

東証IRフェスタ2010 会社説明会

みずほフィナンシャルグループについて

2010年3月5日

みずほフィナンシャルグループ

目次

1. グループの概要

- グループ構成
- 主な事業内容
- ネットワーク
- 顧客基盤
- 2009年度第3四半期決算の概要
- 収益の状況
- 財務健全性の状況①
- 財務健全性の状況②

2. 事業戦略

- <みずほ>の事業戦略
- みずほ銀行
 - 重点施策
 - 個人部門 ～主要実績～
 - 個人部門 ～お取引イメージ～
 - 個人部門 ～商品・サービス①～
 - 個人部門 ～商品・サービス②～
 - 個人部門 ～チャネル①～
 - 個人部門 ～チャネル②～

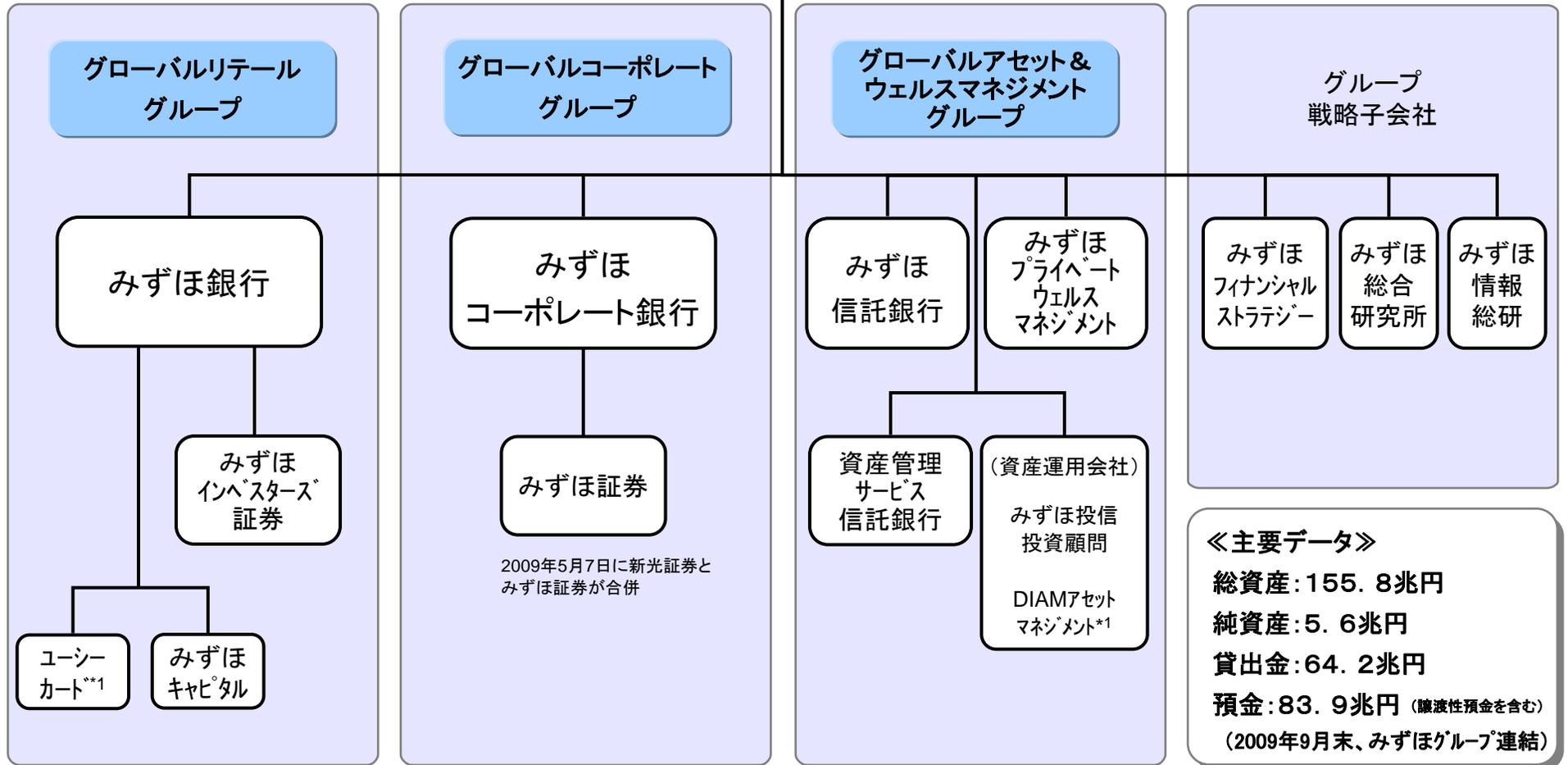
P.2	法人部門 ～中堅・中小企業取引①～	P.20
P.3	法人部門 ～中堅・中小企業取引②～	P.21
P.4	金融円滑化への対応	P.22
P.5	- みずほコーポレート銀行①	P.23
P.6	- みずほコーポレート銀行②	P.24
P.7	- みずほ信託銀行	P.25
P.8	- グループ連携の推進	P.26
P.9	- CSRへの取組み	
P.10	金融教育の支援	P.27
	環境関連	P.28
P.11		
P.12	3. 資本政策	P.29
	- 規律ある資本政策	P.30
P.13	4. おわりに	P.31
P.14	- 目指すべき姿	P.32
P.15	- 進捗状況 ～「足元固めの1年」～	P.33
P.16		
P.17	<参考資料>	P.34
P.18	- ホームページのご案内	P.35
P.19		

1. グループの概要

<みずほ>のグループ構成

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



<みずほ>の主な事業内容

グローバルリテール グループ

個人、中堅・中小企業のお客さま向けに
主に以下のサービスをご提供

■ 個人向け

- 預り資産ビジネス(預金・投資運用商品)
- みずほマイレージクラブ
- 個人ローン

■ 中堅・中小企業向け

- 各種資金調達ニーズへの対応
- ソリューションサービス(事業承継、M&A、IPO支援、ビジネスマッチング等)

グローバルコーポレート グループ

国内大企業・グローバル企業のお客さま
向けに主に以下のサービスをご提供

■ 各種ファイナンス

- 事業ファイナンス
- シンジケーション
- プロジェクトファイナンス
- 不動産ファイナンス

■ 決済関連ビジネス

- 外為・トレードファイナンス

■ 投資銀行ビジネス

- M&Aアドバイザリー
- 株式・社債引受

グローバルアセット & ウェルスマネジメント グループ

グループの法人・個人のお客さまに
高度な信託・資産運用サービスをご提供

■ 信託ソリューション

- 遺言信託業務
- 不動産/金銭債権等の流動化
- 年金業務

■ 資産運用・管理

- 資産運用商品の提供
- 資産管理サービス

■ プライベートバンキング

- みずほプライベートウェルスマネジメントによる包括的・一元的サービス

《主要データ》…みずほ銀行

総資産:70.2兆円

純資産:1.5兆円

貸出金:33.3兆円

うち消費者ローン:11.9兆円

うち中堅・中小企業等向け:21.3兆円

預金:56.0兆円 (譲渡性預金を含む)

(2009年9月末、単体)

《主要データ》…みずほコーポレート銀行

総資産:72.9兆円

純資産:2.6兆円

貸出金:27.3兆円

うち国内店貸出:20.1兆円

うち海外店貸出:7.2兆円

預金:25.6兆円 (譲渡性預金を含む)

(2009年9月末、単体)

《主要データ》…みずほ信託銀行

総資産:6.2兆円

純資産:0.3兆円

貸出金:3.6兆円

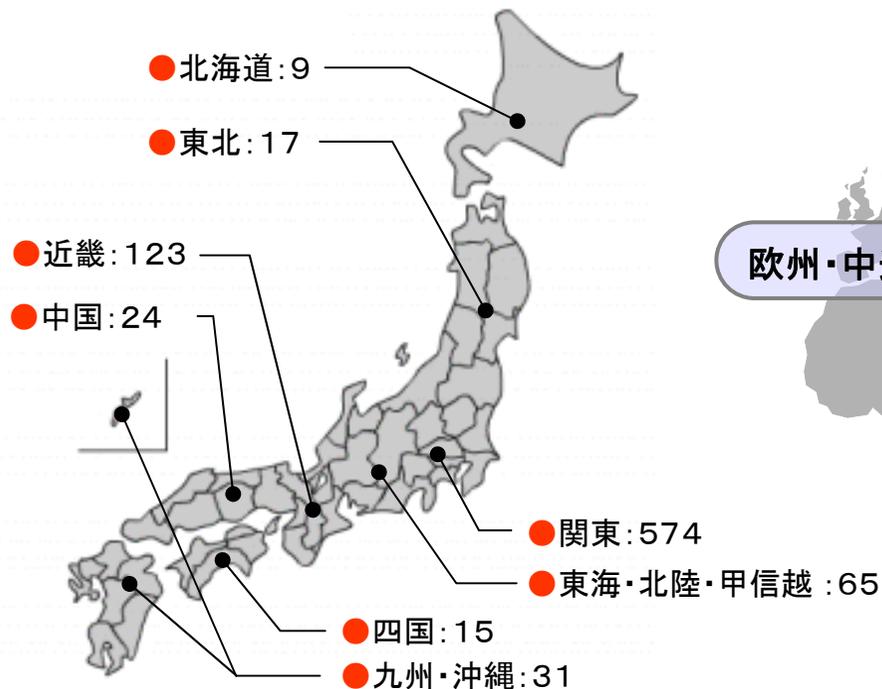
預金:3.4兆円 (譲渡性預金を含む)

(2009年9月末、単体)

〈みずほ〉のネットワーク

国内全都道府県及び海外主要都市に広範なネットワークを展開

国内店舗ネットワーク*1



国内店舗数 : 858
店舗外ATM : 31, 073カ所

海外拠点ネットワーク*2

欧州・中近東 : 21拠点

米州 : 22拠点

アジア・オセアニア : 39拠点

海外拠点 : 82拠点
(約30カ国に展開)

