



和州総本山 四天王寺

日本ペイントグループ 会社説明会

2024年6月25日

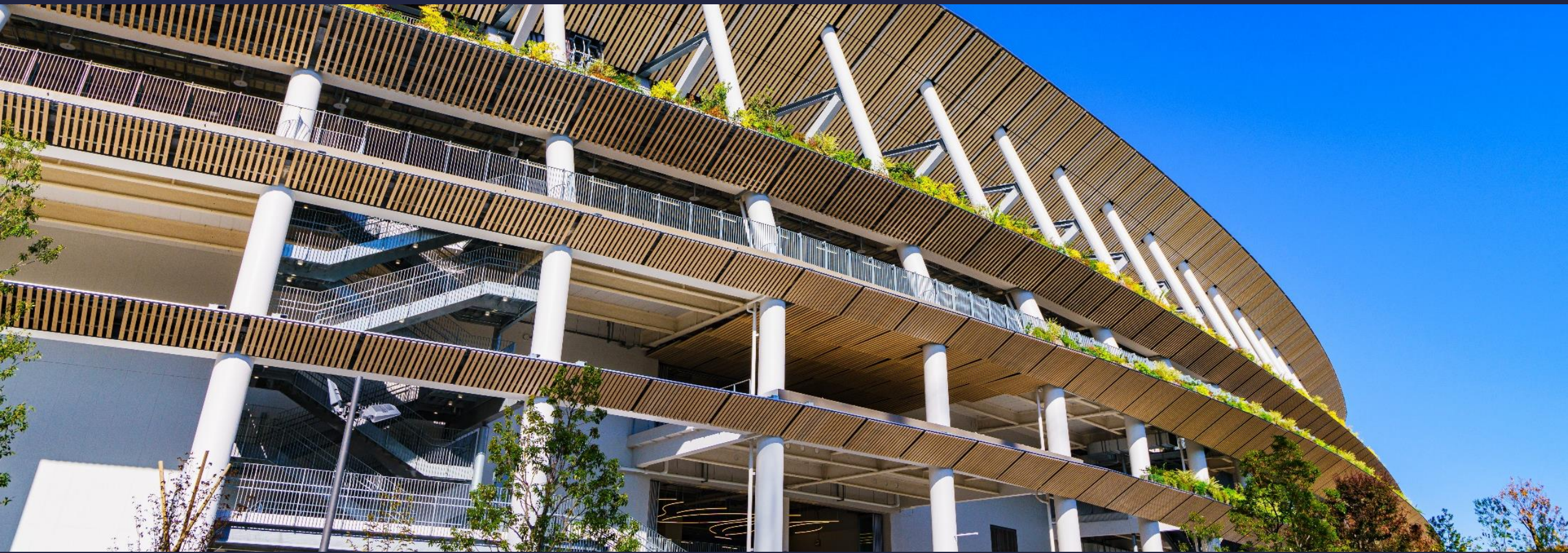
日本ペイントホールディングス株式会社
理事 インベスターリレーション部長 サステナビリティ部長 広報部長 田中 良輔



旧余部鉄橋

本日の内容

- | | | | |
|-------------------|--------|-------------------------|--------|
| 1. 社会を支える塗料 | … P.03 | 4. 中期経営方針 (2024年4月4日発表) | … P.27 |
| 2. 当社について | … P.12 | 5. 株主還元 | … P.33 |
| 3. 当社の最重要目標と経営モデル | … P.20 | | |



国立競技場

使用塗料: 高耐候性塗料「デュフロン4F II フレッシュ」・内装用塗料「清潔WALL」

01 社会を支える塗料

1. 社会を支える塗料①



コーポレートムービー「塗料の技術で世界を変える」

<https://youtu.be/ps3d7a0EqbY>

1. 社会を支える塗料②



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

人々の身近な生活を支える
社会基盤（インフラ）を“保護”



1. 社会を支える塗料②



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

人々の身近な生活を支える
社会基盤（インフラ）を“保護”



1. 社会を支える塗料②



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

人々の身近な生活を支える
社会基盤（インフラ）を“保護”



1. 社会を支える塗料②



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

人々の身近な生活を支える
社会基盤（インフラ）を“保護”



1. 社会を支える塗料②



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

人々の身近な生活を支える
社会基盤（インフラ）を“保護”



1. 社会を支える塗料②



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

人々の身近な生活を支える
社会基盤（インフラ）を“保護”



1. 社会を支える塗料②



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

人々の身近な生活を支える
社会基盤（インフラ）を“保護”





