

## 2024年3月期第1四半期 決算電話会議 質疑応答要旨

日時：2023年8月9日(水) 10:00~10:45

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. 電子セグメントでは、装置案件を前倒しで獲得しているが、これを踏まえても1Qの受注高が堅調に推移していると思う。受注高の1Q実績の評価と2Qの見通しについて教えていただきたい。
- A. 電子セグメントでは、主に中国、台湾関連の装置案件を前倒しで獲得している。精緻な把握は難しいが、2Qから1Qへの前倒しの受注高への影響は30億円程度あったと見ている。これらの市場は今後も引き続き堅調に推移すると見込んでおり、2Qの装置事業の受注高見通しはやや保守的になっている。一方で、半導体市況から精密洗浄事業の不透明感が強まっていることもあり、上期の見通しを据え置いている。
- Q. アジアの電子市場の事業環境を教えていただきたい。
- A. 中国は、半導体投資は依然として旺盛と見ており、ローカルの半導体メーカーの投資が継続している。当社としては、生産体制のキャパシティを見ながら対応していきたいと考えている。台湾は、グローバルでの半導体市場減速の影響はあるが、ローカルの半導体メーカーの投資は引き続き旺盛。日本で得た顧客接点を活用した事業拡大については、当社グループのリソースを考慮しながら検討しているところ。韓国は、政府から半導体産業への助成など投資を後押しする環境にあるが、メモリ分野の減速の影響もあり、半導体メーカーも投資時期をうかがっている状況。
- Q. 1Qより一般水処理セグメントで継続契約型サービスが開示されることになったが、こういったモデルがあり、収益性や契約期間など従来の超純水供給事業との違いなどがあれば教えていただきたい。
- A. 以前ご紹介させていただいたKurita Dropwise Technologyといった熱効率を改善する技術を活用した商品や、排水処理における3Sソリューションなどがあり、契約期間としては3~5年のものが多い。収益性はビジネスモデルによって異なるため超純水供給事業との比較は難しいが、いずれも高い水準を確保できると考えている。
- Q. 一般水処理の薬品は、中国での動向が弱いとのことだが、地域別の状況を教えていただきたい。
- A. アジアでは、主に中国で減収となっている。中国は、足元では鉱工業生産指数も減少トレンドにあり、自動車や石油化学、電子など産業の工場稼働の低下による影響を受けている。北南米は、クリタ・アメリカ社では低採算事業の縮小を進めたため減収となっているが、他は堅調に推移している。EMEAは、景気回復は停滞してはいるものの、当社の薬品事業は増収となっている。日本は、低採算の取引の撤退もあり、ほぼ横ばい。
- Q. 日本については、値上げがこれまで遅れていた認識だが進捗はどうか？
- A. 値上げについては順調に進んでおり、収益性改善につながっている。

- Q. 電子セグメントではメンテナンスの受注も順調に進捗しているように見えるが、1Qにまとまった受注があったのかなど進捗状況と2Q以降の継続性について考え方を伺いたい。
- A. 1Qのメンテナンスは、案件の前倒しもあって想定以上に伸長しており、特に台湾と韓国で高い進捗となっている。2Qは若干保守的な見通しであり、上振れの余地がある部分かと思う。
- Q. 一般水処理セグメントの国内の薬品について、売上は横ばいで、単価は上昇しているということは数量が減少しているということか？紙パルプや自動車などの産業別の動向についても教えていただきたい。
- A. 国内の薬品は、値上げによる売上の増加がある一方、低採算の取引からの撤退があり、相殺されたことにより横ばいとなっている。産業別では、鉄鋼は、自動車鋼板向けが好調ではあるが工場稼働は前期と大きく変わっていない。紙パルプは、洋紙は低下傾向も板紙は稼働率が高く前期並みの稼働状況と認識。石油についても前期と大きな変化は見られないが、ロシア・ウクライナ情勢による原油価格高騰は落ち着きをみせているものの、足元では上昇トレンドにあり、先行きに不透明感が残っている。
- Q. 自動車の生産台数は前年比で伸びているが、クリタにとってのチャンスになるか？また、今年も猛暑であるが冷却薬品への影響は？
- A. 自動車向けの売上構成比はそれほど高くないので、影響は少ないと見ている。冷却薬品は、夏場が需要期であることから伸びに期待している。
- Q. CSVビジネスの通期の売上目標は500億円とのことだったが、1Qの進捗は想定内か？季節的な要因で四半期ごとに違いは出るか？また、1Qの前期実績はあるか？
- A. CSVビジネスは、PSV-27における注力分野であり、グローバル展開を積極化しているところ。通期目標の500億円に対しては少し物足りない水準ではあるが、今期に組織体制も見直し取り組みを強化しているので、この成果が2Qから下期にかけて出てくると期待している。営業活動の活性化によりお客様に価値を認識いただき契約につなげ、積み上げていくものであり、季節的な要因は小さいと見ている。また、前期実績については、集計方法を変更したこともあり、正確な数値は把握できていない。
- Q. 1Qの事業利益率について、特に電子セグメントでは装置の売上増加や戦略的に獲得した大型案件の売上計上に伴いミックスが悪化するとみていたと思うが、社内想定に対しての評価はどうか？また、その大型案件の売上規模の実績と、2Qや下期への影響についても教えてほしい。
- A. 電子セグメントにおける装置の構成比増によるミックスの悪化については、当初から見込んでおり、想定範囲内と言える。戦略案件について、個別案件の売上規模は非開示だが、計上時期は1Q、2Qが中心であるため、下期からは収益性が改善する計画となっている。
- Q. 電子セグメントにおける売上では、精密洗浄の進捗が弱くみえるが、四半期ごとに回復していく見通しで期初想定に対してブレはないか？また、装置で案件の先延ばしやキャンセルなどによる売上の下振れなど、想定されるリスクがあれば教えていただきたい。
- A. 電子セグメントの装置については、中国と台湾を中心に案件があり、精査は必要である