*1: みずほ銀行、みずほコーポレート銀行、みずほ証券、みずほ信託銀行、みずほインベスターズ証券の各拠点(含む出張所、代理店、営業所)(2009年11月30日現在)

*2: みずほコーポレート銀行、みずほ証券、みずほ信託銀行、DIAMアセットマネジメントの各拠点(含む現地法人)(2009年11月30日現在)

〈みずほ〉の顧客基盤

国内外において強固な顧客基盤を構築

約2,500万の
個人預金口座*1

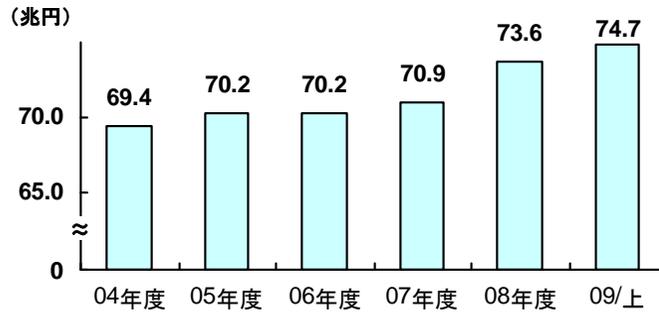
約10万社の
中堅・中小企業融資先*1

東証・大証・名証上場企業の
約7割と取引

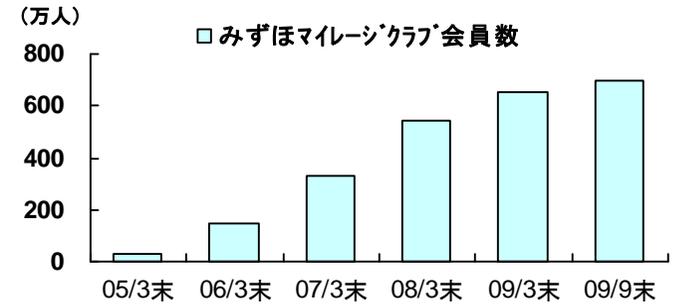
*1: みずほ銀行

預金平均残高*2
(国内業務部門)

*2: 譲渡性預金を含む
(3行合算)



みずほ銀行
個人顧客基盤



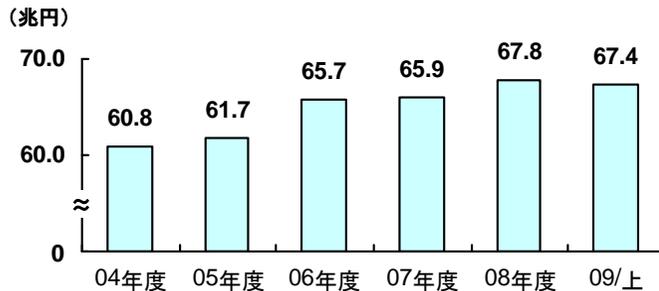
個人預金残高(国内店、期末残高)

04年度	30.9	05年度	31.7	06年度	32.4	07年度	33.8	08年度	34.7	09/上	34.9
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

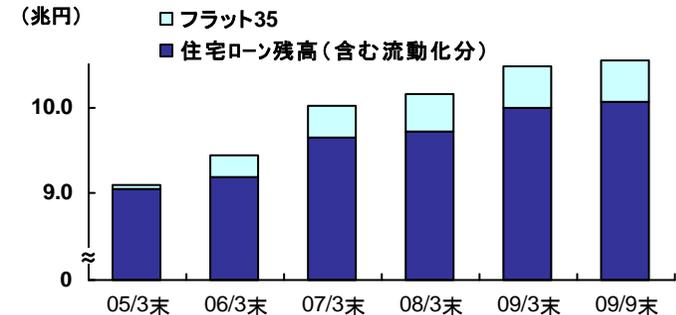
貸出金
平均残高*3

*3: 銀行勘定
(海外貸出金を含む)

(3行合算)



みずほ銀行
住宅ローン残高



2009年度第3四半期決算の概要

第3四半期までの9ヶ月間では、各収益状況は業績予想値に沿って概ね進捗中

【収益状況】

連 結	09年度(4-12月) 実績	09年度 業績予想 (09/11公表値)	進捗率
(億円)			
連結業務純益 ^{*1}	5,275	7,200	73.2%
与信関係費用	△2,164	△3,300	65.5%
株式関係損益	△168	500	-
経常利益	1,597	3,000	53.2%
四半期純利益	1,262	2,000	63.1%

【自己資本の充実】

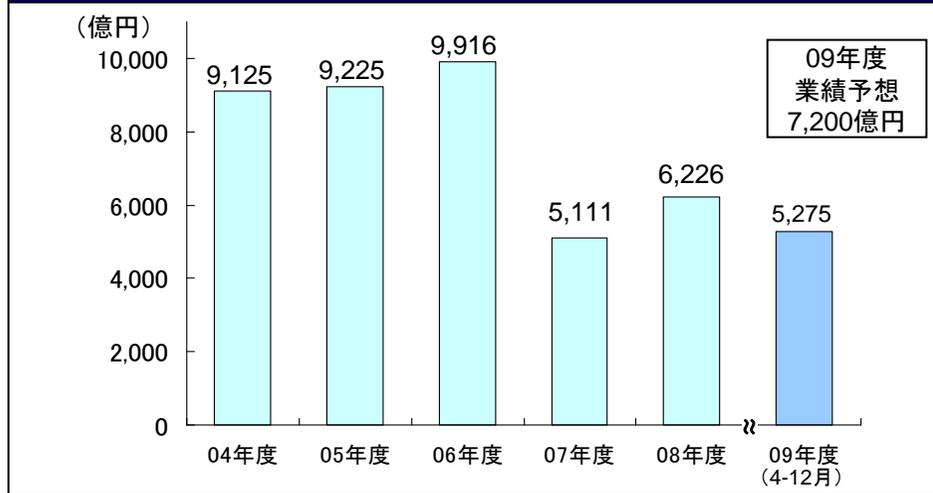
連 結	09/3末 (a)	09/12末 (b)	増減 (b)-(a)
()は中期的課題			
BIS自己資本比率 (12%程度までの向上)	10.53%	12.91%	+2.38%
Tier1比率 (8%程度までの向上)	6.37%	8.78%	+2.41%
本源的資本の比率 ^{*2} (Tier1の半分以上の 水準に維持)	3.11%	5.44%	+2.33%

*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

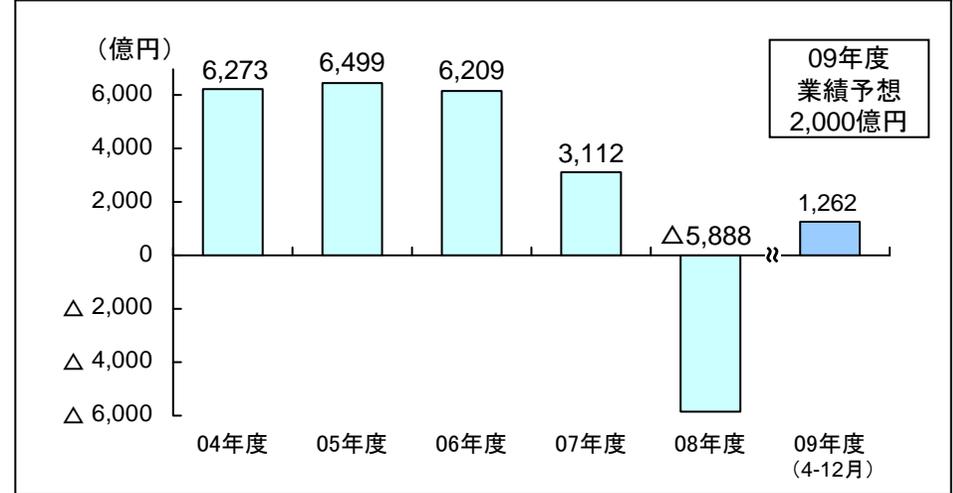
*2: 本源的資本の比率= [Tier1－優先出資証券－優先株(強制転換型は除く)]/リスク・アセット等

