

2023. 11. 9. 뒤셀도르프/독일

3 분기에도 성장세 지속

헨켈, 2023 회계연도 전망 상황 조정

- 그룹 매출: 약 54 억 유로, 유기적 매출 성장 +2.8%
- 두 사업부가 주도한 유기적 매출 증가:
 - 접착 기술 사업부: +0.8%의 긍정적인 유기적 매출 성장
 - 소비자 브랜드 사업부: +6.2%의 매우 강력한 유기적 매출 성장
- 접착기술 사업부는 Critica Infrastructure 인수로 M&A 를 통한 성장에 더욱 집중 강화
- 소비자 브랜드: 계획보다 훨씬 앞선 통합 – 2023 년 말까지 80% 이상의 비용 절감 예상
- 2023 회계연도 전망:
 - 유기적 매출 성장: 3.5~4.5%(이전: 2.5~4.5%)
 - 조정 매출 이익율(EBIT 마진): 11.5~12.5%(이전: 11.0~12.5%)
 - 조정 우선주당 이익(EPS): 고정 환율 기준 +15~+25% 범위 증가(이전: +5~+20%)

2023 년 3 분기에 헨켈은 약 54 억 유로의 그룹 매출을 기록했으며 2.8%의 유기적 매출 성장을 달성했다. 이러한 성장은 전년도에 비해 상당히 높은 원자재 가격에 따른 지속적인 가격 강세에 힘입은 것이다. 물량 증가율은 마이너스였지만 2 분기에 비해 눈에 띄는 개선을 보였다. 명목상 매출은 전년 동기 대비 9.0% 감소했는데, 이는 주로 2 분기 러시아 사업 활동 중단과 부정적인 환율 영향 때문이었다.

“지속적으로 도전적인 시장 환경에도 불구하고 우리는 두 사업부 모두가 기여하면서 3 분기에 성장 모멘텀을 성공적으로 유지했습니다. 오늘 우리는 이러한 성과를 바탕으로 금년도 **전망**을 상황 조정하였습니다. 특히 조정 우선주당 이익의 경우 고정 환율 기준으로 15~25% 범위의 상당한 증가가 있을 것으로 예상됩니다.”라고 Henkel CEO 인 Carsten Knobel 은 말했다.

“우리는 또한 매력적인 인수를 통해 접착 기술 사업부 포트폴리오를 강화했다. 이는 또한 M&A 를 통한 성장에 대한 우리의 더욱 뚜렷한 초점을 반영한다. 그리고 지난 수십 년 동안 우리 회사의 가장 큰 변화를 대표하는 컨슈머 브랜드 사업의 통합에 있어서 우리는 계획보다 확실히 앞서 있다.”

사업부별 매출 추이

헨켈과 관련된 일부 소매 시장의 수요가 여전히 부진했음에도 불구하고 **접착 기술** 사업부는 모빌리티 및 전자 제품과 장인제품, 건설 및 전문 사업 분야에 힘입어 3 분기에 긍정적인 유기적

매출 성장을 기록했다. 연초부터 새로운 조직에서 운영되어 온 **컨슈머 브랜드** 사업 부문의 매우 강력한 유기적 매출 성장은 세탁 및 홈 케어와 헤어 글로벌 비즈니스 영역에 의해 주도되었다.

“두 사업부 모두 지난 분기에 비해 3 분기에 물량 증가가 확실히 개선되었습니다. 이는 상반기 결과를 발표할 때 언급한 우리의 기대를 확인해 주는 것입니다. 그리고 다음 분기에는 더욱 순차적인 개선을 기대합니다” 라고 Knobel 은 덧붙였다.

또한, 헨켈은 **전략적 성장 아젠다**를 실행하면서 3 분기에도 좋은 진전을 이어갔다. Critica Infrastructure 를 인수함으로써 헨켈은 추가적인 성장을 위한 플랫폼 구축을 목표로 접착 기술 사업부의 포트폴리오에 매력적인 부가사업을 추가했다. Critica 는 광범위한 산업 응용분야에서 사용되는 혁신적인 복합재 보수 및 보강 솔루션을 전문적으로 공급하는 업체이다. 컨슈머 브랜드 사업부에서는 컨슈머 비즈니스 통합이 계획보다 빠르게 진행되고 있다. 2024 년 말까지 첫 번째 단계로 목표한 약 2 억 5 천만 유로의 순 절감액 중 80% 이상이 이미 2023 년 말까지 실현될 것으로 예상된다. 그 외에도 회사는 컨슈머 브랜드 포트폴리오를 강력한 마진과 성장 프로필을 갖춘 제품 및 브랜드에 엄격하게 집중해 왔다.

“우리는 3 분기에도 두 사업부 모두에서 지속적으로 전략적 우선순위를 추진해 왔습니다. 따라서 우리는 추가 성장을 창출하고 전 세계적으로 선도적인 시장 위치를 확장하기 위한 궤도에 위치해 있습니다” 라고 Knobel 은 말했다.

그룹 매출 실적

2023 년 3 분기 그룹 매출은 54 억 4 천만 유로에 달해 전년 동기 대비 **명목상** 9.0% 감소했다. 러시아 내 사업 매각으로 인한 영향을 포함해 인수 및 매각으로 인한 영향으로 매출이 5.5% 감소했다. 외환 효과도 매출 성장에 -6.3%의 부정적인 영향을 미쳤다. **유기적으로**(예: 외환 및 인수/매각 조정), 매출은 2.8% 증가했다. 이러한 성장은 두 사업 부문의 지속적인 가격 강세에 힘입은 것이다. 판매량은 전년 동기 대비 감소했지만, 두 사업부의 판매량 증가는 2023 년 2 분기에 비해 눈에 띄게 순차적으로 개선된 모습을 보였다.

첫 **9 개월 동안 매출**은 163 억 6,600 만 유로에 달해 **명목상** 3.1% 감소했다. **유기적으로**, 헨켈은 두 자리 수의 가격 인상에 힘입어 4.1%의 매우 강력한 매출 성장을 기록했다.

지역별 매출 실적

3 분기 유기적 매출 성장은 **유럽, 북미, 라틴 아메리카** 및 **IMEA** 지역이 주도했다. 대조적으로, **아시아 -태평양** 지역의 유기적 매출 성장은 마이너스를 기록했는데, 이는 주로 중국에 만연한 경색된 시장 환경 때문이었다.

또한 2023년 첫 9개월 동안 헨켈의 매우 강력한 유기적 매출 성장은 아시아 태평양 지역을 제외한 모든 지역에서 주도되었다.

접착 기술 사업부 매출 실적

접착 기술 사업부는 2023년 3분기에 27억 1,100만 유로(전년도: 29억 9,500만 유로)의 매출을 올렸다. 이는 -9.5%의 명목 성장률을 나타낸다. 유기적으로(예: 외환 및 인수/매각 조정), 매출은 0.8% 증가했다. 이러한 성장은 강력한 가격 인상에 힘 입은 것이다. 대조적으로, 일부 관련 소매 시장의 수요가 여전히 둔화되면서 판매량은 전년도 수준보다 낮았다. 인수/매각으로 인해 매출이 -3.8% 감소했다. 외환 효과는 -6.5%의 부정적인 영향을 미쳤다.

2023년 첫 9개월 동안 접착 기술 사업부는 명목상 매출이 -3.3% 감소한 81억 8,600만 유로를 기록했다. 유기적으로, 사업부는 가격 책정에 힘입어 3.3%의 큰 매출 증가를 달성했다.

3분기에 달성된 긍정적인 유기적 매출 성장은 모빌리티 및 전자 제품(Mobility & Electronics)과 장인제품, 건설 및 전문 사업 분야에 의해 주도되었다. 모빌리티 및 전자 사업 부문은 4.6%의 매우 강력한 유기적 매출 성장을 기록했다. 이러한 증가는 자동차 사업에 힘입은 반면, 전자 사업의 실적은 지속적인 수요 부진으로 인해 전년도보다 낮았다. 산업재 사업은 긍정적인 유기적 매출 성장을 기록했다. 포장 및 소비재 사업 부문은 -5.0%의 유기적 매출 성장을 기록하였으며, 소비재와 포장 사업 모두 매출이 감소했다. 이는 수요 감소와 전년도의 높은 비교 대상 모두에 기인한다. 장인제품, 건설 및 전문 사업 부문은 건설, 소비재 및 장인제품 사업에 힘입어 2.8%의 유기적 매출 성장을 달성했다. 반면 일반 제조 및 유지보수 사업 부문은 수요 약화로 소폭의 마이너스 성장을 기록했다.

지역별로는 3분기 접착 기술 사업부의 성과는 엇갈렸다. 유럽에서는 유기적 매출성장이 마이너스였다. 여기서 모빌리티 및 전자, 장인제품, 건설 및 전문 사업 분야의 성장은 포장 및 컨슈머 사업 분야에 기록된 부정적인 매출 성장을 보상하지 못했다. 북미 지역은 모빌리티 및 전자 사업 부문에 힘입어 긍정적인 유기적 매출 성장을 기록했다. 접착 기술 사업부는 IMEA 지역에서 두 자릿수의 유기적 매출 성장을 달성했으며, 모든 사업 부문이 이에 기여했다. 라틴 아메리카 지역의 유기적 매출 성장은 모빌리티 및 전자, 포장 및 컨슈머 사업 부문에 힘입어 매우 강력했다. 반면, 아시아 - 태평양 지역은, 특히 중국의 경색된 시장 환경으로 인해 모든 사업 분야가 영향을 받아, 전년 대비 감소세를 기록했다.

컨슈머 브랜드 사업부 매출 실적

컨슈머 브랜드 사업부는 2023년 3분기에 26억 9,500만 유로의 매출을 기록했으며, 이는 전년 동기 대비 명목상 7.6% 감소한 수치다. 유기적으로(예: 외환 및 인수/매각 조정), 매출은 6.2% 증가했다. 이러한 성장은 두 자리 수의 가격 상승에 의해 주도되었다. 대조적으로, 지속적인

포트폴리오 최적화 조치로 인해 거래량은 감소했다. 외환 효과로 인해 매출이 6.3% 감소했고
인수/매각은 -7.5%의 부정적인 영향을 미쳤다.

2023 년 첫 9 개월 동안 소비자 브랜드 사업부의 매출은 80 억 6 천만 유로에 달해 명목상 전년
대비 2.3% 감소했다. **유기적으로**, 매출은 가격에 힘입어 5.9% 증가했다.

세탁 및 홈 케어 사업 부문은 3 분기에 5.8%라는 매우 강력한 유기적 매출 성장을 기록했다. 세탁
케어 사업은 매우 강력한 유기적 매출 증가를 기록했는데, 이는 주로 패브릭 케어 카테고리의
상당한 두 자릿수 매출 성장에 힘입은 것이다. 홈 케어 사업 역시 매우 강력한 성장을
이루었는데, 이는 주로 화장실 관리 부문의 매출이 크게 증가한 데 힘입은 것이다.

헤어 사업 부문은 3 분기에 8.9%의 상당한 유기적 매출 성장을 기록했다. 이 사업 영역 내에서
소비자 사업은 헤어 스타일링 및 헤어 케어 카테고리에 힘입어 두 자릿수 성장을 달성했다.
프로페셔널 사업은 매우 강력한 유기적 매출 성장을 기록했다.

기타 컨슈머 사업 역시 포트폴리오 조정으로 인해 3 분기에 -0.6%의 소폭 마이너스 유기적 매출
성장을 보였다.

