2025年度

個人投資家向け説明会

2026年3月17日

〈みずほ〉とアート

〈みずほ〉は、東京藝術大学と連携し、「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」をコンセプトに掲げ、ジェンダーフリーやウェルビーイングの実現、イノベーション創出などの社会的な課題の解決に貢献するとともに、経済だけでなくアートも文化も持続性ある豊かな社会を共創していくことを目指しています。

今回、東京藝術大学デザイン科の学生の方に、〈みずほ〉のパーパス「ともに挑む。ともに実る。」から得た着想を具現化していただきました。
株主・投資家の皆さま向けの決算資料の表紙にアート作品を掲載するのは、2023年11月を初の試みとし、今回が10作品目です。

TOKYO GEIDAI | MIZUHO

作　者　**戸袋　結珠音**
東京藝術大学 デザイン科　修士１年

作品名　**「読み解く」**

人と人が共に歩み出していくさま
手を取り合って笑っている顔
楽しげに踊る人々

あなたはここに描かれた図形にどのようなイメージを見出したでしょうか

複雑に絡み合った社会を読み解き、想像してきたみずほグループの姿勢を
何にでも見えそうで何者でもないグラフィックを読み解き想像する体験
として表現しました

本資料における表記の定義

業務粗利益	:	事業法人における、売上総利益に相当
業務純益	:	事業法人における、営業利益に相当
CET1比率	:	自己資本の厚さ・健全性を示す指標
CIB	:	コーポレート＆インベストメントバンキング。 法人向け融資・決済等のコーポレートバンキングと、M&A等の投資銀行を組み合わせたビジネスモデル
AM・WM	:	アセットマネジメント・ウェルスマネジメント。 資産運用業務や資産管理業務、総合資産コンサルティング業務
バンキング	:	債券を中心とした有価証券の運用。 みずほ全体のバランスシートの管理
FYXX	:	20XX年度
CAGR	:	年平均成長率

1 〈みずほ〉について

2 注力ビジネステーマ

3 資本政策

4 投資家の皆さまにお伝えしたいこと

質疑応答セッション

会社概要

組織図

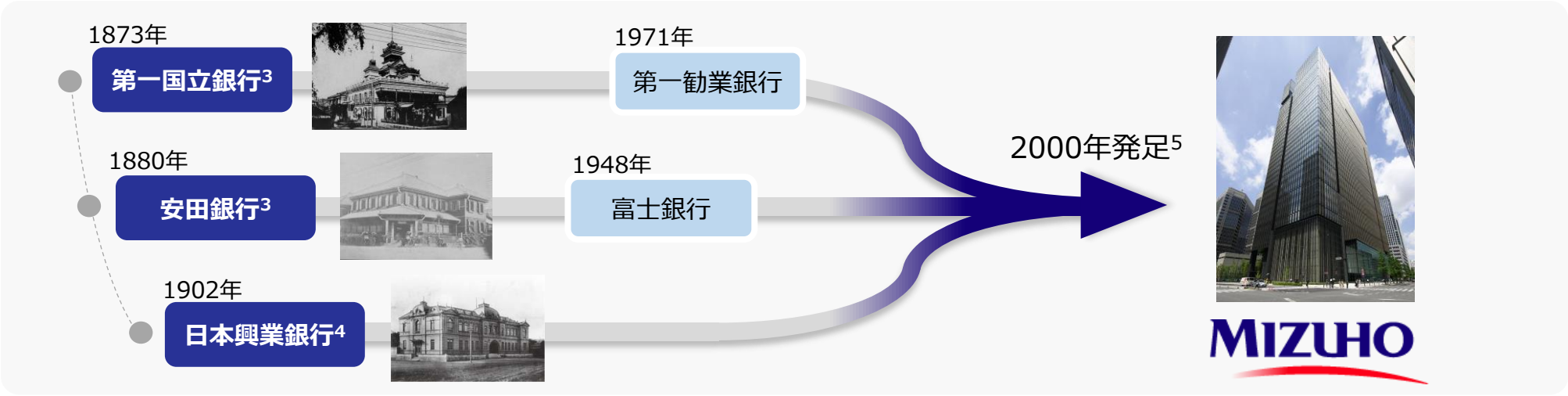
持株会社[1]

ともに挑む。ともに実る。
MIZUHO みずほフィナンシャルグループ

個人顧客数	：	約 **2,200** 万人
国内上場企業カバー率	：	約 **8** 割
海外拠点	：	**106** 拠点 / **33** ヵ国・地域
Forbes 200（グローバル大企業）カバー率[2]	：	約 **9** 割

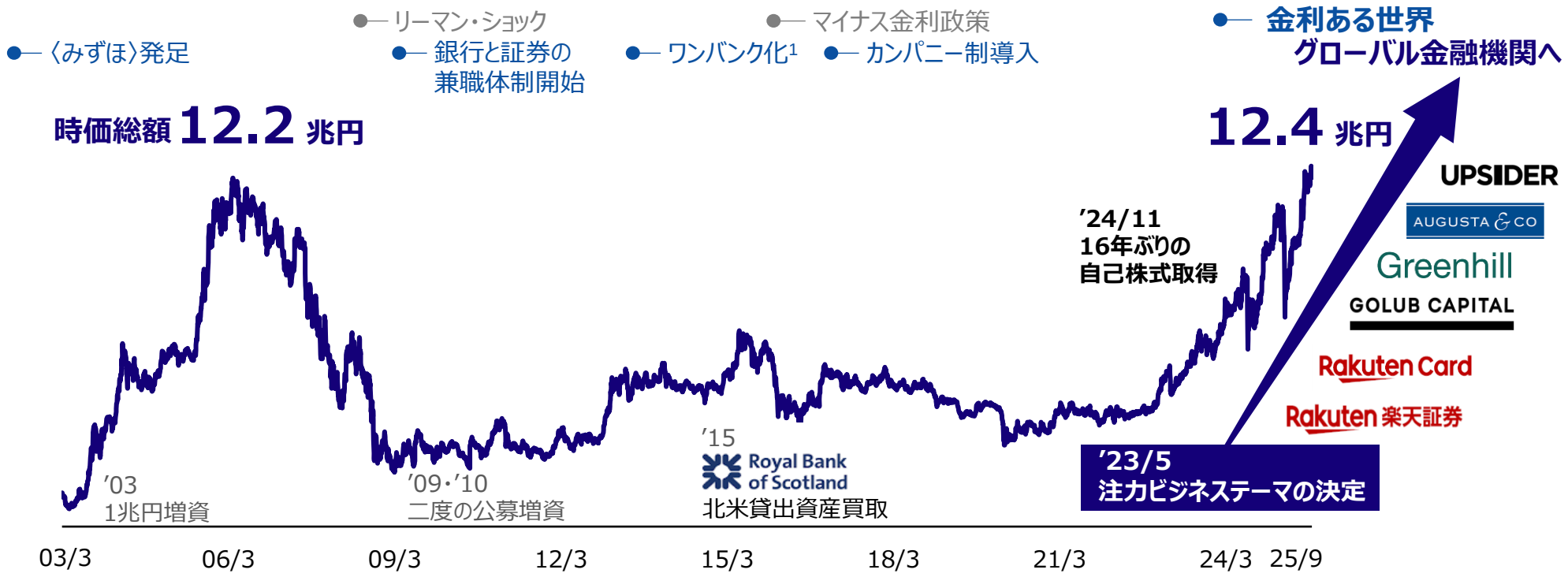
銀行	みずほ銀行
信託	みずほ信託銀行
証券	みずほ証券
アセットマネジメント	アセットマネジメントOne
リサーチ＆コンサルティング	みずほリサーチ＆テクノロジーズ

成り立ち



1. 25/9末時点 2. Forbes Global 2000のうち上位200社のカバー率 3. 写真提供：国立国会図書館 4. 写真提供：毎日新聞社 5. 2000年にみずほホールディングス設立。2003年にみずほフィナンシャルグループ設立

