

第5回グローバル金融コンファレンス
“Seeking for New Business Opportunities”

MIZUHO



2003年10月

みずほフィナンシャルグループ

みずほビジネスモデルの進化

I 財務課題の一掃とリストラの断行

II 戦略分野での収益増強策

みずほビジネスモデルの進化

収益力増強に向けた課題

デフレ経済

不良債権問題

株式保有リスク

高齢化社会の到来

直接金融への潮流

顧客ニーズの多様化

みずほビジネスモデルの進化

顧客基盤が収益の源泉

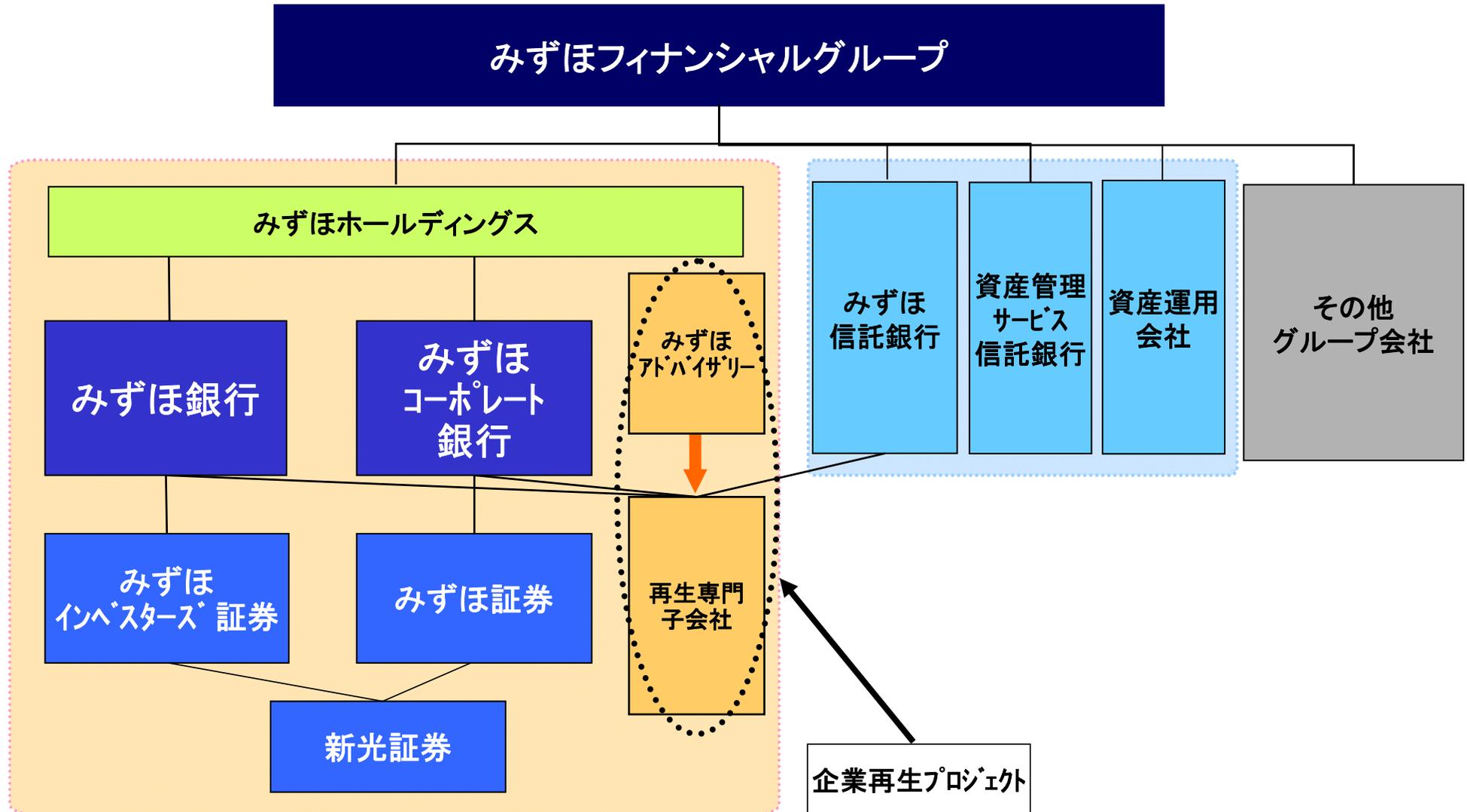


顧客セグメント別分社経営メリットを追求

銀行・証券マーケットは、みずほ銀行・みずほコーポレート銀行を両軸に、マーケット特性に応じた戦略特化

信託・資産運用マーケットは成長分野

みずほビジネスモデルの進化



財務課題の一掃とリストラの断行

今後の収益力増強に向けての足固め(1)

