

みずほ証券 会社説明会資料

みずほ証券の事業戦略

2009年5月14日

みずほ証券株式会社
取締役社長 横尾 敬介

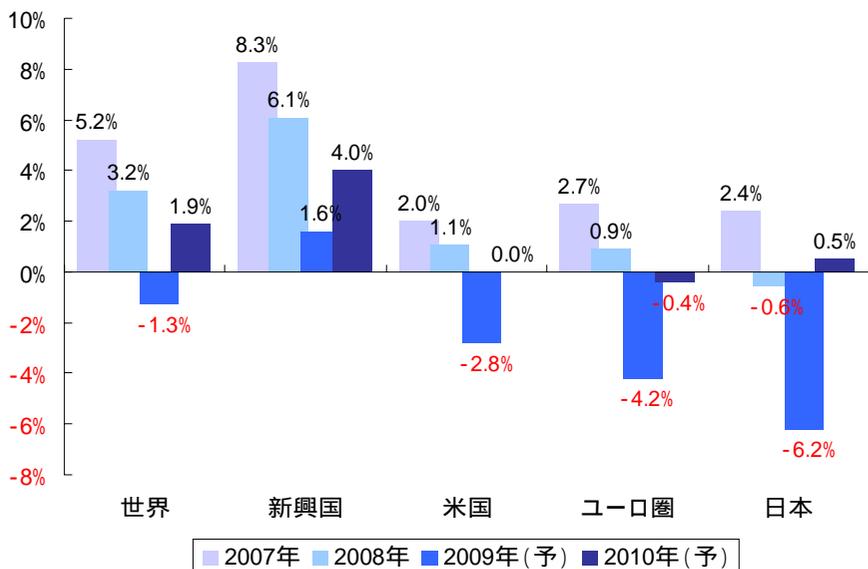
1	事業戦略の基本的考え方
2	戦略推進に向けた重点施策
3	部門別事業戦略
4	おわりに
参考	みずほ証券の概要

環境認識 ~ 経済環境

● 厳しい経済環境は目先1~2年程度継続する可能性大

- 世界経済の悪化
 - 深刻度の高い日本経済の悪化
 - 相対的に高い成長率を維持する可能性が高い新興国経済
- 企業収益の悪化、株式相場の低迷

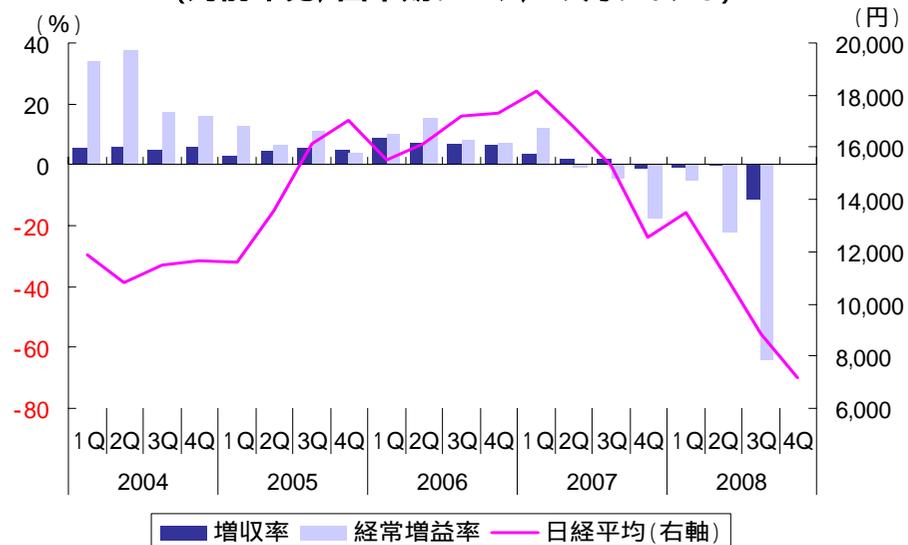
世界各国の実質GDP成長率



(出所)IMF

企業収益の動向

(対前年比、四半期データ、3ヶ月ディレイ)

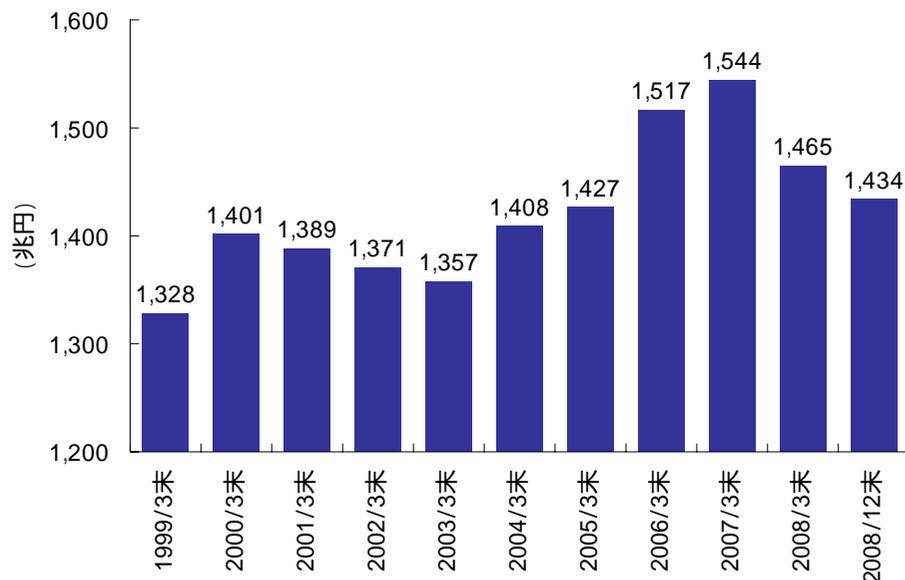


(出所)財務省法人企業統計、Bloomberg

環境認識 ~ 個人金融資産を取り巻く状況

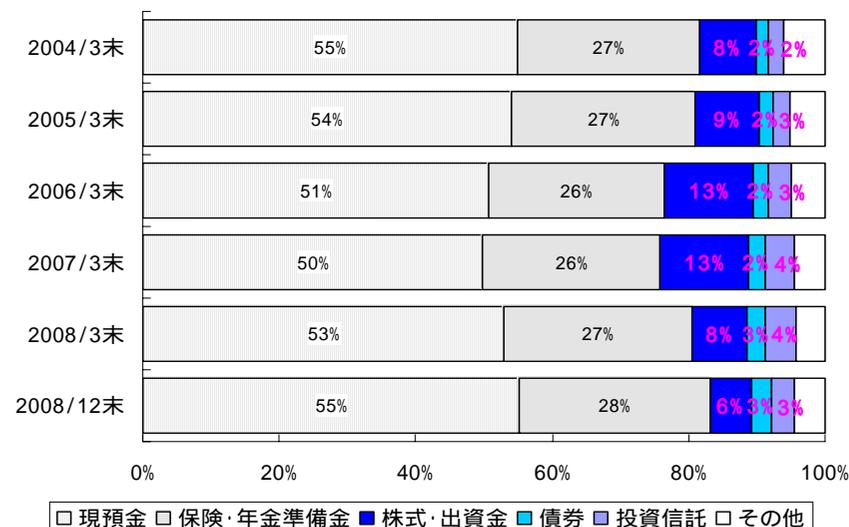
- 厳しい経済環境、相場環境が続く中、個人金融資産は伸び悩み
 - 株式等時価の下落による資産目減り
 - リスク許容度の低下、安全資産への逃避
- しかしながら、「貯蓄から投資」への流れは今後も継続
 - 少子高齢化、経済成熟化が進む中、個人の資産運用ニーズは中長期的に拡大
 - 資産運用ニーズに応え得る存在としての証券会社の社会的役割は増大

