

## 2023年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2022年11月1日（火） 10:00~11:10

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、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. 中国での受注について、案件が増えているのはポジティブだが、昨今は雲行きが怪しいような話もある。そのような中で、どのような属性の顧客から受注を獲得しているのか、今後の輸出規制など現時点で見えている懸念はあるか。
- A. 上期の中国における受注については、中国ローカルの半導体メーカーが中心であるが、小規模なメーカーも含め様々なタイプの顧客から受注をいただいている。ゼロコロナ政策でロックダウンが続く中、当初はそれほど商談が進むと思っていなかったが、中国政府の半導体産業を強化する動きを背景に設備投資意欲が想定以上に高まっており、今回の受注に結びついたと捉えている。
- 輸出規制については、今後米中関係が悪化して急に規制が強化されることも想定し、受注前に案件内容の確認を十分に行っている。既に中国では、半導体メーカーやFPDメーカーなど多くの顧客に納入実績があるが、本日もご紹介したオンサイト型のサービス事業、運転管理やメンテナンスの高度化、再生水供給に力を入れていく予定であり、米中関係を含め外部環境の状況も踏まえながら受注していくスタンスである。
- Q. 電子産業の一部において減産や稼働率の低下といったニュースもある中で、上期には精密洗浄で影響が出ているようだ。顧客の減産が超純水供給、メンテナンス、精密洗浄といった事業に及ぼす影響について、現状および今後の見通しを教えてください。
- A. 顧客工場の稼働率低下に対して最も抵抗力があるのは超純水供給事業で、基本料金をベースに収益を確保できるモデルとなっている。またメンテナンスは、工場の稼働停止時に行う顧客もあるため、かえってチャンスになることもある。稼働率低下の影響を受けやすいのは精密洗浄事業で、海外よりも国内の方が影響を受けやすい事業構造となっている。ただし、電子産業向けの事業全体としては、現在、受注残は高水準でもあり、サービス事業への転換も進んできているため、すぐに大きく収益が悪化することはないと見ている。精密洗浄事業については、米国での人件費高騰などコスト上昇に対する危機意識は持っており、自動化などのコストアップを吸収する様々な選択肢を検討していく。
- Q. 説明会資料23ページの電子産業分野におけるサービス契約型ビジネスの拡大に関して、今後の拡大の規模感や目標を教えてください。
- A. 現在策定中の次期中期経営計画において電子産業は成長市場と位置付けており、目標も検討中。
- Q. 下期の海外装置の受注見通しが129億円と上期の実績と比べてかなり縮小するが、単に保守的なのか、それとも案件数の減少が見込まれるのか。また、中国と韓国における受注に関し、顧客属性はどうなっているのか。受注の堅調さや安定感、顧客層の変化について教えてください。

A. 上期に比べ下期の受注の減少を見込む背景としては、部材不足により装置の納期が長期化する中、顧客に早期の発注をお願いするなどしたため、下期に予定していた受注が上期に前倒しとなる傾向が見られた。設備投資は、稼働率の低下に比べれば、上期まではそれほど減退している印象はなく、多少時期ずれがあっても投資案件自体が無くなるという話は聞こえてこない。また、中国、韓国における受注の中身については、中国は半導体を中心とした様々な顧客、韓国については既存の半導体顧客。

Q. 値上げについて地域別の進捗状況と下期の計画を教えてください。

A. 全地域で二次値上げ、三次値上げに取り組む中、一番奏功しているのが欧州で、上期には想定よりも原価率が改善した。ASEAN はまあまあ。厳しいのは、中国、韓国、日本で、値上げの効果は 3Q 以降に発現すると見ている。米国では、積極的に値上げを進めているものの物流費等のコスト増をカバーしきれていないが、値上げの取り組み自体は停滞していない。また、各地域の調達機能を活用したグローバル調達効率化の取り組みも成果を出しており、下期に価格状況が安定してくれば効果が出てくる見込みだが、価格がまた上がるようなことがあれば厳しいかもしれない。

Q. 利益増減分析に示されている原価率の悪化影響の中には、値上げの効果もネットに含まれているのか。

A. 原材料価格が現状の水準という前提で値上げの効果をネットで織り込んでいる。ただし、目標とする値上げを 100% 反映させているわけではなく、これまでの実績を踏まえた織り込み方をしている。

Q. 上期実績および下期見通しにおける原価率の悪化影響のセグメント別の内訳を教えてください。

A. 上期の事業利益増減においては、原価率悪化影響のうち、水処理薬品事業と水処理装置事業とでほぼ半々。下期については、水処理装置事業の悪化影響が大きく、水処理薬品事業の影響は軽微という見通し。

Q. 水処理装置事業は、コスト増を受注時に転嫁しやすいイメージを持っていたが、精密洗浄では悪化要因となっている。今後、値上げなど対応策を想定しているのか。

A. 精密洗浄事業は、米国では、人件費の高騰に合わせた値上げの取り組みを先行して行っている。国内における対応はこれからで、特に電力コストが上昇しているが、すぐに価格転嫁とは行かない傾向にあり、知恵を絞りながら対応していく。

Q. 海外での CSV ビジネスの拡大状況や、上期のサービス契約型ビジネスの売上高の規模について教えてください。

A. CSV ビジネスはやっと拡大してきたという印象。この約 2 年間、コロナ禍の影響で現地での販売指導や現場訪問ができず停滞をしていたが、状況が解消され、ASEAN 以外にも欧州、韓国、中国でも売り方が浸透してきた。また、エネルギーコストの上昇は、CSV ビジネスにとっては提供する価値が増えるため、追い風と考えている。下期、来期の拡大に期待している。

