平成 25 年 2 月 26 日

各　位

会　社　名　株式会社みずほフィナンシャルグループ
代 表 者 名　取締役社長　佐藤　康博
本店所在地　東京都千代田区丸の内二丁目 5 番 1 号
コード番号　8411　（東証第一部、大証第一部）

One MIZUHO New Frontier プラン
～〈みずほ〉の挑戦～

「みずほフィナンシャルグループ」（以下「当グループ」）は、平成 12 年 9 月に他グループに先駆けて金融持株会社のもとで発足し、平成 14 年 4 月のグループ内再編以降、持株会社を軸とした顧客セグメント別・機能別法的分社経営のもとで、グループ各社が相互に連携し、お客さまに最高の金融サービスを提供することで、収益力の増強に取り組んでまいりました。

こうした中で、平成 22 年 5 月に策定した『〈みずほ〉の「変革」プログラム』の推進を通じ、当グループが競争優位性を持つ事業領域の強化、財務健全性と資産効率の改善、組織・業務インフラの進化等に取り組むとともに、平成 24 年 4 月より実質ワンバンク体制をスタートし、平成 25 年 7 月に予定されている株式会社みずほ銀行（取締役頭取　塚本　隆史、以下「みずほ銀行」）と株式会社みずほコーポレート銀行（取締役頭取　佐藤　康博、以下「みずほコーポレート銀行」）の合併によるシナジー効果の前倒しかつスピーディーな実現に取り組んでまいりました。

また、平成 25 年 1 月の証券子会社の合併と、みずほ銀行とみずほコーポレート銀行の合併により、「ワンバンク（ひとつの銀行）」・「ワンセキュリティーズ（ひとつの証券）」を完成させ、銀行・信託・証券等のグループ連携を一層強化することで、お客さまに多面的・有機的な金融サービスをダイレクトかつスピーディーに提供する体制とするとともに、グループ収益の極大化を目指しております。

以上のような取り組みの成果と課題を踏まえ、株式会社みずほフィナンシャルグループ（取締役社長　佐藤　康博、以下「当社」）は、内外経済・社会の構造変化や規制環境の変化等に対応し、新しい時代の新しい金融の姿を目指す新生〈みずほ〉に向けた積極的な取り組み策として、平成 25 年度からの 3 年間を計画期間とする中期経営計画『One MIZUHO New Frontier **プラン～〈みずほ〉の挑戦～**』を策定いたしました。

当グループは、「ワンバンク」・「ワンセキュリティーズ」を含めた先進的なグループ経営体制への移行と、グループ共通のカルチャーの確立に向けた取り組みの一環としての新たな『〈みずほ〉の企業理念』を制定するとともに、『One MIZUHO New Frontier **プラン　～〈みずほ〉の挑戦～**』を新たなグループ戦略の柱と位置付け、新しい金融の姿に向けて〈みずほ〉のビジネスモデルを更に進化させてまいります。

また、「One MIZUHO」の旗印の下、〈みずほ〉としての存在意義や社会的使命を強く意識し、新たなグループ戦略を着実に推進することにより、お客さまの利便性を一段と向上させるとともに、グループガバナンスの強化とグループ経営効率の改善を図り、お客さまとともに持続的かつ安定的に成長し、内外の経済・社会の健全な発展にグループ一体となって貢献する総合金融グループを目指してまいります。

なお、詳細につきましては別紙をご覧ください。

Ⅰ．One MIZUHO New Frontier プラン ～〈みずほ〉の挑戦～

1.〈みずほ〉のビジョン（あるべき姿）

当グループは、グループ一体となって新生〈みずほ〉に向けて邁進する新しいグループ共通のカルチャーの確立に向けた取り組みの一環として新たな『〈みずほ〉の企業理念』を制定（後述）すると共に、その中の〈みずほ〉のあるべき姿・将来像としてのビジョンを中期経営計画におけるビジョンとして下記の通り設定いたします。

『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』

1. 信頼No.1の〈みずほ〉
2. サービス提供力No.1の〈みずほ〉
3. グループ力No.1の〈みずほ〉

2. 5つの基本方針

〈みずほ〉のビジョン、新しい金融に必要な要素や、〈みずほ〉の現状分析を踏まえた対応の方向感を踏まえ、中期経営計画の「５つの基本方針」を下記の通り設定いたします。

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〉らしさを支える強靭な財務基盤・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

3. 10の戦略軸

中期経営計画の「５つの基本方針」を具体化した事業戦略、経営管理・経営基盤等における戦略軸として、「１０の戦略軸」を下記の通り設定いたします。

〔事業戦略〕

① 個人・法人のきめ細かなセグメントに応じた、「銀・信・証」一体による総合金融サービス強化
② フォワード・ルッキングな視点と産業・業種知見を活用した、コンサルティング機能の発揮
③ 日本の個人金融資産の形成支援と活性化
④ 成長産業・企業への積極的なリスクテイク能力の強化
⑤ 日本そして世界でのアジア関連ビジネスの強化・拡大
⑥ 加速するグローバルな資金流・商流の捕捉による重層的な取引深耕

〔経営管理・経営基盤等〕

⑦ 潤沢な流動性と適切な資本水準を背景とした安定的な財務基盤の強化
⑧ 事業戦略を支える最適な経営基盤（人材、業務インフラ）の確立
⑨ 自律的なガバナンスとリスク管理の更なる強化
⑩ グループ共通のカルチャー確立に向けた新たな『〈みずほ〉の企業理念』の浸透と「サービス提供力 No.1」に向けた取り組み

4. 財務目標

〈みずほ〉の事業戦略を先鋭化、グループ一体運営の進化等を推進することで、顧客部門を軸とした安定性と成長性を兼ね備えた事業ポートフォリオ・収益構造への転換を図り、トップライン収益を増強するとともに、グローバルベースでのコスト構造改革への取り組みによりベース経費の削減に注力し、強固な収益体質の確立をめざします。

資本政策については、安定的な自己資本の充実と着実な株主還元の最適なバランスを引き続き追求いたします。

	平成 27 年度計画
連結当期利益	5,500 億円レベル
連結 ROE	9%程度
連結当期利益 RORA	0.9%程度
グループ経費率 (注 1)	50%台半ば
政策保有株式/Tier1 (注 2)	25%程度
普通株式等 Tier1 比率 (注 3)	8%以上

(注 1) 銀行・信託銀行および証券(含む主要子会社)の単体計数の合算ベース
(注 2) 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)
(注 3) バーゼルⅢ 完全施行ベース(調整項目を全額控除。第 11 回第 11 種優先株式を含む)

5. 中期経営計画の推進・達成に向けた取組み体制

中期経営計画の着実な推進・達成に向け、計画のフォローアップ、ビジネス戦略推進やガバナンス強化等に資する各種テーマへの対応や、新規ビジネス立ち上げに向けた取り組みを強化すべく、以下のような体制を整備いたします。

