

### SWOT分析

#### Strengths 強み

- ●国内工業用塗料市場においてトップシェア
- ●多様な事業セグメントを幅広く保有してお り、市場の成長、機会に合わせて事業の 新陳代謝を図るポートフォリオ経営が可能

#### Weaknesses 弱み

●国内市場で保有している既存事業セグ メントの低成長化

## Opportunities 機会

- ●環境対応や省人化ニーズを取り込んだ 高付加価値な製品開発
- With / Postコロナを見据えた抗ウイルス 製品をはじめとする新たな市場創造

# Threats 脅威

●コロナ禍で停滞する国内市場における 競合メーカーとの競争激化

# 市場の見通し

国内工業用塗料市場全体では約1% 程度のマイナス成長を見込む中、粉 体塗料市場は環境、省人化ニーズに よりプラス成長を見通す。 海外工業 用塗料市場はアジアを中心に高い成 長性を維持する見込み

# 2021-2023年度の戦略骨子

Postコロナを含む新規事業を創造し ながら、既存コア事業の盤石化を図る とともに、海外パートナー会社と協業し ながら海外展開を加速する。ESG経営 を実践し、経済的価値と社会的価値の 両立を通じて、工業化社会の持続的な 発展へ貢献していく

# 日本ペイント・インダストリアルコーティングス株式会社(NPIU)

自動車用塗料を除く工業用塗料事業領域 全般を担う専門会社として、次代を切り拓く 新たな価値提供により工業化社会の発展に 貢献することをミッションとする。建築資材、 住宅外装材、家電、オフィス家具、建設・農 業機械、鉄道など幅広い工業製品の塗料や ファインケミカル分野での機能性材料の製 造・販売、および塗装用の設備機器の販売 を手掛ける。

## 2021-2023年度の成長戦略

当社(NPIU)は、2023年度に向けて、 主に以下の取り組みを推進していきます。

一つ目は「事業構造改革」です。国内の 既存市場は成熟期を迎え競争激化の事 業環境下にあることから、各事業の市場 トレンドや立地状況を再度見極め、当社の 事業構成を成長性、収益性の高いモデル に組み替えていきます。具体的には、コア 事業である粉体塗料事業は環境、省人化 ニーズにより市場成長しており、「生・販・ 技」の一体化戦略により、確固たる市場 ポジションを築いていきます。コイルコー ティング事業では、国内市場でドミナント 化を推進するとともに、海外パートナー会 社と協働し海外展開を加速していきます。 同様に、建設機械・農業機械・鉄道車両 向け事業においても、新技術・製品開発 により国内プレゼンスをより強固にすると ともに、グローバルメジャーへの推進を強 化します。また前中期経営計画を通じて 育成してきたセカンドコア事業について は、工業用・汎用塗料市場における戦略 製品の拡販、道路分野における遮熱塗 料、高耐久白線材料の事業拡大に向けて 引き続き注力していきます。また新規事業 としてWith / Postコロナやリモート社会 といった社会課題や将来トレンドを新たな 需要の創造機会と捉え、2021年7月より 抗ウイルス製品「PROTECTONバリアッ クス™スプレー」の販売を開始しました。 さらに自動運転社会の到来を想定し、セン シングや絶縁、耐熱などCASE分野を 新たなビジネスフィールドとして構築して

いきます。同時にDX、IoT、自動化などの 効率化投資も計画し、既存事業・新規事業 の両構え戦略と収益性向上を実行して いきます。

二つ目は「ESG経営の実践」です。環境 面では温室効果ガス削減に向けて、当社 マザー工場である千葉工場の粉体塗料新 工場において、省エネルギー設計、消費 電力一元管理などに取り組んでいます。 サプライチェーン・ICT戦略としては、BI ツール / システムの積極導入などにより、 受注から製造、販売に至る業務プロセス の再設計・構築を進めていきます。 人財 戦略では、グループ横断のジョブ・ディス クリプション型の新人事制度と連動しなが ら、DX、グローバル強化などを目的とした 人財の最適配置を進めています。

こうした計画のもと、高付加価値、高効 率経営、高収益を実現するスマートカン パニーへの転身を図ることで、日本から グローバルに事業を展開できる強靭な 競争力を有する企業を目指していきます。