

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。

FANCL

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ったものの、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

本取引概要

よろこびがつなぐ世界へ



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

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

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

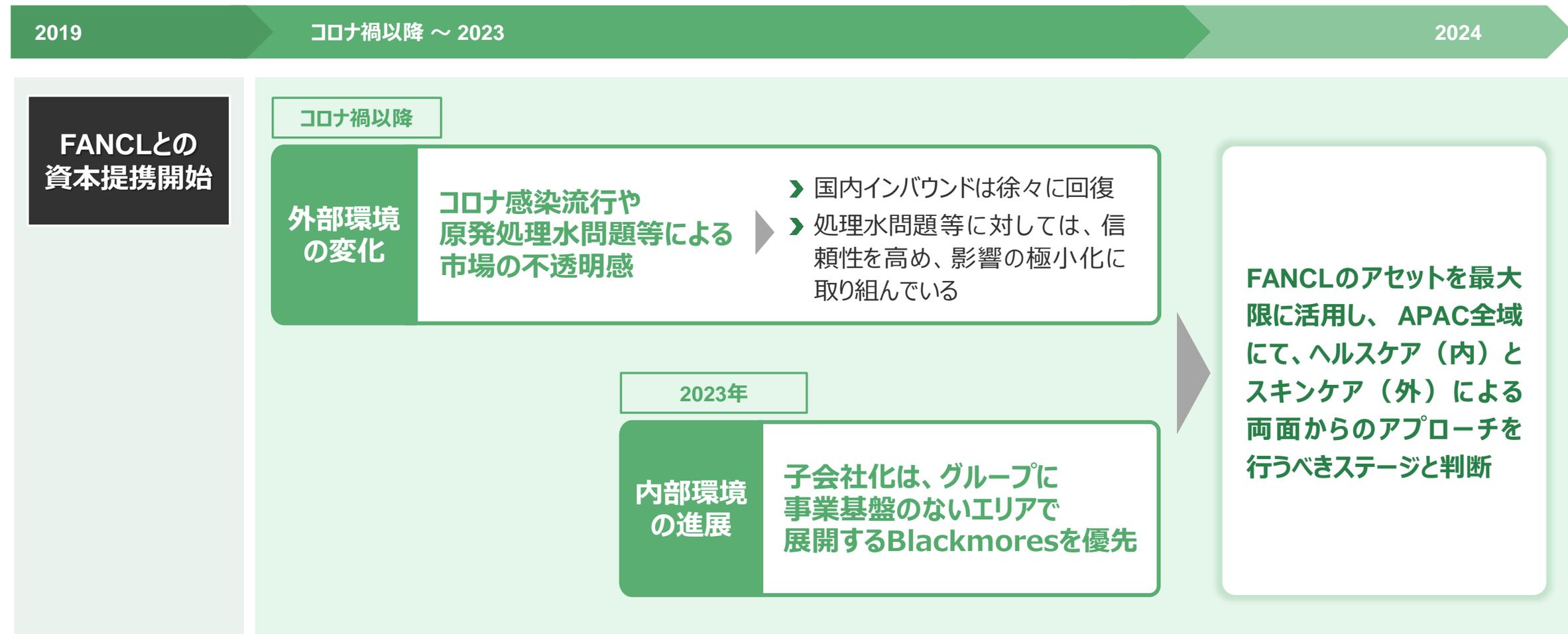
市場ニーズ・お客様インサイトを活用した開発

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

