

2019 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2019 年 5 月 14 日（火） 10：00～10：45

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. 超純水供給事業の契約変更について、資産売却額、売上高への影響額、契約変更に至った背景について教えてほしい。
- A. 一部の顧客からコストダウンの要請があり、協議の結果、顧客が資産の一部を買い取るにより契約期間中の顧客の支払い負担を軽減することになった。現時点では正式な契約に至っていないので、詳細な金額の開示は控えたい。
- Q. 海外装置事業の見通しが不透明とのことだが、現在の計画の前提を教えてください。
- A. 不透明感は日に日に強まっている。FPD の投資は厳しい状況で、予想よりも減少する可能性もある。半導体顧客の投資については、中止にまでは至っていないが、延期はあり得る状況である。中国では補助金がベースの投資になるので、米中貿易摩擦の成り行き次第では影響を受けると見ている。
- Q. 2019 年 3 月期には海外装置の収益性が改善したとのことだが、受注の厳しさや減収を見ると、収益性も厳しくなると考えた方がいいのか。
- A. 受注環境は厳しくなると思われるが、競合は限定されていることに加え、海外における EPC の機能は以前からは見違えるほど整備されてきた。投資案件が動くかどうかの問題であり、収益性が低下するとは考えていない。
- Q. 2019 年 3 月末時点で、案件の延期による受注残の減少は考えなくていいか。
- A. 納期が延期になることによる受注残の減少は考えなくていい。売上高の計上時期が遅くなるのみ。
- Q. 国内の薬品事業は、前期の伸び率が 2.5%なのに対して今期の計画では 3.3%の伸びを見込む背景は何か。
- A. 昨年から取り組んでいる総合ソリューションの展開で、大口顧客に対して顧客が気付いていないニーズを取り込み、様々な契約ビジネスが増えると思っている。プライシングも重視しており、値上げにも継続的に取り組む。
- Q. エネルギー・インフラの分野で、電力向けの動きをどう見ているか。
- A. 当社は電力分野においては、石炭火力の排水処理に強みがあるが、基本的にその部分は縮小していくだろうと見ている。電力向けや一般産業向けはサービス事業にシフトしていきたい。さらに EPC については、メタンを用いた発電プラントのように新しい技術や特徴ある技術に的を絞っていく。

- Q. U. S. Water の影響について、今期の計画には利益貢献を織り込んでいないとのことだが、PPA や PMI の一過性費用をどのくらい織り込んでいるのか、実質的な利益率について解説してほしい。
- A. 通常であれば、同社の営業利益率は 5－10%の間で推移するが、この 1 年は、既存のグループ会社のフレモントやクリタ・アメリカと、装置事業の集約、購買機能の統合、販売拠点の重複解消、生産拠点の統合といった取り組みに資金を使い、北米で総合ソリューションを展開できる体制づくりをする。このため、利益貢献はゼロになる前提としている。
- Q. PPA や PMI のコストは、各セグメントには売上高で比例按分されるのか。
- A. PPA については、それぞれの資産の区分があるものについては個別に分けられるが、区分のないものや全体に掛かるものについては、売上高で按分ということになる。PMI については、先述の取り組みの内容によりセグメントに分けていくと思う。
- Q. 今期の水処理装置事業の利益計画について、事業利益で微減益を想定しているが、追加原価の減少や減価償却費の減少など増益ファクターがあるので、装置の減収を考慮してもおつりがくると想定している。減益になる理由としては、先述の一過性費用が要因となるのか。
- A. 利益インパクトが大きいものとしては、国内外での装置の減収や土壌浄化の減収がある。超純水供給事業については、増収ではあるものの、まだ新設案件の増収幅が小さいこと、資産売却に伴う減収による利益インパクトが大きいことを考慮して、約束できる業績予想を出している。

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。