不良債権問題

2003年度以降の与信関係費用の大幅削減

2002年度は2.1兆円の与信関係費用を計上
-2.9兆円のオフバランス化と引当率の大幅引上げ

2003年度は大幅に減少

企業再生プロジェクトへの取組み

950社・4.5兆円の債権が対象

十分な引当と豊富なノウハウで3年以内に終結

株式保有リスクの圧縮

保有株式圧縮による価格変動リスク低減

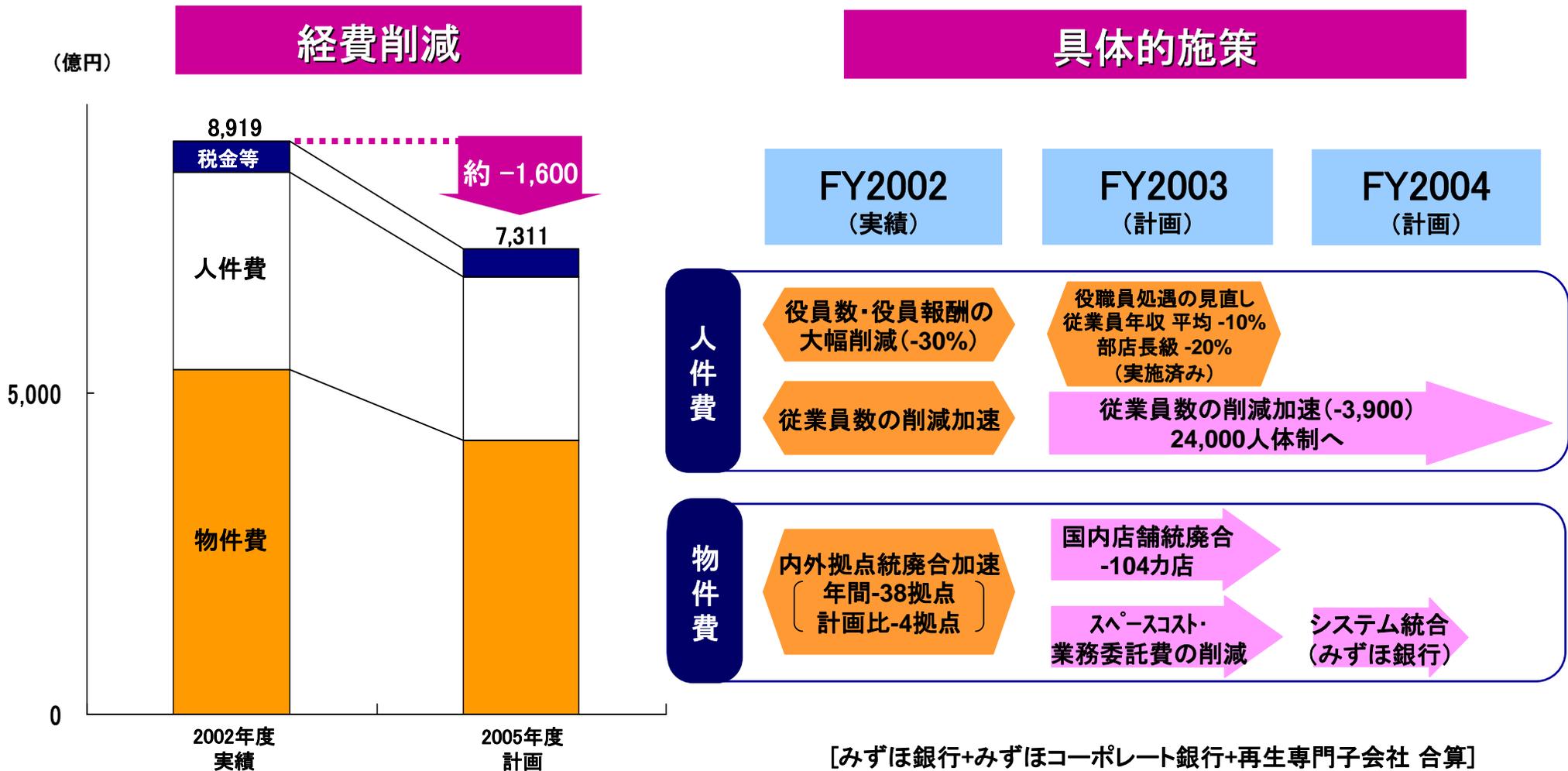
政策保有株式の大幅削減(2002年度: 3兆円)

