

第11回 金融コンファレンス

「足元固めの1年」における課題への対応

2009年9月

本資料には、将来の業績等に関する記述が含まれております。こうした記述は、本資料作成時点における入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る仮定を前提としており、かかる記述及び仮定は将来実現する保証はなく、実際の結果と大きく異なる可能性があります。

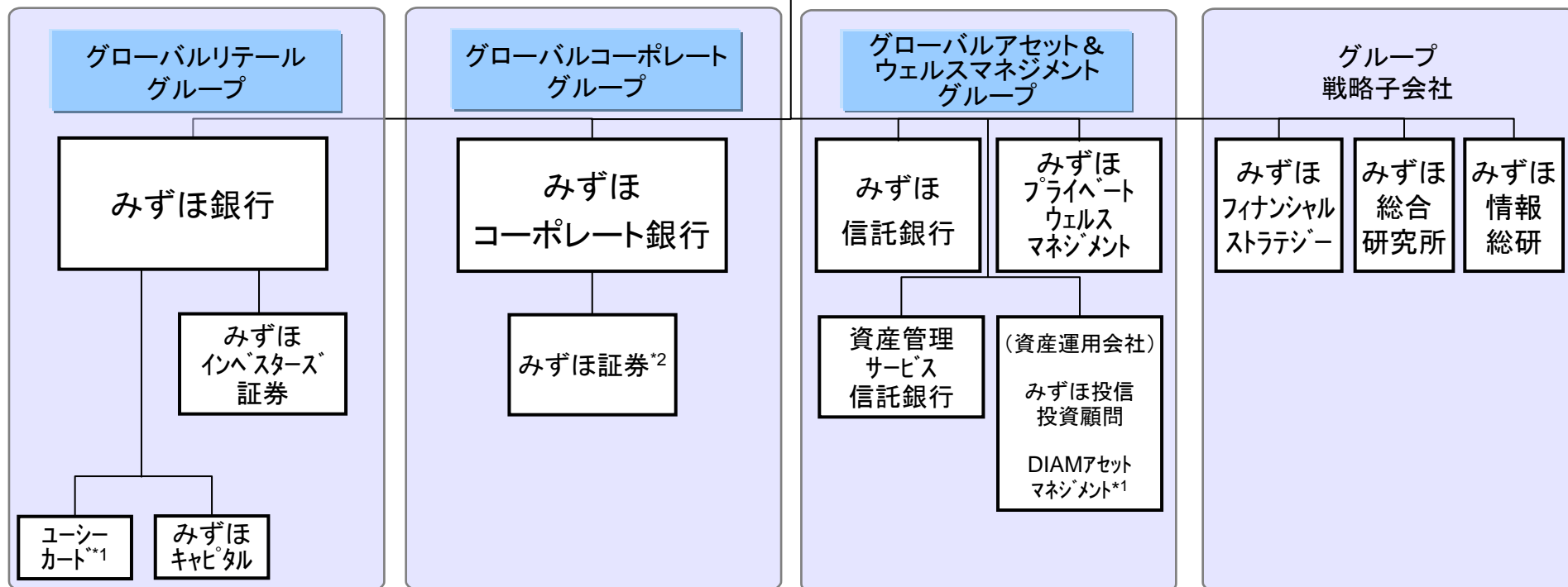
また、事業戦略や業績など、将来の見通しに関する事項はその時点での当社の認識を反映しており、一定のリスクや不確実性などが含まれております。これらのリスクや不確実性の原因としては、与信関係費用の増加、株価下落、金利の変動、外国為替相場の変動、法令違反、事務・システムリスク、日本における経済状況の悪化その他様々な要因が挙げられます。これらの要因により、将来の見通しと実際の結果は必ずしも一致するものではありません。

当社の財政状態及び経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、決算短信、有価証券報告書、ディスクロージャー誌等の本邦開示書類や米国証券取引委員会に提出した Form 20-F 年次報告書等の米国開示書類など、当社が公表いたしました各種資料のうち最新のものを参照ください。

当社は、業績予想の修正等将来の見通しの変更に関する公表については、東京証券取引所の定める適時開示規則等に基づいて実施いたします。従って、最新の予想や将来の見通しを常に改定する訳ではなく、またその責任も有しません。

なお、本資料に掲載されている情報は情報提供のみを目的とするものであり、証券の勧誘のためのものではありません。

みずほフィナンシャルグループ



*1: 持分法適用の関連会社 *2: 2009年5月7日に新光証券とみずほ証券が合併

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(BK)、みずほコーポレート銀行(CB)、みずほ信託銀行(TB)の単体計数の合算値
(2006年3月期以前の計数については、単体計数に傘下にあった再生専門子会社を合算した値※)

2行合算: みずほ銀行、みずほコーポレート銀行の単体計数の合算値
(2006年3月期以前の計数については、単体計数に傘下にあった再生専門子会社を合算した値※)

※各再生専門子会社は2005年10月1日に親銀行と合併

目次

1. 2009年度第1四半期の概況 P.4

2. 課題への対応状況 P.8

リスクコントロール P.10

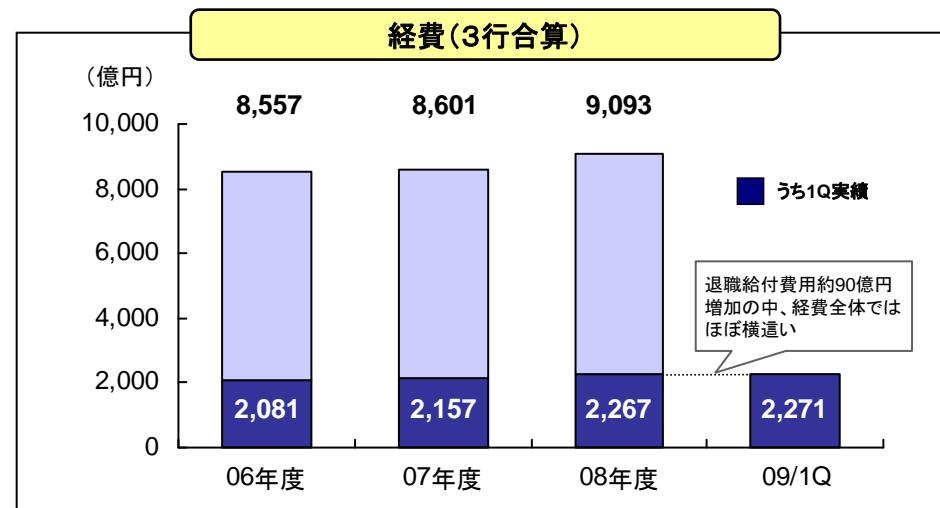
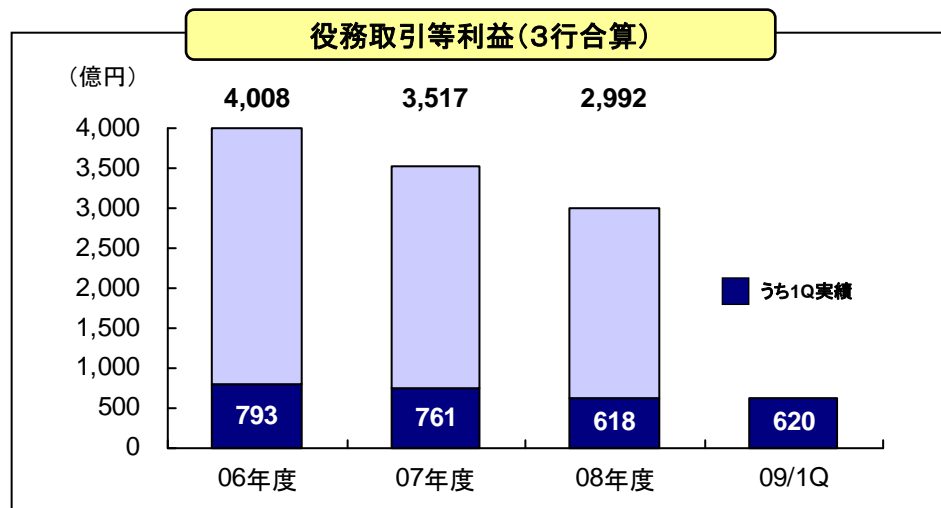
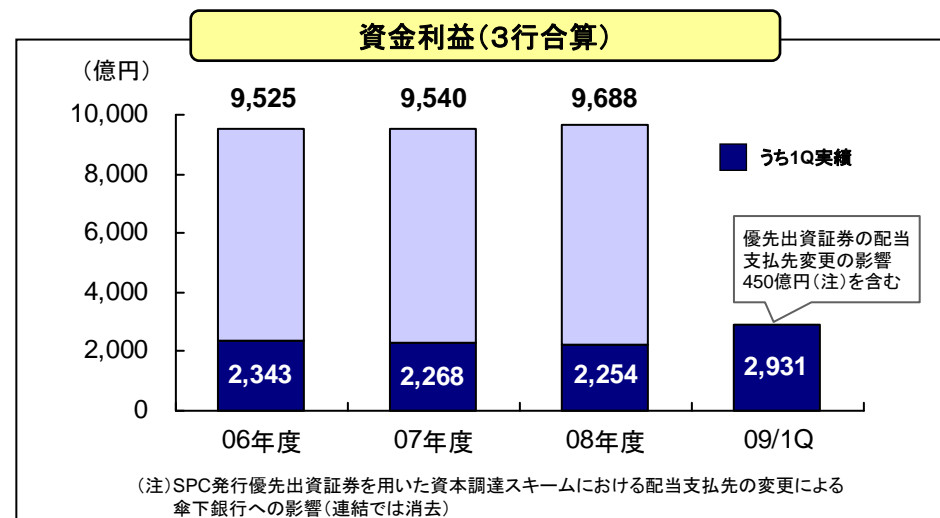
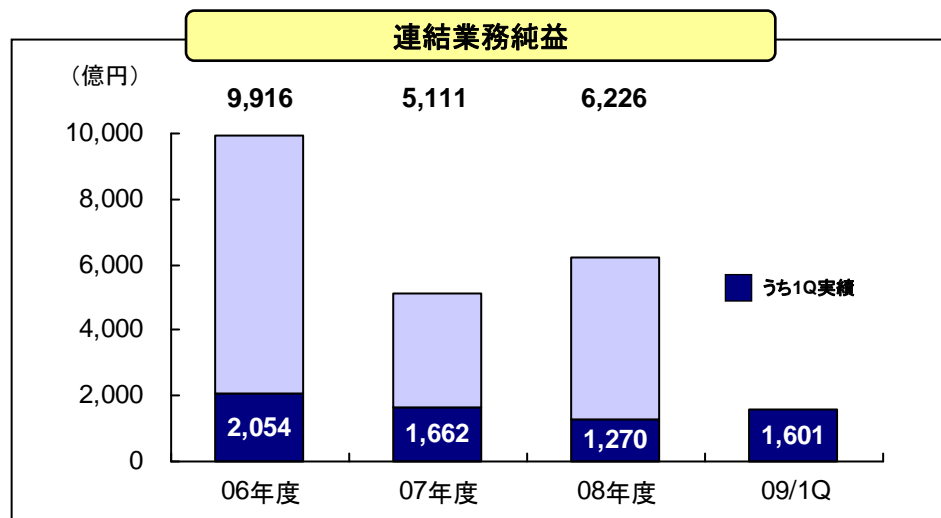
収益力強化 P.13

