

新聞稿

2017 年 2 月 10 日

即時發佈

利潔時集團計劃收購美贊臣營養品公司

利潔時計劃以每股 90 美元的價格對美贊臣進行現金收購，此次收購對美贊臣的市場估值為 166 億美元

若將美贊臣的淨債務計算在內，交易總價值為 179 億美元

此次收購是助力利潔時成為全球消費者健康領域領導者的重要一步

Enfa 系列是嬰幼兒和兒童營養品的全球第一品牌

美贊臣在科研、品質、監管和專業分銷領域的能力將大大加強利潔時的整體實力

擴大利潔時在發展中市場尤其是中國市場的業務覆蓋範圍

利潔時以消費者為中心的創新理念、全球品牌營運經驗以及致力於推動業績增長的承諾將創造長期價值

對美贊臣該品類的中長期目標是實現預計 3-5%較高的年增長率

預計到第三個完整年年終可實現每年節省成本 2 億英鎊

預計在收購完成後的第一個完整年度即可實現調整後已攤薄每股盈利的增長，到第三年年終預計實現兩位數的業績增厚

預計到第五年投入的資本回報可超過利潔時的資本成本

貸款承諾已經準備就緒；利潔時預計可保持穩健的投資級評級

收購需要獲得股東和監管批准；收購預計將於 2017 年第三季度完成

利潔時集團的首席執行官拉 Rakesh Kapoor 表示：

「收購美贊臣是助力利潔時成為消費者健康領域領導者的非常重要的一步。美贊臣的 Enfa 系列作為全球領先的嬰幼兒和兒童營養品品牌將為每個家庭提供至關重要的營養支援。同時，也是對已被數百萬媽媽所信賴的利潔時消費者保健類超級品牌（Powerbrands）組合的自然壯大，這將有助於進一步提高健康和衛生在家庭中的重要性。

美贊臣廣泛的業務覆蓋將大大加強利潔時在發展中市場的地位。收購完成後，發展中市場的銷售額將約佔新公司銷售額的 40%，中國也將成為第二大的超級市場（Powermarket）。

我們相信，憑藉利潔時以消費者為中心的創新理念以及全球品牌營運的深厚經驗，能夠幫助美贊臣實現巨大增長。我們將充分發揮兩家公司的優勢，對美贊臣的研發能力、監管實踐、品質把控和專業分銷等領域繼續進行廣泛投入。

對於股東而言，我們在過去五年中對股東的總回報率超過 150%。我相信，隨著 Enfa 系列成為利潔時品牌組合中最大的超級品牌，我們將繼續為股東創造價值並執行公司的各項策略，利用創新的解決方案讓消費者擁有更加健康和幸福的生活。」

美贊臣董事會主席 James M. Cornelius 說道，

「今天宣佈的協議是關於價值創造。首先，此交易為美贊臣的股東提供了巨大的價值。此外，對於美贊臣未來的業務增長和發展而言，憑藉其雄厚的金融基礎、廣泛的全球業務覆蓋、消費者品牌營運經驗和動態的商業模式，利潔時是理想的合作夥伴。」

「從美贊臣還是百時美施貴寶公司的一個業務部門到過去八年作為一個獨立的上市公司營運，再到如今這個強大的新企業合併，我始終是美贊臣發展旅程中的一部分。我確信美贊臣將作為利潔時一個新的重要部分蓬勃發展。

所以，我以及美贊臣董事會成員都將全力支援和認可這項交易。」

收購條款總結

利潔時集團（「利潔時」）已經與美贊臣營養品公司（紐交所代碼：MJN）（「美贊臣」）簽署一項合併協議。根據協議，利潔時向美贊臣以每股 90 美元的現金提出收購，公司的估值為 166 億美元。

擬議收購價格較美贊臣 2017 年 2 月 1 日的收市價每股 69.50 美元溢價 29%，即市場傳聞潛在收購美贊臣的最後一個收市價，較截至同一天的 30 天成交量加權平均價每股 72.37 美元溢價 24%。若計算美贊臣截至 2016 年 12 月 31 日的淨債務 12 億美元，交

