

PwC Deals

米国金融サービス業界 2018年第3四半期のM&Aに関するインサイト

資産運用、銀行・証券、保険業界におけるトレンドおよび注目点

概要

水面下での動き: 2018年第3四半期、金融サービス業界におけるM&Aの件数と金額は減少した。公表済みディール件数は315件、ディール金額は377億米ドルとなり、昨年同時期の水準を33%下回った。しかし、表向きの数字からは実態が読み取れないこともある。現在、表面上は静かなディール市場だが、その水面下では強い力がうごめいており、今後の数四半期のうちにM&Aが活発になる可能性が高い。こうした強い力には、拡大局面にあるクレジットサイクルの終焉、フィンテックのイノベーションがもたらす競争圧力、資産運用会社と保険会社との統合の動きなどが含まれる。

資産運用業界のディール件数は小幅増加したが、ディール金額は8億1,900万米ドルまで落ち込み、昨年同期の水準を66%下回った。ウェルスマネジメントのM&Aが極めて低調となった一方で、トラディショナルおよびオルタナティブ投資のディールは平均ペースを維持した。資産運用業界は保険会社とのディールを通じて、運用資産額を引き続き増やしていくものと考えられる。

銀行・証券業界のディール金額は126億米ドルまで増加し、2017年同期を121%上回る水準となった。Synovus FinancialがFCB Financial Holdingsの29億米ドルでの買収を発表したが、この買収(取引金額が10億米ドル超となった4件のディールのうちの1件)は、商業銀行やリテールバンクによるM&Aが、いかにディール市場を活発化させているかを表している。

保険業界のディール金額は81億米ドルまで急増し、昨年同期の水準を326%上回った。このうち細分化している保険ブローカーのサブセクターにおけるM&Aがディールの87%を占めた。プライベート・エクイティ、ヘッジファンド、他の金融サービス企業は、変額年金や長期介護保険の買収を引き続き積極的に進めると思われる。

「第3四半期、ディールは(件数・金額ともに)減少しましたが、フィンテックがもたらす変革や、魅力的な保険会社のレガシー事業により、今後回復していくものと思われます」



Greg Peterson
US Financial Services Deals
Leader PwC

トレンドと注目点

- 資産運用業界:** 2018年第3四半期、資産運用業界では26件のディールが公表され、公表済みディールの総額は8億1,900万米ドルとなった。当四半期最大の取引はVictory Capital HoldingによるHarvest Volatility Management (ヘッジファンド運用会社)の3億9,900万米ドルでの買収であった。
- 銀行・証券業界:** 2018年第3四半期における銀行・証券業界の公表済みディール総額は126億米ドルとなったのに対し、2017年同期は57億米ドルであった。10億米ドルを超えるディールは4件あり、これらが2018年1~9月のディール総額を423億米ドルに押し上げた(昨年同期は270億米ドル)。
- 保険業界:** 2018年第3四半期、保険業界では134件のディールが公表され、公表済みディールの総額は81億米ドルとなった。10億米ドルを超えるディールは3件あり、これにより2018年1~9月における10億米ドル超の公表済みディール件数は9件となった。これに対し、2017年同期の10億米ドル超のディール件数は3件であった。

金融サービス業界

米国のディールのみ(米国の買い手によるディール)



Thomson Reuters Eikon より、「Acquiror Macro Industry」タグで抽出したデータ。
ただし、プライベート・エクイティは除く(SICコード6799)

資産運用業界のディール件数が増加

資産運用業界の第3四半期におけるディール件数は、第2四半期よりも若干増え、公表済み件数は24件から26件に増加した。しかしながらこの件数は、2015年第1四半期以降の四半期平均¹ (33件)を20%超下回っている。

ディールが減少しているのは、主にウェルスマネジメント業界であり、第2四半期および第3四半期のいずれにおいても、過去の平均件数を下回った。対照的に、トラディショナルおよびオルタナティブ投資関連のディールは平均ペースを維持した。

