

Deals from PwC

Drive your growth. Secure your future.

米国メディア・テレコム業界
2019年第1四半期のM&Aに関するインサイト

エグゼクティブサマリー

2018年度のメディア・テレコム業界は極めて活発にM&Aが行われた年となったが、2019年第1四半期のスタートは鈍く、取引件数は過去2年で最低を記録、新規の大型案件もなく、マクロ経済見通しの不透明さを前に投資家がいくぶん慎重であることが伺える。しかし、新規取引が当四半期に155件あったこと、また、当四半期以前に公表された業界再編につながるM&Aも終局を迎えているため、当社の同業界に対する見方は2019年も引き続き明るく、特にストリーミング配信のコンテンツと機能に対するニーズに関係したM&Aを期待している。



「M&Aという意味では比較的静かな四半期となったが、間違いなく既存の大手メディア企業は次の一手を入念に練っており、その一方で新興企業は絶え間なく変化するバリューチェーンの中で自社の立ち位置を確保しようと必死に取り組んでいる」

—バート・スピーゲル PwC米国 テクノロジー・メディア・テレコム、ディールパートナー

2019年第1四半期
vs.
2018年第1四半期

2019年第1四半期
vs.
2018年第4四半期

取引金額

2019年第1四半期 (67億米ドル)
2018年第4四半期 (208億米ドル)
2018年第1四半期 (376億米ドル)



取引件数

2019年第1四半期 (155件)
2018年第4四半期 (172件)
2018年第1四半期 (244件)



トレンドとハイライト

- 2019年第1四半期の取引件数は155件で過去2年の最低を記録、前四半期比で10%減、前年同期比で36%減となった。
- 公表取引金額も過去2年で最低の67億米ドルにとどまり、前四半期比で68%減、前年同期比で82%減少となった。2019年第1四半期に大型案件が全くなかったことが、減少の大きな要因となった。
- サブセクター別では、インターネット・情報と広告・マーケティングが取引件数ベースで引き続き牽引し、それぞれ45件と40件の取引が公表されたが、いずれも2018年の全四半期の実績を下回った。

2019年第1四半期に行われたM&Aのハイライト

取引金額と取引件数の概要

2019年第1四半期の取引件数は155件で過去2年の最低を記録した。取引件数と同様に公表取引金額も最低を記録し、67億米ドルとなった。取引金額の減少は大型案件が全くなかったことによる。特に2018年第1四半期には、ブラックストーン・グループ率いる投資ファンドによるThomson Reutersのファイナンシャル&リスク部門の買収とAlticeの株主に対するAltice USA Inc.のスピノフという大型案件が2件あったため、公表取引金額は376億米ドルにのぼった。

公表取引件数・取引金額



最大規模の取引

Nexstarのテレビ局売却ー11局をTEGNA Incに7.4億米ドルで売却、8局をEW Scripps Coに5.1億米ドルで売却ーにより、合計取引金額は12.5億米ドルとなった。本件は2019年第1四半期に公表された最大規模の取引である。

大型案件（50億米ドル超）

2019年第1四半期には50億米ドルを超える大型案件は全くなかったが、5億米ドルを超えるM&Aが5件公表され、総額は32億米ドル、公表取引金額の48%を占めた。

12.5億 米ドル



大型案件 0件



5億米ドルを超える案件一覧

公表日	被買収企業	被買収企業の業種	買収企業	取引金額 (100万米ドル)
2019年3月20日	Nexstar Media-TV Stations (11局)	放送	TEGNA Inc	740
2019年3月11日	STX Productions LLC	映画・オーディオビジュアル	投資ファンド	700
2019年3月11日	NGINX Inc.	インターネット、ソフトウェア&サービス	F5 Networks Inc	670
2019年2月7日	Webroot Inc	インターネット、ソフトウェア&サービス	Carbonite Inc	619
2019年3月20日	Nexstar Media-TV Stations (8局)	放送	EW Scripps Co	505

