

国内機器販売事業

未来につなぐ国内事業の成長ストーリー

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**



当社の国内事業は、社会全体で高まるカーボンニュートラルの推進や省エネルギーへの関心の高まり、水資源の有効活用、さらには省人化といった社会的要請に的確に対応することで、幅広い分野において着実な成長を遂げてまいりました。ボイラをはじめとする高効率機器や省エネルギー機器の販売が堅調に推移するとともに、水処理機器や食品・メディカル分野を含む「トータルソリューション」のご提案が、多くのお客様より高いご評価を頂戴しております。

さらに、当社独自の通信技術を活用したメンテナンスおよびエンジニアリングの保守契約が拡大していることから、安定的かつ持続可能なサービス提供体制のさらなる強化に取り組んでおります。「通信でつながる＝人とつながる」を念頭に、社会課題の解決とお客様の生産性向上の両立を図りながら、より安心して持続可能な未来の実現に貢献してまいります。

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、提案力を持った人材の育成 ● 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

事業環境は、脱炭素社会の実現を目指す世界的な潮流の中で大きく変化し、ボイラをはじめとする熱エネルギー機器についても高効率化・低排出化が強求められています。加えて、人口減少や人手不足に伴う設備の自動化や遠隔監視、省力化のニーズも拡大しています。水資源の有効活用や環境負荷低減といった要求も高まっており、単なる製品提供にとどまらず、ソリューション型サービスの展開が不可欠となっています。そのような中、ミウラは「見える化」に加え、エンジニアリングやメンテナンスを一体的に提供する数少ない企業として、技術革新とサービス力を武器に持続可能な社会の実現と収益基盤の強化を図ってまいります。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

当社は「熱ソムリエ」としての知見を活かしたトータルソリューションの提案を通じて、省エネルギーやCO₂排出削減といった課題に対し、全社一丸となって取り組むことで、お客様のカーボンニュートラル実現を支援しております。また、自社製品にとどまらず、幅広い機器に対応可能な「まるごとメンテナンスサービス」と、それを統合的に管理する「ミウラコネクセンター」により、設備の最適運用と安心を提供しています。

今後も、お客様の工場全体における課題解決に貢献し、信頼関係のさらなる深化を目指してまいります。さらにボイラ事業では、製品更新に加え、電気ボイラ、ヒートポンプ、水素燃料ボイラなどを組み合わせた最適なエネルギー提案を推進してまいります。

TOPICS (2025年3月期)

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

ボイラ本体を入れ替えることなく、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。ボイラ用ガス燃料に燃焼時のCO₂が発生しない水素を最大30vol%混合したガスで運転可能となり、CO₂排出量を最大11%削減することができます。

ガス焚き小型貫流蒸気ボイラ
SQ-CS型を発売

ガス焚き小型貫流蒸気ボイラSQ-AS型がモデルチェンジし、SQ-CS型として発売。SQの特長、高効率・低NOx・省スペースはそのままに、O₂センサ、O₂トリミング制御が標準搭載。さらにボイラ効率99%が標準化となりました。

小型貫流蒸気ボイラSQ-CS型



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 ● 用水事業分野で近年多くのEPC納入実績 ● UV-LED水殺菌技術
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 ● 見守りサービス契約による新事業領域へのチャレンジ
課題	● 排水事業分野のリソース強化 ● 大型プロジェクト受注時の専任技術者の確保 ● 設計業務の自動化とIoT導入 ● 超純水分析設備・技術の導入 ● 用水事業分野での工期短縮
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 ● 業界内の人材獲得激化

事業環境

お客様の現場では人手不足が顕在化し、工場運営の負担が年々増加しています。こうした状況を解決するソリューションが強く求められています。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、生産に不可欠なインフラとして、用水から排水まで安定した処理を実現いたします。そのうえでエネルギー消費の削減や現場作業の効率化にも貢献し、お客様の操業を着実にご支援してまいります。これらの取り組みは限りある水資源についての社会的課題へもつながるものであり、当社は一端を担う存在でありたいと考えています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