レインボーブリッジ

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 **85** 位

時価総額※2
時価総額約2.5兆円



1.4 兆円
(2023年)

売上収益
既存事業の拡大と
M&Aによる高成長



86 %
(2023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し、伊藤博文より亜鉛華の製造免許を許諾される

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)



創業者 茂木重次郎



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

社会からの期待に塗料技術で応え、社会の課題を解決してきた140年



1950年代
戦後復興において、
民需の塗料技術で貢献

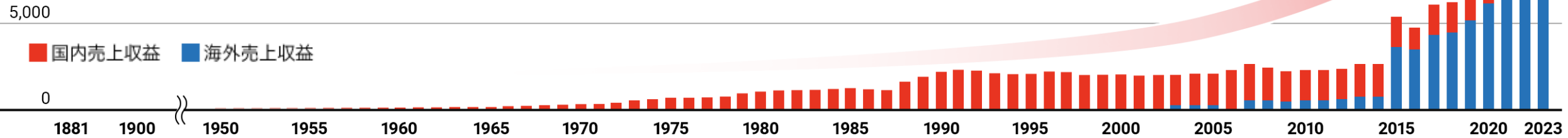


1990年
世界初、錫フリーの
船底防汚塗料を開発



2017年～
抗ウイルス・抗菌
塗料を開発

売上収益
2023年
1.4
兆円



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、2023年には過去最高となる1.4兆円まで成長しています。

国産塗料への社会的ニーズの高まりと戦後復興での民間需要の増加

- 1879 無毒性の垂鉛筆を日本で初めて開発
- 1880 国産塗料の完成
- 1912 船底塗料の国産化に成功
- 1920- 国産初の耐アルカリ性塗料、耐酸塗料を開発
- 1945- 戦後復興に塗料技術で貢献
- 1951- 列車や家電、事務機などを対象とした新技術・新製品を開発

高度経済成長による需要増加と社会・環境意識上昇で社会的責任への注目

- 1960- 造船、家電、自動車需要に対応する新製品を投入
- 1990 錫フリーの船底防汚塗料「エコフレックス」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（プロテクトン）を立ち上げ

