

2024年3月期 決算説明会

決算説明および成長戦略

三浦工業株式会社

代表取締役 社長執行役員 CEO兼CTO 米田 剛

2024年5月28日

熱・水・環境のベストパートナー

MiURA

1	2024年3月期決算の概要	3
2	中期経営計画	5
3	戦略ロードマップ	8
4	株主還元	12
5	MIURA GLOBAL STRATEGY	14
6	Appendix	37

注意事項

本資料のうち、今後の計画・見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後さまざまな要因によって予想数値とは異なる場合があります。掲載内容には、細心の注意を払っておりますが、掲載された内容に基づいて被った損害については、弊社は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

1. 2024年3月期決算の概要

三浦工業株式会社

代表取締役 社長執行役員 CEO兼CTO 米田 剛

<IFRS>	単位	2023年 3月期	2024年 3月期	前年 同期比	2024年 3月期 計画	2025年 3月期 計画
売上収益	億円	1,583	1,596	+13	1,515	1,755
営業利益	億円	219	230	+11	221	256
営業利益率	%	13.8	14.4	+0.6	14.6	14.6
税引前利益	億円	234	267	+33	246	292
親会社の所有者に 帰属する当期利益	億円	168	193	+24	180	214
1株当たり当期利益	円	149	175	+25	159	193
配当	円	45	53	+8	49	55

概要

- ・国内は、機器販売事業で小型貫流ボイラ及び関連機器、コンプレッサの販売及びメンテナンス事業の売上が堅調に推移
※機器販売事業は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
- ・海外は、機器販売事業で韓国や中国でのボイラ販売及びメンテナンス事業の売上が堅調に推移
- ・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たが、増収効果や販売価格改定効果により増益

©2024年3月29日付「当社によるCleaver-Brooks社の買収に関するお知らせ」および2024年5月16日付「CBE ENTERPRISES, INC.の株式取得完了に関するお知らせ」にてお知らせしましたとおり、当社は、Cleaver-Brooks社の全株式を2024年5月15日(米国時間)に取得いたしました。現段階では2025年3月期 計画には含めておりません。

2. 中期経営計画

三浦工業株式会社

代表取締役 社長執行役員 CEO兼CTO 米田 剛

セグメント別中期計画

単位:億円

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
国内売上収益	1,223	1,188	1,241	1,286	1,345
海外売上収益	360	409	514	569	625
売上収益計	1,583	1,596	1,755	1,855	1,970
営業利益	219	230	256	270	290
営業利益率	13.8%	14.4%	14.6%	14.6%	14.7%

概要

国内成長	(売上) 事業領域を拡大し、トータルソリューション提案で需要を深耕 メンテナンス事業では保守契約期間延長実施や省エネ提案活動を推進
	(利益) ボイラ外製品の保守契約も増加し引続き安定した利益を確保 ワンストップサービスによる効率化
海外成長	(売上) 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%以上を目指す
	(利益) 利益を確保しつつ、営業拠点展開や人材育成を推進

©2024年3月29日付「当社によるCleaver-Brooks社の買収に関するお知らせ」および2024年5月16日付「CBE ENTERPRISES, INC.の株式取得完了に関するお知らせ」にてお知らせしましたとおり、当社は、Cleaver-Brooks社の全株式を2024年5月15日(米国時間)に取得いたしました。現段階では中期経営計画には含めておりません。

事業別中期計画

単位:億円

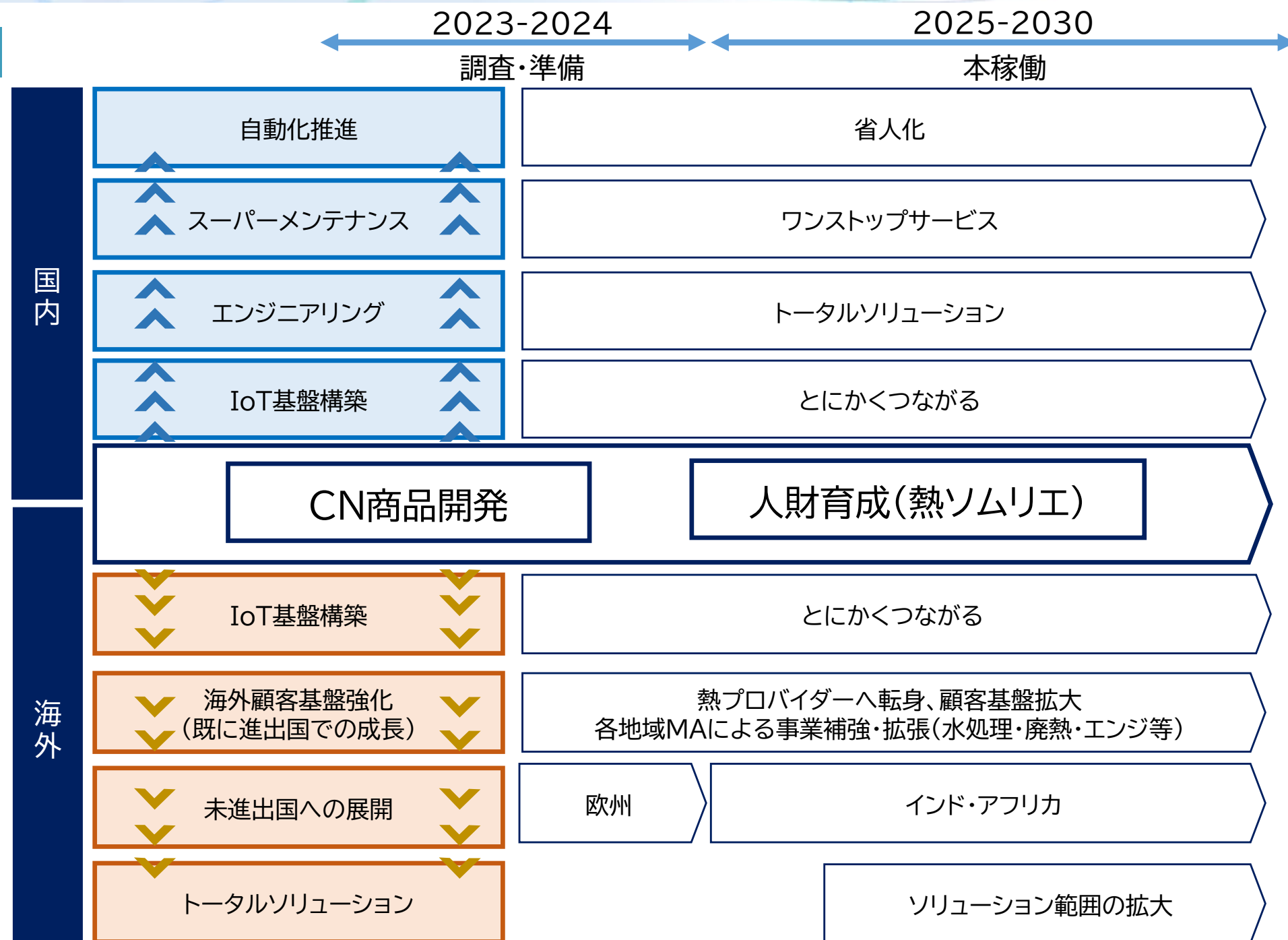
	事業・地域	2024年 3月期 計画	2024年 3月期 実績	2025年 3月期 計画	2026年 3月期 計画	2027年 3月期 計画
国内	ボイラ	697	740	764	790	818
	アクア(水処理機器)	82	79	84	89	95
	船用	98	112	126	122	129
	食機・メディカル	135	136	142	148	154
	その他(ランドリー・特機・ 新事業開発・環境等)	104	121	125	137	149
	国内計	1,116	1,188	1,241	1,286	1,345
海外	米州	111	114	142	157	179
	韓国	103	113	119	134	145
	中国	108	111	123	130	140
	その他(ASEANほか)	76	71	130	148	161
	海外計	399	409	514	569	625
合計		1,515	1,597	1,755	1,855	1,970
【ご参考】アイナックス稲本含むランドリー		201	223	209	211	228

©2024年3月29日付「当社によるCleaver-Brooks社の買収に関するお知らせ」および2024年5月16日付「CBE ENTERPRISES, INC.の株式取得完了に関するお知らせ」にてお知らせしましたとおり、当社は、Cleaver-Brooks社の全株式を2024年5月15日(米国時間)に取得いたしました。現段階では中期経営計画には含めておりません。

3. 戦略ロードマップ

三浦工業株式会社

代表取締役 社長執行役員 CEO兼CTO 米田 剛



課題はカーボンニュートラル、エネルギーコストの上昇、人手不足

(コアストーリー)

CN商品開発 ボイラの新エネルギー全方位対応(水素・アンモニア・電気など)の
製品供給体制の構築

人財育成 熱ソムリエ(お客様へ最適な提案ができる知識やコミュニケーション
能力をもつ人財)の育成

①IoT基盤構築

つながるためのハードと使うためのソフトを開発
つながる機器を増やし、取り扱う事業を増やす

②エンジニアリング

単独事業機器ではなく、複数事業で最適なシステム提案

③スーパーメンテナンス

お客様の負荷低減のためのワンストップサービスの実現

④自動化推進

設備提案だけでなく、モノの動きを含めた提案

課題は カーボンニュートラル、省エネ、従業員の成長

(コアストーリー)

商品開発 各国でボイラシェアNo.1を目指すための、商品ラインナップの充実をはかる

人財育成 熱プロバイダーへの転身(熱の最適提案できる知識を身につける・お客様の設備を理解する)

①IoT基盤構築

つながる事でお客様を知ることに関わり、信頼関係を構築
つながる事でメンテナンス業務の効率化を進める

②海外顧客基盤強化

ボイラ事業の拡大(熱の最適提案・メンテナンス契約取得)

③未進出国への展開

欧州・インド・アフリカ地域でカーボンニュートラルの推進

④トータルソリューション

ボイラ以外の事業拡大

4. 株主還元

三浦工業株式会社

代表取締役 社長執行役員 CEO兼CTO 米田 剛

① 安定的な配当の継続

② 25年3月期も増配を計画

23年3月期

中間	19円
期末	26円

合計 45円

24年3月期

中間	23円
期末	30円

合計 53円

25年3月期(計画)

