

2025 年 3 月期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2025 年 5 月 9 日(金) 9:00 ~ 10:00

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、説明会で話ししたことの一語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. 米国の関税引上げによるコスト面への影響について、米国事業においてセグメントごとに米国外からの輸入がどの程度あるのかなど、イメージでもよいので確認したい。また、そのコスト影響を売価に転嫁できる蓋然性についても伺いたい。
- A. 様々な情報が錯綜している中で精緻に織り込みにくいというのが実情だが、事業機会とリスクが相殺して大きな影響にはならないのではないかと考えている。その理由は二つあり、一点目は、過去のリーマンショックや新型コロナウイルス感染拡大下においても当社の事業は底堅く推移していたこと。二点目は、当社の薬品事業・装置事業ともに域内自立事業すなわち域内生産・域内販売のスタイルをとっていること。今回北米で受注した大型装置案件でも、日本から輸入するものは全体の数%程度であり、契約での貿易条件も DAP (Delivered at Place) とすることにより関税影響を受けにくいようにヘッジされている。結果、大きな損失を被ることはないと考えている。一方で事業機会として、北米では電子関連の設備投資が進む期待があるほか、電子以外でもローカルコミュニティ向けの水処理(用水処理・排水処理)が各工場群向けに必要とされてくることも追い風。一般産業向けでは、各国で GDP 成長率が低下すれば逆風となるが、コスト意識の高まりはエネルギーコスト削減に寄与するような CSV ビジネス拡大の機会ともなり、結果として計画線で推移させることができるのではないかと考えている。
- Q. PSV-27 計画の修正について、一般水処理セグメントでは収益性改善の進捗が想定以上であり目線を引き上げている一方で、電子セグメントでは、売上目標は上方修正し収益性は下方修正している。売上目標は蓋然性が高いものなのか？また、収益性の下方修正の背景として、事業ごとの入り繰りがあれば教えてほしい。
- A. 電子セグメントの目標見直しの背景には、この 2 年間の成果として、米国と欧州で採用された「EP+モジュール」が、高い顧客価値を提供することのできる新たなモデルになってきたことが挙げられる。これを今後、欧米以外のエリアにも展開していく絵が見えてきたことから、装置事業を中心に売上目標を上積みした。事業別では、装置事業は売上目標を引き上げているが、水供給サービスは政府からの補助金が拡大のハードルとなることから現状の水準から若干プラスに留まるとみている。薬品やメンテナンスは、装置案件の積み上がりにより、付帯サービスとしてのニーズが高まると期待している。
- Q. 26/3 期計画の事業利益の増減分析をみると、増収による貢献が大きく、前期に受注した欧米の大型装置案件が利益貢献するものとみているが、その蓋然性について伺いたい。
- A. 当社が取り組んでいるのが、半導体産業の主要プレイヤーであるグローバルアカウントとの関係性の構築であり、半導体工場は数回に分けて段階的に拡張されていくことから、まずは 1 期で確実に接点を持つことが重要である。今まで取引のなかったお客様にも技術力を認めてもらい、実際に接点を獲得しており、必要なパートナーとして捉え

ていただけている手応えがある。今後このようなお客様が行っていく設備投資に、EP+モジュール+サービス事業の形でグローバルに対応していくことで、収益を確保することができると考えている。

Q. 26/3 期の電子セグメントの受注計画では、日本と北米で大型装置案件を見込んでいるようだが、具体的にどのような案件を想定しているのか？

A. 北米は、前期に受注をいただいておりますお客様の後続の投資案件を獲得することを目指している。日本ではグローバルアカウントの投資が出てくることを想定している。

Q. 25/3 期の 4Q 実績では、3Q まで収益性の高かった電子セグメントの事業利益率が悪化し、その一方で一般水処理セグメントの水準が改善されているが、この要因について教えていただきたい。

A. テクニカルな要因となるが、当社グループでは栗田工業単体の設計や調達、施工に係わる業務比重に基づき間接製造経費の配賦比率の見直しを毎期 4Q のタイミングで行っている。25/3 期は、電子セグメント向けの活動割合が高く、この結果を反映したことにより、電子セグメントでは収益性が悪化、一般水処理には改善の影響が生じることになった。

Q. ペンタゴン・テクノロジーズ社において減損損失が発生してしまった背景と、再発防止に向けた対策は？

A. 今回の減損損失の発生は、大変遺憾であり重く受け止めている。半導体市況の影響を受けたことが要因であるが、今後 PMI (Post Merger Integration : M&A 後の経営統合プロセス) の体制を強化していくとともに、顧客層を分散化させることで事業の安定性を確保していくことが必要だと考えている。

