

スモールミーティングにおける主な質疑応答

月島ホールディングス株式会社

実施概要

日時 : 2025年12月19日

開催場所 : 月島ホールディングス R&D センター

出席者	: 代表取締役社長	川崎 淳
	代表取締役副社長 (CFO)	高野 亨
	財務部担当役員	藤田 陽一
	広報室長	越智 崇
	R&D センター長	山本 真一

質疑応答内容

【産業事業】

Q : リチウムイオン二次電池の技術について、固体電解質をメインターゲットとして考えているのか？

A : 顧客のニーズに応じて対応している。例えば EV の固体電池の開発を進めている顧客に対し、正極材を最適化するためのテスト機やパイロット機を提供している。また、二次電池の用途は EV 以外にデータセンターでニーズの強い蓄電池などにも広がっており、多様な用途に対応している。

Q : 今後、リチウムイオン二次電池のリサイクルに対する取り組みを進める予定はあるか？

A : 当社は電池リサイクルに関するプロセスそのものを開発している訳ではなく、ニーズに応じて機器を提供する立ち位置であり、複数の顧客からリサイクルに関するテスト依頼があり協力している。将来を見据えた様々なプロセス開発に対応できるよう、晶析、攪拌、ろ過などの機器の改良・開発を進めている。

Q : 御社が納入した製品のメンテナンスの状況について教えて欲しい

A : 設備の仕様や運転状況によるが、定期的に機器の消耗品の交換や整備を実施している。

【水環境事業】

Q : JFE エンジニアリングとの水道用鋼管の事業統合に向けた協議開始に関し、今後の水道用鋼管のニーズをどのように見ているか。

A : 水道管市場はダクタイル鋳鉄管と樹脂管が主流であり、水道用鋼管のシェアは 2~3% である。それぞれの管の特性によって使い分けられているが、水道用鋼管は大口徑管への対応、耐震性および耐腐食性の高さを活かしてシェアが徐々に拡大することを期待している。

Q : 低 N₂O 型創エネルギー流動焼却炉「OdySSEA-Turbo™」について、既存設備の効率向上に寄与するのか？

A : 既設の焼却炉に対し二次空気の吹込装置を後付けできることが大きな特徴である。焼却炉が更新を迎える前でも改造して後付けできれば温室効果ガスの削減に寄与できる。既に実証実験において効果を確認しており、二次空気の吹込装置を含めた受注案件もあるが、実稼働はまだ先の予定である。

Q：水環境事業は、PFI や DBO などの長期契約案件が増加傾向であり、受注残高が積み上がっていくビジネスといえる。将来的なバランスはどのようなイメージを持っているか？

A：経営として、業績変動をいかに最小限に抑えるかということを重視しており、固定費に対し安定収益である O&M（オペレーション&メンテナンス）のカバー率を意識している。連結売上高における安定収益の比率は、概ね半分程度と捉えている。また、これらの事業は EPC と比較しても利益率が高い傾向にあることから、O&M の拡大のために EPC の確保は重要であるものの、収益性を度外視して EPC 案件を請け負うことは無い。

【その他】

Q：R&D センターを利用する顧客について、設立時（6 年前）と現在を比較してどのような変化があったか。

A：利用社数は大きく増加しており、当初は年間約 100 社であったが、今期は 250 社以上になる見込みである。分野別では、設立当初より主要顧客は化学・食品分野であり、現在でも全体の約半数を占めている。近年ではリチウムイオン二次電池分野の需要が急増しており、全体の約 2 割に達している。また、一昨年には高速攪拌機メーカー・プライミックスの東京におけるテスト機能を当センター内に移設したことで、化粧品や医薬分野もテストが増加している。

技術別ではろ過分野が最も多く、微粒子のろ過を可能とする「BoCross[®]フィルタ」は、他社製品と比較して優位性があることから顧客のニーズが高い。

Q：中期経営計画で掲げた 2027 年に売上高 1,600 億円、2030 年の同 2,000 億円という目標に対し、成長分野はどこか？また、達成を阻む要因は何か？

A：2027 年の目標達成に向け、成長領域の一つとしてリチウムイオン二次電池分野を期待していたが、EV 市場が中計策定時の想定と異なる展開となったことはネガティブ要因となっている。目標達成のためには、メンテナンスなど期中受注・期中売上となる案件の確保も重要であり、今期末の受注残高で一定の見通しが立つと考えている。また、2030 年の目標に関しては、オーガニックな成長以外の取り組みも含めた計画としている。

Q：2030 年の目標における、オーガニックな成長以外の取り組みとはどのような内容か？

A：当社の業績を振り返ると、旧月島機械の売上規模は 600~700 億円程度であり、現在は約 2 倍の規模となっている。これは主に M&A の成果であり、迎え入れた会社を育成し収益性の高い体質に変えてきたことが業績に寄与している。一方で、事業構成の観点では、当社の売上構成は水環境事業のほうが大きいことから、水環境事業と産業事業を両輪として成長させるには、水環境事業の拡大と同時に産業事業の比率を引き上げていく必要がある。そのために M&A や事業再編を実行できる環境づくりを進めているところである。

Q：市場からの関心が高い ROE、ROIC に対して、どのような認識を持っているか？

A：ROE に関しては、分母と分子の両方に取り組まなければならない。分母については、バランスシート・マネジメントの強化であり、分子である利益については量と質の両面を高める必要がある。今中計では、分母と分子の両面で手を打っており、今期も様々な施策を実施した。来期もこれらの施策を継続して取り組む方針である。

以上