

大和インベスター・リレーションズ 個人投資家向け説明会 Q&A 概要
(2021 年 12 月 18 日)

Q1	中国の恒大集団の経営危機による影響はあるのか？
A1	特定の企業に関する回答は控えさせていただきますが、当社製品は中国において「リーバン」のブランド名で根付き、中国の C-BPI(中国ブランド指数)の壁面塗料部門でも2017年から5年連続で1位を獲得するなど、高い知名度を誇っております。また、不動産セクターの当社の建築用塗料のお客さまは少なくとも2021年内において、大きく市場が縮小するとは見通していません。

Q2	中国への依存度が高いと思われるが、リスクはないのか？
A2	当社ポートフォリオは、2020年度の売上収益で見ると、日本や欧米、豪州などの安定成長市場が約50%、アジアやトルコなどの高成長市場が約50%となっており、バランスのとれた地域ポートフォリオを確立しています。また中国・アジア地域の事業運営は、優秀な現地マネジメントが行っており、実際に競争環境の厳しいアジア各国で市場のリーディングポジションを獲得するなどしています。特に中国においては、当社製品は「リーバン」のブランド名で根付き、中国の C-BPI(中国ブランド指数)の壁面塗料部門でも2017年から5年連続1位を獲得するなど、高い知名度を誇っています。こうした施策により、一定程度のリスクは軽減していると考えています。

Q3	大株主にウットラムグループという会社があるが、どのような関係なのか？
A3	<p>当社とウットラムとの協業の始まりは、シンガポールに合弁会社を共同設立した1962年までさかのぼります。当社は1933年頃からアジア各国へ進出していましたが、この協業を皮切りに、技術開発や生産を当社が、現地管理・販売をウットラムが担うようになり、それぞれの強みを生かした事業運営が可能になりました。これが現在のアジア事業の出発点となり、その後、タイやマレーシア、フィリピン、韓国、中国などへ事業を拡大してきました。</p> <p>2021年1月、当社はウットラムとのアジア合弁事業を100%連結子会社しました。その対価として、当社株式をウットラムグループに割り当てた結果、ウットラムグループは当社株式の過半数を保有する大株主となっています。</p> <p>ウットラムグループと当社経営陣は、当社の経営上のミッションである「株主価値最大化(MSV)」を共通の目的として同じ方向性を共有しています。</p>

Q4	中国市場は一般的に政府関係が悪化するリスクへの影響はないのか？
A4	現状の中国市場は、不動産投資への過熱感が若干あるため、貸出を抑制する動きはありますが、中国の GDP にも影響するような、例えば住宅の都市化やインフラ整備

	<p>など実需を突如抑え込むなどの大きな方向転換は起きないだろうと考えています。</p> <p>また、塗料は一般的な生活に必要な商品であることに加え、当社は 30 年前に中国市場に参入し、ブランドも現地化しているため、政府関連の動向によって個別企業として大きく影響を受けるリスクは少ないと思われます。</p>
--	--

Q5	株価がこれまでの半分ぐらいになっており、今後は上昇するような株価対策を強化して欲しい。株価が反発する理由は何か？
A5	<p>株価は、昨年 11 月を起点に下落傾向ですが、約 2 年前の 2020 年 1 月から 11 月までは右肩上がりでしたので、現在はちょうど約 2 年前の株価水準に戻ったこととなります。</p> <p>今後の株価対策としては、事業で得た利益を、事業への再投資や M&A などに活用することで、一株当たり当期利益 (EPS) を上げるとともに、当社の成長ストーリーを信頼してもらうべく、株式市場との対話を図ってまいります。</p>

Q6	株主優待が廃止されたが、今後株主優待の復活はあるのか？
A6	<p>株主優待は昨年廃止いたしました。当社は海外機関投資家の保有比率が高く、株主平等の原則を考慮しました。また、当社は成長を重視した会社であり、中国やアジアでさらなるシェア拡大に加え、M&A により成長を加速させることで、EPS の増大を通じて株主総利回り (株価の上昇と配当金) による還元を軸に据えています。</p>

Q7	直近の原材料高騰の影響、及び対応策を教えてください。
A7	<p>国際物流の混乱の継続や、散発的なプラントトラブルの発生により、原材料の供給・価格への影響が続いています。</p> <p>業績への影響時期は、在庫量・調達先との価格更新時期などを背景に、地域・事業ごとに差がありますが、第 3 四半期の連結業績における売上総利益率は、前期比・前四半期比ともに下落しました。</p> <p>ただし、対応策として汎用塗料は全地域で販売価格の値上げを実施しており、今後も全地域・事業にて販売価格の値上げを進めていきます。また、代替品の調達、販管費の見直しも並行して実施していきます。</p>

Q8	現在の新型コロナウイルスの影響を教えてください。
A8	<p>地域や事業によって状況は異なりますが、第 3 四半期において、自動車用では、コロナ影響による部品供給の停滞や世界的な半導体不足を受け、各地で自動車生産台数が前年を下回り、前年同期比で減収減益となりました。</p> <p>一方、汎用では各地域で概ねコロナ影響からの回復が進んでいます。昨年の 1-6 月は各地域で大きな影響を受けましたが、その後は巣ごもり需要なども相まって回復</p>

	し、中国やオーストラリア、トルコなど各国で業績を伸ばしてきました。
--	-----------------------------------

Q9	抗ウイルス製品を発売しているが、新型コロナウイルスにも有効なのか？
A9	<p>2021年7月15日に発表した通り、東京大学との共同研究において、当社の抗ウイルス・抗菌製品ブランド「PROTECTON」の5製品にて、アルファ型の変異株を含む新型コロナウイルスの不活化効果を確認しました。</p> <p>塗膜上での、変異株を含む新型コロナウイルスの不活化効果を確認できたのは国内初となります。</p> <p>今回の発表は東京大学との産学協創のひとつの成果であり、今後も共同研究により社会課題の解決に取り組んでまいります。</p>

Q10	各国でどの程度の市場シェアがあるのかを教えてください。
A10	<p>当社推計ですが、汎用塗料では、グローバルで10カ国・地域で、リーディングポジションを獲得しています。主な地域は、日本・中国・マレーシア・シンガポール、オーストラリア、トルコ、インドネシアなどです。特に、マレーシアやシンガポール、オーストラリアでは圧倒的なポジションを構築しています。</p> <p>塗料事業は、技術の破壊的なイノベーションが起こりにくいため、一旦シェアを獲得した後は覆すことが比較的難しい業界であり、多くの地域で確固たる地位を構築している点が、当社の強みであると言えます。</p>

Q11	今後のM&Aの予定を教えてください。
A11	<p>具体的な案件・時期などの回答は差し控えますが、対象企業は、先ほどのご説明のとおり、建築用や工業用、そして既存事業との相乗効果が期待できる塗料周辺分野において、高いブランド力・優秀な経営陣を有していることが1つの目安となります。</p> <p>ただし、当社拠点から物理的に遠距離の地域については、きわめて優秀な経営陣がいることが条件になります。</p> <p>直近買収した企業はしっかりと利益貢献しており、引き続きM&Aを積極的に実施してまいります。</p>