

2014年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2013年11月1日（金） 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. 海外電子装置は97年3月期にも利益が低下したことがあったが、今回の海外での不採算案件について、まず受注価格がどうだったのか、コストアップをなぜ見抜けなかったのか、今後どういう対策を考えているのか。
- A. ここ数年、中国、韓国、台湾で多くの大型案件を手掛けてきた。前期で不採算案件については要因分析し手は打てたと考えていたが、まだ採算性が戻っていない案件がある。プロジェクト全体のマネジメントができなかったのが原因である。97年当時とは仕事の仕方も変わり、進歩はしているが、お客様の状況について行けないところがあった。今後は、台湾では、営業部門と生産部門が協力してさまざまな施策を打ち、20%のコストダウンをめざしていく。台湾においても日本と同じような仕組みで仕事してきたところがあるが、今後は、基本設計は日本で行うにしても、詳細設計や施工管理について現地のパートナーを育て、現地化していく。このような取り組みは、中国ではすでに開始しており、韓国でも子会社を活用して行っている。本来はもっと早く取り組むべきだったが、今後は海外で通用するやり方を当たり前に行っていく。今期でほぼ膿は出たと思っており、収益性を高めていくことは可能であると思っている。
- Q. 台湾での20%のコストダウンは、かなり大きい目標数字だが、達成可能かどうか教えてほしい。
- A. 可能だと思っている。現在、海外で栗田工業の従業員が全て行っている仕事のうち、たとえば詳細設計を台湾のパートナーに可能な限り移管する。施工管理も今は国内から5人も10人も行っているが、これを極力現地化していく。購買についても、全てを日本から持っていくのではなく、台湾で調達できるものや中国製品も含めワールドワイドな調達に変えていく。これらの施策によって、コストダウンは20%に届くと思っているし、逆に20%に届かないと台湾で収益性を回復することは難しい。
- Q. 20%のコストダウンを達成したとして、どれくらいの利益が出るイメージか。
- A. 国内と同等の収益性が確保できる。
- Q. 不採算案件に対する引き当ては今期で全て終わると考えていいのか、来期も一部残るのか。
- A. 長納期の案件もありプロジェクト自体は残るが、すでにコストを再度積算して織り込んでいるので、来期に不採算を引きずることはない。今回特に大きく採算性を悪化させた案件は、他社製の既存設備を運転しながらスクラップ&ビルドしていくという困難な仕事だった。現場の詳細なチェックができないなど、正確な積算が困難であった案件であり、特殊なケースであった。

- Q. 鉱工業生産指数と水処理薬品の国内売上高の相関関係をプレゼンテーション資料のなかで示してもらっているが、過去はボトムとピークが一致していたが、直近は鉱工業生産がボトムをつけてから 2 四半期経過しているにもかかわらず水処理薬品の国内売上高は上がってきていない。薬品の国内売上高は下期計画を達成できるか教えてほしい。
- A. 確かに直近は少しかい離しているが、大きな流れで見ると過去から相関はあると見ている。また、プレゼンテーション資料では前年同期比の数字を比較しているが、鉱工業生産指数の実数で見ると、2010 年を 100 としてまだ 97~98 のレベルである。輸出金額についても、円安の影響により今年 1 月以降、2 月を除いて増え続けているが、数量指数で見ると、2010 年を 100 としてまだ 90 前後である。これを見ると生産数量自体はまだ本格的に伸びていない。ただ生産数量も上向いてはいるので、今後工場の稼働率が上がっていけば、水処理薬品の国内売上高もほぼリニアにリンクするので上がってくることを想定している。
- Q. 上期の電子装置受注について、半導体・液晶・電子部品他の比率を教えてください。
- A. 半導体 47%、液晶 28%、電子部品他 25%。
- Q. 海外電子装置について、受注のキャンセルの金額を教えてください。またキャンセルは一時的なものか。
- A. 約 10 億円。かなり前に確定していた受注で、お客様のつくるものが変わり水処理の仕様も変わったため、リセットされ再引き合いになった結果、競合に負けたものであり、完全に一過性のものと言える。
- Q. 水処理薬品の売価は下がっていないか。
- A. 下がっていない。通期計画ではどこまでできるかわからないが、むしろ値上げをしつつある。
- Q. 水処理薬品の値上げはどれくらいを想定しているのか。
- A. 利益で数億円。地道に交渉することを下期からスタートさせている。お客様自体も価格転嫁しており、原油価格が上昇していることなど合理的な理由はあるため、ある程度認めていただけていると思っている。
- Q. 営業利益の増減分析の通期見込みを教えてください。
- A. 減収影響▲7 億円、原材料価格上昇▲3 億円、原価率悪化▲31 億円、販管費増加▲21 億円、その他+2 億円、営業利益合計▲60 億円（前期比）。
- Q. 超純水供給事業は NAND 型フラッシュメモリや中小型液晶で新規投資が出てきており、今期の設備投資計画が増額修正されるなど相対的に堅調な印象だが、今後 2~3 年の推移はどうか教えてください。
- A. 超純水供給事業の売上高は今期 317 億円の計画だが、少なくとも来期に関してはこの水準もしくはこれを上回る水準を予測している。2015 年度以降は、液晶工場や半導体工場の一部で終了する契約があるが、それ以上に投資がある可能性もあるため、ここしばらくは同じ水準で行くと予測している。もちろん全く新規案件がなければ徐々に減る傾向だが、超純水供給契約が終了してもオペレーション&メンテナンス (O&M) 契約に移行するため、超純水供給事業の時の 60~70%の売上高は確保できる。

- Q. 来期の営業利益の水準のイメージは。
- A. これから事業計画を策定するので今ここで申し上げることは難しいが、少なくとも今期の水準は当然上回りたい。
- Q. 海外電子装置の不採算について、そもそも受注時の見通しが甘かったのか、工事力に問題があったのか整理して教えてほしい。
- A. 受注時に無理したものが施工の中で不採算となったものと、受注時は不採算でなかったものが施工中に予期せぬ事情が出てきて不採算になったものとの両方がある。受注時の契約条件の詰めが甘く、条件を明確にして受注していれば発生しなかった追加コストがある。契約条件をしっかりと決めることに加え、全体的なコストダウンを図ることで、大きな追加コストの発生は防いでいける。
- Q. 契約条件を厳しくすることは受注の競争上問題はないか。
- A. 問題が出てくることも考えられるが、そこは我々の提案する技術・商品で勝負できる。お客様が採用したくなるような提案力では負けたいと思っていない。よって著しく不利にならない契約は可能だと思っている。
- Q. コストダウンだけでなくトップラインを伸ばしていく戦略について教えてほしい。
- A. 海外装置の需要は、お客様の設備投資に依存するが、その中でトップラインを上げていくためには価格競争力をつけ優位性を発揮することが不可欠である。海外では価格的にも優位性を発揮できる提案をしながら、コストダウンも図るという基本的なことをしっかりやっていく。

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。