

2012年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2012年5月2日（水） 15：00～16：10

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、説明会で話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。ご了承ください。

- Q. 一般向け装置について、震災復旧需要はどのくらいあったのか。震災復旧以外の需要見通しはどうか。
- A. 発電所の復旧需要などで、2012年3月期実績で、受注70億円、売上60億円程度あった。2013年3月期計画では震災復旧需要は、受注12億円、売上17億円を見込んでいる。震災復旧以外の一般向け装置の需要については、前期は比較的低調であり、今期もこの傾向が続く、とくに増大するとは見ていない。
- Q. 超純水供給事業で一部契約の変更があったとのことだが、収益への影響はどれくらいあるか。今後もこのようなことは起こりえるのか。
- A. 第一に、シンガポールの案件はこの4月で10年の契約期間を終え、オペレーション&メンテナンス（以下O&M）契約に移行している。第二に、国内液晶案件で、生産品目変更に伴い1年強製造を行わないことから料金値下げや契約期間延長の要請があった。会計上のルールで償却期間を延ばすことはできず、料金を値下げすることも当社損益に大きな影響が出るため、一旦保有している超純水製造設備を第三者に売却し、そのうえでO&M契約に移行することにした。これらの影響により、超純水供給事業の売上は2012年3月期実績の348億円から2013年3月期は318億円に減少する見込みである。ただ新中期経営計画「Take Action 2014（TA-14）」の期間にあたる今後3年間は今期の水準が続くと見ている。
- Q. 超純水供給事業の資産売却は今期中に実施されるのか。その場合収益性はどう変化するのか。
- A. 今期中に売却する。ただお客様から見ると超純水供給契約が続き契約が延長されることになる。当社としては、各年度の収益は減るものの、契約延長もあり、かつ資産売却益のプラスアルファもあるため、期間トータルの収益は増え、内部収益率に変化はない。
- Q. 新中期経営計画「TA-14」のなかで、2015年3月期の水処理装置の売上と営業利益について、電子向けと一般向けの内訳を教えてください。
- A. 2015年3月期の水処理装置事業の売上は1,660億円を見ているが、うち980億円を電子向けで、残りを一般向けで計画している。営業利益の内訳については開示していないが、全体として営業利益率は少し低下する計画になっている。これはハードの売上が伸びる一方で、超純水供給事業の売上が減少するためである。メンテナンスはハードを納入してから2～5年後に大幅に増えてくるため、当初は大きな伸びは計画していない。
- Q. 一般向けの水処理装置の売上は増える計画になっているが、海外で増えるのか。

