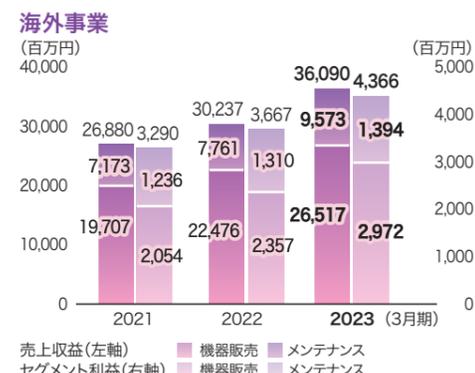
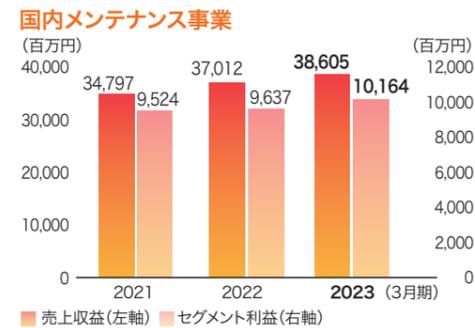
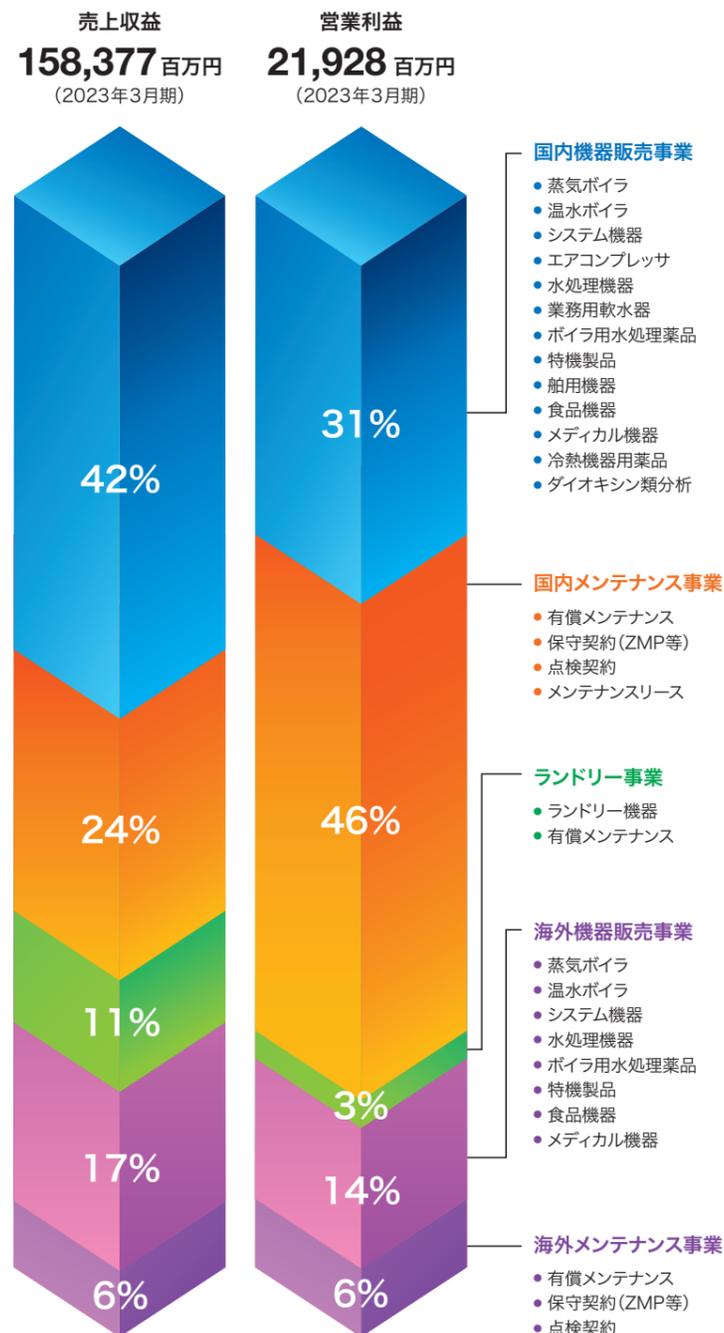


セグメント別事業概況

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。
主力の貫流ボイラをはじめ水処理機器、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。

