2025年3月期 Web決算説明会（2025年5月20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： 25.3期は二度の上方修正を発表している。26.3期も同様に保守的な期初計画とされているのか？

A： 公共事業である水環境事業は4Qに売上計上が集中しやすい状況であるなか、前期3Qでは受注済み案件の進捗状況がある程度見えてきたこと、売上総利益率の改善、販管費削減により上方修正を行った。期末４Qでは想定以上に販管費削減が進んだことから二度目の修正開示に至った。
今期は、水環境事業の工事遅れを保守的に見積もっているものの、経営計画をより精緻に見積もっており前期ほど計画の振れ幅は少ないと考えている。

Q： 水環境事業は、老朽化設備を更新する必要があり、自治体も料金を値上げする傾向にあるので案件は増えると思っているが、26.3期の受注高が減少する背景を改めて確認したい。

A： 25.3期の受注は、汚泥焼却炉、脱水設備などのEPC、包括O&Mなどの大型案件が集中し、件数として10件、金額で約600億円規模であった。一方、今期は反動で端境期となり、大型案件が２～3件に減少する見込みである。
当社のビジネスモデルの傾向を踏まえると、5，10年、あるいは20年といった大型受注が一括計上される関係で、どうしても受注は変動してしまう。水インフラの更新需要は堅調であることから、今後の受注高は下がる傾向ではないとみている。受注残高は豊富であることから、最適な判断に基づき受注活動を行っていく。

Q：少ないと思うが、トランプ政権の関税政策による業績への影響はあるか？

A： 産業事業では、半導体案件など景気に敏感な業界では受注に影響が出る可能性は否定できない。一方で、化学、化粧品、医薬などのライフサイエンス分野、また環境分野では影響は少ないと考えている。売上については、今期は受注済み案件で約6割を見込んでおり、当期受注・当期売上もアフターサービスなど手堅い案件が多いことから、影響は少ないとみている。

Q：大量保有報告が出ている件について、投資された理由をどのように解釈しているか。また、一般的にアクティビストとされる投資家に対してどのような対策をとっているか？

A：株主様に対してはフラットに向き合うことが基本であると考えている。当社に投資された件については、当社側に関心を持つ理由があったと思っており、会話を通じて対応していくことが重要と考えている。アクティビストと呼ばれる方に対しての特別な対応は考えておらず、当社が上場会社として抱えている課題について対応していくということであり、足元では総資産回転率の改善に向けて取り組み、企業価値を向上させていく。

Q：中期経営計画における資本政策の見直しは、株主提案を受けたことによる発表か？どのような意思決定プロセスによるものか教えていただきたい。

A：資本政策の見直しは、中計策定時から課題として認識していたものである。今回、打ち出した政策については、株主からの提案・助言があったものもあるが、それらは当社が考える課題と同じような認識であった。

Q： 24.3 期に業績が悪化した月島機械が受注回復した理由は。

A： 一昨年の業績悪化を受けて策定した再生計画に対して、全社一丸となって地道に取り組んだ結果、国内の ＧＸ投資、二次電池関連の受注ができた。営業人員とマーケティング機能を強化することで、単体機器、EPC ともに引き合い件数と受注確度が向上したことで受注と収益が増加した。また、安定的な収益基盤であるアフターサービスの機能も強化し収益に貢献している。

以前より注力している EV 関連は、海外を中心に EV の販売低迷によるプロジェクト・投資の遅れや縮小が顕在化しているが、国内の自動車メーカーを中心に開発投資は旺盛と感じており、お客様との共同開発を進めている次世代型の全固体電池やリチウムイオン電池などの引合は強くなっている。R&D センターでのテストも増加していることから、引き続き本分野に注力し事業および収益拡大に努めていく。

Q： 政策保有株式および不動産売却によるキャッシュの活用先は？

A： キャピタルアロケーションで示しているとおり、政策保有株式や不動産売却で得られる資金は、戦略投資として M&A、研究開発、人的資本、DX・IT 関連への投資や、株主還元に配分していく。

特に人的資本投資に関しては、豊富な受注残高に対応するため中途採用を強化・拡大するほか、先にプレスリリースした株主の皆様との価値共有を進めることも目的として導入する従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ制度でも活用していく。

Q： 成長戦略の中で、最も期待できる分野は？

A： 水環境事業では、JFE エンジとの事業統合シナジーをどのように創出していくかがポイントである。技術面では、商材を充実させ創エネルギー型汚泥焼却炉のように両社の技術も融合していく。ビジネス面では、増加が予想される PPP 案件への対応力が求められていることから、統合で強化されたリソースを活用し事業規模の拡大を推進していく。併せて、業界再編の動きも出てきており、JFE エンジとの事業統合を一つのモデルケースとして業界再編を主導していく必要があると考えている。

産業事業は、前述の EV 以外にも、ライフサイエンス、半導体など今後の成長が見込まれる分野に対してもアクセスできるようになってきており、それらアドバンテージを生かしていく。

Q： 産業事業における受注回復の要因として、リチウムイオン二次電池向け案件の取り込みは主に日系メーカーによる全固体電池向けパイロットライン案件が増加しているとの認識でよいか？

A：パイロットライン案件は増加している認識である。月島機械の受注回復については、リチウムイオン二次電池向けに開発した微粒子製造技術が、他の分野においても評価いただき引合が増加しているほか、国内の ＧＸ投資に関する受注も増加している。リチウムイオン二次電池分野に限らず、幅広く環境貢献型の案件に対して月島機械の技術が対応できているという手応えを感じている。

Q：キャピタルアロケーション見直し、非事業用資産売却、株主還元の強化など、取り組みが加速している印象である。一方で、不動産や政策株売却といった一過性のものもあるなか、成長戦略もさらに加速させる必要があるのではないか。

A：企業価値向上の王道は、成長戦略のもとで永続的な収益力向上を実現することである。BS マネジメントの強化については方向感をお示ししたが、そう遠くない時期に M&A など成長戦略に関連する話題もご提供できると考えている。加えて、当然のことでもあるがオーガニックな事業領域において DX なども活用して更なる競争力の強化を図り、

ROE の分母と分子をコントロールしながらアップサイドに持っていき、その結果として PBR 1 倍割れの状況を克服していく。

Q：中計最終年の 27.3 期の売上高・営業利益の達成には産業事業の伸びが必要であるが、達成までの道筋はみえているか？

A：売上高 1,600 億円については、水環境事業は豊富な受注残高を確実に売上に繋げていくこと、産業事業は受注を積み上げることができれば十分に視野に入ってくると考えている。重要であるのは営業利益であり、目標 120 億円については売上ボリュームと利益率の両面を高めていかないと目標達成の道のりは険しいと考える。ポイントとなるのは両事業における安定的な収益基盤であるアフターサービスであり、この分野を当初の想定通り伸ばすことができれば無理ではない数字と考えており、目標達成に向けてグループ一丸となって努めていく。

以 上