



## Press Release

2020年3月10日

※本プレスリリースは、2020年3月5日にドイツ・ヘンケル本社が発表したプレスリリースの日本語訳版です。本プレスリリースは英語が原本であり、その内容・解釈については英文プレスリリースが優先します。

景気減速と投資の拡大が業績の重石に

### ヘンケル、2019年の業績にばらつき、2020年の見通しを発表

- 2019年は、景気の減速と、一般消費者向け事業部門および全社的なデジタル化への投資拡大が業績の重石となった
  - 売上高は1.1%増の20,114百万ユーロ、既存事業売上高は前年比横ばい
  - 調整後<sup>1</sup>の売上高営業利益率(EBIT マージン)は16.0%(1.6%減)
  - 調整後<sup>1</sup>の優先株(一株)あたり利益(EPS)は5.43ユーロ、名目EPSは9.7%減(為替変動の影響を除外すると10.1%減)
  - フリーキャッシュフロー(純現金収支):2,471百万ユーロ(554百万ユーロ増)
  - 配当金<sup>2</sup>は前年と同水準:優先株(一株)あたり1.85ユーロ
- 2020年の見通し:製造業の市場環境が不透明な中で、成長投資を一段と拡大
  - 既存事業売上高:0~2%増
  - 調整後<sup>1</sup>の売上高営業利益率(EBIT マージン):約15%
  - 調整後<sup>1</sup>のEPS:為替変動の影響を除外して5~9%減少すると予想

<sup>1</sup>一時所得、一時費用およびリストラ費用を除く

<sup>2</sup>2020年4月20日の年次株主総会において株主に提案予定

ヘンケル最高経営責任者のカーステン・クノーベルは、「2019年のヘンケルの業績は、全体的にばらつきが出ました。アドヒーズ テクノロジーズ(接着技術)事業部門は、自動車およびエレクトロニクスをはじめとする主要な顧客層の産業の低迷がマイナスに寄与しました。同時に、一般消費者向けのランドリー&ホームケアおよびビューティーケア事業部門は、多くの市場で激しい競争に直面しました」と述べています。

「ヘンケルは2019年の初めに、ブランド、テクノロジー、およびイノベーションを強化し、デジタル化を加速するため、2019年以降、成長投資を年間約300百万ユーロ拡大する計画を発表しました。ヘンケルは2019年を通じてこの全社的な成長投資を徐々に拡大しましたが、投資の拡大分は完全には活用されていません。2019年には、販売量の減少と、成長投資を拡大したことが、利益および売上高営業利益率(EBITマージン)の重石となりました。一方で、引き続きコスト管理、プロセスの効率改善、組織体制の改変に注力したことが奏功し、これらの悪影響を一部軽減することができました。また、製造拠点やイノベーション・センターの拡張・更新に対する投資も継続して行いました。ヘンケルはさらに、ターゲットを絞った買収や提携を通じて総額約600百万ユーロのさまざまな事業を強化しました。しかしながら、ヘンケルはこの業績に満足しているわけではありません。ヘンケルはより意欲的な目標を掲げており、潜在的成長力を最大限に発揮し、今後、財務成績を改善していくために、断固とした対策を講じる方針です」と2019年の事業動向について述べました。

## 2020年の見通し

ヘンケルは2020年3月5日、2019年12月の発表に沿った、2020年度の通年見通しを発表しました。ヘンケルは2020年度の既存事業売上高成長率を0~2%増と予想しています。2020年には、事業環境の不透明さだけでなく、マーケティング・広告や、事業を持続可能な形で強化するためのデジタル化とITへの成長投資を前年より拡大することが、利益のマイナスに寄与すると予測しています。調整後のEBITマージンは約15%に達する見通しです。調整後の優先株(一株)あたり利益(EPS)については、為替変動の影響を除外して5~10%減少すると予想しています。

## 2019年度の売上高および利益

2019年度の名目売上高は、1.1%増の20,114百万ユーロでした。為替変動による売上高成長率への影響はプラス0.6%でした。為替変動の影響を除外した売上高は0.5%増となりました。買収・売却の貢献は0.5%でした。為替変動と買収・売却による影響を除外した**既存事業売上高**は0.0%増と前年比横ばいでした。