2-3. 自動車用・汎用塗料を中心に幅広く塗料事業を展開しています

市場規模が大きく、収益性の高い汎用塗料事業を中心にグローバル展開

2023年度売上収益

1.4兆円

塗料・コーティング事業

汎用塗料



自動車用塗料

売上収益
1,824 億円

売上収益構成比
13%



自動車のボディ用塗料から
自動車の内装などの部品用塗料など



汎用塗料

売上収益
9,097 億円

売上収益構成比
63%



住宅、ビル、橋梁、プラントなどの
塗装に使用される塗料



工業用塗料

売上収益
902 億円

売上収益構成比
6%



建築資材、住宅外装材、家電、
オフィス家具、建設・農業機械、鉄道など



ファインケミカル

売上収益
203 億円

売上収益構成比
1%



幅広い産業に向けた塗装下地や
機能性コーティングなどの表面処理分野



その他塗料

売上収益
810 億円

売上収益構成比
6%



環境配慮型の船舶用塗料や
自動車補修用塗料など



塗料周辺事業

売上収益
1,591 億円

売上収益構成比
11%

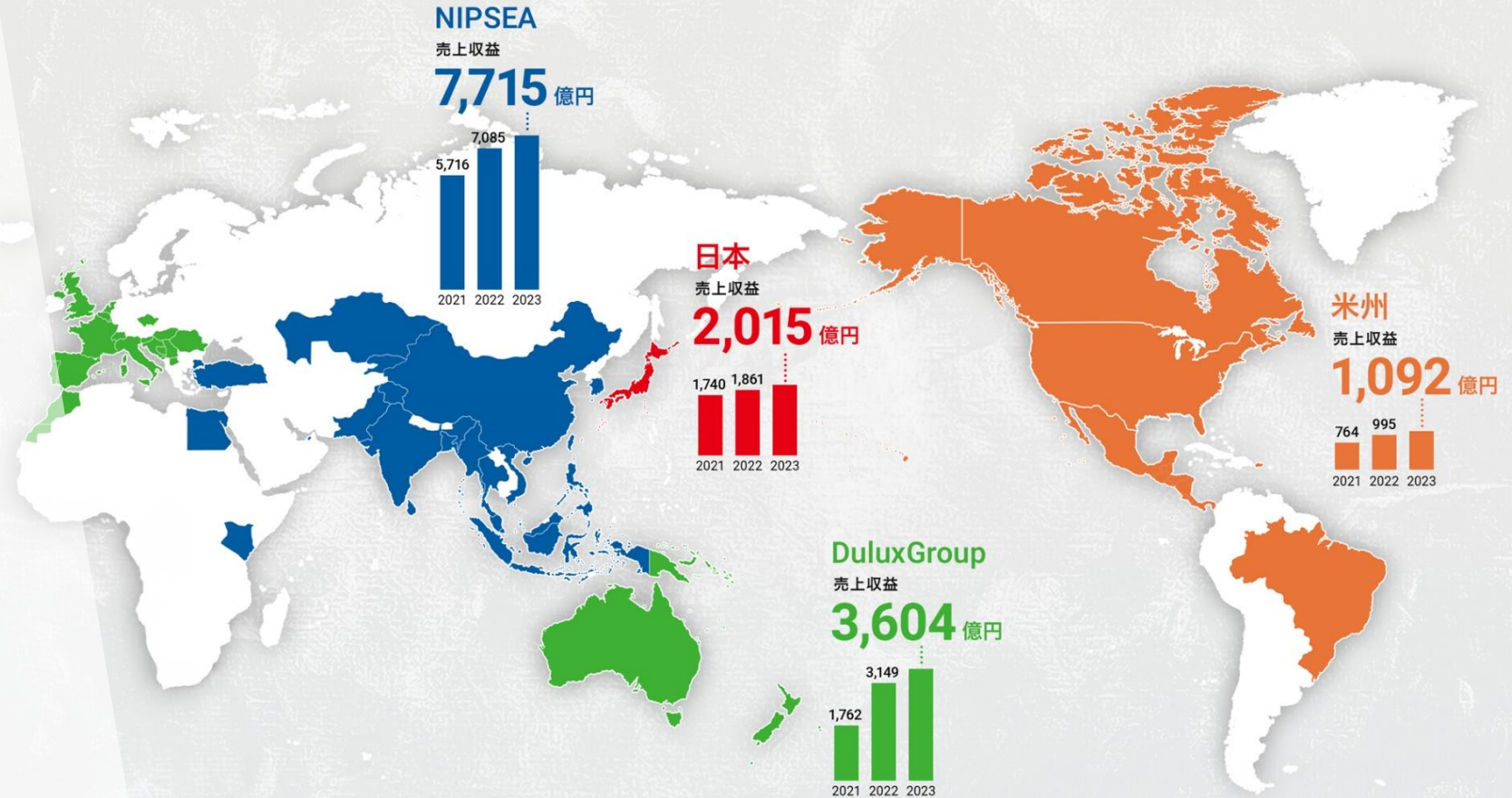
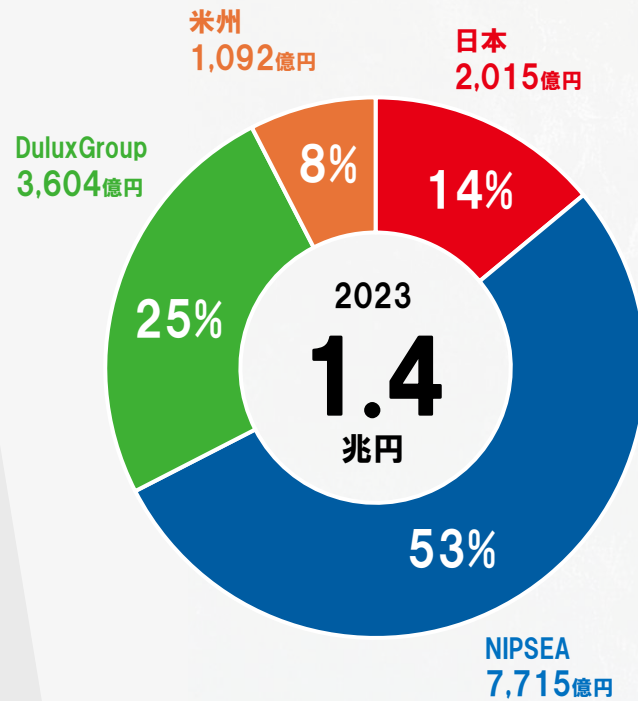


