



News Release

2018年2月28日

2017年度も業績好調

ヘンケル、売上高および利益で新記録達成

- 売上高は 20,029 百万ユーロに増加し、はじめて 200 億ユーロを突破: 名目成長は 7.0%増、既存事業売上高は 3.1%増
- 調整後*の売上高営業利益率(EBIT マージン)は過去最高を達成: 40 ベースポイント増の 17.3%
- 調整後*の優先株(一株)あたり利益: 9.1%増の過去最高 5.85 ユーロ
- 記録的な配当金**支払い: 10.5%増で優先株(一株)あたり 1.79 ユーロ
- 戦略的イニシアチブの実現に大きな前進
- 2020 年に向けた財務目標を確認

* 一時所得、一時費用およびリストラ費用を除く

** 2018年4月9日の年次株主総会において株主に提案予定

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、「2017 年はヘンケルにとって非常に好調な年でした。厳しく不安定な市況環境にもかかわらず、ヘンケルは売上高と利益で記録を更新し、今年の財務目標を達成しました。この好調な業績は、熱意をもって仕事に専念するグローバルなチームの力によるものです。年間売上高ははじめて 200 億ユーロを突破しました。また記録的なマージンと過去最高の一株当たり利益も実現しました。これは持続可能で収益性の高い成長を遂げるという当社のコミットメントに沿ったものです」と述べています。

「ヘンケルは戦略的優先事項の実現に重点を置き、多くの重要なイニシアチブとプロジェクトで大幅な前進を遂げました。またこの 1 年間にいくつかの魅力的な買収も行っており、今後はそれらがヘンケルのポートフォリオを補完し、さらに強化することになります」

2018 年の見通し

2017 年の好調な業績と、戦略的優先事項の実現による大幅な前進に基づき、ヘンケルは既存事業売上高の 2~4%増、調整後の売上高営業利益率(EBIT マージン)の継続的増加、調整後の優先株(一株)あたり利益率の 7~9%増という 2020 年に向けた財務目標を再確認し、2018 年の見通しを提示しました。

2018 年には、ヘンケルは既存事業の各事業部門で売上高の 2~4%増を予想しています。調整後の売上高営業利益率(EBIT マージン)については、寄与する 3 つの事業部門すべてで 17.5%以上に増加すると予想しています。為替市場の不透明さ、特に米ドルの傾向をふまえ、調整後の優先株(一株)あたり利益はユーロで 5~8%伸びると予想しています。

ハンス・ファン・バイレンは、「ヘンケルは今後も、良好な利益を伴う持続可能で収益性の高い成長に重点を置き、2020年に向けた財務目標を達成できるよう、全力を尽くしていきます」と述べています。

2017年の売上高および利益

2017年度の売上高は、はじめて200億ユーロを突破し、7.0%増加して20,029百万ユーロを記録しました。外国為替の変動による、売上高への全体的なマイナスの影響は2.0%でした。買収・売却による寄与は売上増加の5.9%を占めました。外国為替と買収・売却による影響を除外した既存事業売上高は3.1%増と堅調でした。この増加は、通年の既存事業売上高2~4%増という指針に沿ったものです。

アドヒューシブテクノロジーズ(接着技術)事業部門の既存事業売上高は、5.0%と大幅に増加しました。ビューティーケア事業部門の既存事業売上高は0.5%増、ランドリー&ホームケア事業部門の既存事業売上高は2.0%増と好調でした。

新興市場は、既存事業売上高が5.3%増と非常に好調で、当社グループ全体の既存事業売上高増に対し、再び全社平均以上の寄与を果たしました。成熟市場における既存事業売上高は1.5%の増加でした。

すべての地域で既存事業売上高が増加しました。西欧地域の売上高は既存事業でプラスの成長となりました。東欧地域の既存事業売上高は6.0%増加しました。アフリカ・中東地域の既存事業売上高は1.7%増加しました。北米の既存事業売上高は3.0%増加しました。中南米地域の既存事業売上高は4.4%の増加、アジア太平洋地域の既存事業売上高は5.9%の増加を果たしています。