“グローバル金融機関”への進化を展望しつつ、時価総額の向上を目指す

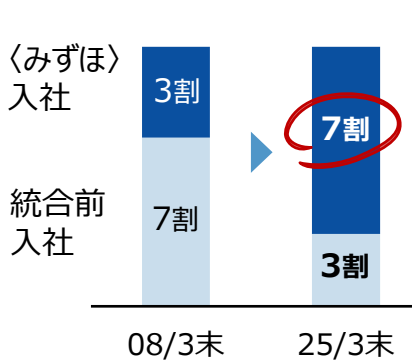


組織体系

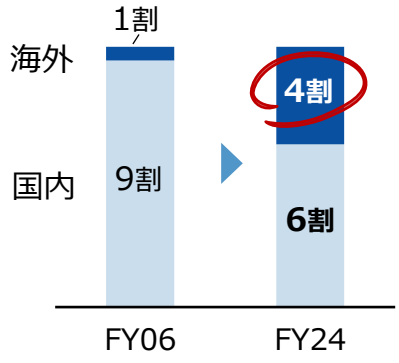
- **3バンク体制**
  （みずほ銀行・みずほコーポレート銀行・みずほ信託銀行）
- **3つの証券会社**
  （みずほ証券・みずほインベスターズ証券・新光証券）

FY13～
銀・信・証 “One MIZUHO”

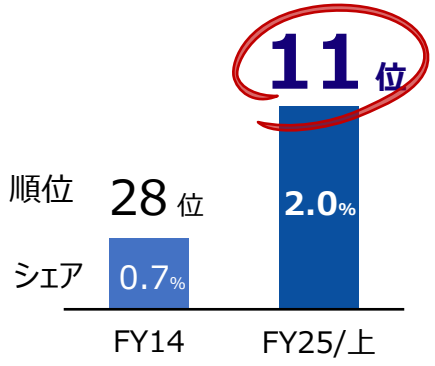
従業員構成2



収益構成3



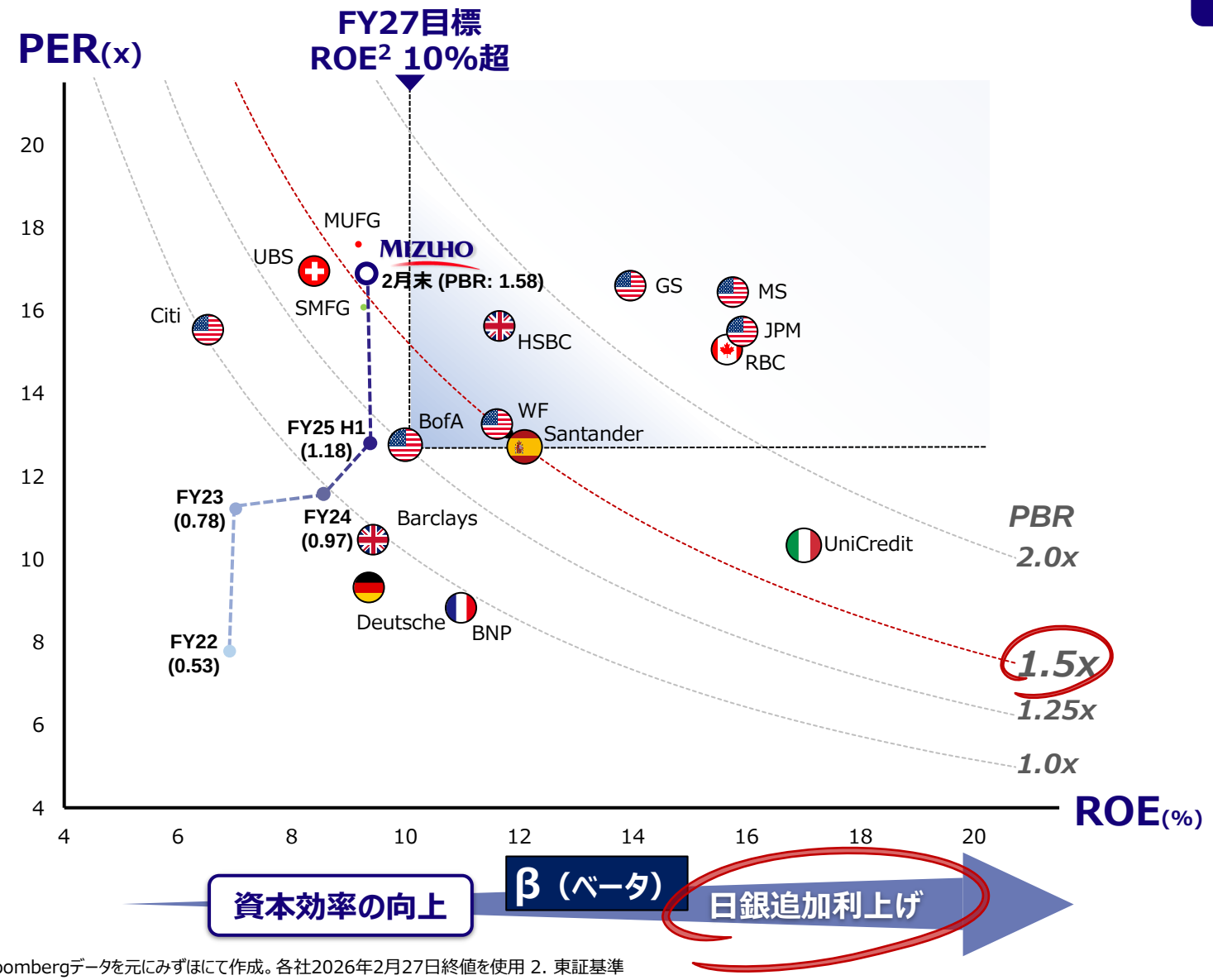
グローバル投資銀行ランキング4



1. みずほ銀行、みずほコーポレート銀行合併　2. FG、BK、TB、SC、RT　3. 業務粗利益　4. （出所）Dealogic、フィーベース

Toward & Beyond PBR 1.5x[1]

