

事業別概況

国内機器販売事業

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。

売上収益
143,543百万円
(2022年3月期)

営業利益
19,441百万円
(2022年3月期)

30%

44%

50%

26%

9%

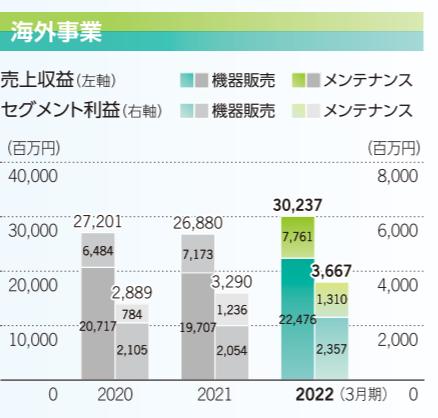
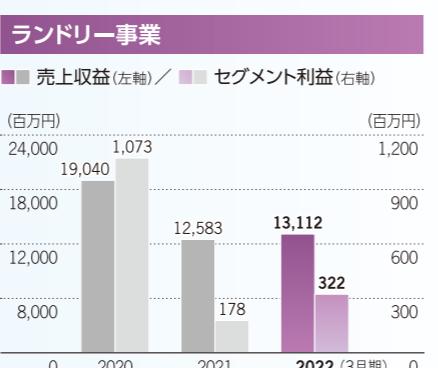
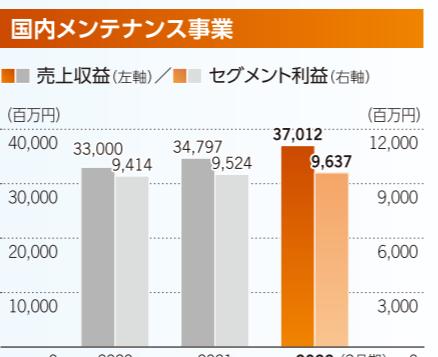
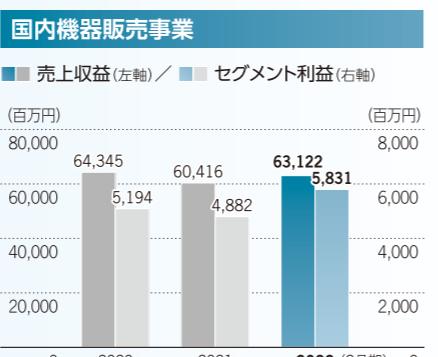
16%

12%

5%

7%

- 国内機器販売事業
 - 蒸気ボイラ ○ 温水ボイラ
 - システム機器 ○ エアコンプレッサ
 - 水処理機器 ○ 業務用軟水器
 - ボイラ用水処理薬品 ○ 特機製品
 - 船用機器 ○ 食品機器
 - メディカル機器 ○ 冷熱機器用薬品
 - ダイオキシン類分析



- 海外機器販売事業
 - 蒸気ボイラ ○ 温水ボイラ
 - システム機器 ○ 水処理機器
 - ボイラ用水処理薬品 ○ 特機製品
 - 食品機器 ○ メディカル機器

- 海外メンテナンス事業
 - 有償メンテナンス
 - 保守契約 (ZMP等)
 - 点検契約
 - メンテナスサービス



代表取締役 専務執行役員
国内販売統括本部長
武知 教之

お客様との信頼関係を大切に、
ご期待に応えてまいります

国内機器販売事業は、2050年のカーボンニュートラル宣言や、2030年までのCO₂排出量46%削減(2013年度比)目標と非常に関連性が高いと認識しています。2050年のカーボンニュートラル実現は、化石燃料を主とするボイラの稼働を否定するかのようですが、こうした機会をチャンスとも捉えています。

蒸気を利用する生産設備側の視点では、熱需要を診断・分析し、既存設備の更新にとどまらず熱需要に応じた最適なシステムをご提案いたします。たとえば、蒸気ボイラとヒートポンプを組み合わせたご提案や、CO₂フリーの水素燃料ボイラ・電気ボイラなどのほか、生産設備側から排出される未利用熱回収や廃熱回収のご提案です。また、アクア商品においては省エネやCO₂排出削減を視野に入れたご提案、メディカル機器や食品機械などにおいても安全性・生産性の向上を図りつつ、省力化・省エネ化をめざしたシステムをご提案いたします。これらの取り組みを通じて、お客様に必要とされ、信頼される企業をめざし努力してまいります。



