

MIZUHO



2005年3月期 会社説明会

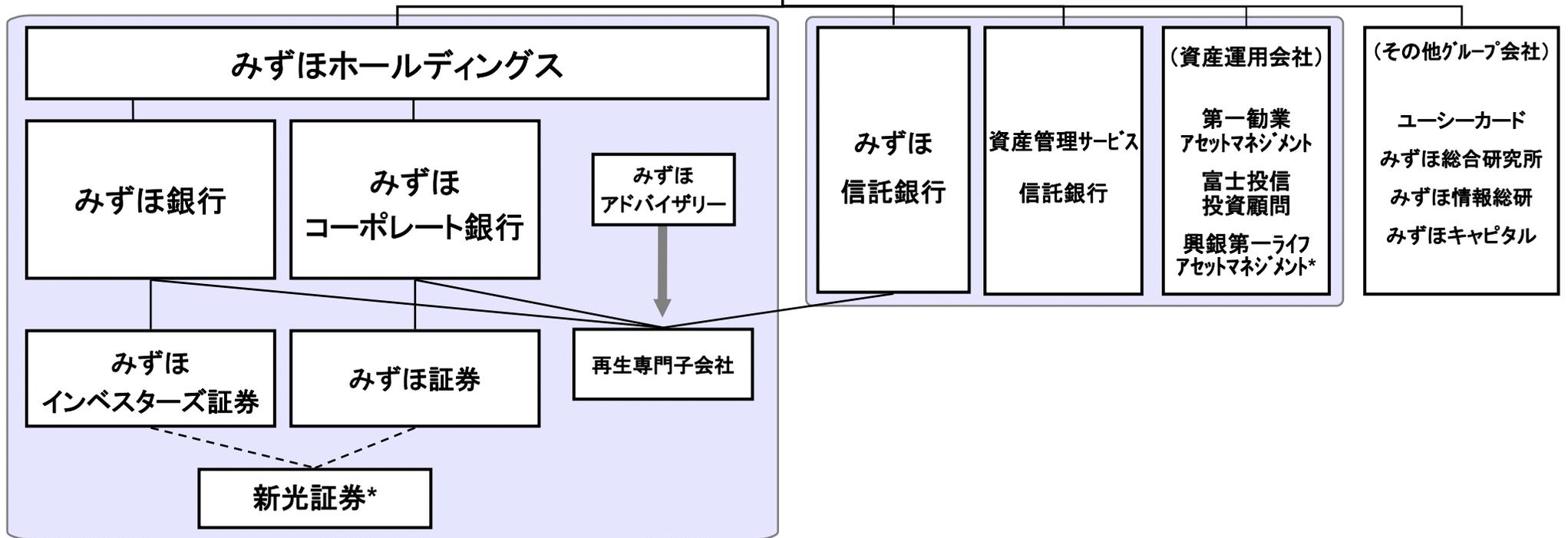
2005年6月1日

みずほフィナンシャルグループ

目次

1. 2004年度業績概要	P.3-7	5. 2005年度業績予想	P.37-40
2. 経営課題への取組みの進捗	P.8-14	(ご参考) 主要グループ会社の施策・実績	
■ 不良債権問題の終結			P.41-61
■ 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			
■ コスト構造改革への取組み			
■ 税効果会計・減損会計等における 保守的な財務処理対応			
3. 自己資本の充実	P.15-18		
4. 「経営戦略のフェーズ転換」と 新たな事業戦略	P.19-36		

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

1. 2004年度業績概要

2004年度の業績概要～「真価を発揮する1年」のまとめ(1)

- 連結業務純益は国債等債券損益を主因とする市場性収益の低迷により前年度比993億円減少したが、顧客部門収益は非金利収入増強と着実な経費削減により前年度比増加(7ページご参照)
- 連結与信関係費用は前年度比2,049億円減少し、939億円を計上(3行+再生専門子会社ベースの企業再生関連の優先株損益を含む実質的な与信関係費用は410億円)
- 好調な収益状況に加え、住専訴訟判決に伴う影響(+3,084億円)も踏まえ、将来リスクを軽減する損失の処理を追加実施(処理額合計2,638億円:繰延ヘッジ損失等経常利益ベースで1,822億円、減損損失等特別損益ベースで815億円)
- 課税所得の計上に加え、評価性引当額の純増(3行合算ベースで+374億円)により繰延税金資産は3,300億円減少、対Tier 1比率は24%の水準まで低下
- 剰余金の積上げを背景に4,826億円の公的資金優先株を返済(買入)した後も、連結自己資本比率は11.91%と高水準を確保

	(ご参考)		(億円)	
	連結	前年度比	3行+再生専門 子会社	前年度比
連結粗利益/業務粗利益	19,930	△ 1,192	16,264	△ 1,790
資金利益	11,064	△ 785	10,281	△ 1,025
役務取引等利益、信託報酬	5,358	472	3,779	473
特定取引利益	1,650	△ 667	438	△ 680
その他業務利益(国債等債券損益を含む)	1,857	△ 211	1,765	△ 557
営業経費/経費	△ 10,913	345	△ 8,291	282
連結業務純益(参考値*)/実質業務純益	9,125	△ 993	8,000	△ 1,540
与信関係費用	△ 939	2,049	△ 612	1,767
株式関係損益	2,103	195	1,938	51
経常利益	6,574	△ 2,390	4,180	△ 3,881
特別損益	2,855	3,008	3,802	3,280
当期純利益	6,273	2,204	5,825	1,346

* 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

	連結		3行+再生専門 子会社	
	連結	前年度末比	3行+再生専門 子会社	前年度末比
金融再生法開示債権	15,968	△ 16,965	14,956	△ 16,953
繰延税金資産(純額)	10,028	△ 3,300		
自己資本比率(国際統一基準、速報値)	11.91%	0.56%		
ROE(株主資本ベース)**	16.61%	4.10%		

**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(連結ベース)

<業績>	(前年度比)
▶ 資金利益	785億円減少
・下期に住宅ローン他個人ローンや新規貸出は増加したが、要管理債権とその他要注意先債権の残高減少等により年度では貸出金収支が減少	
▶ 役務取引等利益、信託報酬	472億円増加
・シンジケーション・投資信託販売等の手数料増加	
▶ 特定取引利益+その他業務利益	878億円減少
・市場関連収益の低迷により減少(国債等債券損益:1,054億円減少)	
▶ 与信関係費用	2,049億円減少
・アセットクオリティ改善による引当金戻入等の影響	
▶ その他経常費用	
・繰延ヘッジ損失の処理(670億円)、海外子会社出資評価損の処理(596億円)、システム関連除却損(555億円)	
▶ その他特別損失	
・減損会計の早期適用(671億円)、時価ヘッジ会計適用の影響(144億円)	

<不良債権残高・繰延税金資産>	(前年度末比)
▶ 不良債権残高	16,965億円減少
・金融再生プログラムの半減目標は04年9月末に前倒しで達成済	
・不良債権残高は要管理債権を中心に約1.7兆円の削減	
▶ 繰延税金資産の純額	3,300億円減少
・連結Tier 1対比では24.0%の水準まで低下(前年度末比9.7%減少)	

2004年度の業績概要～「真価を発揮する1年」のまとめ(2)

連結決算の分析

■連結業務純益 - 与信関係費用

(億円)

	03年度	04年度	前年度比
連結業務純益(A)	10,119	9,125	△993
与信関係費用(B)	△2,988	△939	+2,049
(A)+(B)	7,130	8,186	+1,055

■連結経常利益: 追加的財務処理と貸倒引当金の 戻入益を考慮すると741億円の増加

(億円)

	03年度	04年度	前年度比
連結経常利益(A)	8,964	6,574	△2,390
繰延ヘッジ・海外 子会社出資処理損・ システム関連除却損(B)	0	△1,822	△1,822
貸倒引当金純取崩額 等(C)	98	1,407	+1,309
(A)-(B)+(C)	9,063	9,805	+741

連結ベース1株あたりの利益の分析

(億円)

	03年度	04年度	前年度比
連結業務純益(A)	10,119	9,125	△993
国債等債券損益(B)	1,131	77	△1,054
コア業務純益(A)-(B)	8,987	9,048	+60
与信関係費用(C)	△2,988	△939	+2,049
差 引(A)-(B)+(C) (与信関係費用控除後コア業務純益)	5,998	8,109	+2,110

(億円)

当期純利益	4,069	6,273	+2,204
-------	-------	-------	--------

(円)

潜在株式調整後1株当たり与信 関係費用控除後コア業務純益	27,972	↗ 49,015	+75%
潜在株式調整後1株当たり 当期純利益(完全希薄化後EPS)	18,754	↗ 37,719	+101%

●潜在株式調整後1株当たり利益(与信関係費用控除後コア業務純益又は当期純利益)・・・決算短信開示ベース
利益(与信関係費用控除後コア業務純益又は当期純利益)÷普通株主に帰属しない金額*1+利益(与信関係費用控除後コア業務純益又は当期純利益)調整額
普通株式の期中平均株式数*2+潜在株式に係る権利の行使を仮定した普通株式増加数*3

- *1 利益処分による優先配当額等
- *2 自己株式等を除く
- *3 潜在株式に係る権利の行使を仮定した普通株式増加数については、会計基準に則り、転換請求期間が到来していないものも含め、全ての転換証券が、期首時点を基準として算出された株価*1にて転換されたと仮定して算定
- *2004年4月1日に先立つ45取引日に始まる30取引日の東京証券取引所における当社の普通株式の普通取引の毎日の終値(気配表示を含む)の平均値(終値のない日数を除く)

3銀行以外の主要グループ会社業績概要

- 証券子会社を中心としたグループ総合金融力の推進により、経常利益の連単差は+2,394億円（うちグループ証券会社で+約500億円）、当期純利益の連単差は+447億円
- 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度比345億円圧縮

グループ証券会社（計数は単体ベース）

市場環境を反映し、トレーディング損益は減少したが、株式引受関連業務等の受入手数料は大きく増加

■ みずほ証券

株式関連収益が、債券関連収益を初めて上回る等、主幹事実績の積上げによる株式引受業務の拡大を主因として、経常利益は過去最高となる400億円を計上（連結経常利益501億円）

	04年度	
	前年度比	
純営業収益	934	143
一般管販費	△ 528	△ 107
経常利益	400	30
当期純利益	241	33

■ みずほインバスターズ証券

受入手数料は株式関連を中心に大幅に増加したが、トレーディング損益の減少をカバーできず、またシステム開発費の発生・減損会計の導入等もあり、当期純利益は46億円の減益

	04年度	
	前年度比	
純営業収益	448	△ 22
一般管販費	△ 368	△ 15
経常利益	83	△ 36
当期純利益	57	△ 46

■ 新光証券

IPO引受シェアの上昇・投信等の好調な販売を背景に受入手数料は前年度比126億円増加したが、トレーディング損益の減少と開発のピークを迎えたシステム関連費の増加等により減益

	04年度	
	前年度比	
純営業収益	1,025	△ 27
一般管販費	△ 938	△ 75
経常利益	117	△ 85
当期純利益	67	△ 92

経常利益の連単差

主な要因

- グループ証券会社（左記3社）：+約500億円
- みずほ銀行のローン保証子会社（信用保証業務）：+約170億円
- みずほ情報総研（情報処理サービス業務）：+約140億円
- みずほキャピタル（ベンチャーキャピタル業務）：+約40億円
- みずほインターナショナル（英国の証券現地法人）：+約70億円
- 貸倒引当金純取崩額の調整：+約1,000億円

（ご参考）

当期純利益の連単差は前年度比857億円増加（△409億円→+447億円）

主な要因

- 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：約540億円増加
- みずほ証券の第三者割当増資（割当先：農林中央金庫）・
ユーシーカード株式の譲渡（譲渡先：クレディセゾン）に伴うみなし
売却益並びに受取配当金・少数株主利益調整等：約320億円増加

3銀行の部門別収益状況

(億円)

【みずほ銀行+再生専門子会社】

		03年度 実績	04年度 実績	前年度比
個人部門	粗利益	2,908	3,084	+176
	経費	△2,203	△2,064	+139
	業務純益	705	1,020	+315
法人部門	粗利益	5,203	5,306	+103
	経費	△2,832	△2,642	+190
	業務純益	2,371	2,664	+293
(小計) 顧客部門	粗利益	8,111	8,390	+279
	経費	△5,035	△4,706	+329
	業務純益	3,076	3,684	+608
市場部門 その他	粗利益	1,676	611	△1,065
	経費	△725	△786	△61
	業務純益	951	△175	△1,126
合計	粗利益	9,787	9,001	△786
	経費	△5,760	△5,492	+268
	業務純益	4,026	3,509	△517

【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	3,840	3,798	△42
	経費	△1,041	△958	+83
	業務純益	2,799	2,840	+41
国際部門	粗利益	594	563	△31
	経費	△309	△294	+15
	業務純益	285	269	△16
(小計) 顧客部門	粗利益	4,434	4,361	△73
	経費	△1,350	△1,252	+98
	業務純益	3,084	3,109	+25
市場部門 その他	粗利益	2,473	1,447	△1,026
	経費	△754	△833	△79
	業務純益	1,719	614	△1,105
合計	粗利益	6,907	5,808	△1,099
	経費	△2,104	△2,085	+19
	業務純益	4,803	3,722	△1,081

【みずほ信託銀行+再生専門子会社】

合計	粗利益	1,420	1,482	+62
	経費	△709	△713	△4
	業務純益	710	768	+57

みずほ銀行

- [個人部門] 住宅ローン等が漸く増勢に転じたものの、収益的には弱含みで推移した貸出金収支に対し、投資運用商品を中心とした非金利収支増強と店舗統廃合の進展に伴う経費削減を主因に、業務純益は前年度比増益。
- [法人部門] 貸出金収支が低迷する中、ソリューションビジネスを中心とする非金利収支増強と経費削減を主因に、業務純益は前年度比増益。
以上により、顧客部門全体の業務純益も前年度比大幅増益。
- [市場部門その他] 年度前半の国債等債券損益の大幅悪化と、その後の含み損回避のための慎重なオペレーション継続により、業務純益は前年度比大幅減益。

みずほコーポレート銀行

- [国内部門] 減債傾向が続く環境下、貸出金収支の減少を、シンジケート・ローンや証券・投資銀行業務関連等の収益増強と経費削減によりカバーし、業務純益は前年度比微増。
- [国際部門] 貸出金収支等のマイナス(但し、貸出残高は期中に増勢に転換)を役務収支増強と経費削減で一部補い、業務純益は前年度比微減。
以上により、顧客部門全体の業務純益は前年度比微増。
- [市場部門その他] 内外の金利動向の影響による国債等債券損益の減少等と、前年度の海外子会社配当要因の一部剥落等により、業務純益は前年度比大幅減益。

みずほ信託銀行

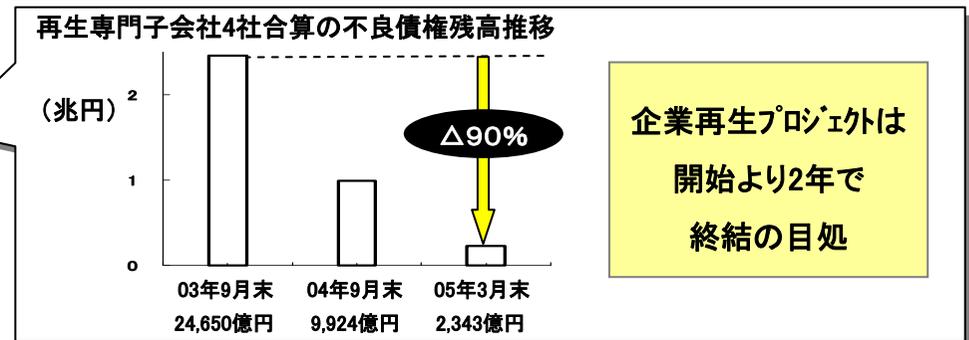
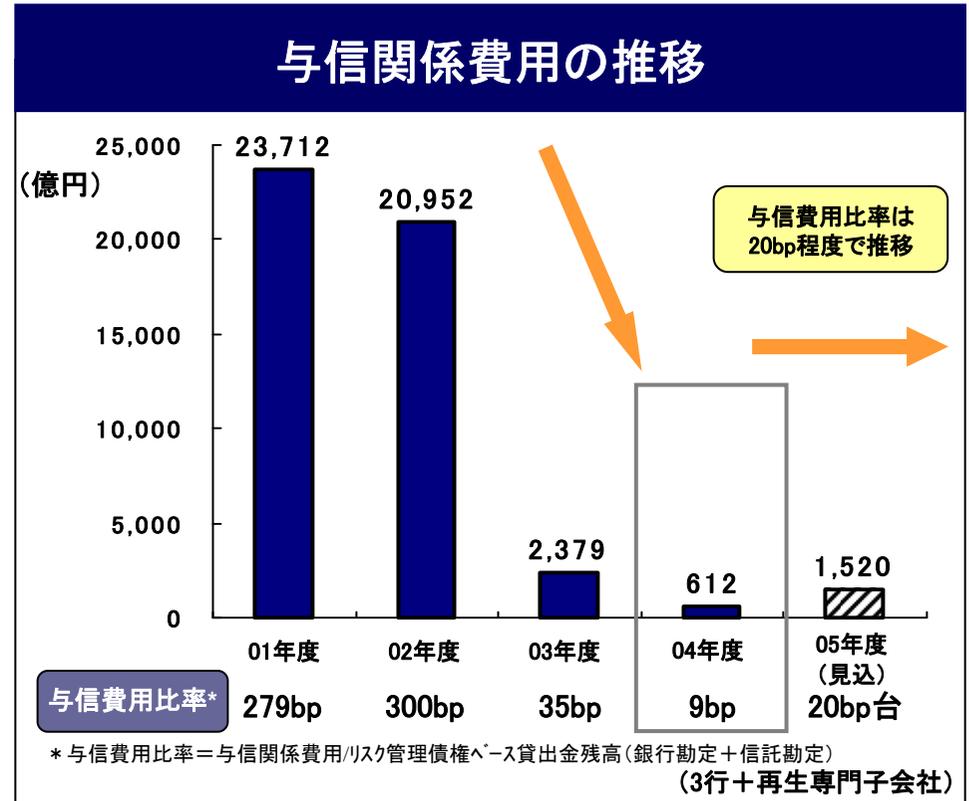
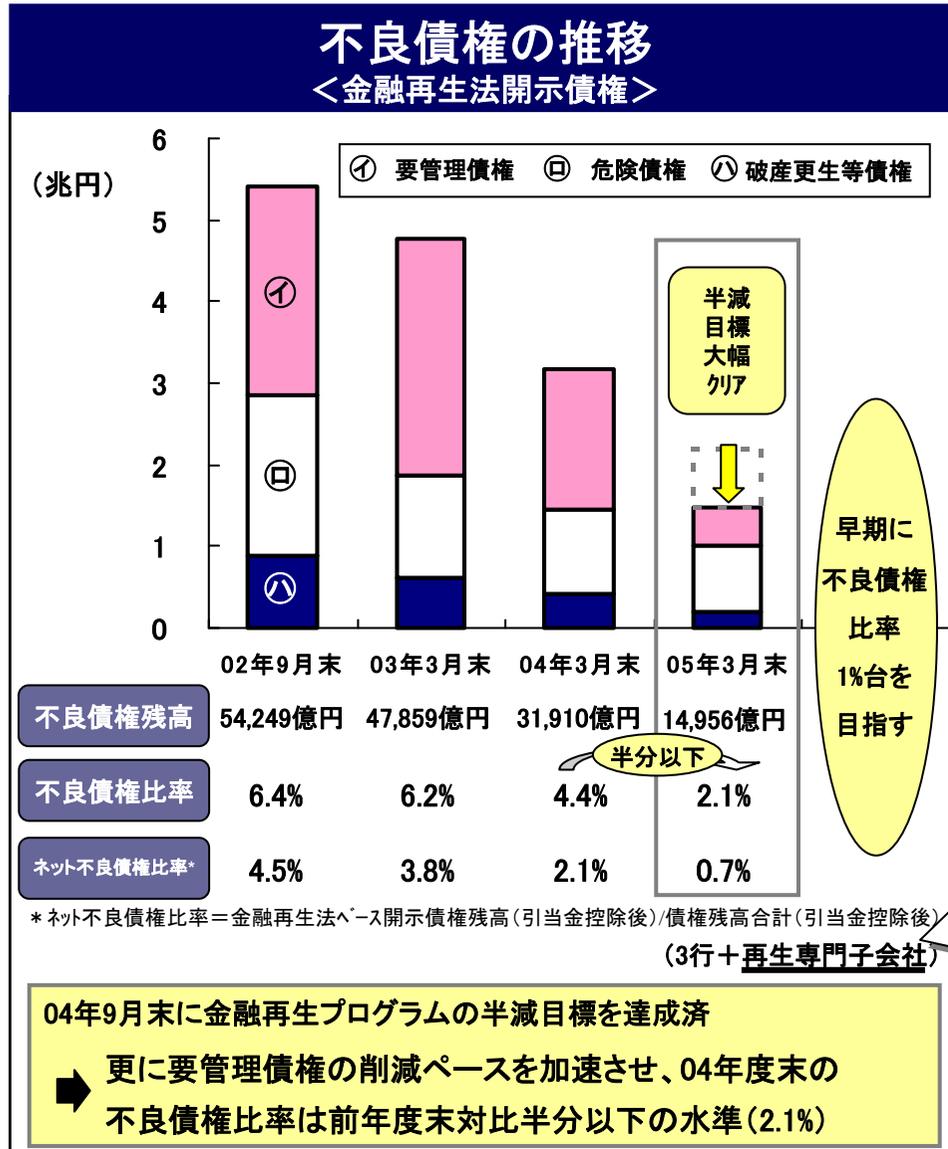
- [財管部門(粗利益)] 不動産業務、金銭債権の流動化等の資産金融業務を中心に着実に増加し、前年度比+118億円。粗利益に占める財管部門収益の比率は約55%(前年度比+6%)。
- [資金部門(粗利益)] 国債等債券損益の減少を主因に前年度比若干の減収。
- [経費] システム投資等により物件費は増加するも、退職給付関連費用等の減少を主因に人件費が減少し、経費全体で前年度比ほぼ横這い。