- 中期経営計画のフォローアップやグループのビジネス戦略上重要な事項の審議・調整のため、当社に「グループ戦略会議」を新設（後述）
- 政策保有株式の保有リスクや、長期金利上昇リスクへの対応、グループのコンプライアンス体制整備等を集中的に検討するために、当社や傘下銀行の経営政策委員会にテーマに応じた部会を新設
- 日本経済の再生と持続的成長、アジアの成長とそれに伴う日本経済の発展に貢献すべく、次世代リテール、次世代産業育成等に関して当社に４つのＰＴを新設

II. 先進的グループ経営体制への移行

当グループは、銀行･信託･証券を自前で保有する唯一の邦銀グループとしての特徴と優位性を活かすとともに、持株会社の強固なグループガバナンスの下でより迅速かつ一体的なグループ戦略企画推進を行う事を目的として、「ワンバンク」・「ワンセキュリティーズ」への移行と併せ、新たなグループ資本ストラクチャーと新たなグループ運営体制への移行、グループガバナンスの強化を図り、最も有効かつ先進的なグループ経営体制を構築してまいります。

この一環として、平成 24 年 12 月 21 日付「グループ資本ストラクチャーの見直しおよび新しいグループ運営体制への移行について」でお知らせいたしました通り、当グループは、国内外当局による許認可等を前提に、平成 25 年度上期中をめどに当社の連結対象子会社であるみずほ証券株式会社（取締役社長　本山　博史、以下「みずほ証券」）を当社の直接出資子会社とし、銀行・信託・証券その他の主要グループ会社を持株会社の直下に設置する新たなグループ資本ストラクチャーに移行することを予定しております。

1. グループ一体戦略を支えるガバナンスの強化

新たなグループ運営体制におけるグループ一体戦略を支え、グループのガバナンスを強化することを目的として、以下の施策を実施いたします。

- 平成 24 年 1 月 20 日付「実質ワンバンク体制への移行について」でお知らせいたしました通り、当社の企画・管理部門を担当する役員は、原則として、みずほ銀行及びみずほコーポレート銀行を含む 3 社を兼務すると同時に、みずほ信託銀行株式会社（取締役社長　野中　隆史、以下「みずほ信託」）の担当役員を兼務しておりますが、これに加えて本年 4 月 1 日よりみずほ証券の担当役員も兼務
- 上記兼務と併せて、当社の企画・管理部門のグループ長等につき、グループチーフオフィサーとしての位置付けを明確化（ＣＳＯ、ＣＦＯ、ＣＲＯ、ＣＣＯ等）

2. 新たなグループ運営体制への移行

以下のように、銀行･信託･証券やその他の事業分野に亘るグループ横断的なビジネス戦略推進単位毎に当社が戦略・施策の立案や業務計画の策定を行う、新たなグループ運営体制に移行いたします。

- 現行の実質ワンバンク体制におけるみずほ銀行･みずほコーポレート銀行横断的な 10 のユニットをベースとして、当社に銀･信･証等横断的に戦略・施策の立案等を行う 10 の「ユニット」及び業務本部を新設
- 顧客属性の近い複数の対顧ユニットやプロダクツユニット間で、グループのビジネス戦略上重要な事項を審議する、5 つの「グループ戦略会議」を当社に新設

3. 持株会社の組織体制

新しいグループ運営体制への移行を踏まえ、当社の組織体制を変更いたします。

4. 新みずほ銀行の組織体制

現行の実質ワンバンク体制におけるみずほ銀行・みずほコーポレート銀行横断的な企画・管理部門（グループ）および顧客・プロダクツ・市場ユニットと同様のグループ・ユニットをベースとした組織体制といたします。

Ⅲ. 新たな『〈みずほ〉の企業理念』の制定

グループ一体となって新生〈みずほ〉に向けて邁進するために、当社は、グループ共通のカルチャーの確立に向けた取組みの一環として、以下の通り新たな『〈みずほ〉の企業理念』を制定いたしました。

1. 基本理念 ： 〈みずほ〉の企業活動の根本的考え方

〈みずほ〉は、『日本を代表する、グローバルで開かれた総合金融グループ』として、

常にフェアでオープンな立場から、時代の先を読む視点とお客さまの未来に貢献できる知見を磨き最高水準の金融サービスをグローバルに提供することで、

幅広いお客さまとともに持続的かつ安定的に成長し、内外の経済･社会の健全な発展にグループ一体となって貢献していく。

これらを通じ、〈みずほ〉は、いかなる時代にあっても変わることのない価値を創造し、お客さま、経済･社会に＜豊かな実り＞を提供する、かけがえのない存在であり続ける。

2. ビジョン ： 〈みずほ〉のあるべき姿・将来像

『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』

1. 信頼No.1の〈みずほ〉
2. サービス提供力No.1の〈みずほ〉
3. グループ力No.1の〈みずほ〉

3. バリュー ： 役職員が「ビジョン」を追求していくうえで共有すべき価値観・行動軸

1. お客さま第一	～未来に向けた中長期的なパートナー～
2. 変革への挑戦	～先進的な視点と柔軟な発想～
3. チームワーク	～多様な個性とグループ総合力～
4. スピード	～鋭敏な感性と迅速な対応～
5. 情熱	～コミュニケーションと未来を切り拓く力～

Ⅳ. ブランド戦略

上記の先進的グループ経営体制への移行や新たな『〈みずほ〉の企業理念』の制定を踏まえ、新しい〈みずほ〉にふさわしいブランドを構築する観点から、ブランド戦略の見直しを実施いたします。

- これに伴い、ブランドスローガンは、「Channel to Discovery」から「One MIZUHO 未来へ。お客さまとともに」に変更いたします。

Channel to Discovery ⇒ One MIZUHO 未来へ。お客さまとともに

以　上

本発表資料には、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、本発表資料の発表日現在において入手可能な情報並びに事業戦略及び数値目標等の将来の見通しに影響を与える不確実な要因に係る本発表資料の発表日現在における仮定（本発表資料記載の前提条件を含む。）を前提としており、かかる記述及び仮定は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。
また、事業戦略及び数値目標等の将来の見通しに関する事項はその時点での当社の認識を反映しており、一定のリスクや不確実性等が含まれております。これらのリスクや不確実性の原因としては、与信関係費用の増加、株価下落、金利の変動、外国為替相場の変動、保有資産の市場流動性低下、退職給付債務等の変動、繰延税金資産の減少、ヘッジ目的等の金融取引に係る財務上の影響、自己資本比率の低下、格付の引き下げ、風説・風評の発生、法令違反、事務・システムリスク、日本及び海外における経済状況の悪化、規制環境の変化その他様々な要因が挙げられます。これらの要因により、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。
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、ディスクロージャー誌等の本邦開示書類や当社が米国証券取引委員会に提出したForm 20-F年次報告書等の米国開示書類等、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。

