

# 2026年3月期決算 決算説明会資料

三浦工業株式会社

2026年5月27日

熱・水・環境のベストパートナー

**MiURA**

- 01 第4四半期累計として過去最高を達成し、増収増益
- 02 中期経営計画のふりかえりと達成に向けた取り組みについて
- 03 キャピタルアロケーション方針をアップデートして、成長投資を最優先とし、3年でEPS成長率33%以上を目指す
- 04 Cleaver-Brooksの現状と今後のビジョンについて

1	2026年3月期 決算概要	4
2	中期経営計画	8
3	株主還元	13
4	Cleaver-Brooks社の現状と展望	15
5	Appendix	32

### 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. 2026年3月期 決算概要

---

## 概要

増収増益、売上及び各利益で過去最高を達成

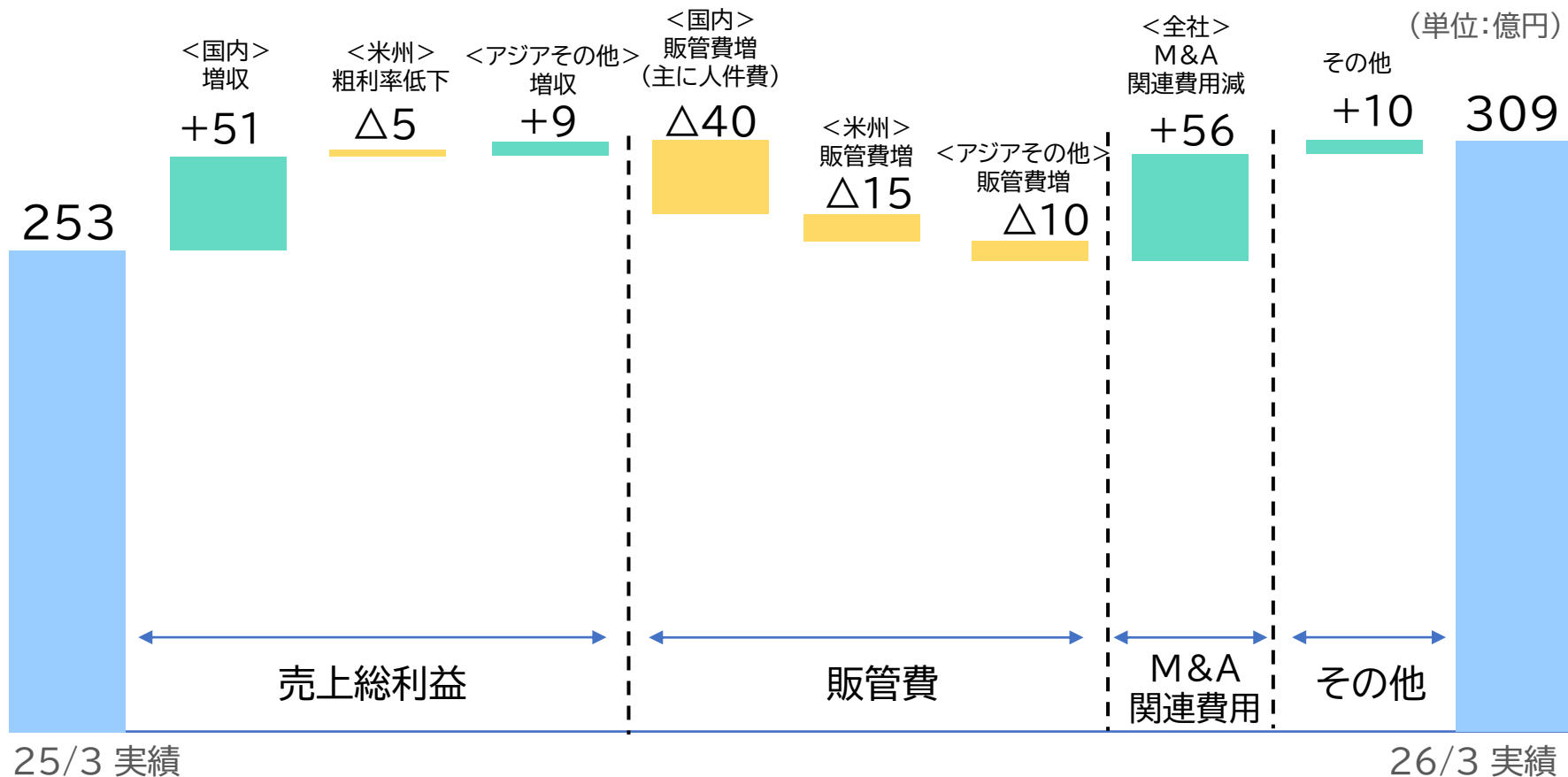
<IFRS>	単位	2025年3月期 累計	2026年3月期 累計	前同比	前同比増減率	【参考】 為替影響を除く 増減率
売上収益	億円	2,513	2,687	+173	+6.9%	+7.4%
営業利益	億円	253	309	+55	+22.1%	+22.8%
営業利益率	%	10.1	11.5	+1.4	—	—
税引前利益	億円	292	378	+86	+29.6%	—
親会社の所有者に 帰属する当期利益	億円	228	276	+47	+20.7%	—
1株当たり当期利益	円	202	238	+36	+17.8%	—
配当	円	61	72	+11	+18.0%	—

