

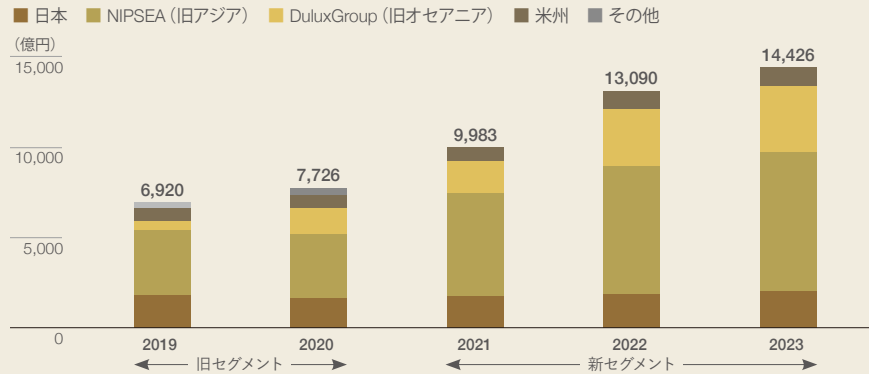
財務・非財務ハイライト

» 2018年以前の財務・非財務データや、その他の財務・非財務データについては、当社ウェブサイト「業績・財務・ESGデータ」[📄](#)をご覧ください。

財務基盤



売上収益※

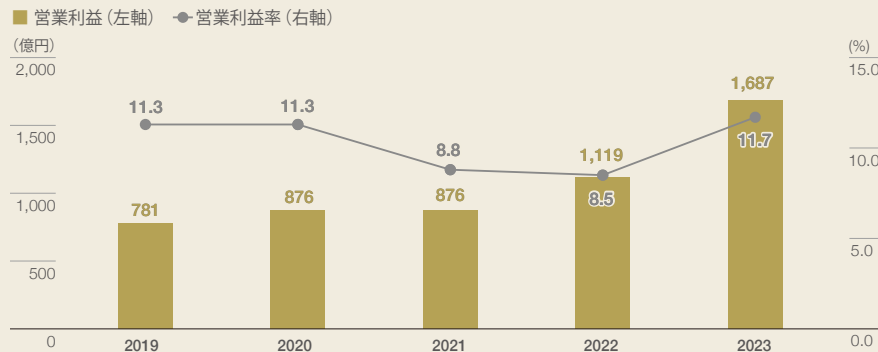


2017年以降に実施した複数のM&Aによる積み上げに加え、中国を中心としたアジアの建築用事業が大きく成長したことで、売上成長が加速しています。2023年は、建築用塗料を中心とした販売数量の増加や製品値上げの浸透、NPTの買収や円安が貢献し、7年連続の増収・過去最高の売上収益を達成しました。

※ セグメント区分の変更による主な変更点は以下の通り

- ①新セグメントでの日本セグメントには、船舶用の海外事業を含む(旧セグメントではアジアに帰属)
- ②新セグメントでのNIPSEAには、Betek Boya, Nippon Paint Turkeyを含む(旧セグメントではその他として表示)

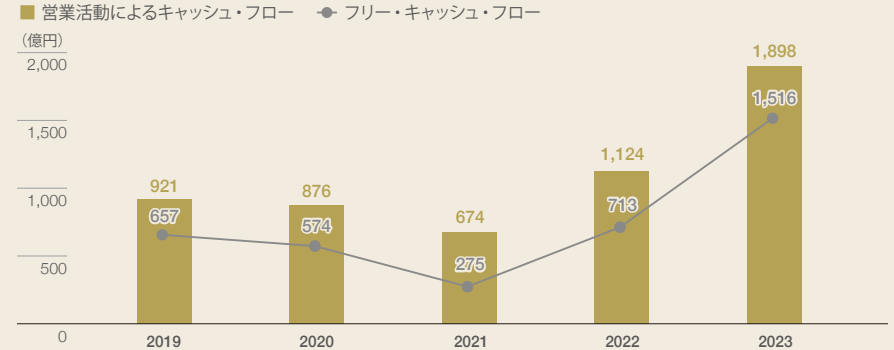
営業利益／営業利益率



【営業利益】2020年以降、売上成長に比例して4年連続の増益を達成しています。2023年はトルコにおける超インフレ会計の影響があったものの、増収効果や売上総利益率の改善などにより、過去最高益となりました。

