

2024年7月7日
大和インベスター・リレーションズ 個人投資家向け会社説明会（東京）
説明会要旨



皆さま、こんにちは。日本ペイントの田中良輔です。

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。

今日は、塗料産業の魅力、当社のユニークな経営モデルと私たちの成長性についてお話させていただきます。

ちなみにこの表紙にある建物は和州総本山 四天王寺ですが、当社の塗料が使われています。他にも、創業 143 年の中で、多くの歴史的建造物や観光名所に使われていますので、扉ページにてその一部をご紹介します。



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 | | |

具体的に、私からご説明する内容はご覧のとおりです。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うえで、当社の企業概要（明治時代からの歴史、最重要目標、経営モデルなど）や、中期経営計画、株主還元、についてお話しいたします。

なお、こちらの扉写真は兵庫県の旧余部鉄橋です。

明治末期に東洋一の橋梁として建設され、日本有数の橋梁として多くの人々が訪れる観光名所として親しまれてきました。

北は日本海の荒波という村の上に掛かり、腐食しやすい環境下にあつたため、当社の社員 2 名を「橋守（はしもり）」として派遣し、毎日橋を点検して、戦時中も補修を続け、鉄橋を守り続けてきました。



国立競技場

使用塗料: 高耐蝕性塗料「デュロン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/ps3d7a0EabY>

まずは塗料が果たす社会的役割や塗料の新しい可能性について、会社案内ビデオ「塗料の技術で世界を変える」を1分30秒ほどご覧ください。

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”



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おりますので、少し具体的にご説明します。

六本木ヒルズなど、さまざまな施設に「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。

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”



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。これに対し、「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。

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”



都心部で問題となっているヒートアイランド現象ですが、その原因の一つが、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



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”



豊富なカラーで気分転換したり、防かび、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。

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”



自動車ボディには、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、お札の厚さとなります。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。

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”



船舶で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。

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”



塗料だけでなく、住宅用接着剤や断熱材など住宅関連製品も、住む人が快適な暮らしをできるようにサポートしています。

このように、塗料の役割は、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、社会を支える黒子役として活躍しています。



レインボーブリッジ

02 当社について

ここからは日本ペイントグループの概要をご説明します。

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



当社は、創業 143 年になりますが、これまで塗料メーカーとして成長してきました。そして近年では事業会社の枠組みを超えたユニークな経営モデルにより、さらに成長を加速させようとしている日本発のグローバル企業です。

詳細は後ほど申し上げますが、特徴的な数字としては、塗料業界では世界で 4 位、アジアで 1 位、当然日本でも 1 位の企業です。

最近の時価総額は 2.5 兆円、日本で約 85 番目(5/29 時点)の大きさと、日産自動車や、資生堂などよりも上位にランクしています。

売上は 1.4 兆円、海外売上 86%と、名実ともにグローバル企業として展開しています。

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

14

次に、当社の歴史ですが、創業は約 143 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、塗料ニーズの高まり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許可証を与えられていました。

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

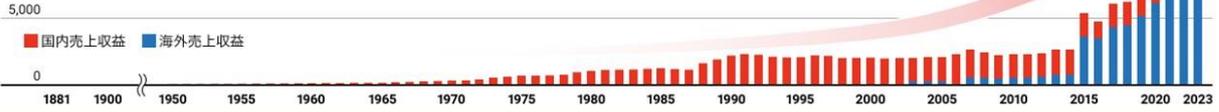


1990年
世界初、錫フリーの
船底防汚塗料を開発



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 無毒性の亜鉛華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 道路用速熱塗料「ATTSU-9 ROAD」を開発
- 2007 低摩耗型船底塗料「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

この創業の志は、現在にも引き継がれており、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、売上も年々着実に増加し、2023年は1.4兆円に成長しています。