売上高構成比



ボイラ事業で培ってきた「熱・水・環境」の技術をさらに発展させ、多彩な事業を展開



ボイラ事業

豊富なラインアップのボイラをご用意。高効率性能と多缶設置システムによりエネルギーコストやCO₂排出量の削減に貢献しています。

小型貫流ボイラの日本シェア* No.1

メンテナンス事業

ピフォアメンテナンスを徹底し、定期点検や24時間365日見守るオンラインメンテナンスで操業ロスやランニングコスト軽減に貢献。

業務用軟水装置の日本シェア* No.1

船用事業

船用に必要の機器の製造・販売。海洋の生態系維持のためのバラスト水処理装置も開発し環境貢献に注力しています。

船用補助ボイラの搭載数* 日本 No.1

アクア事業

ボイラに関する水処理製品をはじめ、用水処理の装置を製造・販売。800万件以上の水分析の実績をもとに水処理システムを提案。

真空冷却器の日本シェア* No.1

食機事業

食品づくりを安心・安全にサポートできる食品加工機器の製造・販売。解凍から加熱調理、冷却、殺菌まで豊富なラインアップ。

排ガスボイラの日本シェア* No.1

メディカル事業

蒸気滅菌装置・洗浄機器など各種医療用機器を製造・販売。洗浄から滅菌までトータルで管理できるシステムを提案しています。

ダイオキシソ分析前処理装置の日本シェア* No.1

熱利用事業

熱の有効利用および未利用熱排熱の有効活用を行い、工場全体のエネルギーシステムにより高い効率化を提案しています。

家庭用軟水器の日本シェア* No.1

特機事業

排ガスボイラや「活エネルギー」を実現する製品を提供。バイオマス焼却廃熱利用等で脱炭素社会の実現に貢献しています。

業務用クリーニング機器の日本シェア* No.1

環境事業

三浦環境科学研究所はISO17025を日本初取得し、環境汚染物質の分析サービスやダイオキシソ類等の分析装置を自社開発・販売。

軟水事業

ボイラ用の軟水装置の開発技術を活かし、国内初の本格的な家庭用軟水器を開発。家庭で利用できる軟水をお届けしています。

ランドリー事業

業務用クリーニング機器シェア約60%。製造・販売・エンジニアリング・メンテナンスまで全てを行う提案で工場の最適化に貢献。

海外事業

日本で培ったボイラの技術とサービスを世界24の国と地域で提供。お客様のニーズに応えた提案を行っています。

*自社調べ

国内機器販売事業



取締役 常務執行役員
国内販売統括本部長

河本 憲一

ミウラの総合力でお客様の信頼に応えていきます

温暖化対策について、お客様は事業活動における環境負荷低減目標をいかに達成するか非常に高い関心をお持ちのことと思います。特に「熱」の削減は多くのお客様の課題であり、ミウラが得意とする「熱」にスポットが当たることは、すなわち当社にとってのビジネスチャンスでもあります。

この課題解決に向け、2030年までに実施すること、そして2050年に向けて実施することを考える前段として直ちにできるのは、第3のエネルギーといわれている「省エネ活動」ですが、それにはまずお客様の生産設備を診断、分析する必要があります。

例えば、生産工程における温度や圧力が適正に設定されているかなど、ユースポイントでの熱の使い方をしっかりと確認し、アクア商品・食品機械商品・メディカル商品・新事業商品など生産設備も含め、排熱や排ガスも利用した、工場全体のシステムの最適化をご提案します。また、全国に広がるメンテナンス網を活かし、お客様のご負担を軽減すると同時に、省人化にも繋げられるトータルソリューションメーカーをめざし、お客様の事業活動に貢献していきます。

ボイラ事業

強み	<ul style="list-style-type: none"> 小型貫流ボイラ市場における国内での圧倒的なシェア エネルギー変化への対応力 高効率ボイラ等の高度な技術開発力、豊富な製品群 アクア・食品機械・メディカルなども含めたトータルソリューション提案 全国に広がるメンテナンス網と診断力、提案力とエンジニアリング力 	機会	<ul style="list-style-type: none"> 環境負荷低減ニーズの拡大(熱部分の脱炭素) BCP対応製品やサービスの需要の拡大 省人化・デジタル化ニーズの拡大(新しい保守制度の構築)
課題	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素燃料に対応する製品ラインアップの拡充 診断力、エンジニアリング力、提案力を持った人材の育成 工事現場管理者の人員不足と育成 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 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 電化に対応できる自社製品ラインアップの不足

事業環境変化

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CO₂削減目標が設定されましたが、水素やアンモニア等の新燃料やそれを利用する機器はコストが高く、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。当社は新燃料の動向や補助金等の政策を見据えながらお客様のご要望に応えるために、ガス化や高効率機器への更新、廃熱回収や未利用熱活用、DXによる見える化や省エネ診断のご提案を行っています。また、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のニーズに応え、お客様に寄り添い必要とされる企業をめざしています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

自社製品に限らないさまざまなお客様の設備のエネルギー管理が可能になったMEIS CLOUD+の活用で、お客様との繋がりを強化していきます。トータルソリューション提案で「熱ソムリエ」の能力を発揮し、「サービス力+テクノロジー」では、省エネやCO₂削減等に向けてオールミウラ体制で臨み、お客様のカーボンニュートラル実現を支援していきます。さらに、ボイラ事業においては製品の更新だけでなく、電気ボイラやヒートポンプ、水素燃料ボイラなど、当社の強みを活かした組み合わせ提案を推進していきます。

