

熱・水・環境のベストパートナー

MiURA

三浦工業株式会社

〒799-2696 愛媛県松山市堀江町7番地

MiURA

三浦工業株式会社 統合報告書2020



未来の
ために、
いま選ぼう。

価値創造ストーリー

- 2 ミウラグループの価値創造の軌跡
- 4 ミウラグループの価値創造プロセス
- 6 価値創造の源泉
- 9 価値創造の持続性に関するマテリアリティ
- 10 社長メッセージ
- 16 ミウラの成長戦略と中期経営計画2020
- 20 財務・非財務ハイライト
- 22 財務概況
- 24 財務・資本政策

事業概況

- 26 At a Glance
- 28 事業別概況

非財務情報

- 48 コーポレート・ガバナンス
- 52 役員一覧
- 54 リスクマネジメント
- 56 コンプライアンス
- 58 人財戦略・マネジメント
- 62 労働安全衛生
- 64 品質管理
- 66 サプライチェーンマネジメント
- 68 環境への配慮
- 72 地域社会への貢献

データセクション

- 74 主要財務データ推移
- 76 会社概要
- 77 株式情報

編集方針

ミウラグループは、株主・投資家ならびにステークホルダーの皆様へ、当社グループの持続可能な社会価値の創造と中長期の企業価値向上に向けた取り組みをお伝えするため、2020年より、初めてとなる統合報告書を発行いたします。財務・非財務の両面から、当社グループをより深くご理解いただくための一助となれば幸いです。

対象組織

三浦工業株式会社およびすべての連結子会社を基本としています。

対象期間

2019年4月1日～2020年3月31日
(一部に2020年4月以降の活動内容を含みます)

会計基準

別途説明がない限り、2017年3月期以前は日本会計基準、2018年3月期以降は国際会計基準(IFRS)を適用した数値を記載しています。

参考ガイドライン

- ・国際統合報告評議会(IIRC)
「国際統合報告フレームワーク」
- ・経済産業省
「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」
- ・環境省「環境報告ガイドライン(2018年版)」
- ・Global Reporting Initiative
「GRIサステナビリティ・レポートニング・スタンダード」

将来見通しに関する注意事項

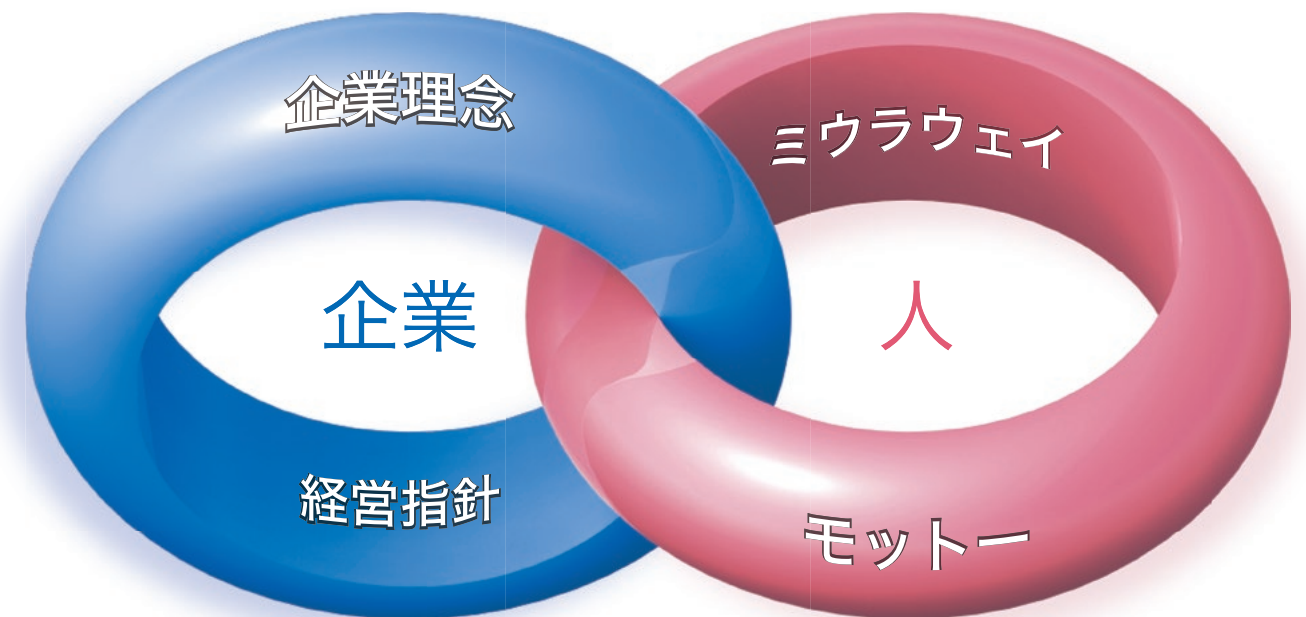
本報告書における業績予測などの将来に関する記述は、制作時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性その他の要因が内包されています。したがって、さまざまな要因の変化により、実際の業績は、見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おください。

企業理念

ミウラグループ理念体系図

熱・水・環境の分野で、環境に優しい社会、
きれいで快適な生活の創造に貢献します

- 1. 創造と挑戦
- 2. 信頼と対話
- 3. 公平と公正



- 1. グループの総合力でグローバル化を推進する
- 2. テクノサービスで世界のベストパートナー企業を目指す
- 3. 社員の潜在能力が最大限発揮できる職場作りを目指す

『我々はわが社を最も働きがいのある、
最も働きやすい職場にしよう』

理念体系図 モチーフの意味

人(私たち)と、企業をリングで表し、その2つがしっかりつながることで、無限“∞”の可能性を表現しています。
人(私たち)のリングは情熱、熱いハートを表現した赤、企業のリングはコーポレートカラーである青(ミウラブルー)で表現しています。

ミウラグループの価値創造の軌跡

ミライを拓くミウラのチカラの歴史



1960年
小型貫流蒸気ボイラの販売開始



1972年
ZMP契約制度を開始



1977年
MIシステムを商品化



1989年
業界初の24時間・365日対応のZISオンラインメン
テナンスを開始



2001年
日本で初めて、ダイオキシン類分析で国際規格の認
定を取得



2004年
業界初の低NOx25ppm未満を達成した蒸気ボイラを
発売



2008年
北米・アジアでグローバルオンラインメンテナンス
（GOM）を開始

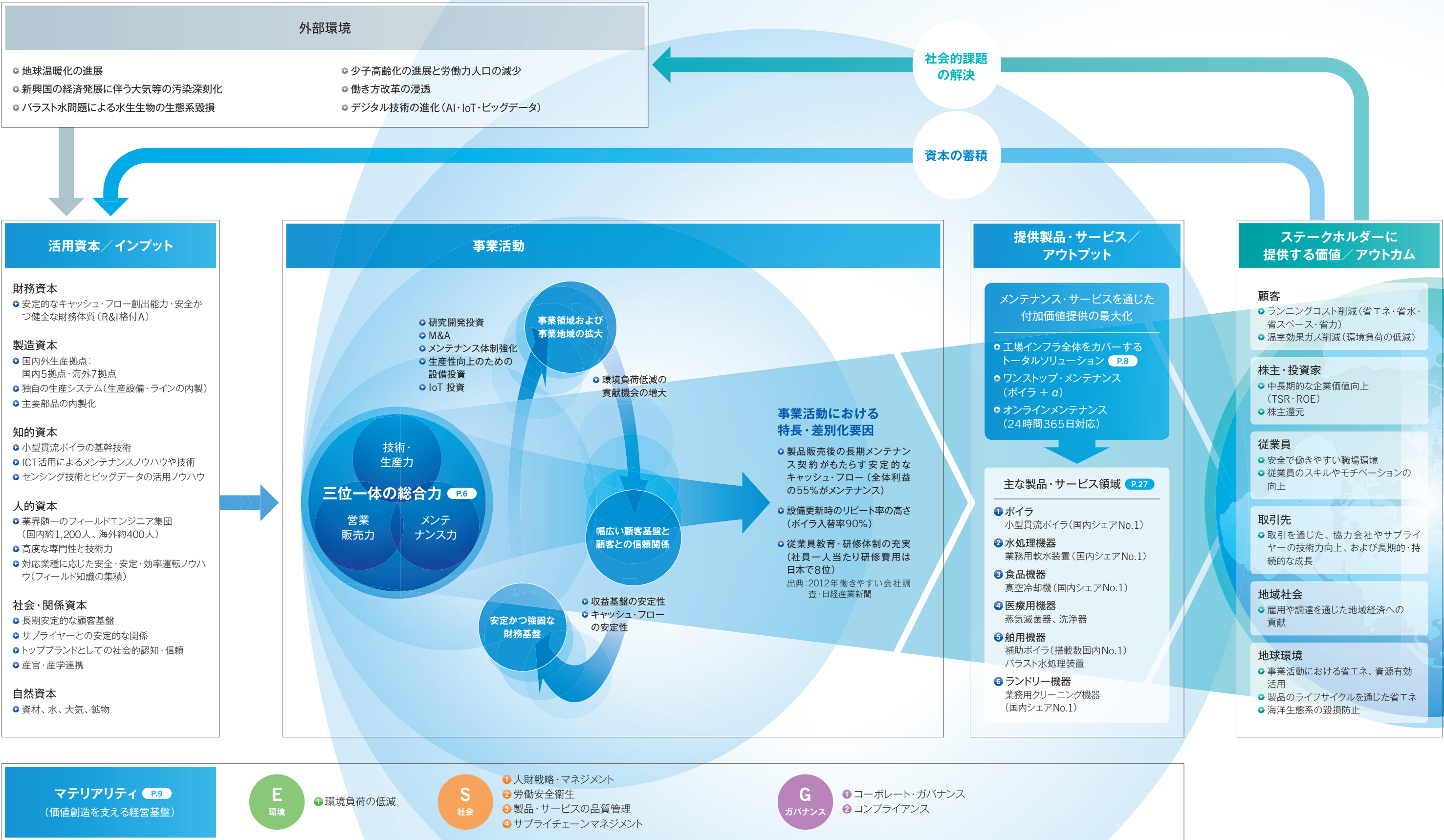


2014年
船舶のバラスト水を浄化し、世界の海の生態系を守る
バラスト水処理装置を発売

ミウラグループの価値創造プロセス

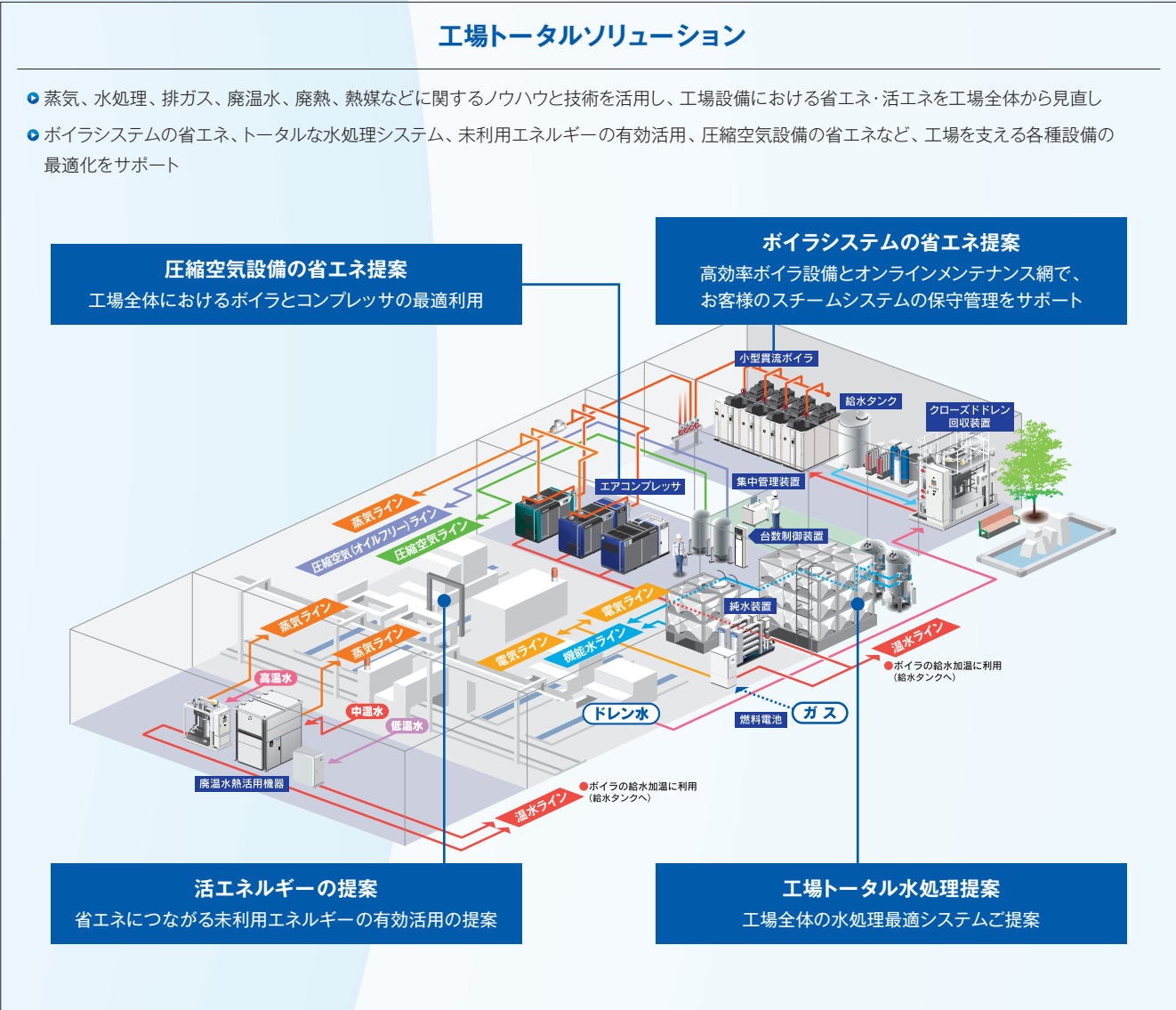
ミウラのチカラの源泉と共通価値の創造

ミウラの企業価値の創造と社会的課題の解決の両立を目指していきます



トータルソリューション

ミウラグループが提供しているのは、主力の貫流ボイラとボイラで培った技術を核として、周辺機器である水処理機器、食品機器、メディカル機器、排ガスボイラなどの機器を組み合わせた「トータルソリューション」です。お客様の工場や船舶、病院など幅広い現場で抱える全体のエネルギー問題の解決に向け、製品・サービスのベストミックスにより、省エネルギーに優れた各種設備の最適化をワンストップで提案しています。



船用機器トータルソリューション

ボイラだけでなく、船上焼却炉、船用造水装置、海洋生態系維持のためのバラスト水処理装置など、船上でのエネルギーの有効活用、海洋環境の保全などの課題をトータルに解決。

食品機器トータルソリューション

食品工場、学校給食、老人ホームや病院の調理など幅広い分野の食品業界において、食材の解凍から加熱処理・冷却、殺菌・保存、冷水冷却まで、ミウラならではの熱と真空の技術を活かし最先端の食品機器を開発し、食の安心・安全と作業の高効率化とコスト低減を提案。

病院トータルソリューション

医療器具の洗浄・乾燥・滅菌のメディカル製品の提案から、病院で使用する水処理製品、厨房で使用する食品機器をラインアップ。燃料切替ボイラなど先進の病院システムをコーディネート。

価値創造の持続性に関するマテリアリティ

ミウラグループでは、価値創造プロセスとその持続性に重要な影響を及ぼす課題として、環境負荷の低減、人財戦略・マネジメント、労働安全衛生、製品・サービスの品質管理、サプライチェーンマネジメント、コーポレート・ガバナンス、コンプライアンスの7項目をマテリアリティとしています。

株主・投資家などの主要ステークホルダーとの対話を通じて認識した当社に対する期待・要請や、主要ESG評価機関の評価項目、米国サステナビリティ会計基準審議会（SASB）の産業別マテリアリティなどを参考に、ミウラグループの中長期的な価値創造において重要度の高いテーマを抽出し、取締役会での審議と承認を経て特定しました。

「熱・水・環境の分野で、環境に優しい社会、きれいで快適な生活の創造に貢献します」という企業理念の実現に向けて、それぞれのマテリアリティ項目の維持・強化に向けた取り組みを進めることにより、価値創造プロセスを円滑に回し、社会的価値創出と経済的価値創出の両立、すなわち共通価値の創造を通じて、中長期での持続的な成長へとつなげていきます。

ミウラグループのマテリアリティ

E／S／G	マテリアリティ	主な関連資本	主な取り組み内容	参照ページ
E 環境	① 環境負荷の低減	自然資本	環境に配慮した製品開発、自社操業におけるエネルギーの有効利用、排出物削減と資源の有効利用、化学物質管理	P.68
S 社会	① 人財戦略・マネジメント	人的資本	人財育成、多様な人財の活用、職場環境の整備、人権尊重	P.58
	② 労働安全衛生	人的資本	労働災害防止、安全衛生教育の実施、健康経営の推進	P.62
	③ 製品・サービスの品質管理	知的資本 社会・関係資本	品質向上会議、製品開発におけるリスクアセスメント、製品不適合への迅速・適切な対応	P.64
	④ サプライチェーンマネジメント	社会・関係資本 自然資本	調達におけるBCP、四位一体改革の推進、PC交流会、グリーン調達	P.66
G ガバナンス	① コーポレート・ガバナンス		取締役会の実効性評価を活用したガバナンス体制の強化、実効性向上への取り組み	P.48
	② コンプライアンス	社会・関係資本	贈収賄防止、安全保障輸出管理、知的財産の保護	P.56



環境に優しい
社会の創造に貢献し
100年企業への
歩みを進めていきます

代表取締役
社長執行役員 CEO

宮内大介

ミウラグループの 経営の方向性

長い年月によって積み重ねてきた
「お客様との信頼のあるつながり」が当社の強み。

当社グループは、お客様をはじめ、株主様、協会会社様、従業員や地域社会などのすべてのステークホルダーの皆様から温かいご支援とご協力を賜り、昨年、設立60周年を迎えることができました。あらためて100年企業へ歩みを進めることができましたことを厚く御礼申し上げます。

さて、当社グループの強みは、60年間、諸先輩方や現在の従業員が積み重ねてきた「お客様との信頼のあるつながり」です。フィールドエンジニアが、お客様にご契約いただいている保守点検契約に基づき現場で機器の予防保全活動などを行い、その際にお客様の声を伺い、お客様が抱えられている課題に対して営業、技術および製造部門と一緒に考え、ソリューション提案を行うことでお客様との強い信頼関係を育んでまいりました。創業者 故・三浦保は、「テクノサービス」という言葉を我々に残しています。「テクノ」とは、「お客様に役立つ技術のこと」であり、「サービス」とは「お客様に愛され信頼されること」を意味しています。当社グループの従業員一人一人がこの言葉を心に刻み、お客様のニーズを正確に受け止め、常にどのようにすればお客様にお役に立てるかを考え行動しています。海外においても、日本で培ったビジネスモデルを水平展開しており、製品の高性能や高品質、そしてメーカーメンテナンスによる安全・安心によりお客様との信頼のあるつながりを広げています。

世の中の一步先を行くチャレンジと不断の変革により、
資源の有効利用と環境に優しい社会の実現に貢献。

当社グループの社会的使命は、世界を舞台に、資源の有効利用と環境に優しい社会を創造することです。当社は、今でいうIoTに1989年から先駆的に取り組み、当社の多くの製品は回線とつながっており、稼働状況が遠隔でわかるようになっています。つまり、他社に比べIoTでは一步先を進んだ取り組みをしてきた結果、現在の強みとなっていますが、それを守ろうとすると保守的になりガラパゴス化して時代の流れに取り残されてしまいます。そのため、100年企業に向けて「変える」をキーワードに、常に多角的な見方で物事を捉え、お客様目線で「チャレンジ」することを一切ためらうことなく、コア技術を活かして事業領域を拡大してまいります。

また、当社自身が「変わる」ことに「チャレンジ」していきます。2020年3月期は女性活躍の領域拡大としてメンテナンス事業のフィールドエンジニアの公募の開始や、お客様目線で当社業務処理プロセスの抜本的改革を目指すプロジェクト活動を行っています。長年慣れ親しんだ社内の制度やルールについても、変えることで当社の強みとなるよう取り組んでまいります。

中期経営計画2019 (2020年3月期)の 振り返り

「スーパーメンテナンス会社」への飛躍に向けたチャレンジをスタート、
手ごたえを感じた一年。

中期経営計画(2020年3月期～2022年3月期)では、「一つでも多くの商品を通じてお客様と持続的につながり続ける会社」である「スーパーメンテナンス会社」の実現を目標に掲げ、2020年3月期は、その歩みを始めた年となりました。2020年3月期の成果ですが、今後加速度的に進展していくことが予測されるわが国における脱炭素化への動きにおいて、効果把握のための計測・記録は、工場運営において必須条件となります。そのことからボイラをはじめ多くのミウラ製品をいつでも、どこでも、しかも、低コストで人手をかけずに、クラウド上でエネルギー管理できるシステムを開発し、インターネットに接続されたお客様所有のノートパソコンやタブレット端末などで、設備の管理を行えるようにしました。つまり、新たにより多くのお客様とのつながりを持つことができるサービスを提供しました。その他、全事業部門において、メンテナンスの総合力を向上するために、新製品の開発、フィールドエンジニアの行動量の増加、品質の向上といった観点から新規プロジェクトを立ち上げ、順次取り組んでいます。業績面では、2020年3月期は、60周年を迎え、全国5カ所でミウラフェアを開催した効果もあり、売上・利益ともに大きな成果を得ることができました。ただし、2020年1月以降の新型コロナウイルス感染症拡大や米中貿易摩擦の影響から、ランドリー事業や中国事業において当初計画を達成することができませんでした。

新型コロナウイルス感染症に対しては、
ステークホルダーの安全を最優先に、製品・サービスの安定供給を継続。

新型コロナウイルス感染症の対応につきましては、全社対策本部、東日本対策本部、西日本対策本部を立ち上げ、政府(厚生労働省)や地方自治体の情報収集を行いながら、状況に応じた対応と社内への情報提供や従業員に対する感染防止対策の具体的指示をだし、当社グループとしての感染防止対策の徹底と企業活動の継続に努めてまいりました。

政府の緊急事態宣言発出時には、特定警戒地域に指定された13都道府県下の支店で、事務所への出勤率3割以下を実現するため、従前から制度化されていたフレックスや時差出勤制度のフル活用に加えシフト勤務制を制定し、対応しました。同時にお客様に対する点検業務などは、ライフラインを維持されているお客様をはじめとして都度、打ち合わせをさせていただきながら、柔軟に対応しています。

事業環境認識

これまでは、従業員ならびに関係各者の安全を最優先として感染防止対応を実施してきましたが、今後はこれまでの経験を活かし、安全を最優先としたうえで、全国のパートナー会(販売店会)の会員の皆様に支援するキャンペーンや優先順位をつけた戦略活動を並行して実施してまいります。

人口減少やパンデミックなどの環境変化を踏まえながら、
従来とは異なる社会ニーズへの対応で、新たな価値を創出。

当社グループの主力製品であるボイラを取り巻く環境は、リーマンショック以降、徐々に回復してきたものの、近年はピーク時の7割の水準で推移しています。今後、2006年前後に納入したボイラの更新時期に入りますが、日本全体のボイラ需要は大きく成長することは見込まれていません。さらに、今回の新型コロナウイルス感染症や大規模災害の影響により、各産業で厳しい経営状況が続くことが予想されますので、ボイラをはじめとするユーティリティ設備の市場環境においても同様に、お客様の設備投資意欲の減退により厳しい状況になるものと思われます。一方では、IT技術の目覚ましい発展により、学習機能や遠隔監視機能を備えた製品が開発されており、施設や工場で多種多様な働き方が実現されるようになりつつありますので、従来とは異なる新たな需要が生まれてくるのではないかと期待しています。従来と同様に、環境に優しい製品・サービスを通じた環境負荷低減への貢献や、事業活動を通じた社会貢献の取り組みを促進していきます。また、徹底的な省エネ活動の継続とCO₂排出量削減への取り組み、緊急事態に備えたBCPの策定と運用への取り組みなどの推進・支援を進めていきたいと思います。

価値創造を支える 経営基盤の強化

先駆的に環境問題に対応してきた歴史を継承し、
新たな環境技術を積極的に取り入れ、地球規模での環境問題の解決に貢献。

当社グループの事業の歩みは、気候変動が抱える課題の解決に対して先行して取り組んできた歴史でもあります。1980年代に経済発展に伴い、工場でより多くの熱が必要とされるようになるにつれて、工場から出る煤煙による公害の問題も顕在化してきました。そこで、同じ熱を出すものでも、できるだけ環境負荷の低いものにしようと、クリーンなエネルギーである天然ガスを燃料とするボイラの開発に取り組みました。これが環境を意識し始めたきっかけです。当時、大都市圏の空は光化学スモッグ

グで覆われていました。そこで「東京から富士山を見えるようにしよう」をテーマにして、省エネルギーやボイラの高効率化の研究を進め、今ではボイラだけでなく、空気の圧縮熱を回収して再利用するシステムや、工場から排出される廃温水を活用した熱エネルギーシステムなど当社グループが手がける製品の多くは、お客様の環境負荷低減に貢献しています。

また、2015年「パリ協定」が合意され、日本においてはCO₂排出削減に向けた大きな柱として水素社会の実現が重要になっていますので、当社では水素関連商品の開発に積極的に取り組んでいます。2017年4月には、運転時CO₂排出ゼロの水素燃料の貫流ボイラを納入し、同年10月に業務用4.2kW固体酸化物形燃料電池の販売を開始しています。水素関連機器の普及を促進し、CO₂の排出を抑え環境に優しい水素社会の実現を目指します。

当社グループの事業活動においても、環境に対する配慮、資源の有効利用、自然との共生の観点で、環境保全活動に取り組んでまいります。

価値創造の根幹をなす人財力に磨きをかけ、事業活動の差別化を追求。

人財育成にはかなり力を入れています。社内研修では、年間約400講座を設け、全国にいるすべての従業員が年に一度は本社のトレーニングセンターで研修を受けるようにしています。研修は、営業、メンテナンス、技術、事務などそれぞれの専門分野の技量を向上するための内容と、企業理念に関する内容の2部構成になっています。特に企業理念研修では、当社のモットーである「我々はわが社を最も働きがいのある、最も働きやすい職場にしよう」についてじっくり考える機会を大事にしており、一生懸命に働きがいを見出しながら、働くことの素晴らしさを仲間と共有するようにしています。そして、管理者には部下に無駄な働きをさせていないかを常に反省し、どうすればいいかを考えさせ、従業員一人一人には、自分が無駄な働きをしていないかをよく考え、成果のより上がる働き方に行動を変えるような内容の研修も行っています。

継続的なガバナンス強化の取り組みにより、実効性は着実に向上。 グローバルでのガバナンス体制強化が課題。

当社は、中長期的な成長のため、経営の監督機能を適切に維持しながらも、経営陣が積極的な挑戦ができる環境づくりに取り組んでまいりました。2020年3月期は、

ステークホルダーの 皆様へ

経営のスリム化を図るため取締役を2名減員し、新たに社外取締役として、行政機関トップ経験者や民間企業役員経験者を迎え入れるなど積極的に社外の目を経営に取り入れる体制づくりを行いました。また、タイムリーに現場への指示が行えるよう職務権限を見直すとともに、激変する経営環境に対応するため、機関設計の見直しも行い、多面的な視点からの活発な議論と意思決定が行われています。M&Aによりグループの一員となった会社や海外子会社は、経営において予測が困難なことが数多くありますので、経営状況をどのように把握し、どのように情報共有しながらガバナンスを機能させていくかが課題となっています。今後は、グループのガバナンス体制をさらに強化していくとともに、海外子会社では、自らで管理を完結できる体制づくりとローカル人財の育成・登用を進めるように取り組んでまいります。

将来成長に向けた積極的な投資と、株主還元を高い次元で両立し、 ステークホルダーの皆様の期待に応える。

当社グループは、ボイラ事業を核にその周辺につながっている設備へと事業領域を広げ、工場全体のトータルソリューションの提案に取り組んでいます。そのために、新製品・新サービスのための研究開発、自ら開発すると時間がかかる技術や独創的な技術を獲得するM&A、生産性向上に向けた情報システムの再構築、教育費や海外事業展開に積極的に投資を行ってまいります。2020年3月期においては、バラスト水処理装置のUSCG型式承認の取得、「安全・安定・安価」でクリーンな新エネルギーの研究開発に取り組むベンチャー企業への出資や中国現地法人での新工場の建築などに資金を充てました。株主還元に関しては、安定的な配当の継続を基本に、経営基盤の強化と将来の事業展開に備えるための内部留保の充実も図りつつ、会社の業績に対応した適正な利益還元を行うことが望ましいと考えています。この方針に従い、配当性向30%を目処として連結業績や財務状況を総合的に勘案しながら決定し、配当水準の向上に努めてまいります。

これからも世界のお客様に愛され、信頼されるベストパートナーとして、省エネルギーと環境保全でお役に立てるよう日々精進していきます。ステークホルダーの皆様におかれましては、一層のご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

成長戦略

トータルソリューションの進化と拡大

～熱・水・環境のベストパートナー、お客様とのつながりを目指して～

製品ラインアップの拡充により、

主要エンドマーケット向けのソリューションを強化するとともに、

日本のビジネスモデルを水平展開することにより、

海外市場のさらなる深耕を目指します。



ミウラグループは、国内においては、熱・水・環境の分野で独自技術に基づくトータルソリューションをグループの総合力で進化させながらお客様に提供することにより、さらなる事業の拡大に取り組んでいます。海外においては、省エネルギーと環境保全の提案など国内で長年培ったビジネスモデルを展開し、事業基盤の強化と収益力の向上に注力していきます。また、グローバルな市場のニーズにマッチした新製品の開発や設

計・製造一体となった品質の追求に取り組み、企業ブランドの浸透を図っていきます。

さらには、中長期的な企業価値向上を図るべくESG経営への取り組みを継続するとともに、働き方改革や生産性の向上に向けたIT技術の活用に取り組み、グループの成長基盤を強化していきます。

● 国内戦略 ～ワンストップサービス実現に向けて～

国内戦略の軸となるのは、トータルソリューションに基づいた事業拡大です。具体的には、主力製品であるボイラを核として周辺機器をつなぐことにより、お客様の工場全体で抱えている問題を解決し、お客様がさらなる成長を実現できる環境づくりを図っていきます。このトータルソリューションを進化させるために、新製品の開発も重視していきます。ボイラだけでなくランドリー機器、船用機器、水処理機器、食品機器、メディカル機器、未利用熱回収装置、環境分析装置、燃料電池などに至るまで、お客様の付加価値を最大化できる製品開発を積極的に進めていきます。加えて、引き続き他社との協業やM&Aも検討していきます。

トータルソリューションの進化

- 主力製品であるボイラを核として周辺機器をつなぐことにより、工場全体をオールミウラのワンストップ・メンテナンスでサポート
- 省エネ・工場診断と国内1日3,000検体以上の水分分析データなどを活用して、工場全体のエネルギー問題を解決

詳細はP.6～8の価値創造の源泉へ

バラスト水処理装置の拡充

- 国内メーカーで初*1の「フィルタ+UV（紫外線）方式」を採用した製品としてUSCG*2の型式認証を取得
- ボイラで培った技術力、メンテナンス力、お客様との信頼関係を活かし、競争優位性を確保

※1 自社調べ

※2 USCG：米国沿岸警備隊（United States Coast Guard）が定める独自のバラスト水処理規制

詳細はP.32～33の事業別概況（船用事業）へ

● 海外戦略 ～お客様との信頼関係の構築～

海外に向けては、日本で培ったビジネスモデルの展開を進めていきます。なかでも、1986年の特許成立以降、小型貫流ボイラの特徴を活かした画期的な省エネルギーシステムとして、エネルギーコスト低減やCO₂、NO_xなどの排出量削減に貢献してきたMIシステムを世界に普及させていきます。各国で大きく状況は異なりますが、環境規制に伴うボイラの提案、新規顧客の開拓や提案営業の強化により、機器販売を推進していきます。また、これらに向けては人的投資を積極的に行い、各国の販売網の拡充、従業員教育の充実を図っていくことも重要だと考えています。

国別に見ると、今後特に需要の増大が期待される中国市場において事業拡大を図っていきます。

日本ビジネスモデルの水平展開

- MIシステムのメリット訴求による省エネ提案の推進
- 納入実績を重ね、ミウラボイラの世界展開を図る

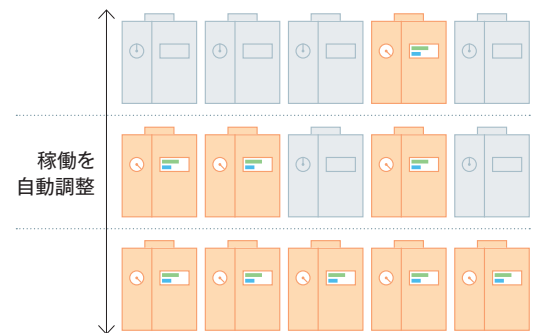
中国の石炭焚きボイラの入替

- 大気汚染の深刻化による、石炭からガス化へ法的規制強化に伴い日本で培われたガスボイラの技術を導入
- 日本で培ったメンテナンスサービスの提供に向け、拠点展開を図る

