

Mizuho IR Day

2012年6月1日

みずほフィナンシャルグループ

目次

	はじめに	P. 2
1.	リテールバンキングユニット	P. 6
2.	大企業法人ユニット	P. 11
	(参考) 国内ビジネスの成長に向けて	P. 18
3.	国際ユニット	P. 22
4.	みずほ証券	P. 34
5.	市場動向	P. 39

実質ワンバンク下でのユニット体制

2012年
4月

「実質ワンバンク」の始動

2013年1月 証券(SC+IS)合併

2013年7月 銀行(BK+CB)の法的統合

顧客・プロダクト別のエンティティ横断的ユニット体制

- ① 6顧客ユニット、3プロダクトユニット、市場ユニットの合計10ユニット
- ② 各ユニット毎に、一人の担当役員が統括(BK・CBを兼職)



「お客さま利便性」の更なる向上

- お客さまニーズに沿ったシャープなソリューション提供
- みずほ信託銀行、新みずほ証券との更なる連携強化



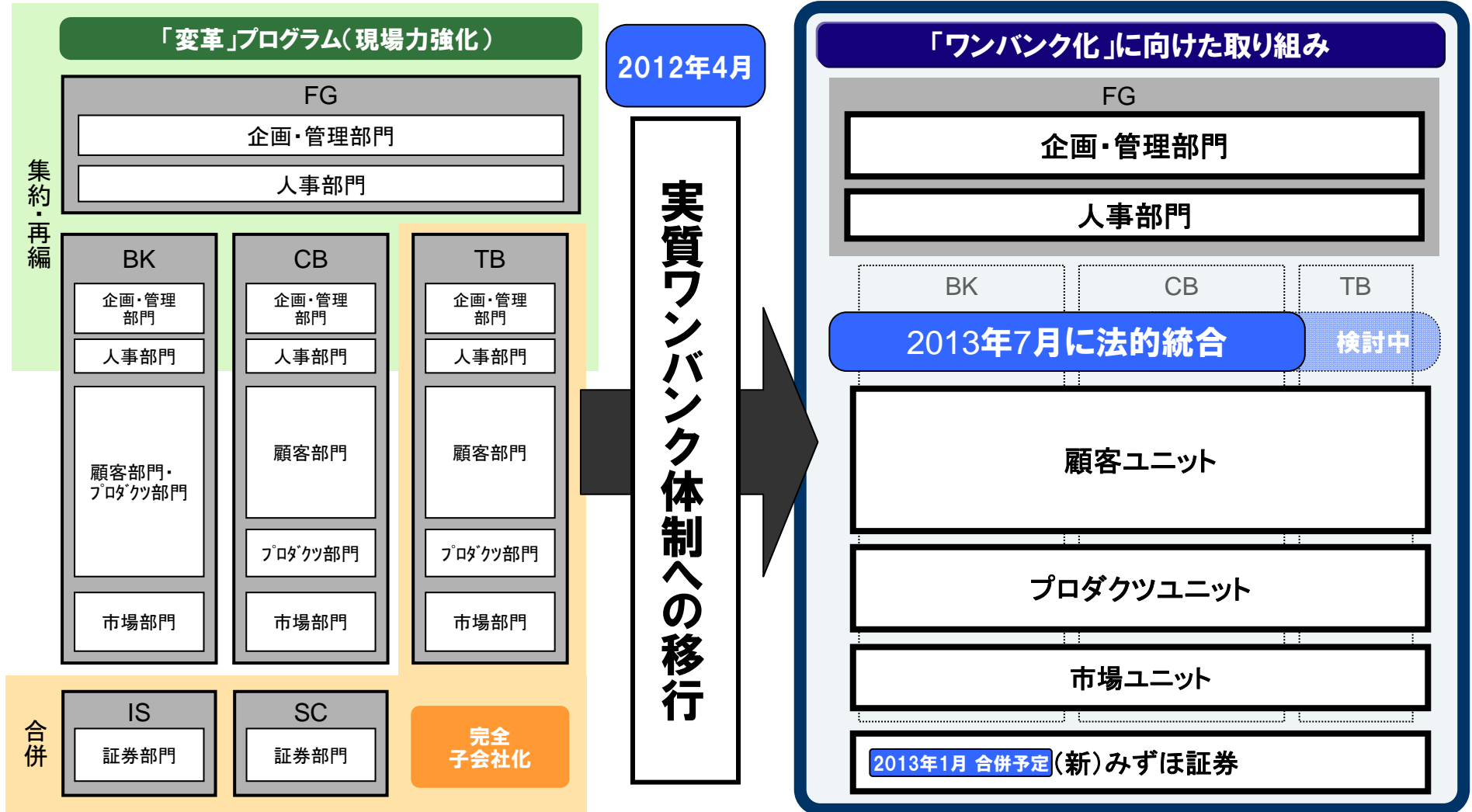
重点事業領域の明確化

- グループ経営資源配分の全体最適に向けた事業単位の確立
- メリハリをつけた戦略的かつ重点的な資源投下

グループ一体経営への移行① 全体イメージ

連携による「グループ力強化」

先進的な「グループ一体経営」へ



グループ一体経営への移行② 顧客・プロダクツ部門

お客さまに多面的・有機的な金融サービスをダイレクトかつスピーディーに提供する体制へ

顧客特性に応じたユニット組織

BK	CB	TB
大企業法人ユニット		大企業
事業法人ユニット		中堅企業
金融・公共法人ユニット		金融・公共法人
リテールバンキングユニット		中小企業 企業オーナー・地権者等
個人ユニット		給与所得者 +リタイア層
国際ユニット		TBはBK・CBとより一体的に運営



専門性の高いプロダクツユニット・機能

BK	CB
投資銀行ユニット	
トランザクションユニット	
アセットマネジメントユニット	
市場ユニット	
TB	みずほ信託の機能 (遺言信託・遺産整理・不動産・年金信託・証券代行等)
(新) SC	みずほ証券の機能 (債券・株式・ハイブリッド調達・M&A等)



お客さま利便性の更なる向上

ユニット別収益計画 業務純益

(管理会計)

(億円、概数)		2011年度	2012年度	
		実績	計画	前年度比
	個人ユニット	430	480	+50
	リテールバンキングユニット	290	380	+90
	事業法人ユニット	910	1,000	+90
	大企業法人ユニット	2,070	2,170	+100
	金融・公共法人ユニット	370	390	+20
	国際ユニット	1,170	1,470	+300
	信託部門	490	530	+40
	顧客部門	5,730	6,420	+690
	市場部門・その他	1,560	1,110	△ 450
	3行合算 実質業務純益	7,281	7,530	+248
	連単差	△ 90	770	+860
	連結業務純益	7,191	8,300	+1,108

リテールバンキングユニット

リテールバンキングユニット設置の狙い

「オーナー」へのアプローチを梃子とする法個両面での取引拡大

① 中小企業・オーナーマーケットの開拓余地大

■ 中小企業取引

- －メガバンクのメイン取引率は、地銀・信金等に劣位
- －〈みずほ〉の中小企業取引率は、大・中堅企業比見劣り
- ⇒メイン取引社数増加の余地は大きい

■ オーナー個人取引

- －〈みずほ〉メイン先オーナーの個人取引率は3割強
(非メイン先オーナーの個人取引率は1割強)
- －オーナー個人取引の獲得により、法人取引収益も増加
- ⇒1顧客あたりの取引拡大余地は大きい

② オーナーは法個両面の意思決定者

■ オーナーにとって事業と個人資産は一体不可分

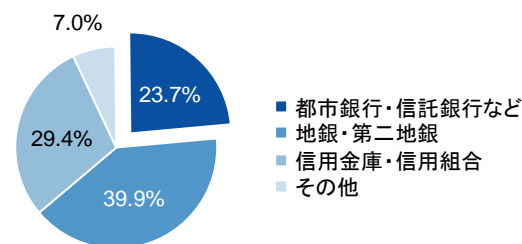
- －オーナーにとっては、事業成長＝個人資産拡大
- －オーナーとの関係強化により、法個両面の取引拡大が可能

③ 〈みずほ〉の優位性発揮

■ 強固な『銀・信・証連携』によるニーズ対応

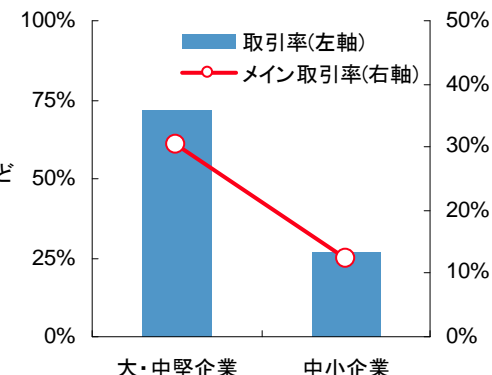
■ 豊富な首都圏ネットワーク活用

中小企業のメイン取引金融機関



出所：中小企業庁「中小企業実態基本調査平成23年速報」

首都圏での〈みずほ〉取引率^{*1}

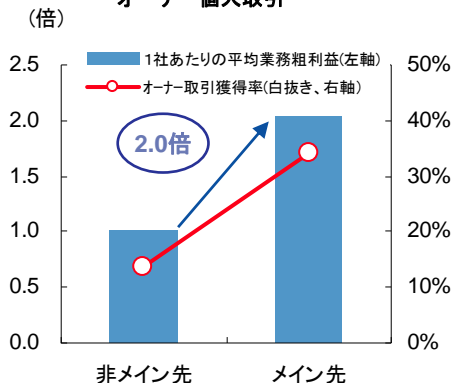


出所：株式会社帝国データバンク

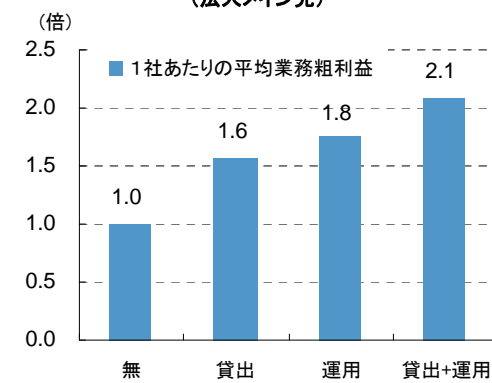
*1: 取引率はBK・CB合算(企業規模はみずほ定義)

オーナー取引と法人業務粗利益の関係

取引ステータスと法人業務粗利益・オーナー個人取引



オーナー取引の有無と法人業務粗利益^{*2}(法人メイン先)



*2: 貸出:個人ローン、プロパー貸出、運用:投信、保険、外貨預金

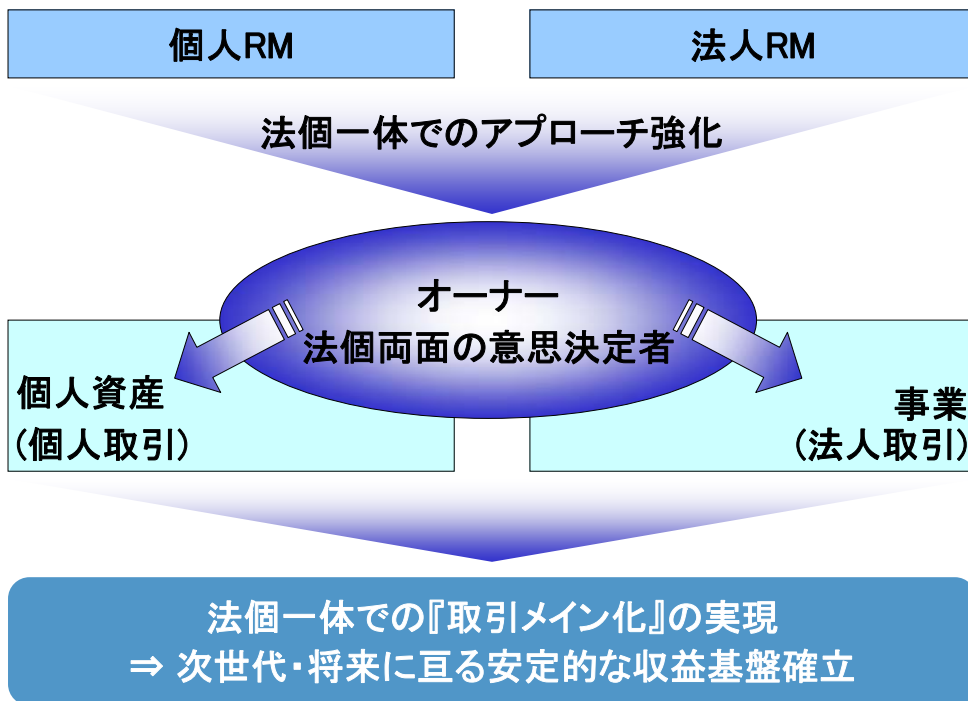
ビジネスコンセプトと〈みずほ〉の優位性

ビジネスコンセプト

オーナーを軸とした法個一体での『取引メイン化』

- ターゲットを“オーナー”に捉えたアプローチの強化
- 『銀・信・証連携』による取引の“質”向上と、首都圏ネットワークを生かした取引の“量”拡大

＜コンセプトイメージ＞



〈みずほ〉の優位性

① 『銀・信・証連携』～取引の“質”向上

信託連携

- 約30年の知見に基づく事業承継・資産承継提案力 (BKにも約10年の知見有り)
- 信託業界No.1の不動産ノウハウ

証券連携

- 資産運用・IPO等、法個両面の証券ニーズ対応力

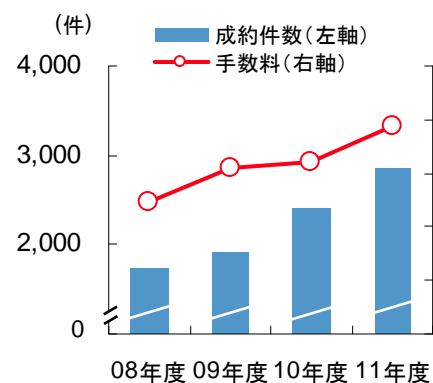
共同店舗*1

- BK/TB = 30カ店(うちトラストラウンジ14カ店)
- BK/IS = 179カ店(うちプラネットブース164カ店)

