

FANCL完全子会社化

アジア・パシフィック最大級の ヘルスサイエンス・カンパニー実現に向けて

2024年6月14日
キリンホールディングス株式会社

よろこびがつなぐ世界へ



なにげない感動をずっと。



- 皆様、こんにちは。キリンホールディングスの吉村です。
- 急なご案内にも関わらず、ご参加いただきありがとうございます。
- 2019年より資本業務提携を結んでいるファンケル社につきまして、完全子会社化するための手続きの開始を決定しましたので、その概要をご説明したいと思います。
- なお、現時点では手続きを開始した段階であり、対象会社は上場会社であることから、バリュエーションなどについては非開示とし、またこのプレゼンテーションの内容もTOBが成立した場合、という条件付きでの内容となりますことを予めご了承ください。
- 本日はファンケル社の完全子会社化の背景や狙いに絞って説明いたします。

ヘルスサイエンス事業の 目指す姿

R&Dの強みを活用し、ブランドビジネスであるBtoC事業に機能性素材の開発・展開を加えた独自のビジネスモデル構築を実現し、APAC最大級のヘルスサイエンス・カンパニーとなる

TOBに至った背景

- コロナ禍等により、市場の見通しに不透明感があつたものの、次第に解消しつつある
- APACで広く事業展開するBlackmoresを取得し、事業基盤が整いつつある

2023年 取得

BLACKMORES
| GROUP

完全子会社化により実現したいこと

- 国内における強固なBtoC事業基盤の獲得
- 各社の強みの相互補完
 - 健康食品事業(サプリメント等)・化粧品事業の獲得
 - FANCLの海外成長の加速
- 機能の共通化・効率化

KIRIN **FANCL** **BLACKMORES**
| GROUP

- 2ページをご覧ください。こちらは本件に関するサマリーです。
- 我々キリンとしてヘルスサイエンス事業が目指す“アジア・パシフィック最大級のヘルスサイエンス・カンパニー”の実現に向けて、本取引に至った背景や完全子会社化により実現したいことについてまとめています。
- 詳しくはこのあとのページで説明いたします。

対象会社	株式会社ファンケル（証券コード：4921）
方法とプロセス	株式及び新株予約権の公開買付け（TOB） * TOBが成立し、全株取得に至らない場合は、株式売渡請求または株式併合の手続きを実施
公開買付期間	2024年6月17日（月）から 2024年7月29日（月）まで（30営業日）
買付価格	普通株式：1株あたり 2,690円 (プレミアム 6月13日終値：+42.74%、3カ月平均：+37.17%、EV/EBITDAマルチプル 24.3期 17.8倍) 新株予約権：1個あたり 1円
買付予定数	買付予定数：82,051,400株 買付予定数の下限：41,117,700株 * キリンの保有株式とあわせてファンケルの株主総会において単独で特別決議を成立することを可能とするために取得が必要な株式数； 買付予定数の上限：なし
買付代金の総額	約2,200億円
資金の調達方法	有利子負債にて充当 ※株式による資金調達は実施しない
2024年3月期 実績	売上高1,109億円、営業利益126億円（日本基準）
その他	ファンケルが設置した特別委員会による答申を受け、2024年6月14日開催のファンケルの取締役会において、TOBに賛同するとともに、株主に対して応募を推奨し、新株予約権者に対して応募するか否かの判断を委ねる旨の決議がなされている

- 3ページをご覧ください。今回のTOBの概要です。
- ファンケル社は東京証券取引所に上場する、日本で化粧品・健康食品の研究開発、製造および販売を行う企業です。
- 株式公開買付の方法により、ファンケル社の株式1株あたり2,690円での買い付けを予定しています。
- 買付株式数としては、既に保有している分も含めて、全体の2/3の株式数を下限として設定しております。
- 我々が保有していない約67%の株式の取得価額総額は、約2,200億円となり、資金は有利子負債にて調達し、充当する予定です。
- 今後のスケジュールについては後ほど10ページをご確認いただければと思いますが、本取引は100%の株式取得を目指すものであり、公開買付により取得する株式数によってクローリングの時期が異なります。なお、キリングroupへの業績の取り込み開始はTOBが成立し、持分比率が過半数を超えた時点からを想定しております。
- 最後に本件については、同社によって設置された特別委員会による答申も踏まえ、同社の取締役会において、本件への賛同と応募を推奨する旨の決議がされており、好意的に受け止められていると認識しております。

