

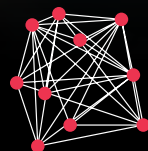
INTRA  
LINKS

IN

# イントラリンクス ディール・フロー・プレディクター

世界のM&A市場における  
将来のトレンドを予測する四半期レポート

2019年1-3月期までの世界中のM&A活動の予測



ブロックチェーン  
特集号



# まえがき

イントラリンクスは、グローバルバンキング、ディールメイキング、プライベートエクイティ、キャピタルマーケットコミュニティ分野向けのバーチャルデールーム（VDR）をはじめとするソフトウェアおよびサービスを提供する大手金融テクノロジープロバイダーとして22年以上の実績を誇ります。弊社のソリューションは、バイサイド/セルサイドM&Aディール管理、オルタナティブ投資資金調達および投資家レポート、債券と株式の資本調達、シンジケートローン管理、銀行/証券/法務分野のコラボレーションをサポートします。世界中で行われるM&A取引の多くと初期段階から関わることで、将来公表されるであろうM&Aのディール件数を、独自の知見で予測しています。

イントラリンクス ディール・フロー・プレディクターは、初期段階のM&A活動（準備段階またはデューデリジェンス段階に達したセルサイドのM&Aディール）を追跡調査することで、今後のM&A活動の公表件数を予測します。こうした初期段階のディールとは、通常、ディールアナウンスの平均6カ月前を指します。

イントラリンクス ディール・フロー・プレディクターの最新レポートでは、今後6カ月の公表済みM&A活動の予測のほか、以下の内容を掲載しています。

- 特集：ブロックチェーンがディールメイキングプロセスを混乱させる可能性は本当か？
- ファミリー企業とのディールについて、McNally Capitalマネージングパートナーのフランク・A・マグロウ（4世）氏のインタビュー
- M&Aディールにおけるデューデリジェンス完了までの所要期間とデューデリジェンスに用いられる情報量に関する地域別トレンドデータ



フィリップ・ウィッチェロ  
戦略ビジネス開発担当  
バイスプレジデント  
イントラリンクス

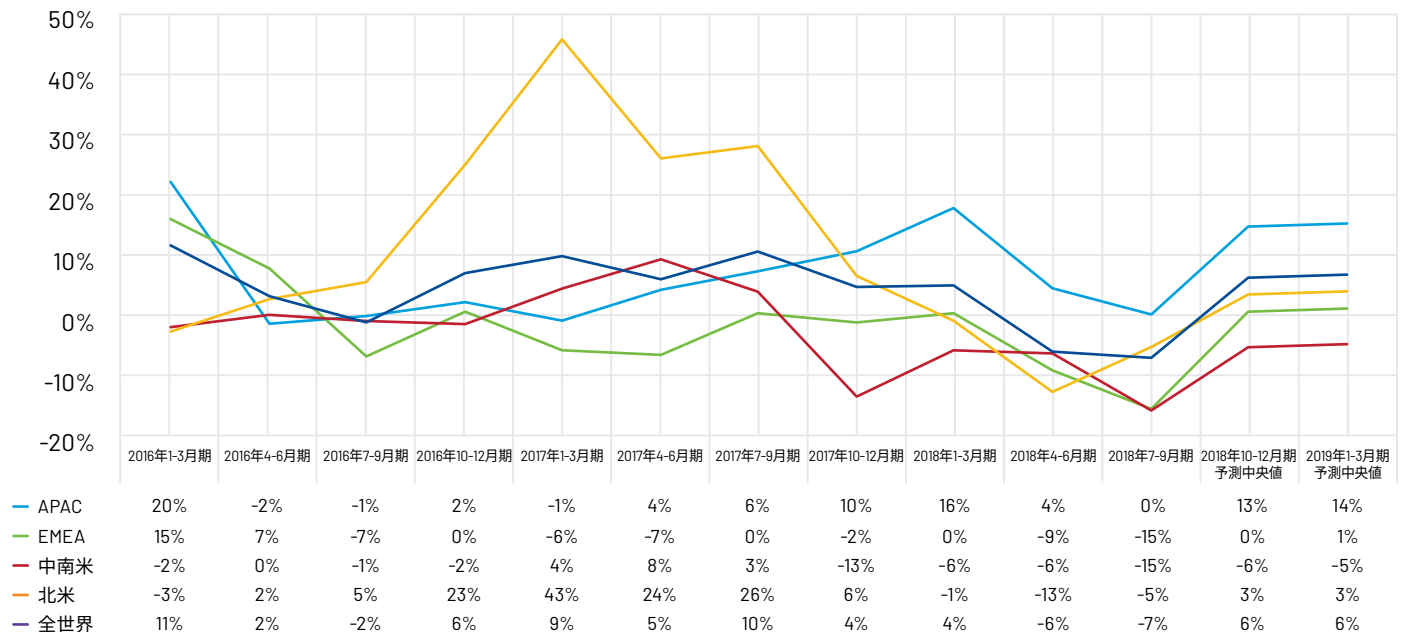


@PhilipWhitchelo



/PhilipWhitchelo

トムソン・ロイター社が発表した公表M&Aディール件数の前年比成長率(%)と  
イントラリンクスによる次の2四半期の予測中央値



イントラリンクス ディール・フロー・プレディクターは、世界で発表されるM&Aディール件数（トムソン・ロイター社による報告）に関する将来的変化を予測する正確な6カ月先行指標として **認められて**います。イントラリンクスは、トムソン・ロイター社による過去4四半期の公表ディール件数についてのデータを独自に調整し【調整値】、公表ディール件数における将来の変動見通しを報告しています。

