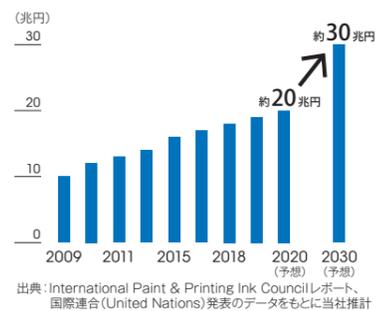


リスクと機会

当社グループを取り巻くリスクと機会を見据え、
中長期の成長に向けた施策を実行していきます。

グローバル企業である当社グループを取り巻く環境は常に変化しており、ビジネスもその影響を大きく受けています。そのような環境の変化をリスクと機会の両面から分析し、当社グループの中長期的な成長に向けて、それらの変化を活用するための施策を練り上げ、実行していきます。

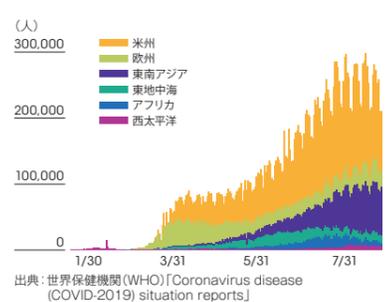
塗料市場規模(世界)



VOC取扱量と大気への排出量(日本)



新型コロナウイルス新規感染者数(世界)



外部環境

● 塗料市場

● 原材料

● 人材

● 自然災害・事故災害

● 気候変動

リスク	機会
<ul style="list-style-type: none"> ● 国内塗料需要は1996年以降、減少傾向 ● 天災等に伴う原材料メーカーの生産停止やサプライチェーンの寸断により、原材料調達に困難となるリスク ● 製品の特性上、原油・ナフサ価格の変動が業績に影響を与えるリスク ● 日本国内における定年退職者の増加に伴う社員数の減少 ● 若手・専門人材採用の競争激化 ● 海外における高い人材の流動性 ● 大規模な自然災害に伴う製品供給の不安定化 ● 火災・爆発事故に伴う操業の停止 ● ウイルス等の感染拡大に伴う操業の停止 ● 想定を超えた気候変動に対する政策および法規制等の実施 ● 近年増加傾向にある台風、豪雨等の異常気象に伴う生産・出荷の停止 	<ul style="list-style-type: none"> ● グローバルでは人口爆発とともに、確実な成長が見込める市場 ● シェア向上の余地が大きい ● グローバルカンパニーにおけるグループネットワークを活用した調達力の発揮 ● グローバルカンパニーにおける高いブランド力を活用した優秀な人材の確保 ● 災害地域への復興支援 ● 環境配慮型製品市場の拡大

当社の施策

リスク対策	機会対策
<ul style="list-style-type: none"> ● 抗ウイルス塗料などの新製品(新需要)の創出 ● 国内生産拠点への投資による生産性向上(収益性の改善) ● 海外グループ会社とのベストプラクティスの共有(蜘蛛の巣型経営の実践による売上・収益の改善) ● 原材料の互換化、複数購買、グローバル調達等を進めることによる原材料調達の安定化 ● 調達先の集中や地域の分散、契約の長期化など、原材料価格変動リスクの緩和による原材料調達の安定化 ● 環境に配慮した最新設備工場の導入、IoTやデジタル化の推進など技術の見える化により省人化・効率化し、生産性を向上 ● 種々の広報活動によりコーポレートブランド力を高め、SDGs・ESG視点の経営を行うことで、社員のエンゲージメントを向上 ● 将来の環境規制を見据えた開発・技術戦略の策定 ● 周到的なBCP対策により有事におけるリスクを最小化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 積極的なM&Aにより、資本コストを上回るリターンを獲得とEPSの増大 ● オーガニックおよびインオーガニックでの成長によるプレゼンスの拡大 ● 海外グループ会社と連携し、左記対策を推進することにより、原材料の調達価格を低減 ● グローバルでの高いプレゼンスおよびオペレーションの魅力を訴求し、ボーダーレスで活躍できる人材を増強し、事業戦略を推進 ● 災害地域の取引先などへのサポートならびに復興への積極的な支援により、ステークホルダーへの責務を充足 ● 環境配慮型製品市場の拡大により、当社の強みである高い技術力を駆使した製品ラインアップを拡充し、シェアを拡大