

# MIZUHO IR Select

## みずほ証券の第3四半期決算と事業戦略

2021年2月10日

みずほフィナンシャルグループ

MIZUHO

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、減損リスク、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、統合報告書（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、表記の定義

FG: みずほフィナンシャルグループ

BK: みずほ銀行

TB: みずほ信託銀行

SC: みずほ証券

GIB: グローバル投資銀行部門

GMK: グローバルマーケット部門

MSUSA: Mizuho Securities USA LLC

MCM: Mizuho Capital Markets LLC

MHI: Mizuho International plc

米国拠点合算ベース: SC連結対象会社でないMSUSA・MCM等の米国拠点を単純合算

IS: 旧みずほインベスターズ証券

RBC: リテール・事業法人カンパニー

CIC: 大企業・金融・公共法人カンパニー

GCC: グローバルコーポレートカンパニー

GMC: グローバルマーケットカンパニー

AMC: アセットマネジメントカンパニー

GPU: グローバルプロダクツユニット

RCU: リサーチ&コンサルティングユニット

## 為替レート

▶ 財務会計（期末TTM）

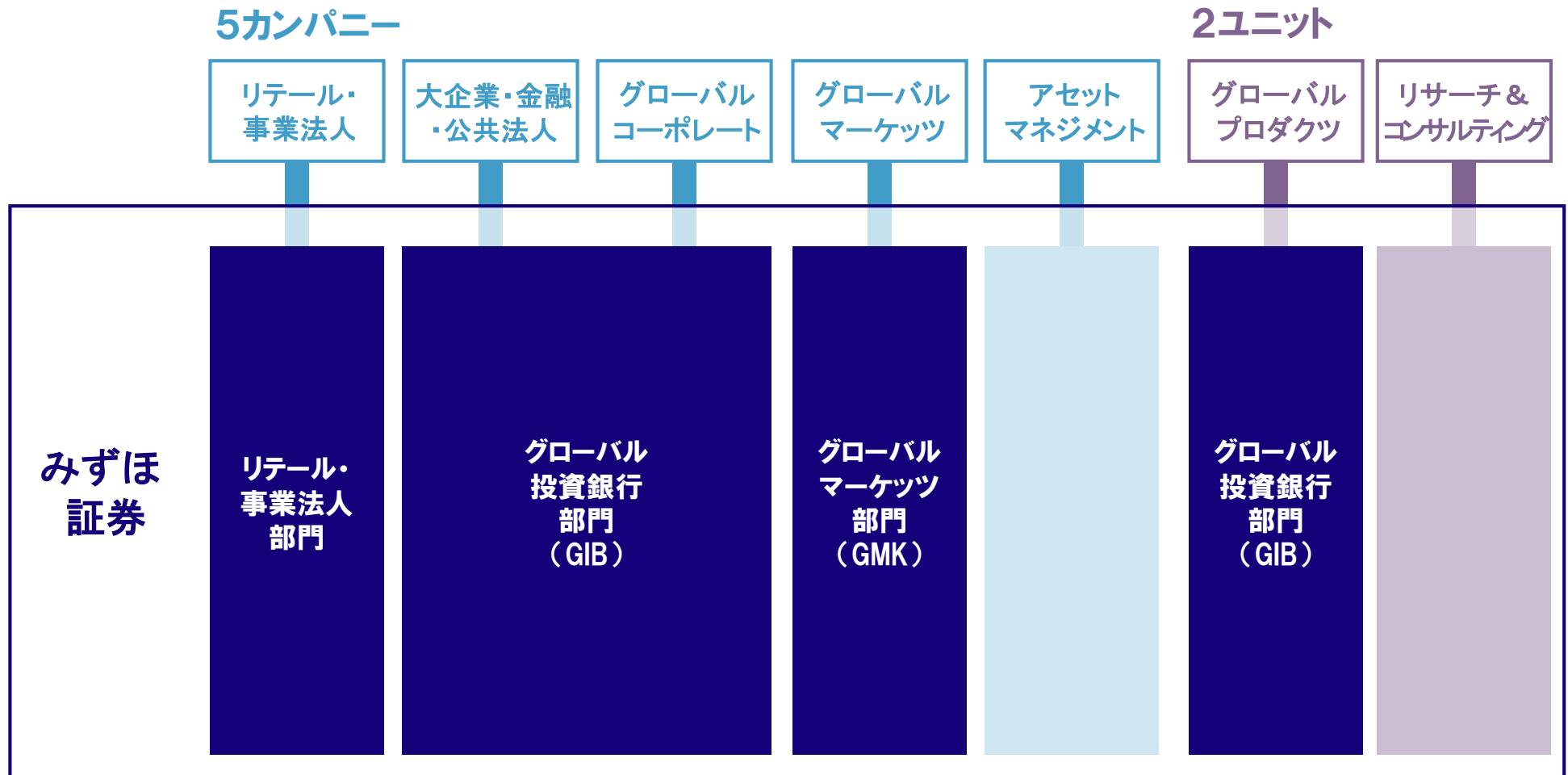
	20/3末	20/9末	20/12末
USD/JPY	108.83	105.81	103.52
EUR/JPY	119.65	124.16	126.99