R&Dの強みを活用し、ブランドビジネスであるBtoC事業に機能性素材の開発・展開を加えた独自のビジネスモデル構築を実現し、APAC最大級のヘルスサイエンス・カンパニーとなる

R & D能力を活かした付加価値の高い素材の開発・製造

KIRIN

ブランドと販売チャネルを活用した素材展開

市場ニーズ・お客様インサイトを活用した開発

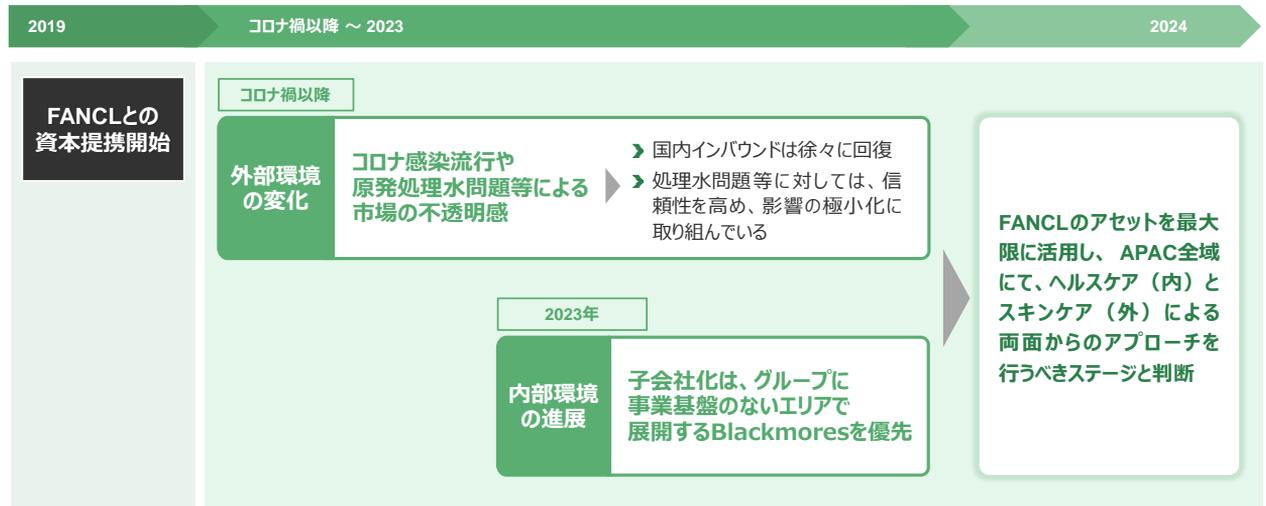
BtoC事業基盤の構築・強化



まずは強みを持つエリアで各ブランドを強化していく

- 4ページをご覧ください。
- 昨年のHealth Science DAYでもお示しておりますが、ヘルスサイエンス事業としては、キリンの強みであるR&Dのコア技術を活用した機能性素材の開発・展開に加え、ブランドビジネスとしてのBtoC事業を通じて、アジア・パシフィックの人々に幅広くリーチし、健康課題解決に貢献していく、独自のビジネスモデルの構築を目指しています。
- 昨年のBlackmoresの取得に続き、今回ファンケル社を完全子会社とすることによって、アジア・パシフィックの全域において、キリン、Blackmores、ファンケルの3つのブランドの強みを活かしたBtoC事業を力強く推進していくことを考えております。
- 今後はまずは各ブランドが強みを持つエリアでの展開・事業基盤の更なる強化を通じて、経済的価値・社会的価値を創出し、アジア・パシフィック最大級のヘルスサイエンス・カンパニーを目指していきます。

外部環境の変化に加え、プラズマ乳酸菌事業の拡大やBlackmoresの取得完了等によりケイパビリティを蓄積。さらにヘルスサイエンス事業を展開・成長させていくために、本件を実行すべきステージと判断



