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 3 月 7 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　　川﨑　淳

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

質疑応答内容

【産業事業】

Q：電池ビジネスにおける売上規模と主要顧客は？月島の技術はリチウムイオン二次電池のどのような分野に使われるのか？

A：売上規模は数十億程度、顧客は国内外であるが具体的には申し上げられない。事業会社の月島機械は二次電池に使用される正極材のなかでも前駆体および活物質製造プロセスでの晶析(粒子を作る技術)、脱水、乾燥、粉砕などに力を入れている。プライミクスは電極を構成する材料をスラリーに均一に分散する攪拌機を提供している。三元系のような高機能系電池をターゲットに差別化を図っていく。

Q：電池ビジネスにおいては、既存分野ではなく半固体、全固体電池をターゲットとされていくのか？

A：技術面では液体と固体電池ともに共通の技術領域があり、それぞれ分野に合った形で注力していく。全固体電池に関しては、今後数年での商用車への搭載が始まるとみており、それに向けて技術開発が進んでいるが、EV が普及していない現状では、その流れを加速させていくため技術を向上させていく必要がある。電極(正極材)の性能を向上させるためには、均一な微粒子を製造し効率よくろ過や乾燥ができる当社グループの技術に優位性がある。開発段階で当社グループの技術が採用されれば、商業プラントへの展開が期待できるので、ここ数年が勝負でありしっかりと取り組んでいく。

Q：リチウムイオン二次電池のプラント規模に関して、ターゲットと金額感は？

A：規模・納入台数によるが、晶析、ろ過、乾燥などの機器類は数～十数億円程度。プラントで請け負うとさらに規模が大きくなり、数十億円以上となる。一期工事で採用されると増設案件も期待できる。

Q：ここ最近の産業事業における利益率が低い印象を持っており、改善には何が必要と考えているか？

A：高収益案件が多い年があるなど、個別案件の影響が大きい。また、EPC や単体機器の分野で競合が多いと利益率が変動しやすい。これらの影響を緩和するためには安定収益となるアフターセールスなどの強化が必要である。安定収益を増やすためにも、事業の進め方や体制を変更しているところである。

Q：アンモニア燃焼技術の現状は？

A：アンモニア燃焼に対応できる液中燃焼という技術を持っており、温室効果ガス削減の観点から化石燃料代替としてのアンモニア利用に期待している。

【水環境事業】

Q：下水汚泥焼却システムについて、もう少し説明いただきたい。

A：「低 N2O 型創エネルギー焼却炉」という技術は、温室効果ガス排出量を従来型焼却炉から約 99%低減することが可能であり、実証試験で性能は確認済である。この炉は月島の技術と JFE エンジニアリングの焼却技術を組合せたものであり、既設の設備に後付けすることも可能である。

Q：温室効果ガス低減の顧客ニーズを聞きたい

A：下水道事業は公共事業の中でも多くの温室効果ガスを排出しているなか、温室効果ガス排出量の多い下水汚泥焼却炉での対応は不可欠である。入札条件でも削減を求められており、温室効果ガス削減量のハードルが一層高くなれば、高い削減技術を持つ当社の優位性が高まる。当社の水環境事業が好調な要因の一つとして、このような技術開発に長年取り組んできたことが評価された成果と考えている。

Q：下水汚泥の焼却炉は更新サイクルに入っているか？

A：下水の管路、ポンプ場、処理場はいずれも老朽化が進んでおり、更新などの対応が必要である。下水処理場の機械設備は 20 年程度で更新を迎えるが、焼却炉は熱を使用する設備であることから消耗が激しく、補修や更新の必要性が高い。

Q：競争力強化の観点で、JFE エンジリングとの事業統合によって技術開発の体制に変化はあったか？

A：両社が保有していない技術は新たに開発したり、保有する技術は融合させて技術の向上を図っている。さきほどの下水汚泥焼却炉が技術を融合させた一例である。

Q：JFE エンジニアリングとのシナジー効果として、受注に至った案件はどの程度あるか？

A：通常、案件の仕込みから受注までは数年必要であることから、足元の受注案件は元々両社がそれぞれ手がけていた仕事である。一方、組織面では両社の区別なく動いており、営業エリアが拡大するなどといった効果はでていることから、案件増加に取り組んでいく。

Q：R&D センターの人員は 40 名とご説明いただいたが、研究開発はどのようになっているのか？

A：開発の起案や実施は各事業会社内が行い、テストや実験を行う場合には、グループ共通で R&D センターを活用しており、R&D センターのスタッフはテスト機を組むなどサポートする役割を担っている。水環境事業の開発はフェーズが進むと大規模になり、R&D センターでの実施は難しく現場(オンサイト)となることから、その際には事業会社の研究開発スタッフと協働してサポート対応している。

【その他】

Q：貴社は輸出比率が高くないが、今後の海外展開をどのように考えたらよいか？

A：海外売上高は主に産業事業であり、セグメント内の 2 割弱程度である。タイ、ドイツに拠点があり、それらを足掛かりとして今後の展開を考えているが、昨今は中国・東南アジアの市況が低調なこともあり、具体的な戦略は 4 月から体制を変えて議論していく予定である。

以上