

日本ペイントグループ 会社説明会

2022年11月17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・サステナビリティ部長 田中 良輔

本日の内容

1. 社会を支える塗料 … P.3
2. 当社について … P.12
3. 当社の最重要目標と経営モデル … P.16
4. 中期経営計画 (2021-2023年度) … P.28
5. 株主還元 … P.37



01

社会を支える塗料



タイ / Wat Rajanaddaram Temple

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=FCOS1J8cc.k>

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”



構造物 (ビル・スタジアムなど)

耐火塗料でデザイン性を保ちながら、火災時にビルを守る

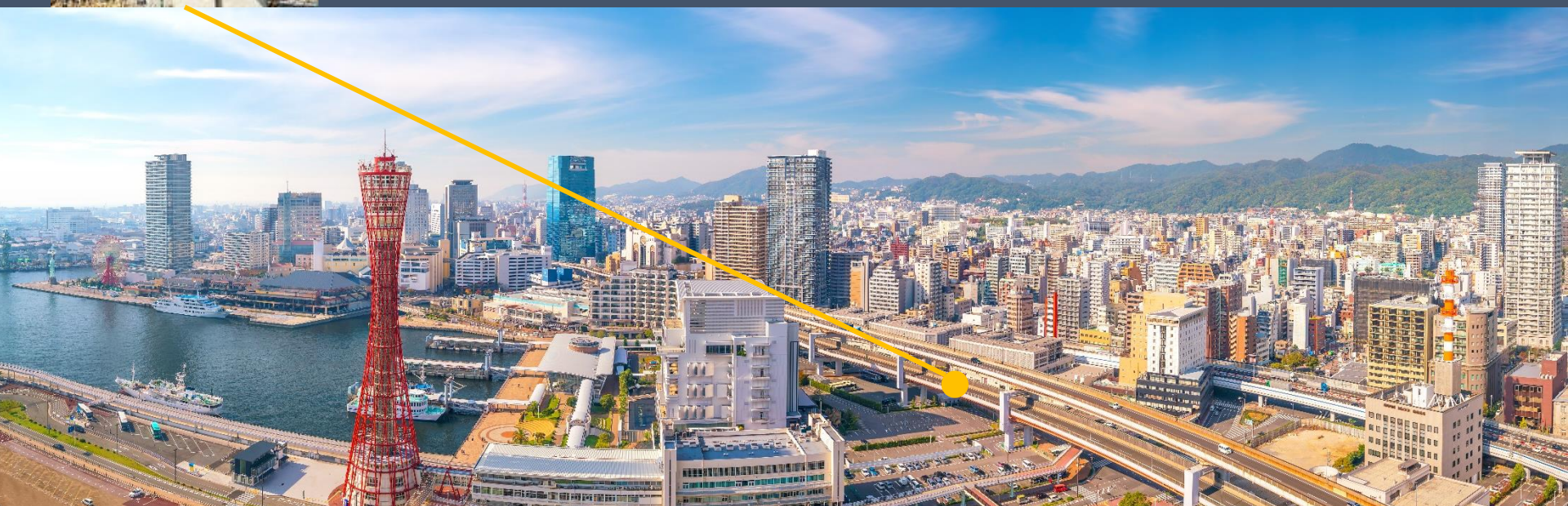


1. 社会を支える塗料②

人々の身近な生活を支える社会基盤（インフラ）を“保護”

高架道路

コンクリート構造物を保護・長寿命化し、剥落を防ぐ



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”



道路

遮熱塗料でアスファルト面の蓄熱を抑え、過ごしやすい街へ



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（内装）

豊富なカラーで自分らしい空間の実現だけでなく、抗ウイルス・抗菌・防カビなどの機能で人々を守る



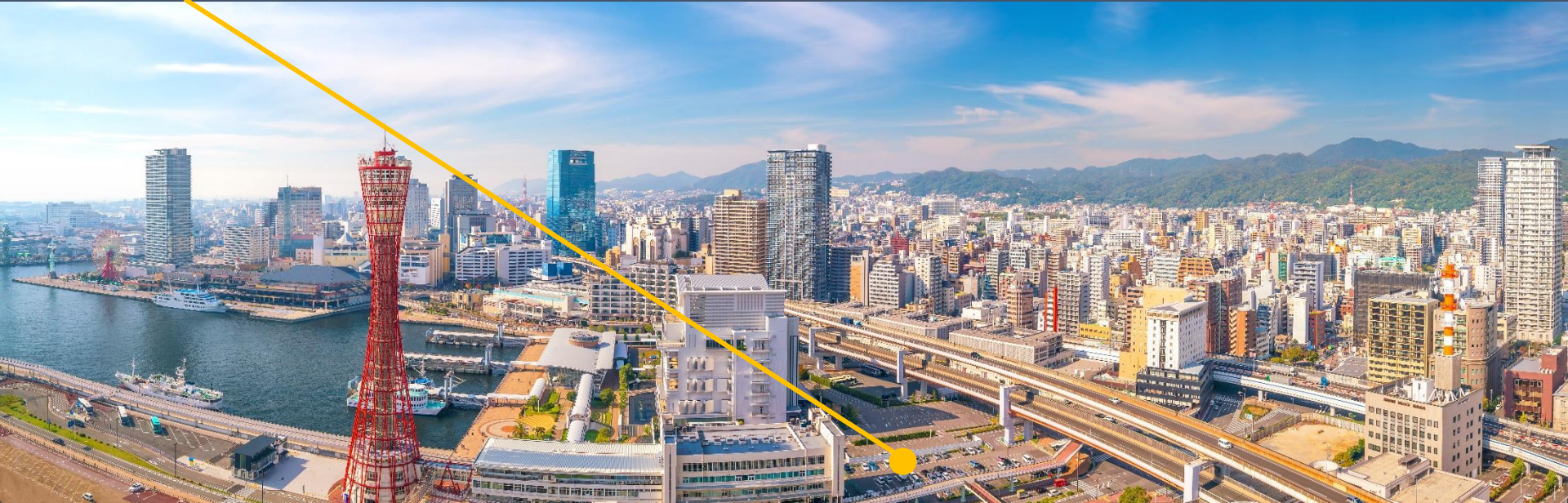
1. 社会を支える塗料②

人々の身近な生活を支える社会基盤（インフラ）を“保護”



自動車

0.1ミリの塗膜で美しい色つやを表現し、紫外線劣化やサビ、キズから車を守る



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”



