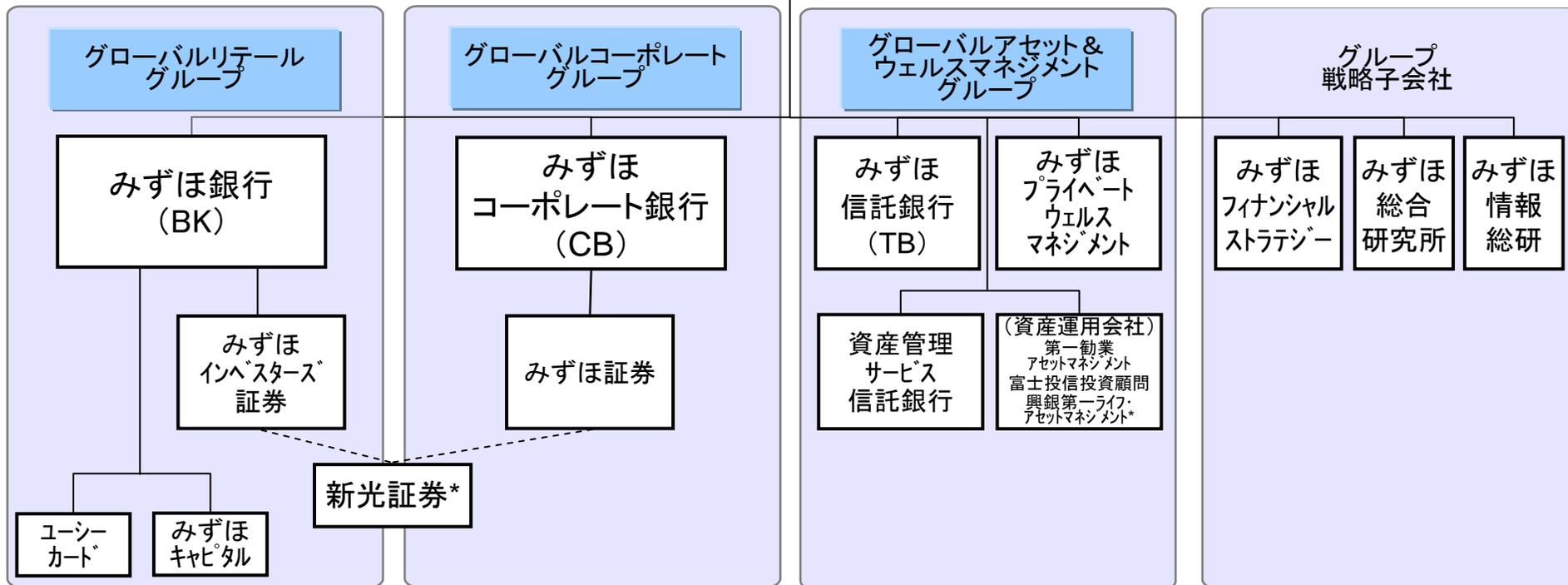


第8回 金融コンファレンス

2006年9月

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3銀行単体を合算した値。
 なお、2006年3月期以前の計数については、上記3銀行の傘下にあった再生専門子会社（2005年10月1日に親銀行と合併）の計数を合算しております。
- 2行合算：** みずほ銀行、みずほコーポレート銀行の2銀行単体を合算した値。
 なお、2006年3月期以前の計数については、上記2銀行の傘下にあった再生専門子会社（2005年10月1日に親銀行と合併）の計数を合算しております。

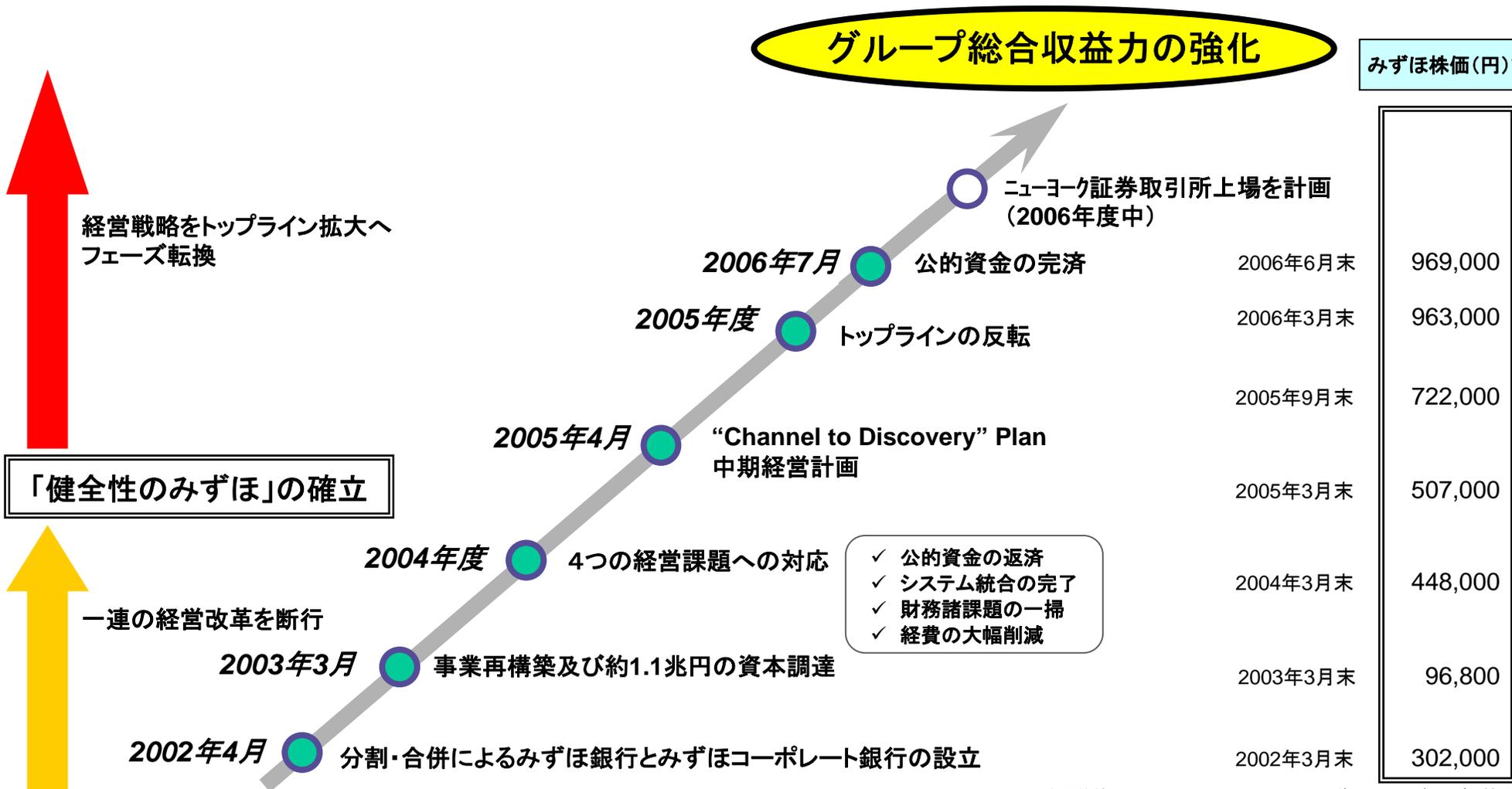
目次

1. フェーズ転換後のみずほ	P.3-4
2. 足許の業績概要	P.5-7
3. グループ総合収益力の強化	P.8-12
4. みずほ銀行の個人戦略	P.13-21
5. 資本政策	P.22-24
6. 最後に	P.25

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

2. 足許の業績概要

2006年度第1四半期業績(1)

みずほフィナンシャルグループ (連結ベース)

