

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 質疑応答要旨
(2022年8月27日)

Q1	原材料高騰の影響、及び対応策を教えてください。
A1	<p>上期においては、国際物流の混乱継続や散発的なプラントトラブルによる不安定な供給の継続、英米のロシア産原油の禁輸措置により原油・ナフサ価格が一段と上昇しました。現時点で原材料価格は若干の落ち着きを見せていますが、下期以降に下落するかは不透明な状況です。</p> <p>当社では対応策として、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> <p>昨年第4四半期より利益率は概ね改善傾向にあり、今後も販売価格の値上げを戦略的に実施し、利益率の改善を図っていきます。</p>
Q2	各国での市場シェアを伺いたい。
A2	<p>実際に事業展開している国は約45カ国になり、13カ国でNo.1シェアを取得しています。特に、日本、マレーシア、シンガポール、オーストラリア、中国、トルコといったアジア領域と、オセアニア領域での市場シェアは強く、75%から30%程度の市場シェアを有します。今後もNo.1シェア国を増やし、圧倒的地位を確立することにより、原材料調達コストの削減や、戦略的な製品値上げを実施していきます。</p>
Q3	最近のインフレが事業に与える影響や、コスト増による製品値上げなどの影響はどのようなものか、また円安によるM&Aへの影響を教えてください。
A3	<p>まず、円安による影響ですが、当社は日本企業であり、基本的に現地製造、現地販売の事業形態であるため、円安は業績に対して基本的にプラス効果となります。</p> <p>原材料高への対策としては、アジア・オセアニア地域での市場シェアNo.1である利点を生かし、当社が積極的にプライスリーダーとして、製品値上げによる価格転嫁を進めています。唯一日本ではこれまでデフレ環境のため値上げが困難でしたが、最近では、資源、物価高もあり、製品値上げを実施し始めました。基本的に当社の事業形態ではインフレが起きても、強い市場シェアを有する限り、大きな影響はありません。</p> <p>また、円安局面でのM&Aに関しては、円ベースで資金調達すると為替効果はマイナスとなりますが、買収で取り込む外貨建て利益は為替に対してプラスとなりますので、全体としてあまり影響はありません。</p>

Q4	M&A の失敗例はあるのか？
A4	2017 年以降での失敗事例はありませんが、2016 年以前では、欧州自動車用事業において、欧州自動車市場の低迷や市場ニーズへの即応不足による売上収益低下の結果、減損損失を計上するなどの事例があります。2019 年以降は、当社の経営体制も大きく変化し、グローバル企業での経営経験者の就任や、グループ内で知見・ノウハウを共有する自律・分散型経営体制の確立などにより、M&A の成功事例が続いています。