【営業利益率】2021～2022年は原材料費率の上昇などにより8%台で推移しましたが、2023年は原材料費率の低下もあり、11%台に回復しました。

キャッシュ・フロー※

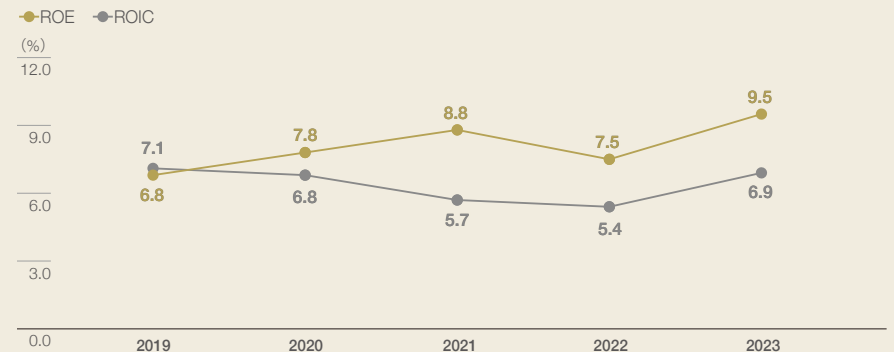


塗料・周辺事業は設備投資の負担が比較的軽く、安定した市場成長を背景にキャッシュを創出しやすいため、毎年フリー・キャッシュ・フローはプラスで推移しています。2023年はキャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)を各地で大きく改善したこともあり、大幅に増加しました。

» P44 若月共同社長が語る財務戦略

※ フリー・キャッシュ・フロー(IFRS)：営業活動によるキャッシュ・フロー±有形固定資産の取得による支出±無形資産の取得による支出

自己資本利益率(ROE)／投下資本利益率(ROIC)※



【ROE】2020～2022年のROEは概ね8%前後の水準で推移しましたが、2023年は当期利益の増加やマージンの改善により、9.5%となりました。

【ROIC】2021～2022年のROICはM&Aに伴う有利子負債・株主資本の増加による投下資本回転率の低下に加え、原材料費率の上昇などによるマージンの悪化も響き、低下しました。2023年は規模の大きなM&Aがなく、のれん計上が僅少だったことや、当期利益の増加、マージンの改善により、上昇しました。

» P44 若月共同社長が語る財務戦略

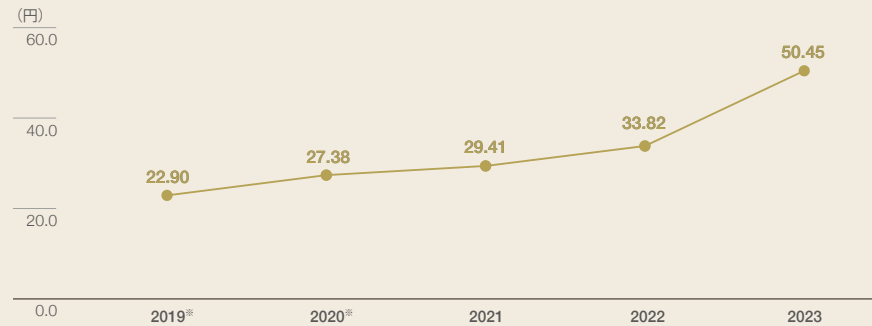
※ ROIC(IFRS)：税引後営業利益÷(ネット・デット+資本合計)

財務・非財務ハイライト ▶▶ 2018年以前の財務・非財務データや、その他の財務・非財務データについては、当社ウェブサイト「業績・財務・ESGデータ」[📄](#)をご覧ください。

財務基盤



1株当たり当期利益 (EPS)

