

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営上のミッション

顧客、取引先、従業員、社会などへの責務を果たした上で残存する株主価値の最大化（MSV）を実現

2 中長期の経営戦略

1. アセット・アセンブラー

オーガニック、インオーガニックの両方にわたる持続的なEPS積み上げを目指し、グローバルに存在するローリスク・グッドリターンのアセットを積み上げ

3. オーガニック成長戦略

各地域・事業にフォーカスした戦略執行で売上成長と利益率改善の双方を追求

2. 自律・分散型経営

各地域の市場特性を深く理解したパートナー会社が自律的に成長し、グループ間で有機的な連携・協働を推進

4. インオーガニック成長戦略

安全かつ継続的にEPSを積み上げるM&Aを志向し、ボルトオン型、アセット取得型ともにシナジーを追求

3 対処すべき課題

① 積極的なM&Aの継続

- ・初年度からのEPSプラス貢献、3年以内でROIC>WACCが見込まれるバリュエーション重視
- ・買収後のトラックレコード積み上げで対象企業と株式市場に信頼を醸成
- ・強いブランド力、充実した流通網、現地経営能力の確立が成功の鍵

② サステナビリティへの取り組み

- ・本社主導ではなく自律的チームが環境、人、イノベーション、ガバナンス、調達の5領域で推進
- ・代表執行役共同社長の直下に5人のビジネスリーダーを配置し、取締役会が監督

③ グローバル市場への対応

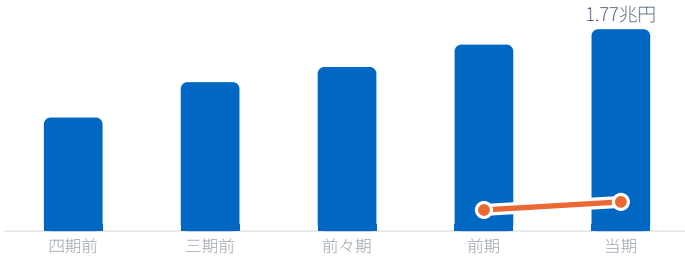
- ・世界人口82億から103億への増加見込みに対応した市場開拓、アフリカ・インド・米国・アジアが成長けん引役
- ・建築用塗料の地産地消特性に対応した市場シェアNo.1の獲得と維持

面接で使えるポイント

- ・MSV（株主価値最大化）の実現に向けた、顧客・取引先・従業員・社会への責務充足を重視する経営姿勢
- ・アセット・アセンブラーモデルで2014年以降買収したパートナー会社の着実な成長を実現
- ・世界人口82億から103億への増加に対応した塗料市場の堅調な成長見通しと事業機会

証券コード 4612

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高 1.77兆円	営業利益率 14.5%	財務健康度 60点 / 100点
-----------------	----------------	---------------------

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 67.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収 1,044万円 化学内 7位/204社	平均年齢 42.6歳 化学内 87位/204社	平均勤続 11.3年 化学内 171位/204社	女性管理職 23.5% 化学内 18位/173社	男性育休 －（未開示）
--------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	----------------

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 日本ペイント、新ブランド「COLORMONY」を発表