自己資本の増強

増資1.1兆円

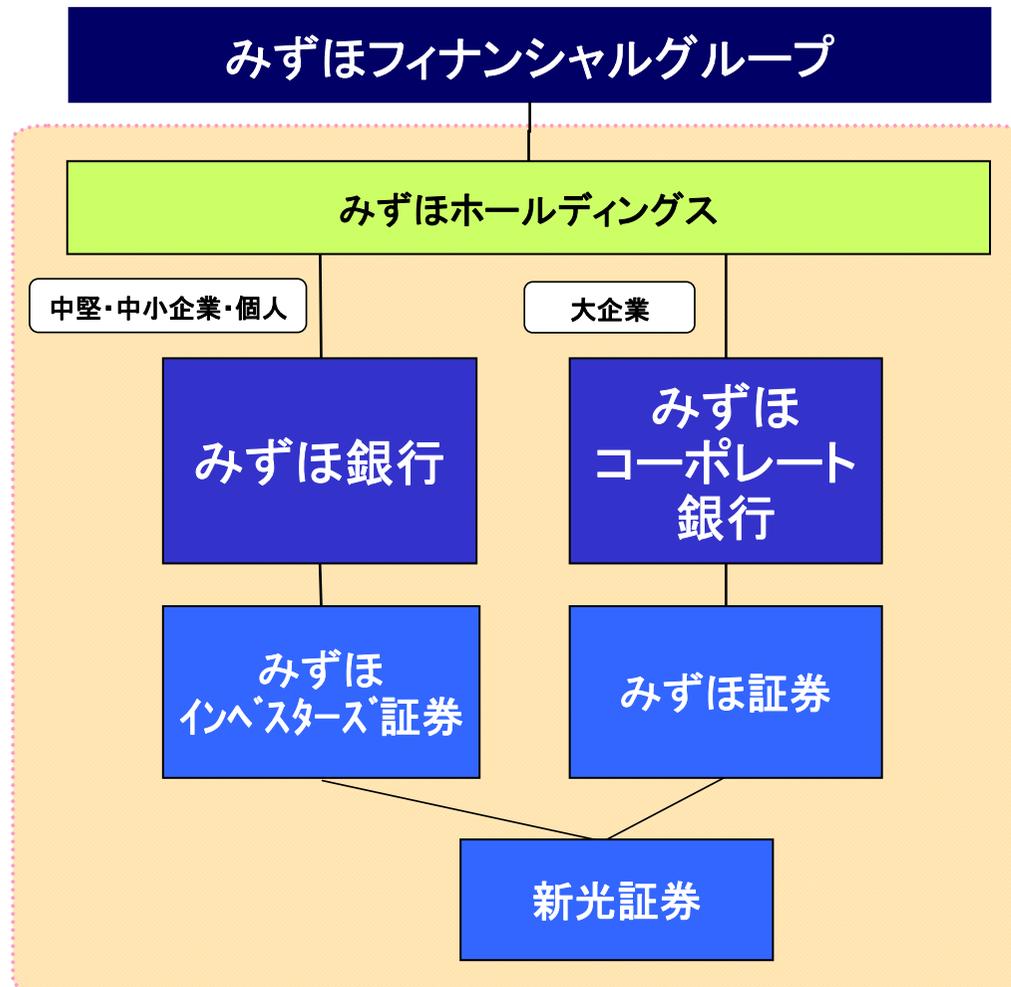
転換型優先株式のうち、9,437億円については、
転換請求が2008年7月から。当初転換価格は
2008年7月時点の市場価格により決定

今後の収益力増強に向けての足固め(2)