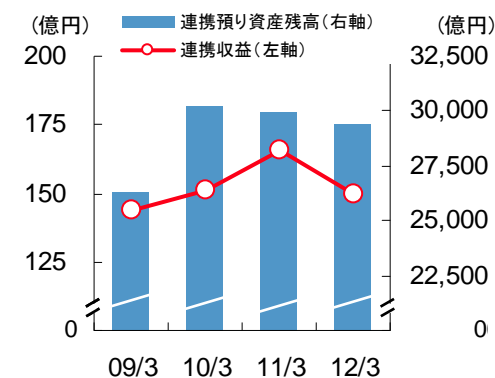
② 首都圏ネットワーク～取引の“量”拡大

- 首都圏トップクラスの拠点網
- 法人RM・個人RMが連携した情報収集とニーズ対応

BK/TB不動産連携実績*2



BK/IS連携実績*3



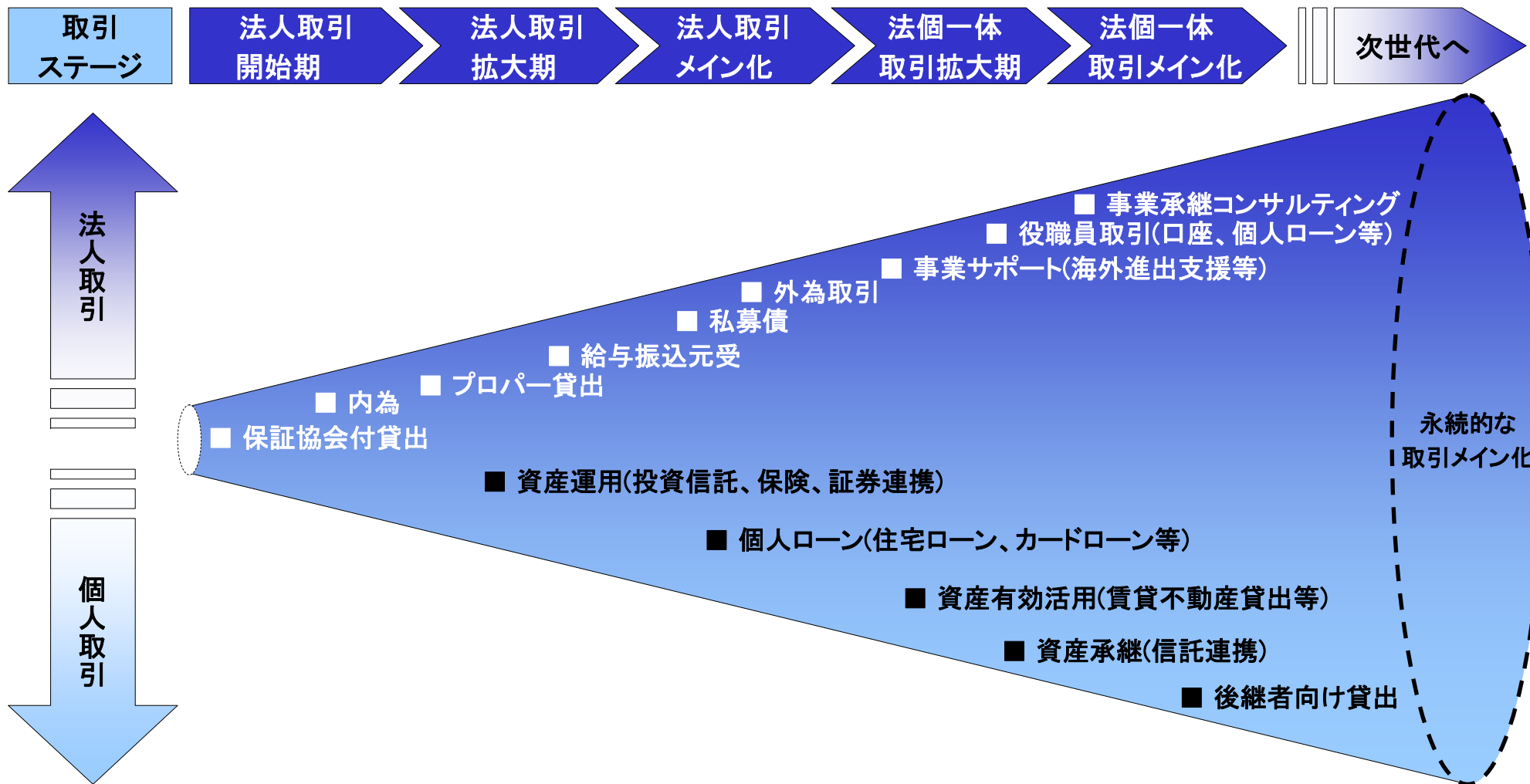
*1: 2012年3月末現在

*2: 実績: 含むみずほ信託不動産販売

*3: 実績: 法個合算

オーナーを軸とした法個一体での『取引メイン化』

法人貸出取引から法個一体での取引メイン化への展開：『取引拡大⇒収益極大化』

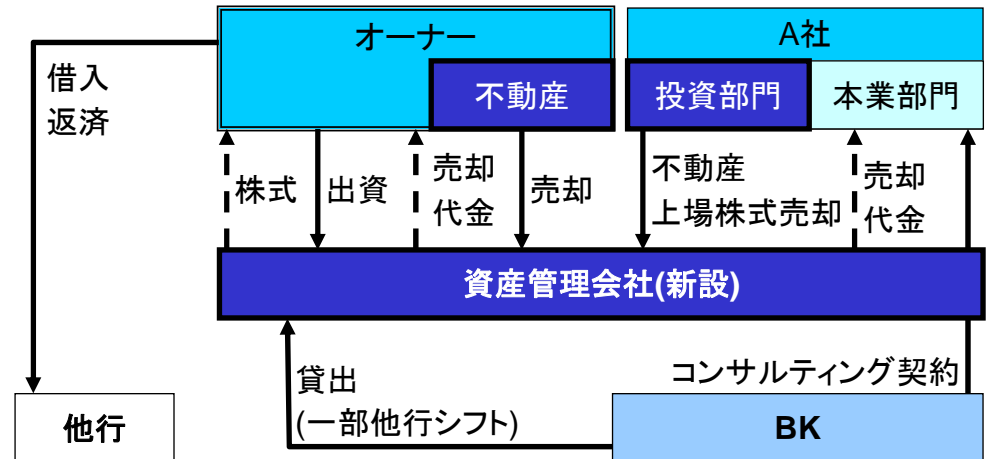


案件事例

① 事業承継コンサルティング

- 非上場企業A社は、本業部門と賃貸不動産・上場株式で運用を行う投資部門で構成。また、A社オーナーも個人で不動産を保有
- オーナーのニーズである『A社の円滑な事業承継と個人資産承継を見据えたポートフォリオ構築』に対し、A社から投資部門を分離して、資産管理会社に投資部門と個人所有の不動産を集約するスキームを提案
- A社組織再編コンサルティング契約の締結に加え、資産管理会社向け資産買取資金(一部他行貸出金シフト)を実行

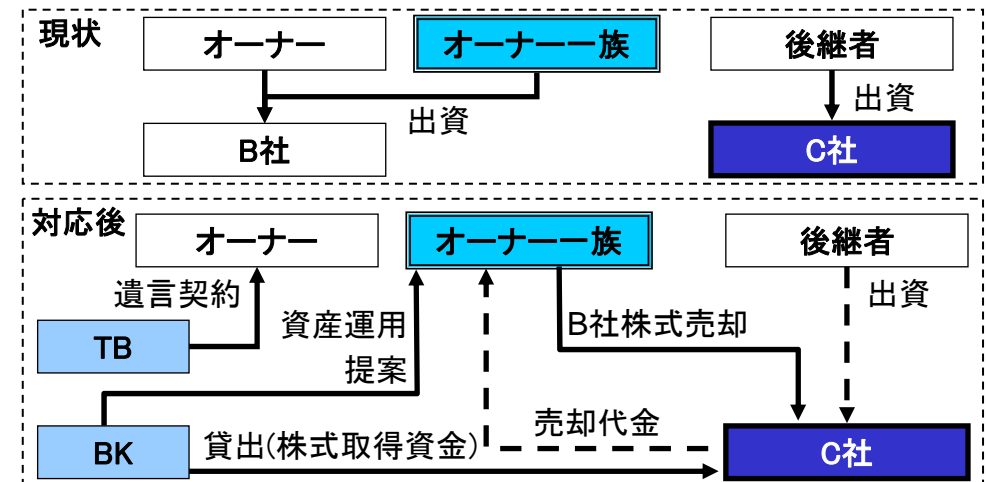
事例① 提案スキーム図



② 事業承継を通じた取引メイン化～銀信連携～

- 自社株式が一族に分散しており、円滑な事業承継が課題のB社オーナーに対し、TBコンサルティング部を紹介。TBコンサルティング部がオーナーのニーズを整理する中、オーナーの個人資産(主に不動産)承継も課題であることが判明
- TBコンサルティング部より、後継者が出資するC社を活用した株式集約の承継スキームを提案。C社に対し、株式取得資金を実行するとともに、遺言にオーナーの資産承継ニーズをきめ細かく盛り込んで、円滑な承継プランを構築。オーナー一族に対しては、資産運用を提案中

事例② 提案スキーム図



大企業法人ユニット

大企業法人ユニットの概要

CBで培った強みを活かし「大企業分野におけるトップバンク」の地位を確固たるものに

大企業法人ユニットのターゲット市場

約1,900の大企業法人グループを幅広くカバーへ

CB

グループ数

約1,400グループ

営業拠点数

34拠点

貸出残高

約16兆円

BK

グループ数

約500グループ

営業拠点数

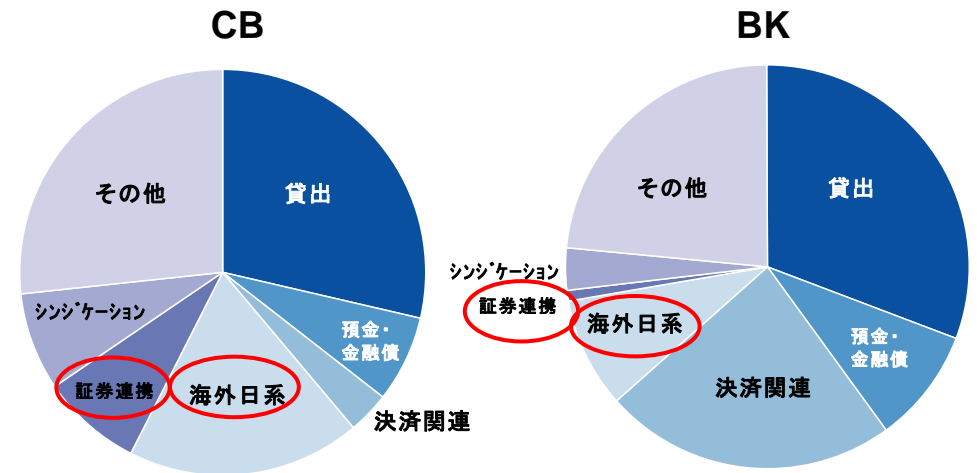
78拠点

貸出残高

約2兆円

大企業ユニットの収益構造*

BK大企業に取引深耕のポテンシャル



特に海外日系・証券連携等に余地

* 行内管理会計ベースでの11年度速報(一部推計値)

〈みずほ〉の優位性

厚い顧客基盤に支えられた産業知見

競合他行・他社を圧倒する、強く、きめ細かいRM

- 長期間築き上げてきた強固なリレーションと産業動向を俯瞰できる幅広い顧客基盤
 - ⇒ 「業界大手先の複数メイン取引」
 - ⇒ 本店営業部 = 業種別 18営業部

産業知見が案件オリジネーションに直結

- 150人の産業調査部隊による産業分析、経営戦略・事業戦略・財務戦略立案サポート
 - ⇒ 早い段階からの噛みこみから案件獲得へ

銀証一体的運営

〈みずほ〉独自の「証券連携モデル」

- グローバルな銀・証連携体制のもと、シローン・資本調達・M&A・証券化等のソリューションを提供
 - ⇒ 大企業RMは証券業務オリジネーションの主たる担い手として、顧客の証券ニーズを発掘

「総合カバレッジ機能」の本格発揮へ

- みずほ証券との兼職拡大(2部、50名 ⇒ 8部、170名)

国内シンジケートローン

	取引金額(兆円)	シェア
1 みずほフィナンシャルグループ	9.4	39.3%
2 三井住友フィナンシャルグループ	6.4	26.7%
3 三菱UFJフィナンシャル・グループ	6.0	25.1%
4 日本政策投資銀行	0.3	1.4%
5 三井住友トラスト・ホールディングス	0.3	1.3%

