

2023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 宮内 大介

2023年5月23日

熱・水・環境のベストパートナー

MiURA

1	2023年3月期決算の概要	3
2	中期経営計画	13
3	株主還元・資本政策	18
4	中国事業の進捗と今後の見通し	21
5	米州事業の進捗と今後の見通し	31
6	ランドリー事業の進捗と今後の見通し	37
7	Appendix	51
8	参考 中期計画の前提条件	59

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. 2023年3月期決算の概要

三浦工業株式会社

取締役常務執行役員

管理統括本部長 廣井 政幸

<IFRS>	単位	2022年 3月期	2023年 3月期	前年 同期比	2023年 3月期 計画	2024年 3月期 計画
売上収益	億円	1,435	1,583	+148	1,550	1,515
営業利益	億円	194	219	+25	200	221
営業利益率	%	13.5	13.8	+0.3	12.9	14.6
税引前利益	億円	202 ※	234	+32	212	246
親会社の所有者に 帰属する当期利益	億円	142 ※	168	+26	152	180
1株当たり当期利益	円	126 ※	149	+23	134	159
配当	円	39	45	+6	41	48

概要

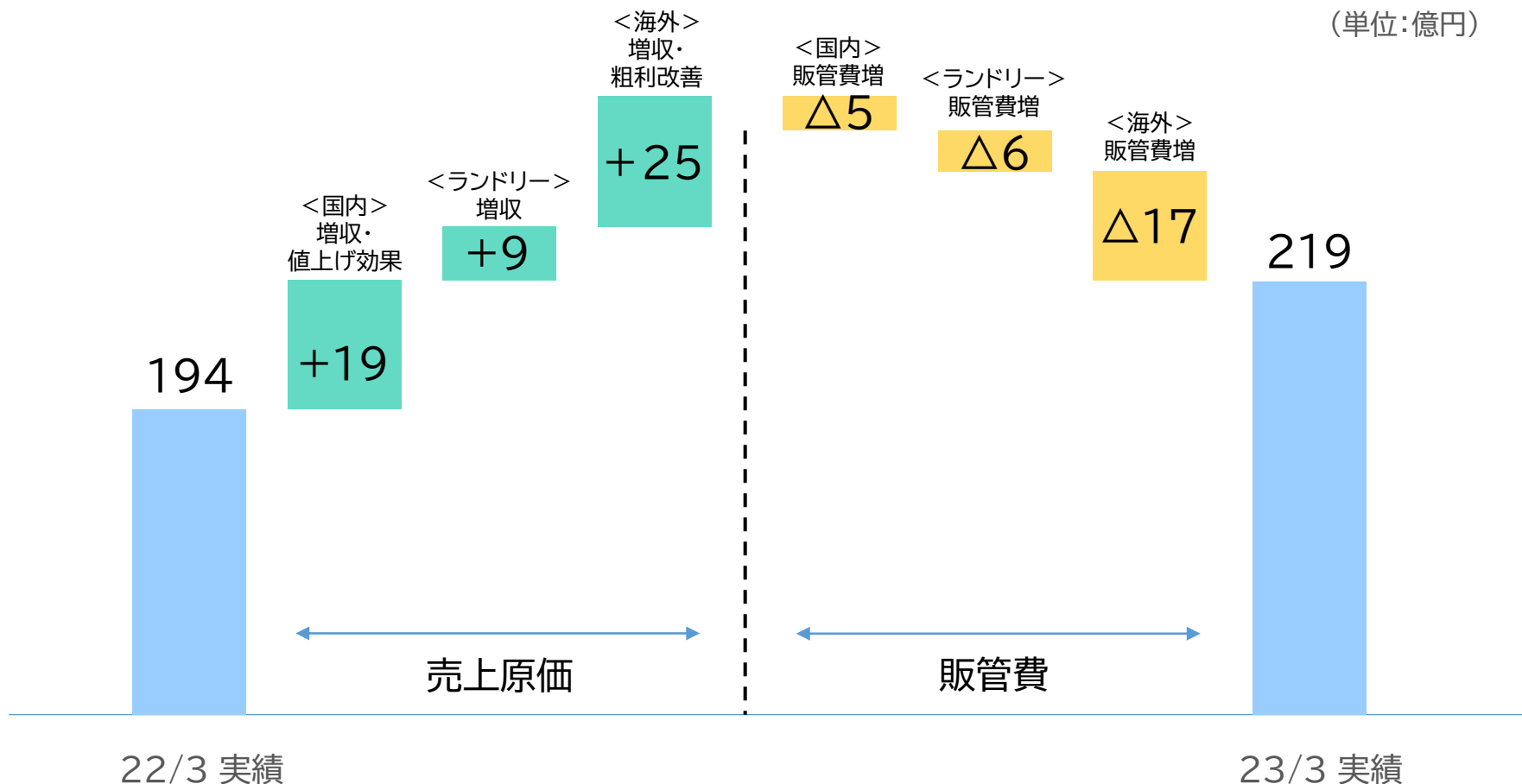
- ・国内は、機器販売事業で主力の小型貫流ボイラの販売やランドリー事業及びメンテナンス事業が堅調に推移
- ・海外は、機器販売事業で米州のボイラ販売が堅調に推移したことや為替の影響により売上が増加
- ・原材料価格の上昇や営業活動の活発化により経費は増加したが、増収効果や販売価格改定効果により増益

◎JENSEN-GROUP NVとの合弁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、売上収益及び営業利益に含めず、持分法による投資損益として税引前利益に含めております。

※2022年1月5日のコベルコ・コンプレッサ株式会社の持分法適用関連会社化に伴い、前連結会計年度において暫定的な会計処理を行っていましたが、当第3四半期連結会計期間において暫定的な会計処理が確定したため、遡及修正しております。

営業利益増減要因(前年同期差)

(単位:億円)



・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、為替の影響により増益

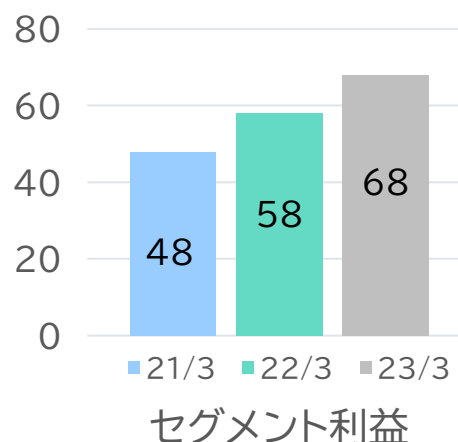
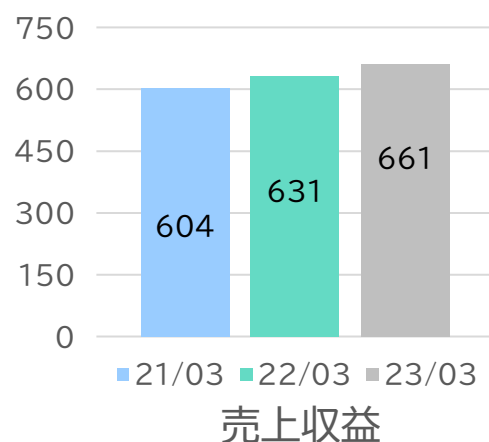
セグメント別

(単位:億円)

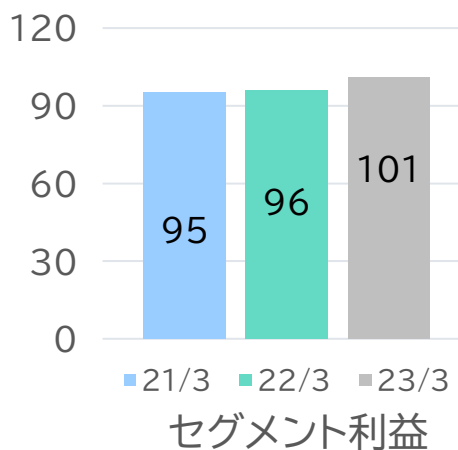
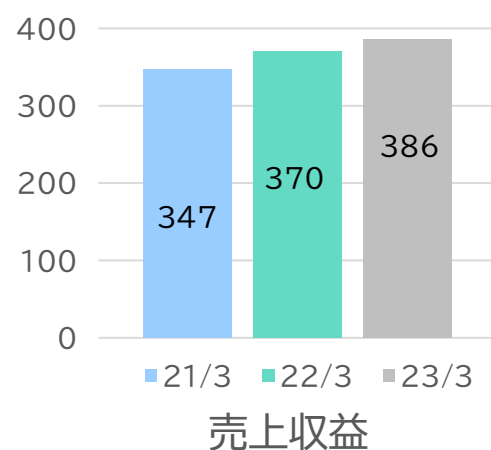
	売上収益				営業利益			
	2022年 3月期	2023年 3月期	前年 同期比	計画	2022年 3月期	2023年 3月期	前年 同期比	計画
国内機器販売	631	661	+30	689	58	68	+9	70
国内メンテナンス	370	386	+15	400	96	101	+5	105
ランドリー	131	174	+43	27	3	7	+3	1
海外機器販売	224	265	+40	297	23	29	+6	30
海外メンテナンス	77	95	+18	102	13	13	+0.8	15
合計	1,435	1,583	+148	1,515	194	219	+25	221
【ご参考】 アイナックス稲本	131	150	+19	174	3	6	+3	6

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 +4.9%、セグメント利益:前年比 +16.7%

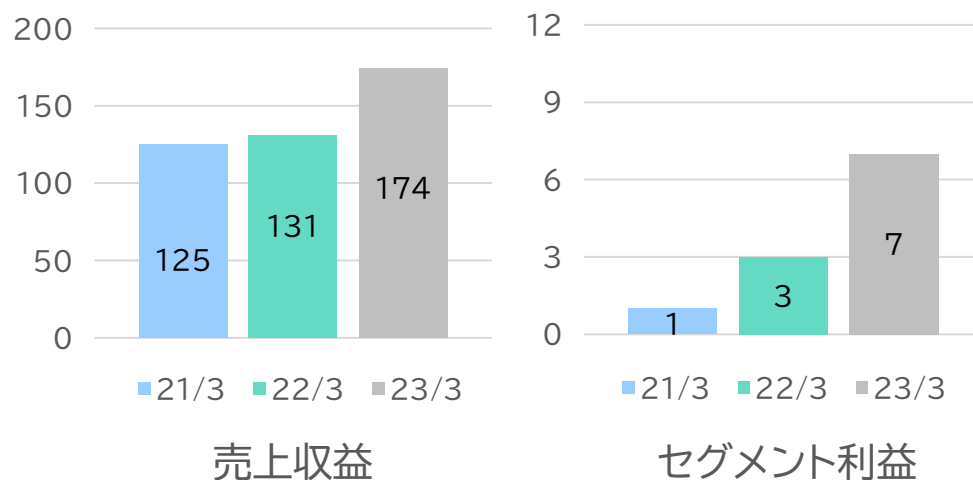
- ・ボイラ及び関連機器、省エネ提案に伴う工事などが堅調に推移し、売上増加
- ・増収効果や価格改定効果の影響により増益

【国内メンテナンス事業】売上収益:前年比 +4.3%、セグメント利益:前年比 +5.5%

- ・契約期間延長に伴う有償保守契約件数の増加や省エネ等の提案活動の推進により売上増加

セグメント別(前年同期比)

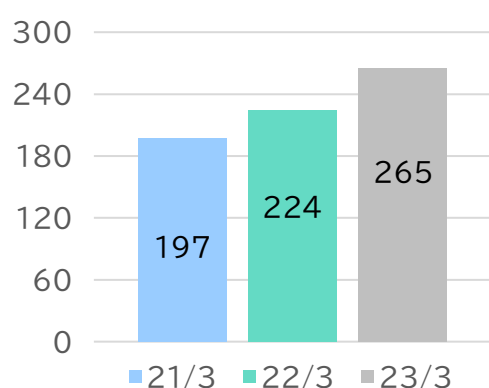
(単位：億円)

