

2025 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2024 年 11 月 8 日(金) 10：00 ～ 11：00

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. 電子セグメントの装置の受注高の通期見通しを上方修正しているが、各国での事業環境の変化など背景を解説いただきたい。また、欧州で電子産業向け事業基盤の構築も行っていることから、現地の半導体工場向けの装置ビジネスのポテンシャルや案件獲得のタイムラインについても伺いたい。
- A. 電子装置の受注高修正の背景は、中国や韓国における受注が好調であることに加え、日本でもお客様の設備投資が着実に進展することが見込まれるため。欧州では、現地で電子産業向けの超純水製造装置の案件を獲得するべく、アルカデ社の買収も行っており、今期あるいは来期での大型案件の受注を目指し取り組んでいる。
- Q. 説明会資料の中にある「CSV アンバサダー」について、役割や役職、ドライバーとしての貢献度をどのように見ているのか伺いたい。
- A. CSV アンバサダーとは、各地域で CSV ビジネスを責任をもって展開していくことを役割としたクリタグループの従業員であり、その意味でマネージャークラスを中心にノミネートしている。彼らが、グループ内で展開が進んでいる CSV ビジネスモデルを自分たちの地域に取り込み、適切に展開していくことになり、CSV ビジネス展開の重要要素の一つである「連携」のカギとなる。
- Q. CSV ビジネスは PSV-27 計画の最終年度（28/3 期）に売上高 1,000 億円を目指しているが、この達成に向けて、手応えを感じている領域と不足している領域、達成確度など、現状をどのように分析しているか？
- A. CSV ビジネスの進捗を評価するにあたっては、いくつかの視点をもっているが、そのうちの「モデルの質」では、各モデルにおいて、獲得できる市場の大きさ、収益性の高さ、提供できる社会的価値の高さを管理している。売上高 1,000 億円に向けては、各モデルの SOM（Serviceable Obtainable Market）の総和が目指す売上高のレベルに届いているのか、かつ、SOM がすべて獲得できるわけではないことを踏まえ実際に積み上げられる売上がどの程度あるのかという点に注目している。SOM の観点ではすでに 1,000 億円が見えているものの、達成に向けては、新モデルの創出も行い、さらに SOM を積み上げつつ、実際のビジネスの獲得を積み上げていく必要がある。
- Q. 一般水処理セグメントで受注タイミングを上期から下期に見直した北米の装置案件と、電子産業向けの重点施策にある北米での装置の第一号案件は同じものか？
- A. 同じものである。すでに前期に本案件の一部を先行的に受注している。契約の最後の細かい部分の調整の関係で、上期から下期に受注タイミングが変更となったが、先期受注分については生産含めて取り組みを進めている。

- Q. 精密洗浄事業については、アリゾナで洗浄工場を立ち上げているほか、欧州でもビジネスがあり、積極的に対応能力の増強に取り組んでいることと思う。一方で、これらの設備投資によって固定費が上がることを考えると、現状落ち込んでいる精密洗浄の収益性が元の水準に戻るには、どの程度のトップラインを目指していく必要があるのか？
- A. 精密洗浄は、足元では米国での厳しい状況が継続しているが、来期以降、半導体市場の成長に伴って回復が見込めると考えている。PSV-27 計画の中で以前の収益性の水準感を達成し、そのレベルを維持しながら最終年度の売上目標を目指していくイメージを持っている。
- Q. 一般水処理セグメントで計上予定である北米の電子装置案件の受注時期が遅れている理由は？来期以降にずれ込む可能性もあるのか、失注するリスクはないのかという点についても補足いただきたい。
- A. 遅れている理由は、権利関係の整理など契約書の詳細部分の調整に時間を要しているためであり、事業への影響は少ないと考えている。案件自体は部分的にはあるが進行中であり、米国が契約社会であることを踏まえ、焦ることなく細かい部分までしっかりと詰めたうえで、案件に取り組んでいきたいと考えている。
- Q. 電子セグメントの装置事業における中国と韓国の状況について補足願いたい。中国需要がピークアウトするのではという話も出てきているが、クリタでは受注が好調である要因は？また、韓国は HBM の需要を背景としたものか？
- A. 今期の中国の装置受注では大型案件が押し上げ要因となっているが、来期以降は、大型案件の動きが比較的緩やかになる一方で、中小規模の投資は継続され、今後も案件の積み上がりには期待できる。加えて、これまで獲得した装置案件を起点としたサービス事業へのシフトを進めていくことから、中国での電子産業向けビジネスは底堅く積み上がっていくものと考えている。また、韓国は、現在、HBM 関連の設備投資が進んでおり、今後も投資案件が続くと期待している。
- Q. 決算説明会資料の中にある、上期実績および通期予想修正における事業利益の増減要因をセグメント別に分けて説明していただきたい。
- A. 上期実績の前期との比較では、減収影響の▲2 億円は、一般水処理セグメントの増収影響が電子セグメントの減収影響に相殺された形。原価率改善の+58 億円は、両セグメントともに改善だが電子での改善効果のほうが大きい。販管費増加分と為替影響は、両セグメントでほぼ半々となっている。
- 通期予想の期初時点からの変化としては、▲12 億円の減収影響は、電子セグメントの増収を一般水処理セグメントの減収が上回るため。一般水処理セグメントの減収は、海外での薬品事業の売上進捗を踏まえたもの。原価率改善の+27 億円では、両セグメントとも改善に寄与しているが、電子セグメントの貢献が大きい。販管費は全体ではほぼ期初予想どおりだが、電子セグメントでの増加と一般水処理セグメントでの減少が相殺し合っている形。為替影響は両セグメントともプラスも、若干一般水処理セグメントの方が大きい。
- Q. 電子セグメントでの原価率改善について、装置の売上が伸びている中でも改善が進んでいるのは、継続契約型サービスにおける一過性要因が寄与しているのか？
- A. 継続契約型サービスの売上げ増がプラスに効いている。

