

CLSA ジャパンフォーラム 2006

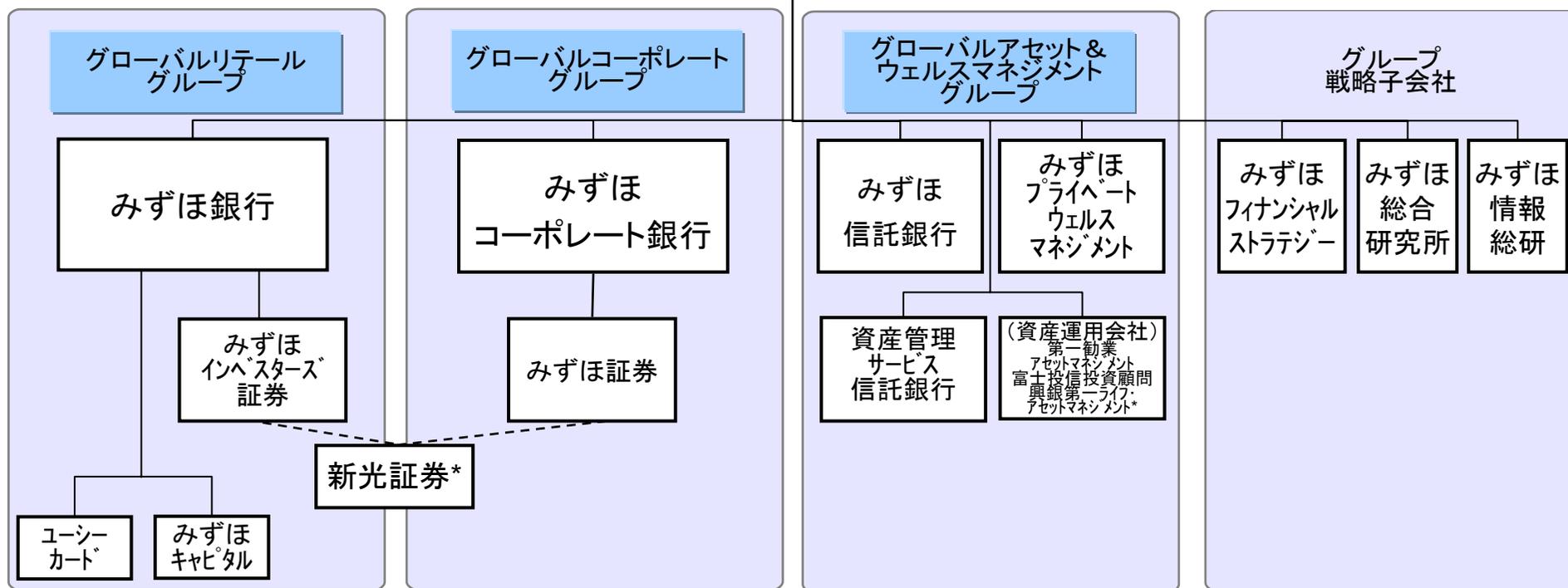
2006年2月

みずほフィナンシャルグループ

＜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、みずほコーポレート銀行、みずほ信託銀行に傘下の再生専門子会社を合算した値

みずほフィナンシャルグループ



* 持分法適用の関連会社

経営戦略のフェーズ転換

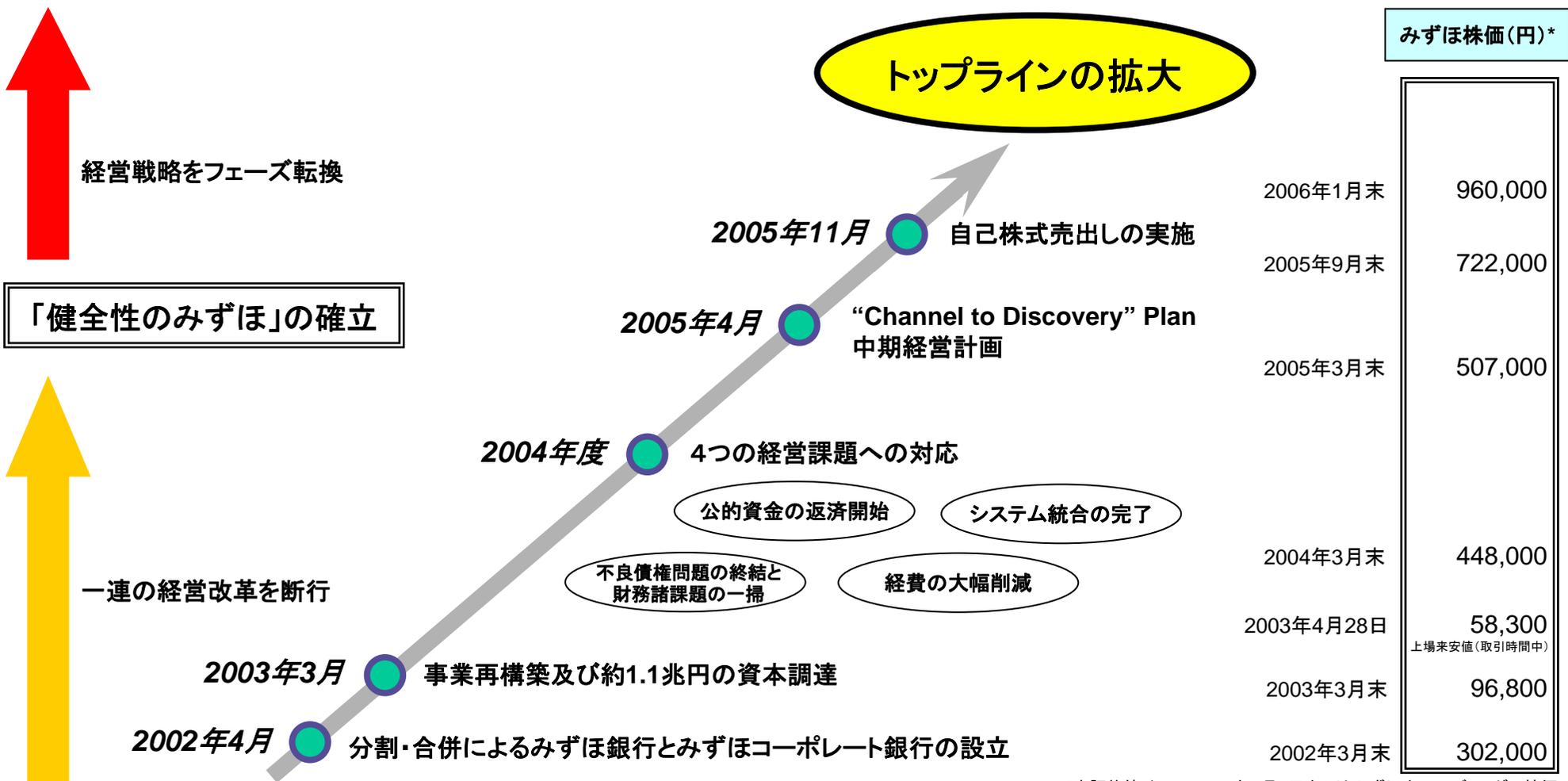
トップライン収益の拡大 ～ 個人部門の事業戦略 ～

資本政策

最後に

経営戦略のフェーズ転換

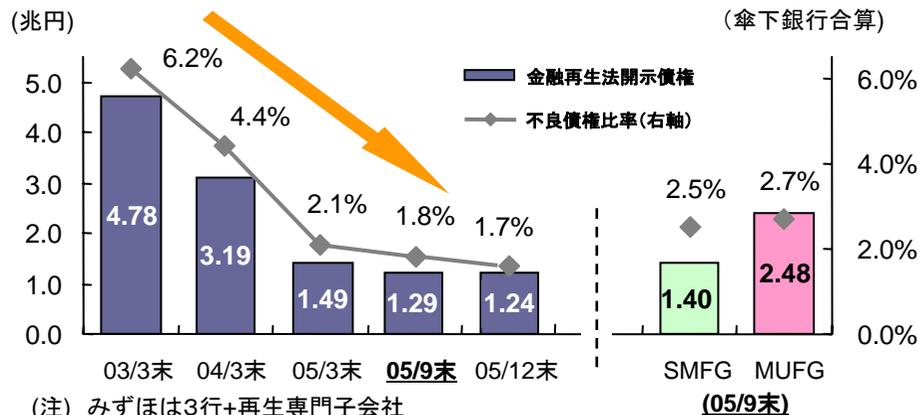
■ 「健全性」を強みに、経営のフォーカスは「トップラインの拡大」と「規律ある資本政策」へ