全世界の  
M&A活動予測

4ページ →

M&Aにおける  
ブロックチェーン：  
その真実とは？

7ページ →

ファミリー  
企業の事情

8ページ →

# 世界のM&A活動予測は2019年にさらに増加が見込まれるものの、不均衡な状態が続く模様

2019年1-3月期に発表予定のディールの信頼できる予測因子として、2018年7-9月期の全世界のバーチャルデータルームにおける初期段階のM&A活動は前年比で20%増となり、この4年半で最速の成長率を見せました。弊社の予測モデルでは、この成長が2019年1-3月期に公表される全世界のM&A件数において前年比6%の増加につながると予測しています。トムソン・ロイター社<sup>2</sup>とイントラリンクスの独自の分析データによると、これは、2018年1月～9月までの9カ月間の全世界の公表ディール件数における3%の減少と比較されます。現在のところ、2018年の年間を通じた全世界の公表ディール件数は、2017年に比べて1%減少の、約51,100件と予測しています。今後6カ月間（2018年10-12月期～2019年1-3月期）では、全世界の公表ディール件数は前年比6%増加すると予測され、その堅調な成長を牽引する業種は、工業、不動産、消費者向け製品&小売であると見込まれます。

短期的見通しは依然として好調であり、ディールメーカーはM&A活動を新たな高みに押し上げる準備が整っているようです。しかしながら、市場の最近の成長を支えている構造的な不均衡と、現在のM&Aのアップサイクルがピークに近づいている可能性を示唆する市場の緊張状態の兆候が懸念されています。構造的には、2018年の最初の9カ月間のM&A活動における前年比成長率は、公表ディール件数が6%増加したアジア太平洋地域によってのみ引き上げられました（世界の他の地域の同時期の件数は7%減少）。この市場ストレスとの兆候として、米国の金利引き上げ、2018年1月の最高値を9%下回る不安定な世界の株式市場、新興国市場経済への資本移動の逆流、30年間の平均値よりも43%高くなったM&Aバリュエーション、クロスボーダーM&A取引や世界的な貿易の流れに対する保護主義の高まりが挙げられます。

## アジア太平洋地域

弊社の予測モデルでは、APACの今後6カ月間のM&A公表ディール件数は、前年比約14%増加すると予測され（7%～20%の範囲内）、その成長を牽引する業種は、TMT（テクノロジー、メディア、電気通信）、エネルギー＆電力、原材料分野です。

APACの全ての地域で、初期段階のM&A活動件数が2桁台の増加を示しており、特に、日本を含む中国、韓国、台湾など東アジア、そしてインドがAPACのこの成長を後押しすると予測されます。

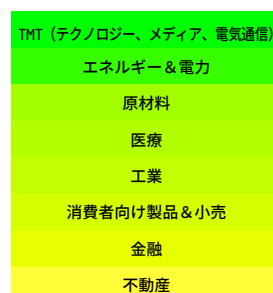


### APAC

予測中央値：+14%

予測上限値：+20%

予測下限値：+7%



緑に近い色 = 初期段階M&A活動が増加（前年比）

黄色 = 初期段階M&A活動が安定（前年比）

赤に近い色 = 初期段階M&A活動が減少（前年比）

## ヨーロッパ/中東/アフリカ

予測モデルによると、EMEAの今後6カ月間の公表ディール件数は前年比横ばいと予測され（-6～7%の範囲内）、EMEAの成長率を牽引するとされる地域はサハラ以南のアフリカ、イギリスおよびアイルランド、南ヨーロッパであり、成長を後押しする業種は消費者向け製品&小売、工業、不動産の各分野と見込まれます。

欧州の5大経済国のうち、フランス、イタリア、イギリスが今後6カ月のM&A公表ディール件数において最も高い増加を示すと予測される一方、ドイツは横ばい、スペインは減少すると見込まれます。

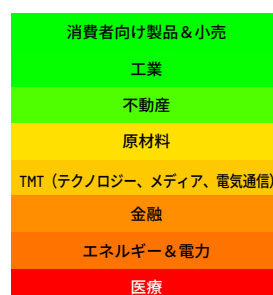


### EMEA

予測中央値：0%

予測上限値：+7%

予測下限値：-6%



緑に近い色 = 初期段階M&A活動が増加（前年比）

黄色 = 初期段階M&A活動が安定（前年比）

赤に近い色 = 初期段階M&A活動が減少（前年比）

## 中南米

弊社の予測モデルでは、LATAMの今後6カ月間のM&A公表ディール件数は、前年比約5%減少すると予測され（-17%～6%の範囲内）、不動産分野のみが成長すると見込まれます。