強み

- ・ 小型貫流ボイラ市場における圧倒的なシェア
- ・ 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
- ・ 診断力、提案力とエンジニアリング力

- ・ 脱炭素燃料に対応する製品ラインアップの拡充
- ・ トータルソリューションの進化
- ・ 診断力、エンジニアリング力、提案力を持った人財の育成

機会

- ・ 環境負荷低減ニーズの拡大
- ・ BCP対応製品やサービスの需要の拡大
- ・ ボイラ従事者の減少、省人化・デジタル化ニーズの拡大

- ・ 国内ボイラ市場の縮小
- ・ 低炭素化から脱炭素化への急激な加速
- ・ 電化に対応できるラインアップの不足

事業環境

日本政府の2050年カーボンニュートラルの宣言により、あらゆる分野において削減目標が設定されました。新燃料やそれを利用する機械はコストが高く、既存の設備の転用は困難で、技術革新やインフラが整備されるにはまだ時間がかかります。当社はお客様のご要望に応えるために全社を挙げて取り組んでおり、省エネ(蒸気削減含む)やガス化によるCO₂排出の削減を目的とした既存設備の入れ替えや、未利用熱を有効活用・再利用する設備の導入を進めています。新燃料の動向や補助金等の政策を見据ながら、まずは省エネの徹底をご提案しています。また一方で、日本は高齢化・人口減少による人手不足が加速しており、設備メンテナンスのアウトソーシング需要は高まっています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

第1ステップとして、省エネの徹底を推進していきます。省エネ診断+低炭素診断を行うチームを増強し、2004年~2008年に納入の更新時期を迎えたボイラ単体だけでなく、他の当社製品も併せてトータルでさらなる効率アップにつながる省エネ提案を行い、シェアの確保に努めてまいります。また、来るカーボンニュートラルに備え、新燃料を使用する省エネルギー性能の高い設備の開発やMEIS CLOUD®(エネルギー管理システム)によるデータの蓄積により、さらなる省エネやCO₂削減につながるサービスの開発を進めています。

トピックス(2022年3月期)

■ 国内の事業活動はウイズコロナでの対応が定着し、ウェブと直接面談の商談を使い分けし、ボイラおよびボイラ以外の事業部商品は増収増益となりました。特にアカウント戦略によるトータルソリューション提案は確実に進んでいます。

■ NEDOの委託事業としてカーボンニュートラル実現に向けた山梨県の「CO₂フリーの水素社会構築をめざしたP2Gシステム技術開発」へミウラの水素専焼ボイラを納入いただきました。

お客様のCO₂削減や脱炭素化に向けた貢献を着実に進めています。

■ ミウラの水素燃料貫流蒸気ボイラSI-2000-H2が2021年度の「日本エネルギー学会進歩賞」を受賞し「新エネルギー財団会長賞」「日本機械工業連合会会長賞」と合わせて三冠を達成いたしました。



水素燃料貫流蒸気ボイラSI-2000-H2



アクア事業

強み	<ul style="list-style-type: none"> 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 量産を可能にする標準規格設計力
機会	<ul style="list-style-type: none"> 労働力人口の減少を背景とした省人化ニーズの拡大 水源のリダンダント（多重性）によるBCP対応 コロナ禍による衛生・医薬用品市場、半導体関連用品市場の伸長 環境負荷低減ニーズの拡大（省エネ、水資源のリサイクルなど） カーボンニュートラルに向けて水の熱有効活用

事業環境

水リスクへの対応や水資源の適正利用は世界中の企業活動の重要なテーマです。国内では食品産業の生産品目変化、サプライチェーン強化に伴う生産拠点の整備など新型コロナウイルス感染症の拡大が収束した後に、その変化が定着する兆しも出てきています。このような潮流を捉え、お客様それぞれの課題に焦点を当てた提案活動により事業拡大をつなげています。

サプライチェーンの分断リスクを低減し、製造業等の滞りない稼働、強靭な経済構造の構築をめざす日本政府の施策を取り入れながら、独自の水処理技術と熱ソリューションを掛け合わせたトータルソリューション提案力の強化に取り組んでいます。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

2021年度、市場に投入した製薬業界向け純水ユニット・洗濯水リサイクルユニットのような水の再利用を基本としながら、お客様の各プロセスで使用される工程水・排水の特性（水質、用途、熱）に応じて、水の持つ「熱」の有効利用を関連させた独自の商品・システムの研究・開発を行い、低炭素社会に貢献していきます。また、国内労働人口の減少を見据えて、これまで培っ

