



PwC Deals

米国メディア・テレコム業界 2018年第1四半期のM&Aに関するインサイト

プライベートエクイティによる投資がセクターの取引金額を牽引

エグゼクティブサマリー

新記録が樹立された2017年に続き、2018年第1四半期もM&Aの勢いは止まらず、8四半期連続の増加となっている。

注目の大型M&A案件に対する政府の判断が待たれる中、政治や規制環境を取り巻く情勢は不透明だが、噂では数多くの大型M&A案件が動き始めており、プレミアムコンテンツの獲得や技術力の強化のために大規模な投資を行う傾向も衰えていない。

ドライパウダーと呼ばれる、まだ投資に回されていない市場資金の積み上がりも、プライベートエクイティの関心を同セクターに集める結果となっている。PE投資は今四半期に初めて大型案件リストの上位に並んだ。これは、これまでシナジー効果を狙う企業同士によって争われてきた評価倍率の高い企業の買収に、PEも参加する意欲があることを示唆している。

“TTMT（テクノロジー、メディア、テレコム）セクターに戻ってくるプライベートエクイティの急増は、投資家に成長機会が到来したことを告げています。また、買収対象分野が拡大するにつれ、マルチプルがさらに上昇することを示唆している可能性があります”



バート・スピーゲル
PwC米国メディア・テレコム
ディールパートナー

主要なトレンドとハイライト

- 取引金額は2018年第1四半期に再度2年ぶりの高水準に達し、取引件数は244件と前期比33%の増加となった。
- 公表された取引金額は2017年第4四半期から53%減少したが、2017年第1四半期と比較すると288%増加した。大型案件は、公表された取引金額の約73%を占めていた。
- 2018年第1四半期に公表された10億米ドル超の取引は4件あり、そのうち最大のものは（Blackstoneが率いる）投資家グループがThomson ReutersのF&R（ファイナンシャル＆リスク）部門を買収した170億米ドルの案件であった。
- 2018年第1四半期に取引件数が最も多かったのは、広告・マーケティングおよびインターネット・情報のサブセクターであり、それぞれ80件と47件であった。

2018年第1四半期
対
2017年第1四半期

2018年第1四半期
対
2017年第4四半期

取引金額

2018年第1四半期 (376億米ドル)
2017年第4四半期 (795億米ドル)
2017年第1四半期 (97億米ドル)

288%

-53%

取引件数

2018年第1四半期 (244件)
2017年第4四半期 (183件)
2017年第1四半期 (236件)

4%

33%

出典：Thomson ReutersおよびPwCによる分析



2018年第1四半期のハイライトと2018年の展望

最大規模の取引

170億米ドル



2018年第1四半期に金額が開示されたM&Aの中では、Blackstone Groupが率いる投資家グループがThomson ReutersのF&R（ファイナンシャル＆リスク）部門の55%の株式を取得した案件が最大のものとなった。BlackstoneがF&Rに対する持分を取得したという事実は、2018年第1四半期に同セクター全体にわたって広く見られたPE投資の傾向を反映している。

