

# MIZUHO

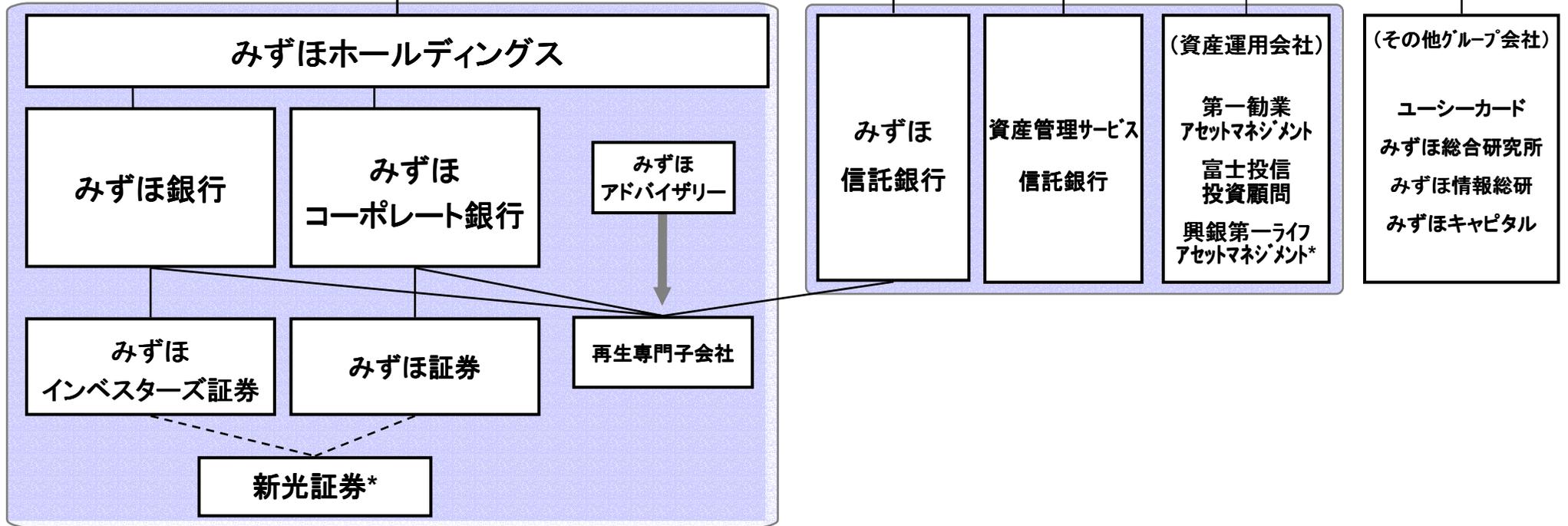


2004年9月期 会社説明会

2004年11月30日

みずほフィナンシャルグループ

# 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

**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

**3行合算:**みずほ銀行、みずほコーポレート銀行、みずほ信託銀行の合算値

**2行合算:**みずほ銀行、みずほコーポレート銀行の合算値

# 目次

---

1. 2004年度中間期業績概要	P.3-6	5. 経営戦略のフェーズ転換	P.22-34
2. 財務体質の着実な改善	P.7-14	6. 2004年度業績予想	P.35-39
■ 不良債権問題の終息		(ご参考) 主要グループ会社別 施策・実績	
■ 企業再生プロジェクトも最終段階へ			P.40-58
■ 株式・国債ポートフォリオリスクへの対応			
■ リスクコントロールの着実な進展			
■ 税効果会計・減損会計等における 保守的な対応			
3. コスト構造改革とシステム統合プロジェクト への取組み	P.15-17		
4. 自己資本の充実	P.18-21		

---

## 1. 2004年度中間期業績概要

# 2004年度中間期の業績概要

- 財務諸課題の一掃による与信関係費用の大幅改善を背景に、連結ベースで経常利益2,986億円、当初予想を939億円上回る中間純利益2,339億円を計上（資金利益は前年同期比205億円の減少ながら役務取引等利益は187億円の増加、前年度の外形標準課税訴訟還付等の要因を除けば中間純利益は前年同期比増益）
- 3行+再生専門子会社の業務純益は市場関連収益の低迷を主因として前年同期比1,625億円減少したが、顧客部門収益では増益(P.6参照)
- 経常利益は特別利益に計上した引当金純取崩額等を合算したベースで4,000億円強を計上
- 不良債権残高は前年度末比で9,662億円減少し、不良債権比率は3.1%とメガバンク中トップへ
- 2,327億円の公的資金優先株を消却した後も、連結自己資本比率は11.86%と高い水準を確保

	連結	前年同期比
連結粗利益／業務粗利益	9,612	△ 1,361
資金利益	5,645	△ 205
役務取引等利益、信託報酬	2,419	187
特定取引利益	700	△ 591
その他業務利益(国債等債券損益を含む)	847	△ 751
営業経費／経費	△ 5,630	91
連結業務純益(参考値*)／実質業務純益	4,060	
与信関係費用	284	1,980
株式関係損益／株式等損益	801	△ 394
経常利益	2,986	△ 2,067
特別損益	1,304	587
中間純利益	2,339	△ 214

	3行+再生専門 子会社	前年同期比
	7,882	△ 1,771
	5,265	△ 732
	1,733	194
	74	△ 547
	809	△ 686
	△ 4,205	170
	3,691	△ 1,625
	335	1,649
	626	△ 364
	2,008	△ 2,847
	1,411	263
	1,919	△ 1,177

## 増減要因等(3行+再生専門子会社)

### <業績>

- (前年同期比)
- 資金利益 732億円減少
    - ・開示不良債権とその他要注意先債権の残高減少に加えて資金需要の低迷による貸出金収支の減少(貸出残高:前年度末比約2兆円減少)
    - ・前年同期の海外子会社売却に伴う配当金(約450億円)等の剥落の影響
  - 役務取引等利益 194億円増加
    - ・シンジケート・投資信託販売等の手数料増加により資金利益の減少をカバー
  - 特定取引利益+その他業務利益 1,233億円減少
    - ・市場関連収益の低迷により減少(国債等債券損益:1,234億円減少)
  - 経費 170億円減少
    - ・人件費を中心に計画を上回る削減の実施
  - 与信関係費用 1,649億円減少
    - ・企業再生の着実な進展等によりネットで335億円の戻入益を計上
  - 中間純利益 1,177億円減少
    - ・外形標準課税訴訟還付等の前年同期特殊要因(約1千億円)の影響

### <不良債権残高・繰延税金資産>

- (前年度末比)
- 不良債権残高 9,662億円減少
    - ・オフバランス化と企業再生の推進等により、当初年度計画を半年前倒して達成(不良債権比率:3.1%⇒半減目標達成)
  - 繰延税金資産の純額(連結) 1,245億円減少
    - ・連結Tier1に占める割合は29.8% (前年度末比3.9%減少)

	連結	前年度末比
金融再生法開示債権	23,134	△ 9,799
繰延税金資産(純額)	12,084	△ 1,245
自己資本比率(国際統一基準、速報値)	11.86%	0.51%
ROE(株主資本ベース)**	13.02%	0.51%

	3行+再生専門 子会社	前年度末比
	22,247	△ 9,662

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

## 3銀行以外の主要グループ会社業績概要

- 証券会社を中心としたグループ総合金融力の発揮により、中間純利益の連単差は+419億円
- グループ全体での経費削減努力の結果、連結営業経費は前年同期比91億円圧縮

### グループ証券会社 (計数は単体ベース)

株式引受シェアの上昇・グループ内連携強化による  
受入手数料の増強が収益に貢献

#### ■ みずほ証券

債券関連の強みに加え、株式関連の主幹事実績の積上げによる引受シェアの上昇や好調なセカンダリ業務等を背景に、経常利益は半期の過去最高であった前年同期並みの実績

	04年度	
	上期	前年同期比
純営業収益	466	52
一般管販費	△ 258	△ 64
経常利益	210	△ 8
中間純利益	129	5

#### ■ みずほインベスターズ証券

株式関連の引受売出手数料を中心に受入手数料は前年同期比31億円増加したが、トレーディング損益の減少と減損会計の導入等により減益

	04年度	
	上期	前年同期比
純営業収益	225	△ 4
一般管販費	△ 179	△ 4
経常利益	48	△ 8
中間純利益	25	△ 24

#### ■ 新光証券

トレーディング損益の減少を株式関連業務を中心とする手数料収入の増収等にてカバーしたが、システム開発費等の増加により減益

	04年度	
	上期	前年同期比
純営業収益	532	18
一般管販費	△ 480	△ 52
経常利益	70	△ 23
中間純利益	65	△ 25

### その他グループ会社

- シンクタンク(みずほ総合研究所)・ベンチャーキャピタル(みずほキャピタル)・システム関連会社(みずほ情報総研)他を中心に、業績は概ね良好
- みずほコーポレート銀行海外現法(MHCBアメリカ・ホールディングス)とみずほ証券海外現法(みずほインターナショナル)も収益増強に寄与

### 連単差

中間純利益の連単差は改善: 419億円(前年同期: △543億円)

#### 連単差の主な要因

- みずほ証券の利益: 約130億円
- 与信関係費用の低下を主因とするローン保証会社の利益を含む  
その他子会社等の利益(受取配当金等調整後): 約140億円
- みずほ証券の第三者割当増資(割当先: 農林中央金庫)に伴う  
みなし売却益他

# 3銀行の部門別収益状況

(億円)

		03年度		04年度	
		上期実績	実績	上期実績	前年同期比

## 【みずほ銀行+再生専門子会社】

個人部門	粗利益	1,446	2,908	1,510	+64
	経費	△1,148	△2,203	△1,047	+101
	業務純益	298	705	463	+165
法人部門	粗利益	2,593	5,203	2,637	+44
	経費	△1,448	△2,832	△1,358	+90
	業務純益	1,145	2,371	1,279	+134
(小計) 顧客部門	粗利益	4,039	8,111	4,147	+108
	経費	△2,596	△5,035	△2,405	+191
	業務純益	1,443	3,076	1,742	+299
市場部門 その他	粗利益	1,043	1,676	309	△734
	経費	△339	△725	△399	△60
	業務純益	704	951	△90	△794
合計	粗利益	5,082	9,787	4,455	△626
	経費	△2,936	△5,760	△2,803	+132
	業務純益	2,147	4,026	1,652	△494

## 【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	1,853	3,840	1,934	+81
	経費	△513	△1,041	△481	+32
	業務純益	1,340	2,799	1,453	+113
国際部門	粗利益	345	646	298	△47
	経費	△189	△335	△162	+27
	業務純益	156	311	136	△20
(小計) 顧客部門	粗利益	2,198	4,486	2,232	+34
	経費	△702	△1,376	△643	+59
	業務純益	1,496	3,110	1,589	+93
市場部門 その他	粗利益	1,775	2,421	561	△1,214
	経費	△372	△728	△403	△31
	業務純益	1,403	1,693	158	△1,245
合計	粗利益	3,973	6,908	2,793	△1,180
	経費	△1,074	△2,104	△1,046	+27
	業務純益	2,899	4,803	1,746	△1,153

## 【みずほ信託銀行+再生専門子会社】

	粗利益	636	1,420	647	+10
	経費	△366	△709	△355	+11
	業務純益	270	710	292	+21

### みずほ銀行

- [個人部門] 投資信託等を中心とした非金利収支の増強を主因に粗利が増加し、リストラ施策の進展による経費削減と合わせ、業務純益で前年同期比 +165億円。
- [法人部門] 資金需要の低迷等による貸出金収支の減少をソリューションビジネス推進による役務収益増強と経費削減でカバーし、業務純益で前年同期比 +134億円。  
以上により、顧客部門収益は増加(前年同期比 +299億円)。
- [市場部門その他] 債券関係損益の大幅減少を主因とした市場部門の低迷により、前年同期比 △794億円。

### みずほコーポレート銀行

- [国内部門] 資金需要の低迷等により貸出金収支が減少したものの、シンジケーション業務収入や一体運営を行なっているみずほ証券の収益貢献(配当)と経費削減により、業務純益で前年同期比 +113億円。
- [国際部門] 貸出金収支の減少を非金利収支増加と経費削減により一部カバーし、業務純益で前年同期比 △20億円。  
以上により、顧客部門収益は増加(前年同期比 +93億円)。
- [市場部門その他] 債券関係損益の減少、更に、前年度上期の海外子会社配当要因(約450億円)一部剥落等により、業務純益で前年同期比 △1,245億円と大幅減少。

### みずほ信託銀行

- [財管部門] 不動産業務・金銭債権の流動化等の資産金融業務、証券代行業務が好調で、前年同期比 +30億円。粗利益に占める財管部門収益は約49%に向上(前年同期比 +4%)。
- [資金部門] 国債等債券関係損益の減少を主因に前年同期比 △19億円。
- [経費] システム投資等により物件費は増加するも、退職給付関連費用等の減少を主因に人件費は減少、経費全体でも前年同期比 △11億円。

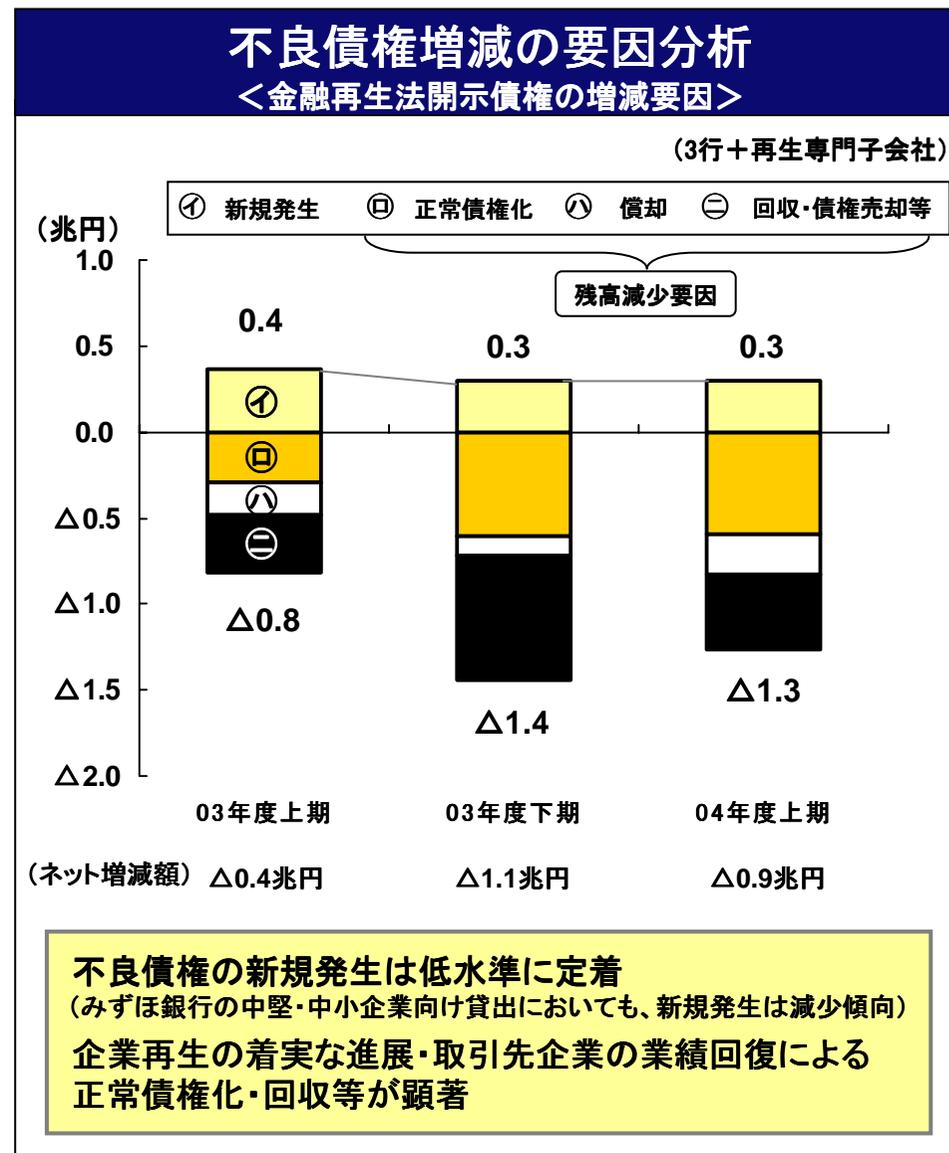
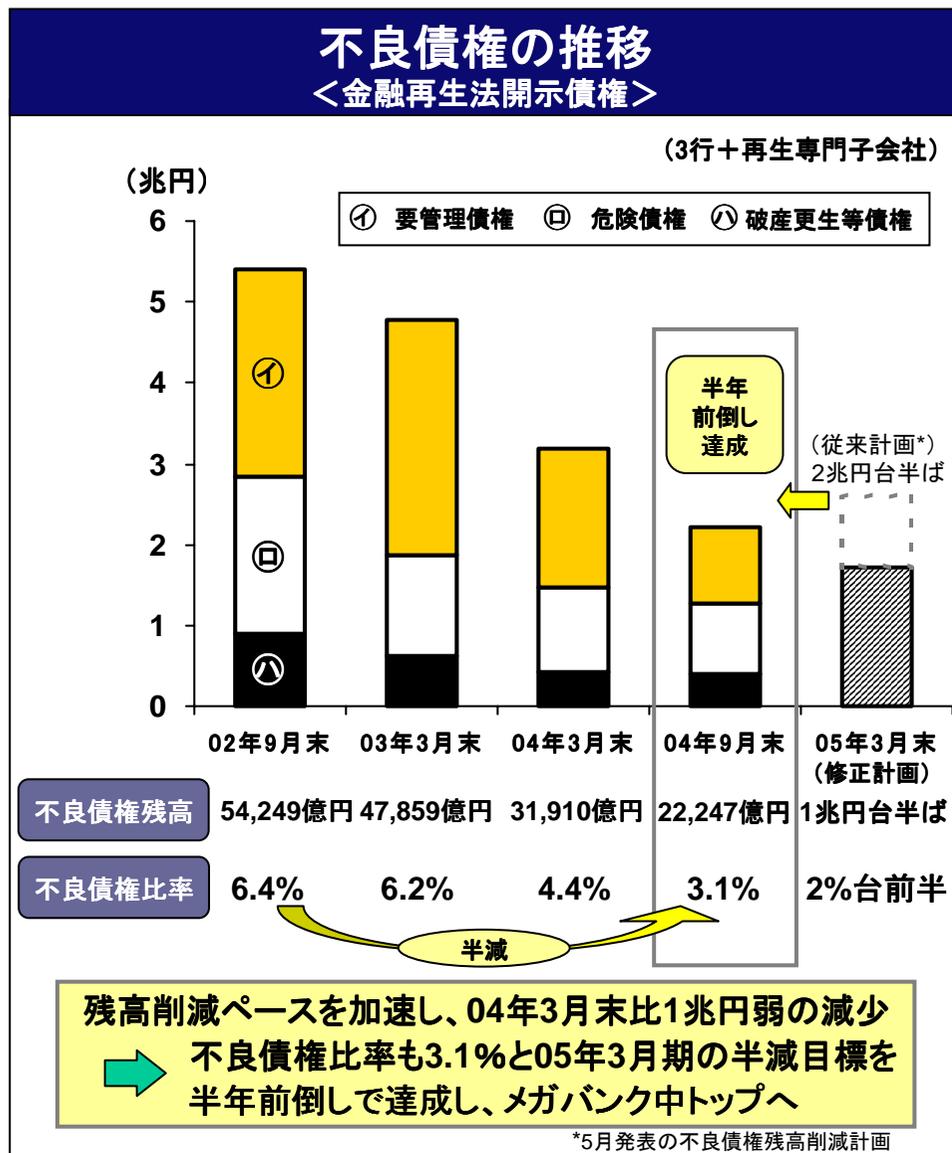
(注記)

- 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
- 2004年度に、以下の内部収益管理ルール等を変更(2003年度の実績についても、過去の開示から一部変更)
  - ・BK: 支店経費管理の枠組変更、プロダクツ所管部組織変更にもない、法・個人間の収益・経費配分を一部変更
  - ・CB: 国際部門計数について、為替変動の影響調整
  - ・BK/CB: 顧客部門粗利益にコア預金収益を計上、自行債権流動化益は市場部門その他に含む