トピックス(2023年3月期)

■ 商談機会を創出し、国内機器販売事業は増収増益へ
コロナ禍においてもオンラインと対面などで商談機会を増やし、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は確実に進んでいます。

■ 排煙ゼロでコンパクトな新型電気ボイラを発売
カーボンフリーな電気ボイラの需要が高まっています。工場ですでに使われるボイラ燃料の代替として、安全・衛生的・省スペース設計の「ME-100」を発売しました。

■ 住友ゴム工業株式会社様のタイヤ製造工程で
当社の水素燃料ボイラが稼働開始

当社としては初めて、水素燃料の高圧貫流ボイラが、住友ゴム工業株式会社様の白河工場へ納入され稼働を開始しました(2023年1月稼働)。

従来の高速連続制御を有する水素燃料小型貫流ボイラSI-2000ASをベースに、高圧蒸気仕様設計と低NOx仕様設計を新たに行い、優れた負荷追従性を搭載しています。



水素燃料ボイラSI-2000 20S

アクア事業

強み	<ul style="list-style-type: none"> ボイラ事業で培った幅広い用水技術と独自の水質センシング技術、豊富な水分析データ 量産を可能にする標準規格設計力 水処理分野に特化したフィールドエンジニア育成プログラム お客様の日常運転を円滑にサポートするためのデジタル環境の整備 全国規模のメンテナンス体制による保守サービス 	機会	<ul style="list-style-type: none"> 人口の減少を背景とした省人化ニーズ、ノンコア業務のアウトソーシング 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を有効活用
課題	<ul style="list-style-type: none"> 排水領域の商品ラインアップの強化 大型プロジェクト受注時の専任技術者の確保 電子部品の供給不足、原材料価格の高騰 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 国内産業の成長鈍化と市場の縮小 技術革新的な水処理技術の出現 競合他社、新規参入企業との競争激化

事業環境変化

労働人口の減少にともない、労務費削減や人的資源の有効活用が重要な時代。当社はセンシング技術とIoTを融合し、エネルギー消費量や現場作業の低減を図る新たな提案をします。また、アクア事業におけるシナリオ分析結果をもとに、気候変動と経営戦略との統合に取り組めます。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

顧客の省電力・省水意識の高まりを受け、水の再利用と工程水・排水の特性を考慮して、熱を有効利用した商品・システムの研究・開発を行い、低炭素社会へ貢献する事業領域を増やしていきます。また、地下水マネジメントも重視されており、当社も地下水の取扱事業者として、持続可能な地下水の保全と利用に取り組んでいきます。

トピックス(2023年3月期)

■ 積み重ねた実績が新規プロジェクト受注の呼び水に
新設・増改築工事を手がける大手ゼネコン様からの受注実績が増加しています。2022年3月期に上市した製薬工場様向けの熱水殺菌純水システム、食品工場様向けの大型取水設備(井戸)、大型用水処理システムなどの受注実績に繋がりました。

■ アクア事業でも複数サービスの両立を実現
冷却塔水処理分野では、クラウド型遠隔監視機能を搭載した自社開発センサーを発売し、水管理強化と省エネを両立するサービスを提供できるようになりました。

食品機械事業

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
課題	<ul style="list-style-type: none"> エンジニアリング力の強化 他社との協業による事業領域の拡大 システム販売増にともなう、メンテナンス対応領域の拡大 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 人口減少・少子高齢化の進展による国内市場の縮小 急激な市場変化にともなう、既存装置メーカーのボールドレス化と新規参入業者の増加 海外現地メーカーの急激な成長

事業環境変化

日本では人口減少にともない、食品消費量も減少傾向にある一方、利便性向上やフードロス対策に有効な加工食品市場が順調に拡大しています。製造現場では、人手不足やエネルギーコストの高騰、環境問題への対策が経営課題となっており、迫る「物流の2024年問題」への備えも不可欠です。また、大手食品企業では脱炭素に向け、自然冷媒への関心が高まっています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

当事業は、生産性向上と自動化、生産機械とユーティリティ機器を絡めたトータルソリューションにより、省エネとCO₂削減における課題解決を提案し、事業拡大をめざしていきます。また、ロングライフフード市場と高齢者食市場に向け製品や装置の開発のほか、管理栄養士による食品製造ソフト開発も推進。さらに食品産業界の当社ボイラ顧客に向け、ユーティリティと生産両面の管理サービスを展開していきます。

トピックス(2023年3月期)

