

みずほ証券

グローバルなインベストメントバンクの体制強化で更なる飛躍
M&A、先端的ファイナンスに圧倒的な強み

— 厳しい市場環境下で収益基盤も着実に向上 —

望ましい市場形成への
貢献を目指して

「銀行系証券のモデルから脱却し、自立した強固な営業基盤を擁したホールセール証券会社となることを目指す」。今年4月のみずほファイナンスグループのフェーズ2入りを機に、中核会社の一員として位置づけられたみずほ証券は経営方針をこう明示した。1993年の規制緩和によって銀行の債券トレーディング部門に事業債の引受部門を加えて発足したこの銀行系証券会社は、バブル経済崩壊後の市場の急速な変化の中で大きく変貌した。

「2000年10月の3社合併の後、昨年5月には旧3銀行から投資銀行部門の移行を受けて、債券業務、エクイティ業務、投資銀行業務の3本柱が立ち、ホールセール証券会社としてのフルラインの機能が揃った。この4月からは海外現地法人との資本関係が整理され、グローバル・ファームとしての体制が整った。今年度はフル操業に入ったと言える」と、社長の大澤佳雄は語る。

「市場に立脚した付加価値の高いプロダクト・サービスの顧客への提供、公正な仲介者としての最良執行、さらには望ましい市場形成への貢献」をキーワードとして運営されるみずほ証券は、市場でのプレゼンスにおいても、それを支える収益力においても着実な歩みを見せている。

トップグループを走る
投資銀行部門

みずほ証券の投資銀行部門は企業の合併・買収にかかわるM&Aアドバイザー業務とABS（資産担保証券）や不動産証券化商品などを開発するストラクチャードファイナンス業務の二本柱で成り立っている。いずれの業務も産業再編やバランスシートの再構築など日本経済の構造改革に深く結びついている。

みずほ証券はM&Aアドバイザー業務で外資を含めた業界のトップグループを走っている。2002年1月～9月のM&Aアドバイザーランキング（下表参照）によると、みずほ証券は金額ベースで1位にランクされた。2001年1月～12月の実績は同ベースで7位だった。手がける案件数が多く、ランキング上位を安定的に維持していることが特徴だ。

順位	アドバイザー	金額 (百万円)	市場シェア	案件数
1	みずほファイナンスグループ	20,649	41.6	66
2	ゴールドマン・サックス	19,294	38.9	10
3	モルガン・スタンレー	17,551	35.4	11
4	シティグループ/ソロモン・スミス・バーニー	8,577	17.3	14
5	JPモルガン	6,617	13.4	12

(出所) トムソンファイナンス

順位	証券会社名	発行数	額 (百万円)	シェア (%)
1	みずほ証券	7	339,500	22.61%
2	メリルリンチ日本証券	2	235,400	15.68%
3	野村証券	5	221,140	14.73%
4	大和証券SMBC	6	192,900	12.85%
5	日興ソロモン・スミス・バーニー証券	6	138,250	9.21%

出所: THOMSON DEAL WATCH
集計範囲: 本邦の資産を裏付けとした資産担保証券で、国内公募債・国内私募債・ユーロ債。

「M&A業務の主戦場は今や国内であり、みずほの強固な顧客基盤をフルに活かせるのが当社の強み」とアドバイザー第1グループの中川徹は言う。また、アドバイザー第2グループの西山重良は「中堅・中小企業の経営者がM&Aを重要な企業戦略と位置づけ積極的に取り組みつつある」とコメントする。

投資銀行部門のもう一本の柱であるストラクチャードファイナンス業務については、みずほ証券はABS引受け業務でトップの座にある。2002年度上半期の総合ABSブックランナー（下表参照）によれば、みずほ証券はシェア22.6%で第1位にランクされている。2001年度（01年4月～02年3月）の同ランキングでは、シェア22.9%の第1位だった。

