

2021年11月12日  
2021年12月期 第3四半期決算カンファレンスコール 説明要旨



皆さまこんにちは。日本ペイントホールディングス共同社長の若月です。  
本日はお忙しい中、ご参集いただき、誠にありがとうございます。これより、2021年度第3四半期決算の概要をご説明いたします。

## 1-1. 本日のサマリー (1)

2021年3Q  
YoY成長率



(短信ベース)

売上収益+18.7%

営業利益-40.1%

(実質ベース)

売上収益+7.6%

営業利益-39.4%

- 短信ベースでは、好調な汎用事業やインドネシア事業の新規連結効果もあり増収。営業利益は、原材料価格の高騰やNIPSEA中国での引当金の計上により減益（以降は実質ベースの分析）
- NIPSEA中国は好調な市場が継続して+21.4%増収となる一方、原材料費用の更なる上昇により-32.9%減益。力強い市場環境と継続的な値上げの浸透で、DIYは+32%増収、Projectは+26%増収
- 中国以外の汎用も堅調に推移し、全地域において増収
- 自動車用は、世界的な半導体不足やコロナ影響に伴う部品供給の停滞を背景に、各地で自動車生産台数が減少し、減収
- 原材料価格の高騰は全地域で影響。販売価格の値上げや代替品の調達、販管費の見直しなどの対策を実施するも、効果は途上
- 欧州自動車用事業・インド事業に関し、ウットラムへの譲渡（8月10日発表）に伴い非継続事業へ分類。IFRS会計基準に基づき、2020年1Q～2021年2Qの業績を遡及修正（本資料記載の数字は遡及修正後）。なお、通期業績予想への影響は軽微であるため据え置き

NIPPON PAINT GROUP

3

まずは、2021 年度第 3 四半期決算のサマリーです。

第 3 四半期は、短信・実質ベースともに増収減益となりました。中国などの各地域で、基本的に汎用は増収を達成したものの、全般に原材料価格の影響は大きく、価格の値上げなどの施策がまだ追い付いていない状況は、10月に業績予想修正を発表した時点から大きな変化はありません。

短信・実質ベースの差異については、新規連結と為替影響が中心となります。

なお、中国での引当金約 27 億円（10月に想定していた金額よりは、若干少なくなっています）も短信ベースには入っていますが、実質ベースからは除外しています。

欧州・インド事業の売却にかかる会計上の取り扱いについては、次のページでご説明いたします。

## 1-1. 本日のサマリー (2)

### 非継続事業への分類に伴う過年度修正

- ・2021年8月10日に公表したウットラムへの事業譲渡に伴い、これまで「その他」に計上していた欧州自動車用事業と、「NIPSEA中国以外」に計上していたインド2事業を非継続事業へ分類 (2021年度の対象事業の7ヵ月分の業績)
- ・IFRS会計基準に基づき、今回2020年1Q～2021年2Qの業績遡及修正を実施し、本資料添付の参考データ内「四半期業績推移」にも反映済み (ただし、一部未監査)
- ・対象事業 (2021年1～7月) は、一過性要因を除くと損失を計上していたため、非継続事業への分類に伴い、連結売上収益は減少するも、営業利益以下の利益項目は増加

2020年通期 <sup>※1</sup>	対象事業12ヵ月分業績 (非継続事業へ分類)	継続事業 (今後開示)	継続+非継続 (従来開示)
売上収益	85億円	7,726億円	7,811億円
営業利益	▲16億円	885億円	869億円

※1 2020年通期には、インド事業の一部は含まず

2021年1-7月	対象事業7ヵ月分業績 (非継続事業へ分類)
売上収益	186億円
営業利益 (一過性要因除く)	▲11億円
営業利益 (一過性要因含む)	▲3億円
四半期利益 <sup>※2</sup>	10億円

※2 非継続事業における親会社の所有者に帰属する四半期利益

NIPPON PAINT GROUP

4

2021年8月10日に公表した事業譲渡に伴い、IFRS会計基準に基づいて欧州・インド事業を非継続事業に分類するため、2020年度まで遡及修正をしています。ポイントは、最終利益においては変更がない一方、売上収益・営業利益から除外される点です。

まず、スライド下段にある2021年度ですが、こちらは3事業の7ヵ月分の業績概要になります。赤字事業でしたので、連結業績としては、これらが除外されることで売上収益はマイナスとなる一方、営業利益はプラスになります。営業利益における一過性要因とは、売却益になりますが、それを含んだとしても赤字となります。最終損益は、営業外の為替差益により10億円の利益貢献となります。

