

熱・水・環境のベストパートナー

MiURA

三浦工業株式会社

<https://www.miuraz.co.jp>

熱・水・環境のベストパートナー

MiURA

統合報告書 2023



未来の
ために、
いま選ぼう。



※1 三浦工業
 ※2 三浦工業および国内製造子会社
 ※3 三浦工業(支店を除く)および国内製造子会社
 ※4 貫流ボイラの使用年数の見直しにより、2022年3月期以降の国内市場における総蒸発量の算出方法を変更しています。
 ※5 国内海外連結

01 数字で見るミウラグループ/目次/編集方針		
Part 1 ミウラの特長	04 ミウラグループ理念体系 05 価値創造の軌跡 07 ビジネスモデル 09 環境に貢献するミウラのトータルソリューション 11 グローバルネットワーク	
Part 2 ミウラの成長戦略	14 トップメッセージ 代表取締役 社長執行役員 CEO 宮内 大介 19 価値創造プロセス 21 長期成長戦略 23 中期経営計画2023 25 財務担当役員メッセージ 代表取締役 専務執行役員 財務担当役員 廣井 政幸 29 At a Glance / ミウラの事業	持続的な成長の基盤 39 長期ビジョンの実現に重要なマテリアリティ 40 サステナビリティマネジメント 41 マテリアリティ・KPI 43 環境への配慮 45 環境長期目標 47 気候変動への取り組み(TCFD) 49 人財戦略 53 品質管理 55 サプライチェーンマネジメント 56 地域社会への貢献
Part 3 ガバナンスの進化	31 国内機器販売事業 35 国内メンテナンス事業 36 ランドリー事業 37 海外事業 58 ガバナンスの変遷 59 役員一覧 61 社外取締役対談 社外取締役 樋口 建史 社外取締役 監査等委員 安藤 吉昭	65 コーポレート・ガバナンス 71 リスクマネジメント 72 コンプライアンス
編集方針	データハイライト 73 財務・非財務ハイライト 75 10年財務データ(連結)	77 会社概要 78 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に、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、統合報告書を発行しています。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
 2022年4月1日～2023年3月31日
 (一部に2023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きください。

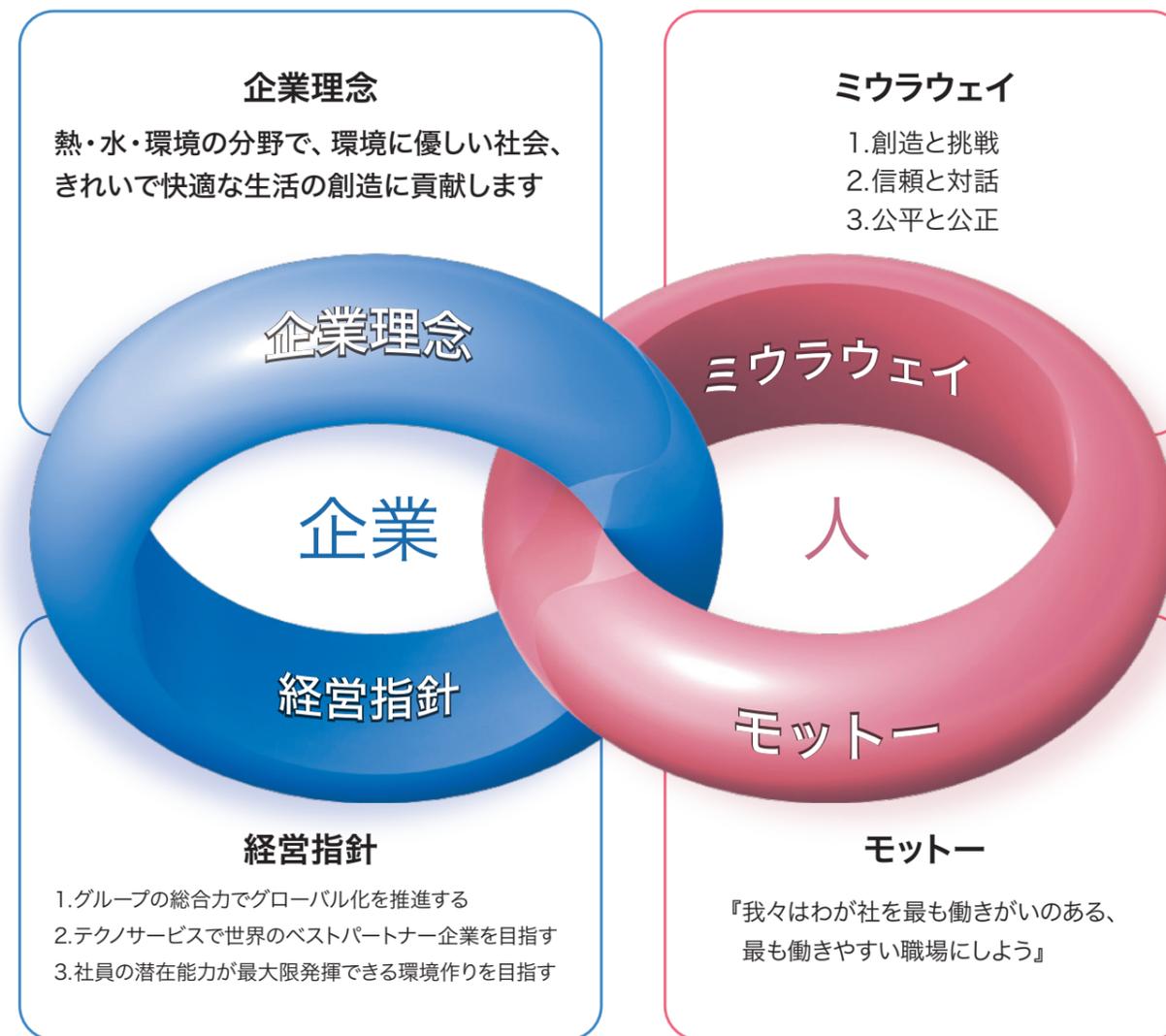
Part 1
ミウラの特長

ミウラらしさの原点



創業者 三浦 保は企業人として、貫流ボイラの発展に一生を捧げ、そして「三浦工業」という会社をつくり上げました。一方、趣味や遊びにも情熱を注ぎ、多彩な表現の人でもありました。そのような生き方は、今のミウラらしさの原点であり、挑戦や失敗を恐れず、仕事に厳しく人に優しいミウラらしさとして受け継がれています。

ミウラグループ理念体系



モチーフの意味

人(私たち)と、企業をリングで表し、その2つがしっかりとつながることで、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。

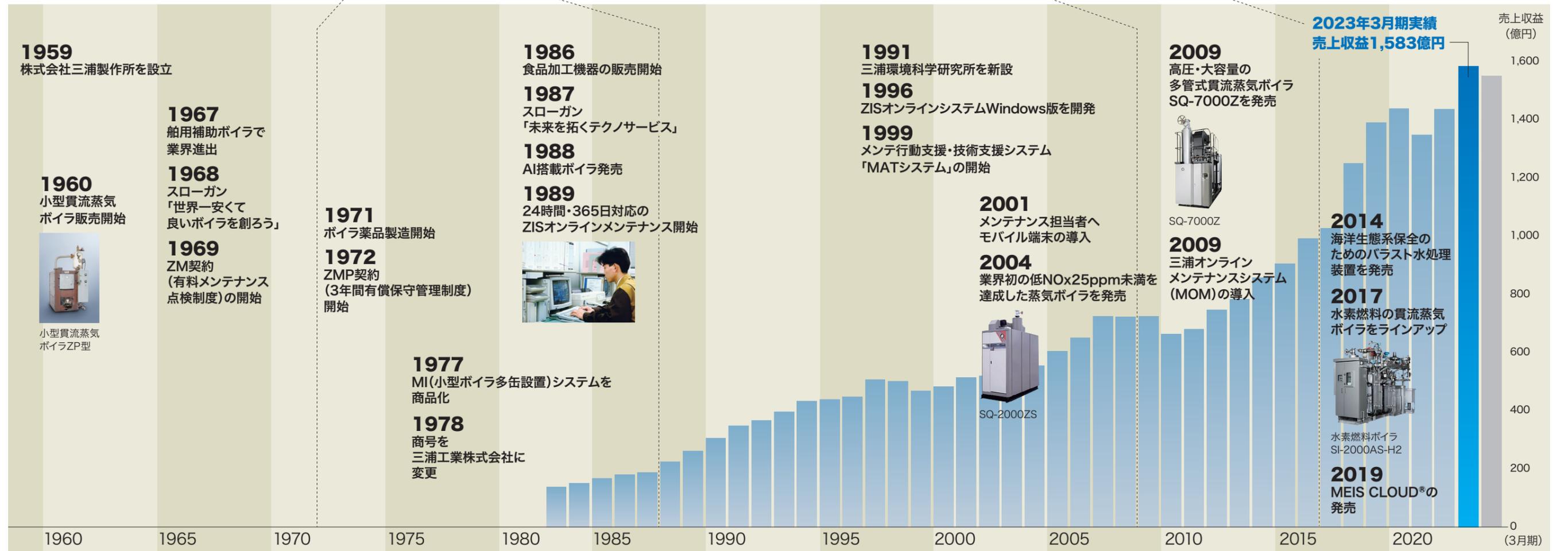
メンテナンスサービスの成長とともに 事業を拡大

時代背景と社会的課題・ニーズ

<p>1959年～ 戦後の好景気 朝鮮戦争による特需景気のなか、精麦・精米に不可欠なボイラの入手が困難になりました。</p>	<p>1965年～ 高度経済成長 急速に発展する日本経済のなか、安くて使いやすいボイラの需要が高まりました。瀬戸内では造船所向けの船用補助ボイラの需要が高まりました。</p>	<p>1972年～ 石油危機 オイルショックが起こり、時代は「省エネ」へ。ボイラにも「使いやすさ」「低価格」に「高効率」がキーワードに加わりました。</p>	<p>1987年～ モノからサービスへ 日本はバブル期に。経済全体にゆとりが生まれ、技術競争だけでなく、さらなる付加価値が求められるようになりました。</p>	<p>2000年～ 地球温暖化問題 1997年、地球温暖化に対する国際的な取り組みのための国際条約「京都議定書」が採択され、CO₂削減などの技術ニーズが高まりました。</p>	<p>2008年～ 新興国の工業化 環境対策が全世界的に求められる時代となり、企業のグローバル展開がより一般的になりました。</p>	<p>2014年～ 環境経営、SDGsへの取り組み SDGs(持続可能な開発目標)が2015年に国連サミットで採択されて以来、国や地方自治体、民間企業などあらゆるステークホルダーが一体となって、サステナブルな社会の実現に向けた動きが加速しています。</p>
---	--	---	--	---	---	---

ミウラのステージストーリー

ボイラ事業草創期	ボイラ事業開花期	ボイラ事業発展期	ボイラ事業成長期/ 多角化事業草創期	ベストパートナー戦略と 多角化事業の成長	トータルソリューションと 事業のグローバル化強化	トータルソリューションのグローバル展開
----------	----------	----------	-----------------------	-------------------------	-----------------------------	---------------------



海外展開

1982年以降、アジア・米州などへの
海外事業展開を開始

- 1982年 韓国に子会社を設立 製造 販売
- 1987年 カナダに合併会社を設立 製造 販売
- 1988年 台湾に子会社を設立 製造 販売
- 1991年 米国に子会社を設立 販売
- 1993年 上海に合併会社を設立 製造 販売
- 2004年 蘇州に子会社を設立 製造 販売
- 2008年 米国に子会社を設立 製造
- 2008年 シンガポールに子会社を設立 販売
- 2009年 インドネシアに子会社を設立 製造 販売
- 2011年 メキシコに子会社を設立 販売
- 2012年 ブラジルに子会社を設立 製造 販売
- 2014年 タイ、オランダに子会社を設立 販売
- 2015年 トルコに子会社を設立 販売
- 2019年 香港、マレーシアに子会社を設立 販売
- 2023年 バングラデシュに子会社を設立 販売

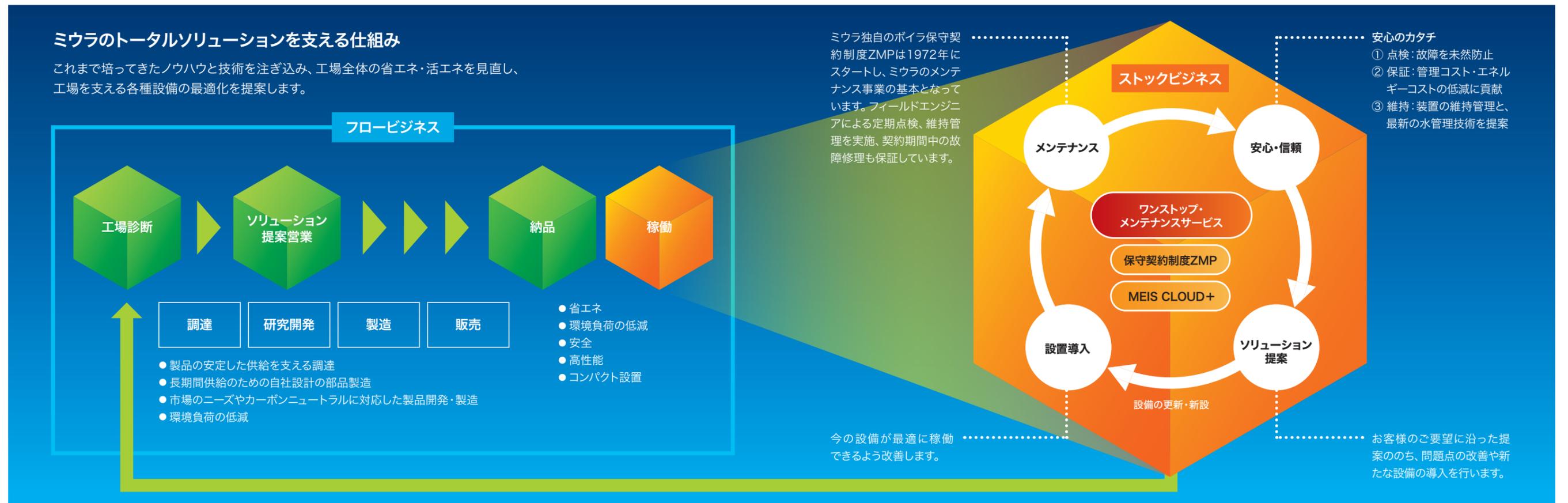
経営基盤を支えるメンテナンス事業、 営業活動との相乗効果でトータルソリューションを実現

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

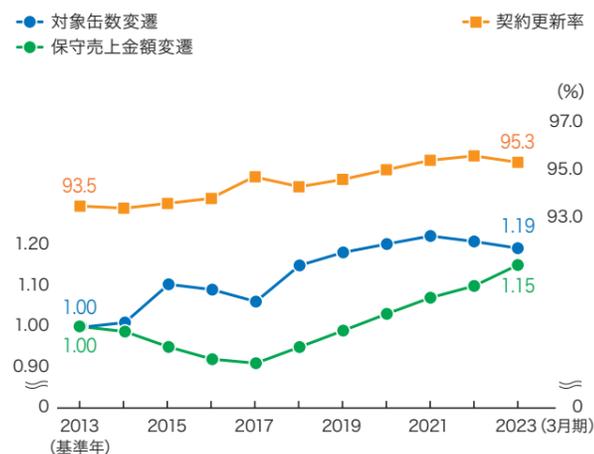
ためのメンテナンス保守契約をお客様にお勧めしています。当社のメンテナンス提供の歴史は古く、無償サービスからスタートしましたが、1969年に有償メンテナンス契約の提供を開始し、現在のビジネスモデルの基礎を築きました。当社独自の保守契約サービスであるZMP契約は、点検整備・

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、契約のリピート率は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

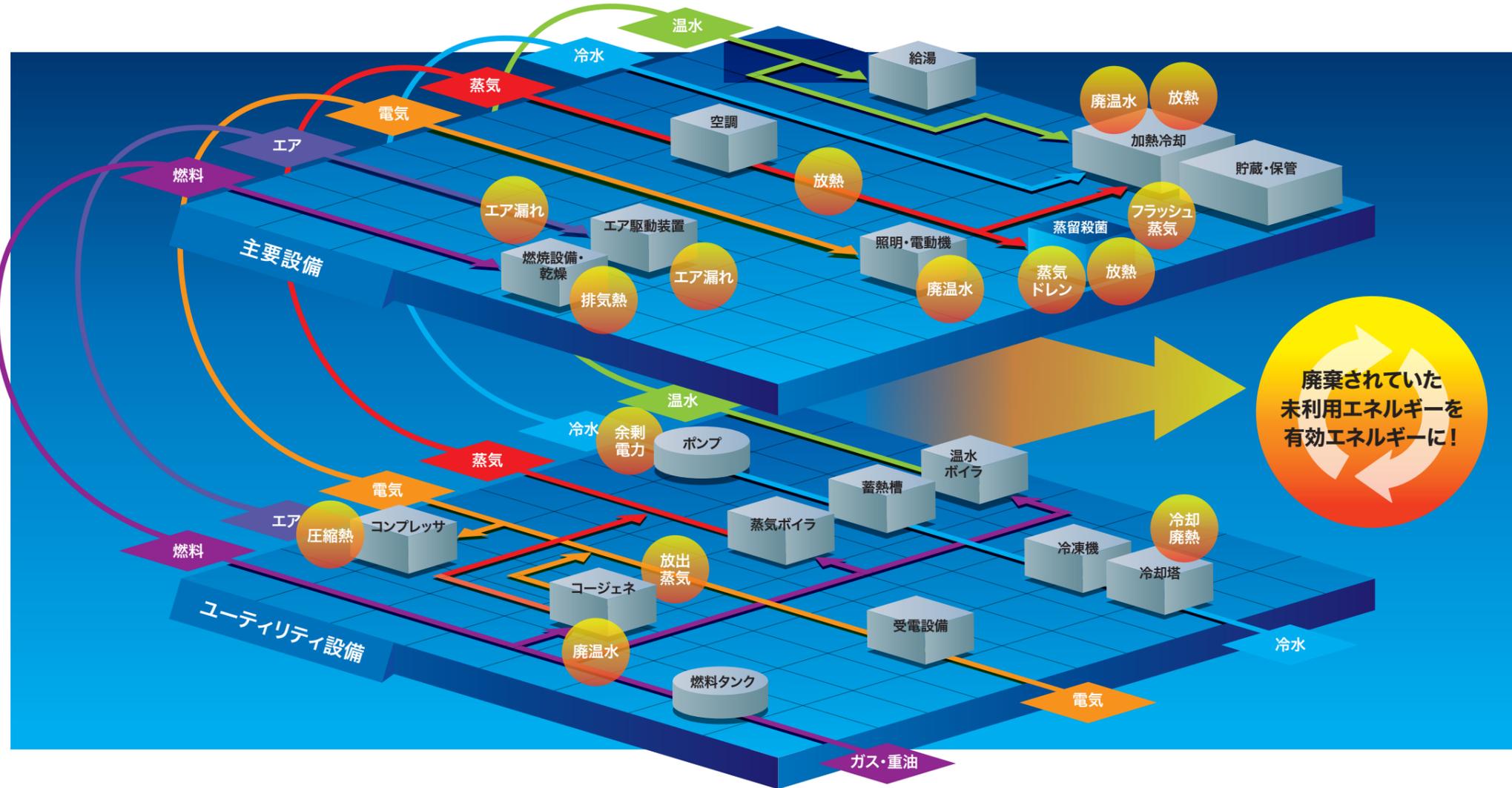
工場全体の未利用熱を再利用。さらに生産プロセスの保守契約で高効率維持

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44,000m³N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

ミウラに根づく「テクノサービス」で お客様のさまざまな問題を解決するミウラの総合力



「世界中のお客様に省エネルギーと環境保全でお役に立つ」という理念を掲げ、お客様が抱えられている問題を解決する提案＝トータルソリューションで、お客様をご支援しています。ボイラのみならず食品機械、メディカル機器や船用機器など、当社の多岐にわたる事業展開の経験をもとに、お客様に最適な省エネや環境改善プランを、全国の営業・フィールドエンジニア、技術・製造が一体となり、ベストミックスでご提案できるのが当社の強みです。このような、お客様のニーズに寄り添う姿勢の基盤には、当社独自の「テクノサービス」という考え方があります。「テクノ」とはお客様に役立つ技術のことであり、「サービス」はお客様に愛され、信頼されること。この2つが高いレベルでかけ合わさったものが「テクノサービス」であり、創業時から今も従業員の中に息づき、「ミウラの総合力」としてお客様へご提供し続けています。

創業当時、単純な構造のZP型からスタートした蒸気ボイラをお客様の要望に応え、大容量化・高効率化・小型化・高性能化を妥協のない実験と工夫で実現してきました。また、性能を維持して価格を抑える製造技術、ミウラならではの技術に対するこだわりが「テクノサービス」として製品開発やサービスの開発へも、脈々と受け継がれています。

今、世界はカーボンニュートラルに向かって大きく動きだしています。ミウラでもカーボンニュートラルに向けたさまざまなソリューションをお客様へご提供すべく従来技術の応用、新技術の開発に力を注いでいます。

営業担当者からのメッセージ

診断力と商品ラインアップの豊富さがミウラの強みです



東京MI営業2部
2課課長
鈴木 栄紀

私は15年間、商品開発に携わった後、省エネ診断部で工場調査を5年経験し、診断から導入後の実証の業務を担っています。この経験を活かして、現在は燃料価格高騰への対応やCO₂削減に向けて、ヒートポンプやコンプレッサ、蒸気関連を軸とした営業に注力しています。これらの導入には工場診断が必須であり、その技術と商品ラインアップの豊富さがミウラの強みとなっています。実際、ヒートポンプやコンプレッサ、水、食品機械などを併せ持ち、すべての機器を診断できる会社はほかになく、トータルソリューションを実践する唯一の企業と自負しています。ただし、ボイラは燃焼というメーカー固有の技術が必要なことから、ほとんどのお客様が保守契約をされていますが、ヒートポンプやコンプレッサは、+αの省エネ設備という位置づけから、故障・停止リスクを想定していないお客様もいらっしゃいます。そこで当社は、エネルギー使用状況の「見える化」を提案。エネルギーの無駄や機器故障による損失金額などを実感し、メンテナンスの重要性をご理解いただけるよう努めています。工場全体の省エネを担う仕事は責任も重いですが、それがやりがいに繋がっています。



小型貫流蒸気ボイラSQ-3000AS

開発者からのメッセージ

グリーン燃料ボイラをさらに進化させることで、カーボンニュートラルに貢献していく



ボイラ技術部
CNボイラ技術課
課長
佐々木 務

当社は2017年1月に日本で初めて100%の水素燃焼が可能な水素燃料貫流ボイラを商品化しており、すでにお客様の工場で使用いただいています。開発当時は、ボイラ燃料として水素を使用するための安全基準というものがまだなく、自社で基準を構築する必要があり、さまざまな業界にヒアリングするところからスタートしました。これが大変でした。さらに設計を進めるなかで、ボイラの燃焼状態を監視する検出器の仕様の不足が見つかりました。その課題を解決できたのがミウラの強みである「自社設計品」です。自社製の検出器を用いたところ、これが問題なく検出できました。当社はメーカーでは珍しく重要部品の内製化を行っているのですが、ミウラの内製技術が役立ったと実感した場面でした。

ミウラが、より安全でより高性能かつ安価に蒸気が出せるボイラを開発・拡販することができれば、地球温暖化防止に貢献できるインパクトは非常に大きなものとなると考えています。今後、お客様がカーボンニュートラル実現を加速していけるよう、水素以外のグリーン燃料を利用したボイラの開発へ積極的に取り組み、社会に貢献していきたいと思っています。