(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
- 2.2004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とまない、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. 経営課題への取組みの進捗

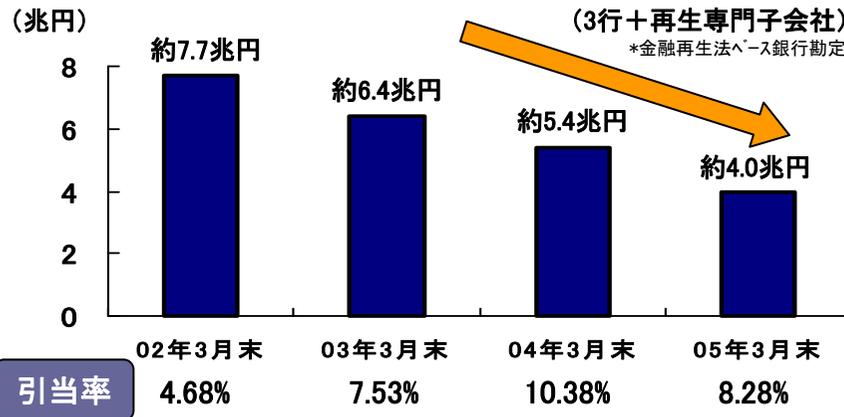
不良債権問題の終結(1)～不良債権・与信関係費用の大幅低下



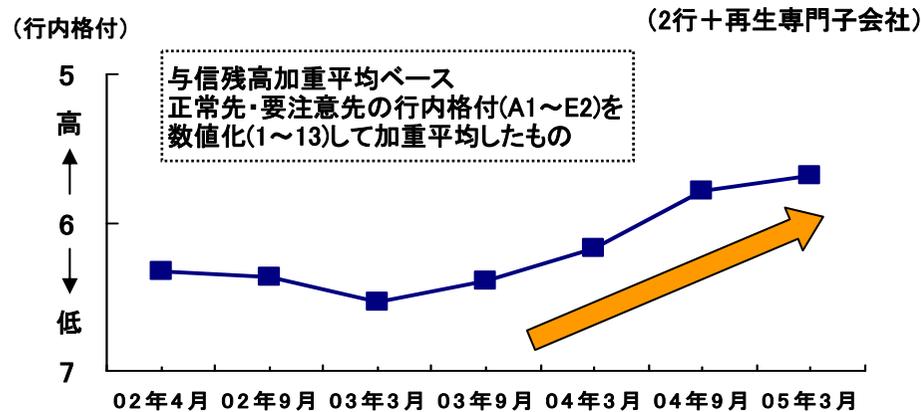
不良債権問題の終結(2)～アセットクオリティに関する分析

アセットクオリティの改善

その他要注意先残高の推移*



平均行内格付の推移



アセットクオリティの他グループ比較

他グループ比顕著に改善したアセットクオリティ

財務指標 (05/3末)	みずほ 3行+再生 専門子会社	SMFG *1 子銀行単体	MTFG 2行合算	UFJ 2行+分離 子会社
不良債権残高 (金融再生法開示債権)	1.4兆円	1.8兆円	1.2兆円	1.7兆円
不良債権比率*2 (金融再生法開示債権)	2.1%	3.3%	2.65%	4.12%
ネット不良債権比率*3 (金融再生法開示債権)	0.7%	1.5%	1.4%	0.9%
リスク管理債権引当率*4	67.5%	57.0%	50.9%	82.0%
その他要注意先債権引当率 (対債権額)	8.28%	6.7%	4.16%	19.91%
与信関係費用	612億円	9,548億円	1,342億円	7,890億円*5
与信費用比率*6	9bp	190bp	30bp	214bp

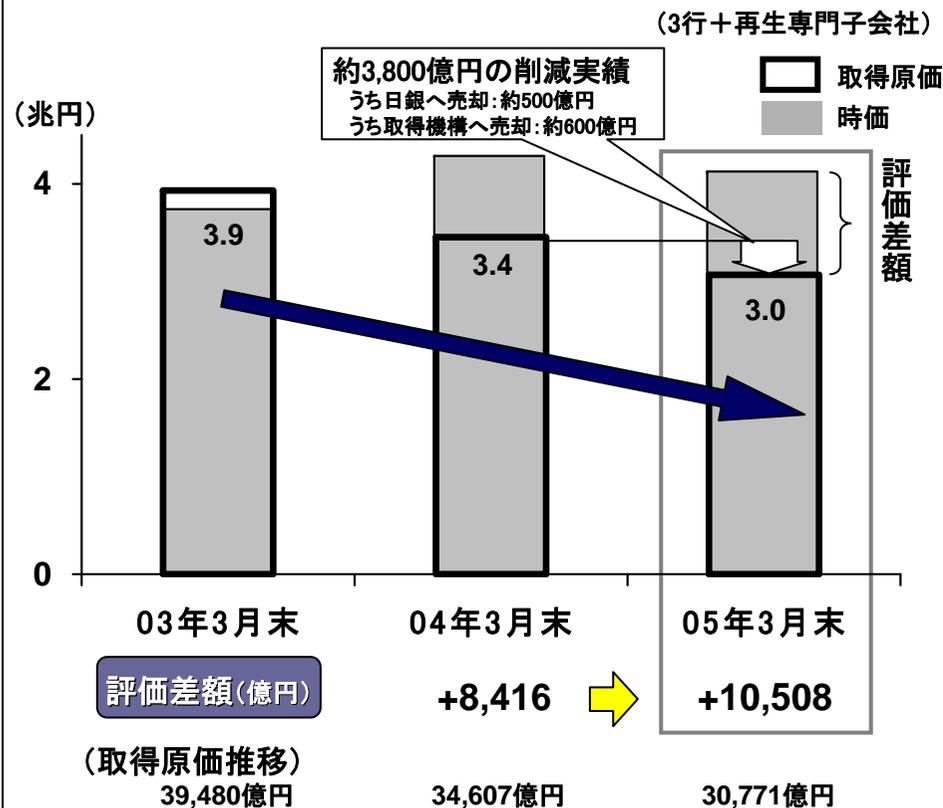
(出所) 各行資料

- *1: 銀行勘定のみ、その他は原則銀行勘定+信託勘定ベース
- *2: 金融再生法ベースの債権残高合計(銀行勘定+信託勘定)に対する不良債権残高の比率
- *3: 金融再生法ベースの債権残高合計(引当金控除後)に対する開示債権残高(引当金控除後)の比率
- *4: リスク管理債権残高(銀行勘定)、部分直接償却後に対する引当金の比率
- *5: 与信関係費用に償却債権取立益を含む
- *6: リスク管理債権ベースの貸出金残高(銀行勘定+信託勘定)に対する与信関係費用の比率

株式・国債ポートフォリオリスクへの対応

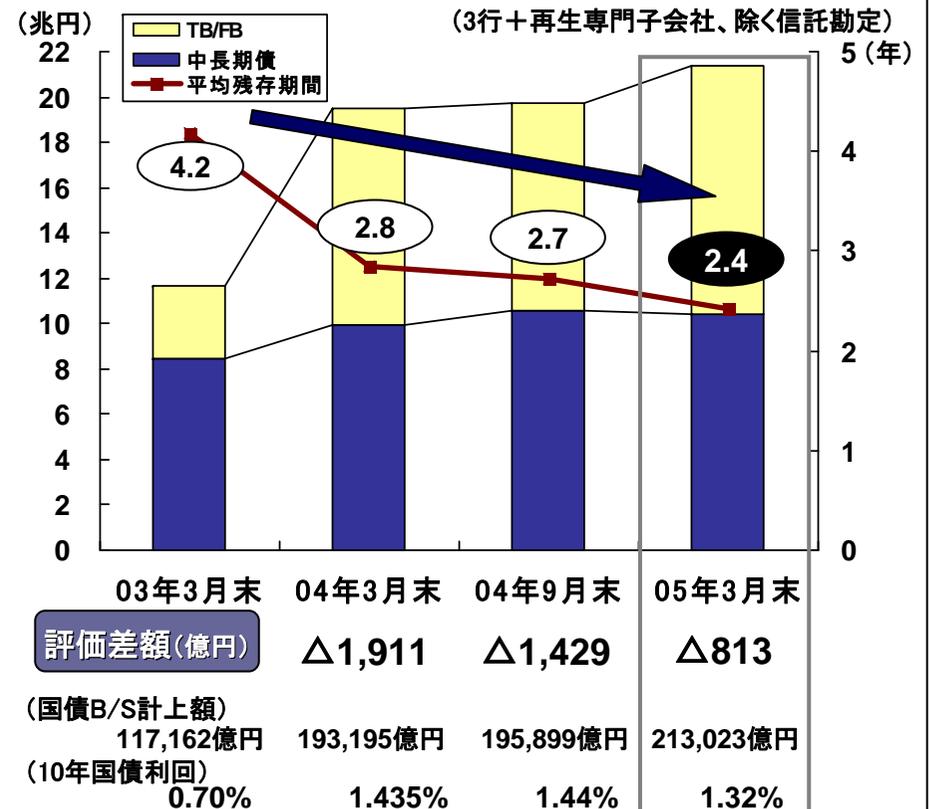
株式ポートフォリオの状況 ＜その他有価証券(時価のあるもの)＞

着実な株式保有リスクの削減



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)＞

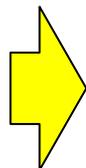
中長期債を中心とした平均残存期間の
短縮化により金利上昇リスクに対応



05年3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: △156億円(+72億円) 外貨: △92億円(+4億円)

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



信用・株価リスクを中心にリスクは着実に減少
→ 今後は適切なリスクテイクによる収益拡大を展望

リスクキャピタルの配賦

(配分原資)

Tier 1 等

(リスク)

信用リスク

市場リスク

株価リスク

オペレーショナルリスク等

<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

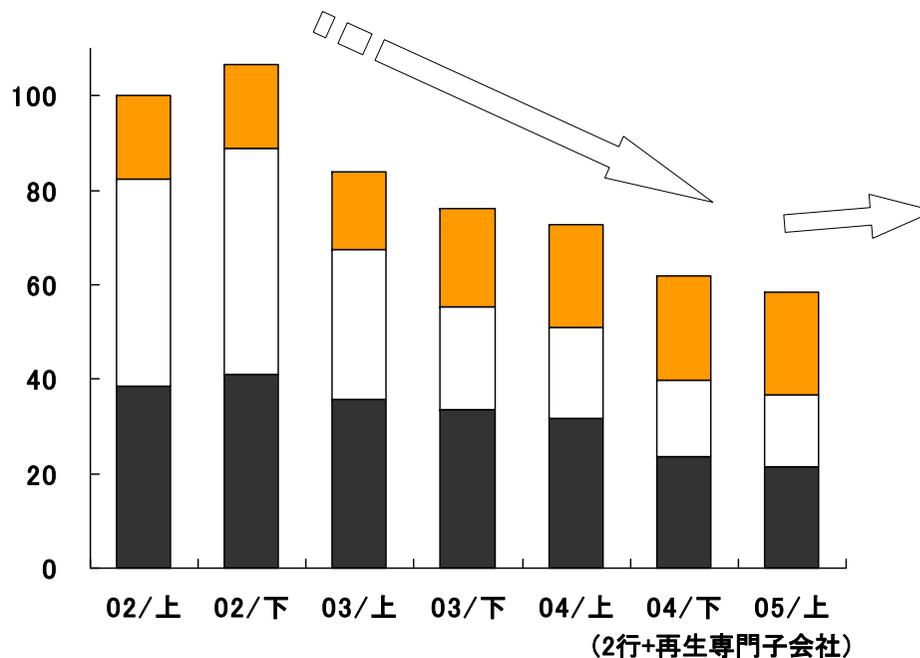
05/3末における当グループのリスクキャピタル(使用ベース)は、
グループ連結Tier1の約6割

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)

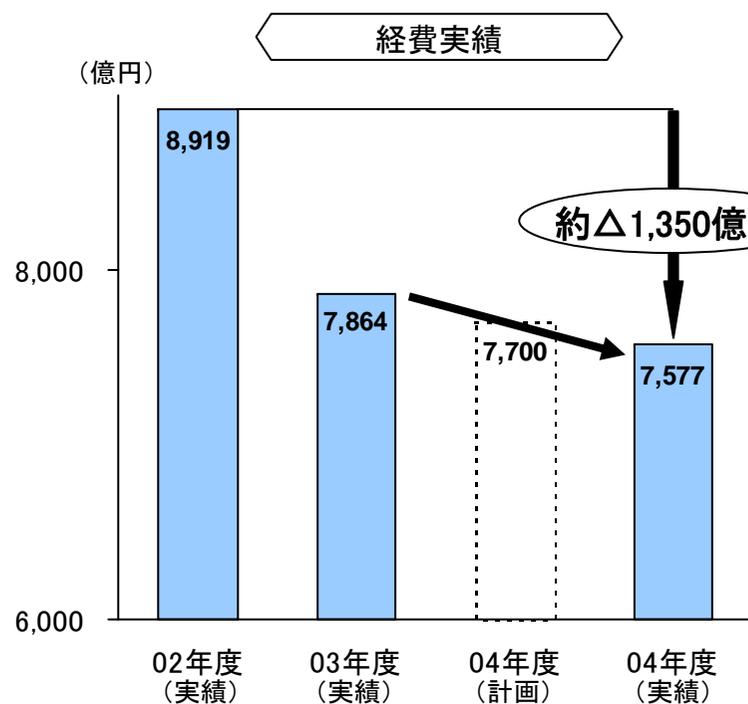
2002年度上期の期首配賦リスクキャピタル = 100

■ 信用リスク □ 株価リスク ■ 市場リスク



コスト構造改革への取組み (2行+再生専門子会社)

2004年度は当初計画を上回る削減により、2002年度対比で約1,350億円の経費削減を実現
 → 当初計画(2006年度に2002年度対比1900億円削減)の7割強を2004年度に達成



2004年度経費実績の増減要因(前年度比△287億円の内訳)

人件費
(△304億円)

- 従業員削減等(△162億円)
- 代行返上等による退職給付費用の減少(△142億円)

物件費
(△34億円)

- 店舗統廃合等による賃借料削減(△118億円)
- システムの除却による償却費用削減等(△88億円)
- 本店売却に伴う本店賃借料(+172億円)

税金
(+51億円)

- 外形標準課税*3(+85億円)
- 本店売却に伴う固定資産税の減少等(△34億円)

経費率*1

02年度 (実績)	52.2%	03年度 (実績)	47.1%	04年度 (計画)		04年度 (実績)	51.1%
-----------	-------	-----------	-------	-----------	--	-----------	-------

*1 経費率=経費/業務粗利益

人員*2(年度末)

02年度	27,900	03年度	26,575	04年度	24,000	04年度	22,827
------	--------	------	--------	------	--------	------	--------

*2 健全化計画ベース

*3 外形標準課税の導入は当初計画の前提になかった項目

税効果会計・減損会計等における保守的な財務処理対応

税効果会計

- 将来課税所得の保守的見積りを継続
 - 評価性引当額 16,611 億円計上 (05年3月末 3行合算)
 - 評価性引当額は374億円の純増(住専訴訟判決の影響を含む)
- 課税所得計上(5,840億円(概算、3行合算))により繰延税金資産の残高は着実に減少
 - 05年3月末連結繰延税金資産純額 10,028億円 (04年3月末比△3,300億円)
 - 連結Tier1に対する比率は24.0%に低下

減損会計

- 04年度において、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
- 減損会計の導入により、みずほ銀行における①システム関連資産に係る前倒し適用と②店舗追加統廃合に伴う損失処理を含め、特別損失(減損損失)を通期で648億円計上(3行+再生専門子会社)

繰延ヘッジ・時価ヘッジ会計

- 繰延ヘッジ損失670億円(3行合算)を処理(下期)
 - ⇒ 今後の損失処理負担は軽減
- みずほ銀行のその他有価証券(債券)への時価ヘッジ会計適用により、評価差額の変動による資本減少リスクを低減

<B/S影響(増減)額(みずほ銀行単体)>

(資産の部)	(金額)	(資本の部)	(金額)
その他資産 (繰延ヘッジ損失等)	△ 794	利益剰余金	△ 255
繰延税金資産	+ 218	評価差額金 (資本直入分)	△ 320

<P/L影響額(みずほ銀行単体)>

	(億円)
資金利益	△ 38
国債等債券損益	△ 72
業務粗利益	△ 111
特別損失	△ 144
税引前当期純利益	△ 255

その他財務処理

- みずほ銀行のシステム統合完了に係る費用及びソフトウェア除却損を555億円計上(下期)
 - ⇒ 今後の償却負担は軽減
- みずほコーポレート銀行の海外子会社(MAHI*他)向け円投出資の為替含み差損596億円を処理(下期)

(*MHCBアメリカ・ホールディングズ・インク)

3. 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年度当期純利益計上により、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(5,840億円(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、05年3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	11.91%	(+0.56%)
Tier1比率	6.19%	(+0.44%)
みずほ銀行(国内基準)	10.77%	(+0.86%)
<参考>(国際統一基準)	11.05%	(+0.59%)
みずほコーポレート銀行	14.64%	(+1.62%)
みずほ信託銀行	13.19%	(+0.43%)

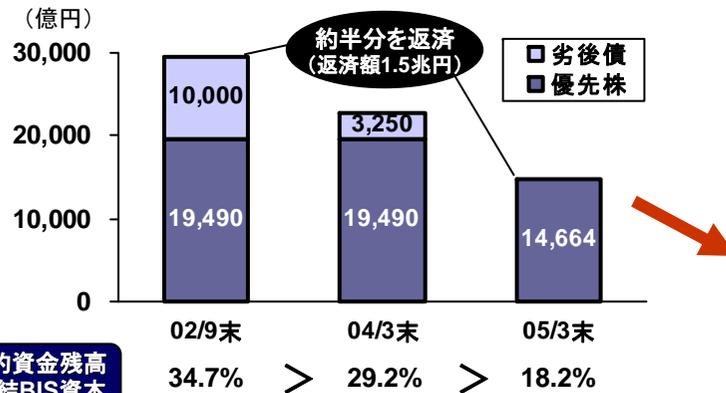
グループ連結Tier1の主な増減要因

…04/3末比 +2,309億円

- 当期純利益計上 +6,273億円
- 公的資金優先株返済(買入) Δ 4,999億円
- みずほ証券に対する農林中央金庫の出資 +749億円
- 海外子会社出資金評価損処理による
為替換算調整勘定減少の影響 +596億円

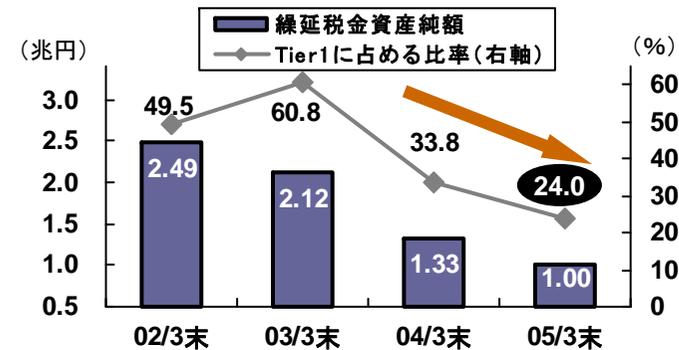
資本の質の改善

公的資金の返済



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)



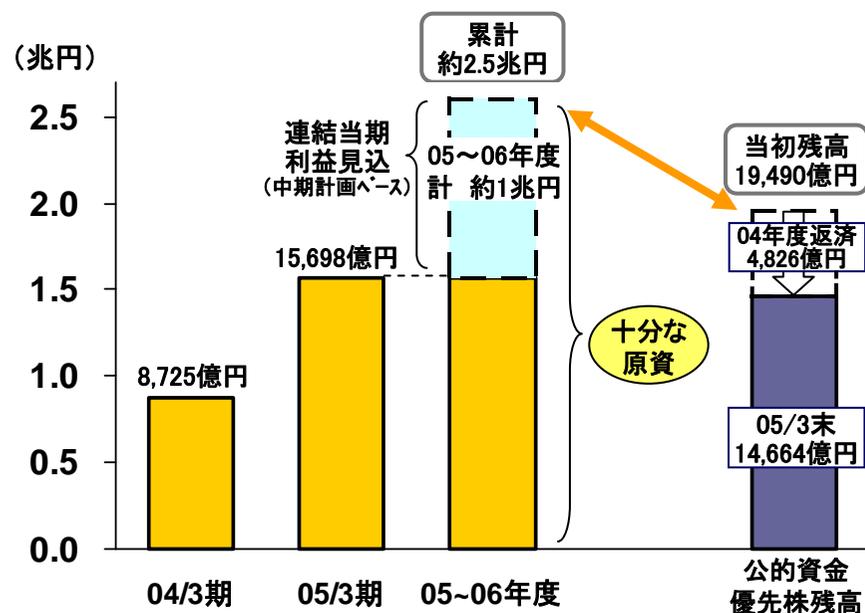
自己資本の充実(2)～公的資金優先株の完済

- 新中期計画における安定した収益基盤に基づき、剰余金の着実な積上げにより、公的資金の残額（優先株式1兆4,664億円）について、2006年度中の完済を目指す*
- 公的資金完済後も、BIS比率は10%以上を確保する見込み

