

2021.5.6 뒤셀도르프/독일

2021년 회계 연도 안내: 매출 및 수익 증가 예상

헨켈, 2021년 강력한 시작 보고

- 그룹 매출은 +7.7%의 약 50억 유로로 상당한 유기적 성장률을 보이며, 통화 역풍의 영향을 받는 명목 성장률은 +0.8%.
- 모든 사업 부문이 유기적 매출 성장을 보고함:
 - 접착 테크놀러지스는 두 자릿수 유기적 매출 성장률 +13.0%, 명목상 성장률 +6.7%
 - 뷰티 케어는 좋은 유기적 매출 성장률 +2.3%, 명목상 성장률 -1.1%
 - 세탁 & 홈케어는 강력한 유기적 매출 성장률 +4.1%, 명목상 성장률 -5.6%
 - 신흥 시장은 두 자릿수 유기적 매출 성장률 +18.5%, 성숙 시장 성장률 +0.5%
 - 2021년 헨켈의 회계연도 지침:
 - 유기적 매출 성장률: +4.0%에서 +6.0%
 - EBIT 마진*: 14.0%에서 15.0%
 - 주당순이익(EPS)*: 일정한 환율로 높은 한 자릿수에서 십대 중간 정도 퍼센트로 범위 증가

헨켈은 전 세계 여러 시장의 사회 및 경제 환경에 계속 악영향을 미치는 코로나 바이러스 위기의 영향에도 불구하고 2021년 회계연도를 전반적으로 매우 잘 시작하여 1분기에 +7.7%의 상당한 유기적 매출 성장을 달성했습니다. 그룹 매출은 통화 역풍의 영향을 받아 명목상 +0.8% 증가하여 약 50억 유로에 달했습니다.

헨켈의 CEO 카스텐 노벨은 "우리는 모든 사업 부문의 기여 덕분에 1분기에 아주 좋은 사업 실적을 달성했습니다. 업계의 수요가 원래 예상했던 것보다 더 빠른 속도로 회복되는 가운데 시장의 지속적인 불확실성에도 불구하고 나머지 연도 동안의 사업 개발이 낙관적입니다. 올해의 강력한 시작에 힘입어 오늘 이와 같이 남은 기간 동안의 매출 및 수익 지침을 높였습니다."라고 말했습니다.

"1분기 매출이 크게 증가한 것은 특히 접착 테크놀러지스 부문입니다. 모든 사업 영역과 지역에서 강력한 회복을 보였으며 두 자릿수의 유기적 매출 성장을 기록했습니다. 뷰티 케어와 세탁 & 홈케어 고객 사업 부문도 유기적인 매출 성장을 이루었습니다. 지역적으로 보면 주로 신흥 시장에서 1분기에 매우 좋은 매출 성장을 주도했으며, 모든 지역이 두 자릿수 유기적 성장률을 기록했습니다. 헨켈의 1분기 실적은 업계와 소비자 비즈니스 고객을 위한 성공적인 브랜드와 혁신적인 기술로 견고하고 균형 잡힌 포트폴리오를 만들었기에 가능했습니다. 또한, 1분기에 전반적으로 좋은 발전을 이룬 것은 우리의 강력한 글로벌 팀 덕분입니다. 유례없이 도전적인 시간 동안에도 헨켈의 장기적인 성공을 위해 지속적으로 기여하며 엄청난 헌신을 보여주었기 때문입니다."라고 노벨은 덧붙였습니다.

접착 테크놀러지스 사업 부문은 모든 사업 영역과 지역에서 상당한 회복을 기록하여 전체적으로 +13.0%의 두 자릿수 유기적 매출 성장을 달성했습니다.

뷰티 케어 사업 부문은 1 분기에 팬데믹과 관련되어 시장 역풍을 받았으나 2.3%의 우수한 유기적 매출 성장률을 기록했습니다. 소비자 사업 부문은 작년 같은 분기에 비해 긍정적인 실적을 올렸습니다. 우리의 프로페셔널 부문 역시 여러 국가 내 미용실 영업 중단에 의해 지속적으로 영향을 받았음에도 유기적 매출 성장을 달성할 수 있었습니다. 이는 특히 전년도 분기에 이미 COVID-19 대유행에 의해 큰 영향을 받았었기 때문에 비교 기준이 낮은 것입니다.

세탁 & 홈케어 사업 부문은 핵심 성숙 시장이 1 분기부터 둔화되기 시작했음에도 불구하고 +4.1%의 매우 강력한 유기적 매출 성장을 달성하여 성공적인 발전을 지속할 수 있었습니다. 홈케어 사업 부문과 신형 시장 모두 두 자릿수 성장을 기록했습니다.