2011/4/1-2012/3/31、ブックランナーベース、フィナンシャルコース日ベース
出所:トムソン・ロイター 日本シンジケートローン

M&Aアドバイザー 日本企業関連

	取引金額(億円)	件数
1 野村証券	49,838	149
2 ゴールドマン・サックス	42,819	39
3 みずほフィナンシャルグループ	35,705	113
4 ドイツ銀行グループ	35,179	26
5 バンクオブアメリカ・メリルリンチ	33,274	21

2011/4/1-2012/3/31、ランクバリューベース
日本企業関連公表案件、親会社の国籍が日本である案件を含む、不動産案件を除外
出所:トムソン・ロイター

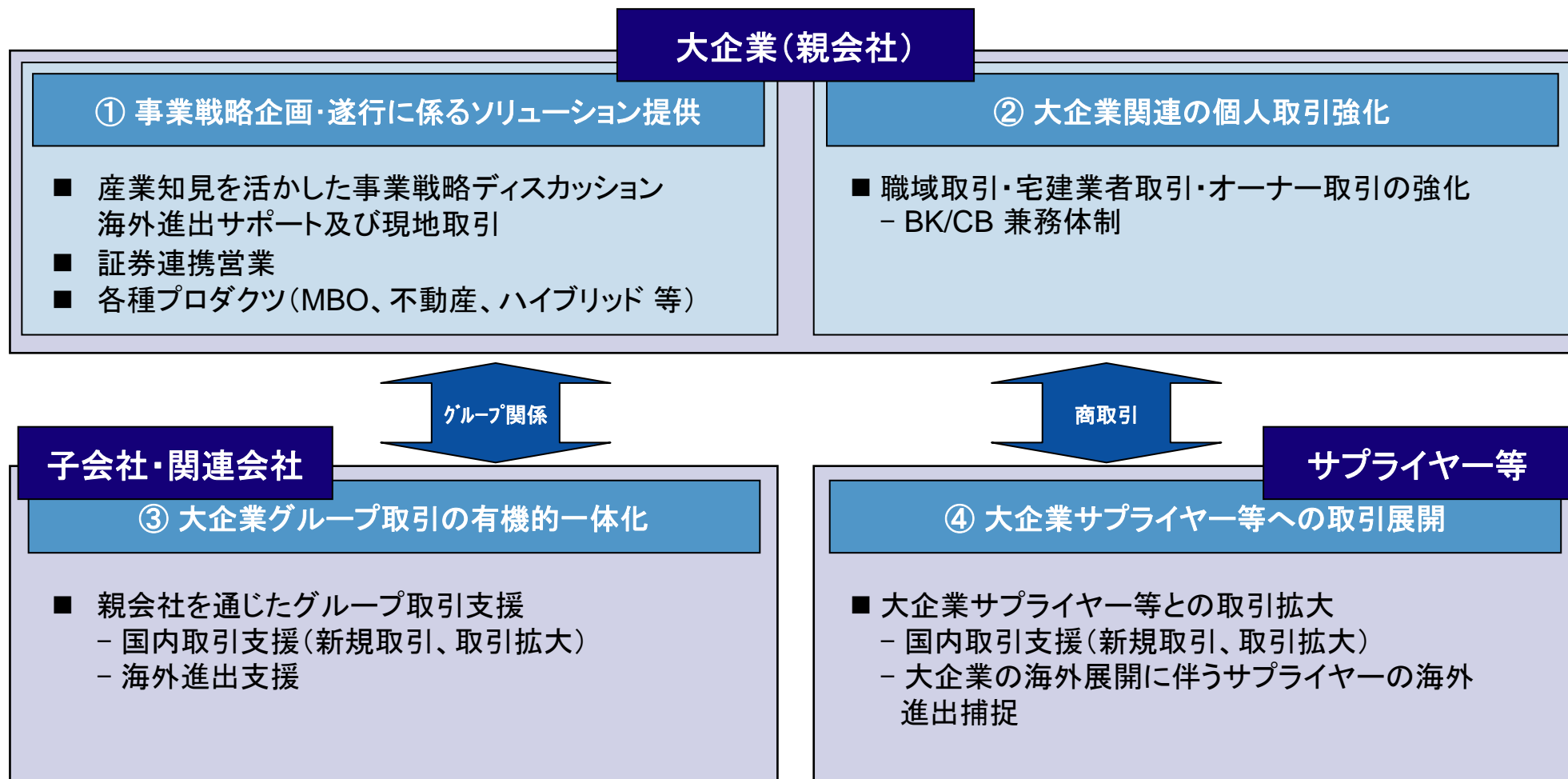
国内公募債総合

	引受金額(億円)	シェア
1 野村証券	29,489	20.1%
2 三菱UFJモルガン・スタンレー証券	28,819	19.7%
3 みずほ証券	27,217	18.6%
4 大和証券キャピタル・マーケット	20,683	14.1%
5 SMBC日興証券	17,881	12.2%

2011/4/1-2012/3/31、引受金額ベース
サムライ債・地方債・優先出資証券含む
出所:アイ・エヌ情報センターのデータを基にみずほ証券作成

実質ワンバンクを契機とした取引の裾野拡大

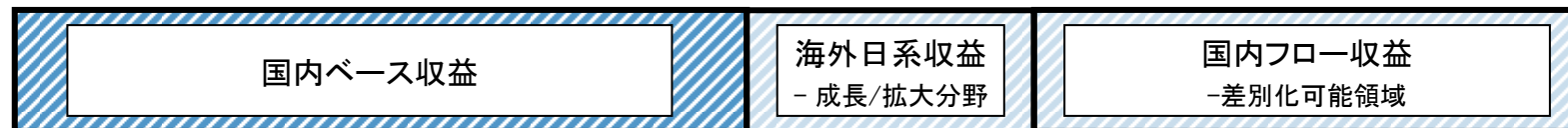
大企業取引基盤を活かす領域を大幅に拡大（職域、海外、グループ取引等）



収益拡大のアプローチ

〈みずほ〉の強みである『総合カバレッジ機能』を最大限に発揮

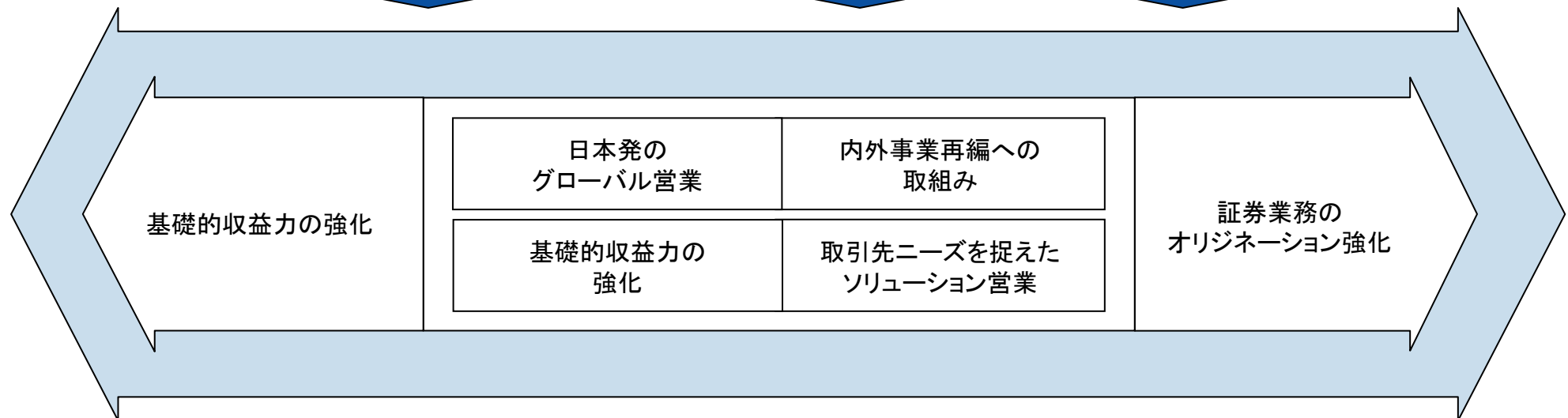
足許の収益構成イメージ



補強対応

深掘り

差別化徹底



実質ワンバンク

銀証一体的運営

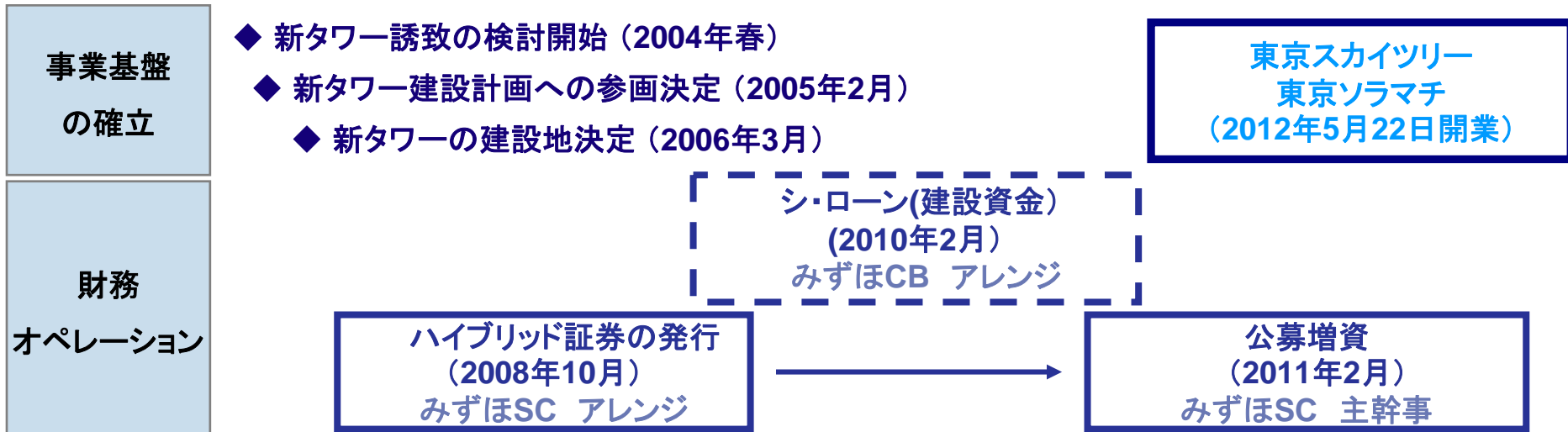
「総合カバレッジ機能」を活かした事例：東武鉄道

永年の強固なリレーションを背景に銀証兼職部体制も活用した高度なソリューション提供

<案件のポイント>

- 産業調査機能を最大限に活かした、お客さまの財務・事業戦略サポート
- 銀証一体的運営のもと、ハイブリッド債発行、シ・ローン、公募増資をアレンジ
- 担当営業部は2009年7月より、みずほ証券との兼職部体制を開始

スカイツリープロジェクト

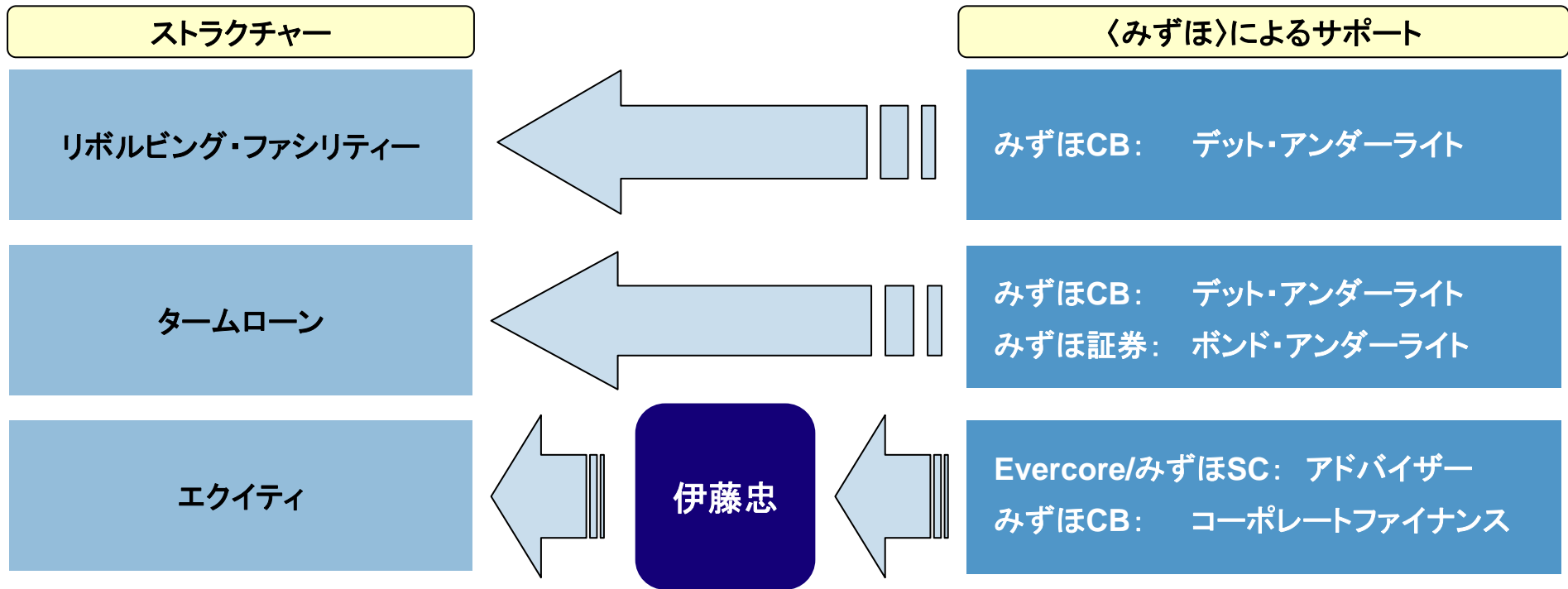


内外事業再編に対する銀証連携の事例：伊藤忠商事によるM&A

東京ーヒューストンーNYの3極に跨る銀証連携によるクロスボーダーM&Aサポート

<案件のポイント>

- 案件持込みからクロージングまで3週間と超短期間でのグローバル対応
- 買収FA、シニアローンから出資ファイナンスまでグループ機能を活用
- 投資ファンドとの共同投資・LBOに関するノウハウを活かし、案件全体を多面的にサポート