本発表資料は、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。

【本件に関するお問い合わせ先】
みずほフィナンシャルグループ
コーポレート・コミュニケーション部広報室 03-5224-2026

新中期経営計画
（2013～2015年度）

One MIZUHO New Frontier プラン
～〈みずほ〉の挑戦～

2013年2月

One MIZUHO 未来へ。お客さまとともに

みずほフィナンシャルグループ

＜目　次＞

Ⅰ．One MIZUHO New Frontier プラン ～〈みずほ〉の挑戦～

1. One MIZUHO New Frontierプラン ～〈みずほ〉の挑戦　P. 3
2. 〈みずほ〉のビジョンと5つの基本方針　P. 4
3. 5つの基本方針と10の戦略軸　P. 5
4. 10の戦略軸（1）事業戦略　P. 6
5. 10の戦略軸（2）経営管理・経営基盤等　P. 8
6. 各ユニット・グループの目指す姿　P. 9
7. グループ一体運営によるシナジー効果　P. 10
8. お客さまの利便性向上に向けて　P. 11

Ⅱ．先進的グループ経営体制への移行

1. グループ一体戦略を支えるガバナンス体制　P. 13
2. グループ一体戦略の推進～運営体制　P. 14
3. グループ一体戦略の推進～組織体制　P. 15
4. 新みずほ銀行の組織体制イメージ　P. 16

Ⅲ．新たな『〈みずほ〉の企業理念』の制定

1. 新たな『〈みずほ〉の企業理念』　P. 18

Ⅳ．ブランド戦略

1. One MIZUHOに込めた想い　P. 20

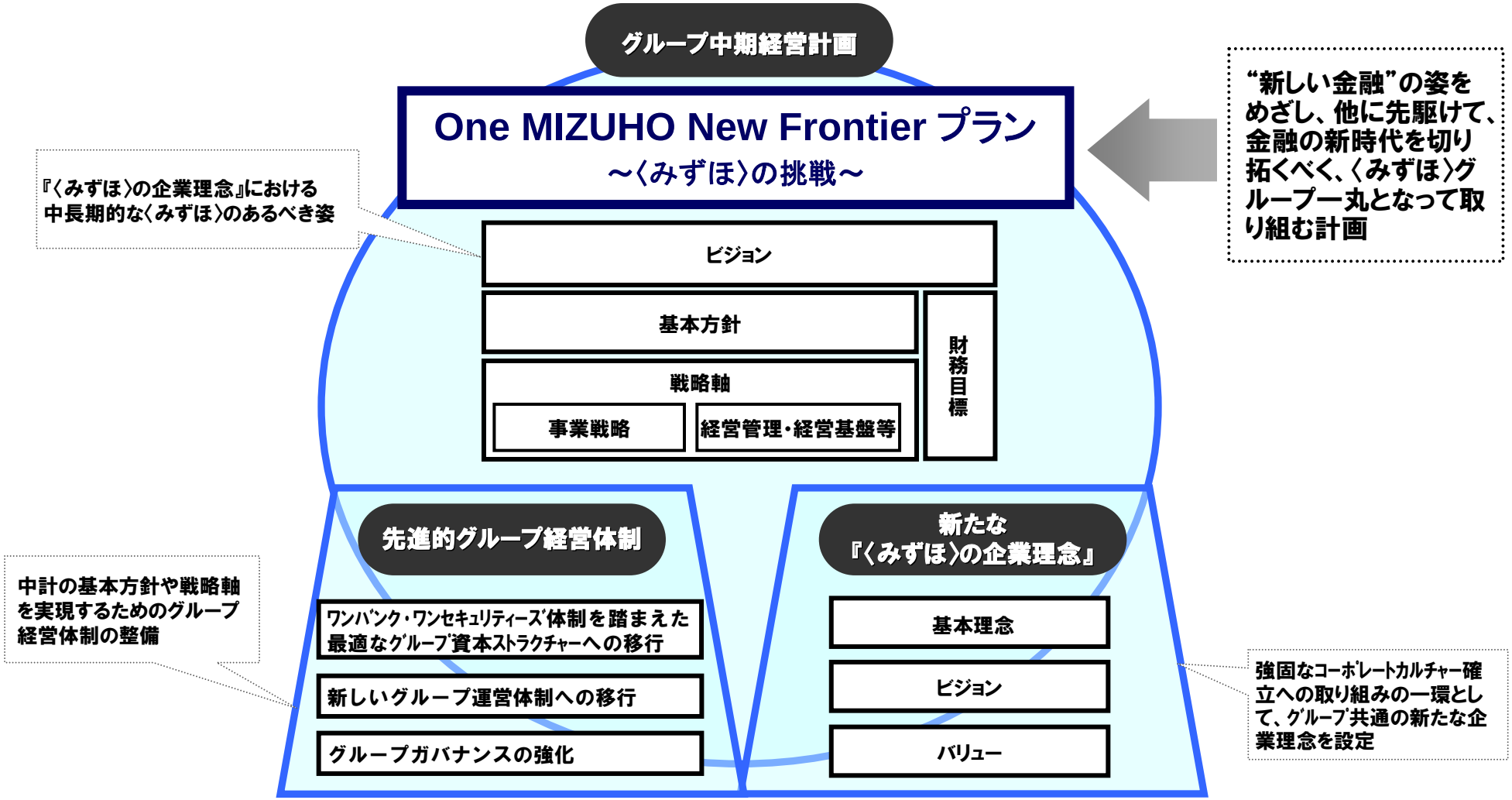
Ⅰ．One MIZUHO New Frontier プラン ～〈みずほ〉の挑戦～

Ⅱ．先進的グループ経営体制への移行

Ⅲ．新たな『〈みずほ〉の企業理念』の制定

Ⅳ．ブランド戦略

『One MIZUHO New Frontier プラン』 ～〈みずほ〉の挑戦～



『One MIZUHO New Frontier プラン』〈みずほ〉のビジョンと5つの基本方針

■ 10年先を展望した上での時代認識・価値観、“新しい金融”に必要な要素、〈みずほ〉の特色・強み等を踏まえ、〈みずほ〉らしさを突き詰めた「5つの基本方針」を設定

〈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』

“新しい金融”に必要な要素

① 顧客の実需重視
（“Client-Oriented”）

② 高度なリスクテイク能力と
金融仲介機能の強化

③ グローバル化

④ 潤沢な流動性と適切な資本水準

⑤ 強固なコーポレートガバナンスと
それを支える
力強いコーポレートカルチャー

<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
強靭な財務基盤・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

