

2023년 5월 4일 독일/뒤셀도르프

2023년 회계연도의 좋은 출발

헨켈, 1 분기에 매우 강력한 유기적 매출 성장 달성

- 그룹 매출은 유기적으로 6.6% 증가한 약 56억 유로 (명목상 6.4%)
- 두 사업부문의 강력한 판매 증가로 인한 성장:
 - 접착 테크놀로지스 부문의 유기적 매출 성장 6.8% (명목상 6.1%)
 - 컨슈머 브랜드 부문의 유기적 매출 성장 7.0% (명목상 7.3%)
- 러시아 사업활동 종료 완료
- 전략적 성장 의제 구현 추가 진전
- 2023 회계연도 전망 확정

2023년 1 분기에 헨켈의 그룹 매출은 약 56억 유로로 성장했다. 매우 강한 6.6%의 유기적 매출 증가는 두 자릿수의 가격 상승으로 인해 이루어졌으며, 판매량은 전년 대비 하향되었다. 명목상 매출은 6.4% 증가했다.

"헨켈의 카스텐 노벨 (Carsten Knobel) CEO는 "지속적으로 도전적인 시장 환경에도 불구하고 우리는 좋은 출발을 했습니다. 두 사업 부문의 **매출이 강하게 증가한** 것은 성공적인 브랜드 포트폴리오와 혁신 기술이 가진 강점 덕분입니다. 첫 분기에는 원자재와 물류 비용의 압력을 보완하기 위해 가격 조치를 계속 진행했습니다. 오늘 우리는 2023년 **가이던스**를 확정하고, 첫 분기의 매우 강한 유기적 매출 발전을 기반으로 2023 회계연도에 자신감을 가지고 전망하고 있습니다."라고 말했다.

접착 테크놀로지스 부문은 모든 사업 영역에서 매우 강한 유기적 매출 증가를 보였다. 새로운 사업부문인 **컨슈머 브랜드**도 모든 사업 영역에서 매우 강한 유기적 매출 성장을 이루었다.

"우리는 전략적 우선 사항을 추진하고 중요한 진전을 이루었습니다. 예를 들면, 컨슈머 브랜드 사업 부문은 통합과 포트폴리오에 강하게 초점을 맞추고, 접착 테크놀로지스 사업 부문의 조직 구조를 고객을 기반으로 더욱 긴밀하게 맞추며 성공적인 혁신을 시작했습니다."라고 카스텐 노벨 CEO가 말했다.

헨켈은 자본 배분 전략의 일환으로 2022년에 처음으로 주식 매수 프로그램을 시작했다. 이 프로그램으로 3월 말에 약 10억 유로 규모의 주식을 매입했으며, 이는 2023년 1 분기에 성공적으로 완료되었다.

헨켈은 2023년 4월 20일 **러시아에서의 사업 활동**을 현지 금융 투자자 컨소시엄에 **판매**하는 계약을 체결했다. 헨켈은 작년 우크라이나 공격 이후 러시아 사업 활동을 철수할 것을 결정했다. 현재 거래가 완료되었으며, 판매 가격은 540억 루블(약 6억 유로)이다.

그룹 매출 실적

2023년 1 분기에 그룹 매출은 전년 대비 5,271억 유로에서 5,609억 유로로 **명목 상 6.4%** 증가했다. **유기적**(외환 및 인수/처분 조정) 매출은 6.6% 증가했다. 그룹 수준에서 이러한 강한 매출 성장은 가격 상승으로 인해 이루어졌다. 인수 및 처분으로 인한 매출은 -1.1% 감소했다. 외환 효과는 매출에 약간의 양적 영향을 주었으며, 0.9%의 긍정적 영향을 미쳤다.

유럽 지역은 1 분기에 4.2%의 유기적 매출 성장을 보였다. IMEA 지역의 유기적 매출은 27.8% 증가했다. 북미 지역의 유기적 매출은 7.1% 증가했다. 라틴 아메리카 지역의 유기적 매출 성장률은 17.6%였다. 아시아-태평양 지역의 유기적 매출 성장은 -4.8%였다.

접착 테크놀로지스 매출 실적

접착 테크놀로지스 사업부문의 2023 년 1 분기 매출은 전년 대비 2,631 억 유로에서 2,791 억 유로로 명목상 6.1% 증가했다. 유기적(외환 및 인수/처분 조정) 매출은 2022 년 1 분기와 비교하여 6.8% 증가했다. 두 자릿수 비율의 가격 상승을 이루었으며, 판매량은 전년 대비 하향되었다. 외환 효과로 인해 매출은 1.1% 증가했으며, 인수/처분으로 인해 -1.8%의 부정적인 영향을 받았다.

