

「株価」を意識した経営

「EPS・PERの最大化」で、「株価」に反映

当社は、「EPS」と「PER」の最大化を通じて、経営上の唯一のミッションである「MSV」を追求しており、その帰結となる「株価」を意識した経営を実践しています。

過去10年間の株価・EPS・PERを見ると、いずれもTOPIX化学業種平均や競合他社(中央値)を上回って推移しています(下図参照)。今後も、持続的なEPS成長や資本市場からの期待を高めていくことで、MSVの実現を目指していきます。

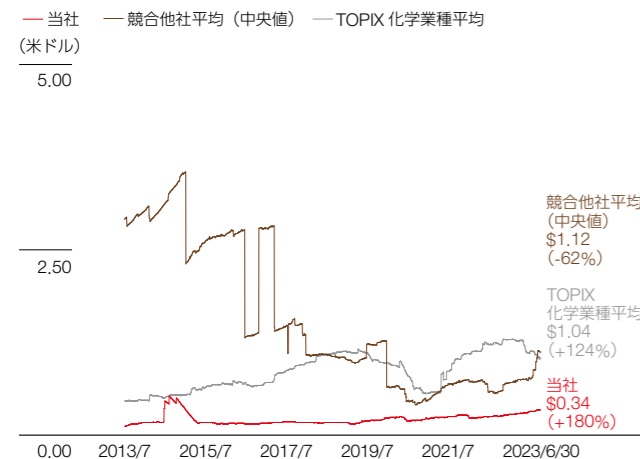
▶「資本コスト」を意識した経営については、P55「若月共同社長が語る、MSV実現に向けた財務・M&A戦略」をご覧ください。

当社株価の推移



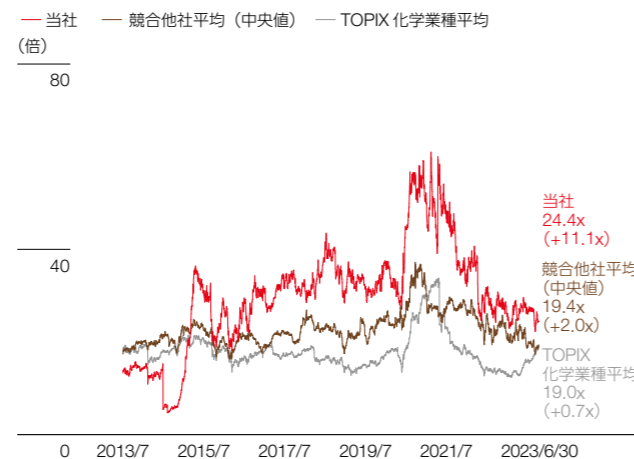
※1 出所: FactSet(2023年6月30日時点)、Bloomberg
 ※2 2013年7月1日の株価を100として指数化
 ※3 競合他社には、Sherwin-Williams、BASF、Asian Paints、PPG Industries、Akzo Nobel、Berger Paints India、Axalta、SKSHU Paint、Kansai Paint、TOA Paint、Asia Cuanonを採用
 ※4 Axalta、SKSHU Paint、TOA Paint、Asia Cuanonについては、上場日の指数化されたSherwin-Williamsの株価で指数化

当社EPSの推移



※1 出所: FactSet(2023年6月30日時点)、Bloomberg
 ※2 競合他社には、Sherwin-Williams、BASF、Asian Paints、PPG Industries、Akzo Nobel、Berger Paints India、Axalta、SKSHU Paint、Kansai Paint、TOA Paint、Asia Cuanonを採用
 ※3 EPS(今後12ヵ月間のEPS)の為替計算について、2023年6月30日時点の数値を使用(USD/EUR=1.091000、USD/INR=0.012190、USD/CNY=0.137664、USD/JPY=0.006919、USD/THB=0.028205)

当社PERの推移



※1 出所: FactSet(2023年6月30日時点)、Bloomberg
 ※2 PER(今後12ヵ月間のPER)は、各日の株価/各日のEPS(今後12ヵ月間のEPS)で算出
 ※3 競合他社には、Sherwin-Williams、BASF、Asian Paints、PPG Industries、Akzo Nobel、Berger Paints India、Axalta、SKSHU Paint、Kansai Paint、TOA Paint、Asia Cuanonを採用

投資家との対話

当社は、国内外の投資家に対する公平な情報開示の徹底、継続的な対話などの資本市場とのコミュニケーションにより、投資家の理解を促し、当社への期待を高めるとともに、情報の非対称性を解消し、資本コストを抑えることで、「PERの最大化」につなげ、MSVの実現を目指しています。

2022年度は、IR活動をさらに強化し、IR面談を695社(前年比33.9%増)実施しました。IRイベントとしては、「中期経営計画(2021-2023年度)進捗説明会」、共同社長2名による「NIPSEA事業説明会」、取締役会議長である中村筆頭独立社外取締役による「ガバナンス・スモールミーティング」などを開催しました。また、個人投資家説明会を積極的に開催するなど、幅広い投資家層に訴求しています。併せて、統合報告書やIRサイトを強化・拡充するなど、積極的な情報開示についても引き続き注力しています。

IR面談社数

	2020	2021	2022
国内投資家面談	136社	232社	311社
海外投資家面談	210社	287社	384社
うち ESG 投資家面談(国内外)	9社	30社	49社
合計	346社	519社	695社

IR実施イベント

	2020	2021	2022
決算説明会	4回	4回	4回
機関投資家向け説明会	1回	4回	4回
M&A説明会	1回	2回	0回
個人投資家向け説明会	1回	5回	6回
合計	7回	15回	14回

ステークホルダーへの責務の充足

MSVの実現に当たっては、何よりもまず、顧客・取引先・従業員・社会などへの責務を充足することが大前提であり、ステークホルダーとの対話を通じた信頼関係は、「アセット・アsembler」モデルに必要な不可欠なアセットです。今後も、ステークホルダーへの責務を果たした上で、残存する「株主価値」の最大化に尽力していきます。

主なステークホルダー	「責務の充足」例
顧客	<ol style="list-style-type: none"> 社会課題解決に向けた共同開発(加飾フィルム、自動運転支援ターゲットラインペイントなどの新世代技術) 定期的な製造現場への見学案内、顧客満足度調査の実施(技術・営業分野など) 健康と安全に配慮した高品質製品の提供 <p>▶ 詳細は、P77「研究開発戦略」をご覧ください。</p> <ol style="list-style-type: none"> 業界トレンドや技術共有などを目的とした各種イベントへの出展・参加(SURCAR(自動車)、国際オートアフターマーケット EXPO(自動車補修用)、高機能塗料展などでの講演、各種執筆活動) 顧客要請に応じてCDP(国際的なNGO)などの調査に回答
取引先	<ol style="list-style-type: none"> 資材とサービスの持続可能な調達に向けたアンケート調査の実施 人権侵害に加担した組織や人権侵害のもとで製造された原材料の排除 <p>▶ 詳細は、P83「調達」をご覧ください。</p>
従業員	<ol style="list-style-type: none"> 労働組合のアンケートや外部調査などを通じた従業員満足度の把握、対話の実施 製品や事業などに関する知識・スキルの習得に向けた研修制度の設計・実施 不利益を受けることなく通報・相談できる内部通報制度の構築 <p>▶ 詳細は、P71「人材戦略」、P121「リスクマネジメント」をご覧ください。</p>