2013年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2013年5月2日（木） 15:00~16:10

場所：ベルサール八重洲

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. サービス事業とくにメンテナンスの売上が2013年3月期に下振れした要因を教えてください。また2014年3月期は秋口以降回復を見込んでいるとのことだが、その確度はどうか。
- A. 2013年3月期は、顧客の操業度低下と工場統廃合に加え、設計・工事を伴う比較的大型の案件をメンテナンスからハードに区分変更した影響により、メンテナンスの売上が下振れした。2014年3月期については、顧客の稼働率が上昇し、一定の期間が経過した秋口以降にこれまで我慢していた消耗品の交換などのメンテナンス需要が出てくると見ている。ちなみに足元のゴールデンウィークのメンテナンス需要は、工場数、売上ともに前年に比べ1割程度増加している。
- Q. 海外売上は2013年3月期に期初計画は374億円が、中間決算発表時に360億円に下方修正され、実績は305億円だった。海外人員を増やしている割に売上がついて行っていない印象もあるが、下振れした要因分析と、どのように立て直すか教えてください。
- A. 2013年3月期は、顧客の大型案件の設備投資が延期されたため、海外売上が下振れした。2014年3月期は、比較的高い確度で海外顧客の設備投資がある。また東南アジアでは、企業の工場進出が続いており、今後もAECやRCEPなど経済連携が進むと見られる。このため当社グループでは、東南アジアを面として捉え、統括する役員クラスの間を配置し、シンガポールの拠点を核としてマレーシア、インドネシア、タイなどの東南アジアの拠点がそれぞれに活動するのではなく、全体最適を図っていく。たとえば、自動車向け水処理薬品は、タイで生産し、インドネシアや他の東南アジア諸国に供給する。またイスラム圏ではハラール認証を取得しているインドネシアからシンガポールやマレーシアに供給していく。中国において、水処理薬品、水処理装置、メンテナンスの3つの事業を持つシナジーを活用し伸ばそうという動きがようやく軌道に乗ってきた。韓国や台湾でも、半導体など最先端の水質・納期が要求されるところで着実に案件を受注していく。さらに中国、韓国、台湾で近年受注した装置の大型案件のメンテナンス需要が出始めている。
- Q. 海外人員について、中期計画策定当初は2013年3月期からの3年間で300人増加させる計画だった。2013年3月期は80名程度増加したとのことだが、2014年3月期や2015年3月期についてはどうなるのか。計画に変更があるか。
- A. 海外需要については、中期計画期間中大きな変更はない。したがって、今後も海外の各拠点において、必要に応じて機動的に、現地の人を中心に採用し育成していく。
- Q. 超純水供給事業の2014年3月期に売上が減少する見通しだが、その内容について教えてください。
- A. 少なくとも中期計画期間中に契約が終了する案件はない。2014年3月期は、売上のマ

イナス要因として、まず大手液晶工場において、契約期間を若干延長し売上が減少する影響が、2013年3月期は下期の半年分だったが、2014年3月期は1年分フルに効くため、減少する。ただしこの場合も年間の売上は減少するが、契約期間トータルの売上・利益は増加し、内部収益率は変わらない。また別の大手液晶工場で、第1期の設備投資の減価償却が終了したため、その部分が減少する。さらにシンガポールの案件がなくなり、オペレーション&メンテナンス契約に予定通り移行した。一方で、新たな追加投資案件があったため、プラス要因もあるが、超純水供給事業全体の売上はやや減少する。