戦略分野での収益増強策

マーケット特性に応じた戦略特化分野



みずほ銀行

個人部門の強化

経費の削減・効率的インフラの整備

みずほコーポレート銀行

市場型間接金融モデルへの転換加速

ソリューションバンクの早期実現

みずほインベスターズ証券・新光証券・みずほ証券

リテール証券
共同店舗拡大による収益力増強

ホールセール証券
連結経常利益500億円体制の確立

競争力あるプロダクトの供給

個人マーケット

ローンと 預り資産 の増強

住宅ローン商品の拡充(住公との提携による証券化型住宅ローン等)

特約付外貨預金・投信・外資系生保との提携による個人年金保険商品の拡充

CRM の推進

RMDBによるマーケティング強化

会員制サービス(みずほバリュープログラム)の内容充実

PB層を中心に高収益商品・提案型営業を強化

中堅中小企業マーケット

無担保ローンの商品化やベンチャー企業向けファイナンスへの積極的対応

「東京都ディーゼル車特別融資」・「新株予約権付融資」の拡販

効率的マルチチャネル体制の構築

チャネルの効率化

2003年度中に104カ店の削減

2003年度から2004年度にかけて3000人削減

リモートチャネルのレベルアップによる営業体制の効率化

グループ信託・証券会社との共同店舗展開によるワンストップショッピング体制の強化

「ビジネス金融センター」によるスモール企業営業サポート

システム

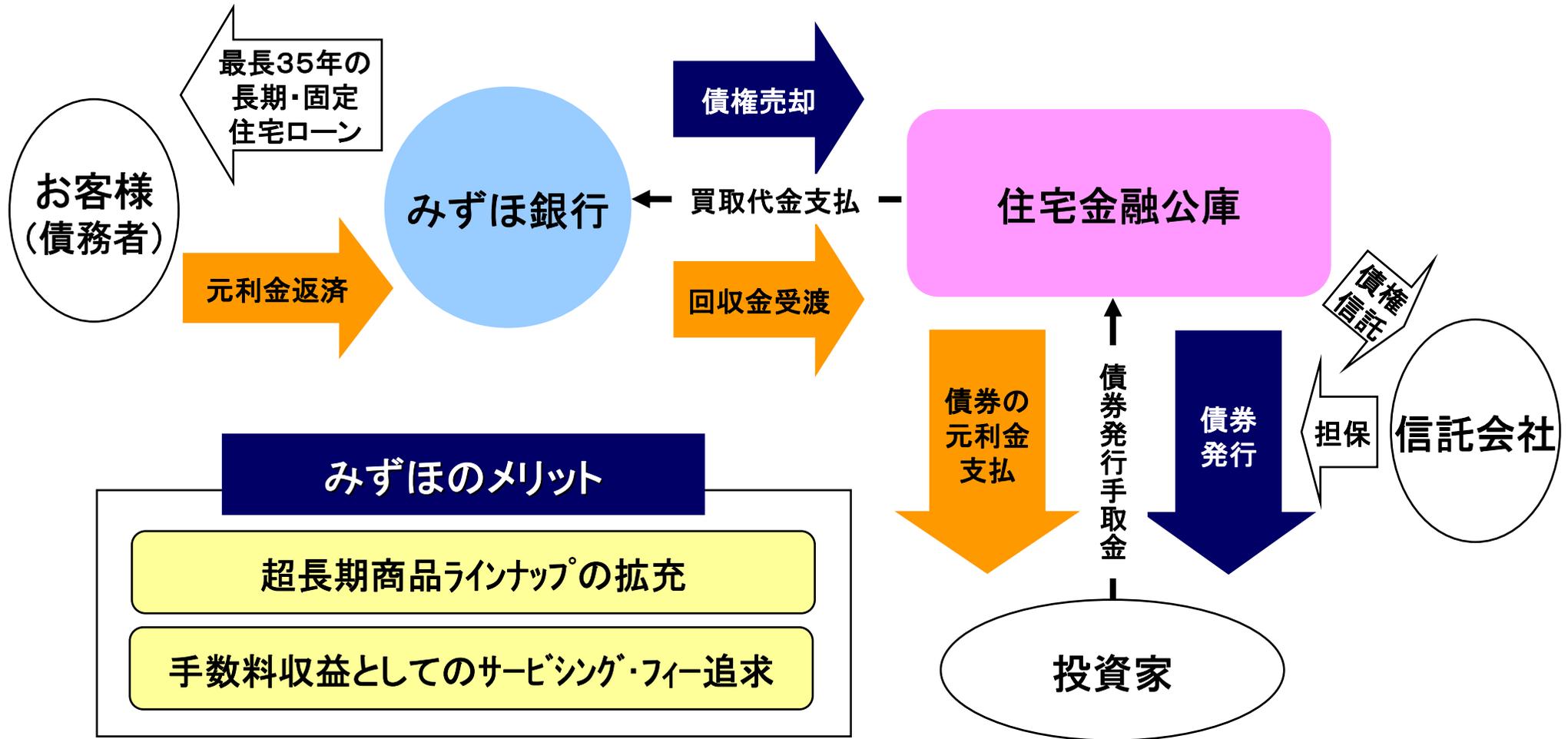
RMDBの全店展開

既存システムの統合は来年中に完了予定

次期システムの開発検討に着手

証券化型住宅ローンの取組み

住宅金融公庫提携による証券化型住宅ローンのスキーム(買取型)



市場型間接金融モデルへの転換加速

ローンシンジケーション業務拡大

引受方式の活用

デットIRによる投資家拡大

ローントレーディングへの取組強化

資産・負債構造の変革による資本効率向上

資産の回転による持続的信用供与・創造が可能

金融債残高の圧縮による調達コストの削減

ソリューションバンクの早期実現

ソリューションビジネス強化

ニーズに対応した多様なファイナンススキームの提供

トランザクションビジネス(決済業務)の積極的展開

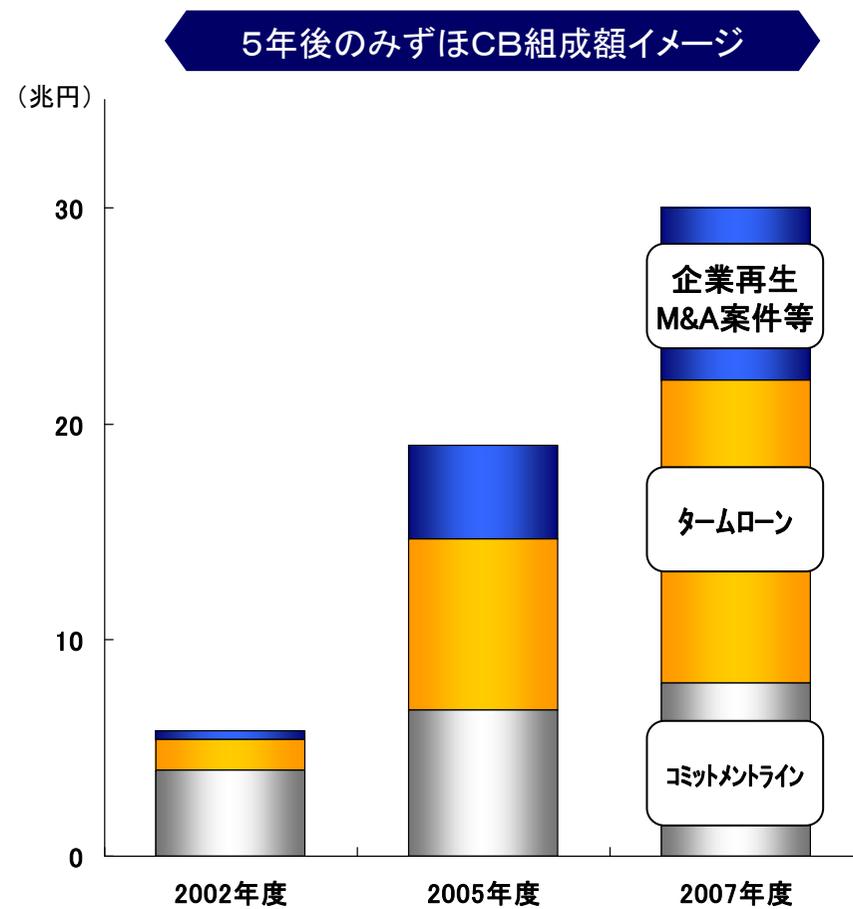
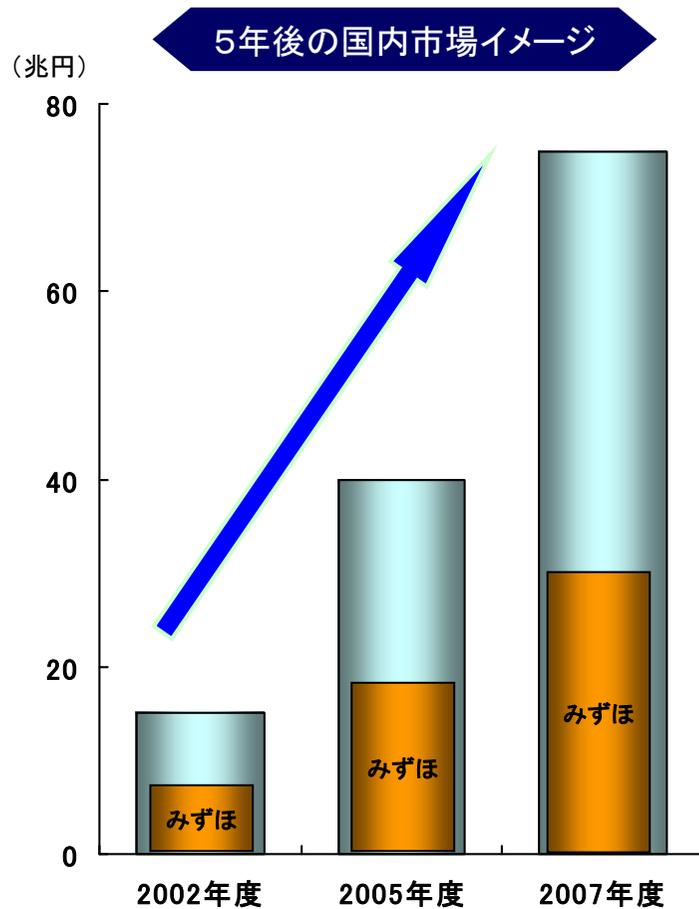
国際業務の海外日系企業取引への重点化

