

2024年3月期第3四半期決算説明会 質疑応答要旨

日時：2024年2月13日(火) 10:00～10:50

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、説明会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. 超純水供給事業と精密洗浄事業における顧客工場の稼働状況は？現状どんな状況で、改善の兆しはあるのか？今後の事業見通しも含めて回答願いたい。
- A. 半導体関連顧客の稼働状況は来期以降改善していくという見方をしている。超純水供給事業については、現在の稼働状況に大きな変化はないものの、底打ち感が出てきていると考えている。精密洗浄事業は、引き続き今期は厳しい状況が続いているが、新しいプロジェクトも進んでいることもあり、来期以降の回復を見込んでいる。
- Q. 電子事業の収益性は、3Qで国内大型案件の売上構成が低くなってきていることを受けて、回復し始めていると考える。来期の目線としては、2024年3月期の下期の事業利益率を発射台として考えてよいか。今期は装置案件の影響で低い収益性となっているとの理解であり、2023年3月期の事業利益率への回復に向け、傾向や水準感のイメージをいただきたい。
- A. 戦略的に獲得した国内大型案件の売上構成が低下しているので、収益改善は進んでいる。4Qから来期にかけて改善傾向は継続すると考えているが、現時点で来期の水準感を回答することは差し控えたい。
- Q. 国内において半導体工場建設のニュースが続いているが、再度収益性を悪化させるような受注の仕方はしないという理解でよいか？受注のスタンスを伺いたい。
- A. 今期売上計上されている国内大型案件は、顧客との接点獲得のため戦略的に獲得したものであり、今後はご理解のとおり収益性を重視して獲得していくこととしている。
- Q. 電子市場における装置の需要状況を伺いたい。引き合いの状況や新規案件、北米での電子装置事業の動きのアップデートを含め、地域別に教えていただきたい。
- A. 半導体市場における地域別の動向について、国内は、メモリ関連の半導体の需要回復が遅れているものの、工場稼働の回復の兆しが見えつつある。投資に関しては、引き続き、パワー半導体やアナログ半導体が堅調に推移しているほか、海外メーカーの日本進出やウエハの増産計画などの動きも見られている。
韓国は、一部半導体メーカーで DRAM と NAND を中心に投資が継続しているが、投資を控えていたメーカーにも復調の兆しがある。
中国の半導体市場は、米中貿易摩擦を背景に国産化の要望が強く、引き続き活発な設備投資が続いている。
北米での装置事業の展開においては、現地半導体メーカーと引き続き交渉を進めており、手応えはあるが、まだ受注にはまだ至っていない状況。詰め交渉には入っており、このような案件を獲得していくことによって北米電子市場における事業拡大を図っていききたい。

- Q. 韓国でウエハ向けの超純水国産化のニュースがあったが、クリタにとって何らかのインパクトがあるのか。今後の中長期的な影響など考えを伺いたい。
- A. この動きは以前から認識しており報道内容に驚きは無い。短期的には、足元の受注や来期の売上に影響があるとは見ていない。将来的には、お客様の判断によって競合になる可能性はゼロではないが、当社としては、これまで長い期間、お客様と良好な関係を構築し、多くの現場で接点を持ってきたことから、水処理全般におけるデータの分析力や、技術の蓄積があり、超純水から排水処理まで一貫して手がけることができる、当社の強みがある。また、CSV ビジネスのような多様なサービスにより、価値の高い提案が可能と考えており、引き続き、韓国市場では存在感を維持していけると考えている。
- Q. 電子の収益性の改善の進捗が良かったと思う。主に、メンテナンスや継続契約型サービスによるものと推察するが、計画に対しての進捗の評価とその背景を教えてください。
- A. 電子においては、装置で想定以上に受注を獲得し、工事の進捗も堅調に推移している。利益面では、下期に向けてミックスが良くなったことで改善してきている。メンテナンスの売上規模は案件のタイミングによるもので、継続契約型サービスは計画線での推移である。
- Q. 来期のメンテナンス需要は、今期と同等の規模を見込めるのか。それとも、今期が一過性要因で集中しているのか。
- A. メンテナンスの工事進捗は案件の状況によって変動するため、若干読みにくいところがあるが、足元の状況が継続すると考えている。
- Q. 一般水処理の収益性改善について、クリタ・アメリカ社の収益性改善が寄与していると考えているが、定量的に進捗を教えてください。
- A. 個別の子会社の具体的な数値の回答は控えるが、同社については、一部事業撤退した部分がありながらも、10-12月期の薬品の売上高は、ほぼ前年同期並みの水準まで回復しており、これに加えて製品規格の統合等による調達コストの抑制により原価率が改善し、会社全体でも堅調に収益改善が進んでいる。
- Q. CSV ビジネスの進捗の評価について教えてください。
- A. CSV ビジネスの進捗については、売上構成を多く占める薬品事業の売上進捗が想定以上にスローであるため、通期見通しの達成はややハードルが上がっていると考えている。ただ、好事例の水平展開や新規の CSV ビジネスの創出などの取り組みを社内を進めており、着実に拡大させていきたい。
- Q. 電子のメンテナンスは、セグメント変更によって改造・増築案件は装置に移行したはずだが、売上高推移を四半期ごとに見ると、ばらつきがあるように見える。メンテナンスの契約期間は、四半期ごとまたは月ごとなど、こういった形態のものが多いのか。
- A. メンテナンスの契約内容にもよるが、年間のもので多く、一部複数年にわたる。そのため、メンテナンスの実施タイミングによって四半期ごとにばらつきが出る。