〈みずほ〉の現状分析を踏まえた対応の方向感

① 銀・信・証でのシャープなセグメント別
戦略の徹底的な推進による
グループ一体的なソリューション提供

② 成長市場や優位性のある分野への
重点的取り組みによる強みの発揮と、
戦略分野でのシェア向上

③ 安定性・成長性を兼ね備えた
グループ収益構造の構築

④ グループ経営効率の改善や
グループ全体最適の実現による収益力
の向上と、必要十分な資本水準の確保

⑤ 顧客サービス向上等を通じた
〈みずほ〉のブランド強化

『One MIZUHO New Frontier プラン』 5つの基本方針と10の戦略軸

5つの基本方針	10の戦略軸	
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	（1）事業戦略	①個人・法人のきめ細かなセグメントに応じた、「銀・信・証」一体による総合金融サービス強化
		②フォワード・ルッキングな視点と産業・業種知見を活用した、コンサルティング機能の発揮
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日本の個人金融資産の形成支援と活性化
		④成長産業・企業への積極的なリスクテイク能力の強化
3. アジアの〈みずほ〉へ、グローバル化の加速		⑤日本そして世界でのアジア関連ビジネスの強化・拡大
		⑥加速するグローバルな資金流・商流の捕捉による重層的な取引深耕
4. 〈みずほ〉らしさを支える強靭な財務基盤・経営基盤の構築	（2）経営管理・経営基盤等	⑦潤沢な流動性と適切な資本水準を背景とした安定的な財務基盤の強化
		⑧事業戦略を支える最適な経営基盤（人材、業務インフラ）の確立
5. One MIZUHO としての、強固なガバナンスとカルチャーの確立		⑨自律的なガバナンスとリスク管理の更なる強化
		⑩ｸﾞﾙｰﾌﾟ共通のカルチャー確立に向けた新たな『〈みずほ〉の企業理念』の浸透と「ｻｰﾋﾞｽ提供力No.1」に向けた取り組み

10の戦略軸（1）事業戦略①

① 個人・法人のきめ細かなセグメントに応じた、「銀・信・証」一体による総合金融サービス強化

銀・信・証一体

- ■ グループ各社の総力を結集した富裕層営業体制の強化、法個一体の富裕層営業の推進
- ■ 総合力バレッジサポート機能の拡充、日本発の銀証連携営業の推進
- ■ 顧客ニーズを起点としたグループ一体での営業推進

② フォワード・ルッキングな視点と産業・業種知見を活用した、コンサルティング機能の発揮

コンサルティング機能

- ■ グローバルな業種別営業体制の確立（内外拠点の一体営業強化）
- ■ 成長支援のためのコンサルティング推進体制整備、金融円滑化、事業承継、事業・業界再編対応

③ 日本の個人金融資産の形成支援と活性化

個人資産の活性化

- ■ お客さまの運用ニーズの発掘・サポート態勢強化
- ■ アセットマネジメント業務におけるグループ総合力活用（内外の新しい産業育成やインフラ構築等への架け橋に）

10の戦略軸（1）事業戦略②

④ 成長産業・企業への積極的なリスクテイク能力の強化

リスクテイク能力

- ■ 高度なインキュベーション機能の発揮（エクイティ投資・ファンドの積極的活用等）
- ■ 農業・医療・高齢者・インフラ等の成長分野へのグループ横断的な取組み
- ■ 地域再生・産業育成への積極対応による地域社会への貢献

⑤ 日本そして世界でのアジア関連ビジネスの強化・拡大

アジア関連ビジネス

- ■ 日系企業の拡大するニーズへの対応
- ■ 日本・アジアの知見等を梃子とした欧米亜の非日系企業との中長期的関係構築と、国際ビジネスの持続的拡大
- ■ アジア関連等の幅広い金融分野における成長（アジアのDCM・M&Aへのフォーカス、アジア債券市場育成）

⑥ 加速するグローバルな資金流・商流の捕捉による重層的な取引深耕

商流の捕捉

- ■ 海外におけるトランザクション業務の基盤強化
- ■ アジアにおける特徴ある決済サービスの提供

10の戦略軸（2）経営管理・経営基盤等

⑦ 潤沢な流動性と適切な資本水準を背景とした安定的な財務基盤の強化

資本／財務基盤

- ■ 成長性と安定性を兼ね備えた事業・収益ポートフォリオの構築
- ■ グローバルベースでのコスト構造改革

⑧ 事業戦略を支える最適な経営基盤（人材、業務インフラ）の確立

ｸﾞﾙｰﾌﾟ基盤整備

- ■ グループベースの人材活用と人材育成（ﾊｲﾌﾞﾘｯﾄﾞ人材・ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙ人材の育成、女性ﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄ登用、若手抜擢、シニア層活用 等）
- ■ グループベースでの業務最適化（TB/新BKの商業銀行業務一元化推進 等）
- ■ システムの安定的で堅確な運用と基盤整備（次期システムの開発及び現行システム一元化推進、海外システムの再構築・整備 等）

⑨ 自律的なガバナンスとリスク管理の更なる強化

リスク管理とｶﾞﾊﾞﾅﾝｽ

- ■ 強固なグループガバナンス体制の確立（FGグループ長の4社兼務（FG/新BK/TB/SC）とチーフオフィサーの位置付け明確化）
- ■ 先見的で強固なリスク管理基盤の構築（ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙ業務展開と銀・信・証連携に相応しいﾘｽｸ・ｺﾝﾌﾟﾗｲｱﾝｽ管理態勢の高度化）

⑩ ｸﾞﾙｰﾌﾟ共通のカルチャー確立に向けた新たな『〈みずほ〉の企業理念』の浸透とｻｰﾋﾞｽ提供力No.1に向けた取り組み

ｸﾞﾙｰﾌﾟ共通カルチャー

- ■ 〈みずほ〉の企業理念の浸透によるブランド意識の向上と役職員一人一人の取組みによる強いブランドの形成

各ユニット・グループの目指す姿

個人ユニット	サービス提供力の向上による「お客さまに選ばれ続ける金融グループ」の実現
リテールバンキングユニット	オーナーの「事業をつなぎ、資産をつなぐ」、永きに亘る法個両面のビジネスパートナー
大企業法人ユニット	日本経済・日本産業をグローバルベースで支える金融グループ
事業法人ユニット	幅広い金融機能発揮と企業の成長戦略支援による日本経済成長への貢献
金融・公共法人ユニット	公共セクターと金融法人のメインバンクとして、日本経済再生に貢献
国際ユニット	「銀・信・証」一体での金融サービスを提供可能なアジアのトップ金融グループ
投資銀行ユニット	アジアNo.1の投資銀行ソリューションを提供する「プロジェクトコーディネーター」
トランザクションユニット	日本とアジアを起点としたグローバル商流に対し、トップレベルのトランザクションサービス・ソリューションを提供する金融グループ
アセットマネジメントユニット	内外の幅広い顧客の資産運用ニーズにマッチした最高水準のソリューションを提供する金融グループ
市場ユニット	アジアをホームグラウンドとし、市場業務を機動的にグローバル展開するトップ金融グループ

