

2026年10月5日

アクゾノーベル社の東南アジア建築用塗料事業の買収について

～東南アジアにおける建築用塗料事業の基盤拡大～

1. エグゼクティブ・サマリー

- ▶ 10月3日、アクゾノーベル社が東南アジアで持つ建築用塗料事業を13.5億米ドル(約2,160億円※¹)で取得する最終契約を締結
- ▶ 当社グループは、NIPSEAグループを通じて強固な販売網、高いブランド認知、安定した供給体制を構築し、東南アジアで優れた成長実績を達成。本買収により、特にベトナム、インドネシア、マレーシア、タイを中心に東南アジアでのプレゼンスをさらに強化
- ▶ 当社東南アジア事業に著名な「Dulux」ブランド(ANZ(豪州・ニュージーランド)では既にDuluxGroupが展開済み)が新たに加わり、製品ポートフォリオがよりいっそう充実。アクゾノーベル社が保有するブランド「Dulux」、「Maxilite」、「Aquatech」を当社の既存ブランドと併せて幅広く展開することで、多様な顧客層をカバーし、東南アジアにおける顧客ニーズへの対応力を強化
- ▶ 本買収は、「アセット取得型」ではなく「ボルトオン型」のM&A。既存事業との緊密な連携により、調達、生産、物流、販売の各機能で大きなシナジー創出を見込む
- ▶ 買収初年度からEPS※²にプラス貢献し、3年目までにROICがWACCを上回る見通し。買収資金は全額負債で調達し、新株発行の予定はなし

2. 本買収の概要

買収先概要

- ▶ ベトナム、マレーシア、タイ、豪州、パプアニューギニア、シンガポールにおけるアクゾノーベル社の建築用塗料事業(同地域における「Dulux」ブランドを含む)
- ▶ インドネシアにおけるアクゾノーベル社の建築用塗料合併会社の全持分(100%)の取得(その他地域の株式取得および事業譲受けとは独立した取引)
 - 生産拠点3ヵ所と研究開発センター1ヵ所(マレーシア)
- ▶ 2026年業績予想:売上収益 約3.3億米ドル超、EBITDAマージン 約26%

取得対価/ スケジュール

- ▶ 一連の取引における取得対価:13.5億米ドル(EV/EBITDA:約16倍)^{※1}
- ▶ 資金調達:銀行借入と手元資金で充当し、新株発行の予定はなし
- ▶ スケジュール:各国規制当局の承認取得、カープアウト^{※2}手続きの完了を経て、最終クロージングは2027年半ばを見込む。インドネシアはその他地域の取引に先立って2026年末にクロージングすることが見込まれる

財務インパクト

- ▶ 買収初年度からEPS^{※3}にプラス貢献し、3年目までにROICがWACCを上回る見込み
- ▶ 2026年末におけるプロフォーマ・レバレッジは約2.8倍となる見込み
- ▶ 年間ランレート・シナジー^{※4}は、売上高比でHSD(1桁台後半)%以上を見込む

※1 2026年予想EBITDAに基づく ※2 対象事業をアクゾノーベル社から切り出し、売却・譲渡などが可能な形に整理すること ※3 PPAに伴う減価償却費・無形資産償却費(現在精査中。買収初年度に発生する一過性の在庫ステップアップ費用を含む)、買収資金の調達に伴う支払利息を反映。買収関連の取引費用は含まず ※4 現時点で想定されるシナジーを年間換算した参考値

3. 本買収の戦略的意義

1

当社中核事業の1つである建築用塗料事業における戦略的意義の高い買収

2

アクゾノーベル社の有する「Dulux」ブランドは、
市場成長と消費者のプレミアム志向の高まりに伴い、今後ますます重要な役割を果たすことが期待

- 幅広い顧客の嗜好に応える製品を提供。製品ミックスとブランドポジショニングの強化を通じて、長期的な価値創出に貢献

3

成長著しい東南アジア市場における「ボルトオン型」M&Aにより、
地域・販売チャネルの双方で顧客基盤を拡大

- 生産・研究開発能力の強化を通じた将来成長の後押し
- リテール分野(小規模店・大型店)とプロジェクト分野の双方で事業領域を拡大。販売網とプロジェクト獲得能力の組み合わせによりクロスセルを推進。カラーサービスを通じた顧客接点を強化