(億円)	2006年度 第1四半期	2005年度 第1四半期	増減
連結粗利益	4,760	4,753	+6
営業経費	△2,620	△2,690	+69
連結業務純益 *1	2,054	2,110	△56
与信関係費用	151	277	△126
株式関係損益 *2	417	361	+55
経常利益	2,513	2,332	+181
当期純利益	2,308	1,733	+575
EPS (潜在株式調整後1株当たり四半期純利益) *3	18,277円	12,130円	+6,146円
ROE *4	19.9%	17.6%	+2.2%
	2006年6月末	2006年3月末	増減
自己資本比率(国際統一基準)	11.51%	11.59%	△0.08%
Tier1比率	6.24%	5.87%	+0.37%

3行合算 (単体ベース)

(億円)	2006年度 第1四半期	2005年度 第1四半期	増減
業務粗利益	3,870	4,045 *5	△175
経費	△2,081	△1,987	△94
実質業務純益	1,788	2,062 *5	△273
与信関係費用	151	299	△148
株式関係損益	371	189	+182
経常利益	2,091	1,905 *5	+186
当期純利益	2,229	1,679 *5	+549

*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 2006年度第1四半期の株式関係損益には、市場部門の収益多様化の一環として実施しているオルタナティブ投資(株式関連)の売買益137億円を計上しております。また、2005年度第1四半期には子会社株式処分益121億円を含んでおります。

3 完全希薄化後EPS=潜在株式調整後1株当たり四半期純利益 (*潜在株式が期首株価に基づき転換する前提)

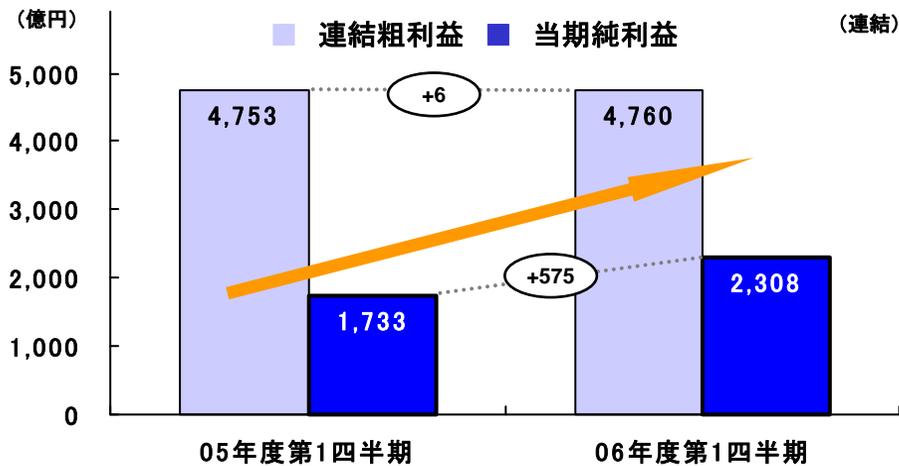
*4 自己資本当期純利益率=当期純利益**÷((期首+期末株主資本および評価・換算差額等**)/2)×100 (**四半期純利益×365日/91日で年度換算)(***当第1四半期末以外は旧・資本の部を使用)

*5 再生専門子会社からの配当金1,200億円を控除しております。

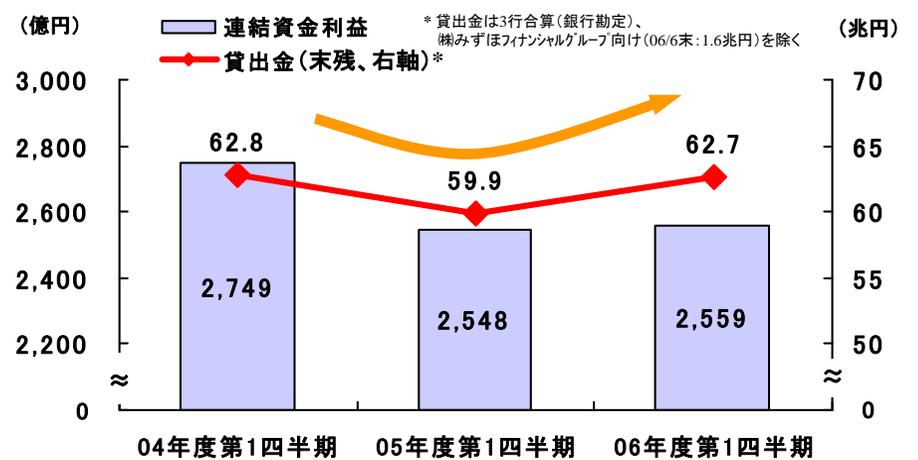
2006年度第1四半期業績(2)

■ グループ総合収益力の着実な増強

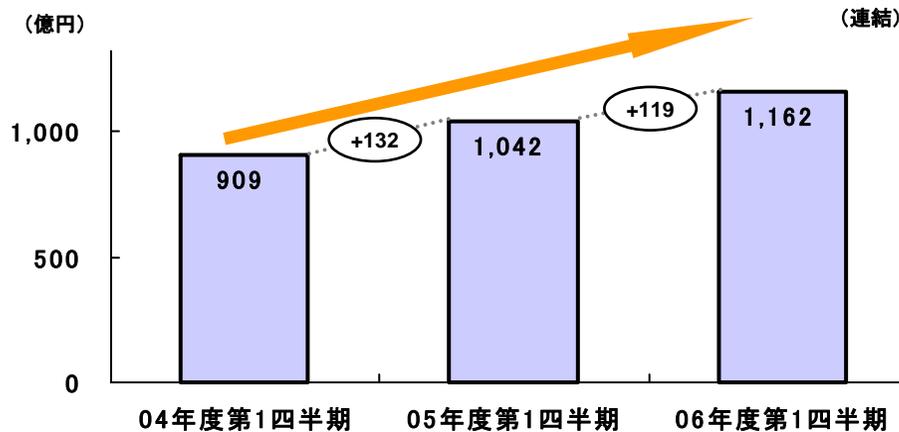
連結粗利益・当期純利益



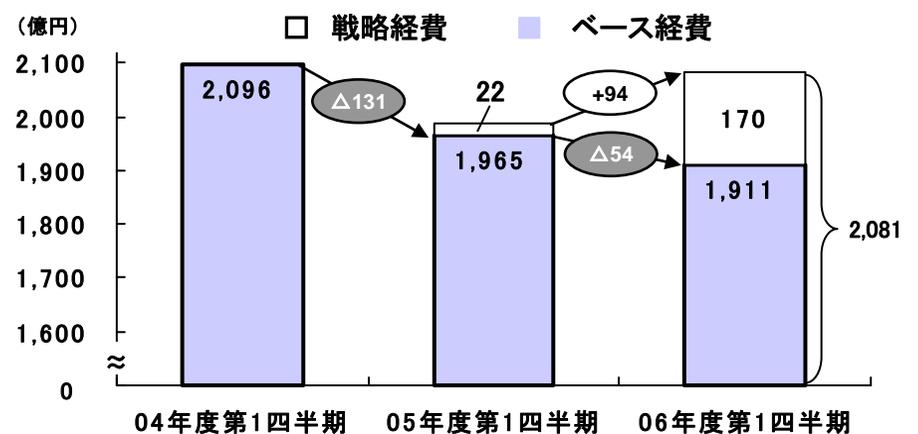
資金利益・貸出金



役務取引等利益



経費 (3行合算)