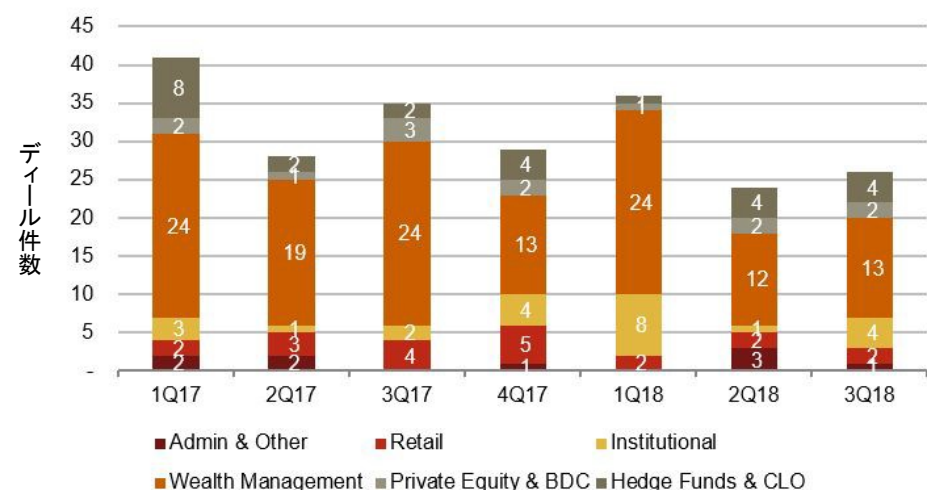
第3四半期の公表済みディール総額は8億1,900万米ドルとなったが、超大型案件は無かった。一方、前四半期(第2四半期)の公表済みディール金額は40億米ドルであり、当四半期にはHellman & FriedmanがFinancial Enginesを30億米ドル超で買収するという発表があった。

第3四半期に公表された最大規模のディールは、Victory Capital HoldingsによるHarvest Volatility Managementの3億9,900万米ドル(報道ベース)での買収であった。その他の注目すべき取引は以下の通り。

- BAM Advisor ServicesがLWI Financialを、Loring Wardから2億3,500万米ドル(報道ベース)で買収。
- モーニングスター・ジャパン株式会社(東京)がCarret Asset Managementの株式の過半数を1億2,060万米ドル(報道ベース)で取得。

¹ 2015年第1四半期以降の四半期平均

サブセクター別 四半期ディール件数



米国資産運用業界のディールのトレンド



最大規模の取引

Victory Capital Holdings は、ニューヨーク市を拠点とするデリバティブ資産運用会社Harvest Volatility Managementの買収に合意。これは2018年第3四半期における最大規模の公表済みディールとなった。