LATAMの最大経済国のうち、アルゼンチンが今後6カ月のM&A公表ディール件数において最も高い増加を示すと予測される一方、ブラジル、チリ、コロンビア、メキシコ、ペルーでは横ばい、または減少が見込まれます。

## 北米

弊社の予測モデルでは、北米の今後6カ月間のM&A公表ディール件数は、前年比約3%増加すると予測され（-6%～12%の範囲内）、その成長を牽引する業種は、不動産、工業、原材料分野と見込まれます。

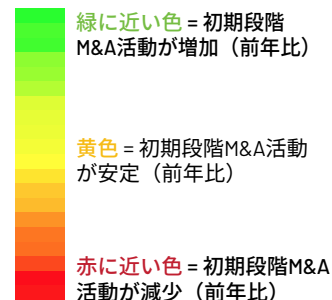


## 中南米

予測中央値：-5%

予測上限値：+6%

予測下限値：-17%

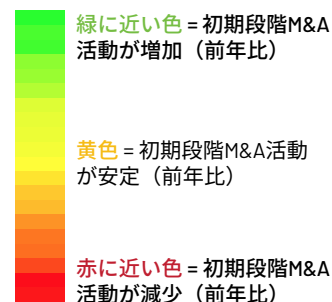
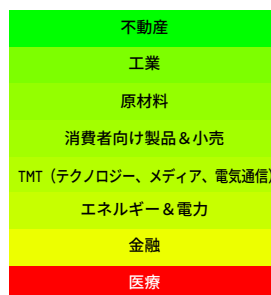


## 北米

予測中央値：+3%

予測上限値：+12%

予測下限値：-6%



ディールに関する知見はこちらから:

[www.intralinks.com/jp/insights](http://www.intralinks.com/jp/insights)

← ナビゲーションに戻る

INTRA  
LINKS

IN



# デューデリジェンス統計

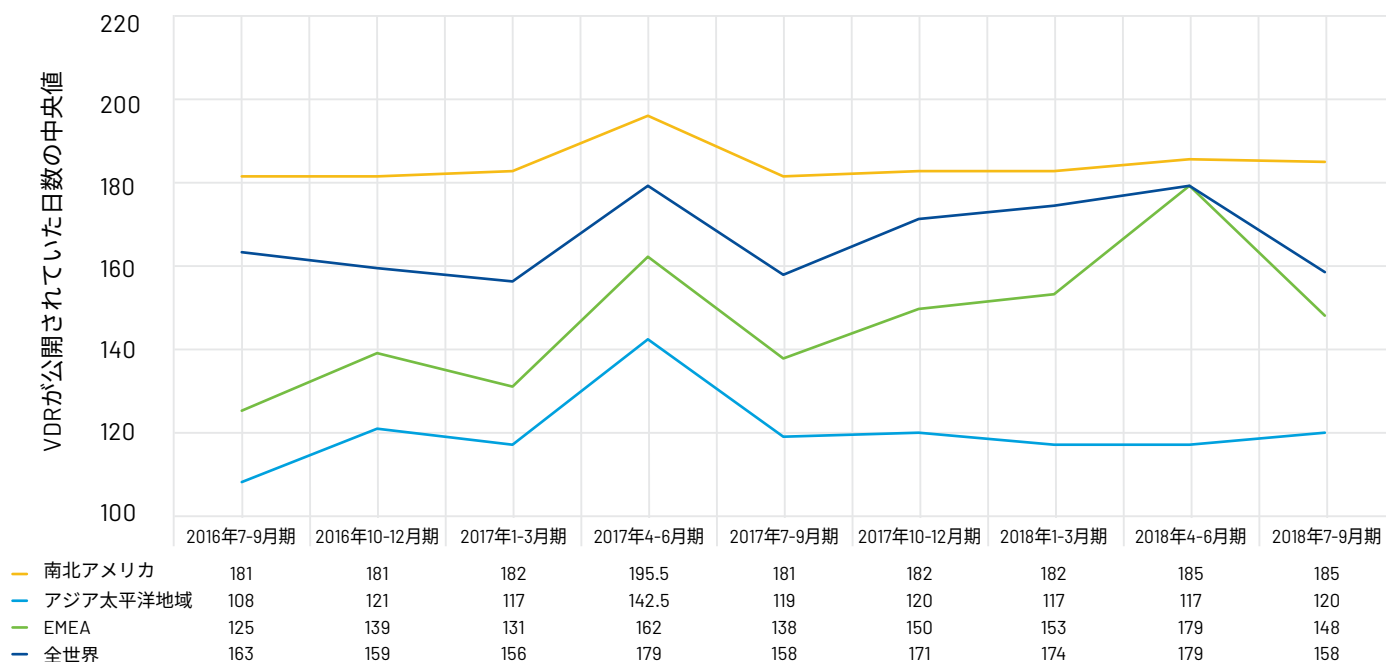
このセクションでは、M&Aディールにおけるデューデリジェンス完了までの所要期間とデューデリジェンスに用いられる情報量について、地域別の主要な統計データをご紹介します。