접착 테크놀로지스 사업 부문은 모든 사업 영역에서 매우 강한 유기적 매출 성장을 보였다. 자동차 및 전자 사업 부문은 12.6%의 두 자릿수 유기적 매출 증가를 달성했다. 이러한 증가는 자동차와 산업 부문에서 이루어진 반면, 전자 사업 부문은 어려운 시장 환경으로 인해 소극적인 발전을 기록했다. 포장 및 소비재 사업 부문은 1.0%의 유기적 매출 성장을 달성했다. 소비재 사업에서 매우 강한 매출 성장으로 포장 사업부문의 매출 감소를 상쇄시켰다. 건설 및 전문 사업 부문은 모든 사업의 기여로 전년 대비 유기적으로 7.0%의 매출 증가를 달성했다.

지역적으로 볼 때, 유럽에서의 접착 테크놀로지스 사업 부문은 상당한 유기적 매출 증가를 창출했으며, 포장 및 소비재 사업 부문의 소극적인 발전은 자동차 및 전자 사업 부문의 성장으로 상쇄되었다. 북미 지역도 자동차 및 전자 사업 부문의 성장으로 인해 상당한 매출 증가를 보였다. IMEA 및 라틴 아메리카 지역도 자동차 및 전자 사업 부문의 성장으로 인해 두 자릿수 유기적 매출 증가를 이루었다. 이에 반해 아시아-태평양 지역의 매출은 유기적으로 전년도 수준 보다 낮았다. 이것은 주로 중국의 어려운 시장 환경으로 인한 것으로, 코로나 19 관련 제한 조치 종료 후에도 전자 사업 관련 시장이 지속적으로 감소했기 때문이다.

컨슈머 브랜드 매출 실적

2023 년 1 분기 컨슈머 브랜드 사업 부문의 매출은 명목상 7.3% 상승해 2,772 억 유로를 기록했다. 유기적(외환 및 인수/처분 조정) 매출은 전년 수준과 비교하여 7.0% 증가했다. 이 사업 부문은 전년 대비 가격이 두 자릿수 증가하였으며, 판매량은 포트폴리오 최적화 조치의 영향으로 감소했다. 외환 효과로 인해 매출이 0.8% 증가하였으며, 인수/처분은 매출을 -0.5% 감소했다.

1 분기에 린드리 & 홈케어 사업 부문은 6.3%의 매우 강한 유기적 매출 성장률을 달성했다. 세탁세제/섬유유연제 사업은 섬유 세탁 카테고리에서의 큰 판매 증가와 섬유 관리 카테고리에서의 두 자릿수 증가를 통해 상당한 유기적인 매출 증가를 보였다. 홈케어 사업의 좋은 성장은 주로 주방세제 카테고리의 두 자릿수 매출 증가로 인한 결과이다. 헤어 사업 부문에서는 전문가용 카테고리를 포함하여 9.9%의 유기적 매출 성장을 기록했다. 소비자 사업에서 헤어 스타일링 카테고리가 주로 성장하여 두 자릿수 증가를 달성했다. 전문가용 사업은 강한 유기적 매출 성장을 이룩했다.

컨슈머 브랜드 사업 부문이 영업하는 모든 지역은 1 분기에 유기적 매출 증가를 달성했다. 유럽 지역은 1 분기에 주로 헤어 사업 분야에서 긍정적인 유기적 매출 성장을 기록한 반면, 린드리 & 홈케어 사업 부문의 매출은 전년 해당 분기보다 낮았다. 북미 지역은 모든 사업 영역의 기여로 매우 강한 유기적 매출 증가를 기록했다. IMEA 및 라틴 아메리카 지역은 각각 모든 사업 영역에서 두 자릿수의 유기적 매출 증가를 달성했다. 아시아-태평양 지역은 모든 사업 영역의 기여로 매우 강한 매출 성장을 보였다.

그룹의 순자산 및 재무상태

검토 기간 동안 그룹의 순자산과 재무상태에는 2022년 12월 31일과 비교하여 상당한 변화는 없었다.

헨켈 그룹 전망

2023년 회계 연도에 대한 가이드언스가 2023년 3월 7일에 확정되었다.

