#### アフリカ開発銀行様 セミナー アフリカビジネス投資セミナー 2016

# 関西ペイントのアフリカ事業について



2016年6月30日 関西ペイント株式会社 石野 博



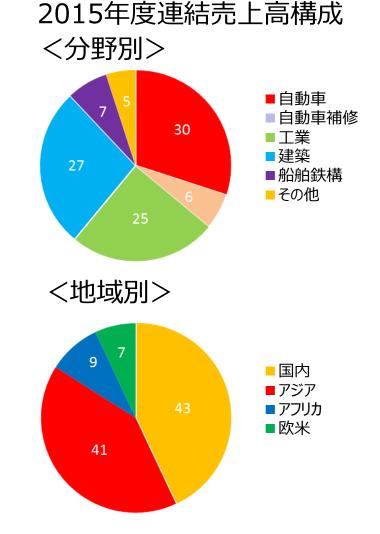
#### 本日の講演の流れ

- 1. なぜ、アフリカへ (参入の経緯)
- 2. その中でも、なぜ、南アフリカへ
- 3. 参入後の展開 (ポストM & A)



#### 1. 関西ペイント概要(会社紹介)

- •創立 1918年設立
- ・事業内容 各種塗料の製造・販売 (自動車塗料は世界トップ5の1社)
- ・塗料業界 世界ランキング9位 (106社、約50カ国で事業展開)
- ・2015年度連結売上高 3,281億円 (海外売上高比率57%)





### 2.なぜ、アフリカへ (参入経緯など)

アフリカ市場における成長戦略 ~2011年にTOBで現地上場会社(アフリカのトップ企業)を買収し、市場参入~



アフリカ市場は、今後、最も需要拡大が 期待される最後のフロンティア

早期に市場参入し、将来的な需要獲得の 事業基盤を構築 (自社での事業拡大、M & A、合弁設立など)

ポイントはブランド(信頼)確立と低価格化

南アフリカ(Kansai Plascon Africa)を コア拠点とし、事業展開エリアを拡大していく



# 2.なぜ、アフリカへ (塗料市場の特長など)

#### グローバルベースで見ると、塗料産業は一大成長産業の位置づけ

#### 1. 建築塗料が主要分野

- ・建築用(建物向け)が塗料市場の最大分野
- ・需要拡大期が他分野よりも早く到来、早期化

#### 2. 自動車塗料は着実に拡大

・日系に加え、欧米自動車メーカーへの事業展開

#### 3. 寡占化へ

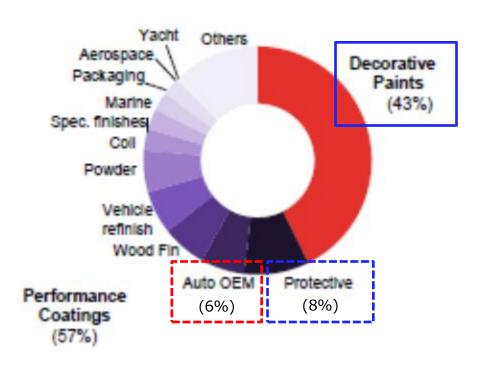
- ・新興国市場での需要拡大加速
- ・グローバルプレーヤーの新興国への市場参入



# 2.なぜ、アフリカへ(塗料分野別売上構成)

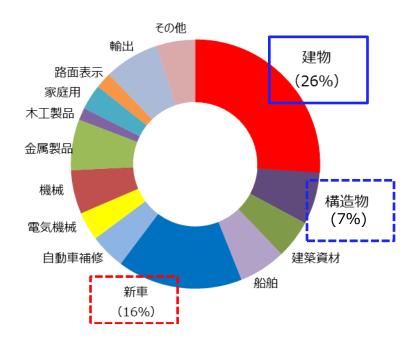
# グローバル塗料市場の約半分が建築塗料 塗装対象でみると、半分以上が建物・インフラ向け

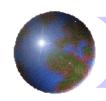
グローバル塗料市場規模 = 約13兆円超(2014年度)



