

2020年3月期 決算電話会議 質疑応答要旨

日時：2020年5月19日（火） 10：00～10：45

お断り：この要旨は、決算電話会議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、電話会議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. 電子産業向け装置は新型コロナウイルスの影響も軽微とのことだが、半導体・FPD・電子部品といった顧客の動向について、地域別に教えてほしい。
- A. 足元の電子産業の顧客の工場稼働率は底堅い。中国の半導体・FPDの顧客の工場稼働率は8割程度と、定常に近い状態になっている。韓国についても半導体関連は堅調に操業している。台湾についてもそれほど大きな影響はなく安定している。国内については、非常に好調な顧客もいれば少し稼働が落ちている顧客もいるものの、前期よりも大きく落ち込んでいる状況ではない。
- Q. 北米の装置事業が減収となる計画になっているのは、U.S. ウォーターの装置事業についてのことか。
- A. U.S. ウォーターの装置の部分の部分を少し弱含みで見ている。
- Q. 新型コロナウイルスの水処理薬品事業への影響としては、上期の減収幅を大きく見込んでいるが、4月以降、想定どおり厳しいのか。また、中国のように感染拡大が早かった地域での回復状況について聞きたい。
- A. 感染と収束が先行した地域として中国の状況は、今後の新型コロナウイルスの影響を測る上で役立つと考えている。現在、中国では、自動車産業でも好調なメーカーは受注残を持っており操業がフル稼働に近い。一方、鉄鋼や石油化学、特にエネルギー価格の影響を受ける産業の顧客は厳しい状況になっている。個々の顧客の状況によりまだら模様ではあるが、全体的には7-8割の操業度といったところ。国内の半年後は、これに近いものになるのではないかと見ている。
- 国内の足元の状況はまだ影響が出始めたばかりで、一部の産業を除いては、需要が失われて操業が大きく下がったという状態にはなく、計画に織り込んだほどの落ち込みにはなっていない。
- Q. 超純水供給事業は増収の計画となっているが、その要因としては、前の期に新規に水供給を開始した分が加わり、契約変更などの減少要因もないため増加すると考えればいいのか、顧客動向を含めて聞きたい。

- A. 超純水供給事業については、基本的には昨年、一昨年と大きな設備投資を行っているので新規案件の売り上げが増えてくる。一方、減少要因としては、前の期の設備売却の売上高への影響が第 2 四半期からであったことから、今期の第 1 四半期は減収影響が残る。これらの差し引きで今期の売上計画となっている。稼働率については大きな変動はないが、遅れていた設備投資が下期以降に動き始めることを期待している。
- Q. 今期について、超純水供給事業の契約変更を想定しているか。
- A. 想定していない。
- Q. アビスタ社の R0 膜薬品について、クリタグループの現状の立ち位置を教えてください。ビジネスの規模をどの程度で見ているのか、大手の競合に対して強みを持つ市場はどこか、あるいは市場展開よりもまだ用途開発の段階なのか、といったところについて教えてください。
- A. R0 膜薬品のプロジェクトは、アビスタ社が保有する R0 膜に関する豊富な知見、薬品のラインナップ、膜の診断サービスも含めた総合的なサービスモデルを最大限に活用しようとするもの。アビスタ社の商品やサービスモデルに、従来からクリタグループが保有するスライムコントロール剤をはじめとした R0 膜薬品のラインナップを加えて世界規模での展開を図っている。これらの技術、商品、ビジネスモデルはすでに確立したものであり、ビジネスの規模はこの 2-3 年のうちに 100 億円のレベルに上げていこうと考えている。
- Q. R0 膜薬品プロジェクトのターゲットとなる地域や市場はどこか。既に決まっているものはあるのか。
- A. R0 膜を多く使う産業として、電子産業や海水淡水化の市場がメインのターゲットになる。地域的には、グループの開発拠点があるシンガポールや、電子産業がある中国・韓国・台湾といった東アジアに膜処理サービスも含めて展開しようとしている。ターゲットとなる市場は明確に絞られている。

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。