KURITA

“水”を究め、自然と人間が調和した豊かな環境を創造する

栗田工業株式会社

2015年3月期決算説明会

（証券コード：6370）

2015年4月30日

目次

Ⅰ 2015年3月期実績

Ⅱ 2016年3月期計画

Ⅲ 前中期経営計画「TA-14 (Take Action 2014)」の振り返り

Ⅳ 新中期経営計画「CK-17 (Competitive Kurita 2017)」の概要

参考資料

Ⅰ. 2015年3月期実績

1. 業績ハイライト
2. 受注高・売上高・営業利益・営業利益率
3. 水処理薬品事業
4. 水処理装置事業（電子産業向け）
5. 水処理装置事業（一般産業向け）
6. 財政状態

Ⅰ. 2015年3月期実績

1. 業績ハイライト

（億円）

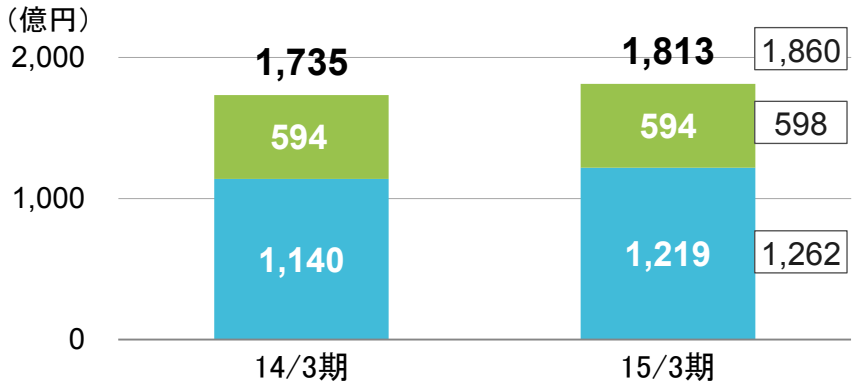
	2014/3期	2015/3期	対前期比	修正計画	期初計画
受　注　高	1,735	1,813	+ 4.5%	1,860	1,890
売　上　高	1,781	1,894	+ 6.3%	1,880	1,850
営業利益	149	194	+ 30.6%	180	170
経常利益	161	189	+ 17.8%	178	178
当期純利益	94	104	+ 11.6%	110	110

- 受注高は、水処理装置を中心に増加した。
- 売上高は、主に水処理装置の工事進捗により増加した。
- 営業利益は、増収効果や販管費の減少で増益となった。
- 営業外費用として、M&A関連費用を計上した。
- 実効税率引き下げに伴い繰延税金資産が減少し、税金費用が増加した。

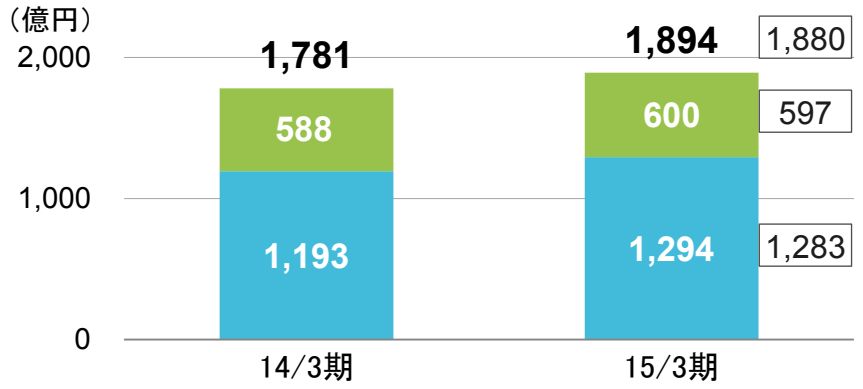
2. 受注高・売上高・営業利益・営業利益率

水処理薬品事業　水処理装置事業　全社　＊□内は修正計画

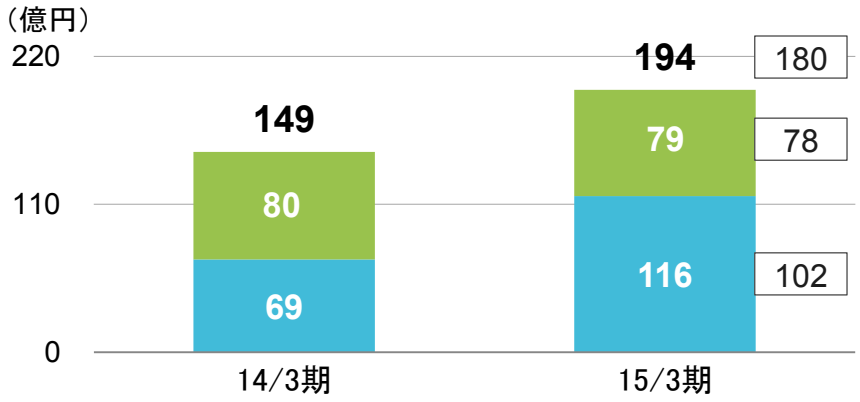
受注高



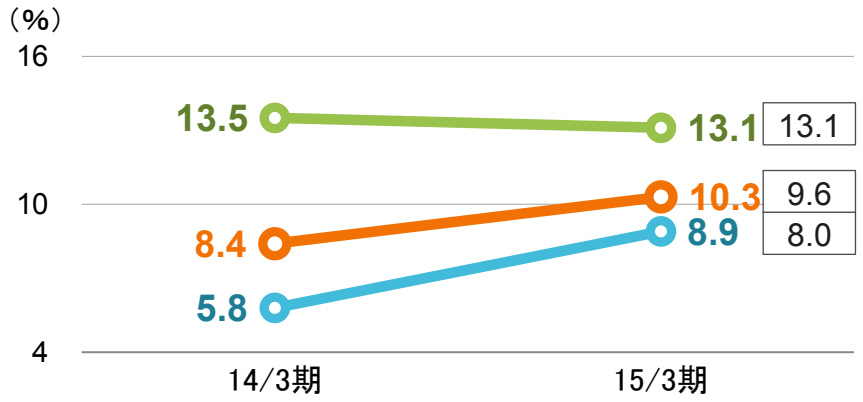
売上高



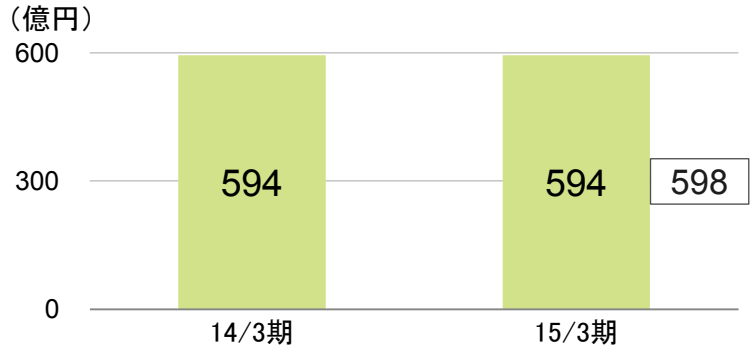
営業利益



営業利益率

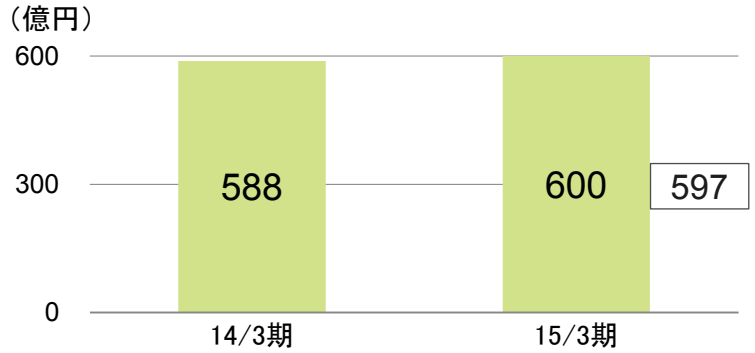


3. 水処理薬品事業



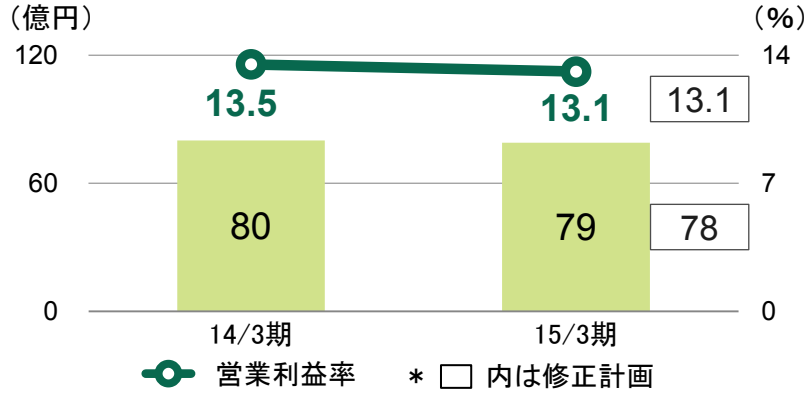
受注高

- 国内は顧客の工場操業度の回復が遅れ、微減となった。
- 海外は中国や東南アジアを中心に拡大した。



売上高

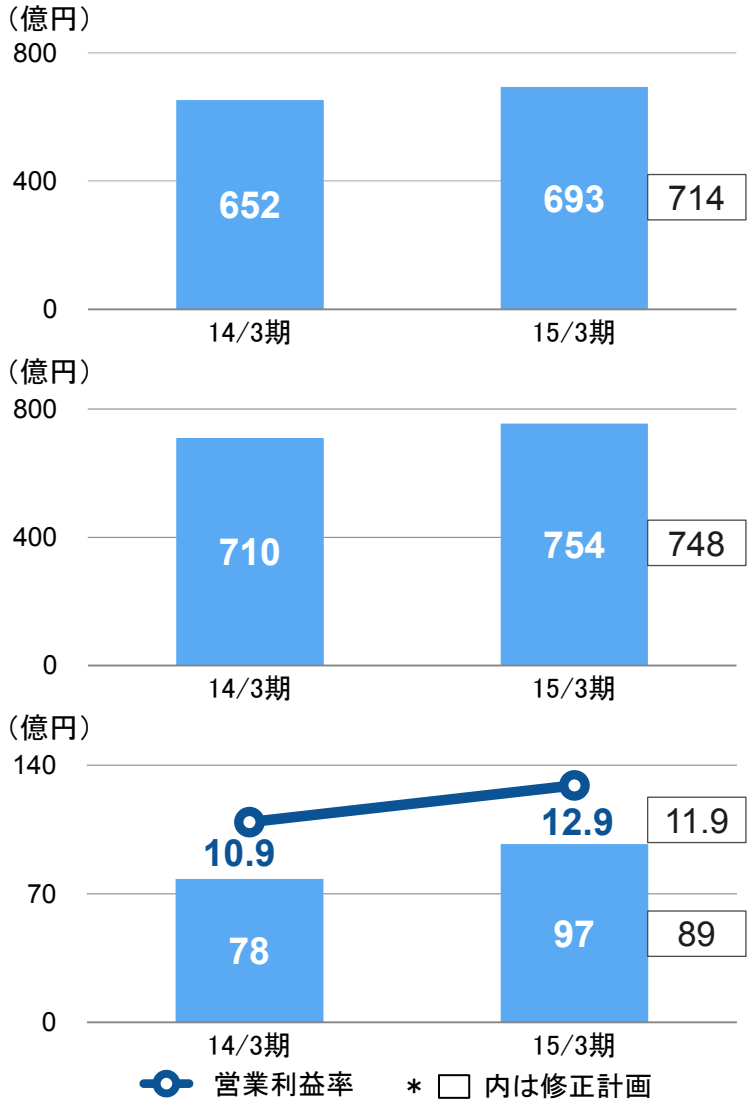
- 国内は顧客の工場操業度の回復が遅れ、微減となった。
- 海外は中国や東南アジアを中心に拡大した。



営業利益

- 増収効果はあったものの、主力商品の減少による原価率の悪化により減益となった。

4. 水処理装置事業（電子産業向け）



受注高

- 前の期にキャンセルがあった海外ハードは、大型案件獲得もあり増加。
- 国内メンテナンスは、需要回復により増加した。
- 国内ハードはキャンセルの影響もあり減少した。
- 超純水供給事業は増加した。

