vinetur

ペルノ・リカール、インド事業のIPOを検討

ペルノ・リカールは、米国を抜いて最大市場となる可能性があるインド事業のIPOを、戦略上の選択肢として検討している。

2026年11月23日（月）



ペルノ・リカールは、インド事業の新規株式公開（IPO）の可能性を見据え、準備作業を進めている。同社は、インドが世界的な成長においてますます重要な位置を占めるなか、純粋な資金調達ではなく戦略上の理由から上場を検討していると説明している。

アレクサンドル・リカール会長は11月20日の年次株主総会で、取締役会が2027年1月にインドで会合を開き、この選択肢について協議する可能性があると述べた。The Economic Timesが発言を報じた。最終決定には至っていないとしたうえで、上場すれば事務手続きや規制対応が複雑化し、親会社の持ち株比率が恒久的に低下すると指摘した。

リカール会長は、インドはペルノ・リカールにとって「極めて戦略的」な市場だと述べ、中期予測では、いずれ売上高で米国を抜き、同社最大の単一市場となる可能性があると語った。インドはすでに米国に次ぐ第2位の市場だという。10年前には上位12市場にも入っていなかったことを考えると、大きな変化だ。

Chivas Regal、Royal Stag、The Glenlivetを手掛ける同社は、上場の規模や時期を明らかにしていない。株主総会では、10億ドルを超えるIPOの案が投資家から示されたが、リカール会長は評価額について確認しなかった。約1年前に取締役会から上場の戦略的意義を検討するよう求められ、現在は準備を進めることで、その選択肢を維持していると述べた。

インドの上場規則では、少なくとも25%の株式を一般株主に公開する必要があるため、ペルノ・リカールは持ち株比率を約75%まで引き下げる必要がある。リカール会長は、こうした措置は取り消せず、重要性が高まっている事業の完全所有を手放すことになると述べた。取締役会が取引を承認するには、戦略上の利点と市場環境の良好さの両方を確認する必要があるという。

リカール会長によると、インド事業を上場すれば、ガバナンスや透明性が高まるとともに、規制当局、顧客、サプライヤーなど現地の関係者との関係強化にもつながる可能性がある。また、熟練人材の獲得競争が激しくなる市場で、株式上場が人材採用に役立つとも付け加えた。一方で、機動性が低下し、事務負担が増すという代償も強調した。

この議論は、インドの存在感が多国籍酒類企業の間で高まるという、世界の飲料業界全体の変化を反映している。酒類メーカーにとって、同国の成長は長期的な投資計画を変えつつある。大手企業が現地子会社を上場させれば、インドが販売の成長エンジンであると同時に戦略拠点として、どれほど重要になったかを示すことになる。

リカール会長は、インド、中国、アフリカの一部などの新興市場で、経済ナショナリズムが強まり、国産品を好む消費者が増えていることにも言及した。ペルノ・リカールは、国際ブランドと現地との結びつきを深め、現地アーティストと協業するなど、同会長が「脱西洋化」と呼ぶ戦略の見直しを通じて対応しているという。

この変化は、インドのウイスキー市場で特に顕著だ。過去10年で市場は、大衆向けのブレンデッドウイスキーを中心とする構造から、国内生産のシングルモルトへと広がってきた。ペルノ・リカールと競合のDiageoは、消費者需要の変化と国産ブランドの人気に応えるため、いずれもインド産シングルモルトを展開している。

インドは、ペルノ・リカールの他地域での業績の軟化を補う役割も果たしてきた。リカール会長は、同国が米国と中国での低調さを和らげていると述べた。同社が最近発表した第1四半期の売上高は0.9%減だったが、インド事業が大きく寄与し、他市場の落ち込みによる影響を抑えた。

現地法人の業績からも、インドの重要性がうかがえる。ペルノ・リカール・インディアの2026年度の売上高（物品税を除く）は　13,315　croreで、0.6%増だった。特別損益項目と税引き前の利益は5.7%増の　2,483　crore。純利益は　1,755　croreから　4,559　croreに急増した。Tilaknagar IndustriesへのImperial Blueブランド売却による　3,223-croreの特別利益が寄与した。

インドにおける同社の事業規模は、最大の競合企業と比べても際立つ。Diageo傘下のUnited Spiritsは、純売上高が7.7%増の　12,467 croreとなり、EBITDAは11%増の　2,286 croreだった。

リカール会長は、取締役会がIPOを支持する場合、その理由は親会社の資金需要ではなく、インドの戦略的重要性にあると述べた。また、2027年1月にインドで取締役会を開く可能性は、地政学的情勢次第だとも語った。

ペルノ・リカールにとって、もはや問題はインドが主要市場かどうかではなく、同市場にどこまで独立性の高い、上場企業としての姿を与えるかだ。飲料業界全体にとっても、この検討は、インドが世界の酒類大手にとって単なる大規模市場ではなくなりつつあり、将来の成長拠点として無視しにくい存在になっていることを示している。