

News Release

2026 年 8 月 18 日

※2026 年 8 月 6 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。本業績レポート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。

ブランド、イノベーション、M&A への投資を通じて成長アジェンダを推進

ヘンケル、上半期に堅調な売上高および利益を達成し、2026 年度の売上高見通しを上方修正

- 2026 年上半期のグループ既存事業売上高は、3.2%増加し、103 億ユーロを達成
- 両事業部門で販売数量および価格が好調に推移し、力強い成長を牽引
- 営業利益(EBIT)*は 16 億 2,000 万ユーロに増加(0.3%増)
- 売上高営業利益率(EBIT マージン)*は両事業部門の貢献により、15.7%(10 ベーシスポイント増)と堅調な水準を維持し、事業の底堅さを証明
- 優先株(一株)当たり利益(EPS)*は 2.86 ユーロに増加(為替変動の影響調整後 7.1%増)
- 上半期の M&A 成長戦略の着実な実行、2026 年度の売上高および利益に初のプラス寄与
- 2026 年度の通期業績見通し: グループおよびアドヒーズ テクノロジーズ(接着技術)事業部門の売上高見通しを上方修正
 - 既存事業売上高成長率: 1.5~3.5%(従来予想: 1.0~3.0%)
 - 調整後売上高営業利益率(EBITマージン): 14.5~16.0%
 - 調整後優先株(一株)当たり利益(EPS)成長率: 為替変動の影響調整後1桁台前半~後半のパーセンテージ

ヘンケルは、依然として非常に厳しい経済環境の中でも、2026 年上半期において力強い既存事業売上高成長と非常に良好な利益実績を達成しました。ヘンケル最高経営責任者のカーステン・クノーベルは「既存事業売上高の成長は今回も両事業部門が牽引し、いずれも販売数量および価格が好調に推移しました。接着技術事業部門では、原材料価格によるマイナス影響を打ち消すための価格施策を迅速かつ一貫して実行したことが、売上高および利益の改善を後押ししました」と述べています。クノーベルはまた、「コンシューマーブランド事業部門では、ヘア事業本部が非常に力強い成長軌道を維持し、ランドリーケア事業はプラス成長に転じました」と述べました。

クノーベルは「当社は意義ある成長アジェンダに明確に焦点を当て、戦略を一貫して実行しており、その成果は上半期の実績に表れています。上半期は、ブランド、技術、イノベーションなど、将来に向けた投資を引き続き重点的に行いながら、全体として非常に良好な業績を達成しました。また、M&A 活動を大幅に加速し、総額約 50 億ユーロに上る 5 件の買収に合意しました。これらは両事業部門を大きく強化するもので、すでに 4 件の買収が完了しています。買収した事業は今後、1 桁台半ばから後半のパーセンテージで平均を上回る成長が見込まれており、年間売上高に約 20 億ユーロの増加をもたらすことが見込みです。これは当社の成長アジェンダを持続的に推進するもう一つの重要なステップです」とも述べています。

さらにクノーベルは、「上半期の堅調な業績を踏まえ、グループおよび接着技術事業部門の売上高見通しを上方修正しました。グループの既存事業売上高成長率は従来の 1～3%から 1.5～3.5%へ、接着技術事業部門は 1～3%から 2～4%へ引き上げています。ヘンケルは引き続き、持続的で収益性の高い成長に向け、順調に推移していると考えています」と述べました。

2026 年上半期のグループ売上高および利益実績

ヘンケルの 2026 年上半期のグループ売上高は 103 億 4,800 万ユーロとなり、名目上は前年同期比 0.5%の減少となりました(第 2 四半期:53 億 9,600 万ユーロ、4.6%増)。為替変動の影響により売上高は 3.9%減少しました(第 2 四半期:2.6%減)。買収・売却は、売上高に 0.2%の小幅なプラスの影響を及ぼしました(第 2 四半期:2.5%増)。2025 年 4 月に北米で実施した小売ブランド事業の売却はマイナスの影響を与えましたが、2026 年上半期に両事業部門で完了した買収、特に ATP Adhesive Systems と Not Your Mother's の買収はプラスに寄与しました。為替変動と買収・売却の影響の調整後ベースでの既存事業売上高は、3.2%(第 2 四半期:4.7%増)の力強い成長を記録しました。

