



2025. 5. 8. 독일 뒤셀도르프

전략적 성장 아젠다 추진 지속

헨켈, 기대 수준의 매출 실적 달성... 수익성은 여전히 견고한 수준 유지

- 그룹 매출: 약 52억 유로, 유기적 성장률 -1.0%
- 접착 테크놀로지스: 도전적인 시장 환경 속에서도 물량 증가에 힘입어 유기적 매출 성장률 1.1% 달성
- 컨슈머 브랜드: 유기적 매출 성장률 -3.5% 기록... 소비자 수요 둔화 및 공급망 문제로 물량 감소 영향
- 북미 소매 유통 브랜드 사업 매각 완료 – 컨슈머 브랜드 사업부 내 전략적 포트폴리오 최적화 조치 마무리
- 시장 환경 변동성 확대에도 불구하고 2025 회계연도 전망 유지
 - 유기적 매출 성장률: 1.5 ~ 3.5%
 - 조정 EBIT 마진: 14.0 ~ 15.5%
 - 조정 우선주당 수익(EPS): 고정 환율 기준, 한 자릿수 %대 초반~후반 수준의 증가 예상

헨켈, 2025년 1/4분기 연결 매출 약 52억 유로 기록 전년 동기 약 53억 유로 대비 소폭 하락 유기적 매출 성장률은 전년 동기 대비 -1.0% 기록 이번 실적은 연초 이후 뚜렷하게 심화된 지정학적 및 거시경제적 불확실성의 영향을 받은 것으로, 산업 수요와 소비자 심리에 모두 부정적인 영향을 미쳤으며, 특히 북미 시장에서 그 영향이 두드러졌다. 이러한 어려움 속에서도 접착 테크놀로지스는 가격과 물량의 균형 잡힌 조합에 힘입어 유기적 매출 성장세를 이어갔다. 한편, 컨슈머 브랜드는 전년 동기 대비 실적이 하락했는데, 이는 전년의 높은 기저효과와 공급망 문제에 따른 영향으로 분석된다.

“2024년 연간 실적을 발표했던 지난 3월에도 언급한 바와 같이, 2025 회계연도는 다소 완만한 출발을 보였습니다. 그럼에도 불구하고 헨켈은 견고한 매출총익과 EBIT 마진을 유지하고 있으며, 전략적 성장 아젠다 실행 역시 지속적이고 성공적으로 이어가고 있습니다. 특히 북미 지역 소매 유통 브랜드 사업의 매각을 당초 예상보다 앞당겨 마무리함으로써, 2022년 초 발표한 컨슈머 브랜드 사업부의 포트폴리오 최적화 조치를 성공적으로 마무리할 수 있었습니다. 이를 통해 앞으로는 소비자에게 실질적인 부가가치를 제공하는 기술 기반의 혁신 제품을 중심으로 자사 브랜드 소비재 사업의 성장에 역량을 집중할 수 있게 되었습니다.” 헨켈의 카스텐 노벨(Carsten Knobel) CEO의 말이다.



카스텐 노벨 CEO는 이어 다음과 같이 밝혔다. “연초 이후 전 세계 시장의 변동성과 불확실성은 뚜렷하게 증가하고 있습니다. 그럼에도 불구하고, 2025 회계연도에 설정한 목표는 변함이 없으며, 유기적 매출 성장과 수익성의 점진적 개선이 계속 이어질 것으로 기대하고 있습니다. 특히, 자사 브랜드에 대한 지속적인 투자를 바탕으로 시장에 선보이게 될 혁신 제품들 또한 하반기 실적에 기여할 것으로 보고 있으며, 이에 따라 연중 후반부의 실적은 상반기보다 더욱 견고할 것으로 전망됩니다. 동시에, 매출총익과 EBIT 마진도 강한 수준을 유지할 것으로 기대하고 있습니다. 올해 1/4분기 실적은 이러한 흐름이 올바른 방향으로 전개되고 있다는 점을 보여주고 있으며, 이는 우리에게 명확하고 일관되게 추진되고 있는 전략이 있으며, 그 전략이 실제로 가시적인 성과로 이어지고 있다는 사실을 입증하는 것입니다.”

2025년 1/4분기 **접착 테크놀로지스** 사업부는 모빌리티 & 일렉트로닉스(Mobility & Electronics) 사업 부문의 강력한 성장에 힘입어 유기적 매출이 증가했다. 한편, **컨슈머 브랜드** 사업부의 유기적 매출 감소는 전반적인 소비 심리 위축과 고객사의 재고 조정, 공급망 차질 등의 영향이 주요 원인으로 분석된다.

