

2015年3月期第1四半期 決算電話会議 質疑応答要旨

日時：2014年7月30日（水） 16:00~16:30

お断り：この要旨は、決算電話会議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、電話会議でお話し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. 第1四半期に台湾で獲得した半導体大型案件の受注時の採算性について、教えてほしい。また既存顧客からの受注か、新規顧客からの受注か。
- A. 採算性に問題はない。既存顧客からの受注である。
- Q. 中国において獲得した液晶案件の受注計上時期を教えてほしい。また海外現地メーカーとの受注金額の配分はどうか。
- A. 海外事業会社の受注は第2四半期に一部計上される見込みである。また当社の取り分は6割程度である。
- Q. 薬品の国内売り上げの商品別の伸び率について教えてほしい。薬品国内売り上げの進捗が良くないように見えるが、足元の需要動向と今後の見方について教えてほしい。
- A. 第1四半期は、主力商品であるボイラ薬品や冷却水薬品の国内売上高が前年同期比5%前後減少し、収益の足を引っ張った。とくに消費税増税に伴う駆け込み需要への対応で顧客の生産が3月まで増加し、4月以降反動で減少したため、4、5月の薬品の国内売上高が大きく減少した。ただ6月は前年を上回る水準となっており、7月も6月並みの売り上げが上がる見込みである。6、7月の受注状況が続けば売上高の回復は十分可能である。また冷却水薬品は第2四半期が需要期であり、需要期に前年並もしくは前年を上回る水準を確保できれば収益も回復できると考えている。
- Q. この3年間薬品事業の営業利益率が継続して低下しているが、海外売り上げが伸びたことにより売上構成が悪化した影響があるのか。
- A. 薬品事業は基本的に国内も海外も採算性に大きな違いはなく、海外比率が上がっても利益率が下がることはない。第1四半期の薬品事業の利益率の悪化の要因は、国内で収益性の高い主力のボイラ薬品、冷却水薬品の売り上げが減少した売上構成の悪化による。
- Q. 薬品事業の第1四半期の受注高・売上高の国内と海外それぞれの前年同期比の伸び率を教えてほしい。
- A. 受注高は海外が+7.4%、国内が▲0.7%。売上高は海外が+9.4%、国内が▲1.7%。
- Q. 国内電子装置の受注は計画通りの進捗か、大口の案件があったかどうか教えてほしい。
- A. とくに大口案件はなく、計画通りの進捗である。
- Q. 薬品事業の原材料上昇の影響について教えてほしい。
- A. 大きな影響はない。
- Q. 一般産業向け装置の第1四半期は営業赤字となっているが、上期赤字縮小・通期黒字化

の計画は達成可能か。

- A. 一般産業向け装置は中小型案件が多く、電子向けに比べ収益確保が難しい。とくに第1四半期は売り上げの計上が少なく赤字になりやすい。ただ受注環境は好転しており、今後増収効果により収益は改善できると考えている。
  
- Q. 一般産業向け装置は前期に不採算案件があったが、これが収束することで第2四半期以降、採算が改善すると考えていいか。
- A. 一般産業向け装置では、前第2四半期に3億円程度の不採算案件があったが、今期は発生しないと見ており、第2四半期はこの分は前年同期比で収益が改善できると考えている。ただ、電子産業向け装置で前期に発生した不採算案件については、工事が終わっていないものがあるため、赤字が継続して発生する可能性はある。

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。