リスク管理グループ	グローバルベースの業務展開と、銀・信・証連携に相応しい、リスク管理態勢構築
人事グループ	〈みずほ〉の企業理念の実現に向けて、10～20年スパンの持続的成長を支える人材を育成し、供給
IT・システムグループ	サービス提供力No. 1を支える効率的で安定したシステムインフラと強いIT部門
事務グループ	多様なお客さまのニーズを取り込み、「みずほの事務スタイル」に基づく事務サービスの提供
コンプライアンス統括グループ	お客さま、社会から最も信頼される総合金融グループとしての根幹を支える態勢の構築

グループ一体運営によるシナジー効果

「One MIZUHOシナジー効果」：粗利益増強 900億円 ＋ 経費削減 500億円 ＝ 1,400億円

【定量効果（試算）】

○粗利益（トップライン増強）

	項目	2015年度の効果試算（2011年度対比）
銀行部門		＋900億円
リテール関連	取引先での職域営業強化（資産運用商品、住宅ローン等）	
事業法人関連	プロダクツ提案力や海外ネットワークを活用した営業強化	
市場関連	資金効率の向上、キャピタル有効活用とリスク管理強化	
証券部門	銀行顧客基盤活用のための機能的・効果的な連携の推進	うち中計期間（2013～2015年度）＋600億円
グループ一体運営効果	銀・信・証等横断的なグループベースでの取組みを推進	

○経費（コスト）削減

	項目	2015年度の効果試算（2011年度対比）
銀行部門	－人員スリム化 ＊ －システム共通化・一本化 －オフィススペース効率化 等	＋500億円
証券部門		うち中計期間（2013～2015年度）＋300億円

◆ 2011年11月 定量効果

－ 2011年11月14日付「みずほ銀行とみずほコーポレート 銀行の合併に関する基本合意について」におけるシナジー効果の試算

粗利益増強 600億円＋経費削減 400億円
＝ シナジー効果 1,000億円

「One MIZUHOシナジー効果」として再試算

◆ 今回 定量効果

グループ一体運営によるシナジー効果
＝ 1,400億円

（2015年度の効果試算、2011年度対比）

＊ グループベースで4,300名（うち中計期間は2,000名）の人員スリム化

－ 2011年11月14日付「みずほ銀行とみずほコーポレート 銀行の合併に関する基本合意について」において設定したスリム化数（銀行3,000名および業務基盤再構築プログラムによる証券700名の合計3,700人）に替えて、上記を目指す

お客さまの利便性向上に向けて

利便性向上

- 銀行・証券・信託を自前で保有する唯一の邦銀グループとして、これらの機能を最も有効に活用するための新しいコーポレートストラクチャーとコーポレートガバナンス体制を確立し、One MIZUHO New Frontier プランの着実な実行を通じ、お客様利便性を一段と向上

お客さま

〈みずほ〉	個人	中小企業 企業オーナー等	中堅・中小企業	大企業	金融・公共法人	非日系法人
銀行	お客さまのライフサイクル・希望に応じた運用・調達に亘る幅広い金融商品の提供	オーナーの「永続的な企業価値の向上」と「永続的なファミリーの発展」に貢献するソリューションの提供	企業ライフサイクルに応じた事業戦略・資本政策のアドバイス	企業価値の向上に資する金融ソリューションのグループ横断的な提供	地域活性化に向け、地域金融機関のエリアパートナーとして協働	アジア・日本に関する高度で幅広い金融サービスのシームレスな利用
信託	「先進的かつ簡単・便利・快適な次世代リテールサービス」の構築	創業期におけるファンド資金の提供	ファンド等のリスクマネー供給による成長支援	グローバルな業種知見をベースとした提案や成長に向けたリスクマネー供給	財政負担を軽減しながら公共事業を推進可能なPPPスキームの提供	ローンのみならず、産業知見や銀・証等に亘るプロダクツ提供力に裏付けられた中長期的リレーション
証券	お客さまに親しみ易い優しい金融サービスの提供（高齢者、働く女性等）	後継者育成支援	中堅・中小企業も含めた海外展開サポート			

