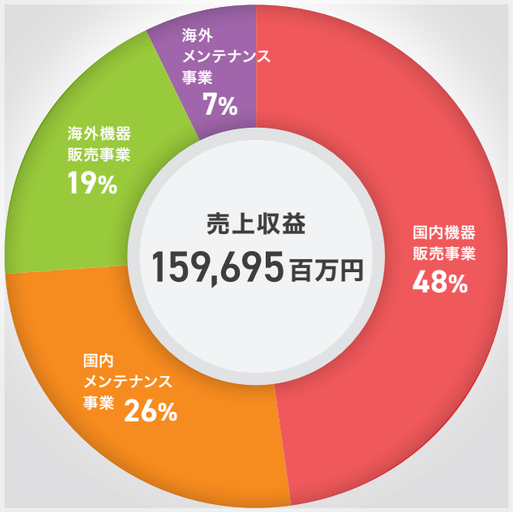
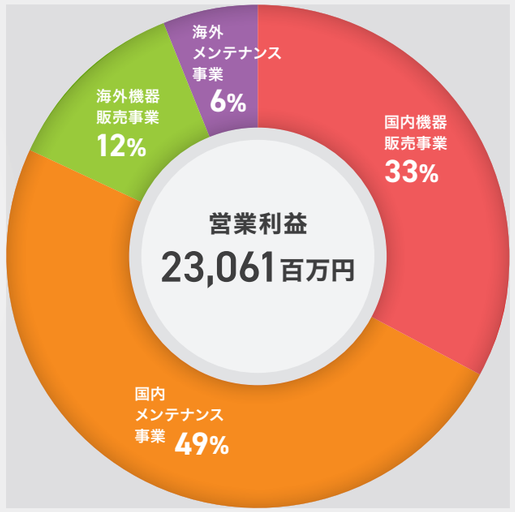
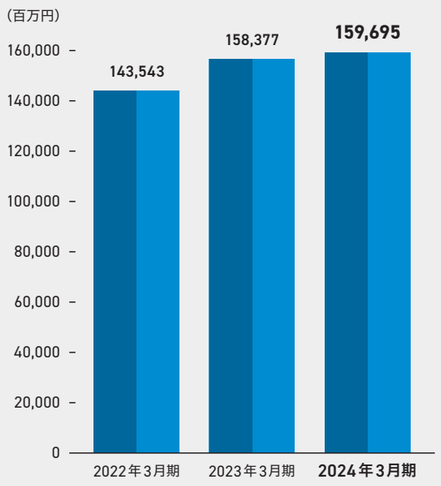
ミウラグループは、主にボイラおよび関連機器などの製造販売・メンテナンスを手がけています。主力の貫流ボイラをはじめ水処理機器、食品機器、メディカル機器、排ガスボイラなどの機器を組み合わせた、工場の「トータルソリューション」を提供し、メーカー独自の「ワンストップ・メンテナンス」を展開しています。

