

中期経営計画（MHAT VISION）

-新たな挑戦と変革-

平成14年4月～平成17年3月

みずほアセット信託銀行

当社が目指す姿

相談できる銀行

当社は、みずほフィナンシャルグループの一翼を担い、信託固有の機能とコンサルティングを通じてお客様に最適なソリューションを提供する『相談できる銀行』を目指します。

経営課題

「みずほアセット信託銀行」ブランドの確立

収益力の強化による企業価値の増大

課題を達成するための基本戦略

業 務 戦 略

財 務 戦 略

基 盤 強 化 戦 略

業務戦略

- コンサルティング営業の確立

当社の強みである個人・法人のコンサルティング営業力を一層強化して、お客様に最適なソリューションをご提供してまいります。

- 財産管理部門の更なる強化

プライベートバンキング、不動産、資産流動化、個人向け資産運用商品など、優れた信託機能・ノウハウを最大限に発揮して、業務粗利益に占める財産管理部門比率を21%→42%まで引き上げます。

- みずほシナジীর徹底追及

不動産粗利益に占めるみずほシナジীর割合を43%→60%へ、遺言信託新規受託件数については32%→65%へ引上げる等、グループ各社との連携によるシナジীর徹底追及してまいります。

財務戦略

- 不良債権最終処理の促進
- 政策投資株式残高の圧縮

財務戦略

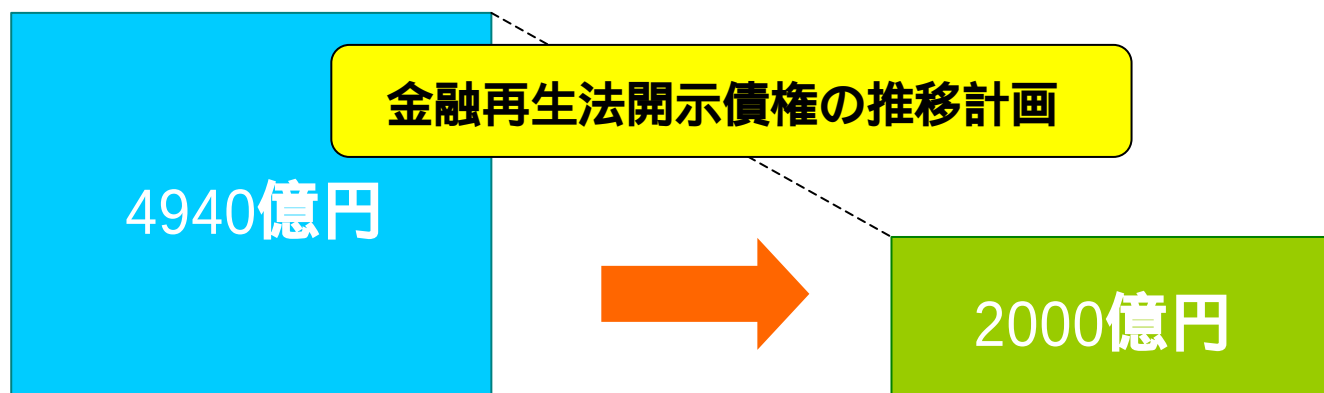
● 不良債権最終処理の促進

不良債権回収・保全強化、オフバランス化の促進

- 総与信残高に占める金融再生法開示債権比率を 4 % 台へ（16年度末） -

平成13年度末

平成16年度末

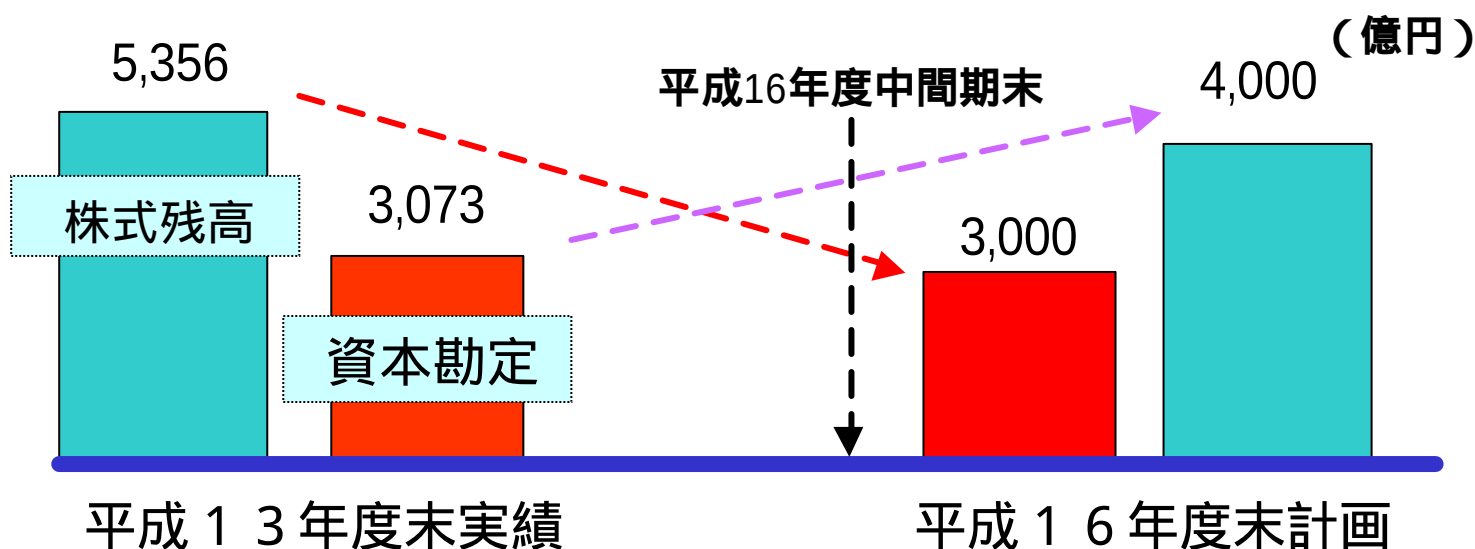


財務戦略

- 不良債権最終処理の促進
- 政策投資株式残高の圧縮

政策投資株式残高（株価リスク）の削減

- 政策投資株式保有残高を自己資本の範囲内まで圧縮 -
(半期毎に500億円程度を削減)