「ストラクチャードファイナンスのような新しい業務は2、3年先を展望した準備が不可欠。これまで打ってきた布石が今、ABSと不動産証券化商品のビジネスに開花している」と、ストラクチャードファイナンスグループの小松義秀は語る。

債券業務のクオリティに高い評価

「公社債部門は安定性と収益性が飛躍的に増した。みずほ証券は新しいスタイルの仲介者として市場に認識されつつある」と、市場営業グループの徳岡国見は指摘する。

債券業務の実力がストレートに反映する国内社債引受額ランキング（下表参照）によると、みずほ証券は2002年度上半期に主幹事関与額ベース第2位、引受額ベース第1位（シェアは20.4%、20.3%）にランクされた。2001年度（01年4月～02年3月）の同ランキングでは、両ベースとも第3位（シェアは15.6%、16.4%）だった。「債券のプライマリー業務では大手証券3社に並ぶプレゼンスを確立している」と資本市場グループの松田和雄は語る。

債券のセカンダリー業務でも、みずほ証券は対顧客売買でトップグループのシェアを維持し、債券市場の主要なプレーヤーとしての地位を固めている。業務のクオリティを重視する観点に立ち、高度な情報の提供によって投資家をサポートする為、市場営業グループに投資戦略部を置いて債券市場の理論・実証分析に力を入れてきた。

こうした地道な努力が色々な形に結実しつつある。日経公社債情報の第7回「債券アナリスト・エコノミスト人気調査」（2002年3月）では、債券アナリスト部門で高田創が、エコノミスト部門で上野泰也が、クレジット・アナリスト部門では香月康伸が、それぞれ第1位にランクされた。会社別ランキングでは、3部門とも第1位となったみずほ証券が圧倒的な高得点で首位の座を獲得した。投資戦略部の高田は「これからも発行体と投資

順位	証券会社名	引受額 (億円)	引受シェア (%)
1	みずほ証券	4,709	20.31
2	大和証券エスエムビーシー	4,508	19.44
3	野村証券	4,261	18.38
4	日興ソロモン・スミス・バーニー証券	3,010	12.98
5	三菱証券	1,546	6.67

(注) 銀行債、自己募集、個人債を除く
(出所) IIN情報センター

中長期的戦略「プロジェクトM」をスタート

— 若手を中心に全社員の約1割がタスクフォースに参画 —

みずほ証券は、投資銀行部門統合直後の昨年5月から経営の中長期的な展望を描く「プロジェクトM」を展開してきた。これは全社から抽出された課題を横断的な取り組みによって解決することを狙っている。

現場で取り上げられた200を超える項目の課題を絞り込んで、13のタスクフォースが組織され、問題解決に挑戦している。「課題はエクイティ業務のあり方から人事政策まで多岐にわたる。タスクフォースのリーダーとメンバーは全員が各現場から推薦された人達で構成される。自分達の問題を自ら解決するという問題意識に基づき、若手中堅社員がタスクフォースの中核になっている」と、企画部の東條武は言う。

「プロジェクトM」は既に具体的な日常業務に結実しつつある。今年7月には、タスクフォースの提言に基づいて、各業務グループを横断し

てファンド業務を推進する組織とし、ファンド業務推進部が設置された。このように「プロジェクトM」が円滑に機能している背景として、みずほ証券の若い企業風土を見落とせない。「今では社員の60%近くが中途採用であり、銀行出身者は社内の少数派になっている。外部からの血が寄与してユニークな企業文化ができつつあり、これがみずほ証券を活性化している」と、エクイティシンジケーション部の和里田義博は語る。

実際、多くの若手社員が能力を発揮しやすい職場環境について指摘している。債券関連業務の営業企画・管理を担当している金融市場企画部の絹川幸恵はこう語る。「経営の軸足がはっきりしており、業務の進め方が明瞭。正論が通る職場なので、若手が十分に能力を発揮できる」。