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

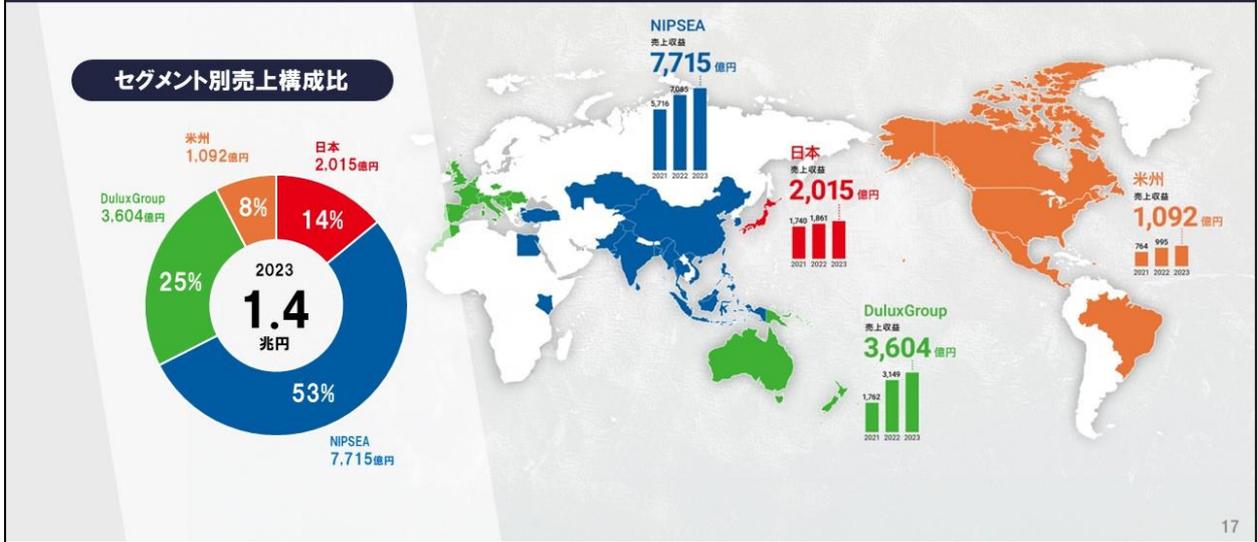
市場規模が大きく、収益性の高い汎用塗料事業を中心にグローバル展開



当社は汎用塗料（建築用塗料）、自動車用塗料を中心に、工業用塗料や船舶用塗料、塗料周辺分野まで幅広く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している点は成長を支える特長の一つです。

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



グローバル展開している地域としてはアジアを基盤に、欧米やオセアニアなど世界 47 ヵ国・地域で幅広く展開しています。NIPSEA はアジア地域のことを指しており、売上の 53%を占めています。

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



また塗料市場は世界の視点から見ると、成長産業であり、人口増加や1人あたりGDPの増加、都市化などに伴い塗料の需要は増加してきました。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る市場です。

そして、この潜在成長力のある塗料・周辺市場は、当社が深い専門知識を持つ得意領域となります。

2-6. 業績ハイライト



この3年で売上収益、営業利益は1.9倍、市場シェア No1 の国も14カ国と、成長を続けています。



大阪梅田ツインタワース・サウス
使用塗料：高耐機性・超低汚染性外装塗料「スーパーフレッシュ」

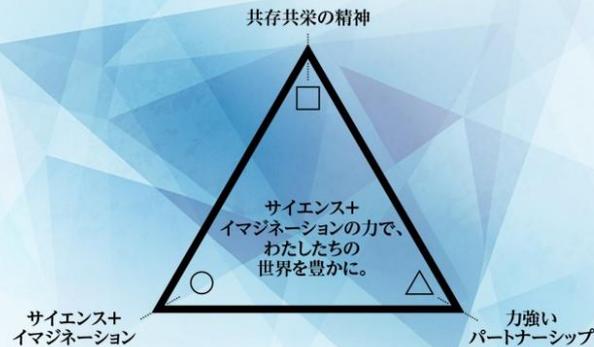
03 当社の最重要目標と経営モデル

次に、当社のユニークな経営目標や経営モデル、経営体制について、ご説明します。

グローバルで展開している多くの日本企業の中でも、非常に珍しい経営モデルとなりますので、一つずつご紹介します。

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

21

まず、わたしたちの会社の存在意義ですが、「科学や想像のもつ無限の力で、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、社会課題の解決を通じて、経営の最重要目標である株主価値最大化に取り組んでいきます。

