

MIZUHO



2004年3月期 会社説明会

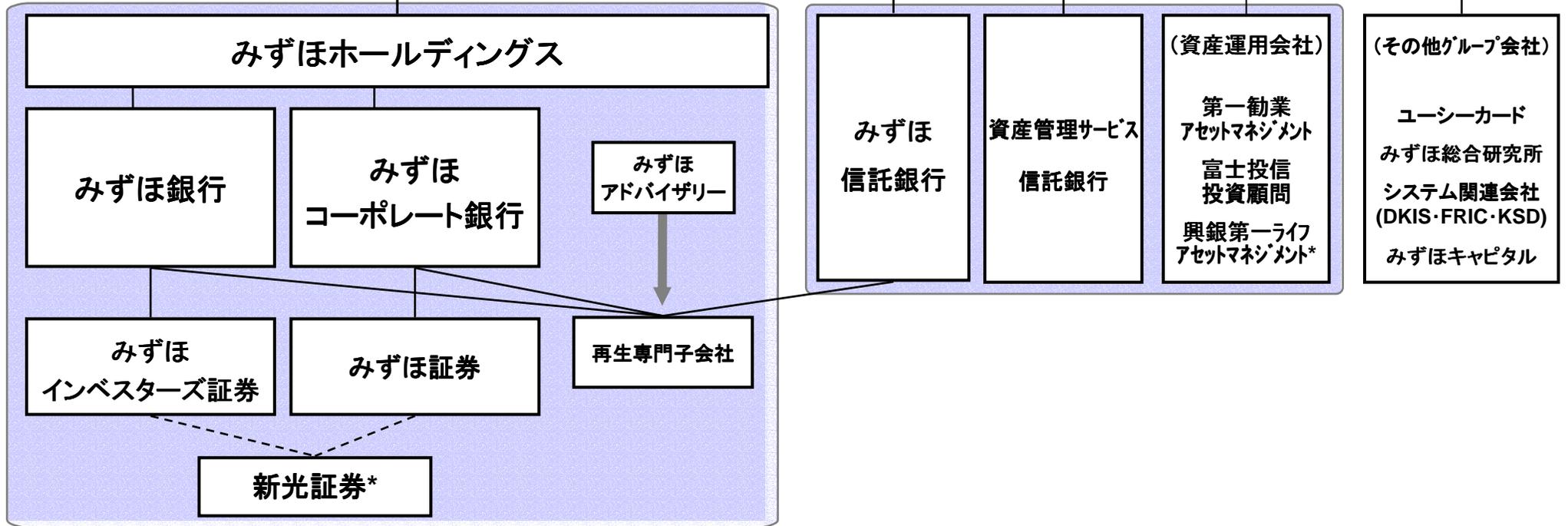
2004年6月1日

みずほフィナンシャルグループ

目次

1. 2003年度業績概要	P.2-5	5. 2004年度の重点施策	P.19-27
2. 財務体質の着実な改善	P.6-13	■ 収益力の強化	
■ 不良債権処理の大幅な進展		■ グループシナジーの追求	
■ 企業再生プロジェクトの進捗		6. 2004年度業績予想	P.28-31
■ 株式・国債ポートフォリオリスクへの対応		(ご参考) 主要グループ会社別 施策・実績	
■ リスク削減の着実な進展			P.32-54
■ 繰延税金資産の減少			
3. コスト構造改革への取組	P.14-15		
4. 自己資本の充実	P.16-18		

みずほフィナンシャルグループ



* 持分法適用の関連会社

本資料における 計数の取扱い について

3行＋再生専門子会社: みずほ銀行(BK)、みずほコーポレート銀行(CB)、みずほ信託銀行に傘下の再生専門子会社を合算した値 (02年度のみずほ信託銀行は、みずほ信託銀行と旧みずほ信託銀行の合併前の単純合算)

2行＋再生専門子会社: みずほ銀行、みずほコーポレート銀行に傘下の再生専門子会社を合算した値

2行合算: みずほ銀行、みずほコーポレート銀行の合算値

(注) みずほ信託銀行(02年度はみずほ信託銀行と旧みずほ信託銀行の合併前の単純合算)の業務純益は、修正業務純益(業務純益＋信託勘定与信関係費用＋一般貸倒引当金繰入額)を使用

＜本日のトピックス＞

1. 2003年度業績概要
2. 財務体質の着実な改善
3. コスト構造改革への取組
4. 自己資本の充実
5. 2004年度の重点施策
6. 2004年度業績予想

1. 2003年度業績概要

2003年度の業績概要～「結果を出す1年」のまとめ

- 連結ベースで、経常利益8,964億円、当期純利益4,069億円を計上
- 3行+再生専門子会社ベースの業務純益は、非金利収入増強・経費圧縮により前年度実績を631億円上回り、与信関係費用の大幅低下・株式等損益の計上等により、経常利益・当期純利益も大幅増益
- 不良債権は1兆5,949億円減少し、繰延税金資産も大幅に減少
- 04年3月末の連結自己資本比率は11.35%と、前年度末比1.82%改善

	連結
連結粗利益／業務粗利益	21,124
資金利益	11,850
信託報酬、役務取引等・特定取引利益	7,204
その他業務利益(国債等債券損益を含む)	2,069
営業経費／経費	△ 11,259
連結業務純益(参考値*)／実質業務純益	10,607
与信関係費用	△ 2,988
株式関係損益／株式等損益	1,908
経常利益	8,964
特別損益	△ 152
当期純利益	4,069

* 連結業務純益＝子銀行単体実質業務純益－グループ内受取配当金
 ＋その他連結子会社単体実質業務純益^(#)＋持分法による投資損益
 (#)その他連結子会社単体実質業務純益＝その他連結子会社経常利益
 ＋同与信関係費用－同株式関係損益＋その他臨時経費

	連結
金融再生法開示債権	32,933
繰延税金資産(純額)	13,329
自己資本比率(国際統一基準、速報値)	11.35%
ROE(株主資本ベース)**	12.51%

		(億円)	
3行+再生専門 子会社	前年度比		
18,056	△ 322		
11,307	△ 372		
4,425	281		
2,323	△ 231		
△ 8,574	1,086		
9,541	631		
△ 2,379	18,572		
1,893	10,951		
8,061	30,127		
521	2,590		
4,479	28,461		

3行+再生専門 子会社	前年度末比
31,910	△ 15,949

**ROE＝ $\frac{\text{当期純利益}}{(\text{期首株主資本}+\text{期末株主資本})\div 2}$

増減要因等(3行+再生専門子会社)

<業績> (前年度比)

- 資金利益 372億円減少
 - ・子会社配当受入・貸出利鞘の改善(+9bp)を図るも、非効率資産の圧縮等による貸出残減少要因が上回る
- 非金利収支 (補足説明資料P.4)
 - ・シンジケーション・外為・デリバティブ等(2行合算) *465億円増加
 - ・信託報酬 70億円増加
- 経費 1,086億円減少
 - ・人件費－処遇見直し・人員減 608億円減少
 - ・物件費－業務委託費・ファンテコスト 438億円減少
- 与信関係費用
 - ・不良債権新規発生の減少や引当金戻りにより当初見込(3,400億円)比大幅減少して2,379億円
- その他
 - ・外形標準課税訴訟の還付金 581億円
 - ・厚生年金基金代行返上 459億円

<不良債権残高・繰延税金資産> (前年度末比)

- 不良債権残高 1兆5,949億円減少
 - ・オフバランス化と企業再生の推進等により計画比8,000億円を上回る削減(不良債権比率:4.4%)
- 繰延税金資産純額(連結) 7,931億円減少
 - ・連結Tier1に占める割合は33.8%(前年度末比△26.9%)

3行以外の主要グループ会社の業績概要

- グループ証券会社を中心に、各社業績改善により増益を実現
- 連結営業経費は前年度比1,117億円圧縮

(計数は単体ベース)

グループ証券会社

- グループ内連携強化・経費削減努力等に加え、株式市況活況もあり、業績は大幅に好転

■ みずほ証券

債券引受・トレーディング等の強みに加え、エクイティビジネスの飛躍的拡大・再生ビジネス関連等の手数料収入増強により、過去最高の経常利益を計上

	03年度	
	03年度	前年度比
純営業収益	790	228
一般管販費	△ 421	△ 85
経常利益	370	143
当期純利益	208	167

■ みずほインベスターズ証券

みずほ銀行との共同店舗出店による顧客基盤の拡大、コスト削減努力により増益

	03年度	
	03年度	前年度比
純営業収益	471	154
一般管販費	△ 353	7
経常利益	120	158
当期純利益	103	175

■ 新光証券

フルライン証券の総合力を活かした販売商品の多様化に加え、継続的なコスト削減等で増益

	03年度	
	03年度	前年度比
純営業収益	1,052	321
一般管販費	△ 862	11
経常利益	202	278
当期純利益	159	452

資産管理サービス信託銀行

- 預り資産の拡大(グループ内の再信託報酬等)や、生保事務受任業務の増加により増益

	03年度	
	03年度	前年度比
業務粗利益	186	21
営業経費	△ 175	△ 15
経常利益	10	5
当期純利益	6	4

その他グループ会社

- クレジットカード会社(UCカード)・シンクタンク(みずほ総合研究所)やグループ全体の経営インフラを担うシステム関連会社等の戦略子会社等についても、グループ内連携を推進、業績は概ね堅調に推移

部門別収益の状況

(単位:億円)

【みずほ銀行+再生専門子会社】		02年度	03年度			03年度	
		実績	上期実績	下期実績	前期比	実績	前年度比
個人部門	粗利益	2,900	1,441	1,457	+16	2,898	△2
	経費	△2,421	△1,194	△1,118	+76	△2,312	+109
	業務純益	479	247	339	+92	586	+107
法人部門	粗利益	5,316	2,598	2,614	+16	5,212	△104
	経費	△2,837	△1,409	△1,327	+82	△2,736	+101
	業務純益	2,479	1,189	1,287	+98	2,476	△3
市場部門 その他	粗利益	1,838	1,043	634	△409	1,677	△161
	経費	△852	△332	△380	△48	△712	+140
	業務純益	986	711	254	△457	965	△21
合計	粗利益	10,054	5,082	4,705	△377	9,787	△266
	経費	△6,109	△2,935	△2,825	+110	△5,760	+348
	業務純益	3,944	2,147	1,880	△267	4,026	+82

みずほ銀行

- [個人部門] 粗利益は前年度比横這いながら、経費削減が寄与し、業務純益は107億円増加
- [法人部門] 資金益の減少をシンジケート・ローン等のソリューションビジネス関連手数料の積上げ及び経費削減でカバーし、業務純益横這い
- なお、個人・法人部門とも、03年度下期は、上期対比粗利益増加
- [市場部門その他] 昨年夏以降の金利上昇を受け、国債等債券関係損益が悪化し、年間粗利は161億円の減少

【みずほコーポレート銀行+再生専門子会社】

国内部門	粗利益	3,959	1,853	1,987	+134	3,840	△119
	経費	△1,132	△513	△528	△15	△1,041	+91
	業務純益	2,827	1,340	1,459	+119	2,799	△28
国際部門	粗利益	790	366	323	△43	689	△101
	経費	△638	△201	△157	+44	△358	+280
	業務純益	152	165	166	+1	331	+179
市場部門 その他	粗利益	2,263	1,754	624	△1,130	2,378	+115
	経費	△1,039	△360	△345	+15	△705	+334
	業務純益	1,224	1,394	279	△1,115	1,673	+449
合計	粗利益	7,012	3,973	2,934	△1,039	6,908	△103
	経費	△2,809	△1,074	△1,030	+44	△2,104	+705
	業務純益	4,202	2,899	1,904	△995	4,803	+601

みずほコーポレート銀行

- [国内部門] 前年度のビジネスモデル転換に伴う貸出金残高減少の影響で資金益減少。シンジケーション等の非金利収入を増強するも年間で119億円の粗利減少<但し、03年下期には、上期対比134億円の増加>
- [国際部門] 前年度からの海外非効率資産の大幅圧縮に伴う粗利減少を、経費削減効果が上回り、業務純益は179億円の増加
- [市場部門その他] 03年度上期の債券関係益の好調及び海外子会社売却等に伴う配当受入により、年度粗利は増加

【2行+再生専門子会社】

合計	粗利益	17,066	9,055	7,639	△1,416	16,695	△370
	経費	△8,919	△4,009	△3,855	+154	△7,864	+1,054
	業務純益	8,146	5,046	3,784	△1,262	8,830	+683

(注記)
1.左記計数は、内部管理データに基づき、表中に記載の各部門毎に集計した参考値
2.株式未収配当の影響を、管理会計上、発生主義ベースにて法人・国内部門に反映

