

Eleeo Brands LLC社の完全子会社化について

ピジョン株式会社

証券コード：7956

2026年11月16日

本件の意義

第9次中期経営計画で掲げる「米州事業の加速」を実現。
米国市場における事業規模の拡大と、新たなグローバル成長基盤の獲得を通じて、
収益性を伴う持続的な成長を加速する

1 米国市場での事業規模拡大

- 米国市場で高い認知度を有するニッチトップ・ブランド群の獲得
- 全米規模の強固なECおよび小売販売網の獲得
- 商品ポートフォリオの拡充による顧客ライフタイムバリューの強化

2 新たなグローバル成長基盤の獲得

- ファブレスモデルによるスピーディな商品開発力
- ブランドマネジメント力・育成力

3 ピジョングループ全体での収益力・事業構造の強化

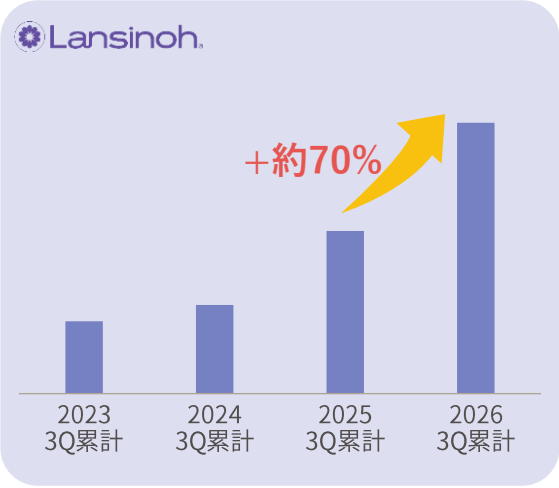
- 高成長・高収益事業の獲得を通じた連結収益力の向上
- 地域ポートフォリオの分散
- 当社のグローバル販売網・研究開発領域とのシナジー創出

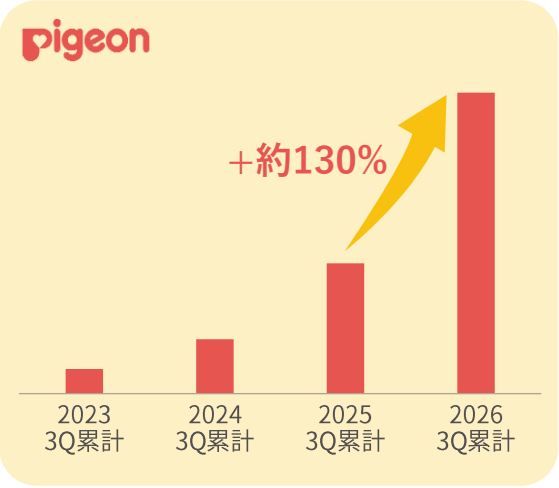
© Pigeon Corporation All Rights Reserved.

米国事業状況 ― 哺乳器・乳首の市場シェア拡大が続く

米国市場での売り上げは順調に拡大。引き続きオーガニック成長での目標達成をめざす

北米におけるブランド別哺乳器・乳首売上動向





進捗は順調

- 北米ではピジョン・ランシノブランドの哺乳器・乳首の売上が好調に推移
- 米国ではランシノ・ピジョン共にトップポジションへと成長
- オーガニック（自社単独）での中計目標達成に手応えあり

本件で得るケイパビリティで
さらに加速

小売との関係強化
統一ベンダーとして棚・販促枠を拡大

スピーディな商品開発
市場ニーズを捉えた新商品を機動的に投入

収益機会の最大化
妊娠期～女性ウェルネスまで顧客層を拡張

出所：※北米シェア・売上推移はピジョン調べ

© Pigeon Corporation All Rights Reserved.