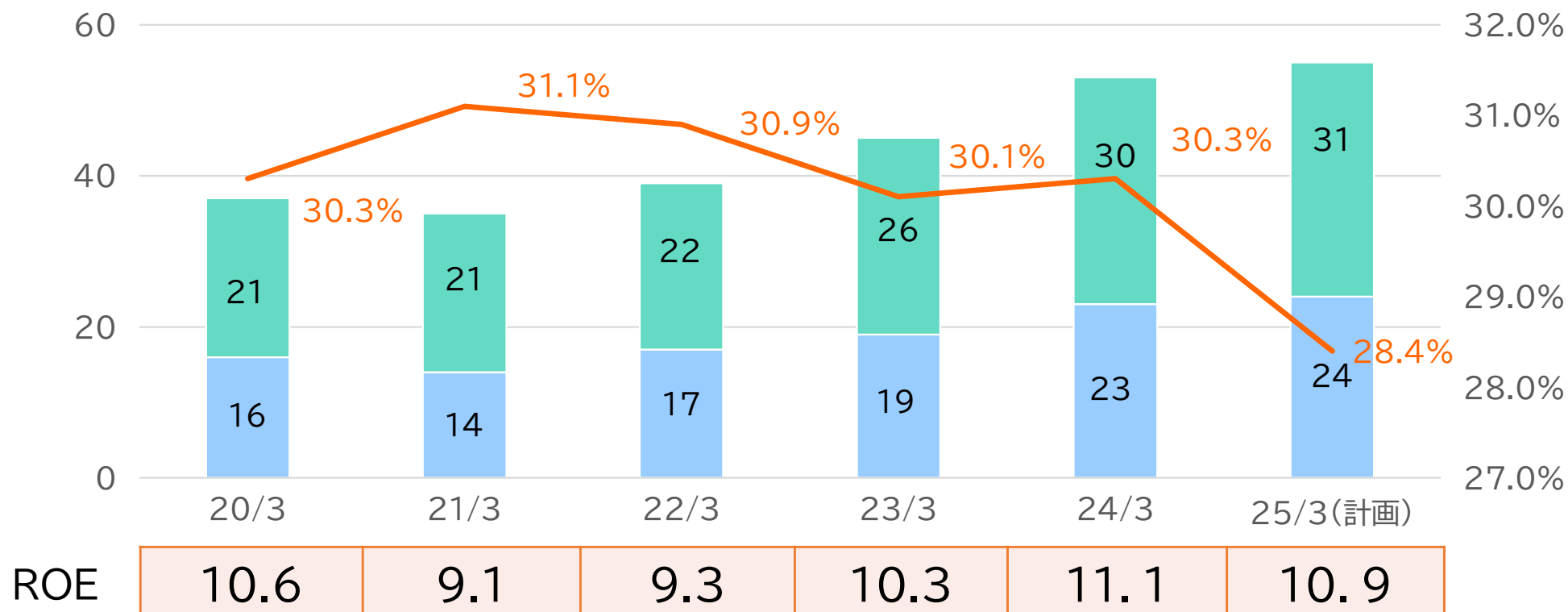
中間	24円
期末	31円

合計 55円

【配当金の推移】

単位:円

■ 中間 ■ 期末 — 配当性向



経営目標 ROE 10%以上維持

【ご参考】発行済株式総数(自己株式除く) 110,249,519株、自己株式数 15,041,593株 ※2024年3月31日時点

5. MIURA GLOBAL STRATEGY

海外事業戦略

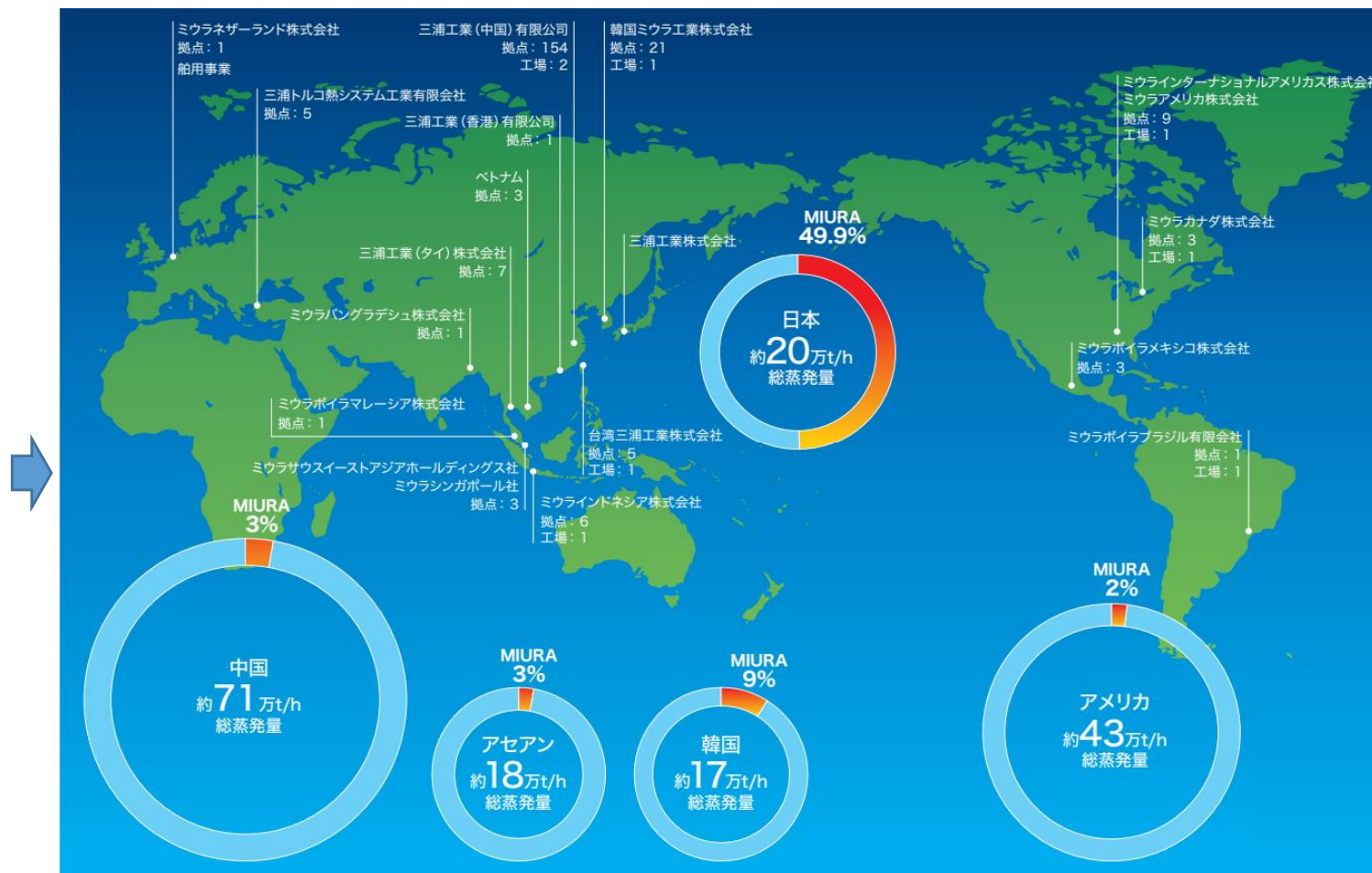
三浦工業株式会社

代表取締役 取締役会議長兼CGGO 宮内 大介

ミウラの業界シェアとグローバルネットワーク

日本の成功モデルである貫流ボイラを世界に海外戦略として
長年続けてきたが日本のように各国のシェアが充分には伸びていない！

海外事業の更なる加速化が必要



GLOBAL STRATEGY への進化

※いずれも自社調べ

海外戦略からGlobal Strategyへ

今まで

日本の貫流を世界に！
日本の成功モデルを海外へ



これから

各市場にマッチした
熱のプロバイダーへ
(熱ソムリエ)



ボイラタイプ別の特徴

ボイラとは、燃料を燃やし水を蒸気や温水にする機器
産業現場はもちろん日々の暮らしのさまざまな部分で熱源として利用

用途

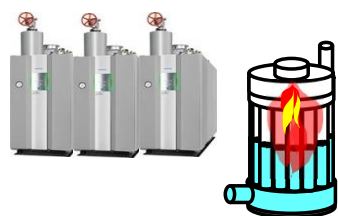
暖房、給湯、加熱、殺菌消毒 等

※ ボイラの原理は「やかん」と同じ



ボイラの種類

貫流ボイラ



炉筒煙管ボイラ



水管ボイラ



比較項目	貫流ボイラ	炉筒煙管ボイラ	水管ボイラ
1台当たり蒸発量	小さい	中くらい	大きい
負荷追従性	高い	低い	中くらい
高温(高圧)への対応	中程度(<230℃、3MPa)	中程度(<230℃、3MPa)	高い(>360℃、20MPa)

※ 日本では、殆どどの貫流ボイラが、ボイラ技師免許不要、法定点検不要となり、省力化が図れるメリットもある。

用途例



食品業



醸造業



繊維業



自動車製造業



製紙業



化学工業

日本ミウラでの成功ビジネスモデル

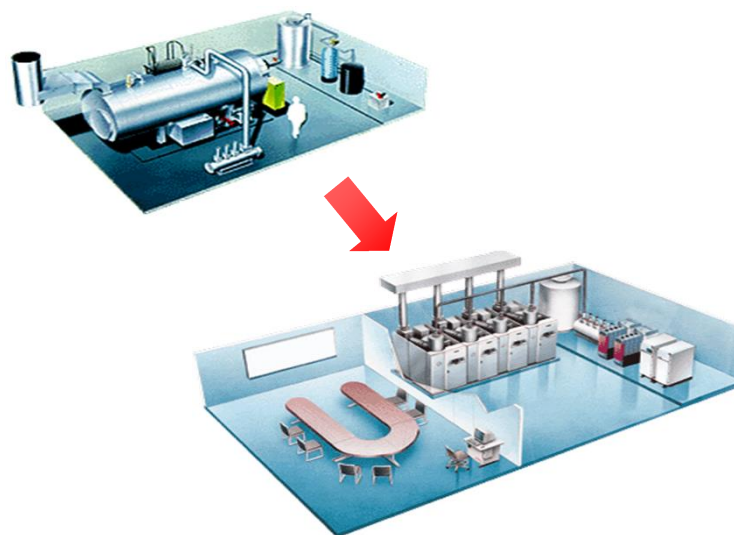
1986年 ボイラ多缶設置(MI)システム特許成立

MIシステム (Multiple Installation system)とは

小型貫流ボイラの特長を活かした画期的な省エネルギーシステム

必要な時に必要なだけの蒸気量を供給し、エネルギーコストの低減やCO₂、NO_x等の排出量削減に繋げる

ミウラのボイラ開発は
貫流ボイラカテゴリ内での
競争力アップの歴史



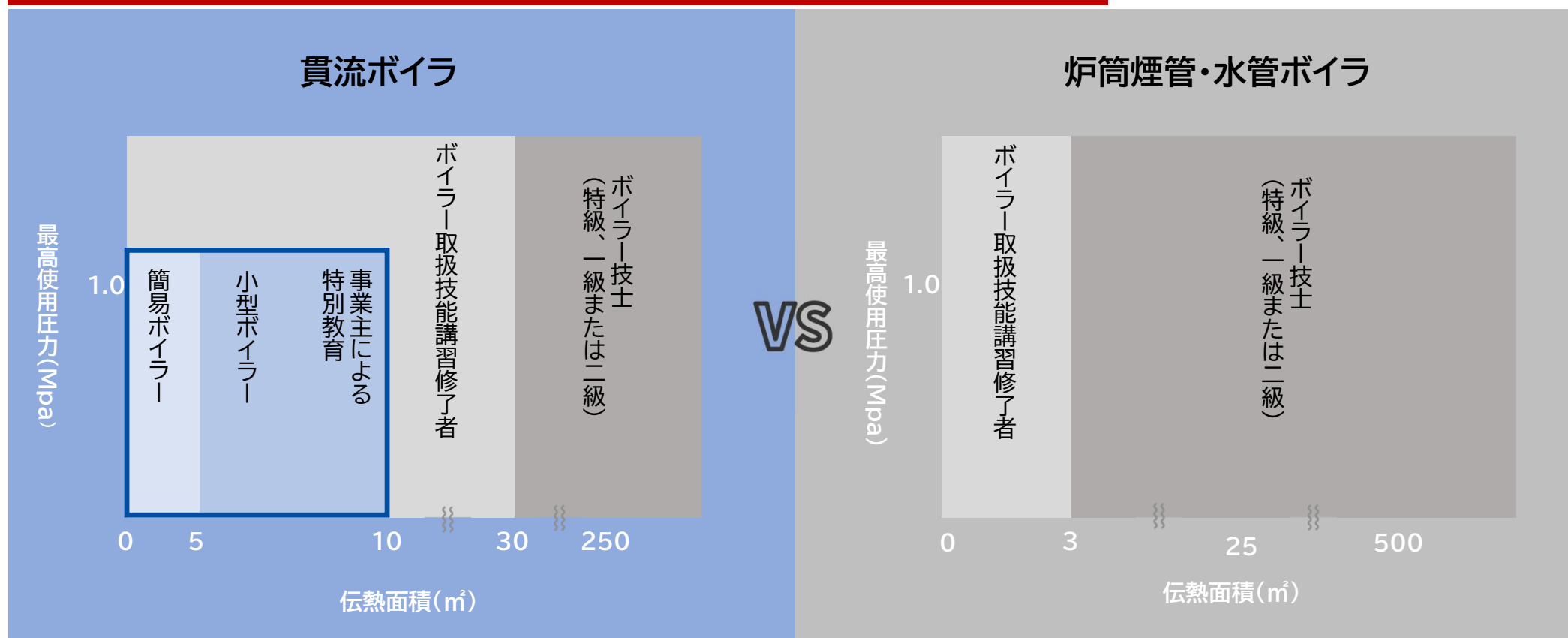
導入メリット ※①②③④の導入メリットは、日本の固有事情で海外各国で事情が異なる！

- | | |
|----------|--|
| ① 省エネ化 | ➡ 日本はエネルギーの殆んどを輸入しており、エネルギーコストが高い |
| ② 省スペース化 | ➡ 日本は国土が狭く、工場もコンパクトな建物が多い |
| ③ 省力化 | ➡ 日本では小型貫流ボイラの安全性が認められており、ボイラ技師免許不要・法定点検不要 |
| ④ 低公害化 | ➡ 日本は環境意識が高い |

小型貫流ボイラの取扱資格((日本発の独特な優れたルール)

小型貫流ボイラは、ボイラ免許は不要、事業主による特別教育を受けた者であればだれでも使用可能

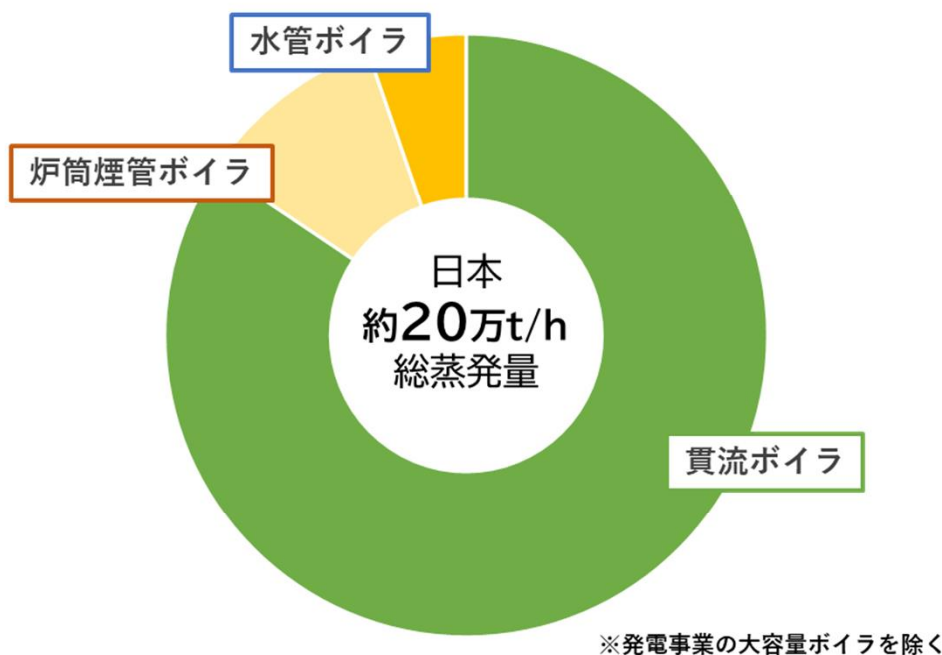
当社創業以来ボイラ爆発での死亡事故 ゼロ



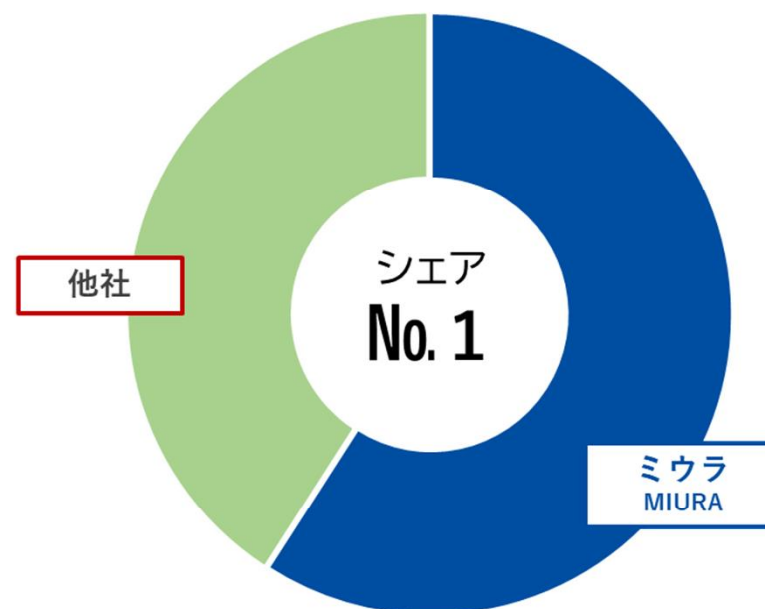
ボイラのシェア(日本市場)

