



栗田工業株式会社  
**2025年3月期 決算説明会**

(証券コード：6370)

2025年5月9日



# 決算サマリー



## 2025年3月期 実績

売上高 + 6%、事業利益 + 17%、当期利益\* △ 30%

- 欧州および米国で第4四半期に大型電子装置案件の受注を獲得
- 電子・一般水処理ともにサービス事業の売上高が増加し、事業利益・事業利益率ともに向上
- 米国子会社2社に係る減損損失を計上

## 2026年3月期 業績予想

売上高 + 4%、事業利益 + 10%、当期利益\* + 79%

- 獲得済み装置案件の工事進捗により売上増を見込み、事業利益も増益
- CSVビジネスの拡大が事業利益の押上げにも寄与
- 米国の関税引き上げの影響は不透明であり反映せず

## 中期経営計画の進捗

重点施策を環境変化を踏まえ強化し、計画達成へさらに前進

- 今後3年間は、サービス展開の起点のグローバルな拡大と提供する価値にこだわったビジネスの推進に注力
- 取り組みの進捗と強化戦略を踏まえ、目標を一部見直し

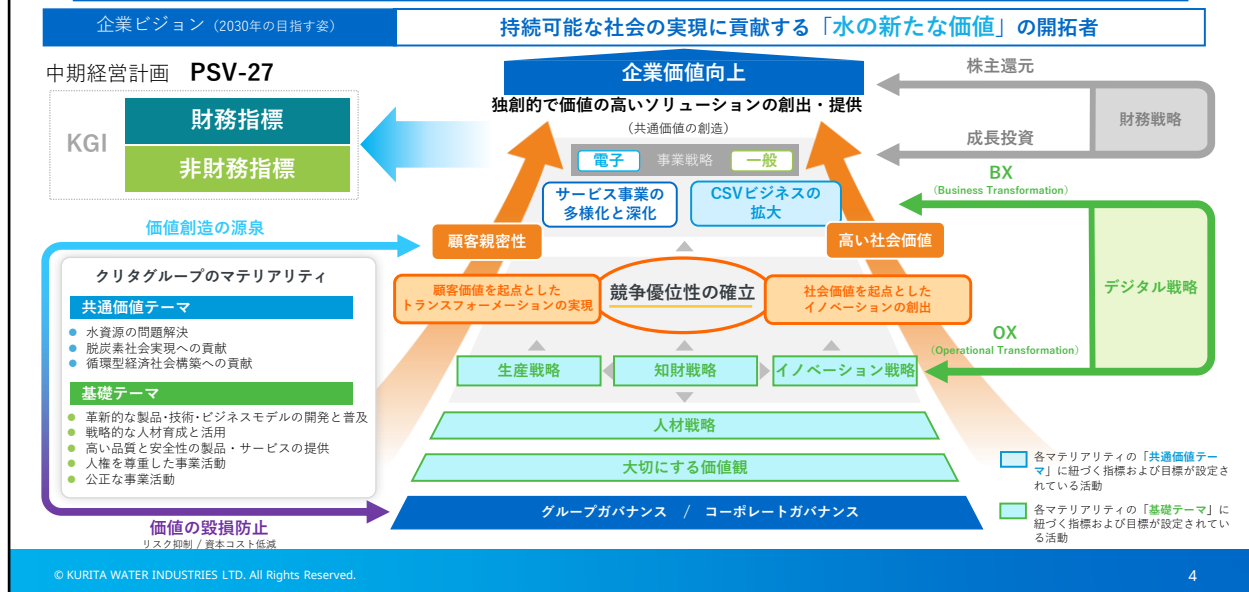
\* 当期利益は、親会社の所有者に帰属する当期利益

|   |               |            |
|---|---------------|------------|
| 1 | PSV-27計画の進捗状況 | P. 3 - 18  |
| 2 | 2025年3月期 実績   | P. 19 - 30 |
| 3 | 2026年3月期 業績予想 | P. 31 - 41 |

## 1 PSV-27計画の進捗状況

---

# PSV-27とマテリアリティ：Value Pioneering Path



## PSV-27とマテリアリティ：Value Pioneering Path

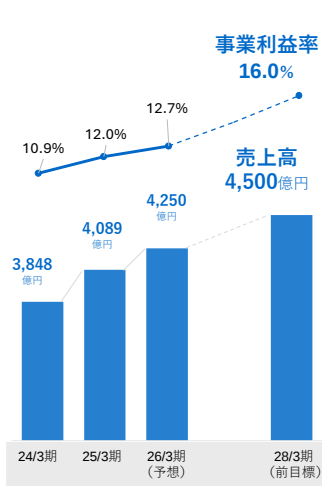
PSV-27計画の全体像となる「Value Pioneering Path」です。

ビジョン実現の重要課題である「クリタグループのマテリアリティ」への取り組みをPSV-27計画の施策の中に有機的に組み込み、取り組みの強化を図っています。

これまでの進捗



PSV-27計画の重点施策は着実に前進し、今後の成長への貢献基盤が整う



| 重点施策  |                     | 進捗                                   |  |
|-------|---------------------|--------------------------------------|--|
| 電子    | 水供給事業の進化            | 2件の新規顧客を獲得                           |  |
|       | 精密洗浄事業の基盤強化         | 構造改革により再生に向けた基盤を構築                   |  |
|       | 欧米における新たな事業基盤構築     | 事業基盤や展開手法が整い、欧州・米国ともに大型案件の受注に成功      |  |
|       | 生産プロセス変革とサプライチェーン強化 | 生産リードタイムは7%削減と順調に進展                  |  |
| 一般水処理 | CSVビジネスの拡大          | 売上に加え収益性の向上も進展                       |  |
|       | 米国事業の収益改善           | 収益改善が確実に進み、事業利益率10%以上の目標水準の前倒し達成が視野に |  |
|       | 展開加速のためのデジタル基盤活用    | 情報・データ基盤の整備は完了し、グローバルで活用するフェーズへ      |  |
|       | 新規事業への挑戦            | 紙おもつりサイクルに加え、PFAS対策など新規事業に広がり        |  |

これまでの進捗

計画で掲げた重点施策は、この2年間で着実に進捗しており、今後の成長へ貢献させる基盤が整いました。

電子セグメントの水供給事業では、環境貢献型の新たなモデルも含め新規顧客の獲得が進み、精密洗浄に関しては、米国事業をスリム化し収益性改善を進めるベースを整えました。

欧米ではグローバルアカウントの大型装置案件を受注し、「EP+モジュール」という手法での今後の拡大に手ごたえを得ました。

生産リードタイムは、計画通り段階的に削減を実現しています。

一般水処理セグメントでは、CSVビジネスが売上高・収益性ともに伸長しています。

米国事業は、2年間で事業利益率が6%まで改善し、目標である事業利益率2桁が前倒しで達成できる期待も高まってきました。

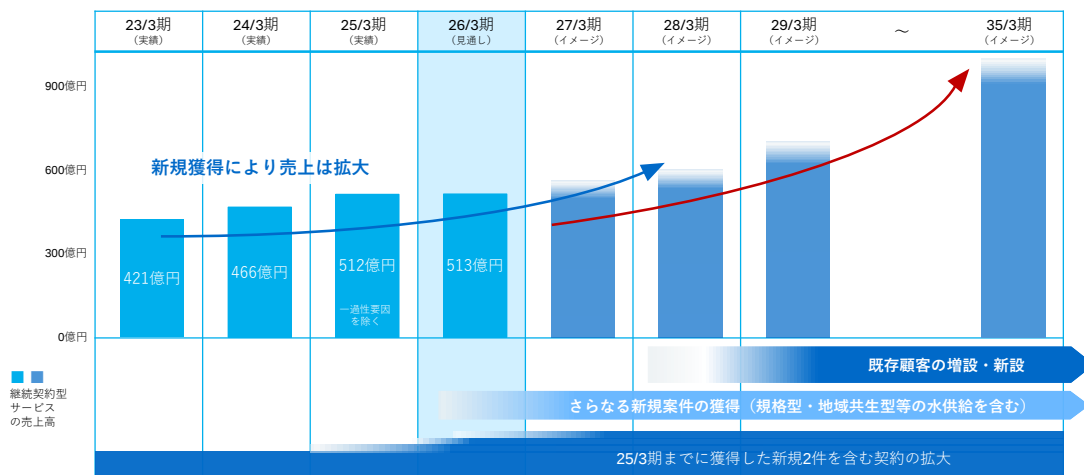
高い価値をスピーディーにお客様に届けるために重要なDX推進に関しては、情報やデータを収集し管理する基盤の整備を完了させました。

また、新規事業としてPFAS課題への対応の実績が出始めています。

## 重点施策：水供給事業の進化



既存顧客の後続プロジェクトによる成長期待に加え、顧客層のさらなる拡大にも挑戦



## 重点施策：水供給事業の進化

新規のお客様の開拓も寄与し、水供給事業は着実に売上を拡大しています。

足元では、EVシフトの長期化や政府の補助金投入など、大型案件は装置ニーズが高まりやすい環境にありますが、再生水供給サービスや地域共生型水供給サービス、樹脂再生サービスなどの多様な継続契約型サービスによってさらなるお客様の拡大を図ります。

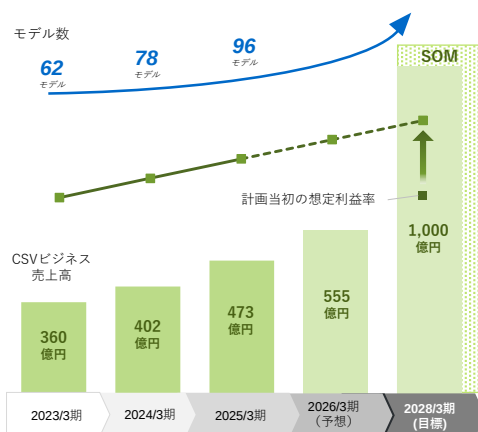
なお、すでに獲得しているお客様だけでも、後続プロジェクトから生まれる潜在的な売上高は、10年後に年間300億円程度の規模となるほどに積み上がっており、長期的な成長に向けて設備投資等に適切に対応していきます。