4億米ドル



2018年第3四半期のM&Aディール金額

8.19億米ドル

2018年第3四半期のM&Aディール件数

26件

80%

2018年第2四半期に比べて減少

66%

2017年第3四半期に比べて減少

8%

2018年第2四半期に比べて増加

26%

2017年第3四半期に比べて減少

銀行・証券業界のM&Aは大型案件が押し上げ要因となって増加

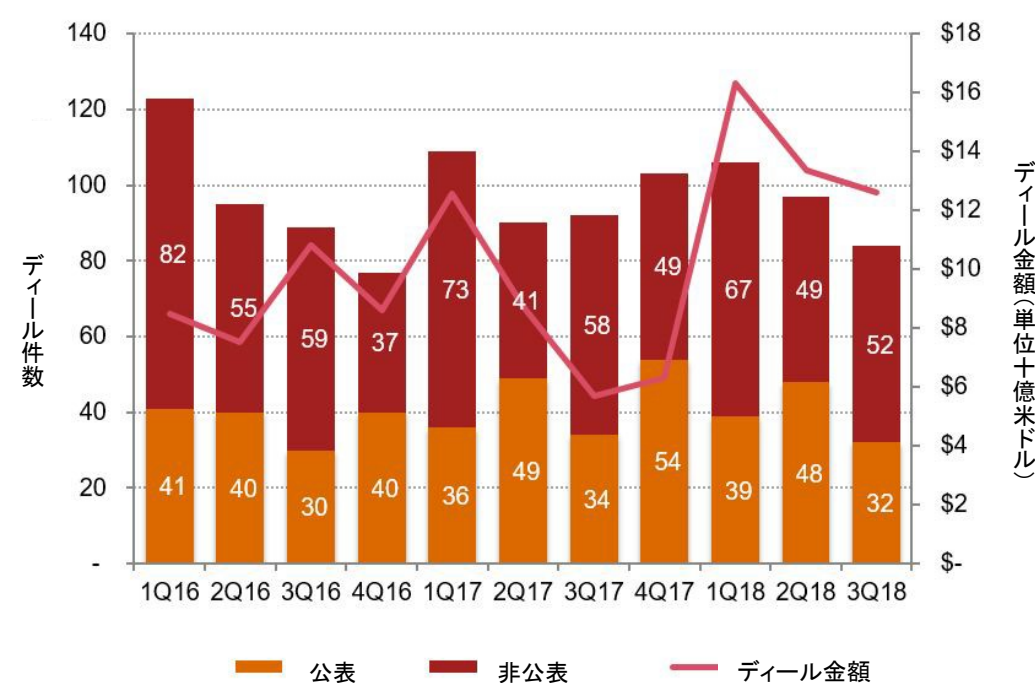
2018年第3四半期における銀行・証券業界の公表済みM&Aディール総額は126億米ドルであった(2017年同期は57億米ドル)。10億米ドルを超えるディールは4件あり、これらの大型案件が2018年第3四半期累計(1月～9月)におけるM&Aディールの総額を423億米ドルに押し上げた(昨年同期は270億米ドル)。しかしながら、第3四半期のディール件数は引き続き横ばいとなった。

第3四半期、Synovus Financialは、FCB Financial Holdingsの29億米ドルでの買収を公表したが、当該案件は、当期のディール総額の23%を占める規模のディールであった。Synovus Financialsによる買収は、商業銀行やリテールバンクのディールがいかに銀行・証券業界のM&Aをけん引しているかを示すものである。2018年の第1～3四半期には、商業銀行およびリテールバンクのディールが銀行・証券業界におけるディール件数の58%を、ディール金額の67%を占めた。

その他の注目すべき取引は以下の通り。

- Starwood Property TrustがGE Energy Financial Servicesのエネルギー関連プロジェクトファイナンス負債事業を約22億米ドルで買収。
- WSFS FinancialがBeneficial Bancorpを約15億米ドル買収。このディールにより、グレーター・デラウェア・バレーにおける最大のコミュニティバンクが誕生。
- Vertex HoldingsがGreen Bancorpを約10億米ドルで買収。これにより、預金市場シェアではテキサス州で10番目に大きい銀行が誕生。

銀行・証券業界における四半期別M&Aディール件数と金額



最大規模の取引

Synovus Financialは南フロリダ市場における拠点拡大を目指し、FCB Financial Holdingsを全額株式交換により29億米ドルで買収することに合意。

29億米ドル

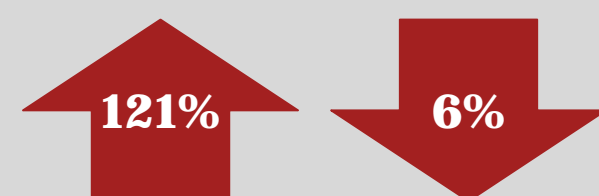


2018年第3四半期のM&Aディール金額

126億米ドル

トランザクション倍率(P/TBV)