2018年7-9月期は、デューデリジェンス完了までの全世界の平均日数が前の四半期に比べて12%短くなり、158日間でした。EMEAではデューデリジェンスに要する期間が17%短くなりました。

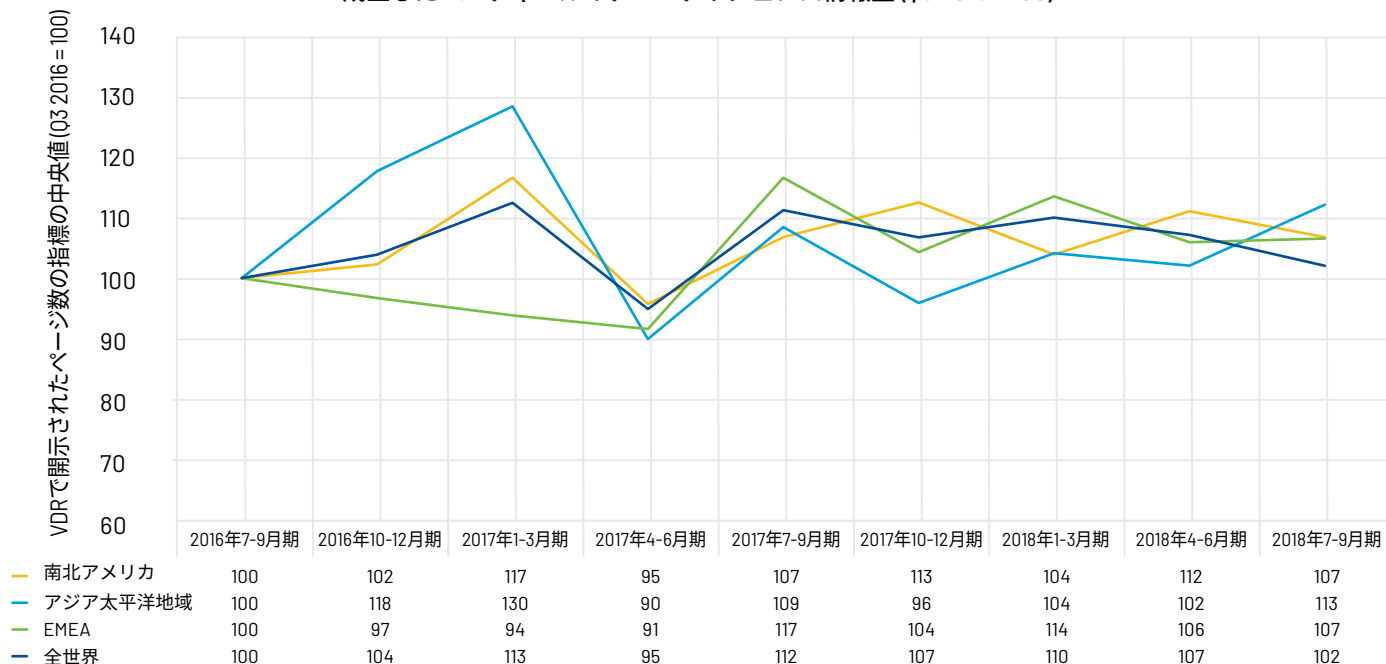
南北アメリカが最も長く185日間、APACは最も短く120日間でした。

2018年7-9月期の世界のM&Aディールのデューデリジェンスに用いられる情報量の指数は、前の四半期に比べて5%減少し、地域別では南北アメリカが4%減、APACは10%増、EMEAは1%増となりました。

成立したM&Aディールのデューデリジェンスの所要日数



成立したM&Aディールのデューデリジェンス情報量 (Q3 2016 = 100)



ディールに関する知見はこちらから:

[www.intralinks.com/jp/insights](http://www.intralinks.com/jp/insights)

← ナビゲーションに戻る

INTRA  
LINKS

IN

# M&Aにおけるブロックチェーン：その真実とは？

過去数年間において、出席する会議でも新聞の紙面でも、「ブロックチェーン」という言葉に出くわさないことはほとんどなくなり、無数の方法で私たちの生活を改善するというその可能性に関する理論が世間に蔓延しています。しかし、この技術に関しては依然として多くの不明瞭さや懐疑的な部分があり、その理由として、暗号通貨のルート、特にビットコインとの関連性が挙げられます。

ブロックチェーンがM&Aに与える潜在的な影響を確認する前に、まずは分散型元帳としてもその技術が知られている、ブロックチェーンとは何かについて説明しましょう。

ブロックチェーンとは、簡単に説明すると、銀行や信頼された中央当局などの単一の管理者ではなく、データベースの同一コピーを共有する参加者ネットワークによって協力的に管理されるデータベースを指します。データベースが新しい情報記録で更新されると、新しい記録にはタイムスタンプが記録され、ある一定量のコンピュータ処理能力を必要とするソリューションの複雑な暗号の数学関数（いわゆる「プルーフ・オブ・ワーク（PoW）」）によって前の記録に関連付けられます。新しい記録が追加されるたびに、その真正性は、ネットワーク内の多数の参加者の合意によって暗号的に検証されます。その結果は、不正のない、変更不可能な共有された同一のデータベースとなり、すべての後続の記録を変更せずに、データベース内のどの記録も遡って変更することは不可能となり、そうした変更を行うにはネットワーク使用者のほぼ全員の合意が必要となります。