2. 財務体質の着実な改善

不良債権処理の大幅な進展

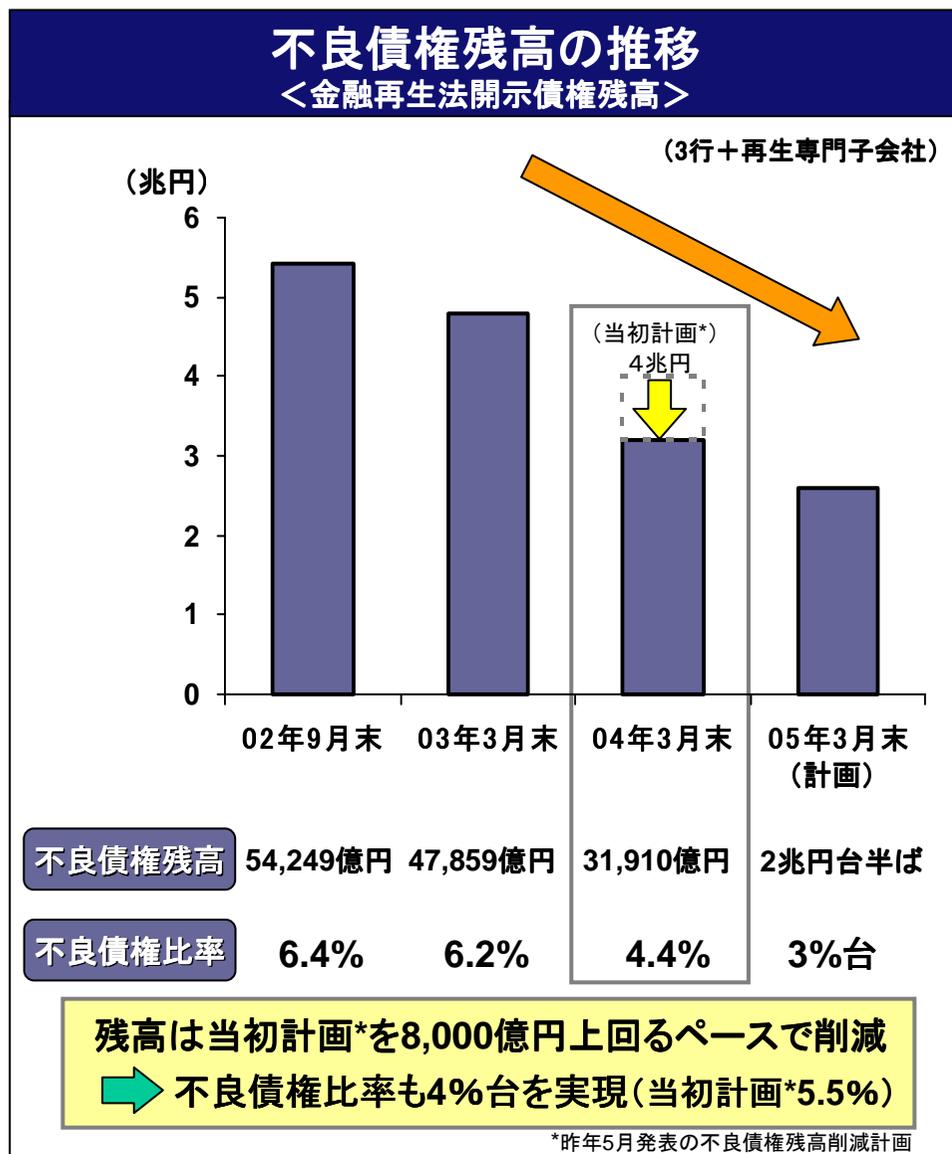
企業再生プロジェクトの進捗

株式・国債ポートフォリオリスクへの対応

リスク削減の着実な進展

繰延税金資産の減少

不良債権処理の大幅な進展(1)～不良債権残高の削減



引当水準の強化

(3行+再生専門子会社)

引当率 (04/3末)	みずほ	MTFG	SMFG	UFJ
危険債権 (対信用部分)	78.9%	64.98%	83.6% ^{*1}	81.38%
要管理先債権 (対信用部分)	41.2%	29.76%	39.0%	48.54%
(ご参考)要管理先債権に対する保全率				
	66.3%	54.41% ^{*2}	65.04% ^{*2}	62.82%
その他要注意先債権 (対債権額)	10.38%	4.81%	4.2%	7.62%
DCF対象先 (対信用部分)	約50%			

(出所) 各行資料
*1: 破綻懸念先ベース
 *2: 要管理債権ベース

04/3末 DCF適用先のカバレッジ
 ➤ 要管理先の6割程度
 ➤ みずほコーポレート銀行要管理先の85%程度

他グループ比でも十分な水準の引当を計上

不良債権処理の大幅な進展(2)～与信関係費用の大幅減少

(3行+再生専門子会社)

2002年度
20,952億円

- 不良債権の前倒し処理・引当率の大幅引上げの実施
(不良債権の半減目標達成に向けた財務上の手当て)

2003年度
(当初見込)
3,400億円
↓
△1,021億円
↓
(実績)
2,379億円

- 引当率の更なる引上げを実施した上で、
与信関係費用は当初見込比△1,021億円

引当率推移

	03/3末	04/3末	前年比
その他要注意先(債権比)	7.53%	10.38%	+2.84%
要管理債権(信用比)	37.9%	41.5%	+3.5%
危険債権(信用比)	74.5%	78.9%	+4.4%

与信関係費用減少の要因

- 不良債権の新規発生(約7,000億)の減少による区分劣化コスト減少
- オフバランス化約1.3兆円(計画比+4,000億円)の実施に伴う引当金の戻り

2004年度(見込)
2,350億円

- 着実な不良債権処理の進展を反映して、04年度も引続き前年度並みの水準
(「業務純益」対比で25%程度)を見込む

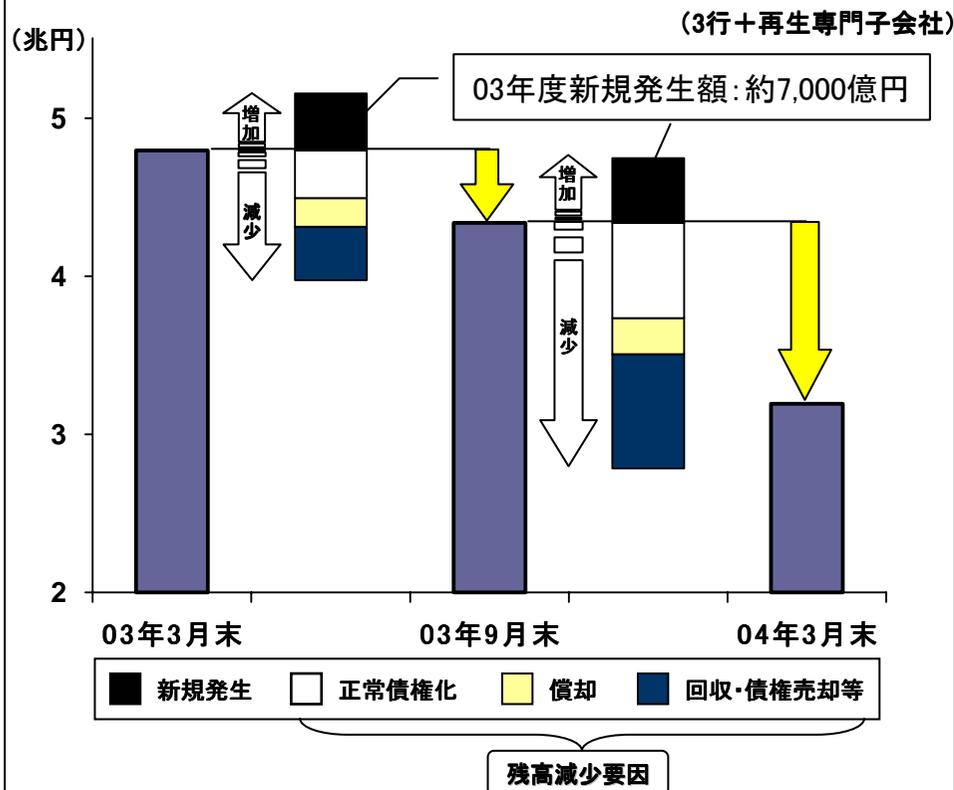
(億円)

各行別 与信関係費用	3行 +再生専門子会社		業務純益に 対する比率	みずほ銀行 +再生専門子会社	みずほコーポレート銀行 +再生専門子会社	みずほ信託銀行 +再生専門子会社
03年度実績	2,379	25%		1,604	608	167
04年度見込	2,350	25%		1,400	800	150

不良債権処理の大幅な進展(3)～アセットクオリティに関する分析(ご参考)

不良債権増減の要因分析

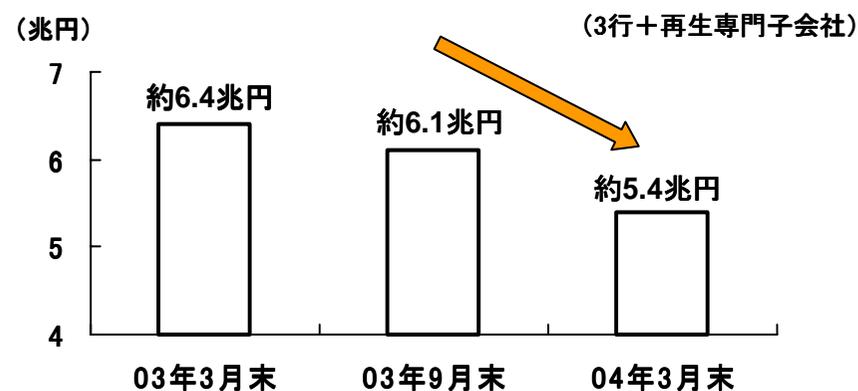
金融再生法開示債権の増減要因



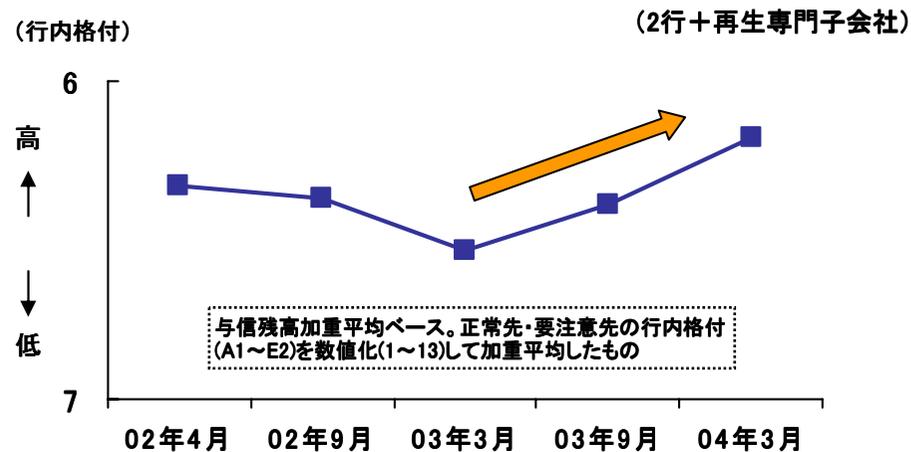
新規発生は低水準、正常債権化・回収等が大幅増加

アセットクオリティの改善

その他要注意先残高

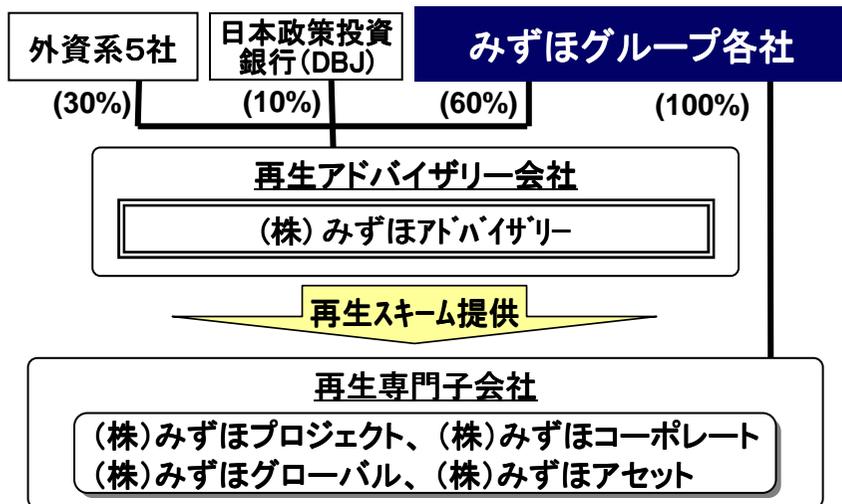


平均行内格付の推移



企業再生プロジェクトの進捗

企業再生プロジェクト推進体制



企業再生実績における具体的スキーム例

- 外部資本の導入も含めた資本政策の実施(シニアムリテイリンググループ)
 - DBJと協同での手形債権流動化スキーム(日本冶金工業)
 - DBJとの協調融資による更生担保権弁済資金のDIPファイナンス(TWRホールディングス(旧テザック))
 - 産業再生機構の活用(金門製作所)
- その他、RCC企業再編ファンドスキーム、会社分割、DES等、多様な再生スキームを活用

再生専門子会社実績

再生専門子会社合算ベース金融再生法開示債権の状況

(04/3期実績)

開示債権残高

04/3末残高:1兆7,731億円

~ 03/9末比 Δ6,918億円 (Δ28%)

当期純利益

03年度: Δ204億円

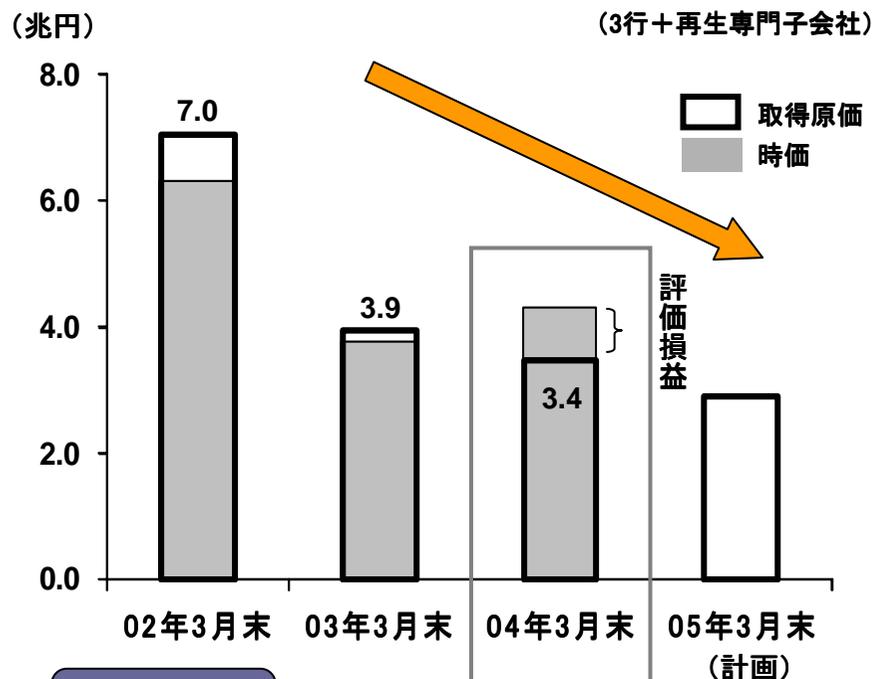
引当水準

開示債権の信用部分に対し、
6割強の引当金を計上

- 開示債権残高は、03年下期だけで3割の削減を実現。
プロジェクト立ち上げより3年以内を目処に企業再生を終結させるべく、引き続き企業再生推進に注力
- 開示債権に占める要管理債権の割合が約6割(1兆854億円)
→ DCF法の適用を中心とした十分な引当を計上済みであり、企業再生推進に伴う与信関係費用は限定的