易總價值為 179 億美元，相當於 2016 年未按照《美國通用會計準則》（non-US GAAP）計算的息稅折攤前利潤 10 億美元的 17.4 倍。若把預測可能產生的成本節省 2 億英鎊計算在內，則交易價值相當於 non-US GAAP 息稅折攤前利潤的 14.0 倍。

在交易完成前，美贊臣可繼續派發常規的季度股息，每股股息不得超過 0.4125 美元，且應按照 2016 年各季度的股息公告和支付日期執行。

本交易需要獲得股東批准和監管機構的批准。利潔時和美贊臣的董事會均已全體批准交易並將建議各自股東對交易投贊成票。

利潔時實現在消費者保健領域領導地位的重要一步

利潔時一貫以來的策略重點為發展及壯大消費者保健業務，與此同時，積極地向具有巨大增長前景的超級品牌進行投資。此次收購美贊臣與公司的策略關注不謀而合。通過衛生科普教育項目以及其世界一流的產品，如諾洛芬（Nurofen）和美清痰（Mucinex）等，利潔時已經積累了數百萬的媽媽用戶，在孩子身體不適時為父母提供安心的保障。美贊臣對新媽媽的深入理解以及與健康領域專業人士的深厚關係必將進一步提高我們在這方面的能力。

美贊臣是全球嬰幼兒和兒童營養品的領導者，目前這一市場的年銷售額已達到約 460 億美元。利潔時預計該類別產品在中長期內仍將以 3-5% 的年增長率增長。

人口結構發展趨勢是嬰幼兒和兒童營養品品類增長的基礎，尤其在發展中市場，當中包括經濟增長、城鎮化、對優質營養品消費的增加、特殊營養需求、越來越多的媽媽選擇在孩子還小的時候工作以及中國取消獨生子女政策。

品牌、品質和創新成為該品類三個越趨重要的差異化因素。

美贊臣 - 嬰幼兒和兒童營養品的全球領導者

美贊臣的 Enfa 系列是全球銷量最高的嬰幼兒和兒童營養品品牌。美贊臣擁有悠久的科學研發歷史，在保健專業人士和消費者中享有盛名，深受信賴。

美贊臣產品組合的優勢源於簡單、專注，2015 年約有 80% 的銷售額來自 Enfa 系列品牌，約有 65% 的淨銷售額來自中國、美國和墨西哥此三大市場。

美贊臣在亞洲和拉丁美洲的業務表現強勁，佔公司淨銷售額的 67%。2015 年，美贊臣在中國市場淨銷售額達到 12 億美元。

2016 年毛利率高達 64%，non-US GAAP 的營運利潤率為 25%。

合併將創造巨大價值

美贊臣的嬰幼兒和兒童營養品業務將為利潔時在消費者保健領域帶來約 90%銷售額的增長。美贊臣包括 Enfamil 的 Enfa 系列，將成為利潔時最大超級品牌。

利潔時將充分發揮兩家公司的優勢，時刻以消費者為核心。利潔時在消費者保健領域擁有廣泛的市場行銷管道和全球品牌推廣能力，在以用戶為本的創新方面也屢創佳績。這些能力結合利潔時一直以來決策快、重業績的企業文化，將幫助美贊臣提高在關鍵市場的地位，釋放價值。

此次對美贊臣的收購還將擴大利潔時的全球業務覆蓋，特別是發展中市場的業務規模將擴大約 65%。收購完成後，發展中市場將為合併後集團貢獻約 40%的銷售額，並在主要市場尤其是中國將達到群聚效應。利潔時還能憑藉自身的零售業務規模和開拓新領域的實力說明美贊臣加速打入新市場。