노벨은 나머지 2021 년의 남은 회계 연도에 대해 다음과 같이 말했습니다. “올해의 강력한 시작 이후 우리는 **지침**을 높였으며 앞으로 남은 기간 동안 매출과 수익 모두에서 더 높은 성장을 기대합니다. 현재 헨켈은 그룹 차원의 유기적 매출 성장률을 +4.0 에서 +6.0%로, 그리고 조정된 매출수익률(EBIT 마진)을 14.0 에서 15.0% 범위로 예상합니다. 고정 환율로 조정 된 우선 주당 이익 (EPS)의 경우 헨켈은 이제 높은 한 자릿수에서 두 자릿수 중반까지 성장률 범위가 증가할 것으로 기대합니다.”

“그럼에도 불구하고 팬데믹으로 인해 소비와 업계 결과에 어떤 영향을 받을지에 대해서는 여전히 큰 불확실성이 있습니다. 우리는 시장의 변화에 유연하고 신속하게 대응할 것입니다. 동시에 성장 의제 실행을 적극적으로 추진하고 있습니다. 헨켈은 두 가지 영역에 초점을 두고 있습니다. 첫째, 혁신, 지속 가능성, 그리고 디지털화를 더욱 강화하여 경쟁 우위를 확장하는 것입니다. 둘째, 회사 문화를 더욱 강화하는 것입니다. 우리는 목적 있는 성장을 위한 전략적인 프레임워크와 강력한 글로벌 팀과 함께 위기에서 더욱 강해지고 미래를 만들어 나갈 준비가 잘되어 있습니다.”

그룹 매출 실적

그룹 매출은 2020 년 1 분기 49 억 2,700 만 유로에서 2021 년 1 분기 49 억 6,800 만 유로로, **명목상** +0.8% 증가했습니다. **유기적으로는** (외환 및 인수/매각에 맞게 조정됨) 매출이 +7.7% 증가했습니다. 그룹 수준에서는 주로 양적 증가가 있었습니다. 인수와 매각으로 인한 기여도는 +0.6 %에 달했습니다. 외환 효과는 매출에 -7.5%라는 매우 부정적인 영향을 주었습니다.

신형 시장은 1 분기에 18.5%의 유기적 매출 성장을 기록했습니다. 성숙 시장에서 유기적 매출 성장은 +0.5%로 긍정적이었습니다. 매년 서유럽 지역의 유기적 매출은 +0.9% 증가했습니다. 동유럽 지역에서는 +11.7%의 매출 성장을 기록했습니다. 2021 년 1 분기에 아프리카 / 중동 지역에서는 +21.7%의 유기적 매출 성장을 보였습니다. 유기적 매출 성장은 북미 지역에서는 정체된 반면, 라틴 아메리카 지역에서는 +10.7%를 달성했습니다. 아시아 태평양 지역의 유기적 매출 성장은 두 자릿수인 +24.4 %를 기록했습니다.

접착 테크놀로지스 매출 실적

2021 년 1 분기에 접착 테크놀로지스 사업 부문의 매출은 전년 분기 22 억 9 백만 유로에서 23 억 5,800 만 유로로 **명목상** +6.7% 증가했습니다. **유기적으로는** (외환 및 인수 / 매각 조정) 매출이 +13.0% 증가했습니다. 1 분기 실적은 업계의

상당히 지속적인 회복에 의해 주도되었습니다. 물량 증가는 두 자릿수 범위였으며 가격 추세는 약간의 플러스 상승 곡선을 보였습니다. 외환 효과로 인해 매출이 -6.7% 감소한 반면 인수 / 매각으로 매출이 +0.5% 증가했습니다.

모든 접착 테크놀로지스 사업 영역은 COVID-19 팬데믹 영향을 받았던 작년 같은 분기에 비해 올해 1 분기에 상당한 회복을 지속했습니다. **자동차 및 금속** 사업 부문은 전 세계 자동차 생산의 강력한 증가로 인해 두 자릿수 유기적 매출 성장을 기록했습니다. **전자 및 산업** 부문은 전자 사업의 실적 덕분에 두 자릿수의 유기적 매출 성장을 기록했으며 산업 부문도 매우 큰 폭으로 증가했습니다. **포장재 및 소비재**는 1 분기에서 상당한 유기적 매출 성장을 보였고, 우리의 포장재 및 라이프스타일 사업 부문의 두 자릿수 성장의 지원을 받았습니다. **전문가용 건축자재** 부문 역시 두 자릿수 범위에서 유기적 매출 성장을 보였으며, 주로 기계 엔지니어링과 유지보수 부문에서 활동하는 소비자 및 전문가 사업자들이 성장을 주도했습니다.

