

2010年度 第1回 会社説明会資料

～ 合併2期目に向けて～

2010年5月

みずほ証券

目次

決算説明編……………2ページ

- 決算概要(連結)
- 受入手数料(連結)
- トレーディング損益(連結)
- バランスシートの状況(連結)
- 証券化商品の状況
- 所在地別セグメント情報
- グローバル投資銀行部門実績
- グローバル市場・商品部門実績
- 国内営業部門実績
- (ご参考)負ののれんについて

➤ 決算数値の算出基準

- ◆ 連結決算 旧みずほ証券の4/1-5/6分の業績 + みずほ証券の5/7以降の業績
 - ✓ 今回の合併は逆取得に該当するため、旧新光証券の4/1-5/6分の連結業績は対象外
- ◆ 単体決算 旧新光証券の4/1-5/6分の業績 + みずほ証券の5/7以降の業績
 - ✓ 存続会社は旧新光証券であり、合併消滅会社の旧みずほ証券の4/1-5/6分の単体業績は対象外

* 「引受け・売出し・特定投資家向け売付け勧誘等の手数料」は「引受・売出手数料」、「募集・売出し・特定投資家向け売付け勧誘等の取扱手数料」は「募集・売出しの取扱手数料」と表記しています。

2010年度の事業戦略……………14ページ

- みずほ証券の「事業戦略の2つの柱」
 - ✓ 事業戦略の第1の柱:顧客ビジネス中心の収益モデルの実現
 - ✓ 事業戦略の第2の柱:環境変化への対応力に富んだ経営体制の実現
- 2010年度の位置付け
- 合併初年度(2009年度)の歩み
- 2009年度における施策推進と成果
- 主な成果 ~
- 足許の環境認識
- 2010年度以降に向けた課題
- 2011年度経営目標達成に向けたロードマップ
- 連結経常利益目標達成に向けた収益力強化イメージ
- 2010年度重点対応項目 ~
- 合併一周年施策
- 終わりに

決算説明編

決算概要(連結)

(百万円)

	2008 1Q-4Q	2009 1Q-4Q	2009 1Q	2Q	3Q	4Q	増減率 [*]
営業収益	411,332	312,161	95,325	80,372	65,503	70,960	8.3%
受入手数料	106,597	145,822	33,649	39,478	31,761	40,932	28.8%
トレーディング損益	40,084	64,124	32,592	16,350	9,397	5,783	▲ 38.4%
営業有価証券等損益	▲ 8,417	▲ 653	▲ 136	115	▲ 89	▲ 542	-
金融収益	273,067	102,868	29,220	24,428	24,433	24,786	1.4%
金融費用	219,495	61,760	17,963	14,470	14,370	14,955	4.0%
純営業収益	191,836	250,401	77,361	65,901	51,132	56,004	9.5%
販売費・一般管理費	229,454	219,513	49,331	56,186	56,851	57,143	0.5%
営業利益	▲ 37,618	30,887	28,030	9,715	▲ 5,719	▲ 1,138	-
経常利益	▲ 34,705	33,073	28,891	10,120	▲ 5,334	▲ 604	-
当期純利益	▲ 47,966	127,064	129,514	6,196	▲ 5,799	▲ 2,847	-
EPS	-	83.37	97.31	3.90	▲ 3.65	▲ 1.79	-

* 2008/1Q～4Qの数値は旧新光証券、旧みずほ証券の単純合算

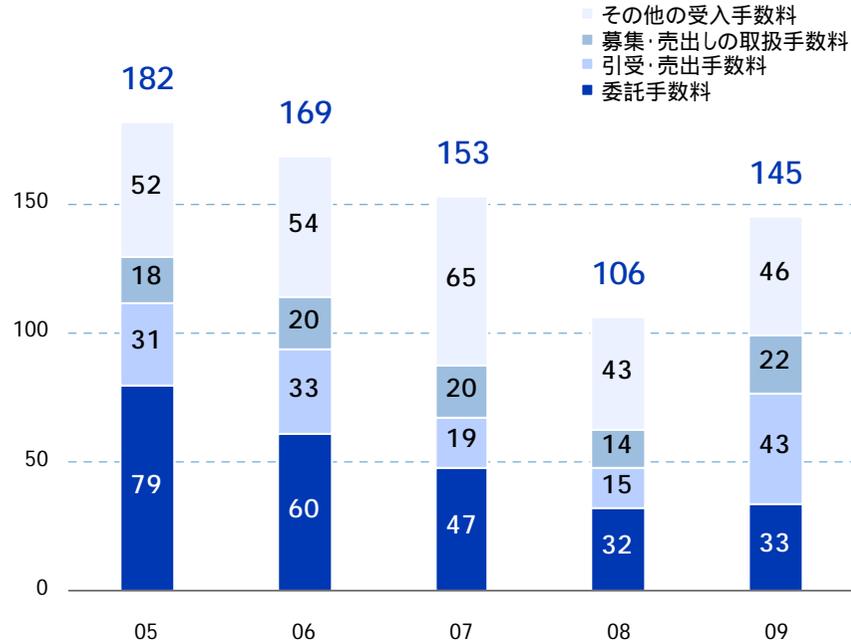
■ ハイライト(2009/1Q-4Q)

- 連結:純営業収益は2,504億1百万円、経常利益は330億73百万円、純利益は1,270億64百万円
 - ✓ 国内における株式・債券の引受において大型案件の主幹事を務めたことや、M&Aアドバイザー等の投資銀行業務において案件を積み上げたことに加えて、リテールにおける商品販売が好調に推移し、受入手数料は1,458億22百万円
 - ✓ 国内外における債券トレーディングが好調に推移したことや、期後半にかけては外国株式を中心に株券トレーディングが高水準となり、トレーディング損益は641億24百万円

受入手数料(連結)

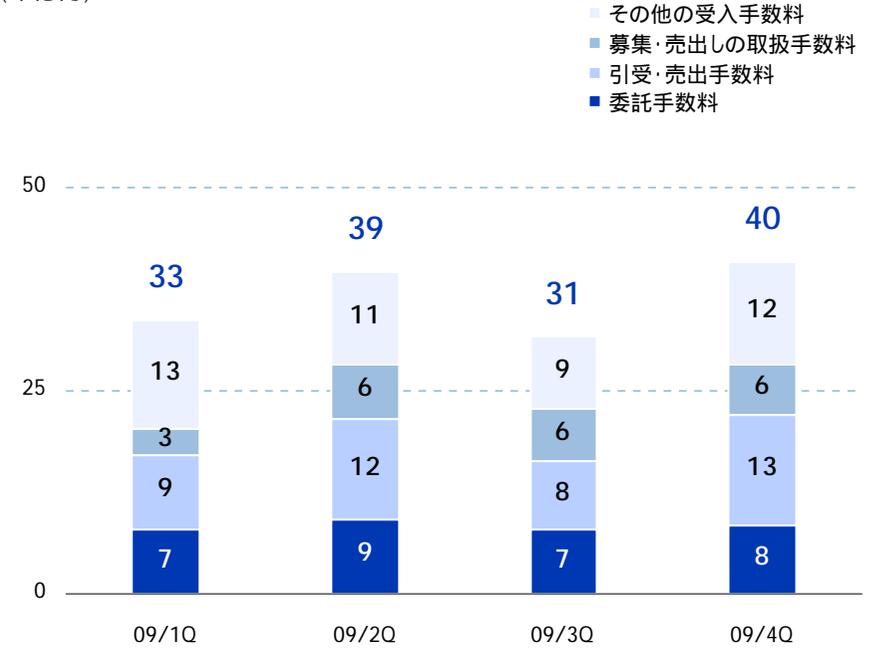
年度推移

(十億円)



四半期推移

(十億円)



* 2005～2008の数値は旧新光証券、旧みずほ証券の単純合算

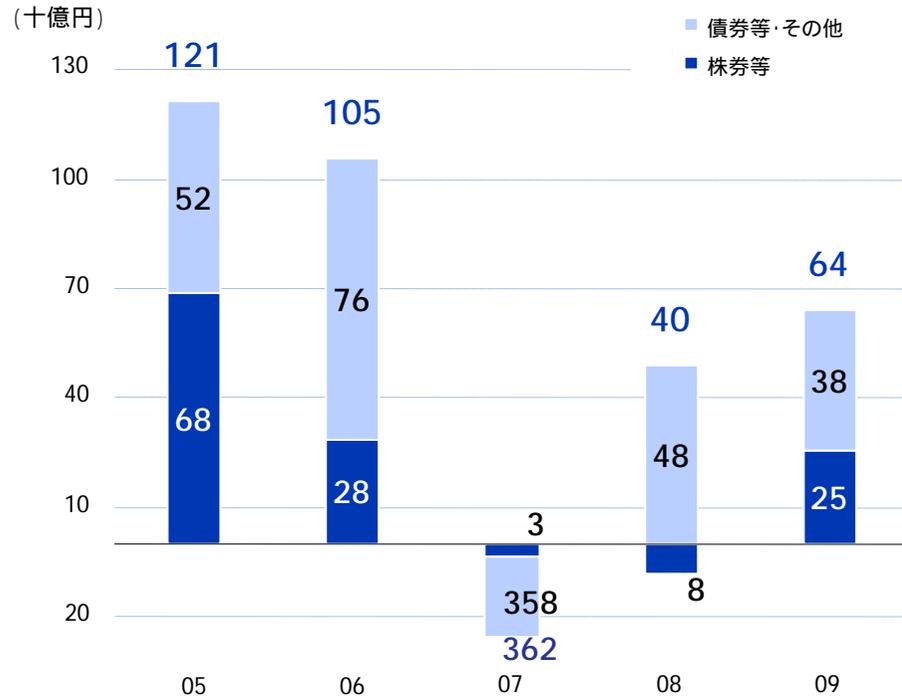
■ ハイライト(2009/1Q-4Q)

➢ 受入手数料は1,458億22百万円

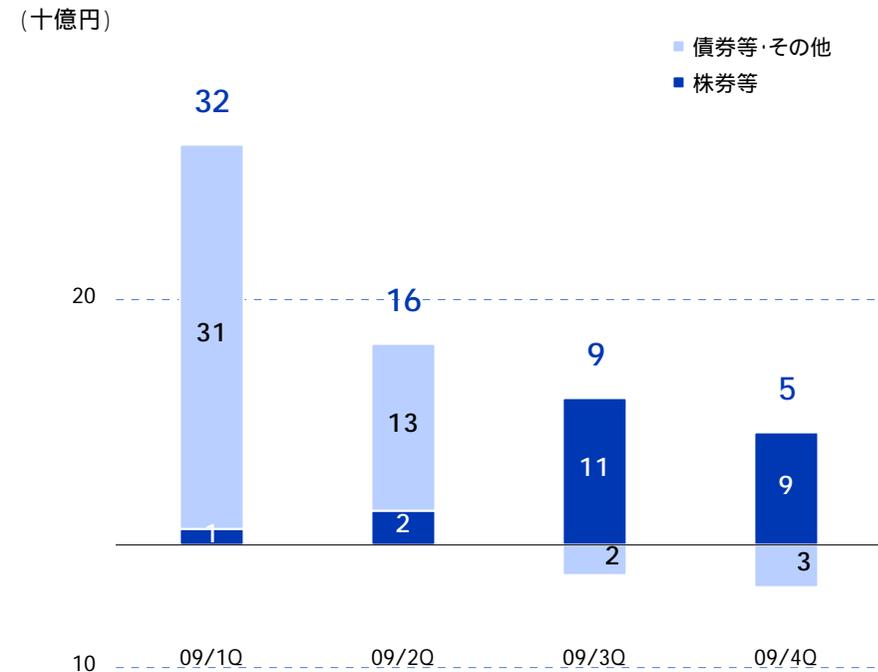
- ✓ 株券委託取引は期を通じて低調な結果となり、委託手数料は332億36百万円
- ✓ 大型IPO、PO、リテール債の引受・販売において、合併シナジー効果が顕著に現れたことから、引受・売出手数料は437億51百万円
- ✓ 募集・売出しの取扱手数料は、リテールにおける株式投資信託の販売が高水準で推移し、223億48百万円
- ✓ その他の受入手数料は、M&Aアドバイザーやコンサルティング案件を着実に積み上げ、464億86百万円

