



大日本塗料株式会社

2025年度 中間期 決算説明資料

東証プライム：4611

2025年11月17日

【当社説明者】

代表取締役社長

里 隆幸

取締役常務執行役員管理本部長

永野 達彦

業績ハイライト



FY25 中間業績ハイライト

売上高	45,965 百万円	中間予想比 +1.5% 前年同期比 +27.2%
営業利益	1,817 百万円	中間予想比 △15.4% 前年同期比 △28.0%
親会社株主に帰属する中間期純利益	1,405 百万円	中間予想比 +0.4% 前年同期比 △48.3%

FY25通期 業績予想（修正）

売上高	92,000 百万円	期初予想比 ±0% 前期比 +26.9%
営業利益	4,100 百万円	期初予想比 △18.0% 前期比 △13.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,900 百万円	期初予想比 △14.7% 前期比 △69.3%
配当予想	1株当たり 58 円	前期比 +9円 増配予定 (※変更なし)

【中間実績】

各種コスト増を塗料分野における販売で吸収できず、減益。計画に対してもビハインド。
一方でインク・分散分野は着実に増加。照明機器においても計画通りの進捗。

【業績予想】

2025/11/7公表の決算短信において、利益面の通期業績予想を下方修正。中間期業績および決算短信の公表時点でJISマーク表示の一時停止処分が未解除であることを踏まえたもの。

永野でございます。

資料に沿って3ページからそれぞれご説明させていただきます。

Part I. 決算実績・業績予想 p. 2

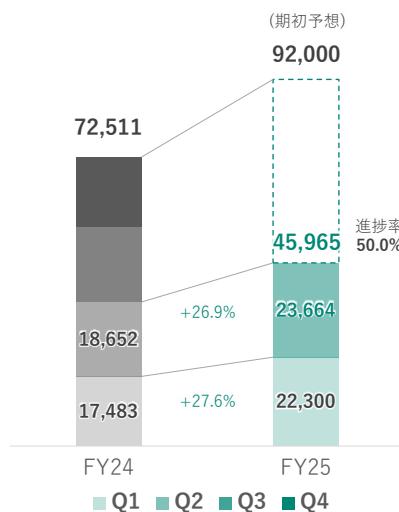
Part II. 中期経営計画の進捗 p. 15

Appendix. 経営指標の推移 p. 27

2025年度中間期 連結損益の状況

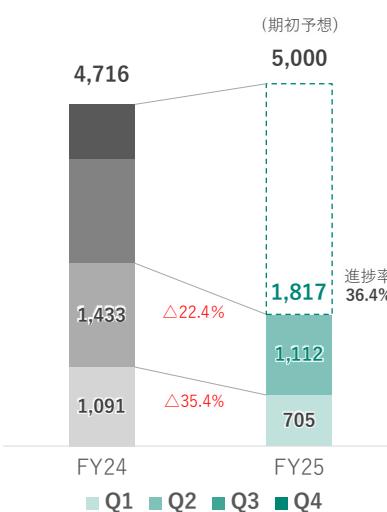
売上高

- ・国内塗料においてJIS影響が残る。
- ・神東塗料の連結寄与により増収。



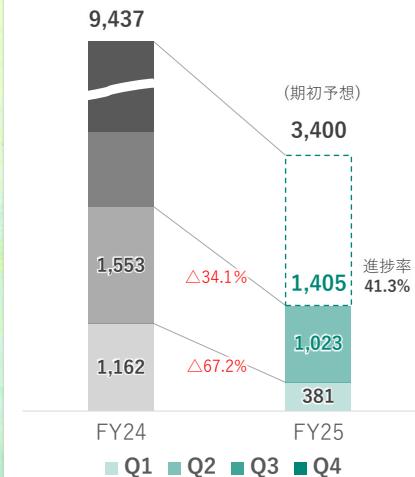
営業利益

- ・販売の伸び悩みによる収益性の低下および人件費や減価償却費等の経費増加により、減益。



親会社株主に帰属する当期純利益

- ・政策保有株式の縮減を継続実施。



中間期の連結損益の状況です。

売上高は459億6千5百万円と、第1クォーター、第2クォーターともに増収です。ただ、これは神東塗料の連結化によるものです。期初予想に対する進捗率はちょうど50%でした。

一方で営業利益は18億1千7百万円ということで、第1クォーター、第2クォーターともに減益で、期初予想に対する進捗率も36%にとどまりました。詳細は後ほど触れますが、国内塗料のパフォーマンス悪化が最大の要因です。

当期純利益も14億円強と減益でした。政策保有株式の縮減を引き続き実施しておりますが、昨年ほどのパフォーマンスマニアには至らなかったと、このような状況です。

2025年度中間期の損益状況：国内塗料



神東塗料の連結寄与による増加やインク/分散において販売拡大も、コスト増加を吸収できず減益。

(百万円)	FY24 中間	FY25 中間	前年同期比		備考
			増減額	増減率	
売上高	25,602	35,466	+ 9,864	+ 38.5%	
一般用分野	10,694	10,135	△ 559	△ 5.2%	・JIS影響の継続により販売が低調に推移。
工業用分野	9,134	9,027	△ 107	△ 1.2%	・自動車部品用途などの一部市況が低調に推移。
インク/分散/他	2,111	2,056	△ 55	△ 2.6%	・インク/分散分野は新規顧客の獲得もあり増収。 ・「他」に含むリフォーム事業が減収基調。
子会社/調整	3,661	3,985	+ 323	+ 8.8%	・販売子会社の好調な業績により増収。
神東塗料	-	10,262	+ 10,262	-	
営業利益	1,128	542	△ 586	△ 51.9%	・製品ミックスの改善や価格是正に取り組むも、 販売低調による収益性低下および人件費増やシス テム更新や設備投資による償却費増により減益。
営業利益率	4.4%	1.5%	△ 2.9p	-	

国内塗料です。

中間期の売上高は354億6千6百万円と、98億6千4百万円の増収でした。しかしながら、表一番下に記載の神東塗料の売上高102億円と、これを除けば実力ベースは減収でした。特に、一般用分野では5億5千9百万円の減収となり、JISの一時停止影響により販売が低調に推移いたしました。

営業利益は5億4千2百万円で、前期のほぼ半減となりました。減収に加えまして、人件費や償却負担で販管費も増えたという背景です。

この5億8千6百万円の減益というのは、全体の営業減益7億円の8割強を占めるという状況です。

2025年度中間期の損益状況：海外塗料



低調な東南アジア市況を堅調なメキシコでカバー。取引先拡大に注力。

(百万円)	FY24 中間	FY25 中間	前年同期比		備考
			増減額	増減率	
売上高	4,121	4,155	+ 33	+ 0.8%	
東南アジア	2,684	2,865	+ 180	+ 6.7%	<ul style="list-style-type: none"> 日系自動車メーカーの生産低迷による影響で需要が減少。 神東塗料グループの連結寄与により微増収。
メキシコ	950	885	△ 64	△ 6.8%	<ul style="list-style-type: none"> 日系自動車メーカーの生産増加により販売堅調。 低採算品の販売抑制や、前年同期比でペソ/円が円高となった影響で円貨では減収。
中国	486	404	△ 81	△ 16.8%	・各種工業用途において需要が減少。
営業利益	154	239	+ 85	+ 55.8%	・メキシコにおける収益改善が寄与。
営業利益率	3.7%	5.8%	+ 2.0p	-	

5

海外塗料です。

売上高41億5千5百万円と微増収でした。

営業利益は2億3千9百万円で、前年同期比8千5百万円の増益です。メキシコの調子が良かったということですが、全体として見れば低水準が続いているという評価が妥当と考えております。

2025年度中間期の損益状況：照明機器

コスト増により減益も、LEDは旺盛な需要環境が継続し、計画通りの進捗。

(百万円)	FY24 中間	FY25 中間	前年同期比		備考
			増減額	増減率	
売上高	4,933	4,877	△ 56	△ 1.1%	
LED	3,531	3,843	+ 312	+ 8.8%	・再開発案件を中心とした商業施設向けや宿泊施設向けにおいて堅調な需要。
UV	531	358	△ 172	△ 32.5%	・大口の特定顧客向けの需要減少。
蛍光ランプ/ 施工/他	870	674	△ 195	△ 22.5%	・蛍光ランプの市場縮小による需要の減少。
営業利益	1,030	844	△ 186	△ 18.1%	・価格戦略により製品収益性の改善は進展。 ・本社移転に伴う減価償却費の増加や人材の確保、
営業利益率	20.9%	17.3%	△ 3.6p	-	育成に向けた人件費の増加により減益。