十分な返済原資の確保

利益剰余金残高（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



優先株式取得「枠」の設定*

- 取得枠（取得価額総額上限）：9,700億円（1年間有効）
- 対象株主：株式会社整理回収機構
- 対象優先株式：下記

種類	発行価額(残額)	一斉転換日
第二回第二種	1,228億円	2006年8月
第三回第三種	2,000億円	2008年8月
第四回第四種	3,000億円	社債型
第七回第七種	2,500億円	2011年2月
第八回第八種	1,186億円	2009年2月
第十回第十種	1,750億円	2009年9月

上記は、定時株主総会(6/28)に付議

* 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

格付の向上

2004年度中に全格付機関で長期格付A格を回復、メガバンク中トップ水準の財務体質を確立

(2005年3月末)

	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)		(2005年3月末)				
		(2004年3月末)	→	みずほ	三井住友銀行	東京三菱銀行	UFJ銀行
ムーディーズ	長期格付	A3 ^{*1}	→	A1	A1	A1	A1
	財務格付	E ^{*2}	→	D-	E+	D-	E+
S&P	長期格付	BBB	→	A-	A-	A-	A-
フィッチ	長期格付	BBB+	→	A-	A-	A-	A-
	財務格付	E	→	D	D/E	C/D	E
R&I	長期格付	A-	→	A	A	A+	A
JCR	長期格付	A ^{*3}	→	A+ ^{*4}	A+	AA	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

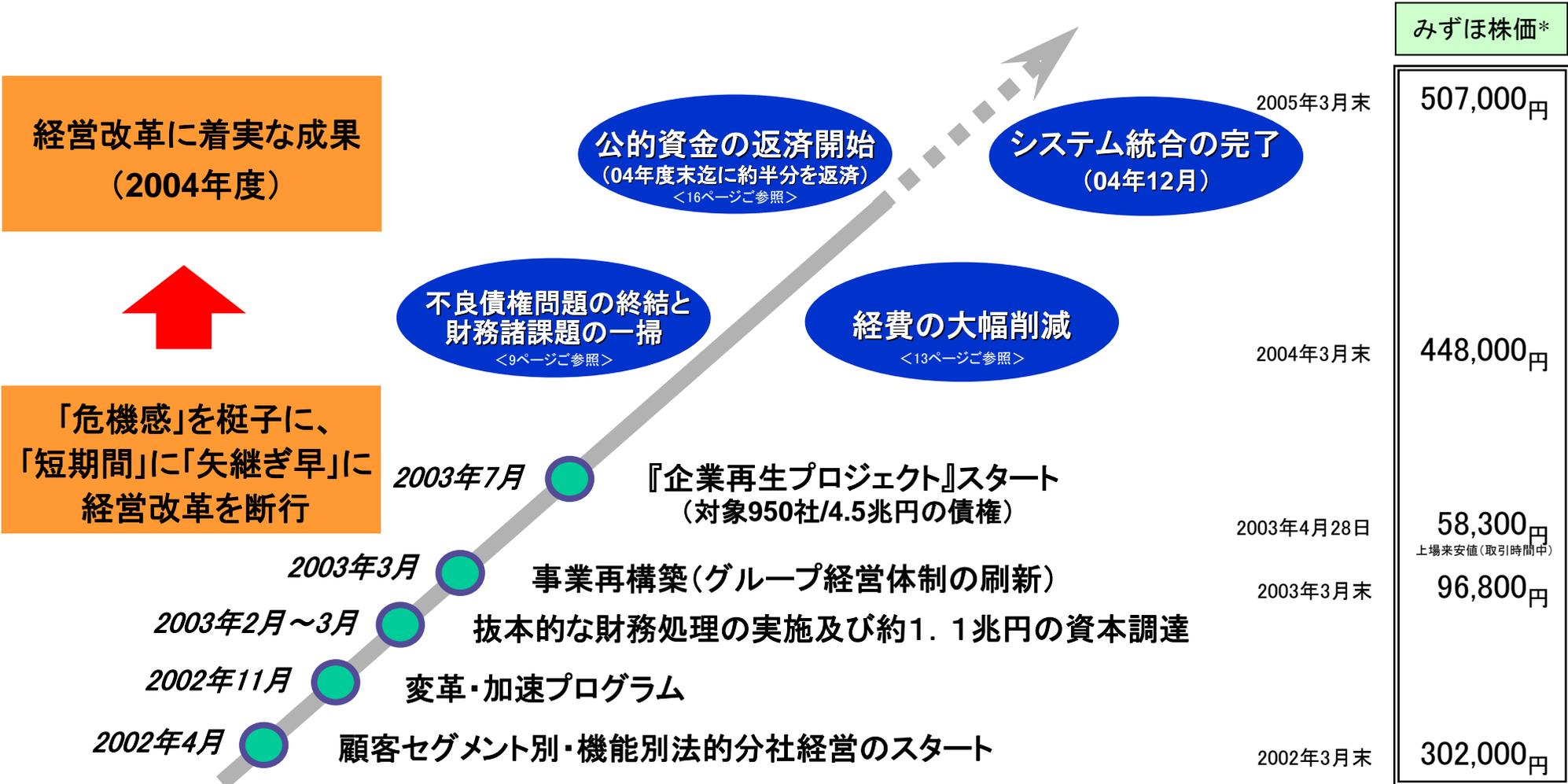
最近の格付見直し状況

- 2005/1/31 R&Iが3銀行の長期格付を格上げ (A- → A)
- 2004/12/17 S&Pが3銀行の長期格付を格上げ (BBB+ → A-)
- 2004/12/3 フィッチが3銀行の長期・財務格付を格上げ (長期BBB+ → A-、財務E → D)
- 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+)

4. 「経営戦略のフェーズ転換」と新たな事業戦略

経営戦略のフェーズ転換(1)

経営のフォーカスは「経営基盤の再構築」から「トップライン拡大」へ



*東証終値ベース。2003年3月5日まではみずほホールディングス株価

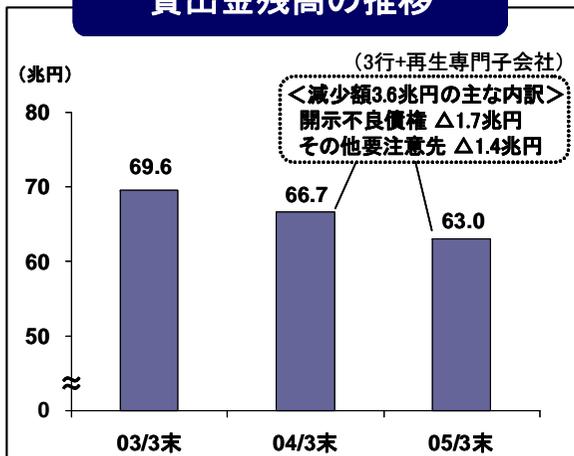
経営戦略のフェーズ転換(2)

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

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

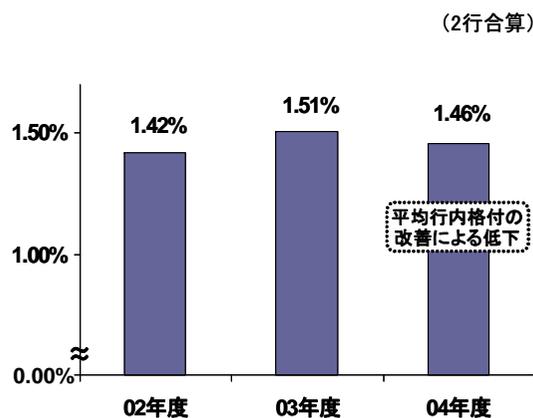
トップライン収益は「横這い」の状況（資金利益の減少を非金利収支でカバー）

貸出金残高の推移



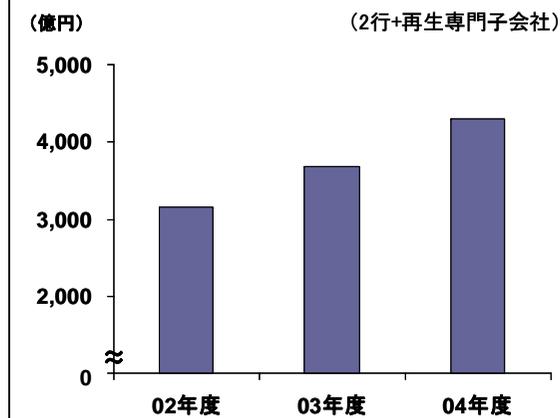
利鞘の状況

(国内預貸金利回差(除く預保等向け貸出))



非金利収支の増強

(国内非金利収支(管理ベース))



トップラインの成長による収益拡大に向けて
2004年度に経営戦略をフェーズ転換

個人部門戦略

中堅・中小企業
部門戦略

証券分野の
アライアンス

...

各分野において、既に、フェーズ転換によるポジティブな成果の「兆し」

「フェーズ転換後における成果の兆しと課題」を踏まえた経営ビジョン

リテールマーケット

個人部門

- (兆し)
- 住宅ローン残高の反転
 - オリコ保証販売提携ローンの拡大
 - クレジットカードビジネスの展開等、各種提携による顧客基盤拡充
 - 投資運用商品残高の拡大
- (課題)
- ✓ 収益増強のビジネスモデル確立
 - ✓ 経費率の削減

中堅中小企業部門

- (兆し)
- ソリューション関連収益(非金利収益)の着実な拡大
 - ミドルリスク層向け貸出の増加
- (課題)
- ✓ ミドルリスク層向け貸出のシェア拡大によるボリュームの更なる拡大
 - ✓ 経費率の削減

コーポレートマーケット

ホールセール部門

- (兆し)
- 海外貸出金(リスクアセット)の反転
 - シンジケーション・投資銀行業務収益の拡大
 - エクイティビジネスの開花
- (課題)
- ✓ 非金利収支比率の更なる向上
 - ✓ エクイティビジネスの更なる拡大

グループ内
シナジーの追求

アセット&ウェルスマネジメント

資産管理業務

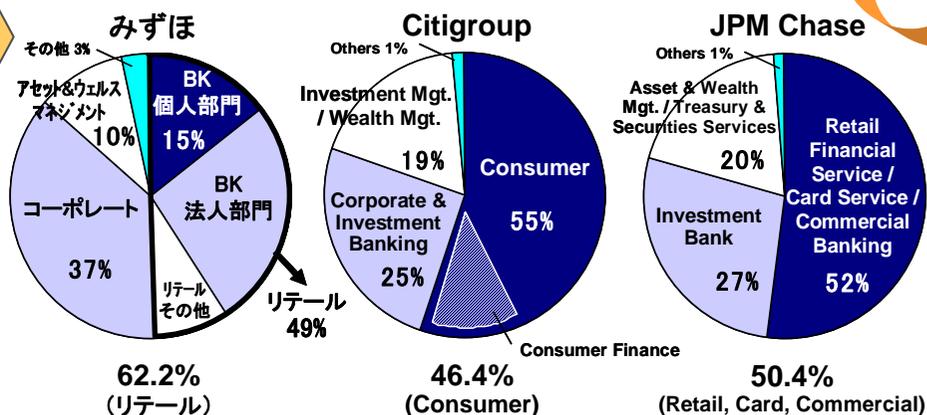
- (兆し)
- 財管部門収益の着実な増加
 - 運用資産・受託管理資産の拡大
- (課題)
- ✓ 超富裕層向けPB業務への本格展開

グローバルベースで見た
収益構造比較

(FY2004)

粗利構成比

リテール部門経費率



グローバルバンクを見据えた新しい事業戦略の策定と、成長分野への積極的な資源投下

新事業戦略 “Channel to Discovery” Plan

「未来志向・顧客志向」の経営戦略で「お客さま支持獲得」へ

“Channel to Discovery” Plan

「躍動的で、オープンで、先見性のある」フィナンシャルグループとして、
「お客さまのより良い未来の創造に貢献するフィナンシャル・パートナー」を目指す

ビジネスポートフォリオ戦略

お客さまニーズを“Key”とする
欧米型の“3つのグローバルグループ体制”への再編と提携戦略
～ PB会社設立、米銀3行との業務提携、新アドバイザー会社等

コーポレートマネジメント戦略

グローバルに通用するフィナンシャルグループ創造に向けた施策
～ NYSE上場、CSR活動推進、新ブランド戦略

中期経営計画
(2005年度～2007年度)

安定したコア収益基盤の確立と剰余金の積上げ
成長分野への積極的な経営資源投下によるトップライン収益の拡大

4つの新たな目標

公的資金の完済

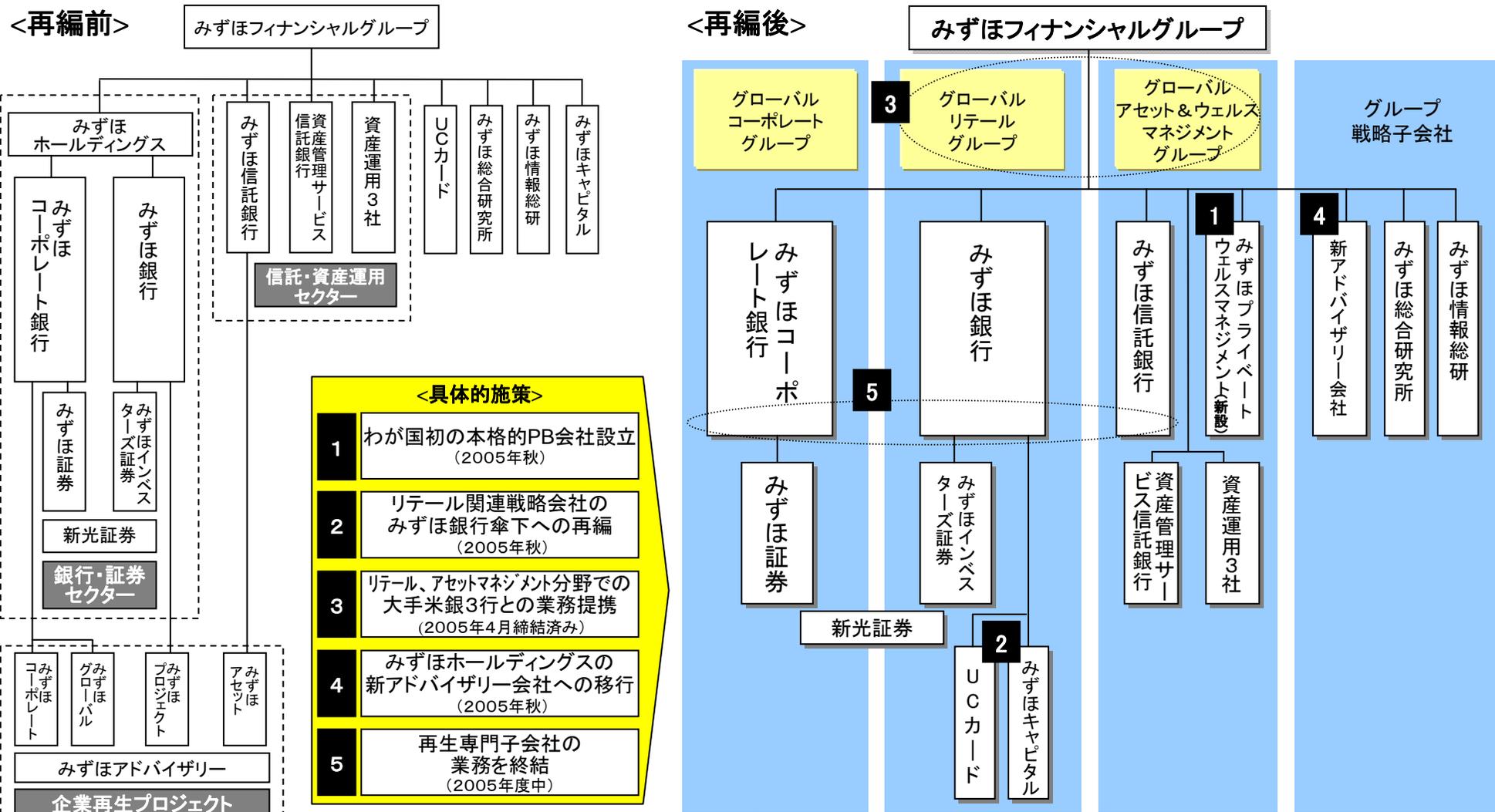
業務純益1兆円

時価総額10兆円

格付AA格

新たなビジネスポートフォリオ戦略

お客さまニーズを“Key”とした3つのグローバルグループに再編



(注) 上記施策は内外当局の許認可等を前提としています

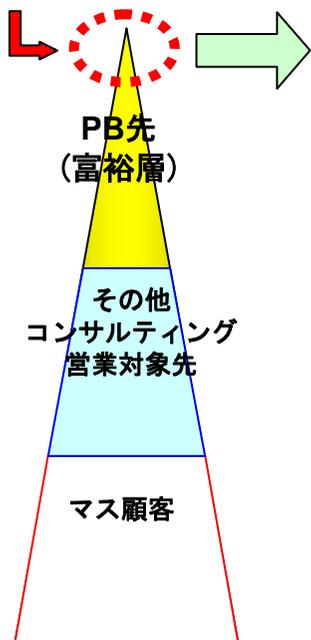
本格的プライベートバンキング会社の設立

日本の法制度の下で欧米金融機関と同様の「包括的・一元的サービス」を提供

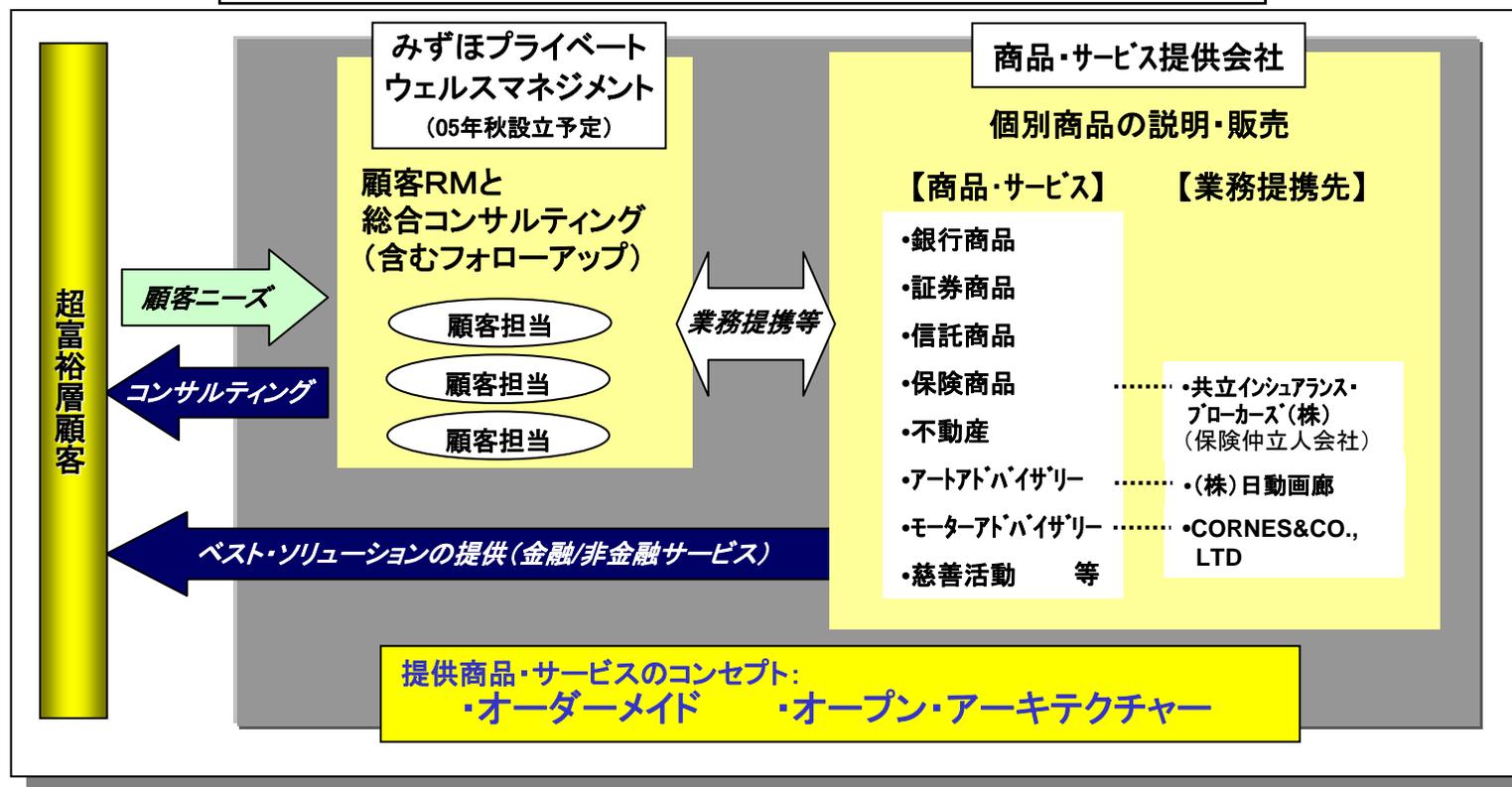
- 『超富裕層顧客』（純資産10億円以上かつ預り資産5億円以上）を対象とする、わが国初の本格的PB会社を設立
- PB会社（金融関連子会社）は最高水準のグローバルな金融/非金融サービスの総合コンサルティングを実施
- PB会社と商品・サービス提供会社が一体となり顧客ニーズにソリューションの提供とそのフォローアップを一貫して実施

顧客セグメント

PB先（超富裕層）
：預り資産5億円以上



みずほの超富裕層向けプライベートバンキング



業務提携を通じた成長分野におけるネットワーク・商品提供力の強化

リテール分野における顧客ニーズのグローバル化に対応(みずほ銀行)