ボイラ市場は 貫流ボイラが日本の主流。ミウラはその市場において 最も多くのシェアを誇るトップメーカー

国内のボイラ市場



国内の貫流ボイラ市場



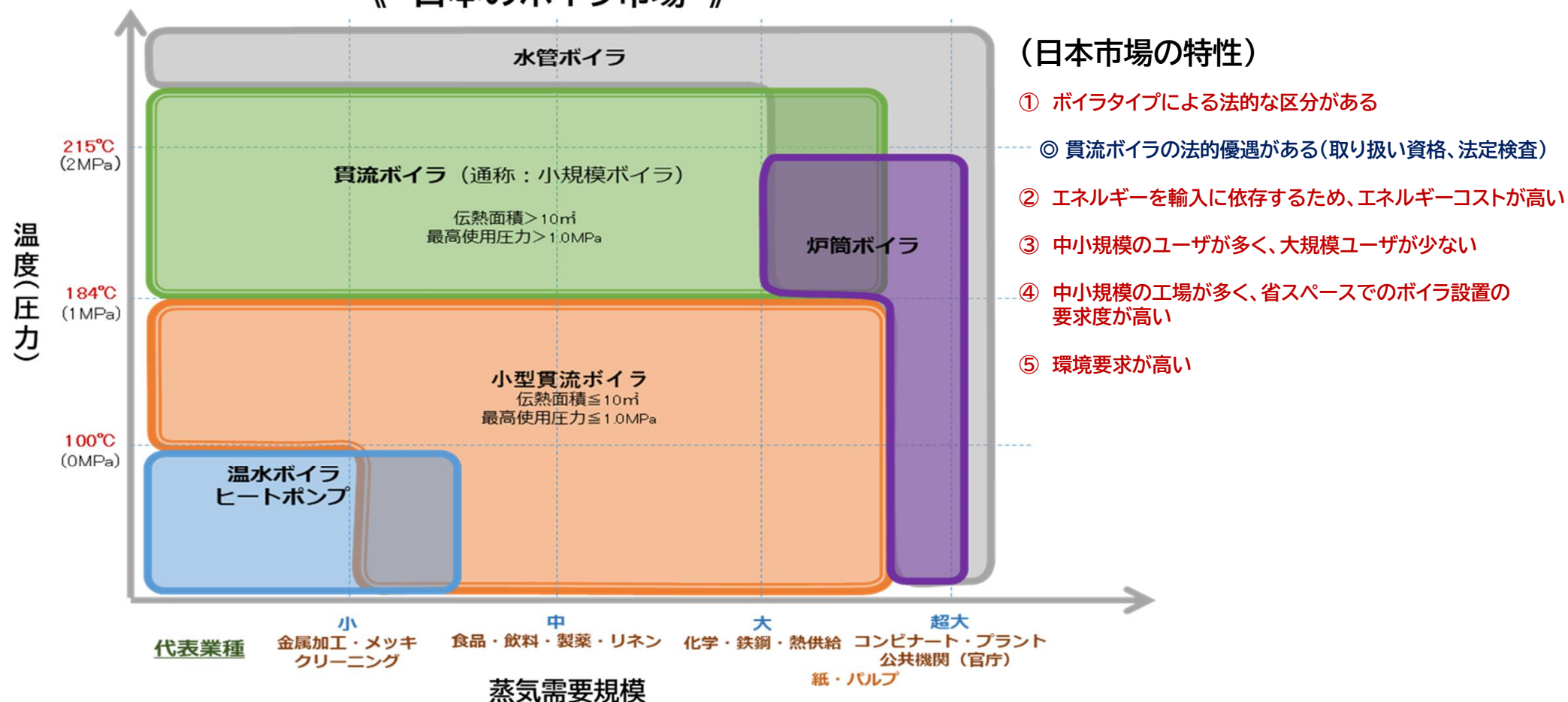
※いずれも自社調べ (2023年3月)

日本では貫流ボイラの多缶設置システムで炉筒煙管・水管ボイラのシェアを奪い、貫流ボイラのシェアが約85%を占め、その内、ミウラは約60%のシェアを獲得

日本における各種ボイラの適応領域

- ・ 日本では貫流ボイラの多缶設置システムで炉筒煙管・水管ボイラのシェア獲得
- ・ 貫流ボイラのシェアが全体の約85%を占め、その内、ミウラが約60%のシェア獲得

《 日本のボイラ市場 》

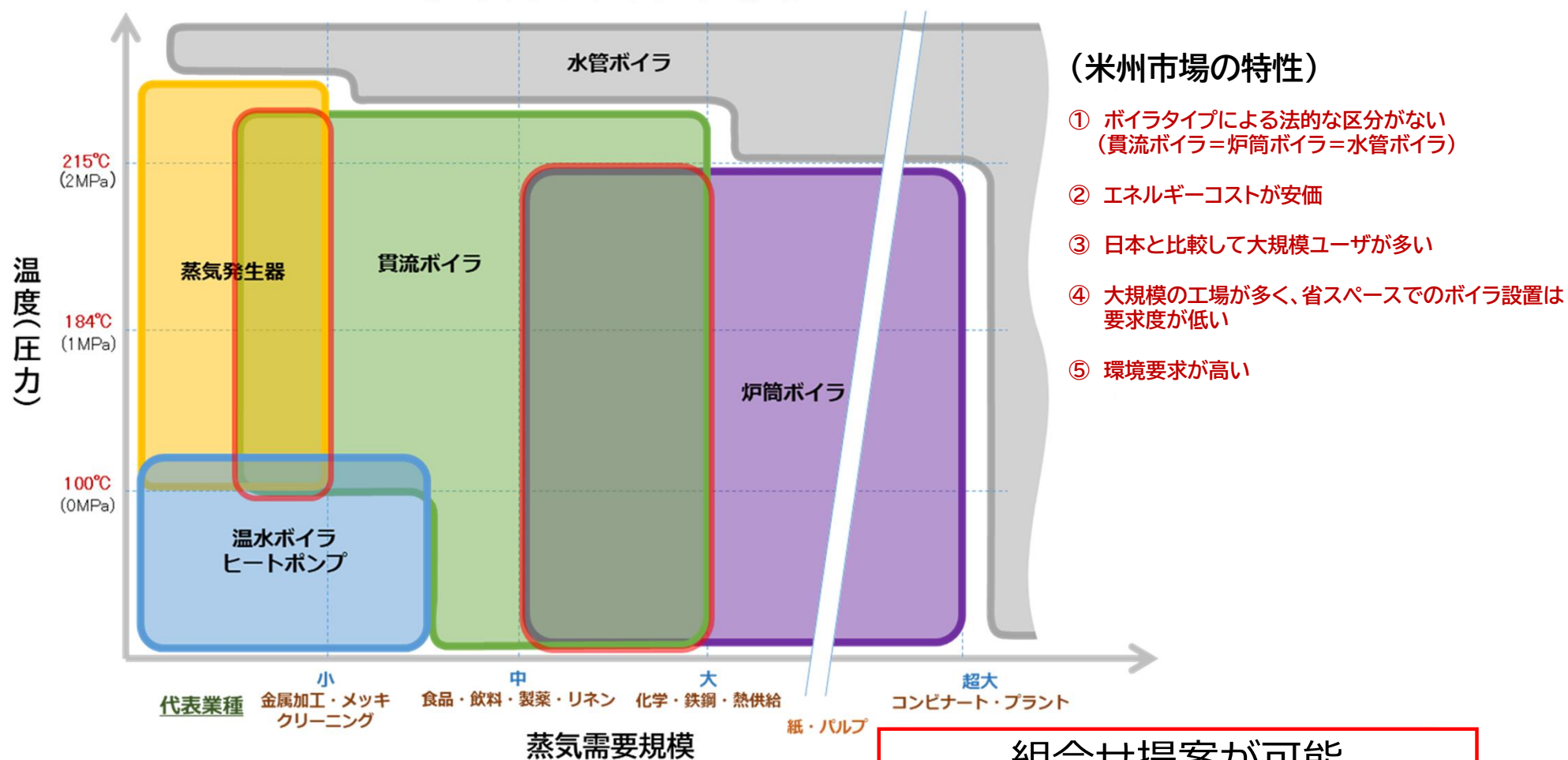


※いずれも自社調べ

米州における各種ボイラの適応領域

- ・ 米州では日本のように貫流ボイラの多缶設置システムで炉筒煙管・水管ボイラのシェア獲得しきれていない
- ・ 日本と異なる米州市場の特徴が要因

《 米州のボイラ市場 》

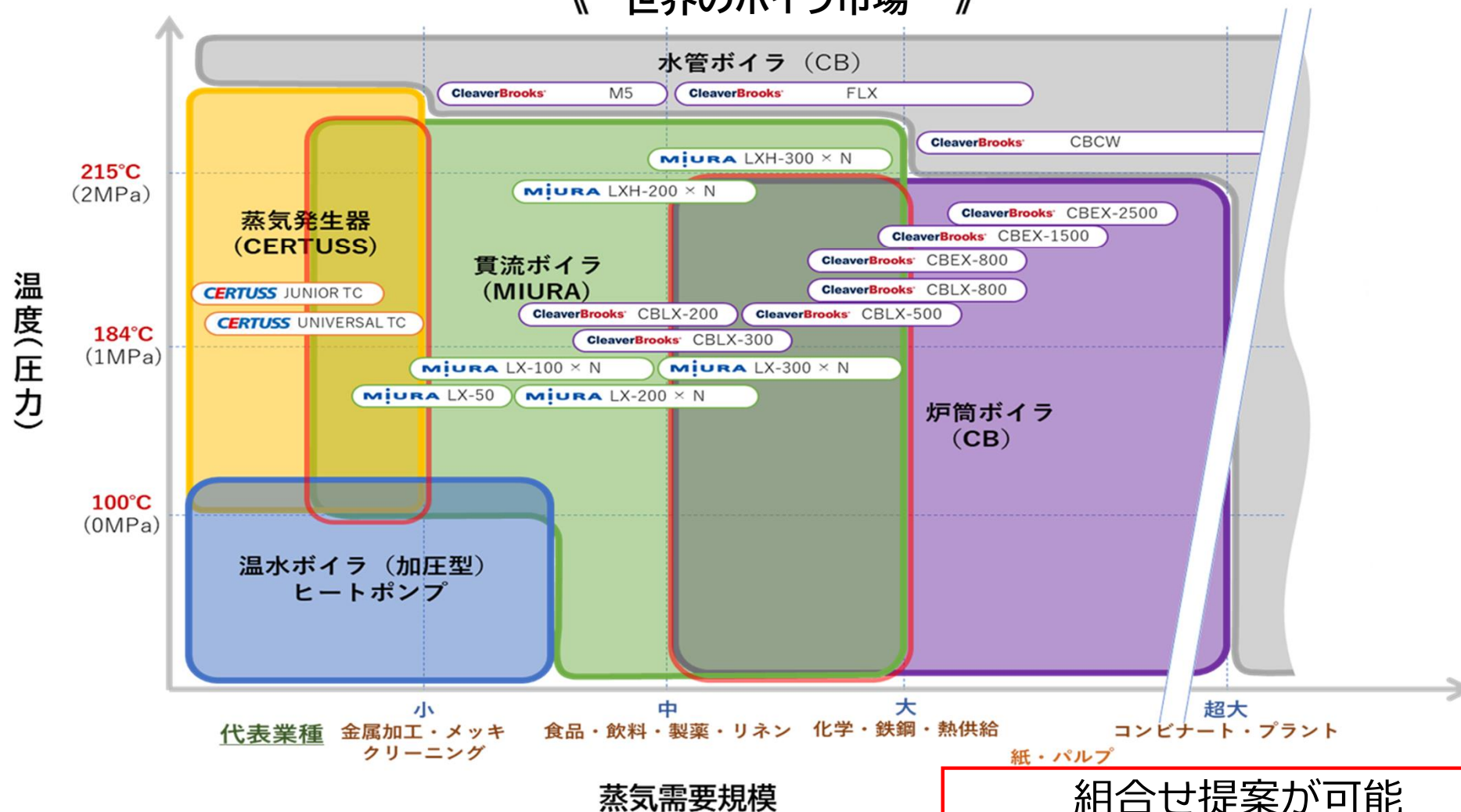


※いずれも自社調べ

ミウラグループ製品で世界市場を全てカバーできるようになる

- ・今回のCB社並びにCERTUS社のグループ化で、特長を持った各種タイプの製品ラインナップが勢揃いし、ミウラグループ製品で全領域をカバーし、お客様のニーズに合った適材適所の提案が可能になる

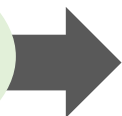
《 世界のボイラ市場 》



Miura Global Vision

地域特性と現活動状況を踏まえながら単なるボイラ機器の提供会社から脱却し
世界のお客様の熱のプロバイダーへ

ボイラ機器の提供会社



“熱ソムリエ” として
世界のお客様の
熱のプロバイダー へ

熱ソムリエ とは？

熱供給に関する幅広い知識と経験を活かしながら、
顧客の現状と志向を正確に把握して、最適な熱供給提案と安定操業を推進していく
プロフェッショナル



Global Tactics 2024（トータルソリューションの前に先ず熱のプロ）

（基本戦略） 顧客の実態を正確に把握する活動を通して、
顧客との繋がり の広さと深さの拡大を図る

日本市場でのミウラの成長の礎である高精度の顧客情報管理の実装

（具体的戦略） ◆ 顧客の実態確認と実態確認件数の拡大

熱の主要ターゲット市場に絞り込んでの独自データベースの構築

◆ 通信機器台数の拡大

データに基づく顧客との意識共有をスタートし、データの価値創造

◆ 地域毎の供給可能商品群の拡充

カーボンニュートラルに向けての各種エネルギー源への対応を含め
機器毎の特性を活かした最適熱供給エンジニアリングのノウハウ確立

CB社の概要 (1)

温水ボイラ・電気ボイラ・炉筒煙管ボイラ・水管ボイラと小容量から大容量までの幅広い製品ラインナップを有しており、あらゆる顧客ニーズに対応可能

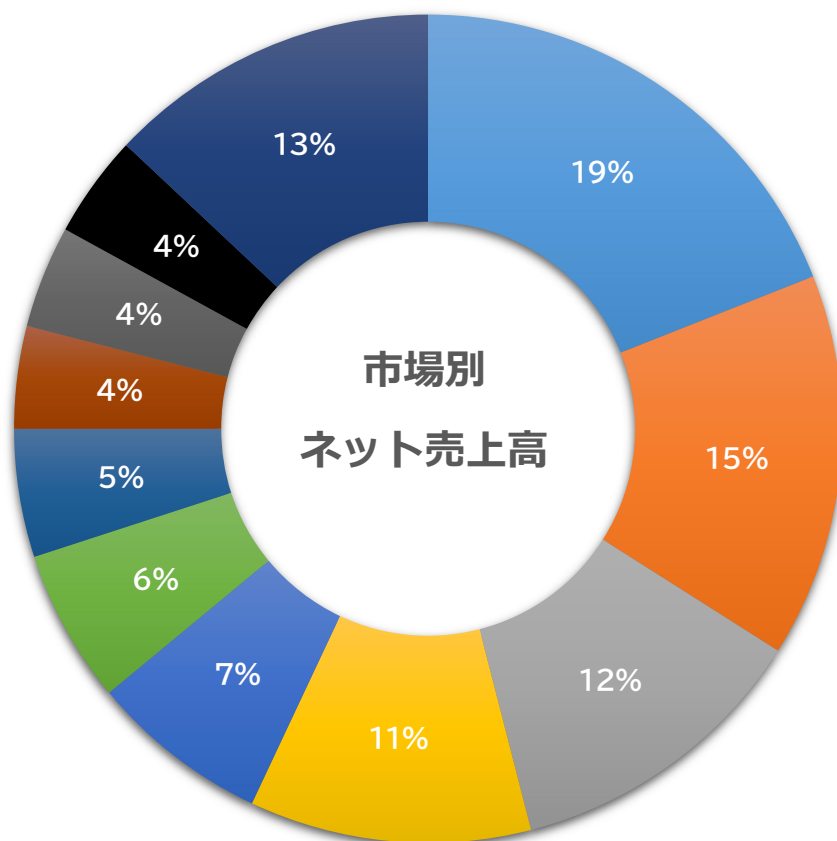
業界でも最も幅広いハイドロニックおよびスチームソリューションを提供する比類にない専門知識