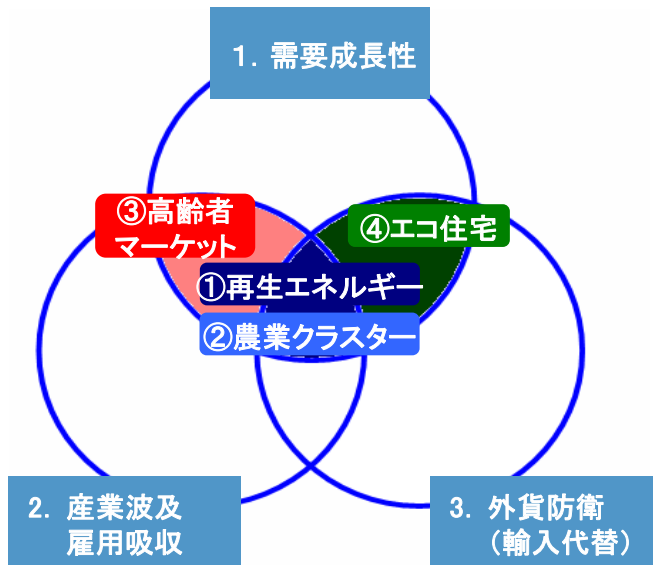


(参考) 国内ビジネスの成長に向けて

国内ビジネスの成長に向けて

日本経済の持続的成長に資する新しい産業の育成にも注力

新産業クラスター形成に係るKey Factor*



1

確実な需要はあるか
グローバルで成長が期待できる産業か

2

産業波及・雇用吸収効果が期待できる産業か

3

輸入代替・外貨の獲得に寄与できる産業か

*) みずほコーポレート銀行作成資料による

① 再生エネルギー

- 先進国では「新たな成長ドライバー」の牽引役、新興国では「持続可能な高成長」の牽引役
- ⇒ PPPを含め、日本の再生可能エネルギー向けプロジェクトファイナンスの資金ニーズは数兆円規模

② 農業クラスター

- 関連産業の裾野が広く、経済波及効果も大きい分野（『6次産業』）
- ⇒ 「農業再生」と「成長産業」への国内外からの投資

③ 高齢者マーケット

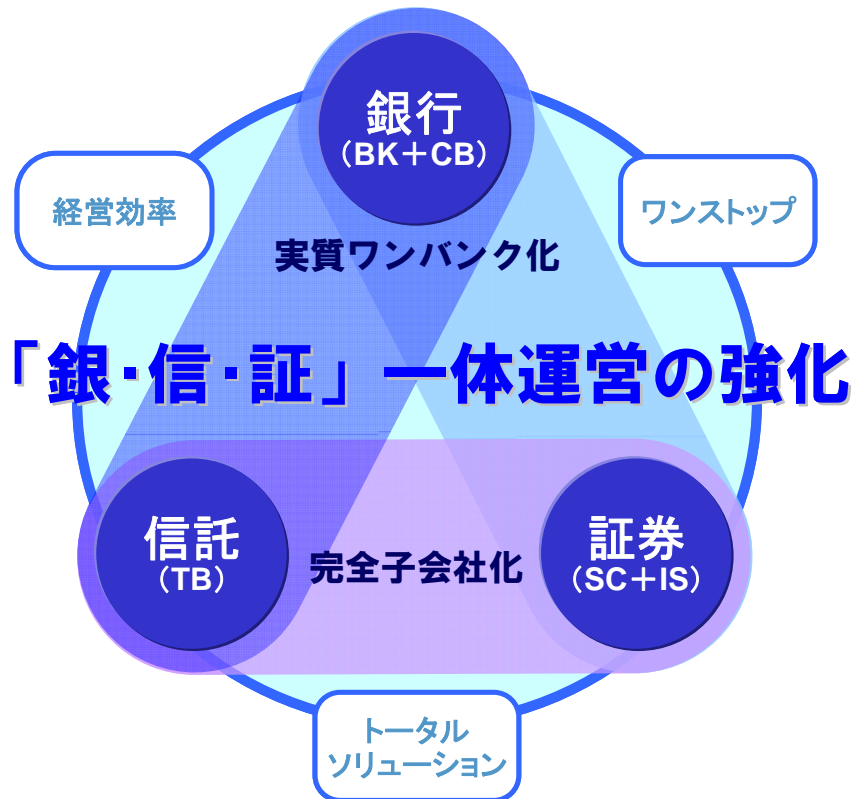
- 今後15年間で100兆円規模の市場規模に
- ⇒ 財政負担の増加とビジネス機会の拡大が併存全体最適化に向けた仕組み作りが肝要

④ エコ住宅

- 住宅の「エコ化」「長寿化」による住宅の質の向上
- ⇒ スtockベースの「国富」増加の効果約130兆円

「銀・信・証」一体運営

銀行・信託・証券を自前で保有する唯一の邦銀グループ



① ワンストップ ～顧客利便性の向上～

「共同店舗化・銀証兼職」の推進

- プラネットブース164拠点
- トラストラウンジ 15拠点
- 信託代理店(遺言関連業務) 487拠点 (BK:431、IS:56)
- 銀証兼職の拡充 (CB-SC、約50名⇒約170名)

② トータルソリューション ～課題解決型営業の強化～

「信託・証券プロダクツカ」の発揮

- 不動産ビジネス(信託銀行No.1の実績)
- 年金・アセットマネジメント(確定拠出年金No.1の実績)
- DCM・ECM(本邦トップクラス)
- M&Aアレンジ(邦銀系証券会社No.1の実績)

③ 経営効率 ～ビジネスインフラの一元化・効率化～

「事務・業務基盤」の統合・集約

- 住宅ローン業務の集約 (BK-TB)
- 事務の一元化 (BK、CB、TB)
- 普通預金・ATMの統合 (BK-TB)
- 次期システムの開発 (BK、CB、TB)
- 欧州カストディ業務の集約 (TB-SC)

余 白

国際ユニット

国際業務の概要① 業務の拡大とアジアの成長

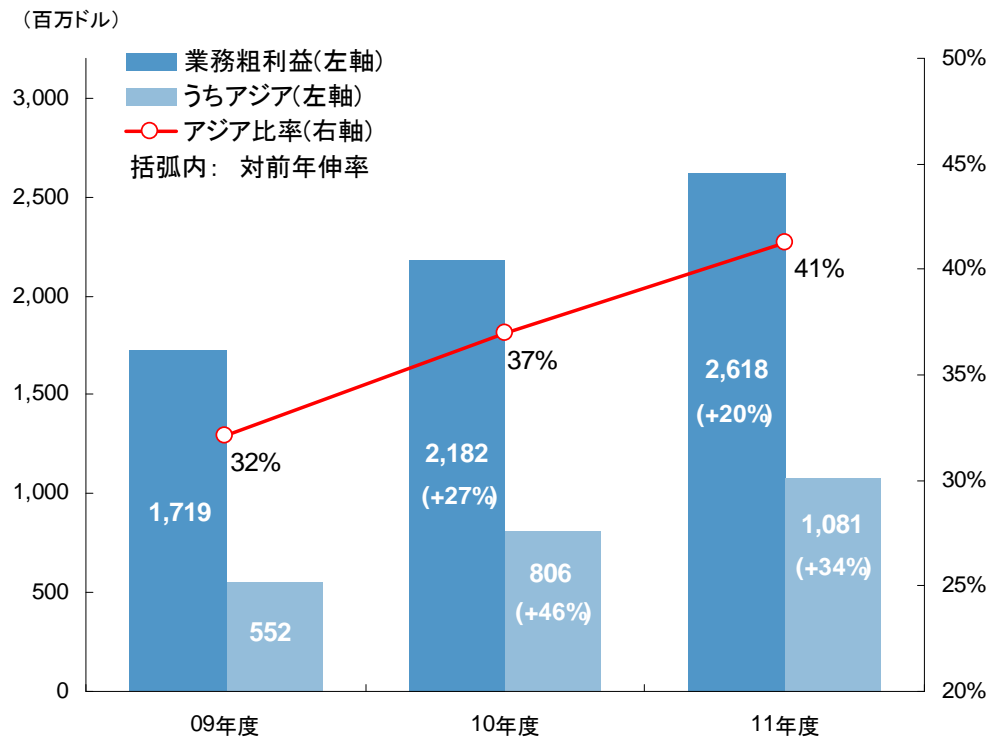
国際部門業務粗利益

国際部門の業務は着実に拡大、アジアが成長の主役へ

- 国際部門業務粗利益は09年度から11年度にかけて52%増
- 国際部門に占めるアジアの比率：09年度32%→11年度41%

<図1>

(管理会計、CB国際部門(単体)+海外銀行現法)

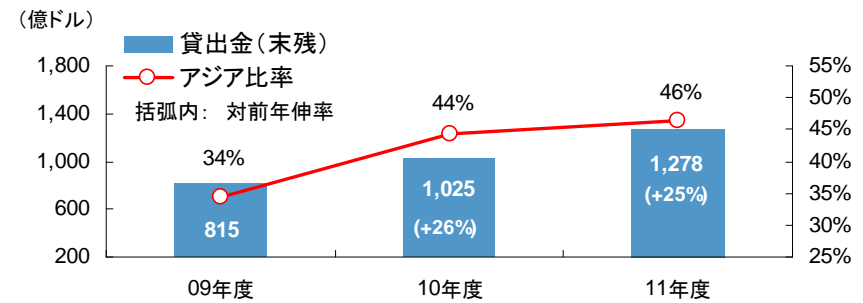


国際部門貸出金残高(末残)

貸出金もアジアを中心に順調に拡大

<図2>

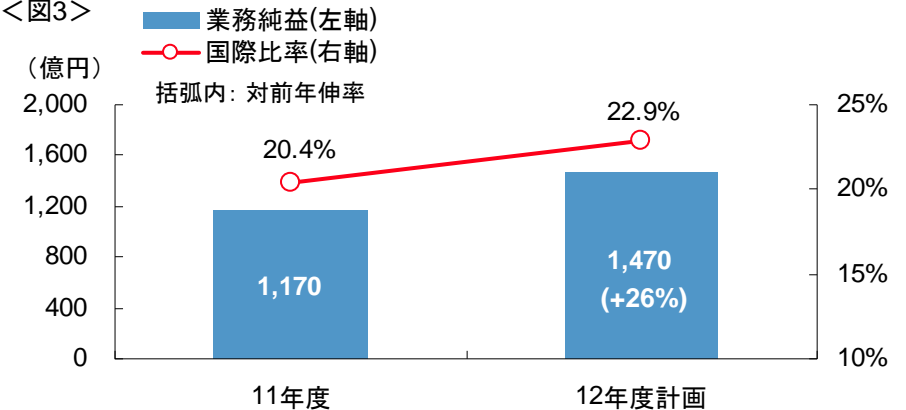
(管理会計、CB海外支店+海外銀行現法)



業務純益に占める国際部門比率*3

<みずほ>の対顧部門収益における牽引役に

<図3>



*3: 国際部門収益比率=国際ユニット業務純益/(顧客部門業務純益(3行合算))

国際業務の概要② 健全性と効率性

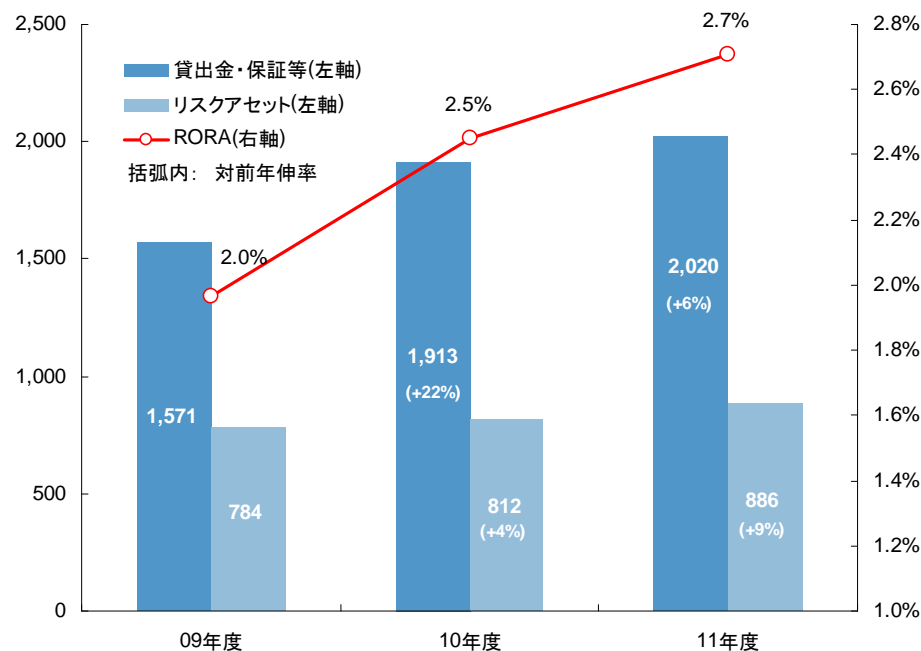
国際部門リスクアセットとRORA

RMの深耕を梃子とした、貸出に依存しない収益構造

- 高格付資産の積上げにより、リスクアセットの伸びは抑制
(09~11年度平均増加率6%)
- 付帯収益の積上げにより、採算性は大幅に向上
(11年度RORA2.7%)