© Kirin Holdings Company, Limited

5

- 5ページをご覧ください。本取引の背景についてお話しします。
- 2019年の資本業務提携以来、2社による付加価値創出の取り組みを実施してきました。新型コロナによるパンデミックや原発処理水問題等、市場としての不透明感がありましたが、国内のインバウンド消費も徐々に回復するなど、外部環境としては良い兆しも見え始めています。
- そのような中で、グループのヘルスサイエンス事業は、プラズマ乳酸菌の事業拡大に加え、オセアニアや東南アジア等における強いブランド・販売チャネル・高い規制対応力を有するBlackmoresを取得したことにより、着実にケイパビリティが蓄積されてきて大きく進化しています。
- これらの状況を踏まえ、今後アジア・パシフィックにおいてヘルスサイエンス事業をさらに展開・成長させていく上では、まさに今がファンケルのアセットを最大限に活用し、ヘルスケアとスキンケアという身体の内と外の両面からの健康課題へのアプローチを行うステージだと考え、本件の実行を決断いたしました。

国内における収益基盤の確立 及び ヘルスサイエンス事業全体における各付加価値創出の取り組みが加速

01



強固な国内BtoC 事業基盤の獲得

- FANCLが持つ国内の強固なDtoC顧客基盤(リアル店舗及びECチャネル)を活用し、グループの国内収益基盤を確立
- FANCLのCRM*を強みを活かして国内のDtoC事業を強化

02



各社の強みの 相互補完

- 健康食品事業(サプリメント等)・化粧品事業の獲得により、健康課題に対して、サプリメントや飲料等の内側からのアプローチに加えて、外側(スキンケア)からもアプローチが可能となる
- グループ(Blackmores含む)の知見によるFANCLの海外成長の加速

03



機能の共通化・ 効率化

- 本社機能・SCM**等の共通化・効率化

上記の取り組みは、子会社化により、スピード感を持って進められるようになる

- 6ページをご覧ください。
- 本取引に至った背景に続き、完全子会社化によって実現したいことについて、3つに分けてお話しします。
- 1つ目は強固な国内BtoC事業基盤の獲得です。ファンケルの強みの1つに国内におけるリアル店舗及びECチャネルという強固なDtoCの基盤がありますが、これをフル活用しキリンの国内DtoC事業と掛け合わせることで、国内の収益基盤を確立させていきます。
- 具体的には、ファンケルのCRM、いわゆる顧客関係力の強みをこれまで以上に活用することでDtoC事業を強固にしていきます。
- 2つ目は各社の強みの相互補完です。ファンケルの化粧品事業とサプリメント事業を獲得することで、キリンがこれまで行ってきた飲料やサプリ等の身体の内側からの健康アプローチだけでなく、スキンケアといった外側からもアプローチができるようになります。「肌の健康」を健康課題として悩む人が多く、ここに対する社会課題解決の幅を拡げながら、経済的価値を生むために、お客様へ提供できるソリューションを強化していきます。
- また、Blackmoresなどのグループの知見を活用したファンケルの海外成長の加速にも取り組んでいきます。ファンケルの海外事業の売上構成比は全体の1割程度ですので、ここには伸びしろがあると考えており、グループの力で成長を目指します。
- 3つ目は機能の共通化・効率化です。非上場化に伴う上場維持のための費用の削減等はもちろんのこと、各社が持つ本社機能・SCM等の共通化・効率化にも取り組んでいきます。
- これらの3点は、完全子会社化が実現することによって今まで以上にスピード感を持って進められるようになると考えております。

