

## 2026年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2025年11月10日(月) 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. 2Qだけ見ると、ここ数年収益性が伸び悩んでいた中で、事業利益率の水準が一気に向上した印象がある。この背景について理解したい。一過性のポジティブ要素があったのか、それとも、過去数年は装置の戦略案件や精密洗浄の悪化、1Qではバイオガス関連の追加コストもあったので、実力が出せたということなのか。また、この高い収益性は継続性があるものか？
- A. 2Qは継続契約型サービスにお客様の稼働状況などを受けた売上拡大が見られ、収益性の押し上げに貢献した。これが下期にも継続するかにおいては、お客様の工場稼働にも関わるため、当社の計画としては慎重に見ている。
- Q. 2Qは電子装置の収益性の改善も貢献したと思うが、この点は継続性があるか？
- A. 電子装置は、EP+モジュールの方式で獲得した案件の売上計上が進んでいることが原価率改善に寄与し、装置の収益性は改善トレンドにある。また、前期の上期に戦略的に獲得した案件の売上があったことも、前年同期からの改善に繋がっている。
- Q. キャッシュ・アロケーションについて、上期に実施した自己株式の取得を含め、ROEを意識した資本効率向上を強調されてきているが、ROE12%達成に向けて、財務レバレッジなどのKPIとして意識しているものはあるか？
- A. ROE12%はあくまでも一つのステップであり、将来的にさらに高めていく目線を持っている。当然、分子としての収益性の向上を図ると同時に、分母である資本部分を効率化するべく、自己株式の取得やD/Eレシオの水準等を検討していく考えである。
- Q. 電子セグメントの通期受注見通しにおける、装置の地域別受注の動向を確認したい。
- A. 上期は、韓国で将来的にも影響力のある案件の受注が獲得できたことが大きな進展であった。下期は、主に北米、中国、日本で交渉中の案件があり、成果を出していく。
- Q. 日本の案件は、スライドのP31にあるファウンドリ向けの案件を含むか？
- A. 当該案件は、現在の受注見通しには織り込んでいない。今期に受注を獲得できる可能性もゼロではないが、売上貢献は来期以降となる案件である。
- Q. キャッシュ・アロケーションの考え方について、統合レポートに今後3年間の設備投資として750億円程度を想定しているという記載があった。個人的には水準が低い印象を受けたのだが、従来の目線から下げているのか、この規模の前提について伺いたい。
- A. PSV-27計画のスタート時には、計画の後半で水供給サービスの設備投資を複数見込んでいたが、最近の動向を踏まえると、PSV-27計画以降に実施タイミングの想定を見直したものが出てきている。そのため、当初よりも設備投資の金額規模の想定が押さえられている。一方で、成長投資はM&Aも含めて積極的に検討していきたい。

- Q. 最近北米企業が装置ビジネスの競合である企業の事業を買収する旨のニュースが出ていたが、これによって、特に中国や米国で受注環境や競合関係に変化は起こり得るか？
- A. 米国では、既存の顧客基盤とのシナジーで競争優位性を発揮する方針かと思うが、案件の量に加え、既にクリタで獲得できている案件があることも踏まえると、正々堂々と勝負ができる環境だと認識している。また、中国は、足元の米中関係を見る限り大きくネガティブに働くことはなさそうである一方で、北米企業が大きな影響力を発揮するイメージも持ちにくい地域である。クリタは既に中国でトップシェアを有しており、引き続きこの位置をキープしていく。
- Q. 電子セグメントの収益性について、従来上期よりも下期の方が高くなる傾向がある印象だが、上期が13%強に対して下期は13%を切る見通しである。下期に悪化する背景は？
- A. 継続契約型サービスの受注・売上を目線を引き下げているもの。先ほどご説明したとおり、2Qの高い水準の継続性は慎重に見ている。
- Q. 電子セグメントの売上高の通期見通しを下方修正しているが、その背景は？
- A. 主に受注済み案件の工事進捗によるものであり、案件自体がなくなっているものではない。
- Q. PFAS の取り組みについて、既にどれだけの実績が出ているのか。米国のほかに、欧州や日本など、今後どのように広がりを見せていくのか考えを教えてください。
- A. 25/3 期では、フランスや米国、日本の地域において、化学、電子、食品、官公需、飲食、一般家庭といった分野向けに10億円を超える規模の売上実績があったが、26/3 期は、すでに上期で前期の売上実績並みの水準となっている。米国では、既に規制が始まっており、地域コミュニティ向けの上水分野での需要が高まっている。日本においても来年から規制が強まる見込みで、この動きを先取りしているお客様からご相談をいただき、一緒になって対策を検討しているケースも多くある。欧州においても同様の動きになると考えている。
- Q. 電子セグメントにおける装置案件は欧米で金額規模が大きくなりやすいとのことだが、欧米はEPCのうちコンストラクションが契約に含まれていないと思う。それでも金額規模は大きくなると考えてよいのか？また、収益性は他の地域に比べてどうか？
- A. EP+モジュール化の場合、売上高に建設部分は含まれないが、純粋に案件規模が大きいため、結果として売上規模も大きく、魅力的な案件となっている。まだ、仕掛り中ではあるが、収益性は国内のEPC案件よりも良い収益性が見込まれており、ここまで見込み通りの進捗となっている。
- Q. 上期、継続契約型サービスとメンテナンスの進捗が高いが、メンテナンスの進捗の良さは、下期にも継続するか？
- A. 日本国内およびASEANなどにおいて、当社の設備だけでなく、他社が納入した設備も含めた装置診断を実施し、これを起点にメンテナンス事業を拡大する取り組みを進めている。上期は順調に推移しており、下期以降も継続して拡大していくと期待している。

- Q. 先日プレスリリースされた電子産業向けレディメイド型超純水製造装置について伺いたい。EPC全体の工期がオーダーメイド型に対し30%程度短縮可能とのことだが、受注の見通しやターゲットとする顧客などについて伺いたい。
- A. これまで、当社グループが比較的手薄であった中小型規模の超純水製造装置に関して、お客様のニーズに応え、最先端かつ超短納期を実現するため、DXによる試行錯誤の結果、ユニットを繋ぐだけで超純水を製造できる装置を開発した。エンジニアリングや建設の要員不足などの供給体制の懸念解消にも貢献する形ともなっている。今般のプロジェクトが社内でのスタートアップ事業的な要素もあったことから、開発・販売を担う事業会社を設立して受注活動をスタートした。ターゲットとしては、ASEANや日本国内のこれまで当社グループがカバーできていなかったお客様で、半導体、電子部品のメーカーだけでなく、超純水を使用するあらゆる産業のお客様が対象となると考えている。
- Q. 足元ではメモリの供給がひっ迫しており、来年に向けて設備投資も加速していく見方もあるが、引き合い状況の変化など、クリタの考えについて教えていただきたい。
- A. 北米や韓国を中心に活発な引き合いをいただいている状況。前期に投資水準の高かった中国においても、1Qは様子見の動きもあったが、下期からはまた活発になると見ている。

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。