

2013年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2012年11月1日（木） 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. 電子ハードの今期の受注計画が国内外ともに上方修正されている要因はなにか。
- A. 海外では、韓国、台湾などで大型案件の計画がありこれらを確保していく予定である。国内はもともと低い水準の計画を若干上回るという程度で、特別な要因があるわけではない。
- Q. 電子ハードの今期の受注計画のうち、半導体、液晶、電子部品の割合を教えてください。
- A. 大まかに言って、70%、20%、10%の割合である。
- Q. 電子ハードの下期に受注を見込んでいる大型案件は、半導体か液晶か。
- A. 半導体である。
- Q. 超純水供給事業の売上が計画を上回った要因はなにか。もともと落ちると見ていたサイトが落ちなかったのか、それとも稼働率が上がったサイトがあったのか。
- A. 超純水供給事業は前期に対して今期売上が減っているサイトと増えているサイトの両方がある。減っているサイトは、まず千葉県にあるサイトで、設備を売却しオペレーション&メンテナンス（O&M）に移行したためである。次に三重県のサイトの第二工場であり、稼働率が思ったほど上がらなかった。またシンガポールは、この4月に10年経過し契約満了となり、O&M契約に移行している。一方で、増えているサイトは、三重県のサイトの第一工場、アップル向け需要によって、追加投資もあり稼働率も上がった。石川や四日市のサイトでも増加した。とくに上期の売上が計画よりも増えた要因として、大阪のサイトで、契約延長・減額を見込んでいたが、その時期が上期中はペンディングになっていたことがある。
- Q. 電子向け装置の通期計画は、売上で▲20億円下方修正され、営業利益で▲20億円下方修正されている。利益の下方修正幅が大きい理由は何か。
- A. ひとつは、ハードが増えてメンテナンスが減少した売上構成の変化。二つ目として、上期はたまたま原価率の厳しい案件の売上計上があったため。
- Q. メンテナンスの区分変更が、受注、売上に与える影響額はどれくらいか。
- A. 前期までメンテナンスは独立した部門であったが、今期からメンテナンス部門とハード部門とを統合させた。これに伴い、メンテナンスの仕事のうち、設計・施工業務がからむものはハード区分とした。変更した部分の今期の数字はつかんでいないが、前期の実績は、上期については、電子で受注6億円、売上6億円、一般で受注15億円、売上9億円。通期については、電子で受注9億円、売上9億円、一般で受注40億円、売上34億円あった。

- Q. オルガノや野村マイクロサイエンスも国内外のメンテナンスの価格競争を理由に下方修正しているが、メンテナンスの競争状況は、いつから厳しくなったのか、またどんな分野で競争が顕著なのか。また下期は回復できるのか。
- A. メンテナンスで競合が厳しいという事実はない。前期は震災復旧の仕事が多くあったのに対し、今期は電子メンテナンスについては、お客様の工場の再編や閉鎖もあり、稼働率が低下し、回復が遅れている。ただし現在が底であり、下期は徐々に消耗品交換も出てくると見ている。一般メンテナンスについては、通常の推移であり、それほど大きな状況の変化はない。また海外については、まだメンテナンスの比率は高くないが、今後大型ハード案件の売上があがってくればメンテナンスも確実に増えてくると考えている。さらに、国内の超純水供給事業のサイトにおいて、パートナーと組み、競合他社製の設備も含めて顧客保有設備を買い取り、超純水供給を行う新しい事業も決定しすでに開始しており、これもメンテナンスにプラスの影響を与える。
- Q. 顧客の保有設備を買い取る新しい事業の仕組みについて教えてほしい。
- A. 従来の超純水供給事業の仕組みとは少し異なり、資産はパートナーが所有し、当社はO&Mを供給するほか、薬品供給や小型貫流ボイラの運転管理も行い、競合他社を排除する。競合他社の設備のO&Mを行うのは初めてではなく、6~7年前から行っている。今回は競合他社製の設備もあることから、当然リスクもあるので、事前に設備を診断し、責任が持てない部分についてはお客様から費用を頂戴し補修した。また将来大型のスクラップ&ビルドが必要になった場合には、別契約で行うなどしてリスクをヘッジする。これまでは国内の半導体や液晶の設備投資が活発であり、これに対応することで精一杯なところもあったが、国内で超純水供給事業を開始してから8~9年が経過し、O&Mのノウハウを蓄積したことで十分にやっていると判断している。
- Q. 連結海外人員はどれくらい増えているか。
- A. 海外事業会社を中心に前年同期に比べ80名程度増えている。
- Q. 取得した自己株式を消却する予定はあるか。
- A. 消却もひとつの手段であり、消却をしないと評価しないというご意見もあることも承知している。まず保有株を有効に活用する手立てを検討しており、現時点で消却することは決めていない。
- Q. 精密洗浄事業は5年間低迷し続けているが、今後好転の見通しがあるか。
- A. お客様の稼働の影響を受けているが、影響の大きい大阪にある工場の稼働率は今春50%を切っていたが、お客様の発表によれば足元で80%まで上がってきている。三重のサイトも第一工場は稼働が高まっており、第二工場も今後上がってくるという報道もある。新規案件を取りに行くこともあわせて、お客様工場の稼働が上がってくことで、精密洗浄は今後少なくとも大きく下がることはなく、フォローの風が多少吹いてくる。
- Q. 上期のシャープ向けの売上金額について教えてほしい。
- A. 約130億円。
- Q. 今回の自己株式取得の規模は大きいですが、伊藤忠商事の提案を受けたものであり、今後中期的にこれだけの規模で継続的に自社株取得に取り組む可能性があるか？

A. これで終わりというわけでもなく、どんどんやるというわけでもない。今後もこれまでにどおり、事業機会、財政状態、株価水準を勘案し柔軟に判断する。

Q. 今後2~3年の成長ドライバーについて教えてほしい。

A. 国内では装置、薬品ともに大きな伸びは期待できないので、海外ビジネスを拡大させていく。中国だけでなく、タイ、インドネシア、マレーシアはまだ投資は続いており、注力していく。M&Aも模索している。

Q. M&Aで狙っていきたい分野はどこか。

A. 今考えているのは、とくに海外の薬品事業である。

Q. 自社株式取得に関して、伊藤忠商事から要請があったのは昨年12月であり当時は株価が2,000円を越えていた。伊藤忠商事が、今回決定のディスカウントした金額で売却したいと考えた理由について教えてほしい。

A. 伊藤忠商事とは昭和40年からの長い関係があり、保有株式も大きいため、当社の意向にもご配慮いただいた結果、伊藤忠商事の方針としてすぐに売却したいということではないことを確認し、一定の時間をかけて検討しあうこととしたのがその経緯である。

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。