利潔時和美贊臣的電子商務也能形成互補，尤其是利潔時在中國有超過 30%的銷售額來自電子商務。

收購的財務亮點

根據雙方達成的協議，美贊臣股東將就其持有的每股美贊臣普通股收到 90 美元的現金，交易對公司的股票價值估值為 166 億美元。若把美贊臣截至 2016 年 12 月 31 日的淨債務 12 億美元計算在內，交易總價值則為 179 億美元，相當於 2016 年 non-US GAAP 息稅折攤前利潤 10 億美元的 17.4 倍。若把預測可能產生的成本節省 2 億英鎊計算在內，則交易價值相當於 non-US GAAP 息稅折攤前利潤的 14.0 倍。

利潔時的首要目標是說明美贊臣重新實現長期增長，在最初的過渡階段之後，公司的目標是實現嬰幼兒和兒童營養品類每年 3-5%持續穩定的增長。利潔時在多個地區的供應鏈基礎設施和分銷網絡將改善美贊臣產品鋪向市場的能力。利潔時還將憑藉自身規

模、各項專長以及對當地消費者保健行業的深入瞭解加速美贊臣打入新市場的速度。同時，利潔時還能幫助改善美贊臣的直銷電子商務平台。

預計到交易完成後的第三個完整年度，利潔時和美贊臣的業務整合能夠節省成本 2 億英鎊，節省來源主要來自：移除重複的後台職能，利用合併後擴大的業務規模改善原材料和包裝材料的採購能力、削減廣告和推銷支出以及其他支出。一次性成本的預計可節省成本約 4.5 億英鎊。

預計在收購完成後的第一個完整年度即可實現調整後已攤薄每股盈利的增長，到第三年可實現兩位數的業績增厚。

預計收購完成後第五年內實現的稅後資本回報可超過利潔時的加權平均資本成本。

利潔時計劃保持當前的派息政策不變，仍將派發調整後淨利潤的約 50% 作為股息。

交易融資

利潔時已經與美銀美林、德意志銀行及滙豐銀行達成新的全額承銷債務融通，為此次收購提供資金。這些融通包括：90 億美元的三至五年期定期貸款及 80 億美元的過橋貸款，用於支付交易的現金對價部分；按需要再提供 30 億美元，用於對美贊臣的現有債券進行再融資；此外還有額外的 10 億英鎊迴圈貸款，以加強利潔時在交易完成後的融資靈活性。考慮到合併後集團的預期現金流狀況，利潔時將發行債券置換過橋貸款。

此外，在利潔時債務水準得到實質性降低之前，董事會沒有進一步回購利潔時股票的計劃。

利潔時目前正與評級機構進行討論，預計可以維持穩健的投資級信用評級。

整合方案

利潔時通過收購 Boots Healthcare International, Adams 和 SSL 證明瞭公司擁有高效整合消費者保健公司的記錄和實力，並且每次收購都成為重大的增長轉捩點。

利潔時的整合方案旨在充分發揮兩家業務的優勢。利潔時將設立一個嬰幼兒和兒童營養品分支，向利潔時首席執行官直接彙報，同時還將挑選一批關鍵的利潔時員工調入該分支。

為確保利潔時的領導層和快消人才，以及幫助美贊臣成為嬰幼兒和兒童營養品領導者所需技能和專長間找到平衡，利潔時將適當實現後台和採購方面的成本節約，並同時保留及投入於美贊臣的寶貴人才，尤其是研發、監管、品質和專業分銷能力團隊。

無論是在整合期間還是之後，嚴謹營運、品質及合規營運都是合併後集團的重點，也是業務獲得成功的基石。

交易完成前的其他步驟

鑒於收購規模巨大，擬議交易構成《英國上市規則》中規定的一類交易(Class 1)，因此需要獲得利潔時股東的批准。利潔時屆時將向股東發送有關召開股東大會審議本次收購的通函。利潔時董事會將一致地向股東推薦批准本交易。

交易需要獲得美贊臣的股東以及各國（包括美國、中國和其他市場）監管機構的批准，並符合若干其他交易慣例條件。預計交易將於 2017 年第三季度完成。

有關合併協議的更多資訊

終止費

利潔時、美贊臣和利潔時的間接全資子公司Marigold Merger Sub, Inc.（「合併子公司」）於2017年2月9日簽署的合併協議（「合併協議」）中規定了若干終止權利和相關費用，其中包括：