■ ROE向上とPER向上を通じ、世界の同業他社に伍するPBRを目指す



Growthの実現

α（アルファ）

〈みずほ〉固有の競争優位性の確立

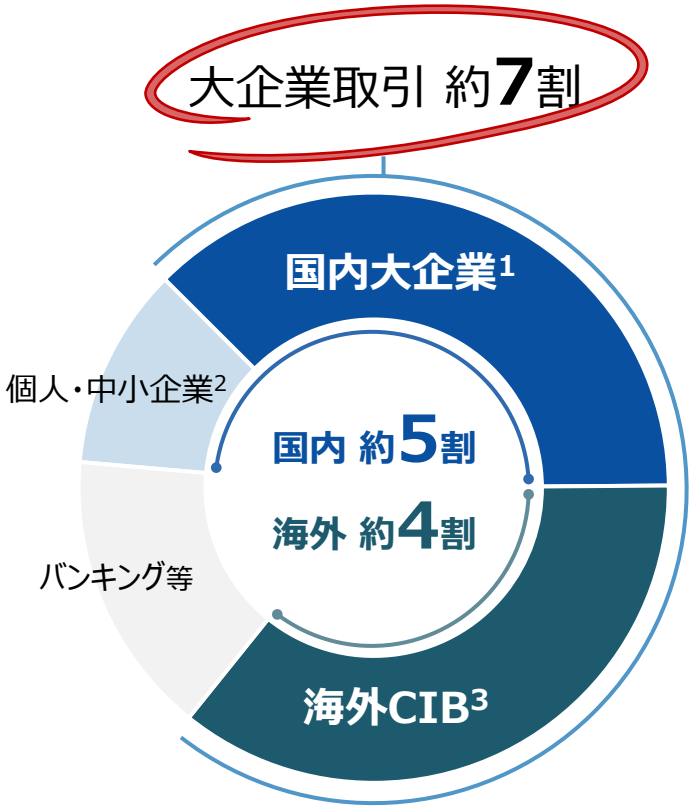
健全性・安定性あるポートフォリオの堅持

規律ある財務運営の徹底

注力ビジネスの優位性向上と課題対応

1. Bloombergデータを元にみずほにて作成。各社2026年2月27日終値を使用 2. 東証基準

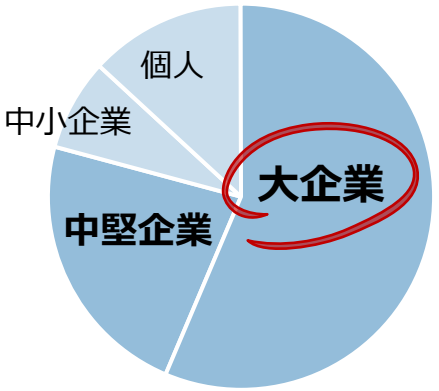
顧客部門中心の事業ポートフォリオ構成。貸出先は投資適格相当が中心（FY24）



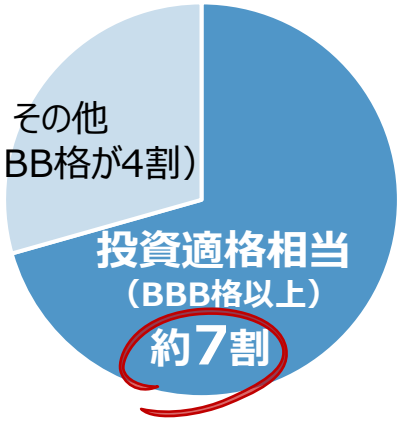
業務純益4 **1.3**兆円

国内

顧客属性（貸出平残）



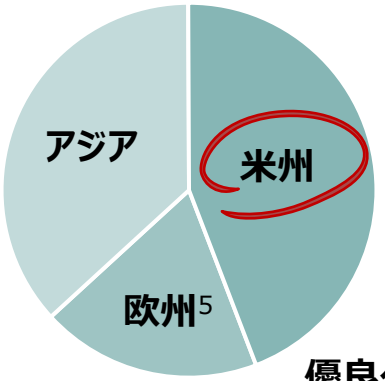
エクスポージャー



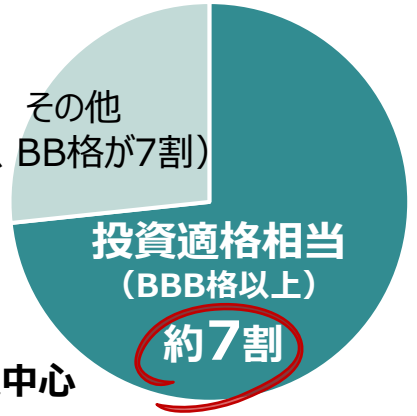
上場企業の
約8割をカバー

海外

地域別内訳（貸出平残）



エクスポージャー

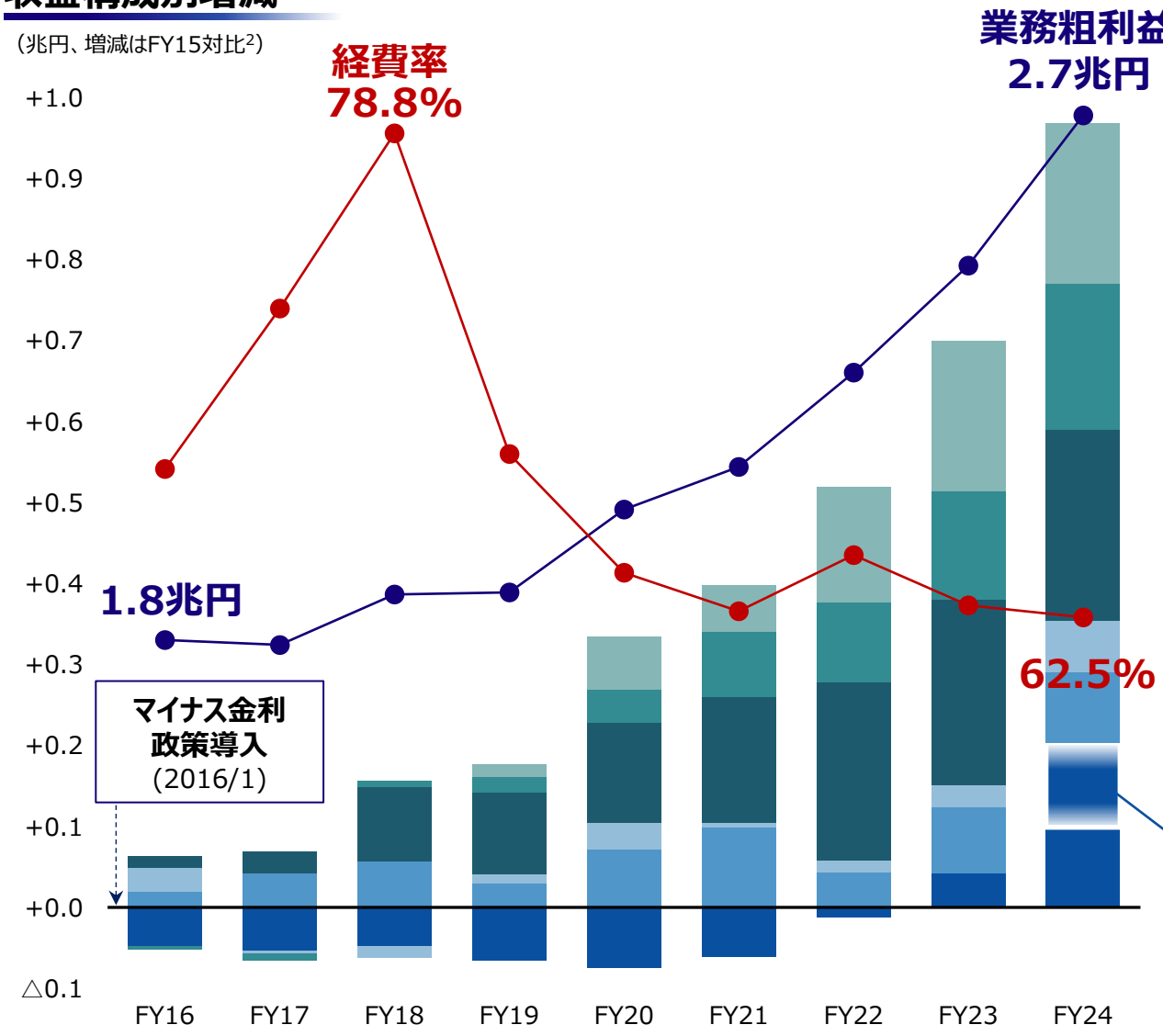


優良グローバル企業中心
Forbes Global 2006
非日系先　約9割をカバー

1. CIBC+国内市場業務 2. RBC 3. GCIBC+海外市場業務 4. 債券ポートフォリオ健全化影響を除く 5. 中東・アフリカを含む 6. Forbes Global 2000のうち上位200社

マイナス金利環境下、収益源多様化により安定成長を実現

収益構成別増減[1]



収益別推移
（FY15＝0、概数）

市場業務	+2,000 億円	海外
非金利収支	+1,800 億円	
金利収支	+2,400 億円	
市場業務	+600 億円	国内
非金利収支	+900 億円	
金利収支	+2,000 億円	
うち利上げ影響	+1,050 億円	

