



## Topics / Insight

### 2013年10月の注目ディール： NTTドコモによるABCクッキングへの投資

2013年11月11日

#### 案件の概要と目的

NTTドコモはABCクッキングスタジオの持株会社であるABCホールディングスと資本提携をし、同社株式51%を取得することに合意しました（取得金額は未公表）。両社のプレスリリースによると、本資本提携を通じて、リアルとデジタルを連携させた新たなサービス開発や両社の顧客基盤の相互連携を推進するとのこと。

ドコモは通信以外の事業からの収入（新領域収入）を2015年度に1兆円まで拡大させる戦略を進めていますので、会員数29万人の料理教室を運営するABCクッキングを連結子会社とすることは、この新領域収入拡大に直接寄与することとなります。

#### ドコモのM&A戦略

2013年初頭からのドコモのM&A、資本提携を振り返ってみると、下表の通りとなります。5月に公表したグアムのMCVは固定電話事業を有するものの元々ケーブルテレビ事業者ですから、2013年に入ってからM&Aは何れも通信事業以外の企業に対する投資と言って良いでしょう。そして、これらの投資案件に共通していることは、ドコモのモバイルやクラウド技術並びにプラットフォームを軸とした新たなサービス展開により、新領域における事業拡大を実現するという方向性です。少数株主としての資本提携に過ぎないパイオニアとTBSのケースにおいても、このベクトルに違いは見られません。

発表日	買収先/投資先	持分比率	投資額(億円)	目的
1/31/2013	マガシーク	71.28	20.4	コマース事業におけるファッション分野への事業拡大を目的にファッションサイトを運営する同社をTOB
4/26/2013	アルトマーク	77.5	26	同社の医療データベース事業を基点とし、モバイルを活用した医療業界の情報プラットフォーム構築の取り組みを推進
5/13/2013	パイオニア	7	50	車利用者向け新サービスの開発、ITSテレマティクス分野への本格参入に向けた業務・資本提携
5/22/2013	MCV(グアム)	100	127	従来までの携帯電話事業に加え、CATV、インターネット、固定電話をワンストップで提供することでグアムにおけるサービスを強化
8/27/2013	ファイントレード(オーストリア)	100	n.a.	オーストリアにおける物販向け決済サービス事業を取得することにより、欧州における金融・決済プラットフォーム事業を拡大
8/29/2013	TBSホールディングス	3	70	スマートフォン向け新コンテンツ及び関連するサービスの共同提供に向けた業務提携の推進



## Topics / Insight

10/25/2013	ABC ホールディングス	51	n.a.	リアルとデジタルの連携を通じたサービス開発や顧客基盤の相互連携を通じて、ABCの料理教室事業拡大による新たな収益機会の創出等
------------	--------------	----	------	--

その中で、今回のABCホールディングスのケースは「リアル」との連携がより強調されている点が、他のケースと比べて少し異質です。

ドコモが本件によって目指すのは、「リアルとデジタルの連携」によって、学びにモバイル・イノベーションをもたらすことです。その中味としては、タブレットなどICTを活用した料理教室における新たなレッスンスタイルの提供、レッスン動画などのデジタルコンテンツを料理関連サービスとして提供することが示されています。即ち、学びの場にモバイルの利便性を持ち込むことで、新たな付加価値を生み出そうというのです。

但し、これらの具体例は、ABCクッキングのリアル事業を軸としたサービス開発に偏っていると思われます。つまり、ドコモのモバイル技術がリアル事業の付加価値向上のための手段として活用されているに過ぎないということです。その意味で、今後はリアル事業がどのようにモバイル事業に対して付加価値を提供するかが、重要な課題となると考えられます。

### リアル事業によるモバイル事業の強化に向けて

本年9月、NTTドコモは念願のiPhoneの取扱いを開始しました。しかし、10月25日の第2四半期決算発表の場では、今年度の営業利益予想を従来と変わらぬ8400億円に据え置き、iPhone取り扱い開始に伴う利益の上乗せをしませんでした。3000円代後半と言われる月々サポートが利益を圧迫し、総合ARPU（1契約当たり月間平均収入）も漸減を続けており、依然厳しい競争を強いられています。

そのような状況の中で、ドコモは通信会社としての総合力で勝負をしようとしています。つまり、業界各社が次々に繰り出す各種割引制度で競争するのではなく、独自のコンテンツサービスであるdマーケットの充実や周辺サービス強化による差別化で競争を勝ち抜こうというのです。そのためにも、今回のようなリアルの事業を買収によって、モバイル事業に対する具体的なシナジー効果が実現することが望まれます。それこそが、新たなステージにおけるNTTドコモのビジネス強化に繋がるM&Aであるといえるからです。

### <問い合わせ先>

ベネディ・コンサルティング株式会社

Mail: [info@benediconsulting.jp](mailto:info@benediconsulting.jp)

Web site: <http://benediconsulting.jp>