自己資本充実 P.22

1. 2009年度第1四半期の概況

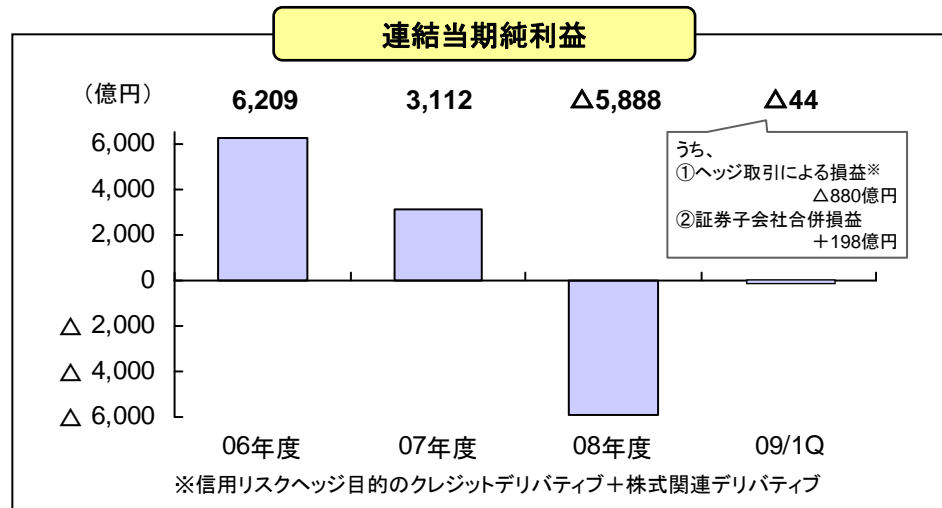
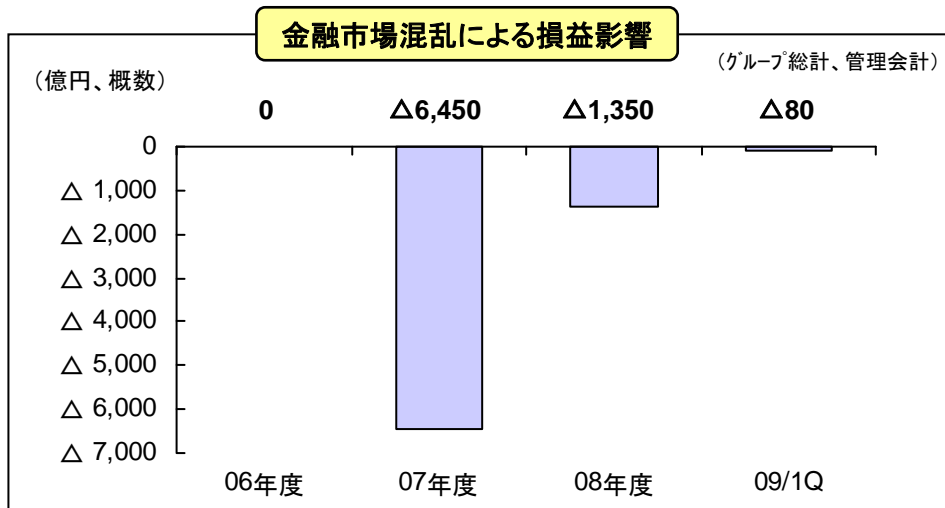
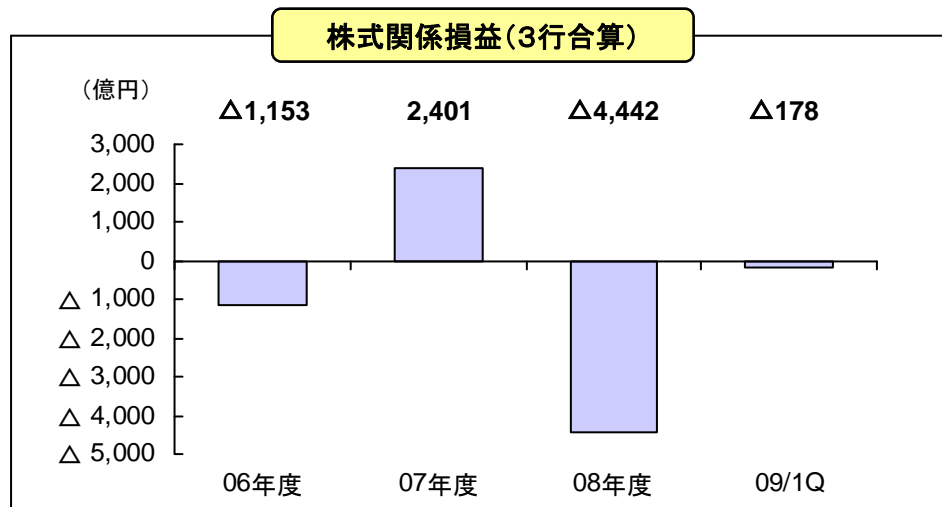
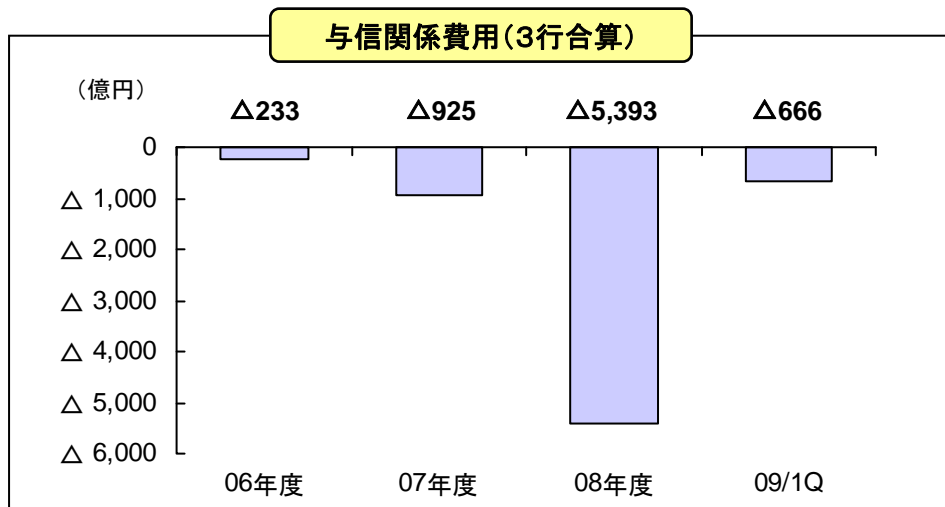
2009年度第1四半期の概況①

