

2013 年 5 月 29 日【参考日本語訳】

ジェネシス、SoundBite Communications を買収し、 クラウド型コンタクトセンターにおけるリーダーの地位を向上

～プロアクティブな代金回収、支払い、モバイル向けマーケティングアプリケーション、
顧客サービスソリューションを追加し、ジェネシスのクラウドソリューションのポートフォリオを強化～

米カリフォルニア州デリーシティー／マサチューセッツ州ベッドフォード- 2013 年 5 月 20 日- 顧客エンゲージメントとコンタクトセンターソリューションのリーディングプロバイダーであるジェネシス (Genesys Telecommunications Laboratories, Inc.) は本日、SoundBite Communications 社 (NASDAQ: SDBT) を 1 株あたり 5.00 ドルの価格で買収する最終契約を締結したことを発表しました。SoundBite 社は、クラウドベースのプロアクティブな代金回収、支払い、モバイルマーケティングのアプリケーション、およびプロアクティブな顧客サービスソリューションを企業に提供しています。

今回の買収は、SoundBite 社およびジェネシス社の両取締役会において満場一致で承認され、キャッシュテンダーオファー（現金による公開買付け）が成立した時点で完了し、続いて合併の第 2 段階が実施されます。今回提示された 1 株あたり 5.00 ドルの現金買付価格により、SoundBite 社の株式資産総額（完全希薄化ベース）は約 1 億 40 万ドルになります。買収の完了は、2013 年第 3 四半期初頭を予定しています。

今回の買収により、ジェネシスのクラウドソリューションのポートフォリオは、最近 Angel 社買収により取得したセルフサービスとコンタクトセンターのソリューションを基礎に、さらに強化されます。クラウドベースの営業、マーケティングおよび顧客サービスのソリューションによって、企業は新規および既存の顧客に対して、企業ユーザーが迅速に導入可能な目的別の専用アプリケーションを提供できるようになり、新規顧客の獲得、既存顧客へのサービス改善、事業の拡大を実現できます。対象ユーザーとしては、企業のマーケティング、売掛、代金回収、コンタクトセンターなどの各部門があります。

ニュースファクト:

- 今回の買収により、ジェネシスではクラウド関連事業で約 5,000 万ドルの収益増が見込まれ、成長を続ける同社のクラウド事業の総収益額は 1 億 3,500 万ドル超となる見込みです。ジェネシスは、クラウドベースの顧客エンゲージメントソリューションの開発、マーケティングおよび販売に関する追加のノウハウを得るとともに、既存の 800 社のクラウドユーザーの顧客ベースに約 450 社の新規エンドユーザーを加えることとなります。ジェネシスの現行のクラウド事業に SoundBite 社の事業を加えることにより、クラウドベースのマーケティング、営業、および顧客サービスのソリューションにおけるジェネシスの市場リーダーとしての地位がさらに拡大します。

- 市場をリードする SoundBite 社のアプリケーションを追加することによって、ジェネシスはマーケティング、営業、代金回収の各部門向けのクラウドベースソリューションのポートフォリオを拡充し、企業内のさらに大きなユーザー層に対応できるようになります。
- SoundBite 社のアプリケーションにより、ジェネシスのクラウドベースの顧客エンゲージメントソリューションが補完され、セルフサービス向けテキストメッセージングや各種モバイルマーケティング機能(モバイルクーポン、インストアマーケティング、モバイル Web サイト、パッケージ掲載の QR コード対応機能)など、モバイル機能が追加されます。

本リリースに関するコメント

ジェネシスのポール・セグレ社長兼 CEO は、次のように述べています。

「経営課題を迅速に解決するクラウドソリューションに対する需要が高まっており、そのようなソリューションを提供することは当社の中核的な使命です。SoundBite 社の買収によって、当社は顧客の経営課題の解決を支援するためのポートフォリオを拡充し、新規市場と既存市場におけるクラウドソリューションの迅速な展開を継続します」

SoundBite 社の Jim Milton 社長兼 CEO は、次のように述べています。

「今回の取引により、当社の株主は所有する株式に対する大きなプレミアムを手にし、また当社は市場で重要な意味を持つ新しく刺激的な試みが可能になります。また当社の既存の顧客からも、世界をリードする顧客体験のイノベーターで構成されるジェネシスのグローバルコミュニティの一員になることを高く評価していただけるものと確信しています」

買収取引の要点

最終契約の条件に基づき、ジェネシスは SoundBite 社の全発行済株式を売り手に対する 1 株あたり正味価格 5.00 ドルの現金(利息を適用せず、源泉徴収税の対象となる)で取得するキャッシュテンダーオファーを開始します。公開買付期間は、開始から少なくとも 20 営業日です。公開買付けの完了には、SoundBite 社の発行済普通株式(完全希薄化ベース)の少なくとも過半数の取得、ハート・スコット・ロディノ反トラスト強化法に基づく待機期間の満了または早期終了、およびその他の慣習的なクロージング条件を満たす必要があります。また最終契約では、慣習的な条件に従い、公開買付けの完了後、両社が合併することも規定されています(公開買付けが完了した場合、買付けに応募されなかったすべての株式は、所有者に対する 1 株あたり正味価格 5.00 ドルの現金(利息を適用せず、源泉徴収税の対象となる)を受領できる権利に転換されます)。ジェネシスは、SoundBite 社の一定の株主(同社の発行済普通株式の 41.3%に相当)から、所有株式の全数を公開買付けに応募し、またそうすることが妥当な場合には、それらの株式の議決権を行使して買収賛成に投票する旨の、公開買付と買収支持に対する同意書を得ています。