密封剤や接着剤、断熱材などの建設用材料に
加え、ガレージドアや住設用製品など

2-4. 世界47の国・地域で事業を展開

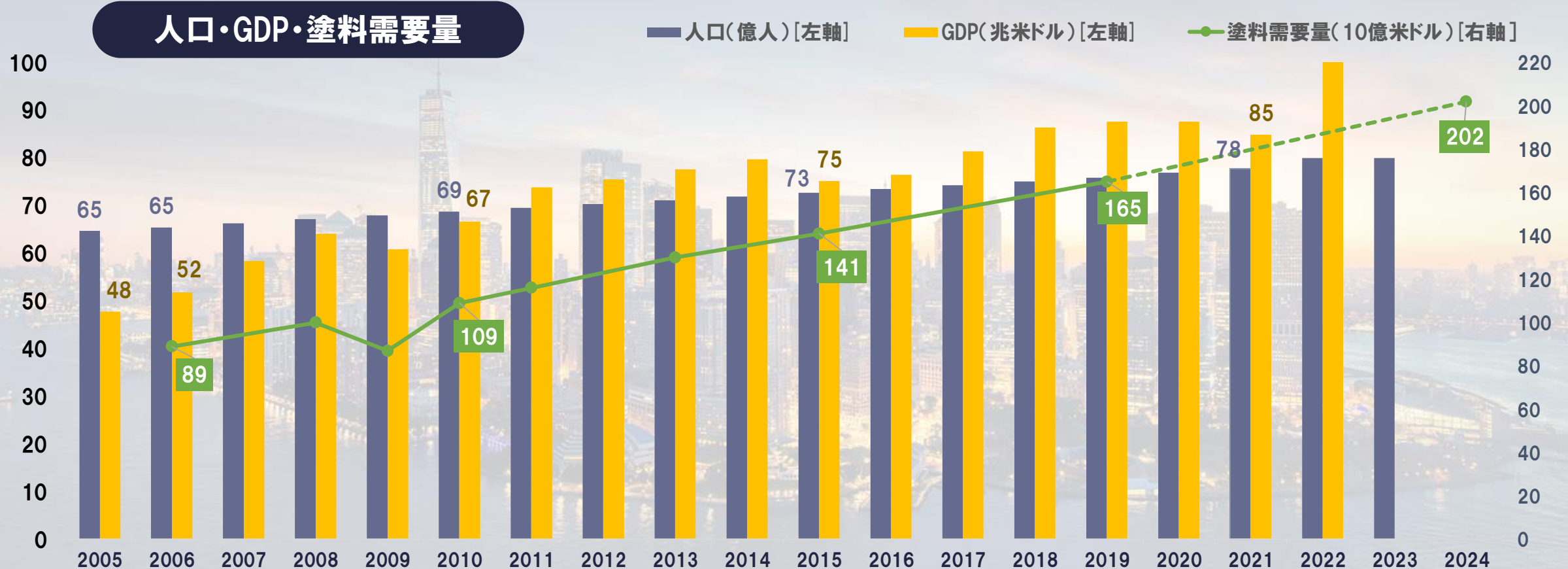
アジアを基盤に、欧米やオセアニアなど世界47ヵ国・地域で幅広く展開

セグメント別売上構成比



2-5. 人口・GDP成長に比例しながら成長する世界の塗料市場

グローバルの塗料市場は成長産業。人口や1人当たりGDPの増加などに伴い塗料需要は増加
一般的な化学産業のように変動が激しくなく、安定成長が見込まれる



2-6. 業績ハイライト

売上収益

3年で**1.9倍**



営業利益

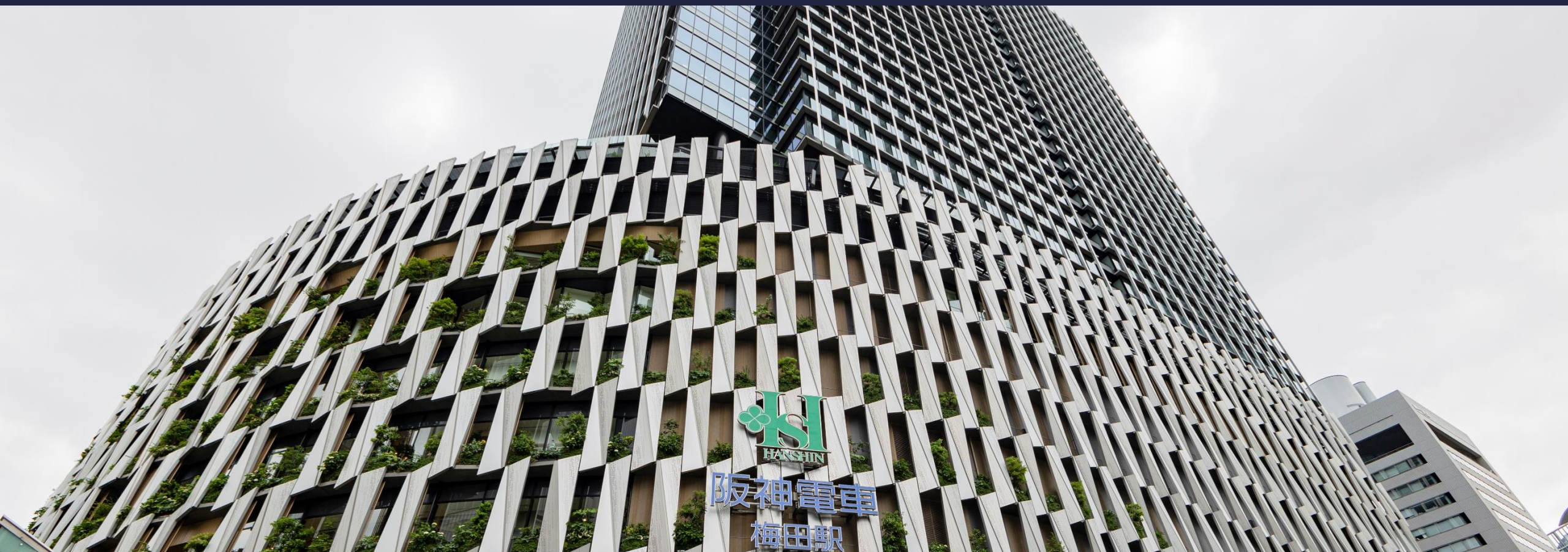
3年で**1.9倍**



市場シェアNo.1の国数

3年で**+6カ国**





大阪梅田ツインタワーズ・サウス

使用塗料：高耐候性・超低汚染性外装塗料「スーパーオーデフレッシュF」

03 当社の最重要目標と経営モデル

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。



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



$$\text{「1株当たり当期利益」} = \text{積極的なM\&A} + \text{既存事業の成長}$$

積み上げ での成長 での成長

「アセット・アセンブラー」とは、「既存事業の成長」と「積極的なM&A」の両輪による「1株当たり当期利益」の積み上げ

3-3. 経営モデル「アセット・アセンブラー」②

「積極的なM&A」と「既存事業の成長」の強み

既存事業の成長

「自律・分散型経営」に基づくEPS成長

「自律・分散型経営」 が持つ優位性

1. 低コスト、高キャッシュ創出力、オペレーティング・レバレッジの活用による優良アセットの自律的成長
2. 当社グループが有するプラットフォーム（資金力、ブランドなど）を活用した成長の加速
3. 優良アセット間の連携によるシナジー、ブレイクスルーの実現

自律・分散型経営



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

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

3-3. 経営モデル「アセット・アセンブラー」②

「積極的なM&A」と「既存事業の成長」の強み

積極的なM&A

M&AによるEPS積み上げ

「小さな本社」が
持つ優位性

1. 資金調達を低コストで活用できる力
2. 持株会社の介入によらず、アセット会社のEPS寄与を維持・拡大する力
3. 当社の経営モデルに共感する世界中の優秀な経営クラスのタレントを惹き付ける力