▶ 管理会計（修正計画レート）

	20年度
USD/JPY	107.00
EUR/JPY	126.36

# みずほ証券構成

## みずほフィナンシャルグループ（5カンパニー・2ユニット制）



# みずほ証券 第3四半期決算 ハイライト

- 20年度3Q累計ならびに米国拠点合算ベースの経常利益は過去最高\*
- 構造改革を通じて稼ぐ力を強化してきた各事業領域において、市場環境が良好な中、着実に取引フローを捕捉

(億円)	20年度		増減率	19年度 3Q累計	20年度 3Q累計	増減率
	2Q	3Q				
受入手数料	471	562	+19.3%	1,202	1,457	+21.2%
トレーディング損益	316	395	+24.6%	839	1,038	+23.7%
営業有価証券等損益	0	16	+9,459.4%	37	30	△19.6%
金融収支	59	50	△14.8%	63	149	+134.7%
<b>純営業収益</b>	<b>847</b>	<b>1,023</b>	<b>+20.8%</b>	<b>2,143</b>	<b>2,676</b>	<b>+24.8%</b>
販売費・一般管理費	654	720	+10.1%	1,906	1,988	+4.3%
営業利益	192	302	+57.3%	237	687	+190.0%
<b>経常利益 (A)</b>	<b>192</b>	<b>297</b>	<b>+54.7%</b>	<b>257</b>	<b>687</b>	<b>+166.6%</b>
税金等調整前純利益	182	346	+90.1%	257	718	+178.9%
親会社株主に帰属する純利益	157	307	+95.1%	202	610	+201.5%
<b>米国拠点合算ベース</b>						
米国みずほ証券 経常利益 (B)	184	131	△29.0%	237	564	+138.0%
<b>経常利益合計 (A+B)</b>	<b>377</b>	<b>429</b>	<b>+13.7%</b>	<b>495</b>	<b>1,252</b>	<b>+152.9%</b>