지역별 분석을 보면 신흥 시장에서 접착 테크놀로지스 사업 부문이 두 자릿수 유기적 매출 성장을 했습니다. 모든 **신흥 시장** 지역에서 모든 사업 부문이 이러한 실적에 기여했습니다.

성숙 시장에서의 유기적 매출 발전은 전반적으로 매우 강력했습니다. 북미 지역은 전문가용 건축자재 부문이 두 자릿수 유기적 매출 성장을 보이고, 전자와 산업 부문은 매우 강력한 매출 성장을 기록했습니다. 서유럽 지역의 유기적 매출 성장은 전문가용 건축자재 부문의 두 자릿수 발전과 자동차 및 금속 부문에서 눈에 띄는 주도가 있었습니다.

뷰티 케어 매출 실적

2021 년 1 분기 뷰티 케어 사업 부문의 매출은 **명목상** -1.1% 감소한 9 억 2,500 만 유로로 소폭 감소했습니다 (2020 년 1 분기: 9 억 3,500 만 유로). **유기적으로는** (외환 및 인수 / 매각 조정) 매출이 +2.3% 증가했습니다. 이 실적은 물량과 가격 모두에 의해 주도되었습니다. 외환 효과로 인한 매출은 -5.4% 감소했습니다. 인수 / 매각은 매출 성장에 +2.0% 기여했습니다.

소비자 사업 부문의 유기적 매출 성장은 전년 분기에 비해 긍정적이었습니다. 헤어와 화장품 부문은 2021 년 1 분기에 매우 강력한 실적을 보였으며 2020 년 마지막 분기부터 있었던 긍정적인 추세를 이어갈 수 있었습니다. 헤어 염색약 부문은 두 자릿수 성장을 기록했으며 헤어 케어 매출도 매우 강했습니다. 헤어 스타일링 부문의 매출은 팬데믹과 관련된 소비자 수요 감소로 인해 전년 대비 감소했습니다. 유기적 매출 발전 측면에서 보면, 바디 케어 부문은 주요 시장의 수요 감소로 인해 2020 년 1 분기에 발생한 매우 강력한 성장에는 미치지 못했습니다.

수많은 국가에서 공식적으로 미용실 영업을 중단시켰는데도 불구하고 우리 **프로페셔널** 사업 부문은 2021 년 1 분기에 매우 강력한 유기적 매출 성장을 기록했습니다. 이는 주로 북미 핵심 시장의 상당한 증가에 힘입은 결과이지만, 또한 COVID-19 대유행의 심각한 부정적인 영향으로 인해 전년 동기간에 대한 상대적으로 낮은 기준 때문입니다. 성장률은 라틴 아메리카 및 아시아 (일본 제외) 지역에서 두 자릿수 범위에 있으며, 아프리카 / 중동 지역에서는 유의미했습니다. 반면에 서유럽과 동유럽 지역의 실적은 팬데믹으로 인해 미용실 영업을 계속 중단되어 전년 분기에 미치지 못했습니다.

지역적 측면에서 보면 뷰티 케어 부문의 유기적 매출 성장은 **신흥 시장**에서 두 자릿수 비율 범위에 있었으며, 소비자 및 전문가 사업 부문 모두에서 매우 강력한 실적을 거두었습니다. 아시아 (일본 제외) 지역, 특히 중국은 두 자릿수 범위의

성장률을 보여 이와 같은 실적에 기여했습니다. 라틴 아메리카 지역에서도 매출이 두 자릿수 비율로 증가했으며, 동유럽 지역의 매출 성장은 매우 두드러졌습니다. 반면에 아프리카 / 중동 지역은 매출이 마이너스로 성장했습니다.

성숙 시장에서 유기적 매출 발전은 전반적으로 부정적이었습니다. 전문가 사업 부문의 증가로 인해 북미 지역에서는 유기적 매출 성장이 좋았으며 아시아 태평양 지역의 성숙 시장에서도 매우 강했습니다. 반면에, 서유럽에서의 실적은 COVID-19 팬데믹으로 인한 지속적인 제한이 있는 등 여전히 어려운 시장 환경 때문에 전년 분기에 미치지 못했습니다.