■ 強みを活かした提案により、多様な受注実績が増加
レトルト食品市場拡大にともない、レトルト殺菌装置の導入実績は順調に推移しています。ボイラ等のユーティリティや自動化装置を含めた大型物件の実績は増加しており、2024年3月期以降の受注も増加を見込んでいます。傾向としては、当社独自のトータルソリューション提案による、食品機械・ボイラ・冷水設備・水処理装置・コンプレッサ等をまとめたシステム販売実績の獲得や、工場診断から廃熱回収利用の省エネ施工の実績が増加しています。

■ 自社製品の更新受注の需要を喚起
主力商品の真空冷却機は、コロナ禍明けの特需反動もあり、台数ベースで前期比86%となりました。今後は、自社製品の更新の需要に応えていきます。

メディカル事業

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 長年培ってきた洗浄・滅菌についての分析力と知識、経験豊富な提案力の高さ 設計・製造・輸送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 洗浄滅菌の管理や物品管理、省人自動化など幅広いニーズへの対応 医療システムや診療・診察・手術方式の変化 産業用市場へ洗浄器の提案可能 環境負荷低減(CO₂排出削減、リユース、助成等)
課題	<ul style="list-style-type: none"> 技術・開発領域の専門人材基盤と営業・エンジニアリング人員拡充 産業用市場の洗浄器、滅菌器の標準化 情報収集力の強化、フレキシブルかつ迅速な対応 グローバル化(輸出)に向けての各国の薬事規制 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 他社による類似製品開発や新規参入とそのスピード 急激な市場環境の変化、医療機器購入システムの変化 医療産業の地方分散化、薬機法等の法規制強化への対応 各種専門企業による攻勢

事業環境変化

人口減少にともなう機械化・自動化・遠隔化・AI化等の加速が想定され、当社製品においては管理および通信システム、自動搬送等によりそうした環境に対応していきます。製薬やバイオなどの産業用市場に対しては省エネ・CO₂削減に向けた商品を提案、また、洗浄・滅菌分野では、当社の技術や商品を活かせる新市場等の調査、分析、開発を行っています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

今期は特に品揃えの充実により業績は順調に向上。今後の安定化のため、設計・営業等の人材確保を推進します。また、本体販売とともに管理(通信)装置やバリデーション・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。さらに関東にショールーム&ラボを設置し、洗浄テスト・試験等の実施やお客向けセミナーの開催など、当社の知識と経験を各業界へ発信することで貢献していきます。

トピックス(2023年3月期)

- **豊富な品揃えにより業績が向上**
品揃えの充実化により目標を大幅に超える業績と物件量を確保し、相乗効果で従来商品の情報入手量と決定率も向上しました。
- **産業用市場への洗浄器提案に手応え**
産業界における人材不足改善、業務改善を目的として、洗浄工程の機械化が進み、市場が拡大。当社では、洗浄テストなど、洗浄器を活用した案件が増えました。
- **世界的な「モノ不足」にも負けない当社の総合力**
コロナ禍やロシアのウクライナ侵攻といった世界情勢の悪化にともない、部品や原材料が不足するなか、当社では総合力を発揮し、遅滞なく商品を提供することができました。

新事業開発・熱利用事業

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 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	<ul style="list-style-type: none"> 環境負荷低減ニーズの拡大 政府の脱炭素計画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
課題	<ul style="list-style-type: none"> 商品開発における市場ニーズの変化スピードへの対応 コスト競争力への対応 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 次世代エネルギーの不確実性とシナリオ変化 既存競合メーカーや新規参入企業との競争激化 革新的脱炭素技術、脱炭素燃料の出現

事業環境変化

コンプレッサの電力消費は工場・事業所の20～30%を占め、約95%が工場廃熱となっています。廃熱の活用により電力消費を大幅に削減できる熱電ソリューション事業への関心が高まっており、また、省エネやカーボンニュートラルに対するお客様の投資が加速するなか、ヒートポンプや水素エネルギーへの期待も高まっています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

未利用熱活用において、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、この接点を活かして事業拡大を図ります。従来型機器でも、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、脱炭素に向けたヒートポンプ導入を推進し、他社との協業の幅を広げていきます。また、水素ボイラなどへ供給可能なオンサイト型水素製造装置など水素関連機器の開発も加速していきます。

トピックス(2023年3月期)

- **多様なご要望にお応えする体制を強化**
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、また、省エネ意識の高まりによって、脱炭素を見据えた相談や導入も大幅に増えています。他社との協業も進め、さらに提案の幅を広げていきます。
- **Modern Hydrogen INC.との戦略的資本提携**
三浦工業の「水素ボイラ技術」と米国Modern Hydrogen INC.の「分散型水素製造技術」の融合により、産業熱の脱炭素化に貢献する技術開発が可能となります。これは既存のガスインフラを活用したクリーンな水素製造と熱利用により、その他の水素製造および輸送技術を補完するものです。

環境事業

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 	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
課題	<ul style="list-style-type: none"> 専門人材の育成 環境分野以外の分析力強化 開発体制の効率化 BCP対策 	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