資金調達を低コストで活用できる力



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

海外競合他社にはない優位性

3-4. 共同社長体制と特長

株主価値最大化を実現すべく、
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



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

株価
収益率



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



明石海峡大橋

04 中期経営方針

4-1.中期経営方針（2024年4月4日発表）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

既存事業の成長※1

連結売上収益は
年率**8-9%**
1株当たり当期利益は
年率**10-12%**
の成長を目指す

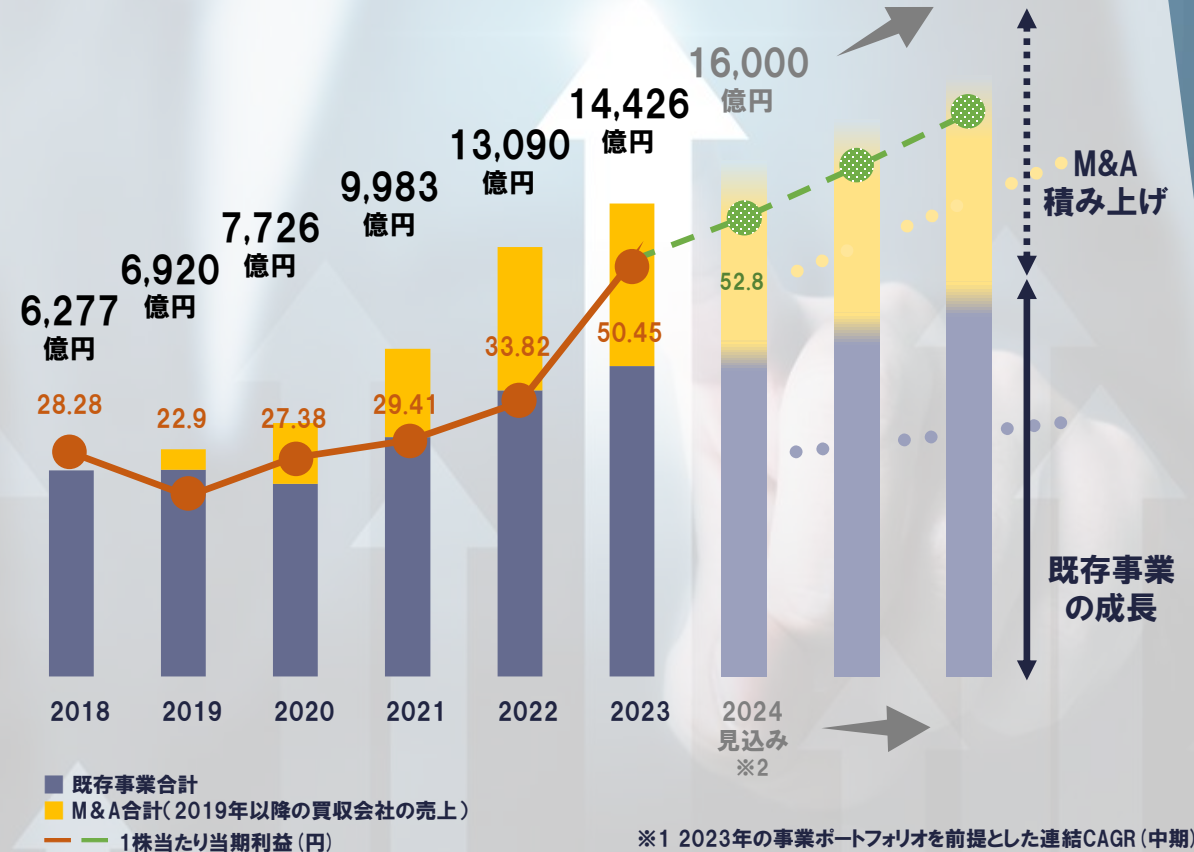


積極的な
M&Aを継続



長期視点で
MSV実現を目指す

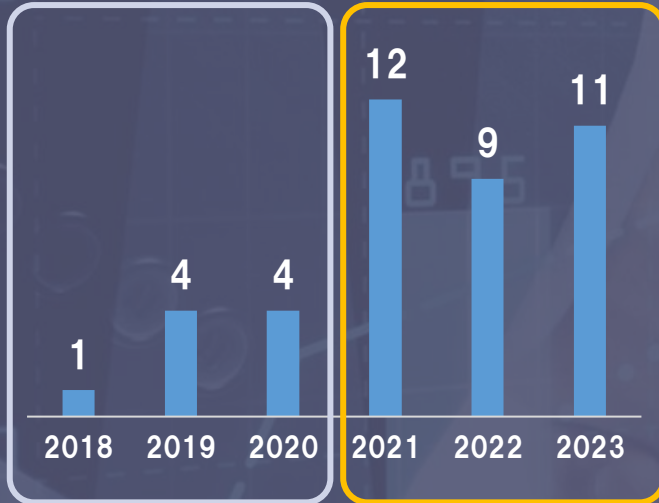
売上収益と1株当たり当期利益推移



4-2. M&Aによる成長実績

「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

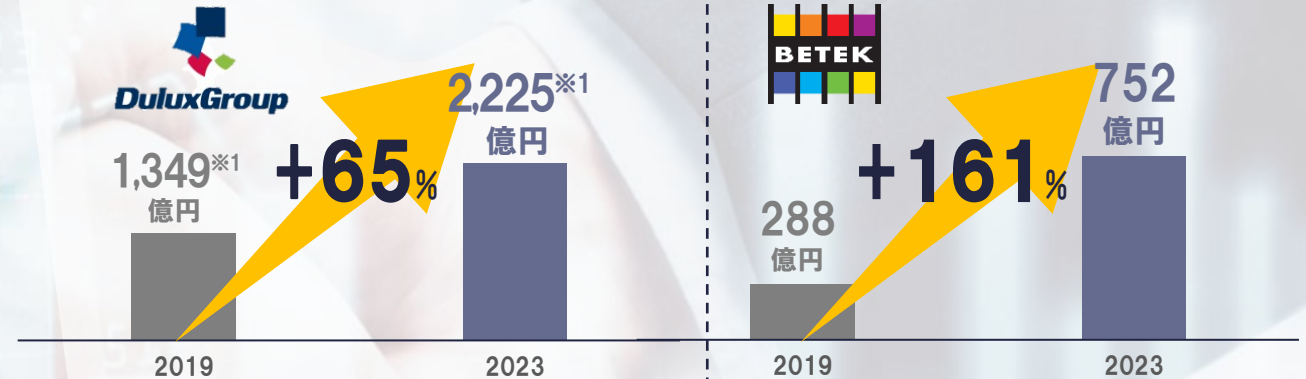
M&A件数推移



9

32

買収効果 (売上収益)・買収時比



建築用市場シェア (NPHD推計)

No.1 (豪州、パプアニューギニア)

48% (2019) → 50% (2023)

No.1 (トルコ)

27% (2019) → 35% (2023)

※1 セグメントベース(内部取引消去後、PPA反映後)。2019年にはCraig & Rose、Maison Decoを含む

4-3. サステナビリティ戦略①重要課題と対策

当社の重要課題（関連するSDGs）	実施項目
