

2026年3月期第3四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2026年2月6日(金) 10:00～10:25

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. 3Q 単独の業績の評価と通期予想を据え置いた背景について伺いたい。
- A. 受注高・売上高については、事業ごとに濃淡はありながらも、通期予想に対しても順調な進捗だと評価している。電子セグメントでは、半導体売上上位企業であるグローバルアカウントからの装置案件の受注を積み上げるとともに、装置事業の採算についても改善が継続している。一般水処理セグメントにおいても、CSV ビジネスが堅調に拡大しており、PSV-27 計画の目標達成に向けて着実に前進している。
- Q. グローバルアカウントからの装置案件受注の積み上げについて言及されたが、どの地域で、こういった顧客からの案件の獲得があったのか詳細を伺いたい。
- A. 3Q では、北米で大手ファウンドリ、韓国でロジック・メモリの大手、台湾で米国メモリ大手から案件を受注し各地域で実績を積み上げることができた。北米では、基盤を持っていなかったことでこれまで入れずにいた大手ファウンドリ向けの装置案件を獲得。北米での同顧客向けの第一号となる装置案件であり、比較的小規模な案件ではあるものの、ここで実績を積み、今後の案件にも繋げていきたい。なお、北米は他のメーカーを含めて、今後も旺盛な投資が予定されていることから、サービス事業拡大に向けて起点となる装置需要を確実に取り込んでいく。
- Q. 3Q に獲得した大型案件はもともと計画に含まれていたのか？下期に見込んでいたもので想定と変わっているものはあるか？
- A. 北米と台湾の案件は計画に織り込んでいなかったもの。なお、上期決算説明会時点で下期予想に織り込んでいた案件は、引き続き下期での獲得を見込んでいる。
- Q. 精密洗浄事業では、北米において 4Q から大手ファウンドリ向けのサービスを開始する予定であることを上期決算説明会で言及されていたが、見通しに変化はないか？また、売上の通期予想に対する進捗は？
- A. 新規顧客向けの洗浄サービスの開始時期の見通しに変化はない。精密洗浄はしばらく売上の減少が続いている。足元で回復の兆しが見えてきたものの、通期予想達成のハードルは高い状況。
- Q. 2Q から 3Q にかけての一般水処理セグメントの原価率改善は、CSV ビジネスの伸長以外の要因もあるように見えるが、こういった要因によるものか。
- A. 一般水処理セグメントの原価率改善効果プラス 18 億円のうち、CSV ビジネスによる改善効果はプラス 9 億円程度と認識している。3Q では、CSV ビジネス以外の改善要因として、欧州での薬品事業におけるお客様との価格交渉による効果のほか、エンジニアリング洗浄での採算改善が挙げられる。

- Q. 今期の売上と利益の進捗について伺いたい。3Q 累計時点では、電子セグメントの通期予想に対する進捗率が売上高・事業利益ともに7割程度であり、4Qのハードルが高いように感じる。現時点での通期予想達成の確からしさや、通期予想が達成できないリスクがあれば改めて教えてほしい。
- A. 4Qは、事業利益で12億円の増益を見込んでおり、電子セグメントでは21億円の増益を見込んでいる。現在、装置事業と精密洗浄事業の売上進捗がスローではあるが、メンテナンスと継続契約型サービスは堅調に推移している。また、原価率・販管費などのコスト面は想定を下回って推移していることから、このトレンドが継続すれば4Qの事業利益は達成可能な水準と考えている。
- Q. メモリ価格の上昇により、継続契約型サービスのお客様の稼働状況は来期に向けてさらなる改善が見込めそうか？
- A. 今期は、継続契約型サービスのお客様の稼働状況を受けて売上が拡大しているが、来期はこの水準から大きく上がっていくというよりは、同様の水準が継続するものと考えている。
- Q. 電子セグメントにおける装置事業の収益性改善のトレンドについて確認したい。この3Qでも受注が豊富にあり、4Q、さらには来期以降もグローバルアカウントの投資案件は多いと推察する。引き続き、クリタのキャパシティに対して需要が高い局面が続くと思われるが、この売り手市場がさらなる装置の収益性改善に繋がる期待感はあるか？
- A. 期待感はある。当社としても今後もお客様の投資は継続していくと見ている中で、適切な形で交渉が進められると思っている。また、環境の恩恵のみならず、特に北米で展開しているEP+モジュールという装置の提供形態のように、当社側での付加価値を高める取り組みでも収益性改善を進めていく。
- Q. 北米の大型案件はすべてEP+モジュールで獲得しているのか？
- A. 欧米ではEP+モジュールを基本路線としつつも、お客様のニーズも踏まえて決定していくので、すべてがそうなるとは限らない。
- Q. キャピタルアロケーションについて伺いたい。現中期経営計画の策定時に想定していたほど設備投資が発生しておらず、また、クリタとしても自己資本比率の高さや資本効率に課題感を持っている中で、今後資本政策としてどのようなアクションを考えているか？検討中であれば共有いただけるタイミングなどを知りたい。
- A. PSV-27計画のスタート時には、前半に設備投資にキャッシュを使い、後半で株主還元強化を考えていた。当初は水供給サービス向けの投資を見込んでいたが、ここまでで成長投資のタイミングが想定と変化している。今後はM&Aも選択肢のひとつ。現在、今後の成長投資の計画とその点を踏まえた株主還元の在り方を検討しており、来期に入ってからお話できるのではと思っている。
- Q. マイニングは現在注目を集めている分野だと思うが、ここでのクリタのエクスポージャーについて教えてほしい。
- A. マイニング産業向けのビジネスは、取引としてグローバルで3か所程度とそれほど大きくはないが、地域によっては今後の強化テーマと考えている。

- Q. データセンターの事業機会について。今データセンターが増えている中で、その水の使用量の多さから、水の調達方法が様々な地域で話題になっている。クリタが従来手掛けてきた水循環のシステムにとって、ビジネスチャンスになるか？
- A. データセンターについては今後も成長が見込まれる中、当社としては水循環のみならずエネルギー効率面でも貢献できる可能性を探っているところ。来年、再来年で大きく案件として見えているものはないが、産業や社会の課題も注視し検討していきたい。

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。