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

22

次に、先ほどの存在意義をもとに、当社が目指す経営目標が「株主価値最大化」です。近年はステークホルダー資本主義や ESG 経営などを耳に挟みますが、私たちは、顧客・従業員・取引先・社会を大事にする、責任を果たすというのは当然のことであり、経営者は 24 時間 365 日そのことを常に考えて実行しています。

それらの当たり前の責務をしっかりと果たしたうえで、一番リスクを取って投資していただいている株主への利益を最大化することが最も重要と考えており、それが「株主価値最大化」です。

具体的には、1 株当たり当期利益を最大化することと、株価収益率（PER、株式市場の期待値）を最大化することが経営指標となります。

このように株主価値最大化を明確に掲げ実行している企業は少なく、投資家からも高い評価を得ています。

3-3. 経営モデル「アセット・アsembler」①



続いて、当社のユニークな経営モデルをご紹介します。「アセット・アsembler」というカタカナ名称が分かりにくく恐縮ですが、「既存事業の成長」と「積極的な M&A」の両方で成長していくモデルです。

まず、「既存事業の成長」では、シェア No1 と強いブランドを武器に各地域の優秀な経営陣が自律的な成長を志向し、同時にグループ間で技術力、販売網、購買力、ノウハウ、ブランドなどのさまざまな要素を主体的に共有することでシナジーを生み出して拡大していきます。

次に、「積極的な M&A」を実施することで業績を押し上げるだけでなく、獲得した新たなブランドや人材が積み上がり、グループ間で活用され成長していきます。

この経営モデルは「既存事業の成長」と「積極的な M&A」でそれぞれの強みを満たさないと真価を發揮できません。だからこそ、ユニークであり、他社との差別化になっています。

このように、M&A で取得した会社のポテンシャルを最大限引き出す力により、オーガニック（既存事業）でも成長を加速し、それがまた新たな M&A を呼び込むという循環が成立しますので、株主価値のアップサイドは無限であると考えています。

もう少し、具体的にご説明します。

3-3. 経営モデル「アセット・アsembler」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

24

まず、既存事業の成長実現には「自律・分散型経営」が持つ優位性が重要です。

当社は「自律・分散型経営」体制です。

海外の会社を買収した後、グループ一体経営を実現し、買収前より高い成長を果たすのは難しく、日本企業のM&Aでは後々に減損損失を計上するケースが多く、例えば、日本郵政、パナソニック、丸紅、キリンホールディングスなどの大企業でも発生しています。

それでも、当社が成功を続けているのは、この自律・分散型経営体制がキーポイントになります。

その理由ですが、塗料市場は、「地産地消」で地域によって商習慣が異なるため、現地のことが分からない日本の本社に中央集権的に権限を持たせると、間違った判断をするリスクが高まり、しかも意思決定が遅くなってしまいます。その結果、業績だけでなく、現地の人材のモチベーション低下を引き起こす懸念があります。

したがって、当社では、日本の本社は現地の社長の能力を信頼して、現地の事業運営を任せています。当然、放任ではなく、本社社長は現地社長とお互いに頻りにコミュニケーションして方向性を合わせるとともに、結果責任も求めています。

また、権限を与えられた現地の社長は、受け身ではなく自律的な志向のもとに、グループ内のノウハウやブランドを活用しており、その結果、シェアの拡大や新市場の開拓に成功し、買収前よりも高い成長を実現しています。

3-3. 経営モデル「アセット・アsembler」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

25

次に、「積極的な M&A」での成長実現には「小さな本社」が持つ優位性が重要になります。

リスクが低くて安全性の高い M&A 対象企業はグローバルにはまだまだ存在しますので、当社はリスクの低い資産を見極め、適正なバリュエーションで買収し、自律性とアカウンタビリティ（結果責任）を有する優秀な人材を惹き付けることにより、いくつもの M&A を積み上げていきます。