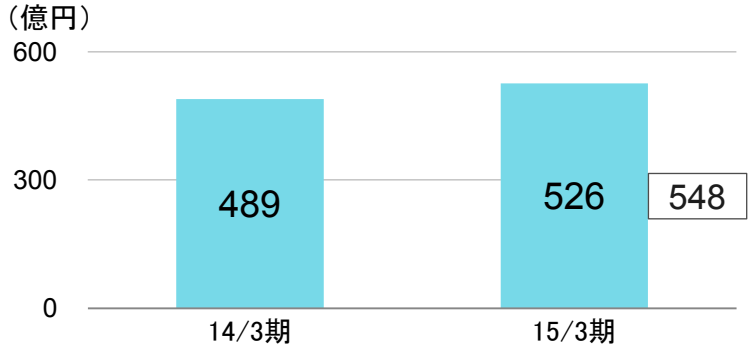
売上高

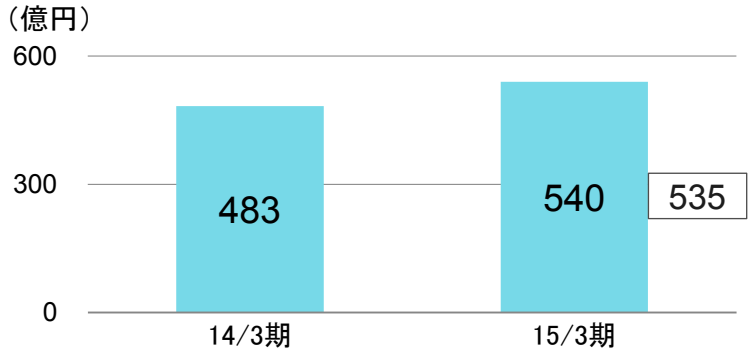
- 主に海外ハードの工事進捗により増加した。

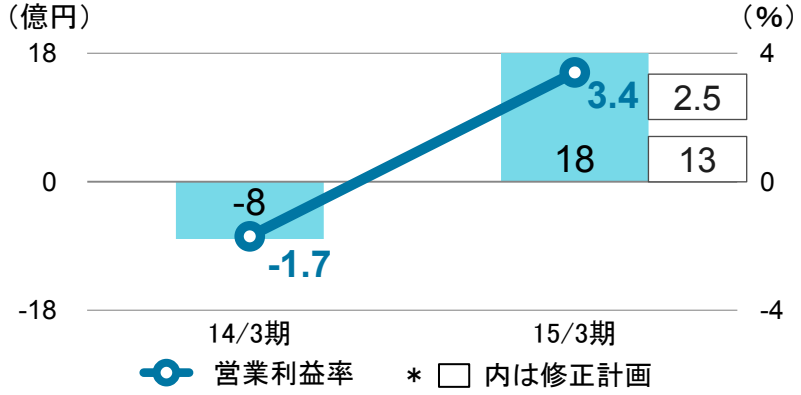
営業利益

- 増収効果および販管費の減少により増益となった。

5. 水処理装置事業（一般産業向け）







受注高

- 一般産業向けハードは受注取り消しにより減少した。
- 一般産業向けメンテナンスが提案営業の成果で増加した。

売上高

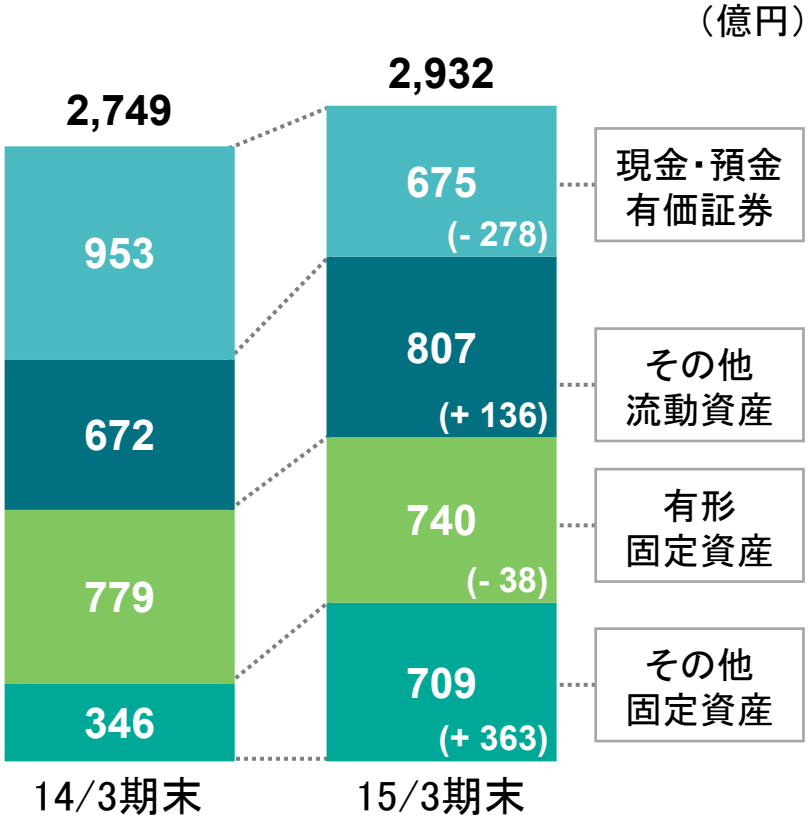
- 電力向けハードや一般産業向けハードが工事進捗により増加した。
- 一般産業向けメンテナンスが受注の伸びに伴い増加した。

営業利益

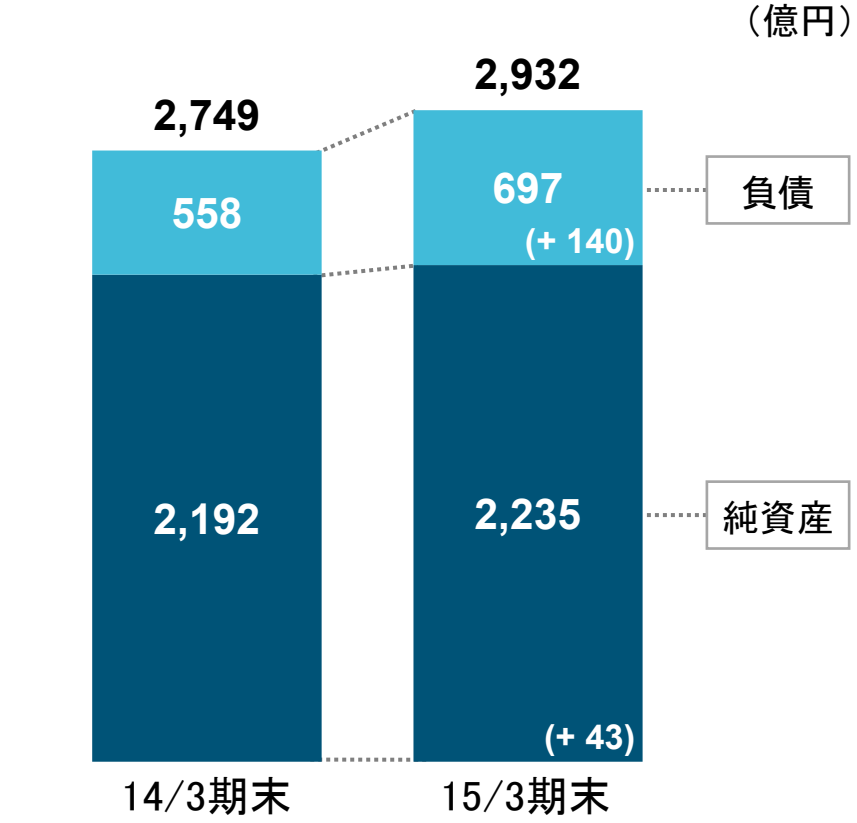
- 工事損失の大幅減少および増収効果により黒字化した。

6. 財政状態

資産



負債・純資産



- 現預金は、欧州での事業買収や自己株式の取得により減少した。
- その他固定資産は、事業買収に伴う技術関連資産等の取得やのれんの計上などにより増加した。

Ⅱ. 2016年3月期計画

1. 前提条件
2. 概要
3. 受注高・売上高・営業利益・営業利益率
4. 水処理薬品事業
5. 水処理装置事業（電子産業向け）
6. 水処理装置事業（一般産業向け）
7. サービス事業売上高内訳
8. 海外事業（地域別・事業別売上高）
9. 設備投資・減価償却費・研究開発費
10. 配当方針

1. 前提条件

水処理薬品事業

- 国内製造業の生産活動の回復は緩やか
- 欧州では需要の回復が鈍い一方で、アジアでは堅調な成長が続く

水処理装置事業

- 国内製造業の設備投資の回復は鈍いものの、老朽化対応投資を見込む
- 海外では競争力を持つ企業の設備投資は継続し、アウトソーシングニーズ顕在化に期待

2. 概要

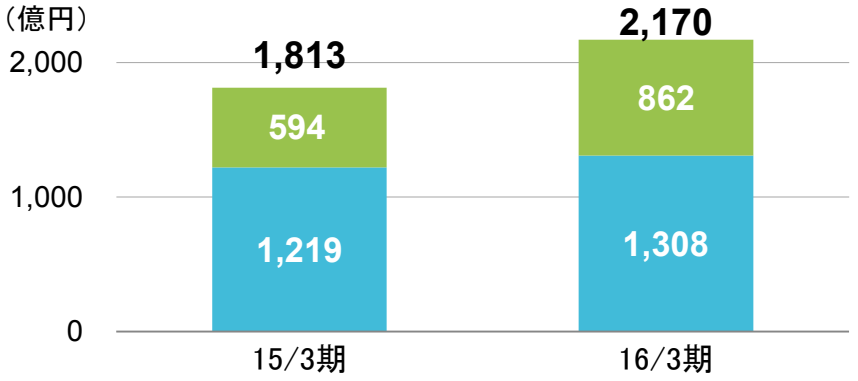
（単位：億円）

	2015/3期 実績	2016/3期 計画	前期比
受注高	1,813	2,170	+ 19.7%
売上高	1,894	2,160	+ 14.0%
営業利益	194	195	+ 0.3%
経常利益	189	200	+ 5.6%
当期純利益	104	123	+ 17.9%

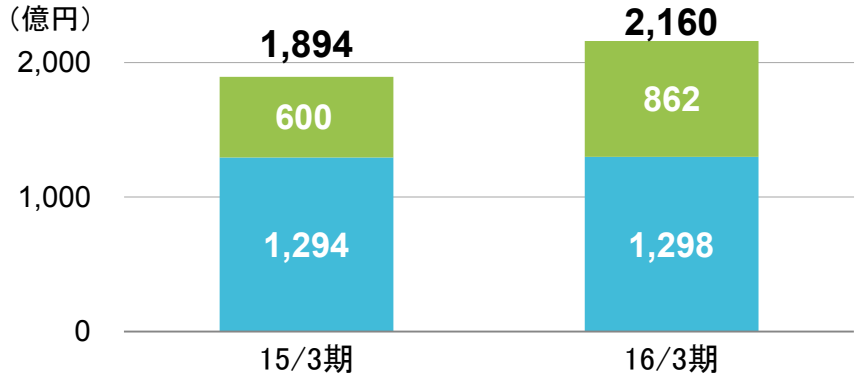
- 受注高は、水処理薬品が買収により大幅増加し、水処理装置も海外を中心に増加する。
- 売上高は、水処理薬品が買収により大幅増加し、水処理装置は横ばい。
- 営業利益は、販管費は増加するものの、原価率の改善と増収効果により横ばいを見込む。
- 税負担率の低下を見込む。