1. 顧客部門+市場業務 2. 市場業務については、FY16-18のグラフ内増減はFY15対比かつ海外と国内の合算。FY19-24増減はFY18対比

注力ビジネステーマ

お客さまの利便性の徹底追求

ありたき姿

マスリテールにおける
最も便利で安心なパートナー

「資産所得倍増」に向けた挑戦

ありたき姿

資産の形成と運用における
最も頼りになるパートナー

将来コアとなる
お客さま

成長企業の発掘

法人基盤・
銀信証一体運営

金融技術・運用プロダクツ

日本企業の競争力強化

ありたき姿

事業の創造＆成長に伴走する
プロフェッショナル

金融技術・
リスクマネー
クロスボーダー連携

グローバルCIBビジネス

ありたき姿

グローバルCIBトップ10の
戦略パートナー

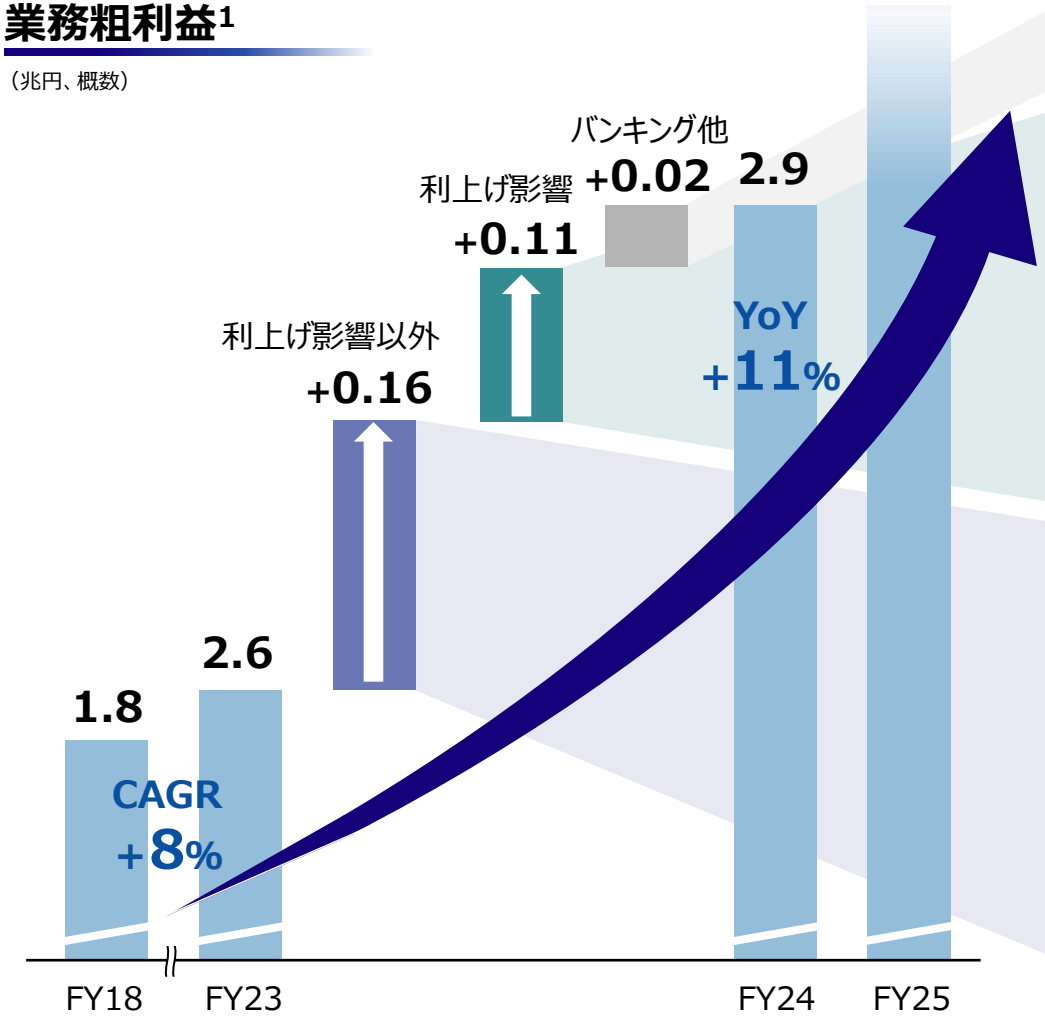
サステナビリティ＆イノベーション

安定収益基盤の拡大と利上げ局面での収益ポテンシャルの最大化

マイナス金利 → 金利ある世界

業務粗利益[1]

（兆円、概数）



顧客部門収益を補完するバンキング運営

利上げ局面での収益ポテンシャルの最大化

- お客さまの利便性の徹底追求
  （マスリテールビジネス）

円金利上昇時 25bps当たり +1,200億円[2]
+
中長期債運用時のポテンシャル ← 保守的な国債運用

金利動向に左右されない安定収益の拡大

- 「資産所得倍増」に向けた挑戦
  （WM＆AMビジネス）
- 日本企業の競争力強化
  （国内法人ビジネス）
- グローバルCIBビジネス ← 米利下げ影響ほぼ無し

1. ETF関係損益等を含む　2. 一律金利上昇を前提とするリスクモニタリング上の試算。1年間の金利収支影響額

1 〈みずほ〉について

2 **注力ビジネステーマ**

3 資本政策

4 投資家の皆さまにお伝えしたいこと

質疑応答セッション

注力ビジネステーマ

お客さまの利便性の徹底追求

ありたき姿

マスリテールにおける
最も便利で安心なパートナー

将来コアとなる
お客さま

「資産所得倍増」に向けた挑戦

ありたき姿

資産の形成と運用における
最も頼りになるパートナー

成長企業の発掘

法人基盤・
銀信証一体運営

金融技術・運用プロダクツ

日本企業の競争力強化

ありたき姿

事業の創造＆成長に伴走する
プロフェッショナル

金融技術・
リスクマネー
クロスボーダー連携

グローバルCIBビジネス

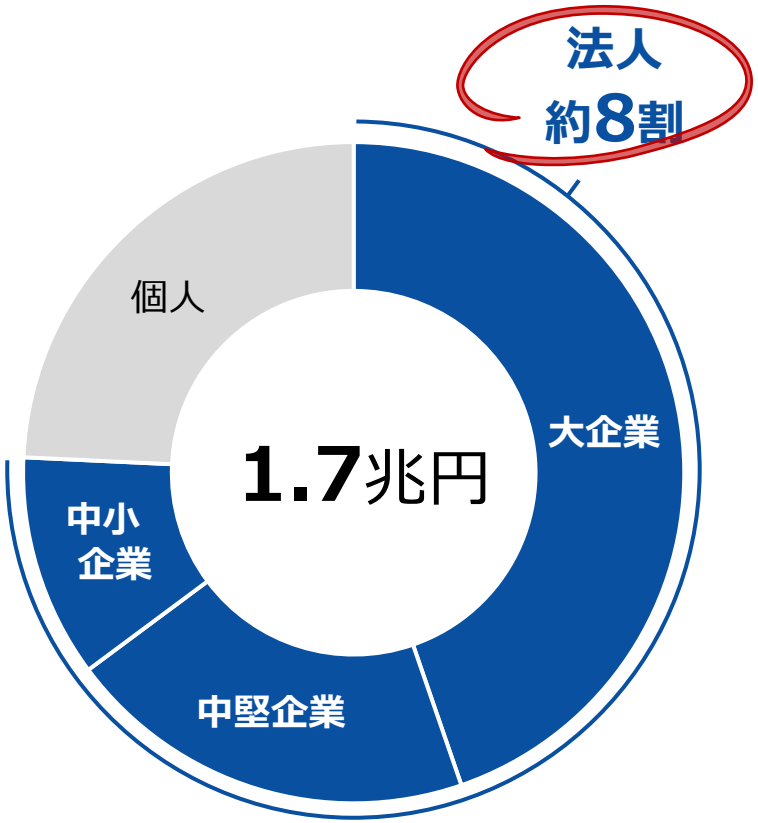
ありたき姿

グローバルCIBトップ10の
戦略パートナー

サステナビリティ＆イノベーション

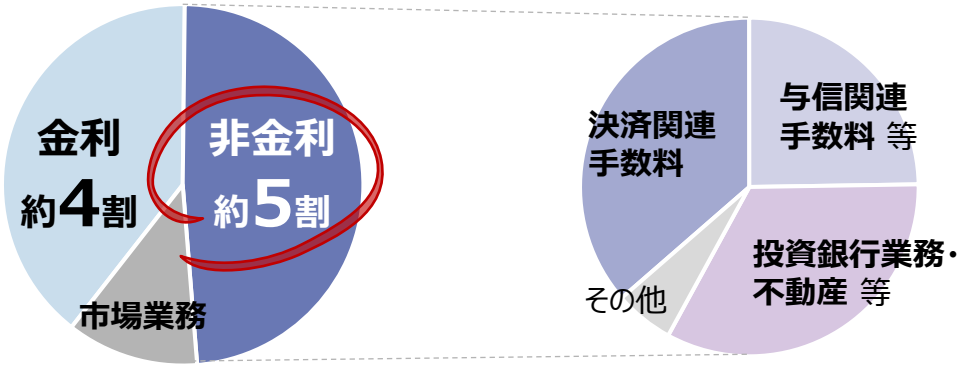
圧倒的な法人顧客基盤を活かした安定性の高い国内ビジネスポートフォリオ（FY24）

国内業務粗利益



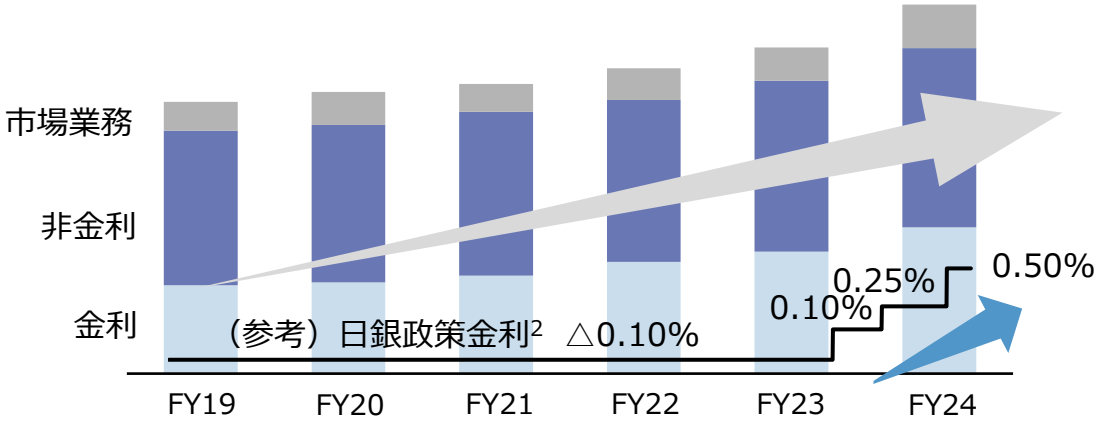
法人ビジネスの収益構造

■ 分散の効いた収益構造。非金利収益のうち、大口案件[1]は約5%



法人ビジネスの収益推移

■ マイナス金利環境下でも着実に成長。今後は金利ある世界で更に成長



1. 非金利収支が10億円以上の案件 2. 2024年3月19日以前（マイナス金利解除前）は政策金利残高への付利金利、以後は無担保コールレート（オーバーナイト物）の上限レンジを表示