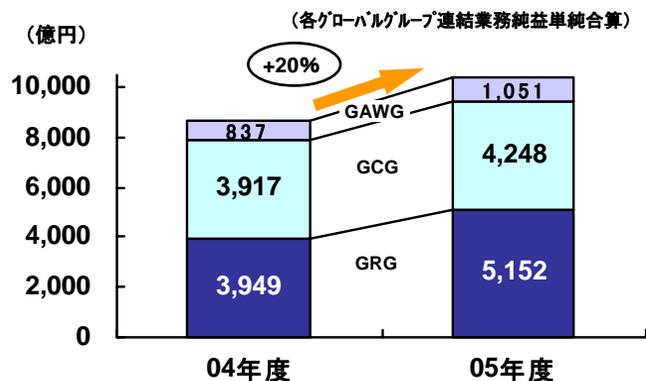


3. グループ総合収益力の強化

リテール拡大とシナジー増強

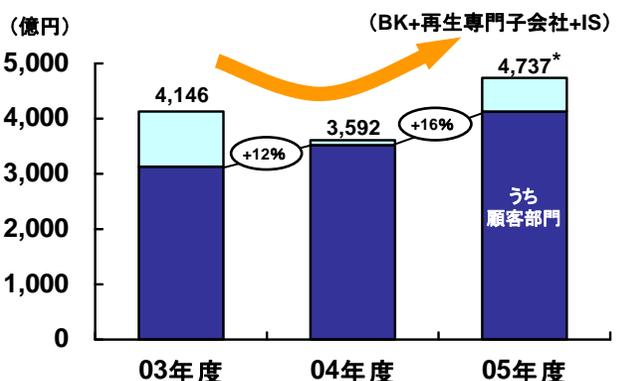
■ リテール収益の拡大に加えて海外収益も増加

連結業務純益*



*05年度は債券ポート含み損処理1,385億円を控除したベース

グローバルリテールグループ業務純益



*債券ポート含み損処理754億円を控除したベース

国際部門業務純益 (管理ベース)

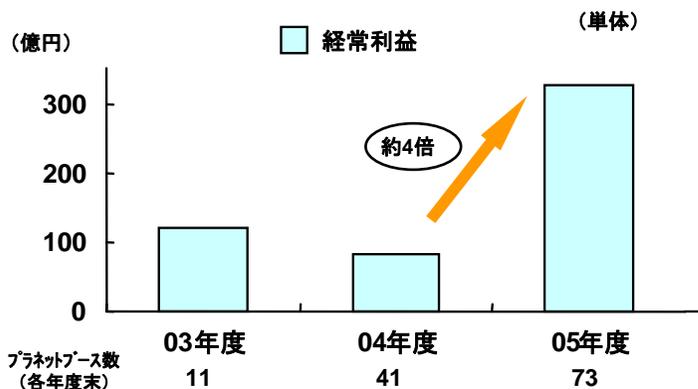


(注) GRG:グローバルリテールグループ、GCG:グローバルコーポレートグループ、GAWG:グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ、IS:みずほインベスターズ証券(単体経常利益)

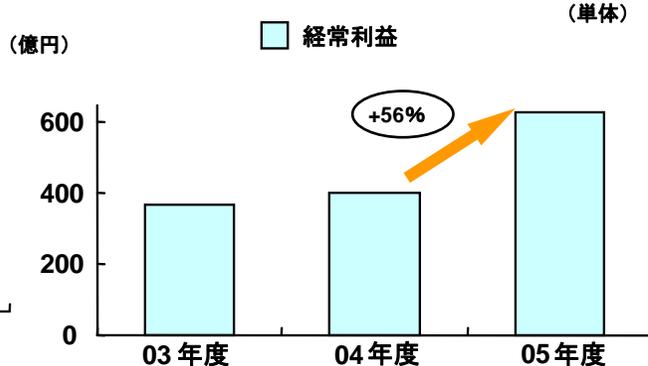
各グローバルグループ連結業務純益...GRG:BK連結業務純益、GCG:CB連結業務純益、GAWG:TB連結業務純益と資産管理サービス信託銀行・資産運用会社3社・みずほプライベートウェルスマネジメント各社の経常利益の単純合算

■ グループ連携強化によるシナジー効果の拡大

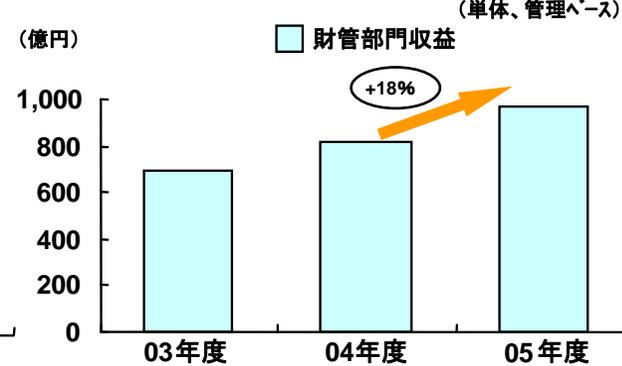
リテール証券業務(みずほインベスターズ証券)



ホールセール証券業務(みずほ証券)



信託業務(みずほ信託銀行)



各グローバルグループのコア事業戦略

グローバルリテールグループ

みずほ銀行

個人	マス顧客取引	■ みずほマイレージクラブ会員数の増強
	個人ローン	■ オリエンコーポレーション(オリコ)との提携によるローン増強 ■ 住宅ローン・フラット35の増強
	コンサルティング営業	■ 投資運用商品の販売強化
	店舗ネットワーク	■ 店舗ネットワークの再構築
中堅・中小企業	アッパーミドル層	■ オーダーメイド型ソリューション・アドバイザリーの強化 ■ 大口貸出案件の捕捉強化
	ミドル層	■ リスク調整後収益率の高い貸出の増強 ■ ソリューションビジネスの更なる取組み強化
	スモール層	■ ビジネス金融センターを通じた貸出増強

みずほインベスターズ証券

グループシナジー	■ プラネットブース(みずほ銀行との共同店舗)の推進 ■ 顧客紹介業・証券仲介業における連携強化
----------	---

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

シンジケーションビジネス	■ 資産回転型ビジネスモデルの確立
国際業務	■ 海外収益の更なる拡大と拠点網の拡充
グループシナジー	■ みずほ証券との連携強化

みずほ証券

株式部門	■ トレーディング業務・引受業務の強化
投資銀行部門	■ M&A・証券化ビジネスの強化
グループシナジー	■ グループ内シナジーと戦略的業務提携による収益機会の捕捉強化

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

財管部門	■ 財管部門収益の持続的な成長 ■ 成長性の高い業務への経営資源投下
グループシナジー	■ 信託代理店制度の一層の活用 ■ みずほ銀行・みずほコーポレート銀行との連携強化

