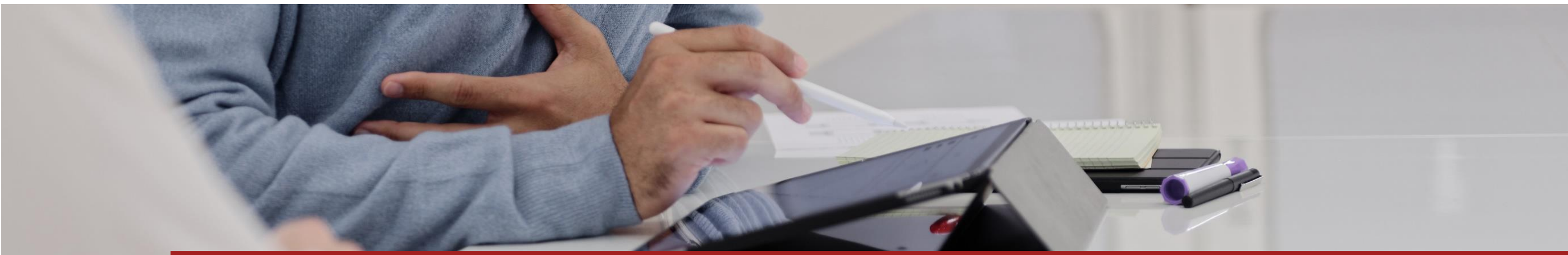


PwC Deals

米国メディア・テレコム業界　2018年第3四半期のM&Aに関するインサイト

M&Aに拍車をかけるテクノロジーとメディアの融合

エグゼクティブサマリー

2018年第3四半期はさらに記録を更新し、取引件数では第2四半期を34％上回った。しかし、当四半期は今年度で初めて50億米ドルを超える大型案件がなく、公表された取引金額は190億米ドルで頭打ちとなった。ただ、大型案件こそなかったものの、ケイパビリティの獲得やポートフォリオの拡充、規模の拡大を目指して思い切った行動に打って出た企業が大きな注目を集めた。ポッドキャストプロバイダーを巡るオーディオコンテンツ案件では突如、新たなトレンドが生まれ、テクノロジーとメディアの垣根が崩れ、それが広告やコンテンツといったサブセクターを浸食しつつある。また、イノベーションを自社の買収戦略の優先事項に掲げる企業も複数見られた。当四半期の取引件数だけで判断するには不十分とはいえ、M&Aが最も活発なサブセクター案件の戦略的根拠を見ると、企業が変化著しいこの競争環境下で自社のポジションを強化するためにM&Aを引き続き重視していることは明らかである。

「M&Aが件数ベースで記録を更新する中、テクノロジー・メディア・テレコム（TMT）業界は、ポートフォリオ上の資産を収益化して資金の有効活用を図り、その収益を使って自社の競争優位を維持するためのケイパビリティや事業基盤を強化するなど、一段と活発な動きを市場で見せています」

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

トレンドとハイライト

- 2018年第3四半期の取引件数は過去2年の最多を記録し、前年同期比で9％、前期（第2四半期）比で34％増加した。
- 当四半期には取引金額50億米ドルを超える大型案件はなかった。そのため、公表済み取引金額の合計は、当四半期以前の水準から減少し、前年同期比で43％、前期（第2四半期）比で58％の減少となった。
- 当四半期には取引金額が10億米ドルを超える案件が5件あった。最大規模の取引はAdobe Systems IncによるMarketo Incの買収で、取引金額は48億米ドルであった。
- 当四半期に公表取引件数が最も多かったサブセクターは、引き続き広告・マーケティング（82件）とインターネット・情報（71件）であったが、放送と音楽／オーディオコンテンツのサブセクターも当四半期以前の水準から力強い伸びを見せた。

	2018年第3四半期 vs. 2017年第3四半期	2018年第3四半期 vs. 2018年第2四半期
取引金額 2018年第3四半期（190億米ドル） 2017年第3四半期（316億米ドル） 2018年第2四半期（449億米ドル）	-43%	-58%
取引件数 2018年第3四半期（260件） 2017年第3四半期（238件） 2018年第2四半期（194件）	9%	34%

