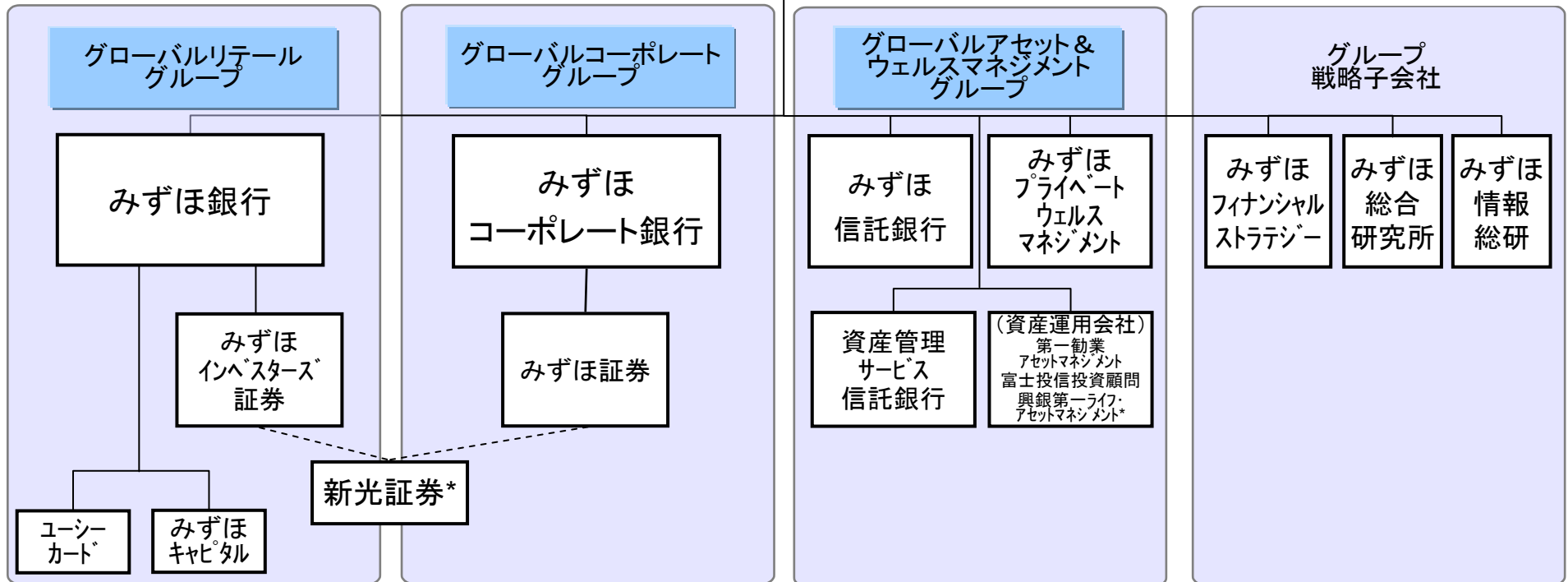


2005年度 会社説明会

2006年5月31日

みずほフィナンシャルグループ

みずほフィナンシャルグループ



* 持分法適用の関連会社

本資料における 計数の取扱い について

3行+再生専門子会社:みずほ銀行(BK)、みずほコーポレート銀行(CB)、みずほ信託銀行(TB)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

※各再生専門子会社は2005年10月1日に親銀行と合併

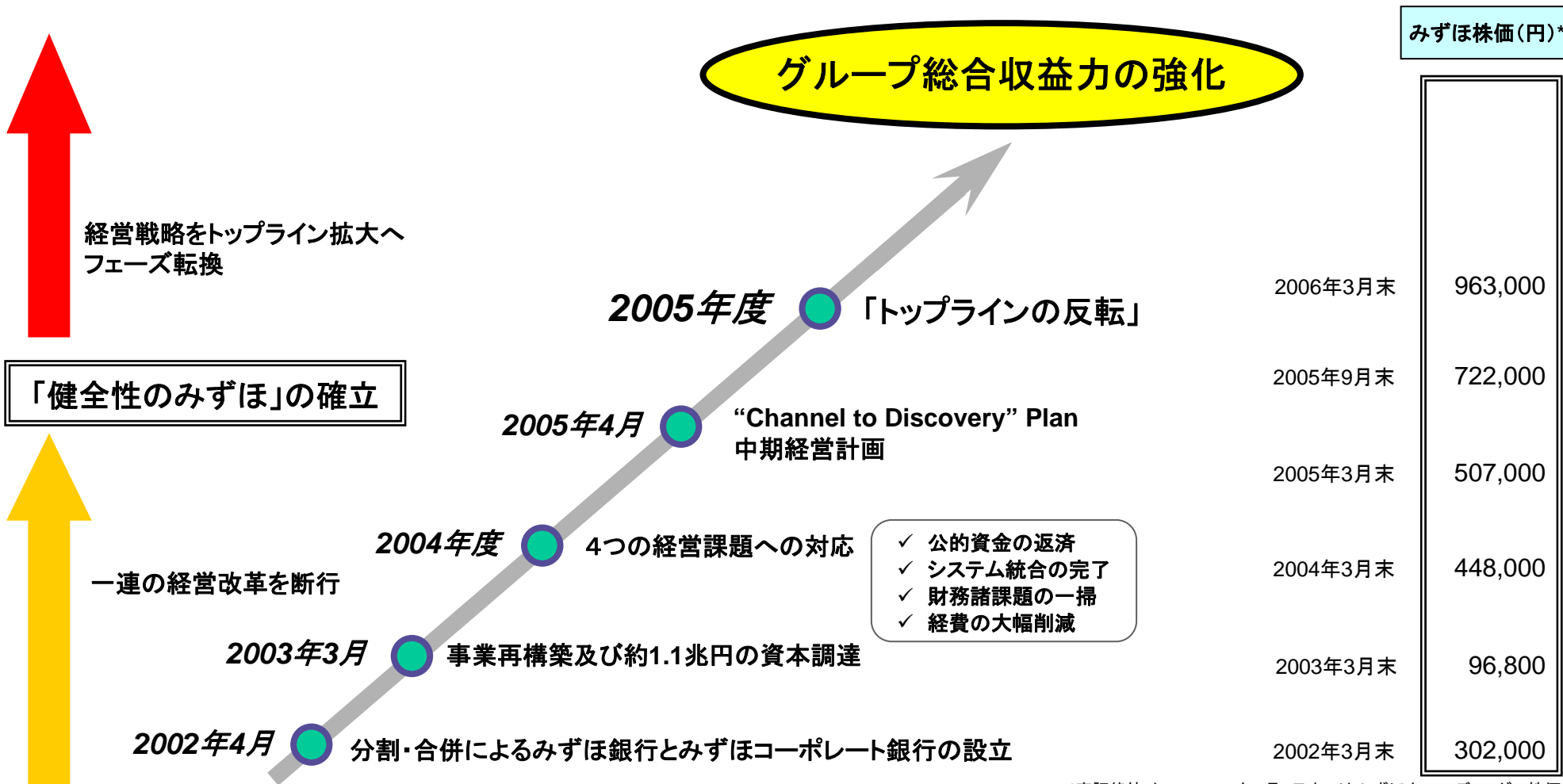
目次

		(資料編)	
1. フェーズ転換後のみずほ	P.3-6	各グループ会社事業戦略詳細	P.37-55
2. 2005年度決算の概要	P.7-16	グループ連携の2005年度実績	P.56
3. 経営管理の高度化に向けて	P.17-22	外部格付の一層の向上	P.57
4. グループ収益拡大に向けた各種施策の 進捗状況	P.23-29	優先株式一覧及び希薄化後普通株式数	P.58
5. 資本政策	P.30-32	Tier1・Tier2資本証券一覧(公募債)	P.59
6. 2006年度業績予想	P.33-35		

1. フェーズ転換後のみずほ

フェーズ転換後における経営のフォーカス

■ 「高度な経営管理」に支えられた「グループ総合収益力の強化」と「規律ある資本政策」

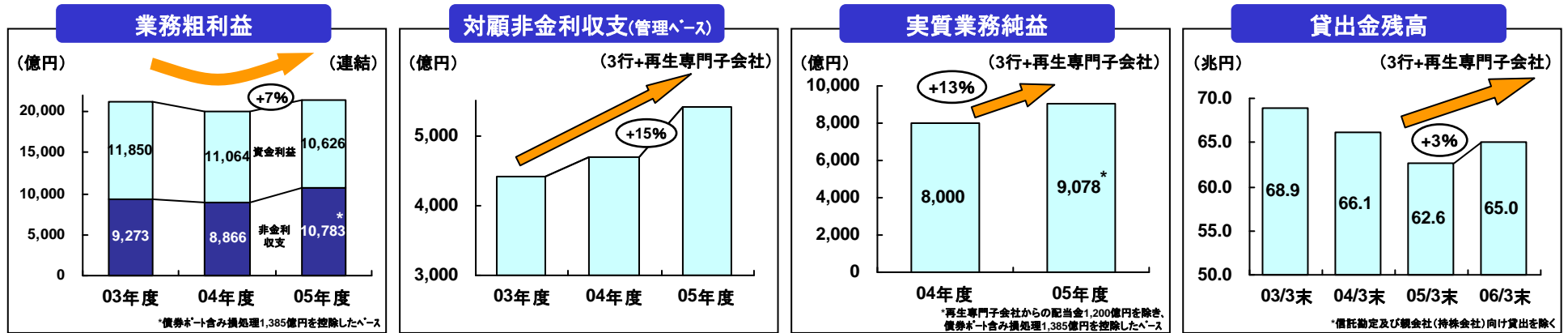


*東証終値ベース・2003年3月5日まではみずほホールディングス株価

フェーズ転換後の実績総括 ～ 2005年度

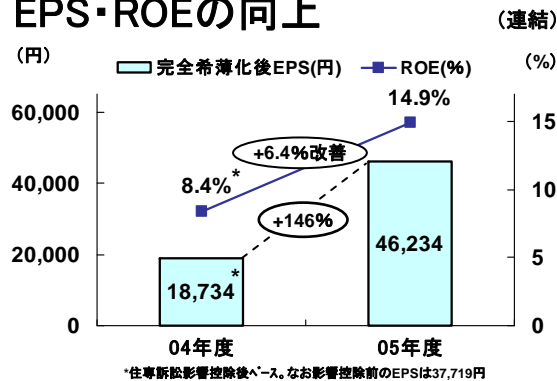
■ トップライン収益の反転・拡大

- 対顧非金利収支の大幅な伸びを中心に業務粗利益は反転
- 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

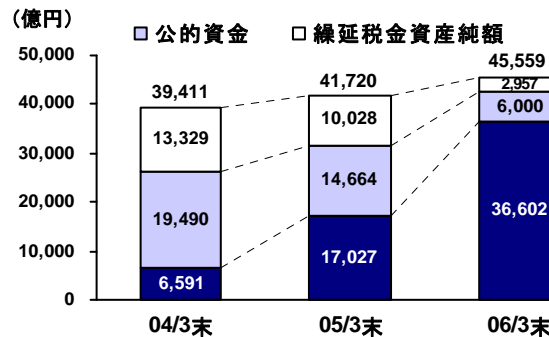


■ 規律ある資本政策の推進

➤ EPS・ROEの向上



➤ 資本の質・量の着実な改善(連結Tier1の状況)



Tier1 調達の実施

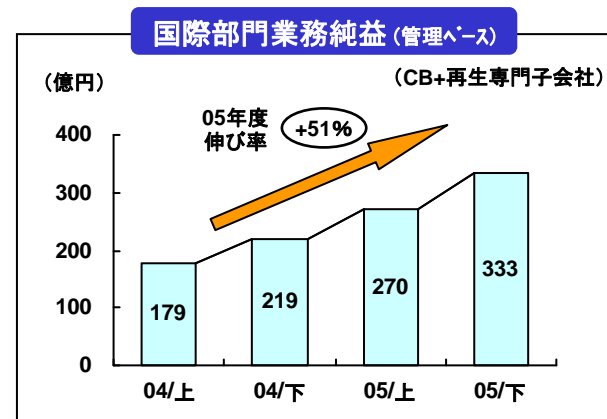
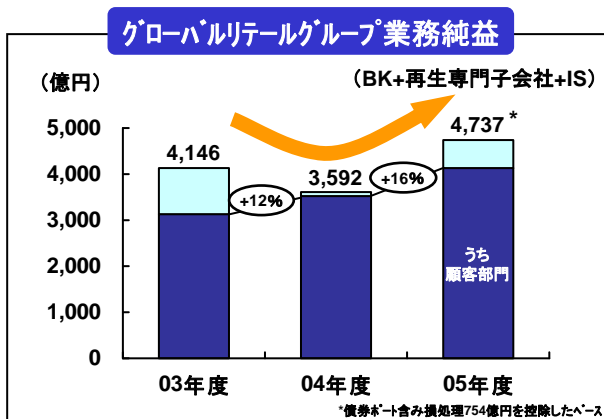
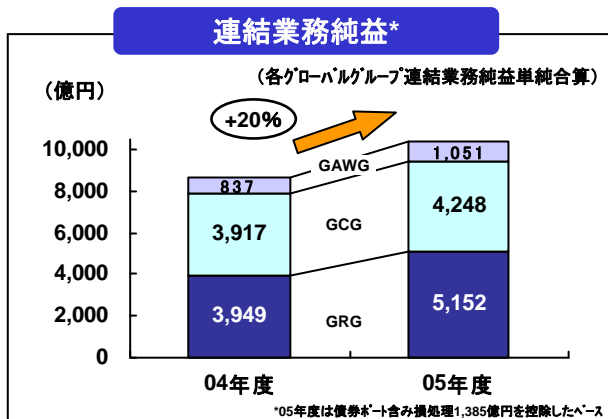
- ✓ 自己株式売出しの実施: 売出し総額 5,316億円
- ✓ 優先出資証券の発行: 6億米ドル+5億ユーロ (約1,400億円)

公的資金の返済

- ✓ 総額8,664億円(発行価格ベース)の返済を実施

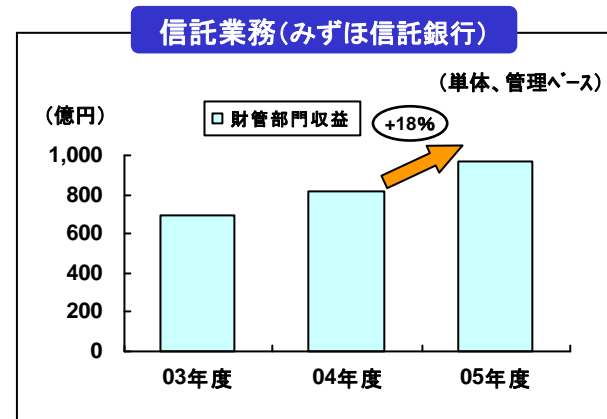
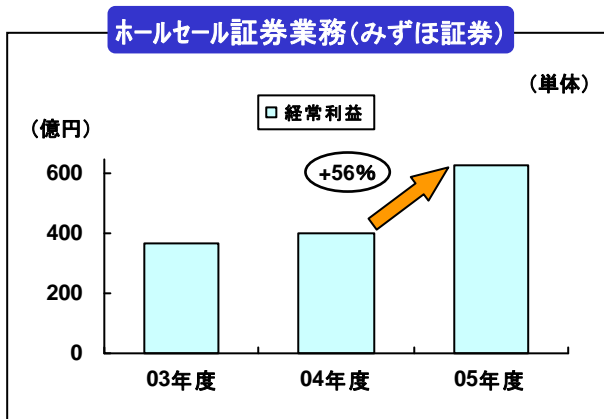
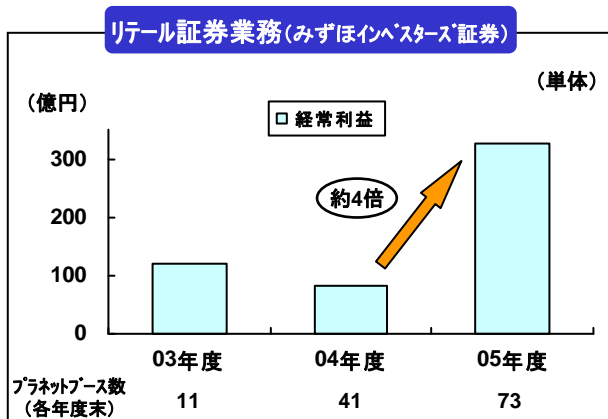
グループ総合収益力の強化に向けて～リテール拡大とシナジー増強

■ リテール収益の拡大に加えて海外収益も増加



(注) GRG:グローバルリテールグループ、GCG:グローバルコーポレートグループ、GAWG:グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ、IS:みずほインベスターズ証券(単体経常利益)
各グローバルグループ連結業務純益・・・GRG:BK連結業務純益、GCG:CB連結業務純益、GAWG:TB連結業務純益と資産管理サービス信託銀行・資産運用会社3社・みずほプライベートウェルスマネジメント各社の経常利益の単純合算

■ グループ連携強化によるシナジー効果の拡大



2. 2005年度決算の概要

2005年度 業績概要

- 成長分野であるリテール分野をはじめとする顧客部門からの着実な収益増加やグループ証券会社を中心とした関係会社の堅調な収益計上により、連結粗利益は06年3月の債券ポートフォリオの含み損処理(1,385億円)を除くベースで、前年度比7.4%増加
- 好調な顧客部門収益に加え、与信関係費用の戻入益や株式関係損益の計上等により、連結当期純利益は6,499億円となり、前年度の特異要因*控除後では約3,300億円の増益 *住専訴訟影響3,084億円
- 連結自己資本比率は当期純利益計上に加え、普通株式売出し・優先出資証券発行により、公的資金(発行価格ベース8,664億円)返済後も11.59%と引続き十分な水準を確保

増減要因等(連結ベース)

(億円)	連結	前年度比
連結粗利益/業務粗利益	20,024	93
資金利益	10,626	△ 437
役員取引等利益、信託報酬	6,347	988
特定取引利益	2,049	398
その他業務利益(国債等債券損益を含む)	1,000	△ 856
営業経費/経費	△ 10,952	△ 38
連結業務純益(参考値*)/実質業務純益	9,225	99
与信関係費用	532	1,471
株式関係損益	2,315	211
経常利益	9,210	2,636
特別損益	590	△ 2,265
当期純利益	6,499	225
ROE**	14.9%	6.4%

* 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

** ROE = $\frac{\text{当期純利益}}{\text{(期首+期末株主資本)} \div 2}$
* 特異要因(住専訴訟影響)控除後

	連結	前年度末比
金融再生法開示債権(銀行勘定+信託勘定)	10,876	△ 5,092
繰延税金資産純額	2,957	△ 7,071
自己資本比率(国際統一基準、速報値)	11.59%	△ 0.32%

(ご参考)

3行+再生専門 子会社	前年度比
※ 16,988	724
※ 11,120	839
4,563	784
334	△ 104
969	△ 795
△ 8,109	181
※ 8,892	892
639	1,252
1,997	58
※ 7,894	3,713
1,461	△ 2,340
※ 7,329	1,503

※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
10,528	△ 4,428

<業績>

(前年度比)

- ▶ 資金利益 437億円減少
 - ・競争激化に伴う利鞘率低下と要注意先残高を含めた国内貸出金の平残減少により、前年度比減少
- ▶ 役員取引等利益、信託報酬 988億円増加
 - ・増信・年金保険関連手数料の増加(個人)、ソリューションビジネス関連・海外部門(法人)及び信託の財産管理部門からの収益増加
- ▶ 特定取引利益+その他業務利益 457億円減少
 - ・債券ポートフォリオの含み損処理(05年度下期 △1,385億円※)
 - ※(内訳)BK: △754億円、CB: △584億円、TB: △46億円
- ▶ 与信関係費用 1,471億円減少
 - ・アセットクオリティ改善による貸倒引当金戻入等により、532億円の利益計上
- ▶ 株式関係損益
 - ・市場部門収益源多様化の一環としてのオルタナティブ投資等(株式関連)の売買益(442億円)と企業再生案件にて取得した優先株関連損益の計上
 - ・みずほ信託銀行株式の処分益(05年度上期 424億円)
 - ・株式削減実績: 967億円(その他有価証券(時価あり)、取得原価ベース)
- ▶ その他経常費用
 - ・債券ポートフォリオの再構築に伴う含み損処理(05年度上期 △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 5,092億円減少
 - ・不良債権比率は1.41%、ネット不良債権比率(※)は0.47%まで低下(前年度末比それぞれ△0.74%、△0.28%、3行+再生専門子会社)
 - (※)ネット不良債権比率 = (金融再生法開示債権 - 貸倒引当金) ÷ (総与信額 - 貸倒引当金) × 100
- ▶ 繰延税金資産純額 7,071億円減少
 - ・連結Tier1対比では6.4%まで低下(前年度末比△17.5%)

3銀行以外の主要グループ会社業績概要

- グループ証券会社を中心としたグループ総合金融力の発揮により、業務純益の連単差は+1,532億円* (うちグループ証券会社で+約1,020億円)と前年度比407億円の増加

※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)

グループ連携の強化や相場環境を捉えたトレーディング収益の大幅な増加により、経常利益は既往最高水準

■ みずほ証券

みずほコーポレート銀行との連携強化等を背景に、エクイティ関連を中心に受入手数料は大幅に増加、更に好調な相場環境を受けトレーディング収益も増加、経常利益は過去最高。誤発注に伴う損失計上(407億円)により、当期純利益は減少。

	05年度	
	前年度比	(億円)
純営業収益	1,274	340
販管費	△ 660	△ 131
経常利益	627	227
当期純利益	136	△ 105

■ みずほインバスターズ証券

みずほ銀行との連携強化が奏効し、外債を中心とした仕組債販売や受入手数料の増加等により、当期純利益は前年度比192億円増加の249億円。繰越損失を解消し、復配を実施予定。