ネットワークの米国全域への拡大と、グローバルな商品・サービスの提供

【提携内容】

《中堅中小企業顧客》

- 顧客の相互紹介
- キャッシュマネジメントプロダクト
- トレードファイナンス

《個人顧客》

- 投資信託の販売

なお、ワコビア銀行とはウェブサイトの相互リンクを実施し、提携に関する新しいウェブページを作成

提携銀行:ワコビア銀行、ウェルズファーゴ銀行

リテールバンキング部門における全米屈指のスーパーリージョナルバンクの双璧

	ワコビア銀行	ウェルズファーゴ銀行
格付(長期債券格付)	ムーディーズ:Aa2 S&P:AA-	ムーディーズ:Aaa S&P:AA
店舗数	約3,300店舗	約3,100店舗
総資産(04年12月末) ()は全米中順位	約4,930億ドル (4)	約4,280億ドル (5)

提携によりチャネルネットワークはほぼ全米をカバー

資産運用・管理に関わる顧客ニーズの多様化に対応(みずほ信託銀行、みずほ銀行)

グローバルレベルの運用手法、執行ノウハウ、資産管理マネジメント等の拡充

【提携内容】

- 「みずほ-バンク・オブ・ニューヨークグローバル運用」を立上げ、企業年金基金等にオルタナティブ投資商品を提供(みずほ信託銀行)
- バンク・オブ・ニューヨークグループ投資信託商品の販売(みずほ信託銀行およびみずほ銀行)
- 上記に関するグローバルカस्टディ(みずほ信託銀行)

提携銀行:バンク・オブ・ニューヨーク

グローバルカस्टディ、預託証券、社債管理、コルレス決済におけるNo.1リーディングバンク

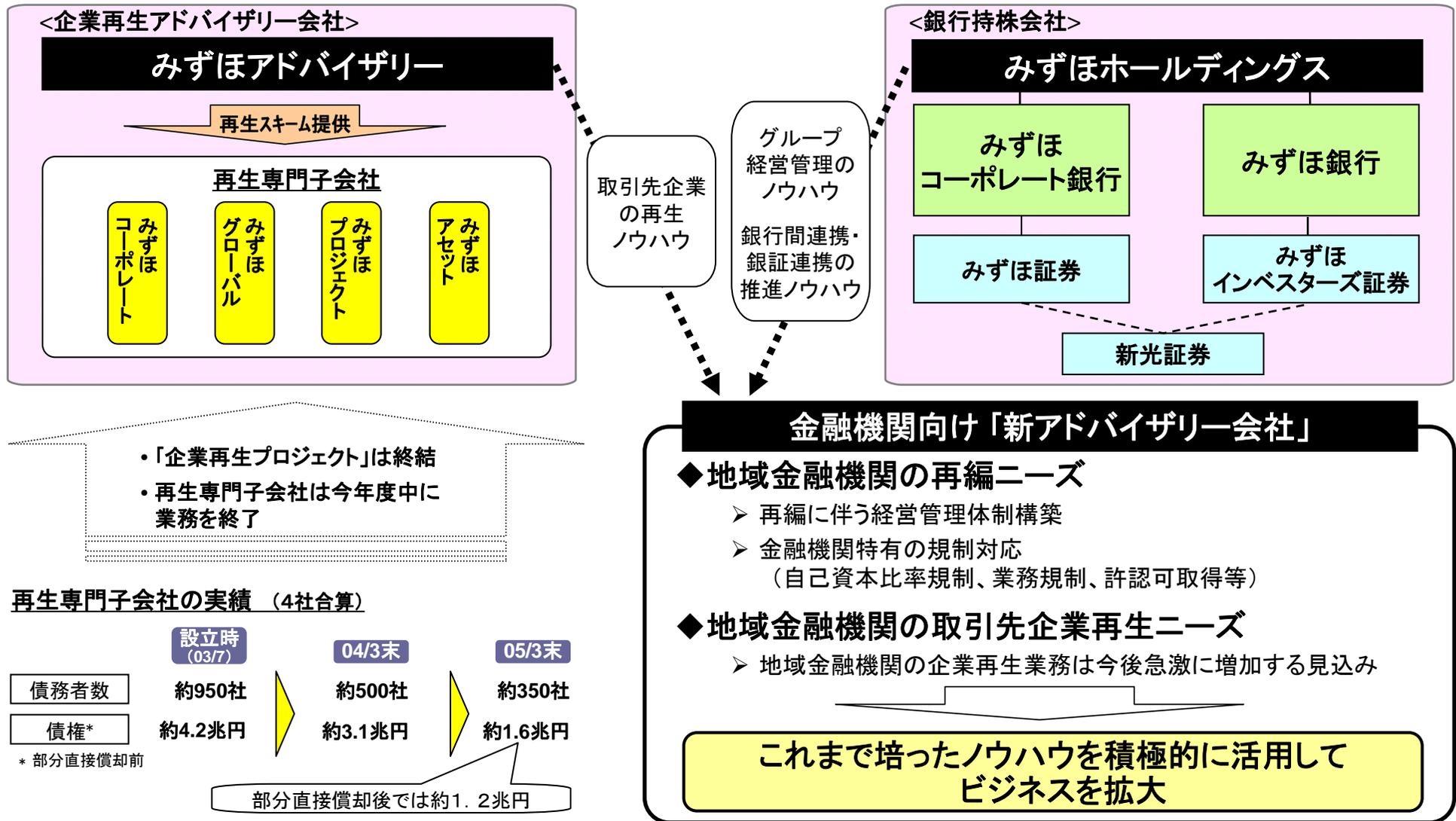
【バンク・オブ・ニューヨークのマーケットポジション】

業務分野		順位	グローバルカस्टディアランキング	
			金融機関	カस्टディ資産
グローバルカस्टディ		1	バンク・オブ・ニューヨーク	9.7
米国預託証券		1	ステート・ストリート	9.5
コーポレートトラスト		1	JPモルガン・チェース	9.3
証券決済代行		1	シティグループ	7.9
米国債決済担保管理		1	BNPパリバ	3.3

出所:バンクオブニューヨークIR資料(05年1月25日付) 出所:Buttonwood Int'l Group調査、04年12月時点、兆ドル

再生専門子会社の業務終結と新アドバイザー会社への移行

みずほホールディングスを新アドバイザー会社に移行（2005年秋）



コーポレートマネジメント戦略

グローバルに通用するフィナンシャルグループに相応しい「みずほブランド」の確立

ニューヨーク証券
取引所上場

CSR(社会的責任)
活動

新ブランド戦略

1

コーポレートガバナンスの
透明性確保および投資家から
の信頼性の向上

ニューヨーク証券取引所
(NYSE)への
上場を目指し準備開始

- ・国際的に最も厳格な米国企業改革法 (Sarbanes-Oxley Act) に準拠した開示および財務報告の内部統制を構築、コーポレートガバナンスの透明性をさらに向上
- ・国際標準の1つとされる米国会計基準 (USGAAP) に即した情報開示を実施
- ・持株会社にディスクロージャー委員会を設置済 (05年4月)

2

グローバル企業グループとしての
責任遂行と経済発展への
寄与

社会的責任 (CSR)
活動の推進

- ・CSR活動を「新たな企業価値の創造と発展に向けた企業行動の主軸」と位置付け
- ・環境への取組み、金融教育の支援等への取組みの充実
- ・ステークホルダーとの対話重視型コミュニケーションの実現
- ・持株会社にCSR委員会を設置済 (05年5月)

3

「未来志向・顧客志向」企業を
代表するブランドの確立

「みずほブランド」変革
に向けたブランド戦略
の強化

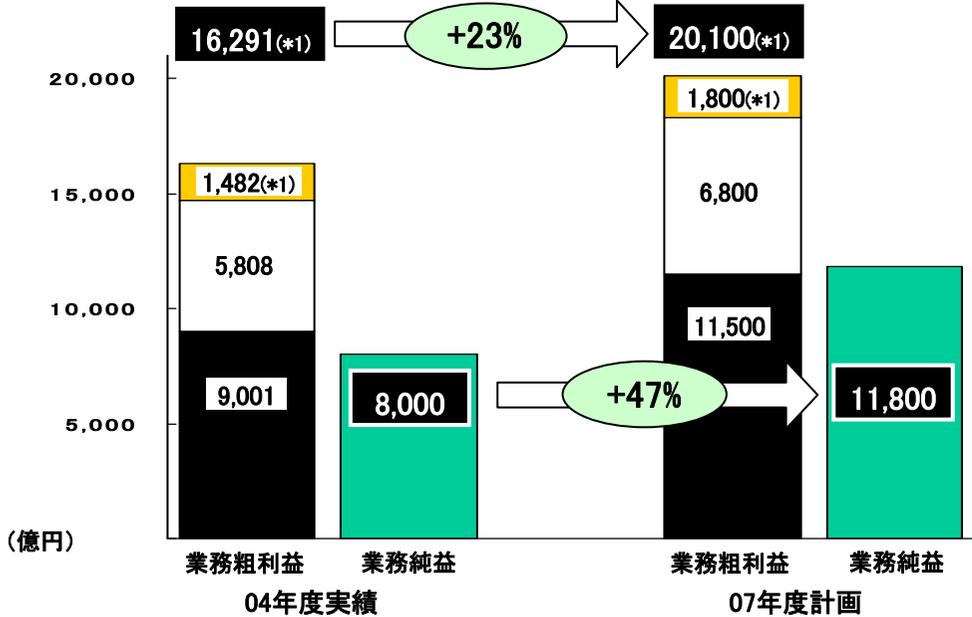
- ・“Channel to Discovery”を新スローガンとして『躍動的で、オープンで、先見性のある』フィナンシャルグループを目指す「みずほブランド」を確立
- ・コミュニケーション型組織への変革を目指し、広報部をコーポレート・コミュニケーション部に改組済 (05年5月)

中期経営計画(1) ～概要

- リテール業務をはじめとする成長分野に戦略的に経営資源を投下し、トップライン収益を拡大
- 着実な剰余金の積上げにより公的資金返済を加速

収益計画 (3行+再生専門子会社)

グローバルコーポレートグループ：みずほコーポレート銀行
 グローバルリテールグループ：みずほ銀行
 グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ：みずほ信託銀行



連結当期利益	3,189(*2)	6,500
--------	-----------	-------

【経済環境】	05年度	06年度	07年度
実質GDP	1.5%	1.8%	2.0%
Tibor3ヶ月	0.09%	0.3%	0.6%
為替(円/ドル)	103円	103円	103円
日経平均株価	10,000円	10,000円	10,000円

収益計画の概要

2007年度に
業務純益1兆1,800億円
連結当期利益6,500億円を実現

■業務粗利益：+約3,800億円、23%増加
(07年度計画、04年度対比)

【内訳】

■グローバルコーポレートグループ
 > 業務粗利益：+約1,000億円、17%増加
 > 非金利収支比率：33%(04年度)⇒45%程度(07年度)に上昇

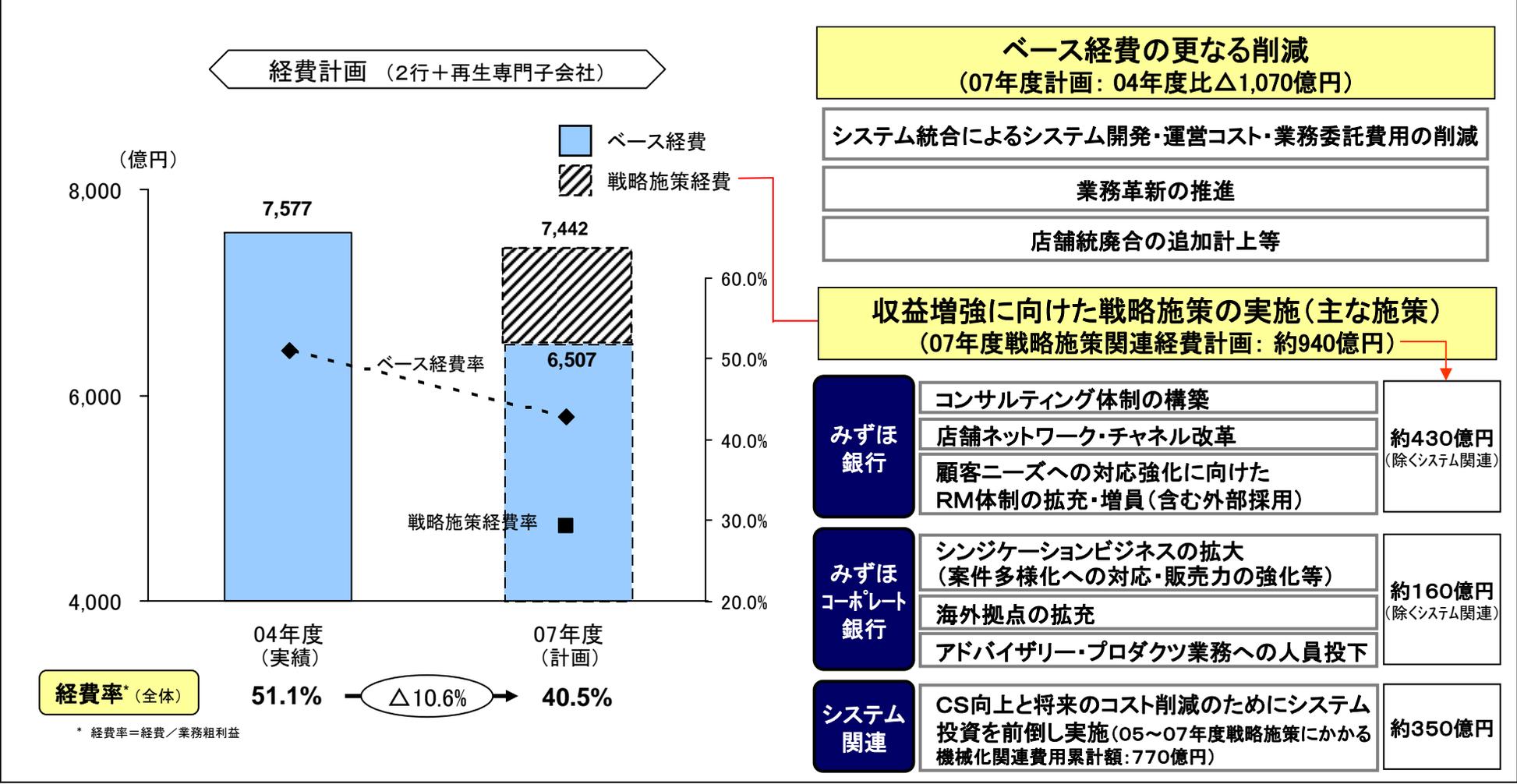
■グローバルリテールグループ
 > 業務粗利益：+約2,500億円、27%増加
 > 経費率：61%(04年度)⇒45%程度(07年度)に改善

■グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ
 > 業務粗利益：+約320億円、21%増加
 > うち財産管理部門で約6割を計画

(*1)信託勘定償却前業務粗利益
 (*2)住専訴訟関連の特殊要因を除く

中期経営計画(2) ～経費

- リストラ・経費削減により、引き続きベース経費(従来ベース)では当初計画を上回る削減を計画
- 新計画においては、収益増強に繋がる戦略投資・経費・人員について積極的に資源投下



グローバルグループ別のコア事業戦略

■ グローバルリテールグループ

みずほ銀行 - 個人戦略
- 中堅・中小企業戦略

■ グローバルコーポレートグループ

みずほコーポレート銀行
みずほ証券

■ グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ

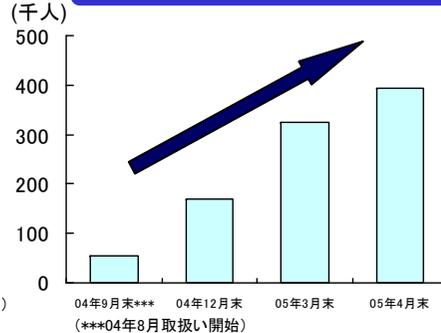
みずほ信託銀行

マス顧客取引の収益化

みずほマイレージクラブを軸としたマス顧客取引の収益化

- トップブランドとの提携によるカード事業の強化及び顧客基盤拡大(クレディセゾン、JR東日本等)
- 新型リボルビング機能*の導入及びパートナーズサービス**提携企業拡大等商品性強化
- クレディセゾン・UC営業力の活用による会員獲得推進

みずほマイレージクラブ会員数



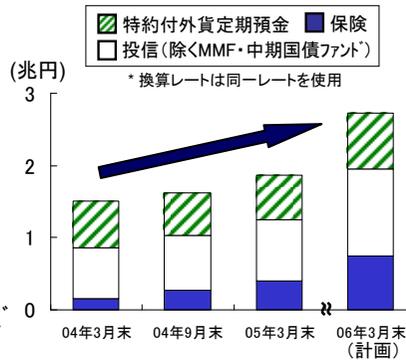
* 毎月の支払上限額を顧客が自由に設定(自動リボルビング払いサービス)
** 45ページご参照

コンサルティング営業の強化

コンサルティング営業強化による投資運用商品販売力の向上

- フィナンシャルコンサルタント(FC)2,000名体制の構築(05年3月末FC: 893名)
- 個人コンサルティング体制の構築・強化(05年3月末プレミアムサロン: 26店)
- グループ連携の推進
 - ・ テレビ電話を通じたグループ連携の推進による金融ワンストップの実現
 - ・ プラネットブース設置拡大(05年3月末: 41店)
- インターネットを通じた証券仲介業への取組
 - ・ マネックス・ビーンズ証券、みずほインベスターズ証券と業務提携(05年5月)

投資運用商品残高

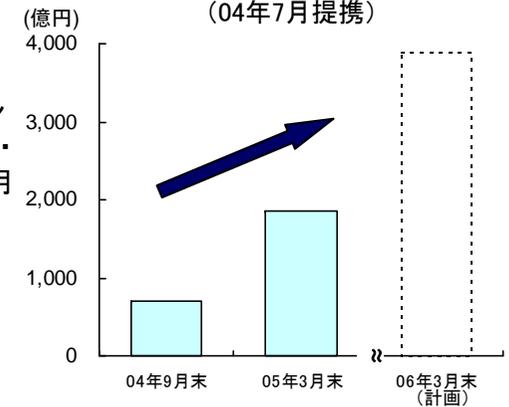


個人ローンの増強

オリエントコーポレーション(オリコ)との提携による個人ローンの増強

- 販売提携ローンにおけるみずほの法人基盤を通じたオリコ加盟店基盤の増強
- UCからオリコへの無担保ローン保証業務の移管とオリコの審査・マーケティングノウハウ等の活用による残高増強
- 無担保ローン新商品の開発
みずほOricoローンカード(仮称)の発売(06年1月発売予定)

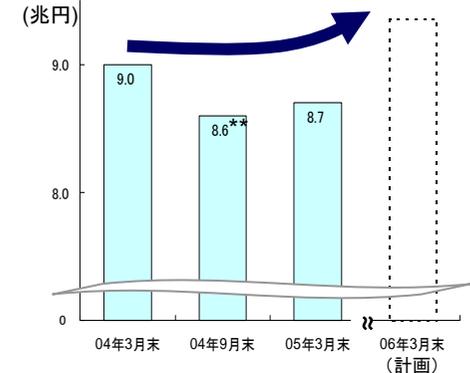
オリコ保証販売提携ローン残高



住宅ローンの増強

- 住宅ローンセンター体制強化
05年3月末拠点数: 82拠点
05年3月末営業担当: 356名
- 即日審査体制の構築による審査スピードNo.1の実現
- 住公(住宅金融公庫)買取型住宅ローン「フラット35」*の推進

居住用住宅ローン残高

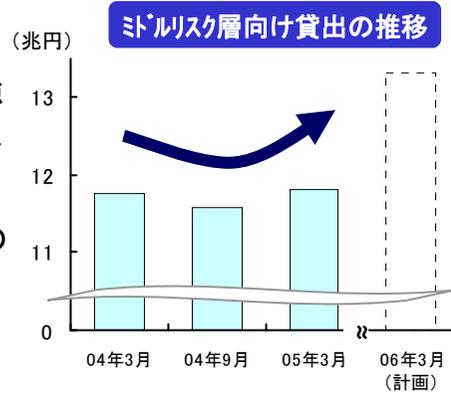


* 45ページご参照
** 04年度上期において約3,100億円のローン債流動化を実施

貸出増強(ミドルリスク層)

ミドルリスク層に対する貸出増強

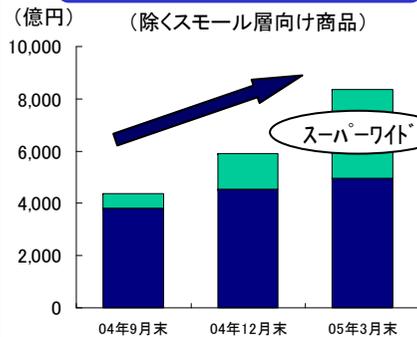
- リスク調整後収益が大きい貸出(ミドルリスク層向け貸出)の増強
 - ・取引方針制度/貸出シェア戦略
 - ・本部審査運営の見直し
 - ・戦略貸出ファンド等新商品の投入
 - ・新規取引の拡充



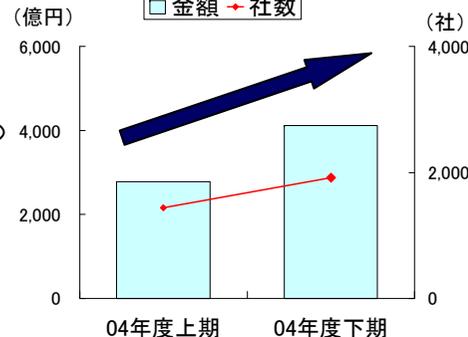
貸出増加についての戦略的取組

- 戦略貸出「スーパーワイド」推進による貸出増加
- 新規専任スタッフ増強による新規貸出増加

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

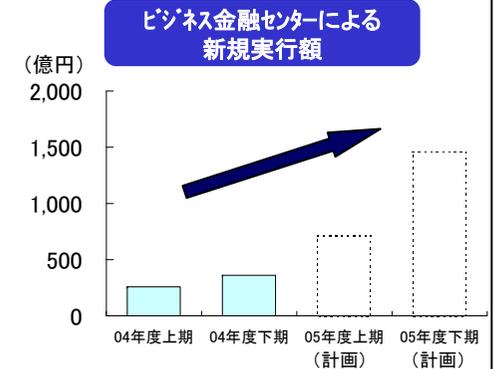


新規獲得額・社数



貸出増強(スモール層)

