



News Release

2024年5月13日

※2024年5月3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原本が優先します。

今年度もきわめて順調なスタート

ヘンケル、2024年度売上高・利益見通しを上方修正

デュッセルドルフ — ヘンケルの経営委員会は、今年度に入ってから現在までのきわめて好調な業績と年度末にかけての予想に基づき、3月初めに発表された今年度の業績見通しを上方修正することを決定しました。

売上高と利益の見通しを以下の通り上方修正しました。

- **既存事業売上高成長率**: 2.5~4.5% (修正前: 2.0~4.0%)
 - アドヒーズ テクノロジーズ (接着技術) 事業部門: 2.0~4.0% (変更なし)
 - コンシューマーブランド事業部門: 3.0~5.0% (修正前: 2.0~4.0%)
- **調整後の売上高営業利益率 (EBIT マージン)**: 13.0~14.0% (修正前: 12.0~13.5%)
 - 接着技術事業部門: 16.0~17.0% (修正前: 15.0~16.5%)
 - コンシューマーブランド事業部門: 12.0~13.0% (修正前: 11.0~12.5%)
- **調整後の優先株 (一株) あたり利益 (EPS)**: 為替変動の影響調整後 15~25% 増 (修正前: 5~20% 増)

ヘンケル最高経営責任者のカーステン・クノーベルは、「ヘンケルが今年もきわめて好調なスタートを切ったことに加え、この度、通年の業績見通しを上方修正できたことは、私たちが成長アジェンダの実行を着実に推進しているということを明確に表しています。私たちは常に結果を出すことを約束してきました。そしてそれが、まさに今私たちが実践していることです。両事業部門で始まった改革が明らかな成果を示しているのです」と述べています。

両事業部門が本年度の見通し修正に貢献しました。接着技術事業部門では、厳しい市場環境が続く中で全体的な業績と粗利益がより堅調に推移したことに加え、エレクトロニクス事業の市況回復も好収益に寄与しました。

LOCTITE

TECHNOMELT

BONDERITE

Persil



コンシューマーブランド事業部門では、戦略的な措置やイニシアチブの実施が売上高、粗利益、収益にプラスの影響を及ぼしています。こうした実績を支えている要因は、ヘア事業のきわめて好調な業績、ポートフォリオ最適化措置の継続、中核的なブランドやイノベーションの力強い開発です。同時にヘンケルでは、成長を加速するために、イノベーションや、特にマーケティングへの投資を引き続き拡大しています。

さらにヘンケルは、売上高への買収・売却と為替の影響についても見通しを修正しました。直近の買収 (Seal for Life Industries と中国の Vidal Sassoon) が予想よりも早く完了したため、売上高と利益への寄与が早まりました。

- 買収・売却: 名目売上高成長率への影響なし
(修正前: マイナス一桁前半の影響)
- 為替の影響: マイナス一桁前半～半ばの影響
(修正前: マイナス一桁半ばの影響)

以下の見通しについては変更がありません。

- 直接原材料価格は横ばいで推移¹
- リストラ費用は 250～300 百万ユーロ
- 有形固定資産および無形資産への投資によるキャッシュアウトフローは 650～750 百万ユーロ

¹ 前年度平均との比較

2024 年第 1 四半期の既存事業売上高の実績

速報値によると、ヘンケルの 2024 年第 1 四半期のグループ売上高は約 53 億ユーロで、既存事業売上高の成長率は 3.0%と好調でした。接着技術事業部門の売上高は約 27 億ユーロで、既存事業売上高の成長率は 1.3%でした。コンシューマーブランド事業部門の売上高は 26 億ユーロで、既存事業売上高の成長率は 5.2%ときわめて好調でした。

第 1 四半期の売上高の実績についてはドイツ・ヘンケル本社が 5 月 8 日に英語版プレスリリースにて詳細を発表しました。

ヘンケルについて

ヘンケルはブランド、イノベーション、テクノロジーにより、産業およびコンシューマー向け事業において世界中の市場をリードしています。アドヒーズテクノロジーズ(接着技術)事業部門は接着剤、シーリング剤、機能性コーティング剤市場のグローバルリーダーとなっています。コンシューマーブランド事業部門は特にランドリー&ホームケアやヘアの分野において、世界中の市場やカテゴリーをリードする地位を維持しています。ヘンケルには 3 つの強力なブランド、LOCTITE(ロックタイト)、Persil(パーシル)、Schwarzkopf(シュワルツコフ)があります。2023 年度の売上高は 215 億ユーロを超え、営業利益はおよそ 26 億ユーロでした。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。ヘンケルには長いサステナビリティの歴史があり、具体的な目標を掲げた明確なサステナビリティ戦略を推し進めます。1876 年に創業したヘンケルは現在、世界に約 48,000 名の社員を擁し、多様なチームが強固な企業文化、共通の価値観とヘンケルの社員をひとつにまとめる共通基盤である企業目的「Pioneers at heart for the good of generations」の元に結束しています。さらなる情報はこちら 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>

将来予測に関する記述

本情報には、Henkel AG & Co. KGaA の経営陣による現在の予測および仮定に基づく将来の見通しが含まれています。将来予測に関する記述とは、英文中 expect, intend, plan, anticipate, believe, estimate などの語句や同様の表現の使用を指しています。この情報に含まれる将来予測は、弊社経営陣による現時点での予測と予想に基づくものです。これらの記述は、その予測が結果的に正しくなることを保証するものではありません。Henkel AG & Co. KGaA とその関連会社が実際に達成する将来の業績と結果は、多くのリスクと不確実性に左右されるため、将来予測に関する記述とは大きく異なる可能性があります。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事前に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。

本資料には、適用される財務報告枠組みの中で明確に定義されておらず、代替的業績指標(非 GAAP 指標)であるかまたはその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

Wulf Klüppelholz

Phone: +49 211 797 – 1875

Email: wulf.kluettelholz@henkel.com

Hanna Philipps

Phone: +49 211 797 - 3626

Email: hanna.philipps@henkel.com

— 本件に関する報道関係者からのお問合せ先 —

ヘンケルジャパン株式会社 広報室 小野尾 秀美

TEL: 03-5783-1219 (広報室代表) / Mobile: 070-1548-4840 /

Email: hidemi.onoo@henkel.com