CB社の概要（2）

商業用、産業用、施設用の完全統合された効率的なボイラシステムとサービスを提供する
グローバル・リーディング・プロバイダー

（事業ハイライト）



■食品・飲料
 ■ヘルスケア
 ■政府機関
 ■化学
 ■教育
 ■請負業者
 ■製造業
 ■パルプ・製紙
 ■公益事業

- ◆ 高効率で低排出ガスなソリューションの提供
90年以上の歴史をもつ技術革新のリーダーシップにより、高度な制御装置やインテリジェントシステムなどを提供する
- ◆ 設置実績
65,000台超のボイラが稼働する大規模な設置ベース
- ◆ ビジネスモデル
EBITDAの72%が、既存ボイラのリカーリング／交換、販売、アフターマーケットパーツ、サービスからなる
- ◆ 事業基盤
約4,500社の多様な顧客基盤を持ち、事業を展開
- ◆ サービスネットワーク
米国最大の専用サービスネットワークと、50カ所以上でサービス提供するパートナーをもつ
- ◆ 事業展望
経験豊かなリーダーシップ・チームにより、売上高と利益を拡大させる

CB社の販売体制・事業拠点

全世界及び米州に強力な販売・事業拠点を有する

全世界に1,500以上の販売代理店網を保有

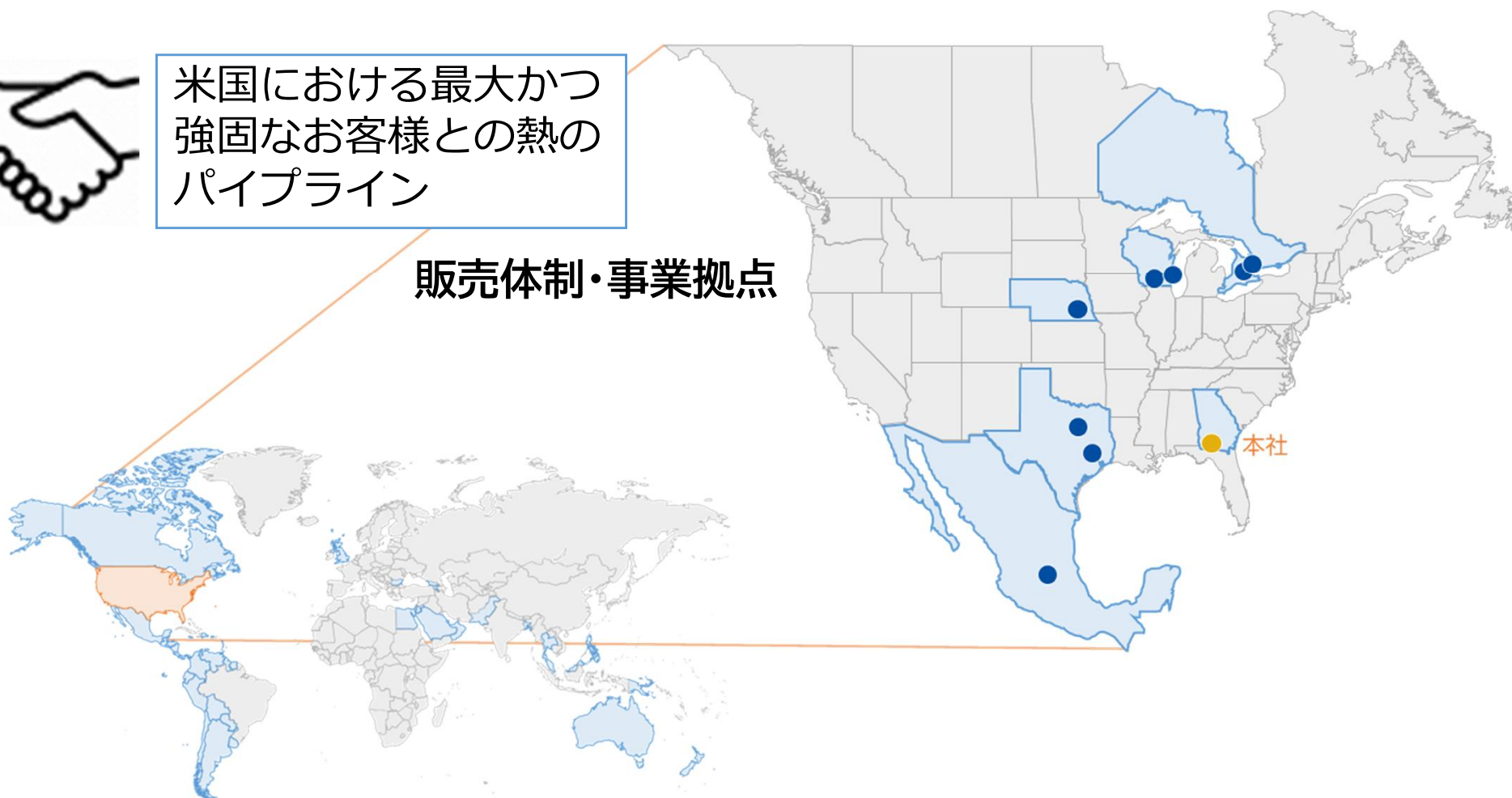
米国以外でも116社の販売代理店網を保有

50カ国以上の営業拠点

65カ国以上でボイラ導入の実績を有する

米国における最大かつ
強固なお客様との熱の
パイプライン

販売体制・事業拠点



CB社のグループ化で変化する米州におけるボイラソリューション

グローバルにおける熱プロバイダーを目指す
CB社とミウラの協業によるシナジー効果により、グローバルでの事業拡大を加速



The Best Partner of
Energy, Water and Environment

MIURA®

1 高効率ボイラソリューション

2 製品ラインナップの補完

3 米国でボイラサービスを相互拡大

CB社の
煙管ボイラ



ミウラの
貫流ボイラ



大型ボイラ
中心のCB社



小型ボイラ
中心のミウラ



CB社の
代理店



ミウラの
メンテナンス
ノウハウ/
知見



CERTUSS社の概要（1）



CERTUSSボイラはスチームジェネレーターと呼ばれ、
高い市場シェアを誇る

（ポイント）

◆ 高い安全性を武器に

CERTUSS社のスチームジェネレーターは、欧州では蒸気発生器に分類されており、高い安全性が認められている。
また、欧州の複雑なボイラ規制にも柔軟に対応可能。

◆ 多缶設置システムに対応

ミウラの小型貫流ボイラと同様に多缶設置システムに対応可能。
過去10～15年で、商業セグメントから産業セグメントに大きく市場移行している（主には、ランドリー業から飲食業へ）。

◆ 市場動向と自社ポートフォリオの一致

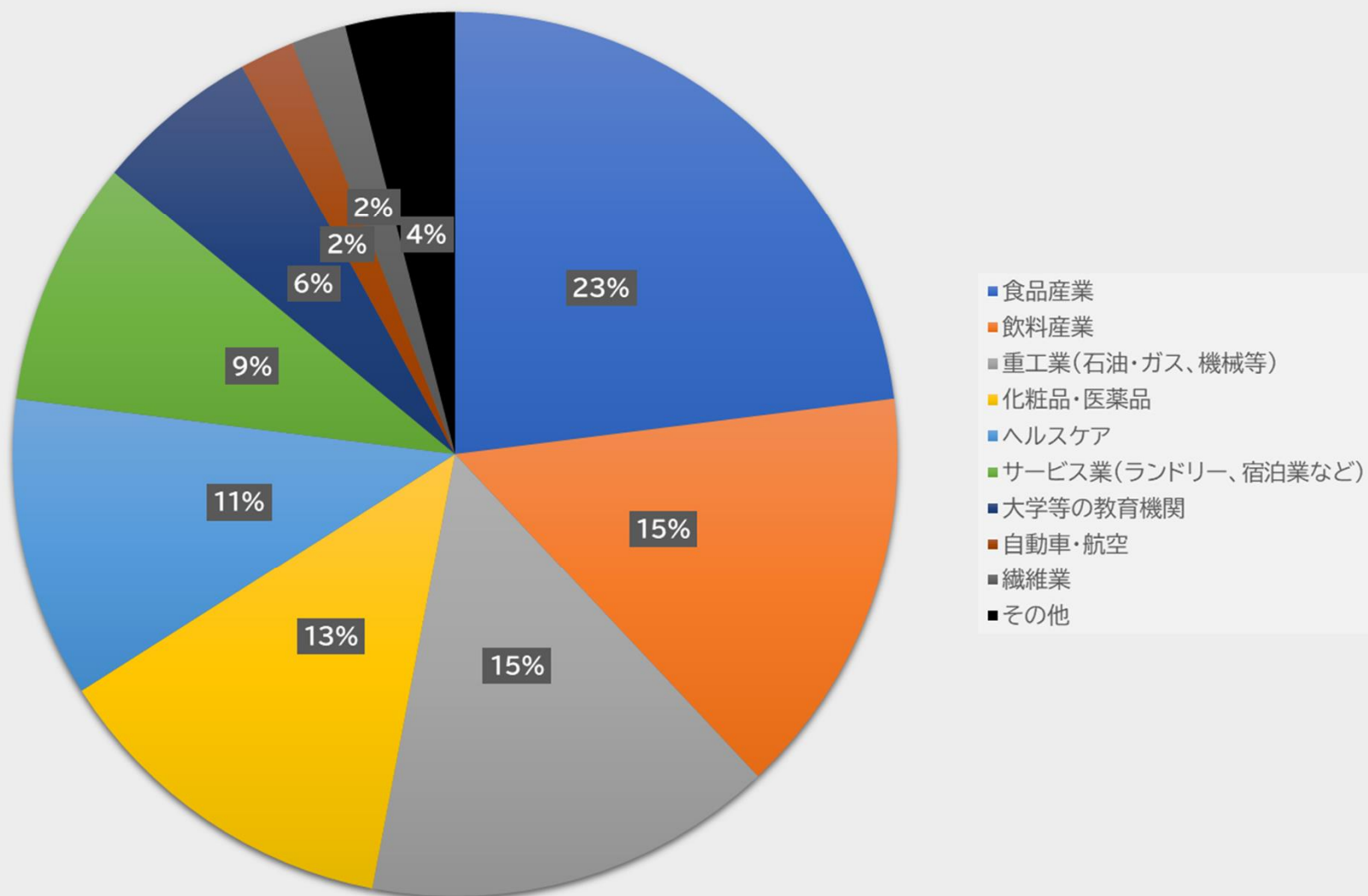
欧州では、ヘルスケア・化粧品・製薬市場でも、一般的に蒸気を排除するか蒸気ボイラのサイズを縮小する傾向があり、それが、CERTUSS社のポートフォリオと一致すると共に大型化にミウラ商品を組み合わせも可能に。
また、欧州での蒸気ボイラ削減、スペースの解放、ターンドアウンの向上、労働力不足を背景とする自動化推進による製品の安全性向上もCERTUSS社に追い風となる。

◆ 導入実績と市場動向

2016年から2023年までに、約2,295蒸気ボイラプラントへ導入。
蒸気プラントは殆んどの場合、モジュール式もしくは複数の蒸気発生器で構成されており、ボイラの稼働数は増える傾向にある。

CERTUSS社の概要（2）

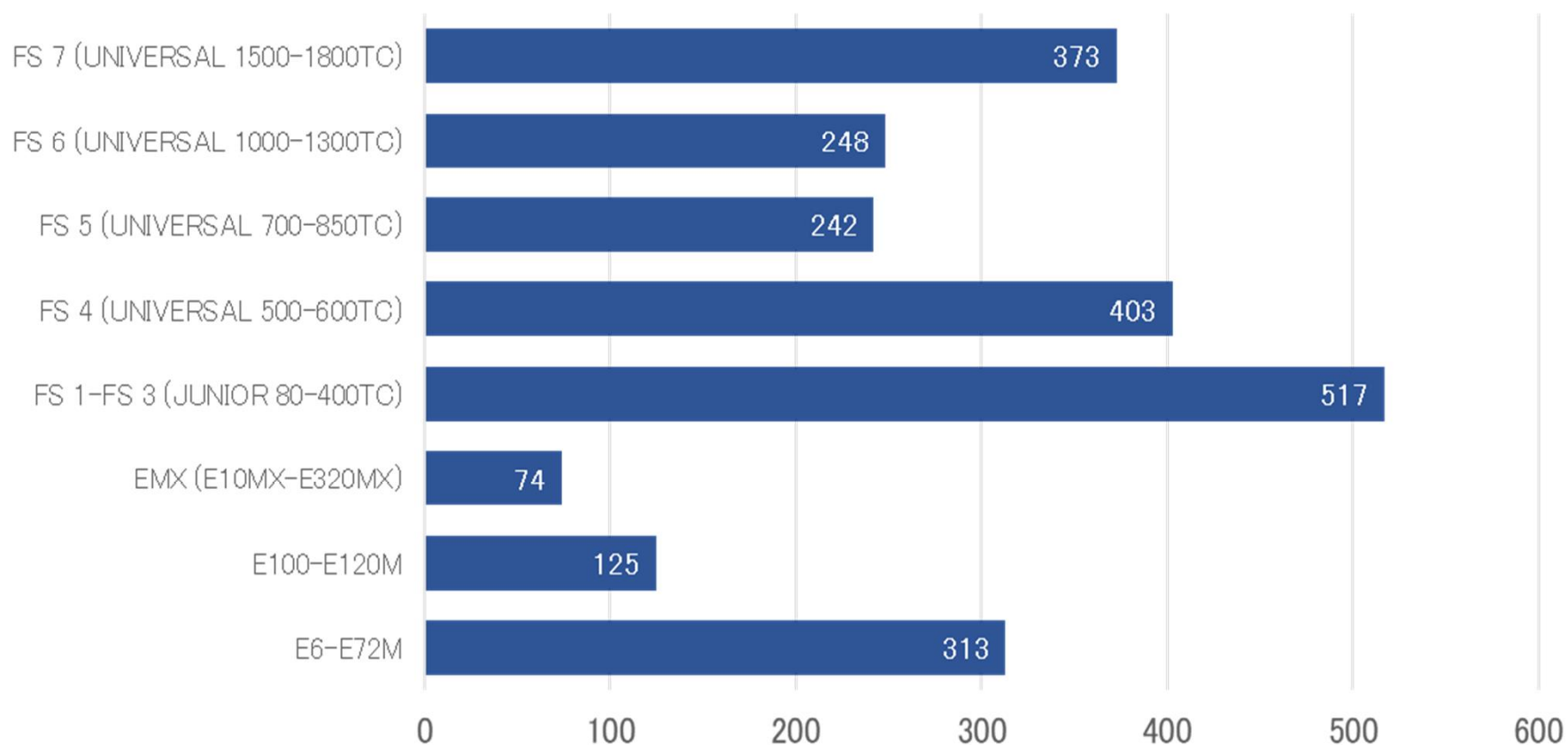
CERTUSS 蒸気発生器 産業別納入比率
(2016年以降)



