

2024 年 3 月期上期決算説明会 質疑応答要旨

日時：2023 年 11 月 8 日(水) 9：00 ～ 9：50

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. 電子市場の需要環境について教えていただきたい。装置事業の通期予想を引き上げた一方で、精密洗浄事業や継続契約型サービスは引き下げており、事業ごとに期初の計画から差異が出ている。地域・顧客業種別の状況、また今後の需要回復のタイミングをどのように見ているのか教えてほしい。
- A. 電子産業の生産状況は、パワー半導体やアナログ半導体の生産は立ち上がってきているが、メモリの立ち上がりはまだスロー。お客様の生産に直結する精密洗浄事業が大きく影響を受けており、来期以降の回復を想定しているが、足元では改善の兆しも見え始めており、市況を注視しながら対応していく。設備投資に関しては、パワー半導体やアナログ半導体を中心に、中国や日本、欧米をはじめ各地域で活況である。中国では引き合いも多く、また、日本においてもさまざまな投資案件がある中で新たな水供給サービスの採用が決まっており、市場に照らした対応を図っていく。
- Q. 新たな水供給サービス案件は、既存顧客から獲得したものか。また、設備投資のイメージや従来サービスとの変化、今回獲得に至ったポイントについて教えていただきたい。
- A. 新たに獲得した水供給サービス案件は2件で、いずれも日本向けである。日本の電子産業においては、ほとんどのお客様と取引があり、本件のお客様も取引自体はこれまでもあったが、水供給サービスという形では今回が初めてになる。それぞれ、パワー半導体向け、アナログ半導体向けで、設備投資は今期にも一部含まれるが、大半は来期となる見通し。これまでの実績に裏付けられた技術とノウハウを駆使して、サービスの対象範囲を従来の水処理装置からユーティリティ設備に拡大させたほか、エネルギー使用量の削減やマテリアル・リサイクル、資源投入量の削減といった環境価値が加わったことが採用いただいたポイントだと考えている。お客様の収益性改善にも貢献するモデルである。
- Q. 業績寄与のタイミングは。
- A. 詳細は差し控えるが、来期以降と考えてもらいたい。
- Q. 水供給サービスについては新たな案件が2件出てきたが、このような案件が来期以降も期待できるのか。商談が進んでいるなど詳細状況を伺いたい。
- A. 現時点では、進んでいるものがあるというコメントに留めたい。お客様にとって環境貢献の価値が高まっていくと考えているほか、初期投資を抑えたい、早期に工場を立ち上げたいというニーズを持ったお客様もあり、来期以降の案件獲得につなげたい。
- Q. 環境価値を含む水供給サービスは、CSVビジネスなのか。
- A. 全体のうち環境価値に貢献する部分が、CSVビジネスとしてカウントされる。

- Q. 北米の電子産業向け装置事業で交渉中の案件について、具体的な進捗状況や収益貢献の時間軸を伺いたい。
- A. 現在 1 社有力な顧客と交渉中で、全体の契約条件を詰める最終段階にきている。年内には確定するのではと想定している。
- Q. その案件は、精密洗浄も含めて包括的なものになっているのか。
- A. 今回は装置だけ。精密洗浄は現在投資が活発な地域での交渉を進めている。
- Q. 一般水処理セグメントにおける薬品の原価率改善が進んできていることは、ポジティブである。この傾向は来期にも継続するのか。
- A. 薬品の原価率改善は、原材料価格の上昇を価格に転嫁する取り組みが進んできた効果もあり、この点は今後落ち着いてくると見ているが、採算性を踏まえた製品構成の見直しは今後も継続していくことから、徐々にではあるが、改善は図れるものとする。
- Q. 電子産業での水供給サービス案件の獲得方針について伺いたい。大手半導体メーカーのサプライヤーは固定化している印象があるが、今後、クリタが新規に獲得したい案件としては、大型というよりも、中型・小型でも顧客ごとにカスタマイズした水供給サービスになるのか。
- A. 当社が目指しているのは、お客様に継続的な価値を提供することであり、電子産業における多様な案件の中で、お客様がクリタの価値提供に共鳴し、継続してサービスを提供し続けられる案件を獲得していきたい。そのため、案件の規模よりも、提供価値を理解いただけるお客様との関係構築に注力していく方針。
- Q. 下期にリスクを織り込んだ装置案件の追加コストについて、案件の概要や背景を教えてください。
- A. 国内のバイオガス発電の運転管理という新たに挑戦した分野での案件であり、10 億円程度の追加コストを想定している。
- Q. 世間的にも、バイオマス関連の発電のトラブルの話をよく耳にする。クリタにとってどれほど潜在的なリスクがあるのか知りたい。
- A. 新たに挑戦している分野であるため、広く手掛けているものではなく、リスクのある案件は一件のみと認識している。
- Q. 顧客において水供給サービスへの捉え方は変わってきているか。従来に比べて、資産を軽くしたい、環境負荷を低減したいという多様なニーズが出てきているなら、よい話である。風向きが変わってきた印象はあるか。
- A. 当社はこれまで、水供給サービスを通じて、顧客の負担を軽減し、本業に集中していただけた環境を整えてきた。ここにユーティリティを含めることに加え、環境価値、例えば電子では化学品や原材料を多く使っており、これらを廃棄するのか資源化するのかさまざまな手法を提案できるといったことが、評価されていると認識している。このような課題は電子以外の産業にも見られ、今後のトレンドとなってくるのではと見ている。

- Q. 提案の幅を広げることで、顧客のすそ野拡大が期待できるということか。
- A. 今までの契約の中で試行錯誤しながらお客様と一緒に取り組んできた成果が着実に積みあがってきており、それを踏まえて新規のお客様にも提案している。
- Q. 電子市場の景況感は決してよくない印象だが、上期に電子セグメントの装置の受注高が期初予想比で上振れた要因は。また、下期も同様のトレンドを見込むのか。
- A. 国内および中国において、パワー半導体やアナログ半導体向けの投資が活況だった。特に中国は自国生産を高めている背景もあり、下期もトレンドとしては同様の環境が継続すると考えている。
- Q. 業績予想の前提において、中国は景気回復の動きが停滞するとあるが、電子市場の動きは異なるということか。
- A. 一般水処理向けの薬品事業では、景気影響を大きく受けているが、電子セグメントでは、特に半導体関連中心に引き続き投資が活況である。
- Q. 業績の安定化に向けた顧客獲得の方針について伺いたい。メモリなど特定の分野に偏らずにレガシー系も含めて顧客バランスをとっていく方針なのか、それとも収益性やサービスの多様化が判断のポイントなのか。
- A. 幅広い業種に対し、当社が提供する価値を評価いただけるお客様、一緒に仕事をしたいと言っていただけるお客様の案件に注力する方針。

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、実際の業績等はさまざまな要因により異なる可能性があります。