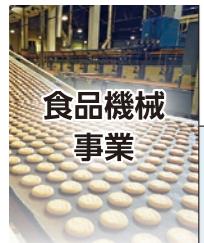
た独自のセンシング技術とIoTを融合し、お客様の現場作業の軽減に加えて、業界通念の働き方をリードできる新しいサービスを提供してまいります。

トピックス(2022年3月期)

- 純水分野で更新時期を迎える設備機器について、最新の機能を有する装置を含めたソリューションをお客様へ提案し需要を獲得。また、製薬業界向けの水処理システム・エンジニアリングを強化したこと、新設工事・増改築工事を手掛ける大手ゼネコン様からの受注実績につなげることができました。
- 水処理システムと合わせて多くの井戸掘削（さく井）工事も受注するなど、用水分野のワンストップサービスが拡充しています。
- 水処理専門のフィールドエンジニアを増強・育成し、メンテナンスサービス分野でのソリューション提案にも取り組んでいます。



純水ユニット（標準仕様）



事業環境

少子高齢化・国内総人口減少により、日本国内の食品総消費量は減少に向かっています。そのなかで、冷凍食品やレトルト食品等の加工食品市場は順調に拡大しており、惣菜の商品カタログ構成に占める冷凍食品・ロングライフフード商品の比率は上昇しています。製造現場では、労働力不足と人件費高騰・フードロス削減の課題から、自動化による大量少品種生産化（計画生産）が進んでおり、国や行政機関からの補助金等の支援も継続されています。

日本の食品業界の海外展開については、コンビニ大手企業は海外展開に注力を注いでいますが過渡期であると言えます。脱炭素化については、大手食品企業からスチームレス化・電化と自然冷媒志向の動きが加速していく可能性があると考えています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

食品業界で近年取り入れられているバッチ連続生産の対応やトータルソリューションによるエネルギー・マネジメント等で市場の研究を推進し、従来の競合企業からのシェア獲得を図っています。また、既存の連続ラインメーカーとの協業を進め、お客様からの受注範囲（ショートトンネルフリーザー

強み	<ul style="list-style-type: none"> ボイラ事業で築いた顧客基盤と熱・真空の技術 生産機器とユーティリティをカバーする商品群とシステム提案力 解凍から加熱調理・冷却・殺菌までの幅広い商品構成
機会	<ul style="list-style-type: none"> 省エネ・省人化（自動化）・アウトソース需要の拡大 カーボンニュートラルへの取り組み加速とエネルギー価格高騰 ロングライフフード商品市場の急拡大

等）を増やし、自社開発案件と併せたトータルソリューション提案を進めます、さらにはミウラの総合力を活かし、食品産業界の当社ボイラのお客様へ食品機械装置販売の営業展開を強化していきます。

2025年の冷媒規制対応として、GWP1,500以下の冷媒を用いた冷水装置の開発を進めています。

トピックス(2022年3月期)

- 主力商品の真空冷却機は、コロナ禍の影響の落ち込みから回復し、台数ベースで123%（2020年度比）。
- レトルト殺菌装置は、レトルト食品市場拡大に伴い、順調に推移。大型案件が増加傾向にあり、ボイラ等のユーティリティや自動化装置を含めたシステム販売の強みを活かした営業活動を進めています。
- トータルソリューション提案により、複数の新築工場案件で、食品機械・ボイラ・冷水設備・水処理装置・コンプレッサ等を纏めたシステム販売実績を獲得しました。
- コロナ禍の影響で、第6次産業化が進み 新たな食品加工工場の引合いが増加しています。



事業環境

国内の医療業界市場は、2030年に向けて、人口減少に伴う病院再編による微減と、効率・品質向上による機械化・自動化・委託化・遠隔化・AI化等の加速が想定されています。当社製品においては、中央材料室の機器シェアが過去の商品不足等の理由からまだ低く、現段階で影響は少ないと考えています。

産業用市場（製薬・バイオ等）は、今後10年間で2倍の市場拡大の予測となっており、CO₂削減へ向けた補助や投資に期待できます。また、エチレンオキサイドガス（EOG）は環境省からの排出環境規制により、当社製品の過酸化水素混合ガス滅菌器の入れ替え需要が高まる可能性があり、再生医療業界においても向こう10年間で数倍の市場規模拡大となる予測で需要を見込んでいます。今後も、各需要に当社製品が対応できるように調査・分析・開発を進めています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