収益の状況

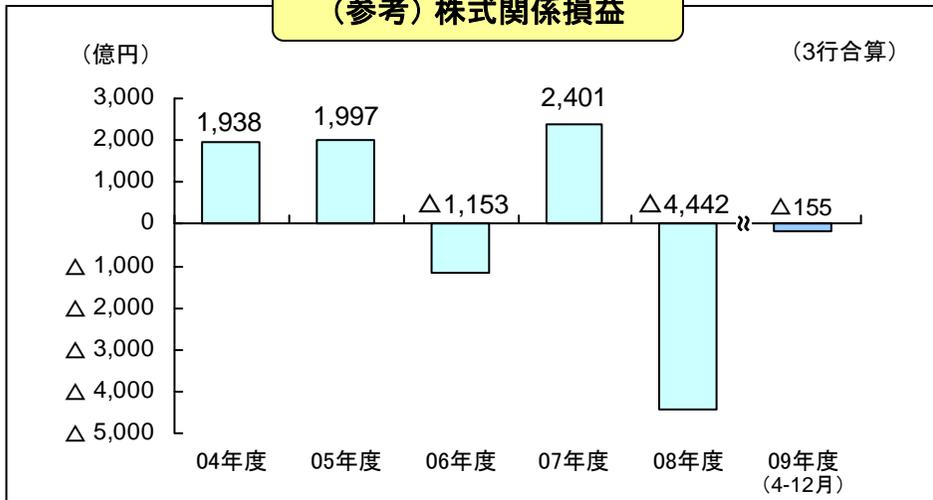
連結業務純益



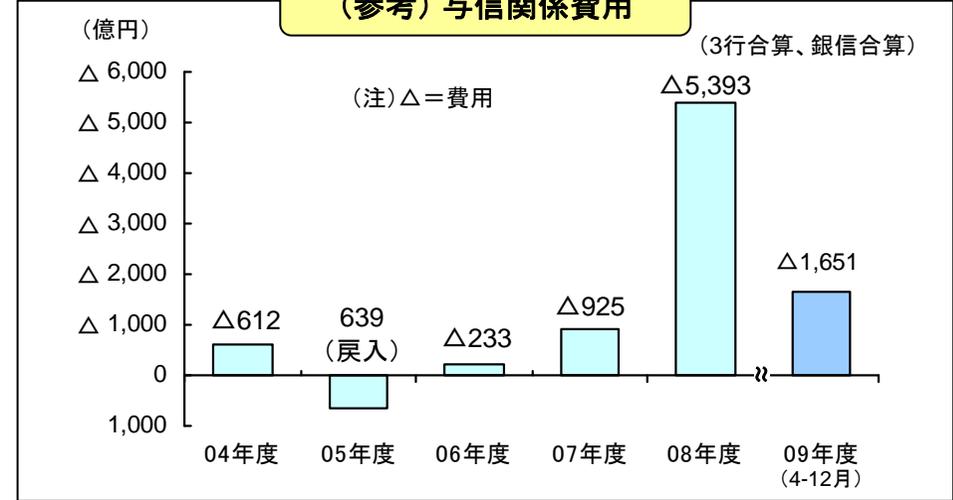
連結当期純利益



(参考) 株式関係損益



(参考) 与信関係費用

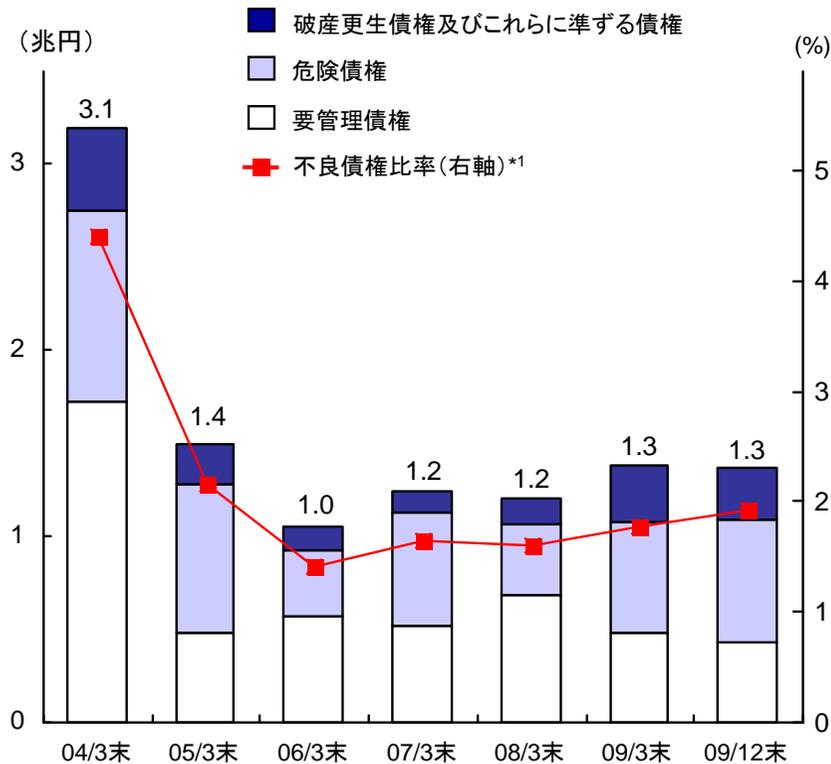


財務健全性の状況①

不良債権の状況

金融再生法開示債権残高の推移

(3行合算、銀信合算)



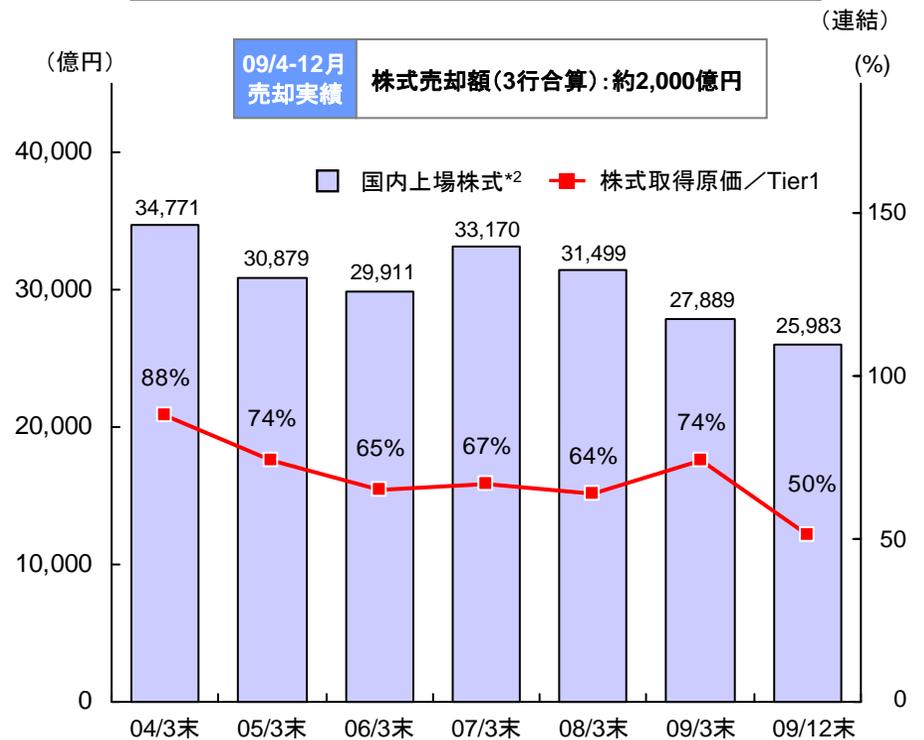
*1: 不良債権比率=金融再生法開示債権÷総与信額

保有株式の状況

保有株式残高(取得原価ベース)の推移

Tier1増加及び株式売却により、対Tier1比率は
中期的目標である50%程度まで減少

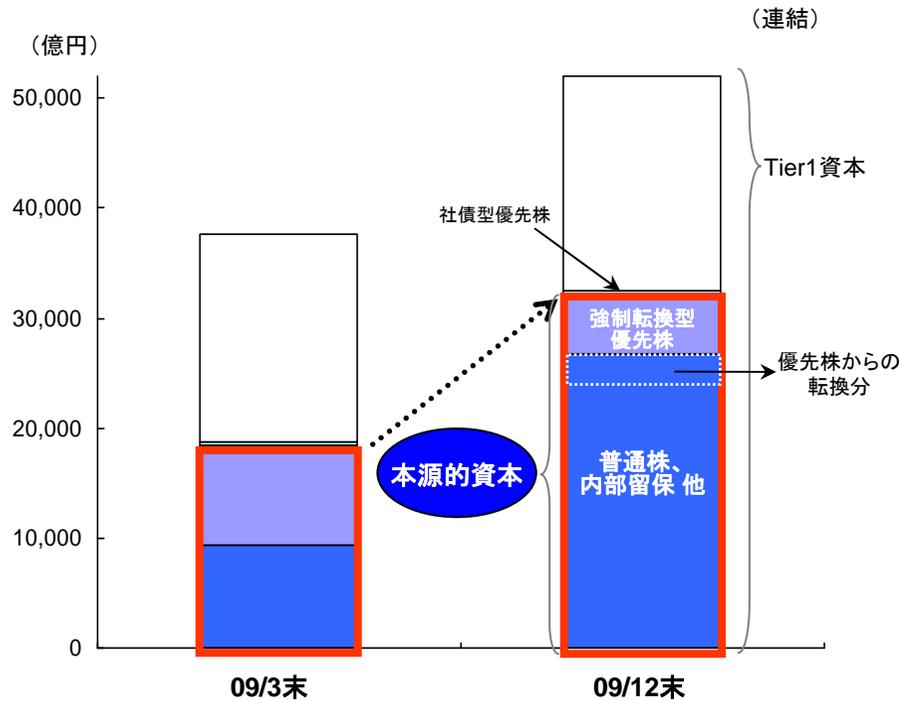
→ 更なる簿価削減を推進



*2: その他有価証券で時価のあるもの

財務健全性の状況②

自己資本・Tier1資本・本源的資本の状況



BIS比率:	10.53%	12.91%
Tier1比率:	6.37%	8.78%
本源的資本の比率 ^{*1} :	3.11%	5.44%

*1: 本源的資本の比率= {Tier1ー優先出資証券ー優先株(強制転換型は除く)} / リスク・アセット等

(億円)	09/3末 (a)		09/12末 (b)		増減 (b)-(a)
		比率		比率	
Tier1	37,650	6.37%	51,941	8.78%	14,290
優先出資証券	18,868		19,399		530
社債型優先株	366		366		0
本源的資本	18,414	3.11%	32,174	5.44%	13,760
リスク・アセット等	590,562		591,148		586

(参考) 09/3末 09/12末
強制転換型優先株(※) 9,119 5,474

(※) 強制転換型優先株式(第11回第11種)の概要(2009年12月末現在)

発行残高 (当初発行価額)	5,474億円 (9,437億円)
取得請求受付状況	396,324千株(進捗率: 約42%)
1株当たり配当金	20円(年率2%)
取得価額	303円50銭
取得請求期間	2008年7月1日～2016年6月30日
一斉取得	2016年7月1日

- 2009年12月末までに約42%が普通株へ転換
- 2016年6月30日までに取得請求のなかった優先株式は全て2016年7月1日に普通株式に強制転換

2. 事業戦略

〈みずほ〉の事業戦略

〈グローバルリテールグループ〉

「商業銀行ビジネスの原点への回帰と更なる発展」

基本方針

- 経営基盤を強化し、「個人」のお客さまと「中堅・中小企業、並びにその経営者」と共に成長していくことで、「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」の増強と飛躍の時に向けた「足元固め」の1年

重点施策

個人部門

ストックビジネスの強化

顧客基盤の拡充

法人部門

資金調達ニーズへの取組み

顧客経営課題への取組み

〈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を追求



「コーポレートファイナンスのトップランナー」に向けて更なる収益力強化と環境変化に耐える経営管理体制の構築

重点施策

構造変化に対する戦略的取組み

銀証連携の更なる強化

グローバル戦略の再構築

〈グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ〉

「アセット&ウェルスマネジメントにおけるトップブランドの確立」

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「お客さま本位の営業」の徹底実践

重点施策

「みずほメイン化プロジェクト」の果実化

「業務改革プロジェクト」の完遂

みずほ銀行－重点施策

商業銀行ビジネスの原点への回帰と金融円滑化への対応

個人部門

- **ストックビジネスの強化**
 - 個人ローンの増強
 - 総預り資産の増強
- **顧客基盤の拡充**
 - ～ライフステージ毎のニーズを踏まえた
効率的・効果的な営業推進

法人部門

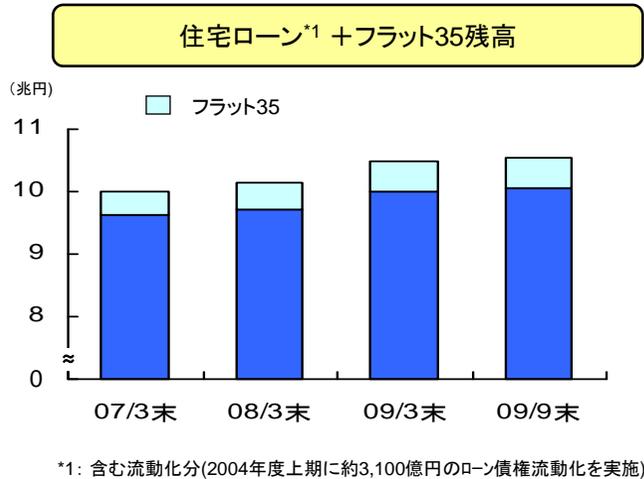
- **資金調達ニーズへの取組み強化**
- **お客さまの経営課題への取組み**
 - …専門性の高いソリューション
ビジネスの提供
- **適切な与信管理**

金融円滑化への対応

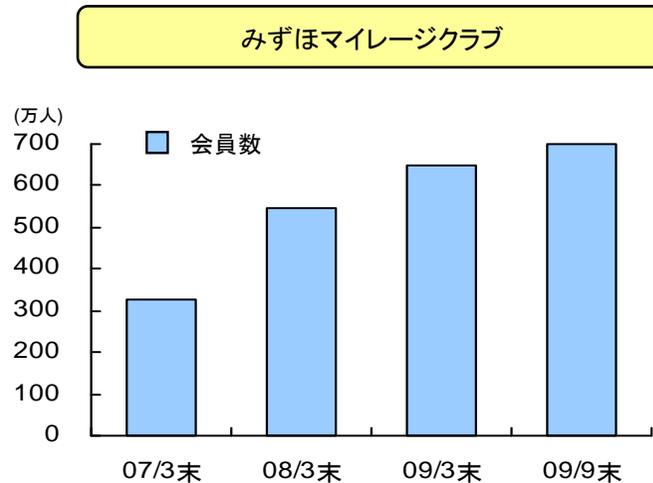
- **円滑な資金供給、経営支援、相談**
- **借入条件の見直し**
- **お客さまへの適切な説明**
- **お客さまの苦情、相談等への適切な対応**

みずほ銀行—個人部門 ~主要実績~

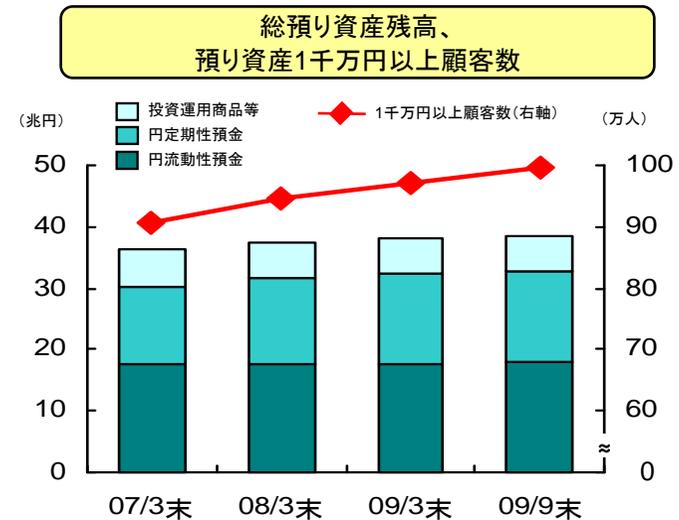
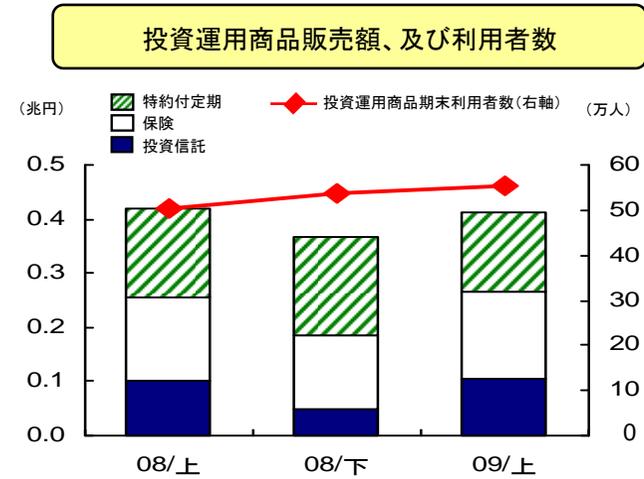
個人ローン



顧客基盤

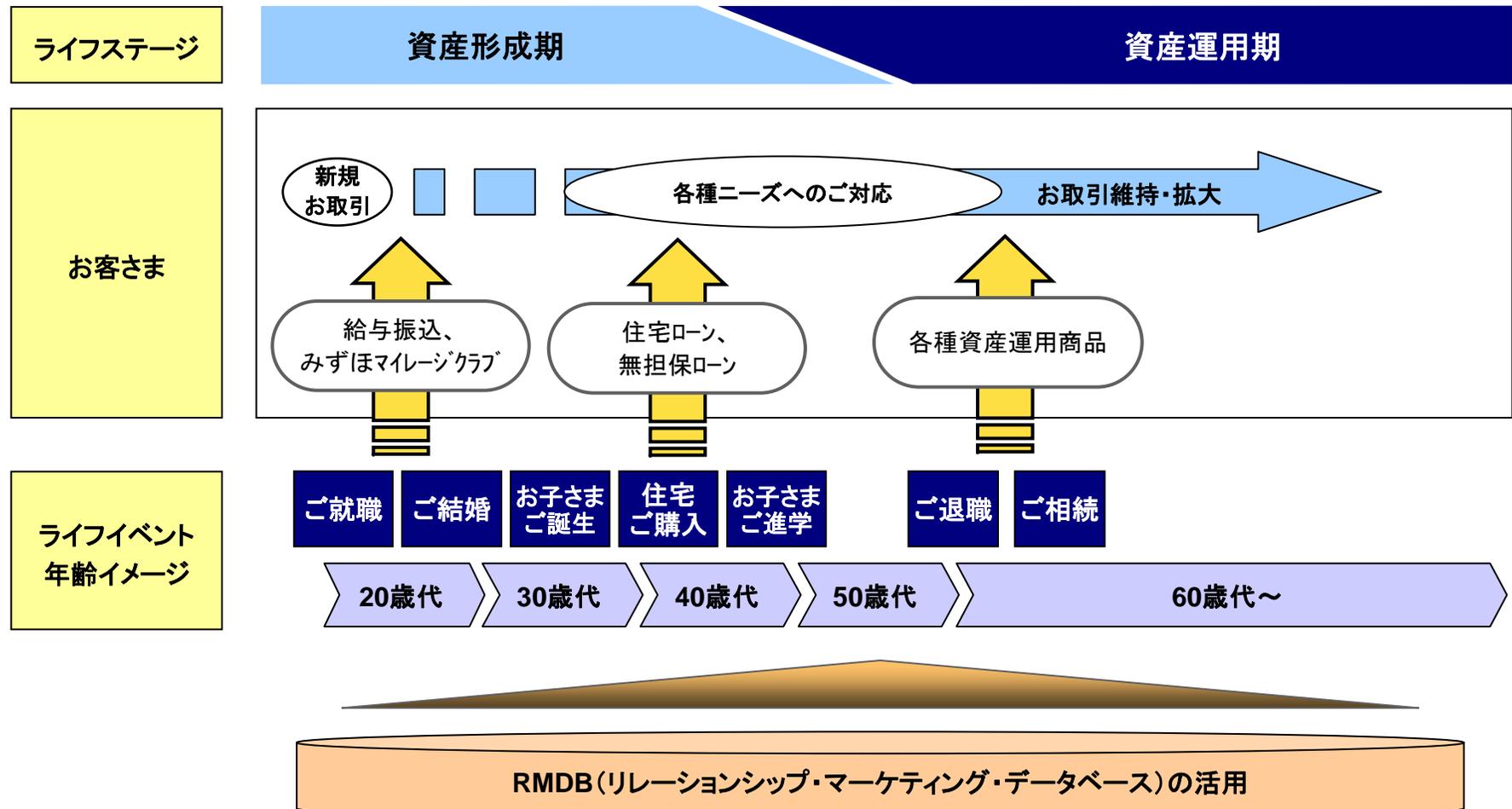


預り資産



みずほ銀行—個人部門 ~お取引イメージ~

ライフステージ毎のニーズを踏まえた効率的・効果的な営業活動を推進



みずほ銀行 個人部門 ～商品・サービス①～

〔資産形成期〕 ライフイベントに応じた商品・サービスの提供

みずほマイレージクラブ

うれしい無料特典

24時間無料

クレジットカード
のご利用
または
お預り資産残高
10万円以上など

無料1 みずほ銀行のATM時間外手数料無料

無料2 コンビニATMご利用手数料等無料

無料3 みずほ銀行本支店宛の振込手数料無料

お預り資産残高
50万円以上

無料4 他行宛の振込手数料が月間3回まで無料

会員限定キャンペーン

預金や投信、クレジットカード等さまざまな取引に応じてメリットを提供するキャンペーンを継続的に展開し、会員の取引成長を促進

第1弾 定期預金DEサマージャンボ宝くじプレゼント [09年3月～09年6月]

第2弾 ネットで投資信託キャンペーン [09年7月～10年3月]

第3弾 みずほでドコモがおトクキャンペーン [09年7月～09年12月]

第4弾 年末ジャンボ宝くじプレゼント [09年9月～09年11月]

第5弾 給振、ダイレクトご利用特典 [09年10月～09年12月]

第6弾 公共料金、WEB明細サービスご利用特典 [09年12月～10年6月]

ドコモケータイ送金™サービス



2009年7月より、NTTドコモと提携し、携帯電話を利用した送金サービスの取扱いを開始

- ・若年層等の携帯電話ユーザーに対する利便性向上
- ・個人間小額決済市場における効率的な為替の取り込み

※「ケータイ送金」および「ケータイ送金ロゴ」は株式会社NTTドコモの商標です

みずほ銀行カードローン

テレビCMと店頭広告宣伝による効果的なプロモーション展開



「みずほ銀行カードローン」テレビCM



メールオーダースタンド

みずほ銀行 個人部門 ～商品・サービス②～

〔資産運用期〕 お客さまの視点に立ったコンサルティング営業

フィナンシャルコンサルタント

フィナンシャルコンサルタント(FC)を各支店に配置し、充実した研修プログラムや各種トレーニー制度による独自の「FC教育制度」により、つねにお客さまの視点で最適な提案ができるFCの育成を強化



コンサルティングサービス



はじめて資産運用をご利用になるお客さまにも、分かりやすくマネープランのご相談に応じられるよう、「ゆとりある将来に備える、あなたのマネーライフプラン。」等、新しいパンフレットをご用意

休日相談会

「平日は忙しくて銀行に行けない」「夫婦揃ってゆっくり相談したい」といったお客さまにもご利用いただけるよう、休日相談会を開催



※実施していない支店があります。
また、支店により開催日が異なります。

「みずほアセットコンサルティングシート」による、分かりやすく具体的なポートフォリオのご提案



みずほ銀行一個人部門 ～チャンネル①～

お客さまに気軽にご相談いただける窓口やサービスをご用意

みずほパーソナルスクエア



個人のお客さまがよりご来店・ご相談しやすい店舗づくりが基本コンセプト
それぞれの地域のお客さまにあった特色ある店舗を全国148拠点に展開
(2009年9月末現在)

※上図は尾山台ラウンジ

銀・信・証の共同店舗



みずほ信託がグループ富裕層への営業に専念する相談専用の拠点「トラストラウンジ」をみずほ銀行外苑前支店と同一ビルに設置
プラネットブースと合わせて、銀・信・証連携の営業を推進

プラネットブース



証券のお取引をご希望のお客さま向けに、銀行ロビー内に
みずほインベスターズ証券の「プラネットブース」を設置
(みずほ銀行の148本支店に設置)(2009年9月末現在)

みずほダイレクト

インターネット／モバイル／テレホンバンキングを
1つの契約で利用できるサービス

(契約者数：約800万(2009年9月末現在))



利便性高いサービスの提供

- ・ ネットで投資信託キャンペーン
(～2010年3月末まで)
- ・ 住宅ローン一部繰上返済
手数料の無料化
(インターネットバンキング)

みずほ銀行 個人部門 ～チャンネル②～

マーケット特性を踏まえた新規出店

《2009年度新規開設》

名称	所在地	開設日
みずほパーソナルスクエア尾山台ラウンジ	東京都世田谷区	2009年4月20日
みずほパーソナルスクエアつくば	茨城県つくば市	2009年7月27日
みずほパーソナルスクエア和泉中央	大阪府和泉市	2009年12月7日
みずほパーソナルスクエアせんげん台	埼玉県越谷市	2010年2月15日
みずほパーソナルスクエア海老名	神奈川県海老名市	2010年3月15日(予定)

MIZUHO

みずほ銀行

みずほ銀行せんげん台支店
〈みずほパーソナルスクエアせんげん台〉

2月15日(月)OPEN

当店は、個人のお客さま専用の店舗として、
くつろいだ雰囲気や資産運用や住宅ローンのご相談をいただける
相談専用ブース「プレミアムサロン」などをご用意しております。
ぜひ、お気軽にお立ち寄りください。

パーソナルなご相談、
パーソナルな空間、
パーソナルな(みずほ)。
それが、みずほパーソナルスクエア。

オープニングキャンペーン
キャンペーン期間
2010年2月15日(月)～2010年5月31日(月)

みずほパーソナルスクエア

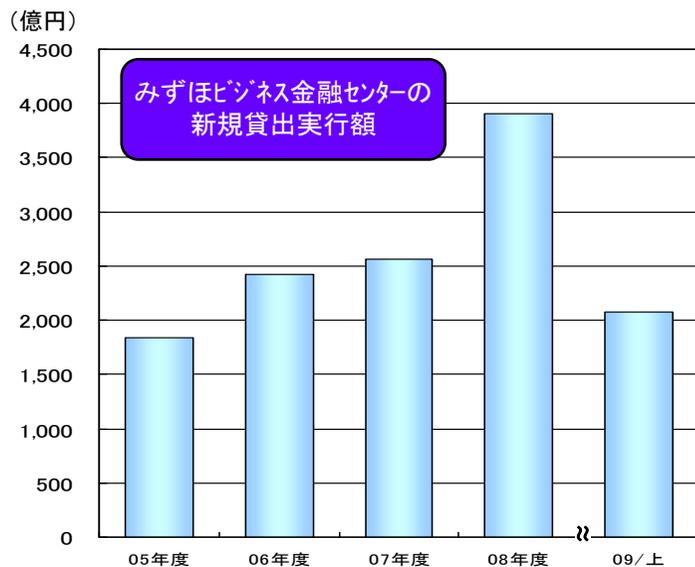
- ◆ 2009年度は、首都圏中心にマーケット特性を踏まえた新規出店を実施
- ◆ 出店時のオープニングキャンペーン等により早期に顧客基盤を構築

みずほ銀行－法人部門 ～中堅・中小企業取引①～

資金調達ニーズへの取組み強化

中小企業向け貸出金増強

- お客さまとの接点強化によるスピーディーな対応
 - ・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
 - ～融資業務に精通したベテランスタッフを中心に
お客さまの資金需要にきめ細かに対応



- 保証協会保証付貸出金への対応
 - ・「景気対応緊急保証制度」等の活用による資金ニーズ対応
- 多様化するニーズに対応した融資商品の拡充
 - ・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」「みずほエコ私募債」
 - ・新規購入の機械、現在稼働中の機械の資産価値を活用した「みずほ動産活用ローン」
 - ・在庫・売掛金等の事業用収益資産を活用した融資
「みずほアセット・ベースト・レンディング」
 - ・中小企業向けシンジケートローン

貸出運営においては、十分な与信管理を徹底

- 再生支援に向けた取組み強化
 - ・審査部の機能を活かした事業継続・再生支援
- 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与信関係費用低下

みずほ銀行—法人部門 ～中堅・中小企業取引②～

お客様の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)

ビジネスマッチング

成約実績: 約1,200件

※2008年度累計

- お客様の事業ニーズに最適な「くみずほ」のお取引先を紹介

- ・新たな販売先・仕入先
- ・事業多角化のパートナー企業(新製品開発・FC加盟店等)
- ・環境対策に関する有効情報をお持ちの企業 等



環境ビジネスマッチングフォーラム

海外進出支援

実績: 約8,300社(うちアジア約6,800社)

※2008年度累計

- グループ海外拠点と連携したロングスパンサポート体制

- ・お客様の海外事業展開の段階に応じた最適なソリューションを提供



海外事業展開に関するお客様への情報提供ツール「mizuho global news」

事業承継コンサルティング

サポート実績: 2,600件

※2007年度～2008年度上期累計

- 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
- ・グループ各社と連携し、経営権承継や組織再編等、お客様の個々のニーズに踏み込んだクオリティの高い提案を実施



事業承継セミナーの開催

農業分野等への取組み

- 農業分野への取組み

- ・農業法人・アグリ関連事業者への支援のための行内専用相談窓口として「アグリサポートデスク」を設置

農業サポート実績: 132件

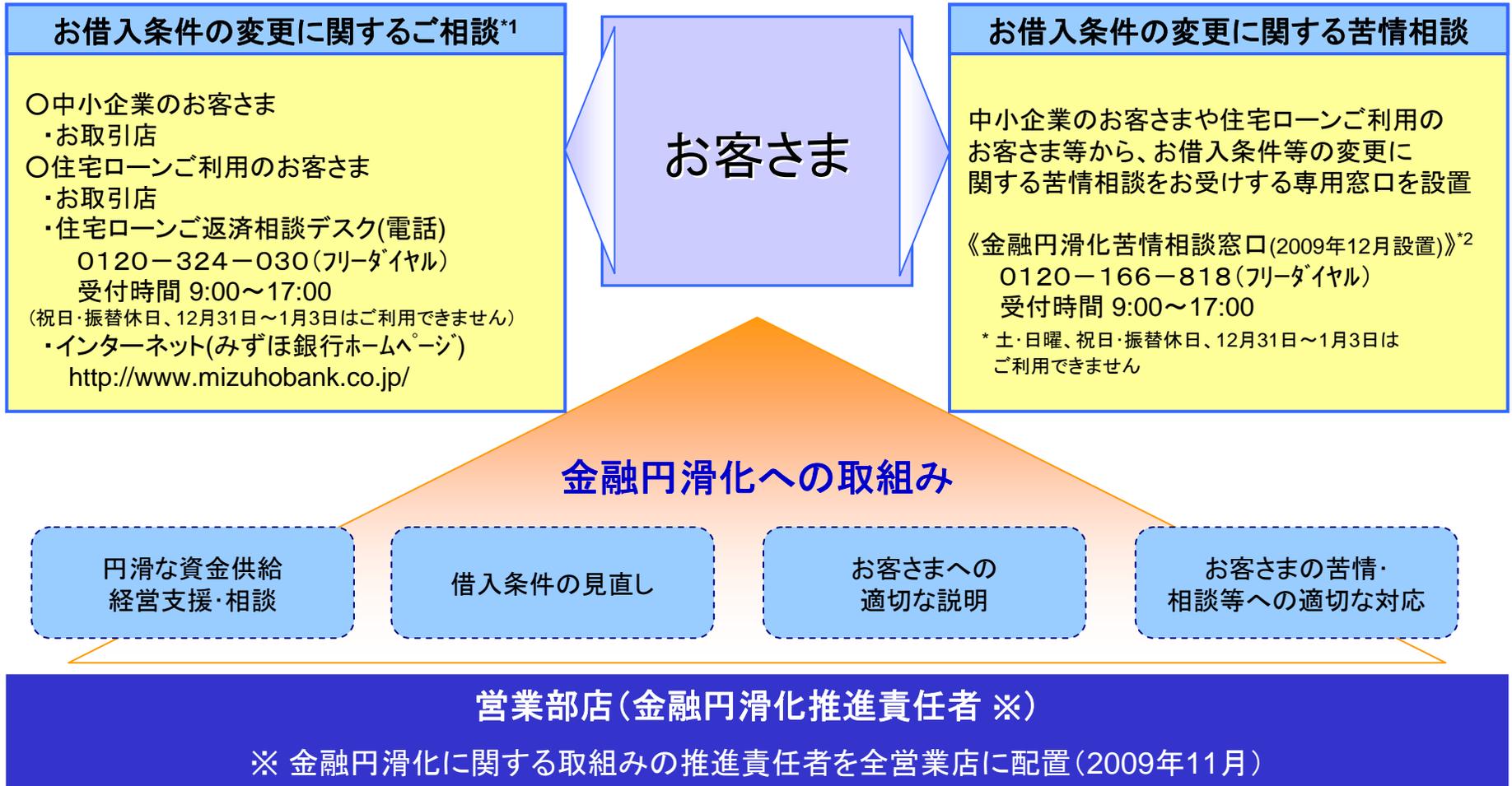
※2008年12月以降累計

- 電子記録債権を活用した商品・サービス

- ・電子債権記録機関となる「みずほ電子記録債権(株)」を設立済
- ・関係当局からの指定を前提に、主に大企業のお客様が中小企業のお客様に支払う決済サービス等を2010年度上期中を目処に提供予定

みずほ銀行－金融円滑化への対応

《金融円滑化に関する体制(みずほ銀行)》



*1: みずほコーポレート銀行、みずほ信託銀行のお客さまは
お取引のある営業部室店の担当者が個々の契約内容に応じた
迅速なご相談対応を実施します

*2: 《金融円滑化苦情相談窓口》
みずほコーポレート銀行:0120-858-208(フリーダイヤル)
みずほ信託銀行:0120-800-367(フリーダイヤル)

みずほコーポレート銀行①

コーポレートファイナンスのトップランナーを目指して

重点施策

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を追求

構造変化に対する
戦略的取組み

銀証連携の
更なる強化

グローバル戦略の
再構築

「コーポレートファイナンス」のイメージ図

強固なリレーションシップを背景とした戦略アドバイザー

グローバルオペレーションサポート
(商業銀行ビジネス)
貸出・決済

お客様の
グローバル
成長戦略の
把握・共有

グローバル成長戦略サポート
(投資銀行ビジネス)
クロスボーダーM&A
財務ソリューション

お客様の企業価値向上に貢献する包括的かつグローバルベースで
最適な財務ソリューションをみずほ証券等のグループ会社と連携して提供

主要実績

シンジケートローン実績

順位	ブックランナー	組成金額(億円)
1	JPモルガン	137,456.0
2	バンク・オブ・アメリカ メリルリンチ	116,383.9
3	みずほフィナンシャルグループ	89,809.9
4	シティ	87,872.6
5	三菱UFJフィナンシャル・グループ	79,886.5
6	三井住友フィナンシャルグループ	78,253.7
7	BNPパリバ	69,382.3
8	ロイヤル・バンク・オブ・スコットランド	42,061.7
9	ウェルズ・ファーゴ	41,416.9
10	バークレイズ・キャピタル	37,783.7

(出所)トムソン・ロイター 全市場ブックランナーランキング(2009年1月~12月)

リーグテーブル(みずほ証券)

ミドル・リテール(旧)新光証券とホールセール(旧)みずほ証券が2009年5月に合併

	08年度 通期	09年度 (4月~12月)
国内エクイティ合算リーグテーブル (引受額ベース)	8位	4位
国内普通社債リーグテーブル (引受額ベース)	4位	2位
日本企業関連M&Aアドバイザーリーグテーブル (件数ベース)	2位	1位

(出所)アイ・エヌ情報センター、トムソン・ロイター

みずほコーポレート銀行②

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お客さまの経営課題・新ビジネスへ迅速且つ的確に対応

- お客さまの業況ステージに応じた、より深度ある営業展開

事業・財務
ソリューションの
提供

産業調査機能等の
フル活用

- 経済・産業構造の変化や環境関連等の新しいビジネスへの対応

企業RMと
産業調査機能との
一体的営業

クロスボーダー再編
への対応

排出権ビジネス、
再生可能ビジネス
への対応

銀行と証券の連携

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

- 国内営業部門での兼職を開始(2009年7月)

みずほコーポレート銀行 ⇄ みずほ証券

- 米国FHC

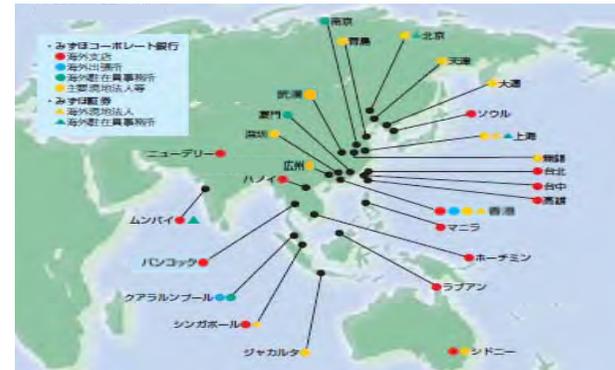
米国FHC(金融持株会社)資格*1を梃子にした業務展開における着実な実績の積上げ

*1: FHC資格: 銀行グループが、米国において、社債・株式等の引受・販売をはじめとする各種投資銀行ビジネスを包括的に行うために必要となるステータス

グローバル戦略

「アジアでトップレベルの存在感を持つ金融機関」へ

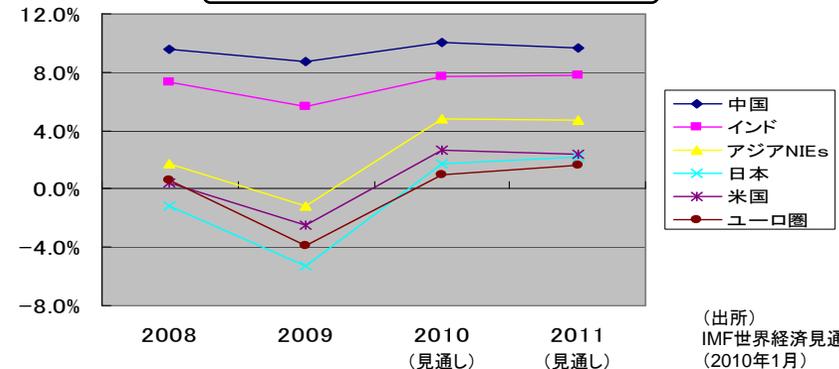
アジア地域は日系企業のみならず
欧米をはじめとする非日系企業が有望視する戦略的マーケット
⇒ 当行グループの日・米・欧のネットワークを挙げてフォーカス



アジア・
オセアニアでは
39拠点を
展開*2
(うち中国: 12拠点)

*2: みずほ信託銀行、DIAMアセットマネジメントの各拠点(含む現地法人)を含む(2009年11月30日現在)

(ご参考)世界経済見通し



みずほ信託銀行

アセット&ウェルスマネジメントにおけるトップブランドの確立

重点施策

「みずほメイン化プロジェクト」の果実化

■ みずほグループ各社との更なる連携強化を推進

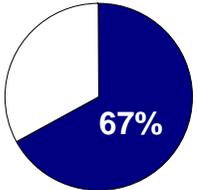
メイン化対象先の
拡大

提案営業
の拡充

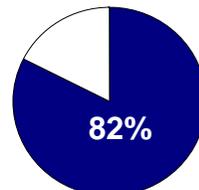
グループ各社
経由での
販売商品拡充

2009年度上期における主要連携実績*

年金信託
新規受託額
(全体:5,581億円)



遺言信託
新規受託件数
(全体:約800件)