ミウラの水処理事業は、ボイラ水処理から始まり、ろ過や純水といった用水処理技術を発展させ、お客様に確かな価値をご提供してきました。しかし、これまで用水処理にリソースを集中していたため、排水処理への取り組みは限定的でした。今後は用水処理分野では超純水領域での需要の取込み拡大、熱設備を組み合わせたトータルソリューションで純水システムの省エネの提案を行います。また排水処理分野ではグループ体制を強化し、排水の未利用熱も活用した提案、クラウド通信利用によるユーザー省人化提案、エンジニアリング力・品質確保の強化を行ってまいります。

TOPICS (2025年3月期)

水銀フリー
「UV-LED水殺菌装置」が稼働開始

2024年8月に販売開始した「UV-LED水殺菌装置」が株式会社マックス様の奈良事業所にて稼働を開始しました。これにより、ミウラとしては初めて、UV光源に水銀フリーのUV-LEDを搭載した水殺菌装置が生産ラインで実運用を開始しました。



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、まるごとメンテナンスサービスの提供 ● 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まらず、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まらず、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

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、「ミウラIoTプラットフォーム」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まいります。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、ミウラ機器だけではなく他社機器やお客様設備も対象として保守点検や設備保全業務の代行・支援を行う「まるごとメンテナンスサービス」を提供してまいります。

TOPICS (2025年3月期)

レトルト殺菌装置の大型案件を
「オールミウラ」で受注

今年度は、完全自動化レトルト殺菌装置の大型案件を「オールミウラ」で受注し、ボイラや水処理、マテハンまで含めた一括納入を実現。すでに試運転を終え、運用が開始されています。さらに海外の大型案件も受注しており、来年度の試運転を予定。今後も独自の組み合わせによるシステム提案で差異化を図ってまいります。

食品工場以外の冷水システムの提案スタート

冷水装置の更新提案と負荷分析を実施し、見える化と補助金活用で実績拡大しました。今後も「熱」と「冷」の最適バランスの提案を継続してまいります。

メディカル事業

強み	<ul style="list-style-type: none"> ● 耐圧シャッター式ドアや減圧沸騰式洗浄など独自技術 ● 洗浄器、乾燥器、滅菌器、それらの自動化や通信システムを含めたトータル提案 ● 洗浄・滅菌についての分析力と知識、豊富な経験 ● 設計・製造・営業・メンテナンスの一貫体制ならではの充実したアフターサービスの提供 ● 東日本・西日本にショールームを保有
機会	<ul style="list-style-type: none"> ● ミウラIoTプラットフォームを活用したサービス開始 ● 労働力不足による自動化ニーズの増加 ● 院外滅菌の規制緩和による滅菌代行業の市場拡大 ● 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"> ● 専門人材基盤の人員拡充 ● 機能を限定した安価な商品不足 ● 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 ● エンドトキシン不活化市場開拓 ● 他社との連携による事業拡大スピードの加速
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 ● 医療施設等の経営悪化 ● 手術用ロボット器材向けの洗浄器のメーカー認証対応 ● 薬機法等の法令改正への対応

事業環境

医療・産業界の機械化・自動化・遠隔化・AI化の加速に伴い、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CO₂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ます。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

- 医療用洗浄器・滅菌器において、セントラル化を見据えた自動搬送や自動管理を含めた省人化・効率化システムの提案。
- 産業用洗浄器・滅菌器では、人手不足の解消につながる自動ラインや大量処理に対応した商品化。
- オゾン過酸化水素混合ガス滅菌器では、エンドトキシン不活化が求められる再生医療等へ市場開拓。
- 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の挑戦を継続。

TOPICS（2025年3月期）

- 医療業界では、建築費等の高騰による新築案件の減少が続いている中、昨年度に引き続き、洗浄から滅菌までの商品ラインアップを揃えた中央材料室トータル提案により、大型新築案件の受注実績が増加しました。
- 人手不足を解決するため、自動ライン対応の洗浄器、滅菌器、および各搬送装置の受注が増加しており、将来案件も順調に増加しています。
- エンドトキシン等の除去・評価に関する研究を行う「メディカル横浜ラボ」は、2025年度から「次世代除染技術・開発評価センター」に名称を変更し、新技術による研究開発を加速させています。

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、サイバー攻撃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も継続します。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活動を行います。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