スライド中段の2020年度の遡及については、インドで汎用事業を手掛けるNPI (NIPPON PAINT (INDIA) PRIVATE LIMITED) の持分比率について、当時はまだ当社50%・NIPSEA50%の合弁事業であり、連結売上収益及び営業利益にNPI業績は含まれていなかったことから、2020年度の数字は、欧州・インドにおける自動車用事業の合算値になります。繰り返しになりますが、最終利益は継続・非継続事業の合算値であるため、変更はありません。

2021年8月に発表したガイダンスの変更は本件取引と同日の発表であったほか、10月の業績予想修正の発表段階でも数字の精査が完了していなかったことから、これまでの数字は基本的に非継続事業の7ヵ月分が入ったものでした。ただし、全体感から見れば軽微であると判断し、今般ガイダンス自体の変更はその他要因も加味しても実施していません。

## 1-1. 本日のサマリー (3)

### 2021年3Qの原材料市況・当社状況

- ・国際物流の混乱継続や散発的なプラントトラブルの発生によって、全地域で原材料の供給・価格に影響
- ・原材料価格が高止まりし、サプライヤーが供給不安により原材料の値上げを本格化。一時軟化の兆しを見せた酸化チタンなども8月を底に再び上昇
- ・全地域で、汎用は販売価格の値上げを実施
- ・売上総利益率は、前期比・前四半期比ともに下落。原材料費率は中国・トルコの上昇率が高い

	20年3Q	21年1Q	21年2Q	21年3Q	前期比	前四半期比
売上総利益率	41.9%	41.5%	37.0%	36.4%	-5.5pt	-0.6pt

### 2021年4Q以降の原材料市況・当社状況

- ・国産ナフサの市場価格は2022年上期にかけて6万円前後で推移すると想定（8月時点では5万円前後と想定）
- ・2022年上期まで原材料価格の上昇を想定
- ・全地域で、4Qも販売価格の値上げ、代替品の調達、販管費の見直しを進める

原材料については、引き続き原油価格の上昇に伴う原材料そのものの価格上昇や、サプライチェーンの制約に伴う需給悪化などがあり、当社としては値上げやコスト削減などで対応していますが、残念ながらまだ追い付いていない状況です。当然、その追い掛けっこに早く追い付き、追い越すことを短期的な重要課題としています。

## 1-2. 第2四半期決算発表からの主なトピックス①②

### 統合報告書2021を発行（9月30日発行）

- ・塗料業界の成長性や当社の魅力を訴求するべく、前年度から内容・デザインともに大きく拡充
- ・共同社長による今後の成長戦略・経営の方向性に関するメッセージに加え、国内外パートナー会社からの中期戦略説明を充実。ガバナンスではアジアJV100%化に関する取締役会の議論や、共同社長指名のプロセスを解説。サステナビリティもマテリアリティに基づいた対策を詳述
- ・本統合報告書を活用しながら、投資家・アナリストの皆様との積極的な対話を実施



▶詳細: [https://www.nipponpaint-holdings.com/ir/library/annual\\_report/](https://www.nipponpaint-holdings.com/ir/library/annual_report/)

### 気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) 提言への賛同（9月30日発表）

- ・TCFDによる提言（最終報告書）へ賛同
- ・「株主価値最大化 (MSV)」に向けて気候変動関連施策の充実、情報開示の拡充に努める

▶詳細: [https://www.nipponpaint-holdings.com/news\\_release/20210930esg01/](https://www.nipponpaint-holdings.com/news_release/20210930esg01/)

P6以降は、最近の主なトピックスになります。

統合報告書は今年度もさらなる充実を目指しましたが、まだ途上にあるとの認識ですので、ぜひ皆さまからフィードバックをいただければと考えています。

気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）への賛同も9月末に発表しています。

## 1-2. 第2四半期決算発表からの主なトピックス③

### DuluxGroup社による欧州塗料メーカーCromology社の買収（10月20日発表）

- ・欧州で建築用塗料や塗料周辺製品を扱うCromology社・同社子会社の株式取得を決定
- ・売上規模は約900億円。欧州8ヵ国で市場プレゼンスを持つ有力塗料メーカー
- ・欧州に直営386店舗を展開する強固な販売網を持ち、塗料・コーティング剤・塗装具・ETICS※など、幅広い製品ラインアップを持つ
- ・当社グループの事業規模とDuluxGroup社のプロ向け・小売向け販売網、塗料周辺製品の活用により大幅な相乗効果の可能性を見込む
- ・買収価額1,152百万ユーロ（約1,510億円）について、Cromology社2021年業績予想におけるEBITDA（IFRS-16適用前）倍率は14.4x。手元資金と新規借入れで調達
- ・2022年上期中のクロージングを目指し、買収後初年度よりEPSにプラス貢献する見込み

