

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

三井松島ホールディングス

1518 東証プライム市場・福証

企業情報はこちら >>>

2025 年 7 月 3 日 (木)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. M&A 戦略の特長	03
■ 事業内容	04
1. 生活消費財	05
2. 産業用製品	09
3. 金融その他	14
■ 業績動向	14
1. 2025 年 3 月期の業績概要	14
2. 財務状況と経営指標	18
■ 今後の見通し	18
● 2026 年 3 月期の業績見通し	18
■ 中長期の成長戦略	20
1. 経営戦略 2024 (2025 年 3 月期～ 2027 年 3 月期)	20
2. 進捗状況	20
■ 株主還元策	21

三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)
<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

要約

2025 年 3 月期は M&A 投資等の着実な実行により成長加速。 石炭事業に代わる安定的な事業ポートフォリオの構築が進む

三井松島ホールディングス<1518>は、2023 年に創業 110 年を迎えた歴史ある企業である。創業以来、祖業である石炭関連事業を継続してきたが、同事業に関しては、同社が権益を持っていた鉱区が終掘になったことを受け 2024 年 3 月期をもって終了した。石炭関連事業の終了が決定する以前から同社は、世界規模で環境保全に対する意識が高まっていることや、脱炭素社会の到来が見込まれることを受け、事業ポートフォリオの組み替えによる石炭関連事業に依存しない収益基盤の確立を推進してきた。2025 年 3 月期からは、新たな収益基盤として確立してきた「生活消費財」「産業用製品」「金融その他」の各セグメントにおいて利益を積み上げるとともに、引き続き M&A を中心とした成長戦略を推進し企業価値の向上を目指す。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 21.8% 減の 60,574 百万円、営業利益が同 69.7% 減の 7,615 百万円、経常利益が同 67.5% 減の 8,448 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 42.8% 減の 8,645 百万円となった。売上高は、(株) ジャパン・チェーン・ホールディングス(産業用製品)及び(株) エム・アール・エフ(金融その他)の子会社化が寄与した一方、主力事業の 1 つであった石炭事業の終了により全体として減収となった。営業利益は、売上高と同様に石炭事業の終了が影響し減益となった。同社にとって、2025 年 3 月期は大きな転機となる期であった。石炭事業からの撤退が完了したことにより、新たな収益基盤の確立に向けた構造転換を進めてきたが、結果としてその歩みは当初想定よりも速いスピードで進展し、収益の柱となる事業が短期間で整った。特に、ジャパン・チェーン・ホールディングス及びエム・アール・エフという大型 M&A 案件が大きく寄与しており、今後は祖業からの収益構造の転換が加速していくと弊社では見ている。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績について同社は、売上高で前期比 8.1% 増の 65,500 百万円、営業利益で同 7.7% 増の 8,200 百万円、経常利益で同 4.1% 減の 8,100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 32.9% 減の 5,800 百万円としている。売上高・営業利益ともに増収増益が見込まれている。主な要因は、2025 年 3 月期第 2 四半期から連結対象となったエム・アール・エフの業績が、通期で寄与する点にある。また、日本ストロー(株)や MOS(株)、三生電子(株)など、主要グループ会社が引き続き好調な受注環境を維持していることも追い風となっており、すべての事業セグメントで前期を上回る売上げが見込まれている。これにより、連結ベースでの事業拡大に対する強固な支えが形成されている。一方、生活消費財セグメントにおいては、(株) 明光商会で研究開発費が増加しており、利益面では前期を下回る見通しである。しかしながら、産業用製品及び金融その他セグメントでは、売上げの増加が利益面にも好影響を与える見通しであり、セグメント間でバランスの取れた成長が期待される。なお、経常利益と純利益は、前期にリデル炭鉱の譲渡に伴って計上された特別利益の反動減等により減益が見込まれている。ただし、これは一過性の要因によるものであり、本業の収益力は順調に拡大していると弊社では見ている。

三井松島ホールディングス

1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

要約

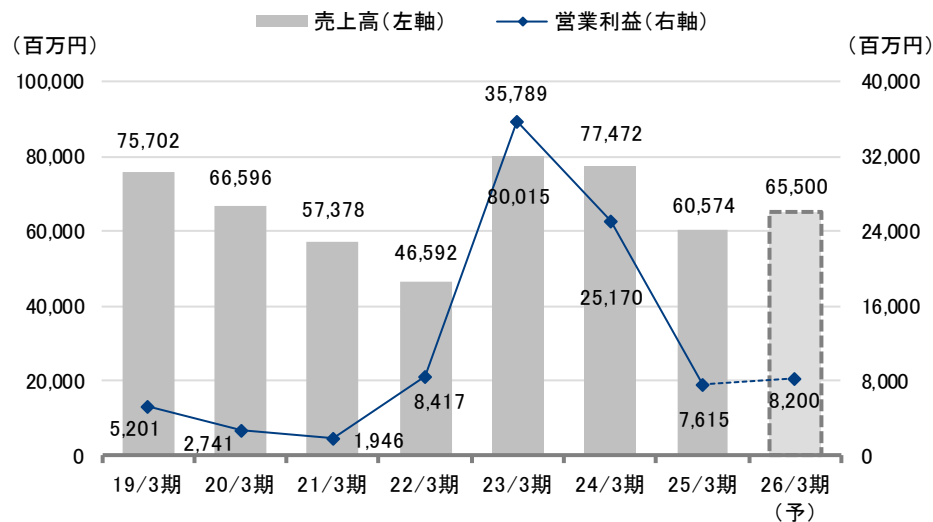
3. 中長期の成長戦略

前中期経営計画 2024 年 3 月期に石炭関連事業を終了したことを受け、同社は 2025 年 3 月期以降、「生活消費財」「産業用製品」「金融その他」の 3 セグメントに変更した。2027 年 3 月期までの 3 年間で成長戦略の計画期間とし、既存事業の拡大と M&A を通じて、当期純利益 50 億円超を安定的に計上できる収益構造の確立を目指している。M&A においては、「安定収益」「ニッチ市場」「わかりやすい」という基準を重視し、数を追わずに資本コストを上回るリターンが見込める案件に厳選して取り組む。「経営戦略 2024」では、PBR1 倍以上、ROE8% 以上の目標を掲げ、資本効率を意識した経営を実践している。既に 2025 年 3 月期には、当期純利益 50 億円超を達成し、2026 年 3 月期も同水準が見込まれるなど、計画は前倒しで進捗している。資本政策では、2024 年 3 月期末のネット現預金 216 億円を、今後 3 年間の M&A や株主還元 に積極投入する方針を示しており、実際に 2025 年 3 月期には M&A と株主還元 に 150 億円を充当。さらに、2024 年 8 月には MM Investments (株) において投資事業を開始し、2025 年 3 月末には既投資額が 230 億円に達した。今後も、PBR1 倍超の実現に向けて株主還元を強化するとともに、M&A を軸に成長戦略を継続していく。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期は減収減益も、着実な M&A 投資により収益基盤を拡充
- ・ 2026 年 3 月期はエム・アール・エフの通期業績寄与等により増収・営業増益見込み
- ・ 経営戦略 2024 は早期達成の見込み、M&A と株主還元を主軸とした成長戦略に注力

業績推移



注：22/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用

出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

祖業の石炭関連事業からの撤退を経て、 独自の M&A 戦略に基づき再成長

1. 会社概要

同社は、1913 年に松島炭鉱（株）として長崎県に設立され、2023 年に創業 110 年を迎えた歴史ある企業である。創業時より松島炭鉱、大島炭鉱、池島炭鉱を順次開発・運営し、1991 年には Mitsui Matsushima Australia Pty Limited を通じて豪州 NSW（ニューサウスウェールズ）州リデル炭鉱のジョイント・ベンチャーに参入した。