トレーディング損益(連結)

年度推移



四半期推移



* 2005～2008の数値は旧新光証券、旧みずほ証券の単純合算

■ ハイライト(2009/1Q-4Q)

➢ トレーディング損益は641億24百万円

- ✓ 株券等トレーディング損益は、マーケット動向を的確に捉えたポジション運営に加えて、期後半にかけては外国株式トレーディングが高水準となったことなどから、253億41百万円
- ✓ 期初、クレジットスプレッドがタイトニングするなどの市場環境を背景に、国内外において債券トレーディングやクレジットトレーディングが好調に推移したことなどから、債券等・その他トレーディング損益は387億82百万円

バランスシートの状況(連結)

(十億円)

	2009年 3月末	2010年 3月末
資産の部		
流動資産	2,599	20,690
現金・預金	172	162
トレーディング商品	1,317	7,595
営業有価証券等	9	88
有価証券担保貸付金	948	12,369
固定資産	113	260
有形固定資産	33	44
無形固定資産	28	104
投資その他の資産	52	112
投資有価証券	30	76
資産合計	2,713	20,951

	2009年 3月末	2010年 3月末
負債の部		
流動負債	2,377	19,233
トレーディング商品	636	3,610
有価証券担保借入金	1,014	11,267
短期借入金	571	2,766
CP	81	331
固定負債	85	1,116
社債	33	508
長期借入金	40	578
負債合計	2,463	20,352
純資産の部		
株主資本	242	635
少数株主持分	6	23
純資産合計	249	598
負債純資産合計	2,713	20,951

* 2009年3月末の数値は旧新光証券

自己資本規制比率(単体)



修正レバレッジ((資産合計 - 有担保取引)/純資産、倍)



証券化商品の状況

外貨建て証券化商品の状況(海外現法分含む)

(管理会計ベース、トレーディング勘定)

外貨建て証券化商品	09/3末	09/3末	10/3末	10/3末	09/10-4Q
	残高	マーク率(%)	残高	マーク率(%)	実現損益
	(時価)	(時価÷額面)	(時価)	(時価÷額面)	(09/4~10/3)
外貨建て証券化商品	390	12	¹⁾ 210	9	20
ABSCDO、CDO	60	2	0	0	▲0
RMBを裏付資産とするもの	60	2	0	0	▲0
その他のCDO	-	-	0	0	▲0
事業法人向け債権を裏付資産とするもの	-	-	-	-	-
CMBSを裏付資産とするもの	-	-	0	0	▲0
RMBS	10	1	0	0	0
米国サブプライムRMBS	0	2	0	0	0
上記以外のRMBS ²⁾ (ミッドプライムローン、プライムローン等を裏付資産とするもの)	10	1	0	0	0
ミッドプライムローン(Alt-A)	0	1	0	1	0
ABS、CLO等	320	79	210	75	20
CLO	240	83	210	77	▲10
CMBS	0	14	0	2	▲0
SIV関連	80	72	-	-	30

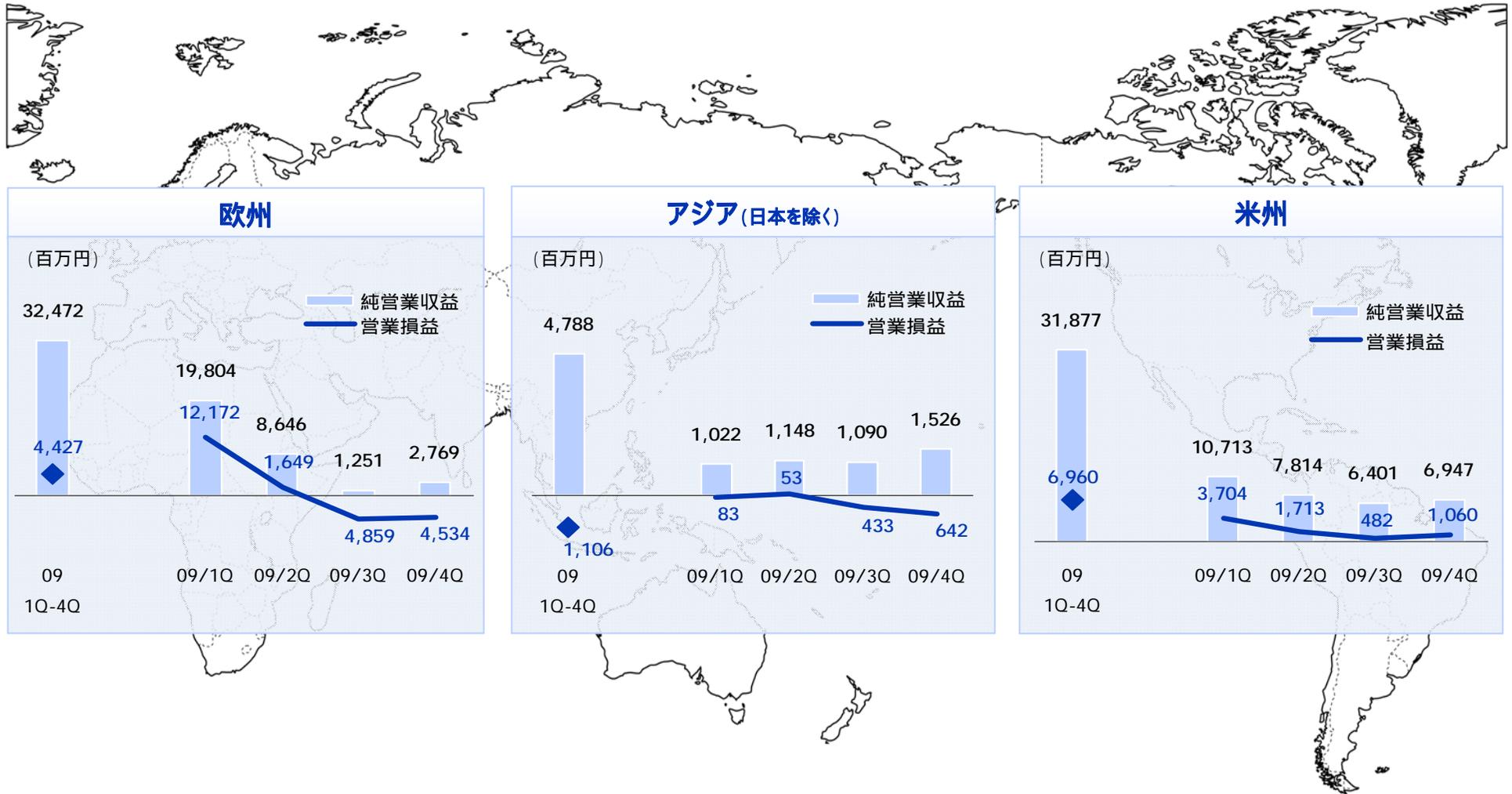
*1: 09/3末比増減(約 180億円)のうち、約 20億円は為替影響(主として米ドルに対する円高要因)によるもの

*2: 米国政府系機関債・政府支援機関債を除く

(ご参考) 証券化商品に係るクレジットデフォルトスワップ(CDS)の状況(10/3末)

- ✓ みずほ証券における証券化商品を参照債権とするクレジットデフォルトスワップ(CDS)によるヘッジ取引の想定元本は、約1,260億円(09/3末約2,980億円)、参照債権の時価評価額は約1,120億円(09/3末約2,080億円)。ヘッジ先に対する請求可能見積額は差額の約130億円。なお、当該請求可能見積額から引当(約0億円)を除いた金額は約130億円。(上記CDS契約のうち、米国モノライン(10/3末の外部格付AA-¹⁾)をヘッジ先とするCDS想定元本は約200億円、その参照債権の時価評価額は約190億円…いずれも内数)
 - 1: 格付は10/3末における外部格付のうち最も低い格付を基準に分類
- ✓ 上記CDS契約の想定元本のうち、大宗は外部格付AA格相当以上の先(10/3末現在)をヘッジ先とするものであり、かつ、参照債権は主に事業法人向け債権を裏付資産とするもの

所在地別セグメント情報



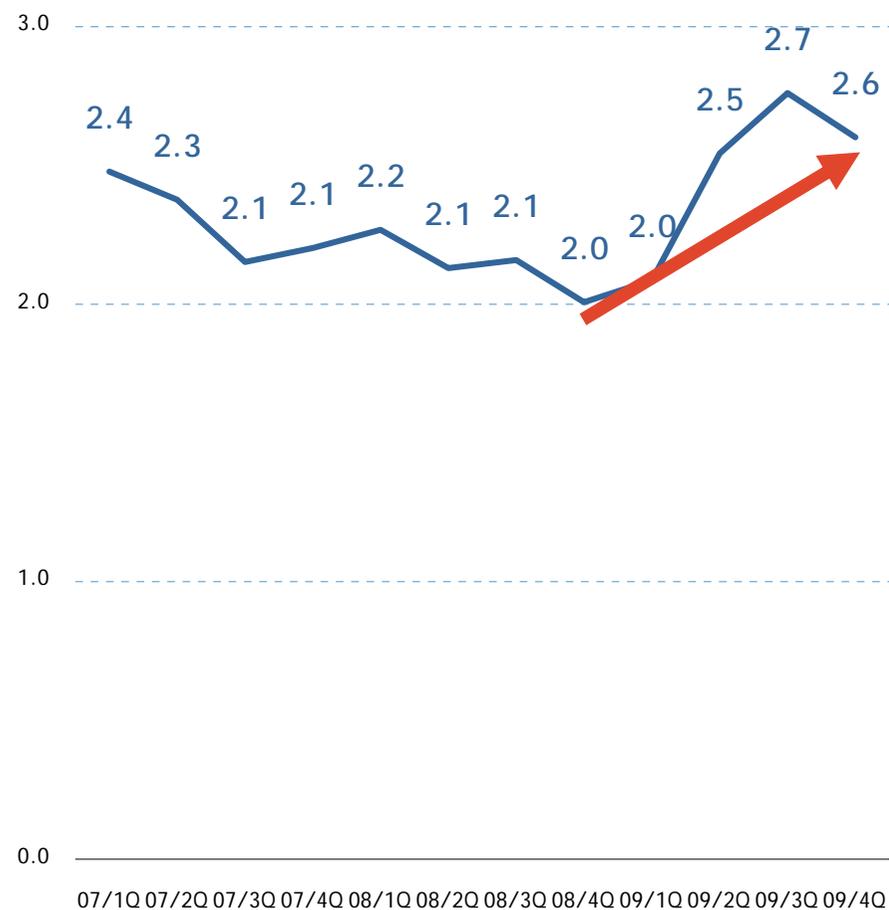
グローバル投資銀行部門実績

主な主幹事案件(2009/1Q-4Q、共同主幹事含む、記載金額は総額)

株式	社債、サムライ債	M&A
<ul style="list-style-type: none"> ■ IPO <ul style="list-style-type: none"> ✓ 第一生命保険 10,088億円(国内+海外) ■ PO <ul style="list-style-type: none"> ✓ みずほフィナンシャルグループ 5,520億円(国内+海外) ✓ 東芝 3,330億円(国内+海外) ✓ 池田泉州ホールディングス 480億円 ✓ 昭和電工 404億円 ✓ 川崎汽船 399億円 ✓ 東京建物 318億円(国内+海外) ✓ 大垣共立銀行 172億円 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 一般事業債 <ul style="list-style-type: none"> ✓ ソニー 2,200億円(第24回~第26回) ✓ シャープ 1,500億円(第24回~第26回) ✓ KDDI 1,500億円(第14回~第18回) ✓ 日本たばこ産業 1,000億円(第5回) ✓ ダイキン工業 1,000億円(第14回~第16回) ✓ 三菱重工業 1,000億円(第23回、第24回) ✓ 大和ハウス工業 1,000億円(第1回) ■ 個人債 <ul style="list-style-type: none"> ✓ ソフトバンク 1,250億円(第27回、第29回) ✓ 日産自動車 1,000億円(第50回) ■ サムライ債 <ul style="list-style-type: none"> ✓ HSBC銀行 1,194億円(第1回、第1回(FRN)) ✓ ウェストパック銀行 1,113億円(第5回、第6回、第3回(FRN)) ✓ ウォルマート・ストアーズ・インク 1,000億円(第3回、第2回(FRN)) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新日本石油による新日鉱ホールディングスとの 共同株式移転を用いた経営統合 10,838億円 ✓ ルネサステクノロジによるNECエレクトロニクスと の事業統合 4,866億円 ✓ 三菱ケミカルホールディングスによるTOBを用いた 三菱レイヨンの完全子会社化 4,644億円 ✓ 損保ジャパンによる日本興亜損害保険との共同 株式移転を用いた経営統合 4,219億円 ✓ アドバンス・レジデンス投資法人による日本レジ デンシャル投資法人との合併 2,205億円 ✓ キヤノンによるオランダの同業OceN.V.の買収 1,673億円 ✓ 日立製作所によるTOBを用いた日立ソフトウェア エンジニアリング・日立情報システムズ・日立 システムアンドサービスの完全子会社化 1,655億円

