじめ、資産運用、企業年金業務に幅広く従事

私的年金（DB・DC）残高^{*1}（単位：兆円）



今後注力する取り組み^{*2}

- 退職給付制度やリスク許容度に応じた財政運営見直し支援
- 最適な運用方針の策定支援
- 共同運用事業の発展等に向けた連携
- 加入者のための運用の見える化の充実
- 年金給付額を含めた個人資産やライフプランの可視化
- テクノロジーの活用による年金・税金等の事務効率化

*1: 各年度末時点 *2: 今後制定される予定の「アセットオーナー・プリンシプル」や、業界として議論される情報開示の方向性も踏まえて取り組みを実施

年金加入者への資産形成支援

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

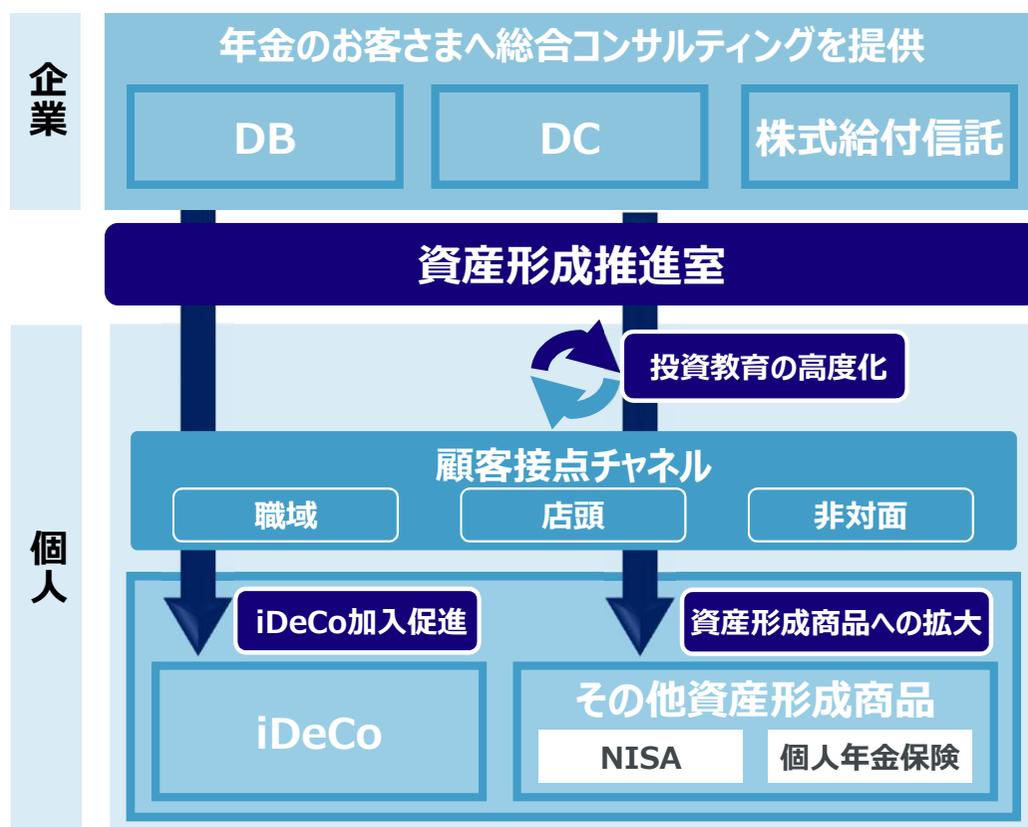
運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- 年金に関する企業との豊富な接点を生かし、年金加入者の資産形成支援を強化。2023年度にDB・DC年金加入者の資産形成支援を目的とした組織「資産形成推進室」を設置
- 企業型DC・iDeCO加入者等合計数、株式給付信託取扱件数は着実に伸びており、業界No.1。今後も職域を中心に年金加入者への金融経済教育と資産形成を支援し、企業の人的資本経営にも貢献