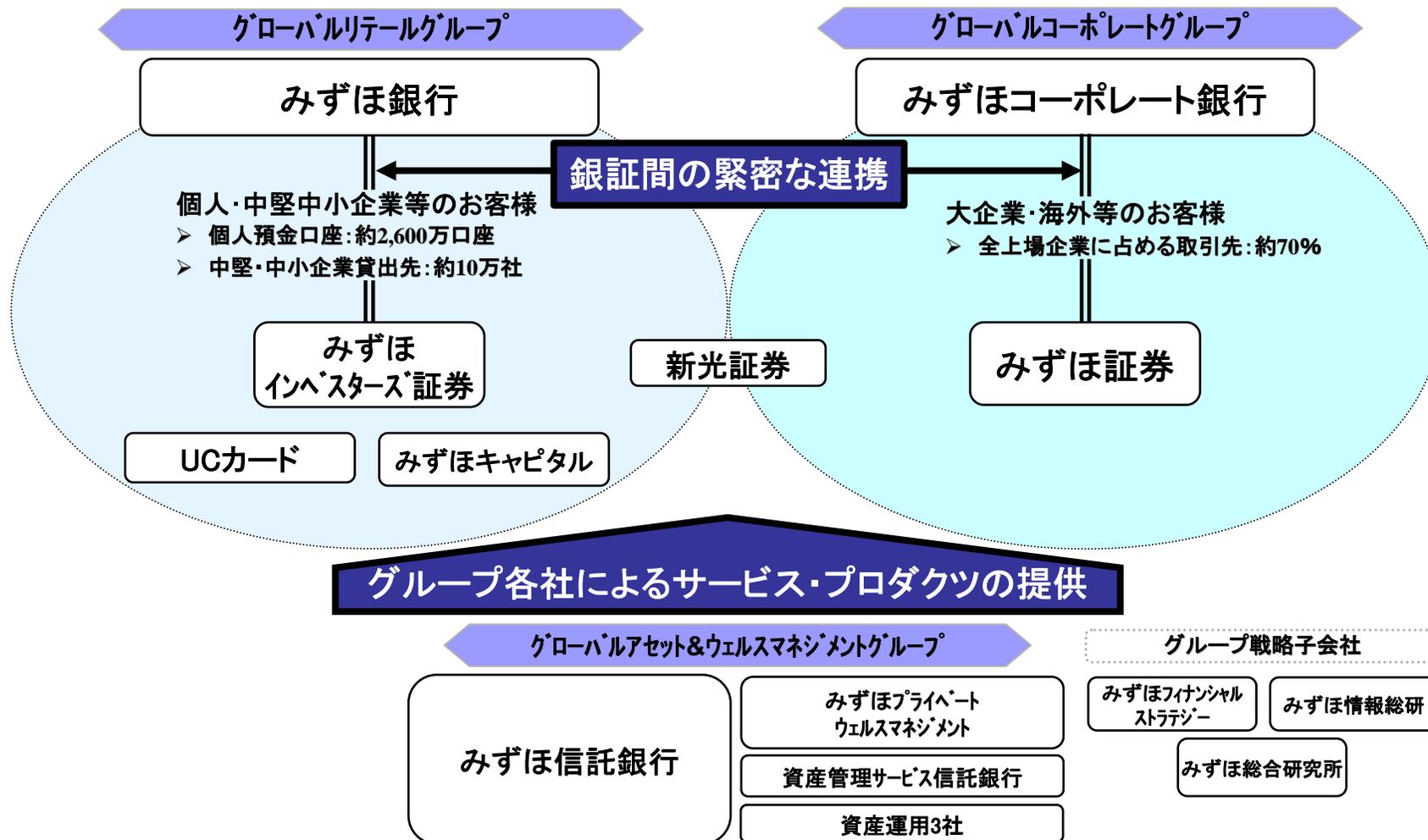
みずほプライベートウェルスマネジメント

プライベートバンキング	■ 包括的・一元的サービスの提供
-------------	------------------

グループシナジーの追求

■ 広大な顧客基盤を活かしたグループ総合収益力の強化

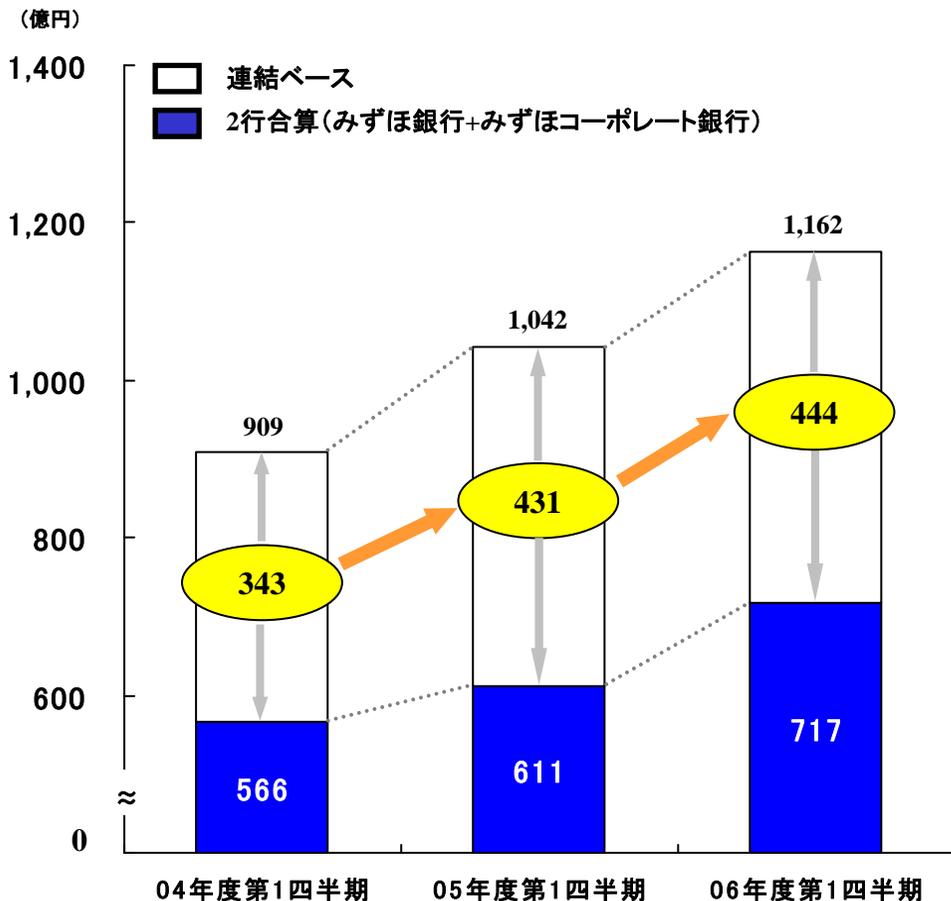
～ 2つの銀行の広大な顧客基盤に対し、銀証間の緊密な連携推進とグループ各社によるサービス・プロダクツの提供