基盤強化戦略

- プロフェッショナルの育成

常にお客様の視点に立って考え、専門知識・スキルと信託機能の提供により、お客様の問題解決を図ることの出来る「真のプロフェッショナル」を育成してまいります。

- 営業体制・業務運営の効率化

支店の集約やみずほ銀行との店舗共同化等による営業チャネルの効率化、継続的な業務プロセスの見直し（業務変革）により効率的な業務運営体制を確立します。

- コンプライアンスの徹底と的確なリスク管理

コンプライアンスを徹底し、リスク感応度の高い経営を心がけてまいります。

収 益 計 画

粗利益に占める財管部門比率の拡大

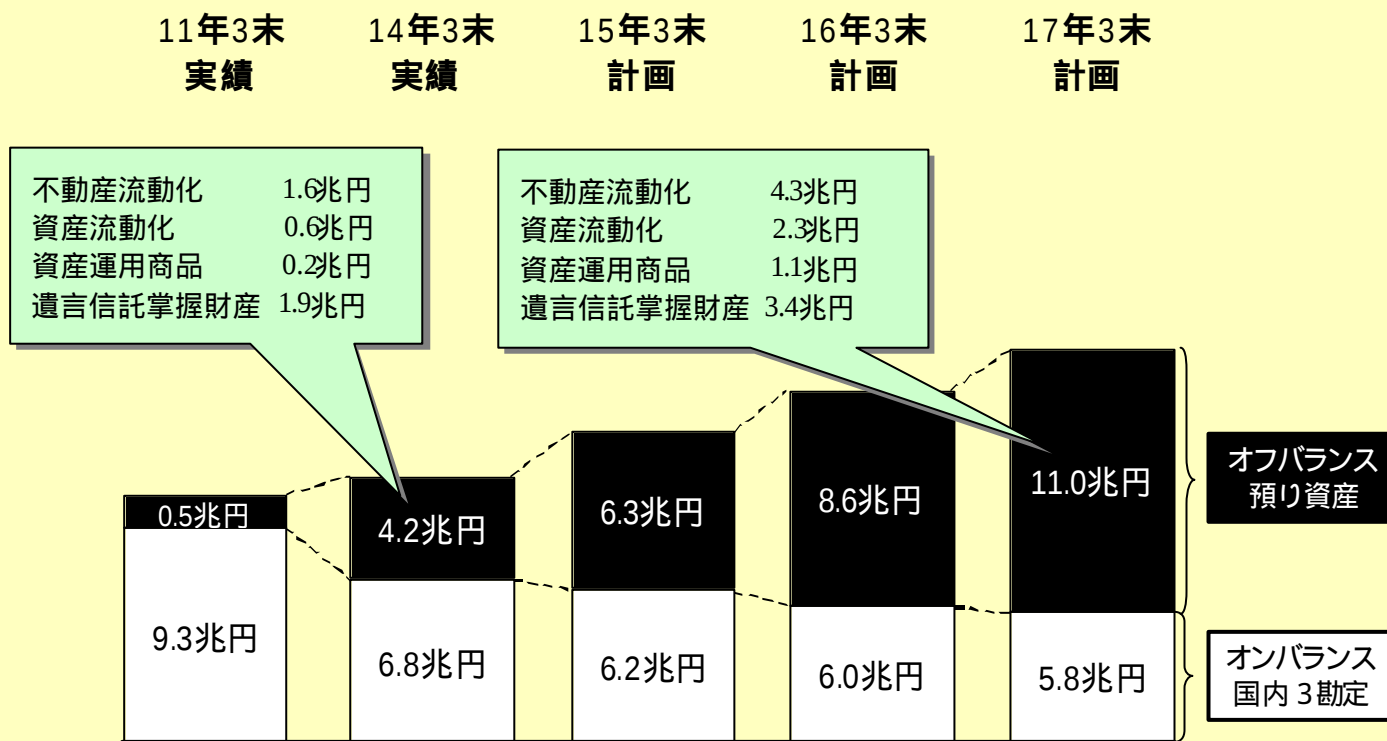
(単位 : 億円)

	14年3月期 実績	15年3月期 計画	16年3月期 計画	17年3月期 計画
業務粗利益	1,175	1,155	1,220	1,270
内、資金部門	925	810	795	740
内、財管部門 (財管部門比率)	250 (21%)	345 (30%)	425 (35%)	530 (42%)
経 費 () (粗利経費率)	507 (43%)	505 (44%)	495 (41%)	485 (38%)
修正業務純益 (職員 1人当り:百万円)	668 (34)	650 (33)	725 (38)	785 (41)
与信関係コスト ()	1,772	330	220	150
当期利益	1,811	150	315	495