今後、国内の水供給契約で2件ほど契約が終了する予定ですが、これらは当初から契約満了の到来が見込まれていたもので、計画達成上への影響は軽微です。

## 重点施策：CSVビジネスの拡大

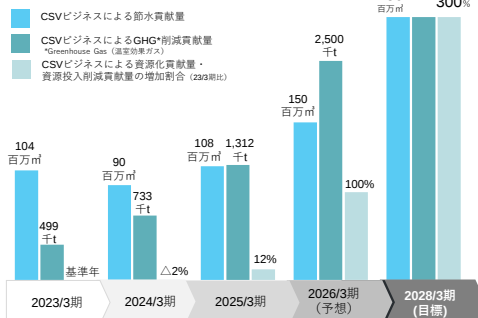


売上やモデル数の着実な積み上がりに加え、収益性向上とGHG削減への貢献が想定以上に進展



25/3期までの進捗を踏まえ、  
節水貢献量を300百万㎡から250百万㎡へ下方修正  
GHG削減貢献量を1,600千tから3,000千t以上に上方修正

社会価値の創出



注) 節水貢献量において一部誤集計があったため過年度実績を遡及修正

## 重点施策：CSVビジネスの拡大

クリタのビジネスの多くは元々社会に価値をもたらすものですが、その中でも、より高い社会価値を提供するものが、CSVビジネスです。幅広い課題解決に貢献し、お客様にとっての経済価値を創出する力が高いことをこの2年間で改めて実感しています。

足元では景況感悪化の懸念も出てきていますが、むしろ不況の時ほどエネルギーコスト削減の効果などが期待され、拡大が可能とみています。この2年間で、各地域・各産業において順調に拡大が進み、SOM (Serviceable Obtainable Market) も1,000億円を超えました。

そして、期待を超える進捗となっているのが収益性です。非CSVビジネスと比較して10ポイント以上高い利益率が確認できており、その水準は年々高まっており、すでにPSV-27計画で目標としていた水準を超えて推移しています。これも、CSVビジネスの提供する高い価値をお客様に評価いただいている結果と捉えています。

社会価値は、GHG削減貢献量が当初の計画を超えるペースで進捗し、28年3月期の目標値を上方修正しています。

なお、2030年までの短期および2050年までの長期目標に関する妥当性が認められ、国際的な気候変動イニシアティブである SBTiからSBT認定を取得しました。

## 今後3年間における強化戦略



事業環境の変化を事業機会と捉え、競争優位を生かせる成長領域を特定

### 電子

#### 事業環境

- 生成AI関連の需要を中心に半導体市場は中長期的に成長
- 大型半導体製造工場投資に政府が補助金を投入
- 建設業界の人材不足がコスト増や早期立上げのリスクに

#### 発揮するクリタの強み

- 強化が進むグローバルアカウント\*との接点
- 欧・米・東アジアのグローバルな事業展開基盤
- 生産プロセス変革とEP+モジュールによる高いエンジニアリング力

#### 強化戦略

サービス事業の起点をグローバルに拡大

\* グローバル半導体製造企業の売上上位企業をグローバルアカウントと定義

### 一般水処理

#### 事業環境

- 各企業におけるコスト削減や生産性向上の意識の高まり
- 工場設備等の経年劣化対策ニーズの高まり
- グローバルで重要な社会課題となるPFAS対策

#### 発揮するクリタの強み

- 高い社会価値の創出のみならず、お客様の経済価値向上にも寄与するCSVビジネス
- 自社装置に限らないソリューションの提供
- 早期に着手してきたPFAS課題への対応策の提供と研究

#### 強化戦略

提供する価値にこだわったビジネスの推進

## 今後3年間における強化戦略

電子セグメントについてです。半導体市場は、各国政府による補助金投入もあり、世界的な半導体トップメーカーは積極的な投資を続けています。一方で人材不足の影響が新工場立ち上げの工期にも影響しています。これまでの2年間で、クリタは装置事業の競争力を高めてきました。欧米を含めグローバルに水処理装置を提供できる基盤を整え、半導体製造企業の売上上位企業であるグローバルアカウントとの接点を獲得しました。また、新工場の早期・安定立上げを可能にする生産力も強化しています。我々が目指すサービス事業を軸とした持続的な成長に向け、起点となる装置事業をグローバルに獲得し、多様なサービス事業の展開につなげることを、今後3年間で強化します。

一般水処理のセグメントでは、企業のコストへの意識の高まりや社会課題の多様化を背景に、CSVビジネスを筆頭に価値起点のビジネスをさらに強化します。

## 強化する戦略を踏まえた重点施策



これまでの進捗と今後の重点施策を踏まえ、最終年度の目標を再設定

### 電子

#### サービス事業の起点をグローバルに拡大

欧米を含めた事業基盤の強化

効率的な生産体制による装置案件の獲得

装置を起点としたサービス事業の拡大

精密洗浄事業の再生

売上高  
28/3期 目標  
2,300  
億円

事業利益率  
28/3期 目標  
18%

### 一般

#### 提供する価値にこだわったビジネスの推進

CSVビジネスの拡大

メンテナンスの進化

価値起点での継続的な事業の見直し

新規事業の創出・展開

売上高  
28/3期 目標  
2,400  
億円

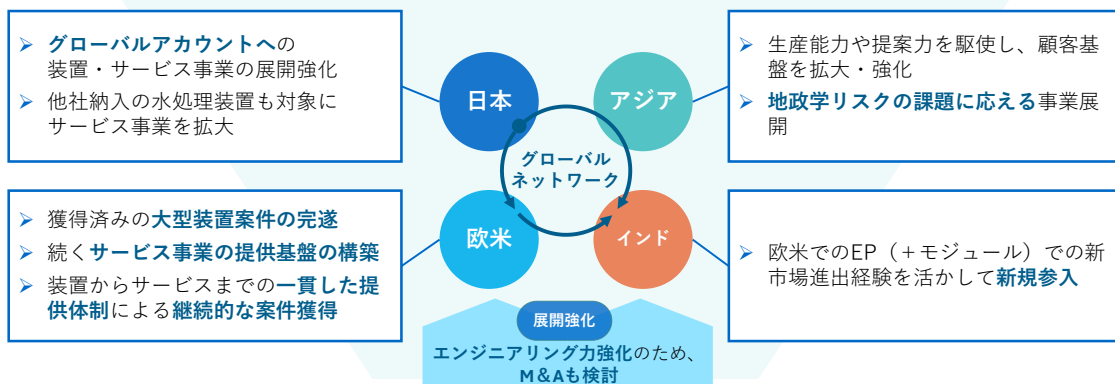
事業利益率  
28/3期 目標  
14%

## 強化する戦略を踏まえた重点施策

各セグメントにおける強化戦略を受けて、重点施策を再設定しました。  
特にポイントとなるのは、電子では、サービスの起点となる装置案件の獲得、  
一般では、CSVビジネスのさらなる拡大です。  
そして、この重点施策に伴い、目指すべきゴールの水準も再設定し、取り組みを強化します。

グローバルアカウントをはじめとした半導体メーカーとの接点拡大を踏まえ事業基盤を拡充

中長期的な拡大が見込まれる半導体市場で、  
次期中計でのさらなる成長を見据えた事業基盤の構築



## 欧米を含めた事業基盤の強化

前期、欧米で大型装置案件を獲得し、クリタの半導体向けビジネスは、名実ともにグローバルに拡大しました。

グループ全体のグローバルネットワークも活用し、中長期的な拡大が見込まれる半導体市場で、次期中計での成長も見据えた確固たる事業基盤を構築します。

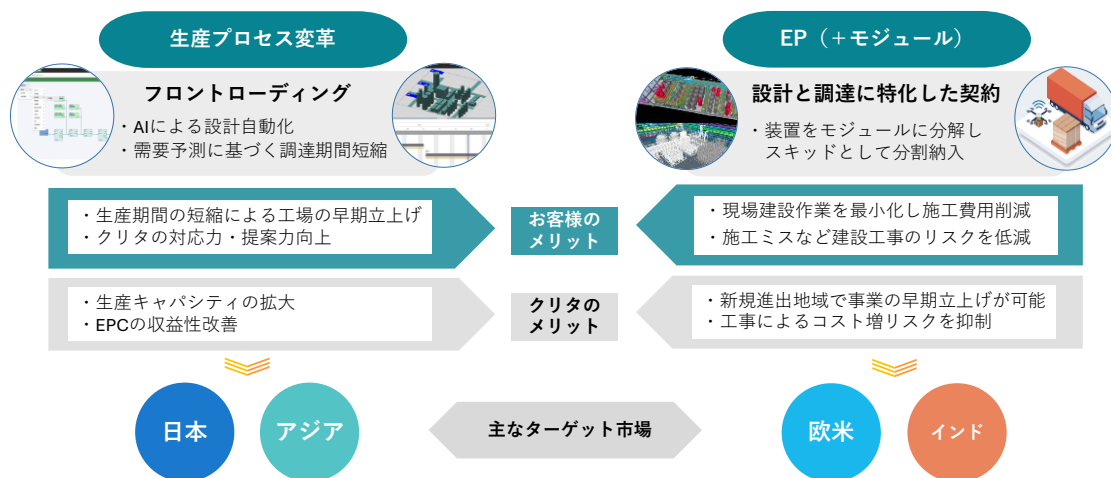
欧米では、現在、EP+モジュールによる装置納入を進めています。まずはこれを問題なくお納めし、成功事例とするとともに、今後発生するメンテナンス等のバックアップ体制も整え、サービス事業の展開につなげていきます。

この装置からサービスまで一貫した提供体制を強みに、既存のお客様の後続案件や新規のお客様の獲得を狙い、さらには、今後成長が期待されるインドも、ターゲットにしていく考えです。

欧米、インドにおいて、加速度的にEP+サービスを拡大していくため、M&Aによるエンジニアリング力の強化も視野に入れています。

すでに、工事まで対応する基盤の整っている日本とアジアでは、現在取り組んでいる生産プロセス変革を通じた生産能力の増強により、顧客基盤の拡大や幅広いサービス事業の展開に取り組みます。