中国進出企業へのサポート強化

シンジケーションビジネスの創造・拡大

世界最大級の資産規模・国内最大の金融法人ネットワークを活用
 2002年国内マーケットシェア47%※ ⇒ 今後もトップを堅持

※国内シンジケートローン組成関与額



みずほインベスターズ証券・新光証券・みずほ証券

みずほインベスターズ証券

営業体制の強化

営業部門への要員シフト

顧客属性に応じた営業体制の構築

みずほ銀行との連携強化(共同店舗・共同セミナー)

みずほ証券・新光証券からインベスターズへの
販売玉供給

役員報酬・人件費削減等の実施

月間5億円の経費削減効果を実現

みずほ証券

確立したマーケットプレゼンス

債券引受業務(電力・財投機関債等)は業界トップ

IB業務(M&A・ABS)でもリーディングのトップ

株式業務の強化

株式引受業務にフォーカスした新光証券との連携

セールス・リサーチ力の飛躍的向上

新光証券

総合証券としての強みを最大限活用

みずほ証券・みずほインベスターズ証券との機能的
補完関係を強化

証券マーケットでの実績

国内普通社債引受リーグテーブル (2002年度)

		引受金額(億円)	シェア(%)
1	野村証券	11,960	21.1
2	大和証券SMBC	10,774	19.0
3	みずほ証券	8,886	15.6
7	新光証券	1,955	3.4

(銀行債・自己募集を除く)

総合ABSブックランナーリーグテーブル (2002年度)

		発行金額(億円)	シェア(%)
1	みずほ証券	6,203	20.3
2	UFJつばさ証券	3,603	11.8
3	大和証券SMBC	3,540	11.6

IPO リーグテーブル (2002年度)

		引受金額(億円)	シェア(%)
1	大和証券SMBC	1,004	32.5
2	野村証券	507	16.4
3	日興SSB	348	11.3
5	新光証券	178	5.7
7	みずほ証券	80	2.6