- 利潔時可在若干情況下終止交易，其中包括：
 - 美贊臣與其他潛在買家簽署收購條件更優惠的確定性協議；
 - 美贊臣的董事會撤銷其對交易的推薦；以及
 - 美贊臣違背有關禁止招攬其他潛在買家競爭性要約的若干規定。

若發生上述情況則美贊臣應向利潔時支付4.8億美元的終止費。

- 如果利潔時的董事會撤銷其對收購的推薦，則美贊臣可終止合併協議。在此情況下，利潔時應支付4.8億美元的終止費。

- 此外，如果由於利潔時的股東不批准交易而導致合併協議終止，利潔時應支付 4.8 億美元的終止費。如果由於美贊臣的股東不批准交易而導致合併協議終止，則美贊臣應為利潔時報銷最大上限 2 千萬美元的成本。

禁止招攬

- 合併協議禁止美贊臣招攬其他競爭性收購要約，除非特別情況除外。
- 如果美贊臣考慮撤銷對交易的推薦或者與協力廠商封緘收購條款更好的確定性協議，則美贊臣應該通知利潔時並給予利潔時通過談判修改合併協議的條款和條件的機會，從而避免撤銷對交易的推薦的情況。

關於美贊臣

全球嬰幼兒和兒童營養品領導者美贊臣開發並生產超過 70 種的營養產品，銷往 50 多個國家和地區。公司致力於為全球嬰幼兒提供科學營養，給他們帶來一生最好的開始。一個多世紀以來，美贊臣一直是以科學為本的嬰幼兒營養食品的代名詞。公司的 Enfa 系列——包括 Enfamil 嬰兒配方，是世界領先的嬰幼兒營養品品牌。

截至 2016 年 12 月 31 日，美贊臣的淨銷售額為 37.43 億美元，其中 50% 來自亞洲，17% 來自拉丁美洲，33% 來自北美/歐洲。按照《美國通用會計準則》計算，美贊臣報告的息稅前利潤為 8.19 億美元，稅前利潤為 7.13 億美元，可歸屬股東的淨利潤為 5.45 億美元。按照非《美國通用會計準則》計算，美贊臣息稅前利潤為 9.27 億美元，息稅折舊和攤銷前利潤為 10.26 億美元。截至 2016 年 12 月 31 日當天，美贊臣報告的總資產價值為 40.88 億美元。

如欲獲取更多資訊，請前往公司網站 www.meadjohnson.com。

關於利潔時

利潔時是全球領先的消費者健康和衛生公司。公司業務覆蓋 60 多個國家，總部分別設在倫敦、迪拜和阿姆斯特丹，銷售遍及全球多數國家。公司在全球約有 3.7 萬名員工。

利潔時的宗旨是利用創新的解決方案讓消費者擁有更加健康和幸福的生活。利潔時是倫敦證券交易所的前十大上市公司。得益於其對創新的高度專注，旗下快速增長的產品種類中大部分均處於全球數一數二的地位。利潔時的健康、衛生和家居產品組合中包括若干全球性超級品牌，包括諾洛芬（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。超級品牌佔利潔時淨銷售額的 80%。

利潔時正在重新定義全球的消費者健康和衛生行業。對人才的重視和獨一無二的文化是公司取得成功的核心。對於其關注的領域，利潔時都竭盡全力達成目標並實現超越，例如對於可持續發展，利潔時的目標是將對水的使用降低三分之一，將碳排放量降低三分之一，以及三分之一的淨收入來自更加可持續的產品。利潔時牽頭的 **Save a Child a Minute** 專案旨在消除因腹瀉而死亡的兒童，目前腹瀉是全球五歲以下兒童的最大殺手之一。

如欲獲取更多資訊，請前往公司網站 www.rb.com。

媒體問詢：

博然思維

王凱玲

+852 3512-5077