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
資源と汚染     	廃棄物/水資源使用量/環境汚染物質の管理
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
ダイバーシティ&インクルージョン    	- 女性管理職比率の向上 - 従業員エンゲージメントの向上
コミュニティとともに成長     	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    	- 異業種コラボの促進 - 社会課題解決型製品の開発 - 化学物質管理の強化

株主価値最大化への貢献

低CO₂排出製品により
収益拡大

廃棄物削減による
廃棄物処理費用の削減

安全教育やテクノロジーの
活用によるリスク抑制

人的資本への投資による
持続的成長

コミュニティへの投資による
ブランディング強化

イノベーション創出による
収益拡大

貢献事例

女性メンターシップ
プログラムの開始

建築やインテリアデザインの
学生の国際コンペティション
「AYDA Award」開催

EV電池パッケージ用の
絶縁粉体塗料の拡販

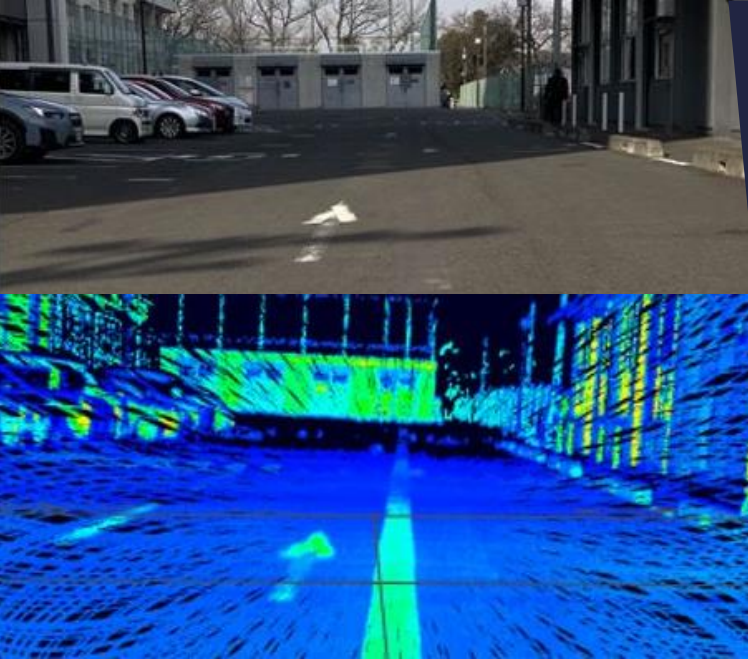
ELN(電子実験ノート)AIを
組み合わせた
イノベーションを加速

次世代型船底防汚塗料
「FASTAR」の拡販



サステナビリティ活動を通じて、収益の拡大や期待値の向上を図る

4-3. サステナビリティ戦略②注目技術やイノベーション



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)

《 (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

次世代型船底防汚塗料「FASTAR」(ファースター) 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



4-3. サステナビリティ戦略②注目技術やイノベーション

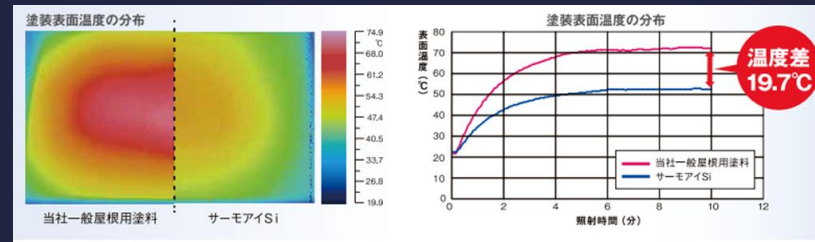
長年培ってきた自動車コーティング技術を応用した、画期的技術”自動車用フィルム”

