

大和インベスター・リレーションズ 個人投資家向け会社説明会（大阪）
（2024年8月24日）

Q1	関西ペイントとの経営方針の違いを伺いたい
A1	当社の特徴は、建築用塗料が売上の63%を占めており、関西ペイント株式会社は自動車と工業用塗料の売上が半分以上を占めている点で、当社はB to C系、関西ペイントがB to B系中心となります。一般的に、建築用塗料は収益性が高く、マーケットも大きいです。加えて当社は、M&Aの実績が多く、自律・分散型経営で高い成長を目指しています。
Q2	最近、円高傾向だが、1円当たりの円高で営業利益にどの程度影響があるか？
A2	円安は当社の決算に対しプラスに作用します。アメリカの売上は少ないものの、米ドル1円の変動で営業利益が1億円程度変動します。現在の営業利益は約1,600億円程度であり、為替の影響はあまり大きくありません。一方、中国の売上に関しては、人民元の1円の変動で営業利益が33億円ほど変動します。直近では円高に振れましたが、当社は現地通貨ベースでの地産地消事業のため、現地ビジネスには為替の影響はありません。ただし、決算上の営業利益は円高で少し目減りし、円安では増加します。
Q3	M&Aについて、説明会資料P29以外のM&A事例を具体的に伺いたい
A3	<p>説明会資料のP29以外の大きなM&Aには、2021年にアジアのジョイントベンチャー（合弁会社）とインドネシアの事業を買収しました。これは60年間のパートナーシップ関係を持つWuthelam社からの買収であり、約1兆3,000億円の大規模M&Aでした。</p> <p>さらに、2022年にはフランスのCromology社と東欧スロベニアのJUB社を買収しました。フランスのCromology社は売上が800~900億円、スロベニアのJUB社は約400億円の規模です。</p> <p>2023年にはカザフスタンのAlina社を買収し、売上は約200億円ですが、利益率は20%以上と優秀な会社です。Alina社は、ロシアに近い点を懸念されるかもしれませんが、当社は現地の優秀な経営陣や人材、企業文化を尊重し、本社からの過度な干渉は行いません。現地の経営陣が現地のことは最もよく理解しているため、本社は彼らをサポートする役割を果たし、買収後も良好な業績を維持しています。</p>

Q4	従業員、管理職、役員のそれぞれに占める女性の割合を教えてください
A4	<p>当社はグローバルに事業を展開しており、売上収益の 86%は海外になります。アジア、ヨーロッパ、オーストラリアなど、地域による若干の差はありますが、管理職の 30%前後が女性となります。</p> <p>一方で日本における女性管理職の比率は約 5%と低く、これは当社の課題と認識しています。ただ連結全体で見た場合、海外グループ会社でのダイバーシティが進んでいるため、女性管理職の割合は 30%前後となります。</p>

Q5	各国の市場シェアを伺いたい
A5	<p>当社の汎用市場シェアは高い順に、シンガポールで 75%、オーストラリアで 50%、マレーシアで 48%、トルコで 35%、中国 TUC で 25%となります。塗料業界は半導体などのように技術革新による急激な市場変動が少なく、140 年以上にわたり塗料の代替品は出てきておらず、一度確立した市場優位性を覆すことは困難です。</p> <p>シンガポールの 75%の市場シェアは、60 年前から参入し、毎年少しずつ増やしてきた結果です。他の地域でも同様に、毎年 1-2pt ずつシェアを上げることができています。これは代替品の脅威がないためです。例えば、ゲーム業界の市場シェアはプラットフォームの切り替えのタイミングで変動することが多かったのに対して、塗料業界では一度シェアを獲得すると、徐々にシェアが高まり圧倒的な地位を確立する傾向があります。</p>