【国内ランドリー事業】売上収益:前年比 +32.9%、セグメント利益:前年比 +117.8%

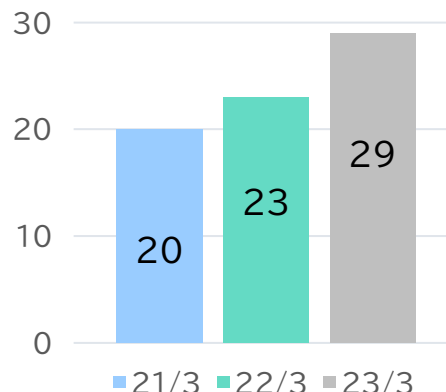
- ・新規連結会社にかかる会計処理の影響や、人の移動の活発化に伴う設備の稼働率の上昇により、停滞していた省人化や省エネを目的とした老朽化設備の更新需要に回復がみられ、売上増加
- ・増収効果により増益

セグメント別(前年同期比)

(単位：億円)

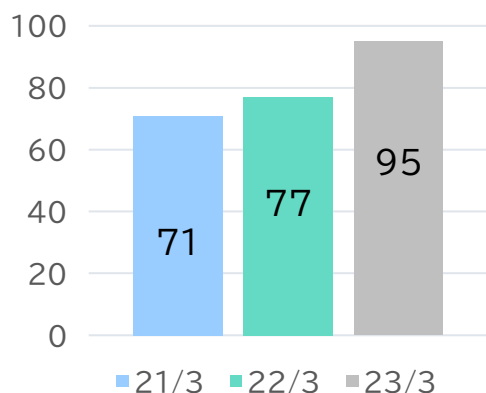
【海外機器販売事業】売上収益：前年比+18.0%、セグメント利益：前年比 +26.1%

売上収益

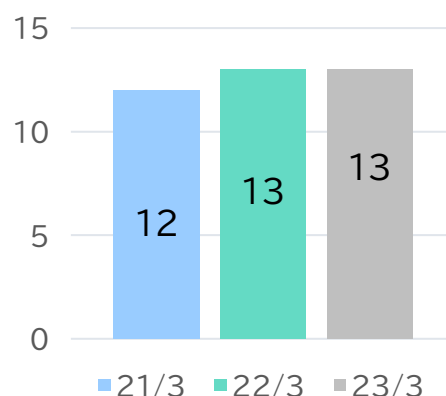


セグメント利益

- ・中国は、新型コロナウイルス感染症の拡大による行動制限の影響で、営業活動が停滞、機器販売が減少
- ・米州は、販売店との連携強化や販売価格改定効果により、売上増加

【海外メンテナンス事業】売上収益：前年比 +23.3%、セグメント利益：前年比 +6.4%

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り契約件数の増加し、売上増加

事業別 売上高

(単位:億円)

		2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前年 同期比
国内	ボイラ	585(600)※	639(648)※	674	+35
	アクア(水処理機器)	61(46)※	73(64)※	76	+3
	船用	117	96	98	+2
	食機・メディカル	113	126	129	+3
	ランドリー	126	131	174	+43
	その他(特機・新事業開発・環境 等)	75	68	72	+4
	国内 計	1,077	1,133	1,223	+90

※ボイラ事業、アクア事業について、データ集計の細分化が出来たことにより、
2021年3月期及び2022年3月期業績を修正しております。()内のデータは修正前の業績になります。

- ・国内機器販売事業は、ボイラ及び関連機器、省エネ提案に伴う工事などが堅調に推移
- ・ランドリー事業は、新規連結会社にかかる会計処理の影響や
人の移動の活発化に伴う設備の稼働率の上昇により、停滞していた省人化や
省エネを目的とした老朽化設備の更新需要に回復がみられ、売上増加
- ・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の増加や
省エネ等の提案活動の推進により売上増加

事業別 売上高

(単位:億円)

		2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023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)	51	67	102	+35
	韓国	78	80	90	+10
	中国	99	104	104	0
	その他(ASEANほか)	41	51	65	+14
	海外 計	269	302	361	+59

- ・中国は、新型コロナウイルス感染症の拡大による行動制限の影響で営業活動が停滞し、機器販売が減少
- ・米州での販売店との連携強化や販売価格改定効果により、売上増加
- ・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で売上増加

連結財政状態計算書(バランスシート)

(単位:億円)

		2022年 3月期	2023年 3月期	前年 同期比
資産	流動資産	1,249	1,479	+230
	現金及び現金同等物	400	305	△95
	営業債権	426	415	△11
	その他の金融資産	178	231	+53
	棚卸資産	234	268	+34
	その他流動資産	8	53	+45
	売却目的で保有する資産	0	203	+203
	非流動資産	940	816	△124
	資産合計	2,189	2,295	+106
負債・資本	流動負債	518	561	+43
	営業債務	159	123	△36
	その他	358	438	+80
	非流動負債	71	44	△27
	負債合計	589	606	+17
	資本合計	1,600	1,689	+89

- ・自己株式の取得やM&Aにより現金及び現金同等物が減少
- ・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

※2022年1月5日のコベルコ・コンプレッサ株式会社の持分法適用関連会社化に伴い、前連結会計年度において暫定的な会計処理を行っていましたが、当第3四半期連結会計期間において暫定的な会計処理が確定したため、遡及修正しております。

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 宮内 大介

セグメント別中期計画

(単位:億円)

	2023年3月期 計画	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画
国内売上収益	1,133	1,223	1,116	1,144	1,186
海外売上収益	302	360	399	445	489
売上収益計	1,435	1,583	1,515	1,589	1,675
営業利益	194	219	221	230	241
営業利益率	13.5%	13.8%	14.6%	14.5%	14.4%

概要

国内成長 (売上) CP/HP/ランドリー等 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以外の提案活動も引続き実施

(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、コロナ禍で抑えていた営業拠点展開や人材育成を推進

©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、売上収益及び営業利益に含めず、持分法による投資損益として税引前利益に含めております。

事業別中期計画

(単位:億円)

	事業・地域	2023年 3月期 計画	2023年 3月期 実績	2024年 3月期 計画	2025年 3月期 計画	2026年 3月期 計画
国内	ボイラ	663	674	697	717	738
	アクア(水処理機器)	69	76	82	89	96
	船用	98	98	98	99	103
	食機・メディカル	133	129	135	139	144
	ランドリー	166	174	27	19	19
	その他(特機・新事業開発・ 環境等)	71	72	77	81	86
	国内計	1,200	1,223	1,116	1,144	1,186
海外	米州	79	102	111	120	135
	韓国	93	90	94	113	121
	中国	119	104	117	128	138
	その他(ASEANほか)	59	65	76	85	95
	海外計	350	361	399	445	489
合計		1,550	1,584	1,515	1,589	1,675
【ご参考】 アイナックス稲本を含んだランドリー		166	174	201	199	213

©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、上記業績に含まれておりません。

企業価値の向上を目指して経営目標を設定

事業成長 = 収益性の向上 × 資産運用効率の向上 × 資本効率の向上

	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3～26/3
ROE	10.1	10.6	9.1	9.3 ※	10.3	10%以上維持

株主還元(安定的・継続的・機動的)

	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3～26/3
配当性向	30.2	30.3	31.1	30.9 ※	30.1	30%以上



※2022年1月5日のコベルコ・コンプレッサ株式会社の持分法適用関連会社化に伴い、前連結会計年度において暫定的な会計処理を行っていましたが、当第3四半期連結会計期間において暫定的な会計処理が確定したため、遡及修正しております。

投資トピックス(5/11 プレスリリース)

Modern Hydrogen Inc.との既存のガスインフラを活用した
クリーンな水素製造およびボイラ運転の脱炭素化を目的とし、
戦略的資本提携に関する契約の締結

・Modern Hydrogen

米国ワシントン州シアトル都市部に本社を置く、水素および熱に関する技術開発に取り組むスタートアップ企業です。同社の分散型メタン熱分解技術は、低いカーボンフットプリントでクリーンな水素を使用地点で製造します。

・提携による効果

三浦工業の水素ボイラ技術とModern Hydrogenの分散型水素製造技術を組み合わせることで、産業熱の脱炭素化に貢献する新たなソリューションの開発が可能になります。これは、都市ガスやLPGといった既存のガスインフラを活用したクリーンな水素の製造と熱利用を可能とし、その他の水素の製造および輸送技術を補完するものとなります。

3. 株主還元・資本政策

① 安定的な配当増の継続

② 連結配当性向30%を目処

22年3月期

中間	17円
期末	22円

合計 39円

23年3月期

中間	19円
期末	26円

合計 45円

24年3月期(計画)

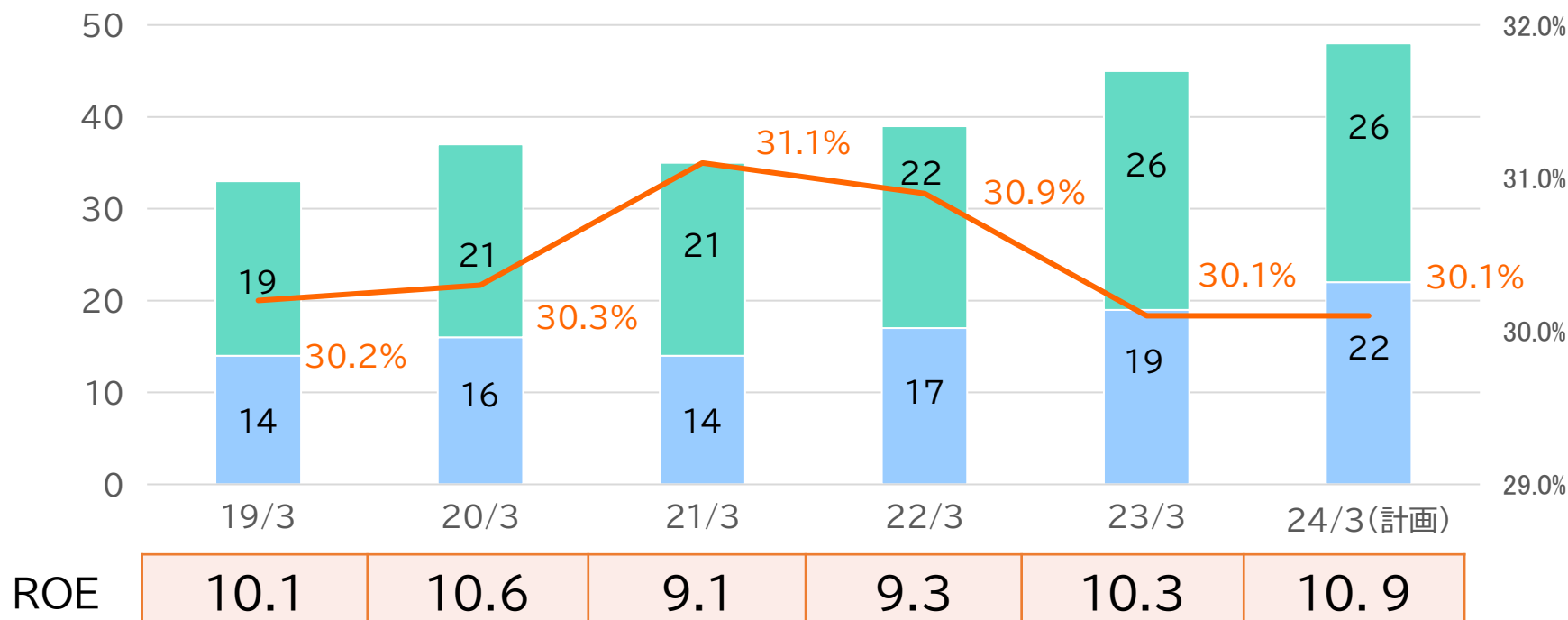
中間	22円
期末	26円

合計 48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) 111,932,065株、自己株式数 13,359,047株 ※2023年3月31日時点