売上収益・利益構成（2024年3月期）

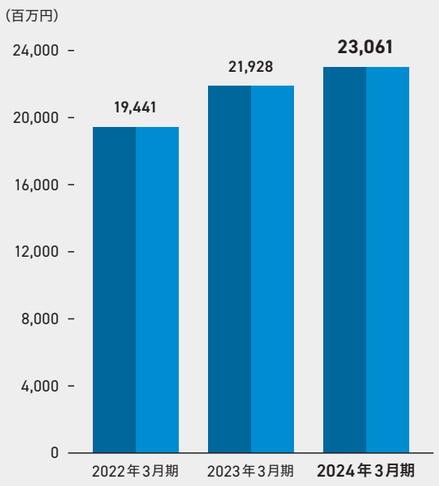




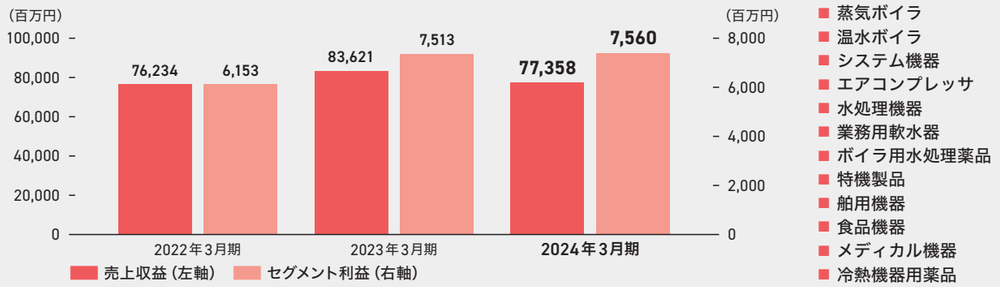
■ 売上収益推移



■ 営業利益推移

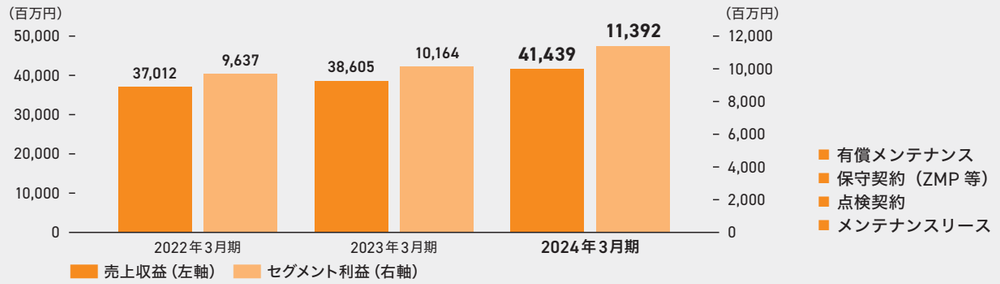


■ 国内機器販売事業

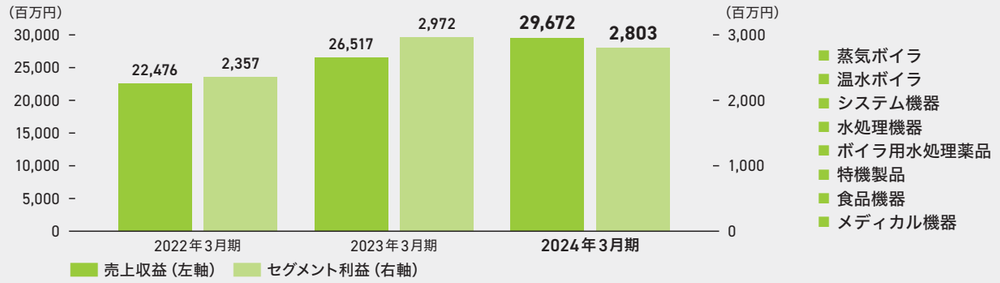


※ セグメント区分の見直しにより、2024年3月期 第2四半期よりランドリー事業を国内機器販売事業に含めております。
それに伴い、2022年3月期、2023年3月期を遡及修正しております。

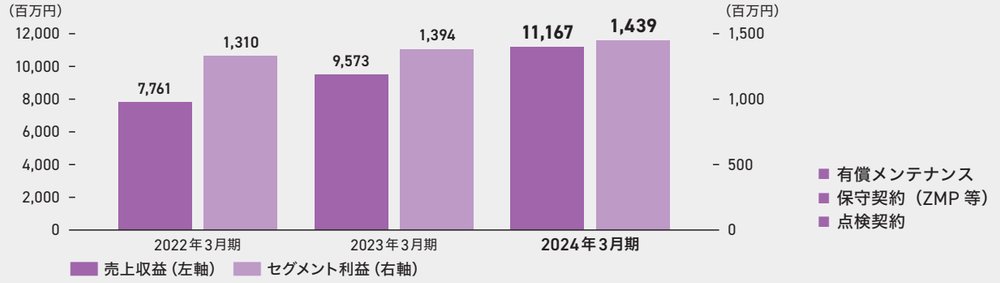
■ 国内メンテナンス事業



■ 海外機器販売事業



■ 海外メンテナンス事業



国内機器販売事業

取締役 専務執行役員
国内販売統括本部 統括本部長
河本 憲一

ミウラは環境負荷低減・省人化などの課題において、強みである技術力とメンテナンス力でお客様に貢献いたします。

世界的にカーボンニュートラルや環境負荷低減への動きが加速するなかで、国内においては、省力化・省人化が、必要不可欠な課題となっています。ミウラでは、このようなお客様の困りごとを解決するために、「いかにエネルギーを無駄に使わないようにするのか」をテーマに、生産工程における温度や圧力の適正設定やユースポイントでの熱の使い方を徹底的に分析した工場診断を実施し、省エネ実現のご支援をしています。