船舶

船底塗料で船舶運航のCO₂を削減し、地球温暖化防止に貢献



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”



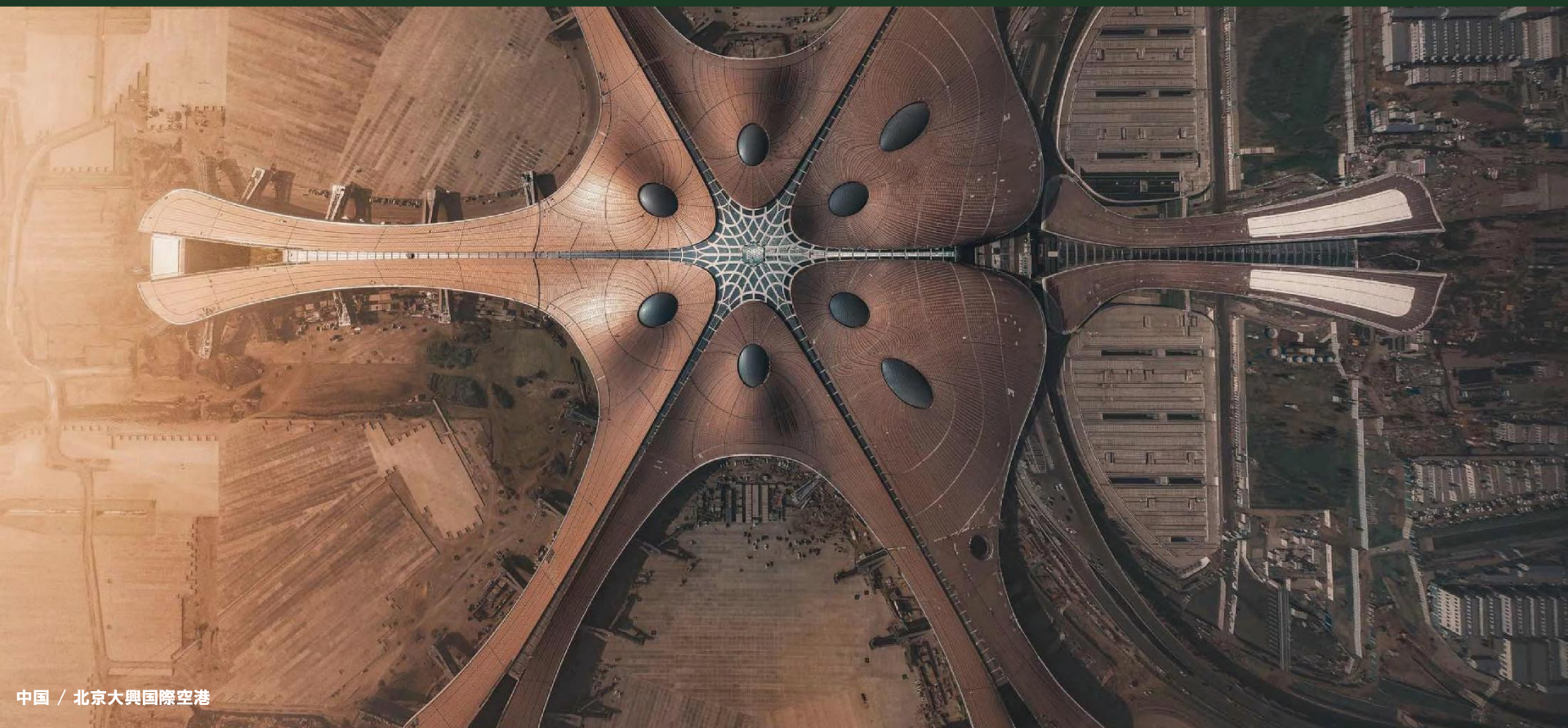
塗料周辺

住宅用接着剤や密封剤、断熱材など、快適な暮らしをサポート



02

当社について



2-1. 数字で知る日本ペイントグループ

塗料・周辺市場を中心に、事業会社の枠組みを超えて成長するユニークな日本発のグローバル企業

世界 **4** 位 アジア **1** 位

市場シェア※1
世界での高いプレゼンス

日本トップ **63** 位

時価総額※2
時価総額約2.4兆円

9,983 億円
(2021年)

売上収益
既存事業の拡大と
M&Aによる高成長

84 %
(2021年)

海外売上収益比率
M&Aによるグローバル展開が加速



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

2-2. 日本ペイントグループの歴史②

創業以来140年にわたって社会課題の解決に取り組む



1950年代
戦後復興において、
民需の塗料技術で貢献



1990年
世界初、錫フリーの
船底防汚塗料を開発



2017年～
抗ウイルス・抗菌
塗料を開発

(億円)
10,000

**国産塗料への
社会的ニーズの高まり**

1879
無毒性の亜鉛華を
日本で初めて開発

1880
国産塗料の完成

**戦後復興としての
民間需要の増加**

1945-
軍需から民需へ転換しながら、
戦後復興に塗料技術で貢献

1951-
列車や家電、事務機等を対象とした
新技術・新商品を開発

**社会・環境意識の高まりと
企業の社会的責任への注目**

1980-
人手不足や労働安全への対応として、
業界に先駆けて生産現場や管理部門の
自動化・省人化に着手

1990
錫フリーの船底防汚塗料
「エコフロックス」を
世界で初めて開発

2006
道路用遮熱塗料
「ATTSU-9 ROAD」を開発

2007
低摩擦型船底塗料
「LF-Sea」を
世界で初めて開発

2017
抗ウイルス・抗菌塗料の開発

2020
抗ウイルス・抗菌機能を備えた
製品ブランド「PROTECTON」を
立ち上げ

売上収益
9,983 億円

■ 国内売上収益
■ 海外売上収益

**塗料需要の多様化と
塗料が持つ機能性への着目**

1912
船底塗料の国産化に成功

1912
鉄道車両向けの漆塗料
「光沢漆」を開発

1920-
国産初の耐アルカリ性塗料、
耐酸塗料を開発

1929-
合成樹脂塗料を開発
(建築、家具、鉄道車両など)