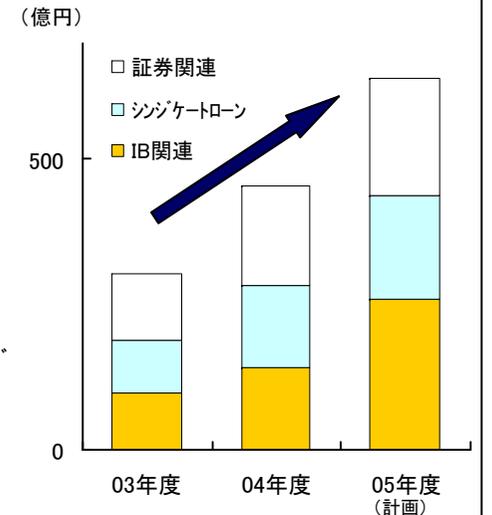
- 新規貸出は着実に増加
- ビジネス金融センターの増強
05年3月末拠点数: 19拠点
- ビジネス金融センターの
人員増強(04年度+152人)



ソリューションビジネスの推進

- 各種ソリューションの提供による貸出の増強
- 専門性の高いソリューション提供の更なる拡大を狙い人員増強(04年度+75人)
- グループのソリューション提供会社との連携強化
 - ・みずほキャピタル、みずほインベスターズ証券、みずほ信託と連携したIPO・PO取組み強化等

ソリューション関連手数料の推移

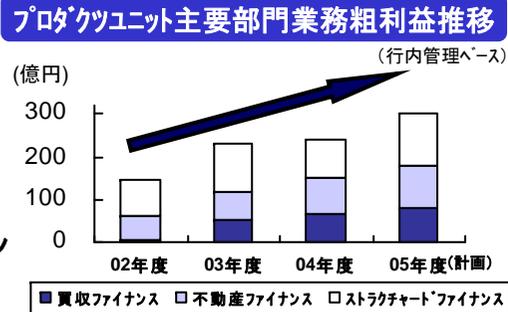


グローバルコーポレートグループ～みずほコーポレート銀行

投資銀行業務の強化

各分野にて最高水準の製品を提供

- 買収ファイナンス市場の拡大推進
- 新種ストラクチャードファイナンス分野の開拓
- CMSを起点としたソリューションビジネスの展開



戦略的投資の強化(メザン・エクイティ関連投資等)

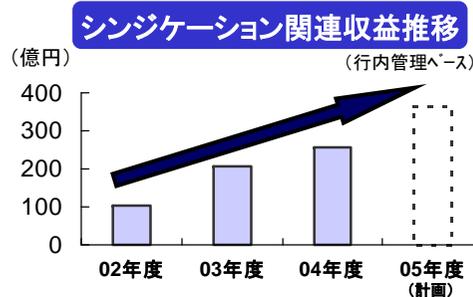
- プロアクティブなポートフォリオマネジメントによる戦略的リスクテイクの拡大

シンジケーションビジネスの拡大

企業価値向上ツールとしての提案営業推進

本格的なローンセカンダリー市場の創設

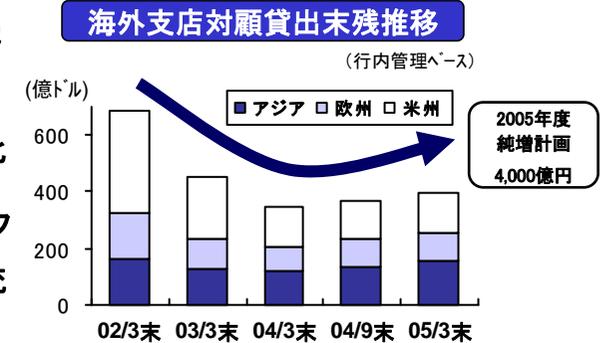
- 企業価値向上のための最適な負債構造の提案推進
- ニーズ顕在化による更なる市場・投資家層の拡大



国際業務の強化

海外顧客基盤及び拠点網の拡充

- 海外日系・非日系顧客基盤及びプロダクツの拡充による収益力強化
- 新規出店とネットワーク戦略による拠点網拡充



ソリューション営業体制の強化

「Deal after Deal」営業への取組み強化

- ベストソリューション提供のための銀行・証券の機能融合
- グローバルサーチ体制強化による戦略アドバイザー機能の拡充
- みずほ銀行・みずほ信託銀行との連携営業の強化

企業再生ビジネスの再構築

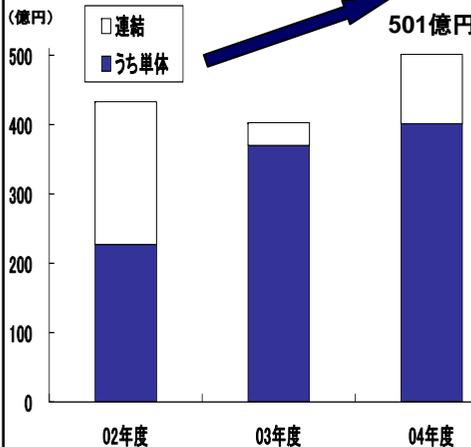
- クレジットエンジニアリング部設立による企業再生ノウハウの再構築
- 優先株等のExit戦略の検討等、企業再生の推進

グローバルコーポレートグループ～みずほ証券

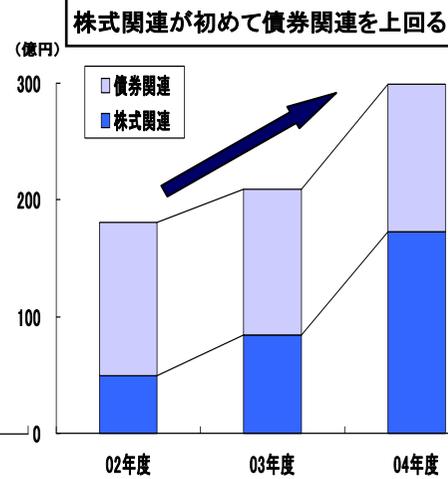
連結経常利益500億円の達成(04年度)

連結経常利益1,000億円体制の中長期的な確立に向けた、更なる業容・収益力の拡大

経常利益の推移



受入手料の推移



戦略的業務提携の推進 (カッコ内は提携内容、時期)

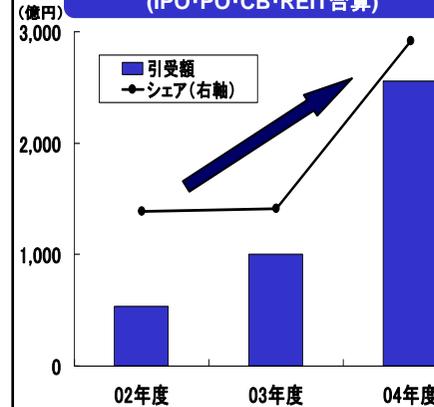
みずほ証券

業務提携

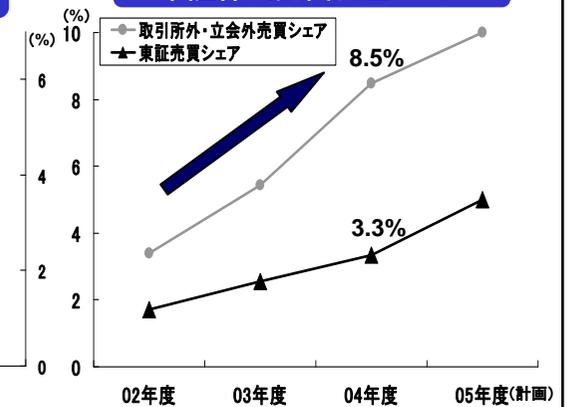
- 日興コーディアルグループ (エクイティ引受での協働営業等 05/1)
- 農林中央金庫グループ (農中証券営業譲受 04/3、資本提携 04/9)
- マネックス・ヒーンズグループ (個人向け商品の販売委託 04/8)
- 証券仲介業: 地方銀行3行の他、みずほコーポレート銀行と提携

株式部門:プライマリー・セカンダリー両面における強化

国内エクイティ引受額・シェア (IPO・PO・CB・REIT合算)



東証株式売買代金シェア



04年度引受実績例: 東芝(ユーロ円CB)、クレディセゾン(株式売出し)、大成建設(公募増資)

投資銀行部門:みずほの顧客基盤活用と連携推進

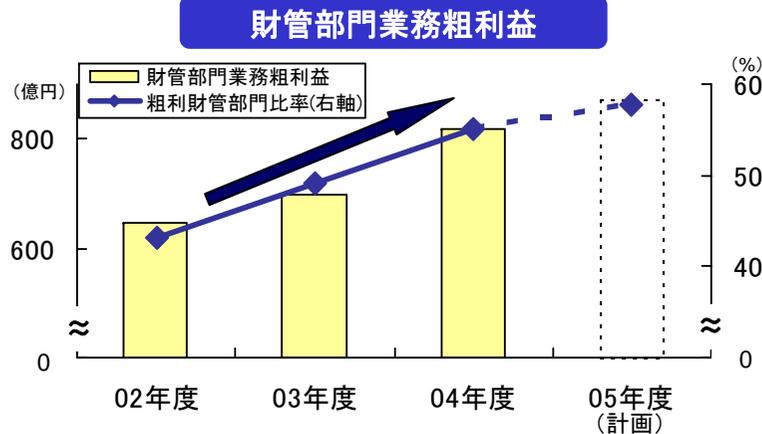
M&A: 業界トップレベルの堅持

- 事業再生・企業再編関連アドバイザリーの積極展開
 - 04年日系企業買収対象ランキング(完了案件)で首位(108件)
- UBS証券、りそな銀行との連携(顧客紹介)の推進

自己資金投資:グループ内外との連携を通じた積極対応

- ホリス・プリンシパル・ファイナンス(04年9月):DIAMと共同出資
 - 投資資金 約300億円。日本の未公開企業を中心に投資
- 日本産業パートナーズ:ベイン・NTTデータと共同出資
 - カーブアウト案件を中心に投資
 - 国内信販株式の楽天への譲渡(05年3月合意)

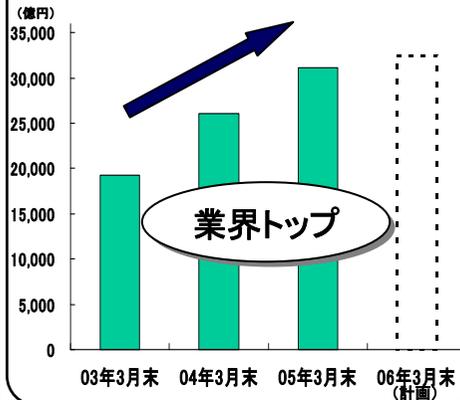
財管部門収益の着実な増加



成長分野への積極的な資源投下

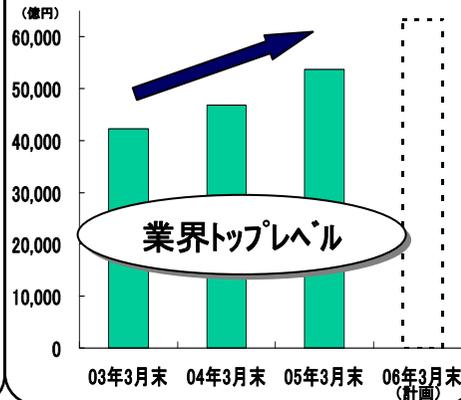
不動産:
- 人員増強等、営業体制強化
- 不動産ファイナンス機能の強化

不動産流動化受託残高



資産金融(信託プロダクト):
- プロダクト開発、新規業務展開
- ファンドビジネスの拡充

金銭債権信託受託残高

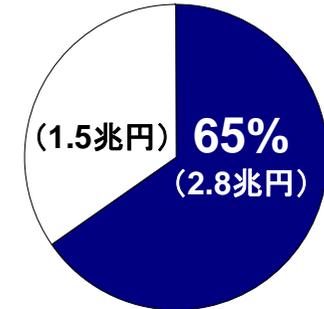
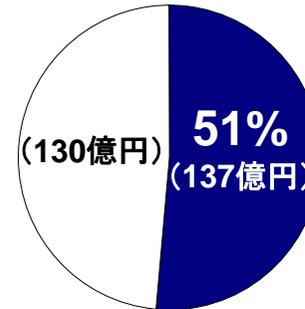


グループシナジーの徹底追求

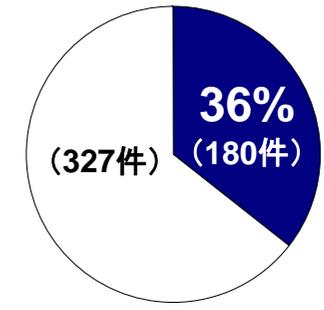
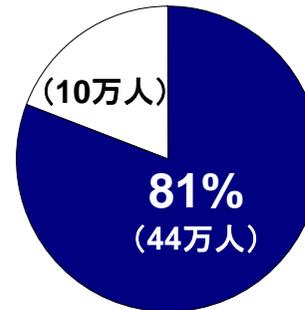
- 信託代理店制度の活用
 - 代理店研修等による代理店の一層の活性化
- 人材交流等、シナジー効果をも高める施策の推進
 - 共同商品開発の推進等

2004年度の連携実績

【不動産業務粗利益(267億円)】 【金銭債権信託受託額(4.4兆円)】



【証券代行委託替株主数(54万人)】 【遺産整理受託件数(507件)】



※ 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

5. 2005年度業績予想

2005年度業績予想

連 結		(億円)
		前年度比
※1 連結業務純益	10,400	+1,275
与信関係費用	△1,800	△861
株式関係損益	400	△1,703
経常利益	8,600	+2,026
当期純利益	5,000	△1,273

※1 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

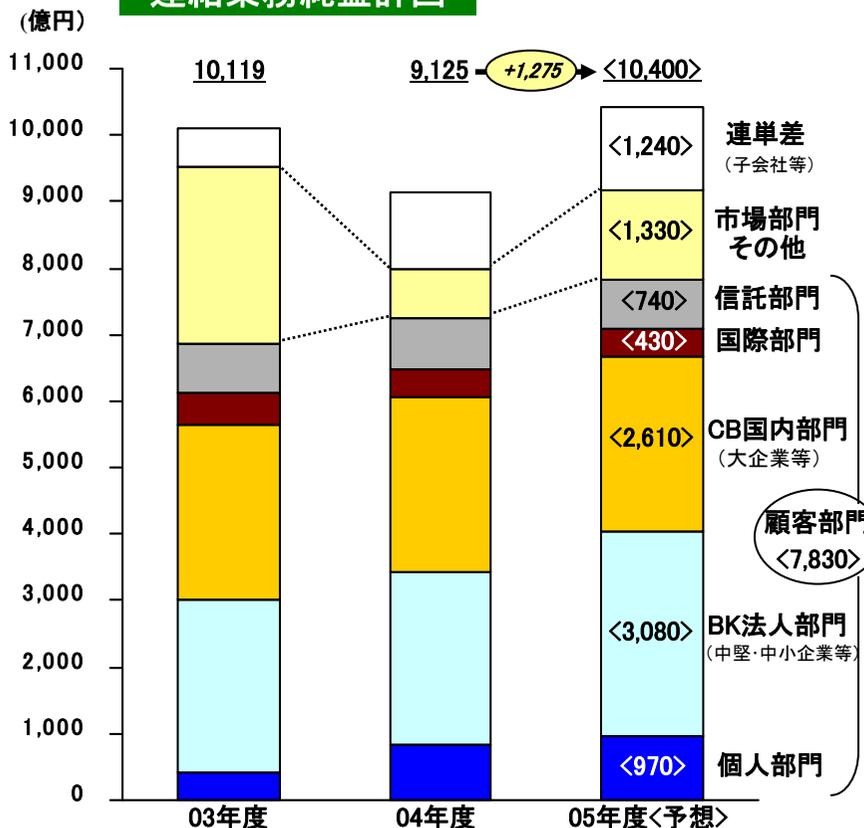
普通株式については、年間配当金として1株につき3,500円(2004年度と同水準)の配当、優先株式については、所定の配当を実施の予定

3行+再生専門子会社(単純合算)		(億円)
		前年度比
実質業務純益	※2 10,340	+2,340
与信関係費用	△1,520	△908
株式関係損益	400	△1,538
経常利益	※2 8,490	+4,310
当期純利益	※2 5,540	△285

※2 再生専門子会社からの配当金1,200億円を含む

2005年度業績予想内訳

連結業務純益計画



(ご参考: 3行+再生専門子会社合算ベース)

	03年度	04年度	05年度<予想>
[業務純益]	9,540	8,000	<10,340>
[経費]	8,574	8,291	<8,280>

(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. 本ページは、「3つのグローバルグループ体制」に向けて05年度から適用した新しい管理会計ルールに基づき作成しており、04年度までの実績数値についても、本資料中の「3銀行の部門別収益状況」(04年度までのルールに基づき作成)の数値と異なっております。なお、このルール変更の関係で、従来「CB国内部門」に計上されていた海外日系取引が「国際部門」に計上されております。
 4. 「連単差」は「3行+再生専門子会社」実質業務純益と「連結業務純益」の差額。05年度予想の「連単差」の算出においては、「3行+再生専門子会社」ベースで計上され、連結の過程で内部消去される「再生専門子会社から親銀行への配当金1,200億円」を控除しております。

2005年度 収益計画の概要

[顧客部門] (前年度比+600億円) 貸出金収支の横這いを見込むとともに、急速に成長しているソリューションビジネス、投資運用商品販売等による非金利収支の増加により、顧客部門全体で前年度比大幅増益を計画。

- <個人部門> (前年度比+130億円) 前年度増勢に転じた住宅ローンやオリエン・コーポレーションとの提携ローンを中心とする個人ローン残高の大幅増加(住宅ローン残高:前年度末比+6,000億円、キャプティブ・ローン残高:前年度末比+2,000億円)、コンサルティング営業体制の強化による投資運用商品拡販(前年度末残高比+8,000億円)。
- <BK法人部門(中堅・中小企業等)> (前年度比+480億円) 前年度後半に増勢に転じたミドルリスク層向け貸出の増強(残高:05年3月平残対比+1.5兆円)、ソリューション関連手数料の一層の増強。
- <CB国内部門(大企業等)> (前年度比△10億円) 減債傾向の中で、金利収支を前年度比若干の減少に止め、他方、シンジケート・ローンや投資銀行業務等の推進による非金利収支を増強(シ・ローン組成関与額:前年度比+4兆円)。
- <国際部門> (前年度比+30億円) 既に増勢に転じた海外貸出について、前年度並みの増加(日系:+1,000億円、非日系:+3,000億円<05年3月平残対比>)を見込み、非金利収支も増強。
- <信託部門> (前年度比△30億円) グループ各社とのシナジーやコンサルティング営業の強化による財管部門を中心とした収益増加を見込む一方で、システム投資、財管部門人員増強等による戦略経費支出により、僅かながら減益。

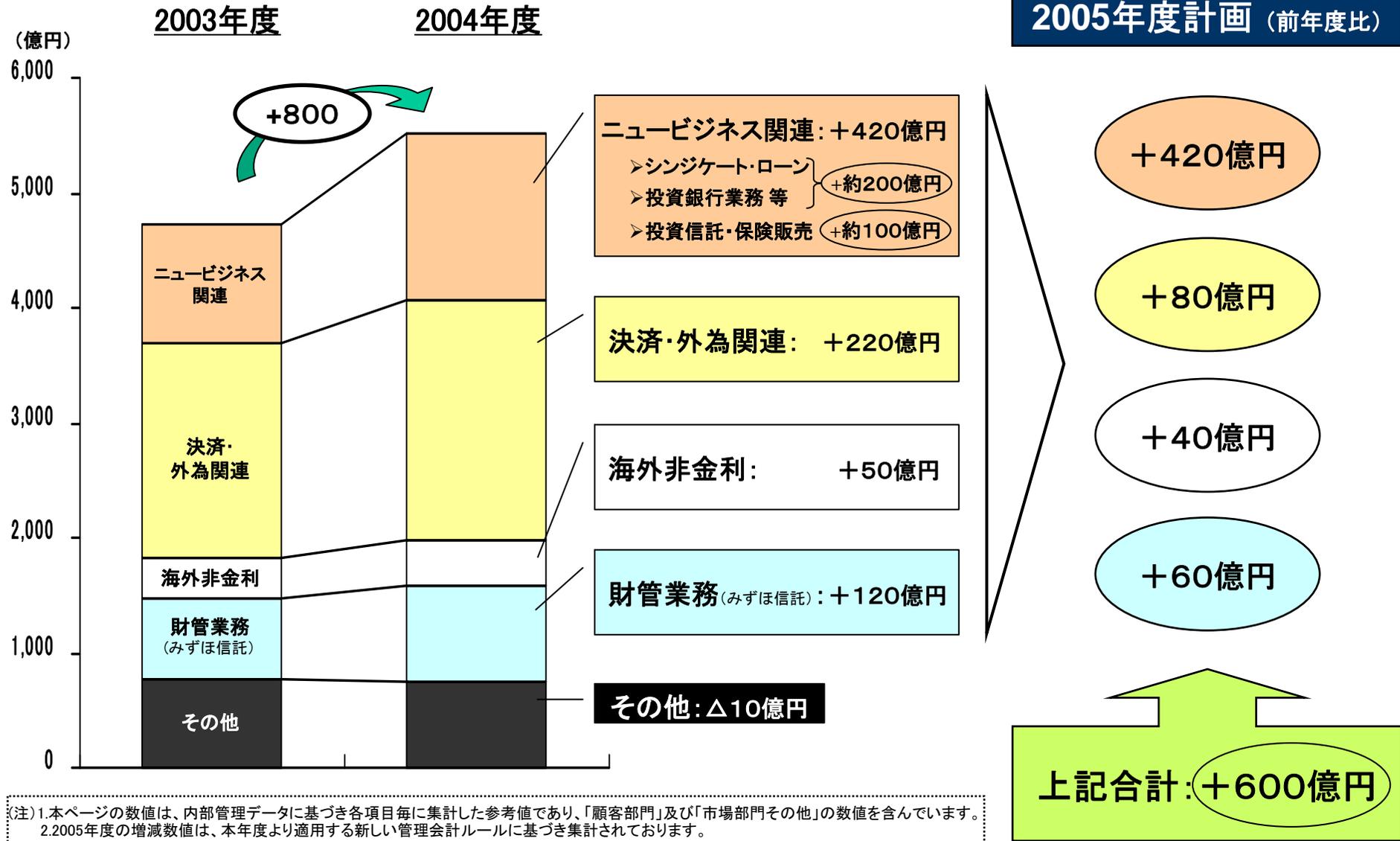
[市場部門その他] (前年度比+560億円) 慎重なオペレーションを継続するものの、前年度の含み損処理の効果に加え、顧客取引増強によるトレーディング益拡大、クレジット投資等の運用多様化による収益強化等により、収益回復を計画。