投資銀行ビジネスにおける競争優位性～投資銀行ランキング～

日本企業の競争力強化

国内	FY22	FY25/上	
- 債券引受額[1]	1位 (24.6%)	**1**位 (19.9%)	7年連続
- シ・ローン等組成額[2]	1位 (39.9%)	**1**位 (35.6%)	17年連続
- 株式発行等取扱額[3]	4位 (12.5%)	**1**位 (18.6%)	初の1位
- M&A取引額[4]	4位	**7**位	
うち、日系クロスボーダーM&A[5]		**4**位	

グローバルCIBビジネス

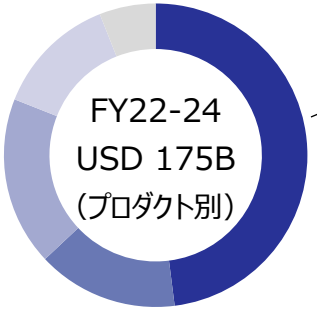
Global[6]	FY22	FY25/上	
- 投資適格先へのシ・ローン等組成/債券引受	4位 (4.7%)	**7**位 (4.3%)	アジア金融機関1位
- 投資適格未満先へのシ・ローン等組成/債券引受	14位 (2.1%)	**12**位 (2.4%)	アジア金融機関1位
- 株式発行等	15位 (1.6%)	**10**位 (2.1%)	アジア金融機関1位
- M&A取引	44位 (0.3%)	**24**位 (0.9%)	
（参考）Greenhill単体	95位 (0.2%)	単純合算以上のシェアアップ	
全体	17位 (1.4%)	**11**位 (2.0%)	アジア金融機関1位

投資銀行のグローバル市場規模の内訳[6]

米州 約70%

…世界最大の市場規模
米州でプレゼンス向上

欧州[7]　アジア



M&A 約50%

…Greenhill買収[8]後、M&Aを拡大

投資適格先 シ・ローン等組成/債券引受
投資適格未満先 シ・ローン等組成/債券引受
株式発行等
その他

1. （出所）Capital Eye。引受金額ベース、ローンチ日ベース サムライ債、地方債（主幹事方式）、優先出資証券を含み、ST除く（2025年度第2四半期より証券化含むに変更）2. （出所）Refinitiv。シンジケートローン
3. （出所）LSEG。ブックランナーベース、価格決定日ベース 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） 4. （出所）LSEG。日本企業関連取引金額ベース（会計事務所を除く）、不動産案件を除く 5. in-in及び海外ファンドによる国内企業へのM&A案件を除く 6.（出所）Dealogic。フィーベース、日本と海外の合算 7. 中東・アフリカを含む 8. 2023年12月買収

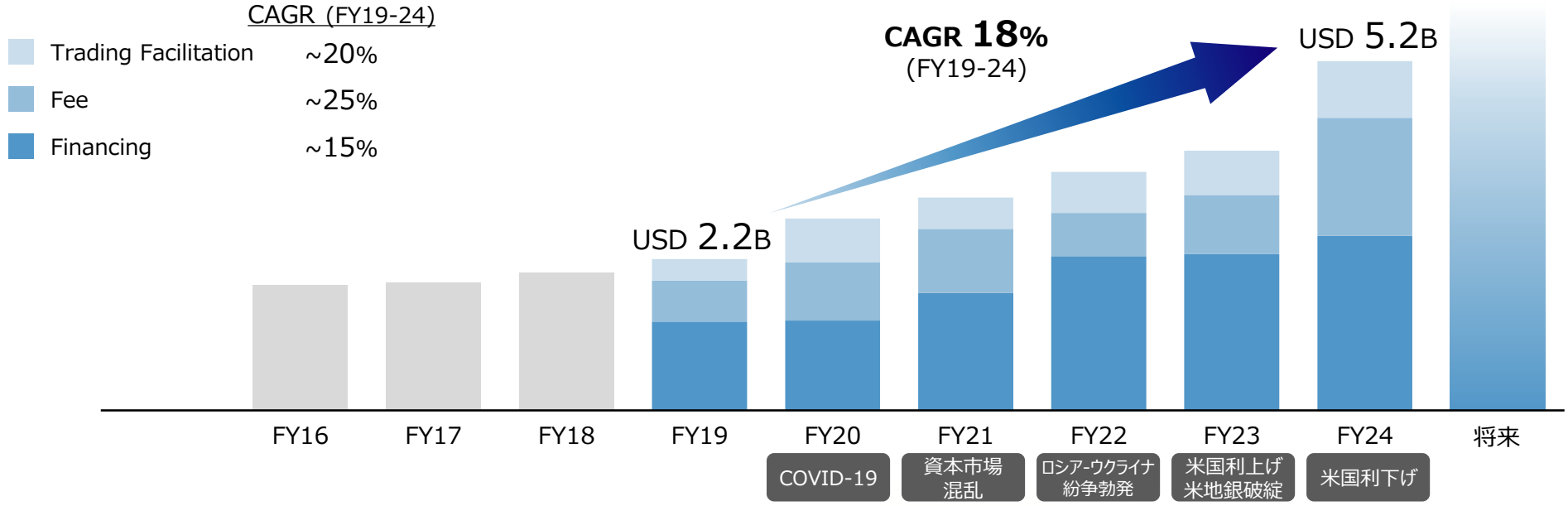
収益源多様化に伴う米州CIBビジネスの成長

Mizuho Americas 業務粗利益[1]

CIBプロダクツのカバー範囲[2]

50%以内 (~FY19) → 約60% → 約70% → **約80%** → **85%**

成長ポテンシャル
多様なプロダクツの掛け合わせで
顧客取引を拡大。収益成長を目指す



主要なアクション	Royal Bank of Scotland 北米の貸出資産買取		米州CIBヘッド体制への移行	CapstonePartners Placement Agent[3] 会社買収	Greenhill M&A アドバイザリー 会社買収
CIB Ranking[2]	~20位 (2015)		~15位 (2020)		**~12位** (2024)

1. Mizuho Americas 管理会計ベース 2. （出所）Coalition Americas fee pool、Banking + Markets 3. 投資ファンドが投資家から資金調達する際に支援するアドバイザー

〈みずほ〉ブランドの向上に向けて

〈みずほ〉は、サッカー日本代表のメジャーパートナーです。

■ 国内外で〈みずほ〉のブランド認知向上に向けたプロモーションを展開

ブレイキンワークショップツアー

サッカー日本代表JFAメジャーパートナー

コーポレートコミュニケーション

大相撲ロンドン公演

みずほアメリカズ・オープン（LPGAツアー大会）

注力ビジネステーマ

お客さまの利便性の徹底追求

ありたき姿

マスリテールにおける
最も便利で安心なパートナー

「資産所得倍増」に向けた挑戦

ありたき姿

資産の形成と運用における
最も頼りになるパートナー

将来コアとなる
お客さま

成長企業の発掘

法人基盤・
銀信証一体運営

金融技術・運用プロダクツ

日本企業の競争力強化

ありたき姿

事業の創造＆成長に伴走する
プロフェッショナル

金融技術・
リスクマネー
クロスボーダー連携

グローバルCIBビジネス

ありたき姿

グローバルCIBトップ10の
戦略パートナー

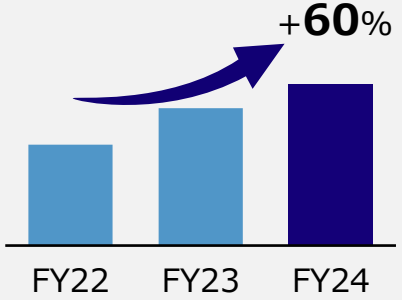
サステナビリティ＆イノベーション

デジタル・リモート・リアル三位一体でのサービスの磨き上げにより、利便性・利得性・安心感を提供、お客さまから選ばれる金融機関へ

利便性　「シンプルで便利な」バンキングアプリ

- UI[1]/UX[2]改善により高評価獲得（アプリストア評価4.6）
  - MAU[3]は継続して増加
  - 楽天証券との導線確保、残高一体表示
  - 口座開設プロセス改善（26/1～）