---

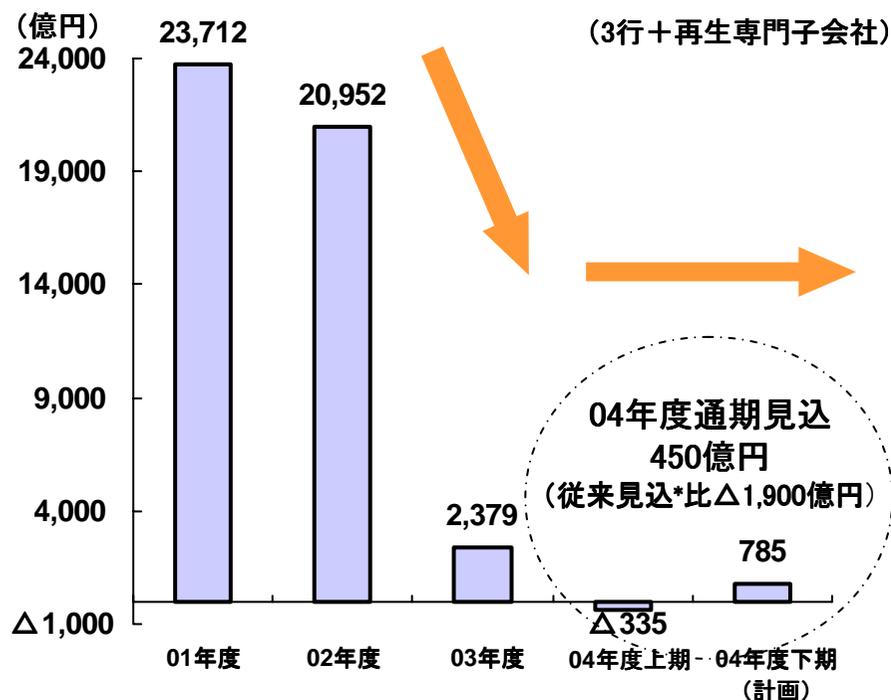
## 2. 財務体質の着実な改善

# 不良債権問題の終息(1)～不良債権半減目標の達成

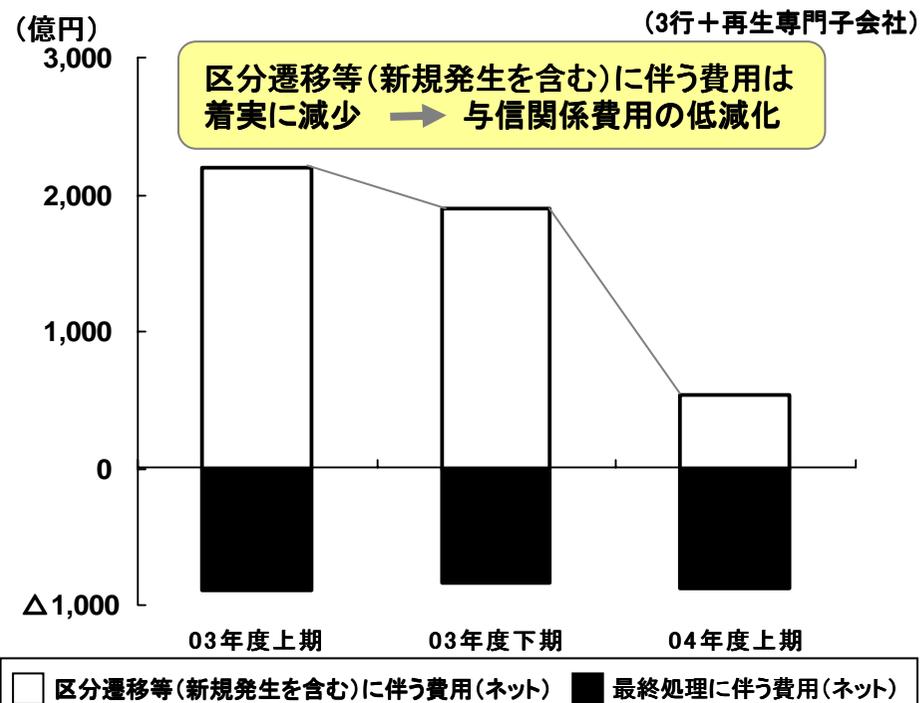


# 不良債権問題の終息(2)～与信関係費用の大幅減少

## 与信関係費用の推移



## 与信関係費用減少の要因分析



(億円)

各行別 与信関係費用	3行 +再生専門子会社			
	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	
04年度上期実績	△335	172	△599	90
04年度通期見込(従来見込*比)	450(△1,900)	700(△700)	△400(△1,200)	150(0)

\*5月発表の与信関係費用見込

# 不良債権問題の終息(3)～アセットクオリティに関する分析

## アセットクオリティの改善

高い引当水準～資産劣化リスクへの備え

(3行+再生専門子会社)

### 引当率

04/9末

前年度末比

その他要注意先債権(対債権額)

9.66%

△0.71%

要管理先債権(対信用部分)

42.2%

+0.9%

危険債権(対信用部分)

70.1%

△8.8%

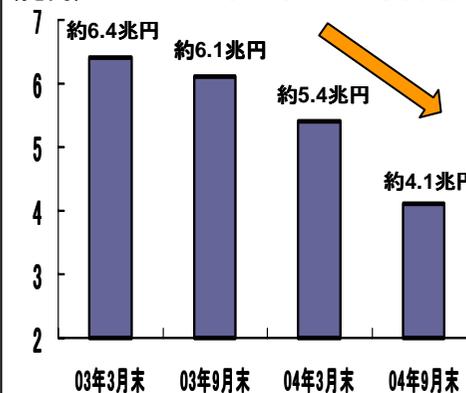
DCF対象先(対信用部分)

約55%

+約5%

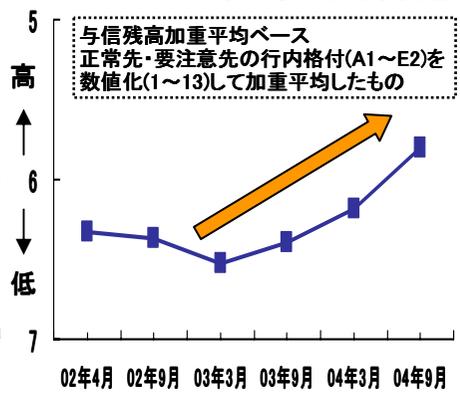
### その他要注意先残高

(兆円) (3行+再生専門子会社)



### 平均行内格付の推移

(行内格付) (2行+再生専門子会社)



## アセットクオリティの他グループ比較

### 財務指標 (04/9末)

みずほ

SMFG

MTFG

UFJ

3行+再生  
専門子会社

子銀行単体

2行合算

子銀行合算

不良債権残高  
(金融再生法開示債権)

2.2兆円

2.4兆円

1.6兆円

4.1兆円

不良債権比率\*1  
(金融再生法開示債権)

3.14%

4.4%

3.28%

9.42%

要管理先債権引当率  
(対信用部分)

42.2%

38.7%

32.31%

52.32%

与信関係費用  
(△は戻入益)

△335億円

4,557億円

501億円

6,141億円\*2

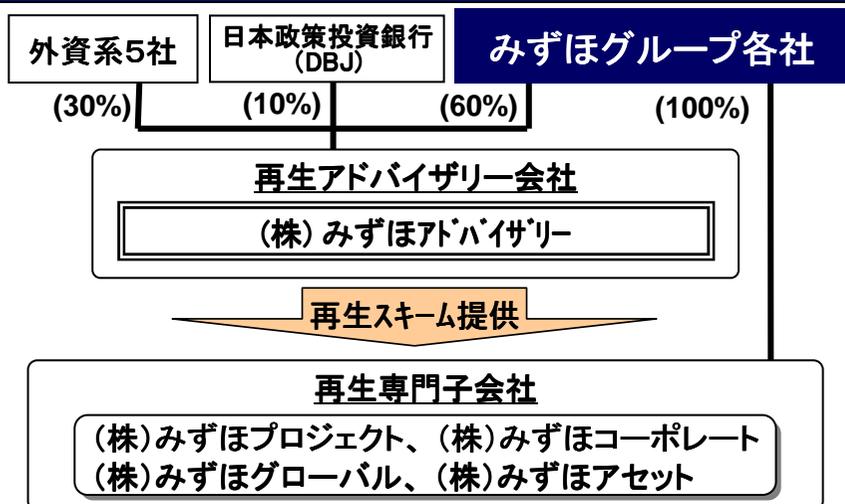
(出所) 各行資料

\*1: 金融再生法ベースの債権に対する不良債権残高の比率  
\*2: 与信関係費用に償却債権取立益を含む

高い引当水準を維持しつつ着実な不良債権処理を実施  
→ 他グループ比、アセットクオリティは顕著に改善

# 企業再生プロジェクトも最終段階へ

## 企業再生プロジェクト推進体制



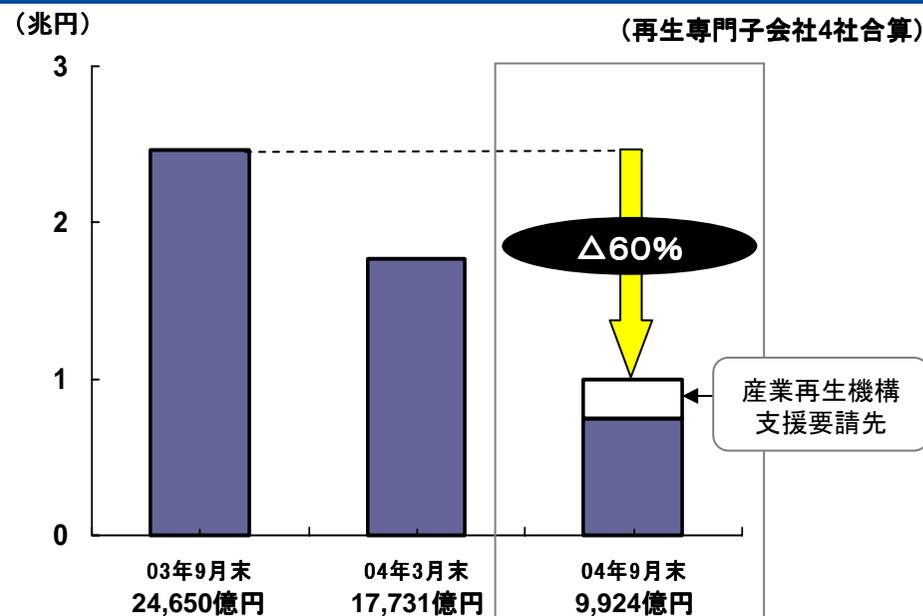
## 再生専門子会社の実績

	(再生専門子会社4社合算)		
	設立時 (03/7)	04/3末	04/9末
当期純利益	—	△204億円	762億円
債務者数	約950社	約500社	約400社
債権*	4.2兆円	3.1兆円	2.4兆円

\* 部分直接償却前  
(設立時以降企業再生に伴う正常債権化額: 約0.7兆円(04/9末時点))

## 再生専門子会社における不良債権の推移

### 金融再生法開示債権残高は大きく減少



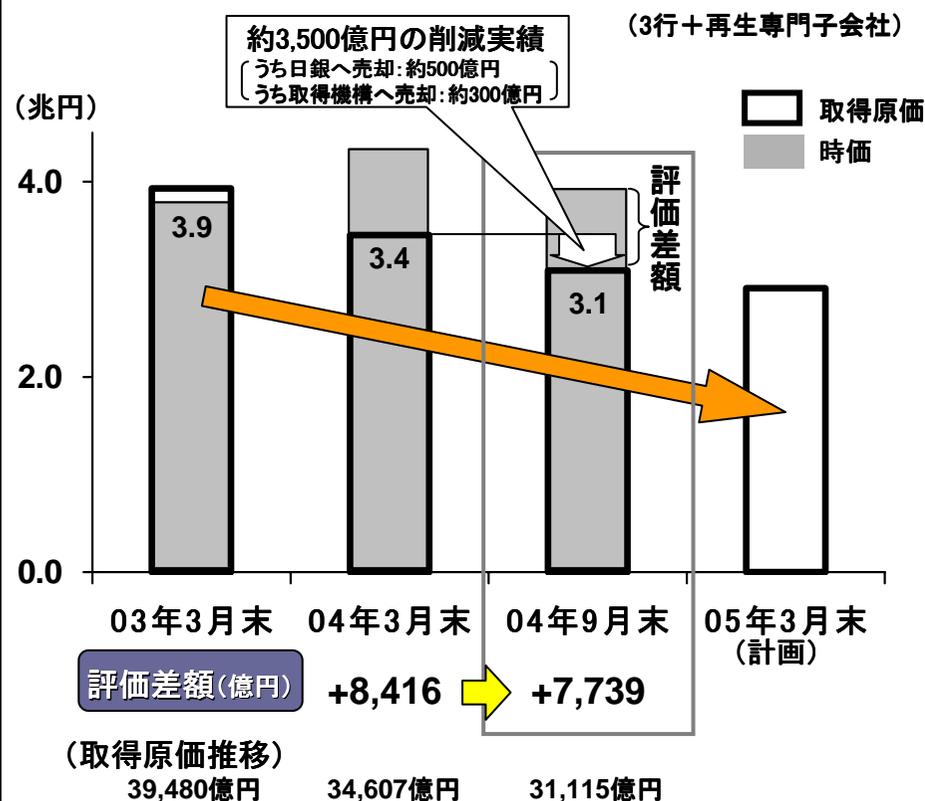
企業再生を 終結させる計画は、前倒しで進捗

開示債権残高は、03年9月末以降1年で“6割の削減”を実現  
→産業再生機構への支援要請を決めた債務者を勧案すると、  
開示債権残高は更に減少(7,500億円を下回る水準へ)

# 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)＞

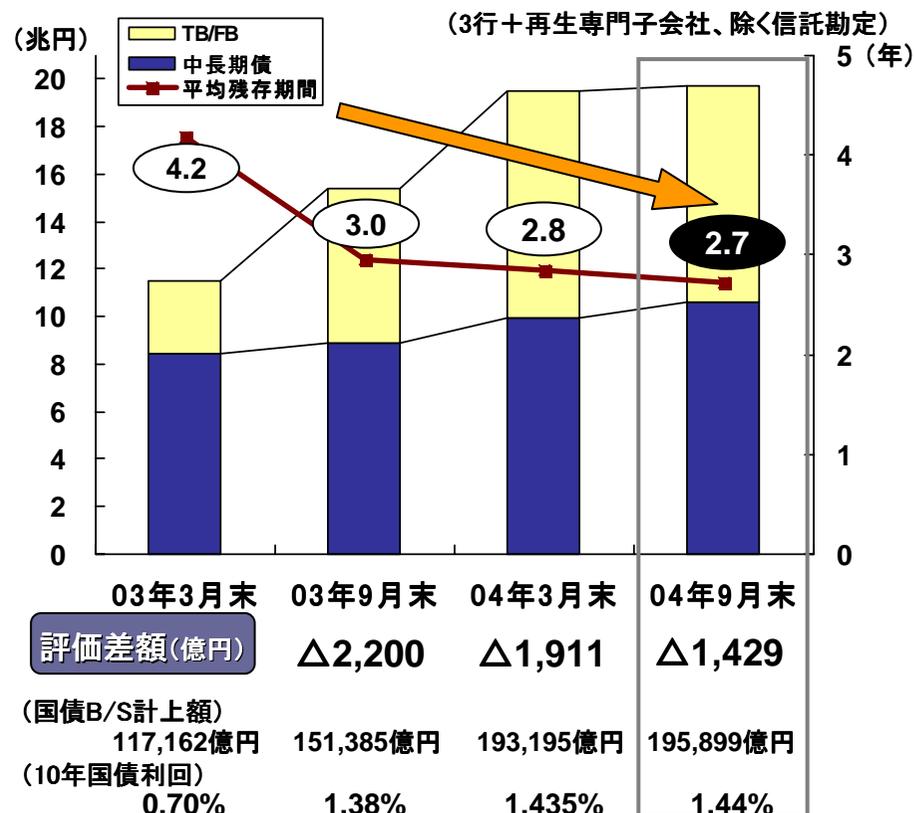
着実な株式保有リスクの削減



取得原価/Tier1比 03年3月末:113%→04年9月末:77%

## 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)＞

中長期債を中心とした平均残存期間の短縮化と  
ヘッジ比率のアップにより金利上昇リスクに対応



04年9月末債券金利感応度(10BPV) (2行合算 行内管理ベース 括弧内は04年3月末からの増減)  
円貨: △185億円(+43億円) 外貨: △107億円(△10億円)

# リスクコントロールの着実な進展～リスクキャピタル配賦

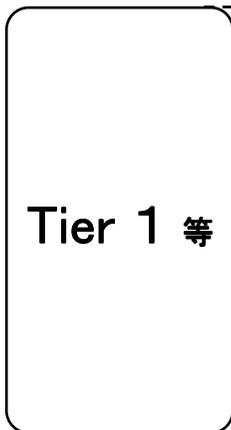
- リスクカテゴリー毎にリスクキャピタルを配賦
- リスクのコントロールと資本効率の向上を追求
- 新BIS規制への対応



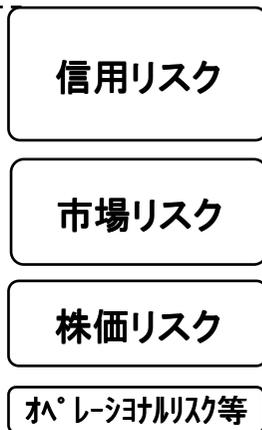
財務諸課題の一掃により、信用・株価リスクを中心にリスク削減は着実に進展  
→ 今後は収益分野に資本を重点配賦

## 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>

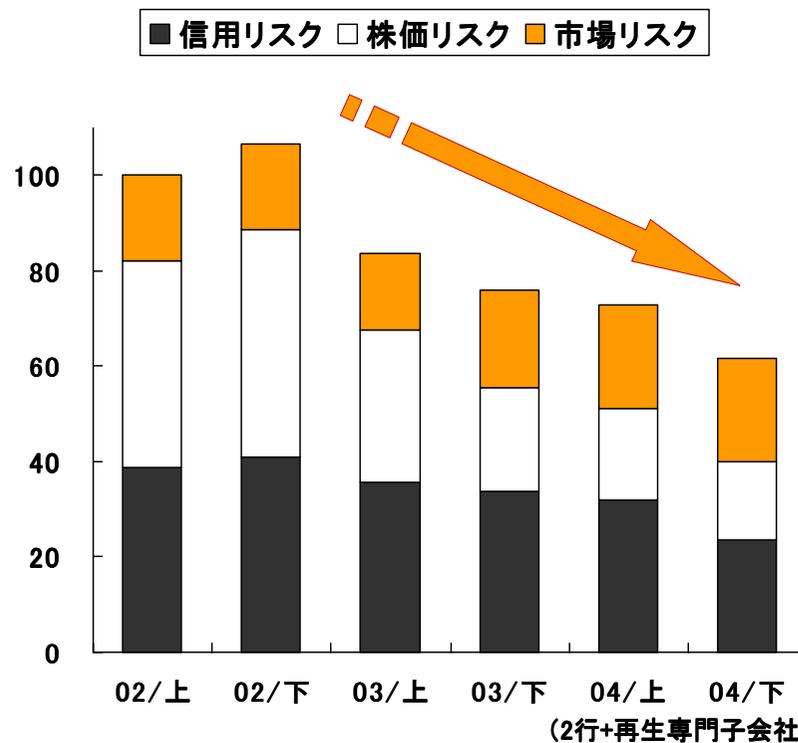
… 期間1年、信頼区間99%をベースに、各リスクカテゴリー毎に算出

参考

04/9末における当グループのリスクキャピタル(使用ベース)は、グループ連結Tier1の約6割

## 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)

2002年度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



# 税効果会計・減損会計等における保守的な対応

## 税効果会計

- 将来課税所得の保守的見積りを継続
  - 評価性引当金16,674億円計上 (04年9月末 3行合算)
- 課税所得計上 (2,760億円 (概算、3行合算)) により繰延税金資産の残高は着実に減少
  - 04年9月末連結繰延税金資産純額 12,084億円
  - 連結Tier1に対する比率は29.8%に低下