	05年度	
	前年度比	(億円)
純営業収益	833	384
販管費	△ 506	△ 137
経常利益	326	243
当期純利益	249	192

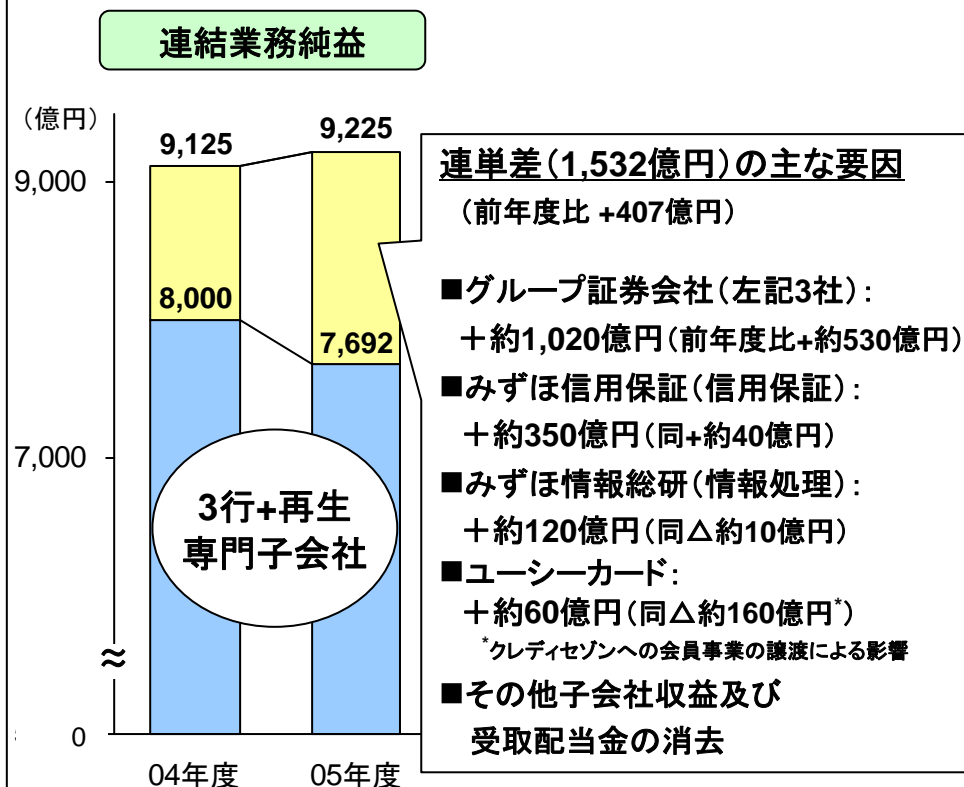
■ 新光証券 (持分法適用関連会社、持分比率約15%)

投資銀行・証券仲介業務等におけるグループシナジーの追求に加え、好調な相場環境を受けた株式委託手数料の増加等を主因に、当期純利益は前年度の4.6倍の314億円。

	05年度	
	前年度比	(億円)
純営業収益	1,405	379
販管費	△ 1,038	△ 99
経常利益	392	275
当期純利益	314	247

業務純益の連単差の内訳

(再生専門子会社からの配当金影響を除くベース)



各グローバルグループの部門別収益状況(1)

		(億円)	
【連結業務純益】		05年度	
		実績	前年度比
業務粗利益		14,318	+399
経費		△ 6,667	+20
顧客部門		7,651	+418
業務粗利益	※	2,684	+313
経費		△ 1,441	+161
市場部門・その他	※	1,242	+473
業務粗利益	※	17,002	+710
経費		△ 8,109	+181
3行+再生専門子会社(再生子)	※	8,892	+892
2証券経常利益計		954	+470
3行+再生子+2証券	※	9,846	+1,362
連単差(連結-(3行+再生子))	※	332	△ 792
連結業務純益		9,225	+99

※ 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		2,825	△ 66
経費		△ 2,014	+51
個人部門		811	△ 15
業務粗利益		5,522	+264
経費		△ 2,537	+103
法人部門		2,985	+367
業務粗利益		482	△ 369
経費		△ 621	+165
市場部門・その他		△ 138	△ 203
業務粗利益		8,829	△ 171
経費		△ 5,172	+319
MHBK(含む再生子)業務純益		3,657	+148
うちMHIS経常利益		326	+243
MHBK連結業務純益		4,397	+448

総括

- [顧客部門] 国内貸出金残高は上期後半に反転したものの、要注意先残高の減少及び競争激化に伴う利鞘率低下を主因に国内貸出金収支は前年度比減少。これを、好調な海外資金益収支と、成長分野であるリテール分野をはじめ、ソリューションビジネス関連・海外部門の手数料、および信託の財産管理部門等を中心とする内外非金利収支の大幅な拡大が上回り、業務純益は前年度比約420億円の増益。
- [市場部門・その他] 市場部門では、クレジット投資やトレーディング業務で着実に収益を積上げ、本年3月に国内金利・米国金利の動向等を踏まえて実施した債券含み損処理による損失(BK・CB合算:1,338億円)を除くベースでは、低調であった前年度と比べ実質的に増益。「市場部門・その他」全体の業務純益も、債券含み損処理損失(マイナス影響)及び特殊要因であるCB再生専門子会社からの配当金1,200億円(プラス影響)を除けば、前年度比増加。
- [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度比約100億円の増加。下期の債券含み損処理の影響を控除した場合、**実質約1,500億円**の大幅増益(注:再生子会社配当(1,200億円)の影響は連結過程で消去済み)。

みずほ銀行(MHBK)

- [個人部門] 住宅ローン残高は、緩やかではあるが着実に増勢に転じており、住公提携の「フラット35」やオリコ提携ローンの新規実行も順調に推移。これに加え、投信・年金保険を中心とした投資運用商品の販売増強等により、前年度の住宅ローン証券化益(159億円)の特殊要因を控除したベースでは、業務純益は前年度比約140億円の増益。
- [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、競争激化に伴う利鞘率低下を主因に貸出金収支が減少。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、業務純益は前年度比約370億円の増益。
- [市場部門・その他] 市場部門は、トレーディング収益の好調に加えクレジット投資も順調に収益に貢献。経費の一層の削減効果もあり、「市場部門・その他」の業務純益は、国内金利・米国金利の動向等を踏まえて実施した下期の債券含み損処理による損失(754億円)を除くベースでは、前年度比実質増益。

みずほインベスターズ証券(MHIS)

- MHBKとの連携強化が奏効し、外債を中心とした仕組債の販売好調や引受業務の増加等により、経常利益は前年度対比約4倍の水準となり、約240億円の増益。なお、好調な業績を受け、繰越損失を解消し、復配を実施予定。

各グローバルグループの部門別収益状況(2)

		(億円)	
		05年度	
		実績	前年度比
【グローバルコーポレートグループ】			
業務粗利益		3,187	△ 242
経費		△ 820	△ 13
国内部門		2,367	△ 255
業務粗利益		1,120	+260
経費		△ 517	△ 55
国際部門		603	+205
業務粗利益		※ 2,202	+683
経費		△ 820	△ 4
市場部門・その他		※ 1,381	+679
業務粗利益		※ 6,509	+701
経費		△ 2,157	△ 72
MHCB(含む再生子)業務純益		※ 4,351	+629
うちMHSC経常利益		627	+227
MHCB連結業務純益		3,664	△ 252

※ 再生子会社配当1,200億円を含む

【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		1,663	+180
経費		△ 779	△ 65
MHTB(含む再生子)業務純益		883	+115
グループ会社経常利益(※※)等		122	+53
グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ合計		1,005	+168

※※ TCSB(資産管理サービス信託銀行)、資産運用会社3社、MHPW(みずほプライベートウェルスマネジメント)

みずほコーポレート銀行(MHCB)

- [国内部門] 貸出金残高の減少は今年度に入り反転したものの、競争激化に伴う利鞘率の低下を主に、貸出金収支は引き続き大幅のマイナス。加えて、シンジケート・ローン手数料の伸び悩みもあり、非金利収支も前年度比ほぼ横這いの水準に止まり、結果、業務純益は前年度比約250億円の減益。
- [国際部門] 日系企業取引収益の伸びに加え、特に欧州におけるMBO等非日系収益(金利・非金利とも)が大幅に増加し、業務純益は前年度比50%以上、約200億円の大幅増益。
- [市場部門・その他] 市場部門では、証券化商品等のクレジット投資により収益源の多様化を進める一方で、下期には、国内金利・米国金利の動向等を踏まえて債券含み損処理(損失:584億円)を実施。「市場部門・その他」全体の業務純益は、この含み損処理影響(マイナス要因)を控除すれば、再生専門子会社からの配当金1,200億円(プラス要因)を除いたベースでも、前年度比ほぼ横這い。

みずほ証券(MHSC)

- MHCBとの連携強化等を背景として、エクイティ関連収益の好調を主に、経常利益は前年度比50%以上、約230億円の大幅増益。

みずほ信託銀行(MHTB)

- 資金部門の粗利益が前年度比微増する中で、みずほグループ各社とのシナジー追求と合わせ、取組みを強化している不動産業務や年金・資産管理等の財産管理部門収益が大幅に増加(粗利益全体に占める財管部門の比率は58.4%に上昇)。この結果、経費は微増したものの、業務純益は前年度比115億円の増益。但し、05年度の特異要因である貸付信託勘定の貸出金流動化による売却益計上(+115億円)や下期の債券含み処理損失(△46億円)、信託報酬計上基準変更の影響(+21億円)を勘案すれば、前年度からの実質的な増益幅は25億円。

(注記)

- 1.上記計数は、内部管理データに基づき、05年度の管理会計ルールに沿って、表中に記載の各部門毎に集計した参考値。従って、04年度の一部計数について、過去の開示数値と異なっているものがあります。
- 2.【連結業務純益】の「3行+再生専門子会社+2証券」は単純合算数値となっています。
- 3.【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。
4. MHBKの「個人部門」04年度実績には、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年度実績には、未収信託報酬の計上基準変更に伴う影響額21億円および貸付信託勘定の資産売却益115億円を含んでいます。更に、06年3月に実施した債券含み損処理に伴う損失(1,385億円)は、MHBK「市場部門・その他」754億円、MHCB「市場部門・その他」584億円、MHTB46億円に分かれて含まれています。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。
- 5.【グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ】の「合計」はMHTB連結業務純益とTCSB、資産運用会社3社、MHPWの経常利益の(持分比率等を考慮していない)単純合算数値となっています。

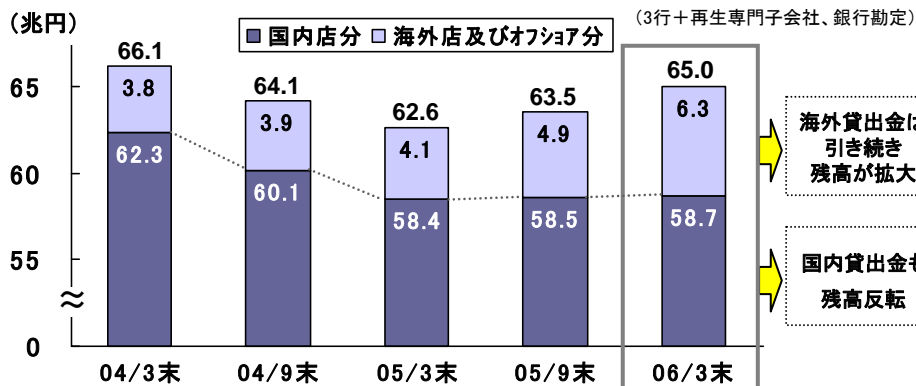
貸出金残高・利鞘及び預金の状況

- 貸出金残高は05年度上期に底を打ち、着実な増加傾向へ
- 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
- 高水準の流動性預金残高 → 短期金利上昇メリットの享受

貸出金残高の状況

(親会社(持株会社)向け貸出金9,650億円を除く)

貸出金残高の推移



海外貸出金は引き続き残高が拡大
国内貸出金も残高反転

(ご参考)各前期末比の減少額

金融再生法開示債権	△1.0兆円	△0.7兆円	△0.2兆円	△0.2兆円
その他要注意先	△1.3兆円	△0.1兆円	△1.0兆円	△0.2兆円

国内店セグメント別 貸出金残高 (短信開示ベース)	(億円)		
	06年3月末	05年9月末比	05年3月末比
大企業等向け貸出	211,535	△16,763	△12,391
中小企業向け貸出	267,926	+17,870	+13,178
消費者ローン	117,741	+1,030	△588
うち居住者用住宅ローン	92,256	+1,537	+851

(3行+再生専門子会社、銀行合算)

利鞘・預金残高の状況

国内業務部門 預貸金利回差

	05年度	前年度比
みずほ銀行※1	1.67%	△0.13%
みずほコーポレート銀行※1	0.71%	△0.10%
みずほ信託銀行※2	1.41%	△0.04%

※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(国内業務部門)+元本補填契約のある信託(貸付信託+一般合同)

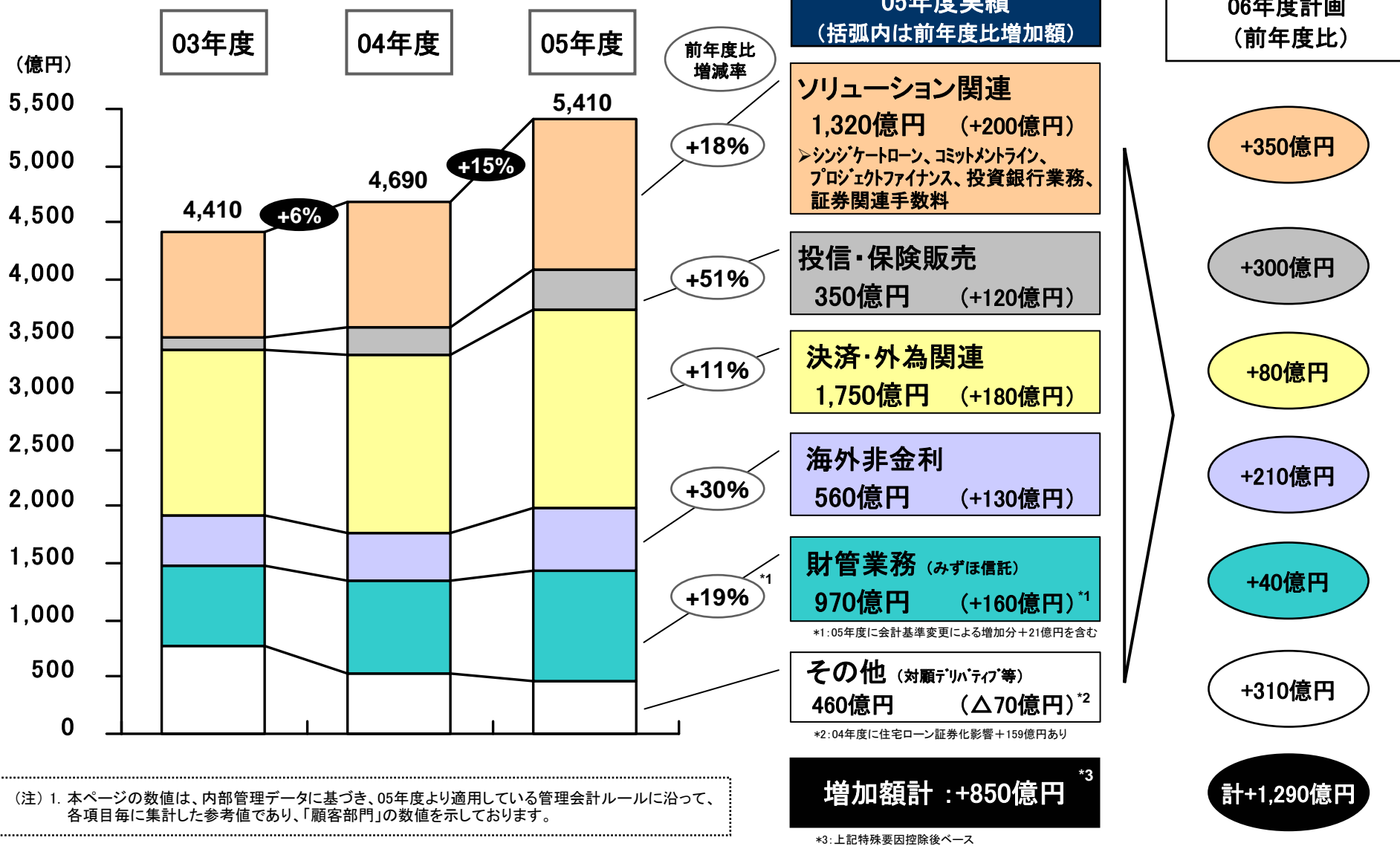
預金残高(国内業務部門)

(億円)	06年3月末	前年度末比	流動性預金比率
みずほ銀行	514,641	+16,377	約63%
<参考> 個人預金(国内店分)	299,459	+8,411	
みずほコーポレート銀行	92,942	△4,693	約72%
みずほ信託銀行	24,723	△2,955	約24%
3行合算	632,306	+8,729	約63%

(注)国内店の円建取引、但し、円建対非居住者取引、特別国際金融取引勘定分などは除く
流動性預金=当座預金+普通預金+貯蓄預金+通知預金

対顧客非金利収支の状況

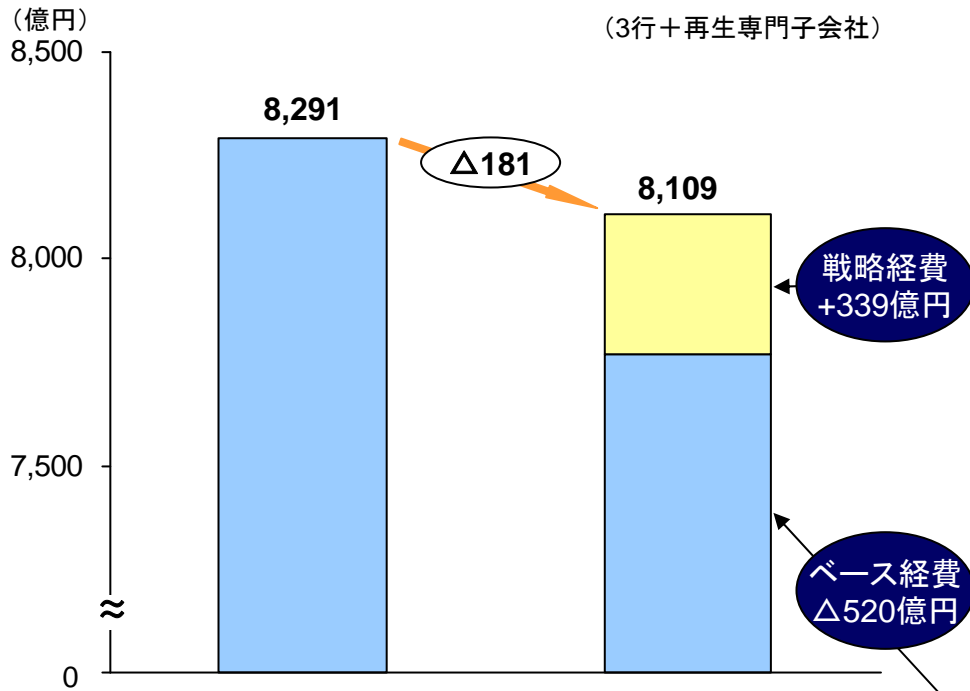
(3行+再生専門子会社)



(注) 1. 本ページの数値は、内部管理データに基づき、05年度より適用している管理会計ルールに沿って、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。

ベース経費の着実な削減・戦略経費の投下

- ベース経費(△520億円)： システム統合・店舗統廃合等により着実な削減を継続
- 戦略経費(+339億円)： 成長分野への経営資源の投下(年度計画の約85%の進捗)



経費率*	04年度	変化	05年度
経費率*	50.8%	+0.4%	51.3% (47.1%)
みずほ銀行	61.0%	△2.4%	58.5% (53.9%)
みずほコーポレート銀行	35.9%	+4.7%	40.6% (36.6%)
みずほ信託銀行	48.1%	△1.2%	46.8% (45.5%)

*経費率＝経費／業務粗利益(再生専門子会社配当を除く)
05年度のカッコ内は下期の債券含み損処理額を業務粗利益から除いたベース

2005年度の経費増減要因(前年度比)

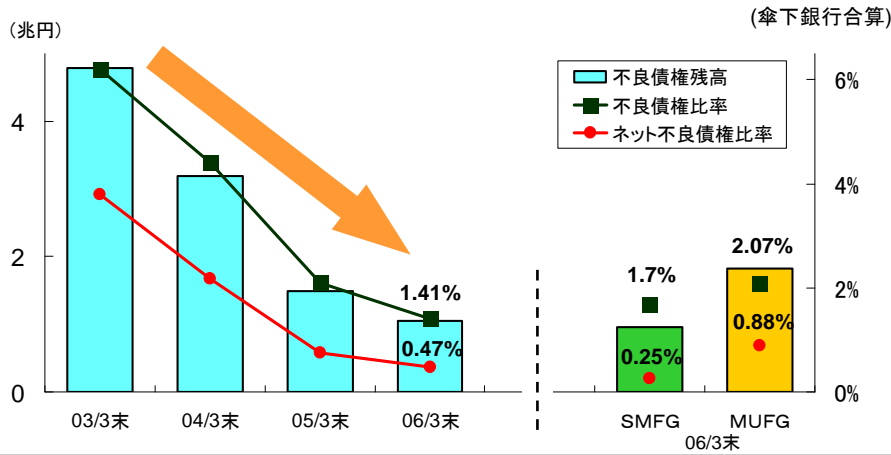
人件費 +104億円	戦略分野における人員増強・インセンティブ強化 ーファイナンシャルコンサルタントの増強、海外業務・不動産業務の拡充
物件費 +235億円	個人部門施策の実施(MMC・プレミアムサロン等)
	ビジネス金融センターの拡充
	海外拠点ネットワーク・海外営業体制の強化
	テレビ広告等、PR活動の強化
人件費 △123億円	年金資産の期待運用収益の増加による退職給付費用の減少 △64億円
	その他(人員削減等) △59億円
物件費 △358億円	みずほ銀行システム統合効果(償却費・メンテナンス費) △252億円
	その他(店舗統廃合効果等) △106億円
税金等 △38億円	店舗統廃合等に伴う固定資産税の減少等