海外展開を図るミウラ独自のMI（多缶設置）システム

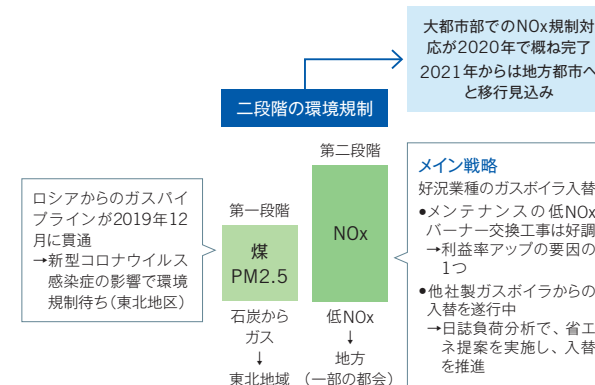
小型貫流ボイラの特徴を活かした画期的な省エネルギーシステム

MIシステム（Multiple Installation システム）は、複数台のボイラを設置して、設備側の蒸気使用量に応じてボイラの稼働台数を自動的に増減させる、ミウラグループが業界に先駆けて導入した独自の仕組みです。ボイラ単体の負荷率を上げて運転すれば燃焼効率を高く維持できることに着目し、大きなボイラ1台で燃焼レベルを上げ下げするのではなく、小さなボイラを複数台設置して必要時に必要なだけの蒸気量を供給することで、はるかに燃焼効率を向上させました。これにより、エネルギーコストの低減やCO₂・NO_xなどの排出量削減を実現しています。

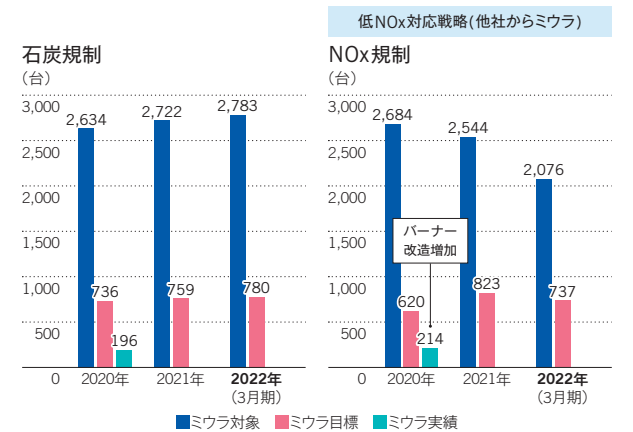


中国市場の現状

二段階の環境規制への対応



2020年3月期～2022年3月期のボイラ環境規制物件



中国では、大気汚染深刻化を受けた環境規制の強化に伴い、ガスボイラの需要拡大を見込んでいましたが、米中貿易摩擦の激化に新型コロナウイルス感染症の影響が加わり、景気に減速感が強まるなか、経済対応が優先され、短期的には環境規制強化によるガスボイラへの入替需要の顕在化を期待することは難しい情勢です。第二段階の環境規制であるNOx規制への対応は、大都市部では2020年中に概ね完了し、2021年からは地方都市に移行する見込みでしたが、現時

点で新たな環境規制の発表はありません。そこで、当面は都市部を中心に業況が底堅く推移している業種（食品・製薬）をターゲットに、他社製ガスボイラの入替えを狙う戦略に注力していきます。大都市部におけるNOx規制対応は、ボイラの入替えではなくバーナーの改造にとどまっているケースが多いため、バーナー改造を行ったユーザーに対し、日誌負荷分析とそれに基づく高効率なシステム提案を行うことにより、他社製ガスボイラからの入替えを狙っていきます。

● 事業別戦略の概要

事業	環境認識	戦略
ボイラ	- CO₂排出削減など環境意識の高まり - 災害激甚化などを背景としたBCP体制強化ニーズの増大 - 労働力人口減少を背景とした省人化・アウトソースニーズの増大	- ボイラの高効率化や再生エネルギー対応の強化 - 工場全体のエネルギー効率向上に向けたトータルソリューション提案の推進
メンテナンス	- 国内ボイラ市場の縮小 - 労働力人口減少を背景とした省人化・アウトソースニーズの増大 - AIやIoTなどデジタル技術の進化	- スーパーメンテナンス会社への飛躍に向けた取り組み強化 - テクノサービス力の向上(専門人材の育成) - ベストパートナー戦略とC&A活動^{※1}の推進 - トータルソリューション、ワンストップサービスの実現 - MR技術などICTの利活用
船用	- バラスト水処理装置の搭載義務化 - 船舶に対する環境規制強化 - 船舶運航における省力化・省人化需要の増大	- USCG型式認証取得を活かしたバラスト水処理装置の拡販 2024年以降を見据えたメンテナンス体制の一層の強化 - 次世代船舶関連商品の開発
アクア	- 水循環社会実現に向けた社会的要請の高まり - 労働力人口減少を背景とした省人化・アウトソースニーズの増大 - 衛生・美容意識の高まり	- 水処理機器の製品ラインアップ強化 - 事業間シナジーの追求とトータルソリューション提案の推進 - 家庭用軟水装置事業の強化
ランドリー	- 労働力人口減少を背景とした省人化・自動化ニーズの増大 - 新型コロナウイルス感染症の影響による菌・ウイルス対応ニーズの増大、ホテルリネンや家庭用クリーニング需要の縮小	- トータルエンジニアリング力によるシェア拡大 - 他事業とのシナジーによる新たな付加価値の提供 - メンテナンス体制の強化
海外	- 環境規制強化やESG投資拡大など、気候変動対策に対する社会的要請の高まり - 景況感悪化に伴う環境規制への取り組み後退(新興市場)	- 日本のビジネスモデルの水平展開によるシェア拡大 - 中国市場では環境変化を踏まえ、短期的には他社ガスボイラの入れ替えに注力
食品機械	- 中食や食品加工品に対する需要の増加 - 労働力人口減少を背景とした省人化・省力化ニーズの増大 - 食品工場の大型化・集約化進展	- システムエンジニアリングによる事業領域の拡大 - 冷水装置の商品ラインアップ拡充とボイラユーザーへの拡販 - 大型レトルト装置市場における取り組み強化
メディカル機器	- 遠隔診療・医療ニーズの高まり - 医療従事者の人手不足深刻化に伴う省力化・アウトソースニーズの増大 - 疾病改善やアンチエイジングに対する需要の高まり	- 新洗浄方式や新滅菌システムの提案を通じたシェア拡大 - 次世代商品の開発 - 省力化・省人化システムの対応強化
環境	- 国内ダイオキシン類市場の成熟化 - 環境規制強化などに伴う新たな分析市場の創出・拡大 - 新興市場における環境規制強化 - 労働力不足や労賃上昇を背景とした分析自動化ニーズの拡大	- 国内は新たな領域への新商品投入・拡販、および新規分析項目への対応強化 - 自動前処理装置による海外市場開拓 - 分析領域拡大や全自動分析システムの実現に向けた研究開発推進
新事業開発・熱利用	- CO₂排出削減など環境意識の高まり - 水素燃料電池に対する世界的な取り組み	- 未利用熱活用による省エネ提案を通じたコンプレッサシステムの拡販 - 固体酸化物形燃料電池の拡販および燃料電池のラインアップ拡充

※1 C：コミュニケーション、A：アドバンス(進化)

ミウラの成長戦略と中期経営計画2020

中期経営計画
2020

新型コロナウイルス感染症の影響もあり、国内外経済減速による需要の落ち込みなど、厳しい事業環境が当面の間続くことが予想されます。このような状況においても、強みであるトータルソリューションに一層磨きをかけるとともに、持続的な成長に向けたグループの経営基盤強化にも引き続き取り組むことにより、さらなる業容の拡大を目指していきます。

① 方針

グループ総合力を活かしたトータルソリューションの進化

② 施策

①スーパーメンテナンス会社^{※1}への飛躍の具現化

- (i) FE^{※2}行動効率の最適化
- (ii) FEを支える業務体制変革・支援ソールの開発
- (iii) M&A・他社業務連携の推進による提供商品拡充

②グローバル強化の加速

- (i) 負荷分析に基づく省エネ提案の展開によるシェア拡大
- (ii) 保守契約件数増加による収益基盤の強化
- (iii) 中国新工場機能の発揮・推進

③グループ成長基盤の強化

- (i) IT技術活用による生産性向上の推進
- (ii) ダイバーシティを踏まえた人事制度改革
- (iii) 既存製品の効率化の推進と脱炭素化対応への取り組み強化

③ 3年後のKPI目標

①海外売上比率23.5%以上

②ボイラ事業以外の売上比率35.0%以上

③ROE10%以上維持

※1 信頼関係をベースの一つでも多くの商品を通してお客様と持続的に繋がり続ける会社

※2 フィールドエンジニア(メンテナンスサービスを行う専門人材)

ミウラグループの中期経営計画は、世界情勢や事業環境の変化などを考慮し、毎期計画を更新・見直しする「ローリング方式」を採用しています。中期経営計画2020は2020年5月に策定しました。当社は新型コロナウイルス感染症の拡大による影響が、2020年6月末まで継続し、それ以降、各国の経済活動は緩やかに正常化に向けて進むという想定のもとに業績を予想しました。2022年3月期以降も感染が終息する可能性は低く、断続的に影響は続くものと想定していますが、環境変化による設備需要もしっかりと捉えていくことを目標に計画を立案しています。

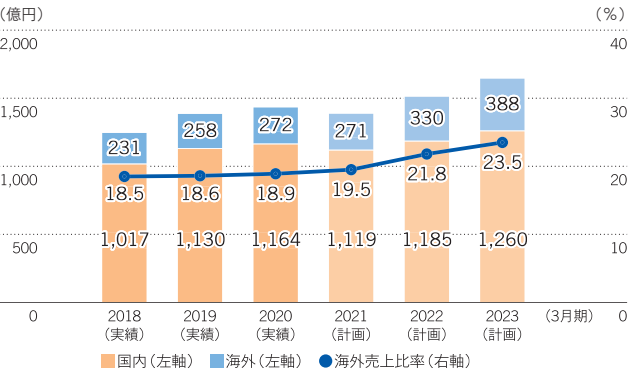
数値目標

	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	2021年3月期 計画	2022年3月期 計画	2023年3月期 計画
売上収益	1,248	1,388	1,436	1,390	1,515	1,648
営業利益	138	166	185	150	183	204
営業利益率	11.1%	12.0%	12.9%	10.8%	12.1%	12.4%

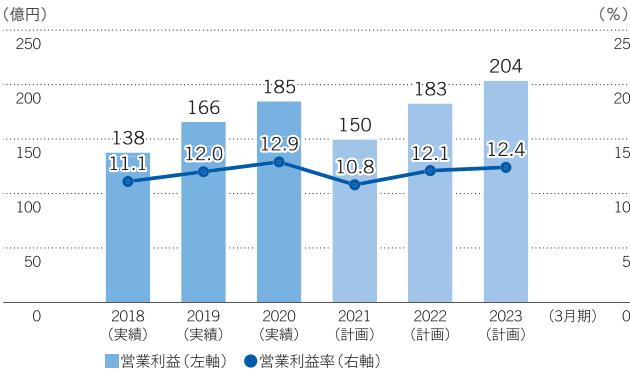
事業別の目標

	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	2021年3月期 計画	2022年3月期 計画	2023年3月期 計画
国内	ボイラ	588	617	635	666	682
	アクア(水処理機器)	29	35	40	39	47
	船用	86	99	114	121	138
	食機・メディカル	104	109	113	111	126
	ランドリー	139	200	190	141	178
	その他(特機・新事業開発・環境等)	71	70	72	78	82
	小計	1,017	1,130	1,164	1,185	1,260
海外	米州(アメリカ・カナダ・メキシコ・ブラジル)	44	49	57	66	75
	韓国	69	74	81	79	87
	中国	83	90	85	90	124
	ASEAN・台湾・トルコ・オランダ	35	45	49	46	67
	小計	231	258	272	271	388
合計	1,248	1,388	1,436	1,390	1,515	1,648

売上収益／海外売上比率



営業利益／営業利益率

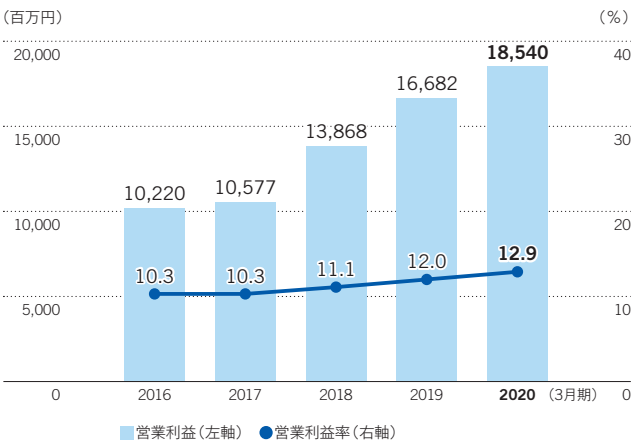


財務・非財務ハイライト

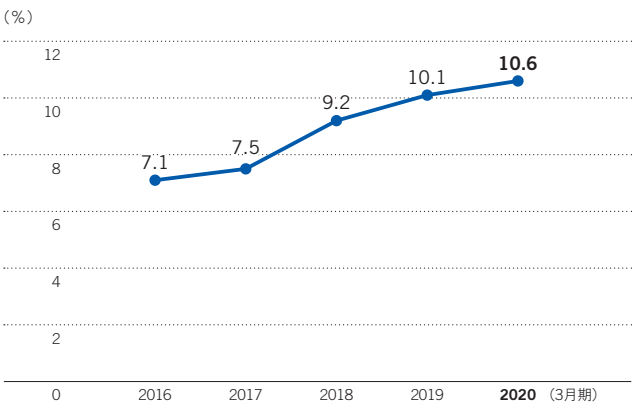
(注) 2017年3月期以前は日本基準、2018年3月期以降はIFRSを適用しています。

財務ハイライト

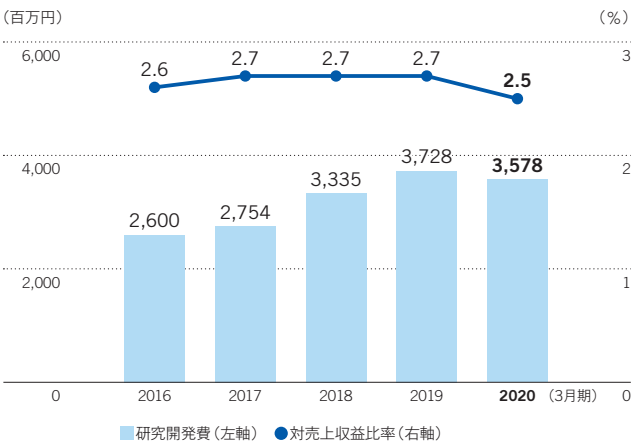
営業利益／営業利益率



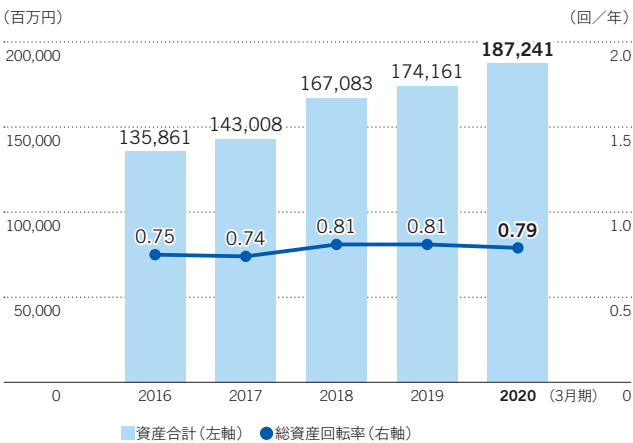
ROE



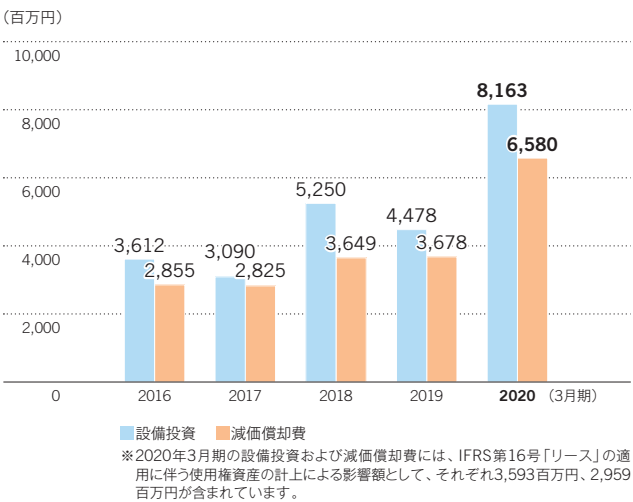
研究開発費／対売上収益比率



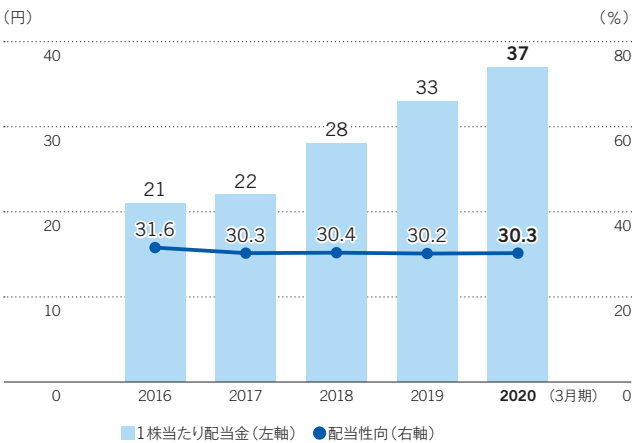
資産合計／総資産回転率



設備投資／減価償却費

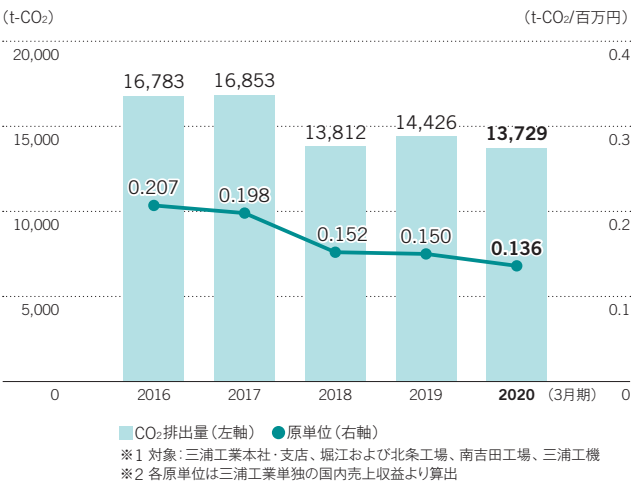


1株当たり配当金／配当性向

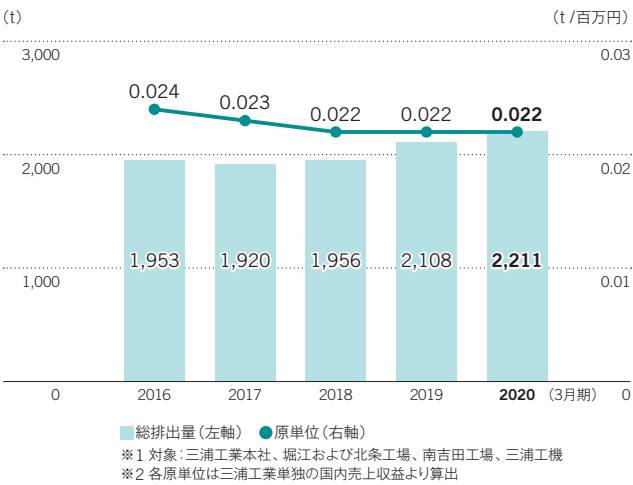


非財務ハイライト

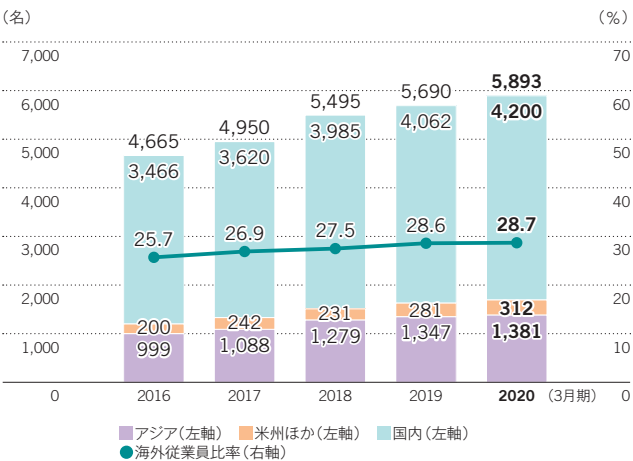
CO₂排出量^{※1}／原単位^{※1・2}



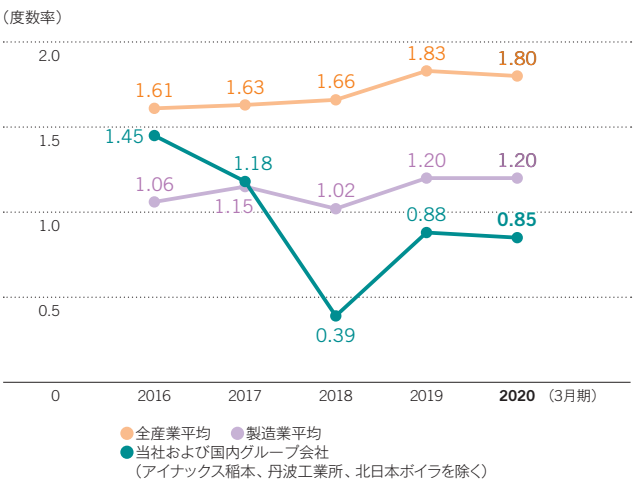
総排出量^{※1}／原単位^{※1・2}



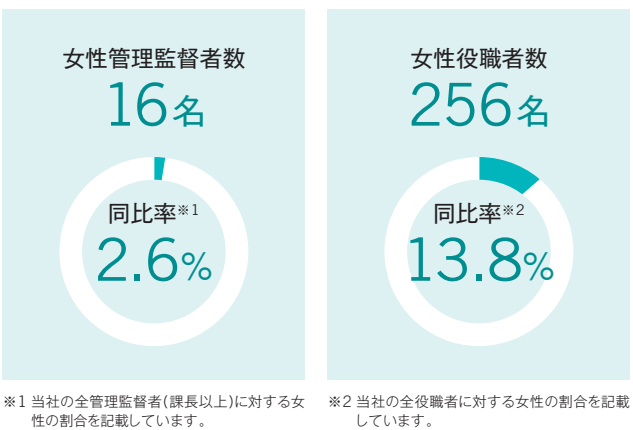
連結従業員数／海外従業員比率



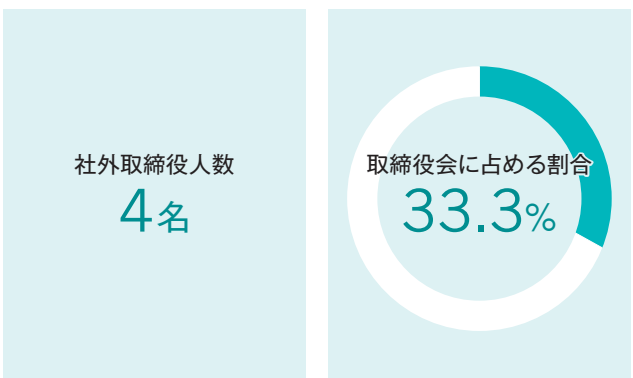
休業災害度数率



ダイバーシティ (2020年3月31日現在)



社外取締役 (2020年6月26日現在)



財務概況

経営環境

2020年3月期における日本経済は、消費税増税や米中貿易摩擦の長期化に加え、新型コロナウイルス感染症の拡大による世界経済への影響など、先行きの不透明感が高まる状況となりました。

このような状況のなかでミウラグループは、技術・営業・メンテナンス

の三位一体活動による新しいサービスや省エネ製品の開発を進めるとともに、さらなる事業連携による提案の強化を行うことで、お客様の信頼に一層お応えできるよう、「トータルソリューション」の提案推進に取り組みました。

経営成績の状況

	2019年3月期(百万円)	2020年3月期(百万円)	前期比(%)
売上収益	138,880	143,645	+3.4
営業利益	16,682	18,540	+11.1
税引前当期利益	17,130	18,756	+9.5
親会社の所有者に帰属する当期利益	12,280	13,746	+11.9

- 2020年3月期の連結業績は増収増益となり、売上収益、各利益とも過去最高を更新しました。
- 売上収益は143,645百万円(前期比3.4%増)となりました。国内においては、堅調な設備投資に支えられ、主力の小型貫流ボイラや船用機器の売上が伸びたことに加え、メンテナンス事業も堅調に推移しました。海外においては、新型コロナウイルス感染症の影響はありましたが、省エネルギー・環境負荷低減を基本としたソリューション提案営業によりボイラ販売が好調に推移しました。また、メンテナンス事業も堅調に推移しました。
- 営業利益は、60周年全国縦断フェア費用や人件費が増加したものの、増収効果に支えられ、18,540百万円(前期比11.1%増)となりました。営業利益率は12.9%と、前期比で0.9%の増加となりました。税引前当期利益は18,756百万円(同9.5%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は13,746百万円(同11.9%増)となりました。

セグメント別の損益状況

事業セグメント		売上収益			セグメント利益		
		2019年3月期 (百万円)	2020年3月期 (百万円)	前期比 (%)	2019年3月期 (百万円)	2020年3月期 (百万円)	前期比 (%)
国内	機器販売事業	61,490	64,345	+4.6	4,899	5,194	+6.0
	メンテナンス事業	31,562	33,000	+4.6	8,278	9,414	+13.7
	ランドリー事業	20,005	19,040	△4.8	1,306	1,073	△17.9
海外	機器販売事業	20,251	20,717	+2.3	1,651	2,105	+27.5
	メンテナンス事業	5,503	6,484	+17.8	384	784	+104.2
その他および調整額		66	56	△14.0	163	△31	—
合計		138,880	143,645	+3.4	16,682	18,540	+11.1

国内機器販売事業

国内機器販売事業は、既存設備の維持・更新による需要に支えられ、主力の小型貫流ボイラの売上が堅調に推移しました。船用機器においても、バラスト水処理装置や船用補助ボイラなどの売上が堅調に推移しまし

た。この結果、当事業の売上収益は64,345百万円(前期比4.6%増)となりました。セグメント利益は、60周年全国縦断フェア費用やペースアップ・増員などにより人件費が増加しましたが、増収効果により5,194百万円(同6.0%増)となりました。

国内メンテナンス事業

国内メンテナンス事業は、ボイラ有償保守契約件数の増加や、各事業が連携した提案活動を実施したことが売上に貢献しました。この結果、当事業の売上収益は33,000百万円(前期比4.6%増)となりました。セグメント利益は、9,414百万円(同13.7%増)となりました。

国内ランドリー事業

国内ランドリー事業は、人手不足や人件費・物流費などのコスト上昇に伴い、設備全般の運用効率化を目指した省力化や自動化へのニーズは引き続き堅調に推移していますが、近年の訪日外国人の増加による需要が落ち着いたこともあり、大規模な投資が減少したことから低調に推移しました。この結果、当事業の売上収益は19,040百万円(同4.8%減)となりました。セグメント利益は、無形資産の償却負担もあり1,073百万円(同17.9%減)となりました。

海外機器販売事業

海外機器販売事業は、韓国と米州においてボイラ販売が堅調に推移しました。中国では、新型コロナウイルス感染症の影響もあり低調に推移しました。この結果、当事業の売上収益は20,717百万円(前期比2.3%増)となりました。セグメント利益は2,105百万円(同27.5%増)となりました。

海外メンテナンス事業

海外メンテナンス事業は、中国での低NOx対応や各国での有償保守契約の積極的な取得により契約件数を伸ばしました。この結果、当事業の売上収益は6,484百万円(前期比17.8%増)となりました。セグメント利益は、784百万円(同104.2%増)となりました。

財政状態の状況

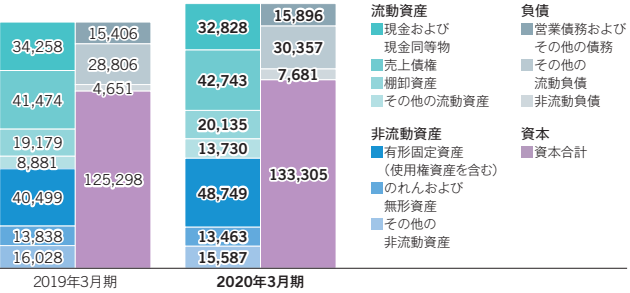
2020年3月期末の資産合計は、前期末に比べ13,079百万円増加し、187,241百万円となりました。流動資産は、主にその他の金融資産が増加したことにより、5,645百万円の増加となりました。非流動資産は、主にIFRS第16号「リース」の適用に伴う使用権資産の計上により、7,434百万円の増加となりました。

負債合計は、前期末に比べ5,071百万円増加し、53,935百万円となり

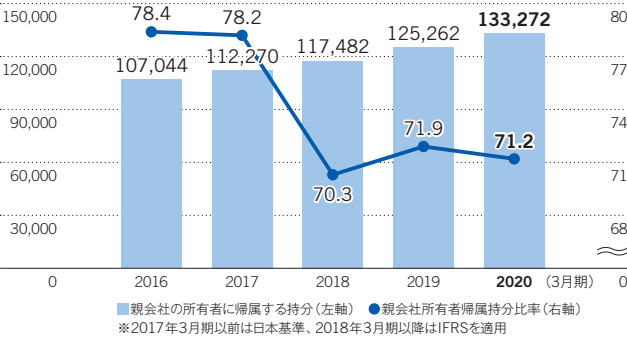
ました。主にIFRS第16号「リース」の適用に伴うリース負債の計上により、流動負債が2,041百万円の増加、非流動負債が3,030百万円の増加となりました。

資本合計は、主に利益剰余金が増加したことにより、前期末に比べ8,007百万円増加し、133,305百万円となりました。この結果、親会社所有者帰属持分比率は71.2%と、前期末に比べ0.7%の減少となりました。

B/Sの推移
(百万円)



親会社所有者帰属持分比率の推移
(百万円)



キャッシュ・フローの状況

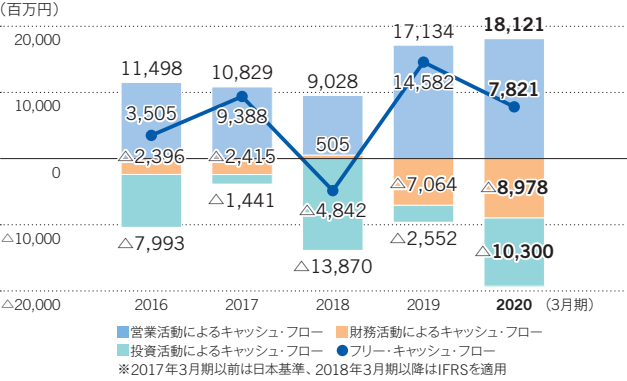
営業活動によるキャッシュ・フローは、前期比で収入が987百万円増加し、18,121百万円の収入となりました。これは主に、減価償却費および償却費の増加、ならびに契約負債の増加による収入が増加したためです。

投資活動によるキャッシュ・フローは、前期比で支出が7,748百万円増加し、10,300百万円の支出となりました。これは主に、投資の取得による支出が増加し、かつ投資の売却または償還による収入が減少したためです。

財務活動によるキャッシュ・フローは、前期比で支出が1,913百万円増加し、8,978百万円の支出となりました。これは主に、長期借入金の返済による支出、およびリース負債の返済による支出が増加したためです。

以上により、2020年3月期末における現金および現金同等物は、前期末と比べ1,429百万円減少し、32,828百万円となりました。

キャッシュ・フローの推移



財務・資本政策

財務活動の基本方針

ミウラグループは、現在および将来の事業活動のために適切な水準の流動性の維持、および効率的な資金の確保を財務活動の重要な方針としています。当社は、運転資金の効率的な管理を通じて事業活動における資本効率の最適化を図り、グループ内の資金管理を当社に集中させるこ

とで、グループ内の資金管理の一元化・効率化に努めています。また、事業展開に伴う資金需要に対する機動的な対応のために、十分な現金および現金同等物を確保し、金融情勢などを勘案して安全性ならびに流動性の高い短期金融商品で運用しています。

資金調達の基本的な考え方

ミウラグループは、運転資金などの短期資金および設備投資などの長期資金については、今後も引き続き堅調な営業活動によるキャッシュ・フローを主な資金源と考えています。また、将来の事業拡大に伴う長期資金の調達については、金融機関からの長期借入を基本としています。