## 減損会計

- 04年度上期において、固定資産に係る減損会計を営業用資産全般に対し早期適用
- 減損会計の導入を機に、システム関連資産についても前倒し適用 (影響額約200億円) することも含め、特別損失 (減損損失) を413億円計上 (3行+再生専門子会社)

## 時価ヘッジ会計

- みずほ銀行のその他有価証券 (債券) に時価ヘッジ会計を適用
  - ～ ヘッジ対象資産及びヘッジ手段に係る損益を同一の会計期間に認識 ～
  - 評価差額の変動による資本減少のリスクを低減 (債券評価損(益)とデリバティブ評価益(損)をP/L上で相殺)
  - 本適用に伴い、繰延ヘッジ損失の処理が進展

### ■ B/S影響 (増減) 額 (みずほ銀行単体) (億円)

(資産の部)	(金額)	(負債の部)	(金額)
その他資産 (繰延ヘッジ損失等)	△ 549	その他負債 (金融派生商品)	△ 18
		(資本の部)	
		利益剰余金	△ 202
		評価差額金 (資本直入分)	△ 329

### ■ P/L影響額 (みずほ銀行単体) (億円)

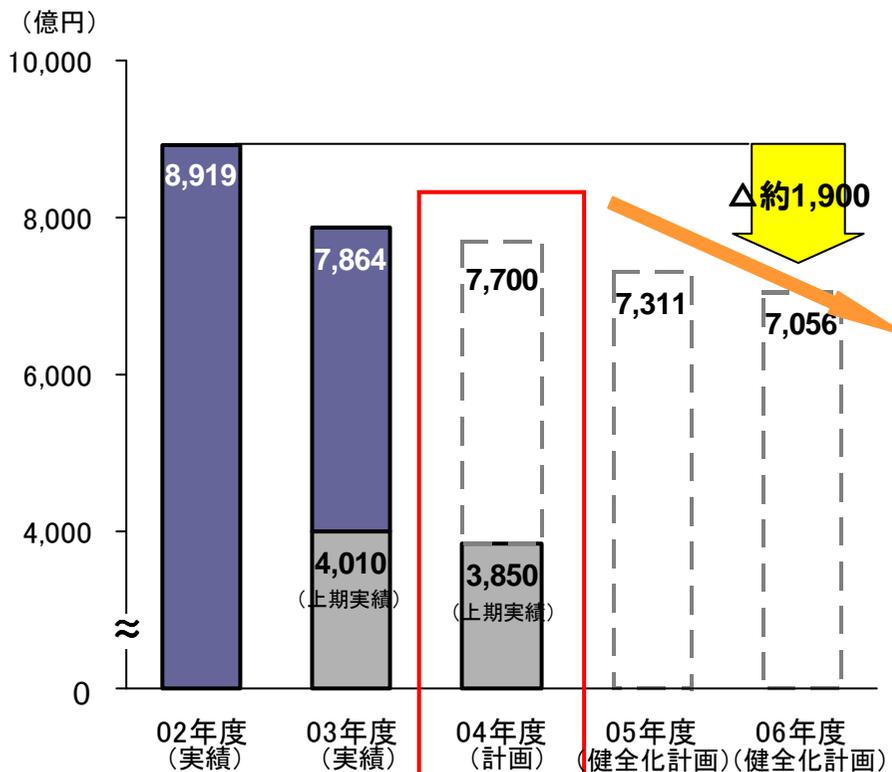
資金利益	△ 7
国債等債券損益	△ 51
業務粗利益	△ 58
特別損失	△ 144
税引前中間純利益	△ 202

---

### 3. コスト構造改革とシステム統合プロジェクトへの取組み

# コスト構造改革への取組 (2行+再生専門子会社)

**2006年度までに2002年度対比で約1,900億円の経費削減を計画  
計画を上回るペースで進捗中(今年度上期実績も前年同期比約160億円の削減)**



## 2004年度上期の経費増減要因 (前年同期比)

人件費  
△190億円

従業員削減等 (△75億円)
代行返上等による退職給付費用の減少 (△115億円)

## 2004年度計画の経費増減要因 (前年度比)

人件費  
△270億円

従業員削減等 (△130億円)
代行返上等による退職給付費用の減少 (△140億円)

物件費等  
+100億円

店舗統廃合等 (△135億円)
本店売却に伴う本店賃借料等 (+155億円)
外形標準課税 (+80億円)

## 2005年度以降経費削減を更に加速化

システム統合によるシステム開発・運営コスト・業務委託費用の削減・事務合理化
国内店舗統廃合等によるスペースコストの削減

人員\*1  
(年度末)

27,900	26,575	24,000
--------	--------	--------

\*1 健全化計画ベース

経费率\*2

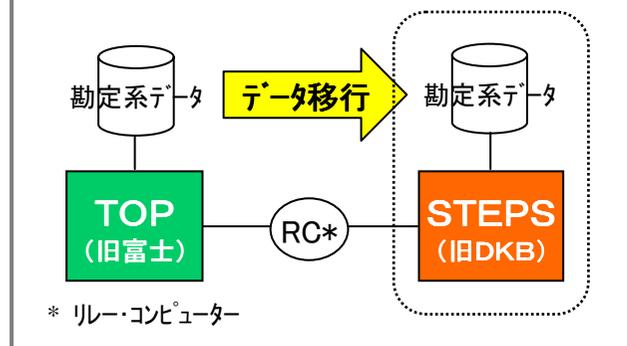
52.2%	47.1%	30%台半ば
-------	-------	--------

\*2 経费率=経費/業務粗利益

# システム統合の完遂

## みずほ銀行システム統合プロジェクトは順調に進捗

### システム統合の概要



### システム子会社の統合 (10月1日実施)

第一勧銀情報システム

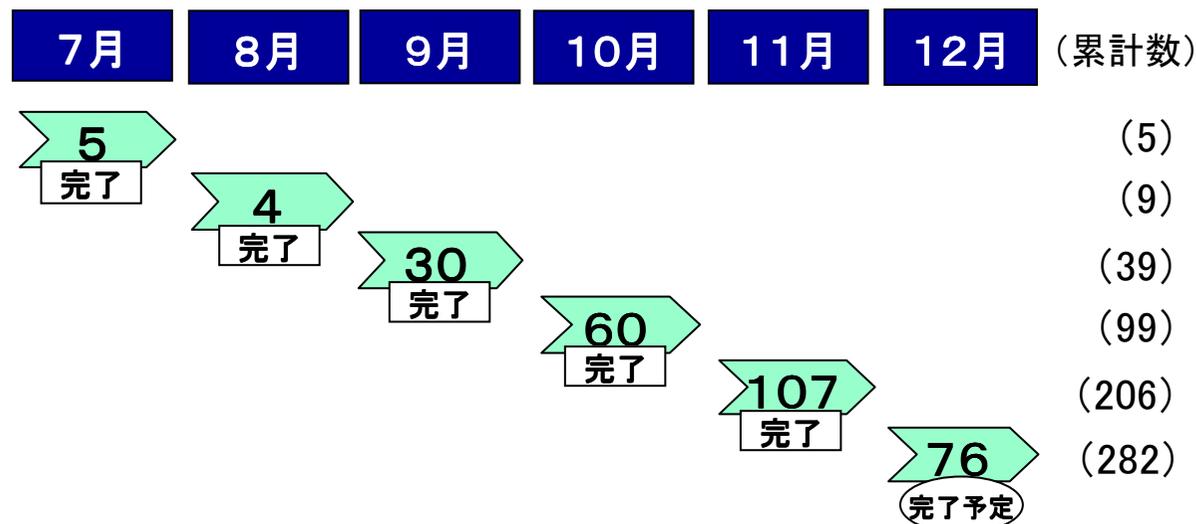
富士総合研究所

興銀システム開発

みずほ情報総研

### 統合プロジェクトは70%完了(12月中に完了予定)

システム移行実施店舗数(対象店舗数:282)



システム統合完了による更なる経費削減を実現

---

## 4. 自己資本の充実

# 自己資本の充実(1)～自己資本比率の向上

- 2004年度中間純利益計上により、公的資金返済後も自己資本比率は高い水準を確保
- 課税所得計上(2,760億円(概算、3行合算))により繰延税金資産も減少、資本の質は着実に改善

### 自己資本比率の向上

**連結BIS比率** (連結ベース、04年9月末(速報値) 括弧内は04年3月末比)

みずほフィナンシャルグループ	11.86%	(+0.51%)
Tier1比率	6.01%	(+0.26%)
みずほ銀行(国内基準)	10.57%	(+0.66%)
<参考>(国際統一基準)	10.91%	(+0.45%)
みずほコーポレート銀行	13.48%	(+0.46%)
みずほ信託銀行	13.72%	(+0.96%)

**グループ連結Tier1の主な増減要因**

- 中間純利益計上 +2,339億円
- 公的資金優先株返済 △2,327億円
- みずほ証券に対する農林中央金庫の出資 +749億円

### 資本の質の改善

**公的資金の返済** (3行合算)

期末	02/9末	04/3末	04/9末
公的資金残高(億円)	29,490	23,250	17,162
公的資金残高/連結自己資本	34.8%	29.3%	22.8%

約4割を返済(返済額1.1兆円)

劣後債残額については、年度内の返済を予定

**繰延税金資産純額の減少** (みずほフィナンシャルグループ連結ベース)

期末	02/3末	03/3末	04/3末	04/9末
繰延税金資産純額(兆円)	2.49	2.12	1.33	1.20
Tier1に占める比率(%)	49.5	60.8	33.8	29.8

## 自己資本の充実(2)～公的資金優先株の買入消却

- 財務体質の着実な改善を受け、「希薄化」回避に向けた公的資金返済を開始  
 → 2004年8月に2,327億円の買入消却を実施、4.3%程度\*の普通株式希薄化を回避  
( \* 返済時の転換価格を前提、04/3末発行済株式数対比)
- 今後も自己資本を維持・向上しつつ、早期返済に努める方針

### 返済の基本的考え方

公的資金優先株の一斉転換期日到来  
による普通株式希薄化の回避

Tier1及びBIS比率水準の維持・向上

与信関係費用の大幅減少等による  
安定的収益基盤の確立

自己資本の質の向上と、資本効率の改善

今年度連結当期利益予想の範囲内で  
返済を実施

### 返済内容

#### 公的資金優先株の取得内容

対象優先株式	取得株式総数	取得価格	発行価額
第一回第一種	33,000株	@180.2万円	@300万円
第九回第九種	107,000株	@168.6万円	@125万円

➔ 発行価額(合算) 2,327億円\*

※公的資金優先株1兆9,490億円の12%程度を買入消却

#### 返済方法

自己株式買受けによる取得及び消却

取得する優先株は、取得後、直ちに  
「その他資本剰余金」により消却済み

# 外部格付の向上

財務体質の改善・収益の安定化に対する格付機関の評価改善を受けて格付が向上

(2004年11月12日現在)

		みずほ (みずほ銀行・みずほコーポレート銀行・みずほ信託銀行)						
		(2004年3月末)	→	(2004年11月12日現在)	みずほ	東京三菱銀行	三井住友銀行	UFJ銀行
ムーディーズ	長期格付	A3 <sup>*1</sup>	→	A1	A1	A1	A1	A1
	財務格付	E <sup>*2</sup>	→	D-	D-	D-	E+	E+
S&P	長期格付	BBB	→	BBB+	BBB+	A-	BBB+	BBB+
フィッチ	長期格付	BBB+	→	BBB+	BBB+	A-	BBB+	BBB+
	財務格付	E	見通しを「弱含み」から「安定的」へ	E	E	C/D	E	E
R&I	長期格付	A-	→	A-	A-	AA-	A	A-
JCR	長期格付	A <sup>*3</sup>	→	A+ <sup>*4</sup>	A+ <sup>*4</sup>	AA	A+	A

(注)みずほ信託銀行の格付は各々右記のとおり・・・\*1: Baa1、\*2: E+、\*3: A-、\*4: A

## 最近の格付見直し状況

- 2004/11/12 ムーディーズが3銀行の長期・財務格付を格上げ（長期A3 → A1、財務E(みずほ信託: E+) → D-）
- 2004/9/3 JCRが3銀行の長期格付を格上げ（A → A+（みずほ信託: A- → A））
- 2004/7/2 ムーディーズがみずほ信託銀行の長期格付を格上げ（Baa1 → A3）
- 2004/6/23 S&Pが3銀行の長期格付を格上げ（BBB → BBB+）
- 2004/4/14 フィッチが3銀行の格付見通しを「弱含み」から「安定的」に変更

---

## 5. 経営戦略のフェーズ転換

# 経営戦略のフェーズ転換

不良債権問題を中心とする財務諸課題の一掃 = 貸出業務における「質」の追求

- 不良債権残高の削減
- 引当率の大幅引上げ
- 与信関係費用の安定

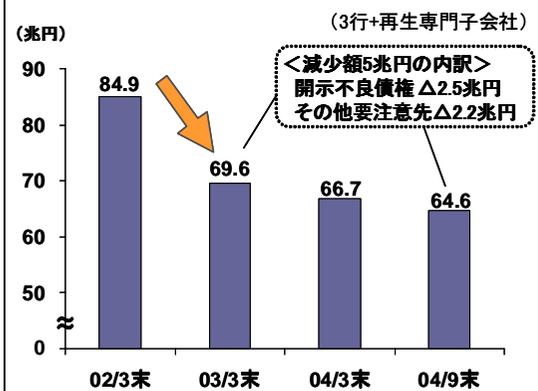
- コスト構造改革への取組み
- システム統合の完遂

アセットクオリティは急速に改善、安定的なボトムライン収益体質を構築  
 → 公的資金優先株の返済を開始

経営戦略をフェーズ転換

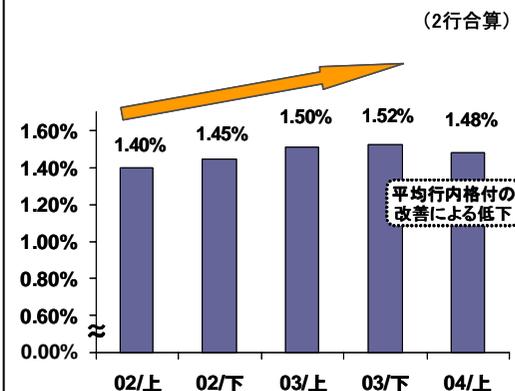
良質貸出拡大による収益増強、非金利収入の継続拡大に加え、更なる経費削減が課題

貸出金残高の推移



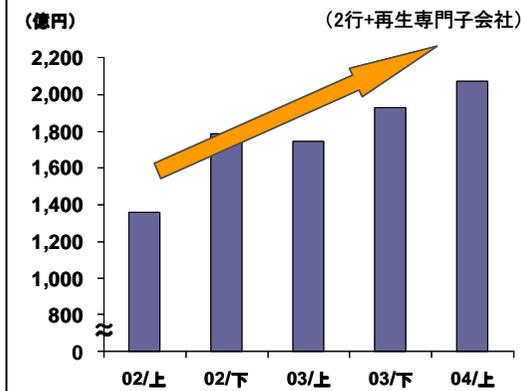
利鞘の状況

(国内預貸金利回差 (除く預保等向け貸出))



非金利収入の増強

(国内対顧非金利収入 (管理ベース))



# 新しいフェーズにおける経営ビジョン

## トップライン拡大へ ～ 対顧コア収益の増強 ～

シナジーの追求

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

### ホールセールマーケット

- マーケットシェアNo. 1の地位を既に確立  
→ 証券・インベストメントバンキング業務への注力

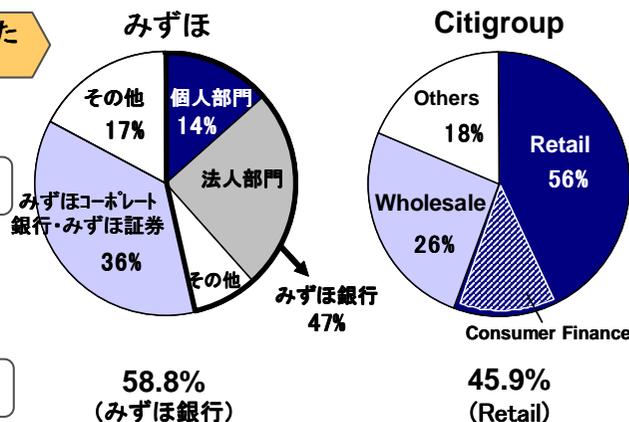
### リテールマーケット

- 収益増強のビジネスモデル確立
  - ー 各種提携による顧客囲い込み(個人)
  - ー ミドルリスク・スモールマーケットでのシェア拡大(法人)

グローバルベースで見た  
収益構造比較  
(FY2003)

粗利構成比

リテール部門経費率



## 業務革新による更なる経費削減へ

### システム統合効果

- みずほ銀行システム統合完了による、統合効果の実現

### 業務の革新

- システム統合完了後、業務革新の更なる推進により、サービスの強化と徹底的なコスト削減を目指す

# 主要グループ会社の経営目標

## みずほ銀行

コスト構造改革 の断行	経営資源配分の 大胆な見直し	ビジネス改革を 支える人事改革
----------------	-------------------	--------------------

粗利の増強と経費の削減による  
粗利経費率40%台の早期実現

情報提供サービス力 活用によるコアビジネス の徹底・強化	マス・リテール分野の 収益ビジネス化	チャネルネットワークの 再構築等による 対顧客ビジネス強化
------------------------------------	-----------------------	-------------------------------------

## みずほコーポレート銀行

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

## みずほ信託銀行

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

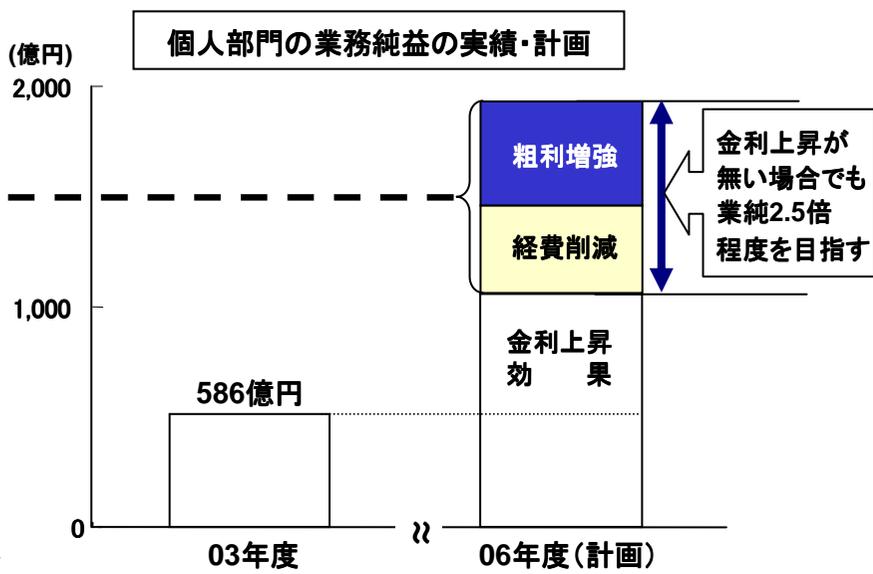
\*修正業務純益ベース

## グループ証券会社

みずほ 証券	連結経常利益500億円体制の確立 (2004年度)
みずほ インバスターズ 証券	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
新光 証券	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(2006年3月末) 株式投信預り資産1.25兆円(2006年3月末)

# みずほ銀行～個人戦略(1)

## 個人部門収益計画



粗利  
増加要因

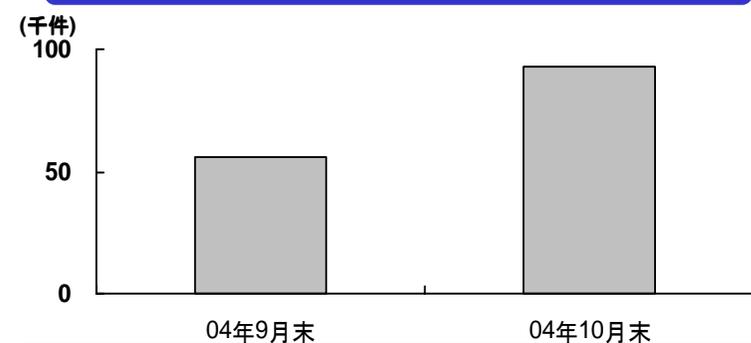
- マス顧客部門の収益化:みずほマイレージクラブの拡販  
クレジットカード収益の増強
- 個人ローンの増強
  - ・ オリエントコーポレーション(オリコ)との提携によるローンの増強
  - ・ 住宅ローンの増強
- 投資運用商品の販売強化:コンサルティング営業の強化

