



## News Release

2018年8月21日

※本プレスリリースは、2018年8月16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。本プレスリリースは英語が原本であり、その内容・解釈については英文プレスリリースが優先します。

ヘンケル、為替の厳しい影響にもかかわらず、第2四半期に好調な業績を上げる

### ヘンケル、既存事業売上高の好調な伸びを報告 第2四半期の利益率はさらに向上、収益は増加

- 売上は過去最高を達成: 5,143 百万ユーロ、既存事業売上高は 3.5%増
- 営業利益(EBIT) \*は過去最高に到達: 1.8%増の 926 百万ユーロ
- 売上高営業利益率(EBIT マージン) \*のさらなる向上: 20 ベーシスポイント増の 18.0%
- 優先株(一株)あたり利益(EPS) \*: 1.9%増の 1.58 ユーロ(為替の影響を除くと 7.7%増)
- 北米の消費財事業は通常のサービス水準に戻る
- ヘンケルは為替と原材料価格による強い逆風を考慮して通年の見通しを修正。グループでの既存事業売上高を 2~4%(変更なし)、売上高営業利益率\*を 18%前後(以前は 17.5%超)、優先株(一株)あたり利益\*の伸びを 3~6%(以前は 5~8%)と予想

\* 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、「既存事業売上高の著しい成長により、ヘンケルは為替と原材料価格の高騰の強い影響にもかかわらず、第2四半期に順調に業績を伸ばしました。四半期売上高は史上最高となり、調整後の売上高営業利益率もさらに向上し、調整後の当期利益は過去最高に達しました。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非常に好調で、ランドリー&ホームケア事業部門も堅調な伸びを示しました。ビューティーケア事業部門の業績も良いものでした」と述べました。

「すべての地域で既存事業売上高を伸ばし、新興市場では非常に好調、また成熟市場でも堅調な業績となりました。北米の消費財事業のサービス水準は通常に戻り、成長軌道に戻りました」

「第1四半期と同様、当社は非常に強い為替の逆風に直面しており、また第2四半期では原材料の価格も上昇しています。為替は当社の売上に 6.1%、310 百万ユーロのマイナスの影響を与えました。営業利益と一株あたり利益もまた為替の影響を受けています。為替の影響を除けば、優先株(一株)あたり利益は 7.7%の好調な成長を遂げました」とハンス・ファン・バイレンは説明しました。

#### 2018 年度の見通しを修正

ヘンケルは 2018 年度の見通しを修正しました。ヘンケルグループの既存事業売上成長率を 2~4%と予測しています。また、接着技術事業部門の既存事業売上成長率を以前の 2~4%から 4~5%に修正しました。ランドリー&ホームケア事業部門については、引き続き 2~4%の既存事業売上成長率を予測しています。ビューティーケア事業部門については、既存事業売上成長率は 0~2%になると予測しています。

LOCTITE TECHNOMELT TEROSON

Schwarzkopf

Dial

syoss

Persil

all

Purex

調整後の売上高営業利益率(EBIT マージン)については、ヘンケルは前年比の伸びの見通しを以前の 17.5%超から 18%前後に修正しています。3 事業部門すべてがこの業績の伸びに貢献すると予測しています。為替と原材料価格の影響の拡大を考慮し、調整後の優先株(一株)あたり利益の伸びは以前の 5~8%から 3~6%になると予測しています。

ハンス・ファン・バイレンは、「この見通しは、持続的な利益成長に引き続き注力し、戦略的優先事項の実施をさらに進めるという当社の姿勢を明確に示すものです」と述べました。

### 2018 年度第 2 四半期の売上高および利益

2018 年第 2 四半期の売上高は過去最高水準の 5,143 百万ユーロに達し、名目売上高は前年同期比で 0.9%増加しました。為替変動と売却・買収の影響を除外した既存事業売上高は、3.5%と堅調な伸びを見せました。また、売却・買収の貢献は 3.5%に達し、この結果 7%の増加となりました。為替の影響により売上高は 6.1%減となりました。

