

MIZUHO

Channel to Discovery

# 2005年度中間期 会社説明会

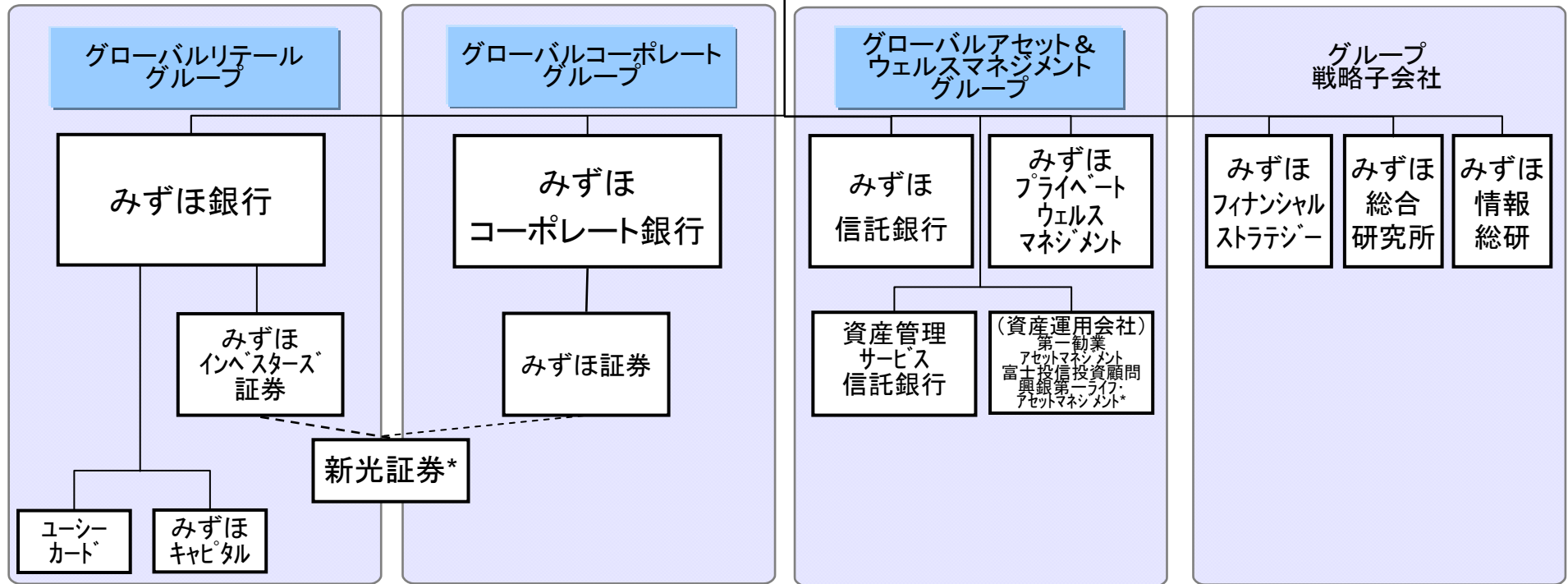
2005年11月29日

みずほフィナンシャルグループ

# 目次

1. 経営戦略のフェーズ転換	P.3-6	(資料編)	
2. 2005年度中間期業績概要	P.7-14	中期経営計画の概要	P.41
3. アセットクオリティとリスクのコントロール	P.15-21	各グループ会社事業戦略詳細	P.42-59
■ 不良債権の状況		グループ連携の2005年度上期実績	P.60
■ 株式・国債ポートフォリオリスクへの対応		優先株式一覧及び希薄化後普通株式数	P.61
■ 保守的な会計対応			
■ リスクコントロールの着実な進展			
■ 格付の状況			
4. 資本政策	P.22-26		
5. トップライン拡大に向けた各種施策の 進捗状況	P.27-36		
6. 2005年度業績予想	P.37-39		

# 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

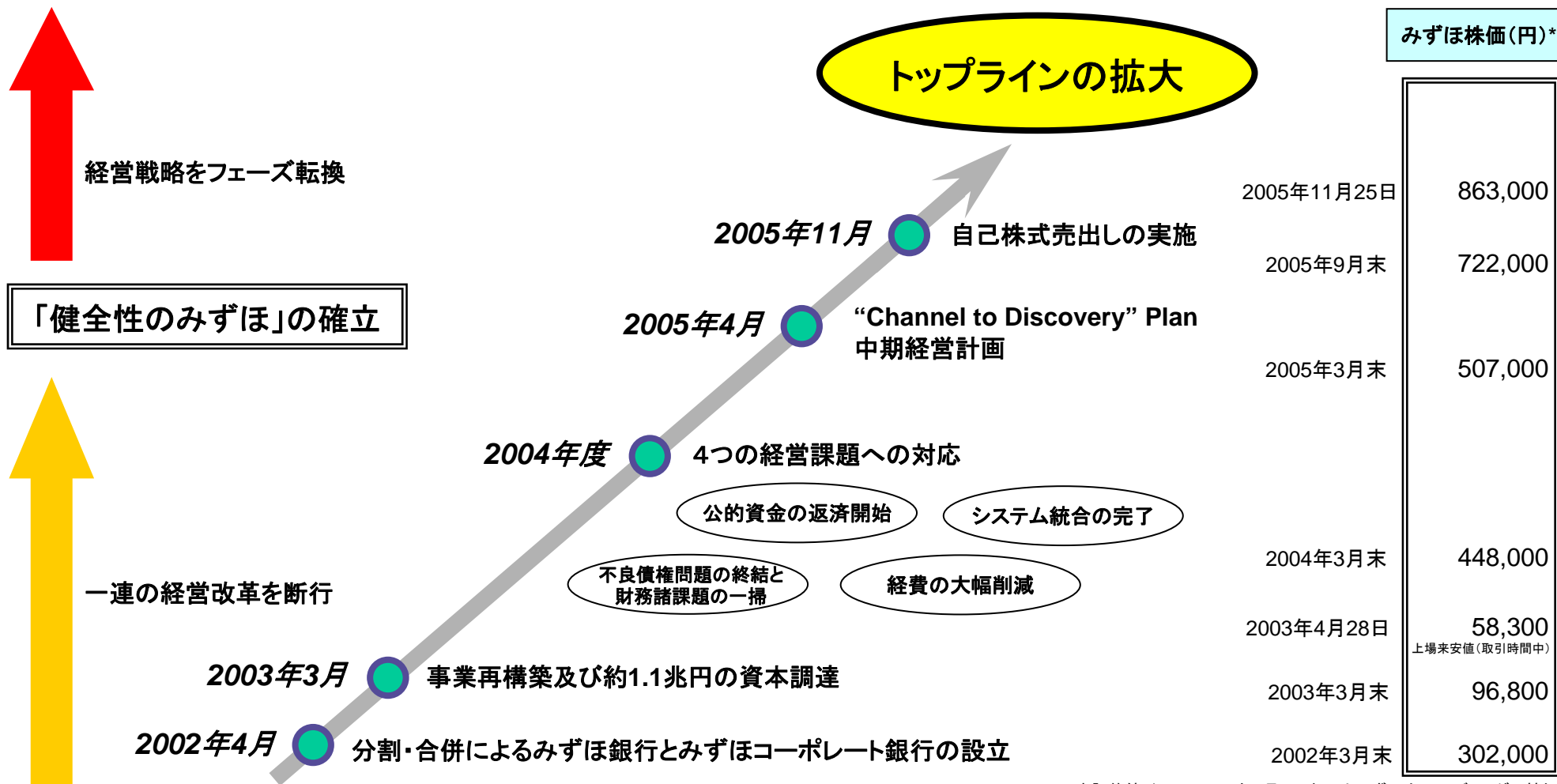
**2行合算:**みずほ銀行、みずほコーポレート銀行の合算値

---

# 1. 経営戦略のフェーズ転換

# 経営戦略のフェーズ転換と今後のフォーカス(1)

■ 「健全性」を強みに、経営のフォーカスは「トップラインの拡大」と「規律ある資本政策」へ

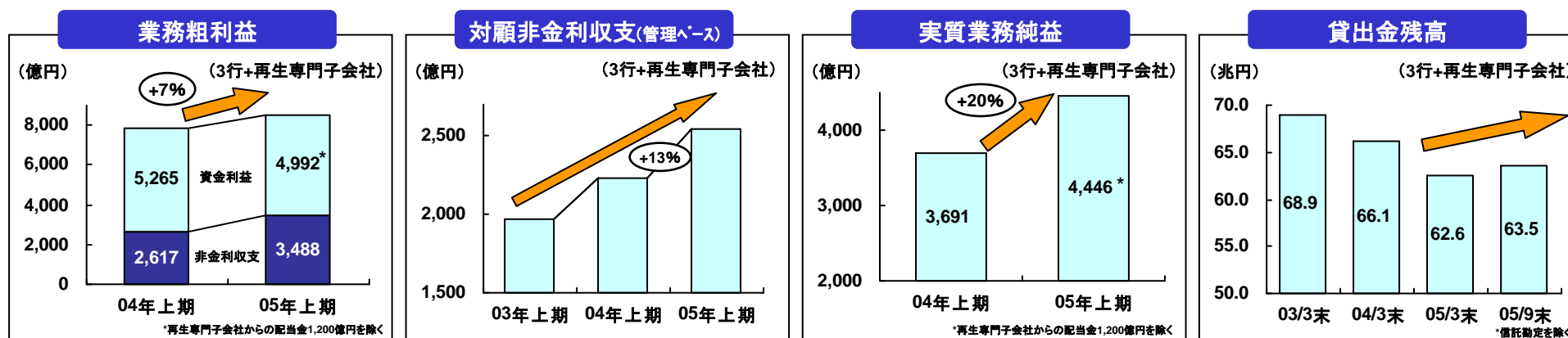


\*東証終値ベース・2003年3月5日まではみずほホールディングス株価

# 経営戦略のフェーズ転換と今後のフォーカス(2)

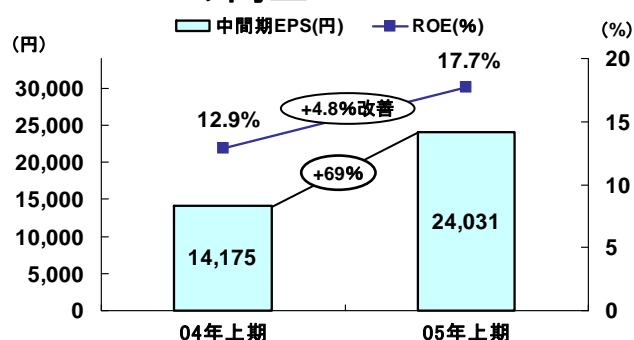
## ■ トップライン収益は拡大のステージへ

- 非金利収支の大幅な伸びを中心に業務粗利益は拡大へ（非金利収支の約7割は対顧収益）
- 実質業務純益も着実な伸びを示すとともに、貸出金・リスクアセットも反転・拡大



## ■ 規律ある資本政策

### ➤ EPS・ROEの向上



### ➤ グローバルトップバンクを展望した資本政策

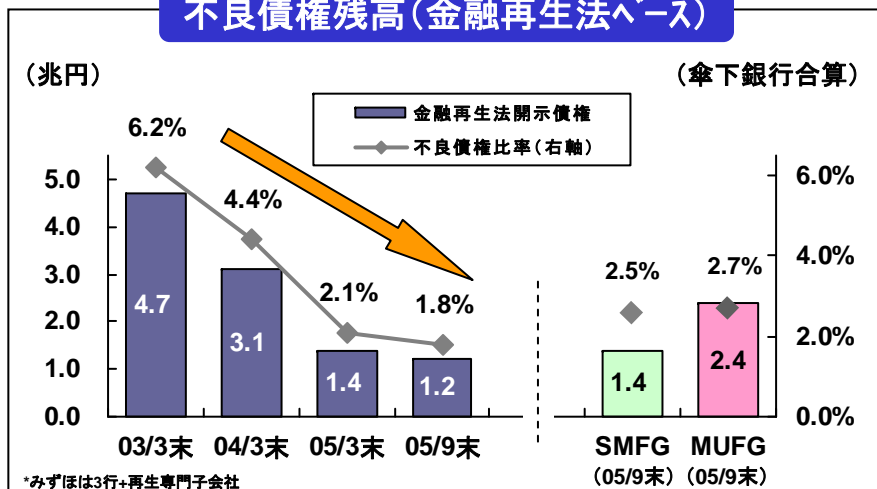
#### 公的資金完済後の課題

- ✓ 株式売出し後の残存自己株式の買戻し・消却
- ✓ 民間調達優先株式への対応
- ✓ 配当政策等、株主還元策の検討
- ✓ 中長期的な資本基盤の強化

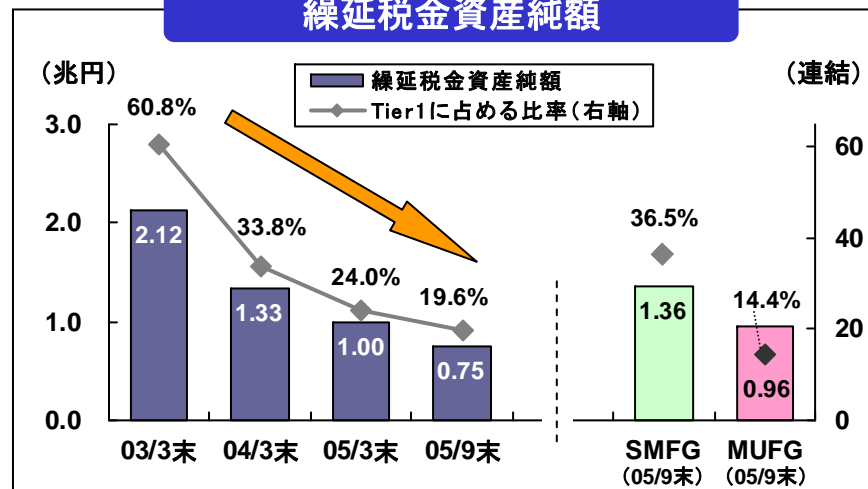
# 「健全性のみずほ」

■ スピーディーな経営改革の断行により、メガバンク中トップ水準の財務体質を確立

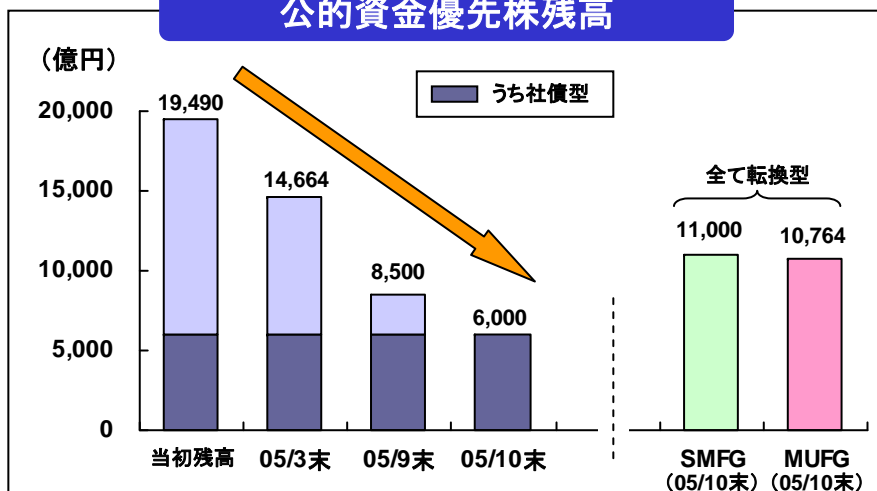
不良債権残高(金融再生法ベース)



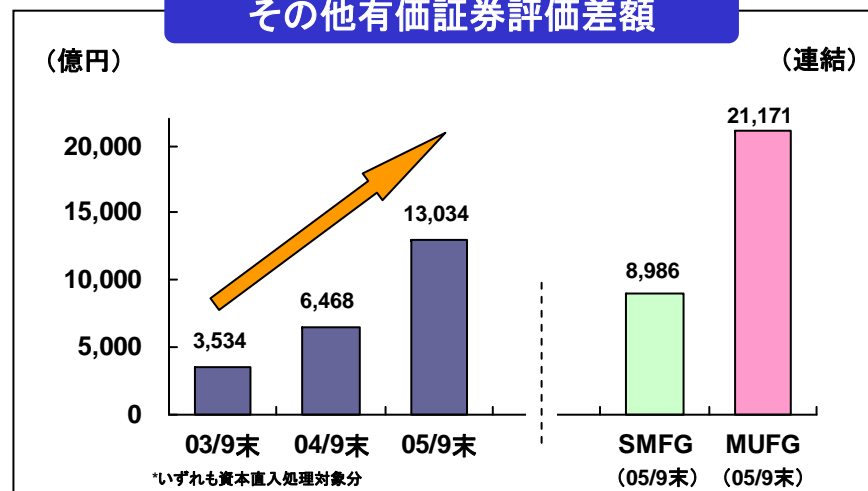
繰延税金資産純額



公的資金優先株残高



その他有価証券評価差額



(出所)各行資料、MUFG計数はMTFG及びUFJの合算計数

---

## 2. 2005年度中間期業績概要



# 2005年度中間期 業績概要

- 経営戦略のフェーズ転換を受けたトップライン収益の着実な増加(連結業務粗利益前年同期比+8%)と財務健全性の更なる進展により、連結中間純利益は前年同期比1,046億円(+44%)増加し、当グループとしての中間期最高益となる3,385億円を確保
- 連結業務純益は、非金利収入増強と着実な経費削減による顧客部門収益の増加(13ページご参照)並びに、国債等債券損益を中心とする市場性収益の回復により、前年同期比872億円(+20%)の増加
- 連結与信関係費用は、大幅な戻入益を計上した前年同期比では430億円増加したものの、146億円と低位安定
- 金利上昇リスクに備えた債券ポートフォリオのリストラクチャリングに伴う含み損処理(その他経常費用853億円)を実施
- 着実な課税所得の計上等により、繰延税金資産(純額)は2,440億円減少、対Tier1比率は19.6%まで低下
- 剰余金の積上げを背景に、6,164億円の公的資金優先株を返済(買受け)後も、自己資本比率は10.73%と十分な水準を確保

(単位:億円)

	連結	前年同期比
連結粗利益/業務粗利益	10,458	845
資金利益	5,331	△ 314
役務取引等利益、信託報酬	2,895	475
特定取引利益	815	115
その他業務利益(国債等債券損益を含む)	1,416	568
営業経費/経費	△ 5,483	146
連結業務純益(参考値*)/実質業務純益	5,079	872
与信関係費用	△ 146	△ 430
株式関係損益	1,214	413
経常利益	4,530	1,543
特別損益	412	△ 891
中間純利益	3,385	1,046
ROE(株主資本ベース)**	17.7%	+ 4.8%

\* 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

当期純利益\*

\*\*ROE= (期首株主資本+期末株主資本)÷2  
※中間純利益×365/183日で年度換算

	連結	前年度末比
金融再生法開示債権	13,614	△ 2,257
繰延税金資産(純額)	7,588	△ 2,440
自己資本比率(国際統一基準、速報値)	10.73%	△ 1.18%

(ご参考)

	3行+再生専門 子会社	前年同期比
※	9,681	1,799
※	6,192	927
	2,053	320
	101	27
	1,333	523
	△ 4,040	165
※	5,646	1,955
	△ 146	△ 482
	725	100
※	4,233	2,225
	673	△ 738
※	3,988	2,069

※再生専門子会社からの配当金1,200億円を含む

	3行+再生専門 子会社	前年度末比
	12,975	△ 1,981

## 増減要因等(連結ベース)

### <業績>

(前年同期比)

- > 資金利益 314億円減少
  - ・貸出残高は、今年度に入り、海外向け貸出や国内ミドルリスク層向け貸出の増加等を中心に増加に転じたものの、要注意先債権の残高減少(17ページご参照)等を主因に、資金利益は前年同期比で減少
- > 役務取引等利益、信託報酬 475億円増加
  - ・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 683億円増加
  - ・うち、国債等債券損益の増加(399億円)、外為売買損益の増加(274億円)
- > 与信関係費用 430億円増加
  - ・引当金戻入の減少等により前年同期比増加するも、当初予想(通期1,800億円)対比では低位安定
- > 株式関係損益
  - ・うち、みずほ信託銀行株式の処分益(424億円)
- > その他経常費用
  - ・債券ポートフォリオ含み損処理(853億円)

### <不良債権残高・繰延税金資産>

(前年度末比)

- > 不良債権残高 2,257億円減少
  - ・不良債権比率(3行+再生専門子会社)は、半年前倒して1%台を実現
- > 繰延税金資産の純額 2,440億円減少
  - ・連結Tier1対比では19.6%まで低下(前年度末比4.3%減少)

## 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、業務純益の連単差は+632億円※  
(うちグループ証券会社で+約440億円)、中間純利益の連単差は+596億円※  
※いずれも再生専門子会社からの配当金1,200億円を除く

### グループ証券会社 (計数は単体ベース)

市場環境を反映したトレーディング収益の拡大や、  
グループ連携強化を背景に、各社共収益は大きく増加

#### ■ みずほ証券

M&Aやストラクチャードファイナンス等の投資銀行業務を中心とした受入手数料の増加や、相場環境の好転を受けた株式等トレーディング収益の増加を主因に、経常利益は中間期として過去最高となる308億円を計上

	05年度	
	上期	前年同期比
純営業収益	591	125
一般管販費	△ 299	△ 41
経常利益	308	97
中間純利益	205	76

#### ■ みずほインバスターズ証券

グループ連携強化を始めとする外債の販売好調を主因にトレーディング収益が大幅に増加した結果、中間純利益は前年同期比71億円増加の97億円となり、繰越損失を解消

	05年度	
	上期	前年同期比
純営業収益	319	93
一般管販費	△ 225	△ 46
経常利益	95	47
中間純利益	96	71

#### ■ 新光証券(持分法適用関連会社)

好調な相場環境を受けたトレーディング損益の増加を主因に、中間純利益は149億円と前年同期比84億円増加

	05年度	
	上期	前年同期比
純営業収益	601	69
一般管販費	△ 495	△ 15
経常利益	121	50
中間純利益	149	84

### 業務純益の連単差

#### 主な要因

(再生専門子会社からの配当金影響を除くベース)