ブロックチェーン技術は、もともと暗号通貨ビットコインの機能を強化するために開発されましたが、これら2つは同一のものではありません。ビットコインでは、機能させるためにブロックチェーンなどの技術が必要ですが（主に、取引が中央当局によって記録されない暗号通貨で生じる可能性のある「二重支払い」の問題防止のため）、逆の場合には当てはまりません。

ブロックチェーンは、確実に不正防止が可能な共有データベースを必要とするタスクに対して、時間とコストの節約のソリューションになると大々的に宣伝されており、その結果、医療記録保管、貿易金融、国際送金、ダイヤモンドなどの高付加価値品の出所の検証、スマートコントラクト、徴税、投票などの商用アプリケーションにおいてはすべて調査中または構築中であると、*The Economist*の最近の記事に掲載されています。<sup>3</sup>

それでは、M&Aプロセスにブロックチェーンを応用した用途の可能性はあるのでしょうか？「ブロックチェーンに関しては非常に強い関心が高まっており、M&Aプロセスにどう活かせるかについての提言も多々あります。しかし、実際の使用となると、現時点では最小限の牽引力として認識するのみにとどまっています」とイントラリンクス 戦略的ビジネス開発担当バイスプレジデントのトッド・パートリッジはコメントしています。

ブロックチェーンをM&Aプロセスで活用する1つの可能性としては、デューデリジェンス段階で売り手によって買い手に開示される全ての情報の検証された改変不可能な記録を、取引の当事者が所有することが可能になるということです。

現在、このニーズはイントラリンクスなどのバーチャルデータルーム（VDR）を通じて十分に実施されています。ディールが合意に達すると、通常、VDRプロバイダーがVDRで開示された全ての情報をDVDまたはフラッシュドライブにコピーし、買い手と売り手の両方に提供します。両当事者は、合併後の経営統合プロセスや、デューデリジェンス段階で開示された情報に関する取引後の紛争などにこの情報の記録を使用します。

「ブロックチェーン技術は、デューデリジェンス段階で開示された全ての情報に関して、リアルタイムの恒久的かつ改変不可能な記録の作成に使用できる可能性があるため、取引後のディールの記録において売り手と買い手の双方の信用を強化することができるでしょう」とパートリッジ氏は述べています。

ブロックチェーン技術の別の考えられる用途は、販売と購入契約で定められている条件が満たされた後に、ブロックチェーンで実施されているスマートコントラクトを使用して取引の自動完了を可能にすることです。合意時に買い手と売り手の両方が検証した後、スマートコントラクトは成立に向けて条件を自動監視し、合意された対価が売り手に支払われ、資産の法的所有権が完了時に買い手に移転することを保証します。

スマートコントラクトにおけるブロックチェーンの別の用途としては、M&A取引で規制承認プロセスを監視しスピードアップすることです。

「ブロックチェーンが実際に何であるかを検証すると、それは共有されたインフラストラクチャーであり、M&Aや他の金融サービス業務におけるその用途から、金融サービス業界と規制当局との間でデータの接続性を高めるために重要な役割を果たす可能性があります」と語るのは、世界経済フォーラム（World Economic Forum）のフィナンシャルイノベーションリードのR. ジェシー・マックウォーター氏です。異なる複数の規制当局がブロックチェーン技術を使用して、決定が行われた市場や他のデータに関して標準化して検証される場合、特に複雑なメガディールでの規制当局の承認を加速化できる可能性がある、と、ブロックチェーンの支持者は示唆しています。

しかし、そうした支持者の熱意にもかかわらず、ブロックチェーンは現在のところディールメイキングの方法を変換する可能性は低いようです。M&Aプロセスの多くの部分は人間の手を必要とするため、事前に指定することができる、または変更の対象とならない自動化プロセスに適さないことは明らかです。そのため、現時点では、ブロックチェーン技術の活用を模索するディールメーカーにとっての最大の期待は、ブロックチェーンによるM&Aの時流に飛び乗ることであると考えられます。トムソン・ロイター社によると、ブロックチェーン関連企業が関与するM&Aディール件数は、2017年に比べて2018年の最初の9カ月で、9件から53件に急増しています。

ディールに関する知見はこちらから：

[www.intralinks.com/jp/insights](http://www.intralinks.com/jp/insights)

← ナビゲーションに戻る

INTRALINKS

IN

# ファミリー企業の事情

イントラリンクス ディール・フロー・プレディクターの本号では、ファミリー企業とのディールについて、McNally Capital マネージングパートナーのフランク・A・マグロウ（4世）氏にインタビューを行いました。