過去最高\*

\* IBSCとIS合併後(2013年度以降)の最高益

# みずほ証券 第3四半期決算 事業部門別概要

(億円)	19年度		20年度			QoQ	19年度 3Q累計	20年度 3Q累計	YoY	
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q					
<b>グローバル投資銀行</b>										
純営業収益	199	185	260	237	235	△2	577	732	+154	- これまで好調を継続していた米国債券発行市場が巡航速度に戻る中、米国DCM関連収益は減速
販売費・一般管理費	140	124	136	131	133	+2	394	400	+6	- 一方、国内では、コロナ禍の顧客ニーズを丁寧に汲み取り、劣後債、大型ECM等で幅広く案件を獲得し増益
経常利益	59	60	123	106	101	△4	183	331	+148	
<b>グローバル・マーケット</b>										
純営業収益	511	396	704	626	657	+31	1,448	1,988	+539	- Fixed incomeは米国中心に減益となるも、内外エクイティの好調からQoQ増益
販売費・一般管理費	404	351	436	419	421	+2	1,156	1,277	+120	- 従来より進めてきた銀・証デリバティブ基盤統合も進展し、収益拡大
経常利益	107	44	268	207	235	+28	292	711	+418	
<b>リテール・事業法人</b>										
純営業収益	337	328	321	403	442	+39	915	1,167	+251	- グローバル・エクイティ戦略を軸に、分散投資で投資の成功体験を積上げるアプローチの展開により、外国株式・株式投信ともに順調に拡大
販売費・一般管理費	299	306	274	297	310	+12	876	883	+6	
経常利益	38	21	46	104	132	+27	39	283	+244	
<b>米国拠点合算ベース</b>										
純営業収益	1,028	894	1,261	1,220	1,327	+107	2,922	3,809	+886	
経常利益	192	90	445	377	429	+51	495	1,252	+757	

過去最高\*

\* IBSCとIS合併後(2013年度以降)の最高益

# みずほ証券の軌跡

経営計画

One MIZUHO New Frontier プラン

進化する One MIZUHO

次世代金融への転換  
(3つの構造改革)

(取組方針) 債券・ホールセール中心から、株式・リテール・海外を加えた総合証券に向けフランチャイズ拡大

	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度 (計画)
	旧SC・IS合併		RBSより人材受入れ (含むマネジメントレベル)	米国拠点を再編 (米州みずほLLC設立)		MCM銀・証一体 管理開始		
(億円) (内外合算 <sup>*1</sup> )			マイナス金利 政策導入	日銀YCC開始		課題認識	構造改革	
業務粗利益	2,749	3,371	3,466	3,826	3,488	3,311	3,559	4,400
経費 (経費率)	2,333 (85%)	2,537 (75%)	2,650 (76%)	2,887 (75%)	2,865 (82%)	2,961 (89%)	2,968 (83%)	3,100 (71%)
経常利益	432	849	827	946	627	366	607	1,300

## 5カ年経営計画策定時の課題認識

- ・ 経常利益は16年度に一度ピークを迎えるも、その後低迷
- ・ 過去の投資(人員・IT)に伴うコスト増が重荷

## 構造改革

ビジネス  
構造改革

財務  
構造改革

経営基盤  
改革

部門横断強化 (組織の"壁"を越えつながら)

## 足元の成果

- ・ 構造改革を進めた結果、20年度に過去最高益<sup>\*2</sup>を見込む
- ・ リテールと米州が収益の新たな柱に

\*1: SC管理ベース。SC単体と海外拠点の合計。SC連結対象会社でないMSUSA・MCM等の米国拠点を含む。\*2: 旧SCとIS合併後(2013年度以降)の最高益