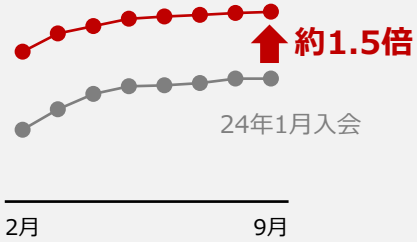
ダイレクトアプリMAU[3]推移



利得性　利用するほどおトクな体験の提供

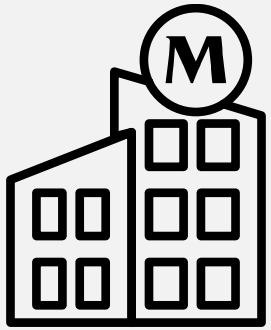
- みずほ楽天カードの魅力向上
  - Wポイントプラン[4]の取り扱い開始
- 分かりやすい会員制サービス
  - みずほポイント：3大ポイント経済圏との接続
  - MMC[5]手数料優遇の見直し（26/3～）

クレジットカード稼働率[6]



安心感　生活圏に根ざした店舗・ATM

- 安心・便利なネットワーク
  - イオン銀行との相互連携によるメガバンク最大のATM台数
- お客さまをお迎えする店舗づくり
  - ニーズに寄り添った品質の高いサービス提供



1. ユーザーインターフェース。画面のデザインやボタンの配置など、利用者が目にする「見た目」や「操作方法」のこと 2. ユーザーエクスペリエンス。アプリやサービスを使ったときに感じる「使いやすさ」や「満足感」など利用体験全体のこと
3. Monthly Active User （月間利用者数） 4. カードの利用に応じて楽天ポイントとみずほポイントが貯まるプラン 5. みずほマイレージクラブ 6. みずほ銀行より申し込み可能なクレジットカードの2025年・2024年1月入会者の月間稼働率推移

楽天グループとの連携

楽天証券へ商品提供
みずほ証券 × 楽天証券
2022年11月

らくらく入金
みずほ銀行 × 楽天証券
2023年12月

金融商品仲介会社開業
MiRaI ウェルス・パートナーズ
みずほ証券 × 楽天証券
2024年3月

みずほ楽天カード発行

みずほ銀行 × 楽天カード
2024年4月

外貨ダイレクト
みずほ銀行 × 楽天証券
2024年12月

Wポイントプラン[1]開始
みずほ銀行 × 楽天カード
2025年1月

2025年6月

Rakuten 楽天証券
19.99%出資

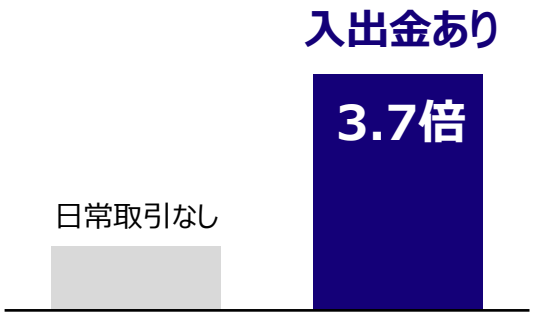
Rakuten 楽天証券
49.00%
出資比率引き上げ

Rakuten Card
14.99%出資

1. カードの利用に応じて楽天ポイントとみずほポイントが貯まるプラン

入出金の利便性・利得性を向上させ、預金量を確保

口座当たり預金量[1]



MIZUHO
みずほ銀行

＜バンキングアプリ画面＞

みずほポイントモール
（会員制サービス）

ポイント　R POINT　d POINT

- **給与受取・カード決済等**の日常取引に対する**利得性向上**
- **3大ポイント経済圏**への接続

給与受取 → P みずほポイント

年金受取 → P みずほポイント

カード決済 → P みずほポイント

Wポイントプラン[2]（高利得性）

円貨・外貨連携

Rakuten 楽天証券

1. みずほ銀行の個人口座データを基に作成 2. カードの利用に応じて楽天ポイントとみずほポイントが貯まるプラン

新生活に向けたキャンペーンを実施中です

1 〈みずほ〉について

2 注力ビジネステーマ

3 **資本政策**

4 投資家の皆さまにお伝えしたいこと

質疑応答セッション

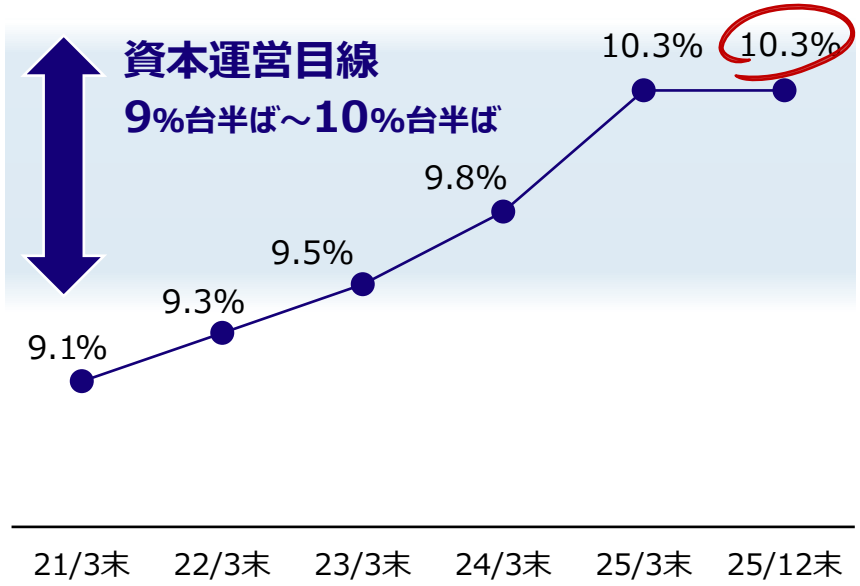
株主還元方針に従い、25年度においては通期で4,000億円の自己株式取得を決議

資本政策に関する基本方針　自己資本充実、成長投資、株主還元強化の最適なバランスを実現

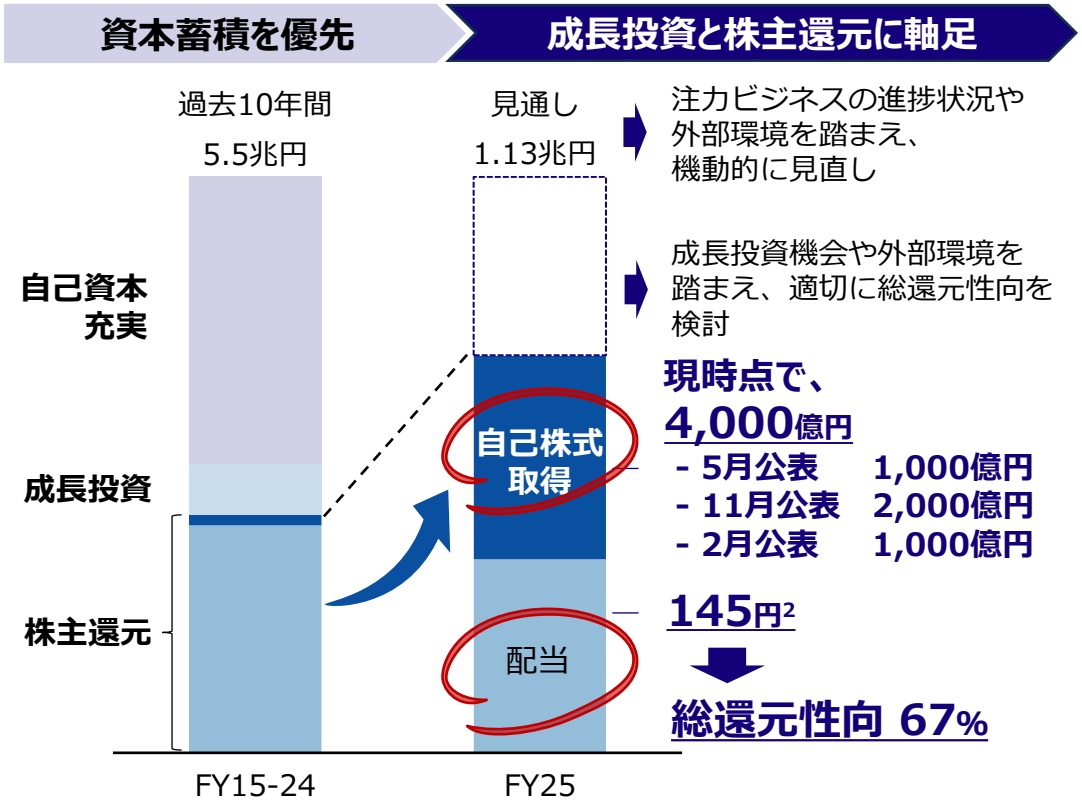
株主還元方針　累進的な一株当たりの増配に加え、機動的な自己株式取得を実施

- 配当　：安定的な収益基盤の着実な成長に基づき、**毎期5円を目安に増配**を実施
- 自己株式取得　：業績と資本の状況、株価水準、成長投資機会等を勘案しつつ、**総還元性向 50%以上を目安**に決定