創業以来、100 年以上にわたり祖業である石炭関連事業を継続してきた同社であるが、32.5% の権益を保有していた豪州 NSW 州リデル炭鉱については、州政府から許認可を得ている採掘エリアが 2024 年 3 月期をもって終掘となった。これを受け、石炭関連事業も 2024 年 3 月期をもって終了している。石炭関連事業が終了する以前から同社は、世界規模で環境保全意識が高まっていることや、本格的な脱炭素社会の到来が見込まれることなどを受け、事業ポートフォリオの組み替えや石炭関連事業に依存しない収益基盤の確立を推進してきた。2013 年に現 代表取締役社長である吉岡泰士（よしおかたいし）氏の入社を機に内部に FA（ファイナンシャル・アドバイザー）チームを組成し、新規 M&A 投資を着実に実行している。2014 年 2 月の日本ストローを皮切りに、2017 年 2 月にクリーンサフェイス技術（株）（現 CST（株））（2023 年 4 月に社名変更）、2019 年 4 月に明光商会、2020 年 4 月に（株）ケイエムティ及び三生電子、2021 年 2 月に（株）システックキョーワ、2022 年 5 月に日本カタン（株）、2023 年 2 月に丸紅オフィス・サプライ（株）（現 MOS）、同年 8 月に（株）プラスワンテクノ、同年 12 月にジャパン・チェーン・ホールディングス、2024 年 1 月に Saunders & Associates, LLC（連結子会社の三生電子を通じた子会社化）、同年 7 月にエム・アール・エフを子会社化してきた。また、2018 年 10 月に純粋持株会社体制に移行するとともに、社名を現在の三井松島ホールディングスに変更している。直近では、2024 年 8 月に、子会社の MM Investments を通じて株式投資事業を開始した。

2. M&A 戦略の特長

社長の吉岡氏は一貫して金融機関でキャリアを積んできた。2007 年に入社した GCA（株）（現 フーリハン・ローキー（株））にて M&A アドバイザーとして同社と関わりを持ち、その縁もあり入社した。吉岡氏がデューデリジェンス（以下、DD）の早い段階から案件に直接関与し、買収の意思決定を行うことで確実かつ迅速な M&A が可能となっている。

（1）投資方針

同社は M&A の方針を「安定収益・ニッチ市場・わかりやすい」とし、ブレない投資軸で M&A を実行している。市場環境などを元に将来の需要動向を見極め、競争環境が比較的穏やかなニッチ市場で事業展開している企業、オンリーワン技術を保有し市場で高いシェアを獲得している企業等を対象としている。

三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)
<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

会社概要

(2) M&A 推進体制の構築

同社は、M&A 経験が豊富な金融業界出身者による FA チームを内部に構築しており、長年の実績により獲得した M&A 業者や投資ファンドとの広いネットワークにより、効率的な情報集約や共有ができる。また、FA チームを内製化することで投資基準にブレが生じにくくなるほか、迅速な判断、ノウハウ蓄積、目利き力が向上し、投資方針に合致する案件発掘が可能となる。当初、吉岡氏 1 人体制であったが、2018 年に GCA (株)時代の同僚である阿部氏を引き入れ、現在は上席執行役員経営企画部担当の阿部のもと経営企画部において M&A の検討を行っている。吉岡氏と阿部氏が M&A 専門家として FA チームを指揮することで、迅速な案件検討の推進だけでなく、好機を逃さない現場との連携ができる。DD やバリュエーションを自社ハンドリングの下で行うことで、M&A 後に期待リターンを実現する強固なコミットメントを構築している。

(3) 適正価格での買収

同社は、適正価格での M&A を実行している。M&A 実績の積み上げや知名度の向上により、ソーシングチャネル（銀行、証券会社、M&A 仲介、投資ファンド、企業・個人株主など）からの案件紹介が増加しているが、入札案件を避けて M&A を実行することで適正価格での買収を可能としている。案件紹介の場合は、買収意向書の提出から買い手企業の決定までのスパンが短く、DD に迅速に入ることができるため、買収後のキャッシュ・フローを最大化できるという利点もあると、弊社は考えている。

(4) 社内人材によるハンズオン PMI とコストシナジー

買収後は、社内人材によるハンズオン PMI ※のノウハウを活用している。一例を挙げると、同社人材をグループ会社に派遣するなどの経営支援、グループ会社間での技術・ノウハウの共有によるコスト削減、人材交流による新製品開発、グループ会社間での部材供給などがある。PMI ノウハウの蓄積や経営資源の効率化、グループ間のシナジー等も生まれつつあり、グループ全体としてコングロマリットプレミアムを創出している。

※ Post Merger Integration の略で、買収後の統合プロセスのこと。

事業内容

M&A により収益基盤の多様化・安定化を推進中。 ニッチ市場で活躍する企業群を擁する

同社の祖業であった石炭事業について、豪州における既存鉱区の終掘に伴い、エネルギー事業のうち石炭の生産及び販売分野を 2024 年 3 月期で終了したが、これまでに実行した M&A により事業ポートフォリオの多様化が進んだことから、事業の実態をより適切に示すために報告セグメントを 2025 年 3 月期より変更している。従来「生活関連事業」として一括していた領域については、その事業内容の特性に応じて「生活消費財」及び「産業用製品」の 2 つのセグメントに分けた。また、「エネルギー事業」のなかに含めていた「再生可能エネルギー分野」及び「その他の事業」、さらに 2024 年 7 月 1 日に株式を取得したエム・アール・エフについては、「金融その他」セグメントに区分することとした。加えて、これまで各報告セグメントに配分せず、セグメント利益の調整項目として処理していた全社費用についても、今後は各セグメントの利益に按分して計上する方針とした。

三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

事業内容

1. 生活消費財

(1) 日本ストロー

2014 年 2 月に株式取得した日本ストローは、大手乳業・飲料メーカー等に向けて伸縮ストロー等の製造販売を行っているほか、プラスチック製品・包装資材をはじめとする飲食用資材の仕入れ販売を行っている。

日本ストローは 1983 年に伸縮ストローを開発して以来、業界の先駆者として独自の技術・ノウハウを蓄積し、ストローの国内リーディングカンパニーとしての地位を確立している。国内伸縮ストローの市場シェアは第 1 位である。大手乳業・飲料メーカーなど優良顧客からの高い信頼と評価による安定的な取引基盤を構築し、安定した業績を挙げている。

2021 年に海洋生分解性プラスチック伸縮ストローを商品化（世界初）した。2022 年 4 月に「プラスチックに係る資源循環の促進等に関する法律」が施行され、環境対応素材ストロー（バイオマスプラスチック、海洋生分解性プラスチックが主流）への移行が加速しており、コンビニエンスストア・大手コーヒーチェーンへの販売やスモーギー系飲料での使用など、販売先と用途が拡大している状況だ。優良顧客基盤を有する日本ストローは今後も、既存のプラスチックストローからの切り替えを促進しつつ、技術優位性を生かしてさらなるシェアのアップ、単価・収益性のアップに注力する方針である。

市場環境の見通しは良好だ。消費者庁が実施した「令和 6 年度消費生活意識調査」によると、エシカル消費※に関する認知度は令和元年度の 12.2% から 27.4% まで上昇している。また、エシカル消費について説明した後、興味の度合いについて聞いたところ「非常に興味がある」「ある程度興味がある」と回答した割合は 44.9% であった。エシカル消費に関する消費者の興味・関心が高まるなかで、環境対応素材ストローに対するニーズも好調に推移するものと弊社は見ている。

