

2016年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2016年5月2日（月） 15：00～16：00

場所：ベルサール八重洲

お断り：この要旨は、決算説明会にご出席になれなかった方々の便宜のためにご参考として掲載するものであり、説明会でお話ししたことの一字一句を書き起こしたものではありません。当社の判断で簡潔にまとめさせていただきましたことをご了承ください。

- Q. 電子産業向け装置の2016年3月期実績と2017年3月期計画について、受注高と売上高を半導体、液晶、電子部品他向けで分けると、どのような比率になるか。
- A. 半導体：液晶：電子部品他の比率は、2016年3月期実績で受注高は2：7：1、売上高は3：6：1。2017年3月期計画で受注高は5：4：1、売上高は3：6：1。
- Q. 一般産業向け装置のうち、電力向けやコンビナート向けでは、具体的な案件が出てきているのか、それとも期待込みか。
- A. 電力向けでは具体的な案件が見えている。コンビナート向けでは、それなりの案件はあるが、期待も含んでいる。鉄鋼・石油化学の分野では、更新を我慢してきた老朽化設備で投資が出てくると見ている。
- Q. 超純水供給事業において、国内の新たな市場とは半導体・液晶の延長線か、それとも別の市場も狙えるのか。
- A. 半導体・液晶が中心になるが、既存の他社が納めた設備や中古の設備を囲い込んで水供給のビジネスモデルに落とし込むことも考えている。半導体・液晶以外は、具体的には国内ではまだ見えていない。
- Q. 最大顧客である液晶メーカーとの取引は今後どうなるか。
- A. 超純水供給事業は契約で守られており、今後も継続する。有機ELの新規投資の可能性もあり、競争は厳しいが商機もあると見ている。
- Q. KEAGの終わった期の実績で、受注高はどのくらいだったか。また同社は、買ったときの想定と比較して、うまく行っているのか。
- A. KEAGの受注高実績は売上高と同額の216億円。今期の増収が8%というのは、連結する期間が終わった期の11カ月から今期は12カ月になる要因も含まれるが、実質的に現地通貨ベースでの成長も見込んでいる。売上高の10数%を占める中国はあまりうまくいっていない。一方、欧州の1～3月は前年同期比2桁近い伸びとなっており、力強く回復してくれると考えている。
- Q. 近年はROEが資本コストの6%弱を下回っていた。営業利益率を改善することでROEを改善するのだろうが、一般産業向けハードの営業利益率はどのように改善するか。
- A. 事業の利益率改善においては、国内一般産業向けハードと海外向けハードの採算改善が施策の柱になるが、原価の積算の厳格化や営業と生産の一体運営によりハードのテコ入れをする。社内では、コスト構造や収益構造について受注の体制を含め目標設定の検討を進めているが、現時点で具体的な数字までは紹介できない。1Q以降、取り組みの状況を説明していきたい。

- Q. 2017年3月期の超純水供給事業の売上高見通しは、前期に契約満了となった案件の影響を考慮しても、マイナスが大きいように見える。大口の契約満了とそれ以外に分けて説明してほしい。
- A. 個別の契約については言及できない。同一工場であっても個々の契約は開始時期により細かく分かれており、それぞれに満期が来る。前期の年度半ばで契約満了となったものは、今期にもマイナスの影響が出る。特定の追加の契約満了があった訳ではなく、売り上げのトレンドにも変化はない。
- Q. 2017年3月期の水処理装置セグメントの営業利益は前期比で1億円しか増えず、電子産業向け装置では減益の計画だが、電子産業向け装置の中の減益要因を定性的でいいので分解して説明してほしい。
- A. 超純水供給事業は先延ばししたメンテナンスや経年変化への対応のメンテナンスの費用を多めに見込んだ。国内ハードも利益率の良いものが少なくなる見込み。
- Q. 海外電子産業向けハードの採算は改善していると思われるが、2017年3月期の方向性はどうか。
- A. 不採算案件の影響額は2015年3月期の17億円から2016年3月期は4億円に縮小し、海外を中心に落ち着いたと言えるが、海外電子産業向けハードについては、さらに収益性を改善させる必要があり、その分伸び代があると考えます。
- Q. 米国でのM&Aを今期中に決めたいとの話があったが、ドイツでの事業買収の立ち上げ当初の苦労や負担を考えると、米国でも当初の負担が大きくなるかもしれない。今後の米国での戦略はどう考えているか。
- A. 米国市場は巨大である一方で、当社のシェアは低い。米国で事業基盤をつくりたい気持ちは強い。私から事業部門にはスピードを上げて形にするよう指示している。手法は業務提携、完全買収、事業買収といった選択肢があり、完全買収には拘っていない。とにかく早く米国に事業基盤を構築したい。
- Q. 中国・台湾やベトナムなどにおいて、土壌浄化や汚水処理のビジネスを広げられるチャンスはないか。
- A. 今すぐに案件が出てくる状況にはないが、中国においては、水十条や法制化の流れがあり、ニーズが顕在化してくると見ている。研究開発の面でも、中国の大学とも共同研究を進めており、市場としては意識している。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。