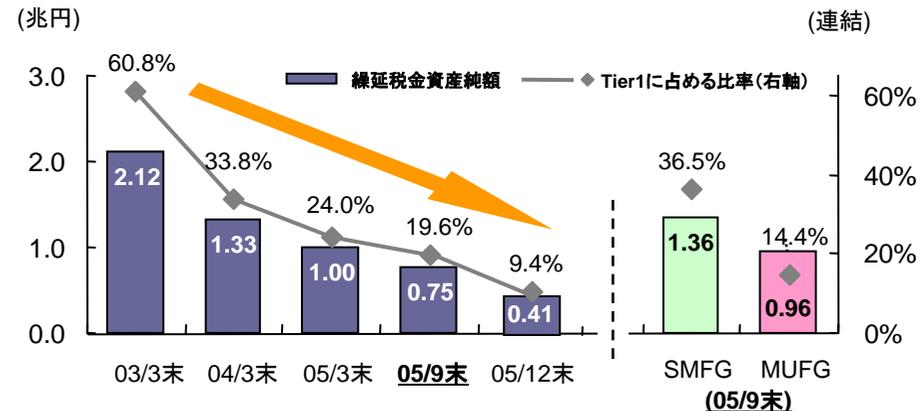
*東証終値ベース・2003年3月5日まではみずほホールディングス株価

■ メガバンク中トップ水準の財務体質を確立

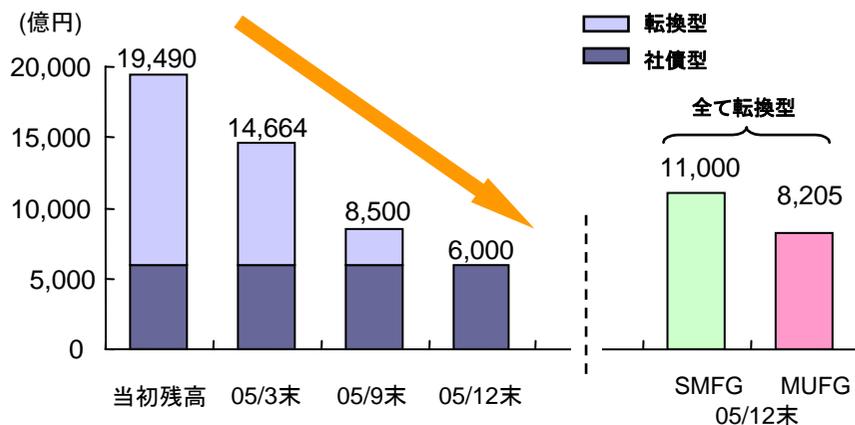
不良債権残高 (金融再生法ベース)



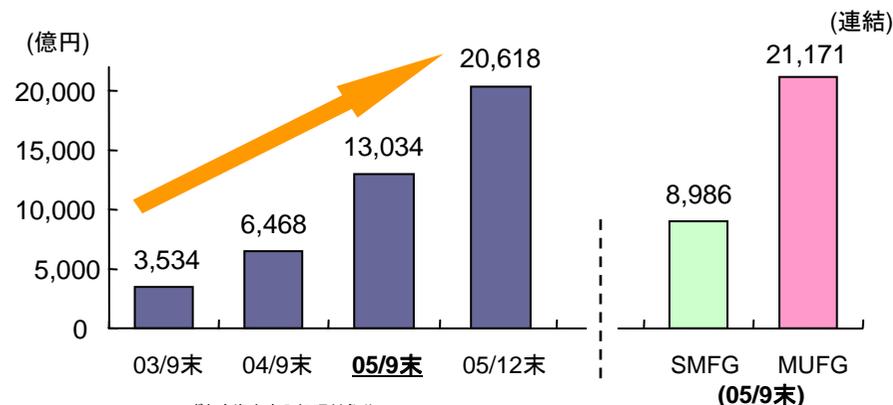
繰延税金資産純額



公的資金優先株残高



その他有価証券評価差額*



*いずれも資本直入処理対象分

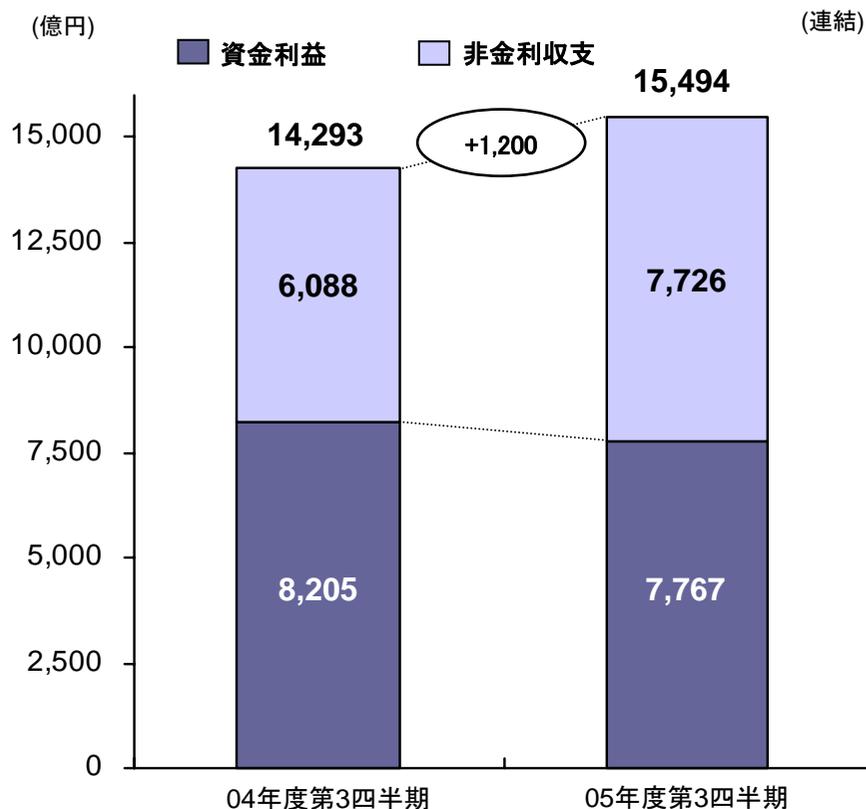
(出所) 各行資料、MUFG計数はMTFG及びUFJの合算計数

トップライン収益の拡大

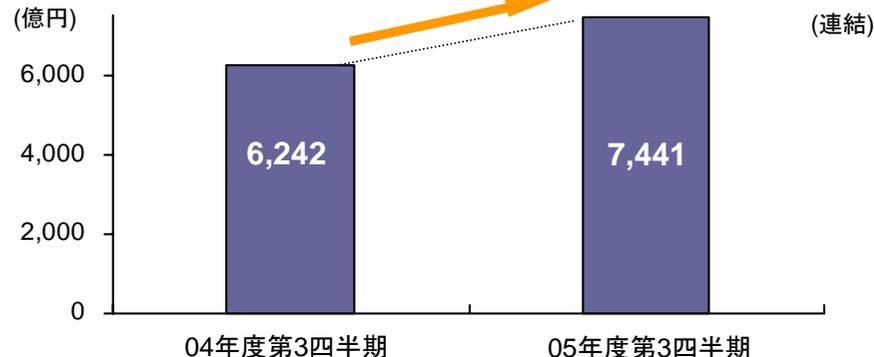
収益状況(05年度第3四半期(05年4月~12月))

