



Press Release

2017 年 5 月 15 日

2017 年度の見通しを再確認

ヘンケル、第 1 四半期の好調な業績を報告

- 売上高は初めて 50 億ユーロを突破して 50 億 6400 万ユーロに：
名目売上高は 13.6% 増、既存事業売上高は 4.0% 増
- 調整後*の営業利益は二桁成長：13.8% 増の 8 億 5400 万ユーロ
- 調整後*の売上高営業利益率 (EBIT マージン) のさらなる改善：10 ベーシスポイント増の 16.9%
- 調整後*の優先株 (一株) あたり利益 (EPS) の大幅な成長：11.0% 増の 1.41 ユーロ

*一時所得、一時費用およびリストラ費用を除く

デュッセルドルフ-ヘンケル最高経営責任者のハンス・ファン・バイレンは、「この第 1 四半期、非常に厳しい市場環境にもかかわらず、ヘンケルの業績は好調でした。消費財市場では販促競争が激化し、価格圧力が高まりました。その中で、当社の売上高と利益は大幅に増加し、調整後の売上高営業利益率もさらに上昇しました。四半期売上高は初めて 50 億ユーロを突破しました。調整後の営業利益も過去最高水準に達しました。全 3 事業部門とすべての地域がこの好業績と良質な利益に貢献しました」と述べました。

「この好調な業績を牽引したのは、業界をリードする当社のブランドとイノベーション、カスタマーフォーカスの姿勢の強化、デジタル化の加速、そしてきわめて献身的なグローバルチームです。また、当社はさらにポートフォリオを強化するべく、2 件の魅力的な買収契約に署名しました」

また 2017 年度に関しては、「全体的に不安定で不確実性の高い市場環境が年間を通して続くと思われます。為替の変動は続き、商品価格は上昇するでしょう。また消費財市場では、さらに販促競争が激化し、価格圧力が高まることが予想されます。それでも、当社は引き続き好業績を実現するために力を尽くしていきます」と述べました。

こうした厳しい市場環境の中、ヘンケルは今年度の見通しを再確認しました。ハンス・ファン・バイレンは、「既存事業売上高は 2~4% の伸びを予想しています。調整後の売上高営業利益率は 17.0% を上回る水準まで上昇し、調整後の優先株 (一株) あたり利益は 7~9% 増加すると見込んでいます」と述べました。

2017 年第 1 四半期の売上高および利益

2017 年第 1 四半期の売上高は過去最高水準の 5,064 百万ユーロに達し、名目売上高は前年同期比で 13.6% 増加しました。この増加分のうちの 1.1% は為替変動のプラスの影響によるものです。主にサン・プロダクツ社の買収により、売却・買収の貢献は 8.5% に達しました。外国為替と売却・買収による影響を除外した既存事業売上高は、4.0% 増と力強い成長を記録しました。

すべての事業部門が既存事業売上高の成長に大きく貢献しました。アドヒーズ テクノロジーズ(接着技術)事業部門の既存事業売上高は、5.5%増と非常に力強い伸びを示しました。ビューティーケア事業部門の既存事業売上高は、2.3%増と着実な伸びを示しました。ランドリー&ホームケア事業部門の既存事業売上高は、3.0%増と堅調な伸びを記録しました。

新興市場の既存事業売上高は 6.7%増と非常に力強く、今期もグループの既存事業売上高の成長に平均を上回る貢献をしました。他方、成熟市場の既存事業売上高も 2.1%増と好調でした。

今期、ヘンケルの既存事業売上高は、西欧 1.8%増、東欧 4.4%増、アフリカ・中東 2.2%増、北米 2.9%増、中南米 8.2%増、アジア太平洋地域 9.1%増と、すべての地域で成長を達成しました。

調整後の営業利益(EBIT)は、13.8%増加して 854 百万ユーロとなりました。3つの事業部門のすべてがこの好業績に貢献しました。

調整後の売上高営業利益率(EBIT マージン)は、0.1 ポイント増の 16.9%となりました。調整後の優先株(一株)あたり利益は、1.27 ユーロから 11.0%増の 1.41 ユーロとなりました。売上高に対する正味運転資本は、0.5 ポイント改善して 4.9%となりました。

2017 年 3 月 31 日の時点で、ヘンケルの正味財務状況はマイナス 1,961 百万ユーロでした(2016 年 12 月 31 日の時点ではマイナス 2,301 百万ユーロ)。2016 年末からの変化は、主にプラスのフリーキャッシュフロー(純現金収支)によるものです。

事業部門別実績

接着技術事業部門は、既存事業売上高が 5.5%増と非常に力強い伸びを示しました。名目売上高は、7.1%増の 2,295 百万ユーロとなりました。調整後の営業利益は、10.5%増の 415 百万ユーロに達しました。調整後の売上高営業利益率は、非常に力強い伸びを記録して 18.1%となりました。

ビューティーケア事業部門は、既存事業売上高が 2.3%増と着実な伸びを記録しました。名目売上高は、6.4%増加して 1,011 百万ユーロとなりました。調整後の営業利益は、前年同期比 7.4%増の 169 百万ユーロに達しました。調整後の売上高営業利益率は、着実な伸びを記録して 16.7%に達しました。

ランドリー&ホームケア事業部門は、既存事業売上高が 3.0%増と堅調な伸びを示しました。名目売上高は、前年同期比 29.5%増の 1,726 百万ユーロとなりました。調整後の営業利益は、22.8%増加して 298 百万ユーロとなり、調整後の売上高営業利益率は 17.3%となりました。サン・プロダクツ社の買収が、売上高と営業利益の両方に大きく貢献しました。

魅力的な買収でポートフォリオをさらに強化

ヘンケルは、GCP Applied Technologies 社からの Darex Packaging Technologies(ダーレックス・パッケージング・テクノロジーズ)社の買収、ならびにメキシコのヘアケア製品メーカー Natura Laboratorios(ナトゥーラ・ラボラトリオス)社の買収に合意しました。

2017 年の見通しを再確認

ヘンケルは 2017 年度の見通しを再確認しました。既存事業売上高成長率は 2~4%と見込んでおり、各事業部門がこの範囲内で成長すると予測しています。調整後の売上高営業利益率は前年を上回り、17.0%を超える水準まで上昇すると予想しています。調整後の優先株(一株)あたり利益は 7~9%増を見込んでいます。

(本プレスリリースは、2017 年 5 月 11 日にドイツ・ヘンケル本社が発表したプレスリリースの翻訳版です)

ヘンケルについて

ヘンケルはブランドとテクノロジーのグローバルリーダーとして、ランドリー&ホームケア、ビューティーケア、アドヒーズテクノロジーズ(接着技術)の3つの分野で事業展開をしています。ヘンケルは1876年の創立以来、コンシューマービジネスおよび産業分野において、Persil(パーシル)、Schwarzkopf(シュワルツコフ)、Loctite(ロックタイト)などに代表される有名なブランドの数々と共に、グローバルにおけるマーケットリーダーとしての地位を維持しています。ヘンケルの従業員数は50,000人超であり、2016年の売上高は187億ユーロ、調整後の営業利益は31.7億ユーロを計上しました。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>

コンタクト

Lars Witteck

Phone +49 211 797 - 2606

E-Mail: lars.witteck@henkel.com

Wulf Klüppelholz

Phone +49 211 797 - 1875

E-Mail: wulf.klueppelholz@henkel.com

－本件に関するお問合せ先－

ヘンケルジャパン株式会社 広報室 黒木 健

Phone: 080-4859-0988 Email: takeshi.kuroki@henkel.com