大型案件の展望

2019年は新規の大型案件の点では鈍いスタートを切ったが、当四半期以前に公表された大型案件は今年大きく進展している。現時点までにDisneyによる21st Century Foxの買収は完了し、AT&TによるTime Warnerの買収は米連邦控訴裁判所が一審判決を支持して買収の阻止を求めてきた米司法省の訴えを退けた。一方、巨大メディア企業NBCUは自社の国際事業とSkyを統合する再編に着手した。障害が取り除かれ、巨大メディアの新時代が幕を開けた。

2019年は、新たに誕生した巨大コングロマリットがメディア業界を作り変える動きを見守ることになる。こうした企業は最初の目標をストーリーミングプラットフォームに定めており、Disney+とComcast Flexに加えてWarnerMediaも新たなストーリーミングサービスを今年後半に開始することが発表されている。

2019年第1四半期に行われたM&Aのハイライト（つづき）

主な公表案件

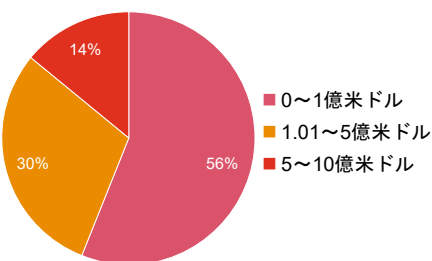
2019年第1四半期には1件で10億米ドルを超えるM&Aはなかったが、Nexstar Mediaによる2件の事業売却で総額12.5億米ドルのM&Aが公表された。

1. **TEGNA Inc/Nexstar Media Group Inc.ーテレビ局11局（放送）**（7.4億米ドル）：TEGNA IncがNexstar Media Groupのテレビ局11局の買収を公表。これによりTEGNAの放送・メディアでのプレゼンスが強化される。11局はテネシー州メンフィスとコチカット州ハートフォードを含む8市場に及ぶ。
2. **EW Scripps Co./Nexstar Media Group Inc.ーテレビ局8局（放送）**（5.1億米ドル）：上記と並行してEW ScrippsがNexstar Media Groupのテレビ局8局の買収を公表した。これによりEW Scrippsは放送・メディアでのプレゼンスを7市場で高めることになる。

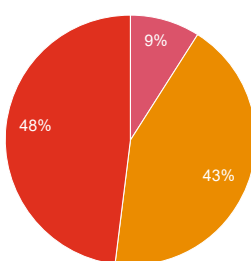
Nexstarによる19局の売却は、2018年に公表され保留になっているTribune Mediaとの合併における規制上の問題を解消することに寄与するものである。

取引金額／取引件数が全体に占める割合

取引件数の割合（％）



取引金額の割合（％）



2019年第1四半期のM&Aの規模

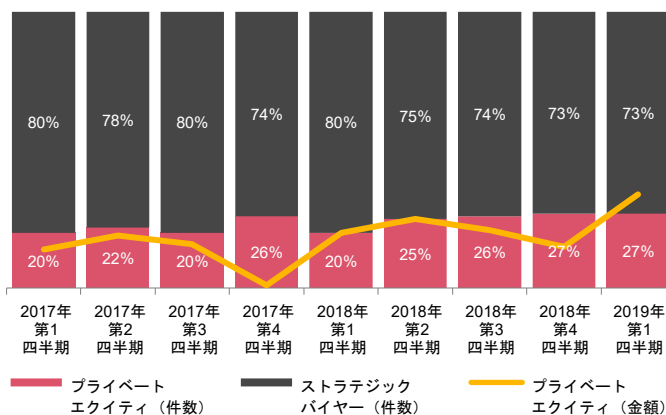
- 公表されたM&Aのうち大半が1億米ドル以下の案件で、取引件数全体の56%を占めた。この傾向はメディア・テレコム業界に一貫して見られ、取引金額が非公表のものや、小規模でいくつものサブセクターにまたがる高い成長性を見込んだ案件が多い。
- 5億米ドル超10億米ドル以下のM&Aは件数ベースでは全体の14%にすぎないが、公表取引金額の48%を占めている。しかし、1.01億米ドル超5億米ドル以下のM&Aが公表取引金額の43%を占め、ほぼ同額の寄与となっていることは注目に値する。