経費減少  
要因

- チャネルの再構築・事務の合理化  
システム統合後のシステム経費削減

## みずほマイレージクラブ(MMC)の拡販

マイレージクラブ会員数推移 (8/16取扱開始後累計)



クレジットカード利用率: 約25%がショッピングに利用(10月)

### サービス・機能の拡充

- 新型リホ機能
- 一般企業との提携サービス
- ハローキティデザインカード
- 会員専用インターネットサービス

## クレディセゾン(セゾン)との戦略的提携\*(04年8月)

- \*左記収益計画には含まず
- MMCセゾンカード: 05年4月発行予定
  - UC・セゾンの業務再編・統合(シェア事業、加盟店業務、プロセッシング業務等)に向け具体的に検討
- ➡ セゾン顧客(1,600万人強)に対し、みずほ商品の具体的な販売方法を検討開始(相互にマーケットを開放)

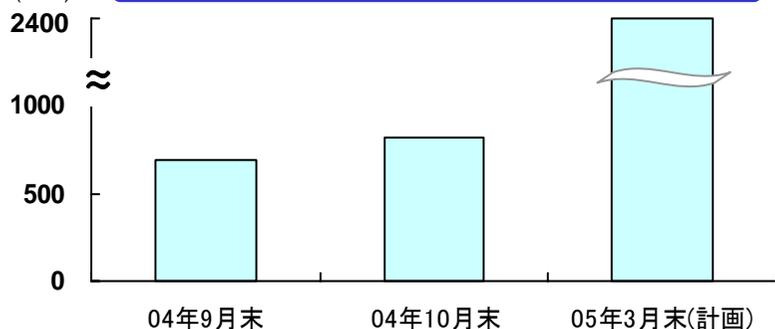
# みずほ銀行～個人戦略(2)

## 個人ローンの増強

### オリコとの提携によるローンの増強

#### オリコ保証による販売提携ローンの拡販

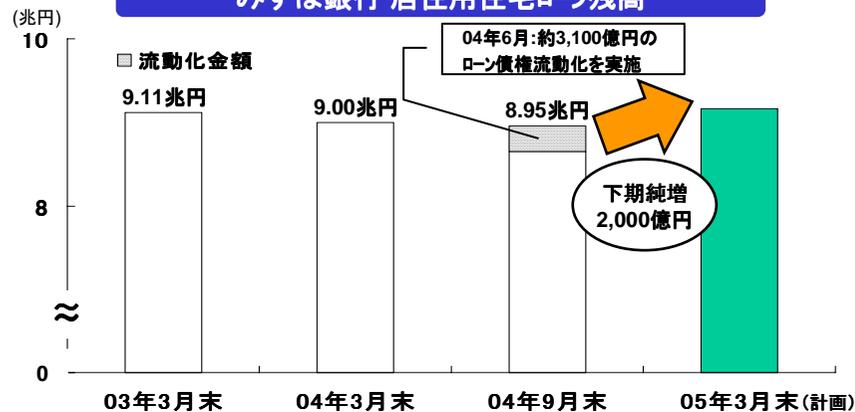
オリコ保証販売提携ローン残高(提携発表04年7月)



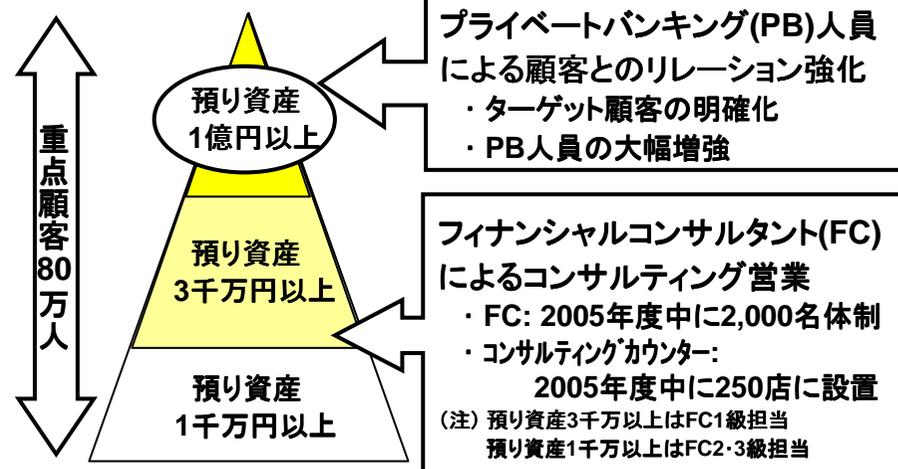
### 住宅ローンの増強

#### 審査の迅速化・販売体制の強化

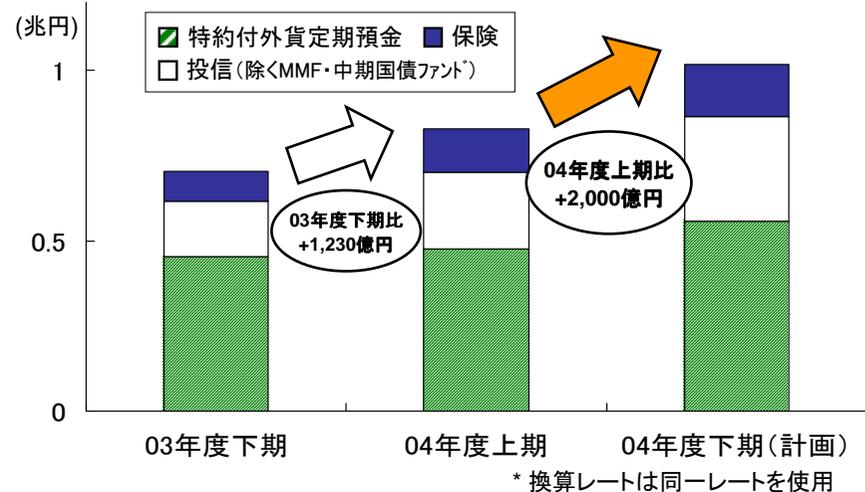
みずほ銀行 居住用住宅ローン残高



## コンサルティング営業の強化

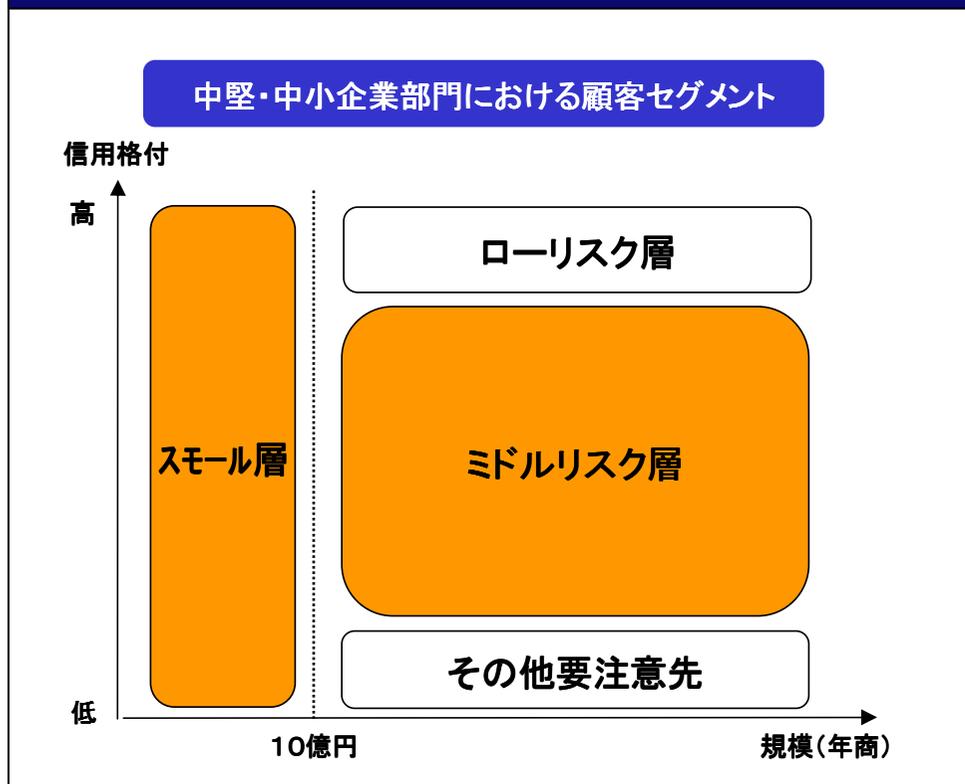


### 投資運用商品獲得額



# みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(1)

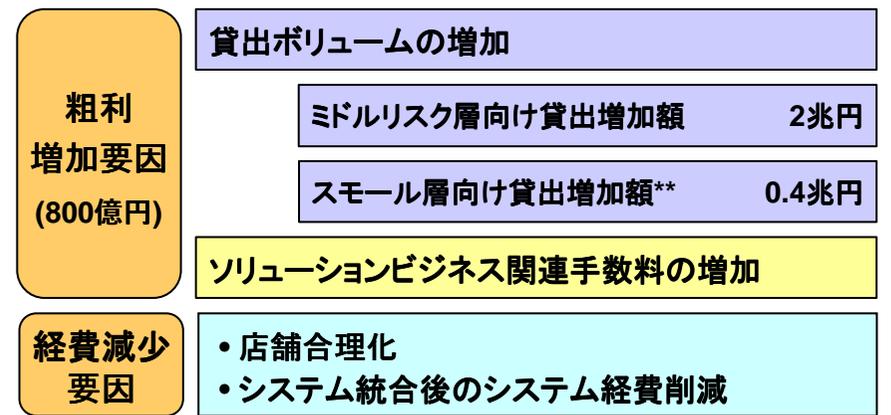
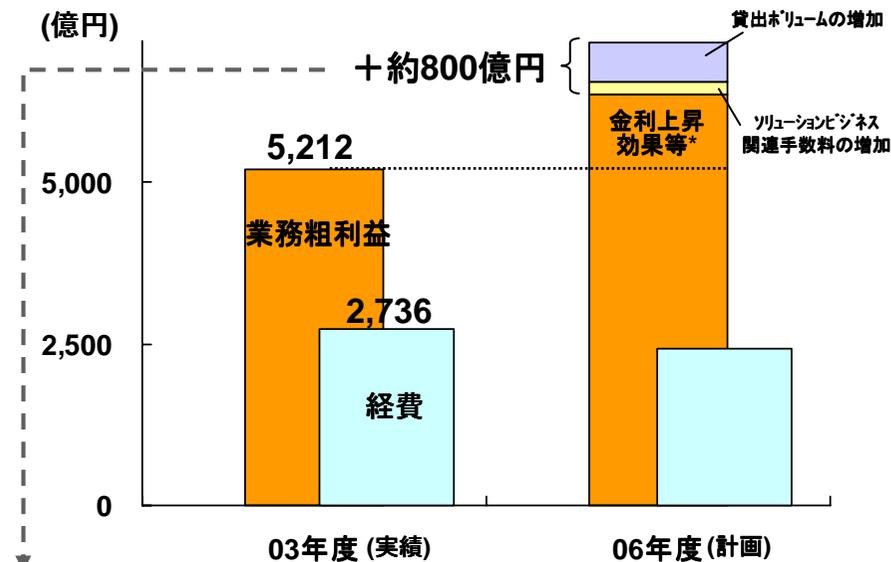
## ミドルリスク層・スモール層にフォーカした貸出強化



## ソリューションビジネスの推進

- 「中堅・中小企業」専門ソリューション体制
- ソリューションの提供による貸出シェアの拡大

## 法人部門収益計画



\* 利鞘改善効果、国内為替・外為・デリバティブ等の非金利収益増加を含む  
\*\* ビジネス金融センターにおける貸出増加額

# みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(2)

## ミドルリスク層への貸出強化施策

取引方針制度の導入と  
個別取引先における貸出シェアのアップ

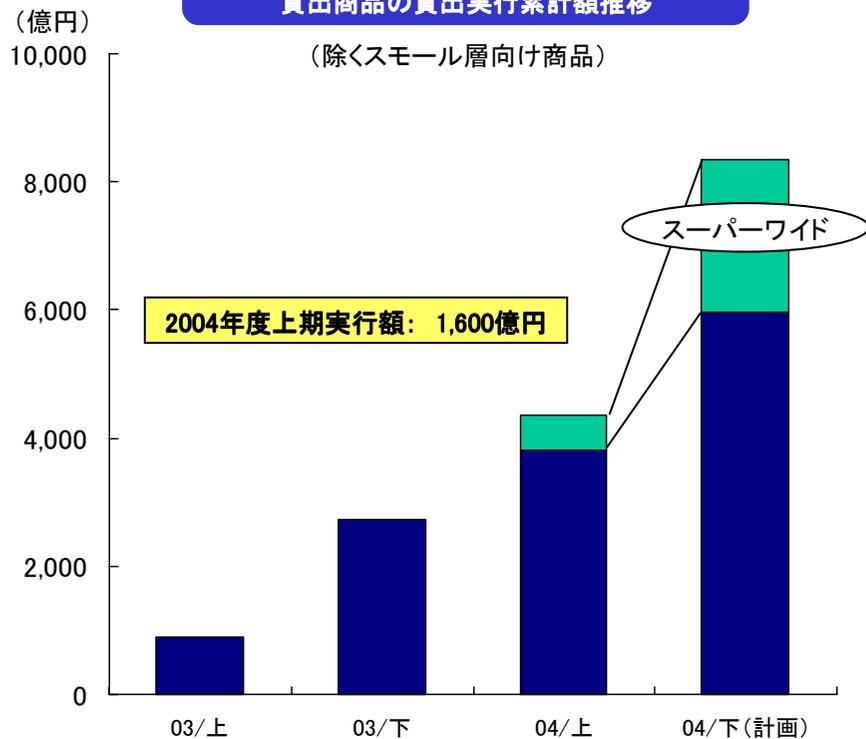
審査のスピードアップと  
業種別審査体制の強化

貸出新商品の導入(スーパーワイド)

新規取引の飛躍的拡大

スーパーワイドを中心とした無担保  
貸出商品の貸出実行累計額推移

(除くスモール層向け商品)



## スモール層への貸出強化施策

ローコストなマスセールス体制の確立

積極的な「ニューマネー」取込体制の確立

ビジネス金融センターの拠点・人員計画

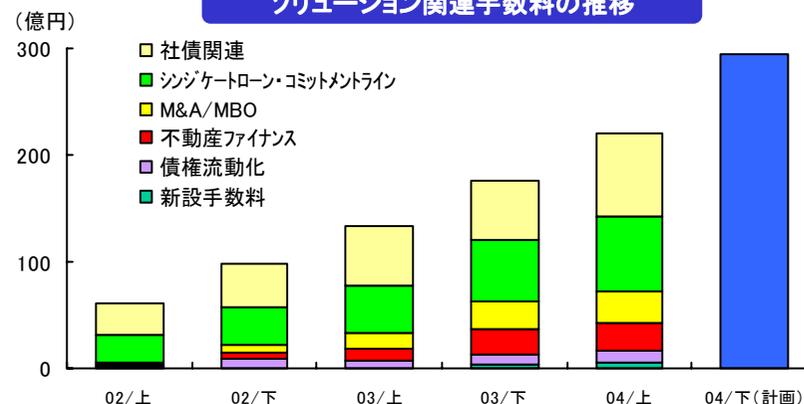
	03年度	05年度
拠点数	11拠点	100拠点
支所	11拠点	40拠点
営業所	-	11拠点
駐在RM	-	49拠点
人員	150名	600名

当行OB等: 170名  
信金OB等: 290名  
パート等: 140名

## ソリューションビジネスの推進

本部ソリューション支援チーム300名体制

ソリューション関連手数料の推移



# みずほコーポレート銀行(1)

## 市場型間接金融モデルの確立

～ 新たな収益機会の創造 ～

### シンジケーションビジネスの拡大

- シンジケーション業務の更なる拡大
  - － 圧倒的な国内マーケットシェア(約4割)の堅持
  - － 収益性の向上とマーケットの拡大  
(あらゆる格付層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)
- ロントレーディング機能の強化
  - － セカンダリー市場の更なる発展に向け体制を強化

～ ポートフォリオ価値の向上 ～

### ポートフォリオマネジメントの高度化

- ダイナミックなポートフォリオマネジメントの実践
  - － ローン売買、クレジット・デリバティブ、社債、証券化商品を用いたポートフォリオ価値の極大化
- 中期的なポートフォリオの更なる改善
  - － 新BIS規制等への対応

## ソリューションバンクの実現

～ 「Deal after Deal」営業体制の確立 ～

### ソリューション営業体制の強化

- クロス・プロダクツ営業の推進
  - － 銀行・証券等のプロダクツを総動員するRM体制の構築・強化
- 中国ビジネスの拡大
  - － 中国進出企業サポート推進体制の充実

### プロダクツ・決済ビジネスへの取組み強化

- 内為・外為収益を中心とした決済ビジネスにおける抜本的収益増強
  - － GCMSの展開加速、トレードファイナンス強化
- ファイナンスアレンジメント業務の更なる強化
  - － 多様なファイナンススキームの提供(債権流動化、不動産ファイナンス、買収ファイナンス)

### 企業再生ビジネスへの取組み推進

- 優先株Exit戦略の検討等、企業再生の推進

# みずほコーポレート銀行(2)

## シンジケーションビジネスの拡大

### ロートレーディング機能の強化

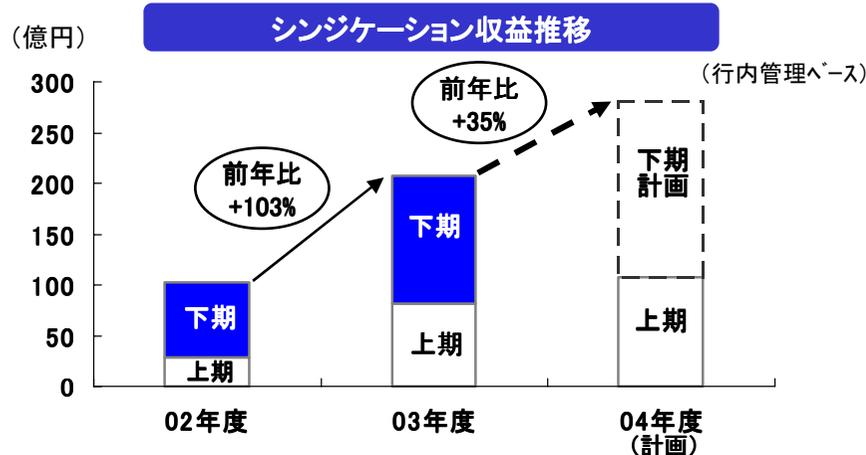
- ロートレーディング部を新設(2004年10月、20名体制)、セカンダリー市場の更なる発展に向け体制を強化
- 2004年度上期実績: 約30件、元本600億円弱
- 2007年度市場規模見込み: 約10兆円

### 市場の拡大

- 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

### 収益性の向上

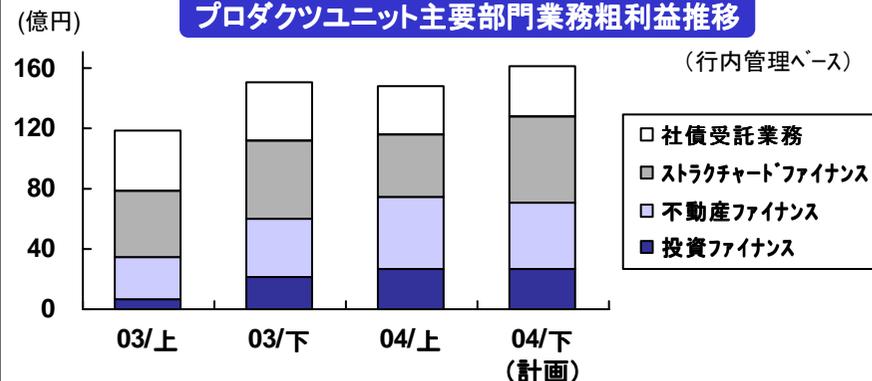
- デットリストラクチャリング・企業再生案件の取込み
- ジェネラルシンジケーションの更なる強化