自社株買い(11/4 プレスリリース)

1. 自己株式の取得を行う理由
経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を遂行するため
2. 取得に係る事項の内容
 - (1)取得対象の株式の種類 当社普通株式
 - (2)取得しうる株式の総数 400万株(上限)
(発行済株式総数(自己株式は除く)に対する割合3.5%)
 - (3)株式の取得価額の総額 100億円(上限)
 - (4)取得期間 2022年11月7日～2023年11月6日
 - (5)取得方法 市場買付による自己株式取得

2023年4月末時点の進捗

	株式数	金額
累計	1,537,700株	4,987,607,160円
進捗状況	38.4%	49.9%

4. 中国事業の進捗と今後の見通し

三浦工業株式会社

取締役常務執行役員

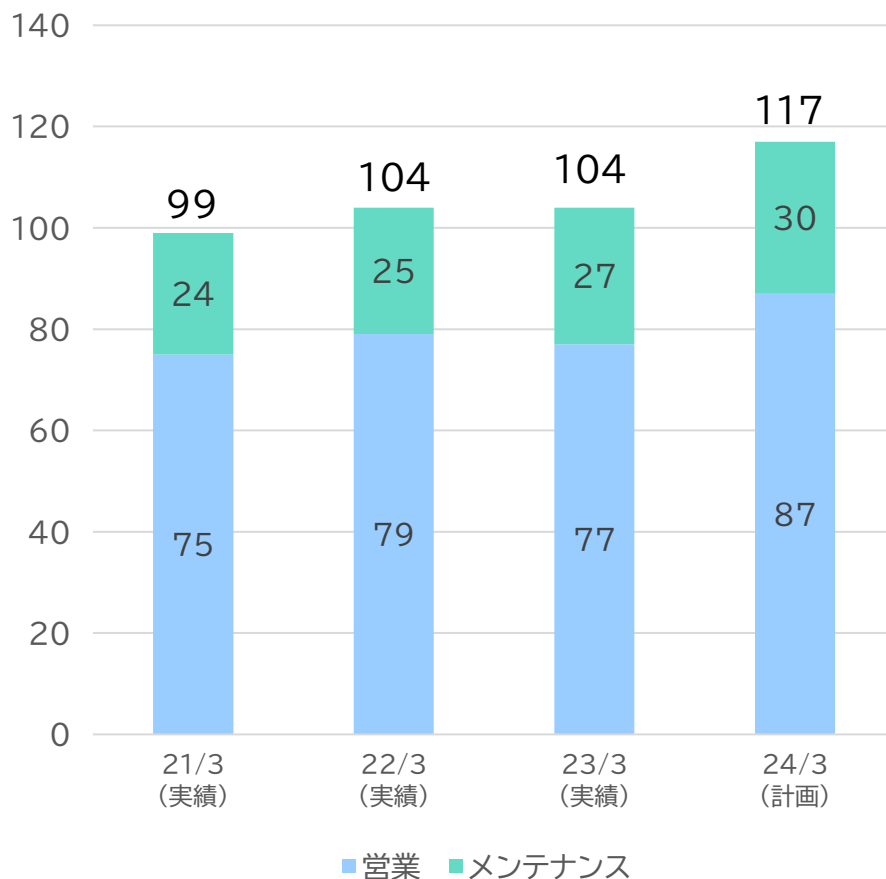
海外事業統括本部長 児島 好宏

2023年5月23日時点

2023年3月期実績および2024年3月期計画

(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
ガスーガス戦略
- ②業種戦略「メインターゲット4業種」
食品・乳業・化学(電池含む)・製薬
 - ①好調な業種
 - ②内需産業

補足

23年3月為替影響額 約12億円(前年比)

24年3月為替影響額 ほぼなし

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、安定成長を目指す

- ・2023年3月「第14期全国人民代表大会第1回会議開催」
経済成長率目標は5%前後と昨年の5.5%より低く設定
消費の回復を優先させることで内需を拡大させる
外資の誘致・利用にいっそう力を入れる
発展パターンのグリーン化を推し進める

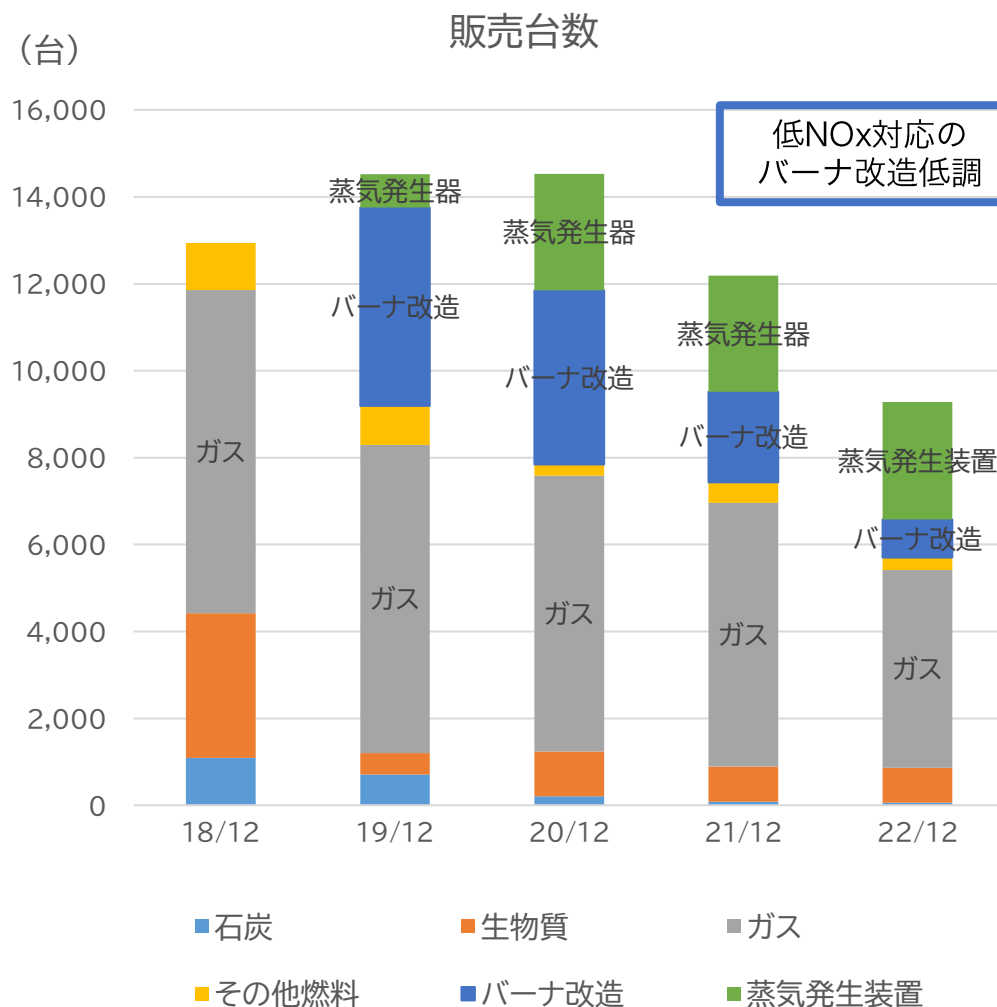
中国経済（景気の停滞感が強まる→金融緩和へ）

- ・中国財新製造業「景況感」PMI指数
3月51.9% 4月49.2%と2.7%低下、生産の減速と海外需要の低迷が響いている。
新型コロナウイルス禍後の景気回復について、不透明感が強まった。
- ・企業の景況感の悪化を受けて、製造業の雇用は冷え込みが強まっている。
4月の雇用指数は過去3カ月間の最低値を記録した。
⇒環境規制は少しずつ進展してきたが、地域で差が見られる。
- ・長らく続いたインフレ基調→工場出荷価格指数低下→製品の値下げ販売

中国の市場

政治的要素	ゼロコロナ政策は解除されたが、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	車(政府の刺激策)・自動車用電池製造は飽和状態?	
繊維染色	アジアへ生産移転	
段ボール	自宅配送の増加 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)



2021年と2022年との比較

ボイラ市場全体の特徴

- ・設備投資需要の減退・コロナの影響で販売台数が減少
投資判断基準の1.5年回収が継続
- ・石炭焚きボイラ販売台数は低調
販売許可は35トン以上の大型のみ
- ・蒸気発生装置販売台数は堅調
- ・ガス焚きボイラ販売台数が減少



他社ガスボイラ入替戦略の継続

2023年の傾向

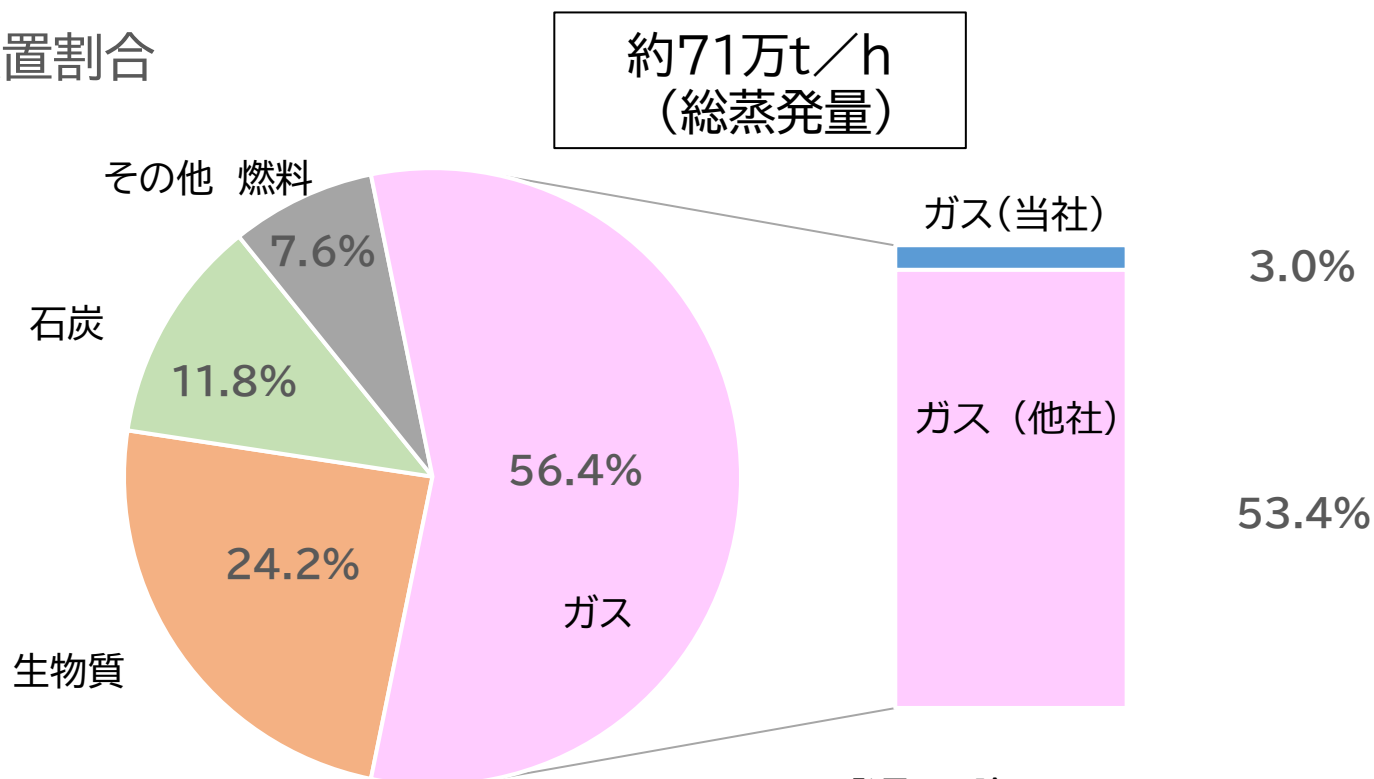
◆環境規制の停滞

【具体策】

- ・お客様への行動量を増やす
- ・省エネ提案内容の拡充
- ・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(2023年3月自社調べ)