照明機器です。

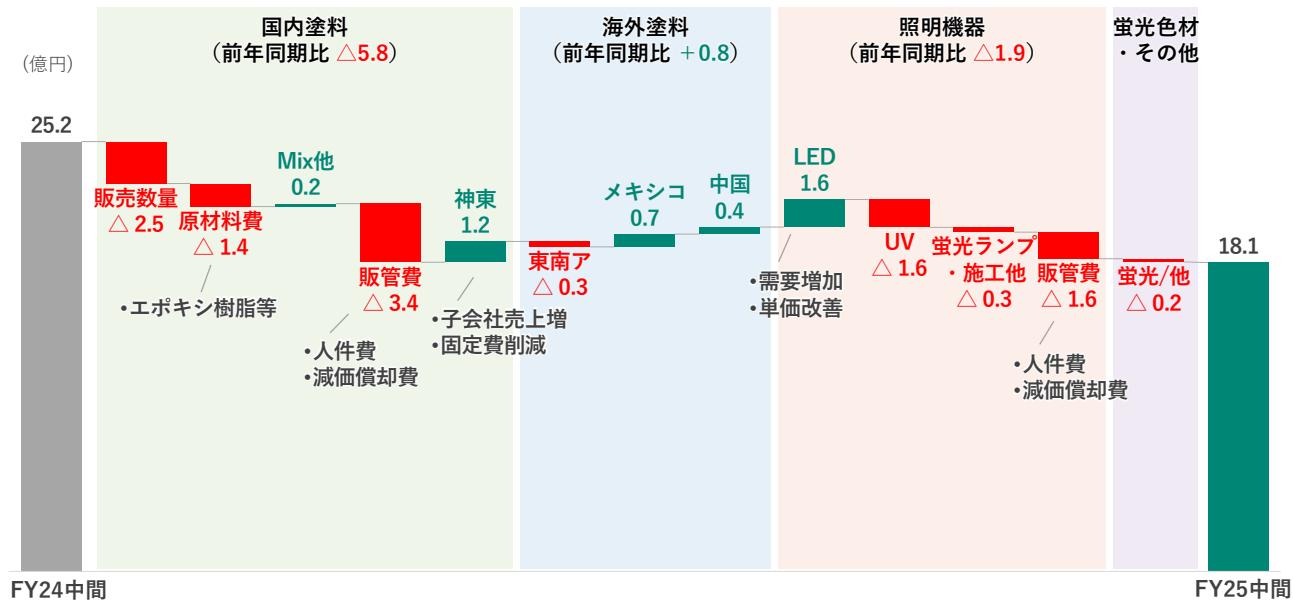
売上高は48億7千7百万円と微減収ですが、LEDでは3億1千2百万円の増収と引き続き好調です。商業施設や宿泊施設に向けた堅調な需要が続いております。

営業利益は8億4千4百万円と、1億8千6百万円の減益です。

昨年、新本社を建設したことに伴う減価償却費や、初任給の引き上げによる人件費の増加がありました。これらにより前年同期比で減益となりましたが、計画比では想定通りという評価です。

2025年度中間期 連結営業利益の増減要因（前年同期比）

国内塗料の数量減・コスト増影響が大きく、減益。



営業利益の増減要因を視覚化したものです。

(前中間期の) 25.2億円から18.1億円に下がったということで、7億円の減益でした。そのほとんどが国内塗料の5億8千万円の減益によるものです。

まず販売数量の△2.5億円は、JIS一時停止の影響により数量が前期に比べ4%強低下しました。原材料費は、足元でのナフサ低下の寄与はまだこの時点では少なくて、むしろ1.4億円利益を圧縮いたしました。ミックスについては、一時停止になった塗料は粗利益が高いものでしたので、これが減ったことで0.2億円にとどまりました。販管費は、資料に記載の人工費や減価償却、あるいは品質問題に伴って発生した検査費用がありました。

海外につきましては、先ほどご説明した通りです。

照明は、LEDが増益ながら、人工費や減価償却費のコストをカバーしきれませんでした。UVランプの△1.6億円は、大口特定顧客が本年度を通して在庫調整に入っているといった背景があります。

バランスシートの状況

政策保有株式の縮減、借入活用により設備投資の積極化を進める。

	2025年3月末	2025年9月末	増減額	備考
資産合計	133,344	134,195	+ 851	
流动資産	53,066	52,974	△ 92	
有形固定資産	46,040	47,112	+ 1,072	物流効率化投資9億円等、効率化投資を加速
無形固定資産	1,410	1,274	△ 136	
投資その他の資産	32,826	32,834	+ 8	
負債合計	57,173	59,145	+ 1,971	
(うち 借入金)	(11,576)	(13,426)	(+ 1,850)	投資対応で借入金活用
純資産合計	76,170	75,049	△ 1,120	
(うち 株主資本)	(54,515)	(54,590)	(+ 74)	
負債・純資産合計	133,344	134,195	+ 851	
自己資本	65,027	64,086	△ 940	為替換算調整勘定△628
自己資本比率	48.8%	47.8%	△ 1.0p	積極投資と借入活用で自己資本比率を抑制

バランスシートです。

有形固定資産が11億円ほど増えているのは、滋賀の物流倉庫の投資がほとんどで、建設仮勘定として増えています。

一方負債の部では、18億5千万円借入金が増えております。

自己資本比率は、1ポイント減って47.8%です。

キャッシュフローの状況

品質事案の影響等で営業CFは伸び悩む。
資金需要は借入活用に加えて、政策保有株式および固定資産の売却で対応。

	FY24中間	FY25中間	増減額	備考
営業活動による キャッシュ・フロー	2,430	1,393	△ 1,037	国内塗料の低調による利益減
投資活動による キャッシュ・フロー	155	△ 1,517	△ 1,673	設備投資の増加 投資有価証券売却高の減少
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 1,300	170	+ 1,470	借入活用による増加
現金及び現金同等物に 係る換算差額	216	△ 297	△ 513	
現金及び現金同等物の 増減額	1,502	△ 251	△ 1,753	
現金及び現金同等物の 期首残高	7,867	11,469	+ 3,601	
現金及び現金同等物の 期末残高	9,370	11,218	+ 1,847	