※ 消費者それぞれが各自にとっての社会的課題の解決を考慮したり、そうした課題に取り組む事業者を応援しながら消費活動を行うこと。

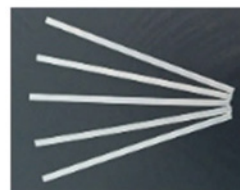
日本ストローの代表的な製品

伸縮ストロー



出所：決算説明資料より掲載

海洋生分解性ストロー



三井松島ホールディングス

1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

事業内容

(2) 明光商会

2019 年 4 月に株式取得した明光商会は、シュレッターを中心とする事務用設備の製造・販売・保守を行っている。1960 年に日本初のシュレッター製造販売を開始して以来、独自の技術・ノウハウを蓄積し、シュレッターのリーディングカンパニーとしての地位を確立している。国内オフィス用シュレッターの市場シェアは第 1 位である。代表的な製品としては、用途に応じたラインナップが豊富な「MS シュレッター」のほか、全国の自治体等への導入実績を持つ受付順番案内システム「MS ボイスコール」などがある。また、営業・サービス拠点が日本全国をカバーしていることも強みとなっている。

総務省「令和 2 年版情報通信白書」によると、日本企業がパーソナルデータの収集にあたって最も重視する点として「収集するデータのセキュリティの確保」と回答する割合が高まっている（2017 年の 15.7% に対して 2020 年は 28.7%）ことから、情報セキュリティに対する意識が高まっていることが窺える。明光商会のシュレッターには、細断サイズが 10mm² 以下と世界最小の商品もあり、昨今のセキュリティ対策に対応できていると言える。

明光商会の代表的な製品

MSシュレッター



出所：決算説明資料より掲載

受付自動案内システム

MSボイスコールNEO



(3) ケイエムティ

2020 年 4 月に株式取得したケイエムティは、予防医学に基づいた高品質プレミアムペットフードの企画・販売を行っている。ヒューマングレードの原材料を使用し、添加物・着色料・副産物不使用などペットの健康に配慮した商品を展開している。全国のペットブリーダーや動物病院からも高い支持を得ており、高品質な健康プレミアムペットフード市場において強いブランド力と高いシェアを有している。

ケイエムティの代表的な製品

ブリスミックス



口腔内環境からの健康維持に着目。原材料にもこだわり、新鮮素材を使用

出所：決算説明資料より掲載

アガリクスI/S



豊富な栄養成分と免疫力・自己治癒力の向上をサポート

三井松島ホールディングス

1518 東証プライム市場・福証

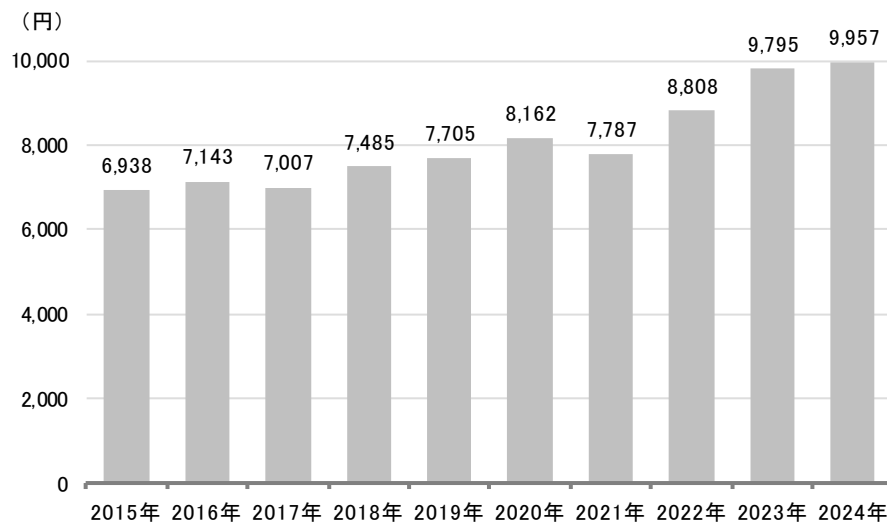
2025 年 7 月 3 日 (木)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

事業内容

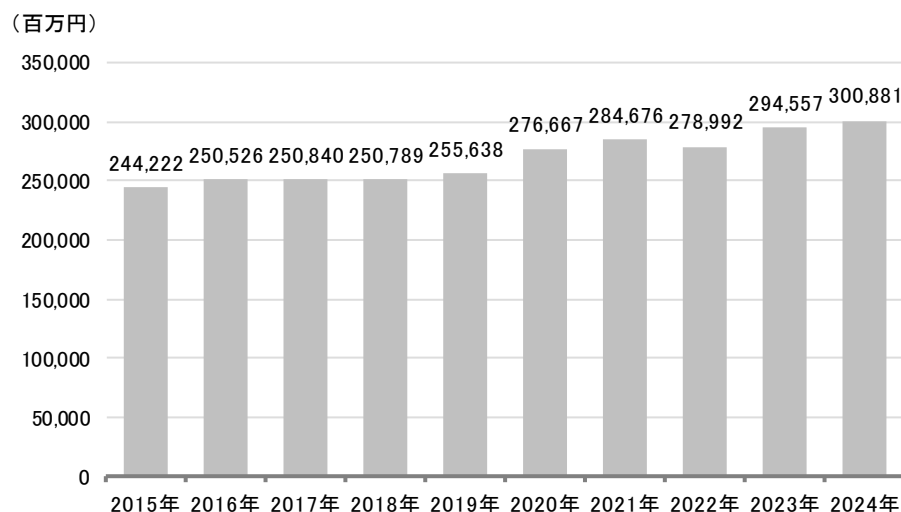
市場環境については、底堅く推移すると弊社では見ている。2人以上世帯のペットフードへの支出額は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の2021年に7,787円と前年比微減（375円減）となったものの、2022年には増加傾向に回帰し、2024年は前年比1.7%増の9,957円と伸びている。また、ホームセンターにおけるペット・ペット用品の販売額は2022年に前年から減少したものの、2023年には増加に転じるなど安定して推移している。

ペットフードへの支出額の推移(2人以上世帯)



出所：総務省「家計調査」よりフィスコ作成

ペット・ペット用品の販売額の推移(ホームセンター)



出所：経済産業省「商業動態統計」よりフィスコ作成

三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

事業内容

成長分野の買収先が市場変化に対応し収益貢献

(4) システックキョーワ

2021 年 2 月に株式取得したシステックキョーワは、ドアストッパーや耐震ラッチ等の住宅関連部材の企画・製造・販売を行っている。日本およびタイに自社工場を保有しており、製品企画から金型製造、射出成形、転写加工、組立まで一貫してグループ内で生産を行うことができ、業界内で高いシェアを誇る。また、大手住宅・内装建材メーカーと直接取引により強固な関係を構築しており、商品の共同開発や特許の共同出願も行っている。足元では資材価格高騰などを背景とした住宅価格の高止まりにより新設住宅着工戸数が減少するなど、厳しい市場環境が続いている。今後は、システックキョーワの技術優位性を生かすことができる新市場の開拓を積極的に模索することにより業績の拡大を図る方針だ。