Q. 精密洗浄事業については、計画を見直したが、顧客の投資を想定して先行投資を行うという点でリスクもあり、あらためてクリタグループにとっての位置づけに変化はないのか伺いたい。

A. 精密洗浄事業では、売上構成が比較的高い主要なお客様の工場増設計画に合わせ、投資により事業体制を整えていくと同時に、顧客層の拡大による分散化にも努めていたが、当該お客様の事業環境の変化の方が早かった。その結果、当社が先行投資していた固定資産に関して回収の目処が立たなくなったため、減損損失を計上し、お客様との間での交渉も踏まえ、一旦規模を縮小したうえで事業を立て直すべきとの判断をした。主要なお客様との取引は既存施設にて継続しつつ、顧客層の多様化を図り事業を立て直していく。

Q. 精密洗浄事業では、あるお客様を想定して作ったラインでは、他のお客様の部品洗浄は難しいのか？

A. 可能であり、行っている。現在、米国で準備していた洗浄工場は、別のお客様の受注があり活用する予定。ただし、改造等の費用も必要であり、お客様の事業規模も異なることから、適切に対応していく。

- Q. 電子装置の 26/3 期の受注計画について、日本で大型装置案件の獲得を見込むとのことだが、グローバルアカウントと考えられる半導体メーカーでは工場建設が遅れているという話も聞える。受注確度は？
- A. 個別のお客様に関してコメントは差し控える。今期、当社が受注を想定している案件に関しては、前倒しになる案件もあれば、遅れる案件もあると考えており、結果、全体として計画の範囲に収まるのではないかと想定している。
- Q. 中国での電子産業向けビジネスの見通しについて伺いたい。
- A. 中国において、クリタは、先端半導体ではない一般の半導体のお客様に関して良いポジションを持っており、米中貿易摩擦に伴う自国生産強化の影響で前期の受注は好調であった。今期は、前期の装置受注からの売上伸長と、納入装置に関わるメンテナンス等のサービス事業の伸びが期待できる。また、先ほどのプレゼンテーションでも触れた樹脂再生事業を中国で一部実施している。米国品の持ち込みが今後一段と難しくなっていくと、半導体や液晶パネル等の製造で必要となる超純水を精製するための樹脂が輸入しにくくなると想定されるため、中国国内で再生して再利用することをお客様と一緒に取り組んでいる。
- Q. PFAS および PFOA のビジネスに関して、現在の事業規模、もしくは数年後の事業規模の数字のイメージは？ また、PFAS 関連ビジネスの将来のマーケットをどのように見ているか？
- A. 前期、PFAS 関連のビジネスでは、欧米や日本における電子、食品、化学などの産業のお客様や、一般家庭向け、地域コミュニティ向けで、合計 10 億円を超える売上規模があった。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るが、実際どうなるのかは不透明。実際、米国の環境保護庁（EPA）における議論でも保守的な考え方と先進的な考えがあるが、いずれはどちらかに収束していくと想定している。一方で、人体への健康被害という点では、過度に緩やかな規制とはならないだろう。日本の製造業の中には、かなり敏感になっているお客様もいる。PSV-27 計画に具体的な数字として織り込んでいるものではないが、現状を踏まえると最終年度である 28/3 期までには年間売上 100 億円規模を見込める市場になっていくのではという見立ては持っている。
- Q. 28/3 期に GHG 排出削減貢献量の目標を引き上げた背景として、顧客ニーズや新しいモデルの導入など、具体的な変化の内容を教えてください。
- A. GHG 排出削減には、お客様が使用される燃料の削減が最もインパクトがある。そのためにいかに熱効率を上げるのかを、蒸気を発生させる装置のみならず製造プロセスまで立ち入って、お客様と一緒に取り組むことで実現している。具体例として、燃料使用量の大きい石油化学企業において、分留装置のリボイラーに適用する CSV ビジネスがある。これは、売上規模が大きく、かつお客様が享受するメリットも高い。韓国の成功事例が日本や北米にも広がり、実績が積み上がってきており、さらに拡大させていくことで、GHG 排出削減に貢献していく。

- Q. キャッシュアロケーションの変化について、今後の自己株式の取得については負債も使って実施していくという方針か？実施の程度についての基準はあるのか？
- A. 自己株式の取得はPSV-27計画の当初の段階から想定しているもので、株主還元は営業キャッシュ・フローを資金源とし、新たに負債を活用して行う考えではない。今回のキャッシュアロケーションの変化は、次期中期経営計画も見据えた成長に向けて、M&Aを含む成長投資で大きなものが出てくる場合には、株主還元を縮小することなく、負債を使って成長投資は行っていく考えを示したものである。

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、実際の業績等はさまざまな要因により異なる可能性があります。