3. 受注高・売上高・営業利益・営業利益率

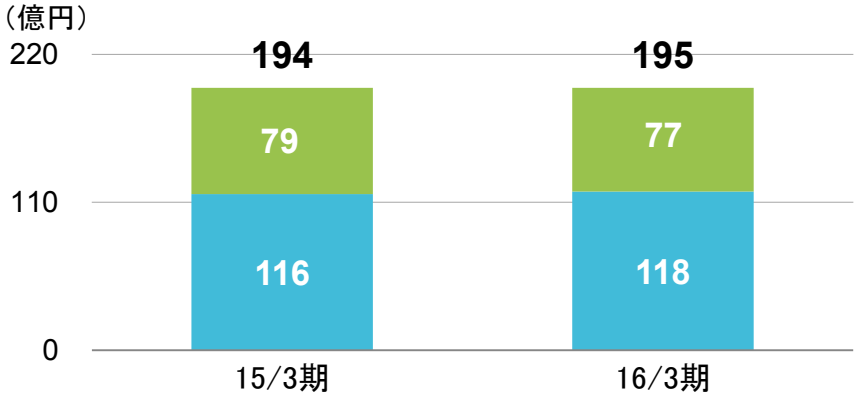
受注高



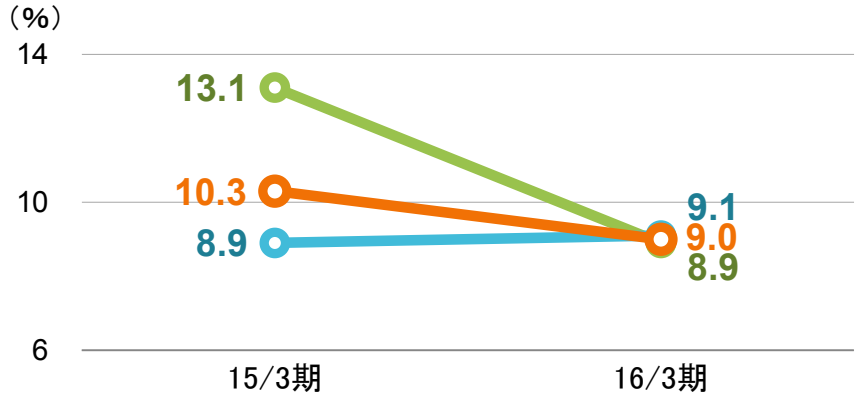
売上高



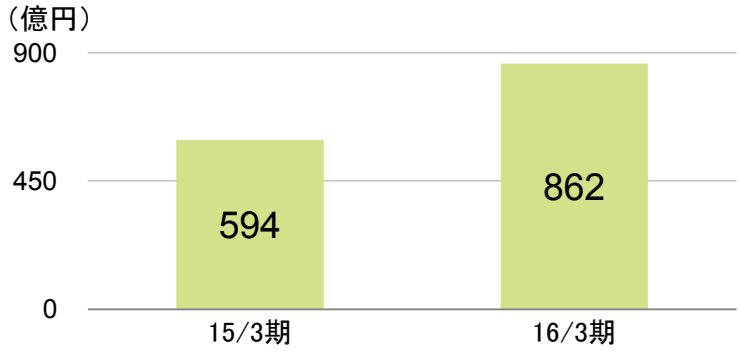
営業利益



営業利益率

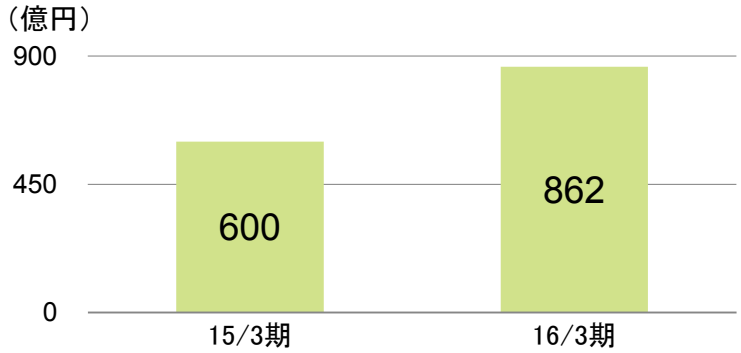


4. 水処理薬品事業



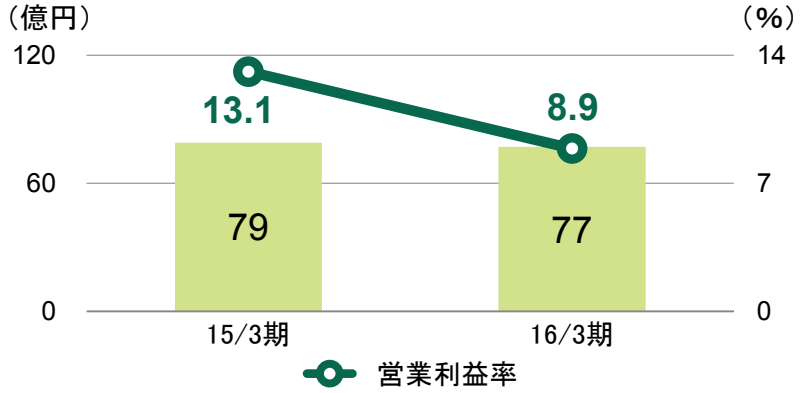
受注高

- 国内は顧客操業度の回復は緩やかで、横ばいを見込む。
- 海外は欧州での買収やアジアでの継続拡大により増加。



売上高

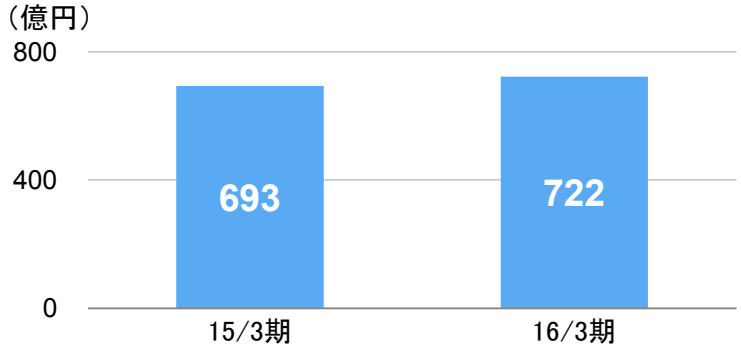
- 国内は顧客操業度の回復は緩やかで、横ばいを見込む。
- 海外は欧州での買収やアジアでの継続拡大により増加。



営業利益

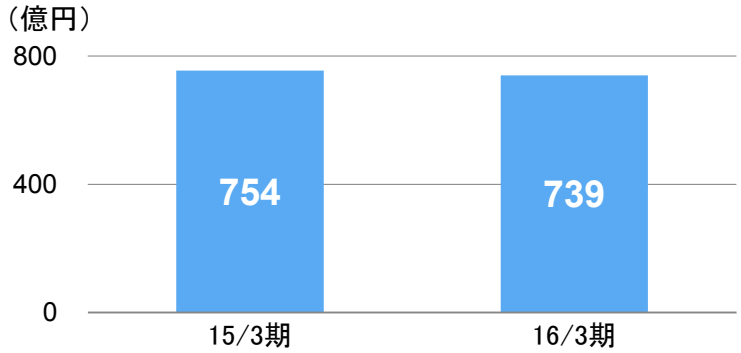
- 買収影響を除くベースでは、増収効果や原価率の改善で微増を見込む。

5. 水処理装置事業（電子産業向け）



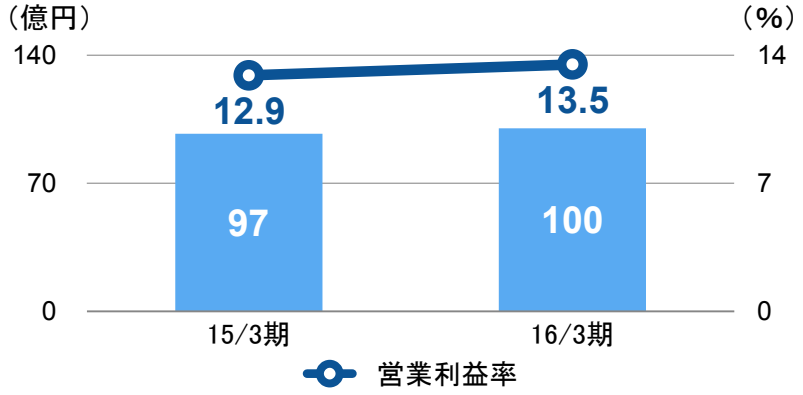
受注高

- 海外では中国や韓国を中心に増加を見込む。
- 国内ハードは前期にキャンセルがあったため増加を見込む。



売上高

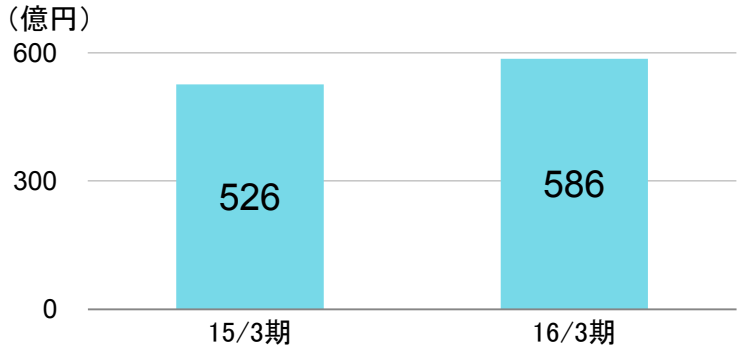
- 海外ハードは工事進捗の一巡により減少を見込む。
- 超純水供給事業はおおむね横ばい。
- 精密洗浄事業が不採算事業撤退により減少。