水素燃料ボイラSI-2000AS-H2

省エネ・CO2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。

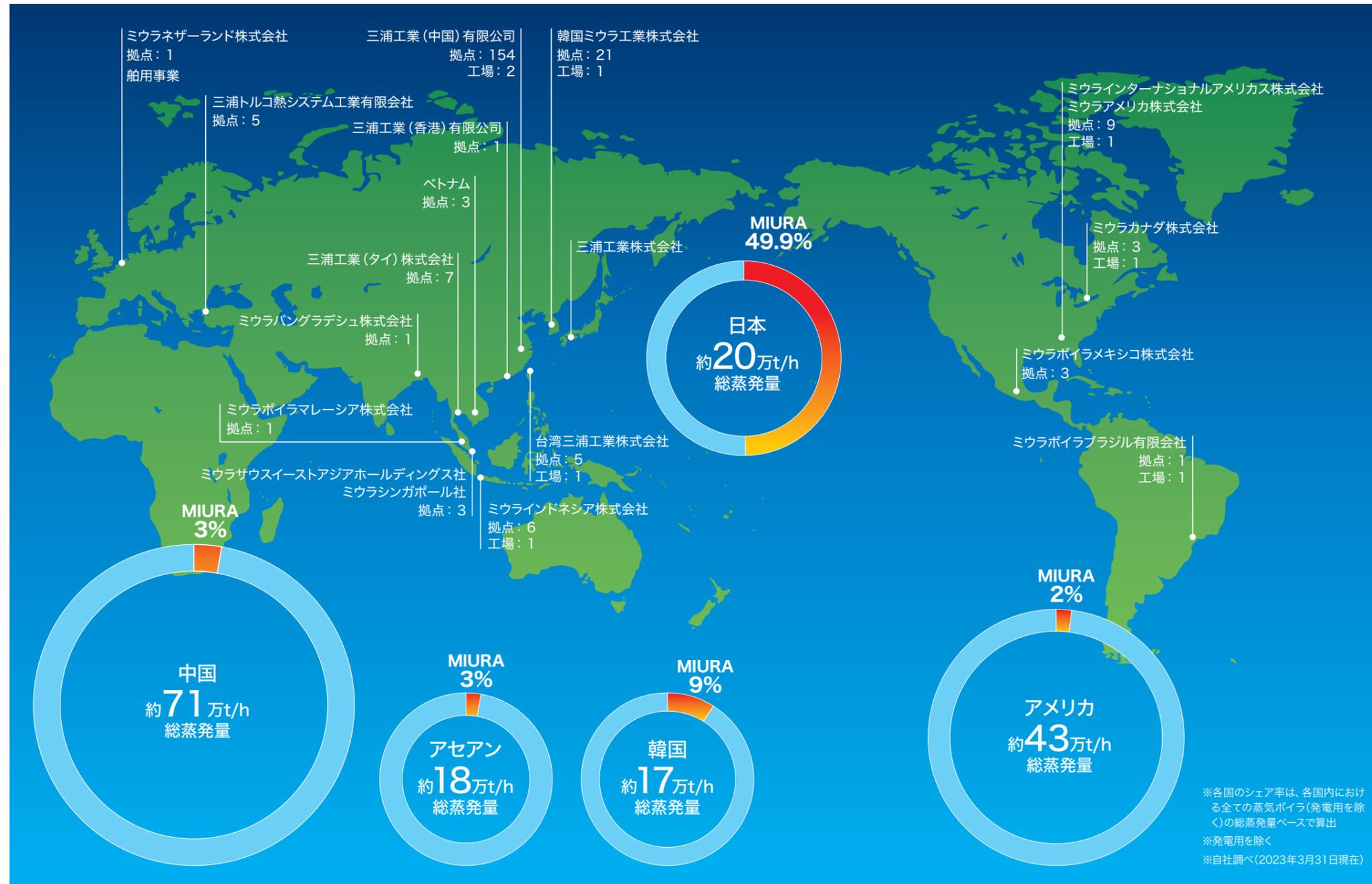
アジア事業については、地政学リスクについての現状を冷静に分析し、将来予想に基づいた戦略の推進でトップシェア獲得をめざしています。特にインドネシアは、大容量の蒸気設備の導入実績が増え、メンテナンス契約についても安定的な収益を確保し、利益は、対前期比143%と大きく飛躍。経済

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%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。

Part 2
ミウラの成長戦略

創業者 三浦 保が大切にした言葉



「夢を持って仕事に取り組もう。
夢は目標であり、
それを実現するのは創意と工夫、
そして、
あらゆる困難を克服していく積極的行動力だ。」

ミウラの成長戦略
トップメッセージ

トップメッセージ

スーパーメンテナンス会社として
グローバル市場に挑み、
さらなる成長をめざします

代表取締役
社長執行役員 CEO

宮内 大介

2023年3月期を振り返って

2023年3月期は、国内・海外ともに事業環境の変化に積極的に対応してきたことで増収増益を果たすことができました。

国内は、新型コロナウイルス感染症の影響は限定的になってきたものの、エネルギー価格や原材料価格の上昇、半導体不足や地政学的な問題など先行きの不透明感は継続しています。こうしたなか当社は、「スーパーメンテナンス会社」への飛躍をめざして、中期経営計画(中計)の基本方針の柱である「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」に注力し、お客様が抱える課題解決のための提案活動を積極的に推進してきました。



また、もう1つの柱である「ワンストップ・メンテナンスの実現」に向けて、製造から販売までの各部門が一丸となって取り組んだことで、省エネ提案にともなう工事や保守件数が増加。機器販売でも主力の小型貫流ボイラの販売が増加したほかランドリー事業も堅調に推移しました。

一方、海外は現状、機器販売が多くを占めていますが、コロナ禍収束にともない設備投資が回復したことで、米州のボイラ販売が堅調に推移し、売上収益が増加しました。

利益面に関しては、原材料価格の上昇や営業活動の活発化により経費は増加しましたが、増収効果や価格交渉による販売価格の改定効果、為替の影響などにより増益となりました。

これらの結果、売上収益は1,583億円(前期比10.3%増)、営業利益は219億円(前期比12.8%増)、税引前利益は234億円(前期比15.9%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は168億円(前期比18.5%増)となり、いずれも過去最高益を更新できました。このことは、コロナ禍やサプライチェーンの途絶などを経て当社グループの事業環境変化への対応力が一段と高まったものと自己評価しています。

成長に向けた考え方——「熱ソムリエ」

中期経営計画の進捗をご説明する前に、昨年も触れましたが、そのコアにある考え方についてあらためてお話しさせていただきます。そのキーワードは、「熱ソムリエ」です。

当社は、長年にわたってボイラメーカーとして、効率の良い小型貫流ボイラを中心に、製品の開発・販売からメンテナンスサービスまでを提供して成長してきた会社です。それ自体は事実であり今後も同様ですが、私は当社グループがこれから大きく飛躍するポテンシャルを持った会社であることを伝えるために、時に意図的に「三浦工業はボイラの会社ではない」と言うことがあります。

なぜなら、お客様は“ボイラを求めているのではない”からです。お客様が求めているのは、“欲しい時に、欲しいだけの熱が、安定的に供給される環境”です。そうした環境は、お客様の現場ごとに異なります。同じ型式のボイラであっても、目的や使い方に応じて熱を供給する仕組みは異なり、従って当社がお客様に満足いただくためには、レストランで例えれば、お客様の好みや気持ちに寄り添いながら自らの知識と経験、五感を駆使して最適なワインをお勧めするソムリエの

ような存在であらねばならないと考えています。

また、お客様に何度も足を運んでいただくためには、料理やお酒だけでなく、お店が常にお客様にとって居心地の良い空間である必要があります。当社が製品の開発・販売とともに、メンテナンスサービスを両輪の1つとして重視する理由、また「テクノサービス」という言葉で先端技術や専門技術を磨き続けている背景には、お客様にとって最適な熱供給環境を実現したい、究極的にはボイラの存在を意識せずとも熱を存分にご活用いただきたいという想いがあります。そうしたなかで、常にお客様の現状を把握し、ニーズを捉えながら高い専門性をもって最適なソリューションを提供し、熱供給環境を整える「熱ソムリエ」の存在こそが当社の絶対的な優位性であり、飛躍への糸口があると確信しています。

もちろん、熱ソムリエになることは、口で言うほどたやすいことではありません。さまざまな現場を経験して知識と専門性を高めるだけでなく、さまざまなトラブルを経験したりタフアサインメントを通じて胆力を鍛えたりすることも、お客様からパートナーとして認められるためには必要でしょう。今ではセンサーやIoTで収集した製品の稼働データをAIのアルゴリズムで解析して予防保全に繋げたり、オンラインでメンテナンスをしたりする体制も確立していますが、技術力と洞察力、気配りを併せ持つ「人」の存在が成長のカギを握ることはいつの時代も変わりません。

この点で私は当社グループの人財の、仕事に対する真摯な姿勢、お客様に対する誠実さに大きな信頼感を抱いています。販売後10年、20年にわたって、時には大きなトラブルがあっても逃げずにメンテナンスサービスを提供し続けてきた人財の層の厚みが今の当社の信用と地位を築いてきたのであり、海外においてもコロナ禍のなかで保守契約の取得率が上昇したのは、お客様との信頼関係を何よりも重んじる企業文化がグローバルに広がっていることの証だと考えています。

現在、当社は、国内では圧倒的なシェアを持つボイラを基軸としたビジネスを展開する段階から、中期経営計画では、お客様の生産現場に一步踏み込み、ボイラに繋がっている多様な設備機器を含めたシステム全体として効率を高めるトータルソリューション企業、ワンストップ・メンテナンス企業へのレベルアップをめざしています。簡単ではありませんが、信頼関係を第一とする多くの熱ソムリエを育成していくことで、目標は必ず達成できる。そう考えています。

中期経営計画——成長戦略の柱が着実に進展

次に、具体的の中計の進捗についてお話しします。当社の中計は過去の実績をベースに毎年、3年先までの環境変化を想定しながら計画を見直すローリング形式を取り入れています。

開示している目標数字は、基本的にはオーガニックな成長をベースとしたボトムラインの数字で、ここにM&Aや提携などのインオーガニックな数字が上乘せされることとなります。数字面ではROEをKPIの1つとして重視したうえで、引き続き10%以上をめざしており、そのためには収益性の向上が不可欠となります。

そこで、この数年は収益性向上の基盤となる業務プロセスやシステムを見直し、継続的なIT投資をしてきました。2023年5月に新基幹システムが立ち上がったことから、今後はいっそうの業務効率化、コスト削減が期待されます。

また、基本戦略と位置づける、お客様との信頼関係を強化しながら工場ユーティリティのオールミウラ化をめざす「トータルソリューションの進化」、ボイラ製品以外の保守契約の充実を図る「ワンストップ・メンテナンスの実現」においては、売上全体における比率は小さいものの、ランドリー事業で進展がありました。

ランドリー事業は、2017年に国内の業務用洗濯機市場でトップシェアを誇るアイナックス稲本(株)を連結子会社化したことを始まりに、2022年4月には海外製品の販売を手がける(株)ヤブサメを連結子会社とし、省人化や低炭素・脱炭素化ニーズに応える体制を強化しました。さらに、今年の4月には、業界で世界トップクラスのJENSEN-GROUP NV(以下、JENSEN-GROUP)と資本提携を行い、業界の長年の課題である省エネ、省人化・自動化ニーズにトータルソ



リューションとワンストップ・メンテナンスを提供するための豊富な製品・サービスをラインアップすることができました。

収益性向上の鍵を握るメンテナンス体制の強化に関しては、トラブルを未然に防ぐ機器の監視システムの拡充が進んでいます。これまでの30数年間で世界7万台まで広がりましたが、今後は数年レベルで10万台まで高め、お客様が安心して設備を安定稼働できるインフラとして信頼いただくことをめざしていきます。

海外市場は、前述したように機器販売が多くを占めていることから、安全性や省エネを強みにボイラの販売台数を拡大し、各国でNo.1のボイラメーカーになることを基本戦略としています。

なかでも、米国では好調な景気を受けてこの数年、オーガニックで10%を超える成長を果たしています。この成長には当社のビジネスモデルを理解いただいている販売店の貢献が大きく、またオーナーの引退時には事業を引き継ぐこともあることから、販売店との価値共創関係を末永く維持していきたいと考えています。

実績と中期計画

(単位:億円)

	2023年3月期計画	2023年3月期実績	2024年3月期計画	2025年3月期計画	2026年3月期計画
国内売上収益	1,133	1,223	1,116*	1,144*	1,186*
海外売上収益	302	360	399	445	489
売上収益合計	1,435	1,583	1,515*	1,589*	1,675*
営業利益	194	219	221	230	241
営業利益率	13.5%	13.8%	14.6%*	14.5%*	14.4%*

※JENSEN-GROUPとの合弁契約によりアイナックス稲本は持分法適用関連会社となることから、2024年3月期以降の連結業績予想において、アイナックス稲本の業績は売上収益および営業利益に含めず、持分法による投資損益として税引前利益に含めています。



中国においては、政府の2060年カーボンニュートラルという方針を踏まえて、省エネ型ボイラの拡販に注力しています。当地ではまだまだ効率の良いボイラが多いことから、コロナ禍で年間1,000件まで減少していた日誌負荷分析を3,000件まで増やし、成長市場である食品、粉ミルクやヨーグルトなどの乳業、電池を含む化学、製菓の4業種を中心に積極的な入れ替えを提案していきます。また、メンテナンス契約により信頼関係を深めていくことで、小規模なメーカー間の競争で淘汰が進む同国で黒字基調を継続し、シェアを高めていきます。さらに、水素ステーションも相当のスピードで広がっていることから、今後は水素燃料ボイラなどの普及策についても検討していきます。

欧州については、ランドリー事業でJENSEN-GROUPと提携して市場へのアクセスがしやすくなったことから、今後、具体的なシナジー創出に向けて動いていきたいと考えています。また、韓国ではトップシェアに近づいていることから、今後はボイラ以外の製品のソリューション提案により事業領域を拡大していきます。

中長期の視点で国際社会の課題解決に挑む

当社の中計は、20年後、30年後の熱供給の仕組みがどうなるのかという長期的な視点から見えてくる社会課題からバックキャストして策定しています。社会課題の解決を新たな事業機会とするという考えで、この視点から当社の中長期の成長戦略についてお話しします。

大きく2つの視点があり、1つは、2050年カーボンニュートラルに代表されるグリーン対応、脱炭素社会の実現です。もう1つが世界的な人口減ともなる人手不足の解消。この

2つの課題はすでに社会のさまざまな場面で顕在化しており、世界的に生産現場でのCO₂削減策や人手不足の解消策が企業のビジネスチャンスになっていることは周知のとおりです。

とりわけ当社の主力製品であるボイラは、お客様が設備稼働することでCO₂を排出し、その多くがScope 3に該当することから、今後その削減策がますます強く求められます。私は、当社グループにとってこうした潮流は事業リスクである一方、戦略次第で大きいビジネスチャンスになり得ると考えています。

2050年カーボンニュートラルに向けた基本戦略としては、既存設備の燃料転換や廃熱回収、DXを通じた省エネなど、経済性を維持しながら既存設備を活用し、2030年までにGHG排出量を46%削減[※]に挑戦する「Stage 1」、グリーン電力化、水素化、メタネーション、合成燃料などインフラの整備状況を踏まえて技術開発を推進し、2050年のGHG排出量ゼロをめざす「Stage 2」へと進化していくシナリオを描いています。中計で掲げている「トータルソリューションの進化」はStage 1の具現化で、ボイラ以外も含めた品揃えを広げ、お客様を広げ、地域を広げながら、お客様のCO₂削減をトータルにサポートしていきます。また、Stage 2の布石となる取り組みも開始しており、2023年5月には米国のModern Hydrogen INC.と戦略的資本提携を締結。当社が持つ分散型水素製造技術と当社の水素ボイラ技術を組み合わせることで、都市ガスやLPGといった既存のガスインフラを活用したクリーンな水素の製造と熱利用を実現する画期的なソリューションを提案していきたいと考えています。

また、私はトータルソリューションの進化に向けたカギのひとつに、ロボティクスの活用があると考えています。先ほど、ランドリー事業でJENSEN-GROUPと提携したことを紹介しましたが、その背景には、ロボティクスを活用した自動化技術を当社の事業に取り込むねらいがあります。この自動化技術を幅広く工場ユーティリティに活用し、バリューチェーン全体に広げていくことで、中長期的な視点で産業熱の脱炭素化と人手不足の解消を実現していく——それがトータルソリューションの社会的価値だと考えています。

人財育成をサステナブル経営の根幹に

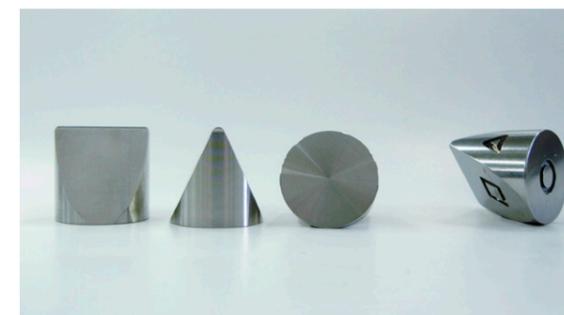
昨今、企業経営におけるサステナビリティへの要請は多岐

にわたり、かつ年々高度化しています。私は、サステナブル経営を実践していくためには、環境、人権、ダイバーシティ、コンプライアンスなど世界的な重要課題を踏まえながら、お客様やお取引先と、また従業員同士で積極的にコミュニケーションを図りながら自律的にサステナブルな行動を起こす人財育成こそがその要諦、1丁目1番地であると考えています。

さきほどお話しした熱ソムリエの育成も、お客様満足度を高め、信頼関係を構築しながら持続可能な社会の実現に貢献するという点で、この考えの延長線上にあります。営業パーソン、研究開発、フィールドエンジニア、それぞれ立ち位置は異なっていますが、トータルソリューションを共通目標とする以上、多様で高度な知見を併せ持つマルチタレントをめざしてほしいと思います。刷新した新基幹システムは、業務を通じてさまざまな課題に気づき、改善できるよう設計されています。そうしたツールを活用して学び、現場で実践し、試行錯誤しながら力を高めていくことを期待しています。

同時に、そうした多様な能力を評価する仕組みも必要です。昨年立ち上げた「人事戦略プロジェクト」は、従来の年功序列の評価から決別し、仕事の難易度や成果に応じて評価する“Pay for Job, Pay for Performance”を柱とした評価体系へ移行していく取り組みで、今後はダイバーシティの向上も視野に入れた抜本的な人事制度改革へと繋げていく計画です。

もう1点、ステークホルダーとの積極的なコミュニケーションがサステナビリティに通じていることについて、私の考えをお伝えさせていただきます。昨今、コンプライアンスやガバナンスの重要性が問われていますが、私は、オープンな対話こそがフェアネスを実現するカギになると信じています。これは米国に駐在していた時の経験からで、どんなに激しく意見をぶつけ合おうとも、それが事業を前へ進めるための議



視点を変えれば見える世界が変わることを気づかせてくれる「マサン君」

論である限り、必ずフェアな答えに帰結することを実感しました。事業に関わる組織を前に進めるためには、持続可能な方策が不可欠になるからです。逆に言うと、個の多様性とオープンでフェアなコミュニケーション文化を持つことで、持続的な成長の可能性が高まる。そんな会社にしていきたいと強く願っています。

ステークホルダーの皆様へ

当社は、お客様の事業の成長に即してボイラをはじめとした製品の品揃えやサービスを広げ、地域を広げながら着実に成長してきましたが、これまで述べてきたように中長期的な社会課題を見据えた時、まだまだ成長余地が大きい会社だと考えています。

ステークホルダーの皆様からの期待もPBR(株価純資産倍率)が2倍以上と高く、その期待に応えるためにはM&Aなど成長投資を継続しながら、トータルソリューションに繋がる事業領域を着実に増やしていくことが重要です。同時に、株主還元とのバランスも重視し、配当性向は30%を目処に絶対額を高めていくという考えのもと、今後も配当額を引き上げるなど株主還元を強化していく所存です。その一環として、2023年11月までに400万株または100億円を上限とした自社株買いを実施しています。今後もROE10%以上を掲げ、資本コストを意識した経営を徹底し、利益の拡大により1株当たりの配当金額の上昇をめざしていきます。

最後に、私が考案した「マサン君」について紹介させていただきます。左下の写真をご覧ください。丸、角度を変えれば「三角」「四角」にも見えます。まる・さんかく・しかく、で「マサンく」マサン君です。その意図するところは、自己資本比率7割超という強固な財務基盤や顧客密着型の強固なビジネスモデルといったこれまでの成功にとらわれることなく、自分たちが見ているものが、視点を変えることで全く異なる世界が広がるかもしれないという、常に自由で柔軟な発想を持ち続けていくことです。

変化こそ常道。VUCAと呼ばれる不透明な時代状況はまだまだ続くと思われませんが、一つひとつ新たな段階へとステップアップする、当社グループらしいチャレンジを続けていくことを皆様にお約束します。ステークホルダーの皆様におかれましては、当社のこれからにどうかご期待いただきますようお願いいたします。

価値創造プロセス

企業理念 | 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

ミウラに根づく「テクノサービス」

創業者 三浦 保が掲げた「テクノサービス」という言葉は、「テクノロジー（技術）は、サービス（心配り）にのせて初めて本物になる」=お客様の役に立ちたいという想いから生まれました。この言葉は時代を超えて今もミウラを象徴し続け、従業員に受け継がれています。



投資(財務・非財務資本の増強)

外部環境(リスクと機会)

- 地球温暖化の進展
- 新興国の経済発展にともなう大気などの汚染深刻化
- バラスト水問題による水生生物の生態系毀損

- 少子高齢化の進展と労働力人口の減少
- 働き方改革の浸透
- デジタル技術の進化(AI・IoT・ビッグデータ)

長期成長戦略

前提となる事業環境予想

国内

- 蒸気ボイラ市場は緩やかに縮小(2030年度以降加速)
人口減少やCO₂排出量削減の大きな流れにより、主力の蒸気ボイラ市場の縮小が懸念されるが、他メーカーとの差別化を図った提案により市場は引き続き2025年度までは安定した販売需要の創造が見込まれる。
- 低炭素がメインストーリー(急速な脱炭素化はない)
2025年度までにCO₂排出ゼロの水素などの燃料に完全に切り替わることは予想されず、周辺機器を含めての提案が不可欠な環境へと進むと期待される。

海外

- 各国での政策の違いがあり、各様の市場変化
他メーカーの経営環境は厳しい。 } 企業の淘汰が進む。
新燃料対応技術力の必要性向上。
- 各国のエネルギー事情に応じた脱炭素への取り組み
カーボンニュートラルに対する活動の地域差拡大。

基本方針

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
～お客様とのさらなる信頼関係の強化、つながりの広がりをめざして～

長期視点でのKPI

ROE 10%以上

重点課題

主な取り組み

カーボンニュートラル

お客様の既存設備の活用とエネルギー転換の速度とのバランスを取りながら広角度での環境対応

- 補助金を活用しつつ、最適なエネルギーミックスの提案
- 産官学での新燃料関連製品・システムの共同開発

グローバル化

業界戦略の推進と多国籍企業の攻略
カーボンニュートラルを意識した欧州等の空白地への拠点展開

- 進出市場での日誌分析・省エネ診断の徹底
- 海外グループ法人の従業員の幹部登用の推進

ESG取り組み

(E) 既存製品の効率化および新燃料対応
(S) ダイバーシティを踏まえた人事制度改革
(G) 各部門・会議体でモニタリング機能の強化

- 環境負荷低減製品の開発
- 執行のスピード化を図る目的で会議体を刷新
- 事業戦略に関するKPIの設定

基本戦略

- | | |
|------------------|---|
| トータルソリューションの進化 | 工場ユーティリティのオールミウラ化 + 省エネ・CO ₂ 削減提案 |
| ワンストップ・メンテナンスの実現 | ボイラ製品以外の保守契約の充実 + 他社整備データの活用 |
| 人材基盤強化 | 研修体系や人事考課・処遇、人材配置や登用ほか、人事制度の見直しおよび専門性の高いフィールドエンジニア(FE)の育成 |

さらなる成長に必要な事業領域の拡充と新事業展開の加速

サポート戦略(レバレッジ)

- | | | |
|---------------------------------|---------------------------------|--------------------------|
| M&Aによる事業領域の拡大
事業提携による提供商品の拡充 | ● 当社に親和性があり、相乗効果のある事業領域への投資を最優先 | コンプレッサ・ヒートポンプ
ランドリー機器 |
| 研究開発・技術移転
ベンチャー投資 | ● 既存事業の強化や新製品・新サービスの研究開発へ積極的に投資 | 新規事業 |

DXをベースに基本戦略とサポート戦略の付加価値を拡大

DX推進

- | | |
|--------------|--|
| IoT基盤システムの強化 | ● 顧客視点での見える化サービス
● ビッグデータ分析・AI活用
● 保守管理・機器運転の最適化 |
| 基幹システム再構築 | ● 一元化された基幹データ
● 機器単位での構成部品管理
● メンテナンスレポートの電子化 |

攻め

守り

当社は、スーパーメンテナンス会社(信頼関係をベースにひと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)をありたい姿と位置づけ、ミウラグループ一丸となってさまざまな取り組みを行っています。以前から取り組んでいるトータルソリューション提案活動は、工場ユーティリティのオールミウラ化を目標とし、生産加工機器も含めた大型の工事も受注を積極的に行い、省エネ・CO₂削減提案により差別化することで、さらに進化しています。また、ワンストップ・メンテナンスもトータルソリューションの進化により実現に向けて進んでおり、実績は少ない状況ですが一歩一歩前進