本取引の概要

当社米国子会社（新設予定）を通じてEleeo Brands LLCの持分100%を取得し、2027年1月の完全子会社化を予定

対象会社	Eleeo Brands LLC（米国オハイオ州シンシナティ） ベビー・ママケアブランド「Boogie」「Earth Mama」「Dapple」を展開
取得方法	• 当社の米国子会社（新設予定）を通じて、持分の100%を現金で取得（資産取得） • 売主：North American Properties傘下のSPC及び共同創業者2名
取得価額	企業価値（EVベース）：US$373M（約597億円）(1)（キャッシュフリー・デットフリーベース） • 2026年予想EBITDA倍率で約13.9倍 • 税効果考慮後の実質ベースで約12.2倍(2)
資金調達	手元資金及び銀行からの借入により調達（新株発行なし） Eleeoのキャッシュフローを主な原資に返済
スケジュール	当局届出プロセスを経て、2027年1月8日（米国時間）にクロージング（完全子会社化）予定

注：1．US$1＝¥160で換算
2．米国税務上は資産取得となり、のれん等の税務償却（15年）による節税効果（年間約US$5.7M、現在価値 約US$46M、割引率10%）を享受。
実質ベースは企業価値から当該節税効果の現在価値を控除し、2026年予想EBITDA（Reported）で除して算出

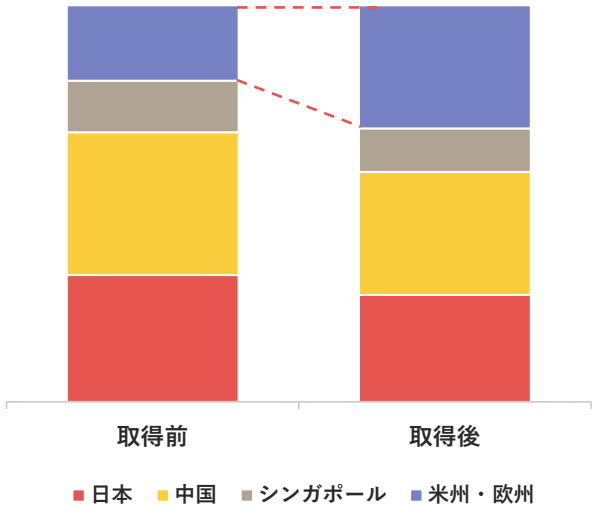
© Pigeon Corporation All Rights Reserved.

本取引の財務面での期待

財務規律を維持しながら米州・欧州事業の拡大と連結利益率上昇を実現、中長期的な企業価値向上を図る

セグメント別売上高構成比

イメージ



事業規模の拡大

米州・欧州の売上構成比は約2割から約3割へ拡大し、利益面でも同地域の貢献が高まる。
地域ポートフォリオの分散が進む

収益性の向上

EBITDAマージン20%超の高収益事業を取り込み、連結の利益率向上に寄与

EPSへの寄与

のれん償却の影響は今後精査。
なお、IFRSへの移行を検討しており、移行した場合EPSは増加する見通し

財務規律の維持

借入金は対象会社のキャッシュフローを主な原資に段階的に返済。
配当方針は現状変更しない想定。
本件による新株発行は想定しない

2027年度の連結業績への影響は現在精査中。2027年2月の決算発表時に業績予想へ織り込み公表予定

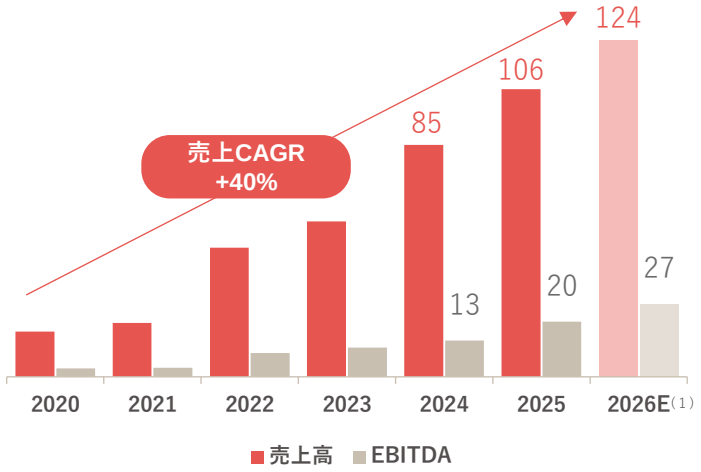
© Pigeon Corporation All Rights Reserved.