個人金融資産残高の推移



(出所) 日本銀行『資金循環勘定』

個人金融資産残高内訳構成の推移



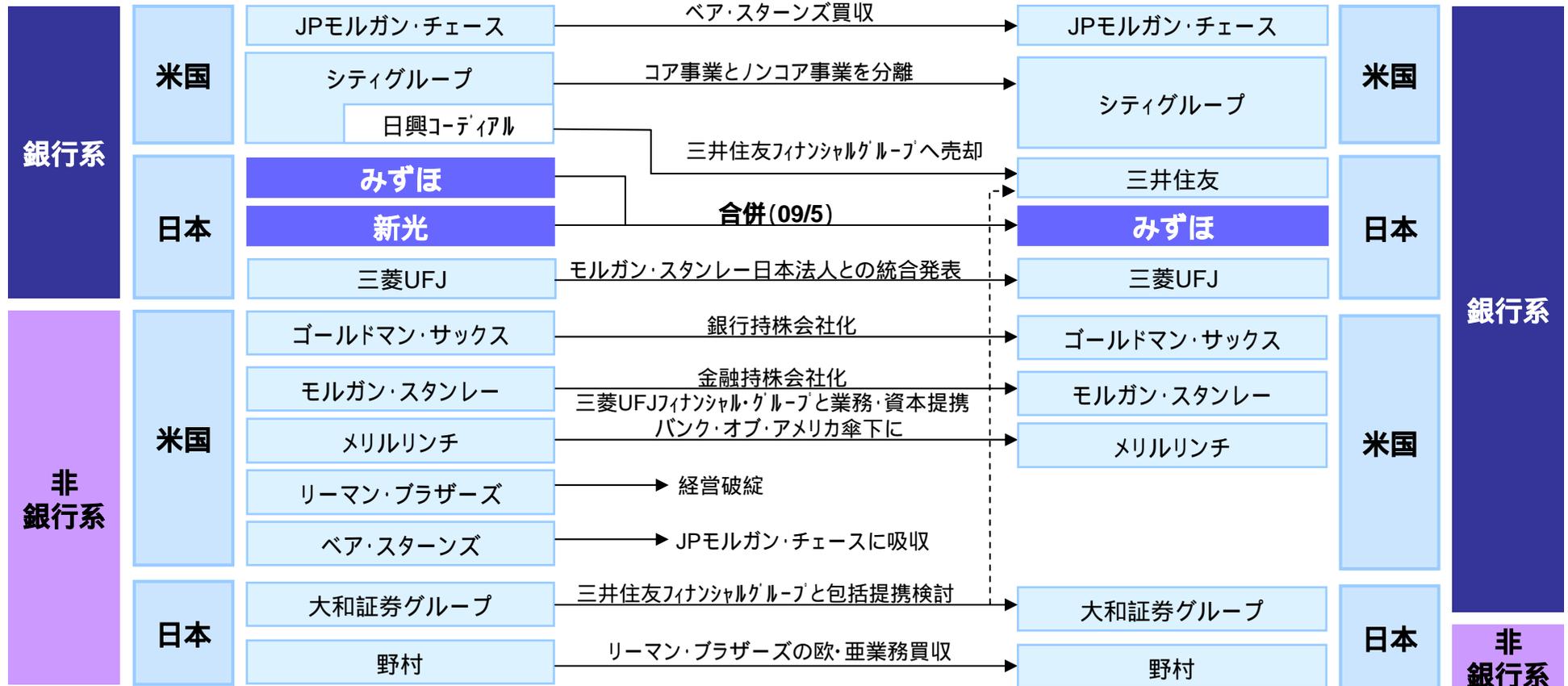
(出所) 日本銀行『資金循環勘定』

環境認識 ~ 金融資本市場を取り巻く枠組み変化

- **規制・監督当局のグローバルな連携の高まり**
 - － サプライム問題に端を発する金融危機が深刻化・長期化する中、グローバルベースでの金融規制・監督の枠組みが拡大
 - 金融安定化フォーラムの拡充
 - 各国規制・監督当局間の連携強化
- **グローバルな規制・監督の潮流**
 - － 証券規制の銀行規制との融合、及び厳格化
 - 自己資本の質・量の強化
 - トレーディングポジション等にかかる資本賦課の増大
 - レバレッジ規制の導入
 - － 透明性の向上を求める動き
 - 格付会社、ヘッジファンド、デリバティブズ取引にかかる規制の強化
 - 報酬体系、公正価値評価等

環境認識 ~ 証券業界の動向

- レバレッジに依存したビジネスモデルの行き詰まり
 - トラディショナルなビジネス分野への回帰
- 証券会社 / 投資銀行の「銀行」化
 - 資本基盤充実の観点



みずほ証券の事業戦略の基本的考え方

● 環境認識、及びみずほ証券の強みを踏まえた事業戦略の考え方

- － 顧客ビジネス中心の収益モデルの推進
 - 顧客に対する高付加価値商品 / サービス (ソリューション) の提供を軸に
- － 環境変化への対応力に富んだ経営基盤の構築
 - 経費の適切なコントロール、資本効率の向上等を通じ、変化に強い経営基盤を構築

環境認識

- 引き続き厳しい経済環境が継続するものと予測
- リスク対応力の強化等を求める規制・監督の潮流
- 「銀行系」が強みを発揮できる環境に

みずほ証券の事業戦略の2つの柱

顧客ビジネス中心の収益モデルの推進
(対顧客ソリューションビジネスへの「原点回帰」)

環境変化への対応力に富んだ経営体制の実現

銀証連携効果の
極大化

合併シナジーの
極大化

みずほ証券 の強み

- 顧客基盤 (ホールセール + ミドル・リテール)
- 銀行系証券としての強固な経営基盤
- プロダクト開発・提供力、グローバル展開力

顧客ビジネス中心の収益モデルの推進

国内戦略と海外戦略の組み合わせ

- 成熟市場たる国内及び欧米市場におけるシェア向上と、新興国における新たな市場の開拓による成長という両面からの成長戦略
- いずれにおいても、顧客ビジネス中心の成長戦略を志向

	国内	海外	
		欧米市場	新興国(アジア・中東)
市場に対する認識	成熟市場		高成長市場
成長実現の手段	それぞれの市場における対顧客取引シェアの向上		資本市場の発展の流れの中で収益を確保
	グローバル連携によるクロスボーダー対顧客取引の捕捉		
成長実現のための具体的施策	フルライン化による 提案力・商品力・情報力・販売力の 強化(シナジーの極大化)	現地における顧客 サービス機能の強化 現地化による顧客 マーケティング力の強化	拠点展開の拡大 現地における 収益ビジネスインフラの 早期整備
	MHCBほか、MHFGグループ会社、及び外部提携先等との連携強化		