しています。基本戦略の拡充・拡大をサポートするために、工場ユーティリティのオールミウラ化に必要な事業の資本提携や業務提携を行い、かつ他社からの技術移転や他社との研究開発を積極的に行い、独力では困難な事業展開や技術開発を加速しています。基本戦略やサポート戦略については、制度疲労を起こしつつある既存の業務プロセスやシステムでは効率良く効果が発揮できないことからDXによる改革を進めています。また、2021年度より基幹システムの再構築やIoT基盤システムの強化に本格的に取り組み、2022年度はDXによる成長戦略のあらたな幕開けとなりました。

中期経営計画2023

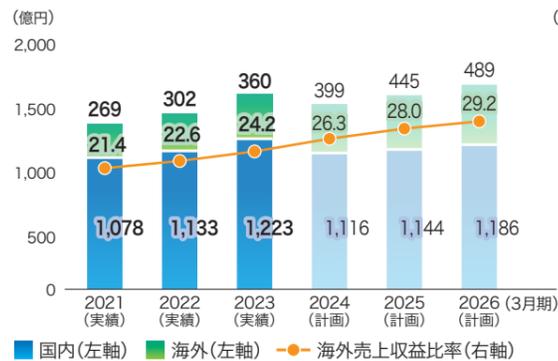
実績と中期計画

(単位: 億円)

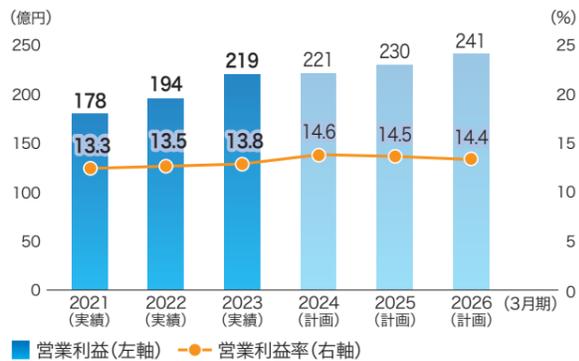
	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画
国内売上収益	1,077	1,133	1,223	1,116*	1,144*	1,186*
海外売上収益	269	302	360	399	445	489
売上収益合計	1,347	1,435	1,583	1,515*	1,589*	1,675*
営業利益	178	194	219	221*	230*	241*
売上収益営業利益率	13.3%	13.5%	13.8%	14.6%*	14.5%*	14.4%*
国内売上前期比	—	105.1%	108.0%	91.3%	102.5%	103.7%
海外売上前期比	—	112.3%	119.2%	110.8%	111.5%	109.9%
利益前期比	—	109.0%	112.9%	100.9%	104.1%	104.8%

※JENSEN-GROUPとの合併契約によりアイナックス稲本は持分法適用関連会社となることから、2024年3月期以降の連結業績予想において、アイナックス稲本の業績は売上収益および営業利益に含めず、持分法による投資損益として税引前利益に含めています。

売上収益/海外売上収益比率



営業利益/営業利益率



2023年3月期の振り返り

2023年3月期の営業利益については、国内海外ともに、原材料価格の上昇や営業活動の活発化により経費は増加しましたが、増収効果や販売価格改定効果により増益しました。

国内については、機器販売事業で主力の小型貫流ボイラの販売やランドリー事業およびメンテナンス事業が堅調に推移しています。機器販売事業は、ボイラ及び関連機器、省エネ提案にともなう工事などが堅調に推移し、売上収益が前期比+4.9%となり、さらに価格改定効果の影響により増益となりました。メンテナンス事業においても、有償保守契約の契約期間延長にともなう契約数の増加や、省エネ等の提案活動の推進により売上収益が前期比+4.3%の増加となっています。ランドリー事業は、2022年4月に、海外製品を販売する(株)ヤブサメを連結子会社としたことによる販売力の強化、さらに新型コロナウイルス感染症も落ち着きつつあり経済活動が活発になったことで、お客様先の設備の稼働率上

昇による回復がみられ、売上収益は前期比 +32.9%となり、増収効果により増益となっています。

海外は、米州でのボイラ販売が堅調に推移したことや為替の影響により売上収益が増加し、売上収益は前期比+18.0%となりました。米州では販売店との連携強化や販売価格改定効果により売上収益が増加しています。メンテナンス事業は、有償保守契約の積極的な提案により契約件数、売上収益ともに増加し、売上収益前期比+23.3%となりました。中国は、ゼロコロナ対策による行動規制の影響で新工場の建築遅れや投資延期、市場の下落などの影響で営業活動が停滞し機器販売が減少となりました。

国内海外ともに機器販売台数や有償保守契約の増加により売上収益・営業利益は、前期を上回る結果となり、当社の強みであるメンテナンス事業を軸としたストックビジネスがさらに飛躍できる礎が盤石になりつつあると評価しています。

中期経営計画2023の概要

当社グループを取巻く国内の事業環境は、予測困難な鋼材価格の上昇、原油価格の高騰や人手不足の影響にともなう生産コスト・物流コストの上昇、世界規模でのカーボンニュートラルに向けた潮流等、先行きの不透明な状況にあります。2025年度までは、お客様の設備においてCO₂排出ゼロの新燃料への切替やその前提となるインフラの整備の実現は難しいものと見込んでおり、低炭素をメインとした設備投資需要が創造されると想定しています。また、海外の事業環境においても、各国のエネルギー事情に応じた脱炭素への取り組みが進むものと予想しています。そのようななかで、当社は国内において、事業領域を拡大しながら、トータルソ

リューション提案で需要を深耕していきます。メンテナンス事業では、ワンストップ・メンテナンスによる効率化により、ボイラ外製品の保守契約も増加し、引き続き安定した利益を確保していきます。ランドリー機器事業は、新型コロナウイルス感染症が落ち着きつつあり、経済活動が活発になることでお客様の工場稼働率が上昇し、停滞していた設備投資の再開による需要を見込んでいます。また、海外においては、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%以上をめざし取り組んでいきます。併せて、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を推進していきます。

事業別定量計画

(単位: 億円)

地域	事業	2023年3月期 計画	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画
国内	ボイラ	663	674	697	717	738
	アクア(水処理機器)	69	76	82	89	96
	船用	98	98	98	99	103
	食品機械・メディカル	133	129	135	139	144
	ランドリー	166	174	27*	19*	19*
	その他 (特機・新事業開発・環境等)	71	72	77	81	86
	国内計	1,200	1,223	1,116	1,144	1,186
海外	米州	79	102	111	120	135
	韓国	93	90	94	113	121
	中国	119	104	117	128	138
	その他(アセアンほか)	59	65	76	85	95
	海外計	350	360	399	445	489
合計	1,550	1,583	1,515	1,589	1,675	

※JENSEN-GROUPとの合併契約によりアイナックス稲本は持分法適用関連会社となることから、2024年3月期以降の連結業績予想において、アイナックス稲本の業績は上記業績に含まれていません。

事業別概要

地域	事業	戦略概要
国内	ボイラ	①工場における省エネ、CO ₂ 削減案件を調査・診断し最適なシステムの提案 (特にシェアの低い分野への展開) ②オールミウラ(+他社製品)とメンテナンスのセット販売の拡大
	アクア(水処理機器)	①純水システム→製薬業界への提案を強化 ②ろ過システム→建設工事へ施工範囲を広げ、水供給サービスの拡販
	船用	①海外造船所向け取引量拡大 ②部品ビジネスの強化(船舶業界における予防保全への取り組み)
	食品機械・メディカル	【食品機械】トータルソリューション提案の強化(ワンストップ・メンテナンス)による付加価値 【メディカル】国内産業用業界における洗浄機、低温滅菌市場の開拓
	ランドリー	①事業領域の拡大(省人化・自動化への取り組み強化) ②メンテナンス事業の進化(事業領域拡大にともなう保守メニューの確立)
海外	その他 (特機・新事業開発・環境等)	【新事業開発】コンプレッサ販売およびメンテナンスの推進 【環境】残留農業分析市場の拡大やバイオ分析市場への参入
	米州	販売店経由と直販地域の明確化および遠隔メンテナンス支援体制の整備
	韓国	高圧・大容量の蒸気ボイラ市場の攻略
	中国	ガス-ガス戦略(他社ボイラからの入れ替え)の継続
	その他(アセアンほか)	脱炭素推進企業の攻略

財務担当役員メッセージ



最適な資源配分を実施し、
長期にわたる成長をめざします

代表取締役 専務執行役員
財務担当役員
廣井 政幸

Q1. 当期の業績と課題について教えてください。

A. 売上収益・営業利益とも過去最高を更新しました。当面の課題は在庫の圧縮です。

当期の業績は、売上収益は1,583億円(前期比10.3%増)、営業利益は219億円(前期比12.8%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は168億円(前期比18.5%増)となり、過去最高を更新しました。

鋼材価格や物流コスト上昇を受けて価格改定などの迅速な対応に加え、製品を単品ではなくシステムとして販売し、大型工事も請け負うことによるお客様への付加価値の提供が利益の確保に繋がりました。また、船用事業においては、海外の造船所への販売促進やメンテナンス部品販売の提案の強化を行い、円安効果と増収により利益率が向上しました。

海外においても、価格改定による利益確保に努めたほか、重要施策として保守契約取得活動を積極的に行いました。

さまざまなコストアップの要因があるなかで、営業利益率を前期13.5%から当期13.8%に向上できたのは、アフターコロナに向けて生産性向上や省エネを目的とした設備投資需要の回復の兆しがみられるなかで、従業員一人ひとりが利益追求や経費削減を意識し、各国・各業界のお客様のカーボンニュートラルへの対応状況や市場環境をしっかりと把握し行動してきた成果です。

当面の財務課題としては、CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)の改善が必要と考えます。部品供給不足に備えた原材料の積み増しや、物件の大型化、工期の長期化などにより仕掛案件も増加していることからCCCはここ2~3年は90日台で推移しています。その一方、自然災害・

パンデミック・国際紛争などの課題にも対応できるよう日々の在庫を見える化し、最適な保有量を管理・コントロールする仕組みづくりを行うなど、CCCの改善を進めています。

また、資金の分散も課題です。ミウラグループは、各社の独立採算と機動的な投資を重視してきたため、海外現地法人17社に資金が留保されており、その管理・運用をシンガポールとアメリカのホールディングス会社がそれぞれアジア圏・米州圏で行っています。今後は、CMS(キャッシュマネジメントシステム)の導入や地政学的なリスクも考え、グループ全体での資金の有効活用を検討していきます。

Q2. 三浦工業の財務面の特徴を教えてください。

A. 実質無借金、自己資本比率70%以上の安定した財務基盤を確立しています。

当社は、強いビジネスモデルのもとに強固な財務基盤を築いています。当社が取り扱うボイラは、熱を使う工場において必要不可欠な製品であることから、お客様はあらゆる産業にわたっており、一部産業の景気変動によって業績が浮き沈みすることはなく、かつ保守契約から安定したキャッシュフローが生み出されています。また、当社の特徴として、設備投資を事業拡大や受注増加に先駆けて行うことは少なく、営業キャッシュフローの範囲内で賄えることから、収支のバランスが大きく崩れることもありません。こうしたことから、既存事業を継続するうえでは、短期的な財務面での課題はないと言えます。

一方で、長期的な課題は、資本効率の向上です。国内において、主力製品であるボイラは、発電用市場を除く市場で49.9%のシェアを保有しており、成熟された市場でいかに

効率を上げて利益を向上できるかを考えるフェーズにあります。海外においては、まだ市場シェアも保守契約取得率も低い状況ですので、国内で培ったビジネスモデルを展開する成長フェーズにあり、利益率を高めることができるという認識です。現在、国内収益による資金は、主に当社の成長戦略であるトータルソリューションを実現するために必要な分野と、海外の事業成長への投資に充てていく方針を打ち出していますが、これを具現化していくには将来像をしっかりと描き、目標からバックキャストして投資を考える必要があります。将来の事業機会を失うことのないように、めざす姿と財務構成を描いていかなければなりません。

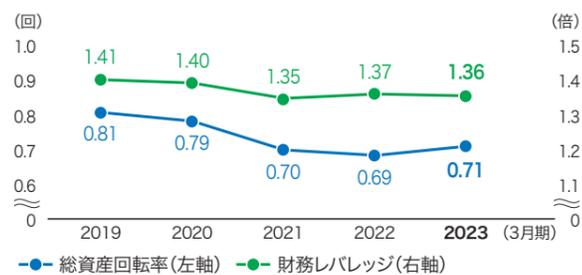
そうしたなか、財務担当役員としての私の役割は、重要な経営指標や投資基準の策定、それらを浸透させることとモニタリングを行う仕組みづくりと認識しています。当社は財務基盤が強固であるがゆえに、資金繰りや資金調達、さらには情報収集力などの能力が十分とは言えず、資金運用も保守的です。今後、成長投資への大規模な支出に備えて、最適な内部留保や資金調達の多様化検討も進めていきます。また事業成長には人的資本への先行投資も重要なため、ファイナンス関連の人財確保と育成にも注力していきます。

Q3. キャピタル・アロケーションの考え方を教えてください。

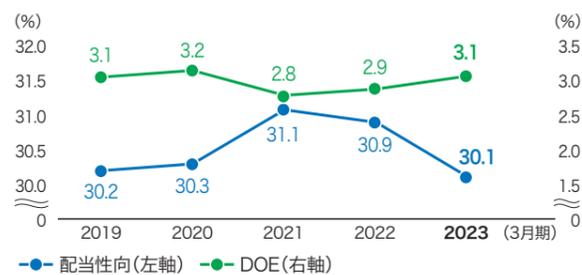
A. まずは成長投資を重視しつつ、株主還元、人財投資をバランス良く実施します。

最重視しているのは、成長投資です。我々は、これまで「熱」をお客様に提供してきました。今、地球温暖化の問題からカーボンニュートラルという明確な目標が世界で掲げ

総資産回転率および財務レバレッジの推移



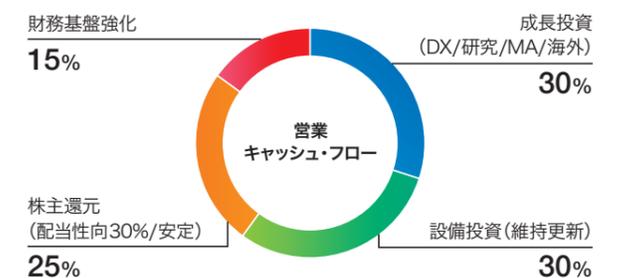
配当性向およびDOEの推移



ROEおよび売上収益当期利益率の推移



キャピタル・アロケーション



られています。それは我々にとってリスクでもあり、チャンスでもあります。そのチャンスをより早く確実に獲得するために、DXや技術・研究開発への投資、そして、クリーンエネルギーの最先端である市場への進出が重要であると考えています。

具体的には、「スーパーメンテナンス会社」・「トータルソリューション」・「人財基盤の強化」を目標とした中期計画をベースに成長投資と基盤投資(既存事業とインフラなど)を実施していきます。特にDX投資とカーボンニュートラルに向けた研究開発投資は、将来のキャッシュ創出の源泉となるため迅速に行います。

Q4. 資本コストの考え方を教えてください。

A. ROE10%以上を安定的に達成しながら、ROIC(投下資本利益率)の導入も検討します。

当社はROE10%以上を、中長期の重要な指標として定めています。当期もROE10.3%と、10%以上を達成することができました。要因は、営業利益率の上昇と自社株買いです。2022年10月に自社株買い100億円を公表し、年度末で41億円分の株式を購入完了しています。当期の営業利益率の上昇は、価格改定、大型物件での利益確保、保守契約取得率の向上、経費節減などさまざまな施策が着実に行われた結果です。それに加えて、来期の価格改定前の駆け込み需要が期末にあったことも利益率の向上に一部貢献しています。2023年3月期時点で自社株買いは、まだ半分程度なので、ROEの主な上昇要因は、営業利益率の向上であると認識しています。また、当社のメンテナンス事業は、機器の累計販売台数が増加すると、保守契約数が増加することから安定した利益の増加が見込まれ、毎年安定したキャッシュフローが生み出されます。海外現地法人の保守契約取得率はまだ低いことから、ROE10%以上を維持するポテンシャルは高いと分析しています。

一方、当社のバランスシート(B/S)ですが、大規模な成長投資に備えて、安定したキャッシュを維持しています。毎年生み出されるキャッシュを成長投資と内部留保、株主の皆様への利益還元に適正に配分しているとの認識です。また、増益計画を前提としているため、経費にインパクトのある投資は、厳しく精査して実施しています。各セグメント管理での

主要なKPIは、売上収益・営業利益・営業利益率・自社製品販売台数・保守契約取得率で、どのセグメントにおいてもストックビジネスを着実に成長させるためのKPIが設定されており、営業職・メンテナンス職は日々、KPIの情報をタイムリーに確認できるようになっています。営業所ではメンテナンスチームが、最小単位(3人1組)でKPIの達成に向けて取り組み、その成果は年度の賞与にすぐに反映させられるようにしており、達成への意欲が高く運営されています。

また、ここ数年はROICの導入を検討しています。事業別B/Sの考え方や作成方法を試行錯誤しており、2023年から導入した新基幹システムが安定稼働した後に、具体的にデータの検証や作成の検討に入る予定です。主な既存事業においては、ROICの重要性を感じておらず、従来のKPIである売上収益・営業利益・営業利益率等の予実管理を個人レベルでしっかりと続け、ROEを突き詰めていくことが重要と考えています。ただし、新規事業についてはROICの重要性を感じており、一定レベル以上の部門長への教育から始め、数年後には新入社員研修にも基礎教育として盛り込むことを想定しています。

Q5. 非財務戦略について教えてください。

A. ミウラの付加価値を向上させる人財の育成が最重要課題です。

当社は、あらゆる産業に製品を納めさせていただいています。お客様が工場を新築される段階でお声がけいただき、要求仕様に対して最適な自社製品を提案。工場稼働後もメンテナンスを通じて、熱利用に関するお悩みや課題にさまざまな視点からご提案し、設備の更新時にも再度お声がけいただくというように、お客様の事業運営上での繋がりを大切にしてきました。この繋がりを最大限に活かすための人財育成とIoT技術を用いた仕組みづくりが今後の当社の重要な取り組みとなります。

当社は、成長戦略としてトータルソリューションを掲げており、当社製品の単品販売だけでなく、他社製品も含めたシステムを販売していくことに取り組んでいます。そこで重要な役割を担うのは、「熱ソムリエ」といわれる熱の知識を持った人財です。あらゆる産業でどのように熱が使われているのかを熟知し、工場全体でメリットのある提案ができる

人財「熱ソムリエ」を育成し、増やしていくことがカギになります。また、お客様との繋がりの最前線となるのは、営業やメンテナンスといった販売を担う従業員だけではありません。現在、さまざまな分野でお客様への窓口として、インターネット上でのプラットフォームが構築されており、当社でも「インターネットを通じた繋がりの構築」は最優先事項となっています。

また、当社がめざすトータルソリューションで必須となるのは、工場で使用されているユーティリティや生産設備のデータを解析し、付加価値のあるデータを提供できる仕組みづくりをする人財と、データを活用して付加価値ある提案のできる人財です。当社のビジネスモデルを進化させるためには、DX人財の育成は最重要課題と考えています。

当社のモットーである「働きがいのある働きやすい職場」づくりは、従業員の育成・確保と事業成長の機会に繋がる重要な概念です。現在、「働きがいのある職場とはどのような職場か」という原点から考え直し、公平公正に評価される人事制度の改革を進めています。業務、そして成果に見合った報酬を受けられる制度を基盤として、社内資格・表彰制度や研修制度を見直し、知識と経験の習得を促すインセンティブや周りからも応援され評価される環境づくりを進めています。また、喫緊の課題であるDX人財の育成についても、成長戦略の目標達成にはどのようなDX人財が何人、いつまでに必要であるのかを整理し、外部からの採用を積極的に進めています。同時に、従来、社内システムを構築してきた部門や制御基板を開発してきた部門、お客様データを解析していた部門などの役割も見直し、デジタル社会に備えた組織と業務の整理を行っていきます。

Q6. 株主還元の方針について教えてください。

A. 安定配当の継続を基本に、配当性向30%を目処に還元していきます。

当社は、株主還元の基本方針として、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を掲げ、連結業績や財務状況などを総合的に勘案し、連結配当性向30%を目処に配当することにしています。つまり、当社の利益を最大化することにより還元を増やせるように取り組むというもので、中長期的にも同様な考えで株主還



元は考えています。外部環境の変化が激しく、先の予測が困難な時代であるため、適正な財務基盤の維持は必須と考えていますが、中期計画をベースに設備投資を実施した結果、内部留保が想定以上に増加した場合には、配当以外の株主還元策も検討します。

当社のPBRは、機械業種の中で高い評価をいただいています。地道なIR活動により、投資家の皆様に当社が築き上げてきた強いビジネスモデルと海外市場での成長のポテンシャルをご理解いただけているのではないかと思います。また、2050年カーボンニュートラルの実現に向けて、当社が担う産業熱の分野での役割は大きいことから、皆様のご期待に添えるように取り組んでいきます。

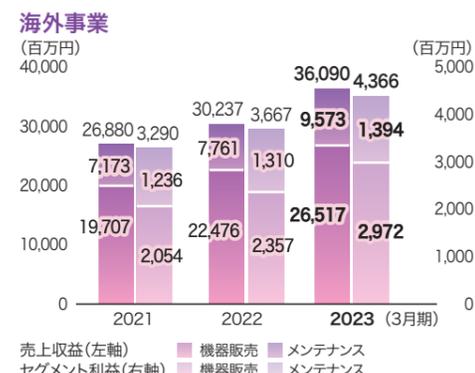
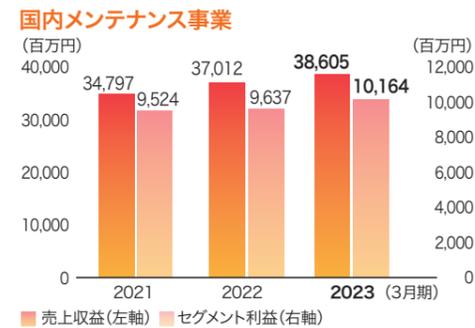
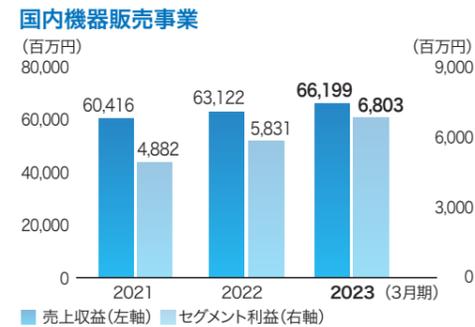
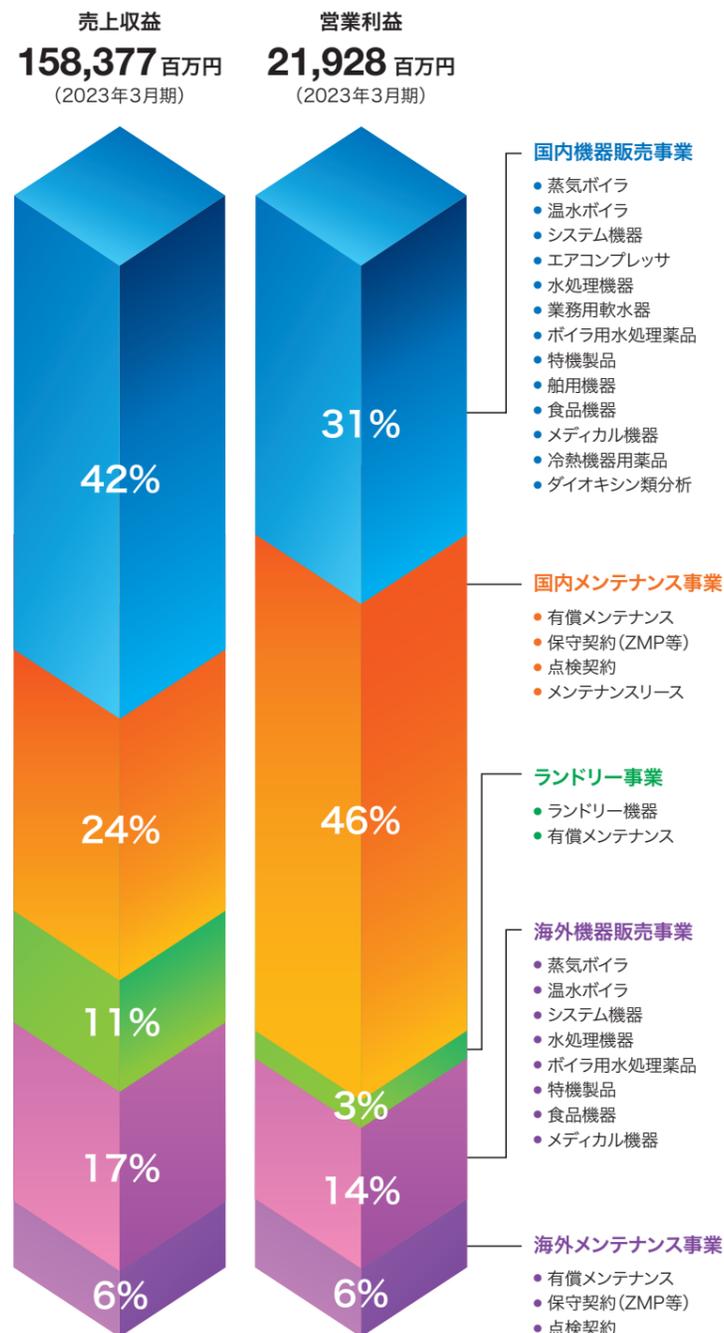
当社は、株主・投資家との対話において、株式を購入いただける株主の皆様のスズ野を広げる方針のもとに、できる限りご要望にお応えできるよう、IRのスピーカーを複数名配置しているほか、工場見学なども積極的に開催しています。近年は、取締役による決算説明会の参加や投資家訪問も実施し、また非財務情報の開示も徐々に統合報告書やWebサイトでの露出を増やし、調査機関のアンケートなどへの回答にも前向きに取り組んでいます。