1.95倍



121%
2017年第3四半期に比べて増加

6%
2018年第2四半期に比べて減少



3%
2017年第3四半期に比べて上昇

7%
2018年第2四半期に比べて低下

保険業界のディール金額は、プライベート・エクイティによる保険会社の買収に伴い急増

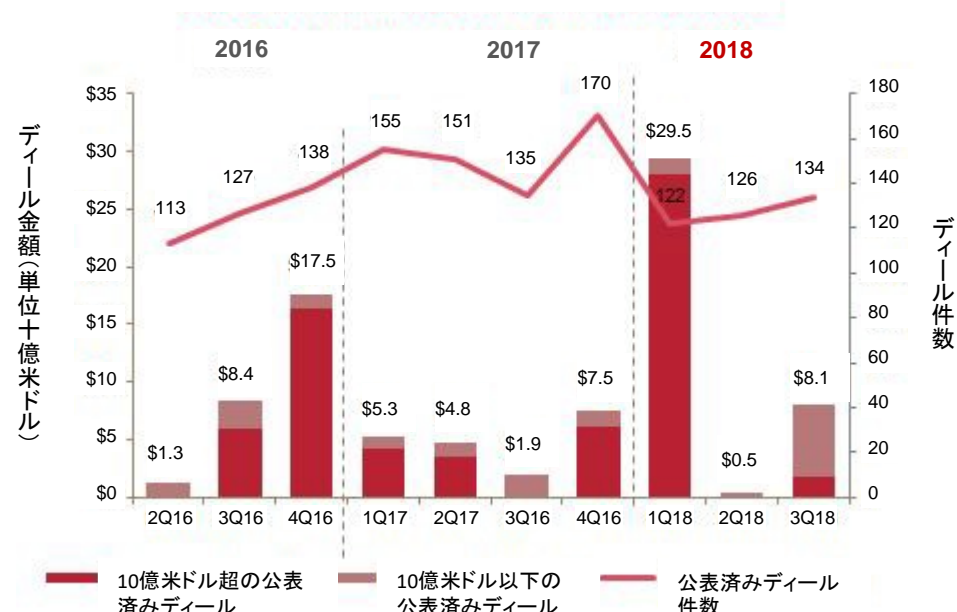
2018年第3四半期の米国保険業界におけるM&Aのディール金額は81億米ドルと、2017年同期の19億米ドルから4倍以上の水準まで急増した。このディール総額の半分超は2件のディールによるものであり、最大の取引を主導したのはプライベート・エクイティであった。Apollo Global Managementが、Aspen Insurance Holdingsを26億米ドルで買収すると公表したほか、The HartfordがNavigators Groupを21.7億米ドルで買収することを明らかにした。

その他、当四半期に発表された大型案件には、Western & SouthernによるGerber Life Insuranceの15.5億米ドルでの買収、中国再保険（集団）公司によるThe Chaucer GroupのHanover Insurance Groupからの8億6,500万米ドルでの買収がある。また、Marsh & McLennan Companiesがロンドンを拠点とするJardine Lloyd Thompson (JLT)を56億米ドルで買収することを公表した。（この買収は買収対象企業が米国以外を拠点としているため、当社のデータから除外されている）

やや細分化されたサブセクターである保険ブローカー関連のディールは、引き続き第3四半期のディール件数の大半を占め、全取引の87%に上った。

今後数ヵ月間、保険会社は資本集約型事業、クローズドブロック事業、また不採算事業の売却を続けるだろう。さらに、法人税率引き下げを含む1月の連邦税改革は、第4四半期および2019年にかけてディールを加速させる可能性がある。プライベート・エクイティ企業は税率の引き下げもあり、とりわけ保険セクターに注目している。

米国保険業界のM&Aディール件数と金額



出典：S&Pグローバル・マーケット・インテリジェンス

最大規模の取引*

Apollo Global ManagementはAspen Insurance Holdingsを26億米ドルで買収すると発表。これは2018年第3四半期における最大規模のディールとなった。この取引は保険資産分野へ進出するプライベート・エクイティ企業による最近の動きの一つである。

*買収対象は米国またはバミューダを拠点とする企業。

26億米ドル



2018年第3四半期のM&Aディール金額

81億米ドル

2018年第3四半期のM&Aディール件数

134 件

1520 %

2018年第2四半期に比べて増加

326%

2017年第3四半期に比べて増加

6%

2018年第2四半期に比べて増加

0.7%

2017年第3四半期に比べて減少

プライベート・エクイティが保険資産の購入を急ぐ中、資産運用業界のディールは増加

2018年第3四半期は、資産運用会社のディールが小幅増加したことから、資産運用会社と保険会社との連携が注目された。Apollo Global Management (Apollo)やCarlyle Group (Carlyle)などの伝統的なプライベート・エクイティ企業は、M&A(多くは保険会社との提携)を通して分散型資産運用会社へと姿を変えつつある。こうした動きは、主に競争圧力によるものであり、手数料ベースのアクティブ運用から低コストのパッシブ運用へと、長期投資に資産をシフトさせる投資家の動きが続いている。資産運用会社はディールを介して、商品ラインナップの多様化を実現するとともに、手数料(マネジメントフィー)をより正当化できるであろう。

