

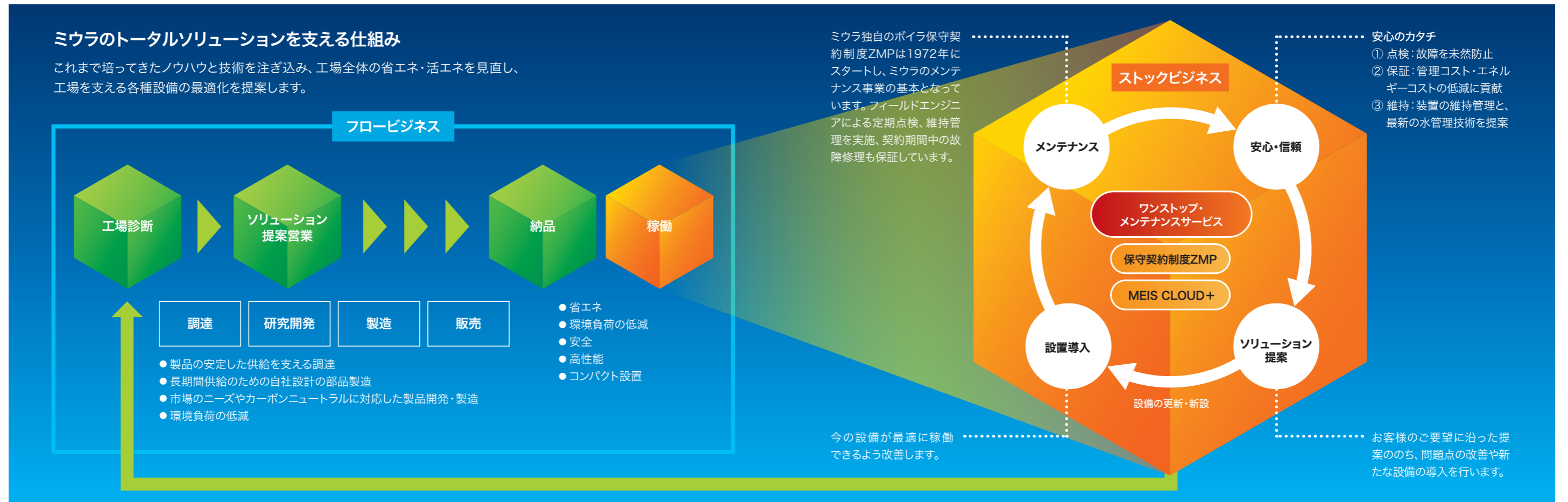
経営基盤を支えるメンテナンス事業、 営業活動との相乗効果でトータルソリューションを実現

当社は、貫流ボイラで国内シェア59.1%（相当蒸発量ベース2023年3月期当社調べ）を占め、多くのお客様に当社製品をご愛用いただいています。幅広い産業活動に必要な熱源である蒸気供給を担うボイラはタイムリーでスピーディなメンテナンスが不可欠であり、ボイラ設備の性能を維持する

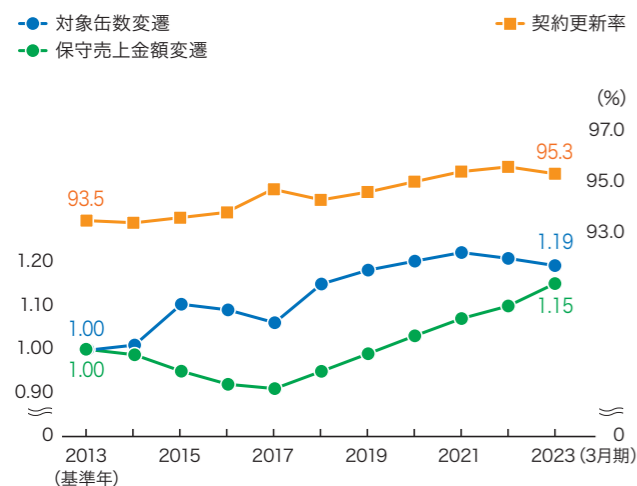
ためのメンテナンス保守契約をお客様にお勧めしています。当社のメンテナンス提供の歴史は古く、無償サービスからスタートしましたが、1969年に有償メンテナンス契約の提供を開始し、現在のビジネスモデルの基礎を築きました。当社独自の保守契約サービスであるZMP契約は、点検整備・

部品保証を含み、蓄積したノウハウで適時、部品の先行交換を行い故障を未然に防ぐ、まさに「ピフォアメンテナンス」をご提供しています。全都道府県の支店展開、人財へのテクノサービス教育、部品供給体制の整備など強固なメンテナンスの仕組みを構築し、確実なサービス提供でお客様に

評価いただき、契約のリピー率率は95%以上を維持しています。また、お客様とフィールドエンジニアと営業担当がコミュニケーションを密にし、工場全体の省エネ診断のご相談や新たな設備の導入依頼を受け当社の総合力で「トータルソリューション」をご提案しビジネスの拡大に繋がっています。



契約更新の推移



市場動向とお客様のニーズをリサーチし、 お応えすることで高い契約更新率を継続しています。

当社は、メンテナンス事業に対するお客様満足の指標として契約更新率に着目し、直近では95%以上の高い更新率を維持しています。従来、13年目以降はボイラ保守のコストとボイラ更新でのメリットを比較し、お客様にメリットの大きいボイラ更新をお勧めしていました。しかし、ZMP契約による日常管理の効果でボイラを15年以上使用できる傾向が顕著になりました。お客様の長期使用のご要望にお応えするため13年目以降のZMP契約制度の検討と長期間の部品供給体制の構築を行い、2016年から13年目以降のZMP契約制度を標準化し提供を開始しました。お客様のご要望にお応えすることでご満足いただき、高い契約更新率と安定したメンテナンス収益を得ています。

フィールドエンジニアからのメッセージ

工場全体の未利用熱を再利用。さらに生産プロセスの保守契約で高効率維持

ミウラでは、お客様の工場全体の設備機器の把握を行い、廃温水・廃棄熱・蒸気ドレンなど捨てられていた熱エネルギーを、当社の診断実績をもとに、効果的に再利用する方法を営業・フィールドエンジニアが一体となり、ご提案しています。最近の廃温水の再利用の実例では、ヒートポンプを導入しボイラの給水加温として使用されたお客様の実績として、1年間で、CO₂ 60t以上、ガス燃料約44,000m³相当の削減となり、評価をいただいています。また、生産プロセスの最適な稼働をご提供するのも当社の役目です。機器の故障を未然に防ぎ、高効率での安定稼働をワンストップでご提供するZMP契約は、多くのお客様に利用いただいています。さらに、「MEIS CLOUD+」ではさまざまな設備の運転状況モニターや異常をお知らせするメール等の情報サービスをご提供しています。



FE戦略統括部
統括部長
山口 秀樹