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



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

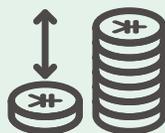
- 本社機能・SCM**等の共通化・効率化

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

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

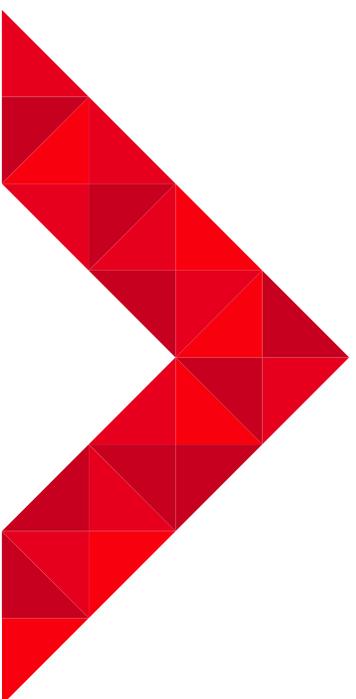


より詳細な定量目標はTOB成立後に改めて設定する

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

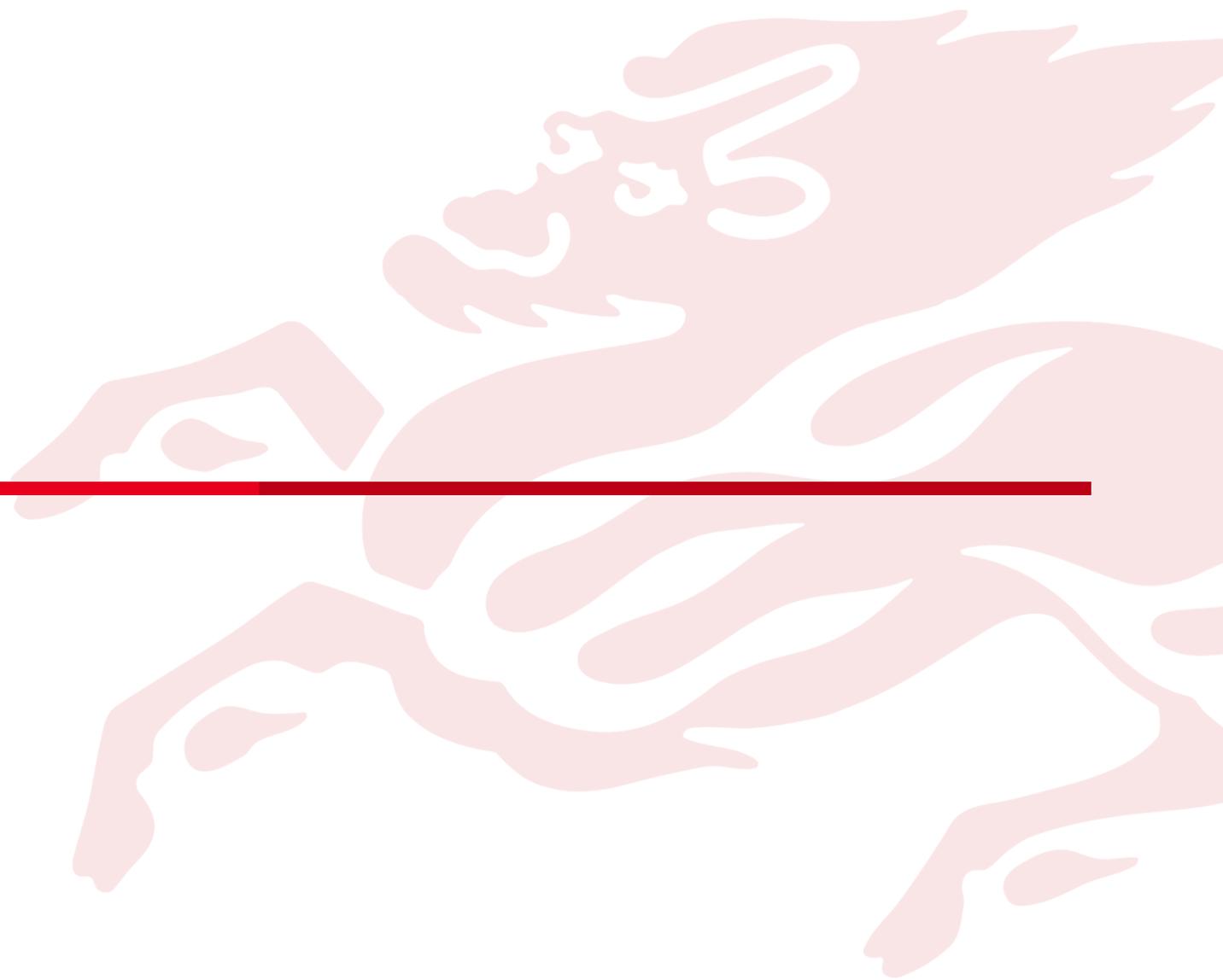
経済的価値・社会的価値を創出し、
APAC最大級のヘルスサイエンス・カンパニーとなる