株式・国債ポートフォリオリスクへの対応

株式ポートフォリオの状況 ＜その他有価証券(時価のあるもの)＞

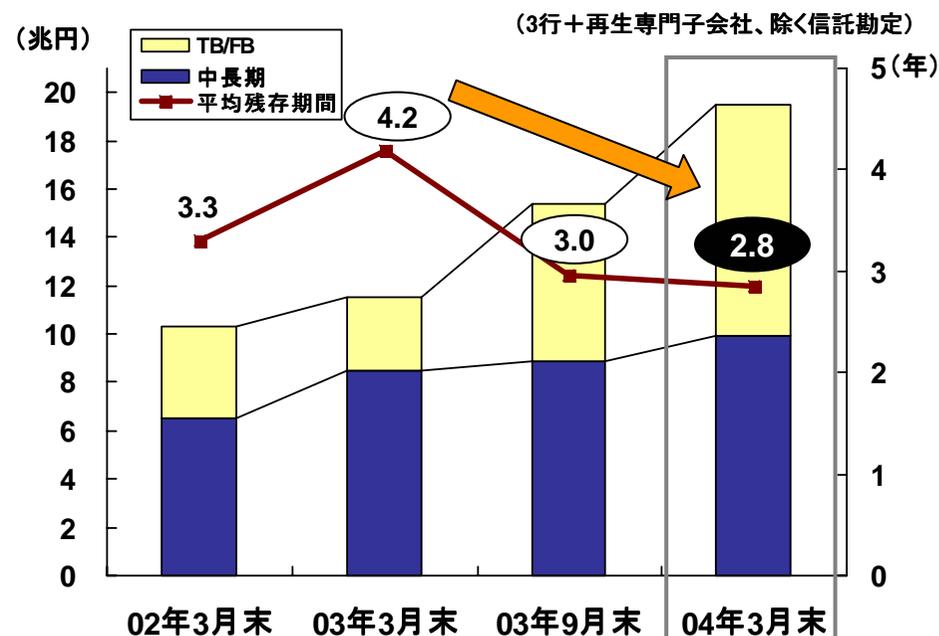


株式評価差額 (単位: 億円) $\Delta 1,948$ \rightarrow $+8,416$

(取得原価推移)
70,673億円 39,480億円 34,607億円

残高圧縮を進める一方、評価損益は大幅に改善
04年度は、03年度並みの削減を計画

国債ポートフォリオの状況 ＜その他有価証券(時価のあるもの)＞



評価差額 (単位: 億円) +786 $\Delta 2,200$ $\Delta 1,911$

(国債B/S計上額)
103,026億円 117,162億円 151,385億円 193,195億円

(10年国債利回)
1.40% 0.70% 1.38% 1.435%

平均残存期間の短縮を図る一方、機動的な
ポジション運営により収益機会を追求

リスク削減の着実な進展 ~リスクキャピタル配賦によるリスクコントロール

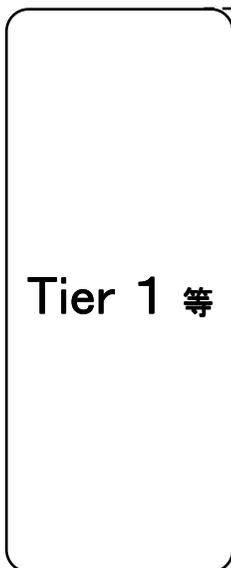
- リスクカテゴリー毎にリスクキャピタルを配賦
- リスクのコントロールと資本効率の向上を追求



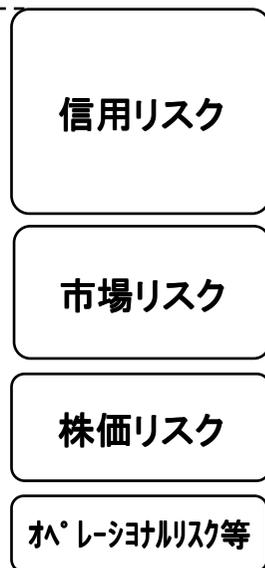
信用・株価リスクを中心に
リスク削減は着実に進展

リスクキャピタルの配賦

(配分原資)



(リスク)

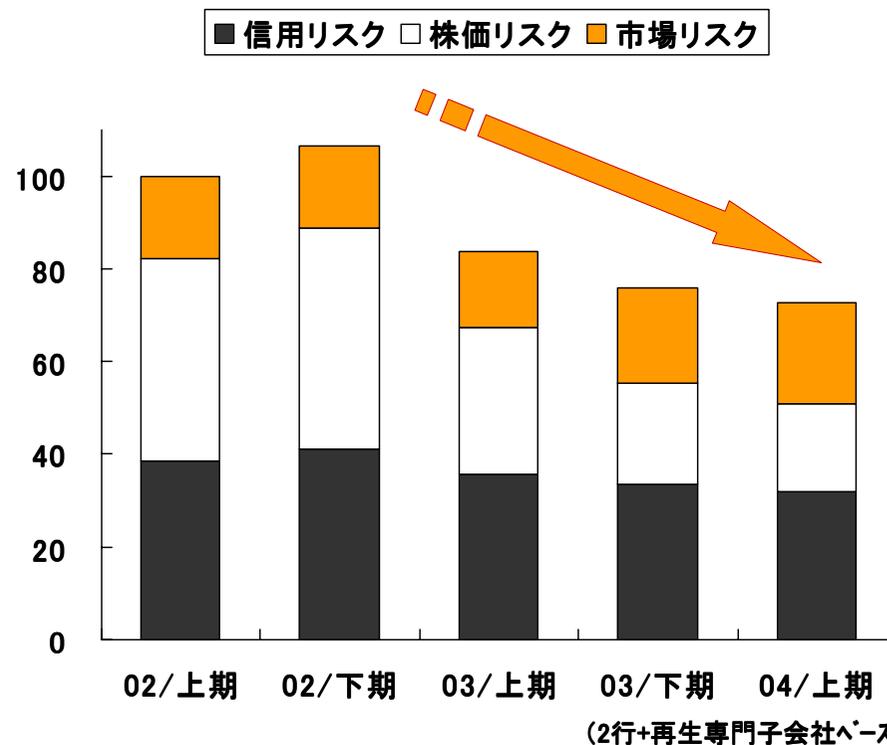


<リスクキャピタルの算出方法>

… 期間1年、信頼区間99%をベースに、各リスクカテゴリー毎に算出

リスク削減状況 (各期首における配賦リスクキャピタルベース)

02/上期の期首配賦リスクキャピタルを100とした場合における推移

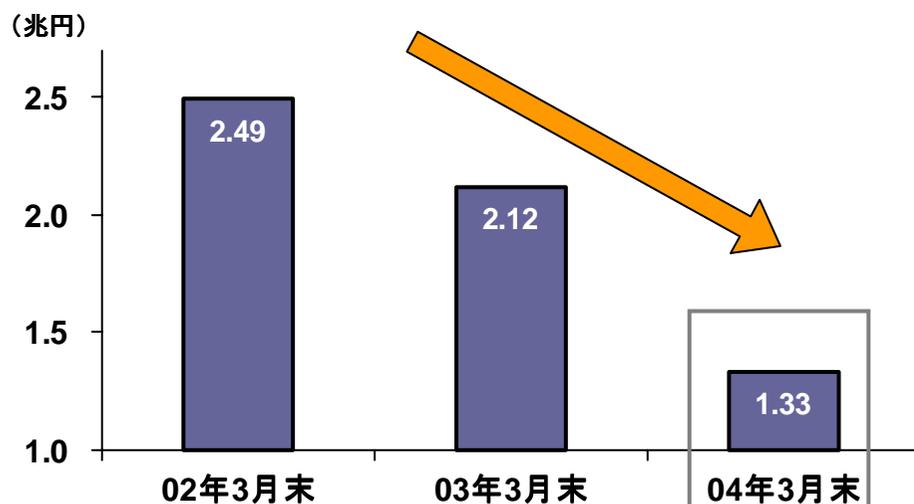


繰延税金資産の減少

繰延税金資産の減少

(みずほフィナンシャルグループ連結ベース)

繰延税金資産純額の推移



Tier1に占める繰延
税金資産の比率

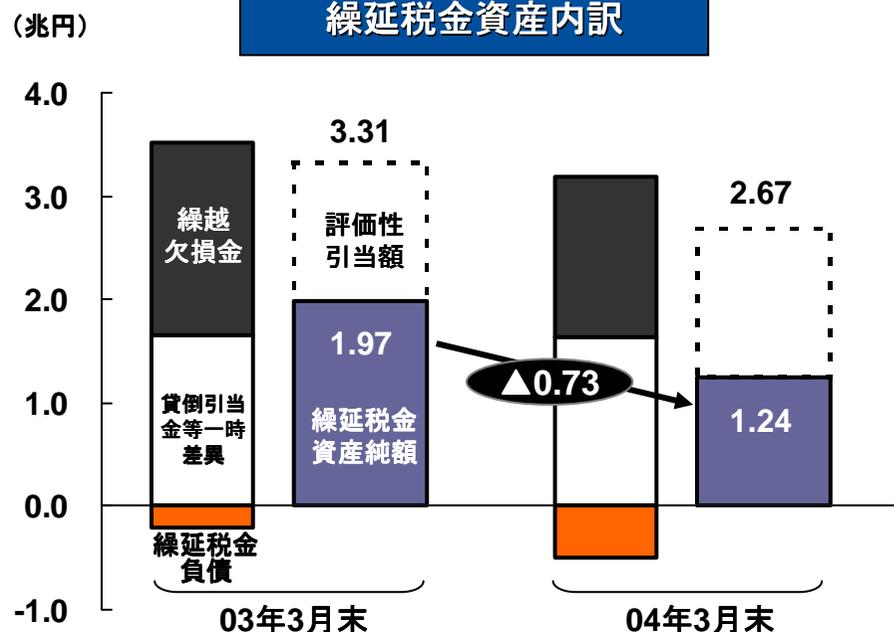
60.8% $\Delta 26.9\%$ 33.8%

残高・比率とも大幅に減少・低下し、資本の質は着実に改善
課税所得計上により、引き続き繰延税金資産純額の減少を見込む

繰延税金資産内訳の推移

(2行合算)

繰延税金資産内訳

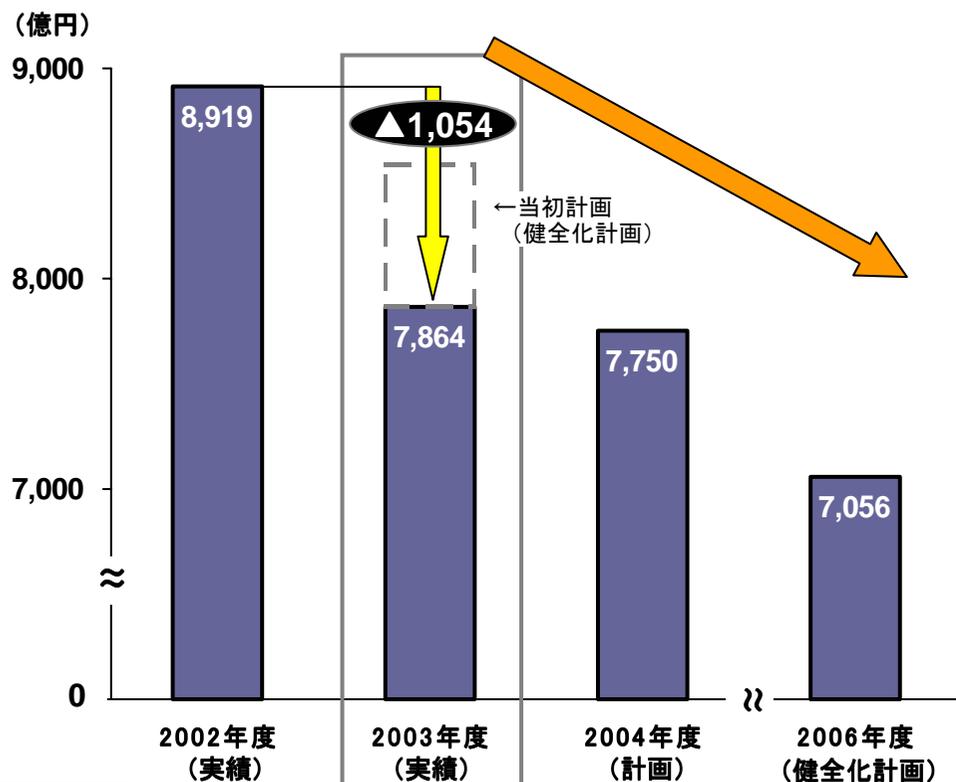


- | | |
|-----------------------------------|-------------------------|
| ①課税所得計上(約8,200億円)による繰越欠損金の使用 | $\Delta 3,249$ 億円 |
| ②一時差異の減少 | $\Delta 175$ 億円 |
| ③将来課税所得の保守的見積り等に伴う
評価性引当額の積み増し | $\Delta 971$ 億円 |
| <小計> | $\Delta 4,396$ 億円 |
| ④有証含み益の増加に伴う繰延税金負債の増加 | $\Delta 2,483$ 億円 |
| ⑤その他繰延税金負債の増加 | $\Delta 484$ 億円 |
| <繰延税金資産純額の減少額> | $\Delta 7,363$ 億円 |

3. コスト構造改革への取組

コスト構造改革への取組 (2行+再生専門子会社)

03年度経費△1,054億円(02年度比) ⇒ 06年度までに更に800億円削減し、経费率30%台半ばを目指す



項目	2002年度 (実績)	2003年度 (実績)	2004年度 (計画)	2006年度 (健全化計画)
人員*1 (年度末)	27,900人	26,575人	24,000人	
経费率*2	52.2%	47.1%	46.7%	30%台半ば

*1 健全化計画ベース

*2 経费率=経費/業務粗利益

2003年度経費削減実績・主な要因

人件費 △594億円	役職員処遇の見直し 従業員平均△10%、部店長△20%
	従業員削減の推進 2003年度削減実績 △1,325人
物件費等 △459億円	店舗統廃合の前倒し推進 2003年度国内店舗統廃合 △122ヶ店
	スペースコストの削減 旧3行の本店売却も含め、グループ全体でオフィス集約を推進

2004年度以降の経費削減施策

従業員削減計画の達成
国内店舗統廃合によるスペースコスト等の低減
システム統合等によるランニングコスト削減

4. 自己資本の充実

自己資本の充実(1)～自己資本比率の改善

- 03年度収益計上により、グループ連結BIS比率は03/3末比1.82%と大きく改善し、11%台へ
- グループ合計の利益剰余金も健全化の03年度計画を大幅超過達成、引き続き着実な積上げを図る