**高度経済成長を背景とした
造船・家電・自動車需要の増大**

1960-
造船、家電、自動車需要に対応する
新商品を投入

1965-
塗料工場、合成樹脂工場、
物流拠点、研究所を相次いで整備



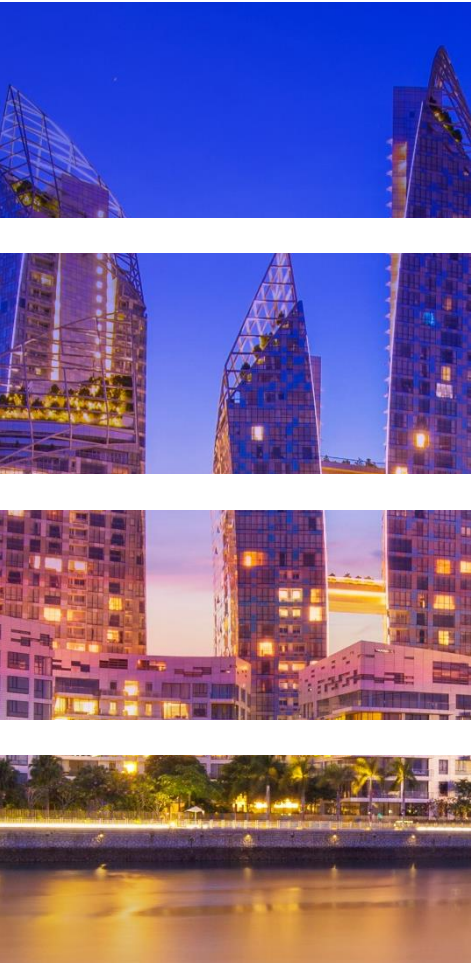
03

当社の最重要目標と経営モデル



シンガポール / Reflections at Keppel Bay

3. 当社の最重要目標と経営モデル



1. パーパス (わたしたちの存在意義)

2. 経営の最重要目標「株主価値最大化」

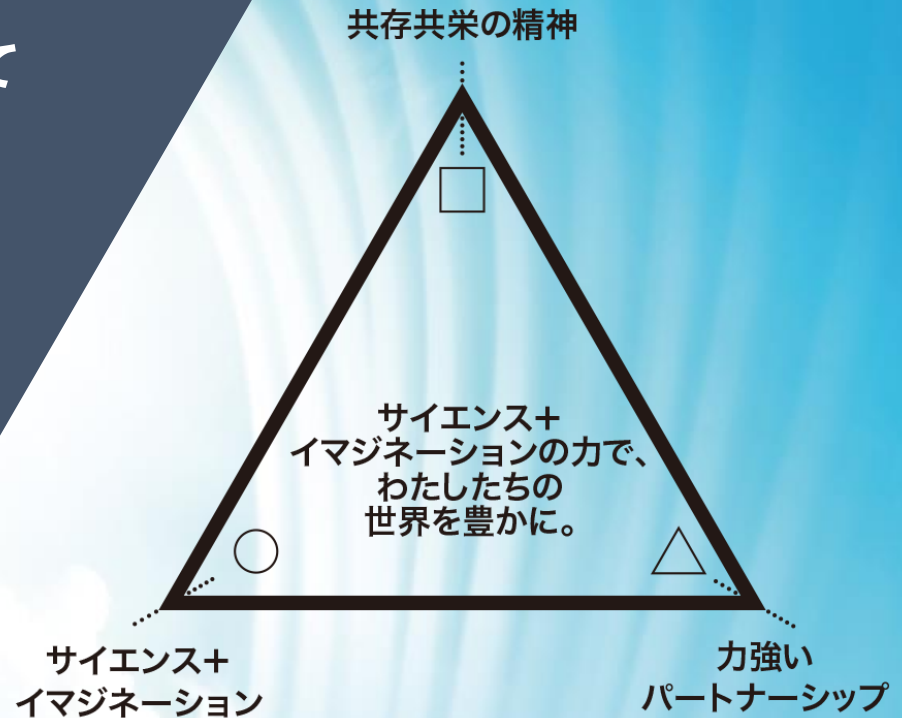
3. 経営モデル「アセット・アセンブラー」

4. 共同社長体制と特長

3-1. パーパス (わたしたちの存在意義)

サイエンス (科学) + イマジネーション (想像) の力で、わたしたちの世界を豊かに。

「サイエンス (科学) とイマジネーション (想像) の力で、私たちの生きる世界を豊かにする」という想いが込められています。
私たちの強みである技術力を生かして
社会課題を解決し、
私たちの暮らす世界を持続可能で
豊かなものとするとともに、
富の創造に貢献していきます



3-2. 経営の最重要目標「株主価値最大化」

経営の最重要目標 「株主価値最大化」

顧客・従業員・取引先・社会などへの
責務を果たした上で
残存する価値を最大化し、
リスクをとって投資した株主に報いること

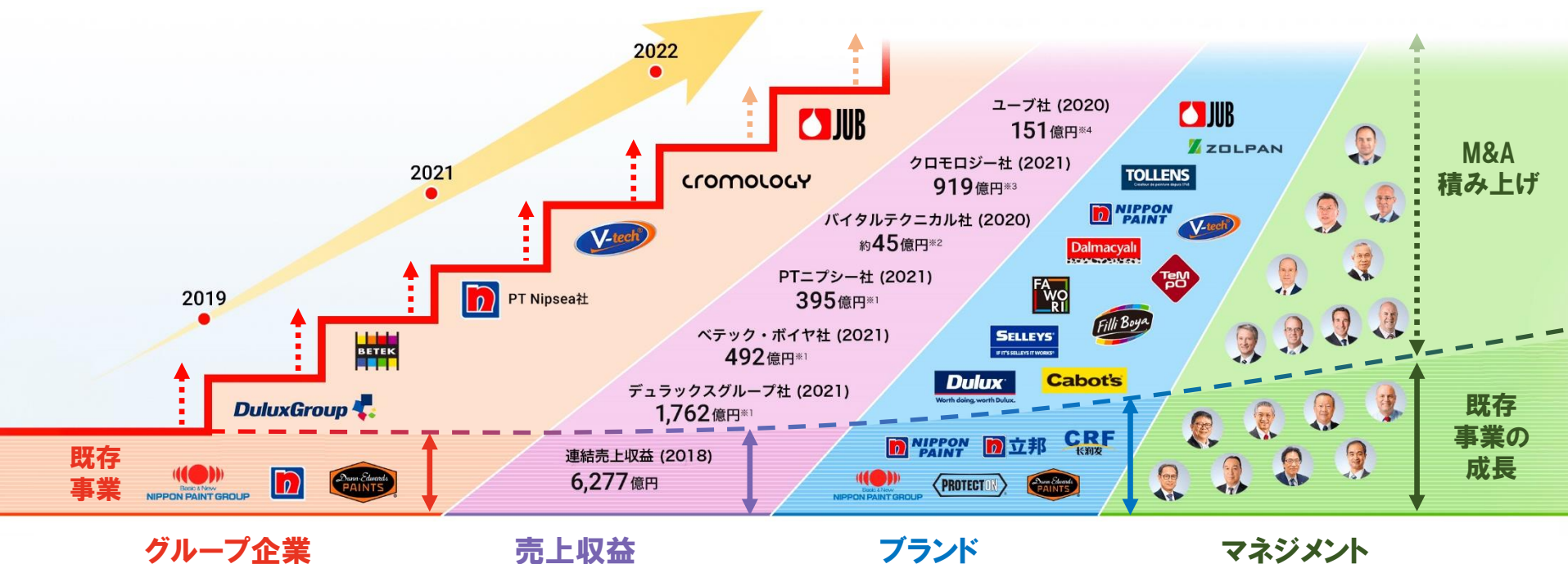
$$\text{株主価値} = \text{1株当たり当期利益} \times \text{株価収益率}$$