#### 日本塗料市場規模

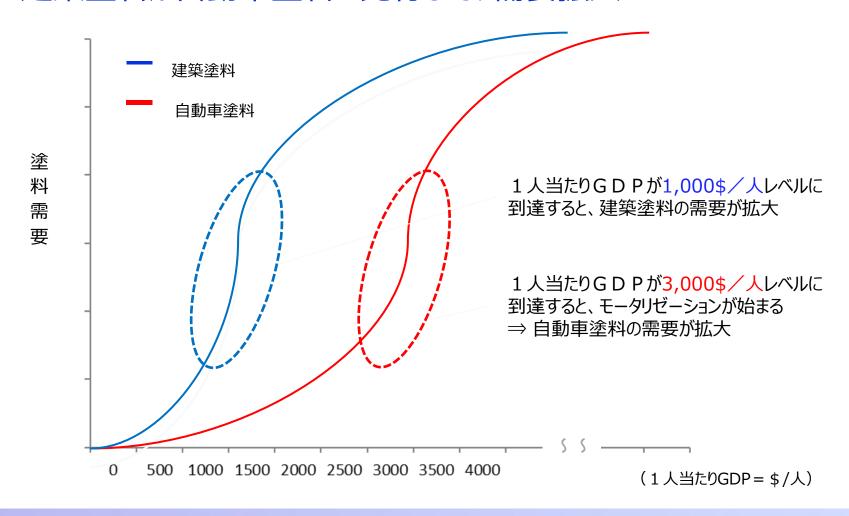
= 約7000億円(2014年度)





### 2.なぜ、アフリカへ(塗料需要予測)

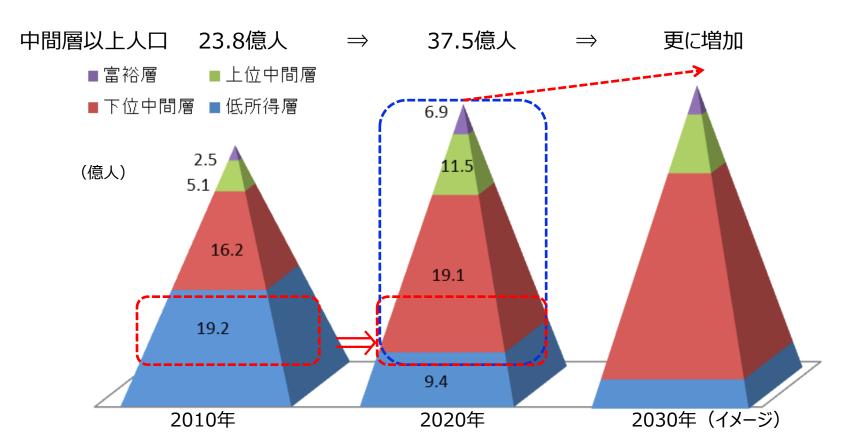
#### 建築塗料が自動車塗料に先行して、需要拡大





### 2.なぜ、アフリカへ (塗料需要のターゲット)

新興国の中間層が急速に増加(低所得者層が中間層に移行) この層が塗料市場において、ボリュームゾーンとなる

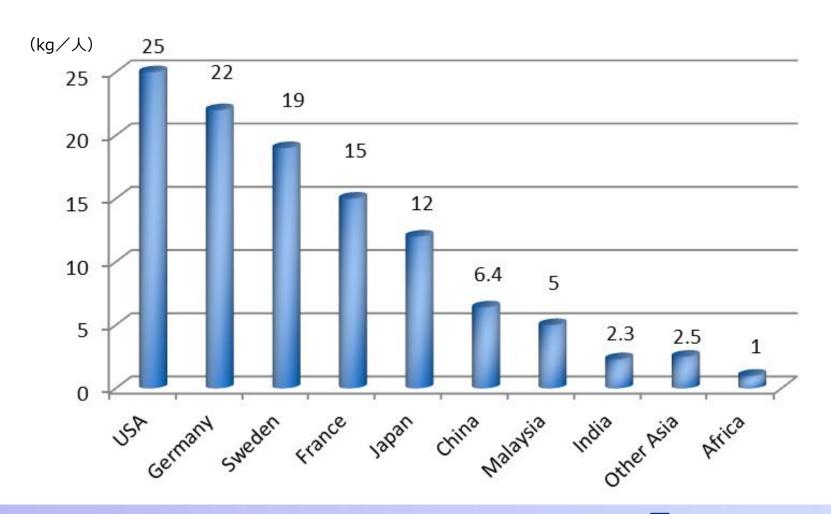


Source: 経済産業省統計情報



### 2.なぜ、アフリカへ(塗料消費量/人)

#### 新興国の1人当たり塗料消費量は、今後、必ず上昇する





# 2.なぜ、アフリカへ(塗料競合の動き)

グローバル企業の新興国への進出が加速 結果、塗料市場はグローバル企業での寡占が進む





### 2.なぜ、アフリカへ (参入経緯など)

アフリカ市場における成長戦略 ~2011年にTOBで現地上場会社(アフリカのトップ企業)を買収し、市場参入~



アフリカ市場は、今後、最も需要拡大が 期待される最後のフロンティア

早期に市場参入し、将来的な需要獲得の 事業基盤を構築 (自社での事業拡大、M&A、合弁設立など)