- A. 国内でも増やすが、海外では中国や東南アジアを中心に排水回収技術を切り口に伸ばしていきたい。とくに中国は水不足や規制強化を背景に排水回収再利用の需要は今後大きく拡大すると見ており、クリタ蘇州を中心に一般向けの需要を開拓していきたい。
- Q. 超純水供給事業での契約変更は、前述のシンガポール案件と国内液晶案件のほかにもあるのか。
- A. 契約条件についてはお客さまとの秘密保持契約があり申し上げられないが、このほかにも、ある国内大型液晶工場で契約期間を若干延長した。設備の減価償却期間は延長できないので、各年度の損益は若干悪化することになる。ただ契約期間が延びるのでトータルの収益は向上する。
- Q. 超純水供給事業の売上は 2015 年 3 月期でも今期計画 318 億円の水準とそう変わらないということか。
- A. 現時点では 300 億円を超える水準すなわち今期とそう変わらない水準で推移すると見ている。新規に獲得した案件の工場が立ち上がり寄与する見込みである。
- Q. 超純水供給事業の海外での拡大の可能性はあるか？
- A. 可能性について否定はしない。海外の場合、カントリーリスク、為替リスク、回収リスク、商習慣の違いなどのリスクがある。リスクをとらないわけではなく、国内やシンガポールで行ってきた案件のリスクと同等であれば当然やるべきだと思っているが、これらのリスクを我々がどう判断するかによる。
- Q. 中国の一般産業向けの排水回収には成長ポテンシャルがあると思うが、後発のイメージもあり、競争も激しいことから、収益性についてはどうか。
- A. 中国における排水回収のビジネスで後発だとは考えていない。水ビジネスには海水淡水化などさまざまな事業があるが、排水回収に関しては技術的にもかなり高度なものが要求される。確かに単なる純水装置や排水処理では技術的優位性がどこまで出せるか疑問があり、仮に技術的優位性があってもコストで敗退する可能性もある。一方、排水回収とくに工場排水を分別・回収して再利用するシステムは、中国ではほとんど普及しておらず、ここに当社が参入できる余地があると考えている。また排水回収は、RO 膜、イオン交換樹脂、活性炭などの消耗品を使うため、メンテナンスの需要拡大にもつながる。とくに有機性の排水の回収は非常に難しい技術が必要であり、メンテナンスにもつながるため、当社の技術的優位性と特長を出して、取り組んでいきたい。
- Q. 超純水供給事業で第三者に売却する案件では売却益は発生するのか。また O&M 契約に移行することでメンテナンス収入は発生するのか。
- A. 売却すれば今期売却益が特別利益として発生する。メンテナンス収入については、お客様の工場が 1 年強稼働しないので、メンテナンスもほとんど出ないと思われる。運転管理の人員も現状よりも人数を減らすことになるが、現在最終調整中である。
- Q. 電子産業向け装置の受注に占める半導体、液晶、電子部品他の比率の実績と計画を教えてください。
- A. 2012 年 3 月期実績は半導体が約 8 割、液晶が 8%、電子部品他が 12%だった。2013 年 3 月期の計画については積み上げの数字はないが、液晶について国内は新規案件が少ない。海外では一部有機 EL も含め中国で案件が出てくる可能性が残っているが、やはり

半導体が中心になると見ている。

- Q. 新中期計画「TA-14」で新商品・新事業の売上比率はどれくらいか。
A. 基本的には15%を新しい商品・技術でカバーしていきたい。
- Q. 国内事業における「顧客の課題解決」の具体的な例を教えてください。
A. 言葉で言うと一般的になってしまうが、いわゆる省エネルギー、環境負荷の低減、コストダウン、収益性・歩留まりの向上などに貢献するような装置や薬品である。電力不足に関しては、工場全体の水のマネジメントによりいかにエネルギー消費を抑えるかを提案していく。装置、メンテナンス、薬品を融合させ、省エネルギーなどお客様にとって最もメリットのある提案をグループ全体で強化していく。
- Q. 電解硫酸製造装置の前期実績と今期計画、他のメーカーへの拡がりについて教えてください。
A. 受注は2011年3月期までの実績5台、2012年3月期実績10台、2013年3月期計画5台で、累計で20台となる見込み。金額は1台あたり1~4億円である。他のメーカーへの拡がりについては、今期のテーマのひとつとして取り組んでいる。新規のライン導入の時の方が採用されやすいので、今期以降も海外中心に販売を強化していく。
- Q. 本社移転費用の前期実績と今期計画はいくらか。
A. 本社移転支出として2012年3月期実績で4億円、2013年3月期計画で30億円を見ている。
- Q. 海外ではM&A・アライアンスの強化を模索することだが、具体的な分野や地域について教えてください。また国内のシェアアップについてもM&Aを考えているのか。
A. 海外に関しては、水処理薬品でのM&A・アライアンスを模索している。当社は水処理薬品ではあらゆる商品を有しているが、いわゆる水処理ではなく生産プロセスで使用する薬品ではさらにいいものを持ちたいと思っている。例えば欧州では、クリタヨーロッパがドイツにあるが、カバーする範囲が欧州、北アフリカ、中東まで非常に広い。したがってそういう地域で事業を展開しており、シナジーがあるような会社もひとつのターゲットにしていきたい。また北米では、薬品事業は始めたばかりであり、特定の地域や顧客にしか展開できていないので、もう少し面での展開ができないか考えている。商品力強化のために商品や技術を獲得する、あるいは販売ネットワークを獲得するといった観点で見ている。国内に関しては難しいところもあるが、いわゆるシナジーや利益率の確保が見込める会社があれば模索していきたい。

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。