Eleeo社の概要(1) At a Glance

ニッチトップ・ブランド群を軸に高成長・高収益を実現する、2020年創業の米国ベビー・ママケア企業

✓ 米国発のベビー・ママケアブランド企業	2020年 設立 （米国オハイオ州）	約60名 従業員数
✓ 高成長・高収益	約40% 売上高CAGR （2020→2026）(1)	約21.7% EBITDAマージン （2026E）(1)
✓ 認知度の高いブランド群	約80-90% 主要3ブランドの認知度(2)	15万+ 全米の販売拠点数 （Boogie）

売上高・EBITDAの推移（US$M）



EBITDAマージン：
15.6%（2024）→ 19.2%（2025）→ 21.7%（2026E）

注：1. 2020～2023年は報告値、2024～2025年は調整後、2026Eは会社予想値をベースにピジョンにて調整後の数字　2. EleeoのCIMより抜粋

© Pigeon Corporation All Rights Reserved.

Eleeo社の概要(2) ブランドポートフォリオ

ベビー・ママケアのニッチ領域でトップクラスの認知度を誇る3ブランドを展開

Boogie BRAND

鼻・アレルギーケア



カテゴリー・リーダー
小児用生理食塩水市場

94%
ブランド認知度(1)

生理食塩水配合の鼻ケアシートを起点に展開。
全米15万ヵ所以上で販売

2025年 売上構成比(2) **45%**

earth mama ORGANICS

オーガニックのママ・ベビーケア



87%
ブランド認知度(1)

57%
売上CAGR
(2024→26E)

妊娠期から幼児期までをカバー。
全米のNICUでも使用される高い信頼性

2025年 売上構成比(2) **26%**

dapple baby

ベビー用の洗浄・クリーニング



カテゴリー・リーダー
哺乳器・ベビー食器用洗剤市場

78%
ブランド認知度(1)

ミルク汚れに特化した植物由来の洗剤が中心。
全米10万ヵ所以上で販売

2025年 売上構成比(2) **29%**

出所： Eleeo社CIM　注：1. 認知度は助成想起ベース　2. 売上構成比はブランド別Net Sales（2025年実績）

© Pigeon Corporation All Rights Reserved.

Eleeo社の概要(3) 主な強み

有力なブランド群、全米規模の販売網、スピーディな開発力を軸に、
卓越した経営手腕のもと高い収益性と持続的な成長を実現

ニッチ・トップ・ブランド

3ブランド

ニッチ領域で確立した３つのブランド

- 競合の少ないニッチ領域で独自カテゴリーを確立
- 高いブランド力とリピート購買による大手小売からの高評価
- 買収したブランドを短期間で成長させるブランド育成力・マネジメント力

全米規模の強固な販売網

15万+

全米の販売拠点数（Boogie）

- Amazonをはじめ主要ECプラットフォームで高い販売実績
- Target・Walmart等の大手小売で優良な棚位置を確保
- ECと店頭を横断した全米規模の流通基盤

スピーディな商品開発力

アセットライト

企画・開発に特化し、製造は外部と協業

- 小売バイヤーとの密接な関係とPOSデータ分析で未充足ニーズを迅速に把握
- 外部製造パートナーとの協業で新商品を素早く継続的に投入
- 少ない設備投資で高いキャッシュ創出を実現

卓越した経営陣

経験豊富な共同創業者2名を中心に、各機能の専門チームがブランド横断で成長を支え、高い収益性とキャッシュ創出力を実現

出所：対象会社資料、ビジネスDD（小売大手へのヒアリング等）

© Pigeon Corporation All Rights Reserved.