<図1>

(億ドル) (国際ユニット管理ベース、CB支店+中国現法)

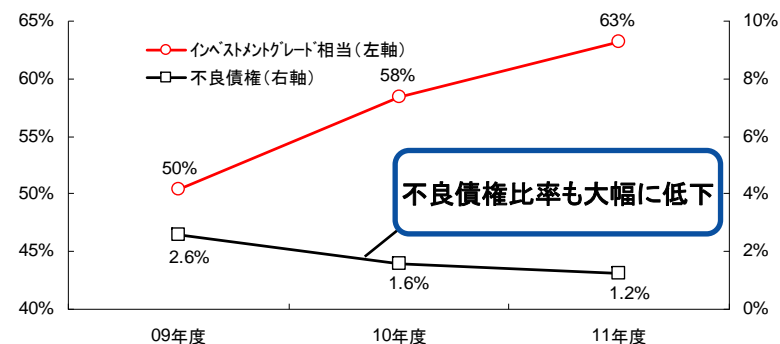


国際部門貸出金のクオリティ

投資適格先を中心とする質の高い貸出ポートフォリオを実現

<図2>

(国際ユニット管理ベース、CB支店+中国現法)

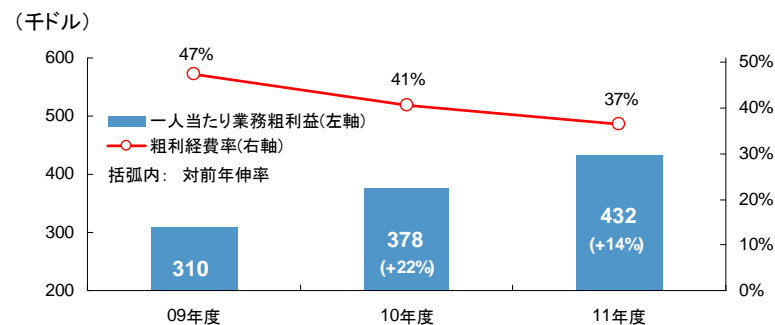


粗利経費率と一人あたり業務粗利益

経費をコントロールしながら効率的に収益を拡大

<図3>

(国際ユニット管理ベース)



〈みずほ〉の独自戦略① スーパー30の選定

非日系「スーパー30」にフォーカスし、「取引深堀り (Deal after Deal) 」営業を徹底推進

「スーパー30」(非日系重点営業対象先)の選定

- 2010年度から取組開始、11年度は全116グループ
- 各海外地域ユニット(米州・欧州・東アジア・アジアオセアニア) 毎に約30グループずつを選定
- 選定基準の軸は「信用力」「取引採算」「取引展望」「リレーション」

「スーパー30」への営業方針

- トップリレーションを含めた長期的な取引関係の構築
 - 顧客の事業戦略まで入り込んだ深度ある顧客理解と、それに基づく提案型営業の徹底
- ⇒ 全グループについて「アカウントプラン」を作成
現場・経営陣が一体で顧客理解・提案検討
(他行との差別化、取引先接点拡大による予兆管理強化と信用コストの抑制)

2011 - ACCOUNT PLAN (Business Strategy Sheet for Core Customer)

Website : Mizuno S&P Moody's

Chief Regional Officer

GM JGM/DGM OFFICERS

AB

Mar-11

STRATEGY

OVERALL STRATEGY

JAPAN

ASIA PACIFIC

MARKS

FACTS (2010)

SALES	PROFIT	ASSET SIZE

COUNTRY EMPLOYEES RANK

Sweden 1

THE COMPANY

INDUSTRY

MAIN PRODUCTS/ACTIVITIES

EXECUTIVE SUMMARY

HISTORICAL / CURRENT RELATIONSHIP

SUBSIDIARIES

OTHER INFORMATION

CONTACT RECORDS

DATE	OURS	THEIRS	SUBJECT
PAST			
2007			

PRODUCTS

COMPANY NAME	NEEDS/ISSUES	PRODUCT	SUPPORT OR DIVISION AND/OR MIZUHO GROUP COMPANY	SHARING OF INFO.	PL (WRITE)

Please refer to the "Relationship Improvement PDCA" sheet.

アカウントプラン (サンプル)

- 取引先事業戦略の理解に基づいた取引構想を元に、提案営業を実践
- 「取引の広がり*1」「他行との差別化」により、貸出に依存しないビジネスモデルを構築

*1: 当年度2項目かつ通算4項目以上のDeal獲得先

〈みずほ〉の独自戦略② スーパー30に対する取り組み態勢

「スーパー30」に対する経営陣と現場が一体となった営業推進とフォローアップ態勢

マネジメントレベルでのリレーションシップ強化

- 地域ユニット長・拠点長自らが個社の取引関係・業績推進責任を担う
⇒ 営業推進取引先のトップと直接面談・会話
- 各地域における成果・課題について経営と認識を共有

Deal after Deal の推進

- アカウトプランに基づく個社別営業戦略ミーティングを四半期毎に実施し、取引の広がりをきめ細かくフォロー
- 営業推進の進捗・結果を半期毎に経営に報告

- 付帯ビジネス獲得による、子会社を含めたグループ全体での「取引の広がり」
- マネジメントレベルでのリレーションシップ強化により、邦銀メインの地位構築等「他行との差別化」

【サンプル】

取引先名	営業店	格付	為替	デリバティブ	TF	PF	預金	その他
XXXX	欧	AA	○	★/●	今回獲得 ★/●	今回獲得 ★/●	★/●	
XXXX		A	△	今回獲得	今回獲得	△	今回獲得	

CM	アドバイザー	シロ-ン (主幹事)	主要実績/進行中案件
	●	△	【実績】XXXXXXXXXXXXXXXXX 【差別化】XXXXXXXXXXXXXXXXX 【進行中案件】XXXXXXXXXXXXXXXXX
	●		【実績】XXXXXXXXXXXXXXXXX 【差別化】XXXXXXXXXXXXXXXXX

**今期2項目以上、且つ通算4項目以上獲得した先。			
今期獲得 (項目)	通算獲得 (項目)	**取引の広がり	他行差別化
9	11	◎	差別化
6			

今年度
デリバティブ獲得

期初ターゲット項目

今年度
アドバイザー獲得

シローン提案中

- ★ 前年度獲得項目
- 今年度獲得項目
- △ 案件進行中
- ターゲット項目

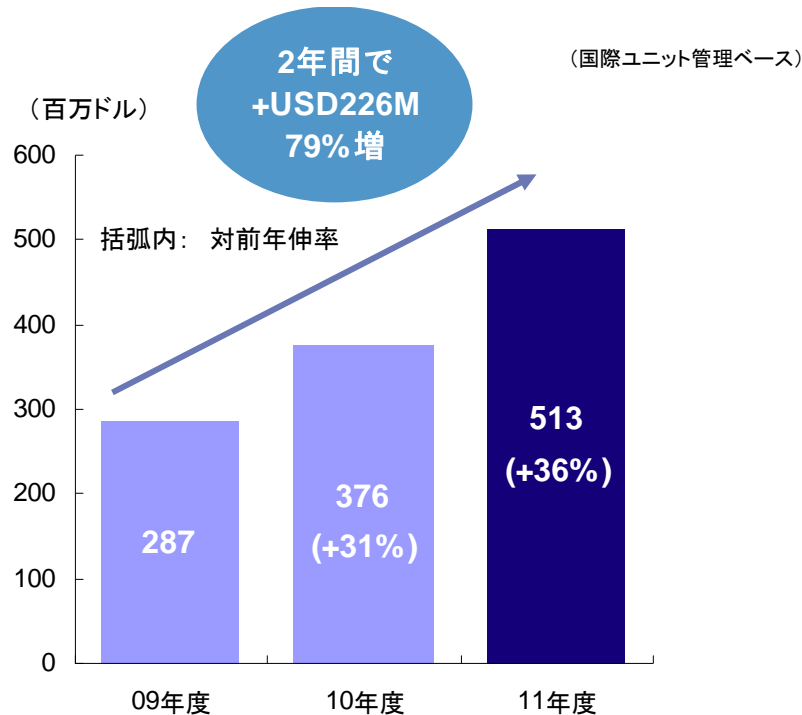
〈みずほ〉の独自戦略③ スーパー30先での成果

〈みずほ〉独自のフォーカス戦略が着実な成果へ

スーパー30の収益

国際部門の収益の柱の一つに

<図1>



Deal after Deal 営業の
徹底推進



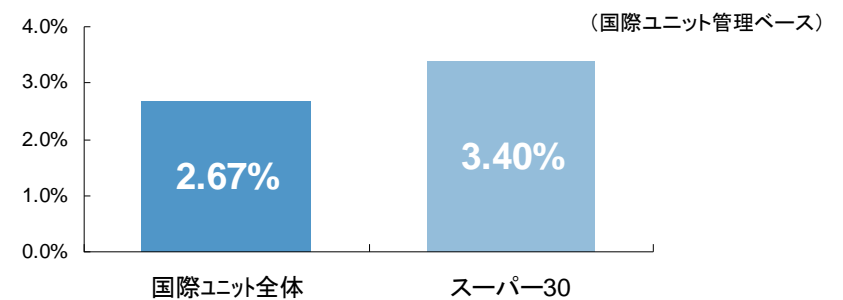
1グループ当たり収益
約450万ドル

スーパー30の収益性(RORA)

付帯取引の獲得、スプレッド確保による高採算の実現

- 取引の深掘りにより資産の質の向上と収益増強を両立
- 〈みずほ〉に強みのあるプロダクツにも着実に成果

<図2>



アジア シンジケートローン

アジアのシンジケートローン市場で邦銀No.1

<表1>

	金額(百万米ドル)	シェア
1 HSBC	9,731	9.0%
2 スタンダード・チャータード	6,620	6.1%
3 DBS	6,161	5.7%
4 みずほFG	5,032	4.7%
5 Bank of China	4,728	4.4%
6 MUFG	4,692	4.4%
7 SMFG	4,672	4.3%

2011/1-2011/12、ブックランナーベース
出所: トムソン・ロイター

〈みずほ〉の独自戦略④ スーパー30(証券連携実績)

RMを活用したグループ証券子会社による証券ビジネスの獲得

DCM / ECM

- 証券子会社が獲得した非日系発行体による外貨建債券ブックランナー件数: DCM34件、ECM2件
- 証券子会社が獲得した非日系発行体によるサムライ債主幹事案件、CBが獲得した非日系発行体によるサムライ債FA・管理会社案件、ともにリーグテーブルNo.1

USD/EUR/GBP債ブックランナー主要案件

 IBM Corp. \$2,500,000,000 Joint Bookrunner February 2012 MIZUHO	 SABMiller \$7,000,000,000 Joint Bookrunner January 2012 MIZUHO	 bp EUR 2,000 million Joint Bookrunner October 2010 MIZUHO	 BT GBP 250 million Joint Bookrunner September 2011 MIZUHO
--	---	--	--

香港IPO主要幹事案件

 HKT Trust and HKT Limited Joint Bookrunner Joint Lead Manager Sole POWL Coordinator Mizuho Securities Fund Raise: US\$1.2 billion Nov 2011	 PRADA S.p.A. Joint Lead Manager Mizuho Securities Fund Raise: US\$2.15 billion Jun 2011
---	--

POWL主要案件

 HKT Trust and HKT Limited Joint Bookrunner Joint Lead Manager Sole POWL Coordinator Mizuho Securities Fund Raise: US\$1.2 billion Nov 2011	 Hutchison Port Holdings Trust Co-Lead Manager POWL Coordinator Mizuho Securities Fund Raise: US\$5.1 billion Mar 2011
---	---

サムライ債主幹事

<表1>

	金額(億円)	件数
1 みずほ証券	3,822	49
2 野村證券	3,571	36
3 大和証券キャピタル・マーケット	3,141	37
4 三菱UFJモルガン・スタンレー証券	2,556	33
5 SMBC日興証券	1,727	31

2011/4/1-2012/3/31、除く自社債・私募債
出所: トムソン・ロイター

サムライ債FA/管理会社

<表2>

	金額(億円)	件数
1 みずほコーポレート銀行	13,387	50
2 三井住友銀行	5,038	21
3 ニューヨークメロン信託銀行	1,000	2
4 三菱東京UFJ銀行	514	3

2011/4/1-2012/3/31
出所: アイ・エヌ情報センター

クロスボーダーM&A

- リーグテーブル9位 (邦銀トップ/件数ベース3位)
- Thomson ReutersによるAsia Pacific M&A Adviser of the Yearを受賞(2010年)

