

2021年12月期第1四半期決算説明会 質疑応答の内容

<2021年5月14日に開催した決算説明会における質疑応答の概要です>

**質問者1**：1点目、まずこの1Qの着地の評価ですが、もともと営業利益の上期計画は150億円。恐らく環境プラント事業は1-3月が需要期なので、1Qのほうが利益は多めに出る計画だったと思いますが、今回、122億円で、かなり高い進捗になりました。

これは、社内評価ベースでどれくらい業績が上振れたイメージを持っておけばよいでしょうか。主だったところをご教示ください。

**永田**：大きくは、特に標準ポンプ等で、コロナからの回復の見込みは下期ぐらいから本格的に出てくると見込んでいた部分が比較的早くから出てきたということです。

それから全体的に言えることですが、中国の市場環境がかなり良く、受注・売上ともに中国比率が少し高まっているということが言えます。

あと、精密はご承知のとおり市場全体が活況で、こちらも当初の予想よりもかなり強い市場の動きになっている印象です。

**質問者1**：その中で、営業利益の通期計画を25億円上方修正していますが、この修正は1Qで上振れた分だけを増やしたイメージですか。

**永田**：数的に見ると、そういうことになりましたが、事業別にはいろいろあります。

例えば、カスタムポンプ事業では、1Qに高採算の案件が比較的多く売り上がったため、予想を上振れています。通期で見ると、中国以外の地域で本体の受注が全体的に減っておりますので、少しマイナス方向に響いてくるとみています。

一方で、標準ポンプ事業は、ワクチンがどんどん普及し、コロナの影響が弱まると予測しており、下期に向かって増加していくとみています。

精密・電子事業に関しては、期初もかなり強めに見てはいたのですが、それがさらに強く出るかどうかは、まだ、3Q、4Qの受注で見えない部分があるので、その辺りの結果次第だと思っています。

**質問者 1**：2点目は、修正された計画ベースで2Qの売上利益についてです。例えばポンプ事業は1Q実績の524億円の売上に対して2Qは346億円、営業利益は1Qが76億円で2Qは9億円の計画です。精密・電子も売上は1Qから2Qに130億円増加しますが、利益は20億弱ぐらいしか伸びない前提です。

保守的に組んでいるということもあると思いますが、何か特殊な理由で、確実に採算が悪化するような要素が、特にポンプ事業と精密・電子事業で2Qに生じているのかどうか、ご解説いただけますか。

**永田**：まずポンプ事業に関してですが、もともと1-3月期の売上は公共向けの売上が集中しますので、1Qが高めに出る傾向は例年どおりです。それに比べて2Qはそこが落ち込むということで、それほど特別な理由はありません。

精密・電子に関しては、案件のミックス等で多少Qごとに上下するということと理解していただければと思っております。

**質問者 2**：

1点目は、トルコのポンプメーカーの買収の影響度はどれぐらいのイメージを持てばよいのでしょうか。営業利益ベースでどれぐらい入っているのか、併せて教えていただけると助かります。

**永田**：トルコのバンサン社の買収は、売上に関しては開示もしており、4月以降の9カ月で50億程度を見込んでおります。

営業利益に関しては、当社のポンプ事業の売上利益率よりも高い水準です。

**質問者 2**：もう1点は、環境プラント事業で、上期のみ今回は上方修正をされていますが、何か下期にかけて見ているリスク等があるのでしょうか。

また、環境プラント事業の受注高は、今期は水準が高いですが、来年度を考えたときに、案件の山谷でいうと、どのようなイメージを持っておけばよろしいでしょうか。

**永田**：まず上期のみの上方修正についてですが、案件の多少の出入り等によるものです。

それから、今期の受注計画が非常に高い水準だということですが、来期に関しては、現段階では今年ほどの受注高は計画していません。

**質問者 3：**クライオジェニックポンプは、今期はテストプラントを作りながらやるというお話をしていたと思いますが、進捗はいかがでしょうか。

また、アンモニアや水素などの液化のプロセスでクライオポンプにチャンスがあるのかについても併せてコメントをいただきたいのが2点目です。

**永田：**米国で建設しているクライオポンプのテストスタンドは、工事はほぼ終わり、今年中には稼働予定という状況です。

クライオポンプの今後の市場、天然ガス、LNG 以外の需要ですが、クライオポンプは極低温の技術で、そういった低温の液体に展開できる可能性を十分に持っておりますので、今後、開発・試作等も含めて取り組んでいきます。

