日本ペイントグループ
会社説明会

2021年7月11日
日本ペイントホールディングス株式会社
インベスターリレーション部長　田中　良輔

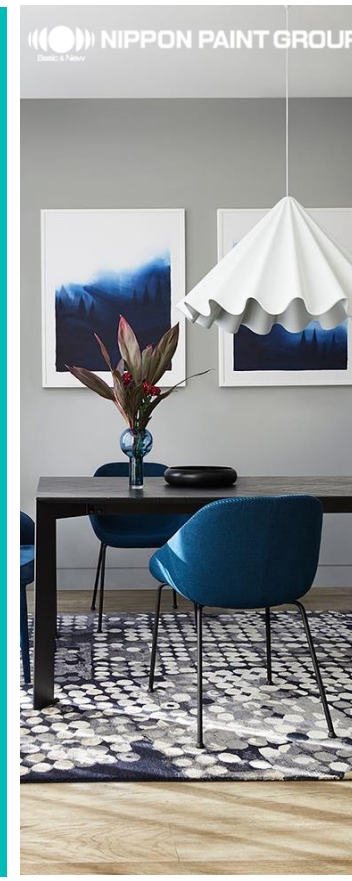
皆さま、本日は、当社の会社説明会にご参加いただきありがとうございます。
日本ペイントホールディングスの田中良輔です。

本日は、塗料産業の魅力や当社の成長性などについて、お話しをさせていただきます。

ちなみに、この表紙にある建物は、左上がシンガポールのラッフルズホテル、右上が大阪にある和宗総本山 四天王寺、右下が豪州の学校です。いずれも当社の塗料が使われています。

本日の内容

1. 社会を支える塗料 … P.3
2. 当社について … P.11
3. 当社の強み … P.20
4. 新中期経営計画（2021-2023年度） … P.34
5. SDGs・ESGへの取り組み … P.37
6. 株主還元 … P.43



2

私が本日ご説明する内容は、ご覧の通りです。

まず塗料（ペイント）が社会を支える製品であることをご説明した上で、当社の企業概要（明治時代からの歴史、塗料市場の成長性、事業地域展開、強み、戦略など）や、中期経営計画、ESG戦略、株主還元についてご説明いたします。

NIPPON PAINT GROUP

社会を支える塗料

01

1. 社会を支える塗料①

テレビCM映像再生中

https://www.youtube.com/watch?v=csUmY8I6lyk

まずは塗料が果たす社会的役割について、当社のCM映像を30秒ほどご覧ください。

塗料の社会的役割は、皆さんの生活に「①安心、②快適さ、③彩」を与える、大きく３つの役割があると考えています。この点について、少し具体的にご説明いたします。

六本木ヒルズなどの施設には、「耐火塗料」が使われています。耐火塗料とは、火災時に発泡して断熱層を形成し、鉄骨を倒壊から保護する塗料です。耐火塗料は膜が薄く、構造物のデザイン性を保てるため、安心とデザイン性の両立を実現しています。

コンクリートは丈夫で長持ちする材料の代表でしたが、近年、酸性雨や塩害などによる早期劣化や老朽化が問題となっています。

こうした問題に対し、「塗るだけ」でコンクリート構造物を保護して剥落を防止する画期的な工法を開発し、塗料の力で長寿命化や剥落事故の防止に貢献しています。

都心部で問題となっているヒートアイランド現象の原因の一つが、アスファルト面の蓄熱です。

そこで、太陽熱を効果的に反射する「遮熱塗料」を開発し、道路に塗装することにより、日中の　日射を反射して蓄熱を抑え、夜間の放射熱を低減しています。過ごしやすい街づくりの一端を、塗料が担っています。

1. 社会を支える塗料②

人々の身近な生活を支える社会基盤（インフラ）を“保護”

住宅では、豊富なカラーで気分転換したり、防かびや抗菌、抗ウイルス、消臭性などの特殊機能を備えた「環境配慮型内装塗料」によって、快適な暮らしを実現しています。

自動車のボディには、さまざまな役割を持つ塗料が何層にも塗り重ねられています。その塗膜の厚みはわずか0.1ミリであり、お札と同じぐらいの薄さとなります。

ここに世界最先端の塗料・塗装技術が凝縮され、サビやキズ、紫外線による劣化、あるいは酸性雨によるダメージなどから車を守っています。

船舶には汚れが付きにくい塗料を船底に塗ることで燃費効率を向上させるなど、二酸化炭素の　削減、地球温暖化防止に貢献しています。

このように、塗料には、彩で美観を整えるだけでなく、道路や建物などの社会インフラを雨風や　紫外線などから守り長寿命化を助ける、抗ウイルスにより人々の暮らしを守るなどの役割があり、　社会を支える黒子役として塗料は活躍しています。

当社について

02

ここからは、日本ペイントグループの概要をご説明いたします。

ここに特徴的な数字をいくつか挙げていますが、当社は世界で4位、アジアで1位、当然日本でも1位の総合塗料メーカーです。

2020年の売上収益は約7,800億円、海外売上収益比率は80%と、グローバル展開を進めています。直近の時価総額は3.8兆円、日本で約40番目の大きさで、パナソニックやキヤノン、　資生堂などよりも上位にランクしています。