今後は、ターゲットを絞った投資家面談も並行的に行い、当社の株式を長期保有いただけるように株主の皆様へ能動的な活動を進めていきたいと考えています。

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

小型貫流ボイラの日本シェア* No.1

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。

メンテナンス事業

ピフォ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。

船用事業

船用補助ボイラの搭載数* 日本 No.1

船に必要な機器の製造・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。

アクア事業

業務用軟水装置の日本シェア* No.1

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。

食機事業

真空冷却器の日本シェア* No.1

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。

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。

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。

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。

環境事業

ダイオキシン分析前処理装置の日本シェア* No.1

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ン類等の分析装置を自社開発・販売。

軟水事業

家庭用軟水器の日本シェア* No.1

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の日本シェア* No.1

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)に向けての各国の業事規制 	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
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ていただく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、ミウラのバリュー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、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。

長期ビジョンの実現に重要なマテリアリティ

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を株主・投資家などの主要ステークホルダーの視点から抽出しています。マテリアリティ項目の取り組み強化により、社会的価値創出と経済的価値創出の両立をめざします。

ミウラグループのマテリアリティ(事業課題)

E/S/G	項目	選定理由	具体的な取り組み	関連するSDGs
E	環境負荷の低減 ▶P.43 気候変動への取り組み ▶P.47	気候変動問題など自然資本への配慮および貢献は、当社およびステークホルダーの持続性への影響度が高い。	<ul style="list-style-type: none"> 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 廃棄物量の削減と資源有効利用 化学物質管理 	6, 7, 9, 12, 13, 14, 15, 17
	人財戦略・マネジメント ▶P.49	メンテナンスを核とする当社ビジネスモデルおよびグローバルな拡大の戦略から、国内外において専門性・多様性のある人的資本の拡充が長期的な成長において重要である。	<ul style="list-style-type: none"> 人財育成 多様な人財の活用 職場環境の整備 人権尊重 	3, 5, 8, 10
S	労働安全衛生 ▶P.52	製造会社として従業員の安全と健康の確保、取引業者の安全教育が、人的資本、社会・関係資本の拡充のうえで重要である。	<ul style="list-style-type: none"> 労働災害防止 安全衛生教育の実施 健康経営の推進 	3, 8, 10
	製品・サービスの品質管理 ▶P.53	顧客やビジネスパートナーの信頼に応える当社事業の強みを発揮するため、知的資本、社会・関係資本の維持・拡充の観点から、不断の品質管理が重要である。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	12, 17
	サプライチェーンマネジメント ▶P.55	サプライチェーンでの社会的課題への協働取り組みの体制構築が、社会・関係資本、自然資本に良い影響を与える。	<ul style="list-style-type: none"> 調達におけるBCP推進 主要サプライヤーとの四位一体改革の推進 グリーン調達(化学物質管理)の推進 	12, 17
G	コーポレート・ガバナンス ▶P.65	経営の基盤として、長期的な経済的価値創出と社会的価値創出の両立をめざすうえで、ガバナンスの高度化の継続は重要である。	<ul style="list-style-type: none"> 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 取締役会の実効性向上への取り組み 	16
	コンプライアンス ▶P.72	関係法令などの法令遵守やリスク軽減の仕組み構築は、社会・関係資本の毀損を防止し、当社の持続性に直接的に影響を与える重要項目である。	<ul style="list-style-type: none"> 贈収賄防止 安全保障輸出管理 知的財産の保護 	16

マテリアリティ特定プロセス

Step 01	課題の抽出 株主・投資家などの主要なステークホルダーとの対話を通じて認識した期待・要請項目を、主要な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を参考に、幅広く課題を抽出。
Step 02	事業部門での落とし込み ミウラグループの企業理念を踏まえ、中長期的な価値創造における重要度の高いテーマを社外の有識者の意見を参考に選別。
Step 03	取締役会で決定 サステナビリティ推進会議で検討し合意したKPIを経営会議、取締役会で決定。
Step 04	サステナビリティ推進会議で進捗チェック 3か月ごとにサステナビリティ推進会議で進捗報告し、PDCAを回す。

サステナビリティマネジメント

企業理念

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

モットー

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

サステナビリティ基本方針

ミウラグループは、熱・水・環境のベストパートナーとして、企業活動を通じ、サステナブルな社会の実現に貢献します



ミウラグループが考えるサステナビリティは、グループすべての従業員が企業理念とモットーを共有し、一人ひとりが生きいきと働き、お客様のお役に立ち、それが地球環境保全や社会貢献に繋がり、企業としても成長していくことです。

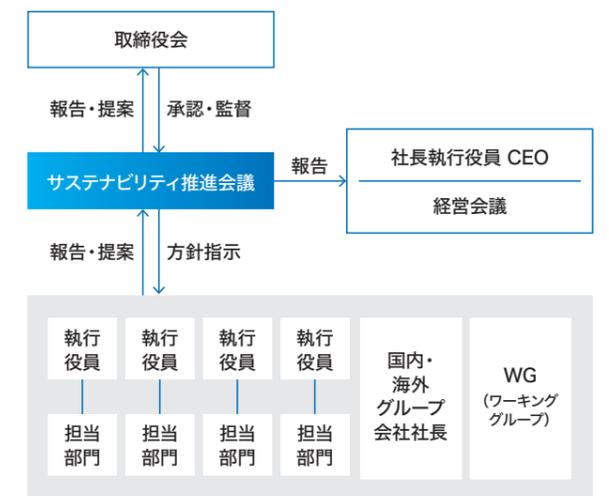
サステナビリティの重要課題(マテリアリティ)への対応は、企業にとってリスクの減少のみならず、収益機会にも繋がる重要な経営課題であると認識しています。特にミウラグループは、省エネ等で気候変動問題に寄与する商品も多く手がけており、今後大きな変容が予想されるエネルギー事情を見据えて経営資源を配分し、積極的かつ能動的に取り組んでいくことは、中長期的な企業価値の向上の観点からも非常に重要であると考えています。

サステナビリティ推進体制

サステナブルな経営を推進する仕組みとして「サステナビリティ推進会議」を年4回開催し、サステナビリティの重要課題(マテリアリティ)の推進に取り組んでいます。推進会議は、社長執行役員 CEOが指名するサステナビリティ推進担当役員を議長とし、関連部門の執行役員などで構成しています。

推進会議では、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2020年3月期にミウラグループマテリアリティを特定しました。その解決に向け、具体的な取り組みを整理し、各部門が長期的にめざす姿としてKPIを設定し、関連性の高いSDGsとの関係を整理し、方針・計画・施策の審議決定(Plan)、各部門での遂行(Do)、進捗管理=推進会議での進捗報告(Check)、各部門の取り組みの促進(Action)を行っています。

サステナビリティマネジメント体制図



サステナビリティ推進活動

2023年3月期のサステナビリティ推進会議では、経済産業省「GXリーグ基本構想」への賛同・参画表明、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言に基づく情報開示、温室効果ガス削減活動の報告、インターナルカーボンプライシングの設定(2023年5月)、サステナブル調達に向けた活動などを協議し、各部門での活動へと展開しました。

マテリアリティ・KPI

ミウラグループのマテリアリティ(重要課題)について、関連する社会課題・環境課題に対するアウトカムを具体的に明確化し、各部門が「長期的にめざす姿」としてアプローチを整理し、各部門のKPI(重要業績評価指数)を設定しました。

Scope 1: 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス) Scope 2: 他社から供給された電気、熱・蒸気の使用にとまう間接排出
Scope 3: Scope 1、Scope 2以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)
※原単位は三浦工業単独の国内売上収益より算出

マテリアリティ	長期的にめざす姿	目標	取り組み内容	KPI		2022年3月期実績	2023年3月期実績	
E	自社事業活動および販売する製品サービスの環境負荷の低減をめざします。	自社の事業活動の環境負荷低減	自社排出CO₂の削減 ●再生可能エネルギー・省エネのインフラ整備(太陽光発電、照明のLED化、空調デマンド制御、省エネ生産設備導入) ●その他施策の実行(非化石電力、Jクレジットの購入)	●Scope 1・2 (GHG排出量)の削減率(三浦工業および国内製造子会社)	2030年および2050年	●2030年: 2013年比▲50% ●2050年: 2013年比▲100%	CO ₂ 排出量: 13,805.7tCO ₂ 2013年比: ▲7.6%	CO ₂ 排出量: 10,258.1tCO ₂ 2013年比: ▲31.3%
			水使用量の削減 ●排水の再利用	●水使用量の削減率(三浦工業(支店を除く)および国内製造子会社)		●2030年: 売上原単位2019年比▲35% ●2050年: 売上原単位2019年比▲65%	2021年原単位: 1.68m ³ /百万円* 2019年比: ▲3.9%	2022年原単位: 1.46m ³ /百万円* 2019年比: ▲16.7%
			廃棄物量の削減 ●排出物のリサイクル	●排出物リサイクル率(三浦工業(支店を除く)および国内製造子会社)		●2030年: 85% ●2050年: 95%	排出物量: 2,062.4t 排出物リサイクル率: 71.5%	排出物量: 1,987.2t 排出物リサイクル率: 74.9%
		環境負荷低減に貢献する製品の開発と省エネルギー提案の強化	製品サービス利用時のCO₂削減 ●燃料転換(油→ガス)の促進 ●廃熱回収、未利用熱活用の推進 ●省エネ提案活動の推進 ●新燃料対応、トータルソリューション提案の促進	●Scope 3 (GHG排出量)の削減率	●2030年: 売上原単位2019年比▲40% ●2050年: 売上原単位2019年比▲100%	2021年原単位: 215.7tCO ₂ /百万円* 2019年比: ▲12.2%	2022年原単位: 196.6tCO ₂ /百万円* 2019年比: ▲20.0%	
S	多様な人材が個性や能力を發揮し「最も働きがいのある」企業であることをめざします。	多様性の確保と人材育成	人事制度見直しの推進 ●人事制度の課題洗い出し ●役割と成果に応じた報酬制度への見直し	●役割と成果に応じた報酬制度の拡充および運用状況(三浦工業)	2026年	●定性評価	プロジェクトにて課題抽出完了 対応部署設立を決定	人事制度プロジェクトの活動を継続 新報酬制度の検討会を開始
			人材基盤の多様性の確保 ●女性活躍の推進 ●中途採用拡充 ●若年層の離職低減 ●シニア人材活用 ●外国人登用の拡充	●女性管理職比率(三浦工業)	2025年 2027年	●3.0%以上 ●4.5%以上	2.9%	3.3%
			人材育成の継続的強化 ●研修コンテンツの充実 ●新入社員のメンテナンス業務教育の充実 ●事業成長に必要な主要資格保有者数の増加	●ローカルスタッフの管理職登用率(海外グループ)	2025年	●80%以上	73.9%	75.6%
	従業員一人ひとりが「最も働きやすい」職場であることをめざします。	働き方改革、両立支援制度の拡充	環境整備、支援制度改善の継続的強化 ●有給休暇取得日数の増加 ●男性育児休暇取得の推進 ●従業員満足度の向上 ●リモートワーク環境整備の促進	●熱ソムリエ対象資格資格保有数(三浦工業、複数取得者あり)	2026年	●2021年度比: +30%以上	資格保有数: 1,233	資格保有数: 1,384 2021年度比: +12.2%
	「ミウラグループ人権ポリシー」に基づく人権に配慮した事業活動を行います。	人権尊重の徹底	人権デューデリジェンスの推進 ●人権ポリシーの浸透 ●人権リスクの特定とデューデリジェンスの実施	●有給休暇取得率(三浦工業)	2026年	●80%以上	65%	82%
			人権デューデリジェンスの推進 ●人権ポリシーの浸透 ●人権リスクの特定とデューデリジェンスの実施	●従業員満足度の調査対象会社の拡大(国内グループ)	2026年	●100%	国内グループ内調査対象会社割合: 83%	国内グループ内調査対象会社割合: 64%
労働安全衛生	事業活動のあらゆる面において安全・健康を第一とし、従業員および関係者の災害撲滅と健康増進をめざします。	従業員および取引業者の労働災害発生防止	重大事故・災害の発生予防教育の継続実施 ●安全衛生講習の徹底 ●安全衛生委員会の活性化、職場の安全意識の向上	●人権デューデリジェンス実施状況(国内グループ)	2026年	●定性評価	三浦工業従業員すべてを対象に人権教育(e-ラーニング)実施: 受講率99.7%	三浦工業およびグループ会社・8社を対象に人権教育(e-ラーニング)実施: 受講率98.1%
		従業員の心身健康増進	健康増進支援の継続実施 ●健康経営優良法人認定の維持 ●健診業務の外部委託化 ●心身健康相談・支援体制の強化	●重大事故・災害発生状況(国内グループ)	2026年	●0件	重大事故・災害: 0件	重大事故・災害: 0件
製品・サービスの品質向上	すべての製品サービスの品質を高め、お客様やビジネスパートナーの信頼にお応えすることをめざします。	品質マネジメントシステムの有効性向上	リスクアセスメント、クレーム発生予防の継続的強化 ●お客様満足度の向上 ●品質異常突発の低減 ●設計品質の向上 ●海外の品質管理体制の強化	●心身健康相談や退職者フォローの仕組みの整備状況(国内グループ)	2026年	●定性評価	健康経営優良法人(大規模法人)2022に認定(総合順位1951~2000位/2,869社中、総合評価 偏差値46.2)	健康経営優良法人(大規模法人)2023に認定(総合順位2301~2350位/3,169社中、総合評価 偏差値44.2)
			サブライヤーとの協働取り組みの推進 ●サステナブル調達ガイドラインの浸透 ●グリーン調達(有害化学物質非含有)の推進	●クレーム費用売上高比率(三浦工業)	2026年	●0.75%以下	0.83%	0.69%
G	公正・透明で実効性の高いガバナンス体制を構築し、持続的な企業価値向上をめざします。	取締役会の実効性向上	取締役会の実効性向上の取り組み ●取締役会の実効性評価の向上(外部評価機関の活用)	●品質自己チェック実施状況(海外グループ)	2026年	●定性評価	対象国(組立工場あり7法人、その他4法人、計11法人)について得点率向上	2022年度の調査回収は完了(100%) 得点率の改善目標(60%以上)については、ほとんどの国で達成したので2026年度の目標値を再設定
			コンプライアンス教育の継続的強化 ●コンプライアンス意識調査の定着化 ●コンプライアンス研修受講対象範囲の拡大 ●重大なコンプライアンス違反発生の防止	●サステナブル調達ガイドラインのアンケート回収率(三浦工業)	2026年	●100%	66.5%	77.9%
コーポレート・ガバナンス	公正・透明で実効性の高いガバナンス体制を構築し、持続的な企業価値向上をめざします。	取締役会の実効性向上	取締役会の実効性向上の取り組み ●取締役会の実効性評価の向上(外部評価機関の活用)	●コンプライアンス研修受講率(国内グループ)	2026年	●100%	99.2%	97.2%
			コンプライアンス教育の継続的強化 ●コンプライアンス意識調査の定着化 ●コンプライアンス研修受講対象範囲の拡大 ●重大なコンプライアンス違反発生の防止	●外部機関アンケートにおける評価内容向上項目: 16 同評価項目: 5 低下項目: 10 新規項目: 6	2026年	●定性評価	外部機関アンケートにおける評価内容向上項目: 16 同評価項目: 5 低下項目: 22件	外部機関アンケートにおける評価内容向上項目: 5件 同評価項目: 6件 低下項目: 22件
コンプライアンス	コンプライアンス意識と行動を定着させ、企業倫理に照らし、社会から信頼される企業をめざします。	コンプライアンスの徹底	コンプライアンス教育の継続的強化 ●コンプライアンス意識調査の定着化 ●コンプライアンス研修受講対象範囲の拡大 ●重大なコンプライアンス違反発生の防止	●コンプライアンス研修受講率(国内グループ)	2026年	●100%	99.2%	97.2%

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」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めざします。

ミウラグループ環境方針

ミウラグループは、熱・水・環境のベストパートナーとして、企業活動を通じ、地球環境にやさしい社会の創造とサステナブルな社会の実現をめざします。

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ほかの要求事項を遵守し、汚染の防止に努め、生態系の維持及び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 脱炭素・省エネ・省資源及び再資源化を評価(LCA)し、環境の改善に寄与する商品開発と普及に努めます。
	② カーボンニュートラルにむけた施策の遂行、エネルギーの有効利用を追求します。
	③ 資源のリユース及びリサイクルを通じて廃棄物の抑制に努めます。
	④ グリーン調達を継続し、有害物質含有の低減に努めます。
⑤ 「ミウラの森」森づくり活動を通じて森林保護に努めます。	

環境マネジメント

ミウラグループの環境推進体制は、環境トップマネジメントが環境委員会委員長を兼任する環境委員会で組織しています。環境トップマネジメントは、社長執行役員 CEOもしくは社長執行役員 CEOにより任命された執行役員が務め、ミウラグループの環境マネジメントシステム(EMS: Environmental Management System)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行います。環境委員会は、環境委員会委員長のもと、各分科会により成り立ち、メンバーは製造グループをはじめとするすべての職種から構成されています。

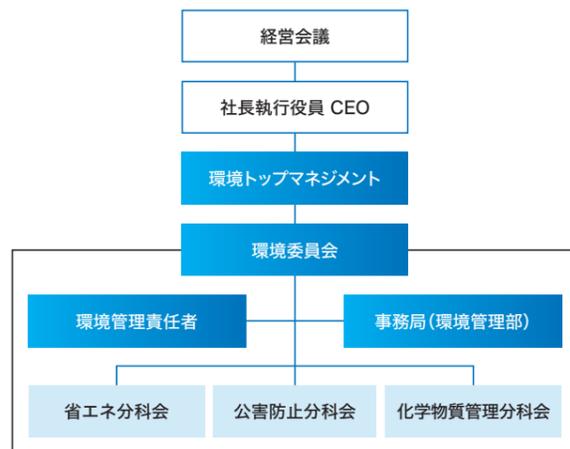
また、環境委員会が主体となり、国内・海外ともに環境に関わる課題点を把握し、目標を設定し対応を進めています。

EMSの構築と運用

国内では、三浦工業(支店を除く)および製造子会社を含む計5社をISO14001の認証対象とし、2007年2月に認証を取得しました。2021年10月、更新審査を受け、2022年1月にISO14001の規格に適合し、更新を継続しています。一方、

海外では、主要なアジア圏の製造拠点である三浦工業(中国)有限公司、韓国ミウラ工業株式会社、台湾三浦工業株式会社の3現地法人について、認証され、更新しています。その他の製造拠点についても、EMSの構築と運用をめざします。

環境推進体制図



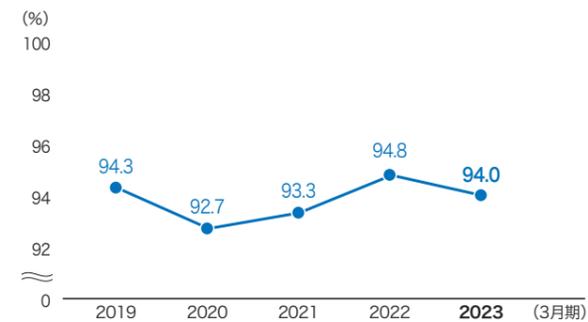
環境に対する配慮

事業者クラス分け評価制度で8年連続Sクラス

ミウラグループは、経済産業省・資源エネルギー庁が行う「エネルギーの使用の合理化及び非化石エネルギーへの転換期に関する法律」(省エネ法)の定期報告に基づく「事業者クラス分け評価制度」において、特定事業者として、2015年度の本制度開始時より8年連続で最高評価のSクラスと評価されています。「事業者クラス分け評価制度」では、定期報告を提出した事業者をエネルギー使用の合理化の状況の判断基準に照らし、S(優良事業者)・A(さらなる努力が期待される事業者)・B(停滞事業者)・C(注意を要する事業者)にクラス分けしています。今回、ミウラグループがSクラスと評価された理由は、「エネルギーの使用に関わる原単位」について、Sクラスの努力目標である「5年間平均原単位(エネルギー消費原単位^{※1})を1%/年以上低減」を達成したことによります。

※1 省エネ法に基づく原単位: エネルギー使用量(kL)/(国内売上収益(百万円)×建物延べ床面積(km²))

ミウラグループの5年間平均原単位の推移



工場のエア漏れ改善でCO₂排出量を削減

(株)三浦マニファクチャリングでは、工場内の省エネ活動として、エア漏れ調査を実施しています。製造時におけるコンプレッサは、稼働率が高く電力使用量も多いため、エア漏れを撲滅することで電力使用量・CO₂排出量の削減に大きく貢献できます。エア漏れ調査は超音波カメラを活用しており、工場稼働時に診断ができるため操業に影響がなく、視覚的な画像とエア漏れ量を数値で計測できるため、改善時の省エネ効果を把握できるのが利点です。さらに、当社では社外でのエア漏れ調査も実施しており、カーボンニュートラルに取り組むお客様を支援しています。

自然との共生

「ミウラの森」森づくり活動

2022年11月、ミウラグループ従業員とその家族37名、そして愛媛県の皆様をはじめとする関係者で、「ミウラの森」での森づくり活動を実施しました。この活動の目的は、多くの方々に自然と親しみながら自然保護の大切さを学び、地球環境保全にも貢献していくことにあります。また、「ミウラの森」の森づくり活動は、「愛媛県企業の森づくりCO₂吸収認証制度」に基づき、整備した森林の効果がCO₂吸収量の数値で認証されています。2021年度の森づくり活動により吸収されたCO₂は5.6 tCO₂/年と認証され、「令和4年度えひめ山の日の集い記念式典」で表彰されました。



「ミウラの森」で森づくり活動



令和4年度えひめ山の日の集い記念式典

ビオトープ^{※2}で自然との共生をめざす

ミウラグループでは、北条工場敷地内にビオトープを創設しています。ここでは、工場の生産や実験後の水を適正に処理し、利用しています。

※2 地域の野生の生きものたちが息息・生育する空間という意味のドイツ語



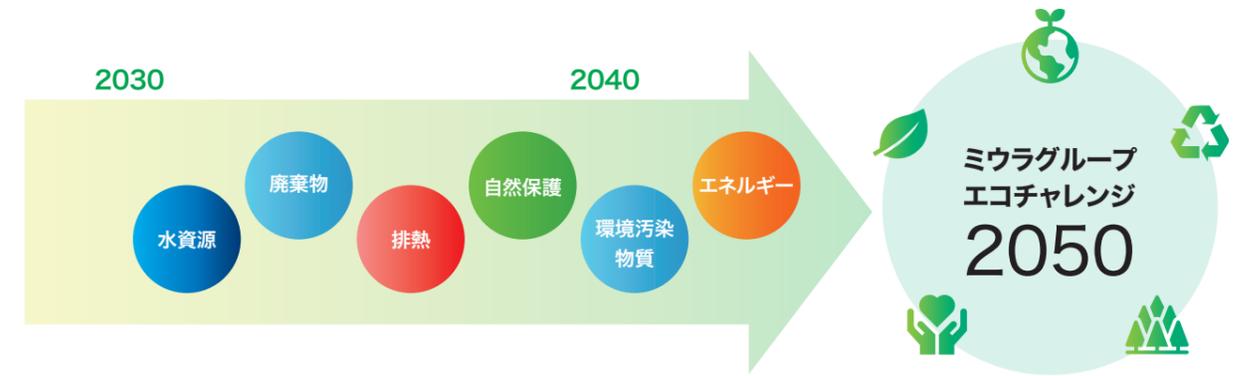
ミウラの敷地内にあるビオトープ



ビオトープに生息するメダカ

環境長期目標

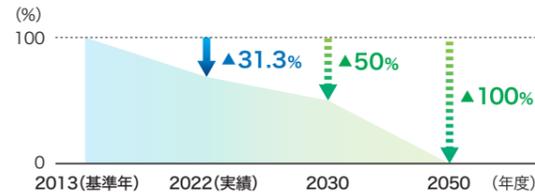
パリ協定の1.5°Cシナリオと日本政府の2030年度のGHG排出量46%削減目標(2013年度比)を鑑みて、事業活動および製品のライフサイクルにおける、GHG排出量、環境汚染物質、廃棄物、排熱、水使用量などを可能な限り最小化する「ミウラグループエコチャレンジ」を行っています。環境長期目標では2050年までのGHG排出量(Scope 1・2・3)の削減および排出物のリサイクル率向上、水使用量の削減についての定量化目標とそれぞれの目標達成のための施策を設定し、2022年4月より取り組みを進めています。