出典：Thomson ReutersおよびPwCによる分析

pwc

2018年第3四半期に行われたM&Aのハイライト

最大規模の取引

48億米ドル

2018年第3四半期に公表されたM&Aのうち取引金額が最高だったのはAdobe Systems IncによるMarketo Inc（クラウドベースでB2Bエンゲージメント・マーケティング・プラットフォームを提供する企業）の買収であった。この買収によってAdobeのB2CとMarketoのB2Bが融合することで、Adobeはどんなマーケターの要望にも応えられるようになる。

取引金額10億米ドル超のM&A

5件

当四半期には50億米ドルを超える新規の大型案件はなかったが、10億米ドルを超える5件のM&Aの公表があり、取引総額124億米ドルで全体の69%を占めた。サブセクターに広く高額案件があり、特にインターネット・情報分野で多く見られた。なお、2017年第3四半期には10億米ドルを超える案件は7件あり、取引総額の83%を占めている。

主な公表案件

2018年第3四半期は10億米ドルを超えるM&Aが5件公表された。

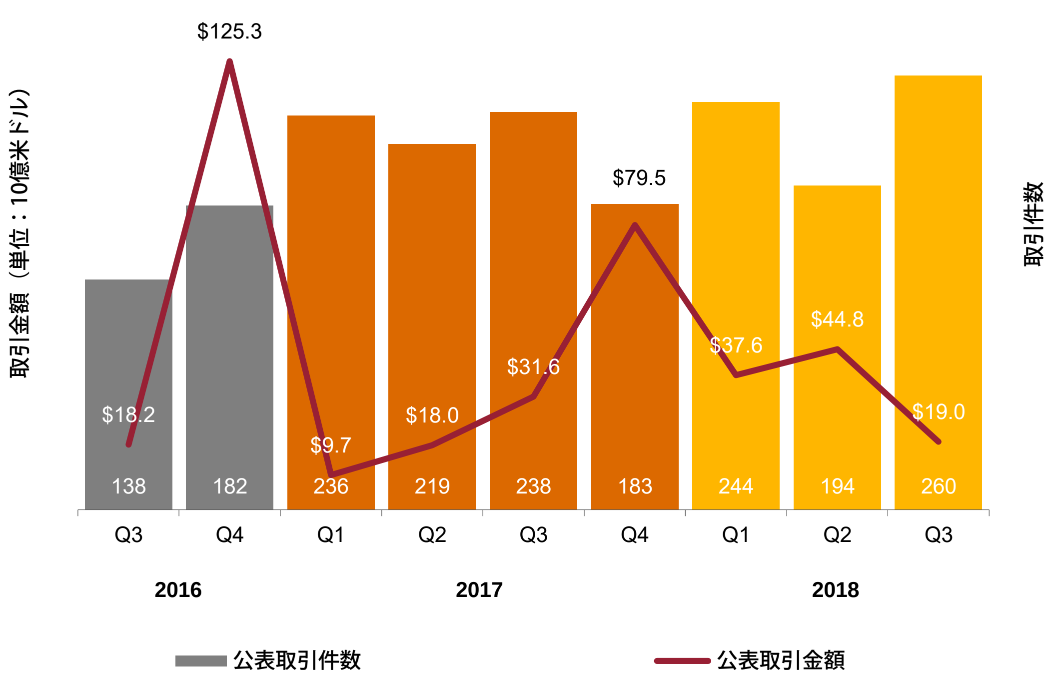
1. **Adobe Systems Inc/Marketo Inc（インターネット・情報）（48億米ドル）**：AdobeがMarketoの買収を発表。これによりAdobeはB2B関連のポートフォリオを拡充。
2. **Sirius XM Holdings Inc/Pandora Media Inc（音楽／オーディオコンテンツ）（27億米ドル）**：SiriusがPandoraの買収を発表。これにより衛星ラジオ会社のSiriusはAppleやSpotifyのストリーミングサービスに対抗できるようになる。
3. **Interpublic Group of Companies Inc (IPG) /Acxiom Marketing Solutions (AMS)（広告・マーケティング）（23億米ドル）**：IPGによるAcxiomのレガシーデータ管理事業の買収により、IPGの広告代理店としての専門能力とAMSのデータソリューションが融合。
4. **Amadeus IT Holding SA/TravelClick Inc（インターネット・情報）（15億米ドル）**：AmadeusによるTravelClickの買収により、Amadeusの旅行産業向けテクノロジーのポートフォリオにTravelClickのクラウドベースのホスピタリティプラットフォームが加わる
5. **Insight Venture Partners LLC/Episerver Inc（インターネット・情報）（11億米ドル）**：Insight Venture Partnersによるデジタルコマースプラットフォーム企業Episerverの買収は、プライベートエクイティが引き続きインターネット・情報セクターに高い関心があることを改めて示している。

