

2023年3月期第1四半期 決算電話会議 質疑応答要旨

日時：2022年8月1日（月） 11:00~11:55

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. 薬品事業における1Qの想定以上のコスト増の詳細は。通期見通しでも費用面を慎重に見て、利益計画を据え置いており、2Q以降のコストの見方も教えてほしい。また、値上げ等のコスト増への対応策についても併せて教えてほしい。
- A. 足元での原材料等の価格高騰に対し、基本的には各地域で値上げやコストダウン、収益性の高いビジネスへのシフトを進めているが、コスト上昇が想定以上のペースで進行している状況。コスト上昇と値上げの影響を精緻に定量的に管理することは難しいが、現状のトレンドが継続すると、通期でも原価率にマイナスの影響が出ると想定している。国内では、既に値上げを行っているが、調達コストが大幅に増加している品目については、4月から再び値上げの交渉を始めた。アジア地域では、これまでコスト増の影響を最小限に抑えてきたが、1Qは中国の都市封鎖の影響で値上げ交渉に支障が出た。欧州では、引き続き値上げやコストダウンによってリカバリーができています。米国については、値上げは計画通り進んでいるが、更なるコスト増との時差が発生している。
- Q. 米国の薬品事業の改善について、想定通りに進捗しているかなど状況のアップデートをお願いしたい。
- A. クリタ・アメリカ社では、薬品需要の回復に加え新規開拓が進んでおり、事業環境としては改善の方向にあると認識している。
- 主力市場である商業施設向けは、前年同期はコロナ禍や気温低下で空調設備の稼働が低下していたが、今期は回復傾向にある。また、外部環境の影響を受けにくい食品事業にリソースを集中させており、当市場向けの売上が前年同期比で2割増となっているほか、エネルギー価格の高騰を背景にバイオエタノール市場向けも堅調に推移している。
- 値上げは計画以上の成果を出しているが、足元の原材料価格や物流費の上昇がそれを上回り原価率改善に課題が残る。既に展開しているサーチャージに加え、納入数量に応じたサーチャージを販売価格に上乗せするほか、値上げが成功していない顧客に対しては物流費の実費請求を行うなど対応を強化している。
- サプライチェーンについては、8割に満たなかった顧客への納期遵守率も、現在は目標の95%以上を達成しタイムリーに納品できるようになっている。夏場の需要期に向け計画的に在庫を積み上げており、混乱は解消されている。製品統合も完了しており、生産効率の向上や受注業務のプロセス効率化によって、体質改善を図る段階に移行してきている。
- Q. クリタ・アメリカ社はこのままいけば、2Q以降もしくは下期以降に収益化が見えてくるということか。
- A. 今の傾向が続いていけば可能だと思う。