中長期的な株主価値最大化を志向しており、
短期的な利益を追求する考えではありません

3-3. 経営モデル「アセット・アセンブラー」①

アセット・アセンブラー による中長期成長モデル

既存事業の拡大と積極的なM&Aの両輪により、
強力なブランドや優秀な人材を積み上げることで、
限定的なリスク下で成長を加速



※1 セグメントベース (内部取引消去後、PPA反映後)

※2 為替レートは1MYR=26.55円を適用

※3 為替レートは1EUR=132.79円を適用。プロフォーマ値

※4 為替レートは1EUR=131.05円を適用。

3-3. 経営モデル「アセット・アSEMBラー」②

5つの強み



1 巨大な市場規模を誇る塗料・周辺分野に特化



2 塗料・塗料周辺事業の低リスク・比較的高い収益性



3 日本円ベースの強み



4 優秀な人材・ブランドの集合体としての強み

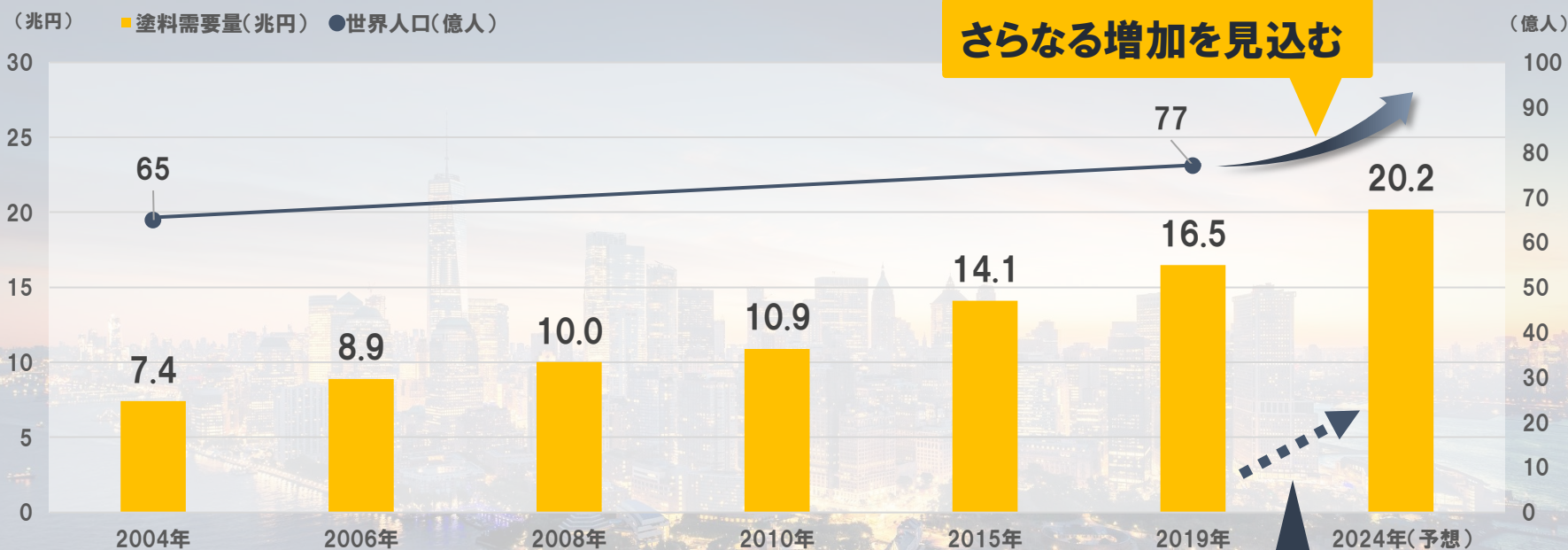


5 先進的なガバナンス

3-3. 経営モデル「アセット・アSEMBラー」③

強み1: 巨大な市場規模を誇る塗料・周辺分野に特化

人口増加や都市化に比例し、成長する塗料市場



注記: 為替レートは¥100.0/USDを適用

年平均成長率 **4.2%**

3-3. 経営モデル「アセット・アSEMBラー」④

強み2: 塗料・塗料周辺事業の低リスク・比較的高い収益性

当社が強いブランド力・高い市場シェアを有する**塗料・塗料周辺事業の特長**

地産地消型 ビジネス

各国・地域で
異なる顧客ニーズ



塗料・周辺市場の 高い参入障壁

少ない上位ブランドが
市場を占有



塗料周辺にも魅力的な 市場がいくつも集積

塗料製品に加えて、周辺製品の
ワンストップ提供ニーズ

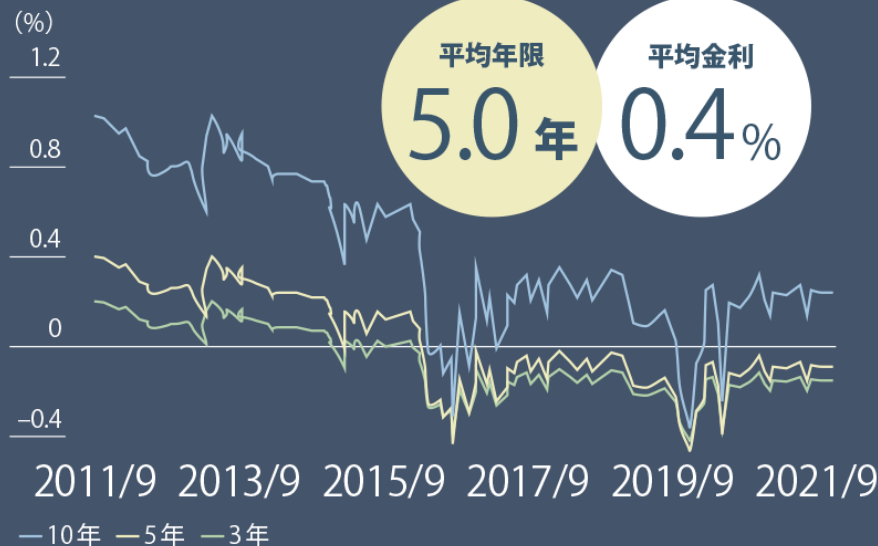