(注)2026年3月期において、株式会社ダイキンアプライドシステムの持分法適用会社化に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年3月期に係る各数値については暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

## 為替換算影響額

売上収益	△11.6
営業利益	△1.8

営業利益増減要因(前同比)



- ・日本国内事業は、人件費等が増加したが、トータルソリューションの深化により増益。
- ・米州事業は、原材料価格の上昇、販売構成の変化や人件費の増加もあり減益。
- ・アジアその他事業は、増収だったものの、人件費等の増加があり減益。

## セグメント別業績 (25/3…2025年3月期累計、26/3…2026年3月期累計)

単位:億円、%

	売上収益				セグメント利益 (セグメント利益率%)				為替差損益の影響額		
	25/3	26/3	前同比	累計 計画	25/3	26/3	前同比	累計 計画	25/3	26/3	前同比
日本国内	1,288	1,388	+99	1,370	199 (15.5)	215 (15.5)	+15 (0)	203	△1.2	△0.1	+1.1
米州	861	912	+50	910	119 (13.8)	103 (11.3)	△15 (△2.5)	111	0.2	0.3	+0.1
アジアその他	363	386	+22	385	41 (11.4)	38 (10.0)	△2 (△1.4)	36	1.6	△0.9	△2.5
調整額	—	—	—	—	△5 (—)	△2 (—)	+2 (△1.0)	—	—	—	—
合計	2,513	2,687	+173	2,665	355 (14.1)	354 (13.2)	0 (△0.9)	306	0.6	△0.7	△1.3

## 概要

- ・日本国内事業は、ボイラ及び関連機器、アクア機器、船用機器で販売が堅調に推移したことやメンテナンス活動で有償保守契約件数の増加・省エネ活動の推進により、売上伸長
- ・米州事業は、Cleaver-Brooks社の業績反映期間の影響(前年度10.5ヶ月)により売上増加
- ・アジアその他事業は、独・CERTUSS社の業績反映期間の影響(前年度11ヶ月)や、その他の国や地域でボイラ販売が堅調に推移したことにより売上増加

## 2. 中期経営計画

---

## 1年目(2026年3月期)のふりかえり

## ● 2028年3月期計画の達成に向けた施策

- ▶ 国内: **トータルソリューション**の充実(M&A及びR&D)
- ▶ 海外: **Close-to-Customer戦略**×**地域展開**(M&A含む)
- ▶ グローバルでの事業環境変化に対応する**研究開発投資**を進める