2-2. 日本ペイントグループの歴史①

社会問題を解決したい。その志が創業の原点

1879年（明治12年）

当時の日本で多くの人を悩ませていた
白粉（おしろい）の「鉛中毒」を解決するため、
無毒性の「亜鉛華」の精製に日本で初めて成功

伊藤博文より亜鉛華の製造免許を許諾される

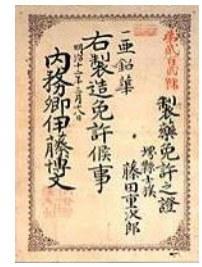
創業者 茂木重次郎

1880年（明治13年）

当時の洋式塗料は輸入品であり、高価格品であった
ことから、独自に塗料技術の研究に着手し、
日本初の国産塗料を完成

1881年（明治14年）

東京・三田に「共同組合光明社」設立
（日本ペイントグループの創業）



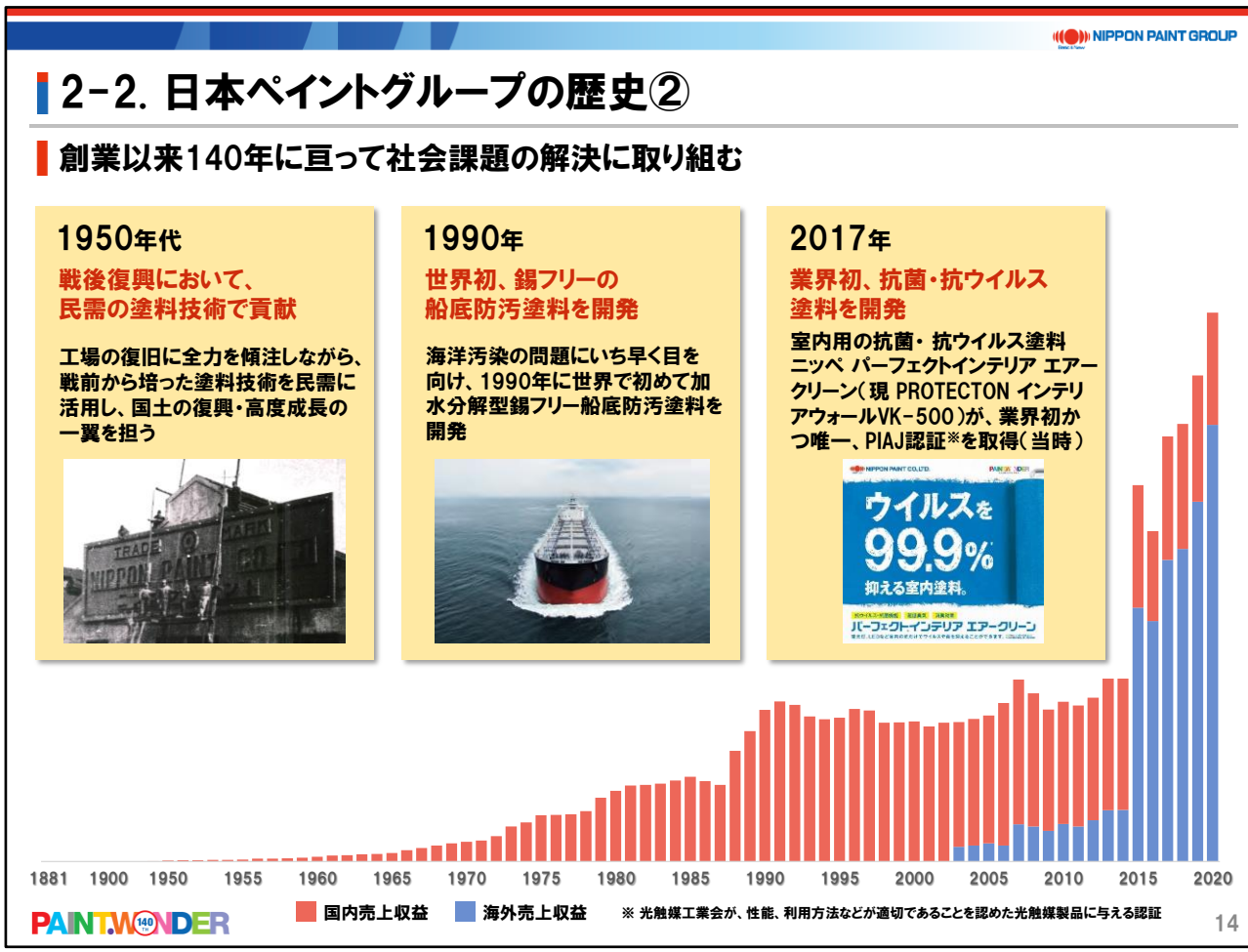
亜鉛華製造免許

日本初の国産塗料

次に、当社の歴史ですが、創業は約140年前となります。

この頃は板垣退助が自由党を結成した時期でもあり、そのような時代に社会課題を解決したいという志から誕生した会社となります。

当時、役者さんが使う白粉（おしろい）に含まれる鉛で中毒に苦しむ人たちを見て、無毒性の　製品を作ったり、高まる 塗料ニーズに応えるべく、日本初の国産塗料を作り出しました。
その結果、当時内務卿であった伊藤博文から製造免許証を与えられていました。



こうした創業の志は、現在にも引き継がれており、その時代時代において社会インフラを支えたり、人々の快適な生活を守る塗料を提供してきました。

その結果、売上収益は年々着実に増加し、2020年には過去最高となる約7,800億円まで　成長しています。

2-3. パーパス（わたしたちの存在意義）

この140年間の企業活動を踏まえ、今年、日本ペイントグループとしての存在意義を改めて整理しました。

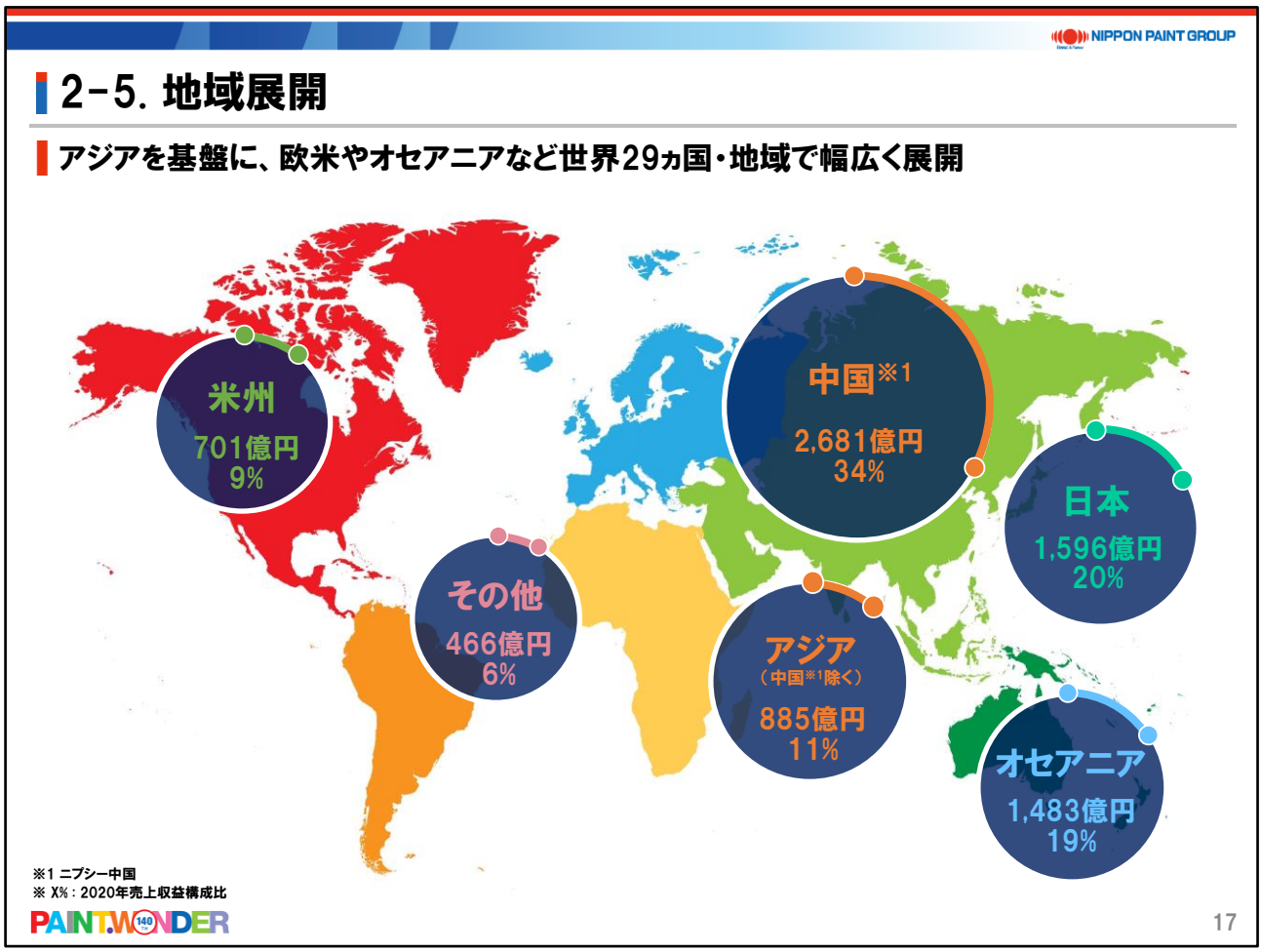
わたしたちの存在意義は、科学や想像の持つ無限の力で、画期的な技術を生み出し、この世界を守り、より豊かにすることであり、引き続き、SDGs・ESGの視点を経営の中核として、
「株主価値の最大化」に取り組んでいきます。

2-4. 事業領域

汎用（建築物の内外装）塗料・自動車用塗料を中心に幅広く展開

※ X%：2020年売上収益構成比

次に、当社の事業内容ですが、建物の内装・外装や自動車用塗料などが売上収益の約70%を占めており、これらを中心として幅広い分野で塗料・コーティング技術を活かした事業展開を行っています。



地域展開としては、中国・アジアを中心に、日本・欧米・オセアニアなど世界29ヵ国・地域で幅広く展開しており、売上収益の80%が海外となっています。

塗料は、用途や地域によって内容が異なるため、市場需要に合わせて製品ラインアップを拡充しています。

特徴のある事例としては、一番右下にある船舶用塗料の「うなぎ塗料一番」という製品です。
これは、うなぎのヌルヌルとしたボディのように、滑らかに航行できるよう開発された塗料となります。

次に、当社の塗料が実際に使われている最終製品の一例をご紹介いたします。

国立競技場、大阪の和宗総本山四天王寺、シンガポールのラッフルズホテル、新幹線、　　自動販売機など、至るところで当社塗料が使われているのは、高品質や高いサポート力などの　企業としての総合力やブランド力が評価されている証と考えています。

当社の強み

03

次に、当社の強みをご説明いたします。

3-1. 日本ペイントグループの強み

SDGs・ESGの視点を経営の中核とし、4つの強みを軸に「株主価値最大化」に尽力

1. 成長産業である塗料業界でのトップ企業
2. アジア・中国での圧倒的なポジション
3. 積極的なM&A（企業合併・買収）と蜘蛛の巣型経営
4. 先進的なガバナンス体制