세탁 & 홈케어 매출 실적

세탁 & 홈케어 사업 부문은 2021년 1분기에 16억 5,600만 유로의 매출을 올렸는데, 이는 전년 분기에 달성한 17억 5,500만 유로에서 명목상 -5.6% 감소한 것입니다. **유기적으로는** (외환 및 인수 / 매각 조정) +4.1%의 매우 강력한 매출 증가를 기록했습니다. 성장은 주로 가격에 의해 주도되었으며 거래량도 긍정적인 증가를 보였습니다. 외환 효과로 매출이 -9.6% 감소했습니다. 인수 / 매각은 매출 실적에 중대한 영향을 미치지 않았습니다.

세탁 케어 사업 부문은 1분기에 긍정적인 유기적 매출 성장을 기록했습니다. 특수 세제 부문이 우수한 실적에 기여했으며, 세탁 첨가제 부문도 매우 강한 성장을 보였습니다. 우리 핵심 브랜드인 **퍼실**은 지속적인 혁신 이니셔티브의 결과로 두 자릿수 유기적 매출 성장을 기록했습니다.

홈케어 사업 부문의 유기적 매출 성장률은 두 자릿수 범위였습니다. 이 사업 부문의 강력한 성장은 우리 브랜드 제품군 **Pril, Bref**, 그리고 **Somat**의 실적 덕분입니다. 모두 식기 세척제, 화장실 세척제, 단단한 표면 세척제 카테고리에서 두 자릿수 증가를 기록했습니다. 이러한 추세는 팬데믹의 결과로 가정용 세제에 대한 수요 증가와 성공적인 제품 혁신이 있었기 때문입니다.

신흥 시장은 이 사업 부문의 매우 강력한 매출 실적의 주요 원동력이었으며 두 자릿수 유기적 매출 성장에 기여했습니다. 헨켈은 아프리카 / 중동 및 아시아 (일본 제외) 지역에서 두 자릿수의 매출 증가율을 달성했습니다. 동유럽에서는 유기적 매출 성장이 두드러졌고 라틴 아메리카에서는 마이너스 매출 성장을 기록했습니다.

성숙 시장의 실적은 전반적으로 부정적이었습니다. 서유럽에서의 매출 실적은 좋았고, 아시아 태평양 지역의 성숙 시장은 긍정적인 유기적 성장을 기록한 반면, 북미 지역은 전년 동기에 미치지 못했습니다. 이곳에서는 공급 부족과 전년에 비해 시장 역학이 둔화되어 우리 사업에 부정적인 영향을 받았습니다.

그룹의 순자산 및 재무 상태

2020년 12월 31일과 비교한 검토 기간 동안 그룹의 순자산과 재무 상태에는 큰 변화가 없었습니다.

헨켈 그룹의 전망

헨켈 AG & Co. KGaA의 경영진은 2021년 첫 3개월의 사업 발전을 바탕으로 나머지 세 분기의 사업 실적을 가정하여 2021년 회계 연도에 대한 지침을 높이기로 결정했습니다.

COVID-19 대유행으로 인해 2020 년 세계 경제 성장이 급격히 감소했으나, 2021년에는 산업 수요가 크게 회복될 것이며, 해가 진행됨에 따라 다양한 소비재에 대한 수요가 정상으로 돌아올 것으로 추정됩니다. 동시에, 향후의 감염률과 백신 접종의 진행 상황이 불확실하며, 전염을 막기 위한 방역 조치도 이어질 것입니다.

이러한 상황을 감안해 우리의 지침은 특히 미용실 사업 부문에서 산업 수요와 헨켈과 관련된 소비재 분야가 경우에 따라 크게 회복될 것으로 가정합니다. 우리는 2020 년 팬데믹 속에서도 증가된 수요를 목격했으며 올해 시간이 지날수록 소비재 사업 부문이 정상으로 돌아올 것으로 기대합니다. 또한 해가 진행됨에 따라 2020 년 2 분기처럼 소매점 영업 중단 및 산업 부문 또는 우리 핵심 지역의 생산 시설 폐쇄가 대대적으로 있지 않을 것으로 가정합니다.

이러한 요소를 고려하여 **헨켈 그룹**은 2021 년 회계 연도에 +4.0 에서 +6.0%의 **유기적 매출 성장**을 달성할 것으로 예상합니다 (이전 지침: +2.0 에서 +5.0%).