2022年3月期に、新たな大型洗浄器と低温滅菌装置の販売を開始しました。さらに、中央材料室の商品拡充と機器全般の販売促進を相乗効果として見込んでいます。産業用では、特に洗浄における業務改善・効率と品

強み	<ul style="list-style-type: none"> 自社開発力の高さ（独自技術に支えられた高機能製品群） 医療業界市場の機器一式の品揃え 自社内で長年培っ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	<ul style="list-style-type: none"> 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・省人自動化など幅広い顧客ニーズへの対応 医療システムの変化（再生医療・医療機器の再編など） 手術方式の変化（ロボット手術化） 環境負荷低減（CO₂排出削減、リユースなど） 産業用市場への洗浄器の提案可能

質向上の観点から、洗浄の機械化に需要が期待できることからテスト等を実施しながら、洗浄器の発売へ結びづけられています。また、医療と同様に次工程の滅菌装置や周辺機器の情報も入手可能であり、今後の販売促進、さらには、本体とともにバリデーションや予防保全（保守）等のメニューも積極的に提案し受注獲得をめざします。

トピックス(2022年3月期)

- 医療用・産業用ともに、2021年5月には大型新洗浄器を発売し、お客様の入れ替え需要などに対応できたことから目標を大幅に超える販売台数となりました。



器具除染用洗浄器RU



事業環境

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%を占めていますが、約95%は廃熱となっています。こうした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ることから、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。ヒートポンプに関しては、電力のグリーン化が進むとともに、工場の熱利用の一部で導入が進んでいく予想されます。

また、地球温暖化対策の重要な柱の一つである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ることが期待されており、普及を後押しするために日本政府や自治体からも導入への助成事業が用意され、分散電源としてBCP機能に一層注目が集まっています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

未利用熱活用分野において、国内コンプレッサ市場シェアは年々増加しています。ボイラユーザーの多くはコンプレッサユーザーでもあることから、この顧客接点を活かしてシェアの向上を図っています。従来型機器でも、その選定と制御・メンテナンスなどで省エネ化を提案するほか、

強み	<ul style="list-style-type: none"> ボイラ事業で培った顧客目線の技術とノウハウ 产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	<ul style="list-style-type: none"> 環境負荷低減ニーズの拡大 日本政府の脱炭素ロードマップに基づく商品開発と導入補助制度の活用 ボイラシェアに基づく顧客接点の活用

脱炭素社会に向けたヒートポンプの推進のために、自社開発だけでなく他社との協業で提案の幅をさらに広げていきます。また、燃料電池分野においては系統蓄電池との連携などで分散電源として期待される新たな市場の開拓を進めています。

トピックス(2022年3月期)

- ミウラが得意とする負荷分析からの省エネ提案を軸としたコンプレッサ販売実績も堅調に伸びてきており、地域紛争によるエネルギー価格の高騰から、さらなる省エネ機運の高まりによってお客様からの相談も多くなっています。ヒートポンプも同様の市場環境に加え、将来の脱炭素を見据えた導入や相談が大幅に増加しています。お客様の「熱」の利用方法は温度、熱量ともに様々であり、その要望にお応えすべく自社製品だけではなく、コベルコ・コンプレッサ等の他社との協業によって提案の幅も広げてきました。足元の省エネ、将来の脱炭素に向けた商品ラインアップでお客様のニーズに合わせた提案を進めています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

食品業界で近年取り入れられているバッチ連続生産の対応やトータルソリューションによるエネルギー・マネジメント等で市場の研究を推進し、従来の競合企業からのシェア獲得を図っています。また、既存の連続ラインメーカーとの協業を進め、お客様からの受注範囲（ショートトンネルフリーザー