[連単差(子会社等)] (前年度比+110億円) 証券子会社等の一段の業績向上により連単差は拡大する見通し。

[経費(3行+再生専門子会社)] (前年度比△10億円) リストラ等のベース経費については当初計画を上回る削減(前年度比△410億円)を進める一方で、将来の収益増強に繋がる戦略的な経費の支出(+400億円)により、合計では微減に止まる計画。

(ご参考) 非金利収支の状況

(3行+再生専門子会社)



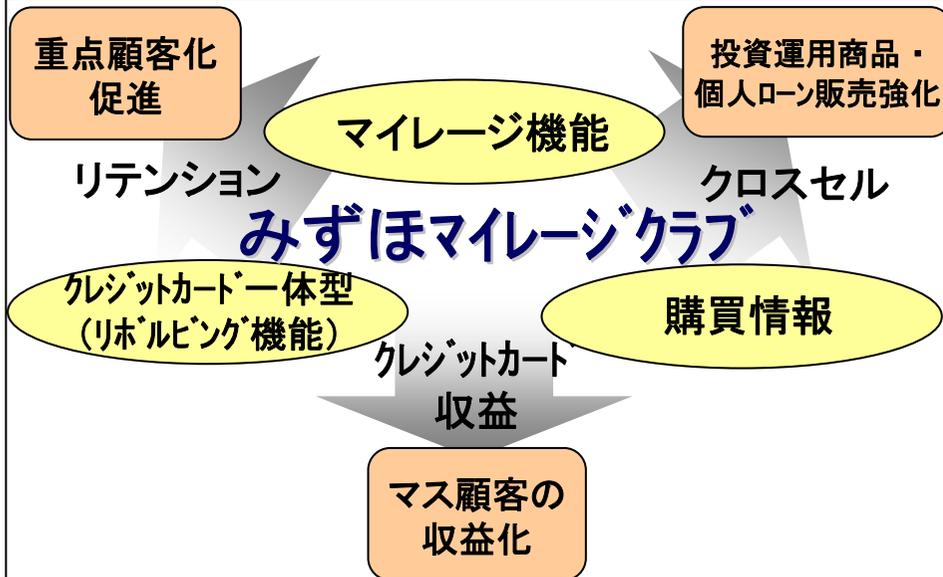
(注) 1.本ページの数値は、内部管理データに基づき各項目毎に集計した参考値であり、「顧客部門」及び「市場部門その他」の数値を含んでいます。
2.2005年度の増減数値は、本年度より適用する新しい管理会計ルールに基づき集計されております。

(ご参考) 主要グループ会社の施策・実績

- | | |
|-------------------------|---------|
| ■ みずほ銀行 | P.42-49 |
| ■ みずほインベスターズ証券 | P.50 |
| ■ みずほコーポレート銀行 | P.51-55 |
| ■ みずほ証券 | P.56-57 |
| ■ みずほ信託銀行 | P.58-59 |
| ■ 新光証券 | P.60 |
| ■ グループ連携(シナジー)の2004年度実績 | P.61 |

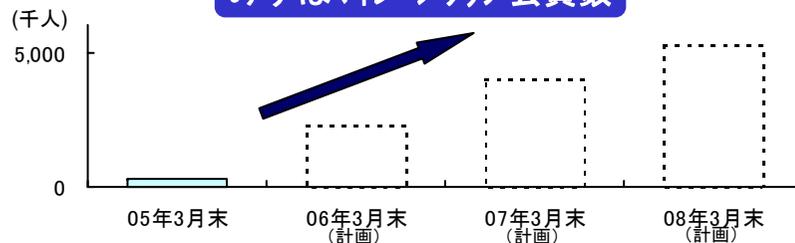
みずほ銀行～個人戦略(1) マス顧客取引の収益化

年会費無料クレジットカード一体型キャッシュカードをプラットフォームにした新サービス



- 銀行取引・クレジットカード利用等でポイント付与し(累積型)、蓄積されたポイントで預金・ローン金利等優遇
- 購買情報等の活用によるマーケティングの高度化
- クレジットカード収益をカード会社とシェア

みずほマイルージクラブ会員数



会員増強等の具体的施策

みずほマイルージクラブ会員増強

- トップブランドとの業務提携による顧客基盤の拡大
 - ・ クレディセゾンとの提携「みずほマイルージクラブ《セゾン》」(05年4月取扱開始)
 - ・ JR東日本との提携「みずほSuicaカード」(06年3月取扱開始)
- クレディセゾン・UCの営業力活用による会員獲得推進
 - ・ クレディセゾン及びUCが持つ会員獲得ノウハウを活用し、みずほ銀行支店での会員獲得を推進
- みずほマイルージクラブ申込受付チャネルの拡大
 - ・ インターネットによる申込受付開始(05年度下期予定)

商品性強化とマーケティングの推進

- パートナーズサービス*提携先拡大による商品性強化
 - ・ 従来の8社に加え、千趣会、セシール、富士通、日本通運、ヤマト運輸、サンリオの6社を追加(05年6月)
- 顧客情報の活用によるマーケティングのレベルアップ
 - ・ クロスセル促進のためのシステム構築及び共同マーケティングの検討

* パートナー企業でのみずほマイルージクラブカード(クレジットカード)利用でポイントを優遇したり、パートナー企業のポイントとマイルージクラブポイントとの交換が出来るサービス

みずほ銀行～個人戦略(2) 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



本格的プライベートバンキング会社
 ■「みずほプライベートウェルスマネジメント」(05年秋予定)

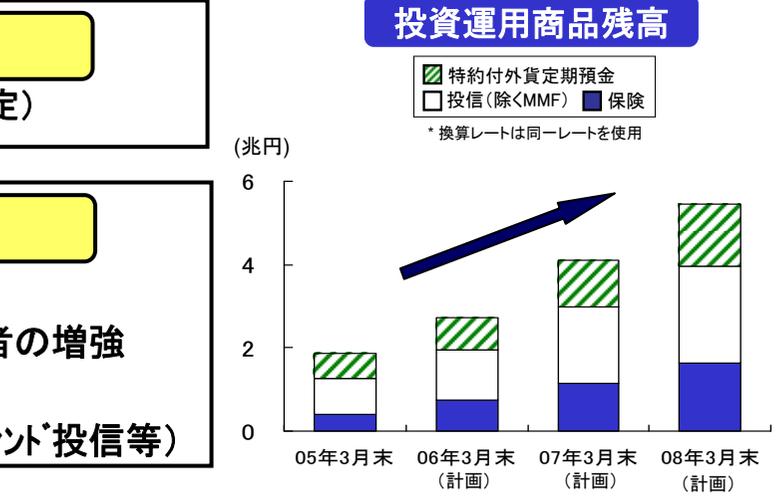
富裕層向け営業力・商品性強化
 ■営業戦力の増強
 ・PB営業部の新設及び外部採用を含めた担当者の増強 (22名→40名)
 ・PB向け専用商品の開発及び販売拡充(ヘッジファンド*投信等)

コンサルティング営業体制の確立
 ■フィナンシャルコンサルタント(FC)の増強

	05年3月末	05年9月末 (計画)	06年3月末 (計画)
FC認定者数	893	1,420	2,000

■プレミアムサロンの設置拡充

	05年3月末	05年9月末 (計画)	06年3月末 (計画)
設置店舗数	26	110	250



■証券共同店舗(プラネットブース)の展開

	05年3月末	05年9月末 (計画)	06年3月末 (計画)
店舗数	41	61	100

■テレビ電話を通じたグループ連携推進 (みずほインベスターズ証券・みずほ信託)

- ・プレミアムサロンへの設置拡大
- ・相談メニュー拡充(税務相談・年金相談等)

みずほ銀行～個人戦略(3) 個人ローンの増強

オリエントコーポレーション(オリコ)の加盟店基盤活用による個人ローンの拡大

オリコ保証による販売提携ローンの拡販

- オリコ加盟店基盤の増強
 - ・みずほ銀行・みずほコーポレート銀行からの加盟店紹介推進
- 販売提携ローンの更なる増強
 - ・オリコ既存加盟店における、販売提携ローンへのシフトを推進

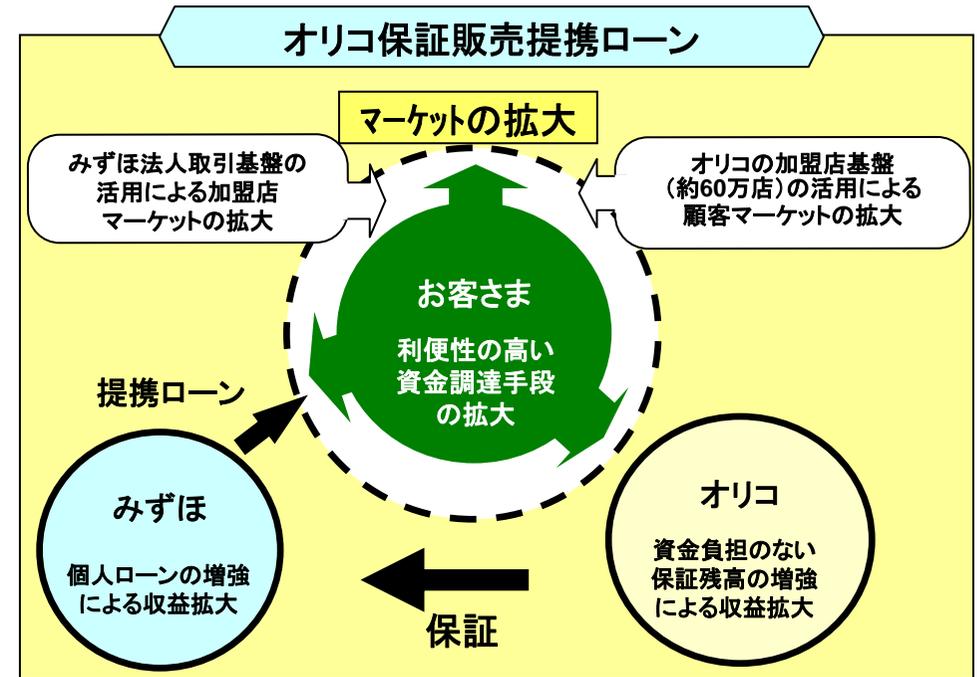
オリコの審査ノウハウ・回収能力・マーケティングノウハウ等の活用

無担保ローン保証業務の移管・マーケティングの強化

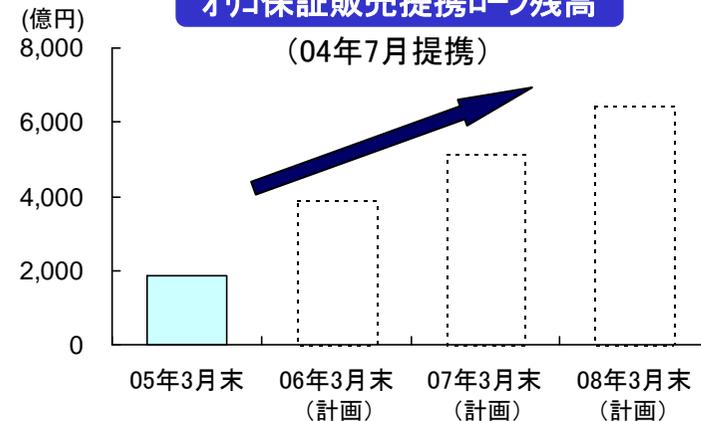
- 無担保ローン保証業務をUCからオリコへ移管(05年4月完了)
- オリコの審査・マーケティングノウハウ等の活用によりカードローン極度引き上げ等実施し利用率・利用額を向上

共同開発ローン新商品の導入

- 新型ローン「みずほOricoローンカード(仮称)」の開発(06年1月発売予定)



オリコ保証販売提携ローン残高



みずほ銀行～個人戦略(4) 個人ローンの増強

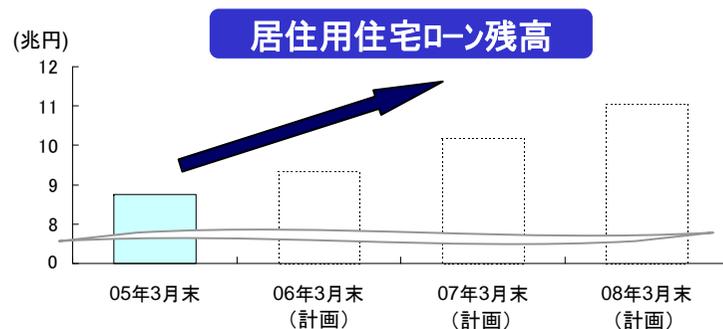
住宅ローンセンター体制強化

■ 住宅ローンセンターの拠点拡充・人員増強

	04年9月末	05年3月末	06年3月末 (計画)
住宅ローンセンター拠点	75	82	100
住宅ローンセンターRM数	360	356	600
マイホームプラザ	2	2	7

即日審査体制の構築による審査スピードNo.1の実現

- 新たな審査モデルの開発等による案件捕捉力の強化を可能とする審査体制の構築
- 担保評価システム等の開発・整備



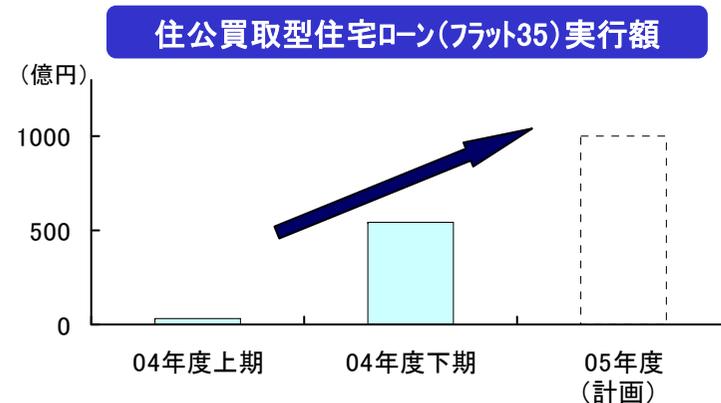
効率的な住宅ローン業務体制の構築

- 住宅ローンセンターの休日・時間外営業の継続
- 住宅ローン休日相談会の拡充

住公買取型住宅ローンの推進

住公の証券化支援事業を担う独立行政法人への移行(06年度末)
⇒公庫マーケットの一層の縮小

- 買取型への取組強化による同マーケットにおけるシェア奪取
- 証券化市場の育成とフィビジネスモデルの構築



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

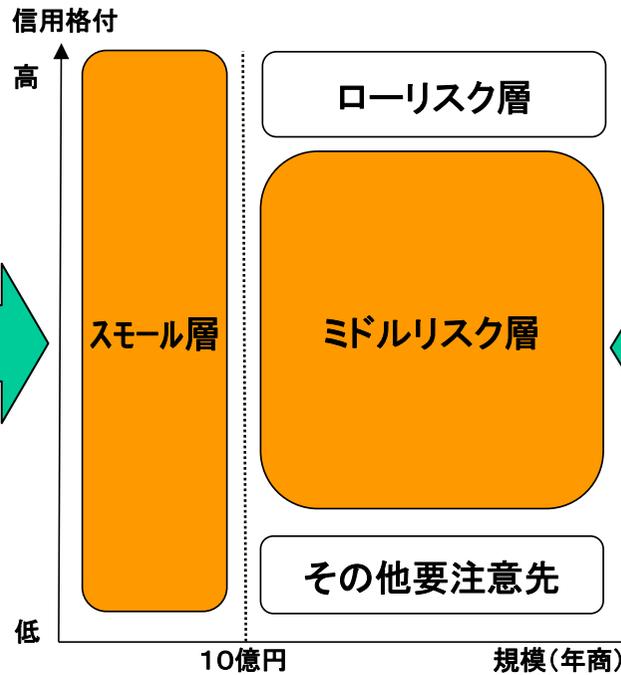
スモール層向けオペレーションの
ローコスト化から貸出増強体制の確立へ

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

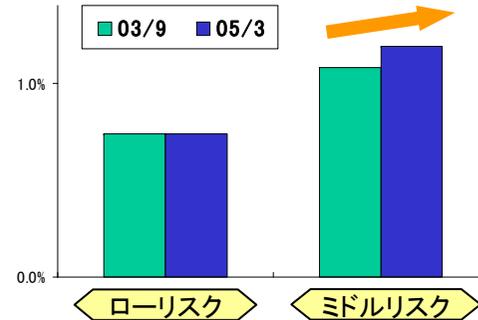
中堅中小企業部門における顧客セグメント



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



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

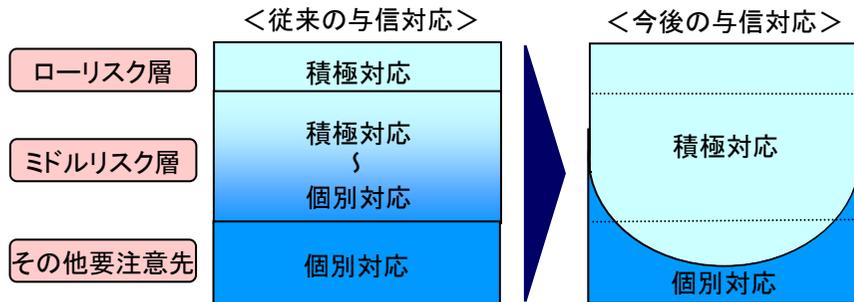
ソリューションビジネスの更なる推進(貸出増強のツールとしても活用)

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(1)

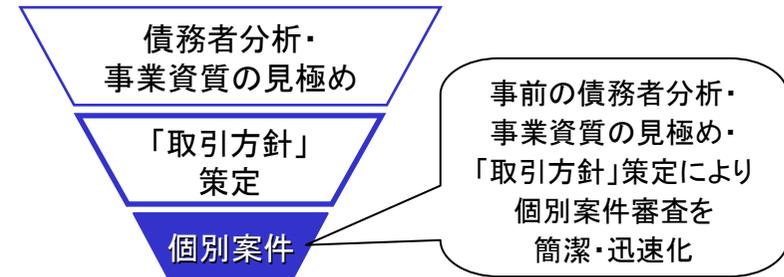
取引方針制度の導入と
個別取引先における貸出シェアアップ

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

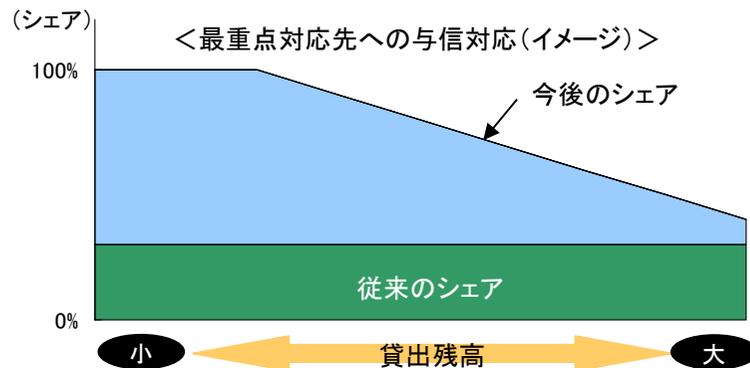


本部審査運営の見直し

「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



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



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

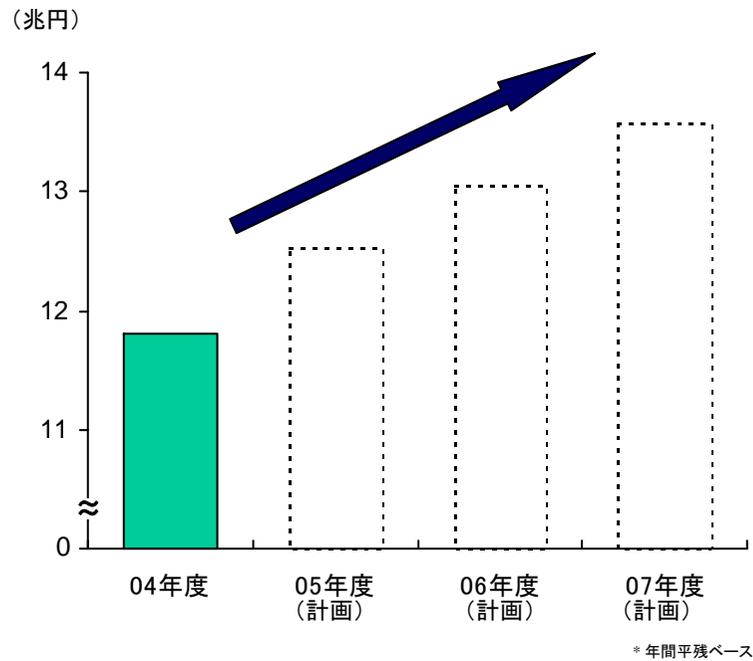
みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(3)