- Q. 一般水処理セグメントの原価率改善が期初想定よりも進んでいる背景は？
A. 薬品の商品構成の見直しや収益性の高い CSV ビジネスの拡大が貢献している。
- Q. CSV ビジネスの売上高は、上期時点で 240 億円の実績があり、通期予想の 480 億円の半分を達成している。ここまでの積み上げ傾向と加速感であれば、上振れも期待できそうだが、今期の進捗に対する評価は？
A. 一般水処理セグメントは上期までの進捗も堅調で通期予想を上方修正している。一方で電子セグメントはやや進捗が弱く下方修正しているため、この状況を踏まえ期初予想を据え置いた。期初に計画した 480 億円を着実な達成を目指すとともに、さらなる上積みに向け尽力する。
- Q. 市況のよい電子セグメントで CSV ビジネス売上高計画を下方修正している背景は？提案を受け入れてもらう点に難しさがあるのか、タイミングだけの問題なのか？
A. 電子セグメントの CSV ビジネスの多くを占めるのは継続契約型サービス等のサービス事業だが、操業開始などのお客様の導入タイミングを踏まえて修正を行ったもの。
- Q. 一般水処理セグメントの米国事業の収益改善の状況とその水準感は？
A. 改善の中心となる米国子会社の業績は 24/3 期には黒字転換しており、今期はさらに高い水準に改善されつつある。PSV-27 計画の最終年度（28/3 期）に二桁の事業利益率まで引き上げる目標に沿った進捗になっており、当該目標の達成可能性が高まっていると評価している。
- Q. PFAS 規制への対応について、北米企業をはじめ様々なメーカーが力をいれており、クリタにとってもチャンスになると考えている。PFAS 規制への対応は、北米や日本を含む世界的な課題だが、クリタにとっての事業機会や潜在的な市場についてどのように考えているか？
A. 具体的な数字については差し控えるが、事業機会と捉え、昨年 10 月に PFAS 対策室を設置し、お客様の課題解決と当社グループの事業におけるリスク低減の二軸で取り組みを進めている。グローバルに対応を検討しているが、特に米国では飲料水の規制が始まるなど具体的な課題として顕在化している。クリタ・アメリカ社では、地域コミュニティ向けの用排水処理装置の強みを活かして、他の産業も含め、お客様に PFAS 関連の提案を積み上げている状況。日本では、お客様から相談が寄せられており、既に受注に繋がっているケースもある。今後の事業への影響度も大きいとみており、注力していきたい分野である。
- Q. 韓国での超純水製造の国産化の動きについてお伺いしたい。以前話題に挙げた際には、直ちに大きな影響を与えるものでないと話を伺ったが、最近、今後韓国の半導体メーカーに対してローカル企業との取引を推奨する動きが強まるとの報道があった。現時点において、当初の見立てから変化はあるか？
A. お客様が求める水質やサービス体制を考えると、当社が十分に入り込める余地があり、今後も韓国で着実に受注を積み重ねていきたいと考えている。一部分で国産化を進める可能性は否定できないが、半導体産業のお客様は生産歩留まりを向上させることに関心が高く、オペレーション以外でも設備投資期間の短縮といったニーズもあり、クリタへの期待は高いと感じている。

- Q. 説明会資料でインド拠点を開設したとの紹介があったが、これまでのインドでの事業実績は？また、5年後など中期的な事業規模の想定があれば教えてほしい。
- A. 過去は、シンガポールや中東の拠点から出向く形で、インドのお客様との取引を行っていたが、取引規模は限定的だった。しかし、昨今の経済の状況や人口、市場規模を考え、将来的に事業拡大を図るためには、今取り組むべきと考えた。PSV-27 計画での貢献はもちろん、次期中期経営計画での大きな柱として育てていきたい。
- Q. インドでは電子産業向けのビジネスを展開していくのか？
- A. 電子産業においては米国企業の進出もあり将来の成長が期待されるが、まずは一般産業向け薬品事業で事業基盤の構築を図り、電子産業向けのサービス事業・装置事業の構築も検討していく。

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、実際の業績等はさまざまな要因により異なる可能性があります。