

栗田工業株式会社

2025年3月期 決算説明会

(証券コード：6370)

2025年5月9日



2025年3月期 実績

売上高 + 6%、事業利益 + 17%、当期利益* △ 30%

- 欧州および米国で第4四半期に大型電子装置案件の受注を獲得
- 電子・一般水処理ともにサービス事業の売上高が増加し、事業利益・事業利益率ともに向上
- 米国子会社2社に係る減損損失を計上

2026年3月期 業績予想

売上高 + 4%、事業利益 + 10%、当期利益* + 79%

- 獲得済み装置案件の工事進捗により売上増を見込み、事業利益も増益
- CSVビジネスの拡大が事業利益の押上げにも寄与
- 米国の関税引き上げの影響は不透明であり反映せず

中期経営計画の進捗

重点施策を環境変化を踏まえ強化し、計画達成へさらに前進

- 今後3年間は、サービス展開の起点のグローバルな拡大と提供する価値にこだわったビジネスの推進に注力
- 取り組みの進捗と強化戦略を踏まえ、目標を一部見直し

* 当期利益は、親会社の所有者に帰属する当期利益

1	PSV-27計画の進捗状況	P. 3 - 18
2	2025年3月期 実績	P. 19 - 30
3	2026年3月期 業績予想	P. 31 - 41

1 PSV-27計画の進捗状況

PSV-27とマテリアリティ：Value Pioneering Path



企業ビジョン (2030年の目指す姿)

持続可能な社会の実現に貢献する「水の新たな価値」の開拓者

中期経営計画 PSV-27



価値創造の源泉

クリタグループのマテリアリティ

共通価値テーマ

- 水資源の問題解決
- 脱炭素社会実現への貢献
- 循環型経済社会構築への貢献

基礎テーマ

- 革新的な製品・技術・ビジネスモデルの開発と普及
- 戦略的な人材育成と活用
- 高い品質と安全性の製品・サービスの提供
- 人権を尊重した事業活動
- 公正な事業活動

価値の毀損防止

リスク抑制 / 資本コスト低減

企業価値向上
 独創的で価値の高いソリューションの創出・提供
 (共通価値の創造)

電子

一般

サービス事業の
多様化と深化

CSVビジネスの
拡大

顧客親密性

高い社会価値

顧客価値を起点とした
トランスフォーメーションの実現

競争優位性の確立

社会価値を起点とした
イノベーションの創出

生産戦略

知財戦略

イノベーション戦略

人材戦略

大切にしている価値観

グループガバナンス / コーポレートガバナンス

株主還元

成長投資

財務戦略

BX
(Business Transformation)

デジタル戦略

OX
(Operational Transformation)

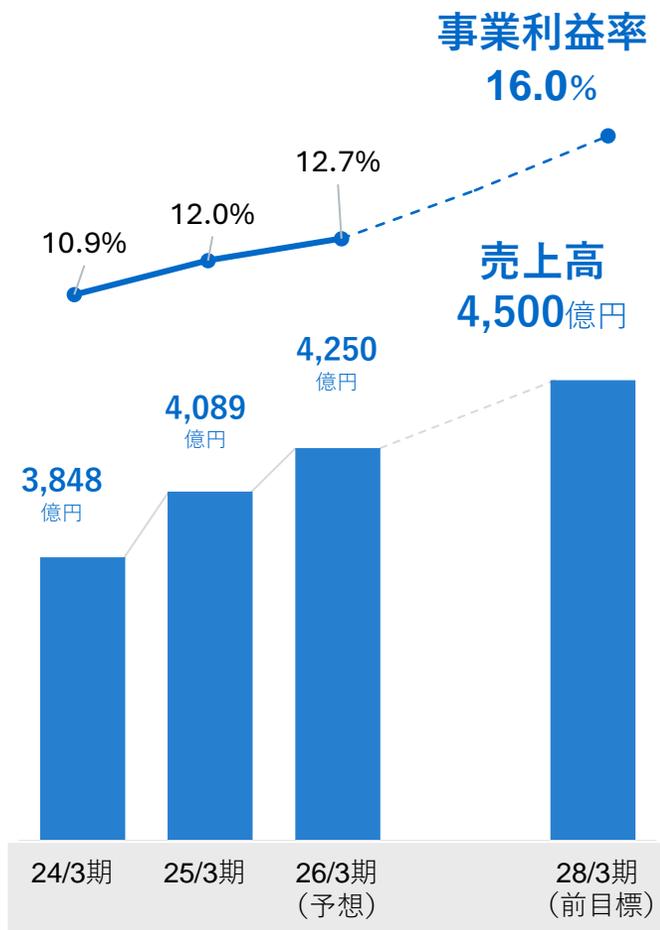
各マテリアリティの「共通価値テーマ」に紐づく指標および目標が設定されている活動

各マテリアリティの「基礎テーマ」に紐づく指標および目標が設定されている活動

これまでの進捗



PSV-27計画の重点施策は着実に前進し、今後の成長への貢献基盤が整う



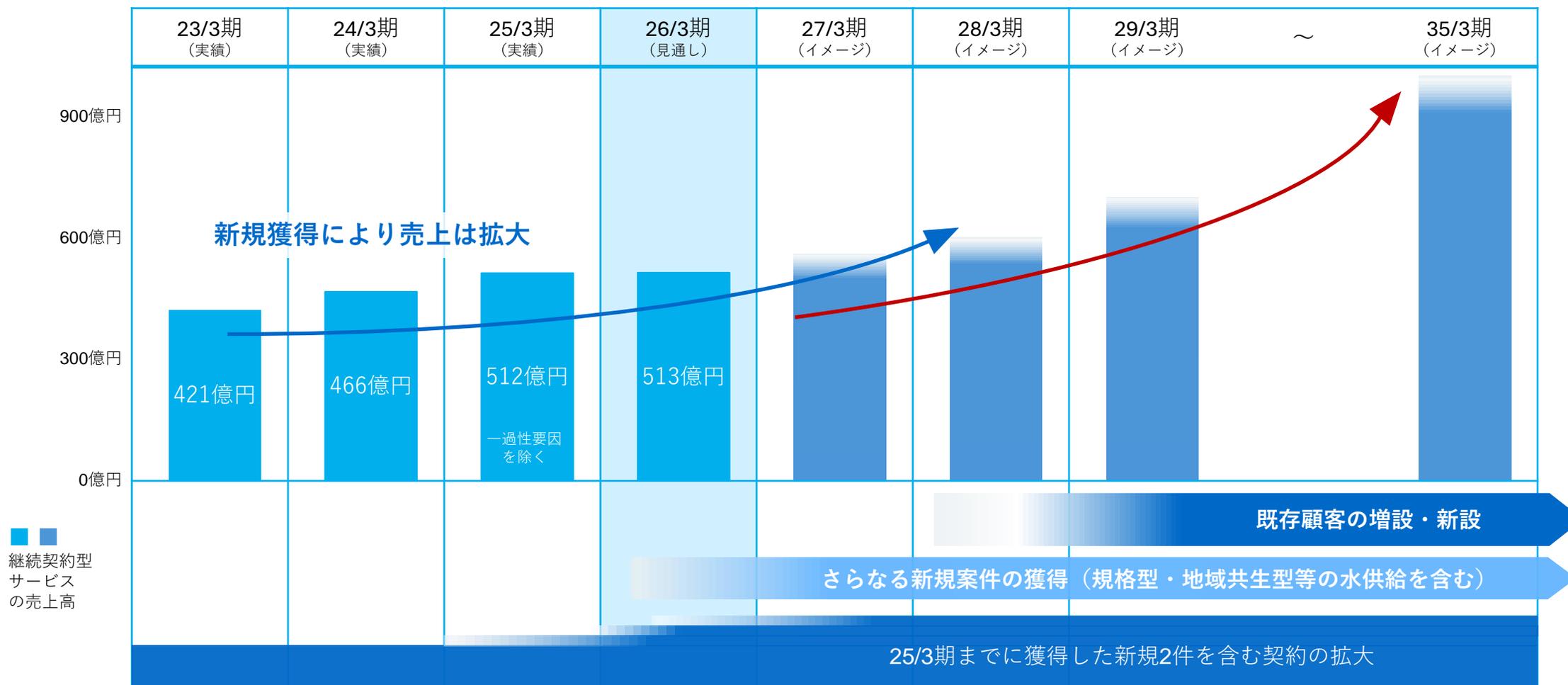
重点施策

進 捗

電 子	水供給事業の進化	2件の新規顧客を獲得
	精密洗浄事業の基盤強化	構造改革により再生に向けた基盤を構築
	欧米における新たな事業基盤構築	事業基盤や展開手法が整い、欧州・米国ともに大型案件の受注に成功
	生産プロセス変革とサプライチェーン強化	生産リードタイムは7%削減と順調に進展
一 般 水 処 理	CSVビジネスの拡大	売上に加え収益性の向上も進展
	米国事業の収益改善	収益改善が確実に進み、事業利益率10%以上の目標水準の前倒し達成が視野に
	展開加速のためのデジタル基盤活用	情報・データ基盤の整備は完了し、グローバルで活用するフェーズへ
	新規事業への挑戦	紙おむつリサイクルに加え、PFAS対策など新規事業に広がり