営業利益

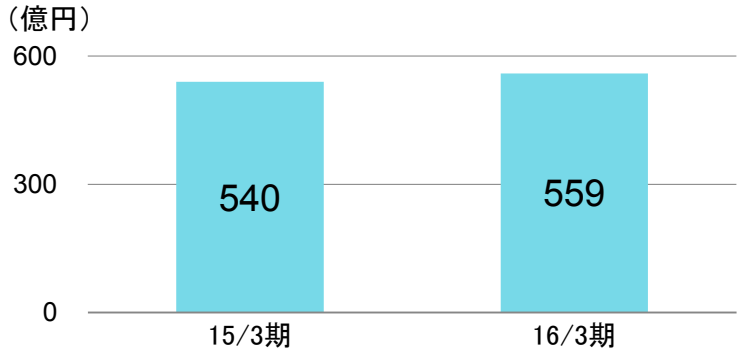
- 原価率の改善により増益を見込む。

6. 水処理装置事業（一般産業向け）



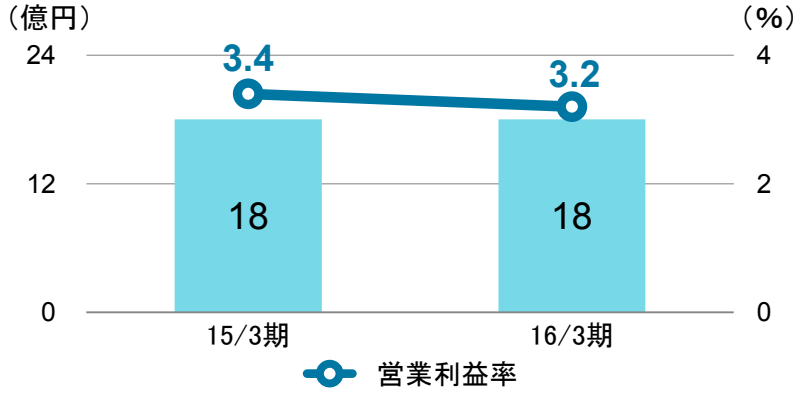
受注高

- 一般産業向けハードは老朽化対応投資を見込み増加。
- 一般産業向けメンテナンスも提案活動強化により増加。



売上高

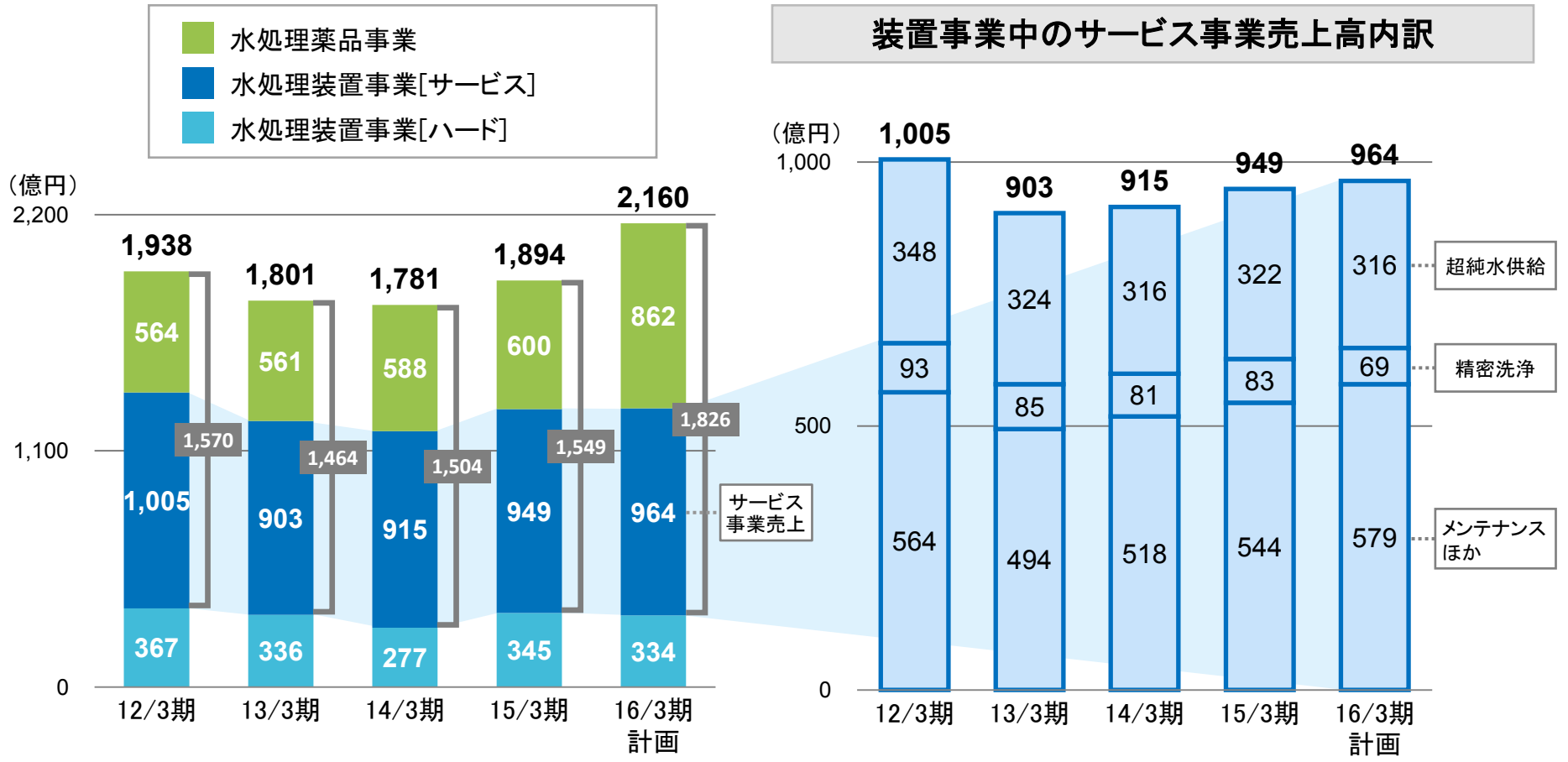
- 一般産業向けハードが受注増加により増加の見込み。
- 一般産業向けメンテナンスも受注増加により増加の見込み。



営業利益

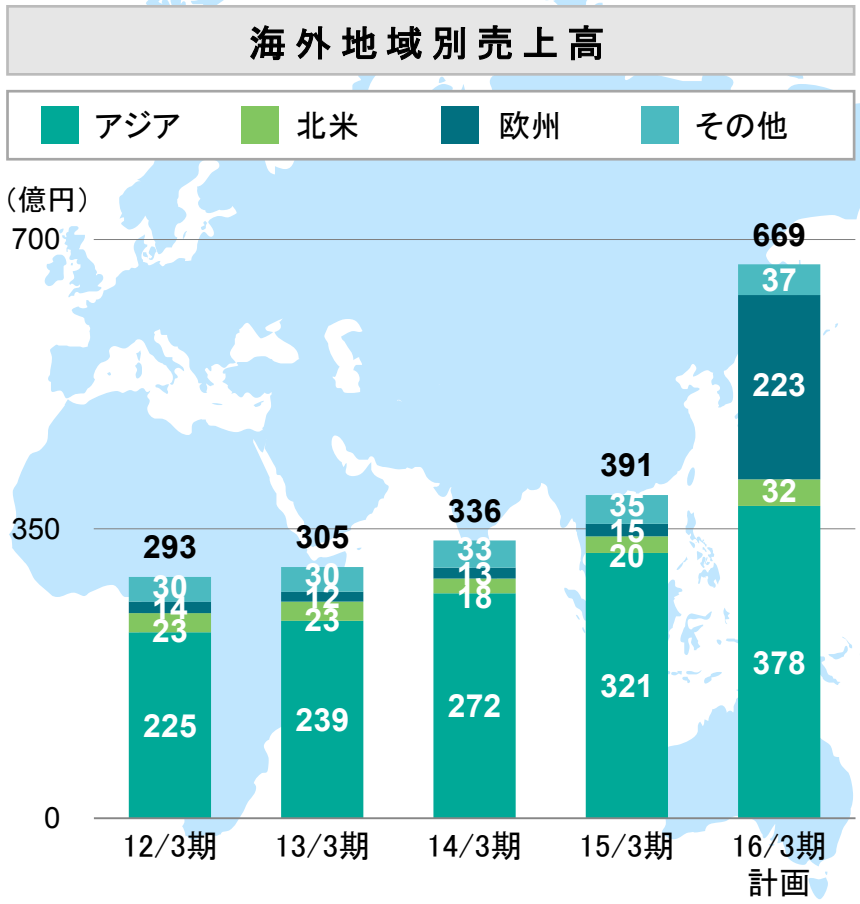
- 増収効果の一方で販管費増加により横ばいを見込む。

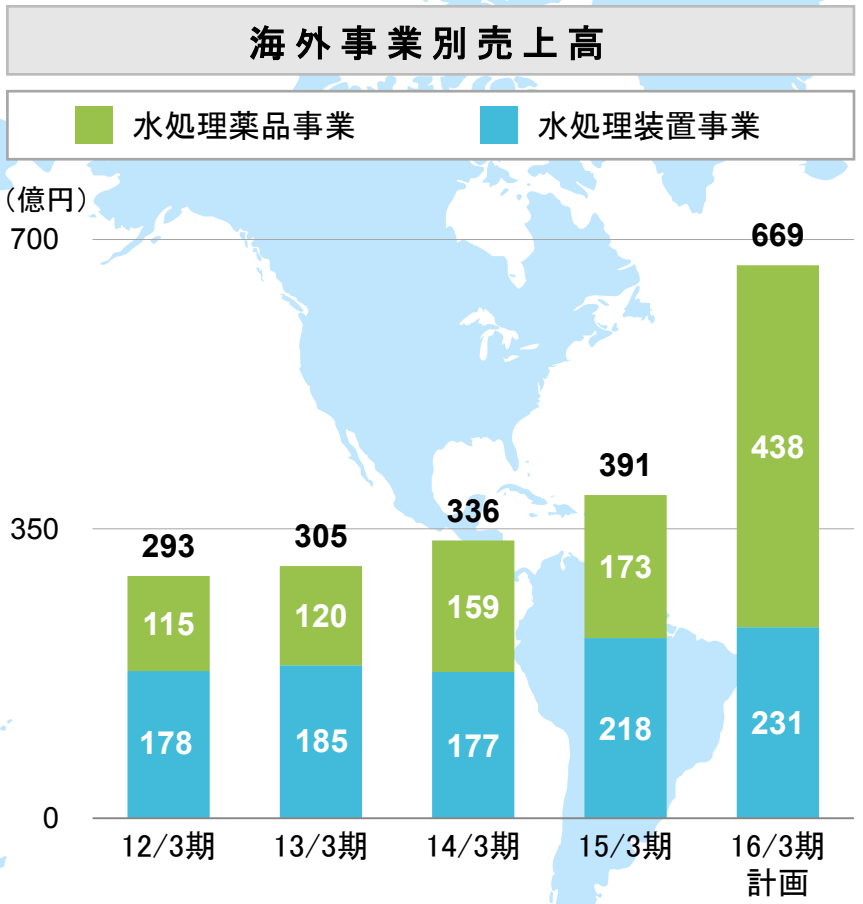
7. サービス事業売上高内訳



- 15/3期はメンテナンスの増加により、サービス事業売上高が増加した。
- 16/3期も水処理薬品とメンテナンスの増加を見込み、サービス事業売上高比率は85%を見込む。

8. 海外事業（地域別・事業別売上高）

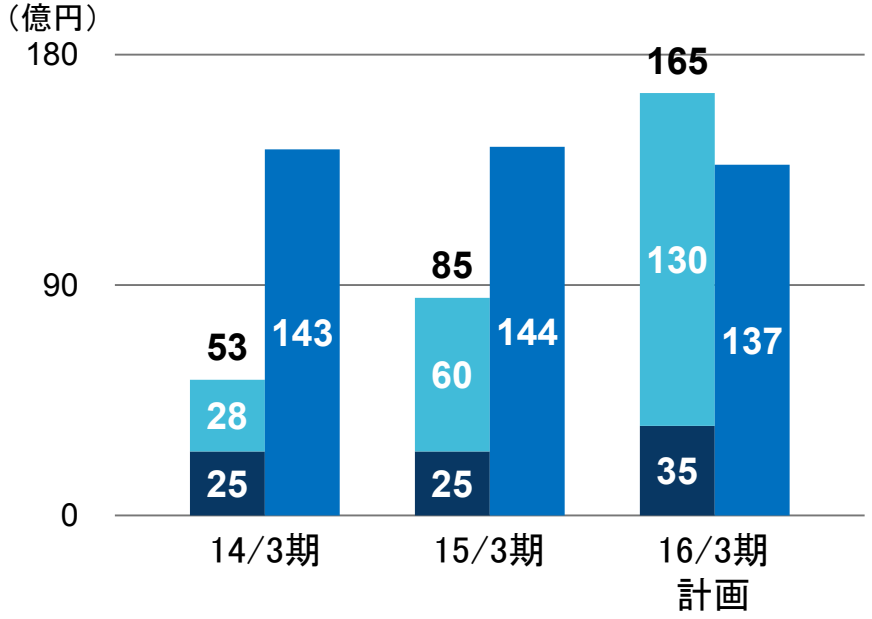




- 15/3期はアジアを中心に増加した。
- 16/3期は買収案件の寄与により、欧州売上高・水処理薬品売上高が大きく増加する見込み。
- 海外売上高比率は31%に上昇。