CET1比率[1]は、資本運営目線内で推移



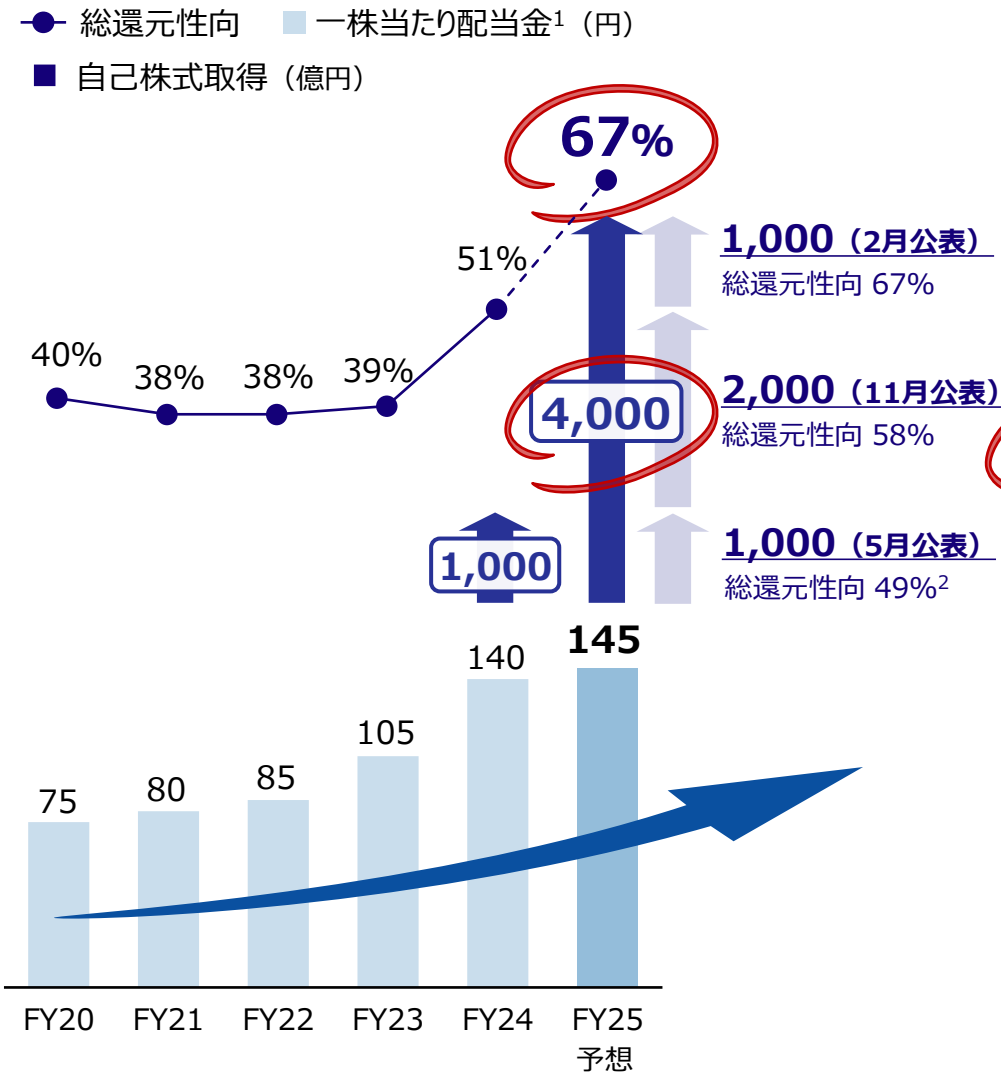
親会社株主純利益の配賦



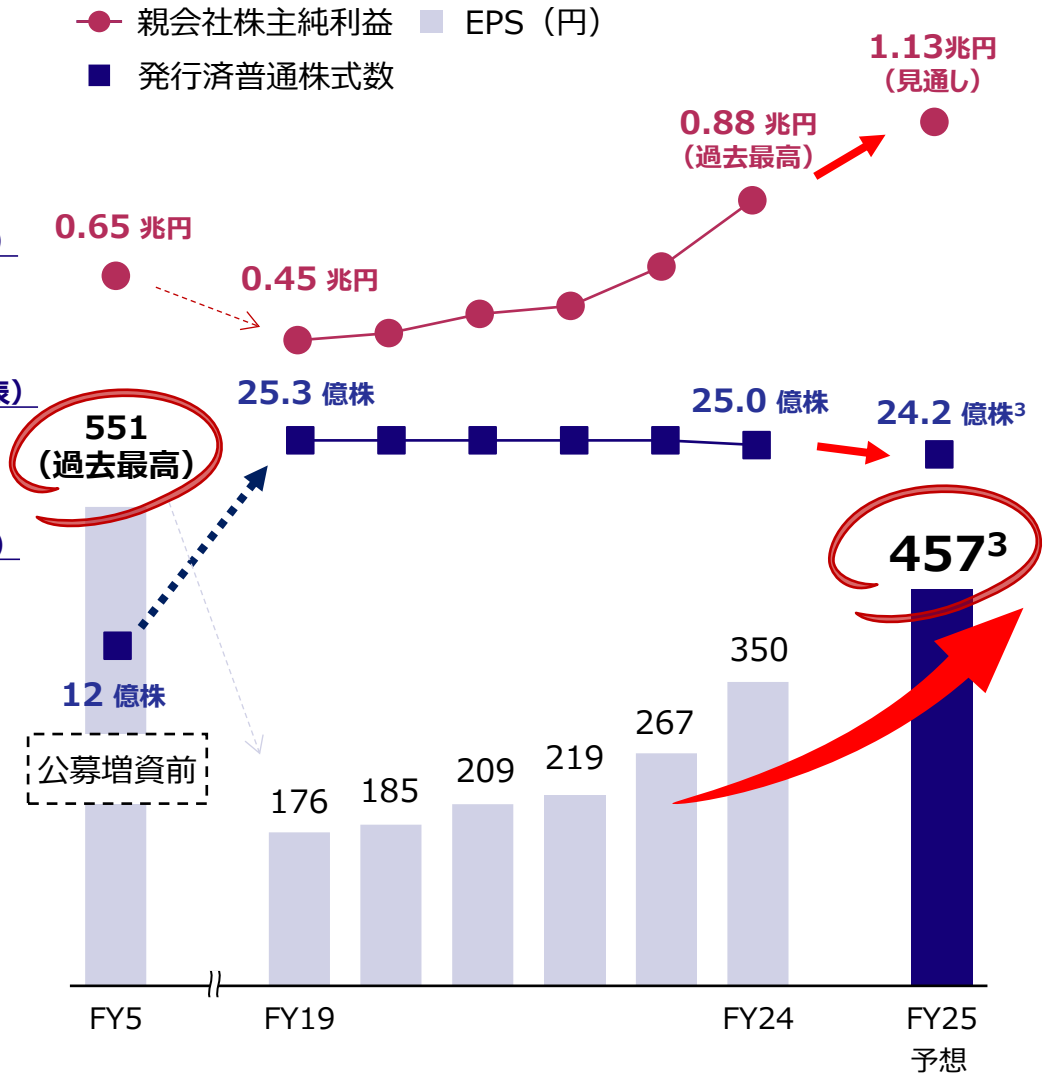
1. バーゼルⅢ最終化完全実施ベース。その他有価証券評価差額金を除く 2. 一株当たり配当金予想