* 比率表示をした部分がみずほ銀行、みずほコーポレート銀行からの紹介案件

「業務改革プロジェクト」の完遂

業務内容・プロセスの
ゼロベースでの見直し

個別施策の徹底、
定量効果の検証

経費の更なる削減

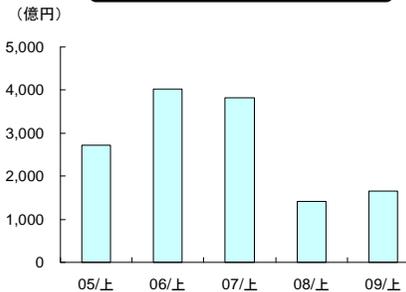
主要実績

【アセットマネジメント】
不動産や有価証券、金銭債権
などの資産の運用・管理等を
中心としたビジネス

【ウェルスマネジメント】
個人のお客さまの財産運用・
管理に関するあらゆるサービス
を提供するビジネス

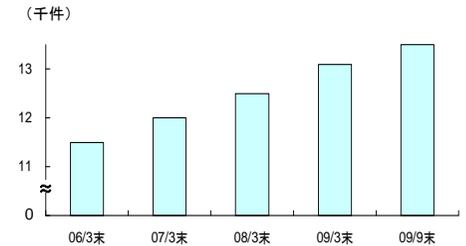
■ 不動産業務

不動産売買取扱高



■ 遺言信託業務

遺言信託受託件数



■ 年金業務

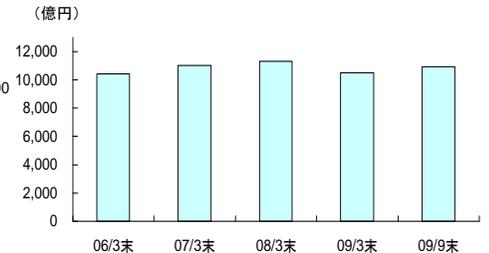
確定拠出年金受託残高

(資産管理サービス信託銀行直接契約分を含む)



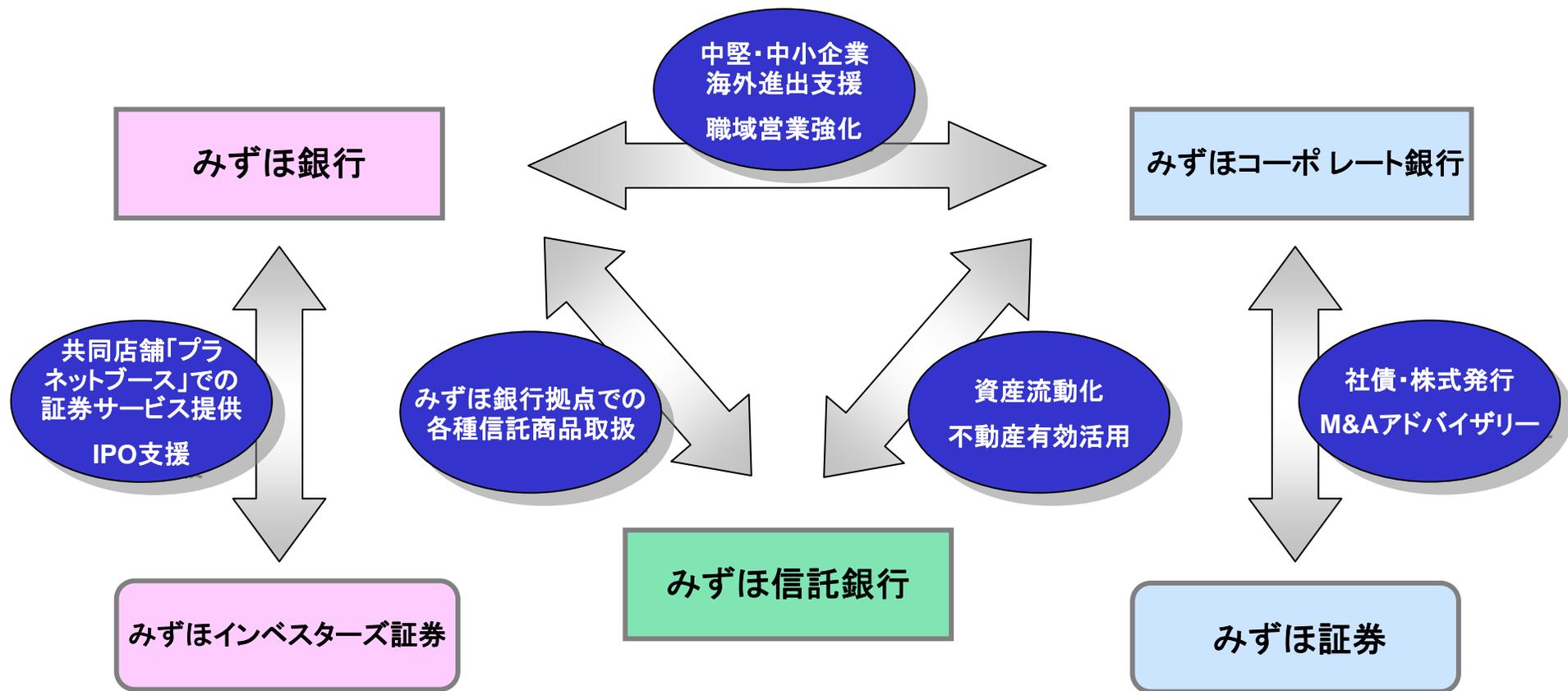
■ 預り資産業務

資産金融商品残高



グループ連携の推進

グループ連携の更なる強化に向けた主な取組み



グループ各社がそれぞれの強みを活かすと同時に
相互の連携も強化しながらお客さまに最高の金融サービスを提供

CSRへの取り組み ～金融教育の支援～

小・中学校への金融授業の実践

- 小・中学校での金融教育
 - ・学校における授業協力(2006年度より約120校)
 - ・職場体験の受け入れ(2006年度より約240校)
- 教職員向け公開講座の実施、教員研修会への参加(2006年度より12回)
- 初等・中等教育用のテキストの開発



海外における授業



初等・中等教育用テキストの開発

大学への寄付講座・寄付講義の開設

- 寄付講座・寄付講義の提供
 - 実務経験豊かな役職員を講師として派遣
- 〈開設先〉 京都大学・慶應義塾大学・東京大学・一橋大学・早稲田大学



大学での講義

CSRへの取組み ～環境関連～

環境ビジネスへの融資

- 再生可能エネルギー事業への融資
(2009年3月末現在融資残高約880億円:前年同期比約+180億円)
- エクイター原則を採択し、プロジェクトの環境や社会への配慮を確認

(みずほコーポレート銀行)



スペインの大型太陽光発電プロジェクトへの融資

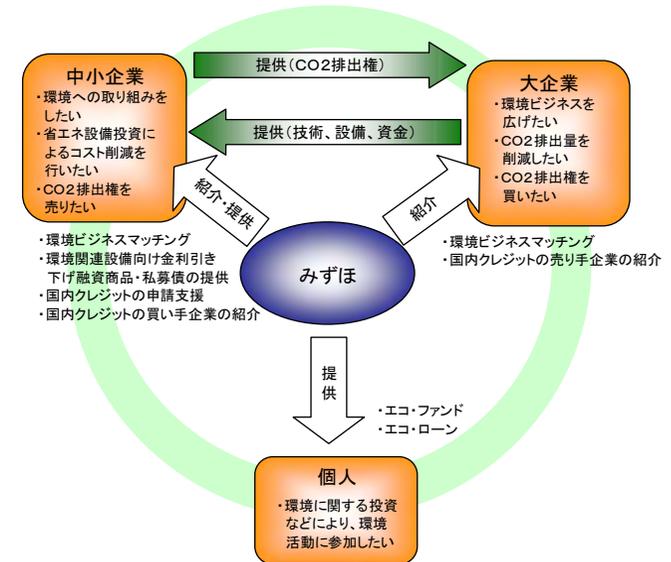
環境配慮商品・サービス

- 環境配慮型企業の調達ニーズに対応した商品の提供
(みずほエコスペシャル・みずほエコアシスト・みずほエコ私募債)
- 環境にかかわる経営課題に対するビジネスマッチング(顧客紹介)の実施

(みずほ銀行)

温室効果ガス削減への取組み

- 排出権取引の一種である「国内クレジット制度」をキーワードに、大企業～中堅・中小企業～個人のお客さまに対する一連の環境関連ビジネスを「<みずほ>エコサイクル」として開始
- 排出権取引において、プロジェクトの発掘や企業のマッチング、契約までの工程を通じて、排出権移転をトータルにサポート
- 排出権を信託受益権化して販売する仕組みを開発



<みずほ>エコサイクル～環境ビジネス支援への取組み

3. 資本政策

規律ある資本政策

リーマンショック等の金融市場混乱や世界的な景気後退等を踏まえ、
「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への対応状況

自己資本比率

連結

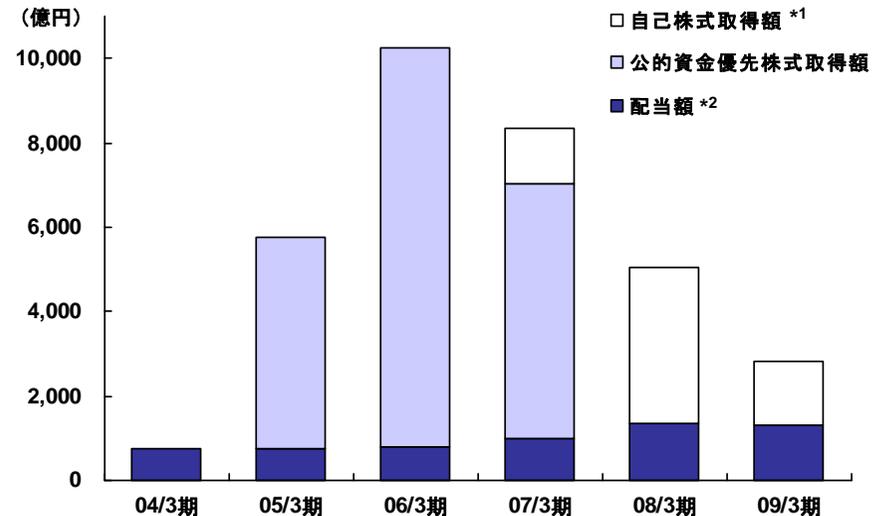
()は中期的課題

	09/3末 (a)	09/12末 (b)	増減 (b)-(a)
BIS自己資本比率 (12%程度までの向上)	10.53%	12.91%	+2.38%
Tier1比率 (8%程度までの向上)	6.37%	8.78%	+2.41%
本源的資本の比率 *1 (Tier1の半分以上の水準に維持)	3.11%	5.44%	+2.33%