分析ラボの省力化や人手不足は業界共通の課題です。当社は極微量分析分野の技術力を活かし、ラボの自動化提案や高付加価値商品の開発を国内外で推進しています。処理期限が迫る国内PCB事業の縮小には、新商品の投入と海外市場の拡大で対応。国内ではPOPs前処理装置をSPDシリーズから新モデルGOシリーズへ移行を促進。海外ではEU市場に加え北米展開を本格化し、より付加価値があり、かつ現地ニーズに即した新製品の開発を進め、世界シェア30%以上の獲得を目指します。

TOPICS（2025年3月期）

自動分析が可能、新商品GO-209カラムを2025年1月に発売

現行カラム（消耗品）ラインアップに加えて、GO-209カラムを2025年1月に発売しました。この新カラムを使用する事で、手動分析が主流であったPCB209種一斉分析に代わり、弊社装置を用いた自動分析が可能となります。特に北米地域のユーザーをターゲットとした販売開始、既存ユーザーのインスタシェアアップに加え、新規顧客の獲得活動をさらに推進できます。すでに新規大型顧客への装置導入も決まっており、2025年度の海外売上は大幅な増収を見込んでいます。

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） ● 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 ● 環境・省エネ分野で培った応用技術
機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 2050年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 ● 船舶のデジタル化・IoT化による新サービス領域の拡大
課題	<ul style="list-style-type: none"> ● 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アップ強化 ● 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 ● グローバル人材・専門技術者の人材確保
脅威	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内原材料・資材品高騰 ● 次世代燃料要求船の増加 ● 新燃料方向性の発散 ● 海外低コスト製品との激しい価格競争 ● 国際規制の変動リスク ● 世界的な景気変動や地政学リスクによる新造船需要の変動。

事業環境

2024年度の世界新造船受注は1.4億総トンに達し、13年度を上回り過去2番目の規模、前年比61%増となりました。日本は建造量で後れを取りつつありますが、政府は1兆円超の基金創設を含む再生策のロードマップを2025年度策定予定です。IMOは2050年ネットゼロ実現に向けた規制強化を承認し、環境対応が受注動向に直結しています。国内造船業も円安基調を追い風に競争力を高めていますので、当社も新燃料シフトと環境規制に対応できる製品開発を継続しています。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

- 海外市場の拡大（中国造船所の契約船増加による取引量拡大）。国内インスタシェアの拡大。
- 環境対応製品、アンモニア燃料Dual Fuel ボイラ開発と早期市場投入。
- 船用バイナリー発電システムの商品化（省エネ・CO₂削減に貢献）。
- 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（水質管理機能の早期開発によるバージョンアップ）。
- グローバルなアフターサービス網としてイスタンブール拠点開設を実施（2025年5月）。

TOPICS（2025年3月期）

脱炭素化に向けた商品開発

アンモニア燃料Dual Fuel バーナ搭載ボイラの開発
小型試験機を用いた基礎試験が完了しました。今後、実用化に向けた開発を進めるため、2025年3月に本社堀江工場にアンモニア燃焼設備を新設し、Dual Fuelバーナを搭載した実証機による燃焼試験を開始しました。

船用バイナリー発電システムの開発

本システムは、多段階で回収する方式を採用しており、従来比で発電量を倍増させ、低負荷運転時でも高効率な発電を可能にしています。2025年3月にはNEDO（新エネルギー・産業技術総合開発機構）の支援のもと、陸上試験設備による実用化開発フェーズの性能・信頼性評価を完了し、今後は海上実証試験を予定。環境に対応した新冷媒や大容量化への対応を含めた製品開発を進めていきます。

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 ● エネルギー診断による未利用熱活用提案と自社商品外商品の診断、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 ● 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

気候変動やエネルギー問題が深刻化する中、冷水・温水・圧縮空気などのエネルギー変換における廃熱の抑制は、今後ますます重要になります。先行き不透明な将来においても、この取り組みは必要不可欠です。特に80℃までの熱要求には、ヒートポンプと再生可能エネルギーによる電力の組み合わせがカーボンニュートラルへの近道です。電力の平準化も課題となる中、ヒートポンプとボイラの最適な組み合わせにより、効率的かつ持続可能なエネルギー利用可能になると考えます。