事業環境変化

国内ダイオキシン類市場で当社の分析用商品は70%超のシェアを占め、受託分析数も安定的に推移。一方、市場縮小が予想されるPCB分野では、応用開発した商品の普及活動を継続します。残留農薬分析市場では、より迅速・正確に分析できるキットを上市し、国内での定常利用が始まっています。海外ダイオキシン類の成長市場である中国・アセアン・中東では、引き続き販促活動や技術PR活動、商品開発を進めます。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

市場縮小が予想されるPCB事業分野の売上減少に対しては、新商品の展開でカバーする戦略を実践しています。国内では、新たな成長市場である農業市場で重点的に拡販し、メンテナンス事業全体に貢献できる水分析メニューの拡充にも取り組みます。海外では、現行ビジネスのグローバル化を図り、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、世界シェア30%以上の獲得をめざします。

トピックス(2023年3月期)

- **登録エリアを愛媛から全国へ**
土壌汚染対策法に基づく環境省の指定調査機関としての登録エリアを「愛媛県限定」から「全国」に変更し、全国の施工様からの相談に対応できるよう体制を整えました。
- **海外仕様のPOPs自動前処理装置を上市**
2022年1月、海外仕様のPOPs自動前処理装置(GOシリーズ)を日本国内のダイオキシン市場に投入。新たに媒体・分析項目への対応をはじめ、現行装置(SPDシリーズ)の買替需要など多くの引き合いをいただきました。
- **サウジアラビアに販売店を開設**
グローバル戦略の一環として、サウジアラビアに販売店を設け、中東地域への進出を開始しました。今後、残留性有機汚染物分析市場拡大が予想される中東地域への販売を加速していきます。

船用事業

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 	機会	<ul style="list-style-type: none"> 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
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 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 中国は鋼材価格下落にともない、船価も下落する一方、日本国内の鋼材および資材価格は下落傾向にならず、価格差が発生

事業環境変化

2022年の世界の造船契約数は、重量トンベースで昨年比39%減少、タンカー・バルカー船などでは40～60%減少していますが、LNG船は増加傾向にあります。中国では鋼材安により船価は下落していますが、日本ではさほどの価格下落はないとされ、発注数が伸びない可能性があります。ただし中型バルカー船に限っては、高品質な日本の造船船への志向が上昇。今後は、価格競争できる新燃料対応製品の海外市場投入が急務となっています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

- ① 海外市場の拡大(中国造船所の契約船増加による取引量の拡大)
- ② 環境対応製品、次世代環境対応船に搭載可能な製品の開発継続と早期市場投入
- ③ 新しい船用バイナリー発電(さらなる省エネ・CO₂削減に貢献)
- ④ 船用IoTを活用したサブスクリプションメンテナンスの構築(計画的な保守と機器の健全性維持および故障の未然防止を実現)

トピックス(2023年3月期)

- **売上目標を達成**
2023年3月期の売上は約98億円で計画比100.2%となりました。
- **メンテナンス部門の売上が著しく成長**
メンテナンス部門はパラスト水処理装置および補助ボイラのメンテナンスや部品売上が好調に推移し、前期比126%の売上となりました。
- **船用分野の商品展開をさらに拡大**
商品開発では、次世代燃料船向け製品および船用IoTアプリケーションの開発が順調に進んでいます。船用IoTアプリケーションは新造船だけでなく就航船への搭載も視野に入れています。また海洋プラスチックごみ削減に向けた商品のラインアップを進めています。

国内メンテナンス事業



執行役員
FE戦略ブロック長
宮本 治

DXを推進し、業界屈指のメンテナンス体制の価値向上をめざします

ミウラのフィールドエンジニア(FE)と34年の歴史を持つオンラインメンテナンスで、お客様が取り組むカーボンニュートラルの一翼を担っていきます。

当社独自の保守点検契約システムを軸に全国に約1,200人のFEを配置し、お客様の機器の安全運転と効率維持、そして、現場に寄り添ったハイレベルな省エネ提案を展開。また、省力・省人化ツールとして開発したクラウドサービスも運用開始から丸5年を迎え、現在では工場内のさまざまな機器を繋ぐことができる「MEIS CLOUD+」も順調に採用していただいています。FEのメンテナンス力と通信データの拡大が他社機器のメンテナンスも可能にしたことにより、また一歩スーパーメンテナンス会社へと近づいています。

高い技術のワンストップ力に加え、機器情報のさらなるデジタル化により、お客様の幅広い設備におけるエネルギーロスをさまざまな角度から抑えるためのサービスレベルの向上を図っていきます。