脱炭素社会への取り組み

- 省エネルギー活動によるGHG排出量(Scope 1^{*1}・2^{*2}・3^{*3})の削減
※ Scope 1・2の算定範囲は、三浦工業および国内製造子会社

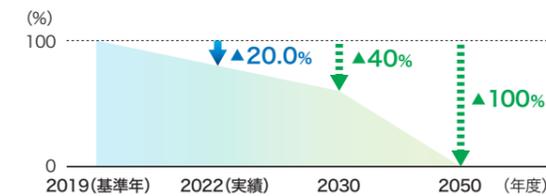
Scope 1・2排出量



目標達成のための施策

- 溶接ロボットやコンプレッサ、射出成形機器等を省エネモデルへ更新
- 太陽光発電設備、照明のLED化、遮熱材の導入
- 空調デマンド制御によるエアコンの省エネ設定
- 上記の自助努力を実施のうえ、目標に対して実績がともなわない可能性がある場合、グリーン電力およびJ-クレジットの購入

Scope 3排出量(売上原単位)



目標達成のための施策

- 中長期にわたる2段階の削減戦略として、
- ① ボイラの燃料転換(油→ガス)と高効率化、廃熱回収・未利用熱回収、省エネ診断
- ② 新燃料対応(水素、アンモニア等)およびメタネーション対応、トータルソリューション提案の推進

2023年3月期の取り組み(Scope 1・2)

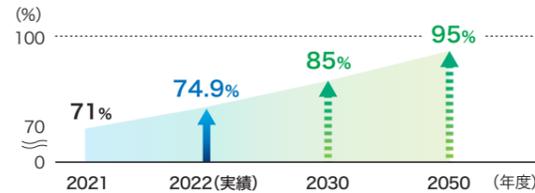
- 工場内のすべての棒グラインダーを電気式から充電式に変更し、省エネ化(三浦工機(株))
- リモコンスイッチの導入によりこまめな消灯を可能にし、省エネ化((株)三浦マニファクチャリング)



資源循環社会への取り組み

- 国内工場の廃棄物の削減(排出物のリサイクル率向上)
※ 算定範囲は、三浦工業(支店を除く)および国内製造子会社
- 国内工場の水使用量の削減

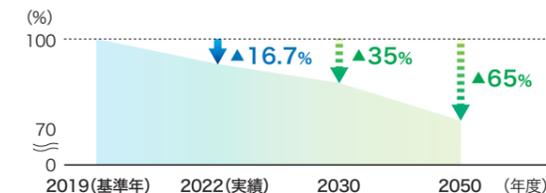
排出物のリサイクル率



目標達成のための施策

- ごみ分別
- リサイクル率向上のためのリサイクル会社開拓
- サプライヤーからの梱包材の削減化や通い箱の活用化
- 再生しやすい素材の部材の選定
- 端材が出ない加工品の購入

水使用量(売上原単位)



目標達成のための施策

- 自社製品を利用した試験運転水用途などへの利用
- 排水リサイクルシステムの導入
- 試験時に発生する蒸気の回収利用

2023年3月期の取り組み(水使用量)

- 節水コマの活用による節水(三浦工機(株))
- 気密試験水をろ過し、水の再利用((株)三浦マニファクチャリング)



ミウラグループ
エコチャレンジ
2050



自然共生社会への取り組み

- 「ミウラの森」森づくり活動を通じた自然保護と「ビオトープ」の維持



有害物質抑制社会への取り組み

- グリーン調達の実進による有害物質含有の低減
- 環境事故ゼロ



環境に優しい社会への取り組み

- LCA(環境影響評価)の指標および枠組みの決定と評価
- 国内・海外グループ会社の環境データの一括管理および環境活動の強化

ミウラのサプライチェーン排出量



※1 Scope 1: 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)、温対法基準(エネルギー起源)

※2 Scope 2: 他社から供給された電気、熱・蒸気の使用にともなう間接排出

※3 Scope 3: Scope 1、Scope 2以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)

気候変動への取り組み (TCFD)

気候関連財務情報開示タスクフォース提言に基づく開示



当社は、気候変動を世界共通の重大な課題であると認識し、気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) 提言に基づき、気候変動に係るリスクおよび収益機会が当社の事業活動や収益等に与える影響等について2022年5月に開示し、2023年5月に賛同を表明しました。2023年3月期の活動においてアクア事業に関連したシナリオ分析を実施し、主力のボイラ事業の影響を強く受けながらも新たな展開によるグローバルに成長するアクア事業の将来展望を確認しました。

1. ガバナンス

当社は、気候関連課題が事業に密接に結びつき、事業活動に大きな影響を与えると考え、気候変動問題に関する取り組みは、サステナビリティ推進会議で検討・立案し、経営会議での審議を経て代表取締役 社長執行役員 CEOを議長とする取締役会で決議・監督する体制としています。サステナビリティ推進会議はサステナビリティ推進担当役員を議長とし、各部門から選任された推進責任者、推進担当者と事務局で構成され、定期的開催しています。

- 取締役会は、気候変動問題に関する重要な取り組みを決議・監督する
- 経営会議は、気候変動問題に関する取り組みを審議する
- サステナビリティ推進会議は、気候変動問題に関する取り組みを検討・立案する

2. リスク管理体制

当社は、各部門で抽出した気候変動による影響をサステナビリティ推進会議で検討し、従来のリスクマネジメント体制の枠組みに気候変動リスクを追加したうえで管理しています。

気候変動リスク(移行リスク、物理リスク)を含むすべてのリスクは経営会議で統合管理しており、事業リスク影響

評価を確認の上リスク対応項目を決定し、特に重要な事項を取締役に上程します。取締役会は、リスクマネジメントに関する特に重要な事項を審議・決議し監督します。

- BCP検討委員会は、経営会議の諮問機関として必要に応じて組織される
- 経営会議は、気候変動リスクを含むすべてのリスクを統合し、意思決定を担う

3. 戦略

当社は、シナリオ分析を行い、気候変動に関する重要リスク・重要機会を洗い出し、それらが及ぼす具体的な財務的影響額の評価を行っています。国内機器販売事業のボイラ事業については、売上収益の45%を占める主要事業であること、従来化石燃料を使用していることから今後のGHG削減規制の影響を強く受ける可能性があること、気候変動対策として新技術の市場参入機会が存在すること、これら3つの事情を踏まえてシナリオ分析を行いました。シナリオ分析は、IEA(国際エネルギー機関)等が公表する「シナリオ」に基づき、4°Cシナリオと1.5°Cシナリオの2つのシナリオを用いて、2030年、2050年時点における影響を考察しています。

	気温上昇が4°Cを超え 気候変動の影響が顕在化した場合	気温上昇が1.5°C以下に抑えられ、 世界全体が低炭素社会へ移行した場合
シナリオ分析	低炭素化を推進する政策や規制の実施が限定的であることで地球温暖化が進行し、平均気温が上昇する。気候変動によって自然災害が増加、災害の激甚化が進むことで拠点やサプライチェーンの混乱が想定される。 一方で複数燃料に対応可能なBCP型製品や災害時の早期復旧支援の体制構築にかかる需要の増加が想定される。	持続可能な社会に向け脱炭素や低炭素を念頭に置いた経済活動が活発化し、世の中が環境重視型社会へと移行していく。それとともない、規制が強化され、炭素税導入、再生可能エネルギーの利用等が求められ、それらの対応コストの増大が想定される。 当社にとっては、化石燃料を利用するボイラの市場規模が縮小する可能性がある一方、脱炭素社会の実現に向けた省エネ設備および再生可能エネルギー利用ボイラの市場拡大が想定される。

分類	気候変動リスク項目	財務上の影響		ミウラの事業リスク	ミウラの事業機会
		4°C	1.5°C		
移行 リスク	炭素価格(炭素税)			●炭素税の導入や増税により、製造段階でCO ₂ の排出が多いとされる主力製品の鋼材価格が上昇する。	●CO ₂ を排出しないクリーン蒸気を提供できる製品で、より高付加価値市場を創造できる。 ●省エネ性能の高い設備の導入や、工場や施設全体のエネルギーマネジメントなどによるCO ₂ 削減に繋がるソリューションのニーズが増加する。 ●気候変動による水リスクの高まりにより、顧客の省電力、省水意識が高まり水処理市場が拡大する。 ●クリーンエネルギーである水素等の利用への指向が強まり、水素燃料ボイラ等の売上が増加する。
	政策規制 化石燃料使用に関する規制	小	大	●化石燃料を主要エネルギーとする関連産業の成長鈍化、あるいは急激な脱炭素へのシフトにより、当社が生産するボイラの市場規模が縮小する。	
	物理リスク 既存の製品およびサービスに対する命令および規制	中	中	●気候変動により用水確保のリスクが高まる。(ミウラへのリスク影響度は小)	
	技術 低炭素技術の進展 エネルギーミックスの変化	小	大	●気候変動に関連する次世代技術への置き換えにより、当社の技術が陳腐化し、市場競争力の低下、または製品シェアの縮小に繋がる。	
市場	原材料コストの変化 鉄鋼材料の購入金額	小	大	●電化が進む社会において、金属資源の需要拡大により、原材料が不足し、価格が上昇する。	
物理的 リスク	急性 異常気象の激甚化 (台風、豪雨 土砂、高潮等)	大	中	●当社工場および拠点に大きな影響を及ぼす災害により、工場や生産設備の直接的な損害にとどまらず、製品およびサービスの信頼性や評価にも影響し、売上が減少する。	●複数燃料に対応可能なBCP型製品(ガス・油切替小型貫流ボイラ等)や停電時の電源の確保や地震対策として防災に強いコージェネレーションシステム(排ガスボイラ)、災害時の早期復旧支援の体制構築(各設備の多様化等)などの高機能案件が増加する。 ●気候変動(気温上昇)により、冷却需要が増大し関連事業が拡大する。
	慢性 平均気温の上昇	大	中	●気温上昇にともない、冷却設備の能力不足が生じる。(ミウラへのリスク影響度は小)	
	サブライヤーからの部品供給停止が生じ、調達量・納期の確保が困難となり、生産遅延、販売機会の逸失が発生する。	大	中		

財務的影響(小・中・大)の考え方: 定量的・定性的に分析し、相対的な影響度を評価しています。

国内機器販売事業における戦略・具体的な取り組み

Stage 1 2022年度～2030年度	Stage 2 2031年度～2050年度
省エネの徹底と新技術の確立	再生可能エネルギー等脱炭素対応製品の開発強化
脱炭素エネルギーインフラの整備が十分進んでおらず、既存技術で徹底した省エネ活動と低炭素燃料への転換、低炭素設備の提案を推進してCO ₂ 削減を図るとともに、脱炭素に対応した技術を確立するステージ	脱炭素エネルギーインフラが浸透し、新エネルギーに対応した設備を提案するとともに、脱炭素への対応を高めるステージ
<ul style="list-style-type: none"> 省エネ診断を行い、工場全体の省エネ・トータルソリューションを展開 ヒートポンプおよび熱回収コンプレッサ等と既存機器のベストミックスの提案 	<ul style="list-style-type: none"> 水素関連製品の技術開発、拡販およびラインアップ拡充 アライアンスによるソリューションの高度化と領域の拡大

4. 指標と目標

当社は、気候変動に関わる影響を重要課題と認識しており、自社の事業活動および販売する製品・サービスの環境負荷を低減させるために、以下のとおり、長期的なGHG削減

目標を定めて取り組んでいます。GHG削減目標に従って、継続的に各種取り組みを推進するとともに、達成状況の評価を行っていきます。

	Scope 1・2 排出量の目標と削減方針 温対法基準(エネルギー起源)		Scope 3 排出量の目標と削減方針 国内売上原単位比率
	基準年	2013年度	2019年度
削減 目標	2030年度	▲50% ●Scope 1 排出量 目標値: 3,922(tCO ₂) 販売機種別のガス燃料へのシフトによる試運転用燃料由来のCO ₂ 排出削減など ●Scope 2 排出量 目標値: 3,549(tCO ₂) 合理化、省エネ型設備置換、再エネ電力調達、非化石電力購入などにより削減	▲40% ガス燃料ボイラ・高効率ボイラの提案、廃熱回収・未利用熱回収設備の提案、省エネ提案など
	2050年度	▲100% (カーボンニュートラル)	▲100% (カーボンニュートラル) 新燃料(水素、アンモニア、メタネーション)対応、トータルソリューション提案の推進

GHG: 温室効果ガス (Green House Gas) の略
Scope 1: 事業者自らによるGHGの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス) Scope 2: 他社から供給されたエネルギー(電気、熱、蒸気など)の使用にともなうGHGの間接排出
Scope 3: Scope 1、Scope 2以外のGHGの間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)

人財戦略

基本的な考え方

ミウラグループは、「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、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と環境保全の分野で、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めざしています。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、国内外のお客様に貢献できる人財を育成します。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。

人財育成

人財基盤強化に向けた取り組み

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。

充実した研修体系

教育研修では、従業員の業務やニーズに合った教育内容を検討し、個性を伸ばす教育体系の構築に取り組み、階層別・職種別、グローバル化に向けた研修などを実施しています。コロナ禍のため中止となっていた研修も少しずつ動きだし、2023年3月期実施回数は年間312回、延べ受講者数は年間3,971名となりました。

職種別・階層別研修体系(抜粋)



Miura Global Talent School

グローバル化を加速するために、海外で活躍できる人財を計画的に育成しています。国内で営業およびメンテナンス職から希望者を募り、英語教育サポートや役員クラスの海外出張同行の機会を提供しています。2023年3月期は29名が受講し、海外での即戦力としての準備を進めています。

人財配置・登用・評価

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。

また、評価については、すべての正社員が公平に評価され

処遇されています。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、目標達成度や成果のほか、そのプロセスも考慮されています。考課会議には事業本部ごとに全管理職が参加し公平性を保持しています。

従業員の満足度調査

2006年から毎年、全従業員を対象に満足度調査を実施しています。「企業理念の浸透」「改革意欲」「誇り」「信頼」「育成」「目標・評価」「チーム」「役員層のスポンサーシップ行動」に加え、「コンプライアンス」に関する設問について満足度を数値化しています。このデータは経営会議へ報告し、さらに各設問の満足度を部門ごとにフィードバックすることで職場改善に役立てています。数値化された満足度は各項目0.5以上であればおおむね問題ない指標として推移を見えています。2023年3月期の全体平均0.81については半数以上の従業員が良い評価をしているものと判断しています。

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の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います。2023年3月期には3名が課長に昇進しており、女性管理監督者数22名、同比率は3.3%となっています。近年では、社内公募制度を拡充し、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。

また、女性活躍推進法に基づく「えるぼし認定」において、「2段階目」から「3段階目」への認証を2022年5月に取得しました。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、フィールドエンジニア職、営業職のキャリア採用などを通じて、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。

※1 詳細はP49の人財配置・登用・評価の項目をご参照ください。



「熱ソムリエ」の育成を強化し お客様のご要望に応える

教育部 部長
石崎 茂

ミウラでは、お客様へ最適な提案、トータルソリューションを実現できる人財として、熱の技術力や知識力の証であるエネルギー管理・電気・管工事・高圧ガスのすべての資格保有、さらにお客様とのコミュニケーションを深めて信頼関係を築ける人を「ミウラ熱ソムリエ」として認定し、報奨金と手当を支給する社内制度を設立しています。さらに、熱ソムリエの予備軍となる「熱マスター」制度も同時に開始し、熱ソムリエへの足がかりとなる仕組みを構築しています。

教育部では自社製品のメンテナンスだけでなく、お客様が必要としている「熱」を供給できる熱ソムリエの人財育成はとて重要であると認識しており、各種公的資格取得のための支援や対策講座や実習などを開設し、積極的に支援しています。

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。ミウラグループの海外17拠点において1,838名(グループ全従業員の30%、2023年3月31日時点)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。当社では、国籍にかかわらず優秀な人財の採用をめざしており、現在、5名の外国籍人財が設計、商品開発、フィールドエンジニア、スタッフとして、国内外で活躍しています。

フィールドエンジニア(FE)の ジェンダーフリーをめざし 女性活躍の場を広げる取り組みスタート

2023年1月より、女性のFE採用に注力するプロジェクト「ネオFE・プロジェクト」を開始しました。FEとして活躍したい女性を対象とした新卒・中途採用の強化だけでなく社内公募も開始しました。スーパーメンテナンス会社をめざすなかでFE人財の充実化は欠かせません。今後は働く環境整備のほか、男性やシニアの方の人財活用も含めて、FEが働きやすい環境づくりを進めています。

働きやすい職場環境の整備

働き方改革

当社は、エクセレントカンパニーをめざし、ワークライフバランスに重点を置き、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。

2019年4月に導入した「スーパーフレックスタイム制」は、育児・介護短時間勤務を含む正社員・準社員の全員(ただし、シフト勤務者を除く)を対象としています。有給休暇取得率については、2023年3月期において昨年比17.2%増の82.1%となりました。計画年休の設定、3連休・4連休の取得促進、メモリアル休暇(有給休暇利用)の取得促進など、「有給休暇を取得することが当たり前」という有給休暇を取得しやすい環境を整備しています。また、残業時間については、2023年3月期においては、昨年比7.1%増加の24.2時間/月となりました。これについては、社内基幹システム変更のプロジェクトおよび、離職率の増加による影響として把握しています。今後も、労働時間の効率的な利用、生産性向上、従業員の裁量権を増やすなど、より柔軟な働き方ができるように制度の改革を進め、残業時間低減20時間/月をめざします。

両立支援制度の拡充

出産や育児・介護支援など、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。育児休業取得率は、男性の取得者が増加傾向にあり、男性の取得率(配偶者出産休暇を含む)は2022年3月期24.0%から2023年3月期は47.0%へと増加しています。

育児休業からの復職率は、2023年3月期は男性100%、女性94%でした。



くるみん認定

働き方改革に関する数値推移

	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
残業時間(時間/月)	21.8	20.0	21.5	22.7	21.3	22.6	24.2
有給休暇取得日数(日)*	14.3	14.7	14.5	12.9	14.0	12.7	16.0
有給休暇取得率(%)*	73.5	75.6	74.8	66.1	72.1	64.9	82.1
フレックスタイム制度対象者数(名)	135	1,291	2,708	2,760	3,031	3,051	3,257
60歳定年再雇用率(%)	88.9	86.7	92.1	84.6	87.5	88.6	92.9

算定範囲は三浦工業

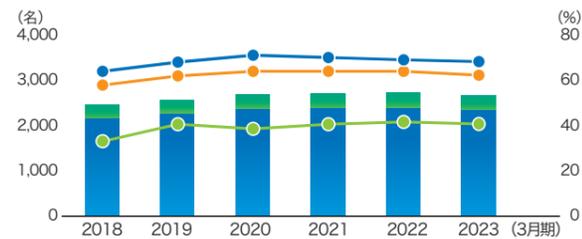
※ 実態に即した精度の高い算出方法を採用したことにより、遡り修正しています。

福利厚生

当社は、福利厚生に最大限に取り組んでいます。社宅や独身寮の完備はもちろん、より良い働き方をめざし、「スーパーフレックスタイム制」や「ノー残業デー」導入のほか、通信教育・資格取得支援などの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・iDeCo選択制、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。

持株会会員数・加入率の推移



持株会会員数(左軸)

■ 三浦工業
■ 国内グループ(アイナックス福本、北日本ボイラ、ヤブサメ、ハヤブサメンテナンスを除く)

持株会加入率(右軸)

● 三浦工業
● 国内グループ(アイナックス福本、北日本ボイラ、ヤブサメ、ハヤブサメンテナンスを除く)
— 合計

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である「三友会(みともかい)」が発足しました。労使協議の場として、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。雇用制度、賃金制度、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

ミウラグループ人権ポリシー

当社は、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1つに「人権の尊重」を掲げています。2022年1月には、「ミウラグループ人権ポリシー」を制定しました。このポリシーでは、「国連グローバル・コンパクトの10原則」や国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」を尊重しており、今後もグローバルに事業を展開する企業の責任を果たすため、「ミウラグループ企業行動規範」とともに「ミウラグループ人権ポリシー」を遵守していきます。

ハラスメント防止体制

当社のハラスメント防止対策は以下のとおりです。

- ・ 就業規則としてハラスメント行為を禁止
- ・ 懲戒規程でハラスメント行為の懲戒事由を明記

- ・ 相談窓口は公益通報先に加え、社内に複数設置され、さまざまな申出手法を設け、社内ポータルサイトなどで告知している。匿名での相談も可能
 - ・ LGBTQに関する相談を窓口にて個別に対応
 - ・ 「ハラスメント防止要領」を策定し、①事実確認にあたり相談者および行為者などのプライバシーの保護に十分配慮しなければならない、②会社は相談などを行ったこと、または事実関係の確認に協力したことなどを理由として、不利益な取り扱いを行ってはならないことを定めている
 - ・ 人権教育の実施
- 新任役職者研修のダイバーシティ講義で「性的少数者(LGBTQ)への配慮」、「人権尊重」について学習を行っています。また、2022年12月には、全従業員に「ビジネスと人権」についての教育(e-ラーニング)を実施しました。

労働安全衛生

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従業員の健康・安全を第一と考えています。従業員の心と体の健康保持・増進のために、健康経営に積極的に取り組みます。

動に加え、各拠点、各技術部門等において自主的な安全衛生委員会も組成し、各々毎月開催しています。

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み、健康経営宣言を社内外に発信しています。

総務担当役員を健康経営責任者として、総務部安全衛生管理課が人事部や三浦グループ健康保険組合と協力し、健康経営の推進を行い、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」などで各施策の効果検証・改善を行っています。これらの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)2023^{*}」に、三浦アクトアテック(株)は「健康経営優良法人(中小規模法人部門)2023^{*}」に、認定されました。

※ 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



安全衛生活動の推進

安全衛生活動は、総括安全衛生管理者が表明する「安全衛生方針」に沿って安全衛生委員会や総括安全衛生管理者、安全管理者、衛生管理者、安全衛生推進者、産業医を中心に推進しています。5S強化月間活動やヒヤリハット・KYT(危険予知トレーニング)活動、生産設備導入時のリスクアセスメント活動、交通安全のための「交通事故アンダー80」活動、全従業員への「安全スローガン」募集などを通じて、安全の浸透を図っています。

安全衛生委員会

委員会の構成、運営、調査審議事項を定めた安全衛生委員会規程に従い、安全衛生活動を推進しています。全社活

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。

品質マネジメント

体制と責任

品質保証活動は、QMS総括責任者(社長執行役員 CEO)が指名した事業統括責任者(取締役以上)が統括しています。事業統括責任者は、品質行動指針に基づき、各統括本部および各ブロック事業部に年度ごとの具体的な基本方針の策定指示を行います。

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(QMS)に則り、お客様のご要望に対する認識を高め、品質保証活動を推進します。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、活動内容については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、品質マネジメントシステムのパフォーマンスについてレビューしています。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、製品およびサービスの適合状況、不適合事案とその是正処置などです。

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、品質向上案件の進捗状況、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。

品質マネジメントシステム(QMS)

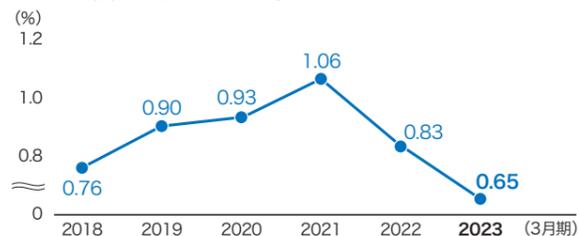
品質マネジメントシステム(QMS)は、品質マネジメントシステム運用規程として文書化し、毎期、第三者機関による品質監査を行っています。2023年3月期は、内部監査の適合率は約94%を確保、外部監査での不適合は1件でした。同結果に基づき、事業統括・品質管理責任者は、関連部門へ品質向上について指示し、QMSの継続的改善に取り組んでいます。

製品不適合などへの対応

品質マネジメントシステム運用規程において、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定めています。