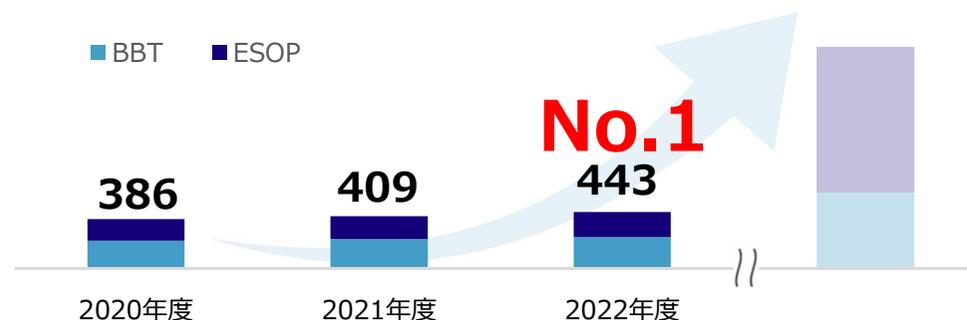
職域等における年金加入者への資産形成支援



企業型DC・iDeCO加入者等合計数*1 (単位：万人)



株式給付信託取扱件数*2 (単位：件)



*1: 各年度末時点 *2: BBT (役員向け株式給付信託) とESOP (従業員向け株式給付信託) の合計、各年度末時点

新興運用会社/運用者の発掘・育成

資産運用ビジネスの
経営戦略上の位置付け

運用力強化に
向けた取り組み

ガバナンス改善・
体制強化に
向けた取り組み

資産運用業界
のさらなる振興に
向けた取り組み

- お客さまの最善の利益追求、ならびに将来的な運用委託ニーズの高まりの観点から、新興運用会社/運用者の発掘・育成に向けた取り組みを検討
- コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）の活用によるスタートアップ企業への出資を実施。今後も取り組みを検討・実施することで、〈みずほ〉の資産運用ビジネスおよび資産運用業界のさらなる振興に貢献

新興運用会社/運用者の発掘・育成による業界振興への貢献

〈みずほ〉の検討案

- 新興運用会社が運用に専念するための体制整備サポート
- 委託先候補から排除しない方針
- 社外運用者育成に向けた資金拠出
- 社内公募による投資アイデア発掘
- 社内運用者育成に向けたシード投入

運用者数の増加・競争促進、
将来的な運用委託ニーズの拡大

新興運用者を創出するためのインフラ構築

社外運用者の発掘・育成

社内運用者の
発掘・育成

みずほの実績（CVC活用）



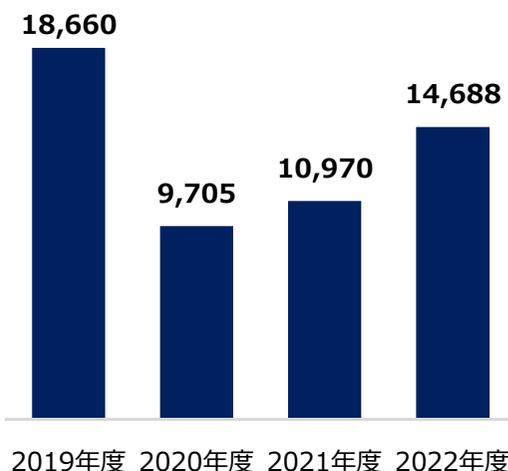
- オルタナ投資プラットフォーム提供会社への出資
- オルタナ投資の民主化を展望

LUCAジャパン株式会社との資本提携を通じた
資産運用ビジネス高度化に向けた連携強化

https://www.mizuho-fg.co.jp/release/20230922release_jp.html

- ・ 〈みずほ〉では、「貯蓄から投資・資産形成」を金融リテラシー向上の観点から後押しするため、長年にわたり金融経済教育に注力
- ・ 総合金融サービスの提供を通じて培ってきた金融に関する実務知識・ノウハウを活かし、子供・学生向け授業や社会人向けセミナー等、グループ一体となって幅広い世代に対して取り組みを実施