**フィリップ・ウィッチェロ：**ファミリー企業は、ドイツ（例えば Mittelstand）や日本などの良好な経済において、雇用や成長、輸出を生み出す重要なプロバイダーです。これを米国と比較するとどう思われますか？

**フランク・A・マグロウ（4世）：**ファミリー企業は米国でも同様に重要な役割を果たしていますが、公開企業の分野が急速に縮小している中、さらに重要な役割を果たすといえます。数字で表すと、1996年に公開企業が7,439社だったのに対し、2017年末では3,616社となり、51%も減少しました。その一方で、2万社を超える民間企業が投資を検討し、つまり「プライベートエクイティ」の多くが非常に異なる価値を提案しています。たとえば、ファミリー企業の所有権に重点を置くことや、遺産を残すことに専念し、身内でビジネスをより長く継続すればするほど、現世代はそのようなやり方を固持するようになり、企業運営においてコミュニティへの寛容と社会的な愛着が強くなります。これらは、ファミリー企業のビジネスで常に目にすることが多い価値観といえます。

**他の企業との差別化の要因となる、ファミリー企業の主な特徴と原動力とは何でしょうか？**

主に3つの特徴が考えられます。1つ目は、ファミリー企業は長い時間枠で業務を行い、検討する傾向があるということです。数週間や四半期毎の目標によって仕事が推し進められるのではなく、数年あるいは世代毎の目標を掲げています。遺産を残すことは、こうしたアプローチを考慮する重要な特徴と言えます。2つ目は、会社がより柔軟性を維持しており、公開会社のような経営体制に拘束されず、投資家と積極的にコミュニケーションを取る必要もありません。3つ目は、財務的に非常に慎重であり、会社の信用枠を最大化する可能性が低いことです。その結果、製品リコールや市場での一般的な下落といった悪影響が生じた場合でも、容易に困難を切り抜け、自らの企業に投資を行えるのです。

**後継者の育成計画は、しばしばファミリー企業のビジネスにとって重要な課題として挙げられますが、どのように対処しているのでしょうか？**

それは以下のような4つの「P」の枠組みに要約できると思います。まず、プランニング（Planning）-ゴールを定めて、全体的な目標を明確に理解すること。プロフェッショナル（Professionals）-取引の検討を開始する前に、協働する専門家、すなわち、会計士、弁護士、銀行家およびアドバイザーとの最適なチームを形成すること。プロセッシング（Processing）- イベントを通して物理的に実行し、必要な文書をすべて準備しておくこと。そして最後に、プロフィiting（Profiting）- これは単にディールから利益を生み出すということではなく、最も税効率の良い体制を備えているか？売却はどの管轄区域で行うべきか？何を準備する必要があるか？基本的に、最大の「純利益」評価額を確保するためにビジネスをどのように展開するか？などといった問題を考慮する必要があります。

**ファミリー企業とのM&A取引を行う際に示される課題にはどのようなものがありますか？**

それは個性と文化です。取引の終了はかなり率直になる傾向があり、適切な評価に達することは、実際、最初に感じるほど難しいことではありません。ただし、多くの場合において社会的問題を理解することが真の課題であり、それが取引の結果を



フランク・A・マグロウ（4世）氏は、Rand McNally & Companyの所有者および経営者である McNallyファミリーによって創設された主要商業銀行、McNally Capitalのマネージングパートナーを務めています。McNally Capitalは民間資本を提供し、運用会社やファミリーオフィス投資家にアドバイザーサービスを提供しています。マグロウ氏は、ファミリー企業向け事業に関係が深い個人投資家およびアドバイザーとして30年近くの経験があります。

左右します。またそのことを理解していても、売り手にとっては極めて稀で、おそらく一生に一度しかないプロセスであり、以前に経験したことのないものです。ですから、これを取引の実施に精通したプライベートエクイティファンドと比較すると、文化の衝突の可能性が大きくなるわけです。したがって、潜在的な買い手にはかなりの忍耐力と気遣いが要求され、すべての交流が取引につながるわけではないことを認識しなければなりません。

**ファミリー企業にとっての資金調達環境とはどのようなものですか？また、他のタイプの企業に比べ、ファミリー企業の資金調達のニーズやアクセスはどのようにになりますか？**

今日の市場においては、潤沢な資金（負債と資本）があるため、資本へのアクセスはファミリー企業にとっての懸念ではありません。実際、ファミリー企業の取引銀行は、通常、彼らが必要とする以上の多くの借り入れを企業に強く勧めています。しかし、彼らは公開企業よりもはるかに低いレバレッジを設定する傾向があり、資本構成において債務を利用することに關しては一般的に積極的ではありません。とはいえ、ファミリー企業は、金利が上昇するにつれて資本市場を監視するためにもっと多くのことを行うべきであり、ある時点で経済状況が悪化した場合、将来的に信用度が低下する可能性があります。ご存知のように、資金調達のベストタイミングは、資金を必要としない時であるため、企業経営者は、資本市場で何が起きているのかを認識し、関係者とのコミュニケーションや関係の構築・維持を積極的に行い、警戒しなければなりません。資金の用途については、彼らが必要とする流動性資金調達の可能性は低く、引退する家族や設備の拡張に費やす可能性が非常に高くなります。