当社の優位性としては、①海外に比べて低金利での借入れが可能であり、資金調達面で海外企業と比較して有利であること、②日本企業が買収者になることの信頼感なども含んだ日本の優位性は今後も健在であること、③当社はそれを活用する力、そして目利き力があるということです。

このように「自律分散型経営」と「小さな本社」が持つ優位性を活用して、買収した企業のポテンシャルを最大限に引き出すことで、「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」を安全に安定的に積み上げていきます。

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



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

取締役 代表執行役共同社長 若月 雄一郎

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

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

26

また、当社は共同社長体制を敷いている日本では珍しい会社です。

社長が2人いると意思決定が遅くなるのではと思われるかもしれませんが、実際には欧州2社を含むM&Aなど数々の施策をスピーディーに実施しています。

共同社長にした理由ですが、一般的に、社長は孤独で、幅広く多数の案件を意思決定しなければなりません。

当社の経営目標である株主価値最大化、つまり1株当たり当期利益と株価収益率の最大化を実現するには、1名に絞る必要はなく、経験や実績のあるこの2名を選任したほうが、グローバルでスピード感をもって経営を進められると判断したからです。

判断が難しい案件も、2人で議論して決められるので、結果として迅速かつ合理的な判断が可能となっており、実際にM&Aの件数は大きく増加しています。



明石海峡大橋

04 中期経営方針

次に中期経営方針についてご説明します。

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

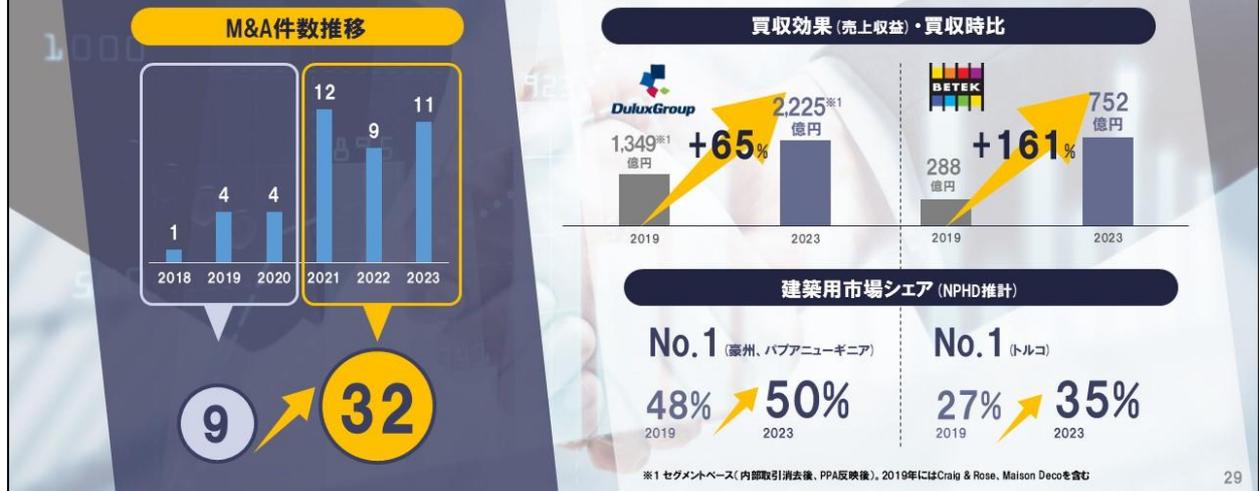


2021-2023 年度の前中期経営計画は、コロナ影響やインフレに伴う原材料価格の高騰、ウクライナをはじめとする各地での紛争の発生など厳しい外部環境であったものの、結果として大きく計画を上回り、3年前と比較して、売上 1.9 倍、1 株当たり当期利益 1.8 倍となりました。

今年 4 月に発表した中期経営方針では、「既存事業の成長」として、売上収益で毎年 8~9%の成長、1 株当たり当期利益で毎年 10~12%の成長目標に加えて、「積極的な M&A による成長」で安全かつ継続的に「1 株当たり当期利益」を積み上げる M&A を志向していくことで、中長期での高い成長、すなわち株主価値最大化 (MSV) の実現を目指すことを発表しています。

