

2022年3月期第2四半期 決算電話会議 質疑応答要旨

日時：2021年11月1日（月） 11：00～12：12

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. 原材料価格高騰のインパクトはどのくらいあるか。
- A. 第2四半期にリンやポリマーといった水処理薬品に使用する原材料の価格が大きく動いた。サプライチェーンの混乱も発生しており影響は正確にはつかみ切れないが、上期で5億円、下期は5億円をやや上回ると見ている。値上げにより対応していく。
- Q. 1Qの決算説明会ではアジアや欧州ではすでに値上げで対応できているとのことだったが、足元の状況はどうか。それ以外の地域ではどのような時間軸で値上げが浸透していくと考えるか。
- A. 欧州やASEANではすでに今期はじめから値上げに取り組んでいるが、リンやポリマーの価格が上がってきていることを受けて、下期に再度の値上げを進めている。国内と米国は、下期から本格的に値上げの活動を行っていくことで、来期の業績への貢献を目指している。国内のように値上げに厳しい市場もあるが最大限のスピードで実施していく。
- Q. 2Qの水処理薬品事業の事業利益は、原材料価格の高騰の影響を除いたときの実力値をどう見ているか。また、値上げの効果は下期にさらに出てくると思うが、下期が前年同期よりも減益となる見通しとなっている背景は何か。
- A. 水処理薬品は、最も使用量が増える2Qに、クリタ・アメリカが期待したほど伸びなかったことやASEANで新型コロナウイルスの再拡大の影響を受けたことから、想定には届かなかったという印象。下期については、原材料価格の高騰や物流コストの増加などの不確定要素をリスクとして織り込んだことが計画の背景となっている。
- Q. 下期の原材料価格高騰の影響は、足元の水準から横ばいで見ているのか、それともある程度ピークアウトを織り込んでいるのか。
- A. 現状の水準が下期も続くという前提。
- Q. 水処理装置事業の下期見通しでは、期初計画から電子産業向けの売上高が増加してミックスが改善していると思うが、事業利益率の見通しが期初計画から下方修正となった理由は何か。
- A. 電子産業の投資拡大によりEPC案件が増えており、ミックスが変化していることに加え、そもそも期初計画が上期は保守的で下期が強気であったことも踏まえている。
- Q. 国内の水処理薬品事業の上期の売上高は前年同期比で微増となっているが、顧客業種別の状況はどうか。
- A. 全体的にまだ模様ではあるが、食品向けが厳しい一方で、鉄鋼や石油化学は想定よりも稼働率がよかった。自動車向けでは2Qに半導体不足の影響を受け悪化が見られたが、足元ではASEANで回復してきており、国内も今後回復してくるのではないかと見ている。

- Q. 超純水供給事業では今期 320 億円超の大きな設備投資をする予定だが、来期の設備投資の水準感はどのくらいか。
- A. 顧客の設備投資案件を取れるかどうかによって変わる。
- Q. 水処理装置事業において、鋼材や樹脂、膜等のひっ迫による部材価格高騰や納期への影響は出ているか。
- A. ハードやメンテナンスでは、見積りに直近の市況価格を反映できるため、水処理薬品事業ほどの影響は受けていない。需給のひっ迫による量の確保が喫緊の課題であるが、グループ横断的な部材調達の見積りに加え、キーコンポーネントについてはベンダーと密接に連携することで在庫の確保に努めており、目立った納期遅れはない。
- Q. 上期のサービス契約型ビジネスはどのような進捗状況か。
- A. 売上高としては上期で約 17 億円の実績。案件数としては、遠隔監視・制御サービスや純水供給サービスが多い。これまではコロナ禍で顧客現場に入れずに実証試験が進まなかったが、足元では明らかに状況が改善してきている。サービス契約型ビジネス向けの自社保有の固定資産投資も増加しており、今期の設備投資が来期以降の受注高・売上高に貢献すると期待している。
- Q. ペンタゴン・テクノロジーズ社は新たにどのような顧客層を獲得しているか。
- A. 同社は大手半導体メーカー、半導体製造装置メーカーを対象に事業を展開しているが、半導体製造装置の新品洗浄に強みがある。半導体需要の高まりに伴い製造装置の納入が増加しており、成長に繋がっている。同社の事業基盤を使うことで、国内のクリテックサービスでも、半導体製造装置メーカー向けの事業拡大というシナジーの発揮を目指している。
- Q. ペンタゴン・テクノロジーズ社を活用した米国の半導体向けのビジネス展開の可能性はあるか。
- A. 米国における半導体向けの超純水製造装置の提供に関しては、EPC の各機能（設計、調達、建設）の整備や、米国に適合したビジネスモデルについて、ペンタゴン・テクノロジーズ社の顧客基盤を活用できるかスタディしていく段階。
- Q. クリタ・アメリカの収益性改善の取り組みは具体的にどのような内容か。
- A. 同社では、PMI によって生産設備や物流拠点の統合に着手したところでコロナ禍となり、サプライチェーンの混乱も発生した。また、農業向け薬品が西部の干ばつの影響を受けたほか、原油価格の乱高下によりバイオエタノール関連薬品が悪影響を受けた。下期には予定していた製造拠点の統廃合や商品規格の整理、物流の改善に取り組むほか、今後は、食品や産業インフラといった外部環境の影響を受けにくい業種へのシフトに加え、ソリューションモデルや CSV ビジネスを展開することで事業構造を変えたい。
- Q. クリタ・アメリカにおける空調市場の位置づけと現状は。
- A. 空調市場においては、冷却塔向けの水処理薬品を中心に展開している。サプライチェーンの混乱によって物の手配が進まず、市場の一般的な水準よりも低水準での推移となった。

- Q. 上期の中国における受注高と売上高の実績は。また今期の中国事業をどのように評価しているか。
- A. 水処理装置事業では、受注高は 67 億円、売上高は 56 億円。水処理薬品は 42 億円の受注高・売上高となった。2Q に入り停電や原材料価格の高騰、物流コスト上昇などのマイナス要素が出てきているが、上期においてはコロナの影響をほとんど受けず、FPD や半導体の顧客の稼働率もよかった。現在、電子産業向けのサービス契約型ビジネスを仕込んでおり、前期以上に拡大するイメージは持っている。
- Q. ROE10%以上を中計で掲げているが、バランスシートの効率化策として政策保有株式についての方針は。
- A. 政策保有株式については、社長に就任して以来、一貫して縮減の姿勢を継続してきた。今後も保有先と交渉のうえ粛々と縮減を進めていく。
- Q. 超純水製造装置の生産能力は地域別に足りているか。
- A. 超純水製造装置の事業展開は、事業基盤となる EPC の各機能を保有している地域でないと難しい。中国・韓国・台湾・日本では対応力に強みがあるが、ASEAN と米国・欧州は東アジアと同等の事業遂行能力は確立できていないため、小型で規格型の装置を中心に、装置納入後のサービスに重きを置いたかたちで展開している。今後、拡大が期待される米国市場については、最適なビジネスモデルを探っていく。

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。