当社は、(株)格付投資情報センター（R&I）より発行体格付Aを取得しています。金融・資本市場からの必要な資金調達において、一定水準の格付の維持・向上は重要であると考えています。

将来の成長に向けた投資

研究開発投資

2020年3月期の研究開発費は、3,578百万円と前期比で若干減少しました。

貫流ボイラでは、省エネ性を向上させた油焚きボイラや、ガス・油燃料をスイッチで切り替えることでBCP対応や将来のガス導管敷設地域への対応が可能な高効率ボイラを開発しました。また、水素社会に向けた水素燃焼ボイラの製品展開にも取り組んでいます。

船用機器においては、次世代船舶関連商品として、省エネ船舶の普及に伴い利用できる熱エネルギーの減少に対応した膜式造水装置や、高まる船陸通信管理の需要に対応した商品の開発を進めています。

メディカル機器では、オゾンと過酸化水素の混合ガスを用いた新しい促進酸化技術を利用した滅菌器の開発を開始しました。その技術を利用

して、新型コロナウイルスや薬剤耐性菌など、人類の生命を脅かす病原性微生物を効率的に滅菌・除染できる革新的な次世代の除菌システムの開発を目指しています。

水処理機器関連においては、従来機種と比較して省エネ・省水・省スペース化を実現した純水装置と、水質変動の大きい工場排水に対しても高回収率で運転できるUF膜ろ過装置を開発しました。

設備投資

2020年3月期は、人事関連システムの構築や、ボイラなど生産設備を中心に総額8,163百万円（うち、使用権資産3,593百万円）の設備投資を実施しました。主な内容は以下のとおりです。

事業ほか	設備投資額(百万円)	主な内容
国内機器販売事業	2,153	ボイラなど生産設備、基幹システムの構築など
国内メンテナンス事業	2,042	メンテナンス時の測定工具など
国内ランドリー事業	514	ランドリー機器生産設備など
海外機器販売事業	1,387	ボイラなど生産設備など
海外メンテナンス事業	443	メンテナンス時の測定工具など
本社・その他	1,622	人事関連システムの構築、福利厚生施設など

資本政策の基本方針

ミウラグループは、財務の健全性を担保したうえで、中長期的な企業価値を向上させるため、資本政策の基本方針を以下のように定めます。

資本効率の向上

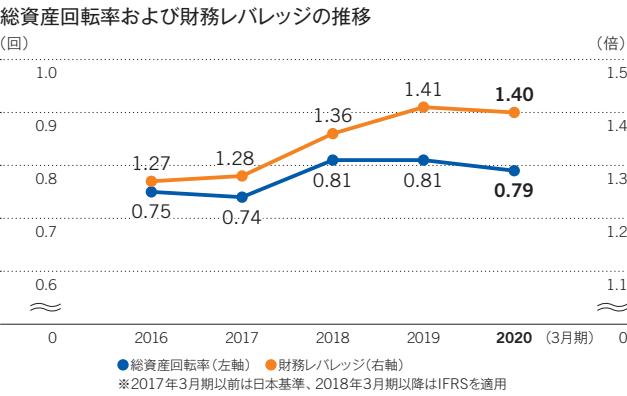
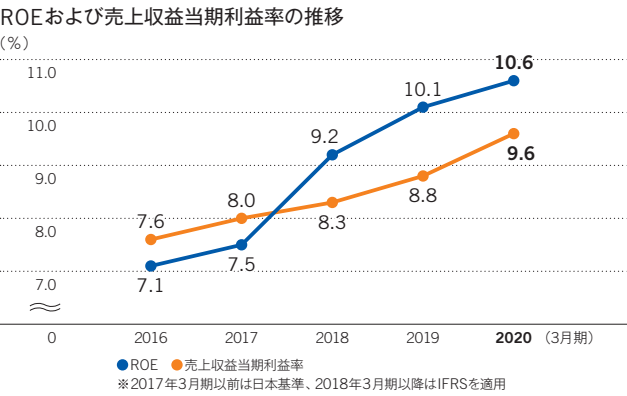
いかなる市場環境のもとでも利益を着実に拡大していくことが、企業価値の増大と株主利益の向上につながるものと考え、**株主資本利益率(ROE) 10%以上**を安定的に達成することを目標として取り組んでいます。

持続的・安定的な株主還元

安定的な配当の継続を基本に、会社の業績に応じた適正な利益還元を行うことが望ましいと考えています。この方針に従って、**連結配当性向30%**を目処として連結業績や財務状況などを総合的に勘案しながら、配当水準の向上に努めていきます。

資本効率の状況

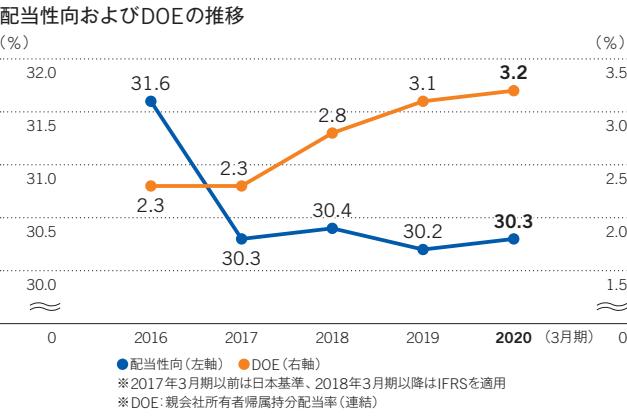
2020年3月期の株主資本利益率(ROE)は10.6%と、前期比で0.5ポイントの増加となり、2期連続で目標水準を上回りました。これは、利益剰余金の増加を主因として、総資産回転率は0.79回、財務レバレッジは1.40倍とそれぞれ前期比で若干低下したものの、売上収益当期利益率が9.6%と、前期比で0.8ポイント増加したことによるものです。



株主還元

利益配分につきましては、安定的な配当の継続を基本に、経営基盤の強化と将来の事業展開に備えるため内部留保の充実を図りつつ、会社の業績に対応した適正な利益還元を行うことが望ましいと考えています。この方針に従って、連結配当性向30%を目処として連結業績や財務状況などを総合的に勘案しながら決定し、配当水準の向上に努めていきます。

内部留保資金は、新技術・新製品の研究開発や生産・販売体制の構築など、主に事業基盤・競争力強化のための投資に活用していきます。また、環境保全、安全、品質などを高めるための投資や、生産性向上に向けた情報システムの再構築などにも充当し、企業価値の増大を図っていきます。



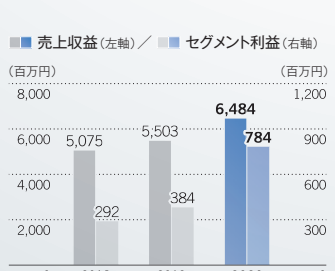
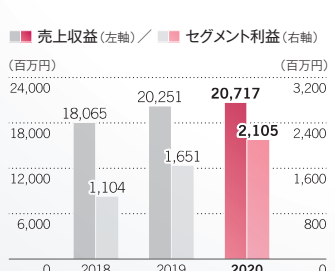
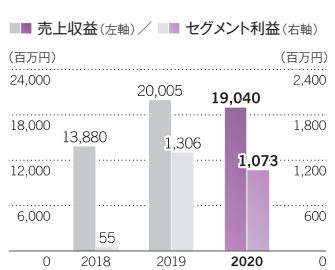
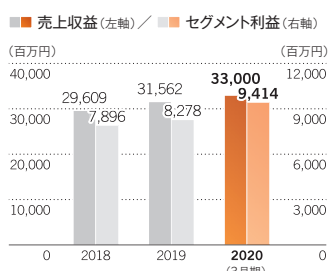
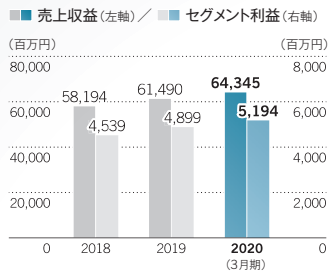
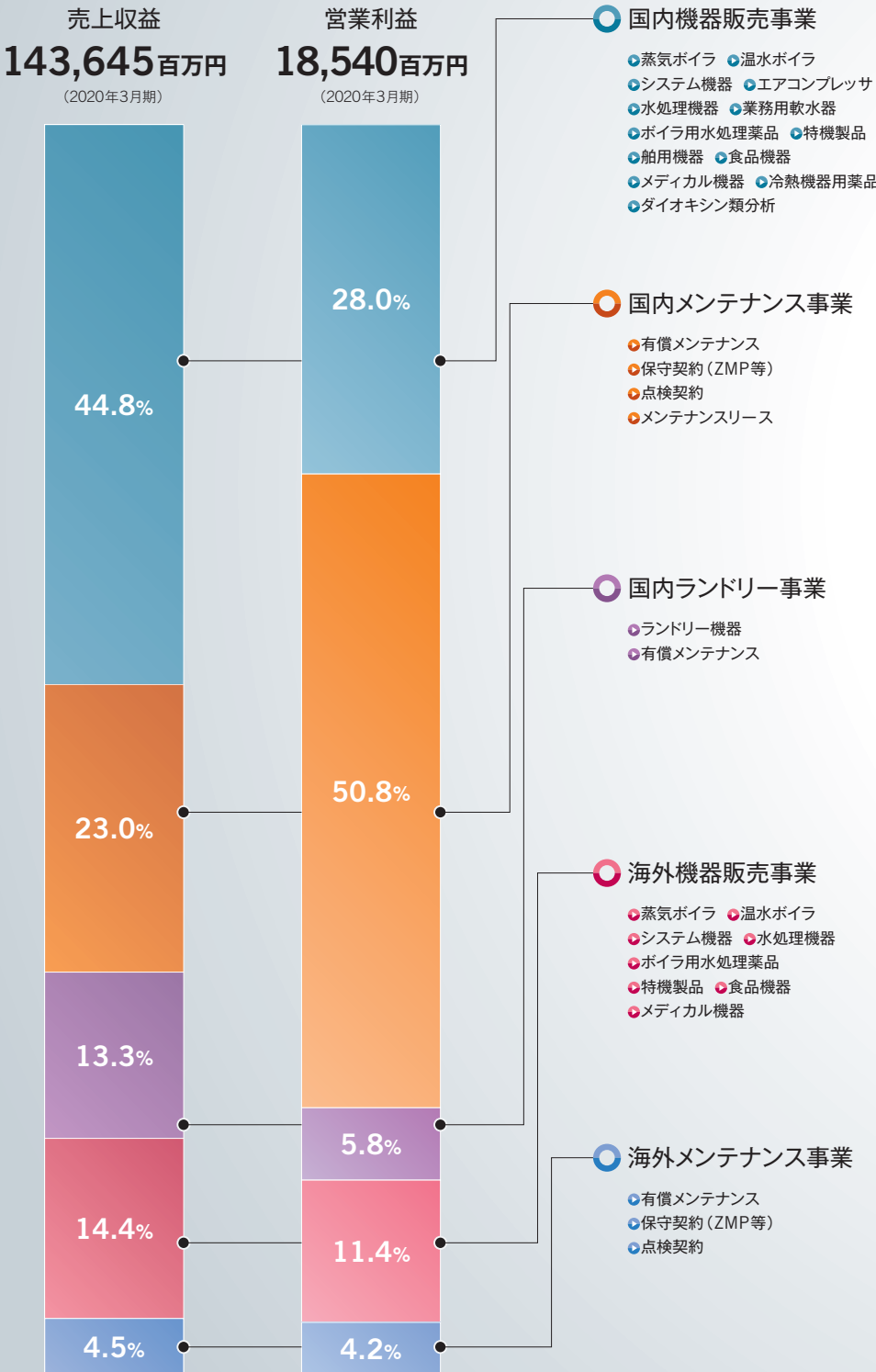
株主総利回り(TSR)の推移

(%)

	1年	3年		5年		10年	
株主総利回り(TSR)	累積／ 年率	累積	年率	累積	年率	累積	年率
三浦工業	52.6	121.2	30.3	195.1	24.2	416.4	17.8
TOPIX	△9.5	△0.4	△0.1	1.8	0.4	78.4	6.0
TOPIX(機械)	△11.2	△8.5	△2.9	△3.0	△0.6	84.7	6.3

セグメント別事業概況

ミウラグループは、主にボイラおよび関連機器などの製造販売・メンテナンスを手がけています。
主力の貫流ボイラとボイラ技術を基盤とする水処理機器、食品機器、メディカル機器、排ガスボイラなどの機器を組み合わせた、工場の「トータルソリューション」をグローバルに提供し、メーカー独自の「ワンストップ・メンテナンス」を展開しています。



事業内容

P.28 **ボイラ事業**

小型貫流ボイラの国内シェア No.1

- 蒸気ボイラ
- 温水ヒータ・ボイラ
- 熱媒ボイラ
- ボイラ周辺機器

P.30 **メンテナンス事業**

- ZMP (有償保守管理) 契約
- 有償メンテナンス
- 技術指導
- メンテナンスリース

P.32 **船用事業**

船用ボイラの搭載数国内 No.1

- 船用補助ボイラ
- 船上焼却炉
- 船用造水装置
- バラスト水処理装置

P.34 **アクア事業**

業務用軟水装置の国内シェア No.1

- ろ過システム
- 純水システム
- 脱気システム
- 業務用軟水装置
- 排水リユースシステム
- ボイラ水処理システム
- 家庭用軟水器

P.36 **食品機械事業**

真空冷却機の国内シェア No.1

- 解凍装置
- 加熱調理機
- 冷却機
- 冷水製造装置
- レトルト殺菌機
- 高圧洗浄機

P.38 **メディカル事業**

- 洗浄器・乾燥機
- 高圧蒸気滅菌器
- エチレンオキシドガス滅菌器
- 管理装置
- 蒸気発生装置
- 産業・研究用滅菌器

P.40 **新事業開発・熱利用事業**

- エアコンプレッサ
- 排ガスボイラ
- 廃熱ボイラ
- ヒートポンプ
- 業務用燃料電池
- 水素製造装置

P.42 **環境事業**

ダイオキシン分析前処理装置の国内シェア No.1

- 環境汚染物質の分析サービス
- ダイオキシン類自動前処理装置
- PCB分析前処理装置
- POPs類自動前処理装置

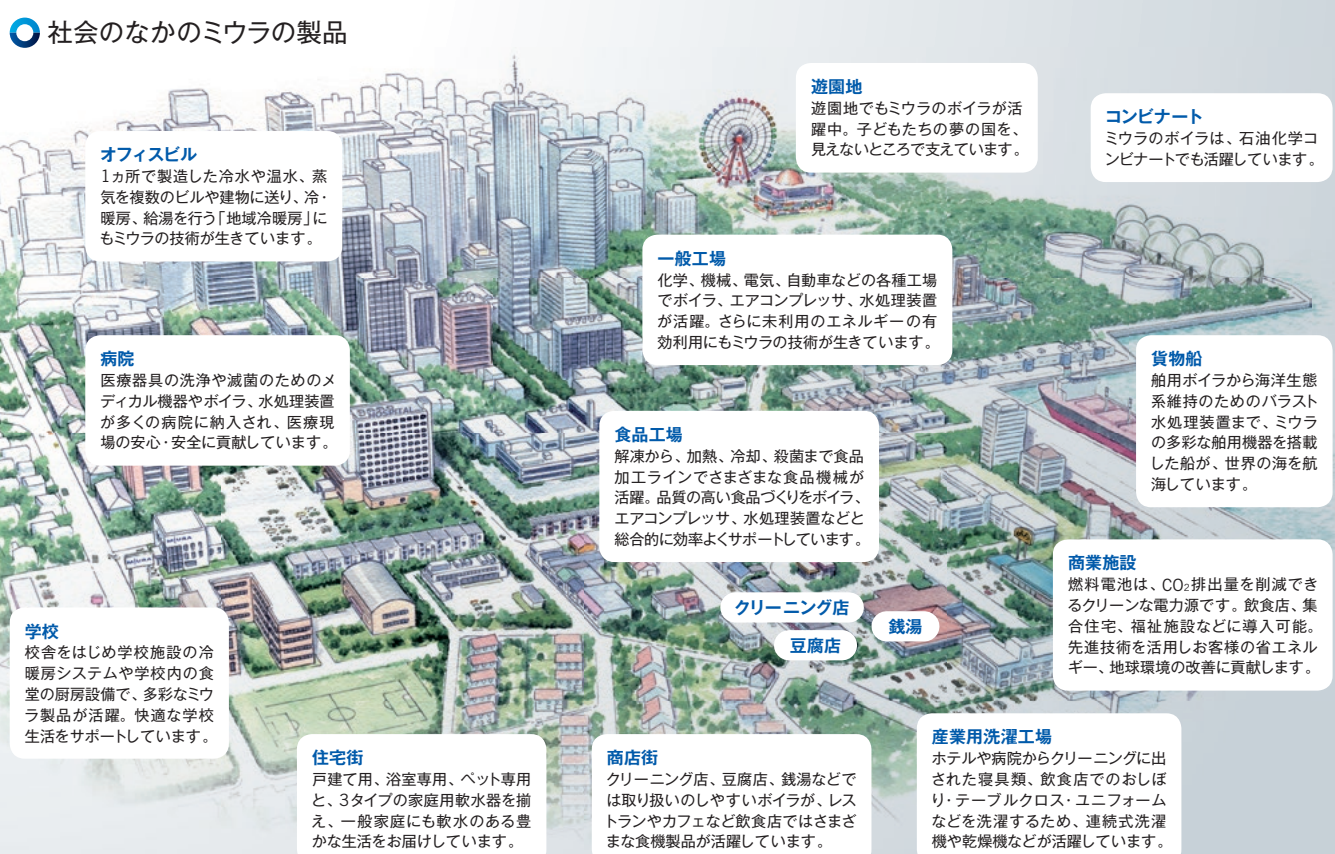
P.44 **ランドリー事業**

業務用クリーニング機器の国内シェア No.1

- 業務用洗濯機
- 業務用乾燥機
- 業務用脱水機

P.46 **海外事業**

- 17の国・地域にて218拠点、7工場を展開
- 23カ国 (日本を除く) に販売 (2020年3月現在)



ボイラ事業

安心・安全・省エネをお届けするミウラのボイラテクノロジー

ボイラ事業では、お客様の現状のボイラ診断を行い、最適なボイラシステムを提案しています。小型貫流ボイラおよび関連機器を製造・販売しており、ボイラ多缶設置システムにより、必要量に応じたボイラを稼働させ、エネルギーコストの低減やCO₂排出量の削減など、環境にやさしい社会の創造に貢献しています。

現在は、ボイラなどの設備を含めた工場診断や提案を行っており、お客様の工場ごとの設備（水処理機器、食品機器、メディカル機器、コンプレッサ）に対してトータルで提案することにより、工場全体の省エネを中心としたお客様目線の提案を推進しています。

強み (Strength) ▶ 小型貫流ボイラ市場における圧倒的な地位 ▶ 高効率ボイラを支える技術開発力と豊富な製品ラインアップ ▶ 製品単位にとどまらない工場単位での診断力と提案力	課題 (Weakness) ▶ 脱炭素化対応のラインアップ
機会 (Opportunity) ▶ 環境意識の高まり (CO₂排出量削減など) ▶ BCP対応 ▶ 人口減少 (ボイラ技術者の減少を含む)	脅威 (Threat) ▶ 国内ボイラ市場の縮小 ▶ 低炭素化から脱炭素化への流れ

強みの源泉

当社は1959年の設立以来、技術革新を図り、1970年代のボイラ多缶設置 (MIシステム) という小型貫流ボイラの特長を活かした画期的な省エネルギーシステムを武器に、“待つ営業”から“攻める営業”へと切り替えました。3現主義 (現場・現実・現物) を意識したソリューション提案型の営業活動を強みに、蒸気ボイラは国内でシェア59% (総蒸発量ベース) を誇ります。これらの積み上げてきた実績に加え、高い内製率と採用後の長きにわたる安定した供給体制により、お客様との強固な信頼関係を構築しています。

1970年代には、商品ありきから、お客様の問題ありきへの問題解決型営業スタイルを確立。また、各種センシング技術など、独自の高機能化技術やグローバルに提案できる製品を開発するにとどまらず、周辺機器も独自に開発してきました。さらには1980年代より開始したボイラ診断や工場設備診断を行うことにより、お客様の問題を総合的に解決できるトータルシステム提案を実現してきました。また、開発した製品は「日本機械学会賞」や「日本ガス協会 技術大賞」など、多くの受賞実績を残しています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

今後の成長に向けては、「トータルソリューション提案でお客様にメリットのある会社を実現」することを方針に掲げていきます。お客様ごと業種ごとにカスタマイズした最適な提案を行う、アカウントマネージャーによるトータルソリューション提案は、これまでどおり継続していきます。また、こうした戦略を支えるために、お客様情報の共有徹底と、営業力の高い人材育成が不可欠となります。

事業環境を踏まえると、環境問題については、CO₂排出量削減に向けた取り組みをさらに加速することが求められます。ボイラ事業においても、「再生可能エネルギー」「水素」をキーワードに、これらを活用した省エネ性能の高い設備の導入や、工場エネルギーマネジメントシステム (FEMS) での大幅なCO₂排出量削減への取り組みが大きな成長機会となります。

BCP対応については、地震発生確率の上昇や台風大型化など災害激甚化の傾向がみられるなか、BCPに対応した設備への更新が今後一層進んでいくものと思われます。そのため、ガス・油切替専焼小型貫流ボイラや各設備の多重化提案が今後ますます必要となってきます。

労働人口減少については、ボイラ技術者や管理者の減少に伴い、大型ボイラから小型貫流ボイラ (無免許・無検査) への切り替え需要の高まりや、メンテナンスフリー商品や設備そのものを持たないエネルギーサービスなどの需要増加が見込まれることから、これらに対応する提案活動を行っていきます。

事業環境

製造業の海外への生産移管の影響などにより、ボイラの国内販売台数は2007年3月期を直近のピークとして、3割以上落ち込んだ水準で近年は推移している状況です。一方、業界を取り巻く環境は急速に変化しています。COP21を契機に温室効果ガス排出量削減に対する社会的要請は一層強まっており、国内企業でも2030年までの具体的な数値目標によるCO₂排出量削減方針を明確にした取り組みが始まっています。また、「持続可能な開発のための2030アジェンダ」における国際的な開発目標である、SDGsに対する日本の取り組みは、「拡大版SDGsアクションプラン2019」として3本柱が具体的に示されました。低炭素化から脱炭素化への流れは、ヒートポンプへの移行など、これまで以上に加

速してきています。ボイラとヒートポンプとの組み合わせによるハイブリッド化での提案など、柔軟な対応が今後必要となってくることも予想されます。課題である再生可能エネルギーの活用などへの対応については、今後の市場状況を把握しながら取り組みを検討していきます。

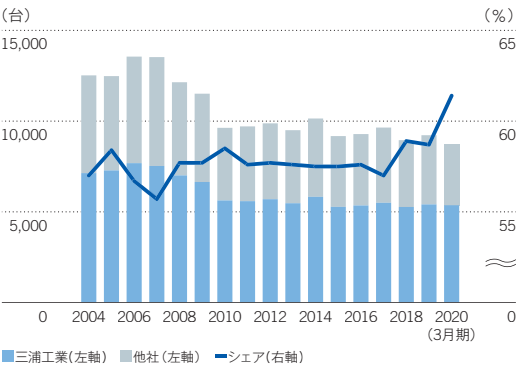
また、国内での人手不足は深刻化しています。労働人口の減少については、当社にとっても大きな問題と捉えており、今後のサービスの提供や新たなサービスの提供のための人材確保、システム化、さらなるICT化が必要となってきます。また、BCP (事業継続計画) への対応に加え、新型コロナウイルス感染症の拡大という、これまで経験のない事業環境下での事業活動が求められています。

2020年3月期の取り組み

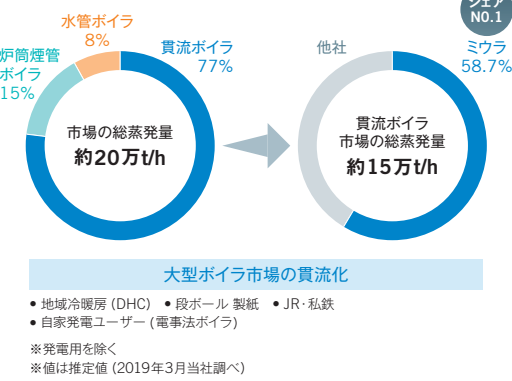
国内のボイラ事業は、60周年の全国縦断フェア開催による提案・受注活動に加え、設備・工場の診断やトータルソリューション提案の継続的な取り組みにより、既存設備の維持・更新などの需要が高まり、主力の小型貫流ボイラの販売は堅調に推移しました。また商品開発においても、高

効率化の実現に取り組み、ガス・油切替専焼小型貫流ボイラ「GC-2000AS」を開発しました。2020年4月より販売を開始した、このGC型ボイラは、ガス・油をスイッチで切り替えることができるため、BCP対応やデマンド対応、将来のガス導管敷設への前準備対応が可能となります。

ボイラ国内販売台数とシェアの推移



国内の業界シェア



水素専焼貫流ボイラ

運転時のCO₂排出がゼロとなる水素燃料の貫流蒸気ボイラ (水素専焼貫流ボイラ) を販売しています。本製品の特長は、水素専焼 (水素100%での燃焼) 機種で、CO₂排出量を年間約1,400t*、ボイラ燃料費を年間数千万円規模*で低減できることです。

水素は、燃焼時の生成物が水のみであることから、CO₂排出ゼロのクリーンエネルギーとして注目されています。水素はさまざまな1次エネルギーから製造することができます。お客様の施設で副生ガスとして発生する水素をボイラの燃料として使用することで、大幅なCO₂排出量の削減とボイラ燃料費の削減が可能となります。

今後も、水素の積極的な利用技術を開発し、省エネルギーかつ環境にやさしい水素社会の実現に貢献していきます。

※条件：水素使用量：400Nm³/h、稼働時間：6,000hr/年、水素発熱量：10.77MJ/Nm³、13A発熱量：40.60MJ/Nm³



水素専焼貫流ボイラ SI2000VS

メンテナンス事業

ミライを先取りするミウラのメンテナンス

メンテナンス事業では、ミウラ独自の保守点検契約（ZMP）を結ばれたお客様の機器を見守るオンラインメンテナンスシステムを核に、「ピフォアメンテナンス※1」を徹底し、突然のトラブル防止に努めています。定期的な点検・整備はもちろん、24時間365日見守り続けるオンラインメンテナンスを実施し、操業ロスやランニングコストの軽減に貢献しています。今後も、お客様のお役に立つ会社として、省力化・省人化を基本とし、他社製品までつながるメンテナンスを構築するなど、設備全般のソリューションサービスを提供していきます。

※1 故障が起こってからではなく、故障やトラブル事前に防止するためのメンテナンス

強み （Strength） - 高度な技術力を備えた専門人材と、それを支える教育・育成システム - 全国に張り巡らされた自前のメンテナンス網 24時間365日のメンテナンス体制と迅速な対応	課題 （Weakness） - 人材基盤の維持・拡充 - ボイラ以外のメンテナンス力向上 - ボイラ以外のIoT展開
機会 （Opportunity） - 熟練作業者の減少 - 低炭素社会	脅威 （Threat） - ボイラ市場の縮小 - エネルギーサービス会社やプラットフォームがつくる工場一括管理が進行

強みの源泉

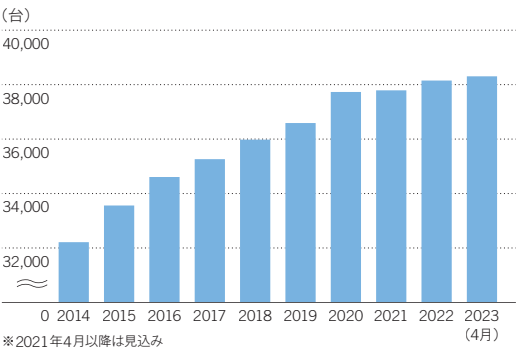
三位一体の総合力の一つであるメンテナンス力（保守・点検）を強みとしており、安心して長く使っていただけるよう業界トップのメンテナンス体制を整え、お客様との強固な信頼関係を構築しています。

全国約100拠点に1,000名以上のフィールドエンジニアを配置し、定期点検はもちろん、スピーディな対応を目指して、ツールのICT化にも積極的に取り組んでいます。オンラインセンターでは、24時間365日体制でお客様の製品を見守り、国内90%のお客様に1時間以内に出向できる位置に拠点を配置、迅速な復旧を可能にしています。オンラインメンテナ

事業環境

ボイラ保守契約は、お客様の人手不足や事業集約によるボイラの大型化により、増加傾向にあります。ただし、国内のボイラ市場が縮小傾向にあるなか、主力のガスボイラの新設は減少し、メンテナンス事業の主力であるボイラの保守契約台数も将来的には徐々に下降していく見通しです。そのため、ボイラ事業以外のメンテナンス事業をより強固にしていく必要があると認識しています。また、社会情勢の変化が加速するなか、少子高齢化（人手不足）への対応、IoTなど最新機能の活用、働き方改革に伴う業務改革などが、収益拡大や成長機会の獲得に向けて注目していくべき環境変化と考えられます。並行して、新型コロナウイルス感染症の影響により、ビジネスモデルの変革も求められます。

ボイラ保守契約台数の推移



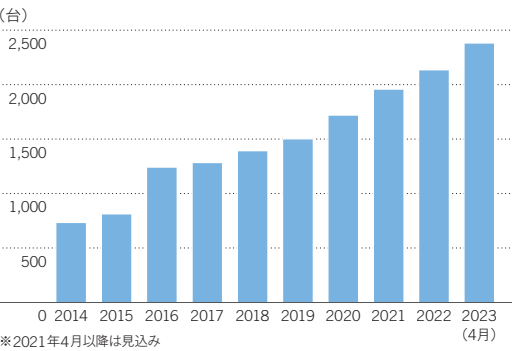
ンスは30年以上の実績があり、ピフォアメンテナンスをはじめ、効率保証や日常管理の代行業務なども行っています。

また、自社で開発・製造するため、15年間保証できる部品の高い内製率とBCP対応も踏まえた拠点在庫によって、長期間供給可能とし、安心の部品調達能力を保持しています。

加えて、当社では社内機種資格や公的資格の取得を推進しており、フィールドエンジニアは本社での集合研修や現場ごとの実地研修などでスキルを磨き上げ、幅広い分野のメンテナンスをカバーできる高い技術力を備えています。

ボイラ事業は縮小傾向にあるものの、お客様側の人手不足や熟練技術者の減少から、アウトソーシングニーズは拡大すると予想され、オンラインメンテナンスやクラウドサービスを活用した一括管理および遠隔指示などの深掘りにより、メンテナンス需要は底堅く推移していくことが期待されます。アクア事業では、国内の水処理装置市場の緩やかな拡大が続く見込みです。また、医療事業では、衛生管理や滅菌の専門性を活かして、機器のメンテナンスから衛生管理やバリデーション事業へと成長が見込まれます。特機事業では、コージェネレーションシステム専用の排ガスボイラの新規受注は伸びを期待できない一方、入替需要があり、熱媒ボイラの管理台数の増加とあわせて需要も高まっています。

アクア保守契約台数の推移



今後の成長に向けた戦略・重点施策

当社は「スーパーメンテナンス会社」を標榜しており、お客様との信頼関係強化が何より重要と考えています。そのため、フィールドエンジニアの増員や社内の業務連携によるお客様対応時間の増加は継続して取り組む施策です。そのうえで、成長を加速させる戦略として「ビジネスモデルの進化・変革」「グローバルでの課題解決実績の共有」「技術力を高める取り組みの実践」「一括管理可能な工場の選定」「保守契約メニューの開発」などといった観点を重点的に取り組んでいきます。

具体的な例を挙げると、ビジネスモデルの進化・変革としては、点検結果や管理データの解析結果を提案に盛り込み、対話を重視したサービス内容の充実を図る仕組みを構築します。また、同業他社・異業種他社との協業や、冷凍機修理事業者・膜洗浄事業者・バリデーション専門会社とのネットワークを構築していきます。

技術力を高める取り組みとしては、専門性の高いメンテナンス技術者の育成に力を注いでおり、外部での講習も併用しつつ公的資格の取得を推進するとともに、MR（複合現実）技術を活用し、

経験値の低い従業員でもウェアラブルカメラを装着し、タイムリーに経験豊富な従業員から遠隔でアドバイスを受けています。

加えて、技術革新により、お客様への提供価値向上を図ります。例えば、CT※2薬注システムなどオンライン環境のない設備の通信実験や、VRを使用した遠隔メンテナンス体制の策定、またICTを駆使した迅速な情報・意識共有の推進、通信データ活用による新商品導入および付加価値提案などです。

事業別に見ると、ボイラ事業は水素燃料といった、今までにない製品や他社製品も取り入れ自社製品につなげることで、売上拡大を図ります。医療事業は、専門性が高く経験も必要な職種のため、特に人材を大幅に増員し育成していきます。また、アクア事業はボイラの次の主力として、保守メニューを策定しました。クラウドサービスをベースに、一社一社のお客様に合わせた契約メニューを提案し、契約件数を増加させていきます。