生産プロセス変革とEP（+モジュール）で、サービス事業の起点となる装置案件を獲得



## 効率的な生産体制による装置案件の獲得

装置案件を幅広く獲得していくには、質と量を提供できる生産能力の強化が課題となります。ここで有効なのが、生産プロセス変革とEP+モジュールです。

生産プロセス変革は、AIによる設計の自動化や需要予測に基づく調達期間短縮など、フロントローディングの考え方を取り入れ、生産リードタイムの短縮に取り組んでいます。

水供給事業における当社保有の装置EPCから適用を開始しており、すでに7%の削減を実現し、残り3年で30%まで削減を進める計画です。

EPCの基盤が整った日本とアジアでの生産性向上に有効で、今後はお客様に提供する装置案件にも適用を広げていきます。

また、EP+モジュールは、設計と調達に特化した新しい契約です。水処理装置をモジュールに分解し、スキッドとして分割納入することで、現場での建設作業や作業スペースを最小化し、お客様の施工費用を低減します。

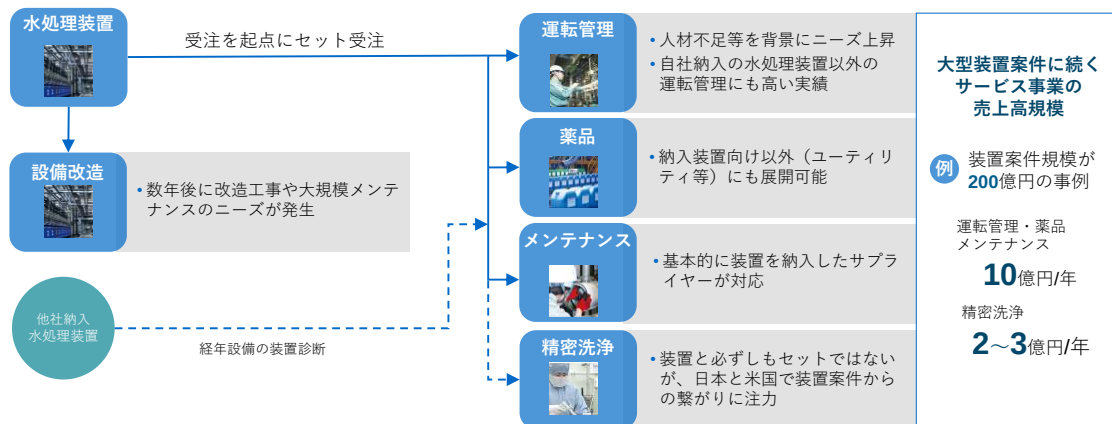
お客様にとってのコストメリットが高いため、当社においても水供給事業に次ぐ高い収益性が確保できます。

また、新たな地域で建設工事の安定性と品質を確保する体制を構築するには時間がかかりますが、この手法は、インドなど新しい地域への進出にも有効です。

EPにおいて生産プロセス変革のフロントローディングを取り入れることが出来れば、さらなる効率化も期待できます。

これらの取り組みによって装置事業の競争力を強化することは、装置事業の収益性向上にも寄与すると考えています。

装置案件を起点としたサービス事業の獲得により、中長期的に安定した事業基盤を構築



## 装置を起点としたサービス事業の拡大

サービス事業は、お客様へ提供する価値が高く、価値をワンタイムではなく継続して提供できる結果、お客様のことをより深く知ることができ、提供できる価値も高めることが出来ます。

そのため、サービス事業の収益貢献は雪だるま式に大きくなります。

2022年には、国内で大型案件を戦略的に受注し、グローバルアカウントのお客様と装置事業で初めて接点を獲得しました。

現在、同じお客様の海外拠点での水処理薬品の提供や精密洗浄事業、他社納入装置の運転管理など、様々なサービス事業へ広がりが生まれています。

そして、起点となる装置案件の規模が大きければ大きいほど、サービス事業の規模も大きくなります。

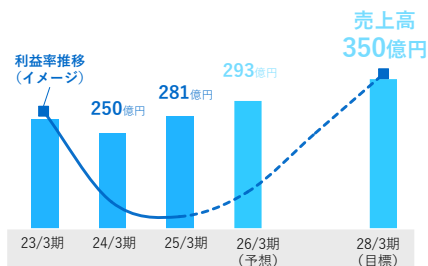
その意味で大型装置案件の獲得は、大きな意味を持ちます。

日米の大型装置を起点とした洗浄案件の獲得が進み、成長ステージへ

28/3月期に向けた新たな戦略

#### 装置を起点とした案件獲得の推進

- 特定の顧客に偏らない幅広い層の顧客開拓
- 洗浄ニーズに合わせた最適かつ機動的なリソース配分
- 洗浄以外への提供サービスの拡大
- コスト管理等のマネジメント強化



- 大型装置を起点とした洗浄案件獲得
- 主要なお客様の工場稼働回復
- メーカー認証の取得

国内事業の  
成長

米国事業の  
構造改革

- 稼働率の低い2工場を閉鎖
- 採算性の低い取引の見直し
- マネジメント変更

## 精密洗浄事業の再生

再生を図る精密洗浄事業は、北米ペンタゴン社の事業構造を見直すこととし、一部工場の閉鎖を決定しました。

事業拠点は縮小することになりますが、スリム化により、リソースの再配分や資源の集中が可能となります。

そして、装置の案件をきっかけとした事業拡大も実現しつつあり、整理した基盤の上で顧客層の拡大や提供サービスの多様化を図り、2028年3月期に向けて、ここから収益改善フェーズに切り替えていきます。

目標は、PSV-27計画で当初想定していた水準から目線を下げましたが、日本の事業はすでに回復の軌道に乗っており、米国の収益性改善を加速させることで、以前の高収益体質を取り戻していきます。

5つのポイントを軸に、産業別×地域別にグローバルでCSVビジネスの浸透・拡大を図る

### CSVビジネス拡大に向けた5つのポイント

|   |               |                                                                                                        |
|---|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | モデルの量         | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 新モデルの創出</li> <li>➢ 創出価値が確保されていないモデルの除外</li> </ul>             |
| 2 | モデルの質         | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 定期審査による創出価値の確保</li> <li>➢ デジタル活用によるモデル・クオリティの向上</li> </ul>    |
| 3 | 適切な提案先へのアプローチ | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 社会価値と経済価値を追求するキーマンへの提案</li> </ul>                             |
| 4 | 提案者の質         | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 営業向けの研修や勉強会の充実</li> <li>➢ グローバル共通の情報基盤による成功事例の横展開</li> </ul>  |
| 5 | グループ内連携       | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ CSVビジネスアンバサダーによるグローバル連携</li> <li>➢ デジタルを活用した即時情報共有</li> </ul> |



産業別



地域別

展開強化

M&Aの活用も  
視野に価値提供  
の基盤を拡大

注目市場

中南米、インド、中東、アフリカ

新規参入の難しい薬品事業において、  
CSVビジネスを切り口に売上を拡大

注目モデル

地熱  
発電所  
向け

冷却水  
処理

RO膜  
処理

組織・個人へのインセンティブ

業績評価

社内表彰

## CSVビジネス拡大の取り組み

拡大の取り組みに関しては、引き続き、5つのポイントを軸とします。  
今期からは、これら5つのポイントを統合的に管理し推進を図る体制として、  
新たに「バリュープロバイディング戦略本部」を新設し、推進強化を図っています。

市場としては、中南米、中東やアフリカ、インドなどの新規エリアでの展開が加速しています。

薬品事業は、リピート需要が高く新規参入が難しいのが一般的ですが、CSVビジネスを切り口とすることで、間口が広がり、入り込むことが出来ますので、新市場も含め取り組みを強化してまいります。

CSVビジネスの拡大を加速させるため、新エリアおよび既に展開している市場においても機会があれば、M&Aにより市場を広げることも検討します。

CSVビジネスだけでなく、お客さまに提供する価値にこだわるサービス事業を推進

|              | メンテナンスの進化                                                                            | 価値起点での継続的な事業の見直し                                                                                           |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 顧客課題         | <ul style="list-style-type: none"> <li>水処理装置運転における人材不足</li> <li>水処理装置の経年化</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>設備の経年化</li> <li>コスト削減</li> <li>環境問題対応</li> </ul>                    |
| クリタの<br>こだわり | 顧客課題への <b>適切なソリューション</b> と<br>お客様が気づいていない <b>潜在課題への対応</b>                            | 水・エネルギー・廃棄物の削減などを含めた<br><b>クリタだからこそ提供できるサービス</b>                                                           |
| ビジネス<br>展開   | <ul style="list-style-type: none"> <li>装置診断や運転管理データ解析による進化したメンテナンスサービス</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>CSVビジネスの拡大</li> <li>高付加価値品への切り替え</li> <li>競争優位性の低い取引の見直し</li> </ul> |
| 実績           | <b>メンテナンスの売上が拡大</b>                                                                  | 製品構成の変化により薬品事業では<br><b>直接原価率が着実に低減</b>                                                                     |

## 価値にこだわるビジネスの推進

クリタは、CSVビジネス以外でも、提供する価値にこだわるビジネスモデルへのシフトに取り組んでいます。

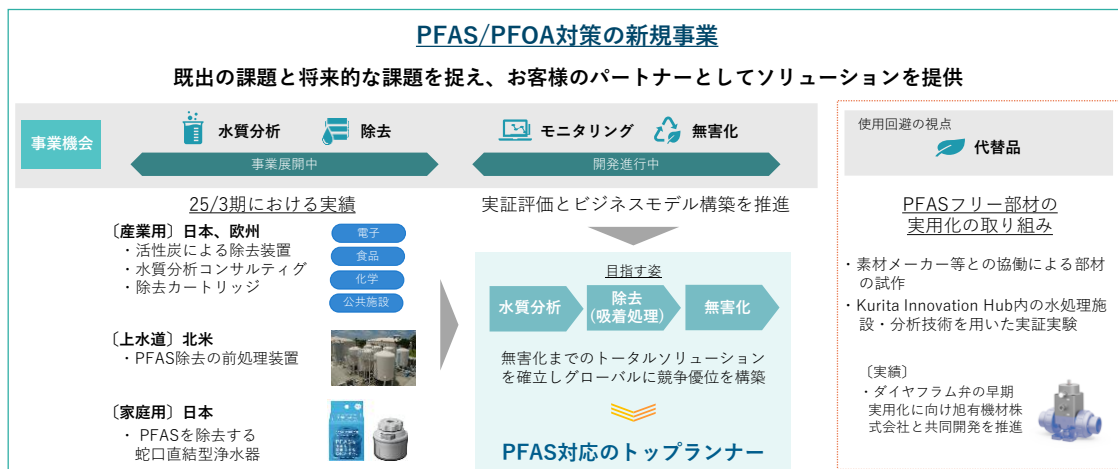
例えば、メンテナンスにおいては、お客様が保有する装置の診断や運転データの解析を通じて、お客様自身も気づいていない潜在課題を解決することに取り組んでいます。