シナジー効果の拡大

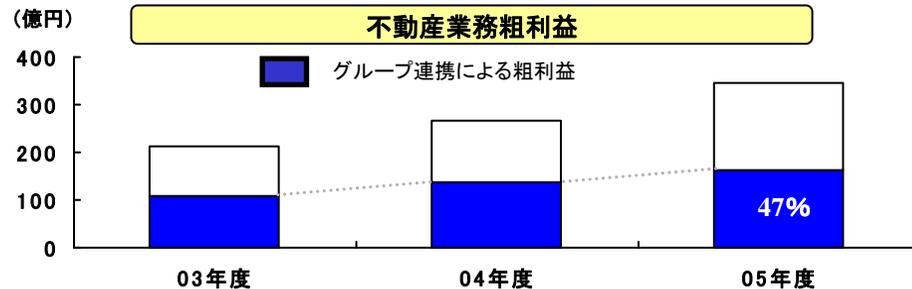
役務取引等利益の連単差

みずほ信託銀行を含めたグループ会社収益が拡大

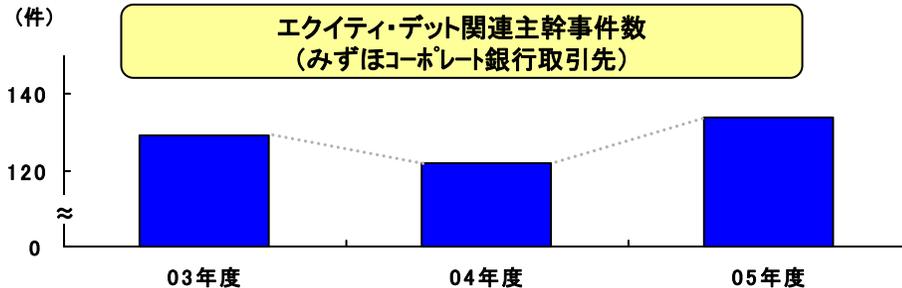


グループシナジーの実績例

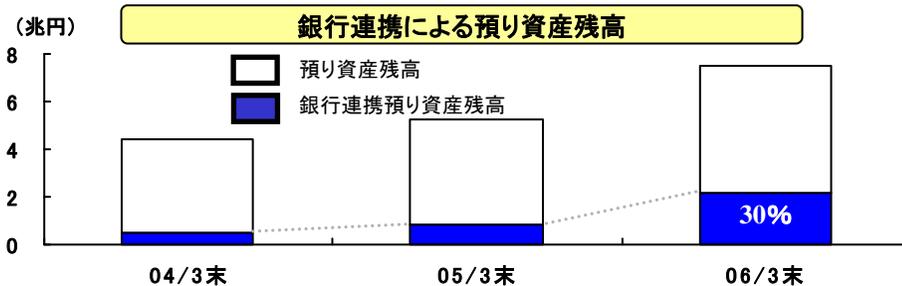
みずほ信託銀行



みずほ証券



みずほインベスターズ証券



4. みずほ銀行の個人戦略

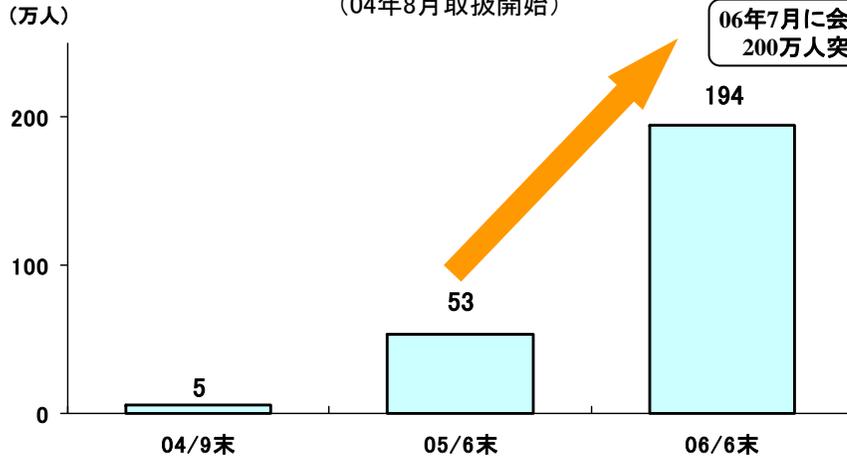
みずほ銀行個人部門の実績

■ 個人部門の各商品における堅調な実績

MMC会員数

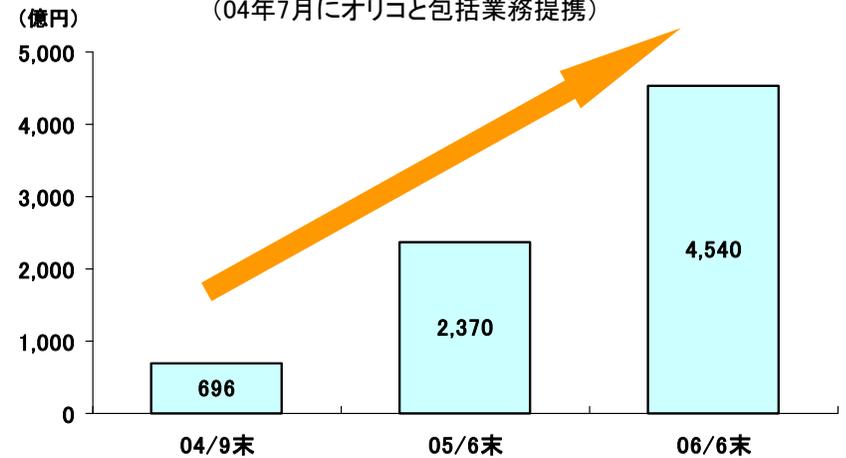
(04年8月取扱開始)

06年7月に会員数
200万人突破



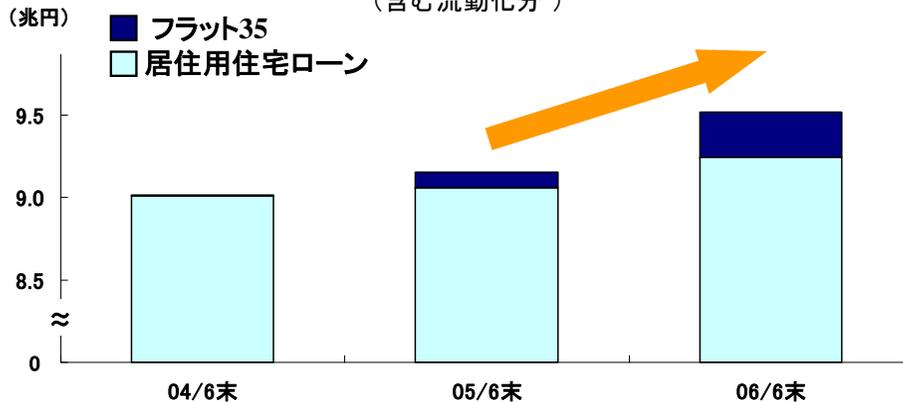
キャプティブローン残高

(04年7月にオリコと包括業務提携)



居住用住宅ローン+フラット35残高

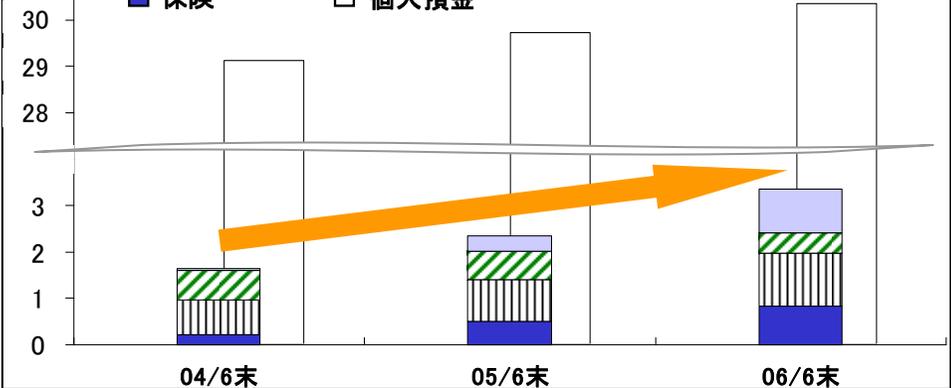
(含む流動化分*)



* 04年度上期に約3,100億円のローン債権流動化を実施

投資運用商品+個人向け国債残高と個人預金残高

(兆円) ■ 個人向け国債 ■ 外貨預金 ■ 投信 (除くMMF・中期国債ファンド)
■ 保険 □ 個人預金



みずほ銀行個人部門の取組み

マス顧客取引の収益化 職域取引活性化

主要商品

みずほマイレージクラブ
(MMC)

人員

MMC派遣セールス

1日100カ店体制

インフラ

職域営業センター*

6拠点

(* 法人取引先従業員向け取引所管)

店舗
ネットワークの
再構築

新型店舗展開

1

個人ローンの増強

キャプティブローン
住宅ローン・フラット35

住宅ローンセンターRM体制

356

466

計画
600

住宅ローンセンター

82

88

90

計画
100

コンサルティング営業の強化

投信・保険・外貨預金
個人向け国債

ファイナンシャルコンサルタント2000名体制

893

2,000強

プレミアムサロン

26

150

155

計画
250

プラネットブース**

41

73

76

計画
100

** みずほ銀行ロビー内に設置するみずほインバーステーズ証券のご相談ブース(共同店舗)

計画*** (*** 2006年度以降、出張所の支店化を含む)