<表3>

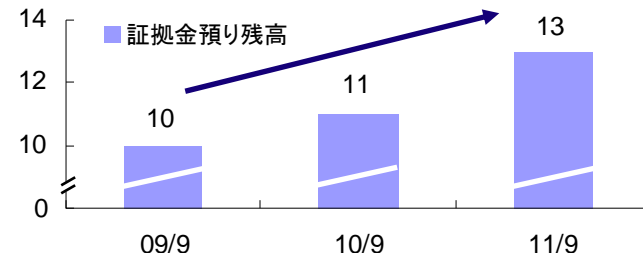
	取引金額(百万ドル)	件数
1 野村證券	29,497.0	40
2 ゴールドマン・サックス	26,346.0	32
3 ドイツ銀行グループ	18,953.0	20
9 みずほFG	6,216.0	27
12 三菱UFJモルガン・スタンレー証券	5,791.0	18
17 SMFG	2,732.0	9
23 大和証券グループ本社	1,822.0	18

2011/4/1-2012/3/31、ランクバリューベース
日本企業関連公表案件、親会社の国籍が日本である案件を含み、不動産案件を除く
「対象企業の国籍」と「買収先最終親会社の国籍」が異なるものを「クロスボーダー」と定
出所: トムソン・ロイター

先物クリアリング*

- 邦銀系では唯一取り扱い可能
- 足許の欧州債務危機の影響から、資本力・信用力のある先物取次業者の寡占化が進行

<図1> (億ドル)



* 先物取引市場における先物の執行・清算、証拠金預りに係る決済ビジネス

〈みずほ〉の独自戦略⑤ スーパー30(個社事例)

欧米マルチナショナル企業との取引強化(事例)

① 石油大手A社 ～銀証連携等～

- トップ同士の強固なリレーションをベースに、親密行の地位を確立
- 2010年6月、同社の大型資金ニーズに迅速に対応
- 2010年9月、2011年5月、2012年5月、みずほ証券の英国現法がユーロ債/ドル債のアクティブブックランナーを獲得
- 事業内容に即した提案を実施し、アジア唯一のコアバンクとして取引広がりを実現

② ビール大手B社 ～クロスボーダー買収案件～

- シニアマネジメント同士の強固なリレーションをベースに、親密行の地位を確立
- 2011年12月、同社のクロスボーダー買収案件に係る大型資金ニーズにMLAとして迅速に対応
- 2012年1月、みずほ証券の英国現法がドル債のブックランナーを獲得するなど取引拡充

アジア企業との取引強化(事例)

① 石油大手C社 ～証券連携・シ・ローン等～

- 2010年6月、同社のクロスボーダー買収案件に係る大型資金ニーズに対応
- 2011年4月、同社のシンジケートローン案件でブックランナー就任(APLMAのSyndicated Corporate Deal of the Year 2011受賞)
- 2011年12月、当社と業務提携
- 2012年4月、みずほ証券がグローバルドル債のブックランナーマンデートを獲得

② タタグループ ～ビジネスマッチング等～

- トップ同士の強固なリレーションをベースに、親密行の地位を確立
- 2011年2月、「Tata-Mizuhoカンファレンス」を開催
- タタグループ各社と日系取引先とのビジネスマッチングで成果

成長分野への布石①

ノンオーガニック戦略 ～Vietcombank（ベトナム）への出資

<ポイント>

- 2011年12月に、Vietcombankの第三者割当増資に応じ、同行株式の15%（希薄化後）を取得
- ベトナム政府に次ぐ民間筆頭株主に

Vietcombankの概要

- 1962年10月に設立されたベトナム社会主義共和国最大級の国営商業銀行
- 時価総額約3,000億円、カード発行最大手、貿易決済シェアは20%（2010年）
- 本出資に伴い、Vietcombankの取締役1名（副頭取）を派遣するとともに、〈みずほ〉の職員を5名派遣、〈みずほ〉の有するプロダクツ・リスク管理・内部管理等のノウハウを提供
- 幅広い法人・個人銀行取引に加え外国為替、トレードファイナンス及び決済関連業務に圧倒的な強みを持ち、傘下に証券会社、資産運用会社、保険会社を抱える金融コングロマリットとして、ベトナム国内において広範な金融サービスを提供

ネットワーク

- ベトナム全土に377の支店・出張所網を保有

出資の戦略的意義

- ベトナムは高い経済発展が見込まれ、JBIC調査による「中期的に有望な事業展開先-国・地域」第4位（2011年度にはブリヂストン、京セラミタが大型投資を決定）
- ベトナムに進出する日系企業へのベトナム国内拠点網や情報を活用したサービスの提供
- シンジケートローン、プロジェクトファイナンス、トレードファイナンス、決済業務を始め、投資銀行業務を含むコーポレートファイナンス分野での相互協力
- ベトナムにおけるコンシューマーファイナンス業務等リテールビジネスでの連携

* わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告
-2011年度海外調節投資アンケート結果（第23回）-

案件事例

- 日系精密機器メーカーD社従業員の給与振込口座5,000件獲得
- 韓国系優良企業E社とのリテールビジネスにおける提携案件の紹介

成長分野への布石②

アジアインフラプロジェクト

アジアのインフラ需要
8兆米ドル規模(2010-20)

ビジネス機会への期待増加
(3割以上の企業*が商機と認識)

- プロジェクト上流でのオリジネーション機能発揮
- クロスファンクショナルな行内横断組織で対応

<表1>

ビジネス機会	主な成果
スマートシティプロジェクトへの事業参画	<ul style="list-style-type: none"> ■ インドチェンナイの環境複合都市開発 ■ 中国天津経済技術開発区(TEDA)における省エネルギー事業/小規模環境都市開発
エクイティ出資	■ 日中省エネ環境ファンド
アドバイザー	<ul style="list-style-type: none"> ■ アジアの水道事業、高速道路、 ■ コンテナターミナル等
非日系先との業務提携	■ ペトロベトナム、ハイフラックス
プロジェクトファイナンス	■ タイ、ノンセン・ガス焚き複合火力発電プロジェクトにおけるリードアレンジャー獲得等

アジア太平洋地域プロジェクトファイナンスのアレンジャー実績

<表2>

2010年	2011年	2012年 1月-3月
21位	13位	3位

出所:トムソンロイター、日本・豪州を含む

<表3>

	金額(億ドル)	件数
1 インドステイト銀行	32.6	14
2 アクシス銀行	16.0	4
3 みずほFG	15.1	7
4 MUFG	14.1	8
9 SMFG	5.5	6

2012/1/1-2012/3/31、マンデー・タイトアレンジャーベース、ファイナンシャルクロス・リサーチ
出所:トムソン・ロイター

人民元国際化への対応

規制緩和による人民元建
貿易・資本決済の拡大

第三の基軸通貨となり得る
人民元でのビジネス機会の捕捉

人民元建て運用・調達への対応

- オフショア市場からの人民元調達をサポート
- 様々な資金調達手段の提供

- 日本や香港での人民元建シ・ローンの組成
-自動車部品メーカー、ノンバンク
- 点心債のアレンジ
-日系ノンバンク・リース会社、台湾セメント企業
- 人民元建親子ローンスキームFA
-日系リース会社、欧州非日系企業
- 中国国家開発銀行発行の債券引受主幹事就任
- 中国での人民元建金融債発行<10億元>
- 中国銀行間債券市場への投資認可取得

邦銀初

銀証連携

外銀初

邦銀初

人民元貿易決済増加への対応

- 全世界の海外拠点*での人民元決済が可能に
*規制上取扱できないインドを除く

→アジアに加えて、欧米での人民元預金・決済獲得に注力

余 白

みずほ証券

2011年度実績 みずほ証券連結ベース

厳しい市場環境の下で収益が減少。2011年度は財務上の課題に踏み込んだ処理

収益の状況

(億円)

連結	2010年度	2011年度	前期比増減額
純営業収益	1,928	1,671	▲ 257
販売管理費	2,297	2,184	▲ 113
経常利益	▲ 337	▲ 497	▲ 160
税引前利益	▲ 369	▲ 770	▲ 400
純利益	▲ 293	▲ 956	▲ 663

ポイント1: トップラインの苦戦

- 株式売買代金の低迷、株式引受市場の不調等により、トレーディング損益、受入手数料が低調に推移

ポイント2: 4Qは3Q比で収支改善

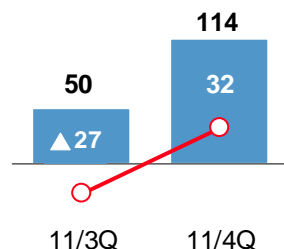
- セグメント収益及び利益は3Qから4Qにかけて大きく改善(3セグメント共に税引前利益はプラス)
- 単体経常利益も4Qで収支均衡(▲2億円)

連結

(億円)

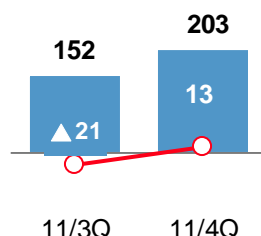
グローバル投資銀行

■ 純営業収益
● 税引前利益



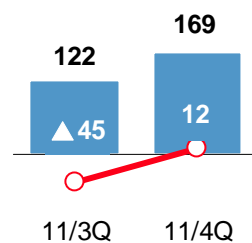
グローバル・マーケット

■ 純営業収益
● 税引前利益



国内営業

■ 純営業収益
● 税引前利益



ポイント3: 財務面の対応等に伴い特別損失(279億円)を計上

- 早期退職及び希望退職に伴う特別退職金
- 偶発損失引当金
- 合併関連費用 等

業務基盤再構築プログラム

人員削減・店舗統廃合等により単体販売費・一般管理費を前年度比大幅削減

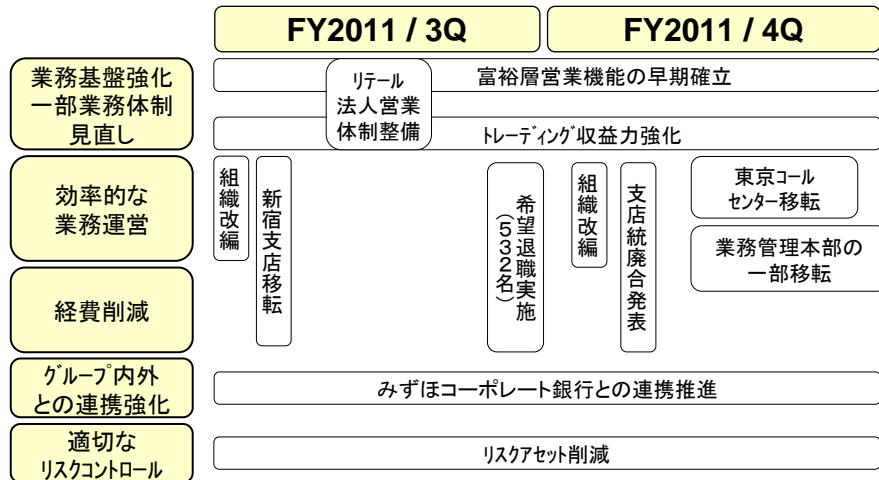
トップライン強化の成果

- リテール** ■ 富裕層営業の強化等の施策の推進
- エクイティ** ■ トレーディング運営体制の立て直し
- 支店法人** ■ 首都圏の法人部室の統合などの体制整備推進

【主な海外引受案件】

ECM: HKT Trust and HKT Limited、Wistron Corporation 等
DCM: SABMiller Holdings、IBM、Kerry Properties 等

施策の実施状況

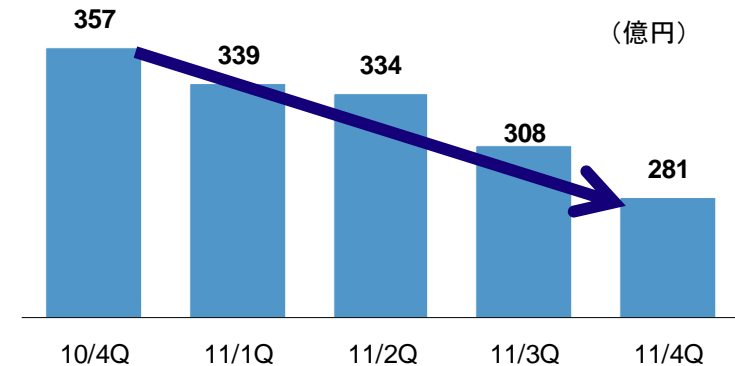


コスト削減の成果

- 人員削減** ■ 希望退職等により当初見込みの700名を上回る約1,100名の人員削減
- オフィス移転** ■ 業務管理本部の一部移転
■ 東京コールセンターの移転
- 組織** ■ 2011年度初比13部室の削減を実施
- 店舗統廃合** ■ 16支店削減(うち6支店の営業所化)を発表

販売費・一般管理費推移(取引関係費除く、単体)

- 前年同期比で約76億円(約21%)の削減
⇒年換算で約300億円



業務基盤強化プログラム

収益向上と銀・信・証連携の強化を軸に収支のさらなる改善を目指す

業務基盤強化プログラムの概要

- ① 顧客基盤の拡充・業務基盤の整備を通じた収益力向上
- ② グループ各社との連携深化に向けた具体策の実行
（「実質ワンバンク」対応）
- ③ グローバル運営の高度化
- ④ 恒常的な黒字確保に向けた継続的なコスト削減
- ⑤ 外部環境に応じた適切なリスクコントロール