4

東南アジアにおける当社ネットワークを通じて、確実なシナジー創出を見込む



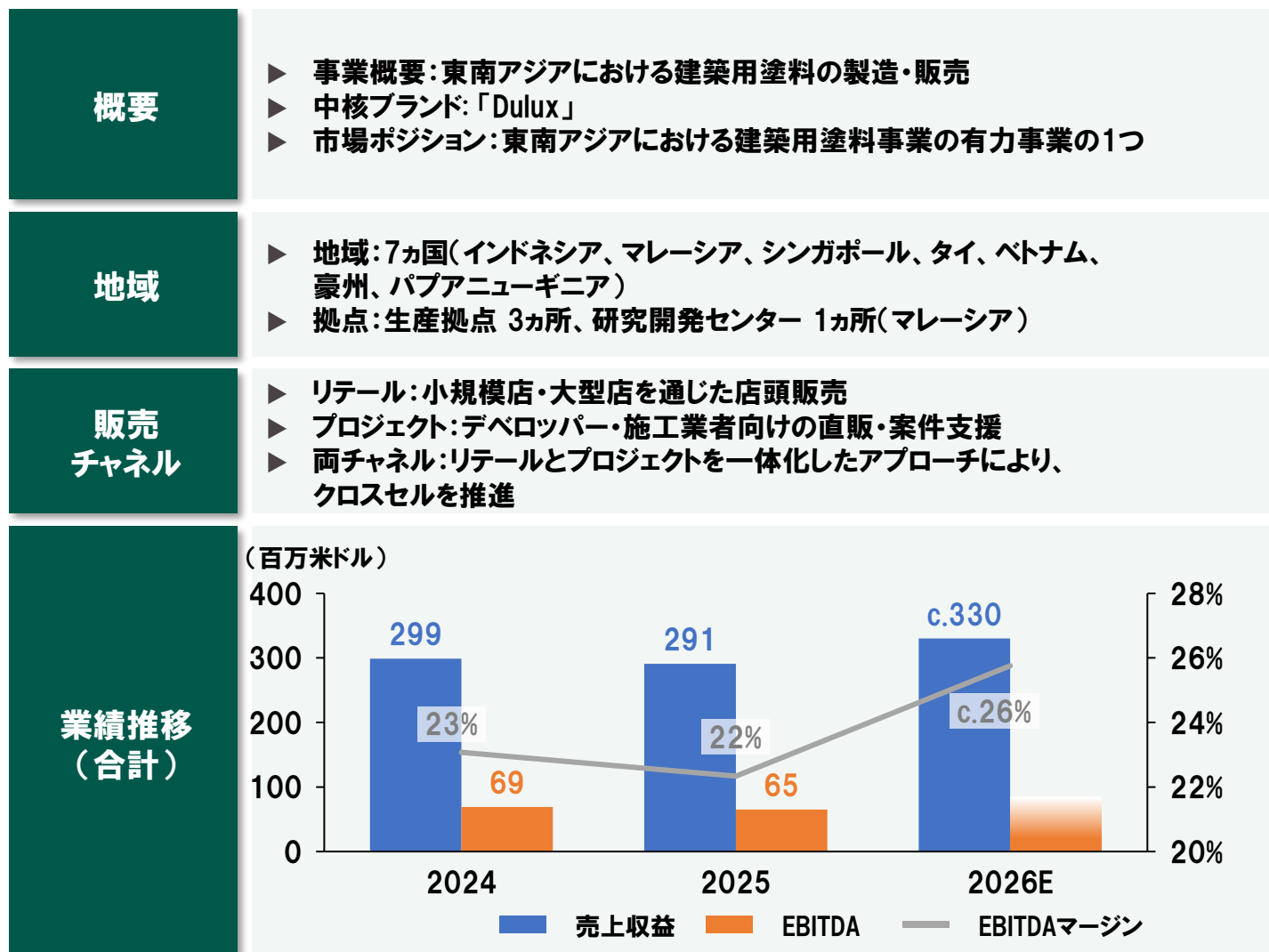
Basic & New

NIPPON PAINT HOLDINGS

AkzoNobel

東南アジア建築用塗料事業

4. 買収先の概要



5. 買収後の中長期成長戦略

国別・グループ横断の施策を通じて成長を加速

国別の取り組み

- ▶ 特にインドネシア・ベトナムにおいて出店・販売店網を拡大

主要都市における新規出店、
販売店の新規開拓を加速

既存店における製品供給と
顧客選択肢を改善

需要地に近い供給体制の整備に
よってリードタイムを短縮

現地生産と調達シナジーを通じて、
供給コストを低減、生産効率を向上

インドネシア・ベトナムで事業基盤を
確立後、周辺国へ段階的に展開

- ▶ バランスの取れた製品ポートフォリオと生産性改善によって顧客価値を提供
- ▶ 移行サービス契約の活用により統合期間中の事業継続性を確保し、主要拠点・人員の維持によって顧客影響を回避