プライベート・エクイティのハイライト

メディア・テレコム業界のM&Aが全体的に減少しているにもかかわらず、プライベート・エクイティは相対的に堅調で取引件数全体の27%を占めた。2018年度の勢いをそのまま引き継いだ格好で、過去2年の最高を記録した2018年第4四半期に匹敵している。取引金額ベースでは公表案件の37%をプライベートエクイティが占めた。

金額ベースでみたプライベート・エクイティの主な出資には、Hony CapitalとTPGによるSTX Productionsへの出資、Tencent率いる投資ファンドによるRedditへの出資、プライベート投資ファンドによるAtlanta Falconsへの出資、複数のプライベート・エクイティ・ファームによるLimeへの出資などが挙げられる。プライベート・エクイティが手掛ける取引は、件数ベースではインターネット・情報サブセクターに集中しているものの、金額ベースでみるとプライベート・エクイティの関心は分散していることを示している。特に、主要な取引には少数株主持分の取得が多く、この点からも当四半期における投資家の慎重な姿勢が分かる。

取引件数：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

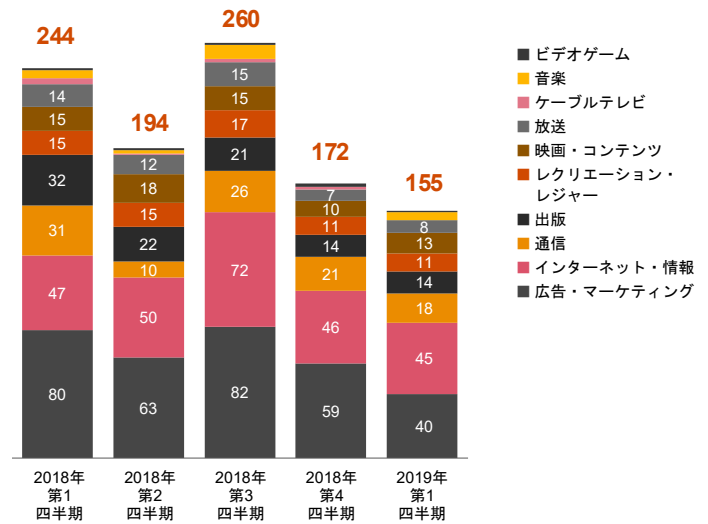


2019年第1四半期のM&Aに関するサブセクター別、地域別のトレンド

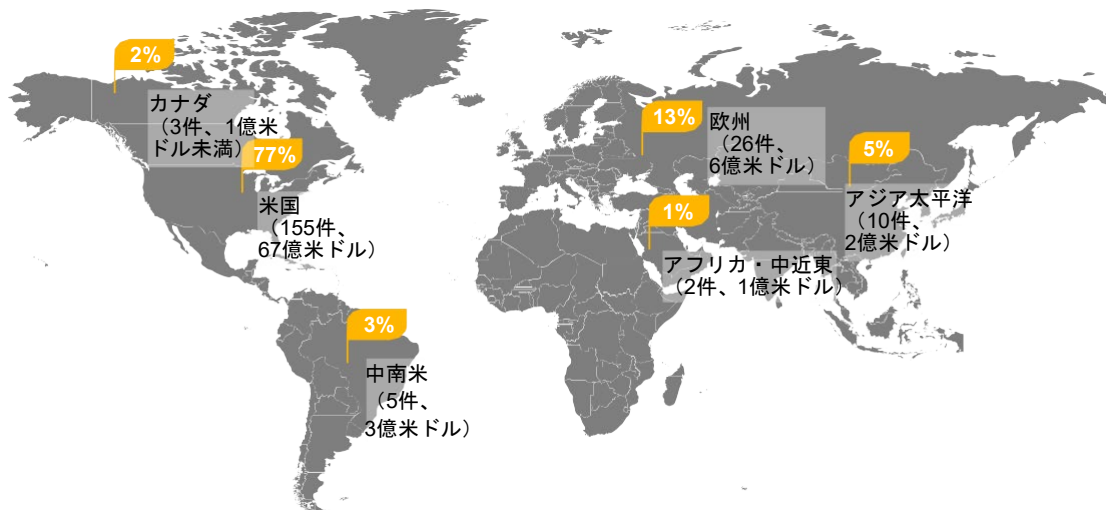
サブセクター別公表取引件数・取引金額

- インターネット・情報と広告・マーケティングは、取引件数が最も多いサブセクターというトレンドが定着し、前者が全体の29%、後者が26%を占めた。
- インターネット・情報、通信、映画・ビジュアルコンテンツは、公表取引金額の点で主要サブセクターになっており、その要因は上述の5億米ドル超の取引によるところが大きかった。
- 出版とレクリエーション・レジャーは、件数ベースでは前四半期の流れを受けた格好であったが、レクリエーション・レジャーは金額ベースでも増加した。同サブセクターは、スポーツチームやスポーツ団体によるスポーツ活動も含め、ライブイベントやインタラクティブなイベント活動に注目している。

2019年第1四半期サブセクター別公表済みM&A取引件数



2019年第1四半期地域別分析



インバウンド取引

- 2019年第1四半期には外国企業が米国企業を買収するインバウンド取引が28件あり、公表取引金額は総額16億米ドルとなった。取引全体に占める割合は件数ベースで18%、金額ベースで23%となり過去2年の最高を記録した。
- インバウンド取引の件数は業界全体のトレンドを反映するもので、インターネット・情報（9件）と広告・マーケティング（8件）のサブセクターに集中した。