システックキョーワの代表的な製品

ドアストッパー



耐震ラッチ



キャスター



出所：決算説明資料より掲載

(5) MOS

2023 年 2 月に株式取得した MOS は、レジスター機用レシートとして使用するレジスター・POS ロール紙、食券や各種入場券等に使用する券売機ロール紙、来客順に対応するための番号札として使用する順番待ち受付番号用ロール紙など、各種サーマルロール紙を取り扱っている。サーマルロール（感熱）とは、熱を感知することで変色し、インク不要のため維持費が安く、レシートをはじめとする様々な用途に使用されている記録紙である。1962 年創業の MOS は特に、感熱レジロールの加工販売において高い市場シェアを有し、業界第 1 位の地位を確立している。経済産業省が 2025 年 3 月に公表した調査結果によると、キャッシュレス決済の比率は、2010 年の 13.2% から 2024 年には 42.8% になっている。そのなかでもクレジットカードが 35.4% と多くの割合を占めている。キャッシュレス決済比率は政府目標である 4 割を達成しており、将来的には 80% を目指し、必要な環境整備を進めていくとしている。このことから、今後もキャッシュレス決済比率は増加することが予想される。クレジットカード決済の際に発行されるレシートは利用者用、カード会社用、店舗用の合計 3 枚と現金決済に比べて多く、今後も MOS の感熱レジロールに対するニーズは堅調に推移することが見込まれる。加えて、2023 年 10 月には三菱製紙 <3864> の連結子会社（孫会社）である（株）カツマタから感熱紙の加工販売事業を譲り受けた。カツマタの感熱レジロールは大手コンビニエンスストアチェーン等で最終的に利用される分野に強みを有している。スーパー、ドラッグストアなどの販路を得意としてきた MOS は、今回の事業譲受でコンビニエンスストアという新たな販路を獲得した格好だ。今後、業績拡大スピードがさらに高まるものと思われる。

三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)
<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

事業内容

MOS の代表的な製品

感熱紙ロール



出所：決算説明資料より掲載

感熱紙使用例（レシート）



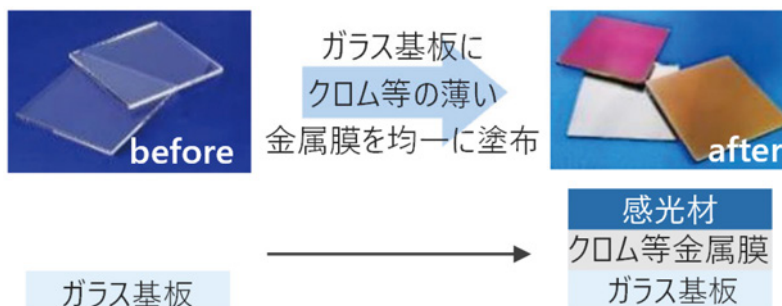
2. 産業用製品

(1) CST

2017 年 2 月に株式取得した CST は、液晶パネル・有機 EL・電子部品等の製造に用いられるマスクブランクス※の製造販売を行う。1977 年に国内初のマスクブランクス専業メーカーとして創業し、国内外有力メーカー等優良な顧客基盤を保有している。CST の製品は顧客商品開発過程で消費されるため、最終商品の動向影響は比較的受けにくく、業績は安定して推移している。

※ 半導体等の回路パターンを描画するための素材で、版画の原版のような役割を担う。

マスクブランクス製造のイメージ



出所：決算説明資料より掲載

三井松島ホールディングス

1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

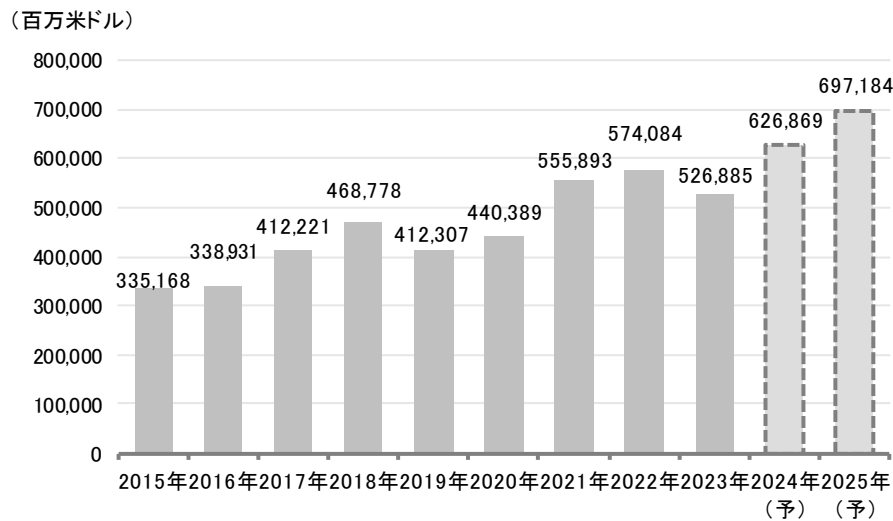
事業内容

市場環境に関して、有機 EL は近年スマホ等のデバイスが液晶から有機 EL への切り替わりが大幅に増加。有機 EL 発光材料蒸着用メタルマスク用途で大きなシェアを持っている。半導体 / 電子部品はシリコンサイクルと呼ばれる好況・不況のサイクルがあるものの、中長期的には安定して推移すると弊社は見ている。2022 年半ばから世界的なインフレや地政学リスクの高まりなどを受け市場環境は軟調に推移してきたものの、足元では市場縮小に底打ちの兆しが見られる。5G、ビッグデータ、AI、IoT といった大きなトレンドは継続しており、これらのデジタル技術を支えるうえで半導体は重要な役割を担っていること、経済安全保障の観点等から自国での量産体制を整える政府方針があることなどから、中長期的に半導体に対するニーズは堅調に推移すると弊社は考える。実際、半導体の世界市場規模は、2015 年の 335,168 百万米ドルから 2023 年には 526,885 百万米ドルに成長し、さらに 2025 年には 697,184 百万米ドルまで拡大すると予想されている※¹。また日本製半導体製造装置の販売高についても、2020 年度の 23,835 億円から 2026 年度には 51,249 億円に拡大すると予想されている※²。

※¹ 出所：世界半導体市場統計（WSTS）

※² 出所：（一社）日本半導体製造装置協会

半導体の世界市場規模の推移



出所：世界半導体市場統計（WSTS）資料よりフィスコ作成

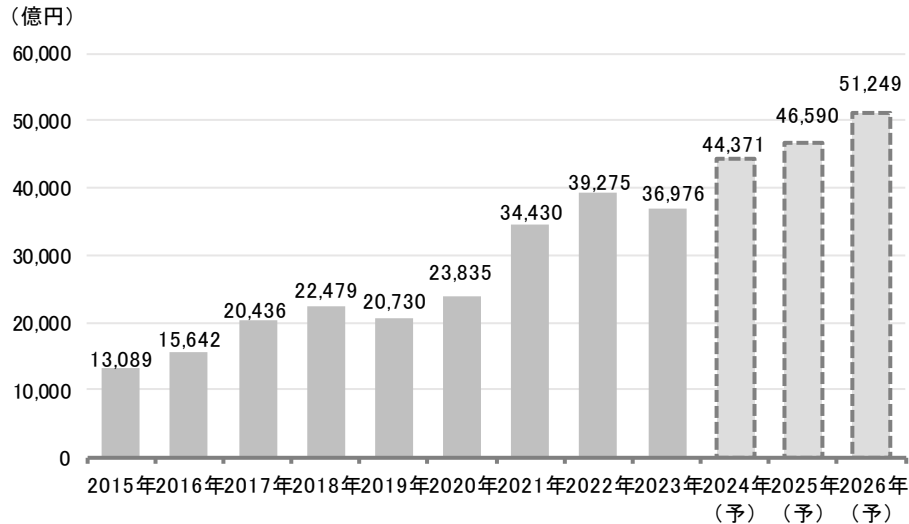
三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