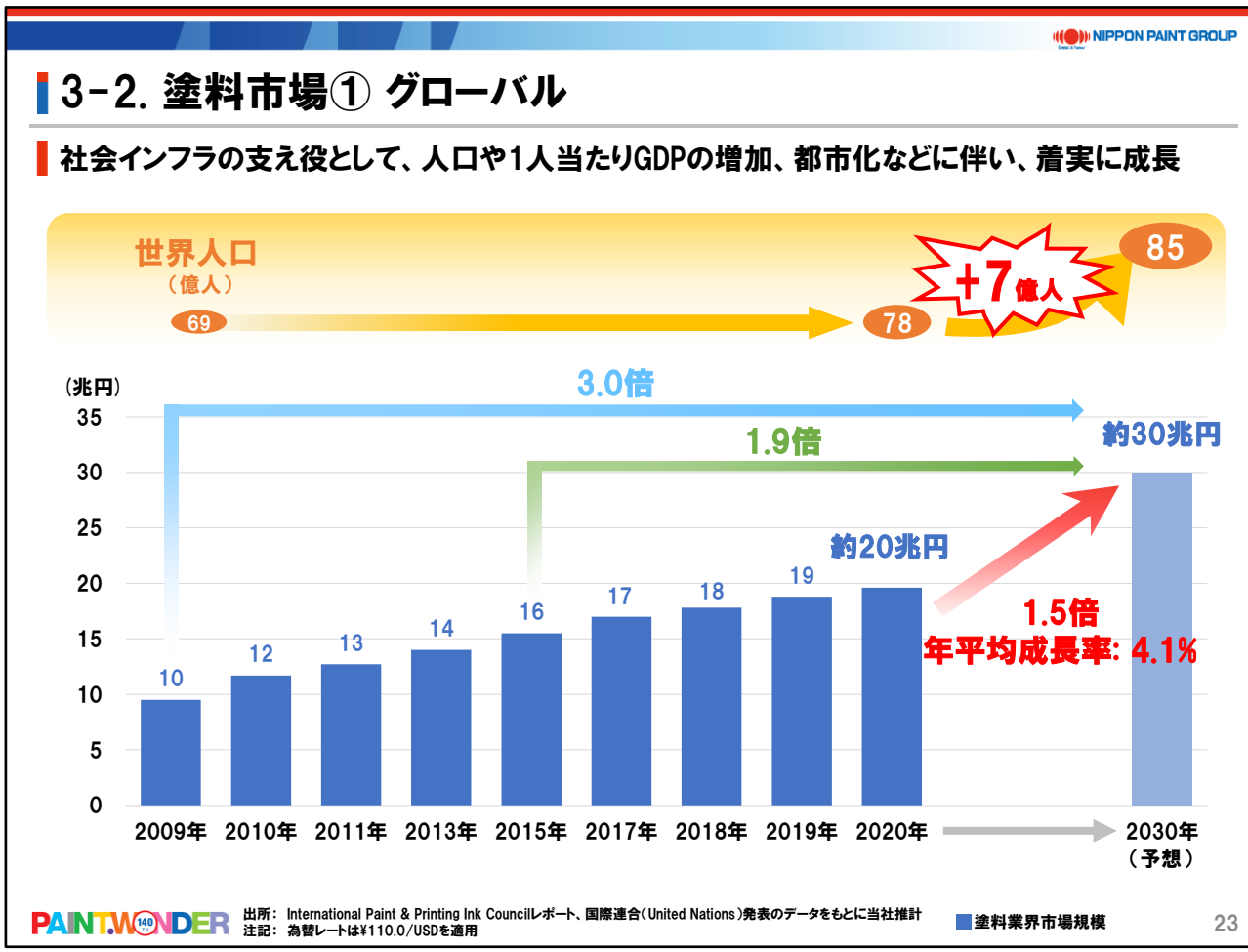
当社の強みは、大きく4つあります。

3-2. 日本ペイントグループの強み

SDGs・ESGの視点を経営の中核とし、4つの強みを軸に「株主価値最大化」に尽力

1. 成長産業である塗料業界でのトップ企業
2. アジア・中国での圧倒的なポジション
3. 積極的なM&A（企業合併・買収）と蜘蛛の巣型経営
4. 先進的なガバナンス体制

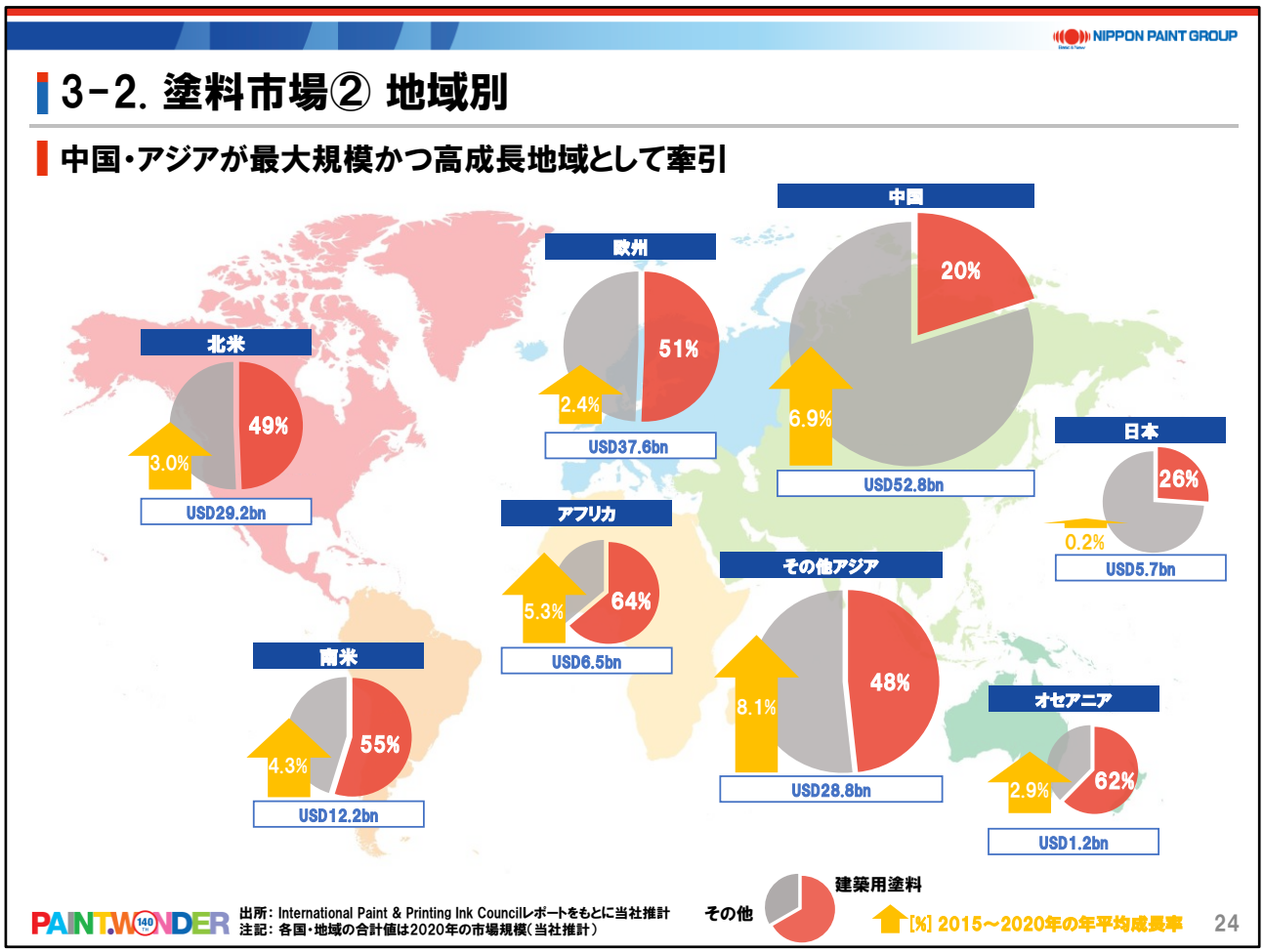
まず、1つ目は、「成長産業である塗料業界でのトップ企業」であることです。



塗料市場はグローバルな観点から見ると成長産業であり、人口や1人当たりGDPの増加、　　都市化などに伴い塗料の需要は増加しています。

そして、塗料産業は一般的な化学産業のように変動が激しいわけではなく、安定した成長が見込まれます。

今後10年間で世界人口は78億人から85億人へ増加すると見込まれます。7億人増加するということは、日本が6個分、あるいは中国の2分の1の需要が新たに創出されるに等しく、塗料が今後も潜在需要の高い国際市場であることがお分かりいただけるかと思います。