(銀行別内訳)
みずほ銀行: △529億円 みずほコーポレート銀行: △31億円 みずほ信託銀行: +39億円

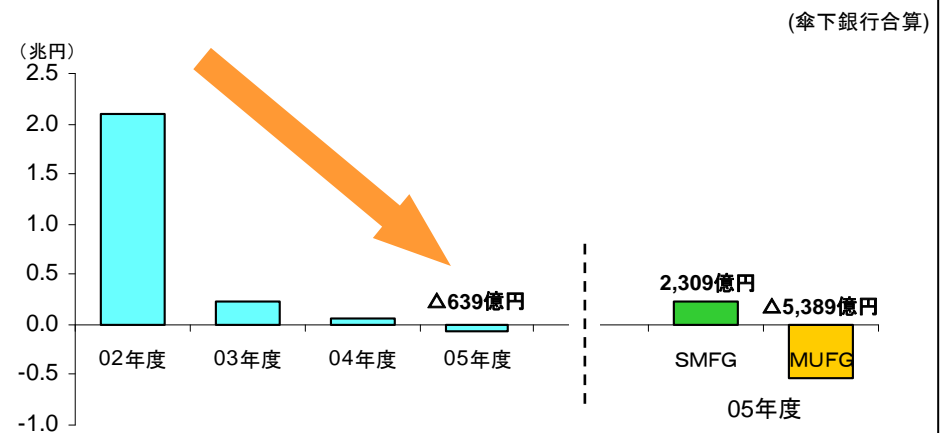
財務健全性の更なる向上

■「健全性のみずほ」～メガバンク中トップ水準の財務体質を堅持

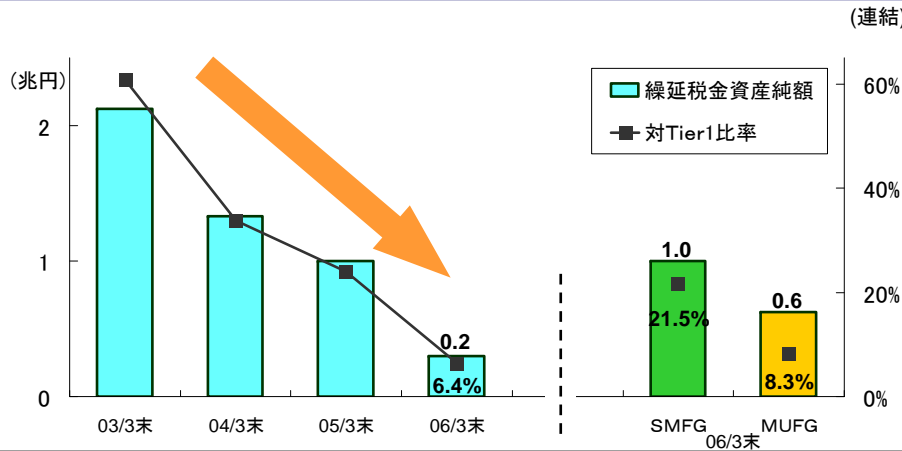
不良債権残高・比率の減少 <金融再生法開示債権>



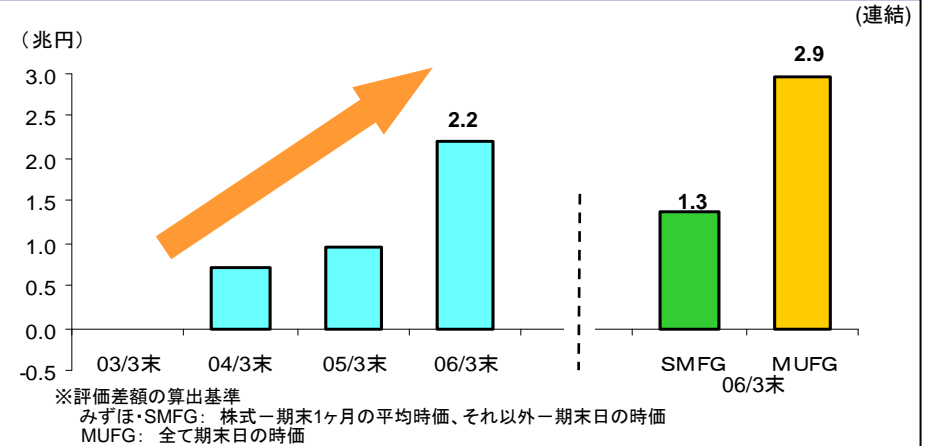
与信関係費用の減少



繰延税金資産の減少



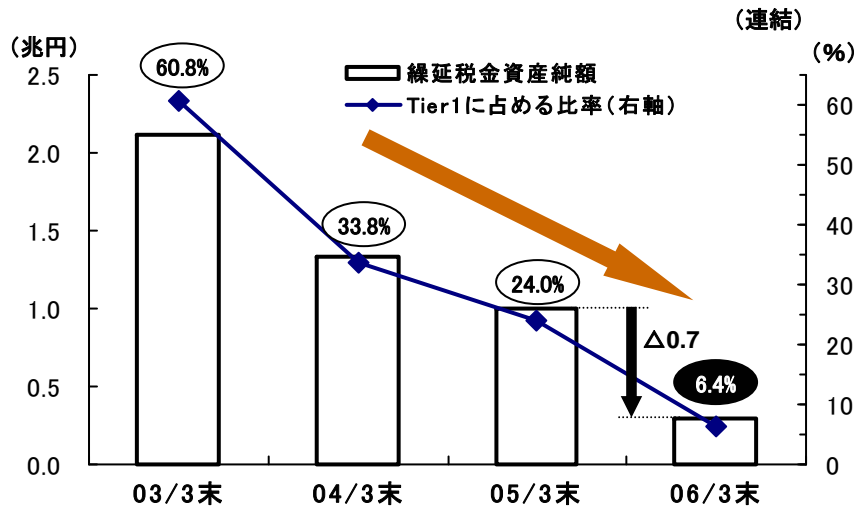
その他有価証券評価差額の増加 (資本直入処理対象分)



保守的な会計対応

繰延税金資産の着実な減少

繰延税金資産純額の推移



- 将来課税所得の保守的見積りを継続
 - 評価性引当額については、(再生専門子会社を合併したことによる減少～繰延税金資産と両建～を除くと)実質的に積み増し
- 課税所得(3行合算概算3,580億円)の計上

➡ **繰延税金資産は着実に減少**

繰延税金資産純額の増減

(3行合算、億円)

	06/3末	05/3末	増減
繰延税金資産純額(①+②+④)	2,750	10,045	△7,295
繰延税金資産 ①	29,746	32,838	△3,091
有価証券有税償却	4,689	10,976	△6,286 (A)
繰越欠損金	17,576	14,977	2,599 (B)
繰延税金負債 ②	△11,364	△6,180	△5,184
その他有価証券評価差額 ③	△8,573	△3,477	△5,096 (C)
評価性引当額 ④	△15,631	△16,611	+980 (A)(D)
(ご参考) その他有価証券評価差額の影響を除いたベースの繰延税金資産純額(①+②+④-③)	11,324	13,523	△2,198

(主要要因)

BK、CB、TBと各傘下再生専門子会社の合併(A)、(B)

- BK、CB、TBから各傘下再生専門子会社への出資に係る「一時差異」の解消(A)
 - ⇒ 有価証券有税償却に係る繰延税金資産の減少、評価性引当額の減少
- BK、CB、TBによる、各傘下再生専門子会社の「繰越欠損金等」の受け入れ(B)
 - ⇒ 繰延税金資産の増加

保有株式含み益の増加(C) ⇒ 繰延税金負債の増加

将来課税所得の更なる保守的見積り(D) ⇒ 評価性引当額の増加

ファンド(投資事業組合)の連結

- 日本の会計ルール見直しに先駆け、米国基準を参照し、子会社であるファンド運営会社がファンドの業務執行権限を有する場合には連結対象とするよう支配力基準の見直しを実施

➡ **連結対象子会社数: 13社増加**
資産(連結ベース)の増加額: 約300億円

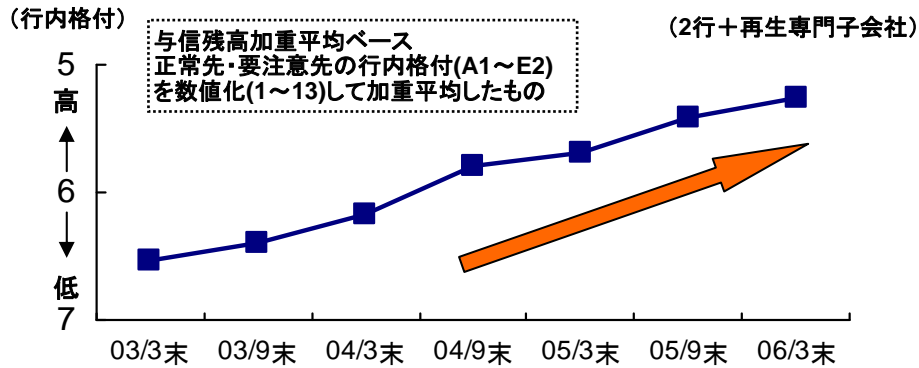
3. 経営管理の高度化に向けて

信用リスクの状況及び対応

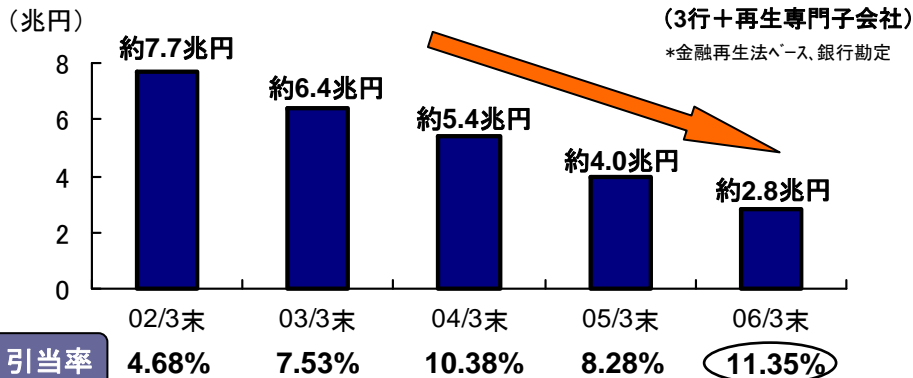
- 平均行内格付の良化等、アセットクオリティは引続き改善
- 信用リスクの着実な減少を踏まえ、今後は収益増強に向け、戦略的なリスクテイクを実施

アセットクオリティの改善

平均行内格付の推移

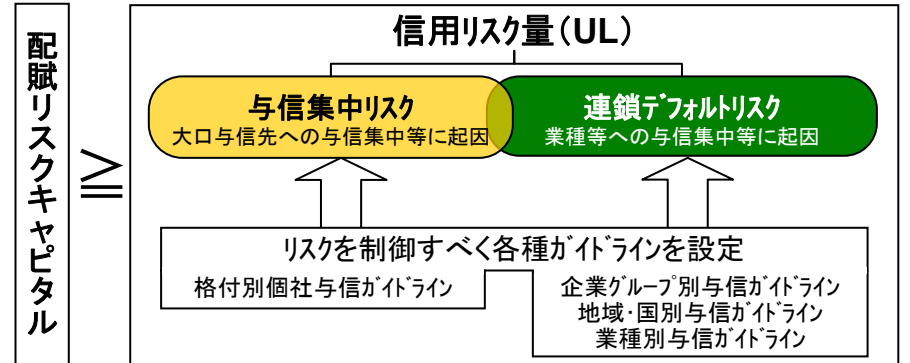


その他要注意先残高の推移*



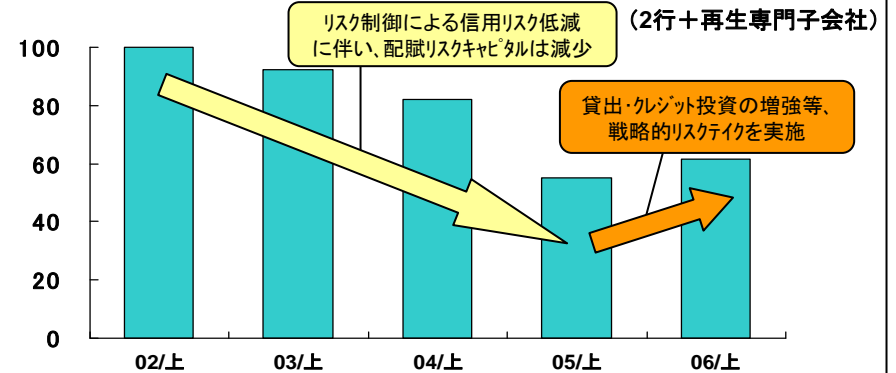
信用リスク管理の状況

配賦リスクキャピタルと信用リスク量の制御



信用リスクに対する配賦リスクキャピタル

〔02年度上期の期首配賦リスクキャピタル = 100
とした場合の各期首における配賦リスクキャピタル〕

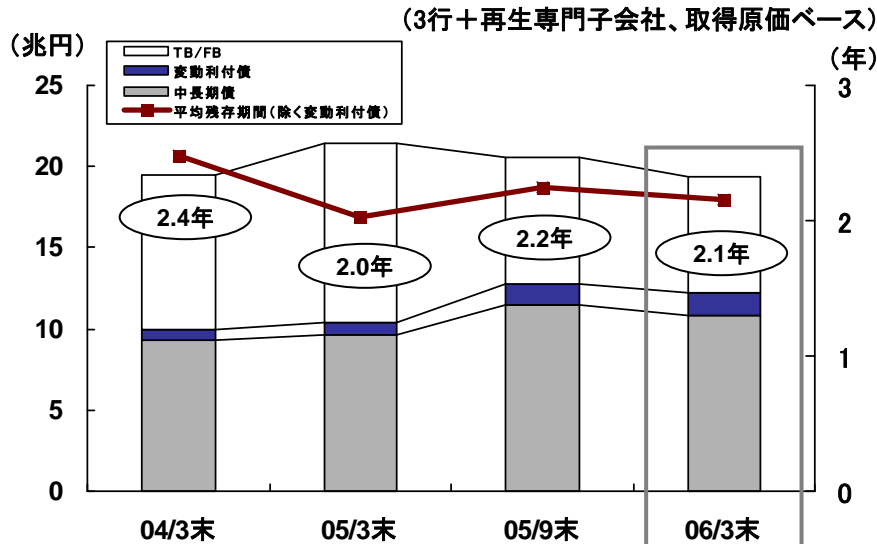


市場リスクの状況及び対応

- 今後の金利上昇を睨んだ国債ポートフォリオ再構築・金利リスク量削減を実施
- クレジット投資等の拡大による運用手段・収益源多様化を推進

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) (資本直入処理対象分)	△1,354	△1,369	△2,297
うち変動利付国債(億円)	△4	△136	△908
B/S計上額(億円)	213,023	204,668	190,920
10年国債利回	1.32%	1.48%	1.77%

金利上昇リスクへの対応

適切な債券ポート・ALM管理によるリスクコントロール

- 金利上昇リスクに備えた債券ポートフォリオの含み損処理を実施(通期処理額(3行合算):2,238億円)
 - 上期:853億円(臨時損益)、下期:1,385億円(国債等債券損益)

債券ポートフォリオ再構築による含み損の顕在化・
一括処理による機動的なポジションの確保

- 保守的なALM運営に基づく金利感応度(デルタ)の大幅減少
 [3行合算 行内管理ベース]

06年3月末債券金利感応度(10BPV、括弧内は05年9月末比増減)
 円貨:△110億円(+133億円) 外貨:△56億円(+108億円)

クレジット投資等によるリスク分散及び収益源の多様化

- リスク分散や収益源多様化を図るべく、クレジット投資等(証券化商品、ファンド投資等)の拡大を推進
 [3行合算]

(投資残高) 05/3末:約2.4兆円 → 06/3末:約5.6兆円
 (オルタナティブ投資(株式関連)の売買益) 05年度:442億円

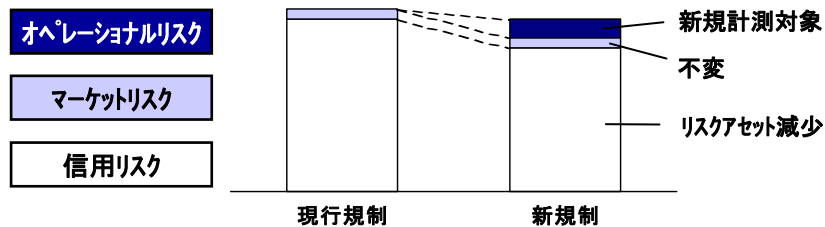
リスク管理の一層の高度化

- 2007年3月末より導入予定のBasel IIへの対応準備は順調に進捗
- リスク管理の一段の高度化に向けてリスク計量・管理手法やリスク・リターン管理体制の整備に注力

Basel IIへの対応

- 新規導入時には、以下のリスク計測手法を採用予定*
 - 信用リスク…基礎的内部格付手法
 - オペレーショナルリスク…粗利益配分手法 *監督当局による承認を前提
- ➔ 最終的には、いずれも先進的手法への移行を計画*
- 先進的手法への移行を展望し、リスク計測システムの高度化やデータ整備、統制自己評価(CSA)の本格活用等、内部管理体制を一段と充実
- 新規制による当グループリスクアセットへの影響イメージ

(05/9末リスクアセットを前提)



- アウトライナー規制試算結果 (06年3月末基準)

「銀行勘定の金利リスク量* < 自己資本の20%」を確認

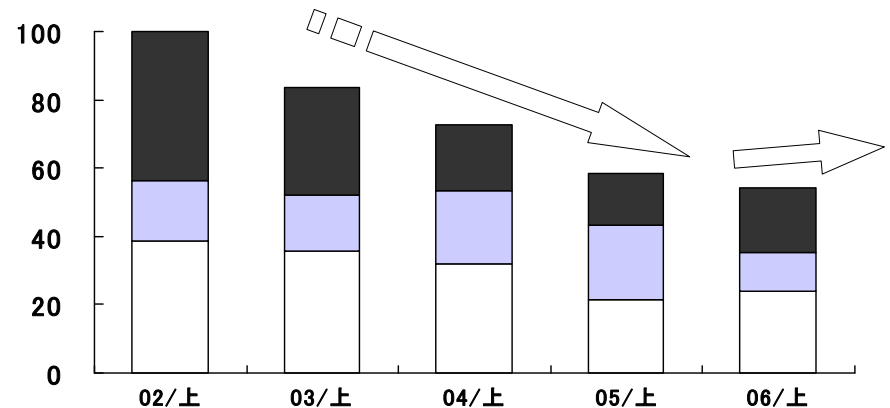
金利リスク量*	BIS自己資本	自己資本に対する割合
1,613億円	89,932億円	1.8%

* 一定のストレス的な金利変動シナリオを想定

リスクの状況

2002年度上期の期首配賦リスクキャピタル = 100
とした場合の各期首における配賦リスクキャピタル

□ 信用リスク □ 市場リスク ■ 株価リスク (2行+再生専門子会社)



- 信用・株価リスクの大幅削減を通じた「リスクと資本の関係の正常化」を踏まえ、今後は適切なリスクテイクによる収益拡大を追求
- Basel IIの考え方も踏まえ、総合リスク管理と収益計画のリンクを強化した経営管理の枠組み構築を目指す

内部統制の強化～ニューヨーク証券取引所に上場

■ 米国企業改革法(サーベンス・オクスリー法<SO法>)に沿った内部統制と 米国会計基準対応を含めた透明度の高い開示体制の整備

■ SO法、国内の開示統制の動きに即した内部統制と情報の開示統制の強化

➢ 情報開示統制

- ・ ディスクロージャー委員会(05年4月設置)を軸に情報開示統制を強化 ←SO法302条の趣旨を反映した統制手続を構築・維持
- ・ 情報開示統制に係る当社グループの規程類等を整備 →「ディスクロージャー方針」に編纂して上場までに公開
- ・ 法定開示書類等の作成プロセスを文書化し、ディスクロージャー委員会で妥当性検証を含めた開示書類のレビューを開始

➢ 財務報告の内部統制

- ・ SO法404条の適用開始時期(08年3月期年次報告)までに業務プロセス等の文書化、テスト、有効性評価を構築

■ コーポレートガバナンス体制の整備

- ・ 監査役制度の下でのSO法対応の整備:米国会計基準に精通した社外監査役の選任(06年6月定時株主総会で選任の予定)、会計監査人の独立性を確保(05年度から対応済み)ー会計監査人に対する業務委託の監査役会による監視の仕組み導入など
- ・ SO法関連のコンプライアンス対応(財務諸表作成等に係る、①倫理規程等の策定、②内部告発制度の整備)

スケジュール感

	05年度	06年度	07年度	08年度
情報開示統制全般の強化	→	グループ各社 で対応	→	
SO法404条の内部統制の構築・監査		評価 (中間)	→	評価 (中間)
コーポレートガバナンスの体制の整備	→	グループ 各社 で対応	→	
米国会計基準の財務諸表作成				
		上場 目処		
			上場後 初回の SEC宛 年次 報告 302条 宣誓書 提出	SEC宛 年次 報告 302条 宣誓書 提出
				正式 評価
				404条 報告書 提出

■ 人員

- ・ グループで主たる業務として上場準備に携わる人員は約100人
- ・ 文書化、テスト等の関与者を含めるとグループ全体では約1,000人規模

■ コスト

- ・ 上場準備費用(弁護士・監査法人関連等)として05年度は持株会社で48億円を計上

CSR活動の強化とコンプライアンスの徹底

- CSRへの取組み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して位置付け
- 法令・諸規則を遵守し、社会規範にもとることのない誠実かつ公正な企業活動を実践