**質問者 3：**プラントメーカーや役所などからクライオを有効活用しようという動きは、まだあまりありませんか。

**永田：**クライオポンプを特別にということはないのですが、低温の液体を運ぶということだと、当然そのような技術が必要になりますので、間接的には使われるということはあると思います。

**質問者 4：**期初のフリー・キャッシュ・フローの計画は営業キャッシュ・フローで310億円、投資キャッシュ・フローで-430億円、フリー・キャッシュ・フローで-120億円でしたが、新しい通期計画ではどのようなイメージでしょうか。

**細田：**投資に関する計画は、期初計画からあまり変わっておらず、営業キャッシュ・フローが、増えるイメージです。

**質問者 4：**自己株取得を発表されていますが、これは、キャッシュ・フローの大きな改善によるものというよりは、コロナが落ち着いてきたのでキャッシュも余裕があるのでというご判断だったということでしょうか。

**細田：**もともと中期経営計画の財務戦略方針として、適正な自己資本水準のようなものを規定しておりますので、その中での適正な水準への調整という意味合いと、あとは資本効率の観点からということですね。

原資としては、昨年度、コロナで先行き不透明な面があり、例年よりは少し手元現預金を厚く持っていましたので、その辺りから充当しましたが、基本的には中期的な財務戦略の中の一環としてやっているとご理解ください。

**質問者 5：** カスタムポンプ事業を中心に中国の状況が良いということでしたが、前期ぐらいから取り組んでいらっしゃるポンプ自体の収益性改善が想定より早く出てきている可能性があるのかということと、鉄だとか部材など、材料系の資源価格の上昇の影響は下期以降、考えなければならないか。この2点について補足していただけないでしょうか。

**永田：** ポンプ事業の収益性改善は、これまでご説明してきたとおりです。製品の収益性があまりよくなかったためそこに特化して、いろいろな施策を打ってきている中で、昨年からの効果が表れ、さらに今回の1Qで強く出てきています。

中国の売上は、ポンプ事業では昨年同期に比べ倍ぐらいに増えております。

昨年、中国は一番最初にコロナの影響が出てきた地域で、昨年の1Q、特に3月は非常に悪かったということもあり、差が出ているという面もあります。

材料に関しては、当社で言えば例えば銅材や、ステンレス材、などが特に影響を与えます。銅、ニッケルの価格が上がっておりますので、原価の部分で上がってきている状況はあります。

値上げを当然行いますが、値上げ効果はタイミング的には少し遅れて出てきますので、多少の影響は出てくるとみております。

標準ポンプ事業と冷熱事業が銅材を非常に多く使いますので、この辺りの影響が大きいとみております。

**質問者 5：** 中国ですが、カスタムポンプと標準ポンプ両方とも良い状況ですか。

**永田：** 特にカスタムポンプです。標準ポンプも伸びてはいます。

**質問者 6：** 精密・電子事業では、足元でCMPの需要が以前のただFabが増えるときに対しての増え方よりも、もう少し加速しているのではないのでしょうか。

例えば金属膜のようなところでの需要が5ナノ、3ナノ、2ナノというような感じで構造的に増えていくところに、御社がのっかっているのかどうかというのが一つ目、あとEUV関連での展開も解説してください。

**永田：** CMPの需要と我々の業績との相関性については、市場自体が伸びていることにより伸びている部分もありますし、ご指摘のとおり用途が増えてきて、そこでプラスになっている部分もあるという認識です。

EUV に関しては、昨年から引き続き、EUV 向けの排気システムをお客様のところで評価していただいております、良い結果が出てきていますので、今後、需要は期待できるのではないかとみております。

**質問者 7：** 自社株買いのお話がありましたが、改めて、200 億円、株式数がどのような議論で決まったのか、議論のプロセスについて何か教えてください。

**細田：** 今回は、200 億円という規模は先ほど申し上げたとおり、自己資本水準の適正レベルへの調整というような観点から総合的に勘案し、レバレッジや格付を考慮した自己資本比率などをトータルに考慮したうえでの自己資本水準の適正調整という側面が強いと思っております。

その結果として、資本効率ももちろん意識はしておりますが、規模感がどのように決まってきたかという、中計の中でも示しております中期的な財務戦略をベースにした決定過程でした。

**質問者 8：** 精密・電子事業で、旧計画では売上が 1,700 億円、新しい計画は 1,800 億円でプラス 100 億円となっています。ただ、営業利益は 165 億円から 175 億円で 10 億円しか伸びていません。限界利益率から考えると、10 億円でよかったのか、補足的に説明できることがあれば教えてください。