グローバル市場・商品部門実績

東証売買代金シェア(%)



国債落札総額順位

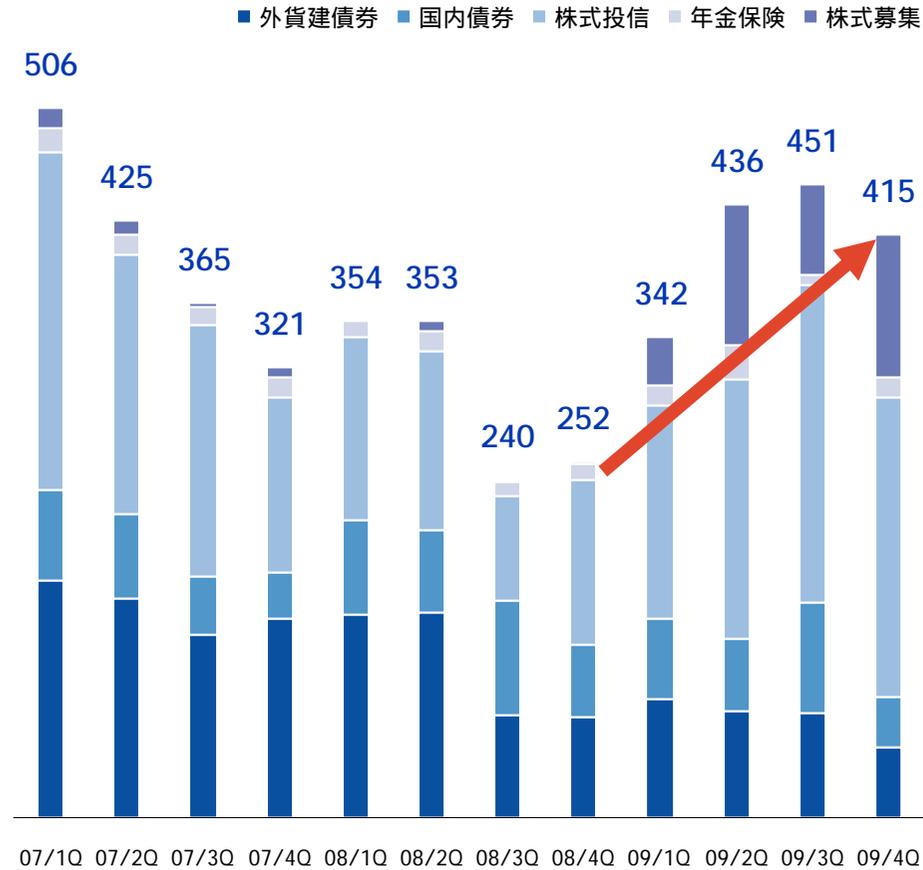


* 2007/1Q ~ 2008/4Qの数値は旧新光証券、旧みずほ証券の単純合算

出所) 財務省公表資料よりみずほ証券作成
* 2007/上 ~ 2008/下の順位は旧みずほ証券

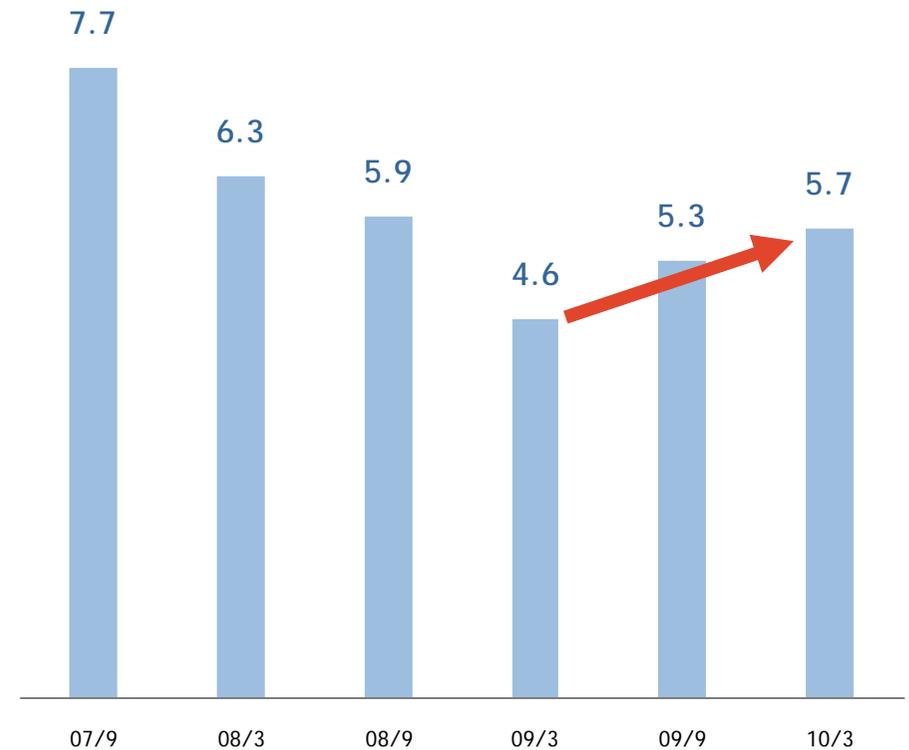
国内営業部門実績

募集販売額推移 (リテール、十億円)



* 2007/1Q ~ 2008/4Qの数値は旧新光証券 (一部概算)

リテール預かり資産残高 (兆円)



* 2007/9 ~ 2009/3の数値は旧新光証券

(ご参考)負ののれんについて(1)

▶ 特別利益(負ののれん発生益)の計上(連結のみ)(1)

2009年5月7日を効力発生日とした、旧みずほ証券と旧新光証券の合併に伴い、連結財務諸表上、2009年度第1四半期において、特別利益(負ののれん発生益)を計上しています。その概要は以下のとおりです。

▶ 負ののれんの金額、発生原因、会計処理

✓ 負ののれん金額 110,219百万円

✓ 発生原因

旧みずほ証券との合併において、旧新光証券が存続会社となりましたが、当該合併は旧みずほ証券の逆取得と判定され、連結財務諸表上、企業結合時の旧新光証券の時価純資産が取得原価を上回ったため、当該差額を負ののれんとして認識しました。

✓ 会計処理

「企業結合に関する会計基準」(企業会計基準第21号 2008年12月26日)を早期適用し、負ののれんが生じた連結会計年度の特別利益(負ののれん発生益)として計上します。

(ご参考1)

取得原価、ならびに企業結合日に受け入れた資産および引き受けた負債の金額とそれらの主な内訳等は、以下のとおりです。

	(百万円)
取得原価	181,777
資産合計	2,323,312
うちトレーディング商品	1,008,003
負債合計	2,023,440
うちトレーディング商品	671,840
時価純資産(注)	299,872

(注)少数株主持分等7,875百万円を含む(少数株主持分等控除後は291,996百万円)

(ご参考)負ののれんについて(2)

▶ 特別利益(負ののれん発生益)の計上(連結のみ)(2)

(ご参考2)

のれん以外の無形固定資産に配分された金額および主要な種類別の内訳ならびに全体および主要な種類別の加重平均償却期間

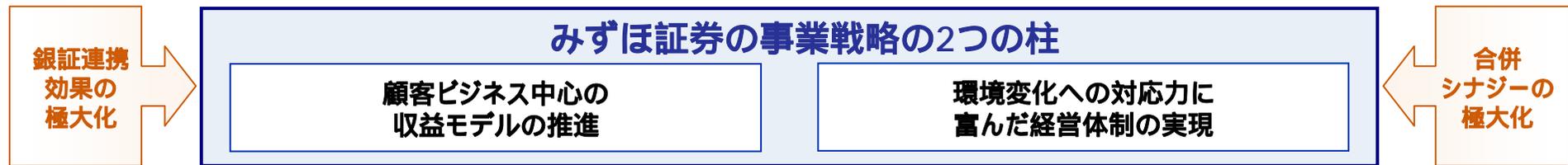
- 無形固定資産に配分された金額 73,949百万円
- 主要な種類別の内訳
 - ✓ 顧客関連資産 73,949百万円
- 全体および主要な種類別の加重平均償却期間
 - ✓ 顧客関連資産 16年

2010年度の事業戦略

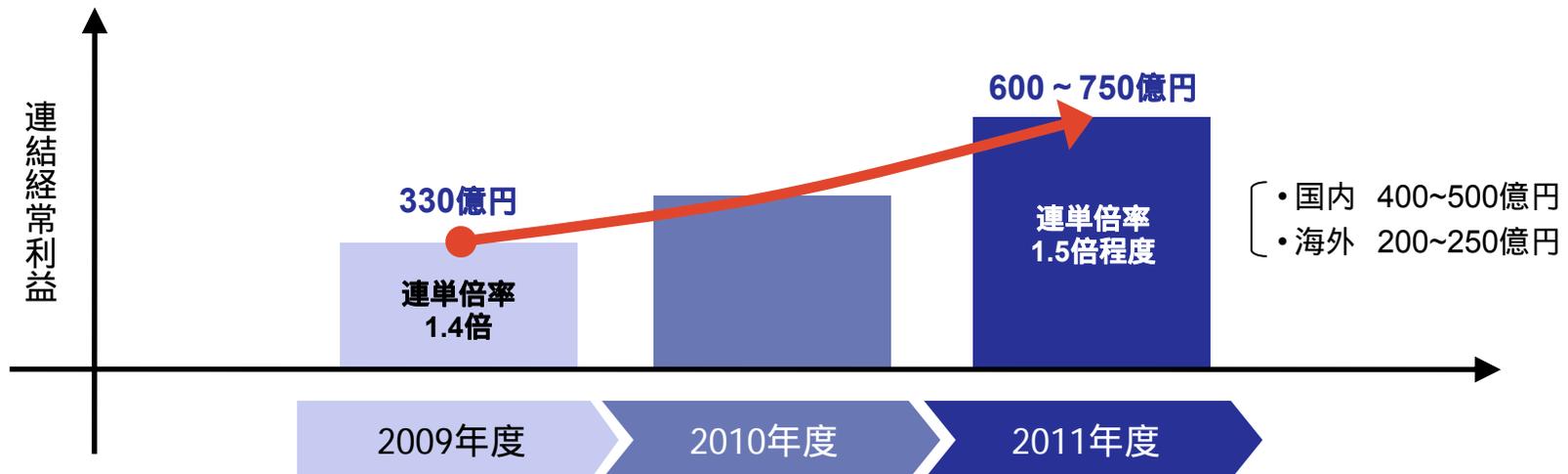
～ 合併2期目に向けて～

みずほ証券の「事業戦略の2つの柱」

■ 事業戦略の2つの柱



■ 2011年度利益目標: 連結経常利益600 ~ 750億円



事業戦略の第1の柱: 顧客ビジネス中心の収益モデルの実現(1/2)

■ 国内戦略と海外戦略の組み合わせ

- ✓ 成熟市場たる国内およ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
- ✓ 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
	みずほコーポレート銀行ほか、みずほフィナンシャルグループ各社、および外部提携先等との連携強化		

事業戦略の第1の柱: 顧客ビジネス中心の収益モデルの実現(2/2)

