省エネ・CO_2削減を武器に、ミウラの技術・製品を世界各地へ展開

各地域の状況にあわせた戦略でトップシェア獲得へ

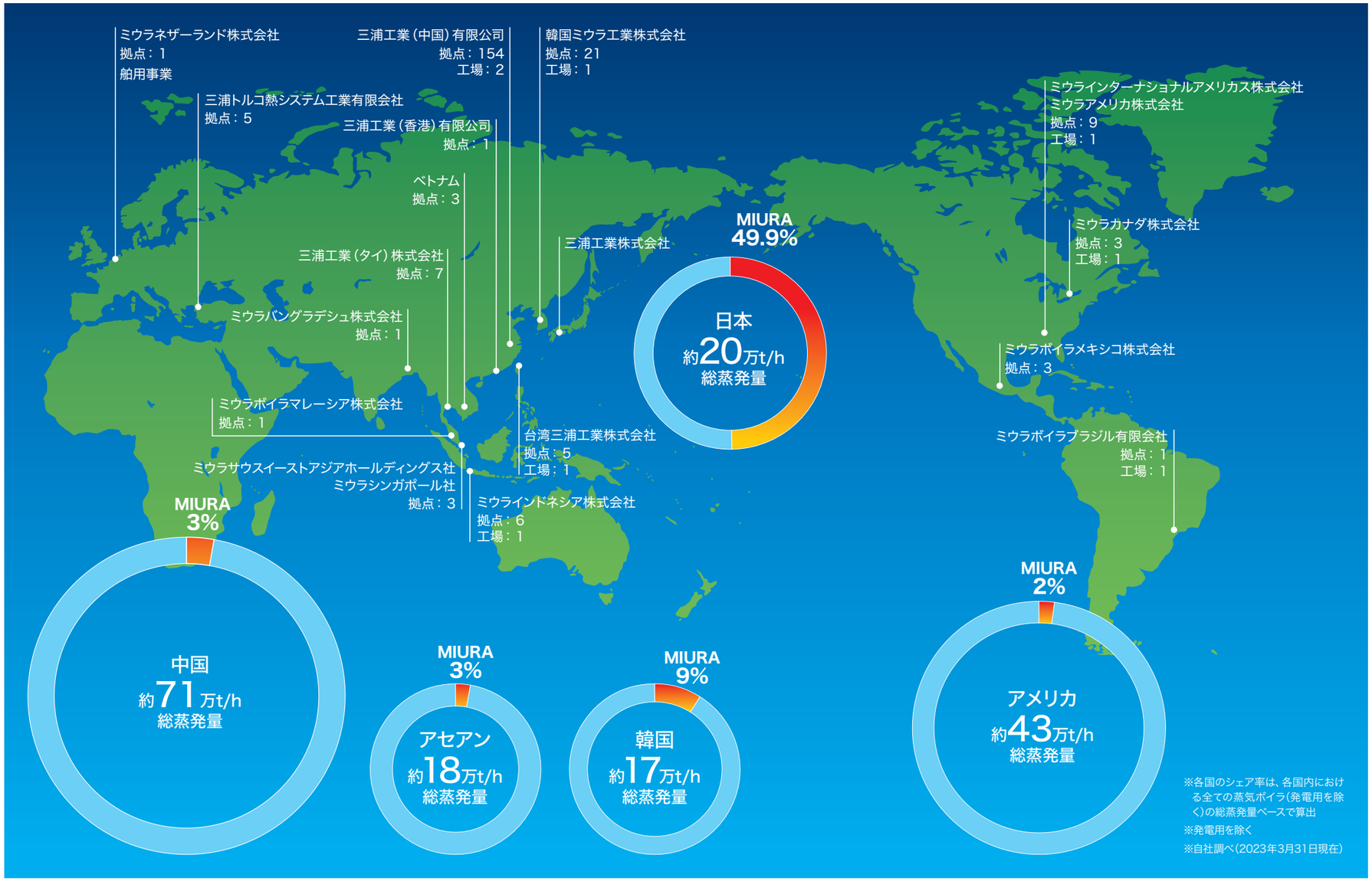
ミウラの海外事業は1980年代に始まり、現在では、世界24の国と地域、海外法人17社で事業を展開しており、海外でも日本と同じ品質をめざしています。

現在の中国でのボイラ市場は、景気の鈍化により、必要とされるボイラ蒸気量は昨年から減少していますが、燃料のガス化によりミウラがターゲットとしている市場は拡大しています。今後は①ガス–ガス戦略、②メンテナンス契約戦略、③ターゲット業種変更、で中国でのシェア拡大を図ります。

アジア事業については、地政学リスクについての現状を冷静に分析し、将来予想に基づいた戦略の推進でトップシェア獲得をめざしています。特にインドネシアは、大容量の蒸気設備の導入実績が増え、メンテナンス契約についても安定的な収益を確保し、利益は、対前期比143%と大きく飛躍。経済成長と、環境対策を起因としたボイラ更新の需要の拡大が期待できます。

米州事業は好調な景気からこの数年、オーガニック成長率10%以上を果たしています。今後のシェア拡大に向けては、「省エネ提案営業でボイラ販売を増加」「アメリカ・カナダは薬品管理率・メンテナンス契約数アップで収益性を改善」の取り組みを加速。また、お客様が必要としていることを具体化できるローカル従業員の育成が必須として、スキルと定着率の向上に取り組んでいます。成長ポテンシャルが非常に大きい米州市場の今後にご期待ください。

地球温暖化対策が急務のなか、省エネ性能に優れたボイラをはじめとする機器と、省エネ提案の実績とノウハウ、それらを維持するメンテナンス力でカーボンニュートラルへ取り組む世界のお客様の期待と信頼に、ミウラは応えていきます。



米国

販売店との関係強化で広大な販売エリアをカバー

当社では、広大な米国の全土をカバーするために販売店と連携しています。ボイラ販売のほかメンテナンスの対応も行っていることから、販売店との関係は事業成長において重要となっています。米国での2022年度のボイラ販売は新規販売店の貢献が大きく、また、既存販売店によるパーツ販売や水処理薬品の販売も増加しました。この数年、現在に至る関係強化のために、ミウラへの理解や、共に事業成長させられるよう連帯意識の醸成に取り組んできたことが実現しつつあります。

また、販売店との価値の共有の一環として、オーナー社長の引退時には、お客様に安心していただけるよう事業の継続を方針として掲げており、これにより米国内でミウラのメンテナンスが継続的に安定提供できる仕組みを構築しています。

インドネシア

インドネシアでミウラ品質のサービスを

インドネシアは経済成長が著しく、経済成長率はコロナ禍前の5%台水準に回復しています。インドネシアへ進出するグローバル企業のサプライヤーも増加しており、環境規制による当社ボイラの需要拡大を期待しています。そのような将来的なニーズを見越し、メンテナンス拠点の増設やローカル社員の教育を先行的に実施しています。その一環として、公益財団法人 国際人材育成機構の技能実習制度を活用し、2023年1月よりインドネシアからの実習生2名が、当社で溶接技術の技能を学んでいます。現在は、日本と同じ品質のサービスが提供できるよう、当社の海外グループ会社からメンテナンス技術の実習生の受け入れの実現に向けて準備を進めています。