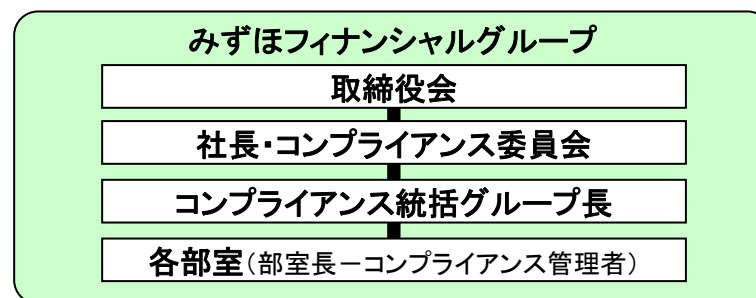
企業の社会的責任(CSR)活動の推進

- ・ 金融教育の支援
 - グループ各社から講師を派遣する寄付講座の開設：
06年度は一橋大学、早稲田大学、慶応義塾大学で実施
 - 初等・中等教育における金融教育に関する共同研究
(予定期間3カ年)を東京学芸大学と開始
- ・ 環境への取組み
 - 日本初の「エクエーター原則」採択行(みずほコーポレート銀行)としてプロジェクトファイナンス案件において社会・環境リスクに配慮
 - 環境配慮型経営に取り組む企業向けの金利優遇融資制度を創設(みずほ銀行)
 - 東京都の「地球温暖化対策計画書制度」において、みずほのCO2削減計画が高い格付を取得
- ・ 社会貢献活動
 - 社会貢献活動を行うNPO支援として、みずほマイレージクラブのポイントを寄付できるサービスの実証実験を実施

⇒ CSRへの取組みをまとめた「CSRレポート」を発行済
(和文06年2月、英文06年5月)

コンプライアンスへの取組み

・コンプライアンスの運営体制



コンプライアンス管理(報告と対応)

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、みずほインベスターズ証券 等

・コンプライアンス活動の概要

- コンプライアンス・プログラム(年度実践計画)の策定、実施状況の取締役会での報告
- コンプライアンス・マニュアルの策定と役職員に対するコンプライアンス研修等を通じた周知・徹底
- コンプライアンス・ホットライン(通報窓口)を社内のコンプライアンス統括部署及び外部弁護士事務所に設置

4. グループ収益拡大に向けた各種施策の進捗状況

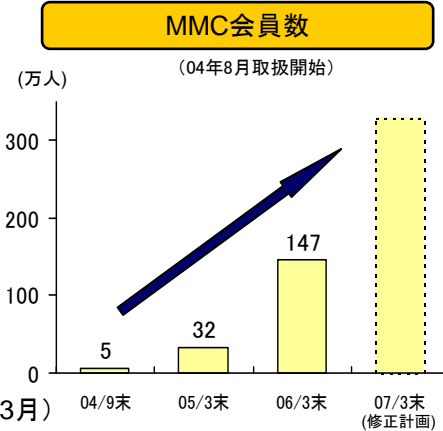
グローバルリテールグループ～みずほ銀行 個人戦略

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会員の獲得強化

- 新規顧客からのMMCカード獲得強化
 - 「新社会人応援キャンペーン」の実施
 - みずほ法人取引基盤の活用
- 既往顧客からのMMC会員獲得強化
 - 旧会員制サービスからの切替促進
 - 専門販売スタッフによる店頭セールス
(販売スタッフ派遣先: 1日100ヶ店)
- 商品性の向上
 - 「パートナーズサービス」の提携先拡大
 - AMEXブランドの投入(06年1月)
 - みずほSuicaカードの取扱開始(06年3月)



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

- ファイナンシャルコンサルタント2,000名体制構築
 - 06年3月末: 2,000名強
- プレミアムサロンの早期設置
 - 06年3月末: 150ヶ店
- 個人向け軽量型店舗の新規出店(最大100)

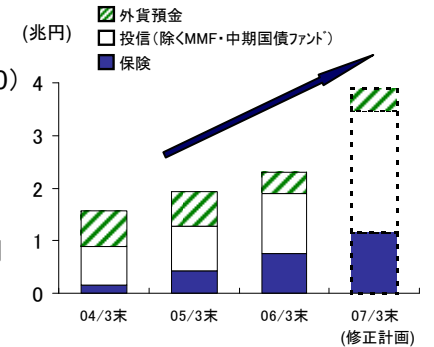
■ 商品戦略の強化

- 大手米銀3行との提携商品の拡販
 - 06年3月末残高: 約370億円
- 個人向け国債の拡販(年度販売額)
 - 約5,300億円、前年度比+約3,100億円
- 保険窓販第三次解禁への対応
 - 一時払終身・一時払養老保険

■ グループ連携の強化

- プラネットブース*の設置拡大-06年3月末: 73ヶ店
- 新光証券ラップ口座取扱開始(06年5月)

投資運用商品残高



* みずほ銀行ロービー内に設置する
みずほインバスター証券のご相談ブース(共同店舗)

個人ローンの増強

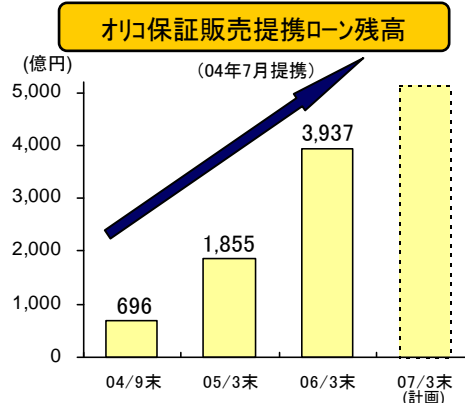
オリココーポレーション(オリコ)との提携による個人ローンの増強

■ 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
 - みずほの紹介による
加盟店契約社数累計: 約5,300社

■ 新型カードローンの発売開始

- みずほオリコカードローン(06年1月)
(ミドルリスク層・ローリスク層向けの2商品)
 - 06年3月末: 約5億円
契約件数約1,100件



住宅ローンの増強

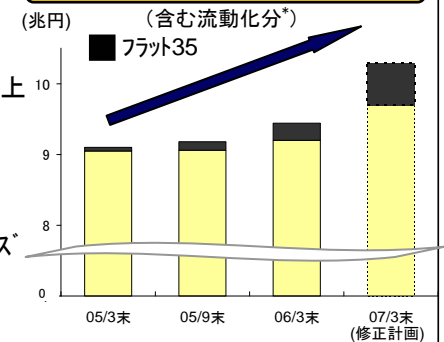
■ 住宅ローンの増強

- 住宅ローンセンター拡充による業者ルート増強
 - 06年3月末: 拠点数88 RM数約470名
 - 土日・時間外営業拡大による利便性向上
- 肩代わり防衛強化/借換案件の獲得推進
- 新審査モデル試行開始(06年1月)

■ 住公買取型住宅ローン(フラット35)の推進

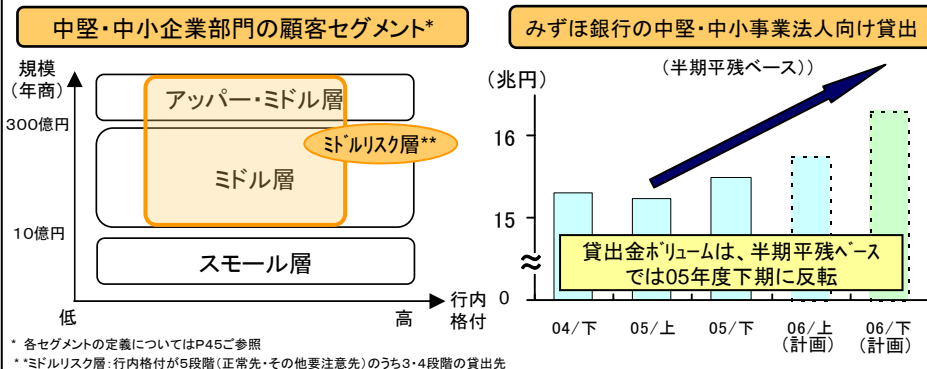
- フラット35への取組による長期固定金利ニーズへの対応力強化
 - 05年度実行額: 約1,900億円
 - メガバンク中取扱件数シェア: 66%

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(アッパーミドル・ミドル層)



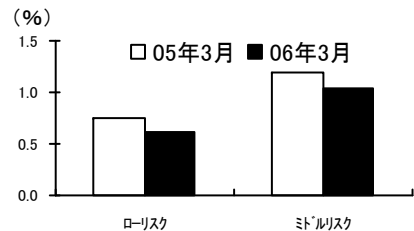
■ 貸出金ボリュームの継続強化

- 戦略貸出ファンド「スーパーワイド」の活用
－05年度実行額: 約5,600億円
- シェア調整ニーズへの取組強化、貸出シェアアップの推進
－05年度シェアアップによる平残増加実績: 約6,900億円
- リスク調整後収益の高いミドルリスク層向け貸出は引き続き注力分野
－リスク調整後収益は、厳しい競争環境を主因に低下

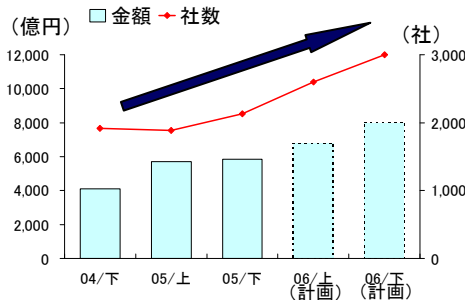
■ 新規取引への取組強化

- 新規専担スタッフの増員
－06年3月末: 約200名
- 資金需要が期待される成長分野・業種を切り口とした取組強化
－自動車ディーラー、食品スーパー人材派遣サービス等

リスク調整後利率



新規獲得額・社数

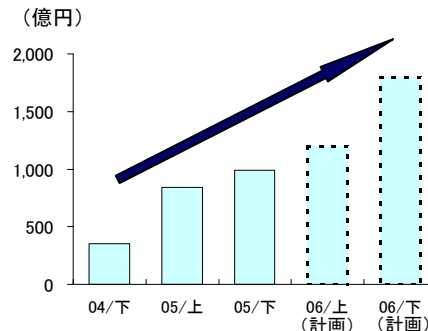


貸出増強(スモール層)

■ スモール法人への取組強化

- ビジネス金融センター100拠点・600名体制を確立
 - マル保融資・定型商品「クイックパートナー*」の活用
－05年度実行額: 約1,800億円
- * オリコ保証付き貸出商品

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

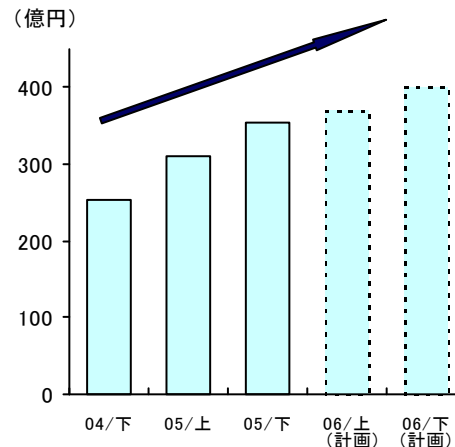
■ コア分野への取組み強化

- シンジケートローン、不動産・船舶ファイナンス等
- 証券仲介による運用ニーズへの積極的対応
－法人運用室設置(05年3月)

■ 顧客ニーズへの対応力強化

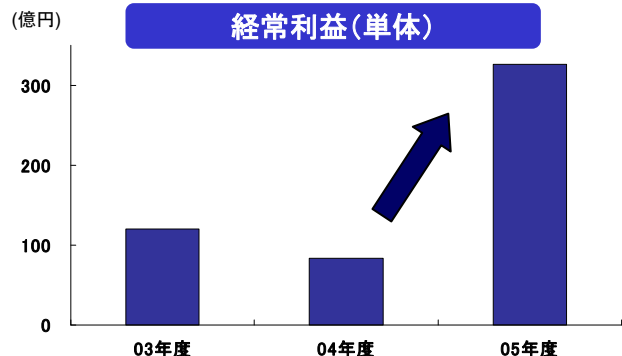
- 顧客セグメント別の提案力向上
－アッパーミドル層向け総合戦略アドバイザー・事業承継ニーズ・IPO展望企業・確定拠出年金等、ニーズに応じた支援体制を整備

ソリューション関連手数料の推移



05年度の実績

みずほ銀行との連携戦略による受入手数料や外債等販売の増加を主因に大幅増益



復配を実施予定(普通配当2円+特別配当1円)

グループシナジーの追求

■ 共同店舗(プラネットブース)の推進

➢06年度中、早期に100カ店体制を構築

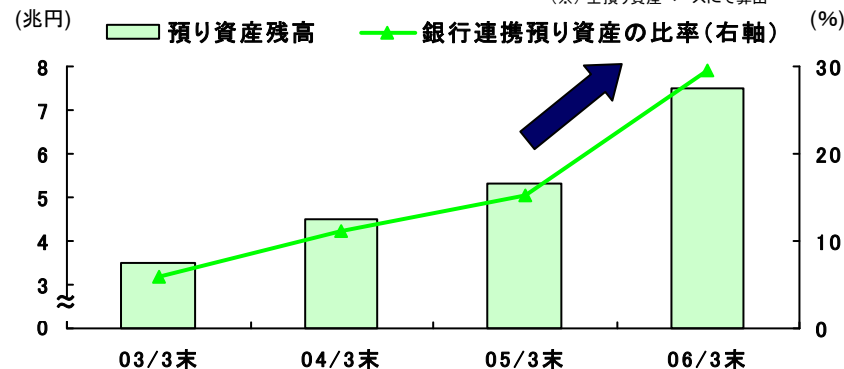
	03/9末	04/3末	05/3末	06/3末
プラネットブース数	6	11	41	73

■ 顧客紹介業、証券仲介業の連携チャネル活用

➢05年度顧客紹介・仲介実績: 約12千件

預り資産残高及び銀行連携預り資産^(※)の比率

(※) 全預り資産ベースにて算出



戦略課題・重点施策への取組み

■ 業容拡大に向けた営業インフラ・ネットワークの拡充

- みずほ銀行を中心としたグループ各社との連携強化(プラネットブース等)
- チャネル(対面、インターネット、コールセンター)の強化、連動性向上

■ 顧客ニーズに即した商品供給力の向上と営業戦略の強化

- 営業部門とプロダクト部門の連携強化
- 新商品・新サービスへの積極的な取組み

■ 経営体質の一層の向上

- 強固な収支構造と財務体質の確立による安定配当
- コンプライアンス・事務管理・情報管理体制の徹底強化

■ みずほ信託銀行と信託代理店契約を締結(06年5月業務開始)

- 法人向け: 証券管理業務
- 個人向け: アセット・マネジメント・トラスト(有価証券処分信託等) マイトラスト(指定金外信託)

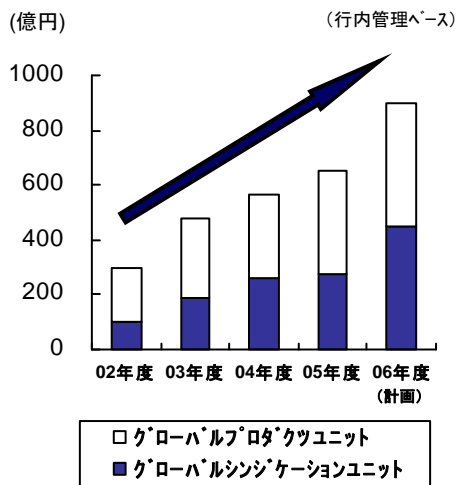
グローバルコーポレートグループ～みずほコーポレート銀行

投資銀行業務の強化～『投資銀行宣言』

グローバルベースでのソリューション提供能力強化

- グローバルシンジケーション力の強化
—ニューヨーク、ロンドン、香港に駐在を配置、東京を加えた四極連携を推進
- 投資銀行型ファイナンス機能の更なる強化
—レバレッジドファイナンス・プロジェクトファイナンス・不動産ファイナンス等のプロダクト提供機能を強化
- みずほ証券等との連携強化
—エクイティ業務を中心とした更なる収益機会の捕捉

グローバル投資銀行グループ業務粗利益推移

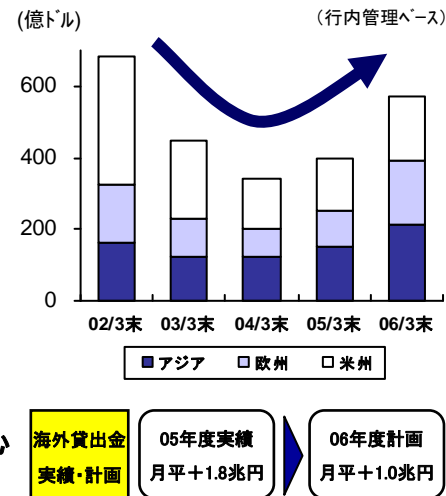


国際業務の強化～『グローバル宣言』

海外収益の更なる拡大と拠点網の拡充

- 海外日系—アジアを中心に貸出、非金利ともに拡大トレンドを継続 (粗利益前年度比+約20%)
- 海外非日系—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大幅に拡大 (粗利益前年度比+約50%)
- 拠点ネットワークの更なる拡充
 - <05年度> アジア1拠点、米州3拠点開設
 - <06年度> 中国を含むアジア、欧州を中心にネットワークを更に拡充

海外支店対顧客貸出末残推移



海外貸出金 実績・計画
 05年度実績 月平+1.8兆円
 06年度計画 月平+1.0兆円

グローバルトップバンクに相応しい組織・体制の構築

グローバル化に向けた組織改編

- グローバル化する企業活動・顧客ニーズへの対応強化を狙いに組織改編を実施(06年3月)
→ 内外一体の業務運営を目指したグローバル体制へ移行、金融ソリューション提供能力を抜本的に強化

ポートフォリオマネジメント機能の強化

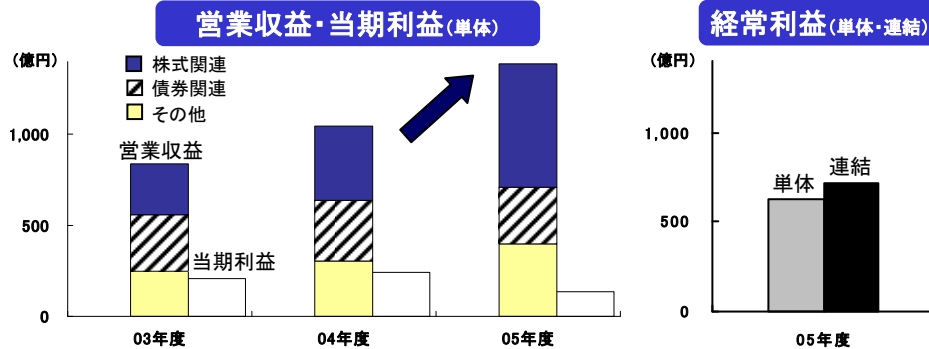
- グローバルポートフォリオマネジメントユニット新設による国内外の信用リスクを中心としたリスク仲介機能の高度化
→ 戦略的なリスクテイク力の強化

人事戦略の強化

- 「キャリア戦略部」による採用・教育・研修の強化
- ナショナルスタッフ(現地行員)の積極登用
- 「女性活躍促進チーム」設置による女性の能力発揮促進

05年度の実績

好調な市場環境を捉え過去最高の営業収益を計上するも
誤発注に伴う損失計上(407億円)により単体当期利益は136億円



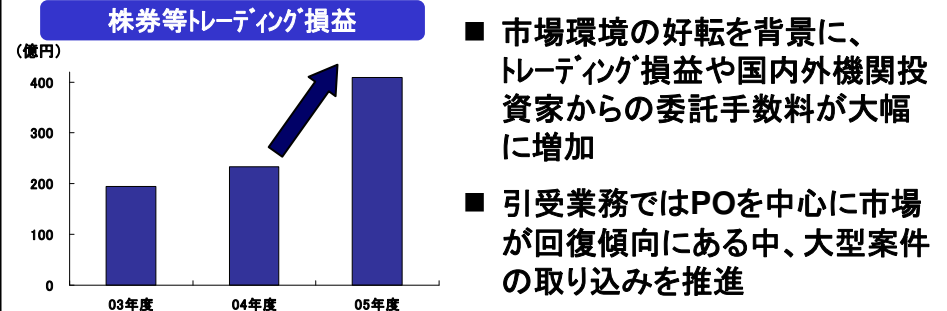
連結経常利益1,000億円体制の中長期的な確立を目指す

戦略課題・重点施策への取組み

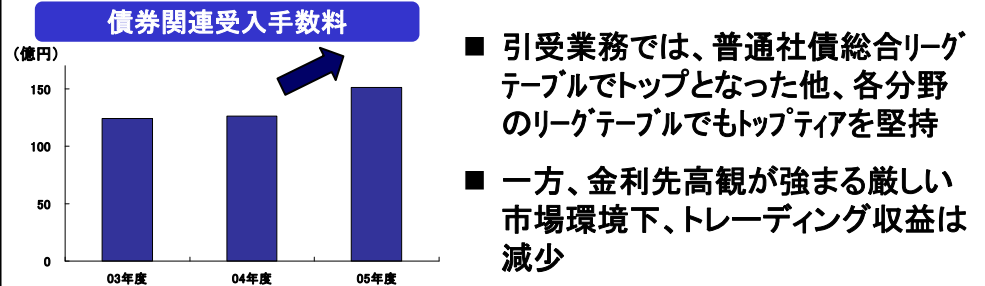
- 総合力の結集による収益基盤の拡大
 - グローバル／顧客中心の体制整備、グループ連携の一層の推進
- 誤発注について業務改善策の着実な実行
 - 発注システムの設計・運用の改善(アラーム、発注上限等新システムを導入済み)
 - 内部管理体制の充実・強化(コンプライアンス・オペレーショナルリスク管理体制等)
- 戦略的業務提携の活用による収益機会の捕捉
 - 日興コーティアル証券：荘内銀行IPO案件において共同主幹事(06年2月)他
 - 農林中央金庫：系統金融機関との関係強化、商品提供の推進
 - マネックス・ヒューズ・グループ：IPO、PO主幹事案件での販売連携等の実施
 - Evercore Partners：クロスボーダーM&Aアドバイザーに関する業務提携(06年2月)
- 自己資金投資(プリンシパルファイナンス)の推進
- 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