こちらは、塗料市場の地域別・事業別の構成です。

ポイントは2つあり、1つ目は、中国やアジアが最大市場であり、かつ高成長が見込める地域であることです。2つ目は、自動車用や工業用塗料よりも、建築用塗料の市場構成比が高いことです。

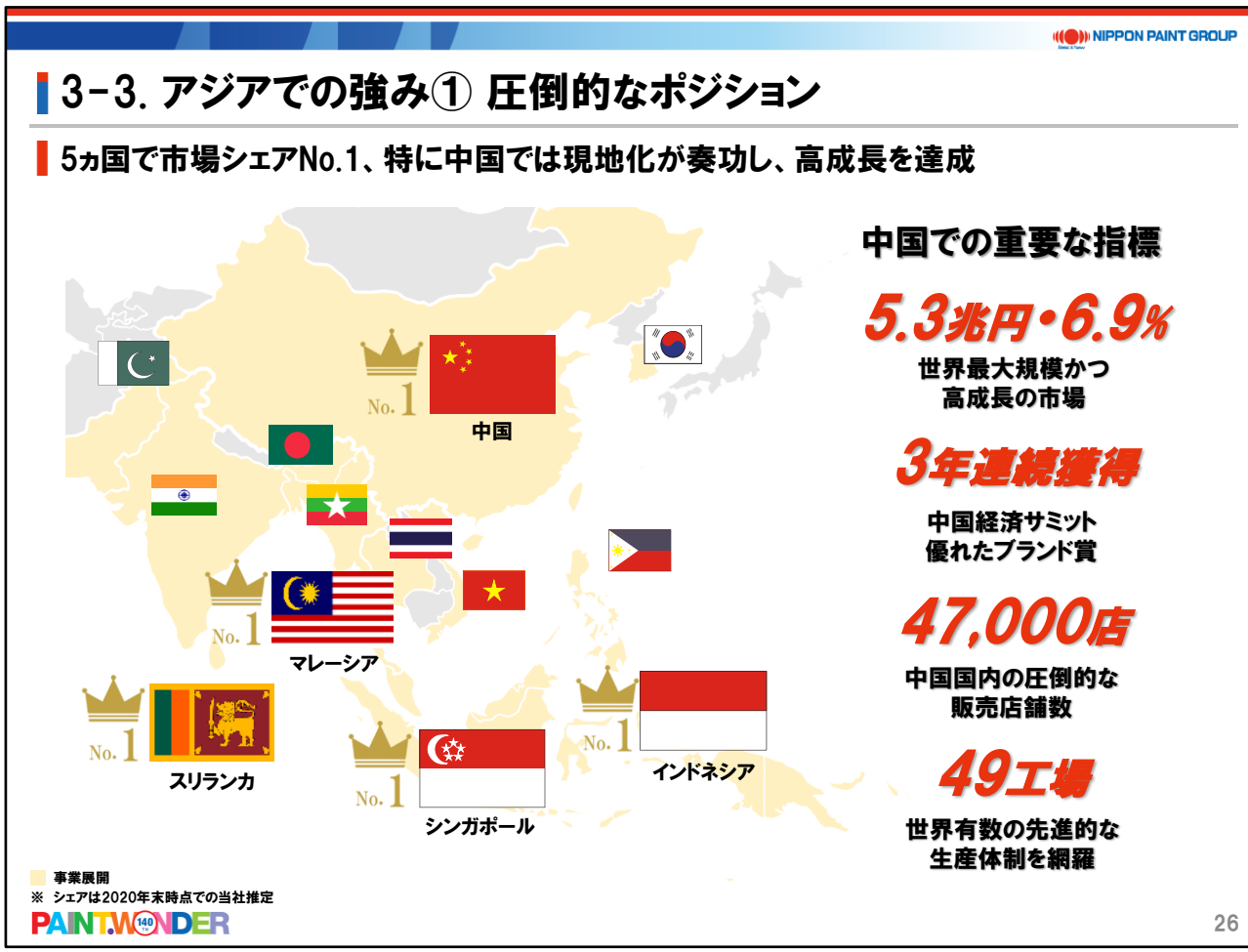
したがって、この2つの特徴、つまり「中国・アジア地域」と「建築用塗料」を抑えることが重要となります。

3-3. 日本ペイントグループの強み

SDGs・ESGの視点を経営の中核とし、4つの強みを軸に「株主価値最大化」に尽力

1. 成長産業である塗料業界でのトップ企業
2. アジア・中国での圧倒的なポジション
3. 積極的なM&A（企業合併・買収）と蜘蛛の巣型経営
4. 先進的なガバナンス体制

次に、2つ目の強みは、「アジア・中国での圧倒的なポジション」にあることです。



ここは、当社が「中国・アジア地域」および「建築用塗料」で圧倒的なポジションを構築している点をご説明いたします。

当社はアジア地域を主な事業基盤としており、アジア5ヵ国（中国・マレーシア・シンガポール・　インドネシア・スリランカ）の建築用塗料市場でシェアNo.1を獲得しています。
特に、当社は約30年前に中国へいち早く市場参入したことで、ここに数字を記載している通り、高い優位性を確保しています。

3-3. アジアでの強み② 中国での圧倒的なブランド力と販売網

「立邦」ブランド独占販売店を中心に全国津々浦々まで網羅した販売網、積極的なテレビCMや品質の高さにより、消費者からの高い信頼を獲得

スポンサーを務める中国のリフォーム番組

ブランド独占販売店

ブランド賞

次に、世界最大の塗料市場である中国でなぜ当社が強いのかご説明いたします。

ポイントは、ブランド力と販売網の2つとなります。海外では、住宅内装は日本のように壁紙張りではなく、消費者自身が定期的に塗料を塗るのが一般的です。したがって、消費者に選んでもらうため、知名度が高いこと、品質などが信頼されていること、つまりブランド力があるかが鍵になります。 また、広い中国国土のどこにいても買いたいときに購入できる店が近くにあること、つまり販売網の充実も重要です。

当社は、現地で展開している「立邦」というブランドのもと、独占販売店を含め約47,000店舗の販売網を構築していることや、積極的なテレビCM、品質の高さ、品ぞろえで、中国で非常に高い信頼を獲得しています。