**永田：** 売上がかなり伸びてきていますので、当然、いろいろな固定費も、それに伴って増えてきている部分があります。そういった面で売上の伸びほど営業利益が伸びてないと理解していただければ結構です。

**質問者 8：** そのような背景としては、一定の物量を超えると限界利益的にコストが増えるところまで、売上が来ていると解釈したほうがいいのか、そうではなく、もともと想定しなかった別のコストが増えると見たほうがいいのか、どちらでしょうか。

**永田：** 急激に上振れすると、それに伴って少し効率性が落ちるといいますか、多少、固定費等が増えるということはあると思いますが、これは一時的なことで考えていただいて、定常化してくれば、その辺りの効率の低さは解消されると理解していただければと思います。

**質問者 8：** 仮に下期にさらにもう一段、受注が増加し物量が増えた場合は、利益改善により、マージンが変わってくると理解をすればよいのか、それとも、急激な物流の増加になるため、マージンほど利益が出ないと認識をしたほうがよいのか、いずれの整理が正しいのでしょうか。

**永田：**今期に限っていうと、さらに伸びる局面では、収益性が改善していくのはなかなか難しいと考えていますが、来年以降については、改善されていくとご理解いただければと思います。

**質問者 9：** CMP についてお聞かせください。EUV になりますと機能が高付加価値になっていき、1 台当たりの値段が上がっていくという理解で良いのでしょうか。

それから NAND の多層化に伴い台数が増えるという理解で良いのか、また、ロジックの EUV と DRAM の多層化による御社の CMP への影響、台数なのか単価なのか、お聞かせください。

**永田：** CMP に関しては、どちらかという台数のほうです。EUV に関しては、我々は EUV 向けの排気システムの拡販を目指しておりまして、先ほどご説明したとおり、お客様に評価を実施いただいて、良い結果が出ているところです。

**質問者 9：** CMP の生産能力は現状どのぐらいまで対応可能なのでしょうか。

**永田：** CMP は装置ですので組み立てが主な作業となりますが、ラインの増設を考えており、そちらを行うことにより当面は需要に対応できると考えております。

**質問者 10：** CMP の台数が増える背景なのですが、半導体市場の拡大やそのペース以上に CMP プロセス自体が増える期待を投資家として、してよいのでしょうか。

CMP に限ってですが、材料、ゲート周りが変わることに関しては、ポジティブに考えてよいのか、その辺りの考え方を少しご教授いただけますでしょうか。

**永田：** 半導体前工程の Wafer Fab 装置への装置投資が非常に盛んになっている中、CMP も他の工程装置の需要の伸びと同じように需要が増大していくとみています。他の工程と比較し、CMP のみが劇的に増加するような変化は想定しておりません。

**質問者 11：** 一つ目は、今までの EUV 向けでは御社が入っておらず、今後は入っていけるのは、お客様側で仕様が変わるなどし、新しいところが入っていくのか、それとも追加で古いところにも入れるのか。そこを解説ください。

二つ目は風水力事業で、材料費などが高騰していますが、そのインパクトも今回の予想に織り込んでいるのでしょうか。

**永田：**まず EUV 向けの排気システムに関してですが、ここはもともと競合他社さんがやられているところに我々としても参入していくということで、特にお客様の要求が変わっているというわけではありません。同じ土俵で競合他社さんと争っていくことになると思います。

風水の材料費に関しては、材料費の高騰も見込んだうえで、最新の業績見込みを立てております。

**質問者 11：**今おっしゃった EUV のところは、御社の利益率に貢献していくのでしょうか。

**永田：**EUV 向け排気システムはユニットになりますので、単品と比較すると利益率は高いです。

**質問者 12：**精密・電子事業の生産能力についてですが、CMP の工場の生産能力を下期から 1.5 倍に拡充する計画があったかと思います。昨年の CMP の売上高の 700 億円強に対して、今年の上方修正後の売上高で既に 1,050 億円、1.5 倍くらいの規模になります。受注では 1,200 億円を超える見込みですが、生産能力は十分なののでしょうか。

また、コンポーネントに関してもかなり物量としては増えてきていると思います。能力のキャパシティについて特に問題はないかどうか、その辺りを教えていただけないでしょうか。

**永田：**まず CMP に関してですが、現在、生産能力を 150% に上げる計画を進めており、現時点では十分という認識です。来年以降の需要増に関しては、今後もラインの増設を計画するなど対応を行っていきます。

コンポーネントの主力製品であるドライ真空ポンプは自動化工場を作り、今年の下期から全面稼働の予定であり、これにより当面のキャパシティの対応は十分に行えると考えております。

**質問者 12：**そのドライ真空ポンプの自動化ラインですが、生産性改善効果、合理化効果のようなものは計画の中に織り込んでいるのでしょうか。

それとも、オペレーションがうまくいった場合には、追加の合理化効果として、業績上振れ要因になるようなことは期待できるのでしょうか。

**永田：**現在の業績見込みは、自動化による生産性向上効果を見込んだ業績予想となっております。

以 上