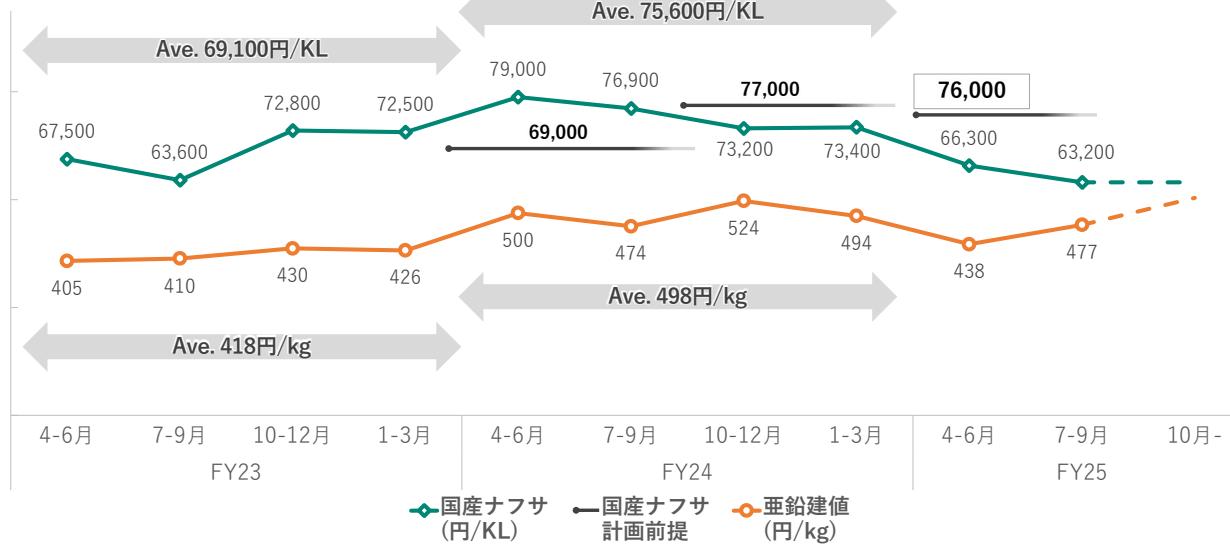
中間期のキャッシュフローの状況です。

こちらは記載のとおりです。

主要な原材料市況の推移

国産ナフサ価格の下落により溶剤類は価格下落も、樹脂等の加工品目への影響は限定的。

○国産ナフサ価格と亜鉛建値の推移



主要な原材料市況の推移です。

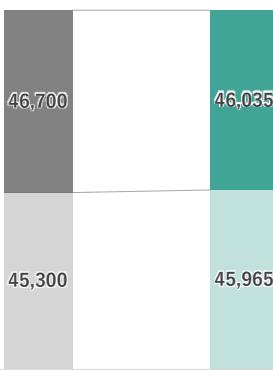
グラフに示すとおりの状況です。

2025年度通期 連結業績予想（修正）

売上高

- 販売は弱含みも、子会社の売上が下支えし、期初予想を据え置く。

(期初予想) **92,000** ±0 (修正予想) **92,000**



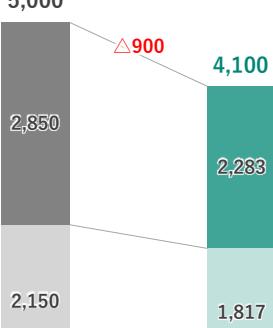
FY25e FY25e2

■ 中間 ■ 下半期

営業利益

- 塗料販売の本格的な回復目処が立たないことから、コスト増の吸収が難しく、減額。

(期初予想) **5,000** △900 (修正予想) **4,100**



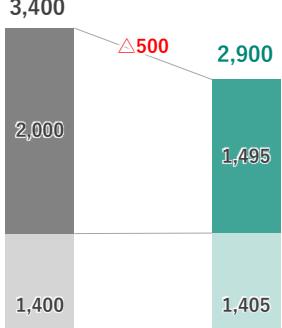
FY25e FY25e2

■ 中間 ■ 下半期

親会社株主に帰属する当期純利益

- 下半期においても政策保有株式の縮減を計画も、期初予想比では減額。

(期初予想) **3,400** △500 (修正予想) **2,900**



FY25e FY25e2

■ 中間 ■ 下半期

以上を踏まえ、通期の連結業績予想を下方修正させていただいた内容がこちらです。

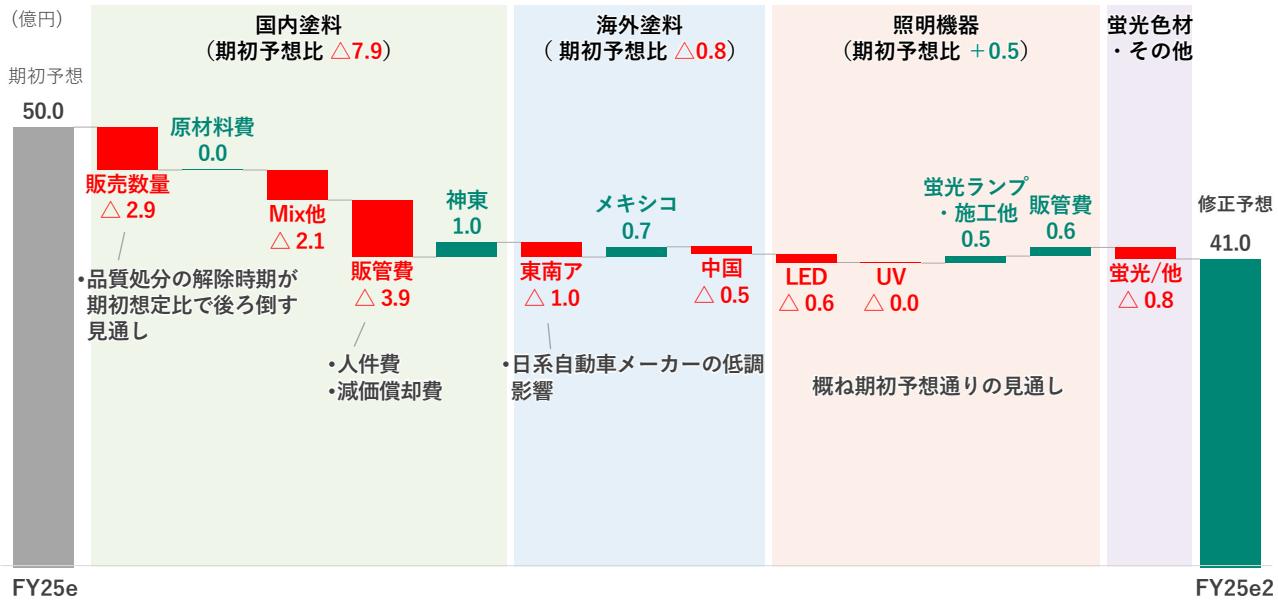
売上高は、中間期の進捗率が50%ということもあり、期初予想を据え置きました。

一方で営業利益は9億円の下方修正で、41億円といたしました。後ほどご説明しますが、実はJIS一時停止が11月14日付けで解除になりました。しかしながら、修正時点ではこの部分が不透明でしたので、このようにさせていただきました。

当期純利益も5億円の減益と、通期を通して政策保有株式の縮減を実施しますが、前期ほどではないということです。

2025年度通期 連結営業利益の増減要因（期初予想比）

国内塗料の数量回復遅れおよびコスト増により、期初予想から減額。



修正した通期予想の連結営業利益増減要因です。ここでは前期比ではなくて期初予想対比で示しており、期初予想の50億円に対して9億円下げた内容を分解したものです。

まず△9億円のうち国内塗料が△7.9億円と、ここがほとんどです。販売数量が△2.9億円と、JIS一時停止の解除により一旦底を打つことになりますが、一方で塗料の特性上、解除されてすぐにどんどん売れるというものでもなく、この程度のマイナスを見通しております。原材料費は、ナフサが下落した効果が若干表れるとしています。ミックスは、単価の高い製品の数量が減るため、この程度を覚悟しています。販管費は、期初の見積もりに甘いところが一部ありました。また、品質管理に伴う検査費用については、期末に特損で落とす可能性こそありますが、中間時点ではここに含めています。

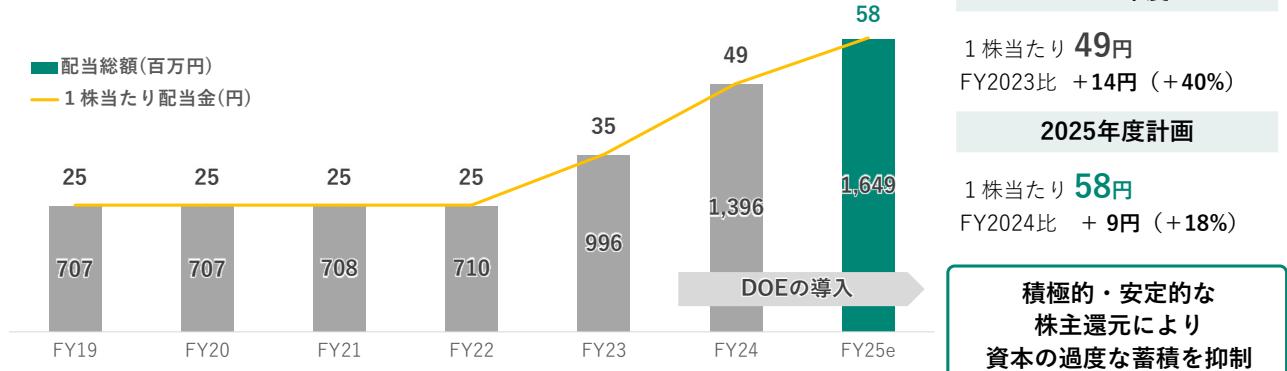
海外塗料は、日系自動車メーカー、特に東南アジアがなかなか回復せず、見通しを下げています。

照明機器は、概ね期初予想通りの見通しです。

(再掲) 株主還元

DOE3.0%を基準に、2025年度も積極的な株主還元を計画。3期連続増配へ。

○株主還元の推移



株主還元方針

- 長期安定的な配当を目指し、株主還元指標にDOE：株主資本配当率を採用。
- 2026中計期間（2024年度～2026年度）はDOE3.0%を基準とし、次期中計最終年度となる2029年度までに5.0%到達を目標とする。（株主資本は前期末基準）
- 自己株式の取得は、市場環境や資本効率等を勘案し、必要と判断した場合は適切な時期に実施。