ミドルリスク層への貸出強化(2)

戦略貸出ファンド「スーパーワイド」の導入

審査の標準化と一定金額までの
営業店長決裁での貸出実行

ミドルリスク層貸出残高計画*

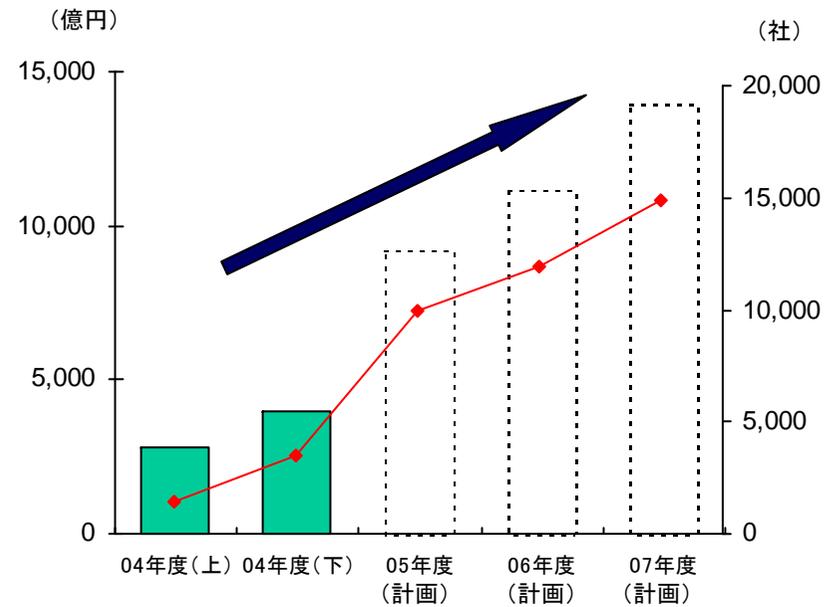


新規取引の拡大

新規取引専任スタッフの大幅増員による体制強化



法人新規獲得計画(実行額・社数)



みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(4)

スモール層への貸出強化

ローコストなマスセールス体制の確立

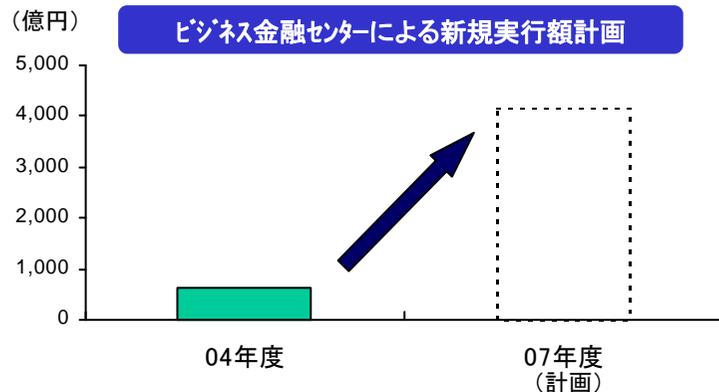
ビジネス金融センターの拠点・人員計画

	03年度	04年度	05年度
拠点数	11拠点	19拠点	100拠点
支所	11拠点	19拠点	40拠点
営業所	-	-	11拠点
駐在RM	-	-	49拠点
人員	161名	313名	600名

当行OB等:170名
信金OB等:290名
パート等:140名

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による新規実行額計画



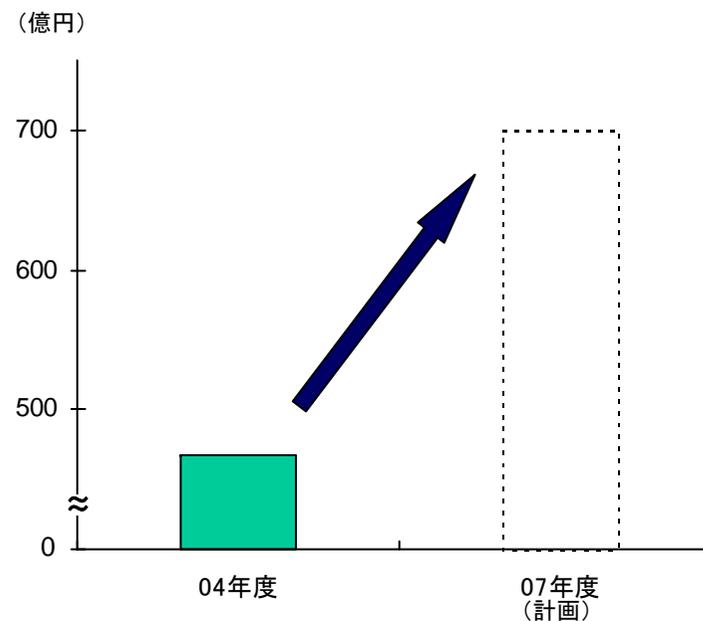
ソリューションビジネスの推進

ソリューションの提供による貸出の拡大

「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

外部スペシャリストの投入による
ソリューションビジネス本部支援チームの大幅増強

ソリューション関連手数料計画

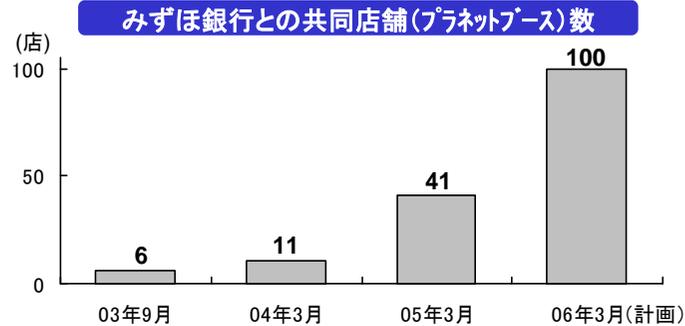


みずほインベスターズ証券～実績・経営戦略

グループシナジーの追求

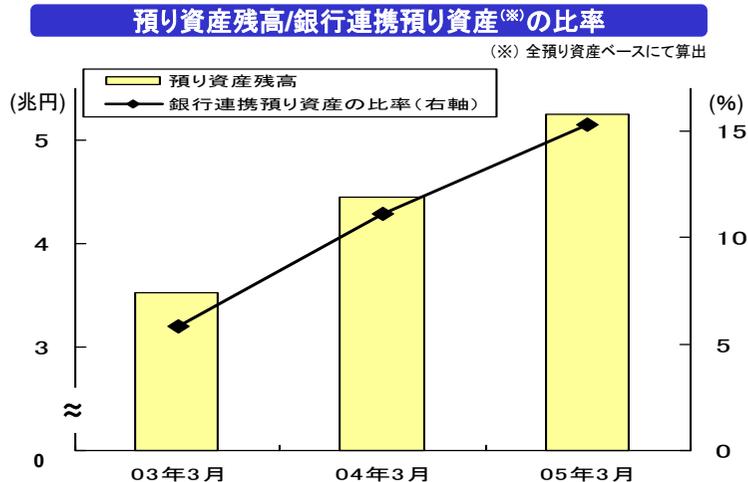
■ 共同店舗化(プラネットブース)の加速化

- 銀行ビル内での証券相談ブースの出店を加速し、今年度中に100カ店達成



■ 顧客紹介業、証券仲介業の連携チャネル活用

- 04年度に1万件を越す顧客紹介の実績



営業力の強化による収益の増強

■ 個人部門

- 非対面チャネル強化(ネットトレード強化・コールセンター土日稼働)

■ 法人部門

- IPO案件対応力の強化・銀行連携活用による主幹事案件の取込み増強

IPOリーゲテーブル(主幹事件数)

03年度リーゲテーブル

順位	証券会社名	社数
1	野村証券	24
2	大和証券SMBC	20
3	新光証券	19
4	日興ティグループ証券	16
5	UFJつばさ証券	10
⋮		

04年度リーゲテーブル

順位	証券会社名	社数
1	野村証券	37
2	大和証券SMBC	30
3	日興ティグループ証券	25
4	新光証券	20
5	みずほインベスターズ証券	12
5	UFJつばさ証券	12
5	エイチ・エス証券	12

12 みずほインベスターズ証券 2

(出所)トムソンディールウォッチ

■ 商品戦略

- 富裕層向け商品・サービスの拡充(みずほ銀行と連携)
- 証券化商品等、新商品の導入



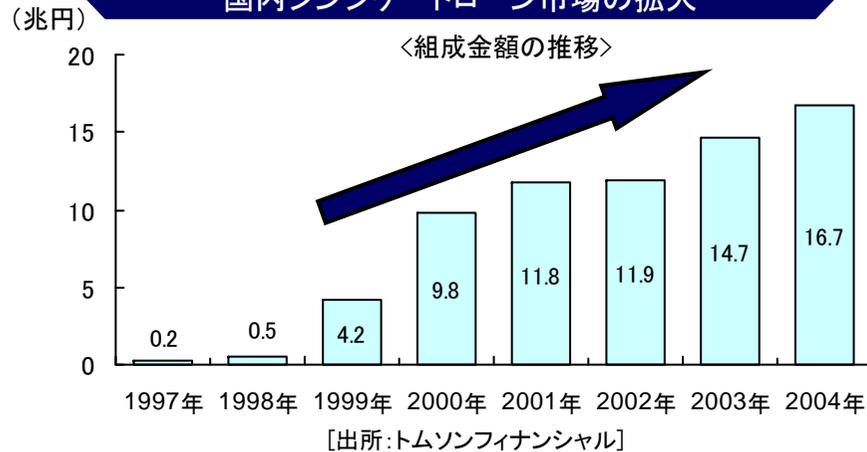
早期に復配実現を目指す

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)

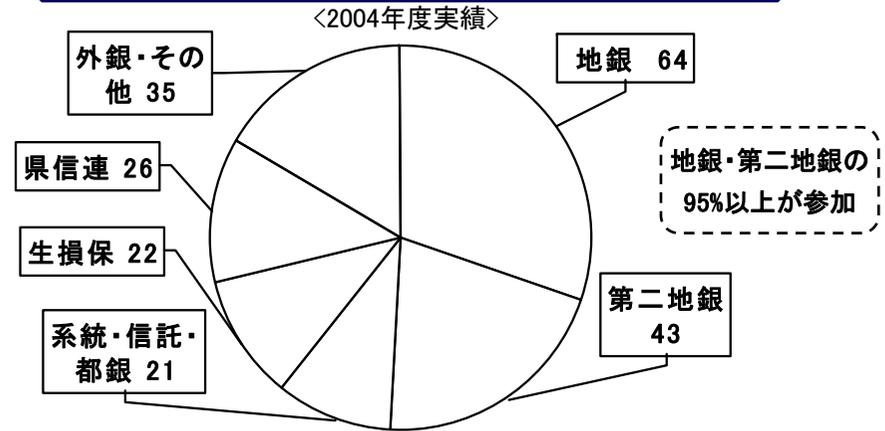
急速に拡大するシンジケートローン市場

～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～

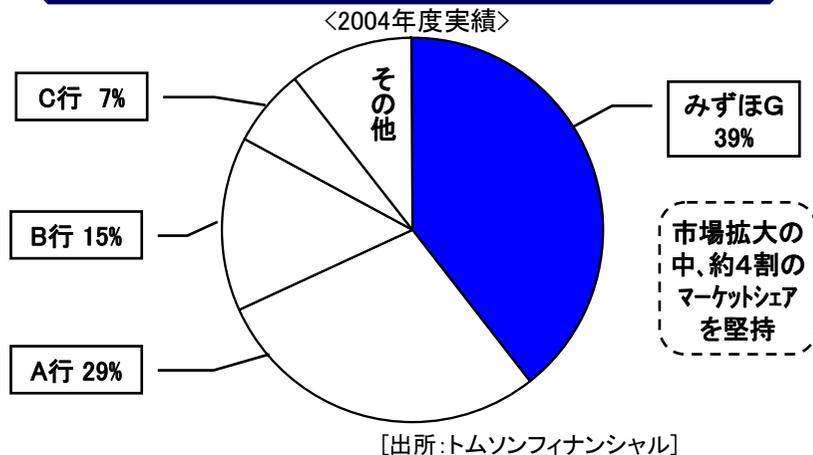
国内シンジケートローン市場の拡大



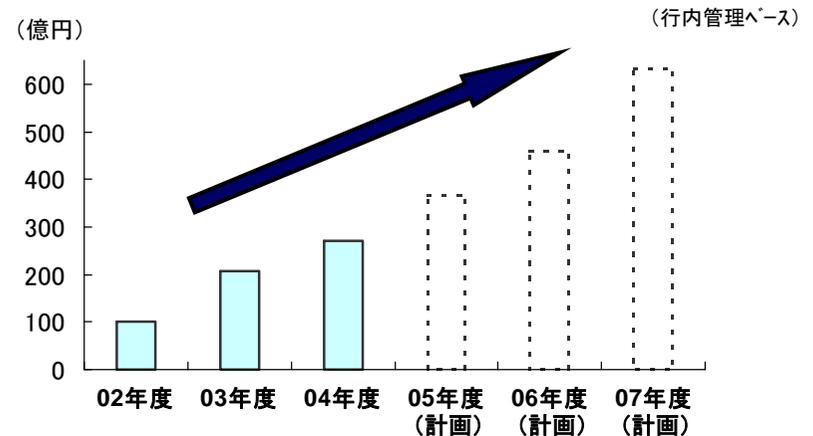
みずほコーポレート銀行アレンジ案件の投資家参加数



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



みずほコーポレート銀行シンジケーション関連収益推移



みずほコーポレート銀行～シンジケートビジネスの拡大(2)

資産回転型ビジネスモデルの確立

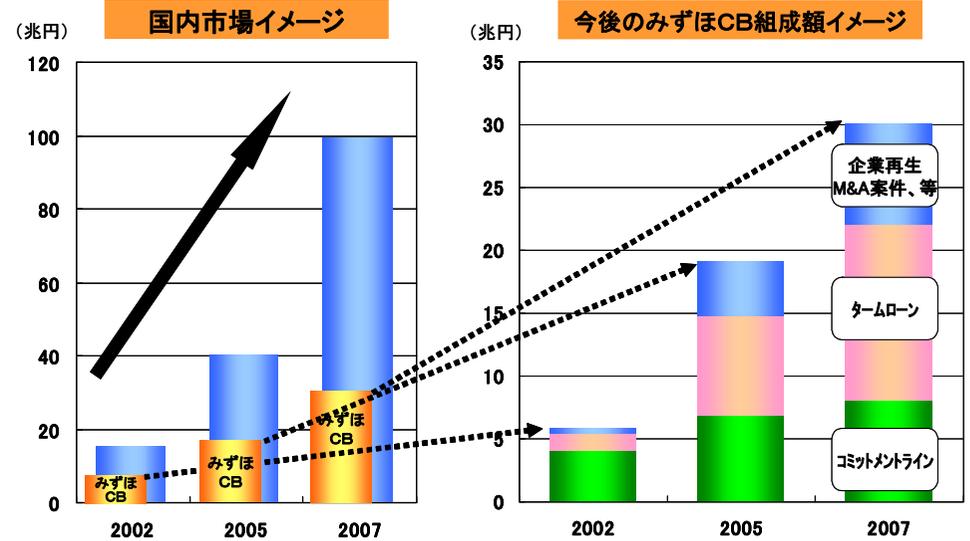
企業価値向上ツールとしての提案営業推進

- 企業価値向上のための最適な負債構造の提案推進
- 企業再編・再生案件への対応強化
- プロダクツの多様化～あらゆるリスクのシンジケーション
→ ABL、プロパティファイナンス(船舶・航空機等)、
リスクファイナンス、担保付ローン、REIT、等
- クロスボーダー案件の更なる推進
→ 租税条約改定を捕えた資金フロー変化を取り込み

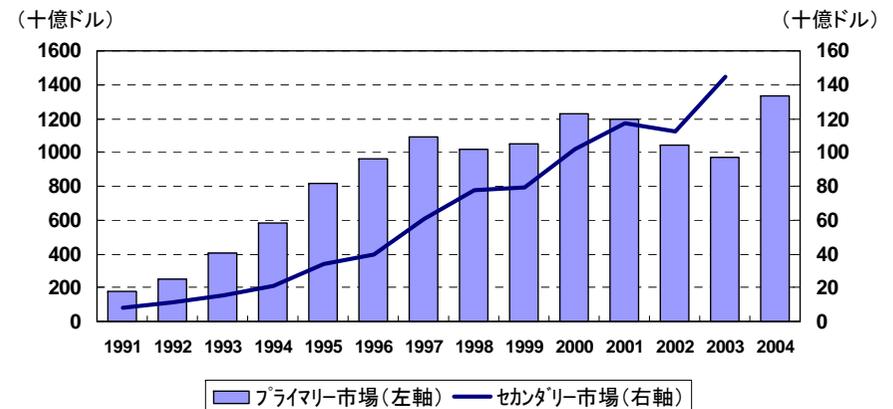
本格的なローンセカンダリー市場の創設

- ニーズ顕在化による更なる市場・投資家層の拡大
→ ターゲット層：地銀、年金、投信、信金、等
- 信託受益権、ローン格付の活用等、投資家のリスク選好
に応じたクレジットの創出により、市場を活性化
- 2004年度実績：約80件、元本1,400億円
- 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

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) プライマリー市場：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～国際業務の強化

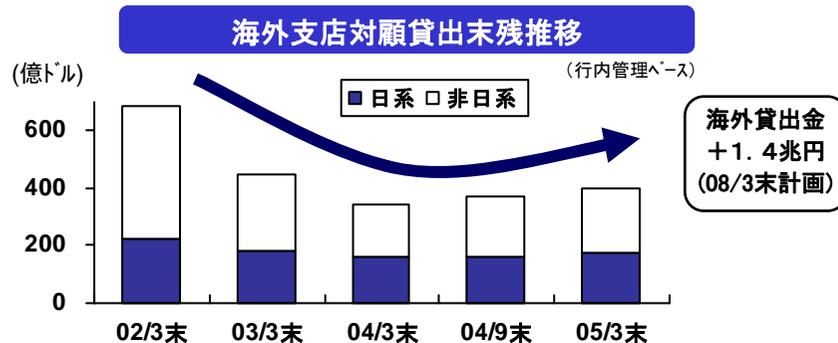
海外顧客基盤の拡充

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
 - 2004年度貸出増加額: 16億ドル(前年度末比、行内管理ベース)
- みずほ銀行取引先における海外進出ニーズの捕捉

海外非日系

- 経営資源の積極投入による顧客層の拡大
- 2004年度貸出増加額: 39億ドル(前年度末比、行内管理ベース)



プロダクツ対応力の強化

決済ソリューション機能の強化

- グローバルCMS利便性向上によるキャッシュフロービジネスの拡大
 - 中国建設銀行、中国農業銀行、ABN AMROとの提携CMS拡販
 - グローバルCMS獲得数: 純増505社(2004年度実績)

プロダクトミックス及び戦略的投資の拡大

- MBO等プロダクツ収益の拡大
 - 欧州MBO収益は前年度対比でほぼ倍増
- ポートフォリオ分散を目指した市場型クレジット投資の拡大
 - CLO、ホームエクイティABS等取り扱い対象の拡大

グローバルネットワークの強化

- アジア営業部の設置(5月)
 - アジア地域横断的にシンジケーション・決済ビジネス等のプロダクツ営業を強化
- 新規出店及びネットワーク戦略による拠点網の拡充

みずほコーポレート銀行～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

買収ファイナンス／MBO

- 本邦最大の陣容と多彩な機能で、市場拡大をリード
- 「投資ファイナンス営業部」による買収ファイナンスのアレンジ・ストラクチャリング [実績] DDIポケット等
 - 本邦トップクラスの投資実績を誇る、「みずほキャピタルパートナーズ」(MHCP) によるファンドビジネスの強化・拡大
 - － みずほMBO第2号ファンド(総額350億円)も、第1号ファンドに続き、投資拡大中
 - 「みずほコーポレートアドバイザー」(MHCA)による高度なMBOアドバイザーサービスの展開
 - － 「みずほマネジメントアドバイザー」(MHCA及びみずほ銀行各50%出資) の新設により、中堅・中小企業案件への対応力も増強

不動産ファイナンス

- メザニン・エクイティ分野への投資を活用したアレンジメント力の強化
- 不動産関連アドバイザリー機能の強化
- アレンジ / 貸出実績累計 (2004年度)
: 約90件 / 約1.4兆円 [実績] 防衛庁跡地再開発 等