自己資本比率の大幅改善

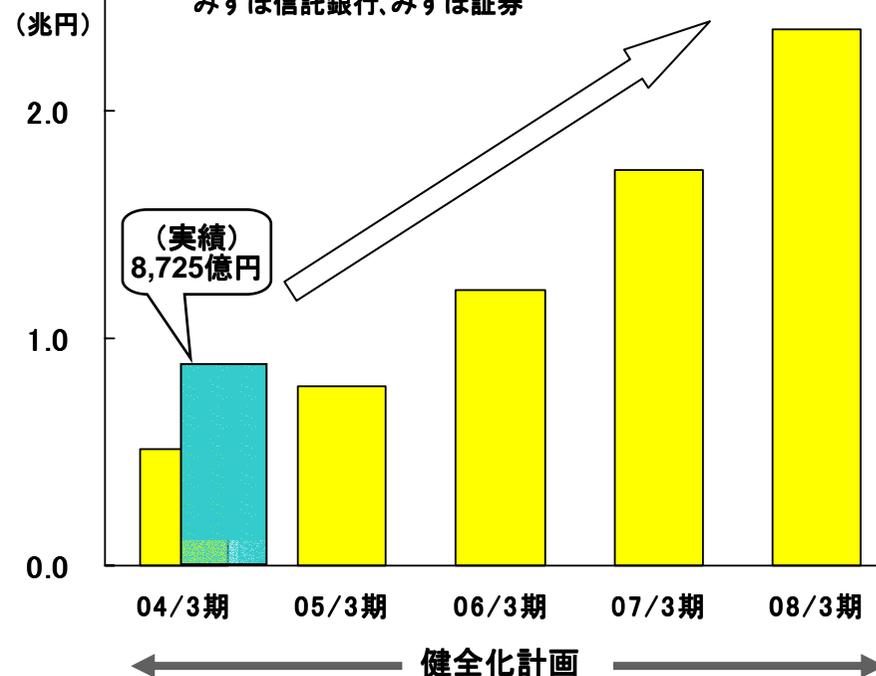
〔連結ベース、04年3月末(速報値)
括弧内は03年3月末比改善幅〕

みずほフィナンシャルグループ	11.35 %	(+1.82%)
<i>Tier1比率</i>	5.75 %	(+0.89%)
みずほ銀行(国内基準)	9.91 %	(+0.66%)
<参考>(国際統一基準)	10.46 %	(+0.99%)
みずほコーポレート銀行	13.02 %	(+2.60%)
みずほ信託銀行	12.76 %	(+1.53%)

計画を上回る着実な剰余金の積上げ

剰余金レベル(持株会社+傘下子会社*)

*みずほホールディングス、みずほ銀行、みずほコーポレート銀行、
みずほ信託銀行、みずほ証券



自己資本の充実(2)～資本政策の機動性確保

- 自己株式(優先株式)取得枠の設定と「資本準備金」を「その他資本剰余金」へ振替
 ～ 利益剰余金積上げによる十分な自己資本の充実を図る中で、今後の公的資金返済に向けた機動性の確保
- 03年度に引き続き、公的資金劣後債の返済を検討

公的資金の返済を視野

優先株式取得「枠」の設定

- 取得枠(取得価額総額上限): 5,000億円(1年間有効)
 <03年度グループ合算利益剰余金8,725億円の範囲内>
- 対象株主: 株式会社整理回収機構
- 対象優先株式: 右記

優先株式

資本準備金の一部減少、振替

- 資本準備金17,528億円のうち、13,676億円を減少し、「その他資本剰余金」に振替 (= 資本勘定の総額は不変)
- 将来的な公的資金返済にも柔軟に対応

上記2点は、定時株主総会(6/25)に付議

劣後債 公的資金劣後債の返済検討

- 03年度、公的資金劣後債 6,250億円を返済
 → 今年度、残り 3,250億円への対応を検討 (対象右記)

対象となる優先株式*

- 潜在的な「希薄化」影響を考慮し、04年度中に転換可能となる転換型優先株式が対象

種類	発行価額	転換請求開始日
第一回第一種	990億円	既に転換可能
第二回第二種	2,000億円	2004年8月
第八回第八種	2,500億円	2004年10月
第九回第九種	1,750億円	既に転換可能
第十回第十種	1,750億円	既に転換可能

残存する公的資金劣後債*

発行体	種類	残高	コール期日
みずほホールディングス	第二回期限付劣後	1,000億円	2005年3月
みずほホールディングス	第四回永久劣後	2,000億円	期日到来済
みずほ信託	第一回永久劣後	250億円	期日到来済

* 実際の取得・返済に当たっては、健全化計画の趣旨等に則り、関係当局と協議

5. 2004年度の重点施策

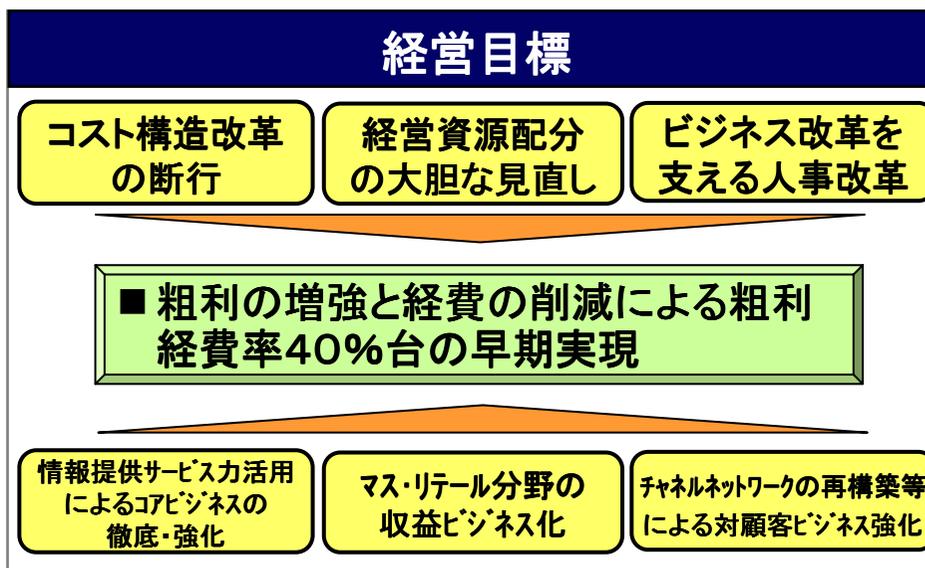
みずほの「真価を発揮する1年」

収益力の強化

グループシナジーの追求

2004年度収益計画・重点施策～みずほ銀行

2004年度収益計画 (単位: 億円)	
	計画
業務純益 (一般貸引繰入前)	4,450
与信関係費用	△1,400
経常利益	2,500
当期純利益	1,250



04年度重点施策

個人部門の施策

- コンサルティング営業の強化による高収益預り資産の増強
- 住宅ローン営業体制の増強
- 新会員制サービス「みずほマイレージクラブ」の発売

法人部門の施策

- リスクテイクカの強化によるミドルリスク層での貸出増強
- 貸出金利の適正化に向けた取組強化
- ソリューションビジネスの推進と非金利収入の増強

競争優位性のある店舗ネットワークの再構築

- 個人向けサービスの機能集約とエリアマーケティングの実践

- ビジネス金融センターへの取引集約化によるスモール法人取引のローコスト化

2004年度収益計画・重点施策～みずほコーポレート銀行

2004年度収益計画 (単位: 億円)

	計画
業務純益 (一般貸引繰入前)	4,360
与信関係費用	△800
経常利益	3,150
当期純利益	1,730

経営目標

市場型間接金融
モデルの確立

ソリューション
バンクの実現

■ グローバルトップバンクに並ぶ高い
収益力を目指す
— 非金利収入比率50%以上へ

04 年度 重点 施策

ソリューション営業体制の強化

- 銀行・証券等のプロダクトを総動員するRM体制の構築

シンジケーション・ビジネスの拡大

- オリジネーション施策
 - あらゆる格付層の顧客に対するシンジケーション機能の活用
 - クロスボーダー案件の更なる推進
- ディストリビューション施策
 - 本邦最強のディストリビューション・ネットワークの更なる強化
 - セカンダリー市場創設の相乗効果によるプライマリー市場拡大

プロダクト・決済ビジネスへの取組強化

- ファイナンスアレンジメント業務の更なる強化
 - 買収ファイナンス、不動産ファイナンス、
債権流動化業務の強化
- 内為・外為収益を中心とした抜本的収益増強

国際業務の強化

- 質・量両面からの収益積み上げを展望
 - 貸出収益の反転・拡大
 - 中国ビジネスの拡大

2004年度収益計画・重点施策～みずほ信託銀行

2004年度収益計画 (単位: 億円)

	計画
業務純益* (一般貸引繰入前)	645
与信関係費用	△150
経常利益	410
当期純利益	245

*修正業務純益ベース

経営目標

信託機能・専門性
の更なる発揮

顧客基盤の拡大

■ 財管部門を中心とした収益増強
2005年度 業務純益*(一般貸引繰入前) 800億円
業務粗利益比率(財管部門:資金部門)=6:4

*修正業務純益ベース

04 年度 重点 施策

信託機能・専門性の更なる発揮 ～プロダクト力・コンサルティング力の一層の向上

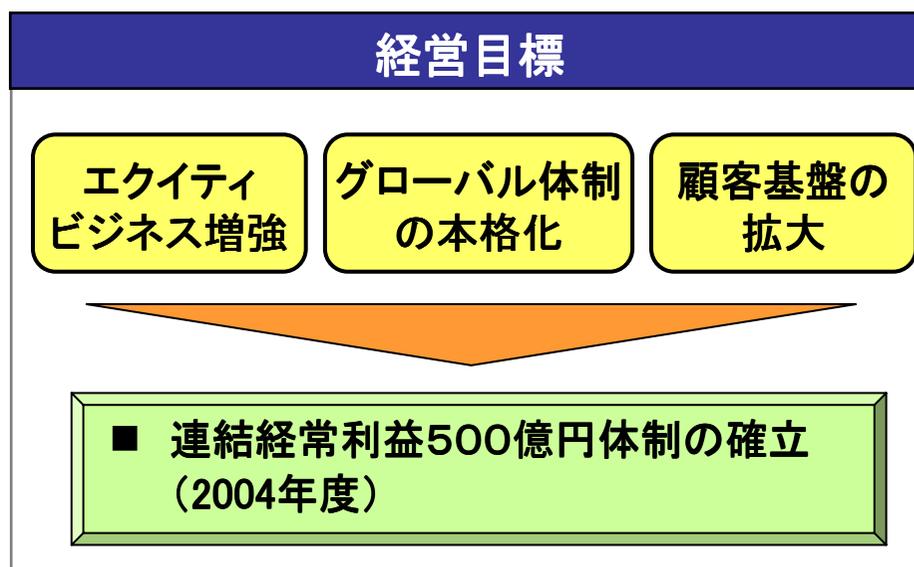
- 成長分野への積極的な資源投下
 - － 不動産・資産金融・プライベートバンキング
(遺言信託等)
 - － 間接部門からの積極的な人員シフト
- 安定分野における業務の高度化・効率化
 - － 証券代行等での収益基盤維持、効率化推進
 - － 住友信託銀行と年金管理業務で合併会社設立

顧客基盤の拡大

- グループシナジーの追求
 - ～広範な顧客基盤の一層の活用
 - － 信託代理店制度の活用(BK・CB全店に拡大)
 - － 共同店舗の展開(BKとの共同店舗17ヶ店)
 - － BK・CBとの協働・連携によるビジネス拡大
 - － グループ連携推進部署の設置

2004年度収益計画・重点施策～みずほ証券

2004年度収益計画 (単位:億円)	
	計画
経常利益	438
債券部門	150～180
株式部門	150～180
投資銀行等	100～130



04年度重点施策

エクイティビジネスの飛躍的増強

債券部門における確立したステータスに加え、株式部門においてもビジネスを急拡大

- セールス・リサーチ力への高い評価(アナリストランキング6位)
- 市場売買シェアの着実な上昇
- ➔ エクイティのプライマリ・セカンダリー業務における飛躍的な増強

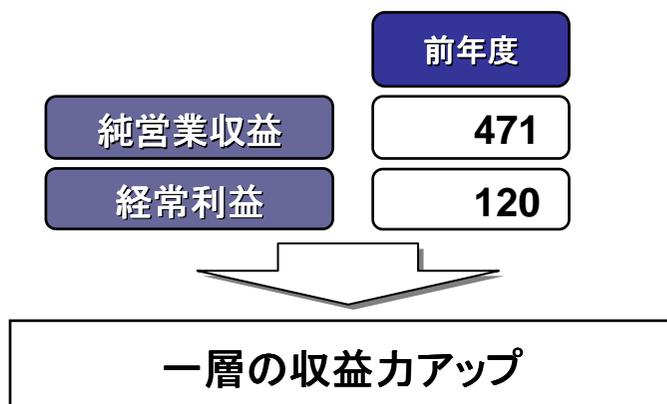
グローバルプロジェクトの推進

- 海外子会社完全子会社化(03年度)に加え、株式引受業務等 クロスボーダー取引の拡大
- グローバルベースでのビジネス戦略の推進

顧客基盤の拡大

- グループシナジーの追求
- 柔軟なアライアンスを視野
(前年度実績) 農中証券より営業譲受、りそな銀行との提携

2004年度収益計画 (単位: 億円)



経営目標

収益拡大に向けた
営業力の強化

顧客基盤の拡大

- グループ証券会社としての基盤を活かし、早期復配を実現

04年度重点施策

収益拡大に向けた営業力の強化

- 生産性の向上
 - － インターネットを通じた取扱商品・サービスの拡充
 - － コールセンターの機能充実による営業サポート
 - － 教育研修体制の強化と充実
- 商品提供力の向上
 - － 証券化商品等への取組み
 - － 本部調査部門を活かした投資情報サービスの充実

顧客基盤の拡大

- グループシナジーの追求
 - － 店舗共同化(含むプラネットブース)の積極展開(04年3月で21ヶ店、04年上期に10ヶ店新設、早期に100ヶ店体制に)
 - － 銀行連携による法人対応強化
 - － グループ各社との戦略的人材交流促進
- ➡ 預り資産における銀行連携比率の上昇

2004年度収益計画・重点施策～新光証券(持分法適用関連会社)