■ フロント3部門の目標

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	顧客フォー 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フローの拡大 対顧セールス・トレーディング業務に軸足を置いた収益モデルの実現

事業戦略の第2の柱：環境変化への対応力に富んだ経営体制の実現

経済環境

世界経済は回復基調にあるものの、先行きは不透明感が強く、引き続き難しい業務運営環境が継続する可能性大

合併シナジーの拡充・早期刈り取り

合併統合は完了したものの、更にシナジーを拡充するべく、重複機能や非効率性の解消等を引き続き推進する必要

規制・監督動向

ポジションにかかる資本賦課増大、資本の質・量強化の必要性、Basel対応の必要性、内部管理強化に対する要請の高まり等

コストを抑制した業務運営の推進

- ✓ 重複機能の早期解消、及び経費の変動費化推進
- ✓ コスト構造の適正化

リスク・内部管理態勢の更なる強化

- ✓ グローバルな金融監督規制の潮流を踏まえた、内部管理態勢の整備
- ✓ 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
- ✓ 顧客保護の視点に立った適正な業務運営の徹底

資本・資産の有効活用による効率的経営の実現

- ✓ グローバルな金融監督規制の動きに対応した適切かつ効果的な資本活用

2010年度の位置付け

■ 2010年度は、2011年度経営目標の達成に向けた取り組みを加速する一年

- ✓ 合併効果の更なる拡大
- ✓ 営業基盤強化策の本格的な実施

< 合併2期目 >



合併初年度(2009年度)の歩み

	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
経営全般	第1回 会社説明会						第2回 会社説明会				
	2011年度を見据えた「経営施策(4つのカテゴリーの包括的強化施策)」推進										
合併関連	合併期日 (5/7) 合併移行完了 (5/11)		重複顧客 対応作業 完了		オフィス統合 完了				個人取引 システム 一本化		組織改編 決定 (4/1付実施)
営業体制 強化			みずほ コーポレート銀行 との兼職営業 体制導入 ビジネス 開発部設置 (投資銀行部門 国内営業部門 連携促進)		本店営業部と 東京支店を 統合 Maybank IB (マレーシア) との業務提携		みずほ サウジアラビア 開業		東証 アローヘッドに 対応した 電子取引対応 みずほ インターナショナル 持株会社 体制移行	みずほ シンガポール増資 エクイティ 超高速取引 開始 G5(ブラジル) との業務提携	米国みずほ みずほアジア 増資 川崎支店移転
	コールセンターの拡充(200→300人体制へ)										
大型案件 獲得実績	東芝 PO 共同主幹事		みずほFG PO 共同主幹事		大垣共立銀行 PO 主幹事	昭和電工 PO 主幹事	東京建物 PO 主幹事			川崎汽船 PO 主幹事	第一生命 IPO 共同主幹事 池田泉州HD PO 共同主幹事

2009年度における施策推進と成果

■「4つのカテゴリーの包括的強化施策」の推進(2009年度下期より実施)

- ✓ 「事業戦略の2つの柱」および2011年度利益目標達成に向けた具体的取り組みへの着手
 - 合併初年度から、全てのカテゴリーにおいて施策推進の成果が現れ始める

4つのカテゴリーの包括的強化施策		2009年度の成果(主なもの)		
規制動向への 対応	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 規制環境の新潮流に対しては、それに対応した堅固な経営体制を構築 ✓ 規制動向を睨み前倒しで対応策を推進し、規制緩和に伴うビジネスチャンス積極的に活用 	<ul style="list-style-type: none"> • みずほコーポレート銀行との兼職営業体制導入 • 規制の連結化に対する対応推進 • 英国流動性規制に対する対応進捗 	<ul style="list-style-type: none"> • 組織再編* 	
シナジーの 発揮	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 旧両社の強みを持ち寄るとともに、重複部分の効率化を図り、合併シナジーを極大化 ✓ みずほフィナンシャルグループ各社等とのシナジー活用 	<ul style="list-style-type: none"> • エクイティ引受シェアの増加* • 大型引受案件の主幹事獲得(グローバル案件含む)* • リテールの外国株オーダーフロー拡大等によるエクイティセールス & トレーディング収益の拡大、ほか 		
営業力強化に向けた 戦略的取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 営業力強化施策の推進 ✓ 営業基盤(顧客基盤)拡充策の推進 	<ul style="list-style-type: none"> • エクイティ電子取引への取り組み強化* • コールセンター機能拡充 • 顧客預かり資産の拡大* • 店舗政策の推進、ほか 		<ul style="list-style-type: none"> • 米国における業務基盤強化* • アジア業務基盤の整備* • グローバルマネジメント体制の整備*
経営インフラの 整備	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 上場大手総合証券に相応しい、各種経営インフラの整備および高度化 	<ul style="list-style-type: none"> • リーガル&コンプライアンス態勢の強化 • ITシステム統合・集約検討、ほか 		

*: 詳細について次ページ以降で解説

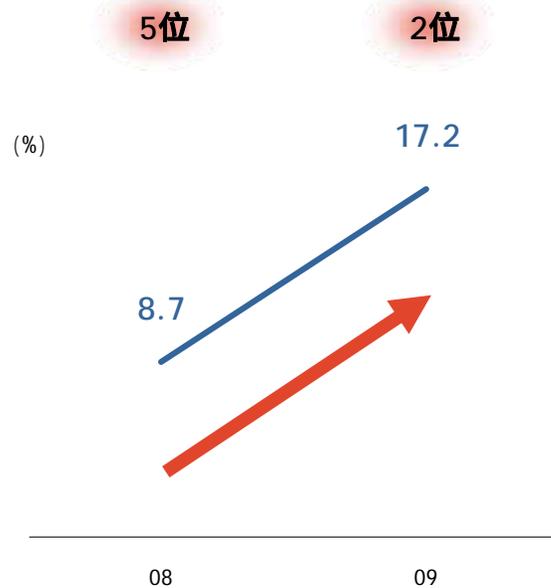
主な成果 ~ ホールセール分野における一層のプレゼンス向上

■ 合併効果の発揮による、ホールセール分野におけるプレゼンス向上

- ✓ 旧みずほ証券のホールセール分野における強みと、旧新光証券のリテール分野における強みの結合(シナジー)により、エクイティ・デット引受業務等においてトッププレゼンスへの向上を実現

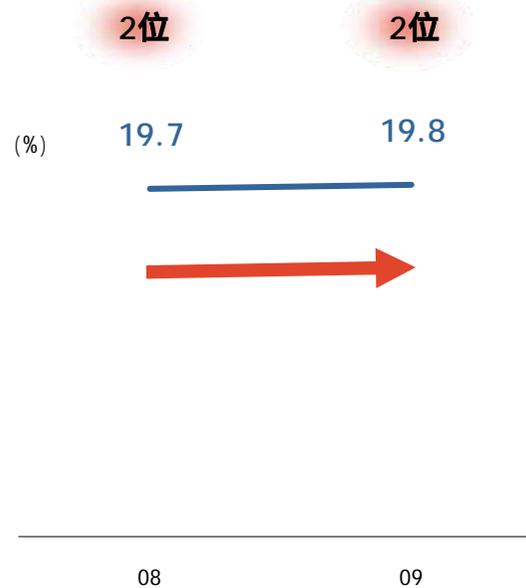
リーグテーブル

国内エクイティ引受シェア



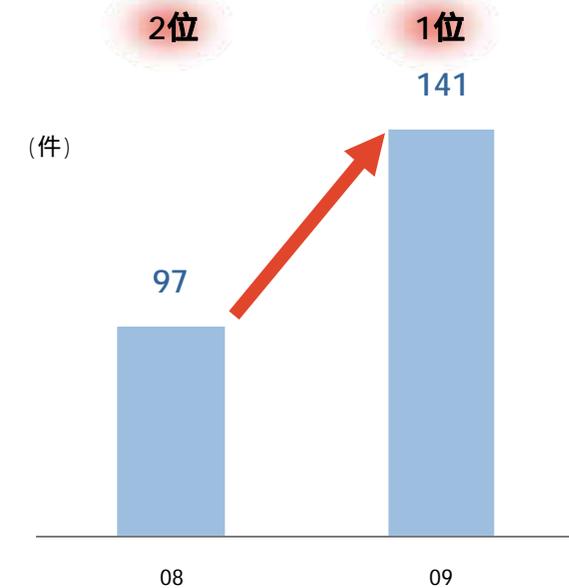
出所)IN情報センターの情報を基に、みずほ証券にて作成
 * 08: 2008/4/1-2009/3/31, 09: 2009/4/1-2010/3/31
 * 引受金額ベース、REIT含む、銀行・証券グループ除く
 * 2008の数値は旧新光証券、旧みずほ証券の単純合算

普通社債引受シェア



出所)IN情報センターの情報を基に、みずほ証券にて作成
 * 08: 2008/4/1-2009/3/31, 09: 2009/4/1-2010/3/31
 * サムライ債・地方債含む
 * 2008の数値は旧新光証券、旧みずほ証券の単純合算

M&Aアドバイザリー件数

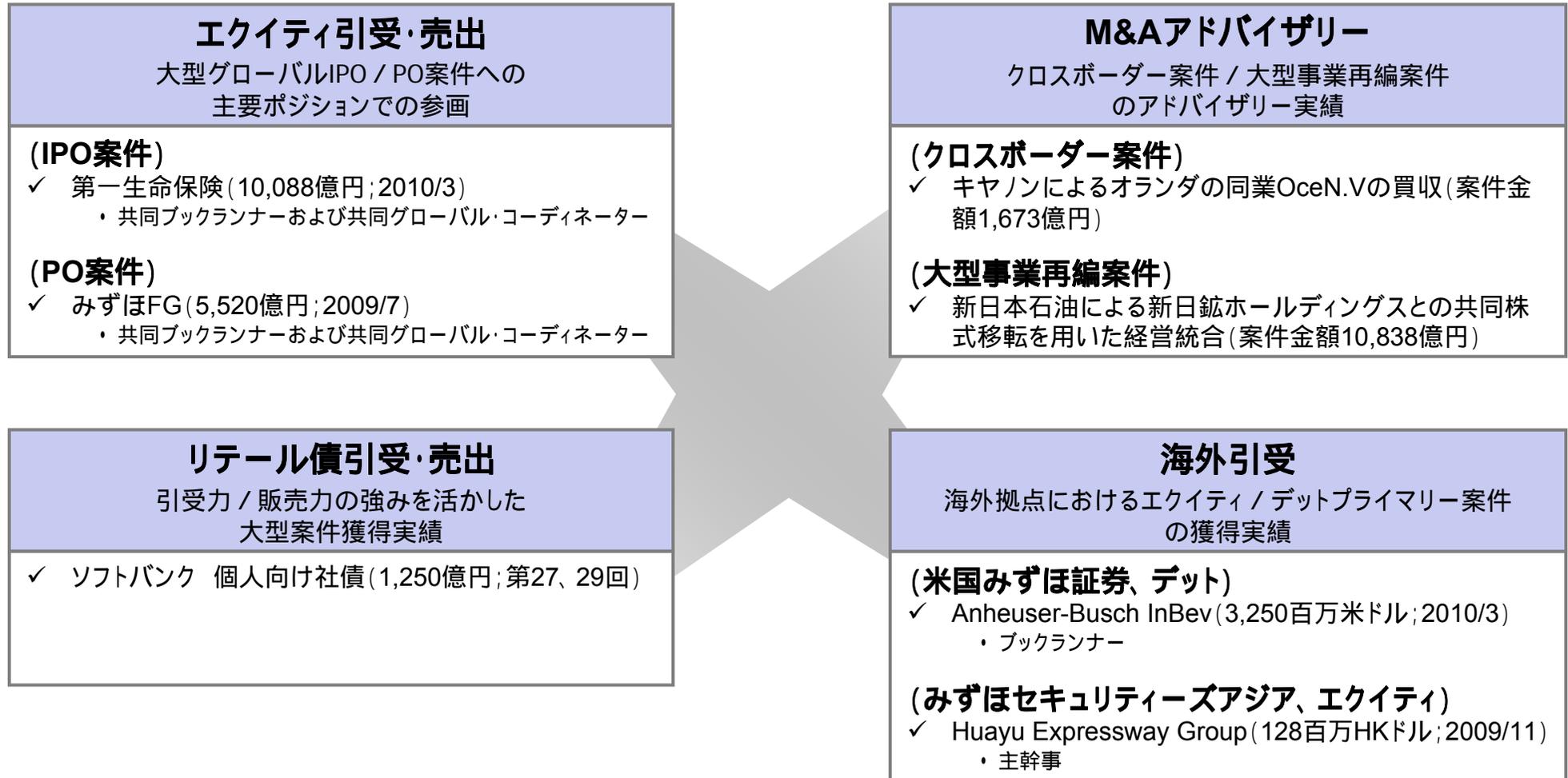


出所)トムソン・ロイターの情報を基に、みずほ証券にて作成
 * 08: 2008/1/1-2008/12/31, 09: 2009/1/1-2009/12/31
 * 日本企業関連、不動産案件除く
 * 2008の数値は旧新光証券、旧みずほ証券の単純合算