2005年3月末実績

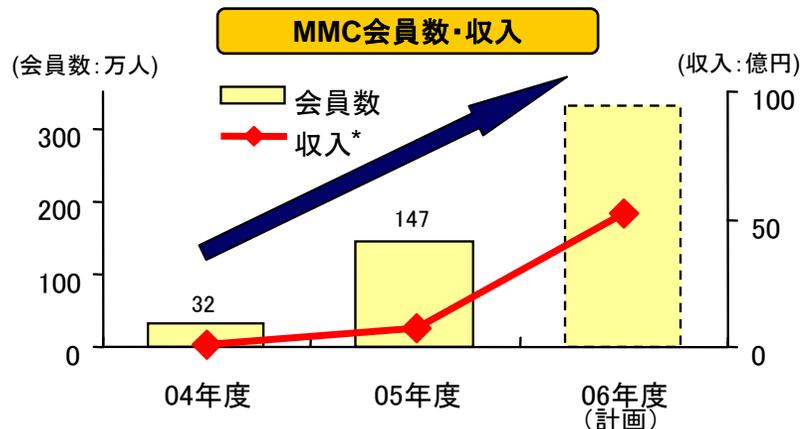
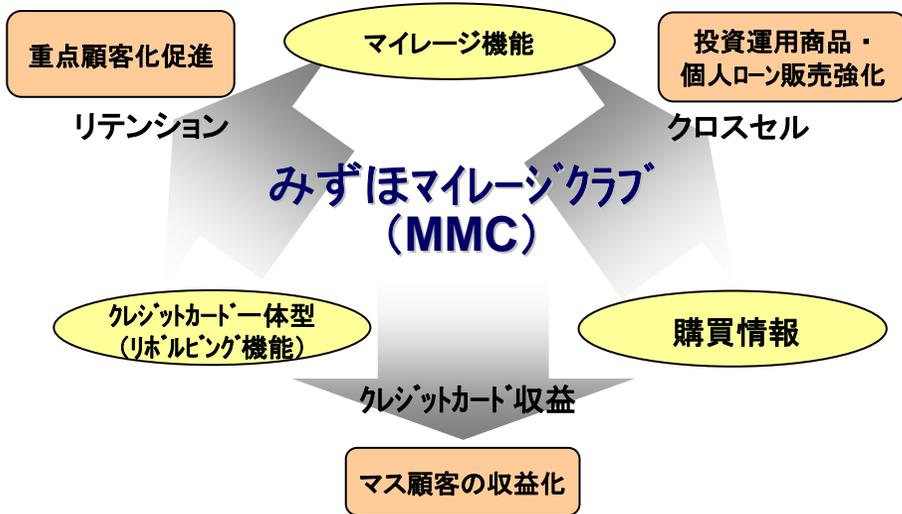
2006年3月末実績

2006年6月末実績

2007年3月末計画

マス顧客取引の収益化(1) ~みずほマイレージクラブ

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

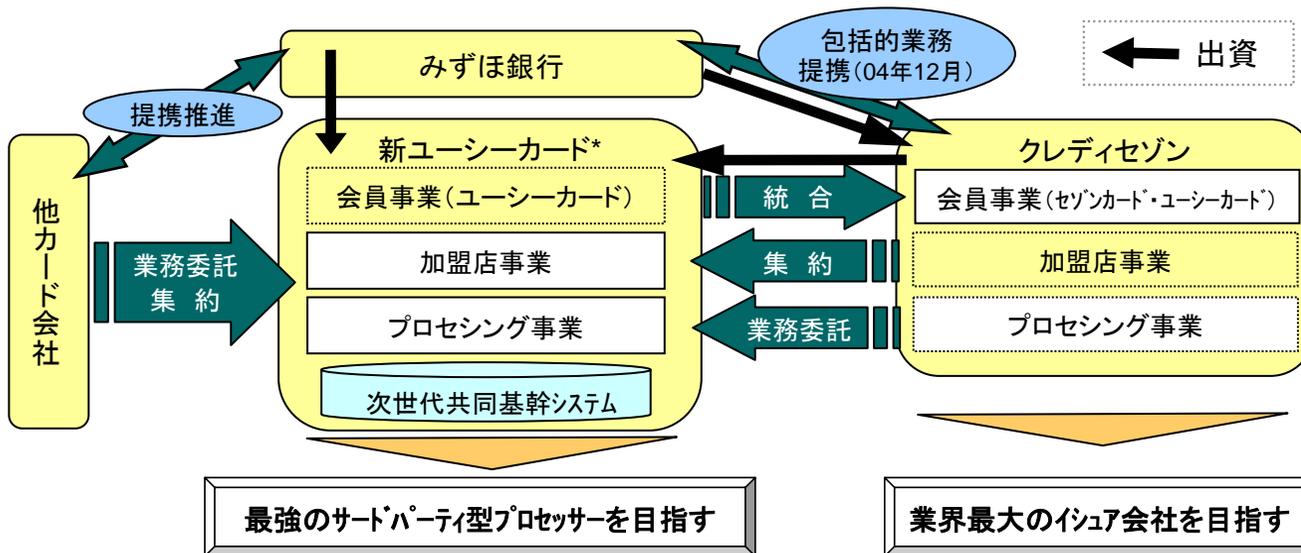
- トップブランドとの業務提携
 - ・ クレディセゾンとの提携: MMC《セゾン》(05年4月)
 - ・ AMEXブランドの追加(06年1月)
 - ・ JR東日本との提携: みずほSuicaカード(06年3月)
 - ・ NTTドコモとの提携による「iD」サービスの提供(06年中予定)
- パートナーサービス*提携先(パートナー企業)拡大による商品性強化
 - ・ ニフティ・白洋舎(06年4月)、韓国ロッテグループ・プリンスホテル(06年6月)が追加
 - ⇒ パートナー企業数は18社に

* 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

マス顧客取引の収益化(2) ~クレディセゾンとの提携

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

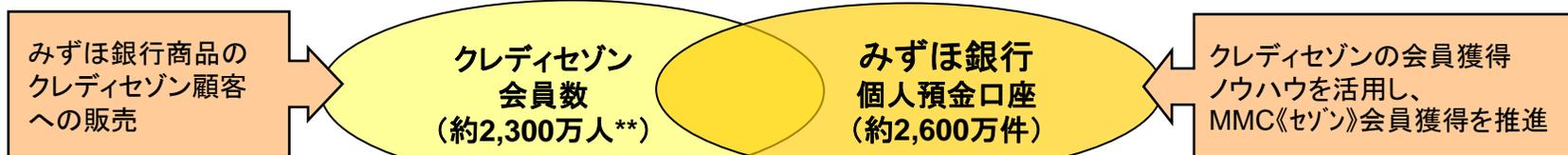
業務統合・集約を通じた「特化+連携」型ビジネスモデルの構築



* 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(06年度下期よりサービス開始)