- 証券子会社の収益回復・新光証券との合併もあり、連結業務純益は前年比増加の1,601億円
- 傘下銀行における資金利益は堅調、役務取引等利益も底打ちの兆しの一方、経費については抑制的に運営



2009年度第1四半期の概況②

■ 与信関係費用は低減、株式関係損益及び金融市場混乱影響も落ち着きを見せる一方、ヘッジ取引にかかる評価損等計上(△880億円)の影響もあり、連結純利益は△44億円



主なトピックス

グループ証券子会社

新光証券とみずほ証券の合併（09年5月）

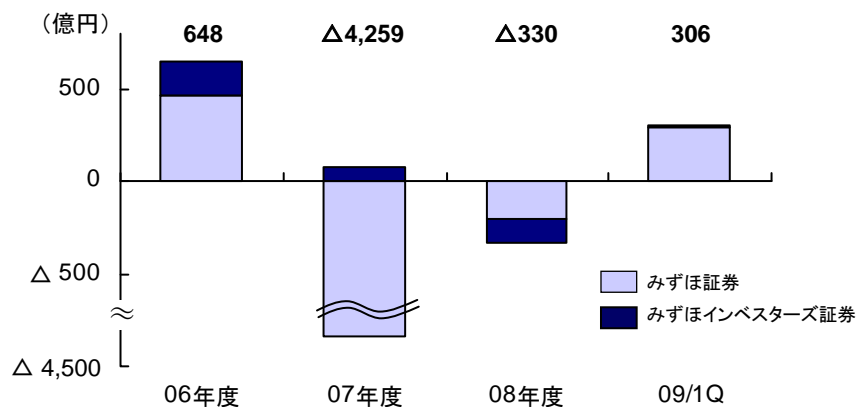
- みずほ証券の投資銀行業務におけるノウハウ、グローバルなプラットフォームに、新光証券の全国規模の営業基盤とフルラインの総合証券ネットワークを融合

証券子会社収益の黒字回復（09/1Q）

- 株式市況回復を背景とした受入手数料増加及び徹底した経費コントロールにより経常黒字転換

証券子会社の連結経常利益

（みずほ証券・みずほインベスターズ証券の連結経常利益の単純合算）



（注）06～08年度のみずほ証券の数値は、旧みずほ証券の実績値。09/1Qは合併後の実績値

資本基盤

普通株増資の実施（09年7月発行決議）

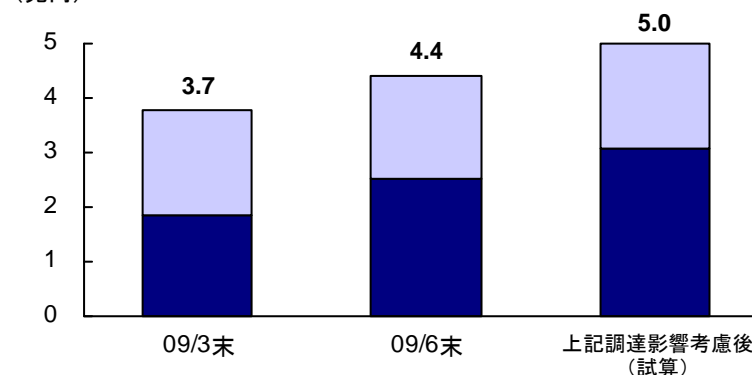
- 本源的資本増強を目的として当社普通株式を発行
 - 払込金額の総額 5,292億円
 - 発行新株式数 30億株

優先出資証券の発行（09年6月、8月）

- 国内私募形式で円建て優先出資証券を総額2,120億円発行

連結Tier1の状況

（兆円） ■ 本源的資本＝Tier1資本－優先出資証券－優先株（強制転換型は除く）



	09/3末	09/6末	上記調達影響考慮後 (試算)
Tier1比率	6.38%	7.36%	8.3%
本源的資本比率	3.12%	4.21%	5.1%

2. 課題への対応状況

「足元固めの1年」～ 課題とこれまでの進捗 ～

経営環境

厳しい内外経済情勢の中、
一部では景気復調の兆し

依然として残る金融不安再燃
と実体経済悪化のリスク

本邦ファイアウォール規制
見直し等、事業機会の拡大

「資本の質」をめぐる
グローバルな議論

当面の課題

リスクコントロール

- 企業業績悪化による信用リスク増大への対応
- 保有株式や証券化商品等の損失要因の削減

収益力強化

- お客さまビジネスの追求
- “銀・信・証”3機能融合型のグループ連携の追求

自己資本充実

- 資本の質・量の拡充
- 自己資本充実に力点を置いた規律ある資本政策

主な進捗状況

- ✓ 与信費用比率の改善
(08年度 69bps → 09/1Q 35bps)
- ✓ 保有株式対Tier1比率の減少
(09/3末 74% → 09/6末 62%)
- ✓ 金融市場混乱損益の影響縮小
(08年度 約△1,350億円 → 09/1Q 約△80億円)

- ✓ 証券子会社収益の黒字回復を主因とした連結業務純益の増加
(08/1Q 1,270億円 → 09/1Q 1,601億円)
- ✓ 新光証券とみずほ証券の合併(09年5月)と銀証兼職体制の導入(09年7月)

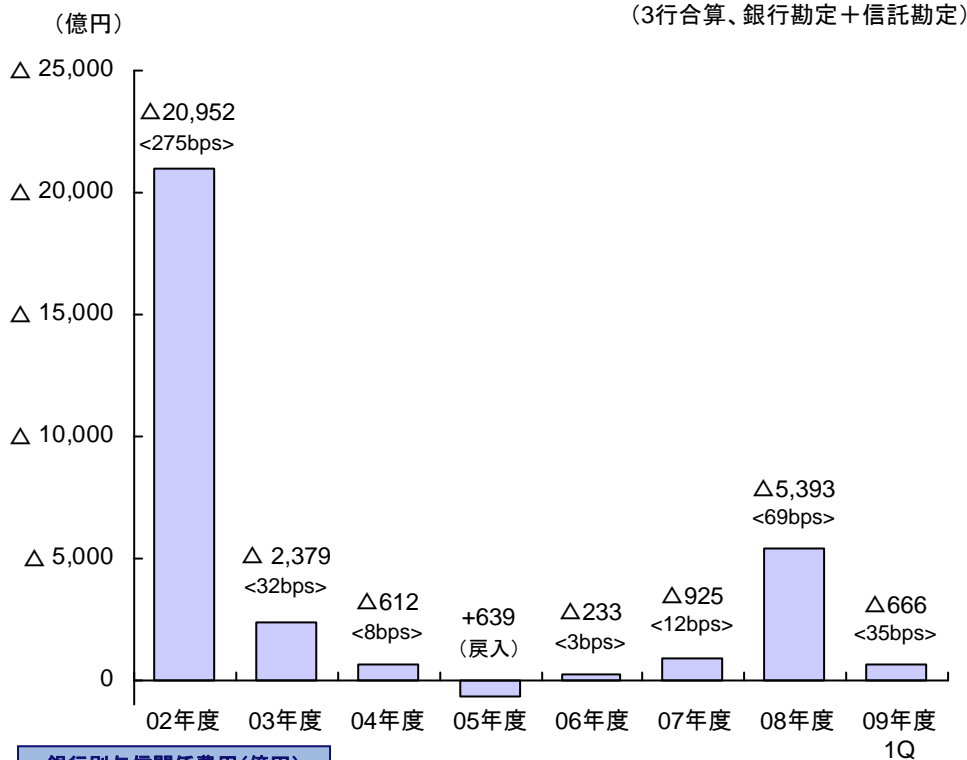
- ✓ 普通株増資の実施
(09年7月発行決議、総額5,292億円)
- ✓ 本源的資本比率の大幅な向上
(09/3末 3.12% → 普通株増資勧案後 5.1%)
- ✓ 優先出資証券の発行
(09年6月及び8月、総額2,120億円)