調整後の営業利益(EBIT)は、3,172百万ユーロから9.1%増加し、3,461百万ユーロとなりました。全3事業部門がこの増加に寄与しています。

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17.3%となり、通年の17%以上増加という指針を満たしました。

今期決算は、2016年度のマイナス33百万ユーロからマイナス51百万ユーロとなりましたが、これは2016年度と2017年度で完了した買収に関する資金調達コストによるものです。

非支配株主持分を差し引いた調整後の当期純利益は、9.1%増の2,534百万ユーロ(前年は2,323百万ユーロ)となりました。

調整後の優先株(一株)あたり利益(EPS)は、5.36ユーロから9.1%増の5.85ユーロとなりました。これは、2017年に向けて見直された約9%のEPS成長という指針に沿っています。

経営委員会、監査委員会および株主委員会は、2018年4月9日の年次株主総会において、優先株(一株)あたり配当を10.5%増の1.79ユーロ(前年は1.62ユーロ)に引き上げることを提案する予定です。

普通株(一株)あたり配当は、前年(1.60ユーロ)比10.6%増の1.77ユーロに引き上げることを提案する予定です。これは当社史上最高の配当額となり、配当性向は30.7%で、ヘンケルが目標としている25~35%の配当性向に沿っています。

売上高に対する正味運転資本は、前年度から 1.3%ポイント改善し、4.8%となりました。

年末の正味財務状況はマイナス 3,225 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)。前年末との差は、主に買収に伴う支払いを行ったことによるものです。

事業部門別実績

2017 年度、接着技術事業部門は既存事業売上高が 5.0%増と、非常に好調でした。名目売上高は 4.8%増の 9,387 百万ユーロでした。調整後の営業利益は 6.4%増の 1,734 百万ユーロでした。調整後の売上高営業利益率は大幅に上昇し、過去最高の 18.5%となりました。

2017 年度、ビューティーケア事業部門の既存事業売上高は 0.5%増と成長しました。名目売上高は 0.8%増の 3,868 百万ユーロでした。調整後の営業利益は 2.7%増の 665 百万ユーロでした。調整後の売上高営業利益率は好調で、過去最高の 17.2%となりました。

2017 年度、ランドリー&ホームケア事業部の既存事業売上高は 2.0%増加しました。名目売上高は 14.8%増の 6,651 百万ユーロでした。調整後の営業利益は 17.0%増の 1,170 百万ユーロでした。調整後の売上高営業利益率は好調で、過去最高の 17.6%でした。サン・プロダクツ社の買収は売上高および営業利益の両方の増加に大きく貢献しました。

ヘンケル 2020+: 2017 年の大きな進展

ハンス・ファン・バイレンは、「2020 年までに、そしてその先を目指して、ヘンケルでは非常に意欲的な目標を追求しています。この会社が持続可能で収益性の高い成長を遂げられるようになること、そしてお客様中心の、革新的で、機動的な、デジタル化された企業になることを目指しています」と述べています。

この目標を達成するために、ヘンケルでは 4 つの戦略的優先事項として、成長の推進、デジタル化の加速、機動性の強化、成長への投資を定めています。2017 年度、ヘンケルはその実現に向けて大きく前進しました。

成長を促進するために、ヘンケルではすべてのレベルでお客様および消費者との関わりを深めてきました。接着技術事業では、トップ 100 のお客様のための意欲的なロードマップを実行し、カスタムメイドのソリューションで成長を加速させています。一般消費者向け事業では、ヘンケルはデジタル「Connect2Consumer」プログラムを拡大して、インサイト主導型のイノベーションとサービスを生み出します。

ヘンケルはさらに、主要ブランドと革新的なテクノロジーを継続的に成長させてきました。接着技術事業部門では、家庭用電化製品、自動車産業、一般産業などの力強い成長を続ける業界向けの優れた影響力の大きいソリューションによって、好調に実績を伸ばしてきました。ビューティーケア事業部門では、カラーリングとスタイリングでのイノベーションが成長と市場占有率上昇の機動力となってきました。米国のヘアプロフェッショナル事業では、初のインフルエンサー ブランド #myidentity の発売を成功させました。ランドリー&ホームケア事業部門は、特別な合成洗剤とトイレケアなどの魅力的なカテゴリーによってポートフォリオを拡大しました。