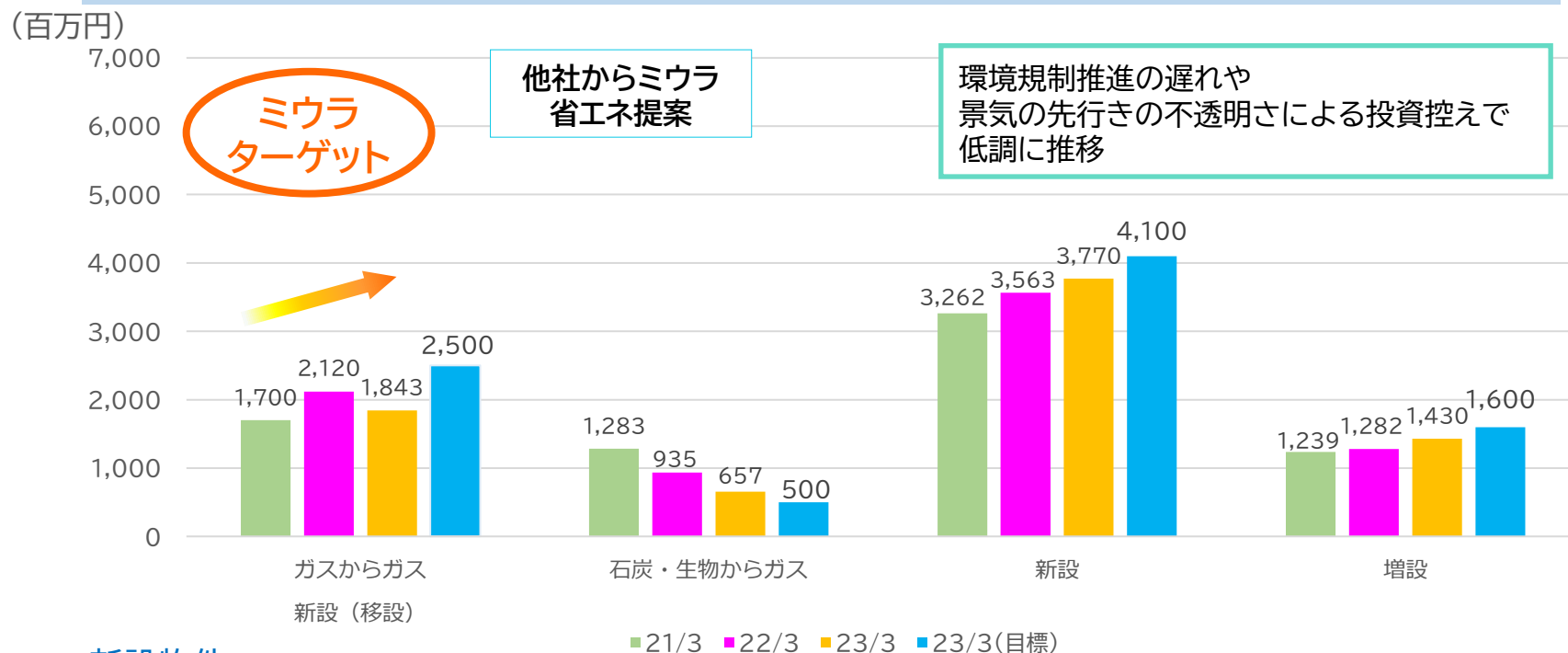
※石炭からガス化により、必要ボイラ容量が減少(前年度約80万t/h)
(負荷対応により、石炭ボイラの場合は大きいサイズが設置されているため)
※ガス化により、ガスーガス戦略のターゲットボイラ市場は拡大している

ボイラ納入区分推移(ミウラの納入先分析)

◆ガスー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(ガスーガス戦略)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)

ターゲット業種の2022年度実績(対昨年度比)

食品↗ 製薬↗ 段ボール→ 飼料↘



2023年度 ターゲット業種変更

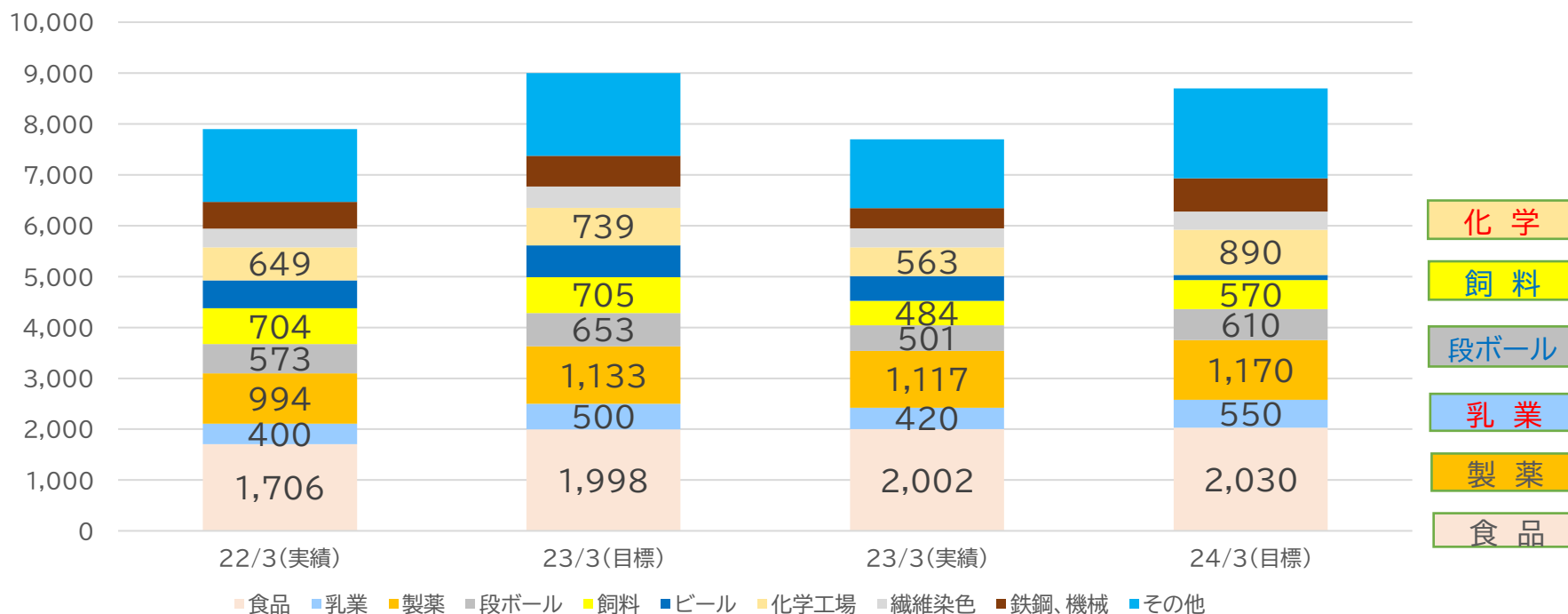
食品・乳業・化学(電池含む)・製薬!

【課 題】景気の悪化

- ・環境規制は強化される可能性は低い
- ・飼料業界は輸入原料の高騰の影響で、業績悪化の可能性大
- ・段ボール原紙の価格アップがあり価格転嫁できない状況

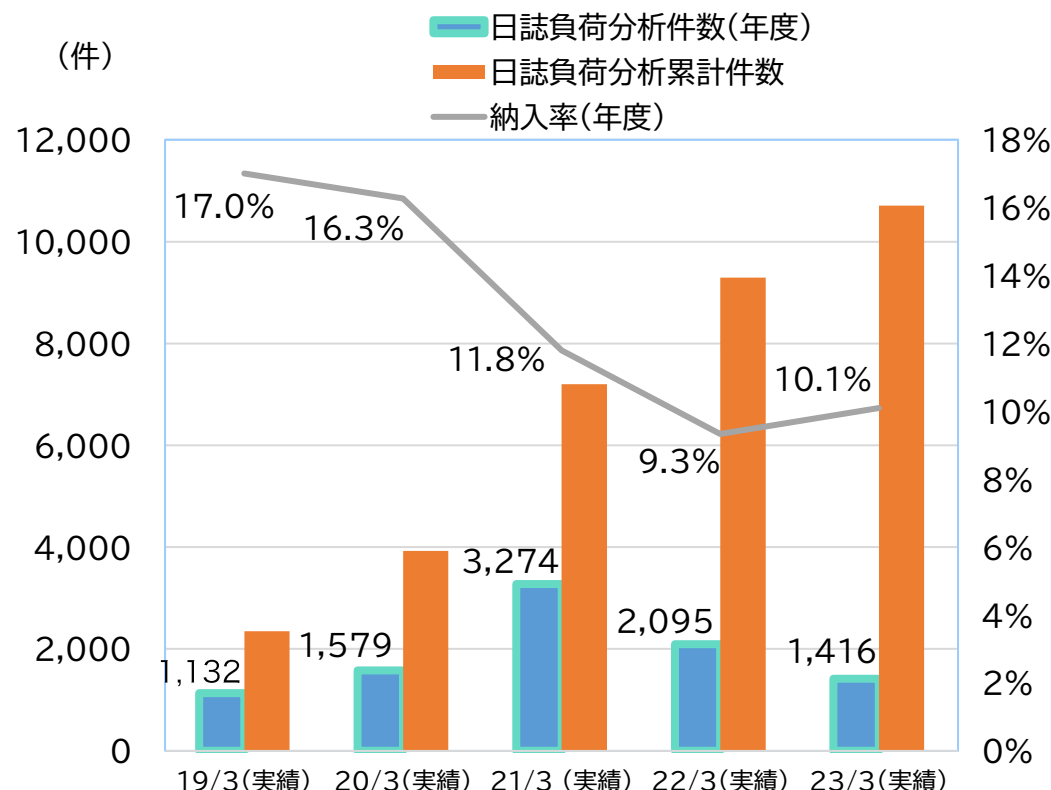
【具体策】新たな攻略業種の開拓、省エネ提案品目の拡大

(百万円)