強み	<ul style="list-style-type: none"> 高度な技術力を備えた人材と、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 	機会	<ul style="list-style-type: none"> 熟練作業者の減少にともなう省人化、アウトソース需要の拡大 デジタル技術による効率化、最適化、高付加価値提供(省エネ貢献) カーボンニュートラルに向けたお客様へのソリューション
課題	<ul style="list-style-type: none"> FE人材基盤の維持、拡充、専門性向上 ボイラ以外の幅広い専門知識獲得、資格取得、業務委託、協業の構築 IoT基盤プラットフォームの早期展開 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 国内ボイラ市場の縮小 データ通信による一括管理サービスを行う企業の進出と実績 カーボンニュートラルに向けた急激な電化

事業環境変化

近年のエネルギー環境の変化を受け、日本政府は2030年度までにCO₂排出量46%削減を目標とし、また、あらゆる業種のお客様がカーボンニュートラルに向けた取り組みを本格化させています。こうした情勢下で、当社のサービスはハード、ソフトともに需要が高く、その先のメンテナンスビジネスの追い風にもなっています。

提案に際しては、まず現場の状況を把握し、どうすればお客様のお役に立てるのか、社会貢献に繋がるのかを考えています。さらに蒸気ボイラとヒートポンプ・廃熱利用機器を組み合わせたり、工場内のユーティリティをデータ通信によって一括管理したりするなど、広い視野を持って「工場全体のエネルギー消費量削減」を図ります。

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」となることをめざしています。そのためにはまず、日々現場でお客様と向き合っているFE一人ひとりがお客様と緊密な関係を築き、エネルギー運用に役立つ高度な情報や技術を提供する「熱ソムリエ」となる必要があります。

また、クラウドサービスを活用し、自社他社の区別なく、ユーティリティ設備の見える化と日常管理の省力化を可能とする、高い専門性を持ったFEの育成にも取り組んでいます。これにより、さらに広いフィールドの保守契約を獲得し、事業拡大を図っていきます。

トピックス(2023年3月期)

■ 機器の稼働率上昇にともない、関連分野の売上も増加
お客様の機器稼働率が継続的な持ち直しを見せ、FEが関わる領域の業績も続伸しています。特にCO₂低減を目的とする省エネ分野や、昨年までは停滞していた簡易ボイラを含む本体の更新、更新時期を迎えた機器を安定稼働させるためのオーバーホール、保守契約の更新、薬品販売などの売上が増加しました。

■ クラウド活用により、スーパーメンテナンス会社へ
他社機器も含めた見える化のツールである「MEIS CLOUD+」の契約件数は、2023年3月時点で国内累計110件、クラウド契約全体としては807件を達成。日常管理の無人化ニーズが増加しています。

MEIS CLOUD®とMEIS CLOUD+

MEIS CLOUD®とMEIS CLOUD+は、ともに携帯電話回線で1つのクラウドサーバに繋がっており、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機器稼働状況・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。

ランドリー事業



取締役 専務執行役員
ランドリー事業推進統括本部長
武知 教之

お客様の“今”のお困りごとに、“今”応えていきます

コロナ禍でクリーニング・リネンサプライ業界も大変な影響を受けましたが、感染症拡大も落ち着きをみせています。ビジネスや観光による人流の活発化とともにお客様の工場稼働率も大きく回復してきていますが、エネルギー高騰や人手不足といった業界課題はさらに増大し、待たなしの状況になってきています。当社は、そうした“今”のお困りごとに“今”応えられるよう、グループの総力で対応してまいります。

まず人手不足対策としては、2023年4月にランドリー機器のグローバル企業で省力化・自動化の特徴的な技術・商品を持つ「JENSEN-GROUP」と資本業務提携を行いました。世界的トップメーカーとの連携により、省人化・自動化の革新的な提案を行い、人手不足の解決を図ります。もうひとつの大きな課題である省エネ(エネルギー価格高騰、低炭素・脱炭素)に対しては、ミウラの熱と水のソリューションによる省エネ技術と洗濯機などの生産設備の融合をさらに推進し、省エネの課題解決も進めてまいります。

強み	<ul style="list-style-type: none"> ミウラならびにJENSEN-GROUP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・サービスを提供 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 	機会	<ul style="list-style-type: none"> 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
課題	<ul style="list-style-type: none"> 商品・システムの強化(コスト、生産性、省エネ性、自動化など) メンテナンス体制の強化(人材教育、お客様人手不足支援、ピフォアメンテナンスなど) 業界回復に向けて生産量アップ 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 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 人手不足(労働力の大手企業や他業界への偏り)

事業環境変化

経済活動の活発化にともない、ホテル稼働率アップ、飛行機や新幹線などの交通機関の利用増加などでお客様の工場稼働率は大きく上昇してきています。また、コロナ禍の約3年間は先行き不透明であった老朽化設備の更新などの設備投資意欲が徐々に回復してきています。

しかしインバーターなど、いまだ調達に困難な部品があり、さらに設備投資を控えてきた反動による急激な需要の高まりが重なり、業界全体が納期に日数を要する状況でもあり、今後の生産量アップ・納期短縮が課題となってきています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