## 投資銀行業務の強化

### ファイナンスアレンジメント業務の更なる強化

#### プロダクツユニット主要部門業務粗利益推移

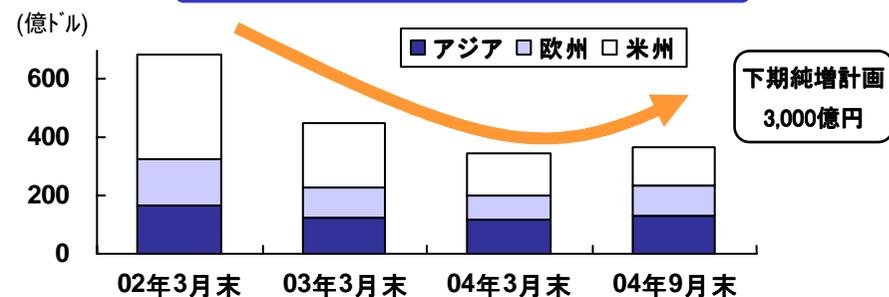


## 国際業務の強化

### RM体制強化による貸出収益の増強

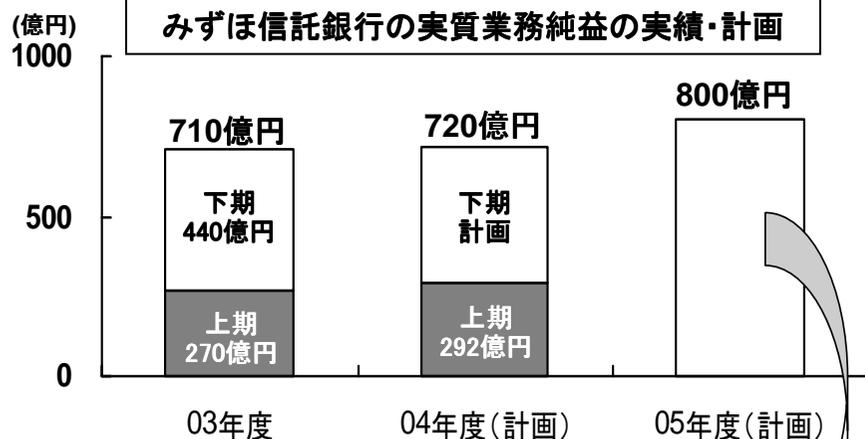
### プロダクツ営業強化による非金利収益の拡大

#### 海外支店対顧客貸出未残推移



# みずほ信託銀行(1)

## みずほ信託銀行の収益計画



### 財管部門を中心とした収益増強

**計画** 2005年度 実質業務純益 800億円  
 業務粗利益に占める財管部門比率: 6割  
 (04年度上期 同比率: 約49%、前年同期比 +4%)

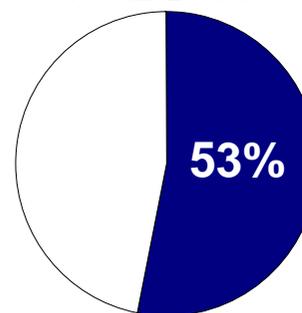
- 顧客基盤の拡大  
 ~グループ内シナジー効果の徹底追求
- 信託機能・専門性の更なる発揮  
 ~成長分野への積極的な資源投下  
 成長分野: 不動産・資産金融・プライベートバンキング

## グループ内シナジー効果の徹底追求

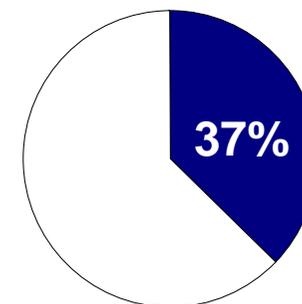
- 信託代理店制度の活用・共同店舗の展開
- 人材交流等、シナジー効果を高める施策の推進

### 2004年度上期の連携実績

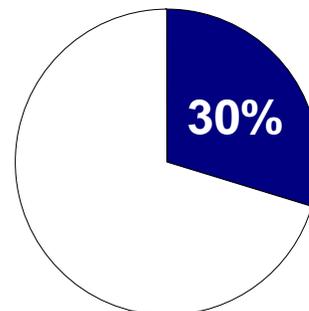
【不動産部門粗利益】  
(除、住宅販売)



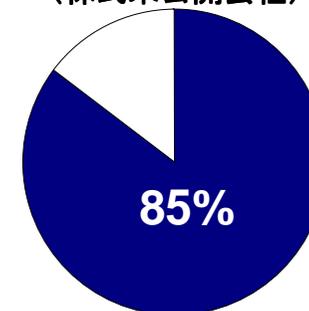
【遺言信託受託件数】



【金銭債権信託受託額】



【証券代行受託社数】  
(株式未公開会社)



※ 比率表示をした部分がみずほ銀行・みずほコーポレート銀行からの紹介案件

# みずほ信託銀行(2)

## 成長分野への積極的な資源投下

### 成長分野: 不動産・資産金融・プライベートバンキング

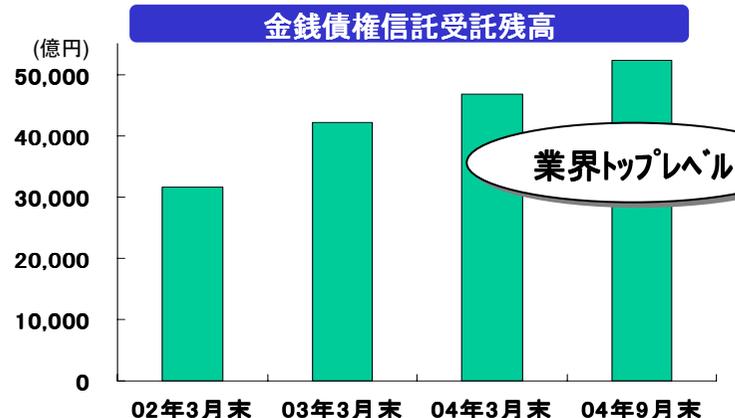
- 間接部門のスリム化による成長分野への人員シフト
- 成長分野における戦略的システム投資の強化

04年度上期 業務粗利益内訳 (億円)

不動産	100
資産金融	60
プライベートバンキング	41

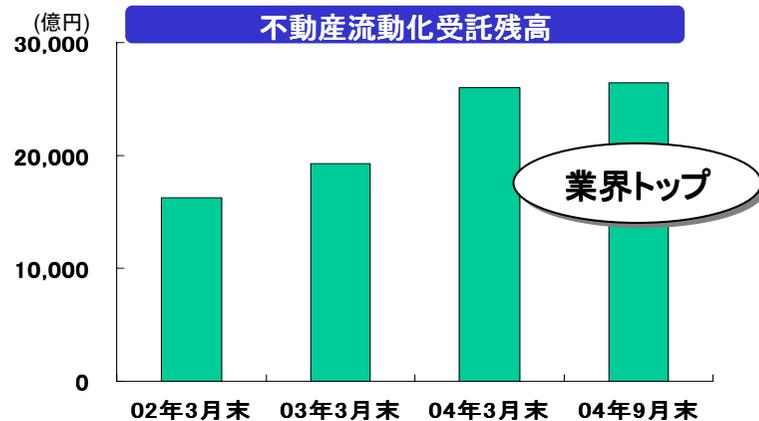
### 資産金融(信託プロダク)業務

- プロダクトの開発や新規業務の展開



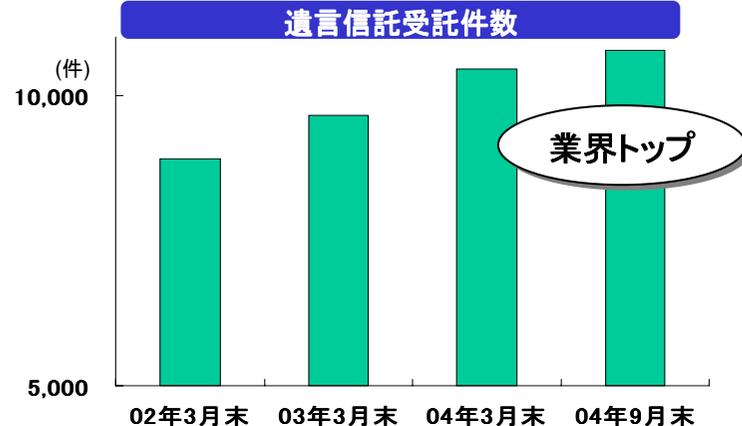
### 不動産業務

- 人員増強、関連不動産会社との連携による営業体制強化



### プライベートバンキング業務

- 遺言業務・アパートローン・資産運用等による多面的営業の強化



# グループ連携(シナジー)の2004年度上期実績 (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  
➢ 680件(+9%)

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)  
➢ 330件(+71%)  
遺言信託成約件数  
➢ 320件(△23%)  
不動産(含む流動化)成約件数  
➢ 740件(+20%)

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  
➢ 4,500件(+4%)  
IPO主幹事獲得件数  
➢ 前期比5倍

## 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)  
➢ 580社(△7%)

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)  
➢ 130社(△2%)  
不動産(含む流動化)成約件数  
➢ 230件(+54%)

みずほ証券

引受業務案件手数料  
➢ 前期比 約2.2倍の増収

新光証券

引受・証券売買手数料  
➢ 前期比 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、190社(+58%)
- ・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、80社(+51%)
- ・みずほ証券 - 新光証券: 共同営業の成果として、エクイティ主幹事2件(初)

注: 実績数値の( )内は前期(03年度下期)比の増減率、みずほ信託銀行関連のみ前年同期(03年度上期)比の増減率

---

## 6. 2004年度業績予想

## 2004年度業績予想

		(億円)	
連 結		当初予想比	前年度比
経常収益	29,000	-	△3,006
経常利益	6,100	△1,100	△2,864
当期純利益	4,400	+1,100	+330

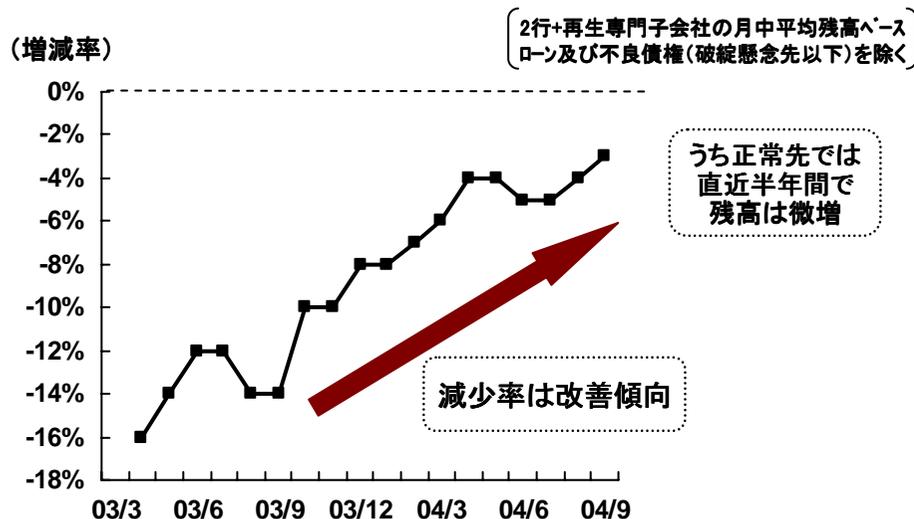
普通株式については、年間配当金として1株につき3,500円(2003年度比+500円)の配当、優先株式については、所定の配当を実施の予定。

		(億円)	
3行+再生専門子会社		当初予想比	前年度比
実質業務純益	8,170	△1,285	△1,371
与信関係費用	△450	+1,900	+1,929
株式等損益	700	+700	△1,193
経常利益	4,680	△1,380	△3,381
当期純利益	3,950	+725	△529

# 貸出金残高・利鞘の状況

## 貸出金残高～前年同月比増減率

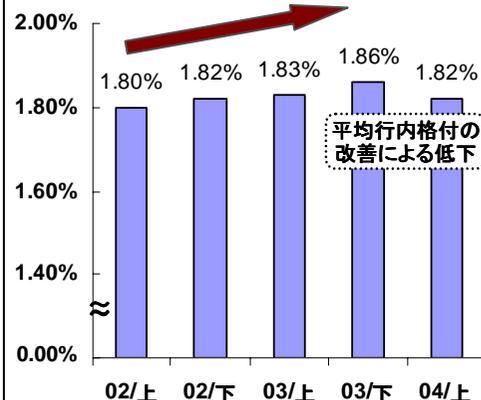
### 国内貸出(正常先+要注意先)の推移



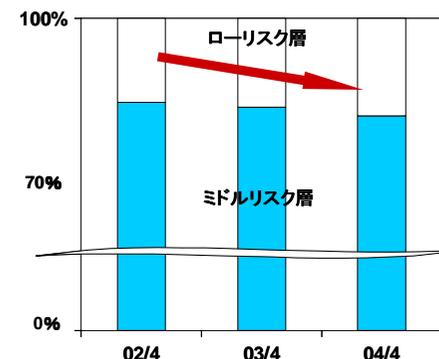
貸出残高の減少が続く中、減少率は改善傾向

## 貸出金利鞘の状況(みずほ銀行)

### 国内預貸金利回差 (除く預保等向け貸出)



### 法人部門 リスク層別貸出比率の推移

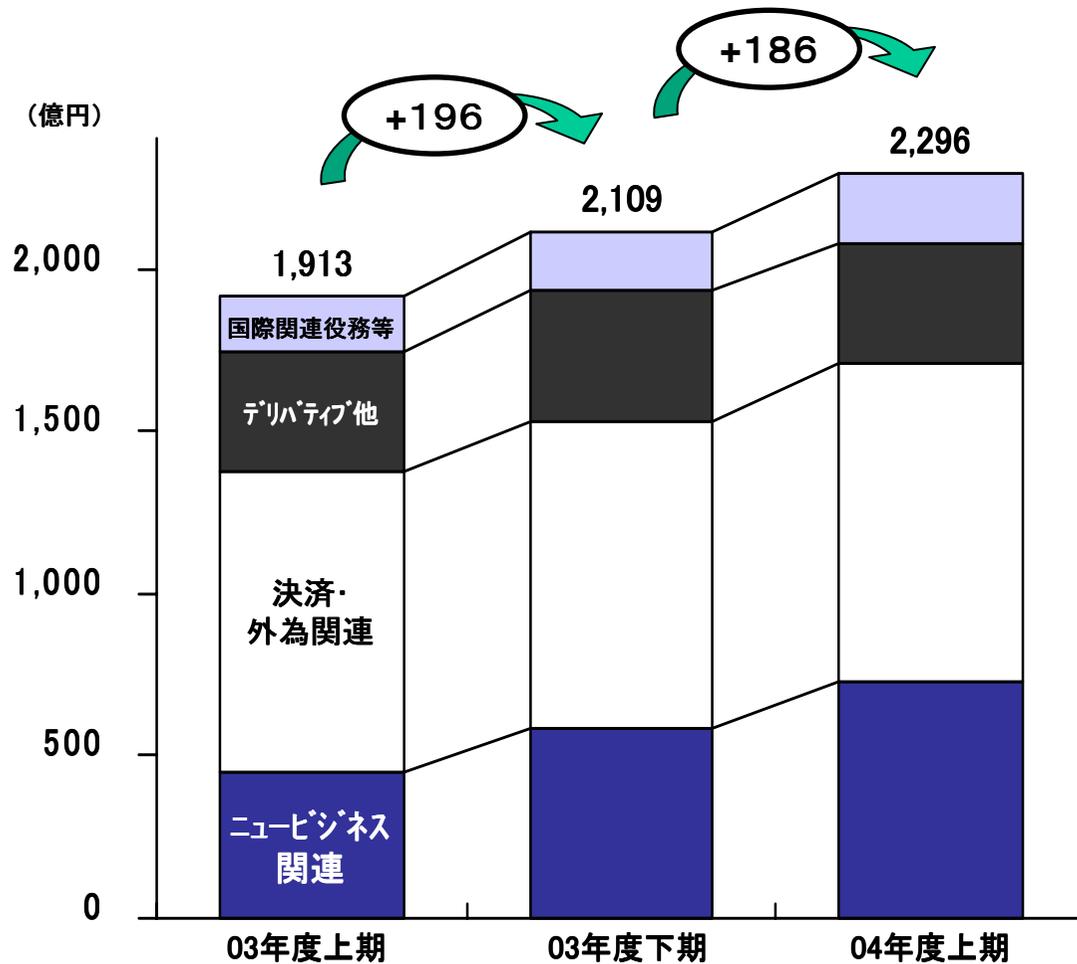


貸出の「質」追求により、利鞘の厚いミドルリスク層向け  
貸出ウェイトが低下した結果、利鞘改善は伸び悩み

適切なリスクコントロールに基づくボリューム・利鞘の拡大追求へ

# 非金利収支の状況

(2行+再生専門子会社)



(注記) 上記計数は、内部管理データに基づき、各項目毎に集計した参考値

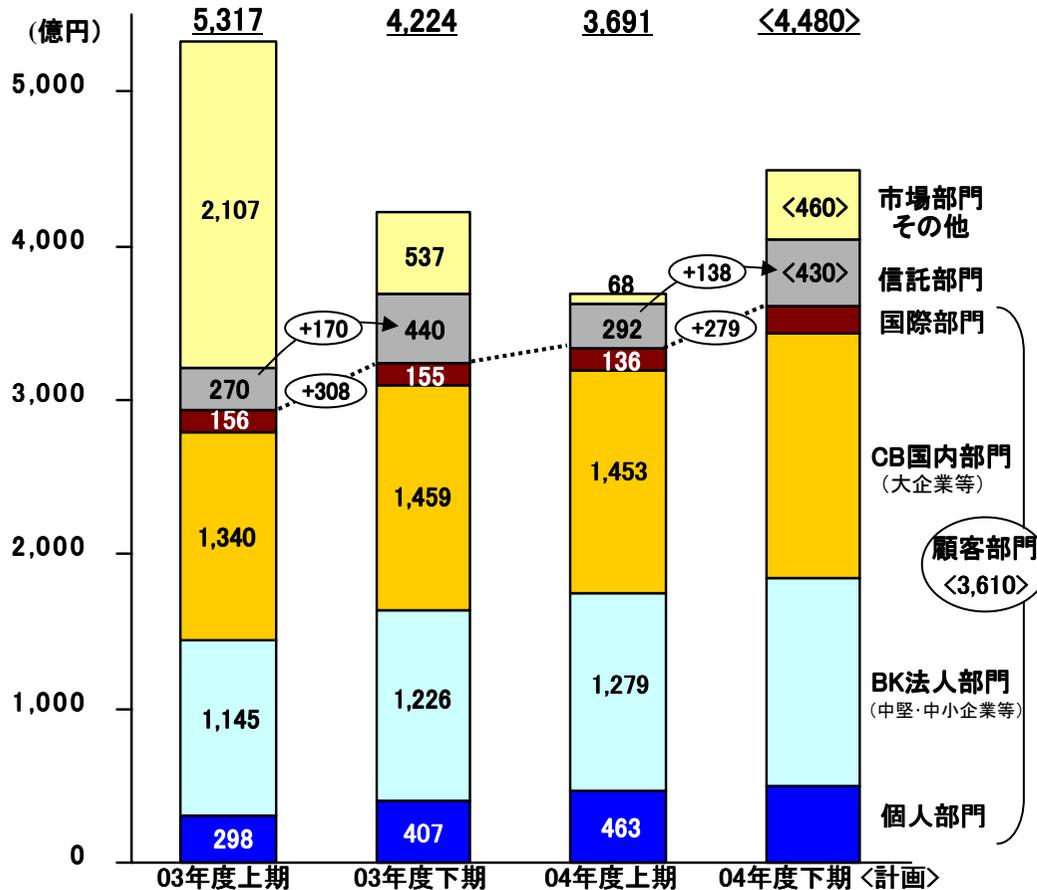
## 2004年度上期主要増減 (前年同期比、億円)

- **ニュービジネス関連**      **+279**
  - シンジケーション
  - コミットメントライン
  - プロジェクトファイナンス
  - 証券・投資銀行業務
  - 投資信託・保険
  
- **決済・外為関連**      **+57**
  - 決済関連手数料
  - 外為
  
- **デリバティブ他**      **△ 8**
  - 対顧デリバティブ
  - 融資関連手数料
  
- **国際関連役務等**      **+55**
  - 海外日系役務等
  - 非日系役務等

# 2004年度業績予想内訳

## 部門別業務純益計画

(3行+再生専門子会社)