- これまでの四半期と同様に当四半期も英国とカナダが件数ベースで首位を占め、英国が29%、カナダが18%となった。一方、中国の投資は2018年のわずか5%から当四半期には11%へと拡大した。
- 取引金額で最大となった案件は上述のSTX ProductionsとRedditへの投資であった。

アウトバウンド取引

- 2019年第1四半期には米国企業が外国企業を買収するアウトバウンド取引が46件あり、2018年第4四半期の37件から増加、公表取引金額は総額12.5億米ドルとなった。
- アウトバウンド取引のうち57%が欧州企業を対象とするもので、英国、スペイン、ドイツの件数が最も多かった。
- アウトバウンド取引も件数ベースでは同様にインターネット・情報（16件）、広告・マーケティング（10件）に集中し、これに通信（9件）が続いた。
- 当四半期最大のアウトバウンド取引はModern Media Acquisition Corpによる英国拠点の音楽ストリーミングプラットフォーム企業Akazoo Ltd.の3.8億米ドルでの買収で、音楽／オーディオコンテンツのサブセクターの成長を一段と明らかにした。

メディア・テレコム業界のサブセクターのハイライト

2019年第1四半期のサブセクターのハイライト

2019年第1四半期の取引件数は全体的に落ち込んだが、スポーツとポッドキャストなどの一部セクターに活発な動きがみられる。

- **広告・マーケティング**：これまでいずれの四半期も広告・マーケティングが取引件数の先頭を走ってきたが、2018年第3四半期に公表された82件のピークを境に減少が続き、2018年第4四半期は59件、当四半期は40件にとどまった。2019年に入りM&Aの傾向はサブセクター全体である程度一致しているが、第2四半期以降の広告・マーケティングのM&Aの先行きについて疑問がある。

大手広告企業が業界に及ぼす影響にもかかわらず、M&Aはこれまで、デジタルマーケティングへの移行から利益を得つつ、自社のアドテクノロジーの能力向上を目指すさまざまな企業から発生してきた。そこで疑問となるのは、このようなM&Aはすでに飽和状態になり、減少に転じ始めているのか、それともこの減少は、市場に対する全体的に慎重な姿勢による一時的な傾向にすぎず、取引件数は元の水準まで戻すのか、というものである。

- **レクリエーション・レジャー**：2018年度のM&Aはライブイベントやレクリエーション活動を中心に行われたが、当四半期にはいくつものスポーツチームへの出資が公表された。実際、公表されたこのサブセクターの取引11件のうち4件が米国拠点のプロのスポーツチームの買収または少数株主持分の取得に関係したものである。最も注目すべきM&Aは、ナショナル・フットボール・リーグ加盟Atlanta Falconsのオーナーによる投資ファンドへの株式10%売却と全米プロバスケットボール協会所属Minnesota Timberwolvesの少数株主による過半数株主への株式5%売却である。