リスクコントロール

与信関係費用および不良債権残高

■ 与信費用比率は前年度通期実績対比で改善、不良債権残高は低水準を維持

与信関係費用の推移(〈〉内は与信費用比率*1)

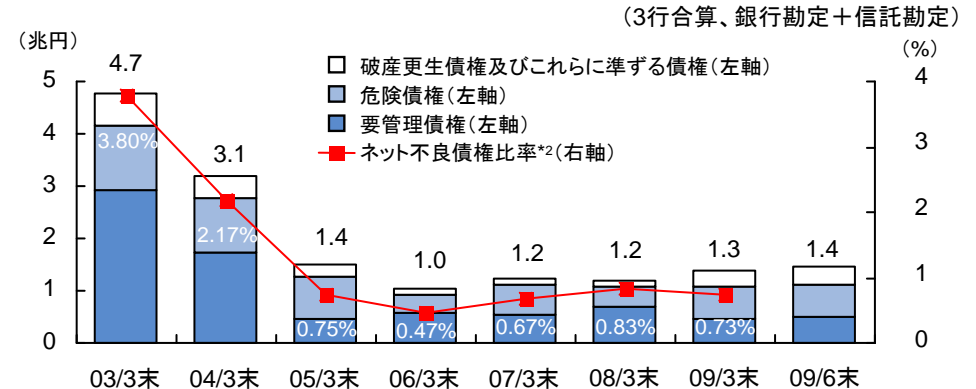


銀行別与信関係費用(億円)

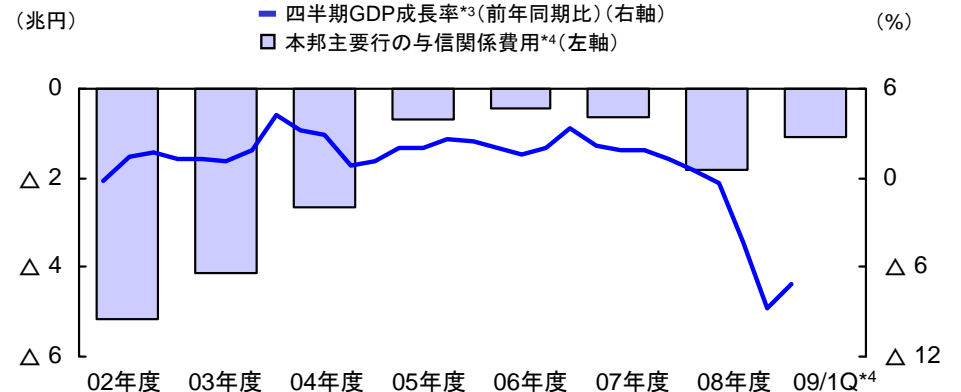
(正の数値は戻入)

	02年度	03年度	04年度	05年度	06年度	07年度	08年度	09年度 1Q
BK	△ 9,062	△ 1,604	△ 910	△ 318	△ 654	△ 1,794	△ 3,148	△ 189
CB	△ 11,487	△ 608	613	1,036	623	709	△ 1,974	△ 449
TB	△ 402	△ 167	△ 316	△ 78	△ 201	158	△ 269	△ 27

金融再生法開示債権残高の推移



(参考)本邦主要行の与信関係費用とGDP成長率(四半期ベース)



*2: 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

*3: 出所:内閣府

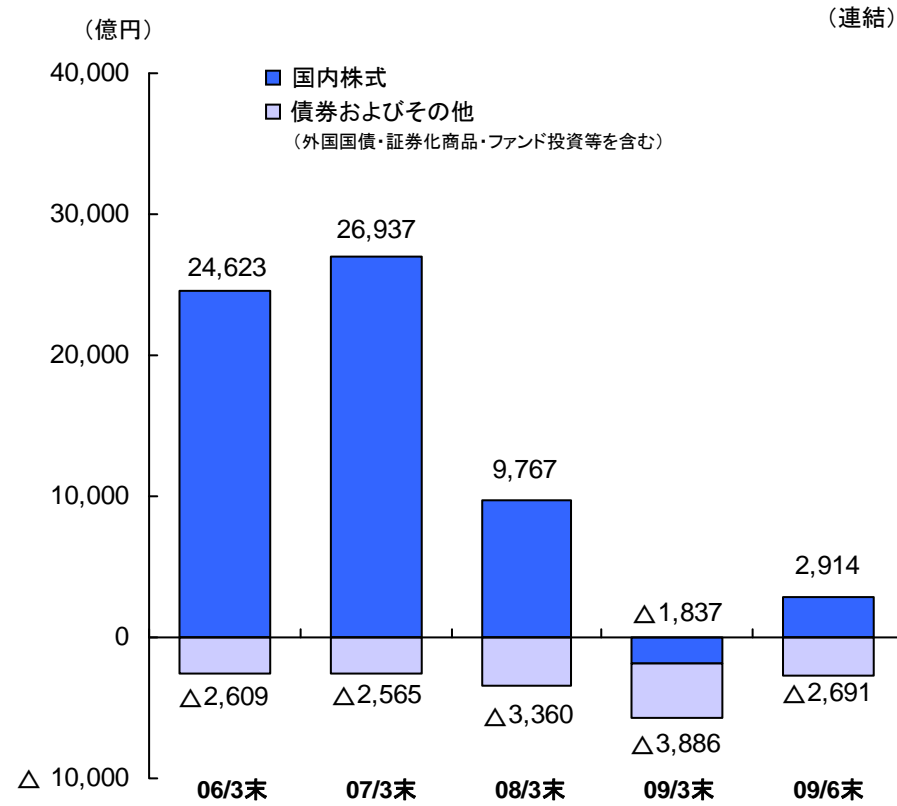
*4: 各銀行持株会社(みずほフィナンシャルグループ、三菱UFJフィナンシャル・グループ、三井住友フィナンシャルグループ、りそなホールディングス、中央三井トラスト・ホールディングス)の子銀行および住友信託銀行の合算値(09/1Qは年換算)

*1: 与信関係費用÷期末総与信残高(金融再生法開示債権ベース、銀行勘定+信託勘定)、09年度1Qは年率換算

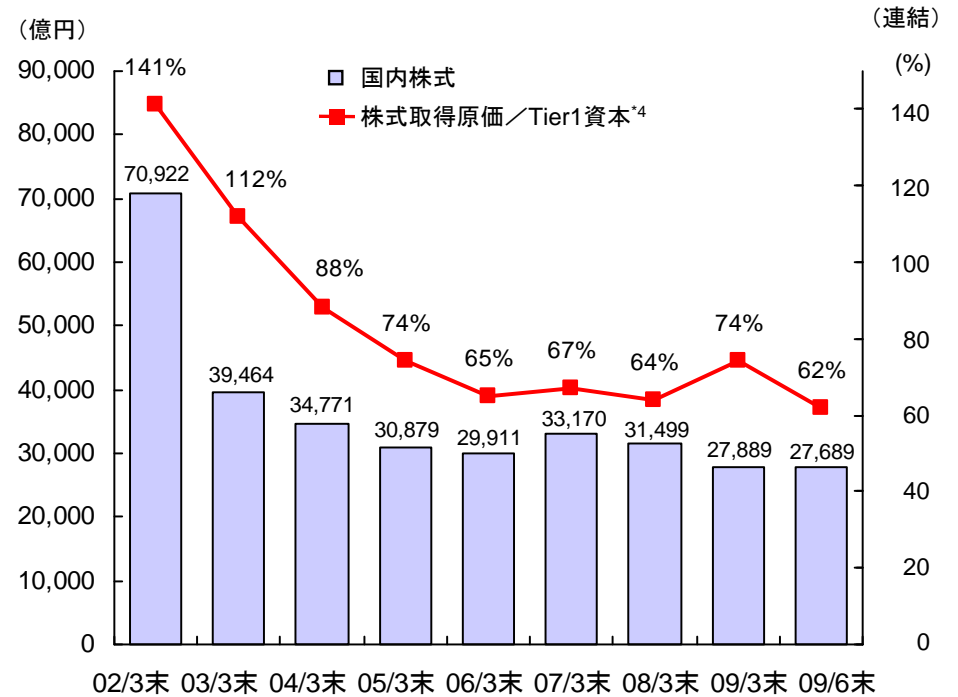
株式ポートフォリオ

■ 評価損益は大幅に改善、Tier1資本の増加を背景に保有残高の対Tier1比率は62%に減少

その他有価証券の評価差額^{*1*}



保有株式残高(取得原価ベース)