▶詳細: [https://www.nipponpaint-holdings.com/news\\_release/20211020ir01/](https://www.nipponpaint-holdings.com/news_release/20211020ir01/)



Champagne地域拠点

Cromology 社の買収は、既に説明会を開催していますので、質疑応答に委ねますが、順調に進展しています。

## 1-2. 第2四半期決算発表からの主なトピックス④

### DuluxGroup社による欧州塗料メーカーDP JUB社の買収（10月29日発表）

- ・欧州で建築用塗料やETICSなどを扱うDP JUB社・同社子会社などの株式取得を決定
- ・売上規模は約150億円。スロベニアやセルビアなどを中心に中・東欧各国に事業展開し、同地域の建築用塗料市場でリーディングポジションを確立
- ・JUB社の幅広い流通網や有力なブランドにより、Cromology社の買収と合わせてシナジーを発揮し、欧州での建築用塗料事業拡大に向けた地盤構築を目指す
- ・買収価額は194.5百万ユーロ（約255億円）で、手元資金と新規借り入れて調達
- ・2022年上期中のクロージングを目指し、買収後初年度よりEPSにプラス貢献する見込み

▶詳細: <https://www.nipponpaint-holdings.com/news.release/20211029ir01/>



NIPPON PAINT GROUP

8

JUB社は非常に歴史のある会社で、旧ユーゴスラビア諸国に幅広いフットプリントを持ちながら、高いシェアを有しています。マネジメントも極めて優秀で、今回の当社グループ入りについても全面的に賛同してくれています。

買収価格については、今年度 EBITDA に対して約 14 倍になります。クロージングは 2022 年上期を予定していますが、各国当局の認可が取れ次第となり、特に障害があるとは考えていません。

本件についても DuluxGroup 社が主導しており、対象企業の買収主体でもあります。買収後も Cromology 社と同様に、既存のブランド・プレゼンス・マネジメントを活かし、当社グループという大きなプラットフォームをフルに活用し、自律的な成長を加速してもらう予定です。

なお、JUB 社については、Cromology 社以上にトルコの Betek Boya 社と地理的に近いことから、彼らも買収の検討に参画してもらい、買収完了後は協働することでシナジーの発現を期待していきます。この辺りも、2019 年に当社グループに加わった DuluxGroup 社、Betek Boya 社が、それぞれ単独では成し得なかった展開を一体となって推し進めていることから、今後もますます期待ができると考えています。

なお、これら欧州での買収は一体不可分というわけではなく、それぞれ単独でも一株当たり当期利益（EPS）の向上を通じて十分に当社グループの「株主価値最大化（MSV）」に貢献することができます。偶然にもほぼ同時期での発表となりましたが、こうした買収は地域に囚われず、引き続き継続していきたいと考えています。

こちらの買収の発表後、格付会社からは現在の「A」格の据え置きが発表されており、既に申し上げている通り、新株発行を伴う資金調達は予定していません。

## 1-2. 第2四半期決算発表からの主なトピックス⑤

### 中国自動車用の連結子会社を完全子会社化（11月2日発表）

- ・当社は2020年8月21日にアジア合併事業100%化・インドネシア事業の買収を行い、アジアにおける自動車用塗料事業の統合を各国で推進中
- ・今回、中国で自動車用プラスチック部品向け塗料を手掛けていたTong Yang Holding Corporationとの合併会社かつ、日本ペイント・オートモーティブコーティングスの連結子会社であった5社を完全子会社化。同様に自動車用事業を推進しているNIPSEAグループとの事業・機能統合を通じて、中国自動車用事業の一体運営によるシェア向上を目指す
- ・世界でも環境規制が厳しい中国で、5社が有する生産拠点は天津や上海などの主要都市を網羅したロケーションにあり、高品質・中国全土への安定供給・コスト最適化を実現
- ・顧客対応窓口の統一、拠点・工場の効率運営によるコストダウン、対応スピードの向上など、より良いサービスの提供を実現
- ・取得対価の総額は347百万中国元（約59億円）で、2022年第1四半期中にクロージング予定

