

みずほ証券

戦略的海外ネットワークの整備と収益基盤の強化で グローバルなインベストメントバンクを目指す

— リサーチ力の国際化でエクイティ業務の拡大に貢献 —

米国—西海岸を含め エクイティ販売網を整備

「エクイティ業務を軌道に乗せるにはグローバル展開が不可欠であり、みずほ証券の発足以来、海外拠点のエクイティ販売網の整備に努めてきた。クオリティの高い各国の人材が数多く入社し、世界の投資シーンが見えるようになった。この効果がこれから出てくる」と、みずほ証券社長の大澤佳雄は指摘する。

米国みずほ証券は、みずほフィナンシャルグループの米国証券現地法人4社が2002年3月末に統合しスタートした。現在のビジネスラインは米国債、米国機関債などの引受、販売、ディーリングの債券部門、取次が主体の先物部門、機関投資家向け日本株売買を中心とするエクイティ部門の三本柱だ。

「統合前からエクイティの販売体制づくりを進めてきた結果、陣容は整った。顧客数も大手機関投資家を中心に増えている」と、米国みずほ証券社長の馬谷成人はコメントする。

総勢28名のエクイティ部門を率いているのは、日本株セールスで28年の経験を持つジェームスG.W.リードだ。「日本株セールスのキャリアではニューヨークで当社がトップではないだろうか。営業のヘッドが22年、西海岸担当が16年、さらに最近キャリア25年のベテランが入社した」と、リードは説明する。

10名のセールsteamは全員現地スタッフ。8名がニューヨークのほかボストン、シカゴ、デンバーなどの機関投資家を担当している。加えて、ロサンゼルスに2名が駐在し、サンフランシスコ、シアトルなど西海岸の機関投資家を受け持つ。

「米国の機関投資家は日本への投資機会を狙っており、2002年9月には約100の機関投資家が当社に口座を開いた。今後1年間に新規顧客を200獲得することを目指している。そうなれば米国の市場を完全にカバーすることになる。収益面でも今年春には黒字を実現できる」と、リードは言う。

みずほ証券は米国のもう一つの拠点として100%子会社、ブリッジフォード・グループを有している。同社はM&Aアドバイザー業務専門会社で、顧客の約90%

が日本企業だ。「1980年代に日本企業が設立した多くの海外合併会社の再編にかかわる案件を中心に需要は根強い」と、CEOの増田春彦は語る。

英国—スリム体制で高い 収益基盤を確立

ロンドンの拠点であるみずほインターナショナルは、みずほフィナンシャルグループの英国証券現地法人が2000年12月に合併して発足した。「合併前に事業戦略を立て、それに従って人員を配置したことが貢献し、合併は大成功だった」と、みずほインターナショナル社長の相宅信夫は振り返る。

合併前に3社合計で450名だった従業員が、合併後には270名に絞り込まれた。市場関連商品のセールスやトレーディングには、トラックレコードだけを重視してローカルのプロフェッショナルを登用した。新たなスタートを機に人材適所の人員配置によって低コスト構造を築いたのである。

みずほインターナショナルの特徴は収益力だ。第1期決算だった2001年12月期の純利益は円換算で165億円に達した。今年度からみずほ証券の連結対象になるため決算期を3月に変更するが、2002年1月～9月の純利益は新商品である仕組み証券が寄与し円換算で149億円に及んでいる。

みずほインターナショナルは日本の投資家向け商品として高格付の発行体の私募債を積極的に引き受けている。「今では残高が5兆円近くに達しているのではないかと、これからはグローバルな資本市場のプロダクツとサービスを日本の企業と投資家に提供したい」と、相宅は語る。



みずほインターナショナル本社（ブラックハウス）

エクイティ業務は30名の体制で、実績のあるプロフェッショナルが統率している。このチームが英国に加えフランス、ドイツ、イタリアなど欧州の機関投資家をカバーする。「ロンドンを拠点とする外資系証券が日本株業務から撤退、あるいは縮小している今がチャンス。現に高いは増え黒字基

調にある」と、相宅は続ける。

欧州のもう一つの拠点であるスイスみずほ銀行は、みずほフィナンシャルグループのスイスにおける証券現地法人が2000年

10月に統合してスタートした。ビジネスラインは日本顧客のスイス市場での資本調達に関する業務、日本株業務、プライベートバンキング業務の三つだ。「エクイティ業務の陣容はヘッドを含め7名で、統合効果も貢献して顧客が着実に増えている」と、スイスみずほ銀行社長の藤巻真人は言う。

