

大和インベスター・リレーションズ 個人投資家向け WEB 説明会 Q&A 概要
(2021年7月11日)

Q1	今年4月末に、社長交代および共同社長体制が発表されたが、共同社長体制での社内指揮方法を具体的に教えて欲しい。
A1	田中前社長の辞任に伴い、CFOであった若月 雄一郎と副社長であったウィー・シューキムが、4月28日付で共同社長に就任しました。若月は、従来のCFO業務であるM&Aや資金調達、資本市場との対話をはじめ経営管理全般を担当し、ウィーは中国を含むアジア事業を率いてきた実績や塗料実務への精通さを活かし、グローバルでのオペレーション全般を所管しますが、共同で経営責任を負います。若返りを図った2名の共同社長体制にて、中期経営計画を達成し、株主価値の最大化を図ってまいります。
Q2	市場環境は厳しい状況だと捉えているが、今後の見通しを教えて欲しい。
A2	長期的には、塗料産業は人口増加や都市化に比例して、需要は増加する傾向にあります。直近では、原材料価格の上昇が見られますが、ブランド力や市場シェアが高い場合、比較的製品値上げをしやすいため、四半期のような短期では多少の影響を受ける可能性はありますが、1~3年の単位では十分にコスト増を吸収できると考えており、基本的に市場成長を上回る成長を目指しています。
Q3	海外、特に中国に力を入れているようだが、この先大丈夫なのか？
A3	中国のGDP推移を見る限り、比較的しっかりと成長している印象です。特に塗料需要は非常に高く、第1四半期の現地需要は当社予想を上回って推移しています。ただし、若干懸念されるのは、原油高に伴う原材料価格の上昇です。これは塗料市場だけでなく、化学セクター全体で懸念されることですが、製品値上げやコストダウンなどによって吸収していきたいと考えています。
Q4	総合塗料メーカーとして、今後の世界進出はどのように図る考えなのか？
A4	引き続き各地域で市場シェア1位を目指すとともに、積極的なM&Aによって各地域でのトップ企業や技術力の高い企業などを買収することで、同業他社よりも高い成長を続けられるよう目指してまいります。
Q5	新規事業への参入計画はあるのか？
A5	現在、抗ウイルス・抗菌製品の開発に取り組んでおり、東京大学と連携し、新型コロナウイルスにも効果がある製品を開発中です。2020年10月15日に発表した通り、日本初の可視光応答形光触媒を採用した水性塗料（試験用）の塗膜表

	面に接触させた新型コロナウイルスの不活性効果をガーナ大学医学部附属野口記念医学研究所との共同実験で確認しました。可視光応答形光触媒を使った水性塗料として新型コロナウイルスの不活性効果、99%以上減少する結果を得たのは国内初であり、今後の抗ウイルス製品の研究開発にとって、大変価値のある発見となりました。実環境を想定した新型コロナウイルスへの効果については、東京大学と検証を進めており、既に大学院工学系研究科と医科学研究所の連携共同体制が進んでいます。結果については、進捗を含めて改めて発表できればと考えています。
--	--

Q6	各製品カテゴリーでの強みや弱みは何か？
A6	強みは、アジアを中心に世界 10 カ国で市場シェア 1 位を獲得していること、販売網が充実していること、M&A を積極的に行っていることなどです。弱みについては、あえて申し上げるのであれば、欧米でのシェアが低い点です。ただし、人口増加率が高く、高い市場成長を見込めるアジアでは圧倒的なポジションを獲得しています。今後、欧米地域については、M&A の機会なども含めてシェア拡大策を検討してまいります。

Q7	日本の自動車メーカーへの納入シェアを教えてください。また、シェアアップ策としてどのようなことを行っているのか？
A7	自動車用塗料は非常に高い技術力が必要となるため、グローバルに自動車用塗料を供給可能な塗料メーカーは 5 社程度であり、その内、日本メーカーは当社を含めた 2 社です。当社の自動車用塗料の市場シェアは、グローバルで 3 位、日本では 2 位です。シェアの具体的な数値の開示は差し控えますが、引き続き自動車メーカー様に対して品質の高い塗料およびサービスを提供することでシェアアップを目指していきます。