- Q. 超純水供給事業は2013年3月期にも収益性に変化はなかったか。
- A. そう考えていただいて結構である。
- Q. 一般産業向け装置の営業利益率が、2012年3月期8.6%から、2013年3月期に2.2%に低下し、2014年3月期は3.1%の計画になっている。2015年3月期以降の一般向け装置の収益性の見通しについて教えてほしい。
- A. 一般向けについては、まずメンテナンスは今後も安定して伸びると見ており、収益性も変わらない。ハードについては、2012年3月期に改善した要因は、火力発電所の震災復旧の案件の収益性が当初の予定よりも良かったためである。今後については、食品、医薬、産業廃棄物処理、レジャーなどの比較的需要が堅調な分野に注力するため収益性が悪化することはないと見ている。最近の一般向け分野で特徴的なのは、新規顧客の中小型案件が多く出てきていることである。したがって、規格品の活用や編集設計などによって中小型の案件をいかに効率よく仕上げるかが今後のポイントとなってくる。
- Q. 中期計画において、2015年3月期の水処理装置の営業利益率が12.9%の計画だが、このうち一般産業向けの利益率を教えてほしい。
- A. 5~10%の間である。
- Q. 海外事業は、数年前から拡大させようとしているが、とくに欧米ではあまり売上が伸びていない。欧米では以前からM&Aやアライアンスを模索していくとのことだったが、どのような分野をターゲットとしているのか。
- A. まず欧州では、水処理薬品を中心に一部装置事業も行っているが、経済状態が良くないため、あまり売上が伸びていない。ただ経済規模も大きく、残市場はあると考えている。このため、冷却水薬品などの新商品を投入し、徐々に売上を伸ばしていく。同時に売上を飛躍的に伸ばすために、M&Aやアライアンスについても、シナジーが発揮でき、収益性が拡大できる機会があれば積極的に行っていきたい。北米についても、水処理装置、水処理薬品ともに手掛けているが、やはり残市場は大きい。とくにシェールガスを精製していくためのプラントが今後多く立ち上がっていく。このための冷却水薬品などに大きな潜在需要があり、米国の拠点でも薬品事業の人員を増強している。
- Q. 北米の売上が2013年3月期の23億円から2014年3月期に30億円に拡大するのは、シェールガス関連の売上が伸びるためと考えていいか。
- A. シェールガス関連については、2014年3月期の受注や売上の計画には織り込んでいない。シェールガス関連では、水処理薬品と水処理装置の両方の市場があると考えられる。使用された水を排水処理する必要があるため、水処理装置の需要も考えられるが、

それぞれの州の規制はあるものの連邦政府の規制がまだ出ていない。水処理薬品についても、いま実現可能性を検証中である。

- Q. 2014年3月期の水処理薬品の需要について、夏場以降の回復を見込むにもかかわらず、上期と下期がほぼ同額の売上計画である理由を教えてください。
- A. 水処理薬品の国内需要の前提となる顧客操業度は、輸出産業を中心に夏場以降に回復すると見ているが、当社のシェアの高い石油や石化コンビナート向け冷却水薬品は、顧客工場の装置が停止したり、海外移転の影響でまだまだ競争が厳しい。このため、水処理薬品の国内売上はあまり大きな伸びを見ていない。一方で海外については、新興国を中心に需要が堅調であると見ており、その結果上期と下期がバランスする計画としている。
- Q. 超純水供給事業の2016年3月期以降の長期的なトレンドについて教えてください。
- A. 超純水供給事業は、新たな案件が追加されない限り、契約満了に伴い売上が減っていくことは事実である。ただし、契約期間満了の10年間で終了したのはこれまでシンガポールの案件のみである。半導体案件では段階を踏んで設備投資してきており、液晶案件についても契約延長されてきている。このため超純水供給事業の売上は、今後も飛躍的に伸びることはないかもしれないが、一気に減少するようなこともない。2014年3月期についても、液晶で2013年3月期に投資した新規案件の売上寄与や、半導体でも増設投資の可能性もある。さらに顧客のポイラも含めたユーティリティ設備をパートナーと一緒に買い取り、O&Mを行い顧客を囲い込む事業も前期から開始しており、今後も機会があれば検討していきたい。
- Q. 超純水供給事業のバランスシート上の現在の資産額はどれくらいか。
- A. 約520億円である。
- Q. 電子産業向けハードの受注における半導体と液晶の比率を教えてください。
- A. 2013年3月期は、半導体47%、液晶13%、電子部品他40%。

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。