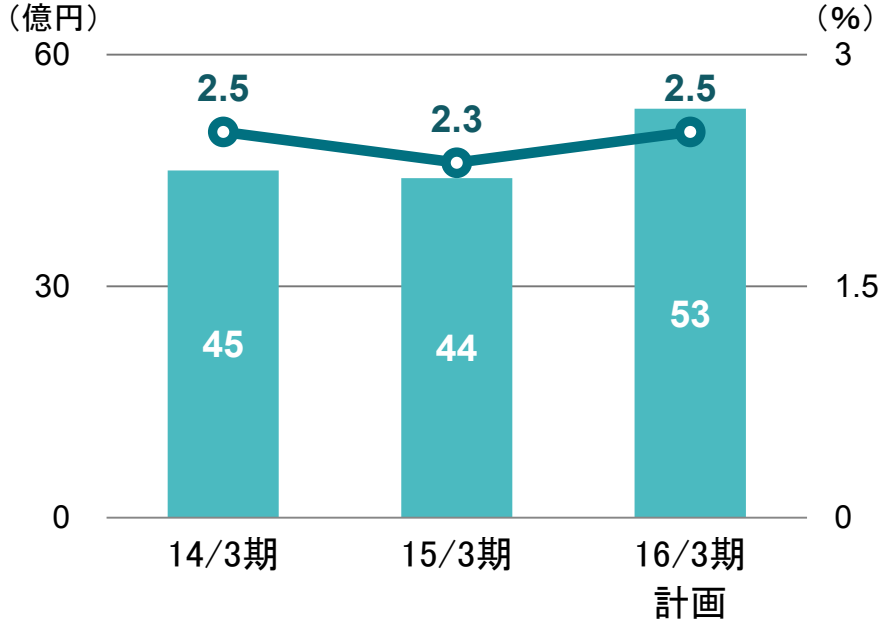
9. 設備投資・減価償却費・研究開発費

設備投資・減価償却費



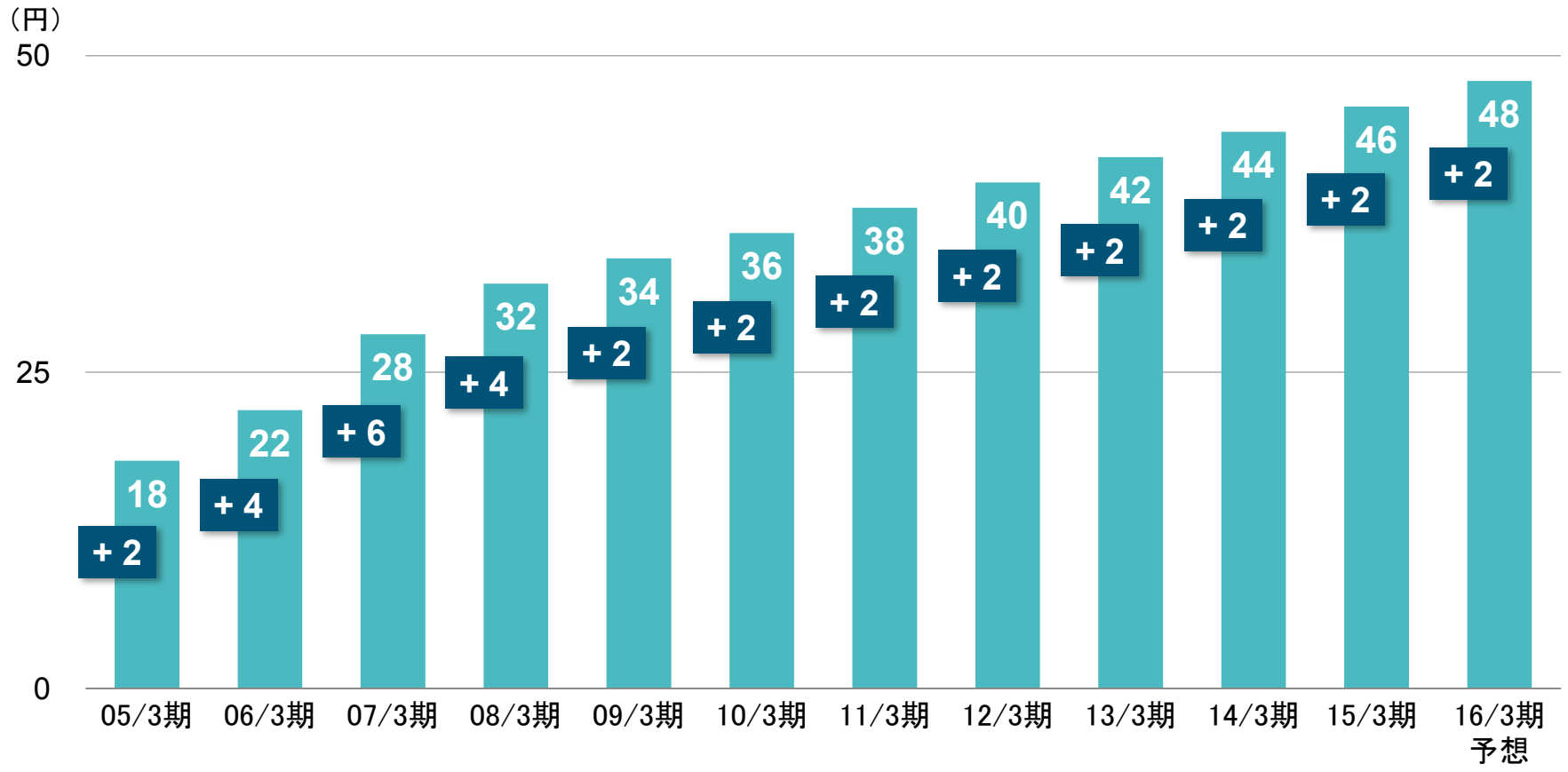
- 15/3期は超純水供給事業の設備投資が増加した。
- 16/3期は引き続き超純水供給事業の設備投資の大幅増加を見込む。

研究開発費



- 16/3期は差別化商品・技術の開発に注力し大幅増。

10. 配当方針



【 配当に関する基本方針 】

安定配当の継続を基本方針とし、直近5年間通算での配当性向は30～50%を目安として増配の継続に努めます。

Ⅲ. 前中期経営計画「TA-14（Take Action 2014）」の振り返り

1. 業績目標と業績推移
2. セグメント別実績
3. グローバル事業の拡大 「海外売上高」
4. グローバル事業の拡大 「施策と成果」
5. サービス事業売上高
6. 新商品・新サービスの創出
7. 資本効率の向上
8. 対処すべき課題

1. 業績目標と業績推移

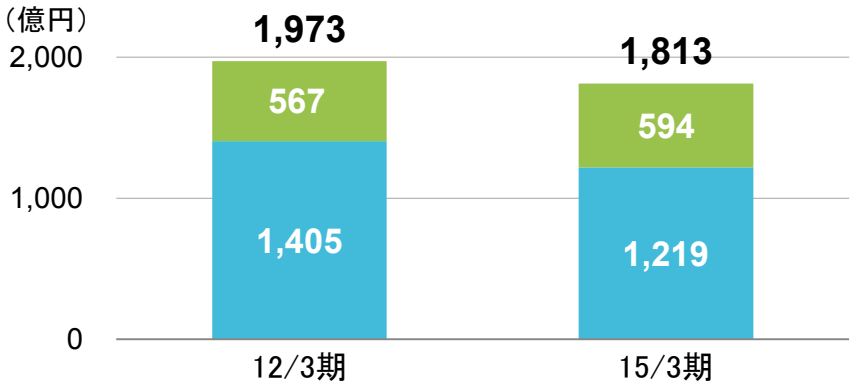
（単位：億円）

	2012/3期 実績	TA14 2013/3期 実績	TA14 2014/3期 実績	TA14 2015/3期 実績	TA14 2015/3期 修正目標
受注高	1,973	1,867	1,735	1,813	2,100
売上高	1,938	1,801	1,781	1,894	2,050
営業利益	294	210	149	194	300
経常利益	304	220	161	189	305
当期純利益	165	115	94	104	185
海外売上高	293	305	336	391	550
海外売上高比率	15.1%	16.9%	18.9%	20.6%	26.8%

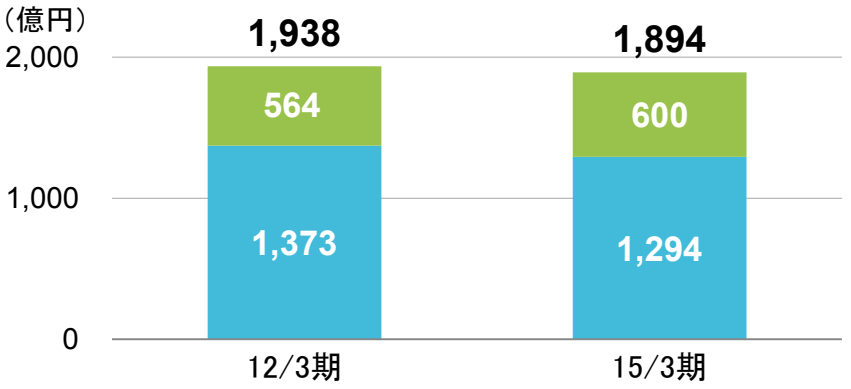
- 2013/3期、2014/3期と2年連続で減収減益となり、2015/3期は増収増益かつ業績目標を達成したが、収益性の改善に課題を残した。
- 海外事業については、買収により、海外事業の飛躍的拡大に向け、欧州での基盤作りに着手した。

2. セグメント別実積

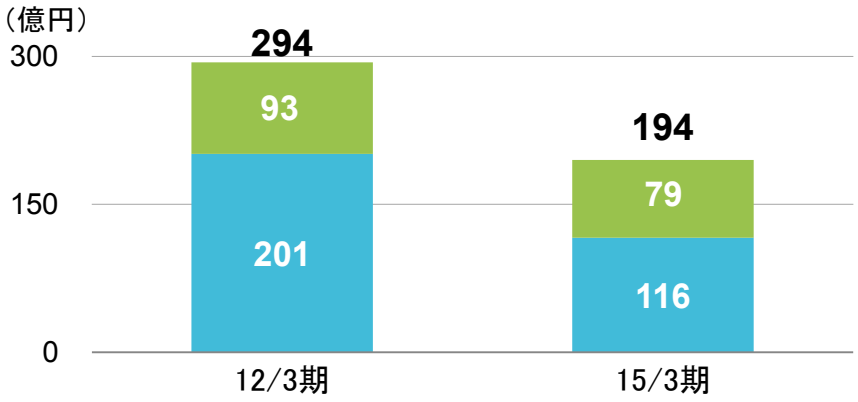
受注高



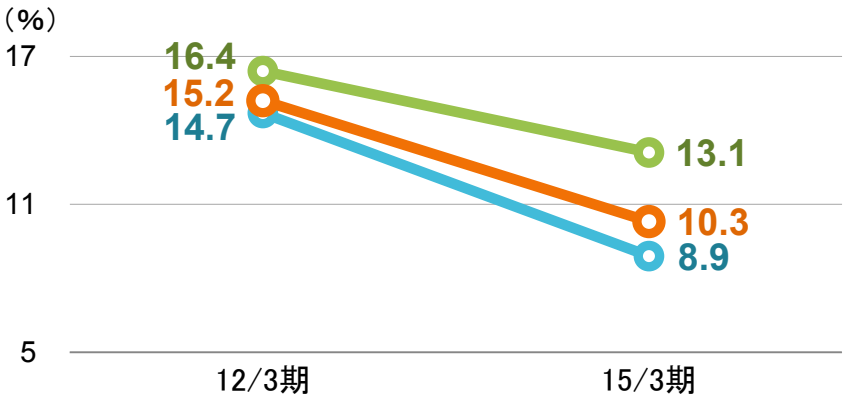
売上高



営業利益



営業利益率

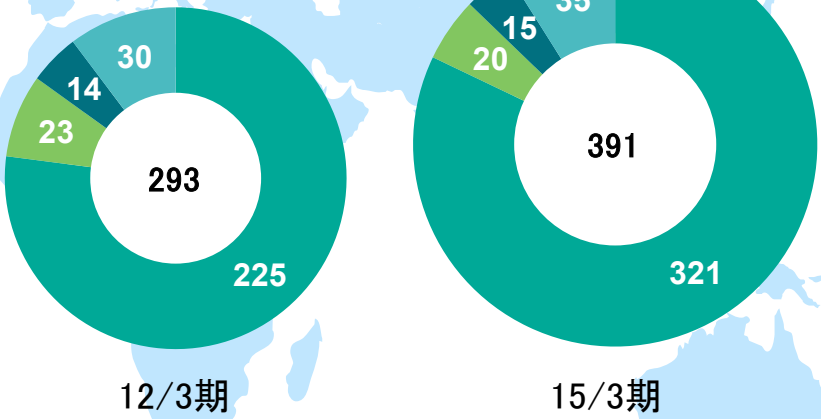


3. グローバル事業の拡大 「海外売上高」

海外地域別売上高

アジア　北米　欧州　その他

（単位：億円）

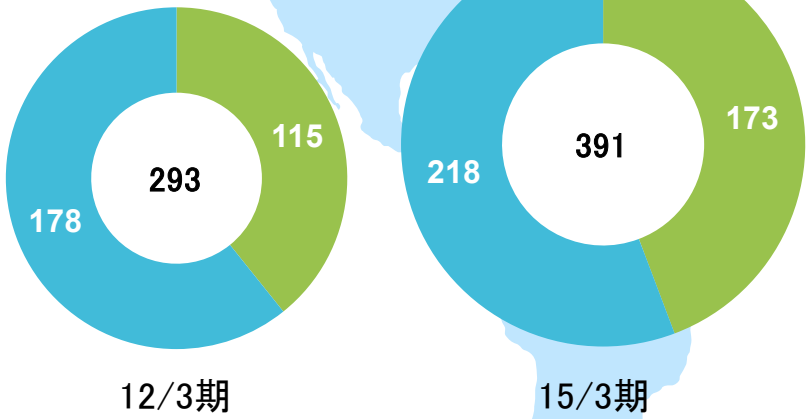


12/3期　15/3期

海外事業別売上高

水処理薬品事業　水処理装置事業

（単位：億円）



12/3期　15/3期

- アジアにおける水処理需要を着実に取り込み増加した。
- 海外売上高比率は20.6%まで上昇した。

4. グローバル事業の拡大 「施策と成果」

欧州で水処理事業を買収

買収事業概要

主要商品	水処理薬品、紙プロセス薬品（湿潤紙力増強剤・表面サイズ剤等）、アルミナ化合物（主な用途は用・排水処理、土木用添加剤、紙用添加剤）
売上高	173百万ユーロ（243億円＊） 注 ＊ 2014年度業績 ＊ユーロ／円の為替レートは1ユーロ140.4円で換算
従業員数	約590人