- Q. 上期の受注高の上方修正分 140 億円の内訳を説明いただきたい。
- A. 為替前提レートの変更で約 50 億円、海外装置の案件獲得状況と薬品事業の進捗の反映で約 90 億円である。海外装置については、新規に受注した案件に加え、下期に受注予定だったものの前倒しが含まれている。薬品事業については、値上げも含め約 10 億円上方修正している。
- Q. 値上げは想定通りに進捗しているのか。
- A. 想定通りと認識しているが、それ以上にコストが上昇しているため、対応に時差が発生している状況。
- Q. 装置事業の利益率が悪化する要因は、単純に装置事業の中でのサービス事業の売上構成が下がったことか。それとも装置の中でのミックス、もしくはサービスの中でのミックス、地域のミックスの変化によるものか。
- A. 装置事業の売上の中でのサービス事業の占める比率が下がったことにより、全体的に利益率が押し下げられたもの。
- Q. 海外の電子産業向け水処理装置事業の需要の動向をアップデートしていただきたい。
- A. 中国は、オミクロン株の感染拡大に伴う封鎖地域によって、営業活動が制約を受けたほか、受注済み案件の工事進捗にも遅れが出たが、足元では工事は再開されており、通期では挽回可能だと考えている。現地の半導体産業は、依然として設備投資意欲は旺盛である。韓国でも半導体投資は高水準を維持しており、台湾でも半導体メーカーを中心に投資が旺盛である。しかし、いずれの地域においても、世界的な部材の不足や長納期化、価格上昇といった問題が顕在化してきており、代替材の検討や在庫確保、顧客との交渉を通して対応を図っている。
- Q. 部材コストの増加は、クリタ側が負担するのか。
- A. 受注時の見積りに反映できれば負担とはならないが、反映できないものについては原価率悪化のリスクとなる。
- Q. 修正後の通期業績見通しについて、事業利益の増減要因は期初計画に対してどのように変化しているのか。
- A. 期初の通期業績見通しにおける事業利益の増減要因から増収効果でプラス 50 億円、利益率悪化影響でマイナス 30 億円、販管費増加でマイナス 20 億円の変動を見込む。
- Q. 1Qにおいて、水処理薬品事業の原材料価格・物流コストの上昇による原価悪化の影響と、価格転嫁によってどの程度オフセットできたを示す具体的な数値はあるか。期初計画では、価格転嫁の効果が上回る見込みだったと思うが、見通しに変化はあるか。
- A. それぞれの影響を精緻に定量的に把握することは困難であるが、薬品事業全体の原価率悪化の影響は 1Q で約 9 億円あった。
- Q. 今期も水処理装置事業で高水準の設備投資が継続する見通しだが、来期の投資の考え方は。
- A. 超純水供給事業向けの設備投資で考えると今期より減少するのではないかと見ているが、今後の受注次第。

- Q. 水処理装置事業での部材コストの上昇は、2023年3月期にどの程度の影響があるとみているか。
- A. 事業全体のリスクとして認識しているが、顧客ごとの対応になり、影響を正確に把握するのは難しい。以前は販売価格にスムーズに転嫁することができていたが、足元では状況は少し厳しくなっているように感じている。
- Q. 総合ソリューションの展開を進めているが、獲得状況やコスト上昇による影響は。
- A. サービス契約型ビジネスの1Qの売上は単体ベースで約11億円であり、前年同期の8億円から増加。案件数では、S.sensingによる遠隔監視や制御サービス、純水供給サービス(KWSS)が多い。ソリューションモデルの売上は単体ベースで約5億円となっており、前年同期の3.5億円から増加。コスト上昇の影響を大きく受けていることはない。
- Q. 今回の業績予想の修正において、受注高を上方修正しているが、来期の受注高、売上高はどのように推移すると見ているか。また、コスト構造は、どのように変化していく見通しか。
- A. 現時点で来期の見通しを語るの難しいが、半導体市場の成長が2023年に多少スロウダウンしていくことを前提とすれば、電子産業分野で大きく成長する局面とはなりにくいと考え。コスト面も今後の動きが読みにくいだが、原材料の高騰に関しては、継続的に値上げや代替品への切り替えなどのコスト削減に取り組み、キャッチアップしていく。
- Q. 今後コストを見ていく上で、どのような原材料の動向を見ていけばよいか。
- A. 水処理薬品の原材料には、ポリマーの主原料となるナフサや、リン、窒素系原料が用いられ、これらの価格に連動する。足元ではナフサの価格が上昇傾向にあると認識している。
- Q. 原材料のコスト増の影響はどの程度先まで見通しているのか。例えば原油価格を見ても価格が上下に推移しており、今後上昇トレンドが反転する可能性もあるが、どの程度先まで価格が決まっているものなのか。
- A. 何か月も先まで原材料の価格が決まっていることはなく、市況が比較的早く反映されると認識している。当社としても原材料の価格上昇に対して、タイムリーな値上げにより対応していく。
- Q. 1Qの事業利益実績における為替影響はどの程度あったのか。海外の売上構成比が増え、業績への為替影響が大きくなってきていると推察されるので、今後は事業利益の増減要素として開示してもらいたい。
- A. 1Qには約2億円の事業利益へのプラス影響があった。今後の開示方法については検討したい。

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。