2026 年第 3 四半期業績レポート(7-9 月)

2026年11月18日

※2026年11月10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。

第 3 四半期の堅調な業績と最新の業績見通しにより、成長戦略の成果を実証

ヘンケル、第 3 四半期に非常に力強い売上高成長を達成

- **グループ売上高は 11.0%増の 57 億ユーロを達成、既存事業売上高は 6.5%増加**
- **アドヒーシブ テクノロジーズ(接着技術)事業部門:堅調な価格上昇と販売数量の増加により、既存事業売上高成長率は 7.9%と大幅に増加**
- **コンシューマーブランド事業部門:価格上昇および販売数量の大幅増により、既存事業売上高成長率は 4.8%と非常に力強い伸びを達成**
- **すべての地域が既存事業売上高成長に寄与**
- **2026 年に発表した 5 件の買収すべてを完了**
  - 接着技術事業部門において 2 つの隣接分野へ事業を拡大
  - コンシューマーブランド事業部門ではヘア事業本部を強化
- **2026 年度業績見通しをアップデート**
  - 既存事業売上高成長率:3.0〜4.0%(従来予想:1.5〜3.5%)
  - 調整後売上高営業利益率(EBIT マージン):約 15%(従来予想:14.5〜16.0%)
  - 調整後優先株(一株)当たり利益(EPS)成長率:為替変動の影響を除いたベースで 1 桁台半ばのパーセンテージ(従来予想:為替変動の影響を除いたベースで 1 桁台前半〜後半の増加)

デュッセルドルフ ― ヘンケルは、引き続き厳しい市場環境の中、**2026 年第 3 四半期**において非常に力強い売上高成長を達成し、**グループ売上高**が約 57 億ユーロとなりました。これは既存事業売上高成長率 6.5%に相当します。この成長は、両事業部門における価格および販売数量のプラス成長が牽引しました。ヘンケルはすでに 10 月末に、第 3 四半期の業績(速報ベース)と通期業績見通しのアップデートを公表しており、売上高見通しを引き上げるとともに、利益見通しの範囲を絞り込みました。

ヘンケル最高経営責任者のカーステン・クノーベルは「第 3 四半期には、両事業部門の非常に堅調な業績に支えられ、既存事業売上高成長率が大幅に増加しました。特筆すべきことに、販売数量と価格の双方が引き続き好調に推移し、販売数量は 5 四半期連続で増加しました。第 3 四半期の好調な業績は、当社事業の底堅さと成長アジェンダの一貫した実行を裏付けるものです」と述べました。

クノーベルはまた、「同時に、明確かつ一貫した方針の下、当社は事業ポートフォリオの戦略的発展を継続的に推進しています。今年発表した 5 件の買収は現時点ですべて完了しています。直近の

買収を通じて、中核事業を強化するとともに、魅力的な新規事業領域への進出を進め、両事業部門に新たな成長機会を創出しています。接着技術事業部門では、高性能な水性特殊テープおよびフレキシブル素材向け特殊コーティングの追加によりポートフォリオを拡大しました。コンシューマーブランド事業部門では、コンシューマー向けおよびプロフェッショナル向けの両セグメントにおいて、グローバルなヘア事業の強化を図りました」と述べています。

さらにクノーベルは「これらの直近の買収による売上高規模は合計約 16 億ユーロに達します。今後数年間にわたり、これらの事業は 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遂げ、2030 年までに年間売上高約 20 億ユーロに達すると見込んでいます。これにより当社の成長アジェンダは一層強化されます」とも述べています。

また、「2026 年度業績見通しのアップデートは、持続的かつ収益性の高い成長を実現するという当社の意欲を示すものです。既存事業売上高成長率については以前より高い水準を見込む一方、特に接着技術事業部門における原材料コストの上昇を反映し、利益見通しを絞り込みました」と述べました。

接着技術事業部門は、第 3 四半期において全事業本部の貢献により、既存事業売上高が大幅に増加しました。**コンシューマーブランド事業部門**では、ランドリー＆ホームケア事業本部およびヘア事業本部の両方が牽引し、非常に力強い既存事業売上高成長を達成しました。