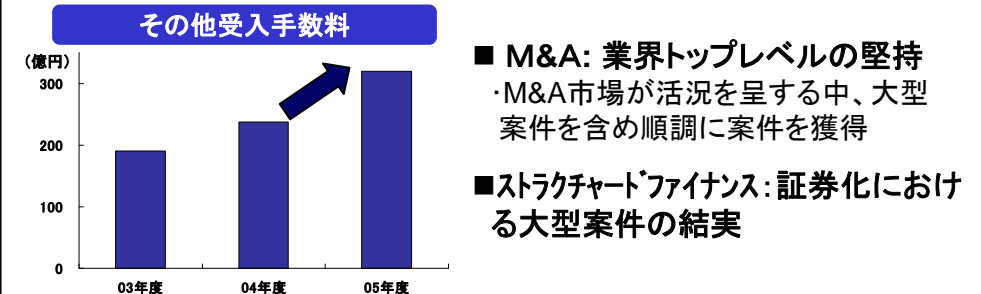
株式部門：市場環境好転によりトレーディング損益が大幅増加



債券部門：普通社債総合リーグテーブルで引き続き首位堅守

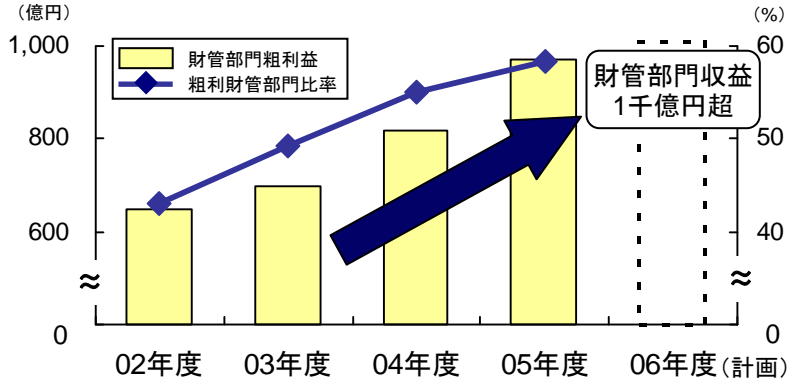


投資銀行部門：M&A・証券化等で着実な実績



財管部門収益の持続的な増加

財管部門業務粗利益
(単体+再生専門子会社)



成長分野への積極的な資源投下

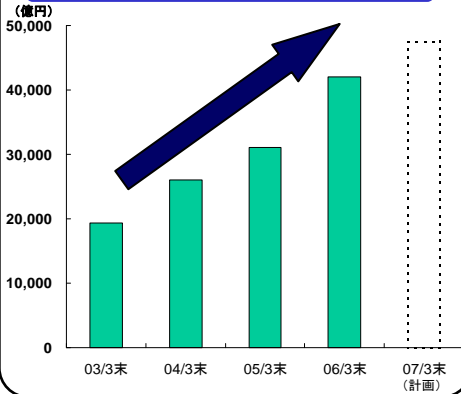
不動産：粗利益ベースの最高益更新

- 不動産流動化マーケット拡大を踏まえ、幅広い不動産ソリューションを提供
- 人員増強等、営業体制の強化

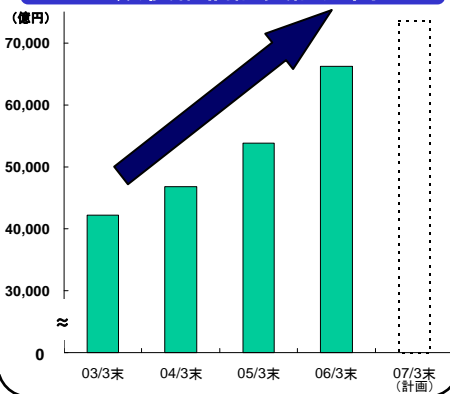
資産金融：好調維持

- プラダ[®]外開発、ファンドビジネスの拡充
- 資産金融商品の拡販

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

■ 信託代理店制度の一層の活用

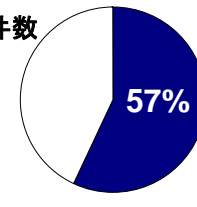
➢みずほインベスターズ証券と信託代理店契約を締結(06年5月)

■ グループ連携強化委員会を通じた積極的な連携の推進

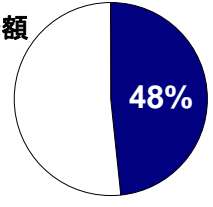
2005年度の連携実績

※ 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

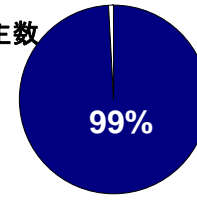
遺言信託新規受託件数
(1.2千件)



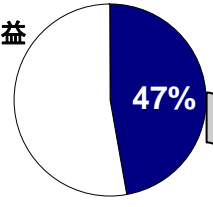
金銭債権信託受託額
(4.6兆円)



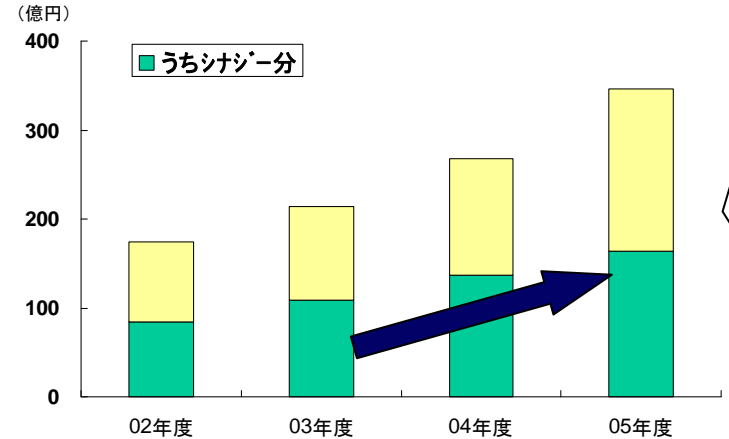
証券代行委託替株主数
(30.1万人)



不動産業務粗利益
(346億円)



シナジー収益 — 不動産業務粗利益の推移



5. 資本政策

規律ある資本政策

資本の質・量の改善

資本調達

■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(05年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】

■Tier1優先出資証券の発行(06年3月)

- ・米ドル建優先出資証券(米国市場における適格機関投資家限定私募及びユーロ市場における募集):6億米ドル
- ・ユーロ建優先出資証券(ユーロ市場における募集):5億ユーロ

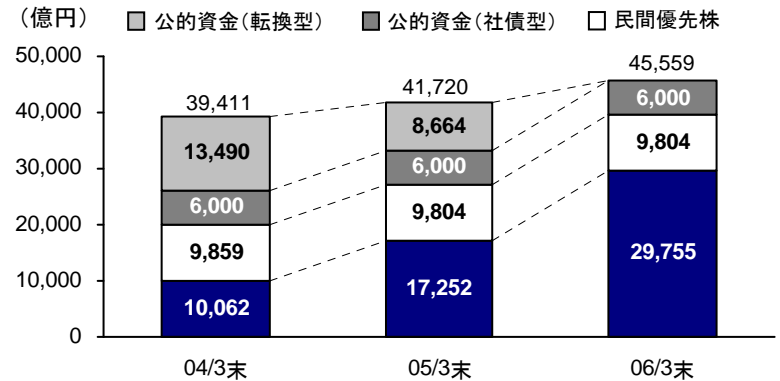
公的資金の返済

- 希薄化回避のため転換型優先株の買受けを完了
- 公的資金の残額(社債型であり株価動向に左右されずに買受け・消却が可能)については、06年度中の完済を目指し取得枠を設定※1

回/種	金額	種類	取得枠※2
第四回第四種	3,000億円	社債型(年間配当:2.38%)	3,071.4億円
第六回第六種	3,000億円	社債型(年間配当:2.10%)	3,063.0億円

※1: 実際の取得については、定時株主総会(6/27)で取得枠設定の承認を得た上で、早期に実施すべく関係当局と協議 ※2: 経過配当を含む

資本の質・量の改善(連結Tier1内訳推移)



自己資本比率(連結)

(国際統一基準、06/3末速報値)

自己資本比率 11.59%

Tier1比率 5.87%

株主還元の様相

05年度

公的資金買受け額: 9,436億円

配当金額※3: 798億円

自己株式売出し: Δ5,316億円

06年度
(見込み)

公的資金買受け額: 6,000億円※4(発行価格ベース)

配当金額※3: 664億円

※3: 普通株配当(自己株式・みずほフィナンシャルストラテジー保有株式への配当を除く)+民間優先株配当+公的資金優先株配当
※4: 当局の承認が前提

グループ資本政策～みずほ信託銀行

(1) 東証の上場廃止基準改正を踏まえ保有する普通株式の一部(約5%)を処分(05年度)・・・株式処分益424億円を計上

(2) 転換型優先株式の売却(06年度)

(みずほ信託銀行優先株式の明細: 親会社100%保有)

※5: 06/3末時点

回/種	金額	種類	転換価格※5	一斉転換日
第一回第一種	1,500億円	転換型	約82円	2019年2月
第二回第三種	1,200億円	転換型	約62円	2019年2月

・みずほ信託銀行の財務健全性と収益力回復を受け、第一回第一種優先株式につき優先株主として適正な価格での投資回収を図る(上限330億円)

➡ 当面はみずほ信託銀行の収益による返済(買入消却)を推進し、希薄化の可能性を抑え、かつ将来の上場廃止リスクを回避

今後の資本政策及び配当政策

グループ総合収益力の強化と公的資金の完済 ➡ 一貫した規律ある資本政策

グローバルトップバンクを展望した資本政策を視野に

■ 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

06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(392千株)

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 08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

6. 2006年度業績予想

2006年度 業績予想

連 結		(億円)
		前年度比
※1 連結業務純益	12,000	+2,774 ※2(+1,389)
与信関係費用	△900	△1,432
株式関係損益	400	△1,915
経常利益	11,200	+1,989
当期純利益	(注) 7,200	+700

※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
 ※2 括弧内は前年度下期の債券ポート含み損処理損失控除後
 (注) 経営健全化計画ベース対比 +1,600億円

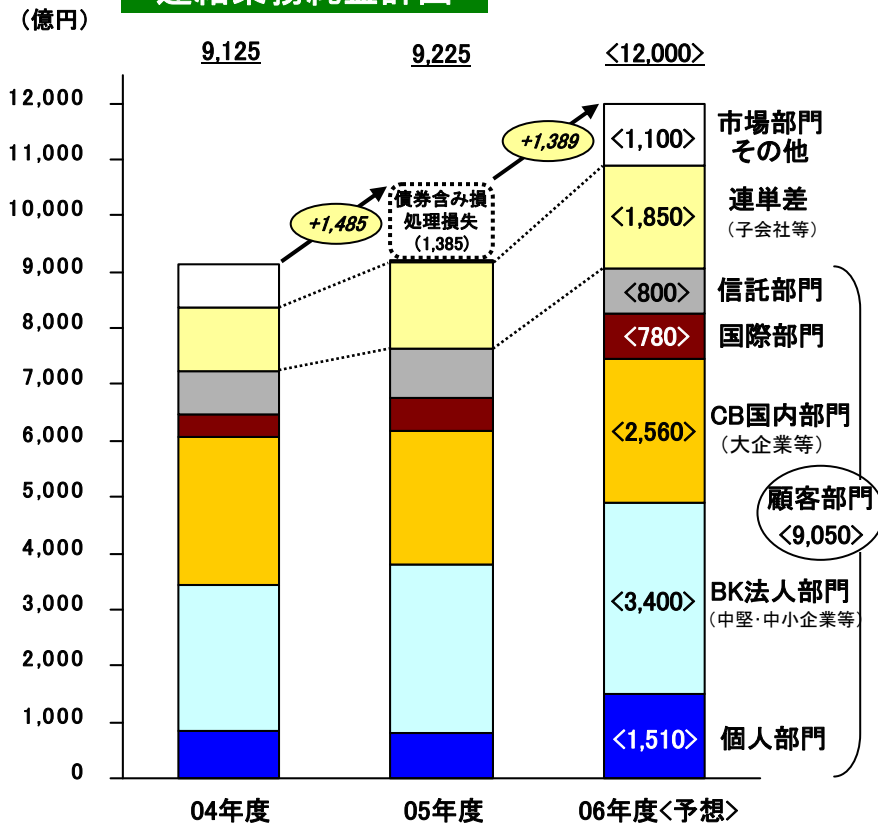
3行合算		(億円)
		※3 前年度比
実質業務純益	10,150	※4 +2,457 ※5(+1,071)
与信関係費用	△690	△1,329
株式関係損益	400	△1,597
経常利益	9,100	※4 +2,405
当期純利益	6,450	※4 +320

※3 前年度実績は3行+再生専門子会社
 ※4 前年度数値は再生専門子会社からの配当金1,200億円を控除
 ※5 括弧内は前年度下期の債券ポート含み損処理損失控除後

2007年3月期の配当金については、普通株式は1株につき4,000円(2006年3月期と同水準)、優先株式については、所定の配当を実施の予定

2006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	04年度	05年度	06年度<予想>
[業務純益]	8,000	7,692	<10,150>
[経費]	8,291	8,109	<8,560>

(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。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。
 2. 「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。
 3. 「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。上記、(ご参考)の05年度業務純益実績も同様。

2006年度 業績予想部門別内訳

金利上昇シナリオ (3か月TIBOR): (06/4) 0.1% ⇒ (06/9) 0.35% ⇒ (07/3) 0.6%
 (10年物国債): 1.7% ⇒ 1.85% ⇒ 2.0%

[顧客部門] (前年度比+1,350億円 <前年度下期の債券含み損処理(TB分)勘案後>)
 顧客部門の粗利益は、金利収支で約500億円(短期金利上昇前提に基づく預金収支改善効果約700億円を含む)、非金利収支で約1,300億円の前年度比増加を予想。一方、経費については、成長分野への「戦略経費」投下により前年度比約450億円の増加を計画。

- <個人部門>(前年度比+690億円) 短期金利上昇による預金収支改善効果は400億円弱。オリコ提携ローン、住宅ローン(含むフラット35)等個人ローンの増強と、コンサルティング営業強化による投信・年金保険を中心とする投資運用商品の拡販。
- <BK法人部門(中堅・中小企業等)>(前年度比+420億円) 短期金利上昇による預金収支改善効果に加え、ミドルリスク層を中心とする中堅・中小事業法人向け貸出の増強とソリューションビジネス推進による非金利収支の増強。
- <CB国内部門(大企業等)>(前年度比+190億円) 貸出金収支の減少傾向に歯止め感。一方、大企業等では短期金利上昇に伴う預金収支の改善効果は限定的。経費増加分を、シンジケーション・投資銀行業務等の非金利収支でカバー。
- <国際部門>(前年度比+180億円) MBO等非日系役務を中心に、金利、非金利とも順調な増加を見込み、人員・拠点網の充実等で増加する経費を十分にカバー。
- <信託部門>(前年度比△130億円 <前年度下期の債券含み損処理勘案後>) 前年度のソフトウェア資産買取に伴い、今年度一時的に大幅な償却負担増。但し、前年度には粗利の特殊要因(P.11)として債券含み損処理損失(マイナス要因)に加え、貸付信託資産売却益115億円や信託報酬会計基準変更(プラス要因)があり、これらを勘案すれば、前年度比ほぼ横這い。

[連単差(子会社等)](前年度比+320億円) シナジー効果の一層の発現により、証券子会社を中心に関係会社収益は引き続き好調に推移するものと予想。

[市場部門・その他](前年度比△280億円 <前年度下期の債券含み損処理(BK・CB分)勘案後>)
 クレジット投資等の収益源多様化を進める一方で、足許および今後の金利上昇環境を織り込み、前年度下期の債券含み損処理損失(△1,338億円)を除いたベースでは、実質約280億円の減益予想。

[経費(3行+再生専門子会社)](前年度比+450億円) BKを中心に「ベース経費」を更に約200億円削減する一方で、成長分野への「戦略経費」投下を約650億円増加する計画。

資料編

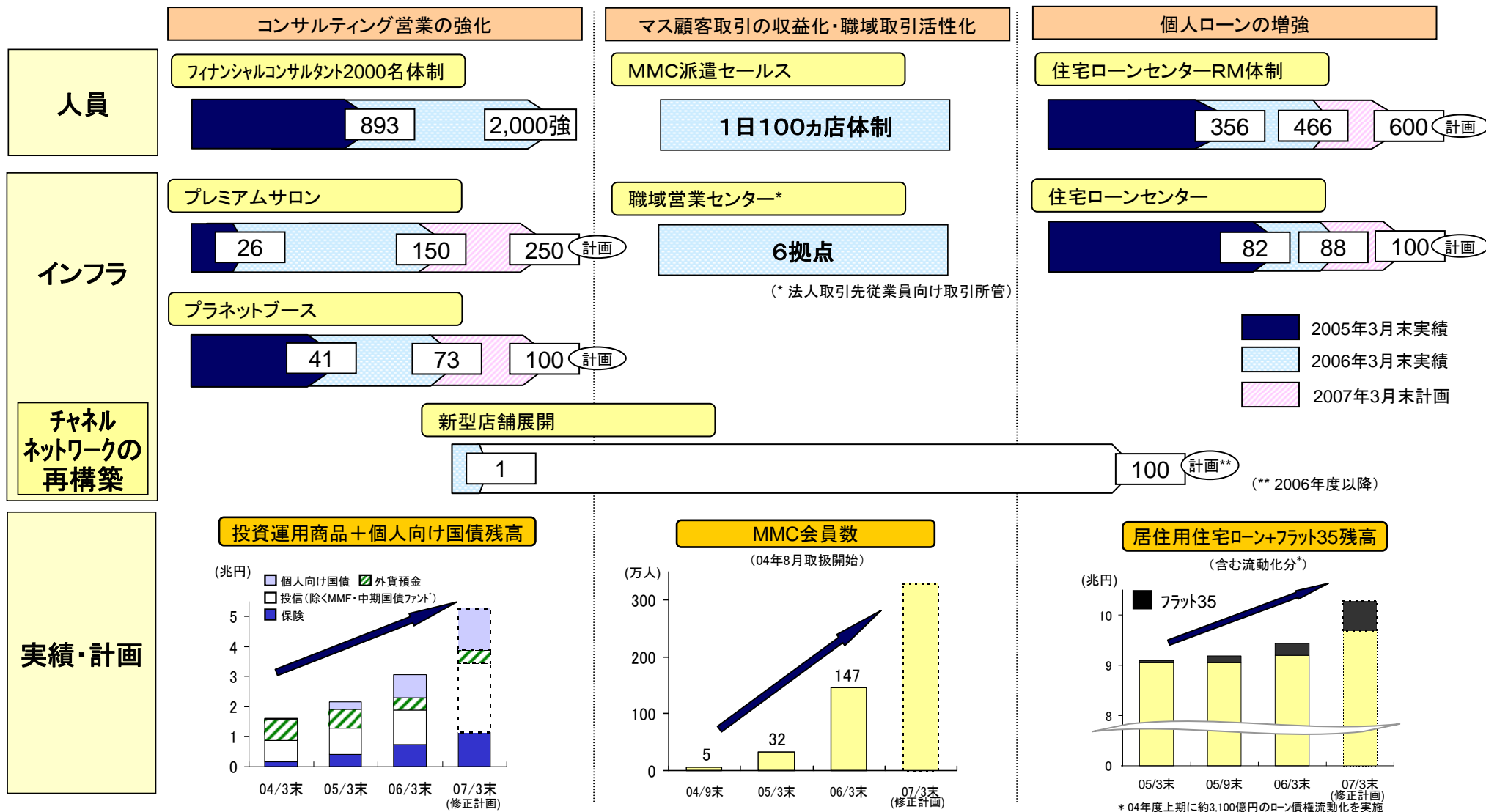
- 各グループ会社事業戦略詳細 P.37-55
- グループ連携の2005年度実績 P.56
- 外部格付の一層の向上 P.57
- 優先株式一覧及び希薄化後普通株式数 P.58
- Tier1・Tier2資本証券一覧(公募債) P.59

各グループ会社事業戦略詳細

- みずほ銀行 P.38-48
- みずほコーポレート銀行 P.49-51
- みずほ証券 P.52
- みずほ信託銀行 P.53-54
- 新光証券 P.55

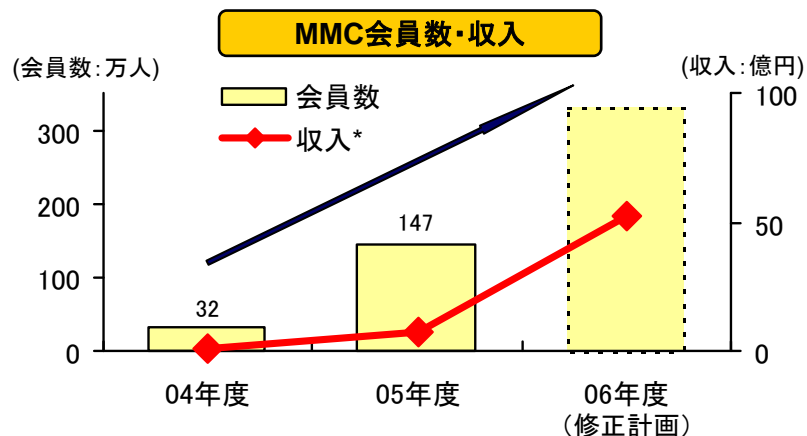
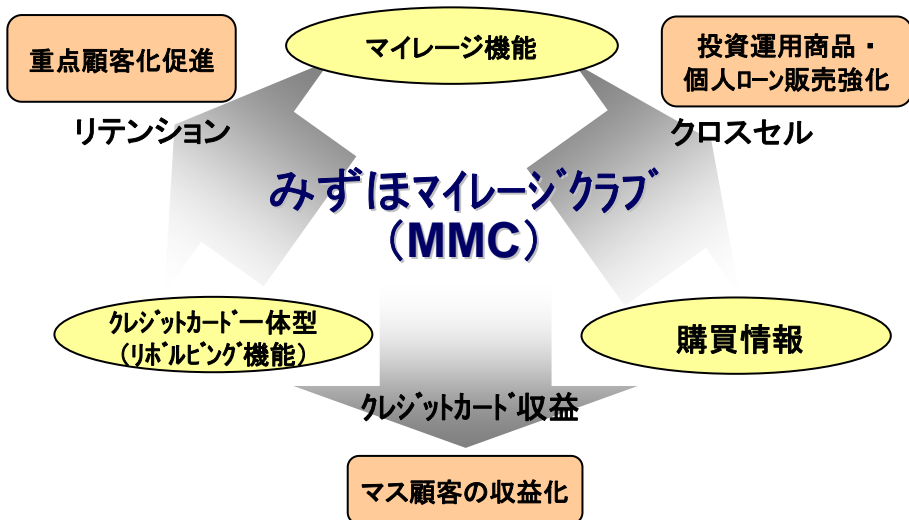
みずほ銀行個人部門の取組み