2004年度収益計画 (単位: 億円)

	前年度
純営業収益	1,052
経常利益	202

純営業収益で年率15%以上の成長を目指す
(中期経営目標)

経営目標

証券業務における
フルライン機能の発揮

顧客基盤の拡大

中期経営目標: 2005年度

- ROE目標: 10%以上
- 利益水準で業界トップグループ入り
- リテール部門: リテール預り資産 8兆円(06/3末)
株式投信預り資産 1.25兆円(06/3末)

04年度重点施策

フルライン機能の発揮

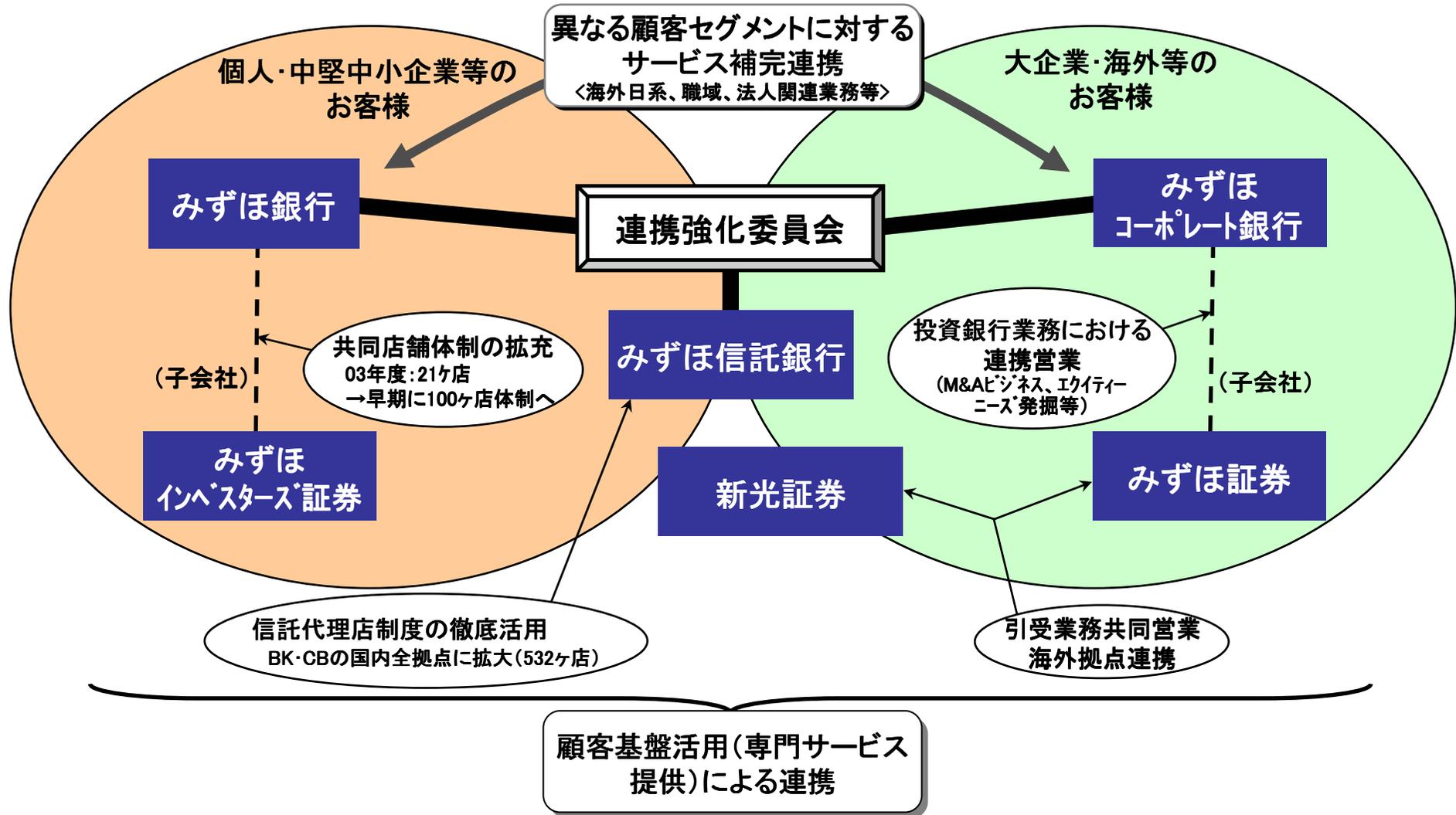
- ディーリング・トレーディング力・商品供給力の強化
 - － 株式部門: OTCビジネス・ディーリングの強化
 - － 債券部門: フルラインにおける債券ビジネスの確立
 - － 投信・制度商品部門: 株式投信の拡販
- 国際業務
 - － 中国関連株への投資ニーズの高まりを受け、現地に情報収集及び売買執行拠点を検討

顧客基盤の拡大

- リテール・ミドルにおける顧客基盤の拡大
 - － ターゲットとなる顧客と対応チャネルの明確化
(支店、コールセンター、インターネット、証券仲介)
 - － インベストメントバンキング業務への取組強化
(投資銀行本部の設置(04年4月))
- グループシナジーの追求
 - － みずほ証券との共同営業(エクイティ共同引受)
 - － みずほ銀行との共同店舗(04年3月に1号店設置)
 - － みずほコーポレート銀行からの案件紹介

グループシナジーの追求

みずほ銀行・みずほコーポレート銀行の顧客基盤を最大限活用したグループ内シナジーの徹底追求



グループ連携の03年度実績(代表例)

みずほ銀行

みずほ
コーポレート銀行

海外日系取引成約件数
➢ 1,100件以上

みずほ信託銀行

信託代理店業務成約件数
(個人向け商品、証券代行他)
➢ 450件以上
遺言信託成約件数
➢ 700件以上
不動産(含む流動化)成約件数
➢ 1,300件以上

みずほ
インベスターズ証券

法人・個人運用顧客紹介成約件数
➢ 7,000件以上

新光証券

共同店舗第一号店開設
(みずほ銀行丸の内中央支店内)

みずほコーポレート銀行

みずほ銀行

職域個人関連業務成約社数
(給振、提携ローン・財形等の仕組み作り、
一括肩代り等)
➢ 1,100社以上

みずほ信託銀行

信託代理店業務成約件数
(年金、証券代行、証券管理、債権流動化)
➢ 300件以上
不動産(含む流動化)成約件数
➢ 550件以上

みずほ証券

銀行紹介投資銀行業務案件手数料
実収額(M&A、ストラクチャードファイナンス等)
➢ 下期は上期対比約30%増収

新光証券

銀行紹介引受・証券売買手数料
実収額
➢ 下期は上期対比約6倍の増収

その他の連携実績(例)

- みずほコーポレート銀行 - UCカード: コーポレートカード、提携カード等獲得社数、200社以上
- みずほコーポレート銀行 - 資産運用会社: 投信投資顧問業務紹介社数、100社以上
- みずほ証券 - 新光証券: 共同営業の成果(エクイティの引受)、9件

6. 2004年度業績予想

2004年度業績予想

(億円)

	連 結
経常収益	29,000
経常利益	7,200
当期純利益	3,300

普通株式については、年間配当金として1株につき3,500円(2003年度比+500円)の配当、優先株式については、所定の配当を実施の予定。

(億円)

	3行+再生専門子会社
業務純益 (一般貸引繰入前)	9,455
与信関係費用	△2,350
経常利益	6,060
当期純利益	3,225

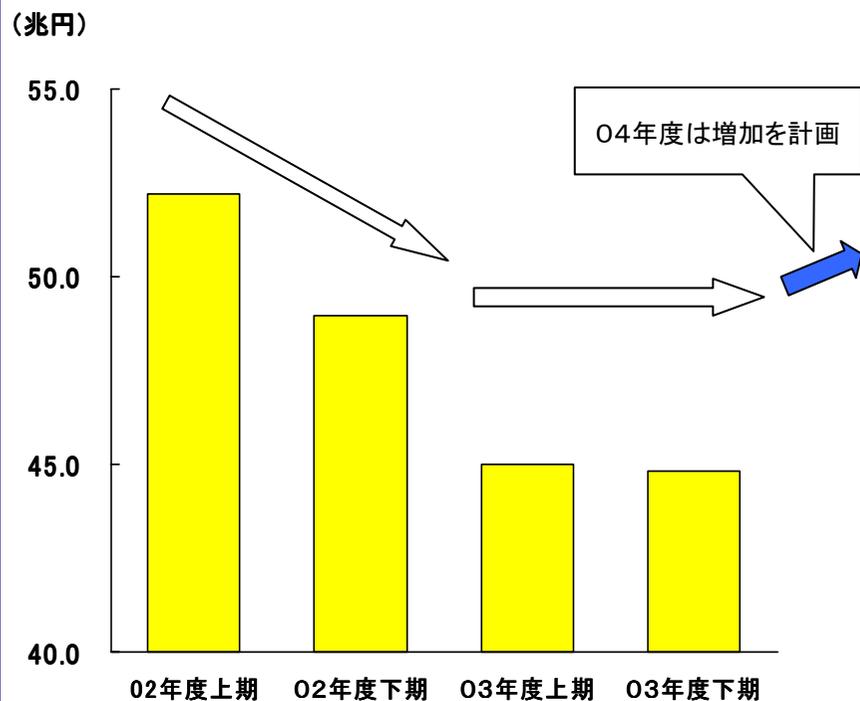
貸出金残高推移・スプレッド改善状況及び計画(2行合算)

- 貸出金残高の減少は03年度中に底をうち、04年度は増加へ
- 貸出スプレッドは着実に改善、04年度も対象貸出全体で前年度並の10bps程度の追加改善を計画

貸出金残高減少は底打ち

<国内貸出金平残の推移>

〔2行+再生専門子会社の期中平均残高
ローン及び不良債権(破綻懸念先以下)を除く〕



スプレッドは着実に改善

<2行(除く、再生専門子会社)>

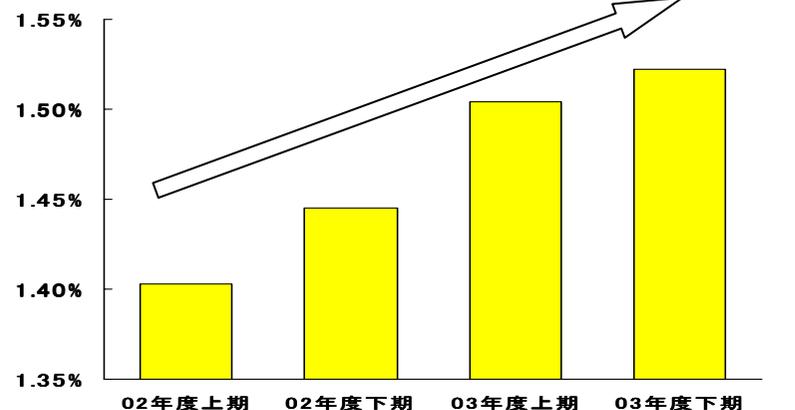
- 03年度の対象貸出スプレッド改善: **9bps** (行内管理ベース)
- 04年3月末金融債残高: 9.5兆円(03年3月末比 Δ 2.2兆円)



03年度 預貸金利回差 改善実績:

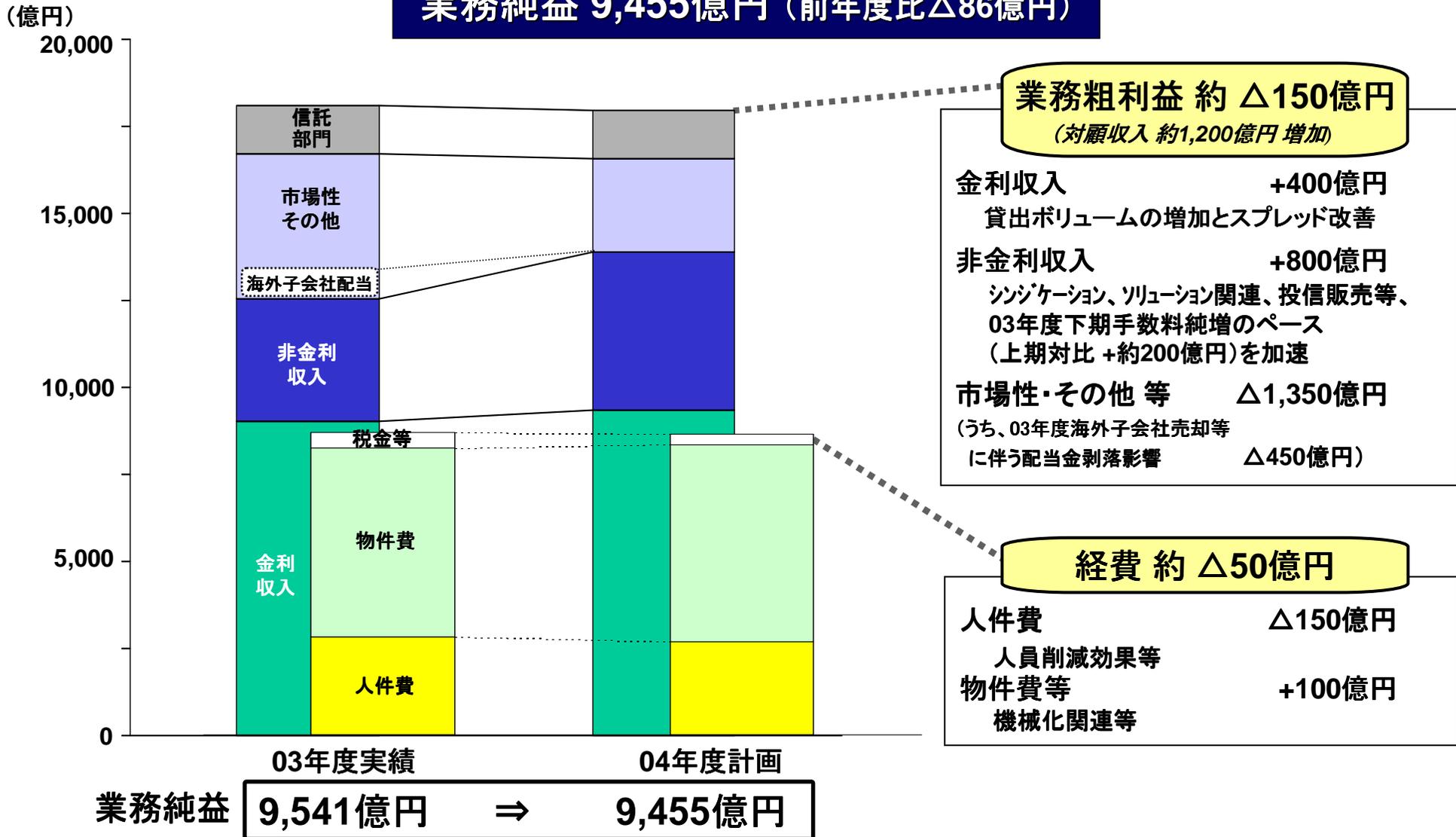
預保・政府等向け貸出を除くベースで **8bps 改善**

<預貸金利回差(除く、預保・政府等向け貸出)の推移>



2004年度業績予想内訳(3行+再生専門子会社)