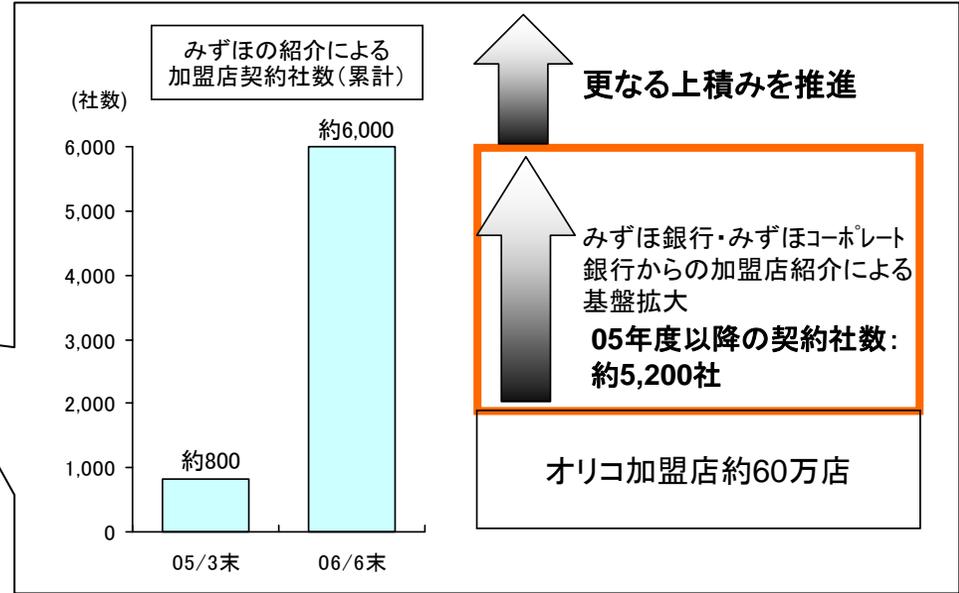
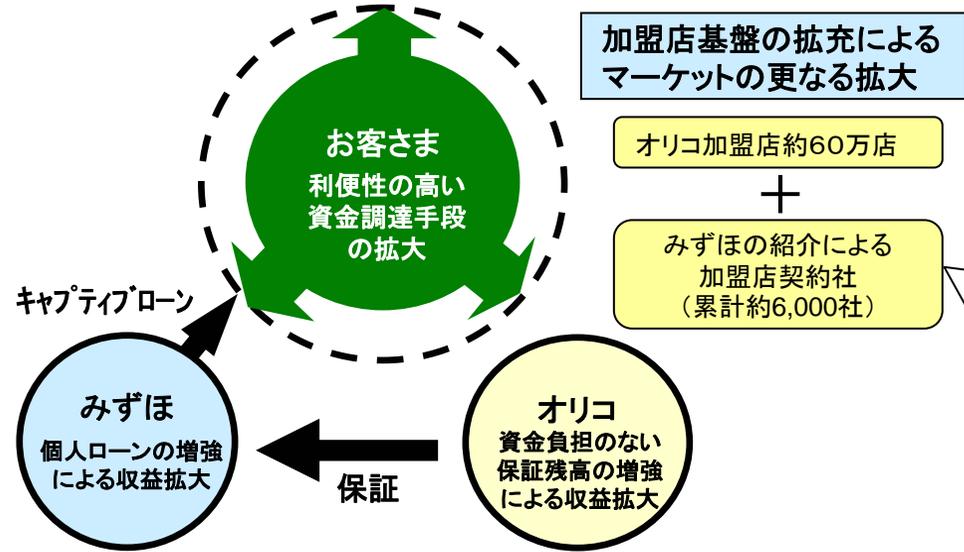
クレディセゾン顧客への銀行商品クロスセル + クレディセゾンのマーケティング力を活用したMMC会員の増強



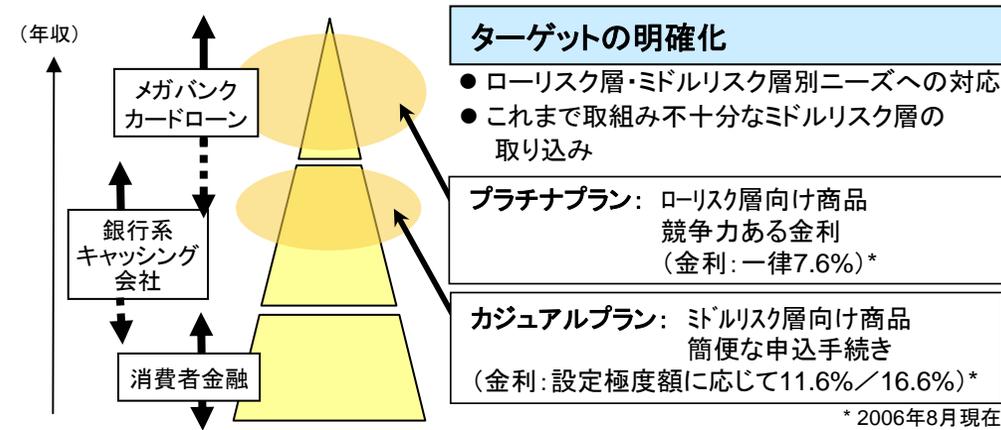
**06年6月末、ユーシーカード会員を含む

個人ローンの増強(1) ~オリコとの提携

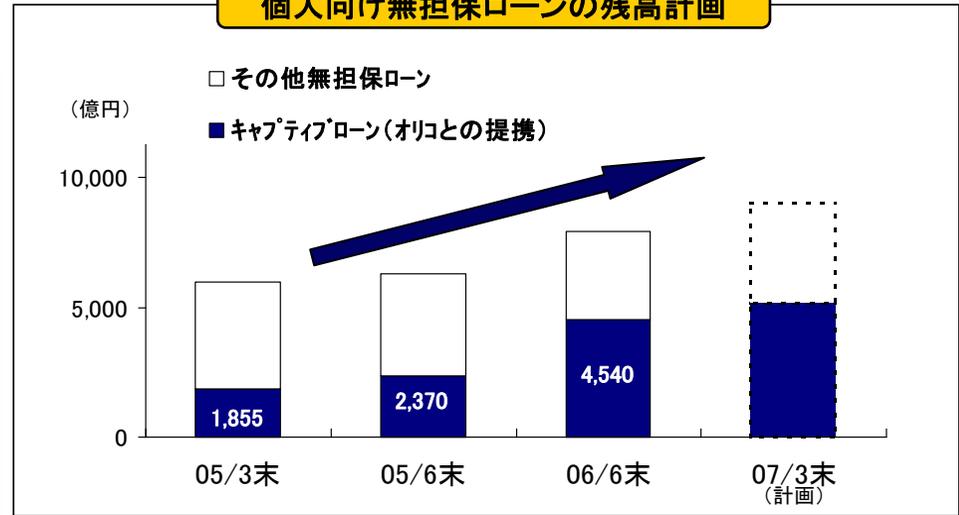
キャプティブローンの一層の増強



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



個人ローンの増強(2) ~住宅ローン

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

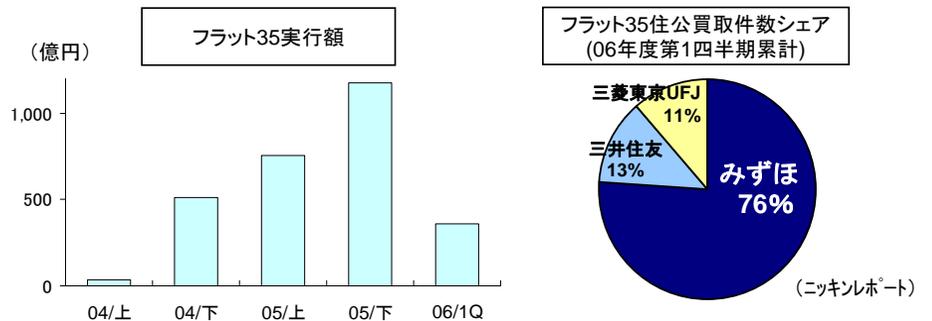
営業店
チャンネル
(約4割)

営業店チャンネルの利用価値向上

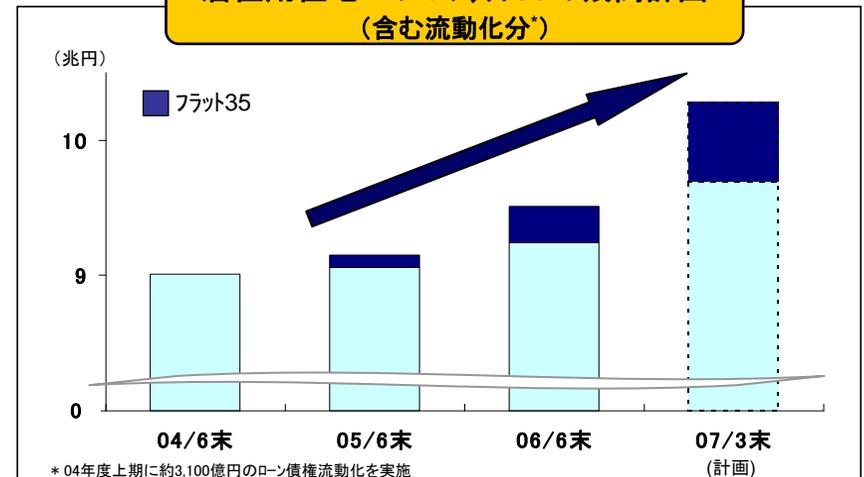
プロダクトの強化

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 (含む流動化分*)



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)