主な成果 ~ プレゼンス向上を象徴する大型案件参画実績

■ 合併シナジーおよび銀証連携シナジー等がもたらした大型案件獲得実績

✓ 合併を経て、みずほ証券は、国内トップクラスに相応しい案件提案・執行力を有する投資銀行 / 総合証券会社へ



主な成果 ~ 先進的取引への対応強化 / リテール営業基盤の着実な拡大

■ エクイティ電子取引への取り組み強化

- ✓ 高速・低レイテンシー執行環境を実現した先進的なシステム基盤の構築
 - ・ 東証アローヘッド対応、およびグローバル機関投資家ビジネス拡大に向けた執行力の高度化対応
- ✓ ハイ・フリークエンシー取引に係る先進的な取引の開始(2010/2~)

■ リテール預かり資産の着実な拡大

- ✓ 旧みずほ証券の優れた組成力・供給力や「みずほブランド」を最大限に活用し、商品販売額や資産導入を大幅に拡大 (リテール預り資産の拡大を実現)

預かり資産、資産導入、販売動向



* 09/3の数値は旧新光証券
* 支店法人除く

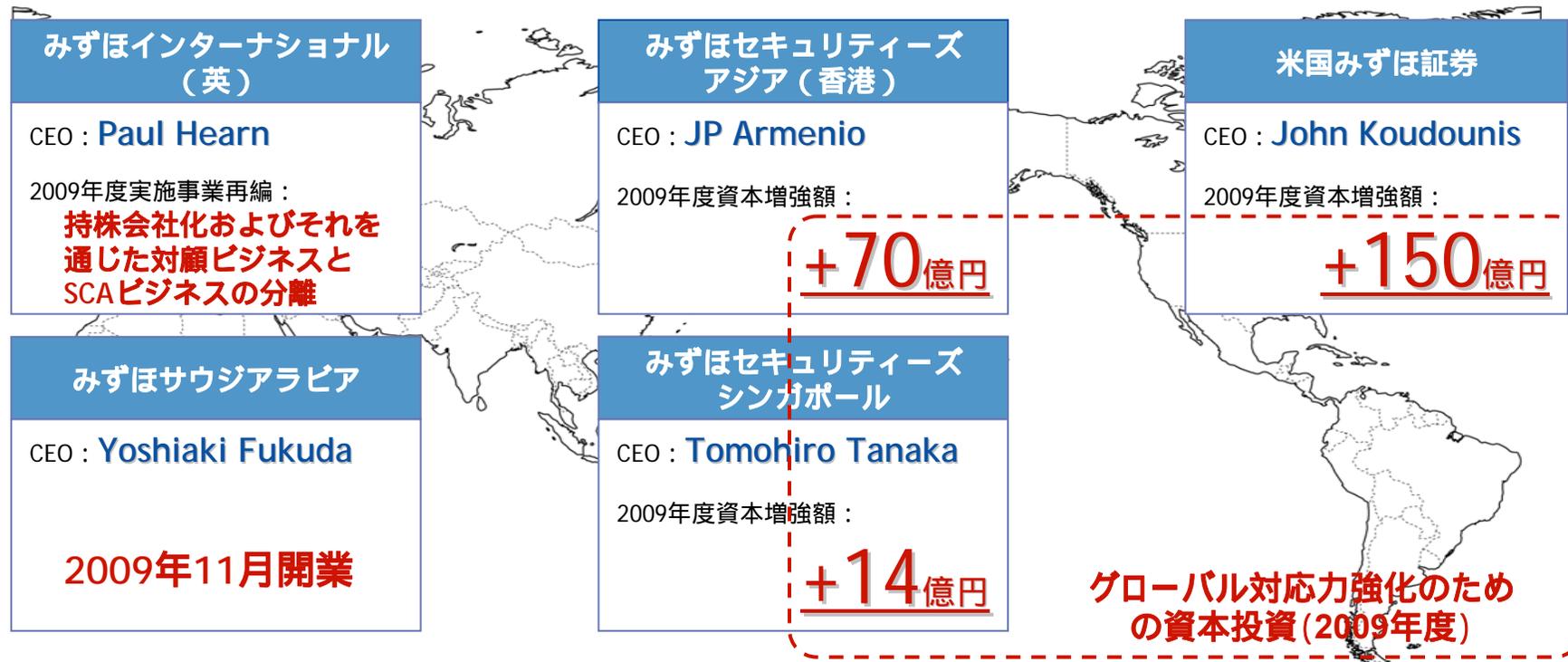
* 支店法人除く

* 08の数値は旧新光証券

主な成果 ~ 海外基盤強化の推進

■ グローバル対応力強化を図る上での、海外拠点戦略、および提携戦略の推進

- ✓ マネジメントの「現地化」
 - 主要3拠点(米、英、香港)において、それぞれのマーケット事情に精通した外国人をマネジメントに登用
- ✓ 業務基盤拡大に向けたリソースの投入
 - 顧客取引サービスの強化・拡大および収益力増強に向け、主要拠点の人員・資本基盤増強策および事業再編等を実施
- ✓ 拠点展開を補完するものとしての提携戦略の推進
 - みずほサウジアラビア開業(2009年11月)
 - Maybank Investment Bank(マレーシア)、G5 Advisors(ブラジル)との業務提携

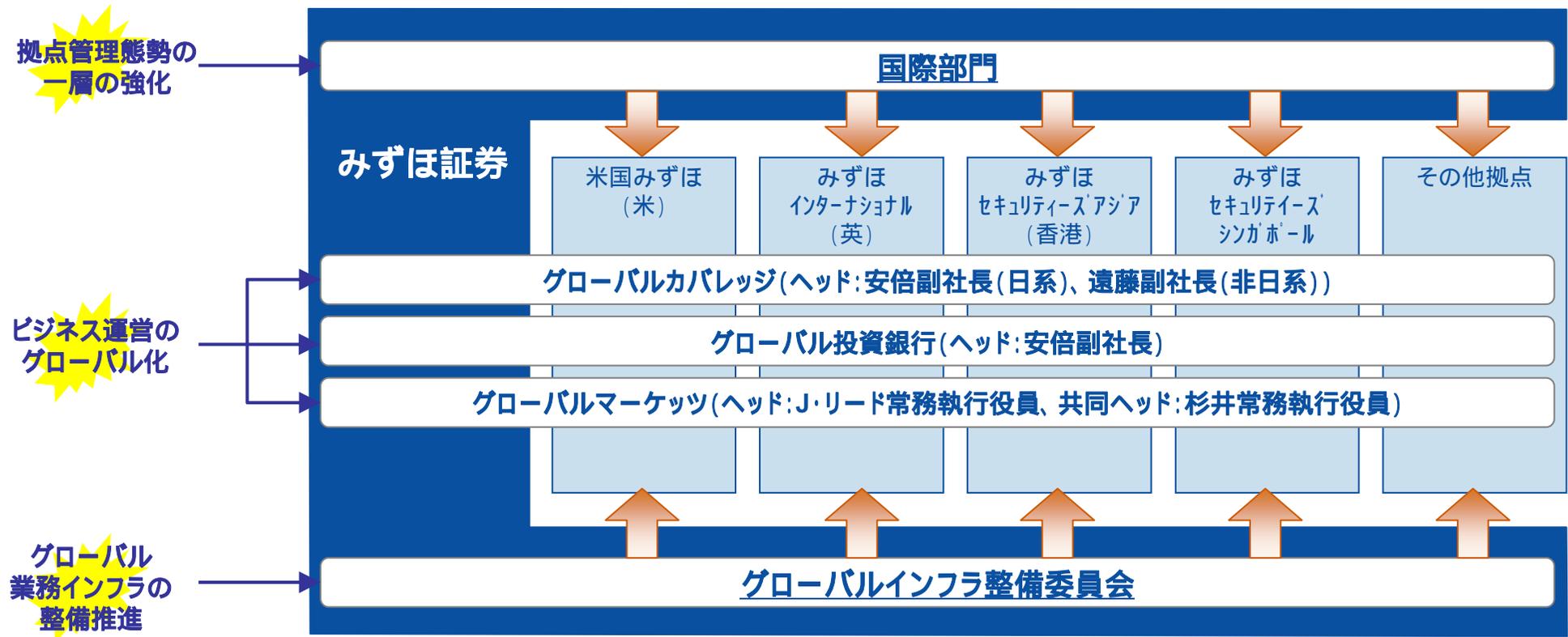


主な成果 ~ グローバル運営体制の整備・導入

■ 本格的なグローバル運営体制の導入(2010年4月)

✓ グローバル対応力の強化を進めるにあたり、以下の3つの観点から、本格的なグローバル運営体制を構築

- ビジネス運営のグローバル化 : グローバルベースで業務を管掌する「グローバルビジネスヘッド」を新設
- 拠点管理態勢の一層の強化 : 拠点管理態勢を一層強化するべく、新たに国際部門を設置
- グローバル業務インフラの整備推進 : グローバルインフラ整備委員会を設置し、業務インフラ整備を推進する態勢を構築

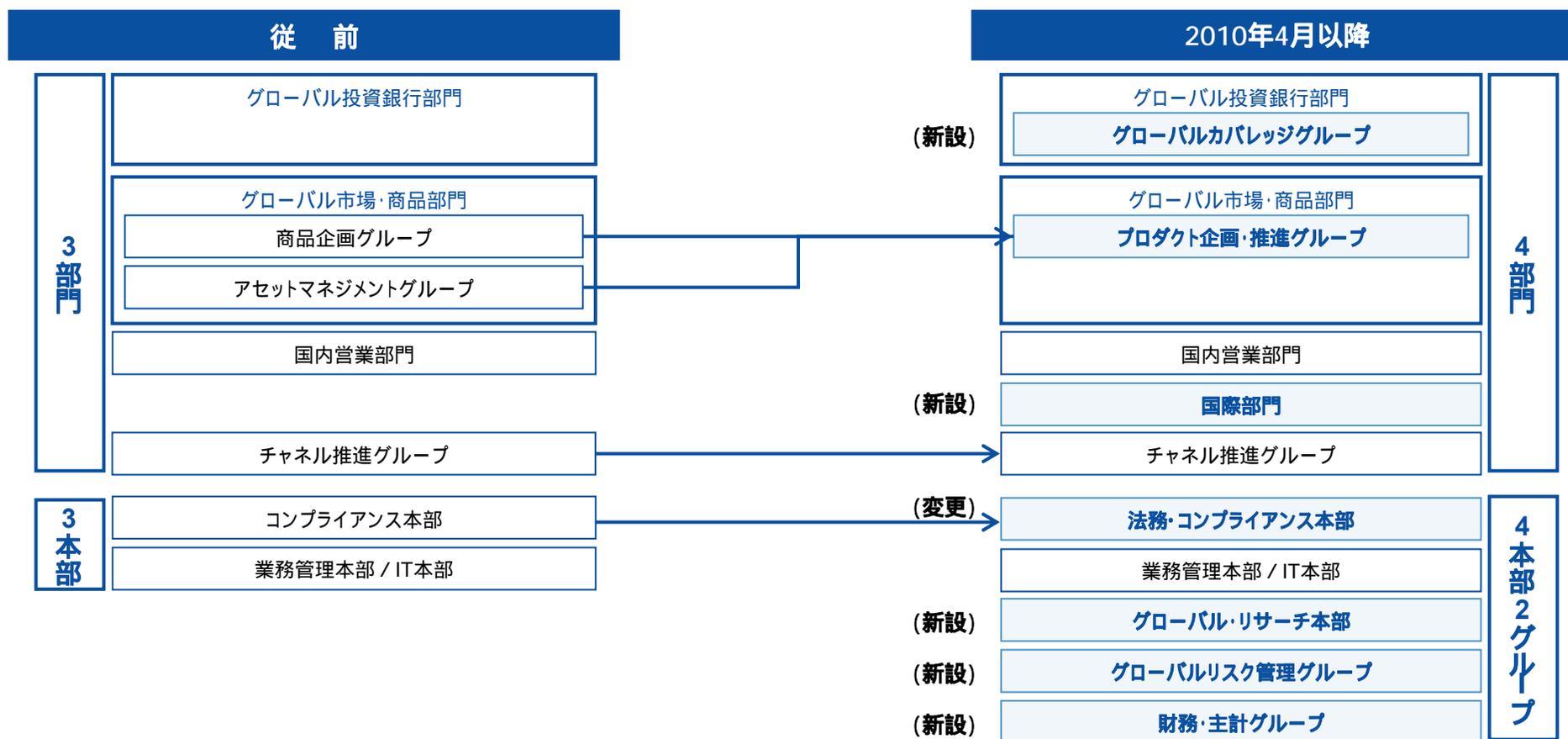


主な成果 ~ 2010年度以降の展開を睨んだ組織再編

■ 2010年度以降の展開を展望した大規模組織再編の実施(2010年4月)

✓ 2010年度経営施策における重点対応項目への対応力強化と運営の効率化

- 営業力強化関連 : グローバルカバレッジグループ、プロダクト企画・推進グループおよびグローバル・リサーチ本部の設置
- 内部管理強化関連 : 国際部門、法務・コンプライアンス本部、グローバルリスク管理グループ、財務・主計グループの設置
- 組織効率化関連 : 部室の統廃合を実施(合併時点比で8部室の減少)



足許の環境認識～2010年度施策を考えるにあたって

- 経済状況は国内外ともに最悪期は脱しつつあるが、先行き不透明な環境は継続
- 欧米金融機関の収益力回復、本邦競合他社の戦略的な取り組みが拡大する中、競争環境は次第に激化する兆しも

世界経済

- 世界経済は最悪期を脱しつつあるものの、先行き不透明な状況は未だ完全には払拭されておらず、ギリシャ等のソブリンリスク等もあり、手探りで回復を模索していく1年に

本邦経済・取引先動向

- 内需回復が鈍い中デフレが継続
「二番底」の可能性は低いとの見方もある一方、悪化リスクは払拭されていない状況
- 大企業は「選択と集中」によるリストラを引き続き強化

グローバル金融市場・規制動向

- 欧米金融機関については、伝統的投資銀行ビジネスやセールス&トレーディングを中心に、急速に収益力を回復している一方、商業銀行部門では低迷が続いている状況
- Basel規制強化の具体的方向性が明らかになるとともに、本邦証券自己資本規制比率も連結ベースへ

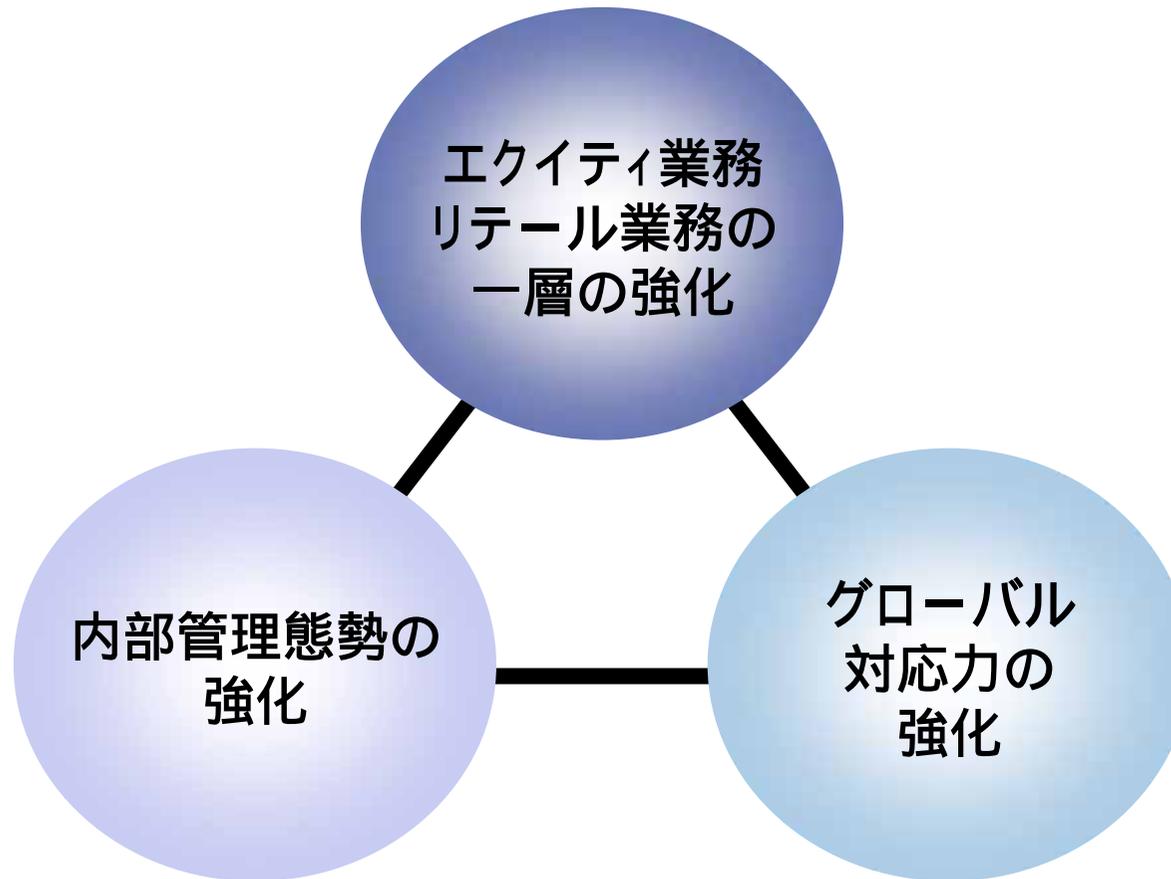
本邦証券業界動向

- 金融危機後の市場環境・規制動向が大きく変化する環境下、大手証券各社は成長に向け体制を整備
銀行との提携、アジアを中心とした海外展開
- ホールセールでは、取引先ニーズが複合化・多様化する中、内外大手証券による寡占が進み、競争が激化。リテールでは、顧客ニーズに即した商品(新興国投信等)への取り組みを強化

2010年度以降に向けた課題

■ 「2009年度の成果と課題」、および「足許の環境」を踏まえた、2010年度以降に向けた3つの課題

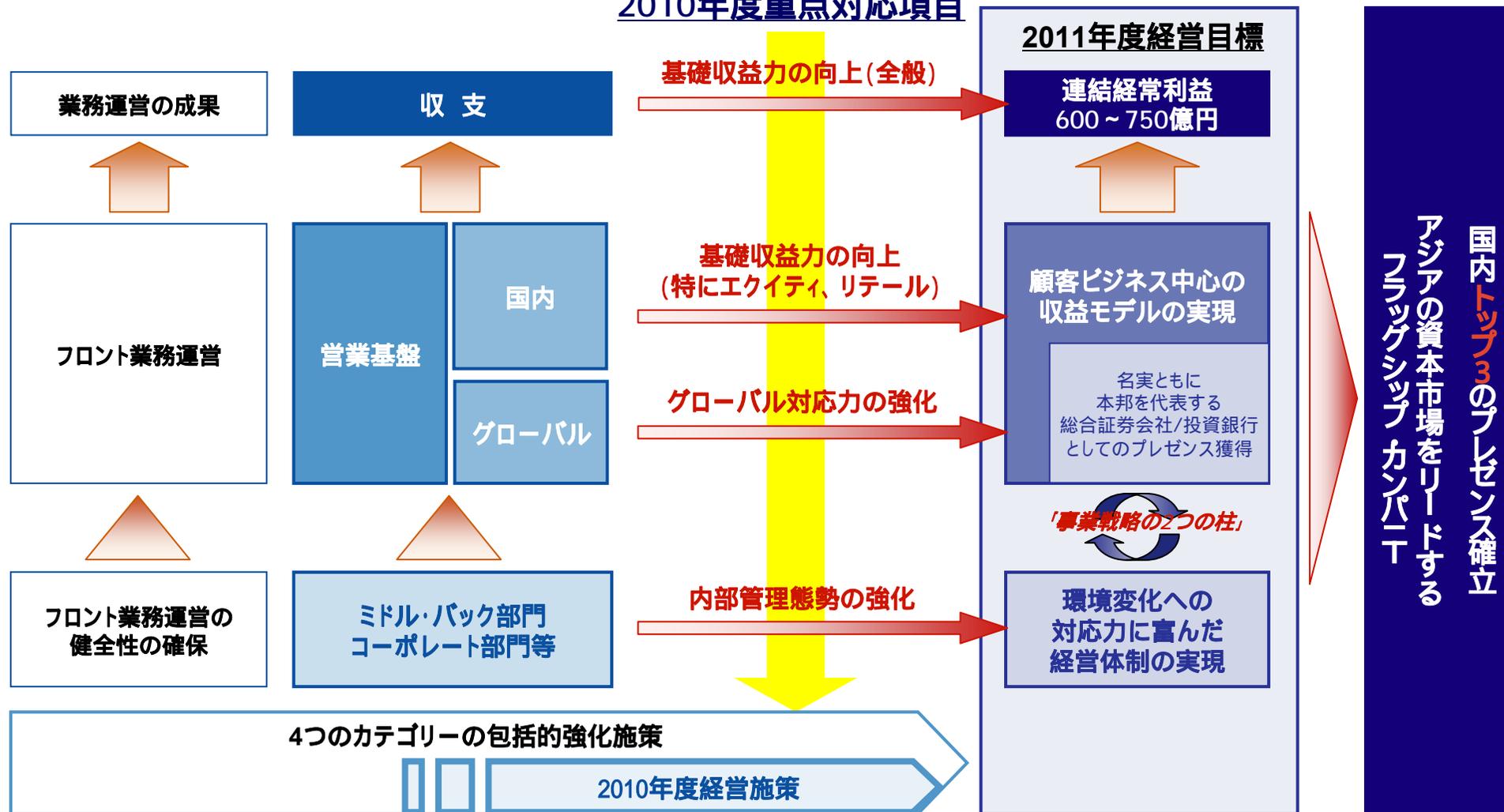
✓ 「2010年度重点対応項目」として、優先的に対応



2011年度経営目標達成に向けたロードマップ

■ 2011年度経営目標の実現に向け、2010年度経営施策を着実に推進

2010年度重点対応項目



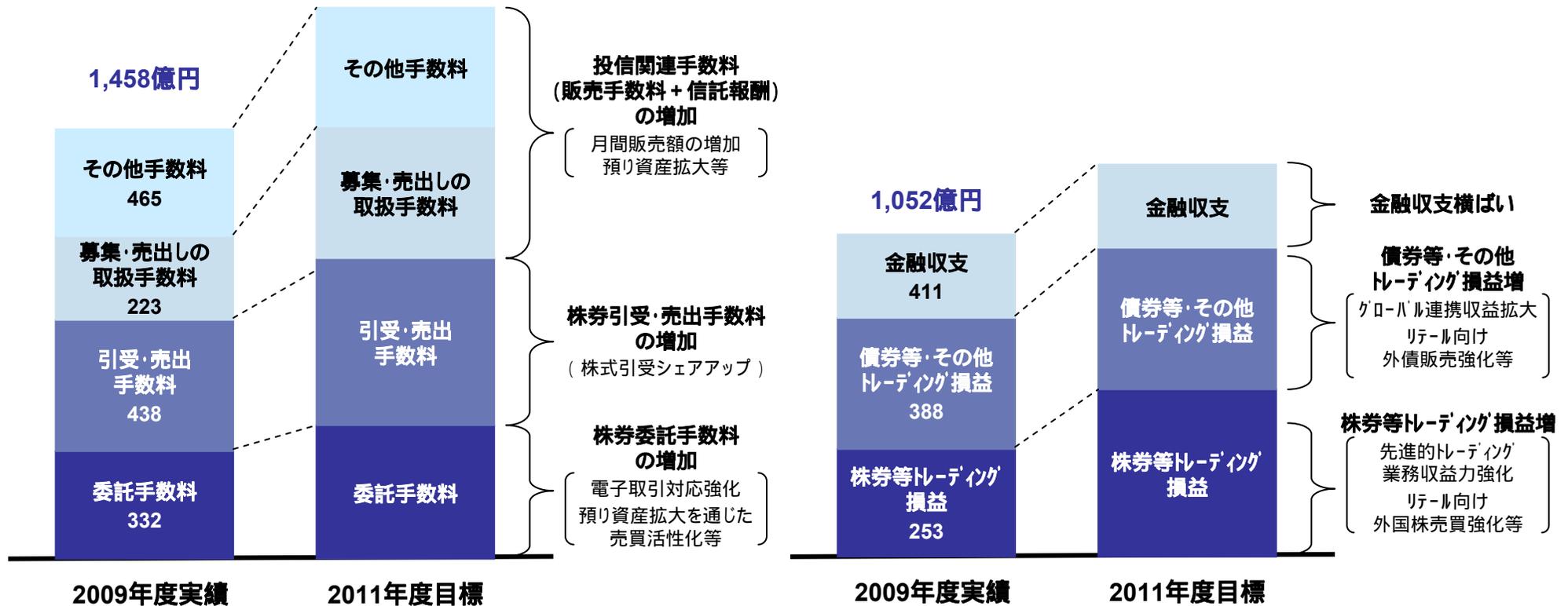
連結経常利益目標達成に向けた収益力強化イメージ

■ 受入手数料で200億円、金融収支・トレーディング損益で100億円の利益拡大を目指す

✓ 2011年度連結経常利益目標水準への到達を目指して各業務分野において収益嵩上げの取り組みを推進

受入手数料
+ 200億円以上

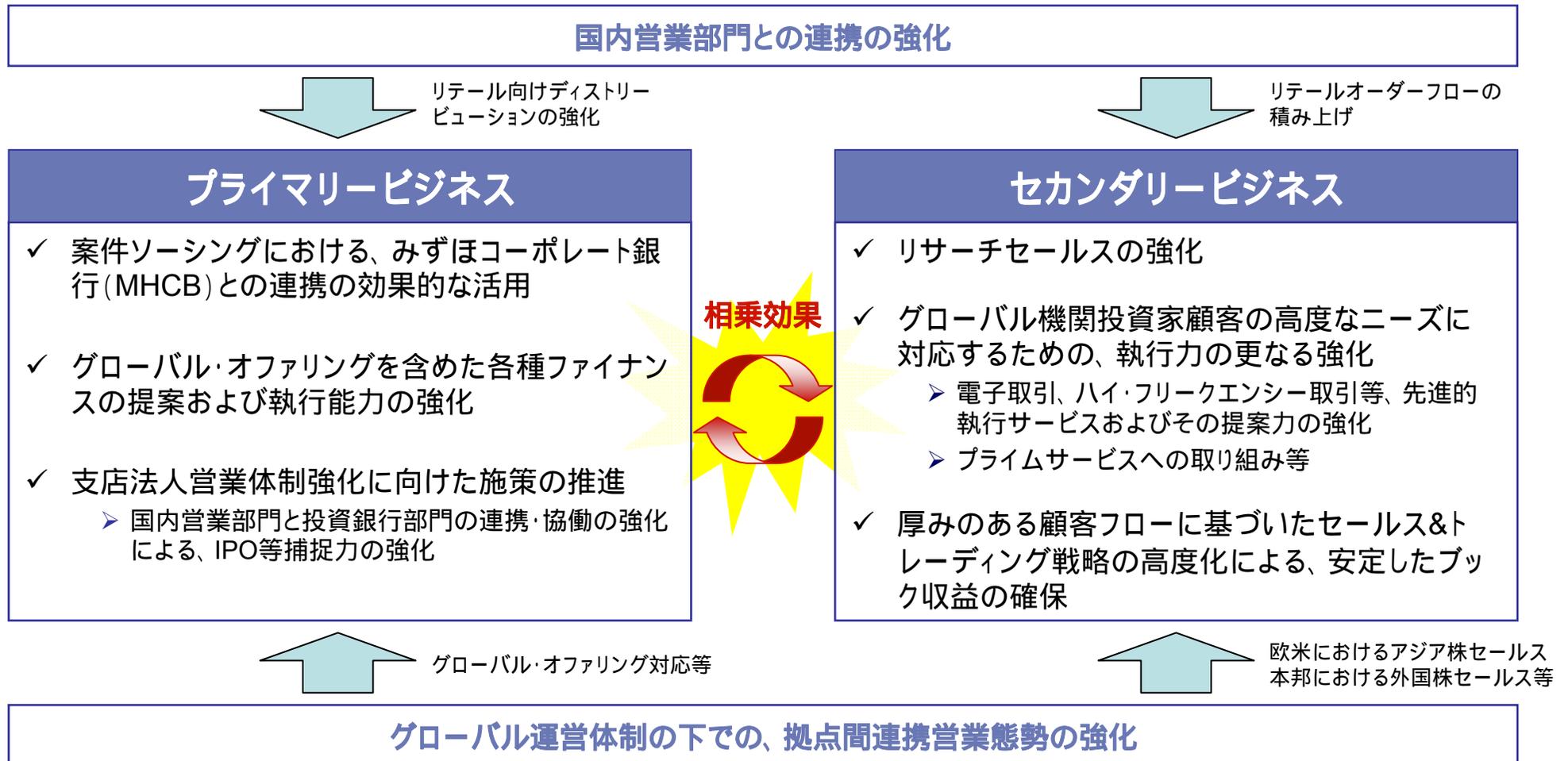
金融収支・トレーディング損益
+ 100億円以上



(注) 連結ベース。2009年度と同様の市場環境が今後も継続すると仮定した場合の試算。

2010年度重点対応項目 : 基礎収益力の向上(1/5) ~ エクイティ業務

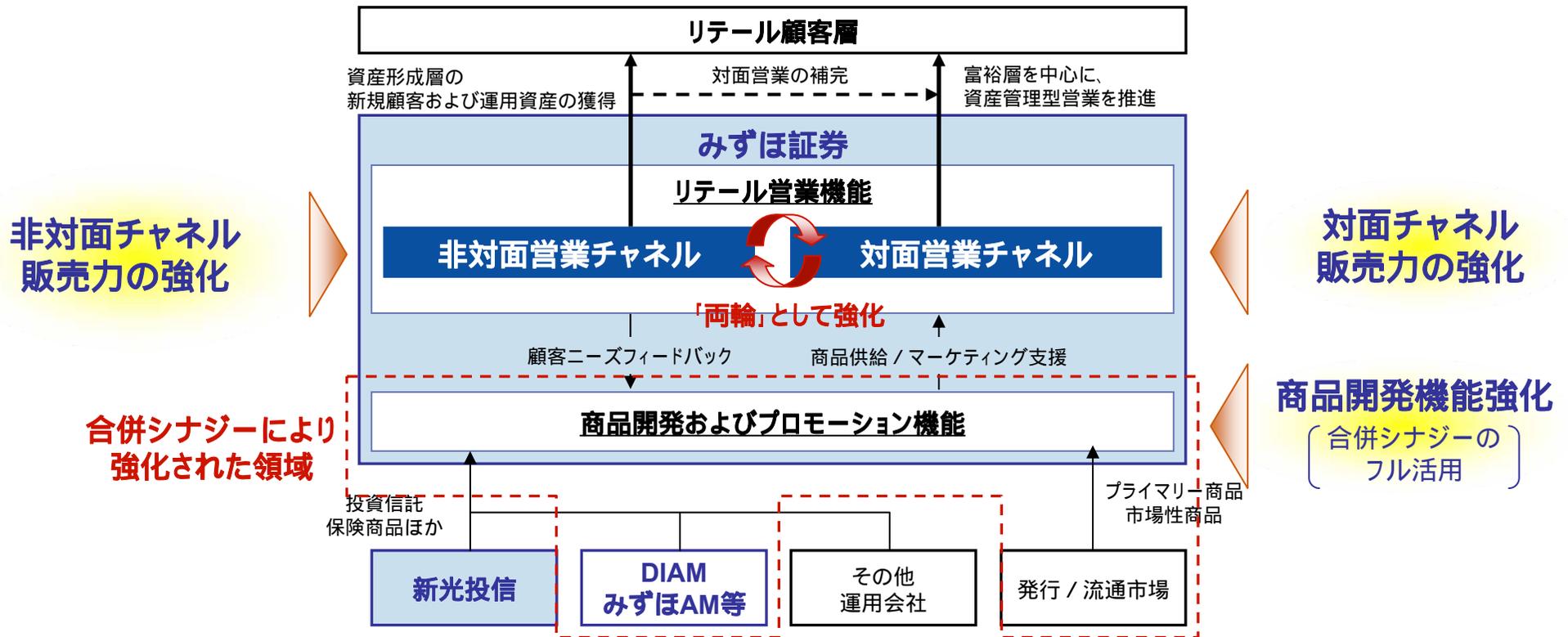
■ エクイティ業務分野の強化



2010年度重点対応項目 : 基礎収益力の向上(2/5) ~ リテール業務

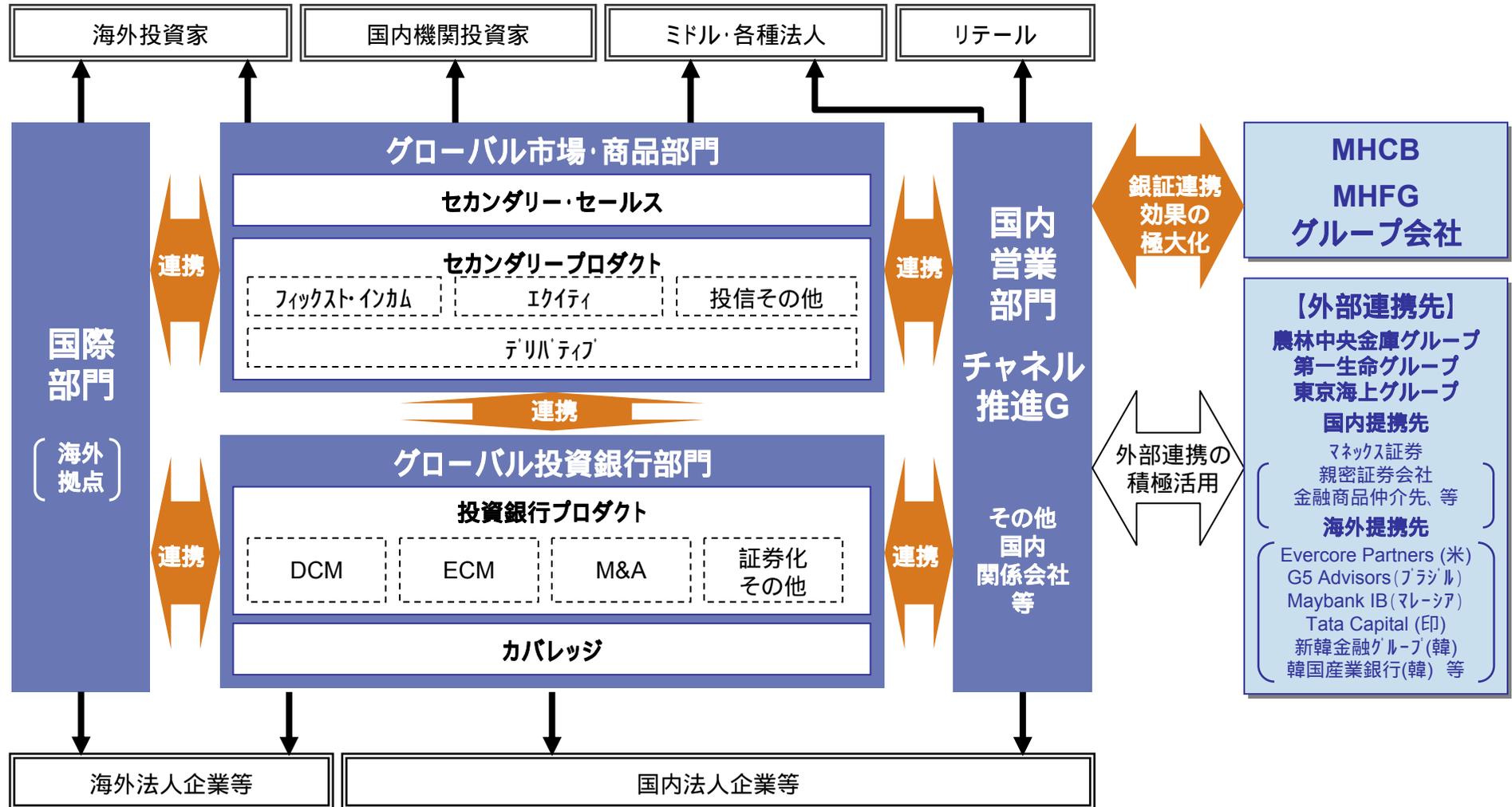
■ リテール業務分野 ~ 合併シナジーの更なる発揮による商品力 / 販売力強化

- ✓ 商品力の強化
 - ▶ 旧みずほ証券の商品開発力 / 引受力をベースにした多様な商品供給能力の活用
- ✓ 対面チャンネル販売力の強化 = 富裕層営業態勢へのシフト、預り資産積み上げへの注力
 - ▶ 預り資産積み上げ・生産性向上に向けた取り組み (店舗政策の推進、営業店サポート態勢の強化、評価体系見直し等)
- ✓ 非対面チャンネル販売力の強化 = 新規顧客基盤開拓の手段として強化
 - ▶ システム、サービスの抜本的強化、プロモーション戦略の見直し等



2010年度重点対応項目 : 基礎収益力の向上(3/5) ~ 内外連携

連携の推進イメージ



2010年度重点対応項目 : 基礎収益力の向上(4/5) ~ みずほコーポレート銀行との連携

■ みずほコーポレート銀行(MHCB)との連携については、既に相応の効果を発揮

- ✓ 今年度、MHCBとの銀証連携を一層強化し、投資銀行分野を中心に、みずほとしての対顧ソリューション力を向上させ、収益獲得機会の拡充を図る



2010年度重点対応項目 : 基礎収益力の向上(5/5) ~ コスト面の対応

■ 継続的なコスト削減およびコスト構造の見直し

- ✓ コスト削減状況のモニタリングへの継続的取り組み / 強化
 - システム統合計画を見据えた抜本的なITコスト削減への取り組みを開始 (IT統合プロジェクト)
- ✓ コスト構造変革のための抜本的な施策の検討開始

IT統合プロジェクトの目的

- ✓ **コスト削減効果**
 - 機能重複の削減により、IFRS対応等、将来的な二重投資抑制
- ✓ **顧客サービスレベル改善**
 - 2系統の口座体系を整理統合し、商品 / サービス差異を可能な限り解消
- ✓ **業務効率化**
 - 2系統となっていた業務を統合 / 一本化し、煩雑な業務を解消
- ✓ **競争力強化に向けた基盤整備**
 - システム機能 / データフローの整理による、新たな取り組みへの対応柔軟性を確保

2010年度重点対応項目 : 内部管理態勢の強化

グローバルリスク管理態勢の強化

- ✓ 業務のグローバル化に対応した、グローバルベース・連結ベースでのリスク管理態勢の整備

リーガル&コンプライアンス態勢の強化

- ✓ リーガル&コンプライアンス全般における対応力の強化
- ✓ フロント業務の本格的なグローバル運営への対応