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

株主還元の状況

配当及び自己株式取得の総額の推移



*1: 普通株式(含む子会社保有分)の取得額

*2: 普通株式(自己株式(含む子会社保有分)を除く)及び優先株式の配当額

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

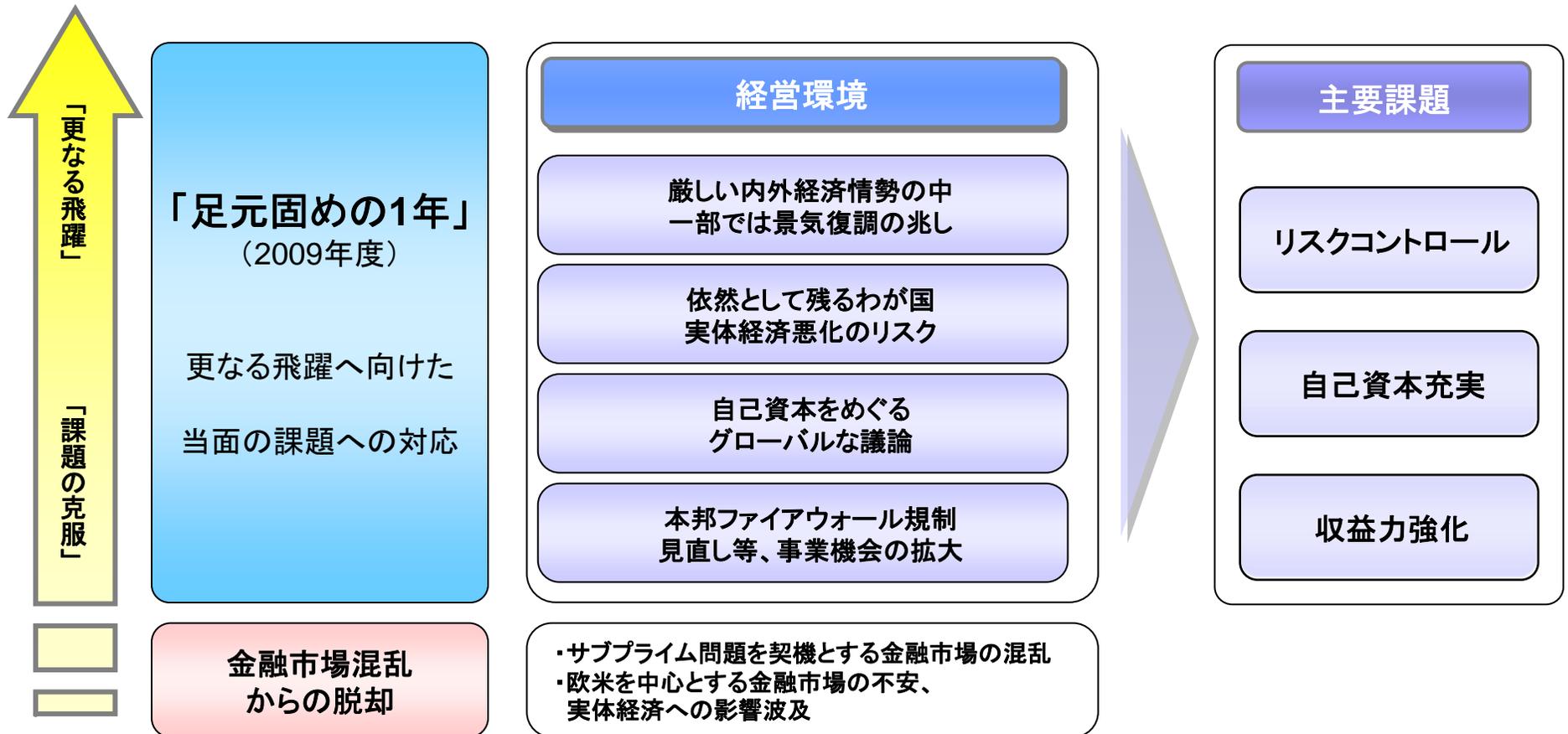
今後グローバルに合意される規制見直しを見据えた取組みを検討

4. おわりに

目指すべき姿

みずほの目指す姿＝「お客さまのより良い未来の創造に貢献するフィナンシャル・パートナー」

“総合金融グループとしての機能を最大限に発揮し、お客さまのニーズにお応えする最高の金融サービスを提供”



2009年度の進捗状況 ～「足元固めの1年」～

主要課題	主な進捗状況(2009年4月－12月)
<p data-bbox="285 308 571 344">リスクコントロール</p> <ul data-bbox="140 382 685 546" style="list-style-type: none"> ■ 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 	<ul data-bbox="1006 304 1721 546" style="list-style-type: none"> ✓ 与信費用比率(3行合算)の改善 (08年度: 69bps → 09/4-12月: 31bps(年率換算)) ✓ 保有株式対Tier1比率の減少 (09/3末: 74% → 09/12末: 50%) ✓ 金融市場混乱の損益影響縮小 (08年度: 約△1,350億円 → 09/4-12月: 約△50億円)
<p data-bbox="319 591 542 626">自己資本充実</p> <ul data-bbox="140 679 638 808" style="list-style-type: none"> ■ 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 	<ul data-bbox="1006 586 1524 826" style="list-style-type: none"> ✓ 普通株増資の実施 (7月発行決議、総額5,292億円) ✓ 本源的資本の比率の大幅な向上 (09/3末: 3.11% → 09/12末: 5.44%) ✓ 優先出資証券の発行 (6月、8月、9月: 総額2,370億円)
<p data-bbox="335 866 526 902">収益力強化</p> <ul data-bbox="140 1022 596 1215" style="list-style-type: none"> ■ 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 	<ul data-bbox="1006 853 1873 1330" style="list-style-type: none"> ✓ 連結業務純益の増加 (08/4-12月: 4,818億円 → 09/4-12月: 5,275億円) ✓ 新光証券とみずほ証券の合併(2009年5月) (大型PO案件獲得等合併シナジーを発揮) ✓ 銀証兼職体制の導入 ～みずほコーポレート銀行・みずほ証券(2009年7月) みずほ銀行・みずほインベスターズ証券(2010年1月) ✓ 首都圏への経営資源配分強化 ～みずほ銀行 ✓ 物件費を中心とした経費削減を実現 ✓ 「みずほメイン化プロジェクト」・「業務改革プロジェクト」 ～みずほ信託銀行

<参考資料>

ホームページのご案内

<みずほ>について知ってください ~<みずほ>のウェブサイト~

<みずほ>のウェブサイトでは、各社の会社案内・業務紹介をはじめとして、IR情報・財務情報、ATM・店舗、各種金融商品・サービスのご案内や為替相場等の金融情報から、産業・経済にかかわるレポート等までお客さまに役立つ情報を提供しています。

また、ウェブサイトから、各種商品のパンフレットやディスクロージャー誌等の資料のご請求、各種お取引や照会も可能です。

みずほフィナンシャルグループ

URL <http://www.mizuho-fg.co.jp/>

<みずほ>について

- ・トップメッセージ
- ・会社概要
- ・経営戦略、ブランド戦略

株主・投資家のみなさまへ

- ・財務情報
- ・IR関連情報
- ・株式関連情報

<みずほ>のCSR(企業の社会的責任)

- ・CSRレポート

採用情報

ニュースリリース

ニュースリリースメール配信サービス申し込み

各種資料のご請求



みずほ銀行

URL <http://www.mizuho-bank.co.jp/>

個人のお客さま

- ・みずほマイレージクラブ[会員さま専用ホームページ]
- ・みずほダイレクト(インターネットバンキング)
- ・宝くじ情報(当せん番号情報等)
- ・商品・サービスのご紹介
- ・パンフレット・申込書等资料のご請求
- ・カードローンのお申し込み、住宅ローン借入相談
- ・休日相談会・セミナー等仮予約、窓口混雑状況照会

法人のお客さま

- ・中小企業金融の円滑化に向けた取り組み
- ・商品・サービスのご紹介

みずほ銀行について

ATM・店舗のご案内

為替相場・金利・手数料情報

採用情報



みずほコーポレート銀行

URL <http://www.mizuhocbk.co.jp/>

業務のご案内ー主に大企業・海外向け事業金融

- ・各種ファイナンス業務
- ・インベストメントバンキング・受託業務
- ・セールス&トレーディング業務(デリバティブ等)
- ・決済・外為業務(グローバルCMS等)

金融経済情報

- ・為替相場情報等のマーケット情報
- ・長期プライムレートの情報
- ・産業・経済に関わるレポート

みずほコーポレート銀行について

国内・海外店舗のご案内

採用情報

法人向けインターネットバンキング「eビジネスサイト」



みずほ証券

URL <http://www.mizuho-sc.com/>

個人のお客さま

- ・商品のご案内、サービスのご案内
- ・マーケット情報、サポート情報

法人のお客さま

- ・投資銀行サービス
- ・市場・商品サービス
- ・サービスチャネルの拡充

株主・投資家のみなさま

みずほ証券について

店舗のご案内

採用情報



みずほ信託銀行

URL <http://www.mizuho-tb.co.jp/>

個人のお客さま

- ・みずほ信託ダイレクト(インターネットバンキング)
- ・口座開設、不動産等の商品・業務のご紹介

法人のお客さま

- ・年金・資産運用・資産管理
- ・証券代行・資産金融
- ・不動産等の商品・業務のご紹介

株主・投資家のみなさま

みずほ信託銀行について

ATM・店舗のご案内

採用情報



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。

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※)

※各再生専門子会社は2005年10月1日に親銀行と合併