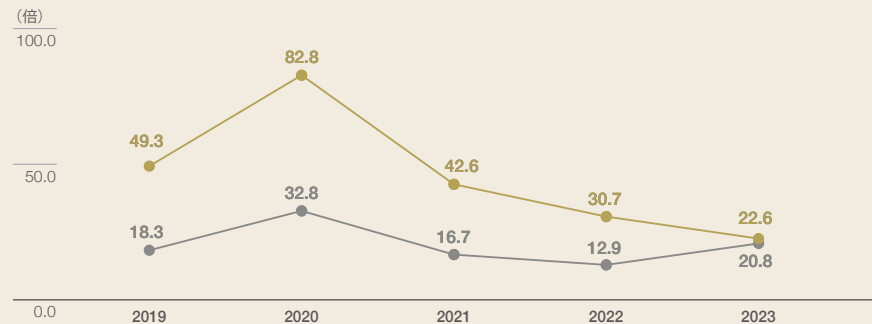


EPSは、営業利益などの利益項目の推移に概ね比例しています。2020年以降、増収効果に伴う営業増益により、4年連続で増加しました。

※ 2021年4月1日付で1：5の株式分割を実施したため、2019年1月に行われたものと仮定し、算出

株価収益率 (PER)

● 株価収益率 (PER) ● TOPIX化学業種平均 (ご参考)

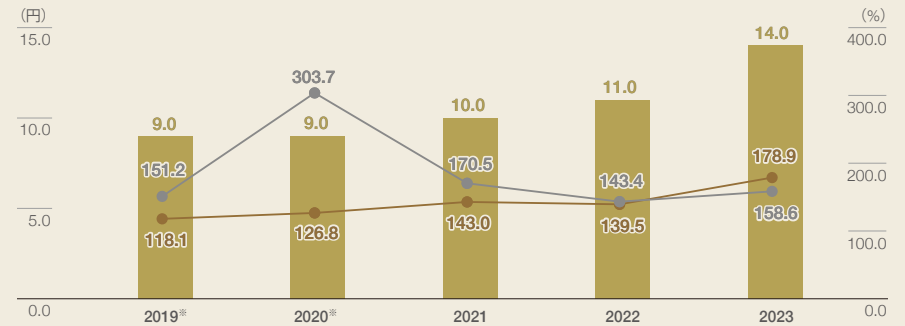


PERは、当社の将来的な成長期待の表れとして、TOPIX化学業種平均を一貫して上回って推移しています。2020年は、株式市場におけるグロース銘柄の選好や、当社におけるM&A実施などの複合要因が重なり、大きく上昇しましたが、2021年以降は、中国リスクに対する市場不安などを背景に低下傾向にあります。

▶▶ P29 「PERの最大化」に向けた考え方

1株当たり年間配当金／株主総利回り (TSR)

■ 1株当たり年間配当金 (左軸) ● TSR (右軸) ● 配当込みTOPIX (ご参考／右軸)



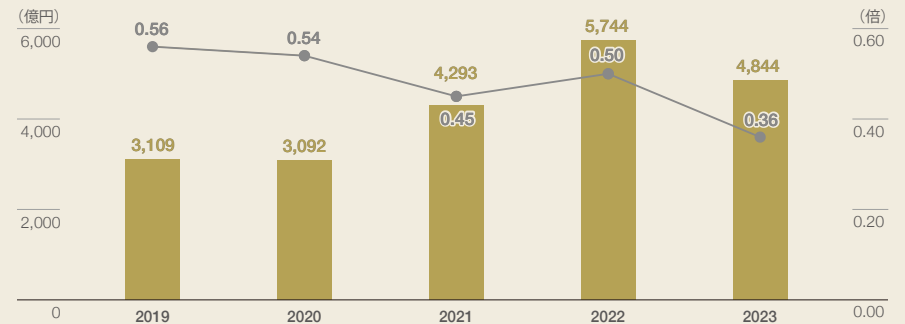
【配当金】配当性向30%を目途に安定的かつ継続的な配当を基本方針としています。創業140周年の記念配当1円を含めて配当した2021年以降、3年連続で増配しました。

【TSR】株価上昇や増配により、2022年まで比較指標である配当込みTOPIXを上回って推移しました。2023年は中国リスクに対する市場不安などの影響もあり、配当込みTOPIXを下回りました。

※ 2021年4月1日付で1：5の株式分割を実施したため、2019年1月に行われたものと仮定し、算出

ネット・デット※／ネットD/Eレシオ

■ ネット・デット (左軸) ● ネットD/Eレシオ (右軸)



【ネット・デット】塗料・周辺事業は設備投資の負担が比較的軽く、キャッシュを創出しやすいため、マイナス推移する傾向にあります。2019年以降はM&Aを目的とした金融機関からの資金借り入れにより、プラスに転じています。