営業推進体制の早期構築を進め、実績の着実な積上げを企図



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



* 収入はクレジットカード収入のうちみずほ銀行分(クロスセル効果を含む)

MMC会員数の拡大とMMC商品性の更なる向上

MMC会員数の拡大

- 旧会員制プログラム(みずほバリュープログラム)からの切替促進
 - ・対象者:約700万人
- 専門販売スタッフによる店頭セールスの本格展開
 - ・クレディセゾン及びビューシ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(06年1月)
- 新規口座開設時のMMC入会セールスの強化
 - ・対象者:年100万人以上

商品性の強化

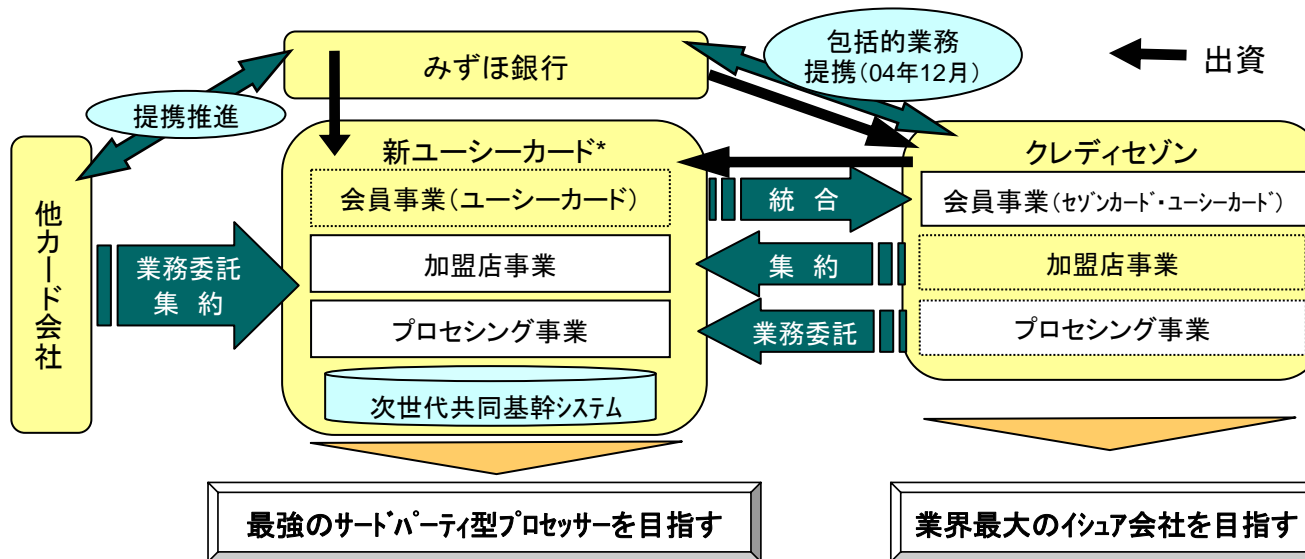
- トップブランドとの業務提携
 - ・クレディセゾンとの提携: MMC《セゾン》(05年4月)
 - ・AMEXブランドの追加(06年1月)
 - ・JR東日本との提携:みずほSuicaカード(06年3月)
 - ・NTTドコモとの提携による「iD」サービスの提供(06年中予定)
- パートナーズサービス*提携先拡大による商品性強化
 - ・ニフティ・白洋舎(06年4月)、韓国ロッテグループ・プリンスホテル(06年6月)が追加
 - ⇒ 提携先数は18社に

* パートナー企業でのみずほマイレージクラブカード(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

最強のクレジットカード事業体制の構築と相互クロスセルの推進

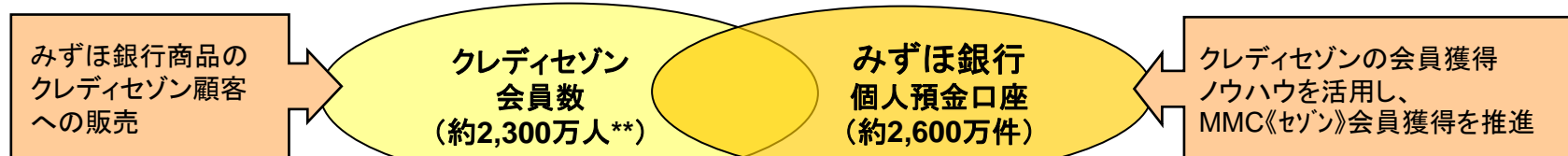
業務統合・集約を通じた「特化+連携」型ビジネスモデルの構築



* みずほフィナンシャルグループ(持株会社)直接子会社からみずほ銀行傘下への再編(05年10月)

- 会員事業の統合
05年10月: ユーシーカードを会員事業会社と加盟店・プロセッシング事業会社に分割した上でみずほの保有する会員事業会社の全株式をクレディセゾンに譲渡
06年1月: クレディセゾンとユーシーカード会員事業会社の合併
⇒ 業界最大級のイシュー会社に(総会員数約2,300万人)
- 加盟店事業の集約
(06年度上期より段階的に実施)
- プロセッシング事業の業務委託
(05年10月より段階的に実施)
- ケータイクレジット「iD」推進に関する業務提携
NTTドコモ・クレディセゾン・ユーシーカード・みずほ銀行の4社提携(06年3月)→MMC会員のiDサービス付帯、ユーシーカードによるiD加盟店開拓等

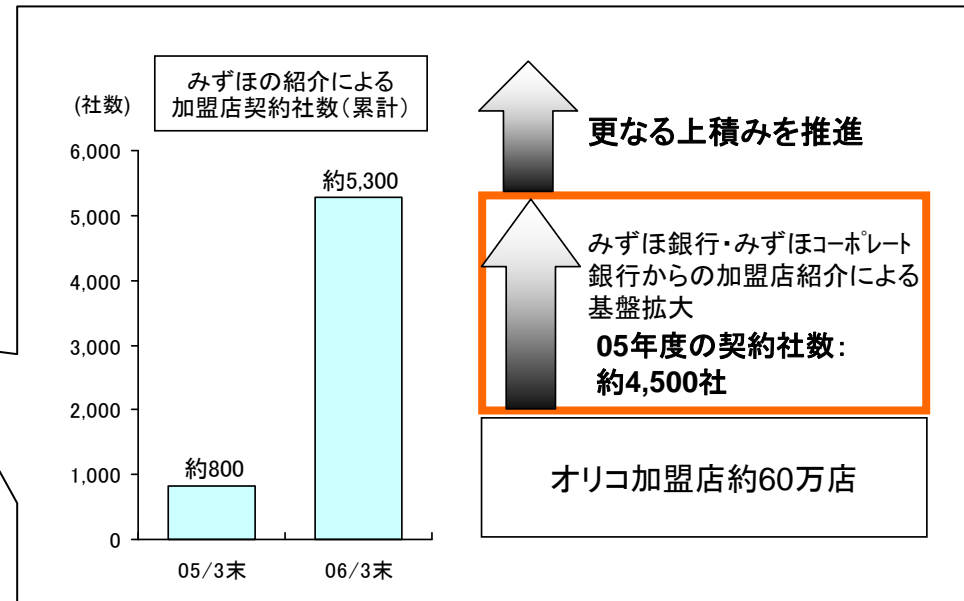
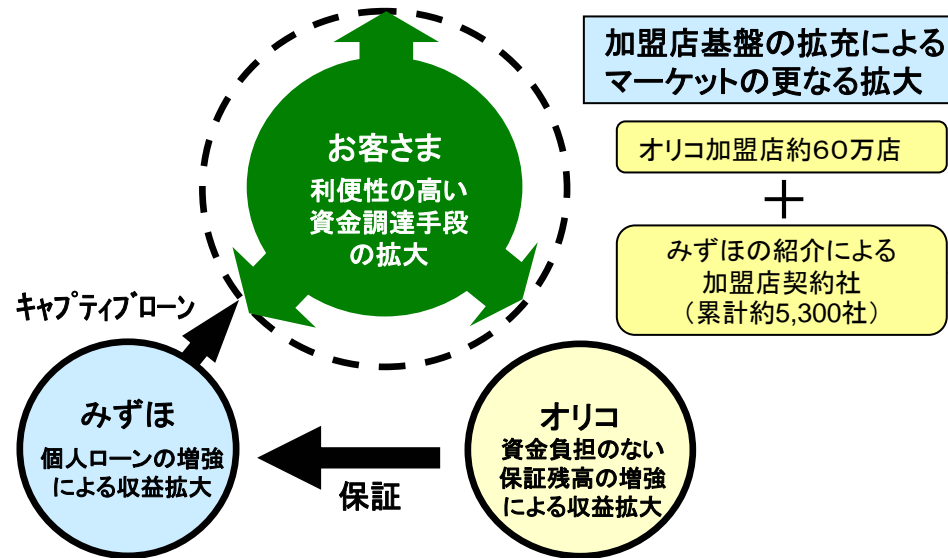
クレディセゾン顧客への銀行商品クロスセル + クレディセゾンのマーケティング力を活用したMMC会員の増強



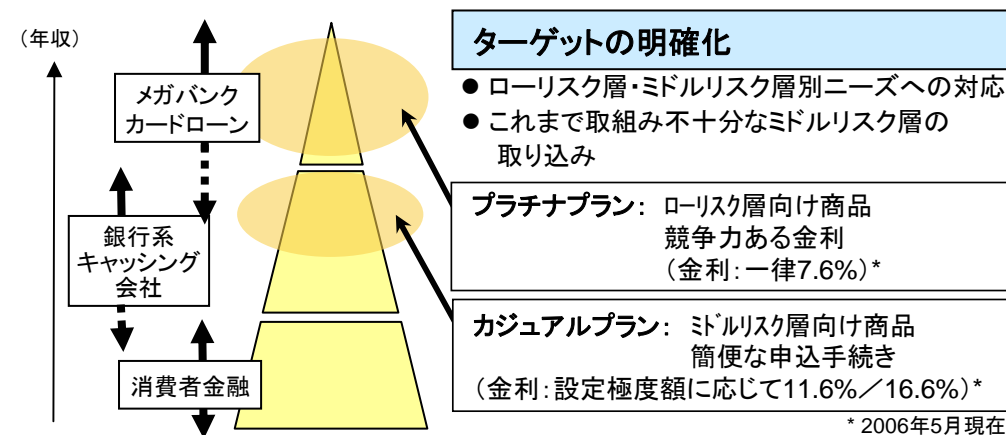
**ユーシーカード会員を含む

みずほ銀行～個人戦略(3) オリコとの提携を通じた個人ローンの増強

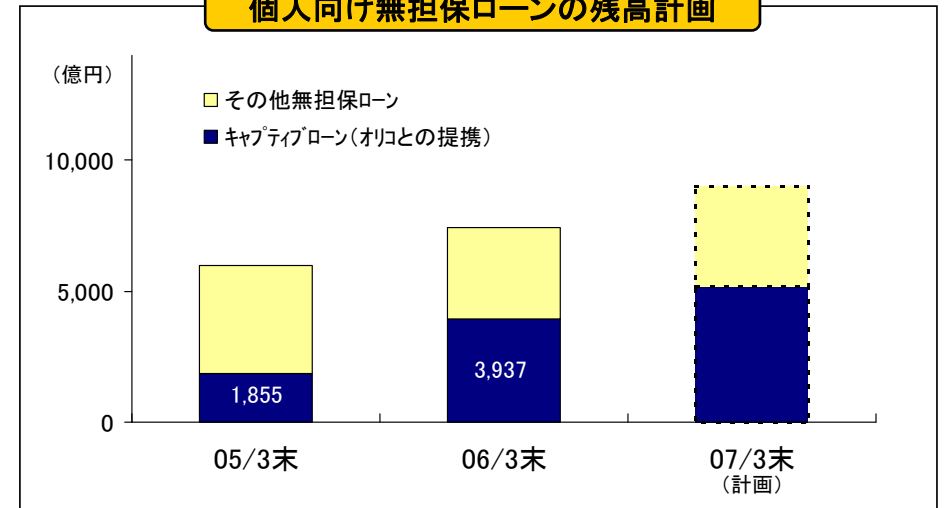
キャプティブローンの一層の増強



みずほオリコカードローンの販売開始(06年1月)



個人向け無担保ローンの残高計画



みずほ銀行～個人戦略(4) 個人ローンの増強

チャンネル別販売体制の強化

宅建業者
チャンネル
(約6割)

住宅ローンセンターの体制強化

- 住宅ローンセンターの拡充
100拠点・600名体制の早期構築
→ 大手デベロッパーへの営業強化と全国主要マーケットを網羅する体制
- みずほの法人基盤の活用徹底
- RMの強化
住宅ローンセンター外部採用の本格拡大と教育プログラムの実施による早期戦力化

新規取引獲得の強化

職域
チャンネル

職域営業強化

- みずほの強力な法人取引基盤(優良職域マーケット約4,000社)をターゲットとした職域営業強化

借換案件獲得推進(他行への借換防衛を含む)

- ローン相談体制の強化
休日相談会・平日時間外相談会の拡充、等
- 目標をフロー(実行額)のみからストック(残高)を追加
- 事務効率化による営業店の相談機能・営業体力強化
- 他行借換ローンの金利優遇の継続

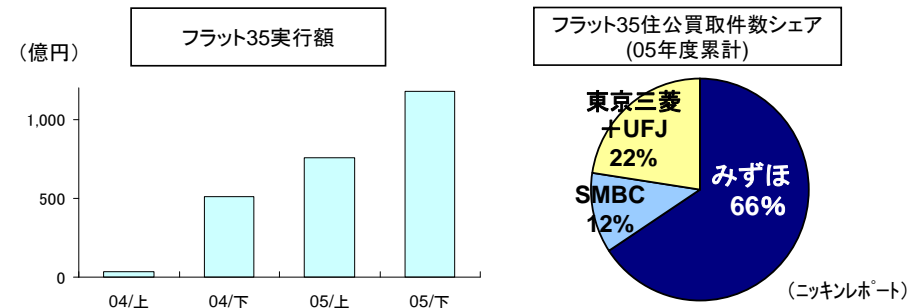
営業店チャンネルの利用価値向上

営業店
チャンネル
(約4割)

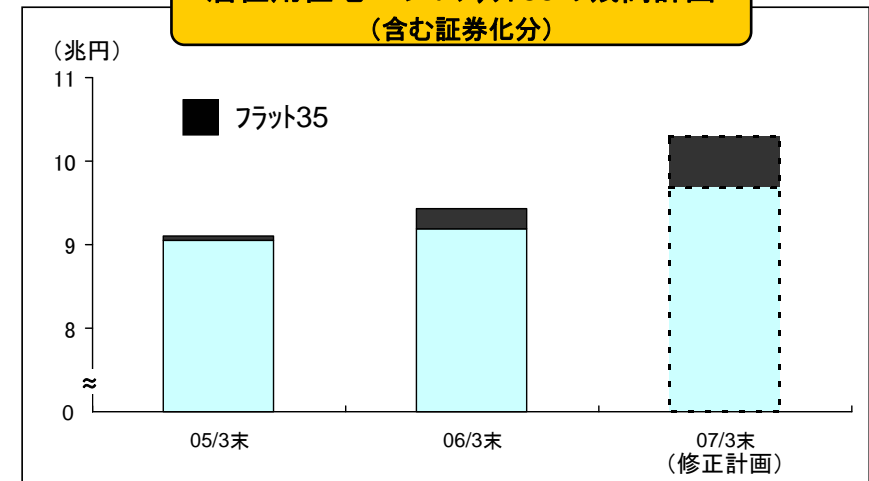
プロダクトの強化

中長期固定金利ニーズへの対応

- 【新規顧客向け】フラット35(住公買取型住宅ローン)の販売促進
- 【借換増強】当行プロパー商品による借換ニーズへの対応



居住用住宅ローン+フラット35の残高計画 (含む証券化分)



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

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10月設立/11月営業開始、60名体制)

富裕層向け営業力・商品力の強化

- **営業戦力の増強**
 - ・PB顧客担当制の導入及び外部採用を含めた担当者の増強(40名体制)
 - ・PB顧客向け専用商品・サービスの開発(ヘッジファンド・投信・ラップ口座等)

コンサルティング営業No.1体制の確立

- **商品戦略の強化**
 - ・3米銀(Wachovia, Wells Fargo, Bank of New York)との提携商品の拡販(06年3月末残高:3ファンド合計で約370億円)

みずほワコビア米国投資適格社債ファンド [*] (05年7月)
みずほウェルズファーゴエマージング株式オープン (05年7月)
みずほBNY米国バンクローンファンド [*] (05年9月)

 - ・個人向け国債の拡販
05年度販売額: 約5,300億円(前年度比+約3,100億円)

投資運用商品残高

期末	外貨預金	投信 (除くMMF・中期国債ファンド)	保険
05/3末	~0.5	~1.0	~0.5
06/3末	~0.5	~1.5	~0.8
07/3末 (修正計画)	~0.5	~2.0	~1.2

個人向け国債残高

期末	残高
05/3末	~2,500
06/3末	~7,500
07/3末 (計画)	~13,500

- **コンサルティング体制の強化**
 - ・フィナンシャルコンサルタント(FC)2,000名体制の強化
 - ・プレミアムサロン250カ店体制の構築(07年3月計画)
 - ・プラネットブース100カ店体制の構築(グループ連携チャネルの強化)

	05/3末	06/3末	07/3末(計画)
FC数	893	2,000強	2,000名体制の強化
プレミアムサロン	26	150	250
プラネットブース*	41	73	100

* みずほ銀行ビル内に設置するみずほインバスターズ証券のご相談ブース(共同店舗)

- **コンサルティング営業を支える重点顧客向けサービス強化**
 - ・みずほプレミアムクラブ(05年3月開始)の会員増強
 - ・個人向け国債保有を契機としたコンサルティング営業強化
 - ・証券紹介・信託代理店業務の取組み強化(遺言信託等)