家を包括的に捉えることに努め、臨床医の役割を果たしたい」と語る。

この調査結果には、市場のみずほ証券に対する高い評価が明確に示されている。「質の高いサービスと適正なプライスの提供によって、顧客の広がりや関係の深さが着実に増している」と、金融市場企画部の絹川幸恵は説明する。

海外販売網の強化で
エクイティ業務が本格化

「エクイティ業務については、リサーチプロダクトをグローバルに提供するというビジネスモデルに基づき、これまで調査部門と海外販売網の強化・充実に注力してきた。質の高さがリサーチからセールスへ、さらに注文執行や決済事務に波及するという好循環が生まれている。この1年の変化は非常に大きい」と社長の大澤は強調する。

外資系証券が日本株ビジネスの撤退や日本株調査の縮小に動く中であって、みずほ証券は先行投資のチャンスと捉え、優れたアナリストの採用を続けてきた。その結果、個別企業からマクロ経済までをカバーするエクイティ調査部は約70名の体制に増強された。「アナリストの質では日本の大手証券や有力外資系証券に匹敵するが、さらに業種のカバー率を高める為、今年度末までに80名前後に増員する」と、エクイティグループの近藤泰造は説明する。

みずほ証券のスタート以来、とりわけ力を入れてきたのがグローバルな日本株の販売ネットワークの整備だ。英国、米国、スイス、香港の証券現地法人は、みずほ証券の経営管理下にあり、この春には資本関係も強化された。この間新たに採用した経験豊かな人材をエクイティ部門のトップに据え、戦力強化に注力している。

エクイティグループは現在、海外80名、国内220名の陣容となっている。米国みずほ証券では、日本の大手証券などで日本株セールス28年のキャリアを持つジェームスG.W.リードが28名から成るエクイティ部門を統率している。「海外のビジネスについては完全に

任されている。みずほ証券の魅力は白紙に夢を描けることだ」と語る。

グローバルネットワーク整備の効果は既に顕われている。ちなみに、株式委託売上の約3分の2が海外で、「海外機関投資家相手の売買高は外資を含めたベスト8社に入る」と、エクイティ企画部の楠田康雄は言う。

一方、公開引受などプライマリー業務は発展途上だが、みずほ証券の強みを生かす案件の発掘に力を入れている。6月には不動産投資信託（REIT）のIPOで主幹事を務めたが、「上場REIT6ファンドのうち、唯一公開以降の価格が公募価格を割っていないことによって投資家の信頼を得ており、主幹事を務めていない他REITについても売買市場での当社の存在感が高まっている」と、エクイティシンジケーション部の和里田義博は語る。

収益基盤も着実に固める

自立への道を着実に歩むみずほ証券の体力を支える基盤は資力（株資本2,400億円）と収益力だ。

みずほ証券創立後初めての通期決算であった2002年3月期は、先行している債券業務部門の好調と、新たに加わった投資銀行部門の活躍に支えられて143億円の経常利益を計上し、合併・統合の効果を示した。

株式市場の不振が一段と強まる状況下にあって、みずほ証券は今2003年3月期も底固い業績を示している。9月中間期決算では、売上高にあたる営業収益は期初計画の229億円を上回る263億円（前年比20.6%増）となり、経常利益は89億円（同29.8%）に達した。

「プロジェクトM」では、現在の資本金をベースに2004年3月期に経常利益500億円達成を目指すことを前提にアクションプランを策定し、既に実行段階に移っている。

みずほ証券が進むべき道について社長の大澤はこう語る。「エクイティ分野の営業力、収益力の強化がもう一段進めば、グローバルなインベストメントバンクとしてのバランスが取れる。当社はホールセールに徹し、商品開発力・供給力を高める。金融リテラシーとの関係については、変化を見極めながら柔軟なアライアンスの戦略で対処する方針だ。日本経済の活性化には資本市場の望ましい形での再生が不可欠であり、ホールセールにフォーカスしたビジネス展開でその一端を担っていきたい」。