メディアおよびテレコムセクターにおけるM&Aの見通し

以下は、M&Aの件数を増やすだけでなく、今後もメディアおよびテレコムセクターを形作っていくと思われる主要なテーマである。

- データ&アナリティクス: 2018年は、「ビッグデータ」の可用性が変化し、有意義で実行可能なデータ分析方法の必要性が増すだろう。それにより、データ&アナリティクス分野に注目が集まるだろう。長年にわたり、いかにしてより多くのデータを入手するかが問われてきたが、テレビや映画などの分野では、その鍵は配信業者が握っている。既存のメディア会社は、データを収集し、ソーシャルメディアから得た洞察を活用する能力を強化して自社のニーズをある程度満たそうと、システムやインフラへの投資を開始した。プライバシーがより注目され、プラットフォームがデータの提供先を制限するにつれ、企業は自社のデータ分析機能をさらに強化するだけでなく、既存の情報と組み合わせることのできる独自のデータセットを取得して、より顧客に接近するため、買収先を模索するようになるだろう。
- 拡大するコンテンツおよびIPポートフォリオ: メディアおよびテレコムセクターでは、コンテンツその他のIP（知的財産）へのアクセス獲得を焦点とした大規模なM&Aが、2018年も引き続き見出しが飾るだろう。テレコム企業も従来のメディア企業も、絶えず変化する環境の中で競争力を維持するため、コンテンツやIP独占権への大規模投資を続けている。ハリウッドの伝統的な大手メディアのみならず、シリコンバレーの「新参者」もその例外ではない。
- テクノロジーとインフラの強化: コンテンツも重要だが、今最も注目されているのはユーザー エクスペリエンスである。企業がデータアナリティクスへの投資を継続し、コンテンツやIPのポートフォリオを構築するにつれ、豊かでシームレスなユーザー エクスペリエンスを提供するサービスラインナップやプラットフォーム、そして環境を実現するために、技術力やインフラを一層強化することも必要になってくる。IoT、人工知能、VR（仮想現実）やAR（拡張現実）といった次の段階のエクスペリエンスが消費者に提供されるようになれば、テクノロジーへの投資はセクター全体に拡大するだろう。

2018年はインバウンドもアウトバウンドもM&Aが増加

- 2018年第1四半期には、国境を越えたM&A活動が過去2年間で最高に達し、インバウンドが37件、アウトバウンドが56件とそれぞれ新記録を達成した。米国の税制改革が本セクターに与える影響は不明だが、第1四半期を見る限り、国境を越えた活動は力強いスタートを切ったようである。
- インバウンドM&Aは、米国の総取引件数の約15%を占めている。その中心となっているのは、すべてのサブセクターにおいて、カナダからの対米投資である。
- 公表済みM&Aのうち、英国への投資が取引件数で21%、取引金額で98%と、アウトバウンドM&Aの中心を占めている。これは主にComcastが308億米ドルでSky Plc.を買収した案件によるものである。

大型案件 (50億米ドル以上)

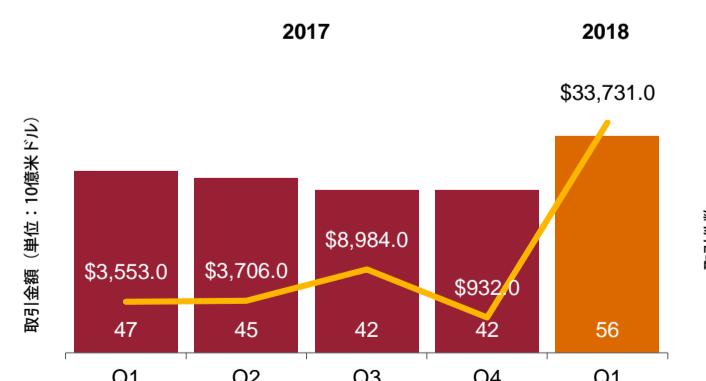


2018年第1四半期は50億米ドルを超える取引が2件公表された。この2件の総額は275億米ドルで、当四半期の取引総額の73%を占めている。これに比べ、2017年第1四半期は大型案件がなく、2017年第4四半期は1件（総額684億米ドル）であった。さらに、2018年第1四半期は、10億から50億米ドルの高額取引が他に2件あり、公表された取引総額の8%を占める結果となっている。