※2 Cooling tower（クーリングタワー）：冷却塔

2020年3月期の取り組み

オンラインサービスに加え、クラウドサービスの運用を開始しました。ボイラを含む自社製品の運転管理や異常内容

の確認が可能となり、2020年3月時点では約600台を運用中です。

MEIS CLOUD（メイスクラウド）

2019年4月、クラウド型エネルギー管理システム「MEIS CLOUD（メイスクラウド）」を発売しました。本製品は、ボイラをはじめとした多くのミウラ製品をいつでも、どこでも、しかも、低コストで、人手をかけずにクラウド上でエネルギーを管理できるシステムです。インターネットに接続されたお客様所有のパソコンやタブレット端末などで、設備の管理・把握（日報・月報の確認、リアルタイムでのモニタリングなど）が行えます。さらに2020年には、他社製品の日常管理を可能にした「MEIS CLOUD +（メイスクラウドプラス）」のサービスもスタート。

エネルギー情勢の不安やCO₂排出削減の必要性により、わが国における省エネ推進は、今後、加速度的に進んでいくと予想されます。省エネ推進の過程における効果把握のための計測・記録は、工場運営において必須条件となります。今後も、お客様の現場における利便性を追求していきます。



船用事業



安心と信頼のミウラの技術を世界の海へ

船用事業では、船舶用の補助ボイラをはじめ、熱煤ヒータ、焼却炉、造水装置など、船舶に必要な機器の製造・販売を手がけています。また、海洋の生態系維持を考えたバラスト水処理装置も開発するなど、環境貢献に注力しています。

当社は、船用機器においても50年を超える実績と経験を積み重ね、お客様に最良の「機能」「品質」「サービス」を提供できるオンリーワンの製品を創造することを目指してきました。これからも、海上の船舶に必要な製品・サービスの開発に全力で取り組んでいきます。

強み (Strength)

- 充実したメンテナンス体制
- 商品開発力 (省エネ、環境対応、省力化)

課題 (Weakness)

- 海外への商品販売力不足

機会 (Opportunity)

- バラスト水処理条約によるバラスト水処理装置の搭載義務化
- 船舶に対する環境規制の強化 (GHG排出規制など)
- 世界的な船員不足による、船舶運航の省力化加速

脅威 (Threat)

- 中国や韓国の造船所の安値受注
 - 船腹過剰を背景とした新造船建造隻数の減少
 - 新造船での熱利用用途の減少 (重油の加温など)
 - 欧州メーカーによる船舶機器のシステム化およびセット販売*
- * 当社で扱っていない製品が含まれています。

強みの源泉

今治船主をはじめとする国内主要船主との50年以上に及ぶ取引によって、強固な信頼関係を構築しており、国内船用ボイラ市場では約60%のシェアを獲得しています。

また、海外にも拠点を有し、国内外で11カ所のメンテナンス拠点を自前で展開、迅速な修理対応を行っている点も強みの源泉となっています。船用機器を専門とする104名のフィールドエンジニアおよびスタッフが全世界の市場をカバーしており、竣工時から定期点検などの「ピフォアメンテナンス」を提案・実行し、お客様から高い評価をいただいています。

エンジニアの技術力強化に向けて、機種資格制度を導入するなど、各種研修を充実させています。

当社はこれまで、陸用ボイラを起点に、燃焼技術を活用した船上焼却炉の開発や、水処理・環境関連技術による船用造水装置、バラスト水処理装置を開発したほか、医療用機器分野で培った技術を活用した装置の開発にも着手しています。このように、グループとしての環境対応機器開発のノウハウをもとに、船用機器についても速やかに環境対応を行うことが可能な点も、当社の競争優位性といえます。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

急激に変化する業界環境を見据え、成長戦略として3つの次世代商品テーマを掲げています。1つ目は、船内水事業戦略商品。バラスト水処理装置の部品交換・点検など、保守関連の売上をさらに伸ばし、並行してメンテナンス体制の強化を進めます。2つ目は、低炭素・再生可能エネルギー利用型の商品。3つ目は、情報管理、通信システム。高まる船陸間通信管理の需要に対応した商品開発を加速させています。

また、国内から中国へとシフトする新造船市場に対応するため、CCS (中国船級協会) 規格の取得と営業強化に向け、駐在員・現地社員の人員補強を進めています。2019年10月より、上海の拠点へ社員が常駐し、営業活動を強化しており、次なる営業拠点の開設を今後3年以内に計画中です。そのほか、釜山 (韓国) を中心とした造船業に近い福岡県に営業拠点を設け、活動を展開しています。

2020年3月期の取り組み

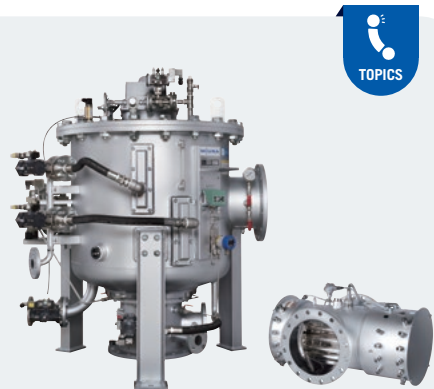
2020年3月期は、船用事業の売上が前年比15%増の約114億円と、初めて100億円を突破しました。大手取引先での中小型外航船舶の建造増加により、建造総数が増えたことに加え、新規取引造船所でのインストアシェアが高まり、ほぼ全商品の出荷数が増加したことが要因です。なかでも、バラスト水処理装置関連の売上は、既就航船への搭載工事増加に伴う市場活性化に加え、当社バラスト水処理装置のUSCG (米国沿岸警備隊) 型式承認取得が追い風となり、前年比19%増の約48億円 (メンテナンス部門を含む) となりました。

また、就航船へのバラスト水処理装置搭載工事に向けた、先行エンジニアリング (レトロフィット用設計) の提案活動については、期初に掲げた目標を大幅に上回る提案を実施しました。一方、課題としては、USCG承認活動のグレードアップに伴うコストダウン、バラスト水処理装置への予防保全点検メニューの開発が挙げられます。

バラスト水処理装置の伸長と次世代商品開発

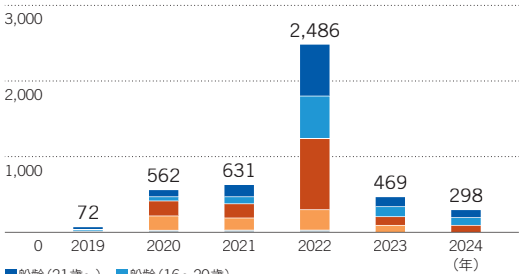
バラスト水処理装置は、USCG型式承認を昨年取得したことにより、米国海域での航海を必要とする船舶への搭載台数が順調に伸びています。ただし、海運不況、環境規制を背景に、保有する船齢の高い未搭載船舶を、バラスト水処理装置を使用しない用途へと転用、解撤する動きが進み、需要は当初予想より縮小傾向にあります。一方、保守関連売上が累計出荷台数と運転期間に沿う形で伸びています。就航船への搭載ビジネスは2024年で終了しますが、その後の本体売上減少をバラスト水処理装置の定期交換部品や点検で補い、また上回るようメンテナンス体制の強化を進めています。

次世代船舶関連商品として、省エネ船舶の普及に伴う利用可能エネルギーの減少に対応した膜式造水装置や、高まる船陸間通信管理の需要に対応した商品の開発を進めています。



バラスト水処理装置 HK

バラスト水処理装置未搭載船 (NK 船) の搭載期限 (隻数)

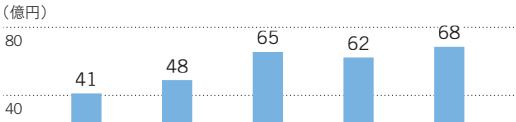


■ 船齢 (21 歳 ~) ■ 船齢 (16 ~ 20 歳)
■ 船齢 (11 ~ 15 歳) ■ 船齢 (6 ~ 10 歳) ■ 船齢 (~ 5 歳)
出典: 一般財団法人日本海事協会プレスリリース
※ 船齢区分は、期限がきた時点での船齢に基づく
※ 代行権限、条約未批准などの理由で搭載の有無を確認中の船舶を含みます。
※ 2019年8月末時点

EEDI 規制 MARPOL 条約上の各フェーズ開始年・規制値

	フェーズ0	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3
開始年 (建造契約ベース)	2013~	2015~	2020~	2022/2025~
EEDI規制値	1999~2008 建造船 平均以上	フェーズ0より 10%強化	フェーズ0より 20%強化	フェーズ0より 30~50%強化 (船種・サイズ 別に設定)

バラスト水処理装置売上の推移



※ 2021年3月期以降は予測

アクア事業

ミウラの技術で用水のコストダウン・省エネを実現

アクア事業では、軟水装置、水処理薬品などボイラにかかわる水処理製品をはじめ、用水処理としてのろ過・純水装置を製造・販売しています。700万件以上の水分析の実績をもとに、省エネ・節水に役立つ水処理システムや、産業向け用水処理の省エネ・省水のソリューションを提案しています。これまでのボイラ水処理で培った技術を軸に、ろ過装置、純水装置、軟水装置、クーリングタワー向け水処理装置などの装置・システムの製造・販売・保守管理を行うほか、一般家庭向けに快適な生活商品として家庭用軟水装置の製造・販売を行っています。

強み (Strength)

- ボイラで培った幅広い用水技術と独自の水質センシング技術
- トータルソリューションを可能にするユニット設計力
- 豊富な水分析データ

機会 (Opportunity)

- 国内人口減少に伴う労働力不足
- BCP対策気運の高まり
- 衛生・美容意識の高まり

課題 (Weakness)

- 排水領域の商品ラインアップ強化
- BtoC販売の経験とノウハウの蓄積

脅威 (Threat)

- 国内競合に加えて、新興国メーカーの技術力キャッチアップ
- 国内人口減少に伴い市場が縮小に転じるリスク

強みの源泉

当社の強みは、ろ過、純水、軟水分野において、独自に進化させてきた技術にあります。特に、軟水技術による装置納入件数は国内トップの実績を有しています。当社が提供する水処理機器・システムは、食品やメディカル、精密機器製造、リネンサプライ業など幅広い業界で、事業の根幹を支える製品として活用されています。その源泉は、ボイラの水処理技術がシナジー効果を生み出し、カラーメトリのセンシング技術、軟水技術によるRO処理水の回収率向上などに表れています。

事業環境

世界でSDGs（持続可能な開発目標）の視点を取り入れた取り組みが進むなか、当社のお客様においても、持続可能（サステナブル）な社会の実現に向け、SDGsを事業活動に取り入れる企業が増加しています。例えば、一層の省エネルギーと節水、水循環などによって、事業活動で生じる環境負荷を低減するニーズが高まっています。また、「モノ売り」から「コト売り」へのビジネスモデル変革も、重要な環境変化と認識しています。そこで当社は、SDGsに連動した取り組みを展開するとともに、お客様の個別課題に焦点を当てた「モノ（機器）売り+コト売り」による提案活動こそが、順調な事業拡大につながっていくとみています。

マーケットを見通すと、競合他社の市場シェアがいまだ高

また、ハード×ソフトのパッケージ提供も高く評価されています。水処理機器を対象とした当社独自の保守契約制度「ZMP水処理システム契約（ZMP-A）」はお客様の安心につながり、工場の製造プロセス用水を1㎡単位で提供するサービス「MiraQua」などパッケージ型のサービスは、初期投資費用の抑制に貢献しています。そのほか、省エネ・省水化に関する基礎研究を軸に開発した「MRO-C」など、純水商品群の拡充を図っています。

く、また高齢化や人口減少による市場縮小が懸念されます。さらに水処理商品群を拡充し、水処理以外の技術・商品も含め、新興国メーカーの技術力を捉えながら競合他社と差別化を図り、トータルソリューションでシェアを奪取すべく取り組んでいきます。

一方、一般家庭向け商品を取り巻く事業環境は、ニューノーマル（新しい生活様式）が求められるなか、衛生と美容意識の高まり、女性の社会進出に伴う家事の省略化、住まいに対するニーズの変化が追い風となっています。当社の家庭用軟水器は、水道水を使うことで生じる肌と髪へのストレスや、家事の悩みを軽減する商品として、さらなる販売拡大を見込んでいます。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

アクア事業における今後の成長戦略として、純水システムの分野では、競合他社との棲み分けを図るため、半導体・電力業界以外の用途開発に注力していきます。具体的には、製薬業界と飲料向け製品のラインアップを強化します。

ろ過システムの分野では、各種装置とパッケージ型サービスを組み合わせたソリューション創出に取り組みます。なかでも、水供給サービス「MiraQua」は、一層の拡販によってお客様の業務に不可欠な水源を2元化し、「水のレジリエンス」強化に貢献します。排水リユースシステムについては、新技術を取り入れたりユース商品の開発を積極化し、水循環社会に備えていきます。

産業用軟水装置の分野では、さまざまな業種への全方位戦略によって、現在のトップシェアを確固たるポジションにしていきます。家庭用軟水器は、ビルダー会社への販売強化と、新しい生活様式、住まいニーズの変化に対応した商品開発を推進します。

そのほか、ボイラユーザーへの水処理提案や、ボイラとの包括メンテナンスを提案し、事業機会の拡大を図ります。これらの計画により、2020年3月期の年商74億円規模（メンテナンス（保守管理・消耗品）34億円を含む）を、2025年3月期には110億円規模の事業へと拡大させていきます。

2020年3月期の取り組み

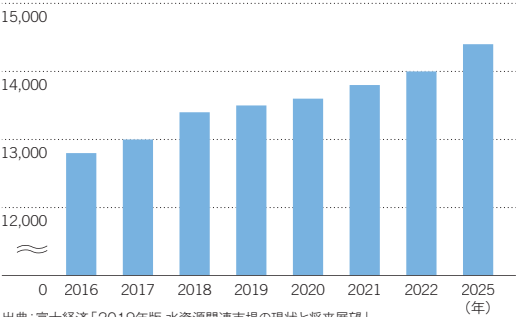
60周年全国縦断フェアにて、8機種の新商品を展示しました。同フェアにご来場いただいた約27,000名のお客様に、各商品の特長を活かした省エネ・省水による工場トータルソリューションを提案し、快適な軟水生活を実感いただきました。これにより、メンテナンス（保守管理・消耗品）を含めたアクア事業の成長につながりました。

独自のセンシング技術と制御技術を最大限に活用した新

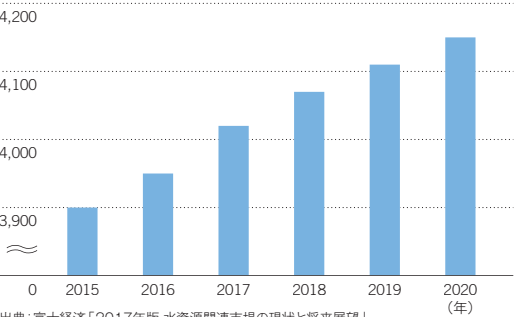
型純水装置「MRO-C」は、省エネへの優れた取り組みや先進的な省エネ型製品などを表彰する「2019年度省エネ大賞」（一般財団法人省エネルギーセンター主催）を受賞しました。

そのほか、排水リユースシステムの市場調査から商品の開発、システム設計、不具合対応までを担当する「アクアリユース技術課」を2019年に新設。水の有効活用に関するお客様のご要望に一貫して対応できる体制を整えました。

純水製造装置の市場規模推移
(百万円)



軟水装置の市場規模推移
(百万円)



新サービスを続々と導入

お客様の初期設備投資を抑え、あらかじめ工場の製造プロセス用途などに処理した水を1m³単位でお客様に提供する新たなサービス「MiraQua」を2020年6月より提供開始しました。本サービスは、製造業各社が目指している「モノ売り」から「コト売り」へのビジネスモデルの変革に対応したものです。

また、製薬業界向け超純水を供給できる新型純水ユニット「パイロジェンフリー供給装置」の上市に加え、新商品を投入する計画を進めています。この製品分野に投入する技術は、高い品質が求められる医療用機器との相乗効果も見据えて開発を行っています。純水の分野で「省エネ大賞」を受賞した商品力を軸に、一層のシェア獲得を目指しています。

MiraQua

食品機械事業

ミウラの総合力で食品加工をトータルソリューション

食品機械事業では、ボイラで培った技術をもとに、安全・安心、高品質かつ経済的にお客様の食品づくりをサポートできる食品加工機器をトータルにご提供しています。当社ならではの熱と真空の技術を活かした最先端の食品機器の開発により、食品関連工場での解凍から加熱調理、加熱調理後の冷却、殺菌、殺菌後冷却まで、各用途において高性能なラインアップを取り揃え、作業の効率化やコスト低減に貢献しています。

強み (Strength) - ボイラ事業で築いた顧客基盤 - 生産機器とユーティリティをカバーできるパッケージ商品群とシステム提案力	課題 (Weakness) エンジニアリング力の強化
機会 (Opportunity) - 省エネ・省人化(自動化)の潮流 - 食品工場の大型化・集約化 - 工務のアウトソーシングの進行	脅威 (Threat) - 競合他社が実績・ノウハウで先行 - エネルギー会社や電機大手の先行的な動き

強みの源泉

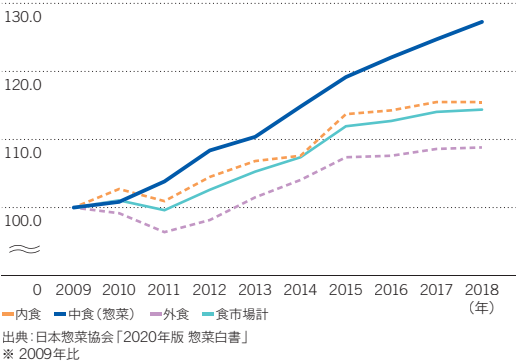
食品機械事業を支えているのは、ボイラ事業で積み上げてきた、熱と真空の技術を活かした製品開発力と、盤石な顧客基盤です。

コア技術をベースに、解凍から加熱調理、冷却、殺菌の各機器まで、すべて自社製品で取り揃える総合力を有しています。それぞれの装置が単体で備えている、節電・節水などの省エネ性能に加え、各機器を組み合わせた提案を行うことで、お客様により大きな省エネ効果を提供できることも、競争優位性につながっています。

事業環境

国内市場は人口減少と高齢化に伴い、米の消費量が年々減少するなど、食品の総消費量は減少傾向にありますが、共働き世帯や少人数世帯の増加などで利便性・簡便性ニーズは高まっており、中食市場向け加工食品の消費比率は上昇、食品機械装置の需要は堅調に推移しています。一方、加工食品の製造現場では、工場の大型化・集約化が進むなか、労働力の確保と人件費高騰が大きな経営課題となっています。当社では、人手不足による設備の省人化・自動化・アウトソーシングの要請があるなか、そのニーズに応えられる商品開発力・提案力が中期的な事業の成長につながると捉えています。また、コロナ禍を機に食品業界が衛生対策を強化しており、食の安全・安心を支える当社の食品機械

内食、中食(惣菜)、外食の市場規模推移 (%)



また、ボイラ事業で築き上げた販売ネットワークを活かした営業活動によって、食品機械事業の顧客基盤は一層厚みを増しています。さらに、シェアトップの商品力を持つ真空冷却機を起点に各機器をパッケージし、生産ラインに即した一連のシステムとして販売することで、本事業のトップラインが順調に伸長しています。

加えて、ミウラ独自の食品機器点検制度により、機器の点検整備・予防保全を行うことで、お客様にさらなる安全・安心をもたらしており、当社の強みの一つとなっています。

事業にとっては、収益拡大の機会となっています。

他社との競合状況については、国内シェア70%超を誇る真空冷却機を起点にした提案営業により、新規顧客のさらなる開拓が進みました。カット野菜や調理麺市場、ロングライフの低温流通袋総菜の好況を受け、冷水装置の市場規模が一層拡大しています。CVS(コンビニエンスストア)のファストフードベンダー市場において、すでにトップシェアを占める当社の冷水装置「ダムレイドシリーズ」は、圧倒的な地位を築きつつあります。また、2007年に発売したレトルト殺菌機は、動的台数シェアがトップ3となり、自動搬送機器を含めたシステム販売を推進したことで特に大型装置への引き合いが増加しています。

業態別市場規模の推移

業態別市場規模	市場規模		
	2018年	2019年	前年比
専門店・他	2兆9,542億円	2兆8,961億円	98.0%
百貨店	3,596億円	3,560億円	99.0%
総合スーパー	9,481億円	9,639億円	101.7%
食料品スーパー	2兆6,824億円	2兆7,406億円	102.2%
CVS	3兆3,074億円	3兆3,632億円	101.7%
合計	10兆2,518億円	10兆3,200億円	100.7%

今後の成長に向けた戦略・重点施策

今後に向けた成長戦略として、食品工場の最優先課題である自動化・連続化、時短調理、洗浄作業の合理化を目指します。また、自社商品および前後機器を含めたシステムエンジニアリングによる事業領域の拡大を図ります。中期的には、冷水事業の拡大などにより、食品機械専門メーカーから食品製造システムメーカーへの転換を構想しています。

個別商品の戦略として、冷水装置は市場の順調な拡大を踏まえ、容量・方式のバリエーションを増強し、冷水装置市場での対応領域の拡大を図ります。営業戦略としては、酒醸造や豆腐、乳業、製菓・製パン会社など、当社ボイラユーザーへの販売を推進します。

真空冷却機の分野では、新規顧客を開拓し、メンテナンスや省エネ提案による長期的な信頼関係を構築することで、事業範囲の拡大を図っていきます。

2020年3月期の取り組み

中食市場が堅調な伸びを示すなか、フードロスや労働力不足の対策として、チルド食品・レトルト食品・冷凍食品などのロングライフ化および生産性向上の取り組みが活発化しています。それに伴い、当社では、レトルト装置の前後工程を含めた、大型自動化システムの実績・受注残・引き合いがともに増加しました。

また、大型レトルト装置市場への取り組みを強化するため、2019年3月期より省人化・省力化用途の自動搬送機器を含めたシステム販売を推進しています。廃熱回収利用などによる省エネルギーシステムと、ボイラなどの自社ユーティリティを組み合わせた提案を行い、当社ならではのトータルソリューションを進めます。

そのほか、蒸気釜、蒸気ニードラーなどの火力調整の自動制御による省人化・省力化の提案など、ハード・ソフトの両面でお客様に寄り添った新しいチャレンジを進めていきます。また、メンテナンスや省エネの提案などで得られた信頼により、事業範囲の拡大を図っていきます。

主要市場であるCVS市場では、店舗数の増加が鈍化し、当社製品販売にもマイナスの影響が発生したものの、レトルト食品や高齢者食、カット野菜などの食品加工業界での販売が増加し、売上高は前年度を上回り好調に推移しました。

パン専用真空冷却機 新発売

主力商品である真空冷却機では、新規の用途としてパン専用の真空冷却機を開発し、2020年4月に販売を開始しました。クロワッサンやデニッシュ、ハード系パンなどの品質向上に有用で、省スペース、5分程度の短時間冷却を可能にするなど、その作業性・経済性も注目されています。また、パンの製造工場では多くの冷水設備が稼働していることから、パン専用真空冷却機とともに、省エネを切り口とした冷水設備更新の提案を行い、市場開拓を進めます。

冷水セントラル化の提案

食品工場の新改築案件では、当社の真空冷却機や冷水装置「ダムレイド」が多数採用されています。真空冷却機には、室外機として冷水装置が不可欠。工場全体に必要な冷水をセントラル化することで、イニシャルコストの低減・設置スペースの低減・ランニングコストの低減・トラブル回避などの付加価値が生まれます。当社では、食品工場のプロセスに精通したスタッフがお客様とともに最適な生産システムを構築しています。



メディカル事業

洗浄・滅菌・管理のトータルソリューション

メディカル事業では、「CLEAN&SAFETY」をコンセプトとした蒸気滅菌器・洗浄器などを製造・販売しています。当社製品は、研究機関や製薬企業、病院、食品・衛生材料メーカーなど、洗浄・滅菌が不可欠な施設で利用されています。洗浄から滅菌までトータルに管理するコストパフォーマンスが高いシステムをお客様に提供し、洗浄・滅菌の品質向上と効率アップ、作業者の感染防止などに貢献するほか、ノウハウを駆使したメンテナンスもお客様から高い信頼を得ています。

- 強み** (Strength)
- 自社開発力の高さ
 - 独自技術に支えられた高機能・高品質製品群
 - 自社内で長年培われてきた分析力を活かした提案力の高さ
 - 設計から製造・輸送段階までをカバーする高度な品質管理体制

- 機会** (Opportunity)
- 医療現場の健康・安全に対するニーズの高まり
 - 洗浄滅菌の管理・物品管理・省人自動化・幅広い顧客ニーズに対応

- 課題** (Weakness)
- 技術・開発領域の人財基盤拡充
 - 情報収集力の強化

- 脅威** (Threat)
- 他社による類似製品開発や新規参入
 - 医療・産業とも顧客が地方遠隔へ分散
 - 薬事法等による法律規制

強みの源泉

ボイラ事業やアクア事業などとの社内シナジーを効かせた開発力の高さと、豊富な自社製品ラインアップに基づくシステム提案力が強みとなっています。

現在のシェアを確保できたのは、既存市場には存在しなかった「自動シャッター式ドア」という、日本の病院事情に合った画期的な商品を開発したためです。病院内で医療器具の洗浄・滅菌を集中して担う中央材料室では、その狭さが課題となっていました。この商品化により、省スペースと安全性を実現。現場ニーズに応えたオンリーワンの商品

といえます。その後も次々と当社の技術力を活用し、さまざまな新技術・新商品を投入したことで、シェアを拡大。さらに、独自技術により、従来にない商品を開発することで、技術的優位性と業界認知度を向上させ続けています。

加えて、メンテナンス力も大きな強みとなっています。全国に営業所を展開し、すべての商品のメーカーメンテナンスを24時間365日対応しており、その品質や対応により顧客・販売店から大きな信頼を獲得しています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

メディカル事業では、医療業界の発展に明確な貢献ができる医療用機器メーカーとして、環境変化を踏まえた新たな洗浄方式および滅菌システムを開発・提案していきます。経験豊かな医療従事者の不足という課題に対しては、当社の減圧沸騰式洗浄器が保有する機械性能でカバーすべく、販売促進に注力します。並行して、品揃えを増やすため、大型ジェット式洗浄器の開発にも取り組んでいきます。

医療産業市場に向けては、低温での滅菌と同時にエンドトキシン(内毒素)を不活化できる新技術を搭載した機器をリリースします。エンドトキシンの不活化は、医療分野では

課題の一つであり、世界初の新しい滅菌技術が非常に有効であると考えます。これから拡大が予想される再生医療市場にも、この新しい滅菌技術が有効であると思込んでいます。また、次々と発生する新型ウイルスや抗生物質の多用による耐性菌発生への対応、環境消毒などにも適正に不活化・処理できる本システムを利用し開発していきます。

上記のほか、医療器具の自動搬送・自動管理などのニーズに対応した省力化・省人化システムの商品化も予定しています。

2020年3月期の取り組み

病院の中央材料室や動物実験施設へのオールミウラ製品による提案を積極的に行い、シェアを伸ばすことができました。また、新しい品揃えとしてRH型(電気ボイラ内蔵中型蒸気滅菌装置)も販売を開始し、順調に受注できました。製品開発では、2021年3月期に向け、大型洗浄器・低温滅菌

器発売のための開発および販売準備を行い、メンテナンスでは、収益性の安定を目標に保守契約の取得率アップやバリデーションサポートビジネスの強化に取り組み、来期の売上につながる体制を整えました。

※バリデーションとは、製造所の構造設備ならびに手順、工程その他の製造管理および品質管理の方法が期待される結果を与えることを検証し、これを文書化すること。

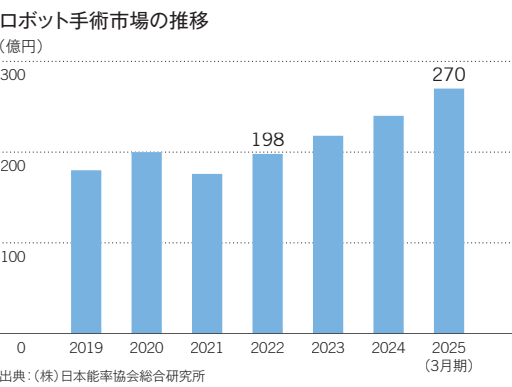
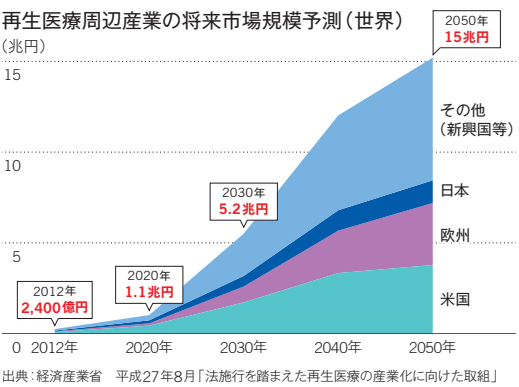
オゾン+過酸化水素の混合ガス滅菌システムを活用した滅菌装置と大型のジェット式洗浄器の2機種をリリース予定

混合ガス滅菌装置

研究用・医療産業市場に向けた、オゾン+過酸化水素の混合ガス滅菌装置は、滅菌効率の向上促進はもとより、エンドトキシン規制のある器材や、再生医療および生殖補助医療などの業界をはじめ、日本国内のみならず、世界の医療と環境に貢献していきます。

大型ジェット式洗浄器

従来の減圧沸騰式洗浄器2機種、ジェット式洗浄器1機種に加え、新たに大型ジェット洗浄器をリリースする予定です。この品揃えにより、中央材料室内のあらゆる負荷や将来(自動化)に向けた要望に対し、フレキシブルに、かつ最適な提案が可能になります。



新事業開発・
熱利用事業

最先端テクノロジーがミライを変える

新事業開発・熱利用事業では、熱エネルギーを活用した減電、電力アシストによる熱の有効利用および未利用排熱の有効活用を通した工場全体のエネルギーシステム効率化の提案や、排ガスボイラをはじめ省エネルギーおよび未利用熱を活かす「活エネルギー」を実現する製品の提供を行っています。近年は、高効率発電やバイオマス発電の分野でも実績を積んでいます。今後も、温室効果ガス排出量の削減や省エネルギーなどの世界的課題に対して、熱、水処理、および環境科学の分野で培った技術を活かし、脱炭素社会への貢献をしていきます。

強み (Strength)

- ボイラ事業で培った顧客目線の技術とノウハウ
- 産学連携と国内外の他社アライアンスによる開発力
- 未利用熱活用技術

機会 (Opportunity)

- CO₂排出削減など環境負荷低減への世界的な意識の高まり
- 国のロードマップに基づく開発と導入補助制度
- ボイラシェアに基づく顧客との接点

課題 (Weakness)

- 技術開発分野における人財育成
- コスト競争力への対応

脅威 (Threat)

- 次世代エネルギーの主役が不透明で複数のシナリオが存在
- 既存競合メーカーや新規参入企業との競争

強みの源泉

長年培ってきたボイラ設備の診断および分析・提案のノウハウを、コンプレッサや未利用熱のエネルギー診断に活かし、節電・省エネソリューションをお客様に提供できるのが当社の強みです。

ボイラの給水加温という、当社ならではの熱活用技術を用いながら、高効率のヒートポンプやコンプレッサのシステムを正確な費用対効果をもとに提案しており、納入後はボイラ事業やアクア事業と同様、オンラインメンテナンスをお客様に提供しています。また、当社は本事業をベースに展開

事業環境

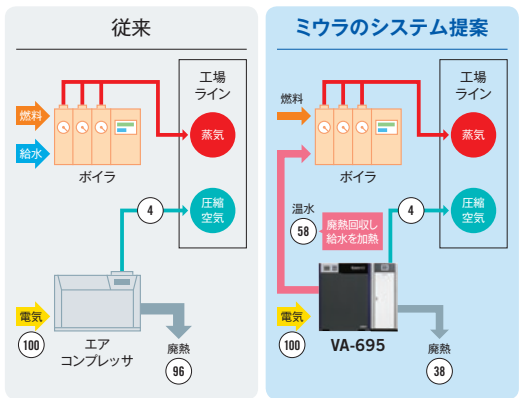
半世紀前と比較して、経済規模の拡大により、エネルギー消費は5倍もの増加を示しながらなお増え続けており、地球温暖化対策は世界共通のテーマとなっています。世界の主要企業では、気候変動リスクに対応した経営戦略の開示(TCFD)や、脱炭素に向けた目標設定(SBT、RE100)などを通じ、脱炭素経営に取り組む動きが進展しています。このような環境認識のもと、当社は未利用熱の利活用や水素社会の実現に向けた燃料電池開発に取り組んでいます。

未利用熱活用については、コンプレッサによる消費電力が日本の総消費電力の5%、工場・事業所で消費される電力の20~30%を占めています。しかしながら、従来のエネルギー効率は約5%と非常に低く、95%は廃熱となっていま