- ✓ リテール営業コンプライアンスの強化に向けた指導を推進 / グローバルコンプライアンス態勢強化

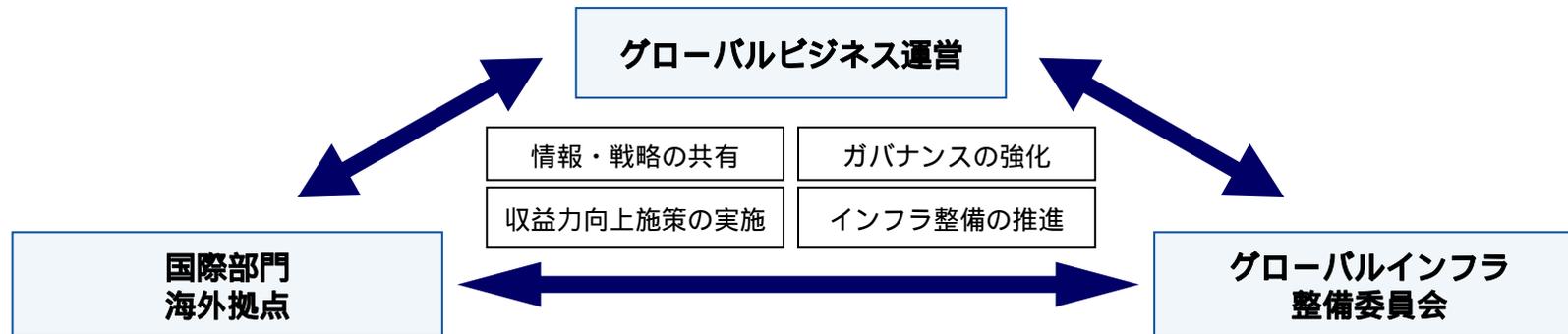
情報管理態勢の強化

- ✓ 情報管理の強化に対する要請が高まる中、システムリスク管理を含めた情報管理態勢の強化を推進

2010年度重点対応項目 : グローバル対応力の強化(1/2)

■ ビジネス運営および管理・サポート態勢のグローバル化の推進

✓ 2010年4月より立ち上げた本格的なグローバル運営体制の定着化および早期成果創出



■ マーケット特性 / 拠点特性に応じた拠点営業基盤強化への取り組み

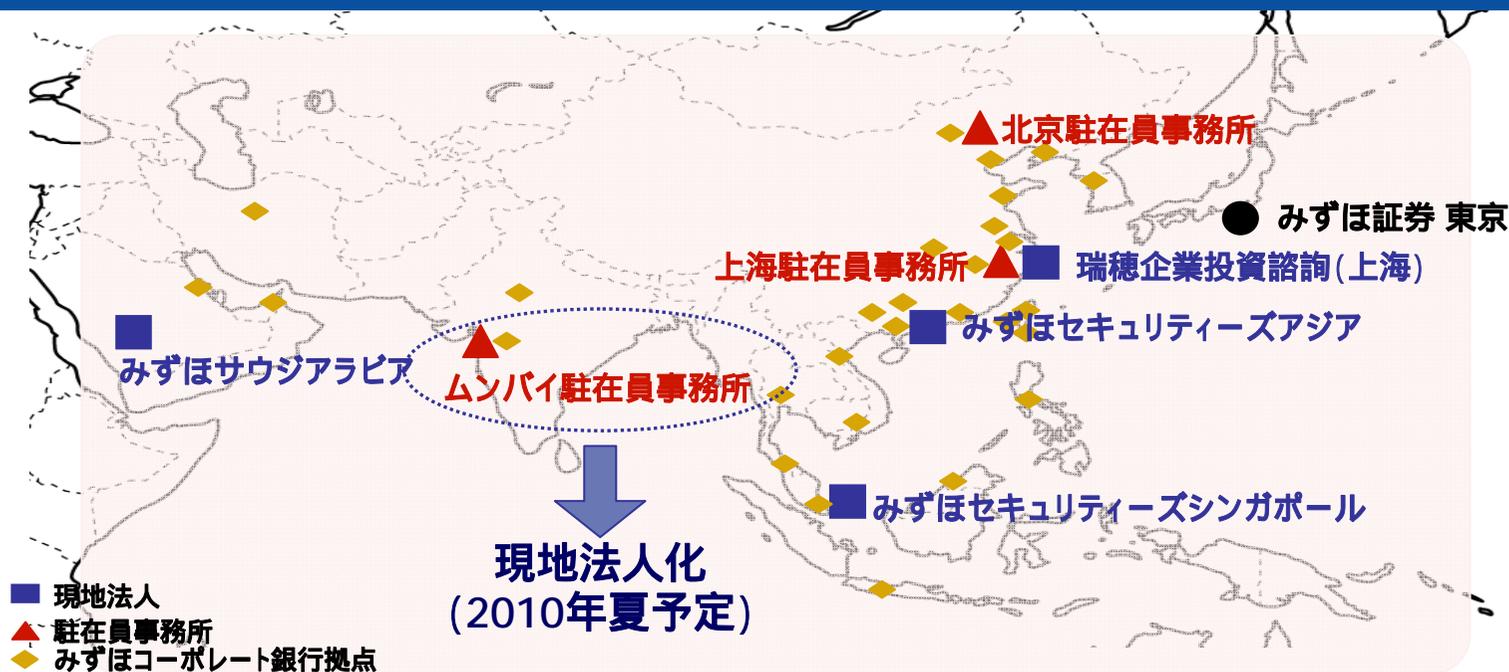
欧米	アジア
米国みずほ証券～拡大した営業基盤の更なる強化	みずほアジア～アジアビジネスのハブとしての機能整備
✓ 対顧客債券セールス&トレーディング業務と債券引受業務を軸とした収益基盤を更に強化 ・取扱商品ラインナップ多様化および売買執行能力向上 ・米国みずほコーポレート銀行との兼職 / 引受営業態勢の更なる強化等	✓ アジア地域のハブとして位置付け、本格的なフルライン投資銀行業務基盤整備および業容拡大策を実施 ・投資銀行ビジネスプラットフォームの早急な整備 ・拠点間連携を通じた収益高上げ（アジアエクイティの欧米における売買、電子取引対応、アジアエクイティ引受ビジネスの推進等） ・MHCBアジア拠点との連携の推進
みずほインター～対顧客ビジネスを軸とした基盤再構築	みずほシンガポール～グローバル投資家営業拠点としての強化
✓ セールス&トレーディングを中心とした対顧客ビジネスの推進 ✓ ビジネスラインアップの拡大	✓ みずほ証券東京拠点との連携を通じた、グローバル投資家向けエクイティビジネスの本格展開

2010年度重点対応項目 : グローバル対応力の強化(2/2)

■ アジア業務ネットワークの整備

- ✓ 中東地域を含め、拡大するマネーフローを捕捉するべく、アジアにフルラインの投資銀行プラットフォームを構築
 - 拠点整備対応
 - ・ムンバイ駐在員事務所の現地法人化(2010年夏予定)、既存拠点への資源配分強化による経営基盤整備等
 - 連携・提携を通じたネットワーク拡大
 - ・みずほコーポレート銀行との連携等によるアジア顧客(投資家・発行体)基盤強化
 - ・外部提携関係の活用(e.g.マレーシアにおけるMaybank Investment Bank、韓国における新韓金融グループ等)

アジア地域における拠点体制



合併一周年施策

■ 概要

- ✓ 1周年を機にリテールキャンペーン、講演会・セミナー等を推進

リテール顧客基盤の拡充、預かり資産の拡大に向けた新規資金導入を強化する必要性



- ✓ 新規資金導入を強化するための施策として、みずほ証券1周年キャンペーンを実施
 - 期間中、対象商品を新規資金でご購入いただいた個人のお客さまにプレゼントを贈呈
- ✓ 新規顧客の獲得に向けた取り組みとして、1周年記念講演会を実施

2010年度は合併の総仕上げの期

- 合併効果の更なる発揮 -
- 対応未了領域の早期完了 -

**2011年度目標達成に向け、
業務基盤強化に向けた対応を加速**

本資料は、2009年度の業績、および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を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料は2010年5月11日現在のデータに基づいて作成されております。

本資料に記載された意見、計画、予測等は資料作成時点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

東京都千代田区大手町1-5-1

TEL: 03-5208-2030

E-mail: communications@mizuho-sc.com

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