2025年5月22日
2024年度(2025年3月期)通期 決算説明会
質疑応答要旨

Q1	中国事業の見直しについては前回も同様の説明がありましたが、これは進展しているのでしょうか。
A1	<p>進展しています。交渉先の具体名は言えませんが、事業譲渡をどこまでするかを含めて、当社が現状提供している製品やサービスについて、お客様に極力ご迷惑をおかけしないよう、われわれのお客様は日系が多く国内の取引先にも影響が生じるため、こういうことを勘案して検討している。</p> <p>足元の経営課題は多くあるが、国内におけるJISの一時停止処分と同じレベルで重要視しているのがこの中国事案。赤字が続いており、早く止血しなければいけない。その中で相手があることなのでなかなか当社の思うようにいかない部分もあるが、進展はしていることをご認識していただければと思う。</p>
Q2	今期予想の中国の営業利益+2.3億円には、今ご説明いただいた内容が何割ほど含まれているのか。期の途中まで事業継続している前提なのか、通年事業継続している前提なのか。
A2	利益が2.3億円改善しても赤字が0になるものではなく、まだ赤字幅の縮小に留まるということだけ申し上げます。
Q3	<p>神東塗料の件ですが、今どの会社も上場子会社をなくしていく方向にあるなかで、むしろ上場子会社を作ってしまったということだが、どういう意図があったのか。また、今後どうする予定か。</p> <p>取得対価は安かったとはいえ、政策保有株式は縮減している一方でこの買い方というのは整合性がとれているのが外から見えて分からないので、コメントをいただきたい。</p>
A3	<p>本件の検討過程では、取締役会でも最初から完全子会社化すべき、あるいは50.1%でいいのではと、意見が分かれたところではあるが、最終的には神東塗料にも非常に長い歴史があるわけで、彼らの社風や自主性をしっかり尊重して関係性を構築すべきという意見にまとまり、上場を維持してもらった。一方でご指摘のとおり、少数株主への配慮も含めてしっかりケアしていかなければならないと認識している。</p> <p>他方、神東塗料とは事業提携のための様々な分科会を設けており、一番踏み込んだ検討をしなければいけないのが生産最適化である。おそらく当社だけでなく国内塗料会社は同様の悩みを抱えていると思うが、数量が減っていく中で設備が相対的に過剰になっている状況が続いている。一単位当たりの生産コストも当社だけでなく皆さん上昇しているだろう。この対処として、当社にも神東塗料にも複数の生産工場があるが、どこの工場で何を製造しているということをお互いにオープンにして、今後どのようにするかを検討している。将来的に、さらに踏み込んだ検討を行う際には今の資本関係でいいのかという議論になる可能性もあるが、現状では今の関係で双方にメリットが出る形を追求していきたい。</p>

Q4	最適化を行うにしても100%化したほうが良いと思う。現状の資本構成だと、親子上場の解消を狙った株の買い増し投資が入る懸念もあり、それを勘案すると最初から100%化したほうが結果的に安いということもあるのではないか。現状のままうまくいけば、プレミアムを払うことになってもうまくいくというある程度の自信があるのか。
A4	最初から100%化して強引にかじ取りするよりも、50%で入って着実に課題に取り組んで効果を出していくほうが良いという判断。この点については長い時間をかけて取締役会で議論した。なお、神東塗料が既に発表しているが、株主総会の承認が前提で私（永野）が神東塗料の取締役に入るので、しっかりと効果を出せるように頑張っていきたいと思う。
Q5	メキシコについてはUSMCAの件もあるため、この先のリスクについてを含めてもう少し踏み込んだ説明が欲しい。
A5	メキシコは足元は好調で、目下外資系メーカーへの入り込みに注力している。ご質問の意図としては米国の関税影響にご興味を持たれていると思うが、メキシコでは当社が納入する塗料は最終的にアメリカに輸出されていないものが多く、国内で消費されている。一方、取引先の計画次第で、生産拠点をメキシコからアメリカに移すといったことにまで発展すれば、当然われわれも影響を受ける。資料には関税影響の試算を記載しているが、正直迷いながらこの数字を出している。いずれにせよ、お客様の動きを注視していくしかないと思っている。
Q6	メキシコに拠点がある日系自動車メーカーとなると当たりがつくが、彼らのメキシコ工場はおそらく閉めることになると思う。全て閉めるわけでもなくとも生産を減らす方向に確実になっていて、その割にはこういう数字になるのかなという疑問がある。
A6	どのような方向になるのかは分からないが、複数の工場を最も効率性の高い一箇所に集中するという可能性もあり、もしかすると逆に一定のビジネスチャンスにも繋がる可能性もゼロではない。様々なケースが起こりうる。メキシコとは連絡を密に取り合い、慌てずに対応しているところ。
Q7	神東塗料を子会社化したことで、事業領域がかぶる分野もあると思う。具体的にはジャパンカーボラインやシントーファミリーなどは大日本塗料側に統合する計画はあるか。
A7	そこまで考えていない。当社は国内における流通はほぼ販売代理店を通しており、神東塗料にも親密な販売代理店がある。どちらに対してもマイナスにはならないように、しっかりと話し合いをしながら丁寧に対応していく。最終的にお客様が不利益を被らないように分科会で協議していく予定。
Q8	ではシェア競争は避ける形になるのか。
A8	それは場合によってはありえる。ケースバイケースで判断をしていくこととなる。
Q9	現在大日本塗料でJIS停止になっている製品を神東塗料で補完する取り組みはされているか。
A9	そういった取り組みは実施しておらず、計画もない。自力でJIS停止の早期解除に向けて取り組む方針で進めている。

Q10	設備投資の2025年度計画において、工場効率化や能増等として20億円を見込まれているが、能増というのは例えばどういったものを予定されているか。
A10	設備投資については、まず物流効率化というのは当社グループの物流を担う子会社を大阪の堺から滋賀の別の生産子会社の敷地内に移転するもの。生産と物流の一体化を図り効率化を図っていくもので、24年度と併せて30億円超の投資を予定している。工場投資は小牧工場が中心となっており、老朽化している部分も多々あるので、安全対策と合わせて効率化を図るもの。 投資案件においては一つ一つ妥当性を見極めながら、あるいは効率化においては一定のハードルレートをクリアするかを確認しながら判断している。
Q11	設備投資でもう一点、2025年度は記載項目以外でも10数億円計画されていると思うが、それ以外は何になるのか。
A11	例えば海外塗料における太陽光発電に関する投資がある。2024年度にタイで実施し効果が認められたので追加する分、さらにメキシコでも計画している。加えて、中国がどのような形になるかは未定ですが、その部分である程度の幅を持たせている。
Q12	海外の業績見通しについて、先ほどは東南アジアで8.7%の増収ということでタイの経済対策の話があったが、今の現状としてはワールドワイドで自動車の生産が厳しいと言われている。その意味ではこの予算を立てる背景としては、自動車メーカーの予測を参考にしているのか、それとも現状もう少し状況が変わってきているのか、改めて説明をお願いしたい。
A12	おっしゃるとおり、お客様一社一社にヒアリングをして計画に当てはめていくような帰納法的なアプローチで計画を策定したというよりは、計画に多少ウィルが含まれていることは否定しない。 世界的な自動車生産のトレンドはご指摘のとおりかもしれないが、タイ政府はかなり力を入れておりマーケットからも一定の評価がなされているということで、今後徐々に好転していくという期待を込めている。海外については毎月現地からの報告を社長も私もしっかり受けており、引き続きよくウォッチしていく必要がある。

以上