

新闻稿

2017年2月10日

即刻发布

利洁时集团计划收购美赞臣营养品公司

利洁时计划以每股90美元的价格对美赞臣进行现金收购，此次收购对美赞臣的市场估值为166亿美元

若将美赞臣的净债务计算在内，交易总价值为179亿美元

此次收购是助力利洁时成为全球消费者健康领域领导者的重要一步

Enfa系列是婴幼儿和儿童营养品类的全球第一品牌

美赞臣在科研、质量、监管和专业分销领域的的能力将极大地加强利洁时的整体实力

扩大利洁时在发展中国家尤其是中国市场的业务覆盖范围

利洁时以消费者为中心的创新理念、全球品牌运营经验以及致力于推动业绩增长的承诺将创造长期价值

对美赞臣该品类的中长期目标是实现预计3-5%较高的年增长率

预计到第三个完整年年终可实现每年节省成本2亿英镑

预计在收购完成后的第一个完整年度即可实现调整后已摊薄每股盈利的增长，到第三年预计实现两位数的业绩增厚

预计到第五年投入的资本回报可超过利洁时的资本成本

贷款承诺已经准备就绪；利洁时预计可保持稳健的投资级评级

收购需要获得股东和监管批准；收购预计将于2017年第三季度完成

利洁时集团的首席执行官 Rakesh Kapoor 表示，

“收购美赞臣是助力利洁时成为消费者保健领域领导者的非常重要的一步。美赞臣的 Enfa 系列作为全球领先的婴幼儿和儿童营养品品牌将为每个家庭提供至关重要的营养支持。同时，也是对已被数百万妈妈所信赖的利洁时消费者保健类超级品牌 (Powerbrands) 组合的自然壮大，这将有助于进一步提高健康和卫生在家庭中的重要性。

美赞臣广泛的业务覆盖将极大地加强利洁时在发展中国家的地位。收购完成后，发展中国家的销售额将约占新公司销售额的 40%，中国也将成为第二大的超级市场 (Powermarket)。

我们相信，凭借利洁时以消费者为中心的创新理念以及全球品牌运营的深厚经验，能够帮助美赞臣实现巨大增长。我们将充分发挥两家公司的优势，对美赞臣的研发能力、监管实践、质量把控和专业分销等领域继续进行广泛投入。

对于股东而言，我们在过去五年中对股东的总回报率超过 150%。我相信，随着 Enfa 系列成为利洁时品牌组合中最大的超级品牌，我们将继续为股东创造价值并执行公司的各项战略，用创新的解决方案让消费者拥有更加健康和幸福的生活。”

美赞臣董事会主席 James M. Cornelius 说道，

“今天宣布的协议是关于价值创造。首先，此交易为美赞臣的股东提供了巨大的价值。此外，对于美赞臣未来的业务增长和发展而言，凭借其雄厚的金融基础、广泛的全球业务覆盖、消费者品牌运营经验和动态的商业模式，利洁时是理想的合作伙伴，”

从美赞臣还是百时美施贵宝公司的一个业务部门到过去八年作为一个独立的上市公司运营，再到如今这个强大的新企业合并，我始终是美赞臣发展旅程中的一部分。我确信美赞臣将作为利洁时一个新的重要部分蓬勃发展。

所以，我以及美赞臣董事会成员都将全力支持 and 认可这项交易。”

收购条款总结

利洁时集团（“利洁时”）已经与美赞臣营养品公司（纽交所代码：MJN）（“美赞臣”）签署一项合并协议。根据协议，利洁时向美赞臣以每股普通股 90 美元的现金提出收购要约，公司的估值为 166 亿美元。