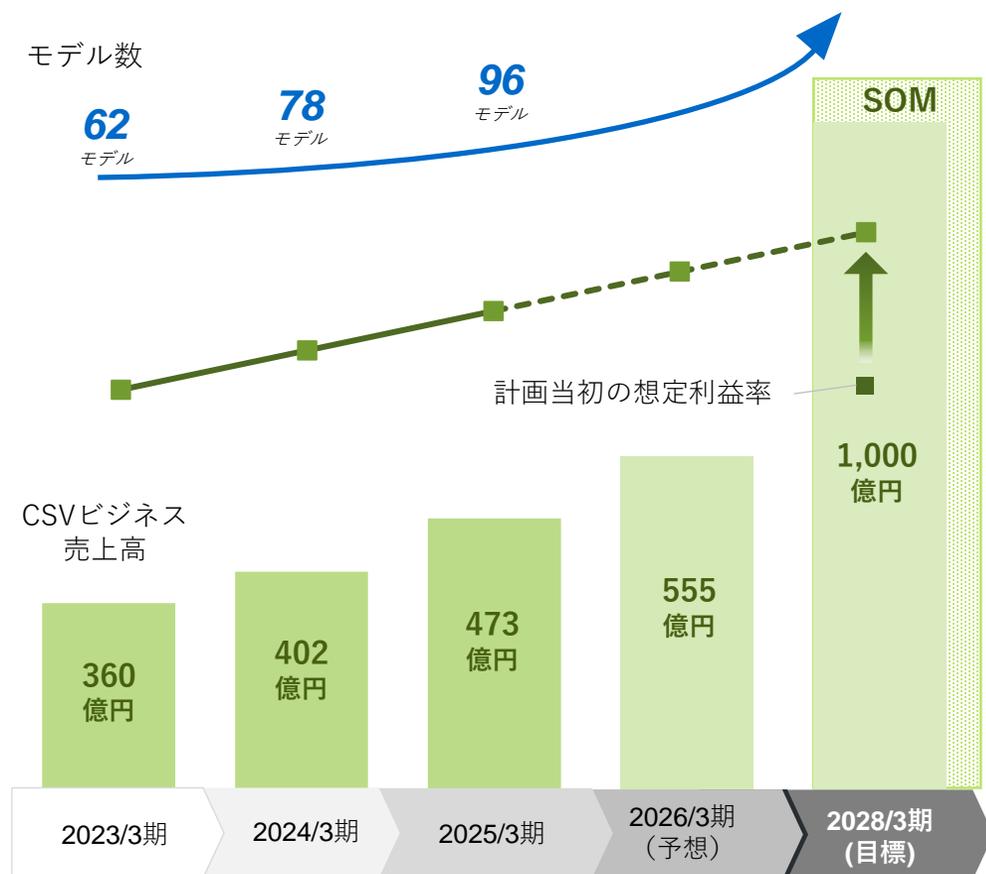
重点施策：水供給事業の進化

既存顧客の後続プロジェクトによる成長期待に加え、顧客層のさらなる拡大にも挑戦



重点施策：CSVビジネスの拡大

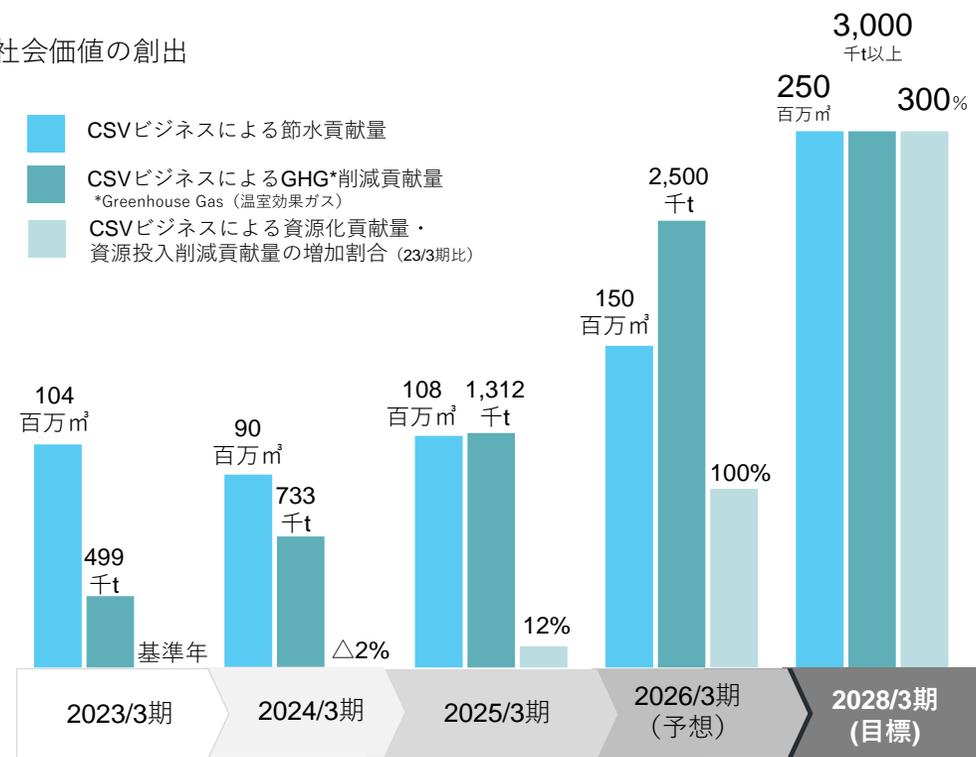
売上やモデル数の着実な積み上がりに加え、収益性向上とGHG削減への貢献が想定以上に進展



25/3期までの進捗を踏まえ、
節水貢献量を300百万m³から250百万m³へ下方修正
GHG削減貢献量を1,600千tから3,000千t以上に上方修正

社会価値の創出

- CSVビジネスによる節水貢献量
- CSVビジネスによるGHG*削減貢献量
*Greenhouse Gas (温室効果ガス)
- CSVビジネスによる資源化貢献量・
資源投入削減貢献量の増加割合 (23/3期比)



注) 節水貢献量において一部誤集計があったため過年度実績を遡及修正

今後3年間における強化戦略

事業環境の変化を事業機会と捉え、競争優位を生かせる成長領域を特定

電子

事業環境

- 生成AI関連の需要を中心に半導体市場は中長期的に成長
- 大型半導体製造工場投資に政府が補助金を投入
- 建設業界の人材不足がコスト増や早期立上げのリスクに

発揮するクリタの強み



- 強化が進むグローバルアカウント*との接点
- 欧・米・東アジアのグローバルな事業展開基盤
- 生産プロセス変革とEP+モジュールによる高いエンジニアリング力

強化戦略



サービス事業の起点をグローバルに拡大

* グローバル半導体製造企業の売上上位企業をグローバルアカウントと定義

一般水処理

事業環境

- 各企業におけるコスト削減や生産性向上の意識の高まり
- 工場設備等の経年劣化対策ニーズの高まり
- グローバルで重要な社会課題となるPFAS対策

発揮するクリタの強み



- 高い社会価値の創出のみならず、お客様の経済価値向上にも寄与するCSVビジネス
- 自社装置に限らないソリューションの提供
- 早期に着手してきたPFAS課題への対応策の提供と研究

強化戦略



提供する価値にこだわったビジネスの推進

強化する戦略を踏まえた重点施策

これまでの進捗と今後の重点施策を踏まえ、最終年度の目標を再設定

電子

サービス事業の起点をグローバルに拡大

欧米を含めた事業基盤の強化

効率的な生産体制による装置案件の獲得

装置を起点としたサービス事業の拡大

精密洗浄事業の再生

売上高
28/3期 目標

2,300
億円

事業利益率
28/3期 目標

18%

一般

提供する価値にこだわったビジネスの推進

CSVビジネスの拡大

メンテナンスの進化

価値起点での継続的な事業の見直し

新規事業の創出・展開

売上高
28/3期 目標

2,400
億円

事業利益率
28/3期 目標

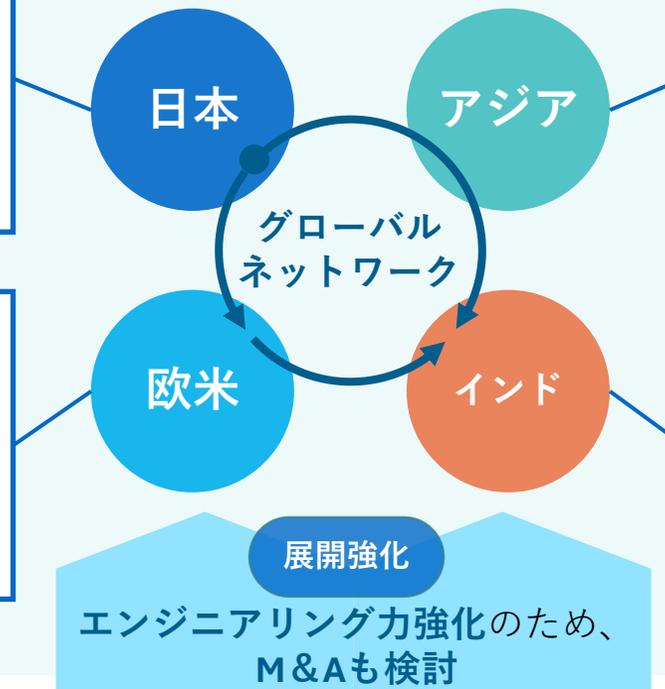
14%

グローバルアカウントをはじめとした半導体メーカーとの接点拡大を踏まえ事業基盤を拡充

中長期的な拡大が見込まれる半導体市場で、
次期中計でのさらなる成長を見据えた事業基盤の構築

- ▶ グローバルアカウントへの装置・サービス事業の展開強化
- ▶ 他社納入の水処理装置も対象にサービス事業を拡大

- ▶ 獲得済みの大型装置案件の完遂
- ▶ 続くサービス事業の提供基盤の構築
- ▶ 装置からサービスまでの一貫した提供体制による継続的な案件獲得



- ▶ 生産能力や提案力を駆使し、顧客基盤を拡大・強化
- ▶ 地政学リスクの課題に 대응する事業展開

- ▶ 欧米でのEP（+モジュール）での新市場進出経験を活かして新規参入

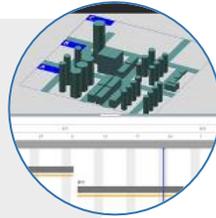
生産プロセス変革とEP（+モジュール）で、サービス事業の起点となる装置案件を獲得

