

第1回 ESG 説明会 質疑応答要旨

日時：2021年3月19日（金） 15：00～16：20

お断り：この要旨は、本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. 足元の脱炭素の流れの中で、火力発電から風力発電などにシフトすることで水処理の必要性が低下するほか、紹介にあった薬品使用量の削減に寄与するサービスの割合が増えると薬品事業の規模が抑えられるかたちになると思う。中長期的な視点で見たとき、水処理薬品事業はどのように位置づけられ、事業リスクを補うチャンスをどのように考えるのか。
- A. 社会との共通価値の創造という視点から考えると、水処理薬品は事業というより、水処理ソリューションを構成する1つのコンポーネントとして捉えることができる。従って、今後も薬品を使ったソリューションのかたちで生き残っていくと考えている。また、電子産業、鉄鋼、石油化学、紙・パルプなどの大量に水を使用する顧客との親密性を高める取り組みに注力しており、生産プロセスを深く理解することにより、従来薬品や装置を使っていない領域にソリューションを拡大するチャンスがあるので、将来を悲観的に考えていない。
- Q. 国内から始めたソリューションを今後海外に展開するためのリソースは足りているか。また、リソース確保のために今後海外でどのような戦略を取るか。
- A. ソリューションを展開するためには、薬品・装置・メンテナンスを組み合わせ水処理を最適化することが必要となるが、現在海外において3つの事業を展開している地域は、東アジア、東南アジア、北米である。国内で完成したソリューションモデルをこれら地域に水平展開させることは可能であり、実際に東アジアと東南アジアでは国内と同等にソリューションモデルの展開が図られている。一方、欧州は薬品事業が中心であり、今後装置・メンテナンス事業の展開に必要なサプライチェーンを構築した上で、ソリューション展開を図る。
- Q. CSV ビジネスを推進する上で、営業活動の進め方にどのような変化があるか。
- A. CSV ビジネスを進めていく上で最も大切なのは、価値に着目して従来の水処理ビジネスを再定義することであり、MVP-22計画ではこの再定義を2つのフェーズで行っている。第一段階では、顧客価値の視点からの事業の再定義で、これまでの3年間で受注・売上やコストの視点からではなく、自身の仕事は顧客にどのような価値を生むのかを捉えなおした。今後2カ年の第二段階では、社会的な要請や社会課題の視点から水処理を定義し直すことが必要になってくると考えている。この過程で、顧客が気付いていない価値やこれまで自分たちが気付かなかったような価値も出てくると思われる。このように価値を起点とした営業活動を推進している点が最も変化した点である。