事業内容

日本製半導体製造装置の販売高の推移



出所：(一社)日本半導体製造装置協会資料よりフィスコ作成

専門性ある中小企業群が収益の新たな柱に成長

(2) 三生電子

2020 年 4 月に株式取得した三生電子では、水晶デバイス※用計測器・生産設備の製造販売、並びに関連するハードウェア・ソフトウェアの製造販売を行っている。1963 年に創業し、水晶デバイス製造工程のうち組み立てから検査までを幅広くカバーしたインラインシステムを構築できる国内唯一の装置メーカーである。顧客との強固な関係や価格競争力、高い技術力が強みである。2022 年 3 月期より組み立て工程の前段階であるブランク工程も含めたインラインシステムを開発・販売開始しており、他社との一層の差別化を実現している。また、2024 年 1 月には三生電子が米国に新たに設立した Sansei America, Inc., を通じて、Saunders & Associates を買収した。Saunders & Associates のネットワークアナライザー（水晶振動子用の計測器）は精度の高さと使用の簡便さにより、国内だけでなく、中国、台湾、欧米など世界中の水晶デバイスメーカーで使用されている。これによって、三生電子の水晶デバイス業界におけるさらなるプレゼンスの向上とグループシナジーの創出を追求していく構えだ。

※ 水晶の（逆）圧電効果（物質に電力をかけると高速かつ正確に振動する性質）を利用した電子部品。あらゆる電子機器に搭載され、特にスマートフォンなどの無線接続機器には必要不可欠となっている。自動車のエレクトロニクス化や通信インフラ 5G 対応など、成長分野での用途拡大が見込まれている。

水晶デバイス市場に関しては、シリコンサイクルに類似した動きをたどり、コロナ禍後の消費活動の変化や、世界的なインフレなどを受け、ここ数年は在庫調整局面が継続していたものの、足元では反転の兆しが出ている。また、先述した理由から中長期的には水晶デバイス用計測器・生産設備に対する需要は安定して推移するものと弊社は見ている。

三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)

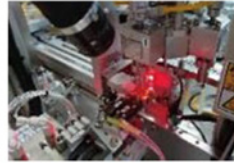
<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

事業内容

三生電子の代表的な製品



組立装置



検査装置



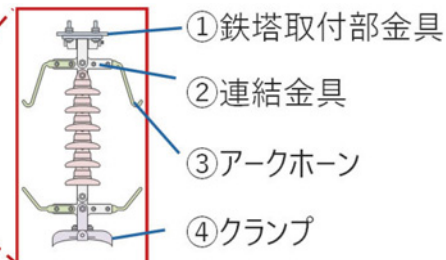
ネットワークアナライザー
(水晶振動子用の計測器)

出所：決算説明資料より掲載

(3) 日本カタン

2022 年 5 月に株式取得した日本カタンは、鉄塔と送電線を連結する送電線用架線金具を取り扱っている。国内で架線金具の構成部品すべてを製造できるメーカーは 2 社のみとなっており、日本カタンは国内高压送電線用架線金具市場でトップシェアを誇る専門メーカーである。顧客である電力会社の製品規格に対応できる技術力と設計ノウハウを有し、長年にわたる顧客との信頼関係を築いている。これにより、他社が同等の地位を築くには多大な時間とコストを要する構造的優位性を有しているため、今後も高いシェアが継続すると見込まれる。また、政府は AI 需要増による将来的な電力消費拡大対応、及び再生可能エネルギー普及のため次世代送電網整備計画検討を本格化させており、送電設備の工事需要は高水準で推移する見通しである。また社内に引張試験機、疲労試験機、非破壊検査機等様々な試験設備を有しており、品質確保のための自社製品の試験のみならず、それら試験機を使用しての受託試験案件数も着実に伸びている。

日本カタンの代表的な製品



出所：決算説明資料より掲載

(4) プラスワンテクノ

2023 年 8 月に株式取得したプラスワンテクノは、同社初の九州地場企業に関わる事業承継案件としてグループに加わった。福岡県北九州市に本社を構え、計量装置製造を主体に、その周辺機器等の製造を手掛けており、計量装置大手が参入しないコンマ単位の軽量領域というニッチ市場でトップシェアを誇っている。ペットフード、保存食、インスタント味噌汁具材の計量・包装などに使用されており、日清食品ホールディングス<2897>、味の素食品(株)、カルビー<2229>、永谷園ホールディングス<2899>をはじめとする国内大手企業への納入実績が多数あるほか、海外企業への納入実績もある。今後は、同社グループが持つ経営ノウハウを活用しながら業績を拡大する方針だ。

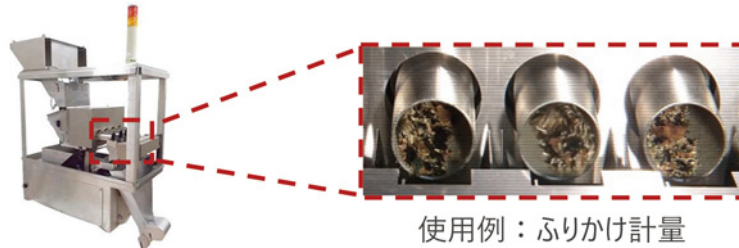
三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

事業内容

プラスワンテクノの代表的な製品



使用例：ふりかけ計量

出所：決算説明資料より掲載

(5) ジャパン・チェーン・ホールディングス

2023 年 12 月に株式取得したジャパン・チェーン・ホールディングスは、傘下に（株）杉山チエン製作所、ゼクスチェン（株）及び MAXCO Chain,Ltd. の 3 社を擁し（4 社を総称して以下、「JCH グループ」）、産業用ローラーチェーン及びコンベヤチェーンの製造販売等を展開している。JCH グループは、創業以来 110 年以上にわたり国内外の様々な産業の顧客から高い信頼を獲得しており、特に動力機械伝達用のローラーチェーンにおいて国内外で高いシェアを獲得していることに加え、水処理施設向け等の大型コンベヤチェーンに関わる国内市場においてトップシェアを誇っている。JCH グループの強みとしては、（1）優れた疲労強度や破断強度等の耐久性を有し、国内外で評価が高い日本製チェーンを幅広いラインナップで展開していること、（2）長年にわたり顧客と信頼関係を構築し、様々なニーズに対応できる高度なカスタマイズ能力を有していること、（3）今後も成長が見込まれる世界最大の産業用チェーン市場であるアメリカで強固な販売ネットワークを有することなどがある。今後は、同社グループが持つ経営ノウハウを活用しながら生産活動のさらなる効率化などを推進し、トップラインの拡大と利益の積み上げを実現する方針である。また、ジャパン・チェーン・ホールディングスの地域別売上高を見てみると、米国からの売上げが相応に高く、同社は米国の力強い経済成長力を連結ベースの業績に取り込んでいく見通し。

ジャパン・チェーン・ホールディングスの代表的な製品

①ローラーチェーン：主に産業機器・製造設備等へ組込まれる



標準型ローラーチェーン



ダブルキャパシティチェーン

②コンベヤチェーン：主に製造ライン等へ実装される



水処理チェーン



鉄鋼用チェーン

出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)
<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