生産プロセス変革

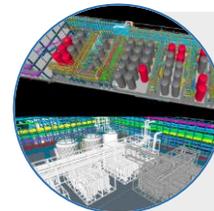


フロントローディング

- ・ AIによる設計自動化
- ・ 需要予測に基づく調達期間短縮



EP（+モジュール）



設計と調達に特化した契約

- ・ 装置をモジュールに分解しスキッドとして分割納入



- ・ 生産期間の短縮による工場の早期立上げ
- ・ クリタの対応力・提案力向上

お客様の
メリット

- ・ 現場建設作業を最小化し施工費用削減
- ・ 施工ミスなど建設工事のリスクを低減

- ・ 生産キャパシティの拡大
- ・ EPCの収益性改善

クリタの
メリット

- ・ 新規進出地域で事業の早期立上げが可能
- ・ 工事によるコスト増リスクを抑制

日本

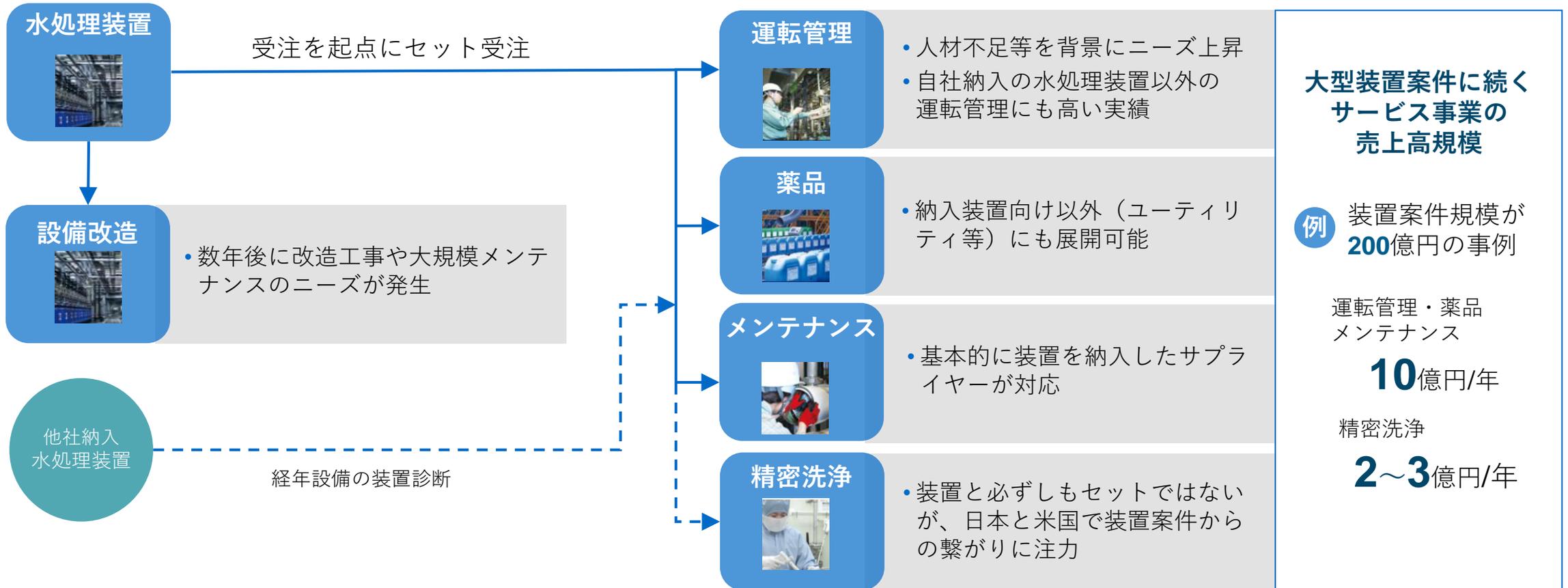
アジア

主なターゲット市場

欧米

インド

装置案件を起点としたサービス事業の獲得により、中長期的に安定した事業基盤を構築

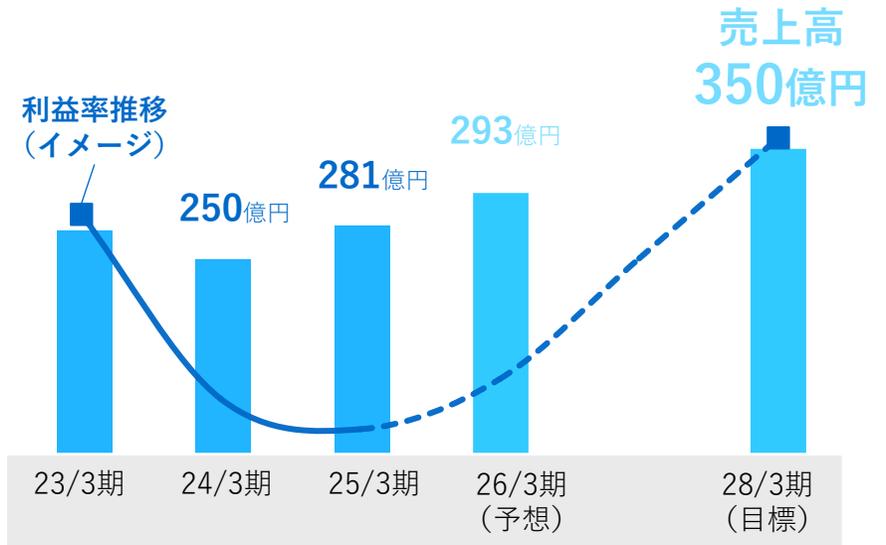


日米の大型装置を起点とした洗浄案件の獲得が進み、成長ステージへ

28/3月期に向けた新たな戦略

装置を起点とした案件獲得の推進

- ▶ 特定の顧客に偏らない幅広い層の顧客開拓
- ▶ 洗浄ニーズに合わせた最適かつ機動的なリソース配分
- ▶ 洗浄以外への提供サービスの拡大
- ▶ コスト管理等のマネジメント強化



- ▶ 大型装置を起点とした洗浄案件獲得
- ▶ 主要なお客様の工場稼働回復
- ▶ メーカー認証の取得

国内事業の
成長

米国事業の
構造改革

- ▶ 稼働率の低い2工場を閉鎖
- ▶ 採算性の低い取引の見直し
- ▶ マネジメント変更

5つのポイントを軸に、産業別×地域別にグローバルでCSVビジネスの浸透・拡大を図る

CSVビジネス拡大に向けた5つのポイント

- | | | |
|---|---------------|--|
| 1 | モデルの量 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 新モデルの創出 ▶ 創出価値が確保されていないモデルの除外 |
| 2 | モデルの質 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 定期審査による創出価値の確保 ▶ デジタル活用によるモデル・クオリティの向上 |
| 3 | 適切な提案先へのアプローチ | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 社会価値と経済価値を追求するキーマンへの提案 |
| 4 | 提案者の質 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 営業向けの研修や勉強会の充実 ▶ グローバル共通の情報基盤による成功事例の横展開 |
| 5 | グループ内連携 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ CSVビジネスアンバサダーによるグローバル連携 ▶ デジタルを活用した即時情報共有 |



産業別



地域別

展開強化

M&Aの活用も視野に価値提供の基盤を拡大

注目市場

中南米、インド、中東、アフリカ
新規参入の難しい薬品事業において、CSVビジネスを切り口に売上を拡大

注目モデル

地熱
発電所
向け

冷却水
処理

RO膜
処理

組織・個人へのインセンティブ

業績評価

社内表彰

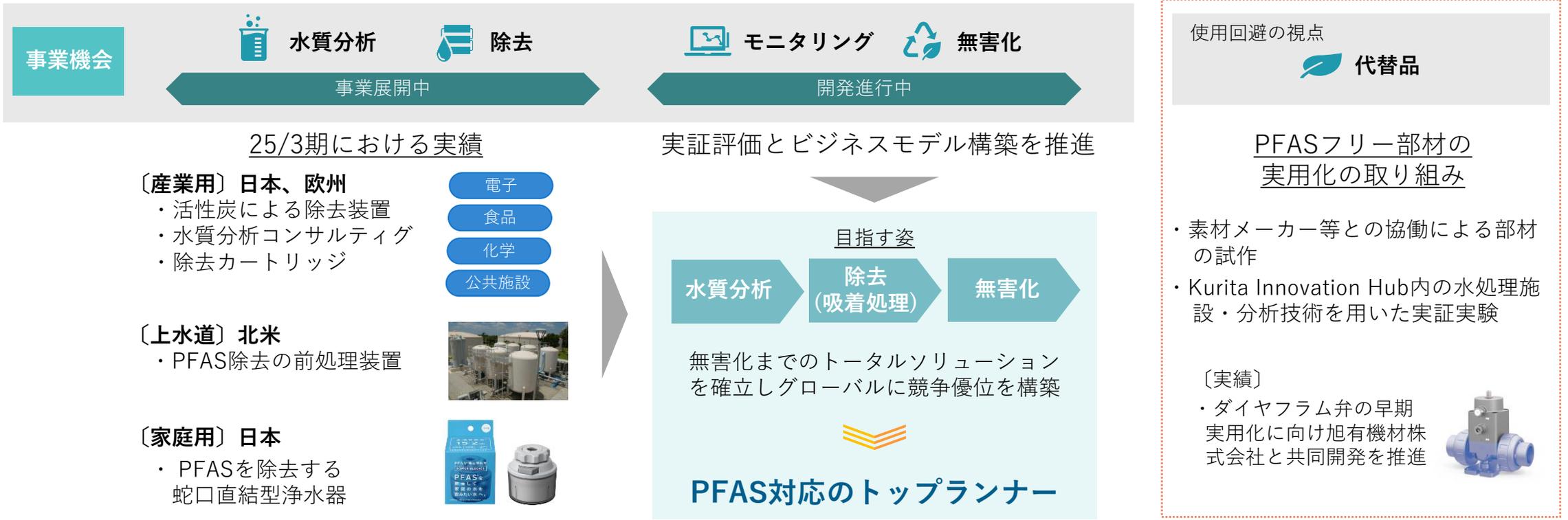
CSVビジネスだけでなく、お客さまに提供する価値にこだわるサービス事業を推進

	メンテナンスの進化	価値起点での継続的な事業の見直し
顧客課題	<ul style="list-style-type: none"> 水処理装置運転における人材不足 水処理装置の経年化 	<ul style="list-style-type: none"> 設備の経年化 コスト削減 環境問題対応
クリタのこだわり	顧客課題への 適切なソリューション とお客様が気づいていない 潜在課題への対応	水・エネルギー・廃棄物の削減などを含めた クリタだからこそ提供できるサービス
ビジネス展開	<ul style="list-style-type: none"> 装置診断や運転管理データ解析による進化したメンテナンスサービス 	<ul style="list-style-type: none"> CSVビジネスの拡大 高付加価値品への切り替え 競争優位性の低い取引の見直し
実績	メンテナンスの売上高が拡大	製品構成の変化により薬品事業では 直接原価率が着実に低減

社会価値起点で新たな事業機会を開拓

PFAS/PFOA対策の新規事業

既出の課題と将来的な課題を捉え、お客様のパートナーとしてソリューションを提供



これまでの進捗と今後の戦略強化を踏まえ、財務目標・非財務目標ともに見直し

中期経営計画 **Pioneering Shared Value 2027** (2024年3月期～2028年3月期)

財務指標 (2028年3月期目標)

	前回計画	今回計画
売上高	4,500 億円	4,700 億円
	電子 2,100 億円	2,300 億円
	一般 2,400 億円	2,400 億円
事業利益率	16.0 %	16.0 %
	電子 20.0 %	18.0 %
	一般 13.0 %	14.0 %
ROE	12.0 %以上	12.0 %以上
ROIC	10.0 %以上	10.0 %以上

主要な非財務指標 (2028年3月期目標)

(CSVビジネスによる)

節水貢献量	300 百万㎡	250 百万㎡
GHG削減貢献量	1,600 千t	3,000 千t以上
資源化貢献量・資源投入削減貢献量の増加割合	300 % (23/3期比)	300 % (23/3期比)

変更理由

- ◆ 売上高：電子装置の拡大を強化
- ◆ 事業利益率：各セグメントの進捗と戦略変化を反映
- ◆ 節水貢献量：節水に貢献する水処理装置の数量見直し
- ◆ GHG削減貢献量：エネルギーコスト上昇に伴うお客様ニーズの変化、新たに追加されたCSV ビジネスモデルの貢献

