

Special Feature

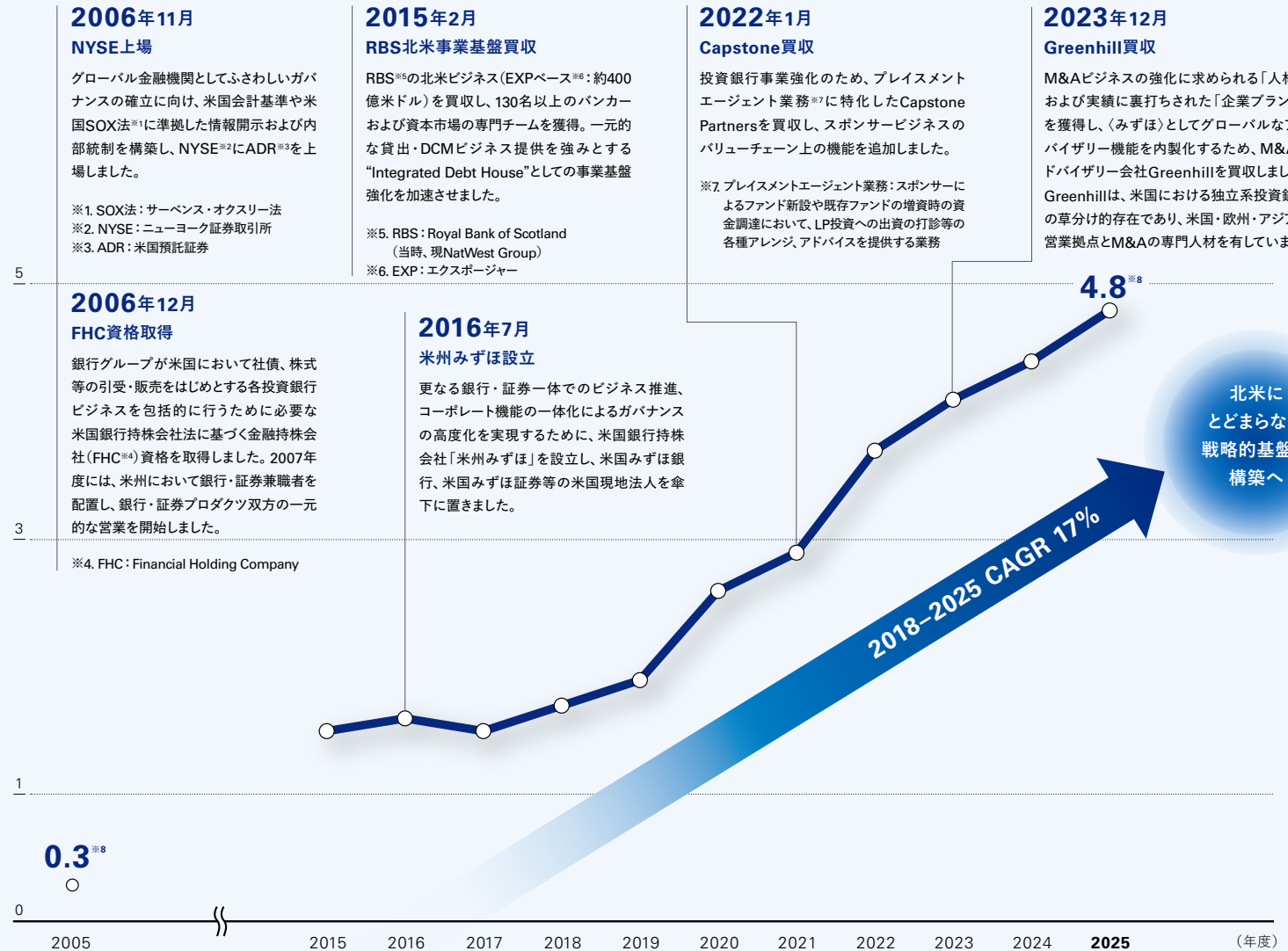
〈みずほ〉の強みを
発揮する
グローバル展開

北米基盤強化の軌跡

〈みずほ〉は、効果的なインオーガニック戦略とオーガニックな事業基盤の拡大により、顧客層・プロダクト・人材を内製化しながら成長し、独自の強みである米州における自前のCIBビジネス基盤を成長させてきました。