また、トータルソリューションとして、アクア商品・食品機械商品・メディカル商品・新事業商品・自動化等の生産設備のほか、排熱や排ガス等の未利用熱を有効活用した、工場全体の最適なシステムをご提案しております。省力化・省人化対応としては、1989年から実施しているオンラインメンテナンスを進化させることで、お客様に貢献できると考えています。今後も、お客様と一体となり、課題を共有しながら事業活動に貢献していきます。

ボイラ事業

強み	● 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 ● 通信を使った省人化・省力化 対応
機会	● 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	● 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、提案力を持った人財の育成 ● 工事現場管理者の人員不足と育成
脅威	● 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 ● 省人化対策への商品群や協業

事業環境

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CO_2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あり、技術革新やインフラが整備されるには時間がかかると想定されます。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います。当社は、設備メンテナンス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目指しています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

「熱ソムリエ」の能力を発揮したトータルソリューション提案で、省エネやCO_2削減対策等に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実現してまいります。また、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+の活用とそれらを管理する「ミウラコネクトセンター」を立ち上げました。今後もさらに、お客様の工場全体のお困りごとを解決し、お客様との繋がりを強化していきます。さらに、ボイラ事業においては製品の更新だけではなく、電気ボイラやヒートポンプ、水素燃料ボイラなど、当社の強みである技術力とメンテナンス力を活かした組み合わせ提案を推進していきます。

TOPICS（2024年3月期）

トータルソリューション提案により国内機器販売事業は増収増益

保守契約期間が延長となったことで、カーボンニュートラルにおける最適トータルソリューション提案の機会が増え増収増益につながりました。

コンプレッサ販売が順調な推移と大型案件の受注

コンプレッサ販売の順調な推移のほか、電磁法関連ボイラ、水管ボイラ市場は省人化対策による小型貫流ボイラへ更新があり、大型案件の受注につながりました。

ガス焚きボイラSQ-2000AS（13A仕様）向けの水素混焼仕様変更キットの発売

ボイラ本体の入れ替えをすることなく、本製品を後付けすることで水素混焼ボイラとして使用することが可能となります。

ボイラ効率105%水素専焼小型貫流蒸気ボイラAN-2000BS新発売

AN-2000BS

アクア事業

強み	● 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	● 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	● 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 ● 労働人口の減少が進む中、設計業務の自動化とIoT導入が必要不可欠
脅威	● 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

労働人口の減少に伴い、工場現場の負担が年々増加しています。労務費の削減や人的資源の有効活用に向けたソリューションが求められています。当社は水処理システムにおけるセンシング技術とIoTを融合し、エネルギー消費の削減や現場作業の効率化を図る新たな提案を行います。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

高い技術力に加え、機器情報のさらなるデジタル化を進めることで、お客様の設備における省力・省人化を多角的に提案できるよう、サービスレベルの向上を図ってまいります。新たに開発した水銀フリーの「UV-LED水殺菌装置」や、特殊分離膜を採用した「低炭素なボイラ水処理システム」を通じて水銀フリー、CO_2削減に取り組んでまいります。

TOPICS（2024年3月期）

各分野で大型システムの受注を重ね、EPC（設計・調達・建設）分野での実績拡大

これまでの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に加えて、電子産業向けの大型純水システム、大手化学工場様向けの有機排水処理システムを受注しました。水処理装置製造を担うグループ会社と受注案件情報を共有し、計画的な生産体制で製造は順調に推移しております。

食品機械事業

強み	● 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・レトルト殺菌・冷水冷却までの幅広い商品構成
機会	● 省エネ、省力化、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 ● フードロスへの意識拡大によるロングライフフード商品市場の急拡大
課題	● 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 ● トータルソリューション提案による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	● 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ダ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

日本では人口減少に伴い、食品消費量が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であり、工場の設備担当もボイラ以外のユーティリティ設備についてのクラウド管理の要望が高まってきており、MEIS CLOUD+がお役に立てるケースが増えています。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、事業拡大を目指していきます。また、ロングライフフード市場と高齢者食市場に向けた製品や装置の開発、管理栄養士による食品製造ソフト開発、さらに食品産業界の当社ボイラ顧客に向け、クラウド管理サービスを展開していきます。