株主還元です。

これまでご説明した通り、足元の業績は決して楽ではないですが、DOEの3%を現時点で下ろすということは考えておりません。

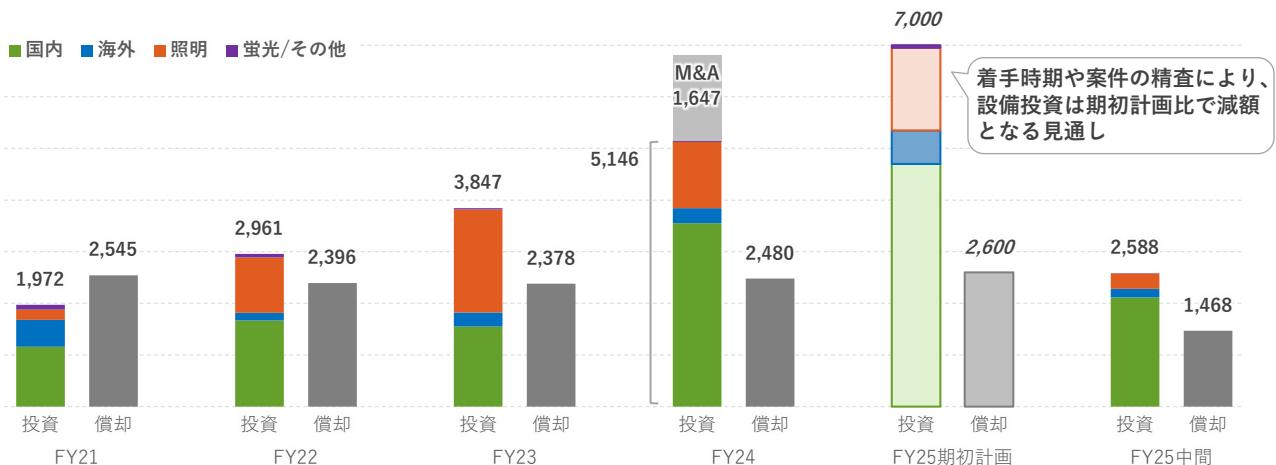
投資額(設備投資,M&A)および減価償却費の推移と進捗

キャッシュアロケーション方針に基づき、積極的な設備投資を継続。

○ FY25の主な設備投資計画

国内塗料 物流効率化/職場環境改善 20億円、工場(効率化,能増,安全,更新)20億円

照明機器 工場増改築(効率化・能増)11億円、ショールーム機能強化/職場環境改善他 5億円



投資関連についてです。

本日の最後にキャッシュアロケーションの進捗についても説明しますが、3年間で200億円の戦略投資を計画しています。今年も70億円を予定しておりますが、一部工期が遅れているようなものもございます。

以上、簡単ですが永野からPart1の説明を終わります。ありがとうございました。

Part I. 決算実績・業績予想 p. 2

Part II. 中期経営計画の進捗 p. 15

Appendix. 経営指標の推移 p. 27

(里) 社長の里です。

ここからは、昨年5月に公表した2026中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします。

2026中計は2024年度から2026年度までの3年間の計画であるため、1年半が経過しちょうど折り返しを迎えた。

2026中計実現に向けた立ち位置と取り組み



神東塗料の連結化によりビジョン2029の売上高目標は射程圏も、一方で収益率改善に課題が残る。

新規連結子会社との協議を進め、ビジョン2029のローリングを検討。

(百万円)	FY24 実績	FY25 修正予想	FY26 中計	ビジョン 2029	取り組み方針・今後の見通し
売上高	72,511	92,000	80,000	100,000	<ul style="list-style-type: none"> 事業ごとに濃淡をつけつつ、全体としての数量は維持～増加を目指し、平均単価を改善していく。 ビジョン2029の売上高目標1,000億円に向けてはM&Aを前提とする。 → 神東塗料の連結化により、売上高は射程圏内。 新たにAGCコーテックを連結化（2025/12予定）。オーガニック成長と新規連結子会社とのシナジー創出により成長を追求する。
営業利益 (営業利益率)	4,716 (6.5%)	4,100 (4.5%)	8,000 (10.0%)	10,000 (10.0%)	<ul style="list-style-type: none"> 付加価値の高い製品群へのシフト、成長ドライバーに位置付ける事業の拡大による利益率改善。 外部リソース活用を含めた事業構造の抜本的改善や生産性向上を推進。 → 調達面や技術的アプローチからの製品収益性の改善と、あらゆる合理化策を組み合わせた総合的な収益力強化を図る。
NOPAT -ROE	5.3%	4.4% (概算予想)	8.0% 程度	8.0% 程度	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な株主還元と成長分野への投資、適切な設備刷新により、自己資本の過剰な蓄積を抑制。 → 自己資本比率は50%以下への抑制継続。株主還元は3期連続となる増配を予定。設備投資はCF状況鑑みつつ実行。

スライド16をご覧ください。

このスライドでは、当社が目指すビジョン2029およびその通過点である2026中期経営計画に対する現在の立ち位置を俯瞰しております。

先ほど永野からご説明した通り、今年度の業績予想を修正いたしました。特に、営業利益は41億円と、2026年目標の80億円に対し、非常に大きなギャップが生じております。この状況を極めて重く受け止めており、品質事案を含む足元の課題が2026目標の達成を数字的に困難にしたと率直に認識しております。しかしながら、当社は引き続き、2029年度に売上高1,000億円、営業利益100億円、ROE8%程度を達成するという目標は堅持いたします。

足元の進捗としては、売上高については、神東塗料の連結化により今期予想が既に920億円と、2029年目標の1,000億円が射程圏に入りました。また、8月に公表いたしましたが、12月に予定しているAGCコーテックの株式取得も含め、M&Aも取り入れた規模の拡大は着実に進捗しております。今後は、オーガニック成長と新規連結子会社とのシナジー創出により、更なる成長を追求してまいります。

2029年度に向けた大きな方向性は、「事業ポートフォリオの見直しを隨時図りながら、付加価値の高い製品群へのシフトを図りつつ、ボリュームは維持・増加を保つことで売上増加と収益率の改善を進める」ということで、この方向性はブレずに進めています。一方、課題は収益力です。現状の大きなギャップを埋めるため、当社の収益構造を抜本的に改善していく必要があり、グループの新たな事業基盤のもと、ビジョン2029のローリング、目標達成に向けた道筋の再構築を検討してまいります。これについては、次回の通期決算発表時にご説明できればと考えております。

現在の取り組み状況としては、付加価値の高い製品群へのシフトに加え、神東塗料とのシナジーの一つでもある調達面や、あるいは技術的アプローチからの製品収益性の改善を進めつつ、抜本的な事業構造の改革も視野に入れた検討を進めているところです。収益率の改善なくして、ビジョン2029の達成はありません。

同時に資本面においても、積極的な株主還元と適切な投資により自己資本の過剰な蓄積を抑制してまいります。株主還元は、DOEを基準として3期連続となる増配を予定しております。こちらは期初から変更しておりません。

2026中計における重点施策の進捗（1/2）

重点施策		取り組み内容	国	海	照	明	他
成長市場と先駆的領域への注力	①事業の位置づけ整理	<ul style="list-style-type: none"> 中国事業の見直し検討(海外) <ul style="list-style-type: none"> → 事業譲渡や生産委託等も視野に入れ、特定顧客と交渉中。 → 繼続協議中。 ハイグレード住宅市場への注力強化(照明) <ul style="list-style-type: none"> → 社内組織を見直し、戦略を再検討。まずはストック住宅市場へ注力。 	-	✓	-	-	-
	②戦略投資の実行	<ul style="list-style-type: none"> クマロン樹脂製造の収益率向上とBCP強化を目的とした蒸留塔更新(国内) 照明機器の生産効率化および能増を図る工場増改築着工(照明) 	✓	-	✓	-	-
	③製品開発強化	<ul style="list-style-type: none"> 細胞外小胞を検出可能な試薬キット Exorapid-qIC® の新製品発売(国内) <ul style="list-style-type: none"> → 試験結果の定量測定システムをTOPPANと共同開発、米国への展開も進める。 → 欧州21か国、中国、台湾への販路を構築。海外展開を進める。 技術開発センター立ち上げ(照明) <ul style="list-style-type: none"> → 製品改良、ラインナップの拡充進展。屋外用途などの戦略市場の開発強化が可能に。 染料、薬剤の安全性に関する国際認証[エコテックス®エコパスポート]取得(蛍光) 	✓	-	✓	-	-

【凡例】 - 検討中、 ✓ 着手、 ○ 完了

このスライドからは、私たちが中計で掲げた重点施策の進捗状況を具体的にご説明いたします。
スライド17をご覧ください。

中期経営計画における具体的な重点施策の進捗状況について、特に重要度の高いもの、進捗があつたものを中心に、2枚に分けてご説明いたします。

まず、グループ全体でも最重要課題の一つである中国事業の見直しについてですが、5月にご説明したとおり当社単独での事業継続は断念する方針で動いております。現在、事業譲渡や生産委託など、最も止血を抑えられる出口戦略の実現に向け、特定のパートナーと具体的な協議を進めております。残念ながら、交渉の複雑性から当初の想定よりも時間を要し、協議が継続している状況でございます。しかし、赤字事業の解消は収益改善のために避けて通れない課題であり、早期の解決に向けて引き続き交渉を最優先で進めてまいります。

続いて戦略投資の実行としては、中計で掲げた方針通り、収益性の向上と事業継続性の強化に資する投資を実行しております。収益をけん引している照明機器事業においては、需要の増加に対応しつつ生産効率を高めるための工場増改築に着手しており、生産体制の強化を進めています。

成長分野と位置付けるライフサイエンス領域では、バイオ研究で注目が高まる細胞外小胞を検出可能な試薬キットについて、本分野の研究が盛んな海外への展開を加速しております。
具体的には、この度、欧州21か国に加え、中国、台湾でも販売可能な体制を整えております。