事業環境

国内ダイオキシン類市場は成熟化が進むなか、当社の分析用商品は70%超のシェアを占めており、受託分析数も安定的に推移しています。今後は輸出入に伴う食品中のダイオキシン類分析の需要増加や残留性有機汚染物の規制も予想されます。絶縁油・塗膜等のPCB市場は2027年3月までの期間限定市場であり、市場縮小が予想されることから、環境媒体向けに応用開発した商品(ラピアナ209)の普及・販売促進・ロビー活動を推進しています。残留農薬分析市場は、輸出入に伴う分析試験など市場は拡大傾向です。当社では現行法に比べ迅速・正確に分析ができる『SPEEDIA®』(残留農薬分析キット)を上市し、国内で多くの分析機関にて定常利用が始まっています。海外ダイオキシン類市場は、欧米地域・韓国は成熟化が進む一方、中国・ASEAN地域は今後の成長市場です。引き続き世界的な新型コロナウイルス感染症拡大の影響による事業停滞は予測されますが、各地域の代理店と協力した販促活動や、国際学会での技術PR活動、現地ニーズに合った商品開発を進めています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

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



事業環境

世界中で、2022年3月期は多くの新造船契約が締結され、今後の建造量に期待ができるものの、国内の大手重工系の造船所が撤退を表明し建造キャパシティーは77.8%(2015年度比*)に減少。今後も年間建造量を抑えた経営の継続が予測されます。また、造船会社のなかには、海外は一般商船の建造に特化、日本は高付加価値船の建造へのシフトを発表しているところもあります。国内では中期的に価格競争が一層激しさを増し、収益の増加は非常に難しい産業となっていますが、船用機器は定期的なメンテナンス、部品交換は必須であるため、安定した収益が見込める事業でもあります。バラスト水処理装置搭載期限(2024年9月8日)が目前となっており、レトロフィットビジネスは縮小傾向。一方で中国造船所は堅調に推移しています。次世代燃料船の建造契約は増加傾向にあり、対応商品開発が急務となっています。新型コロナウイルス感染症の拡大、調達資材の世界的な供給量の減少や価格高騰のなか、鋼材価格の上昇により海外造船所との競争力が増してきています。

*当社調べ

今後の成長に向けた戦略・重点施策

船用業界の変化に対応するための戦略として、当社では次の4つをテー

強み	<ul style="list-style-type: none"> 国内トップクラスのダイオキシン類分析力、圧倒的シェア ダイオキシン分析で培った独自の前処理技術 分析業務受託に基づく高度な商品開発力 	課題	<ul style="list-style-type: none"> 専門人財の育成 環境分野以外の分析力強化 開発体制の効率化 BCP対策
機会	<ul style="list-style-type: none"> 新たな有害物質に対する規制項目の追加 分析自動化ニーズの拡大、測定・通信技術の進化 海外市場へのアプローチ強化 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 環境規制緩和による既存分析市場の縮小 新規参入競合者の出現 競合他社とのコスト競争、模造品、特許侵害 天災、新型コロナウイルス感染症拡大による事業活動停滞

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。このビジョンを基に、市場縮小が予想されるPCB事業分野の売上減少を海外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。国内事業においては、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、その分野での拡販を重点的に進めています。海外事業においては、現行ビジネスのさらなるグローバル化を進めつつ、より付加価値があり現地ニーズにマッチした新商品開発を進め、30%以上の世界シェア獲得をめざします。

トピックス(2022年3月期)

- 食品中ダイオキシン類分析の需要増加や新たな残留性有機汚染物(POPs)の規制も予想される国内市場に海外仕様のPOPs自動前処理装置(GOシリーズ)を2022年1月に上市しました。現行装置(SPDシリーズ)では対応できなかった媒体・分析項目への適用などの特長があります。
- シックハウスの原因物質と言われるVOCを簡単に採取・分析できるパッケージサンプラー『エアミル®』を2021年6月に上市し、空気環境学会等でのロビー活動を実施、分析機関をはじめ自動車業界からも引合いをいただいているいます。

強み	<ul style="list-style-type: none"> 国内船主および造船所との信頼関係 充実したメンテナンス体制(拠点展開・教育制度) 熱・水・環境に対応した幅広い商品構成 	課題	<ul style="list-style-type: none"> 海外への商品販売の強化とコスト競争力 次世代船舶に向けた環境対応や省エネ製品の開発 デジタル化によるメンテナンスの最適化
機会	<ul style="list-style-type: none"> バラスト水管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による次世代燃料への転換など 世界的な船員不足に対応した船用機器管理のデジタル化による省人化・省力化 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 鋼材価格高騰による新造船契約の停滞 中国・韓国への建造シフトの加速 内航新造船での熱利用用途の減少(C重油の加温など) 欧洲メーカーによる船用機器のシステム化およびセット販売* <p>*当社で扱っていない製品が含まれています。</p>