米州業務粗利益

(十億米ドル)



※8. 2005年度は海外支店収益(管理会計ベース、概数)

2015年度以降は米州CIBビジネス(グローバルコーポレート&インベストメントバンキングカンパニーの米州とグローバルマーケットカンパニーのセールス&トレーディングの米州の合算)

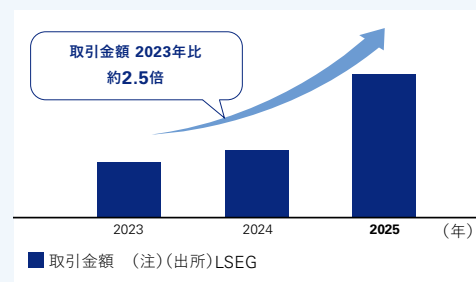
Greenhill買収後の成果

2023年12月に、米国M&Aアドバイザー会社Greenhillの買収を完了しており、その後のPMI(M&A後の統合プロセス)を経て、現在〈みずほ〉とGreenhillのオペレーションは、ビジネス・コーポレートの両面で統合プロセスが順調に完了しています。〈みずほ〉とGreenhillのシームレスな運営を通じ、クロスボーダー案件や、大型案件への参画も増加しており、〈みずほ〉の北米におけるM&Aの実績は着実に伸長しています。

M&Aは、後続のDCM・ECM・デリバティブ取引等、CIBビジネスにおけるディールバリューチェーンの起点となるコーポレートアクションです。〈みずほ〉はGreenhillとのシームレスな運営を起点に、お客さまに最適な金融ソリューションを提供していきます。

今後は北米にとどまらず、グローバルなクロスボーダーM&Aの発掘へさらに注力していきます。

北米M&A実績



■ モビリティプラットフォームのグローバルリーダーであるUberのフィナンシャルアドバイザーに就任

〈みずほ〉は、Uber Technologies Inc.(Uber)によるBlacklane GmbHの買収に際して、バイサイドの専属フィナンシャルアドバイザーを務めました。Blacklane GmbHは、ドイツに本社を置き、世界中でプレミアムなハイヤーサービスを提供しています。このエグゼクティブ向け移動サービスは、モビリティ事業において急速に成長している分野です。本買収は、世界中のより多くの顧客に対してクラス最高水準のサービスを提供するというUberの戦略を支えるものとなります。

〈みずほ〉は、バランスシート提供、資本市場調達、デリバティブ等、多面的な取引の支援と並行して、CEOにまで及ぶ経営陣との間で、潜在的なM&A機会や長期的成長戦略に関する対話を継続してきました。このような信頼に基づく関係を築き上げたことで、Uberの成長プラットフォーム構築の鍵となるクロスボーダー取引の成約に至りました。

Uber

グローバル一体運営を強めたクロスボーダーM&A

クロスボーダーM&Aでは、欧州・アジア・パシフィックにも拠点を持つGreenhillの果たす役割が重要となります。〈みずほ〉がGreenhillと一体となり、双方の知見やリレーションを活用することで、特に日本企業が買収側・被買収側のいずれの場合においても、外国投資銀行と遜色のないアドバイザー機能の提供が可能になりました。この点は、他の本邦金融機関と異なる〈みずほ〉固有の競争優位性だと考えています。〈みずほ〉の強みである日本における顧客基盤と海外のアドバイザーニーズをつなぐ日本企業関連のクロスボーダーM&Aは大きな成長余地があり、〈みずほ〉のグローバル連携を加速させる原動力になると考えています。

また、2025年10月に再生可能エネルギーおよびエネルギー・トランジション分野に特化した英国のアドバイザー会社Augustaを買収したことに加え、2025年12月にインドのM&Aマーケットでトップクラスの実績を有するインドの投資銀行Aventus Capitalの株式の60%超を取得することに合意しました。

GreenhillやAugusta、Aventus Capitalも含む〈みずほ〉のグローバルM&Aプラットフォームを活用し、高度なアドバイザー機能に加え、顧客基盤とファイナンス力をいかした多様なソリューションを提供することで、クロスボーダーM&Aビジネスの更なる拡大に取り組んでいきます。

クロスボーダーM&A実績