エネルギー価格の高騰により、厳しい状況下にあるお客様の工場経営をサポートできるよう、省エネに繋がる商品・システムの開発と提案に注力してまいります。また、人手不足という課題に対しては、JENSEN-GROUPの省人化・自動化システムの提案を進めてまいります。こうした課題解決には、機器単体ではなく工場全体に視野を広げた検討が必要です。当社では商品や技術開発をグループ一体となって推し進め、クリーニング・リネンサプライ工場のトータルソリューションを進めてまいります。

トピックス(2023年3月期)

■ 資本業務提携により課題解決力を増強

ランドリー機器のグローバル企業であり、省力化・自動化の技術・商品を持つJENSEN-GROUPの株式を取得(持分法適用会社化)し、同時にアイナックス稲本の合併会社化を行いました。これにより、ミウラグループの熱と水のソリューションによる省エネ技術と合わせ、お客様の最大の課題である省人化・自動化、省エネを早期に解決する製品やサービスを提供することが可能となります。

■ トラブルは発生後ではなく、未然に防ぐことが理想

ランドリー事業においても、メンテナンスに関する売上は対前期比+9%と大きく伸びました。納入機器については、定期点検を行います。故障箇所を発見するだけでなく、その先の状態を想定して、故障する前に提案メンテナンスを行うことが理想です。これにより、装置の突発故障を減少させ、お客様の工場の安定稼働に貢献できます。

海外事業



取締役 常務執行役員
海外事業統括本部長

児島 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、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。2023年3月現在、世界24の国と地域でボイラ事業を展開。海外生産工場8拠点で、各国・地域の法規制やお客様のニーズ、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。さらに、最近の欧米企業を中心とした動向では、CO₂削減を目的として、電気・バイオ燃料・水素燃料の検討を開始されるお客様が増加していることから、当社の強みである貫流ボイラの特長と安全性を活かした新規商品の開発に取り組んでいます。

また、2023年3月31日、外国人技能実習・企業単独型(社内検定型)の認定を受け、専門性・多様性のある人材のメンテナンス教育を日本で実施していきます。この活動により、海外のお客様へ、より効果的な省エネ提案やメンテナンス体制の強化の実現が期待できます。

当社は世界のお客様のニーズに応えるため、よりグローバルな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きます。

強み	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素化に向けた世界的な環境負荷低減ニーズ イン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
課題	<ul style="list-style-type: none"> エンジニアリング力の強化・拡充 各国のボイラ規制、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 	脅威	<ul style="list-style-type: none"> 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

事業環境変化

2023年3月期の米州、アセアン地域は設備投資需要の回復がみられ、増収増益となりました。特にメキシコ、ブラジル、インドネシアはメンテナンス事業の安定成長もあり経営基盤が整いつつあります。一方、中国は、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、市場全体で投資への慎重な姿勢がみられました。ロックダウンや移動制限もありましたが、当社では中国国内の150以上の拠点網により、お客様に満足していただけるメンテナンス対応が実施できました。このような経験は、今後の大きな財産になると確信しています。メンテナンスの重要性を再認識した経験を活かし、海外での拠点展開の推進と遠隔監視システムの改善を行い、お客様にとって安心安全な商品を安定供給できる体制を構築していきます。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

海外グループは、省エネ提案による機器販売の増加と積極的な保守契約取得で年平均成長10%以上をめざしていきます。世界的にコロナ禍からの行動制限緩和が進んでおり、積極的な営業行動が可能になりつつあることから、未進出国・地域の市場調査、市場と法規整理を実施し、2023年度中に新たな市場へのチャレンジ目標を明確にし、海外事業の拡大を推進していきます。

トピックス(2023年3月期)

■ 中国事業30周年を迎え、新たなスタートを

中国では新しい政治体制が発表され、2023年2月からはコロナ規制緩和により行動制限が解除されました。当社でも営業活動が可能になり、お客様からさまざまな声をお聞きする機会が増え、景気回復に向けた可能性を実感しています。また、中国でも燃料価格が上昇しており、お客様の省エネに対する意識に変化が表れています。中国事業30周年を迎えた2024年3月期は、当社にとって重要な分岐点であり、省エネ提案により昨年の売上の落ち込みを取り戻す再スタートの年であると思っています。

■ 省エネ提案に関心の高いお客様への重点営業

中国のボイラ市場はコロナ禍の影響から、新工場の投資延期や市場の落ち込みが大きい年となり、販売台数は下降しています。しかしながら、食品加工業、製薬業は順調に伸びており、2024年3月期も好調である見込みです。ミウラではターゲット業種のお客様への省エネ分析数の強化、省エネ提案に関心の高いお客様への重点営業を行い、より効率の良いシステム提案を推進していきます。