銀行を迂回:Blackstone GroupはM&Aを通じて、伝統的なプライベート・エクイティ企業からウェルスマネジメント、オルタナティブ投資、プライベート・クレジットまで事業範囲を拡大している。Blackstoneやその他の資産運用会社は、銀行が金融危機後の規制強化によりリスクの高い中規模企業への貸出から撤退する中で、貸出が魅力的な分散投資の一つになると考えた。しかし、直接的な貸出へのシフトには課題が多く、専門的な審査能力が必要となる。一部のアセットマネージャーは買収による貸出能力の獲得を目指している。

新たな相乗効果:第3四半期、CarlyleがAmerican International Group (AIG)からDSA Reの持分19.9%を購入したことにより、業界をまたいだ提携への動きが注目された。DSA Reは現在、AIGの360億米ドルの負債に再保険を掛けている。これに対し、AIGはプライベート・エクイティ、実物資産、融資に重点を置くCarlyleの戦略に60億米ドルの投資を計画している。

また、Carlyleは保険会社Sedgwickの過半数の株式を67億米ドルで購入している。Bain Capitalは、英国に拠点を置く自動車保険会社のesureを15億5,000万米ドルで購入する計画を発表。また、ApolloはAspen Insurance Holdingsを26億米ドルで買収すると発表した。Apolloがこの10年間行ってきたAthene Holdingへの出資の成功は、プライベート・エクイティ企業の保険業界への進出を後押ししたといえよう。2009年の金融危機の最中にApolloがAthene Holdingを設立して以降、Athene HoldingはApolloに多額の手数料収入をもたらす一方で、世界最大規模の年金保険会社になりつつある。

潤沢な資本:資産運用会社は保険会社との提携により、保険会社が保有する膨大な普通株式を活用し、運用資産残高(AUM)を拡大している。一方で保険会社は提携を通じて資産運用の専門知識を得ている。しかしながら、資産運用会社と保険会社の提携にはまだ潜在的な障害がある。保険会社のバリュエーションが近年大幅に上昇していることや、連邦政府ではなく州政府が保険会社を規制している状況が、買収を検討する資産運用会社にとって複雑さを増しているのである。

新たな構造:将来的にディールを促進させるであろうもう1つの要因は、プライベート・エクイティ企業による上場パートナーシップからいわゆるCコーポレーションへの移行である。1月の連邦税制改革によって法人税の最高税率が35%から21%に引き下げられたことから、こうした移行に伴うコストは低下した。会社の構造を変更することで企業はより多くの税を支払うことになるが、上場パートナーシップへの投資に二の足を踏んでいる機関投資家には、(Cコーポレーションの株は)魅力的に映ると思われる。Cコーポレーションへの移行はオーナーシップの変更を容易にし、ディールまでの過程を円滑にする。一部の資産運用会社は転換を検討している。

銀行業界のM&Aは10億米ドルを超える4件のディールがけん引し活況に

第3四半期における銀行業界のM&Aはやや横ばいとなり、公表済みディール総額は第2四半期の134億米ドルに対し126億米ドルであった。しかし、同四半期には10億米ドルを超える公表済みディールが4件あり、2018年第1四半期～第3四半期のディール金額は、2017年同期の270億米ドルに対し、423億米ドルまで押し上げられた。今後のディールのペースに影響を及ぼす要因として以下の2点が考えられる。

- フィンテックの導入スピード。ディールを検討している買い手は、買収対象企業のデジタルテクノロジーに対する精通度合いや適合性に関し審査を強化している。
- クレジットサイクルの拡大局面の終焉。金利の上昇や信用収縮の見通しがデフォルトに拍車を掛け、弱い企業が売り手圏に押しやられる可能性がある。