〈みずほ〉のお客様としてグループ横断的にサービスを提供

Ⅰ．One MIZUHO New Frontier プラン ～〈みずほ〉の挑戦～

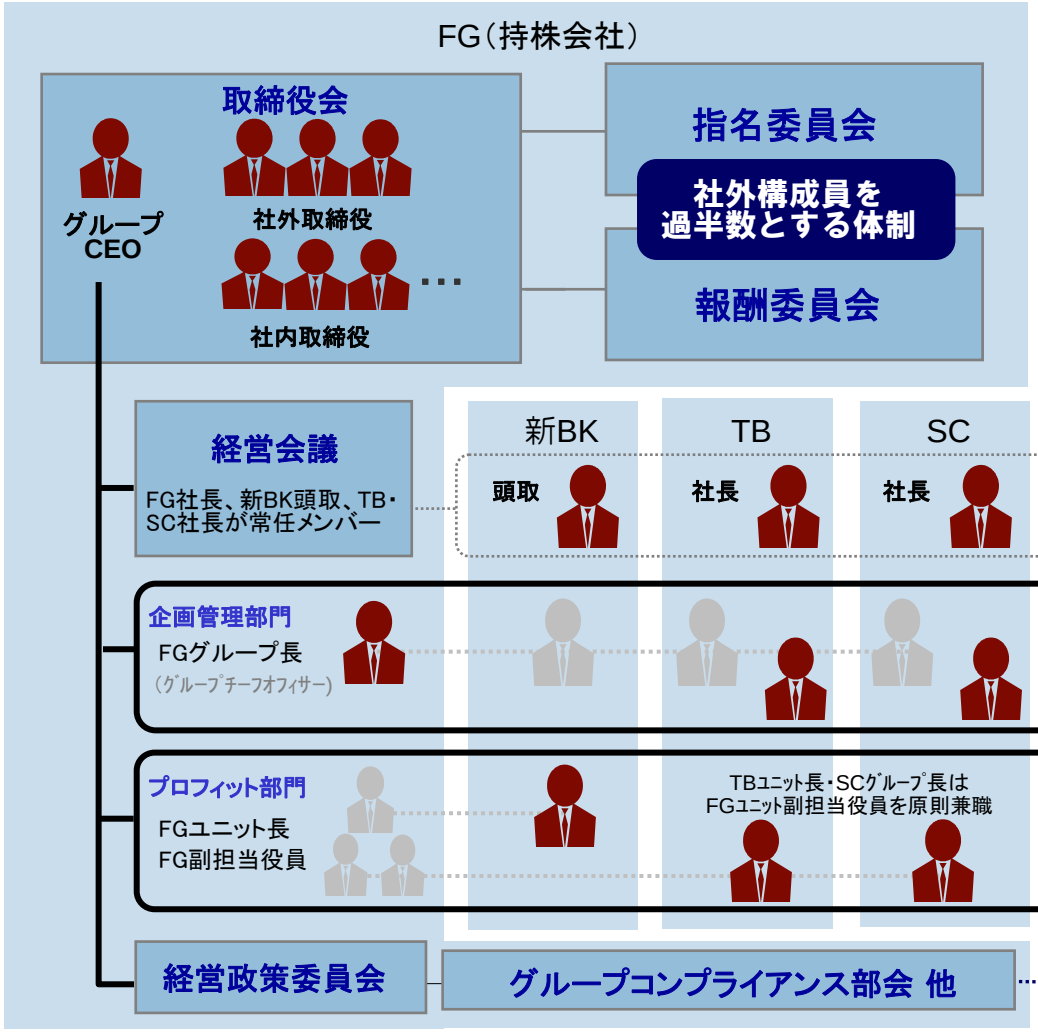
Ⅱ．先進的グループ経営体制への移行

Ⅲ．新たな『〈みずほ〉の企業理念』の制定

Ⅳ．ブランド戦略

グループ一体戦略を支えるガバナンス体制（2013年4月～）

従来の体制※に加え、持株会社の本源的機能を一層発揮するFGの強いリーダーシップの下、以下の項目を推進



先進的グループ経営体制へ

■ グループ横断的視点で管理体制を強化すると共にグループ一体戦略をより強力に推進

※従来の体制： ①グループCEOの明確化、②取締役会諮問機関の独立性強化、③企画・管理本部の一元化

持株会社による統一的な全体戦略の運営
（銀・信・証を自前で保有する優位性）

①新BK頭取に加え、TB・SC社長もFG経営会議の常任メンバー化

②グループ長のチーフオフィサー（CSO・CFO・CRO・CIO・CCO等）としての位置づけを明確化

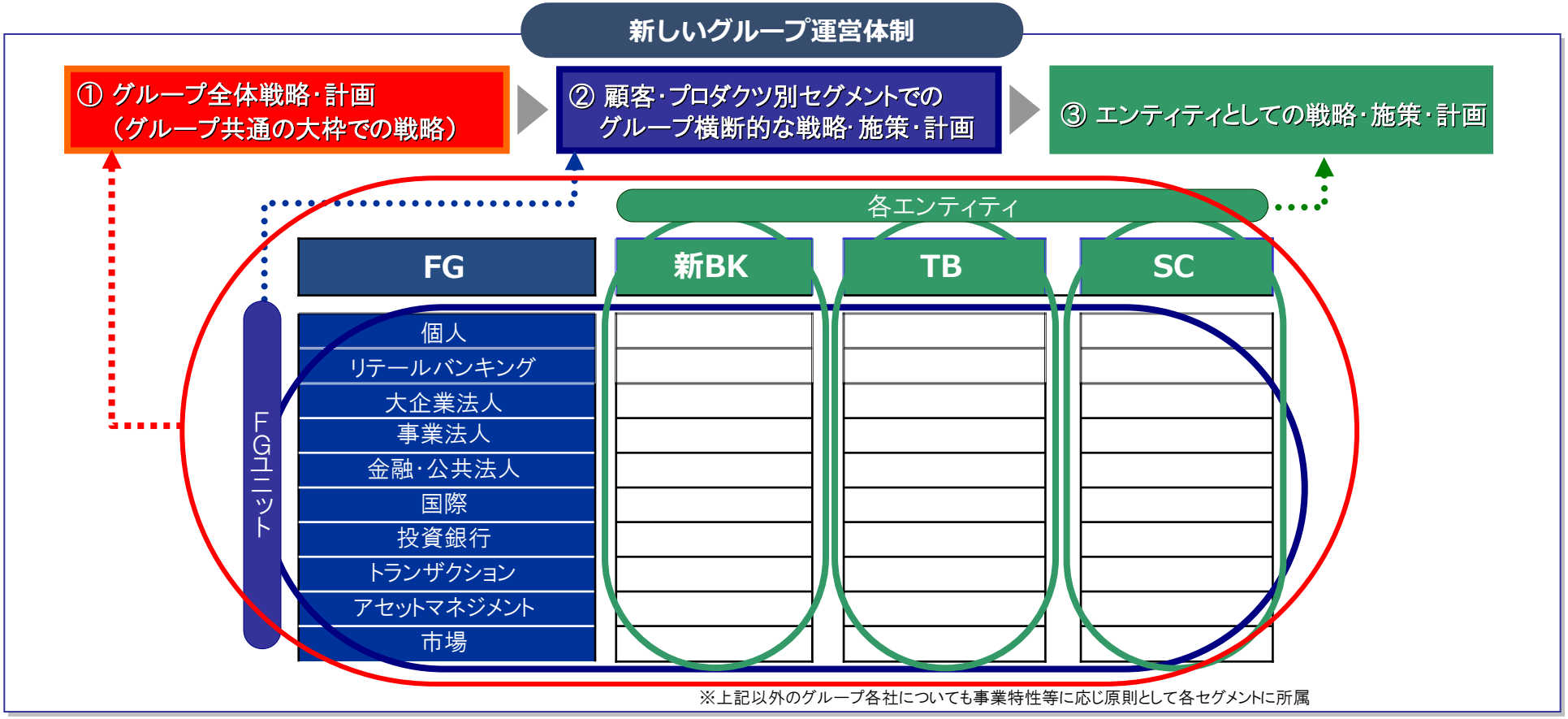
原則SCも加えた4社兼職とすることによりグループ一体運営を支える取組み課題へ対応を強化

③銀・信・証横断的なビジネス戦略企画推進機能を担うユニット及びユニット長をFGに設置

FG／新BKの経営政策委員会の傘下に重要テーマを専門的かつ集中的に検討する部会を設置

グループ一体戦略の推進～運営体制（2013年4月～）

- グループ一体戦略の推進のために、および「新しいグループ運営体制」に転換
  - 10のビジネスユニット毎に、銀･信･証等のグループ横断的な戦略のより迅速かつ一体的な企画推進をFGが担う体制とし、より有機的かつ整合的な戦略展開や資源投下を行う
  - FGは①グループ全体戦略に加え、②グループのセグメント別戦略を策定し、各エンティティはこれを踏まえた③エンティティ計画を策定