日本国内、ASEANを中心に取り組みを強化していきます。

また、クリタ以外でも提供可能な競争優位性の低いものは、取引を見直す判断も行い、薬品事業では原価率の改善が進んでいます。

引き続き、価値起点での継続的な事業の見直しを進め、一般水処理セグメントのさらなる収益性の向上に寄与させていきます。

社会価値起点で新たな事業機会を開拓



## 新規事業の創出・展開

新規事業として、社会価値を起点にビジネスの種を掘り起こしていますが、今最も注力しているのはPFAS、PFOA対策です。

PFASのろ過に関する市場は、2033年には世界で38億ドルを超えると予想するレポートもあり、注目度が高まっている分野です。

自然と人間が調和した豊かな環境の実現を目指すクリタにとって、有害な物質が人体に与える影響の低減は、取り組むべきテーマと考えます。

すでに規制に備え、排水の分析やPFAS除去のニーズが高まっており、25年3月期には日本と欧米で実績が出てきています。

26年3月期からは、一部の除去装置をCSVビジネスとして選定し、分析やサービスと組み合わせ、実績を積み上げていきます。

また、除去した後に吸着剤に残る有害物質の最適な処理という課題を捉え、将来的には、分析、除去、無害化までの包括的なソリューションを提供し、PFAS対応のトップランナーとしてのポジションを築いていく考えです。

以上が重点施策に関する説明です。

# PSV-27計画



これまでの進捗と今後の戦略強化を踏まえ、財務目標・非財務目標ともに見直し

| 中期経営計画 <b>Pioneering Shared Value 2027</b> (2024年3月期～2028年3月期) |             |                       |                                 |
|----------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------|---------------------------------|
| 財務指標 (2028年3月期目標)                                              |             | 主要な非財務指標 (2028年3月期目標) |                                 |
|                                                                | 前回計画        | 今回計画                  | (CSVビジネスによる)                    |
| 売上高                                                            | 4,500 億円    | 4,700 億円              | 節水貢献量                           |
|                                                                | 電子 2,100 億円 | 2,300 億円              | 300 百万㎡ → 250 百万㎡               |
|                                                                | 一般 2,400 億円 | 2,400 億円              | GHG*削減貢献量                       |
| 事業利益率                                                          | 16.0 %      | 16.0 %                | *Greenhouse Gas (温室効果ガス)        |
|                                                                | 電子 20.0 %   | 18.0 %                | 1,600 千t → 3,000 千t 以上          |
|                                                                | 一般 13.0 %   | 14.0 %                | 資源化貢献量・資源投入削減貢献量の増加割合           |
| ROE                                                            | 12.0 % 以上   | 12.0 % 以上             | 300 % (23/3期比) → 300 % (23/3期比) |
| ROIC                                                           | 10.0 % 以上   | 10.0 % 以上             |                                 |

**変更理由**

- ◆ 売上高：電子装置の拡大を強化
- ◆ 事業利益率：各セグメントの進捗と戦略変化を反映
- ◆ 節水貢献量：節水に貢献する水処理装置の数量見直し
- ◆ GHG削減貢献量：エネルギーコスト上昇に伴うお客様ニーズの変化、新たに追加されたCSV ビジネスモデルの貢献

## PSV-27計画

強化する戦略と2年目までの進捗状況を踏まえ、PSV-27計画の経営目標を見直しました。

電子セグメントは、サービスの基盤となる大型装置案件の獲得を目指すことから、売上高を200億円上方修正し、事業利益率は18%を目指します。

一般水処理セグメントは、売上高は据え置きますが、ここまでの進捗から事業利益率目標の目線を引き上げます。

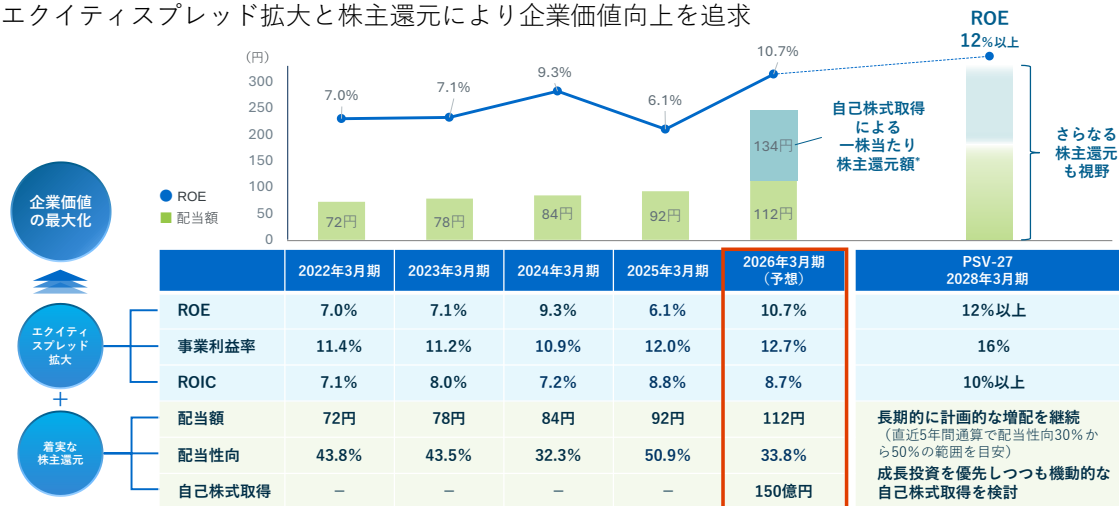
これにより、全社連結では、売上高は4,700億円、事業利益率は引き続き16%を目指します。

また、非財務指標についてもCSVビジネスの2年間の進捗と今後の見通しを踏まえ、節水貢献量とGHG削減貢献量の目標を見直しました。

## 企業価値向上に向けた取り組み



エクイティスプレッド拡大と株主還元により企業価値向上を追求



\* 株式の取得価額の総額（150億円）を25/3期末の発行済み株式数（自己株式を除く）で除した値

## 企業価値向上に向けた取り組み

PSV-27計画の財務目標の達成に向け、様々なアクションをとっていますが、私が最も達成にこだわっているのは、資本効率の指標であるROE12%以上の目標です。

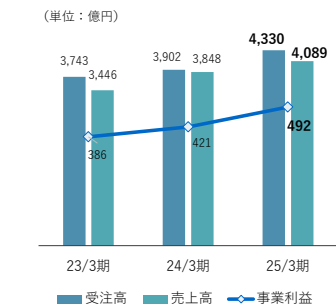
今後、電子セグメントではグローバルなエンジニアリング力の強化、一般水処理セグメントではCSVビジネス拡大加速のための拠点獲得などに向け、M&Aも含めた果敢な成長投資も検討し、収益性の向上を優先して考えていきますが、2028年3月末のROE12%以上の達成に向けては、負債の活用も視野に入れたうえで、機動的な自己株式取得も検討し、ROE目標の達成に、こだわっていきます。



業績概要



| (単位：億円)                   |         | 2024/3期<br>実績 | 2025/3期<br>実績 | 前期差     | 前期比     | 2025/3期<br>予想<br>(11/7発表) |
|---------------------------|---------|---------------|---------------|---------|---------|---------------------------|
| 受注高                       |         | 3,902         | 4,330         | + 428   | +11.0%  | 4,250                     |
| 売上高                       |         | 3,848         | 4,089         | + 241   | + 6.3%  | 4,100                     |
| 事業利益                      |         | 421           | 492           | + 71    | + 17.0% | 500                       |
| 事業利益率                     |         | 10.9%         | 12.0%         | + 1.1pp | —       | 12.2%                     |
| その他の収支                    |         | △ 8           | △ 179         | △ 171   | —       | △ 3                       |
| 営業利益                      |         | 412           | 313           | △ 100   | △ 24.1% | 497                       |
| 税引前利益                     |         | 417           | 318           | △ 99    | △ 23.7% | 490                       |
| 親会社の所有者に<br>帰属する当期利益      |         | 292           | 203           | △ 89    | △ 30.4% | 345                       |
| 基本的1株当たり<br>当期利益 (円)      |         | 259.70        | 180.66        | △ 79.04 | △ 30.4% | 306.81                    |
| 親会社所有者帰属持分<br>当期利益率 (ROE) |         | 9.3%          | 6.1%          | △ 3.3pp | —       | 10.1%                     |
| 投下資本利益率 (ROIC)            |         | 7.2%          | 8.8%          | + 1.6pp | —       | 8.0%                      |
| 為<br>替<br>レ<br>ート         | USD (円) | 144.6         | 152.6         |         |         | 152.6                     |
|                           | EUR (円) | 156.8         | 163.8         |         |         | 166.0                     |
|                           | CNY (円) | 20.1          | 21.1          |         |         | 21.2                      |