■ 連結粗利益は前年同期比1,200億円の増加

連結粗利益



連結業務純益*



05年度第3四半期の概要

(億円、連結)	05年度第3四半期	前年同期比
連結粗利益	15,494	+1,200
経費	△8,173	+210
連結業務純益*	7,441	+1,199
与信関係費用	520**	+926
経常利益	7,453	+2,787
四半期純利益	5,811	+2,430***

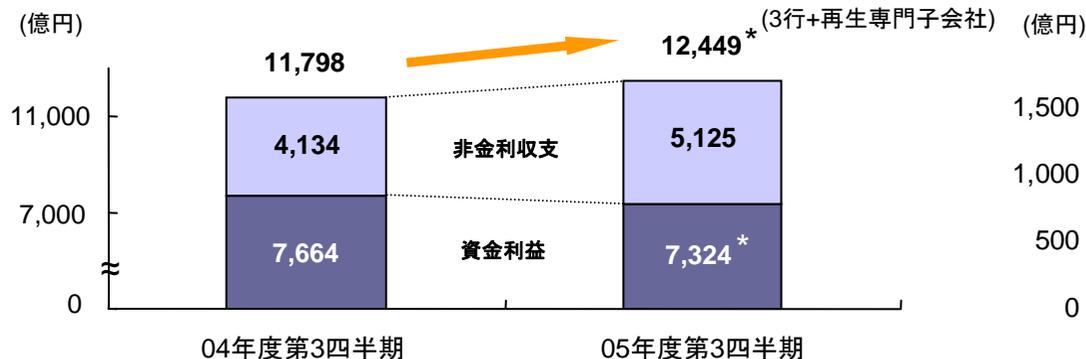
* 連結粗利益+経費(除く臨時処理分)+持分法による投資損益等連結調整

** 償却負担の軽減、引当金の戻入などにより戻入益520億円

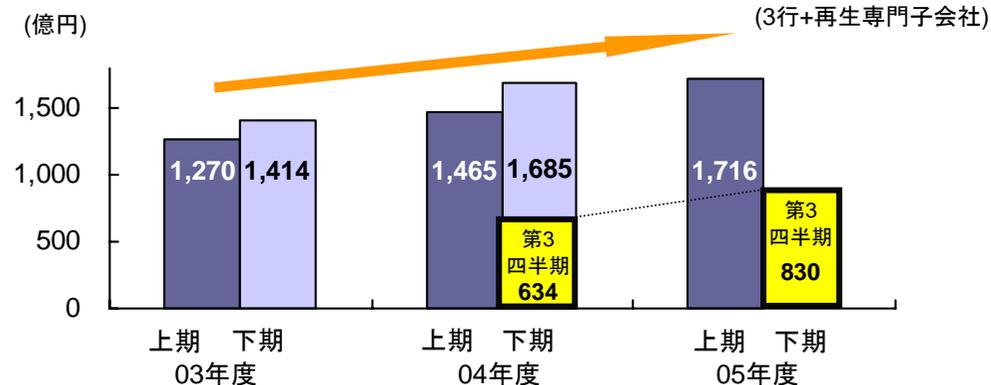
*** 04年度第3四半期における住専訴訟関連の特殊要因を除く

- 非金利収支の大幅な伸びにより業務粗利益は拡大へ
- 貸出残高は底を打ち、国内市場においても増加へ

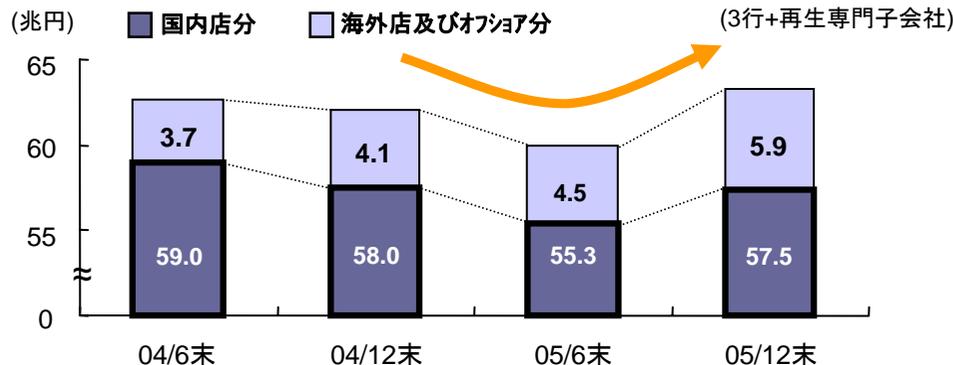
業務粗利益



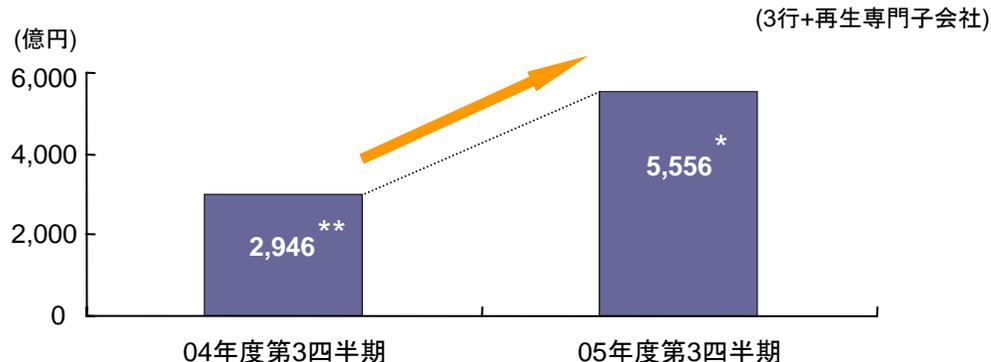
役務取引等利益



貸出残高(除く信託勘定)