クレーム費用内部売上高比率をKPIとして部門ごとにモニタリングを実施、中長期的に不良防止や費用削減に努めています。製品・サービスに起因する重大な事故については、重大事故処理要領に則り、早期対応・再発防止を図っています。

クレーム費用内部売上高比率

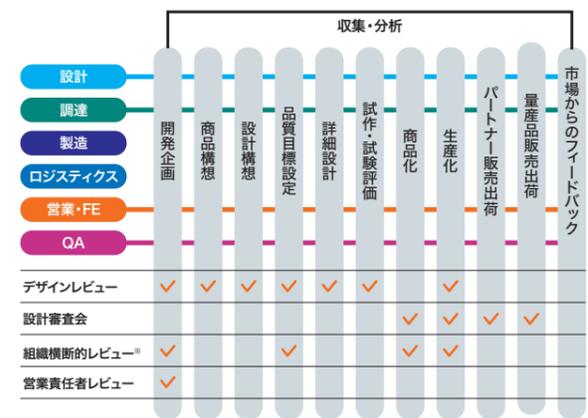


製品開発におけるリスクアセスメントの徹底

ミウラグループでは、製品の安全性を高めるためのリスクアセスメントを実施しています。設計・開発プロセスの早い段階から、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、人および財産を保護するための保護方策を検討し、最終的に製品に反映することを目的としています。

リスクアセスメントは、社内研修にて重要性を認識し、実施方法の理解のうえ、具体的な実施の習得まで体系的に学ぶ体制となっています。

ミウラの商品開発プロセス(M-QMS)



※ 組織横断的レビュー：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。

メンテナンス・保守サービスの品質管理

メンテナンスサービスを支援するための品質管理

- 1) 設計、製造標準化活動の推進
- 2) デザインレビューによる設計品質の改善
- 3) 緊急修理発生率のKPIによる製品・サービスの改善
- 4) 工場内品質異常件数(率)、社外流出品質異常件数(率)の把握と品質会議での改善
- 5) 行為保証やナゼナゼ分析活動により予防処置を展開(製品品質)

重事故やクレーム等が発生した場合には、製品改善、メンテナンスマニュアルの改訂、教育への展開のほか、据付施工要領書、点検要領書等の見直しにより再発防止に努めています。

品質に関する従業員教育の実施

新入社員全員を対象とした品質保証の基礎に関する研修(121名受講、受講率100%)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(延べ86名受講、受講率100%)を実施しています。また、ISO9001内部監査員の育成を目的とした研修も実施し、13名が受講(受講計画者に対し100%)しました。

グローバルな品質管理への取り組み

ミウラでは、2011年より、海外におけるミウラ製品の品質管理支援として専門部門を設立しています。新工場設立や、新製品製造時の製品の組み立て、品質管理方法について、日本同様の運用が定着できるよう、現地へ赴き支援を実施しています。現地での直接指導では、業務に必要な勘や経験に基づいたノウハウなど、実践的な高いスキルを指導できるため、技術的なテクニックがより深く理解されていることを実感しています。さらに、2016年からは、海外グループ各社における新入社員教育の運用を統一しました。各国の教育担当者を対象に、日本でカリキュラムと教育方法の提供・指導を実施しています。また、溶接技術を競う「溶接コンクール」など、出来栄が品質に直結するコンクールなども実施し、品質への意識向上を図っています。今後は、国内外の製造工場との密な情報共有で、安全性、品質の安定化、生産性の向上を実施し、ミウラのものづくりをグローバルに進化させていきます。

グローバルにQMS活動を実施

ミウラグループでは、「グローバル品質保証規程」を定め、海外事業統括本部戦略方針に従い、海外グループ各社の品質方針に基づいたQMS活動を展開しています。「海外グループ会社品質監査チェックリスト」を用い、国ごとに自己チェック(品質診断)実施のほか、必要に応じて品質保証部が現地へ赴き、品質調査や品質マネジメントシステムに関する指導を行っています。また、現状把握の目的で、各国から毎月QMS活動の報告を受け、品質管理部門で各国の品質管理への取り組み状況を把握し、情報の共有、改善を実施しています。

定期的で開催されているアジア、米州地域ごとのミーティングでは、各国の責任者から状況が報告され、関係者で共有しています。

サプライチェーンマネジメント

基本的な考え方

ミウラグループは、お取引先との連携強化と責任あるサプライチェーンマネジメントの構築を重要な課題と考えています。優れた供給資材をより良い製品づくりに活かすとともに、お取引先との相互信頼、法令遵守、環境保全、人権尊重、腐敗防止等の取り組みを推進することで、持続可能な社会の実現に向けて、お取引先と当社の持続的な成長をめざしていきます。

サステナブル調達と推進体制

サステナブル調達

当社は環境保全に関する条項として、サプライヤーとの取引基本契約書に、「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。「ミウラグループサステナブル調達ガイドライン」として、紛争鉱物の使用禁止に努める内容を含む11項目を2021年8月に制定し、Webサイト上で公開およびサプライヤーへの周知も行いました。

グリーン調達

ミウラグループは、環境に配慮した製品を社会に提供するため、「ミウラグループグリーン調達ガイドライン」を2017年10月に制定し、製品に含有される有害化学物質調査に取り組んでいます。現在、自社ポイラ薬品についてはガイドラインに基づいた保証体制を整えており、今後は調査対象範囲を拡大するため、グリーン調達調査を推進しています。また、サプライヤー向けにアンケートを実施し、環境への取り組みや遵守状況の確認も行っています。

調達におけるBCPの取り組み

2023年3月期は、海外サプライヤーのリスク管理やBCP基準における対象機器部品の再検討を行いました。来期には重要機能部品の安全在庫の見直し検討を実施します。

また、新型コロナウイルス感染症の影響により、サプライヤーが受注残を大量に抱えていたことで部品供給の納期遅延がみられましたが、情報共有による製造在庫と販売在庫の最適な調整で、製造・フィールドエンジニア活動の停滞はありませんでした。

2024年3月期は以下について取り組みます。

1. 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継続
2. 紛争鉱物の不使用方法への取り組み

サプライヤーと連携した品質向上への取り組み

ミウラグループでは、生産統括本部を中心に設計・グループ製造会社・資材調達および協力会社の4部門で、常に品質向上に向けた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めざしています。

経営者会議

「TS(トップサプライヤー)優良製造会社認定制度」を2009年3月期より開始し、現在は、TS8社と理念を共有し、QCDF^{※1}の追求と、長年にわたる相互信頼・WIN-WINの関係を構築しています。さらに、当社、社長執行役員 CEOをはじめとした経営層とTS8社の経営者が参加する経営者会議を年1回開催し、品質向上・納期対応・コストダウンの各社の目標、実績、自主点検結果を共有し、改善に向けた意見交換をしています。

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

PC交流会(Process Change for the better)

当社の設計・調達とTS8社および主要協力会社の担当者による製造方法の改善、設計の品質向上を図る活動です。本会を通して改善し、削減できた加工時間は、電力消費量に換算され、部品製作におけるCO₂排出量の抑制に役立っています。その成果は経営者層に会議を通して報告しています。

「パートナーシップ構築宣言」への登録

当社は、2021年7月、「パートナーシップ構築宣言[※]」に登録し、サプライヤーとの連携・共存共栄を進め、働き方や生産性向上、BCP策定助言などの全体的なサプライチェーンの価値向上と、取引習慣の遵守・関係構築に取り組んでいます。

パートナーシップ構築宣言については、公益財団法人全国中小企業振興機関協会のWebサイトをご参照ください。

<https://www.biz-partnership.jp/index.html>



地域社会への貢献

基本的な考え方

ミウラグループでは、世界が達成をめざすSDGs(持続可能な開発目標)を100年企業に向けた目標の1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ける持続的な発展や豊かな社会の実現をめざし、SDGs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・地域貢献に取り組めます。

主な取り組み

異業種企業が連携した環境教育プロジェクト

当社は2022年3月期、古紙をアップサイクルすることで循環型社会の実現をめざす「紙ンバック(カミンバック)プロジェクト」に、株式会社今治、夢スポーツ、第一印刷株式会社、今治明德中学校と取り組みました。この活動は、環境省が発行する令和5年版 環境白書・循環型社会白書・生物多様性白書に『「PaperLab」[※]を活用して、地域の資源を循環させ、人を繋ぎ、地域活性化に貢献する」事例として紹介されました。

※ セイコーエプソン社製品



中学生へ古紙を使った用紙製造の仕組みを説明

フードドライブでSDGsの達成に貢献

食品ロス削減と食料を必要とする人々への支援であるフードドライブに当社も取り組んでいます。各家庭から持ち寄られた食品は、松山商工会議所を通じて子ども食堂などの団体に寄付され、活動に参加した従業員からは「もっとこの活動が広がってほしい」などの反響がありました。2021年より実施しており、2022年も継続して活動をしています。



各家庭から持ち寄られた食品

献血活動を通じた社会貢献で受賞

2022年7月14日、「第58回献血運動推進全国大会」において、日本赤十字社より「銀色有功章」を受賞しました。本賞は、永年、献血活動を継続している団体、推進団体などに贈られるものです。当社は献血活動を15年以上継続実施していることが評価され、この度の受賞に繋がりました。現在も松山本社および北条工場(愛媛県松山市)では、定期的に従業員による献血運動を行っています。



「銀色有功章」受賞

芸術や教育への取り組み



ミウラアート・ヴィレッジ(三浦美術館)



愛媛大学農学部環境産業科学講座「三浦記念館」

ミウラグループは、芸術や教育を通じた地域社会への貢献活動を継続して実施しています。創業者 三浦保によって企画設立したミウラアート・ヴィレッジ(三浦美術館)や、愛媛大学への研究施設の寄贈、寄付講座などの産官学連携した取り組みを行っています。

ガバナンスの変遷

当社は、1970年代初頭から上場に向けて各種制度・規程の整備に着手し、上場後も継続してコーポレート・ガバナンスの強化に取り組んできました。

2004年には、経営の意思決定および監督機能と業務執行機能の分離を図るため、「執行役員制度導入(執行役員会規程)」を実施しました。さらに2021年には「委任型執行役員制度」を導入することで、受任者の独立性や専門性を認め、雇用型よりも自由な判断とスピーディな業務執行の実現をめざしました。

また、2021年のコーポレートガバナンス・コード改定前の2019年には、独立社外役員を3分の1以上選任することと定め、3名から4名に増員しています。2020年からは「第三者機関による取締役会実効性評価制度」の導入により、自社の取締役会がその役割や責務を十分に果たしているかを評価する取り組みも開始しました。

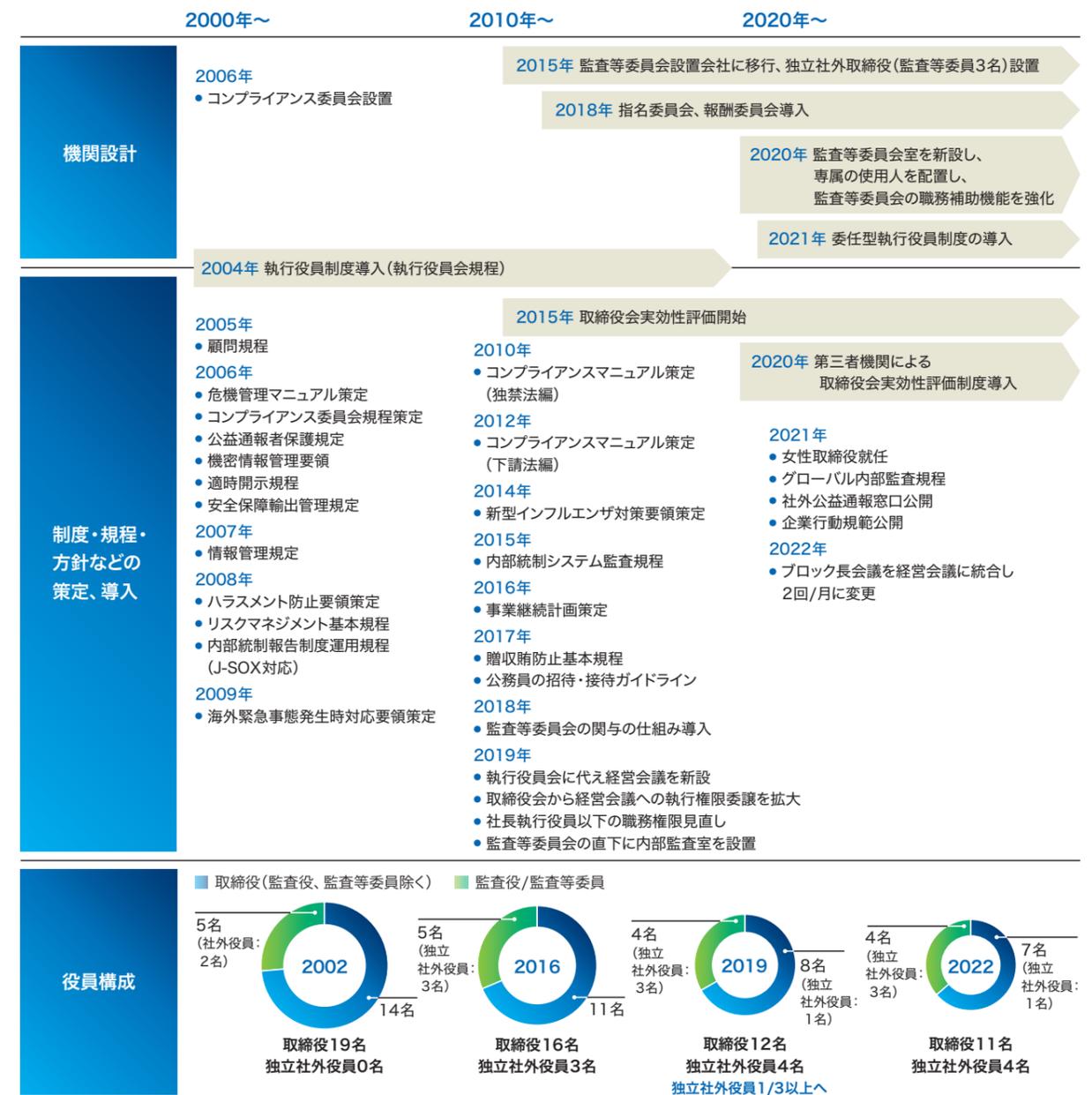
当社は今後も、業務執行機能および監督機能の強化、経営の透明性の向上のため、コーポレート・ガバナンスのいっそうの高度化に注力していきます。

Part 3 ガバナンスの進化

日本機械学会「機械遺産」



小型貫流ボイラーZP型は、1959年当時の、ボイラー市場、さらには国民の生活向上に貢献した象徴的装置であるとして、2015年度の機械遺産第75号に認定されました。





1 宮内 大介

代表取締役 社長執行役員 CEO

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 統括部長
2008年 7月 当社システムイノベーション統括部
統括部長
2009年 7月 当社執行役員
2010年 6月 当社取締役
当社首都圏事業本部 本部長
2012年 7月 当社アクア事業本部 本部長
当社環境事業本部 本部長
2014年 7月 当社米州事業本部 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)

4 児島 好宏

取締役 常務執行役員

1982年 4月 当社入社
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
2013年 6月 当社取締役(現任)
2014年 4月 韓国ミウラ工業株式会社 代表理事
2016年 6月 当社常務執行役員(現任)
2019年 6月 MIURA AMERICA CO., LTD. Chairman
(現任)
2021年 4月 当社海外事業統括本部 本部長(現任)

2 廣井 政幸

代表取締役 専務執行役員

1985年10月 当社入社
2004年 1月 当社茨城支店 支店長
2006年 6月 当社メンテ営業推進部 部長
2010年 1月 当社北関東・信越統括部 統括部長
2012年 7月 当社メンテ営業推進統括部 統括部長
2015年 7月 当社執行役員
当社BP事業推進本部 本部長
2018年 7月 当社上席執行役員
2019年 4月 当社BP事業推進ブロック ブロック長
2021年 6月 当社取締役 常務執行役員
当社管理統括本部 本部長(現任)
2023年 6月 当社代表取締役 専務執行役員(現任)

5 米田 剛

取締役 常務執行役員 CTO

1991年 4月 当社入社
2012年 7月 当社執行役員
2016年 6月 当社取締役 常務執行役員
2019年 6月 アイナックス稲本株式会社 代表取締役
会長
2020年 4月 当社ランドリー事業推進本部 本部長
2022年 6月 アイナックス稲本株式会社 代表取締役
社長執行役員
2023年 6月 当社技術統括本部 本部長
当社生産統括本部 本部長
当社船用事業統括本部 本部長
当社ランドリー事業推進統括本部
副本部長
当社取締役 常務執行役員 CTO(現任)

3 武知 教之

取締役 専務執行役員

1984年 4月 当社入社
2003年 8月 当社京都支店 支店長
2006年 1月 当社名古屋支店 支店長
2009年 6月 当社近畿統括部 統括部長
2013年 7月 当社執行役員
当社中部・近畿事業本部 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 本部長
6月 当社代表取締役 専務執行役員
2023年 6月 当社ランドリー事業推進統括本部 本部長
(現任)
アイナックス稲本株式会社 代表取締役会長
当社取締役 専務執行役員(現任)

6 河本 憲一

取締役 常務執行役員

1993年 4月 当社入社
2007年 4月 当社湘南支店 支店長
2009年 4月 当社新潟支店 支店長
2013年 4月 当社東京MI&トータルソリューション
第3部 部長
2016年10月 当社中部統括部 統括部長
2017年 4月 当社MI統括部 統括部長
2023年 6月 当社国内販売統括本部 本部長(現任)
当社取締役 常務執行役員(現任)

7 樋口 建史

社外取締役

1978年 4月 警察庁入庁
2007年 8月 同庁官房政策評価審議官 兼 官房審議官
2008年 8月 警視庁 警務部長
2009年 3月 同庁副総監・警務部長事務取扱
2010年 1月 警察庁 生活安全局長
2011年 8月 警視総監
2014年 4月 駐ミャンマー日本国特命全権大使
2018年 6月 第一三共株式会社 社外監査役
2019年 6月 当社社外取締役(現任)
日本ガスライン株式会社 社外取締役
(現任)
2020年 1月 内閣府外局 カジノ管理委員会 委員

10 安藤 吉昭

社外取締役 監査等委員

1975年 4月 小西六写真工業株式会社入社
1994年 3月 Konica Business Machines USA, Inc.
E.V.P. C.F.O
1998年 6月 コニカ株式会社 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 取締役
同社事業企画室長
2005年 4月 コニカミルタホールディングス株式会社
経理部長
2007年 4月 同社執行役 経理部長
2010年 6月 同社取締役 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)
2020年 4月 国際基督教大学(ICU) 監査室長(現任)

8 山内 修

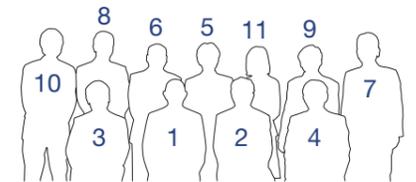
取締役 常勤監査等委員

1986年 4月 当社入社
2004年10月 当社北関東支店 支店長
2009年 6月 当社水処理統括部 統括部長
2010年 1月 当社横浜支店 支店長
2013年 4月 当社北関東・信越統括部 統括部長
7月 当社船用統括部 統括部長
2019年 4月 当社東海統括部 統括部長
2020年10月 当社監査等委員室 室長
2023年 6月 当社取締役 常勤監査等委員(現任)

11 小池 達子

社外取締役 監査等委員

1980年 4月 愛媛放送株式会社
(現株式会社テレビ愛媛)入社
1981年10月 フリーアナウンサー
2011年 1月 弁護士登録(第二東京弁護士会)
銀座総合法律事務所入所(現任)
株式会社オリジン 社外取締役(現任)
2019年 6月 当社社外取締役 監査等委員(現任)
2021年 6月 当社社外取締役 監査等委員(現任)
2022年 6月 住友理工株式会社 社外監査役(現任)



9 佐伯 直輝

社外取締役 監査等委員

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)

執行役員(2023年7月1日現在)

森松 隆史 技術統括本部 副本部長
井戸 昭二 西日本事業ブロック ブロック長
三本 順一 アジア事業ブロック ブロック長
井上 一信 コベルコ・コンプレッサ株式会社 取締役
谷水 恭子 管理統括本部 副本部長
林 隆弘 中国事業ブロック ブロック長
宮本 治 FE戦略ブロック ブロック長
小野 巧 BP事業推進ブロック ブロック長

山本 健士 船用事業ブロック ブロック長
大久保 智浩 生産事業ブロック ブロック長
鈴木 康介 東日本事業ブロック ブロック長
野上 康雄 アクア技術ブロック ブロック長
宮栄 直樹 経営企画ブロック ブロック長
山本 英貴 ボイラ技術ブロック ブロック長
藤原 達也 米州事業ブロック ブロック長

持続的な成長に貢献するため 不断の見直しを提起し、議論を活性化

■ 取締役会での議論の様子について 経営会議のモニターを通じて中身の濃い議論が活発化

樋口 議長の采配によるところが大きいと思いますが、取締役会での議論はとても良い雰囲気、自由に発言ができています。発言は社外取締役のほうが多いかなと思いますが、安藤さんはどのように感じておられますか。

安藤 私も同意見です。取締役会の議長は、非執行の取締役会長や社外取締役のほうが透明性は高まるという意見があるなか、ミウラは社長の宮内さんが議長を務めていますが、ガバナンスの意識は高いと感じています。その表れの1つが、積極的に社外取締役の意見を聞こうとする姿勢です。宮内さんは、客観的な意見を聞こうというスタンスで取締役会を運営されているので、社外取締役が意見を言いやすい雰囲気があり、考えをストレートに発言できていると思います。

樋口 内容も、執行側の考えや現場の実態を踏まえて、密度の高い議論ができていますね。リスクマネジメントやコンプライアンスも、具体的な案件に即して地に足の着いた議論

ができています。その点はとても優れたところではないでしょうか。

安藤 実態を踏まえた議論ができて背景には、執行側で行う月2回の経営会議に、社外取締役もオブザーバーとして参加できることもあるかと思っています。経営会議への参加によって状況が理解できていることは、大きな要因になっていますよね。

ただ、取締役会資料の内容がわかりづらいと感じることがあります。欲を言えば、もう少しまとめていただくなど、改善の余地があるのではないのでしょうか。

樋口 資料に関しては、配付資料も事前説明も工夫の余地はあると思いますが、そのための手間がどの程度かかるのかどうかですね。いずれにせよ、経営会議にオブザーバー参加させてもらっていますから、実質的には補われていると思います。

経営会議では社外取締役も発言が許されているのですが、経営会議本来の議論に水を差すことのないように慎重であるべきかと考えています。他社でもオブザーバー参加の

例はありますが、そこは、社外取締役が参加する意義を活かしながら、かつ、会議本来の趣旨に照らして、うまくハンドリングされているように思います。

安藤 社外取締役が経営会議にオブザーバー参加できるのは、経営会議で執行役の議論をより活性化したい、ボトムアップしたいという意図があるなか、その一助になればと感じています。樋口さんがおっしゃったように、経営会議と取締役会の位置づけは異なりますから、オブザーバーの社外取締役が積極的に発言する場ではないとは思いますが、必要であれば発言もしますし新たな気づきもあると思います。議案について、その背景や目的、どういったことを考え、どのような現状か、業務プロセス等についても、執行役が積極的に議論してボトムアップしていくのはとても良いことだと感じています。

■ サステナブルな企業へ成長するために 成長に重要なのは「人」 従業員のウェルビーイングを高めていく

樋口 昨今、働き方が多様化するなかで、多くの企業が、働き手から選ばれる企業であるために、ウェルビーイング経営に注力しています。従業員が心身ともに健康でいられて社会的にも満足できる職場環境や制度づくりですね。これは、コーポレート・ガバナンスを支える基盤でもありますが、そういった問題意識で現状を見ますと、モットーとして「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」を掲げて取り組んできた実績がありますから、これを土台に、従業員満足度に焦点を絞った施策に取り組んでいけば良いと思います。ウェルビーイングが上がれば、自然とミスや事故は少なくなりますし、生産性も向上します。創造力も刺激されて、イノベーションにも繋がります。従業員の幸福の上に会社の発展があるという考え方は、ミウラに根づいた伝統でもあるように思います。

安藤 高収益でも、コーポレート・ガバナンスの弱い企業はありますよね。ガバナンスへの取り組みは、トップの考え一つです。その点、ミウラはトップがしっかりとガバナンスの重要性を意識し、必要な環境と基盤整備を念頭に経営を進めています。例えば、今回の新基幹システムの導入も、従業員

の業務を楽にして進めやすく、効率化を図ることを目的に行っています。導入当初は混乱もしますし、経験を優先することもあると思いますが、新しいシステムに慣れてリテラシーが上がっていくと、目的どおりの成果が上がってきます。