- 米国子会社ペンタゴン社に係るのれんを含む固定資産の減損損失 165 億円
- 米国子会社フラクタ社に係るのれんの減損損失25億円

業績概況

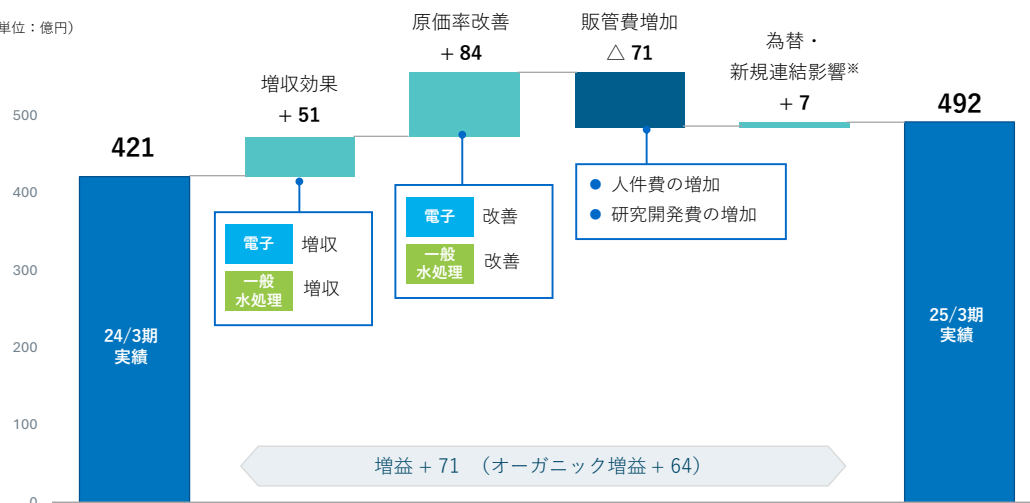
4月28日に公表した業績予想の修正に沿った実績となっています。

受注高、売上高、事業利益ともに前期比で増加しましたが、米国子会社の減損損失の計上により、営業利益以下の各段階利益は減益となりました。

## 事業利益の増減要因（前期比）



（単位：億円）



※ 新規連結影響は、前期の第2四半期からアルカデ・エンジニアリング社を新規連結したことによるもの。

## 事業利益の増減要因（前期比）

電子、一般ともに増収となったほか、原価率も改善しました。

| (単位：億円)   | 2024/3期<br>実績 | 2025/3期<br>実績 | 前期差     | 2025/3期<br>予想<br>(11/7発表) |
|-----------|---------------|---------------|---------|---------------------------|
| 受注高       | 1,658         | 1,950         | + 292   | 1,950                     |
| 装置        | 626           | 768           | + 141   | 788                       |
| 継続契約型サービス | 466           | 548           | + 82    | 541                       |
| サービス      | 566           | 634           | + 68    | 621                       |
| 薬品        | 104           | 116           | + 12    | 118                       |
| 精密洗浄      | 249           | 286           | + 37    | 287                       |
| メンテナンス    | 212           | 232           | + 20    | 216                       |
| 売上高       | 1,727         | 1,812         | + 85    | 1,790                     |
| 装置        | 703           | 654           | △ 49    | 647                       |
| 継続契約型サービス | 466           | 548           | + 82    | 538                       |
| サービス      | 558           | 610           | + 52    | 605                       |
| 薬品        | 104           | 116           | + 11    | 118                       |
| 精密洗浄      | 250           | 286           | + 36    | 281                       |
| メンテナンス    | 203           | 208           | + 5     | 206                       |
| 事業利益      | 199           | 242           | + 43    | 240                       |
| 事業利益率     | 11.5%         | 13.4%         | + 1.8pp | 13.4%                     |
| 営業利益      | 202           | 89            | △ 113   | 233                       |

## 装置

- 受注高は欧州向けの大型案件の獲得により増加
- 売上高は中国で増加も前期の国内大型案件の売上計上の反動で減収

## 継続契約型サービス

- 当期にサービスを開始した水供給案件の寄与に加え、一過性の収益計上もあり、受注高・売上高ともに増加

## 精密洗浄

- 国内・海外ともに増加

## メンテナンス

- 受注高・売上高ともに中国と台湾で増加

|          |        |
|----------|--------|
| オーガニック増減 | + 54億円 |
| 為替影響     | + 31億円 |

ペンタゴン社に係る減損損失 △165億円

## 電子セグメント 業績

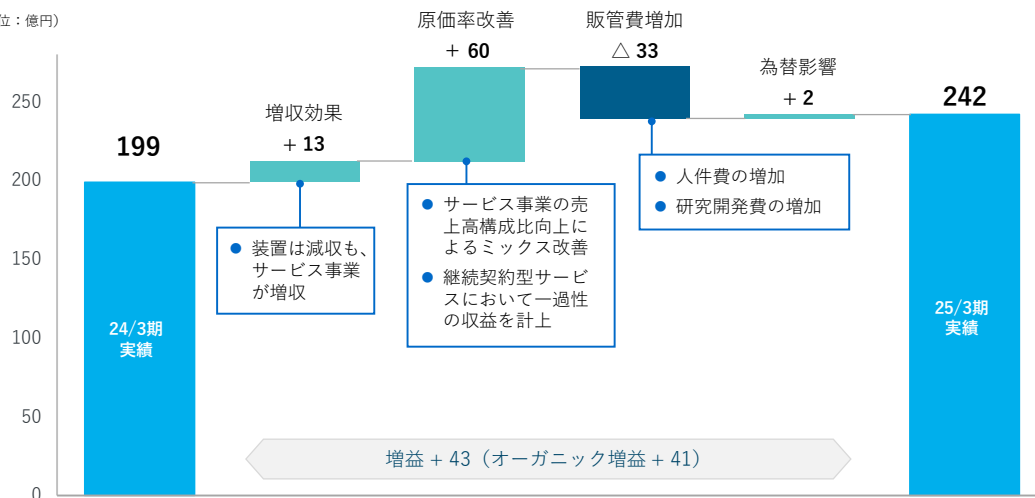
受注高・売上高ともに予想に沿った着地となりました。  
事業利益は、ペンタゴン社で一時的な損失の計上がありました。予想を上回る242億円となりました。

受注高は前期比で増加となり、装置事業が、第4四半期に欧州向けの大型装置案件を受注したこと、継続契約型サービスが2件の水供給サービスの開始に加え一部案件で一過性の収益を計上したことから、それぞれ増加しました。

売上高は、装置事業の減収をサービス事業の伸長がカバーし、増収となりました。

なお、第4四半期に計上した減損損失のうち、ペンタゴン社に係る損失を当セグメントで認識し、営業利益は減益となっています。

(単位：億円)



## 電子セグメント 事業利益の増減要因（前期比）

サービス事業、特に継続契約型サービスの増収が、事業のミックス改善による原価率改善にもつながり、増益となりました。

| (単位：億円)   | 2024/3期<br>実績 | 2025/3期<br>実績 | 前期差     | 2025/3期<br>予想<br>(11/7発表) |
|-----------|---------------|---------------|---------|---------------------------|
| 受注高       | 2,243         | 2,380         | + 136   | 2,300                     |
| 装置        | 419           | 505           | + 87    | 427                       |
| 継続契約型サービス | 104           | 114           | + 9     | 121                       |
| サービス      | 1,721         | 1,761         | + 40    | 1,751                     |
| 薬品        | 1,166         | 1,183         | + 17    | 1,190                     |
| メンテナンス    | 466           | 488           | + 22    | 473                       |
| その他       | 89            | 89            | + 1     | 88                        |
| 売上高       | 2,121         | 2,277         | + 156   | 2,310                     |
| 装置        | 298           | 405           | + 107   | 419                       |
| 継続契約型サービス | 102           | 112           | + 9     | 121                       |
| サービス      | 1,721         | 1,760         | + 39    | 1,769                     |
| 薬品        | 1,166         | 1,181         | + 15    | 1,207                     |
| メンテナンス    | 458           | 489           | + 31    | 480                       |
| その他       | 97            | 90            | △ 7     | 83                        |
| 事業利益      | 221           | 250           | + 29    | 260                       |
| 事業利益率     | 10.4%         | 11.0%         | + 0.5pp | 11.3%                     |
| 営業利益      | 210           | 223           | + 13    | 264                       |

装置

- 受注高は北米の半導体産業向け大型装置案件の獲得により増加
- 売上高は北米における半導体産業向けと官需向けの案件の工事進捗により増加

継続契約型サービス

- CSVビジネスの拡大により増収

薬品

- 為替影響を除くと受注高・売上高ともに減少
- 欧州およびアジアの一部で景況感悪化の影響を受けると、CSVビジネスは増加

メンテナンス

- 受注高・売上高ともに日本で増加

|          |        |
|----------|--------|
| オーガニック増減 | + 96億円 |
| 為替影響     | + 47億円 |
| 新規連結影響   | + 13億円 |

フラクタ社に係る減損損失 △25億円

## 一般水処理セグメント 業績

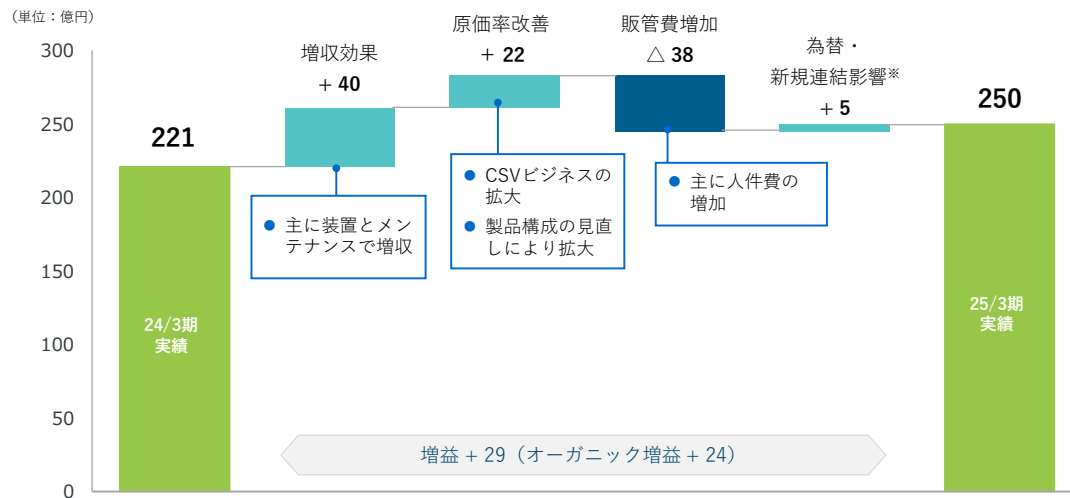
予想に対して、受注高は国内と北米の装置事業で上回った一方で、売上高は、薬品事業が、景気低迷の影響を受けている欧州で下回りました。これによって、事業利益も10億円予想を下回っています。