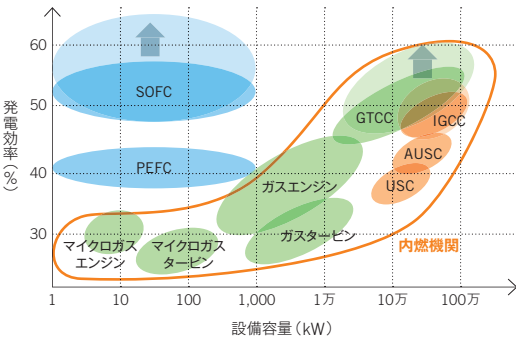
可能な技術領域として、燃料電池の可能性に着目しています。経済産業省が策定した「水素・燃料電池戦略ロードマップ」を推進する事業者の一社として、同省からの助成を受けながら、2014年3月期から産官学連携で発電効率の高い固体酸化物形燃料電池システムの開発に取り組んできました。2019年には、50%もの発電効率を実現したコジェネレーションモデルを発売。政府のビジョン・戦略に沿って、燃料電池の最先端を切り拓いてきた当社の優位性が高まっています。

す。廃熱の再利用促進により、工場・事業所の電力消費量は大幅な削減が可能であり、こうした理由から近年、当社の熱電ソリューション事業への関心が高まっています。

燃料電池については、世界の主要国が導入することで、化石燃料に多くを依存しない水素社会の形成が促進され、地球温暖化対策の重要な柱の一つになっています。日本では2017年、水素のコストをガソリンやLNGなど従来エネルギーと同等程度にするための基本戦略を掲げました。2019年には、水素・燃料電池分野の研究開発を牽引してきた日・米・欧がその協力関係を強化し、世界における水素利活用の拡大を図ることを目的に共同宣言を発表するなど、水素社会の実現のため、国を挙げた取り組みが加速しています。



発電機の容量と効率の関係



出典：NEDOにおける水素・燃料電池技術開発の概要

今後の成長に向けた戦略・重点施策

未利用熱活用については、国内のコンプレッサ市場における当社のターゲットは、1万3千台／年で、金額ベースでは約800億円です。業界内では新規参入企業であり、現状の市場シェアは1%程度ですが、年々堅実な増加を示しています。ボイラユーザーの大部分はコンプレッサのユーザーでもあり、まずはこの顧客接点を活かしてシェアアップを図っていきます。当社の提案する熱電ソリューションは、工場・事業所で消費される電力の20~30%を占めるコンプレッサの廃熱を利用することで、エネルギー効率を大きく改善するものです。従来型の機器を使用する場合でも、その選定と制御、メンテナンスなどで、コンプレッサシステムの省エネルギー化を提案します。コンプレッサ以外の機器についても、廃熱ボイラやヒートポンプなどによる未利用熱の活用を提案しています。

2020年3月期の取り組み

2020年3月期は、お客様にヒートポンプやコンプレッサなどを活用した最適な提案を行い、未利用熱活用・再生可能エネルギーによるCO₂排出削減に貢献しました。2020年1月には、当社製ヒートポンプ「VH-155」が「省エネ大賞 製品・ビジネスモデル部門 資源エネルギー庁長官賞」を受賞しています。また、バイオマス・下水汚泥・焼却炉など廃熱回収ソリューションの提案を推進し、特に廃熱ボイラの売上高は前年比で倍増しました。

燃料電池については、当社がターゲットに定めている業務用燃料電池の潜在的な市場規模は10万台以上と推測されます。現在、高効率発電システムGTCC（ガスタービンコンバインドサイクル）に匹敵する発電効率が見込めるSOFC（固体酸化物形燃料電池）の商品化に取り組んでいます。SOFCは、水素燃料を用いることで発電効率がさらに向上し、産業の基盤としてさまざまな可能性が期待できます。SOFCを販売するメーカーは、日本国内にまだ数社しか存在しません。今後ラインアップを増やしていくとともに、将来の水素社会到来を前提とした技術開発を進めていきます。また、必要に応じて異業種企業とも協業しながら、水素焚きボイラや水素発生装置の開発など、新たなエネルギー活用のアイデアを事業化する取り組みも進めていきます。

燃料電池については、従来製品と比べ発電効率の向上と高い信頼性を実現した、業務用燃料電池システム「FC-5B型」の販売を開始しました。システムの改良により発電効率50%、総合効率90%を実現しています。さらに、脱炭素社会の実現に向けた取り組みとして、クリーンな新エネルギーの研究開発に取り組むベンチャー企業である、(株)クリーンプラネットに出資しました。同社は従来の水素エネルギーに比べ、水素重量単位当たりのエネルギー出力が膨大な「新水素エネルギー」の開発を進めています。

業務用燃料電池の広範なターゲット市場

業務用燃料電池は、コジェネレーションモデル(発電効率50%+温水利用効率40%)と、実証を開始したモノジェネレーションモデル(発電効率65%)の2機種を開発しています。コジェネレーションモデルのターゲットは、ファミリーレストラン・ファストフード・居酒屋などの飲食店舗、ホテル・福祉施設・保育所・診療所・理美容院・フィットネスクラブなどです。モノジェネレーションモデルのターゲットは、オフィスビル、コンビニ、ド

ラッグストア、銀行など、電気を使う施設であれば対象となり、都市ガス燃料市場と合わせて10万件を超えるターゲットが存在しています。

いずれの機種でも、これまでの系統電力を購入するよりも電力単価を削減でき、コジェネレーションモデルで約50%、モノジェネレーションモデルで約35%のCO₂排出量削減となります。停電時に都市ガスの供給が継続していれば発電が可能であり、災害時のBCP対応や避難所としての利用が可能です。

環境事業

熱・水の分野で培ったミウラの確かな環境測定分析技術

当社は研究開発型メーカーとして、「三浦環境科学研究所」および「RDセンター」という2つの研究施設を保有しています。環境事業を担う三浦環境科学研究所では、主にダイオキシン類・PCBをはじめとする極微量物質・環境汚染物質の調査測定と分析受託業務を手がけています。ダイオキシンを対象とした化学分析では、試験所および校正機関の能力に関する国際標準規格ISO17025を、日本で初めて取得しています。加えて、ダイオキシンの前処理分析工程を効率化・自動化する装置を自社開発し、国内外で販売展開しています。

強み (Strength)
・ダイオキシン類の分析力で国内トップクラス
・ダイオキシン類分析用商品における圧倒的なシェア
・独自の前処理技術
・研究所自らが分析業務を請け負うことによる分析者目線の商品開発力

課題 (Weakness)
・専門人材の育成
・環境分野以外の分析力強化
・基礎技術データの蓄積
・開発体制の効率化

機会 (Opportunity)
・新たな有害物質に対する規制項目の追加
・測定機器・ロボット技術の飛躍的進化
・分析の前処理工程の自動化ニーズ増大
・通信技術の進化による新たな受託分析システム

脅威 (Threat)
・環境規制緩和による既存分析市場の縮小
・新規参入競合相手の出現
・競合他社の低コスト戦略
・通信機器、AI、ロボットの進化
・模造品、特許侵害

強みの源泉

三浦環境科学研究所は、ダイオキシン類分析を対象とした化学試験分野（環境分析）の試験所として、日本で初めてISO17025の認定を受けた機関であり、国内トップクラスの測定分析技術を有しています。その源泉には、ダイオキシン類特措法（2000年）が制定されるはるか以前の1992年から分析業務を手がけており、さらには、愛媛大学との産学共同によって蓄積した環境計測技術と廃棄物再資源化の基礎研究成果をベースに、分析技術の応用、商品開発・実用化を図ってきた経緯があります。JIS認定の分析マニュアルなどに当社商品の使用が指定され、事実上の業界基準として位置づけられています。

また、分析マニュアルに沿って手作業で実施していたダイオキシン類分析の前処理工程が自動化できる独自技術を商品化しています。この技術によってジクロロメタンは不要となり、トルエンやヘキサンなど溶媒の使用量も従来の1／10程度（当社比）に削減できます。その結果、環境負荷の軽減やコストダウン、作業者への暴露低減といったメリットをお客様に提供しています。さらに、自社開発商品を組み合わせた「トータルソリューション」提案も行っています。ダイオキシン類分析用商品では、70%超の国内シェアを獲得しています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

単価が下落傾向にある受託分析業務から、利益率の高い自社開発商品の販売へと事業の主軸を移したことで、2020年3月期の環境事業の営業利益は2009年3月期比で約500%増、売上高も同約250%増と、順調に拡大しています。三浦環境科学研究所では、「地球環境保全に役立つ世界一の分析貢献企業・分析センターになる」という中期ビジョンを掲げています。当研究所が展開する環境事業は、このビジョンを礎に、市場縮小が予想されるPCB事業分野の売上減少を海外展開および国内での新商品の展開でカバーするという戦略を立て、着実に実行しています。

国内市場では、ダイオキシン類分析受託業務を安定的に受注しながら、新規商品の投入によって、さらなる業容の

拡大を目指しています。なかでも、農薬市場およびシックハウス市場を新たな成長分野と位置づけています。法改正によって規制対象物質に追加されたPFOS・PFOA向けの分析、ほかにも栄養成分分析や機能性化合物分析などの分析受託業務の立ち上げに着手し、商品開発への足がかりをつくります。

ミウラグループ製品のメンテナンスの領域では、点検結果や水分析データの解析から、お客様目線での付加価値提案を実践する「国内環境BP（ベストパートナー）戦略」を推進します。

一方、海外市場に対しては、各国の規制に対応した商品開発や販売地域の拡大戦略によって、30%以上の世界シェア獲得を目指します。

事業環境

国内のダイオキシン類市場は成熟化が進んでいるものの、当社の分析用商品は70%超もの圧倒的なシェアを占めており、自社分析受託も安定的に推移しています。

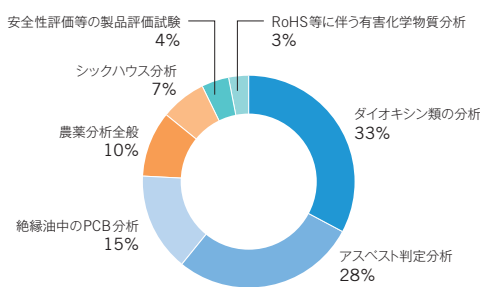
PCB市場については、2027年3月までにPCBの処分を完了させるよう法律で定められていることから、期間限定のマーケットとなっています。今後は塗膜など、絶縁油以外の媒体種への対応が求められます。

国内特殊分析市場で今後の伸びが期待されるのは、農薬とシックハウス分野であると考えており、その分野への商品投入を推進していきます。また、2020年に水道の水質基準に関する省令が一部改正され、ペルフルオロオクタンサルホン酸（PFOS）とペルフルオロオクタン酸（PFOA）が規制対象物質に追加されました。これらの項目の規制強化は、分析受託業務を拡大できる機会と捉えています。

海外のダイオキシン類市場においては、欧米地域・韓国は成熟化している一方で、中国・ASEAN地域では各国で進む環境規制の強化や、分析業務に従事する労働者の賃金上昇に起因する分析自動化ニーズの拡大を背景に、今後成長市場となる可能性を秘めています。2015年から海外展開

を開始した当社の商品シェアは欧州が10%程度、北米・韓国・中国・ASEAN地域は今後のターゲットのためほぼ0%であることから、各地域の代理店と協力した販促活動、国際学会での技術PR活動を推進しています。また、各国の規制に対応した商品開発によって、さらなる市場開拓を目指していきます。

国内特殊分析市場の構成比



※その他の項目は年次変動が非常に大きいので、売上比率から除いています。
※調査対象1495社 回答率48%
※2020年3月時点自社調べ

2020年3月期の取り組み

2020年3月期は、ダイオキシン類とPCB関連商品以外の商品開発および上市に注力しました。PCB市場においては、2027年までの期間限定マーケットであることを踏まえつつ、塗膜PCBなど絶縁油以外の媒体種への対応によって受注件数は増加しました。

海外事業の売上高は、競合他社による価格攻勢などの要因で、ほぼ横ばいとなりました。日本市場で成功したビジネスモデルの海外への横展開を引き続き実施していきます。

SPEEDIA（残留農薬分析用膜精製キット）開発・販売

食の安全確保に有効な対策の1つである残留農薬の出荷前検査は、対象農薬と作物の種類、物性が多岐にわたり前処理操作が煩雑なため、短時間で効率的に行うことが容易ではありません。当社は、膜ろ過法による精製効果と遠心分離の操作性に着目し、効率的な前処理方法を開発しました。本法は、既存法であるQuEChERS法の簡易・迅速性と積層カラムの精製効果をあわせ持つ新たな精製法で、短時間で簡単に試料の前処理ができ、約400種類の農薬の一斉分析が可能となります。

エアみる（T-VOC採取用パッシブサンプラー）開発・販売

2000年前後に社会問題となったシックハウス症候群は、厚生労働省により13種類の化学物質の室内濃度指針値が定められたことで対策が進みましたが、新たな原因物質が特定されるなど、完全な解決には至っていません。当社では、愛媛大学に寄附講座を開設しており、産学共同で、室内空気中の揮発性有機化合物（VOC）測定用パッシブサンプラー「エアみる」を開発しました。これにより、誰でも安価に簡易的に、新たな原因物質などの測定が可能になりました。



ランドリー事業

“洗い”を通じて世界の“清潔”“きれい”を守る

2017年にミウラグループに加わった、アイナックス稲本が手がけるランドリー事業では、洗濯機・乾燥機をはじめとする業務用クリーニング機器を開発・製造しており、国内市場で約60%ものシェアを占めています。1,000種を超える取り扱い商品を揃えており、クリーニング、コインランドリー業界をはじめ、ホテル、老人ホーム、官庁諸施設など幅広い業界のニーズに対応しています。「作業生産性と省エネ性能に優れた商品の開発・製造」「お客様の課題を踏まえて機器やシステムを設計・提案するエンジニアリングソリューション」「メンテナンス」までを一貫して手がけることで、洗濯工場の最適化に貢献しています。

強み (Strength)

- ・技術力の高さ
- ・他社の追随を許さない豊富な製品ラインアップ
- ・日本全国をカバーするメンテナンス網
- ・エンジニアリング力の高さ
- ・グループ総合力を活かした環境対応力の高さ

課題 (Weakness)

- ・海外企業との競争を念頭に置いたコスト競争力の強化

機会 (Opportunity)

- ・人手不足を補うための省人化、自動化ニーズの伸長

脅威 (Threat)

- ・既存競合企業に加え海外企業の台頭
- ・生活様式の変化や働き方改革による市場縮小

強みの源泉

営業スタッフと技術スタッフが打ち合わせを重ねながら、お客様の設備計画や既存工場の課題などを踏まえ、さまざまなケースに応じたシステム提案やプランニングができる点が、ランドリー事業の優位性となっています。お客様の工場の省力化・省エネルギー化を主眼に置き、設備単体ではなくライン全体の最適化につながる商品を豊富なラインアップから選定しています。

カスタマーサポートの面では、全国に10カ所の支店と12カ所のテクノサービスを配置しており、突然の故障に対する迅速な修理や、定期的なメンテナンスに対応できる技術スタッフが常駐しています。白山工場では、最新の自動倉庫を設けて補用部品を保管し、タイムリーに全国へ供給できる体制を構築しています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

「安全・省人・省エネなリネン工場への挑戦」を、ランドリー事業を手がけるアイナックス稲本の中期的なスローガンとして掲げています。このスローガンを基軸としながら、他社製の連洗機・脱水機・乾燥機・ロールが稼働している現場に対しては、自社商品の優位性をアピールすることで、さらなるシェア拡大を目指します。

また、ミウラグループが展開している他事業とのシナジーによって、省エネ・省水などの新たな付加価値をランドリー事業のお客様に提案していきます。

今後は、お客様の洗濯工場において、「安全衛生対策の強化」「省人化」「リネンの長寿命化を含む省エネルギー」を実現するために、最新のテクノロジーを応用したハード・ソフト両面からの商品企画・開発を加速します。加えて、IoTを利用した効率的なメンテナンスサービスや工場管理の手法をシステムとして提供していきます。

事業環境

工場全体のトータルエンジニアリングならびに、製造、販売、メンテナンスなど、ワンストップサービスの実現がお客様に評価され、国内トップのシェアを獲得しています。近年は、インバウンド需要によるホテルリネンの増加で、業務用洗濯機への設備投資が活発に行われ、アイナックス稲本の業績は好調に推移していました。しかしながら2020年3月以降は、新型コロナウイルスの感染拡大によってワークスタイルがテレワークに移行しており、ホームクリーニング市場の縮小が予測されます。加えて、訪日観光客が激減しており、リモート会議の普及によってビジネスパーソンの出張宿泊需要も急減しています。

これらの要因により、ホテルリネン分野の設備投資は抑制に転じ、当面の事業環境は厳しいものになると想定しています。ただし、将来的には慢性的な人手不足により、洗濯・乾燥・仕上げの現場において一層の省人化と自動化のニーズが増加すると思われます。また、観光・サービス業の現場では、ウイルス感染防止の観点から、安全衛生への意識が高まっています。こうした社会変化を見据えて、工場全体の省人化・自動化、および観光・サービス業における安全衛生対策を確実に支援できる商品ラインアップの充実と、システムとしての提案力の向上に努めていきます。

2020年3月期の取り組み

新型コロナウイルスの感染拡大によって大きな打撃を受けている国内市場では、ハード・ソフト面から新たな付加価値を提供できる商品・サービスを開発し、一層のCS向上を目指しています。その具体的な施策として、リネン工場での工程管理を支援するシステムの開発に着手しました。

一方、海外市場の開拓に向けた取り組みでは、従来の販売チャネルとメンテナンス網を新型コロナウイルス感染症流行の影響などを踏まえて再構築・強化しました。2020年3

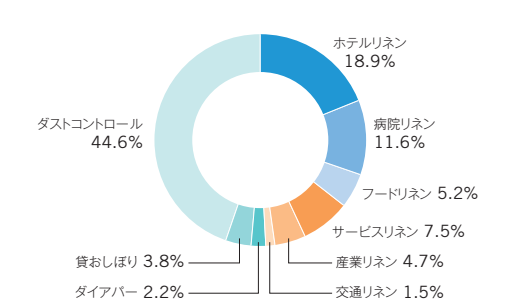
月期の成果としては、ベトナム向けの案件を新たに受注しました。

また、生産効率の向上による原価低減と利益の最大化を図るために、一部ラインアップの見直しにも着手しています。2020年3月期は、シーツ仕上げ機のラインアップを統合するとともに、加熱シリンダーの製造を三浦工業の工場に移管したことで、生産可能台数の引き上げを実現しました。

リネンサプライ市場の課題・問題点

項目	(%)
人材不足	89
コスト面	65
リネン原価の高騰	47
工場のキャパシティ	44
品質・サービス・生産性の向上	39

リネンサプライ市場状況



出典：矢野経済研究所「リネンサプライ白書2019」
※2019年3月期

省エネ性能を備えた商品自動仕上げ機をリリース

シーツなどの自動仕上げ機であるロールアイロナーの新製品「IRT-UBX」を、2019年にリリースしました。テブ跡が残らないなど、高品質な仕上がりはもちろんのこと、蒸気消費は約30%削減(当社比)され、仕上がりスピードは約20%向上(同)するため、工場の省エネと生産性向上に貢献します。

また、アイナックス稲本と当社で排水リサイクルユニットの商品化に向けて取り組んでいます。事業場排水を高度処理し、有効活用するもので、ボイラ用水、冷却水、洗浄水などに使われます。これまで廃棄していた熱・水を回収することで、さらなる省エネ・省水を実現するとともに、お客様に対して、従来以上に上下水道料金のコストダウンを実現します。



海外事業

目指しているのは、世界のスタンダード

日本国内で培ったボイラの技術やサービスなどの卓越したノウハウをもとに、世界のお客様の「省エネルギー」「環境保全」に貢献しています。2020年現在、17の国と地域でボイラ事業を展開。各国・地域の法規制やお客様のニーズを考慮することはもちろん、現地の水質と使用燃料に即したボイラを提供するため、海外7カ所で工場が稼働しており、よりグローバルにお客様のニーズに応えるためのネットワークづくりを進めるとともに、ミウラの商品とサービスが世界のスタンダードとなるよう目指しています。

強み (Strength) ・メーカーメンテナンス ・分析・診断力と、それに基づく提案力	課題 (Weakness) ・エンジニアリング力の強化・拡充 ・各国のボイラ規制への対応 ・米国市場におけるメンテナンス体制の強化・拡充
機会 (Opportunity) ・環境への意識の高まり(環境規制強化) ・イニシャルコスト志向から、ライフサイクルコスト志向へ	脅威 (Threat) ・景気減速による環境規制への影響

強みの源泉

当社は30年以上前から海外市場でボイラ事業を展開しており、豊富な経験とノウハウを社内に蓄積しています。現地の水質・使用燃料を考慮すると同時に、各国・地域の法規制に対応したボイラを提供するため、現在までに計17社の海外現地法人と駐在所を設立し、7カ所の工場を建設しており、製造、販売、メンテナンスまで一貫して提供できる体制を確立しています。

また、日本とは異なる水質に対応していくために、世界14カ所に「水分析センター」を設置しています。これらを活かした分析・診断力の高さに加え、ボイラ事業で培った蒸気

事業環境

2015年のパリ協定で示された気温上昇「2℃目標」「1.5℃目標」を達成するため、各国で環境負荷低減に関する目標設定や環境規制が強化されています。並行して、企業の気候変動対策などを重視するESG投資が世界で急増しており、小型貫流ボイラやMIシステムをはじめ、環境負荷低減に大きな効果を発揮する当社製品にとって追い風となります。また、近年はデジタルインフラ整備とAI技術の発展による遠隔監視・遠隔操作技術の進化が加速しています。

アジア市場では、各国が導入する省エネ関連補助金制度などの追い風がある一方で、米中貿易摩擦による景気の減速と、新型コロナウイルス感染拡大に伴う経済活動への影響により、景気の先行きには不透明感があります。特に、中国での環境規制に伴う高効率ガス焼きボイラへの入替需要

負荷に応じた容量の選定と台数制御の組み合わせによる、高効率化のノウハウを活かした提案力の高さも海外事業の強みとなっています。

さらに、各国・地域の特性を踏まえ、安心・安全が担保された商品の開発力と、お客様固有の課題を踏まえたソリューション提案力も、海外市場を開拓してきた重要な原動力となっており、海外市場においても国内と同様、ボイラのメーカーである当社のフィールドエンジニアが、直接メンテナンスを担当する保守体制を構築しています。

や規制対応案件は一時的に鈍化するものと予想しています。また、その他の国・地域も同様に先の見えない厳しい状況にありますが、感染収束に向かうなかで需要が持ち直していくものと予想しています。

一方、米州市場では環境意識の高まりはあるものの、ボイラを修理しながら長期間使用する習慣があることに加え、燃料コストが安く省エネによる入替メリットが小さいため、顧客開拓を進めて販売台数確保に努めています。

競合状況については、当社は、省エネ診断・省エネセミナーを軸にライフサイクルコストを提案することで、他社のお客様を着実に獲得しており、販売台数は増加傾向にあります。ただし、各国におけるシェアはまだ数%程度に留まっています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

小型貫流ボイラの特長を活かしたMIシステムと、お客様の省エネ化・省力化に貢献するソリューション提案を武器に、日本市場で確立したビジネスモデルをグローバル市場へ水平展開していくことが中長期の海外戦略です。現在のボイラ市場における当社の市場占有率は、韓国で8%、ASEANで2%、米国で2%、中国で1.4%となっています。今後は、販売量の増加をテコにコスト低減を進め、ボリュームゾーンへの展開により、さらなるシェア拡大を目指します。

アジア市場では、現場力によるアジアNo.1戦略を加速させます。ガス供給地域・環境規制地域に的を絞り、提案営業を強化しながら、「ガスーガス戦略(他社製ガスボイラからの入替)」を実行していきます。とりわけ中国のボイラ市場では、2021年3月期から、ガスバーナー改造を実施したお客様を優先的に訪問し、水分析提案や他社ガスボイラの日誌負荷分析によって、入替を促進するアプローチを開始し

ています。蘇州の新工場は2020年8月より稼働を開始しており、ガスボイラの入替戦略に向けて年間5,000台の生産を目指し生産体制を強化していきます。

一方、北米市場は面積が広大であることから、遠隔メンテナンスによる支援を行いながら、販売店へ委任する地域と当社が直販する地域を明確に分け、販売台数の積み増しを目指します。また、生産拠点においては、工場の役割明確化により生産効率を向上させ、収益体質の改善を図ります。中南米市場では、価格を重視する企業向けに中国ミウラ製のCZIシリーズを新たに投入することで、販売台数の上積みを図ります。



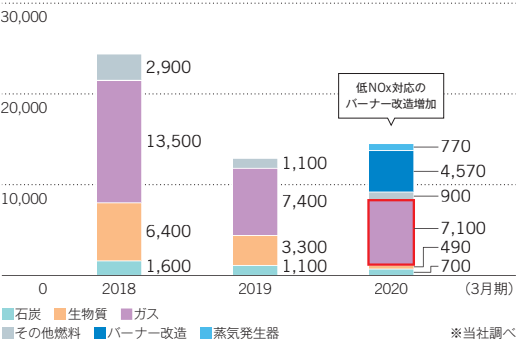
蘇州工業園区内の新工場

2020年3月期の取り組み

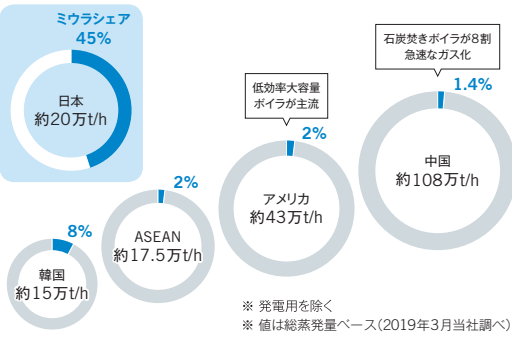
2020年3月期のアジア市場は、経済状況が目まぐるしく変化するなか、経営の現地化を進めている韓国、中国、台湾、インドネシアの現地法人では、利益体質が定着し、経営が安定してきたと捉えています。各国・地域の顧客企業をさらに開拓していくためにも、現地社員の育成・スキルアップを後押ししながら、組織の現地化を一層推進していきます。

米州市場では、大手企業への納入実績が着実に増えていきます。販売店向けの戦略が軌道に乗り、MIシステムによる新規顧客獲得の成功モデルが確立されつつあります。遠隔メンテナンス体制の検討も進み、次のステップへの足がかりができた一年となりました。

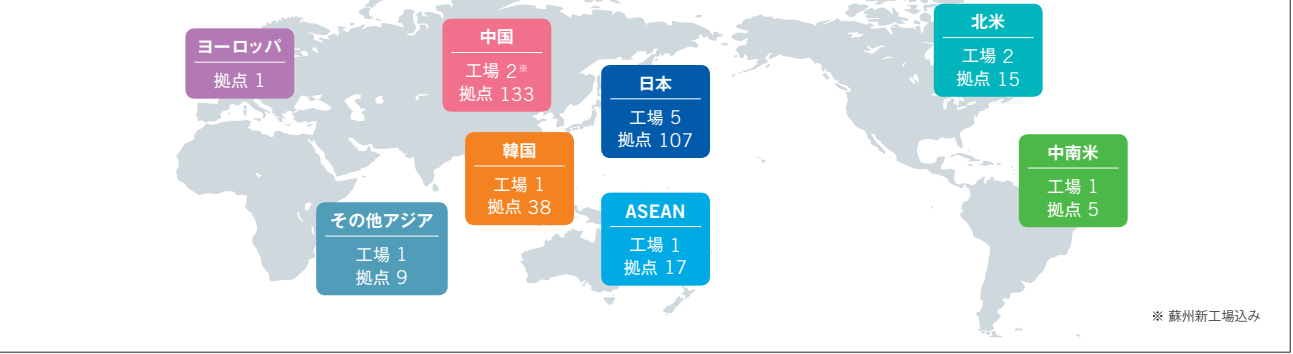
中国ボイラ市場の変化(1月~12月)
(台)



ボイラ市場におけるミウラの市場占有率



海外ネットワーク



社外取締役の体制				
役職	氏名	取締役会出席率	監査等委員会出席率	選任理由
社外取締役	樋口 建史	10回／10回 (100%)	—	社外役員となること以外の方法で会社の経営に関与された経験はありませんが、行政機関などで要職を歴任され、豊富な経験と高度な専門知識、海外での知見を有しており、経営全般、特に海外での事業拡大を目指す当社の経営に適切な助言や監督ができるものと判断し、社外取締役として選任しています。
社外取締役 監査等委員	山本 卓也	13回／15回 (87%)	13回／13回 (100%)	社外役員となること以外の方法で会社の経営に関与された経験はありませんが、弁護士として企業法務やコンプライアンスに精通しており、また、弁護士活動を通じて企業経営に関する十分な見識を有しているため、業務執行の妥当性のチェックなど、社外取締役としての職務を適切に遂行できるものと判断し、監査等委員である取締役として選任しています。
社外取締役 監査等委員	佐伯 直輝	13回／15回 (87%)	13回／13回 (100%)	社外役員となること以外の方法で会社の経営に関与された経験はありませんが、公認会計士および税理士として監査、会計、税務など企業実務に精通しており、業務執行の適法性確保および幅広い経験と見識に基づいた中立的な立場から業務執行に対する監督ができるものと判断し、監査等委員である取締役として選任しています。
社外取締役 監査等委員	安藤 吉昭	9回／10回 (90%)	9回／ 9回 (100%)	コニカミノルタ(株)で2007年4月から執行役、2010年6月から取締役常務執行役CFOの職責を担っており、経営全般において十分な見識を有しています。また、同社で2014年4月から監査委員会委員、報酬委員会委員、指名委員会委員を務めており、知見と見識を活かし当社の経営に対する監督ができるものと判断し、監査等委員である取締役として選任しています。

※樋口建史氏および安藤吉昭氏は、2019年6月27日開催の第61回定時株主総会において選任されたため、取締役会および監査等委員会の開催回数が他の社外取締役と異なります。
なお、両氏の就任後の取締役会の開催回数は10回、監査等委員会の開催回数は9回です。

取締役会の実効性評価

取締役会全体の実効性について、2019年11月に分析・評価を実施しました。

分析・評価の方法	全取締役への記名式アンケートおよび社外取締役へのヒアリング	
評価内容	全取締役への記名式アンケート内容 (1) 取締役会の構成 (3項目) (2) 取締役会の運営 (13項目) (3) 取締役会の責務 (5項目) (4) その他 (昨年指摘された課題に対する対処への評価など) (8項目)	社外取締役へのヒアリング内容 (1) 取締役会の役割発揮状況の客観的評価 (2) 審議を深めるべきテーマの有無 (3) 株主との対話への所見 (4) 社外取締役が役割を発揮するための環境整備についての要望事項 (5) その他 (5項目)

評価結果の概要	当社の取締役会は概ね適切に機能しており、全体として取締役会の実効性は確保されていると評価しました。今後は、取締役会評価を通じ、PDCAサイクルを機能させることで、さらなる実効性の向上に取り組みます。		
	<table><tr><td>評価が高かった項目</td><td>今後の取り組み</td></tr></table>	評価が高かった項目	今後の取り組み
評価が高かった項目	今後の取り組み		

- 取締役会は、取締役や執行役員からの積極的な提案を歓迎している。
- 取締役会は、承認した案件について、担当取締役・担当執行役員の迅速・果断な意思決定を十分支援している。
- 取締役会は、取締役・執行役員に対して実効性の高い監督を行っている。

昨年指摘された課題と対処	
課題 ●取締役会の実効性をより向上させるため、取締役会の構成を検討 ●監査等委員の構成見直し ●社外取締役への議案説明の充実 ●決議機能以外の経営指針を議論する機会の創出	対処 各課題に対して以下を実施し、改善されていることを確認しました。 ●取締役会の構成について、構成員の減員、社外取締役の増員および外部企業などの経営経験者の導入 ●監査等委員会の指揮下に内部監査室を配置替えしサポート機能を強化 ●常勤監査等委員による議題の事前説明会の実施 ●執行役員会に代え、経営会議を設置し、事業本部長を主たる構成員としてメンバーを絞り込み、事業の重要テーマを関連に議論する機会を創設

- 以下の項目が今後の取り組み課題と認識されました。
- 執行部門から取締役会への報告テーマの充実
 - 上程資料の内容の充実と簡素化の工夫
 - 株主との対話 (IR) に関する情報共有の強化

社外取締役のサポート、役員トレーニング

社外取締役のサポート

監査等委員である社外取締役の業務遂行に支障が生じることのないよう、内部監査室(スタッフ4名)を監査等委員会の直轄部署と位置づけ、サポート体制を構築しています。

また、社外取締役に對しては、取締役会開催日3日前までに資料を案内し、常勤の監査等委員や経営企画室、経理部、内部統制室が適宜情報提供を行っています。

役員トレーニング

社外取締役を含む取締役および将来の取締役候補である執行役員を対象に、取締役および執行役員に求められる役割と責務(法的責任を含む)に関する理解を深める目的で、年に1回、外部講師などによる講習を実施しています。これに加え、取締役および執行役員の専門知識の向上などにかかる費用を支援しています。

