

主な質疑応答

- Q. 今回の案件の EBITDA マルチプルは 13.5 倍か？
- A. 13.5 億ポンドの買収金額に対して、14 年度の EBITDA は 1 億ポンド（移管に関する一時費用除き）を見込んでいるので、その通り。ただし、英国の税制において、資産買収による税メリットがキャッシュで年間 1 千万ポンド程度ある。加えて、原料・包材の共同調達や物流・管理部門の統合などのコスト削減で、中期的には年間 7～8 百万ポンドのシナジーが見込める。
- Q. 本件の投資リターンは ROI でどのくらい？また SBF の連結 ROE に与える影響は？
- A. ROI（R は NOPAT）は、1 桁台半ば。中期的には 1 桁台後半、長期的には 10% を目指す。本件が加わることで、S B F の ROE（のれん償却前当期利益）は現在より 1 ポイント程度上昇する。
- Q. のれんの規模、償却方法は？
- A. 買収額のうち、のれんの額については現在精査中。ただ、配当性向はのれん償却前当期利益で見ているので、のれんの額にかかわらず配当原資の底上げには寄与すると考える。
- Q. 対象事業の過去 3 年間の売上・利益の推移は？
- A. 売上・利益とも過去 3 年間はほぼフラット。
- Q. 今後 3-5 年間の売上伸び率のイメージは？
- A. 先進国 2%、新興国 10% 超の見込み。合計で年間 4% くらいのトップラインの伸びを見込んでいる。
- Q. ブランド買収なので、現状社長がいない状況と思うが、今後の経営はどうしていくのか？
- A. 年内に新会社を設立し、ブランドに携わるマネジメントや社員約 700 名が移る予定。従って、責任者は存在する。
また間接部門の移管については、一定期間 GSK からのシェアド・サービスを受ける。

- Q. GSK との契約では、ナイジェリアの製造権と販売権は先方にあるようだが、この点について詳しく説明して欲しい。
- A. ナイジェリアには GSK ナイジェリアという公開会社がある。
この会社は、GSK が 46%出資しており、GSK とグローバルフランチャイズ契約を結んでいる。今回、我々が GSK ナイジェリアとフランチャイズ契約を結び、製造・販売を委託することで、利益を両社で配分することになる。
- Q. ライセンス販売の地域と直接販売の地域に区分けして欲しい。
- A. フランチャイズ：ナイジェリア
直接販売：上記以外の地域（イギリス、アイルランド、マレーシア、南アフリカ、ガーナ、ケニアなど）
- Q. 今後どういったエリアで M&A を志向していくのか？
- A. M&A の戦略が変わることはなく、事業基盤の強化や収益性の向上に資する案件については前向きに検討していく。
アジアに関しては、インドネシアやベトナムで既にパートナーと事業を始めているが、今回マレーシアも新たに加わることとなった。しばらくは、これらの地域で事業を伸ばすことに重点を置いていこうと思っている。