前期比では、受注高・売上高・利益ともに増加しました。

受注高は、第4四半期に、交渉を続けてきた、北米での半導体産業向け大型装置案件を受注でき、前期比で増加となりました。

売上高も、北米において、この大型装置案件の工事進捗に加え、官需向け装置の伸長もあり、増加しました。

なお、営業利益は、フラクタ社ののれんの減損損失の計上により、増益幅が抑制されています。



※ 新規連結影響は、前期の第2四半期からアルカデ・エンジニアリング社を新規連結したことによるもの。

## 一般水処理セグメント 事業利益の増減要因（前期比）

装置事業の増収により、サービス事業の売上高構成比は低下しましたが、収益性の高いCSVビジネスの拡大に加えて、薬品において採算性の低い製品やサービスを見直した効果により、原価率の改善が進みました。

# CSVビジネス



CSVビジネス売上高

| (単位：億円) | 2024/3期<br>実績 | 2025/3期<br>実績 | 前期差  | 2025/3期<br>予想<br>(11/7発表) |
|---------|---------------|---------------|------|---------------------------|
| 全社連結    | 402           | 473           | + 71 | 480                       |
| 電子      | 121           | 122           | + 1  | 135                       |
| 一般水処理   | 281           | 350           | + 69 | 345                       |

CSVビジネスモデル数

|      | 2024/3末 | 2025/3末 | 前期差  |
|------|---------|---------|------|
| 全社連結 | 78      | 96      | + 18 |

## CSVビジネス

電子セグメントにおいて、第4四半期にCSVビジネスから除外したモデルがあったことから、見通しには届きませんでした。が、グループ全体で拡大に向けた取り組みを進めており、モデル数も着実に積み上がってきていることから、前期比では各地域で売上高が増加しました。

景況感の悪化が見られる地域でも、CSVビジネスは拡大させることができます。

# 地域別売上高



## 地域別売上高（全社連結）

| (単位：億円) | 2024/3期<br>実績 | 2025/3期<br>実績 |       | 2025/3期<br>予想<br>(11/7発表) |
|---------|---------------|---------------|-------|---------------------------|
|         |               |               | 前期差   |                           |
| 日本      | 1,984         | 1,966         | △ 17  | 1,905                     |
| アジア     | 859           | 996           | + 137 | 1,005                     |
| 北南米     | 626           | 741           | + 116 | 780                       |
| EMEA*   | 380           | 385           | + 5   | 409                       |
| 合計      | 3,848         | 4,089         | + 241 | 4,100                     |

### 電子

- 日本（－）  
前期に大型案件の売上計上があった反動
- アジア（＋）  
中国を中心に装置案件の工事が進捗
- 日本（＋）  
メンテナンスや継続契約型サービスが増加
- 北南米（＋）  
半導体産業向けや官需向け装置の工事が進捗

### 一般 水処理

## 地域別売上高

電子

地域別売上高

| (単位：億円) | 2024/3期<br>実績 | 2025/3期<br>実績 |       |  | 2025/3期<br>予想<br>(11/7発表) |
|---------|---------------|---------------|-------|--|---------------------------|
|         |               |               | 前期差   |  |                           |
| 日本      | 916           | 848           | △ 68  |  | 813                       |
| アジア     | 634           | 763           | + 129 |  | 772                       |
| 北南米     | 167           | 191           | + 24  |  | 196                       |
| EMEA*   | 10            | 10            | △ 0   |  | 9                         |
| 合計      | 1,727         | 1,812         | + 85  |  | 1,790                     |

| (単位：億円) | 2024/3期<br>実績 | 2025/3期<br>実績 | 前期差   | 2025/3期<br>予想<br>(11/7発表) |
|---------|---------------|---------------|-------|---------------------------|
| 日本      | 1,068         | 1,118         | + 50  | 1,092                     |
| アジア     | 225           | 233           | + 8   | 234                       |
| 北南米     | 458           | 550           | + 92  | 584                       |
| EMEA    | 370           | 375           | + 6   | 400                       |
| 合計      | 2,121         | 2,277         | + 156 | 2,310                     |

\* 2025年3月期から、従来北南米に含まれていた精密洗浄事業のEMEA拠点での売上高実績を、EMEAの売上高として計上。

## 地域別売上高

地域別売上高はスライドの通りです。

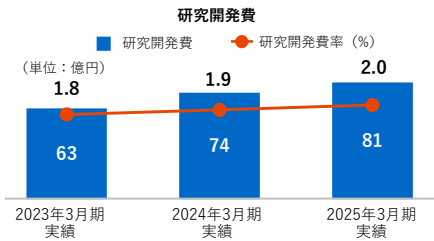
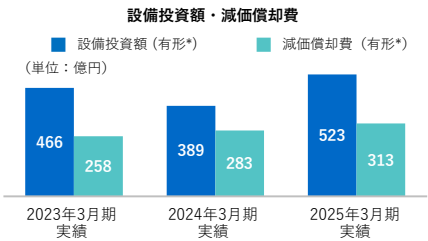
設備投資額・減価償却費・研究開発費



| (単位：億円)    | 2024/3期<br>実績 | 2025/3期<br>実績 | 前期差   | 2025/3期<br>予想<br>(11/7発表) |
|------------|---------------|---------------|-------|---------------------------|
| 設備投資額（有形*） | 389           | 523           | + 134 | 464                       |
| 減価償却費（有形*） | 283           | 313           | + 30  | 315                       |
| 研究開発費      | 74            | 81            | + 7   | 75                        |

\* 使用権資産含む。

- 設備投資額は、精密洗浄事業向けの投資増により前期比で増加
- 減価償却費は、新しい水供給案件の開始等に伴い前期比で増加
- 研究開発費は、イノベーション創出に向けた取り組み強化により増加



設備投資額、減価償却費、研究開発費

設備投資額は、精密洗浄事業における洗浄拠点の新設により、前期を大きく上回りました。

財政状態



| (単位：億円)        | 2024年3月末 | 2025年3月末 | 増減    |
|----------------|----------|----------|-------|
| 現金及び現金同等物      | 540      | 630      | + 89  |
| 営業債権及びその他債権    | 1,395    | 1,264    | △ 131 |
| 棚卸資産           | 211      | 207      | △ 4   |
| その他流動資産        | 135      | 109      | △ 26  |
| 流動資産合計         | 2,280    | 2,210    | △ 71  |
| 有形固定資産         | 1,910    | 1,954    | + 45  |
| のれん            | 710      | 663      | △ 47  |
| その他非流動資産       | 674      | 662      | △ 12  |
| 非流動資産合計        | 3,294    | 3,280    | △ 14  |
| 資産合計           | 5,574    | 5,489    | △ 85  |
| 流動負債           | 1,186    | 1,326    | + 139 |
| 非流動負債          | 1,054    | 779      | △ 275 |
| 負債合計           | 2,240    | 2,104    | △ 136 |
| 親会社の所有者に帰属する持分 | 3,313    | 3,360    | + 48  |
| 非支配持分          | 22       | 25       | + 3   |
| 資本合計           | 3,334    | 3,385    | + 51  |
| 負債及び資本合計       | 5,574    | 5,489    | △ 85  |

- 流動資産合計の減少は、主に契約資産の減少
- 有形固定資産は、精密洗浄用資産で減損を行った一方で水供給事業用設備の取得で増加
- のれんは減損と為替変動により減少
- 負債合計は、CP償還により減少。なお、償還期限が近づいた社債を、非流動負債から流動負債へ振り替え
- 資本合計では利益剰余金が増加

財政状態

財政状態はスライドのとおりです。

# 自己株式取得



適正なタイミングで機動的な資本政策を実施

## 株主還元方針

- 直近5年間通算で配当性向30%から50%の範囲を目安とし、長期的に計画的な増配を継続
- PSV-27計画では成長投資を優先するも資金需要、株価、資本構成の状況等を鑑み機動的な自己株式取得を検討

## 自己株式取得の目的

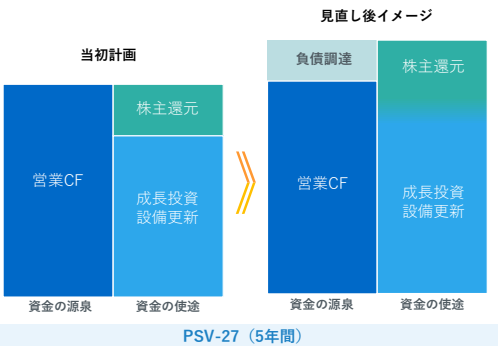
- 経営環境に応じて機動的な資本政策を実行し、資本効率を改善し、株主価値、企業価値の向上を図るため

## 自己株式取得の概要

|         |                                  |
|---------|----------------------------------|
| 取得する株式数 | 350万株（上限）<br>発行済株式総数に対する割合：3.12% |
| 取得価額の総額 | 150億円（上限）                        |
| 取得期間    | 2025年5月9日～2025年8月31日             |

## キャッシュアロケーション

- PSV-27以降も視野に入れ成長投資を優先して実施し、必要に応じて負債調達も検討
- 株主還元を引き続き重視し、機動的な自己株式取得も検討



## 自己株式取得

この度の自己株式取得は、PSV-27計画で掲げた株主還元方針に基づいて実施することとしたもので、取得する株式数は350万株、金額規模は150億円を上限とし、資本効率を改善し、株主価値・企業価値の向上を図るため、実施します。

今回は、投資のタイミングのずれに伴い、株主還元を前倒しで実施するものであり、PSV-27計画で当初想定した範囲内です。  
水供給事業の後続案件に向けた投資も予定しており、現時点では計画どおり成長投資を優先しつつ、計画の後半、状況に応じたさらなる株主還元も実施していきます。

なお、期間中5年間のキャッシュアロケーションの考え方は、基本的に変わりませんが、PSV-27以降も踏まえ成長投資の機会があれば、積極的に投資を行っていく方針であり、必要な場合には、負債調達も視野に入れています。

