

2019年12月期業績予想修正カンファレンスコール Q&A 概要
(2020年1月24日)

◆ 質問者：みずほ証券株式会社 吉田篤氏

Q1	減損対象の Bollig & Kemper 社(B&K)と Berger Nippon Paint Automotive Coatings 社(BNPA)について、2019年12月期の業績数字を伺いたい。
A1	B&K 及び BNPA につきましては、個別の数字を開示していませんので、回答は差し控えさせていただきます。

Q2	今回の減損処理により、2020年12月期の固定費の減少はどの程度を見込めるのか？
A2	詳細の開示はしていません。ただし、BNPA では大型の投資は既に終了していますので、大きな追加投資はありません。B&K は追加投資がないわけではありませんが、今後厳選して行います。なお、今回の減損対象として一部固定資産が入っていますので、今後の固定費の償却費等の負担自体は減少すると考えています。人員等に関しては、BNPA では大きな変更はないと考えています。一方で B&K は会社で決定した事実はありませんが、適切な人員構成も含めて、これから会社として詳細な検討を進めていく段階です。

Q3	B&K では、例えばホンダのイギリス工場が閉鎖されるなど、ブレグジットの影響が出ているのか。
A3	ブレグジットの影響がゼロとは申し上げませんが、やはり影響が大きいのはドイツです。具体的には、ご説明で申し上げた通り、一部継続モデルの失注がありました。継続モデルの失注は収益への影響が非常に大きいため、ブレグジットよりはドイツの影響です。 加えて、やはり欧州全体の市況見通しを非常に厳しく捉えており、将来計画を改めて見直し現在価値に割り引いた結果、会計のルール上減損対象とせざるを得ないと判断しました。 一つご理解頂きたいのは、我々が戦略的に欧州を軽視していることは一切なく、むしろ中国でのビジネスにおいても非常に重要な拠点ですので、欧州単体でも早期の黒字化を目指していきます。

Q4	今回の B&K の減損 80 億円は 100%処理しているのか。
A4	100%です。まず前提として 80 億円には欧州の B&K 以外の子会社も一部入っており、一番大きいのが B&K です。その上で B&K におけるのれんや固定資産等も含めて基本的には全て減損しています。

Q5	追加での減損は出ないということか。
A5	現状、追加減損はありません。しかし、今後も厳選しながら追加投資を行いますので、減損は出さないつもりですが、資産が積みあがることを想定しています。

Q6	DuluxGroup 社 (Dulux) の業績は、3Q 営業利益 29 億円に対して 4Q は 34 億円である。3Q の営業利益は 1 ヶ月分なので、4Q 利益は 3Q と比較するとかなり少ないが 理由を伺いたい。
A6	3Q 決算時にも申し上げましたが、Dulux は 9 月決算のため、役員賞与引当金の戻し入れや、季節性としても非常に良い時期だったこともあり、単月の利益率は通年と比較して高くなりました。 一方で 4Q の利益率が格段に低いわけではありませんが、12 月後半の休暇時期などの季節要因により通年と比較すると若干低くなっています。ただし、これは想定通りであり、詳細の分析や 2020 年度の計画は 2 月 13 日に細かく申し上げますが、9 月と 12 月は特殊要因があったとご認識ください。

Q7	Betek Boya 社 (Betek) は 2020 年度の利益率が低下することだが、広告宣伝費等を増加するのか。また、2020 年度の Dulux の見通しを伺いたい。
A7	Betek の業績は順調です。3Q でのトルコリラ高による原材料価格への好影響等もありましたが、買収直後の様々な戦略調整や、戦略確定後まで広告宣伝費を絞り込んだことにより、2019 年度は 13%を超える利益率となりました。これは 2020 年度計画と比較するとやや高い数字となります。 2020 年度は、シェア拡大のために広告宣伝費等を含めて積極的に投資する考えであり、2019 年度の利益水準が前提ではないことをご理解ください。 Dulux の 2020 年計画は 2 月 13 日に発表するため現時点では回答を控えますが、9 月度は利益率が高く 4Q が低いので、その間になるとだけ申し上げます。

◆ 質問者：メリルリンチ日本証券株式会社 榎本尚志氏

Q1	中国の汎用塗料事業（DIY・プロジェクト）の状況を実績数字で伺いたい。数字の開示が難しければ、好調な分野がどこか教えてほしい。
A1	中国の開示については、現在社内で投資家の皆様のご理解しやすい方法を検討中のため、具体的な数字も含めて2月13日に改めてお答えいたします。

Q2	自動車の生産台数は国内外ともに軒並み悪化しています。今回は、欧州とインドで減損損失を計上したが、その他の地域における自動車事業の状況を伺いたい。
A2	<p>ご指摘の通り、自動車のグローバル生産台数そのものは決して楽観視できる状況ではありません。ただし、例えば、日本では3Qまで前年に対してプラス推移し、4Qから厳しくなりましたが、通年では概ね想定通りとなりました。</p> <p>一方、アジア、特に中国の自動車市場は芳しくなく減速しています。インドに至っては、前年比で約12%減少しており、2020年も前年並もしくは若干マイナスと予想しています。インドは、少なくとも今回減損を実施せざるを得ない状況です。</p> <p>欧州・インド以外のその他地域は、今後の見通しも含めて2月13日の決算発表時に改めてご説明しますが、2019年12月期において大幅に想定を超える落ち込みがあったかと言え、通年ではそうでなかったという点を改めて申し上げます。</p>