また、機能性酸化物を分散し、多様な機能を有するナノコート剤も着実に新規取引が増加しております。これらについては後ほどもう少し詳しくご説明いたします。

2026中計における重点施策の進捗（2/2）

重点施策	取り組み内容	国 内	海 外	照 明	他	
外部リソース獲得・活用による事業基盤の拡大	④塗料事業の基盤拡大・神東塗料連結化	✓	✓	/	/	
	⑤事業の抜本的効率化・AGCコーテック連結化（2025年12月下旬予定）	✓	-	-	-	
人材及び事業活動の全社最適化	⑥設備刷新・DXによる生産性向上	• 独自開発の購買システムを活用した原材料調達コストダウンとBCP強化(国内) • 東京オフィス改装、DNL新本社建設等の職場環境改善(国内, 照明) • タイに大規模な太陽光発電システムを導入、エネルギー効率改善(海外) →約36%のCO ₂ 削減効果を確認。タイに追加導入。メキシコにも新規導入を計画。 →太陽光発電システムのタイでの追加導入完了。エネルギー効率のさらなる改善を図る。 • グループ拠点集約と物流効率化(その他-物流) →26/1より新たな物流基幹拠点を稼働予定（滋賀）。	✓	✓	✓	✓
	⑦人と組織の全社最適化	• タレントマネジメントシステム導入(国内, 照明) →従業員エンゲージメント改善、人材育成強化へ • 人事評価に360度評価を導入：管理職のマネジメント力、組織力向上へ(国内) • 役員報酬制度の改定：2026中計の業績目標と連動した評価指標へ	✓	-	✓	-
	⑧組織間協働の強化	• インクやライフサイエンス領域の強化に向けた組織再編(国内) • プランニング機能強化を目的とした新組織立ち上げ(照明)	✓	✓	-	

【凡例】-検討中、✓着手、○完了

18

スライド18をご覧ください。

重点施策の2つ目と3つ目についてご説明いたします。

まず、ビジョン2029実現に不可欠な『外部リソース獲得・活用による事業基盤の拡大』です。前期に実行した神東塗料の連結化、そして本年12月下旬のAGCコーテック連結化が最大のトピックスとなります。

両社の連結化により、塗料事業の基盤拡大と事業の抜本的効率化を強力に推進し、特に、先ほど申し上げた収益性の大きなギャップを埋めるための統合効果を、一刻も早く発揮してまいります。詳細な方針や取り組みについては、この後、別のスライドで改めてご説明いたします。

続いて『人材及び事業活動の全社最適化』に関する進捗です。これらは、事業の効率化と持続可能性の向上に直結する施策です。

多数の事案に取り組んでいるところですが、国内外の拠点におけるエネルギー効率の改善を進めるなか、海外の旗艦拠点であるタイ現地においては太陽光発電システムの追加導入により、さらなるエネルギー効率の改善を図っております。

また、物流の効率化も重要な課題です。滋賀にはもとより生産子会社があり、その敷地内に物流用倉庫を建設しております。2026年1月より新たな物流拠点としての稼働を予定しており、物流コストの削減と物流効率化法への対応を進めてまいります。

その他、人材面の取り組みはスライドに記載の内容を実施し、検証を進めているところです。

神東塗料とのシナジー創出に向けた方針



事業の抜本的な効率化に不可欠な各セクションにおける将来的な機能の一本化を目指した検討を進める。

サプライチェーンマネジメントの最適化

調達

- 調達機能の一本化（ボリュームディスカウント、業務効率の改善による固定費削減）

生産

- 製造ライン再編や総合的な最適化
- 品質管理、労働安全管理の高度化

販売

- 製品相互供給によるラインアップ補完
- 物理的な営業拠点の集約

物流

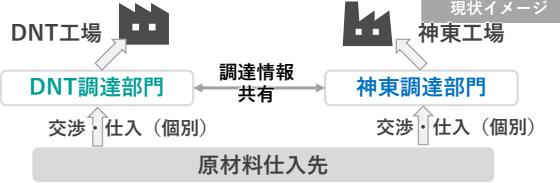
- 保管・荷役業務の一本化
- 共同輸送による積載・輸送効率の改善

お客様

その他

- 技術開発領域における協創、棲み分けの区分明確化
- 業務システムの統合、本部コストの圧縮

原材料調達の最適化



- 現状は2社間での情報共有を踏まえ、各社において調達コストダウンを追求。
→ FY25において2社合計で1億円の効果見込み。
- 今後、更なるコストダウンに向けて、原材料品目ごとのまとめ購買や、調達機能の一本化を目指して取り組む。



それでは神東塗料とのPMIの状況について、2つのスライドでご説明します。

スライド19をご覧ください。

当社の目標とする営業利益率10%の実現に不可欠な、神東塗料とのシナジー創出に向けた方針を示しております。

私たちは、両社の塗料事業における各領域において、将来的な機能の一本化を目指した検討を各セクションで進めております。

方針の全体像はスライド左側に示しておりますが、調達、生産、販売、物流、そして本部機能において、重複を解消し、両社の強みを掛け合わせることで、効率の最大化を図ってまいります。

その中でも、特に進捗度の高い原材料調達の最適化について、スライド右側をご覧ください。

原材料調達は、統合効果が比較的早期に発現する分野と位置付けております。

現状は、両社間で情報共有を行いながら、それぞれの会社でコストダウンを追求しておりますが、この取り組みの結果として、今期において既に2社合計で1億円のコストダウン効果が見えてきました。

しかし、私たちが目指すのはその先です。将来的には、原材料品目ごとの一括購買を本格化させ、さらに調達機能そのものを一本化することで、ボリュームディスカウントの最大化、および業務効率改善による固定費の削減を追求してまいります。

買収検討時の試算では、神東塗料との統合により総額で15億円程度の利益押し上げ効果を期待しておりましたが、この調達最適化はその効果を最大3億円と見積もり、早期に実現してまいります。

次のスライドでは、この方針に基づき、現在、各セクションで具体的にどのような取り組みを進めているかについてご説明いたします。

神東塗料とのシナジー創出に向けた取り組み

事業提携コミュニティ傘下に各分科会を立ち上げ、短期・長期両面からシナジー効果を発揮する体制を構築

	FY25	FY26	FY27	FY28	FY29	期待効果額	取り組み状況
調達	○	●			➡	3 億円	<ul style="list-style-type: none"> 仕入先や原材料品目情報、コストダウンに向けた取り組みを共有し、各社において調達コストの低減を図る。
生産	○			○	➡	7 億円	<ul style="list-style-type: none"> 品種別製造実績や製造原価構成について共有。 最適化に向けた初期的検討に着手。
人財					➡	—	<ul style="list-style-type: none"> 持続可能な経営体制構築に向けたサクセションプランの検討着手。
その他	○			○	➡	5 億円	<ul style="list-style-type: none"> 海外市場拡大に向けてDNTと神東海外子会社や海外JV先との協議、テーマアップを開始。 分析や特許管理業務の効率化に向けて協議。 業務システムの共通化やコストダウンについて検討開始。 環境安全・リスクアセスメント、GHG排出量の削減等のベストプラクティスに向けて協議。
販売・物流					➡	算定中	<ul style="list-style-type: none"> 相互の製品ラインナップ補完に向けて、一部製品は供給開始。 地区別での共同配送、保管・荷役の諸条件について協議。 調色業務の効率化や合理化に向けた検討着手。

○ 効果発現目標 ● 最大効果到達目標

20

スライド20をご覧ください。

前段のスライドでご説明した方針に基づき、現在進めている具体的な取り組みについてご説明いたします。

当社と神東塗料との間では、事業提携を円滑に進めるべく、領域別の分科会において実務者レベルで具体的な検討を行っております。この体制により、短期的な収益改善効果と、長期的な事業構造の最適化という両輪でシナジー効果の最大化を追求しております。

調達領域は、先ほど説明したとおり、早期の効果発現に向けスピード感を持った対応を進めています。

生産領域は、期待効果が最も大きく、当社の収益力改善を大きく左右する重要な柱です。製造ラインの再編や総合的な最適化に向けては深いすり合わせを慎重に進める必要があり、長期的な取り組みとなります。しかし、手をこまねいているわけではありません。製造原価構成や計画の組み方の意見交換など、必要な準備を進めております。

その他として括っている内容も、グループ内では細分化して取り組んでいます。

課題の海外セグメントのテコ入れに向けては、当社と神東塗料の海外子会社やJV先との協議を開始し、海外展開における連携を模索しております。

また、業務システムの共通化や本部コストの圧縮といった固定費削減の取り組み、技術開発領域における協創など、全社的な効率化に向けた検討も着手しております。

販売・物流領域については、買収検討時には金額的効果を織り込んでおりませんでしたが、現在、両社の強みを掛け合わせることで追加的効果を算定中です。具体的には、製品ラインナップを補完するため、一部製品の相互供給を既に開始しており、お客様への提案力を高めています。

また、共同配送や、保管・荷役業務の一本化に向けた協議を開始しており、総合的なサプライチェーンマネジメントの高度化を図ってまいります。

これら神東塗料とのシナジー創出は、今後の業績回復とビジョン2029達成の確度を高めるための最重要施策として、引き続きトップコミットメントの下、効果額15億円の拡大と、実現を加速させてまいります。