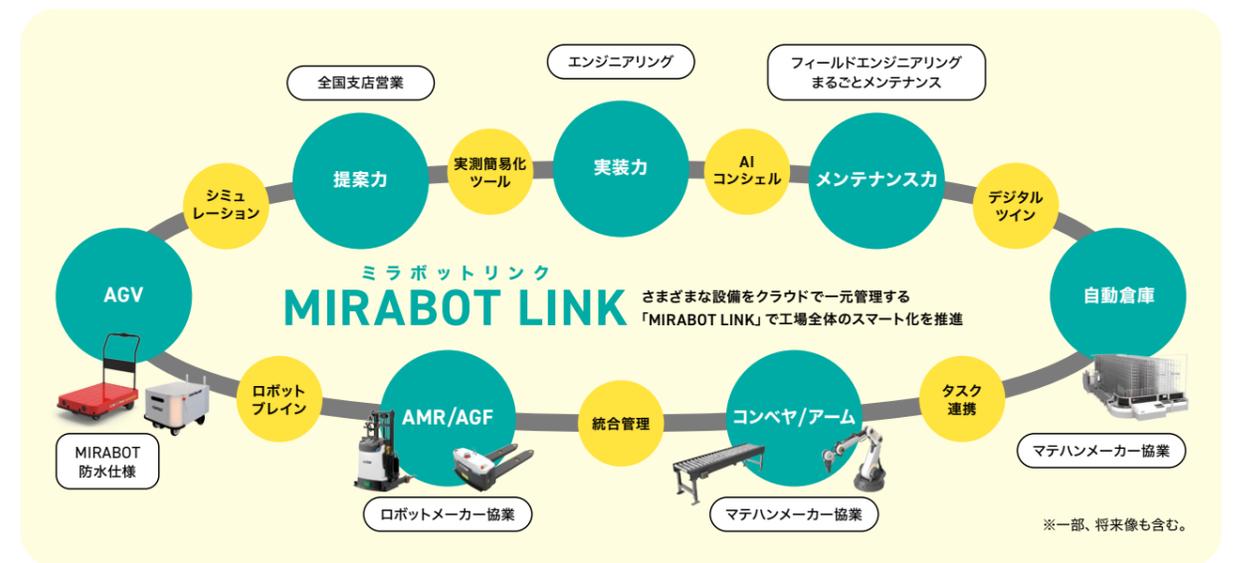
今後の成長に向けた戦略・重点施策

エネルギーの効率的な利用に向け、冷水水製造や圧縮空気生成で発生する廃熱などの需要に応じて、ボイラやエアコンプレッサ、ヒートポンプなどのユーティリティを最適に選定・制御する事業を加速させ、省エネシステムの構築を進めます。また、クリーン燃料分野では、水素・アンモニアの普及に向けた値差支援や拠点整備が計画されており、初期普及が進む地域では水素ボイラなどの需要増が見込まれます。当事業は最新機種種の積極的な提案を通じ、さらなる成長と発展を目指します。

ミウラグループ会社紹介

ミラロボット株式会社

ミラロボットは、さまざまな業種の製造現場や物流倉庫で社会課題となっている「人手不足」、「人件費の上昇」等に対して、自動搬送ロボット (AGV/AMR) による自動化ソリューションを提供するために、2023年3月28日に設立されました。社名には「三浦工業 (MIURA)」の信頼を基盤に、「未来 (MIRAI)」の課題を「ロボット (ROBOT)」で解決するという強い意志を込めており、「未来を拓く自動化のベストパートナー」として、お客様の持続的な経営改善に貢献することを目指します。



■ 事業概要

自動搬送ロボット「CarriRo」の導入提案から保守まで一貫したサービス、およびMIRABOT LINKによる当社以外の製品との連携を提供します。

- 自動搬送ロボットの販売・メンテナンス
- 統合管理プラットフォームの開発・販売
- 自動化ソリューションの提供

■ ミラロボットの強み

ミウラグループの一員であることで、グループの強みである顧客基盤とメンテナンス網を最大限に生かすことができます。

- 国内を網羅するサポート体制
- 広範な顧客基盤
- 施設全体のトータル提案力

国内における労働人口の減少は、あらゆる産業にとって回避不可能かつ喫緊の課題です。ミラロボットは、単にロボットという「モノ」を提供するのではなく、お客様の経営課題に真正面から向き合い、その解決へと導くことを最も重要な使命と位置づけています。

