

2018年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2017年11月1日（水） 10：00～11：00

場所：ベルサール東京日本橋

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. ハードの原価率改善について、個別案件でなく全体に改善が進んでいるのか。また、下期にかけても継続性があるのか。
- A. 海外については、中国のグループ会社はじめ EPC の事業基盤が整ってきたので、今後安定的に原価率を下げるができると考えている。国内についても設計効率化などに取り組んできたが、ここにきて原価率が下がってきている。足元の好調な受注による生産体制逼迫のリスクを除けば、効果は継続するものと考えている。
- Q. 最近、コモディティ価格上昇の傾向が見られるが、原材料価格上昇の影響はないか。
- A. 影響は出ていると思われるが、生産の効率化や水処理装置のモジュール化を進めることで吸収可能な範囲であり、大きな影響はないと考える。
- Q. 上期の水処理装置の海外での受注について、大きく上振れた要因は何か。
- A. いくつかの要因は考えられるが、最大の要因は、半導体や FPD のお客様の投資サイクルが短くなっていること。従来であれば 1 年おきだったものが半年ごとに行われるというようにスピードが速まっている。
- Q. もしそうであれば、リピート・オーダーが増えているということで、採算的にはプラスと見ていいか。
- A. 競争が厳しい中で受注しているものもあるので、採算が悪い案件も一部にはある。
- Q. 電力ハードの受注は、上期においてどうだったのか。また電力向けで、事業環境変化の影響は受けているか。
- A. 上期受注は若干減少した。今のところ大きな変化は感じていない。
- Q. 中国における排水規制強化によりビジネスが進捗するような影響は出てきているか。
- A. 今のところ排水向けのシステムが急激に伸びたということはない。規制強化は追い風と考えているが、すべての業種がビジネスの対象になる訳ではない。大量に水を使う業種や高レベルの排水処理を要求される業種が対象になってくる。
- Q. アジア向け売上高に占める中国向けの金額と、中国のうち電子産業向けの金額はどのくらいか。
- A. 中国向けは水処理薬品、水処理装置を合わせて、上期実績で約 90 億円、通期計画で 220 億円強。水処理装置では、ほとんどが電子産業向け。

- Q. 土壌浄化の受注高と売上高について、上期実績と通期見通しを教えてください。
- A. 売上高は、上期が約 30 億円、通期見通しが約 80 億円。受注高は、上期が約 65 億円、通期見通しが約 100 億円。
- Q. 成長の鍵は海外、とのことだが、KEG やフレモント社は、買収後上手く行っているのか。
- A. KEG については、アルミナ事業や紙パルプ向け薬品事業が想定を下回っているが、水処理薬品事業は伸びており、地域的にも中東のように大きく伸びているところもある。欧州における事業基盤としての体制は整っており、次期中期経営計画では成長を目指すと考えている。フレモントについては、今期はのれん償却後でも利益が出る計画で、水処理薬品だけでなく規格型水処理装置の受注実績も出てきている。
- Q. 超純水供給事業の設備投資額が上振れている要因を教えてください。
- A. 半導体のお客様の投資が早めに決まり追加になった。投資判断のサイクルが早くなっていることの表れかと思う。
- Q. 173 億円の超純水供給の設備投資のうち、海外のものはどのくらいで、国はどこか。
- A. 約 40 億円で、韓国向け。
- Q. 来期の超純水供給事業向けの設備投資について、ポテンシャルはどのように考えたらいいか。
- A. 現在の半導体や FPD の投資状況は、あと 2 年程度は続くとしている。来期も今期と同レベルの投資が続くのではないかと考えている。
- Q. 中国での新しいサービスの見通しはどうか。
- A. 排水回収サービスのモデルをつくっているところ。さまざまな産業において排水の回収率を上げるもので、各産業に合わせたサービス形態の検討を進めている。
- Q. 中国向け新サービスで来年度数十億円の投資を期待してもいいか。
- A. 数年先を目指しており、来年度すぐに数十億円ということはない。
- Q. 水処理装置セグメントの上期の営業利益が期初計画から 27 億円上振れたが、このうち、ハードの採算改善の寄与はどのくらいあったのか。
- A. 原価率改善の影響は、(ハードだけでなく) 水処理装置事業全体で対前年同期比約 7 億円。
- Q. 下期の利益計画を期初から変えていないが、原価率改善が継続するなら、下期も上期以上の改善が期待できるか。
- A. 下期には多少採算性の悪い案件もあるので保守的に見ているが、全体的には生産の基盤はできているので、良い方向に行くのではないかと考えている。
- Q. 超純水供給事業は、事業環境改善の好影響を受けて潮目が変わることはあるか。
- A. 足元の設備投資の強さを勘案すれば、この事業の売上高は増加傾向にあると考える。契約が満了する案件についても、契約継続を見込んでいる。

- Q. 国内において水処理薬品とメンテナンスの組織を一体化したことによるメリットを教えてください。
- A. 従来、お客様には、水処理薬品、水処理装置、メンテナンスの 3 人の担当者が別々に営業を行っており、自分の事業の中でしか思考できない状態だったが、今は一つのお客様には 1 人の人間が責任を持ってソリューション提案をする。お客様の製造プロセスに対する理解も深まることにより、新たなソリューション事例も生まれている。
- Q. 組織の一体化により究極的には人員の効率化の効果もあるのか。
- A. お客様の規模によりお客様が感じる価値も異なるので、一律に人手を掛けるのではなく、要求に応じたかたちでソリューションを提供していく。

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。