ジェネシスは、既存の現金残高と借入によって買収資金を調達する予定です。融資の取得は、今回の取引の条件になっていません。

US Arma Partners LP が SoundBite 社の独占的金融アドバイザーを務め、K&L Gates LLP が同社の法律顧問を務めています。また Fried, Frank, Harris, Shriver & Jacobson LLP が、ジェネシスの法律顧問を務めています。

追加情報

本プレスリリースで記述している公開買付けは、まだ開始されていません。本プレスリリースおよびその記述は、SoundBite 社の株式の購入のオファー、または販売のオファーの勧誘ではありません。公開買付けの開始時に、ジェネシスおよびジェネシスの新完全子会社 Sonar Merger Sub 社は、買付提案書、送付状およびその他の文書を含む本公開買付けの公開買付説明書 (Tender Offer Statement on Schedule TO) を提出する予定であり、SoundBite 社は、本公開買付けに関して Schedule 14D-9 による勧誘・推奨についての意見表明書 (Solicitation/Recommendation Statement on Schedule 14D-9) を提出する予定です。

SoundBite Communications, Inc. の株主およびその他の投資家は、公開買付説明書および関連資料 (買付提案書と送付状を含む) ならびに関連する勧誘・推奨についての意見表明書を熟読することが強く推奨されます。これらの文書には、株式の公開買付に応募する前に読んでおくべき重要な情報が含まれます。SoundBite 社の株主は、これらの文書 (入手可能となり次第) ならびに SoundBite 社およびジェネシスが米国証券取引委員会 (SEC) に提出したその他文書の写しを SEC の Web サイト (www.sec.gov) から無償で入手できます。また、公開買付関連文書 (入手可能となり次第) の写しについても買付提案書に明記される情報エージェントまたはジェネシスから無償で入手できます。

SoundBite 社について

SoundBite Communications は、顧客体験マネジメントの専門企業であり、クラウドベースのモバイルマーケティング、プロアクティブな顧客ケア、代金回収／支払いソリューションに関する豊富なノウハウを有しています。SoundBite 社の顧客は、約 50 社のフォーチュン 500 企業を含む世界の 450 社以上のエンドユーザー企業であり、これらの企業が活用している SoundBite 社のプロアクティブなマルチチャネルコミュニケーションおよびプリファレンス管理プラットフォームは、消費者の購買行動の全般にわたって、個別化され、ルールに準拠した年間 25 億件の顧客インタラクションを生み出す原動力となっています。

www.soundbite.com

ジェネシスについて

ジェネシスは、カスタマーサービスとコンタクトセンター向けのソフトウェアとサービスを提供する世界的なリーディングカンパニーとして、顧客体験の向上に全精力を傾けています。世界 80 カ国 3000 社以上のユーザー企業を抱えるジェネシスは、企業が社員、洞察、顧客チャネルを総動員して、消費者とのカンバセーション (対話) を成立するためのユニークなソリューションを提供しています。ジェネシスのソフトウェアは、コンタクトセンターからバックオフィスまで、毎日 1 億件以上のインタラクションを処理し、企業によるスピーディーでシンプルなサービスの提供と、高度にパーソナライズしたクロスチャネルの顧客体験を実現しています。ジェネシスのソフトウェアは、企業全体にわたるカスタマーサービスのプロセスと顧客対応窓口となる従業員の業務能力も最適化します。

www.genesyslab.com

将来予測に関する記述について

投資家は、本プレスリリースに厳密には歴史的事実ではない記述が含まれることに注意する必要があります。たとえば、公開買付に関する予測または将来の事業計画、予測される業績および機会、規制当局による承認、取引完了の予測時期、各種のクロージング条件を考慮した取引成立能力など（これらに限定されません）が、米連邦証券取引関連法規の意味するところの将来予測に関する記述に該当し、各種のリスク、不確実性および仮定の影響を受けます。これらの将来予測に関する記述は、「期待する」「予期する」「信じる」「推測する」「潜在的な」「必要がある」またはその他の類似した表現が使用されていることから判断できる場合があります。実際の取引結果は、次に示す複数の要因のためにこれらの記述内容と著しく異なる場合があります。そのような要因には、公開買付けおよび合併の時期に関する不確実性、株式を公開買付けに応募する SoundBite 社の株主数に関する不確実性、競合する公開買付けが実施される可能性、取引の各種クロージング条件が満たされないか放棄される可能性（政府機関による取引の禁止、取引完了承認の遅延または拒否など）、従業員・顧客・その他の事業パートナーまたは政府機関との関係維持がより困難になったことによる取引中断の影響、その他のビジネス上の影響（産業界の影響、SoundBite 社にとって不可抗力である経済的、政治的な条件など）、取引のコスト、現実の債務および偶発債務、ならびに SEC に提出済み、または今後提出する文書に記載されているリスクおよび不確実性（SoundBite 社の最新の年次報告書 Form 10-K、ジェネシスおよび Sonar 社が提出する公開買付説明書およびその他の公開買付関連文書、SoundBite 社が提出する Schedule 14D-9 による勧誘・推奨についての意見表明書に記載されている要因など）が含まれます。これらの将来予測に関する記述は、本プレスリリース発表時点における SoundBite 社の予測を反映したものです。SoundBite 社は、ここに記載した情報を更新する義務を負いません。

<本リリースに関する報道関係者からのお問い合わせは下記にお願いいたします>

ジェネシス・ジャパン株式会社 マーケティング本部

斉藤 哲也

Tel: 03-6361-8960 Fax: 03-6327-7955

Email: saito@genesyslab.com