3-3. 経営モデル「アセット・アセンブラー」⑤

強み3: 日本円ベースの強み

日本という**安定通貨・安全市場**に拠点をもつ強み

円の10年金利



出典: Bloomberg

金融機関との長期的な関係性、
強力な支援のもと、
低金利での借入れが可能

グローバルな
競合他社にはない
独自の強み

3-3. 経営モデル「アセット・アセンブラー」⑥

強み4: 優秀な人材・ブランドの集合体としての強み

自律・分散型 経営

国内外のグループ会社への「**信頼**」をベースに、
権限移譲と結果責任を組み合わせた経営体制を構築。
各地域のグループ企業が相互に連携・協働し、
自律的な成長を追求しています



M&Aで優秀な人材や
ブランドが積み上がり、
グループ間での
相乗効果が年々拡大

3-3. 経営モデル「アセット・アセンブラー」⑦

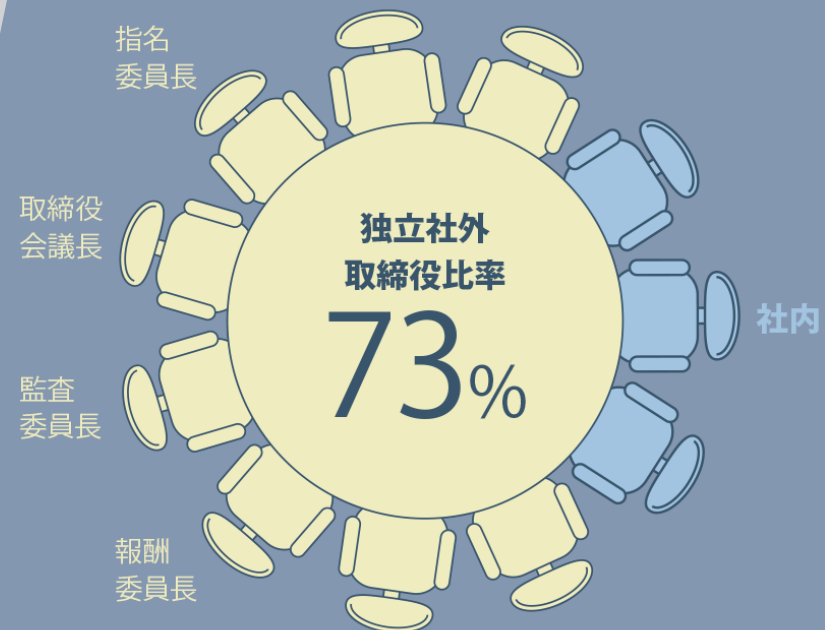
強み5:先進的なガバナンス

独立社外取締役が過半数を占める、
先進的かつ実質的な実効性を伴うガバナンス体制

取締役会が大株主とともに
**株主価値最大化
の実現**

という共通の判断軸を有し、
少数株主利益の保護を徹底

独立社外取締役比率



3-4. 共同社長体制と特長

株主価値最大化の実現を目指すべく、
共同社長体制により、数多くの施策を実施

1株当たり
当期利益



株価
収益率

取締役 代表執行役共同社長 ウィー・シューキム

グローバルでの事業責任者として、
「1株当たり当期利益」の最大化に
貢献します

取締役 代表執行役共同社長 若月 雄一郎

グローバルでのM & Aと財務戦略
の責任者として、「株価収益率」の
最大化に貢献します

04

中期経営計画 (2021-2023年度)



4. 中期経営計画 (2021-2023年度)