AGCコーテックの子会社化



本件子会社化の概要

1. AGCコーテックの概要

事業内容	<ul style="list-style-type: none">建築用・工業用・防食用各種フッ素樹脂塗料の製造販売建築用仕上塗料・塗材の販売電子部材・フィルム等のフッ素樹脂コーティング材の製造販売
資本金	300百万円（出資比率：AGC90%、DNT10%）

事業所	本社 : 東京都千代田区 工場・開発部 : 千葉県鎌ヶ谷市 西日本支店 : 大阪市北区
-----	---

2. 取引の概要

株式契約締結日 : 2025年8月29日
株式譲渡実行日 : 2025年12月下旬予定
連結時期（予定） : 【B/S】2025年12月末
【P/L】2026年1月～

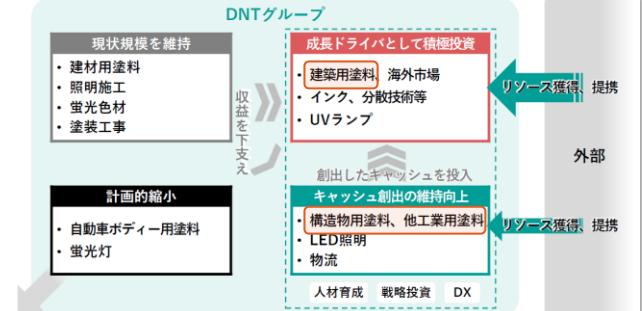
当社への子会社化と同時に、
「ポンフロン株式会社」へと商号を変更予定。
ポンフロンシリーズは、40年超にわたるAGC
コーテック社の看板製品。



2026中計における本件取引の意義

- ✓ AGCコーテックが手掛けるフッ素樹脂塗料の展開分野は、2026中計におけるポートフォリオ整理のうち、
【建築用市場】成長領域
【工業用および防食用市場】キャッシュ創出領域（基幹事業）に位置付けており、中計方針の「外部リソース獲得・活用による事業基盤拡大」の実行にも適した取引。
- ✓ 同社のフッ素樹脂塗料は品質や性能面において業界で高く評価されており、当社技術との融合・昇華により**フッ素樹脂塗料市場におけるさらなるプレゼンスの向上**を目指す。

【2026中計の事業ポートフォリオ】



続いてスライド21をご覧ください。

AGCコーテックの株式取得と子会社化についてご説明いたします。

本件は、先に申し上げた中期経営計画の重要施策の一つ、『外部リソース獲得・活用による事業基盤の拡大』を継続して実行するものです。

AGCコーテックは、AGC傘下で、主に建築用・工業用・防食用の各種フッ素樹脂塗料を手掛けている企業です。最大のポイントは、高付加価値なフッ素樹脂塗料に特化し、長年にわたり品質や性能面で業界から高く評価されている点にあります。

当社はこれまでAGCコーテックに資本参加しておりましたが、本年12月下旬に完全子会社とする予定です。

また、この連結化に伴い、AGCコーテックは『ポンフロン株式会社』へと商号を変更いたします。この商号変更は、AGCコーテックの40年にわたる看板製品「ポンフロン」を冠するものです。

本件取引の意義としましては、AGCコーテックが展開するフッ素樹脂塗料の分野は、当社の2026中計における事業ポートフォリオ整理の中で、成長領域に位置付ける建築用市場と、収益を支えるキャッシュ創出領域である構造物用塗料と工業用塗料の双方に展開され、当社の中計方針に合致するものとして実行に至りました。

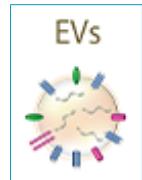
AGCコーテックの高い技術力と、当社独自の技術や販売チャネルとを融合・昇華させることで、国内のフッ素樹脂塗料市場におけるDNTのプレゼンスを一段と向上させることを目指んでいます。これにより、収益性の高い高付加価値品比率を高めることで、利益率の向上に貢献するものと期待しております。

成長市場と先駆的領域への注力【ライフサイエンス領域】

‘25/1より販売開始した米国に続き、欧州21ヵ国、中国、台湾の海外24ヵ国での販売が可能に。

細胞から分泌され、細胞由来の様々な情報を含む粒子
「細胞外小胞(EVs)」

世界初!!



- EVsの機能
1. 細胞間コミュニケーション
 2. 免疫応答の調節
 3. 腫瘍の進展と転移
 4. 再生医療
 5. バイオマーカーとしての利用

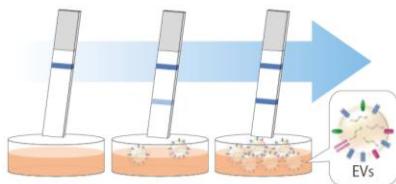


インフルエンザウイルスなどの診断キットでよく用いられる「イムノクロマトキット」で検出可能に！（簡易化）

医療・医薬分野における研究を後押し

イムノクロマト試験の定量化を実現 (TOPPAN社との共同開発)

①細胞外小胞(EVs)の検出 (約45分)



②試験結果の自動定量 (数秒)



拡販に向け広告掲載、学会や展示会での出展。実績紹介データの掲載など国内外での認知度向上による拡販を目指す。

スライド22をご覧ください。

次に、当社が未来の成長ドライバーと位置付ける『成長市場と先駆的領域への注力』について、進捗状況をご報告します。

当社の強みである塗料分散技術の応用展開として、20年以上にわたり研究を続けてきた異方性貴金属ナノ粒子の合成技術を活かし、ライフサイエンス領域とナノコート材領域の製品開発を進めています。

ライフサイエンス領域では、イムノクロマト試験キットを展開しております。

これは、貴金属ナノ粒子の光吸収機能を応用した診断薬キットであり、現在、診断結果を短時間で数値化する自動定量システムの実用化を進めています。

前回ご説明した米国に加え、この度、欧州やアジアなど海外計24か国で販売可能な体制が整い、わずかではありますが、既に海外での販売実績も上がり始めております。

また、細胞外小胞学会でのブース出展やバイオジャパンでのセミナー登壇など、精力的な広報活動を通じて、市場への認知度向上に努めています。

成長市場と先駆的領域への注力【ナノコート材領域】

機能性酸化物を独自技術で分散

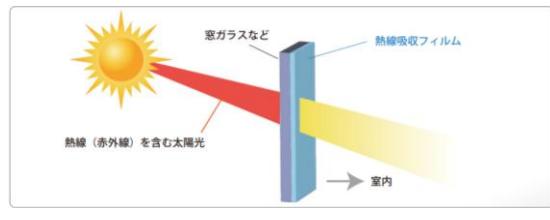
さまざまな機能を持つコーティング剤を展開。新規ユーザー獲得進行、海外への展開も推進。

用途例

帯電防止コーティング材【反射防止、帯電防止】



熱線吸収コーティング材【熱線カット】

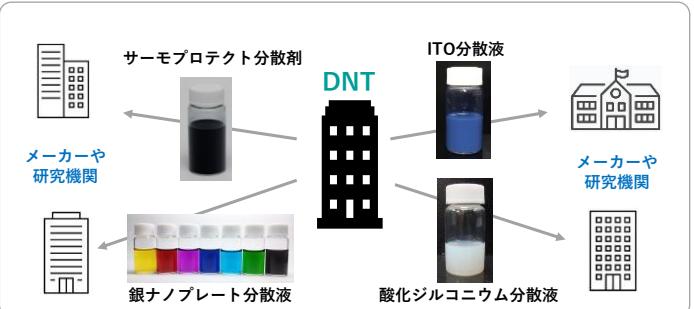


2025年上期の進捗

- 計画にはややビハインドも、新規顧客獲得は進展し前期比では大幅に収益向上。
- 既存ユーザーのラインが再稼働し、受注が復活したことにより数量が積み上げられた。

今後の展望

- 今後、フィルム加工が国内から海外へのシフトも予測されているため、下期は海外案件の取引開始に注力する。
- 国内でもすでに取引を開始しているユーザーとの関係強化を行い、既存テーマの拡大、及び新規案件獲得を目指す。



スライド23に進んでください。

ナノコート材領域では、帯電防止機能や熱線吸収機能などを有する分散材料を展開しており、フィルムへのコーティングを通じて、多様な用途に活用されております。

当社の高品質な分散技術は市場から高い評価を得ており、案件の積み上げによる採用数の増加を図っております。

国内のフィルム加工が海外へシフトする動きを見据え、海外への展開も推進しており、新たな収益の柱として育成してまいります。

キャッシュアロケーションの進捗状況

株主還元・成長投資を優先的に実行、営業CFの改善に努める

キャッシュインの進捗状況

営業CF FY24実績： 35億円
FY25見込： 30-35億円

計画にはビハイド
収益改善に努める

政策保有株式売却高
FY24実績： 28億円
FY25見込： 15億円
借入の活用(前期末比増加額)
FY24実績： 15億円
FY25見込： 40-50億円

遊休資産と借入の活用を進める

2024-2026年度 3か年累計（計画）



キャッシュイン

キャッシュアウトの進捗状況

配当総額 FY24実績： 13.9億円
FY25計画： 約16.5億円

計画に基づき還元強化を進める

投資額 FY24実績： 67億円
(設備投資 51億円)
(神東M&A16億円)
FY25見込： 約70億円
(AGCコーテック買収含む)