3

## 2026年3月期 業績予想

---

## 2026年3月期 業績予想の前提



米国の関税引き上げによる影響は現時点で予測困難であり、今回の業績予想に反映せず

- 世界経済は緩やかな回復基調も一部地域で足踏み
  - 日本** 内需を下支えに緩やかに回復
  - 中国** 不動産関連産業の低迷や米中貿易摩擦の影響で低成長が継続
  - ASEAN** 中国の代替生産地としての機能発揮や内需の拡大による成長期待
  - 米国** 保護主義的な政策により、成長に減速感
  - 欧州** 全体では持ち直しの動きがみられるも、ドイツなど一部に停滞感
- 半導体市場は、生成AI関連が市場をけん引し底堅い成長
- 米国の関税引上げや地政学リスクが高まった場合、顧客工場の稼働低下や設備投資の延期がリスクとしてあり得る

## 2026年3月期 業績予想の前提

足元では、米国の関税政策が世界経済に与える影響が懸念されていますが、現時点でこれらの影響を精緻に予測するのは困難です。

そのため、今回の業績予想は、3月時点で入手可能な経済成長予測に基づき、こちらに記載の前提をもって、策定されています。

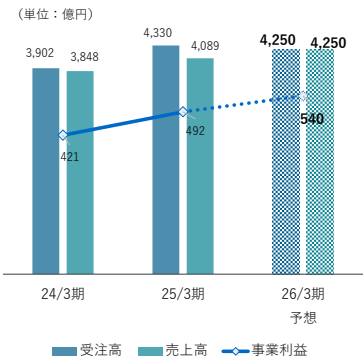
なお、今後、各国の経済成長に変化が出てきた場合、お客様の工場の稼働率の変化や、設備投資スケジュールの変更が見込まれ、これらが当社の業績に影響を与えるリスクとなり得ます。

当社は、幅広い事業を幅広い地域で、現地調達・現地生産を基本に展開しており、過去を振り返っても経済変動への耐性は比較的であると認識していますが、今後の動きは注視していきます。

業績予想の概要



| (単位：億円)                   |         | 2025/3期<br>実績 | 2026/3期<br>予想 | 前期差     | 前期比     |
|---------------------------|---------|---------------|---------------|---------|---------|
| 受注高                       |         | 4,330         | 4,250         | △ 80    | △ 1.8%  |
| 売上高                       |         | 4,089         | 4,250         | + 161   | + 3.9%  |
| 事業利益                      |         | 492           | 540           | + 48    | + 9.8%  |
| 事業利益率                     |         | 12.0%         | 12.7%         | + 0.7pp | —       |
| その他の収支                    |         | △ 179         | △ 5           | + 174   | —       |
| 営業利益                      |         | 313           | 535           | + 222   | + 71.1% |
| 税引前利益                     |         | 318           | 525           | + 207   | + 65.0% |
| 親会社の所有者に<br>帰属する当期利益      |         | 203           | 363           | +160    | + 78.8% |
| 基本的1株当たり<br>当期利益 (円)      |         | 180.66        | 331.73        | +151.07 | + 83.6% |
| 親会社所有者帰属持分<br>当期利益率 (ROE) |         | 6.1%          | 10.7%         | + 4.6pp | —       |
| 投下資本利益率 (ROIC)            |         | 8.8%          | 8.7%          | △ 0.2pp | —       |
| 為替<br>レ<br>ート             | USD (円) | 152.6         | 140.0         |         |         |
|                           | EUR (円) | 163.8         | 160.0         |         |         |
|                           | CNY (円) | 21.1          | 20.0          |         |         |



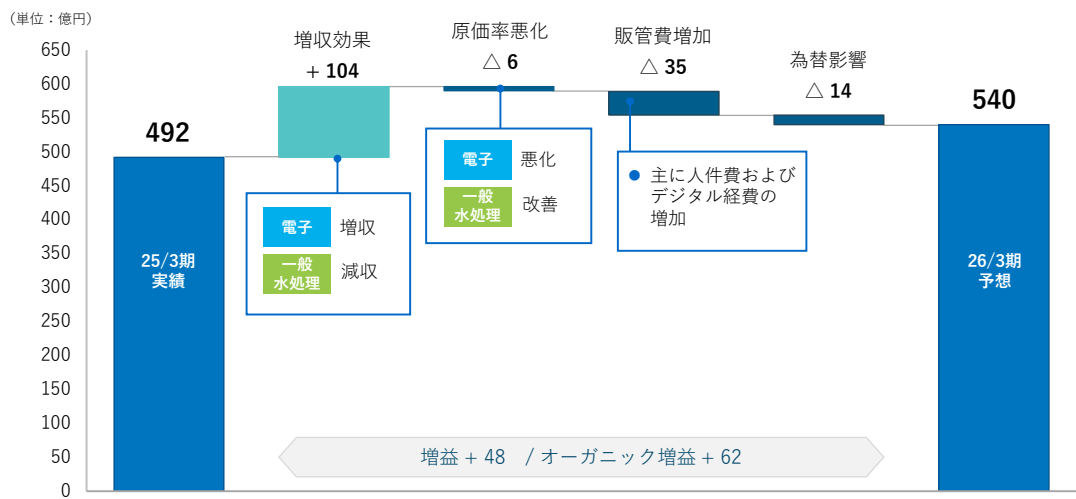
● 前期に米国子会社2社の減損損失  
190億円を計上した反動

業績予想の概要

受注高は、前期に大型の装置案件を複数獲得したことや、継続契約型サービスで一過性の収益計上があった反動により、減少しますが、売上高および事業利益は、継続的な成長を今期も実現する計画です。

営業利益以下も、大きな一時費用や収益は見込んでおらず、先ほどご説明した自己株式の取得も進めることから、ROEは10%以上へと改善を見込みます。

事業利益の増減要因（前期比）



事業利益の増減要因（前期比）

増収効果が増益の大きなドライバーとなる見込みです。

| (単位：億円)      | 2025/3期<br>実績 | 2026/3期<br>予想 | 前期差            |
|--------------|---------------|---------------|----------------|
| <b>受注高</b>   | <b>1,950</b>  | <b>2,100</b>  | <b>+ 150</b>   |
| 装置           | 768           | 949           | + 181          |
| 継続契約型サービス    | 548           | 514           | △ 34           |
| サービス         | 634           | 637           | + 3            |
| 薬品           | 116           | 115           | △ 1            |
| 精密洗浄         | 286           | 293           | + 6            |
| メンテナンス       | 232           | 229           | △ 3            |
| <b>売上高</b>   | <b>1,812</b>  | <b>2,050</b>  | <b>+ 238</b>   |
| 装置           | 654           | 908           | + 253          |
| 継続契約型サービス    | 548           | 513           | △ 35           |
| サービス         | 610           | 629           | + 19           |
| 薬品           | 116           | 115           | △ 1            |
| 精密洗浄         | 286           | 293           | + 7            |
| メンテナンス       | 208           | 222           | + 14           |
| <b>事業利益</b>  | <b>242</b>    | <b>260</b>    | <b>+ 18</b>    |
| <b>事業利益率</b> | <b>13.4%</b>  | <b>12.7%</b>  | <b>△ 0.7pp</b> |
| <b>営業利益</b>  | <b>89</b>     | <b>260</b>    | <b>+ 171</b>   |

**装置**

- 日本と北米で大型装置案件の受注を見込む
- 欧米で前期に受注した案件の工事進捗により増収  
※26/3期より欧米の電子産業向け案件を電子セグメントで計上

**継続契約型サービス**

- 前期に一過性の収益計上があった反動により減収

**精密洗浄**

- 国内・海外ともに増加を見込む

**メンテナンス**

- 中国での伸長を見込む

|          |         |
|----------|---------|
| オーガニック増減 | + 301億円 |
| 為替影響     | △ 63億円  |

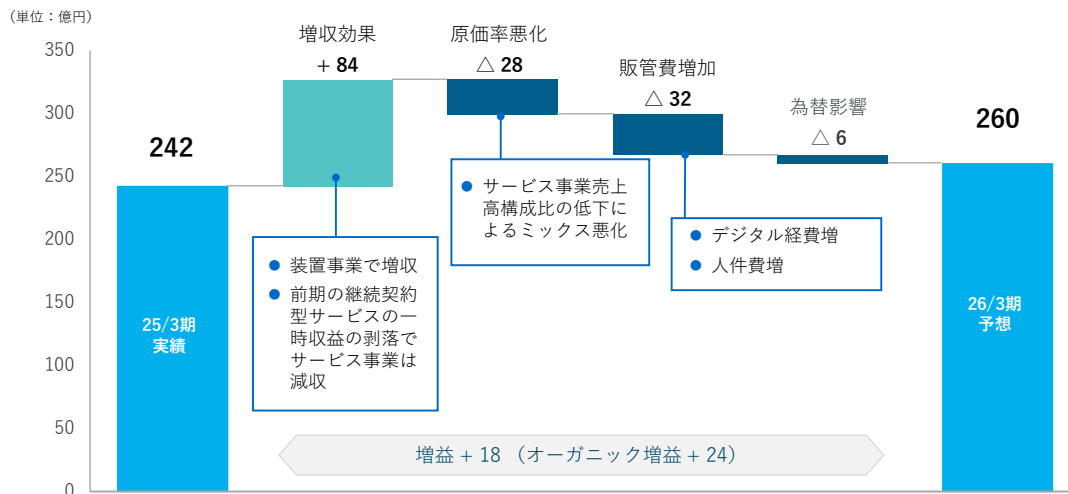
前期にペンタゴン社に係る減損損失  
165億円を計上した反動

## 電子セグメント 業績予想

受注高は、前期に一過性の収益計上のあった継続契約型サービスで減少しますが、装置で日本と北米で大型案件の受注を見込みます。  
なお、中国や韓国でも引き続き高い受注水準となるものの、大型案件のあった前期と比較すると減少する見込みです。