拟议收购价格较美赞臣 2017 年 2 月 1 日的收盘价每股 69.50 美元溢价 29%，即市场传闻潜在收购美赞臣的最后一个收盘价，较截至同一天的 30 天成交量加权平均价每股 72.37 美元溢价 24%。若计算美赞臣截至 2016 年 12 月 31 日的净债务 12 亿美元，交易总价值为 179 亿美元，相当于 2016 年末按照《美国通用会计准则》（non-US GAAP）计算的息税折摊前利润 10 亿美元的 17.4 倍。若把预测可能产生的成本节省 2 亿英镑计算在内，则交易价值相当于 2016 年 non-US GAAP 息税折摊前利润的 14.0 倍。

在交易完成前，美赞臣可继续派发常规的季度股息，每股股息不得超过 0.4125 美元，且应按照 2016 年各季度的股息公告和支付日期执行。

本交易需要获得股东批准和监管机构的批准。利洁时和美赞臣的董事会均已全体批准交易并将建议各自股东对交易投赞成票。

利洁时实现在消费者保健领域领导地位的重要一步

利洁时一贯以来的战略重点为发展及壮大消费者保健业务，与此同时，积极地向具有巨大增长前景的超级品牌进行投资。此次收购美赞臣与公司战略关注不谋而合。通过卫生科普教育项目以及其世界一流的品牌，如诺洛芬（Nurofen）和美清痰（Mucinex）等，利洁时已经积累了数百万的妈妈用户，在孩子身体不适时为父母提供安心的保障。美赞臣对新妈妈的深入理解以及与保健领域专业人士的深厚关系必将进一步提高我们在这方面的能力。

美赞臣是全球婴幼儿和儿童营养品的领导者，目前这一市场的年销售额已达到约 460 亿美元。利洁时预计该品类在中长期内仍将以 3-5% 的年增长率增长。

人口结构发展趋势是婴幼儿和儿童营养品品类增长的基础，尤其在发展中市场，例如经济增长、城镇化、对优质营养品消费的增加、特殊营养需求、越来越多的妈妈选择在孩子还小的时候工作以及中国取消独生子女政策。

品牌、质量和创新成为该品类三个最重要的差异化因素。

美赞臣- 婴幼儿和儿童营养品的全球领导者

美赞臣的 Enfa 系列是全球销量最高的婴幼儿和儿童营养品品牌。美赞臣拥有悠久的科学研发历史，在保健专业人士和消费者中享有盛名，深受信赖。

美赞臣产品组合的优势在于简单、专注，2015 年约有 80% 的销售额来自 Enfa 系列品牌，约有 65% 的净销售额来自中国、美国和墨西哥三大市场。

美赞臣在亚洲和拉丁美洲的业务表现强劲，占公司净销售额的 67%。2015 年，美赞臣在中国市场净销售额达到 12 亿美元。

2016 年毛利润率高达 64%，non-US GAAP 的运营利润率为 25%。

合并将创造巨大价值

美赞臣的婴幼儿和儿童营养品业务将为利洁时在消费者保健领域带来约 90% 销售额的增长。美赞臣包括 Enfamil 的 Enfa 系列，将成为利洁时最大超级品牌。

利洁时将充分发挥两家公司的优势，时刻以消费者为核心。利洁时在消费者保健领域拥有广泛的市场营销渠道和全球品牌推广能力，在以用户为本的创新方面也屡创佳绩。这些能力结合利洁时一直以来决策快、重业绩的企业文化，将帮助美赞臣提高在关键市场的地位，释放价值。

此次对美赞臣的收购还将扩大利洁时在全球的业务覆盖，特别是发展中市场的业务规模将扩大约 65%。收购完成后，发展中市场将为合并后集团贡献约 40% 的销售额，并

在主要市场尤其是中国将达到群聚效应。利洁时还能凭借自身的零售业务规模和开拓新领域的实力帮助美赞臣加速打入新市场。

利洁时和美赞臣的电商业务也能形成互补，尤其是利洁时在中国有超过 30% 的销售额来自线上。

收购的财务亮点

根据双方达成的协议，利洁时向美赞臣以每股普通股 90 美元的现金提出收购要约，公司的估值为 166 亿美元。若计算美赞臣截至 2016 年 12 月 31 日的净债务 12 亿美元，交易总价值为 179 亿美元。相当于 2016 年 non-US GAAP 息税折摊前利润 10 亿美元的 17.4 倍。若把预测可能产生的成本节省 2 亿英镑计算在内，则交易价值相当于 non-US GAAP 息税折摊前利润的 14.0 倍。