生産・調達

- ▶ 生産拠点の運営最適化、生産計画の統合により固定費を削減。設備投資の重複を解消し、生産能力の稼働率を向上
- ▶ 原材料の調達シナジーによりスケールメリットを発揮し、コストを削減

ブランド・製品

- ▶ ブランドごとの明確なポジショニングにより、幅広い顧客ニーズ・嗜好に応える製品を提供
- ▶ 付加価値の高い製品の拡充により製品ミックスを改善
- ▶ 既存ブランドとの併売により顧客基盤を拡大し、新製品の投入を加速

販売チャネル

- ▶ リテール分野（小規模店・大型店）とプロジェクト分野の双方で事業領域を拡大
- ▶ 販売網とプロジェクト獲得能力の組み合わせにより、クロスセル・新規顧客獲得を推進

6. シナジー・統合戦略

年間ランレート・シナジーは売上高比でHSD(1桁台後半)%以上を見込む

主なシナジー創出源

1

調達・原材料

共同購入とサプライヤーの集約
による購入単価の改善

2

生産・物流

拠点運営の最適化、物流ネット
ワークの再編

3

販売(クロスセル)

幅広い顧客ニーズに対応する
製品ポートフォリオの拡充

4

販管費

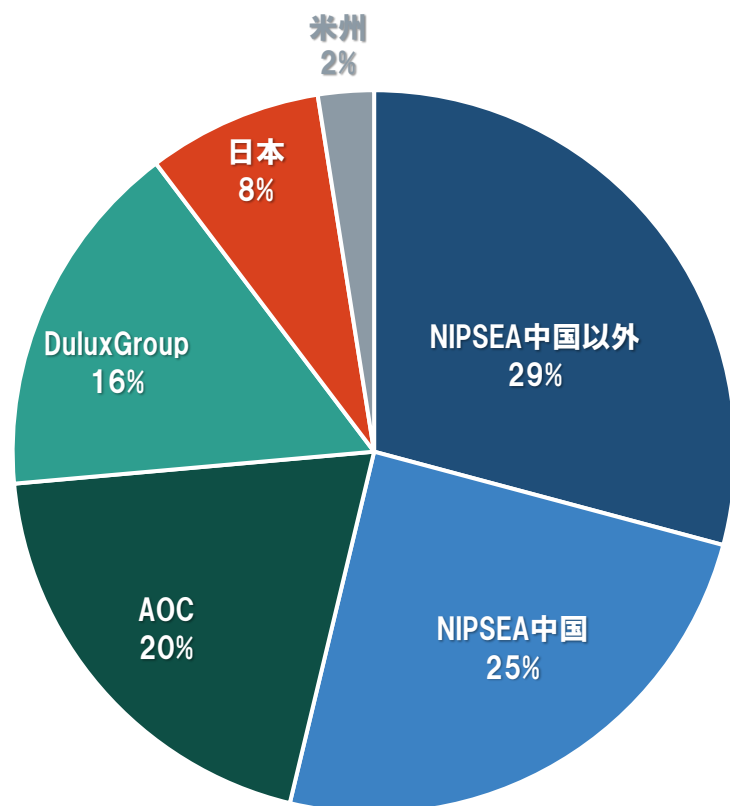
重複機能の統合、間接費・
共通機能の効率化

7. 買収後の調整後営業利益構成

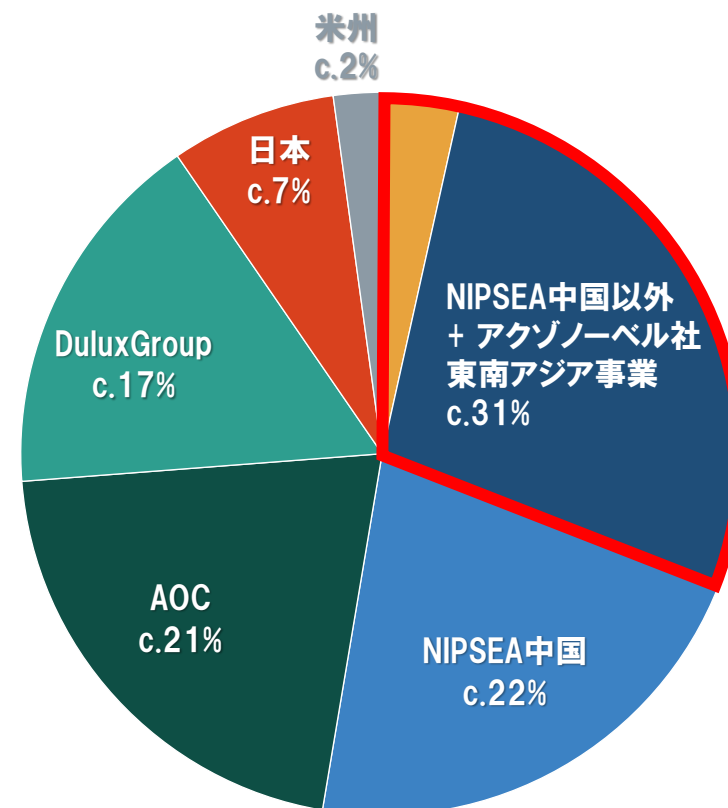
展開地域の拡大により、よりバランスの取れた多様な事業ポートフォリオを実現

調整後営業利益※1

2025年実績



2026年業績予想+アクゾノーベル社(プロフォーマ値)



8. 財務ハイライト

買収初年度からEPSにプラス貢献し、3年目までにROICがWACCを上回る見通し

主なポイント

1

業績見通し

- ▶ 買収初年度からEPS※1にプラス貢献
- ▶ 3年目までにROICがWACCを上回る見通し

2

資金調達

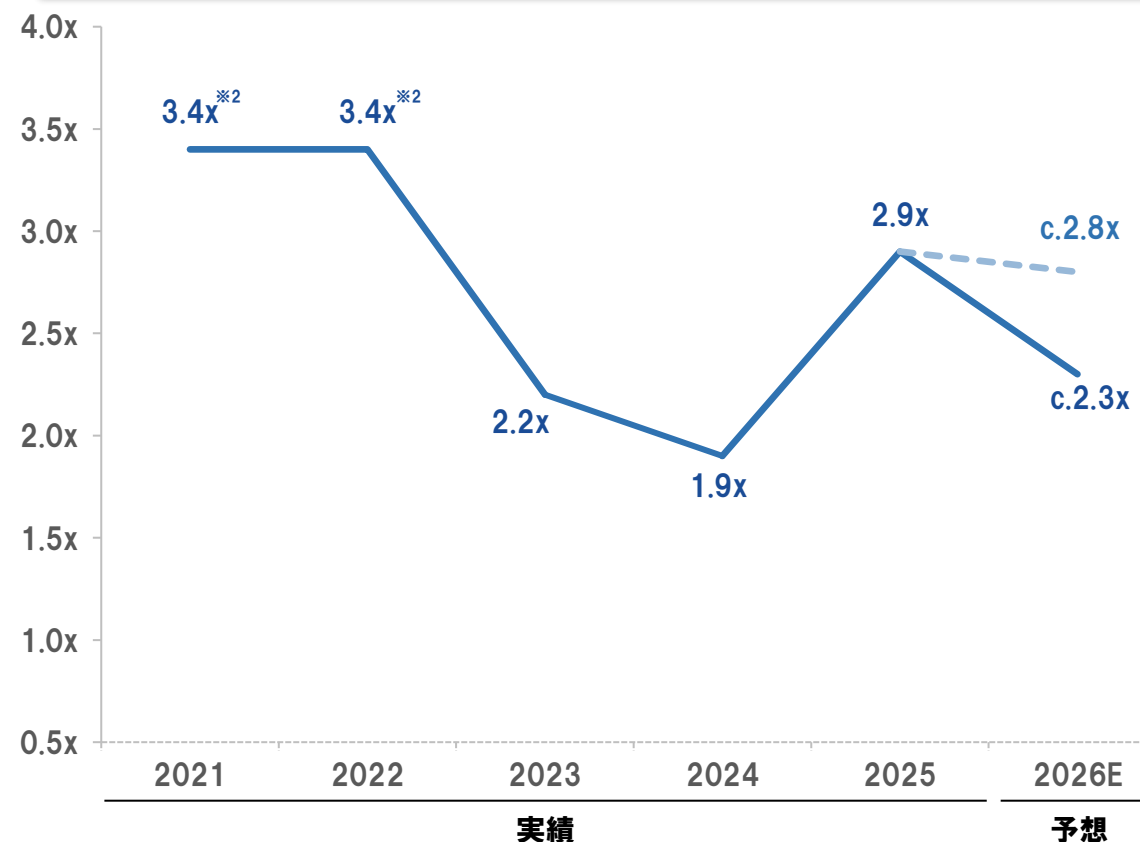
- ▶ 買収資金は全額負債調達（銀行借入・手元資金）で充当
- ▶ 新株発行の予定はなし