※Sirius XMによるPandora Media, Inc.の買収に係る取引金額は、「メディア・テレコム業界のM&Aに関するインサイト」と「テクノロジー業界のM&Aに関するインサイト」（いずれも2018年第3四半期版）で報告された数値と異なっているが、これは前者が取引価値、後者が企業価値を分析したためである

2018年第3四半期の取引件数は、過去2年の最多を記録したが、大型案件がなかったことで取引金額は減少

2018年上期の取引件数はやや鈍化したものの、第3四半期には過去2年の最多を記録した。当四半期に大型案件がなかったことを受け、公表された取引金額は第2四半期から58%減少した。

メディア・テレコム業界におけるM&Aの取引金額と件数

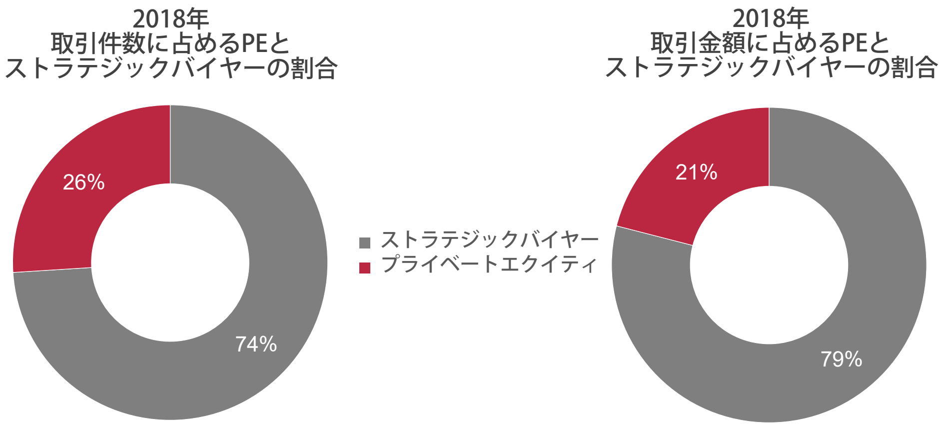


2018年第3四半期に行われたM&Aのハイライト

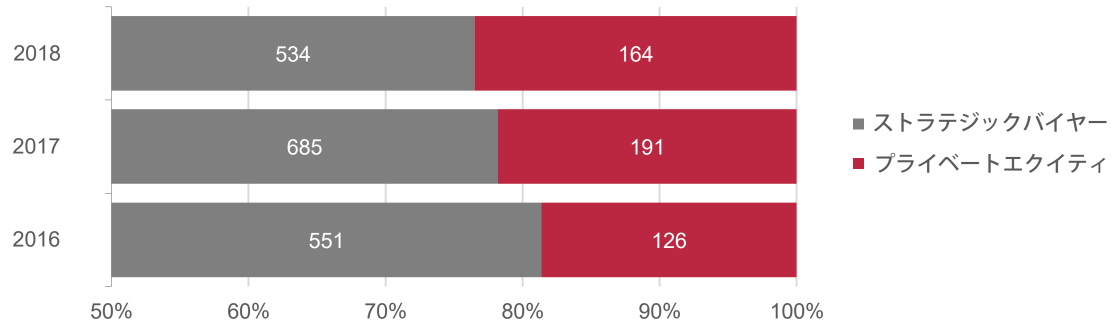
プライベートエクイティは引き続き、広告・マーケティングとインターネット・情報のサブセクターに注力

取引件数にみるプライベートエクイティ（PE）の動きは依然として活発で、2018年第3四半期のM&Aの26％を占めている。業界の全体的な傾向と同様にPEも、広告・マーケティングとインターネット・情報のサブセクターに引き続き関心を寄せている。