【ネットD/Eレシオ】2023年は規模の大きなM&Aがなくネット・デットが減少したことで、低下しました。

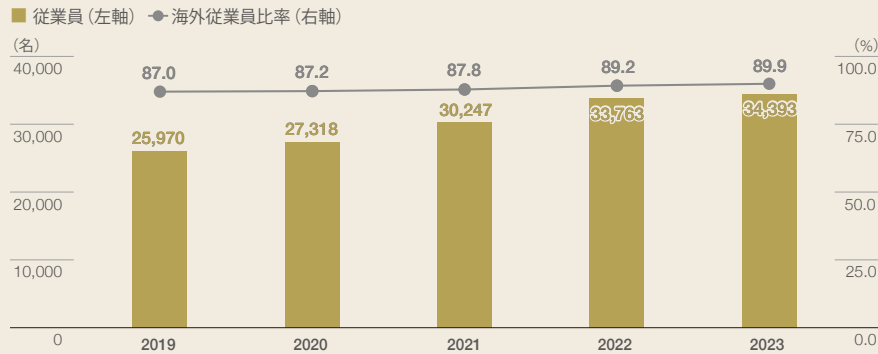
※ ネット・デット：有利子負債（社債及び借入金（流動・非流動）+その他の金融負債（流動・非流動））－手元流動性（現金及び現金同等物+その他の金融資産（流動））

財務・非財務ハイライト ▶▶ 2018年以前の財務・非財務データや、その他の財務・非財務データについては、当社ウェブサイト「[業績・財務・ESGデータ](#)」をご覧ください。

人材・組織



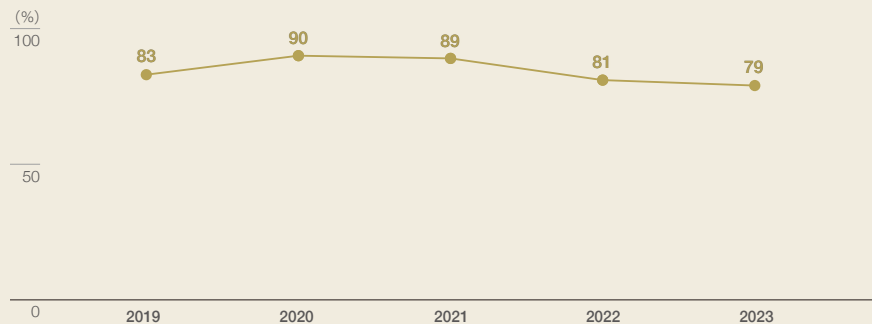
従業員数／海外従業員比率（グローバル）



海外における積極的なM&Aを背景に、従業員数、海外従業員比率ともに上昇傾向にあり、海外を中心にさらなる成長に向けた人材の増強・増員にも取り組んでいます。2023年はNPTの買収などもあり、海外従業員比率は89.9%まで上昇しました。

▶▶ 従業員数のセグメント別推移については、当社ウェブサイト「[セグメント別データ](#)」をご覧ください。

従業員満足度（日本グループ）※

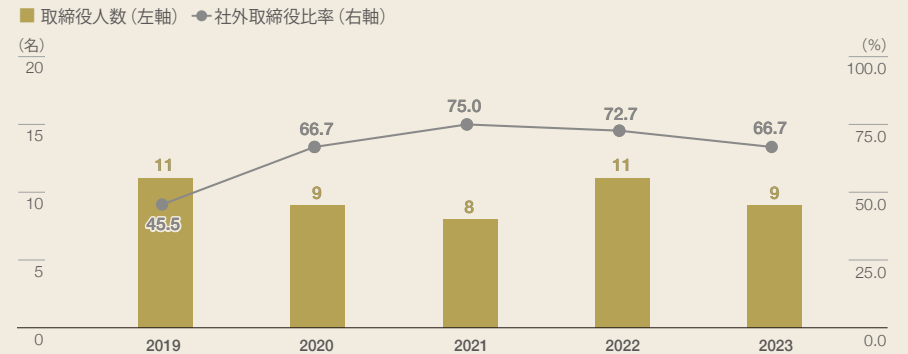


日本グループの従業員満足度は、2020年に過去最高に達して以降、3年連続で低下しています。収益性改善を目指した変革を進める中、2023年は「在籍会社への信頼や安心感」「休暇取得」で前年に比べて改善したものの、「やりがい・成長・挑戦」「幹部職への意欲」「チャレンジ風土」「人事制度運用」が低下しました。