欧州におけるプラットフォームを獲得

韓国で超純水供給事業を受注

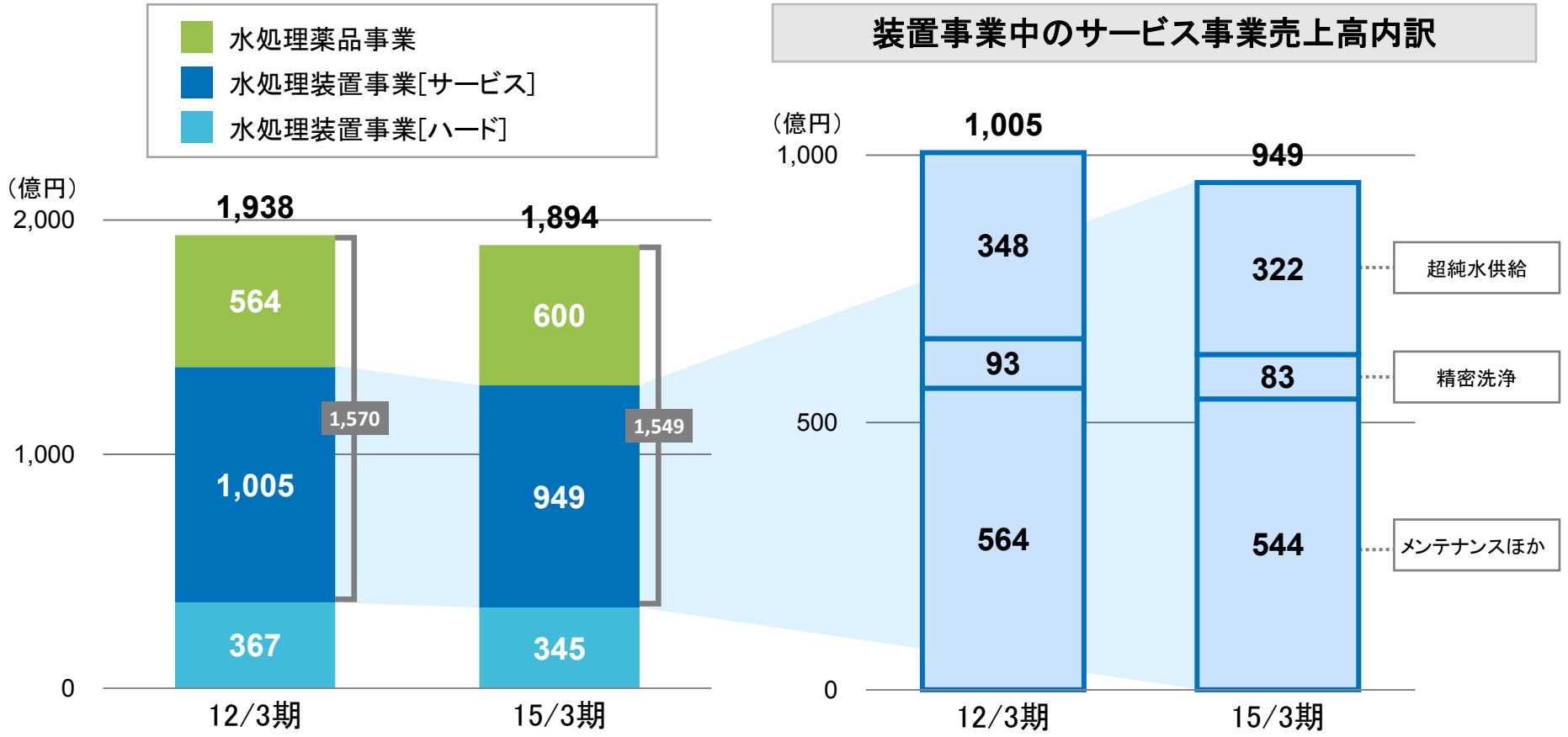
超純水供給事業概要

対象顧客	SK Hynix Inc（韓国）が韓国内に建設する半導体新工場
水供給開始時期	2015年6月（予定）
事業運営主体	Hansu Technical Service Ltd.（韓国における当社の100%子会社）

海外の現地資本企業を対象にした
大型の超純水供給事業を初めて展開

グローバル企業への足掛かり

5. サービス事業売上高



- 水処理薬品は増加したが、メンテナンス、超純水供給事業、精密洗浄が減少した。
- サービス事業比率は81.8%。

6. 新商品・新サービスの創出

新商品

【 ドリームポリマー™ 】

基盤技術の強化により高い機能性を持った
新ポリマー素材を開発。

【 標準型排水処理装置 】

排水処理装置の標準化、
コストダウン、短納期、
省スペースを実現。

優位性の高い商品

コスト競争力の強化

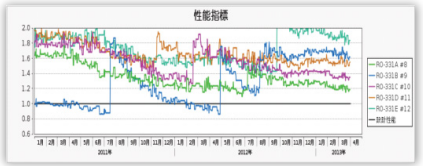
新サービス

【 S.sensing 】

センシング技術を活用し、
薬品注入制御を最適化。

【 K-ecoメンテナンス】

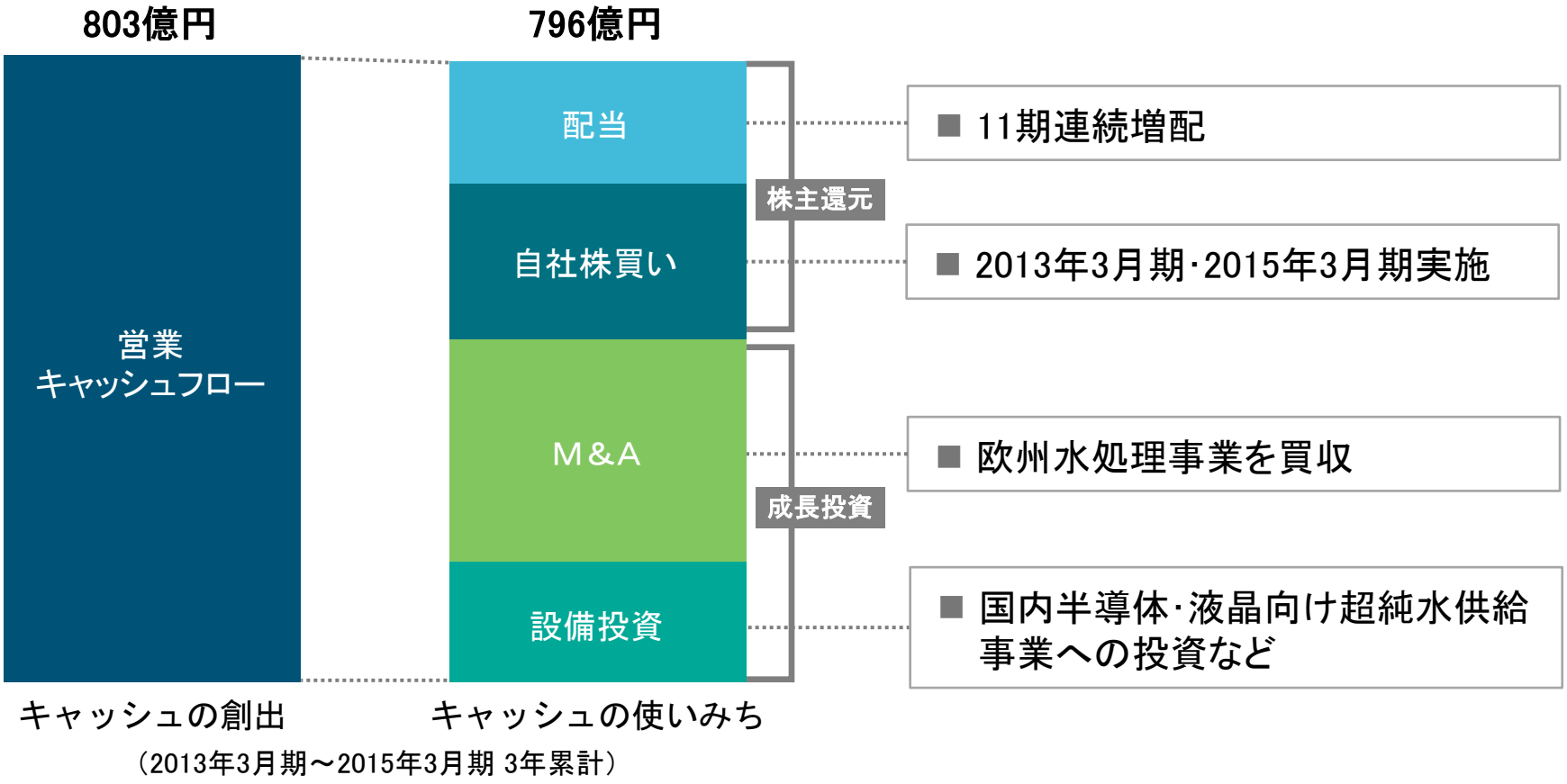
水質センサーを設置し、データ解析による最適メンテナンスを実現。



顧客の課題を見える化・共有化

7. 資本効率の向上

キャッシュの使いみち



■ 営業キャッシュフローを成長投資と株主還元に充当した。

8. 対処すべき課題

収益性の改善

- 水処理装置事業において、海外事業会社がエンジニアリング・調達・施工管理の機能強化
- 規格型・標準型装置のラインナップを拡充
- 主力のボイラ・冷却水薬品の競争力強化

海外の買収事業の統合推進と事業拡大

- 事業の融合と、早期のシナジー効果の発揮

グループ総合力発揮による国内事業の拡大

- 競争力のある商品・サービス（ビジネスモデル）の創出

Ⅳ. 新中期経営計画「CK-17（Competitive Kurita 2017）」の概要

1. 基本テーマ・基本方針・重点施策
2. 業績目標
3. セグメント別計画
4. 新市場の開拓
5. 生産体制の最適化とグループネットワークの活用
6. 競争力のある商品・サービスの創出
7. 資本効率の向上

1. 基本テーマ・基本方針・重点施策

基本テーマ

「勝てる人材・勝てるしくみ・勝てる商品」

基本方針

「顧客に高い付加価値を提供するため、あらゆる仕事を基本から見直す」

重点施策

1. 新市場の開拓
2. 生産体制の最適化とグループネットワークの活用
3. 競争力のある商品・サービスの創出
4. 資本効率の改善

2. 業績目標

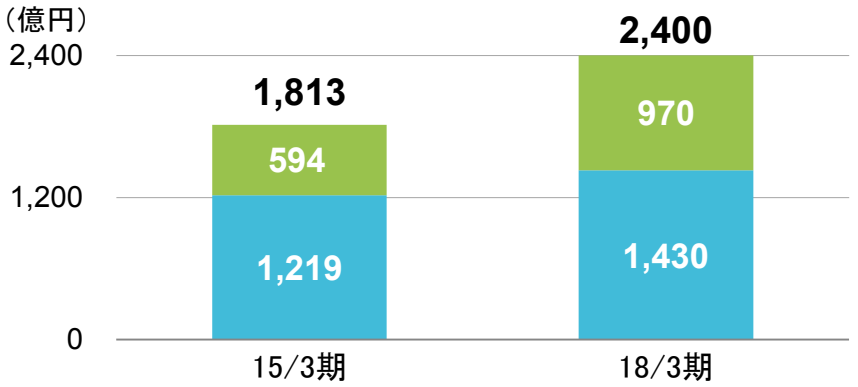
（単位：億円）

	2015/3期 実績	2018/3期 計画	3年間 平均成長率
売上高	1,894	2,350	+ 7.5%
営業利益	194	245	+ 8.0%
営業利益率	10.3%	10.4%	
海外売上高	391	813	+ 27.6%
海外売上高比率	20.6%	34.6%	―