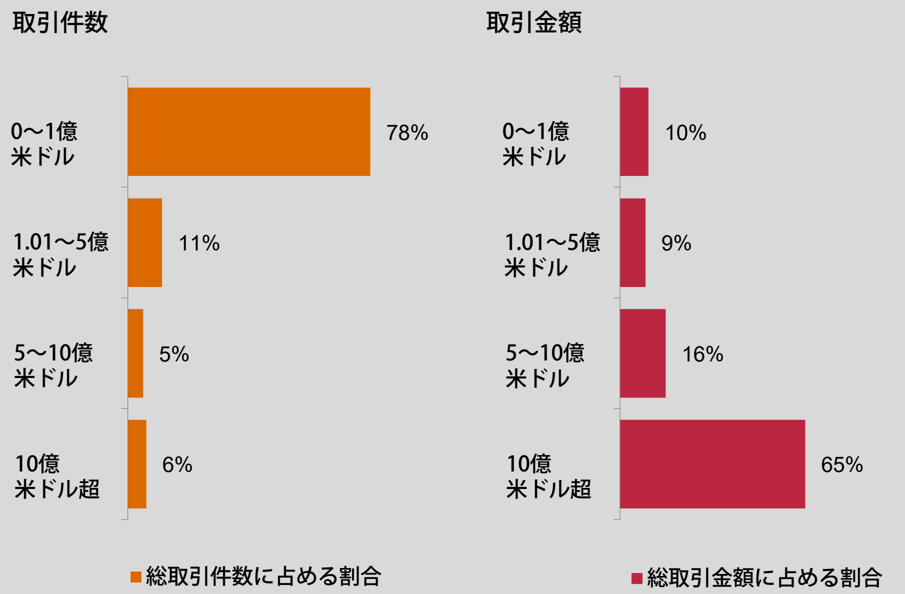
このようにPEは取引件数では伸びているものの、取引金額では2018年上期に大型案件を手掛けた後、当四半期の取引総額に占める割合は21％に減少した。PEが手掛けた当四半期のM&Aで取引金額が最高だった案件は、Insight Venture PartnersのEpiserver Inc.に対する11億米ドルのレバレッジドバイアウトとPermira Funds & Spectrum Equityが発表したXO GroupとWeddingWireの9億米ドルの買収であった。



取引件数におけるプライベートエクイティとストラテジックバイヤーの割合



2018年第3四半期の米国における取引件数（取引規模別）



引き続き小規模案件が中心だが、取引金額は改善

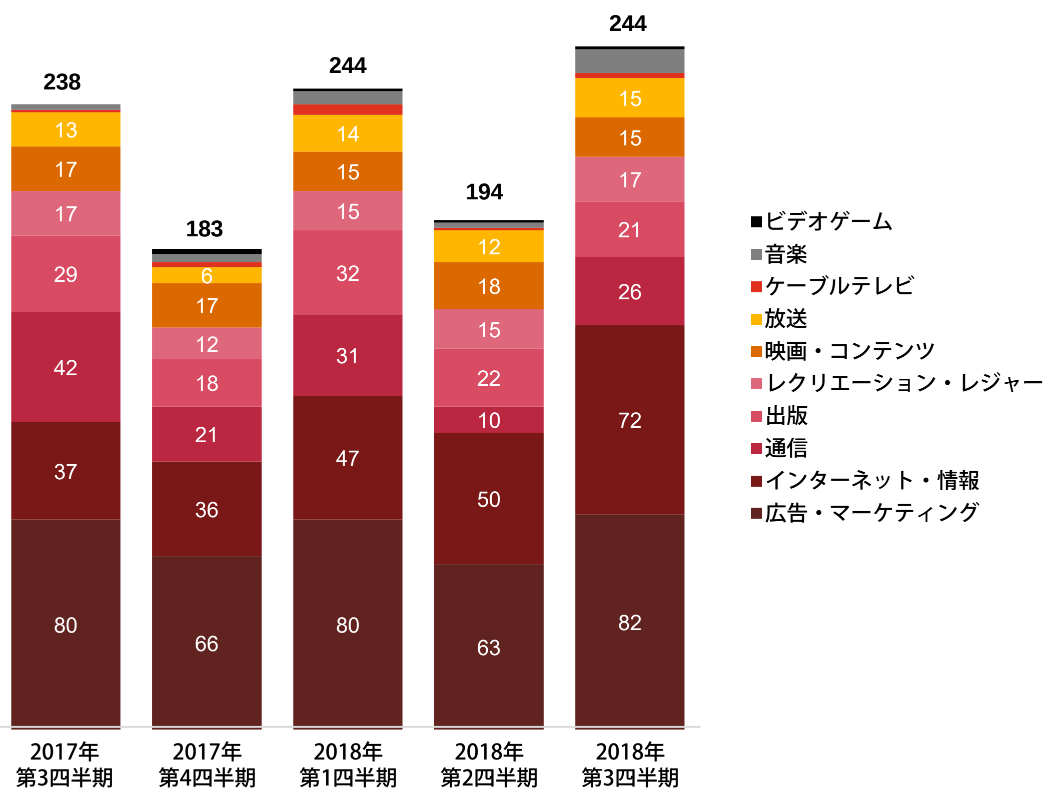
- 公表されたM&A案件は、当四半期も1億米ドル以下のものが圧倒的に多く、全取引件数の78％を占め、取引金額では全体の10％にすぎない。しかし、少ないとはいえ、上期はわずか2％であったことを踏まえると、当四半期は大きく伸びたといえる。
- 公表された取引金額が10億米ドルを超える案件は、件数では全体の6％に過ぎないものの、取引金額では総額の65％を占めている。

