

2026年3月期第1四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2025年8月7日(木) 10:00～10:40

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. 一般水処理セグメントでバイオガス発電関連の追加コストを計上しているが、金額のイメージを教えてください。また、クリタはバイオガス関連で複数の案件に携わっていると認識しているが、これは個別要因によるものなのか、それとも他の案件にも同様のリスクがあるのか。
- A. 将来的なリターンの確保に向けて、設備能力の不足を解消し、生産性を改善させるための追加投資費用として数億円程度計上している。個別要因であり、他の案件に広がるものではない。
- Q. 電子セグメントの売上高の進捗がスローに見える。各々で背景はあると思うが、市場要因として捉えればいいのか？
- A. 米国の関税引上げ交渉の動向を注視する動きが見られ、投資や工事進捗のペースを緩めたお客様もいたことから、1Qの売上進捗が弱かった。
- Q. 電子セグメントにおいて、今後韓国や中国で装置案件の獲得を見据えているとのことだが、これ以外の地域での状況も教えてください。また、韓国では計画を上振れる規模になるような期待はないか？
- A. 今期においては、北米では前期に獲得した装置案件の後続案件、日本でも大型案件獲得を見込み、受注獲得に向けた動きは進行している。韓国では大型プロジェクトが進んでおり、今期の受注計画に沿った動き。
- Q. 1Qの営業利益の進捗としては、電子セグメントも一般水処理セグメントもスロースタートという印象だ。弱さについて定量的な分析は可能か？また、結果的に2Qのハードルが上がっている印象だが、達成可能性についてどう見ているか？
- A. 電子セグメントについては、具体的な金額としての算出は難しいが、特に中国での受注・工事進行が弱含んだ影響が大きい。一般水処理では、ASEANでの景況感悪化が薬品事業収益に影響した部分もあるが、基本的にはバイオガス発電の追加コストが引下げ要因となった。
- 結果として、2Qのハードルは確かに上がっているが、1Qで一時的に押し下がった要素のキャッチアップを進めることができると考えており、通期計画達成への目線は変えていない。電子セグメントは、期初想定のとおり前期にあった継続契約型サービスの一過性収益の剥落の影響を見込むが、足元で回復の見られる工事の進行が進むことに加え、大型案件の受注交渉も進行していることから、増収増益を見込む。一般水処理セグメントは、事業ごとの濃淡はあるが売上は想定線で推移していると捉えており、1Qに発生した追加コストがなくなることや、CSVビジネスの拡大を進めることから、増益を確保する計画。