将来を見据えた大型投資を複数敢行

キャッシュアウト

スライド24をご覧ください。

中計策定時にお示ししたキャッシュアロケーション方針の進捗状況についてご説明いたします。

足元の厳しい業績のなかでも、中長期の成長実現に向けた『成長投資』と、資本効率を意識した『株主還元』を優先的に実行する方針は堅持しております。

同時に、最も重要な資金源である営業キャッシュフローの改善に全力を尽くします。

キャッシュインについて、左側をご覧ください。営業キャッシュフローについては、業績予想の修正に伴い、計画に対してビハイドしている状況です。3か年累計で150億円を目指しておりましたが、今期の見込みは30億円から35億円と、収益の下振れ影響が出ております。当社が最優先で取り組むべきは、本業改善によるキャッシュフロー創出力の強化であると認識しております。

このビハイドを補っているのが政策保有株の売却と借入の活用です。政策保有株式については、今期も売却を進めております。また、資本効率を高める観点から借入も積極的に活用し、計画の範囲で進捗しております。

次に、キャッシュアウト、すなわち資金の使い道について、右側をご覧ください。

配当については、DOE基準に沿い、計画通り還元強化を進めております。今期は1株あたり58円、総額16.5億円の配当を計画しており、3期連続の増配を予定しております。

投資についても、将来の持続的成長に資する資金投下を継続しており、方針に沿って大規模な投資を敢行しております。今期はAGCコーテック買収を含め、およそ70億円の投資を予定しています。

財務の健全性を確保しつつ、現在の逆風下においても、成長投資と株主還元を継続的に実行することで、皆様の成長期待に応えられるよう、今後もバランスの取れた資金配分を進めてまいります。

当社グループにおける不適切行為及びJISマーク表示の一時停止等の経緯

年月	内容	
2023年10月26日	JISマーク表示の一時停止等について（一度目の事案）	公表資料
2023年10月27日	特別調査委員会の設置に関するお知らせ	公表資料
2024年03月07日	JISマーク表示の一時停止の解除について	公表資料
	一度目の事案を受け、再発防止活動に取り組むなかで外注管理に係る社内ルールの逸脱等を確認。 当該事象を日本塗料検査協会へ自主報告。	
2024年11月29日	JISマーク表示の一時停止のお知らせ（二度目の事案）	公表資料
2025年05月12日	当社グループの不適切行為に関する調査報告書公表のお知らせ	公表資料
2025年11月14日	JISマーク表示の一時停止の解除について 品質不適切事案に対する再発防止策の進捗について	公表資料 公表資料

当社では二度にわたって品質事案を引き起こしたことを重く受け止め、全社を挙げた再発防止活動に取り組んでおり、特別調査委員会による調査報告書の受領後はその提言を踏まえ、社内体制や活動内容を強化し、実行しております。その進捗状況についての詳細は当社HPをご覧ください。
(https://www.dnt.co.jp/release/upload_files/news251114-2.pdf)

JISマーク表示の一時停止処分に関しては、日本塗料検査協会の指導に基づいた品質管理体制の見直し・強化を進めてまいり、その結果、2025年11月14日付で処分の解除通知を受領するに至りました。引き続き、グループ全体の品質ガバナンスの維持強化に取り組んでまいります。

なお、2025年11月7日の決算短信において修正した「2026年3月期通期 連結業績予想」には、本年11月中の処分解除を織り込んでおりません。本件解除による影響については今後精査し、開示すべき必要が生じた場合は速やかに開示いたします。

スライド25をご覧ください。

最後に、中期経営計画に大きなビハインドを招いた要因であり、私たちが今、最も重く受け止めている品質事案への対応についてご説明いたします。

スライドに、これまでの経緯を時系列で記載しております。当社は、過去に二度にわたって品質事案を引き起こしたという事実を極めて重く受け止め、経営層の強いコミットメントのもと、全社を挙げた再発防止活動に取り組んでおります。

特別調査委員会による調査報告書を受領した後は、その提言に基づき、社内体制や活動内容を抜本的に見直し、強化・実行しております。具体的な進捗状況の詳細については、当社ウェブサイトに掲載している進捗報告書をご覧いただければ幸いです。

そして本日、皆様にご報告申し上げたいのは、JISマーク表示の一時停止処分の解除についてです。私たちは、日本塗料検査協会の指導に基づき、品質管理体制の徹底的な見直しと強化を続けてまいりました。その結果、この度、2025年11月14日付で、処分の解除通知を受領するに至りました。

今回の解除は、再発防止に向けた取り組みが一つの区切りを迎えたことを示しますが、これで終わりではありません。私たちは、グループ全体の品質ガバナンスの維持・強化を今後も継続し、二度とこのような事態を起こさない強い決意で臨んでまいります。

なお、本年11月7日付の決算短信において修正いたしました2026年3月期通期 連結業績予想には、本件の処分解除による影響は織り込んでいないこと、現時点では算定が困難なことから再度の業績予想は予定していないことを付言いたします。

トピックス：物流2024問題への対応および物流効率化に向けた取り組み

新倉庫を建設し、基幹となる物流拠点を滋賀へ移転・集約

- 既存生産拠点内に物流の基幹拠点を移転・整備
→ グループ資産の効率活用および拠点間輸送の削減
- 高層自動ラックや移動ラックの導入
→ 保管効率の向上、荷役業務の省人化
- 大型車両の待機スペースと広めの集荷場所を確保
→ 2024年問題を踏まえ運送業者の負荷軽減を企図
- 職場環境の改善による従業員エンゲージメントを改善
→ 慢性的に不足する生産、物流現場の人員確保を図る

完成イメージ図（2025年12月末完成予定）



働き方改革と物流問題に応える、中継輸送による物流体制を開始

1. ドライバーの働きやすさを確保

中継拠点で荷物を引き継ぐ輸送を導入。当社の生産拠点である栃木から大阪までの輸送もドライバーが日帰りで運行できる体制を実現。2024年問題に伴う労働時間規制への対応としての効果を発揮。



2. 輸送効率を大幅に向上

運転席部分と荷台が分離可能な分離型トレーラーを導入。中継拠点でドライバーが交代する際も荷物の積み下ろしが不要となり、交代の待ち時間や積み替え作業が大幅に削減。

3. CO₂排出量の削減

中継輸送により1回の輸送で運べる量が倍増するため、往復回数を減らすことができ、CO₂排出量の削減にも繋がる。栃木 - 大阪間の輸送では、従来と比べて排出量は約38%削減を見込む。

スライド26には先にも触れた当社における物流効率化に向けた取り組みをご紹介しております。当社グループにおける効率化のほか、発荷主としての責任を全うしていく所存です。

以上をもちまして、中期経営計画の進捗状況に関する私からのご説明を終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

<u>Part I.</u>	<u>決算実績・業績予想</u>	<u>p. 2</u>
<u>Part II.</u>	<u>中期経営計画の進捗</u>	<u>p. 15</u>
<u>Appendix.</u>	<u>経営指標の推移</u>	<u>p. 27</u>