TOPICS（2024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伴い、レトルト殺菌装置の導入実績は順調に推移し、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も増加しており、2024年3月期以降の受注も増加を見込んでいます。当社独自のトータルソリューション提案による、工場設備・ユーティリティ全体のシステム販売実績の獲得や、工場診断から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、自社製品の前後工程、省エネ提案を絡めた機器の更新を進めていきます。

メディカル事業

強み	● 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・洗浄滅菌機器の豊富な品揃え ● 洗浄・滅菌についての分析力と知識、豊富な経験 ● 設計・製造・輸送・メンテナンスまでをカバーする高度な品質管理体制 ● 東日本・西日本にショールームを保有
機会	● 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 ● 手術方式の変化による洗浄器需要の高まり ● 産業用市場の省人化ニーズ高まりによる洗浄器需要増加 ● 環境負荷低減（CO_2排出削減、リユース、助成等）
課題	● 専門人財基盤の人員拡充 ● 産業用市場の洗浄器、滅菌器の標準化 ● 情報収集力の強化と迅速な対応 ● グローバル化（輸出）に向けての各国法規制への対応 ● 他社との連携による事業拡大スピードの加速
脅威	● 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

人口減少にともなう機械化・自動化・遠隔化・AI化がますます加速します。メディカル事業は従来の洗浄・滅菌装置に加え、自動搬送装置、管理および通信システム、ロボット、自動倉庫連携等に挑戦し、時代の変化に対応していきます。また、他業界同様、メディカル業界もCO_2削減や環境商品へのニーズは高まっており、省エネ対応機器の拡充と開発を進めていきます。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

- 主力の洗浄器・滅菌器に加え、自動搬送システム・新管理システムを付加した省人・効率化商品の提案を加速させます。
- 産業用省エネ対応オートクレーブに続く省エネ対応商品の充実。
- オゾン過酸化水素混合ガス滅菌を産業界へ展開。エンドトキシン不活化技術・評価技術を合わせて、産業界への拡販を目指します。
- 海外展開。当社独自技術である減圧沸騰洗浄とオゾン過酸化水素混合ガス滅菌で世界市場へ挑戦を継続します。

TOPICS（2024年3月期）

洗浄から滅菌まで中央材料室を丸ごと受注

商品ラインアップが充足したことにより、計画を大幅に超える病院大型案件の受注が相次ぎ、過去最高の業績を達成しました。

洗浄器実績の増加

医療用として培った洗浄技術をもとに、一昨年度より産業界へも展開。業界の省人化、業務効率化のニーズと合致し、主に化粧品業界と製薬業界での実績が増加しました。

横浜にショールームを併設したラボを開設

2024年1月新たに横浜ラボを開設。エンドトキシンをより確実に検出できるHCPT試験が可能な設備を有しています。

熱利用事業

強み	● 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 ● エネルギー診断による未利用熱活用提案
機会	● 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	● 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	● 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

80℃までの熱要求に対しては、ヒートポンプ+再エネ電気がカーボンニュートラルへの近道となっています。自然由来の発電増加に伴い電力平準化も課題となっております。さらに、ヒートポンプとボイラのベストミックスも今後は求められていきます。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

熱の需要状況に応じて、ボイラやヒートポンプ等ユーティリティを最適制御させるミウラヒートコネクト事業を開発し、更なる省エネシステムを構築します。

クリーン燃料の分野では国内において安価な水素・アンモニアを普及させるための値差支援・拠点整備事業が計画されています。これにより初期の普及が進むエリアでは水素ボイラ等の需要が増えることが予想されますので、積極的に最新機種の提案を行っていきます。

TOPICS（2024年3月期）

エアコンプレッサの保守契約増加

エアコンプレッサの保守契約メニューを充実したことで、売上台数増となり、保守契約台数が増加しています。また、IoTで繋がることで故障の予兆や計画的な保守が可能となり、不慮の故障を未然に防ぐことが出来ます。