本取引の成立後、PMIに取り組むことにより、 着実にキリングroupの企業価値を向上させていく

平準化EPS

来期以降
5円以上の平準化EPS向上



ROIC

ヘルスサイエンスのBtoC事業のROIC
の向上に取り組む中で、グループ全体
で10%を目指す



事業ポートフォリオ

本取引と並行して、LionのBSマネジメ
ントにより優先度の高い市場へ注力す
る体制とし、資本効率の向上、ROIC
の改善を目指す



キャッシュアロケーション

グロスDEレシオは許容範囲である
1.0に収まる。負債の返済の優先順
位を上げ、財務健全性の回復に取り
組む



より詳細な定量目標はTOB成立後に改めて設定する

- 7ページをご覧ください。
- 今回のTOBの成立が前提ですが、成立後のPMIによって、キリングroupの企業価値向上を目指します。
- グループのKPIである平準化EPSについては、来期以降5円以上の向上を見込んでおります。
- またROICについては、今後、ヘルスサイエンスのBtoC事業として向上に取り組んでいき、グループ全体として10%を引き続き目指していきます。
- また、新たな買収を行うだけでなく、継続的に事業PFの見直しを行うことが重要と考えております。
- 現在、Lionが保有する事業のPF見直しの検討を進めております。現在、詳細を申し上げる段階にはございませんが、BSマネジメントにより優先度の高い市場へ注力する体制とし、資本効率の向上を実現していきたいと考えています。
- 今回のTOBに必要な資金を有利子負債にて調達することにより、グロスDEレシオは一時的に上昇しますが、我々の許容範囲にとどまる見通しです。負債の返済の優先順位を上げ、早期に財務健全性の回復に取り組んでいきます。

成長が期待されるAPACのBtoC市場において
ブランド力、販路、R&D等の強みを活用し、
より多くの健康課題の解決を実現

経済的価値・社会的価値を創出し、
APAC最大級のヘルスサイエンス・カンパニーとなる

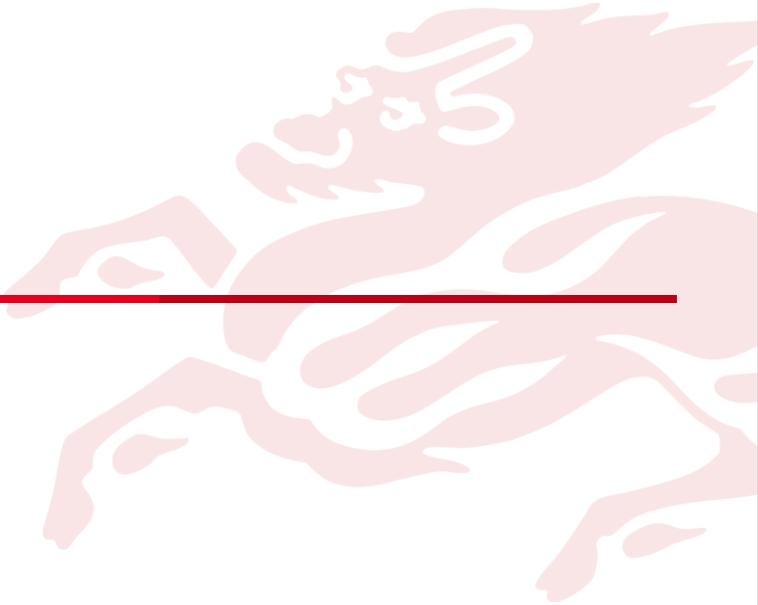


- 8ページをご覧ください。
- 事業の成長のためには、成長する市場で競争優位性を発揮することが重要です。
- キリングroupとしては、ヘルスサイエンス事業をグループの第三の柱とするために、成長すると期待されるアジア・パシフィックのBtoC市場において、我々の強みを活用してより多くの健康課題の解決に取り組んでいきます。
- 目指す姿として掲げている“アジア・パシフィック最大級のヘルスサイエンス・カンパニー”となることで、「世界のCSV先進企業になる」というグループビジョンをさらに前進させることができると確信しております。
- 今後のキリングroupの成長にご期待ください。