中期的目標としてTier1資本の50%相当まで削減を目指す

合計	22,014	24,371	6,406	△5,723	222
日経平均株価 ^{*3}	16,311	17,128	12,603	7,765	9,810
日本国債利回(10年)	1.77%	1.65%	1.28%	1.35%	1.35%

*1: その他有価証券で時価のあるもの
 *2: 純資産直入処理対象分。なお、国内株式については期末前1か月の平均時価に、それ以外は期末日の時価に基づいて算定
 *3: 各月の各日終値の月中平均
 *4: 連結ベース、みずほフィナンシャルグループ(2003年3月～2009年6月)およびみずほホールディングス(2002年3月)の値

収益力強化

顧客基盤を活かした事業戦略

<グローバルリテールグループ>

「商業銀行ビジネスモデルへの原点回帰と更なる発展」

基本方針

- 経営基盤を強化し、「中堅・中小企業、並びにその経営者」と「個人」のお客さまと共に成長し、「最高のパートナー」としての評価を確立

➡ 「与信コスト控除後業務純益」の黒字確保と、飛躍の時に向けた「足元固め」の1年

中堅・中小企業部門

資金調達ニーズ、顧客経営課題への取組み

- 十分な与信管理を踏まえた安定的な資金供給
- 専門性の高いソリューションビジネスの提供
 - － ビジネスマッチング
 - － 海外進出支援
 - － ニュービジネス・IPO支援
 - － 事業承継コンサルティング

個人部門

個人ローン、総預り資産の増強、顧客基盤の拡充

- 生涯収益の極大化を目指したマーケティングの高度化
 - － セグメント戦略の推進
 - － 地域マーケティングの推進
 - － プロダクト別強化施策の推進

<グローバルコーポレートグループ>

「コーポレートファイナンスのトップランナーを志向」

基本方針

- 商業銀行業務と伝統的な投資銀行業務を融合・強化し、中長期的な視点から最適なソリューションをグローバルに提供するカスタマーオリエンテッドなビジネスモデルを追求

構造変化に対する
戦略的取組み

- 内外経済環境変化・金融市場混乱に伴う顧客の経営課題・新ビジネスへの迅速かつ的確な対応

グローバル戦略の
再構築

- 収益力・商品提供力の一層の向上
- 限られた経営資源の有効活用
- 資産の質の劣化抑制

証券分野における
銀証連携の強化

- 新みずほ証券誕生、本邦FW規制見直し、米FHC関連業務での経験を踏まえた銀証連携の強化

<グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ>

基本方針

- 「みずほメイン化プロジェクト」・「業務改革プロジェクト」の徹底実践
- 信託総合営業力の強化
- グループ協働の更なる進化による「お客様本位の営業」の徹底実践

