

2025 年 3 月期 上期決算説明会 質疑応答要旨
(2024 年 11 月 5 日開催)

オルガノ株式会社

本資料については、当社判断で簡潔にまとめたものとなりますこと、予めご了承下さい。

Q 上期・通期ともに利益率改善要因で営業利益が 20 億円以上増額しているが、プラント受注採算の改善とソリューションの増加によるミックス改善に分けると、それぞれどの程度になるか教えてほしい。

A 具体的な数字は持ち合わせていないが、おおよそ半々ずつのイメージとなる。

Q 米国による中国に対する半導体技術や製造装置に対する厳しい輸出規制が続いているが、貴社の中国事業への影響と今後の見通しについて教えてほしい。

A 当社の中国における半導体分野の取り組みは、米国による輸出規制対象外のレガシー分野中心であり現状大きな影響はないと考えているが、今後も規制動向については注視していく。

Q 来年度（2025 年度）の地域別の受注についてイメージを教えてください。また HBM 市場の盛り上がりに関連する韓国と米国についてもコメントいただきたい。

A 来期の計画はまだ立てていないためイメージとなるが、前期や今期同様に日本、中国、台湾においては高水準の投資が続くものと想定している。マレーシアについては、中国企業の進出もあり当社のプレゼンスをいかに維持し展開するかが一つの課題と認識している。韓国については現状事業展開していない。米国については海外展開の第一優先地域として、引き続き台湾大手半導体顧客案件を中心に取り組んでいく。

Q 中国の受注引き合いは減少していないか。

A 現状引き合いが減っているという感触はなく、レガシー分野については引き続き活発な引き合いがある。一方で見通しの立てにくい市場であるため動向を注視していく。

Q 上期実績・通期計画ともに利益率が改善されているが、案件次第であり一過性であると考えるか。

A 顧客の投資が活発で当社も全ての案件に対応できていない状態にあり、そのような需給環境が全社の利益率改善に寄与している部分が大きい。半導体分野の投資は 2030 年くらいまでは少なくとも好調な状況が続くと考えている。

- Q プラント利益率の上昇基調は今後も続くと思込んでいるか。
- A 需給環境が良く、必要なコストアップも織り込んでいるが、更なる利益率の上昇は想定していない。来期以降も現状のような営業利益率が継続できるものと想定している。
- Q 中期計画では来期以降の ROE が低下する見通しになっているが、今受注している案件の採算性が低下する見通しであるのか教えてほしい。
- A ROE の低下については、利益の積み上がりによる自己資本の増大が影響している。これをいかに成長投資に使っていくかは課題の一つと捉えている。
- Q ソリューション売上が大きく伸びている背景について教えてほしい。主要顧客の稼働率が順調に高まり、メンテナンス需要が旺盛であるためか。
- A 一つにはここ数年積極的に投資を行っている設備保有型サービスの伸び、もう一つは大手顧客の稼働伸びによる旺盛なメンテナンスや消耗品需要の伸びと双方ある。
- Q 高度分離精製事業の競合状況を教えてほしい。また 2030 年に売上高 50 億円の目標とすることだが、長期の潜在的な市場規模を教えてほしい。
- A 現状、主だった競合がいるとは認識していない。長期市場規模は分かりかねるが、電子産業分野の成長に伴い電子材料などの超高度精製の需要は伸びると考えている。CO₂削減の流れのなか、省エネ型の材料の回収、精製、再利用は今後より評価され、成長が見込めるものと考えている。
- Q 今後の売上成長に向けたエンジニア人員増強や、エンジニアリング自動化の状況を教えてほしい。
- A 今後の成長のためには、いかに納入キャパシティをあげていくかが課題。一つには計画的な要員増・人材育成が必要であり、国内新卒採用や経験者採用だけでなく海外のエンジニアの積極採用・登用も考えている。同時にエンジニアリング業務の効率化を図る必要があり、ベテランエンジニアのノウハウを汎用的に使える方法についてスタートアップの LIGHTz 社と共同で進めている。それ以外にも様々な手法を用いた効率化を進めている。
- Q EUV のような半導体の前工程への投資が抑制されるなか、今後は後工程への投資がより活発になることが予想される。後工程でも新たな技術が登場し洗浄ニーズも強まっていると考えるが、後工程向けの業績貢献への期待度について教えてほしい。
- A AI 向け半導体需要が高まるなか、後工程での洗浄ニーズも強まっており当社への設備の引き合いも増えてきているため、今後の需要拡大を期待している。
- Q 欧州地域では台湾大手ファウンドリの進出もあるが、受注見通しなどどのように考え

ているか。

A 現状欧州に当社の拠点はないが、今後検討していく。半導体向け超純水以外の当社の技術や製品を元にしたビジネスモデルの可能性も検討し、欧州市場への展開を考える。

Q これまでオーガニックな成長を続けてきたが、M&A 等の手段については検討しないのか。

A 今後の成長手段の一つとして M&A を考えている。海外事業の立ち上げや成長、新しい技術や販売網の獲得など様々な側面があり、検討している。

Q 原発の再稼働が徐々に進む状況だが、電力分野の事業見通しについて教えてほしい。

A 当社は原発を含む国内電力分野の水処理で高いシェアを持つが、原発の再稼働が進むとそのメンテナンスや消耗品の需要が伸びると考える。日本はエネルギーバランスから当面原発は欠かせないものと考えており、再エネ比率も高まっていくだろうが、当社がシェアの高い電力分野の水処理やそのソリューション需要は堅調に続いていくと考える。

Q 半導体業界向けの顧客別ベンダーシェアはこれまであまり変化していないようだが、今後変化する可能性はありそうか。

A 半導体製造プロセスにおいて全体の約 3 割を占める重要な洗浄工程で用いられる超純水供給設備を、顧客は早計には変えないというスタンスにあると考えており、大手顧客のある台湾や韓国市場における当社と競合における大きなシェアの変化は起きにくいものと考えている。

本資料における業績予想等の将来に関する記述につきましては、現時点で入手可能な情報に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでいるため、実際の業績はこれと異なる可能性があります。

以 上