CERTUSS社の概要（3）

CERTUSS 蒸気発生器 製品別生産数量実績

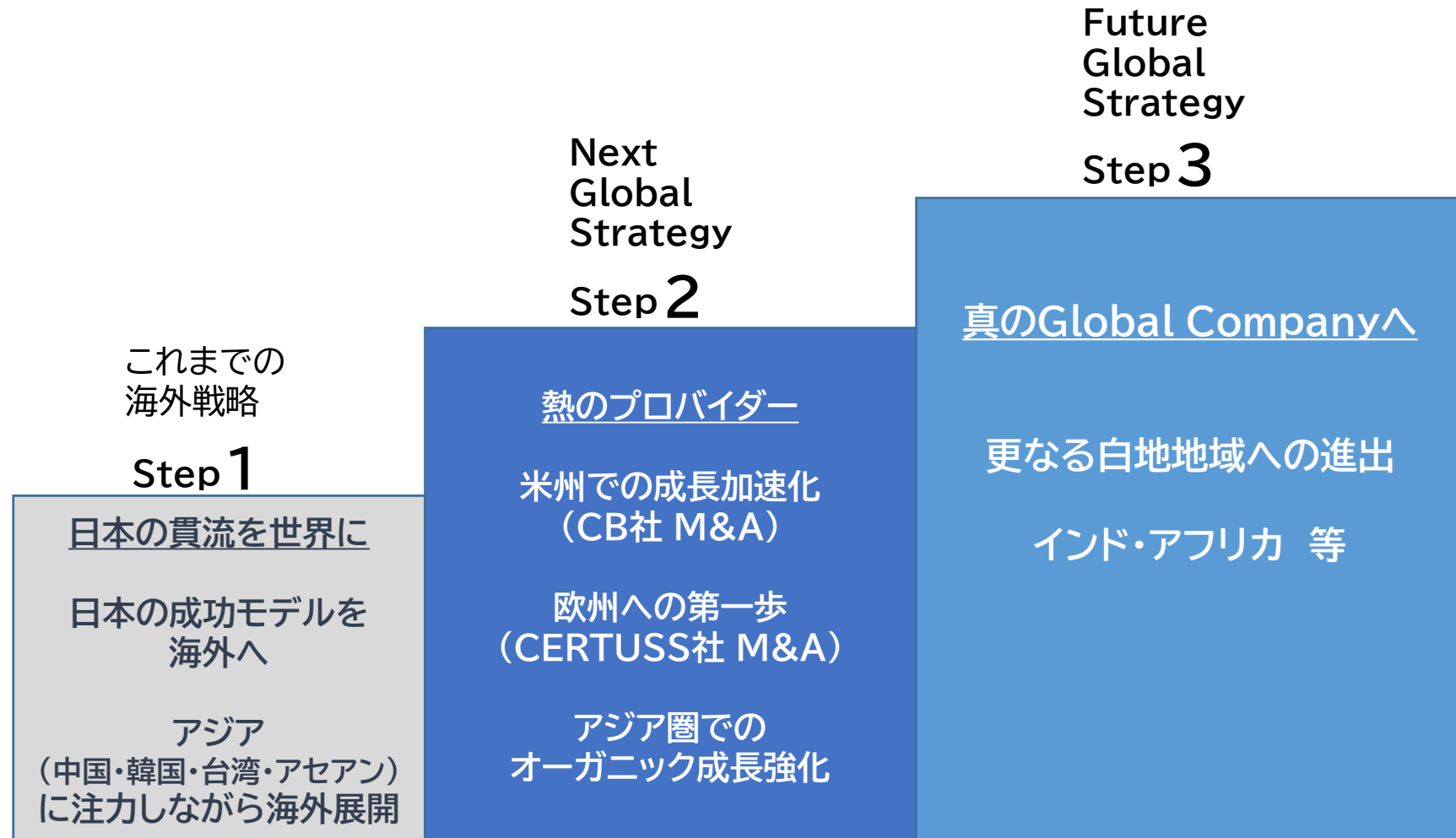
(2016-2023年)



注: EMXは2022年中盤以降に製造したもの

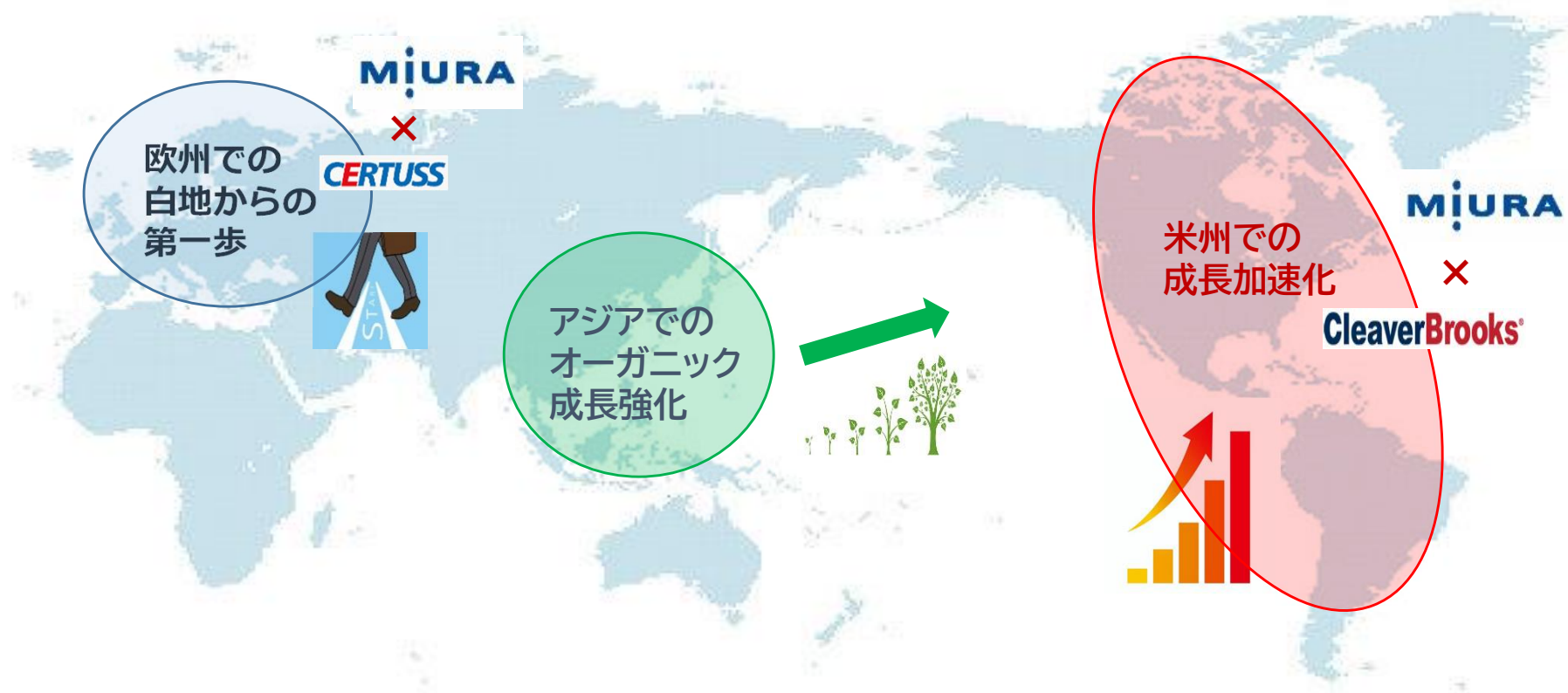
MIURAのグローバル成長ステップ

MIURA は 海外事業を成長エンジンとして更に注力！



Miura Next Global Strategy イメージ図

MIURA は 各市場にマッチした熱のプロバイダーへ！



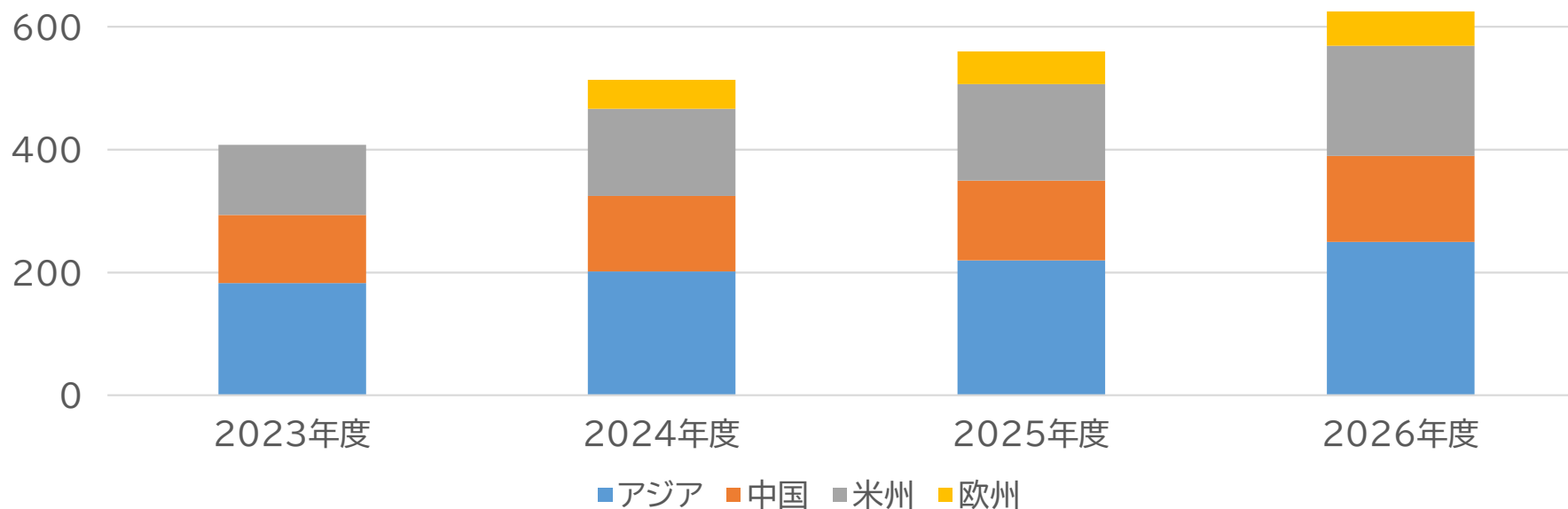
海外売上(2023-2026)の概要

※ 米州の売上に Cleaver Brooks社は含まれておりません。 (単位:億円)

	国・エリア	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
売上	アジア	183	202	229	250
	中国	111	123	130	140
	米州	114	142	157	179
	欧州	1	47	53	56
	(参考) CB社	0	(750)注1	930	960

800 ※ 注1:2024年度は10カ月換算の数字となっております。

※営業利益は公表しておりません。



その技術に、愛はあるか。

その商品に、愛はあるか。

そのサービスに、愛はあるか。

いつも自分に問いかけること。

ミウラは、そうやって生まれてくる。

そのひらめきに、愛はあるか。



6. Appendix

1. 2024年3月期決算 参考資料

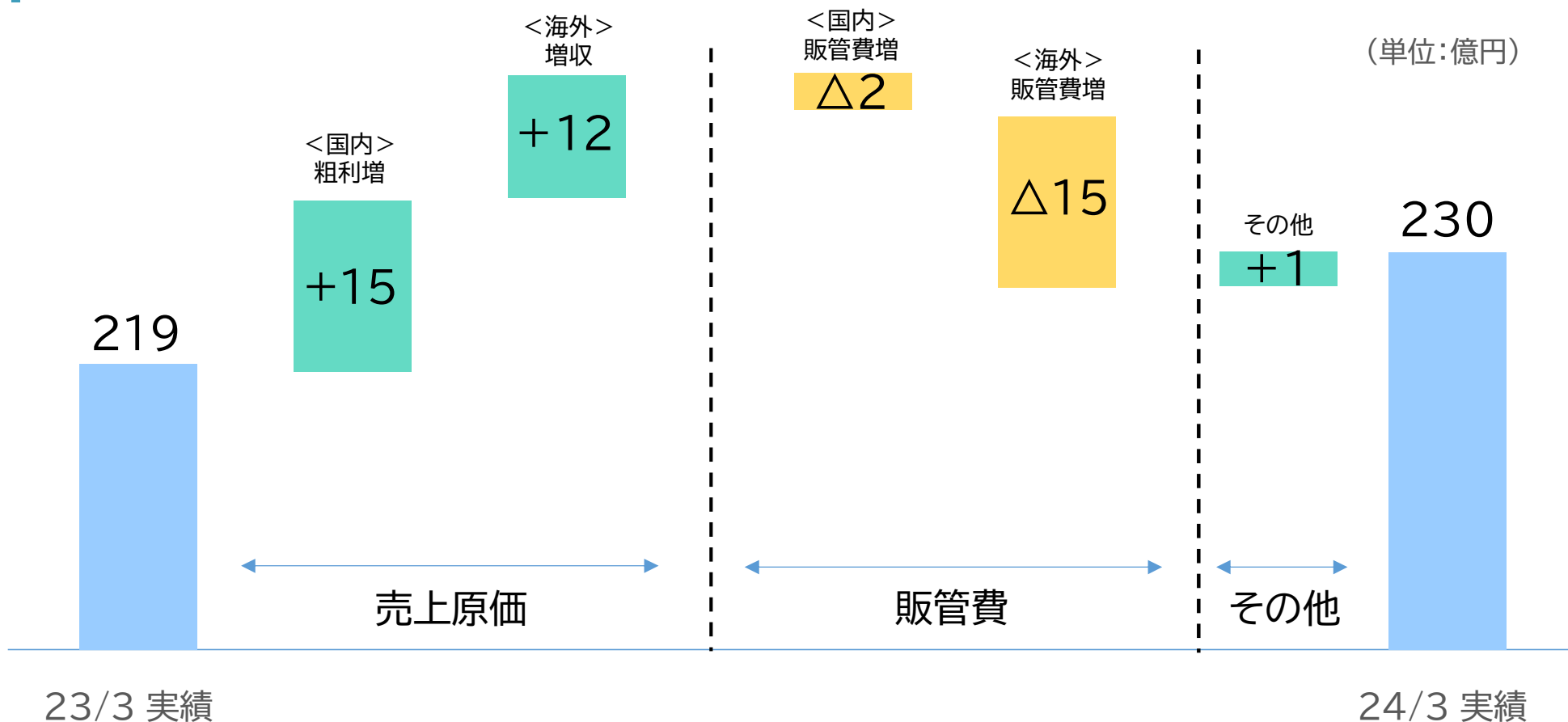
2. 業績等の推移

- ① セグメント別売上収益推移
- ② (国内)事業別売上収益推移
- ③ セグメント別営業利益推移
- ④ 地域別売上収益推移
- ⑤ キャッシュ・フロー推移
- ⑥ 設備投資・減価償却費・研究開発費推移
- ⑦ 為替レート推移