香港—M&Aを軸に中国関連 ビジネスに注力

アジアの拠点である香港の100%子会社、みずほセキュリティーズアジアは2001年4月のスタートを機にM&Aなどのアドバイザー業務を行う投資戦略部を設置し、現地企業の中国進出をサポートしている。経営資源をエクイティ業務に集中するため債券業務を縮小しており、現在のビジネスは日本株売買を主体とするエクイティ業務とアドバイザー業務の二本立てとなっている。

「エクイティ業務は香港、台湾など地域の機関投資家と個人富裕層を対象とする日本株売買が中心だが、情報とサービスによって顧客数も取引量も増加している。みずほ証券のマクロとミクロの調査プロダクツは激しい競争に勝る商品であることが実証されつつある」と、みずほセキュリティーズアジア社長の太田純は述べる。

一方、アドバイザー業務については、香港・台湾企業の中国本土進出に関連するM&Aが多い。業務強化のため、香港証券界の有力者を顧問に迎えた。

「これまでは海外への輸出を目的として中国に生産拠点をつくるのが外資の中国進出モデルだったが、ここに来て中国への販売を目的とするように変わってきた。このため、販売チャンネルとして中国企業を取得する香港・台湾企業が増えている。中国ビジネスは時間がかかるが、手ごたえは十分ある。将来は上海への進出が課題になる」と、太田は展望している。

リサーチへの評価がエクイティ業務 を後押し

株式市場の低迷という厳しい市場環境下において、みずほ証券の海外拠点におけるエクイティ業務は拡大の方向にある。その背景として、リサーチプロダクツへの評価を見逃さない。実際、海外拠点のエクイティ業務担当者も多くがこれに触れている。例えば、米国みずほ証券のリードは「この2年間でリサーチの質が高まり、顧客の評判は非常に良い」とコメントしている。

「エコノミストやアナリストの真価が試されるのは市場環境の悪い時であり、ここで投資家の評価を得ることが重要だ」と、2002年日経アナリストランキングエコノミスト部門第1位の佐治信行は言う。「私の場合、1年前に比べ顧客とのミーティングが増

えているが、これは当社のアナリストに共通するのではないかと、佐治は続ける。

海外拠点におけるエクイティ業務支援のため、エクイティ調査部はエコノミスト、アナリストの海外出張を増やしている。日経アナリストランキング企業総合部門でも過去常に上位にある若林秀樹は「月に1回程度は顧客とのミーティングや調査のため海外に出張する」と説明する。

リサーチを国際化する試みも動き出している。若林が担当する産業用電子機器産業では、韓国、台湾、中国の企業が急速に台頭し、産業動向の正確な分析にはそれらの企業の調査が欠かせなくなっている。これに対応するため、エクイティ調査部は若林の下に中国人アナリストを配置し、中国などアジアの企業をカバーしていく。「アジアのアナリストを活用してアジア企業のリサーチを深めたい」と、若林は語る。

「インベストメントバンクとしてエクイティ業務を展開するには、リサーチのグローバル化が必要になる。ただ、資源が限られているので分野の絞り込みが大切だ」と、大澤はコメントしている。

収益力強化に向け海外拠点の 業務見直しに着手

海外現地法人の統合によってみずほ証券はグローバル展開の第一歩を踏み出した。同時に、人材補強を中心にエクイティ販売網を強化した。その上に立ち、海外拠点のビジネスラインを全面的に見直し、収益力の向上を目指す方針だ。

「グローバル戦略に沿って、経営資源を効果的に配分する為、米国、欧州を軸に資本・業務の見直しをしており、戦略に合わない業務からは撤退し、強化すべき分野・拠点へ経営資源をシフトしていく。例えば、米国みずほ証券は、重点分野を明らかにし、債券・先物業務を見直している。また、M&Aアドバイザー専門のブリッジフォード・グループは、より一層の体質強化を図る為、特にマーケティングにおけるみずほ証券、米国みずほ証券との連携強化に取り組む。一方、欧州では、スイスみずほ銀行とみずほインターナショナルの一体的な運営体制を構築する。更に、アジアでは、中国関連ビジネスの本格展開に備えてみずほセキュリティーズアジアを強化する」と、経営企画グループ長の横尾敬介は述べる。

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を目指すみずほ証券の長期的な課題について、大澤はこう語る。

「5年後の目標として経常利益1000億円を置いているが、数値そのものは目標であって目的ではない。問題は目標を達成するために何をやらねばならないかにある。これについて、1980年代とは違った新しいグローバルな証券業務の追求を自分の宿命と考えている」。