が、ある程度の受注は継続すると想定している。韓国では投資を様子見している状況があるため、先延ばしなども懸念されるが、それほど大きな影響はないと考えている。精密洗浄は、半導体市況の不透明感が高まっており、期初時点では下期からの回復を見込んでいたが、上期の見通しに対して進捗が弱かったことや、挽回策も成果が出るまでに時間を要することを踏まえると、通期計画に対するハードルは高まっている。

Q. 1Qの売上高における為替影響が電子で3億円、一般水処理で14億円あるが、各セグメントの海外売上高比率はあまり変わらないと思う。一般水処理の為替影響が大きい背景は？

A. 電子産業は海外における東アジアの構成比が高く、人民元での変動が少なかったため、為替影響はあまり受けなかった。一般水処理では、地域が分散しており米国や欧州の比率も高いため、為替影響の出方が異なっている。

Q. CSVビジネスの売上高について、セグメントごとに、背景や案件の数、一件当たりの売上規模といった実例とともに解説いただけないか。

A. 詳細情報は差し控えるが、一般水処理では、現状、Kurita Dropwise Technologyの展開に積極的に取り組んでいることもあり、金額的には少額な案件の件数が積みあがっている。電子では超純水供給や純水供給(KWSS)といった案件で一件当たりの金額が大きなもので構成されている。

Q. 超純水供給事業のなかにもCSVビジネスは含まれるのか？

A. 一部CSVビジネスとして入っているものもあるが、超純水供給事業の売上高全体に占める割合は小さい。

Q. 一般水処理の事業利益率について、通期で10%弱を目指している中で1Qは6.5%という実績だった。薬品の販売価格の見直しや低採算案件の撤退を進めているので、もう少し高い収益性があってもよい印象だが、社内想定に対しての進捗の評価と2Q以降の見方について解説いただきたい。

A. 増収効果に値上げを含めた原価率改善が販管費の増加を吸収して増益となっている。受注・売上・利益ともに想定線で推移しており、2Q以降も改善は進む見込み。

Q. 上期の売上計上が大きい装置案件は、顧客接点を獲得しサービス事業の提案につながることを目的だったと思うが、その手ごたえや進捗はどうか？

A. 新たな取引により関係性が構築できたことを受け、精密洗浄では米国ビジネスの可能性を検討しており、台湾でもメンテナンス案件等でいくつか引き合いがある。見極めながら対応していきたい。

Q. 精密洗浄事業は、顧客工場の稼働低下もあり厳しい状況だが、米国の事業は前期4Qと比べて改善の兆しがみられるか？

A. 米国での事業環境は改善しているという状況にはない。1Qの売上規模も前期4Qから横ばい。

Q. 前期に減損を計上したクリタ・アメリカ社の足元の状況は？改善の動きはあるか？

A. クリタ・アメリカ社の業績は計画に対して順調な進捗。売上は、農業やエネルギー関連の低採算事業の縮小により減収だが、この事業整理に加え値上げも順調に進んでおり、

収益性は改善している。

Q. CSV ビジネスの収益性はどれくらいか？

A. 収益性は非 CSV ビジネスよりも高く、中期経営計画で目指している事業利益率に貢献し得る水準はあると認識している。

Q. 一般水処理セグメントの収益性を見ると、増収効果と原価率改善があったとすると、販管費の悪化幅が大きかったのではと推察する。薬品事業の規模が大きいこともあり、人件費の上昇が影響しているのか？原価や人件費の上昇は値上げなど売価でカバーできているのか？

A. 一般水処理の販管費は人件費増と為替影響により増加している。この増加を値上げを含む増収効果が上回っており、通期で見ても増収効果がコスト上昇分を上回り増益となる見通し。

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。