インバウンドM&Aの取引件数と金額



アウトバウンドM&Aの取引件数と金額

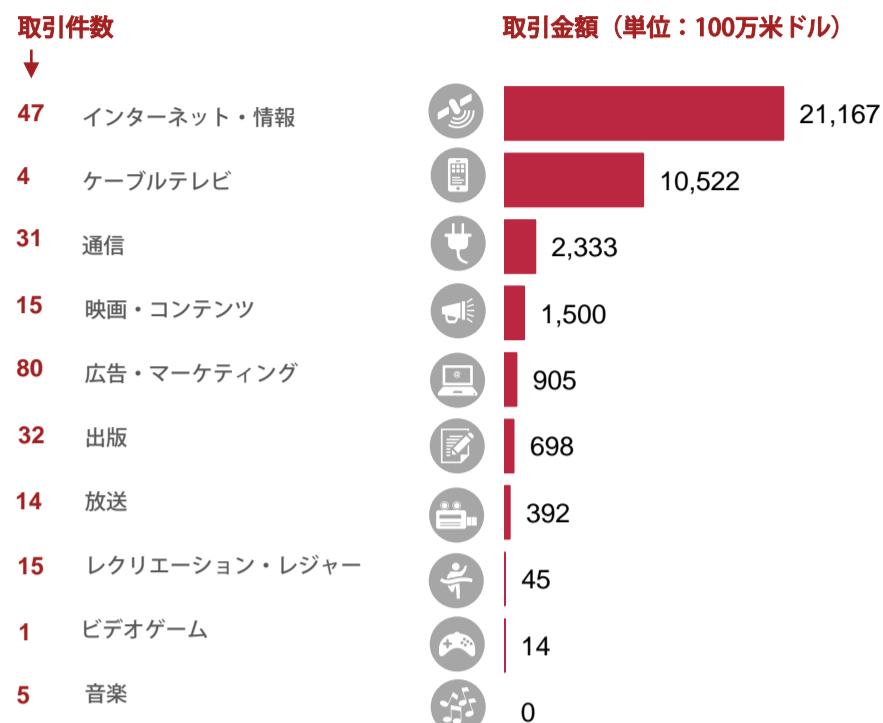


2018年第1四半期のM&Aの主な特徴

サブセクター別公表取引件数 および金額

- 前四半期と同様、最も件数が多かったのは広告・マーケティングおよびインターネット・情報の各サブセクターであり、それぞれ総取引件数の33%と19%を占めている。
- 金額面では、大型案件の成立により、インターネット・情報およびケーブルテレビの各サブセクターが他を牽引している。
- ほとんどのサブセクターで件数が増加したが、映画・コンテンツおよびビデオゲームの各サブセクターは例外で、2017年第4四半期から緩やかに減少している。放送サブセクターは、地方テレビ局の案件により、133%と最大の成長を見せた。

2018年第1四半期サブセクター別公表済M&A



メディア・通信セクターにおけるM&Aの取引金額と件数



2018年第1四半期の取引件数は33%増加したが、取引金額は大型案件の減少により低下

2018年第1四半期の取引件数は33%増加したが、取引金額は大型案件の減少により低下

2018年第1四半期の取引件数は244件と、再び過去2年間の最高値を記録した。取引件数は2017年第4四半期から大幅に減少したが、大型案件が金額を左右する傾向は変わらず、第1四半期に公表された取引総額の73%はThomson ReutersのF&R部門の案件およびAlticeの案件で占められている。

主な公表案件

2018年第1四半期に公表された10億米ドル超のM&Aは以下の4件であった:

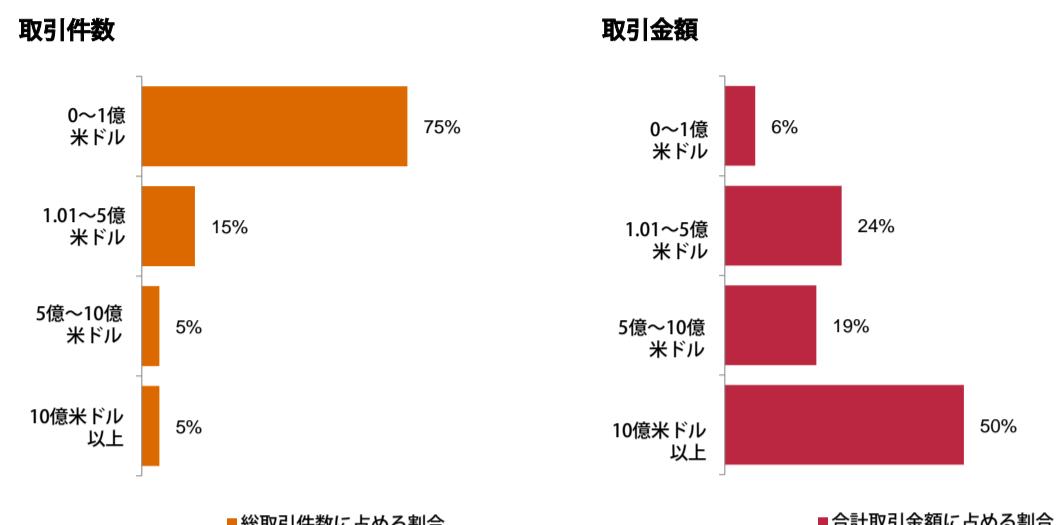
- Blackstone Groupが率いる投資家グループ／Thomson ReutersのF&R部門 (インターネット・情報) (170億米ドル) :**
Blackstone Group LPは、カナダ年金制度投資委員会とシンガポール政府投資公社を含む投資家グループを率い、Thomson ReutersのF&R（ファイナンシャル&リスク）部門の株式55%を取得した。Thomson Reutersは45%の株式を保持する。また各社は、Thomson Reutersから配信されたニュースや論説などに対して、F&R部門が年間3億2500万米ドルを30年間にわたって支払うことで合意した。この取引により、Thomson Reutersは債務を返済するほか、残る事業に投資し、株式を買い戻す資金を得ることになる。
- Altice社株主／Altice USA Inc. (ケーブルテレビ) (105億米ドル) :**Altice NV社は、Alticeの株主に株式の現物配当を行うことにより、米子会社をスピンオフする計画を発表した。スピンオフ後も、Alticeの創業者Patrick Drahi氏は両社の支配権を保持するが、親会社と子会社はそれぞれの地域で別企業として価値の創造に注力することができる。
- Plantronics Inc./Polycom Inc. (通信) (20億米ドル) :**オーディオ機器メーカーPlantronics Incは、ビデオ会議機器メーカーPolycom社の買収を発表した。これにより、Plantronicsのポートフォリオは拡大し、同社の市場地位が強化されることになる。
- GTCR LLCとSycamore Partners LLC/CommerceHub Inc. (インターネット・情報) (11億米ドル) :**プライベートエクイティであるGTCRおよびSycamore Partnersは、Eコマースプラットフォームを提供するCommerceHub Inc.の株式を取得する取引を発表した。両社はCommerceHubを非公開化する予定である。

2018年第1四半期のM&Aの主な特徴（続き）

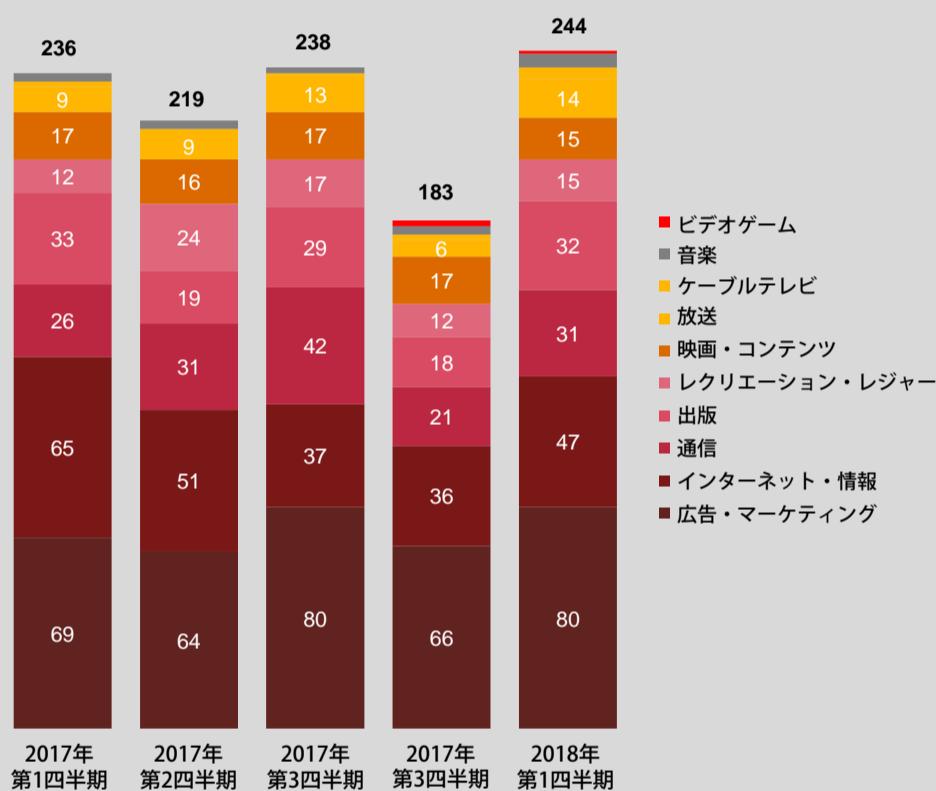
依然として目立つ小規模M&A

- メディア・通信セクターで公表されたM&Aの大半は金額にして1億米ドル以下の案件である。2018年第1四半期は、金額が開示された全ての取引件数のうち、公表金額が1億米ドル以下のM&Aが62%を占めた。
- 2018年第1四半期にその金額が公表されたM&Aのうち、10億米ドルを超えるM&Aは、件数では7%にしか過ぎないが、金額にすると81%に達する。