顧客ビジネス中心の収益モデルの推進

業務部門毎の目標

部門名	基本スタンス	具体的な目指す方向性
国内営業部門	顧客に対する高付加価値商品/サービス(ソリューション)の提供	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の投資ニーズやリスク許容度等に応じた、適切な商品の提供 資産運用全般に関する付加価値の高いアドバイスの実践
グローバル投資銀行部門	バランスシートへの依存度を抑制した業務運営	<ul style="list-style-type: none"> 市場・商品部門、国内営業等との緊密な連携を通じた、顧客ファイナンスにかかるマーケティング力の強化 ファイナンス戦略、事業戦略に関する付加価値の高いアドバイス及びソリューションの提供
グローバル市場・商品部門	顧客オーダーフロー拡大に軸足	<ul style="list-style-type: none"> 情報力、執行力、商品力の強化等、顧客サービスの向上を通じた対顧客オーダーフローの拡大 対顧客セールス・トレーディング業務に軸足を置いた収益モデルの実現

環境変化への対応力に富んだ経営体制の実現

- **コストを抑制した業務運営**
 - － 厳しい業務運営環境が継続することを踏まえた、コスト構造の適正化
 - 重複機能の早期解消及び経費の変動費化推進
- **リスク・内部管理態勢の更なる強化**
 - － 市場環境を踏まえた適切なリミット運営と証券化商品等の管理強化
 - － グローバルな金融監督規制の潮流を踏まえた、内部管理態勢の更なる整備推進
- **資本・資産の有効活用による効率的経営**
 - － グローバルな金融監督規制に対応した適切かつ効率的な資本活用
 - － レバレッジに依拠しない、顧客取引中心のビジネスによる資産効率の向上

経済環境

引き続き厳しい業務運営環境が
継続する可能性大

コストを抑制した業務運営
リスク・内部管理態勢の更なる強化
資本・資産の有効活用
による効率的経営

規制・監督動向

資本賦課増大
資本の質・量強化の必要 等

合併効果早期発揮

シナジー早期顕現化の見地から
重複機能の解消を
早急に行う必要

合併シナジー / 銀証連携効果の極大化

● 合併シナジーの極大化

- 相互補完関係にある両社の強みを結集し、幅広い分野でシナジーの極大化を早期に実現

● 銀証連携効果の極大化

- みずほコーポレート銀行(MHCB)をはじめとしたみずほフィナンシャルグループ(MHFG)各社との緊密な連携 顧客サービス/プロダクト力の一層の強化
 - 米国FHC体制下における銀証連携成功事例(兼職営業員による引受営業体制は、米国内社債引受業務におけるプレゼンス向上に大きく寄与)

旧 新光証券の強み

~ミドル・リテール業務中心~

- 国内99拠点の営業基盤
- 約140万口座の顧客基盤
- トップクラスのIPO主幹事件数
- 高いIPO参画比率
- ミドル・リテールの販売力

旧 みずほ証券の強み

~ホールセール業務中心~

- グローバルネットワーク
- 内外機関投資家、銀行顧客基盤へのアクセス
- 大型ファイナンス主幹事の実績
- 各種リーグテーブルでトップクラスの実績
- 商品開発力・金融技術力・リサーチ力