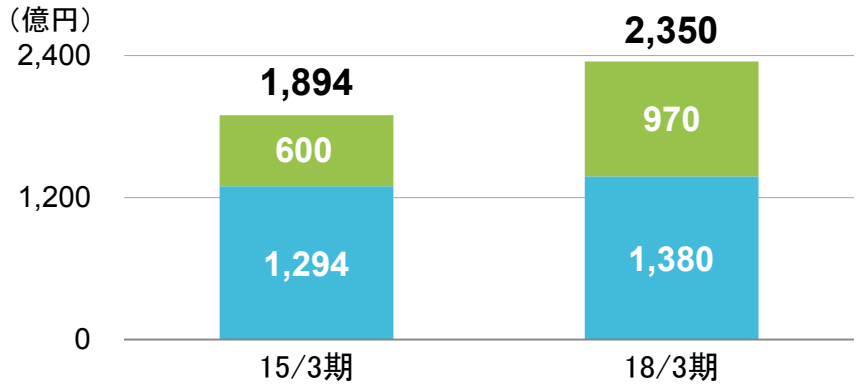
- 買収により売上高は大幅に増加。
- 営業利益率は二桁を維持。

3. セグメント別計画

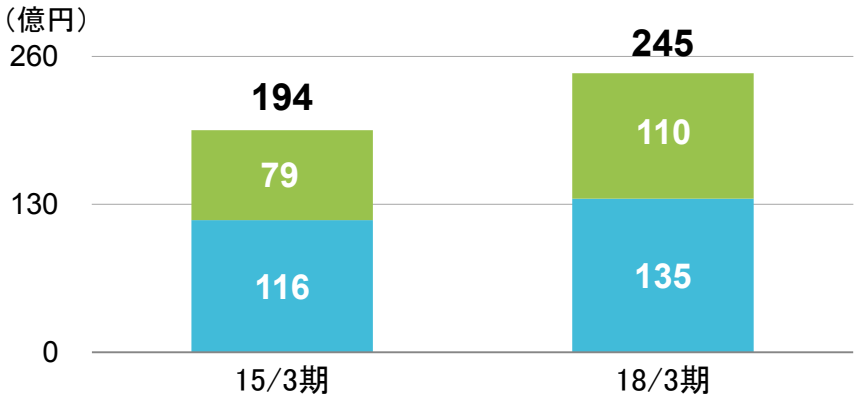
受注高



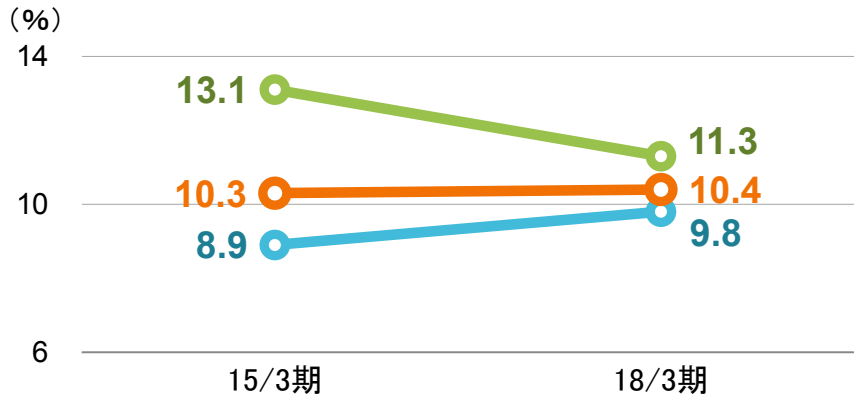
売上高



営業利益

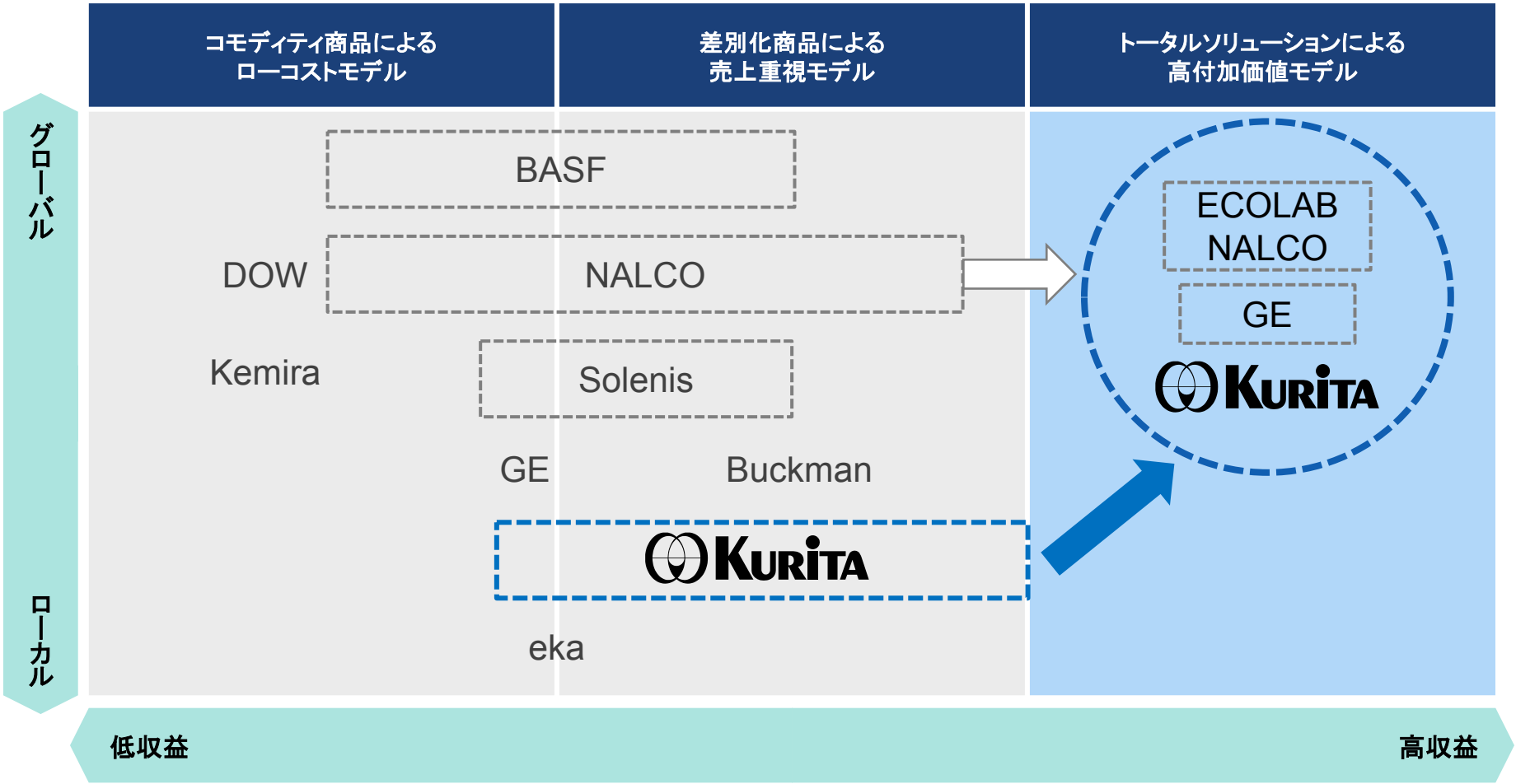


営業利益率



4. 新市場の開拓

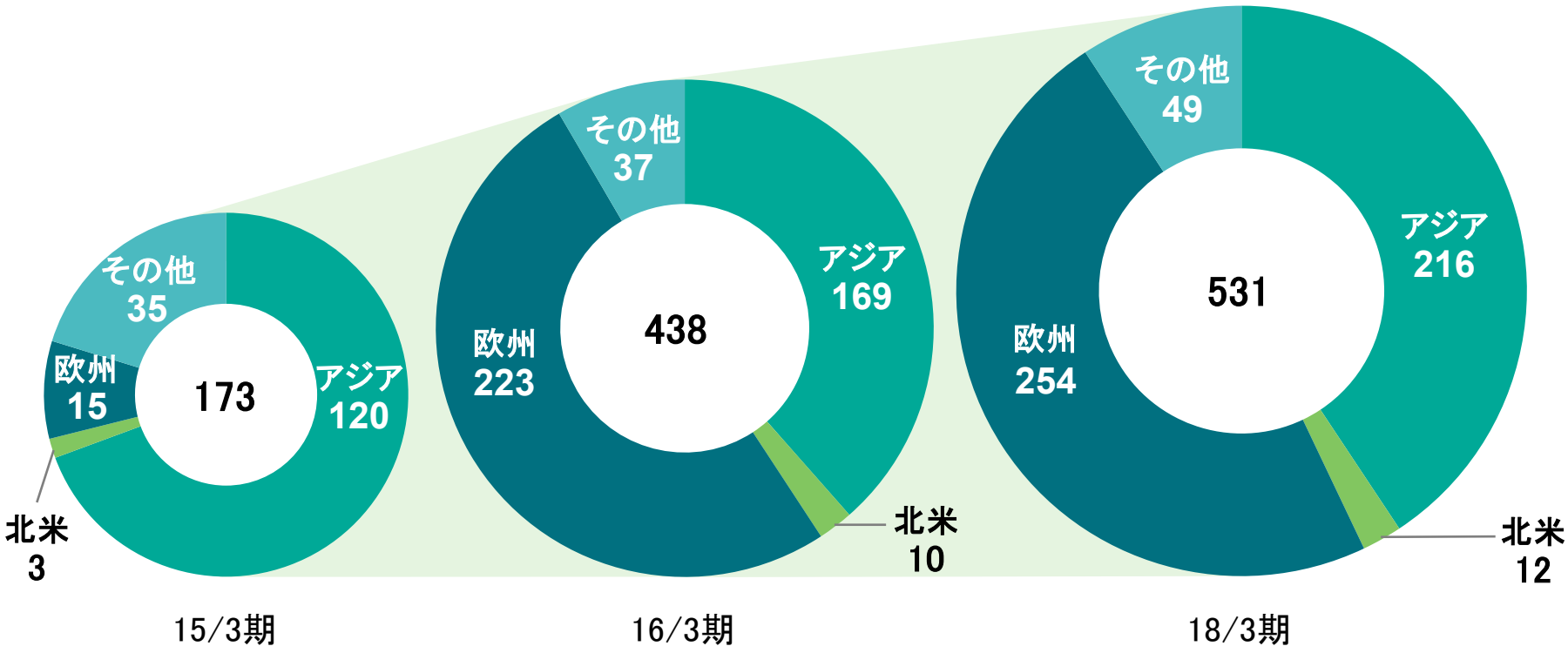
① 「世界トップクラス」の水処理薬品企業へ



4. 新市場の開拓

❷ 水処理薬品事業の海外地域別売上高

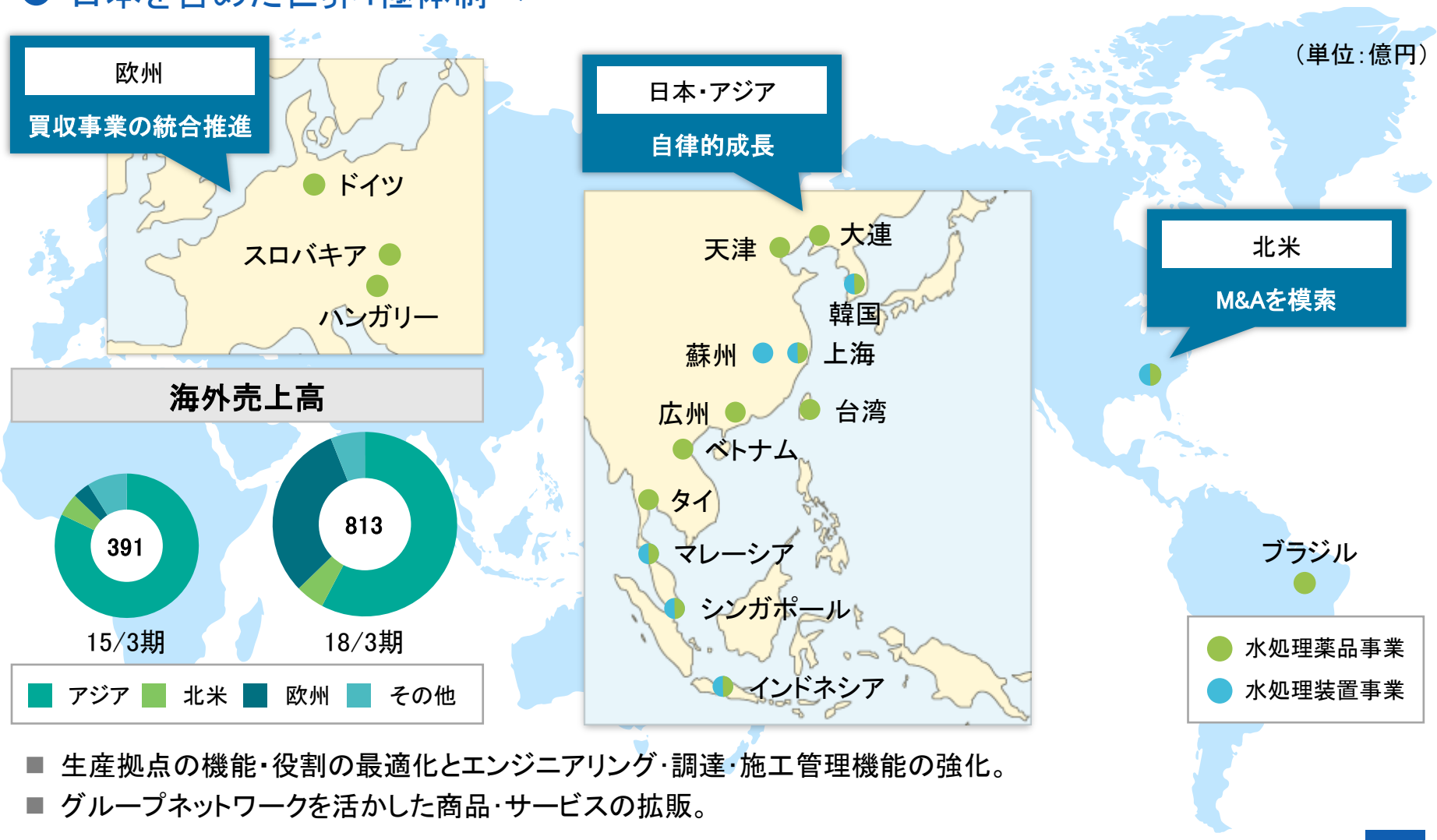
（単位：億円）



■ 欧州水処理薬品事業を買収し、北米においてもさらなる事業拡大を目指す。

5. 生産体制の最適化とグループネットワークの活用

● 日本を含めた世界4極体制へ



- 生産拠点の機能・役割の最適化とエンジニアリング・調達・施工管理機能の強化。
- グループネットワークを活かした商品・サービスの拡販。

6. 競争力のある商品・サービスの創出

① 総合力発揮による独自なサービスの提供

ITを活用した提案活動

- K-ecoメンテナンス
- S.sensing

総合提案型ビジネス

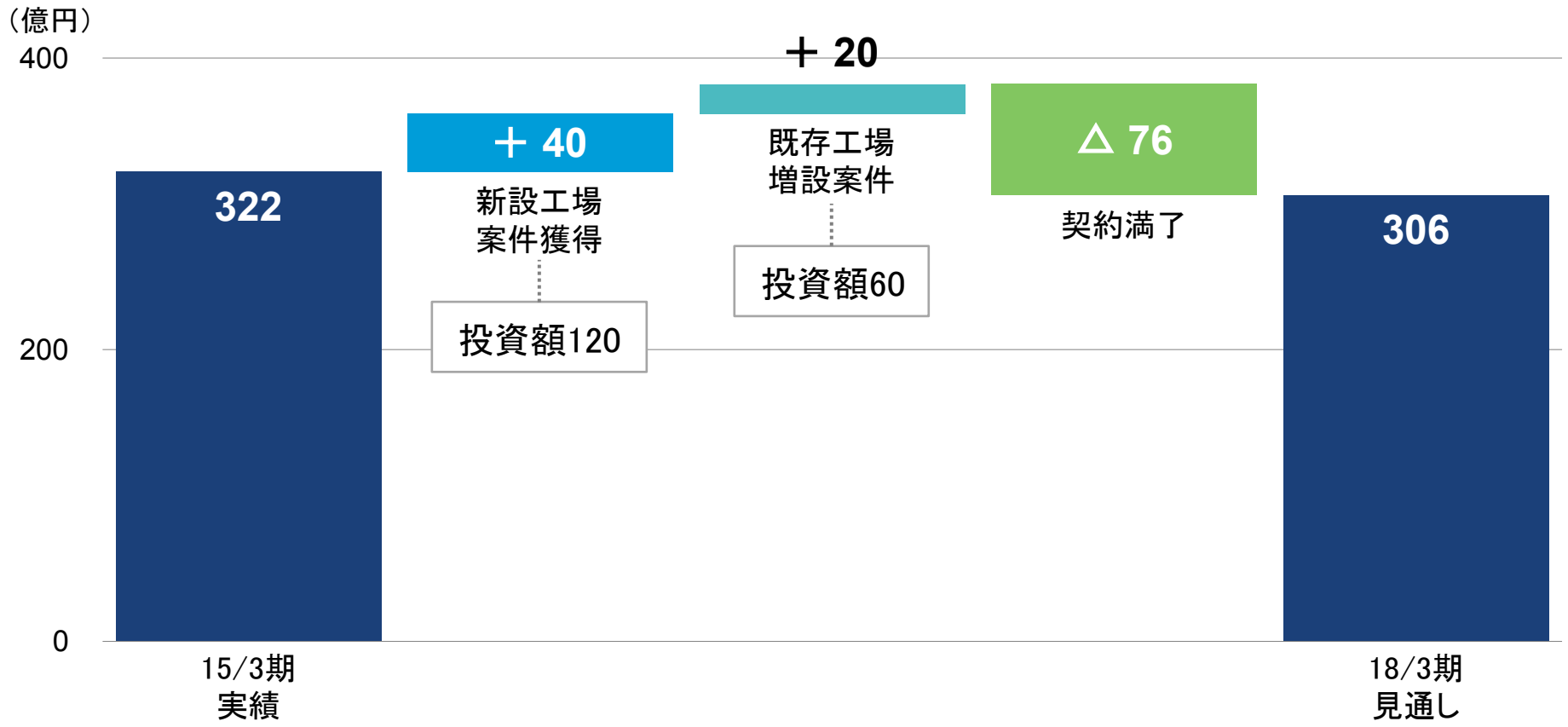
- 既存顧客の他社装置を含めた工場全体のコストダウン