連結損益計算書（四半期推移）

DNT
DAI NIPPON TÖRYO

(百万円)	FY22				FY23				FY24				FY25	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
売上高	17,094	17,760	19,266	18,727	17,814	18,556	18,411	17,158	17,483	18,652	18,972	17,403	22,300	23,664
Q/Q増減率(%)	2.2	3.9	8.5	△ 2.8	△ 4.9	4.2	△ 0.8	△ 6.8	1.9	6.7	1.7	△ 8.3	28.1	6.1
国内塗料	12,810	13,207	13,879	13,353	12,701	13,233	13,084	11,531	12,404	13,197	13,486	11,832	17,287	18,179
海外塗料	1,844	1,698	2,374	2,148	2,127	2,111	2,176	2,113	1,965	2,156	2,068	1,942	2,034	2,121
照明機器	1,768	2,138	2,176	2,474	2,253	2,425	2,308	2,699	2,366	2,566	2,616	2,868	2,274	2,603
蛍光色材	289	268	301	294	280	337	278	279	292	267	286	311	279	259
その他	381	447	535	456	451	448	563	534	454	463	513	448	425	501
売上総利益	4,833	5,175	5,489	5,118	5,471	5,668	5,519	5,145	5,400	5,749	5,981	5,331	6,172	6,454
売上高売上総利益率(%)	28.3	29.1	28.5	27.3	30.7	30.5	30.0	30.0	30.9	30.8	31.5	30.6	27.7	27.3
販売管理費	4,130	4,104	4,227	4,207	4,269	4,154	4,303	4,175	4,309	4,316	4,548	4,573	5,467	5,341
売上高販売管理費率(%)	24.2	23.1	21.9	22.5	24.0	22.4	23.4	24.3	24.6	23.1	24.0	26.3	24.5	22.6
営業利益	702	1,070	1,262	910	1,201	1,513	1,215	969	1,091	1,433	1,433	758	705	1,112
Q/Q増減率(%)	21.7	52.4	17.8	△ 27.9	32.0	26.0	△ 19.7	△ 20.2	12.5	31.3	0.0	△ 47.1	△ 7.0	57.9
売上高営業利益率(%)	4.1	6.0	6.6	4.9	6.7	8.2	6.6	5.7	6.2	7.7	7.6	4.4	3.2	4.7
国内塗料	343	486	771	385	586	765	627	221	436	692	725	114	149	393
海外塗料	95	93	53	△ 38	105	136	10	163	75	78	103	△ 18	112	127
照明機器	169	348	356	411	423	490	449	526	467	563	474	558	344	500
蛍光色材	18	14	24	13	7	6	6	7	13	18	6	20	12	5
その他	32	31	40	54	18	26	64	27	16	0	42	20	18	9
調整	44	95	15	83	58	87	57	23	80	81	81	61	67	76
経常利益	922	1,109	1,251	1,033	1,362	1,598	1,310	1,065	1,382	1,382	1,675	759	848	1,276
親会社株主に帰属する四半期純利益	594	728	861	1,273	910	1,046	772	1,871	1,162	1,553	996	5,723	381	1,023

連結損益計算書（年度推移）

(百万円)	FY13	FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24
売上高	72,623	73,005	76,388	72,789	74,119	73,743	72,709	63,160	66,948	72,849	71,940	72,511
Y/Y増減率(%)	2.5	0.5	4.6	△ 4.7	1.8	△ 0.5	△ 1.4	△ 13.1	6.0	8.8	△ 1.2	0.8
国内塗料	53,438	53,045	55,508	53,498	53,374	52,972	51,861	47,232	49,622	53,250	50,551	50,921
海外塗料	6,751	7,464	7,467	7,019	7,960	8,063	7,290	5,486	6,939	8,066	8,529	8,133
照明機器	8,998	9,131	9,694	9,092	9,470	9,377	10,135	7,239	7,656	8,557	9,686	10,418
蛍光色材	1,539	1,401	1,432	1,377	1,275	1,287	1,337	1,117	1,223	1,154	1,175	1,158
その他	1,893	1,961	2,284	1,801	2,038	2,041	2,084	2,084	1,507	1,820	1,997	1,879
売上総利益	20,109	20,040	21,906	22,649	22,813	21,833	21,800	19,165	19,658	20,616	21,804	22,463
売上高総利益率(%)	27.7	27.5	28.7	31.1	30.8	29.6	30.0	30.3	29.4	28.3	30.3	31.0
販売管理費	15,835	15,612	16,047	16,115	16,224	15,794	16,252	16,336	16,474	16,670	16,902	17,747
売上高販売管理費率(%)	21.8	21.4	21.0	22.1	21.9	21.4	22.4	25.9	24.6	22.9	23.5	24.5
営業利益	4,274	4,428	5,858	6,533	6,588	6,039	5,547	2,828	3,183	3,946	4,901	4,716
Y/Y増減率(%)	53.8	3.6	32.3	11.5	0.8	△ 8.3	△ 8.1	△ 49.0	12.5	24.0	24.2	△ 3.8
売上高営業利益率(%)	5.9	6.1	7.7	9.0	8.9	8.2	7.6	4.5	4.8	5.4	6.8	6.5
国内塗料	2,506	2,351	3,785	3,886	3,466	2,934	2,464	1,631	1,990	1,986	2,200	1,968
海外塗料	501	763	775	1,186	1,405	1,190	843	221	236	203	416	238
照明機器	740	785	688	931	1,146	1,238	1,639	479	577	1,285	1,890	2,063
蛍光色材	230	154	171	135	119	74	116	54	46	71	28	59
その他	173	177	202	158	213	315	217	257	114	159	138	79
調整	122	194	235	234	236	285	266	183	218	238	227	305
経常利益	4,210	4,498	5,559	6,600	6,392	6,210	5,786	3,268	3,465	4,316	5,336	5,199
親会社株主に帰属する当期純利益	2,592	2,756	3,614	5,199	4,573	3,604	3,662	1,968	2,031	3,458	4,600	9,437

* FY20以降の経営指標については、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020/3/31）を適用した数値を記載しております。

その他の連結経営指標

(百万円)	FY13	FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24
貸借対照表												
資産合計	65,291	69,252	67,732	70,374	76,155	78,880	76,817	85,765	87,705	92,805	101,618	133,344
負債合計	42,312	40,811	37,112	34,055	32,806	33,796	32,138	34,900	35,713	37,594	39,128	57,173
純資産	22,978	28,441	30,620	36,319	43,349	45,083	44,679	50,865	51,991	55,210	62,490	76,170
株主資本	18,329	20,455	23,382	27,777	31,385	33,868	36,491	37,754	39,101	42,112	46,026	54,515
自己資本	21,883	26,474	28,647	34,103	40,747	42,275	41,762	48,069	49,015	52,033	59,550	65,027
キャッシュフロー												
営業CF	6,499	4,783	5,785	6,133	5,315	4,358	4,434	3,641	3,364	1,282	3,463	3,570
投資CF	△1,359	△1,838	△718	637	△398	△2,470	△4,424	△2,325	△966	△1,449	△772	△364
財務CF	△4,987	△2,977	△4,317	△5,808	△4,747	△351	△742	499	△2,841	△473	△1,657	△75
現金及び現金同等物期末残高	2,379	2,444	3,072	3,953	4,256	5,704	5,064	6,736	6,479	6,340	7,867	11,469
その他指標												
期末発行済み株式総数	29,710	29,710	29,710	29,710	29,710	29,710	29,710	29,710	29,710	29,710	29,710	29,710
期末自己株式数	12	13	310	610	819	1,115	1,408	1,405	1,377	1,273	1,246	1,213
EPS (1株当たり当期純利益)	87.28	92.83	122.38	178.06	157.70	125.61	128.96	69.55	71.74	121.78	161.70	331.40
BPS (1株当たり純資産)	736.86	891.46	974.38	1,171.93	1,410.38	1,478.43	1,475.59	1,698.23	1,730.00	1,829.75	2,092.10	2,281.92
1株当たり配当	12.50	15.00	17.50	20.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	35.00	49.00
配当総額	371	445	514	582	722	714	707	707	708	710	996	1,396
DOE(前期末株主資本 配当率)	2.3%	2.0%	2.5%	2.5%	2.6%	2.3%	2.1%	1.9%	1.9%	1.8%	2.4%	3.0%
自己資本比率	33.5%	38.2%	42.3%	48.5%	53.5%	53.6%	54.4%	56.0%	55.9%	56.1%	58.6%	48.8%
ROE	12.9%	11.4%	13.1%	16.6%	12.2%	8.7%	8.7%	4.4%	4.2%	6.8%	8.2%	15.2%
NOPAT-ROE	14.8%	12.7%	14.8%	14.5%	12.2%	10.1%	9.2%	4.4%	4.6%	5.4%	6.1%	5.3%

* 当社は2017/10/1付で普通株式5株につき1株の割合で株式併合を行っており、上記記載は併合前の年度も併合後の株数に置換えて記載しております。

本日はありがとうございました



○パラリンアートへの協賛



【作品名】いのちの芽吹き
【作者名】Raphael Princessさん



「パラリンアート」は、(一社)障がい者自立推進機構が運営する、障がい者アーティストの経済的な自立を目的とする社会貢献型事業です。

協賛する個人や企業が作品の使用権を取得することで、作者に報酬が支払われます。

当社は2022年よりこの活動に協賛し、オフィシャルパートナーとして作品を活用しており、本資料のデザインにも全面的に使用させていただいております。



大日本塗料株式会社

〒542-0081 大阪市中央区南船場1丁目18-11

Tel : 06-6266-3100 (代表)

公式HP : <https://www.dnt.co.jp/>

Mail : dnt10011100@star.dnt.co.jp (IRに関するご連絡)

○IRメール配信サービス

大日本塗料の決算や経営計画の発表、その他適時開示情報、株主の皆様へのご案内などを、タイムリーに配信しております。

ご登録はこちら : <https://www.magicalir.net/4611/mail/index.php>

○公式SNS



将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における将来予想に関する記述につきましては、当社の目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。

将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上でご利用ください。業界動向や外部環境認識等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性や完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的ご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。