지역별로는, 컨슈머 브랜드 사업부는 주로 헤어 사업 부문에 힘입어 3 분기 유럽에서 양호한
유기적 매출 성장을 달성했다. **북미 지역**은 모든 사업 영역이 기여하면서 매우 강력한 유기적
매출 성장을 기록했다. **라틴 아메리카** 지역의 유기적 매출 성장도 매우 강력했는데, 이는 주로
헤어 사업 부문에 힘입은 것이다.

IMEA 지역은 세탁 및 홈 케어와 헤어 사업 부문이 모두 기여하면서 두 자릿수의 유기적 매출
성장을 달성했다. 반면, **아시아 - 태평양** 지역의 유기적 매출 성장은 헤어 사업 부문이 특히 중국
시장 성장의 둔화로 인해 영향을 받아 전년도 분기보다 낮았다.

그룹의 순자산 및 재무상태

검토 대상 기간 동안 2023 년 6 월 30 일 현재 상황과 비교하여 그룹의 순자산 및 재무상태에 큰
변화는 발생하지 않았다.

헨켈 그룹에 대한 전망

Henkel AG & Co. KGaA 경영진은 2023 년 첫 9 개월 동안의 사업 성과와 남은 기간에 대한 가정을
바탕으로 2023 회계연도에 대한 가이드를 상향 조정하기로 결정했다.

헨켈 그룹의 경우 2023 회계연도 유기적 매출 성장은 이제 3.5~4.5%(이전: 2.5~4.5%) 범위에
있을 것으로 예상된다. **접착 기술** 사업부의 유기적 매출 성장은 이제 2.5~3.5%(이전:
2.0~4.0%), **컨슈머 브랜드** 사업부의 경우 5.0~6.0%(이전: 3.0~5.0%)가 될 것으로 예상된다.

헨켈 그룹의 조정 매출 이익률(EBIT 마진)은 이제 11.5~12.5%(이전: 11.0~12.5%) 범위가 될 것으로 예상된다. **접착 기술** 사업부의 조정 매출 수익률은 이제 14.0~15.0%(이전: 13.5~15.0%), **컨슈머 브랜드** 사업부의 경우 10.0~11.0%(이전: 9.5~11.0%) 범위가 될 것으로 예상된다.

고정 환율로 조정 **우선주당 이익(EPS)**에 대한 예상 가이드스 범위가 이제 15.0~25.0%(이전: 5.0~20.0%)로 상향 조정되었다.

또한, 우리는 2023 년에 대한 다음과 같은 기대치를 업데이트했다.

- 구조조정 비용 약 3 억 유로(기준: 3 억~3 억 5 천만 유로)
- 약 6 억 5 천만 유로(이전: 6 억 5 천만~7 억 5 천만 유로)의 유형자산 및 무형자산 투자를 위한 현금 유출

2023 년에 대한 다음 기대치는 변함이 없다.

- 통화가 매출에 미치는 영향: 한 자릿수 증반 백분율 범위의 부정적 영향¹
- M&A 가 매출에 미치는 영향: 한 자릿수 증반 백분율 범위의 부정적 영향²
- 직접재료 가격: 낮은 한 자릿수 백분율 범위에서 상승¹

2023 년 1 분기 기준으로 수정된 보고 구조

2023 년 1 분기에 채택된 수정된 보고 구조(헨켈의 2023 년 반기 보고서, 5 페이지 세부 정보 참조)를 고려하여 소비자 브랜드 사업부와 두 사업 부문 내 사업 영역에 대해 전년도 수치가 표시되었다. 사업부는 유럽, IMEA 및 아시아 태평양 지역의 경우 각각의 경우에 새로운 구조를 반영한다.

참고: 이 문서의 모든 개별 수치는 상업적으로 반올림되었습니다. 추가하면 표시된 총계와 편차가 발생할 수 있습니다.

¹ 전년도 평균과 비교한 수치입니다.

² 러시아 내 사업 활동 중단으로 인한 영향을 포함합니다.

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. KGaA 의 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 나타난 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.