<b>[経費]</b>	<b>4,375</b>	<b>4,198</b>	<b>4,205</b>	<b>&lt;4,230&gt;</b>
-------------	--------------	--------------	--------------	----------------------

(注記)  
 1. 上記計数は、内部管理データに基づき、グラフ中に記載の各部門毎に集計した参考値。  
 2. 「個人部門」「法人部門」はみずほ銀行、「国内部門」「国際部門」はみずほコーポレート銀行、「信託部門」はみずほ信託銀行、「市場部門その他」はみずほ銀行・みずほコーポレート銀行合算の数値。  
 3. 04年度上期までの実績値については、本資料中の「3銀行の部門別収益状況」の注記ご参照。

## 2004年度下期 収益計画の概要

- [個人部門] 新たに打出した住宅ローン施策、オリエントコーポレーションとの提携等を梃子にローン残高を拡大(04/9月末残対比 +3,500億円)するとともに、コンサルティング営業の強化を通じた投資運用商品の販売拡大(外貨預金・投信・保険預り資産残高:04/9月末残対比 +3,000億円)により、前期比微増を計画。
- [BK法人部門(中堅・中小企業等)] 新たに打出したミドルリスク層、スモール層への貸出戦略を中心に、「貸出残高の増加」とともに収益性の高い貸出増加による「ポートフォリオ全体の利鞘率拡大」を追求(要注意先以上の一般法人向け貸出:04/9月平残対比 +8,000億円、04年度通期利鞘改善幅: +5bps程度)。好調なソリューションビジネスの更なる推進と合わせ、前期比増収を計画。
- [CB国内部門(大企業等)] 貸出金収支はほぼ横這い(微増)ながら、シンジケートローンを中心とする非金利収支の着実な拡大により増収を計画(シンジケートローン組成関与額:04/上期対比 +約1兆円)。
- [国際部門] 貸出金残高は第2四半期より増加に転じており、下期も更に残高を増強(04/9月平残対比 +3,000億円)。非金利収支も貸出エクスポージャーの拡大に連動し増加。
- [信託部門] 信託代理店制度の最大活用等、みずほグループ各社との積極的連携を推進し、不動産や信託を活用した資産金融等の財管業務を拡大(不動産流動化受託残高:04/3月末比 +3,000億円、金銭債権信託受託残高:04/3月末比 +8,000億円)。信託報酬受領のタイミングによる上下差要因等を反映し前期比では大幅増収ながら、水準的には前年同期並の収益を計画。
- [市場部門その他] 比較的安定的な足許金利環境を踏まえ、国債等債券関係損益、トレーディング収益の改善に加え、クレジット投資等の運用多様化により、前年同期の水準程度までの収益回復を計画。
- [経費] みずほ信託銀行における積極的なシステム投資と、12月のみずほ銀行システム統合プロジェクト完了を控え、下期は微増の見込み。

---

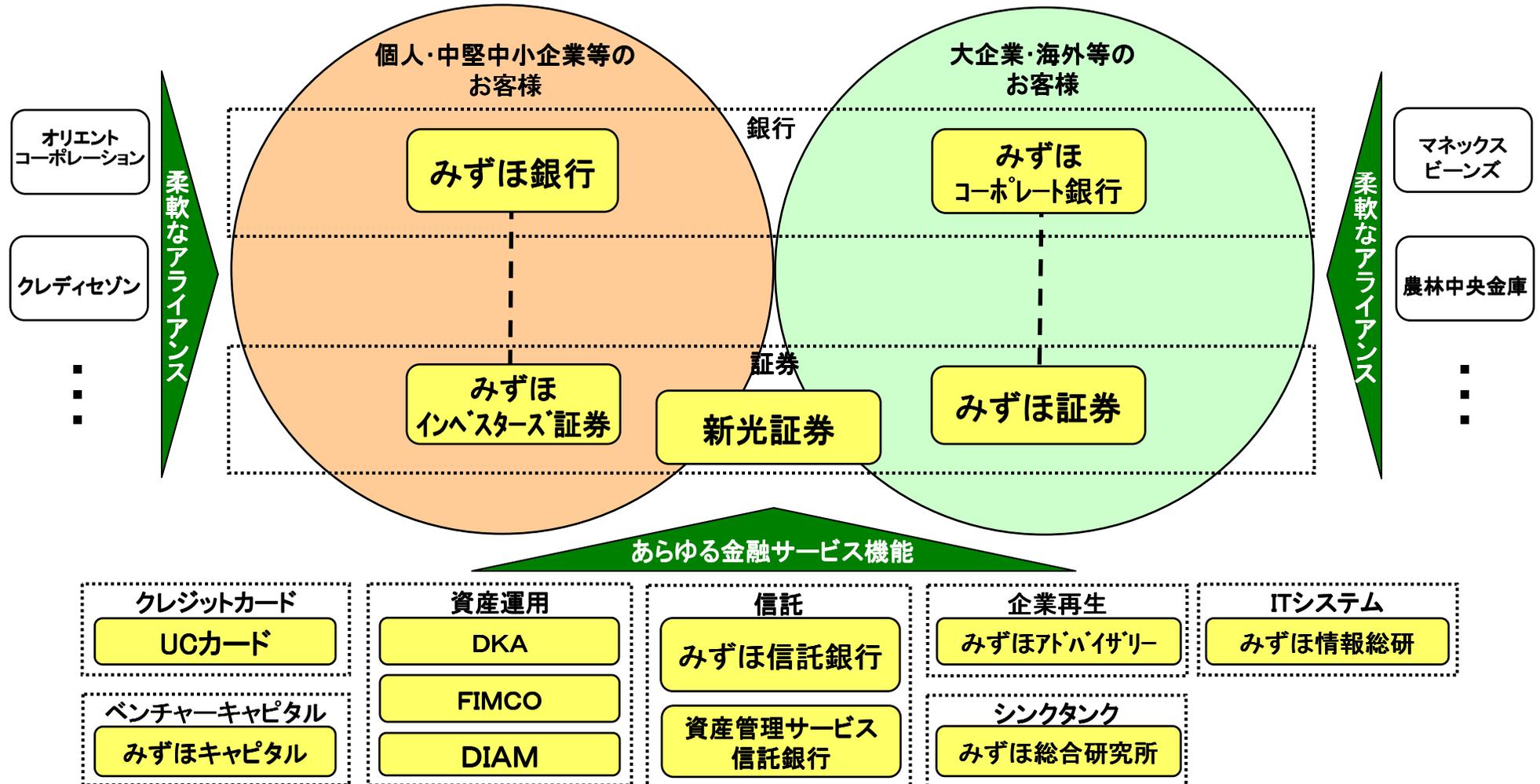
## (ご参考) 主要グループ会社別 施策・実績

- みずほの事業ポートフォリオ戦略 P.41
- みずほ銀行 P.42-49
- みずほコーポレート銀行 P.50-53
- みずほ信託銀行 P.54
- みずほ証券 P.55-56
- みずほインベスターズ証券 P.57
- 新光証券 P.58

# みずほの事業ポートフォリオ戦略

国内最大の顧客基盤、グループ内にあらゆる金融サービスの提供機能

他業態との柔軟かつスピーディーなアライアンス戦略



# みずほ銀行～個人戦略(1) マス顧客取引とチャネルネットワーク

## みずほマイレージクラブ(MMC)の拡販

### サービス・機能の拡充

- 新型リボルビング機能\*の導入(11月)
  - \* 毎月の支払上限額を顧客が自由に設定(自動リボルビング払いサービス)
- 会員専用インターネットサービス(アカウントアグリゲーション機能\*、11月)
  - \* 1つの画面で預金・投信・カード利用状況(含む他行・他社口座)を照会
- ハローキティ デザインカードの発行(11月)
- 一般企業との提携サービスの導入
  - 銀行だけでは提供できない機能・サービスの提供による会員増強及びクレジットカードの利用を促進
  - 提携の例: 航空会社、百貨店、家電量販店、ガソリンスタンド\*

### MMCセゾンカードの発行

	MMCセゾンカード	現行MMCカード
発売時期	2005年4月(予定)	2004年8月16日
国際ブランド*	VISA, JCB, AMEX	マスターカード*
独自機能	セゾンカード付帯サービスを導入(予定)	ハローキティカード発売開始(11月)

## チャネルネットワークの再構築

### コールセンター業務の集約・高度化

- 事務省力化による営業店サポートに加え、顧客誘致・電話セールスを通じた営業力強化を展望

#### コールセンターの業務内容と実績

	架電業務(セールス)	受電業務(照会対応)
業務内容	金融商品のセールス	各種電話照会対応
拠点・オペレーター数	5拠点、430名	2拠点、330名
コール数	約40万件/月	有人対応:約8万件/月
取扱実績 (04/4～9)	・住宅ローンの情報獲得: 3,800件/587億円 ・投信の情報獲得: 1,500件/8億円 ・投信の販売: 670件/3億円	・住所変更受付: 2,000件/月 ・住宅ローン金利固定受付 600件/月

### ATMネットワークの再構築

- 不採算ATMの廃止(2004年度上期:12拠点)と同時に提携によるネットワークの拡大を展望
- 営業時間の見直し・機能のレベルアップ  
 (キャッシュカードの全面IC化、ICカード対応ATMの設置拡大、  
 キャッシュカード利用限度額の任意設定、等)

# みずほ銀行～個人戦略(2) 個人ローンの増強

## オリコとの提携により、無担保ローンを中心に個人ローンを増強

### オリコ保証による販売提携ローンの拡販

- 商品性の強化: ① 金利の弾力運営による競争力向上  
② 対象加盟店業種の拡大
- 新規加盟店の発掘と既存加盟店活性化
  - BK・CB連携対象先約1千社選定
    - －CBによる大型加盟店獲得  
(例: 電力会社を通じた「電化リフォームローン」の取扱開始)
- みずほ銀行業績表彰への組入れ(2004年度下期)

### 共同開発ローン新商品の開発・導入

- 無担保: ミドル層向け新型ローンカード「みずほOricoローンカード(仮称)」の開発(2005年度中に発売予定)
- 有担保: オリコ親密宅建業者ルートでの新商品販売・顧客獲得スキームの開発・導入(2004年度下期)

### 無担保ローン保証業務のUCからオリコへの移管

- 会社分割により、既存分の保証業務はオリコに全面移管
- 移管金額・時期: 約3,100億円・2005年4月(予定)
  - 進捗状況: オリコ・UCカード間の基本合意書締結済(2004年9月)  
求償債権の事前譲渡実施(2004年11月)

### 参考

#### 【オリコの審査体制】

- 年中無休スピード審査
  - 365日、9時～20時までの審査体制(個品割賦は最大21時まで)
  - インターネットによる申込受付及び貸出実行
- 独自のスコアリングモデルによる自動審査体制の確立

#### 【オリコの督促・回収体制】

- 初期延滞督促・回収体制の強化
  - 延滞1回の初期延滞督促専用センターの設置(2004年4月本格稼働)
- 強力な督促・回収組織
  - 全国ネットの回収拠点網
- 子会社JCS社の回収能力
  - 国内最上位のサービサー格付を取得
    - － 不良債権の管理回収(住宅ローン): RSS2+(フィッチ)
    - (無担保ローン他): ABSS2+(フィッチ)

# みずほ銀行～個人戦略(3) 個人ローンの増強

## 審査・販売体制の再構築や商品戦略の見直しによる住宅ローンの増強

### 2004年度上期の実績

- ローン実行額は足取りは弱いが緩やかに回復
  - 当期の実行額は前年同期比120億円増加
- ローンの質は着実に良化
  - 3ヶ月以上延滞率は着実に低下  
(2002年度上期末: 0.5%台半ば ⇒ 2003年度下期末: 約0.4%)

### 審査スピードNo.1の実現

- 事前担保評価の徹底、業務プロセスの見直し・システム化
  - 2004年度中に申込案件の75%を即日回答(04年度上期:50%)  
平均審査時間も半減(04/3実績: 3.2日→05/3計画: 1.6日)

### 顧客ニーズに即した商品・サービスの提供

- 住宅ローン商品条件の改定による申込間口の拡大
  - リフォーム費用・仲介手数料等、住宅購入時にかかる諸費用に対応
- 中長期金利固定ニーズにも対応した金利競争力のあるキャンペーンの実施

### 住宅ローン販売体制の強化

#### ■ 住宅ローンセンターの拠点拡充・人員増強

	04年9月末	04年度計画	05年度計画
住宅ローンセンター拠点(店)	75	82	100
住宅ローンセンターRM数(人) (カッコ内は当初計画比)	416*	500 (+60)	600 (+100)

\*事務人員含む

- 住宅ローンセンターの休日営業の拡大
- 職域営業センター(職域特化型営業拠点)の本格稼働
- 専門チームによる休日相談会の開催拡大

### 住公買取型住宅ローンの推進

- 超長期(20年以上)固定金利で2%台の金利
- 中古住宅の取扱開始・表彰制度変更による推進  
⇒ 取扱実績は順調に拡大

	04年度1Q	04年度2Q	04年10月	10月末時点受付分
実行(予定)金額(億円)	11	23	15	105

# みずほ銀行～個人戦略(4) コンサルティング営業の強化

## 重点顧客向けコンサルティング営業の強化による投資運用商品販売力の向上



### プライベートバンキング(PB)戦略の再構築

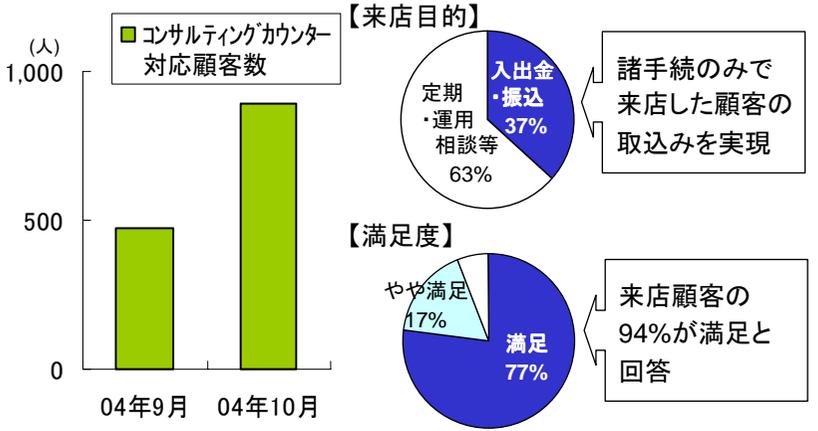
「トータルウェルスマネジメント(一生涯にわたる総資産の運用管理)」を通じた顧客とのリレーションシップ強化

- ターゲット顧客の明確化・PB人員の増強
  - 成長性高い企業オーナー・役員にフォーカス。加えて地主資産家に対しては不動産を軸にアプローチ強化
  - PB人員を倍増し、預り資産上位階層が集中する東京・神奈川・大阪エリアへの重点配置を検討
- グループ総合力を生かした高度な顧客ニーズへの対応強化
  - グループ会社との連携により、ニーズの大きい「不動産ファンド」等のオーダーメイド型商品を提供
  - 地主資産家に対しては、みずほ信託との連携により、不動産を軸とするコンサルティングアプローチを強化
- 証券仲介業務解禁に合わせ、証券サービスを直接提供

### コンサルティング営業体制の早期構築

- ファイナンシャルコンサルタント(FC):2005年度中に2,000名
  - 外部採用の拡大(2004・2005年度合計500名)
  - FC育成のスピードアップと事務切分けによるセールス体力の増強
    - 「FC教育制度」導入: 独自の教育プログラム構築
- コンサルティングカウンター(プレミアムサロン) :2005年度中に250店に設置
- コンサルティング特化型拠点の出店検討

### コンサルティングカウンター取扱実績



# みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(1)

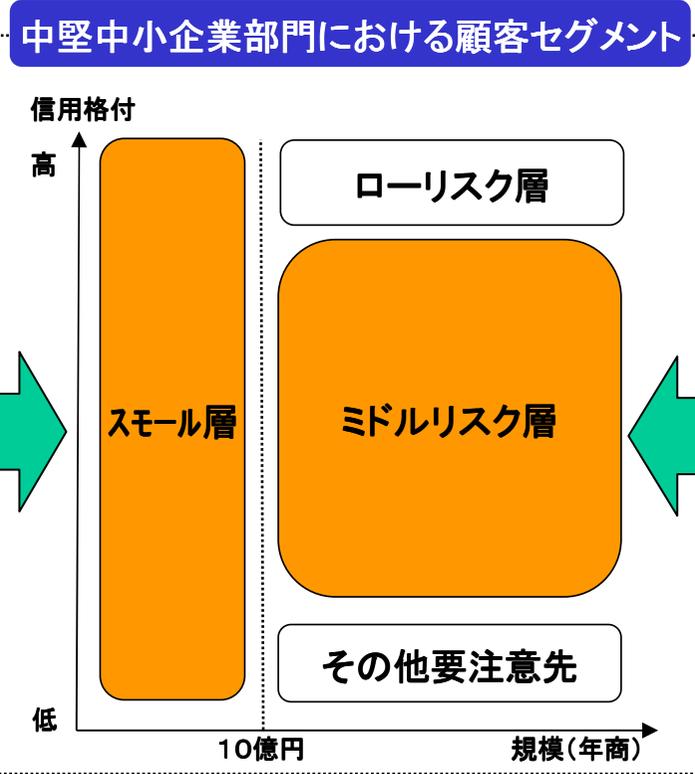
## ミドルリスク層・スモール層にフォーカスした貸出強化

スモール層向けオペレーションの  
ローコスト化から貸出増強体制の確立へ

**スモール層マーケット**

推定マーケット		未取引マーケット		当行 未取引先 比率
千社	兆円	千社	兆円	
773	173	685	151	89%

市場開拓余地の大きい  
ポテンシャルの高いマーケット



ローリスク層から収益性の高い  
ミドルリスク層への重点施策を展開

**ミドルリスク層マーケット**

リスク調整後収益率

リスク層	03/9	04/6
ローリスク	Low	Low
ミドルリスク	Low	High

信用リスクの低下により  
収益性が向上しているマーケット

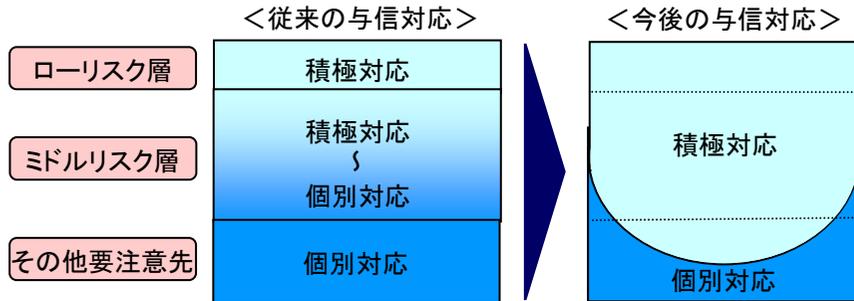
ソリューションビジネスの更なる推進(貸出増強のツールとしても活用)

# みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(2)

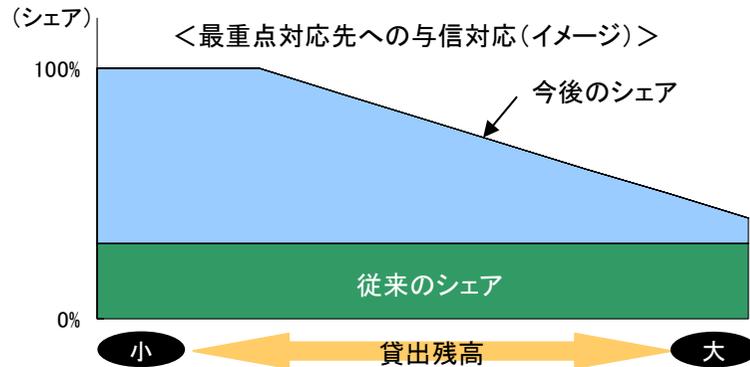
## ミドルリスク層への貸出強化施策(1)