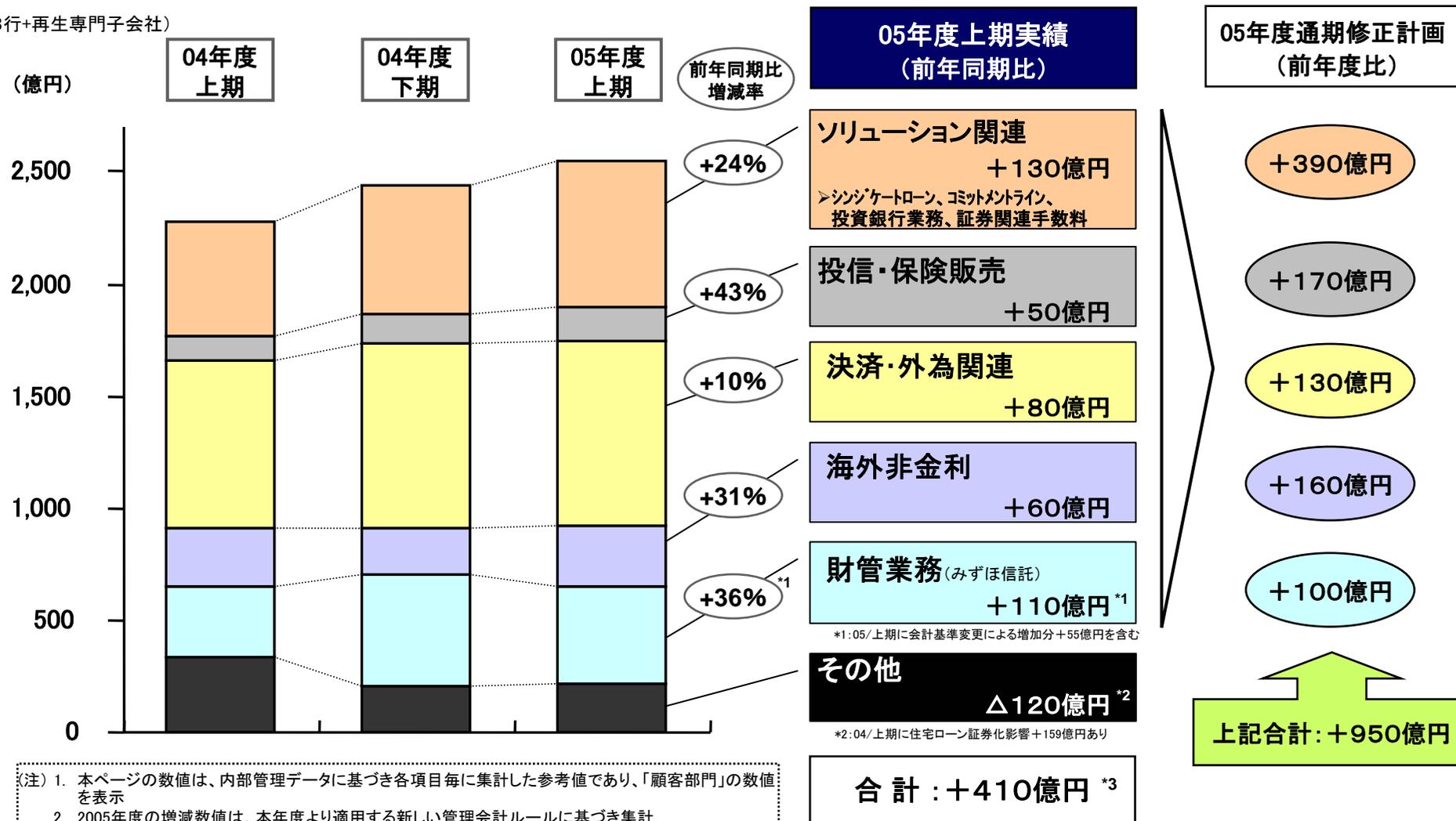
四半期純利益



* 再生専門子会社からの配当金を除く ** 住専訴訟関連の特殊要因を除く

■ 収益拡大のキードライバーはソリューション関連、投信・保険販売関連、海外非金利

(3行+再生専門子会社)



(注) 1. 本ページの数値は、内部管理データに基づき各項目毎に集計した参考値であり、「顧客部門」の数値を表示
2. 2005年度の増減数値は、本年度より適用する新しい管理会計ルールに基づき集計

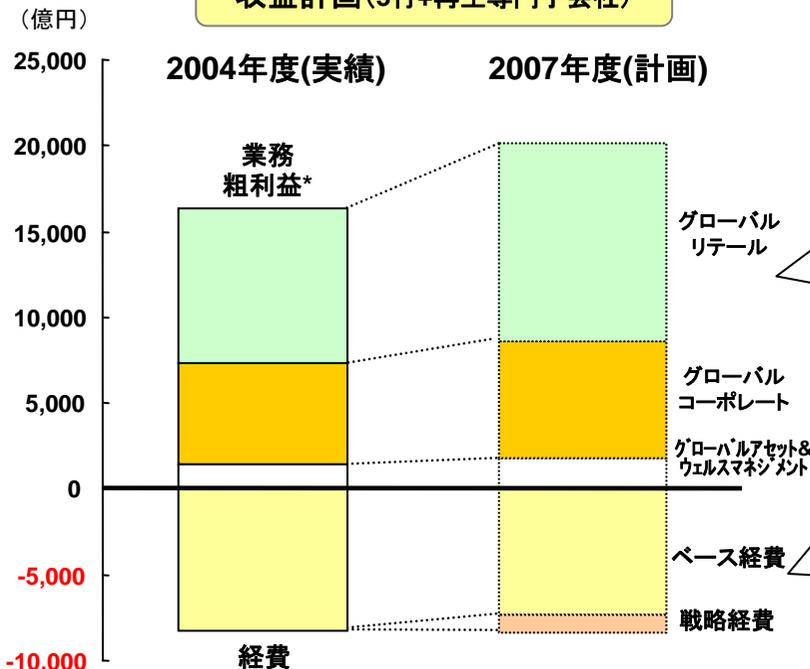
*1: 05/上期に会計基準変更による増加分+55億円を含む

*2: 04/上期に住宅ローン証券化影響+159億円あり

*3: 上記記載の特殊要因控除後ベース

■ リテール業務をはじめとする成長分野に戦略的に経営資源を投下し、トップライン収益を拡大

収益計画(3行+再生専門子会社)



経費率	50.9%	→	41%程度
実質業務純益	8,000億円	→	11,800億円
連結当期利益	3,189億円**	→	6,500億円

* 信託勘定償却前業務粗利益 ** 04年度の住専訴訟関連の特殊要因を除く

■ 業務粗利益：+約3,800億円、23%増加 (07年度計画、04年度対比) 【内訳】

- **グローバルリテールグループ**
 - 業務粗利益：+約2,500億円、27%増加
 - 経費率：61%(04年度)⇒45%程度(07年度)に改善
- **グローバルコーポレートグループ**
 - 業務粗利益：+約1,000億円、17%増加
 - 非金利収入比率：33%(04年度)⇒45%程度(07年度)に上昇
- **グローバルアセット&ウェルスマネジメントグループ**
 - 業務粗利益：+約320億円、21%増加
 - うち財産管理部門で約6割を計画

■ 経費：戦略経費を含め、ほぼ横這い 経費率は増益により大幅に低下

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

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

各グ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

個人部門

マス顧客取引の収益化

MMC会員数の拡大

個人ローンの増強

キャプティブローン、住宅ローンの残高増強

コンサルティング営業の強化

投資運用商品販売の拡大

チャネルネットワークの増強

新型軽量店舗(個人特化型)約100店の新規出店

法人(中堅中小企業)部門

ミドルリスク層向け貸出の増強

リスク調整後収益の高い貸出の拡大

スモール層向け貸出の増強

ビジネス金融センターによる貸出実行額の拡大

ソリューションビジネスの推進

ソリューションビジネスの増強による非金利収益の拡大

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の拡大

資産回転型ビジネスモデルの確立

投資銀行業務の強化

レバレッジドファイナンス、再生案件等のアレンジを拡大

国際業務の強化

海外顧客基盤及び拠点網の拡充

みずほ証券

株式関連ビジネスの拡大

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

財管部門収益の増強

成長分野への積極的な資源投下

グループシナジーの追求

信託代理店制度の活用

みずほプライベートウェルス マネジメント

包括的・一元的サービスの提供(2005年11月～)

