

2014年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2014年5月2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、説明会でお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. 受注取り消しの金額と経緯について知りたい。また受注取り消しに伴い費用は発生したのか。
- A. 2014年3月期は水処理装置事業で125億円の受注取り消しがあった。内訳は海外で98億円、国内で28億円。国内の28億円のうち、一般産業向けが25億円、電子向けが3億円。
- 受注取り消しとなった理由は、案件により異なるが、たとえば海外の電子産業向け案件で、顧客の製造品目がメモリからシステムLSIに変わり、案件が一旦リセットされ再引き合いになったケースや、海外の排水処理の案件で、水処理装置と水処理薬品を用いた安全性が高くかつ廃棄物が減る提案をしたものの、顧客の都合により工業薬品を大量に用いて処理する仕様に変更になり、失注したケースなどがあった。一般産業向けでもプロジェクトが最終的に顧客の経営判断でスタートしなかったケースがあった。
- 受注取り消しに伴う費用は、社内で設計をスタートした段階での取り消しであり、調達まで至っていなかったため、人件費や設計費以外ほとんどかかっていない。
- Q. 受注の取り消しは2014年3月期で出尽くしか、それとも今期も受注取り消し発生リスクが残るのか。
- A. 前期取り消した案件はほとんどが2013年3月期以前に受注したものである。この点からすると、今後も取り消しが発生する可能性はゼロではないものの、現時点では大きな額での取り消しはないと判断している。
- Q. 受注の取り消しは経済情勢を反映したものか。
- A. 受注取り消しのうち、多くは海外電子産業向け案件であり、半導体や液晶パネルの需給の状態や、顧客の生産計画変更の影響を受けた。
- Q. 不採算案件が発生した理由をあらためて説明してほしい。
- A. 激しい競争環境のなかで、コストの見通しが甘いまま受注してしまった案件があった。きわめて一過性の理由である。
- Q. 海外売上高比率の2015年3月期の計画である20.6%は過去最高の水準か。海外売上高比率の目標はあるか。
- A. 海外売上高比率自体は過去最高の水準だが、国内売上高が減ったこともその一因であり、まだ十分ではない。海外事業の拡大には以前から取り組んでおり、なるべく早い時期に30%を越えたい。
- Q. 主に北米や欧州においてM&Aを模索しているとのことだが、なぜ北米や欧州なのか。

また具体的な進捗状況について教えてほしい。

- A. 北米や欧州での当社のプレゼンスは低く、売り上げシェアも小さい。ただ北米には特に水処理薬品の大きな潜在市場がある。欧州もドイツに拠点があるが、東欧や中東を含め広いテリトリーで活動しており、開拓市場は大きい。よって欧米では自前で展開するより、M&A で効率的に業績拡大を図っていく。M&A は常に複数案件を検討しているが、一定の規模で、技術や販売ネットワークを持ち、当社との間にシナジーが生まれるような会社が数多くあるわけではない。このためすぐには実現することはないかもしれないが、常に複数案件を検討していることは確かである。また商品群を補完し合う相互供給などの販売提携は、効率的にそれぞれの地域で業容拡大できるひとつの手段である。
- Q. 電解硫酸製造装置の事業展開について教えてほしい。
- A. 受注については、2014 年 3 月期実績は 1 台、2015 年 3 月期計画は 3 台。売り上げについては、2014 年 3 月期実績が 0 台、2015 年 3 月期計画は 1 台。ウエハに対する効果の評価が顧客の生産装置をお借りしないとできないというハードルがあったが、国内ではある独立行政法人と、海外では世界最大の研究機関とそれぞれ契約を結び、効果を評価し始めている。今後、用途の拡大を含め事業展開を図っていく。
- Q. ROE が 6 年前の 11% の水準から下がり続けており、事業ポートフォリオを見直す必要はないか。たとえば土壌浄化事業からの撤退を検討するべきではないか。
- A. 確かに一般産業向け装置の業績は厳しい結果となっており、撤退した方がいいと思われるかもしれないが、当社の強みは水処理装置、水処理薬品、メンテナンスサービスの 3 つの事業をバランスよく持ち、これを融合させていろいろな提案ができる点にある。顧客に最適なソリューションを提供するためにも装置事業は必要である。土壌浄化事業もここ 2~3 年厳しい状況だったが、2014 年 3 月期は土地流動化もあり、受注は増加している。今後五輪効果もあり、上向いてくるものと判断している。
- Q. 国内の水処理薬品やメンテナンスの事業環境の変化について教えてほしい。
- A. 国内の水処理薬品の需要は顧客工場の稼働率、操業度、生産量にリンクしている。昨年 9 月ぐらいからようやく水処理薬品の国内売り上げも回復してきて、前年を上回る水準が続いている。今後も鉱工業生産指数に代表される国内工場の稼働率、生産数量は安定して上がっていくと見られ、昨年に比べ事業環境は良好であると判断している。国内の電子産業に大きな設備投資は期待できないものの、超純水供給事業の投資は続いている。またメンテナンスについても、顧客の予算の制約から先延ばしが続いていたが、企業収益の改善で費用を振り向け始めたのか、2、3 月からいい兆しが見え始めている。たとえば 5 月の連休のメンテナンス売上はイオン交換樹脂、RO 膜、UF 膜など的高額消耗品の交換が集中した昨年に比べ減少しているが、ポンプやバルブの修繕など小型の案件が積み上がり、対象工場数や動員数は増加しているなどいい兆しが見えてきた。
- Q. 顧客の国内工場の稼働率はリーマンショック前と比べどれくらいの水準か。
- A. 鉱工業生産指数は 2010 年を 100 としているが、今年に入ってからようやく 100 を上回ってきた。とくに鉄鋼、石油などの稼働率は上向きである。また伸び悩んでいた輸出数量も増加の傾向があり、国内の生産量は上がってきていると言える。