高効率なモノジェネタイプの燃料電池発電システムの販売開始

東京ガス株式会社様との共同開発品である燃料電池FC-6M（AC発電効率63%、発電出力5.8kW）の販売を2024年10月より開始。発電のみのタイプながら高効率であるため省エネ、CO_2削減に貢献、さらには停電時にも発電継続が可能なためレジリエンス強化にも貢献するシステムとして期待されています。

船用事業

強み	● 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）● 海外顧客との現地での繋がり強化、課題解決スピード ● 熱、水、環境に対応した幅広い商品構成
機会	● 2050年海運ゼロエミッション化に向けた新燃料対応と更なる省エネ機運の高まり ● 海上安全の一層の向上、船上労働環境改善、省力化を目指した自動運航への期待 ● 海外建造量の増加
課題	● 新燃料（アンモニア、メタノール、水素等）対応製品の早期市場投入 ● IoTを活用した船員・管理会社のサポートや機器の自動化 ● 海外市場に向けてコスト競争と商品ラインナップ強化 ● AIを利用した機器故障予測 ● 次世代燃料への転換商品の開発 ● 船舶業界の人材確保
脅威	● 日本国内原材料高騰 ● 次世代燃料要求船の急激な増加 ● 新燃料方向性の発散

事業環境

船舶ゼロエミ化（全面的代替）に向け新造船建造需要は今後拡大し、2030年代早々には1億総トン超の需要、その後も高原状態が継続する見込みとなっています。

次世代船舶新燃料の商談では中国・韓国造船所で拡大、重油からLNGに加えてメタノールが主流にシフトしつつあります。国内造船業も十分な国際競争力を有しており、受注も拡大しています。新燃料対応製品の開発、商品の差別化、生産・販売体制の整備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 新しい舶用バイナリー発電（さらなる省エネ・CO_2削減に貢献）
④ 舶用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）
⑤ 機器メーカとの技術連携強化によりスピーディな商品開発・インストアシェアの拡大

TOPICS（2024年3月期）

売上目標を達成

2024年3月期の売上は約112億円で計画比121%となりました。

海外市場の売上が成長

中国・韓国船舶ボイラ出荷台数が好調に推移し、売り上げが増加しました（昨年度比177%）。また、世界中から多くのアフターサービスの依頼を頂き、中国・トルコのドック工事が増加しました。

舶用分野の商品展開をさらに拡大

低炭素脱炭素燃料商品としてLNG-DFボイラを商品化（低炭素）。アンモニアDFボイラの開発（脱炭素）、バイナリー発電システム（省エネ）の開発にも着手しました。また、遠隔監視と迅速なトラブル対応で船上労働環境改善・省力化へ貢献する舶用IoTアプリケーション、海洋プラスチックごみ削減に向けてマイクロプラスチック回収装置や船内浄水器の商品化を行いました。

環境事業

強み	● 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	● 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	● 専門人財の育成 ● 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	● 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

国内ダイオキシン類分析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。国内環境分析分野においては、PFAS関連の分析市場が規制強化により成長すると見込まれています。海外ダイオキシン類分野の成長市場である中国・アセアン・中東や既存市場（EU、北米）への新商品投入・販促活動・技術PR活動を行っていきます。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

国内PCB事業分野の売上減少に対しては、新商品の展開（農薬分析市場・シックハウス分析市場・レジオネラ分析市場・PFAS分析市場）でカバーする戦略を実践しています。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、かつ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%以上の獲得を目指していきます。

TOPICS（2024年3月期）

PFAS（有機フッ素化合物）への対応

有機フッ素化合物PFASは、環境への残留や、人体への毒性影響も明らかとなってきた為、国際的な規制強化が進んでいます。弊社では、国際標準規格ISO21675に定められている30項目のPFAS分析をはじめ、EPA1633に定められている40項目の分析対応が可能です。規制が進むにつれて分析市場の拡大が見込まれます。

生菌分離装置の開発・販売

レジオネラ属菌の迅速検査に利用可能な生菌分離装置（GF-1A）の開発を終え、2024年10月受注開始しました。本製品は、試料中の生菌と細胞膜が損傷している死菌を誘電特性の違いによって分離し、PCR法などの遺伝子検査法と組み合わせることで、レジオネラ生菌を短時間で検出できます。