3

財務規律

- ▶ 格付・財務健全性を維持できる水準にレバレッジを抑制

レバレッジ水準



※1 PPAに伴う減価償却費・無形資産償却費（現在精査中。買収初年度に発生する一過性の在庫ステップアップ費用を含む）、買収資金の調達に伴う支払利息を反映。買収関連の取引費用は含まず

※2 一過性要因を除く ※3 Net Debt/EBITDAの約2.8倍は、アクソノーベル社東南アジア事業と当社の2026年業績予想におけるNet DebtとEBITDAをそれぞれ単純合算して計算したプロフォーマ値

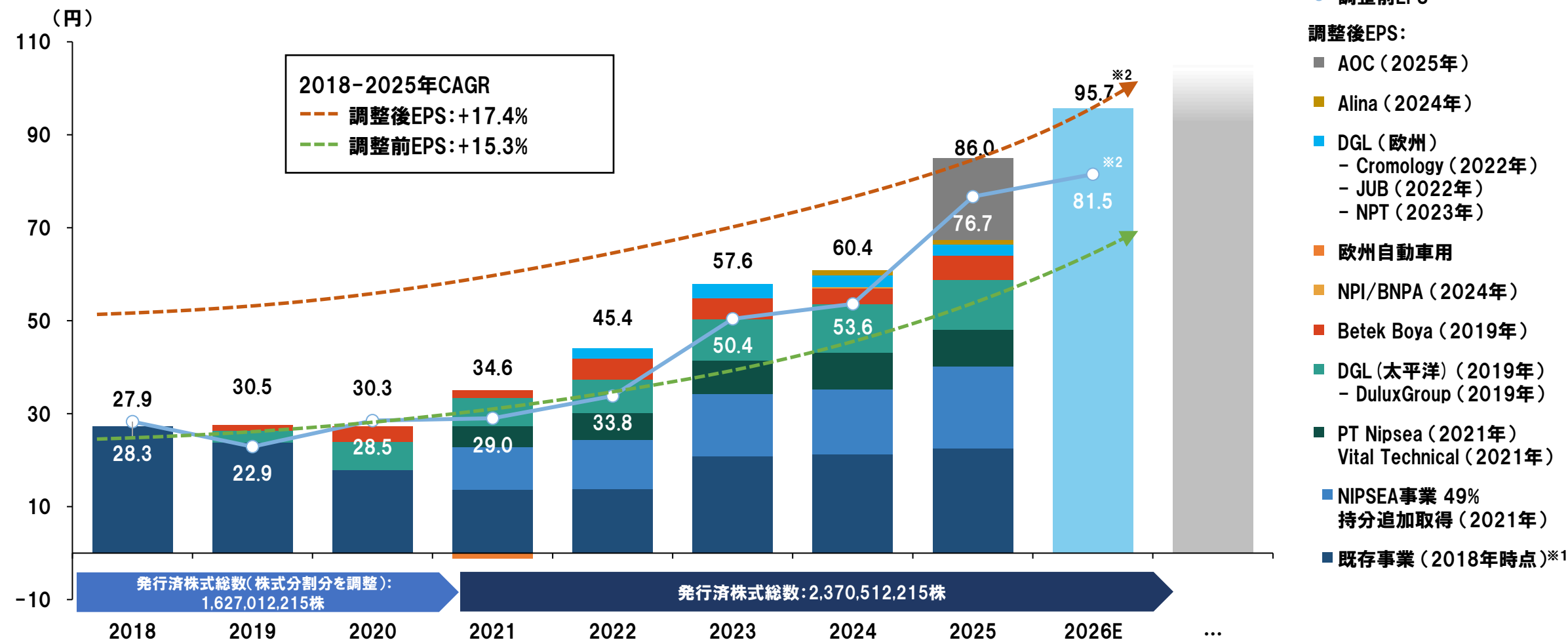
— Net Debt/EBITDA（本買収や他の買収を前提としない場合）

— Net Debt/EBITDA（本買収を前提としたプロフォーマ値）※3

9. 調整後EPS積上げ実績

M&Aと既存事業の組み合わせによる継続的なEPS積上げ実績

調整後EPS積み上げ推移



※1 日本グループ、自動車用(アジア・米州・欧州)、船舶用(海外含む)、Dunn-Edwards、NIPSEA事業(持分51%) ※2 本買収による影響を含まず

＜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

Email ir_kouhou@nipponpaint.jp

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。