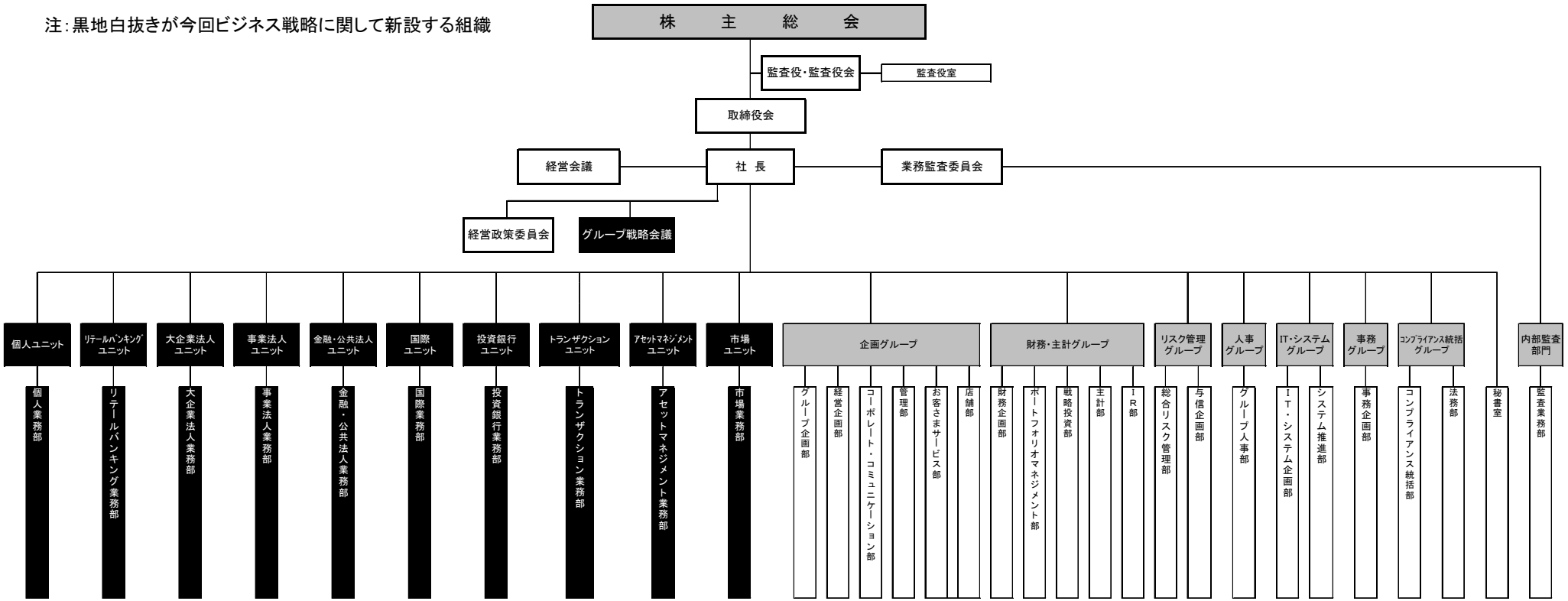


グループ一体戦略の推進～組織体制（2013年4月～）

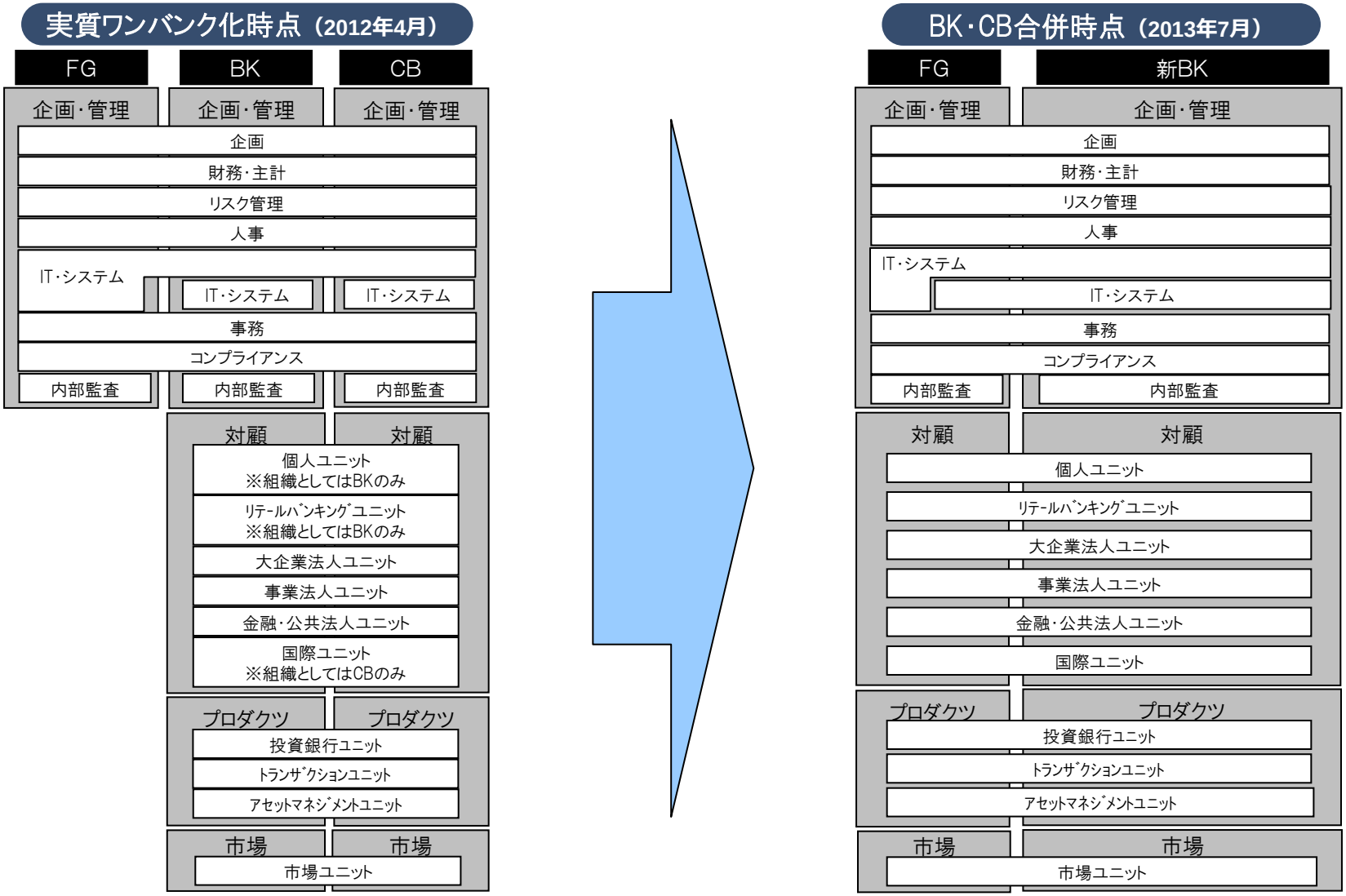
- FGに、グループのビジネス戦略推進単位に合わせて10の「ユニット」を新設
- 併せて、顧客属性の近い対顧ユニットと関連するプロダクツユニット間で、グループのビジネス戦略上重要な事項につき、総合的に審議を行う場として、以下の5つの「グループ戦略会議」を設置