既存事業売上高については、接着技術事業部門は 5.2%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は前年同期の水準を 0.4%上回りました。ランドリー&ホームケア事業部門は 2.9%増と好調な伸びを記録しました。

売上の伸びは、特に消費財事業部門での好調な業績によって、グループ全体で 2 桁増となったデジタルセールスにも支えられました。

新興市場の既存事業売上高は 5.4%増と非常に力強く、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果たしました。成熟市場の既存事業売上高も 2.2%増と好調な伸びを示しました。

既存事業売上高については、西欧が 0.1%増と安定した伸び、東欧が 8.2%増を達成、アフリカ・中東が 4.7%増、北米が 4.9%増、中南米が 6.3%増、アジア太平洋地域が 1.9%増となりました。

調整後の営業利益(EBIT)は 1.8%増加し、前年同期の 909 百万ユーロから 926 百万ユーロとなり、過去最高となりました。

調整後の売上高営業利益率(EBIT マージン)は、0.2 パーセントポイント増の 18.0%でした。

調整後の優先株(一株)あたり利益は、1.55 ユーロから 1.9%増加して 1.58 ユーロとなりました。優先株(一株)あたり利益の伸びは為替の影響を受け、5.8%減となりました。為替の影響を除くと 7.7%増となりました。

売上高に対する正味運転資本は 6.3%と、2017 年第 2 四半期(5.2%)の水準を上回りました。

### 事業部門別実績

第 2 四半期の接着技術事業部門は、既存事業売上高が 5.2%増と極めて好調な伸びを示しました。名目売上高は、2.6%増の 2,432 百万ユーロとなりました。調整後の営業利益は、1.5%増の 462 百万ユーロに達しました。調整後の売上高営業利益率は 19.0%と、前年同期の水準をわずかに下回りました。

ビューティーケア事業部門は、既存事業売上高が 0.4%増となりました。名目売上高は 3.8%増の 1,035 百万ユーロとなりました。調整後の営業利益は 4.4%増で 187 百万ユーロに達しました。調整後の売上高営業利益率は 0.1 パーセントポイント増で 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 2.9%増と好調な伸びを示しました。名目売上高は前年同期の 1,703 百万ユーロから 1,644 百万ユーロに減少しました。調整後の営業利益は前年同期から 1.0%減の 295 百万ユーロとなりました。調整後の売上高営業利益率は 0.4 パーセントポイント増の 17.9%となりました。

### 2018 年上半期の業績は好調

2018 年上半期のヘンケルの売上高は 9,978 百万ユーロとなりました。為替と売却・買収の影響を除いた既存事業売上高の伸びは 2.3%となりました。外国為替の影響により売上は 7.4%減少しました。

調整後の営業利益は、1,763 百万ユーロから 0.3%増加し 1,768 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 17.7%に上昇しました。

調整後の優先株(一株)あたり利益は、2.96 ユーロから 1.7%増加し 3.01 ユーロとなりました。優先株(一株)あたり利益は為替の影響を受け、6.1%減となりました。為替の影響を除くと 7.8%増となりました。

2018 年上半期、接着技術事業部門の既存事業売上高は 5.0%増と極めて好調な伸びを示しました。調整後の売上高営業利益率は 18.5%でした。

消費財事業の売上は、北米での配送の問題の影響を受けました。ビューティーケア事業部門の既存事業売上高は前年同期を 2.0%下回りました。調整後の売上高営業利益率は 17.4%と、前年の上半期と同水準となりました。ランドリー&ホームケア事業部門の既存事業売上高は 1.1%増でした。調整後の売上高営業利益率は極めて好調な伸びを示し、17.4%から 18.2%に増加しました。

2018 年 6 月 30 日の時点で、ヘンケルの正味財務状況はマイナス 3,597 百万ユーロでした(2017 年 12 月 31 日の時点ではマイナス 3,225 百万ユーロ)。

### 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](mailto:lars.witteck@henkel.com)

Wulf Klüppelholz

Phone: +49 211 797 – 1875

Email: [wulf.klueppelholz@henkel.com](mailto: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: 03-5783-1219 e-mail: [hidemi.onoo@henkel.com](mailto:hidemi.onoo@henkel.com)