

2019年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2018年11月12日（月） 15：30～16：30

場所：ベルサール東京日本橋

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、本説明会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. 電子産業の業況が厳しい中、海外における水処理装置の需要の先行きをどのように見ているか。

A. 上期の受注は増えたものの、下期以降、設備投資の延期の話は聞こえてきている。ただ、緩やかな下降はあっても、大幅な減速は考えていない。

Q. 超純水供給事業の設備投資の進捗率が、前年同期に比べ低く見える。顧客工場の稼働予定は第1四半期時点の見込みと変わっていないか。

A. 国内電子産業全般には設備投資需要が強い。超純水供給事業の設備投資も計画どおりの進捗であり、来期についても高水準の投資が続くと見ている。

Q. 第2四半期に発生した追加原価は、第1四半期にあった案件がさらに悪化したのか、それとも新しい案件で発生したものか。下期には追加原価をどれだけ見込んでいるか。

A. 第2四半期に新たに発生した案件の分も含まれている。生産体制が現在もひっ迫しているのは確かだが、第1四半期以降、人員配置、IT、購買の面で様々な施策を打っており、下期の追加原価は上期より必ず減少する。下期見直しには、数億円は織り込んでいる。

Q. 上期の水処理装置の受注上振れの理由は何か。引き合いが増えたのか、取れる確度が上がったのか、それとも案件の規模が大きくなったのか。

A. 国内の電子産業のお客様においては、設備投資の計画が多く、投資のスピードも増し、想定以上に需要が多かったということ。電子産業の幅広い分野で追加の設備投資案件が出てきた。

Q. 猛暑で冷却水薬品の売り上げは増えたのか。

A. 空調系では増える傾向が見られるが、猛暑の一方で集中豪雨や地震の被害によりお客様の稼働が低下したため、恩恵は受けていない。

Q. 低採算事業の縮小の話があったが、現状でどのくらいの事業が低採算だと思うか。

A. 営業利益率15%達成を目指す上で、全体の10%については難しいイメージがあるが、サービス契約やリカーリング・ビジネスへの転換が実現すれば収益性は上がる。国内の水処理薬品事業も販売体制の再構築や大胆な施策により収益性は上がると見ている。

- Q. 中国事業の受注高と売上高について、上期実績と通期見通しを教えてください。また、その内、電子産業向けはどのくらいか。
- A. 受注高については、上期実績は 140 億円、内電子向け装置は 95 億円、通期見通しは 240 億円、内電子向け装置は 150 億円強。売上高については、上期実績は 150 億円、内電子向け装置は 100 億円強、通期見通しは 270 億円、内電子向け装置は 180 億円強。
- Q. 中国市場について、どのように見ているか。米国との貿易摩擦、FPD 向けの減速と半導体向けの活況とか、色々あるようだが。
- A. 目先の不確実性からプロジェクトの実施が遅れたとしても、半導体やウエハへの投資については国策でもあり、FPD がそうであったように、10 年はやり続けると見ている。
- Q. Pentagon Technologies 社への出資は、なぜ過半を取らなかったのか。
- A. 現在のオーナーが、当社と協業したい一方、ある程度事業が成長してから売りたいという意向を持つため。
- Q. 中期経営計画で営業利益率 15%を目指す中で、Pentagon Technologies 社の収益性はそのレベルを達成しているか。
- A. それ以上をクリアしていると把握している。新設の半導体工場向けに技術的な強みを持つので、今後中国での展開においても成長の期待を持てる。
- Q. シリコンバレーのスタートアップ企業である Fracta に投資したが、クリタの社風が変わるような関係はできてくるのか。
- A. グループ内公募により社員を同社に派遣する。シリコンバレーのインサイダーとしてコミュニティに入ることで、刺激を受けて当社を変えてくれることを期待している。現在、その交流が始まったところ。
- Q. サービス契約やリカーリング・ビジネスについて、売上高全体に占める比率やマージン、具体的な案件を教えてください。
- A. 従来も水処理薬品の契約型ビジネスは単体の中に 30 億円程度はあったが、使用する商品や役務の内容を決めた契約だったため、収益性は高くなかった。先ほどお話ししたのは、生み出した価値をシェアするサービス契約なので、従来よりも高い収益性を見込んでいる。水処理薬品事業の 30%を収益性の高いサービス契約にしたい。
- Q. 時間軸としては、収益性の高いサービス契約の具体化は 3 年後くらいからか。
- A. 本日説明した事例については、既に実績のあるものである。それ以外には、大量に水や熱を使う産業には、水処理薬品に水処理装置を組み合わせたソリューションの機会がある。成功事例を蓄積して国内外に展開したい。今年の 4 月からは、ソリューション推進本部という組織を設置し、事業に横串を通した形でサービスの開発を行っている。その中から生まれたものが、本日ご紹介した事例である。
- Q. 大型 EPC を起点にした提案は、これまではしてこなかったのか。
- A. これまでは、EPC 納入後はメンテナンスの機会が到来するのを待って提案する受け身の姿勢だった。これからは、15 年間に亘る超純水供給事業の経験で培ったノウハウをパッケージ化して、大型 EPC の受注時に提案していく。

Q. 提案を行うための組織的な変化はあるか。

A. 主戦場である中国や韓国での取り組みを検討する組織やソリューション推進本部のほか、ICT を使う部門が検討を進めている。具体的な提案の形にするのはこれから。

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。