

2020年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2019年11月12日（火） 10：00～10：50

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. 水処理薬品事業において、北米事業の統合にどのくらいの費用を織り込んでいるか。
- A. 新規連結の子会社については、PPAの影響を下期の事業利益見通しに10億円程度織り込んでおり、PMIの費用もその他費用に織り込んでいる。
- Q. 上期の利益率が高かった一方で、下期に利益率が低下する見通しだが、下期に原価率悪化などの懸念があるのか。
- A. 水処理装置の下期の原価率については、懸念があるというよりは保守的な見通しとなっている。水処理薬品の見通しについては、原価率はそれほど保守的という訳ではなく、販管費の増加を織り込んでいる。
- Q. 海外の電子産業向けの水処理装置について、FPD、半導体に分けて、地域別の状況を教えてほしい。
- A. お客様によってバラツキがある印象である。中国では、早期に投資が決まったFPDの案件もあるし、米中摩擦の影響により延期になった半導体の案件もあるが、全体的には、FPDが少し弱く、半導体がこれから上向きイメージである。
- Q. 韓国における電子産業の投資が、ここに来て増えそうだという背景は何か。
- A. 個々の戦略により、今のタイミングで投資に踏み切りたいというお客様もいる。当社には早期立ち上げという付加価値があるので、お話をいただければすぐに対応できる。
- Q. 国内の水処理薬品事業で、鉄鋼向けは良かったとのことだが、紙・パルプなど他の業種の状況はどうだったのか。
- A. 国内においては、昨年来、値上げ等により単価の引き上げを図っているほか、サービス契約化も進めている。紙・パルプのお客様向けにもサービス契約は伸びている。サービス契約の伸びは、現在のカウントの仕方では見づらくなっているかもしれない。
- Q. 総合ソリューションにおける顧客メリットの金額については、顧客から教えてもらったのか、それともクリタの推定値を顧客とすり合わせたのか。
- A. 総合ソリューションにおいて、メリットの定量化は一番の焦点であるが、推定するとか教えてもらうとかではなく、可視化して把握している。
- Q. 今回の事例において、サービスを提供するための装置はクリタの資産か。
- A. 制御機器、センサーなどを当社で保有した上でのサービス契約である。

- Q. 上期の実績や通期の見通しにおいて、コストが抑制されているが、コストを抑制できている背景は何か。
- A. コストのコントロール施策については、色々と試行している最中である。従来と違うのは、サービス契約に移行する中で利益ベースの把握に注力しているので、コストも従来以上に細かく見ているということがある。
- Q. 構造的に固定費の削減が進んでいるということはあるか。
- A. 事業ポートフォリオの中にはまだ収益性の低いものもあるし、老朽化した設備もある。このようなものについては、MVP-22計画の早い段階で処理したいと考えており、今後、固定費の削減につながるものと考えている。
- Q. 先ほど中国における水処理薬品の商流の変更の話があったが、事業環境の変化をどのように見ているか。
- A. 商流の変更については、収益性の低い商品の取り扱いを止めたもので、収益性を高める施策の一つである。中国については、再生水の供給サービスのような契約型のサービスへのニーズが高まると見ているので、そこに注力していく。

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。