

## インタビュー

# アジア地域でM&A積極化

## 国内メーカーにラブコール PPG

世界No.2の塗料メーカーPPGは2011年までにアジア・オセアニア地域で売上高20億ドル(約2,200億円)を目指す。そのため積極的なM&A・アライアンスを進めていくことを明らかにした。既に関西ペイントと自動車用塗料でグローバル化を進めているが、同社は国内の専門塗料メーカーにも熱いラブコールを送る。来日中のM&Aアジア・パシフィック担当のRoger G. Yong氏に聞いた。

—PPGがM&Aの専任チームを作り、積極的に活動している背景は。

「10年前まではPPGはガラスビジネスと化学品ビジネスがメインだった。この10年の間に塗料部門に力を入れ、アクゾノーベルに次ぐ世界ナンバー2の塗料メーカーになった」

「PPGの塗料部門は自動車用塗料、工業用塗料、パッケージ用塗料、航空機用塗料、建築用塗料、缶コーティング、オートリフィニッシュの6部門からなるが、ここ数年ビジネスの主体がアジア、南米、東欧に移りつつある」

「特にアジア・オセアニア地域の2001年からの伸び率は400%にあり、塗料供給基地の整備を図るとともに、アジア・オセアニア地域で2011年までに売上高20億ドルを目標にしている」

「通常の営業活動とともにM&A、アライアンスによって規模の拡大を進めていく方針だ。これはアジア・オセアニアに限らず、南米、東欧など全世界でPPGが行っている戦略だ」

—既にアジアでの実績は。

「昨年、シンガポールの木工用塗料メーカー・クラウンコーティングを買収した。この4月に中国・上海のDIY

塗料メーカー・IDIサンプルを買収した。また天津工場を100%自社工場にした。関西ペイントとの関係はご存知の通りだ。塗料とは異なるが、ファイバーグラスの合弁会社を中国に設立。更にタイで眼鏡用の樹脂を製造しているメーカーを買収している」

「アジア・オセアニア地域でPPGは現在13カ国に工場を有し、更に積極的に事業展開を進めている」

—アジアの最重要地域は。

「中国マーケット、次いでインド、オーストラリア。特に中国は著しく成長しており、米国のユーザーを始め世界各国のサプライヤーが進出していることから、PPGも積極的に事業拡大に向け取り組んでいく。現在、6工場を擁し、ほとんどの塗料を供給している。インドでは合弁会社・アジアンペイントがある。東南アジアではタイ、ベトナム、マレーシア、そして日本」

—日本の塗料メーカーの印象は。

「日本の塗料技術は進んでいる。アジア各国に進出し、供給を行っている。特に家電、電子機器向けの塗料メーカーに興味を持っている。ニッチなマーケットで高いシェアを持つメーカーをM&Aするか、もしくはアライアンスを組みたい」

—日本人は買収に対してあまりいい印象を持たないが。

「ニッチなマーケットに強い専門メーカーのグローバル化というのは難しい。合弁、アライアンス、技術提携などいろんなオプションがある。相互メリットになる選択肢が必ずある。お互いにチャンスを生かすことを考えるべきではないか」