重点顧客約85万人

預り資産 5億円以上
⇒PB担当

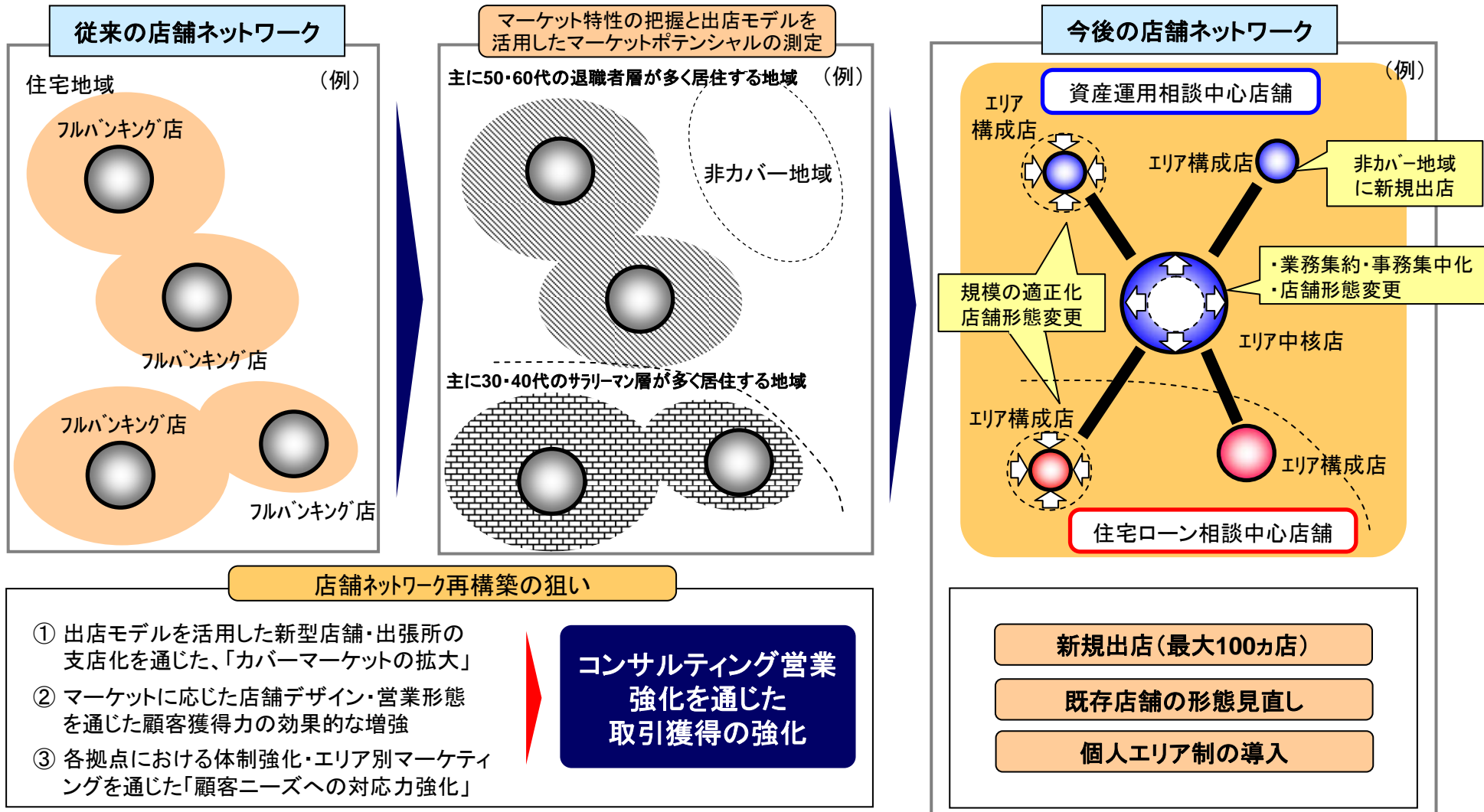
預り資産 1億円以上
⇒PB担当

預り資産 3千万円以上
⇒FC1級担当

預り資産 1千万円以上
⇒FC2・3級担当

みずほ銀行～個人戦略(6) 店舗ネットワークの再構築

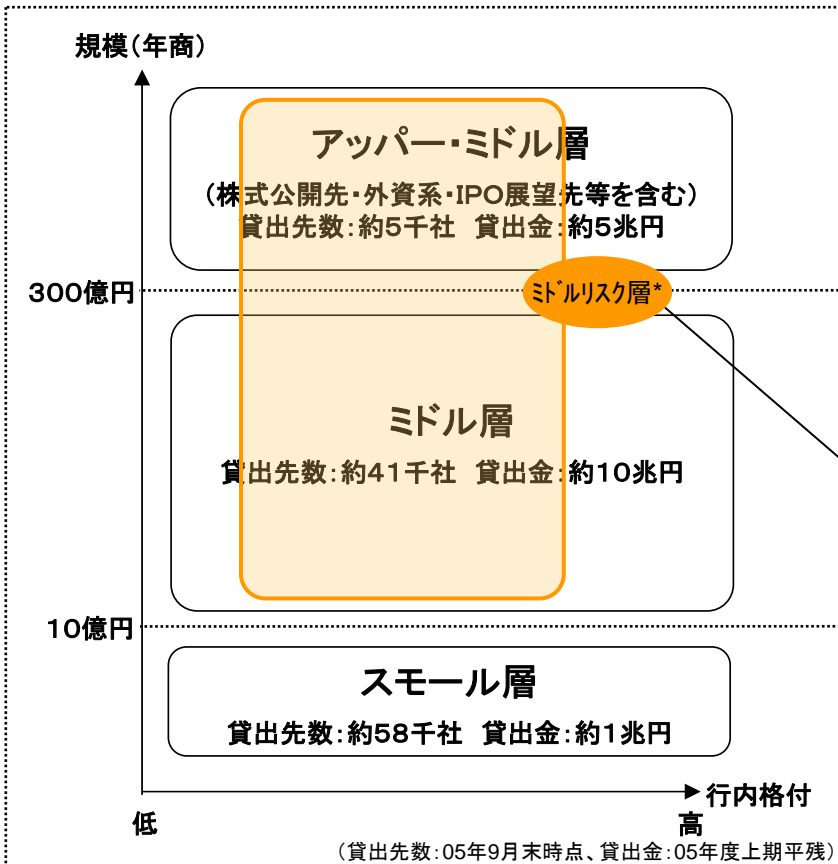
コスト削減から収益極大化への転換 → 「出店モデル」を活用した既存拠点の見直しと新規出店の検討



みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(1)

顧客セグメント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推進

中堅・中小企業部門における顧客セグメント



*ミドルリスク層:行内格付が5段階(正常先・その他要注意先)のうち3・4段階の貸出先

貸出金増強

ソリューションビジネス推進

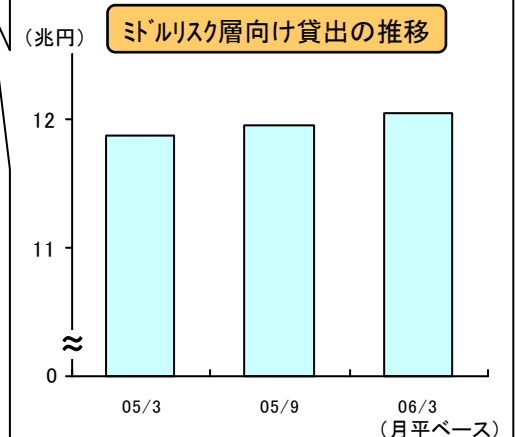
取引先毎のニーズに応じたオーダーメイド型ソリューション提案体制及び
アドバイザー業務の強化
⇒ ソリューション提案を絡めた大口貸出案件の捕捉強化
⇒ 総合ソリューション提供のための本部支援体制の強化

貸出金ストックの更なる積上げ
(貸出シェアアップ・他行肩代わりの推進
貸出シェア調整ニーズの捕捉)

リスク調整後収益の高いミドルリスク
層向け貸出は引き続き注力分野

代理店規制緩和を踏まえた
ビジネス金融センターの体制整備

コア・ソリューションビジネスの更なる
取組み強化



みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(2)

アッパーミドル・ミドル層への貸出強化

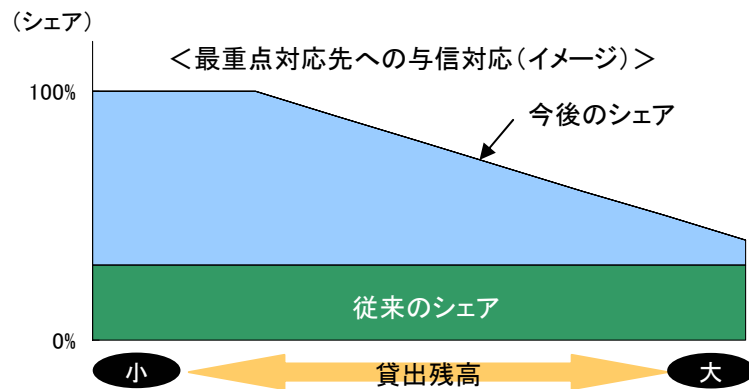
貸出シェアアップの取組強化

個社毎の取引方針の策定

- 事業資質・取引関係・取引状況を踏まえた中長期的な取引方針を明確化

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」)の確保

- 最重点対応先に対しては、多面的なアプローチを実施し、「メイン取引」の地位獲得を目指す(対象先:約2,100社)

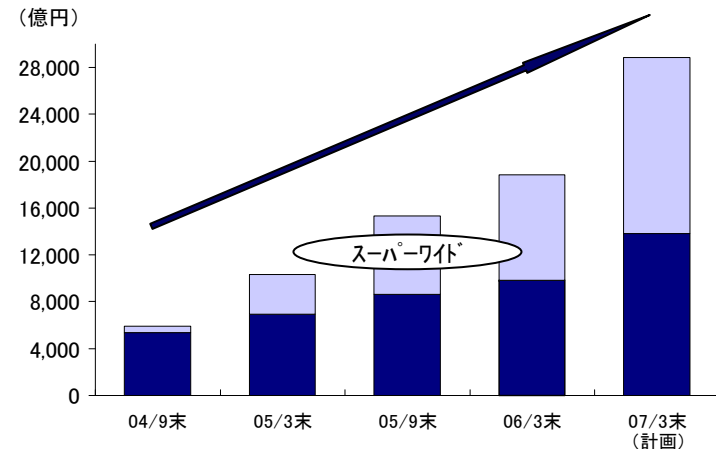


スーパーワイド*を中心とした無担保貸出商品の活用

05年度スーパーワイド実行額: 約5,600億円

スーパーワイドを中心とした無担保貸出商品の貸出実行累計額推移

(除くスモール層向け商品)



* スーパーワイド: 無担保貸出商品の主力商品(ファンド総額1兆円)

他行肩代わり・シェア調整ニーズへの積極対応

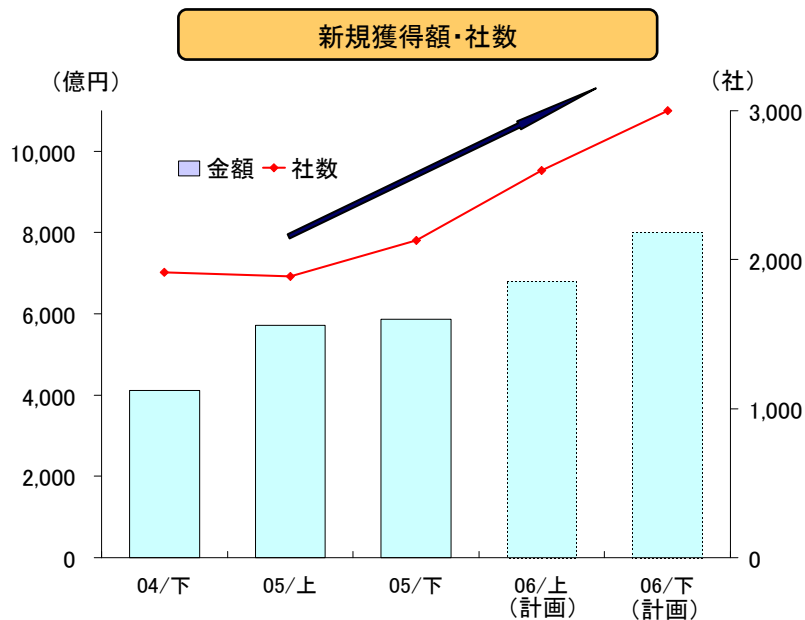
みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(3)

新規貸出取引への取組み強化

中長期的な顧客基盤の拡充

05年度実績: 約4,000社・約11,600億円

- 新規取引専担者のマーケットに応じた戦略的配置
約200名(約30名増)
- 資金需要が期待される成長分野・業種に対する取組み強化
自動車ディーラー・食品スーパー・人材派遣サービス

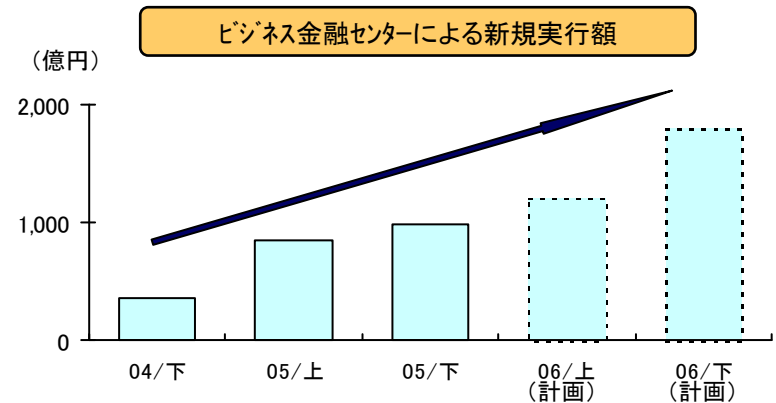


スモール層への貸出強化

ローコストなマスセールス体制の確立

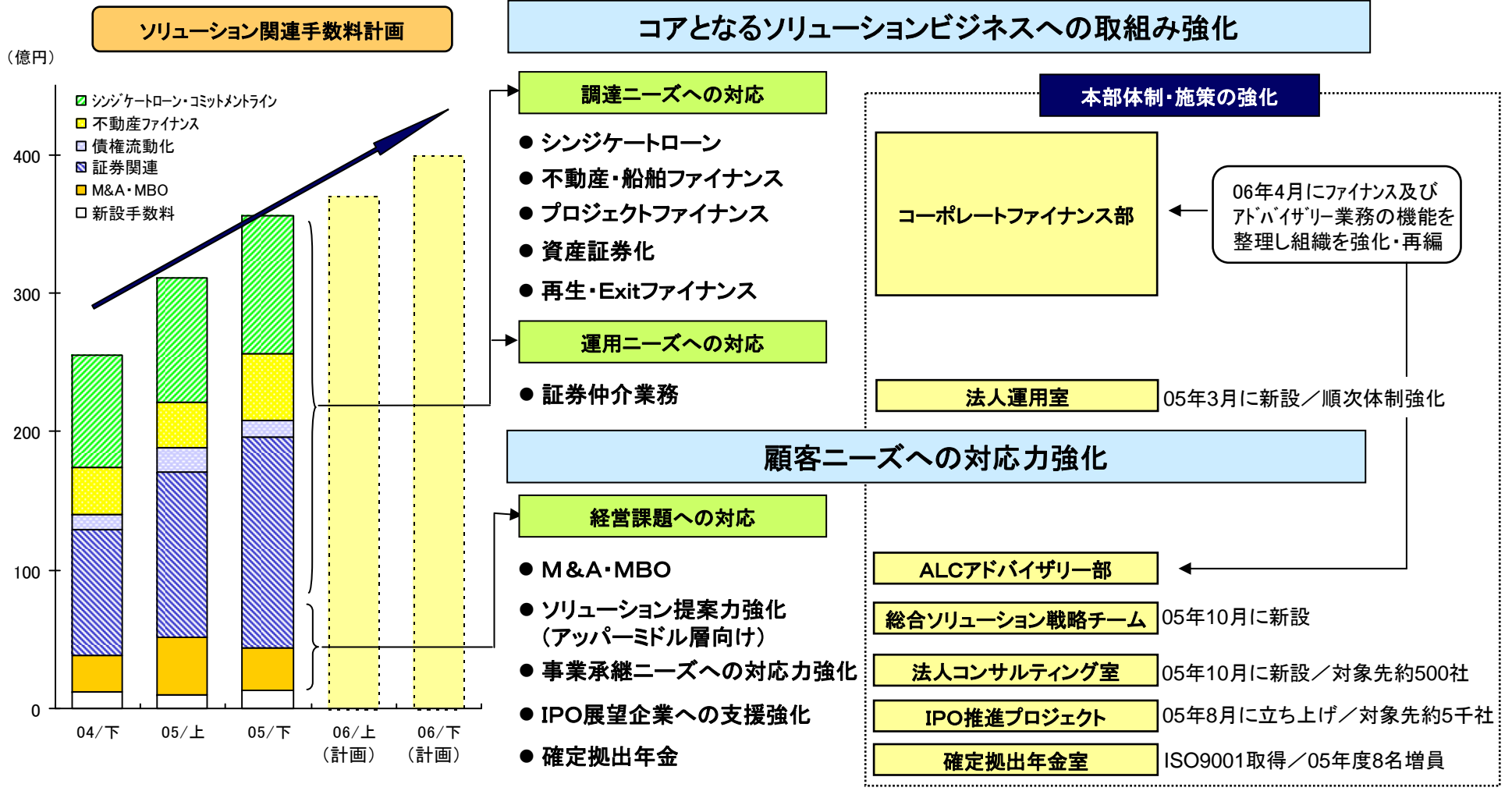
ビジネス金融センターによる05年度貸出実行額: 約1,800億円

- ビジネス金融センター100拠点・600名体制を確立
- 本部支援体制の強化(「リテール法人営業推進部」の設置)
人事教育・与信管理・融資業務管理・業績推進体制の強化
- 代理店規制緩和を踏まえた体制整備
訪問営業が可能に
- 外部人材採用のレベルアップ
- 貸出商品・サービスの拡充
「クイックパートナー*」の取扱開始(05年10月)
各保証協会との提携継続 等
* オロコ保証付き貸出商品



みずほ銀行～中堅・中小企業戦略(4)

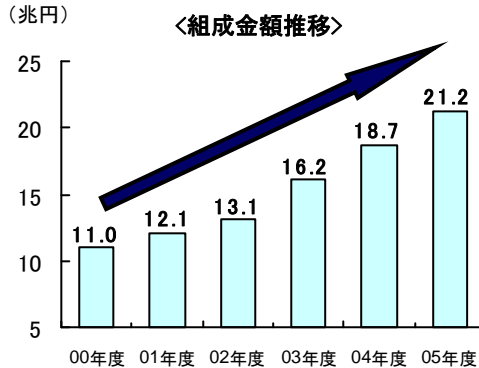
ソリューションビジネスの推進



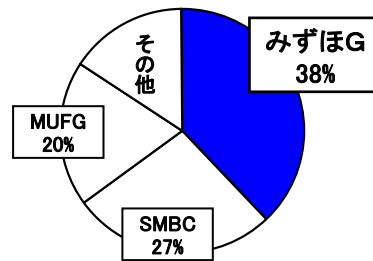
順調な拡大を示す市場型間接金融市場

国内シンジケートローン市場及びリーゲテーブル

[出所:トムソンフィナンシャル]



〈ブックランナー実績(05年度)〉

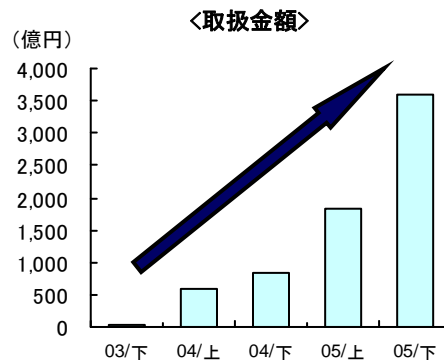
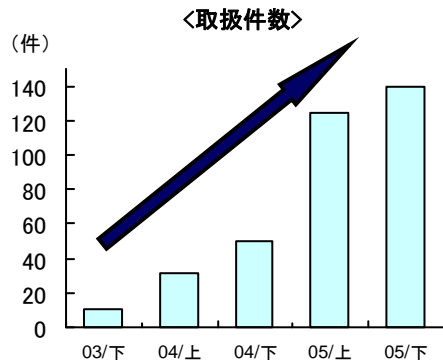


(参考) 日銀「貸出債権市場取引動向(シ・ローン組成実績)」
⇒ 25.9兆円(2005年度)

市場拡大の中、約4割の
トップシェアを堅持

みずほコーポレート銀行ロントレーディング取扱実績

[行内管理ベース]



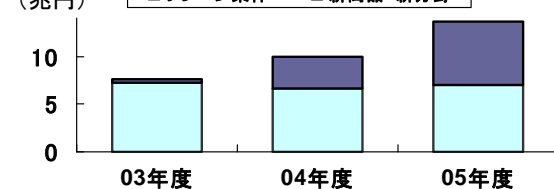
“Originate to Distribute”の徹底推進

現状と課題

- 企業再生、LBO、ABL、クロスボーダー、公的セクター向け等の
新商品・新分野の取込みには一定の成果

みずほコーポレート銀行組成額内訳の推移

(兆円) □ プレイン案件 □ 新商品・新分野 (行内管理ベース)



- 一方で、投資家サイドの活性化は未だ未成熟な状況
→ 競争激化やコモディティ化による収益率低下の影響を
市場拡大で打ち返し切れず、05年度収益は前年度比
微増と伸び悩み

重層的で厚みのある市場開拓を推進

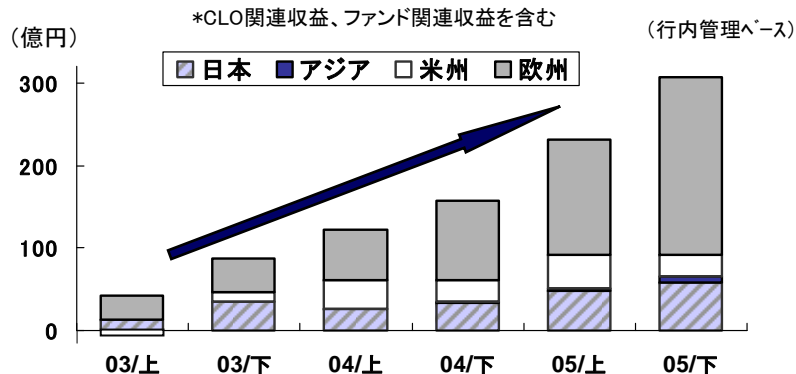
- グローバルプロダクツユニット、国際バンキングユニットとの連携
— プロダクツ多様化、海外組成案件の取込み強化による
オリジネーション力の徹底強化
- 投資家サイドに対するソリューションビジネスの展開
— 新たな投資家層・リスクマネーへのアプローチ
— ローンセカンダリー市場の更なる拡大

投資銀行型ファイナンス機能の更なる強化

レバレッジドファイナンス／MBO

- 国内外有力ファンド・グループ内ファンドとの関係を活用したコーポレート向けソリューションの提供
 - 大型買収、再生・資本増強、非公開化、敵対的買収防衛
- ファンドビジネスの更なる強化
 - プライベートエクイティファンドへの投資拡大
 - 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(MBOファンド、メザニンファンド)

レバレッジドファイナンス関連収益 (資金利益+非金利収支)*



プロジェクトファイナンス

- 2005年グローバルアレンジ実績 第5位 (出所:トムソンフィナンシャル)

順位	共同主幹事名	取引金額(百万US\$)
1	Royal Bank of Scotland	8,891.0
2	BNP Paribas	7,647.6
3	Societe Generale	7,214.3
4	Calyon	6,902.3
5	Mizuho Financial Group	5,530.1

- 海外マーケット
 - エマージング諸国、中東へのアプローチ強化
 - CSRへの取組み推進(「グローバル環境室」による対応)
- 国内マーケット
 - PFI、環境関連、規制緩和関連のファイナンスニーズ捕捉

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リー機能を活用したソリューション提供
- アレンジ実績: 約28件、約0.4兆円 (05年4月~06年3月累計)

みずほコーポレート銀行～国際業務の強化

海外収益・顧客基盤の拡充

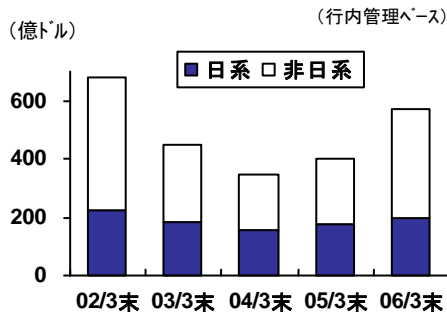
海外日系

- 顧客基盤の拡大
 - 新設拠点テリトリーにおける新規先への先行アプローチ
 - みずほ銀行取引先における海外進出ニーズの捕捉
- 05年度貸出増加額: 24億ドル(05/3末比、行内管理ベース)
 - アジアを中心に拡大トレンドを継続