Q3	タイや米国の自動車市況は、かなり落ち込みが激しいと聞くが見通しを伺いたい。
A3	当社のタイや北米の自動車事業は、いずれも決して良くありません。ただし、当社の連結業績に大きく影響するレベルかと言え、必ずしもそうではありません。

◆ 質問者：モルガン・スタンレーMUFG 証券株式会社 藤田知未氏

Q1	<p>今回の減損と PPA (Purchase Price Allocation) に関わる固定費の考え方について伺いたい。PPA は Dulux の年間償却額が 2020 年度は前期比 9 億円増加する一方、減損損失 110 億円のうち固定費部分の償却が多少減少するので、結果として大きく利益に影響が出ないという認識でよいのか。</p>
A1	<p>PPA は Dulux および Betek の買収が完了したことに伴い、いわゆる買収額とブック・バリュー・オブ・エクイティ (自己資本の帳簿金額) の差額をどのように資産に振り分けるか、という処理です。資料 P4 に記載のとおり、Dulux では、固定資産などを償却対象額、非償却対象額に区分けして、年間償却額が 2019 年は 4 ヶ月相当で約 4 億円、2020 年は年間で約 13 億円になりました。これは定額で償却しますので、基本的にはこの 13 億円が毎年 Dulux 単体から引かれて当社の連結に貢献します。</p> <p>Betek はやや分かりにくいのですが、2019 年に約 1 億円、2020 年に約 1 億円になります。これは四捨五入をしているからで、普通に計算すると、それぞれ 0.5~0.7 億円、1.0~1.4 億円ぐらいです。こちらも償却対象額は無形固定資産で約 20 億円、非償却対象額が約 56 億円の区分けになります。これらの区分けが完了したというのが、PPA における皆様へのご報告となります。</p> <p>一方、減損損失は、あくまで欧州およびインドの自動車用塗料事業が対象です。Dulux や Betek とは関係なく、PPA の問題でもありません。むしろ、のれんや固定資産などを含めた事業ユニットが生み出すキャッシュの将来予想に対する現在価値と今の簿価を比べた時に、今の簿価相当あるかを IFRS 上は毎年チェックしなければなりません。将来見通しがかなり保守的にならざるを得ない事業環境下において、自動車市況全般の問題と、当社固有の事情が絡んでいます。先ほど申し上げた失注等も含めた業績見通しを厳しく見直した結果、これを一括で償却したということです。</p>

Q2	資料 P6 の主な要因の中で「市場ニーズへの即応不足による売上収益低下」と記載されているが、例えばどのようなシフトチェンジが起きていて、日本ペイントホールディングスグループの課題がどう顕在化しているのか教えてほしい。
A2	<p>小規模の事業ではお客様を失うことが、影響として非常に大きいです。市場全体が低迷し他社が値引き攻勢をかける中で、当社が対応しきれない部分があります。生産ラインは長い期間を見越して対応しますので、一つでも失注すればそれを取り戻すためのライン見直しが必要になります。したがって、価格競争力をさらに上げていくために、グループを挙げてコストダウンを図る必要があると考えています。</p> <p>一方、やはり採算の悪いラインがあることも事実です。これはお客様と十分な協議をした上での対応になりますが、サプライヤーとして最終ユーザー様の満足度を大切にしつつ、不採算部分をうまく改善していく必要があります。当社は欧州で後発組ですので、費用先行することも必要に応じて実施しますが、市況の低迷が重なると楽観したシナリオは描きづらくなります。それを元に収支予想を立てて現在価値化すると、どうしても現在の資産と比べて価値が出ませんので、会計上の判断として減損を実施したのが実態です。</p> <p>このように、一つの要因ではなく、お客様の事情やラインの事情、失注、コストなどの複合要因があるため、厳しいマーケット状況であるという認識です。</p>

Q3	今回の減損は、技術的に取引先の要求に応えられずに失注したというよりは、市場が縮小する中で全体的にコスト等が厳しくなっていることが一番の理由と聞こえたのだが、そうした理解で正しいのか？
A3	<p>そこまでは言い切れず、やはり複合要因になると思います。ニーズに必ずしも応えきれなかった可能性もあり、特に水性技術などをもっと強化しなければなりません。したがって、マネジメントの刷新に加えて、Nipsea グループと協働しながら日本からも技術者を派遣するなど、さらなる技術的なブラッシュアップが必要であると考えています。</p> <p>補足すると、欧州市場は厳しいと申し上げた一方で、BASF や PPG などが古くからあるローカル塗料メーカーを買収しており、第 3 のサプライヤーに対するメーカー様のニーズは確かに存在しますので、実は結構引き合いが来ています。欧州市場は厳しいからといって当社は縮小均衡するのではなく、実体としては適切に取捨選択をしながら、欧州でもしっかり事業を拡大していくのが基本的な考え方であり、十分なりターンが期待できる市場であると認識しています。</p>

以上