ポイントはブランド(信頼)確立と低価格化

南アフリカ(Kansai Plascon Africa)を コア拠点とし、事業展開エリアを拡大していく



### 2.なぜ、アフリカへ (参入経緯など)

アフリカ市場における成長戦略 ~2011年にTOBで現地上場会社(アフリカのトップ企業)を買収し、市場参入~



アフリカ市場は、今後、最も需要拡大が期待される最後のフロンティア

早期に市場参入し、将来的な需要獲得の事業基盤を構築 (自社での事業拡大、M&A、合弁設立など)

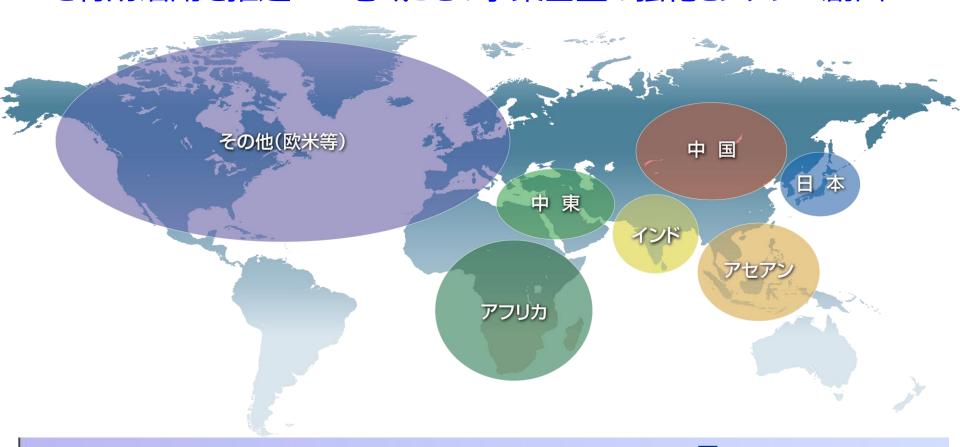
ポイントはブランド(信頼)確立と低価格化

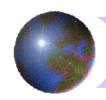
南アフリカ(Kansai Plascon Africa)を コア拠点とし、事業展開エリアを拡大していく



# 2.なぜアフリカへ(極単位経営)

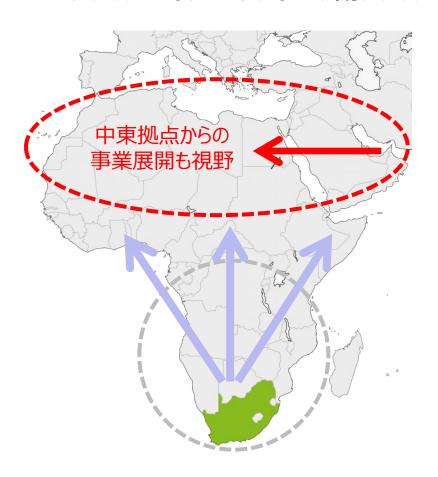
世界を7極体制に分け、地域に根ざした事業展開を行う。 同時に、7極間での経営リソース(人材、ノウハウほか)の共有化 と有効活用を推進 ⇒ 地域ごとの事業基盤の強化とシナジー創出