当四半期も取引件数の上位を占めた広告・マーケティングとインターネット・情報。だが、取引件数が増加したサブセクターは他にも存在

これまでの流れと同様に、広告・マーケティング（82件）とインターネット・情報（72件）が取引件数の上位を占め、どちらのサブセクターも過去2年の最多を記録した。

一方、比較的小規模な案件ではあるものの、放送と音楽／オーディオコンテンツのサブセクターも力強い伸びを見せ、四半期ベースで過去最多を記録した。

2018年第3四半期サブセクター別公表済M&A取引件数

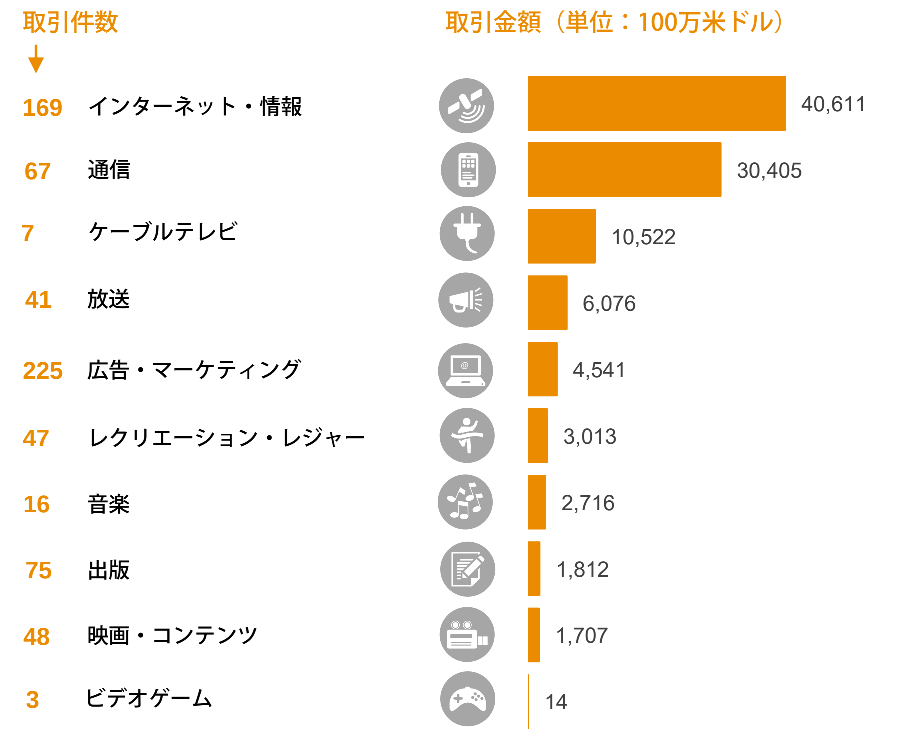


2018年年初から第3四半期までに行われたM&Aのハイライト

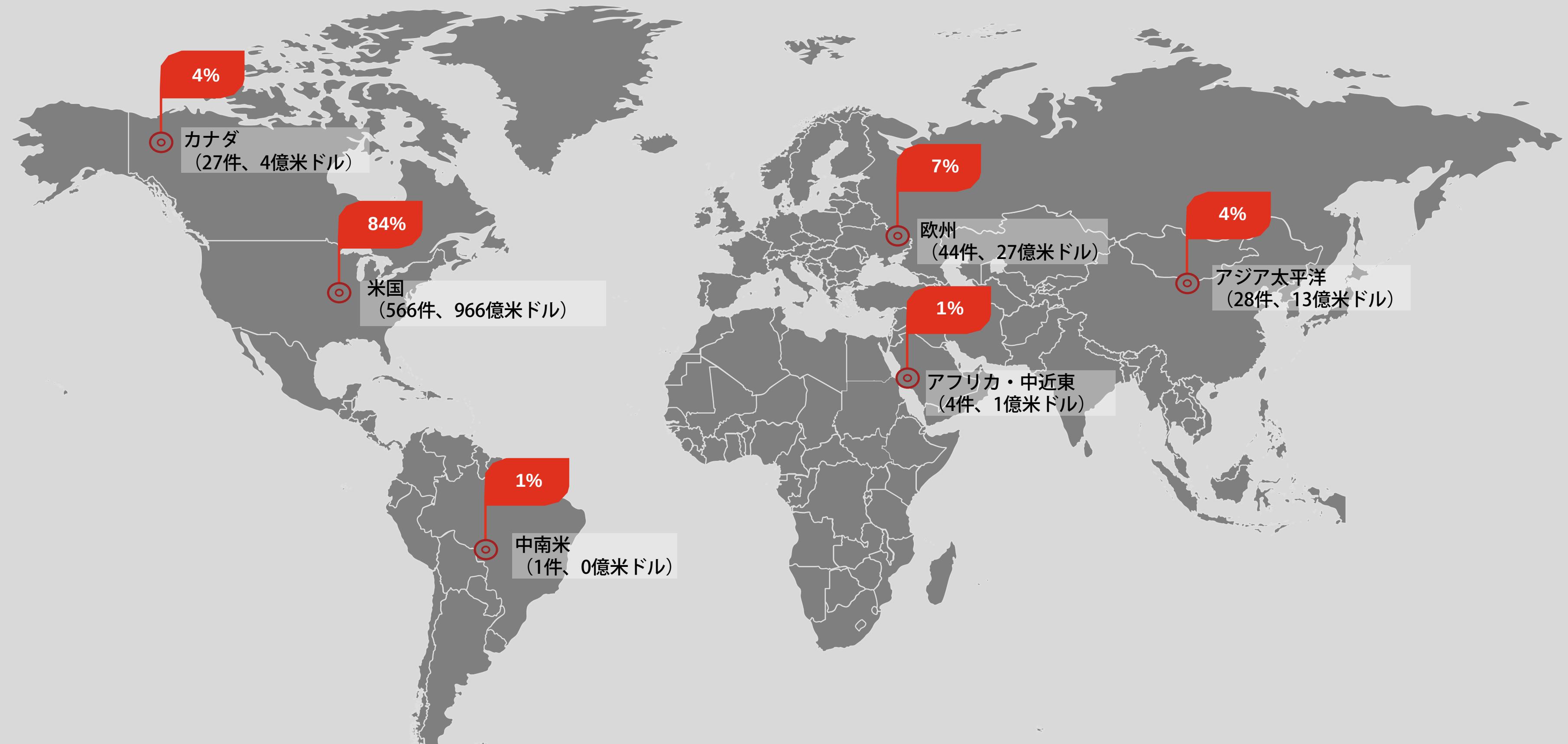
年初から第3四半期までの取引件数は小幅な伸びに留まったものの、取引金額では大きな伸び

- 2018年第1～3四半期に公表されたメディア・テレコム業界の取引金額は前年同期比で71％増、1,014億米ドルに上った。インターネット・情報は2018年上期の力強い流れを受け、当四半期も99億米ドル増加して首位を占め、当四半期までの9カ月間で406億米ドルとなった。
- 当四半期は件数ベースで過去最多となったものの、年初から9カ月間の件数は698件と前年同期比で1％の伸びに留まった。広告・マーケティング、インターネット・情報、放送の各サブセクターが堅調な伸びを見せたものの、通信での案件減少が足かせとなった。
- 当四半期は放送セクターが41件と堅調に推移し、前年同期比で32％の増加となった。その要因は、Gray／Raycomの合併（公表済み）とSinclair／Tribuneの合併（最終的に合意は撤回）に伴い、規制当局の承認を受けるために資産売却が求められたこと、さらにEW Scrippsが傘下のラジオ局を売却したことである。