グループ売上高実績

グループ売上高は、前年同期比 11.0%増の 57 億 1,300 万ユーロとなり、**2026 年第 3 四半期の名目売上高**は 2 桁の増加を達成しました。買収・売却は売上高に 4.4%のプラスの影響を与えました。外国為替による影響は中立的でした。為替変動および買収・売却の影響の調整後ベースの**既存事業売上高**は 6.5%増加しました。この成長は、グループ全体において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。

2026 年 1～9 月の売上高は 160 億 6,100 万ユーロとなり、**名目上** 3.3%の増加となりました。**既存事業売上高**は 4.3%の非常に力強い成長を達成しており、こちらも価格および販売数量のプラス成長が支えとなりました。

第 3 四半期に達成した非常に力強い既存事業売上高成長には、すべての地域が貢献しました。**IMEA（インド・中東・アフリカ）地域**は 2 桁成長、**アジア太平洋地域**は大幅な既存事業売上高成長を達成しました。**欧州地域、北米地域、中南米地域**も既存事業売上高が前年同期から増加しました。

2026 年 1～9 月においても、ほぼすべての地域がヘンケルの非常に力強い既存事業売上高成長に貢献しました。特に **IMEA 地域**および**アジア太平洋地域**では、既存事業売上高が最も高い成長を記録しました。一方で、**欧州地域**は既存事業売上高が前年同期比でわずかに減少しました。

接着技術事業部門の売上高実績

2026 年第 3 四半期における**接着技術事業部門の売上高**は 30 億 2,700 万ユーロとなり、前年同期比で名目上 11.8%増加しました。為替変動および買収・売却の影響の調整後ベースの**既存事業売上高**は 7.9%増加しました。こうした成長は主として堅調な価格上昇と販売数量の増加によるものです。売上高は為替変動の影響により 1.1%増加し、買収・売却も売上高に 2.7%のプラスの影響を及ぼしました。

2026 年 1～9 月の**接着技術事業部門**の**売上高**は 85 億 6,100 万ユーロとなり、**名目上** 5.4%増加しました。**既存事業売上高**は 5.7%の非常に力強い伸びを達成しました。

第 3 四半期における接着技術事業部門の大幅な既存事業売上高成長は、とりわけモビリティ&エレクトロニクス事業本部およびパッケージング &コンシューマーグッズ事業本部が牽引しました。**モビリティ&エレクトロニクス事業本部**の既存事業売上高成長率は 12.1%と 2 桁成長を達成しました。エレクトロニクス事業およびインダストリアル事業はいずれも 2 桁成長を記録しました。市場環境は引き続き低調だったものの、オートモーティブ事業全体では非常に力強い売上高成長を達成しました。**パッケージング &コンシューマーグッズ事業本部**では、両事業の貢献により、既存事業売上高は 9.8%の大幅な成長を達成しました。**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 2.1%となり、ジェネラルマニュファクチャリング &メンテナンス事業が大きく貢献しました。コンシューマー&コンストラクション事業も全体としてプラス成長を達成しました。

地域別では、接着技術事業部門は第 3 四半期に**欧州地域**で力強い既存事業売上高成長を達成しました。これはモビリティ&エレクトロニクス事業本部の 2 桁成長およびパッケージング &コンシューマーグッズ事業本部の非常に力強い成長によるものです。**北米地域**では、すべての事業本部の貢献により、非常に力強い既存事業売上高成長を達成しました。**IMEA 地域**では、3 つの事業本部すべてが 2 桁成長を達成し、接着技術事業部門全体としても 2 桁の既存事業売上高成長を記録しました。**中南米地域**では、モビリティ&エレクトロニクス事業本部およびパッケージング &コンシューマーグッズ事業本部が牽引し、既存事業売上高の堅調な伸びを達成しました。**アジア太平洋地域**では、特にエレクトロニクス事業およびインダストリアル事業の 2 桁成長により、既存事業売上高が 2 桁成長となりました。

コンシューマーブランド事業部門の売上高実績

コンシューマーブランド事業部門の**売上高**は、**2026 年第 3 四半期**において前年同期比で**名目上** 10.1%増加し、26 億 4,300 万ユーロとなりました。為替変動および買収・売却の影響の調整後ベースの**既存事業売上高**は 4.8%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。**外国為替の影響は売上高を 1.2%押し下げました。一方、買収・売却の影響は売上高に 6.4%のプラス寄与となり、とりわけ最近買収した OLAPLEX および Not Your Mother's** が貢献しました。