企業価値向上に向けた取り組み

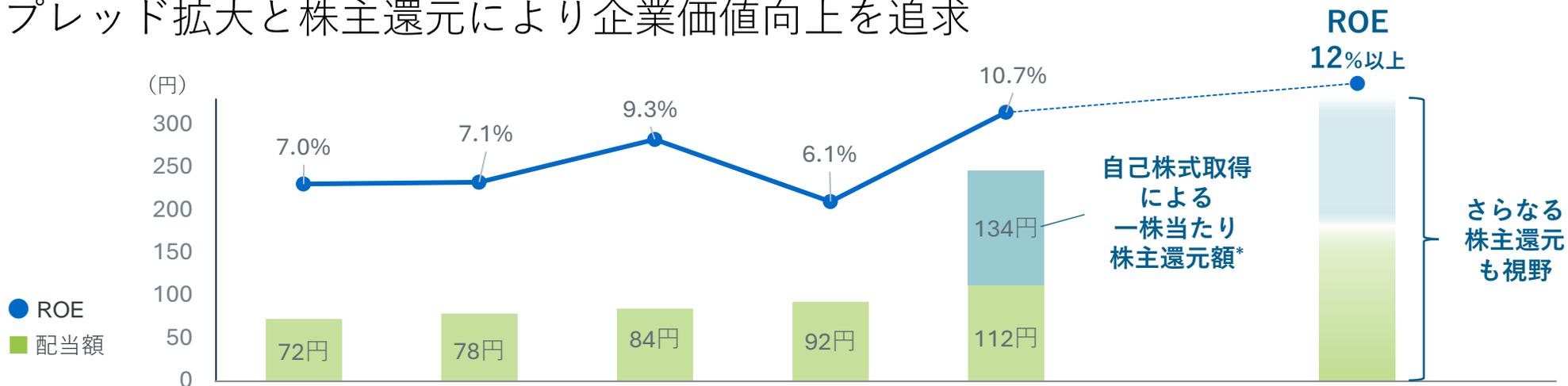
エクイティスプレッド拡大と株主還元により企業価値向上を追求

企業価値
の最大化

エクイティ
スプレッド
拡大

+

着実な
株主還元



	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 (予想)	PSV-27 2028年3月期
ROE	7.0%	7.1%	9.3%	6.1%	10.7%	12%以上
事業利益率	11.4%	11.2%	10.9%	12.0%	12.7%	16%
ROIC	7.1%	8.0%	7.2%	8.8%	8.7%	10%以上
配当額	72円	78円	84円	92円	112円	長期的に計画的な増配を継続 (直近5年間通算で配当性向30%から50%の範囲を目安) 成長投資を優先しつつも機動的な自己株式取得を検討
配当性向	43.8%	43.5%	32.3%	50.9%	33.8%	
自己株式取得	-	-	-	-	150億円	

* 株式の取得価額の総額（150億円）を25/3期末の発行済み株式数（自己株式を除く）で除した値

2

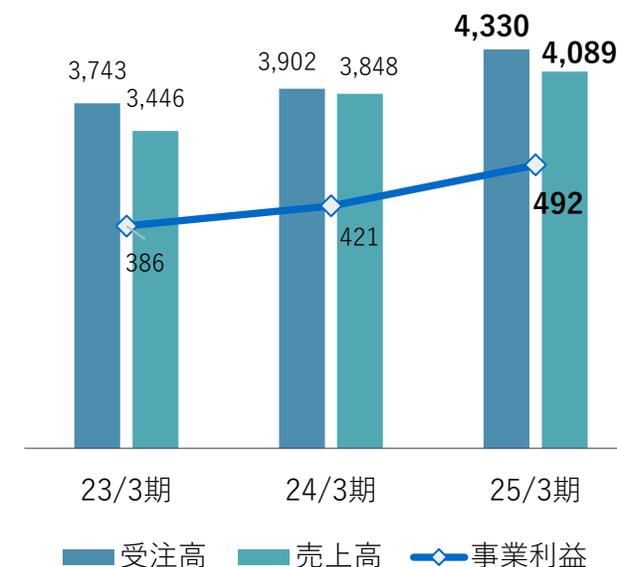
2025年3月期 実績

業績概要



(単位：億円)	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2024/3期		2025/3期 予想 (11/7発表)
			前期差	前期比	
受注高	3,902	4,330	+ 428	+11.0%	4,250
売上高	3,848	4,089	+ 241	+ 6.3%	4,100
事業利益	421	492	+ 71	+ 17.0%	500
事業利益率	10.9%	12.0%	+ 1.1pp	-	12.2%
その他の収支	△ 8	△ 179	△ 171	-	△ 3
営業利益	412	313	△ 100	△ 24.1%	497
税引前利益	417	318	△ 99	△ 23.7%	490
親会社の所有者に 帰属する当期利益	292	203	△ 89	△ 30.4%	345
基本的1株当たり 当期利益 (円)	259.70	180.66	△ 79.04	△ 30.4%	306.81
親会社所有者帰属持分 当期利益率 (ROE)	9.3%	6.1%	△ 3.3pp	-	10.1%
投下資本利益率 (ROIC)	7.2%	8.8%	+ 1.6pp	-	8.0%
為替 レート	USD (円)	144.6	152.6		152.6
	EUR (円)	156.8	163.8		166.0
	CNY (円)	20.1	21.1		21.2

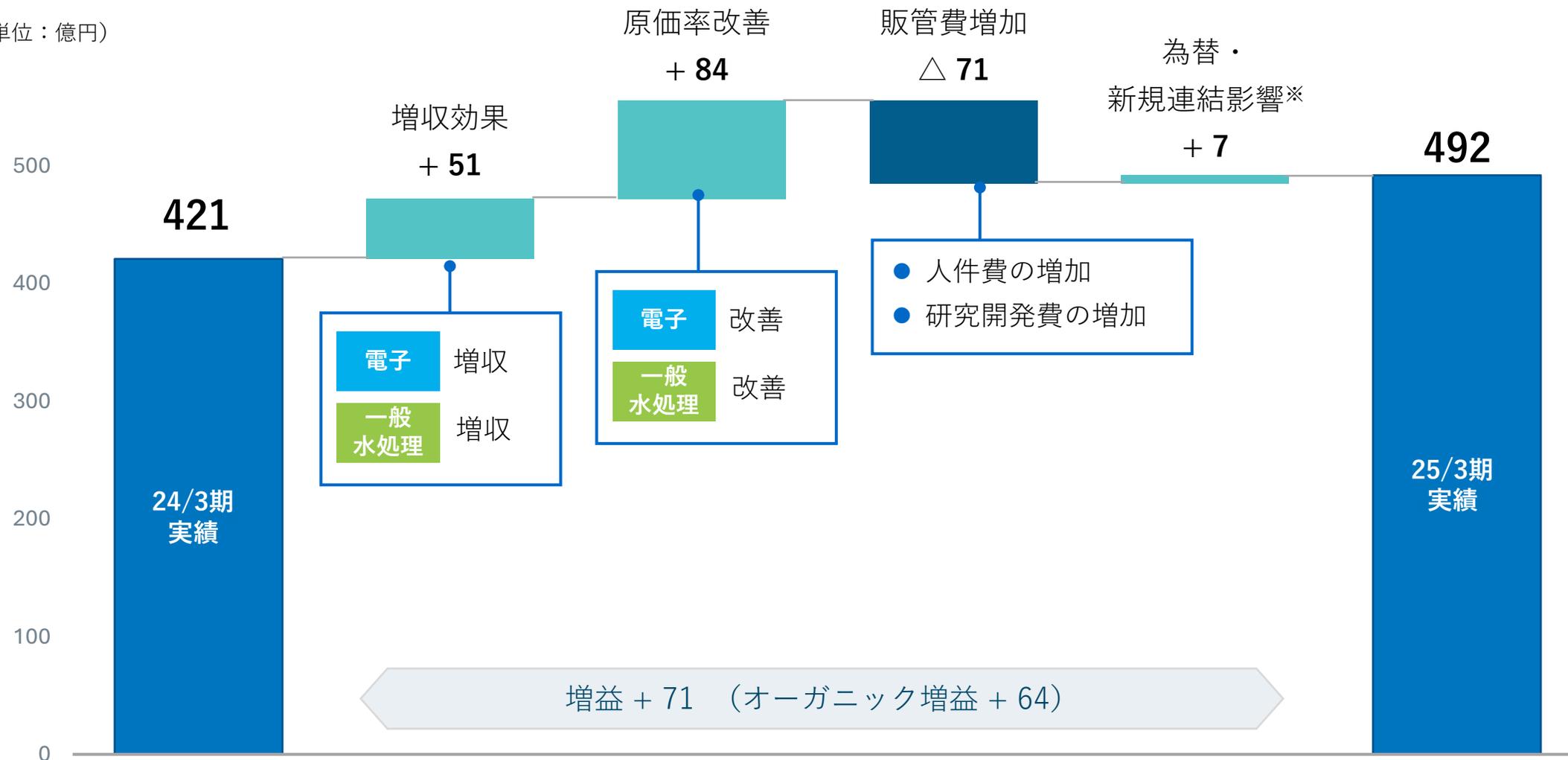
(単位：億円)



- 米国子会社ペンタゴン社に係るのれんを含む固定資産の減損損失 165 億円
- 米国子会社フラクタ社に係るのれんの減損損失 25 億円

事業利益の増減要因 (前期比)

(単位：億円)



※ 新規連結影響は、前期の第2四半期からアルカデ・エンジニアリング社を新規連結したことによるもの。

(単位：億円)	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2025/3期 予想 (11/7発表)	
			前期差	
受注高	1,658	1,950	+ 292	1,950
装置	626	768	+ 141	788
継続契約型サービス	466	548	+ 82	541
サービス	566	634	+ 68	621
薬品	104	116	+ 12	118
精密洗浄	249	286	+ 37	287
メンテナンス	212	232	+ 20	216
売上高	1,727	1,812	+ 85	1,790
装置	703	654	△ 49	647
継続契約型サービス	466	548	+ 82	538
サービス	558	610	+ 52	605
薬品	104	116	+ 11	118
精密洗浄	250	286	+ 36	281
メンテナンス	203	208	+ 5	206
事業利益	199	242	+ 43	240
事業利益率	11.5%	13.4%	+ 1.8pp	13.4%
営業利益	202	89	△ 113	233