また、今期より、従来は一般水処理セグメントで計上していた、北米の電子産業向け装置事業と欧州のアルカデ社の業績を電子セグメントで計上します。

売上高については、前期の第4四半期に欧米で受注した大型装置案件の工事進捗を中心に、装置事業で増収となる見込みです。



## 電子セグメント 事業利益の増減要因（前期比）

継続契約型サービスの一過性収益の剥落の影響もあり、原価率は悪化となり、DX等の競争力強化に向けた経費の増加も見込みますが、装置事業を中心として大きく売上を増加させる見込みであることから、増益を確保する計画です。

| (単位：億円)   | 2025/3期<br>実績 | 2026/3期<br>予想 | 前期差     |
|-----------|---------------|---------------|---------|
| 受注高       | 2,380         | 2,150         | △ 230   |
| 装置        | 505           | 293           | △ 213   |
| 継続契約型サービス | 114           | 119           | + 6     |
| サービス      | 1,761         | 1,738         | △ 22    |
| 薬品        | 1,183         | 1,187         | + 4     |
| メンテナンス    | 488           | 459           | △ 29    |
| その他       | 89            | 93            | + 3     |
| 売上高       | 2,277         | 2,200         | △ 77    |
| 装置        | 405           | 328           | △ 78    |
| 継続契約型サービス | 112           | 116           | + 4     |
| サービス      | 1,760         | 1,756         | △ 4     |
| 薬品        | 1,181         | 1,178         | △ 3     |
| メンテナンス    | 489           | 492           | + 3     |
| その他       | 90            | 87            | △ 3     |
| 事業利益      | 250           | 280           | + 30    |
| 事業利益率     | 11.0%         | 12.7%         | + 1.8pp |
| 営業利益      | 223           | 275           | + 52    |

装置

- 受注高・売上高ともに、電子産業向け装置案件のセグメント移管の影響により減少

※ 2026年3月期より、従来一般水処理セグメントで計上していた欧米の電子産業向け案件を電子セグメントで計上

継続契約型サービス

- CSVビジネスの拡大により伸長を見込む

薬品

- 為替影響を除くオーガニックでは増収を見込む
- 各国の経済成長とCSVビジネスの拡大を想定

メンテナンス

- 前期にスポット案件や今期からの受注の前倒しがあったことから、受注減を見込む

|          |        |
|----------|--------|
| オーガニック増減 | △ 15億円 |
| 為替影響     | △ 62億円 |

前期にフラクタ社に係る減損損失  
25億円を計上した反動

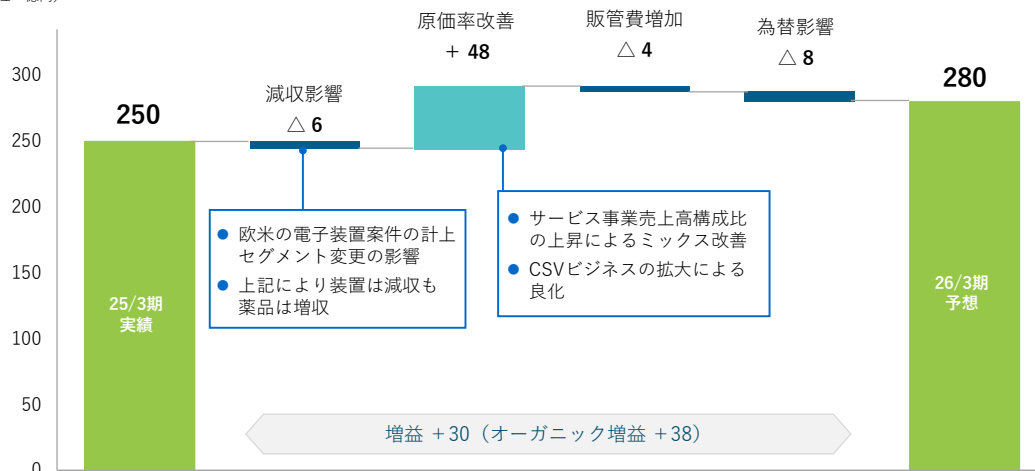
## 一般水処理セグメント 業績予想

為替前提レートを前期から円高に設定している影響で、受注高・売上高ともに約60億円の押し下げ影響が出ています。

受注高はこれを除いても減少ですが、これは、先ほどご説明したセグメント移管の影響で、前期に北米で大型の電子装置案件を受注していることや、アルカデ社の業績剥落の影響を受けるものです。

売上高は、オーガニックでは15億円の減収ですが、セグメント移管の影響による装置の減収を除けば、薬品事業を中心に増収の計画です。

（単位：億円）



## 一般水処理セグメント 事業利益の増減要因（前期比）

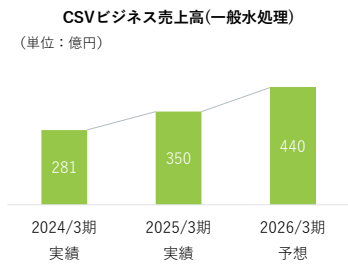
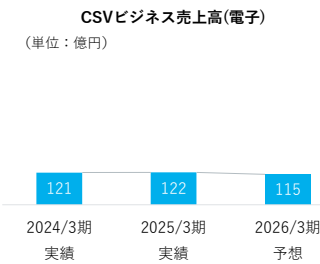
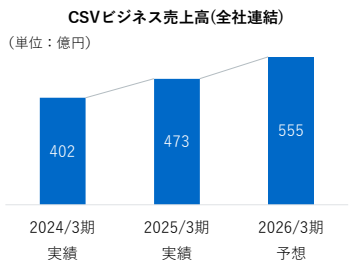
オーガニックでは、装置事業が減収も薬品を中心にサービス事業が増収となる計画であり、収益性の高いCSVビジネスの拡大も見込むことから、原価率改善をドライバーに増益を図る計画です。

# CSVビジネス



## CSVビジネス売上高

| (単位：億円) | 2025/3期<br>実績 | 2026/3期<br>予想 | 前期差  |
|---------|---------------|---------------|------|
| 全社連結    | 473           | 555           | + 82 |
| 電子      | 122           | 115           | △ 7  |
| 一般水処理   | 350           | 440           | +90  |



## CSVビジネス

電子セグメントは、CSVビジネスから除外したモデルがあり減少しますが、一般水処理セグメントでは、これまでの着実な成長を背景に、薬品事業を中心に各地域で売上拡大を見込み、さらに成長ペースを加速させる計画です。

モデル数もさらなる拡充が見込まれますし、重点施策として各地域で拡販戦略を強化してまいります。

# 地域別売上高



## 地域別売上高（全社連結）

| （単位：億円） | 2025/3期<br>実績 | 2026/3期<br>予想 | 前期差   |
|---------|---------------|---------------|-------|
| 日本      | 1,966         | 2,143         | + 177 |
| アジア     | 996           | 911           | △ 85  |
| 北南米     | 741           | 805           | + 64  |
| EMEA *  | 385           | 391           | + 6   |
| 合計      | 4,089         | 4,250         | + 161 |

### 電子 地域別売上高

| （単位：億円） | 2025/3期<br>実績 | 2026/3期<br>予想 | 前期差   |
|---------|---------------|---------------|-------|
| 日本      | 848           | 975           | + 127 |
| アジア     | 763           | 686           | △ 77  |
| 北南米     | 191           | 341           | + 150 |
| EMEA *  | 10            | 48            | + 39  |
| 合計      | 1,812         | 2,050         | + 238 |

### 電子

- 日本（+）  
欧州向け大型装置案件の工事進捗を見込む
- 北南米（+）  
前期に獲得した大型装置案件の工事進捗を見込む
- アジア（-）  
中国で前期に大型案件の売上計上があった反動

### 一般 水処理

- 北南米、EMEA（-）  
電子産業向け装置案件のセグメント移管の影響\*

### 一般 水処理 地域別売上高

| （単位：億円） | 2025/3期<br>実績 | 2026/3期<br>予想 | 前期差  |
|---------|---------------|---------------|------|
| 日本      | 1,118         | 1,168         | + 50 |
| アジア     | 233           | 226           | △ 8  |
| 北南米     | 550           | 464           | △ 86 |
| EMEA *  | 375           | 342           | △ 33 |
| 合計      | 2,277         | 2,200         | △ 77 |

\* 2026年3月期より、従来一般水処理セグメントで計上していた欧米の電子産業向け装置案件を電子セグメントで計上

## 地域別売上高

地域別売上高はスライドのとおりです。

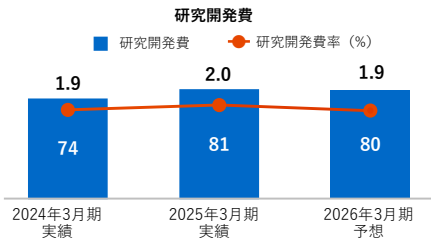
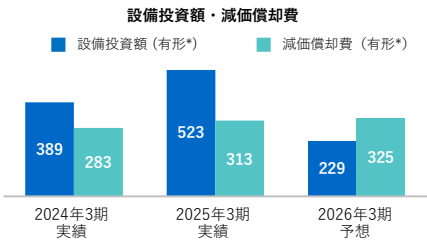
設備投資額・減価償却費・研究開発費



| (単位：億円)    | 2025/3期<br>実績 | 2026/3期<br>予想 | 前期差   |
|------------|---------------|---------------|-------|
| 設備投資額（有形*） | 523           | 229           | △ 294 |
| 減価償却費（有形*） | 313           | 325           | + 12  |
| 研究開発費      | 81            | 80            | △ 1   |

\* 使用権資産含む。

- 水供給事業および精密洗浄事業向けの設備投資の減少を見込む
- 減価償却費は、精密洗浄事業で減少も、水供給事業での増加を見込む
- 研究開発費は前期並みの水準を見込む



設備投資額・減価償却費・研究開発費

設備投資は、今期については、前期の反動で減少となります。

研究開発費については、今後の経済動向に不透明感が強い状況ではありますが、売上高に対して2%程度の水準をキープし、イノベーションの創出に向けた成長投資は継続してまいります。



#### 将来見通しに関する注記事項

本資料に掲載されている見通し数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであるため、リスクや不確実性を含んでおり、実際の業績はこれと異なる可能性があります。

本資料内で使用している製品・サービス名およびロゴは、当社または他社の商標または登録商標です。