3. 中国事業の進捗と今後の見通し

◎ランドリー事業につきましては、中心となっていたアイナックス稲本が2024年3月期より持分法適用会社となったことに伴い、次頁以降はアイナックス稲本についての情報を【ご参考】として表示しております。

営業利益増減要因(前年同期差)



- ・国内事業は、原材料価格の上昇や営業活動に伴う費用が増加したが、販売機器構成の変化やメンテナンス売上の増加により増益
- ・海外事業は、売上は増加したが、人件費の増加や営業活動の活発化の影響による販管費の増加により減益

セグメント別

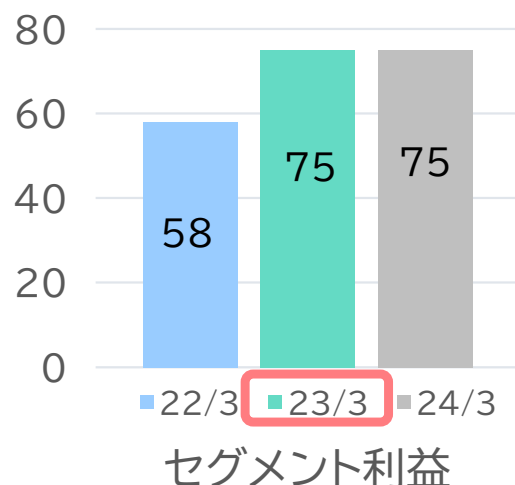
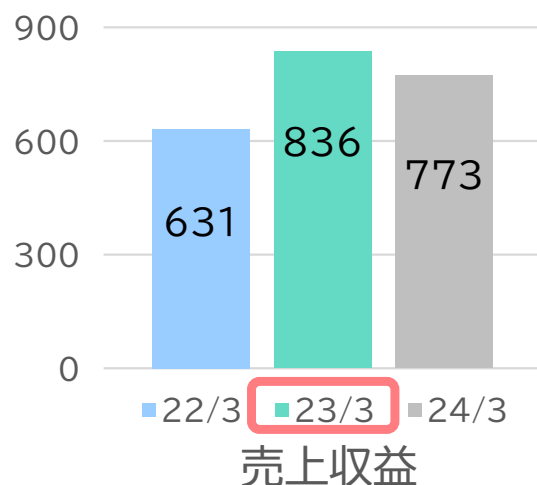
(単位:億円)

	売上収益				営業利益			
	2023年 3月期	2024年 3月期	前年 同期比	計画	2023年 3月期	2024年 3月期	前年 同期比	計画
国内機器販売	836	773	△62	716	75	75	+0.4	71
国内メンテナンス	386	414	+28	400	101	113	+12	105
海外機器販売	265	296	+31	297	29	28	△1	30
海外メンテナンス	95	111	+15	102	13	14	+0.4	15
合計	1,583	1,596	+13	1,515	219	230	+11	221
【ご参考】 アイナックス稲本 含むランドリー	174	223	+49	201	13	19	+6	13

※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、2023年3月期の連結財務諸表を遡及修正しております。

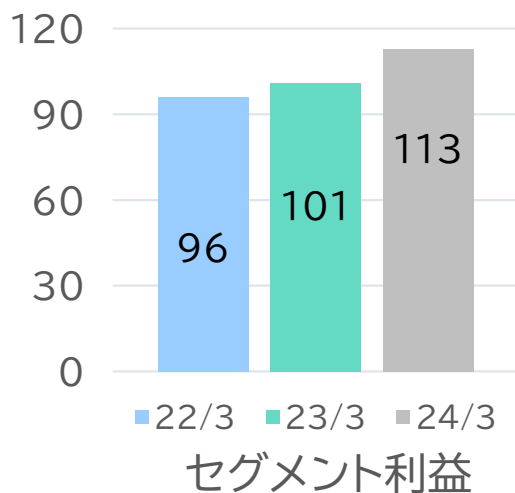
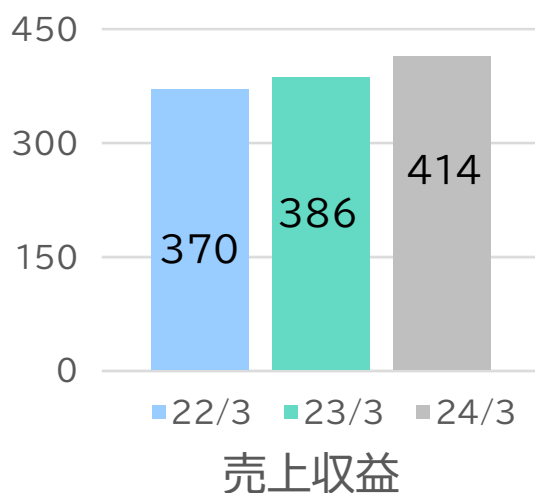
セグメント別(前年同期比)

(単位：億円)

【国内機器販売事業】売上収益：前年比 $\Delta 7.5\%$ 、セグメント利益：前年比 $+0.6\%$ 

- ・小型貫流ボイラ及び関連機器、コンプレッサの販売が堅調に推移した一方、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
- ・販売機器構成の変化より増益

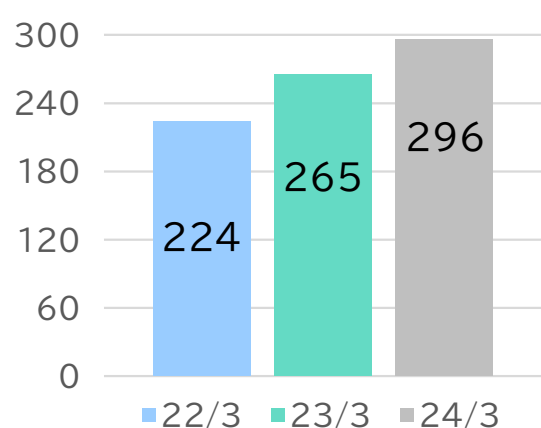
※セグメント区分の見直しにより、2024年3月期 第2四半期よりランドリー事業を国内機器販売事業に含めております。それに伴い、2023年3月期の連結財務諸表を遡及修正しております。

【国内メンテナンス事業】売上収益：前年比 $+7.3\%$ 、セグメント利益：前年比 $+12.1\%$ 

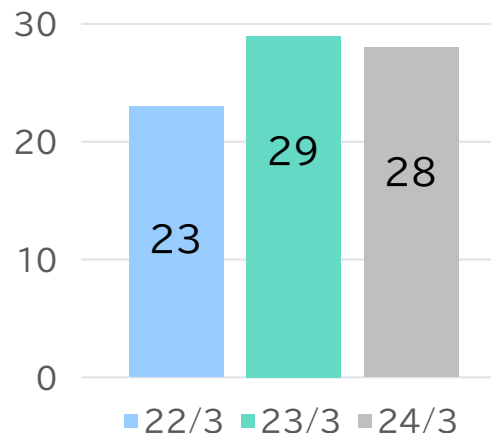
- ・契約期間延長に伴う有償保守契約件数や舶用機器の部品販売増加により売上増加

セグメント別(前年同期比)

(単位：億円)

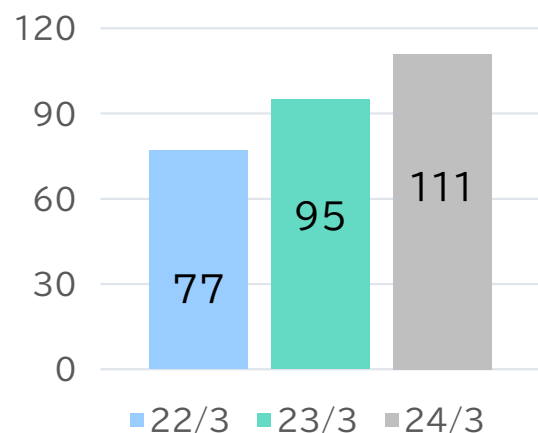
【海外機器販売事業】売上収益:前年比+11.9%、セグメント利益:前年比 △5.7%

売上収益

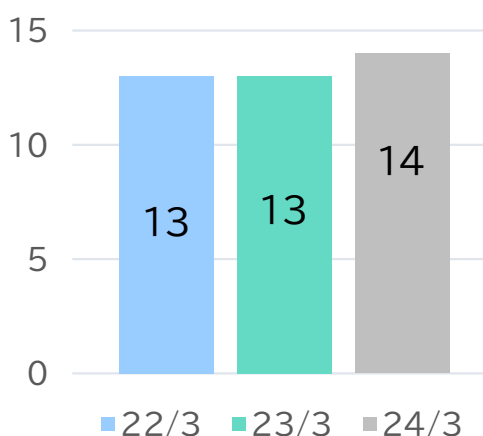


セグメント利益

- ・韓国や中国でボイラ販売が堅調に推移し、売上増加
- ・人件費の増加や営業活動の活発化の影響により販管費が増加し、減益

【海外メンテナンス事業】売上収益:前年比 +16.7%、セグメント利益:前年比 +3.3%

売上収益



セグメント利益

- ・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、売上増加
- ・人件費の増加や行動制限解除の影響により販管費が増加したが、増収効果もあり増益

事業別 売上高

単位:億円

		2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前年 同期比
国内	ボイラ	648	674	740	+66
	アクア(水処理機器)	64	76	79	+3
	舶用	96	98	112	+14
	食機・メディカル	126	129	136	+7
	その他 (ランドリー・特機・新事業・環境等)	68	244※	121	△123※
	ランドリー	131	— ※	—	—
	国内 計	1,133	1,223	1,188	△35※
【ご参考】アイナックス稲本含むランドリー		131	174	223	+49

- ・機器販売は、小型貫流ボイラ及び関連機器、コンプレッサの販売が堅調に推移
- ・メンテナンスは、契約期間延長に伴う有償保守契約件数や
舶用機器の部品販売増加により売上増加

※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をその他に含めております。
それに伴い、2023年3月期 実績を遡及修正しております。

※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。

事業別 売上高

単位:億円

		2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前年 同期比
海外	米州(アメリカ・カナダ・ブラジル・メキシコ)	67	102	114	+12
	韓国	80	90	113	+23
	中国	104	104	111	+7
	その他(ASEANほか)	51	65	70	+5
	海外 計	302	361	408	+47

- ・機器販売は、韓国や中国でボイラ販売が堅調に推移し、売上増加
- ・メンテナンスは、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、売上増加

連結財政状態計算書(バランスシート)

単位:億円

		23/3	24/3	前年同期比
資産	流動資産	1,479	1,381	△97
	現金及び現金同等物	305	372	+67
	営業債権	415	479	+63
	その他の金融資産	231	205	△26
	棚卸資産	268	300	+31
	その他流動資産	53	23	△29
	売却目的で保有する資産	203	—	△203
	非流動資産	816	1,027	+211
	資産合計	2,295	2,409	+114
負債・資本	流動負債	561	545	△16
	営業債務	123	142	+18
	その他	438	403	△35
	非流動負債	44	40	△4
	負債合計	606	594	△12
	資本合計	1,689	1,815	+126
	負債及び資本合計	2,295	2,409	+114

- ・JENSEN-GROUP NVへ
アイナックス稲本の
株式の一部を現物出資
することについて、
アイナックス稲本が所有する
資産及び負債を
「売却目的で保有する資産」等
に組替え
- ・非流動資産の増加の主な要
因は持分法適用会社となる
JENSEN-GROUP NVやア
イナックス稲本の株式

① セグメント別売上収益推移

単位:億円

	2021年 3月期	構成比 (%)	2022年 3月期	構成比 (%)	2023年 3月期	構成比 (%)	2024年 3月期	構成比 (%)	2025年 3月期 計画	構成比 (%)
国内機器販売	604	45	631	44	836※	53※	773	48	806	46
国内メンテナンス	347	26	370	26	386	24	414	26	435	25
海外機器販売	197	15	224	16	265	17	296	19	394	22
海外メンテナンス	71	5	77	5	95	6	111	7	120	7
ランドリー	125	9	131	9	— ※	— ※	—	—	—	—
合計	1,347	100	1,435	100	1,583	100	1,596	100	1,755	100
【ご参考】 アイナックス稲本 含むランドリー	125	—	131	—	174	—	223	—	209	—

※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、2023年3月期の連結財務諸表を遡及修正しております。

② (国内)事業別売上収益推移

単位:億円

(国内) 事業別 売上収益推移	2021年 3月期	構成比 (%)	2022年 3月期	構成比 (%)	2023年 3月期	構成比 (%)	2024年 3月期	構成比 (%)	2025年 3月期 計画	構成比 (%)
ボイラ	600	56	648	57	674	55	740	63	764	62
アクア (水処理機器)	46	4	64	6	76	6	79	7	84	7
船用	117	11	96	8	98	8	112	9	126	10
食機・ メディカル	113	10	126	11	129	11	136	11	142	11
その他(ランド リー・特機・ 新事業・環境等)	75	7	68	6	244※	20※	121	10	125	10
ランドリー	126	12	131	12	— ※	— ※	—	—	—	—
合計	1,077	100	1,133	100	1,223	100	1,188	100	1,241	100
【ご参考】 アイナックス稲本 含むランドリー	125	—	131	—	174	—	223	—	209	—

※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その他に含めております。
それに伴い、2023年3月期のを遡及修正しております。