### 3.なぜ、南アフリカへ(参入経緯など)

南アフリカへの事業参入からスタート ~アフリカのなかでも、なぜ、南アフリカへの参入となったのか?~

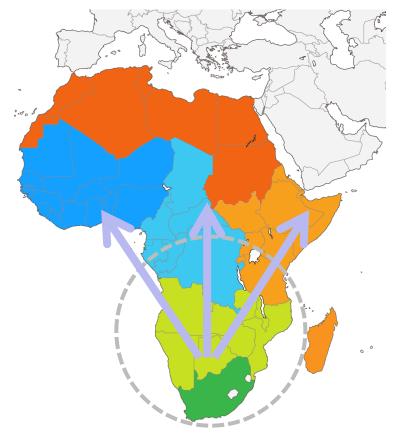


- ・信頼のおける事業インフラ (法整備・税制確立等、特にソフト面)
- ・アフリカ域内での最大市場の一つ かつ、確立されたメーカーの存在
- ・南アフリカでトップの塗料メーカー 1889年設立 2010年度売上高-約330億円 黒字会計
- ・アフリカ全土への展開にあたり コアベース(発信拠点)となる可能性



#### 4.アフリカ事業参入後展開

#### 南アフリカをコア拠点とし、事業展開エリアを拡大していく



(緑・黄緑は既事業展開エリア)

2012年 ジンバブエで、現地トップシェアの 企業を買収

その後、現地(南アフリカ)主導で 他市場への参入調査・検討を進める。

現在、 西アフリカ(ナイジェリア・ガーナなど)、 東アフリカ(ケニア・タンザニアなど)への 参入検討中。



#### 4.アフリカ事業参入後展開

#### 優良なアセット、ノウハウを保有 ⇒ 当社グループ全体での活用へ

豊富な カラーバリエーション



約1,470色のラインナップ (日本の2倍以上)

特長的なビジネスモデル ショールーム展開



特長的なビジネスモデル 会員制情報誌



発刊:年3回、約26,000部/回

- 資産、ノウハウ、ビジネスモデルなどは、むしろポジティブサプライズ
- ・アフリカだけでなく、グローバル展開において活用(調達、生産、マネジメント等)
- ・グローバル企業への第一歩



#### 4.アフリカ事業参入後展開

#### 事業の枠組みを超えた取り組み

NGO国際家族計画連盟(IPPF) との連携 ~ 医療施設への塗装



ムシヨケ塗料で蚊を媒介する感染予防

官民連携(ODAとの連携)

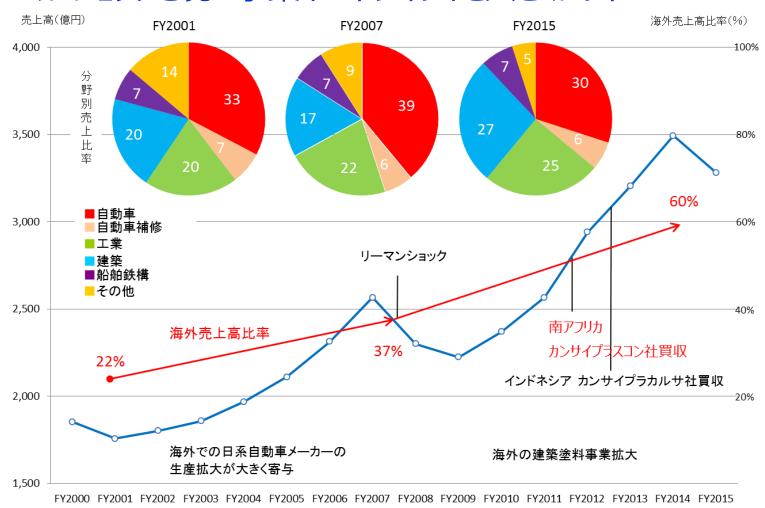
~ 終末医療施設での抗菌塗料の塗装





#### 4.アフリカ事業参入後展開(業績推移)

#### リーマンショックを境に事業ポートフォリオを大きくシフト





### 5. 当社の機能性製品の紹介



#### ■ 漆喰(しっくい)塗料

日本古来の自然素材の漆喰を塗料化 漆喰特有の自然素材の風合いはその ままに多彩な機能を発揮します。

- ▶ 消臭機能
- ▶ 抗菌・抗ウイルス機能
- ▶ VOCの吸着除去機能
- ▶ 結露抑制機能



#### ■ ムシヨケ塗料

ムシ除け成分配合の塗料を壁に塗装 するだけで不快なムシが寄りつきに くくなる。

- ▶ 人体への影響は無し
- ▶ 壁面の汚れ防止機能を有す



#### ■ ガラス遮熱塗料

ガラス窓の外側に施工することで、 室内温度上昇防止する。

- ▶ 日射赤外線を60% カット
- ▶ 可視光透過率80%以上
- ▶ 省エネ効果の寄与

#### ご清聴有難うございました