2018年第1四半期の米国における取引件数（取引規模別）



サブセクター別公表済M&A取引件数

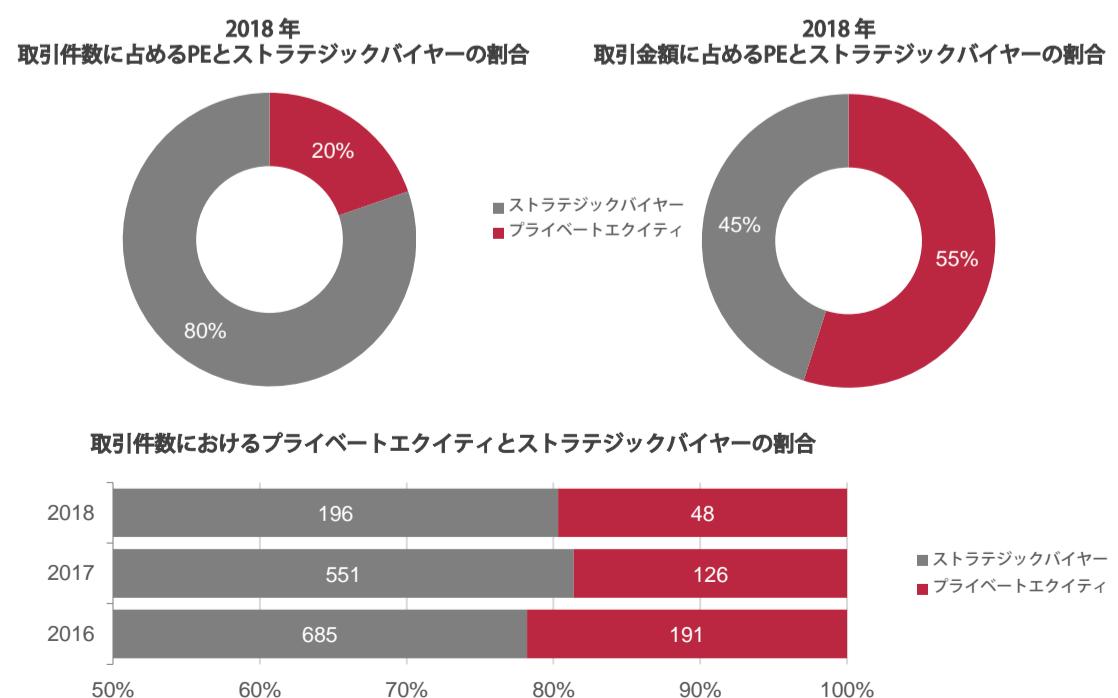


セクター間の境界の曖昧化により取引件数が増加

- 広告・マーケティング:** 従来型の広告コングロマリット、プライベートエクイティ、および自社のデータマーケティング能力の強化を図る非従来型の企業による活発な投資を受けて、取引件数は2017年第4四半期に比べ33%増加した。ニッチ広告は依然として他のセクターから投資家を引き寄せている。第1四半期は、Viacom、Pandora、GoDaddyなど、広告ターゲティング機能の社内構築を図る企業によるM&Aが目立った。
- インターネット・情報:** インターネット・情報サブセクターは引き続き高い伸び率を見せ、2017年第4四半期比で31%増加した。M&A活動は情報やeコマースを含むサブセクター全体にわたって堅調だったが、デジタルコンテンツやOTT配信、医療情報資源、小売に関するM&Aが多く、IoTがサブセクター全体の増加を促している。
- 放送:** 2018年第1四半期の放送関連M&Aは、地方テレビ局の成長に伴い、133%増加した。HC2 Holdingsは、2017年に数件の放送関連取引を完了した後も、サブセクター内で積極的に取引を継続し、2018年第1四半期の取引件数の3分の1を占める結果となった。規制により、事業分割が進む可能性が高いため、2018年もM&A活動は継続するものと予想される。