ウェルビーイングは、このようにしっかりとした土台の上で成り立つものだ、私は思います。事業を根幹に据えたうえで、従業員のコミュニケーション向上を図る取り組みと、業務を効率化するための投資を、両輪で回していくものだと感じています。

樋口 そのとおりですね。そういった環境や制度を整えたうえで、サステナブルな成長のために最も重要な課題は、女性幹部の登用や女性従業員に対するキャリア育成の環境整備を含めた“多様な人財の確保と育成”ですね。

安藤 ミウラの経営の良い点は、業績が好調であっても「これでよし」と、現状に満足して立ち止まるのではなく、さらに良くしていこうと考えて、グローバル展開の強化や基幹事業のボイラに関連した周辺事業を開拓するなど、新しいことに挑戦しようとしていることです。その1つがランドリー事業で、すでに200億円規模の事業に成長しました。このように200億円規模の新しい事業が5つできたら、1,000億円になりますよね。食品やメディカル分野などにも事業領域を広げていますから、これからどのように成長していくか、どこまで大きくなっているのか、私はとても楽しみにしています。

そして、この楽しみに応える活躍をしてくれるのは、まさに「人財」であることから、樋口さんがおっしゃった人財の確保と育成の重要性には100%賛成です。また、ミウラは「熱ソムリエ」というキャッチフレーズのもと、基幹事業のボイラと深い関わりのあるCO₂削減への取り組みをアピールしています。こうした施策が社内的にも社外的にも大切で、これが従業員のモチベーションを高め、新たな人財確保にも繋がるのではないのでしょうか。

樋口 安藤さんの指摘されたグローバル展開の強化は今後、非常に重要になりますね。グローバル戦略については、取締役会の場合でも、しっかりとした議論が必要だと思います。グローバル人財の確保が重要で、外国人材の活用も避けて通ることのできない取り組み課題だと思います。実は私は現在、政府の外国人材活用のあり方を検討する有識者会



社外取締役
樋口 建史

社外取締役
監査等委員
安藤 吉昭



社外取締役 監査等委員 安藤 吉昭

コニカミノルタ株式会社で執行役、取締役常務執行役 CFOの職責のほか、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きており、その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期待し、2019年6月から社外取締役監査等委員に就任。

議のメンバーを務めています。これから日本は毎年労働人口が70万人減少していくとされていますから、外国の有為な人材の活用が不可欠です。こうした状況のもとで今年、ミウラのボイラのメンテナンス業務が技能実習制度の新たな職種として認定されました。企業単独型の技能実習の職種認定は、ミウラが3社目になります。多くの優秀な外国人材がミウラでボイラのメンテナンスの知識と技術を習得できるようになったわけですが、近い将来、この制度でスキルアップした外国人材が、母国のミウラのグループ企業でも大いに活躍することを期待しています。グローバルに関しては、ぜひ、地球儀を俯瞰するような視点で取り組んでいただきたいと思います。

安藤 もう1つ重要なテーマになるのが、環境対応ではないでしょうか。ミウラは、TCFD提言に基づく情報開示への取り組みを昨年より開始したところですが、事業への影響も大きいので、具体的な進め方を事業部門に落とし、詳細な対応について検討を進めています。開示に向けての対応は大変だと思いますが、環境対応はとても重要な取り組みですので、確実に進めてほしいと思います。

樋口 サステナビリティ推進会議等も設置し、所要の組織・体制の整備はできていると思います。取締役会でも、重要事項としてフォローしていきたいと思っています。

■三浦工業の今後について

現状に安住せず、次の成長に向けた 新たな道をつくる挑戦が重要

安藤 宮内さんがよく言われるのは、「当初のビジネスモデルが、すごく良かった」ということです。その結果、利益が出ているし、成長もしている。実際、無借金経営でROEは10%が達成でき、PBRも2倍以上です。しかしながら、決してそこに安住してはいけません。「危機感を持って事業に当たるよ」という想いが宮内さんの心の中にあるわけです。

そこで取締役会では、宮内さんの根っこにある「今のモデルはいいけれども、立ち止まっちゃいけないぞ!」という想いに基づいて、今後の事業展開についてさまざまな議論を進めていくべきだと感じています。例えば、M&Aをどうするか。海外展開はどうか。あるいは、足元の事業はどういった考えで拡大させるか。新規事業はどのようにして成長させればいいのか。私たち社外取締役は、事業の詳細なところまではわかりませんが、株主目線からの本質的な監督はできます。これにより、リスクヘッジはできると考えています。基本は事業をどうするかという面と、それともなうガバナンスの面。この両面は今、ミウラはうまく走っていると感じています。

樋口 経営トップの考え方や方針を共有するという意味でも、取締役会で何を議論するのかは重要です。社会の変革期でもありますから、その方向性に合っているかの点検も取締役会の役割のように思います。いずれにしても、ミウラは創業以来、未曾有のコロナ禍のもとでも堅実に事業を運営し、成長を遂げていますから、長年にわたり優れた経営が行われてきたことは間違いありません。しかし、宮内さんが言われるように、これからもうまくいくとは限らないということですね。持続的に成長していくために、取締役会の役割に改善の余地があるとすれば、執行を何に照らして評価し、何をよすがに監督するのか、その根幹のところを明確にすることではないかと思います。まずは、企業理念や中長期のビジョン・経営計画が時代環境を踏まえ、社会の要請や株主の期待に適合しているか、取締役会でしっかりした議論が行われることが重要であり、取締役会における個別案件の審議は、こういった経営の基本的な方向性に照らして行われるべきものだと思います。現状に問題はありますが、常にそう

いった基本的な構図を意識しながら取締役会を運営していくことが大事ではないかと思います。

安藤 将来の企業価値がどうなるかを考えた場合、株価もひとつの要素ではありますが、最も大切なのは、株主やステークホルダーに何が提供できるかということだと思います。ですから、いくら業績が好調でも、価値観も変わりますし、現状に満足して立ち止まっていたら、「これからはどうするのか?」と問われ、評価されないと思います。

その点、ミウラは「今の業績は好調ではあるものの、決して安穩としてはいけない」というスタンス、心構えを本当に強く感じます。これがとても大事です。環境変化も織り込み、毎年中期経営計画をローリング検討されていますが、その施策等の状況について取締役会でも効率良くレビューできればと感じています。8月と12月の2回、執行役員から中期経営計画について、私たち社外取締役も確認する会議の場がありますが、その内容を聞くと、もっとうまくPDCAを回せるように思えるのです。これは、私がこれまでビジネスの現場で経験してきた内容に基づいて感じていることです。既存事業成長の施策、新たな事業化に向けた種まきは、既存の事業・経営と関連が深い領域でうまくできていると感じています。それらの施策の進捗を取締役会で、より具体的に議論を行い、PDCAをスムーズに回して、新たな価値を手に行き届かせるように考えています。

樋口 安藤さんのご指摘を踏まえて申し上げたいのですが、特に将来の方向性や中長期の成長戦略については、経営に責任を持つ人たちがより明確な形で共有することが大事であり、そのためにも前広に取締役会の議論に供してもらったほうが良いのではないかと思います。これまでのミウラのマネジメントのやり方について、もっと効率的で実効的なやり方ができないか、これまでの成功にこだわらず、柔軟に変えていくことも必要ではないかと思います。

安藤 3年後、5年後、10年後の方向性、会社をどう良くしたいのか、という想いは皆さんお持ちなので、それら施策を具体的に落とし込んだ中期経営計画を取締役会でしっかり議論しようということです。

樋口 これまでの取り組みの延長にこれまでのような成功があるとは限らず、ましてや今、地球温暖化を契機にエネル



社外取締役 樋口 建史

警察庁入庁以降、行政機関等で要職を歴任し、豊富な経験と高度な専門知識、海外での知見を有している。経営全般、特に海外での事業拡大をめざす当社の経営に適切な助言や監督ができるものと期待し、2019年6月から当社社外取締役に就任。

ギーの転換をとまなう大きな変革期にあることは、すべての経営陣が強く感じていることだと思います。そこで、取締役会ができることは何かということですが、繰り返しになりますが、執行の責任を担う人たちの考え方がミウラを取り巻く社会情勢とズレていないことを確認すること、そして、企業理念が従業員に浸透し、経営戦略を効率的に遂行できる態勢が整っているか、ガバナンスが効いているかを点検することだと思います。

創業以来ミウラを根幹で支えてきたのは、常にお客様を第一に考え最高の技術とサービスを提供する「テクノサービス」に込められた“信念”であり、組織の隅々にまで根づいているように思います。これからは信念を胸に抱きながら、大きな社会の変化に事業を適合させ、持続的な成長を実現できるように、私たち社外取締役も貢献していきたいと思っています。

安藤 私も想いは同じです。ミウラの発展に向け、これまでの経験を存分に活かして、社外取締役としての役割を果たしていきたいと思っています。

コーポレート・ガバナンス

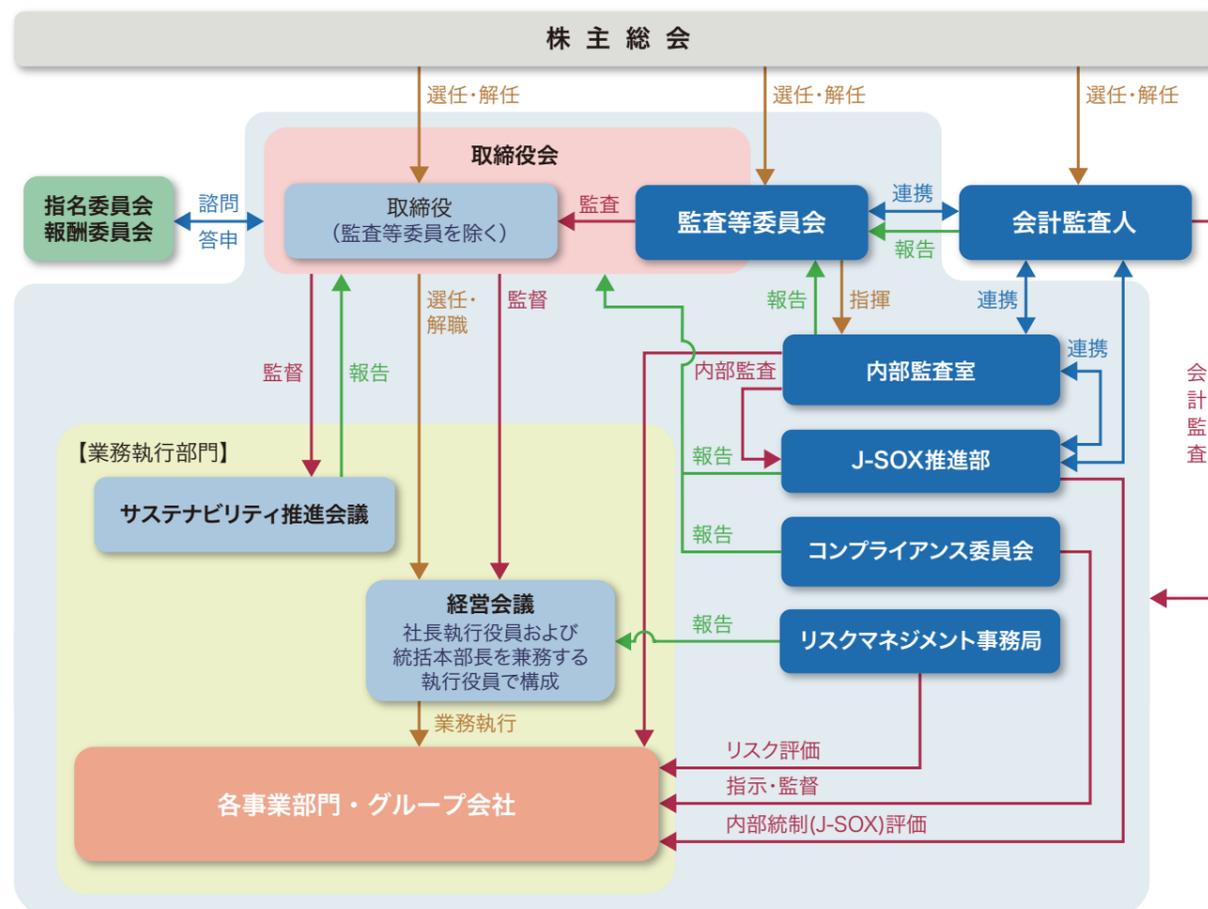
コーポレート・ガバナンス体制

基本的な考え方

当社は、株主をはじめとするステークホルダーと良好な関係を築き、ともに発展を図ることが重要であると認識しています。このような認識のもと、公正で透明性・効率性の高い経営をめざして管理体制の充実に努めるとともに、持続的に企業価値を向上させるための積極的な行動を可能とする、自律的な体制を整えることが当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方であり、重要な経営課題であると考えています。

また、実効的なコーポレート・ガバナンスの推進のため、取締役会の実効性評価を行い、その実効性を確認するとともに、課題を認識し改善していくことで、コーポレート・ガバナンスの実質的向上を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制図 (2023年6月29日現在)



基本方針

当社は<創造と挑戦><信頼と対話><公平と公正>の三本柱からなる理念「ミウラウェイ」のもとに企業活動を行っており、コーポレート・ガバナンスに関してもこの「ミウラウェイ」を念頭に置いて、当社の持続的な企業価値の向上に資する仕組みを構築・実施することを基本としています。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、ガバナンス体制として監査等委員会設置会社を採用しています。監査等委員である社外取締役が取締役会における議決権を持つことにより、取締役会の監督機能が強化され、経営の透明性と機動性の両立が実現できる体制であると判断しています。

各種会議・委員会の構成

概要	
取締役、取締役会、経営会議	当社は、執行役員制度を導入し、経営の意思決定および監督機能と業務執行機能の分離に努めています。取締役会は、2023年7月現在、取締役11名で構成され、毎月開催するほか、必要の都度臨時取締役会を開催し、経営方針の決定と重要事項の審議・決議を行うとともに、代表取締役および業務執行取締役の業務執行の適法性・妥当性について監督を行っています。業務執行機関として、社長執行役員および統括本部長を兼務する執行役員で構成された経営会議を設置し、事業や経営の重要テーマの審議・決定を行っています。
監査等委員、監査等委員会	当社の監査等委員は、2023年7月現在、4名のうち3名が社外取締役となっています。監査等委員会は、原則として取締役会開催にあわせて毎月1回開催され、監査方針、監査計画、業務分担を決定するほか、各監査等委員や子会社の監査役、内部監査室から、当社および国内外子会社の業務や財政状況の監査結果について報告を受け、協議しています。監査等委員の監査活動は、社内の重要な会議に出席するほか、本社、主要な事業所、子会社の調査などを実施し、代表取締役その他の業務執行者に対する監査・監督を行っています。また、監査等委員は、会計監査人から監査計画、監査重点項目や監査の実施経過などについて報告を受け、必要に応じて意見交換を行うとともに、内部監査室から監査計画と監査結果について定期的に報告を受けるなど、連携を密にして効率的な監査を実施するよう努めています。
内部監査	内部監査は、監査等委員会直轄の内部監査室(スタッフ7名)を設置し、主要子会社を含めた各部門の資産、会計、業務などの全般に関して経営方針、関係法令、社内規程などに準拠して適正に行われているか定期的に内部監査を実施するとともに、必要に応じて改善・提言などを行っています。監査結果は、定期的に社長執行役員、業務担当取締役および監査等委員会に報告します。
会計監査	当社は、2023年7月現在、会社法および金融商品取引法に基づく会計監査人に「EY新日本有限責任監査法人」を選任しています。なお、同監査法人および当社監査に従事する業務執行社員と当社の間には、特別の利害関係はありません。
任意の委員会(指名・報酬)	2023年7月現在、任意の指名委員会・報酬委員会(以下、両委員会という)の両委員会とも社長執行役員 CEOが委員長を務めています。委員会の構成員は、6名中4名が独立社外取締役であり、独立社外取締役が過半数を占めています。指名委員会は、取締役選任基準、CEO後継者計画、株主総会に付議する取締役の選解任議案など、報酬委員会は報酬水準、構成割合や個人別の報酬内容などの審議を行います。2023年3月期は指名委員会を2回、報酬委員会を2回開催しました。

取締役会での主な議案 (2023年3月期)

2023年3月期の主な議案としてはM&A案件、自社株の購入案件や昇給・ベースアップなどの人事案件について決議しました。

社外取締役の体制 (2023年6月29日現在)

役職	氏名	取締役会出席率	監査等委員会出席率	活動内容
社外取締役	樋口 建史	14回/14回 (100%)	—	取締役会だけでなく経営会議等にも出席し、行政機関等での経験に基づく専門知識と見識から、必要または有益な発言を適宜行っており、加えて、海外での事業展開に関する各種のプロジェクト会議に出席し、海外経験に基づく豊富な知識と見識を活かし、有益な助言を行っています。
社外取締役 監査等委員	佐伯 直輝	14回/14回 (100%)	11回/11回 (100%)	取締役会だけでなく経営会議等にも出席し、公認会計士・税理士として国内および海外で培った監査、税務、評価等のコンサルティング経験から、投資案件やM&A案件等に対し助言を行っています。監査等委員会においては、ディスクロージャーの専門家としてKAM(監査上の主要な検討事項)に関し会計監査人との意見交換など、当社の健全性の維持向上に資する発言を行っています。
社外取締役 監査等委員	安藤 吉昭	14回/14回 (100%)	11回/11回 (100%)	取締役会だけでなく経営会議等にも出席し、他社での豊富な企業経営経験と高い見識から、事業全般、投資後の管理の重要性など意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を行っています。監査等委員会においては、リスク管理など内部統制システムについての助言など当社の健全性の維持向上に資する発言を行っています。
社外取締役 監査等委員	小池 達子	14回/14回 (100%)	11回/11回 (100%)	取締役会だけでなく経営会議等にも出席し、弁護士としての豊かな経験と知識から意思決定時の法的リスクに関し適法性、健全性に資する発言、ダイバーシティの促進、特に女性登用の促進に向けた助言を行っています。監査等委員会においては、法的見地に立った発言や内部統制システムに関してなど、当社の健全性の維持向上に資する発言を行っています。

取締役会の多様性

取締役会は、多様なステークホルダーの皆様への貢献意識、広い視野、豊富な経験、国際性、専門能力を備えた多様な人材構成とし、高い見識を持つ専門家(弁護士、公認会計士、学者など)や他社の経営経験者を社外取締役を含めることで、取締役会全体としての知識、経験、能力のバランスおよび多様性を確保することが望ましいと考えています。

取締役会の規模は、現在の業容を踏まえ、監査等委員以外の取締役は6～14名、監査等委員である取締役は3～5名の範囲が適切と考えています。

なお、2021年6月の取締役選任において、専門性・国際性の確保とともに、新たに女性社外取締役が加わり、取締役会の多様性が進展しました。

取締役、監査等委員のスキルマトリックス (2023年6月29日現在)

当社は、意思決定および経営の監督を適切に行い、多様性とバランスを考慮し、持続的な企業価値向上を実現するため、豊富な経験と広い見識、さまざまな分野で高い能力を有する人材を取締役としています。

取締役	独立性	取締役が有する知識・経験・能力						指名・報酬委員会
		企業経営	機器販売・メンテナンス	グローバル	生産・技術・研究開発	法務・リスク管理	財務・会計	
宮内 大介	—	○	○	○	○			◎委員長
廣井 政幸	—	○	○		○	○	○	○
武知 教之	—	○	○					
兒島 好宏	—	○	○	○	○			
米田 剛	—	○	○		○			
河本 憲一	—		○					
樋口 建史(社外)	独立社外			○		○		○
山内 修(常勤監査等委員)	—		○			○		
佐伯 直輝(社外・監査等委員)	独立社外	○		○			○	○
安藤 吉昭(社外・監査等委員)	独立社外	○		○			○	○
小池 達子(社外・監査等委員)	独立社外					○		○

上表は、取締役の有するすべての知見や経験を表すものではありません。

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7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、2021年3月期より、監査等委員会室を新設し専属の使用人を配置することで、監査等委員会の職務補助機能をいっそう強化しています。

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等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。精査の項目は以下のとおりです。

- 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

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1回、外部講師などによる講習、もしくはWebセミナーによる学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。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

当事業年度における当社の取締役および監査等委員に対する役員報酬等は、以下のとおりです。

報酬制度の概要

区分	員数(名)	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)		
			基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等
取締役(監査等委員を除く)	8	382	243	86	52
監査等委員	4	37	37	—	—
合計	12	419	280	86	52
(うち社外)	(4)	(31)	(31)	(—)	(—)

(注)1. 上記には、2022年6月29日開催の第64回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役(監査等委員を除く)1名に対する当事業年度にかかる報酬額を含んでいます。
2. 取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれていません。

業績連動報酬等に関する事項

当社は、単年度の連結売上収益、連結営業利益およびROEの達成率、各取締役の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勘案して支給額を決定しています。業績指標を連結経営成績における売上収益、営業利益およびROEとして選定した理由は、いずれも単年度の事業運営の成果を多面的に評価することができ、かつ取締役の業績向上への貢献意欲を高めることができるとの判断によるものです。2022年度の業績連動報酬の算定に用いられた2021年度の連結業績予想の業績指標は、2022年3月期の連結業績予想において売上収益141,500百万円、営業利益18,400百万円およびROE10%であり、2022年3月期の実績は売上収益143,543百万円(達成)、営業利益19,441百万円(達成)およびROE9.4%(未達成)となりました。

役員報酬等の内容の決定に関する方針等

当社は、2021年2月16日開催の取締役会で、以下の項目を決議しました。当該取締役会の決議に際しては、あらかじめ決議する内容について報酬委員会および監査等委員会の承認を得ています。

(i) 以下の目的のもとに報酬体系およびプロセスを構築

- ・ 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

(ii) 取締役(監査等委員を除く)の個人別の報酬等のうち、次の事項の決定に関する方針

監査等委員以外の取締役の報酬は、基本報酬、業績連動報酬および中長期インセンティブ(譲渡制限付株式報酬)により構成されています。報酬総額に対する報酬の種類ごとの割合は、役員別の取締役人数、単年度の連結経営成績および個人別の評価などにより変動しますが、おおむね固定報酬65%、業績連動報酬20%、株式報酬15%程度となります。

(a) 基本報酬は、役位および職責を勘案して決定し、毎月均等に支給しています。

(b) 業績連動報酬等は、業績の達成率、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勘案し決定され、毎月均等に支給しています。

(c) 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新任時および再任時に付与しています。

社外取締役および監査等委員の報酬は、基本報酬のみで構成されています。監査等委員の報酬は、任意の報酬委員会にて職責および報酬水準を勘案した原案を作成し、その内容に基づき監査等委員会にて決定しています。

(iii) 報酬等の内容の決定方法

役員報酬に関して透明性および客観性を確保するため、以下のプロセスにて決定します。また、取締役会は、当事業年度にかかる取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法および決定された報酬等の内容が当該決定

方針と整合していることや、報酬委員会および監査等委員会からの答申が尊重されていることを確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しています。

(a) 代表取締役 社長執行役員 CEO、人事担当取締役および社外取締役4名で構成された任意の報酬委員会にて、代表取締役会により作成された役員報酬の方針、

制度、算定方式、個人別の報酬内容等の原案について、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の審議を行います。

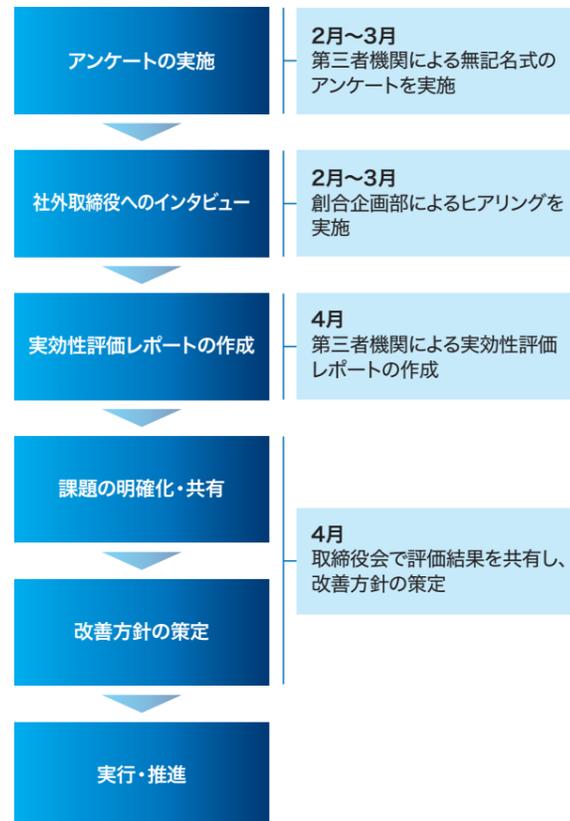
(b) 報酬委員会の同意を得た役員報酬の方針、制度、算定方式、個人別の報酬内容等を取締役会にて決定します。