- Q. 一般水処理での薬品の収益性改善の背景に、原材料価格高騰への値上げ対応があるとのことだが、値上げの規模感、実施地域、今後の継続性など具体的な説明をいただけないか。
- A. 前期に値上げ対応が遅れていた国内と米国を中心とした対応である。欧州などのその他の地域では、比較的早期に値上げ対応ができていた。値上げの規模感を定量的に示すのは難しいが、原材料価格の高騰で受けていた影響はほぼ取り戻せてきているという感覚を持っている。
- Q. 精密洗浄事業の収益性はまだ厳しい局面との認識だが、特に海外で売上高の戻りが出てきているにもかかわらず、利益面ではあまり貢献が見えてこない。今後は米国でも新たな案件に向けて能力増強が見込まれ固定費が重くなるとすると、同じ規模の売上高では従来の収益性が維持できないのではと危惧している。今後の収益性改善はトップラインの伸びとコスト削減がどのように効いてくるのか、従来と比較した収益性のイメージについて教えていただきたい。
- A. 短期的にはコスト抑制に努めている一方で、トップラインの増加に向けて、当然今後の需要回復を見据えた生産能力の増強にも継続して対応していく必要がある。また、優位性のある技術を用いた商品を展開することで適用範囲を拡大させていく。これらによって、収益性の改善を進め、以前の収益性まで戻していくことに努める。
- Q. 4Qの事業利益の出方が弱い印象があり、この背景を確認したい。3Qに特にポジティブな要素があるのか、4Qに一時的な損失を見込んでいるのか、それとも単に保守的な計画となっているのか？
- A. 3Qと比較して4Qは電子・一般水処理ともに収益性が低くなる計画だが、電子は主に売上高が減少する影響。主にメンテナンスが減少する見通しだが、案件のタイミングによって四半期のバランスに変動があるもので、事業環境に大きな変化が生じているものではない。一般水処理はバイオガス関連での追加コスト発生リスクを織り込んだことによるもの。
- Q. 中国の受注高・売上高の規模感および前年同期からの変化は？
- A. 3Q累計の実績で、電子ではセグメント全体の受注高・売上高の約2割を占める。投資が活発な事業環境に変化はないが同様に高水準であった前年同期と比較すると受注高は減少、売上高は増加となっている。一般水処理は数%程度であり、中国全体の景況感の悪化を受けて薬品事業が減少していることから、前年同期と比較すると受注高・売上高ともに減少した。
- Q. 中国の競争環境に変化はないか？ローカルメーカーが競争力をつけてきているなどのリスクはないか？
- A. 先ほどの韓国の競争環境への質問の回答で申し上げたように、当社は技術力、蓄積したデータや分析力という点において、競争力を有していると考えており、競争環境について特に大きな変化はないと捉えている。

- Q. CSV ビジネスについて、今期の売上高目標を上期決算発表時に 50 億円下方修正したが、それに対してもスローな進捗かと思う。中期経営計画達成の大きな注目点だが、最終年度の目標である 1,000 億円の売上高という目標は、かなり挑戦的なものなのか？達成に向けた感触を知りたい。
- A. 中期的な目標であり、挑戦的な数字として設定しているものではあるが、この 1 年の展開活動の中で、様々な取り組みが広がりつつあり、これらに継続的に取り組むことで、最終年度で目標とする規模感の達成を目指す。
- Q. 先日使用済み紙おむつリサイクルシステムの浜松市との連携協定のプレスリリースが出ていたが、CSV ビジネスで具体的に展開が進んでいる案件はどのようなものがあるか？
- A. 使用済み紙おむつのリサイクルに関しては、資源循環という分野での新ビジネスとして獲得が進みつつあり、魅力のある商品でもあることから、国内を中心に大きな市場になっていくと期待している。また、Kurita Dropwise Technology という、熱効率の向上に寄与する薬品は、石油精製や石油化学の分野でビジネスを広げており、特に韓国で成功事例が出てきている。このあたりの開拓が進めば、ボリューム的に大きなまとまりとして増えていくことになるため、好事例の横展開が進めば、業績の拡大にもつながると考えている。

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、実際の業績等はさまざまな要因により異なる可能性があります。