ROE 10%以上、Tier 比率(BIS) 8%以上

バランスシート計画

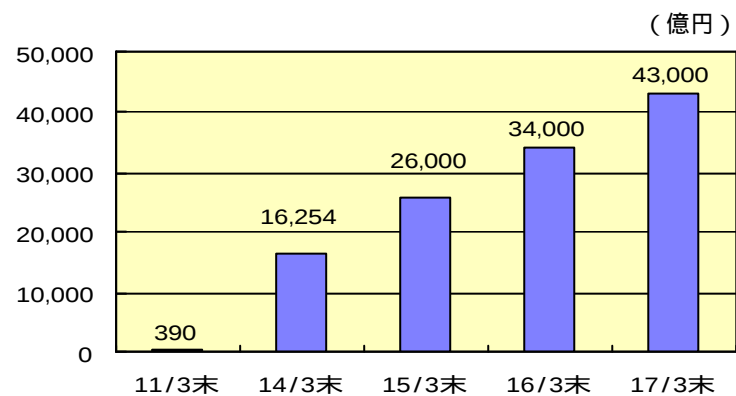
オフバランス預り資産残高の拡大



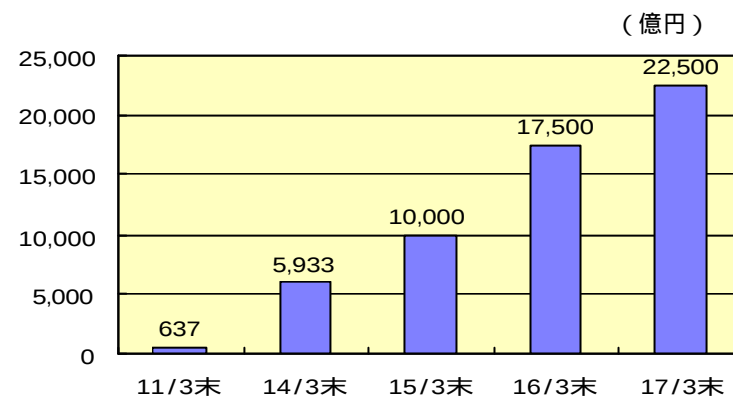
(注) 平成11年3末のオフバランス預り資産は営業譲渡部門を除く

財管部門主要残高計画

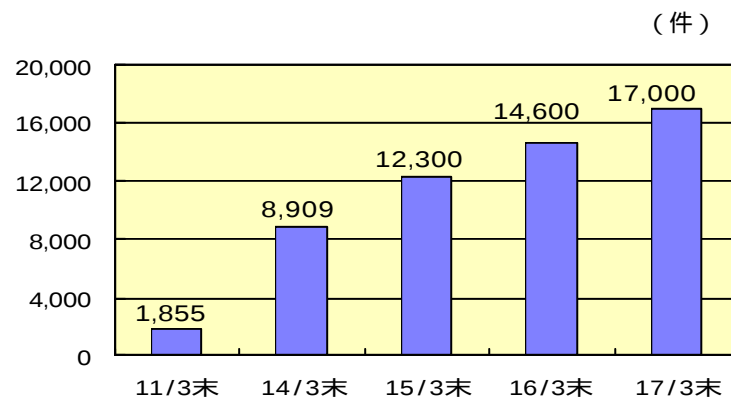
不動産流動化受託残高



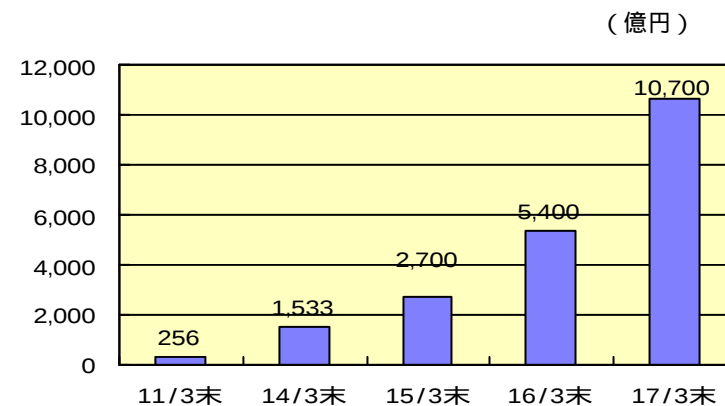
資産流動化受託残高



遺言信託受託件数残高



資産運用商品預り残高



人員、店舗計画

職 員 数 内、財管部門	14年3末実績		17年3末計画
	1,918名 約650名	→	1,840名 (78名) 約800名 (+ 150名)
店 舗 数	43店舗	→	36店舗 (7店舗)