2017年5月12日

2017财年目标确认

**汉高****第一季度业绩表现强劲**

* **销售额首破50亿欧元，达50.64亿欧元：名义增长13.6%，有机增长4.0%**
* **营业利润取得两位数增长\*：增长13.8%，达8.54亿欧元**
* **息税前利润（EBIT）率\*进一步提升：增长10个基点，达16.9%**
* **优先股每股收益（EPS）大幅增长\*：增长11.0%，达1.41欧元**

**杜塞尔多夫——“在充满挑战的市场环境下，汉高第一季度业绩表现强劲。消费品市场的促销和定价压力加剧。我们成功实现销售额和收益的显著增长，同时调整后的销售回报率进一步增长。季度销售额首破50亿欧元。调整后营业利润同样达到新高。三大业务部门和所有地区对这一成功发展和优质收益均有所贡献，”汉高首席执行官汉斯·范·比伦（Hans Van Bylen）先生表示。**

**“这一强劲业绩表现得益于我们领先的品牌和创新、对客户和消费者的重视、加快的数字化进程、以及我们敬业的全球团队，”汉斯·范·比伦先生补充道。“我们进一步强化了产品组合，签署了两笔引人注目的收购协议。”**

**对于2017财年，汉斯·范·比伦先生表示：“我们预计市场环境的急剧波动和不确定性将延续。货币波动可能会继续，商品价格预计会增长。我们还预计消费品市场的促销和定价压力进一步上升。尽管如此，我们将始终致力于保持成功的发展势头。”**

\* 已对一次性费用/收益和重组费用予以调整。

**在充满挑战的市场环境下，汉高确认了本财年的财务目标：“我们预计有机销售增长率将在2****%至4%之间。我们预计调整后息税前利润率（EBIT）将提高至17.0%以上，调整后的优先股每股收益将增长7%至9%，”汉斯·范·比伦先生表示。**

**汉高2017财年第一季度销售及盈利表现**

2017财年第**一**季度，汉高销售额达到50.64亿欧元，创下历史新高，与去年同期相比增长13.6%。汇率波动正面影响下，销售额增长1.1%。收购/退出所持业务（项目）的贡献达到8.5%，主要得益于对Sun Products公司的收购。扣除汇率波动和收购/退出所持业务（项目）影响后，汉高的**有机**销售额实现了4.0%的稳步增长。

所有业务部门均推动有机销售额稳步增长。**粘合剂技术**业务部实现非常强劲的有机销售额增长，增幅达5.5%。**化妆品/美容用品**业务部实现2.3%的有机销售额良好增长，同时**洗涤剂与家用护理**业务部实现3.0%的有机销售额强劲增长。

**新兴市场**对汉高集团有机增长的贡献再次高于平均水平，有机销售额强劲增长6.7%，**成熟市场**有机销售额增长良好，增幅为2.1%。

汉高所有地区有机销售额均有增长：**西欧地区**销售额增长1.8%。**东欧地区**实现4.4%的销售额增长。**非洲/中东地区**销售额增长2.2%。**北美地区**销售额增长2.9%。**拉美地区**销售额增长8.2%，**亚太地区**销售额增长9.1%。

**调整后营业利润（息税前利润）**增长13.8%，达到8.54亿欧元。三大业务部门对此均有所贡献。

**调整后的销售回报率**（息税前利润）增至16.9%，上升0.1个百分点。

**调整后优先股每股收益**从1.27欧元增至1.41欧元，增长11.0%。

在销售额中占一定比例的**净流动资本**增至4.9%，改善0.5个百分点。

自2017年3月31日起算，汉高**净财务状况**余额为-19.61亿欧元（2016年12月31日为：-23.01亿欧元）。与去年年底相比，该数字变化主要是受正向自由现金流的影响。

**各大业务部门业绩表现**

2017年第**一**季度，**粘合剂技术**业务部有机**销售额增长**非常强劲，增幅达5.5%。名义销售额增长7.1%，达到22.95亿欧元。**调整后营业利润**增长10.5%，达到4.15亿欧元。调整后的销售回报率增长非常强劲，达到18.1%。

2017年第**一**季度，**化妆品/美容用品**业务部有机**销售额增长**势头良好，增幅达到2.3%。名义销售额增长6.4%，达到10.11亿欧元。**调整后营业利润**为1.69亿欧元，同比增长7.4%。调整后的销售回报率增长势头良好，达到16.7%。

2017年第**一**季度，**洗涤剂与家用护理**业务部有机**销售额增长**强劲，增幅达到3.0%。名义销售额同比增长29.5%，达到17.26亿欧元。**调整后营业利润**增长22.8%，达到2.98亿欧元。调整后的销售回报率为17.3%。收购Sun Products公司对销售额和营业利润均有显著贡献。

**凭借强劲收购进一步加强产品组合**

汉高已签署一项协议欲收购格雷斯建材与包装（GCP Applied Technologies）旗下全球包装技术公司泰力士包装技术（Darex），并与墨西哥护发公司Nattura Laboratorios签署收购协议。

**2017年目标确认**

汉高确认2017财年目标。汉高预计可以实现2%至4%的有机销售额增长并预计各业务部门将在这一范围内实现有机销售额增长。与2016财年相比，汉高预计调整后销售回报率（息税前利润率）将超过17.0%。汉高还预计调整后优先股每股收益可增长7%到9%。

**关于汉高**

汉高在全球范围内经营均衡且多元化的业务组合。通过强大的品牌、卓越的创新和先进的技术，公司在工业和消费领域的三大业务板块中确立了领导地位。汉高粘合剂技术事业部是全球粘合剂市场的领头羊，服务于全球几乎所有行业。洗涤剂及家庭护理以及美容护理两大业务也是各国市场和众多应用领域中的龙头品牌。公司成立于1876年，迄今已有140多年历史。2016年，汉高实现销售额187亿欧元，调整后营业利润32亿欧元。公司旗下三大品牌——宝莹（洗涤剂）、施华蔻（护发产品）和乐泰（粘合剂）贡献了超过60亿欧元的销售收入。汉高在全球范围内拥有5万多名员工，在强大的企业文化和共同的价值观的引领下，他们融合为一支热情、多元化的团队，为创造可持续价值这一企业目标而奋斗。作为企业可持续发展的表率，汉高在许多国际性指数和排行榜中名列前茅。汉高的优先股已列入德国DAX指数。更多资讯，敬请访问[www.henkel.com](http://www.henkel.com/)。

该内容所含前瞻性表述是汉高股份及两合公司管理层基于现有的预测和假设。前瞻性表述的特点是使用诸如：期望、计划、预测、假设、相信、预计、预期和类似的表述。这样的表述在任何情况下都不应该被理解成确保这些预期将是准确的。汉高股份及两合公司及其关联公司实际实现的未来表现和结果基于一系列的风险和不确定性，因此，可能与前瞻性表述有明显差别。这些因素，例如未来的经济环境和竞争者行为以及市场上的其它参与者的行为，均在汉高的控制之外，并且无法准确预计。汉高将不计划或采取行动更新任何前瞻性表述。

**媒体联系人（大中华区）**

**Louise Cheung张晓芸 Jenny Fan 范悦**

Phone: +86 21 2891 5152 Phone: +86 21 2891 8071

Email: louise.cheung@henkel.com Email: jenny.fan@henkel.com

欲获取2017年第一季度财报和其他信息以及相关下载材料，请访问我司网站中的新闻页面：

[www.henkel.com/ir](http://www.henkel.de/ir)

[www.henkel.com/press](http://www.henkel.de/presse)