③ セグメント別営業利益推移

単位:億円

	2021年 3月期	構成比 (%)	2022年 3月期	構成比 (%)	2023年 3月期	構成比 (%)	2024年 3月期	構成比 (%)	2025年 3月期 計画	構成比 (%)
国内機器販売 (営業利益率:%)	48 (8.1)	27	58 (9.2)	30	75※ (9.0※)	34※	75 9.8	33	83 (10.3)	32
国内メンテナンス (営業利益率:%)	95 (27.4)	53	96 (26.0)	50	101 26.3	46	113 27.5	49	125 (28.7)	49
海外機器販売 (営業利益率:%)	20 (10.4)	11	23 (10.5)	12	29 (11.2)	14	28 (9.4)	12	32 (8.1)	13
海外メンテナンス (営業利益率:%)	12 (17.2)	8	13 (16.9)	7	13 (14.6)	6	14 (12.9)	6	16 (13.3)	6
国内ランドリー (営業利益率:%)	1.7 (1.4)	1	3 (2.5)	1	— ※	— ※	—	—	—	—
合計 (営業利益率:%)	178 (13.3)	100	194 (13.5)	100	219 (13.8)	100	230 (14.4)	100	256 (14.6)	100
【ご参考】 アイナックス稲本 含むランドリー (営業利益率:%)	1.7 (1.4)	—	3 (2.5)	—	7 (4.0)	—	19 (8.5)	—	12 (5.8)	—

※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、2023年3月期の連結財務諸表を遡及修正しております。

④ 地域別売上収益推移

単位:億円

	2021年 3月期	構成比 (%)	2022年 3月期	構成比 (%)	2023年 3月期	構成比 (%)	2024年 3月期	構成比 (%)	2025年 3月期 計画	構成比 (%)
日本	1,077	80	1,133	79	1,223	77	1,188	74	1,241	71
米州	51	4	67	4	102	6	114	7	142	8
韓国	78	6	80	6	90	6	113	7	119	7
中国	99	7	104	7	104	7	111	7	123	7
その他	41	3	51	4	65	4	70	4	130	7
海外合計	269	20	302	21	361	23	408	26	514	29
合計	1,346	100	1,435	100	1,584	100	1,596	100	1,755	100
【ご参考】 アイナックス稲本 含むランドリー	125	—	131	—	174	—	223	—	209	—

⑤ キャッシュ・フロー推移

単位:百万円

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
営業活動CF	18,121	22,982	19,442	17,844	20,810
投資活動CF	△10,300	△11,073	△14,481	△12,535	△1,270
フリーCF	7,821	11,909	4,961	5,309	19,540
財務活動CF	△8,978	△7,991	△3,263	△13,766	△15,403

⑥ 設備投資、減価償却費、研究開発費推移

単位:百万円

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
設備投資(使用権資産除く)	4,570	3,646	3,847	2,868	3,532
減価償却費	6,580	6,733	6,879	7,033	6,707
研究開発費	3,578	3,165	2,905	3,353	3,211

⑦ 為替レート推移

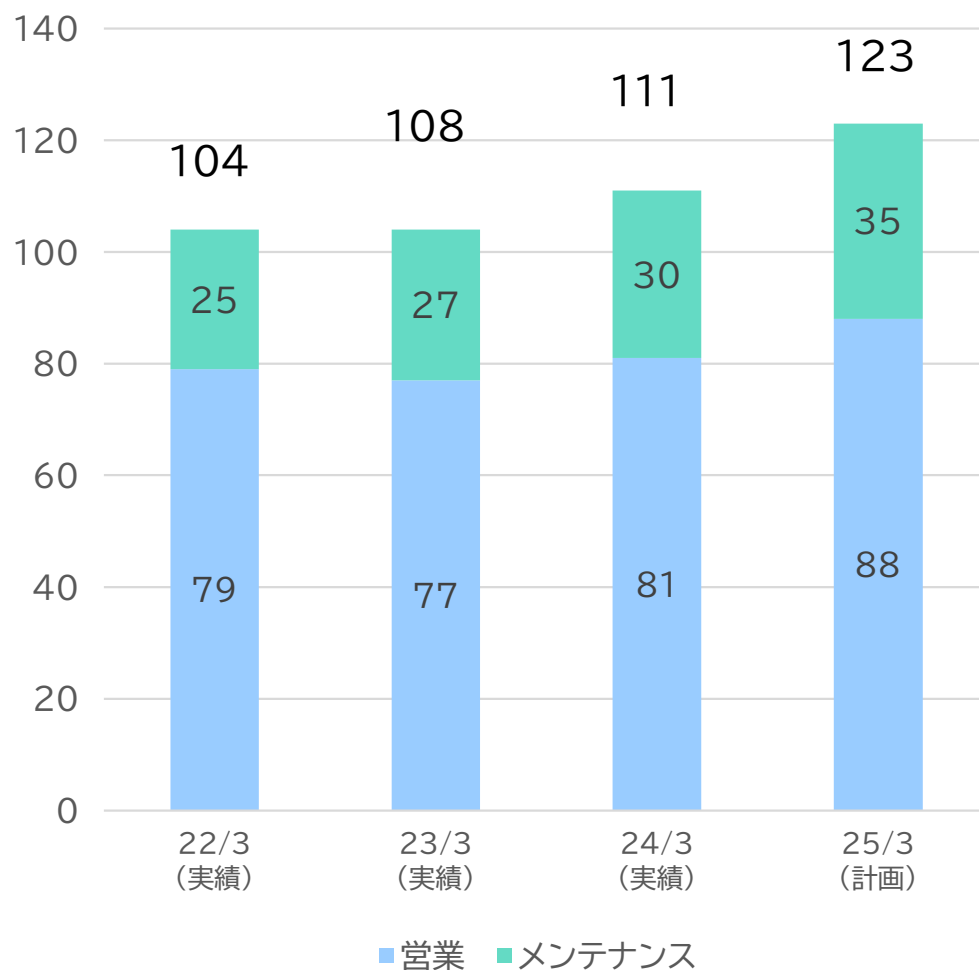
平均レート

通貨	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比 増減率(%)	2025年3月期 計画
USD	106.10	112.39	135.50	144.59	+6.7	153.00
CAD	80.34	89.65	102.47	107.22	+4.6	112.00
元	15.68	17.51	19.75	20.13	+1.9	21.10
NTD	3.67	4.03	4.46	4.60	+3.1	4.50
WON(100W)	9.17	9.64	10.37	10.97	+5.8	11.20
ルピア(100Rp)	0.73	0.79	0.90	0.95	+5.6	0.96
ブラジルリアル	19.65	21.04	26.28	29.33	+11.6	29.90
メキシコペソ	4.93	5.53	6.90	8.35	+21.0	9.10
タイバーツ	3.42	3.44	3.84	4.11	+7.0	4.10

2024年3月期実績および2025年3月期見込

(億円)

ミウラ中国の売上推移



ミウラ中国 戦略

- ①環境規制に影響のない、省エネ提案による
他社ガス焼きボイラ入替戦略
ガス-ガス戦略
- ②業種戦略
買替促進施策に応じて、ターゲット選定

中国の概況

2060年カーボン ニュートラル

(温室効果ガス排出量を実質ゼロ!)は維持し、国家の安定を目指す

- ・ 2023年末までの再生可能エネルギー累計設備容量が14億500万kwhで全電力設備容量50%以上を占め、火力を上回った。(水力:4.2億kwh、風力:4.4億kwh、太陽光:5.4億kwh バイオマス:0.4億kwh)
- ・ 経済政策の突然の変更や、「国家安全」の重視により、民間企業にとって政策の不透明感が強まる。2023年は外資企業による中国への直接投資額は330億ドル(約4兆9600億円)と、過去30年間で最低になったとの統計が発表された。

中国経済(景気の停滞感が強まる→金融緩和へ)

- ・ 中国財新製造業「景況感」PMI指数

3月51.1 4月51.4と、徐々に景況感は上向いている。

製造業PMIは、企業の生産が堅調だった為、2カ月連続で節目の「50」を上回る結果となったが、一方で新規受注を示す指数は、先月より低下していて、不動産不況などを背景に、国内需要の停滞が続いている。中国政府は内需拡大に向けて、自動車、家電製品などの買い替えを促す対策「以旧換新」を打ち出している。

⇒環境規制は少しずつ規制を強化→期限の延期をする地域も見られる

- ・ 貿易摩擦の影響で中国国内の生産活動が下振れの可能性

中国の市場

政治的要素	国家の安定を重視、経済は二の次、景気停滞、設備投資低迷		
環境政策1	環境規制(石炭・生物燃料のガス化)	規制が進んでいない	
環境政策2	低NOx規制(バーナ改造)	規制が進んでいない	
環境政策3	排水・排気規制で工場移転(地方へ)		
環境政策4	新エネルギー(水素等)の研究開発を推進	ボイラ用途はまだ先	
貧困対策	農業・漁業の工場化(食品加工・キノコ栽培)		
COVID19 の後遺症	業種、企業で明暗が分かれる(淘汰が始まった業種もある)		
食品業界	加工品・エキス・健康食品・家庭向け加工品	国内の健康志向上昇	
機械業界	ガソリン車は大幅減・自動車用電池製造の原料価格低下		
繊維染色	アジアへ生産移転		
段ボール	自宅配送の増加・小規模企業の淘汰	原料アップで収益悪化	
製薬	飲み薬・健康関連(漢方・ビタミン剤・エキス)		

中国ボイラ市場の変化(1月～12月)

2022年と2023年との比較

ボイラ市場全体の特徴

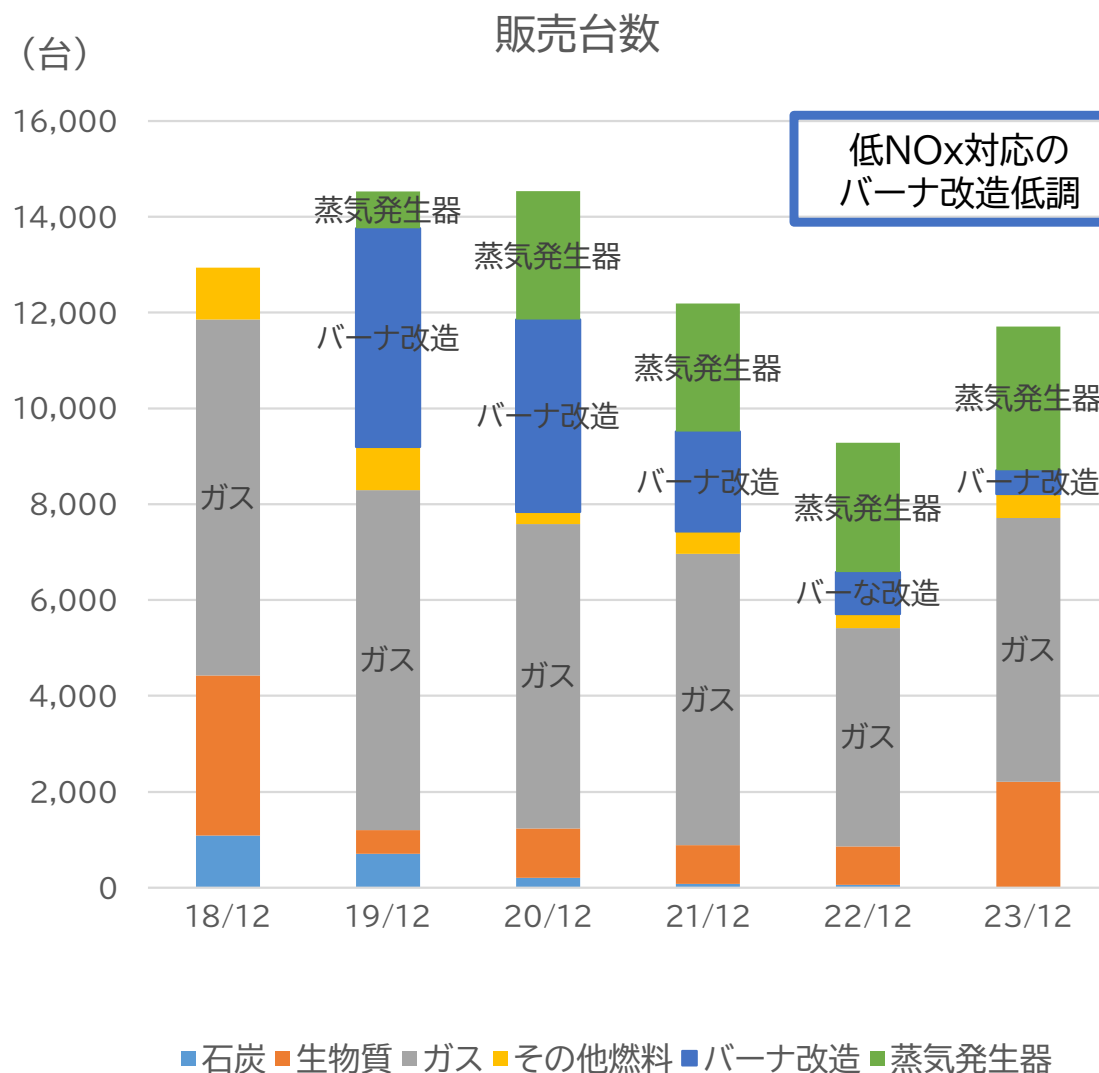
- ・景気停滞による設備投資需要の減退
投資判断基準の1.5年回収が継続
- ・蒸気発生装置の販売台数は堅調を維持
- ・燃料価格から生物質燃料焚きが増加
- ・広州地区など、環境規制の強化もあり
ガス焚きは増加



