

2018年3月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2018年5月2日（水） 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、本説明会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. 新中期経営計画で示された既存事業の収益性改善について、水処理薬品事業における過去の M&A のシナジーをどのように捉えているか。また、今後トップラインを伸ばしながらどのように収益性を改善していくのか。
- A. 収益性の改善については、国内外を問わず CK-17 計画の中で成し遂げなかった大きな課題と捉えている。国内においては、昨年 4 月より水処理薬品事業とメンテナンス事業を融合した組織としたことで、前期下期には新しいタイプの契約ビジネスも出てきている。顧客に価値を提供し、その価値に見合った対価を得る取り組みにより国内での収益性改善を図っていききたい。海外については、グローバルに事業を展開する顧客に対して当社グループが強みを持つ商品・サービスを一括展開できる体制としている。M&A の成果の具体例としては、欧州子会社が保有していた被膜性アミンの技術でアプリケーションを開発することで新たな市場が見えてきている。競争優位性を持つ技術・商品の市場展開のスピードを上げることにより、収益性を改善していききたい。
- Q. 成長投資のうち超純水供給事業について、顧客層の拡大をどのように考えているか。
- A. 社長就任時に海外でも超純水供給事業を推進したいと話したが、中国においては補助金の問題があり現在の形態をそのまま展開するのは難しい。ただ、韓国では実績もできたし、日本でも生産の安定性や生産プロセスにおける価値の提供にフォーカスし、従来の形を変えながら新規顧客への適用を図ることで、積極的な投資につなげたい。
- Q. その場合、電子産業以外への展開も考えるか。
- A. 半導体、電子部品といったところが主要なターゲットになる。その他の産業については、排水回収サービスや小型の純水供給サービスを展開していききたい。
- Q. 営業利益率 15%や ROE10%以上というのは過去の実績の水準に戻る印象だが、目標として保守的なのかチャレンジングなのか。
- A. チャレンジングな目標と考えている。以前とは外部環境も事業の構造も変化しており、元の水準に戻すのは難しい。単品売りからサービスに転換するとか、ビジネスモデルの根本的な変化がないと達成できない。
- Q. 目標達成に向けた最大のリスクは何か。やはり海外か。
- A. ビジネスモデルを変えられないことが大きなリスク。5 年うちの早い時期に変えられないと達成は無理だと考えている。海外は事業基盤としては機能すると考えているので、リスクではない。

- Q. 事業ポートフォリオの見直しは、具体的にはどういうことを考えているか。
- A. 国内外ともに、構造的に収益性が上がらないもの、売り方が変わらないものは見直しの対象になる。
- Q. 前期において、アジアの電子産業向け受注高が大きく上振れた理由をどのように捉えているか。
- A. FPD 投資が強い状況は把握していたが、半導体投資でも最終需要の強さを背景に、各社ほぼ同時期に短納期のプロジェクトが立ち上がった。その中で、当社の技術を評価してくれる顧客に対応した結果である。
- Q. 同じような状況が今期も続くと考えるか。
- A. FPD 投資は一服すると考えている。中国の半導体投資も減速すると考えているが、韓国の半導体の投資意欲は旺盛と見ている。
- Q. 引き合いの規模は半年前と変わらないか。
- A. 全体としては落ちているが、当社の優位性を活かせる案件もある。
- Q. 中国における排水規制の厳格化は、ビジネスチャンスになるか。
- A. もちろんチャンスと考える。ただ、排水は業種により様々で、排水回収のようにハイレベルなものがあればチャンスだが、単純な排水処理ならチャンスにならない。
- Q. 今期は薬品事業で 10 億円の増益を計画しているが、販管費と韓国の持分法適用会社の子会社化の影響を教えてください。
- A. (株) 韓水の影響額は売上高で 90 億円弱、のれん償却後の営業利益で数億円の影響を見込む。販管費は水処理薬品事業全体で 37 億円の増加を見込み、このうち (株) 韓水の連結による影響は 24 億円である。
- Q. 今期の水処理装置事業の営業利益は、電子産業向けと一般産業向けでどのように見込んでいるか。
- A. 水処理装置事業全体で 5 億円の増益を見込んでいるが、大部分が電子産業向けであり、一般産業向けも若干の改善を見込んでいる。
- Q. 海外子会社の連結を 1-12 月から 4-3 月に変えた影響として、水処理装置の 1-3 月の売上高がどのくらいあったのか。
- A. 60 億円を超える。
- Q. 海外装置の利益率が改善しメンテナンスも増える中で、水処理装置事業の利益率が悪化する理由は何か。
- A. 生産体制がひっ迫する中で、一般産業向けについては利益率を少し保守的に見ている。
- Q. 今期、電子産業向け装置の生産能力の余裕はどのくらいあるか。
- A. 現状は、かなりギリギリの状態にある。電子産業向けの場合、コピー対応ができれば別だが、一からつくるとなると、あと 100 億円というのは難しい。今期は生産体制の見直しや設計の効率化も進めているので、今後、生産能力の余裕も出てくる。

- Q. 5 年後に営業利益率が 15%になったときに、水処理薬品事業と水処理装置事業の営業利益率はそれぞれどのようなイメージになるか。
- A. 今後 5 年間で両事業の境界がなくなるかもしれないが、水処理薬品事業は間違いなく 15%、水処理装置事業も引き合いベースの EPC がなくなることで 15%近辺になると考えている。

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、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。