その中核を担うのが、各種設備をクラウド上で一元管理する革新的なロボットプラットフォーム「MIRABOT LINK」です。同プラットフォームの最大の強みは、お客様ごとに最適化された自動化ソリューションを実現し、製造現場や物流倉庫における生産性の飛躍的な向上と省力化を力強く推進できる点にあります。特に、三浦工業の「ミウラIoTプラットフォーム」と「MIRABOT LINK」との連携により、ボイラなどのユーティリティ設備から生産ライン、自動搬送ロボットまでを統合的に管理・サポートできる点は、他社にはない独自の価値の提供となると考えております。

今後は、当社以外の製品の自動化機器や各種設備との連携を一層加速させ、オープンプラットフォームとして進化を続けてまいります。そして、そこで培った知見とノウハウを基盤に、ビルや商業施設など非製造業の領域へも事業を拡大し、社会全体が直面する人手不足という構造的課題の解決に大きく貢献していきます。

ミラロボット株式会社 代表取締役社長 中山 謙一郎



国内メンテナンス事業

「まるごとメンテナンスサービス」を通じて カーボンニュートラルの実現に貢献

執行役員
まるごとビジネスブロック ブロック長 宮本 治



当社は、独自の保守契約システムを基盤に、全国約1,200名のフィールドエンジニア (FE) と、36年の実績を有するオンラインメンテナンスを活用し、設備の安全運転と効率維持、エネルギーに関する高度な提案で課題解決に取り組んでおります。2025年度は、新たな通信基盤「ミウラIoTプラットフォーム」を導入。多様な機器をつなぐことで工場運営を包括的に支援する「まるごとメンテナンスサービス」を開始しました。本サービスは自社以外の機器にも対応可能であり、FEの技術力と通信データの活用拡大によって実現しています。

今後は、工場設備のエネルギーロス低減に加え、生産管理の高度化やピフォアメンテナンス (故障の未然防止) に注力し、事業活動の安定と競争力強化を支援してまいります。DX推進と独自のテクノサービス力を高めることで、「スーパーメンテナンス会社」—すなわち商品やサービスを通じてお客様と継続的につながり、新たな価値を提供し続ける企業を目指します。

メンテナンス事業

強み	● 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	● 熟練作業員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	● 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

経済活動は回復基調にありますが、エネルギー・原材料・物流コストは依然として高水準であり、地政学リスクも続き、先行きは不透明です。一方、多くのお客様がカーボンニュートラルへの取り組みを本格化させ、持続可能な成長を目指しています。当社は、蒸気ボイラとヒートポンプ・廃熱利用機器の最適な組み合わせ、工場ユーティリティの見える化・一括管理、さらに「まるごとメンテナンスサービス」を通じ、培った知識と経験を活かして工場全体のエネルギー消費削減に貢献します。

今後の成長に向けた戦略・重点施策

お客様の課題解決に貢献するため、人材育成を経営の重点施策と位置づけ、FEの知識・技術向上に向けた社内資格制度を導入しています。国家資格 (エネルギー管理士、電気工事士、管工事施工管理技士など) 取得を推進し、信頼関係構築に優れた人材を「熱ソムリエ」として認定しています。2025年3月期で認定者は14名に達し、現場で活躍中です。さらに次世代育成として「熱マスター」を設け、現在240名を認定・育成。熱マスターが経験を積んで熱ソムリエへ成長する仕組みを構築し、持続的で安定したメンテナンス体制を確立しています。今後は、熱ソムリエの専門性とDX活用を組み合わせ、より幅広いお客様に価値を提供し、保守契約の拡大と事業成長につなげていきます。

TOPICS (2025年3月期)

- FEによるソリューション提案と契約件数の増加により、売上は前年比7.8%増を達成。
- CO2削減を目的とした省エネ提案、簡易ボイラを含む本体更新、機器オーバーホール、保守契約更新・稼働に伴う薬品販売など、多方面で売上が拡大。
- MEIS CLOUD・CLOUD+を通じた通信機器の普及で、累計稼働台数8万台を突破。2025年3月期は、FEのソリューション提案強化と契約増により売上は前年比7.8%増と好調でした。省エネ提案や保守更新、薬品販売の拡大が貢献。MEIS CLOUD・CLOUD+の活用も進み、通信機器の稼働台数は8万台を突破。これらの取り組みが設備の安定運用と効率化に寄与し、当社の成長を支えました。