取引方針制度の導入と  
個別取引先における貸出シェアアップ

事業資質・取引関係・取引状況を踏まえた  
中長期的な与信方針を明確化

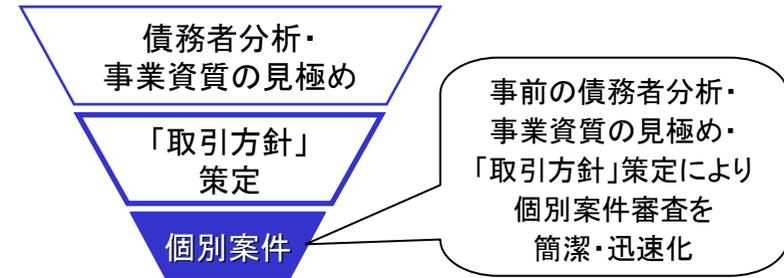


取引方針・貸出残高に応じた追求すべき  
貸出シェア(=「指標シェア」)の明定



本部審査運営の見直し

「審査工程」の標準化・稟議業務の軽量化による  
審査のスピードアップ



中堅・中小企業取引をターゲットとした  
業種別審査体制強化

大企業取引とは異なる切り口で  
対象業種を選定・貸出増強をサポート

業種別審査スペシャリストの拡充

対象業種例： 外食産業・半導体商社・地方テレビ局  
アミューズメント・IT・バイオ  
ナノテク・コンテンツ 等

# みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(3)

## ミドルリスク層への貸出強化施策(2)

### 新規取引の飛躍的拡大

新規専任スタッフの大幅増員による体制強化

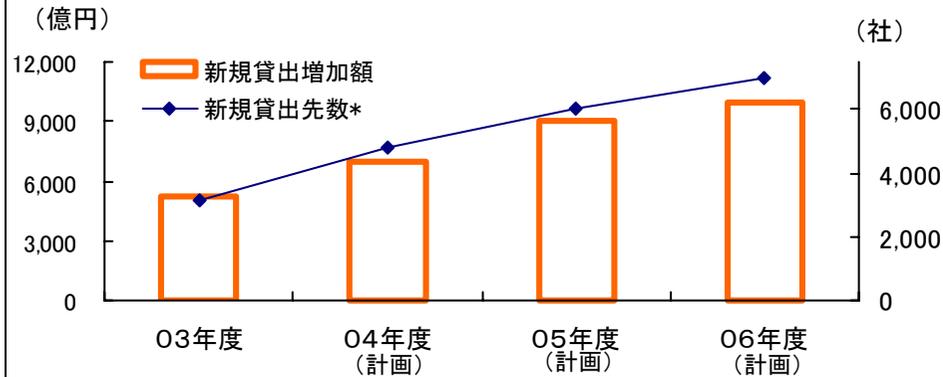
2003年度

2006年度(計画)

専任スタッフ人員数

181名

300名



専任スタッフによる新規貸出増加額は全体の約1/3

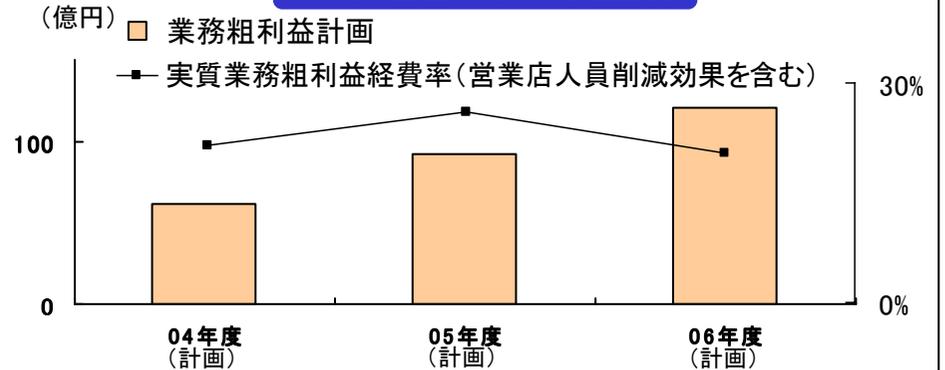
(\* 行内管理ベースに限定した中長期的取引を見込める新規先)

## スモール層への貸出強化施策

### ローコストなマスセールス体制の確立

スモール法人取引の「ビジネス金融センター」への集約

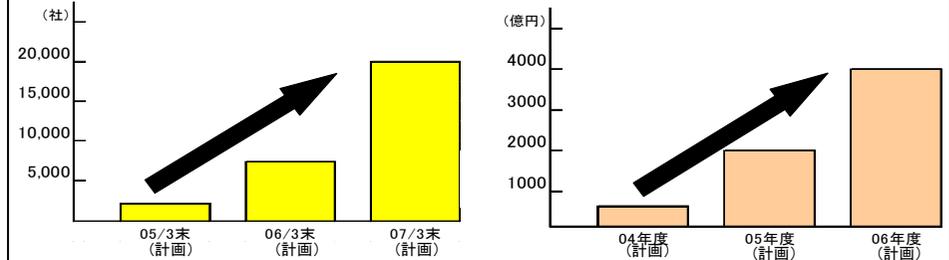
ビジネス金融センターの収益計画



### 積極的な「ニューマネー」取込体制の確立

新規取引先数(累計)

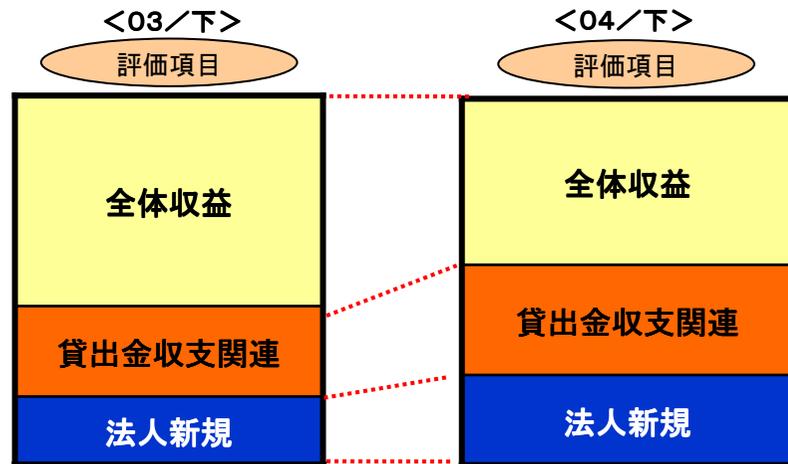
ニューマネー実行額



# みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(4)

## インセンティブ制度の見直し

「貸出金関連項目」のウェイトを大幅にアップ



(みずほ銀行営業店表彰制度抜粋)

- 04年度より「貸出金収支関連」評価項目に「貸出金ボリューム評価」を追加
- 「貸出金収支」、「法人新規」の配点もアップ

「全体収益」評価:「貸出金関連項目」評価の割合  
**2:1 ⇒ 1:1 に大幅アップ**

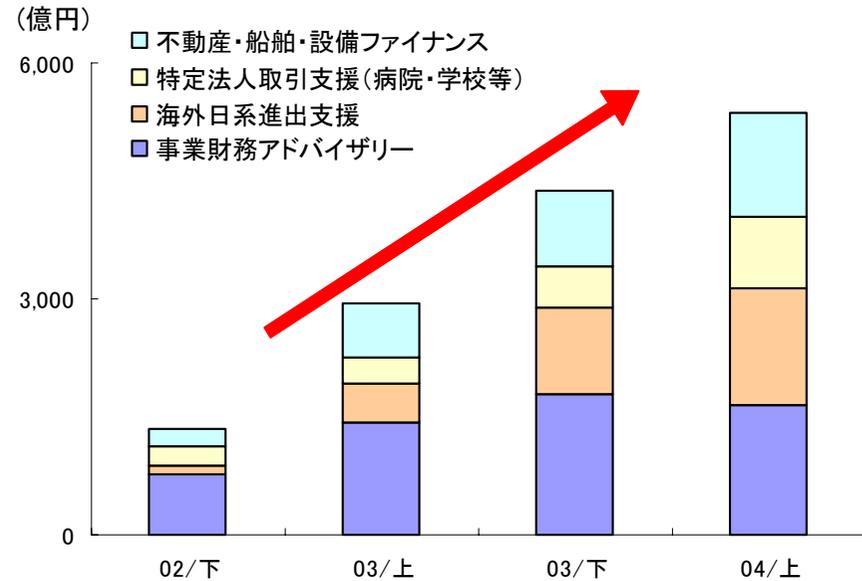
## ソリューションビジネスの推進

ソリューションの提供による貸出の拡大

本部ソリューション支援チーム300名体制

「貸出ビジネス」と「ソリューションビジネス」を  
 一体とした営業推進による貸出増強

「ソリューション」提供による良質貸出増加実績(例)

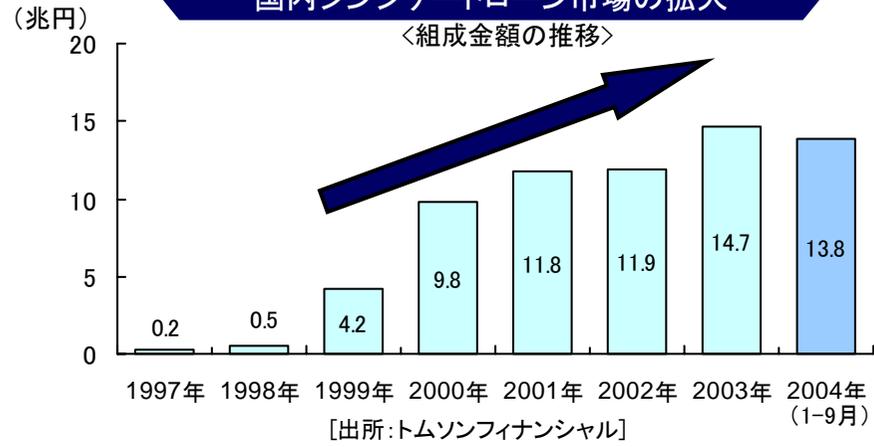


# みずほコーポレート銀行～シンジケーションビジネスの拡大(1)

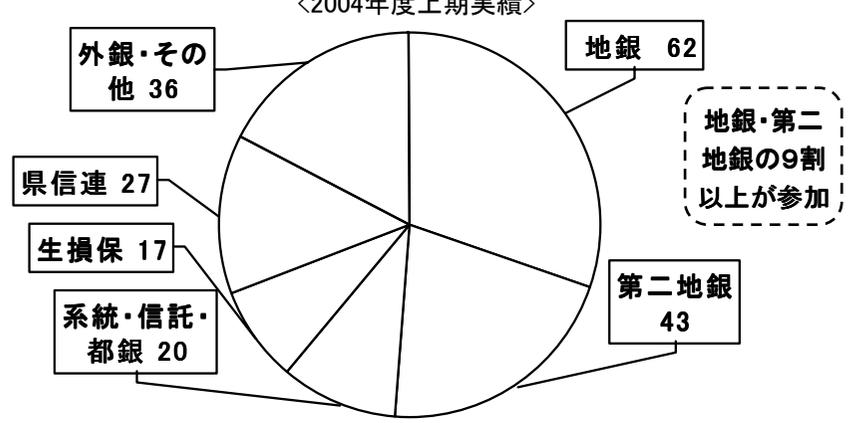
## 急速に拡大するシンジケートローン市場

～資産回転型ビジネスモデルを目指すシンジケートローン市場のマーケット・リーダー～

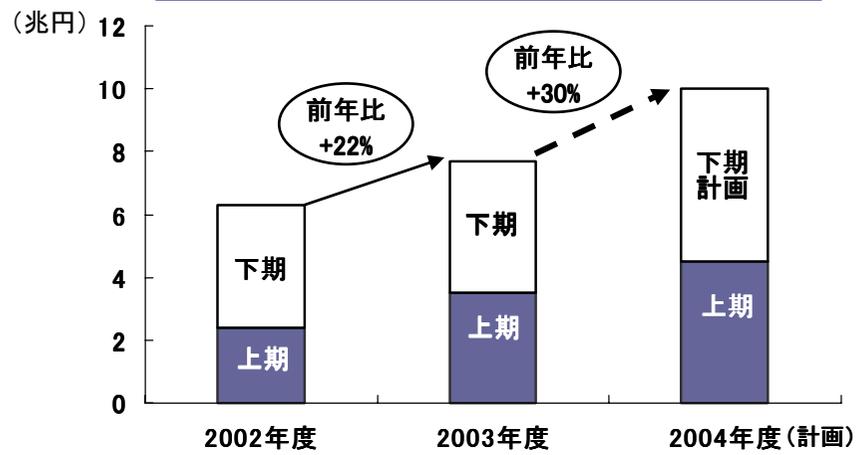
国内シンジケートローン市場の拡大  
 <組成金額の推移>



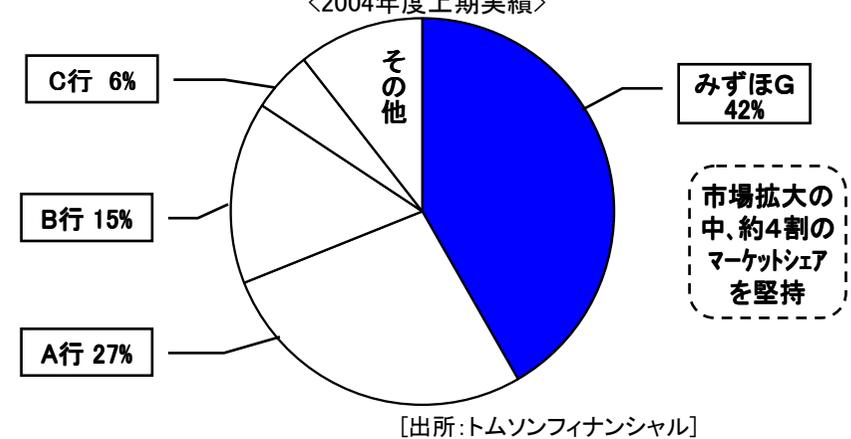
みずほコーポレート銀行アレンジ案件の投資家参加数  
 <2004年度上期実績>



みずほコーポレート銀行組成関与額推移



国内シンジケートローンブックランナーリーグテーブル  
 <2004年度上期実績>



# 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(2)

## 2004年度下期 重点施策

### ロントレーディング機能の強化

- ロントレーディング部を新設(2004年10月、20名体制)、セカンダリー市場の更なる発展に向け体制を強化
- ハイイールド債権の取扱い開始 → 収益性の向上
- 2004年度上期実績: 約30件、元本600億円弱  
(500件超のインディケーションを提示)
- 2007年度における市場規模約10兆円(シンジケートローン市場の1/10の規模)を見込む

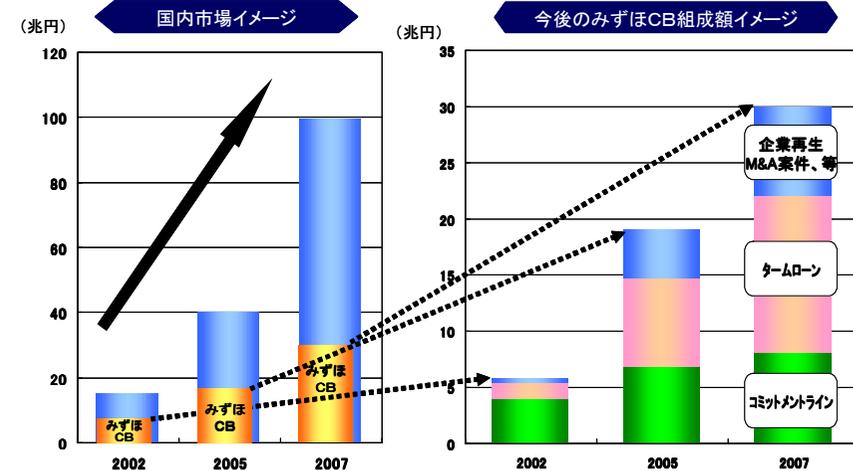
### 市場の拡大

- 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 → 新規導入先の拡大、既往先の活性化
- クロスボーダー案件の更なる推進 → 日米租税条約改正への対応

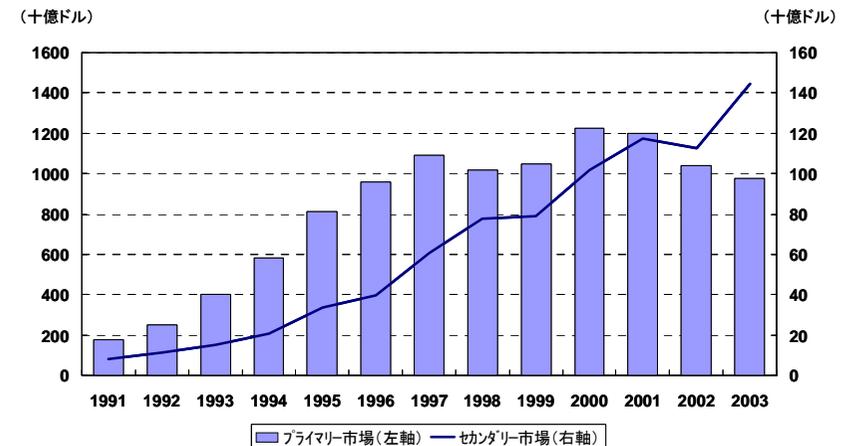
### 収益性の向上

- デットリストラクチャリング・企業再生案件の取込み
- ジェネラルシンジケーションの更なる強化

### 国内シンジケートローン市場の拡大イメージ



### 米国におけるシンジケートローン市場とローン・セカンダリー市場の規模推移

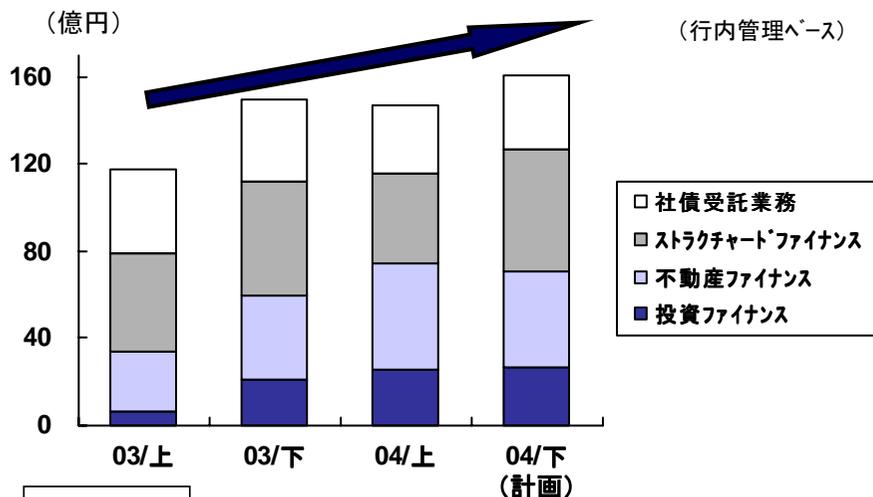


(出典) プライマリ市場: トムソンファイナンシャル  
セカンダリー市場: ローンプライシングコーポレーション

# みずほコーポレート銀行～投資銀行業務の強化

## 2004年度上期実績

### プロダクツユニット主要部門業務粗利益推移



#### 主要実績

- 大型買収ファイナンスアレンジ [実績] DDIポケット 等
- みずほMBO第2号ファンド組成完了 (総額350億円)
- 不動産ファイナンス アレンジ/貸出実績累計:  
約70件/約1.3兆円 [実績] 防衛庁跡地再開発 等
- 買取債権残高 (2004年9月末): 約2兆円 (うちCB1.8兆円)
- 公募事業債受託シェア: 約37.2% (うちCB33.7%)

## 2004年度下期計画・重点施策

### 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

- No.1デットアレンジャーのポジション維持・拡大 (シニアからメザニンまで幅広く対応)
- ファンドビジネス強化 (みずほキャピタルパートナーズ)

#### 不動産ファイナンス

- 本邦随一の実力を誇る、大型開発プロジェクトへの取組み推進・強化 (都市再生案件等)
- FAを起点とした「Deal after Deal営業」の展開

#### ストラクチャードファイナンス

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

#### 社債受託業務

- シェアNo.1維持/私募債・ABS等高収益案件取込

# みずほコーポレート銀行～国際業務の強化

## 2004年度上期実績

### 海外日系

- GCMS獲得数:純増259社(前期末比)
- 貸出:6億ドル純増(前期末比)

