

2022年3月期第1四半期 決算電話会議 質疑応答要旨

日時：2021年8月2日（月） 10：00～10：50

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. 販管費が前年同期比で増加しているが、増加の背景について教えてほしい。
- A. 1Qの販管費の増加は、コロナの状況の回復に伴う費用の戻りや新規連結の影響に加え、一部製造経費から販管費への振替が発生したことによるものである。これらは当初見込んでいた要素であり、想定内と言える。
- Q. 受注高が好調に推移しているようだが、顧客業種別の動向や案件の採算性について確認したい。
- A. 海外では東アジアの電子産業向けの受注が増えたが、中国・韓国で半導体関連の親密性の高い顧客から大型の受注があった。国内の半導体・電子部品の顧客においても設備投資や改造工事の意欲が旺盛である。受注した案件は既存顧客との関係性を軸にしたものであり、採算面で無理をしていない。受注増は今後の増収に繋がるので業績にもプラス要素と考えている。
- Q. 水処理薬品事業の利益率が想定より低く見えるが、地域別の利益率改善の進捗状況について教えてほしい。
- A. 1Qに原材料価格が上がってきており、早期に対応できた地域では想定どおりの収益性改善が進んだが、遅れた地域では改善が進まなかった。また、新規に連結した中東の子会社で契約移行に伴い一部原価率の悪い商品の売上が想定外に入ってきたことも影響している。
- 地域別の状況としては、東アジアでは、韓国で回復が見られることに加え、中国でも製造業の活発な動きを背景に順調に推移。一方日本では、生産活動の盛り上がりが見られず、想定ほど見られないことや原材料価格高騰の影響が出ている。ASEAN地域では、値上げの取り組みやリモートによる新たなビジネスのやり方が収益性改善につながっている。欧州は前期から原価率改善が進んでおり、原材料価格の高騰にも期初から値上げや営業体制の見直し等により対応済みで順調な進捗。米国は経済が好転してきている一方で、物流コストの上昇や原材料価格の高騰が顧客の操業度回復より早めに発生しており、進捗は遅れ気味。
- Q. 水処理装置事業における国内電子産業向け、一般産業向け、海外向けの利益率の動きはどのような状況になっているか。
- A. 電子産業向けは国内外顧客の設備更新・改造の意欲が旺盛であり、従来のEPC売りからサービスを含めた契約型ビジネスへの転換の契機にもなりつつある。一般産業向けにおいても石油・鉄鋼・紙パルプ等の顧客の設備投資意欲が高まりつつあり、メンテナンスを中心に回復を見込んでいる。海外では、米国で前期に追加原価が発生したが、現在は正常化してきている。

- Q. 電子産業向けが好調であるにもかかわらず、水処理装置事業の利益率がそこまで高くない印象だが、一般産業向けで何か特殊なマイナス要因があったのか。
- A. 一般産業向けで想定外の追加原価が一時的に発生しており、全体の装置事業の利益率を押し下げた。2Q以降の発生は見込んでいない。
- Q. 精密洗浄事業が好調だが、2Q以降の継続性は。
- A. 既存顧客の新規投資があったことで、洗浄する部品が増加していることが好調の背景。米国の顧客が日本に装置を輸出する際に日本側で洗浄を行うこともある。今後も好調さが継続するものと期待している。
- Q. 精密洗浄事業の競合環境について教えてほしい。
- A. 関係性の強い顧客を棲み分けており、安定した収益を期待できる。
- Q. EPC からサービス契約型ビジネスへの転換が進みつつあるとのことだが、地域別の展開状況は。
- A. 顧客が設備増強をするときに、従来であればEPCを納入していた先でも、KWSS（純水供給サービス）、超純水供給サービス、運転管理に特化したサービス等の提案が受け入れられやすくなってきている。地域的には、日本、中国、韓国、台湾といった東アジアの電子産業向けに提案を続けている。
- Q. 1Qの追加原価の具体的な内容と2Q以降に発生しない背景を確認したい。
- A. 一般産業向けのバイオガス発電関連で、4億円の追加原価が発生した。EPCである限り追加原価をゼロにすることは難しいが、バイオガス発電は現在注力している分野であり、不具合のレビューを徹底し、再発を防止していく。
- Q. 2Qは前年同期比で減益となる計画だが、妥当性をどう考えているか。
- A. 5月の期初計画発表時にも装置事業の上期計画は保守的と説明したが、1Qの受注が増加している状況を踏まえると、より保守的なものになっている。今回上期計画を据え置いた背景としては、新型コロナウイルスの感染拡大状況や薬品事業の進捗を踏まえたときに、まずは薬品事業の需要期である2Qの動きを見る必要があると判断したもの。
- Q. 装置の追加原価や薬品の原材料費の高騰といったマイナス要素が出てきているが、1Qの事業利益の進捗を会社としてはどのように評価しているのか。
- A. 全体の評価としては、マイナス要因があるなかでも前年同期から増益で着地しており、ポジティブに評価している。追加原価は一時的要因であり、原材料費の高騰は継続するものの値上げ等によりコントロール可能な要素と考えている。
- Q. クリタ・アクアケミー社のシェアの現状と今後の目標は。また競合の状況は。
- A. 主要製品は石油化学コンビナートや海水淡水化向けの水処理薬品であり、水処理薬品のグローバル企業が競合となる。現在の同社シェアは4-5%程度と見ている。3-4年後のシェアを10%程度まで持っていきたい。

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。