그룹 전체 매출 실적

2025년 1/4분기 헨켈 그룹 매출은 총 52억 4,200만 유로를 기록, 전년 동기(53억 1,700만 유로) 대비 **명목** 기준으로 -1.4% 감소했다. **유기적 기준**(환율 및 인수/투자 회수 효과 제외)으로는 매출이 -1.0% 감소했다. 이번 실적은 예측된 범위 내에서 형성된 것으로, 최근 글로벌 정세 불안과 거시경제 불확실성의 영향을 반영한 결과다. 이러한 환경은 특히 북미 지역을 중심으로 산업 수요와 소비자 심리 전반에 부정적인 영향을 미치고 있다. 그룹 차원의 유기적 매출 실적은 긍정적인 가격 효과에 힘입어 일부 뒷받침되었으나, 물량은 전년 수준을 하회했다. 인수/투자 회수는 매출에 +1.1%의 긍정적 영향을 미쳤으며, 반대로 환율 효과는 -1.4%로 부정적인 영향을 끼쳤다.

2025년 1/4분기 **유럽** 지역의 유기적 매출 성장률은 -2.0%를 기록했다. **IMEA** 지역에서는 4.6%의 유기적 매출 증가를 보였으며, **북미** 지역은 -5.6%로 감소세를 나타냈다. **라틴 아메리카** 지역은 전년 동기 대비 1.5% 증가하였고, **아시아-태평양** 지역은 3.6%의 유기적 매출 성장률을 달성했다.

접착 테크놀로지스 사업부 실적

2025년 1/4분기 접착 테크놀로지스 사업부는 총 27억 1,500만 유로의 **매출**을 기록, 전년 동기(26억 7,700만 유로) 대비 **명목** 기준 1.4% 증가했다. **유기적 기준**(환율 및 인수/투자 회수 조정 시)으로는 전년 동기 대비 1.1% 증가한 실적을 보였다. 가격과 물량 모두 긍정적인 흐름을 나타냈으며, 환율 효과는 -1.0%로 매출에 부정적인 영향을 미쳤다. 반면, 인수/투자 회수는 매출에 1.3%의 긍정적 영향을 미친 것으로 나타났다.



1/4분기 접착 테크놀로지스 사업부의 유기적 매출 증가는 주로 **모빌**

리티와 전자(Mobility & Electronics) 사업 부문의 실적에 기반했다. 해당 부문은 전년 동기 대비 3.1%의 유기적 매출 성장을 기록했으며, 이는 전자 및 산업용 사업 부문의 성장에 힘입은 것이다.

반면, 자동차 부문은 어려운 시장 환경의 영향으로 실적이 감소했다. **포장 및 소비재(Packaging & Consumer Goods)** 사업 부문은 유기적 기준으로 -0.4%를 기록해 소폭 감소세를 나타냈다. 이 중 포장 사업은 수요 회복세에 힘입어 안정적인 흐름을 보였으며, 소비재 사업은 전년 동기 대비 소폭 하락했다. 한편, **공예가 및 건설, 전문 (Craftsmen, Construction & Professional)** 사업 부문은 유기적 기준으로 0.4%의 매출 증가를 기록했다. 특히 일반 소비자 및 공예가 부문과 건설 부문의 견조한 성장세가 이번 실적 상승에 기여했다.

지역별로 살펴보면, 접착 테크놀로지스 사업부는 전반적으로 혼조세를 보였다. **유럽** 지역은 공예가 및 건설, 전문 부문의 영향으로 유기적 매출이 전년 동기 대비 감소했다. **북미** 지역은 전반적인 시장 환경이 어려운 가운데, 모빌리티와 전자 및 포장 및 소비재 부문의 실적 저하로 유기적 매출이 하락했다. 반면, **IMEA** 지역은 공예가 및 건설, 전문 사업 부문에서 두 자릿수 유기적 매출 증가를 기록하며 매우 견조한 성장세를 보였다. **라틴 아메리카** 지역 역시 모빌리티와 전자 부문의 두 자릿수 성장에 힘입어 매우 강한 성장세를 나타냈다. 여기에 포장 및 소비재 부문과 공예가 및 건설, 전문 부문도 모두 매우 높은 성장률을 보이며 실적 상승에 기여했다. **아시아-태평양** 지역은 중국 내 전자 부문에서의 두 자릿수 매출 증가에 힘입어 주목할 만한 유기적 성장을 달성했다.