役員報酬

当社は、以下の目的のもとに報酬体系およびプロセスを構築しています。

- 会社の業績と連動性があり、かつ透明性・客観性が高いものであること
- 中長期の業績の向上と企業価値の増大への貢献意識を高めるものであること

役員報酬は以下のプロセスにて決定します。

- (1) 代表取締役で構成された任意の報酬委員会にて、役員報酬の方針、制度、算定方式、個人別の報酬内容などについて審議を行います。
- (2) 報酬委員会での審議後、監査等委員会へ報酬案を上程します。監査等委員会は、他社情報や業界水準を踏まえ、取締役の役割や責任に見合う水準であるかの妥当性を審議し、取締役会への上程に同意します。
- (3) 監査等委員会の同意を得た報酬案を取締役会にて決定します。

監査等委員以外の取締役の報酬は、基本報酬、業績報酬および中長期インセンティブ(譲渡制限付株式報酬)により構成されており、基本報酬の水準は、役位および職責に応じて設定しています。業績報酬は、業績の達成率により原資が決定され、担当部門の業績および個人別に設定された定性的な目標に対する評価を踏まえて算出されます。また、株主目線の経営意識を高めることを目的に、企業価値向上のインセンティブとして譲渡制限付株式報酬を職責に応じて付与しています。

監査等委員である取締役(社外取締役を除く)の報酬は、基本報酬と業績報酬で構成され、基本報酬の水準は職責に応じて設定しています。業績報酬は、業績の達成率により原資が決定され、個人別に設定された定性的な目標に対する評価を踏まえて算出されます。

社外取締役の報酬は、基本報酬のみで構成されています。なお、監査等委員の基本報酬の水準は、職責に応じて監査等委員会にて決定しています。

報酬制度の概要

報酬の種類	概要	交付物	報酬割合
基本報酬 ^{※1}	取締役の役位および職務能力に応じて固定額を毎月支給	金銭	69%
株式報酬	役位別に固定額を設定し譲渡制限付株式を割当	株式	16%
業績報酬 ^{※2}	前年度の業績達成率および取締役個人の評価によって支給	金銭	15%

※1 基本報酬は、毎年見直しを行っています。
※2 業績報酬は、管理会計上の税引前当期純利益の計画値を超過する部分の5%以内かつ100百万円以内として、役位ウェイトおよび個人評価を反映して役員間で配分しています。したがって報酬毎の割合は毎年変動します。管理会計上の税引前当期純利益は公表していません。

政策保有株式

当社は、重要取引先をパートナーとして、持続的な事業の発展と企業価値向上においてさまざまな協力が必要と考えています。当社は、製品の販売、業務提携、資材品の調達などの経営戦略における円滑な取引を目的として、限定的に重要取引先の株式を保有しています。当社と重要取引先との事業上の関係性などを総合的に判断すると、株式の保有は当社にメリットのある結果をもたらしていると考えられますが、その保有については、毎年精査を実施し、取締役会で保有の適否を審議します。精査の項目は右記のとおりです。

- 当社との取引上の関係性
 - 年間取引額
 - 含み損益
 - 配当金
 - 資本コスト
- 毎年の取締役会で審議のうえ、保有意義が認められないと判断した銘柄は縮減を進める方針としています。
- 当社は、政策保有株式の議決権行使については、中長期的な企業価値の向上に資するよう、株主価値向上の観点から行使します。また、必要に応じて、提案の内容などについて発行会社と対話していきます。

役員一覧 (2020年6月26日現在)

取締役



取締役会長
高橋 祐二
1976年 4月 当社入社
2000年 6月 当社取締役
当社関東支社長
2002年 8月 当社東日本営業統括部長
2003年 1月 当社東日本メンテナンス統括部長
8月 当社ボイラ事業本部長
2004年 1月 当社専務取締役
4月 当社代表取締役社長 社長執行役員
2016年 4月 当社代表取締役会長
2019年 6月 当社取締役会長 (現任)



代表取締役
社長執行役員CEO
宮内 大介
1997年 4月 当社入社
2000年 7月 MIURA BOILER WEST, INC.
(現 MIURA AMERICA CO.,LTD.)President
2006年 1月 当社中部統括部長
2008年 7月 当社システムイノベーション統括部長
2009年 7月 当社執行役員
2010年 1月 当社東日本事業本部副本部長
当社新事業開発本部副本部長
6月 当社取締役
当社首都圏事業本部長
2012年 7月 当社アクア事業本部長
当社環境事業本部長
2014年 7月 当社米州事業本部長
2016年 4月 当社代表取締役社長 社長執行役員
6月 当社代表取締役 社長執行役員 CEO (現任)



取締役
常勤監査等委員
原田 俊秀
1980年11月 当社入社
1990年 6月 当社奈良営業所長
2006年 6月 当社経理部長
2010年10月 当社経営企画室長
2011年 7月 当社執行役員
2015年 1月 当社リース推進部長
6月 当社取締役 (現任)
2016年 6月 当社常務執行役員
7月 当社財務本部長
2019年 4月 当社管理本部副本部長
2019年 6月 当社取締役監査等委員 (現任)



社外取締役
監査等委員
山本 卓也
1979年 4月 弁護士登録
1987年 4月 第一東京弁護士会常議員
1989年 4月 藤井・山本法律事務所(現 第一総合法律事務所)
パートナー弁護士 (現任)
1993年 4月 第一東京弁護士会副会長
2000年 5月 東京簡易裁判所司法委員
2006年 6月 当社社外監査役
2010年 4月 日本弁護士連合会常務理事
2012年 6月 一般財団法人日本建築センター理事 (現任)
2015年 6月 当社社外取締役監査等委員 (現任)



代表取締役
副社長執行役員COO
西原 正勝
1978年 8月 当社入社
2004年 4月 当社東京支店長
10月 韓国ミウラ工業株式会社代表理事
2008年 7月 当社執行役員
2009年 7月 当社アジア統括部長
2010年 6月 当社取締役
当社アジア事業本部長
2012年 7月 当社国際事業推進本部長
2013年 7月 当社人事部長 (現任)
2014年 6月 当社常務取締役 常務執行役員
2015年 1月 当社総務部長
2016年 4月 当社代表取締役専務 専務執行役員
6月 当社代表取締役 専務執行役員 COO
7月 当社人財本部長
2017年 4月 当社代表取締役 副社長執行役員 COO (現任)
2019年 4月 当社管理本部長 (現任)



代表取締役
専務執行役員
武知 教之
1984年 4月 当社入社
2003年 8月 当社京都支店長
2006年 1月 当社名古屋支店長
2009年 6月 当社近畿統括部長
2013年 7月 当社執行役員
当社中部・近畿事業本部長
2016年 7月 当社上席執行役員
2019年 4月 当社常務執行役員
当社国内販売統括本部長 (現任)
6月 当社代表取締役 専務執行役員 (現任)



社外取締役
監査等委員
佐伯 直輝
1980年10月 昭和監査法人(現 EY新日本有限責任監査法人)入所
1983年 9月 公認会計士登録
12月 税理士登録
1994年 7月 佐伯公認会計士事務所・税理士事務所開業
2005年 6月 愛媛県監査人(包括外部監査)
2007年 6月 日本公認会計士協会理事
2012年 7月 四国松山連監査法人代表社員 (現任)
2014年 6月 当社社外監査役
2015年 6月 当社社外取締役監査等委員 (現任)



社外取締役
監査等委員
安藤 吉昭
1975年 4月 小西六写真工業株式会社
(現 コニカミノルタ株式会社)入社
1994年 3月 Konica Business Machines U.S.A., Inc.
(現 Konica Minolta Business Solutions U.S.A., Inc.)
E.V.P. C.F.O
1998年 6月 コニカ株式会社(現 コニカミノルタ株式会社)
情報機器事業部企画室長
2002年10月 コニカビジネスマシン株式会社
(現 コニカミノルタジャパン株式会社)
取締役 事業企画室長
2003年10月 コニカミドルタビジネスソリューションズ株式会社
(現 コニカミノルタ株式会社)
取締役 企画本部長
2005年 4月 コニカミドルタホールディングス株式会社
(現 コニカミノルタ株式会社)経理部長
2007年 4月 同社執行役 経理部長
2010年 4月 同社常務執行役
6月 同社取締役 常務執行役 CFO
2013年 4月 コニカミドルタ株式会社取締役 常務執行役 CFO
2014年 4月 同社取締役
同社監査委員会委員
同社報酬委員会委員
同社指名委員会委員
2019年 6月 当社社外取締役監査等委員 (現任)



取締役
常務執行役員
児島 好宏
1982年 4月 当社入社
2001年11月 当社名古屋MI支店長
2002年 4月 当社名古屋支店長
2003年 1月 上海三浦鍋炉有限公司経理
2004年11月 三浦工業設備(蘇州)有限公司
(現 三浦工業(中国)有限公司)董事長 (現任)
2010年 7月 当社執行役員
当社アジア事業本部副本部長
2013年 6月 当社取締役 (現任)
7月 当社アジア事業本部長 (現任)
2014年 4月 韓国ミウラ工業株式会社代表理事 (現任)
2015年 1月 当社国際事業推進本部長
2016年 6月 当社常務執行役員 (現任)
2019年 6月 当社米州事業本部長 (現任)
MIURA AMERICA CO.,LTD.Chairman (現任)



取締役
常務執行役員
米田 剛
1991年 4月 当社入社
2005年 4月 当社DS技術部長
当社DS業務管理部長
2008年 4月 当社水処理技術部長
2009年 6月 当社水処理技術統括部長
2010年 1月 当社アクア戦略統括部長
2012年 7月 当社執行役員
当社アクア事業本部副本部長
当社環境事業本部副本部長
2016年 4月 当社アクア事業本部長
当社環境事業本部長
6月 当社取締役 常務執行役員 (現任)
2017年 4月 当社アクア本部長
2019年 6月 アイナックス稲本株式会社代表取締役会長 (現任)
2020年 4月 当社ランドリー事業推進本部長 (現任)

執行役員 (取締役兼務者を除く)

上席執行役員

古川 英夫

ボイラ技術本部副本部長

上席執行役員

柳原 伸章

生産本部長

上席執行役員

廣井 政幸

BP (ベストパートナー) 事業推進ブロック長

上席執行役員

井戸 昭二

西日本事業ブロック長

上席執行役員

平間 勝洋

メンテ戦略ブロック長

上席執行役員

小野 巧

東日本事業ブロック長

上席執行役員

三本 順一

アジア事業本部副本部長

執行役員

井上 一信

新事業開発・熱利用事業本部長

執行役員

洲之内 正

品質管理統括部長

執行役員

原 修二

アイナックス稲本株式会社取締役

執行役員

武市 賢二

新事業開発・熱利用事業本部副本部長

執行役員

木山 明美

アクア本部副本部長

執行役員

下坂 正

財務統括部長

執行役員

中山 謙一郎

BP (ベストパートナー) 事業推進ブロック副ブロック長

執行役員

大久保 智浩

ボイラ技術本部副本部長

執行役員

永淵 竜朗

企画統括部長

執行役員

谷水 恭子

総務・人財統括部長

執行役員

林 隆弘

アジア事業本部副本部長

執行役員

山本 健士

船用事業本部長

リスクマネジメント

基本的な考え方

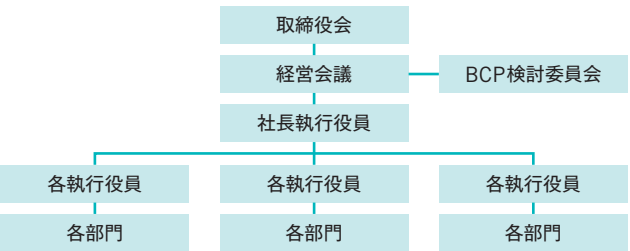
リスクマネジメントは、コンプライアンスとともにコーポレート・ガバナンスを支える基盤であり、切り離せない両輪であるという認識のもと、全従業員に「ミウラグループ企業行動規範」を浸透させ、企業を取り巻くあらゆるリスクに対して公正で適正な対応を進めています。また、危機管理（クライシスマネジメント）については、大規模災害や新型コロナウイルスの流行などの危機事象発生時においても、円滑に業務運営を継続できるよう、BCP※1を策定するなど、迅速かつ適切に対応できる体制を整備するとともに、全従業員への周知に努めています。

※1 BCP（Business Continuity Plan）：事業継続計画

リスクマネジメント体制

リスク管理については、「リスクマネジメント基本規程」を制定し、当社の経営目標の達成を阻害するさまざまなリスクのうち、特に品質、環境、情報セキュリティ、財務、コンプライアンス、労働災害、災害問題などを主要な対象リスクとして、これらの部門を担当する各執行役員がリスクマネジメント推進者となって、リスク管理の推進と対応策の整備に努めています。

●リスクマネジメント体制図



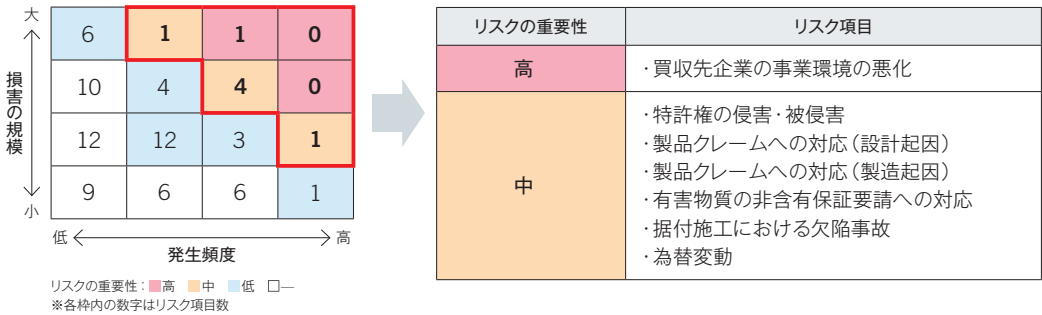
取締役会は、リスクマネジメント体制に関する、特に重要な事項を決定しています。経営会議は、事業リスク影響評価を行い、リスク対応項目を決定しており、BCP検討委員会は経営会議の諮問機関として設置しています。社長執行役員をリスクマネジメントの最高責任者とし、リスクマネジメント定例会を年1回開催しています。同定例会は構成メンバーである各部門責任者と事務局（内部統制室）で行い、審議内容は経営会議に報告しています。また、次年度の活動方針の承認も行っています。

リスクマネジメントの取り組み

リスクマネジメント定例会において、当年度のリスクマネジメント推進の活動結果を踏まえ、次年度のリスクマネジメント推進の活動方針を策定しています。また、年1回実施しているリスク調査の結果に基づき、ミウラグループのリスクマップを定期的に見直しています。技術・開発、生産、販売などの各分野においては、品質、労働安全衛生、コンプライアンスなどの観点から、リスク低減に向けたさまざまな取り組みを行っています。前年度からの継続的な取り組み事項を含め、2020年3月期は期初に策定した活動方針に基づいて施策に取り組みました。重大クレーム発生防止に向けては、関連部署間の連携強化定例会を開催しました。また、労

働安全衛生法や産業廃棄物処理法、下請法などについての研修教育や社内周知の実施を行うことで、リスクの低減に努めました。さらには、当社の贈収賄防止に関する方針のサプライヤーに対する書面交付や、「インターネットを介したシステム利活用に関する情報セキュリティ要領」の制定、西日本豪雨の水災被害を受けてのBCPの見直しなど、仕組みの整備にも取り組んでいます。これらの活動結果を踏まえ、2021年3月期は、グループ全体のリスクマネジメント推進や、BCP見直しに伴う製造ラインにおける対策の実施、海外事業のリスクマネジメント体制強化などの取り組みを通じ、引き続きリスクマネジメント体制の強化を進めていきます。

●ミウラグループの主要リスク分布状況（2021年3月期）



情報セキュリティ

お客様から信頼される企業であり続けるためには、お客様からお預かりした情報資産、ならびに当社が保有する情報資産をあらゆる脅威から保護し、適正に管理・運用することが求められます。当社では、「情報管理規程」にて定めている情報セキュリティ対策を実施し、情報資産の保護を最大限に配慮しながら企業活動を展開しています。

「インターネットを介したシステム利活用に関する情報セキュリティ要領」の制定

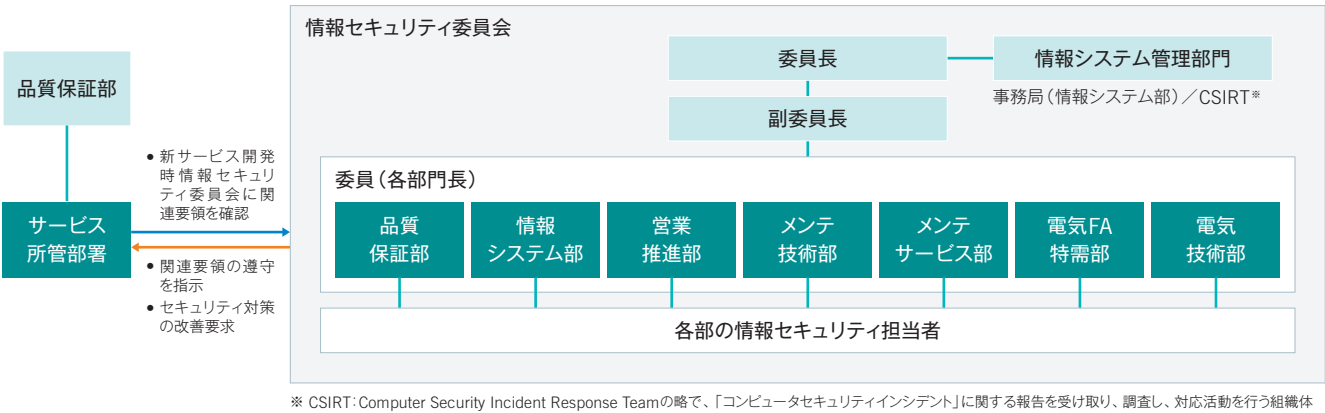
今後、お客様や従業員に対し利便性が高いサービスや情報を提供していくには、インターネットやクラウドの活用が不可欠となってきています。インターネットを利活用したシステムに関する社内規程を定めることによ

り、当社における情報資産の保護、および適切な情報セキュリティ体制を実現することを目的として、2019年5月に「インターネットを介したシステム利活用に関する情報セキュリティ要領」を制定しました。

情報セキュリティ体制

当社の情報セキュリティを継続的に維持・強化していくため、情報セキュリティ委員会を設け、全社的なセキュリティマネジメント体制を整えています。情報セキュリティ委員会では、インターネットを利活用した製品・サービスについて、企画から製品化の段階にかけてリスクアセスメントを実施し、リスク対応の評価・承認を行っています。2020年3月期は、3件のサービスについて評価・承認を行いました。

●情報セキュリティ委員会および関係者 体制図



主な取り組み

当社では、情報セキュリティ対策として「情報管理規程」を定め、セキュリティ管理体制を明確にしており、専門機関によるウェブサイトのセキュリティ診断など、定期的な見直しと対策強化を継続的にを行っています。

また、従業員教育として、情報機器を取り扱う全従業員に対し継続的に情報セキュリティに関する教育・注意喚起を行い、その重要性や、情報の適切な取り扱い・管理について周知徹底を図るほか、教育資料も定期的に見直しています。

事業継続活動

ミウラグループでは、「リスクマネジメント基本規程」のもと、事業活動の継続を脅かすさまざまなリスクへの対策を講じています。特に、ミウラグループの本社・生産機能が集中する四国では、大規模地震などによる大きな被害が予想されることから、BCP基本方針※2に基づき、グループ各社ではBCPを策定し、被災時においてもお客様に安定的に製品・サービスを供給できるよう、グループ全体で取り組んでいます。

※2 BCP基本方針はウェブサイトでご覧いただけます。
<https://www.miuraz.co.jp/corporate/bcp.html>

主な取り組み

オンラインメンテナンスのバックアップシステム

大規模災害などにより愛媛県の本社機能が不全に陥った場合に備え、栃木支店にオンラインメンテナンスのバックアップシステムを設置しています。2020年3月期にはバックアップシステム用の非常用発電機を導入しました。

BCPシステム同時対応

2015年から、災害GIS（地理情報システム）を利用したBCPシステムを運用しています。また、2019年3月期には、それまで一つの災害にしか管理できなかったBCPシステムを同時災害にも対応できるよう改善しました。その結果、2020年3月期に相次いで発生した令和元年佐賀県豪雨災害（8月）、台風19号災害（10月）にも混乱なく対応しました。

医療用機器に対する初動体制への備え

大規模災害が発生した場合などには、法令に基づいて緊急交通路が指定されます。ミウラグループでは、このような通行規制に備え、医療機関からの要請に迅速に対応するために医療用機器の業務に使用する車両を規制除外車両として事前申請しています。

コンプライアンス

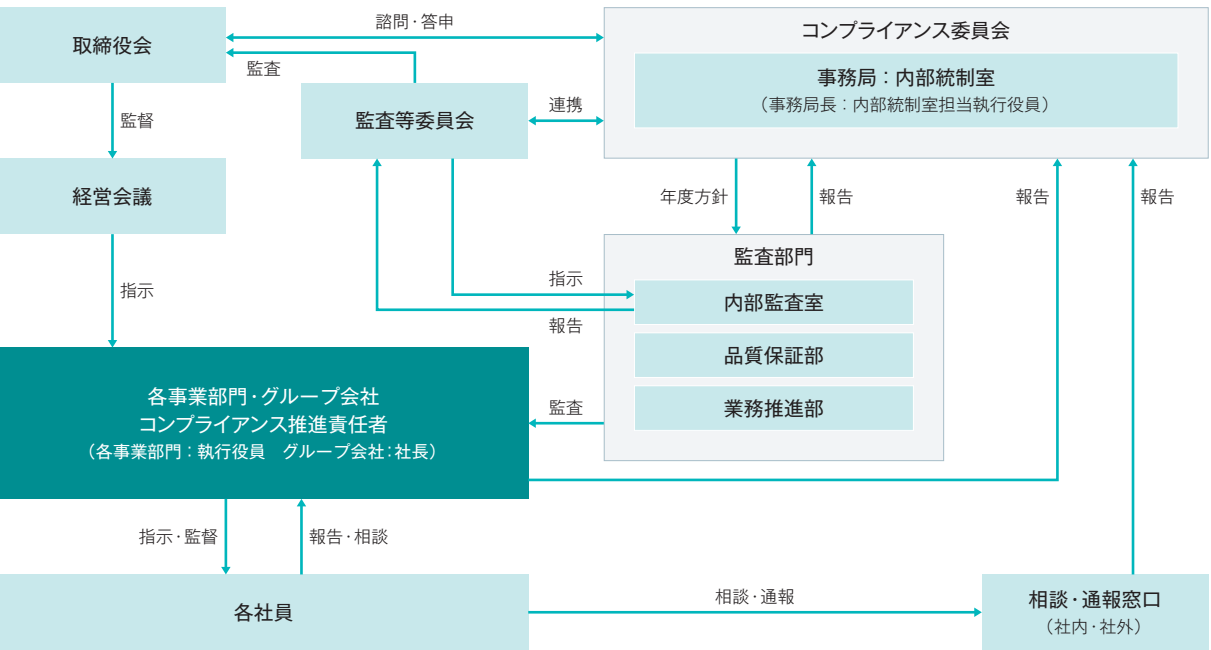
基本的な考え方

当社は、コンプライアンスを重視し、「ミウラグループ企業行動規範^{※1}」の第1項に「法令等の遵守」を定めています。経営戦略や事業目的の適正かつ効率的な達成と永続的な企業価値の向上に向けて、法令を遵守することはもとより、企業倫理に照らして、誠実かつ公正に業務を遂行することが重要であると認識しています。このような考えに基づき、取締役（社外監査等委員を含む）および執行役員などで構成されるコンプライアンス委員会を設置し、「ミウラグループ企業行動規範」の周知徹底に努めています。

※1 ミウラグループ企業行動規範はウェブサイトでご覧いただけます。
<https://www.miuraz.co.jp/corporate/compliance.html>

コンプライアンス体制

●コンプライアンス体制図



コンプライアンス委員会は、総務・人事担当の取締役を委員長とし、8名の委員で構成されています。同委員会は定期的に年1回、必要に応じ

て適宜臨時会を開催するほか、グループ各社の取締役会に諮問などを実施しています。

贈収賄防止の取り組み

ミウラグループは、グローバルに事業を展開するにあたり、ビジネス倫理の取り組みとして、贈収賄リスクを認識のうえ、「ミウラグループ贈収賄防止規程」「公務員の招待・接待等に関するガイドライン」を制定し、グループ各社に周知しています。海外拠点への周知については、現地の言語で要領を作成し、各国に応じた運用を実施しています。また、サブラ

イヤーに対しても、当社の行動規範として贈収賄を禁止している旨を文書により周知しています。

ミウラグループ贈収賄防止基本方針はウェブサイトでご覧いただけます。
<https://www.miuraz.co.jp/corporate/antibribery.html>

コンプライアンス意識浸透に向けた取り組み

当社では、コンプライアンス意識の浸透に向けて、各種教育に力を注いでいます。
2020年3月期の取り組みとして、コンプライアンス統括部署による基礎研修を実施し、新入社員向け研修136名（総合職103名・一般職14名・拠点19名）、中途採用者向け研修88名がそれぞれ受講しました。加えて、各執行部門による関連部署・拠点に対する関連法令等^{※2}教育（周知、勉

強会）を実施したほか、「法令入門ハンドブック」を作成し受講者に配付しました。
なお、2020年3月期において、罰金や課徴金を伴う違反事例はありませんでした。
※2 関連法令等：労働安全衛生法、産業廃棄物処理法、下請法、毒物および劇物取締法、補助金、建設業法、インサイダー取引防止、安全保障輸出管理

内部通報制度

国内では、主要グループ会社を含め内部通報制度を整備し、社内外に複数の相談窓口を設けています。「ミウラグループ公益通報者保護要領」に、匿名による通報を禁止しない旨を定めているほか、通報者などに解雇その他の不利益な取り扱いを行わないこと、通報者などに不利益な取り扱いまたは嫌がらせなどを行った者に対し、懲戒規定に従って処分を課すことができることを定めています。
利用者の範囲は、ミウラグループの労働者（正社員、準社員、契約社

員、パート、アルバイト、派遣労働者および退職者）、ならびにミウラグループの取引企業の労働者が含まれます。
従業員への周知は社内ポータルサイトに通報先情報を常時掲載しており、通報件数は2018年3月期6件、2019年3月期2件、2020年3月期0件となっています。海外拠点においては、米国、中国、韓国の現地法人に内部通報窓口を設置しており、米国、中国、韓国での通報件数は2020年3月期までの過去3年間で0件でした。

安全保障輸出管理の取り組み

わが国をはじめとする主要国では、武器や軍事転用可能な貨物・技術が国際社会の安全性を脅かすような国家やテロリスト集団など、懸念活動を行うおそれのある者に渡ることを防ぐため、国際的な枠組み（国際輸出管理レジーム）を構築し、各国が協調して輸出などの管理を行っています。
ミウラグループでは、この国際輸出管理レジームの国際合意はもとより、

所在国の輸出管理法（日本においては「外国為替法および外国貿易法」）を遵守することを基本方針として「グローバル安全保障輸出管理規程」を定め、国際的な平和および安全の維持の観点に立った適正な輸出管理に努めています。
また、所管部署（安全保障輸出管理部）により、スタッフ部門などに対する安全保障輸出管理教育を適宜行っています。

知的財産の保護

第三者の知的財産権を尊重し、侵害しないように努めるとともに、自社の知的財産権の確保を積極的に行い、有効に活用する活動に取り組んでいます。
①知的財産権の尊重
第三者の知的財産権を侵害することがないよう、先行技術などの調査を十分に行い、その結果を反映させた新技術・新製品の研究および開発を行っています。

②知的財産活動
研究・開発の初期段階から事業部門と知的財産室が連携し、発明の抽出や特許などの権利化を戦略的に行い、技術および知的財産の保護の強化を図っています。
③従業員教育
知的財産を尊重し、保護・活用する教育を集合教育やe-ラーニングなどにより継続的に行っています。

税務コンプライアンスの基本的な考え方と取り組み

ミウラグループはグローバルな事業展開を進めていくうえで、事業活動を展開している国・地域の納税においても、透明性の向上が重要と考えています。そのため、「ミウラグループ企業行動規範」に基づき、税務コンプライアンスを徹底しています。税務リスクに対しては、経理担当役員の判断に基づき管理を行い、必要に応じて所管国税局への相談などを随時行っています。

加えて、法令の適用・解釈が不明確な場合においても随時、外部専門家からの助言・指導を受け、適切に対応しています。
また、グループ内の移転価格税制においても、「OECD移転価格ガイドライン」やグループ各社の国・地域の税制に基づいた管理を行っています。

税務コンプライアンスについては、ウェブサイトをご参照ください。
<https://www.miuraz.co.jp/corporate/compliance.html>

基本的な考え方

ミウラグループは、「働きがいのある、働きやすい職場づくり」をモットーに、従業員の人格・個性を尊重し、安全な職場環境と良質な労働条件を提供するとともに、人財の育成と活用を推進しています。

求める人財像

当社は、エネルギーの有効活用や環境保全の分野で、有用な製品やサービスを独自の技術力で創出し、世界のお客様のお役に立つことを目指しています。その実現に向け、技術・生産力、営業・販売力、メンテナンス力など高度な専門知識をもって、国内外のお客様に提供できる人財を育成することを方針に、お客様にとって、そして社会にとって、「なくてはならない者」に育て上げるべく力を注いでいます。そのため当社では、大きな壁にぶつかってもネアカで挑戦し続ける積極的な心構えで、自ら考え、自ら行動できる人財を求めています。

人財基盤強化に向けた取り組み

人財育成

当社では、企業理念・モットーの教育とともに、当社の強みである三位一体（技術・生産力、営業・販売力、メンテナンス力）の総合力や、専門性を発揮できる人財の育成に力を入れています。

また、海外における事業展開を支えるグローバル人財や、自ら考えてチャレンジできる人財の育成にも取り組んでいます。

階層別・職種別、また他企業との交流やグローバル化に向けた研修など、年間約400回の研修を実施しており、延べ5,000人以上の従業員が受講しています。

Miura Global Talent School

グローバル化に向け、海外で営業およびメンテナンスを希望する者を募り、英語教育のサポートや役員クラスの海外出張同行の機会を提供することにより、海外で活躍できる人財を計画的に育成しています。2020年3月期は34名が受講しました。

職種別・階層別研修体系



人財配置・登用

当社では、事業戦略、戦力マップ、長期的人財育成および適材適所の観点から、人財配置とローテーションを行っています。また、個々人が異動希望を人事部長に直接申告できるFA制度やチャレンジシートを用意し、事業部門間で専門スキルを活かしながら活躍の場を広げています。さらに、職域拡大のための社内公募制度も設けており、2019年4月に一般職(女性)3名を営業職に職種転換、2019年12月には女性のメンテナンス職域への道を拓く、新たな公募制度を開始しました。

公正な評価・処遇

当社では、人事考課規程で定めている基準に基づき、すべての正社員が公正に評価され、処遇されています。期初の目標設定、期末の振り返り、

そして、評価結果のフィードバックを行う際は上司と面談を行い、十分なコミュニケーションをとることにより、本人の納得性を確保しています。評価体系は半期ごとの業績評価と年1回の能力評価によって構成されており、評価に際しては、目標達成度や成果だけでなく、そのプロセスも考慮し評価を行っています。また、考課会議には、事業本部ごとに課長以上の全管理職が参加することにより、公平性を保持しています。

価値創造を支える人財の確保

当社の将来を担う人財として、毎年、継続的に新卒者を採用することとされています。新卒採用者数は、業容拡大もあり、近年は100名を超える水準で推移しています。また、お客様に近いところでメンテナンスを担うフィールドエンジニアリング職を中心に、中途採用を強化しています。

●採用者数と退職者数 (名)					
	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
新卒採用者数	107	135	128	119	117
中途採用者数	72	42	41	57	97
採用者数合計	179	177	169	176	214
うち女性比率	41%	34%	36%	20%	21%
退職者数(自己都合)	81	62	85	86	86
退職者比率	2.9%	2.2%	2.9%	2.9%	2.8%

※三浦工業

多様な人財の活用

女性活躍の推進

当社は、女性従業員のキャリア形成において支援強化を継続しています。外部研修の受講奨励や、女性技術者などの他社交流会による意識改革に取り組むとともに、女性管理職比率3%を目標に掲げ、役職者登用の拡大と育成の強化を進めてきました。

近年では、社内公募制度の拡充により、女性従業員が活躍できる領域の拡大を進めており、活躍志向の人財発掘とキャリアアップ支援を強化

しています^{※1}。引き続き、主任・係長のジョブローテーションの推進、役員および女性上位役職者参画によるオフサイトミーティングの開催などを通じて、課長候補者の計画的な拡充や、個々の強みを活かした専門領域などにおける上位役職への登用に取り組んでいきます。2020年6月には女性執行役員を1名増員し、計2名となりました。