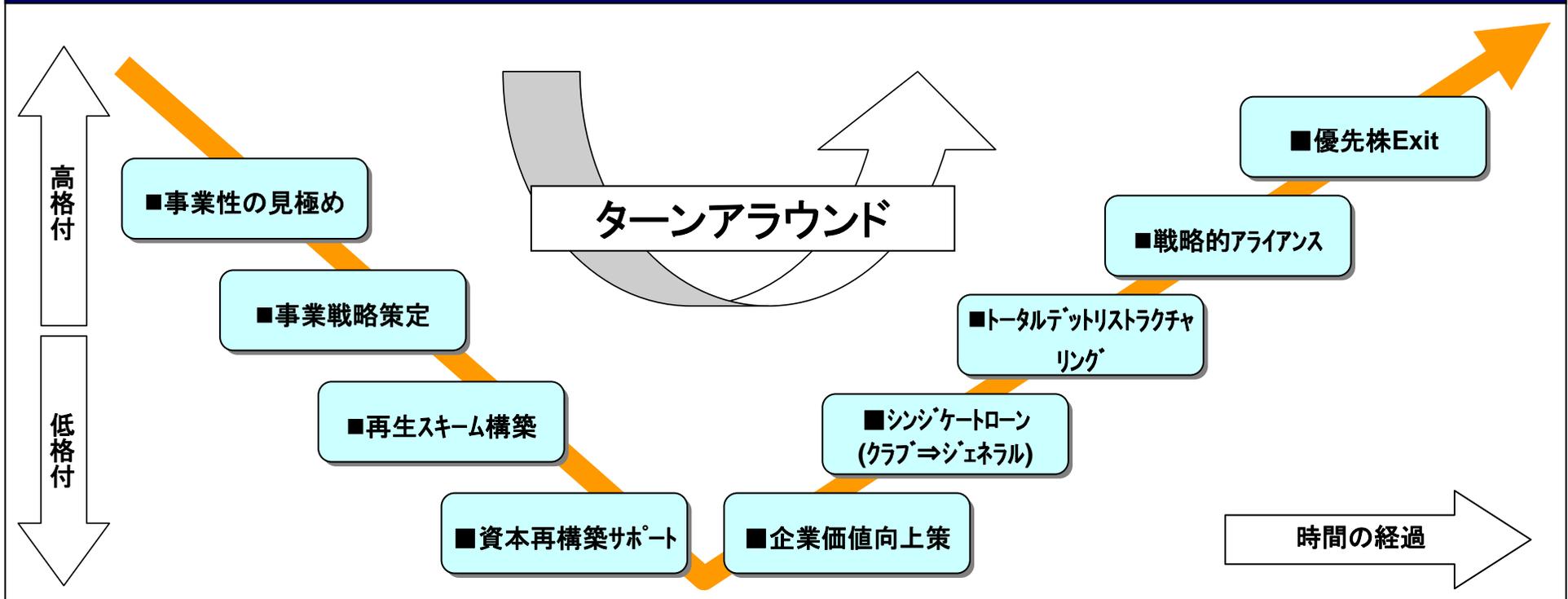
ストラクチャードファイナンス

- 債権流動化ビジネスのマーケットリーダーとしてシェア拡大を推進
- 流動化対象資産の拡大、新スキームの開発強化による新たな収益源の創出
- 買取債権残高(2005年3月末): 約2.0兆円

みずほコーポレート銀行～企業再生ビジネスの推進

- クレジットエンジニアリング部設立(2005年4月)による企業再生ノウハウの組織的な再構築を実施
 - 不良債権問題の終結 → 既往問題先処理のステージから企業再生ビジネスの構築へ
 - 優先株のExit戦略における高度な再生ノウハウの必要性
- 市場からの評価を意識した事業・財務戦略の構築により、早期再生及び収益機会捕捉を目指す

企業再生過程における取組体制・ビジネスチャンス(イメージ図)



みずほ証券～経営戦略

基本方針

「インベストメントバンキング業務におけるマーケットリーダー」として
中長期的に連結経常利益1,000億円を達成し、日本トップクラスの投資銀行を目指す

事業別収益の増強

株式部門

- プライマリー・セカンダリー強化により日本株関連ビジネストップ3を展望

債券部門

- 顧客基盤拡充・業態別営業強化によるトップホンドハウスの堅持

投資銀行部門

- エクイティを絡めた提案による大型M&A案件の捕捉
- 自己資金投資の更なる推進

営業体制・インフラの強化

営業力強化の為の組織改編の実施
プロダクト間のクロスセル推進

グローバル化の推進
東京・海外拠点間のシナジー発揮

ミドル・バックの体制強化
フロントの拡大を踏まえた整備

戦略課題への取り組み

1. 投信(ファンド)の販売強化
 - エクイティ・デットのクロスセル推進による顧客ポートフォリオ全般へのソリューション提案力の強化
2. 自己資金投資(プリンシパルファイナンス)の推進
 - シナジー効果に見合った案件への積極的な投資推進
3. 戦略的業務提携の活用による収益機会の捕捉
 - 日興コーディアルグループ、農林中央金庫、マネックス・ビーンズグループ等
4. 商品供給チャネルの拡充
 - 証券仲介業の推進と活用

みずほ証券～2004年度実績

国内エクイティ合算リーグテーブル(引受額ベース) (IPO・PO・CB・REIT合算、2004年度)

		引受額(億円)	シェア(%)
1	野村証券	8,438	22.4
2	大和証券SMBC	7,497	19.9
3	日興シテイグループ証券	6,696	17.8
4	みずほ証券	2,555	6.8
6	新光証券	1,726	4.6
9	みずほインベスターズ証券	481	1.3

アナリスト・エコミストランキング

債券アナリスト・エコミスト人気調査で4年連続総合首位
(日経公社債情報「第10回債券アナリスト・エコミスト人気調査」)

株式アナリストランキングで2部門(エコミスト・産業用電子機器)で首位
主要なリサーチハウスとして認知(ブローカー別で総合7位)
(日経新聞「第17回日経人気アナリスト調査」)

(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

普通社債総合リーグテーブル(引受額ベース、2004年度)

		引受額(億円)	シェア(%)
1	大和証券SMBC	15,110	18.8
2	野村証券	14,807	18.5
3	みずほ証券	14,497	18.1

(銀行債・自己募集・個人債を除く)

M&Aアドバイザーランキング(完了案件、2004年1月～12月)

		案件数(件)	シェア(%)
1	みずほフィナンシャルグループ	108	7.5
2	野村証券	104	7.2
3	大和証券SMBC	80	5.5

(対象企業:日本、買収側企業:国籍不問)

総合ABSブックランナーリーグテーブル(2004年度)

		発行金額(億円)	シェア(%)
1	みずほフィナンシャルグループ	3,352	17.6
2	メリルリンチ	3,300	17.3
3	新生銀行	3,123	16.4

(国内公募債+国内私募債+ユーロ債)

みずほ信託銀行～経営戦略

信託No.1への挑戦 ～5年後の財管部門No.1奪取をめざす

5年後の信託No.1(財管部門No.1)を
達成するために基盤を強化

経営基盤の強化

人材資源の増強

- 成長性の高い業務への経営資源投下
 - － 不動産業務
 - － 資産金融業務 等

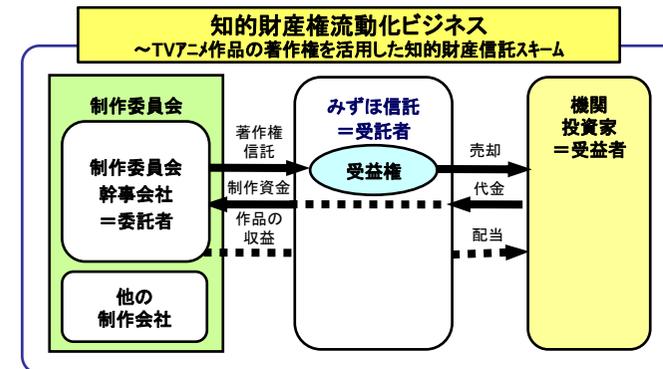
チャンネル戦略の見直し

- チャンネル多様化を視野に入れた新たなチャンネル体制の構築
 - － 信託代理店、銀行代理店
 - － インターネットバンキング 等

経営戦略

新たな信託ビジネスの創出

- みずほ信託固有のノウハウを活かした新規業務・新商品の開発
- 信託業法改正等を契機とした新規業務・新商品の開発



既存業務の更なるマーケットシェア拡大

- グループシナジー効果の追求
- コンサルティング機能の一層の充実

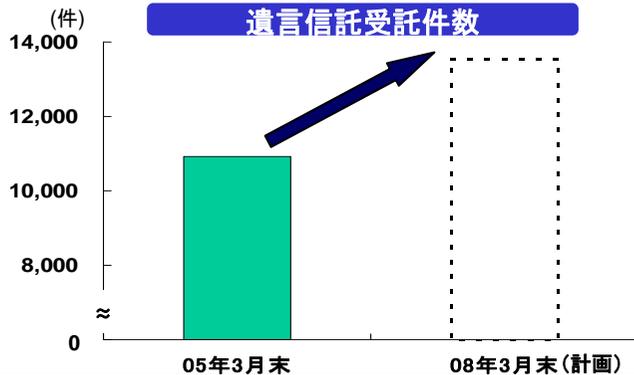
盤石な内部管理体制の確立

- 事務・システム体制の強化
- コンプライアンスの徹底

みずほ信託銀行～プライベートバンキング業務・財管部門

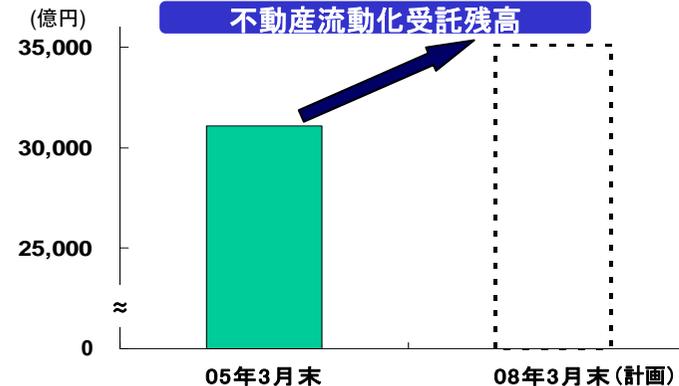
プライベートバンキング業務

- 信託代理店での業務拡大等による遺言関連業務での取扱拡大・収益増強
- 超富裕層顧客への信託商品・サービスの提供
ーみずほプライベートウェルスマネジメント(05年秋予定)

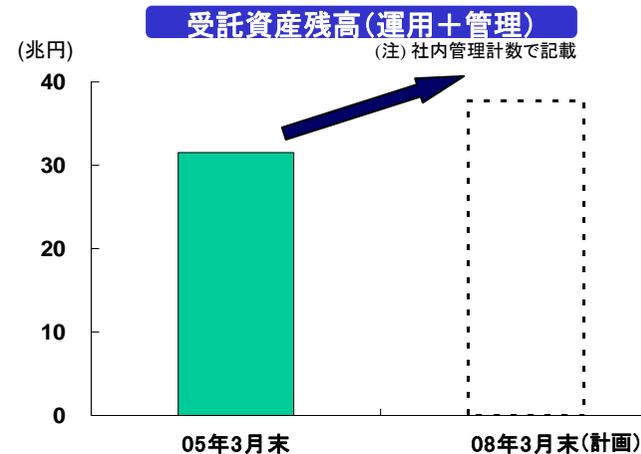
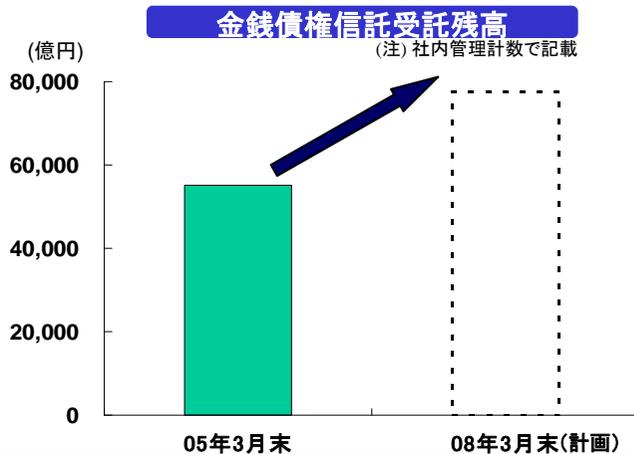


不動産業務

- 積極的な戦力投下と体制強化
ー不動産本部の人員増加(専担者400名体制)
- ファンドビジネス向け不動産流動化案件の受託強化
ーエクイティ投資枠の拡大によるビジネスチャンス取込



その他財管部門 (金銭債権信託受託残高・受託資産残高)



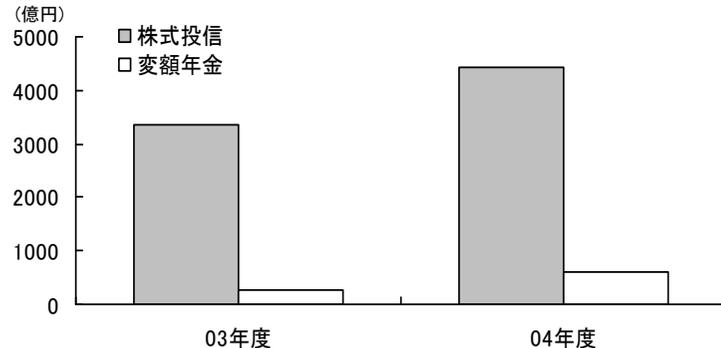
新光証券～実績・経営戦略

リテール・ミドルにおける顧客基盤の拡大

■ リテール: 株式委託・株式投信・変額保険等、各種受入手数料は増加

- タンス株受入増加、個人向け国債販売好調による資金導入
- インターネット取引も順調拡大(口座数: 約31万件)

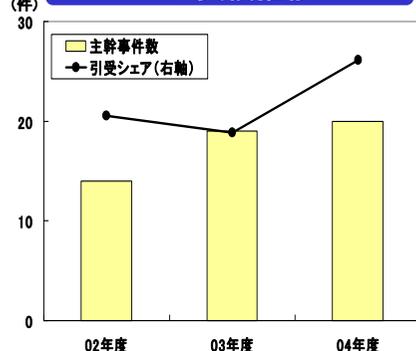
株式投信・変額年金の販売額



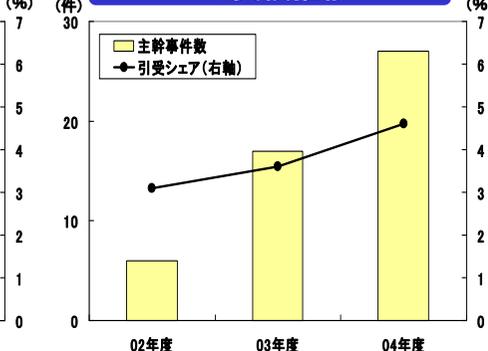
■ インvestment banking: 株式引受業務を中心に好調維持

- IPO: 主幹事件数20社(業界4位)、引受シェア6.1%
- PO: 主幹事件数27社(業界4位)、引受シェア4.6%

IPO実績推移



PO実績推移



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等獲得(9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

- 証券仲介業に係る業務委託契約締結(みずほ証券とも同様の契約締結)

みずほ銀行

- 共同店舗2号店(梅田)の開設
- 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

■ 市場誘導業^(※) - 同業他社に先行

- 累計で45社と提携済(05/5/24現在) ⇒ 05年上期中に50社超に
- (※) 銀行等が株式公開を希望する中小企業等を証券会社に紹介する業務

■ 証券仲介業、顧客紹介業 - 地銀中心にアプローチ

- 証券仲介業で3社、顧客紹介業で8社と契約

■ ラップ口座(新光資産運用ラップ) - 04年12月にサービス開始

- 実績は05年4月末で350口座、100億円と順調に推移

■ 中国株関連業務 - 香港現法設立(05年4月)

- 香港・中国株式の売買執行、情報収集の拠点

グループ連携の2004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
➢ 1,380件(+25%)

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)
➢ 630件(+32%)
遺言信託成約件数
➢ 590件(△17%)
不動産(含む流動化)成約件数
➢ 1,460件(+7%)

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
➢ 10,900件(+55%)
コンサルティング契約締結件数
➢ 190件(+110%)

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)
➢ 900社(△20%)

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)
➢ 310社(△3%)
不動産(含む流動化)成約件数
➢ 380件(+88%)

みずほ証券

エクイティ関連主幹事件数
➢ 25件(+16%)

新光証券

引受・証券売買手数料
➢ 前年度比 約12倍の増収

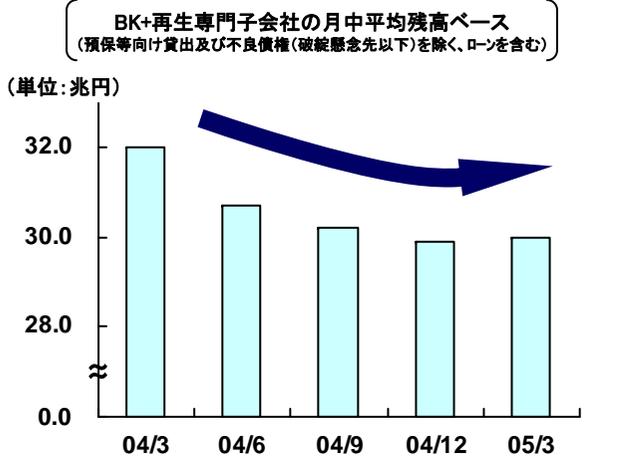
その他の連携実績(例)

- ・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、480社(前年度比 約2倍)
- ・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、200社(+70%)
- ・みずほ証券 - 新光証券: 共同営業の成果として、エクイティ共同主幹事2件

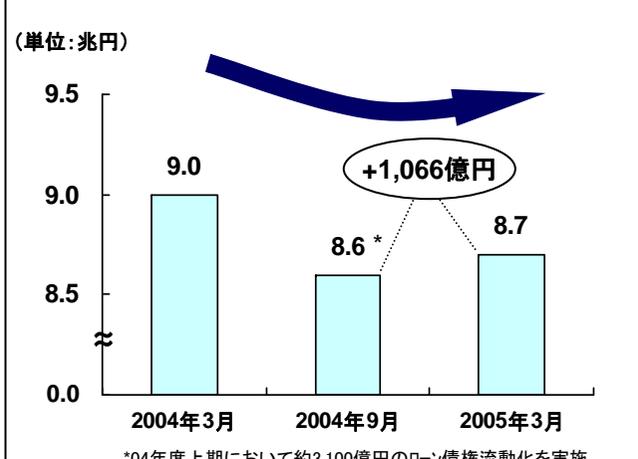
注: 実績数値の()内は前年度比の増減率・件数

(ご参考)フェーズ転換後における成果の兆し

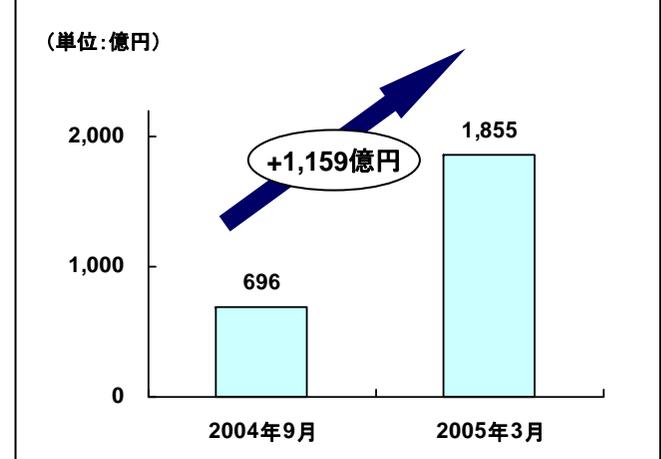
みずほ銀行:貸出金残高



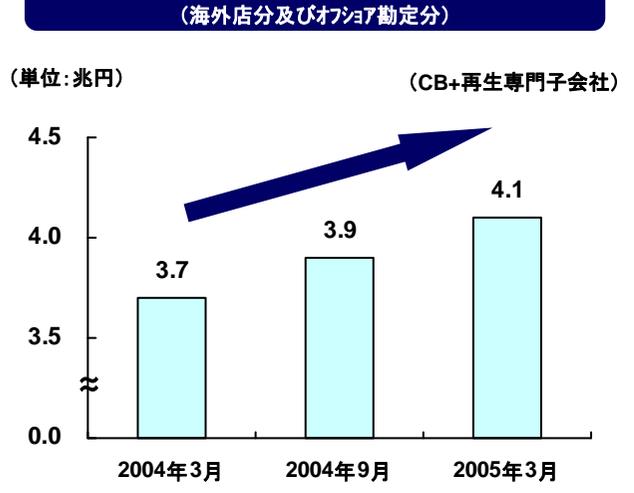
みずほ銀行:居住用住宅ローン残高



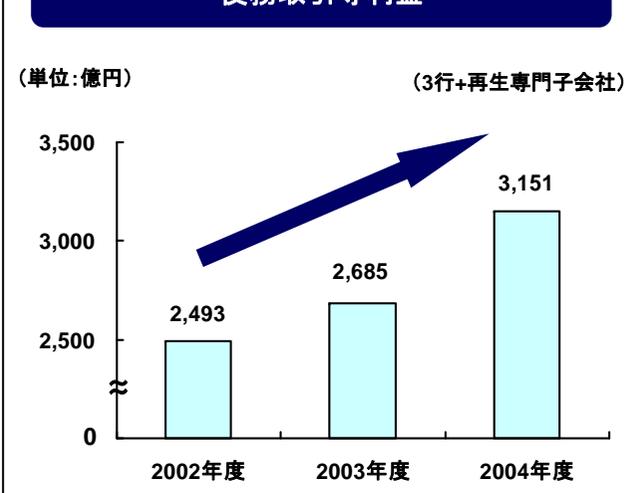
みずほ銀行:オリコ保証販売提携ローン残高



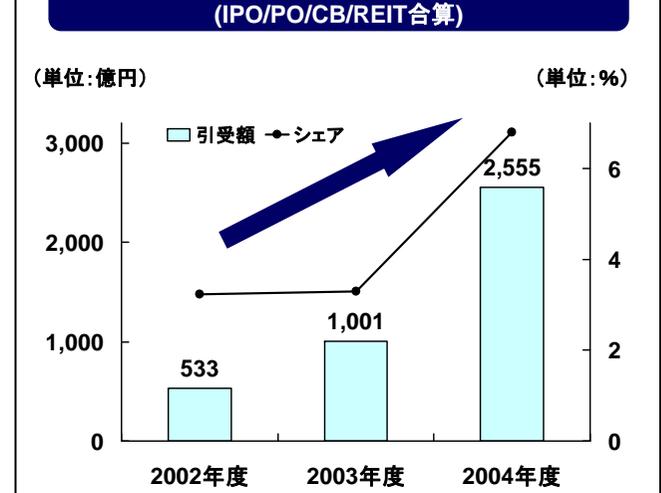
みずほコーポレート銀行:海外貸出金



役員取引等利益



みずほ証券:国内エクイティ合算リーグテーブル



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。