装置

- 受注高は欧州向けの大型案件の獲得により増加
- 売上高は中国で増加も前期の国内大型案件の売上計上の反動で減収

継続契約型サービス

- 当期にサービスを開始した水供給案件の寄与に加え、一過性の収益計上もあり、受注高・売上高ともに増加

精密洗浄

- 国内・海外ともに増加

メンテナンス

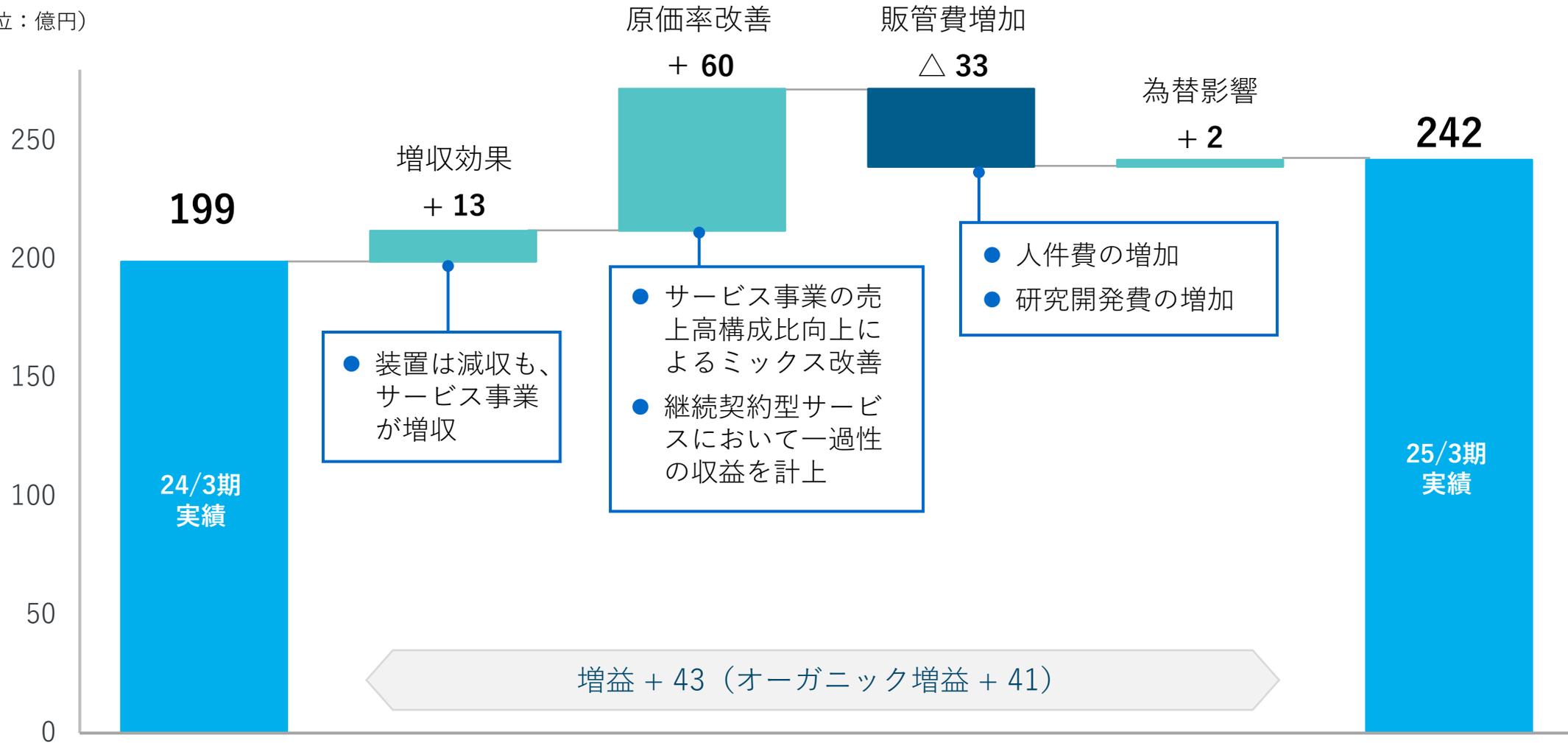
- 受注高・売上高ともに中国と台湾で増加

オーガニック増減	+ 54億円
為替影響	+ 31億円

ペンタゴン社に係る減損損失 △165億円

事業利益の増減要因 (前期比)

(単位：億円)



(単位：億円)	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2025/3期 予想 (11/7発表)	
			前期差	
受注高	2,243	2,380	+ 136	2,300
装置	419	505	+ 87	427
継続契約型サービス	104	114	+ 9	121
サービス	1,721	1,761	+ 40	1,751
薬品	1,166	1,183	+ 17	1,190
メンテナンス	466	488	+ 22	473
その他	89	89	+ 1	88
売上高	2,121	2,277	+ 156	2,310
装置	298	405	+ 107	419
継続契約型サービス	102	112	+ 9	121
サービス	1,721	1,760	+ 39	1,769
薬品	1,166	1,181	+ 15	1,207
メンテナンス	458	489	+ 31	480
その他	97	90	△ 7	83
事業利益	221	250	+ 29	260
事業利益率	10.4%	11.0%	+ 0.5pp	11.3%
営業利益	210	223	+ 13	264

装置

- 受注高は北米の半導体産業向け大型装置案件の獲得により増加
- 売上高は北米における半導体産業向けと官需向けの案件の工事進捗により増加

継続契約型サービス

- CSVビジネスの拡大により増収

薬品

- 為替影響を除くと受注高・売上高ともに減少
- 欧州およびアジアの一部で景況感悪化の影響を受けるも、CSVビジネスは増加

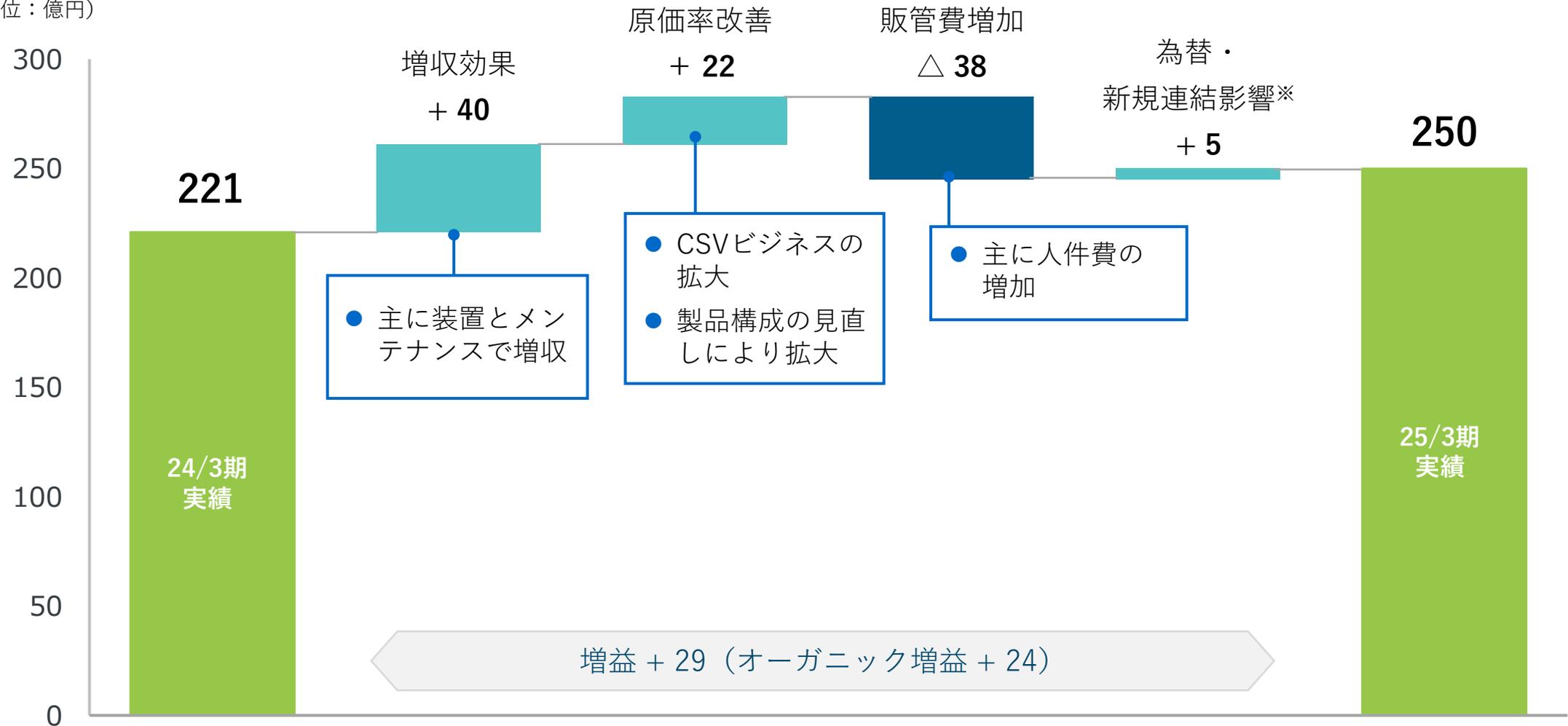
メンテナンス

- 受注高・売上高ともに日本で増加

オーガニック増減	+ 96億円
為替影響	+ 47億円
新規連結影響	+ 13億円

フラクタ社に係る減損損失 △25億円

(単位：億円)



※ 新規連結影響は、前期の第2四半期からアルカデ・エンジニアリング社を新規連結したことによるもの。

CSVビジネス売上高

(単位：億円)	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2025/3期 予想 (11/7発表)	
			前期差	
全社連結	402	473	+ 71	480
電子	121	122	+ 1	135
一般水処理	281	350	+ 69	345

CSVビジネスモデル数

	2024/3末	2025/3末	前期差
全社連結	78	96	+ 18

地域別売上高



地域別売上高（全社連結）

(単位：億円)	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2025/3期 予想 (11/7発表)	
			前期差	
日本	1,984	1,966	△ 17	1,905
アジア	859	996	+ 137	1,005
北南米	626	741	+ 116	780
EMEA*	380	385	+ 5	409
合計	3,848	4,089	+ 241	4,100

電子

- 日本（-）
前期に大型案件の売上計上があった反動
- アジア（+）
中国を中心に装置案件の工事が進捗

一般 水処理

- 日本（+）
メンテナンスや継続契約型サービスが増加
- 北南米（+）
半導体産業向けや官需向け装置の工事が進捗

電子 地域別売上高

(単位：億円)	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2025/3期 予想 (11/7発表)	
			前期差	
日本	916	848	△ 68	813
アジア	634	763	+ 129	772
北南米	167	191	+ 24	196
EMEA*	10	10	△ 0	9
合計	1,727	1,812	+ 85	1,790

一般 水処理

一般水処理 地域別売上高

(単位：億円)	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2025/3期 予想 (11/7発表)	
			前期差	
日本	1,068	1,118	+ 50	1,092
アジア	225	233	+ 8	234
北南米	458	550	+ 92	584
EMEA	370	375	+ 6	400
合計	2,121	2,277	+ 156	2,310