▶▶ P59 組織の壁や枠を乗り越え、グループ一体で収益性改善を目指す日本事業

※ 日本ペイント労働組合調査。その他のパートナー会社における従業員満足度については、P65「[人材戦略](#)」をご覧ください。

取締役人数※／社外取締役比率※



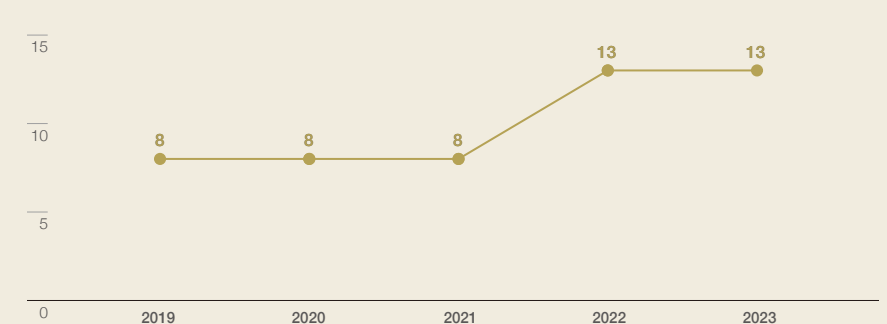
当社は「アセット・アセンブラー」モデルのもと、中長期的な成長と少数株主利益の保護に向けて、先進的なコーポレート・ガバナンスの構築に取り組んでおり、2020年3月には指名委員会等設置会社へ移行し、2021年からは筆頭独立社外取締役が取締役会議長を務めています。2023年は、取締役9名のうち独立社外取締役が6名を占めています。

※ 当期中に開催された定時株主総会終了後に就任した取締役人数。
ただし、2021年は2021年4月28日以降の取締役人数

顧客基盤



建築用塗料事業におけるNo.1シェアの国数（グローバル）



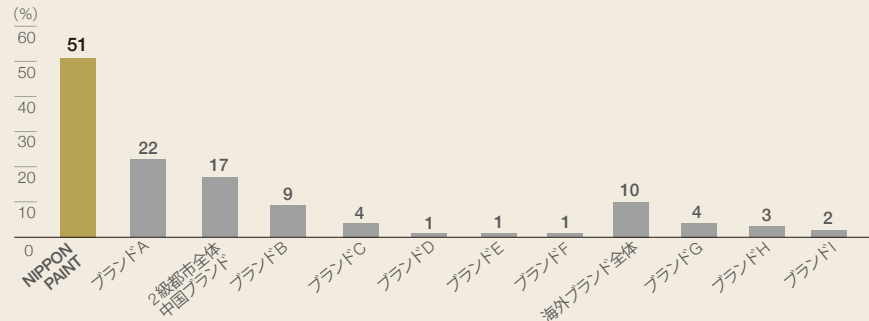
日本では長期にわたってNo.1シェアを維持するとともに、1967年以降、ASEAN事業を積極的に拡大したことで、順次No.1シェアの国数が増加しています。2022年のCromology、JUBの買収に伴い、イタリアやクロアチアなどの欧州5カ国が新たに加わり、2023年時点では13カ国を数えます。

財務・非財務ハイライト ▶▶ 2018年以前の財務・非財務データや、その他の財務・非財務データについては、当社ウェブサイト「業績・財務・ESGデータ」[📄](#)をご覧ください。

ブランド・ノウハウ



Top of Mindスコア (NIPSEA中国)



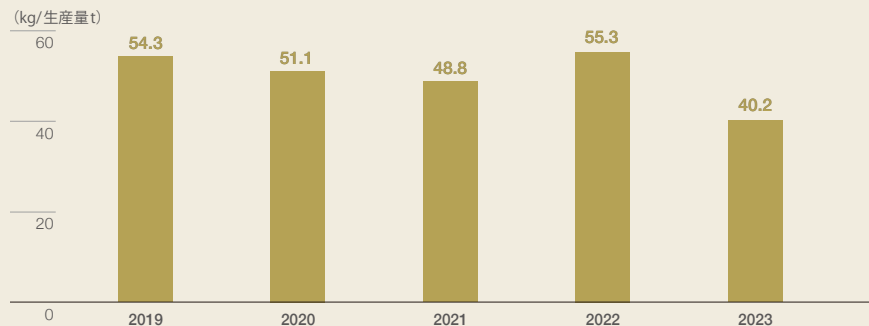
1992年の中国進出以降、高品質の「立邦」ブランド製品の浸透を進めており、2023年のTop of Mind (第一想起ブランド)スコアは51%に達するなど、中国国内でトップブランドを確立しています。また、中国のブランド評価機関が主催するブランド指数 (C-BPI) において、壁面用塗料部門で8年連続1位を獲得しています。