両社で描く成長ストーリー

両社の強みを掛け合わせることで、Eleeo社の単独事業成長から北米でのシナジー実現、さらにはグローバル展開へと段階的な価値創出を推進する

ベビー・ママケア領域での
グローバルプレゼンス拡大

段階的な価値創出 ― 企業価値の最大化へ

pigeon / Lansinoh
- 80ヵ国以上のグローバル販売網
- 基礎研究に基づく研究開発力
- 強固な生産体制
- 安定した財務基盤

×

eleeo BRANDS
- ニッチトップ・ブランド群
- 米国での強固な販売網
- スピーディな商品開発
- ブランド育成力
- 経営豊富な経営陣

STEP 1｜短期
Eleeoの成長加速
- 経営陣の続投
- 新商品の継続投入

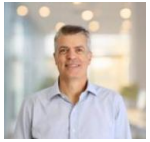
STEP 2｜中期
北米事業のシナジー創出
- Lansinohとのクロスセル
- 営業・調達・物流の効率化
- ノウハウ・知見の相互活用

STEP 3｜中長期
グローバル展開
- 欧州（Lansinoh販路）
- アジア（当社販路）

© Pigeon Corporation All Rights Reserved.

Eleeo社の経営陣とガバナンス体制

豊富な実績を有する共同創業者２名を中心とした現経営陣が続投し、成長を牽引する



Richard T. Palmer
CEO & Co-Founder

- 30年以上の経験を有す。P&G、Deloitte、Ernst & Young等を経て、2009年にNehemiah Manufacturing(1)を共同創業
- 2020年のEleeo設立以降、Earth Mama・Dapple の買収と成長を主導



Mark J. Wuellner
SVP, Sales & Co-Founder

- 20年以上の経験を有す。Deloitte、Cascades等を経て、Nehemiah Manufacturing (1)を共同創業
- 営業部門を統括し、主要ECと大手小売での販売拡大を牽引



Brett Clark
Chief Financial Officer

- 30年以上の経験を有す。Sara Lee、Deloitte等を経て現職
- 財務・経理部門を管掌



Joe Mumper
Director of Operations

- 25年以上の経験を有す。Accenture等を経て現職
- 調達部門を管掌。各種製品の製造・開発を担う契約ベンダーのマネジメントを担当



Kathleen Judkins
Director of Marketing

- 25年以上の経験を有す。P&G、Mattel、Nehemiah Manufacturing等を経て現職
- 市場調査に基づくマーケティング戦略を管掌

買収後の経営体制の方針

経営陣・キーパーソンの続投

CEO・SVPに加え、財務・オペレーション・マーケティングの各責任者を含む現経営チームが引き続き事業を運営

中長期の成長に向けた体制構築

中長期的な事業成長に向けて、現経営陣と当社が共通の目標のもとで取り組む体制を構築

独立経営を主体とした運営

現経営陣の自律的な経営を尊重しながら、ピジョン本社が直接モニタリングし、両社合同のコミッティでシナジー最大化をめざす

注：1. 2020年、同社からBoogie事業をスピンアウトし、Eleeoを設立

© Pigeon Corporation All Rights Reserved.

米国市場における商品ポートフォリオの補完性

当社の基幹商品群にEleeo社が加わることで、米国での妊娠～育児～女性ケア商品を補完・拡充。顧客価値と収益機会の最大化をめざす

米国における製品ポートフォリオ

	カテゴリー	当社	Eleeo
基幹	哺乳器・乳首	Pigeon / Lansinoh	–
	さく乳器　母乳保存を含む	Lansinoh	–
	スキンケア　おむつかぶれ用バーム・ローション等	–	Earth Mama / Boogie
	オーラルケア	–	–
サブ基幹	女性ケア　授乳・妊娠期・産後ケア・ウェルネス	Lansinoh	Earth Mama
	ドリンキングカップ	Pigeon / Lansinoh	–
	ベビーフード	–	–
	育児家電	–	–
Eleeo 独自	鼻ケア　生理食塩水シート・スプレー等	–	Boogie
	虫よけ	–	Boogie
	哺乳器・食器用洗剤	–	Dapple
	さく乳器クリーナー	–	Dapple
	衣類用洗剤	–	Dapple
	多目的ワイプ	–	Dapple

注：当社が米国で展開する主な商品カテゴリー（各社ウェブサイトより当社整理）

© Pigeon Corporation All Rights Reserved.


Celebrate babies the way they are
pigeon