例えば、現地では、日本でいう「劇的ビフォーアフター」のような住宅改装番組のスポンサーもしており、番組内で当社塗料もアピールしています。

もう1点、中国における強みは、先進的かつ全国を網羅する生産体制です。

例えば、全国にある工場の生産状況や配送状況がリアルタイムで分かるシステムを構築しており、今どのような状況かを瞬時に把握することができます。

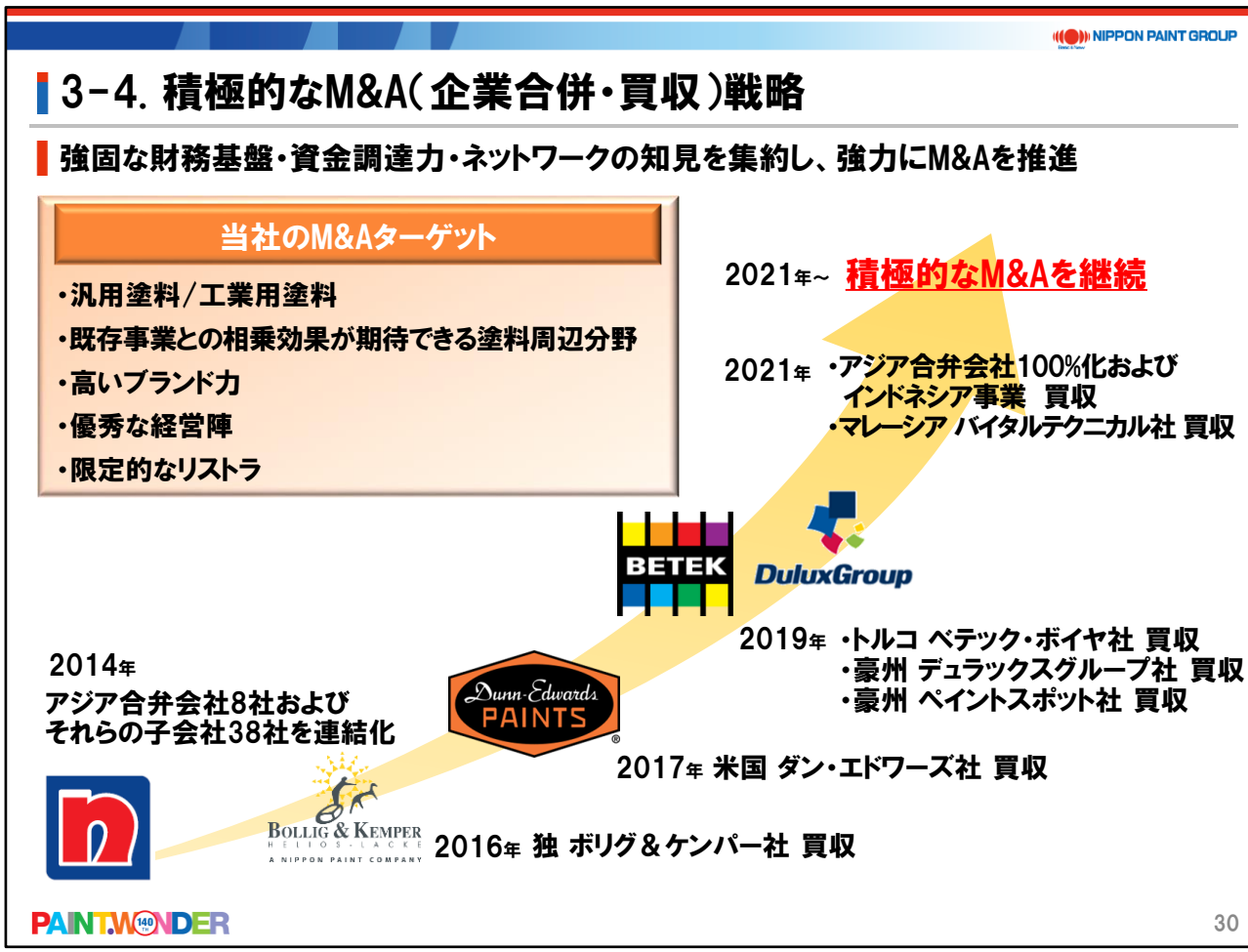
また、工場も全自動化が進んでおり、基幹工場でも従業員20人以下で運転しています。
このような高い生産性がNo.1シェアの礎となっています。

3-4. 日本ペイントグループの強み

SDGs・ESGの視点を経営の中核とし、4つの強みを軸に「株主価値最大化」に尽力

1. 成長産業である塗料業界でのトップ企業
2. アジア・中国での圧倒的なポジション
3. 積極的なM&A（企業合併・買収）と蜘蛛の巣型経営
4. 先進的なガバナンス体制

強みの3つ目は、「積極的なM&A（企業合併・買収）と蜘蛛の巣型経営」です。



M&A は当社の成長戦略の重要な要素であり、今後も新たなパートナーの参加を積極的に検討するなど、M&A の活用を継続します。

M&Aの対象となる企業は、建築用や工業用、そして既存事業との相乗効果が期待できる　　周辺塗料分野において、高いブランド力や優秀な経営陣を有していることが 1つの目安となります。

また、当社の M&A で特徴的なのは、買収後のリストラが限定的であることです。当社の買収は人材も対象にした上で実施していますので、買収後も執行を続けてもらう一方、当社の強みである財務健全性や資金調達力、グループ会社での成功事例の共有、優位性の活用で、買収後の経営を強力に支援していきます。

次に、「蜘蛛の巣型経営」についてご説明します。

グローバル企業の経営手法には、「放射線型」と「蜘蛛の巣型」の 2 種類があると考えています。「放射線型」の経営とは、本社を中心に各拠点とつながり、本社が全て意思決定する体制です。一方、「蜘蛛の巣型」の経営は、各地のパートナー会社（グループ会社）が各社間での有機的な連携・協働を進め、自律的な成長を追求する考え方です。

当社の主力事業である汎用（建築用）塗料事業には、「地産地消」という特徴があります。そのため、ホールディングス（持株会社）である当社がグループ全体を横断的に統制することは、あまり意味がありません。むしろパートナー各社が互いに学べるものは学び、グループとしての相乗効果を創出していくことこそ重要と考えています。

したがって、当社グループでは親会社、子会社で上下関係を設けず、各パートナー会社が売上・利益成長に向けて、情報共有しながらも、自律的に邁進していく経営スタイルをユニークな強みとしています。

3-5. 日本ペイントグループの強み

SDGs・ESGの視点を経営の中核とし、4つの強みを軸に「株主価値最大化」に尽力

1. 成長産業である塗料業界でのトップ企業
2. アジア・中国での圧倒的なポジション
3. 積極的なM&A（企業合併・買収）と蜘蛛の巣型経営
4. 先進的なガバナンス体制

強みの4つ目は、「先進的なガバナンス体制」です。

3-5. 先進的なガバナンス体制

経営の透明性・客観性・公正性を向上し、少数株主権保護を担保

		ゴー・ハップジン	南 学	原 壽	筒井 高志	諸星 俊男	中村 昌義	三橋 優隆	肥塚 見春
役職		社内	社内	社外	社外	社外	社外 取締役会議長	社外	社外
主な保有スキル	事業会社経営	◎	◎	○	◎	◎	○	○	◎
	M&A	○	○	◎	◎	○	◎	◎	◎
	グローバル	◎	–	◎	◎	◎	◎	◎	◎
	ファイナンス	○	◎	–	○	–	◎	◎	–

当社ガバナンス特徴

取締役会における社外取締役の比率 75%

各委員会における独立社外取締役の比率 67%以上

指名委員会 75%　報酬委員会 67%　監査委員会 75%

当社は、日本企業では約80社しか採用していない指名委員会等設置会社に移行するなど、 ガバナンス機能を強化しています。

当社のガバナンスの特徴としては、大きく2つあります。1つは、取締役8名中6名、つまり75%を 社外取締役が占め、経営の透明性・客観性・公正性を担保していることです。

2つ目は、取締役全員が事業会社の経営経験、グローバル経験、M&Aの知識があることです。一般的に、社外取締役には大学教授や弁護士の方を招聘するケースが少なくないのですが、 経営の監督においては、実務経験がないとやはり合理的な判断が難しいと当社は考えています。そのため、当社では実務経験や実務知識のある方を社外取締役に選任しています。

NIPPON PAINT GROUP

新中期経営計画（2021-2023年度）

04

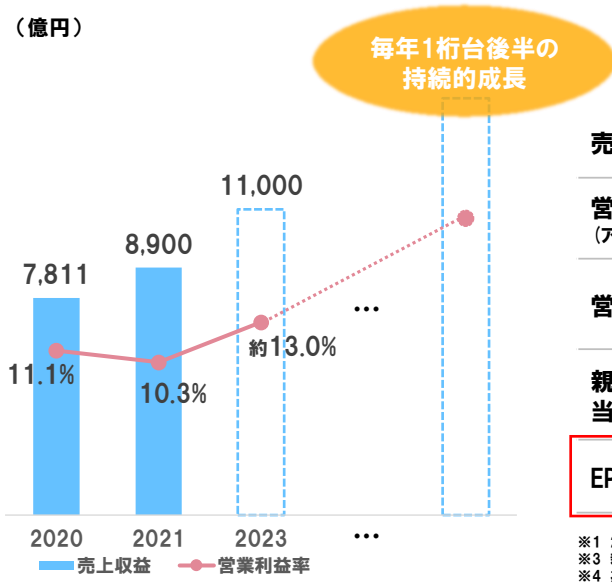
次に、中期経営計画についてご説明いたします。

NIPPON PAINT GROUP

4-1. 新中期経営計画(2021-2023年度)①

持続的成長を達成するため、常に5年先を見据え経営する一方、当面の中期目標を設定

2023年に売上収益1兆1,000億円、営業利益1,400億円、EPS※1 225円を目標



	2020年 実績	2021年 予想	2023年 目標※4
売上収益	7,811	8,900	11,000
営業利益 (アジアJV費用考慮前)	869	920※2	1,400
営業利益率	11.1%	10.3%	約13.0%
親会社に帰属する当期利益※3	446	670	1,050
EPS※1 (円)	139	143※5	225