▶▶ P54 中国事業戦略

自然・環境



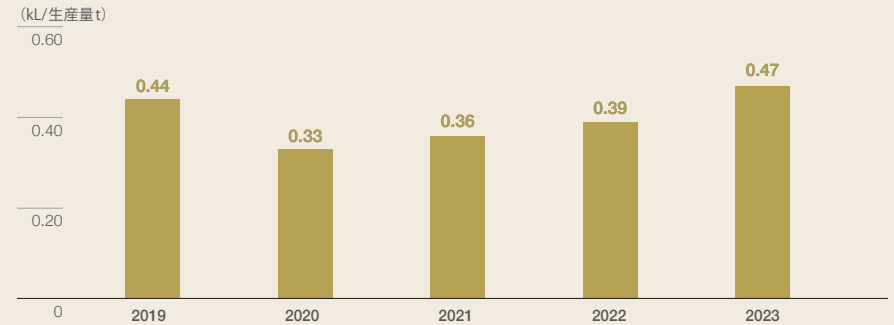
温室効果ガス排出量 (スコープ1,2) (グローバル) ※



当社グループは、温室効果ガス排出量 (スコープ1,2) を2030年までに2020年比37%削減する目標をグローバルで掲げており、省エネルギー活動の積極化や再生可能エネルギーの利用などの取り組みを順次進めています。2023年は中国における太陽光発電設備の追加設置や工場設備のエネルギー効率化を一因として、減少しました。

※ 日本グループ、NIPSEAグループ、DuluxGroup (Cromology、JUBは2022年～) が対象

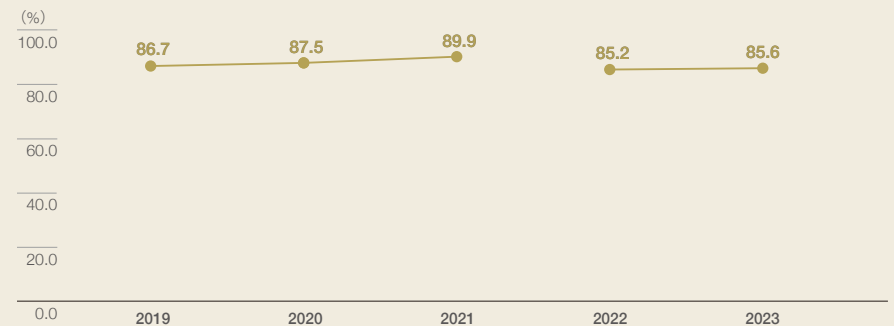
水消費量 (グローバル) ※



当社グループは、マテリアリティ「資源と汚染」の1項目として「水資源の効率的利用」を掲げ、原料用水の効率的な使用や製造工程における水使用量の削減、水の再利用などを進めています。2021年以降は集計対象拡大や生産構成の変化により増加しており、2023年は複数の事業部門で生産構成の変更があったため、増加しました。

※ 日本グループ、NIPSEAグループ、DuluxGroup (Cromology、JUBは2022年～)、Dunn-Edwards (2020年～) が対象

建築用塗料事業における水性塗料比率 (グローバル) ※



世界的な環境意識の高まりや環境規制の強化に伴い、水性塗料の需要が拡大しています。当社の強みである技術力を活用した競争優位性の高い水性塗料製品をグローバルで積極的に開発しており、水性塗料の比率は年々高まっています。2021年に比べて2022年以降に数値が低下したのは集計定義を変更したためであり、水性塗料比率を高める傾向に変化はありません。

※ 2019～2021年は水性塗料出荷量 (万トン) ÷ 総出荷量 (万トン) で計算。2022年からは水性塗料販売量 (トン) ÷ 総販売量 (トン) で計算。日本ペイント (NPTU)、NIPSEAグループ、Dunn-Edwards、DuluxGroup (Cromology、JUBは2022年～) が対象