### 海外非日系

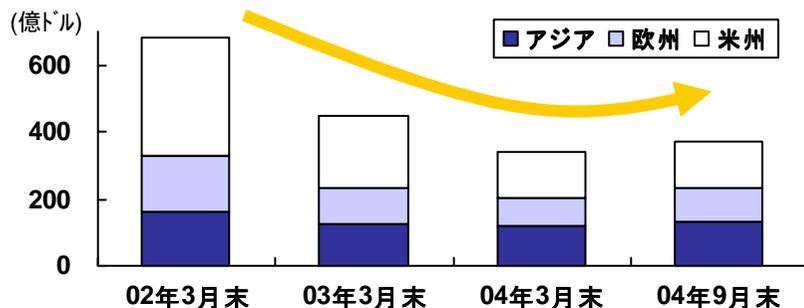
- MBO等プロダクツ収益の拡大
- 米欧におけるアービトラージ型CLOの組成
- 貸出:10億ドル純増(前期末比)

### 中国

- 中国内支店におけるデリバティブ業務の認可を外資系銀行としてはじめて取得(6月)
- 武漢市、上海市\*1、北京市\*2との間で業務協力協定調印

\*1 人民政府対外経済貿易委員会、\*2 投資促進局

### 海外支店対顧貸出末残推移



## 2004年度下期計画・重点施策

### 海外日系

- 貸出収益の増強
  - 的確なファイナンスニーズの捕捉、更なるシェアアップの追求
- GCMS利便性向上によるキャッシュフロービジネスの一層の拡大
- プロダクツ営業強化による非金利収益の拡大

### 海外非日系

- グローバルRM体制の推進
- 市場型クレジット投資の拡大
  - ホームエクイティABS等取り扱い対象の拡大

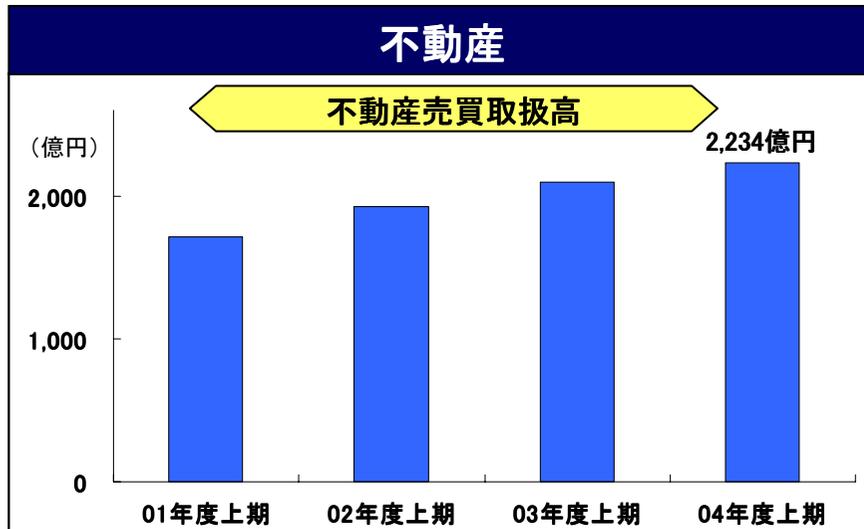
### 中国

- 中国進出アドバイザー要員の増強
- 人民元ALMの高度化(上海支店における資金為替業務体制の強化)
- プロダクツ拡充、ビジネス領域拡大の為の地場銀行等との提携推進(顧客債権流動化、CMS等)

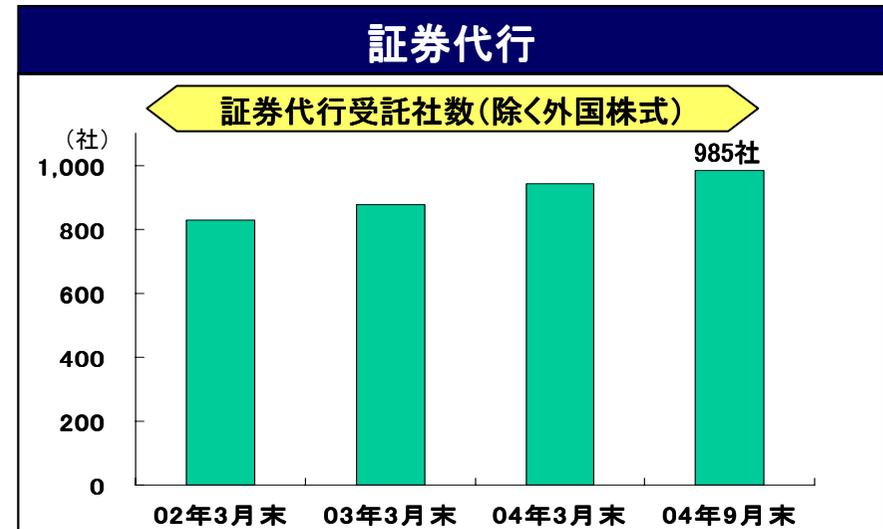
# みずほ信託銀行

## 財管部門における着実な実績の積み上げ

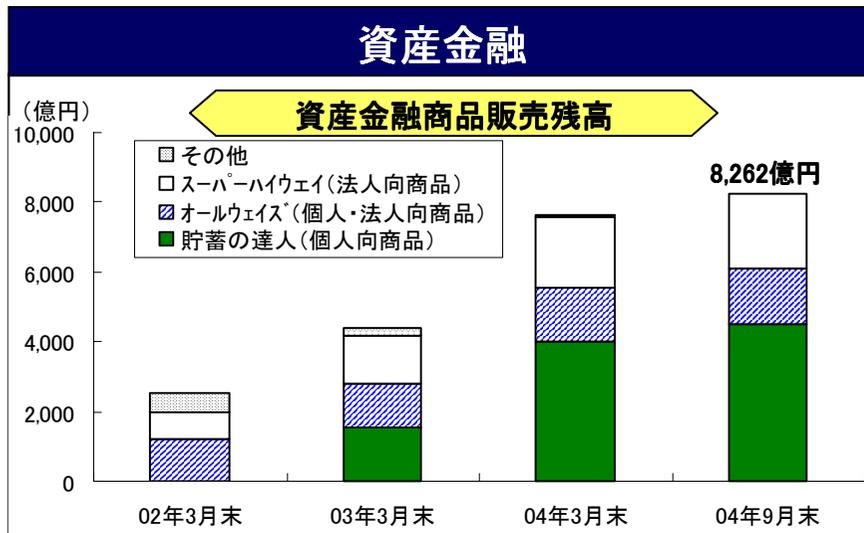
### 不動産



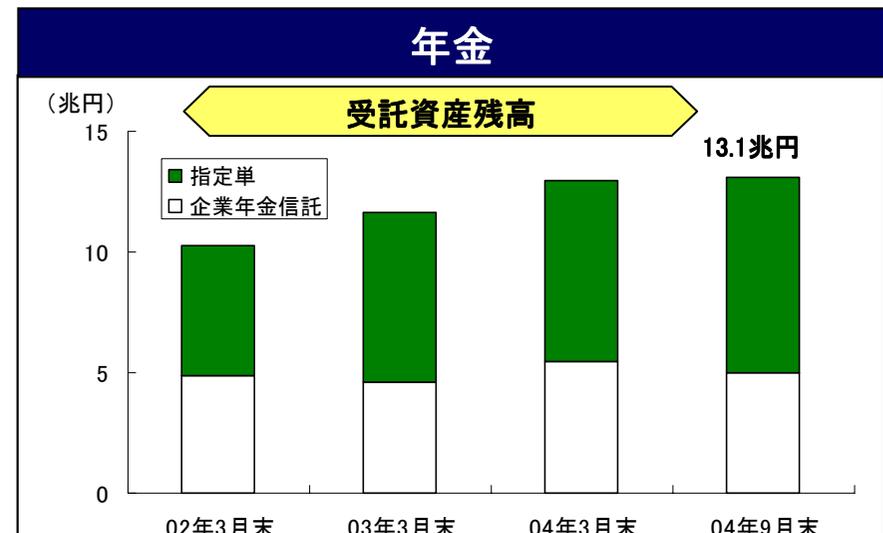
### 証券代行



### 資産金融

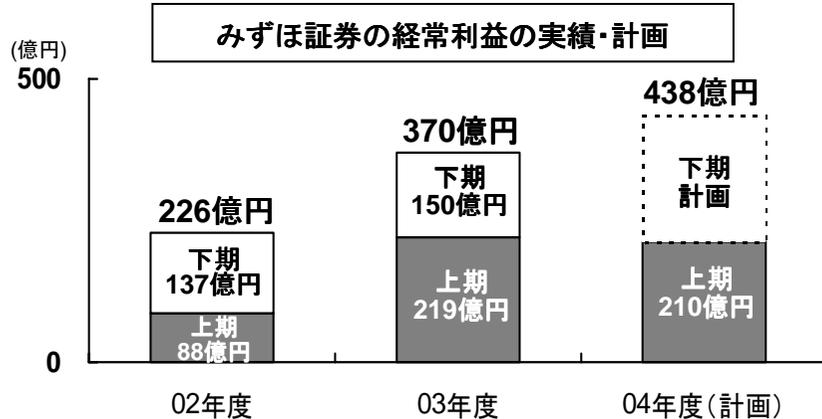


### 年金



# みずほ証券(1)

## みずほ証券の収益計画



### 連結経常利益500億円体制の確立(04年度)

#### 株式部門: 44%

- エクイティビジネスの一層強化
  - 機関投資家向け営業体制増強、プライマリー大型主幹事獲得

#### 債券部門: 32%

- デットビジネスにおけるトップハウス維持
  - 顧客基盤の更なる拡充・格付アドバイザー等差別化の促進

#### 投資銀行部門等: 24%

- 投資銀行部門での収益の多様化
  - プリンシパルインベストメント業務への本格着手等
  - ーポラリス・プリンシパル・インベストメント(プライベートエクイティファンド運営)の設立

※各部門の比率は2004年度上期の収益寄与度(管理会計ベース)

## 他社とのアライアンスの活用

- 農林中央金庫グループとの連携強化
  - 農中証券からの営業譲受と系統営業部の発足(3月)
  - 農林中金から749億円(出資比率18.48%)の資本参加(9月)
- マネックス・ビーンズグループとの業務提携(8月)
  - ネット取引を行う個人向け販売チャネルの整備
  - IPO案件中心に販売委託
- 証券仲介業に対する積極的な取組み
  - 地銀等との提携による販売チャネルの拡充
    - ー 広島銀行と証券仲介業に関する業務委託契約の締結(11月)

## グローバルビジネスの拡充

- アジアビジネスへの取組
  - 中国室の新設 ⇒ 中国における証券戦略の検討(クロスボーダーM&A、リサーチ等)
- 海外拠点の役割・機能や資本配分の見直し
  - みずほインターナショナル: チューリッヒ支店開設
  - スイスみずほの減資
  - 連結ベースの中期事業ポートフォリオ戦略の検討

# みずほ証券(2)

(債券)国内普通社債引受リーグテーブル  
(2004年度上期)

		引受額(億円)	シェア(%)
1	野村証券	4,787	22.0
2	<b>みずほ証券</b>	3,539	16.3
3	日興シティグループ証券	3,515	16.2
6	<b>新光証券</b>	899	4.1

(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  
(2004年度上期)

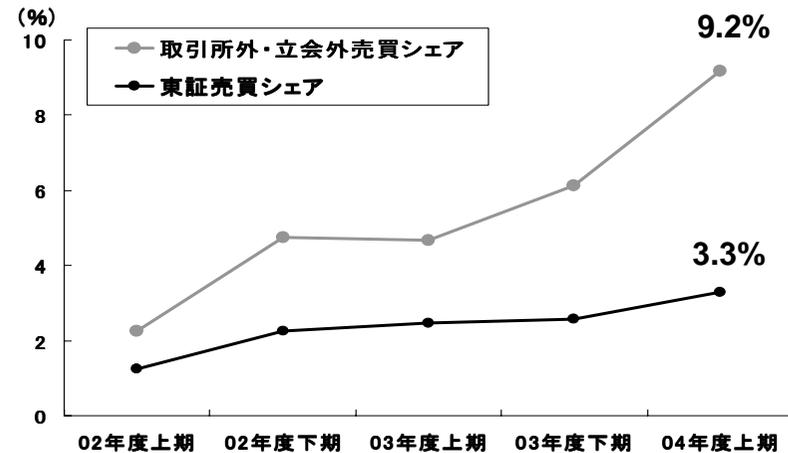
		発行金額(億円)	シェア(%)
1	<b>みずほ証券</b>	2,141	25.6
2	新生銀行	1,623	19.4
3	メリルリンチ日本証券	1,501	17.9

(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、2004年度上期)

		引受額(億円)	シェア(%)
1	野村証券	4,873	24.1
2	大和証券SMBC	4,258	21.0
3	日興シティグループ証券	3,545	17.5
5	<b>みずほ証券</b>	939	4.6
6	<b>新光証券</b>	918	4.5

(株式)株式売買シェア推移



(出所)アイ・エヌ情報センター、トムソンディールウォッチ等

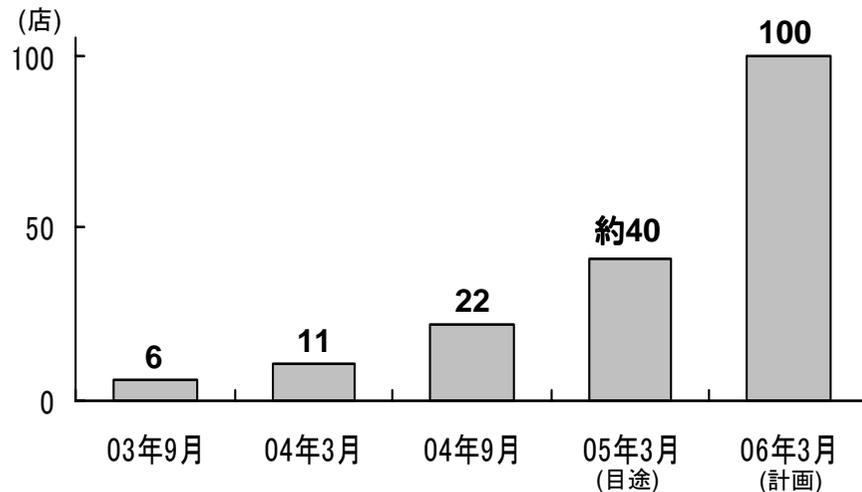
# みずほインベスターズ証券

## グループシナジーの追求

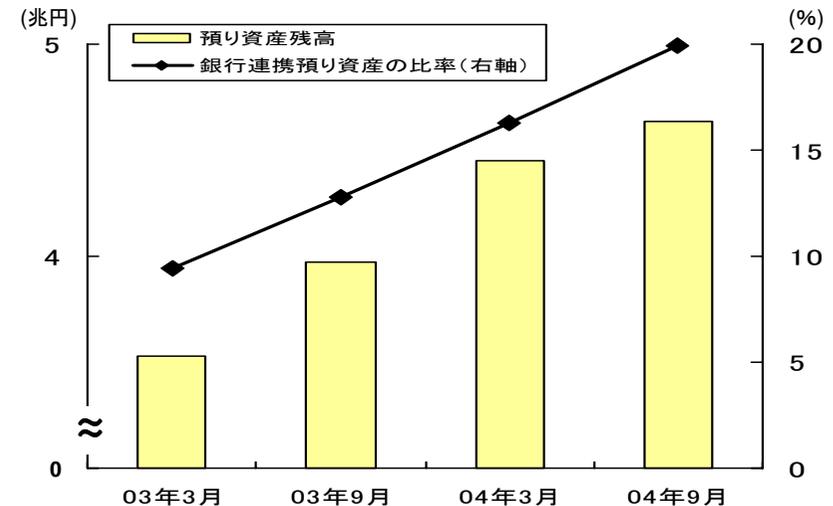
### ■ グループ連携の一層の推進による営業基盤拡充

- 共同店舗化の加速
  - － 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、2005年度中に100ヶ店達成
- みずほ銀行との連携強化
  - － マイレージクラブ会員向け手数料優遇実施
  - － 証券仲介業務への取組みにおける協働
  - － 人材交流の実施

### みずほ銀行との共同店舗(プラネットブース)数



## 預り資産残高/営業店預り資産における銀行連携資産比率



## 収益拡大に向けた営業力の強化

- 個人部門: 預り資産の拡充に向けた販売施策の実施
  - 本部サポート等による個人向け商品の販売支援策
    - － 新証券税制対応や特定口座取扱いに関するセミナー実施
    - － 調査部・投資情報室による情報提供力の強化
  - コールセンターを活用した営業の実施
- 法人部門: 銀行連携を通じたPO、IPO、ソリューション案件の取込み強化
  - PO、IPOの主幹事獲得に注力
    - － IPO主幹事: 件数は前期比5倍まで拡大
  - グループ海外現法との共同営業－ CB起債等

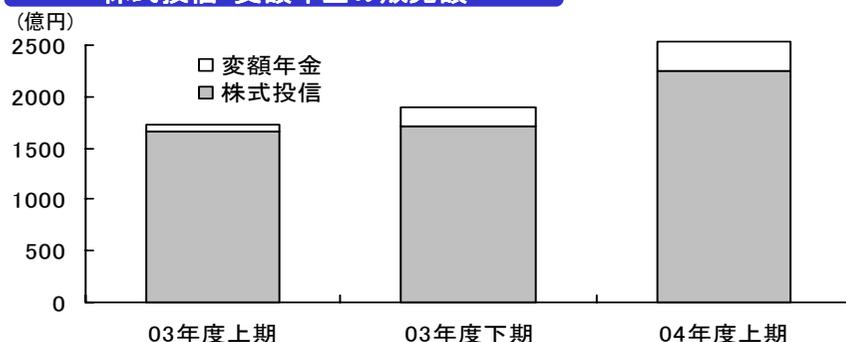
# 新光証券

## リテール・ミドルにおける顧客基盤の拡大

- リテール: 市場低迷による株式委託手数料の落込みを株式投信と変額保険等の販売でカバー

➢ 個人向け国債、タンス株囲込み等による資金導入

### 株式投信・変額年金の販売額

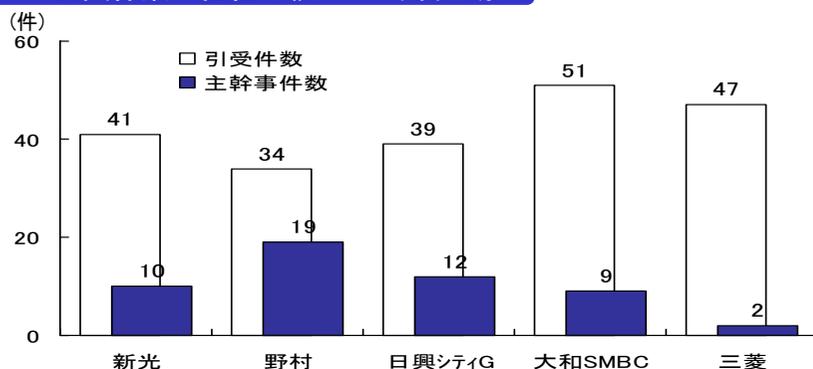


- インベストメントバンキング: 株式引受業務を中心に好調維持

➢ IPO主幹事件数は3位、引受金額シェアは8.3%(前年度4.4%)

➢ PO主幹事件数は4位、事業債の引受シェア6位

### IPO引受件数の他社比較(2004年度上期)



## グループシナジーの追求

みずほ証券

- 共同営業により共同主幹事獲得(2件)
- ユーロ・スイス市場での起債営業(3件)

みずほコーポレート銀行

- 地銀等の証券仲介業参入に関して協働でアプローチ

みずほ銀行

- 共同店舗1号店(丸の内中央)の実績好調
- 新光総研による行員研修(FP資格取得)

## 新規ビジネスへの取組

- 市場誘導ビジネスー同業他社に先行
  - 千葉興業銀行、紀陽銀行等14社と提携契約締結
    - ー 具体的な協議案件も多数
- 証券仲介業ー専門部署立上げ、地銀中心にアプローチ
- ラップ口座対応ー投資顧問部を新設し積極対応
  - コンサルティング営業におけるサービスの柱としての位置付け
- 中国関連株への対応ー香港現法立ち上げを準備
  - 情報収集及び売買執行拠点として年度内に設立予定

---

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。