ガスー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】

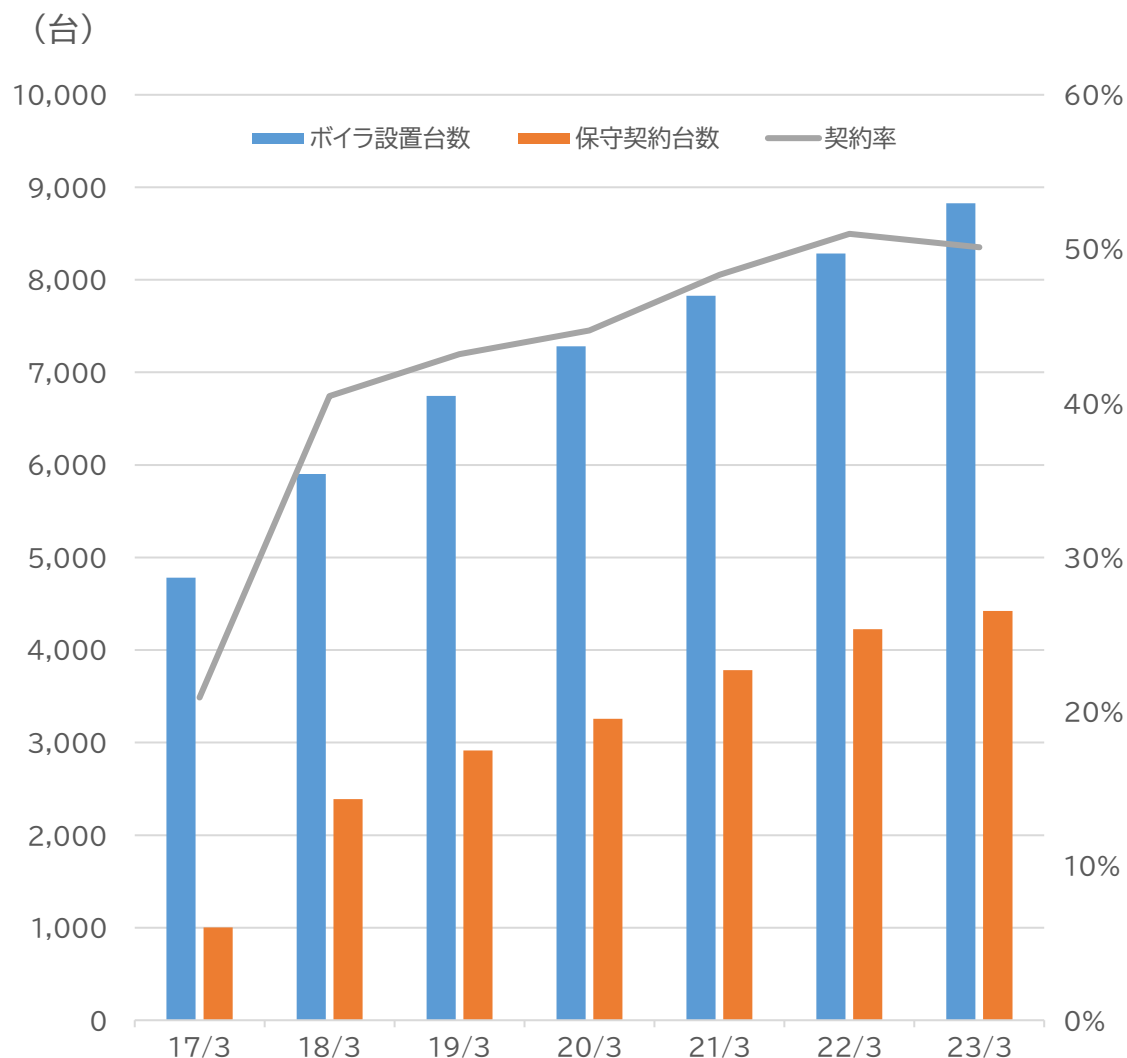
- ・経済の先行きの不透明さにより、設備投資意欲が減退。
投資回収期間が1.5年以内で無いと、投資の決断に進まない。
 - ・22年3月、23年3月はコロナ禍の行動制限もあり分析活動も減少。
- ※参考値(分析結果)
- 1.5年以内回収可能ユーザーは7.9%
 - 3.0年以内回収可能ユーザーは61.7%

【具体策】

- ・負荷分析ターゲットの見直し。
- ・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、ガスーガス入替実績に繋げる行動を継続する

メンテナンス契約進捗状況



【メンテナンス契約戦略】

- ・2017年より新規販売時に契約取得を必須化
- ・1年目は特別価格で販売
- ・ZMPプログラム
キーマンへの報告
負荷分析
水質チェックなど
↓
顧客満足度アップ
↓
再契約率アップ

【現在】

- ・新規販売案件は通信を必須化
↓
- ・オンラインメンテナンスの有効性をユーザーへ理解してもらう(再契約率向上)
- ・メンテナンスの行動効率改善

5. 米州事業の進捗と今後の見通し

三浦工業株式会社

取締役常務執行役員

海外事業統括本部長 児島 好宏

2023年5月23日時点

各国の状況



アメリカ

従業員数	188
拠点数	10(工場含む)

2.0%

アメリカ
430,000t/h



カナダ

従業員数	77
拠点数	3(工場含む)

9.1%

カナダ
31,500t/h

従業員数	35
拠点数	3(薬品工場含む)

メキシコ

2.0%

メキシコ
40,000t/h



従業員数	45
拠点数	1(工場含む)

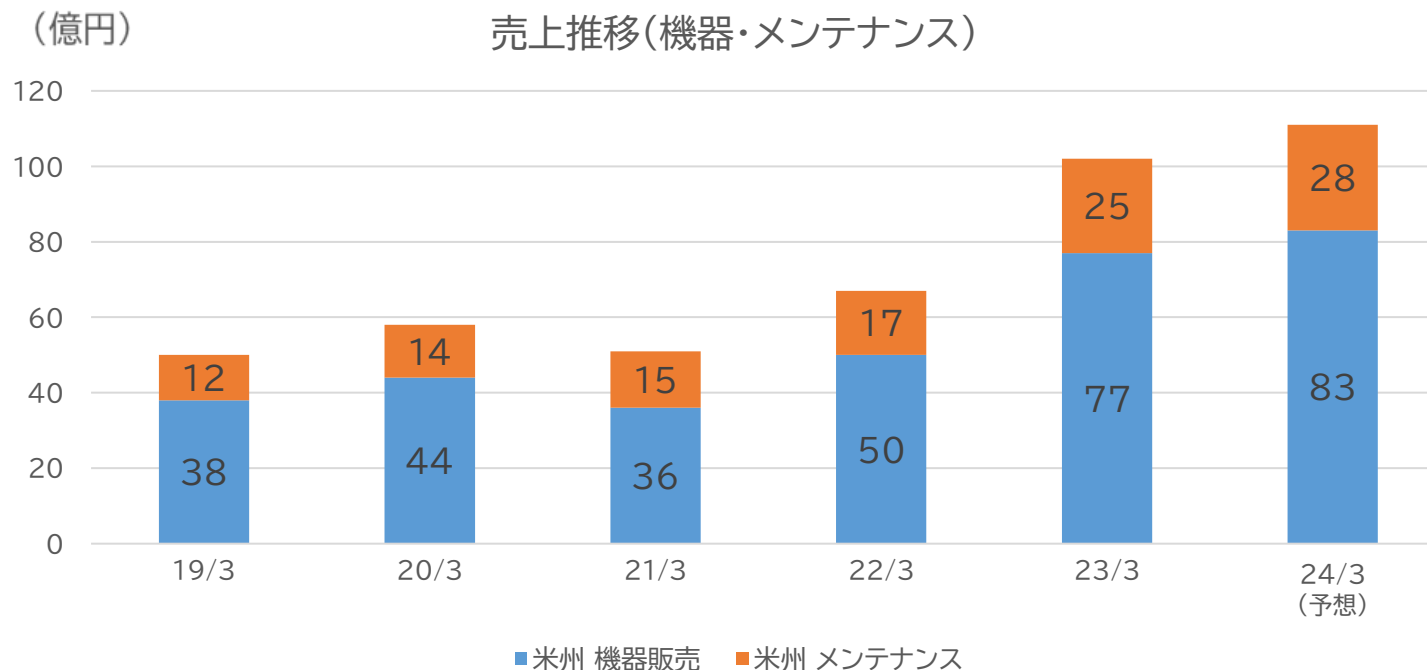
ブラジル

2.1%

ブラジル
40,000t/h

*発電用を除く
*値は総蒸発量ベース(2023年3月自社調べ)

2023年3月期実績と2024年3月期計画



2023年3月期

- ・アメリカでボイラ販売が堅調に推移し、カナダ、メキシコ、ブラジルはコロナ禍からの回復がみられた。
- ・価格改定や為替の影響もあり、大幅増収。メンテナンス契約も堅調に増加。

2024年3月期

- ・各国で引続き現状の省エネ提案営業にてボイラ販売を増加させる。
- ・アメリカ・カナダは薬品管理率・メンテナンス契約数アップさせて収益性の改善を推進。

米州事業の共通目標と各国の状況・課題(販売戦略)

各国に合わせた販売戦略をとるが、メンテビジネスを基盤構築の方針を軸に、重点ターゲットの選定など各種戦略を進めていく。

アメリカ

1. 販売店との連携強化(ビジネスモデルの共有)
2. 販売店の新規開拓
3. 温水ボイラ、低圧ボイラの廃止。ボイラの平均サイズのアップ
4. 物価に合わせた積極的な価格改定

カナダ

1. 小規模顧客から大規模顧客へターゲットシフト
2. メンテナンス・水処理提供を含めた営業スタイルへシフト

メキシコ

1. 好調業種(テキーラ業界)へ重点行動(継続)

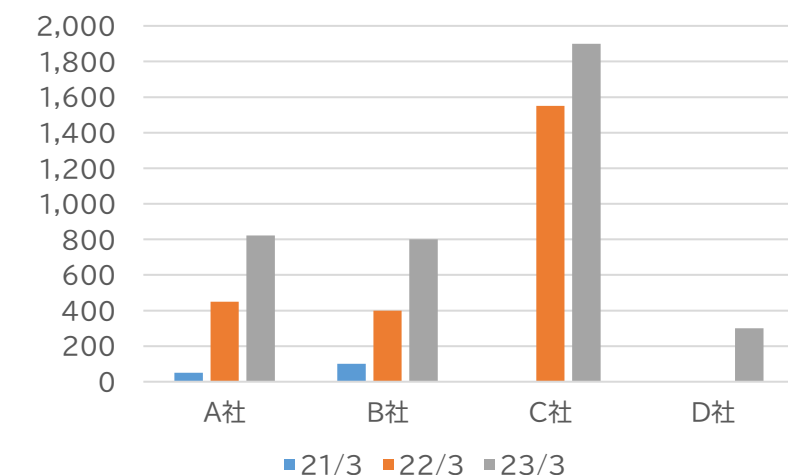
ブラジル

1. 業種(製薬等)を絞ったターゲット戦略で勝率アップ(継続)

アメリカの業績アップの要因

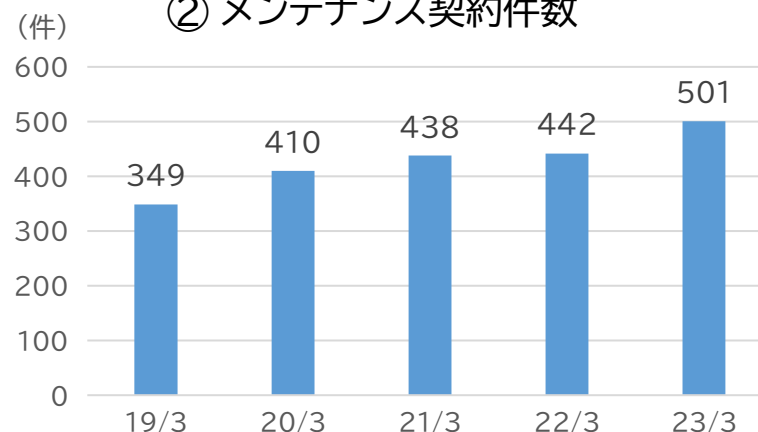
(新規販売店開拓・メンテナンス契約・積極的な価格改定)