- Q. 2023年3月期のCSVビジネスの売上高比率20%という目標達成のためには、2020年3月期実績から年率20%の成長になると思われるが、成長の加速に確信を持てる根拠となるものは何か。
- A. CSVビジネスは広く定義しており、新製品・新サービスだけでなく、既存事業に節水・CO₂排出削減・廃棄物削減に寄与する製品・技術を組み込んだものも含まれる。例えば、超純水供給事業においても、排水回収など節水に大幅に寄与する技術要素が組み込まれている場合はCSVビジネスに該当する。今後の超純水供給事業への設備投資や既存事業のCSVビジネスへの組み入れも踏まえてこのような目標を設定している。
- Q. CO₂削減目標（顧客排出CO₂削減貢献量－当社排出CO₂量）が、前期実績が15千トンにもかかわらず、2023年3月期目標が10千トンと据え置いている理由は何か。
- A. 今期、来期に向けて規模の拡大から負荷が上がってくる超純水供給設備由来のCO₂排出量が、自社分として増えていくことが見込まれるため、顧客で創出している価値から差し引かれる量が多くなっていくことを踏まえて中期目標を据え置いている。目標については每期検証と見直しを行っており、低めの目標を設定して意味のない活動をすることがないように常にチャレンジングな目標を設定していきたいと考えている。
- Q. Scope3 排出削減の達成に向けた施策にある「提供する製品・サービスの在り方や事業の変容」とは具体的にどのようなイメージか。
- A. 現在取り組んでいる社会課題を起点としたサービス事業への変容が中心になる。現在はまだCSVビジネスに該当しない事業が9割近くあり、この部分をCSVビジネスにシフトしていく。MVP-22計画では顧客親密性の最大化を目指しているが、スポットの取引ではなく長期契約の中で、より長い時間を掛けて価値を実現していくようなビジネスモデルにシフトを進めていく。ハードの部分が少なくなり、サービスの部分がより多くなると思う。
- Q. ESGやCO₂削減への意識の高まりを受けて、CSVビジネスに対する顧客からの引合いや意識に変化は感じるか。
- A. 今回のコロナ禍を経て、顧客や社会の価値観は変わってきており、これが当社にとって事業機会になると感じている。従来節水ソリューションに反応を示してこなかった顧客も、水資源問題への意識の高まりを受けて変化が見られてきた。また、変化が激しい状況下で事業継続のために、当社のソリューションビジネスに興味を示す顧客も出てきていると感じる。価値観の変化はどの顧客業種にも見られるが、中でも高純度の水を使用する電子産業や水の使用量の大きい重厚長大産業の顧客の変化が顕著であると感じる。
- Q. 超純水供給事業はGRIスタンダードによると、どのような取り扱いを受けそうなのか。
- A. 2018年にGRIスタンダードに追加された情報開示要請項目によると、当社から排出している水は超純水供給事業で顧客に供給している水であっても「第三者への排水」に区分されるため、当社は非常に水負荷の高い事業を展開していると捉えられ、水に関しては高リスクなビジネスと受け取られる懸念がある。このため、「第三者への排水」に占める超純水供給事業の供給水の割合を示すとともに、供給水を回収・再利用していることを説明するというように、丁寧な情報開示を行っていく必要があると考えている。

- Q. 2030 年や 2050 年を見据えたときに、クリタのビジネスフィールドは産業向けに絞られるのか。純粋な飲料向けでなくとも農業向けの水循環などにもチャンスは感じるか。
- A. 産業向けが中心になると思うが、現場接点は産業だけでなく社会全体に広がることになると思う。例えば、米国では従来の産業向け水処理技術を転用して農業向けに展開しており、国内においてもいちご農園向けの水処理システムを手掛けているように、広がりが出てきている。また、当社子会社のフラクタ社では上水道管の劣化予測のサービスも手掛けているので、2050 年には産業以外の分野の事業規模も拡大していると思う。今後、水資源の確保は難しくなっていくと思われるので、日本の産業用で鍛えられた技術やソリューションモデルを別の分野に適用できると考えている。
- Q. 大気中の二酸化炭素を捉える技術であるダイレクト・エア・キャプチャーが注目されているが、このようなカーボン・ネガティブという発想で何か考えていることはあるか。
- A. 現時点で本技術に関する研究開発は行っていないが、現在保有する技術でどのようなことが可能か探索し、積極的に経営資源も投入していきたい。
- Q. Scope3 の計算は難しいと思うが、算出しているのは外部機関か、それとも自社か。
- A. 算出は自社で行っている。算出した結果を外部機関が監査する外部評価の仕組みもあるが、まだ当社はそこに至っていない。算出に関しては、当社グループが購買している金額や重量といったデータに、産業連関表に記載されている CO₂ の係数を掛け合わせることで実施している。
- Q. ESG の観点では土壌浄化事業も貢献できると思うが、本事業の海外展開のビジョンなどについて教えてほしい。
- A. 現時点で、海外での土壌浄化事業は実行可能性調査の段階である。新興国においては、工業化が進んだ後に土壌汚染の問題も顕在化する可能性があると思うし、タイでは法律が整備されたと聞いているが、現在は未だ調査の段階である。
- Q. 既に関示されているソリューションモデルの実績は、CSV ビジネスの実績に含まれるとの理解でいいか。含まれているとすれば、2023 年 3 月期の CSV ビジネスの目標の中でソリューションモデルの比率は拡大すると考えていいか。
- A. ソリューションモデルは含まれているという理解で正しく、比率も拡大の方向で考えている。

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。