

## 2022年3月期第3四半期 決算電話会議 質疑応答要旨

日時：2022年2月1日（火） 11：00～12：10

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. 水処理薬品事業における原材料価格高騰の影響と値上げ等の取り組みについて、地域別に教えてほしい。

A. 欧州とASEANはコロナ禍への対応も早く、原材料価格の高騰に対しても前期から値上げの交渉や代替商品の提案を行っていた。当3Q以前にすでに対応が一旦終わっていたところにリンやポリマー他の原材料価格上昇が起これ、3Qではこの影響を受けたが、4Q以降は追加の値上げで対応していく。

国内は、下期から値上げの活動を始めたため、3Qでは原材料価格高騰の影響を受けたが、顧客からは値上げへの了解が得られてきており、遅くとも来期初めからは値上げの効果が出てくると見ている。韓国と中国における対応の進捗は、欧州・ASEANと国内の中間程度。

米国は、原材料価格高騰に加えて、今期初めからサプライチェーンの混乱や運送コストの上昇などが複合的に影響し、上期は需要をつかみ切れなかった。3Qには、需要の回復が見られ、サプライチェーンの混乱も終息しつつある。原材料価格高騰の影響は残るが、年間契約の顧客に対して年度の変わり目となるタイミングでいかに交渉を進められるかがポイントとなる。なお、アビスタ・テクノロジーズ社については、競争力が高く随時値上げが実現できており、影響はあまり受けていない。

全体で見ても原材料価格高騰の影響は前回見通しよりも拡大している印象だがこれを機に値上げだけでなく、商品規格の統合、代替商品の提案、配送頻度の削減など、あらゆる施策を立案し対応していきたい。

Q. 水処理装置事業の事業利益率について、新開発拠点関連費用を除けば4Qの実力値は見通しよりも高いと推測する。来期は販管費の増加が想定されるが、ミックスの改善も期待できる中で、来期の当事業の収益性をどう見ているか。

A. MVP-22計画のここまでの4年間で、価値を起点にビジネスモデルを変えるべく、サービス事業の進展に注力してきた。中期経営計画の最終年度である来期に向け、超純水供給事業以外の様々なサービス契約型ビジネスの拡大を収益性の飛躍的な向上に繋げようとしているところ。今期の事業利益率の見通しは12%弱だが、来期の15%の達成に向けて、ミックスの改善と成長市場である電子産業市場の取り込みを掛けあわせれば今期以上の収益性向上が見えてくると思う。

Q. 2022年も電子産業各社の投資計画は高水準だが、クリタの東アジア地域での事業環境の見通しはどうなっているか。

A. 今期に入り電子産業の設備投資意欲は、過去に経験したことの無いほどの高まりを見せている。中国では、これまでFPDと半導体向けを中心に事業を行ってきたが、足元でFPDは既存工場の増設案件が中心であり、今後は半導体を中心に成長が期待できる。韓国・台湾は、親密性の高い顧客の投資案件を着実に取り込んでいく。また、国内でも、親密性の高い顧客は取り込めており、ミドルレンジ、ローエンドの顧客も、従来のEPCではないユニ

ット型の純水供給サービス等の新たな提案により取り込みを図ることで、今期以上の拡大を期待している。

Q. 中国の水処理装置事業で一部の案件に遅れが出ているとのことだが、どのような内容のものか。

A. たまたま今期予定していた案件が来期に延期になったというものであり、市場自体は堅調。

Q. 3Qの水処理装置事業の高い事業利益率の背景には、電子産業向けの拡大があるものと推察する。特に海外メンテナンスの売上高が四半期ベースで増加傾向だが、これは MVP-22 計画で目指すサービス契約型ビジネスの拡大というより従来型のメンテナンスの増加によるものか。

A. 現在は特殊な要因で伸びているというより、顧客工場の稼働が良い状況に対応している。また従来型のメンテナンスに加え、ラインを止めることなく生産能力の増強やメンテナンスを行いたいというニーズにも対応している。

Q. 超純水供給事業向けの設備投資額は下期に高い水準となる見通しだが、この水準は来期の上期も続きそうか。

A. 具体的には回答できないが、高水準の設備投資が期待できる環境が続くと思う。

Q. プレゼンテーション資料において電子産業市場の課題として「大量の水の確保」とあるが、半導体メーカーや半導体製造装置メーカーが設備投資を増やす中で、水量が限界にきているということなのか、もしくはすでに水不足が発生している地域に対して排水回収まで含めたアプローチをしていくということなのか。