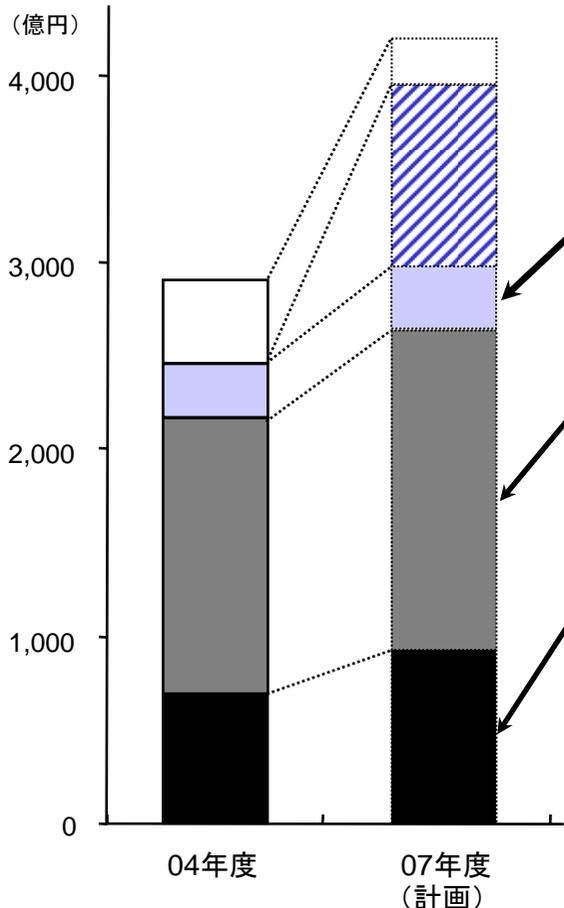
本格的プライベートバンキング会社の設立

個人部門の事業戦略

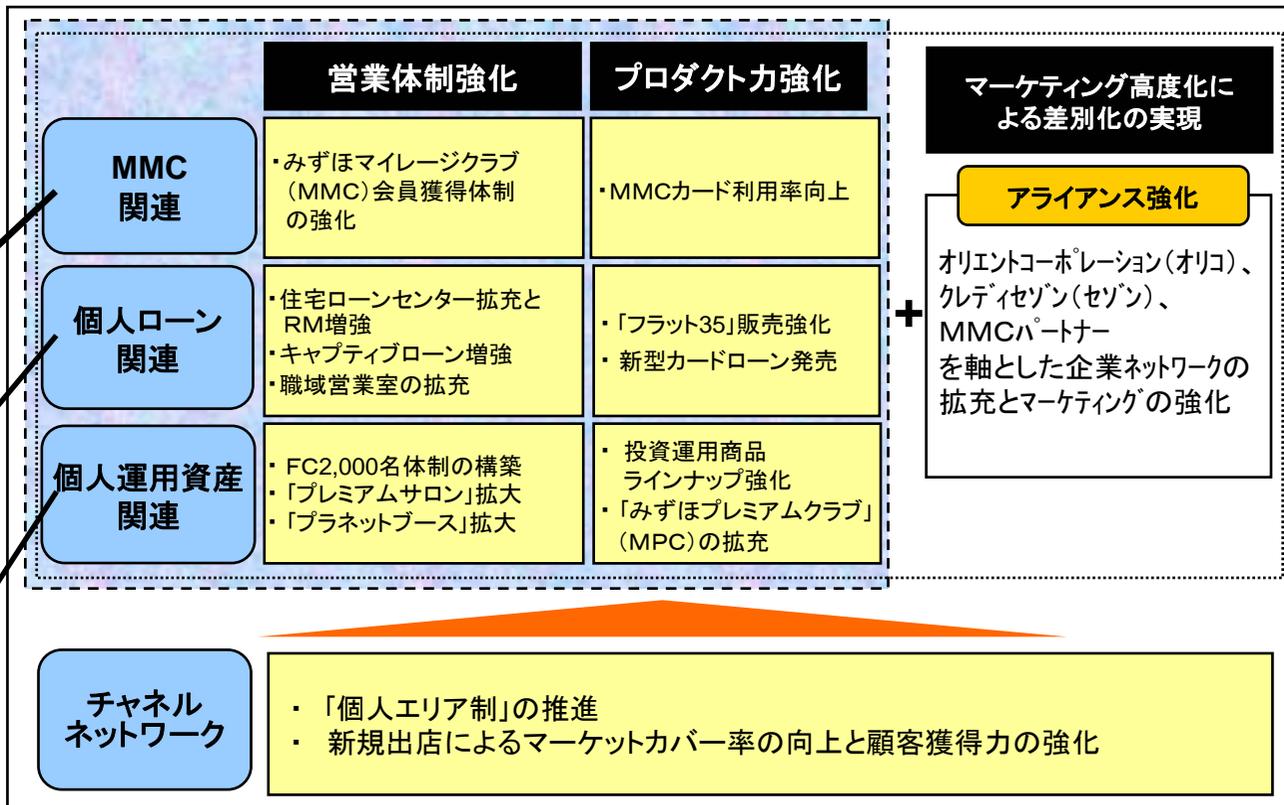
- 個人部門の中期計画
- マス顧客取引の収益化と個人ローンの増強
- コンサルティング営業の強化
- チャネルネットワークの増強
- 長期的な収益構造のイメージ