金融経済教育 受講者数（単位：人）



KPI：2019～2023年度累計

60,000人以上

2019～2022年度累計

54,023人

取り組み開始2006年度～
2022年度累計

約144,600人

対象	持株会社 (FG)	銀行 (BK)	信託 (TB)	証券 (SC)	リサーチ&コンサルティング (RT)	アセットマネジメント (AM-One)
未就学児・小学生	●	●	●	●		
中学生	●	●	●	●		
高校生	●	●	●	●		
大学・専門学校生	●	●	●	●	●	●
社会人	●	●	●	●	●	●

※その他、教員向け研修・投資教育教員養成支援を証券にて実施

〈みずほ〉の主な取り組み事例

子供・学生向け授業



- ・ 職場体験
- ・ 出張授業
- ・ 寄付講義/講座

教材開発・出版協力



- ・ 東京学芸大学共同研究プロジェクトでのテキスト開発
- ・ 公共図書館向け書籍の出版協力

社会人向けセミナー



- ・ セミナー開催
- ・ 金融情報の提供

未来をはぐくむ研究所



- ・ NISA向け解説本の出版
- ・ 金融教育事業者との協業

AM-Oneでは、お客さまの資産形成支援・金融経済教育分野における啓発活動を目的とした新組織「未来をはぐくむ研究所」を、2023年に設立

〈みずほ〉の金融経済教育

<https://www.mizuho-fg.co.jp/csr/education/index.html>

- 「貯蓄から投資・資産形成」に向けて資産形成の理解促進・利便性向上を目的に、非対面チャネルで多角的に情報を発信
- 年金業務においては、デジタルコミュニケーション基盤の提供等により、加入者等と企業年金のコミュニケーション活性化や利便性向上を促進

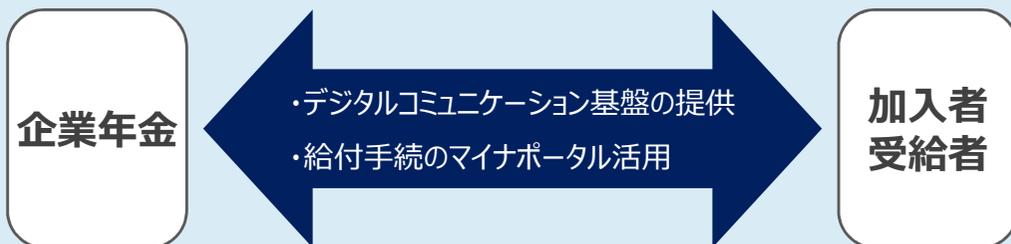
AM-Oneにおけるデジタルコミュニケーション

-投資家層に応じた非対面チャネル向けコンテンツ展開

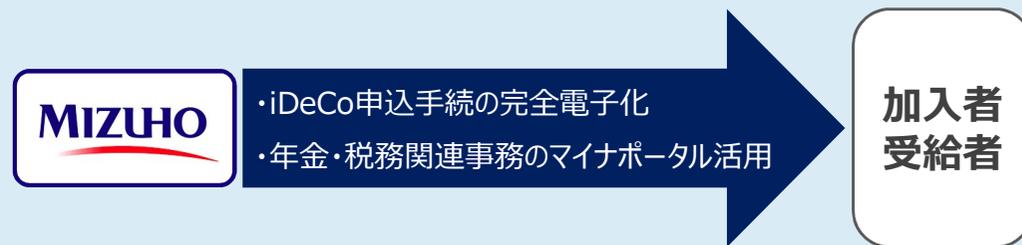


年金業務におけるデジタル活用の具体例*

-加入者等と企業年金のコミュニケーション活性化と事務効率化



-手続きの電子化による加入者等の利便性向上



* 実施に向けて検討中の取り組みも含む

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。

ともに挑む。ともに実る。

MIZUHO