컨슈머 브랜드 사업부 실적

2025년 1/4분기 컨슈머 브랜드 사업부 매출은 총 24억 8,400만 유로를 기록, 전년 동기 대비 **명목** 기준으로 -4.6% 감소했다. **유기적 기준**(환율 및 인수/투자 회수 조정 시)으로는 -3.5%의 감소세를 보였다. 전년 동기 대비 가격은 우호적으로 형성되었으나, 소비 심리 위축과 소매 고객의 재고 조정, 특히 북미 지역의 공급망 문제 등이 겹치며 예상대로 물량은 감소했다. 환율 효과는 매출에 -2.0%의 부정적인 영향을 미쳤으며, 인수/투자 회수는 매출에 0.8%의 긍정적 영향을 주었다.

2025년 1/4분기 **세탁 및 홈 케어(Laundry & Home Care)** 부문은 유기적 기준 -4.1%의 매출 감소를 기록했다. 이 중 세탁 세정(Fabric Cleaning) 카테고리에서의 하락이 주된 원인이며, 반대로 패브릭 케어(Fabric Care)는 매우 견조한 성장을 보였다. 홈 케어(Home Care) 부문은 식기 세척(Dishwashing) 카테고리에서의 두 자릿수 매출 증가에 힘입어 유기적으로 긍정적인 성장세를 나타냈다.

헤어(Hair) 부문은 유기적 매출이 -1.6% 감소했다. 일반 소비자용(Consumer) 부문은 염



모제(Hair Colorants)와 헤어 스타일링(Hair Styling) 카테고리의 성장에 힘입어 긍정적인 실적을 보였다. 반면 프로페셔널(Professional) 부문은 북미 지역의 소비 심리 약화에 따른 매출 감소로 전년 대비 실적이 저조했다.

기타 소비재(Other Consumer Businesses) 부문은 유기적 기준 -6.8%의 실적 감소를 나타냈는데, 이는 주로 바디 케어 사업의 북미 및 유럽 지역 실적 저조에 기인한 것이다.

지역별로는 IMEA 지역을 제외한 전 지역에서 매출이 전년 대비 감소했다. **IMEA** 지역은 헤어 사업 부문에서의 두 자릿수 성장과 세탁 및 홈 케어 부문에서의 긍정적인 흐름에 힘입어 양호한 유기적 성장세를 보였다. 반면, **유럽** 지역은 세탁 및 홈 케어 부문의 실적 하락으로 전체 매출이 감소했으며, 헤어 부문은 성장세를 보였다. **북미** 및 **아시아-태평양** 지역은 모든 사업 부문에서 전년 동기 대비 매출이 감소한 것으로 나타났다. **라틴 아메리카** 지역은 세탁 및 홈 케어 부문의 부진으로 전체 실적은 감소했으나, 헤어 부문에서는 매우 강력한 유기적 성장을 기록했다.

그룹의 순자산 및 재무 상태

보고 기간 동안 그룹의 순자산 및 재무 상태는 2024년 12월 31일 기준 시점과 비교해 유의미한 변화 없이 안정적인 수준을 유지한 것으로 나타났다.

헨켈 그룹 전망

헨켈은 2025 회계연도에 대해 그룹 **유기적 매출 성장률**이 1.5%에서 3.5% 사이가 될 것으로 전망하고 있다. 접착 테크놀로지스 사업부의 유기적 매출 성장률은 2.0%에서 4.0% 사이, 컨슈머 브랜드 사업부는 1.0%에서 3.0% 사이로 예상된다.

조정 EBIT 마진은 그룹 전체 기준으로 14.0%에서 15.5% 사이가 될 것으로 보이며, 접착 테크놀로지스 사업부는 16.0%에서 17.5% 사이, 컨슈머 브랜드 사업부는 13.5%에서 15.0% 사이로 형성될 것으로 전망된다.

조정 우선주당 수익(EPS)은 고정 환율 기준으로 한 자릿수대 초반에서 후반 수준의 증가가 예상된다.

또한, 2025 회계연도에 대해 다음과 같은 추가적인 재무 전망이 제시되었다.

- 인수/투자 회수: 명목 매출 성장률에 낮은 한 자릿수 % 수준의 부정적 영향
- 외화 매출 환산 효과: 낮은 한 자릿수 % 수준에서 중립~부정적 영향
- 직접 원자재 가격: 전년 평균 대비 낮은~중간 수준의 한 자릿수 % 상승
- 구조조정 비용: 2억~2억 5,000만 유로
- 유형자산 및 무형자산 투자에 따른 현금 유출: 6억 5,000만~7억 5,000만 유로



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 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.