グループリテール戦略会議	グループホールセール戦略会議	グループインターナショナル戦略会議	グループアセットマネジメント戦略会議	グループマーケッツ戦略会議

注：黒地白抜きが今回ビジネス戦略に関して新設する組織



新みずほ銀行の組織体制イメージ（2013年7月～）



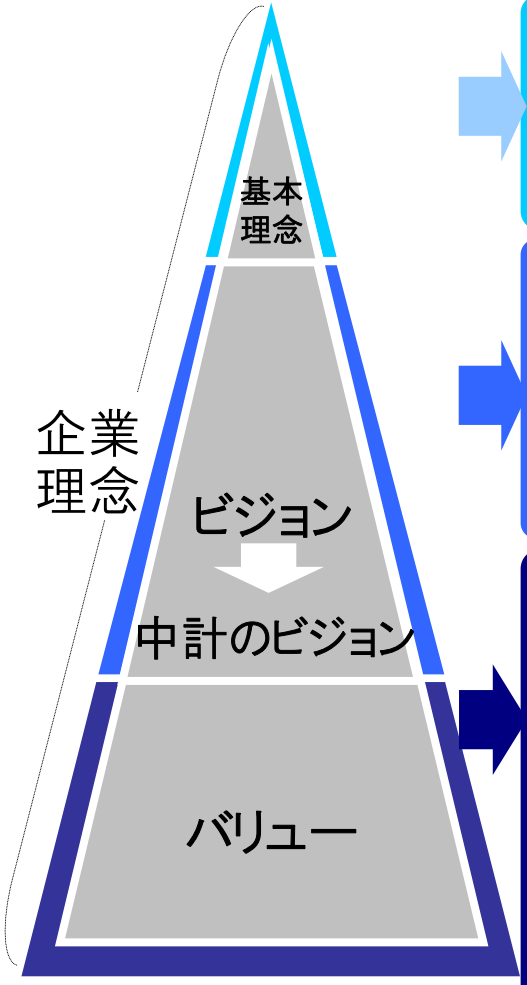
Ⅰ．One MIZUHO New Frontier プラン ～〈みずほ〉の挑戦～

Ⅱ．先進的グループ経営体制への移行

Ⅲ．新たな『〈みずほ〉の企業理念』の制定

Ⅳ．ブランド戦略

新たな『〈みずほ〉の企業理念』



＜みずほ＞は、『日本を代表する、グローバルで開かれた総合金融グループ』として、
常にフェアでオープンな立場から、時代の先を読む視点とお客さまの未来に貢献できる知見を磨き最高水準の金融サービスをグローバルに提供することで、
幅広いお客さまとともに持続的かつ安定的に成長し、内外の経済・社会の健全な発展にグループ一体となって貢献していく。
これらを通じ、＜みずほ＞は、いかなる時代にあっても変わることのない価値を創造し、お客さま、経済・社会に ＜豊かな実り＞ を提供する、かけがえのない存在であり続ける。

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

信頼 No.1	豊かな発想力と幅広いお取引により培われた豊富な経験・専門的な知見を備えた、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。
サービス提供力 No.1	グローバルな視点から経済・社会の変化をいち早く予見し、個人・法人それぞれのお客さま、そして経済・社会にとって、常に革新的で最適な金融サービスを提供する。
グループ力 No.1	常に変化するお客さま、経済・社会の多様なニーズに応えるべく、幅広い金融サービス機能を持つエキスパート集団として、グループの総力を結集する。

1. お客さま第一　～未来に向けた中長期的なパートナー～
私たちは、「お客さま」の未来に向けた中長期的なパートナーとして、お客さま第一で行動します。お客さまの視点を大切にし、フェアでオープンな立場から、グループの英知を結集した最適な商品・サービスを提供することで、かけがえのない信頼をさらに確かなものとし、お客さまとともに経済・社会の健全な発展に貢献していきます。

2. 変革への挑戦　～先進的な視点と柔軟な発想～
私たちは、常に変化する世界の動きを幅広い視野で捉え、絶えず先進的な視点をもって業務にあたります。過去にとらわれない柔軟な発想をもって、お客さまのニーズと経済・社会の変化をいち早く予見し、解決策を見出すための変革に、果敢に挑戦し続けます。

3. チームワーク　～多様な個性とグループ総合力～
私たちは、多様な個性や意見を尊重する開放的なマインドを持ちつつ、豊富な経験と高い専門性を活かしながらチームの一員として判断・行動することで、金融のエキスパート集団としての総合力を最大限発揮していきます。

4. スピード　～鋭敏な感性と迅速な対応～
私たちは、お客さまのニーズを敏感に察知し、速やかに行動に移すことで、お客さまにとって最適な商品･サービスを、迅速、かつ、正確に提供します。

5. 情熱　～コミュニケーションと未来を切り拓く力～
私たちは、お客さまと社会の声に誠実に耳を傾け、いかなる困難も乗り越え未来を切り拓いていく情熱を持ち、最後まで責任を持って行動することで、＜豊かな実り＞を提供する、かけがえのない存在であり続けます。

Ⅰ．One MIZUHO New Frontier プラン ～〈みずほ〉の挑戦～

Ⅱ．先進的グループ経営体制への移行

Ⅲ．新たな『〈みずほ〉の企業理念』の制定

Ⅳ．ブランド戦略

One MIZUHOに込めた想い

ブランド スローガン	One MIZUHO 未来へ。お客さまとともに
〈みずほ〉の めざすべき姿	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
「One MIZUHO」に込めた想い	お客さま、経済・社会に〈豊かな実り〉を提供するかけがえのない存在 ＝Only One お客さまから最も信頼される存在 ＝ファーストコール 信頼No.1 最高水準のサービスを提供 ＝サービス提供力No.1 サービス提供力No.1 グループの総力を結集 ＝ひとつの〈みずほ〉 グループ力No.1

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事業戦略及び数値目標等の将来の見通しに影響を与える不確実な要因に係る本資料の作成時点における仮定（本資料記載の前提条件を含む。）を前提としており、かかる記述及び仮定は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。
また、事業戦略及び数値目標等の将来の見通しに関する事項はその時点での当社の認識を反映しており、一定のリスクや不確実性等が含まれております。これらのリスクや不確実性の原因としては、与信関係費用の増加、株価下落、金利の変動、外国為替相場の変動、保有資産の市場流動性低下、退職給付債務等の変動、繰延税金資産の減少、ヘッジ目的等の金融取引に係る財務上の影響、自己資本比率の低下、格付の引き下げ、風説・風評の発生、法令違反、事務・システムリスク、日本及び海外における経済状況の悪化、規制環境の変化その他様々な要因が挙げられます。これらの要因により、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。
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、ディスクロージャー誌等の本邦開示書類や当社が米国証券取引委員会に提出したForm 20-F年次報告書等の米国開示書類等、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。

本資料における 計数及び表記の取扱い	**グループ会社の略称等**：みずほフィナンシャルグループ(FG)、みずほ銀行(BK)、みずほコーポレート銀行(CB)、みずほ信託銀行(TB)、みずほ証券(SC)、2013年7月のBK-CB合併成立後のみずほ銀行もしくは合併成立前の「BKおよびCB」(新BK) なお、〈みずほ〉はみずほグループの総称を表します。