- 超純水供給事業の新市場への展開（新規国内電子顧客、海外電子顧客）

コスト競争力の強化

- 小型化・標準化水処理装置の開発と適用拡大

6. 競争力のある商品・サービスの創出

❷ 超純水供給事業の売上見通し



注＊ 金額について未確定な要素を含んでいます。

6. 競争力のある商品・サービスの創出

❸ 研究開発力の強化

基礎技術の再編・拡充

分析	防食・分散	凝集・凝結	殺菌・制菌
生物	吸着・脱イオン	膜分離・ろ過	表面処理

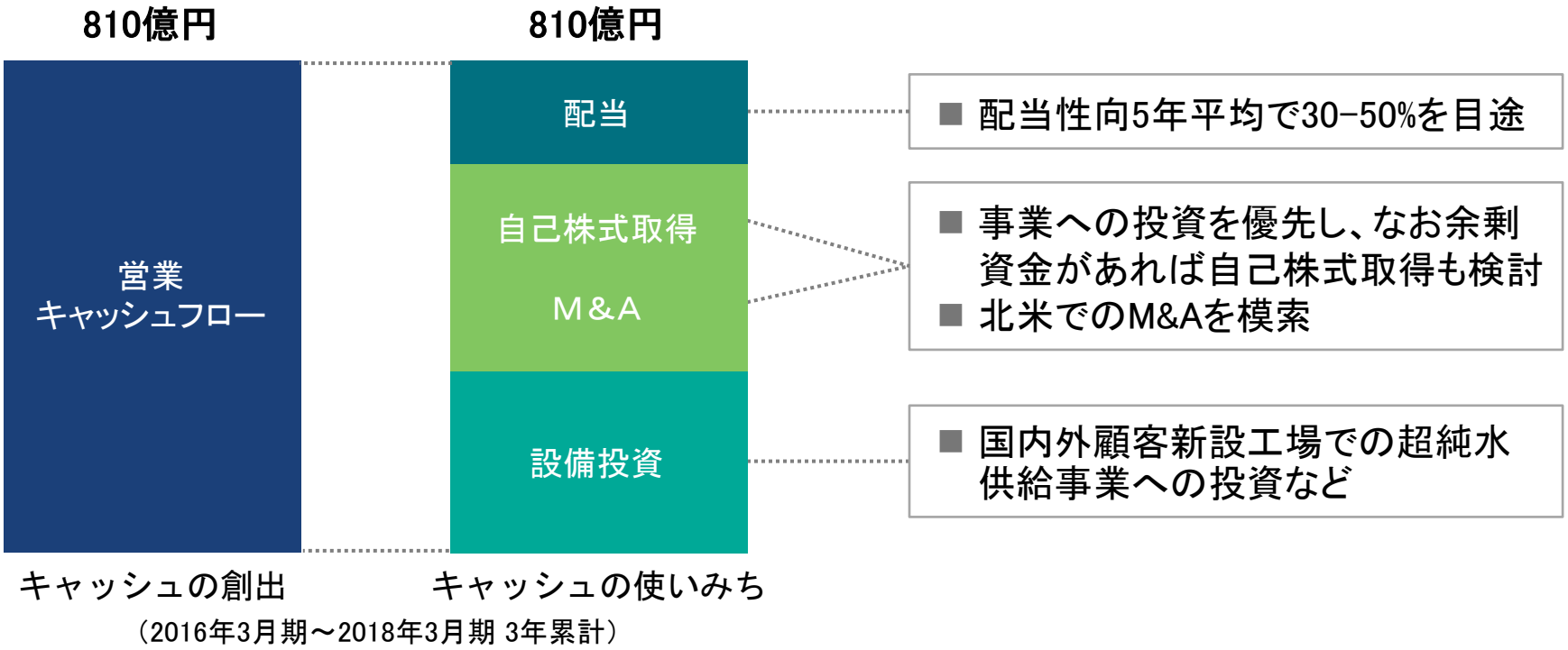
クリタ・ヨーロッパ APW GmbH（KEAG）との技術の融合・開発シナジー

開発① 紙プロセス薬品技術開発

開発② ポリマー製造技術開発

7. 資本効率の向上

キャッシュの使いみち（計画）



■ キャッシュの水準については、運転資金と予備的資金を確保したうえで、余剰資金の抑制に努める。
■ ROEについては、株主資本コストを上回る水準の維持を目指す。

2015年3月期 営業利益増減分析

（単位：億円）

注＊ 原価率変動影響は、売上総利益率を用いて算出しています。

KURITA

■ U R L ■　http://ir.kurita.co.jp/

■ M A I L ■　ir@kurita.co.jp

【 将来見通しに関する注記事項 】

本資料に掲載されている計画数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであるため、
リスクや不確実性を含んでおり、実際の業績はこれと異なる可能性があります。