A. 様々な意味を込めた表現になっている。湯水に加え水の確保が難しい場所では、回収水の価値が高まる。また、新規工場が確保できずに既存工場の生産能力を増強しようとする際には KWSS（純水供給サービス）の導入や設備の改造といったニーズが出てくる。電子産業の顧客の立地条件から生じる課題に対して当社グループは様々な解決策を持っている。

Q. 水処理装置事業の中で電子産業向けの利益率が高まっていると推測するが、収益性改善に寄与している要因は何か。

A. 大きなトレンドとして、半導体や電子部品関連の幅広い層の顧客において設備投資意欲が旺盛であり、従来よりも案件の選別が可能となっている。また、顧客の生産能力の増強や湯水等への緊急対応に様々なサービスを組み合わせて対応することで個別案件の収益性を高めることができている。

Q. ペンタゴン・テクノロジーズ社を起点に、国内で精密洗浄事業の範囲を拡大していくとのことだが、現在の進捗や実現に向けたスケジュールを教えてください。

A. 精密洗浄事業は、半導体や FPD 等の製造装置の部品洗浄を行っているが、半導体製造装置メーカーが顧客の新規ラインに装置を納める際にも新品の部品洗浄が必要になる。新品洗浄には、高い技術力や半導体製造装置メーカーからの認証が求められるが、ペンタゴン・テクノロジーズ社はこれらを有している。ペンタゴン・テクノロジーズ社の技術やノウハウを国内のクリテックサービスに展開することで、新たな販路や顧客が開拓できると考えており、今期や来期にも実績が出せるとみている。

- Q. MVP-22 計画では事業利益率 15%という高い目標を掲げる中、電子産業向け装置事業は好調で、水処理薬品事業も値上げ等の対応で収益性向上が期待できる一方、国内の一般産業向け装置事業の改善にスピードが感じられない。一般産業向け装置事業は本中期経営計画期間中にどこまでの改善が期待できるか。
- A. 一般産業向けの装置事業については、サービス契約型ビジネスへのシフトが進まず、EPC に運転管理を加えるかたちで展開してきた。また、EPC で新技術・新製品に挑戦すると、技術や運転管理ノウハウの確立に時間を要するなど新たな課題も生じ、収益性の改善が進んでいない。EPC 中心から運転管理やサービス中心のビジネスモデルへのシフトを図ってはいるが、来期に劇的に収益性を改善させるのは難しく、次期中期経営計画の中で踏み込んだ改善の絵を描きたい。
- Q. 水処理装置事業の事業利益の通期見通し 203 億円のうち、電子産業向けと一般産業向けの内訳を教えてください。
- A. セグメント内の事業利益の内訳は開示していないが、電子産業向けの貢献度が高い。
- Q. 事業利益率 15%の達成が高いハードルになっている現状において、MVP-22 計画策定時の想定と比べて何が最も足りなかったと分析しているか。
- A. まず、米国子会社の立ち上がりの遅れ。M&A により事業基盤を獲得し、その上にクリタの高付加価値製品・サービスを展開することにより短期間で収益性を上げていくシナリオだった。15%に近い利益率を目指し、早期に子会社を統合し PMI にも取り組んだが、コロナ禍を含む外部環境の変化で弱い部分が顕在化し遅れている。二つ目は、国内一般産業向け装置事業において、EPC あるいはバイオマス等の新たな分野で、新技術や運転管理ノウハウの確立、サービスの作り込みが想定よりも遅れている。
- Q. 次期中期経営計画では、現状の課題をクリアにした上で 15%よりもう一段高い目標を掲げていくイメージか。
- A. 先ほど述べた 2 点が解決できれば 15%以上の事業利益率は実現可能と考えており、社員が高収益な企業になったと胸を張れるような目標にしたい。

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およ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。