小規模銀行の取引が最も活発:ここ数四半期は、時価総額が10億米ドル未満のコミュニティーバンクもしくは金融機関によるM&Aが大部分を占めていた。2010年に金融危機が和らいで以降は、数百行の小規模銀行が合併した。これらの銀行は合併を通じて、「クリティカルマス」の顧客の獲得を達成し、大手銀行による買収可能性を高めることに努めている。

中規模銀行および地方銀行:時価総額が70億米ドル程度の中規模銀行は、今後数四半期のうちに、統合に最適の状態になる。しかし、第3四半期では、多くの潜在的な買い手がディールの実行を見合わせた。多くの地方銀行の株価は、合併相手となる大規模な銀行と同様に適正な水準にある。2016年の大統領選挙後、投資家は規制緩和や景気拡大を見越して、銀行の株価を吊り上げた。

一部の地方銀行はディールを行う代わりに、自行のビジネスモデルを再構築している。これらの銀行は、航空機リース会社や石油・ガス会社といった特定の業界への貸出に特化しており、一部は小規模なブティック企業を購入することで投資銀行ビジネスを増強している。また、地理的な拠点の拡大によって規模を拡大しているプレイヤーもいる。

第3四半期、Synovus Financialはこの戦略を推し進め、FCB Financial Holdingsを29億米ドルで購入した。ジョージア州を拠点とするSynovus Financialは、Florida Community Bankの99億米ドルの預金を取得し、これによりマイアミ・デイド郡を含むフロリダ最大の市場における大きなシェアを獲得した。Synovus Financialでは、この取引により2020年までに、調整後一株当たりの利益が6.5%押し上げられ、税引き前預金額が約4,000万米ドル増加すると見積もっている。

メガバンク戦略:メガバンクは、最大手の金融機関同士の統合が政治的にデリケートな「大き過ぎて潰せない」問題を悪化させるという規制当局の考えを踏まえて、ディールを敬遠している。その代わりにメガバンクは、フィンテックに投資することで、競争力の優位性を高めている。彼らはオンライン・バンキング・サービスの強化や他のデジタルテクノロジーが効率性を高め、実店舗のコストを引き下げるとともに、顧客の満足やロイヤルティを高めると考えている。多くは自前でデジタルソリューションを構築しているが、一部は、オンライン取引のスピードアップ、コンプライアンスのルーティーン業務などバックオフィス業務の改善のためにスタートアップ企業を買収している。

出遅れる小規模銀行:中小規模の銀行はデジタル・トランスフォーメーションのペースが鈍い。しかし、あらゆる規模の銀行の経営幹部は、M&Aを進める上で、強力な全社的デジタル・プラットフォームの優位性を認識している。新しい高度なテクノロジーを用いることで、彼らは被買収企業の非効率性をより効果的に解消することが可能になる。

利上げによる銀行の純ベースの利ザヤ拡大に伴い、デジタルテクノロジー、M&A、その他の業務改善に銀行が投じることができる資本は増えている。唐突な景気減速がない限り、クレジットの逼迫は続く見通しだ。多くの連銀理事らは12月に1度、2019年に3度の利上げがあると予想している。

信用収縮:借入コストの上昇が信用収縮を引き起こすことになれば、銀行のデフォルトは増える可能性が高まる。強い銀行が弱いライバル銀行を現在の価格よりも割安な水準で買い急ぐことで、M&A市場は活発化することになるだろう。同時に、利上げはディールの資金調達コストを上昇させ、一部の買い手の意欲を削ぐ可能性がある。

プライベート・エクイティや株式公開企業が保険業界のM&Aをけん引

第3四半期の保険業界におけるディール件数は、過去3ヵ月間に比べて6%増加した。この水準からは、プライベート・エクイティや株式公開企業によるサブセクターへの強い関心が垣間見える。買収を検討する買い手は共通して、買収対象とする保険会社の事業コスト、査定状況、リスク選択、負債のマッチング、投資利回りを大きく改善できると考えている。例えば、プライベート・エクイティ、ヘッジファンド、他の金融サービス企業は、変額年金や介護保険の分野に潜在的な価値があると考えている。こうした強い関心は今後数ヵ月間にわたり続くと見込まれる。