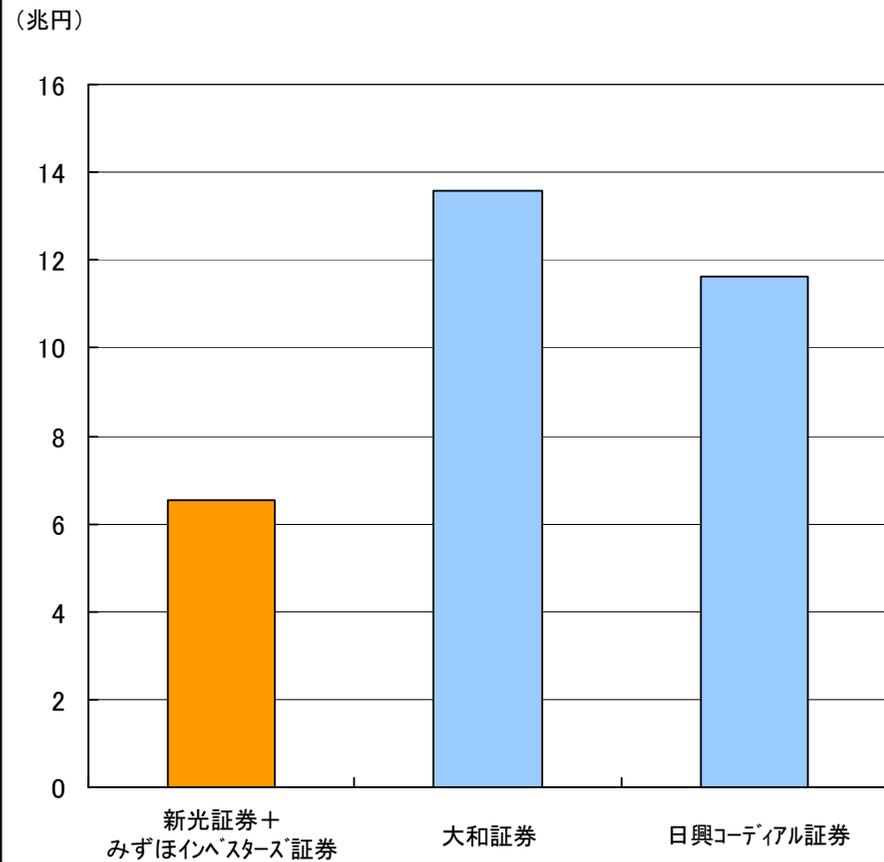
M&Aアドバイザーランキング(公表案件) (2003年1月~6月)

		金額(US\$M)	シェア(%)
1	シティ・グループ	17,162	37.3
2	メリルリンチ	16,850	36.6
3	ドイツ銀行グループ	16,650	36.2
4	リーマン・ブラザーズ	10,166	22.1
5	みずほ証券	9,527	20.7

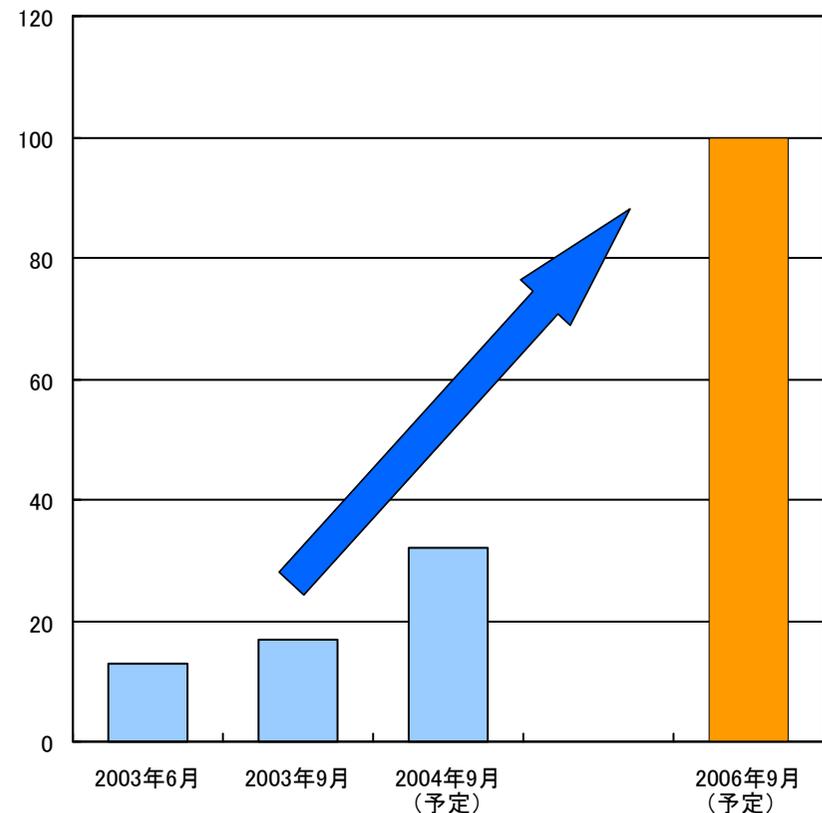
(対象企業-日本、買収側企業-国籍不問、取引金額ベース)