① 新規販売店によるボイラ出荷の推移



※新規販売店開拓により、ボイラ販売が増加
 ※HP(ホースパワー)は、エネルギー単位になります

② メンテナンス契約件数



※積極的な保守契約提案で契約件数がアップ
 ※販売店との連携強化で契約件数がアップ

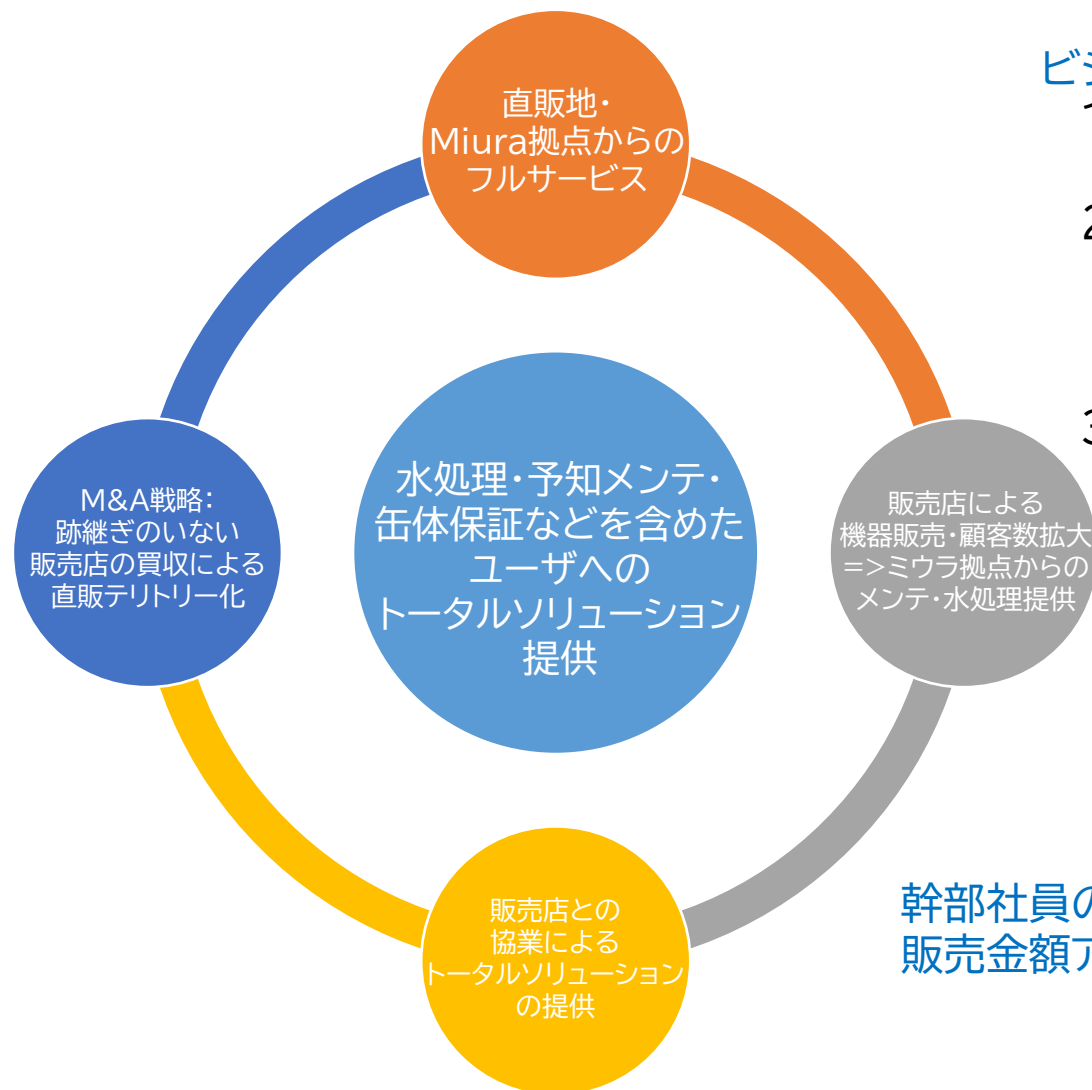
③ 定価推移

(%)

	18/3	19/3	20/4	21/10	22/4	22/11	23/6
LX-300	100	105	108	116	125	133	135

※物価に合わせた積極的な価格改定の実施(収益性も改善)
 ※18年3月の定価を100として比較しています。

アメリカの業績アップの要因(アメリカでのメンテビジネス方針)



ビジネス方針

1. ボイラ・水処理を含めた提案の推進
2. 販売店との連携強化により、
薬品管理率・メンテナンス契約率を
アップ
3. 跡継ぎのいない販売店とのM&A
(直販テリトリーの拡大)



幹部社員の定着により、ビジネス方針の浸透し、
販売金額アップ・収益性の改善につながっている

6. ランドリー事業の進捗と今後の見通し

三浦工業株式会社

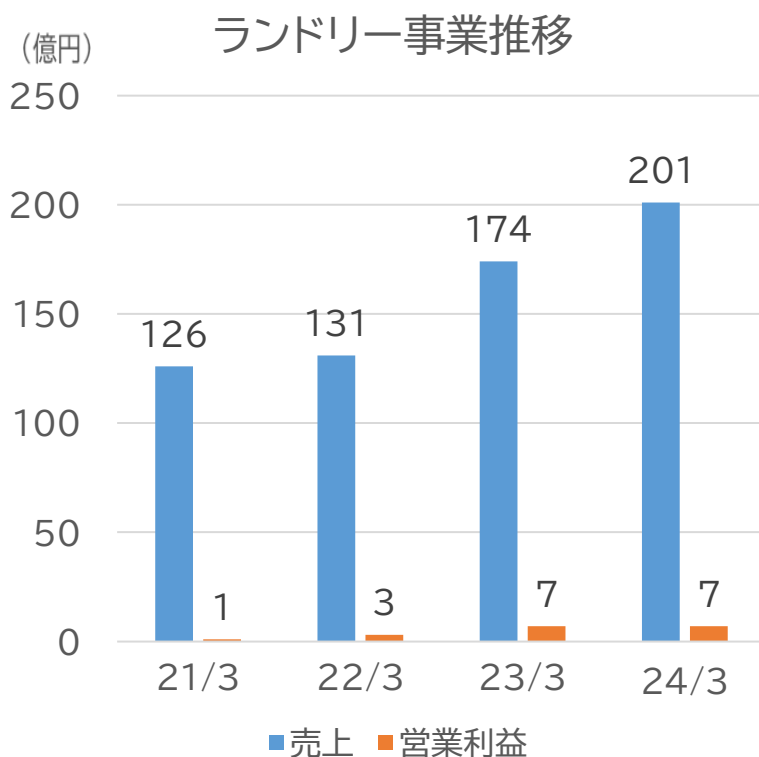
取締役常務執行役員

ランドリー事業推進統括本部長

米田 剛

2023年5月23日時点

2023年3月実績および2024年3月計画



2023年3月期(増収増益)

1. 設備投資需要が回復傾向
コロナ禍で止まっていた老朽化設備等の設備更新が再開され始めた
2. (株)ヤブサメが新規連結

2024年3月期(増収利益同額)

1. 設備投資需要が更に回復(売上増加)
2. 価格改定(売上増加)
受注と販売でのタイムラグがあるため、効果は徐々に出る見込み
3. 原材料価格の上昇(コストアップ)
4. 営業活動の活発化(コストアップ)

市場環境:特にホテルリネンなどはコロナ禍で大きな影響を受けた

ホーム クリーニング

一般家庭の洗濯物
クリーニング

- ・スーツ
- ・Yシャツ
- ・スカート
- ・ドレス



ホテルリネン サプライ

レンタル&
クリーニング

- ・シーツ
- ・タオル
- ・ピロケース
- ・浴衣



病院基準 寝具

レンタル&
クリーニング

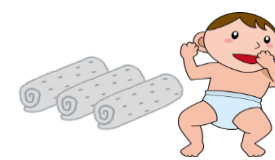
- ・毛布・包布
- ・清拭(身体を拭く)
- ・患者衣
- ・マットレス



貸おしぼり 貸おむつ

レンタル&
クリーニング

- ・おしぼり
- ・おむつ



ダスコン

レンタル&
クリーニング

- ・モップ
- ・玄関マット
- ・ロールタオル
- ・産業用ウェス



自家設備

各種施設専用の
洗濯設備

- ・福祉施設
- ・温浴施設
- ・工場作業着
- ・醸造所
- ・医療機関



コイン ランドリー

洗濯機・乾燥機

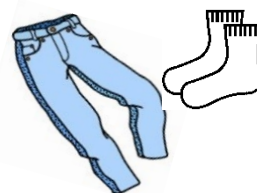
- ・コインランドリー店舗



繊維加工

染色・ストーン
ウォッシュ等
繊維製品の加工

- ・ジーンズ
- ・靴下
- ・パンスト



ユニフォーム

レンタル&
クリーニング

- ・手術衣・看護衣
- ・自動車工場
- ・半導体工場
- ・食品工場・飲食店
- ・コンビニ



その他

繊維製品・建築資材等
レンタル&クリーニング

- ・鉄道会社・航空会社
- ・タクシー会社
- ・建築資材会社
- ・畜産会社
- ・製糖会社

市場環境:延べ宿泊者数の推移

(百万人) 延べ宿泊者数推移



(百万人泊)

	2019年	2020年	2021年	2022年
日本人	480	311	314	437
外国人	116	20	4	17
合計	596	332	318	454

出典:国土交通省観光庁の宿泊旅行統計調査より抜粋

- 2022年の延べ宿泊者数は4.54億人泊(日本人:4.37億人泊、外国人:0.17億人泊)となり、2019年比-23.8%(日本人-9.0%、外国人-85.5%)で、日本人の宿泊者数が大きく回復。
- 2023年3月単月の速報値では、2019年同月比で-2.8%(日本人+0.5%、外国人-17%)とインバウンドも大きく回復傾向。
- 新型コロナウイルスの落ち着きにより、経済活動が活発になり国内外の宿泊者数も大きく回復。それによる工場稼働率UPに対応するため、設備更新の需要が高まってきている。

市場環境

マイナス要因もあるがプラス要因が多い

No.	市場環境の変化内容	業績への影響
1	経済活動活発化で国内外のビジネス・観光客増加 ●工場生産性を上げるための設備更新	
2	建築費の高騰 ●建築費高騰で新工場建築の延期など	
3	エネルギー高騰、低炭素・脱炭素への取り組み ●省エネ装置・システムへ設備投資	
4	人手不足による省人化・自動化ニーズ ●人手不足に対応するため機会による省人化・自動化	
5	原材料の高騰 ●価格転嫁が追い付かず収益悪化	

