

2017 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2017 年 5 月 2 日（火） 15：00～16：00

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. 2017 年 3 月期実績および 2018 年 3 月期計画における電子産業向けハードの受注高・売上高について半導体：液晶：電子部品の比率を教えてください。

A. 2017 年 3 月期の比率については、受注高で 2：5：3、売上高で 3：6：1。2018 年 3 月期の計画では、受注高で 5：5：0、売上高で 4：4：2 となっている。

Q. 2018 年 3 月期計画における電子産業向けハードの受注高は下期が上期より若干少ないようだが、下期に失速するリスクを見ているのか。

A. 現在見えているものを計画としたままで、下期に落ちるリスクを織り込んでいる訳ではない。

Q. 超純水供給事業について、韓国では顧客数が少ない中、今後どのように拡大するのか、また中国においてはどのような展開を図るのか。

A. 韓国における超純水供給事業の顧客は現在 3 社だが、そのうち最大の顧客は次の投資を控えており、その顧客中心に拡大していきたい。また今ある拠点から効率的にサービスを提供できるところに顧客を見つけて拡大したい。中国は現在提案中だが、リスクを慎重に検討しながら、安定操業への貢献など当社が提供する価値に魅力を感じてくださる顧客を対象に展開したい。

Q. APANA 社への投資の狙いと売上高の具体的な見通しはあるか。

A. 同社はリテール向けに取り組んでおり、得意な技術はセンシング、近距離通信、ビッグデータの解析である。米国ではリテール向けに 600 を超える契約実績がある。当社としては、まずリテール向けの取り組みができる、次に製造業向けのビジネスに仕上げる、さらにそれを米国他のエリアで展開することをめざしたい。具体的な売上高見通しを申し上げるのは控えたい。

Q. シンガポールにおいて研究機関を設立した狙いは何か。

A. 膜処理と水回収について、シンガポールの大学との共同研究を中心に、現地ニーズを捉えた研究を加速させたい。

Q. 2018 年 3 月期の水処理薬品事業の計画について、フレモント社の影響を除いても、売上げの伸びの割に利益の伸びが小さい理由は何か。

A. KEG が損益トントンを見込んでおり、まだ利益貢献がないため。

Q. 水処理薬品事業では、KEG とのシナジーによるアップサイドがあるのか。

A. 前期の下期から KEG の商品が国内や東南アジアで実績が出つつあるので、同地域ではアップサイドがあるとしている。

- Q. 欧米における IT 化の進捗と今後の計画はどうか、また中期的にサービス網への投資はどうか。
- A. 水処理薬品事業の IT 化については、まずは最も進んでいる国内でどう効率化につながるかが課題となる。その次に欧米での取り組みになるが、石油化学のような大規模顧客では先行して取り組みたい。サービス網については、英国を除く欧州は全域をカバーできている。米国ではまだ不十分であり、事業基盤構築のための M&A を継続したい。
- Q. 無形固定資産償却費の実績と見通しを教えてください。
- A. 2017 年 3 月期実績で 26 億円、2018 年 3 月期計画で 29 億円。
- Q. 超純水供給事業の設備投資計画 140 億円の国内と海外の内訳を教えてください。
- A. 個別案件に関わる話なので開示を控えたい。国内の方が規模は大きい。
- Q. 北米での M&A について、今期のキャッシュアウトは最大でどの程度を見込むか。
- A. 相手のあることであるし交渉によっても変わるが、フレモント社以上の金額は想定している。
- Q. 就任後 1 年間を振り返って、海外ハイテク分野向けや国内のハイテク以外の分野向けの超純水供給事業などサービス事業を進めたいという社長の意向に対する社内の反応はどうか。
- A. 就任以来、社内はサービス化をキーワードに徐々に変わりつつあるが、想定したスピードに比べれば若干遅れている。4 月には海外の水処理薬品事業と水処理装置事業を統括するグローバル事業本部を設置した。事業の縦割りの壁を取り払い、海外のニーズに対して新たなサービス事業のビジネスモデルをつくっていききたい。これまで以上に変革のスピードを上げていきたい。
- Q. 中国などの海外ハイテク分野や国内の非ハイテク分野の顧客にサービス提案したときの顧客側の反応はどうか。
- A. 中国では、国からお金が出るので投資負担を当社が肩代わりすると言ってもあまり魅力を感じてもらえない一方、水単価が高いので排水回収の提案には説得力が出てくる。ツールとなる製品の完成度を上げる必要があるとともに、サービスのかたちも今までと同じやり方では難しいと考えている。韓国については、既存顧客には高い信頼を得ているので、新工場への展開の余地は大きい。国内一般産業の場合は、医薬分野のように高度な水処理が必要な業種と大量の水を使う業種とがあり、ニーズに応じたサービスの形態が必要と考えるが、サービス事業のハードルはまだ高いという印象である。
- Q. 仮に顧客の反応がよく設備投資の額が増えていった場合、レバレッジを掛けてもやりたいか。また、その結果として営業利益率を倍にするペースはどのくらいと考えるか。
- A. 手元資金で不足するようなら、レバレッジを掛けても、ためらわずやりたい。次の中期経営計画では、ビジネスモデルの転換により営業利益率 15%はめざしたい。現在低収益となっている事業の再構築を含めて、次期中期経営計画ではお話ししていきたい。

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。