マに掲げています。①海外市場の拡大。特に中国造船所向け取引量の拡大です。②環境対応製品の開発。次世代環境対応船に搭載可能な製品を提供できるよう、開発を推進していきます。③通信システムの構築。船陸間通信管理の需要に対応した商品の開発を継続して取り組んでいきます。④IoTを活用したサブスクリプションメンテナンスの構築。予知予防保全による安全航行や船舶無人化に向け、安定および継続したサービスを提供します。

トピックス(2022年3月期)

- 2022年3月期の売上は約96億で、バラスト水処理装置のレトロフィット搭載の延期や新造船の建造隻数の減少により計画比96.5%となりました。
- 新商品およびラインアップ拡充による3品目(膜式造水装置WM-R型、船用マイクロプラスチック回収装置、純水装置IP型)を市場投入し、販売は堅調に推移しました。
- メンテナンス部門では、部品ビジネス強化により昨年比108%の売上となりました。
- 商品開発では、従来の船用マイクロプラスチック回収装置を改良。航行中に常時回収可能な新型の遠心分離式を開発し、地球環境保全へ努めています。

事業別概況 国内メンテナンス事業



執行役員
FE戦略ブロック長
平間 勝洋

安心して長く使っていただくための、業界トップのメンテナンス体制

ミウラのメンテナンスは、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、「ビフォアメンテナンス」を徹底し、24時間365日お客様の機器を見守っています。オンラインメンテナンスのサービス開始から33年目を迎え、全国に網羅したメンテナンス約100拠点とフィールドエンジニア(FE)約1,200名で堅固なメンテナンス体制を構築。さらに、FEの高い技術のワンストップ力に加え、機器情報のデジタル化による効率化を進めています。省力化・省人化を実現したクラウドサービスは、自社だけでなく他社製品までつながるエネルギー情報サービスとして2020年7月よりお客様へ提供を開始しています。

MEIS CLOUD®とMEIS CLOUD+

MEIS CLOUD®とMEIS CLOUD+は、ともに携帯電話回線で一つのクラウドサーバーに繋がっており、お客様はパソコンやタブレット端末などでインターネットを通じて工場のデータ、エネルギーデータを確認できるサービスです。遠隔監視による設備管理の省力化、エネルギー使用の自動計測による見える化が可能となります。

強み	<ul style="list-style-type: none"> 高度な技術力を備えた専門人財と、それを支える教育・育成システム 全国に張り巡らされた当社独自のメンテナンス網 24時間365日のオンラインメンテナンス体制と迅速な対応 	課題	<ul style="list-style-type: none"> FE人材基盤の維持・拡充・専門性向上 ボイラ以外の専門知識向上、トータルソリューション変化 IoT基盤プラットフォームの展開と具体的な運用
機会	<ul style="list-style-type: none"> 熟練作業者の減少に伴う省人化・アウトソース需要の拡大 デジタル技術を活用した効率化・最適化・高付加価値提供(省エネ貢献) 脱炭素化のソリューション 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 国内ボイラ市場の縮小 エネルギーサービスや電機メーカーなどの一括管理サービスの進出 電化(脱炭素化)への急激な変化

事業環境

多くのお客様が2030年までのCO₂排出量46%削減(2013年度比)目標を掲げられており、2020年3月期までは、その施策として燃料の電化と再生可能エネルギーへの転換が主体となる検討が進められていましたが、当社が從来より取り組んできた徹底的な省エネや、燃料の油から天然ガスへの切り替えのご提案が、現実的なCO₂削減策として見直されることなり、当社のメンテナンスビジネスにとっては追い風になっています。これらの天然ガスへの切り替えに加えて、ヒートポンプの冷温水と蒸気を組み合わせた設備提案や電気ボイラへの切り替えなどで、2030年のCO₂排出量46%削減目標達成の見通しが立ったお客様もいらっしゃいます。今後もご要望に応じた提案を継続してまいります。

トピックス(2022年3月期)

■ お客様のボイラをはじめとする機器の稼働率が、コロナ前に戻り、ボイラ薬品や消耗材が継続しました。CO₂低減目的の省エネ関連の売り上げ、更新時期のボイラを延命するためのオーバーホールの売上増加、コロナの影響で停止していたお客様のボイラ更新等、ほとんどがプラスに作用し、薬品・保守契約、提案活動の成果である本体売上、工事・部品の全項目で昨年を大きく上回る結果となりました。