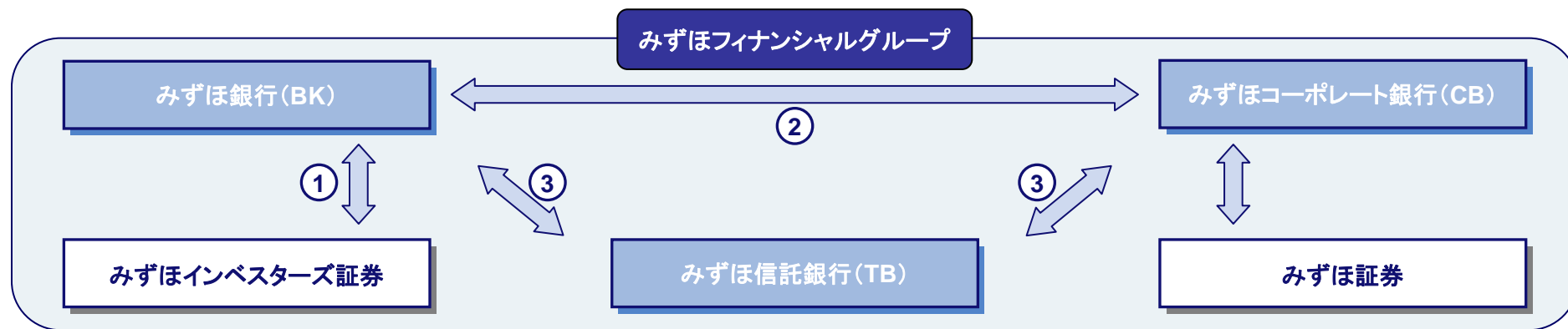
具体的 施策

1. マーケット別営業推進体制の再構築
2. 信託総合営業力強化に向けたフロント増強
3. 業務内容・プロセス見直しの完遂
4. 経費の徹底削減

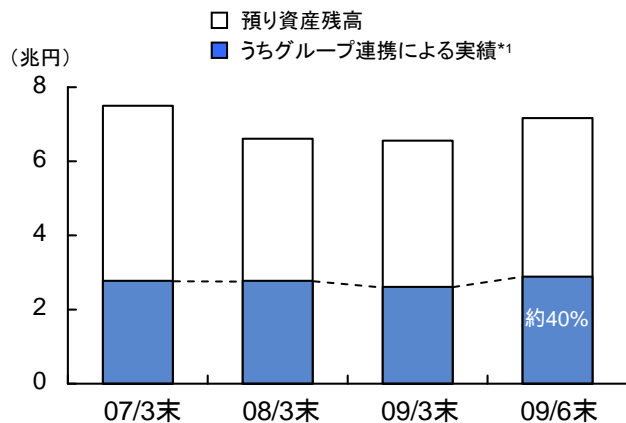
グループ連携の推進

■ グループ会社間の連携を通じたシナジー効果の追求

強固な顧客基盤の下で「みずほのビジネスモデル」の真価を発揮

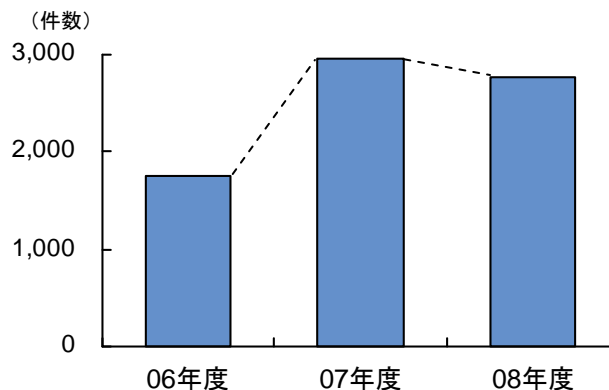


① みずほインベスターズ証券:預り資産残高



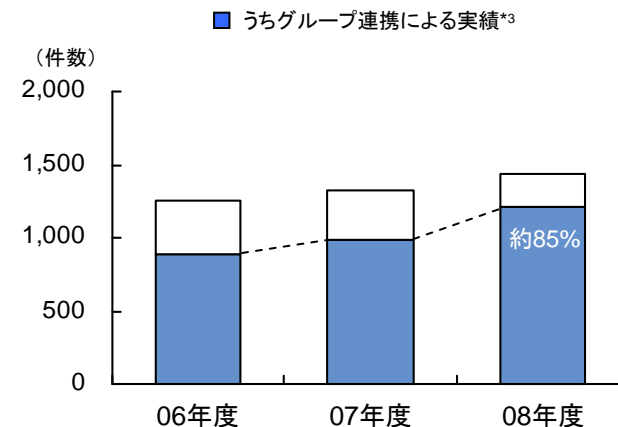
*1: 主にBKからみずほインベスターズ証券に紹介された顧客の預り資産残高

② みずほ銀行: BK取引先のCB海外拠点での新規取引件数*2



*2: CBの海外拠点においてBKから紹介された顧客が新たに開始した取引種類の件数

③ みずほ信託銀行:遺言信託新規受託件数



*3: グループ会社からTBIに紹介され、成約した遺言信託の件数

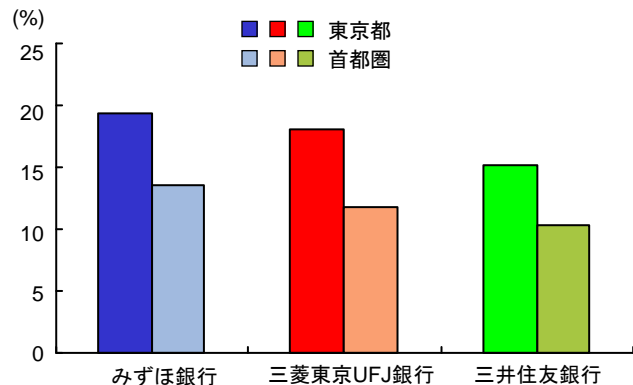
みずほの強み ～ 成長市場における強固な顧客基盤 ～

- 個人預金口座数2,500万、国内上場企業*1の約7割との取引を背景とした強固な顧客基盤
- 首都圏*2における大きなプレゼンスはみずほの競争優位性の一つ

個人取引市場

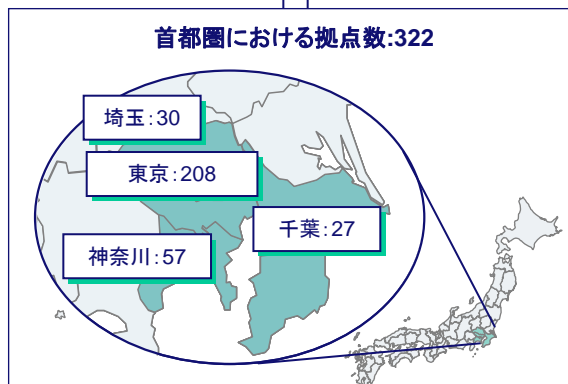
- ▶ 首都圏に約300の広範な拠点網

首都圏における固定電話料金引落口座数シェア*3



(出所) 日本統計センター資料

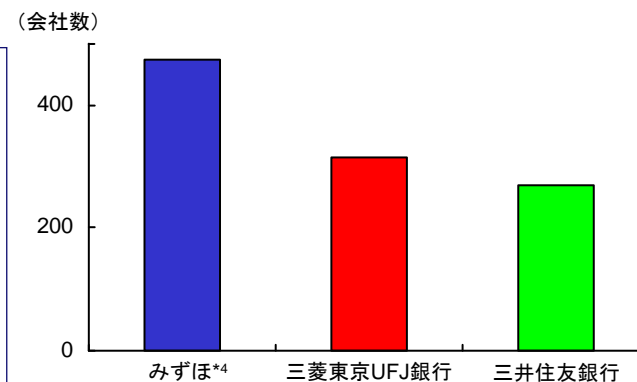
首都圏における拠点数:322



法人取引市場

- 首都圏に本社を置く東証1部および2部上場企業のメイン先シェア No.1 (市場シェア: 約30%)

メイン先シェア



(出所) 東洋経済会社四季報2009年第2集/春号を基に当社推計

首都圏は国内最大の成長市場

- ▶ 2008年3月末時点の首都圏の人口は約3,440万人と、日本全体の約27%
- ▶ 2008年3月末までの、1年間の人口増加数は1位:東京、2位:愛知、3位:神奈川、4位:千葉、5位:埼玉と、首都圏が上位を占める
- ▶ 今後の人口増加率も、全国平均を上回って、首都圏が上位を占める

推計人口増加率(%)

	実績値		推計値	
	2000～2005年	2005～2010年	2010～2015年	2015～2020年
全国平均	0.7	△0.5	△1.4	△2.1
首都圏	3.2	1.7	0.4	△0.5

(出所) 国立社会保障・人口問題研究所(2007年5月推計)

*1: 東京証券取引所、大阪証券取引所、名古屋証券取引所のいずれかに上場している企業 *2: 東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県 *3: 2007年時点 *4: 2行合算

グローバルリテールグループ① 中堅・中小企業部門

企業金融円滑化に向けた取組みの強化

資金調達ニーズへの対応

■ 「中小企業等への安定的な資金供給」

貸出金増強

■ お客さまとの接点強化とスピーディーな対応

- ・ 既存店舗網見直しやRM再配置
- ・ 本部人員の営業店への戦略的配置転換
- ・ 適切なリスクテイクによる資金供給

■ 小規模法人顧客に対する取組み

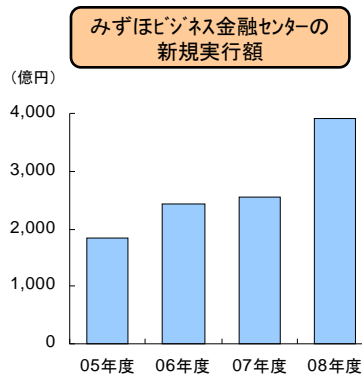
- ・ 「みずほビジネス金融センター」による対応

■ 保証協会保証付貸出への積極的な取組み

- ・ 「緊急保証制度」への対応(09/6末残高:3,690億円)

■ 多様化するニーズに対応した商品の拡充

- ・ 新規購入の設備、既存設備の資産価値を活用した「みずほ動産活用ローン」
- ・ 環境配慮企業向け商品「みずほエコスペシャル」「みずほエコアシスト」
- ・ 「シンジケートローン」への対応



■ 貸出運営においては、十分な与信管理を徹底

■ 信用コスト削減への取組み強化

- ・ 深度ある実態把握、対顧客接点強化による不良債権発生未然防止

■ 再生支援に向けた取組み

- ・ 審査第四部の設置による将来有望な事業を有する業績低迷先等への事業継続・再生支援強化
- ・ 公的融資制度(政投銀・商工中金等)活用による案件対応強化

顧客経営課題への取組み

■ 専門性の高いソリューションビジネスの提供

- － お客さまの経営課題・ニーズを深く掘り下げ、成長戦略をサポート

■ 「戦略連携グループ」の活用

- － 企業オーナー・職域向け取引等の拡大

ビジネスマッチング

■ 事業ニーズに最適な取引先紹介

- ・ 新たな販売先・仕入先、新製品開発や事業多角化のパートナー企業紹介
- ・ 「国内クレジット制度」を活用した「くみずほ」エコサイクル」の展開による環境ビジネスマッチング等の推進

ニュービジネス・IPO支援

■ ニュービジネスマーケットサポート

- ・ ITコンテンツ、環境・バイオ分野等に特化した専門スタッフを配置
- ・ 農業分野への取組み
- ・ アグリサポートデスクの設置

■ IPO展望企業・同オーナーへの取組み

- ・ グループ各社との有機的な連携により幅広い公開支援を実施

海外進出支援

■ CB海外拠点との連携強化

- ・ 現地調査、海外事業戦略支援、現地法人設立など、ステージにあわせたサポート実施
- ・ 海外での事業拡大に伴う資金対応(09/3末海外進出サポート数:約8,300社)

事業承継コンサルティング

■ 企業の経営権承継・組織再編に対し、個社毎のオーダーメイド型提案実施

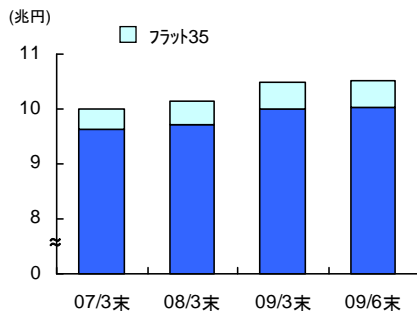
- ・ 法人・個人横断組織「戦略連携グループ」を軸に推進
- ・ 中小企業経営承継円滑化法の施行、今後の事業承継税制改正を見据えたコンサルティング実施(07上～08下累計サポート実績約2,200件)

グローバルリテールグループ② 個人部門

個人ローン、総預り資産(預金・運用資産)の増強

個人ローンビジネス

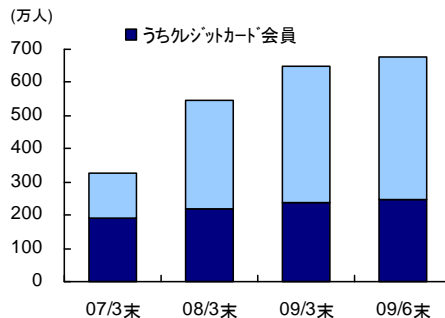
居住用住宅ローン+フラット35残高^{*1}



^{*1} 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)