**戦略的投資家と金融投資家の両方にとって、ファミリー企業を魅力的なものにしている要因は何だと思いますか？**

高いレベルで考えると、今後期待されるターゲットが集まる大きな分野であり、後継者計画のない高齢者の事業主グループだといえます。このようなファミリー企業の多くは非効率的に事業が運営されており、デジタル・ディスラプターの犠牲者になる可能性があることと認識し、一部のオーナーは企業の将来について不安を感じています。買収ターゲットとしてファミリー企業を検討している戦略的および金融投資家の両方にとって、成長の可能性が重要な役割を果たします。戦略的な買い手は、ファミリー企業を、有機的な成長がほぼ不可能な市場で規模の経済を通じた成長の源泉と見なしている一方、金融の買い手は、合理化された事業と地理的拡大によって収益を増やす可能性があると考えています。要するに、終了時には規模が重要になり、大企業は通常、売却時に、より高いマルチプルを要求するのです。



M&Aディールを行う際に、ファミリー企業が敏感に受け止めることは何ですか？また、ファミリー企業とのディールを成功させるチャンスを最大化するために、潜在的な買収企業はどのような戦略をとるべきでしょうか？

考慮すべき点が3つあると考えます。1つは、彼らの文化に敏感になり、彼らがどのようにその原動力/所有権に対してアプローチしているかを知ることです。2つ目は、企業やその業界を深く理解し知識を蓄えることです。そうすれば、やみくもに企業に声をかけるのではなく、信頼できる情報に基づいたアプローチを取ることができます。3つ目は、差別化された価値提案を用意し、多くの買収企業の中で自社の独自性を示すことです。これら3点を取り揃えることは、最高価格を提示することよりもはるかに重要です。すべての経営者は、自社の事業を高く評価し、同等の企業が自社にとっては最高額を受け取っているのを見ているので、より高い評価額でない場合でも、同等のものを実現したいという欲求もあります。また、プライベートエクイティの代わりに資金源として、並行してファミリーオフィスに従事する方法を模索するファミリー企業の数も増えていることを認識しています。ファミリーオフィスは、直接投資を追求する上で非常に洗練されてきており、例えば、長期で不定の保有期間、レバレッジの削減、柔軟性の向上、利益の最大化を超えた文化や価値観の共有など、売り手が求める属性の多くを共有しているため、望ましい資本源となります。

ファミリー企業の買収側は、売り手との評価額のギャップをどのように埋めることができますか？

先に述べたように、3つの重要なエリアを取り揃えることで、バリュエーションに関する懸念を克服することができますと考えられます。新しい製品の発売など、将来の収入源に基づくアーンアウトは、私自身、過去に非常に効果があったことを確認したもう1つの選択肢です。ただし、アーンアウトは後から対立を引き起こし、取引の成立後まで問題を先送りする可能性があるため、極めて慎重になることが大切です。

ファミリー企業では、完全な売却の他にどのような流動性オプションが利用可能ですか？

100%未満の売却の選択肢は常に存在します。このアプローチは、ファミリー企業が慎重に取引を開始し、潜在的な買い手との関係を築きながらゆっくりと進むことを可能にします。たとえば、投資家との合併事業を設立して新しい地域に展開することが挙げられます。これにより、ファミリー企業は投資家の時間、リソース、専門知識から利益を得ることができます。このような取引の成功の鍵は、全体的な目標と成立後の目標を明確に理解することです。また、念を押しますが、ファミリー企業との交渉は長期になると考えられ、そのような取引を十分に経験していない可能性があることをパートナーは理解する必要があります。最初に100%未満で売却することにより、売り手は複数の段階で収益を受け取ることができる可能性があり、将来の企業の成長にファミリー企業を参加させることができるようになります。金融スポンサーは売り手を強調したいと考えており、通常、売り手と経営陣はそれらの関与を時間をかけて段階的に廃止することができるため、この「大部分」または「少数」の資本再構成は「（1回目に失敗した後の）2度目のチャンス」を促進するのです。

フランクさん、ご自身の知見を述べていただきありがとうございます。最後に締めくくりのお言葉をいただけますか？

ファミリー企業の買収側は、取引が行われたときに、ファミリー企業や前の経営者やマネージャーとどのような関係を築いていきたいかを、ある程度時間をかけて検討し明確にする必要があると思います。例えば、彼らの役職を引き続き維持するのか、取締役会に参加してもらうのか、企業の少額の株式保有を維持するのかなどです。これらの検討事項は、取引の成功に影響を与える可能性が十分にあります。また、売却や取引を考えているファミリー企業への最善のアドバイスとして、適切な専門家チームを雇うことを強くお勧めします。

貴重なお時間をいただきありがとうございました。

どうもありがとうございました。

ディールに関する知見はこちらから：

[www.intralinks.com/jp/insights](http://www.intralinks.com/jp/insights)

← ナビゲーションに戻る

INTRA  
LINKS

IN

# イントラリンクス ディール・フロー・プレディクター



お近くのイントラリンクスの拠点情報:

[intralinks.com/mylocation](https://intralinks.com/mylocation)