※1 2021年4月1日の株式分割(5:1)前の数値　※2 一過性費用除く
※3 親会社に帰属する当期利益の目標値は、営業利益に想定実効税率を乗じて算出
※4 為替レート前提 円/米ドル:106.0 円/人民元:15.7 円/豪ドル:75.0 ナフサ価格:40,000円
※5 2021年1月25日付増資による増加後の株式数をベースに算出(期間按分除く)

PAINT.WONDER

35

長期的な目標として、当社がベンチマークしている大手競合企業の売上成長率目標は年間平均4～6%ぐらいですが、当社は 2024 年以降、1 桁台後半の持続的成長を目標としています。
また、営業利益は、売上成長に伴う限界利益の貢献で、利益率を向上させていきます。

3年後の目標としては、2023 年に売上収益 1 兆 1,000 億円、営業利益 1,400 億円、 株式分割前のEPS（1株当たり当期利益）225 円を目標としています。売上収益は現在約7,800億円であるため、毎年 10%プラスの成長率、営業利益率は 2.7 ポイント改善、 1株利益は 毎年25%増加させる方針になります。

デジタル革命や環境問題対応など、現在のような変化の激しい経営環境においては、常に5 年から 10 年先を見据えて、経営環境の変化に果敢に対応していく姿勢が望ましいと考えています。

したがって、3 年の中期経営計画は、そうした経営の考え方を前提とした 3 年後の経過目標として位置付けています。

NIPPON PAINT GROUP

4-2. 新中期経営計画(2021-2023年度)②

地域・事業戦略～強固な成長基盤をさらに強化・見えてきた課題に積極的に対応

1. アジア・トルコは、収益性を確保しつつ売上収益拡大により利益成長
2. オセアニアは、市場成長率を上回る売上・利益成長を確保
3. 日本は、合理化投資により競争優位性と生産性向上を実現・新需要創出を図る
4. 自動車用事業は、技術力の向上等によるシェア拡大・新規取引獲得を目指す
5. 塗料周辺事業は、他地域での経験を活かし中国・アジア地域で展開

サステナビリティ・M&A戦略～持続的成長・利益率の改善を実現すべく、主要な施策を実施

1. グループ全体の存在意義である“パーパス”の策定
2. SDGs・ESGへのコミットメントによりビジネス成長機会の獲得
3. デジタル化を活用した業務変革
4. サプライチェーン改革で日本の持続的成長・競争優位・生産性向上を実現
5. 積極的なM&Aの推進

PAINT.WONDER

次に、「地域・事業戦略」では、前回の中計期間中に構築した成長基盤をさらに強化するとともに、新たな課題に積極的に対応していきます。

まず、中国を含むアジアやトルコなどの高成長市場では、収益性を確保しつつ売上の拡大により利益を増加する方針です。
第二に、安定した市場成長が見込まれるオセアニア（豪州）では、市場成長を上回る売上・ 利益を確保していきます。
第三に、日本市場では、中長期的な観点から設備更新やDXを活用した合理化投資を実施し、競争優位性と生産性向上を実現するとともに、シェア拡大や新需要の創出を図っていきます。
第四に、自動車用塗料事業では、新体制のもと、顧客ニーズをグローバルベースで捉え、技術力の向上と品質保証体制の強化によって、シェア拡大や新規取引の獲得を目指します。
最後に、グループ会社が有する密封材や接着剤、断熱材などの事業経験を活かし、塗料周辺事業を中国・アジア地域で展開していきます。

続いて、持続的成長や利益率の改善を実現するための「サステナビリティ戦略・M&A戦略」などの概略をご説明いたします。
日本ペイントグループ全体の存在意義を定義した「パーパス」を策定しましたので、これを経営の　根幹に据え、求心力のあるグループとして経営を進めていきます。

第二に、当社は SDGs・ESG 視点を中核に置いた経営を心掛けていますが、今後より一層　グループ全体で地球規模の課題解決に取り組むことで、そうした課題の解決に貢献するとともに、新たな事業機会を獲得していきたいと考えています。

第三に、デジタルの活用により、業務改革を推進するとともに、サイバーセキュリティなどのリスク　対策を強化していきます。

第四に、特にこれまで大幅に投資を抑制してきた日本において、各種 DXを活用したサプライチェーン（供給体制）改革を進めることにより、競争力や生産性の飛躍的向上に取り組みます。この分野では、幸いなことに、パートナー会社の知見を十分に活用することが可能です。
最後に、引き続き積極的な M&A を継続していきます。2019年に買収した豪州やトルコの会社は非常に好調な業績であり、EPSにも貢献しており、今後も買収の成功事例を増やしていきたい考えです。

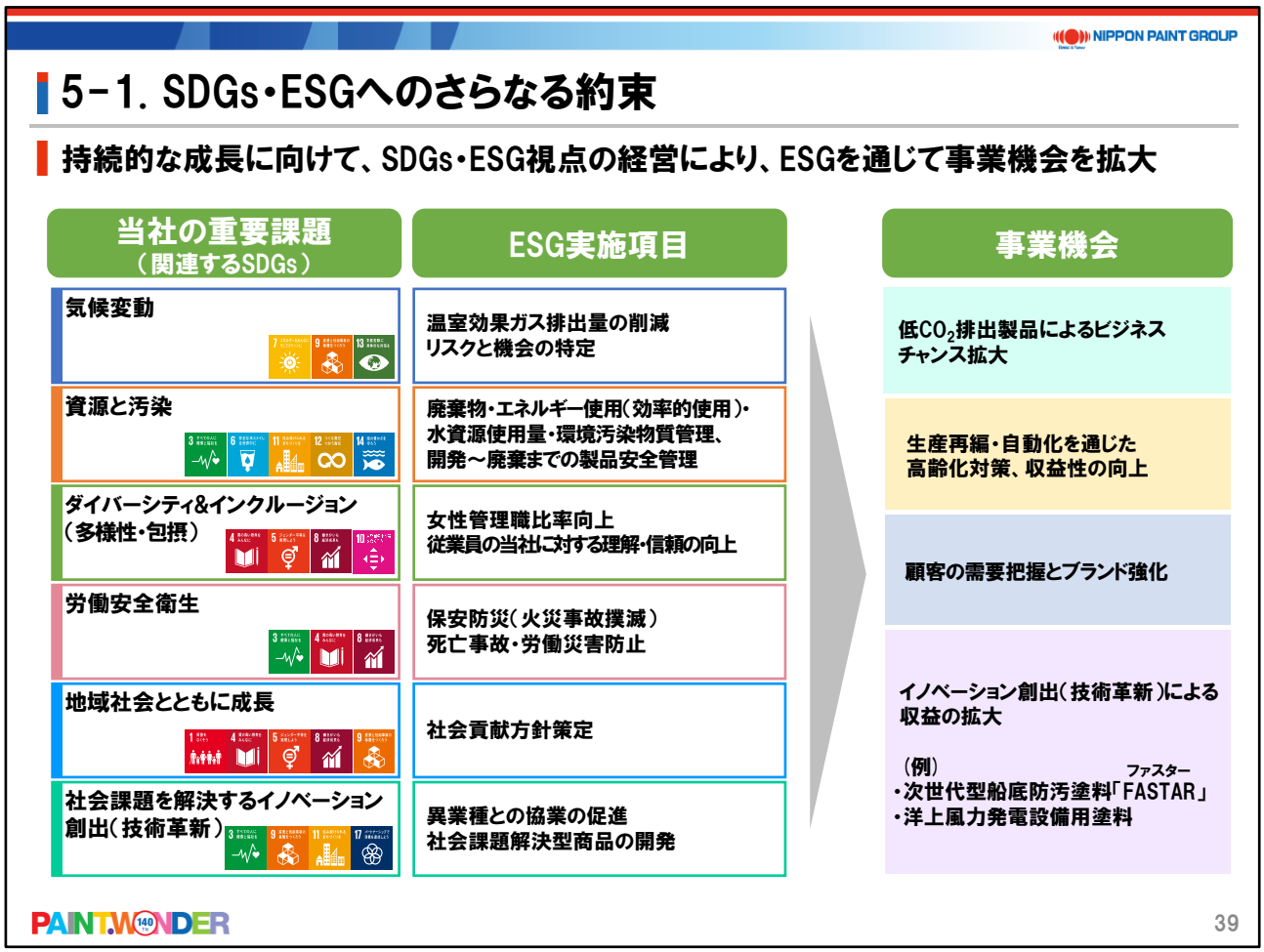
こうした施策を実行していくことにより、2023 年には売上収益 1 兆 1,000 億円、営業利益1,400 億円、株式分割前のEPS225 円を目指します。