シナジー
効果

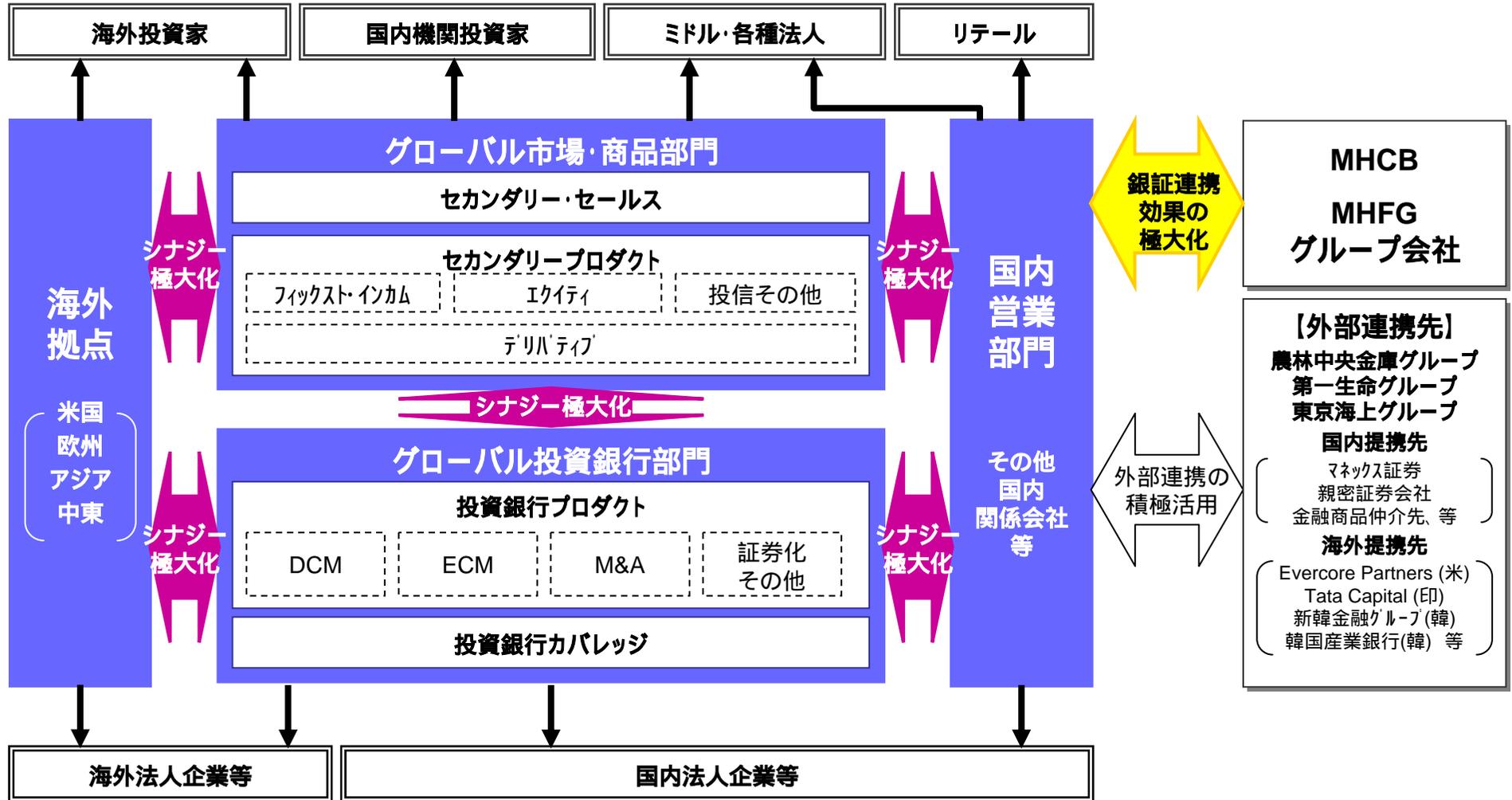
MHCB及びMHFG各社との緊密な連携・協働

顧客サービス/プロダクト力の向上

みずほ証券としての企業価値の向上

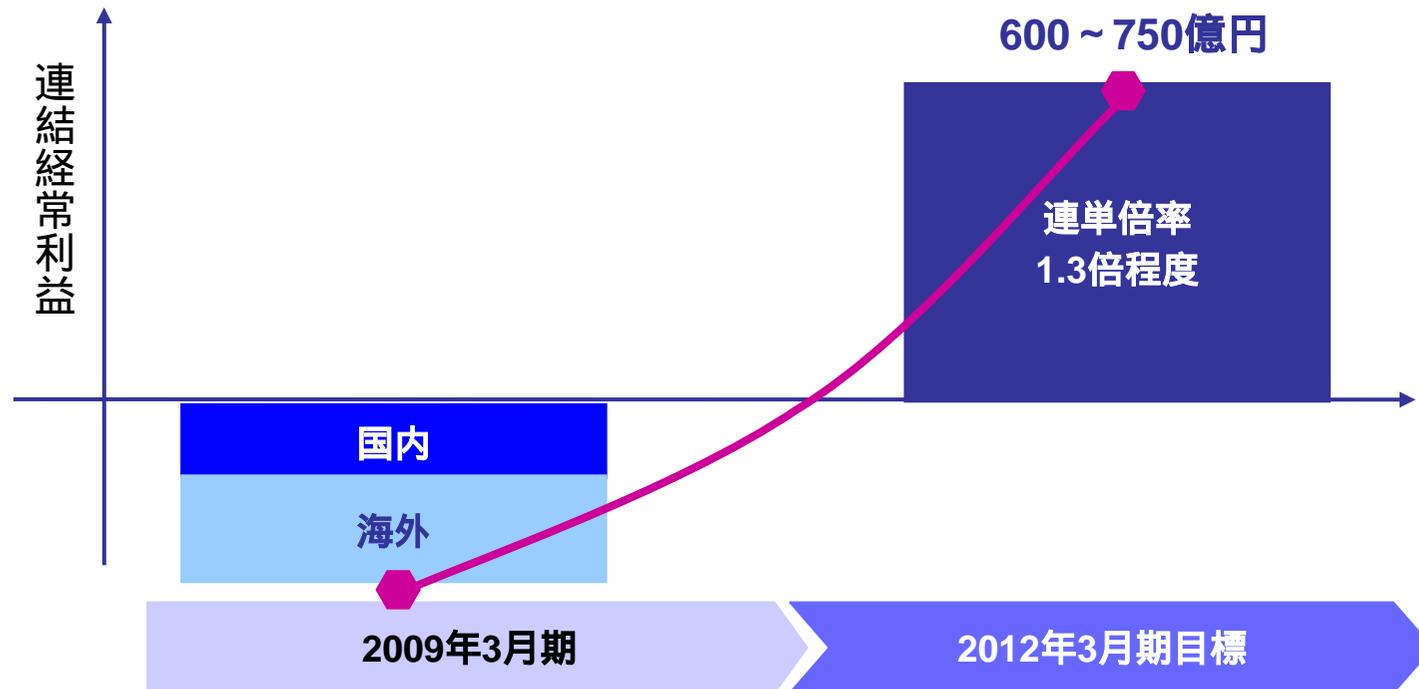
合併シナジー / 銀証連携効果の極大化

シナジー効果 / 銀証連携効果の実現領域と業務運営概念図



2012年3月期を展望した今後の収支目標

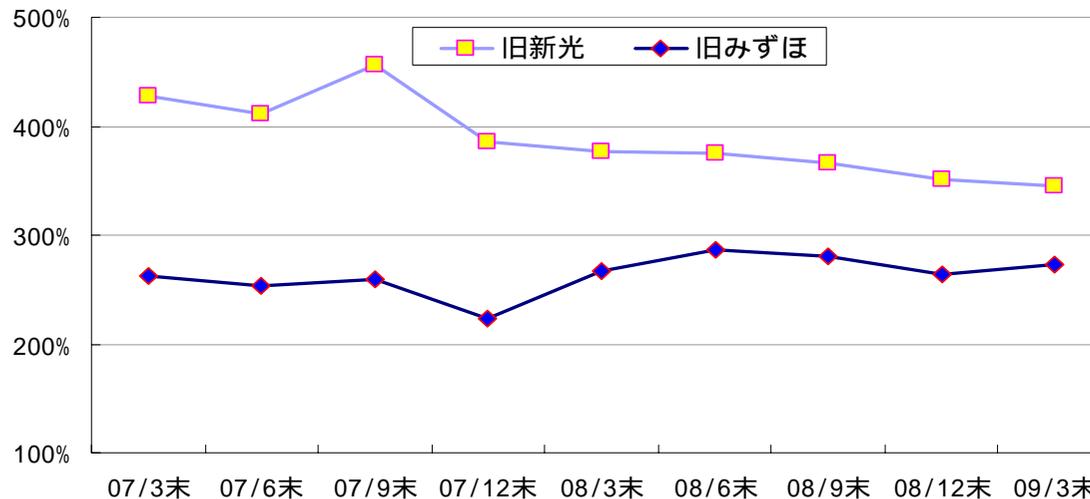
- 環境認識
 - － 景況感の悪化は当面継続し、2010年後半頃から緩やかに回復
- 収支目標
 - － 2012年3月期において、連結経常利益600～750億円を目指す



財務戦略の基本的な考え方

- 内部留保と株主還元とのバランスを重視した財務運営
 - 不透明な市場環境、及び金融機関の資本の充分性にかかる世界的な規制の潮流を踏まえ、安定配当を前提とした上で、内部留保と株主還元とのバランスを重視した運営を実施
- バランスシートコントロールの徹底
 - 高レバレッジビジネスに依拠しない、顧客取引をベースとしたフロー拡大による安定的収益を増強し、資本・資産効率を向上
 - 社債・長期借入等長期性資金を中心とした安定的な資金調達構造を確保
 - 証券自己資本規制、Basel ベースの自己資本比率等、多様な観点を踏まえた資本管理

旧新光証券 / 旧みずほ証券の証券自己資本規制比率の推移



1	事業戦略の基本的考え方
2	戦略推進に向けた重点施策
3	部門別事業戦略
4	おわりに
参考	みずほ証券の概要

当面の重点施策の考え方

• 6つの重点施策

– 以下の6つの重点施策に注力して業務運営を実施

	人員・組織の 早期融合	• 人員・組織面での融合を早急に進め、新会社としてのシナジー発揮に向けた体制を整備
	シナジーの 早期実現	• 収益シナジー / コストシナジーの両面から、合併シナジーを早期に実現
	国内リテール 業務の強化	• 貯蓄から投資への流れの中、みずほ証券としての総合力を活かし、国内リテール業務基盤の強化を推進
	エクイティ業務の 強化	• エクイティ業務の強化 (引受シェアの拡大 / 顧客フローの増大)
	銀証連携の 強化	• 規制緩和を踏まえ、MHCB等MHFG各社との連携強化策 (兼職営業員による営業体制の導入等)を推進
	グローバル対応力 の強化	• 米国市場における更なるプレゼンス向上、 アジアビジネスへの取組み強化