- グループ証券会社(左記3社): +約440億円
- みずほ信用保証(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60億円
- その他子会社等: +約250億円
- 受取配当金消去: △約300億円

#### (ご参考)

中間純利益の連単差は前年度比177億円増加(+419億円→+596億円)

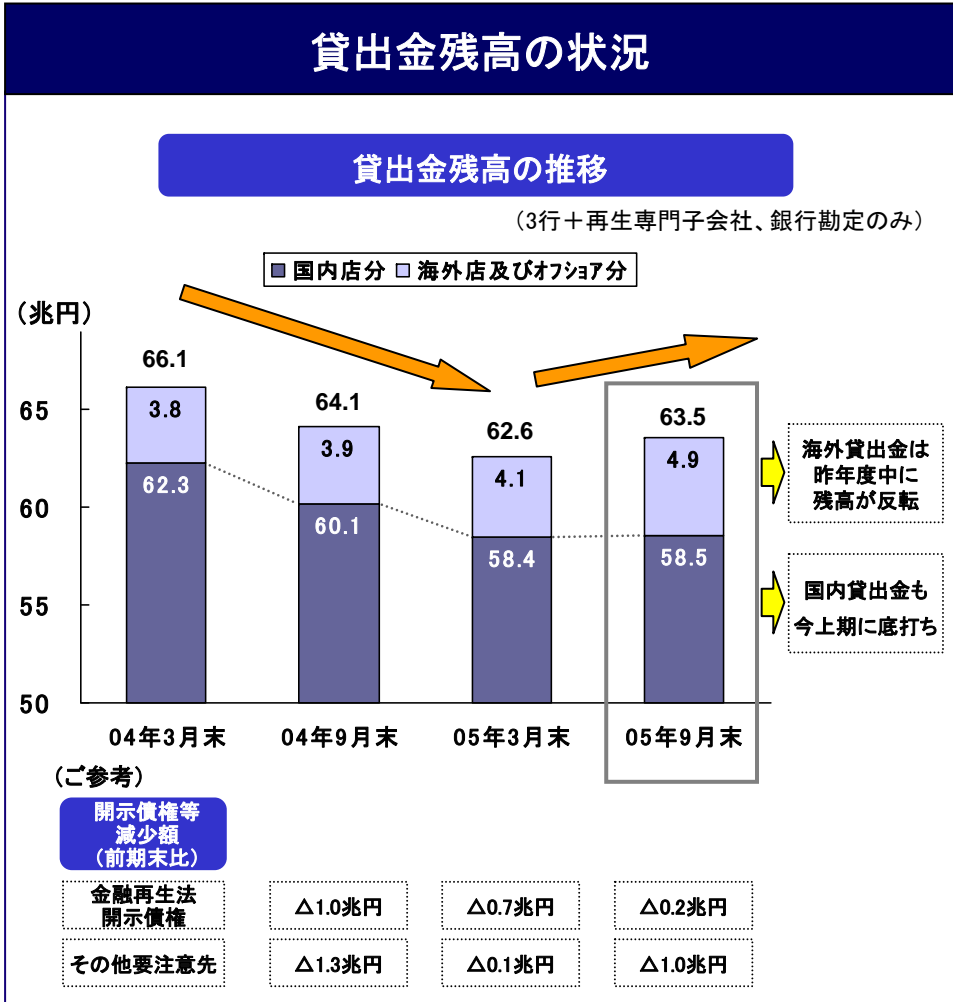
#### 主な要因

(再生専門子会社からの配当金影響を除くベース)

- 証券子会社等その他子会社の利益: 約200億円増加
- みずほ信託銀行株式処分益: +424億円
- 受取配当金・少数株主利益・持分法投資損益調整等: 約450億円減少

# 貸出金残高・利鞘の状況

- 貸出金残高は05年度上期に底を打ち、下期以降は増加へ
- 一方、預貸金利回差は要注意先残高の減少及び貸出競争激化の影響もあり低下



### 利鞘の状況

#### 国内業務部門 預貸金利回差

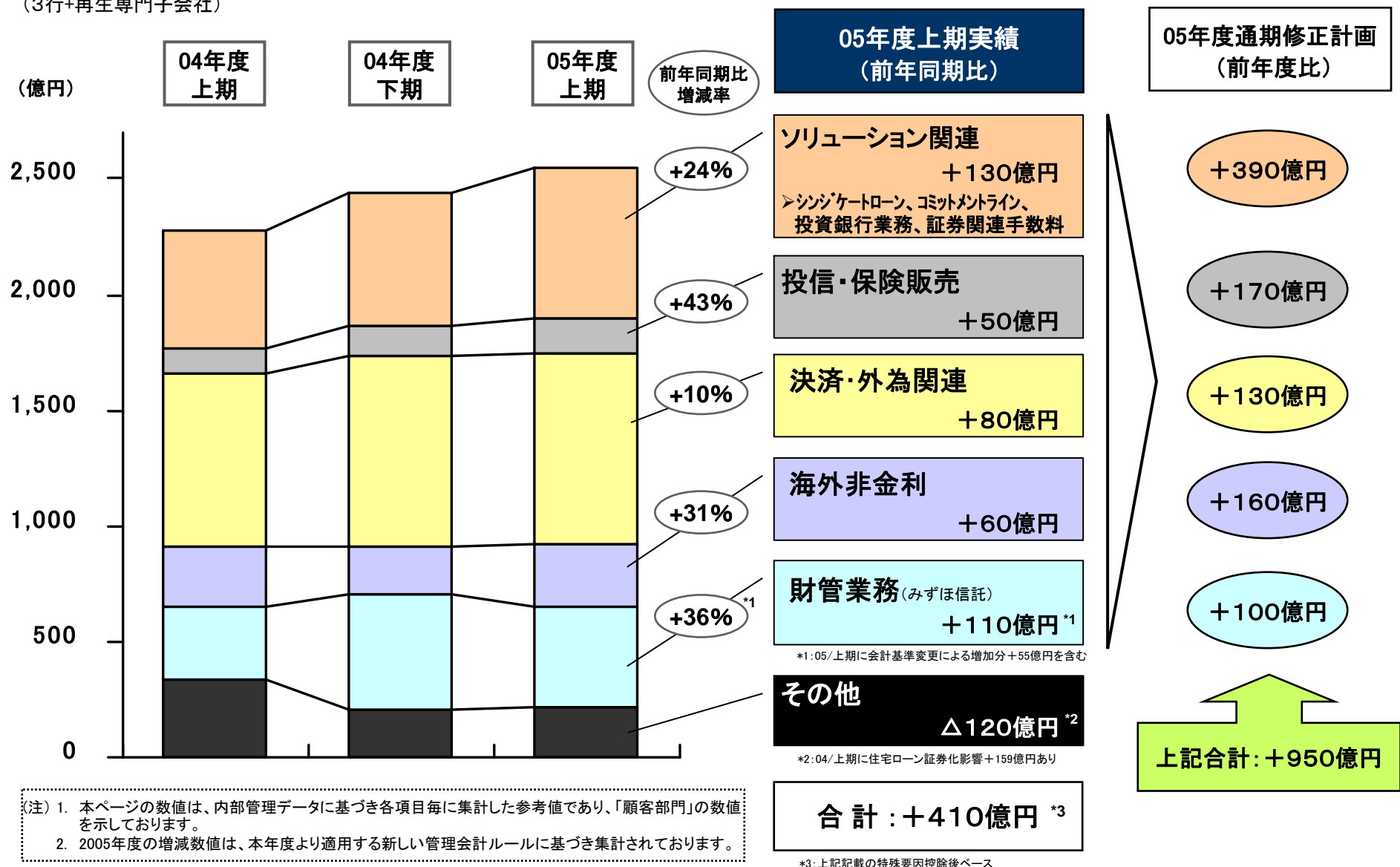
	05年度上期	前年同期比
みずほ銀行※1	1.70%	△0.12%
みずほコーポレート銀行※1	0.73%	△0.09%
みずほ信託銀行※2	1.45%	△0.00%

※1 預保及び政府等向け貸出を除くベース  
 ※2 国内3勘定=銀行勘定+元本補填契約のある信託(貸付信託+一般合同)

➤ なお、アセットクオリティの改善により、国内利鞘改善対象貸出におけるリスク調整後利鞘率(貸出利鞘のみ)は、04年9月末比ほぼ同水準(+2bp)を確保(2行+再生専門子会社、行内管理ベース)

# 対顧非金利収支の状況

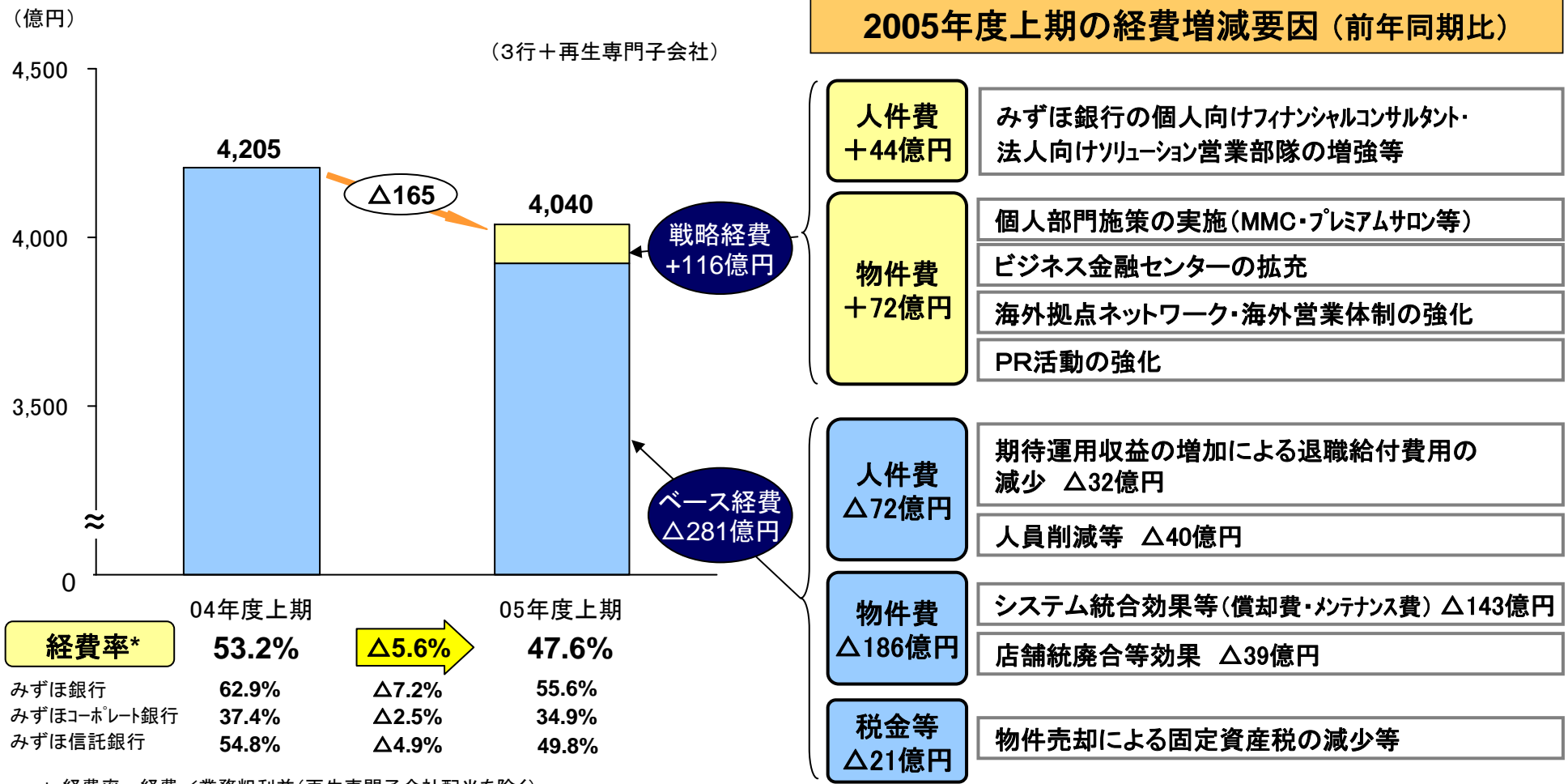
(3行+再生専門子会社)



(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」の数値を示しております。  
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。

# ベース経費の着実な削減・戦略経費のスタート

- ベース経費(△281億円)： システム統合・店舗統廃合の効果により着実な削減を継続
- 戦略経費(+116億円)： 年度計画の約30%の進捗・年度では計画通りの実施を予定



# 各グローバルグループの部門別収益状況(1)

(単位: 億円)

【連結業務純益】	04年度		05年度	
	上期実績	通期実績	上期実績	前年同期比
業務粗利益	6,868	13,923	6,955	+87
経費	△ 3,395	△ 6,688	△ 3,311	+84
<b>顧客部門</b>	<b>3,473</b>	<b>7,234</b>	<b>3,643</b>	<b>+170</b>
業務粗利益	1,027	2,369	※ 2,731	+1,704
経費	△ 809	△ 1,603	△ 727	+82
<b>市場部門・その他</b>	<b>218</b>	<b>765</b>	<b>※ 2,004</b>	<b>+1,786</b>
業務粗利益	7,896	16,291	※ 9,687	+1,790
経費	△ 4,205	△ 8,291	△ 4,040	+165
<b>3行+再生専門子会社(再生子)</b>	<b>3,691</b>	<b>8,000</b>	<b>※ 5,646</b>	<b>+1,955</b>
2証券経常利益計	259	483	404	+144
<b>3行+再生子+2証券</b>	<b>3,950</b>	<b>8,482</b>	<b>※ 6,050</b>	<b>+2,100</b>
連単差(連結-(3行+再生子))	516	1,125	※ △ 567	△ 1,083
<b>連結業務純益</b>	<b>4,207</b>	<b>9,125</b>	<b>5,079</b>	<b>+872</b>

※ 再生子会社配当1,200億円を含む

【グローバルリテールグループ】					
業務粗利益	1,507	2,911	1,374	△ 133	
経費	△ 1,047	△ 2,064	△ 1,001	+46	
<b>個人部門</b>	<b>460</b>	<b>847</b>	<b>373</b>	<b>△ 87</b>	
業務粗利益	2,603	5,238	2,708	+105	
経費	△ 1,359	△ 2,641	△ 1,274	+85	
<b>法人部門</b>	<b>1,244</b>	<b>2,597</b>	<b>1,434</b>	<b>+190</b>	
業務粗利益	345	851	559	+214	
経費	△ 397	△ 787	△ 309	+88	
<b>市場部門・その他</b>	<b>△ 52</b>	<b>64</b>	<b>250</b>	<b>+302</b>	
業務粗利益	4,455	9,001	4,641	+185	
経費	△ 2,803	△ 5,492	△ 2,584	+218	
<b>MHBK(含む再生子)業務純益</b>	<b>1,652</b>	<b>3,509</b>	<b>2,057</b>	<b>+404</b>	
MHIS経常利益	48	83	95	+47	
<b>業務純益(経常利益)合計</b>	<b>1,700</b>	<b>3,592</b>	<b>2,152</b>	<b>+452</b>	

## 総括

- [顧客部門] 国内貸出金収支を中心とする対顧客金利収支の減少を、内外非金利収支の増強および一層の経費削減によりカバーし、業務純益は当初計画を100億円強上回る前年同期比170億円の増加。なお、前年度上期の特殊要因である住宅ローン証券化益および今年度上期の未収信託報酬計上基準変更の影響を控除した実質的な増加幅は約270億円。
- [市場部門・その他] 前年度低調であった市場部門収益については、相場動向を的確に捉え、機動的なオペレーションを実施したことにより、トレーディング収益、バンキング収益とも好調に推移。経費の一層の削減効果とも合わせ、「市場部門・その他」合計の業務純益は、特殊要因であるCB再生専門子会社からの配当金1,200億円控除後でも、当初計画を100億円強上回り、前年同期比586億円の大幅増加。  
以上により、3行+再生専門子会社で、特殊要因控除後、前年同期比**約850億円**の大幅増益。
- [連結業務純益] 上記に加え、好調な証券子会社業績を反映して、連結業務純益は前年同期比約870億円の増加。連結消去される配当金以外の上記特殊要因を控除した場合**実質約1,000億円**の大幅増益。

## みずほ銀行(MHBK)

- [個人部門] 住宅ローン残高は住公提携の「フラット35」新規実行と合わせ着実に増加。オリコ提携ローンの好調に加え、投資運用商品販売も順調に拡大しており、経費削減の効果もあって、前年度の住宅ローン証券化益の特殊要因を控除したベースでは、業務純益は前年同期比約70億円の**実質増益**。
- [法人部門] 貸出については、ターゲットとするミドルリスク層向け貸出残高が増加する中で、全体としては、貸出金収支が減少。これをソリューションビジネスや外為・デリバティブを中心とする非金利収支の増加が上回り、更なる経費削減の効果と合わせ、業務純益は前年同期比190億円の増加。
- [市場部門・その他] 市場部門は、対顧客取引関連のトレーディング収益が好調に推移し、計画を上回る好調な実績を計上。経費の一層の削減効果とも合わせ、「市場部門・その他」合計の業務純益は、前年同期の赤字から大きく改善し、約300億円の増益。

## みずほインベスターズ証券(MHIS)

- 外債の販売好調を主因にトレーディング収益が大幅に伸びた結果、経常利益は前年同期比約50億円の増益。なお、好調な業績を受け、12年ぶりに繰越損失を解消。

## 各グローバルグループの部門別収益状況(2)

(単位:億円)

	04年度		05年度	
	上期実績	通期実績	上期実績	前年同期比
<b>【グローバルコーポレートグループ】</b>				
業務粗利益	1,706	3,429	1,599	△ 107
経費	△ 408	△ 807	△ 410	△ 2
<b>国内部門</b>	<b>1,298</b>	<b>2,622</b>	<b>1,189</b>	<b>△ 109</b>
業務粗利益	405	860	522	+117
経費	△ 226	△ 462	△ 252	△ 26
<b>国際部門</b>	<b>179</b>	<b>398</b>	<b>270</b>	<b>+91</b>
業務粗利益	682	1,519	※ 2,172	+1,490
経費	△ 412	△ 816	△ 418	△ 6
<b>市場部門・その他</b>	<b>270</b>	<b>702</b>	<b>※ 1,754</b>	<b>+1,484</b>
業務粗利益	2,793	5,808	※ 4,293	+1,500
経費	△ 1,046	△ 2,085	△ 1,080	△ 33
<b>MHCB(含む再生子)業務純益</b>	<b>1,746</b>	<b>3,722</b>	<b>※ 3,212</b>	<b>+1,466</b>
MHSC経常利益	210	400	308	+97
<b>業務純益(経常利益)合計</b>	<b>1,957</b>	<b>4,123</b>	<b>※ 3,521</b>	<b>+1,563</b>

※ 再生子会社配当1,200億円を含む

<b>【グローバルアセット&amp;ウェルスマネジメントグループ】</b>				
業務粗利益	647	1,482	752	+104
経費	△ 355	△ 713	△ 374	△ 19
<b>MHTB(含む再生子)業務純益</b>	<b>292</b>	<b>768</b>	<b>377</b>	<b>+84</b>

### みずほコーポレート銀行(MHCB)

- [国内部門] 今年度に入り貸出残高の減少に歯止めがかかったものの、収益的には、貸出金収支の減少を非金利収支の増加でカバーしきれず、前年同期比約110億円の減益。
- [国際部門] 日系・非日系とも貸出金残高は順調に増加しており、欧州・アジアを中心とした非金利収支の好調と合わせ、業務純益は前年同期比約50%増の大幅増益。
- [市場部門・その他] 市場部門では、バンキングおよびクレジット投資部門が牽引し、計画を上回る好調な実績を計上。「市場部門・その他」合計の業務純益は、再生専門子会社からの配当金1,200億円の特殊要因控除後でも、前年同期比約280億円の大幅増益。

### みずほ証券(MHSC)

- M&A、ストラクチャードファイナンス等の投資銀行業務を中心とした受入手数料の増加と相場環境の好転を受けた株式等トレーディング収益の増加を主因に、経常利益は前年同期比約100億円の大幅増益。

### みずほ信託銀行(MHTB)

- 資金部門の粗利益が前年同期比微減する中で、財管部門については、年金・資産運用や不動産業務を中心に増収となったことに加え、本年度上期より未収信託報酬の計上基準を変更したこと(影響額+55億円)により、粗利益全体としては前年同期比約100億円の増加(粗利益全体に占める財管部門の比率は57.4%に上昇)。この結果、経費は微増したものの、業務純益は前年同期比約80億円の増益(会計基準変更の特殊要因控除後でも約30億円の増益)

(注記)