EPSの過去最高水準への早期回復を目指す

安定的な配当と機動的な自己株式取得



EPS過去最高水準への早期回復を目指す

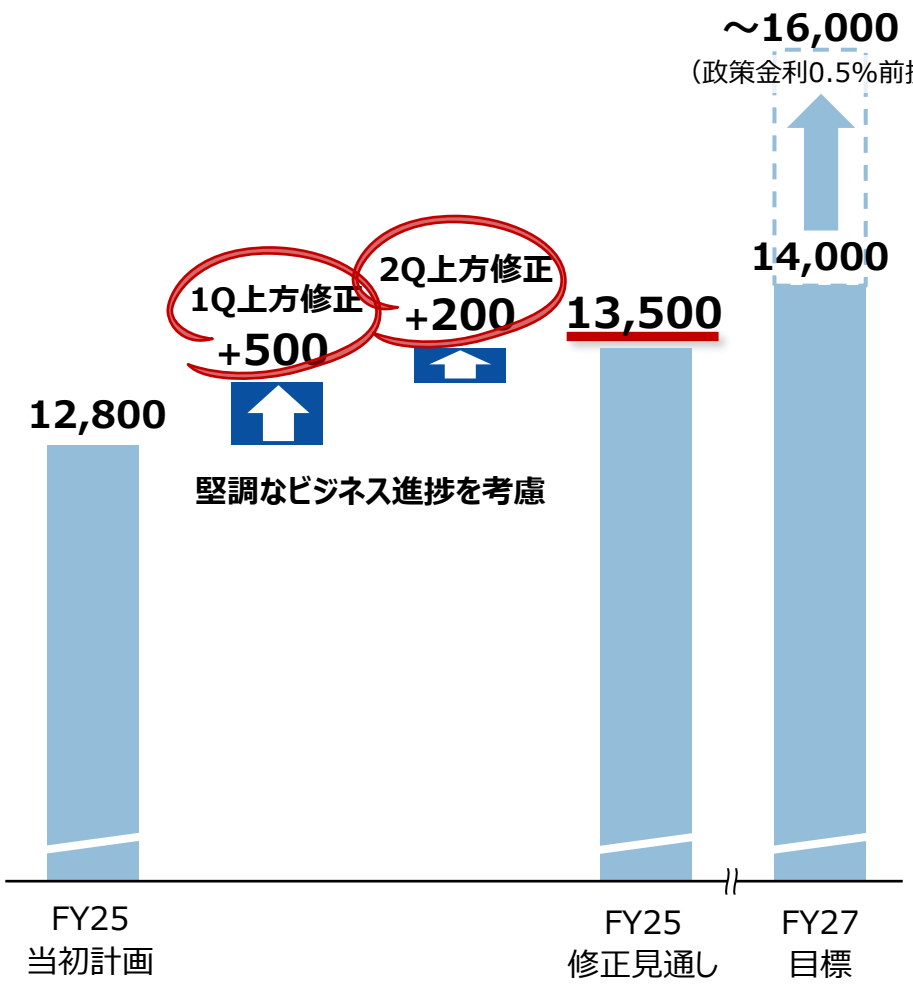


1. 20/10月に実施した株式併合の影響を考慮 2. 5月公表時 3. 25/12末の発行済普通株式数から、25/12末の株価を基に2,465億円（12月末時点の自己株取得枠の残額）の自己株式取得実施および消却による影響を考慮した試算値。EPSは、本試算値と25/3末の発行済普通株式数の平均値にて試算

堅調な業績進捗や特別利益・税金等の一過性要因を考慮し、25年度業績見通しを再度上方修正

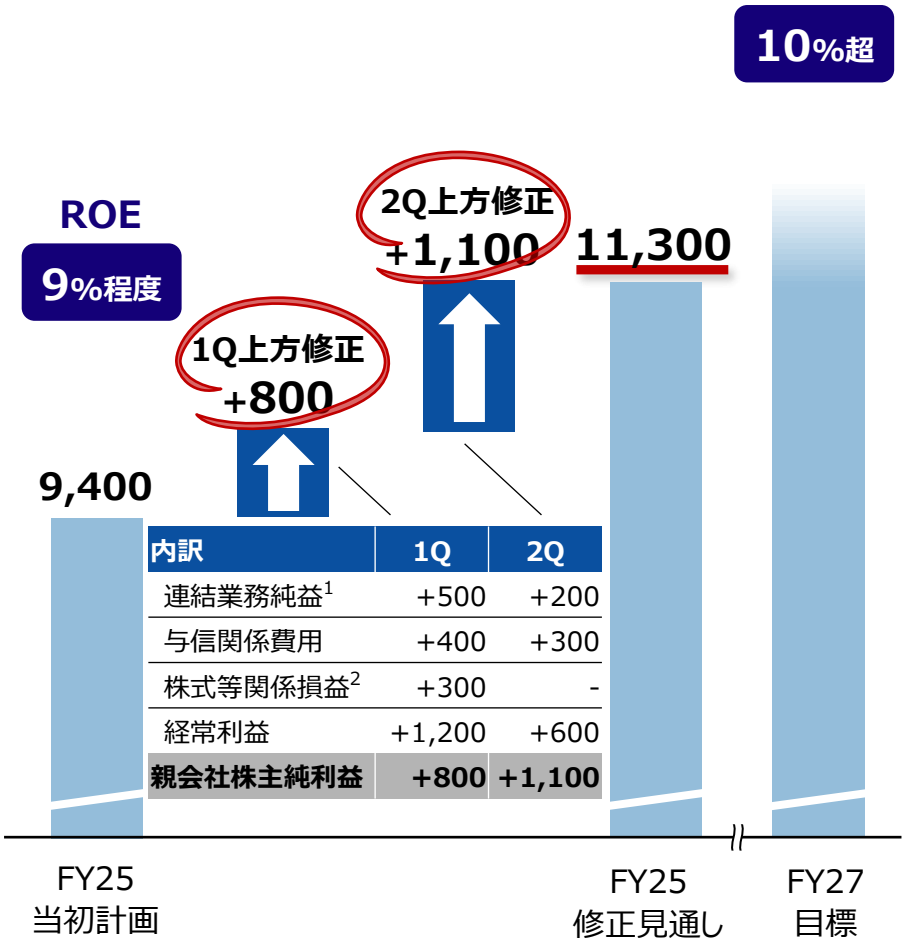
連結業務純益[1]

（億円）



親会社株主純利益・ROE

（億円）



内訳	1Q	2Q
連結業務純益[1]	+500	+200
与信関係費用	+400	+300
株式等関係損益[2]	+300	-
経常利益	+1,200	+600
親会社株主純利益	**+800**	**+1,100**

1. ETF関係損益等を含む 2. ETF関係損益等を除く

1 〈みずほ〉について

2 注力ビジネステーマ

3 資本政策

4 **投資家の皆さまにお伝えしたいこと**

質疑応答セッション

〈みずほ〉に投資いただきたい理由

競争優位性を磨き
課題に手を打ち
ROE・PERを引き上げ

EPSの早期回復に向け
自己株式取得を継続

予兆管理を徹底し、
ポートフォリオの
健全性・安定性を堅持

創立25周年を迎え、〈みずほ〉は課題を乗り越え大きく構造変化
“グローバル金融機関”への進化を展望する新たなフェーズへ

1 〈みずほ〉について

2 注力ビジネステーマ

3 資本政策

4 投資家の皆さまにお伝えしたいこと

質疑応答セッション

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中間純利益

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））

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、内部管理ベース

[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

管理会計

顧客部門：　RBC、CIBC、GCIBC、AMCの合計

市場部門：　GMC

グループ合算：　BK、TB、SCおよび主要子会社等の合算

カンパニー管理ベース：　各カンパニーによる集計値

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・CIBC・GCIBCについては、完全実施ベースを使用。速報値

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、直近12ヵ月

組織の略称

FG：	みずほフィナンシャルグループ	**RBC**：	リテール・事業法人カンパニー
BK：	みずほ銀行	**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
TB：	みずほ信託銀行	**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
SC：	みずほ証券	**GMC**：	グローバルマーケッツカンパニー
MSUSA：	米国みずほ証券	**AMC**：	アセットマネジメントカンパニー
AM-One：	アセットマネジメントOne	**GTU**：	グローバルトランザクションユニット
RT：	みずほリサーチ＆テクノロジーズ	**RCU**：	リサーチ&コンサルティングユニット
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		
IF：	みずほイノベーション・フロンティア		

為替レート

期末TTM	24/12末	25/3末	25/12末
USD/JPY	158.17	149.53	156.54
EUR/JPY	164.86	162.03	184.26

管理会計 計画レート	FY24	FY25
USD/JPY	135.00	140.00
EUR/JPY	143.44	145.36

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。