重点施策 ～ 人員・組織の早期融合

- 最優先のポストマージャー施策としての人員・組織の早期融合
 - 人員・組織の統合を早急に実施し、他の重点施策に早期に着手できる体制を構築
 - 新会社としての新たな企業文化の確立



重点施策 ~ シナジーの早期実現

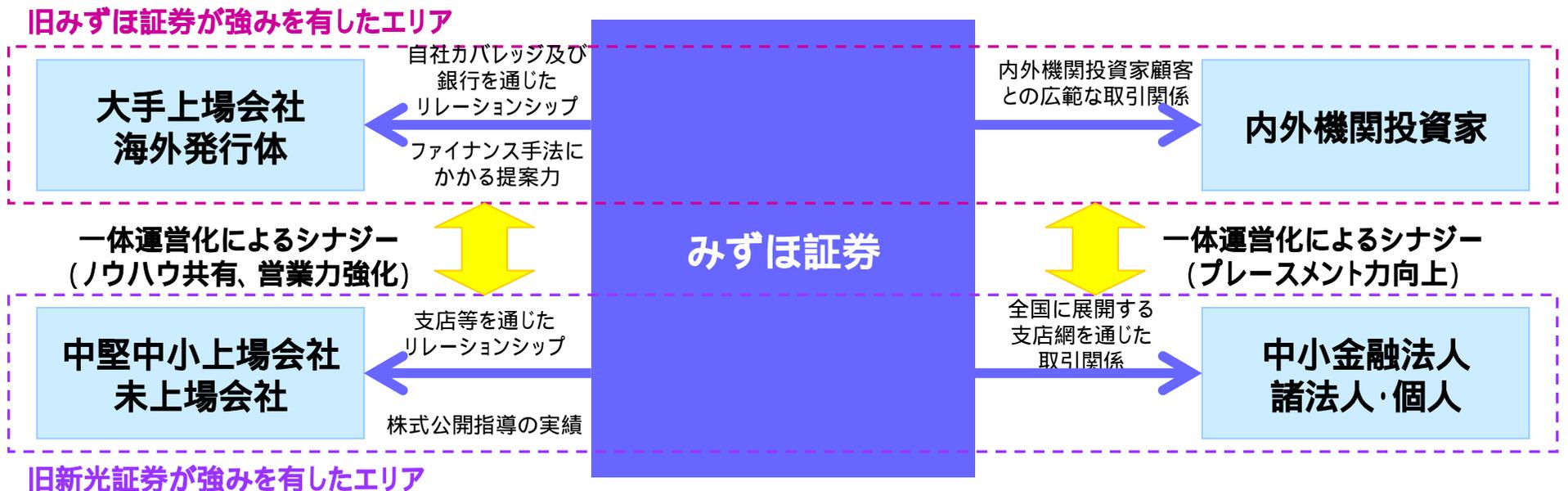
- **相互補完関係にある両社の強みを活かした純営業収益の拡大**
 - － 旧みずほ証券の法人カバレッジと旧新光証券のリテール販売ネットワークの融合による引受ビジネスの拡大
 - PO、IPO等エクイティ引受のシェア拡大
 - 個人向け社債の取り扱い増強
 - － 旧みずほ証券の得意とするグローバル機関投資家と、旧新光証券の強みである国内ミドル・リテールとのマッチングビジネス増強によるセールス・トレーディング収益増強
- **組織・営業体制効率化推進による経費削減**
 - － 両社の重複部分についての効率化を可及的速やかに実施し、経費削減に向けた全社的取り組みを更に推進

重点施策 ～ 国内リテール業務の強化

- 「みずほ」のブランド力と国内ネットワーク網(P. 34)を活かした顧客基盤の拡大
 - － 富裕層営業基盤の再構築
 - 顧客セグメント別アプローチの継続及びアプローチの質的向上
 - 顧客ニーズを的確に捉えた顧客のメイン化
 - － コールセンター機能の活用強化
 - アウトバウンドサポートによる富裕層顧客へのアプローチ頻度の向上
 - コールセンターの拡大(100人体制 200人体制へ)
 - － 多様化するニーズに応じた商品ラインナップの強化
 - 旧みずほ証券が有する、プライマリー商品・海外商品等にかかる優れた組成力・供給力を最大限に活用
 - － コンサルティング能力の強化
 - 地域特性に応じた多様な顧客ニーズへの対応力強化
 - マーケット変動に応じた拠点セミナー展開のための人材育成
 - チャネル別専門的スキルの向上

重点施策 ~ エクイティ業務の強化

- 両社の強みの一体化によるエクイティファイナンス業務の強化
 - － プレースメント力の向上
 - 投資家顧客基盤の「フルライン」化で、旧みずほ証券が欠いていたミドル・リテール投資家へのプレースメント力を大幅に強化
 - － 発行体営業の営業力強化
 - 両社ノウハウの共有等を通じた、発行体営業力の強化、顧客基盤の大幅拡充
- 顧客フローの増大
 - － 東証次世代システム稼動も展望した電子取引への取組み 等



重点施策 ~ 銀証連携の強化

- 米国における銀証連携の順調な進捗
 - － MHCBC米国子会社との間での兼職営業員による営業体制の導入(2007/6～)
 - 特に米国社債引受業務において着実に実績積み上げに貢献
- 国内FW規制緩和(金商法改正)を見据えた、グローバルベースでの連携の更なる強化
 - － 国内法人営業におけるMHCBCとの一層の連携強化(兼職も視野に)
 - － MHCBC東京/海外拠点 みずほ証券東京/海外拠点間のマルチラテラルな協働関係構築
 - － MHFGグループ会社との連携

米国投資適格社債ブックランナーランキング(2008年1月～12月)

順位	ブックランナー名	関与金額(百万ドル)	シェア	関与件数
1	Bank of America Merrill Lynch	119,530.94	18.6	282
2	JP Morgan	94,992.89	14.8	243
3	Citi	89,859.54	14.0	191
4	Barclays Capital	67,368.11	10.5	166
5	Morgan Stanley	51,989.05	8.1	137
6	Goldman Sachs & Co	50,965.56	7.9	121
7	Deutsche Bank AG	37,593.42	5.8	103
8	Credit Suisse	32,710.62	5.1	76
9	Wells Fargo & Co	25,722.78	4.0	82
10	UBS	20,103.14	3.1	72
11	RBS	19,400.15	3.0	74
12	HSBC Holdings PLC	12,504.48	1.9	39
13	BNP Paribas SA	4,958.61	0.8	29
14	Bank of New York Mellon Corp	2,313.62	0.4	17
15	RBC Capital Markets	1,638.62	0.3	11
16	Scotiabank-Bank of Nova Scotia	1,556.14	0.2	16
17	SunTrust Banks	1,483.47	0.2	12
18	Daiwa Securities SMBC	1,285.39	0.2	4
19	Mizuho Financial Group	1,121.26	0.2	10