Q8	個性的な塗料の拡大推進を始めているようだが、成功事例を教えてください。
A8	直近では、抗ウイルス・抗菌製品が新たな市場として大きな可能性があると考えています。当社は 2020 年 9 月 4 日に抗ウイルス・抗菌製品に特化した新ブランド「PROTECTON」を開発しましたが、その先駆けとして、「ニッペパーフェクト インテリアエアークリーン」という抗ウイルス・抗菌塗料を 2017 年より発売しています。昨年の新型コロナウイルス流行当初より、病院や学校などへ無償でエアークリーンの塗装を行ってまいりました。世界的な傾向として、色を塗るだけでなく、抗菌・抗ウイルス・消臭のような付加価値の高い機能性塗料の需要が高まってきており、今後の伸びしろになると考えています。

Q9	アジア 1 位、世界 4 位の企業としては配当利回りが低いと思われるが、今後の見通しは？
A9	配当利回りは、一株当たりの年間配当金を株価で割って算出しますので、株価が上昇すると、どうしても配当利回りは低下してしまいます。当社は株主総利回り（TSR）、いわゆるキャピタルゲインと配当性向の合算で株主の皆さまに還元する方針です。2019 年の当社 TSR は配当込み TOPIX を上回っており、2020 年の当社 TSR は 263.2%と、配当込み TOPIX（132.5%）に対して大きく上回りました。したがって、配当利回りよりも TSR でご覧頂ければと思います。

Q10	コロナ対策について教えて欲しい。
A10	まず、自社内の対応としては、在宅勤務を推進しています。また昨年の新型コロナウイルス流行当初には、世界のパートナー会社間でマスクの相互供給をしていました。直近ではワクチンの職域接種の準備も進めており、まずは従業員の安心安全の確保に努めています。ビジネス面での対応としては、「ピンチはチャンス」と捉え、抗ウイルス・抗菌製品の開発により新たなビジネスチャンスを創出することで、成長していきます。

Q11	多くの株式をシンガポールの会社が所有しているが、流動性も低く、今後資本政策はどのようにしていくのか？ 上場廃止や事業売却も考えているのか？
A11	<p>当社の大株主であるシンガポールのウットラムグループは現在約 58%の株式を保有していますが、同社は事業会社ではなく投資会社であり、成長性が非常に高い塗料産業の中でも、高い成長を見込める当社に対し、より投資をしてきたいという考えです。したがって、今後当社株式を買い進めることは法的に可能ですが、ある程度の流動性がなければ換金が出来ないリスクがありますので、上場廃止となる可能性は低いと考えています。</p> <p>また事業売却に関しては、現在特に予定はありません。塗料は生活のあらゆる場面で使われているため、むしろビジネスチャンスは拡大していると考えています。</p>

Q12	女性活躍についてどのように考えているのか？
A12	当社は女性活躍をはじめとするダイバーシティ経営を推進しており、外部機関からも評価されています。2021 年 7 月には、当社が取締役、執行役などの経営幹部に積極的に女性を採用していることが評価され、米国の大手金融サービス企業である MSCI 社が選定する MSCI 日本株女性活躍指数の構成銘柄として 2 年連続で選出されました。実際に、グローバルの全従業員に占める女性従業員の割合

	は24%、幹部職に占める女性の割合は24.5%であり、女性が活躍できる環境であると考えています。
--	--

Q13	自社株買いの予定はないのか？
A13	塗料業界は成長市場であるため、余剰資金は既存事業の拡大やM&Aなど事業投資に活用することを優先しており、結果的に利益の増加やキャピタルゲインへの貢献に繋がると考えています。したがって、現時点では自社株買いの予定はありません。

Q14	2050年にはCO ₂ 排出の実質ゼロを目指すのか？
A14	現在は、各国政府の掲げる温室効果ガス削減方針のもと、具体的な課題抽出や対策を検討している段階となります。先ほどご説明のとおり、再生可能エネルギーの調達、既存施設での省エネルギー設備採用等、様々な対策を検討しており、今後中期から超長期視点で取り組んでまいります。現時点においては、まだ2050年までに実質ゼロを目指すとは申し上げられませんが、削減に向けて対策を検討・議論してまいります。

以 上