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



この「アセット・アsembler」モデルの推進により、既に実績に表れています。

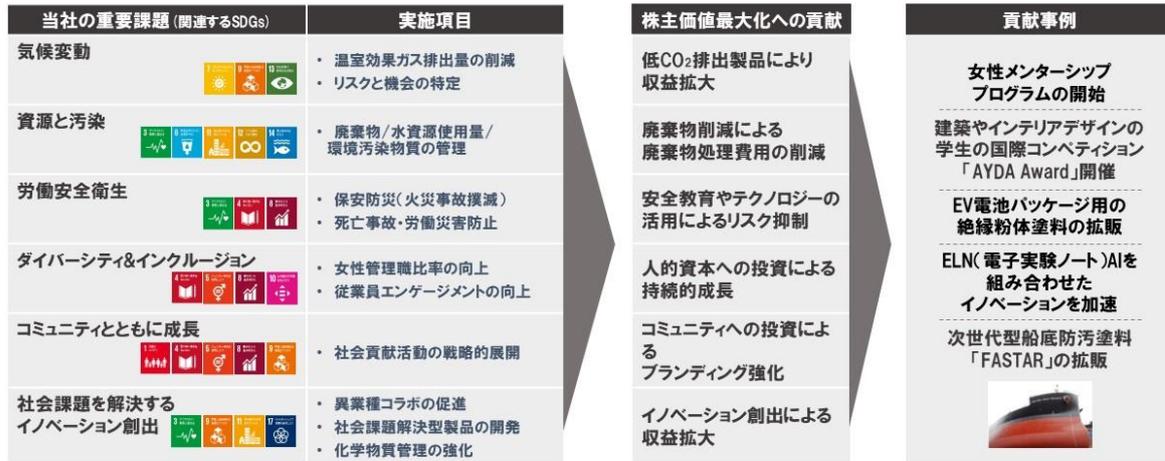
「積極的な M&A」の実績として、買収件数は、2018-2020 年の 3 年間は 9 件に対し、2021-2023 年の 3 年間は 32 件と 3 倍以上に増加しています。2021 年 4 月からの共同社長体制によって意思決定が迅速化した一例となります。

「既存事業の成長」の実績として、例えば 2019 年に買収した豪州の DuluxGroup やトルコの Betek Boya などは、4 年間で売上がそれぞれ 1.65 倍、2.61 倍に成長しており、買収前を上回る収益成長や市場シェア向上を実現しています。

各地域の優秀な経営陣が自律的な成長を志向し、同時にグループ間で技術力、販売網、購買力、ノウハウ、ブランドなどのさまざまな要素を主体的に共有することでシナジーを生み出して拡大していることが実績に表れています。

私たちの経営モデルの強さがお分かりになるかと思います。

4-3. サステナビリティ戦略①重要課題と対策



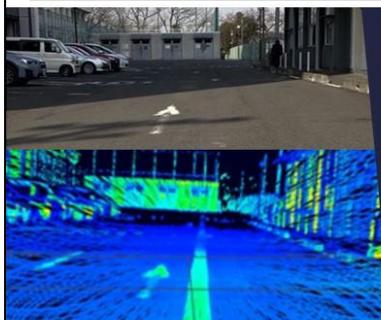
サステナビリティ活動を通じて、収益の拡大や期待値の向上を図る

次に、サステナビリティ戦略、いわゆる ESG 戦略についてご説明します。

2020 年に重要課題を特定し、2021 年に重要課題ごとのリスクと機会をそれぞれ提示し、それらに基づいて活動を進めてきました。

「気候変動」については、2021 年に TCFD 最終報告書に基づく開示に着手し、二酸化炭素排出ネットゼロに向けた目標策定をグループ内で合意しました。具体的な取り組みについては後ほどご紹介しますが、再生可能エネルギーの活用なども開始しています