利洁时的首要目标是帮助美赞臣重新实现长期增长，在最初的过渡阶段之后，公司的目标为实现婴幼儿和儿童营养品类每年 3-5% 持续稳定的增长。利洁时在多个地区的供应链基础设施和分销网络将改善美赞臣产品铺向市场的能力。利洁时还能凭借自身规模、各项专长以及对当地消费者保健行业的深刻了解加速美赞臣打入新市场的速度。同时，利洁时还能帮助改善美赞臣的直销电商平台。

预计到交易完成后的第三个完整年度，利洁时和美赞臣的业务整合能够节省成本 2 亿英镑，主要节省来源来自如下方面：移除重复的后台职能，利用合并后扩大的业务规模改善原材料和包装材料的采购能力、削减广告和推销支出以及其他支出。一次性成本的预计可节省成本约 4.5 亿英镑。

预计在收购完成后的第一个完整年度即可实现调整后已摊薄每股盈利的增长，到第三年可实现两位数的业绩增厚。

预计收购完成后第五年内实现的税后资本回报可超过利洁时的加权平均资本成本。

利洁时计划保持当前的派息政策不变，仍将派发调整后净利润的约 50% 作为股息。

交易融资

利洁时已经与美银美林、德意志银行及汇丰银行达成新的全额承销债务融通，为此次收购提供资金。这些融通包括：90 亿美元的三至五年期定期贷款及 80 亿美元的过桥贷款，用于支付交易的现金对价部分；按需要再提供 30 亿美元，用于对美赞臣的现有债券进行再融资；此外还有额外的 10 亿英镑循环贷款，以加强利洁时在交易完成后的融资灵活性。考虑到合并后集团的预期现金流状况，利洁时将发行债券置换过桥贷款。

此外，在利洁时债务水平得到实质性降低之前，董事会没有进一步回购利洁时股票的计划。

利洁时目前正与评级机构进行讨论，预计可以维持稳健的投资级信用评级。

整合方案

利洁时通过收购 Boots Healthcare International, Adams 和 SSL 证明了公司拥有高效整合消费者保健公司的记录和实力，并且每次收购都成为重大的增长转折点。

利洁时的整合方案旨在充分发挥两家业务的优势。利洁时将设立一个婴幼儿和儿童营养品分支，向利洁时首席执行官直接汇报，同时还将挑选一批关键的利洁时员工调入该分支。

为确保利洁时的领导层和快消人才，以及帮助美赞臣成为婴幼儿和儿童营养品领导者所需技能和专长间找到平衡。利洁时将适当实现后台和采购方面的成本节约，并同时保留及投入于美赞臣的宝贵人才，尤其是研发、监管、质量和专业分销能力团队。

无论是在整合期间还是之后，严谨运营、品质及合规运营都是合并后集团的重点，也是业务获得成功的基石。

交易完成前的其他步骤

鉴于收购规模巨大，拟议交易构成《英国上市规则》中规定的一类交易(Class 1)，因此需要获得利洁时股东的批准。利洁时届时将向股东发送有关召开股东大会审议本次收购的通函。利洁时董事会将一致地向股东推荐批准本交易。

交易需要获得美赞臣的股东以及各国（包括美国、中国和其他市场）监管机构的批准，并符合若干其他交易惯例条件。

预计交易将于 2017 年三季度完成。

有关合并协议的更多信息

终止费

利洁时、美赞臣和利洁时的间接全资子公司Marigold Merger Sub, Inc.（“合并子公司”）于2017年2月9日签署的合并协议（“合并协议”）中规定了若干终止权利和相关费用，其中包括：