事業内容

3. 金融その他

(1) エム・アール・エフ

2024 年 7 月に株式取得したエム・アール・エフは、中小企業及び個人事業主向けの専門金融機関である。日本の企業の 99.7% を占める中小企業や個人事業主に対し、事業運営に不可欠な資金繰り支援を提供しており、それぞれの経営課題に応じた最適な融資プランを迅速かつ柔軟に提案する体制が構築されている。主力業務である事業者向け不動産担保融資を中心に、地方銀行や信用組合といった競合との差別化を図りながら、専門知識を備えた営業スタッフによる課題解決力と幅広いネットワーク拠点を武器に事業を展開している。2024 年 10 月には東京支店を新設し、さらなる顧客基盤の拡大を目指している。

(2) MM Investments

MM Investments は、M&A のさらなる拡充と発展を目的として設立された投資事業会社である。2024 年 8 月より上場株式投資を開始し、M&A の方針と同様に「安定収益・ニッチ市場・わかりやすい」を軸に、100% の株式を取得してもいいと思える企業をポートフォリオに組み入れている。株価が上昇すれば適切なタイミングでの売却により収益を確保し、下落局面では状況に応じて、100% 子会社化を視野に入れた柔軟な投資戦略を展開している。これにより、同社グループとしての資産運用及び資本戦略の多様化が進められており、成長資金の確保とリスク分散の観点からも重要な役割を担っている。

業績動向

着実な M&A 投資により収益基盤を拡充。 石炭事業に代わる安定的な事業ポートフォリオの構築が進む

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 21.8% 減の 60,574 百万円、営業利益が同 69.7% 減の 7,615 百万円、経常利益が同 67.5% 減の 8,448 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 42.8% 減の 8,645 百万円となった。売上高は、ジャパン・チェーン・ホールディングス及びエム・アール・エフの子会社化が寄与した一方、主力事業の 1 つであった石炭事業の終了により全体として減収となった。営業利益は、売上高と同様に石炭事業の終了が影響し減益となった。

2025 年 3 月期において、同社は M&A 投資を中心とする成長戦略を着実に実行した。2024 年 7 月には、事業者向け不動産担保融資を主たる業務とするエム・アール・エフを子会社化し、金融事業分野への事業基盤拡張を進めた。また 2024 年 8 月には、M&A 活動をさらに拡充・発展させる目的で、MM Investments において上場株式投資を開始している。これらの取り組みは、同社のポートフォリオ多様化と持続的成長の土台強化に寄与するものと位置付けられる。また、豪州におけるリデル炭鉱の権益については、2024 年 11 月に Glencore Coal Pty Limited へ譲渡した。該当炭鉱は既に生産を終了しており、その権益譲渡によって特別利益として 2,720 百万円を計上している。

三井松島ホールディングス

1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

業績動向

同社にとって、2025 年 3 月期は大きな転機となる期であった。石炭事業からの撤退が完了したことにより、新たな収益基盤の確立に向けた構造転換を進めてきたが、結果としてその歩みは当初想定よりも速いスピードで進展し、収益の柱となる事業が短期間で整った。特に、ジャパン・チェーン・ホールディングス及びエム・アール・エフという大型 M&A 案件が大きく寄与しており、今後は祖業からの収益構造の転換が加速していくと弊社では見ている。

2025 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	77,472	-	60,574	-	-16,898	-21.8%
生活消費財	26,092	33.7%	26,789	44.2%	697	2.7%
産業用製品	15,075	19.5%	29,640	48.9%	14,565	96.6%
金融その他	1,651	2.1%	4,206	6.9%	2,555	154.8%
エネルギー	34,792	44.9%	-	-	-	-
調整額	-139	-0.2%	-61	-0.1%	78	-56.1%
売上原価	41,173	53.1%	38,248	63.1%	-2,925	-7.1%
売上総利益	36,298	46.9%	22,326	36.9%	-13,972	-38.5%
営業利益	25,170	32.5%	7,615	12.6%	-17,555	-69.7%
生活消費財	1,528	5.9%	2,373	8.9%	845	55.3%
産業用製品	1,256	8.3%	3,829	12.9%	2,573	204.9%
金融その他	174	10.5%	1,412	33.6%	1,238	711.5%
エネルギー	22,211	63.8%	-	-	-	-
調整額	-	-	-	-	-	-
経常利益	26,004	33.6%	8,448	13.9%	-17,556	-67.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	15,117	19.5%	8,645	14.3%	-6,472	-42.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別の業績は以下のとおり。

(1) 生活消費財

売上高は前期比 2.7% 増の 26,789 百万円、セグメント利益は同 55.3% 増の 2,373 百万円となった。MOS、明光商会の売上げが堅調に推移したことにより増収増益を記録した。

a) 日本ストロー

トピックスとして、海洋生分解性ストローが、大手コーヒーチェーンに採用された。本ストローは、(株)カネカと共同で量産技術を確立した「カネカ生分解性バイオポリマー Green Planet®」(カネカの登録商標)を原料としている。2025 年 1 月より沖縄県内の全店舗で先行導入され、同年 3 月以降、全国の店舗でも順次展開される予定である。大手コーヒーチェーンによる採用を契機に、ほかのコーヒーチェーンや外食企業へも波及することが期待される。

三井松島ホールディングス

1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

業績動向

b) 明光商会

売上高の堅調な増加によりセグメント業績に大きく寄与した。2026 年 3 月期においては、研究開発費の増加を見込んでいるが、これはボイスコール製品のクラウド化対応を目的としている。同製品はこれまでオンプレミスが主流であったが、政令指定都市の自治体を中心にクラウド導入の要望が強まっており、2 年がかりの開発を進めている。これが実現されれば、自治体のみならず中小規模の商業施設への導入拡大も期待できる。また、シュレッダー製品の製造は約 8 割をタイで行っているため、為替が円安・パーツ高となれば調達価格が上昇するが、足元では円高への振れが見られ、調達価格上昇が一定抑制される見通しである。

c) ケイエムティ

2024 年 10 月に実施されたアーテミス及びプリスミックスの価格改定に伴う、駆け込み需要の反動減により 2024 年 11 月から 2025 年 1 月にかけては一時的に売上高が減少したものの、業績はおおむね期初の見通しどおりに着地した。2025 年 4 月以降、主力のドライフード以外に口腔内ケア商品等の開発・販売が進展し、為替の追い風もあり、業績は順調に推移している。

d) システックキョーワ

人口減少を背景に今後も戸建住宅市場の縮小が見込まれる中、主要事業の収益減を補う戦略的施策として、日本からタイ自社工場への製造移管によるコスト低減のほか、既存ビジネスの枠に縛られない新商品企画・開発を着実に実行することで、逆風の中においても前進を続け利益を確保していく方針である。

e) MOS

キャッシュレス決済の浸透、インバウンドの回復などの追い風を受け、業績は好調であった。主要事業である感熱レジロール加工販売において高い市場シェアを獲得しており、業界 No.1 企業として今後も業績は堅調に推移していく見通しである。

(2) 産業用製品

売上高は前期比 96.6% 増の 29,640 百万円、セグメント利益は同 204.9% 増の 3,829 百万円となった。ジャパン・チェーン・ホールディングスの子会社化を主要因として、大幅増収増益となった。

a) CST

デバイスの液晶から有機 EL への切り替わりにより需要が増加、半導体 / 電子部品は用途別の波はあるものの、CST の製品は顧客商品開発過程で消費されるため、最終商品の動向影響は比較的受けにくく、業績は安定して推移している。

b) 三生電子

三生電子と傘下の Saunders & Associates については、シリコンサイクルに連動して業績が動く構造にある。過去数年は市況が低調であり影響を受けたものの、足元では反転の兆しが見えている。Saunders & Associates では、製造装置のなかにつかわれる計測器等を主にアジア市場に向けて販売しているが、足元の関税政策が緩和傾向に動いていることから、市場環境は好転している。