業務粗利益

- 個人運用資産関連 ■ 個人ローン関連
- MMC関連等 ■ 金利上昇効果
- その他*



中期計画の早期達成

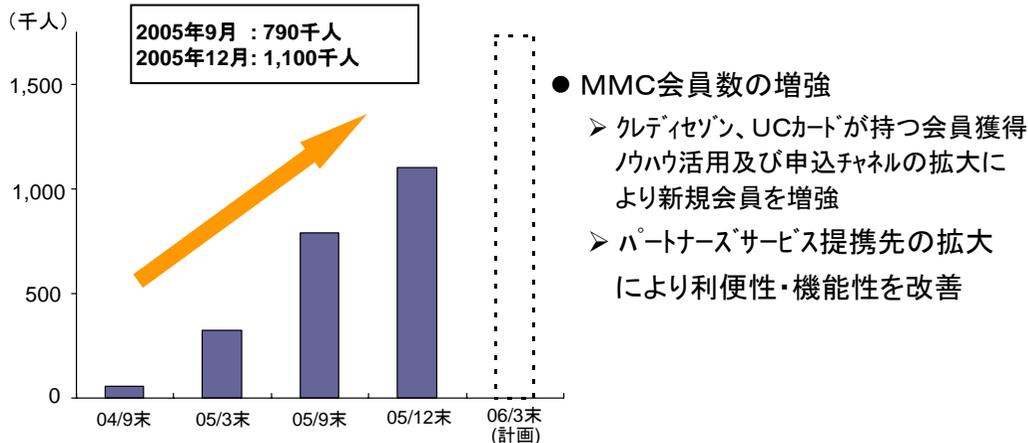


中長期的な高収益体質の構築 → 持続可能な競争優位の実現

* 04年度は住宅ローン証券化益の特殊要因(159億円)を含む

みずほマイレージクラブ

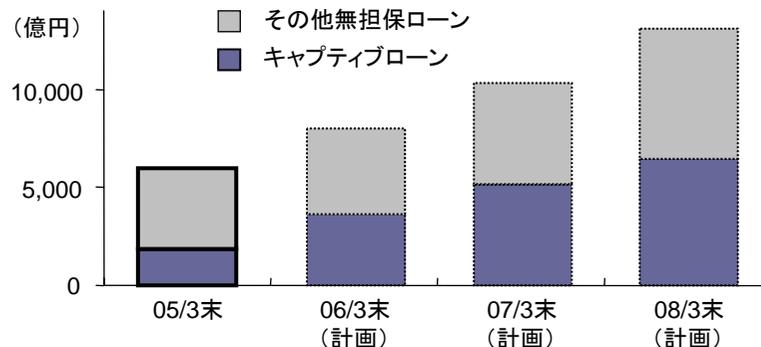
MMC会員数



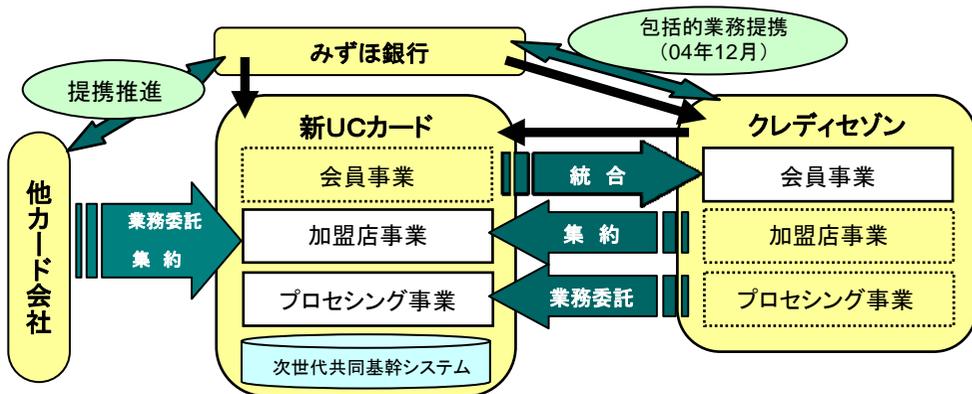
個人ローン

無担保ローン

- オリコとの提携によるキャプティブローンの推進
- オリコとの提携による新カードローンの発売・販売強化

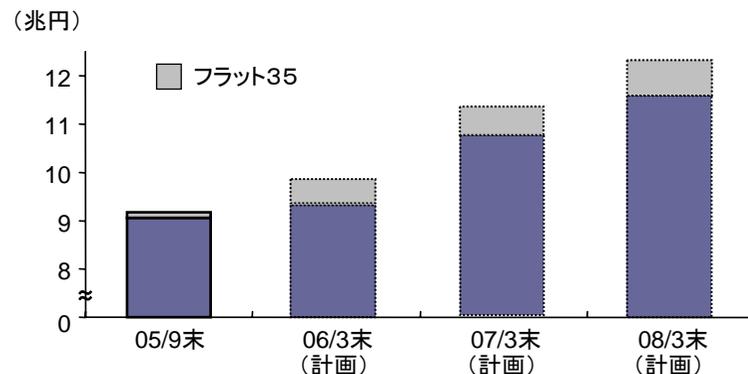


クレディセゾンとの提携強化とカードビジネスの業務統合・集約



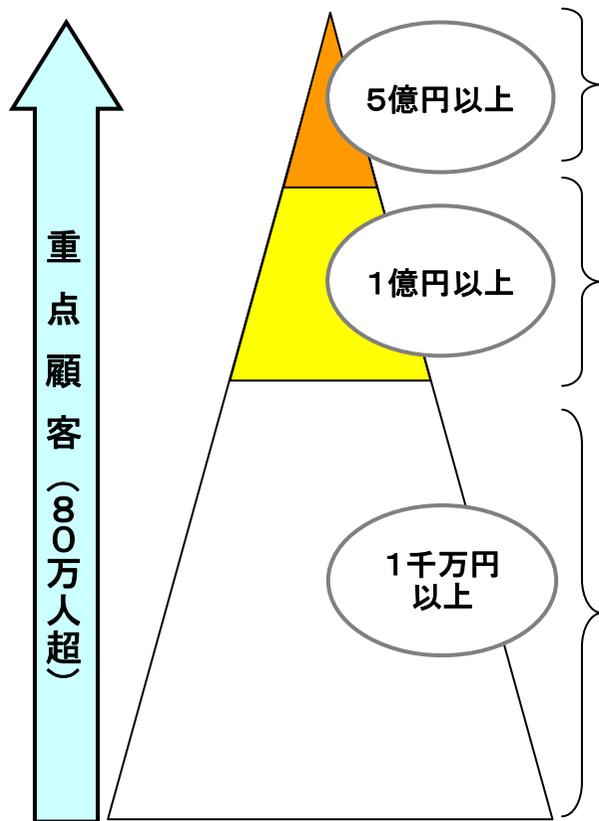
住宅ローン

- 宅建業者チャネルと営業店チャネルを通じた住宅ローンの増強
- フラット35の推進



■ 80万人超の重点顧客に対するコンサルティング増強により投資運用商品販売拡大

預り資産残高による顧客セグメント



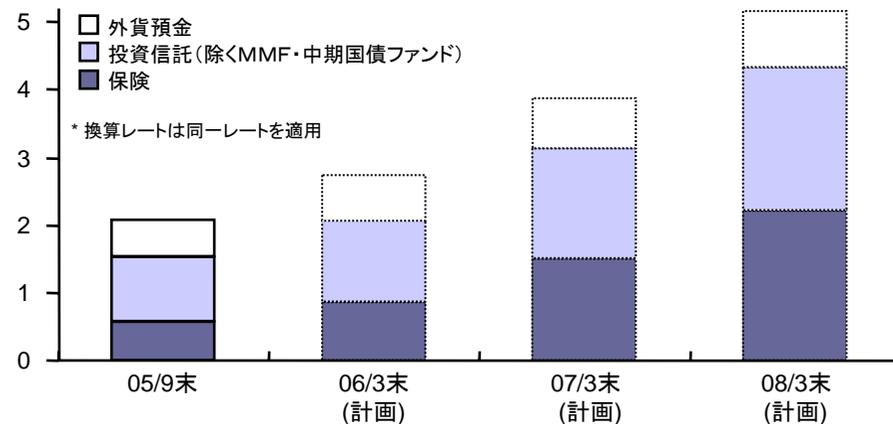
チャネル

みずほ
プライベートウェルス
マネジメント

みずほ銀行PB室

投資運用商品残高

(兆円)



支店におけるコンサルティングサービスの増強

支店

	05/3末	05/9末	06/3末 (計画)
フィナンシャルコンサルタント (FC)	893	1,322	2,000 *
プレミアムサロン(コンサルティングブース)	26	100	175
プラネットブース**	41	60	100

* FC認定者数1,500名+外部採用500名

** みずほインベスターズ証券との共同店舗

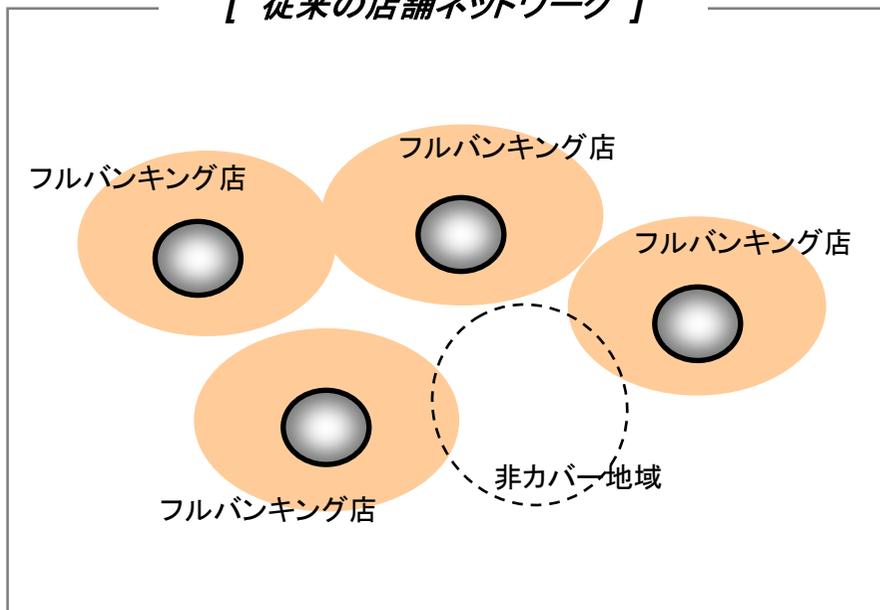
■ マーケットに応じた最適なマーケティングと効率性の追求

「個人エリア制」の導入(05年8月～)

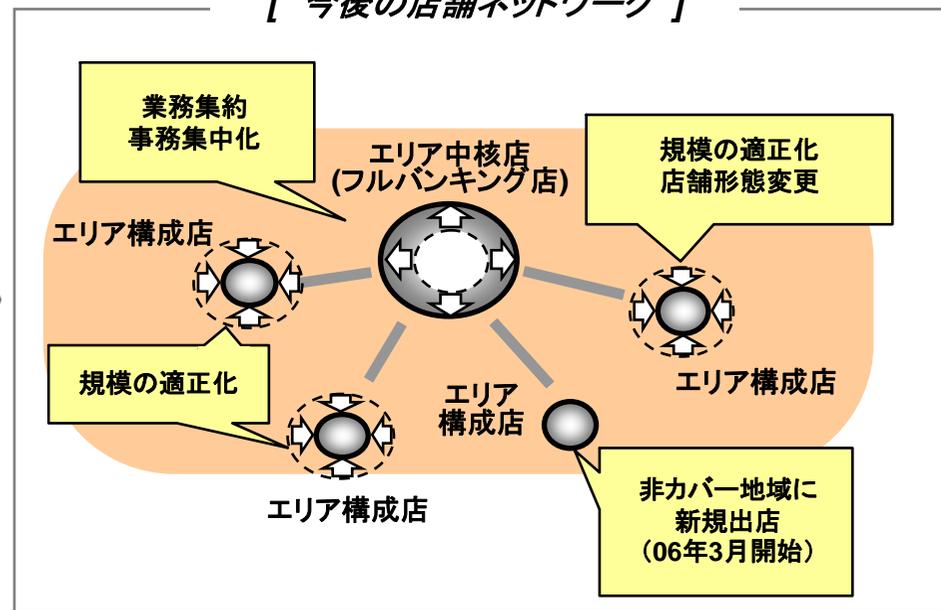
軽量型店舗(個人特化型)の新規出店
(08年3月目処に約100ヶ店*)