他社ガスボイラ入替戦略の継続

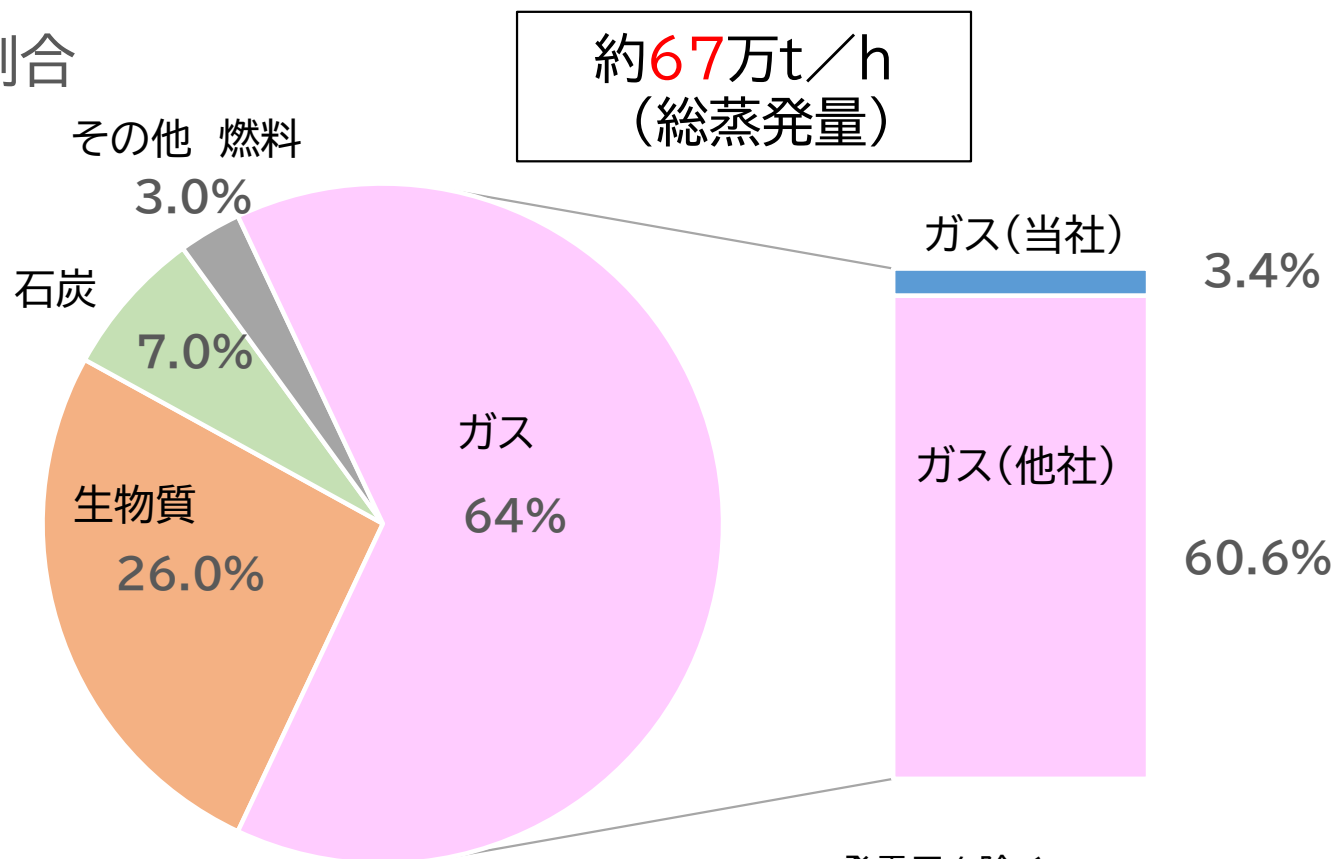
2024年の傾向と対策

- ◆環境規制の停滞
【具体策】
 - ・お客様への行動量を増やす
(ガス-ガス比率20%アップ)
 - ・省エネ提案内容の拡充
(煙道熱交換器取付など)
 - ・通信可能台数増加による、効率化



中国ボイラ市場の現状(燃料別)

ボイラ設置割合



*発電用を除く
*値は総蒸発量ベース(2024年3月自社調べ)

- ※石炭からガス化により、必要ボイラ容量が減少(前年度約71万t/h)
(負荷対応により、石炭ボイラの場合は大きいサイズが設置されているため)
- ※ガス化により、ガス-ガス戦略のターゲットボイラ市場は拡大している

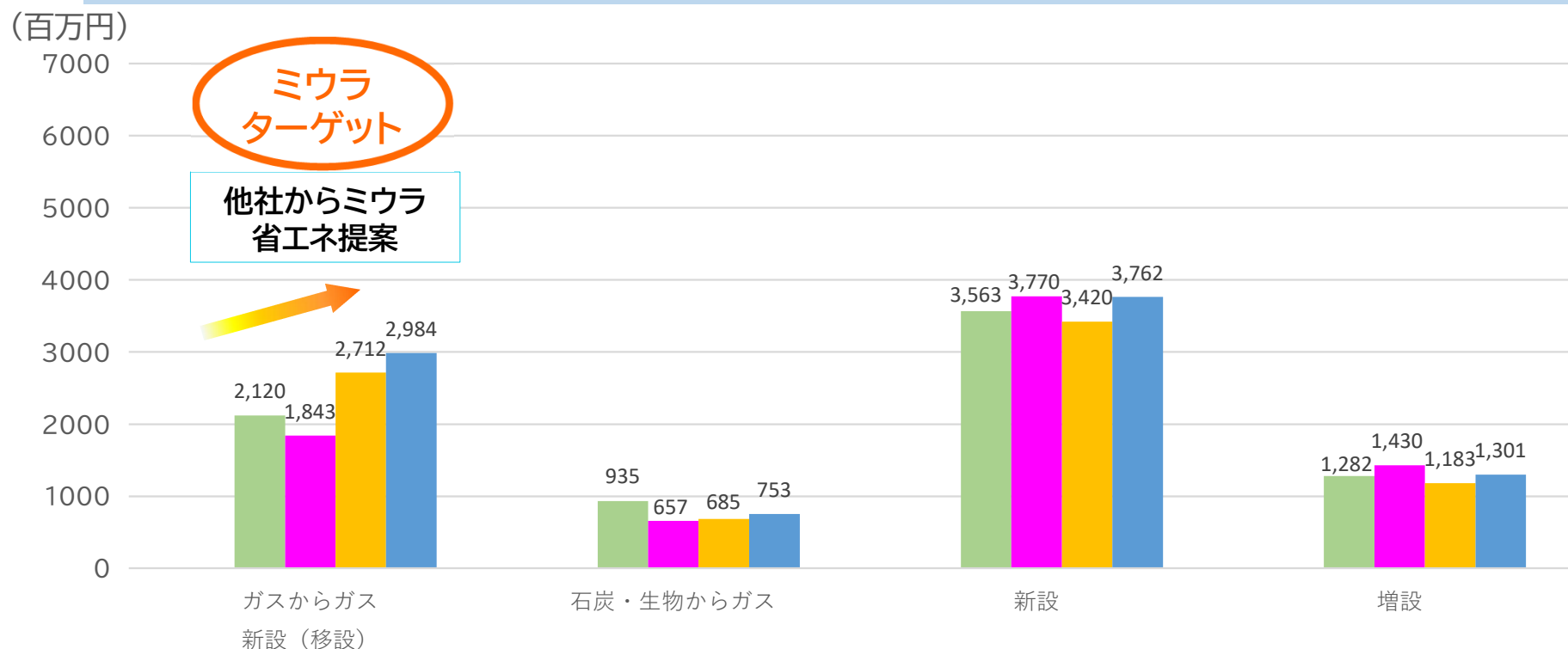
ボイラ納入区分推移(ミウラの納入先分析)

◆ガス-ガス入替提案が低調

【課題】お客様の投資回収期間1.5年が継続

【具体策】省エネ効果の可能性が高いお客様への重点営業

燃料価格上昇に伴い、1.5年回収可能なお客様へ見積の再提出
キーマンへの説明実施(長期視点で判断)



新設物件

- ・大手企業が新築工場を建設(中小企業の廃業や倒産により大手企業が市場をカバー)
- ・環境規制(排水規制、化学工場規制)により工場移転が増加
- ・省エネでの納入実績(ガス-ガス戦略)が新設物件受注に繋がっている

中国ボイラ市場業種分析(ミウラの業種分析)

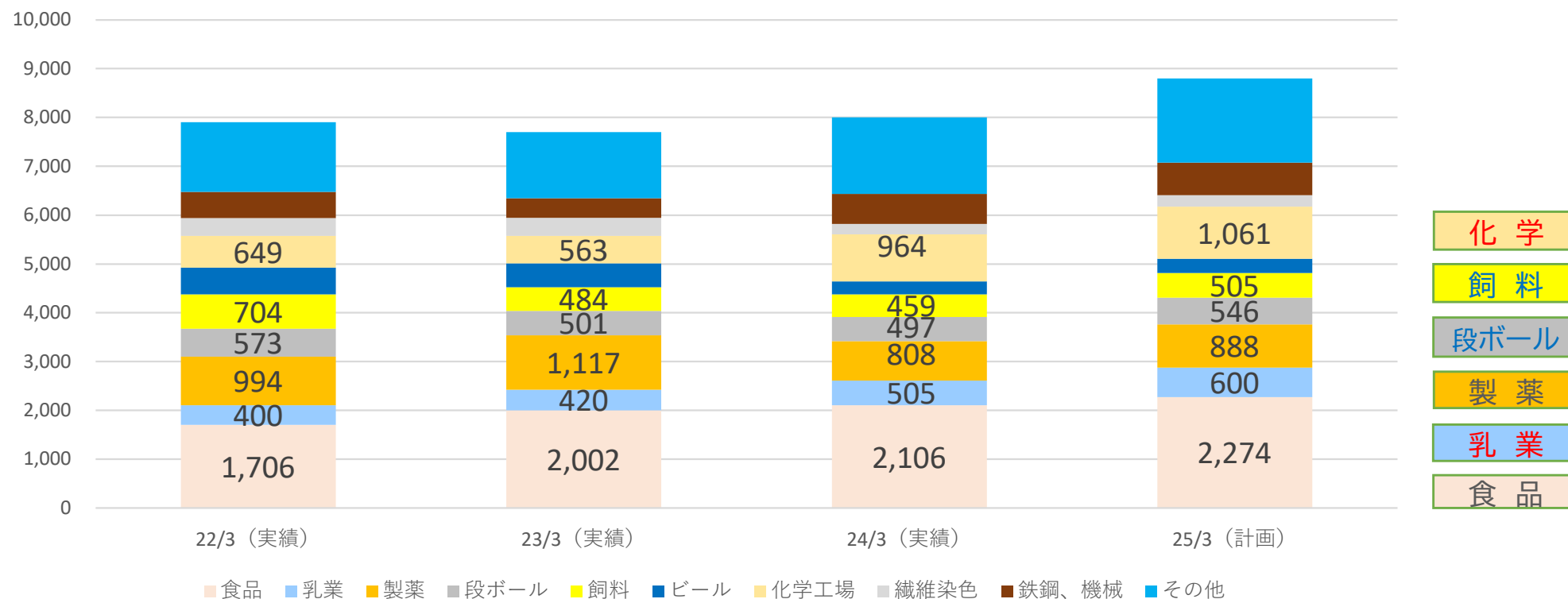
2023年度 ターゲット業種
食品・乳業・化学(電池含む)・製薬！



2024年度
買替促進施策に応じて、ターゲット選定

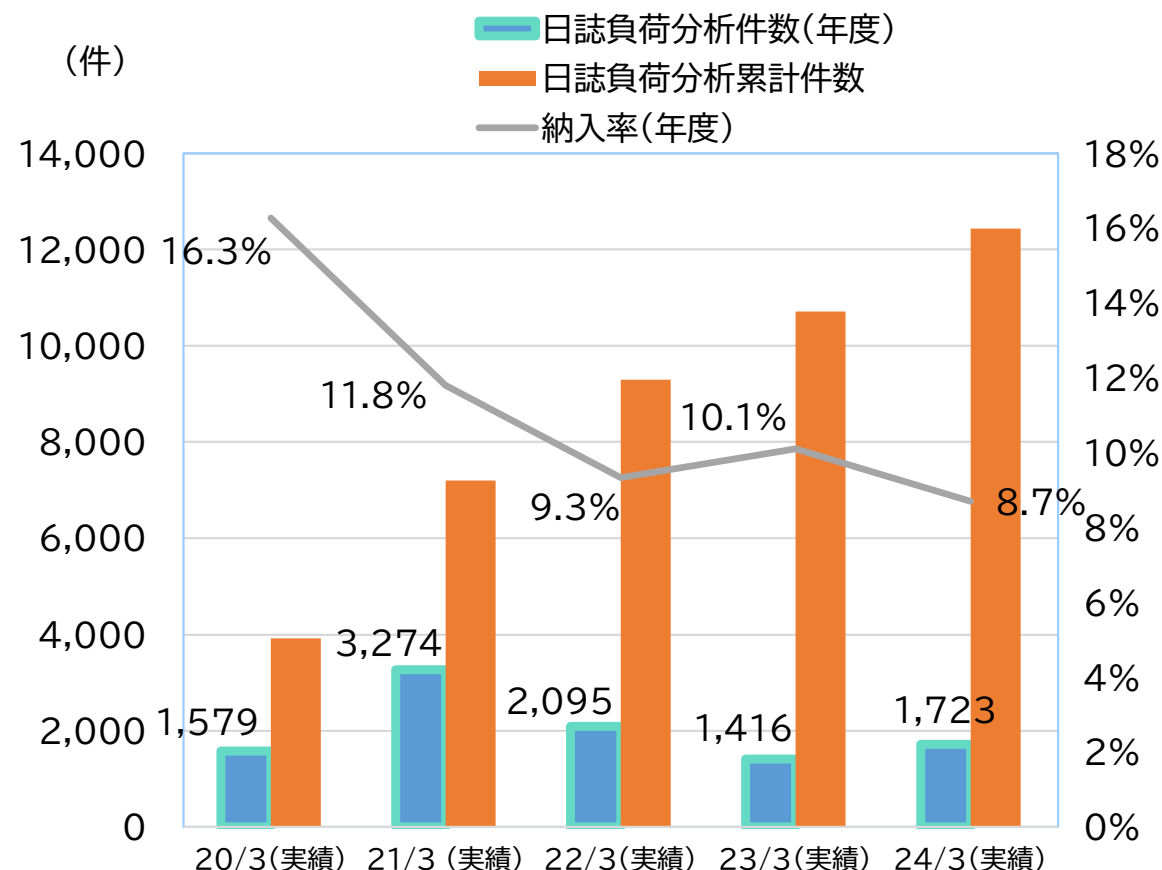
【課 題】景気の悪化
・環境規制は強化される可能性は低い
【具体策】省エネ提案品目の拡大、行動量アップ

(百万円)



ガス-ガス戦略の具体的な施策(営業の強化→省エネ提案)

他社ボイラの日誌負荷分析を行い、より効率の良いシステムを提案する



【現 状】

- ・経済の先行きの不透明さにより、設備投資意欲が減退。
- ・投資回収期間が1.5年以内でないと、投資の決断に進まない。

※参考値(分析結果)

- ・1.5年以内回収可能ユーザは7.7%
- ・3.0年以内回収可能ユーザは57.1%

【具体策】

- ・負荷分析ターゲットの見直し。
(省エネ効果が出そうな業種に絞る)
- ・負荷分析により蓄積された情報から燃料価格アップにより、再提案できるお客様の洗い出し。
- ・リース、BOT提案など
お客様の要望に合わせた販売形態を提案。

日誌負荷分析件数を増やし、ガス-ガス入替実績に繋げる行動を継続する

熱・水・環境のベストパートナー



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/>