※1 詳細は人財配置・登用の項目をご参照ください。

●直前5カ年の女性役職者数および比率

	2016年 3月31日	2017年 3月31日	2018年 3月31日	2019年 3月31日	2020年 3月31日
女性役職者(名)	194	211	231	240	256
女性役職者比率(%)	11.9	12.4	13.0	13.3	13.8
うち係長(名)	14	16	16	19	22
女性係長比率(%)	9.3	9.2	9.0	10.3	11.3
うち管理監督者(課長以上)(名)	14	15	15	16	16
女性管理監督者比率(%)	2.6	2.7	2.7	2.6	2.6
女性役員(名)	1	1	1	1	1
役員に占める女性比率(%)	3.0	2.9	2.9	2.9	3.2

(注) 1. 女性役職者比率は、当社の全役職者に対する女性の割合を記載しています。
2. 女性管理監督者比率は、当社の全管理監督者(課長以上)に対する女性の割合を記載しています。
※三浦工業



グローバルな人財の活用

外国籍人財は、当社のグローバル化に欠かすことができない重要なリソースと考えています。ミウラグループでは、海外17拠点において約1,600人（グループ全従業員の約28％、2020年3月末時点）の外国籍人財が働いており、海外拠点での事業展開拡大に向けて、引き続き雇用を確保していく予定です。

当社でも、国籍にかかわらず優秀な人財の採用を目指しており、現在、7名の外国籍人財が設計、研究、商品開発、フィールドエンジニアとして、国内外で活躍しています。

障がい者雇用

人財の多様性や地域社会への貢献の観点から、障がい者の雇用促進と活躍範囲の拡充など、障がい者が働きやすい環境づくりを進めています。

2020年4月1日時点で、障がい者雇用率は2.25％（法定雇用率2.2％）で、74名を雇用しています。^{※2}

※2 当社および国内グループ会社（アイナックス稲本、丹波工業所、北日本ボイラを除く）

働きやすい職場環境の整備

ミウラグループでは、「我々はわが社を最も働きがいのある、最も働きやすい職場にしよう」をモットーに掲げています。従業員が生き生きと働けるよう、働き方改革や仕事と家庭の両立支援制度、福利厚生の実施など、より働きがいのある、働きやすい職場の実現を目指して取り組んでいます。

ワーク・ライフ・バランス

当社では、エクセレントカンパニーを目指し、ワーク・ライフ・バランスに重点を置いて取り組みを進めています。働き方改革や女性活躍推進を加速し、多様な従業員一人ひとりが最大限に能力を発揮できる環境づくりに努めています。

働き方改革

働き方改革の取り組みとして、2017年3月期～2021年3月期の5か年の行動計画を策定し、2015年3月期と比べて有給休暇取得率の10％引

● 残業時間と有給休暇取得の状況

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
残業時間（時間／月）	23.7	23.6	21.8	20.0	21.5	22.7
有給休暇取得日数（日）	11.4	12.6	14.5	14.9	14.8	13.1
有給休暇取得率（％）	57.8	64.1	72.7	74.4	74.2	66.2

※三浦工業

両立支援制度の拡充

出産や育児支援など、従業員が個々のライフステージに応じて働き方を選択できるよう、各種制度を整備しています。2019年4月から、育児短時間勤務、看護休暇などの制度の対象（子ども）を、これまでの小学3年生から小学6年生までと利用範囲を拡大しました。育児短時間勤務者

は139名と2016年3月期と比べ117％増加、出産・育児休業者は111名と同54％増加しました。また、女性の離職率は、2016年3月期の5.7％から2020年3月期は3.5％に減少しています。今後も、さらなる環境整備を進めていきます。

● 直前5か年の平均勤続年数、および両立支援制度の各比率

		2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
平均継続勤務年数（総合職）（年）	男性	14.8	15.0	15.1	15.4	15.3
	女性	14.6	14.6	15.2	15.4	15.6
育児休業取得率（％）	男性	1.6	6.4	5.5	4.2	1.9
	女性	100	100	100	100	100
育児休業からの復職率（％）	男性	100	100	100	100	100
	女性	100	100	100	100	97.9

※三浦工業



福利厚生

「我々はわが社を最も働きがいのある、最も働きやすい職場にしよう」というモットーを掲げ、職場づくりや福利厚生に最大限の力を入れています。

福利厚生として、社宅や独身寮の完備はもちろん、よりよい働き方を目指し、「スーパーフレックスタイム制」や「ノー残業デー」を導入するほか、通信教育・資格取得支援など従業員が意欲的に学べる環境も整えています。

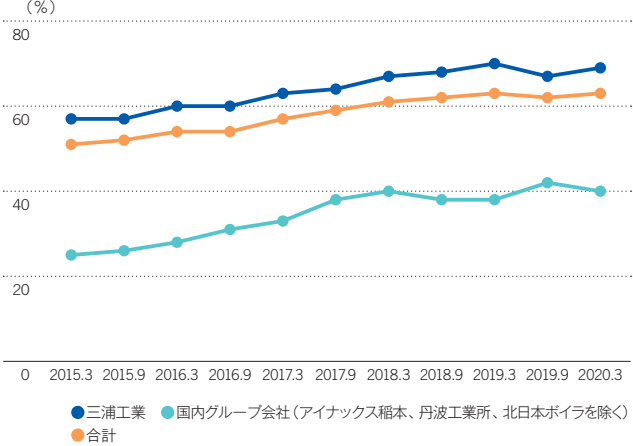
また、従業員の資産形成を支援するため、セカンドライフ資金に備える制度（確定拠出年金マッチング拠出、年金財形）、住宅資金や教育資金などに備える制度（持株会奨励金、住宅財形、住宅取得支援制度、積立貯蓄、職場積立NISA）、死亡弔慰金制度や遺児育英年金など、さまざまな制度を整備しています。

これからも、より働きやすい職場づくりに向け、従業員の声にも耳を傾けながら、一人ひとりが生き生きと働ける職場の実現を目指していきます。

労使の対話

労使が一体となって互いに発展することを目的に、1970年2月に従業員による健全な自主的組織として「三友会」が発足しました。労使協議の

● 持株会加入率の推移



場として、会社代表を含む経営陣と「経営協議会」を半期に1回開催しています。経営計画・賞与・昇給率、有給休暇取得の促進、時間外勤務の削減などについて協議しており、良好な関係を維持しています。

人権の尊重

企業行動の基本的指針として、「ミウラグループ企業行動規範」を制定しており、その一つに「人権の尊重」を掲げています。そのなかで、「従業員の人格、個性を尊重し、自由かつ公平な職場の実現に努める」とともに、「人種、国籍、民族、宗教、信条、性別など、非合理的な理由により差別的な取り扱いを行わない」ことを明文化しています。

ハラスメント防止体制

当社では、ハラスメント防止対策として、以下の取り組みを行っています。

- 就業規則でハラスメント行為を禁止
- 懲戒規程でもハラスメント行為が懲戒事由になる旨を明記
- 相談窓口は公益通報先に加え、社内に複数の相談窓口を設置、社内ポータルサイトにも掲示するなど多くの申出手法があり、匿名での相談も可能

これらの取り組みの結果、2020年3月期はパワーハラスメント1件、セクシャルハラスメント1件がありましたが、いずれも軽微な事案であり、早期に解決済みです。

労働安全衛生

基本的な考え方

ミウラグループは、事業活動を行ううえで、従業員一人ひとりの「安全・健康」を第一と考えています。「ミウラグループ安全衛生方針」のもと、安全衛生委員会が推進者となり、グループ全社でさまざまな安全衛生活動に取り組み、安心・安全で働きやすい職場環境づくりを進めていきます。

ミウラグループ安全衛生方針

ミウラグループは、事業活動のあらゆる面において安全・健康を第一と考え、従業員自らが積極的に安全衛生活動に参画すると共に職場環境改善を継続的に実施し従業員及び関係者の災害撲滅と健康増進を図ります。

重点項目

1. 安全衛生関連法令及び社内基準の遵守を基本として、安全衛生活動への取り組みを展開します。
2. 職場における危険予知（KYT）・危険源の除去を行い、労働災害ゼロ（ゼロ災）を目指します。
3. 社員の心と体の健康維持・増進の為に健康経営に積極的に取り組みます。
4. 交通ルールを遵守し、交通労働災害の低減を図ります。
5. 大規模災害を想定し、組織的に活動できる防災体制を整えます。
6. 従業員及び関係者とのコミュニケーションを図り、全員参加の安全衛生活動を実行します。

安全衛生マネジメント

安全衛生委員会

安全衛生委員会の委員長（総括安全衛生管理者）は社長執行役員が任命し、委員は会社側委員と従業員代表委員のほぼ同数で構成されています。委員会は毎月開催しており、本社地区、北条地区、製造グループに属する各事業所（生産子会社を含む）、東京・埼玉・名古屋・大阪・福岡などの各拠点においても、それぞれ月1回開催しています。

安全衛生活動の推進

期初に、総括安全衛生管理者がミウラグループ安全衛生方針を表明しています。同方針に基づき、年度ごとに安全衛生目標および計画を作成（Plan）、重点施策の取り組み（Do）、年度振り返りおよび評価（Check）、そして総括安全衛生管理者の承認、安全衛生委員会審議、翌年度の目標・計画の作成（Action）というPDCAを回して、安全衛生活動を推進しています。

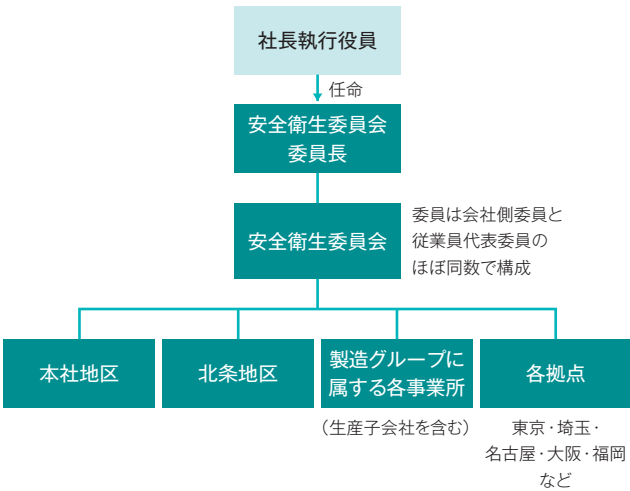
また、労働災害の防止に向けた取り組みとして、年2回、5S（整理・整頓・清掃・清潔・躰）強化月間とし活動しているほか、定期的なヒヤリハット・KYT（危険予知トレーニング）活動や、生産設備の導入時における現場でのリスクアセスメント活動などに取り組んでいます。

そのほかにも、「安全を考える日」を定めてスローガンを掲示し、一人ひとりの安全意識を高めるとともに、他社との情報交換により安全衛生活動のレベルアップを図っています。

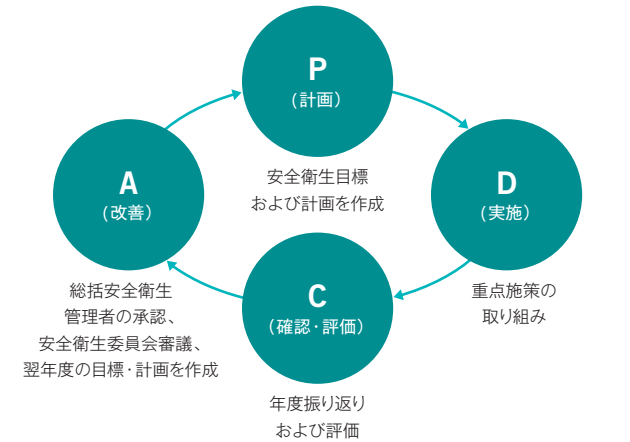
安全衛生教育の実施

主に危険・有害な業務に携わる新入社員、中途採用者、職種転換者を対象に、安全衛生教育を実施しています。2020年3月期の受講者数は延べ740名で、受講率は100%を維持しています。

安全衛生委員会体制図



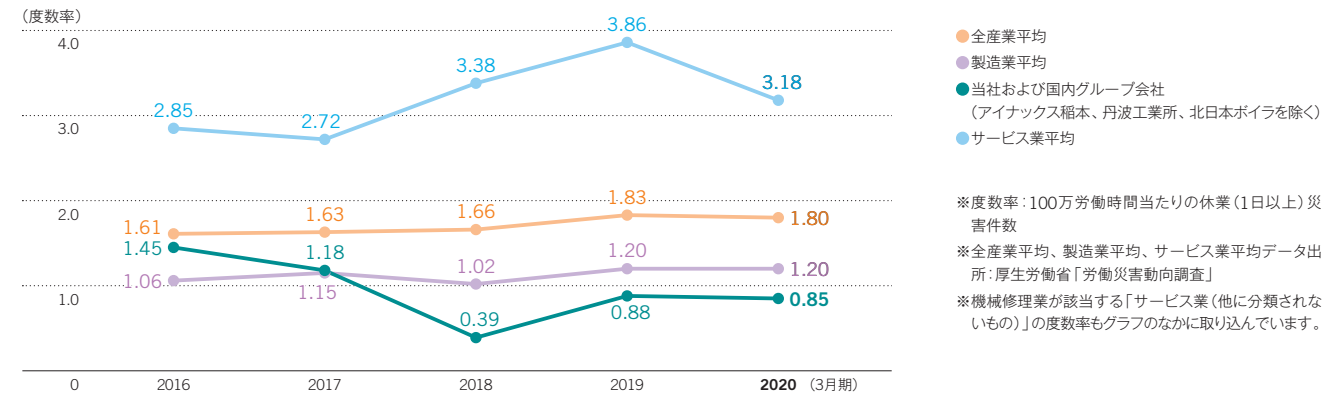
安全衛生活動推進のPDCAサイクル



安全への取り組み

2020年3月期の労働災害の発生件数は28件と、前年度から5件減少し、休業災害度数率は0.85と同0.03低下しました。2021年3月期も引き続き、労働災害ゼロを目指し、安全への取り組みを強化していきます。

休業災害度数率



一方、労働交通災害の低減に向けては、「交通事故アンダー80」を目標に掲げ、活動に取り組んでいます。2020年3月期の当社の交通事故件数は、メンテナンス部門人員増に伴う車両台数の増加、60周年全国縦断フェ

ア開催に伴う行動量の増加を要因として、106件と前年度比26件増加しました。事故種別ではバックでの自損事故が約40%を占めていることから、バックセンサーを標準装備とした車両へ順次入替を進めていきます。

健康経営の推進

ミウラグループでは、従業員の心と体の健康保持・増進のため、健康経営に積極的に取り組んでおり、健康経営宣言を社内外に発信しています。

ミウラグループ健康経営宣言

ミウラグループは「最も働きがいのある、最も働きやすい職場づくり」をモットーに、事業活動のあらゆる面において社員の健康・安全を第一と考えております。社員の心と体の健康保持・増進の為に、健康経営に積極的に取り組みます。

健康経営の推進にあたっては、副社長執行役員（総務担当役員）を健康経営責任者として、担当部門である総務部安全衛生管理課が三浦グループ健康保険組合と協力し、施策の企画と運営推進に取り組んでいます。施策の効果は、安全衛生委員会や、健康保険組合と定例開催するコラボヘルスプロジェクトにて検証・評価し、施策改善を行っています。

主な取り組みは、①残業低減・生産性向上への取り組み、②健康増進への取り組み、③メンタルヘルスキアの推進の3点です。残業低減・生産性向上に向けては、ノー残業デーの設定やコアタイムなしのフレックスタイム制度を導入し、仕事と生活の調和を図れるよう各種制度の利用を促進しています。健康増進に向けては、定期健康診断受診率は当社では100%を維持しているほか、任意健診の受診費用補助、受診動奨などを行っています。さらに、メンタルヘルスキアの推進に向けては、年1回ストレスチェックを実施し分析結果を職場環境改善に役立てるとともに、メンタルヘルス相談窓口の設置、職場復帰支援にも取り組んでいます。また、健康に関する教育は入社時と役職者への昇格時に行うとともに、職場の活性化策としてチーム制ウォークラリーを実施しています。

こうした取り組みが評価され、当社は「健康経営優良法人（大規模法人部門）2020^{*1}」に、三浦アクアテックは「健康経営優良法人（中小規模法人部門）2020^{*1}」に認定されました。

^{*1} 経済産業省と日本健康会議が進める、健康経営を実践している特に優良な法人を表彰する制度



品質管理

基本的な考え方

ミウラグループは、「ミウラグループ企業行動規範」に則って行動し、お客様に役立つ技術に磨きをかけ、製品やサービスにおけるすべての品質を高めることにより、お客様の信頼にお応えしています。

品質マネジメント宣言

品質方針

コーポレートステートメント「熱・水・環境のベストパートナー」を実現するにあたり、以下の行動指針をすべての従業員が遵守し、実行すべきものとして定めています。

品質行動指針

- 1. 法令・規制要求事項を遵守し、安全性を第一に考えたものづくりをおこなう。
- 2. 社会的に有用で高品質の製品やサービスを創出し、お客様の満足を得る。
- 3. 最高のテクノサービスを追求し、お客様から信頼される企業をめざす。
- 4. 環境への配慮を重視した製品・サービスを開発、提供し社会に貢献する。
- 5. 全体最適の視点・グローバルな視点で考え、継続的に品質の向上をはかる。

品質管理体制

品質保証活動に対する総括責任者（社長執行役員）が指名した事業統括責任者（取締役以上）が活動を統括しています。事業統括責任者は、品質行動指針に基づき、担当取締役に年度ごとの具体的な基本方針の策定を指示するとともに、各事業本部や関係部門にその効果的な展開を指示します。さらに、定期的なマネジメントレビューだけでなく、日々の活動のなかでも品質保証活動の有効性をレビューしています。

また、事業統括責任者から任命された品質管理責任者は、品質マネジメントシステムに必要なプロセスの確立・実施、全社にわたってお客様のご要望に対する認識を高める権限を有し、品質保証活動を推進します。その活動結果も含め、品質マネジメントシステムの実施状況および改善の必要性の有無について適時、事業統括責任者に報告しています。

マネジメントレビュー

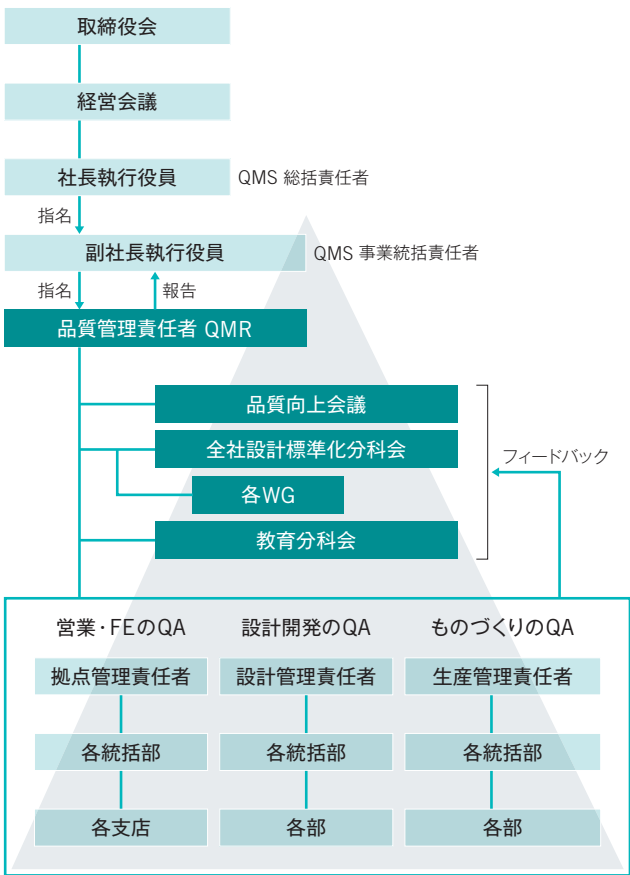
マネジメントレビューを年1回実施し、これにより、品質マネジメントシステムの妥当性・有効性を確認しています。レビュー内容は、顧客満足度に関するフィードバック、品質目標の達成状況、プロセスのパフォーマンスや製品およびサービスの適合状況、不適合事案とその是正措置などについてです。

事業統括責任者は、マネジメントレビューの結果を品質マネジメントシステムの改善に役立てるとともに、指摘事項がある場合は、次年度の各部門の品質目標策定に反映させています。

品質向上会議

品質向上会議を月1回開催しています。議題は主として、製品クレームの改善、品質向上対策の進捗状況、重大事故発生に関する報告とその対策および再発防止について検討するとともに、部門間において情報交換・共有を行っています。

推進体制図



品質マネジメントシステム

品質マネジメントシステムの有効性を確認するため、定期的に内部品質監査を行うとともに、外部審査機関による監査を毎年実施しています。また、監査結果に基づき、事業統括責任者および品質管理責任者が品質マネジメントシステムの改善に取り組んでいます。

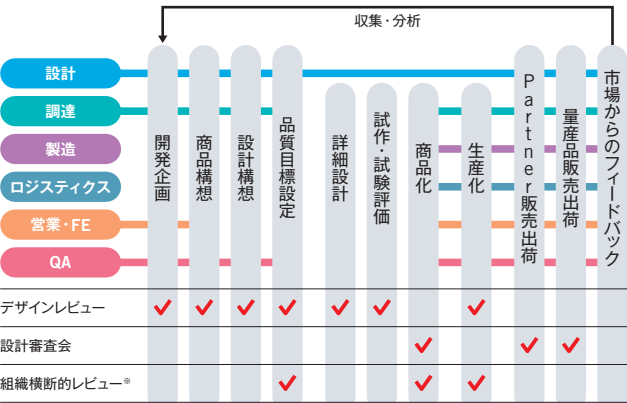
認証取得状況はウェブサイトでご覧いただけます。
<https://www.miuraz.co.jp/corporate/iso.html>

製品開発におけるリスクアセスメントの徹底

ミウラグループでは、製品の安全性を高めるため、リスクアセスメントを実施しています。設計プロセスにおいて当社の取り扱う製品のライフサイクル全般で発生すると予想される危険事象から、製品にかかわる人および財産を保護するための保護方策を検討し、製品に反映することを目的としています。

また、当社の製品開発DR（デザインレビュー）プロセスの特徴として、①モノづくりの視点から設計を見直すことで開発段階から品質向上およびコストダウンを図る、②強みであるフィールドエンジニア（メンテナンス）を通じてお客様の声を設計・開発段階から反映する、などがあります。

●ミウラの商品開発プロセス（M-QMS）



※ 組織横断的レビューは、設計・調達・製造・ロジスティクス・フィールドエンジニア・QAの各部門が横断的に実施するレビューのこと

製品不適合などへの対応

品質マネジメント運用規程において、お客様のご要望に適合しない製品やサービスが提供されたり、誤って使用されたりすることを防ぐために、それらを確実に識別し管理することを詳細に定めています。

不適合製品発生時の対応（大まかなフロー、役割分担）は以下のとおりです。

- ①**拠点**：迅速かつ適切な顧客対応と、不適合製品に対する処置の実施、製品クレーム報告書の品質保証部および責任部門への提出
- ②**責任部門**：原因究明、是正処置方法の評価、再発防止策を策定のうえ品質保証部に提出
- ③**品質保証部**：問題解決の推進、報告内容および予防措置に対する妥当性を評価

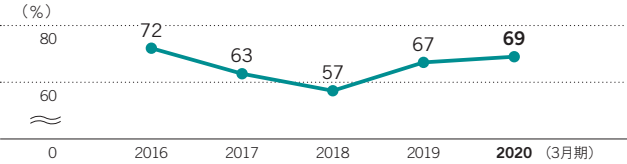
責任部門や品質保証部で製品改修が必要と判断された場合は、品質向上会議にて責任部署が報告を行います。不適合製品に対する製品改修

は原則として全数実施、緊急性・重要性に応じて至急対応や先行対応などに区分します。

製品などに起因する重大事故については別途、重大事故処理要領を制定しており、重大事故発生時における対応について、体制および組織の役割、事故対応方法、処理基準、手続きを定め、早期解決とともに再発防止を図っています。

現在、市場クレーム件数およびクレーム費用比率をKPIとして、部門ごとにモニタリングを実施した結果、クレーム件数は漸減傾向、クレーム費用の比率は目標を大きく下回って推移しています。

●クレーム費用目標比



品質に関する従業員教育の実施

新入社員を対象とした品質保証の基礎に関する研修のほか、リスクアセスメントを適正に行うことができるよう、主に技術者を対象としたリスクアセスメント研修を実施しています。同研修では、危険事象から安全性の重要性を認識し、適切な安全設計を行えるようにすることが目標です。

本社およびグループ会社社員で、2020年3月期は延べ210名が受講し、受講率は100%を達成しました。そのほか、内部監査員の育成を目的とした研修も実施しており、受講者51名、受講率100%となっています。

サプライチェーンマネジメント

基本的な考え方

購買部門は企業の社会的責任を果たすため、お取引先であるサプライヤーとの相互理解、法令・社会規範の遵守を積極的に推進しています。さらに、サプライヤーから供給された優れた資材をよりよい製品づくりに活かし、お客様に提供しています。

調達の基本方針

オープン	日本国内だけでなく、広く海外の企業に対しても門戸を開き、優れた製品を有し、良好なサービスを得られる企業との取引を求めています。また常に新しい企業との購買取引を心掛けています。
公正	取引先の選定は、製品の品質・性能・価格・納期の確実性、アフターサービス体制、および経営状態などを総合的に判断し公正に選定します。
相互信頼	公正な取引を通じて、取引先の皆様との相互理解と信頼を深め、相互利益のために信頼関係を築き上げていくよう努めています。
法令の遵守	弊社との購買取引にあたって、弊社と取引先の皆様の双方が、国際社会の関連法規ならびにその精神を遵守すべきであると考えます。
社会への貢献	弊社と取引先の皆様が購買取引を通じて、ともに社会に貢献する良きパートナーとなるべきであると考えます。
環境保全 (グリーン調達)	環境保全に積極的に取組む取引先の皆様との購買取引を通じて、地球環境の保全に努めるべきであると考えます。

調達推進体制

●推進体制図



毎月開催する経営会議において、生産本部の概況報告のなかで、調達状況についても報告しています。また、2021年3月期の取り組み方針を以下のとおり報告しました。

1. 国内外への安定した部品供給体制の確立、数値モニタリングの実施、製品の安定配送の実現
2. ミウラグリーンシフト(有害化学物質ゼロ宣言)に向けた部品調達、生産取り組みの推進

調達におけるBCPの取り組み

災害に強いサプライチェーンを構築するため、調達におけるBCP(事業継続計画)として以下の取り組みを毎年実施し、平時から準備しています。

- 調達業者のBCP策定状況の確認
- 調達業者リストの変更確認

- 対象機種部品の安全在庫の見直し
- 調達先のリスク評価と安全在庫の見直し
- 調達先の代替先の検討
- 汎用品サプライヤーのデータリストおよび各種部品表のデータ整備

災害時の在庫管理、部品、薬品の確保

過去の災害経験から、被災時の必要部品を選定、安全数量を確保しています。本社機能の復旧までの最大1ヵ月間、全国の拠点間で製品や部品、薬品の融通ができるよう備えています。

特に、消耗品として大量に必要な水処理製品については、安定供給できるように分散在庫の強化など、在庫の確保を図っています。



三浦アクトエックの薬品倉庫

サプライヤーと一体になった品質向上に向けた取り組み

ミウラグループは、四位一体改革を推進し、高品質・低コスト・短納期を実現する生産体制の構築を目指しています。四位一体改革は、生産本部

を中心に、設計・グループ製造会社・資材調達および協力会社の4部門との協働により成り立っています。

●品質向上に向けて

四位一体の品質向上活動

M-QMS (Miura Quality Management System)の構築

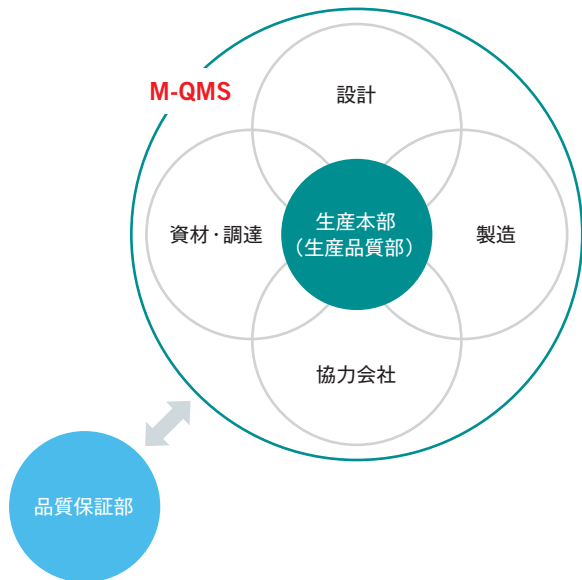
スローガン

使う立場で、ものづくり

理念の共有

Quality 品質	Cost コスト	Delivery 納期	Flexibility 適応性
----------------------	--------------------	-----------------------	---------------------------

- 国内外問わず品質が最も大切
- トータルコストダウン(全体最適)
- グローバル調達
- 「競争」と「共存」



2009年3月期より、「TS(トップサプライヤー)優良製造会社認定制度」を開始しました。現在は、TS8社と四位一体改革の理念を共有しWIN-WINの関係のもと、QCDF^{※1}を追求しながら、長年にわたる相互信頼関係を構築しています。

下記2つの取り組みのほか、TS8社および重要な機能部品サプライヤーに対しては、毎年、生産品質部が品質監査を実施しています。

※1 QCDF: Quality(品質)、Cost(コスト)、Delivery(納期)、Flexibility(適応性)

経営者会議

当社社長執行役員をはじめとした経営層とTS8社の経営者が参加し、年1回開催しています。品質向上・納期対応・コストダウンの各社の目標、実績、自主点検結果を開示して、評価報告と意見交換を実施しています。

CSR調達におけるサプライヤーとの協働

取引基本契約書に、環境保全に関する条項として、「廃棄物削減、省資源、省エネ、リサイクルを推進し、地球環境に与える負荷の軽減に努める」旨を定めています。また、購買管理規程にて、サプライヤーからの金品受領や社会通念の範囲を超える接待を受けることなどを禁止しており、サプライヤーには書面で当社の方針を周知しています。

グリーン調達の取り組みとしては、2017年10月に「ミウラグループグリーン調達ガイドライン」を制定。有害物質の調査を開始し、自社のボイラ薬品は、ガイドラインに記載された有害化学物質の非含有について保証できる体制を整えています。全サプライヤーに周知するとともに、主要サプライヤーに対しては説明会を実施しています。

環境への配慮

基本的な考え方

ミウラグループは「熱・水・環境のベストパートナー」として、地球環境の保護に向けてグローバルな視点から積極的に取り組みを進めており、「ミウラグループ企業行動規範^{※1}」においても環境問題に対する取り組みを明文化しています。

今後も、環境への配慮を重視した製品・サービスを開発、提供し、また、事業活動から生じる環境への影響を考え、環境負荷や環境リスクの低減に努めることで、地球環境保全に貢献する企業を目指していきます。

※1 ミウラグループ企業行動規範はウェブサイトでご覧いただけます。
<https://www.miuraz.co.jp/corporate/compliance.html>

●ミウラグループ環境方針

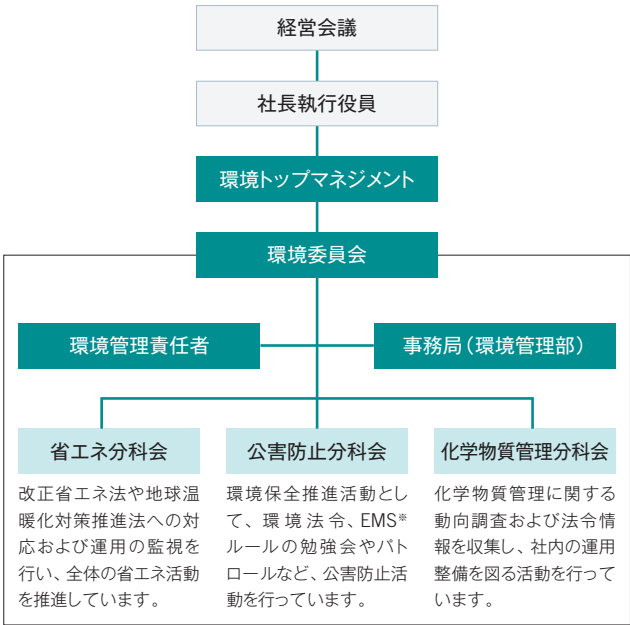
ミウラグループは、熱・水・環境の分野で、世界を舞台に、資源の有効利用と環境にやさしい社会の創造のために、環境経営をより充実させ、持続可能な社会の実現に貢献する企業を目指します。

行動指針

- 1 環境側面から環境に与える影響をとらえ、環境マネジメントシステムを構築し、継続的改善を図ります。
- 2 環境目的、目標は、社員一人ひとりが身近に参加でき、その総和が環境負荷低減につながる活動を優先的に取り上げます。
- 3 環境側面に適用される環境関連法規およびミウラグループが同意するその他の要求事項を遵守し、汚染の防止に努め、自然との共生を図ります。
- 4 事業活動から環境に与える影響のうち、次の項目を重点的に取り組みます。
 - ①省エネ・省資源・環境の改善に寄与する商品開発に努めます。
 - ②エネルギーの有効利用を図ります。
 - ③資源のリユースおよびリサイクルを通じて廃棄物の抑制に努めます。
 - ④化学物質管理の向上に努めます。

