



## プレスリリース

2017年11月17日

2017年度の売上高見通しを再確認し、EPS見通しを引き上げ

### ヘンケル、第3四半期の好調な業績を報告

- 名目売上高は大幅増：4.9%増の4,981百万ユーロに。既存事業売上成長率(OSG)は3.0%増と堅調
- 調整後\*の売上高営業利益率(EBITマージン)は改善し、過去最高を記録：40ベースポイント増の18.0%
- 調整後\*の優先株(一株)あたり利益(EPS)の大幅な成長：8.5%増の1.54ユーロ
- 通年見通し：OSGは2~4%増、調整後\*のEBITマージンは17.0%を超える伸びを確認。  
調整後\*のEPSの見通しを約9%増に引き上げ

\*一時所得、一時費用およびリストラ費用を除く

ヘンケル最高経営責任者のハンス・ファン・バイレンは、「第3四半期の業績は好調でした。市場環境が厳しさを増す中、売上高と利益をさらに増やしました。全3事業部門がこの好業績に貢献し、既存事業売上高は3%増加し、名目売上高は約5%と大きく伸びました。調整後のEBITも大幅に増加し、調整後のEBITマージンは過去最高の18%となりました。調整後の優先株(一株)あたり利益も著しく伸びました。加えて、ヘンケルは3件の買収プロジェクトを首尾よく完了しました。これによりビジネス・ポートフォリオは大いに強化されるでしょう」と述べました。

「全体的に不安定で不確実性の高い市場環境が今後も続くと思われまます。為替リスクはますますマイナスの影響を及ぼし、消費財市場の厳しい状況は変わらないでしょう。それでも、当社は引き続き好業績を実現するために、そして戦略的優先事項を実行するために全力を尽くしていきます」

また 2017 年度について、ヘンケルは売上高の見通しを確認しました。為替によるマイナスの影響は拡大しましたが、ヘンケルは EPS 見通しを引き上げました。ハンス・ファン・バイレンは、「グループの既存事業売上高は、引き続き 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、現在は 9%前後の増加を見込んでいます」と述べました。

### 2017 年度第 3 四半期の売上高および利益

2017 年度第 3 四半期の名目売上高は 4.9%増の 4,981 百万ユーロに達しました。売上高への外国為替の変動によるマイナスの影響は 4.2%でした。売上高の伸びに占める買収および売却の影響は 6.1%でした。外国為替と買収・売却による影響を除いた既存事業売上高は 3.0%増と好調でした。

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、4.9%増と極めて着実な伸びを示しました。ビューティーケア事業部門の既存事業売上高は 0.5%増加しました。ランドリー&ホームケア事業部門の既存事業売上高は、1.8%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 5.0%増と非常に好調な伸びを示し、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。成熟市場の既存事業売上高は 1.5%増のプラス成長となりました。

西欧の既存事業売上高は、前年同期と同水準でした。その他の地域はすべて増加を記録し、その成長率はそれぞれ、東欧 4.8%、アフリカ・中東 3.2%、北米 3.2%、中南米 2.8%、アジア太平洋地域 6.4%となりました。

調整後の営業利益(EBIT)は、7.1%増加して 897 百万ユーロとなりました。3 つの事業部門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、0.4ポイント増の18.0%となりました。

調整後の優先株(一株)あたり利益(EPS)は8.5%増加して、1.42ユーロから1.54ユーロとなりました。

売上高に対する正味運転資本は、前年同期を 0.4 ポイント上回り 5.6%となりました。

### 事業部門別実績

接着技術事業部門は、既存事業売上高が 4.9%増と極めて着実な伸びを示しました。名目売上高は、4.5%増の 2,373 百万ユーロとなりました。調整後の営業利益は、5.5%増の 454 百万ユーロに達しました。調整後の売上高営業利益率は力強い伸びを示して、19.1%となりました。

ビューティーケア事業部門の既存事業売上高は 0.5%増加しました。名目売上高は前年同期を下回りましたが、941 百万ユーロに上りました。調整後の営業利益は 0.5%増の 171 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大幅な伸びを記録し、18.1%となりました。

ランドリー&ホームケア事業部門は、既存事業売上高が 1.8%増と好調な伸びを示しました。名目売上高は前年同期比 10.6%増の 1,636 百万ユーロとなりました。調整後の営業利益は、10.9%増えて 294 百万ユーロとなりました。調整後の売上高営業利益率は前年同期と同じ水準の 17.9%となりました。

### 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、グローバル企業のダーレックス・パッケージング・テクノロジーズ社の事業、ゾンダホフ・グループ、およびナトゥーラ・ラボラトリオス社の買収を滞りなく完了させました。これによりヘンケルは事業ポートフォリオをさらに強化しました。

## 2017 年度第 1～第 3 四半期の堅調な業績

第 1～第 3 四半期の売上高は 9.3%増の 15,143 百万ユーロとなり、初めて 150 億ユーロを超えました。外国為替と売却・買収による影響を除いた既存事業売上高は 3.1%増の着実な伸びを示しました。3 つの全事業部門が業績に貢献しました。

調整後の営業利益は、2,407 百万ユーロから 10.5%増えて 2,660 百万ユーロとなりました。調整後の売上高営業利益率は、17.4%から 17.6%に上昇しました。調整後の優先株(一株)あたり利益は、4.09 ユーロから 10.0%増加して 4.50 ユーロとなりました。

2017 年度第 1～第 3 四半期、接着技術事業部門の既存事業売上高は 4.6%増と極めて力強い成長を示しました。調整後の売上高営業利益率の伸びは著しく、18.8%に達しました。ビューティーケア事業部門の既存事業売上高の伸びは 0.9%でした。調整後の売上高営業利益率は大幅に上昇し、17.6%を記録しました。ランドリー&ホームケア事業部門の既存事業売上高は 2.2%増と良好な伸びを見せました。調整後の売上高営業利益率は 17.6%でした。

2017 年 9 月 30 日時点で、ヘンケルの正味財務状況はマイナス 3,336 百万ユーロでした(2016 年 12 月 31 日時点では、マイナス 2,301 百万ユーロ)。2016 年末からの変化は、主として買収資金の支払いによるものです。

## 2017 年度見通しの改善

ヘンケルは 2017 年度の見通しを更新します。グループの既存事業売上成長率の予測は 2～4%で変わりません。各事業部門別の予測は、接着技術事業部門 4～5%、ビューティーケア事業部門 0～1%、ランドリー&ホームケア事業部門約 2%です。調整後の売上高営業利益率(EBIT マージン)は、前年比増と引き続き予想し、17.0%を超えると予測しています。好調な業績にかんがみて、ヘンケルは調整後の優先株(一株)あたりの利益の見通しを修正し、約 9%増と予測します。

(本プレスリリースは、2017 年 11 月 14 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(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>

## コンタクト

Lars Witteck  
Phon +49 211 797 – 260  
Email: [lars.witteck@henkel.com](mailto:lars.witteck@henkel.com)

Wulf Klüppelholz  
Phone: +49 211 797 – 1875  
Email: [wulf.kluettelholz@henkel.com](mailto:wulf.kluettelholz@henkel.com)

Jennifer Ott  
Phone: +49 211 797 - 2756  
Email: [jennifer.ott@henkel.com](mailto:jennifer.ott@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 小野尾 秀美  
Phone: 070-1548-4840 Email: [hidemi.onoo@henkel.com](mailto:hidemi.onoo@henkel.com)