* 2025年3月期から、従来北南米に含まれていた精密洗浄事業のEMEA拠点での売上高実績を、EMEAの売上高として計上。

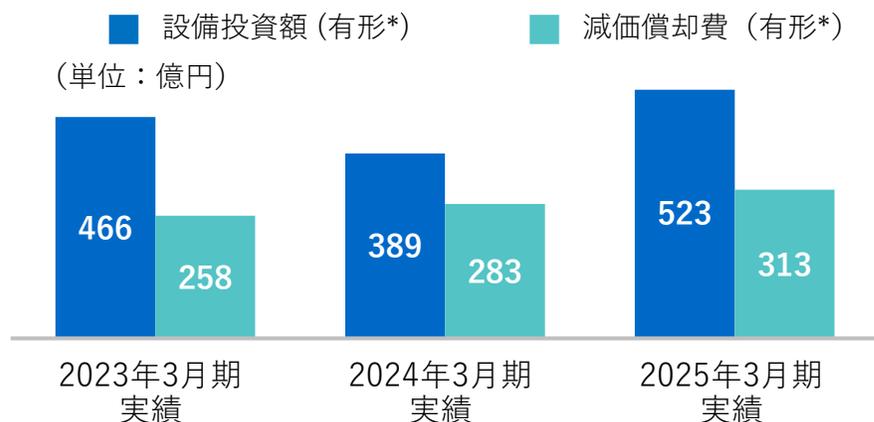
設備投資額・減価償却費・研究開発費

(単位：億円)	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2025/3期 予想 (11/7発表)	
			前期差	
設備投資額 (有形*)	389	523	+ 134	464
減価償却費 (有形*)	283	313	+ 30	315
研究開発費	74	81	+ 7	75

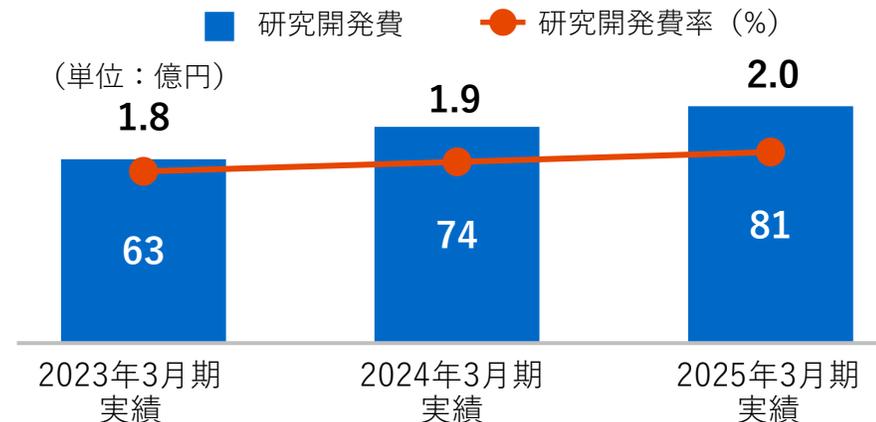
- 設備投資額は、精密洗浄事業向けの投資増により前期比で増加
- 減価償却費は、新しい水供給案件の開始等に伴い前期比で増加
- 研究開発費は、イノベーション創出に向けた取り組み強化により増加

* 使用権資産含む。

設備投資額・減価償却費



研究開発費



財政状態



(単位：億円)	2024年3月末	2025年3月末	増減
現金及び現金同等物	540	630	+ 89
営業債権及びその他債権	1,395	1,264	△ 131
棚卸資産	211	207	△ 4
その他流動資産	135	109	△ 26
流動資産合計	2,280	2,210	△ 71
有形固定資産	1,910	1,954	+ 45
のれん	710	663	△ 47
その他非流動資産	674	662	△ 12
非流動資産合計	3,294	3,280	△ 14
資産合計	5,574	5,489	△ 85
流動負債	1,186	1,326	+ 139
非流動負債	1,054	779	△ 275
負債合計	2,240	2,104	△ 136
親会社の所有者に帰属する持分	3,313	3,360	+ 48
非支配持分	22	25	+ 3
資本合計	3,334	3,385	+ 51
負債及び資本合計	5,574	5,489	△ 85

- 流動資産合計の減少は、主に契約資産の減少
- 有形固定資産は、精密洗浄用資産で減損を行った一方で水供給事業用設備の取得で増加
- のれんは減損と為替変動により減少
- 負債合計は、CP償還により減少。なお、償還期限が近づいた社債を、非流動負債から流動負債へ振り替え
- 資本合計では利益剰余金が増加

自己株式取得

適正なタイミングで機動的な資本政策を実施

株主還元方針

- 直近5年間通算で配当性向30%から50%の範囲を目安とし、長期的に計画的な増配を継続
- PSV-27計画では成長投資を優先するも資金需要、株価、資本構成の状況等を鑑み機動的な自己株式取得を検討

自己株式取得の目的

- 経営環境に応じて機動的な資本政策を実行し、資本効率を改善し、株主価値、企業価値の向上を図るため

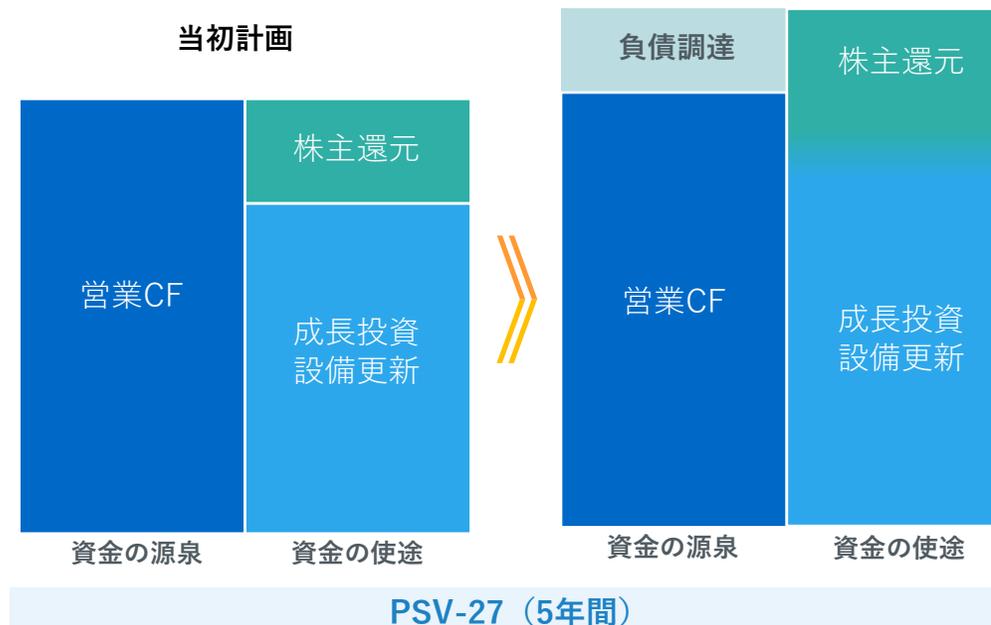
自己株式取得の概要

取得する株式数	350万株（上限） 発行済株式総数に対する割合：3.12%
取得価額の総額	150億円（上限）
取得期間	2025年5月9日～2025年8月31日