環境マネジメント

●推進体制図



※EMS（Environmental management system）：環境マネジメントシステム

環境トップマネジメントは、社長執行役員もしくは社長執行役員が任命する執行役員が務め、現在は生産本部長である上席執行役員が務めています。

環境トップマネジメントは、ミウラグループの環境マネジメントシステムに関するすべての責任と権限を有し、環境方針・計画の策定、計画進捗監視、重要事項の承認および経営会議への報告を担います。環境委員会には、省エネ分科会、公害防止分科会、化学物質管理分科会の3つの分科会が設置され、委員長、環境管理責任者、各分科会のリーダー、事務局で構成されています。環境トップマネジメントは経営会議のメンバーであり、毎月の概況報告の場を活用し、経営会議に適宜報告しています。

環境委員会は、2020年3月期は省エネ分科会3回、公害防止分科会4回、化学物質管理分科会4回を開催しました。

環境マネジメントシステム

国内では愛媛県にある本社およびミウラグループの生産工場を含む5社がISO14001認証^{※2}の対象となり、2007年2月に認証され、更新しています。認証未取得の事業所についても、管理規定や体制を整備しており、定期的な内部監査の実施を通じて、適切に運営していることを確認しています。

海外では、主要な製造拠点である中国、韓国、台湾の3現地法人について、2006年12月から2008年4月にかけて認証され、更新しています。

※2 ISO14001の認証取得状況はウェブサイトでご覧いただけます。
<https://www.miuraz.co.jp/corporate/iso.html>

環境監査

ミウラグループでは定期的に環境マネジメントシステムの監査を行っており、内部・外部監査ともに年1回実施しています。

2020年3月期は、環境マネジメントシステムに加え、内部環境監査員の資格を有する社員による、毒物・劇物すべての化学物質を統合した内部監査を実施。さらに対象部門は、26部門増の45部門へと拡大しました。2019年4月に開始した新たな化学物質管理は、運用ルール遵守率は95%以上となっており、浸透が図られていると評価しています。外部監査においても不適合の指摘はなく、認証を維持しています。

環境負荷低減に向けた主な取り組み

エコチャレンジ

ミウラグループは、事業活動および製品のライフサイクルにおいて4つの視点で取り組み、CO₂、環境汚染物質、廃棄物、排熱など、すべての排出物を可能な限り最小化すべく、チャレンジしています。

ミウラグループでは、2019年3月期より「エコチャレンジ」を策定し、活動を進めています。同活動は、2019年3月期から2031年3月期までを、第1ステージ(2019年3月期～2021年3月期)、第2ステージ(2022年3月期～2026年3月期)、第3ステージ(2027年3月期～2031年3月期)に区分し、計画を立てています。

その実現のプロセスとして、2009年3月期より3年毎に策定していた環境中期計画を「エコチャレンジ」の第2ステージにあわせて見直し、2021年3月期より運用しています。LCA^{※3}(ライフサイクルアセスメント)の観点で当社が及ぼせる範囲では、エネルギー、排出物、有害化学物質

環境意識向上に向けた取り組み

環境意識の向上に向けて、新入社員や中途採用者などを対象に、ミウラグループの環境マネジメントシステムに関する一般教育を行っています。加えて、化学物質の法規制や取り扱いに関する教育、公害防止教育、環境内部監査員の養成教育など、テーマ別の研修も定期的を実施しています。

2020年3月期は、環境事故については7件と、前年度に比べ6件減少しました。内訳は、軽微な化学物質管理の不具合4件、排水関係の不具合3件です。環境関連の法令違反にかかわる事案はありませんでした。

●環境事故件数の推移

2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
2件	3件	11件	13件	7件

の低減が主な課題で、その取り組みに注力しています。

※3 LCA（Life Cycle Assessment）：製品・サービスのライフサイクル全体、またはその特定段階における環境負荷を定量的に評価する手法

エコチャレンジにおける目標

1. 省エネルギー活動によりCO₂(スコープ1・2)を削減
2. 3R（リデュース・リユース・リサイクル）により愛媛県内工場の排出物を削減
3. グリーン調達を継続し、有害物質含有を低減
4. 海外のグループ連携での環境活動の強化
5. お客様への魅せる化
6. LCA指標および枠組みの決定と評価
7. 環境事故ゼロ
8. 水の使用量を低減
9. 生態系の維持

●環境中期計画（2020～2025年度）

環境目的		取り組み項目		エコチャレンジとの関係
製品による環境貢献		環境に配慮した開発	排熱、温水、ドレン水の活用	
6 省資源・省エネルギー 省資源・省エネルギー 7 エネルギー・環境に やさしい商品開発 12 つくば環境 つくば環境 14 海の豊かさ を守ろう			電力、燃料、水の使用の削減	
			ゼロケミカルによる水処理	
			海洋生態系の維持	
		環境に対する配慮		汚染予防活動
3 安全・安心な 製品・サービス 12 つくば環境 つくば環境		予防保全の運用監視		
		予防保全の周知		
		点検、測定		
		化学物質の抑制	お取引先とのコミュニケーション	製品のグリーン調達を継続し、 有害物質含有を低減する
化学物質管理の向上	化学物質取り扱い運用の維持および確認			
資源の有効利用		エネルギーの有効利用とCO ₂ 排出抑制	省エネルギー活動によりCO ₂ （スコープ1・2）を削減	同左
7 エネルギー・環境に やさしい商品開発 12 つくば環境 つくば環境 14 海の豊かさ を守ろう		森林クレジット導入（30t）		
		廃棄物の抑制	3Rにより愛媛県内工場の排出物を削減	同左
		工場水使用量の抑制	上水・井水の使用量を低減	水の使用量を低減する
自然との共生		自然との共生活動	工場緑地、ビオトープの維持管理	生態系の維持に努める
3 安全・安心な 製品・サービス 6 省資源・省エネルギー 省資源・省エネルギー 7 エネルギー・環境に やさしい商品開発 12 つくば環境 つくば環境 14 海の豊かさ を守ろう 15 陸の豊かさ を守ろう		ミウラの森の活用維持		

製品による環境貢献

ボイラ給水加温ユニットVH

従来活用できていなかった低温廃水熱を利用して、ボイラ給水や工場内の温水に活用できるミウラ独自のシステムです。省エネルギーセンター調査では、60℃以下の低温廃水は温水廃熱全体の約半分(10,898Tcal／年)を占めています。これを有効に活用することで、ボイラ燃料消費量の削減につながりました。従来のヒートポンプと比べて、電気消費量も50%の削減となり、環境負荷低減効果でもCO₂排出量で導入前比110t-CO₂／年・台の削減を可能にしています。

ヒートポンプ市場規模については、低温水廃熱量の試算から、約2,000台であると推定されます。



純水システムRO装置（MRO-Cシリーズ）

独自のセンシング技術と制御技術を搭載した省エネ・省水型のRO装置です。給水加温不要による燃料消費量の削減、原水圧力の有効利用による電力消費量の削減、回収率設定の改善による水使用量の削減を可能にしました。従来型比で、CO₂排出量は56t-CO₂／年・台の削減、水使用量は1,071m³／年・台の削減といった環境負荷低減効果が認められています。

世界の人口増加、新興国の経済発展・工業化といった背景に加えて、環境意識が高まったことにより、水ビジネス市場は今後も爆発的な拡大が見込まれます。また、RO装置を使用する半導体や医薬・バイオの市況が好調であることから、RO装置のさらなる需要増加が見込まれます。

市場規模については、入替が想定される当社従来機種の設定台数約500台と、当社推定の静的市場（稼働中の総台数）約7万台から試算して、販売台数は年100台に上ると推定されます。



超高効率燃料電池システム

東京ガス(株)と当社は、5kW級の発電出力規模でAC発電効率^{※4}65%の超高効率な固体酸化物形燃料電池システム^{※5}を共同で開発し、2020年4月から実証試験を開始しています。実証試験に先立ち、本システムで2,000時間を超える安定運転を確認しました。本システムは、高効率な発電の特徴を活かし、排熱利用なしでも省エネルギーやCO₂排出量の削減に貢献することが可能です。実証試験では、発電性能や耐久性・信頼性の検証を行うとともに、得られた知見の活用や課題の解決を進め、早期の商品化を目指します。

※4 発電システムとして構成した場合に、燃料電池を動作させるためのエネルギーを差し引いた、お客様が利用できる交流送電端ベースの発電効率
※5 電解質にセラミックスを用いた、高温で動作する燃料電池

ボイラの高効率化

エコノマイザの継続的な改良、燃焼ステージの多位置化、熱損失の低減などにより、年々ボイラの運転効率率は向上しました。2005年3月時点と比較すると、ボイラの総容量は大幅に増加し、国内で稼働するボイラの1トン当たりのCO₂排出量は10%減少しています。

化学物質に対する配慮

現在取り組んでいる「エコチャレンジ」では、製品の禁止化学物質非含有保証100%達成を目標に掲げ、取り組みを進めています。

化学物質の抑制では、有害物質含有の低減を目的に、グリーン調達の一環として有害化学物質の調査を開始し、自社のボイラ製品は「ミウラグループグリーン調達ガイドライン」に記載された有害化学物質の非含有について保証できる体制を整えることができました。

そのほか、2017年10月に制定した「グリーン調達ガイドライン」を全サプライヤーに郵送で周知するとともに、トップサプライヤー8社を含む主要サプライヤーに対して説明会を開催しました。さらに、サプライヤーに対してガイドラインを補完する調達ルートに関する情報提供を行うほか、

資源の有効利用

限りあるエネルギーをいかに無駄なく有効に利用していくかということについて、「ミウラグループの従業員一人ひとりが自ら考え、できることから行動する」を基本とし、よりよい省エネ活動に取り組んでいます。

エネルギーの有効利用では、2020年3月期のエネルギー使用量は、原油換算で6,928KLと前年度比0.6%減少、原単位では同5.3%減少、CO₂排出量は13,729t-CO₂と同4.8%減少、原単位では同9.3%減少しました。CO₂排出量・エネルギー使用量削減に向けた主な取り組みとして、2020年度3月期は①省エネ「草の根運動」^{※6}(省エネコンテスト開催、省エネ意識改革、見える化)、②LED化、③空調デマンド制御を推進しました。

排出物のリユース、リサイクルの促進、資源の有効利用については、「混ぜればゴミ、分ければ資源」の考えに基づき、廃棄物を有効な資源と捉え、

●国内で稼働するボイラのCO₂排出量の変化

項目	単位	2005年 3月時点	2020年 3月時点	変化
ボイラ効率		87%	90%	+3%pt
ボイラ総容量 ^{※1}	t／h	69,954	98,022	+40%
CO ₂ 排出量	t-CO ₂ ／年 (1t／h当たり)	421.1	377.5	-10%

※1 ボイラ総容量＝相当蒸発量^{※2}×ボイラ台数
※2 100℃の飽和水から100℃の飽和蒸気を発生させる場合の蒸気量

アンケートによる適用状況調査と遵守確認を進めています。

●VOC排出量

(単位:t)

	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
エチルベンゼン	2.2	1.6	1.3	0.9	1.8
ジクロロメタン	0	0	0.1	0	0.5
キシレン	3.6	2.5	2.3	1.6	2.3
トルエン	3.8	3.5	3.6	3.9	3.9

※対象：三浦工業本社・支店、堀江および北条工場
※Volatile Organic Compounds 揮発性有機化合物

有効活用することを目的にしっかりと分別を行い、3R（リデュース・リユース・リサイクル）を展開しています。2020年度3月期の愛媛県内工場の排出物量は2,211tと前年度比4.9%増加、原単位では同0.1%減少。排出物量の増加は、製造子会社における5S^{※7}強化による不要物の除去を進めたことが主な要因です。目標達成に向けて、サプライヤーに対し、プラスチックから紙への緩衝材変更や、木材から紙への梱包材変更の働きかけを行っています。

※7 5S：整理・整頓・清掃・清潔・躰

※6「2019年度省エネ大賞 省エネ事例部門 省エネルギーセンター会長賞」受賞



	単位	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
エネルギー使用量 原油換算 ^{※1}	KL	6,733	6,927	6,657	6,970	6,928
エネルギー 原単位 ^{※1, 3}	KL／百万円	0.083	0.081	0.073	0.073	0.069
CO ₂ 排出量（調整後） ^{※1}	t-CO ₂	16,783	16,853	13,812	14,426	13,729
CO ₂ 原単位 ^{※1, 3}	t-CO ₂ ／百万円	0.207	0.198	0.152	0.150	0.136
排出物 ^{※2}	t	1,953	1,920	1,956	2,108	2,211
排出物 原単位 ^{※3}	t／百万円	0.024	0.023	0.022	0.022	0.022
水使用量 ^{※2}	m ³	170,421	174,877	171,018	210,815	212,464
水使用量 原単位 ^{※3}	m ³ ／百万円	2.100	2.051	1.884	2.197	2.110

※1 対象：三浦工業本社・支店、堀江および北条工場、南吉田工場、三浦工機
※2 対象：三浦工業本社、堀江および北条工場、南吉田工場、三浦工機
※3 各原単位は三浦工業単独の国内売上収益より算出

地域社会への貢献

基本的な考え方

ミウラグループでは、世界が達成を目指すSDGs（持続可能な開発目標）を100年企業に向けた目標の一つとして捉え、CSR活動を積極的に推進しています。ミウラグループが事業活動を行っている国内外の各地域においても、コミュニティの持続的な発展や豊かな社会の実現を目指し、SDGsの視点を考慮した教育支援、環境保全、地域活動への協力など、さまざまな社会貢献・地域貢献の取り組みを行っています。

日本機械学会三浦賞

当社は、機械工学の分野で将来を期待される若者への顕賞を通して、日本のものづくりに貢献する人財育成に貢献しています。2004年度より日本機械学会にて、「日本機械学会三浦賞」を同会への寄付金提供によって設けています。

日本機械学会は、機械分野のリーディング学会であり多数の学生会員を擁しています。機械工学および機械システムに関連する、国内の大学院修士課程または博士前期課程の優秀修了者を表彰することにより、日本のこれからの機械工学・機械工業を担う人財の活性化を図っています。

2019年度の受賞者は218名を数え、第1回からの累計受賞者数は2,977名に達しています。

愛媛大学の寄付講座

1999年から愛媛大学に寄付講座として「環境産業科学講座」を開設しています。また、2002年11月には、愛媛大学農学部構内に愛媛大学環境産業研究施設「三浦記念館」を建築し寄贈しました。同施設では、環境にかかわる分析・対策技術の研究開発と教育を通して、地球環境の保全や循環型社会の構築、人財育成に貢献することを目指しています。

具体的には食品や水、土壌などに含まれるPCBや残留農薬などの化学物質の新たな分析技術、室内環境のモニタリング技術などの研究開発に産官学連携で取り組んでいます。



三浦記念館

ミウラート・ヴィレツジ

ミウラグループでは文化・芸術にかかわる活動に積極的に協力しています。愛媛県松山市の本社地区には「ミウラート・ヴィレツジ」があり、従業員や地域の方々にはさまざまな美術品を鑑賞して楽しんでいただこうと創業者 故・三浦保の強い意志で建設されました。

2019年度は当社設立60周年ということで、入場無料の記念展を含む計8つの展覧会を開催。展覧会にあわせて作家によるギャラリートークも企画し、多くのお客様にご参加いただきました。また、2018年開催の「安倍安人展～改革する備前とその周辺」の図録「ABE ANJIN」が、第35回愛媛出版文化賞の奨励賞を受賞しました。今後も積極的に活動を行っていきます。



ミウラート・ヴィレツジ

ミウラメキシコ～COPARMEXに加盟

2020年1月より「COPARMEX」と呼ばれる経営者連合会に加盟する機会を得ました。「COPARMEX」はメキシコ国内14支部で構成され、約36,000社、国内総生産の30%を担う企業が加盟しています。

メキシコの大手清涼飲料メーカーに納品されたミウラ製ボイラが省エネルギーや環境負荷低減に貢献しているとして、ユーザーから加盟の推薦を得たことが加盟のきっかけとなりました。この連合会には5つのセクターに区分された17の委員会があり、そのなかでエネルギー委員会と環境委員会に所属することで、文字どおり省エネルギーと環境負荷低減を促進するための活動を行っています。毎月の定例会では国連や政府機関の代表者と具体的な改善策について議論がされており、2020年の年間行事として省エネルギーを実現しているユーザーの見学会やセミナーを行うアイデアが盛り込まれようとしています。



COPARMEXの環境委員会

これらの活動を通してメキシコ企業の省エネルギーや環境負荷低減をさらに加速させたいと考えています。

ミウラインドネシア～学生とともにGO GREEN活動

工場のあるカラワン県は、工業地域や住宅団地の建設に森林伐採が行われていました。その影響で最近では昔より乾季には水不足、雨季には洪水が発生しやすくなっています。若い世代への環境に対する教育の一環として、2019年9月に、ミウラインドネシアは第1国立カラワン高等専門学校の学生たちをインターンシップとして迎え、実務経験の機会を提供しています。また、省エネの取り組みとして老朽化した外灯照明の更新は、LED化を進めています。



植樹の様子



学生のインターンシップの様子（工場での実務体験と事務処理）

三浦教育振興財団

ミウラグループの創業者である故・三浦保は、1959年に愛媛県松山市でボイラの製造・販売を始めて以来、常に地域社会への貢献を念頭に事業を拡大させていきました。三浦工業株式会社を設立して30周年を迎えた節目には、地元愛媛県における教育振興に役立ち、少しでも地域社会、国際社会に貢献したいというかねての願いから、「三浦教育振興財団」を設立しました。

「三浦教育振興財団」は、愛媛県に在住し優れた才能と自ら学ぶ意欲を持ちながら、経済的理由により就学困難な学生に対して奨学金給付事業を行っています。当団体では、奨学金を給付するだけでなく、奨学生が広い視野で学業に取り組める各種サポートを提供するなど、経済的支援と同時に、人財育成への取り組みを続けています。



創業者 故・三浦 保



ミウラート・ヴィレツジにある三浦保銅像

愛媛県「三浦保」愛基金

「愛媛県『三浦保』愛基金」は2007年に愛媛県により創設されました。本基金は、創業家による三浦工業株式会社の株式の寄付を原資としています。なお、この寄付は、創業者である故・三浦保の「事業の成功は自分だけの力ではない。お世話になった社会への恩返しをしたい。」という強い遺志によるものです。

本基金は、株式配当金を財源に、環境保全・自然保護や社会福祉などの分野において、団体への助成（公募事業）や県事業（県直営事業）に取り組んでいます。

● 三浦保環境賞

「愛媛県『三浦保』愛基金」を活用した事業の例として、「三浦保環境賞」が挙げられます。「三浦保環境賞」は愛媛県内において環境保護活動を行っている個人または団体を紹介するとともに、特に優れた活動を表彰することで、愛媛における環境活動の普及・発展に寄与することを目的としています。

主要財務データ推移（連結）

(注) 2017年3月期以前は日本基準、2018年3月期以降はIFRSを適用しています。

		2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
売上収益	百万円	66,354	67,904	74,593	78,157	85,535	90,424	99,019	102,549	124,883	138,880	143,645
売上総利益	百万円	27,900	27,595	29,763	32,207	35,595	37,044	40,194	41,683	48,936	54,511	57,361
販売費及び一般管理費	百万円	23,104	22,498	23,751	24,765	26,630	28,032	29,974	31,105	35,551	38,500	39,320
営業利益	百万円	4,795	5,097	6,012	7,441	8,965	9,011	10,220	10,577	13,868	16,682	18,540
税引前当期利益	百万円	5,808	5,329	6,757	8,741	10,122	10,559	11,080	11,833	14,183	17,130	18,756
親会社の所有者に帰属する当期利益	百万円	3,274	3,065	3,577	5,187	6,288	7,464	7,476	8,163	10,363	12,280	13,746
設備投資	百万円	4,241	1,447	2,083	5,581	5,099	6,515	3,612	3,090	5,250	4,478	8,163
減価償却費	百万円	1,956	2,127	2,041	2,013	2,192	2,546	2,855	2,825	3,649	3,678	6,580
研究開発費	百万円	1,646	1,467	1,707	1,909	2,055	2,403	2,600	2,754	3,335	3,728	3,578
資産合計	百万円	98,416	98,071	102,627	105,941	117,498	129,525	135,861	143,008	167,083	174,161	187,241
有利子負債	百万円	21	29	44	43	36	54	78	21	7,276	3,780	8,737
親会社の所有者に帰属する持分	百万円	80,559	81,433	82,629	86,029	92,177	103,218	107,044	112,270	117,482	125,262	133,272
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	6,574	5,977	6,167	7,190	8,521	8,963	11,498	10,829	9,028	17,134	18,121
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△2,821	△7,506	807	△6,113	△4,681	△661	△7,993	△1,441	△13,870	△2,552	△10,300
フリー・キャッシュ・フロー	百万円	3,753	△1,529	6,974	1,077	3,840	8,302	3,505	9,388	△4,842	14,582	7,821
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△1,743	△1,370	△1,532	△3,542	△1,581	△2,245	△2,396	△2,415	505	△7,064	△8,978
売上収益総利益率	%	42.0	40.6	39.9	41.2	41.6	41.0	40.6	40.6	39.2	39.3	39.9
売上収益営業利益率	%	7.2	7.5	8.1	9.5	10.5	10.0	10.3	10.3	11.1	12.0	12.9
ROE	%	4.1	3.8	4.4	6.2	7.1	7.7	7.1	7.5	9.2	10.1	10.6
総資産回転率	回	0.68	0.69	0.74	0.75	0.77	0.73	0.75	0.74	0.81	0.81	0.79
親会社所有者帰属持分比率	%	81.8	83.0	80.5	81.1	78.3	79.5	78.4	78.2	70.3	71.9	71.2
EPS	円	85.48	79.91	93.06	136.14	167.75	66.37	66.46	72.54	92.09	109.10	122.01
BPS	円	2,101.72	2,118.14	2,149.33	2,293.14	2,454.98	915.75	947.00	993.18	1,043.92	1,112.71	1,182.58
年間配当金※1	円	40.00	40.00	40.00	41.00	55.00	19.67	21.00	22.00	28.00	33.00	37.00
配当性向	%	46.8	50.1	43.0	30.1	32.8	29.6	31.6	30.3	30.4	30.2	30.3
連結従業員数	名	3,518	3,791	3,893	4,086	4,205	4,409	4,665	4,950	5,495	5,690	5,893
連結子会社数(国内)	社	7	6	6	6	6	6	5	8	12	9	9
連結子会社数(海外)	社	3	5	6	8	9	9	8	10	11	12	15
海外売上収益比率※2	%	9.3	11.1	10.4	12.8	15.8	18.3	21.5	20.1	19.3	19.6	20.0
国内売上収益に占めるメンテナンス売上収益比率※3	%	37.6	37.8	35.4	35.6	34.8	34.5	34.2	33.9	29.1	27.9	28.4
海外売上収益に占めるメンテナンス売上収益比率※3	%	22.4	21.3	21.7	20.7	21.5	20.4	19.9	22.8	21.9	21.4	23.8

※1 2014年10月 株式分割(1:3)を実施
※2 販売仕向先ベース
※3 報告セグメント(販売元の所在地)ベース

会社概要 (2020年3月31日現在)

社名	三浦工業株式会社 MIURA CO.,LTD.
事業内容	小型貫流ボイラ・船用補助ボイラ・排ガス(廃熱)ボイラ・水処理機器・食品機器・滅菌器・薬品等の製造販売、メンテナンス、環境計量証明業 など
本社	愛媛県松山市堀江町7番地 〒799-2696
設立	1959年5月1日
代表者	代表取締役 社長執行役員 CEO 宮内 大介
資本金	95億4,400万円
従業員数	単独3,185名、連結5,893名 グループ5,920名(うち海外1,720名) (正社員・準社員のみ)

グループ会社

国内		
株式会社三浦マニファクチャリング 北条工場 愛媛県松山市北条辻864-1 堀江工場 愛媛県松山市堀江町7番地 南吉田工場 愛媛県松山市南吉田町2797番地	三浦環境マネジメント株式会社 愛媛県松山市堀江町7番地 ミウラジョブパートナー株式会社 愛媛県松山市堀江町7番地 株式会社ミウラ・エス・エー 愛媛県松山市堀江町7番地	アイナックス稲本株式会社 本社 東京都品川区大崎5-1-11 白山工場 石川県白山市源兵島町948 白山テクニカルセンター 石川県白山市松本町1268-10 株式会社丹波工業所 埼玉県さいたま市西区三橋5丁目1628番地
三浦アクアテック株式会社 愛媛県松山市中西外509番地1		
三浦工機株式会社 愛媛県西予市城川町嘉喜尾4020		北日本ボイラ株式会社 札幌市白石区栄通11丁目4番35号

海外

アジア	韓国ミウラ工業株式会社 KOREA MIURA CO.,LTD. 大韓民国ソウル特別市永登浦區京仁路775, 3-701 文来洞3街, ACE HITECH CITY 三浦工業(中国)有限公司 MIURA INDUSTRIES (CHINA) CO.,LTD. 中国蘇州市蘇州工業園區南前巷8番215024 台湾三浦工業株式会社 MIURA TAIWAN ENG CO.,LTD. 11494台北市内湖區瑞湖街99號2樓	ミウラサウスイーストアジアホールディングス社 ミウラシンガポール社 MIURA SOUTH EAST ASIA HOLDINGS PTE.LTD. MIURA SINGAPORE CO PTE.LTD. No.3 Soon Lee Street, #03-36/37/38, Pioneer Junction, Singapore 627606 ミウラインドネシア株式会社 PT. MIURA INDONESIA Jl. Harapan Raya Lot KK 10. Karawang International Industrial City (KIIC) Karawang 41361, Jawa Barat, Indonesia	三浦工業(タイ)株式会社 MIURA INDUSTRIES (THAILAND) CO.,LTD. 84/2 Moo 9, Bangwua, Bangpakong, Chachoengsao 24130 Thailand マルセエンジニアリング(ベトナム)株式会社 MARUSE ENGINEERING (V) CO.,LTD. No78, Nam Phuc-Le Jardin, Lot S6-3, Phu My Hung, Tan Phu Ward, District 7, Hochiminh City, Vietnam 三浦トルコ熱システム工業有限会社 MIURA TURKEY HEATING SYSTEMS INDUSTRY CO.,LTD. Fulya mah. Büyükdere cad., Hukukçular Sitesi, No:24 K:3 D:27 Şişli/İstanbul, 34394 TURKEY	三浦工業(香港)有限公司 MIURA INDUSTRIES (HONG KONG) LIMITED RM301,3/F SUN HUNG KAI CTR 30 HARBOUR RD WANCHAI HK ミウラボイラマレーシア株式会社 MIURA BOILER MALAYSIA SDN. BHD. Unit 03-12, Tower A Vertical Business Suite, Avenue 3, Bangsar South, No.8, Jalan Kerinchi, 59200 Kuala Lumpur, Malaysia
米州	ミウラインターナショナルアメリカス株式会社 ミウラアメリカ株式会社 MIURA INTERNATIONAL AMERICAS INC. MIURA AMERICA CO.,LTD. 2200 Steven B, Smith Blvd., Rockmart, GA 30153 U.S.A.	ミウラカナダ株式会社 MIURA CANADA CO.,LTD. 8 Copernicus Boulevard, Brantford, Ontario N3P 1Y4, Canada	ミウラボイラメキシコ株式会社 MIURA BOILER MEXICO S.A. DE C.V. Boulevard Manuel Ávila Camacho número 685,Fraccionamiento Industrial Alce Blanco, Torre Norte, Oficina 302, Municipio de Naucalpan de Juárez, Estado de México, México C.P. 53370	ミウラボイラブラジル有限会社 MIURA BOILER BRAZIL LTD. Rua José Capretz, 361-Parque. Industrial-Jundiaí/SP. 13213-095 BRASIL
欧州	ミウラネザーランド株式会社 MIURA NETHERLANDS B.V. Buitenveldertselaan106,1081AB Amsterdam, The Netherlands			

株式情報 (2020年3月31日現在)

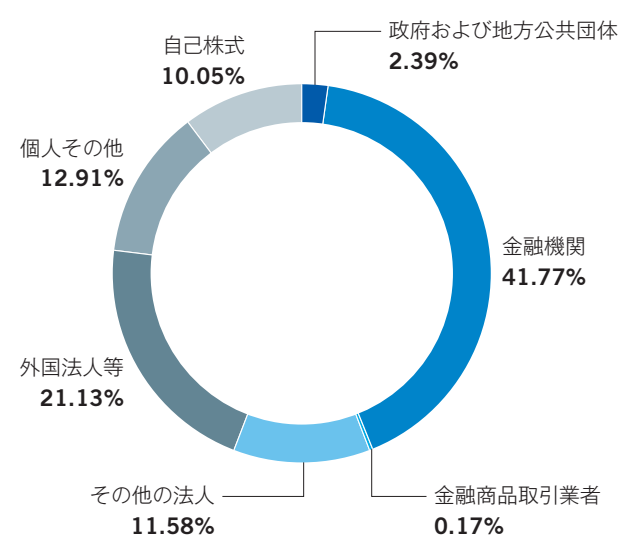
発行可能株式総数	300,000,000株
発行済株式の総数	112,696,195株(自己株式12,594,917株を除く)
株主数	6,718名

大株主

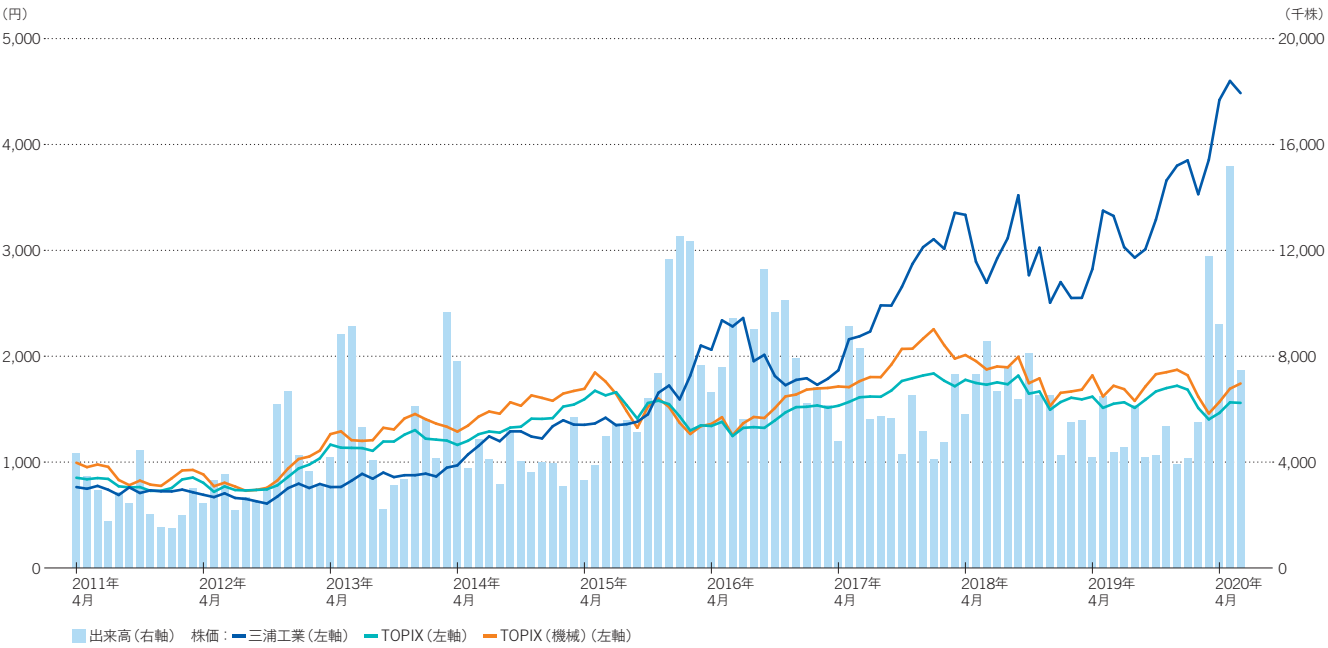
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	11,761	10.44
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	7,582	6.73
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	5,648	5.01
株式会社伊予銀行	5,329	4.73
株式会社愛媛銀行	4,717	4.19
ミウラグループ従業員持株会	3,810	3.38
愛媛県	3,000	2.66
公益財団法人三浦教育振興財団	3,000	2.66
いよぎんリース株式会社	2,906	2.58
JP MORGAN CHASE BANK 385632	2,771	2.46

(注)持株比率は、自己株式を除いて算定しています。

所有者別分布状況



株価・出来高の推移



(注)2014年9月30日を基準日として、同日の最終の株主名簿に記載または記録された株主が所有する当社普通株式を、1株につき3株の割合をもって分割しました。そのため、2011年4月から2014年8月までの期間については、分割調整後の株価と出来高を算出しています。