2026 年上半期の接着技術事業部門は、主にモビリティ&エレクトロニクス事業本部が牽引し、既存事業売上高成長率は 4.5%(第 2 四半期:7.4%増)と非常に力強い伸びを達成しました。コンシューマーブランド事業部門も、特にヘア事業本部の大幅な増加により、既存事業売上高成長率は 1.7%(第 2 四半期:1.6%増)と好調に推移しました。

欧州地域は既存事業売上高が 1.5%減少しました(第 2 四半期:0.4%増)。一方、北米地域は 2.4%(第 2 四半期:3.9%増)と良好な既存事業売上高成長を達成しました。IMEA(インド・中東・アフリカ)地域およびアジア太平洋地域では、それぞれ 14.9%(第 2 四半期:17.4%増)、10.3%(第 2 四半期:10.3%増)と 2 桁の既存事業売上高成長を記録しました。中南米地域は 1.3%のわずかな減少となりました(第 2 四半期:0.5%増)。

調整後営業利益(EBIT)は 16 億 2,000 万ユーロとなり、前年同期の 16 億 1,400 万ユーロをわずかに上回りました。

調整後売上高営業利益率(EBIT マージン)は 15.7%となり、前年同期の 15.5%を上回りました。

調整後優先株(一株)当たり利益(EPS)は 2.86 ユーロとなり、前年同期比 1.8%増となりました(前年同期:2.81 ユーロ)。為替変動の影響の調整後では 7.1%の増加となりました。

正味運転資本比率は、買収の影響もあり、第 2 四半期の売上高比で前年同期の 6.0%から 7.0%に上昇しました。

フリーキャッシュフローは 6 億 1,200 万ユーロとなり、2025 年度上半期の 4 億 8,500 万ユーロから増加しました。その主な要因は、営業活動によるキャッシュフローの増加です。

2026 年 6 月 30 日時点の純財務状況はマイナス 18 億 5,500 万ユーロとなり、2025 年 12 月 31 日時点の 1 億 900 万ユーロから減少しました。これは主として、最近完了した買収および自己株式取得プログラムに伴うキャッシュアウトフローを反映したものです。

2026 年度上半期事業部門別業績

2026 年上半期の接着技術事業部門の売上高は 55 億 3,400 万ユーロとなり、名目売上高は前年同期比 2.2%増加となりました(第 2 四半期:29 億 800 万ユーロ、7.6%増)。既存事業売上高は 4.5%(第 2 四半期:7.4%増)の非常に力強い成長を達成しました。これは、販売数量および価格のいずれも好調に推移したことによるものです。

事業本部別では、接着技術事業部門の 2026 年上半期における既存事業売上高成長は、主にモビリティ&エレクトロニクス事業本部における 7.8%(第 2 四半期:8.8%増)の大幅な既存事業売上高成長に牽引されました。この成長を支えたのは、エレクトロニクス事業の既存事業売上高の 2 桁成長とインダストリアル事業の大幅な既存事業売上高の増加です。一方、オートモーティブ事業は上半期全体では減少しましたが、第 2 四半期には改善し、良好な既存事業売上高成長を示しました。パッケージング&コンシューマーグッズ事業本部は 4.7%の非常に力強い既存事業売上高成長を達成しました。これは、パッケージング事業の力強い伸びと、コンシューマーグッズ事業の非常に大幅な増加(第 2 四半期:9.1%増)によるものです。また、地政学的な不確実性を背景とした顧客の前倒し購入にも支えられました。クラフトマン、コンストラクション&プロフェッショナル事業本部の既存事業売上高成長率は 1.0%(第 2 四半期:4.4%増)となりました。この成長の主因は、ジェネラルマニファクチャリング&メンテナンス事業の力強い既存事業売上高成長です。一方、コンシューマー&コンストラクション事業の既存事業売上高はわずかに減少しました。