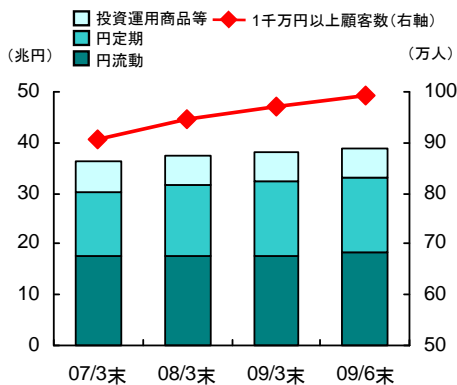
顧客基盤

MMC会員数

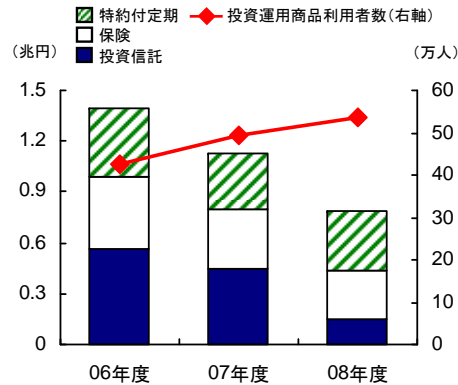


預り資産ビジネス

総預り資産残高、預り資産1千万円以上顧客数



投資運用商品販売額、及び利用者数



マーケティングの高度化

セグメント戦略の推進

資産形成期

ライフイベントに伴う多種多様な金融ニーズへの最適な対応を通じた着実な取引のリテンション

資産運用期

コンサルティング営業に基づくリレーション構築を通じた総預り資産の着実な取込み

富裕層

地権者・オーナー等の個別ニーズに対し、戦略連携グループとの連携により対応

地域マーケティングの推進

- 地域特性を踏まえた拠点運営のレベルアップ
 - ・ 店別の地域特性、マーケット資源量をもとにした役割課題の明確化
 - ・ 地域密着キャンペーン等、拠点横断施策の展開
- 店舗ネットワークの最適化
 - ・ 資源量の多い地域への新規出店、顧客基盤の早期構築

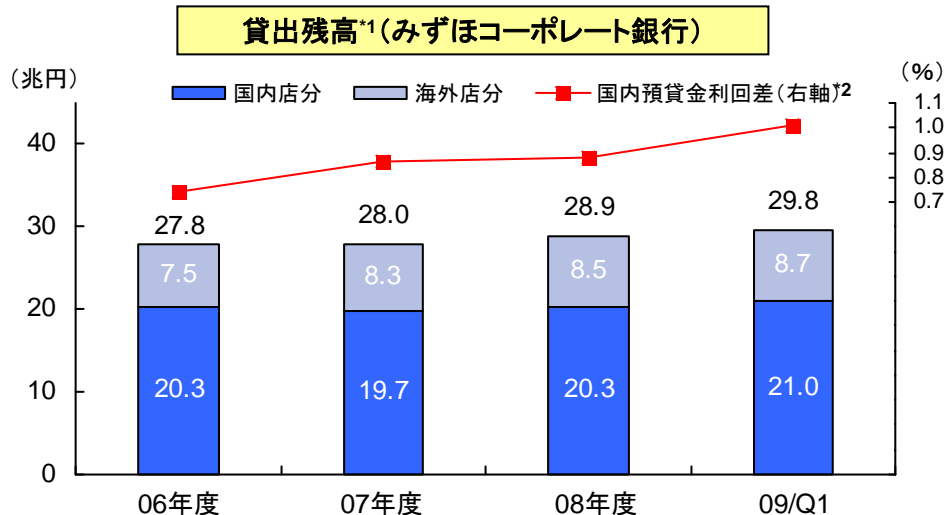
プロダクト別強化施策の推進

- 個人ローンビジネスの再構築
 - ・ 住宅ローン
 - － 職域における住宅ローンセールス強化
 - － 休日相談会への誘致推進強化
 - ・ 無担保ローン
 - － 効果的なプロモーションによるカードローンの販売促進
 - － キャプティブローンの増強
- 顧客セグメントに応じた商品・サービス開発
 - ・ 資産形成層、資産運用層毎のニーズに対応した投資運用商品、保障型保険商品、各種サービスの開発・提供

グローバルコーポレートグループ①

構造変化に対する戦略的取組

- お取引先のグローバル成長戦略の共有・サポート
 - ・社債・CP代替、既存案件のリファイナンス等の資金調達ニーズに対して、リスク管理に留意しながら積極的に対応
 - ・貸出利鞘・シンジケーション手数料の改善等、引き続き、取引採算の向上に注力
 - ・M&Aや流動化、外為、年金、CMSのほか、信託等グループ内機能をフル活用した金融ソリューションを提供
- 経済・産業構造の変化への対応
 - ・企業RMと産業調査機能による一体的な営業活動を更に強化
 - ・日系・非日系営業の連携強化によるクロスボーダー再編への対応
- 環境関連等の新しいビジネスへの対応
 - ・排出権ビジネス等、環境関連のファイナンスニーズの捕捉



*1: 期中平均、みずほフィナンシャルグループ向け貸出金を除く、海外店分については為替影響を含む
 *2: 国内業務部門、みずほフィナンシャルグループ、預金保険機構、および政府等向貸出金を除く

グローバル戦略の再構築

基本方針

収益力・商品提供力の一層の向上

- 資産入替、適正スプレッド確保等を通じた取引採算の改善
- 米国FHCをはじめ各地域における銀証連携等による非貸出収益の更なる増強

経営資源の有効活用

- 日系取引先のニーズへは最大限対応すべく、引き続き経営資源を配分
- 非日系取引先については、コア顧客に重点
- 地域的にはアジアへのフォーカスを継続

アセットクオリティの劣化抑制

- クレジットコスト極小化とリスクアセット増加抑制について厳格な運営を継続
- ・ワークアウト専門部署の新設など、各地域の状況に即し、効果的・機動的な体制を構築

アジアを中心とした成長市場におけるネットワークの戦略的拡充

- ・アジアを中心に08年度中に新たに6拠点を開設
- 世界29ヶ国・地域に65の拠点網*3 (2009年7月時点)
 米州20拠点、欧州・中東14拠点、アジア31拠点(うち中国12拠点)

➡ 当面の海外ネットワーク整備をほぼ完了

*3: CB支店、出張所、駐在員事務所及び銀行現地法人(その支店等を含む)

グローバルコーポレートグループ②

“新”みずほ証券発足によるシナジーの極大化

“新”みずほ証券発足

■ 09年5月7日に新光証券とみずほ証券が合併

(旧) 新光証券の強み

～ミドル・リテール業務中心～

- ・国内99拠点の営業基盤
- ・約140万口座の顧客基盤
- ・トップクラスのIPO主幹事件数
- ・高いIPO参画比率
- ・ミドル・リテールの販売力

+

(旧) みずほ証券の強み

～ホールセール業務中心～

- ・グローバルネットワーク
- ・内外機関投資家、銀行顧客基盤へのアクセス
- ・大型ファイナンス主幹事の実績
- ・各種リーダテーブルでトップクラスの実績
- ・商品開発力・金融技術力・リサーチ力

合併シナジーの早期発揮

■ 特に大型POやリテール普通社債主幹事案件等において合併シナジー効果

- ・09年度1Qの主な主幹事案件
PO:東芝 リテール普通社債:ソフトバンク
- ・旧新光証券の支店が中心となる国内営業部門においては、合併により商品販売額が拡大

	08年度 通期		09年度 1Q
国内エクイティ合算リーダテーブル (引受額ベース)	8位	➡	3位
国内普通社債リーダテーブル (引受額ベース)	4位	➡	2位

(出所)アイ・エヌ情報センター

国内ファイアーウォール規制の見直しを踏まえたグループ連携の推進

■ 09年6月 金融商品取引法等の一部改正により、銀行と証券の役職員の兼職規制撤廃

⇒ 堅確なコンプライアンス体制の下、みずほコーポレート銀行の2つの営業部とみずほ証券の2つのコーポレートカバレッジ部で兼職体制を導入(両社からの職員合計約50名が兼職)