業務純益 9,455億円 (前年度比△86億円)



(ご参考) 主要グループ会社別 施策・実績

- みずほ銀行 P.33-37
- みずほコーポレート銀行 P.38-42
- みずほ信託銀行 P.43-46
- みずほ証券 P.47-50
- みずほインベスターズ証券 P.51-52
- 新光証券 P.53-54

みずほ銀行

みずほ銀行個人部門の重点施策(1)

コンサルティング営業の強化

グループ連携体制の強化

みずほインベスターズ証券によるプラネットブースの設置拡大

みずほ信託の信託代理店を支店全店に拡大

顧客情報の充実

RMDBの全店拡大(2004年7月)

休日営業・平日時間延長[※]

(※ 組合の了解が前提)

セミナー・個別相談会の開催による顧客ニーズの発掘

人材の育成・配置

新しい職務体系の導入と成果主義の強化

住宅ローン営業体制の増強

顧客ニーズに応じた商品・サービスの提供

金利優遇キャンペーンの継続

住公買取型住宅ローンの販売強化

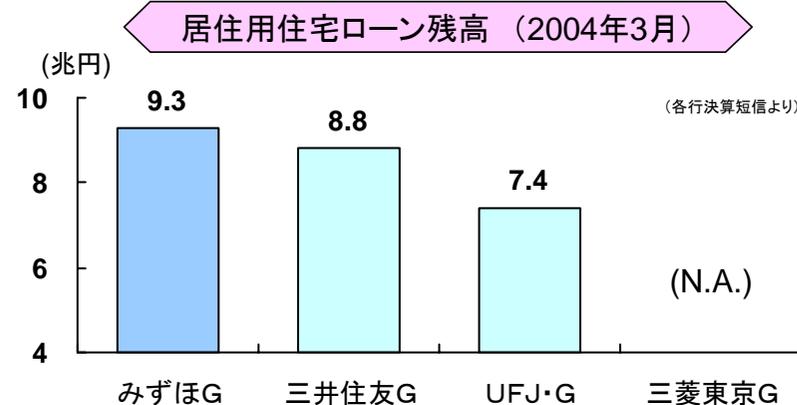
住宅ローンセンターの拡充と強化

100カ店体制へ拡充(2005年度中)

RM強化のため成果主義を徹底

住宅ローンセンターの時間外営業全店展開[※]

(※ 組合の了解が前提)



みずほ銀行個人部門の重点施策(2)

新会員制サービス「みずほマイレージクラブ」の発売

クレジットカード収益の増強

キャッシュカードにクレジットカード機能を搭載、ATM
時間外手数料優遇等によりクレジット利用を促進



マス顧客取引の収益性を改善

マイレージ機能の導入

銀行取引・クレジット取引に応じ、ローンや預金金利の優遇・
グループ会社サービス優遇等に行使可能なポイントを付与



金融取引への還流による取引集約・成長を促進

重点顧客向けサービスの強化・充実

コンサルティング営業対象の「重点顧客」に、「特別待遇」や
グループ企業等との連携サービスを提供



BK個人顧客基盤をグループ資産として活用

顧客情報の拡大によるマーケティングの高度化

金融情報に加え、クレジットカード利用を通じて得られる
購買情報等を活用したマーケティングを推進



住宅ローンや高収益商品の見込顧客を発掘

店舗ネットワークの再構築

機能集約による店舗再構築効果の追求

適正機能を備えた店舗形態と効率的なネットワークの
実現

エリアマーケティングの実現

エリア単位での木目細かな個人取引の推進

みずほ銀行法人部門の重点施策(1)

リスクテイク力の強化・貸出増強

無担保商品の品揃えレベルアップ

リスク分析を踏まえた適正なプライシング

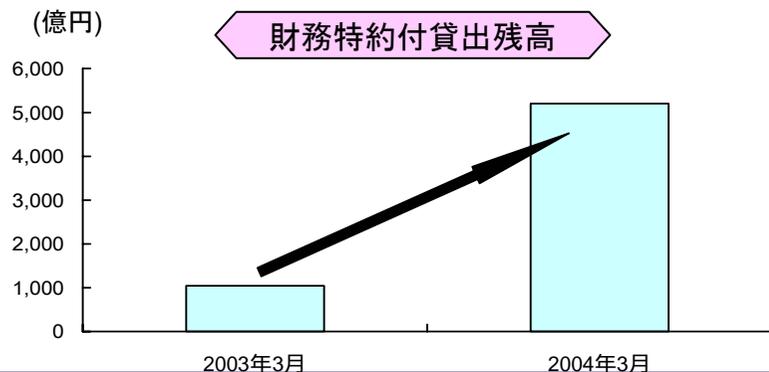
定型与信判断による審査スピードの向上

サービサー専門会社等、外部企業との提携

優良先に対する戦略的取組の強化

戦略先への特別ファンド(4,000億円)の創設

コベナンツ付融資の取組強化

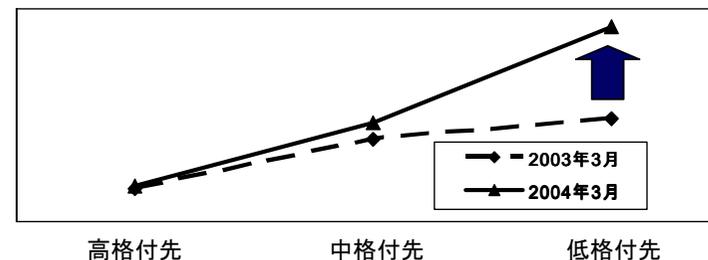


貸出金利の適正化

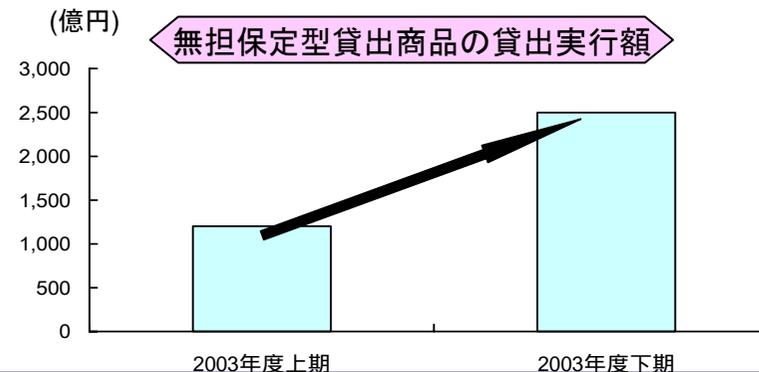
低格付先を中心とした取組み

重点先(対象残高約6兆円)については、
昨年度だけで20bpsを超える改善結果

法人向けスプレッド貸出の利鞘改善状況



高収益商品の積み上げによる 「量・質の同時プラス効果」の追求



みずほ銀行法人部門の重点施策(2)

ソリューションビジネスの推進 非金利収入の増強

中堅・中小企業向けソリューションに
特化した体制強化

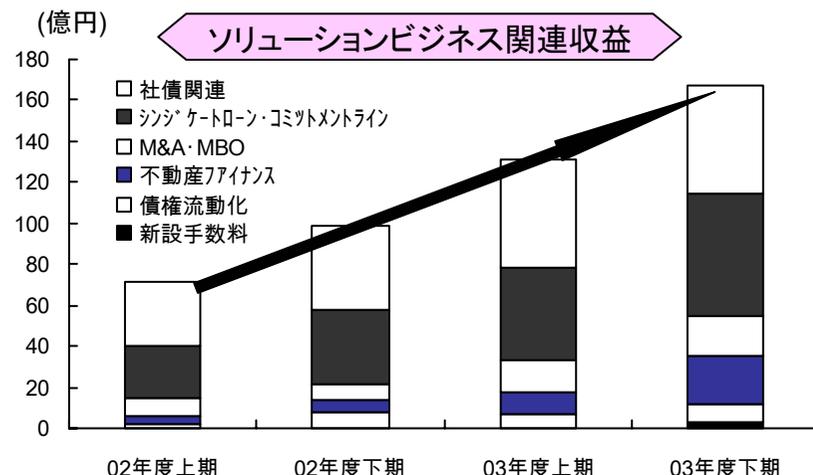
本部支援チームの大幅増員

業務のフィービジネス化
(新種手数料の増強)

コバナンツ付ローン等に係る融資取扱手数料増強

コンサルティング業務の強化

ビジネスマッチング業務の推進



店舗ネットワークの再構築と 与信管理手法の見直し

スモール法人取引のチャネル改革による
ローコスト化

ビジネス金融センターをみずほ銀行の代理店
としてスモール法人取引を集約化

今上期に首都圏・大阪エリアに6拠点設置

04~05年度に24拠点・400名体制を構築

スモール法人向け与信管理手法の見直し

個別管理からプール管理への移行

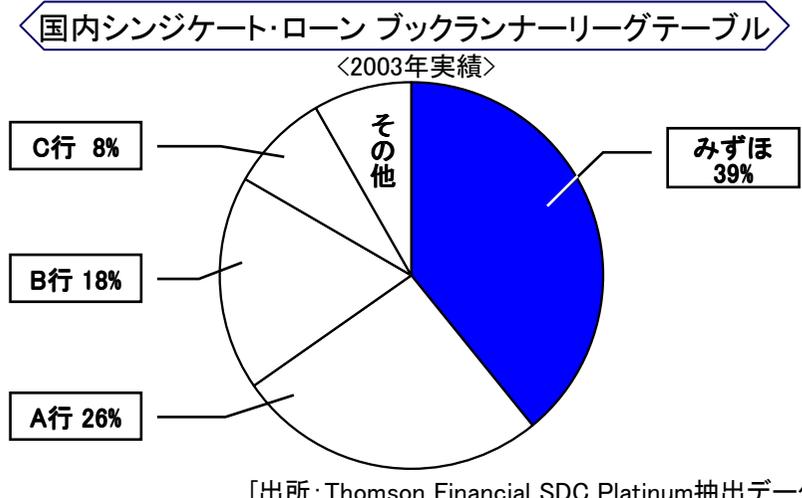
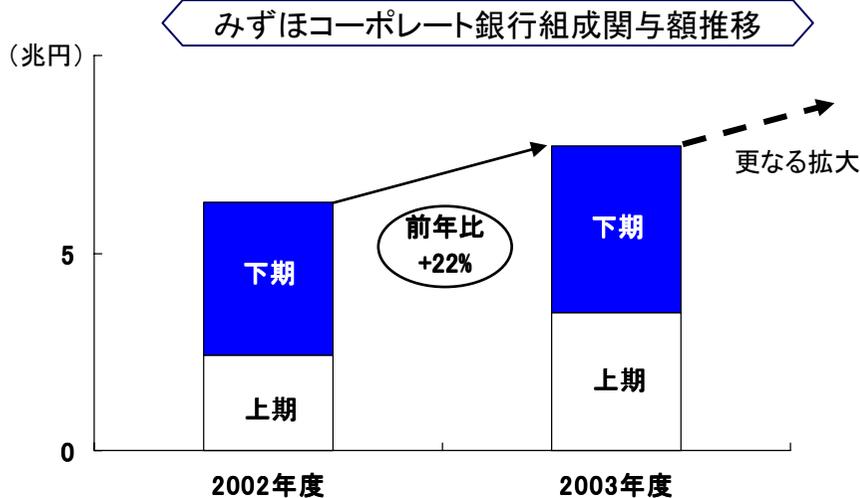
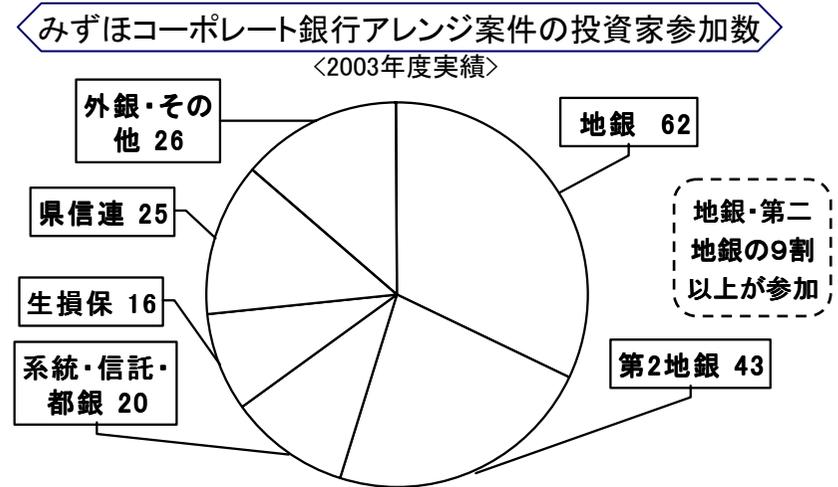
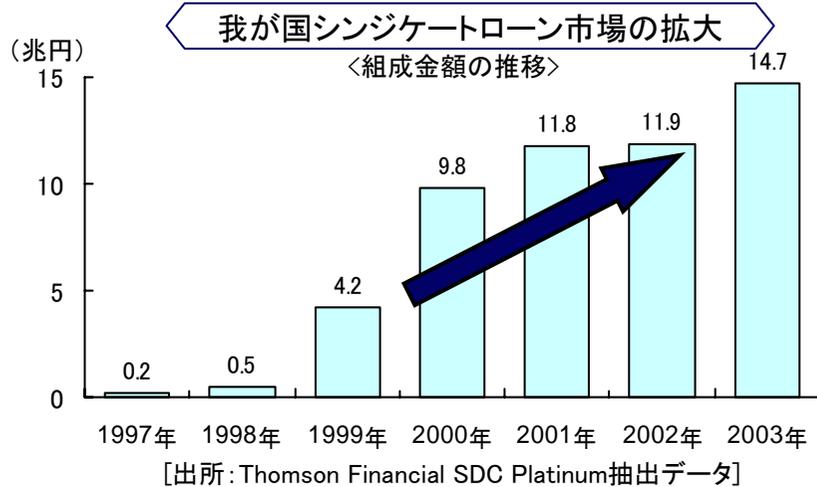
新BIS規制を睨んだ内部格付管理に基づく
与信管理手法の導入