サン・プロダクツ社の買収後、一体となった北米ランドリー&ホームケア事業部門では 2017 年の業績が非常に好調でした。

ヘンケルは 2017 年に合計でおよそ 20 億ユーロの価値があるいくつかの魅力的な買収を実現させており、それらはポートフォリオを強化し、産業向けと一般消費者向けの両事業部門の競争力を高めています。

さらに、3D プリンティングの分野や革新的な一般消費者向け事業モデルなどで、デジタルサービスとテクノロジーへの投資と協力を通して新たな成長源も獲得します。

戦略的優先事項である「デジタル化の加速」の一環として、ヘンケルはお客様、消費者、ビジネスパートナー、サプライヤーとのやりとりを、バリューチェーン全体にわたってさらにデジタル化しました。デジタル主導の販売は、すべての事業部門で 2 桁の増加を示しました。ヘンケルは Industry 4.0 に投資して、スマートファクトリーのコンセプトを実現するとともに、統合されたグローバルサプライチェーンをさらにデジタル化しました。社員のデジタル能力を強化するために、具体的なトレーニングおよび能力開発プログラムを展開しました。新たに任命された最高デジタル責任者 (CDO) が専門の組織を立ち上げ、全事業部門を通じたデジタル変革を推進しています。Henkel[®] は、社内外のネットワークとコラボレーションイベント、デジタルエンゲージメントフォーマット、そして新しい働き方をひとつにまとめる、新しいプラットフォームとなっています。

より機動的な組織を作り上げるために、ヘンケルは社員の起業家精神を養うとともに、ダイナミックな市場によりよく適応できる、柔軟性に富んだビジネスモデルを導入してきました。接着技術事業部門では、28 の顧客対応ステアリングユニットによって、お客様とのより緊密なコラボレーションが可能になっています。ヘンケルでは、より速く、より柔軟に、を目指して、ワークフローとプロセスの最適化を推進してきました。「市場投入までの最短時間 (Fastest-Time-To-Market)」イニシアチブの一環として、イノベーションのリードタイムが短縮され、新市場への参入が加速されています。

成長への投資のためのすべてのイニシアチブが順調に進行しており、2020 年までに年間 500 百万ユーロを超える効率向上を生み出すことが期待されています。

ONE!VIEW は、コスト管理の最適化とグローバルな規模での透明性向上によって効率を高めます。ONE!GSC は、すべての事業部門を通してヘンケルのグローバルサプライチェーン組織を統合します。ヘンケルではすべての事業部門を通じた売上高管理も開始しており、たとえばオートメーションとロボティクスに焦点を当てた共有サービスセンターでの新しいアプローチを通して、会社の構造における効率性をさらに高めています。

(本プレスリリースは、2018 年 2 月 22 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 53,000 人超であり、2017 年の売上高は 200 億ユーロ、調整後の営業利益はおよそ 35 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。

本プレスリリースにおける将来予測は、弊社経営陣の知見と現在の予測に基づくものです。将来予測は、英文中 "expect" "intend" "plan" "predict" "assume" "believe" "estimate" "anticipate" "forecast" 等の語や同様の表現を用いて特徴づけられています。こうしたステートメントは、将来予測の実現を確約するものではありません。将来のヘンケル社および関連企業の業績は、多くのリスクならびに不確実な要因によって、

本稿の将来予測とは異なる場合があります。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前もって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。

コンタクト

Lars Witteck

Phone: +49 211 797 – 2606

Email: lars.witteck@henkel.com

Wulf Klüppelholz

Phone: +49 211 797 – 1875

Email: wulf.klueppelholz@henkel.com

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>

— 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

TEL: 070-1548-4840 e-mail: hidemi.onoo@henkel.com