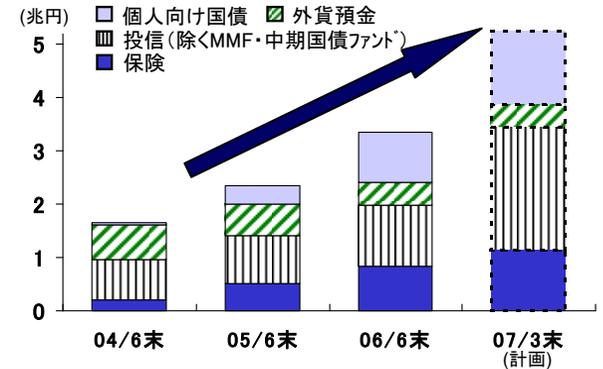
富裕層向け営業力・商品力の強化

- 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)
 - ・マーケット動向を踏まえたタイムリーな商品投入
世界8資産ファンド『世界組曲』(06年6月)等
 - ・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)
- コンсал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
 - ・団塊世代を中心とした退職者マーケットへの取り組み強化
~「第二のスタート応援プラン」の推進
 - ・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
 - ・証券顧客紹介・信託代理店業務の取組み強化(遺言信託等)

投資運用商品+個人向け国債残高



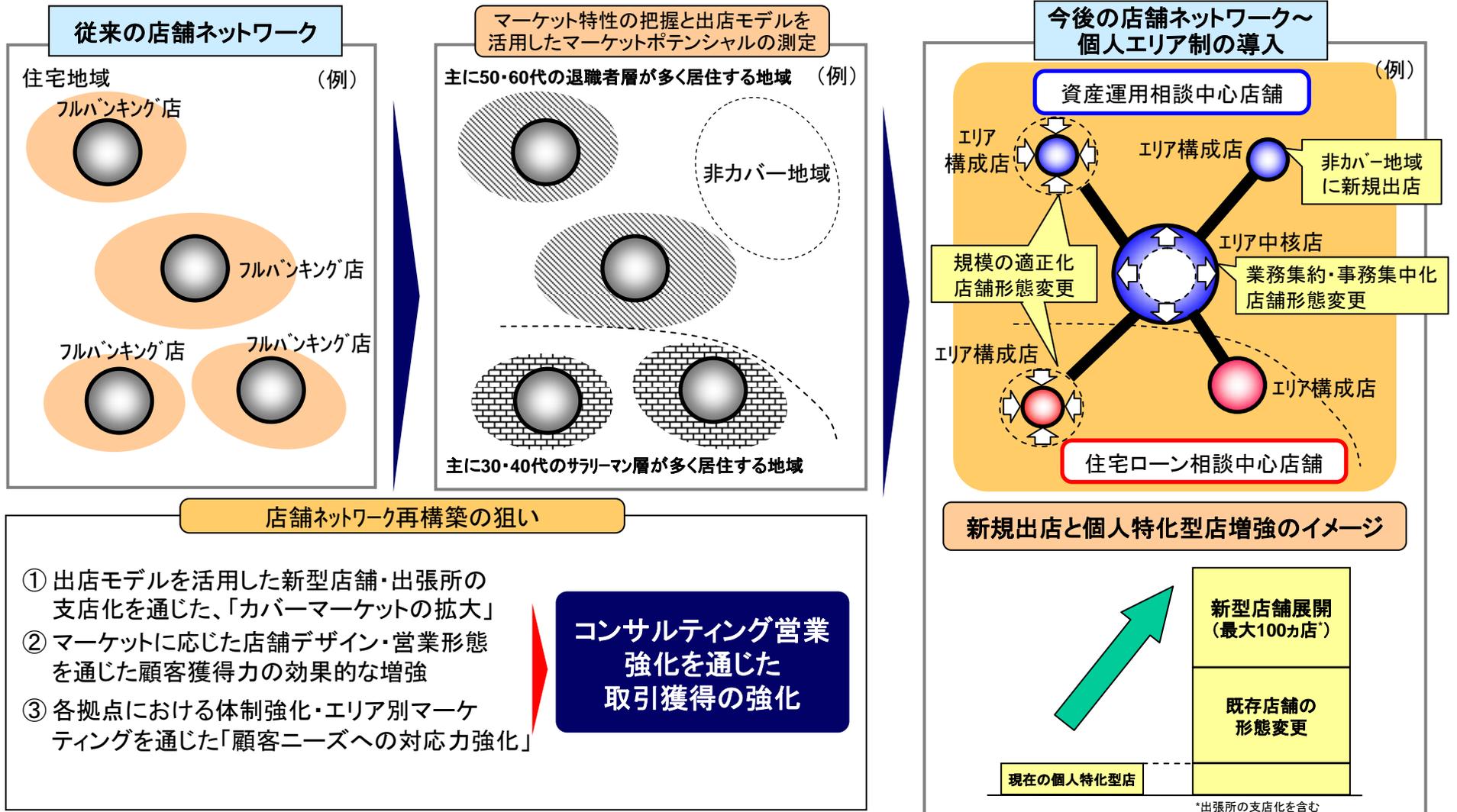
● コンсалティング体制の強化

- ・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

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



5. 資本政策

規律ある資本政策の実践

公的資金の完済(06年7月)と自己株式の買戻し(06年7月)

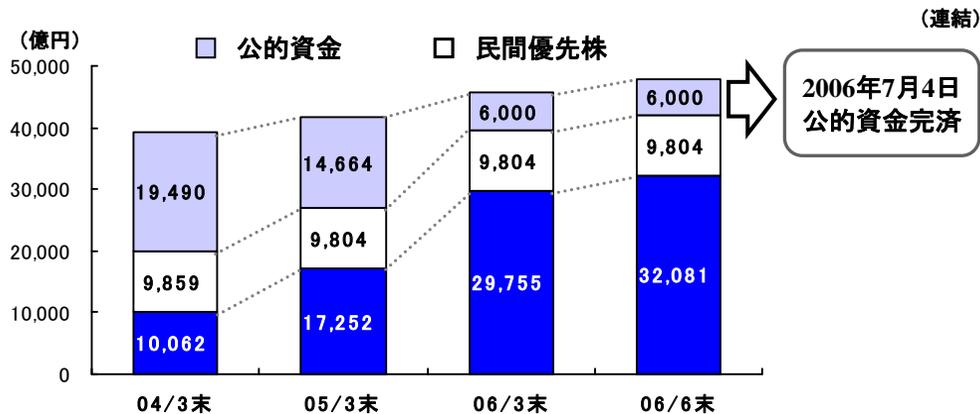
公的資金の完済

- 2006年7月、残存していた6,000億円(発行価格)の公的資金優先株式の取得・消却を実施
- 既に完済した公的資金劣後債と合わせ、総額2兆9,490億円の公的資金を完済

自己株式の買戻し・消却

- 2006年7月、みずほフィナンシャルストラテジー(100%子会社)が保有する当社普通株式(自己株式)131,800株(総額1,299億円)の買戻し・消却を実施
- 残存自己株式(261,040株)についても、来年度以降、買戻し・消却の方針

自己資本の状況～Tier1の内訳



株主還元の様況

05年度
(実績)

公的資金買受け額：9,436億円

配当金額※：798億円

自己株式売出し：△5,316億円

06年度
(現在まで)

公的資金買受け額：6,034億円

配当金額※：664億円

自己株式の買受け額：1,299億円

※ 普通株配当(自己株式(含むみずほフィナンシャルストラテジー保有分)への配当を除く)+民間優先株配当+公的資金優先株配当

今後の資本政策及び配当政策

公的資金の完済 → 資本政策の課題の克服は最終段階

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 済 | → | 2006年7月4日、公的資金を完済 |
| 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) | → | 自己株式の一部を買戻し・消却実施
来年度以降、残存自己株式(261千株)
を買戻し・消却の方針 |
| 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資本政策・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. 最後に

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。