みずほコーポレート銀行

シンジケーションビジネスの拡大(1)

シンジケート・ローン市場は黎明期から、急速な拡大期に

～ 国内最大の金融法人ネットワークを活用し、マーケット・リーダーとしてのみずほの関与額も順調に拡大 ～



シンジケーションビジネスの拡大(2)

2004年度 重点施策

- 中・低位格付先シンジケーション、M&A・企業再生案件、CDO(債務担保証券)案件等への取組みによる収益性の向上とマーケットの拡大
- 新たな投資家層の開拓
- クロスボーダー案件の取組み強化

オリジネーション施策

本邦最大の顧客基盤を最大限に活用

- あらゆる格付層の顧客に対するシンジケーション機能の活用
 - コミットメントラインとタームローンをセットにしたファシリティの普及
 - バランスシート再構築ニーズを踏まえたリファイナンス: デットリストラクチャリングの推進
 - 企業再生ファイナンスの推進
- クロスボーダー案件の更なる推進
 - 本邦投資家に対する非日系案件・海外日系案件の浸透を推進
 - 日米租税条約改正への対応

ディストリビューション施策

本邦最強のディストリビューション・ネットワークの更なる強化

- プライマリー施策
 - ジェネラルシンジケーション強化の継続
 - ➔ 収益性の更なる向上
 - 投資家層の更なる拡大
 - ・ 非預金金融機関(リース・ノンバンク)
 - ・ 事業法人等
- セカンダリー施策
 - ロードトレーディングの活性化
 - 低クレジット等、ハイイールド物への取組み開始
 - ➔ 流動性の増加、収益性の向上

ソリューションビジネスの強化

プロダクツユニット関連

ファイナンスアレンジメント業務の更なる強化

買収ファイナンス

- シニアからメザニンまで、多彩なデットファイナンスのアレンジメント
- みずほMBO第2号ファンドによるエクイティー投資

不動産ファイナンス

- 都市再生案件等の大型開発・買収プロジェクトへの取組み強化
- 既往不動産ファイナンス案件のリファイナンスへの対応強化

債権流動化

- 流動化対象資産の拡大、新スキームの開発強化
- 顧客ニーズに即したオーダーメイド型商品の組成推進

トランザクションバンキングユニット関連

決済関連収益の抜本的増強

内為・外為収益の増強

- 手数料水準の適正化推進、新規為替持込増強
- 通貨オプション・外貨流動性預金の増強

CMS・GCMSへの取組み

- 国内CMSによるトランザクション取込強化
- アジア地域を中心にGCMSを活用、ローカルでの決済サービスを拡充

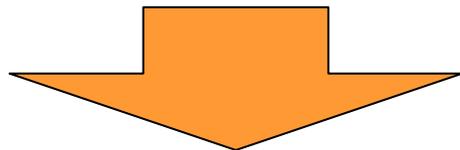
トレードファイナンスへの取組み

- アジアとの貿易を中心としたノンリコースのインボイスディスカウント実施
- フォーフェイティング、L/Cコンファーム等、短期トレードプロダクツへの取組み強化

国際業務の強化

ビジネスモデルの転換とリストラの進展

- 海外対顧資産の大幅スリム化
 - みずほコーポレート銀行(CB)発足時以降の2年間で非日系資産を中心に約半減
- 拠点経費・人員の大幅リストラ
 - 海外拠点経費・・・01年度対比 約4割削減
 - 海外拠点人員・・・CB発足時対比 約3割削減



2年間に渡るビジネスモデルの転換とリストラの推進により、国際部門の収益性は急速に回復

2004年度重点施策

国際業務の拡大に向けて

海外日系

- 貸出収益の反転／拡大
- キャッシュフロービジネスの強化
- プロダクツ営業の強化・・・債権流動化、デリバティブ取引の推進

非日系

- アレンジ／シンジケーション案件取組み強化による収益性向上
- プロダクツ収益の拡大(MBO、プロジェクトファイナンス等)
- 市場型クレジット投資の拡大・・・ローン関連以外の資産へのリスク分散(クレジットカード・ABS他)

中国

- 中国進出アドバイザーの強化
- 人民元取り扱い強化
- 債権買取業務の本格展開

みずほ信託銀行

成長分野への積極的な資源投下

不動産

- 仲介、流動化、分譲、土地信託等不動産コンサルティング機能を駆使した総合的なソリューションを提供

資産金融

- 企業の資金調達ニーズと機関投資家・個人投資家の資金運用ニーズを結びつける流動化商品の開発・提案を実施（「貯蓄の達人」、「ノートレス」等）

プライベートバンキング

- 総合的なコンサルティングでオーダーメイドの提案を実施
 - 遺言信託
 - 富裕層向け資産運用・管理
 - アパートローン等

成長分野への積極的な資源投下により収益を極大化

- 集中的に人材投入及びシステム投資を実施

安定分野における業務の高度化・効率化

- 証券代行・資産管理等における収益基盤の維持・拡大、効率化推進による収益追求
- 住友信託銀行と年金管理業務*で合併会社設立
 - ー 信託業界では本邦初となる同業務分野での提携 ⇒ 高度なインフラの構築及び規模の利益追求が可能に

* 企業年金分野における加入者・年金受給者に係るデータ管理及び年金・一時金の給付事務

顧客基盤の拡大

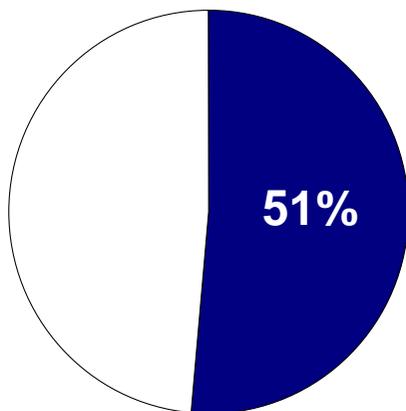
グループシナジーの追求を通じ、広範な顧客基盤を一層活用

- 信託代理店制度の活用
BK・CB全店(532ヶ店)にて、信託商品・年金・資産流動化等の信託業務の取扱いを開始
- 共同店舗の展開（みずほ信託38ヶ店中、17ヶ店がBKとの共同店舗）
- BK・CBとの協働・連携の取組強化
BK・CBとの連携強化委員会・セミナー等の推進によるビジネスチャンスの拡大
- グループ連携推進部署の設置

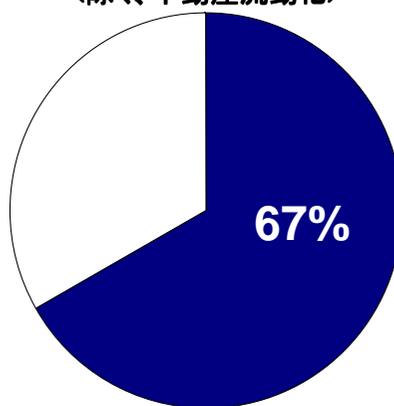
03年度の連携実績

（比率表示をした部分がBK・CBからの紹介案件）

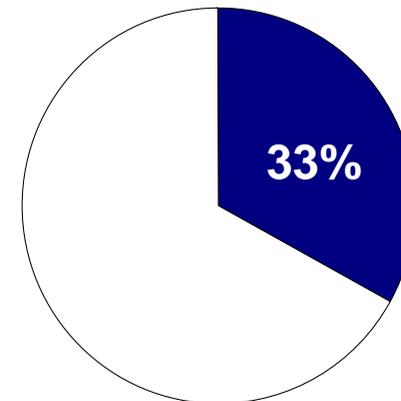
【不動産部門粗利益(除、住宅販売)】



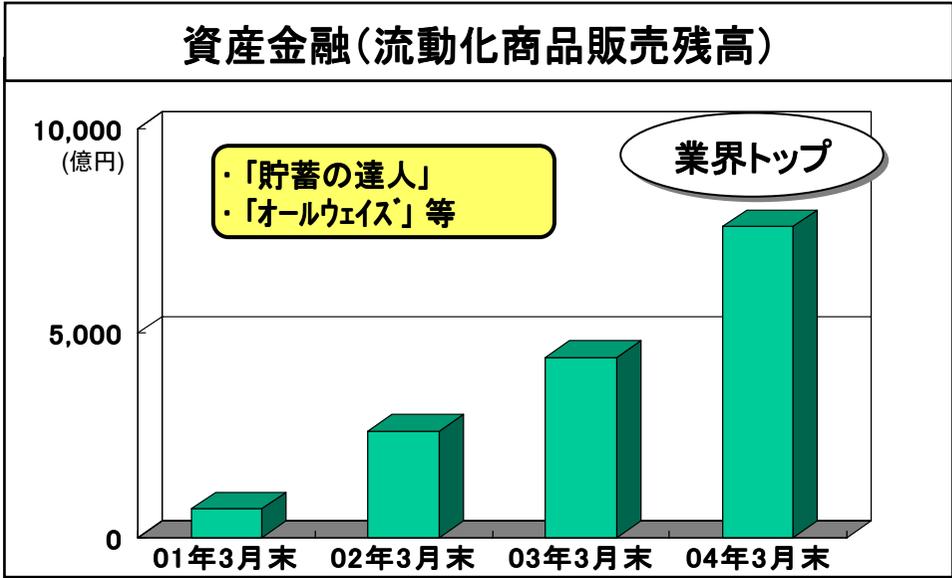
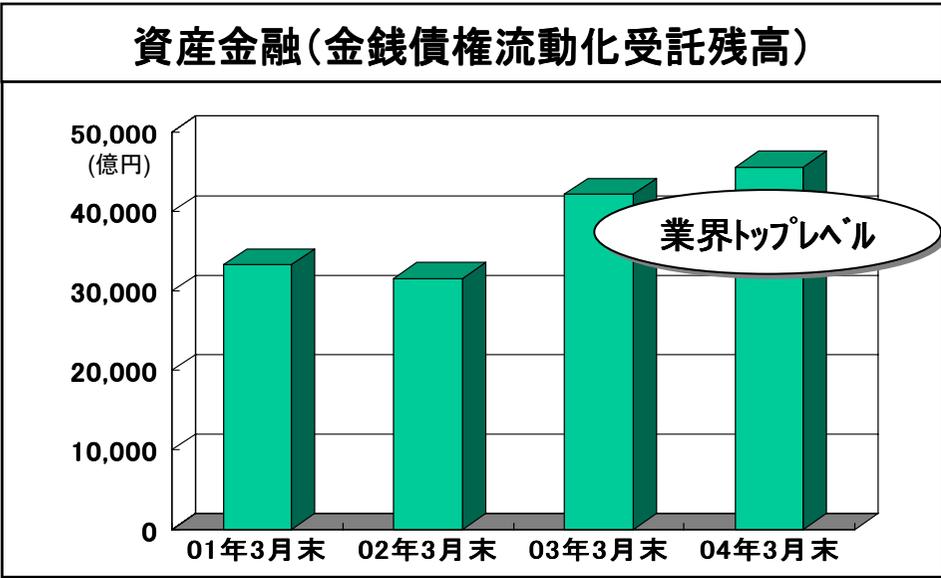
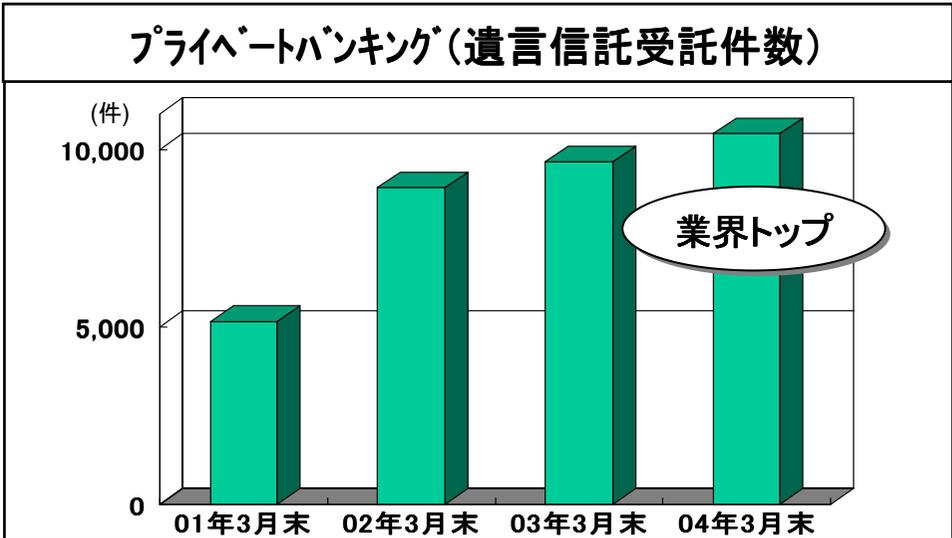
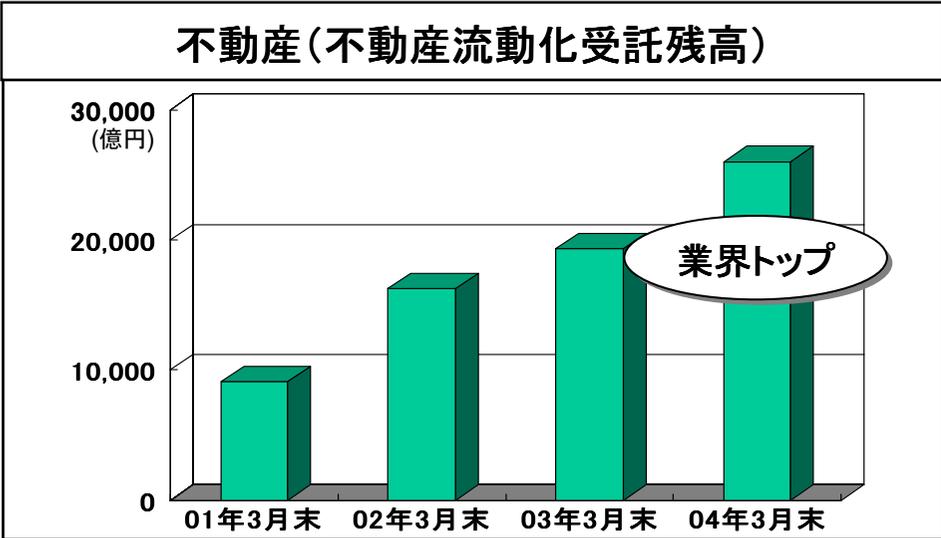
【資産流動化(新規)受託額】
〈除く、不動産流動化〉