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



31

イノベーションの事例として、社会課題解決型製品の一例をご紹介します。

車の自動運転を支援する自動運転用塗料「ターゲットラインペイント」や、低 CO₂ 排出製品に対する顧客需要の高まりに対応した、次世代型船底防汚塗料「FASTAR」(ファースター)などを提供しています。

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



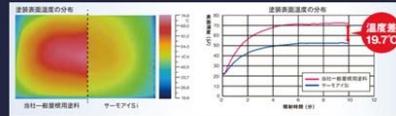
長年培ってきた自動車コーティング技術を応用した、画期的技術”自動車用フィルム”

- 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:トアハンドル

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

THERMOEYE
サーモアイ シリーズ



また、自動車用では塗料を使わずコーティング技術を応用した、“自動車用フィルム”を開発し二酸化炭素排出量への課題解決を進めたり、屋内への熱の侵入を抑える「屋根用遮熱塗料」など、人々の身近な生活を支える社会基盤の構築に貢献しています。



大観密寺 仙台大観音

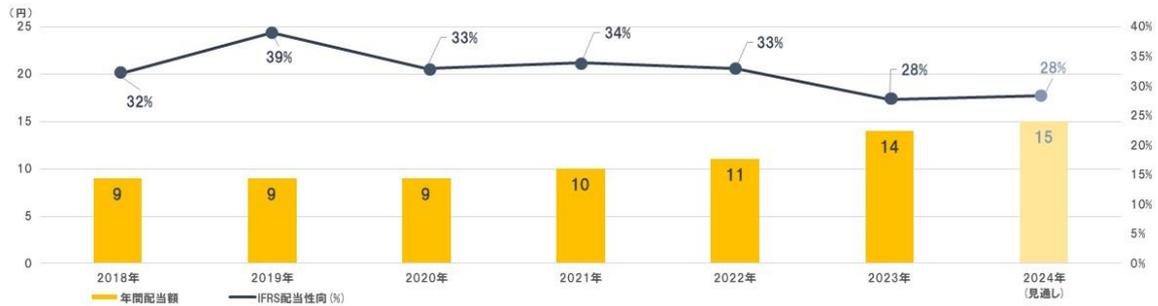
使用塗料：防水形エポキシ含有薬機透過エマルジョンフィラー「DANフィラーエポ」

05 株主還元

最後に株主還元についてご説明します。

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



配当性向は30%を維持することを目標としています

※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

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、株主の皆様には1株当たり当期利益の増大を通じ、株主総利回り（株価の上昇＋配当金）の向上を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、配当性向等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。

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

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

※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

※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

35

当社は株主総利回りを指標として使用しています。「株主価値最大化」は、一番リスクを取って投資していただいている株主への利益を最大化する部分において、株価の上昇 + 配当金（株主総利回り）で還元します。

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sembler」モデルの強みで、他社との差別化を發揮
- 「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)

36

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。

経営目標である「株主価値最大化」は、一番リスクを取って投資していただいている株主への利益を最大化することであり、そのために、1株当たり当期利益、株価収益率を最大化していきます。

私たちの経営モデル「アセット・アsembler」は、「既存事業の成長」と「積極的なM&A」の両輪で積み上げていくユニークなモデルです。これを可能にしているのは、当社が持つ「自律分散型経営の優位性」と「小さな本社の優位性」であり、他社との差別化に繋がっています。

引き続き、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していきます。

本日まで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いただければと思います。

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)



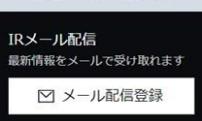
個人投資家様向けIRページ

<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)



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



37

今後の最新情報、詳細情報は当社 IR サイトを是非ご覧ください。

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や各種説明会も動画でライブ中継しておりますので、どなたでも社長の説明を聞くことができます。

また今日お話しした内容は、統合報告書にも分かりやすく記載していますので、当社 IR サイトからご覧いただければと思います。

また IR 関連情報 & 株価配信用 X(旧 Twitter)も配信しておりますのでぜひフォローください。

**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。



本日は、ご参加いただきありがとうございました。