【共同主幹事ポジション獲得の実績】

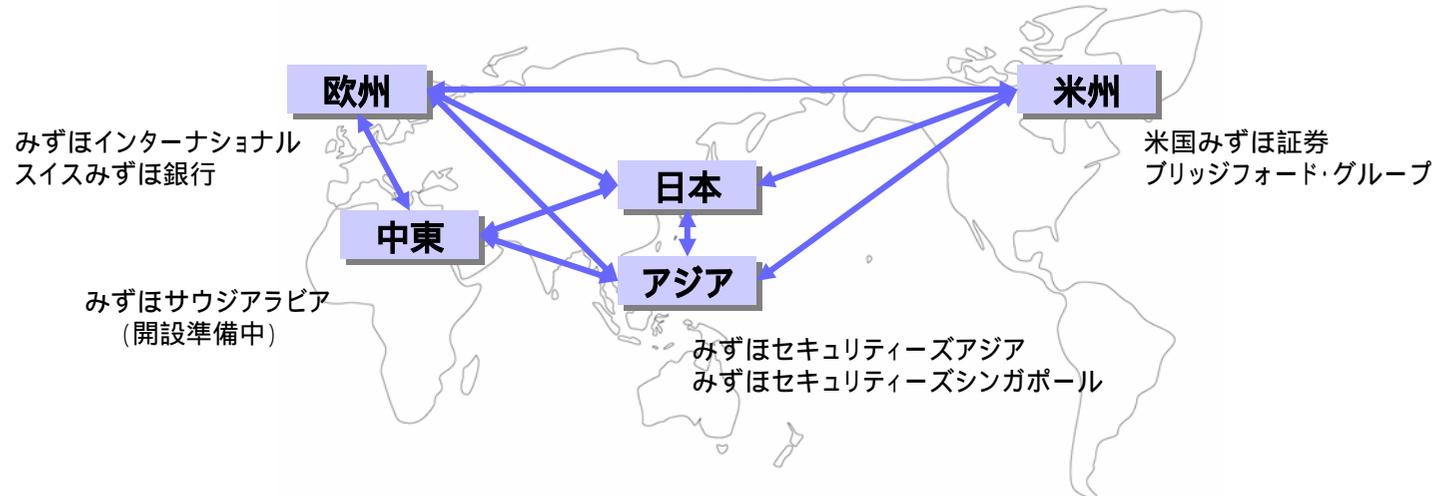
2008年5月、米国企業の社債発行案件で、邦銀グループ初となる共同主幹事ポジション獲得
(発行体: Entergy Gulf States LA)

以後、大型案件(e.g., Time Warner Cable(2008年6月))も含め、10件強の案件にて共同主幹事獲得

(出所) Thomson Financial

重点施策 ~ グローバル対応力の強化

- 本社・拠点間及び海外拠点間のビジネス連携強化
 - － マネーフローのグローバルベースでの捕捉
 - － 商品開発におけるグローバル連携
- 地域特性に応じた海外各拠点の収益力強化
 - － 欧米圏(成熟市場) = 顧客取引シェア拡大による成長を志向
 - 米国拠点:フルライン証券機能及びMHCBとの連携を活用し、米国におけるプレゼンスを更に強化
 - 英国拠点:ユーロ市場を軸にした対顧ビジネス展開のハブとして、事業モデルを再構築
 - － アジア・中東(高成長市場) = 現地資本市場の発展の中でビジネスを開拓
 - 香港・シンガポール拠点:成長著しいアジア企業への浸透及びアジア投資マネーの捕捉
 - サウジアラビア拠点:現地法人開設による中東マネーの捕捉



1	事業戦略の基本的考え方
2	戦略推進に向けた重点施策
3	部門別事業戦略
4	おわりに
参考	みずほ証券の概要

分野別事業戦略～グローバル投資銀行部門戦略

目標(2012年3月期)

日本を代表する投資銀行としての地位確立
円プロダクツ引受、日系企業関連M&Aアドバイザーにてトップティアの地位確立

重点施策

- 規制緩和を梃子にMHFG連携を一層推し進め、法人顧客基盤を強化
- 各種ファイナンスにおける提案力、執行力の向上(合併によるフルライン化によって実現した投資家顧客基盤の大幅拡充を、投資銀行業務の執行力向上にも最大限に活用)
- クロスボーダー案件への対応力強化により、事業再編・強化を企図した顧客企業のM&Aへの提案力、執行力を強化(Evercore Partners等、海外提携先との一層の連携強化)

Back to Basics～証券会社/投資銀行ビジネスの原点への回帰

顧客に対するソリューション提供サービスに集中(引受、M&A、財務アドバイザー等)

分野別事業戦略～グローバル市場・商品部門戦略

目標(2012年3月期)

日本最強のフィックス・インカムハウス
調査力・執行力においてトップティアのマーケットプレーヤーとしての地位確立

重点施策

- 国内投資家との更なる関係強化、及び非居住者フロー取り込みの積極推進
- グローバルオペレーションの拡充(米国・欧州・アジア拠点との連携強化)
- アジア・エクイティビジネスの本格展開
- ミドル・リテール向け商品開発・供給力の強化
- 電子取引業務への本格参入

Back to Basics～証券会社／投資銀行ビジネスの原点への回帰

対顧客セールス・トレーディングによる顧客サービスに集中(商品力・リサーチ力・執行力の強化)

分野別事業戦略～国内営業部門戦略

目標(2012年3月期)

みずほブランドを活かした顧客基盤の拡大を通じ
ナンバーワンパートナーとしての地位確立～顧客満足度No.1を目指して

重点施策

- 多様な顧客ニーズに対応できる商品ラインナップの拡充
- 顧客セグメントに応じたコンサルティングスキルの向上
- 次世代とのリレーション強化に向けた富裕層顧客のメイン化
- エクイティ商品の販売スキルの向上を通じたクロスセルの展開
- 地域ネットワークを活用したミドルマーケット顧客層の開発及び深耕
- MHFGの組織力を活かした営業展開の強化

Back to Basics～証券会社/投資銀行ビジネスの原点への回帰

幅広い顧客層に対し、ニーズに応じた金融商品を提供するサービスに集中(クライアント・ファースト)

1	事業戦略の基本的考え方
2	戦略推進に向けた重点施策
3	部門別事業戦略
4	おわりに
参考	みずほ証券の概要

顧客にハイクオリティの商品 / サービスを提供し
顧客から信頼される証券会社 / 投資銀行へ

環境変化・業界構造変化を勝ち抜く

1	事業戦略の基本的考え方
2	戦略推進に向けた重点施策
3	部門別事業戦略
4	おわりに
参考	みずほ証券の概要

みずほ証券の概要

商号	みずほ証券株式会社(英文名:Mizuho Securities Co., Ltd.)
本店所在地	東京都千代田区大手町1丁目5番1号 大手町ファーストスクエア
合併日	2009年5月7日
代表者	代表取締役会長 草間 高志 代表取締役社長 横尾 敬介
資本金	125,167百万円
従業員数	6,419名(平成21年3月末現在の旧新光/旧みずほ証券の単純合算)
預かり資産	20.5兆円(平成21年3月末現在の旧新光/旧みずほ証券の単純合算)
営業ネットワーク	国内101拠点、海外10拠点(平成21年5月7日現在)
上場金融商品取引所	東証1部、大証1部、名証1部

みずほ証券の経営理念

信条 (*Philosophy*)

Fair & Positive

理念 (*Policy*)