今後の施策スケジュール

	FY2012 / 1Q	FY2012 / 2Q
基盤整備を通じた 収益力の向上	海外プライマリー案件積上げ(グローバル投資銀行)	
	セールス・トレーディング収益力強化(グローバルマーケット)	
	モデル法人(公共法人)営業強化(国内営業)	
グループ連携 (実質ワンバンク 対応)	カステイ 譲渡(欧州)	兼職 拡大
	みずほ銀行との連携強化施策推進	
グローバル運営 の高度化	グローバル 運営強化	グローバル運営体制の定着・推進
	業務管理本部の移転	
継続的なコスト削減	支店統廃合、営業所化	
	リスクコントロール	
	リスクアセット削減	

部門別戦略

グローバル 投資銀行

- 海外プライマリー案件積上げ
- カバレッジ体制の整備、みずほコーポレート銀行との兼職部拡大(2部→8部体制)

グローバル・ マーケット

- 内外機関投資家ネットワークの拡充
- 公共法人との取引強化

国内営業

- 顧客チャネル別の組織再編成
(国内営業部門3グループ制の導入：
リテール、ウェルスマネジメント、法人)

実質ワンバンク対応

- グループ各社の顧客セグメントに対応した組織体制の整備
- 各社間の連携を極大化することにより、お客さまの利便性を一段と向上させ、併せて収益力を強化

継続的なコスト削減

- 店舗統廃合(4~5月)
- 役員報酬の削減(本年度上期末まで実施。取締役社長は、月次報酬30%削減)
- オフィス移転の継続実施(業務管理本部の移転等)

みずほインベスターズ証券との合併

投資銀行業務・リテール証券業務を両輪に〈みずほ〉グループとしての一元的な証券機能を提供

新会社のビジネスモデル

みずほ証券

【リテール基盤】

- 全国83店舗・3カスタマープラザ*
- リテール預り資産7兆円*
- リテール105万口座

【ホールセール基盤】

- 国内トップクラスの大型ファイナンス・M&Aの実績
- 銀行との兼職による業務連携
- 充実した海外ネットワーク

みずほインベスターズ証券

【リテール基盤】

- 全国57店舗・164プラネットブース
- リテール預り資産3.8兆円*
- リテール45万口座

【銀証連携体制】

- プラネットブースを軸とした幅広い顧客へのアクセス
- IPO業務における兼職

グローバルに展開するフルラインの総合証券会社

想定するシナジー効果(2015年度)

主なトップライン増強策

- 投資銀行部門
 - － 中堅法人業務の拡大
 - － リテール販売網拡充に伴う引受シェア向上
- 市場・商品部門
 - － リテールへのプロダクト供給推進
- リテール関連
 - － 銀行連携顧客数拡大

主なコスト削減策

- IT経費:
 - － 合併に伴うシステム片寄せによる削減
- 物件費等:
 - － 合併後の店舗統合に伴う店舗費削減(2013年4-10月に30店舗程度を統合)
 - － オフィス費用、人件費の削減

トップライン増強(80億円)

約200億円

経費削減(120億円)

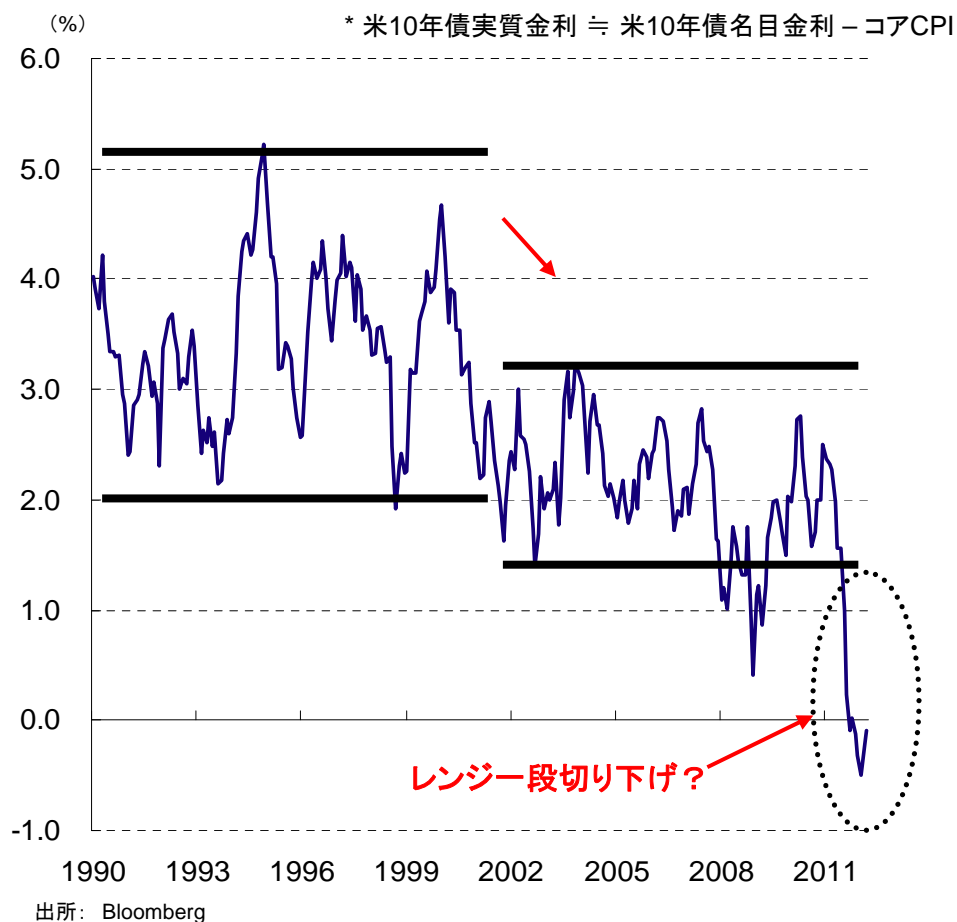
*みずほ証券の全社預り資産は約20兆円、みずほインベスターズ証券の全社預り資産は約7兆円

市場動向

米金利を巡る環境 実質金利の低下

米国債実質金利の低下傾向は当面継続

米10年債実質金利^{*}の推移

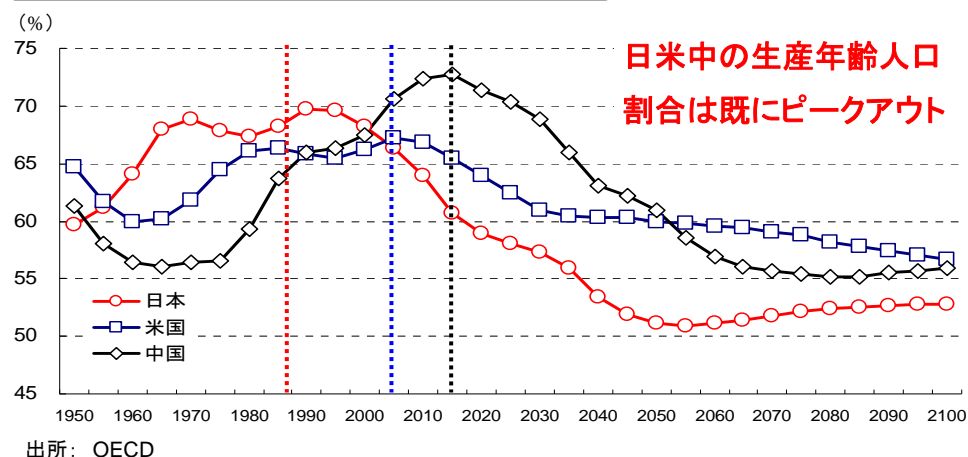


実質金利低下の背景

先進国を中心とした潜在成長率の低下

- 日本だけでなく、中国を含む主要国の生産年齢人口の占める割合は既にピークアウト
- 米国もベビーブーマー世代の退職が逆風に

日米中の生産年齢人口割合



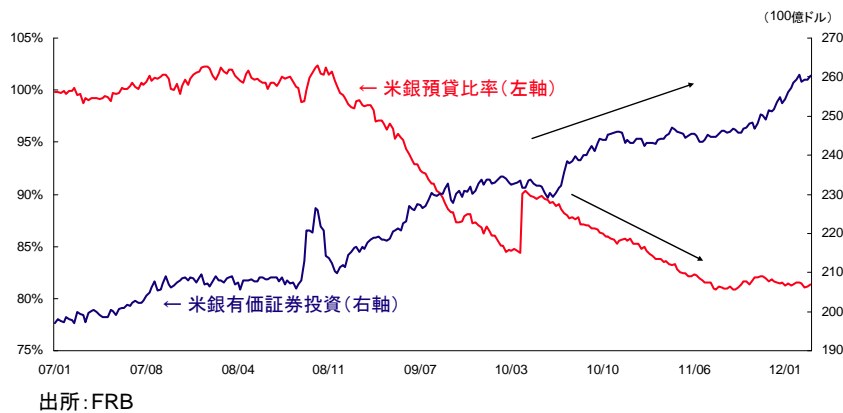
FRBの積極的な金融緩和

- FRBは低金利政策を2014年遅くまで維持する方針を継続

米金利を巡る環境 金融規制の厳格化など

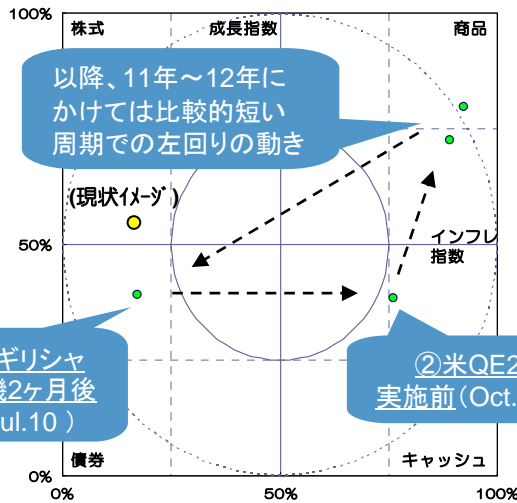
金融規制の厳格化を背景に国債投資の需要が増加

リスク資産削減とハイクオリティ資産への投資圧力が加速



【ご参考: インベストメントクック】

経済環境をインフレーション(インフレ指数)と経済成長(成長指数)の2要素で捉え、指数化。これら2つの指数を組合わせて投資環境を判断。



米銀のバランスシート (2011/12)

(100億ドル)

資産の部		負債/純資産の部	
キャッシュ資産	160	預金	848
有価証券	252	借入金等	161
ローン/リース	693	その他負債	104
その他資産	143	純資産	135
計	1,248	計	1,248

出所: FRB

うち大手3行
(JPM、BoA、Citi)
167* (うちAFS 92)

* 決算データ等より推計

- 米銀は、規制対応としてキャッシュ資産と有価証券の残高を積増し
⇒ 米銀としては流動性規制をクリアするために
有価証券投資をさらに増やす必要
- 今後FRBが金融緩和政策の出口戦略を進める場合は余剰資金を吸収

(参考) 国内銀行のバランスシート (2011/12)

(兆円)

資産の部		負債/純資産の部	
キャッシュ資産	304	預金	635
有価証券	262	借入金等	97
ローン/リース	161	その他負債	80
その他資産	124	純資産	39
計	851	計	851

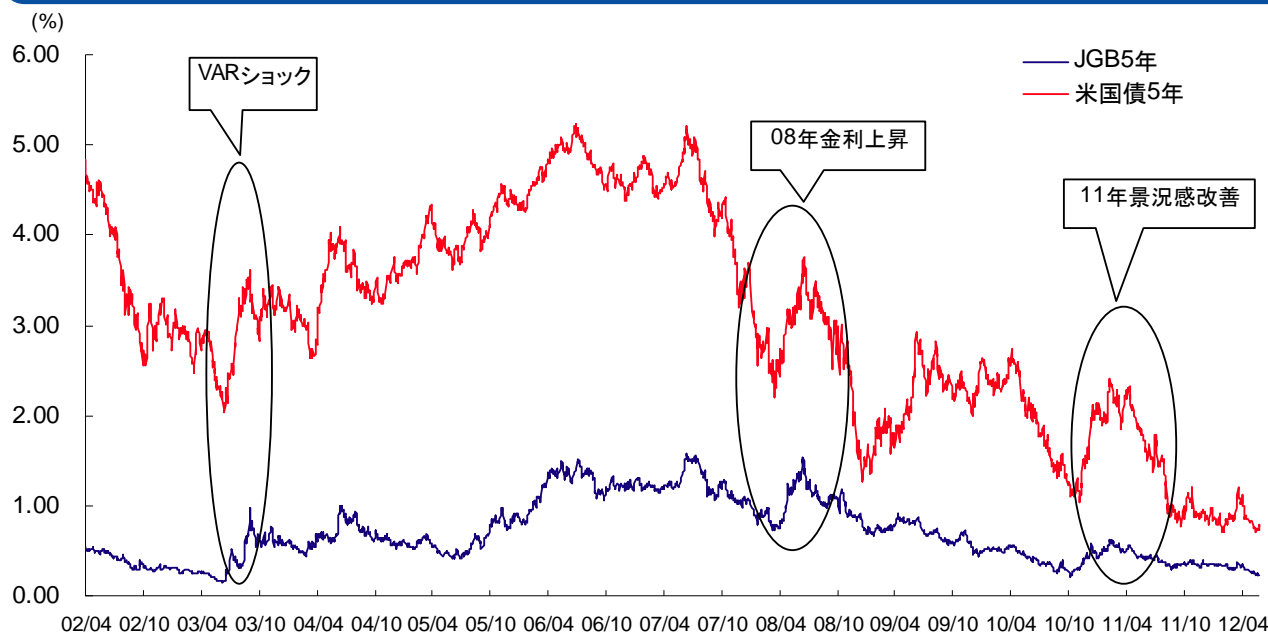
出所: 日本銀行

うちメガ3行
157*
(うちその他有価証券
125)