1. 概要と進捗



2. M&A戦略



3. サステナビリティ戦略

4-1. 概要

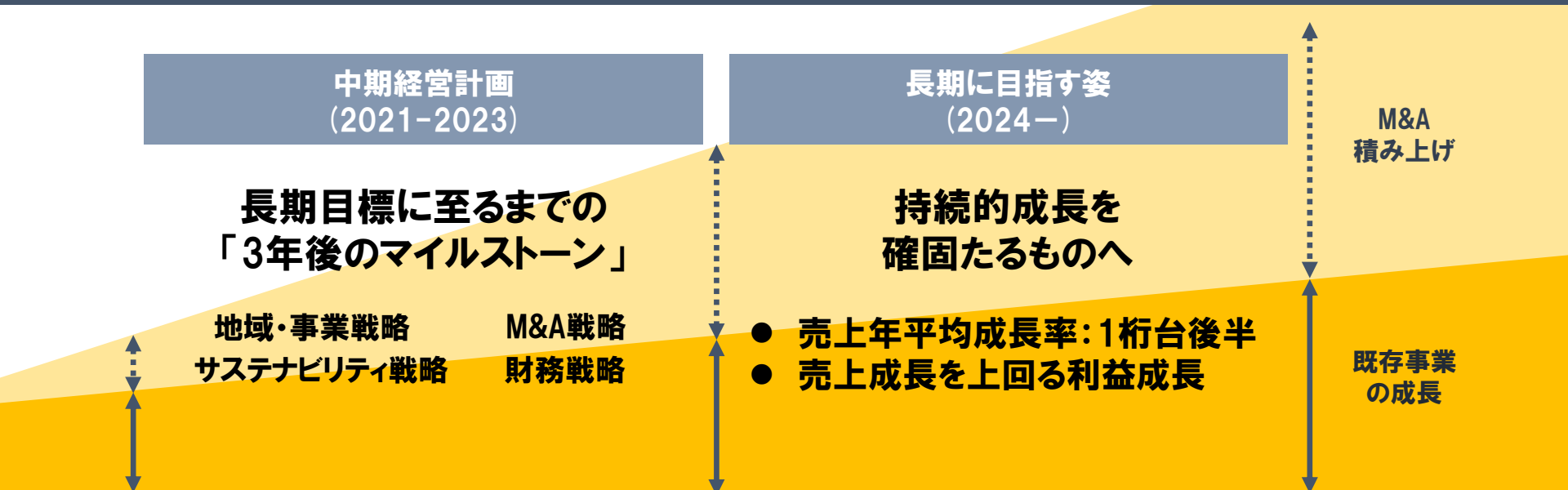
「既存事業の成長」と「積極的なM&A」の積み上げで、中長期で高い成長を目指す

中期経営計画 目標

2023年度

売上収益: 1兆1,000億円

営業利益: 1,400億円



4-1. 進捗①

中長期的な成長への飽くなき追求は今後も加速

中計1年目は、高い自律的成長とM&Aによる成長も付加する、
「アセット・アSEMBラー」としての基盤構築の1年



1 共同社長体制へ移行、複数のM&A実施や、
持株会社の役割明確化など中長期での成長基盤を構築



2 売上収益は過去最高の9,983億円
(前期比+29.2%増)



3 営業利益は過去最高の876億円
(前期比+0.0%増)

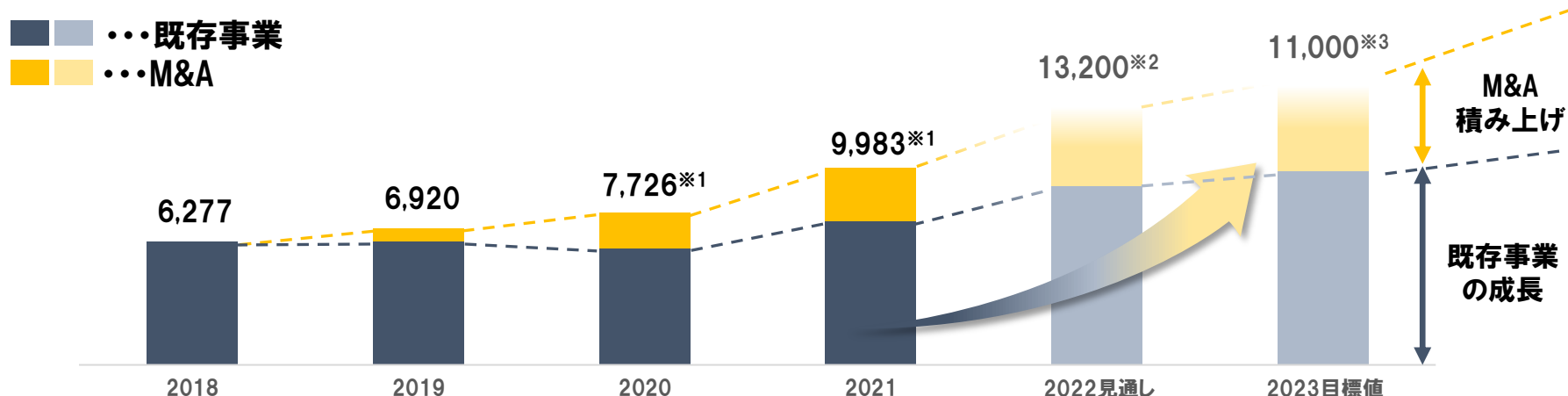


4 売上収益目標1.1兆円は1年前倒しで達成見込み
営業利益目標1,400億円達成は十分視野に

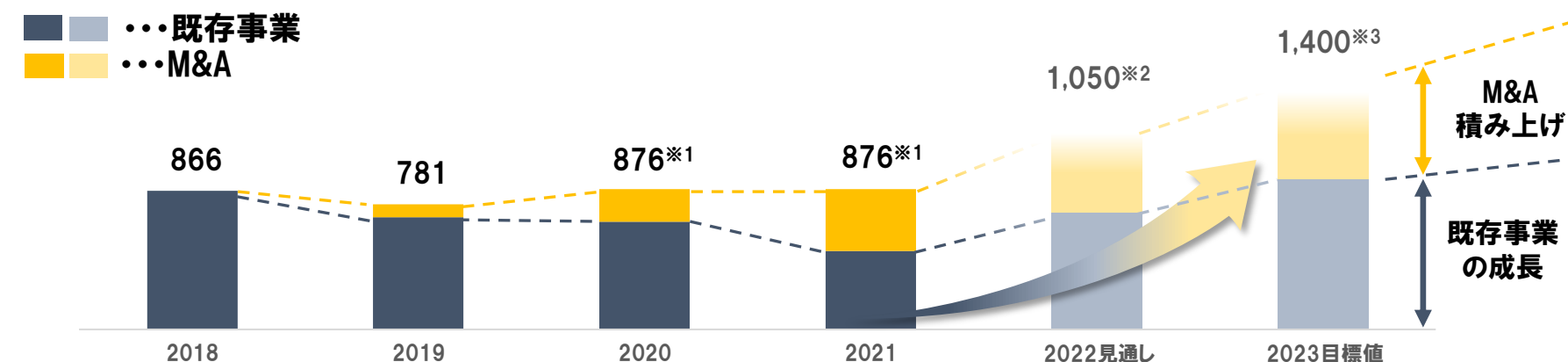
4-1. 進捗②

売上収益1.1兆円は1年前倒しで達成見込み、営業利益1,400億円も十分視野に

売上収益 (億円)



営業利益 (億円)