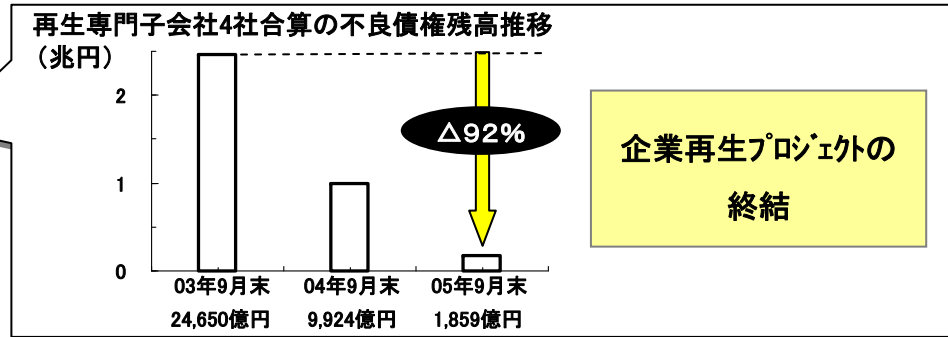
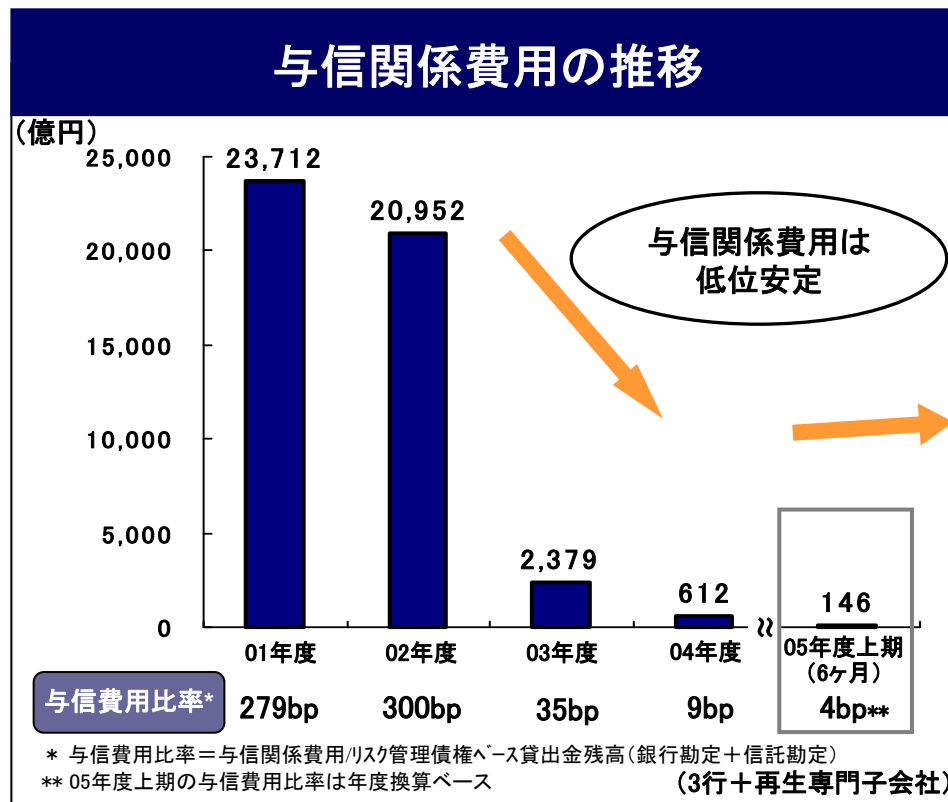
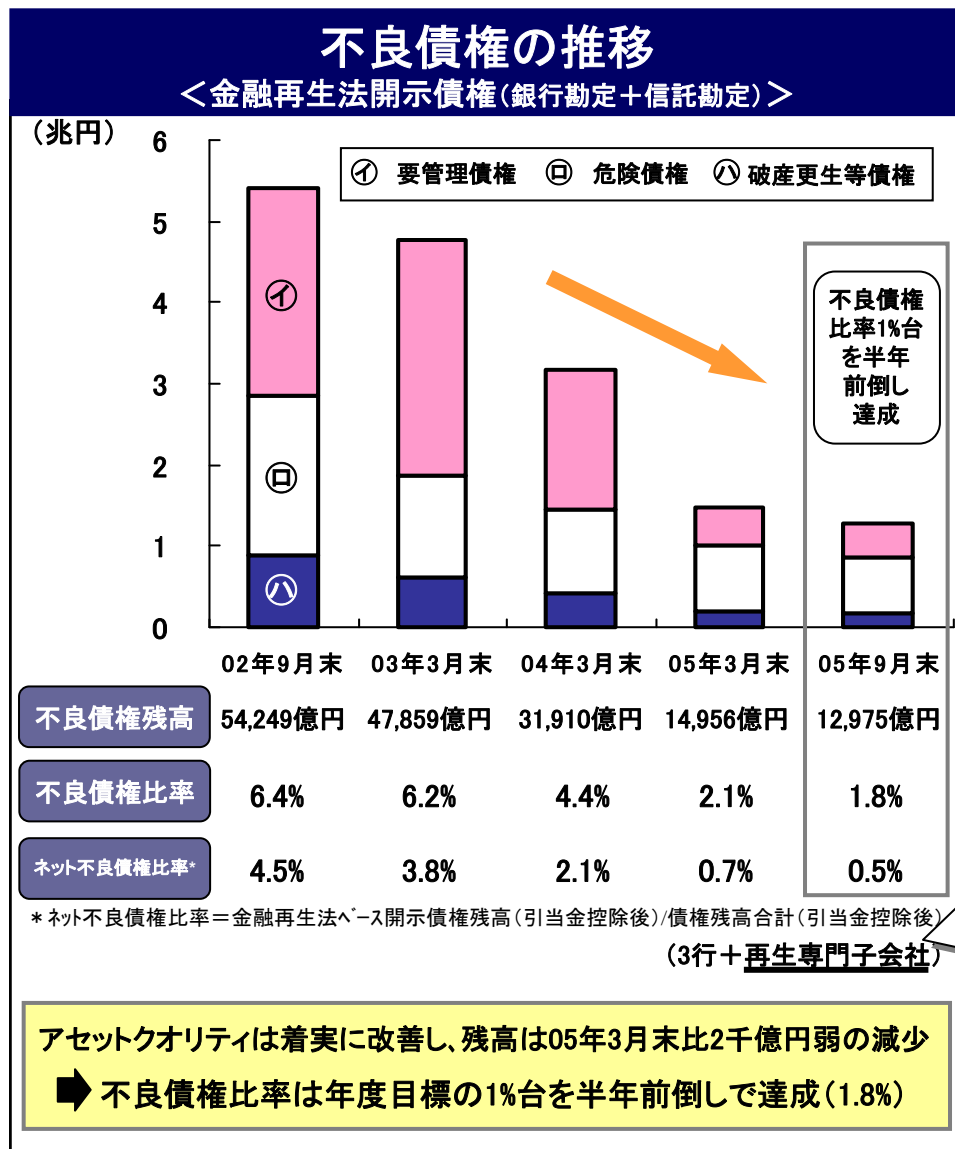
1. 上記計数は、内部管理データに基づき、表中に記載の各部門毎に集計した参考値。本計数は、「3つのグローバルグループ体制」のもとで05年度より適用した新しい管理会計ルールに基づいており、その関係で、04年度の実績数値については、旧ルールに基づき算出された「04年度会社説明会資料<2005年6月1日付>」7ページの「3銀行の部門別収益状況」における開示数値と異なっております。他方、同資料39ページの「2005年度業績予想内訳」については、この新しい管理会計ルールに基づき算出した数値となっております。
2. 【連結業務純益】の「3行+再生専門子会社」の「顧客部門」は、MHBKの「個人部門」「法人部門」、MHCBの「国内部門」「国際部門」およびMHTBを合算したものです。
3. MHBKの「個人部門」04年度上期実績には、住宅ローン証券化益159億円を含んでいます。MHCBの「市場部門・その他」05年度上期実績には、再生子会社からの配当金1,200億円を含んでいます。MHTBの05年度上期実績には、未収信託報酬の計上基準変更に伴う影響額55億円を含んでいます。これらは、それぞれ、【連結業務純益】の対応する部門の数値にも含まれています。
4. 【連結業務純益】の「3行+再生専門子会社+2証券」及び各グループの「業務純益(経常利益)合計」は持分比率等を考慮していない単純合算数値となっております。

---

### 3. アセットクオリティとリスクのコントロール



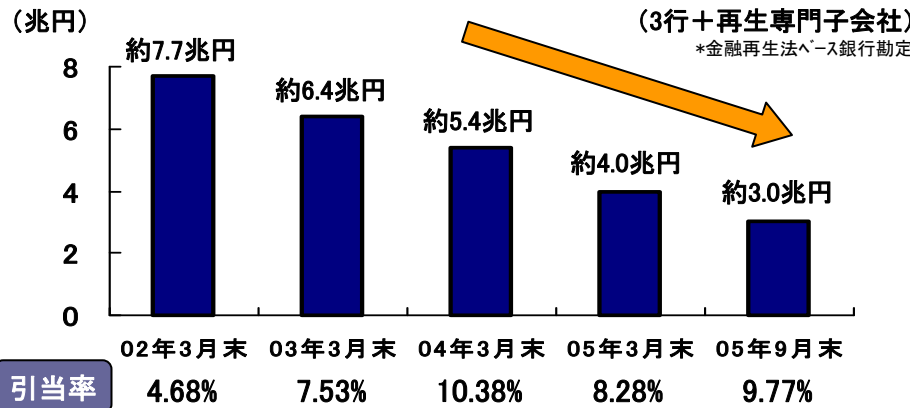
# 不良債権の状況(1)～不良債権・与信関係費用の着実な低下



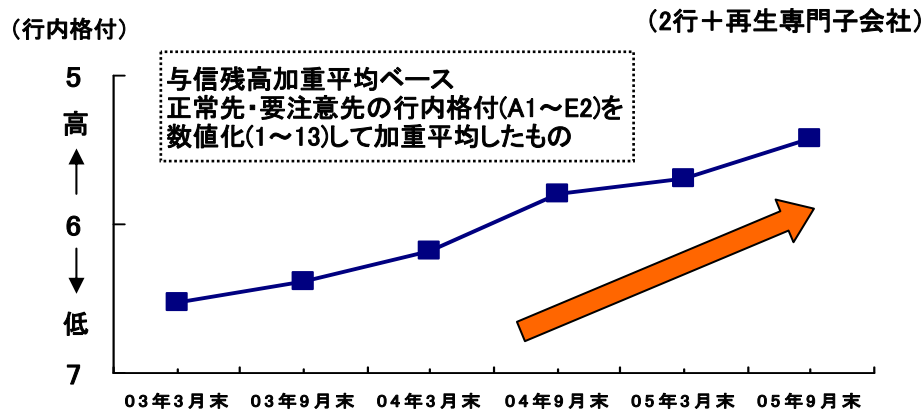
# 不良債権の状況(2)～アセットオリティに関する分析

## アセットオリティの改善

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オリティ

財務指標 (05/9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)	1.2兆円	1.4兆円	2.4兆円 #	
不良債権比率*2 (金融再生法開示債権)	1.8%	2.5%	2.72% #	
ネット不良債権比率*3 (金融再生法開示債権)	0.5%	1.1%	1.2%	1.3%
リスク管理債権引当率*4	70.7%	57.1%	58.96%*5	62.70%
その他要注意先債権引当率 (対債権額)	9.77%	4.7%	3.23%	7.54%
与信関係費用	146億円	1,296億円	△3,784億円 #	
与信費用比率*6	4bp	50bp	—	—

(出所)各行資料(#は2グループ合算ベース)

\*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

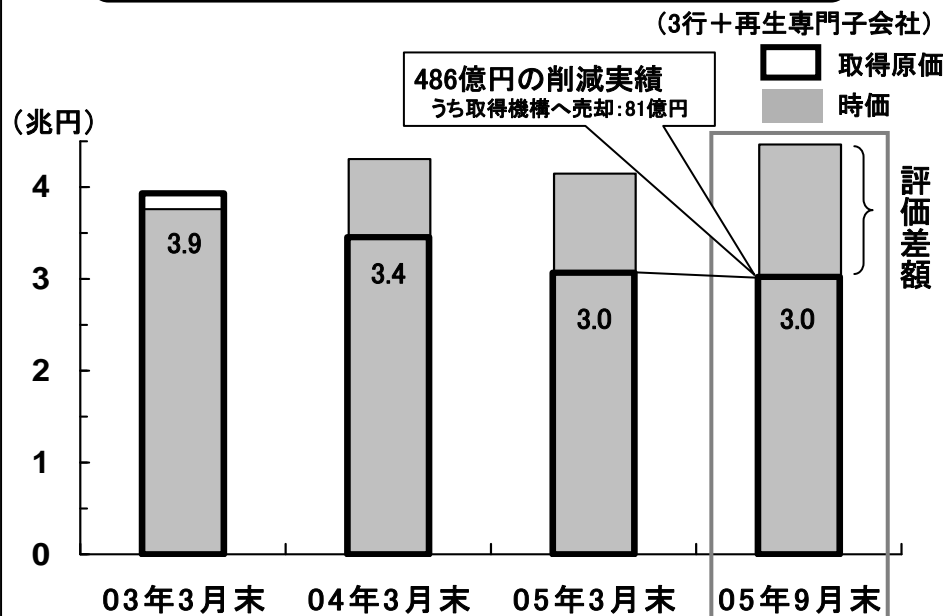
\*5: 連結ベース

\*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(年度換算)

# 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)＞

市場動向を勘案した保有株式の削減と  
含み益の増加



評価差額\*(億円) +8,416 → +10,508 → +14,288

\* 期末月の平均時価ベース

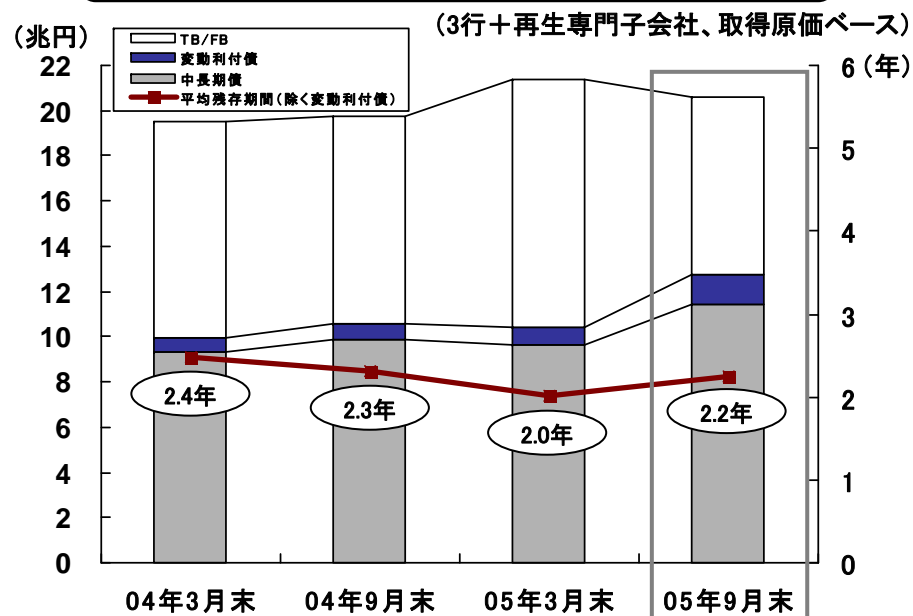
(取得原価推移)

39,480億円 34,607億円 30,771億円 30,284億円

取得原価/連結Tier1比 03年3月末:113%→05年9月末:78%

## 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)＞

円債ポートフォリオの再構築による  
中長期債平均残存期間の短縮化



評価差額(億円)

△1,429 △813 △1,189

(国債B/S計上額)

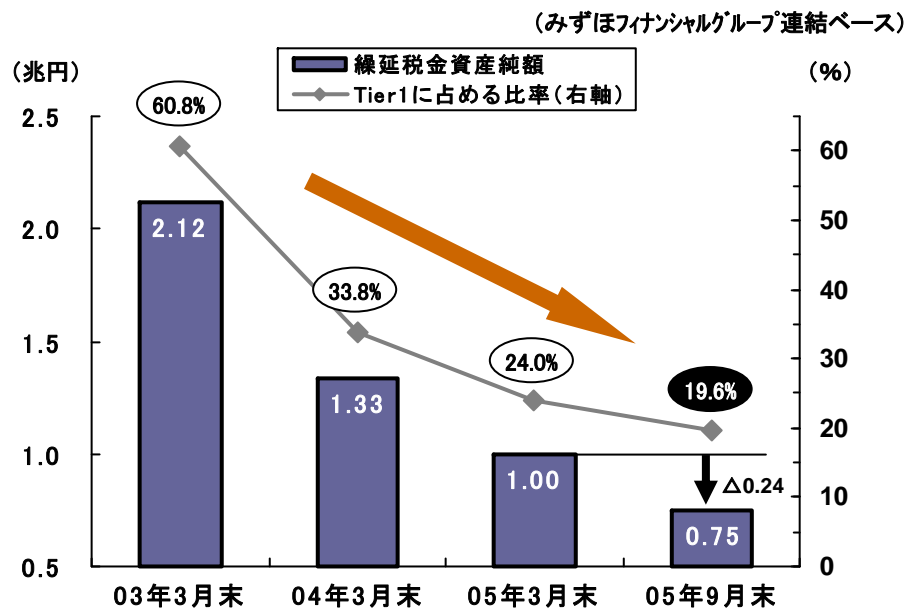
193,195億円 195,899億円 213,023億円 204,668億円  
1.435% 1.44% 1.32% 1.48%

05年9月末債券金利感応度(10BPV) (2行合算 行内管理ベース)

円貨: △231億円 外貨: △154億円

# 保守的な会計対応

## 税効果会計（繰延税金資産の減少）



■ 2005年9月末連結繰延税金資産純額 7,588億円  
(05年3月末比2,440億円の減少)

1. 将来課税所得の保守的見積りを継続
  - 評価性引当額(05年9月末3行合算) 17,413億円計上  
(05年3月末比801億円の純増)
2. 課税所得の計上(3行合算概算1,920億円)により、繰延税金資産純額は着実に減少

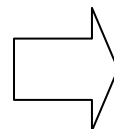
⇒ 連結Tier1に対する比率は19.6%に低下  
(算入規制案の20%を下回る水準)

## 円債ポートフォリオの再構築に伴う財務処理

■ 金利上昇リスクに備えた円債ポートフォリオの含み損処理を実施 853億円

- 円債ポートフォリオの再構築による含み損の顕在化
- ヘッジにより含み損が固定化されている銘柄が対象
- 含み損処理の内訳:

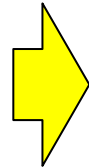
みずほ銀行528億円、みずほコーポレート銀行325億円



含み損の一括処理による  
機動的なポジションの確保

# リスクコントロールの着実な進展

- 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

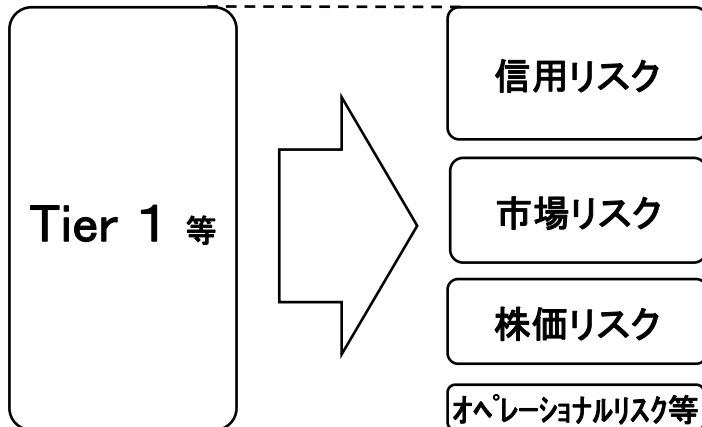


信用・株価リスクを中心にリスクは着実に減少  
→ 今後は適切なリスクテイクによる収益拡大を展望

## リスクキャピタルの配賦

(配分原資)

(リスク)



### <リスクキャピタルの算出方法>

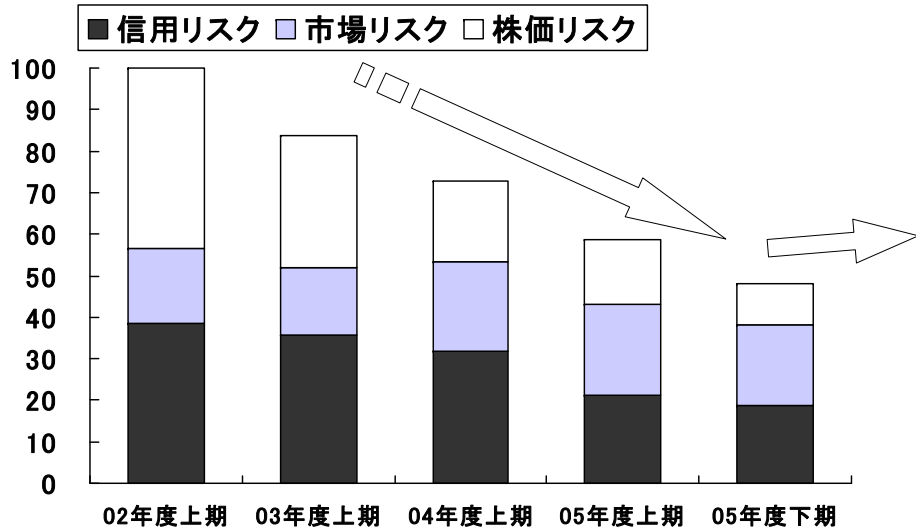
… 期間1年、信頼区間99%をベースに、  
各リスクカテゴリー毎に算出

## リスク削減状況

(各期首における配賦リスクキャピタルベース)

2002年度上期の期首配賦リスクキャピタル = 100

(2行+再生専門子会社)



## 新BIS アウトライアー規制への対応 — 試算結果(05年9月末基準)

銀行勘定の金利リスク量\* > 自己資本の20% ⇒ リスク量の縮小要

\* 一定のストレス的な金利変動シナリオを想定

## 【ご参考】

(億円)

リスク量	自己資本	自己資本に対する割合
5,195	76,098	6.8%

# 格付の状況

過去1年間で大幅な格付の改善、一部格付機関では長期格付AAレンジへ

(2005年11月24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)		(2005年11月24日現在)				
		(2004年9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 ↑	→	A1	A1	A1	A1
	財務格付	E ↑ *1	→	D+	D+	D+	D+
S&P	長期格付	BBB+	→	A	A	A	A
	長期格付	BBB+	→	A	A-	A-	A-
フィッチ	財務格付	E	→	C*4	D	C/D	D/E ↑
	長期格付	A-	→	A	A	A+	A+
JCR	長期格付	A+*2	→	AA-*3	A+	AA	AA

(注1) 上向き矢印(↑)は格上げ方向で見直し中であることを示す  
 (注2) みずほ信託銀行の格付は各々右記のとおり…\*1:E+ ↑、\*2:A、\*3:A+  
 (注3) みずほ銀行の格付は右記のとおり…\*4:C/D

## 最近の格付見直し状況

- 2005/11/24 ムーディーズが3銀行の財務格付を格上げ (D- → D+)
- 2005/8/12 JCRが3銀行の長期格付を格上げ (A+ → AA- (みずほ信託:A → A+))
- 2005/7/28 フィッチが3銀行の長期・財務格付を格上げ (長期A- → A、財務D → C (みずほ銀行:D → C/D))
- 2005/6/8 S&Pが3銀行の長期格付を格上げ (A- → A)
- 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-)

---

## 4. 資本政策

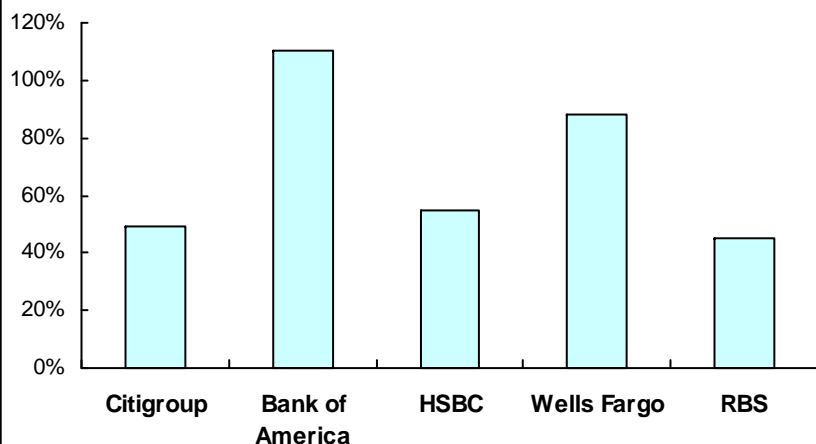
# 規律ある資本政策に向けて

トップラインの拡大と公的資金の完済 ➡ 一貫した規律ある資本政策の継続

グローバルトップバンクを展望した資本政策を視野に

## 欧米のトップ銀行グループは高水準の株主還元を実施

欧米時価総額上位5行のペイアウト・レシオ\* (FY00～FY04の平均値)



\*株主還元総額(普通株配当金総額+自社株買い等総額) / 当期純利益(優先株配当控除)  
(各社資料に基づき当社にて算出)

## みずほの株主還元の状況

<株主還元率\*\*\*>



\*\* 普通株配当+民間優先株配当+公的資金優先株配当

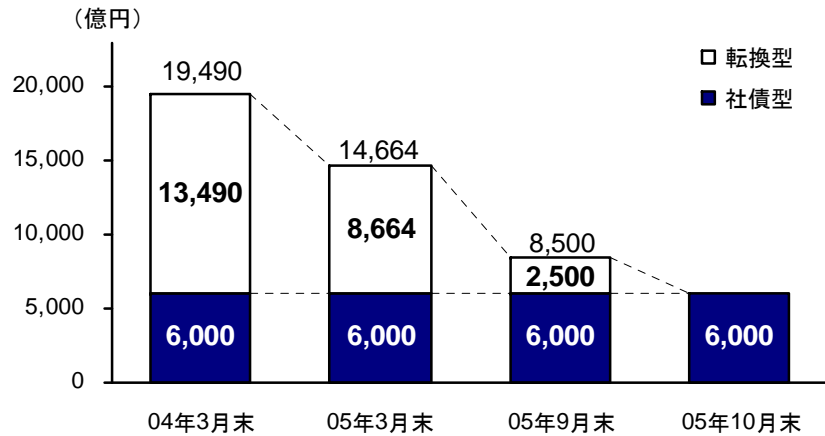
\*\*\* (公的資金買受け額+配当金額) / 連結当期利益  
(2005年度の配当金額・連結当期利益は業績予想に基づく)



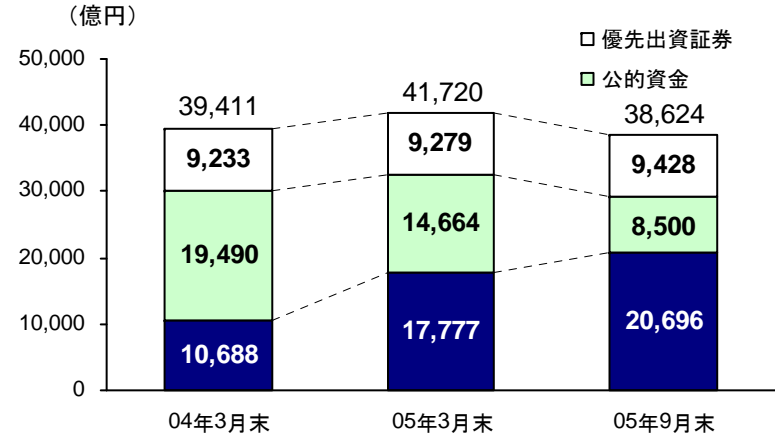
# 公的資金優先株の完済に向けて

- 希薄化回避のための転換型優先株の買受けを完了、資本の質も着実に改善
- 公的資金の残額(社債型優先株)については2006年度中の完済を目指す

公的資金優先株の返済(残高推移)



資本の質の改善(Tier1内訳推移)



これまでの成果

- 潜在的希薄化要因の解消
- 公的資金優先株総額1兆9,490億円に対し5%以下のプレミアムの支払い

公的資金優先株買受け額	プレミアム支払額
取得価格ベース: 1兆4,436億円	+946億円
発行価格ベース: 1兆3,490億円	

今後

- 経営戦略の柔軟性を回復するとともに、優先株配当負担を低減

<残存優先株の内容>

回/種	金額	種類
第四回第四種	3,000億円	社債型 (年間配当:2.38%)
第六回第六種	3,000億円	社債型 (年間配当:2.10%)

・残る公的資金優先株は、社債型のため、株価動向に左右されずに買受け・消却が実施可能

・みずほFG(単体)は、10月に実施したグループ再編に伴う特別利益等の計上(約6,500億円)他により、今年度当期純利益は7,900億円を予想

→ 2006年度の買受け・消却原資確保

## グループ子会社保有自己株式の売出し

### ■ みずほフィナンシャルストラテジー(旧みずほホールディングス)保有の自己株式売出しの実施(11月)

売出し総額: 5,316億円  
 売出し株数: 763,000株

(オーバーアロットメントを含む  
 発行済普通株式数の6.3%, 国内448,000株・海外315,000株)

#### 自己株式売出しの意義

##### 資本・財務基盤の強化

- トップラインの成長戦略を支える資本基盤の更なる強化
- 日本経済の本格回復に備える財務体質の積極的な強化

##### 資本政策の一貫性追求

- 規律ある一貫した資本政策の遂行能力の更なる向上

##### 市場のオーバーハング懸念の解消

- みずほフィナンシャルストラテジーが引き続き保有する自己株式(392千株)を公的資金完済後に段階的に買戻し・消却することをコミット

#### 本件売出しの影響

Tier1資本額: 5,316億円増加      Tier1資本比率: 約0.7%増加(05年9月末対比)

## 今後の資本政策及び配当政策

### ■ 資本政策の課題について優先順位付け

1. 公的資金の完済

2006年度中の完済を目指す

2. 売出し実施後のみずほフィナンシャルストラテジー保有残存自己株式

公的資金完済後、  
段階的な買戻し・消却をコミット

3. 民間から調達した転換型優先株式(9,437億円：2008年7月転換可能期間開始)

希薄化効果回避の方針

### ■ 成長機会追求とのバランスのとれた配当政策を検討

・ 柔軟な配当支払と自己株式取得の実施

株主への利益還元を意識した運営

・ 成長戦略を支えるための資本基盤の強化

中長期的にTier1比率7%を目標

---

## 5. トップライン拡大に向けた各種施策の進捗状況

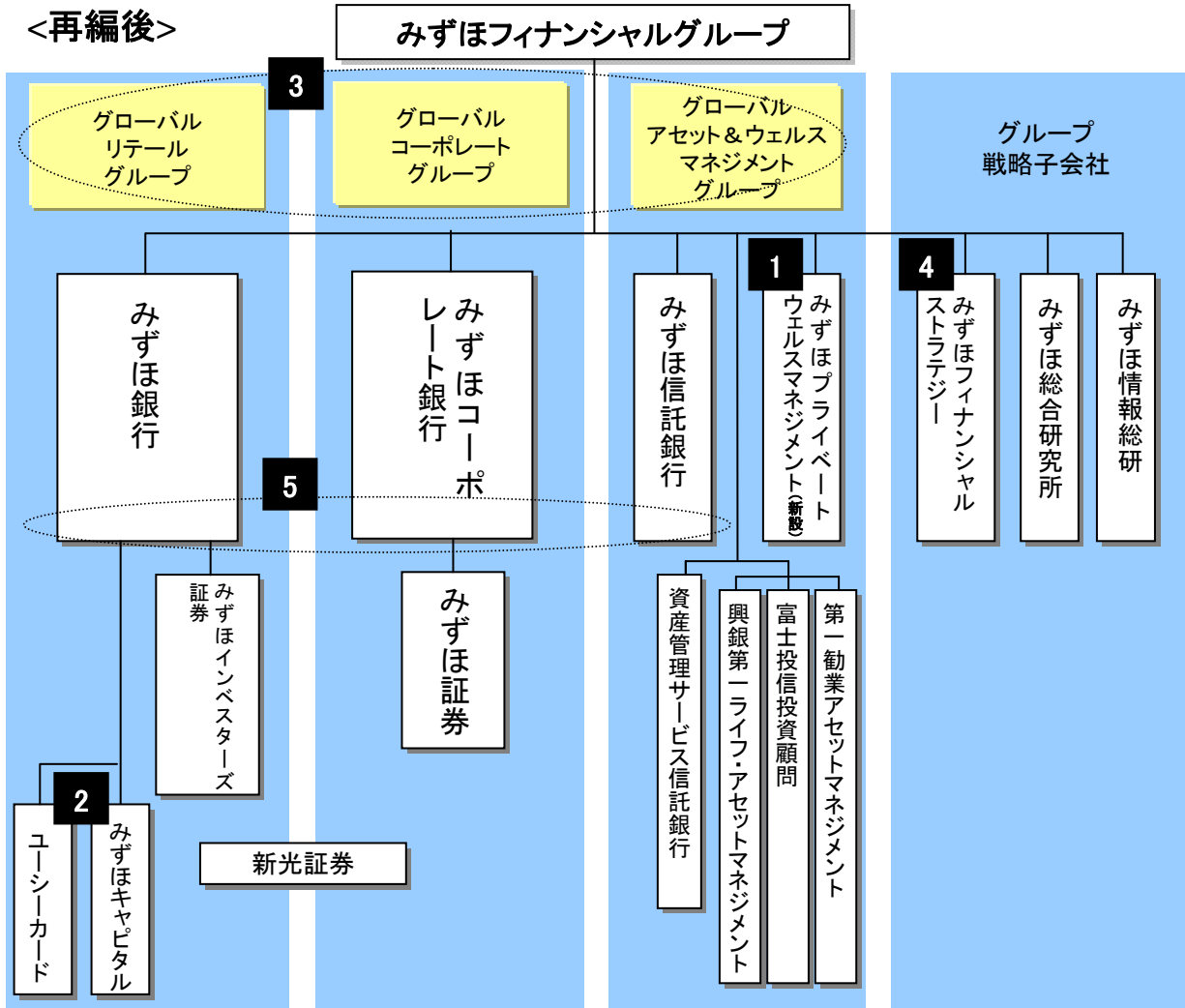
- 『“Channel to Discovery”Plan』の進捗 P.28-30
- 各グローバルグループのコア事業戦略の進捗 P.31-36

# ビジネスポートフォリオ戦略

3グローバルグループを軸とする組織再編、新事業会社設立、業務提携等を完了

## <具体的施策>

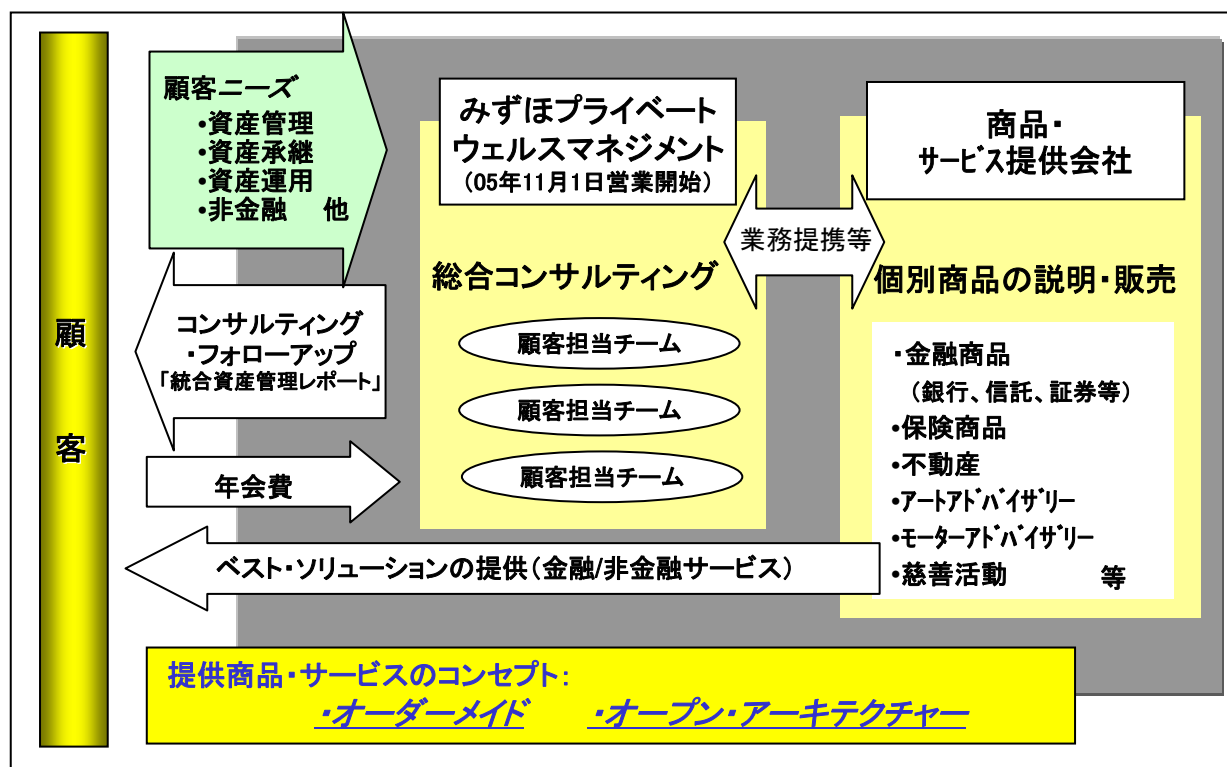
- 1 わが国初の本格的PB会社  
(みずほプライベートウェルスマネジメント)を設立、  
営業開始(05年11月1日) 詳細次頁
- 2 ●リテール関連戦略会社をみずほ銀行傘下に  
再編(05年10月)  
●クレジットカード事業再編:①ユーシーカードの加盟  
店・プロセッシング事業の新会社を設立(05年  
10月1日)、②ユーシーカードの会員事業部門の  
株式をクレディセゾンに譲渡(05年10月11日)
- 3 ●大手米銀3行との提携による投資信託商品  
の販売を開始(05年7月以降)  
●グローバルコーポレートグループがワコビア・セキュリ  
ティーズと協働して同社がアレンジする米国  
マネード型CLOを日系機関投資家に販売  
(05年11月)
- 4 みずほホールディングスを新アドバイザー会社  
(みずほフィナンシャルストラテジー)に移行  
(05年10月1日)
- 5 再生専門子会社の業務終結による  
各親銀行への合併(05年10月1日)



# 本格的プライベートバンキング会社営業開始

## 日本の法制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

- 各分野のプロフェッショナルが顧客担当チームを構成し、顧客のあらゆる金融・非金融ニーズに「ワンストップ」で対応
  - 「統合資産管理レポート」を通じたコンサルティングおよびフォローアップ
  - PB会社のコンサルティングに基づく各商品・サービス提供会社からのベストソリューションの提供
- 顧客担当チーム全員(約20名)は、欧米にて本場のプライベートバンキング業務を実地研修(05年8月~9月)
- 05年11月1日営業開始(みずほグループのウルトラハイネットワース顧客の約10%に当たる約100名の顧客でスタート)



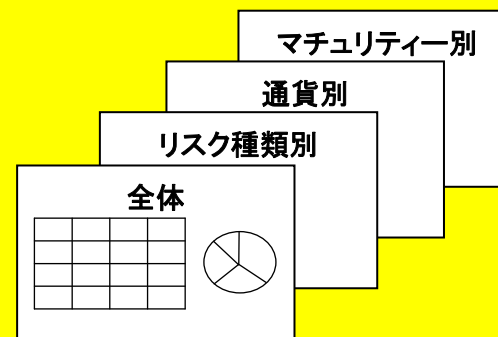
### 「統合資産管理レポート」

- 顧客が保有する全資産を包含

金融資産  
(銀行・信託・証券)

非金融資産  
(動産・不動産・その他)

- リスク種類別、通貨別、マチュリティー別等に時系列で分析



## コーポレートマネジメント戦略

### 『躍動的で、オープンで、先見性のある』みずほブランドの確立

ニューヨーク証券  
取引所上場

CSR(企業の  
社会的責任)活動

新ブランド戦略

1 ニューヨーク証券取引所  
(NYSE)への早期上場  
(06年度中)

- ・ 米国企業改革法(Sarbanes-Oxley Act、「SO法」)、国内の企業開示制度改正の動きに準じた開示体制と内部統制の整備・強化のため、ディスクロージャー委員会を設置(05年4月)して進捗管理しながら、グループをあげて取組中
- ・ SO法404条(財務報告)の内部統制にかかる業務プロセスの文書化、テスト体制の構築を各社レベルで推進
- ・ 各種開示書類の非財務情報について作成プロセスを文書化し、妥当性を検証中

2 CSR(企業の社会的責任)  
活動の推進

- ・ CSR委員会を設置(05年5月)するとともに、コーポレート・コミュニケーション部に新設したCSR推進室がグループのCSR活動を統括
- ・ 「CSRの基本方針」等を策定して体制を整備し、現在の活動状況を「CSR報告書」として今年度中に発行予定
- ・ みずほフィナンシャルグループとみずほ銀行において情報セキュリティマネジメントシステムの認証(国内規格「ISMS適合性評価制度」、英国規格「BS7799認証制度」)を取得(05年9月)

3 「みずほブランド」変革に  
向けたブランド戦略の  
強化

- ・ 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(05年5月)
- ・ “Channel to Discovery”をスローガンに、ブランド価値向上に向けた各種広報・広告宣伝活動を強化

## 各グローバルグループのコア事業戦略の進捗

### ■ 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(MMC)を軸としたマス顧客取引増強

#### ■ MMC会員数の増強

1. クレディセゾン・ユーシーカードのノウハウ活用、申込チャネル拡大等による会員獲得の推進
2. パートナースサービス提携先追加等、商品性の強化

#### ■ クレディセゾン(セゾン)との提携強化

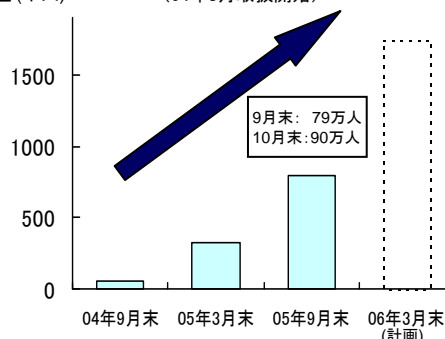
1. セゾンとユーシーカードの業務統合・再編
2. みずほ銀行商品のセゾン顧客への販売

#### ■ インターネットを通じた証券仲介業務開始

- ・ マネックス・ビーンズ証券との連携(05年7月)

#### MMC会員数

(04年8月取扱開始)



## 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の拡販

#### ■ 販売体制の早期構築

1. フィナンシャルコンサルタント2,000名体制構築  
- 05年9月末: 1,322名
2. プレミアムサロンの早期設置-05年9月末: 100ヶ店

#### ■ 商品戦略の見直し

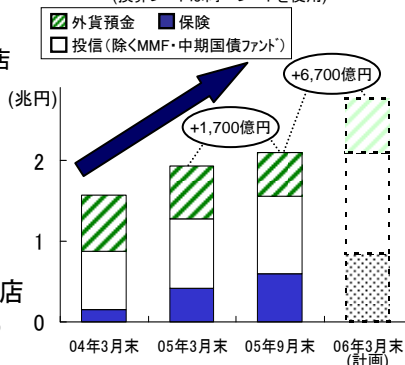
1. 大手米銀3行との提携商品の拡販等、商品ラインアップの強化
2. 個人向け国債の拡販

#### ■ グループ連携の強化

1. プラネットベースの設置拡大-05年9月末: 60ヶ店
2. 証券仲介・紹介強化、信託業務拡大による金融ワンストップの実現

#### 投資運用商品残高

(換算レートは同一レートを使用)



## 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

#### ■ オリコ保証販売提携ローンの増強

- ・ みずほの法人基盤を活用した加盟店基盤拡大  
- 05/上期加盟店契約社数: 約3,500社

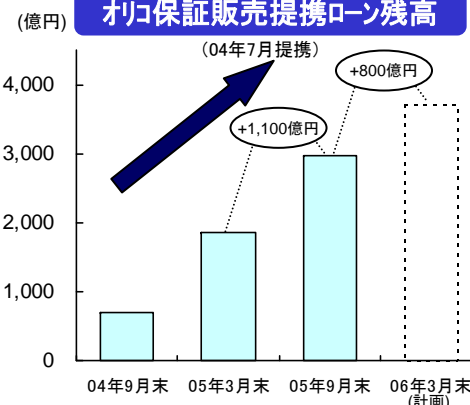
#### ■ 新型カードローンの発売(06年1月予定)

- ・ ミドルリスク層・ローリスク層向けの2商品

#### ■ オリコのマーケティング・審査ノウハウ活用

- ・ ユーシーカードからオリコへの無担保ローン保証業務移管(05年4月)  
⇒ 既存顧客への利用促進プロモーション

#### オリコ保証販売提携ローン残高



### 住宅ローンの増強

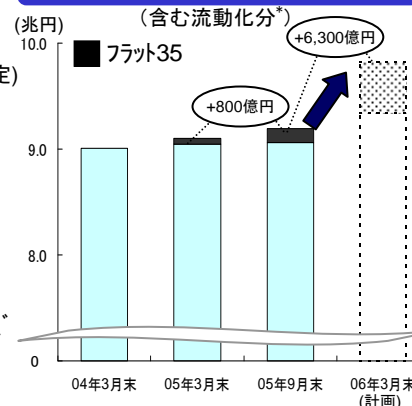
#### ■ 住宅ローンの増強

1. 住宅ローンセンター拡充による業者ルート増強  
・ 拠点、RM数を06年3月に100拠点、600名(予定)  
・ 土日、時間外営業拡大による利便性向上
2. 肩代わり防衛強化/借換案件の獲得推進  
・ フロー(実行額)に加え、ストック(残高)目標の追加
3. 新審査モデル試行開始(05年12月予定)

#### ■ 住公買取型住宅ローン(フラット35)の推進

- ・ フラット35への取組による長期固定金利コースへの対応力強化

#### 居住用住宅ローン+フラット35残高

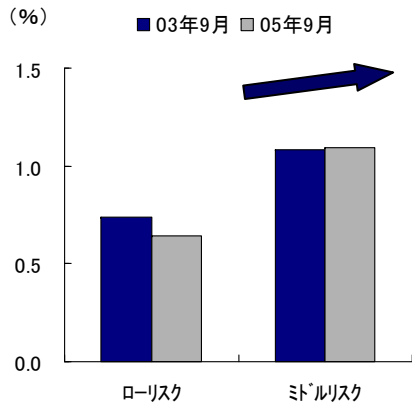


\* 04年度上期に約3,100億円のローン債権流動化を実施

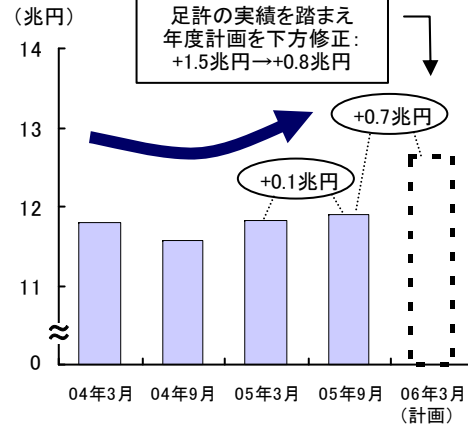
貸出増強(ミドルリスク層)

■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

リスク調整後利鞘率

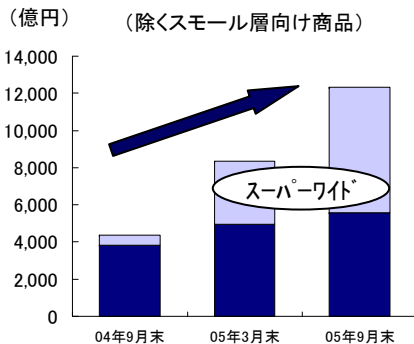


ミドルリスク層向け貸出の推移



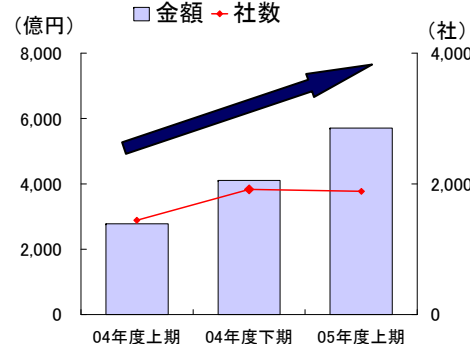
■戦略貸出「スーパーワイド」推進による貸出増加

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



■新規専任スタッフ増強による新規貸出増加 [05年9月末:300名]

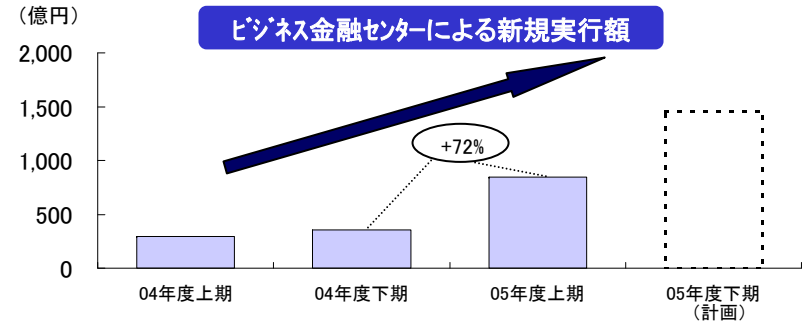
新規獲得額・社数



貸出増強(スモール層)

■ビジネス金融センターの増強による貸出増加 [05年9月末:36拠点]

ビジネス金融センターによる新規実行額

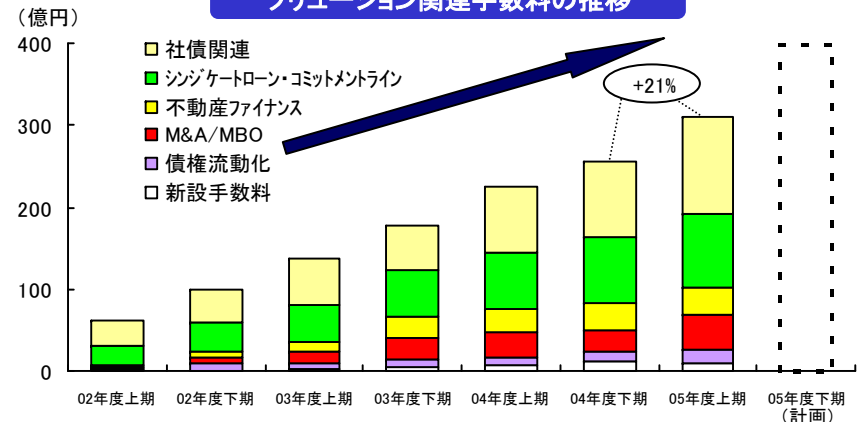


ソリューションビジネスの推進

■ソリューション体制の強化による非金利収益の拡大 (上期は計画を上回る実績)

■本部支援チームの人員増強 [05年9月末:311名]

ソリューション関連手数料の推移



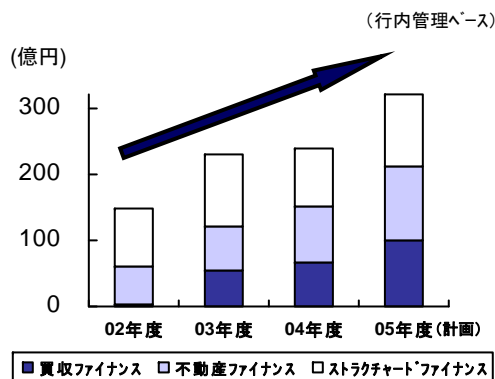
# グローバルコーポレートグループ～みずほコーポレート銀行

## 投資銀行業務の強化

### 先端成長分野にてメジャープレイヤーとして市場を牽引

- 大口買収案件におけるレバレッジドファイナンス、再生案件等のアレンジを拡大
- MBOファンドに加えメゾンファンド設立によりみずほキャピタルパートナーズのビジネスを拡大
- シニアデットからエクイティ迄トータルファイナンスパッケージ提供による不動産ファイナンス業務の強化
- アセットファイナンス等の新種ストラクチャードファイナンスの開発

プロダクツユニット主要部門業務粗利益推移

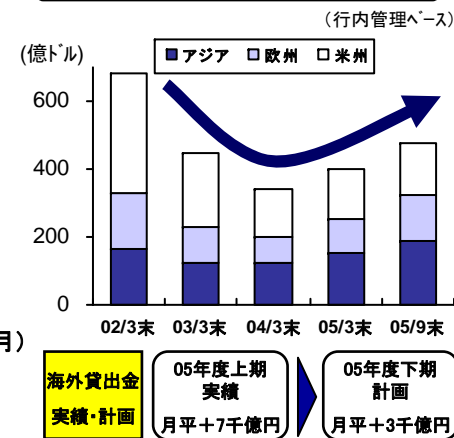


## 国際業務の強化

### 海外顧客基盤及び拠点網の拡充

- 海外日系一貸出(全地域)、非金利(アジア中心)ともに拡大トレンドを継続
- 海外非日系一貸出増加(全地域)に加え、欧州MBOビジネスを中心に手数料収支も拡大
- アジア営業部設置(05年5月)  
ヒューストン出張所開設(05年8月)  
米州クレジット投資営業部設置(05年10月)  
アトランタ出張所開設(06年2月予定)  
ニューデリー支店開設(06年4月予定)

海外支店対願貸出末残推移



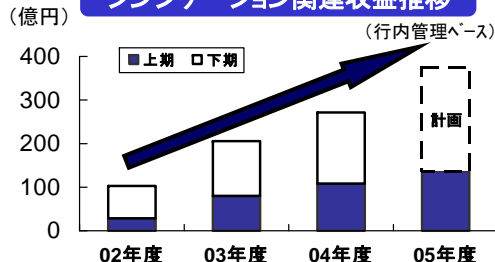
## シンジケーションビジネスの拡大

### 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

- 05年度上期組成金額  
: 前年同期比+2.2兆円
- ローンレーディング実績  
取扱金額: 1,900億円  
取扱件数: 120件超

シンジケーション関連収益推移



## 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

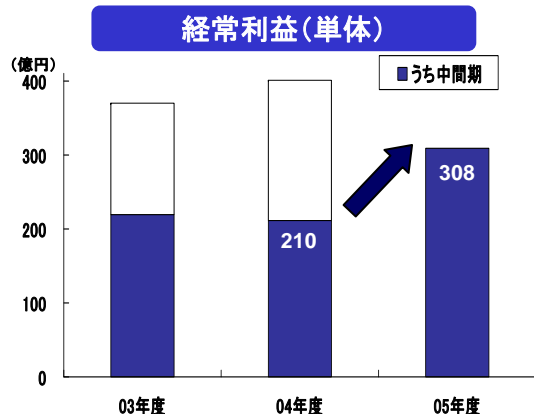
- ベストソリューション提供のための銀行・証券の機能融合
- グローバルリサーチ体制強化による戦略アドバイザー機能の拡充
- みずほ銀行・みずほ信託銀行との連携営業の強化
- 人材の強化(キャリア採用の本格化、新人研修プログラムの強化)

### 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により再生ノウハウを組織的に再構築
- 優先株Exitによる収益捕捉、事業再生スキームの立案

## 05年度中間期の実績

株式・債券・投資銀行の各事業部門の業績が順調に推移し、05年度中間期は経常利益・中間純利益とも過去最高益を計上

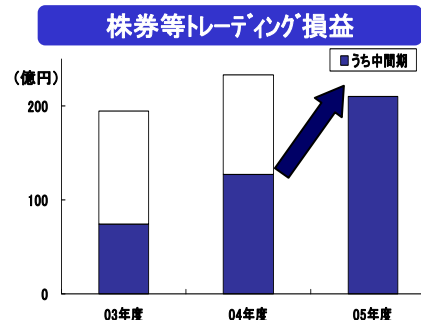


## 戦略課題への取組み

1. 投信(ファンド)の販売強化
  - エクイティ・デット等のクロスセルによる顧客ポートフォリオへのソリューション提案力強化
2. 自己資金投資(プリンシパルファイナンス)の推進
3. 戦略的業務提携の活用による収益機会の捕捉
  - 日興コーディアル証券: 不動産私募ファンドを共同でアレンジ(05年5月)
  - 農林中央金庫: 系統金融機関との関係強化、商品提供の推進
  - マネックス・ヒューズ・グループ: IPO、PO主幹事案件での販売提携の実施
4. 商品供給チャネルの拡充
  - 証券仲介業の推進: 荘内銀行(05年4月)を加え、提携地銀は3行
  - 商品提供力の強化: トヨタFS証券との提携(05年6月)によるトヨタ外債の販売
5. アジア・中国ビジネス強化を通じたグローバル化の一層の推進
  - 北京・上海駐在員事務所開設、国際営業推進グループ新設(ともに05年9月)

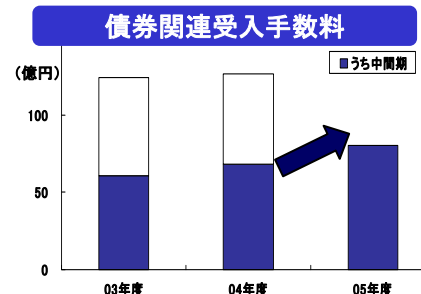
## 事業部門別収益の増強

株式部門: 市場環境好転により、トレーディング収益が大幅増加



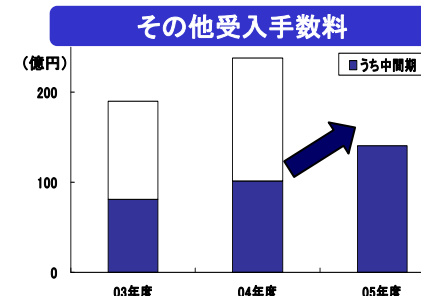
- 市場環境の好転を背景に、トレーディング収益や委託手数料が大幅に増加
- 一方、引受業務では、エクイティのオフリング市場が縮小したことに伴い、引受・売出手数は減少

債券部門: 普通社債リーゲータブルで首位奪取等、引受業務好調



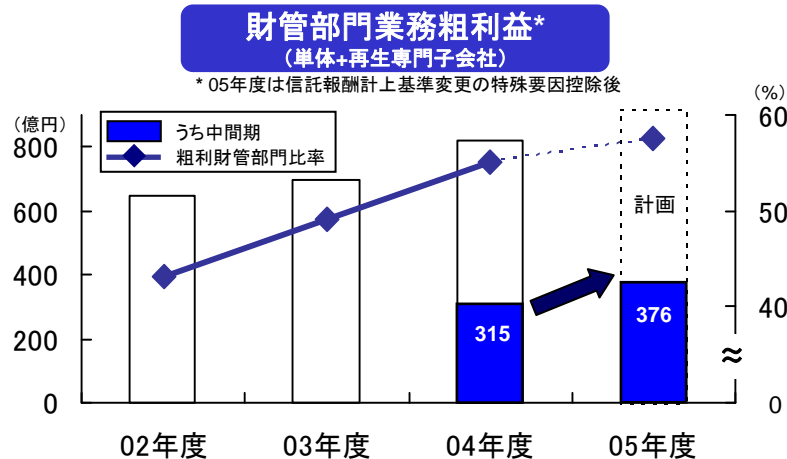
- 引受業務では、市場規模が拡大する中、債券各引受リーゲータブル\*でトップを奪取し、引受・売出手数は最高益を計上
- \* 普通社債総合、ホールセール事業債、サムライ債リーゲータブルで首位

投資銀行部門: M&A、自己資金投資等、収益の多様化を実現



- M&A: 業界トップレベルの堅持・敵対的買収防衛策に関するアドバイザーの積極展開
- 自己資金投資: 証券化ノウハウを活かし、再生・不動産分野を対象に業務展開

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

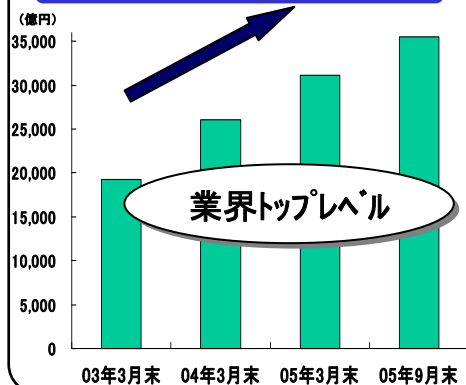
不動産：粗利益は過去最高益

- 人員増強・販売子会社機能強化等、営業体制強化
- 不動産ファイナンス機能の強化

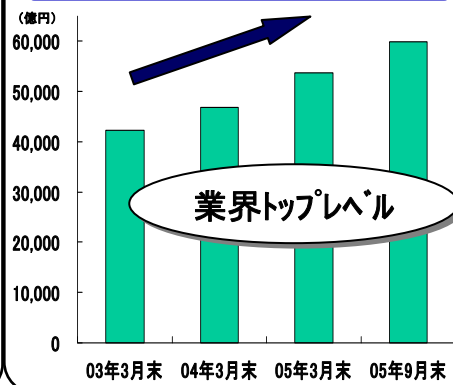
資産金融：粗利益は過去最高益

- プログラム開発、新規業務展開
- ファントビジネスの拡充

不動産流動化受託残高



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

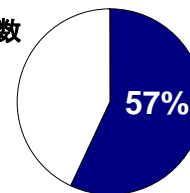
- 代理店研修等による代理店の一層の活性化

■人材交流等、シナジー効果を高める施策の推進

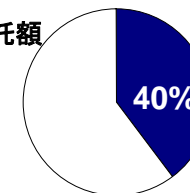
2005年度中間期の連携実績

※ 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

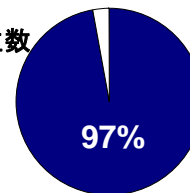
不動産仲介件数  
(350件)



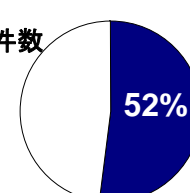
金銭債権信託受託額  
(2.2兆円)



証券代行委託替株主数  
(7.1万人)



遺言信託新規受託件数  
(600件)



新たな信託ビジネスとマーケットシェア拡大

1. 新たな信託ビジネスの創出

- 信託業法改正等を契機とした新規業務・新商品の開発
- 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
  - 知的財産権流動化、排出権取得信託、住宅ローンサービング、等

2. 既存業務の更なるマーケットシェア拡大

- コンサルティング機能の一層の充実と活用

---

## 6. 2005年度業績予想

		(億円)	
<b>連 結</b>		当初予想比	前年度比
※1 連結業務純益	10,400	0	+1,274
与信関係費用	△800	+1,000	+139
株式関係損益	1,500	+1,100	△603
経常利益	9,800	+1,200	+3,225
当期純利益	6,300	+1,300	+26

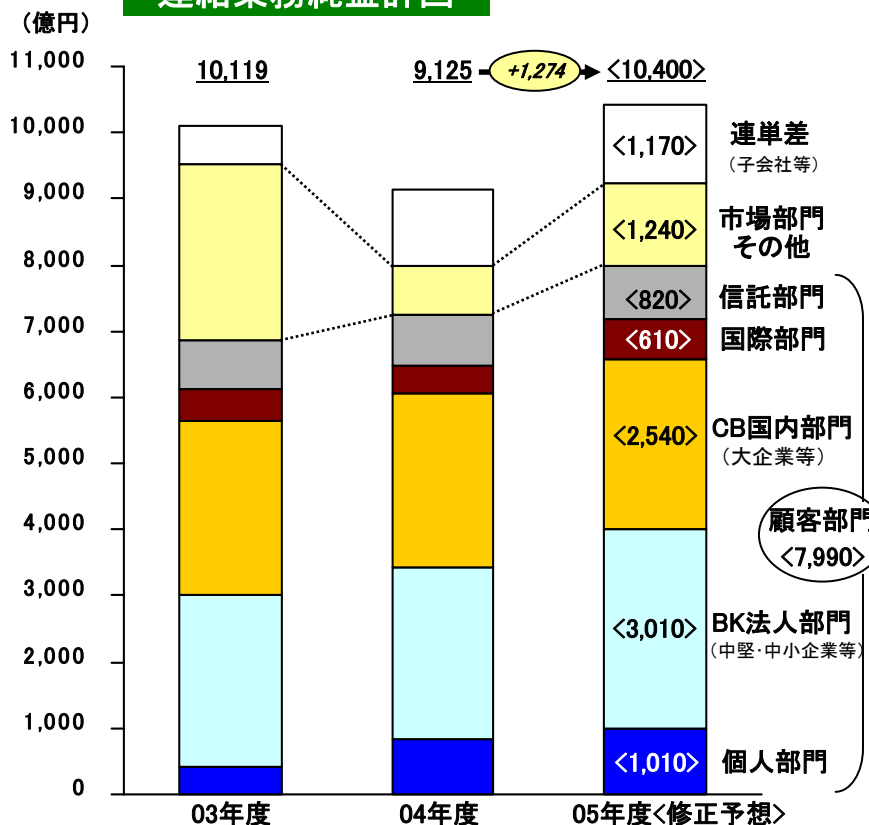
※1 連結粗利益-経費(除く臨時処理分)+持分法による投資損益等連結調整

		(億円)	
<b>3行+再生専門子会社</b>		当初予想比	前年度比
実質業務純益	※2 10,420	+80	+2,419
与信関係費用	△570	+950	+42
株式関係損益	1,100	+700	△838
経常利益	※2 8,510	+20	+4,329
当期純利益	※2 6,540	+1,000	+714

※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<修正予想>
[業務純益]	9,540	8,000	<10,420>
[経費]	8,574	8,291	<8,270>

(注記)

- 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。本計数の算出に当たっては、「3つのグローバルグループ体制」の下で05年度より適用した新しい管理会計ルールを使用。
- 「個人部門」「BK法人部門」はみずほ銀行、「CB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。
- 「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、上期に、「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た「再生専門子会社から親銀行への配当金1,200億円」を控除。

## 2005年度 修正計画の概要

[顧客部門] (前年度比+760億円 / 当初計画比+160億円) 上期における貸出金残高の反転を踏まえ、下期については、国内貸出金収支をほぼ横這いと見込む。他方、極めて好調に推移した国内非金利収支、国際部門については、更なる積上げに注力。これらを踏まえ、当初年度計画を上方修正し、前年度比約10%の増益を見込む。

- <個人部門> (前年度比+160億円 / 当初計画比+30億円) 住公提携「フラット35」も含めた一層の住宅ローン積上げと、順調に増加しているオリコ提携ローンや高い収益の伸びを示している投信・年金保険販売の加速等により、前年度比約19%、当初計画比でも若干の増益を見込む。
- <BK法人部門(中堅・中小企業等)> (前年度比+410億円 / 当初計画比△70億円) 当初想定より弱含みで推移した貸出金残高全体について、ミドルリスク層向け貸出の一層の増強等により歯止めをかけつつ、ソリューションビジネス等好調な非金利収支を更に強化。経費削減効果もあり前年度比約16%の増益ながら、当初計画比では若干の減益を見込む。
- <CB国内部門(大企業等)> (前年度比△80億円 / 当初計画比△70億円) 減債傾向に歯止めはかかったものの、収益的には前年度比減少を見込む貸出金収支を好調なシ・ローン等の非金利収支でもカバーしきれず、前年度比、当初計画比とも若干の減益の見込み。
- <国際部門> (前年度比+220億円 / 当初計画比+190億円) 好調な非日系役務収支を中心に、貸出金収支、非金利収支とも大幅増強し、若干の経費増はあるものの、前年度比、当初計画比ともほぼ5割増の増益を見込む。
- <信託部門> (前年度比+50億円 / 当初計画比+80億円) 不動産、年金・資産運用等を中心に好調な財管部門収益の増加で経費増を補い、減益予想の当初計画を修正し、前年度比約7%の増益を見込む。

[市場部門・その他] (前年度比+480億円 / 当初計画比△80億円) 上期実績は極めて好調であったものの、下期は今後の市場金利の上昇を睨み慎重に運営する方針であり、通期では保守的に当初計画を下方修正(前年度比は60%以上の増益)。

[連単差(子会社等)] (前年度比+40億円) 上期は証券子会社の業績が好調であったものの、市場動向の影響を受けやすい面もあり、保守的に予想。

[経費(3行+再生専門子会社)] (前年度比△20億円 / 当初計画比△10億円) みずほ銀行のシステム統合完了によりIT関連を中心にベース経費を着実に削減する一方で、下期にかけて戦略経費を投下することから、ほぼ当初計画どおり、前年度比微減の見込み。



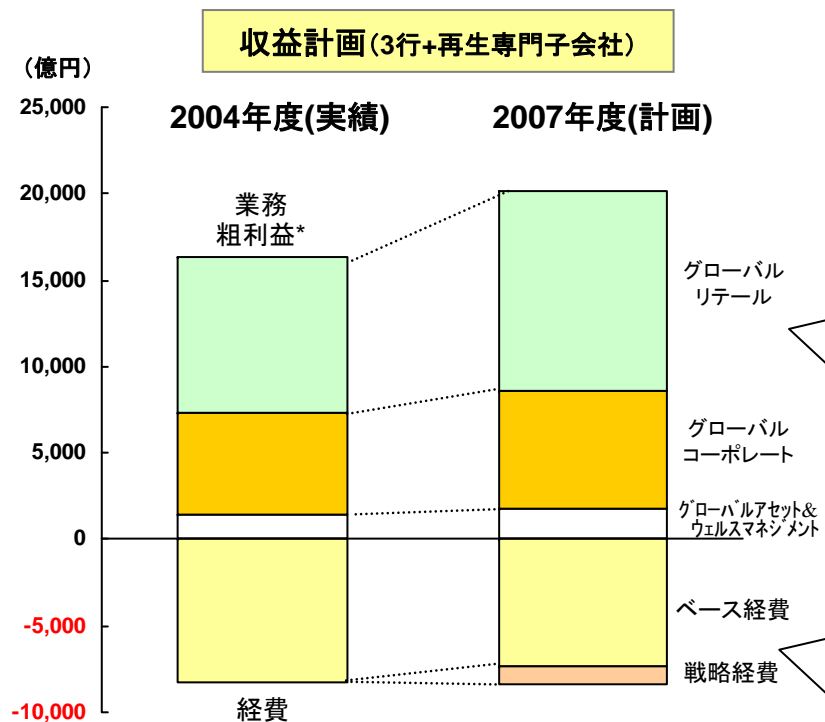
---

## 資料編

- 中期経営計画の概要 P.41
- 各グループ会社事業戦略詳細 P.42-59
- グループ連携の2005年度上期実績 P.60
- 優先株式一覧及び希薄化後普通株式数 P.61

# 中期経営計画の概要

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



■ **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
  - 非金利収入比率：33% (04年度) ⇒ 45%程度 (07年度)に上昇
- **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

■ **経費**：戦略経費を含め、ほぼ横這い  
経費率は増益により大幅に低下(04年度50.9%⇒07年度41%程度)

- **ベース経費の更なる削減**：△約1,030億円 (07年度計画、04年度対比)
  - 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
  - 業務革新の推進、店舗統廃合の追加計上等
- **収益増強に向けた戦略施策の実施**：戦略経費 約1,070億円 (07年度計画)
  - みずほ銀行 約430億円：コンサルティング体制構築、チャネルネットワーク改革等
  - みずほコーポレート銀行 約160億円：シンジケーションビジネスの拡大等
  - システム関連(上記2行) 約350億円：CS向上と将来のコスト削減のためにシステム投資を前倒し実施
  - みずほ信託銀行 約130億円：成長分野(不動産・PB等)への資源投下等

実質業務純益 8,000億円 → 11,800億円

連結当期利益 3,189億円\*\* → 6,500億円

\* 信託勘定償却前業務粗利益 \*\* 04年度の住専訴訟関連の特殊要因を除く

【計画の主要な前提】	2005年度	2006年度	2007年度
実質GDP成長率	1.5%	1.8%	2.0%
3ヶ月TIBOR	0.09%	0.3%	0.6%
10年 国債(新発国債)	1.5%	1.8%	2.0%

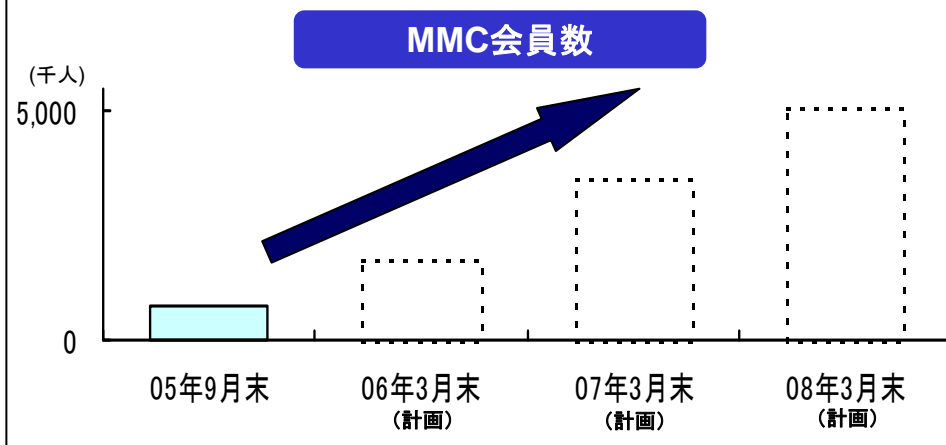
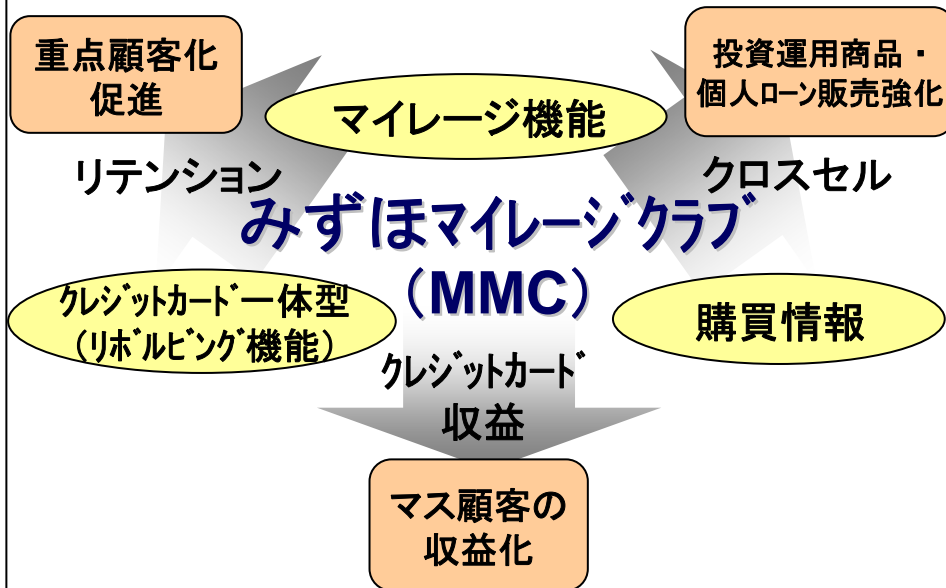
---

## 各グループ会社事業戦略詳細

- みずほ銀行 P.43-51
- みずほインベスターズ証券 P.52
- みずほコーポレート銀行 P.53-56
- みずほ証券 P.57
- みずほ信託銀行 P.58
- 新光証券 P.59

# 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サービスの提供



## 会員増強・カード利用促進に向けた具体的施策

### MMC会員数の増強

- 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: MMC《セゾン》(05年4月)
  - ・ JR東日本との提携: みずほSuicaカード(06年3月予定)
- クレディセゾン・ユニーカードの営業力活用による会員獲得推進
  - ・ 専門販売スタッフを投入、クレディセゾン及びユニーカードが持つ会員獲得ノウハウも活用して、みずほ銀行支店でMMCセールスを本格展開
- MMC申込チャネルの拡大
  - ・ インターネットによる申込受付開始(05年度下期予定)
- 旧会員制プログラム廃止(06年6月予定)に伴うMMCへの移行促進
  - ・ DM・コールセンターを活用し、旧会員制プログラム(みずほバリュープログラム)会員の移行促進ーみずほバリュープログラム会員数:約700万人(05年9月)

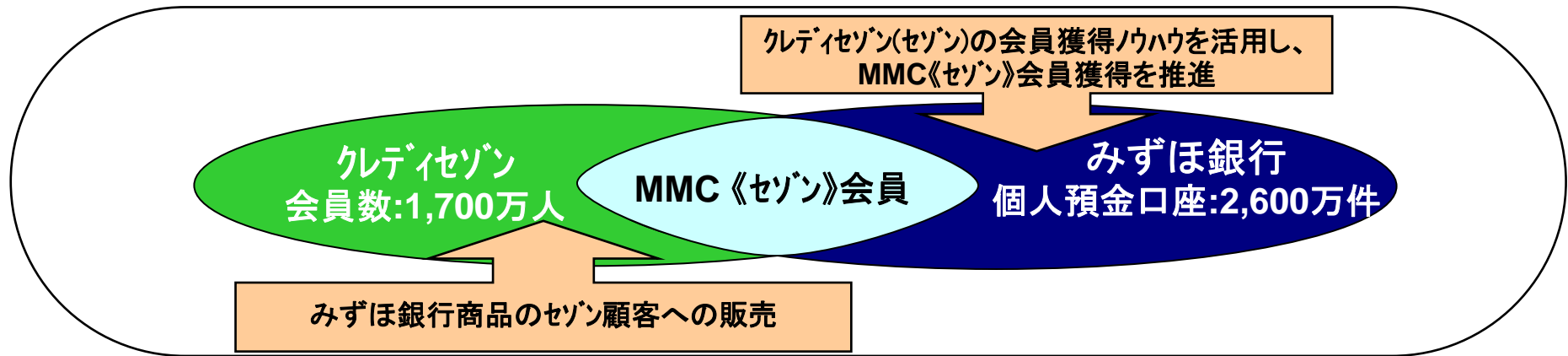
### 商品性強化とマーケティングの推進

- パートナーズサービス\*提携先拡大による商品性強化
  - ・ 通販・引越等、提携先6社を追加(05年6月) ⇒ 提携先14社
  - ・ インターネットサービスプロバイダー等、更に提携先を追加予定(05年度下期)
- 顧客情報の活用によるマーケティングのレベルアップ
  - ・ DM等 マス顧客へのクロスセルを自動実行するシステムの構築や、提携先との共同マーケティングの検討

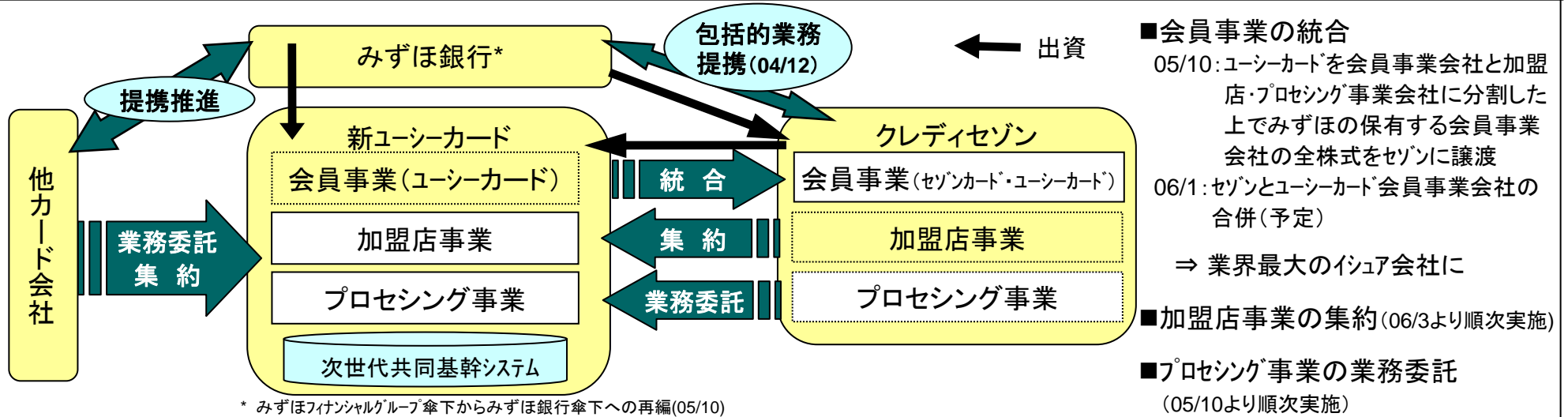
\* パートナー企業でのみずほマイルージクラブカード(クレジットカード)利用に対するボーナスポイント付与やパートナー企業ポイントプログラムとのポイント交換等を提供

# みずほ銀行～個人戦略(2) クレディセゾンとの提携を通じたカード事業の強化

ブランド力の強化・市場の相互開放を通じ、一層の事業拡大を展望



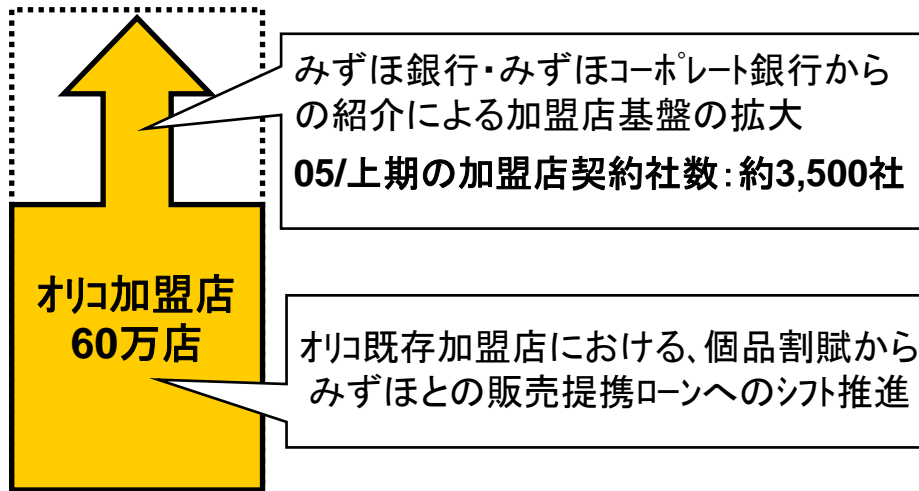
## クレジットカード事業の統合・再編



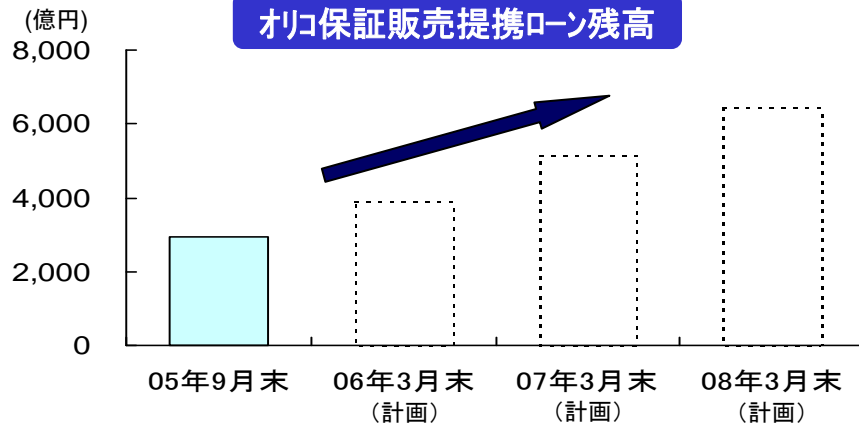
# みずほ銀行～個人戦略(3) 個人ローンの増強

## オリコ加盟店基盤活用による販売提携ローンの拡販

### 加盟店基盤の拡大と活性化



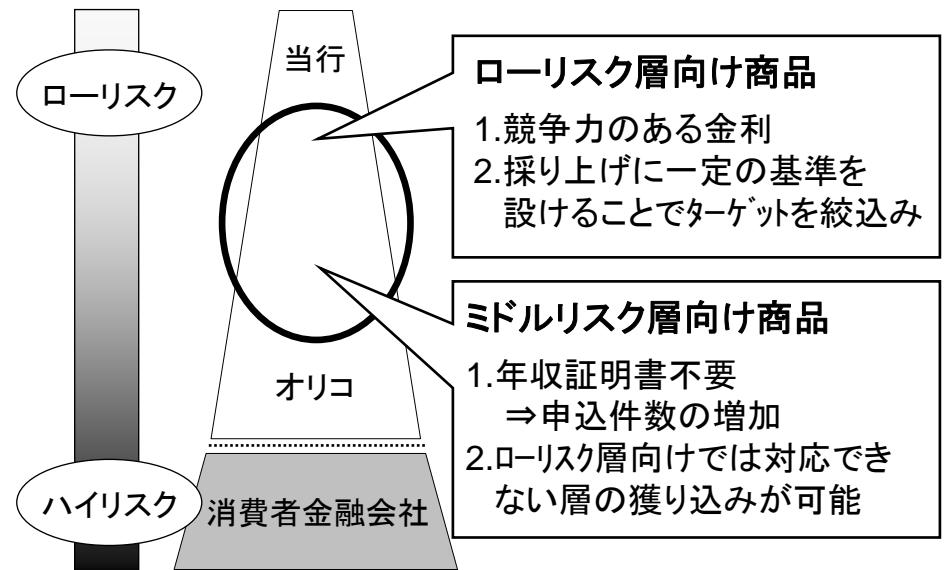
### オリコ保証販売提携ローン残高



## オリコ提携による無担保ローンの増強

### 新型カードローンの発売開始(06年1月予定)

特徴: 申込者の属性に応じ2体系に分け、幅広く新規獲得



### オリコのマーケティング・審査ノウハウの活用

- ユーシーカードからオリコへの無担保ローン保証業務移管(05年4月)
- みずほ銀行とオリコ共同のマーケティングに基づく残高増強施策
  - ・ 極度引上
  - ・ 掘起し先の選定
  - ・ DMの活用等、利用促進プロモーション実施

# みずほ銀行～個人戦略(4) 個人ローンの増強

## 住宅ローンの増強

### チャンネル別販売体制の整備・強化

宅建業者  
チャンネル  
(約6割)

- 住宅ローンセンターの拠点・RMの拡充

	05年9月末	06年3月末 (計画)
住宅ローンセンター拠点	82	100
住宅ローンセンターRM数	364	600

- 土日・時間外営業拡大による利便性向上
- 外部採用の開始による人員増強

職域  
チャンネル

- 職域マーケットに対する取組  
みずほの強力な法人取引基盤(優良職域  
マーケット約3千社)の活用

営業店  
チャンネル  
(約4割)

- 借換案件獲得推進(防衛強化を含む)
  - ・目標をフロー(実行額)のみからストック(残高)を追加
  - ・住宅ローン休日相談会の充実(土日連続開催等)
- ローン特化型RM採用等、営業店体力強化

### 審査体制の再構築・プロダクトの強化

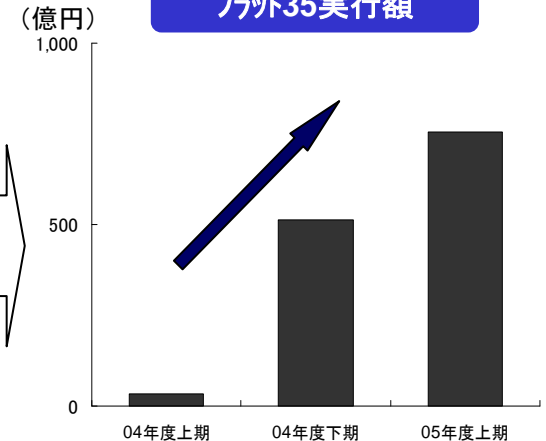
- 新審査モデルの試行開始(05年12月予定)
  - ・定量的なリスクコントロールに基づく案件捕捉力の強化
- 利便性の高い商品の開発
  - ・借換時における中長期固定金利ニーズに対応する商品開発等

## 住公買取型住宅ローン(フラット35)の推進

### 取扱シェアNo.1の確立

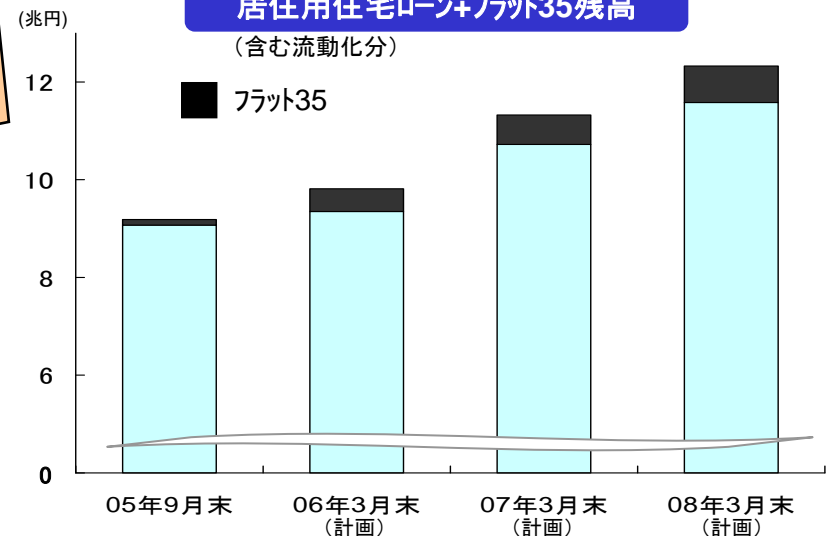
住宅金融公庫の独立  
行政法人化(07年4月予定)  
⇒公庫マーケットの縮小

- 買取型強化による  
同マーケットのシェア奪取
- 長期固定金利ニーズ  
への対応力強化



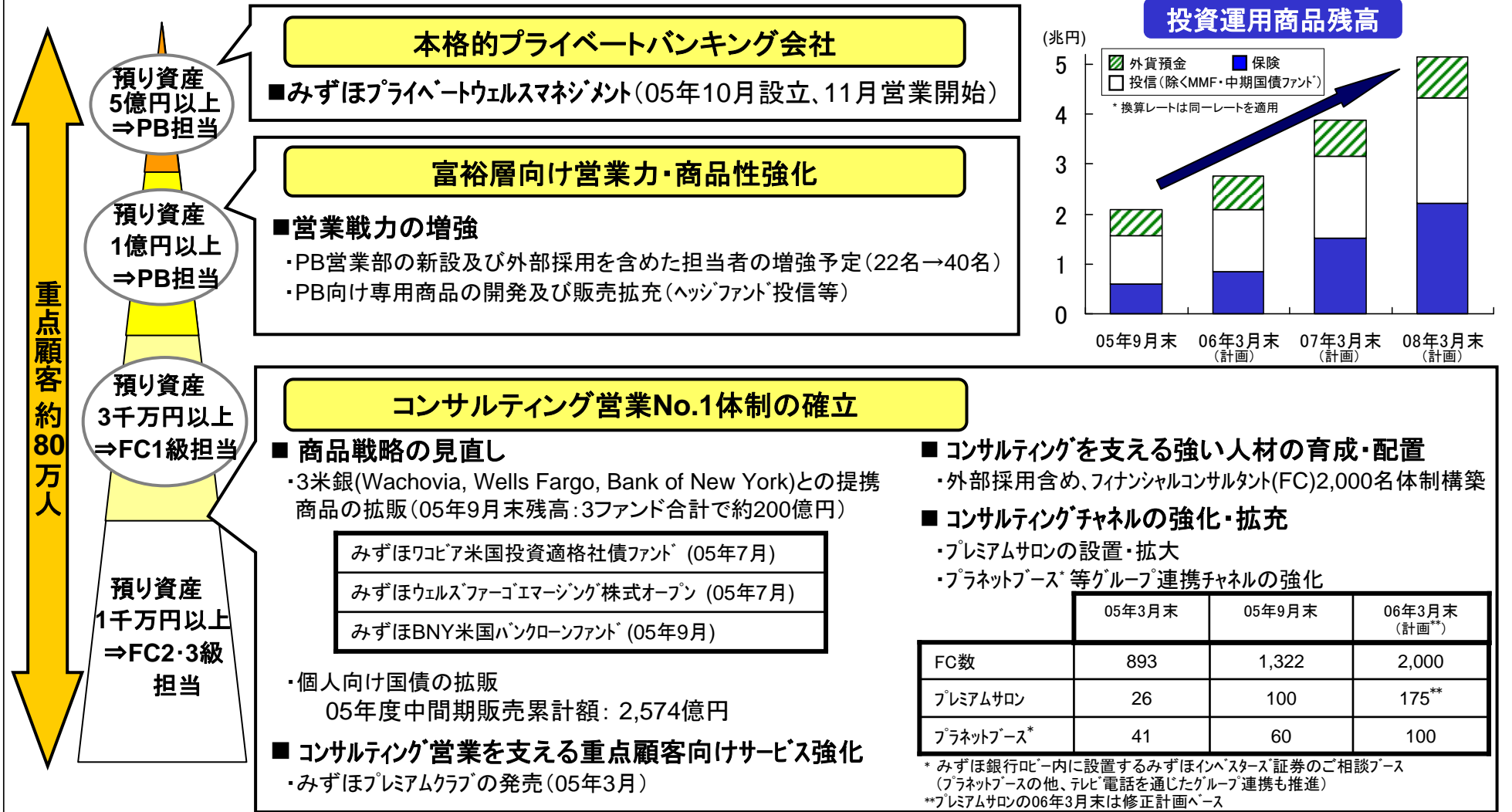
### 居住用住宅ローン+フラット35残高

(含む流動化分)



# みずほ銀行～個人戦略(5) 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

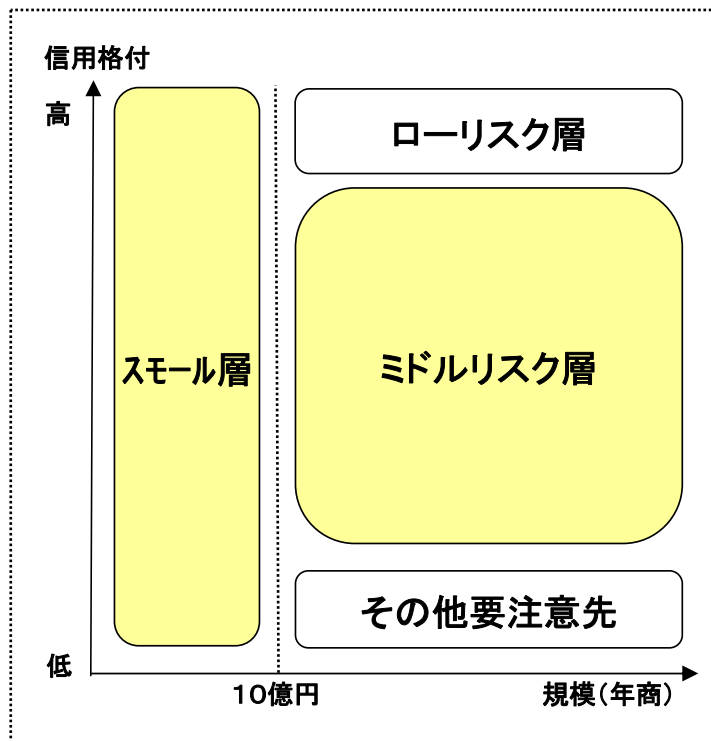




# みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(1)

## ミドルリスク層・スモール層にフォーカスした貸出強化とソリューションビジネスの更なる推進

### 中堅・中小企業部門における顧客セグメント



収益性の高いミドルリスク層への重点施策を展開

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

貸出増強のツールとして活用

ソリューションビジネスの推進

個社ニーズに対応した提案

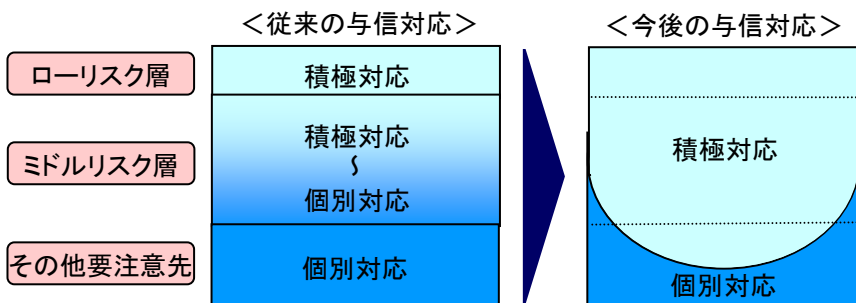
アッパーミドル層に対する高度な専門性・金融サービスの提供

# みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(2)

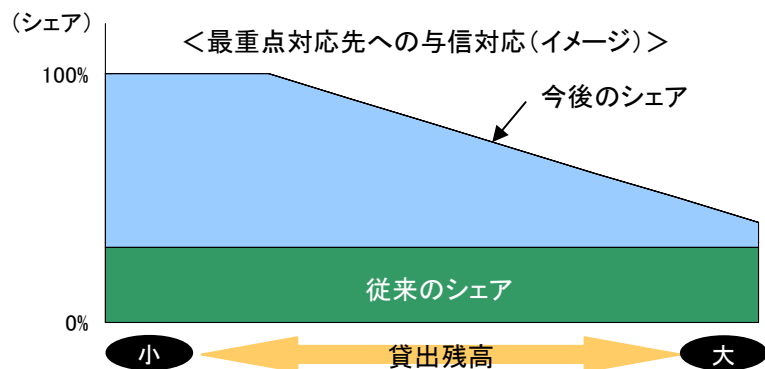
## ミドルリスク層への貸出強化(1)

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

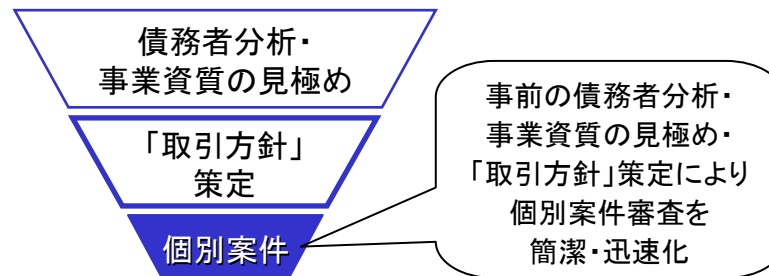


取引方針・貸出残高に応じた追求すべき  
貸出シェア(=「指標シェア」)の明定



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)

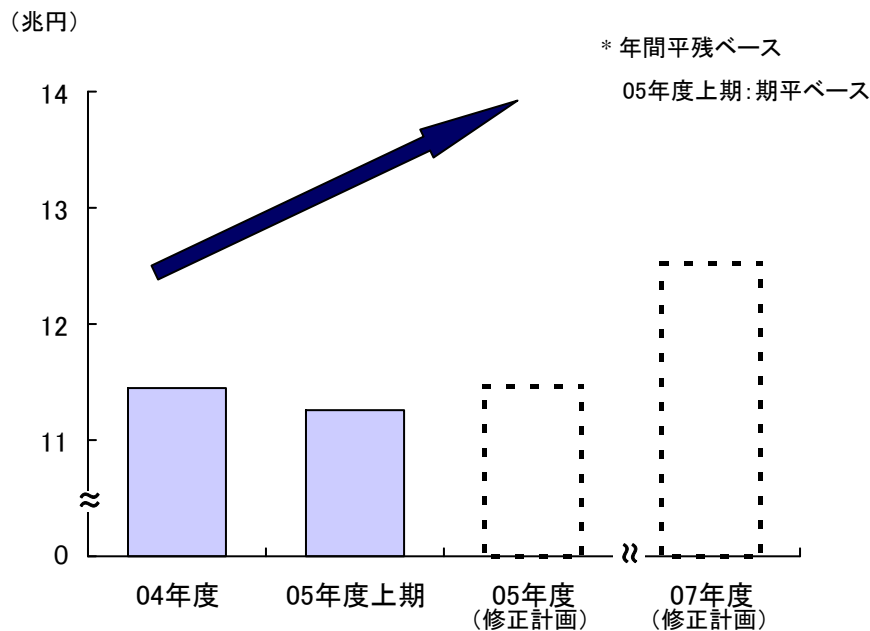
## ミドルリスク層への貸出強化(2)

リスク調整後収益が高い貸出の増強

スーパーワイドを中心とした無担保貸出商品の活用

シェアアップ運動・他行肩代わりキャンペーンの継続・強化

### ミドルリスク層向け貸出計画\*



## 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数・人員計画

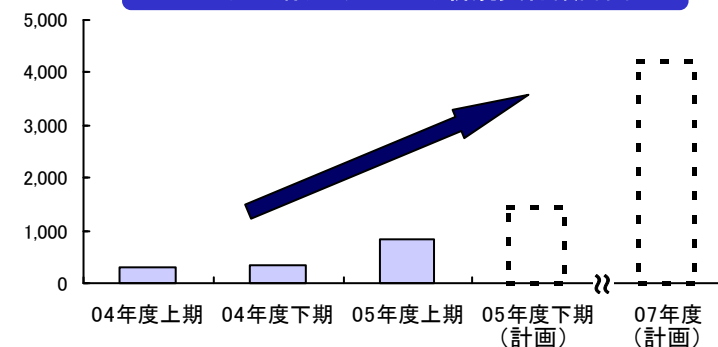
	03年度	04年度	05年9月	05年度(計画)
拠点数	11拠点	19拠点	36拠点	100拠点
支所	11拠点	19拠点	23拠点	40拠点
営業所	-	-	13拠点	11拠点
駐在RM	-	-	-	49拠点
人員	161名	313名	441名	600名

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

無担保貸出商品クイックパートナー(オリコ保証)の導入

### ビジネス金融センターによる新規実行額計画

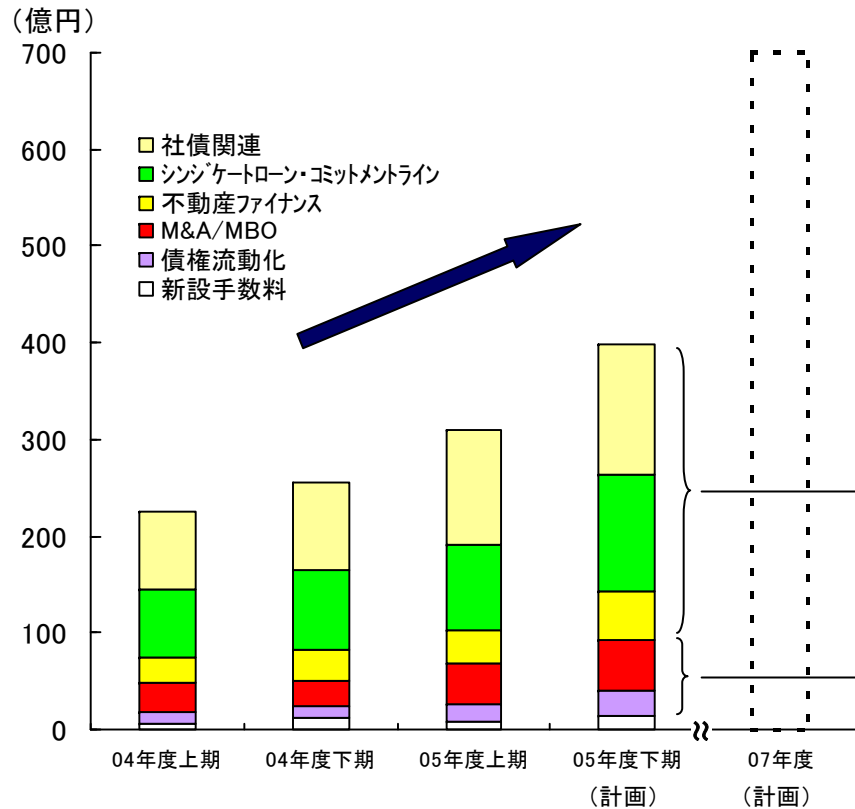


# みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(4)

## ソリューションビジネスの推進

### ソリューション関連収益の増強

#### ソリューション関連手数料計画



社債・シンジケートローン・不動産ファイナンス等

調達ニーズへの対応

証券仲介・紹介等

運用ニーズへの対応

M&A・流動化等

経営課題への対応

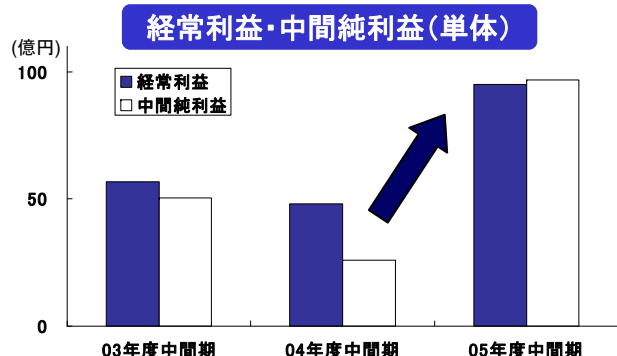
#### ソリューション体制強化に向けた取組

- IPO展望企業－グループ総合力の活用
  - 法人運用ニーズ－証券仲介／紹介の推進
  - 事業承継ニーズ－事業調査部法人コンサルティング室の新設
- アッパーミドル層向け総合ソリューション提案部隊の配置

# みずほインベスターズ証券～実績・経営戦略

## 05年度中間期の実績

グループ連携の強化・外債販売の大幅増加によるトレーディング  
損益増加を主因に大幅増収増益 ⇒ 繰越損失の解消



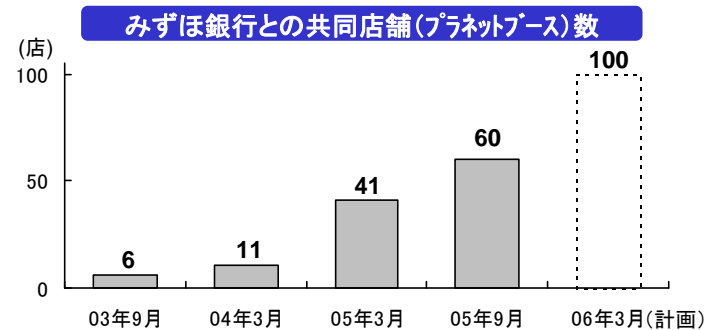
早期に復配実現を目指す

## 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(インターネットトレード及びコールセンターの増強)
- 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
- 商品戦略
  - 富裕層向け商品・サービスの拡充(みずほ銀行等と連携)
  - 証券化商品等、新商品の導入

## グループシナジーの追求

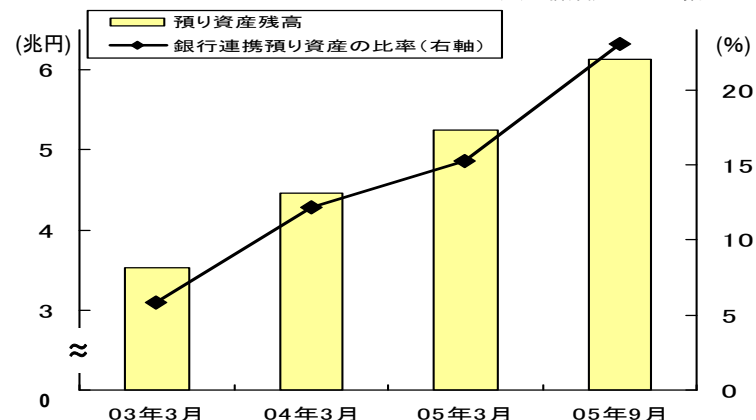
- 共同店舗化(プラネットブース)の加速
  - 銀行ビル内での証券相談ブースの出店を加速し、100カ店達成を目標



- 顧客紹介業、証券仲介業の連携チャネル活用
  - 05年度中間期の顧客紹介実績: 約5千件

## 預り資産残高/銀行連携預り資産(\*)の比率

(※) 全預り資産ベースにて算出

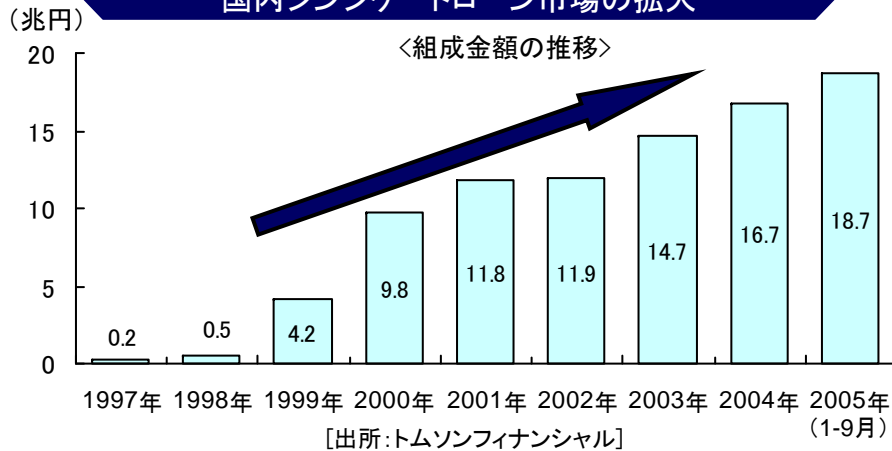


# みずほコーポレート銀行～シンジケーションビジネスの拡大(1)

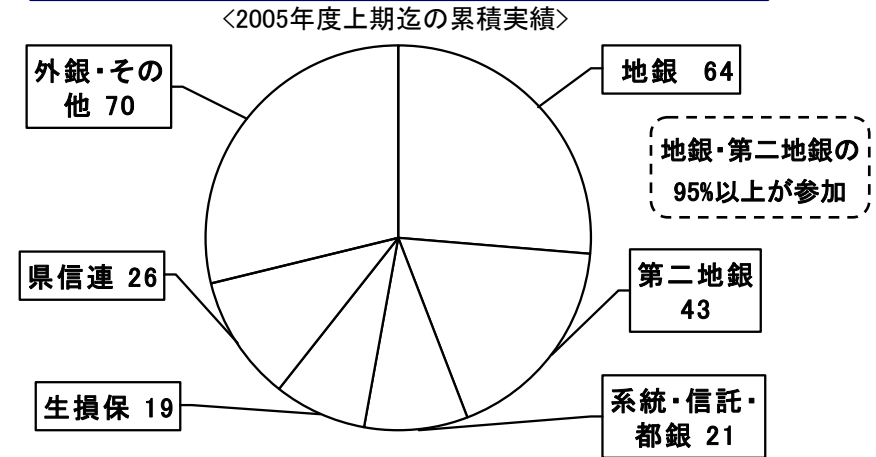
## 急速に拡大するシンジケートローン市場

～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

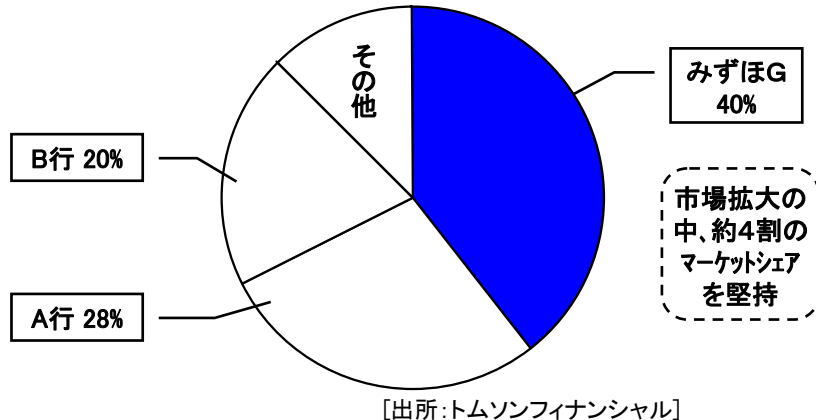


### みずほコーポレート銀行アレンジ案件の投資家参加数

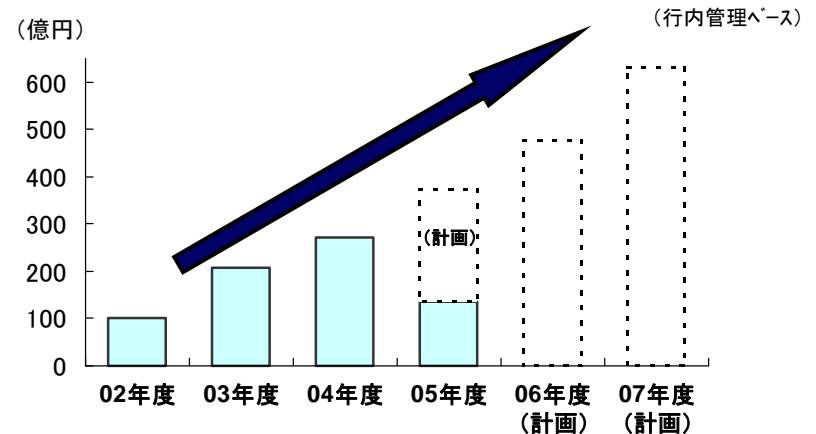


### 国内シンジケートローンブックランナーリーグテーブル

〈2005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関連収益推移



# 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)

## 資産回転型ビジネスモデルの確立

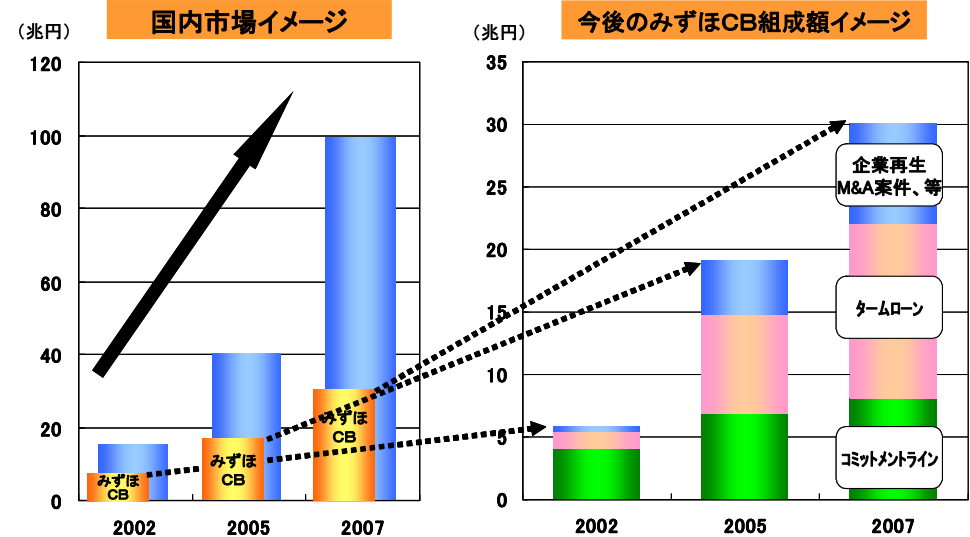
### 企業価値向上ツールとしての提案営業推進

- 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、公的セクター向け、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

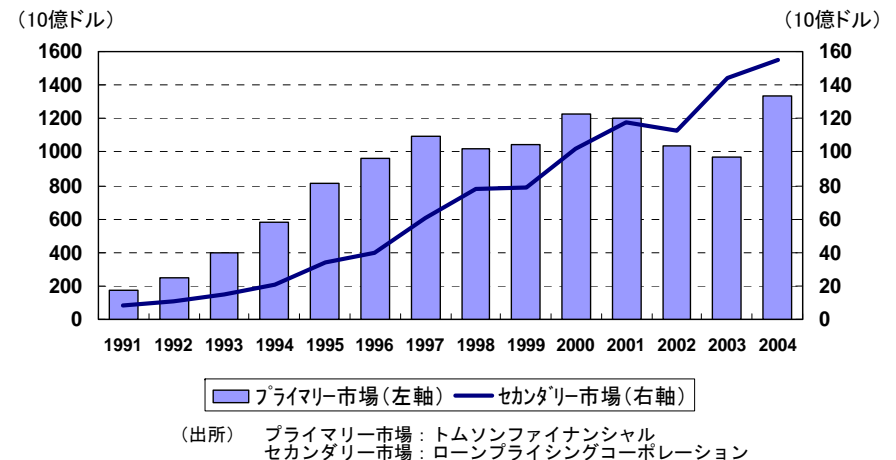
### 本格的なローンセカンダリー市場の創設

- 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
- 2005年度上期実績: 120件超、元本約1,900億円
- 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



# みずほコーポレート銀行～国際業務の強化

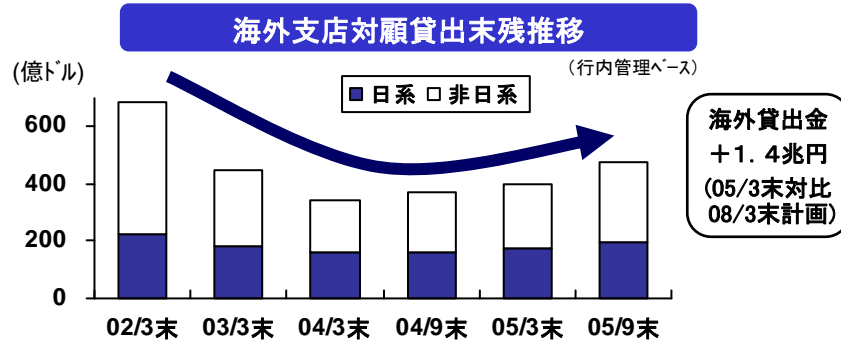
## 海外顧客基盤の拡充

### 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
  - 05年度上期貸出増加額: 22億ドル(05/3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
- 05年度上期貸出増加額: 56億ドル(05/3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
  - ABN AMROとの提携CMS拡販
  - グローバルCMS獲得数: 純増311社(05年度上期)

### 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収益は前年同期比で倍増と、拡大を継続
- 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
  - 米州クレジット投資営業部設立(05年10月)

## グローバルネットワークの強化

- アジア営業部の設置(05年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
  - ヒューストン出張所開設(05年8月)、アトランタ出張所開設(06年2月予定)
  - ニューデリー支店開設(06年4月予定)
  - 提携先みずほデスク\*活用強化・新規設置による拠点網補完

\*みずほデスク: 当グループの拠点が存在しない地域等に所在する有力銀行と提携することにより、現地における各種銀行サービスをそれぞれの提携銀行が提供するもの(各種取引はお客さまと各提携銀行との契約となります)



## 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

- 本邦随一の専門性と多彩な機能で、市場拡大をリード
- 「投資ファイナンス営業部」による買収・再生案件のアレンジ・ストラクチャリング
- 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
  - － 邦銀初の本格的メザニンファンド(総額250億円(予定))の新設(投資対象:優先株、劣後債等)
- 「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(05年4月設立)による、みずほ銀行取引先MBO案件の取込み

#### 不動産ファイナンス

- シニアデットからメザニン・エクイティまでのトータル・ファイナンス・パッケージ提供によるアレンジメント力の強化
- 不動産関連アドバイザー機能の強化
- 多様なアセットタイプ・ストラクチャーに対応
  - － アレンジ・貸出実績:約100件、約1.6兆円(05年9月迄累計)

#### 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、アセットファイナンス等の新スキームの開発強化による新たな収益源の創出
- 買収債権残高(05年9月末):約2兆円

## みずほ証券～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、2005年度中間期)

		引受額(億円)	シェア(%)
1	野村証券	4,088	26.9
2	日興シテイグループ証券	3,022	19.9
3	大和証券SMBC	2,052	13.5
5	<b>みずほ証券</b>	794	5.2
6	<b>新光証券</b>	689	4.5

### M&Aアドバイザーランキング(完了案件、2005年1月-9月)

		案件数(件)	シェア(%)
1	野村証券	78	6.8
2	日興コーディアル証券	58	5.0
3	三菱東京フィナンシャルグループ	50	4.3
4	<b>みずほフィナンシャルグループ</b>	49	4.2

(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(2005年度中間期)

		発行金額(億円)	シェア(%)
1	大和証券SMBC	3,703	23.4
2	野村証券	3,593	22.7
3	ゴールドマン・サックス	2,500	15.8
4	<b>みずほフィナンシャルグループ</b>	2,195	13.9

(国内公募債+国内私募債+ユーロ債)

### 普通社債総合リーグテーブル(引受額ベース、2005年度中間期)

		引受額(億円)	シェア(%)
1	<b>みずほ証券</b>	9,463	20.6
2	野村証券	9,361	20.4
3	大和証券SMBC	7,247	15.8

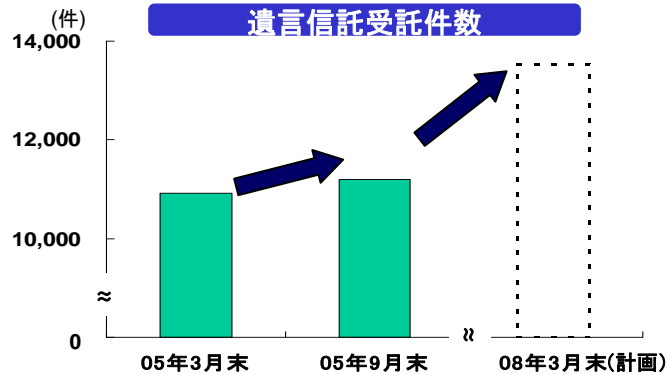
(サムライ債・地方債含み、銀行債・自己募集・個人債を除く)

(出所)アイ・エヌ情報センター、トムソンフィナンシャル等

# みずほ信託銀行～プライベートバンキング業務・財管部門

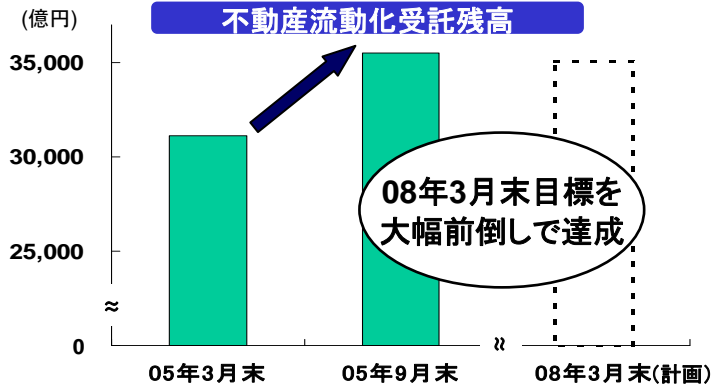
## プライベートバンキング業務

- 信託代理店での業務拡大等による遺言関連業務・アパートローン採り上げ・運用商品拡販による収益増強
- 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10月設立)と連携

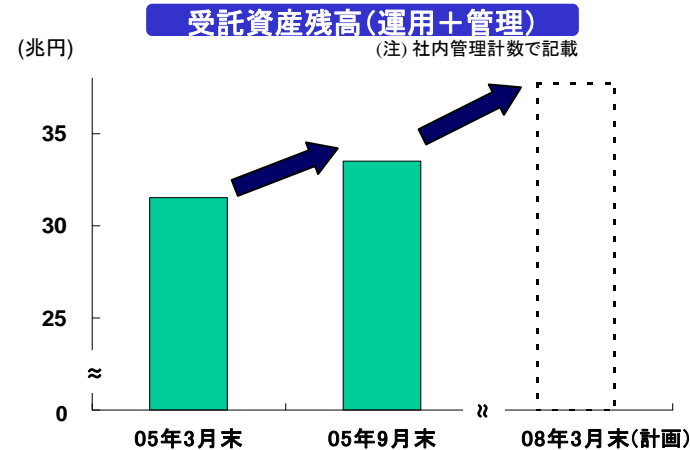
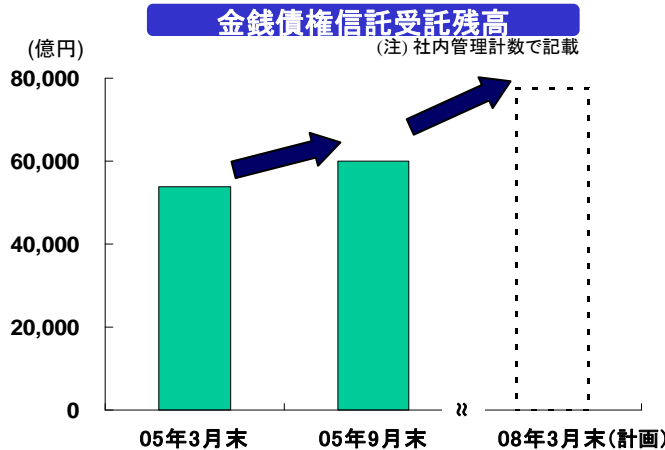


## 不動産業務

- 積極的な戦力投下と体制強化  
ー不動産本部の人員増加、不動産販売子会社の機能強化  
共同店舗化推進による営業力強化
- ファンドビジネス向け不動産流動化案件の受託強化



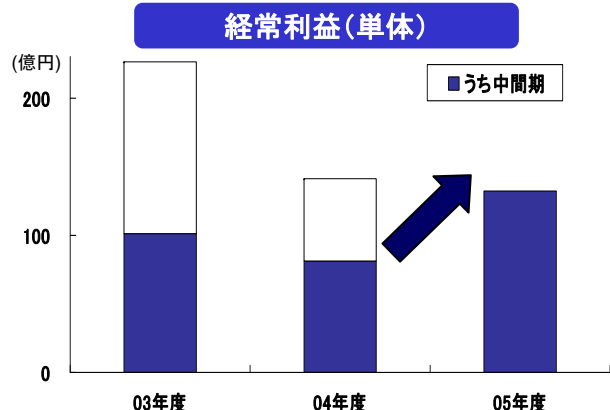
## その他財管部門 (金銭債権信託受託残高・受託資産残高)



# 新光証券～実績・経営戦略

## 05年度中間期の実績

顧客基盤拡大・好調な市況による株式関連業務の拡大や  
投信・外債等の販売好調を主因に大幅増収増益

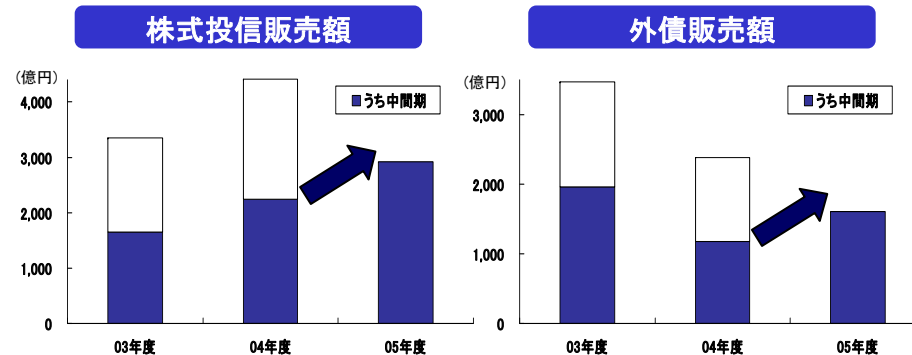


## 新規ビジネスへの取組

- 市場誘導業(※): 同業他社に先行一提携先52社
  - 紹介企業数も64社
  - (※)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4社、顧客紹介業で9社と契約
- ラップ口座(新光資産運用ラップ): 1,277口座、322億円(05年9月末)
- 各種業務提携の推進
  - 東京海上日動火災: 新光に3%出資、金融商品の開発・販売で連携
  - 第一生命: 共同でプライベートエクイティファンド運営会社を設立(05年7月)
  - トマト銀行: 共同店舗の開設(05年6月)

## リテール・ミドルにおける顧客基盤の拡大

- リテール: 投信・外債等の販売好調
  - タンス株受入増加、株式投信・個人向け国債の販売好調
  - インターネット取引も順調拡大(口座数: 約33万件)



- 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12社(業界2位)、引受シェア9.6%(業界4位)
  - PO: 主幹事件数2社(業界5位)、引受シェア3.7%(業界7位)

## グループシナジーの追求

- みずほコーポレート銀行
  - 投資銀行業務における連携強化: 特に地域営業部と連携実施
  - 証券仲介業務での連携強化: 地方金融機関に私募仕組債
- みずほ銀行
  - 共同店舗2ヶ店(丸の内中央、梅田)
  - 市場誘導ビジネス: IPOにおける幹事参入

## グループ連携の2005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  
➢ 870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)  
➢ 250件(△24%)  
遺言信託成約件数  
➢ 460件(+46%)  
不動産(含む流動化)成約件数  
➢ 720件(△3%)

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  
➢ 4,560件(△29%)  
調達顧客紹介役割参入件数  
➢ 190件(約3.6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)  
➢ 510社(+57%)

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)  
➢ 170社(+36%)  
不動産(含む流動化)成約件数  
➢ 260件(+139%)

みずほ証券

エクイティ関連主幹事件数  
➢ 5件(△10件)  
デット関連主幹事件数  
➢ 56件(+14件)

新光証券

引受・証券売買手数料  
➢ 前年同期比 +7%

### その他の連携実績(例)

- ・みずほコーポレート銀行 - ユーシーカード: コーポレートカード、提携カード等獲得社数、320社(+11%)
- ・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、170社(+43%)

注: 特に注釈の無い限り、実績数値の( )内は前期(04年度下期)比の増減率・件数。但し、みずほ信託銀行関連については前年同期(04年度上期)比の増減率。

# 優先株式一覧及び希薄化後普通株式数

2005年9月末現在

	種類	転換開始	一斉転換日	優先株式数 (期中平均)	優先株式数 (期末)	発行価額	受入金額 (期末)	転換後普通株式数 (期中平均ベース)	完済日
完済	第一回第一種	1998年7月1日	2005年8月1日	0株	0株	300万円	0億円	0千株	2004年 8月31日
完済	第二回第二種	2004年8月1日	2006年8月1日	50,327株	0株	200万円	0億円	154千株	2005年 8月29日
完済	第三回第三種	2005年8月1日	2008年8月1日	81,967株	0株	200万円	0億円	250千株	2005年 8月29日
	第四回第四種	(社債型)	—	150,000株	150,000株	200万円	3,000億円	—	
	第六回第六種	(社債型)	—	150,000株	150,000株	200万円	3,000億円	—	
完済	第七回第七種	2006年10月1日	2011年2月1日	125,000株	125,000株	200万円	2,500億円	481千株	2005年10月12日
完済	第八回第八種	2004年10月1日	2009年2月1日	48,606株	0株	200万円	0億円	180千株	2005年 8月29日
完済	第九回第九種	2003年9月1日	2009年9月1日	0株	0株	125万円	0億円	0千株	2005年 3月 7日
完済	第十回第十種	2003年7月1日	2009年9月1日	114,754株	0株	125万円	0億円	315千株	2005年 8月29日
	第十一回第十一種	2008年7月1日	2016年7月1日	943,740株	943,740株	100万円	9,437.4億円	1,861千株	
転換済	第十二回第十一種	2003年7月1日	2011年7月1日	0株	0株	100万円	0億円	0千株	
	第十三回第十三種	(社債型)	—	36,690株	36,690株	100万円	366.9億円	—	

網掛け部分は2005年10月末時点で完済（買受け・消却済み）または普通株式に転換済を示す

合計	18,304.3億円	3,243千株 A
期中平均普通株式数(連結)・・・		10,845千株 B
完全希薄化後普通株式数(連結)		14,089千株 A+B

● 潜在株式調整後1株当たり中間純利益（決算短信開示ベース）

中間純利益－普通株主に帰属しない金額 \*1 + 中間純利益調整額  
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

= 24,031円68銭

\*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\*4にて転換された、と仮定して算定

\*4 2005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）・・・2005年度期首における基準時価：506.900円

期末優先株式数及び株価(722,000円)に基づき算出した転換後普通株式数(合計:A)は1,644千株

10月末時点優先株式数及び株価(772,000円)に基づき算出した転換後普通株式数(合計:A)は1,222千株

---

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。