イントラリンクス ディール・フロー・プレディクターは、任意の期間に世界中で発生した初期段階のM&A活動水準に関するイントラリンクスの考えを提供するものです。本レポートに記載されている統計データは、アセット売却、部門売却、プライベートエクイティ・プレースメント、資金調達、キャピタルレイズ、ジョイント・ベンチャー、アライアンス、パートナーシップなどの取引提案に関するデューデリジェンスの実施のために、イントラリンクス、または他の提供業者を通じて開示された、あるいは開示を提案されたバーチャルデータルーム（VDR）サービスの件数を基にしております。これらの統計は、VDRマーケットにおける弊社のシェア、あるいは市場の需要の変化による調整を行っておりません。これらの統計は、市場データ提供業者が報告する取引完了件数とは関連がありません。また、任意の期間において最終的に実現した取引件数およびイントラリンクスが任意の会計期間に発生させる収益またはM&Aディール件数を示すと解釈されるべきものでもありません。イントラリンクス ディール・フロー・プレディクターが将来的な取引完了の兆しを暗示しているものについては、デューデリジェンスから取引完了までの段階にあると想定されるディールの割合に基づいています。また、市場データ提供業者によって提供された公表M&A取引に関する統計数値は、上記とは異なる種類の取引を基にしてまとめられている可能性があります。

弊社は、イントラリンクス ディール・フロー・プレディクターの予測力を検証するため、イントラリンクス ディール・フロー・プレディクターを基盤としたデータとトムソン・ロイター社がその後発表する公表済みディール件数のデータを比較し、経済モデル（線形回帰モデルの概算に適した標準的な統計的手法を使用）を構築し、2四半期先に発表されるM&Aディール件数（トムソン・ロイター社の発表データ）を予測します。弊社は、独立系の統計コンサルティング兼データサイエンスリサーチ会社、Analysis & Inference (A&I) に、本モデルの分析、反復実験、評価を依頼しました。A&Iの分析によると、イントラリンクスの予測モデルには統計的に有意な連動性が認められ、イント

ラリンクス ディール・フロー・プレディクターを6カ月後にトムソン・ロイター社の発表する公表済みディール件数の統計的に有意な予想指数とみなせる確率は99.9%以上に達しました。弊社は今後も第三者による統計分析を定期的に行い、イントラリンクス ディール・フロー・プレディクターに将来的なM&A活動の予測指標としての有効性があるか否かを確認していく予定です。

イントラリンクス ディール・フロー・プレディクター・レポートは、情報提供のみを目的として現状有姿のまま提供されています。イントラリンクスは本レポートの内容の適時性、正確性、または完全性に関するいかなる形態の保証も行いません。本レポートは、限定された種類の取引についてイントラリンクス、または他の提供業者のVDRのプラットフォーム上で現在実施されているか、実施を提案されているデューデリジェンス活動に関するイントラリンクスの見解および主観的解釈に基づくもので、これまでの、または将来的なイントラリンクスの経営成績や業務実績の指標とすることを意図したものではありません。本レポートは投資に関するアドバイスの提供や、いかなる投資取引の勧誘も目的としていません。

## イントラリンクスについて

イントラリンクスは、グローバルバンキング、ディールメイキングおよびキャピタルマーケットコミュニティ分野における金融テクノロジーのリーディングプロバイダーです。バーチャルデータルームのパイオニアとして、イントラリンクスの技術は、M&Aやキャピタルレイズ、投資家レポートといった戦略的イニシアティブに欠かせない安全かつ安心な情報の交換を促進し、業務の効率化、リスクの低減、クライアントエクスペリエンスと可視性の向上を図ることでこれらの活動を支援しています。Fortune 1000企業の99%以上が利用する弊社のプラットフォーム上では34兆7,000万ドル相当以上の金融取引が行われています。

詳細は、[www.intralinks.com/jp](https://www.intralinks.com/jp)をご覧ください。

## 参考資料

[1] <https://www.intralinks.com/resources/publications/intralinks-dfp-explained>

[2] [http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/First\\_Nine\\_Months\\_2018\\_MA\\_Financial\\_Advisors\\_Review.pdf](http://dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/First_Nine_Months_2018_MA_Financial_Advisors_Review.pdf). イントラリンクスは、トムソン・ロイター社による過去4四半期の公表ディール件数についてのデータを独自に調整し【調整値】、公表ディール件数における将来の変動見通しを報告しています。

[3] <https://www.economist.com/technology-quarterly/2018/09/01/the-promise-of-the-blockchain-technology>



[intralinks.com/jp](https://intralinks.com/jp)

「Intralinks」およびIntralinksロゴは、Intralinks, Inc.の登録商標です。また、本レポートでは、登録商標であるかの確認をすることなく、他社の商号および商標を参照している場合があります。イントラリンクス ディール・フロー・プレディクターは、私的かつ非営利目的にのみ使用可能です。本レポートの内容を、イントラリンクスの許可なく複製、配布または発表することを禁じます。イントラリンクス ディール・フロー・プレディクターの内容の再発行に関する許可については、[insights@intralinks.com](mailto:insights@intralinks.com)まで電子メールにてお問い合わせください。

本レポートに記載されているトムソン・ロイター社のM&Aディールレポートや公表済みディールのデータは使用許可をいただいています。この場を借りて御礼を申し上げます。

© 2018 Intralinks, Inc. All rights reserved.