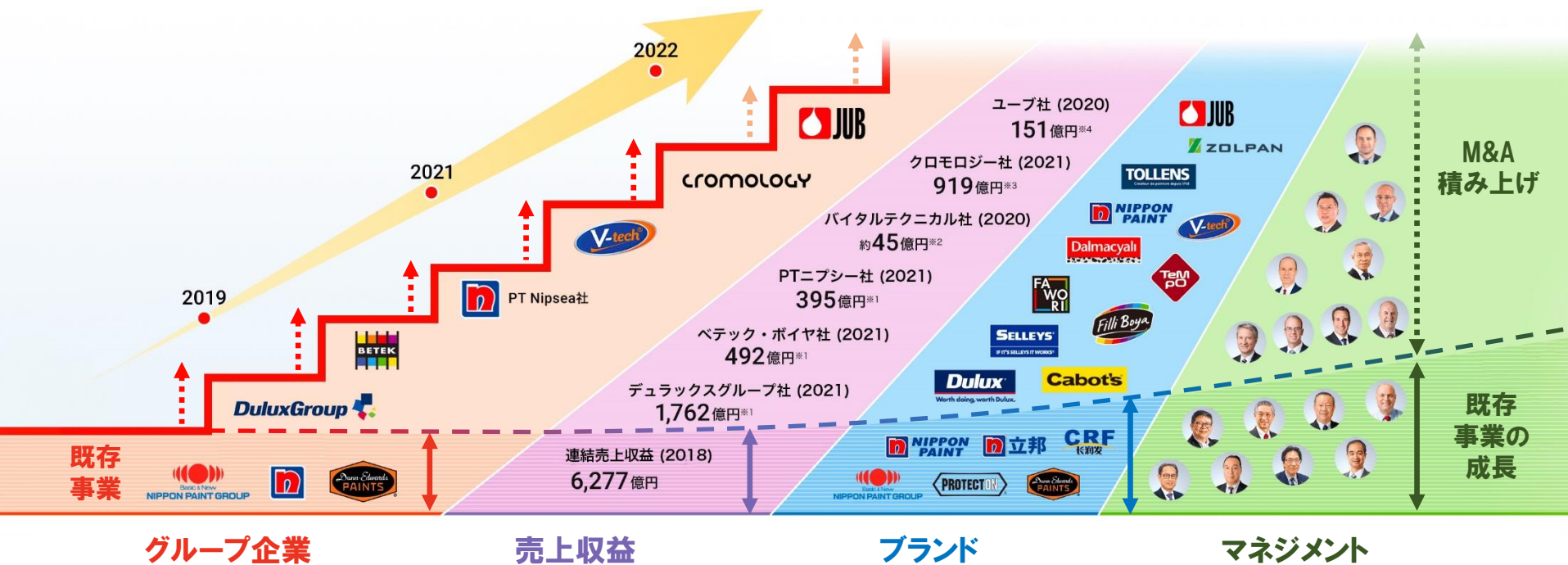


4-2. M&A戦略

自律・分散型経営の
強みを生かして、
積極的にM&A戦略を推進

M&Aターゲット

- ① 事業領域：塗料（建築用・工業用）、塗料周辺
- ② 対象地域：特定せず
- ③ 対象企業：強い企業・製品ブランド、
優秀な経営陣を擁する企業



※1 セグメントベース (内部取引消去後、PPA反映後)

※2 為替レートは1MYR=26.55円を適用

※3 為替レートは1EUR=132.79円を適用。プロフォーマ値

※4 為替レートは1EUR=131.05円を適用。

4-3. サステナビリティ戦略①重要課題と対策

中長期的な成長に向けて、ESGを通じて事業機会を拡大

当社の重要課題 (関連するSDGs)	ESG実施項目	事業機会
気候変動 	● 温室効果ガス排出量の削減 ● リスクと機会の特定	低CO ₂ 排出製品による ビジネスチャンス拡大
資源と汚染 	● 廃棄物・エネルギー使用(効率的使用)・水資源使用量・環境汚染物質管理、開発～廃棄までの製品安全管理	生産再編・自動化を通じた 高齡化対策、収益性の向上
ダイバーシティ&インクルージョン (多様性・包摂) 	● 女性管理職比率向上 ● 従業員の当社に対する理解・信頼の向上	顧客の需要把握とブランド強化
労働安全衛生 	● 保安防災(火災事故撲滅) ● 死亡事故・労働災害防止	イノベーション創出(技術革新) による収益の拡大 (例) 抗ウイルス・抗菌塗料 ファースター 次世代型船底防汚塗料「FASTAR」 洋上風力発電設備用塗料 自動運転用塗料
コミュニティとともに成長 	● 社会貢献方針策定 ● 社会貢献活動の戦略的展開	
社会課題を解決するイノベーション 創出(技術革新) 	● 異業種との協業の促進 ● 社会課題解決型製品の開発	

4-3. サステナビリティ戦略②イノベーションの成功事例(1)

グループ横断で抗ウイルス塗料の開発・販売を推進し、ビジネスに貢献

2020年第2四半期

シンガポール

ウイルスガード+
アンチウイルス コーティング



対象ウイルス
229E/H1N1

2020年第3四半期

マレーシア

ウイルスガード
アンチウイルス コーティング



対象ウイルス
229E/H1N1/Coxsackie A16

2020年第4四半期

日本

プロテクトン
PROTECTON シリーズ



PIAJ 光触媒工業会
SIAA 抗菌製品技術協議会
抗ウイルス加工 ※1

2021年第1四半期

中国

クリアシールド



対象ウイルス
229E/FCV/H3N2/EV71/SARS-CoV-2

※1 認証機関 SIAA: 抗菌製品技術協議会 PIAJ: 光触媒工業会

※2 認証機関 CIAA: Chinese Industry alliance for Antimicrobial Materials and Products

4-3. サステナビリティ戦略②イノベーションの成功事例(2)

ファースター 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
- CO₂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



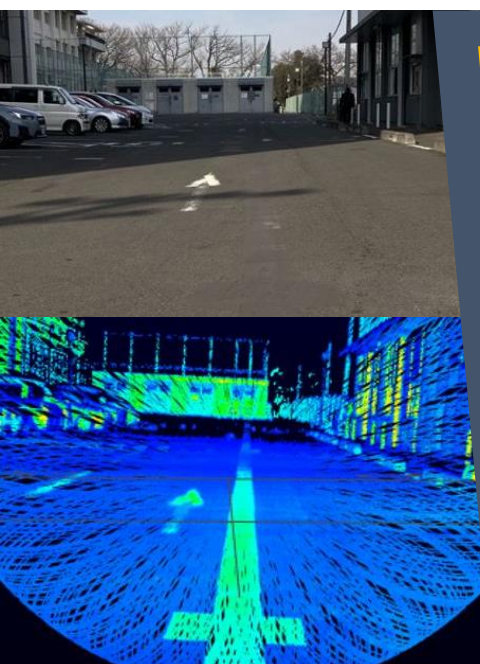
自動運転用塗料「ターゲットラインペイント」で自動運転業界に参入

- 自動運転の導入コストおよびメンテナンスコストの削減に寄与
- GPSが届かない場所での自動走行可能性
- LiDAR※が認識できると同時に目視ではアスファルトと同化する色を塗料で実現

※LiDAR (自動運転用のセンサー)

長崎県対馬市・明治大学 研究・知財戦略機構 自動運転社会総合研究所・シダックス株式会社が開発中の自動運転システムに、当社の自動運転用塗料(ターゲットラインペイント)を提供しています