▶ 詳細: [https://www.nipponpaint-holdings.com/news\\_release/20211102ir01/](https://www.nipponpaint-holdings.com/news_release/20211102ir01/)

【完全子会社 概要】

会社名	所在地	現時点の当社所有割合 (取得後の所有割合)
NANJING NBC CO., LTD.	中国、南京	60% (100%)
GUANGZHOU NBC CO., LTD.	中国、広州	60% (100%)
CHANGCHUN NBC CO., LTD.	中国、長春	60% (100%)
TIANJIN NBC CO., LTD.	中国、天津	60% (100%)
WUHAN NBC CO., LTD.	中国、武漢	60% (100%)

NIPPON PAINT GROUP

9

中国自動車用事業の再編についてもご説明いたします。

以前は中国において、自動車用塗料のうちボディを手掛ける NIPSEA、プラスチック部品を手掛ける日本ビー・ケミカルの現地法人と、事業主体が分かれていました。また、NIPSEA とは当社 51%対 NIPSEA 49%の合併事業、ビー・ケミカル現地法人は当社 60%対台湾 Tong Yang Group 40%の合併事業でしたが、ご案内の通り、2021年1月にアジア合併事業の100%化が完了したことから、中国事業のより効率的な運営を考え、Tong Yang Group に当社事業の一体化を打診したところ、ご理解いただき、今般の合併解消に至りました。なお、Tong Yang Group とは台湾においても合併事業を組んでいますが、こちらは変更なく、引き続き友好的なパートナーシップを築いてまいります。

## 1-2. 第2四半期決算発表からの主なトピックス⑥

### 2022年1月以降の体制について（10月28日発表）

#### ①日本ペイントコーポレートソリューションズ（NPCS）の設立（2022年1月～）

- (1) NPCSによる国内事業支援の高度化および効率化
- 国内事業の収益性を明確化
  - 国内各事業の自律的な取り組みを促す
- (2) 持株会社（NPHD）機能の明確化
- 上場会社としての機能・グループガバナンスを担う
  - M&A資金調達などでグループの成長を後押し
  - 各パートナー会社に従来以上に自律的な取り組みを促す

#### ②役員体制（2022年1月～）

NPHD	2021年 (10月28日時点)	2022年
執行役	9名	3名
執行役員	8名	2名

NPCS	2022年
代表取締役	2名 (内1名はNPHDと兼務)
執行役員	7名 (内2名はNPHDと兼務)



- ・「株主価値最大化（MSV）」を実現するための簡素かつ明確な体制構築
- ・地域特性の高い塗料・周辺事業に適した現場主義を採用
- ・各パートナー会社の自律性をより明確にし、今後更なるパートナー会社を受け入れる素地

▶ 詳細: <https://www.nipponpaint-holdings.com/news.release/20211028ir01/>

NIPPON PAINT GROUP

10

最後に、2021年10月28日に発表しました2022年度からの体制について少しご説明いたします。

日本ペイントコーポレートソリューションズ（NPCS）設立の検討は2021年9月に公表済みですが、来年1月1日のスタートに向けて会社分割の決議をしましたので、体制と併せて発表しています。ポイントは2つです。

1点目は、NPCSの設立により、日本ペイントホールディングス（NPHD）という持株会社が担ってきた日本のビジネスにかかる機能部門とグローバルにかかる部門、上場会社としての機能部門に切り分けることで、それぞれのアカウントビリティを明確にし、官僚的な組織の自己増殖を防ぐ一方、機能部門の効率化や専門化を推進することです。

2点目は、NPHDの機能を極小化し、極力現場で判断ができる体制に変更することで、日本から世界を中央集権的に俯瞰するのではなく、あくまで優秀なパートナー会社の自律性を最大限に引き出すことを目指します。そして、日本ペイントグループは、そうした優秀な会社の集合体であるとの認識に立ち、逆に本社からの関与を極力減らす方向性を明確にします。

これらを通じて、多くの大会社にありがちな無駄や官僚的な思考を徹底的に排除し、筋肉質になりながら成長を追求して MSV の実現を目指す経営の意思を込めています。

私からの説明は以上になります。ご静聴ありがとうございました。