

## 22.3 期 ウェブ決算説明会（2022 年 5 月 30 日）における主な質疑応答

月島機械株式会社

Q：23.3 期が増収減益となる理由について教えてほしい。

A：売上高については、受注済の案件が進捗することで増収は確保できていると考えている。営業利益については、水環境事業・産業事業とも利益水準はほぼ変わらないものの、①物流施設のフリーレントの影響、②子会社の廃棄物処理設備の更新により設備が一時的に停止する影響、③持株会社体制への移行に関する構造改革費用が発生する影響、これら 3 つの一過性要因により減益を見込んでいる。しかしながら、24.3 期からはこれらの一過性要因は解消され、手持ち案件が売上に貢献することから、増益基調に戻る見込みである。

Q：持株会社体制への移行の狙いを教えてほしい。また、持株会社の社名を月島ホールディングスとした理由を教えてください。

A：持株会社体制へ移行する狙いは、事業会社は業務の執行に集中し意思決定の迅速化を図りながら、グループ経営の効率化およびガバナンスの高度化を推進するためである。社名については、発祥の地である「月島」を残し、持株会社の社名から機械を外して「月島ホールディングス」に変更するものである。

Q：電池案件の足元の状況、今後の取り組み、現在の売上規模について教えて欲しい。

A：正極材製造設備については、お客様から当社の技術を評価頂き開発段階から協力している案件であり、案件が醸成されるまで一定の時間を要することから、当社が計画した期から翌期以降への期ズレも度々発生する。また、最近では競争も激化している状況である。

市場環境は、足元では中国企業からの引き合いが増えており、迅速に対応すべく中国国内に微粒子サンプルを製造する実験施設を立ち上げているところである。二次電池分野に関しては子会社のプライミクスも注力しており、プライミクスの製品を当社の海外現法の販路を活用して展開している。二次電池関連分野は非常に将来性のあるビジネスであると考えており、今後も一層注力していく。

現状の売上規模は、開発要素も絡んでいることから安定的に数字が積み上がる状況には至っていない。主要案件の概算の規模感としては 10～20 億円がベースラインとなるが、引合としては金額の大きな案件もある。今後は、これら大型案件を取り込むことで将来的には 100 億円に届く規模になることを期待している。

Q：JFE エンジニアリングとの水環境事業の最終契約の締結時期を延期する理由、期待されるシナジーについて教えてください。

A：最終契約の締結時期について、事業統合の検討作業に思いのほか時間がかかっていることから延期としたが、両社とも事業統合に向けて前向きな姿勢であることには変わりはなく、引き続き統合の実現に向けて取り組んでいく。

シナジーについては、JFE エンジニアリングは水処理技術、事業運営力、廃棄物事業で培ったノウハウが強みである。一方、当社は浄水場の排水処理技術や下水処理場の汚泥処理技術に強みを有しており、それぞれの技術、サービス、リソースを融合・補完することで、今後増加が見込まれる PPP 事業への対応力を強め、国内上下水道分野におけるリーディングカンパニーを目指していく。

Q：受注高を多く持つことに対するリスクを確認したい。部材・物流コストの高騰による採算割れ、納期遅れについて教えて欲しい。

A：資材高騰の影響は大きく 3 つある。1 つ目が鋼材価格の値上がりによる調達コストへの影響、2 つ目が電子部品

の納期遅延（半導体不足）によるプロジェクト進捗への影響、3つ目が子会社の月島テクノメンテサービスが浄水場・下水処理場の運転管理を請け負っており電気、燃料、薬品等のユーティリティの調達も含んだ運転管理契約を結ぶケースがあることから収益への影響がある。しかしながら、何れのケースも不可抗力としてお客様と費用回収を交渉している。ただし、価格の上昇が急激であるため物価スライド条項で吸収しきれない可能性も想定されることから、今後の動向を注意深く見ていく必要があると考えている。

Q：電池関連で、月島機械の技術が評価されているポイント、競合メーカーについて教えて欲しい。

A：電池分野では様々な技術を提供しており、それぞれの技術で評価されているポイントは異なることから、ここでは当社が注力している晶析技術を活用した正極材製造設備に焦点を絞って回答する。当社が渦流式微粒子連続晶析装置は、反応液を大量に循環させてリアクターの中に強い渦を発生させ、連続的に正極材の粒子を製造する装置である。この分野で主流であるバッチ式は装置が大きく複雑というデメリットがあったが、当社の微粒子層製造装置のメリットは、設備面では連続式で省スペースであり設備投資が少なくなること、性能面では高品位の微粒子が製造できることであると理解している。競合としては、バッチ式の晶析装置は技術的に差別化できるものではなく複数社が対応しているが、当社の連続式微粒子製造装置は非常にユニークなものであり、全く同じものを製造している会社はないとの認識である。

Q：来期の利益のポテンシャルを教えてください。コスト増として懸念していることはあるか。

A：利益のポテンシャルについては、23.3期の業績は例年通り保守的な開示をしていると認識している。

コスト増として懸念していることは、原材料価格の高騰に加え、持株会社体制への移行に伴う構造改革費用については一定程度見込んでいるものの、システム改修費や広告宣伝費等で追加費用が発生すればコスト増になる可能性がある。

Q：持株会社への移行に伴う構造改革費用の内容を具体的に教えてください。

A：システム改修費用、広告宣伝費、コンサルの起用に伴う費用が発生する。

Q：増配した理由を教えてください。

A：当社の配当方針は、総還元性向 30%～50%を目安としている。22.3期は土地売却益により大幅増益となったが、この売却益は物流施設に再投資しているため、この利益を除いたベースで総還元性向が 30%程度となるように検討した結果、6円増配の 30円とした。23.3期についても総還元性向を目標とする範囲に維持し、年間配当 30円を継続する予定である。

Q：水環境事業の受注が好調な理由について説明してほしい。

A：22.3期の受注は過去最高となったが、これらは 1990年代後半から 2000年代前半に当社が納めた設備の更新が主な要因である。今後の更新需要もある程度推測できており、当面は堅調な需要が続くものと考えている。また、当社が納入した設備の維持管理を子会社が行うことも多く、稼働状況を把握しておりお客様のニーズを掴みやすいことから最新の技術を提案してきた。当社は自社で開発・設計・製造を行うメーカーであり、目下は脱炭素社会に貢献する技術、省人化・無人化のテーマに取り組んでおり、競争力は十分にあるものと理解している。

以上