■ 今後の商品化をめざすプラットホームの基盤となるMEIS CLOUD+(他社製品にも対応)は、2022年3月時点で国内33工場で運用を開始しており、お客様の日常管理の無人化を実現し、スーパーメンテナンス会社の実現に向けて動き出しました。



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」をめざしており、お客様との信頼関係が何より重要であるとし、お客様と「人・モノ」の両面でつながっていきたいと考えています。お客様との信頼を深め、工場全体のメンテナンス窓口として何かあればフィールドエンジニアが早急に駆けつける人的サービス。「熱ソムリエ」として、必要な所へ必要な熱を供給、またはその設備の提案を行うソリューション活動。クラウドサービスによるユーティリティ設備の見える化と日常管理の自動化の実現、異常時のメンテナンス1次対応、自社・他社製品に関わらず機器でのつながり。これらすべてを可能とする専門性の高いフィールドエンジニアの育成と、全体にわたるメンテナンスの保守契約の獲得で事業拡大を図っています。



取締役 常務執行役員
ランドリー事業推進統括本部長
米田 剛

“洗い”を通じて 世界の「清潔」「きれい」を守る

グループ会社のアイナックス稻本が手がけるランドリー事業は、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。アイナックス稻本は、「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」「納入後のメンテナンスと工場運営支援」までを一貫して手がける総合エンジニアリングで、洗濯工場を最適化し、衛生的な社会環境づくりに貢献しています。

アイナックス稻本の優位性は、お客様の設備計画や既存工事の課題などを、さまざまにケースに応じたシステム提案やプランニングを提供できる点です。設備単体ではなく、工場のライン全体の最適化を図った商品を豊富なラインアップから選定しご提案をしています。カスタマーサポートも充実しており、全国に10ヵ所の支店と12ヵ所のサービス拠点を有し、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を配置しています。

- ミウラグループでユーティリティ・生産設備などリネンサプライ工場全体の設備・システム提供
- 日本全国をカバーするメンテナンス網
- 営業力・エンジニアリング力の高さ

- 課題
 - 商品・システムの強化(コスト、生産性、省エネなど)
 - メンテナンス体制の強化(人財教育、お客様人手不足支援、ビフォアメンテナンスなど)
 - 他事業とのシナジー効果の拡大

- 機会
 - 人手不足を補うための省人化、自動化ニーズの伸長
 - 安全・安心への関心の高まり
 - 低炭素・脱炭素社会に向けた省エネ化の加速

- 脅威
 - 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
 - コロナ禍からの市場回復の遅れ

事業環境

2020年に続き、新型コロナウイルス感染症拡大によりランドリー機器業界は厳しい事業環境が続いている。航空業界・旅行業界がコロナ前と同環境に戻るのは2024年頃、リネンサプライ業界の設備投資が回復するのは2025年頃と想定しています。しかし、既に生活様式や働き方も異なっており、回復後も既存機器の市場規模は限定的ではありますが縮小するものと推測しています。

リネンサプライにおいても人手不足は深刻になりつつあります。それに対応するため、入荷・出荷場など多くの人がかかっている工程の自動化が新たな市場創造につながり、それを安定稼働させるためにメンテナンスの重要性がさらに増してくるものと考えています。また、低炭素・脱炭素に向けた省エネ機器・システムの需要もさらに増してくると思われます。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

2022年4月に海外のランドリー機器を取り扱うヤブサメがミウラグループの一員となりました。ミウラの強みである省エネユーティリティ設備、アイナックス稻本の強みである営業・メンテ・施工エンジニアリング力、ヤブサメの強みである省人・省エネプランニング力を融合し、他社との差異化を図り、日本市場でのさらなるシェア向上に取り組んでいます。また、お客様の工場安定稼働のお手伝いができるように、グループ全体でメンテナンスの強化も行っています。

トピックス(2022年3月期)

- 技術製造部門では製造機種統廃合、負荷平準化のための最適人員配置、コストダウン等による生産性向上対策を実施、メンテナンス部門では定期点検取得や省エネにつながる提案活動を実施、営業部門では新工場の大型案件が少ないなか、老朽設備の更新案件など、確実な受注活動を行い利益の最大化を図りました。その結果、新型コロナの影響で厳しい市場環境が続いているが、ランドリー事業としては増収・増益となりました。
- グループでのシナジーとしては、アイナックス稻本と共同開発した省エネにつながる排水リサイクル装置を市場投入しました。製造においては、BCP対応も考慮してグループ内製造推進も進めています。