NIPPON PAINT GROUP

SDGs・ESGへの取り組み

05

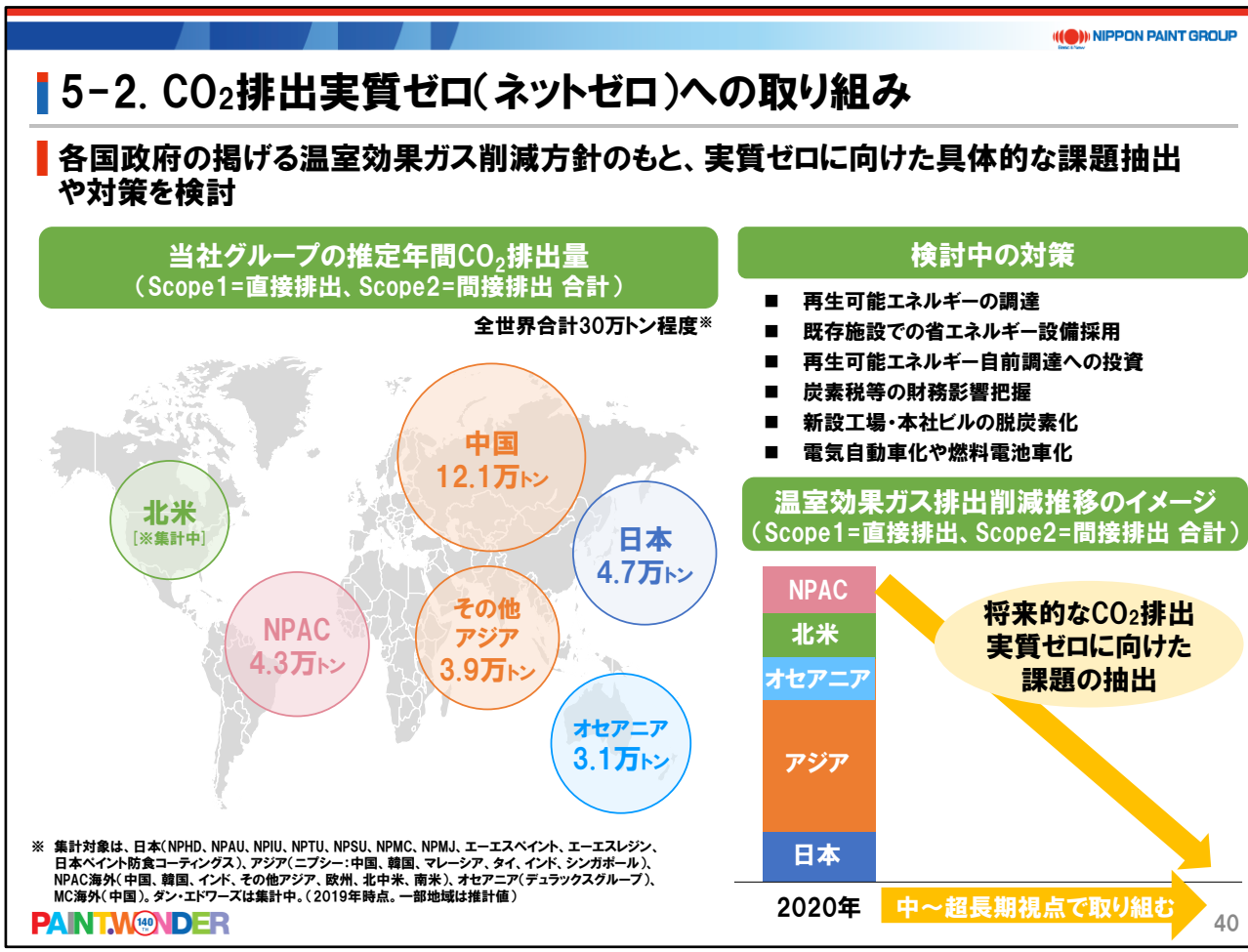
次に、「SDGs・ESGへの取り組み」についてご説明いたします。



SDGsとは「持続可能な開発目標」のことであり、2015年9月に国連サミットの中で世界の　リーダーによって決められた国際社会共通の目標です。

当社はこれまでも SDGs・ESG 視点を中核にした経営を推進してきており、この中計期間中は、具体的なESGアクションを前進させるとともに、ESG に貢献できるような事業機会を見出していきます。

特にBtoBビジネスにおいて、低CO_2排出製品に対する顧客の需要が高まっています。
具体的には、洋上風力発電設備用塗料や次世代型船底防汚塗料などがあります。
また、抗ウイルス商品などの新たな商品の創出は、まさにそこにある社会課題に対応することで　収益にも寄与するものであり、昨年に引き続き今年も新商品をいくつか発表する予定です。



次に、CO_2排出実質ゼロに向けては、既に具体的な課題抽出や対策の検討を開始しています。

例えば、グループ全体では、再生可能エネルギーの調達やカーボンプライシング（炭素価格付け）の財務影響を把握するとともに、世界各地で省エネルギー設備の採用や再生可能エネルギーの自前調達に向けた投資も検討しており、CO_2対策と収益力向上の両面から対応していきたいと考えています。

5-3. 外部連携による技術革新の強化

東京大学と連携した共同研究・人材交流で、社会課題を解決する技術開発を推進

また、社会課題を解決する技術開発を推進し、新たな事業機会を創出する取り組みの一つとして、東京大学と連携した共同研究・人材交流があります。
当社としては、積極的に外部の知見を取り入れ、技術革新を図ってまいります。

NIPPON PAINT GROUP

5-4. 社会課題解決型商品の開発①

抗ウイルス・抗菌製品に特化した新ブランド

- 抗ウイルス・抗菌製品に特化した新ブランド「PROTECTON（プロテクトン）」を2020年9月に発表
- 第一弾製品として、室内の照明でウイルスと菌を99.9%抑制※1する日本初※2の家庭用塗料を販売
- 家庭用から工業用まで、塗料に限らないさまざまな抗ウイルス・抗菌製品を順次開発予定

ウイルスに、備えをON
新世代ペイントテクノロジー［プロテクトン］
抗ウイルス 抗菌
PROTECTON

PROTECTON ロゴ

■PROTECTON特設サイト：
https://www.nipponpaint.co.jp/products/feature/protecton/

次世代型船底防汚塗料「FASTAR」を発売

- 防汚剤の溶出量を従来型と比較して最大50%削減
- CO_2排出量とコストを削減し、改修期間も短縮
- 船舶の効率的な運航と環境負荷低減に貢献
- 全世界のお客様のESG経営を支える

FASTAR 施工例

※1 エマルション塗料従来品とのウイルス感染価および黄色ブドウ球菌数の比較（当社試験）
※2 2020年9月自社調べ

PAINT.WONDER

このページでは、「社会課題解決型商品」の一例をご紹介いたします。

抗ウイルス・抗菌機能を持った製品のブランド展開を行っています。第1弾の製品は、室内照明でウイルスと菌を99.9%抑制する日本初の家庭用塗料となります。

また、船底塗料も次世代型として、さらに環境負荷を低減できる仕様にしています。

5-4. 社会課題解決型商品の開発②

船底用塗料「アクアテラス」が環境賞「GREEN4SEA TECHNOLOGY AWARD」を受賞

- SAFETY4SEA社が主催する「環境賞」を受賞
- 世界初の完全防汚剤フリー塗料を実現
- 環境への負荷が低い側面が、欧州で高く評価
- 環境配慮に取り組むクルーズ船会社を中心に採用

