

2025年3月期決算 決算説明会 質疑応答要旨

三浦工業株式会社

熱・水・環境のベストパートナー

MiURA

【Q】中期経営計画におけるC-B社の前提について教えてほしい。C-B社の収益性について定量的に教えてほしい。

【A】C-B社の売上の大部分は代理店経由であるため、市場環境や受注動向等の把握に関してのコミュニケーションが重要になる。その予測に関しては、まだ十分でない部分もあり、現段階での収益性については具体的な数字での開示は控える。

【Q】中期経営計画において、ミウラアメリカの売上の伸び率が高い理由とC-B社の売上の伸び率が3%の理由を教えてほしい。

【A】ミウラアメリカの売上の伸び率が高く見えるのは、2025年3月期の売上が低調だったことが要因である。C-B社については、受注生産のため、受注見込推移を考慮して判断している。
すぐに具体的なシナジーが出せないことや、すでに30%越のシェアを獲得しているトップメーカーであることを考慮すると、当面は、C-B社は現事業のオーガニック成長のみと想定している。

【Q】C-B社に対するシナジーについて定量的なインパクトも踏まえて教えてほしい。

【A】コスト削減では、ミウラグループ全体の共同購買などにより、C-B社の調達コストは数MUSD削減されている。売上では、C-B社の方針や商流を踏まえ、1～2年かけて具体的なシナジーの方向性を検討していく。

【Q】C-B社の過去の売上実績と比較して計画の伸び率が低くなっている理由は？

【A】2020年度から2023年度での伸び率が高い要因は、コロナ禍からの回復、値上げ、以前にM&Aした会社の成果が出てきた影響が大きい、今後は数年にわたり値上げをしたこともあり、値上げが難しいという事とコロナの影響はなくなっていることもあり、伸び率は通常ベースになっていくと想定している。

【Q】海外の機器販売とメンテナンスの利益構成の変化の理由を教えてください。

【A】C-B社の影響により、海外の利益構成が大きく変わった。

【Q】北米の業績予想について詳細を教えてください。

【A】受注2025年3月期に受注が想定に比べ鈍化した影響が2026年3月期の第1四半期～第2四半期に反映されることとなるが、その後は回復する見込みである。

【Q】第1四半期や第3四半期についても簡易的な決算説明会を開催してほしい。

【A】株主・投資家の皆様に向けての情報発信やコミュニケーションがより良いものとなるよう、検討する。

熱・水・環境のベストパートナー

MiURA

お問い合わせ先

三浦工業株式会社 そうごう 創合企画部

TEL 089-979-7045

FAX 089-979-7011

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