調整後営業利益は 9 億 8,200 万ユーロとなり、為替変動のマイナス影響があったものの前年同期を上回りました。調整後売上高営業利益率(EBIT マージン)は 17.7%となり、前年同期の 17.2%から上昇しました。販売数量の増加や事業構成の変化によるスケールメリットが寄与しました。

2026 年上半期の**コンシューマーブランド事業部門**の売上高は 47 億 3,300 万ユーロとなり、前年同期比で名目上 3.5%の減少となりました(第 2 四半期:24 億 4,800 万ユーロ、1.1%増)。**既存事業売上高成長率**は 1.7%増加しました(第 2 四半期:1.6%増)。販売数量と価格のいずれも前年同期比でプラスに推移しました。

2026 年上半期において、**ランドリー&ホームケア事業本部**の既存事業売上高は 0.7%の増加となりました(第 2 四半期:1.3%増)。ランドリーケア事業は、ファブリックケアカテゴリーの大幅な売上増とファブリックフィニッシャーカテゴリーのプラス成長により、既存事業売上高が増加しました。一方、ファブリッククリーニングカテゴリーはわずかに減少しました。ホームケア事業は、食器用洗剤カテゴリーの 2 桁成長により、良好な既存事業売上高成長を達成しました。**ヘア事業本部**は 4.2%(第 2 四半期:3.3%増)の非常に力強い既存事業売上高成長を達成し、コンシューマーブランド事業部門の成長を牽引しました。この良好な実績は、コンシューマー向け事業の力強い既存事業売上高成長と、プロフェッショナル事業の非常に大幅な成長によって支えられました。コンシューマー向け事業では全カテゴリーが成長に寄与しましたが、中でもヘアカラー製品カテゴリーとヘアスタイリングカテゴリーが最も大きく貢献しました。2026 年上半期の**その他のコンシューマー向け事業本部**は、欧州地域のボディケア事業の影響により、既存事業売上高が 2.1%減少しました(第 2 四半期:4.6%減)。一方、北米地域は良好な既存事業売上高成長を達成しました。

調整後営業利益は 7 億 2,400 万ユーロとなり、前年同期をわずかに下回りました。その主な要因は、2025 年 4 月に北米で実施した小売ブランド事業の売却と為替変動のマイナス影響です。**調整後売上高営業利益率(EBIT マージン)**は 15.3%となり、前年同期と同水準でした。

2026 年上半期の M&A 成長戦略の着実な実行

2026年上半期において、ヘンケルは両事業部門にわたり、その包括的な**成長戦略**の重要な柱である M&A 成長戦略の実行において大きな進展を遂げました。最近発表した一連の買収では、ヘンケルは総額50億ユーロを投資し、年間売上高約16億ユーロ規模の事業拡大を進めています。これまでに5件の取引のうち4件が完了しており、接着技術事業部門ではWetherby LarocとATP Adhesive Systems、コンシューマーブランド事業部門ではNot Your Mother's、直近ではOLAPLEXの買収が完了しました。接着技術事業におけるStahl Groupの買収は、2026年度下半期に完了する見込みです。

ヘンケルはまた、約3億7,000万ユーロの年間売上高を生み出すプレミアムヘアケアブランドの**OLAPLEX**の買収により、プレミアムヘアケア市場でのグローバルプレゼンスをさらに強化しており、プロフェッショナルヘア事業において世界第2位の地位を確立しました。プレミアムヘアケア市場は極めて魅力的であり、今後数年間で年平均成長率(CAGR)が約5%に達すると見込まれています。OLAPLEXは科学的根拠に基づいた高性能な製品ポートフォリオを展開する、定評のあるプレミアムヘアケアブランドです。この取引の完了により、ヘンケルはコンシューマーブランド事業の中核カテゴ