証券マーケットでの実績

リテール預り資産残高
(2003年3月末)



みずほインベスターズ証券の
みずほ銀行との共同店舗化



制度改革や今後の市場成長を展望し、収益機会の拡大を狙う分野

信託・資産運用

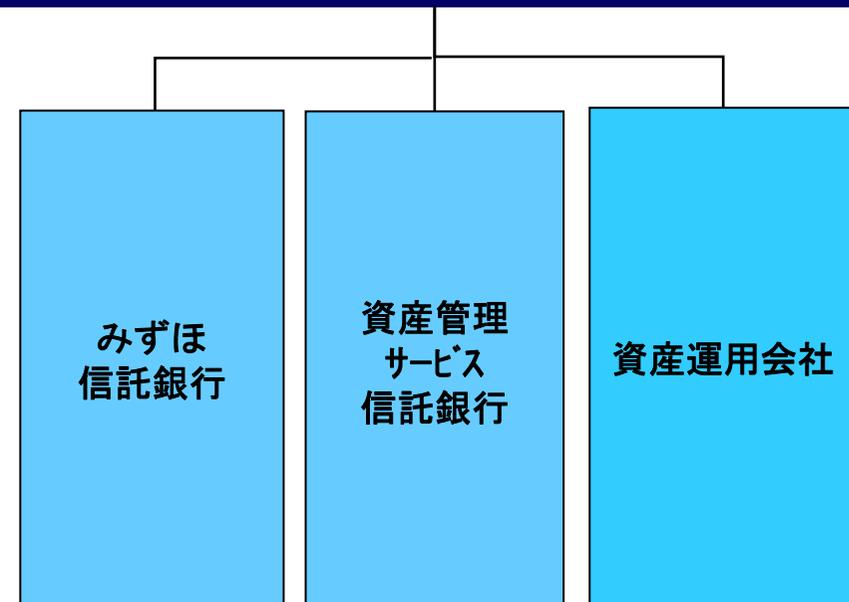
プライベートバンキング・資産流動化・不動産
ビジネスの強化

資産管理業務への対応強化

確定拠出年金ビジネスへの積極的取組み

資産運用会社の運用パフォーマンスの向上・
商品ラインナップの整理

みずほフィナンシャルグループ



みずほ信託銀行・資産管理サービス銀行・資産運用会社

みずほ信託銀行

プライベートバンキング業務

資産運用商品の拡充

相続・遺言（遺言信託受託件数残高 No.1）

資産流動化業務

資産流動化商品開発で業界をリード

多様な資金調達・資産運用ニーズに対応

不動産業務

減損会計導入・不良債権処理加速・企業のリストラに伴う不動産処分ニーズ

資産管理サービス信託銀行

最先端の資産管理インフラ機能の開発・整備

証券決済制度改革への対応（次世代システム構築）

一元管理（マスタートラスト）ニーズへの対応

会計事務等を含む包括的な有価証券管理
アウトソース・サービスの提供

確定拠出年金の資産管理機関業務への
積極対応

資産運用会社（DIAM・DKA・FIMCO）

収益力の拡大

運用手法・商品の拡充（オルタナティブ商品等）

信託・資産運用マーケットでの実績

遺言信託件数

(単位：件数) 2003年3月末

1	みずほ信託	9,653
2	三菱信託	8,150
3	中央三井	7,389

金銭債権流動化残高

(単位：億円) 2002年9月末

1	みずほ信託	33,824
2	三菱信託	24,264
3	住友信託	23,241

不動産流動化残高

(単位：億円) 2003年3月末

1	みずほ信託	19,306
2	住友信託	17,563
3	三菱信託	14,981

投資顧問会社の 国内年金受託残高

(単位：億円) 2003年3月末

1	興銀第一ライフAM	31,647
2	野村AM	26,042
3	ニッセイAM	25,721
参考	興銀第一ライフAM 第一勧業AM 富士投信投資顧問	42,398 (3社合計)

最後に

みずほの強みと課題

持株会社による経営管理の強化

今年は結果を出す1年

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。