プライベートエクイティによる取引件数および金額

プライベートエクイティによる本セクターの取引件数は、総取引件数の約20%と、2017年の水準から変化していない。金額の点では興味深い変化があり、PEによるM&Aは公表された金額の55%を占めた。これまで本セクターでは、高いマルチプルがストラテジックバイヤーに有利に作用してきたが、第1四半期の傾向を見ると、プライベートエクイティも本セクターに成長機会を見出していることがわかる。インターネット・情報サブセクターでは、件数の面でも金額の面でも、プライベートエクイティによる投資が主流となっている。



お問い合わせ :

青木 義則

PwCアドバイザリー合同会社
パートナー
ディールズTMTセクターリーダー¹
080-9446-9982
yoshinori.aoki@pwc.com

著者

Bart Spiegel

Partner, PwC's Deals Practice
+1 646 818 8112
bart.spiegel@pwc.com

Ian Same

Director, PwC's Deals Practice
+1 646 818 8052
ian.same@pwc.com

Silpa Velaga

Director, PwC's Deals Practice
+1 646 818 8169
silpa.velaga@pwc.com

取引を成功に導く人は、他の人が見逃してしまう価値を見出す大局観や、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のディールズプラクティスは、エンタテイメント・メディア・テレコム企業のクライアントおよび当該分野に注力するプライベートエクイティに対し、買収候補や部門売却候補の特定、詳細なバイサイドのデューデリジェンス実施から、買収後の収益戦略策定、さらには売却、分割、IPOなどのエグジット戦略まで、M&Aの重要な決定に関し幅広く助言を提供いたします。

当社は世界で20,000名を超えるディールプロフェッショナルを擁し、貴社のビジネス拠点や取引対象地域がどこであれ、テクノロジー分野に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、当社のこれまでの豊富な経験を生かして、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、買収後の統合、バリュエーション、ポストディールなどのサービスを提供し、どのようなトランザクションも支援いたします。

当社が提供するソリューションは、個別取引の状況に合わせ、貴社がリスク特性の中で最大の価値を引き出せるように設計した統合型のソリューションです。買収や合弁事業を通じた資本投下、IPOや私募債発行による資金調達、会社分割プロセスを通じた投下資本の回収など、貴社のニーズに合わせて支援することができます。

エンタテイメント・メディア・テレコムセクターのM&Aおよび関連サービスに関する詳細情報は、pwc.com/us/tmtdeals を、セクターのリサーチおよびインサイトについては、<https://www.pwc.com/jp/ja/industries/em.html> および pwc.com/us/tmt をご参照ください。

データについて

当社は、技術の進歩、新旧メディアの収斂、絶え間なく変わる消費者の好みによって生じるメディア・テレコムセクターの変化に焦点を当てて分析しています。

当社の分析は、トムソン・ロイターが定義するメディア・テレコムセクターを主に基本としていましたが、例外的にテレコムならびにインターネットソフトウェア&サービスおよびEコマースについては、分析の目的上、名称をそれぞれテレコムとインターネット・情報に変更しました。また、開示されている全ての取引金額は、別段の記載がない限り、トランザクション金額に基づいて決定されたものです。企業価値がトランザクション額を上回る場合もありますが、当社の分析では考慮されていません。

当社は、米国のメディア・テレコムのM&A活動を買収、合併、少数株主持分の統合、株主のスピンオフ、会社分割、リストラクチャリングと定義しています。また、買収対象は国内または海外の買収企業（法人およびプライベートエクイティ）によって買収された米国企業と定義されています。本報告書掲載のクロスボーダーのディールは、米国企業が買収した米国国外に所在する企業の公表済み買収案件に限定されています。取引金額は報告されているトランザクション金額です。

買収企業と被買収企業のセクターが異なる場合については、公表済み買収案件は両セクターのディール報告書にカウントされています。報告書内の取引金額または件数を合算する際には、重複しているディールを除外する必要があります。