リーであるヘアケア領域でのグローバルプレゼンスをさらに強化しました。ヘンケルは、クロスセルの機会を活用し、専門小売チャンネルとヘアサロンの両方を販路として強化することで、事業を大きく成長させることができると見込んでいます。また、今回の買収は、イノベーションや技術面での魅力的な機会ももたらします。

さらにヘンケルは、約2億7,000万ユーロの年間売上高を生み出す**ATP Adhesive Systems**の買収により、液状技術の領域を超えて事業ポートフォリオを拡大し、高性能な水性特殊テープの新たな成長プラットフォームを確立しています。これは年率約7%の成長が見込まれる非常に魅力的な市場です。水性特殊テープは、溶剤系ソリューションに代わるより持続可能な選択肢として市場シェアを拡大しており、揮発性有機化合物(VOC)排出量を最大90%削減し、カーボンフットプリントを最大60%低減することが可能です。ATPの特殊テープは、自動車産業の先進運転支援システム(ADAS)などにも使用されています。今回の買収により、ヘンケルはイノベーション能力を強化し、魅力的なクロスセルの機会を創出するとともに、持続可能な接着ソリューション市場での地位も高めています。

ヘンケルは、これら最近の一連の買収が 2026 年度の売上高および利益に初めてプラスに寄与すると見込んでいます。2026 年度には、買収した事業が約 7 億ユーロの売上高をもたらす見込みです¹。さらに、これら 5 件の買収は今後、1 桁台半ばから後半のパーセンテージで平均を上回る成長を達成し、2030 年までに合計売上高が約 20 億ユーロに達する見通しです。利益面では、2030 年までに調整後優先株(一株)当たり利益(EPS)に少なくとも 10%寄与すると見込んでいます。

2026 年度の通期業績見通し: グループおよび接着技術事業部門の売上高見通しを上方修正

2026 年上半期の力強い実績を踏まえ、ヘンケルはグループおよび接着技術事業部門の売上高見通しを上方修正しました。一方、調整後 EBIT マージンおよび為替変動の影響を除いた調整後 EPS 成長率の見通しに変更はありません。

ヘンケルは 2026 年度の**既存事業売上高成長率**を 1.5~3.5%と見込んでいます(従来予想: 1.0~3.0%)。接着技術事業部門の既存事業売上高成長率は 2.0~4.0%(従来予想: 1.0~3.0%)、コンシューマーブランド事業部門の既存事業売上高成長率は 0.5~2.5%の範囲で引き続き増加すると見込んでいます。

調整後売上高営業利益率(EBIT マージン)は 14.5~16.0%の範囲になる見込みです。接着技術事業部門の調整後売上高営業利益率は 16.5~18.0%、コンシューマーブランド事業部門の調整後売上高営業利益率は 14.0~15.5%の範囲になる見込みです。

為替変動の影響を除いた**調整後優先株(一株)当たり利益**(EPS)は、1 桁台前半~後半のパーセンテージで増加すると見込んでいます。

¹ まだ完了していない Stahl Group の買収を含む。

カーステン・クノーベルは「2026 年上半期の非常に堅調な業績は、既存事業売上高の力強い成長に加え、利益率および利益の両面におけるさらなる改善に裏付けられており、ヘンケルの変革が確実に成果を上げていることを示しています。当社は長期的な競争力をさらに高め、将来の成功に向けた立場を確かなものにするため、この変革を今後も推進していきます。私たちは、将来の成功に向けたヘンケルの変革を進めながら、明確な戦略の下、さらに収益性の高い成長の実現に向けて確実に前進しています」と述べています。

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。アドヒーズブ 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。2025 年の売上高は 205 億ユーロを超え、営業利益はおよそ 30 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 50,000 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。

ー 本件に関する報道関係者からのお問合せ先ー

ヘンケルジャパン株式会社 広報室

TEL: 03-5783-1219 (広報室代表)

Email: corpcommjapan@henkel.com