連続式洗濯機



白山工場



取締役 常務執行役員
海外事業統括本部長
兒島 好宏

日本のミウラから、 世界のミウラをめざします

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、環境保全に貢献しています。2022年3月現在、世界で24の国と地域でボイラ事業を展開。各國・地域の法規制やお客様のニーズを考慮することはもとより、海外生産工場8拠点にて、現地の水質と使用燃料に即したボイラを提供しています。ヨリ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・サービスが世界のスタンダードとなるよう取り組んでいます。

海外事業は事業開始より30年余が経ち、着実に実績を伸ばしていますが、各国のボイラ規格により、当社の貫流ボイラの台数制御によるメリットやオンライン監視によるビフォアメンテナンスが活かせない状況があります。長年にわたる各國でのボイラ法規に対する働きかけにより、貫流ボイラの特長と安全性を理解いただける国が増えてきたものの、特長を活かすには法改正が必要です。まずは、ボイラ部門で省エネの実績を積み、お客様から信頼を得て世界共通の認識となるカタゴリをめざしながら海外でも新規商品を開発してまいります。

- 強み
 - エンジニアリング力の強化・拡充
 - 各國のボイラ規制、環境規制、エネルギー政策への対応
 - 米国市場におけるメンテナンス体制の強化・拡充

- 強み
 - メーカーメンテナンスによる安全・安心の提供
 - 原水分析による水処理方法の最適化提案
 - ボイラ分析力・診断力とデータに基づく提案力

- 機会
 - 脱炭素化に向けた世界的な環境負荷低減ニーズ
 - イニシャルコストからライフサイクルコストへの志向の変化
 - 貫流ボイラの国際標準規格化

- 脅威
 - 新興市場での景気減速による環境規制の緩和
 - 米中対立の長期化によるグローバル経済、地域経済への影響

事業環境

海外機器販売事業は、2021年3月期において新型コロナウイルス感染症の影響で設備投資需要が減少していた国や地域で需要の回復がみられ、売上が増加しました。一方中国においては、ゼロコロナ対策による景気後退感や米中関係の不透明さによる経済成長への不安から、お客様の設備に対する投資回収の判断基準が厳しくなり、市場全体において投資への慎重な姿勢が見られました。また、年間を通じ各地で散見されていた感染症拡大防止のためのロックダウンや移動制限は期末になるに従い都市部に至り、当社の営業活動も停滞し、お客様におかれましても工場稼働率の低下がみられ、部品や消耗品の販売が減少しました。環境規制の緩和が継続されるなか、ボイラの負荷・使用状況の分析をもとにソリューション提案を実施し、更新需要や新規案件を確保しましたが、業績は横ばいとなりました。

海外メンテナンス事業は、有償保守契約の積極的な提案による契約件数の増加により売上を伸ばしました。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

省エネ提案による機器販売増加と積極的な保守契約取得で年平均成長10%以上をめざしています。また、利益を確保しつつ、コロナ禍で抑えていた営業拠点展開や人材育成の推進も同時に実行ていきます。

トピックス(2022年3月期)

- 中国においては、景気の減速感が強まり、新型コロナウイルス感染症の拡大や地域紛争等による経済への影響が著しく生産と需要が低下しています。2022年3月に中国政府から、安定成長を優先した5ヵ年計画が発表されました。経済成長率の目標とともにカーボンニュートラル実現に向けた取り組みが網羅されていますが、環境規制については経済成長を優先するため、緩和・延期の方向であり、石炭やバイオ燃料からのガス化は遅れていく可能性があります。この規制によるミウラのボイラ販売の影響については、当社は既設ボイラからミウラボイラへの更新を提案していることから、問題は無いと考えています。

- 中国のボイラ市場の変化として全体の販売台数は下降しており、特にガス燃料のボイラの販売台数は顕著に下降しています。これらは、新型コロナウイルス感染症による工場の稼働低下の影響があります。中国では食品加工業、製薬業は順調に伸びており、来年度も好調であると思われます。ミウラとしては、省エネ分析数を増やし、省エネ提案を理解いただけるよう可能性が高いお客様への重点営業を行い、コストと環境対応の両面からより効率のよいシステム提案を推進していきます。