レガシー事業ポートフォリオの売却: The Hartfordは数ヵ月前に変額年金商品を投資家グループに売却し、損害保険に専念するための資本を確保した。また第3四半期、同社は特殊保険会社のNavigators Groupを21億7,000万米ドルで買収することに合意した。Navigators Groupは特にエネルギー、海洋、建設業界で積極的に事業展開しており、欧州、アジア、中南米にわたって査定業務を行っている。The Hartfordは損害保険の商品ラインナップや地理的拠点の拡大を目指している。

同様に、中国再保険(集団)公司はChaucer GroupをHanover Insurance Groupから8億6,500万米ドルで買収する計画を発表し、世界的な規模の拡大に努めている。北京を拠点とする中国再保険集団は国有企業であり、2007年に中国人民保険から分社化された。

インシュアテックの成長: 保険会社はデジタルテクノロジーがもたらす優位性の多くを既に手にしているため、買い手から一段と注目を集めるものと思われる。実際、インシュアテックは、商品開発、マーケティング、販売からデータアナリシス、査定、保険金給付管理に至るまで、保険全体のバリューチェーンを再形成し始めている。スタートアップ企業が成熟した保険業界に進出している。2018年の第21回PwC世界CEO意識調査によれば、保険会社のCEOは他の金融サービス業界のサブセクターの企業よりも自社の職員のデジタルスキルの欠如について懸念しており、保険会社のCEOの5人に1人はデジタル人材の採用が非常に難しいと回答している。

革新的な取組み: 既にインシュアテックのスタートアップ企業と提携し、300件を超えるパイロットプロジェクトを立ち上げている企業もある。インシュアテックのイノベーターは、シェアエコノミー、サイバーセキュリティ、従量制あるいはオンデマンドの保険に参入している。第3四半期の事例として、以下が挙げられる。

- 海洋リスク・アナリティクス企業のWindwardは、ベンチャー・キャピタル・ファンドのXL Innovateの支援を受けて1,650万米ドルを調達した。Windwardは、船舶が天候や航行する様々な場所から受けるリスクを監視・測定するために、デジタルテクノロジーやデータアナリシスを利用する。保険会社は価格の設定や審査の決定を下す際に、Windward独自のデータやアルゴリズムを用いる。また、Windwardは法執行機関や情報機関による潜在的脅威の特定にも一役買っている。
- 東京海上ホールディングス(東京海上)とIntact Financialは、一律ではなく運転した走行マイル数に応じて保険料を請求する自動車保険会社Metromileへの9,000万米ドルの投資を発表した。東京海上はMetromileのコネクティッド・インテリジェンス・プラットフォームと提携する初めての保険会社である。このプラットフォームのカスタマーインテリジェンスでは、保険会社のリスクの価格設定を改善させる機械学習テクノロジーを使用している。また、保険請求インテリジェンスは保険給付金支払いの請求手続きを自動化し、不正を監視して保険金請求時の顧客満足度の改善を図る。
- JLT Re(JLT) は、サイバーセキュリティリスクの測定を行うCyberCubeと提携した。CyberCubeのプラットフォームは2015年にSymantecで開発されたものであり、保険会社がサイバーリスクの引き受けや、サイバーセキュリティ侵害のモデル作成をサポートする。

有望な市場: 保険会社は、サイバーリスクを軽減するために革新的な方法を提供するインシュアテック企業とのディールに関心を強めていくものと思われる。こういった脅威は比較的新しいものであることもあり、商品開発やサイバーリスクの価格設定を行うためには、保険会社のデータでは限界がある。しかし同時に、サイバー保険の市場は拡大が見込まれる。サイバーセキュリティの侵害はほぼ日常的な事象となっているが、多くの企業はそうした攻撃に適切に対処できていない。PwCのグローバル情報セキュリティ調査2018によれば、122ヵ国の9,500人の経営幹部のうち44%が包括的な情報セキュリティ戦略を策定していないと回答した。