2018年年初から第3四半期までのサブセクター別公表済M&A（取引件数および取引金額）



2018年年初から第3四半期までの買手企業の所在地域別公表取引金額



インバウンド取引

- 2018年第3四半期のインバウンド取引は過去2年で最多の40件、年初来では140件となり、両期間とも全体の15％を占めた。取引総額に占める割合では、当四半期は12％、年初来では4％となった。
- 外国企業による買収件数ではカナダが首位（全体の26％）を占め、公表済み取引金額ではマドリードに拠点を置くAmadeusによるTravelClickの買収（15億米ドル）を受け、スペインが首位を占めた。

アウトバウンド取引

- インバウンド取引が過去2年の最多を記録したのに対し、米国企業が外国企業を買収するアウトバウンド取引では、当四半期は過去2年で最低の38件を記録し、年初来で149件となった。公表済み取引金額は、当四半期が19億米ドル、年初来では611億米ドルであった。
- 当四半期、取引金額ベースで最大のM&Aは、Kroenke Sports & Entertainmentによる現金（8億米ドル）でのArsenal Holdings PLCの全株取得であった。

2018年末への展望

インターネット・情報

インターネット・情報は、引き続き注目のサブセクターで2018年第3四半期に発表された案件数は72件で記録を更新、前年同期からほぼ倍増している。公表済み取引金額は99億米ドルで前四半期と同水準、10億米ドルを超える取引が3件あった。公表された取引のうち、AdobeによるMarketo（クラウドベースでB2Bエンゲージメント・マーケティング・プラットフォームを提供）の買収が最大であった。

この案件は、インターネット・情報と広告・マーケティングの境界を崩すものであり、買収企業は自社が提供するサービス内容を強化するためには、デジタルプラットフォームを構築するよりも買収する方を好むことが明らかにされた。特に、既存サービスを補完するクラウドベースのプラットフォームの場合、企業はより多くの業界や顧客にサービスを届けることができるようになる。

広告・マーケティング

インターネット・情報と同様、広告・マーケティングのM&Aも当四半期は極めて活発で、公表済みの取引は82件、四半期ベースで過去3年の最多を記録した。当四半期の公表済み取引金額は32億米ドルで、Interpublic Groupによる23億米ドルでのAcxiom Marketing Solutionsの買収が大きく寄与した。

取引件数ベースで当サブセクターを牽引した要因は、経験価値マーケティングと関連テクノロジーを提供する企業に対する高い関心であった。

PwCの「*Consumer Intelligence Series*」によると、有意義な体験の方が広告やマーケティングよりも影響力があると回答した消費者は65％に上ることが分かった。また、有意義な体験につながるイニシアチブやテクノロジーを創出する能力のある企業は、買収対象として魅力があることも明らかになっている。例えば2018年第3四半期では、QMS Media LimitedはTGI Systems Corporationを買収している。TGIは独自のさまざまなファンエンゲージメントツールを提供することで、各クラブやエージェンシー、放映権者それぞれによるブランド露出の機会を最適化し、主要イベントで消費者の体験を充実させている。

音楽／オーディオコンテンツ

当四半期より、従来の「音楽」サブセクターを拡大・再構築し、オーディオコンテンツ分野を含めることとした。この変更の根拠は、音楽に限らずオーディオコンテンツの制作とストリーミングに関係するポッドキャスト関連のM&Aが増加していることにある。

当四半期は、この新規のカテゴリーは好調で9件の取引が公表され、直近のいずれの四半期をも上回った。公表済みの取引金額は27億ドルで、これを牽引したのはSiriusによるオンラインストリーミング企業Pandoraの買収だった。

さらに、ポッドキャスト制作関連のM&Aが4件あった。ポッドキャスト産業は目覚しい成長を遂げており、Appleが提供するプラットフォームは現在、50万のポッドキャストを100以上の言語でホストしている。PwCの年次調査「*グローバル エンタテイメント&メディア アウトルック2018―2022*」によると、5年前には全米で2,300万人程度だったポッドキャストの平均視聴者数は2018年現在では325％増の9,800万人となり、全米人口の約30％を占めているという。これを踏まえ当社では、今後もこの分野の買収が増えるものと見ている。