《 (写真上) 目視で見た際のターゲットライン
(写真下) センサーで見た際のターゲットライン



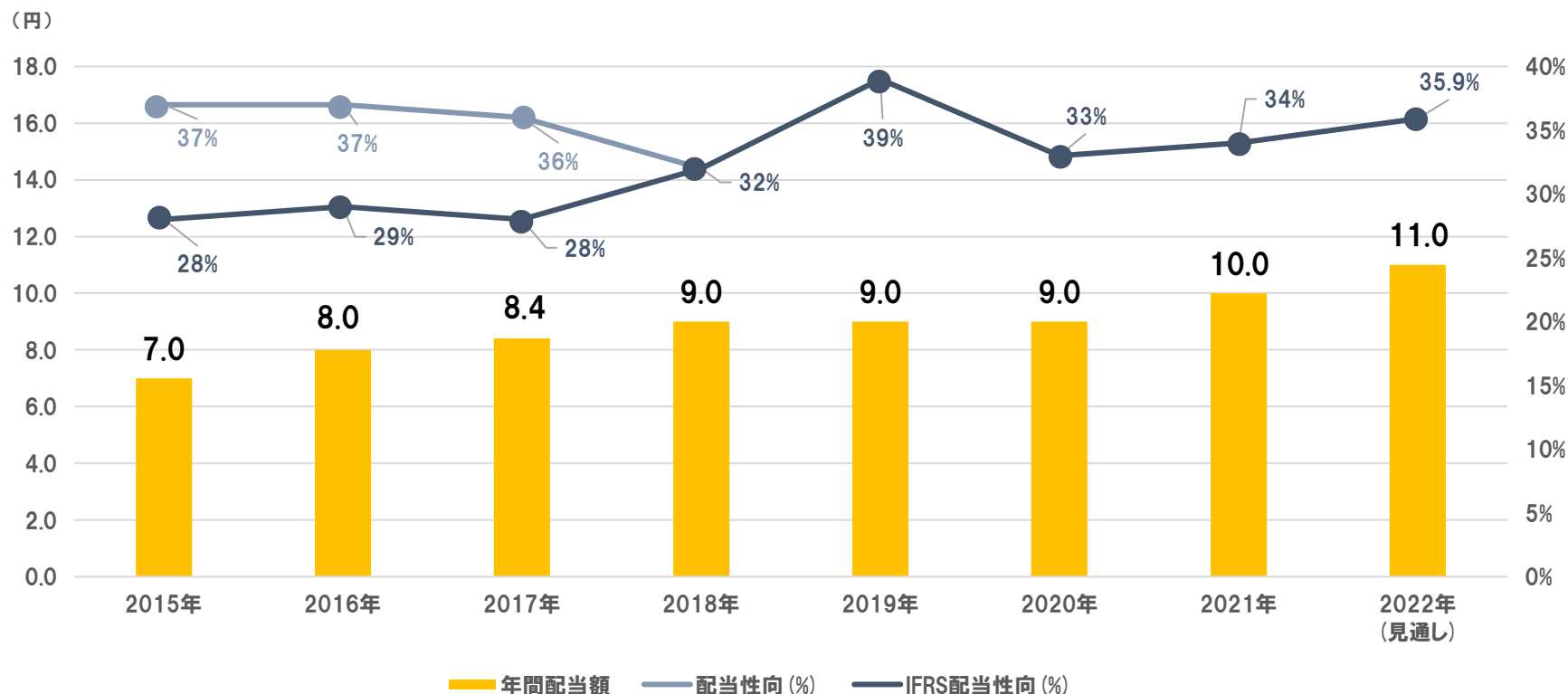
05

株主還元



5. 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



配当性向は**30%**を維持することを目標としています

※2015-2017年のIFRS配当性向は、日本基準数値にのれん償却額を調整し、算定

※2021年3月31日を基準日及び2021年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施

※2021年中間配当には創業140周年記念配当1.00円を含む

※2021年第4四半期よりクラウドコンピューティング契約に関する会計方針に変更。2021年度は変更後の金額。また、当変更の遡及適用に伴い、2020年度も遡及修正を実施

5. 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

$$\text{株主総利回り} = \frac{(\text{配当} + \text{キャピタルゲイン})}{\text{投資額}} \quad \text{※売買差益}$$

	第192期	第193期	第194期	第195期	第196期
株主総利回り	113.2%	120.8%	181.2%	361.3%	204.0%
比較指標： 配当込みTOPIX	122.2%	102.7%	121.3%	130.3%	146.9%

配当性向は30%を維持することを目標としています

※2015-2017年のIFRS配当性向は、日本基準数値にのれん償却額を調整し、算定

※2021年3月31日を基準日及び2021年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施

※2021年中間配当には創業140周年記念配当1.00円を含む

※2021年第4四半期よりクラウドコンピューティング契約に関する会計方針に変更。2021年度は変更後の金額。また、当変更の遡及適用に伴い、2020年度も遡及修正を実施

本日のまとめ

- 140年以上にわたり、塗料を通じて社会インフラの保護に貢献
- リスクをとって投資した株主に報いる「株主価値最大化」が経営目標
- 「アセット・アセンブラー」モデルの5つの強みで、他社との差別化を発揮
 - ①巨大な塗料・塗料周辺市場に特化、②塗料・塗料周辺事業の低リスク・比較的高い収益性
 - ③日本円ベースの強み、④優秀な人材・ブランドの集合体、⑤先進的なガバナンス
- 「既存事業の成長」と「積極的なM&A」の両輪で、強力なブランドや優秀なマネジメントを積み上げ、中長期的な成長を目指す



中長期成長により、「**株主価値最大化**」を実現する

(例：1株当たり当期利益の増加)

株主・投資家様向け情報

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

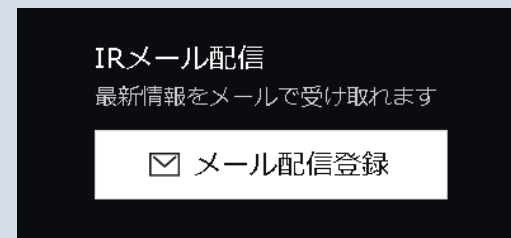
検索

(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



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/>

本資料は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。従いまして実際の業績等は、これらと異なる可能性があります。万一この情報に基づいて被ったいかなる損害につきましても当社および情報提供者は一切責任を負わないことをご承知おきください。