- 塗料が塗られたフィルムを、加熱し伸ばして対象物に貼ることで、塗装・意匠・機能を施す工法
- 従来の塗装と比較し、塗装ライン設計が非常にコンパクトで塗装の際に使用するエネルギーも少ない
- 省スペース化・省エネ化にも繋がる新しい製造プロセスの実現による環境への負荷低減
⇒工場体積80%削減 & それに伴う使用エネルギー削減

(写真) 自由なデザインや色彩と機能性を提供:ドアハンドル

屋内への熱の侵入を抑える「屋根用遮熱塗料」

- 屋根用遮熱塗料とは、塗装することで屋根の表面温度を約10～20℃下げることが可能
※建物の素材や環境条件によって差異あり



当社一般屋根用塗料とサーモアイの表面温度比較

THERMO-EYE
サーモアイ シリーズ SERIES





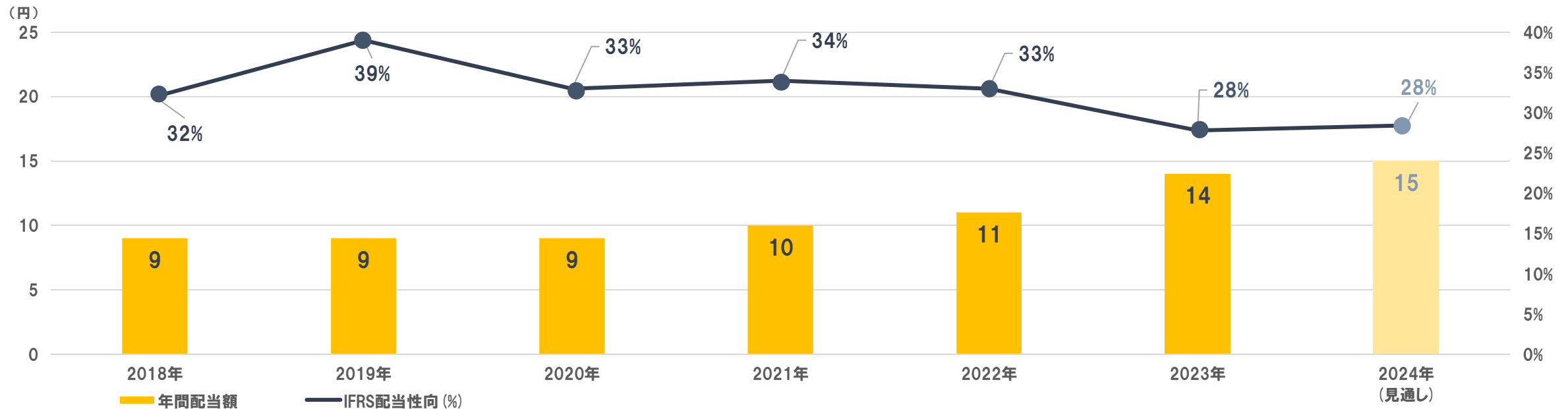
大観密寺 仙台大観音

使用塗料：防水形エポキシ含有架橋透湿エマルジョンフィラー「DANフィラーエポ」

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

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

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

※売買差益

	2019年12月	2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月
株主総利回り	151.2%	303.7%	170.5%	143.4%	158.6%
比較指標： 配当込みTOPIX	118.1%	126.8%	143.0%	139.5%	178.9%

配当性向は30%を維持することを目標としています

■ 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」モデルの強みで、他社との差別化を発揮
- 「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、中長期で高い成長を目指す



中長期での高い成長により、「**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/>)

日本ペイント
ホールディングス
IRサイト



個人投資家様
向け
IRページ



IR関連情報 &
株価配信用
X (旧Twitter)



個人投資家様向けIRページ

<https://www.nipponpaint-holdings.com/ir/personal/>

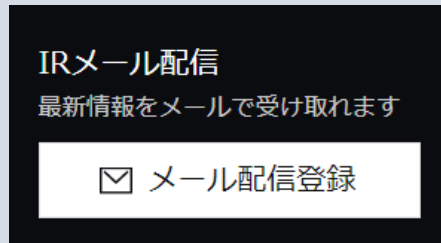


IRメール配信

(当社IRサイトより登録可能)

IRメール配信
最新情報をメールで受け取れます

✉ メール配信登録



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。