銀行と証券の連携を一層強化・深化させ、お客さまのニーズに即した最適なソリューションを提供

米国FHCにおける銀証連携の着実な成果

- 全米5拠点に銀証兼職者約30名を配置、銀証連携の営業体制を確立
- 米国企業の社債発行案件で共同主幹事実績を着実に積上げ
(米国投資適格社債ブックランナーランキング17位〔09年上期〕)

(出所)トムソンフィナンシャル

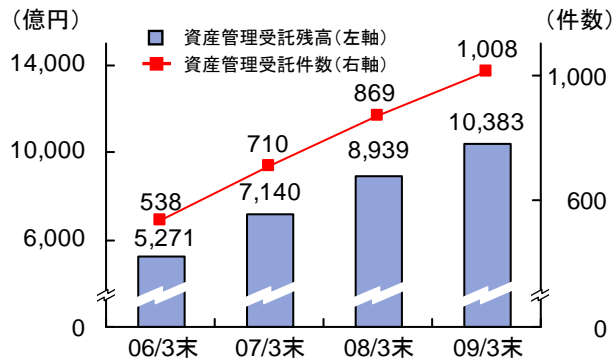
グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ

グループ協働によるシナジー追求

信託銀行業務

財産管理部門

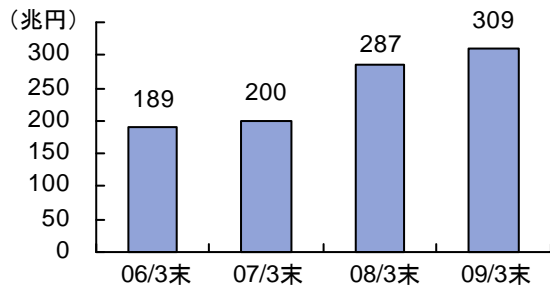
確定拠出年金受託残高*1



*1: TB及び資産管理サービス信託銀行合算

預り資産残高*2

■ 資産管理専門信託銀行トップの実績

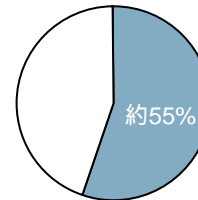


*2: 資産管理サービス信託銀行における受託財産及び常任代理契約等に基づく預り資産残高

08年度の連携業績*3

不動産業務粗利益

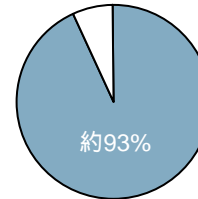
07年度	08年度	前年度比
54%	55%	+1%



全体: 197億円

証券代行新規受託社数

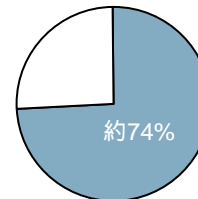
07年度	08年度	前年度比
86%	93%	+7%



全体: 162社

遺産整理新規受託件数

07年度	08年度	前年度比
62%	74%	+12%



全体: 約670件

*3: TB単体、比率表示をした部分がBK・CBからの紹介案件

プライベートバンキング(PB)業務

みずほプライベートウェルスマネジメント

- 日本初の「包括的かつ一元的」なプライベートバンキング会社
- お客さまの金融および非金融に関するニーズに対してコンサルティングサービスを提供

対象とするお客さま

超富裕層

- 純資産10億円以上
- 預り資産5億円以上

超富裕層PB先

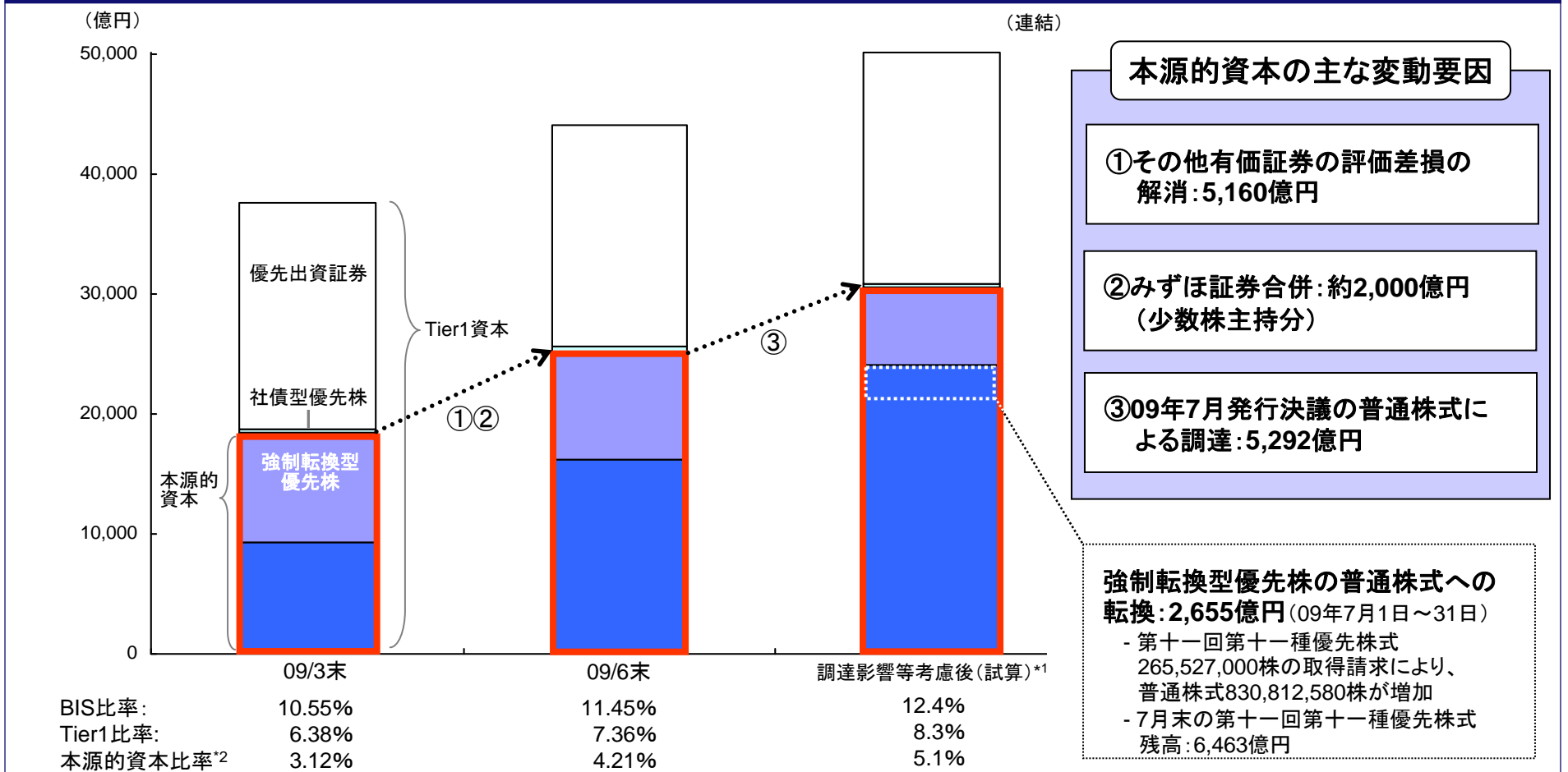


自己資本充実

Tier1資本及び「本源的資本」の状況

■ 株式市場の回復による其他有価証券評価差損の解消、及び09年7月発行決議の普通株式による調達により本源的資本比率は大幅に向上

Tier1資本の内訳



*1: 09/6末実績に、09年7月発行決議の普通株増資払込金額の総額(5,292億円)、09年8月優先出資証券発行(725億円)及び09年7月における強制転換型優先株式の普通株転換(2,655億円)の影響を考慮して試算

*2: 本源的資本比率= [Tier1資本-優先出資証券-優先株(強制転換型は除く)]/リスクアセット

規律ある資本政策

経営環境の更なる悪化に備え
当面は「安定的な自己資本の充実」に力点を置いた運営を実施

資本政策における課題

- 中期的課題：
 - Tier1比率8%程度までの向上を目指す
 - 「資本の質」をめぐる昨今のグローバルな議論も踏まえ本源的資本をTier1資本の半分以上の水準に維持

「自己資本の充実」のための施策

- 08年度下期以降、自己株式の取得・消却の中断
- 09年7月発行決議の普通株式発行
- Tier1優先出資証券の発行
- 10年3月期 1株当たり普通株式配当金の2円減配(予想)

経営環境や財務状況等の変化に応じて
「安定的な自己資本の充実」と「着実な株主還元」の最適なバランスを引き続き追求