# 構造改革を通じたベース収益力の強化施策とその成果

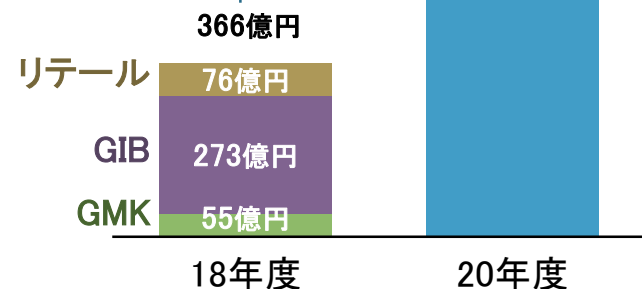
## 銀・証連携によるビジネス基盤強化、収益源の多様化

- 成長余地の大きいリテール・米州を強化
- 各事業領域での市場シェア向上

## 低採算領域のコントロール

(経常利益 内外合算)<sup>\*1</sup>

ボラティリティはあるが、一定のフローを前提としたベース収益力は着実に向上



ベース収益力

ビジネス  
構造改革

リテール

GIB

GMK

米州

欧州  
アジア

財務構造改革

経営基盤改革

- 長期・分散・継続投資を訴求した投資家フォローの徹底  
⇒ 預かり資産拡大による安定的なフィー収入の増加
- 銀・信・証シームレスなソリューション提供とファイナンス領域でのシェア拡大 ⇒ DCM・ECMビジネス等を幅広く捕捉
- 取引拡大を企図した銀・証デリバティブ基盤の統合  
顧客部門と緊密に連携するビジネスモデルへ転換(エクイティ)  
⇒ 顧客フロー捕捉の伸展+マーケットシェア拡大
- 米国CIB<sup>\*2</sup>モデルの推進(銀行と証券、カバレッジとプロダクツ、プライマリーとセカンダリーの一体運営)  
銀・証デリバ基盤統合、プロダクツ拡充による取引フロー拡大  
⇒ フィープールが最大の市場における取引シェア向上
- 米国CIBモデルの横展開、銀・証連携の高度化
- 4つの低採算領域(リテール・MCM・国内エクイティ・MHI)における粗利改善・経費削減効果(350億円)
- システム構造改革の着実な進展
- 人事制度改革(採用・若手登用・評価・処遇・シニア活用等)、人材ポートフォリオ戦略の推進

\*1: SC管理ベース。SC単体と海外拠点の合計。連結対象会社でない米国みずほ証券等の米国拠点を含む。その他本部勘定等は表示を省略 \*2: Corporate Investment Banking

# 具体的な取組み

## リテール・事業法人部門

- グローバルエクイティ戦略を軸としたコンサルティング営業の進展

預かり資産 残高*1	<b>44兆円</b> (+6.1兆円 18/3末比)	グローバルエクイティ 戦略ファンド残高*3	<b>3.5兆円</b> (含み益1.4兆円)
公募株式 投信純増*2	<b>7四半期 連続</b>	株式投信保有期間*4	<b>3.99年</b> (+1.6年 16/3末比)

- 投資案件見極め・人員最適配置等による**100億円**の経費削減
- DX活用を通じた、人材力の底上げ・マーケティング高度化
- PayPay証券のジョイントベンチャー化

## グローバル投資銀行部門

- 国内: SDGs債・劣後債・ECM等の幅広い案件を獲得
- 米国: CIB\*5モデルの推進によりソリューション提供を多様化、DCM/ECMでマーケットシェアを拡大

主要リーグテーブル\*6

	20年度		19年度	20年度
国内SDGs債	<b>1位</b>	米国DCM (IG債)	<b>10位</b> (3.4%)	<b>8位</b> (4.5%)
国内ハイブリッド債 (事業会社)	<b>1位</b>			<b>本邦系1位</b>
内外エクイティ	<b>2位</b>	米国ECM	<b>29位</b> (0.4%)	<b>16位</b> (1.2%)

\*1: 20/12末 \*2: 分配金再投資を含む \*3: グローバル株式、グローバル新興国及び米国株式に投資する16ファンドを対象。20/10以降は15ファンド。残高は2021年1月21日基準 \*4: 過去1年間の平均保有残高÷解約・償還の総額 \*5: Corporate Investment Banking \*6: SDGs債・ハイブリッド債: IN情報センター、内外エクイティ: リフィニティブ、米国: Dealogicの情報を元に作成。20年度は20/4-20/12 \*7: Accelerated Book Building/Equity Commitment Line

## グローバルマーケット部門

### 全部門が連携するソリューション提供型のビジネスモデルに転換

- デリバティブビジネス: 国内外における銀・証デリバ基盤の統合推進による取引フロー捕捉を強化  
内外合算で**200億円**の効果
- エクイティセカンダリー: 粗利改善・経費削減を徹底  
内外合算で**200億円**の効果
  - 顧客フローに根差したビジネスモデルに転換
  - 注力・縮退の明確化
  - 外部人材導入

## 部門横断

- 部門連携による投資家・発行体をつなぐソリューション提供力強化 (ABB/ECL\*7等)
- MHIにおけるトップライン強化、人員効率化によるコスト構造改革により、**50億円**の効果

財務  
構造改革

低採算領域(リテール・MCM・国内エクイティ・MHI)  
において、**350億円**の改善効果