



## Topics / Insight

### 2014年2月の注目ディール： 楽天によるバイバー・メディアの株式取得

2014年3月10日

#### 9億ドル（約920億）の巨額買収

2014年2月14日、楽天はバイバー・メディア（バイバー社）の発行株式100%を取得するとともに、新株発行の引受を行い子会社することを発表しました。出資の総額は約9億米ドルにのぼります。バイバー社は2億8千万人の登録ユーザーをもち、月間の利用者数は1億人を超える無料通話・メッセージングアプリ「Viber（バイバー）」を提供するイスラエル発の企業です。

楽天は2011年11月に合意したカナダの電子書籍事業 Kobo の買収を皮切りに、2013年までの間に、スペインの動画配信サービス Wuuki.tv、米国のビデオストーリーミングサービス会社 Viki、米国物流会社 Webgistic の4件のクロスボーダーM&Aを実施して海外事業拡大を進めていますが、本件はこれまでに最大規模の買収案件となりました。

#### バイバー買収の狙い

楽天の現在の登録会員数は約2億人ですので、バイバー社の買収により、楽天のユーザー数は一気に5億人規模に拡大することになりました。しかも、バイバーのユーザーはアジア太平洋地域31%、西欧24%を中心に世界193カ国に散らばっているため、日本を中心とした楽天の会員層とは補完的な関係にあると言えます。

バイバー社買収の狙いは、この顧客基盤を活用して、ECサービスやデジタルコンテンツサービスをグローバルに提供するプラットフォームを構築することとされています。これは単にバイバーの会員に対して楽天の既存サービスを提供するというのではなく、例えば、店舗と会員のコミュニケーションを充実させるなど、無料対話アプリであるバイバーの機能とECサービス等の融合を実現していくことを意味しています。楽天の海外事業は国内事業に比べてまだ小さいことを考えると、こうした融合による新たなビジネスモデルは日本市場でまず試されることになるでしょう。日本においてはLINEやスカイプに比べて知名度と利用度の低いバイバーが、どれだけのスピードで展開されるかは見ものです。

#### 巨額買収がもたらす財務的インパクト

13年12月期におけるバイバーの売上高は151万ドルに過ぎません。このことは、同社がまだ収益獲得モデルを確立できていないことを意味しています。また、同



## Topics / Insight

期において 2951 万ドルの当期純損失を計上しており、純資産もマイナス 7460 万ドルと大幅な債務超過でした。本件のスキームが 100%株式の買収に加えて新株発行を伴うのは、この債務超過の解消が目的と思われます。

更に、前期末（2012 年 12 月）の債務超過額は 1936 万ドルであったことから、単純計算で、その他の包括利益に 2573 万ドルのマイナスが生じていることとなります。バイバー社は登記上の本社をキプロスに置きながら、実質的な活動はイスラエルを中心とし、かつ、ベラルーシに開発拠点を有していることから、恐らく為替換算調整勘定で多額のマイナスが発生していると推察されます。為替換算調整勘定はキャッシュアウトを伴うものでないとしても、2013 年 12 月期末の総資産額 709 万ドルに過ぎないことを考慮すれば、そのインパクトの大きさには留意が必要でしょう。

今回の買収では多額ののれんが計上されることになるとと思われます。楽天は IFRS を採用しているため、のれん償却が期間損益を悪化させることにはなりません。バイバー社の収益獲得モデルがいつまでも確立できない状況が続くと、多額の減損計上の可能性が出てくることは念頭に置いておく必要があるでしょう。

### スマホユーザーへの展開

楽天のこれまでのビジネスが店舗や商品などのコンテンツ提供を中心においたモデルであるのに対し、バイバーはネットワークそのものを提供するビジネスです。そのため、システムの思想も技術も全く異なるものでしょうし、そこに融合の難しさがあるでしょう。しかし、バイバーを利用するスマホユーザーが増えれば、それは楽天のビジネスプラットフォームにより多くの顧客を誘導できることにつながります。

楽天がバイバー買収を発表してから 1 週間も経たない 2 月 19 日、フェイスブックがスマートフォン向けアプリ「WhatsApp」を運営する米国ワッツアップを 190 億ドルで買収することを発表しました。日本における同アプリの知名度は高くないものの、月間利用者数は 4 億 5 千万人に達しています。楽天のバイバーは、こうしたスマホユーザーの取り込み強化を狙うフェイスブックや無料対話アプリとして既に日本での圧倒的なポジションを確立している LINE との競争に勝ち抜いていかなければいけません。

今後、楽天がどのようなビジネスモデルを築いてバイバーとのシナジーを実現していくか、注視していきたいと思います。

### <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>