

2025年3月期 第1四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2024年8月8日(木) 17:15 ~ 17:45

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. 受注高について、1Qの進捗をどのように評価しているか。また、前回の通期決算説明会において言及のあった、北米で交渉中の電子産業向け装置案件が、実績に含まれているかを確認したい。含まれないのであれば、現状のステータスを確認したい。
- A. 受注高は上期予想に対して想定線で推移しているとの認識。北米における電子産業向け装置案件は、まだ契約締結には至っていないが、細かな技術的な交渉が続いているため、業績予想に対しては想定内の進捗。
- Q. 1Qの原価率は、電子セグメントにおける精密洗浄事業の改善や大型装置案件の剥落によるミックス改善もあり、前年同期比で改善している。会社計画に沿って良好な水準が実現できていると推察するが、今後下期におけるアップサイドに繋がる要素が出てきているかどうかを確認したい。
- A. 電子セグメントでは、サービス事業の売上高構成比の増加が原価率改善のドライバーになっており、このトレンドは通期に向けても続くとみている。一般水処理セグメントでは、GSVビジネスの拡大が通期で見ても収益性の改善に寄与していく計画。
- Q. 電子セグメントの1Qの事業利益率は、前年同期比で改善しているが、以前の水準感には戻り切っておらず、精密洗浄が課題と推察する。精密洗浄事業の期初の想定に対する進捗状況と、先行きに対する見方の変化について確認したい。
- A. 半導体メーカーの動向は引き続き注視が必要。顧客工場の稼働状況の影響を受けて、洗浄ニーズはまだ本格的な回復までには至っておらず、1Q実績も前年同期比で緩やかな増加にとどまっている。米国の精密洗浄事業の回復は想定よりもスローであり、半導体市況の本格的な回復が多少遅れるリスクも想定されることから、新規開拓のスピードアップに加え、各種効率化施策も含めて進めていく必要がある。
- Q. 2Q以降において精密洗浄事業の弱さをカバーできる要素はあるか。
- A. 1Qは、電子セグメント全体では想定線で推移しているおり、今後もセグメント全体でカバーしていく考えである。
- Q. 電子セグメントの装置事業の受注進捗をどう評価しているか。
- A. 日本は、半導体や電子部品メーカーの旺盛な投資を背景に増加したが、中国や韓国では、前年同期に複数の大型案件を受注した反動で減少。1Qの受注が弱く見えるかもしれないが、これは案件の受注タイミングによるもので、上期計画に沿った進捗と評価している。

- Q. 精密洗浄事業は、市場が厳しい中、現地通貨ベースで増収を確保したとのことだが、昨年と比較して顧客構成に変化があるのか？また、新しい引き合いが増えているなど今後の期待に繋がるような変化はあるか？
- A. 顧客構成に大きな変化はなく、想定していた顧客との取引によるもの。洗浄ニーズの回復はスローであり、まだ引き合いが増えているという印象ではない。
- Q. 電子セグメントの継続契約型サービスは 8 億円の増収だが、新たな水供給サービスの案件が増えたにしては増加幅が少なく見える。減価償却費が 5 億円増えたとすれば、もう少し増えてもよい印象だが、既存案件では減収なのか。
- A. 新たな水供給サービスは、従来の水供給案件の規模と比べると小規模となるため増加幅は限定的で、既存部分でも増加している。なお、減価償却費の増加のうち、水供給サービスに伴う増加は一部である。
- Q. 事業利益の利益増減要因をセグメント別で説明してほしい。
- A. 増収効果の△8 億円、原価率改善効果の+23 億円については、電子セグメントと一般水処理セグメントでほぼ同程度の影響が出ている。販管費の増加は、電子セグメントの影響がやや大きい。この結果、電子セグメントが+1 億円、一般水処理が+4 億円、それぞれ事業利益が増益となっている。
- Q. 一般水処理セグメントでは、CSV ビジネス拡大の寄与もあり原価率が改善しているが、オーガニックでは減収となっている。これは薬品事業だけを取り出して見ても、同じ傾向であると考えていいか。
- A. 薬品事業においては、製品構成の見直しや CSV ビジネスの売上拡大により原価率が改善している。売上高は、中国や ASEAN などの地域の事業環境の変化の影響を受けて減収で、想定に対してはスローな進捗だが、原価率改善が進んでおり、利益面では想定線で進捗していると捉えている。
- Q. 電子セグメントの継続契約型サービスについて、新たな案件の獲得状況は。
- A. 1Q において新たに獲得した案件はないが、引き続き、お客様工場の増設計画や地域共生を見据えた提案活動を進めるなどサービスの多様化を図ることで、事業の拡大に繋げていきたい。
- Q. 1Q 実績は、全体感として概ね想定通りの進捗と理解していいか。新たな不安材料や、逆に好材料があれば教えてほしい。
- A. 事業ごとに濃淡はあるが、全体としては上期予想に対して想定線で進捗していると考えている。
- Q. 電子セグメントの装置事業は中国・韓国で受注が減少したとのことだが、半導体業界の設備投資がスローダウンしているのかなど、市場の変化があれば教えてほしい。
- A. 足元で中国や韓国のお客様の投資姿勢に変化はないとの認識で、引き続き底堅い投資が行われている。

- Q. 上期予想を据え置いていることから、電子セグメントの装置は、2Q に一定規模の案件を受注する想定となっている。どのような地域向けの案件獲得を見込んでいるのか。
- A. 案件のタイミングによるもので、中国や韓国を含めて様々な地域での獲得を想定している。
- Q. 販管費の進捗についてお聞きしたい。従来販管費は下期偏重になりやすい印象があり、通期予想の4分の1という1Q実績は高い水準に映る。一時的にコストが膨れるような要因があったのか。
- A. 特に一時的な押し上げ要素があるわけではなく、想定線の進捗とみている。

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。