* 経営健全化計画ベース

[従来の店舗ネットワーク]



[今後の店舗ネットワーク]



- 店舗ネットワークを「エリア中核店」と「エリア構成店」へと再構築
- 「エリア中核店」と「エリア構成店」のエリア内での相互連携・補完を推進

- 軽量型店舗(個人特化型)を出店することでマーケット捕捉力・カバー率を向上
- 流通・小売業でのノウハウを活用し、独自の「出店モデル」を構築

軽量型店舗(個人特化型)の特長

- ライフイベント発生を捉え、ニーズの顕在化及び捕捉を促進する
アドバイス型高収益商品販売に特化
- FC及びRMDB*をベースとした高品質なワン・トゥ・ワン相談サービスの提供



コンサルティングサービス本位の店舗コンセプト

(*リレーションシップ・マーケティング・データベース)

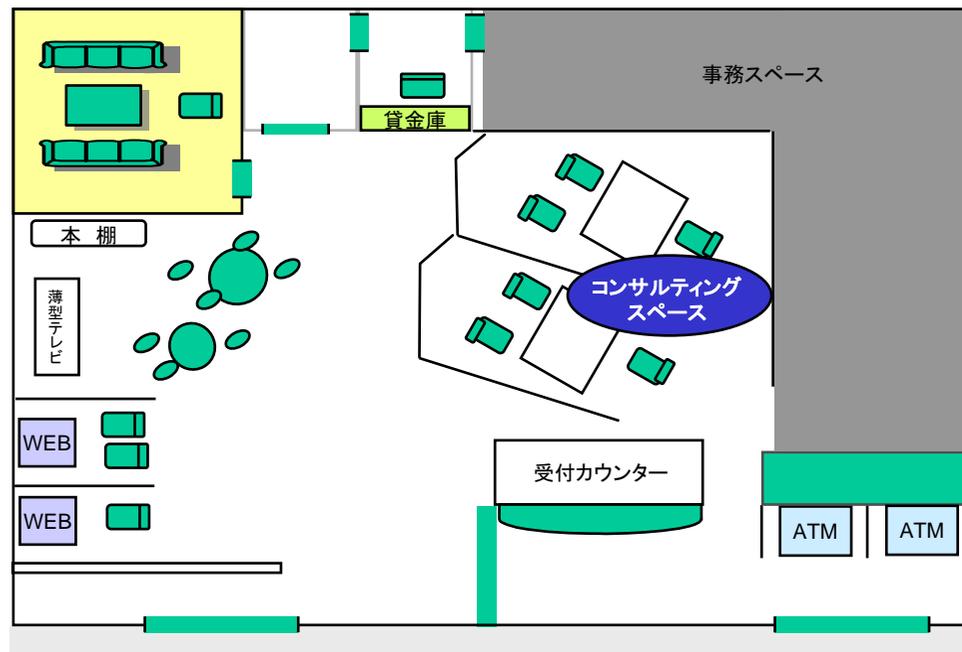
- 時間的・空間的な敷居を下げる
 - 店舗内装や対応にもてなしと気軽さを両立
 - 営業時間を顧客本位で設定
- マーケットに応じたプロダクトラインアップ
- 金融に親しむ場を設け、顧客自らの客観的判断をサポート
 - 顧客が自発的に金融・銀行情報に触れる場の提供
- 顧客に応じた的確なアドバイスの実践
 - 専属担当FCによる顧客ニーズに応じたソリューションの提供

出店立地

- 立地に応じてターゲット顧客と店舗形態を定義
- 内部データ・外部統計データに基づく定量的な出店判断手法を構築

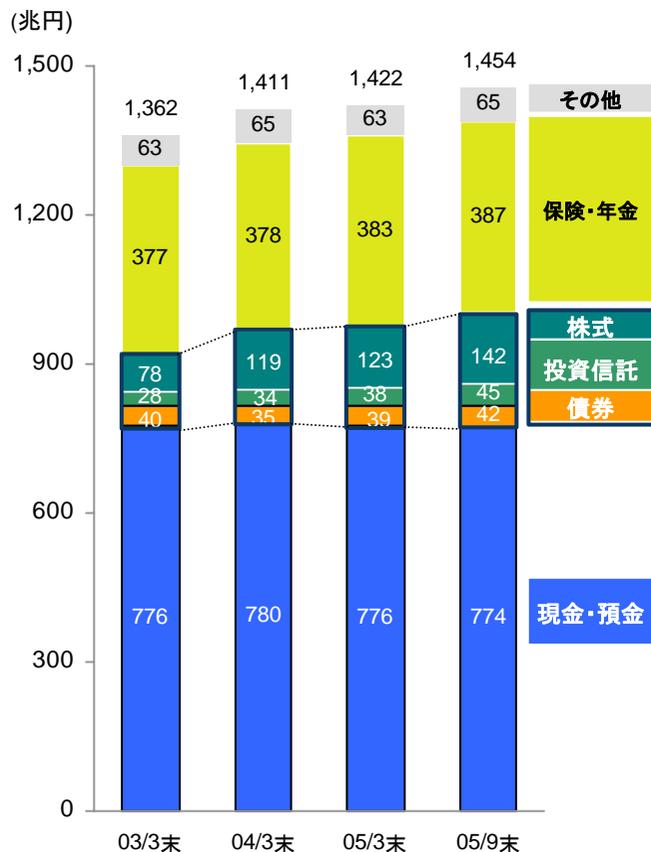
もてなしと気軽さを備えた高効率なレイアウト

[店舗イメージ(一例)]



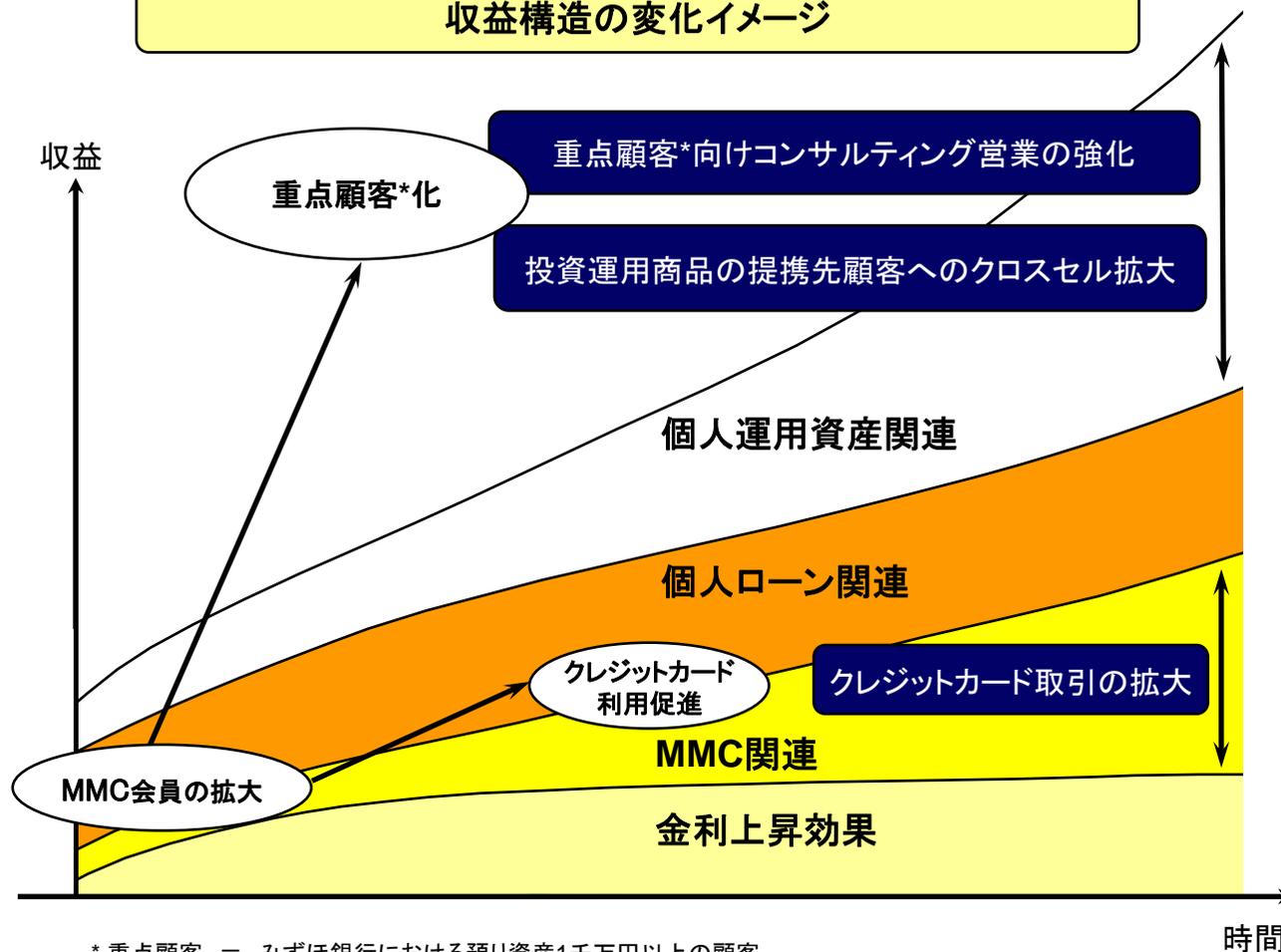
- MMCによる「マス顧客取引の収益化」と「クレジットカード取引の拡大」
- 預金から投資運用商品への資金シフトによるビジネスチャンスの拡大