お問い合わせ

PwCアドバイザリー合同会社
〒100-0004
東京都千代田区大手町1-1-1
大手町パークビルディング
03-6212-6880

加藤 雅也
パートナー
masaya.kato@pwc.com

木村 憲治
ディレクター
kenji.kimura@pwc.com

PwC税理士法人
〒100-6015
東京都千代田区霞が関3-2-5
霞が関ビル15F
03-5251-2400

松永 智志
パートナー
satoshi.y.matsunaga@jp.pwc.com

PwCあらた有限責任監査法人
〒100-0004
東京都千代田区大手町1-1-1
大手町パークビルディング
03-6212-6800

坂元 新太郎
パートナー
shintaro.a.sakamoto@pwc.com

PwCコンサルティング合同会社
〒100-6921
東京都千代田区丸の内2-6-1
丸の内パークビルディング
03-6250-1200

愛場 悠介
パートナー
yusuke.aiba@pwc.com

マイケル・バクストン
ディレクター
michael.buxton@pwc.com

PwC Dealsについて

取引を成功させる人は、他の人が見逃してしまう価値を見いだす大局観や、想定外の事態に対応できる柔軟性、競争が激しい環境の中でも有利な条件を勝ち取る積極性、契約が成立した瞬間から直面する課題を思い描く慎重さを兼ね備えています。しかし、情報が瞬時に駆け巡るような事業環境では、取引を実効性のあるものとするために、経験豊富なアドバイザーに助言を求める人こそ、真に取引を成功に導くことができるのです。

PwCのディールプラクティスは、金融機関や、金融サービスに特化したプライベート・エクイティに対し、買収対象候補もしくは売却先候補の選定や買い手サイドの詳細な評価の実施から、取引成立後の利益確保や売却、カーブアウト(事業分離)、IPOを通じた出口戦略の構築に至るまで、M&Aに関する重要な決定を支援します。当社は、世界で20,000名を超えるディール専門家を擁し、貴社のビジネス拠点や取引対象地域がどこであれ、金融サービス業界に関する豊富なスキルと現地の市場についての知識を兼ね備える最適なチームを展開することができます。

取引には一つとして同じものはありませんが、戦略的M&Aに関する助言、デューデリジェンス、取引のストラクチャリング、M&A関連の税務、買収後の経営統合、バリュエーション、取引成立後のサービスなど、当社の幅広い経験は、多くの場面でお役に立つでしょう。

当社は貴社の個別の取引環境に合わせて、そのリスク特性の中で最大の価値を引き出せるよう設計された総合的なソリューションを提供します。貴社の目的が、買収や合併を通じた投資であれ、IPOや私募債発行による資金調達であれ、または資産売却を通じた投資回収のいずれであっても支援することが可能です。

金融サービス業界のM&Aおよびその他のサービスの詳細はこちらをご覧ください。

<https://www.pwc.com/jp/ja/services/deals.html>

<https://www.pwc.com/jp/ja/industries/fs.html>

PwC Japanグループは、日本におけるPwCグローバルネットワークのメンバーファームおよびそれらの関連会社(PwCあらた有限責任監査法人、PwC京都監査法人、PwCコンサルティング合同会社、PwCアドバイザリー合同会社、PwC税理士法人、PwC弁護士法人を含む)の総称です。各法人は独立して事業を行い、相互に連携をとりながら、監査およびアシュアランス、コンサルティング、ディールアドバイザリー、税務、法務のサービスをクライアントに提供しています。

PwCは、社会における信頼を築き、重要な課題を解決することをPurpose(存在意義)としています。私たちは、世界158カ国に及ぶグローバルネットワークに250,000人以上のスタッフを有し、高品質な監査、税務、アドバイザリーサービスを提供しています。詳細はwww.pwc.comをご覧ください。

本報告書は、PwCメンバーファームが発行した『PwC Deals US Financial Services Deals insights Q3 2018』を翻訳したものです。翻訳には正確を期しておりますが、英語版と解釈の相違がある場合は、英語版に依拠してください。

©2018 PwC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC Network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.