キャッシュアロケーション

- PSV-27以降も視野に入れ成長投資を優先して実施し、必要に応じて負債調達も検討
- 株主還元を引き続き重視し、機動的な自己株式取得も検討

見直し後イメージ



3

2026年3月期 業績予想

米国の関税引き上げによる影響は現時点で予測困難であり、今回の業績予想に反映せず

- 世界経済は緩やかな回復基調も一部地域で足踏み

日本 内需を下支えに緩やかに回復

中国 不動産関連産業の低迷や米中貿易摩擦の影響で低成長が継続

ASEAN 中国の代替生産地としての機能発揮や内需の拡大による成長期待

米国 保護主義的な政策により、成長に減速感

欧州 全体では持ち直しの動きがみられるも、ドイツなど一部に停滞感

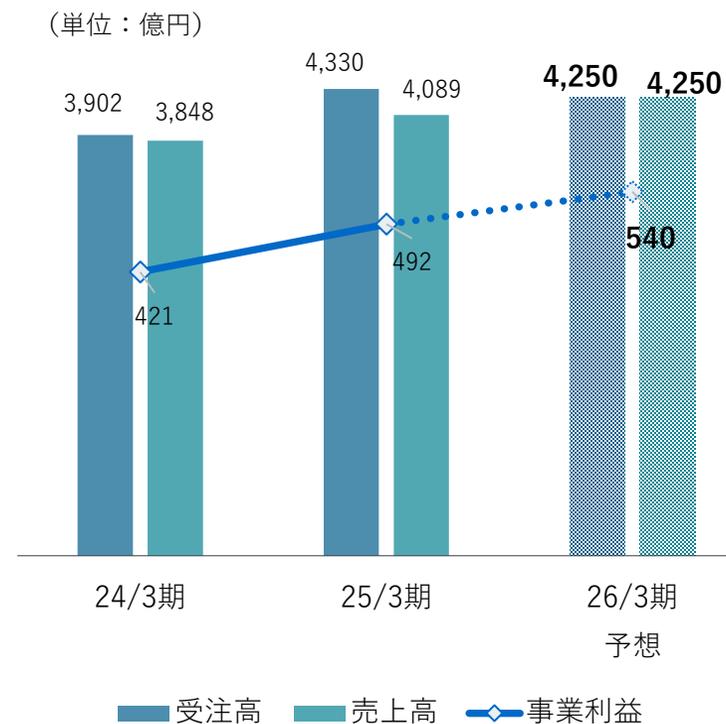
- 半導体市場は、生成AI関連が市場をけん引し底堅い成長

- 米国の関税引き上げや地政学リスクが高まった場合、顧客工場の稼働低下や設備投資の延期がリスクとしてあり得る

業績予想の概要

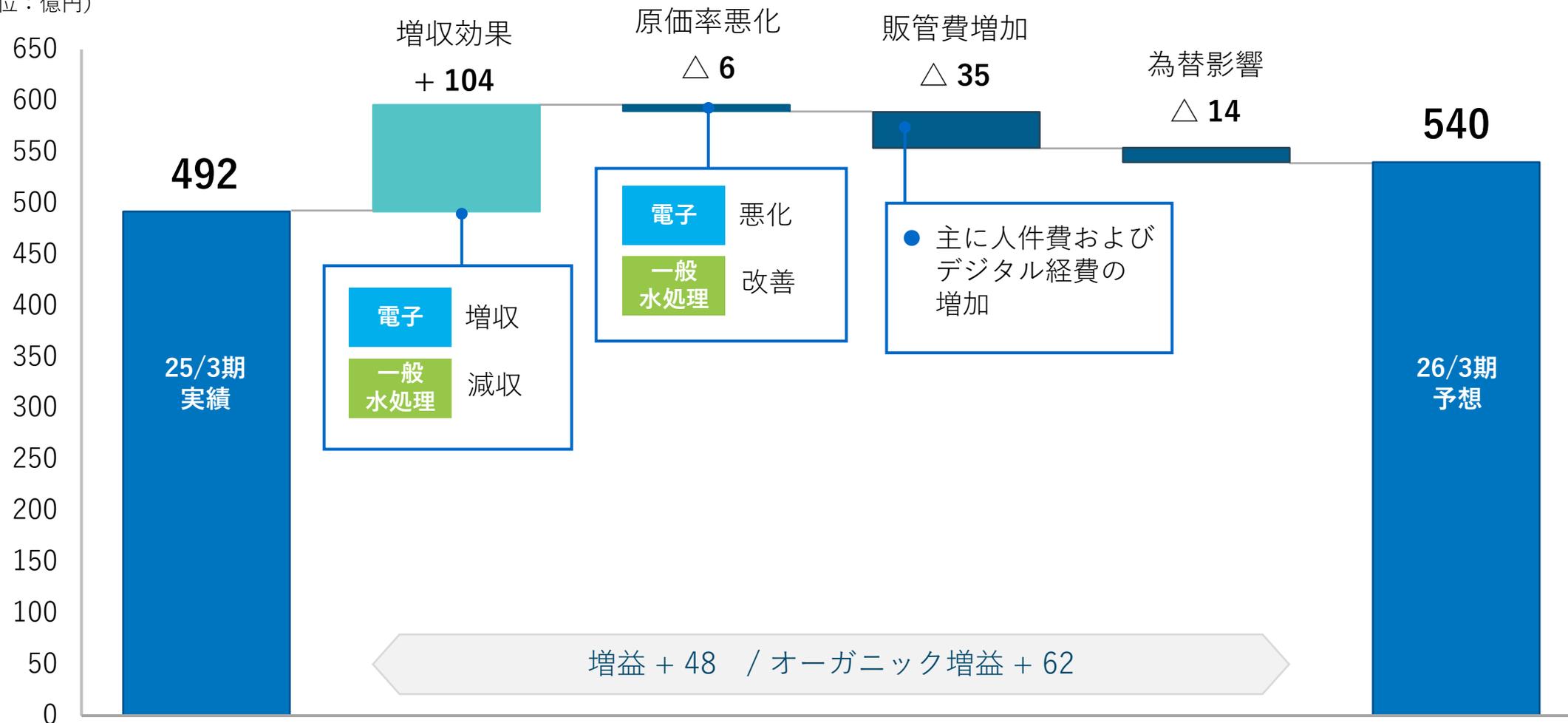


(単位：億円)		2025/3期 実績	2026/3期 予想	前期差	前期比
受注高		4,330	4,250	△ 80	△ 1.8%
売上高		4,089	4,250	+ 161	+ 3.9%
事業利益		492	540	+ 48	+ 9.8%
事業利益率		12.0%	12.7%	+ 0.7pp	-
その他の収支		△ 179	△ 5	+ 174	-
営業利益		313	535	+ 222	+ 71.1%
税引前利益		318	525	+ 207	+ 65.0%
親会社の所有者に 帰属する当期利益		203	363	+160	+ 78.8%
基本的1株当たり 当期利益 (円)		180.66	331.73	+151.07	+ 83.6%
親会社所有者帰属持分 当期利益率 (ROE)		6.1%	10.7%	+ 4.6pp	-
投下資本利益率 (ROIC)		8.8%	8.7%	△ 0.2pp	-
為替レートの	USD (円)	152.6	140.0		
	EUR (円)	163.8	160.0		
	CNY (円)	21.1	20.0		



事業利益の増減要因 (前期比)

(単位：億円)



(単位：億円)	2025/3期 実績	2026/3期 予想	前期差
受注高	1,950	2,100	+ 150
装置	768	949	+ 181
継続契約型サービス	548	514	△ 34
サービス	634	637	+ 3
薬品	116	115	△ 1
精密洗浄	286	293	+ 6
メンテナンス	232	229	△ 3
売上高	1,812	2,050	+ 238
装置	654	908	+ 253
継続契約型サービス	548	513	△ 35
サービス	610	629	+ 19
薬品	116	115	△ 1
精密洗浄	286	293	+ 7
メンテナンス	208	222	+ 14
事業利益	242	260	+ 18
事業利益率	13.4%	12.7%	△ 0.7pp
営業利益	89	260	+ 171

装置

- 日本と北米で大型装置案件の受注を見込む
 - 欧米で前期に受注した案件の工事進捗により増収
- ※26/3期より欧米の電子産業向け案件を電子セグメントで計上

継続契約型サービス

- 前期に一過性の収益計上があった反動により減収

精密洗浄

- 国内・海外ともに増加を見込む

メンテナンス

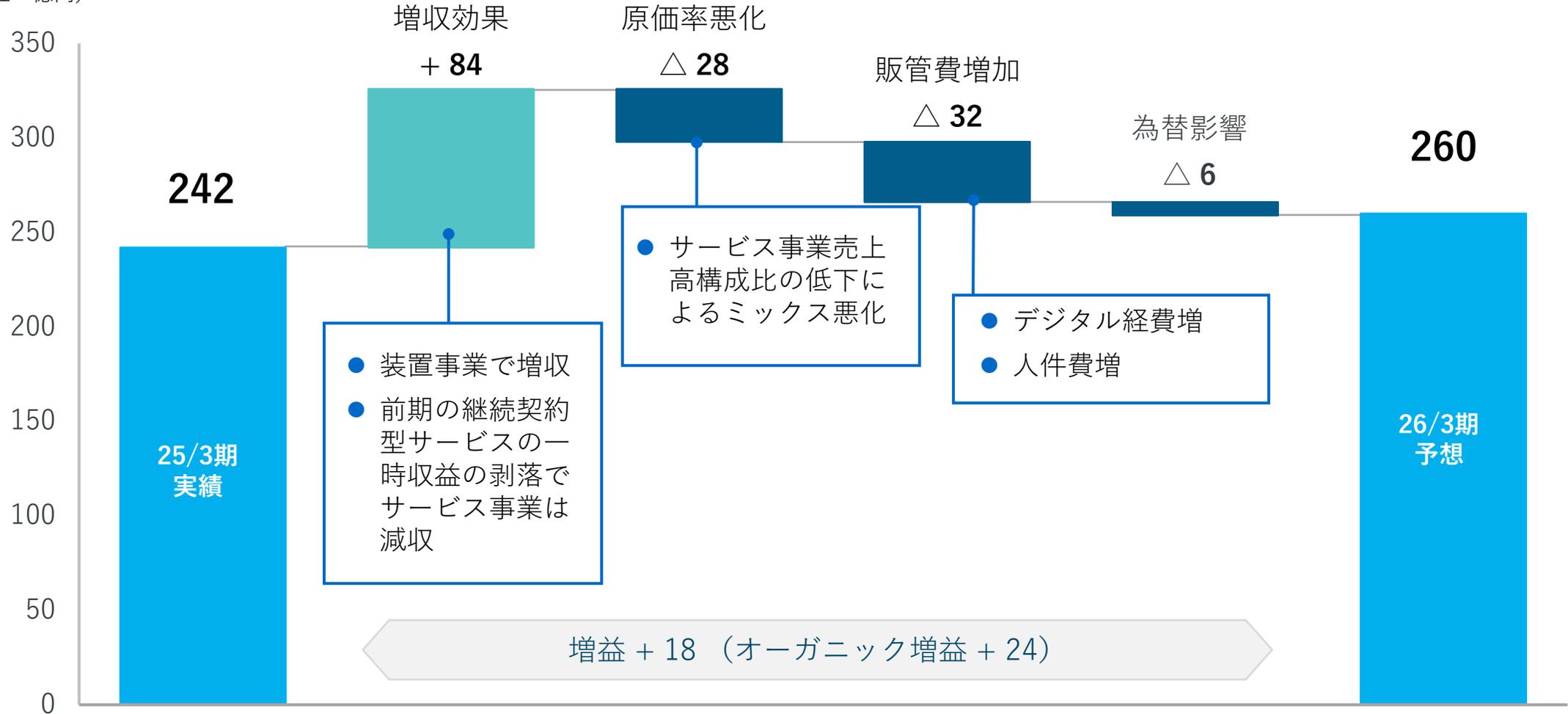
- 中国での伸長を見込む

オーガニック増減	+ 301億円
為替影響	△ 63億円

前期にペンタゴン社に係る減損損失
165億円を計上した反動

事業利益の増減要因 (前期比)

(単位：億円)



(単位：億円)	2025/3期 実績	2026/3期 予想	前期差
受注高	2,380	2,150	△ 230
装置	505	293	△ 213
継続契約型サービス	114	119	+ 6
サービス	1,761	1,738	△ 22
薬品	1,183	1,187	+ 4
メンテナンス	488	459	△ 29
その他	89	93	+ 3
売上高	2,277	2,200	△ 77
装置	405	328	△ 78
継続契約型サービス	112	116	+ 4
サービス	1,760	1,756	△ 4
薬品	1,181	1,178	△ 3
メンテナンス	489	492	+ 3
その他	90	87	△ 3
事業利益	250	280	+ 30
事業利益率	11.0%	12.7%	+ 1.8pp
営業利益	223	275	+ 52