日本の個人金融資産動向



出所: 日本銀行

収益構造の変化イメージ



* 重点顧客 = みずほ銀行における預り資産1千万円以上の顧客

資本政策

トップラインの拡大と公的資金の完済

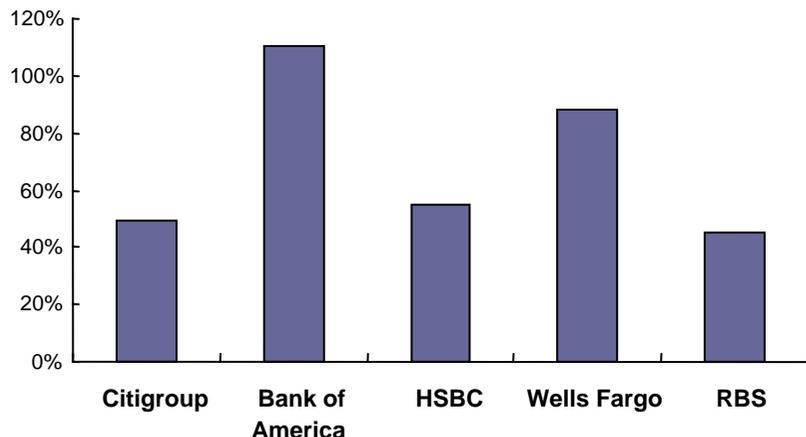


一貫した規律ある資本政策の継続

グローバルトップバンクを展望した資本政策を視野に

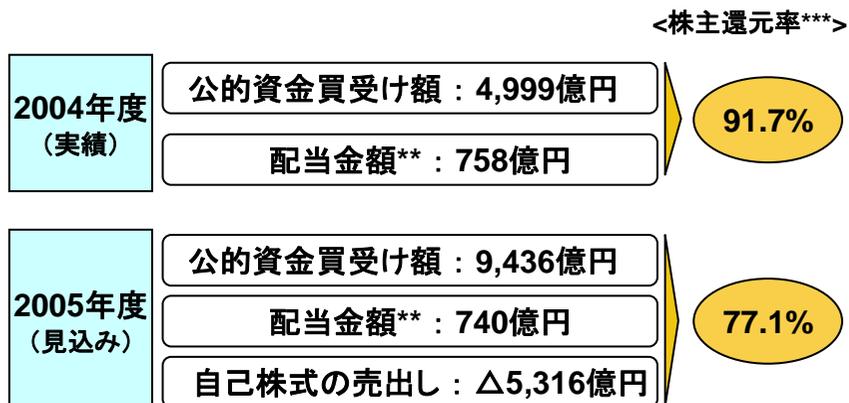
欧米のトップ銀行グループは高水準の株主還元を実施

欧米時価総額上位5行のペイアウト・レシオ* (FY00～FY04の平均値)



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

みずほの株主還元の状況

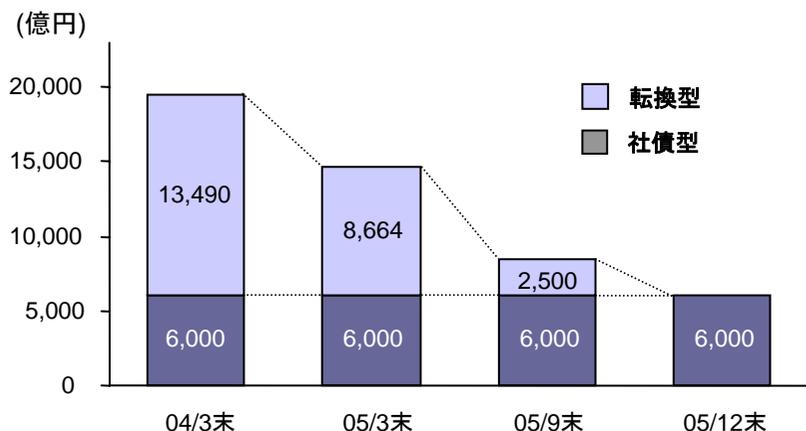


** 普通株配当+民間優先株配当+公的資金優先株配当

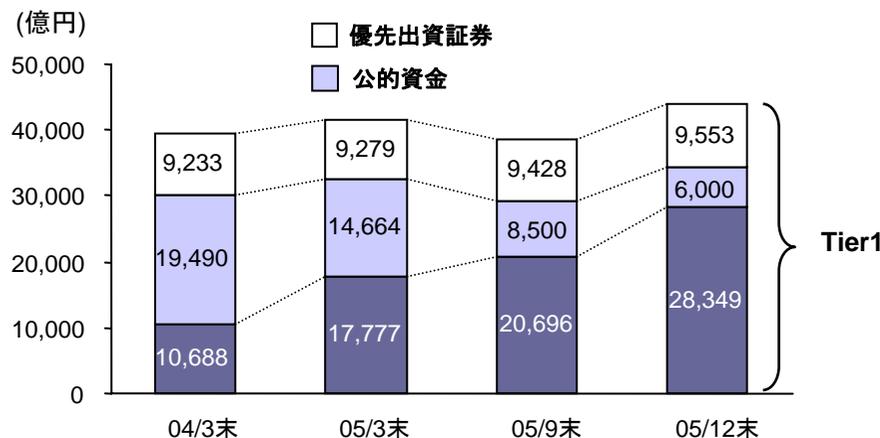
*** (公的資金買受け額+配当金額) / 連結当期利益
(2005年度の配当金額・連結当期利益は業績予想に基づく)

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

公的資金優先株の返済(残高推移)



資本の質の改善(Tier1内訳推移)



これまでの成果

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

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

今後

- 経営戦略の柔軟性を回復するとともに、優先株配当負担を低減

<残存優先株の内容>

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

- ・ 残る公的資金優先株は、社債型のため、株価動向に左右されずに買受け・消却が実施可能
- ・ みずほFG(単体)は、10月に実施したグループ再編に伴う特別利益等の計上(約6,500億円)他により、今年度当期純利益は7,900億円を予想
- 2006年度の買受け・消却原資確保

■ 資本政策の課題について優先順位付け

1. 公的資金の完済



2006年度中の完済を目指す

2. 売出し実施後のみずほフィナンシャルストラテジー保有残存自己株式



公的資金完済後、
段階的な買戻し・消却をコミット

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



希薄化効果回避の方針

■ 成長機会追求とのバランスのとれた配当政策を検討

・ 柔軟な配当支払と自己株式取得の実施



株主への利益還元を意識した運営

・ 成長戦略を支えるための資本基盤の強化



中長期的にTier1比率7%を目標

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。