三井松島ホールディングス

1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

業績動向

c) 日本カタン

足元では電力会社各社が燃料費の高止まりや電力価格の抑制圧力を受けて収益環境の不透明感が増しているものの、日本カタンの受注動向に影響は出ていない。これは、政府の意向で電力供給の安定化を図るべく地域間連携線の新設を含む全国大での送電ネットワークの増強を進めていること、また建設された送電線は老朽化により順次更新が不可避であり、この需要が安定した受注を下支えしているためである。日本カタンの取引はレベニューキャップ制度のもと、電力会社の作成する 5 ヶ年計画に基づいており、今期についても既に通期計画の 6 割程度の受注が確保されている。2022 年の買収以降、こうした構造的な需要に支えられて、安定した事業運営が続いている。

d) プラスワンテクノ

計量装置大手が参入しないコンマ単位の軽量領域というニッチ市場で高い技術力を武器にトップシェアを誇っており、業績は堅調に推移している。

e) ジャパン・チェーン・ホールディングス

米国市場での販売を拡大しており、利益貢献が顕著であった。足元では、トランプ政権下の鉄鋼・アルミ関税の影響を受け、ジャパン・チェーン・ホールディングスの製品にも 50% の関税が課されている。しかし、米国内で製造されたチェーン製品も、原材料である鉄などを他国から輸入しているため、価格は同様に上昇している。そのため、競争条件に大きな差はなく現時点では受注状況には影響が出ていないものの、引き続き状況を注視している。

(3) 金融その他

売上高は前期比 154.8% 増の 4,206 百万円、セグメント利益は同 711.5% 増の 1,412 百万円となった。エム・アール・エフの子会社化が寄与し、大幅増収増益となった。

a) エム・アール・エフ

2024 年 10 月に東京支店が開設され、当初 4 人体制でスタートし、足元では 6 人体制に拡充されている。不動産単価が高い東京においては、1 件当たりの取引額も大きく、既に利益貢献が始まっている。今後はさらなる人員拡充を計画している。なお、エム・アール・エフの取得により短期借入金が増加したが、資金調達は主に地方銀行からのものであり、約 360 億円の貸付に対して約 250 ～ 260 億円の借入と約 100 億円の純資産で賄っている形だ。この借入金は貸付金の返済見合いによるものであり、設備資金のようなほかの借入金とは明確に性質が異なる。

b) MM Investments

M&A の拡充・発展を目的として、2024 年 8 月より上場株式投資を開始している。

三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)
<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

業績動向

2. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 17,887 百万円増加し 117,627 百万円となった。このうち流動資産は現金及び預金が 25,368 百万円減少した一方で、営業貸付金が 35,254 百万円増加したことなどにより 8,401 百万円増加した。固定資産は連結子会社の取得などに伴い、のれんが 1,148 百万円、投資有価証券が 7,789 百万円それぞれ増加したことなどにより、9,486 百万円増加した。負債合計は同 16,429 百万円増加し、52,146 百万円となった。このうち、流動負債は短期借入金が 25,530 百万円増加したことなどにより 22,175 百万円増加した。固定負債はリデル炭鉱の閉山に伴う引当金 2,880 百万円の減少などにより 5,747 百万円減少した。純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上などによる株主資本の増加 1,736 百万円などで、同 1,458 百万円増加し 65,481 百万円となった。自己資本比率は 55.5% (前期末は 63.6%) と前期末比 8.1pt の減少となったが、依然として高い水準を維持している。流動比率は 162.3% (同 289.7%)、固定比率は 71.1% (同 58.3%) となり、長短の手元流動性も特段の懸念はないと弊社は見ている。

■ 今後の見通し

**エム・アール・エフが通期で業績に寄与。
売上高・営業利益は増収増益を見込む**

● 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績について同社は、売上高で前期比 8.1% 増の 65,500 百万円、営業利益で同 7.7% 増の 8,200 百万円、経常利益で同 4.1% 減の 8,100 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 32.9% 減の 5,800 百万円としている。

売上高及び営業利益のいずれにおいても増収増益が見込まれており、その主因としては、2025 年 3 月期第 2 四半期より連結対象となったエム・アール・エフが通期で業績に寄与することが挙げられる。加えて、日本ストロー、MOS、三生電子など、主要な事業会社が好調な受注を継続していることから、いずれのセグメントにおいても前期実績を上回る増収が見込まれている。これにより、連結ベースでの売上げ拡大が支えられる形となっている。ただし、生活消費財セグメントに関しては、明光商会において研究開発費が増加していることから、前期実績に対して減益となる見通しである。一方、産業用製品セグメント及び金融その他セグメントでは、売上げの増加に伴って利益面でも前期を上回る増益が見込まれており、全体としてはセグメント間でバランスの取れた成長が期待される構造となっている。なお、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益については、前期における特殊要因であるリデル炭鉱譲渡による特別利益の反動減により減益が予想されている。各事業セグメントにおいて堅調な拡大が見込まれており、一過性の特殊要因を除いた純粋な収益性は順調な成長を遂げていると弊社では見ている。

三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)
<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

今後の見通し

また、政府が検討している M&A における「のれん」償却の不要化は、同社の業績に大きなプラスの影響をもたらす可能性がある。2025 年 3 月期に計上されたのれん償却額は 1,153 百万円であり、この制度が導入されれば、当期純利益に対して同額のプラス効果が期待される。従来、M&A によって取得した企業ののれんは、一定期間で償却されるため、利益計上に対する圧迫要因となっていた。しかし、償却不要となれば、企業はより積極的に M&A を推進でき、成長機会を逃すことなく活用できる。また、財務諸表上の利益が安定することで、投資家に対しても企業の実力を正確に伝えることが可能となる。一方で、のれんを償却せずに貸借対照表に計上し続けることには慎重な意見も存在する。リーマンショックのような大規模な経済危機が発生した場合、のれんの価値が毀損し、多額の減損損失を計上せざるを得ないリスクがある。しかし、これは適切なリスク管理と定期的な資産評価を行うことで、十分に対応可能であると弊社では考える。

2026 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	額	率
売上高	60,574	-	65,500	-	4,926	8.1%
生活消費財	26,789	44.2%	27,800	42.4%	1,011	3.8%
産業用製品	29,640	48.9%	32,800	50.1%	3,160	10.7%
金融その他	4,206	6.9%	4,900	7.5%	694	16.5%
調整額	-61	-0.1%	-	-	-	-
営業利益	7,615	12.6%	8,200	12.5%	585	7.7%
生活消費財	2,373	8.9%	2,200	7.9%	-173	-7.3%
産業用製品	3,829	12.9%	4,300	13.1%	471	12.3%
金融その他	1,412	33.6%	1,700	34.7%	288	20.4%
調整額	-	-	-	-	-	-
経常利益	8,448	13.9%	8,100	12.4%	-348	-4.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,645	14.3%	5,800	8.9%	-2,845	-32.9%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

経営戦略 2024 は早期達成が見込まれる。 株主還元の強化と M&A を中心とした成長戦略に注力

1. 経営戦略 2024 (2025 年 3 月期～2027 年 3 月期)