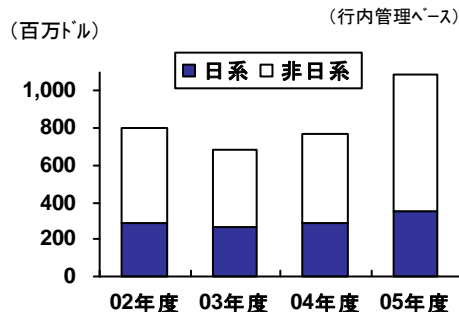
海外非日系

- 経営資源の積極投入による顧客層の拡大
- 05年度貸出増加額: 149億ドル(05/3末比、行内管理ベース)
 - コーポレート向け・プロジェクトファイナンスを中心に拡大

海外支店対願貸出未残推移



海外収益(業務粗利益)推移



資産効率の向上

「資産回転型ビジネスモデル」の拡大

- MBO等プロダクツ収益の拡大
 - 欧州MBO収益は前年度比9割増と、既往ピークを更新
 - アジア等、他地域におけるMBOビジネスを拡大
 - アセットマネジメント業務(CLO組成・販売)の展開加速
- 証券化・CLO等の流動化スキームの整備
 - 海外非日系業務における持続的成長を展望した、バランスシート回転促進による新規ディールフローの拡大

拠点ネットワークの更なる拡充

■ 新規出店による拠点網の拡充

<05年度実績>

アジア営業部(05年5月設置)、米州クレジット投資営業部(05年10月設置)
ヒューストン出張所(05年8月開設)、アトランタ出張所(06年2月開設)

<06年度計画>

ニューデリー支店(06年5月開設済み)、無錫支店(06年度上期開設予定)
ホーチミン支店(06年10月開設予定)

その他、中国を含むアジア、欧州を中心にネットワーク拡充を検討

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、05年度)

		引受額(億円)	シェア(%)
1	野村証券	10,929	23.3
2	大和証券SMBC	10,489	22.3
3	日興シティグループ証券	7,124	15.2
4	みずほ証券	3,703	7.9
6	新光証券	1,670	3.6
8	みずほインベスターズ証券	685	1.5

普通社債総合リーグテーブル(引受額ベース、05年度)

		引受額(億円)	シェア(%)
1	みずほ証券	18,312	19.3
2	野村証券	18,178	19.1
3	大和証券SMBC	15,231	16.0

(サムライ債・地方債含み、自行債・自己募集・個人債を除く)

(データ出所)アイ・エヌ情報センター、トムソンファイナンシャル等

M&Aアドバイザーランキング(完了案件、05年1月-12月)

		案件数(件)	シェア(%)
1	野村証券	131	8.5
2	三菱UFJフィナンシャルグループ	130	8.4
3	みずほフィナンシャルグループ	96	6.2
4	日興コディアル証券	73	4.7

(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(05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	7,525	22.5
2	大和証券SMBC	7,226	21.7
3	野村証券	4,731	14.2
4	シティグループ	4,100	12.3

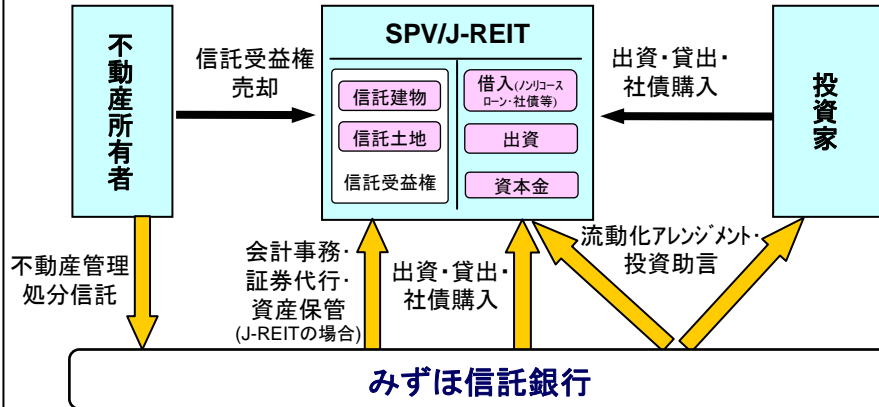
(国内公募債+国内私募債+ユーロ債)

みずほ信託銀行～不動産業務、資産金融業務

不動産業務

■ 幅広い不動産ソリューションの提供による収益増強

不動産流動化関連業務

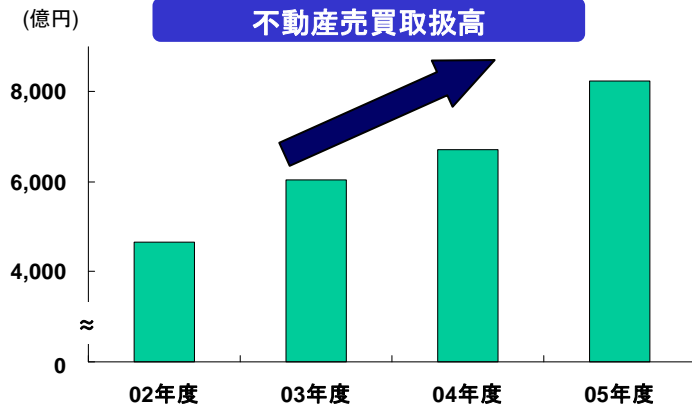


➡ 不動産流動化マーケットの拡大に伴い、収益機会は増加

■ 積極的な戦力投下と体制強化

— 不動産本部の人員増強、不動産販売子会社の機能強化

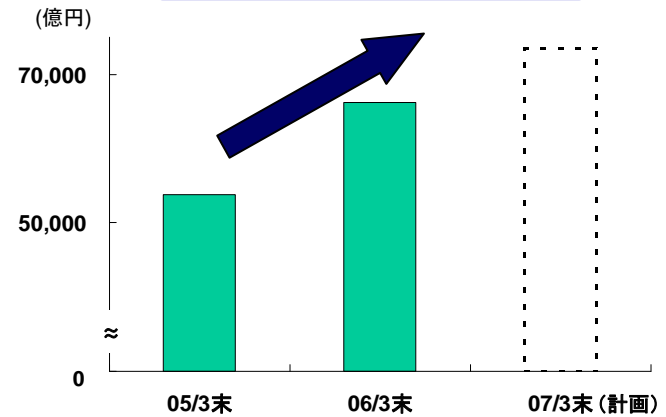
不動産売買取極高



資産金融業務

■ CLO等貸付債権市場の活況を踏まえ、積極的な経営資源投下によるプロダクト開発力の増強及びファンドビジネスの拡充

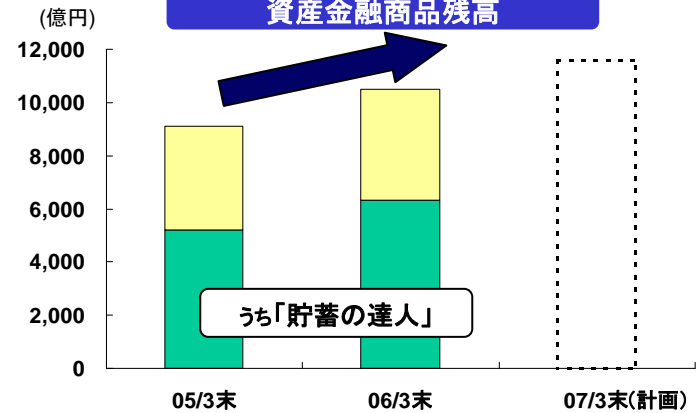
金銭債権信託受託残高



■ 資産金融商品の積極的な販売

— 個人向け商品「貯蓄の達人」は残高6千億円突破

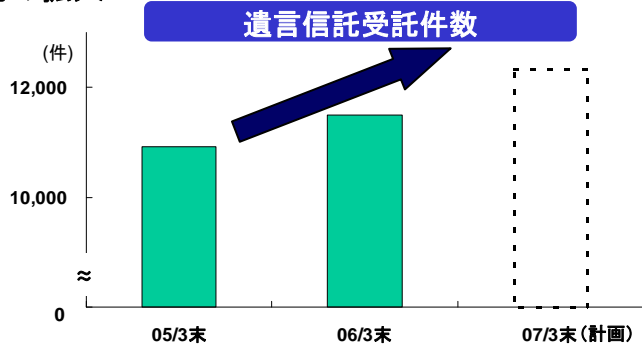
資産金融商品残高



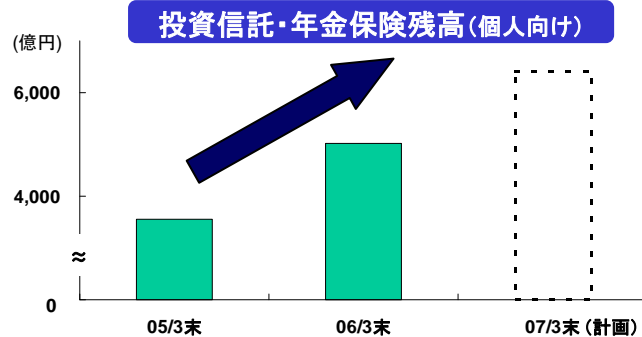
みずほ信託銀行～プライベートバンキング業務、年金業務、証券代行業務

プライベートバンキング業務

- 信託代理店における業務の拡大に伴う遺言信託業務・資産運用業務の拡大



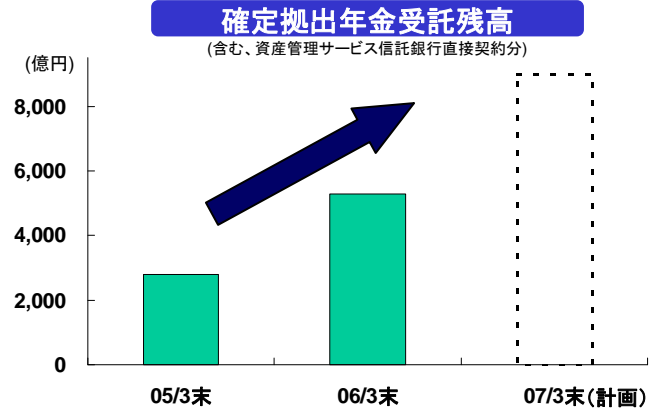
- みずほインベスターズ証券との信託代理店契約等、新規契約先の増加
- 富裕層顧客への信託商品・サービスの提供
—みずほプライベートウェルスマネジメント(下記)等、グループ横断の富裕層顧客の資産運用ニーズに応える商品の開発・拡販



- みずほプライベートウェルスマネジメント(05年11月営業開始)
- 本邦初の本格的プライベートバンキング会社として、欧米金融機関と同様の「包括的・一元的サービス」を提供
 - 「統合資産管理レポート」を通じたコンサルティング営業を強力に推進

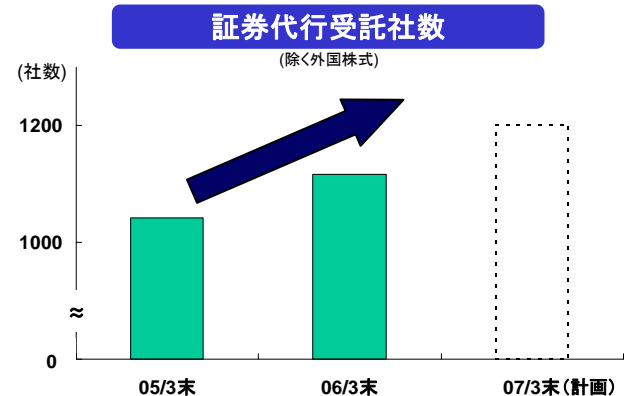
年金業務

- 信託代理店の最大活用と商品ラインアップの拡充を通じた受託資産の取り込みと総幹事業務(制度管理業務)の受託拡大



証券代行業務

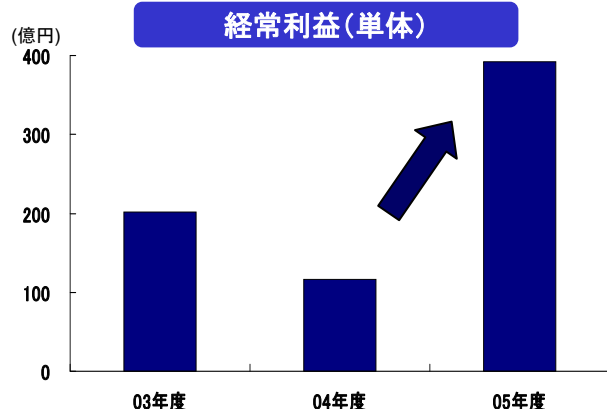
- 株式不発行制度(09年予定)を見据えた上場会社への委託替えセールスの推進と未上場会社からの新規受託の拡大



新光証券～実績・経営計画

05年度の実績

好調な市況による株式委託手数料増、
投信・外債等の販売好調を主因に大幅増益



第四次中期経営計画(～09年3月)

(中期経営目標)

預り資産20兆円以上
ROE10%以上

経常利益500億円以上
A格以上の格付取得*

■ リテール部門

➢リテール預り資産:12兆円(06年3月末:8.2兆円)

■ 法人部門

- IPO:主幹事社数業界トップレベル
- コーポレートファイナンス:主幹事獲得社数業界トップ3(時価総額1千億円未満の企業)
- M&A事業:成約件数業界トップ10
- 運用事業:新たな運用ビジネスモデルによる収益拡大
- ファンド事業の拡大

■ 商品部門

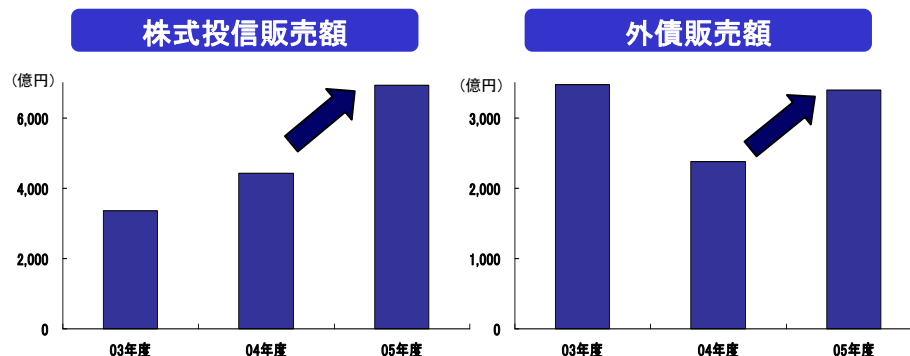
➢マーケットプレゼンスの確立(株式バスケット・ブロック取引/債券店頭取引シェア:5%)

*2006年5月29日現在の長期格付:BBB(R&I)、BBB+(JCR)

株式以外の収益基盤強化が着実に進展

■ 投信・外債等の販売好調

➢株式投信を中心にラインナップ強化



■ ラップ口座(新光資産運用ラップ)の契約拡大

➢累計契約件数:2,912件、累計契約金額:759億円(06年3月末)

■ リテール向け事業債第3位、IPO、PO共に第6位の引受実績

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:組織的な連携体制を再構築、特に地域営業部との連携を強化

➢証券仲介業務:地銀等に対する私募仕組債販売で連携

■ 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*で実績

➢本邦初の証券仲介業務によるラップ口座の取扱い開始(06年5月)

*銀行が発行市場での資金調達を計画する顧客企業を証券会社に紹介し、証券会社が引受手数料の一部を銀行へ支払う業務

グループ連携の2005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
➢ 2,070件(+50%)

みずほ信託銀行

遺言信託(含む遺産整理)成約件数
➢ 1,120件(+90%)
不動産(含む流動化)成約件数
➢ 1,540件(+5%)

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
➢ 11,520件(+6%)
調達顧客紹介役割参入件数
➢ 500件(約4.7倍)

みずほキャピタル

投資案件成約件数
➢ 180件

ユーシーカード

加盟店獲得件数
➢ 750件

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・財形等の仕組作り、
一括肩代り等)
➢ 1,070社(+20%)

みずほ信託銀行

不動産(含む流動化)成約件数
➢ 510件(+30%)

みずほ証券

エクイティ関連主幹事件数
➢ 18件(△7件)
デット関連主幹事件数
➢ 116件(+19%)

新光証券

引受・証券売買手数料
➢ 前年度比 +20%

資産運用会社

投信・投資顧問業務紹介社数
➢ 420社(約2倍)

注: 実績数値の()内は前年度比の増減率・件数。

外部格付の一層の向上

格付は更に改善、一部格付機関では長期格付AAレンジへ

		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)			みずほ			三井住友銀行		三菱東京UFJ	
		(2004年3月末)	(2005年3月末)	(2006年3月末)	(2006年3月末)	(2006年3月末)	(2006年3月末)	(2006年3月末)	(2006年3月末)	(2006年3月末)	
ムーディーズ	長期格付	A3 ^{*1}	A1	A1	A1	A1	A1	A1	A1	A1	
	財務格付	E ^{*2}	D-	D+	D+	D+	D	D+	D+	D+	
S&P	長期格付	BBB	A-	A	A	A	A	A	A	A	
フィッチ	長期格付	BBB+	A-	A	A	A	A-	A-	A-	A-	
	財務格付	E	D	C	C	C/D	C/D	C/D	C/D	C/D	
R&I	長期格付	A-	A	A+	A+	A	A	A+	A+	A+	
JCR	長期格付	A ^{*3}	A+ ^{*4}	AA- ^{*5}	AA- ^{*5}	A+	A+	AA	AA	AA	

(注1) みずほ信託銀行の格付は右記のとおり・・・*1: Baa1、*2: E+、*3: A-、*4: A、*5: A+

最近の格付見直し状況

- 2006/3/31 R&Iが3銀行の長期格付を格上げ (A → A+)
- 2006/2/8 フィッチがみずほ銀行の財務格付を格上げ (C/D → C)
- 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)

優先株式一覧及び希薄化後普通株式数

2006年3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	25,232株	0株	200万円	0億円	77千株	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	41,905株	0株	200万円	0億円	125千株	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	66,438株	0株	200万円	0億円	255千株	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	24,369株	0株	200万円	0億円	90千株	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	57,534株	0株	125万円	0億円	158千株	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	第十二回第十二種	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	15,804.3億円	2,569千株	A
期中平均普通株式数(連結)・・・		11,172千株	B
完全希薄化後普通株式数(連結)		13,741千株	A+B

●潜在株式調整後1株当たり当期純利益（決算短信開示ベース）

$$\frac{\text{当期純利益} - \text{普通株主に帰属しない金額} * 1 + \text{当期純利益調整額}}{\text{普通株式の期中平均株式数} * 2 + \text{潜在株式に係る権利の行使を仮定した普通株式増加数} * 3}$$

= 46,234円51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(963,000円)に基づき算出した転換後普通株式数は980千株

Tier1・Tier2資本証券一覧(公募債)

Tier1資本証券

海外公募

[みずほフィナンシャルグループ海外SPC]

発行体	発行金額	配当	ステップアップ	発行日	償還期日	任意償還	格付 (Moody's・S&P・Fitch)
Mizuho Capital Investment (USD) 1 Limited	6億米ドル	当初10年固定(年6.686%)、以降変動	なし	2006.3.13	永久	2016.6以降5年毎各配当支払日*	Baa2/BBB/A-
Mizuho Capital Investment (EUR) 1 Limited	5億ユーロ	当初5年固定(年5.02%)、以降変動	なし	2006.3.13	永久	2011.6以降5年毎各配当支払日*	Baa2/BBB/A-

[みずほコーポレート銀行海外SPC]

発行体	発行金額	配当	ステップアップ	発行日	償還期日	任意償還	格付 (Moody's・S&P)
Mizuho Preferred Capital Company L.L.C.	10億米ドル	当初10年固定(年8.79%)、以降変動	2008.6以降+150bps	1998.2.23	永久	2008.6以降各配当支払日*	Baa1/BBB+
Mizuho JGB Investment L.L.C.	16億米ドル	当初10年固定(年9.87%)、以降変動	2008.6以降+150bps	1998.3.16	永久	2008.6以降各配当支払日*	Baa1/BBB+

*監督当局の事前承認が必要

Tier2資本証券

海外公募

[みずほフィナンシャルグループ海外SPC]

発行体	発行金額	クーポン	ステップアップ	発行日	償還期日	任意償還	格付 (Moody's・S&P・Fitch)
Mizuho Financial Group (Cayman) Limited	15億米ドル	年5.79%	なし	2004.3.8	2014.4.15	なし	A2/A-/A-
	7.5億ユーロ	当初5年固定(年4.75%)、以降変動	2009.4以降+150bps	2004.3.8	2014.4.15	2009.4以降各利払日*	A2/A-/A-
	15億米ドル	年8.375%	なし	2004.1.27	永久	2009.4以降各利払日*	A2/-/-

*監督当局の事前承認が必要

国内公募

発行体	発行金額	クーポン	ステップアップ	発行日	償還期日	任意償還	格付 (Moody's・R&I・JCR)
みずほ銀行							
第1回無担保社債(劣後特約付)	600億円	年1.7%	なし	2005.2.4	2015.2.3	なし	A2/A/A+
第2回無担保社債(劣後特約付)	400億円	年1.67%	なし	2005.8.9	2015.8.7	なし	A2/A/A+
第3回無担保社債(劣後特約付)	100億円	年2.04%	なし	2005.8.9	2020.8.7	なし	A2/A/A+
第4回無担保社債(劣後特約付)	300億円	年1.81%	なし	2006.1.30	2016.1.29	なし	A2/A/A+
第5回無担保社債(劣後特約付)	200億円	年2.49%	なし	2006.1.30	2026.1.30	なし	A2/A/A+
みずほコーポレート銀行							
第1回無担保社債(劣後特約付)	600億円	年2.1%	なし	2004.2.13	2014.2.12	なし	A2/A/A+
第2回無担保社債(劣後特約付)	600億円	年2.18%	なし	2004.8.6	2014.8.5	なし	A2/A/A+
みずほ信託銀行							
第1回無担保社債(劣後特約付)	300億円	年1.91%	なし	2005.12.20	2015.12.21	なし	A2/A/A
第2回無担保社債(劣後特約付)	100億円	年2.24%	なし	2005.12.20	2020.12.21	なし	A2/A/A

格付は2006年5月29日現在

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。