国内メンテナンス事業

執行役員
FE戦略ブロック ブロック長
宮本 治

業界屈指のメンテナンス体制でお客様の課題解決に取り組み、カーボンニュートラルの一翼を担ってまいります

当社は独自の保守契約システムを軸に、全国に配置した約1,200人のミウラのフィールドエンジニア（FE）と35年の歴史を持つオンラインメンテナンスで、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しています。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は、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+」に進化し、運用開始から丸6年を迎え、順調に採用していただいています。他社機器のメンテナンスも可能になったこのクラウドサービスは、FEのメンテナンス力と通信データの拡大により実現しました。

今後も、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り、DXの推進と当社ならではのテクノサービス力を高め、スーパーメンテナンス会社（商品やサービスを通じてお客様と継続的につながり続ける会社）を目指していきます。

メンテナンス事業

強み	● 高度な技術力を備えた人財と、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	● 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	● FE人財基盤の維持、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	● 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

経済活動は正常化に向けた動きが進んでいますが、エネルギー価格、原材料価格、物流価格の上昇や地政学リスクは継続しており、先行きの不透明感は高いままであります。このような環境のなか、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。当社は、お客様のお役に立てるよう、蒸気ボイラとヒートポンプ・廃熱利用機器の組み合わせや、工場内のユーティリティをデータ通信の一括管理等、高い知見と広い視野を持って「工場全体のエネルギー消費量削減」を図っていきます。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

当社は、お客様の課題解決に取り組むためには、FE一人ひとりがトータルソリューションを実現できる高い知識と技術を備え、スーパーメンテナンス会社を目指す必要があると考え、人財育成に取り組んでいます。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・高圧ガスにかかわる国家資格保有、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従業員を「ミウラ熱ソムリエ」として認定しています。2024年3月期においては8名誕生し、活躍をしています。さらに、熱ソムリエの予備軍となる「熱マスター」制度も開始し、継続的にメンテナンス体制が維持できる育成制度を構築しています。今後は、熱ソムリエとDX活用の相乗効果で、さらに広いフィールドのお客様に貢献することで、保守契約を獲得し事業拡大を目指します。

TOPICS（2024年3月期）

契約延長に伴う保守契約件数増加や舶用機器の部品販売増加により売上増

保守契約の契約延長に伴う、契約件数増加や、舶用機器の部品販売増加により、2024年3月期の売上は前年比7.3%増加となりました。CO_2低減を目的とする省エネ分野や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も増加しています。

クラウドを活用した、工場内のさまざまな機器とつながることができる「MEIS CLOUD+」

他社機器も含めた見える化のツールである「MEIS CLOUD+」の契約台数は、国内累計2,379台、クラウド契約全体としては10,859台を達成。日常管理の無人化ニーズが増加しています。（2025年3月1日現在）

MEIS CLOUD+ は、クラウド環境を利用し、インターネットに接続したパソコンやタブレット、スマートフォン等の端末から、携帯通信網経由で、専用通信装置EU-310と情報通信を行い、ミウラ製品に限らない様々な設備の運転状況のモニタ表示やエネルギー管理機能（日報や月報等の表示）、異常情報のメール通知を行うことができるサービスです。

海外事業

アジア事業ブロック

執行役員
アジア事業ブロック ブロック長
三本 順一

アジア事業方針の一丁目一番地である「アジア各国で動的シェアトップを目指す」を掲げ、邁進いたします

■ アジア事業をとりまく概況

エネルギー価格の高騰、インフレの影響による景気下振れや地政学リスクは依然として継続しています。また、米中の貿易摩擦の影響から、中国企業がASEAN地域への投資を活発化し生産拠点を移すことで、高い関税を回避する等の動きが顕著となっています。今後も、各国の動向に注目しつつ、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戦略を継続していきます。

■ アジア各国での蒸気販売のトップメーカーを目指して

2023年度は、韓国ミウラでの大型ボイラの販売が好調となり、売上高1,000億ウォン（日本円でおよそ113億円）を突破しました。背景に、韓国政府が、2023年にグローバル超大国を目指し、特定の6産業を対象に施行した「国家先端戦略産業法」があります。韓国ミウラもこれに注目し、対象産業である半導体産業とバイオ産業を重点戦略として取り組んだことで好機を得、大型ボイラ販売の売上増の業績となりました。また、生産体制強化の為の倉庫も増設しています。さらに、メンテナンス事業については、製品受注増に伴い、保守契約や薬品販売も順調に推移する見通しです。今後も、アジア各国の市場に注視しながら、収益基盤としてのメンテナンス拠点の増設やエンジニアの技術を高めていきます。

