

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、今後も日本国内の産業現場の熱需要を支えるのは蒸気が主流であると見込まれる。

低炭素がメインストーリー (急速な脱炭素化は無い)

2030年までにCO2排出ゼロの水素等のグリーンエネルギーに完全に切り替わることは予想されず、省エネ提案によるカーボンニュートラルへの取り組みが不可欠な環境へ進むと想定される。将来を見据え、当社ではボイラのエネルギー全方位対応が可能な製品供給体制の構築を進めている。

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。新燃料対応技術力の必要性向上。

企業の淘汰が進む

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深化
～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目指して～

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と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空白地帯への拠点展開

- 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
- 海外グループ法人間の技術連携と販売ネットワークの整理

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大幅な権限委譲を実施
- 事業戦略に関するKPIの設定・モニタリング

当社は、「トータルソリューションでお客様の困りごとを解決するスーパーメンテナンス会社」を、ありたい姿であると位置づけ、お客様と信頼関係を保ち、当社製品を通じて持続的につながり続けるために、事業環境の変化を捉えながら、ミウラグループ丸となり様々な取り組みを行っています。

以前より取り組んでいるトータルソリューション活動は、お客様工場のユーティリティから生産加工プロセス領域までの大型工事の積極的な受注と、当社独自の省エネ・CO2削減提案による差別化で、さらに進化をし続けています。温熱から冷熱・空調まで幅広い熱に対応できる製品の充実、

人手不足解消等、お客様の要望に応えたトータルソリューション活動により、実績は少ない状況ですが、一歩一歩前進しています。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。

今後はDXによる改革、MIP (ミウラIoTプラットフォーム) を活用した効果的な工場全体の管理・運営・保全サポートにより、理想的なワンストップサービスを実現してまいります。

基本戦略

トータルソリューションの深化

ユーティリティ領域からプロセス領域への拡大
×
省人化・自動化で
人手不足解消

ワンストップサービスの拡充

ボイラ製品以外の保守契約の充実
+
他社製品に関する各種データの活用

カーボンニュートラル商品開発

貫流ボイラの進化
+
エネルギー全方位対応 (水素・アンモニア・合成メタン・電気等) の製品供給体制の構築

人財基盤強化

研修体系や人事考課・処遇、人財配置や登用ほか、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、熟ソムリエの育成

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

攻め

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

守り

2024年3月期の振り返り

2024年3月期の連結業績の利益面については、営業活動の活発化やシステム関係の経費の増加はありましたが、販売機器構成の変化やメンテナンス事業の増収効果もあり増益となりました。

国内においては、国内機器販売事業で、小型貫流ボイラおよび関連機器であるコンプレッサや、その他付帯品、工場プロセス全体を含めた受注が増加しておりますが、アイナックス稲本が持分法適用会社となった影響により売上が減少しております。これにより、当事業の売上収益は前期比△7.5%となりました。船用事業については、国内のみならず新規建造船の需要の高い、韓国や中国への営業を強化しており、海外向けの販売が好調です。国内メンテナンス事業は、契約期間

延長に伴う有償保守契約件数や船用機器の部品販売増加により売上を伸ばし、売上収益は前期比+7.3%となりました。

海外においては、韓国や中国でボイラ販売が堅調に推移しており、海外機器販売事業の売上が増加し、売上収益は前期比+11.9%となりました。海外メンテナンス事業は、有償保守契約の積極的な提案による契約件数の増加により、売上収益は前期比+16.7%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。

2024年3月期決算の概要

(単位 億円)

<IFRS>	2023年3月期実績	2024年3月期実績	前年同期比	2024年3月期計画	計画比
売上収益	1,583	1,596	+13	1,515	+81
営業利益	219	230	+11	221	+9
営業利益率	13.8%	14.4%	+0.6%	14.6%	△0.2%
税引前利益	234	267	+33	246	+21
親会社の所有者に帰属する当期利益	168	193	+24	180	+13
1株当たり当期利益	149円	175円	+25円	159円	+16円
配当	45円	53円	+8円	49円	+4円

2025年3月期 通期見直し

(単位 億円)

<IFRS>	2024年3月期実績	2025年3月期当初計画 ^{※1}	2025年3月期修正計画 ^{※2}	2026年3月期修正計画 ^{※2}	2027年3月期修正計画 ^{※2}
国内売上収益	1,188	1,241	1,266	1,304	1,360
海外売上収益	408	514	1,209	1,436	1,505
売上収益計	1,596	1,755	2,475	2,740	2,865
営業利益	230	256	250	320	340
営業利益率	14.4%	14.6%	10.1%	11.7%	11.9%

※1 2024年3月期決算説明会における当初計画を示しております。

※2 2025年3月期第3四半期決算における修正計画を示しております。

© JENSEN-GROUP NVとの合併契約によりアイナックス稲本株式会社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、アイナックス稲本株式会社の業績は、当連結会計年度より管理区分の見直しを行い、「国内機器販売事業」に統合しております。

中期経営計画2024の概要

当社グループを取り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伴う生産コスト・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。2030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。そのような中で、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、MIP（ミウラIoTプラットフォーム）を活用したワンストップサービスによる効率化により、ボイラ外製品の保守契約を増加させ、引き続き安定した利益を確保していきます。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%以上を目指し取り組んでいきます。新たにミウラグループへ加わったCleaver-Brooks社、CERTUSS社と技術連携および販売網の再構築を実施し、利益を確保しつつ、営業拠点展開や人材育成を推進していきます。

事業別売上計画 (3年間 ローリング方式)

(単位 億円)

地域	事業	2024年3月期実績	2025年3月期当初計画 ^{※1}	2025年3月期修正計画 ^{※2}	2026年3月期修正計画 ^{※2}	2027年3月期修正計画 ^{※2}
国内	ボイラ	740	764	764	790	818
	アクア (水処理機器)	79	84	84	89	95
	船用	112	126	136	140	144
	食機・メディカル	136	142	157	148	154
	その他 (特機・新事業開発、環境、ランドリー等)	121	125	125	137	149
	国内 計	1,188	1,241	1,266	1,304	1,360
海外	米州	114	142	847	1,037	1,077
	韓国	113	119	119	134	145
	中国	111	123	113	117	122
	その他 (アセアン、欧州ほか)	70	130	130	148	161
	海外 計	408	514	1,209	1,436	1,505
合計	1,596	1,755	2,475	2,740	2,865	

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)
	食機・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
	その他 (特機・新事業開発、環境、ランドリー等)	【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】残留農薬分析市場の拡大やバイオ分析市場への参入
海外	米州	【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)
	韓国	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
	中国	高圧・大容量の蒸気ボイラ市場の攻略
	その他 (アセアン、欧州ほか)	ガス・ガス戦略 (他社ボイラからの入れ替え) の継続 脱炭素推進企業の攻略