- 利洁时可在若干情况下终止交易，其中包括：
 - 美赞臣与其他潜在买家签署收购条件更优惠的确定性协议；
 - 美赞臣的董事会撤销其对交易的推荐；以及，
 - 美赞臣违背有关禁止招揽其他潜在买家竞争性要约的若干规定。

若发生上述情况则美赞臣应向利洁时支付4.8亿美元的终止费。

- 如果利洁时的董事会撤销其对收购的推荐，则美赞臣可终止合并协议。在此情况下，利洁时应支付4.8亿美元的终止费。
- 此外，如果由于利洁时的股东不批准交易而导致合并协议终止，利洁时应支付4.8亿美元的终止费。如果由于美赞臣的股东不批准交易而导致合并协议终止，则美赞臣应为利洁时报销最大上限2千万美元的成本。

禁止招揽

- 合并协议禁止美赞臣招揽其他竞争性收购要约，除非特殊情况除外。

- 如果美赞臣考虑撤销对交易的推荐或者与第三方签署收购条款更好的确定性协议，则美赞臣应该通知利洁时并给予利洁时通过谈判修改合并协议的条款和条件的机会，从而避免撤销对交易的推荐的情况。

关于美赞臣

全球婴幼儿和儿童营养品领导者美赞臣开发并生产超过 70 种的营养产品，销往 50 多个国家和地区。公司致力于为全球婴幼儿提供科学营养，给他们带来一生最好的开始。一个多世纪以来，美赞臣一直是以科学为本的婴幼儿营养食品的代名词。公司的 Enfa 系列——包括 Enfamil 婴儿配方，是世界领先的婴幼儿营养品品牌。

截至 2016 年 12 月 31 日，美赞臣的净销售额为 37.43 亿美元，其中 50%来自亚洲，17%来自拉丁美洲，33%来自北美/欧洲。按照《美国通用会计准则》计算，美赞臣报告的息税前利润为 8.19 亿美元，税前利润为 7.13 亿美元，可归属股东的净利润为 5.45 亿美元。按照非《美国通用会计准则》计算，美赞臣息税前利润为 9.27 亿美元，息税折旧和摊销前利润为 10.26 亿美元。截至 2016 年 12 月 31 日当天，美赞臣报告的总资产价值为 40.88 亿美元。

欲知更多信息，请前往公司网站 www.meadjohnson.com。

关于利洁时

利洁时是全球领先的消费者健康和卫生公司。公司业务覆盖 60 多个国家，总部分别设在伦敦、迪拜和阿姆斯特丹，销售遍及全球多数国家。公司在全球约有 3.7 万名员工。

利洁时的宗旨是利用创新的解决方案让消费者拥有更加健康和幸福的生活。利洁时是伦敦证券交易所的前十大上市公司。得益于其对创新的高度专注，旗下快速增长的产品种类中大部分均处于全球数一数二的地位。利洁时的健康、卫生和家居产品组合中包括若干全球性超级品牌，包括诺洛芬 (Nurofen)、Strepsils、Gaviscon、美清痰 (Mucinex)、杜蕾斯 (Durex)、爽健 (Scholl)、Clearasil、Lysol、滴露 (Dettol)、薇婷 (Veet)、Harpic、Cillit Bang、Mortein、亮碟 (Finish)、

Vanish、Calgon、Air Wick、Woolite 和 French's。超级品牌占利洁时净销售额的80%。

利洁时正在重新定义全球的消费者健康和卫生行业。对人才的重视和独一无二的文化是公司取得成功的核心。对于其关注的领域，利洁时都竭尽全力达成目标并实现超越，例如对于可持续发展，利洁时的目标是将对水的使用降低三分之一，将碳排放量降低三分之一，以及三分之一的净收入来自更加可持续的产品。利洁时牵头的 Save a Child a Minute 项目旨在消除因腹泻而死亡的儿童，目前腹泻是全球五岁以下儿童的最大杀手之一。

欲知更多信息，请前往公司网站 www.rb.com。

媒体问询：

博然思维

张晶菁

+86 10 5960 8600