■ アジア事業成長率目標、毎年10%増

目標達成の為の販売戦略としては、①カーボンニュートラルに取り組む企業への、CO_2削減提案。②各国の成長産業の市場動向についての調査を徹底。③中国からアセアンへ進出する企業をターゲットとした販売。に取り組んでいきます。そして、ミウラの強みであるメンテナンス体制をより盤石にするために、オンラインメンテナンスの管理台数を大幅に増やす計画です。これにより、お客様に安心してボイラを使っていただけるようになります。また、結果的に、競合他社メーカーとの大きな差別化につながるとも考えています。

ミウラが海外進出して40年余りとなりますが、アジア各国の大手企業への当社製品の導入は順調です。引き続き、他のアジア諸国の市場調査を行いながら、顧客ターゲティングを行い、成長し続けてまいります。

米州事業ブロック

執行役員
米州事業ブロック ブロック長
藤原 達也

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

■ 米州事業をとりまく概況

米州においてはインフレ抑制の利上げに伴う景気の減速感もありながら、軟着陸しつつある経済状況の中で、比較的好調な販売を継続でき、また、水処理薬品の販売やメンテナンス契約の拡販により、2023年度は増収増益が実現できました。2024年度にかけては、景気の不透明感もあり、また、低炭素社会に向けた産業動向も定まっていない状況でもあり、着実なメンテナンスビジネスの成長を推進しながらも、次の一手を模索し、打ってゆくタイミングとなっていると感じています。

■ “ミウラのビジネス”を実践するローカル人財の育成

アメリカ事業は、2023年度よりローカルの生え抜き社長がかじ取りをするようになり、その配下の経営陣もすべてローカル従業員という布陣で、見事に販売台数、売り上げ、利益ともに大きく伸ばし、米州の業績の増収増益に原動力になりました。

一方では、ローカル化する現地のオペレーションに対応した、本社からの支援体制の進化（英語対応、駐在員の役割、ローコンテクスト文化への対応）が必要となっています。海外、日本の良い面を取り入れながら、コミュニケーションをベースにした融合で、グローバル化の取り組みを継続してゆきます。

■ 米州での2025年3月期の注力ポイント

米州全体の基本方針は変わらず、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くことです。いずれの国においても、メンテナンス契約数アップ、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あり、それらがおのずと収益アップの基礎となります。それに加えて、2024年5月には米国のトップボイラメーカーであるCleaver-Brooks社とヨーロッパに本拠を置くCERTUSS社をグループの一員として迎え、米州各国でそれぞれの強みを生かした協力体制の構築を進めています。共通のテーマとしては、各社の販売店網、既存顧客に対して、ミウラのメンテナンス会社としての付加価値を提供すること、また、ミウラの顧客に対してはCleaver-Brooks社やCERTUSS社の商品を加えることで、ソリューションの幅（機器のサイズの幅、温水対応、電気ボイラ、付帯品等）を広げることが挙げられます。