なお、上期のサービス契約型ビジネスの売上高は、単体ベースで約 23 億円、前年同期比で 6 億円増加している。CSV ビジネスの受注実績は、水処理薬品関連で上期に 106 億円あり、前年同期比で 25 億円増加となった。

- Q. 電子産業向けの受注高が増加した背景に部材不足による前倒し発注があるとのことだが、来期の反動減が懸念されるか。もしくは、グローバルに半導体のサプライチェーンが構築される流れがある中で需要の力強さが継続すると見ているか。
- A. 上期の受注高の水準が今後も継続するとは見ていないが、中長期的には電子産業の社会インフラ化を背景に世界各地で設備投資の動きは継続すると思われる。グローバルに事業展開している顧客においては、時機を逃さず投資する傾向があり、当社の顧客にも継続的な投資が期待される。
- Q. 一般産業向けのサービスでは、コロナ禍で営業活動が進まなかったり、実証試験に時間がかかったりと、ソリューションモデルの展開があまり進まなかったが、足元における手応えはどうか。
- A. 顧客の現場に頻繁に入れるようになり実証試験もできるようになってきた。ソリューションモデルも定着してきており、鉄鋼市場向けの原料ヤード管理のように、日本だけでなく世界の他地域でも展開できるソリューションが出てきている。営業方法のトレーニングを含め、スピードを上げて展開していくことが重要だと考えている。CSVビジネスで上期に実績が出ているソリューションも含めて、今後成長が期待できると考えている。
- Q. 今期は初めて売上高が3,000億円を超えてくる見通しだが、来期からの次期中期経営計画において、4,000~5,000億円という目線を持てるのか。もしくは売上高が伸びなくとも収益性の改善を目指す方向性か。また、次期中期計画において、さらにその先の5カ年に向けてどのような仕掛けづくりを考えているか。
- A. 次期中期経営計画で目指すレベルは検討中だが、二つの方向性があると考えている。一つは、電子産業をどこまで伸ばすかであり、現在取り組んでいる様々な仕掛けを深化させ拡大させていく中で、最もノウハウや競争優位性のある超純水供給事業のモデルを、どういう対象に、どのようなサービスに変えて提供していくのかが次の5カ年のポイントになると考える。この2年間における電子産業の活況の中で、EPC中心の事業構造に逆戻りしたかのような印象を与えているかもしれないが、当社が目指すのは、あくまで電子産業が抱える課題を解決することで、多様な顧客接点を長く保つサービス事業へのシフトである。そこで大きくジャンプアップする方向性を見せられるかが、売上高を伸ばす上での鍵になる。
- もう一つは一般産業で、電子産業に比べ投資頻度も少なく規模も大きくないため、個別の企業というよりも地域や産業に特有の課題を捉え、当社の全世界に広がる事業基盤、特に国内の多様なサービス事業基盤を活用し、地域や企業と連携した新たなソリューションを創出することが成長の鍵になると考えている。電子産業向けにとどまらず、市場があるところで当社らしさを見せていきたい。
- これらにより、規模を拡大するシナリオはあると考えている。
- Q. 精密洗浄事業において国内のクリテックサービス社と米国のペンタゴン社の違いを教えてほしい。ペンタゴン社の実績が強いのは、数量増によるものか、それとも新規顧客開拓の進展によるものか。
- A. クリテックサービス社は稼働中の半導体や FPD などの製造装置の部品洗浄が中心であり、顧客工場の稼働率の影響を受けやすい。ペンタゴン社は、新規に半導体工場を建設する際に納入される半導体製造装置の洗浄、いわゆる新品洗浄に強く、顧客の工場新設投資をうまく取り込むことでこの2、3年成長してきた。両社の強みを組み合わせる

ことで、投資と稼働に合わせた強いビジネスモデルができると考え、自動化や技術の差別化にも取り組んでいる。

Q. 新品洗浄はこれまでどこもやってこなかったのか。

A. 新品洗浄は半導体装置メーカーの認証が必要とされるが、従来からサービスはあった。ただ、ペンタゴン社の方が国内よりも取り組みが進んでいた。

Q. ペンタゴン社の上期の伸びは新品洗浄のシェア獲得によるものか。

A. 継続的に新品洗浄の案件が増えてきていることに加え、新品案件からつながる稼働連動の部分も取れていることから、洗浄の対象となる顧客工場が着実に増加している。

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。