CZIシリーズ

エリア別 事業統括責任者メッセージ

アジア事業ブロック

各国の市況と成長産業をウォッチしながら、お客様の環境改善投資をサポートします



アジア事業ブロック
執行役員

三本 順一

■ アジア事業を取り巻く概況

2023年3月期はウクライナ情勢に起因したエネルギー価格の高騰やインフレによる景気下振れの影響で、中小企業向けのボイラ販売実績が低迷しましたが、韓国やインドネシア、トルコなどでは、カーボンニュートラルを宣言している大手企業とそのサプライヤーの環境改善投資は継続して行われています。これらのお客様に向けては「高効率のガス燃料ボイラ」を販売しており、この需要は当面の間、続くものと予想しています。

今後も、環境配慮経営に取り組む大手企業と各国の成長産業をターゲットとした「選択と集中」により、アジア事業のさらなる拡大に注力していきます。

■ めざすは蒸気販売のトップメーカー

同ブロックでは「各国で動的シェアトップをめざす」を合言葉として、単年度に販売する蒸気量合計で業界をけん引する企業となることを目標に掲げています。

具体的な販売戦略は各国で異なりますが、カーボンニュートラルを宣言している企業へのCO₂削減提案を最優先として取り組んでおり①、大型ボイラの貫流化更新を主とする納入実績は年々増加しています。そして、新設

市場としては、半導体産業とEV用バッテリー製造、バイオ・医薬品製造の設備投資が活発であり、これらの成長産業に対してもミウラがベストパートナーとなれるよう、アプローチを強化②しています。

また、メンテナンス事業に関しては、ボイラ保守契約台数の増加にともない、順調に推移しており、各国の収益基盤として成長しています。

■ ブロックの成長性向上を図りつつ、進出先を検討

前述の①②の販売戦略を軸にしながら、ブロック全体の売上成長率として「毎年10%成長」を目標としています。利益については、収益性が高い大容量機種の販売増加と各国のメンテナンス収益が順調に伸びていることもあり、当面は安定的に推移するものと見込んでいます。今後もメンテナンス拠点の増設やエンジニアの育成に努めていきます。

2023年4月には、バングラデシュに現地法人を設立しました。トルコと同様、テキスタイル業界(繊維・染色)に特化した販売戦略を展開していきます。引き続き、他のアジア諸国の市場調査を行いながら、顧客ターゲットングを行い、新規進出のタイミングを図っていきます。

米州事業ブロック

メンテナンスビジネスを基盤構築の軸として、各国に応じた販売戦略を推進します



米州事業ブロック
執行役員

藤原 達也

■ 米州事業を取り巻く概況

米州は、アジア主要国よりも一足先にコロナ禍が収束し、その後の景気改善を背景に各国の経営体制強化が成果を見せ始めています。特にアメリカではボイラ販売事業が堅調に推移しただけでなく、着実な水処理薬品販売とメンテナンス契約件数の増加、さらには価格改定や為替の影響もあり、大幅増収となりました。

米州事業の各国共通の今後の目標としては、まず、ミウラのバリュー、すなわち、お客様のニーズにあわせたボイラと周辺機器の提案、そして、安心して蒸気を使っただけのためのメンテナンスや水処理をしっかりと提供できる環境をローカル社員とともに構築することが挙げられます。

■ “ミウラのビジネス”を実践するローカル人材の育成

ミウラの製品や付加価値提案は海外でも競争力は高く、受け入れられていると実感する一方、製品の品質やコスト、メンテナンスサービスの質、ミウラのパリユを顧客に伝えるための提案力や実践力に課題、言い換えると“大きな伸び代”があると感じています。これらを向上させ、各国に適した形で展開していくためには、ミウラの強みである商品やバリュー提案を理解し、実践する「ローカル人材」の育成と定着が必須です。ローカル化の成果としては、アメリカで2023年7月にローカルの社長が誕生

したほか、営業・メンテナンス・工場・技術・経理・人事の部門長にローカルの社員を配置、カナダでは、2023年から営業・メンテナンスの統括をローカルの社員に任せており、ブラジルでも営業部門リーダーをローカル社員にバトンタッチしました。

■ 米州での2024年3月期の注力ポイント

米州全体の今後の方針としては、地道に成長しながらも、ミウラスタンダードの現実化に必要な基礎的な組織力・実践力の構築に軸足を置き、事業が中期、長期的に加速的な進化を実現できるように力をつけていきたいと考えています。具体策としては、アメリカでは、機器販売の6～7割を占める販売店との協業により、お客様にミウラのメンテナンス、水処理を提供できる形へ転換しています。カナダにおいては、点検契約から部品保証などを含む包括的なメンテナンス契約へのシフトを進めながら、メンテナンス事業の成長に取り組んでいます。ブラジル、メキシコにおいては、現在、多くのお客様へ水処理薬品をご使用いただいておりますが、さらに水管理およびメンテナンスのレベルアップを実現していきます。いずれの国においても、通信データの活用、水管理レベルアップによる顧客満足の向上が共通のテーマです。