**接着技術事業部門**の既存事業売上高は1.5%減となりました。**ビューティーケア事業部門**の既存事業売上高は前年比2.1%減となり、一方、**ランドリー&ホームケア事業部門**は3.7%増を記録しました。

**新興市場**の既存事業売上高は2.5%増を達成し、既存事業売上高の主要な牽引役となりました。**成熟市場**における既存事業売上高は1.6%減となりました。

**西欧**の既存事業売上高は前年を1.2%下回り、その一方で、**東欧**の既存事業売上高は6.5%増加しました。**アフリカ・中東**の既存事業売上高は13.3%増、**北米**の既存事業売上高は2.3減を記録しました。**中南米**の既存事業売上高は4.9%増加し、**アジア太平洋地域**の既存事業売上高は6.5%減少しました。

**調整後の営業利益(EBIT)**は前年の3,496百万ユーロから7.9%減少し、3,220百万ユーロとなりました。

**調整後の売上高営業利益率(EBITマージン)**は、前年比1.6%ポイント減の16.0%となりました。2019年の初めに発表した、ブランド、テクノロジー、イノベーション、デジタル化への投資拡大が、グループ全体の収益に対するマイナス寄与となりました。しかし投資の拡大分は十分に活用されておらず、予定していた300百万ユーロのうち、2019年に実際に活用されたのは合計約50%に留まりました。

**今期決算**は、2018年のマイナス65百万ユーロからマイナス88百万ユーロになりました。主な理由は、国際財務報告基準(IFRS)第16号を初めて適用し、リース債務の支払利息を計上したことです。

非支配株主持分を差し引いた**調整後の当期純利益**は、2018年度の2,603百万ユーロに対し、2,353百万ユーロとなりました。

**調整後の優先株(一株)あたり利益(EPS)**は、2018年度の6.01ユーロから9.7%減少し、5.43ユーロとなりました。為替変動の影響を除外した調整後のEPSは、前年を10.1%下回りました。

経営委員会、監査委員会および株主委員会は、2020年4月20日の年次株主総会において、前年と同じく優先株(一株)あたり1.85ユーロ、普通株(一株)あたり1.83ユーロの**配当**を提案する予定です。配当性向は前年を3.3%ポイント上回る34.2%であり、ヘンケルの配当性向目標である30~40%の範囲内となります。

売上高に対する**正味運転資金**は1.2%ポイント改善され、3.9%に低下しました。

フリーキャッシュフローは 2,471 百万ユーロ(前年:1,917 百万ユーロ)となり、過去最高を更新しました。

年末の正味財務状況は一段と改善し、マイナス 2,045 百万ユーロとなりました(2018 年 12 月 31 日時点ではマイナス 2,895 百万ユーロ)。

### 事業部門別実績

2019年度の接着技術事業部門の名目売上高は、0.6%増の9,461百万ユーロでした。自動車およびエレクトロニクス・セクターが大幅に低迷する厳しい事業環境の中で、**既存事業売上高**は1.5%減少しました。**調整後の営業利益**は前年比2.8%減の1,712百万ユーロでした。調整後の売上高営業利益率は18.1%でした(前年:18.7%)。

2019年度、ビューティーケア事業部門の**既存事業売上高**は2.1%減少しました。名目売上高は前年比1.8%減の3,877百万ユーロでした。**調整後の営業利益**は前年比23.1%減の519百万ユーロでした。調整後の売上高営業利益率は、粗利益の減少と、ブランド、テクノロジー、イノベーション、デジタル化への投資拡大を主な理由に、前年を下回る13.4%となりました(前年:17.1%)。

2019年度のランドリー&ホームケア事業部門の**既存事業売上高**は、3.7%増という高い伸びを示しました。名目売上高は3.7%増の6,656百万ユーロでした。**調整後の営業利益**は、前年を5.7%下回る1,096百万ユーロとなりました。**調整後の売上高営業利益率**は、ブランド、テクノロジー、イノベーション、デジタル化への投資拡大を主な理由に、1.6%ポイント減の16.5%となりました。