【遺言信託・遺産整理 受託件数】



みずほ信託銀行の実績



みずほ証券

エクイティビジネスの飛躍的増強

株式部門の状況

- 銀行系証券への株式業務全面解禁(99年10月)以降
4年で体制整備完了
- セールス・リサーチ力: 日経アナリストランキング 6位
- 市場売買シェア: 東証売買シェア2.5%に上昇
- 日本株にかかるグローバルなセールス体制構築

株式部門の重点施策

1. プライマリー: 営業体制・プロダクト機能強化で
大型主幹事案件の結実
2. セカンダリー: 大手証券会社に並ぶべく
要員強化継続・インフラ整備 等
3. 投資銀行グループ(03年10月新設): 顧客カバレッジの拡大

➡ 投資銀行としての総合展開力の強化

グローバルプロジェクトの推進
(国内外一体運営の一層の推進)

海外拠点の業務の見直し

- みずほインターナショナル・米国みずほ・スイスみずほを
04年3月末までに完全子会社化
- 株式引受業務等での、みずほ証券と海外子会社の
連携強化
- 中国を中心としたアジアでのビジネス展開

➡ クロスボーダー取引の拡大

グローバル経営の推進

- グローバル委員会の設置
 - ー グローバルベースでのビジネス戦略の推進
- 内外一体的な収益・リスク管理体制の構築
 - ー グローバルベースのインフラ整備

顧客基盤の拡大

顧客基盤の拡大

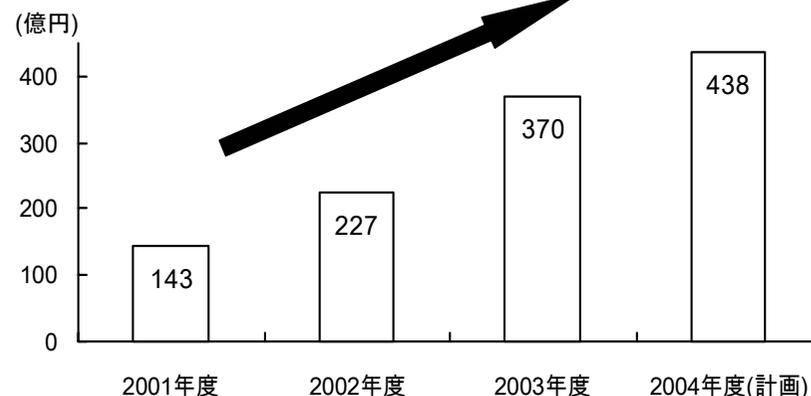
グループシナジーの追求

- みずほグループとの連携（投資銀行ビジネス）
 - － 再生アドバイザー会社（みずほアドバイザー）に出資し、再生関連M&Aのプレゼンスを確立
 - － ファイアウォールを踏まえた上で、CB等とのシナジーを追求（M&A・エクイティニーズ発掘等）
- 新光証券・みずほインベスターズ証券との連携
 - － 新光証券との業務提携
 - ・ 引受業務にかかる共同営業
 - ・ JASDAQマーケットメイク業務の新光証券への集約
 - － 販売提携
 - ・ 外債等の販売で両証券と連携

柔軟なアライアンスを視野

- 前年度におけるアライアンスの実績
 - － 農中証券からの営業の譲受け(04年3月)
 - － リソナ銀行と投資銀行業務に関して提携(04年3月)

みずほ証券(単体)経常利益の推移



03年度収益寄与度(管理会計ベース)

債券部門	50%	債券市場におけるマーケットリーダーとしてのステータス確立
株式部門	31%	国内機関投資家向けトップ5ブローカーの地位に
投資銀行部門等	19%	投資銀行業務のフロントランナー

みずほ証券の業績

(債券)国内普通社債引受リーグテーブル
(2003年度)

		引受額(億円)	シェア(%)
1	野村証券	9,911	19.8
2	みずほ証券	9,354	18.7
3	大和証券SMBC	8,536	17.1
7	新光証券	1,931	3.9

(銀行債・自己募集を除く、条件決定日ベース)

(投資銀行)総合ABSブックランナーリーグテーブル
(2003年度)

		発行金額(億円)	シェア(%)
1	みずほ証券	4,343	22.7
2	メリルリンチ日本証券	2,685	14.0
3	新生銀行	2,075	10.9

(国内公募債+国内私募債+ユーロ債)

(株式)国内エクイティ合算リーグテーブル
(IPO/PO/CB/REIT合算、2003年度)

		引受額(億円)	シェア(%)
1	野村証券	7,550	24.9
2	大和証券SMBC	6,604	21.8
3	日興シティグループ証券	6,379	21.0
5	みずほ証券	1,001	3.3
6	新光証券	969	3.2

アナリスト・エコノミスト ランキング

債券: 日経公社債情報「第9回債券アナリスト・エコノミスト人気調査」(04/3/8)にて3年連続総合首位、2部門で首位

株式: 日経人気アナリスト調査(04/3/22)のブローカー別順位で6位(前年は7位)、4業種にて1位獲得と主要なリサーチハウスとしての地位を確立

(出所)アイ・エヌ情報センター、トムソンディールウォッチ

みずほインベスターズ証券

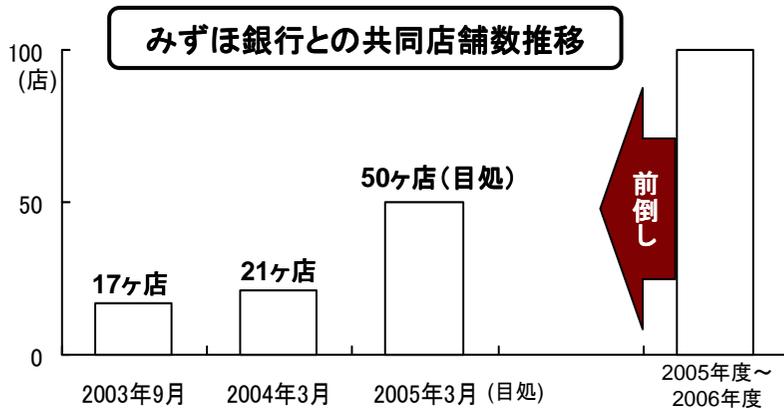
みずほインベスターズ証券の施策・実績

営業力の強化

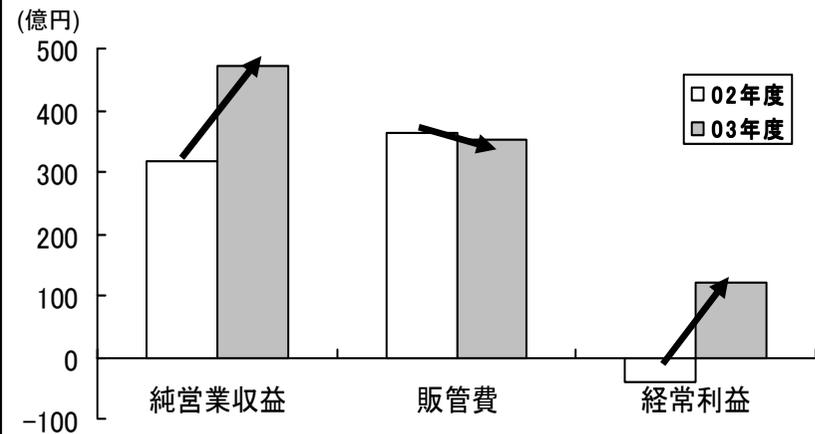
- 顧客本位の営業体制確立による生産性向上
- 預り資産の拡充による安定的な収益基盤構築

顧客基盤の拡大

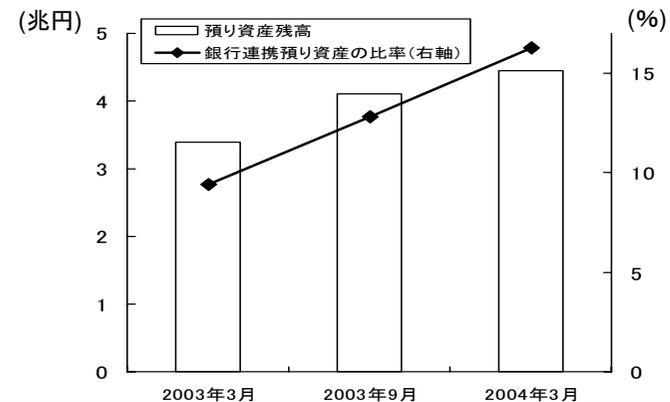
- グループシナジーの追求
 - ー 共同店舗化の推進
銀行ビル内における証券相談ブース(プラネットブース)の出店ペースを加速し、早期に100ヶ店を達成
 - ー 銀行連携による法人対応強化
 - ー グループ各社との戦略的人材交流促進



収益力大幅改善～経常利益120億円確保



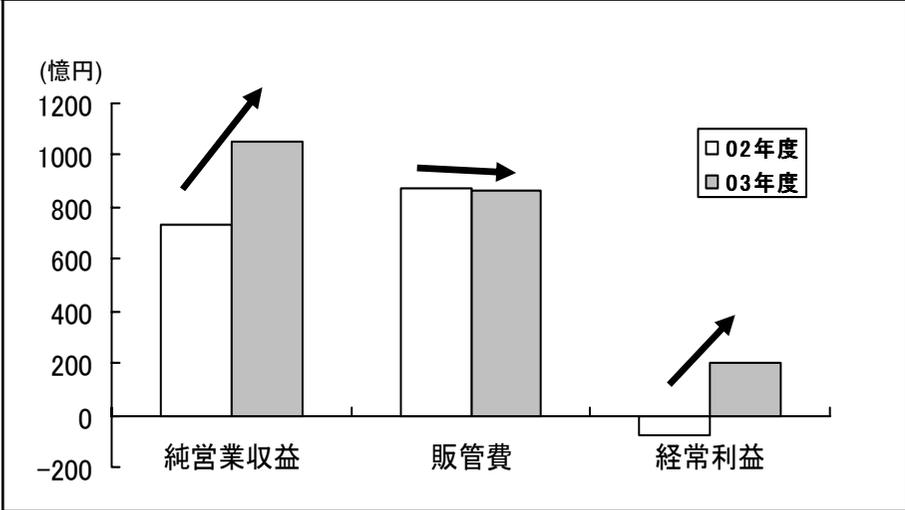
預り資産残高及び 営業店預り資産における銀行連携資産比率の推移



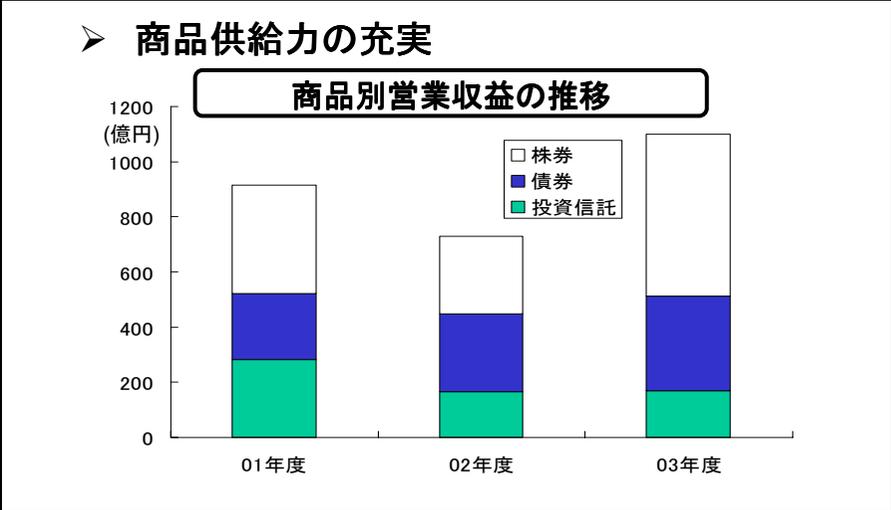
新光証券

新光証券の実績

収益力大幅改善～経常利益200億円確保



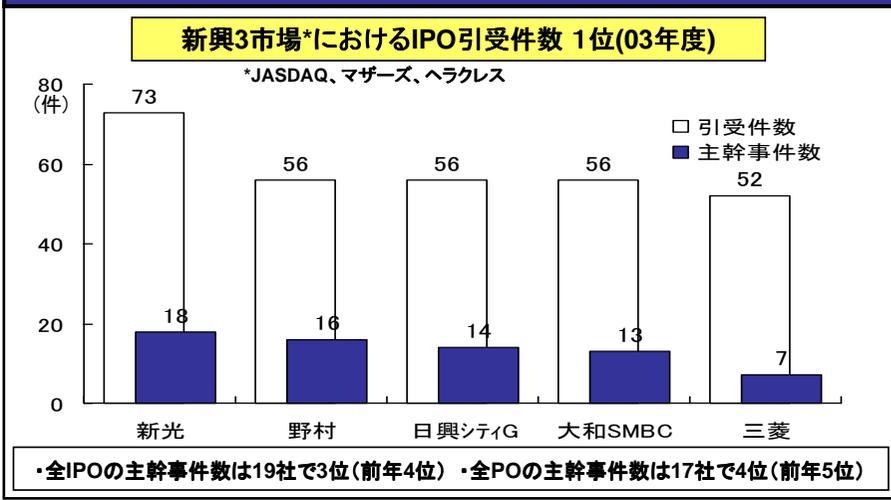
フルライン機能の発揮



グループシナジーの追求

みずほ証券	<ul style="list-style-type: none"> 共同主幹事獲得等を目指し共同営業 ユーロ・スイス市場での起債営業 商品開発における業務連携
BK・CB	<ul style="list-style-type: none"> 共同店舗1号店設置(BK、04/3) 引受案件中心に顧客紹介(CB)
みずほ信託	<ul style="list-style-type: none"> 遺言執行引受承諾業務で連携 共同セミナーの開催

インベストメントバンキング業務への取組強化



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。