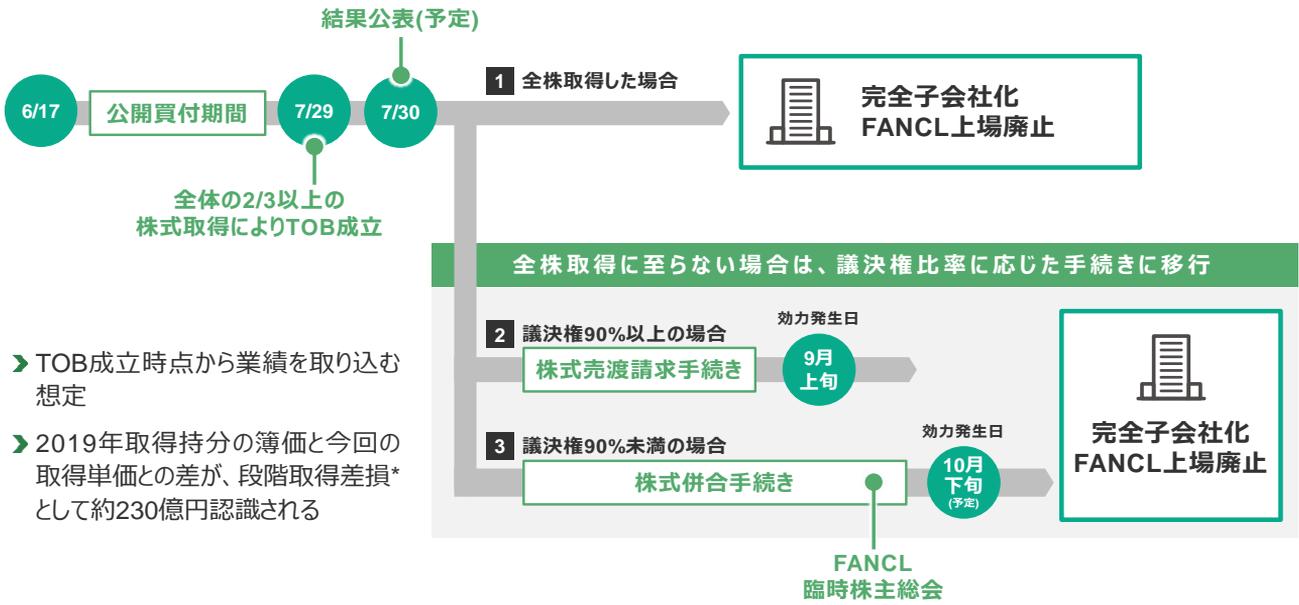


Appendix

Joy brings us together



FANCLの完全子会社化に向けたプロセスとタイムライン



- TOB成立時点から業績を取り込む想定
- 2019年取得持分の簿価と今回の取得単価との差が、段階取得差損*として約230億円認識される

事業内容

- BEAUTY／美の領域
- 化粧品事業etc.
- HEALTH／健康の領域
- サプリメント事業etc.

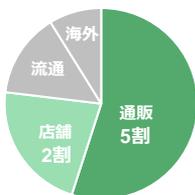
展開国

日本・中国等のアジアを中心に展開

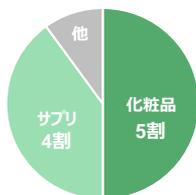
製造拠点

- 千葉工場（化粧品・サプリメント）
- 横浜工場（サプリメント）
- 三島工場（サプリメント）
- 滋賀工場（化粧品）
- 群馬工場（化粧品）
- 長野工場（発芽米、サプリメント）

販売チャネル【売上】



事業【売上】



地域別【売上】



売上高・営業利益



売上高：■ 営業利益：■ 営業利益率：—
(億円)

主な製品



KIRIN x FANCL
コラボ商品

(2023年Q4資料より再掲)

短・中・長期における事業ポートフォリオの考え方とヘルスサイエンスに取り組む意義



- ▶ 既存事業の長期的なリスクに備え、第三の柱としてのヘルスサイエンスの拡大と収益性向上に取り組む
- ▶ 各事業のステージに合わせて適切にリソースを配分し、最適な事業ポートフォリオで持続的な成長を目指す

これまで		短期 (2024年)	中期 (~2027年)	長期 (10年後~)
人口減少や嗜好の多様化により市場環境が変化	酒類・飲料事業	単価アップによる売上収益拡大と生産性向上により、収益貢献を強化		長期的な成長は目指すも市場縮小や創業の開発リスクがあり、不確実性が伴う
酒類事業の今後を考え、40年前に参入	医薬事業	グローバル戦略品の価値最大化と最終フェーズの開発品の上市を目指すと共に、その先のパイプラインの拡充を図る		
	ヘルスサイエンス事業	将来の収益源とするために、規模の拡大と収益性向上に取り組む		

収益貢献拡大

継続的なグループ横断での取り組み

構造改革

組織能力強化

事業ポートフォリオの見直し

© Kirin Holdings Company, Limited

この資料は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。
銘柄の選択、投資の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。



よろこびがつなぐ世界へ Joy brings us together