実効性評価

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会に期待されている機能が、適切に運用されているかを検証し、その機能の向上を図っていくために、毎年、取締役会の実効性評価を実施しています。また、その実効性を中立かつ客観的に検証するため、第三者機関による評価も併せて実施しています。

実効性評価のプロセス



2023年3月期の実効性評価の実施内容

2023年3月期は、2023年2月、3月に、第三者機関によるアンケートを実施し、また同時期に、社外取締役を対象としたヒアリングを実施しました。

評価方法

記名方式によるアンケートおよび社外取締役へのヒアリング

評価内容

● 全取締役への無記名式アンケート内容

- (1) 取締役会の構成 (4項目)
- (2) 取締役会の運営 (8項目)
- (3) 取締役会の議論 (7項目)
- (4) 取締役会の監督・モニタリング (6項目)
- (5) その他 (13項目)

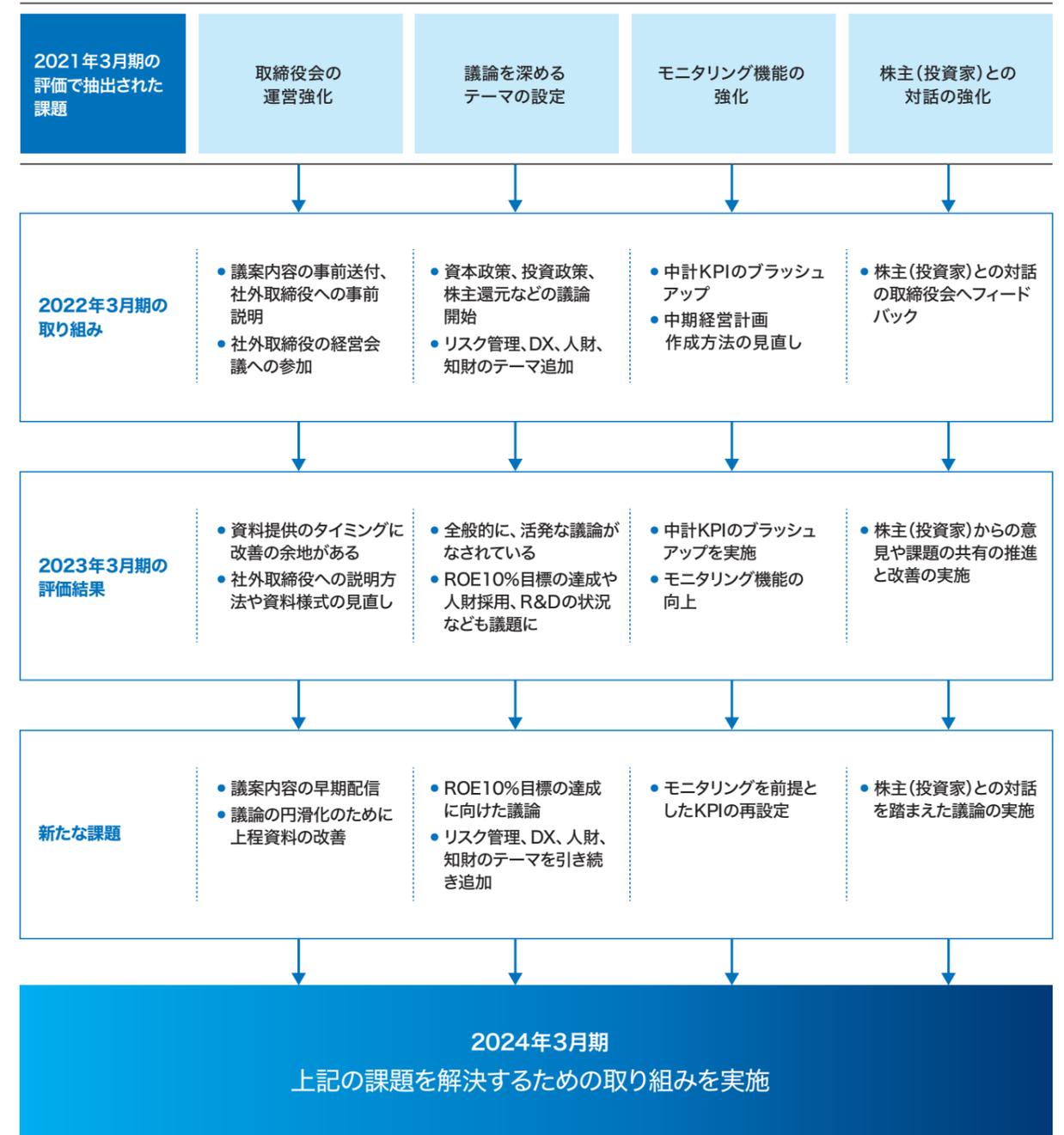
● 社外取締役へのヒアリング内容

- (1) 昨年の実効性評価で課題とされた内容の評価
 - ① 議案内容の事前配信
 - ② 議論を深めるテーマの設定
 - ③ モニタリング機能の強化
 - ④ 株主(投資家)との対話の強化
- (2) その他、アンケートの補足や追加要望など

取締役会実効性評価と抽出された課題への取り組み

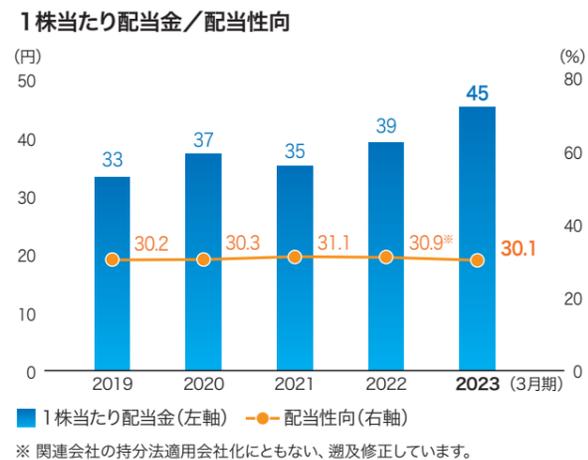
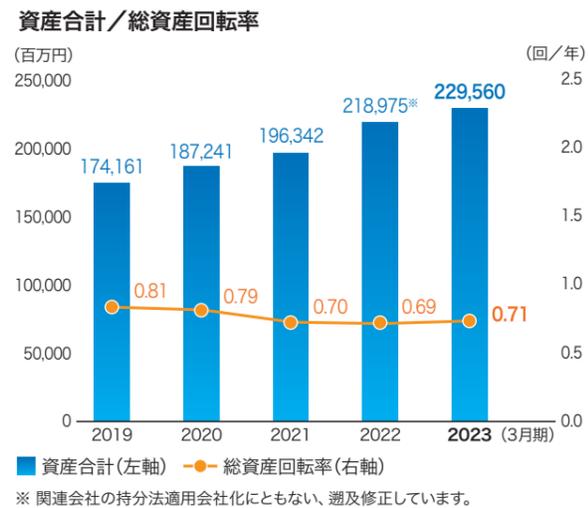
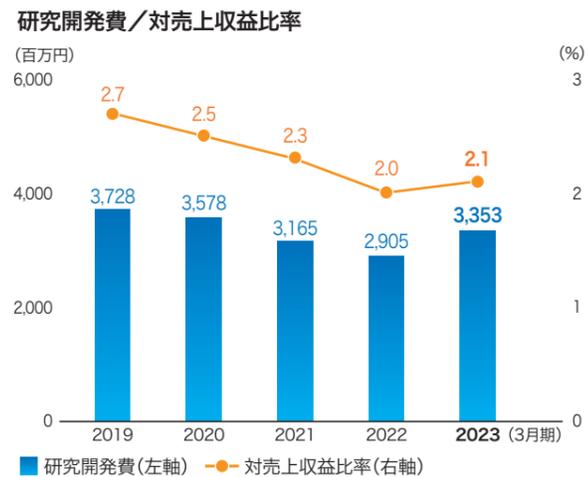
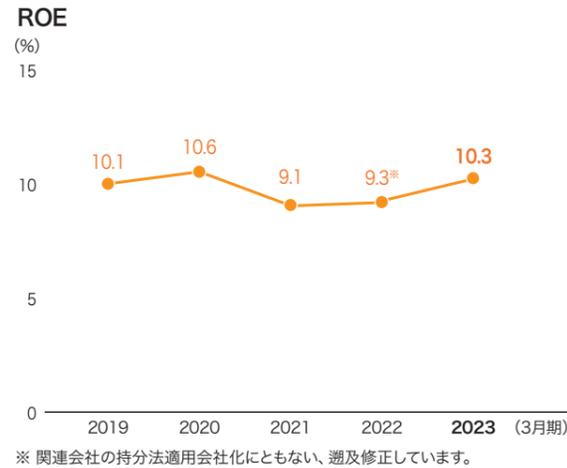
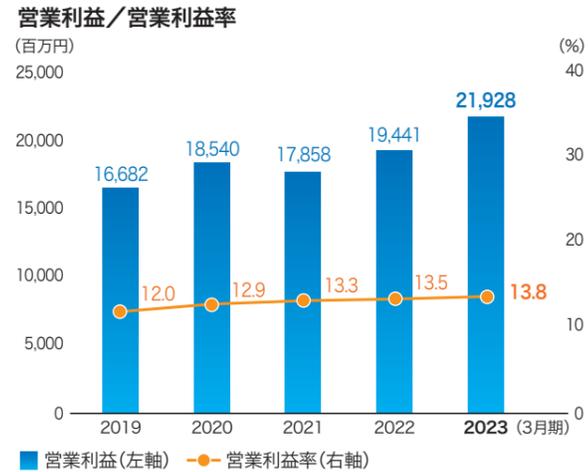
当社の取締役会はおおむね適切に機能しており、全体として取締役会の実効性評価は確保されていると評価しました。今後は、課題の改善に努め、PDCAを機能させることで、さらなる実効性の向上に取り組めます。

取締役会の実効性評価で抽出された課題への取り組み

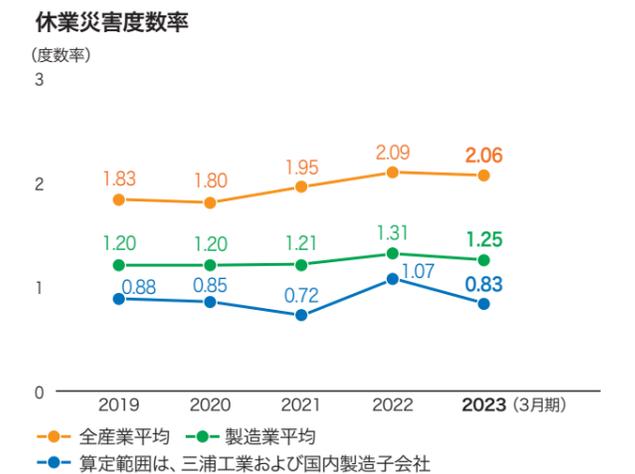
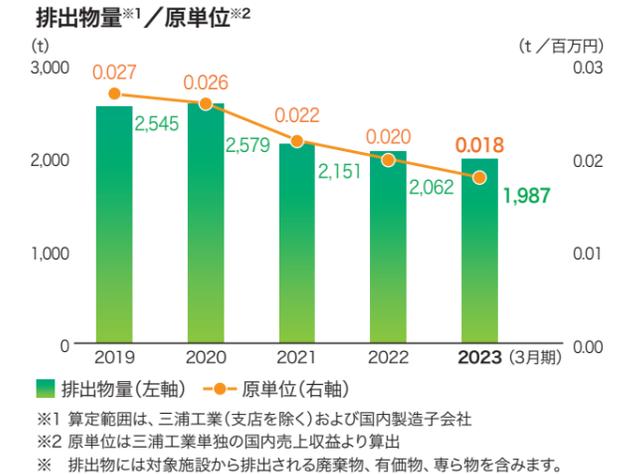
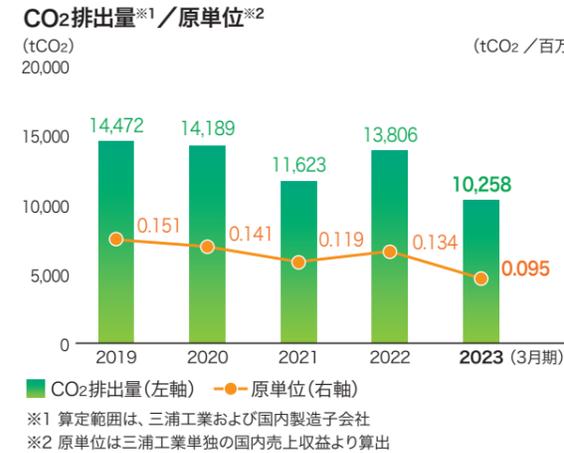


財務・非財務ハイライト

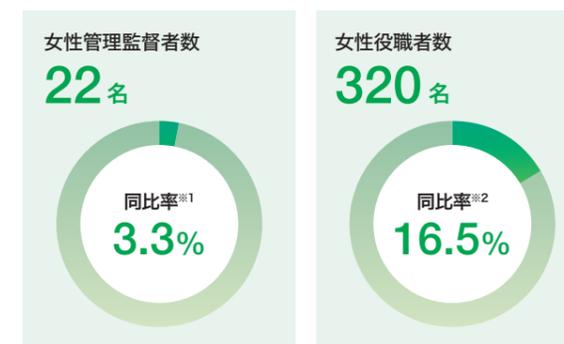
財務ハイライト



非財務ハイライト



ダイバーシティ (2023年3月31日現在)



※1 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。
※2 当社の全役職者に対する女性の割合を記載しています。

社外取締役 (2023年6月29日現在)



10年財務データ(連結)

		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	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上収益	百万円	85,535	90,424	99,019	102,549	124,883	138,880	143,645	134,732	143,543	158,377
売上総利益	百万円	35,595	37,044	40,194	41,683	48,936	54,511	57,361	54,974	58,987	64,318
販売費及び一般管理費	百万円	26,630	28,032	29,974	31,105	35,551	38,500	39,320	37,761	40,229	43,116
営業利益	百万円	8,965	9,011	10,220	10,577	13,868	16,682	18,540	17,858	19,441	21,928
税引前当期利益	百万円	10,122	10,559	11,080	11,833	14,183	17,130	18,756	18,165	20,242 ^{※5}	23,467
親会社の所有者に帰属する当期利益	百万円	6,288	7,464	7,476	8,163	10,363	12,280	13,746	12,695	14,236 ^{※5}	16,876
設備投資 ^{※1}	百万円	5,099	6,515	3,612	3,090	5,250	4,478	8,163	6,759	7,333	6,274
減価償却費 ^{※1}	百万円	2,192	2,546	2,855	2,825	3,649	3,678	6,580	6,733	6,879	7,033
研究開発費	百万円	2,055	2,403	2,600	2,754	3,335	3,728	3,578	3,165	2,905	3,353
資産合計	百万円	117,498	129,525	135,861	143,008	167,083	174,161	187,241	196,342	218,975 ^{※5}	229,560
有利子負債	百万円	36	54	78	21	7,276	3,780	8,737	7,487	9,876	7,194
親会社の所有者に帰属する持分	百万円	92,177	103,218	107,044	112,270	117,482	125,262	133,272	145,447	160,017 ^{※5}	168,348
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	8,521	8,963	11,498	10,829	9,028	17,134	18,121	22,982	19,442	17,844
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	▲4,681	▲661	▲7,993	▲1,441	▲13,870	▲2,552	▲10,300	▲11,073	▲14,481	▲12,535
フリー・キャッシュ・フロー	百万円	3,840	8,302	3,505	9,388	▲4,842	14,582	7,821	11,909	4,961	5,309
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	▲1,581	▲2,245	▲2,396	▲2,415	505	▲7,064	▲8,978	▲7,991	▲3,389	▲13,766
売上収益総利益率	%	41.6	41.0	40.6	40.6	39.2	39.3	39.9	40.8	41.1	40.6
売上収益営業利益率	%	10.5	10.0	10.3	10.3	11.1	12.0	12.9	13.3	13.5	13.8
ROE	%	7.1	7.7	7.1	7.5	9.2	10.1	10.6	9.1	9.3 ^{※5}	10.3
総資産回転率	回	0.77	0.73	0.75	0.74	0.81	0.81	0.79	0.70	0.69	0.71
親会社所有者帰属持分比率	%	78.3	79.5	78.4	78.2	70.3	71.9	71.2	74.1	73.1	73.3
EPS	円	167.75	66.37	66.46	72.54	92.09	109.10	122.01	112.62	126.15 ^{※5}	149.52
BPS	円	2,454.98	915.75	947.00	993.18	1,043.92	1,112.71	1,182.58	1,290.15	1,414.51 ^{※5}	1,504.02
年間配当金 ^{※2}	円	55.00	19.67	21.00	22.00	28.00	33.00	37.00	35.00	39.00	45.00
配当性向	%	32.8	29.6	31.6	30.3	30.4	30.2	30.3	31.1	30.9	30.1
連結従業員数	名	4,205	4,409	4,665	4,950	5,495	5,690	5,893	6,047	6,070	6,135
連結子会社数(国内)	社	6	6	5	8	12	9	9	9	9	11
連結子会社数(海外)	社	9	9	8	10	11	12	15	16	16	17
海外売上収益比率 ^{※3}	%	15.8	18.3	21.5	20.1	19.3	19.6	20.0	21.4	22.6	24.2
国内売上収益に占めるメンテナンス売上収益比率 ^{※4}	%	34.8	34.5	34.2	33.9	29.1	27.9	28.4	32.3	32.7	31.6
海外売上収益に占めるメンテナンス売上収益比率 ^{※4}	%	21.5	20.4	19.9	22.8	21.9	21.4	23.8	26.7	25.7	26.5
借入金	百万円	20	30	52	0	6,775	3,375	1,355	350	2,625	958
リース負債(リース債務)	百万円	16	24	26	21	501	405	7,381	7,137	7,251	6,236
計	百万円	36	54	78	21	7,276	3,780	8,737	7,487	9,876	7,194

※1 2020年3月期以降の設備投資および減価償却費には、IFRS第16号「リース」の適用にともなう使用権資産に関する金額が含まれています。

※2 2014年10月 株式分割(1:3)を実施

※3 販売仕向先ベース

※4 報告セグメント(販売元の所在地)ベース

※5 2022年1月5日のコベルコ・コンプレッサの持分法適用会社化にともない、2022年3月期において暫定的な会計処理を行っていましたが、第3四半期連結会計期間において暫定的な会計処理が確定したため、2022年3月期の関連する主要な経営指標等については、遡及修正しています。

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

会社概要 (2023年3月31日現在)

社名	三浦工業株式会社 MIURA CO.,LTD.
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 各種ボイラ、冷暖房機器、水処理装置、医療用機器、冷凍機・食品加工機器、廃棄物処理機器等の環境改善機器、洗濯機・乾燥機・洗濯用仕上機械、発電機、化学工場薬品および関連機器の製造ならびに販売 ● 関連する機器の保守管理、修理、技術指導 ● 関連する中古機器の売買ならびに輸出入業およびリース・レンタル業 ● 水道設備工事、管工事、機械器具設置工事等に付帯関連する工事の設計ならびに施工請負 ● コンピュータ機器の販売ならびに情報処理サービス ● 環境計量証明業および環境保全に関するコンサルティング業
東京本社	東京都港区高輪2丁目15番35号 〒108-0074
松山本社	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3,289名、連結6,135名(正社員・準社員のみ)

グループ会社 (2023年7月1日現在)

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番地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 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丁目1番11号 白山工場 石川県白山市源兵島町948番地 白山テクニカルセンター 石川県白山市松本町1268番地10 株式会社ヤブサメ 福岡県北九州市小倉北区西港町124番地18	ハヤブサメンテナンス株式会社 福岡県北九州市小倉北区西港町124番地19 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 北日本ボイラ株式会社 北海道札幌市白石区栄通11丁目4番35号 トータスエンジニアリング株式会社 愛媛県伊予郡松前町北川原700番地 コラボット株式会社 東京都文京区小石川5丁目41番10号 住友不動産小石川ビル
--	--	--

海外

アジア 韓国ミウラ工業株式会社 KOREA MIURA CO.,LTD. 三浦工業(中国)有限公司 MIURA INDUSTRIES (CHINA) CO.,LTD. 台湾三浦工業株式会社 MIURA TAIWAN ENG CO.,LTD. 三浦工業(香港)有限公司 MIURA INDUSTRIES (HONG KONG) LTD. ミウラサウスイーストアジアホールディングス社 MIURA SOUTH EAST ASIA HOLDINGS PTE.LTD. ミウラシンガポール社 MIURA SINGAPORE CO PTE.LTD.	米州 ミウラボイラマレーシア株式会社 MIURA BOILER MALAYSIA SDN.BHD. ミウラインドネシア株式会社 PT. MIURA INDONESIA 三浦工業(タイ)株式会社 MIURA INDUSTRIES (THAILAND) CO.,LTD. ミウラバングラデシュ株式会社 MIURA BANGLADESH CO.,LTD. 三浦トルコ熱システム工業有限公司 MIURA TURKEY HEATING SYSTEMS INDUSTRY CO.,LTD.	欧州 ミウラインターナショナルアメリカス株式会社 MIURA INTERNATIONAL AMERICAS INC. ミウラアメリカ株式会社 MIURA AMERICA CO.,LTD. ミウラカナダ株式会社 MIURA CANADA CO.,LTD. ミウラボイラメキシコ株式会社 MIURA BOILER MEXICO S.A. DE C.V. ミウラボイラブラジル有限会社 MIURA BOILER DO BRASIL LTDA. ミウラネザーランド株式会社 MIURA NETHERLANDS B.V.
--	---	--

株式情報 (2023年3月31日現在)

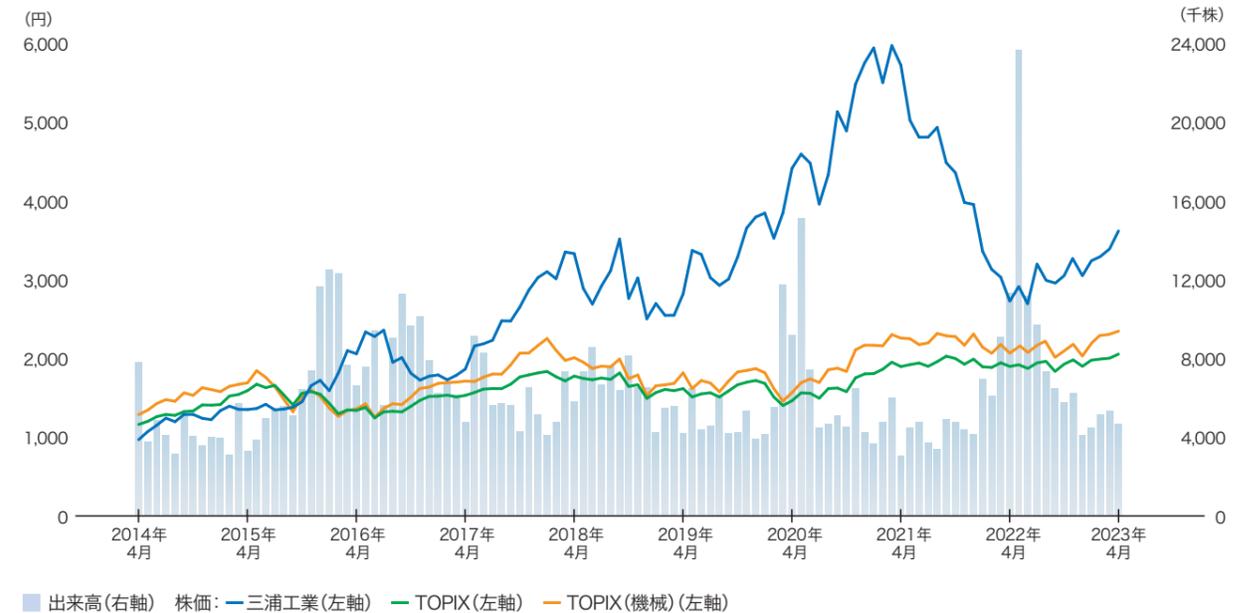
発行可能株式総数	300,000,000株
発行済株式の総数	111,932,065株(自己株式13,359,047株を除く)
株主数	7,385名

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)	22,925	20.48
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	6,459	5.77
株式会社伊予銀行	5,329	4.76
株式会社愛媛銀行	5,121	4.58
ミウラグループ従業員持株会	3,433	3.07
愛媛県	3,000	2.68
公益財団法人三浦教育振興財団	3,000	2.68
いよぎんリース株式会社	2,906	2.60
野村信託銀行株式会社(投信口)	2,077	1.86
ミウラグループ取引先持株会	2,005	1.79

(注)持株比率は、自己株式を除いて算定しています。

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、2014年4月から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。

所有者別分布状況