プロのスポーツチームは長年、富裕層の個人や一族の勲章ともいべき資産とみられてきた。しかし、現在のバリュエーションは、この資産に対する関心が高まっていることをうかがわせる。その証拠として、メジャーリーグサッカーなどの比較的新しいスポーツリーグ参加のエクспанションチームの買収価格が上昇していることが挙げられる。このことは、プロのスポーツチームがデジタル化やライブイベントコンテンツに対する需要の拡大を含め、収益源を多様化する動きと合致している。

- **音楽／オーディオコンテンツ**：これまでM&A活動が少なく比較的おとなしかったサブセクターだが、ポッドキャストが、音楽／オーディオコンテンツの状況を大きく変えつつあり、2018年を通して見られた上昇傾向が2019年第1四半期も続いた。ポッドキャストの人気は年齢層を問わず高まっており、ラジオなどの従来型の音声機器からポッドキャストに切り替える利用者が増えているため、広告収入も急激に増えている。

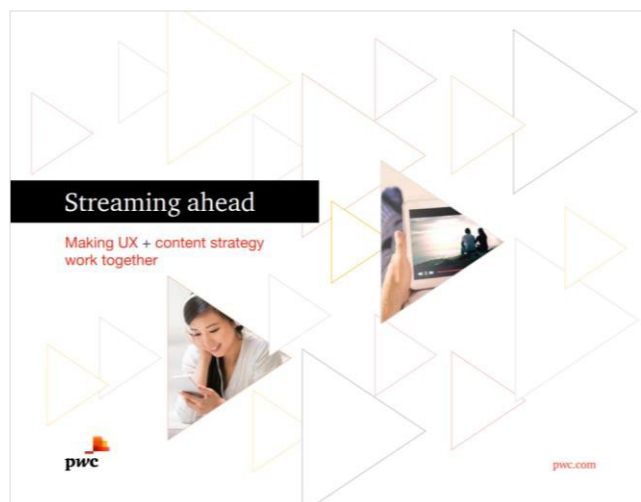
ポッドキャスト市場にはM&A活動の機が熟しており、買収の対象となり得る分野は、コンテンツネットワーク、ホスティングサービス、配信プラットフォーム、広告・解析サービスなどである。当四半期だけでも、Spotifyがポッドキャスト制作会社のCutler MediaとGimlet Media、ポッドキャスト制作プラットフォームAnchorの買収を発表した。ポッドキャストは今後も人気が高まることが予想されるため、引き続きサブセクターのトレンドを牽引していくポッドキャスト関連の企業に注目するとよい。

これからのストリーミングサービス： UXとコンテンツ戦略の連携

ビデオストリーミング市場の飽和状態が一段と進むことに伴い、今後はごく限られた主要プレイヤーのみが存在する可能性があり、新規参入企業は一団となって競争し、市場シェアを獲得する力が必要となる。

2019年3月、PwCはグローバルな大手調査会社を実施したオンライン調査を利用し、インターネットにアクセスできる1,000名の米国人を代表サンプルとして分析した。その結果、コンテンツとバリュエーションの相関関係は、ユーザー体験とバリュエーションの相関関係と等しいことが判明した。詳しい調査結果については、[こちら](#)のコンシューマーインテリジェンスシリーズの最新レポート(英語)をご覧ください。

2019年に入り、カギとなるバリュエーションドライバーには、ディープコンテンツライブラリ、人工知能、データデクスタリティなどが含まれる。これらは2018年の同業界のM&A活動に寄与したトレンドで、ストリーミングサービスに参入する巨大メディア企業が増える中、2019年も持続する見込みが大きい。



pwc.com/CISstreamingahead

お問い合わせ

青木 義則

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

執筆者

Bart Spiegel

PwC, Deals Partner

Ian Same

PwC, Deals Director

Silpa Velaga

PwC, Deals Director

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はありません。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の提供や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。買収や合併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。

エンタテインメント・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<https://www.pwc.com/jp/ja/services/deals.html>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<https://www.pwc.com/jp/ja/industries/communications.html>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、株主によるスピノフ、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。