2026 年 1～9 月のコンシューマーブランド事業部門の売上高は 73 億 7,600 万ユーロとなり、前年同期比で**名目上** 0.9%増加しました。**既存事業売上高**は、価格および販売数量のプラス成長が寄与し、2.8%の堅調な伸びを記録しました。

第 3 四半期において、**ランドリー&ホームケア事業本部**は既存事業売上高が 6.0%増加し、非常に力強い成長を達成しました。ランドリーケア事業では、特にファブリッククリーニングカテゴリーの力強い成長とファブリックケアカテゴリーの大幅な売上高増により、全体として非常に堅調な売上実績を達成しました。ホームケア事業では、とりわけ食器用洗剤カテゴリーが牽引し、既存事業売上高が 2 桁成長となりました。

ヘア事業本部の既存事業売上高成長率は 4.0%と、堅調な伸びを達成しました。コンシューマー向け事業では、特にヘアケアカテゴリーおよびヘアカラーカテゴリーに支えられ、力強い既存事業売上高成長を達成しました。プロフェッショナル向け事業では非常に力強い売上高成長を記録しました。

その他のコンシューマー向け事業本部は、主として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 1.2%減少しました。

地域別では、コンシューマーブランド事業部門は第 3 四半期に**欧州地域**で既存事業売上高がプラス成長となりました。ランドリー＆ホームケア事業本部およびヘア事業本部の双方が堅調な伸びを記録しました。**北米地域**でも、特にヘア事業本部の牽引により、既存事業売上高がプラス成長となりました。**IMEA 地域**では、ランドリー＆ホームケア事業本部およびヘア事業本部がともに 2 桁成長を達成し、地域全体としても既存事業売上高が 2 桁成長を記録しました。**中南米地域**では、主としてランドリー＆ホームケア事業本部が牽引し、非常に力強い既存事業売上高成長を達成しました。一方、**アジア太平洋地域**は前年同期をわずかに下回りました。ヘア事業本部がプラス成長を達成したものの、ランドリー＆ホームケア事業本部は前年同期の水準を下回りました。

当グループの純資産および財務状況

当グループの純資産および財務状況に 2026 年 6 月 30 日時点の状況から大きな変動はありませんでした。

今後の見通し

ヘンケルは、第 3 四半期の堅調な業績および年末までの見通しを踏まえ、2026 年 10 月 29 日に 2026 年度の売上高および利益見通しを改定しました。

2026 年度のグループ全体の**既存事業売上高成長率**を 3.0～4.0%と見込んでいます（従来予想：1.5～3.5%）。接着技術事業部門については 4.5～5.5%（従来予想：2.0～4.0%）、コンシューマーブランド事業部門については 1.5～2.5%（従来予想：0.5～2.5%）の範囲で増加すると見込んでいます。

グループ全体の**調整後売上高営業利益率**（EBIT マージン）は約 15%になると予想しています（従来予想：14.5～16.0%）。接着技術事業部門では約 16.5%（従来予想：16.5～18.0%）、コンシューマーブランド事業部門では約 15%（従来予想：14.0～15.5%）を見込んでいます。

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）については、1 桁台半ばのパーセンテージで増加すると見込んでいます（従来予想：1 桁台前半～後半のパーセンテージでの増加）。

また、2026 年度におけるその他の見通しは以下の通りです。

- **買収・売却**：1 桁台前半のパーセンテージで増加する見通し
- **外貨建て売上高の換算**：1 桁台前半のパーセンテージで減少する見通し
- **直接原材料価格**：前年平均比で約 10%上昇[1]（従来予想：前年平均比で 1 桁台後半のパーセンテージで上昇 [1]）
- **リストラ費用**：2 億～2 億 5,000 万ユーロ（従来予想：1 億 5,000 万～2 億ユーロ）
- **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**：6 億 5,000 万～7 億 5,000 万ユーロ

[1] 価格上昇率は対策実施前の総額ベース

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。アドヒーシブ 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、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 のリストに入っています。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 47,000 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　広報部　松本　暢子
Email : nobuko.matsumoto@henkel.com