ミウラグループ × JENSENグループ



業界の最大課題である「省エネ」、「省人化・自動化」を解決

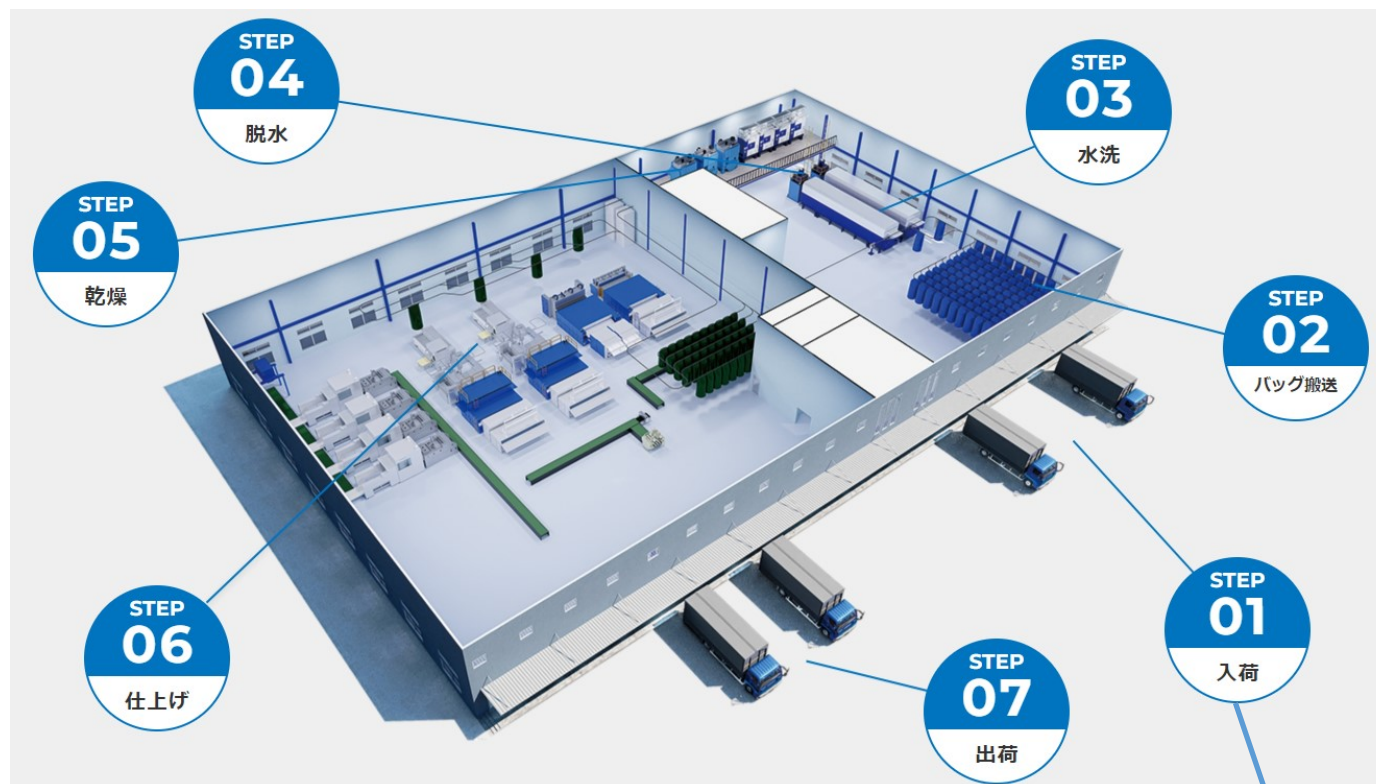
- 省エネ:ミウラグループの熱・水の技術で省エネ装置・システムの市場投入(排熱の徹底した有効利用)
- 省人化・自動化: JENSENグループのロボティクス技術で自動化システム市場投入
→顧客工場の生産回復でさらに深刻化する人手不足に対応

JENSENグループ

(1) 名称	JENSEN-GROUP NV		
(2) 所在地	Neerhonderd 33 Wetteren Belgium		
(3) 代表者の役職・氏名	Jesper Munch Jensen (CEO)		
(4) 事業内容	大型洗濯機（オートメーションシステム、洗濯機・仕上機）の製造、販売、メンテナンス及びアフターサービス事業		
(5) 資本金	30.7 百万ユーロ		
(6) 設立年月日	1990 年 4 月 23 日		
(7) 最近 3 年間の連結経営成績及び連結財務状況（国際会計基準）			
決算期	2019 年 12 月期	2020 年 12 月期	2021 年 12 月期
純資産	132 百万ユーロ	136 百万ユーロ	155 百万ユーロ
総資産	277 百万ユーロ	278 百万ユーロ	330 百万ユーロ
1 株当たり純資産	17 ユーロ	17 ユーロ	20 ユーロ
売上収益	332 百万ユーロ	245 百万ユーロ	260 百万ユーロ
営業利益	23 百万ユーロ	13 百万ユーロ	21 百万ユーロ
当期利益	15 百万ユーロ	7 百万ユーロ	14 百万ユーロ

- 2023年4月にJENSEN-GROUP NVの株式取得(持分法適用会社化)及びアイナックス稲本株式会社の合併会社化。
- JENSEN-GROUPは、業務用ランドリー機器メーカーのグローバル企業の1社。お客様(洗濯工場等)の製造工程全ての製品(洗濯機・乾燥機・仕上げ機・搬送系・管理装置等)をラインナップ。欧州を起点にグローバル展開し、**業界で最大の課題である省力化・自動化の特長ある商品や技術を持つ。**

JENSENグループ:入荷場の自動仕分け例



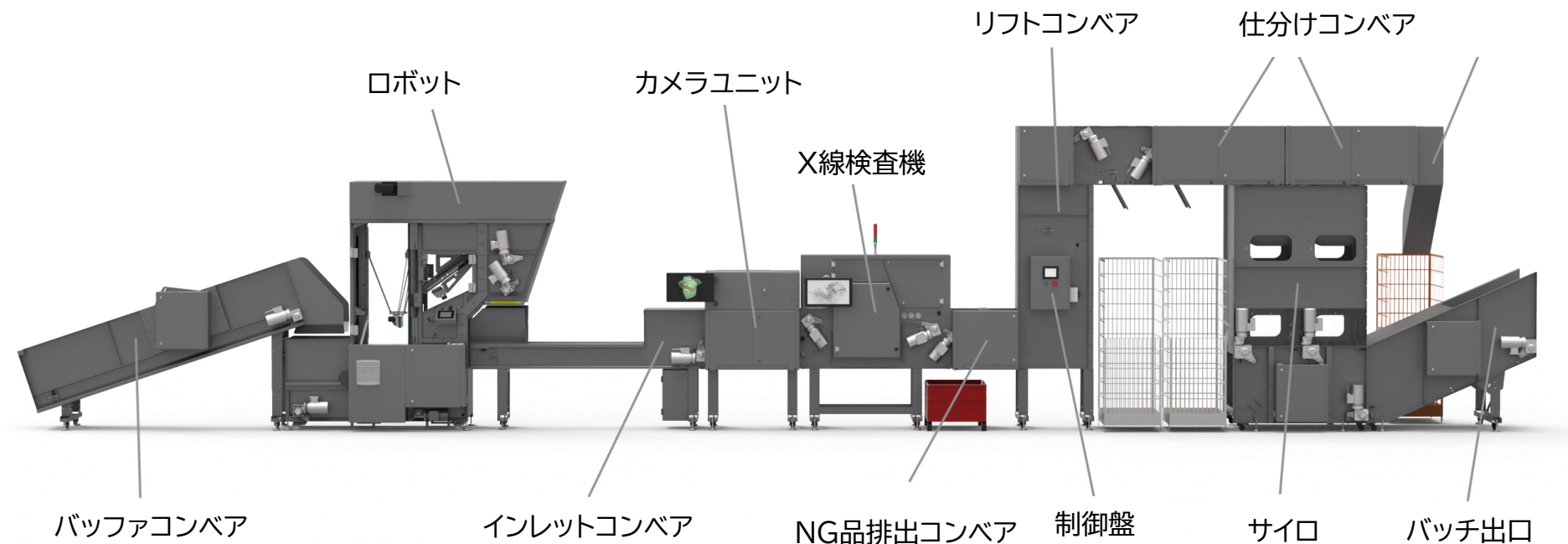
- ホテルや病院等からリネンを回収
- 多く的人员で仕分けが必要
- ウイルスなど安全性の課題あり



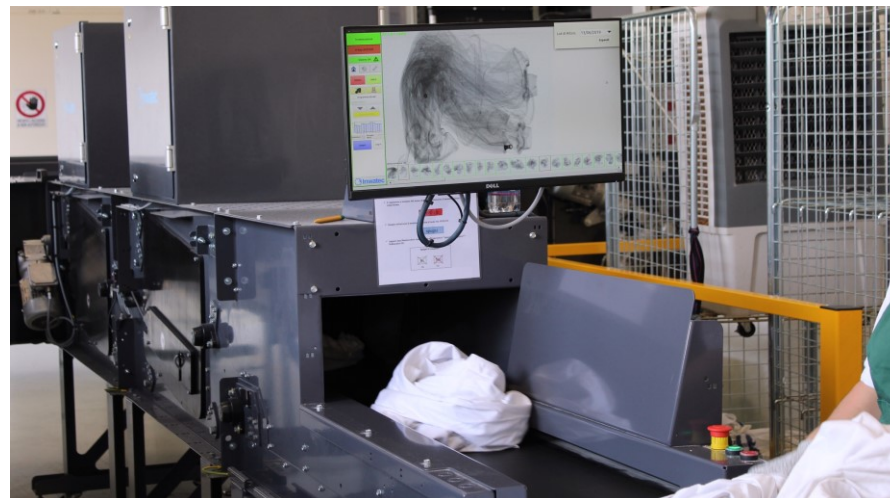
自動仕分けで人手不足解消、作業者の安全問題解消



JENSENグループ: 白衣のポケット検査と自動仕分け装置



JENSENグループ: 白衣のポケット検査と自動仕分け装置

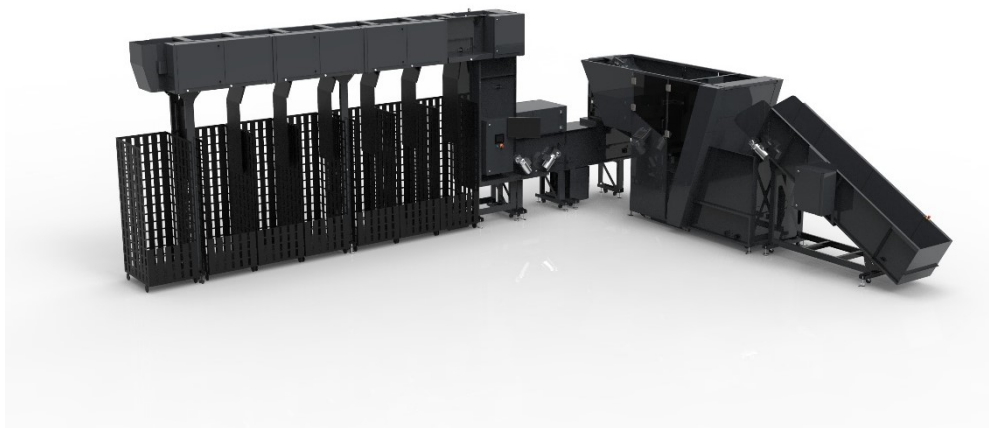


人手で行っていた**ポケット検査**や**仕分け**を自動化

- 衣服のパーツは異物と見なさない
- AIトレーニングによる最適化
- 2,200 点/時の検査能力
- RFID読み込み(仕分け)

RFID:ICタグを使い、無線通信によってモノを識別・管理するシステム

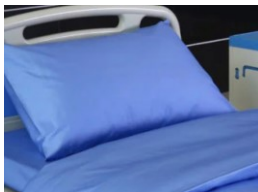
JENSENグループ:カメラ識別による自動仕分け装置



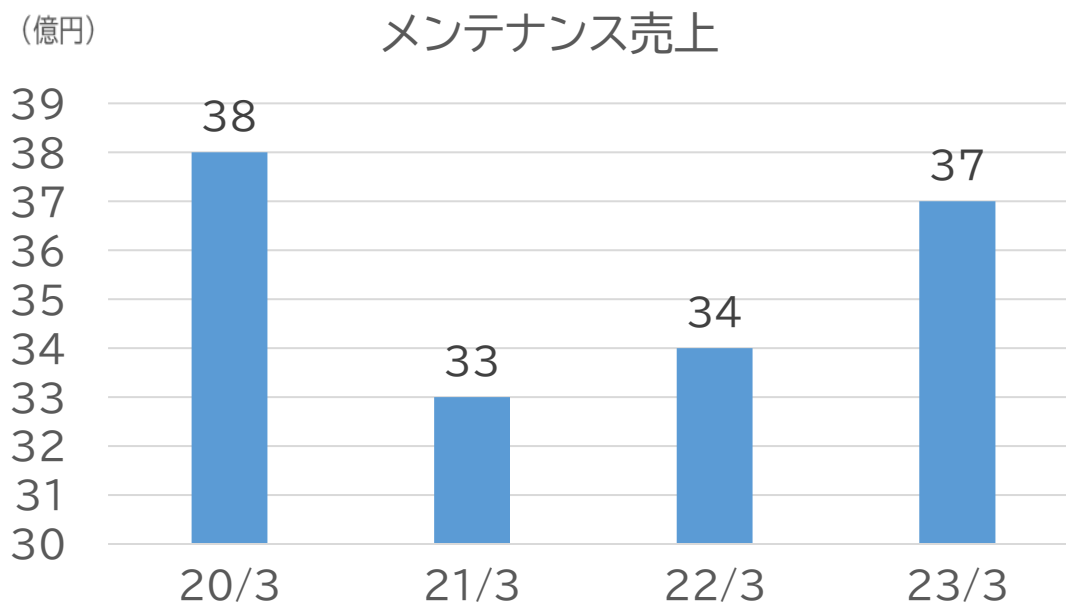
- ・RFIDの無い品物を自動仕分け
- ・高解像度カメラ
- ・ボリュウムスキャナー
- ・設置後にご自身で可能なAIトレーニング