- Q. 電子セグメントの装置事業は 2Q 以降改善されていくということだが、足元の 6 月、7 月で業績は上向いているのか？月次の受注・売上推移を確認したい。
- A. 月次の業績数値についてはコメントを控えるが、関税の合意を受けて、7 月以降、回復の動きがみられ、お客様との交渉も進んでおり、計画達成には手応えを持っている。
- Q. 一般水処理セグメントは原価率が悪化しているが、CSV ビジネスの拡大は原価率の改善に寄与しているか？また、どの程度のインパクトがあるのか？
- A. 収益性の高い CSV ビジネスの売上高構成比率が高まっていることから、原価率が改善したもの。その規模感としては数億円程度と試算している。
- Q. 一般水処理セグメントの継続契約型サービスが前期比で増加している背景は？
- A. CSV ビジネスの拡大が寄与しており、中でも継続契約型サービスに該当する Kurita Dropwise Technologies が各地域で拡大している。
- Q. 一般水処理セグメントの薬品事業は、1Q の実績を見ると欧州などでの景況感の上向きが出ているのではと推察する。これから夏場の需要期を迎えるが、計画上回る期待はあるか？また、薬品事業に限らず、計画よりも進捗が高い事業はあるか？
- A. 欧州は改善できているが、大きく上振れするほどの期待感には至っていないほか、ASEAN など進捗がスローな地域もあるため、現時点では計画の目線を引き上げるトレンドにはない。ただし、薬品を含む CSV ビジネスは着実に拡大しており、CSV ビジネスの拡大により収益性の改善を進めていく。
- Q. アメリカの関税引上げによる影響について、直接的なコストアップや値上げの影響は出ているか？ また、間接的な需要の影響をどう見ているか？
- A. 当社グループのビジネスは、各国とも現地調達・現地製造が基本であり、直接的な関税影響は受け難い。一方で、関税水準が決まらない不透明な状況でお客様が設備投資や工事進行に慎重になったことが、主に電子セグメントを中心に当社のオペレーションにも間接的に影響を与えた。
- Q. 中国における半導体国産化の動きにより活況な企業もある中で、クリタも今後増えていく可能性があると思うが、今一度、中国における 1Q の受注が弱かった背景と今後の回復について確認したい。
- A. 弱い理由については説明したとおりで、関税の動向を見極めていたお客様の動きが一旦スローになったものである。一方で、中国では半導体に関し独自のサプライチェーンを築いていこうという動きの中で投資は続いており、中国市場での引き合いは多く、中長期的には成長していくと考えている。
- Q. 先ほど一般水処理セグメントの原価率改善で CSV ビジネスが貢献したとの説明があったが、CSV ビジネスの収益性自体が大きく改善しているのか？
- A. 収益性は引き続き全体の水準と比較して高い状態で、大きな変化はないがゆるやかに上昇している。原価率改善への影響は、売上高の中で収益性の高い CSV ビジネスの構成比が向上したことによるもの。

- Q. 四半期決算での議論ではないのかもしれないが、装置の受注の有無や工事進捗で左右されやすい収益構造になってしまっている点を懸念している。クリタとしては、そこからの脱却を目指しビジネスモデルの変容などに何年も前から取り組んできたと思うのだが、外からは手ごたえが見えてこない。CSV ビジネスがその成果なのか、イノベーションの取り組みでの成果があるのか。社内ではどのように評価しているか？
- A. 一般水処理セグメントでは、CSV ビジネスを重点的に伸ばしていく戦略であり、その専門組織も立上げ、地域的な側面と産業的な側面の両方から拡大に取り組んでいる。電子セグメントでは、サービスを軸とした考え方に変化はないが、成長ドライバーと位置づけていた水供給サービスが、政府の補助金政策などの外部環境の影響を受けて装置のニーズが向上しており、新規拡大が難しい局面にある。これを受けて、この装置のニーズを捉え、その後のメンテナンス等の継続性の高いサービスに着実に結び付けていくことに注力している。この取り組みには、超純水と排水処理／回収の両方に強みを有している点が活かせると考えている。また、起点となる装置の部分も、新たに進出した欧米地域での獲得が進んでいる。北米では EP+モジュール、欧州では買収したアルカデ社の活用により、装置の収益性も確保できており、早期にメンテナンス等の体制を立ち上げ、続くサービス事業も獲得していく。将来的には再度水供給拡大の機会も期待できると考えており、基本線は変わらないが、最適な方法で進めていく。
- Q. リスク管理に懸念が出てきていないかという点を確認したい。近年、M&A で海外展開を進めている中で、精密洗浄や北米の PMI での足踏みや、景気減速や天候の影響が業績に現れてくるなど、以前と比べて安定性に欠ける印象がある。今回も米国の関税施策の様子見ムードが影響したようだが、個別のアップダウンは出てしまうものであって、気にしなくてよいということなのか、経営管理が以前に増して難しくなっているのか？
- A. ご指摘の M&A に関しては、想定通りのスピードでの業績寄与となっていない点は経営としても忸怩たる思いだが、問題点の振り返りは行っており、リスク管理の強化に活かしている。また、事業としては、世の中の景況感や設備投資動向に影響を受けるものがあるものの、CSV ビジネスを中心に、お客様への提供価値の高さから景況感に関わらず拡大が見込めるビジネスモデルを推進していくことで、安定的な成長の基盤を構築する考え。

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。