みずほ証券は、
お客さまに常に選ばれる
最高のプロフェッショナルサービスを提供し、
資本市場の責任ある担い手として
社会の持続的発展に貢献し続けます

事業ビジョン (*Corporate Vision*)

お客さまに最も信頼される
グローバルな投資銀行を目指します

みずほ証券のコミットメント

- みずほ証券は、お客さま、社員、株主、市場、社会に対し、以下のようにコミットします



お客さまのために ~ *Client First*

高度なノウハウと信頼される人間性を兼ね備えたプロフェッショナル集団として、お客さま視点に立った最良の金融サービスを提供いたします。

社員のために ~ *Team Spirit*

チームワークの強みを活かし、個人の持つ能力を最大限発揮できる企業風土を作ります。

株主のために ~ *Value Enhancement*

みずほフィナンシャルグループの中核会社として、企業価値の向上を目指します。

市場のために ~ *Market Leader*

真摯で公正な取引遂行を通じ、資本市場の要として、健全な市場の形成に貢献します。

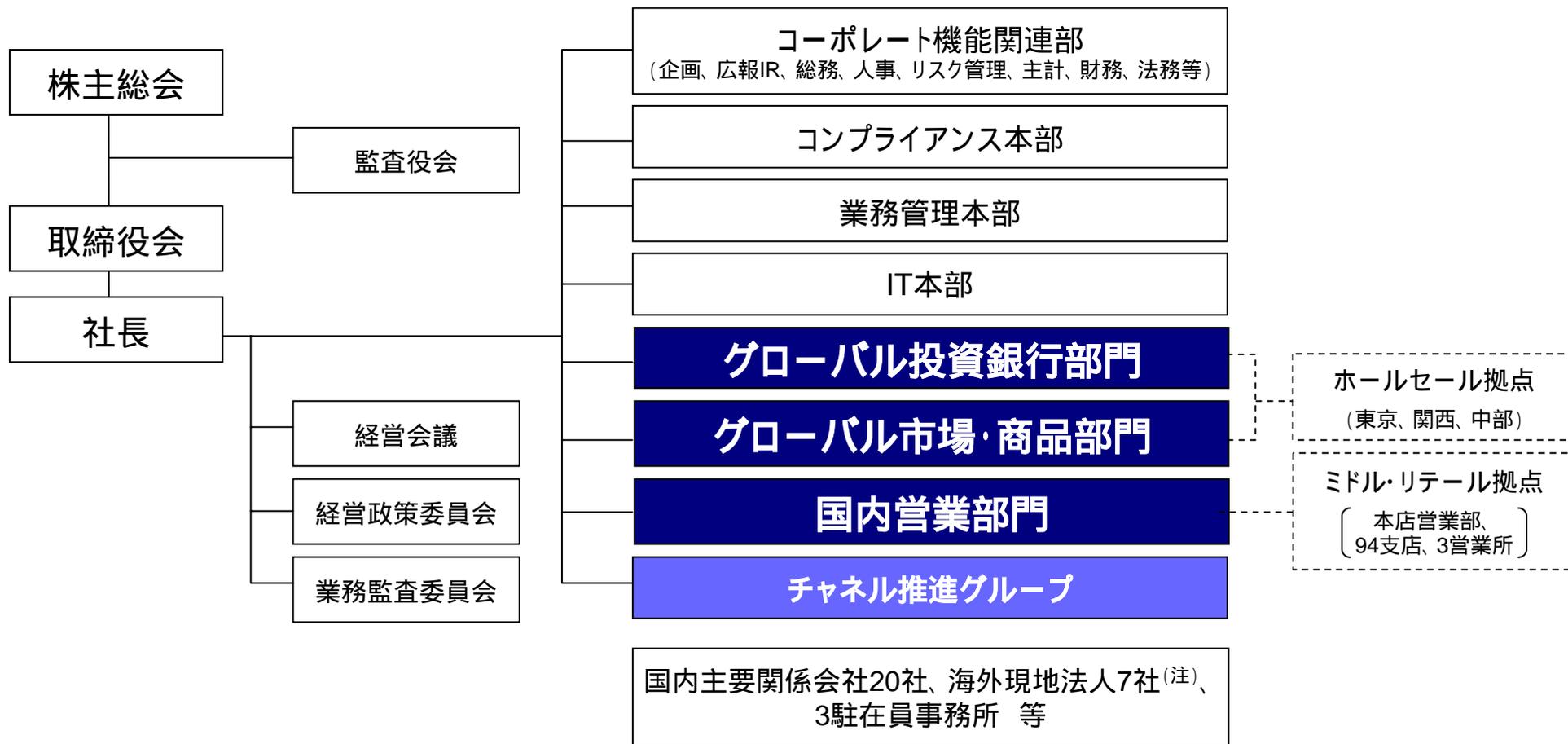
社会のために ~ *Corporate Citizenship*

社会の持続的発展に向け、社会の一員として社会的責任を全うし、よりよい社会の実現に貢献します。

みずほ証券の行動指針

行動指針	概要
T rust	➡ お客さまとの信頼、社員どうしの信頼、社会との信頼がすべての行動のスタートであると意識する。
O penness	➡ 他者と情報を共有し、他人の意見を積極的に受け入れることで、会社全体の利益を目指す。
P erformance	➡ 自らのアクションの質を高め、他者に高く評価されるパフォーマンスを挙げる。
F un	➡ 明るく楽しく業務に取り組むことで、心身共に健全な職場環境を自ら作り上げる。
L eadership	➡ お客さまを次のステージに導き、共に未来を創造する。
A dvisor	➡ お客さまのアドバイザーとして、常にお客さま視点で考え、最良のサービスを提供することを考える。
G lobal Outlook	➡ グローバルな視点で、人間尊重の国際人としての感覚を持ち、社会に貢献するために行動する。
S incerity	➡ 真剣かつ真摯に、謙虚に、責任ある行動を取る。
H igher Perspective	➡ 資本市場を自ら形成していく、という高い目線、気概をもって行動する。
I nnovation	➡ 新しい未来の実現に向け、常に革新的なマインドをもって行動する。
P rofessional	➡ 資本市場の担い手として、常に自らの専門性、能力、人間性を磨き続ける。