- Q. 水処理薬品の価格や競争環境の変化について教えてほしい。
- A. 国内の競合状況に大きな変化はない。当社は競合のなかでこの 1 年で出した特許の数は最も多い。R0 薬品や新開発のポリマーを用いた冷却水薬品、食品や食品添加物だけでつくるボイラ薬品など、新製品がいくつか出てきており、優位性を発揮できる。
- Q. 今期の電子産業向け装置の受注高・売上高の見通しを聞かせてほしい。
- A. 海外でここ数年顕在化している大型装置のメンテナンスは今期も拡大していく。また今期の電子産業向けの装置の売上高は、ほとんどが受注残から上がってくるものしか織り込んでおらず、堅めに見ている。
- Q. 電子産業向け装置の受注高のうち、半導体向け、液晶向け、その他の比率の実績と計画を教えてほしい。
- A. 2014 年 3 月期実績は半導体 32%、液晶 36%、その他 32%（受注取り消しは除く）。2015 年 3 月期計画は半導体 50%、液晶 40%、その他 10%。
- Q. 超純水供給事業の収益性に変化はあるか。今後設備のメンテナンスコストが増えてくることで収益性が悪化する可能性があるか。
- A. 2014 年 3 月期の収益性に大きな変化はない。今後確かに年数がたつとメンテナンスコストがかかってくるが、これは計画にすでに織り込み済みである。2015 年 3 月期はたまたま高額消耗品の交換時期に当たることから、少しコストを多めに見ている。
- Q. 超純水供給事業の契約件数に変化はあるか。
- A. 全く更地からの新規工事はないが、NAND 型フラッシュメモリや中小型液晶の増設工事は増加している。
- Q. 装置の不採算案件を除いても、ここ数年利益率が低下してきている理由を教えてほしい。
- A. 特に一般産業向けの利益率が低下しているが、その要因として、まずひとつは全体の売上高の減少がある。また大きな設備投資がないので、中小型の案件を数多くこなしているが、ここ数年は大型案件の設計や施工管理が中心だったため、中小型案件への取り組みが合理的でなかった。このため人員の組み替えや、規格品・標準品のラインアップ強化に前期から取り組んでおり、今期から効果が出てくる。メンテナンスについても、一般産業向けは付加価値の高いメンテナンスが少なかったが、今後は消耗品交換を含めトータルで付加価値の高い提案をしていくことで利益率を改善させる。
- Q. 水処理薬品、水処理装置、メンテナンスサービスの 3 つの機能を持つことのメリットをあらためて教えてほしい。水処理装置で利益が上がってなくても水処理薬品で利益が上がっているからいい、というような発想が社内でないか。
- A. 水処理薬品しか持たない会社は、顧客の課題に対して水処理薬品の視点からしか提案ができない。これに対して当社は、水処理装置を付加して水処理薬品の効果的な使用を提案したり、メンテナンスサービスの部隊が設備を改造したりすることで、顧客の抱える課題に対してベストソリューションを提供できる。水処理薬品で利益が出ているからいいという発想で事業展開していない。それぞれの事業で適正な利益を計上すべく経営している。

- Q. 国内の水処理装置の競合先と手を組むことで競争力が向上する可能性はないか。
- A. 水処理装置では他社が持っている商品や技術で、大きなシナジーが出るようなものはとくにないと判断しており、今のところ考えていない。

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。