* 決算データ等より推計

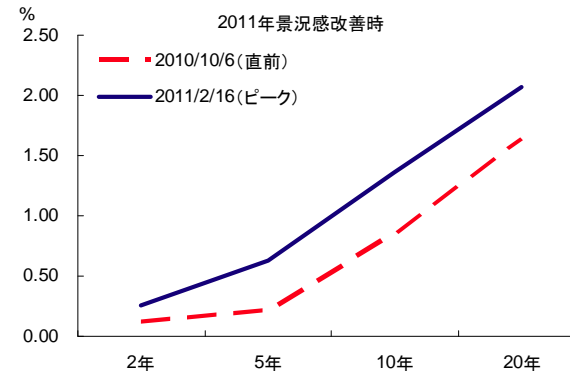
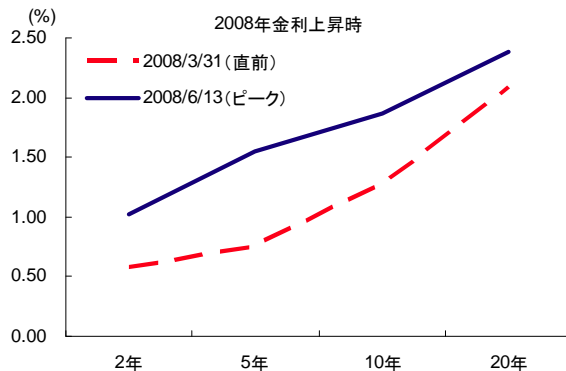
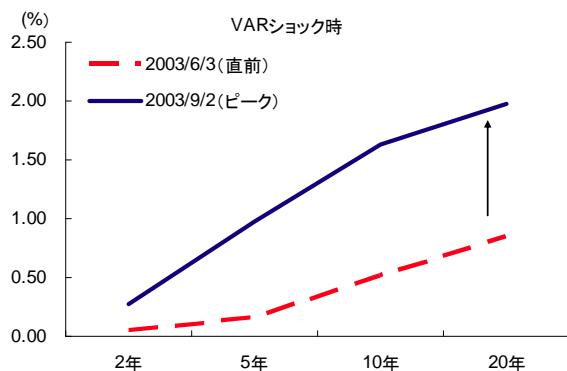
JGBと米国債の金利相関と金利上昇時のJGBイールドカーブの動き

過去のJGB金利上昇局面の多くの場合においては米国債の金利も上昇



米国債金利の動向を注視することは、JGB金利上昇の予兆管理の1つ

2002年以降のJGBの金利上昇局面のうち、イールドカーブが最も急速にスティーピングしたのは、2003年のVARショック時



出所: Bloomberg

日本国債の金利変動に対する予兆管理①

経済指標や定量分析結果をもとに、日本国債の急速な金利変動に対する予兆管理を実施

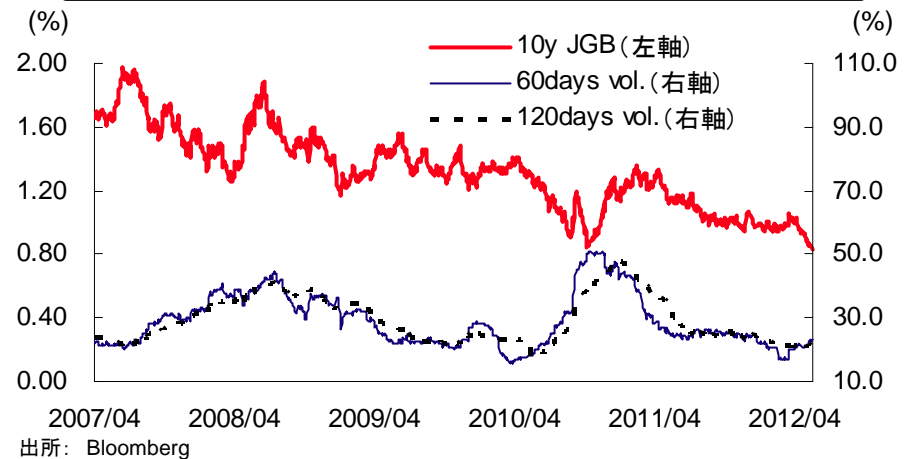
I. マクロ経済指標や財政統計、規制

- ・ 国内銀行の預貸ギャップ
 - ・ 経常収支
 - ・ 実質GDP動向
- など

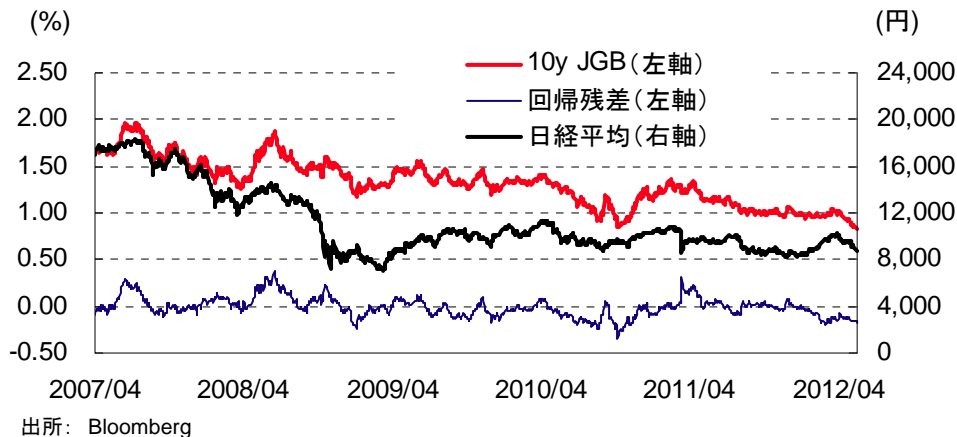
II. 定量分析

- ・ ボラティリティの方向性
 - ・ 他市場との相対比較
 - ・ 金利の期間構造からの考察
- など

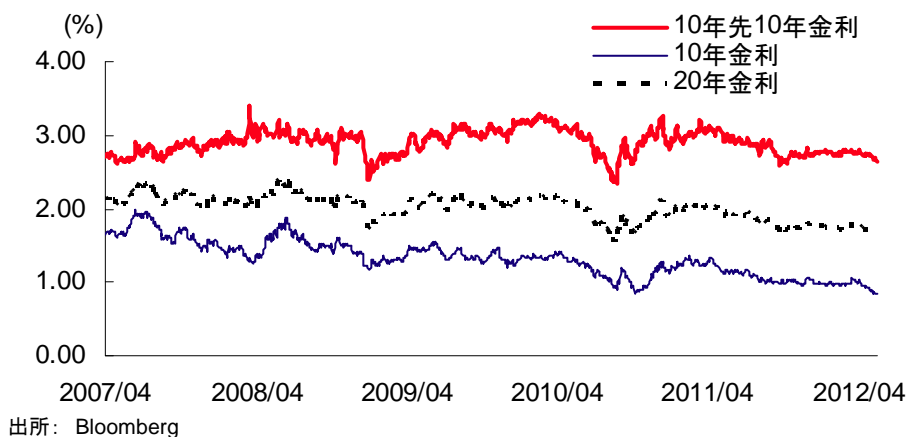
ボラティリティ推移



株式市場との回帰分析



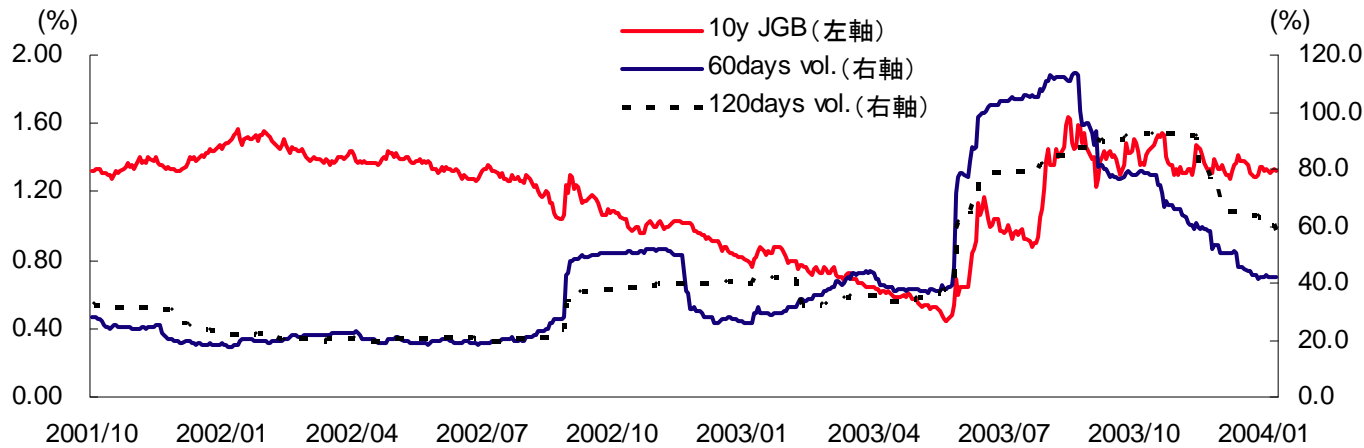
インプライドフォワード金利推移



日本国債の金利変動に対する予兆管理②

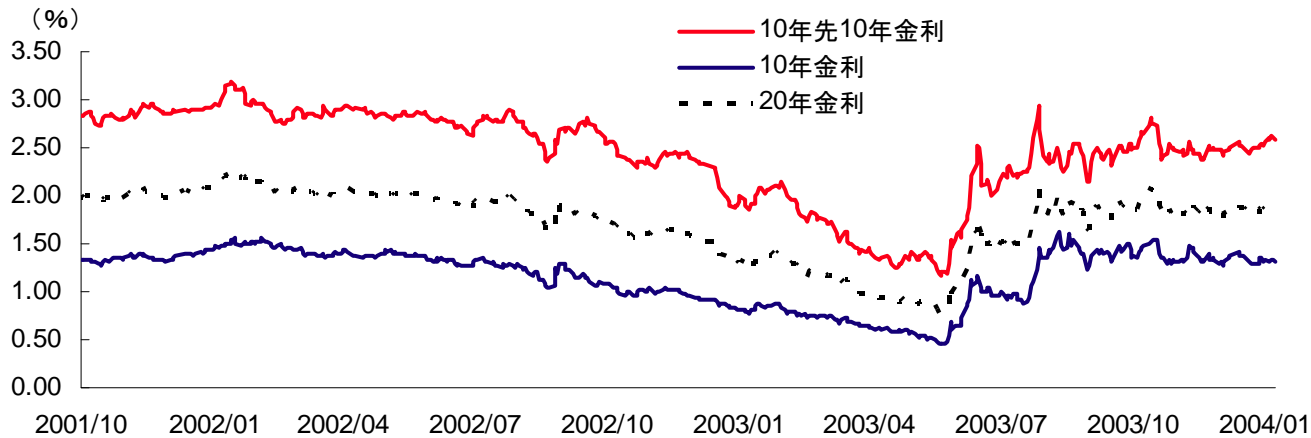
VARショック時のボラティリティ、インプライドフォワード金利の推移

ボラティリティ推移



出所: Bloomberg

インプライドフォワード金利推移



出所: Bloomberg



本資料には、事業戦略及び数値目標等の将来の見通しに関する記述が含まれております。こうした記述は、本資料の作成時点において入手可能な情報並びに事業戦略及び数値目標等の将来の見通しに影響を与える不確実な要因に係る本資料の作成時点における仮定(本資料記載の前提条件を含む。)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、事業戦略及び数値目標等の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等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、保有資産の市場流動性低下、退職給付債務等の変動、繰延税金資産の減少、ヘッジ目的等の金融取引に係る財務上の影響、自己資本比率の低下、格付の引き下げ、風説・風評の発生、法令違反、事務・システムリスク、日本及び海外における経済状況の悪化、規制環境の変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当社が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等、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、東京証券取引所の定める有価証券上場規程等により義務付けられている場合を除き、新たな情報や事象の発生その他理由の如何を問わず、事業戦略及び数値目標等の将来の見通しを常に更新又は改定する訳ではなく、またその責任も有しません。本資料は、米国又は日本国内外を問わず、いかなる証券についての取得申込みの勧誘又は販売の申込みではありません。

本資料における 計数及び表記の取扱い

3行合算^{*1}:みずほ銀行、みずほコーポレート銀行、みずほ信託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^{*2})

グループ会社の略称等:みずほフィナンシャルグループ(FG)、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)、みずほ証券(SC)、みずほインベスターズ証券(IS)
なお、〈みずほ〉はみずほグループの総称を表します

*1: 経費は除く臨時処理分 *2: 各再生専門子会社は2005年10月1日に親銀行と合併