みずほ証券の組織体制



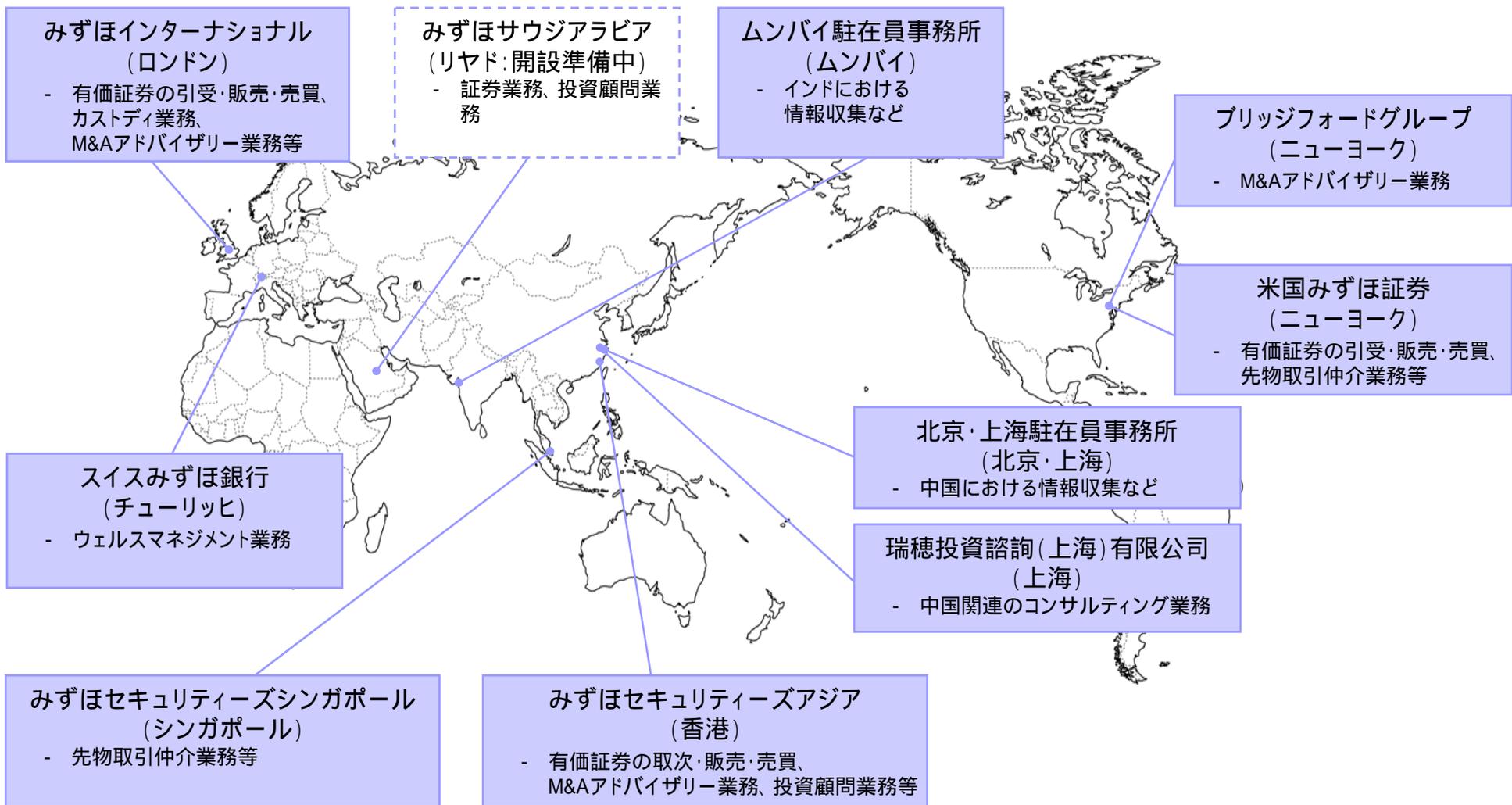
(注) 現在開設準備中のサウジアラビア現地法人を加えたベースでは8社

みずほ証券の国内ネットワーク～98拠点



(注) 2009年5月7日現在。ホールセール拠点を除く。

みずほ証券の海外ネットワーク～10拠点



(注)2009年5月7日現在。

みずほ証券のプレゼンス

国内普通社債 + 財投機関債 引受主幹事リーグテーブル
(2008年4月～2009年3月)

(単位:百万円、%)

順位		証券会社名	関与金額	シェア
1	(1)	三菱UFJ証券	27,419	22.46
-	(2)	みずほ証券	24,250	19.86
2	(3)	野村證券	22,645	18.55
3	(-)	(旧)みずほ証券	21,268	17.42
4	(4)	大和証券エスエムピーシー	20,949	17.16
5	(5)	日興シティグループ証券	15,211	12.46
6	(6)	ゴールドマン・サックス証券	4,145	3.4
7	(-)	(旧)新光証券	2,982	2.44
8	(7)	モルガン・スタンレー証券	1,742	1.43
9	(8)	メリルリンチ日本証券	1,566	1.28
10	(9)	トヨタファイナンシャルサービス証券	1,085	0.89

(出所)アイ・エヌ情報センター

国内株式IPO ブックランナーランキング
(2008年4月～2009年3月)

(単位:百万ドル、%)

順位		証券会社名	関与金額	シェア
1	(1)	野村證券	365.18	56.58
2	(2)	みずほインベスターズ証券	181.26	28.08
-	(3)	みずほ証券	30.12	4.67
3	(4)	日興シティグループ証券	28.82	4.47
4	(5)	大和証券エスエムピーシー	27.31	4.23
5	(-)	(旧)新光証券	22.88	3.54
6	(-)	(旧)みずほ証券	7.24	1.12
7	(6)	高木証券	5.19	0.80
8	(7)	三菱UFJ証券	4.82	0.75
9	(8)	東海東京証券	2.76	0.43

(出所) Thomson Financial

みずほ証券のプレゼンス

国内株式公募・売出 ブックランナーランキング (2008年4月～2009年3月)

(単位:百万ドル、%)

順位	証券会社名	関与金額	シェア
1 (1)	野村證券	2,453.41	38.75
2 (2)	日興シティグループ証券	1,034.17	16.33
3 (3)	モルガン・スタンレー証券	804.45	12.70
3 (3)	JPモルガン証券	804.45	12.70
5 (5)	大和証券エスエムピーシー	745.92	11.78
6 (6)	ゴールドマン・サックス証券	324.95	5.13
7 (7)	UBS証券	74.39	1.17
8 (8)	三菱UFJ証券	54.36	0.86
- (9)	みずほ証券	27.64	0.44
9 (-)	(旧)新光証券	27.64	0.44
10 (10)	東海東京証券	4.34	0.07

(注)自己募集分を除く

(出所) Thomson Financial

日本企業が関与するM&A アドバイザーランキング (2008年1月～12月;案件数ベース)

(単位:百万ドル、%)

順位	アドバイザー名	案件数	案件金額
1 (1)	野村	110	30,915.74
2 (2)	三菱UFJフィナンシャルグループ	91	21,198.63
3 (3)	Citi	87	8,194.10
- (4)	みずほ証券	80	7,750.25
4 (-)	(旧)みずほ証券	71	7,549.74
5 (5)	大和証券エスエムピーシー	71	20,461.46
6 (6)	KPMG	49	6,004.30
7 (7)	GCAサヴィアングループ	39	17,244.57
8 (8)	ゴールドマン・サックス	34	32,600.39
9 (9)	フロンティア・マネジメント	31	175.63
22 (-)	(旧)新光証券	9	200.51

(出所) Thomson Financial

本資料は、今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載された意見・計画・予測等は、資料作成時点での当社の見解であり、その実現・達成を保証し、または約束するものではなく、またその情報の正確性・完全性を保証し、または約束するものではありません。

本資料に記載された内容は、予告なしに変更されることがあります。なお、変更があった場合でも、当社は本資料を改訂する義務を負いません。

本資料に関する一切の権利は、みずほ証券株式会社に帰属しております。

お問い合わせ先

みずほ証券株式会社 広報・IR部

TEL 03-5208-2030

FAX 03-3516-7202

E-mail info@mizuho-sc.com

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