### 新しい戦略的枠組み: 目的ある成長を通じて2020年代を勝ち抜く

カーステン・クノーベルは「ヘンケルは、将来の成功を確実にするため、目的ある成長のための新しい戦略的枠組みを策定しました。この枠組みは、強力な基盤の上に成り立ち、持続可能な価値を創造するという共通の目的を背景としており、その主な構成要素は、優れたポートフォリオ、イノベーション、サステナビリティ、デジタル化の領域における競争上の強み、そして協働の文化と意思決定力のある社員という強力な基盤に支えられた、未来を見据えた経営モデルです」と述べています。

## ヘンケルについて

ヘンケルはバランスのよい、多角的なポートフォリオを備え、産業および一般消費者向け事業をグローバルに展開しています。優れたブランドとイノベーション、テクノロジーを誇るヘンケルは、アドヒーズテクノロジーズ（接着技術）、ビューティーケア、ランドリー＆ホームケアの3分野において、グローバルリーダーとしての地位を維持しています。1876年に創立し、140年以上に及ぶ成功の歴史があるヘンケルは、ドイツのデュッセルドルフに本社を置き、世界に52,000名以上の社員を擁しています。サステナビリティの分野をリードする存在として評価されるヘンケルは、多くの国際的指標やランキングでトップの地位を維持しています。2019年の売上高は200億ユーロを超え、営業利益はおおよそ32億ユーロを超えました。ヘンケルの優先株はドイツ株式指数DAXのリストに入っております。さらなる情報はこちら [www.henkel.com](http://www.henkel.com) をご覧ください。

ヘンケルジャパンホームページ: <http://www.henkel.co.jp>

ヘンケルジャパンフェイスブックページ: <http://www.facebook.com/HenkelJapan>

本プレスリリースにおける将来予測は、弊社経営陣の知見と現在の予測に基づくものです。将来予測は、英文中 “expect” “intend” “plan” “predict” “assume” “believe” “estimate” “anticipate” “forecast”等の語や同様の表現を用いて特徴づけられています。こうしたステートメントは、将来予測の実現を確約するものではありません。将来のヘンケル社および関連企業の業績は、多くのリスクならびに不確実な要因によって、本稿の将来予測とは異なる場合があります。こうした要因の多くは、経済状況や競合の活動、その他市場要因など、弊社のコントロールを超えるものや前もって正確に予測することができないものです。ヘンケルは、これら将来予測をアップデートする意向はなく、またそれに関するいかなる義務を負うものでもありませんので、ご了承ください。

本資料は、適用可能ではあるが、明確に定義されていない財務報告枠組みの中で作成されており、(GAAP以外の)代替的業績指標である、またはそのような可能性のある補足的な財務指標が含まれています。これらの補足的な財務指標は、単独で解釈すべきではなく、また連結決算報告書に適用される財務報告枠組みに従って表示されたヘンケルの純資産、財務状況または経営成績の代替的な指標と見なすべきではありません。類似の名称の代替的業績指標を報告または記載している他の企業は、かかる指標を、ヘンケルとは異なる方法で計算している可能性があります。

本資料は情報提供のみを目的としており、投資助言を提供するものではなく、有価証券の売却の申し出または購入の勧誘を構成するものではありません。

## コンタクト

### Lars Witteck

Phone: +49 211 797 - 2606

Email: [lars.witteck@henkel.com](mailto:lars.witteck@henkel.com)

### Wulf Klüppelholz

Phone: +49 211 797 - 1875

Email: [wulf.klueppelholz@henkel.com](mailto:wulf.klueppelholz@henkel.com)

### Jennifer Ott

Phone: +49 211 797 - 2756

Email: [jennifer.ott@henkel.com](mailto:jennifer.ott@henkel.com)

— 本件に関するお問合せ先 —

ヘンケルジャパン株式会社 広報室 小野尾 秀美

TEL: 03-5783-1219 e-mail: [hidemi.onoo@henkel.com](mailto:hidemi.onoo@henkel.com)