접착 테크놀러지스 사업 부문의 실적은 산업 수요 회복에 크게 좌우되므로, 유기적 매출 성장률이 +7.0 에서 +9.0%(이전 지침: +2.0 에서 +6.0%)로 예상됩니다. **뷰티 케어** 사업 부문은 현재 +2.0 에서 +6.0%(변동 없음)의 유기적 매출 성장을 예상하고 있습니다. 1 년 기준으로 프로페셔널 사업의 수요가 크게 증가하면 긍정적인 효과를 얻을 수 있으며 소비자 사업 부문의 지속적인 성장이 예상됩니다. **세탁 & 홈케어** 사업 부문은 +1.0 에서 +3.0%의 유기적 매출 성장을 달성할 것으로 예상합니다(변경 없음). 팬데믹에 영향을 받았던 전년도의 실적은 올해 정상 수준으로 돌아올 것이 예상되면서 몇몇 부문에서 더 높은 수요가 예상됩니다.

2020 년의 인수 기여도는 헨켈 그룹의 명목상 매출 성장에 낮은 한 자릿수 비율 범위에 있을 것으로 기대합니다. 우리의 지침은 남은 일 년 동안의 의도된 매각 또는 사업 활동 중단, 적극적인 포트폴리오 관리의 일부로 브랜드와 사업 부문의 영향은 반영하지 않습니다. 외환 매출 환산은 한 자릿수 중간 퍼센트 범위의 부정적인 영향이 전망됩니다.

특히 산업 및 프로페셔널 사업 부문은 수요 회복이 예측되므로 2021 년 헨켈의 수익 실적에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 기대됩니다. 이것은 직접 재료 가격에 대항하여 한 자릿수 상위 중간 퍼센트 범위로 상당히 증가할 것이 예상되며 (이전 지침: 한 자릿수 중간 퍼센트 범위), 외환율의 역전으로 인해 어느 정도 상쇄가 있을 것으로 보입니다.

헨켈 그룹은 14.0 에서 15.0% (이전 지침: 13.5 에서 14.5%)의 **조정 매출수익률(EBIT 마진)**을 올릴 것을 예상합니다. **접착 테크놀러지스** 사업 부문의 조정 매출수익률은 16.0 에서 17.0% (이전 지침: 15.5 에서 16.5%), **뷰티 케어**는 10.5 에서 12.0% (변경 없음), **세탁 & 홈케어** 부문은 14.5 에서 15.5%로 예상됩니다 (이전 지침: 15.0 에서 16.0%).

고정 환율로 **조정된 주당순이익(EPS)**의 경우 높은 한 자릿수에서 십대 중간 비율로 범위가 증가할 것이 예상됩니다 (이전 지침: +5 에서 +15%).

또한, 2021년에는 다음과 같이 변경되지 않는 사항이 기대됩니다.

- 2 억 5 천만에서 3 억 유로 사이의 구조 조정 비용
- 6 억에서 7 억 유로 사이의 자산, 공장, 장비, 무형 자산에 대한 투자로 인한 현금 유출

* 1회 비용 및 소득, 재조직 비용을 위한 조정.

이 문서는 헨켈이 수행할 수 있는 미래 사업 개발, 재무 성과 및 기타 사건과 미래 적합성의 개발에 관한 서술을 포함하고 있습니다. 미래에 관한 보고서는 기대, 의도, 계획, 예상, 생각, 측정, 유사 조건과 같은 어휘 사용으로 특징됩니다. 이 정보에는 헨켈의 기업관리로 인한 현재 측정과 가정에 기반하여 만들어진 미래지향보고서가 들어있습니다. 이러한 보고서는 기대가 정확하게 나타난다고 보증하는 방식으로 이해해서는 안됩니다. 헨켈은 미래 실행과 결과를 실제로 성취했습니다. 자회사와 함께 여러 위험과 불확실성에도 미래지향보고서로 인해 실질적으로 차별화할 수 있었습니다. 이러한 여러 요인은 통제할 수 없고, 미래경제환경, 시장에 연루된 경쟁자 등의 활동처럼 먼저 정확하게 측정할 수 없습니다. 이러한 미래지향보고서는 기획이나 갱신이 계획되지 않았습니다.

이 문서에는 대체 실행 측정이 가능하거나 가능할 수 있는 보충 재무 지표가 정확히 규정되지 않은 재무 기록 기반에 포함되어 있습니다. 이러한 보충적인 재무 측정은 순자산과 재무변동의 측정이나 연결재무제표에 적용 가능한 재무기록 기반에 따라 제시된 운영결과를 분리하여 보거나 대체하는 것으로 보지 않아야 합니다. 유사한 이름으로 설명이나 기록된 다른 회사의 대체 실행 측정에서는 이와 다르게 측정될 수 있습니다.

정보용으로만 발행되었으며, 투자상담, 판매제안, 증권매입 제안권유를 위해 의도된 문서가 아닙니다.