装置

- 受注高・売上高ともに、電子産業向け装置案件のセグメント移管の影響により減少

※ 2026年3月期より、従来一般水処理セグメントで計上していた欧米の電子産業向け案件を電子セグメントで計上

継続契約型サービス

- CSVビジネスの拡大により伸長を見込む

薬品

- 為替影響を除くオーガニックでは増収を見込む
- 各国の経済成長とCSVビジネスの拡大を想定

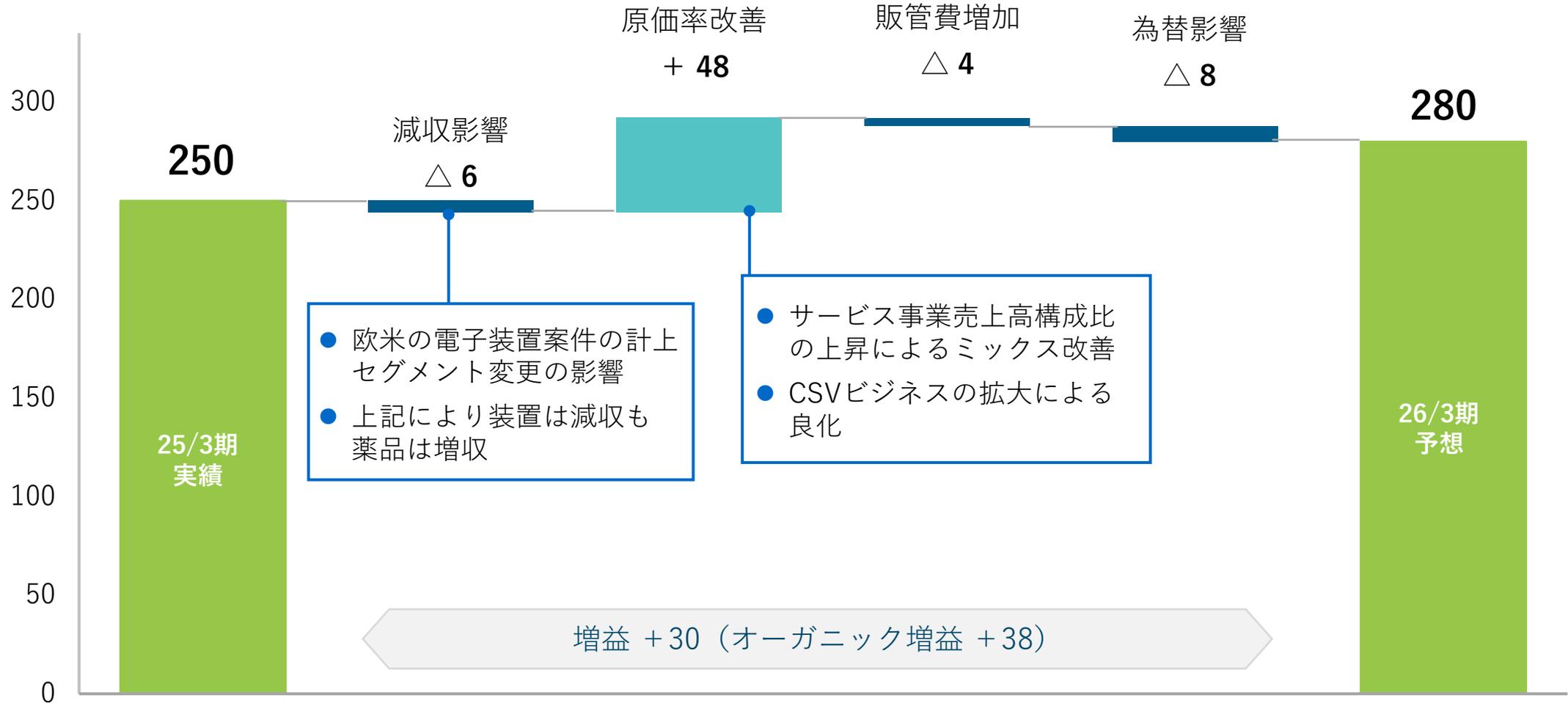
メンテナンス

- 前期にスポット案件や今期からの受注の前倒しがあったことから、受注減を見込む

オーガニック増減	△ 15億円
為替影響	△ 62億円

前期にフラクタ社に係る減損損失
25億円を計上した反動

(単位：億円)

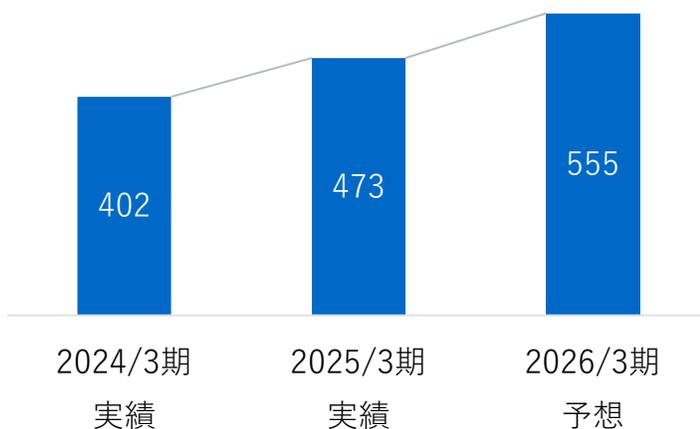


CSVビジネス売上高

(単位：億円)	2025/3期 実績	2026/3期 予想	前期差
全社連結	473	555	+ 82
電子	122	115	△ 7
一般水処理	350	440	+90

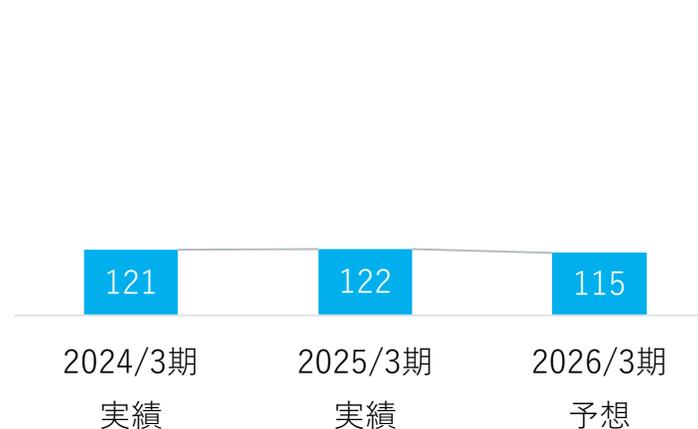
CSVビジネス売上高(全社連結)

(単位：億円)



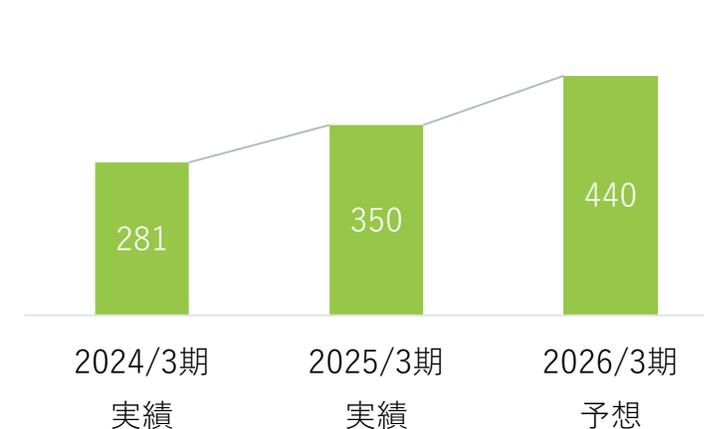
CSVビジネス売上高(電子)

(単位：億円)



CSVビジネス売上高(一般水処理)

(単位：億円)



地域別売上高

地域別売上高（全社連結）

(単位：億円)	2025/3期 実績	2026/3期 予想	前期差
日本	1,966	2,143	+ 177
アジア	996	911	△ 85
北南米	741	805	+ 64
EMEA*	385	391	+ 6
合計	4,089	4,250	+ 161

電子

- 日本 (+)
欧州向け大型装置案件の工事進捗を見込む
- 北南米 (+)
前期に獲得した大型装置案件の工事進捗を見込む
- アジア (-)
中国で前期に大型案件の売上計上があった反動

一般 水処理

- 北南米、EMEA (-)
電子産業向け装置案件のセグメント移管の影響*

電子 地域別売上高

(単位：億円)	2025/3期 実績	2026/3期 予想	前期差
日本	848	975	+ 127
アジア	763	686	△ 77
北南米	191	341	+ 150
EMEA*	10	48	+ 39
合計	1,812	2,050	+ 238

一般 水処理

一般水処理 地域別売上高

(単位：億円)	2025/3期 実績	2026/3期 予想	前期差
日本	1,118	1,168	+ 50
アジア	233	226	△ 8
北南米	550	464	△ 86
EMEA*	375	342	△ 33
合計	2,277	2,200	△ 77

* 2026年3月期より、従来一般水処理セグメントで計上していた欧米の電子産業向け装置案件を電子セグメントで計上

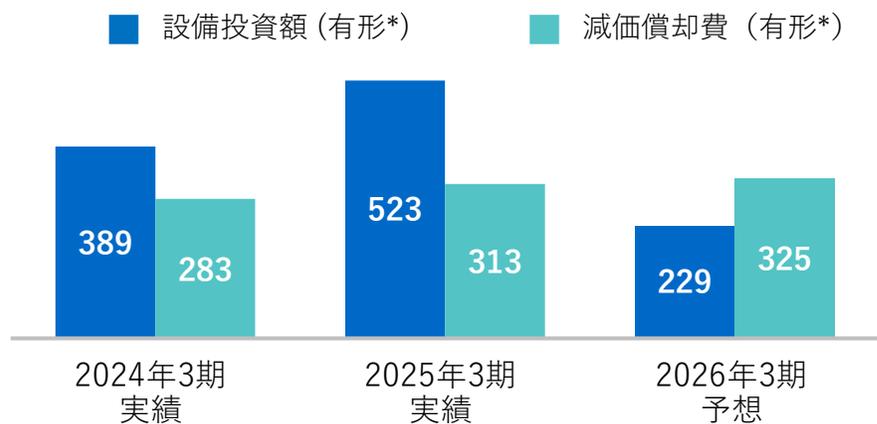
設備投資額・減価償却費・研究開発費

(単位：億円)	2025/3期	2026/3期	前期差
	実績	予想	
設備投資額 (有形*)	523	229	△ 294
減価償却費 (有形*)	313	325	+ 12
研究開発費	81	80	△ 1

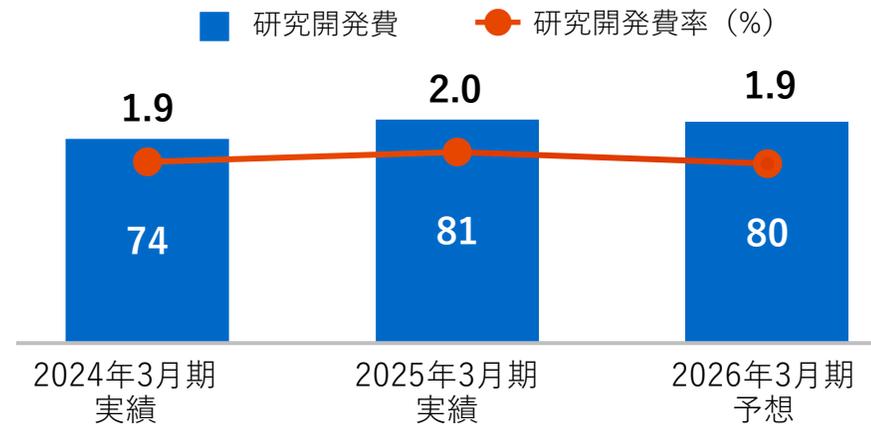
- 水供給事業および精密洗浄事業向けの設備投資の減少を見込む
- 減価償却費は、精密洗浄事業で減少も、水供給事業での増加を見込む
- 研究開発費は前期並みの水準を見込む

* 使用権資産含む。

設備投資額・減価償却費



研究開発費





将来見通しに関する注記事項

本資料に掲載されている見通し数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであるため、リスクや不確実性を含んでおり、実際の業績はこれと異なる可能性があります。

本資料内で使用している製品・サービス名およびロゴは、当社または他社の商標または登録商標です。