JENSENグループ:カメラ識別による自動仕分け装置

色				青・緑・赤・白など品種間に明確な色の差がある場合は、品種は高い確度で識別されます。
柄				模様のある品物を識別するには、特徴のある色と模様がどの面にも表れている必要があります。
材質				同じ色・模様の品物同士であっても、カメラに映る材質の差がある場合には識別が可能です。例)タオルとシーツ
大きさ				同じ色・模様の品物同士であっても、十分な大きさの差がある場合は、ボリウムスキャナーを用いて識別が可能です。

メンテナンス事業



※こちらの金額はアイナックス稲本のみになります

- 点検契約取得にて突発の機械停止を低減できるよう提案メンテを実施。
メンテナンスについては、ほぼコロナ前まで回復。
- 今後は、省人化・自動化により、さらにメンテナンスの重要性が高まる。
引き続きメンテナンスに注力。

中期計画

(億円)

	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3	26/3
売上	200	190	126	131	174	201	199	213
営業利益	13	10	1	3	7	7	11	13



- 人手が多くかかる分別や組合せの省人化・自動化で新たな市場創造
- リネン工場トータルソリューションで全てが繋がる
- 省人化により、高まるメンテナンス需要へサービスの提供

お客様への
価値最大化

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。



7. Appendix

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

国内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株式会社(以下アイナックス稲本)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。

1.セグメント別売上収益推移

単位:億円

	2020年 3月期	構成比 (%)	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 計画	構成比 (%)
国内機器販売	643	45	604	45	631	44	661	42	689	45
国内メンテナンス	330	23	347	26	370	26	386	24	400	26
ランドリー	190	13	125	9	131	9	174	11	27	2
海外機器販売	207	14	197	15	224	16	265	17	297	20
海外メンテナンス	64	5	71	5	77	5	95	6	102	7
合計	1,436	100	1,347	100	1,435	100	1,583	100	1,515	100
【ご参考】 アイナックス稲本	190	—	125	—	131	—	150	—	174	—

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	2020年 3月期	構成比 (%)	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 計画	構成比 (%)
ボイラ	635	55	600	56	648	57	674	55	697	62
アクア (水処理機器)	40	3	46	4	64	6	76	6	82	8
舶用	114	10	117	11	96	8	98	8	98	9
食機・ メディカル	113	10	113	10	126	11	129	11	135	12
ランドリー	190	16	126	12	131	12	174	14	27	2
その他(特機・ 新事業・環境等)	72	6	75	7	68	6	72	6	77	7
合計	1,164	100	1,077	100	1,133	100	1,223	100	1,116	100
【ご参考】 アイナックス稲本	190	—	126	—	131	—	150	—	174	—

3.セグメント別営業利益推移

単位:億円

	2020年 3月期	構成比 (%)	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 計画	構成比 (%)
国内機器販売 営業利益率	51 8.1	29	48 8.1	27	58 9.2	30	68 10.3	31	70 10.2	32
国内メンテナンス 営業利益率	94 28.5	51	95 27.4	53	96 26.0	50	101 26.3	46	105 25.9	47
国内ランドリー 営業利益率	10 5.6	5	1.7 1.4	1	3 2.5	1	7 4.0	3	1 3.7	1
海外機器販売 営業利益率	21 10.2	11	20 10.4	11	23 10.5	12	29 11.2	14	30 10.1	13
海外メンテナンス 営業利益率	7 12.1	4	12 17.2	8	13 16.9	7	13 14.6	6	15 14.7	7
合計 営業利益率	185 12.9	100	178 13.3	100	194 13.5	100	219 13.8	100	221 14.6	100
【ご参考】 アイナックス稲本 営業利益率	10 5.6	—	1.7 1.4	—	3 2.5	—	6 4.0	—	6 3.4	—

4.地域別売上収益推移

単位:億円

	2020年 3月期	構成比 (%)	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 計画	構成比 (%)
日本	1,164	81	1,077	80	1,133	79	1,223	77	1,116	74
米州	57	4	51	4	67	4	102	6	111	7
韓国	81	6	78	6	80	6	90	6	94	6
中国	85	6	99	7	104	7	104	7	118	8
その他	49	3	41	3	51	4	65	4	76	5
海外合計	272	19	269	20	302	21	361	23	399	26
合計	1,436	100	1,346	100	1,435	100	1,584	100	1,515	100
【ご参考】 アイナックス稲本 含む合計	1,436	—	1,346	—	1,435	—	1,584	—	1,689	—

5. キャッシュ・フロー推移

単位:百万円

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
営業活動CF	17,134	18,121	22,982	19,442	17,844
投資活動CF	△2,552	△10,300	△11,073	△14,481	△12,535
フリーCF	14,582	7,821	11,909	4,961	5,309
財務活動CF	△7,064	△8,978	△7,991	△3,263	△13,766

6.設備投資、減価償却費、研究開発費推移

単位:百万円

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
設備投資(使用権資産除く)	4,478	4,570	3,646	3,847	2,868
減価償却費	3,678	6,580	6,733	6,879	7,033
研究開発費	3,728	3,578	3,165	2,905	3,353

7.為替レート推移

平均レート

通貨	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比 増減率(%)	2024年3月期 計画
USD	108.70	106.10	112.39	135.50	+20.6	137.00
CAD	81.73	80.34	89.65	102.47	+14.3	103.00
元	15.60	15.68	17.51	19.75	+12.8	19.80
NTD	3.54	3.67	4.03	4.46	+10.7	4.40
WON(100W)	9.21	9.17	9.64	10.37	+7.6	10.30
ルピア(100Rp)	0.77	0.73	0.79	0.90	+13.9	0.91
ブラジルリアル	26.52	19.65	21.04	26.28	+24.9	26.30
メキシコペソ	5.60	4.93	5.53	6.90	+24.8	7.10
タイバーツ	3.51	3.42	3.44	3.84	+11.6	3.70

8. 参考 中期計画の前提条件

前提となる事業環境予想

国内事業環境予想

○蒸気ボイラ市場はゆるやかに減少(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減少が懸念されるが、他メーカーと差別化出来る提案を通しての市場は引続き2025年度までは安定した販売需要の創造が見込まれる

○低炭素がメインストーリー(急速な脱炭素化はない)

2025年度までにCO₂排出ゼロの水素などの燃料に完全に切り替わることは予想されず、周辺機器を含めての提案が不可欠な環境へと進むと目される

海外事業環境予想

○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進化
～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～

重点課題

**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
速度のバランスを取りながら広角度での環境対応

グローバル化

業界戦略の推進と多国籍企業の攻略
CNを意識した欧州等の空白地への拠点展開

ESG取り組み

(E) 既存製品の効率化および新燃料対応
(S) ダイバーシティー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

成長戦略

基本戦略 (オーガニック)

トータルソリューションの進化

工場ユーティリティのオールミウラ化 + 省エネ・CO₂削減提案

ワンストップ・メンテナンスの実現

ボイラ製品以外の保守契約の充実 + 他社設備データの活用

人財基盤強化

研修体系・評価処遇・配置登用 等

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

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

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

基幹システム再構築

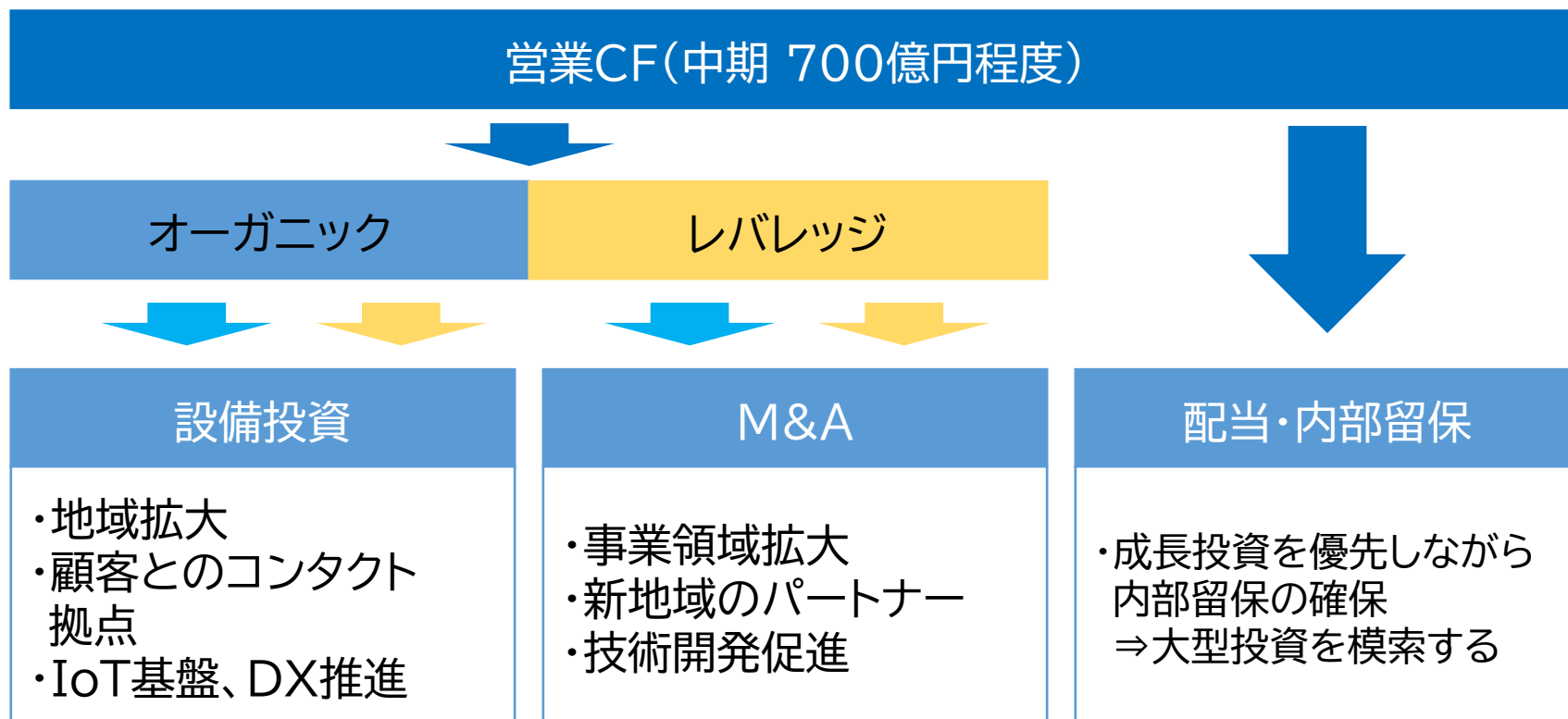
攻め



守り

資金配分方針(2023年度～2025年度)

- ・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
- ・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



資本効率の向上を目指す

ROE 10%以上

オーガニックで稼ぐ力を強化
常に資本コストを意識した行動を徹底

DX推進

社内の事務処理や定型作業から
付加価値の高い業務へシフト

トータル
ソリューション

機器単体ではなくシステム構成を含めた
付加価値の高い提案

ワンストップ
メンテナンス

接続機器の増加によるFEの対象機器の拡大・行動効率向上をベースにしたの付加価値の高いサービスの提供

モニタリング

社内ハードルレートを設定し、
設備投資や研究開発等をモニタリング

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/>