アクアテラス 施工例

「高耐久性道路用遮熱塗料」の開発技術で「2020年環境技術賞」を受賞

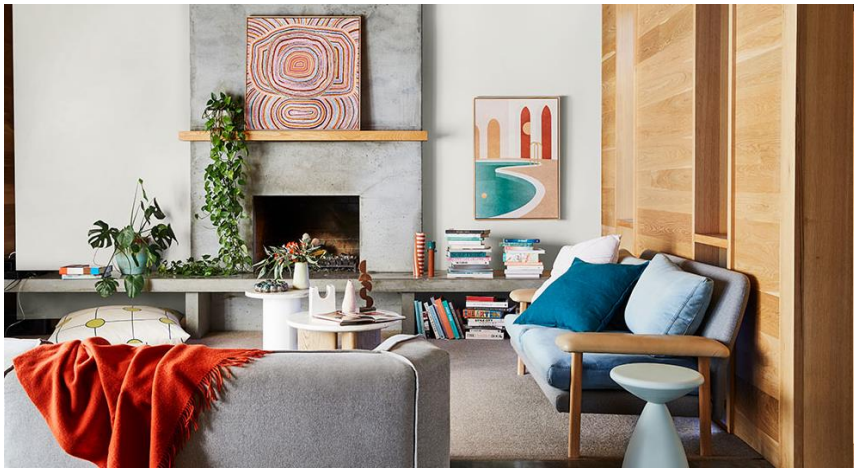
- 近畿化学協会主催の「環境技術賞」を受賞
- 遮熱塗料は、太陽からの光エネルギーを吸収し、地球温暖化に影響する路面温度の上昇を抑制
- ヒートアイランド抑制と地球温暖化防止に寄与

当社の遮熱塗料が舗装されたJR品川駅東口周辺

こちらも、世界初の技術を使った環境配慮型商品となります。

また、遮熱塗料の開発技術で「環境技術賞」を受賞するなど、当社の取り組みが高く評価されています。

株主還元



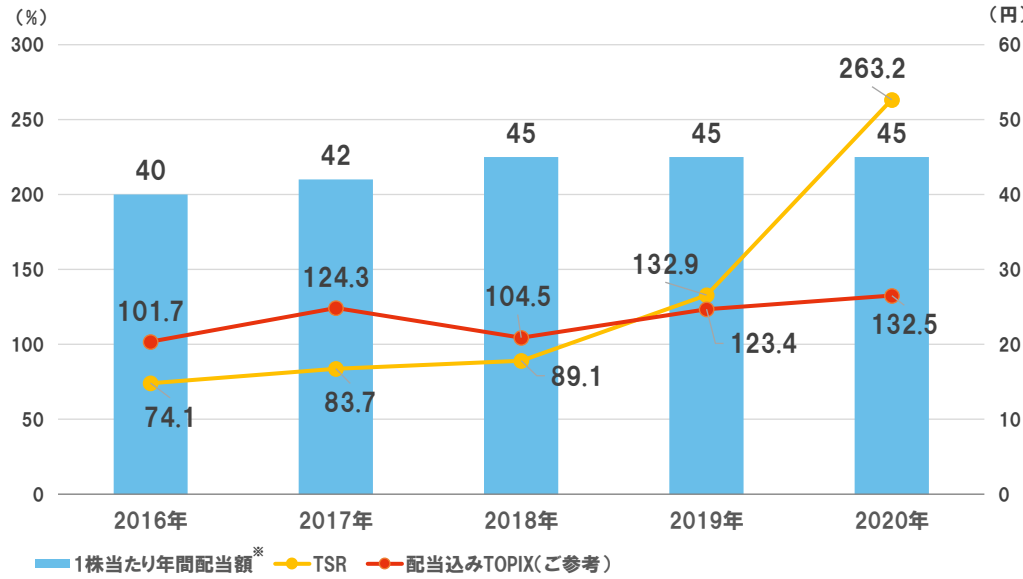
06

最後に、株主還元についてご説明いたします。

6-1. 株主還元方針

財務規律を維持しつつ、成長投資を優先的に実施。一株当たり当期利益(EPS)の増大を通じて株主総利回り(TSR)を向上させることに主眼

2020年の株主総利回りは、配当込みTOPIXを大きく上回る



※ 2021年4月1日の株式分割(5:1)前の数値

当社の基本的な考え方は、M&Aを含めた成長投資を優先し、株主の皆さまにはEPSの増大を通じ、株主総利回り（株価の上昇＋配当金）の向上を享受してもらうことに主眼に置いています。

配当方針としては、業績動向、投資機会、配当性向などを総合的に勘案しながらも、安定的かつ継続的に行う方針としています。なお、配当性向は30%を維持してまいります。
2020年の株主総利回りは263%と、配当込みTOPIXの133%を大きく上回っています。
なお、こちらに記載の1株当たり配当金は、株式分割前の数字となります。

本日のまとめ

- 140年に亘り、塗料を通じて社会インフラの保護に貢献
- 塗料事業は、グローバルで持続的成長が期待できる魅力的な産業
- 当社は「アジア×汎用塗料」を軸に、市場成長を上回る成長を実現
- SDGs・ESG視点の経営により、ESGを通じて事業機会を拡大

持続的成長により、「株主価値の最大化」を実現する
（例：1株当たり当期利益の増加）

最後に、本日のまとめとなります。

当社は創業から140年に亘り、戦後復興をはじめ、塗料を通じて社会インフラ（建物の外装・ 内装、道路、橋梁、車、電車、船舶）の保護に貢献してきた会社です。
塗料事業は、人口や1人当たりGDPの増加、都市化に伴い需要が増えてきており、グローバルで持続的な成長が期待できる産業です。
その中で、当社は、市場規模が大きく成長率の高い「中国・アジア地域」と、最も規模の大きい 事業である「建築用塗料」の2つの領域をしっかり抑えており、これらの事業基盤とM&Aにより、 市場成長を上回る成長を実現していきます。
また、SDGs・ESG視点の経営により、社会課題の解決（抗ウイルス製品の開発、道路用遮熱塗料の開発）を通じて事業機会を拡大していきます。

これらにより、当社は世界4位、アジア1位、日本1位の総合塗料メーカーとして、持続的な成長を果たし、株主価値の最大化、EPSの増加を実現してまいります。

本日ご参加の皆さまにおかれましては、ぜひ今後の日本ペイントグループの成長に注目ください。

株主・投資家様向けIR情報

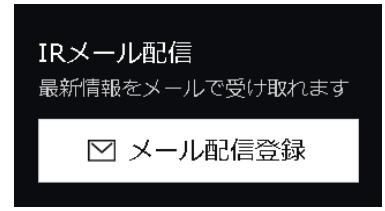
当社のホームページにさまざまなIR情報を掲載していますので、是非ご覧ください！

日本ペイントホールディングス　IR　検索

（当社IRサイト URL: https://www.nipponpaint-holdings.com/ir/）

個人投資家様向けIRページ

IRメール配信（当社IRサイトより登録可能）



各種資料（統合報告書、決算説明資料等）

各種説明会の動画ライブ配信

今後の最新情報、詳細情報は当社IRサイトや統合報告書をぜひご覧ください。

特に、決算発表後に行われるアナリスト向けミーティングも当社IRサイト上でライブ中継していますので、どなたでも当社社長による説明を聞くことができます。
また本日お話しした内容は、統合報告書でも分かりやすく記載していますので、当社IRサイトから資料請求いただければと思います。

NIPPON PAINT GROUP

本日は、ご参加いただきありがとうございました

続いて、質疑応答に入ります

<お問い合わせ先>

日本ペイントホールディングス株式会社

インベスターリレーション部

TEL:050-3131-7419

https://www.nipponpaint-holdings.com/ir/

本書は、当社及び当社グループの企業情報等の提供を目的としており、日本国内外を問わず、一切の投資勧誘又はこれに類する行為のために作成及び公表されたものではありません。
また、本書に記載されている当社及び当社グループの目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本書の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社及び当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の経済情勢、企業の動向、他社との競業、法令規制の変化、技術革新、為替その他の幅広いリスク・要因の影響を受け、実際の経営成績等が本書の内容又は本書から推測される内容と大きく異なることがあります。

PAINT.WONDER

以上、本日はご参加いただきありがとうございました。