グローバルネットワーク

50以上の国と地域に展開

19現地法人・17工場（2024年5月31日現在）

三浦工業株式会社

CERTUSS GmbH

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

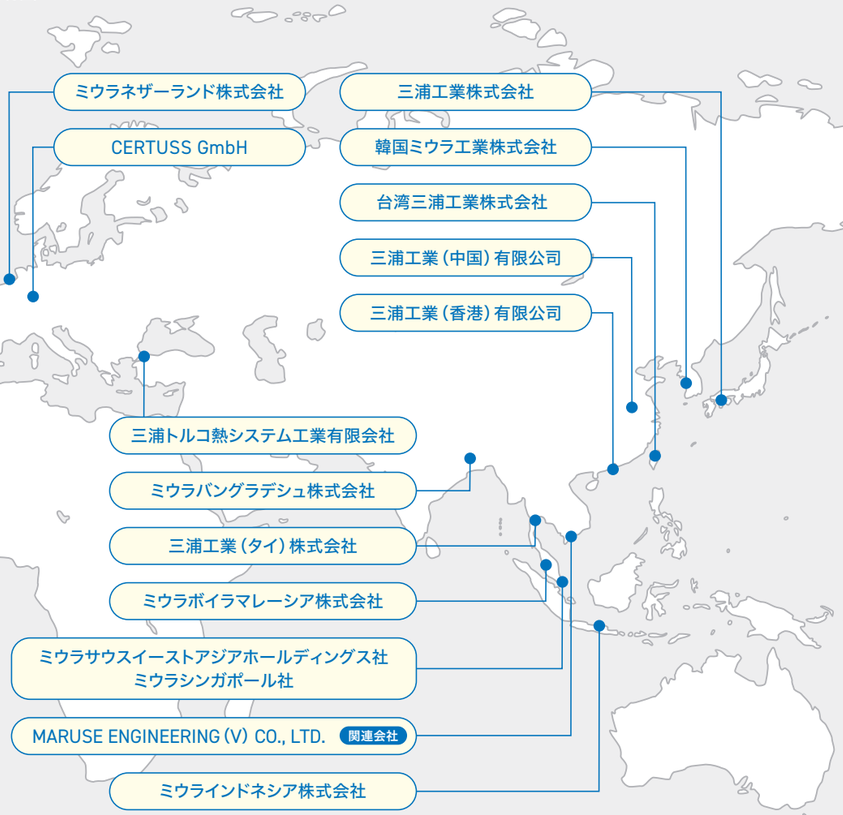
ミウラインドネシア株式会社

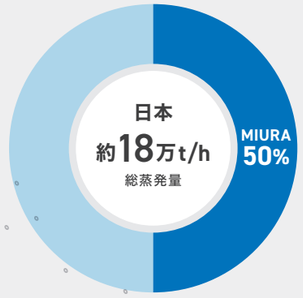
ミウラカナダ株式会社

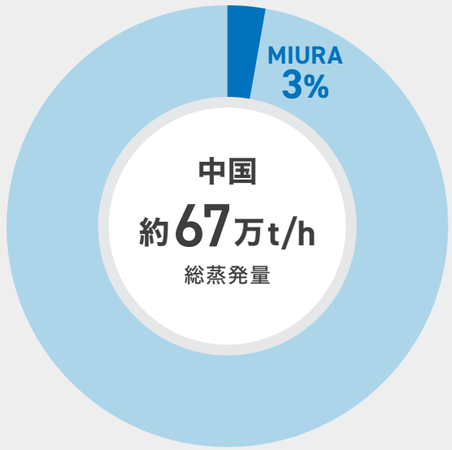
ミウラインターナショナルアメリカス株式会社
ミウラアメリカ株式会社

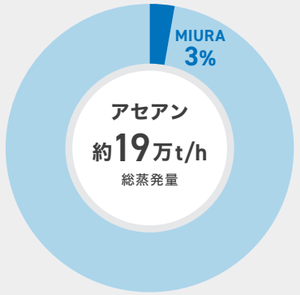
The Cleaver-Brooks Company, Inc.

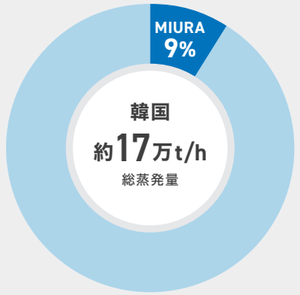
ミウラボイラブラジル有限会社

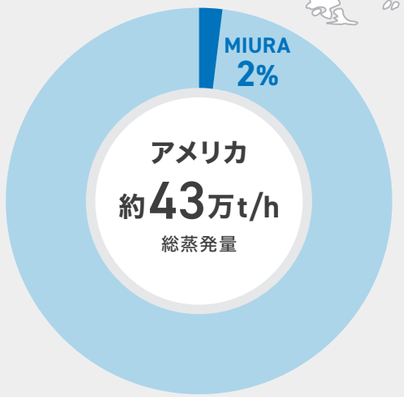












※ 各国のシェア率は、各国内におけるすべての蒸気ボイラ（発電用を除く）総蒸発量ベースで算出。CERTUSS社およびCleaver-Brooks社の情報は含まれておりません。

※ 自社調べ（2024年3月31日現在）