올해에도 헨켈은 1.0~3.0%의 **유기적 매출 성장**이 계속 기대되고 있으며, 두 사업 부문 모두 이 범위 내에 있을 것으로 예상된다. **조정 매출 수익률(조정 EBIT 마진)**은 여전히 10.0~12.0% 범위에 있을 것으로 예상된다. 조정된 판매 수익률은 접착 테크놀러지스의 경우 13.0~15.0%, 컨슈머 브랜드의 경우 7.5~9.5%가 될 것으로 예상된다. **조정 우선주당순이익(EPS)**의 경우 고정환율 기준 -10.0~+10.0% 범위의 발전을 계속해서 기대하고 있다.

2023년 1분기에 채택된 수정된 보고 구조에 대한 세부 정보

헨켈은 2023년 1분기부터 새로운 조직 구조를 반영하기 위해 보고 구조를 수정했다. 앞으로는 두 개의 사업 부문인 접착 테크놀러지스와 컨슈머 브랜드의 성과를 나누어 보고할 것이다. 알려진 대로 헨켈은 사업 부문 수준에서 주요 매출 지표와 보고하여 투명성을 높일 것이다. 구체적으로, 현재 헨켈은 매출, 명목, 그리고 유기적 매출 성장을 보고하고 있다. 컨슈머 브랜드 사업 부문은 런드리 & 홈케어, 헤어, 그리고 기타 소비자 사업 영역별로 수치가 보고된다. 또한, 규모와 역량의 이점을 보다 효율적으로 활용하기 위해 접착 테크놀러지스 사업 부문 내의 조직 구조를 최적화하고, 동시에 고객 및 시장과의 밀접한 관계를 확립하고 있다. 앞으로 이 사업 부문은 자동차 및 전자, 포장 및 소비재, 건설 및 전문사업, 이렇게 세 가지 사업 영역으로 구성될 것이다. 이러한 새로운 구조는 이미 2023년 1분기의 분기별 보고서에 반영되어 있으며, 따라서 2023년 2분기에는 전체에 완전히 적용되는 것을 앞두고 있다.

헨켈은 또한 경영 책임의 배분을 더욱 잘 반영하기 위해 지역 보고 구조를 약간 수정했다. 2023년 1분기부터 헨켈은 유럽, IMEA(인도, 중동, 아프리카), 북미, 라틴 아메리카 및 아시아-태평양 지역에서의 사업 성과에 대한 의견을 밝힐 것이다.

참고: 이 문서의 모든 개별 숫자는 상업적으로 반올림 처리되었습니다. 따라서 총계와의 차이가 발생할 수 있습니다.

** 일회성 비용 및 수입, 구조 조정 비용 조정.

이 문서에는 미래 예측과 관련하여 미래 사업 개발, 재무 성과 및 헨켈과 관련된 기타 이벤트 또는 미래 관련 발전이 사항이 진술되어 있습니다. 미래에 대한 진술은 "기대하다" "의도하다" "계획하다" "예상하다" "믿다" "추정하다" 또는 이와 유사한 용어를 사용하는 것이 특징입니다. 이러한 진술은 Henkel AG & Co. KGaA의 경영진이 작성한 현재 추정 및 가정을 기반으로 합니다. 또한 이 진술은 그러한 기대가 반드시 정확할 것임 뜻하지는 않습니다. Henkel AG & Co. KGaA 및 계열사가 실제로 달성한 미래 성과 및 결과는 여러 위험과 불확실성에 따라 달라지므로 미래 예측 진술과 실질적으로는 (긍정적이든 부정적이든) 다를 수 있습니다. 미래 경제 환경, 경쟁업체 및 시장과 관련된 다른 사람들의 행동 요인 중 상당수는 헨켈의 통제 범위를 벗어나 있으며 사전에 정확하게 추정할 수 없습니다. 헨켈은 미래예측 진술을 계획하거나 업데이트할 것을 약속하지는 않습니다.

이 문서에는 해당 재무 보고 프레임워크에 명확하게 정의되지 않거나 대안적인 성과 측정인 추가 재무 지표가 포함되어 있습니다. 이러한 추가 재무 지표를 단독으로 또는 헨켈의 순자산 및 재무 상태 측정에 대한 대안이나 연결재무제표의 해당 재무 보고 프레임워크에 따라 나타낸 운영 결과로 간주하면 안 됩니다. 유사한 제목의 대체 가능한 성과 측정을 보고하거나 설명하는 다른 회사에서는 이를 다르게 산정할 수 있습니다.

이 문서는 정보 제공의 목적으로만 발행되었으며 증권에 대한 투자 조언, 판매 제안 또는 구매 제안 권유를 구성하기 위한 것이 아닙니다.