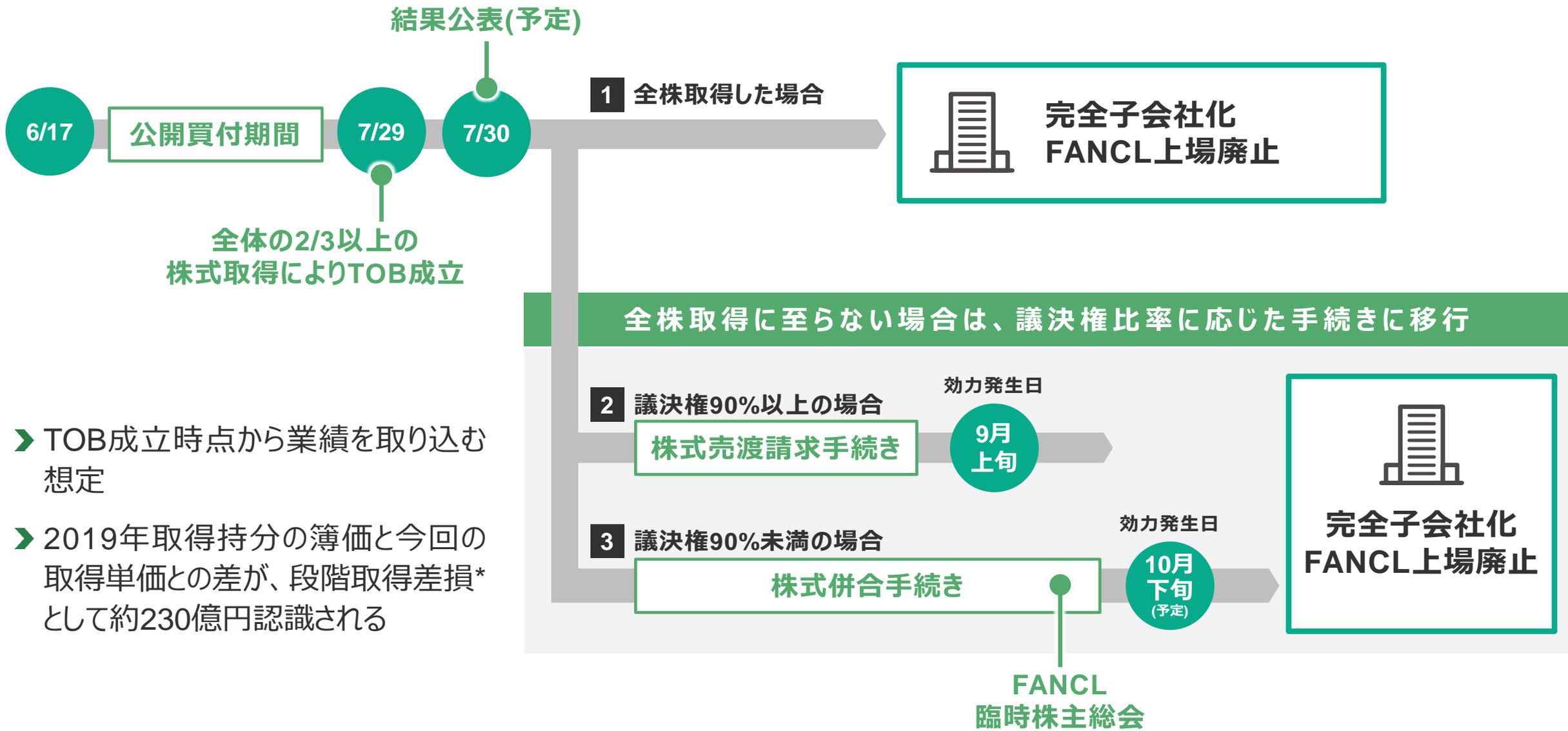


Appendix

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.

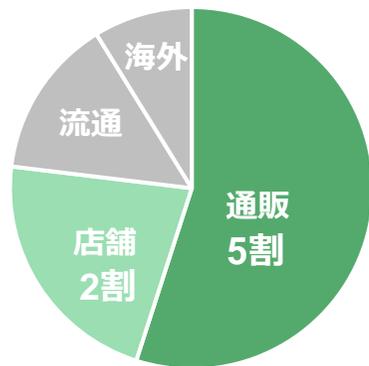
展開国

日本・中国等のアジアを中心に展開

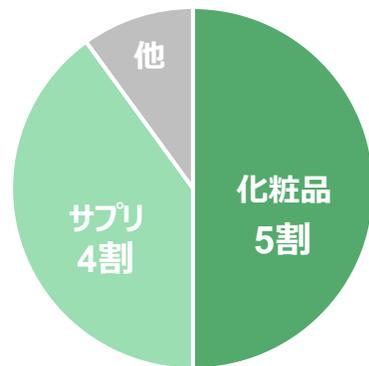
製造拠点

- 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)

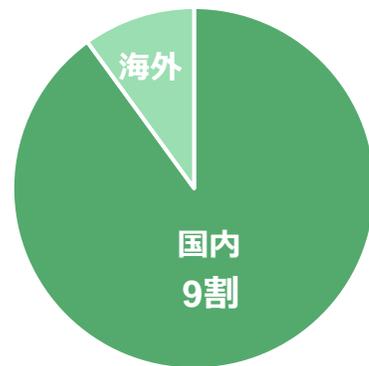
販売チャネル【売上】



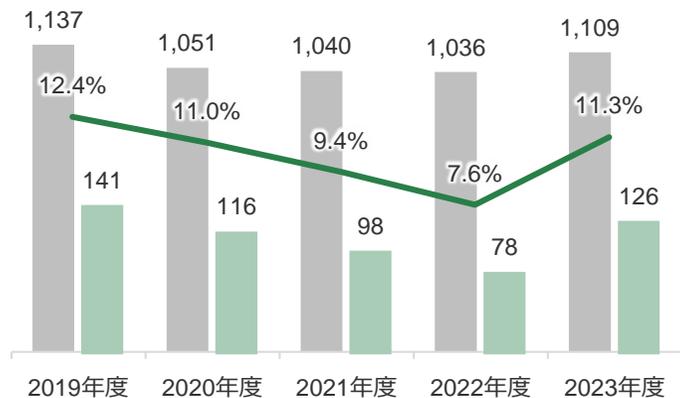
事業【売上】



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) (億円)

主な製品



・2021年度から「収益認識に関する会計基準」等を適用
 ・2019～2020年度の売上高は、同基準を適用した場合の試算

(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薬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		

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

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