2024 年 3 月期をもって石炭関連事業が終了したことを受け、2025 年 3 月期からは、これまで新たな収益基盤として確立してきた「生活消費財」「産業用製品」「金融その他」の各セグメントにおいて利益を積み上げるとともに、引き続き M&A を中心とした成長戦略を推進し企業価値の向上を目指す。具体的には、2027 年 3 月期までの 3 年間で計画期間とし、既存事業の成長と M&A によって当期純利益で 50 億円以上を継続的に計上できる収益構造を構築する方針だ。M&A に関しては、引き続き「安定収益・ニッチ市場・わかりやすい」といった基本方針のもと、いたずらに数を追うことはせず、資本コストと投資リターンを慎重に見極めながら、株主の期待リターンを上回ることができる案件に取り組んでいく。

また、経営戦略 2024 では、PBR1 倍以上、ROE8% 以上という目標を対外的に掲げ、資本コストと資本収益性を意識しながら事業活動を遂行していく。既存事業の成長と M&A によって利益を積み上げていくことはもちろん、資本コストを超える投資案件がない場合には配当や自社株買いなどによって株主還元を拡充する方針だ。2024 年 3 月期末時点のネット現預金 216 億円（リデル炭鉱終掘に関わる資産除去債務等に必要な資金約 52 億円を控除した金額）を M&A と株主還元積極的に振り向けながら、PBR と ROE を高めていく。

2. 進捗状況

同社が 2024 年 5 月に公表した「経営戦略 2024」は、早期の達成が見込まれる状況にある。当期純利益については、2027 年 3 月期までに 50 億円以上を継続的に計上できる収益構造を構築することを目標として掲げているが、既に 2025 年 3 月期において当期純利益 50 億円超を達成しており、2026 年 3 月期についても同水準の利益達成が想定されている。また、資本政策においては、2024 年 3 月期末時点でのネット現預金 216 億円を、今後 3 年間で M&A 投資あるいは株主還元積極的に活用する方針が示されているが、2025 年 3 月期は総額 150 億円を M&A 及び株主還元へ充当したほか、2024 年 8 月には MM Investments において株式投資事業を開始しており、2025 年 3 月末時点の既投資額は 230 億円に達している。今後は PBR1 倍以上に向けて株主還元策の強化を図るとともに、引き続き M&A を中心とした成長戦略を推進していく方針である。

三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

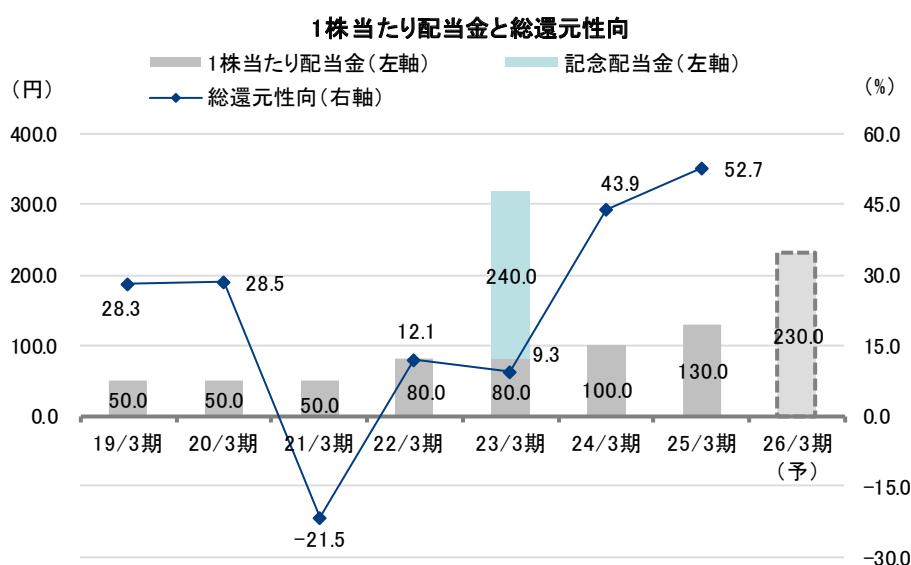
2025 年 7 月 3 日 (木)
<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

株主還元策

**2025 年 3 月期の年間配当は予想比 30.0 円増配の 1 株当たり 130.0 円。
2026 年 3 月期は 1 株当たり 230.0 円の大幅増配を予定**

同社は、株主に対する利益の還元を経営上重要な施策の 1 つとして位置付けており、将来における安定的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保を確保しつつ、経営成績に応じた株主への利益還元を継続的に行うことを基本方針としている。この基本方針に基づき、普通配当ベースで 19 期減配なく配当を実施している。2025 年 3 月期の 1 株当たり年間配当金は前期比 30.0 円増配の 130.0 円であった。期初の予想と比較すると期末配当を 30.0 円増配しており、同社の株主還元を重視する姿勢が見て取れる。2026 年 3 月期の配当に関しては、1 株当たり 230.0 円（中間 115.0 円、期末 115.0 円）の大幅増配を予定している。

同社は、株価上昇施策として 2 つの明確な目標を掲げている。第一に、早期に PBR1 倍以上を達成すること。第二に、長期的かつ持続的な株価上昇への市場の期待値を高めることである。これらの目標に向けて、同社は資本政策及び株主還元策において 3 つの施策を講じている。まず一つ目に、2025 年 3 月期の年間配当 130.0 円から 2026 年 3 月期には 230.0 円へと 100 円の増配を実施することで、大幅な株主還元を目指している。加えて、累進配当の導入により、将来にわたる安定的かつ拡大的な配当政策を採用する体制を整えている。二つ目に、総額 200 億円、上限株式数 400 万株という大規模な自己株式取得枠を設定している。この株数は自己株式を除いた発行済み株式数の約 35% に相当する水準であり、市場動向に応じた柔軟な取得が可能となっている。なお、取得期間は 2025 年 6 月 2 日～2026 年 6 月 1 日としている。三つ目に、2025 年 10 月 1 日付で普通株式 1 株を 5 株に分割する株式分割を実施する予定である。これにより、1 単位当たりの投資金額が引き下げられ、個人投資家を含むより広範な投資家層へのアクセス向上及び市場での流動性向上が期待される。これらの施策が同社の総還元性向の飛躍的上昇にも寄与している点は特筆に値する。



注：23/3 期は創業 110 周年・最高益記念配当 240.0 円を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

三井松島ホールディングス
1518 東証プライム市場・福証

2025 年 7 月 3 日 (木)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

株主還元策

一方で、株主優待制度についても積極的な展開を続けている。2025 年 3 月 31 日現在の株主に対しては、保有株数に応じて以下の優待が贈呈される。具体的には、HANABISHI のオーダースーツお仕立てギフト券（10,000 円分）、オーダーシャツお仕立てギフト券（2,000 円分）、三井港倶楽部およびラ・ロシェル 3 店舗で利用可能なレストランご優待券（3,000 円分）、さらに株式会社ケイエムティが提供するプレミアムペットフードご優待券（3,080 円相当）など、多様な優待内容を用意している。加えて、2025 年 9 月 30 日現在の株主に対しては、HANABISHI のオーダー製品が 20% 割引となる特別割引クーポンが贈呈される。株主優待制度については、2026 年 3 月期より一部変更が実施されており、年間を通じて株主に対する優待提供の機会が拡充され、長期保有を促す施策としても機能していると弊社では考える。

株主優待制度

保有株式数	HANABISHI お仕立てギフト券		レストラン優待券 (3,000 円)	プレミアム ペットフード優待券 (3,080 円相当)
	オーダースーツ (10,000 円分)	オーダーシャツ (2,000 円分)		
100 株以上～1,000 株未満	1 枚	1 枚	2 枚	1 枚
1,000 株以上～3,000 株未満	2 枚	2 枚	4 枚	2 枚
3,000 株以上	2 枚	2 枚	6 枚	2 枚

出所：同社リリースよりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp