

## 2026年3月期 Web 決算説明会（2026年5月19日）における主な質疑応答

月島ホールディングス株式会社

Q：中東情勢による影響を教えてください。

A：受注面では、産業事業において顧客の設備投資判断への影響が懸念される。収益面では、原油由来製品の価格上昇に伴うコストの増加や、調達難による納期遅れが想定される。水環境事業においては運転管理に必要な薬品などのユーティリティの確保あるいは価格上昇が想定される。顧客との交渉で回収していくが、現時点においては、その影響や見通しを定量的に予測することは困難である。

Q：今期、水環境事業の利益率が改善する理由について、教えてください。

A：前期は、一部の案件で採算性が低下した影響があったが、今期はそのような一過性要因が解消されることが主な要因である。今後については、豊富な受注残による増収効果に加え、注力している、採算性の良いアフターサービスの拡大、さらには AI・IoT 技術の活用による作業効率化を進めることで、収益性の向上を図っていく。

Q：中東情勢はビジネス拡大の機会にもなりうると思うが、産業事業で期待できる領域を教えてください。

A：現在の中東情勢や資源国家の戦略物質の困り込みなどを背景に、エネルギー安全保障やサプライチェーンの確保に対するニーズは世界的に高まっていると認識している。

そのような状況のもと、月島機械が保有する EV 向けリチウムイオンバッテリー用に開発した微粒子製造技術（晶析、ろ過、乾燥など）は、バイオマス転換技術、CO<sub>2</sub> 吸収などの GX 関連分野にも展開を進めているところである。このような化石資源に依存しない資源多様化ニーズに対し、当社グループの培ってきた技術が適用できると考えており、非常に多くの分野の顧客から問い合わせや引合をいただいております。毎日のように顧客に R&D センターに足を運んでいただいている状況である。

また、廃棄物処理設備を展開する月島環境エンジニアリングにおいては、静脈系の資源リサイクル技術を保有しており、溶融キルンはレアメタル回収に適用でき、廃プラスチックのリサイクルに対応する技術も保有している。

中東情勢はネガティブインパクトがあるが、当社グループの保有する技術でニーズに応えていくことで、ビジネス機会に繋がっていくものと考えている。

Q：中計目標達成よりも投資増を優先させる背景を教えてください。

A：中計最終年度にあたる今期の営業利益を当初目標の 120 億円から 110 億円に見直している。これは、現時点で見通しの予測が困難な中東情勢の緊迫化による影響を除き、案件の進捗を見積りつつ、不動産売却に伴う賃料収入の減少や人的資本投資の拡充を踏まえて保守的に設定したものである。

当社グループでは、技術力を競争優位の源泉と位置付けており、その技術を生み出す人材への投資は不可欠であると考えている。

Q：半導体などの廃水処理設備などの受注が拡大しているが、その背景および今後の持続性について教えてください。

A：半導体製造工場で発生する廃水に対して、当社グループが有する技術が適用できる。半導体分野の設備投資が拡大している局面では、一定程度の受注が見込まれると考えている。

Q：水環境事業において、中東情勢の影響でポジティブとなる分野があれば教えて欲しい。

A：下水道における資源・エネルギーとしての利活用は進んではいるものの、実情はまだ 30%程度に留まっていると言われている。資源の少ない国内において、年間を通じて安定的に資源・エネルギーを供給できるという下水道のポテンシャルが、中東情勢の影響を背景に改めて見直されていると考えている。

今後は、地域における循環型、あるいは地産地消に貢献するビジネスとして、下水と生ごみを混合したメタン発酵やバイオマス発電に加え、現在実証を進めているリン回収の農業利用などの分野において、事業機会の広がり期待されると考えている。

Q：今期の産業事業の採算性が少し悪化する理由は何か。また、売上総利益率が高水準を維持している要因は何か。

A：産業事業の売上総利益率は前期比で若干低下を見込んでいるものの 25%程度の水準であり、直近の推移を踏まえれば一定程度の水準を維持していると認識している。利益率が変動する要因については、複数の案件構成差によるものである。

売上総利益率が一定程度高い状況で推移している背景としては、当社グループが強みとする分野や、技術優位性により価格競争力を有する領域の案件が好調に推移していることに加え、採算性の良いアフターサービスに注力していることが挙げられる。

顧客動向としては、産業インフラ、特に化学分野においては、基礎化学品から高付加価値品や温室効果ガス削減に貢献する分野にシフトしており、当社グループの得意分野における投資が拡大していることも利益率確保の一因であると考えている。

Q：人件費の見通し、および社員のエンゲージメントスコアの状況について教えてください。採用激化に対してどのように対応しているか。

A：人件費については中計初年度から継続的に引き上げている。人手不足が続く状況を踏まえると、グループ全体として魅力を高めるような取り組みが必要と考えている。

社員のエンゲージメントスコアについては、年 1 回調査・分析を行っているが、高いレベルにあるとは認識しておらず、引き続き各種施策を通じて向上を図っていく。

採用面では、新卒・中途ともに一定の採用は確保できているものの、引き続き厳しい環境にあると認識している。

今後は、当社グループの魅力発信を強化するとともに、共に価値を創出していくパートナーとしての立場を重視した採用活動を展開していく。

Q：カナデビアと日鉄エンジニアリングの経営統合の検討など業界再編の動きがあるが、案件入札面や価格競争面で影響は生じないか。

A：他社の取り組みであることから詳細はコメントを控えさせていただくが、カナデビアおよび日鉄エンジニアリングの中核事業は廃棄物分野である点を踏まえると、当社グループの上下水処理事業に対する直接的な影響は限定的と考えている。

Q：顧客からのカーボンフットプリント算出の要請についてはどのような状況か。今後貴社の事業でどのような取り組みが GHG 削減貢献につながるか、今後中長期での削減貢献寄与の見方について教えて欲しい。特にどのような技術、イノベーションがポイントとなるか、教えて欲しい。

A：足元では、カーボンフットプリント算出に関する顧客からの直接的な要請はない。一方で、特に化学分野の顧客においては、GHG 削減が重要な経営課題の一つと認識されており、当社グループはこれまでも、その課題解決に寄与

する技術提案を継続して行ってきた。

具体的には、リサイクル原料の活用や製造工程における GHG 排出削減など、様々な技術を組み合わせて顧客の環境負荷低減に貢献している。当社顧客の先にいる企業、特に外資系企業を中心に、カーボンフットプリントへの関心が高まりつつあるとみており、今後も顧客の一助となるような取り組みを推進していく。

Q：人的資本投資の効果はどのような KPI で測定しているか。先程の満足度調査で改善されているか。

A：人的資本投資の効果については、財務面では一人当たりの売上高、営業利益に比例した指標で示されるものと考えている。一方で、中計の取り組みの一環として、従業員の「働きがい改革」に着手した。本施策の推進にあたり、どのような KPI を設定すればよいか、検討を進めている段階である。

Q：今後のエネルギーコストの恒常的な高止まりについてどのような対応をしていくか。貴社にとっての脱炭素の本丸は何かであるか。

A：産業事業については、世界的にニーズが高まっている CCUS\*などの分野において、当社グループの技術が求められている。また、エネルギーコスト高止まりの対応については、化石燃料からの転換に対する顧客のニーズが高まっており、これらの分野ではコア技術である晶析、ろ過、乾燥が重要な役割を果たしている。当社が長年培ってきた技術は、脱炭素やエネルギーコスト削減といった課題への対応においても評価を頂いている。

このようなニーズを踏まえ顧客と共同で開発を進めているプロジェクトも複数件あり、今後はこれらの取り組みを着実に進めることで、GHG 排出およびエネルギーコストの削減へ貢献していく。

水環境事業については、脱炭素社会の実現に向けた 2050 年のカーボンニュートラルなどの政府目標を背景に、上下水処理プロセスの見直しが業界として進められている。こうしたなか、当社グループでは、下水污泥焼却炉および付随する創エネルギー(発電)プロセスを重視している。2023 年の JFE エンジニアリングとの事業統合により、両社の強みのある技術を組み合わせ、発電効率と GHG 排出削減能力を高めた新たな焼却炉を開発した。この焼却炉は、高い競争力を発揮できると期待している。

\*CCUS：二酸化炭素を分離・回収し、有効利用および貯留する技術

Q：BS マネジメント強化により PBR1 割れが解消した。さらに ROE を改善するためには、同時に利益率向上も必要だが、今後利益率を上げていく手立てはあるか。

A：当社は、ものづくり(機械の製造・販売)を起点に、プラントやメンテナンスへ事業を拡大してきた。機械・プラントは、一定の受注ボリュームは確保できるものの受注確率やタイミングといった不確定要素があり、これらのみで安定的な業績を維持するのは難しいという特性がある。

そのため、安定して高い収益性を確保する観点から、機械・プラントのメンテナンスやアフターサービスの比重を高め、固定費を吸収できる事業構造を構築していくことが重要と考えている。

一方で、アフターサービスは、機械・プラントの納入を前提とするビジネスであることから、受注確度や稼働力を高めるためには技術開発の強化が必要である。技術を担うのは人であることから、人的資本投資を積極的に進めながら、技術開発の高度化を通じて収益力を高めることで、ROE の分子である利益率の改善につなげていく。

このような考え方のもとで今中計を推進しており、前中計と比較しても確実に成果が出ていると認識している。今期および次期中計においても、このような方針に基づいた経営を継続していきたいと考えている。

以上