コンバージェンス（融合）3.0

テクノロジーとメディアの垣根が崩れ、サブセクターが誕生するコンバージェンス3.0では、新たなテクノロジーや、ケイパビリティ、消費者期待の高まりが融合する。
コンバージェンスの問題はTMT業界がバリューチェーンのあらゆる場所で競争することに留まらず、魅力的で信頼される関係をいかに消費者と直接築くかという問題を投げかけている。

現状のエコシステムの中で、企業は適切なテクノロジーをもって適切なスケールで可能な限り効果的に消費者とつながり、関係を構築し、ビジネスモデルを再編しようと努力している。

ユーザーとの繋がりや広告価値を巡って競争が熾烈化するに伴い、企業が語る戦略の多くはイノベーションを軸として展開しており、その内容は新たな収入源や手法を見つけてユーザーを収益化することから、新しいプラットフォームや手法を構築し、データの力を生かして消費者にパーソナルで没入できる体験を届けることまで及んでいる。

PwCは先頃、ニューヨーク市で開催された「Advertising Week」で、コンバージェンス3.0とそのセクターへの影響に焦点を当てた一連のイベントを行った。

お問い合わせ先

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
080-9446-9982

yoshinori.aoki@pwc.com

執筆者

Bart Spiegel
Partner, PwC's Deals Practice

Ian Same
Director, PwC's Deals Practice

Silpa Velaga
Director, PwC's Deals Practice

取引を成功させる企業は、他社が見落としがちな価値を見出す大局観や、不測の事態に対応できる柔軟性、厳しい競争の中でも有利な条件を勝ち取る大胆さに加え、契約が成立した瞬間から直面するさまざまな課題を見出すための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の中では、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企業こそが、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ンメント・メディア・テレコム企業や当該セクター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選定、詳細なバイサイドのデューデリジェンス実施、買収後の利益獲得計画策定、さらには売却、企業分割、IPOなどによるエグジットまで、M&Aのあらゆる局面でクライアントが重要な決断を下す際に幅広く助言を提供いたします。当社は全世界に20,000名を超えるディールプロフェッショナルを擁しており、貴社のビジネス拠点やM&A取引対象所在地が世界のどこであれ、テクノロジー分野のみならず現地市場についても知識や経験が豊富なチームを派遣することができます。

取引には一つとして同じものがありません。だからこそ信頼できるパートナーから戦略的M&Aに関するアドバイス、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、M&Aプロセス全般にわたる助言を得ることが重要です。これによりディールから最大限の価値を引き出すことが可能になるのです。

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、 pwc.com/us/tmt をご参照ください。

データについて

メディア・テレコムセクターは、技術の進歩、従来型メディアと新しいメディアの融合、消費者の嗜好の変化などに伴い、常に変わり続けています。PwCはその変化に着目し、分析を行っています。

分析に当たっては、原則としてThomson Reutersの定義による「メディア・テレコムセクター」を対象としています。ただし通信、インターネット、ソフトウェア＆サービス、Eコマース分野 は、分析の目的上、「通信」および「インターネット・情報」に名称を変更しています。また特記しているものを除き、公開された取引金額として示している数値は、取引の金額をもとに決定しております。一部の事例では企業価値が取引金額を上回る場合がありますが、分析の際はその点を考慮しておりません。

本資料では、以下の定義を用いております。「米国メディア・テレコム業界のM&A」は、買収、合併、少数株主持ち分の統合、株主によるスピンオフ、売却、再編を指します。「買収先企業」は、米国もしくは外国の他企業（プライベートエクイティ、ストラテジックバイヤーの両方を含む）に買収された米国企業を指します。本資料に掲載されているクロスボーダーのディールは、米国内の企業が買収した米国外に所在する被買収企業の公表済み買収案件のみに限定しています。取引金額は、既述のとおり取引された金額を指します。

公表された案件の買収企業と被買収企業が異なるセクターに属している場合、両方の業種のレポートに含めております。従って、異なる業種のレポートの取引金額や取引件数を合計する場合は、重複した案件を除外する必要があります。

© 2018 PwC. All rights reserved.
PwC refers to the PwC network member firm and/or one of their specified subsidiaries in Japan, and may sometimes refer to the PwC network. Each of such firms and subsidiaries 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.