

株式会社クラレ「2024年6月 経営説明会」質疑応答要旨

- 日時 2024年6月21日(金) 10:00~11:40
- 場所 株式会社クラレ 本社 ※会場と配信のハイブリッドにて実施
- 説明者
- ・代表取締役社長 川原 仁
 - ・取締役・常務執行役員 機能材料カンパニー長 高井 信彦
 - ・執行役員・環境ソリューション事業部長
兼 カルゴン・カーボン・コーポレーション社長 スティーヴン R. ショット
 - ・カルゴン・カーボン・コーポレーション上級副社長 ジェナル ブリュワー
 - ・IR・広報部長 滝沢 慎一

質疑応答

- Q1 浄水場における活性炭の交換頻度と PFAS 除去設備の浸透率について。
- A1 PFAS 含有濃度や水中に含まれる有機物によって、活性炭の交換頻度は増減する。実際にはケースごとに異なるが、一般的な飲料水用途では平均 36 か月で交換されるのに対し、PFAS 除去において地下水の場合は 18 か月、地表水の場合は 9 か月程度となる。また、活性炭の品質によっても、その性能と活性炭の有効期間は左右される。当社の Filtrasorb™ 製品は、PFAS 処理に対して非常に優れた結果が出ている。PFAS の除去設備の浸透率については、上限値と下限値を示したが、その間のいずれかになると見ている。現時点では飲料水事業者の 15%のみが検査済みであり、より多くの水道施設と飲料水検査結果が報告されるまでは、精度の高い予測は困難である。
- Q2 2030 年における新炭と再生炭の構成比について。
- A2 3 分の 1 は新炭を用いて処理される。残りの 3 分の 2 は再生炭により処理される。いずれも当社で再生処理される。
- Q3 環境ソリューション事業部の収益成長について。
- A3 環境ソリューション事業部の収益性を上げるドライバーは二つある。一つ目が価格。今後需要の伸びに従い、市場での価格が上昇することが予想される。二つ目が販売構成。当社がターゲットとしているのはハイエンド市場であり、その比率が高くなることで、高い収益性が期待できる。最終的には ROIC も高くなると考えている。

Q4 活性炭のビジネスモデルについて。

A4 当社は、顧客が必要とする新炭、機器、再生処理、サービスの全てを提供できる米国で唯一の企業である。多くの顧客はこれら4つ全ての製品、サービスを利用している。我々にはこれら全てを提供できる技術力、研究開発力、アプリケーション開発能力があり、トータルソリューションとして提供できることが競合他社に対する優位性になっている。ただし、ソリューションを提供しているが、サブスクリプション型のビジネスではない。

地方自治体が運営する水道事業の場合は入札が行われる。特に再生処理と組み合わせる場合においては、長いもので50年ほど取引のある顧客もいる。また、多くの自治体と5年ないしは10年といった長期契約を締結している。PFAS処理についても、同様の契約形態が取れば望ましいと考えている。

Q5 価格政策、需給および収益性について。

A5 時間の経過とともに、価格に改善が見られると考えている。需給については、活性炭と再生処理において追加供給の必要性を認識しており、当社としても生産能力を増強していく。昨年後半には米国西海岸の機器製造会社を買収しており、新炭の新たな生産ラインは今年第1四半期に稼働を開始した。将来のニーズに対応すべく、今後も生産能力強化に取り組んでいく。

営業利益率は、10%以上の水準を目指せると考えているが、価格、収益性については、市場による部分もある。活性炭業界において、当社は最大規模かつ最良な企業であると考えており、成長の機会をしっかりと捉えていきたい。

Q6 活性炭事業のCO₂排出量とその削減対策について。

A6 活性炭の製造においては、CO₂に代表されるGHG排出削減が我々の課題の一つ。一般的に新炭の方が排出量は多く、再生炭は新炭に比べて5分の1程度の排出量となる。

排出されるGHGについては、CCUS (Carbon Dioxide Capture, Utilization and Storage) で処理する。まずCaptureについては、確立された手法が既に世の中にある、我々としてはいつのタイミングで導入するかを検討している。またCaptureとは異なるが、製造プロセスにおいていかに省エネ、あるいはGHG削減を図るかもポイントで、これについて当社はコーポレートの研究で併せて取り組んでいる。

CaptureしたGHGについては、UtilizationあるいはStorageされることになるが、GHG排出量が大きく、また石油工業地帯に近いところに立地している拠点では、いわゆるEOR (Enhanced Oil Recovery : 原油増進回収) といった、石油の中に戻してさらに石油を取りやすくする手法などもUtilizationの候補となる。その他には、Storageで地下に埋める、あるいはGHGをその他の生成物に転用するなどの考え方もある。まだどの方法で進めるか結論は出ていないが、幅広く検討をしている。

Q7 2030年の事業成長の実現におけるリスク要因について。

A7 PFAS 規制対応に向けた助成金や資金が予定どおり提供されるかどうかのリスクが考えられるが、米国政府も相当な額を積み立てており、また、我々は顧客との会話を通じて、水道事業者もしっかり準備をしていることを認識している。また、PFAS 処理にはイオン交換樹脂や RO 膜といった他の技術もあるが、設備と運用を合わせたトータルコストにおいて粒状活性炭はそれらの技術と比較して優位性を持っている。これらの見積りは、EPA が発表した数字を元にしており、かなり確度の高い見通しであると考えている。

活性炭の今後の浸透率もリスクの一つだと考えるが、我々は拡大幅を 15～30%というレンジで示している。他の見通しなどを見ると 45%拡大というより高い数字なども出ており、我々の見通しは妥当な線であると考えている。

以上

注意事項

本資料は、説明会でお話したこと全てをそのまま書き起こしたのではなく、理解しやすいように当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

また、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、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。