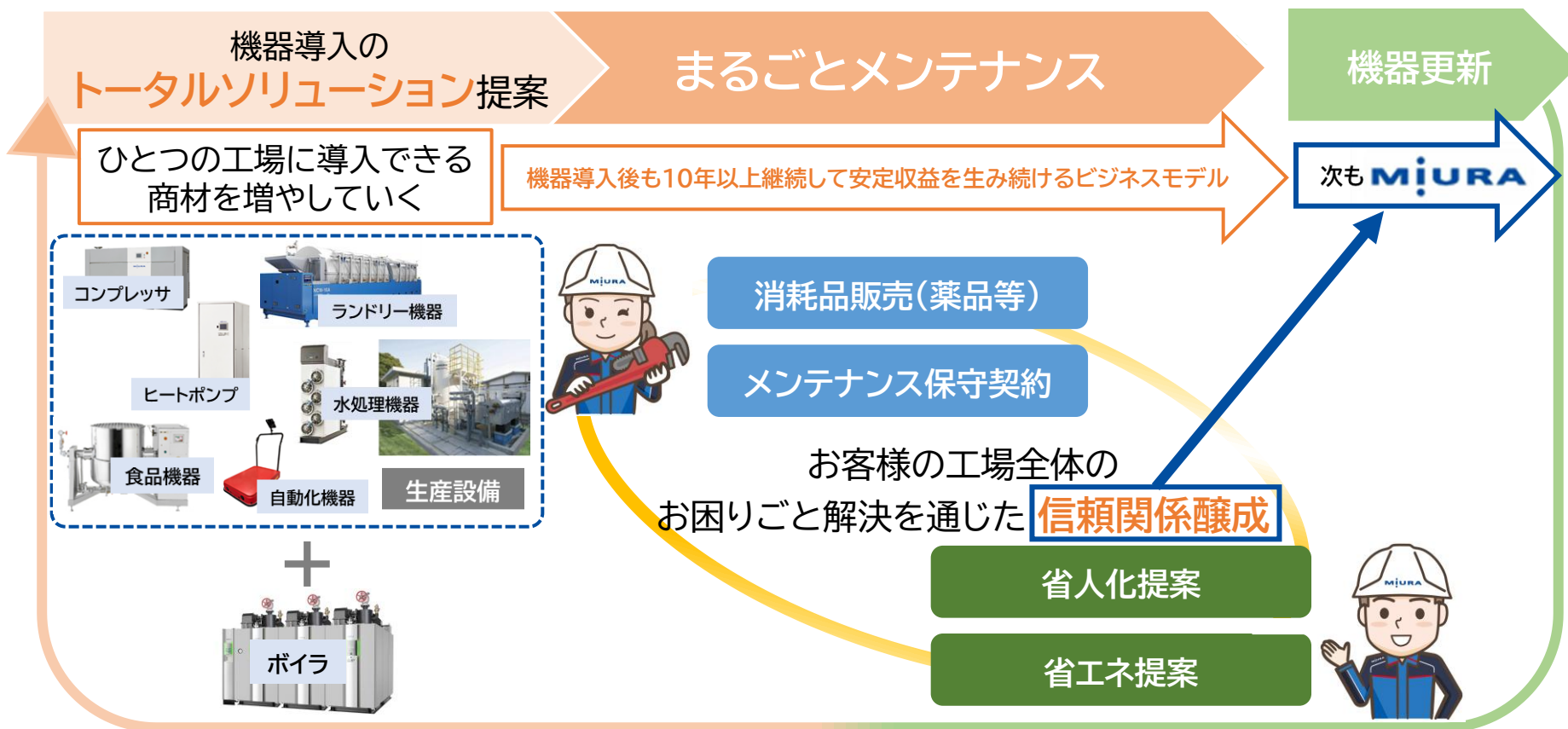
単位:億円

最終年 達成目標

<IFRS>	基準年	当期実績			翌期予想			最終年 達成目標	
	【中計開始前年】 2025年3月期	【中期経営計画1年目】 2026年3月期		【中期経営計画2年目】 2027年3月期			【中期経営計画】 2028年3月期累計		
	実績	実績	2025年3月期 比較	進捗率 (実績)	予想	2025年3月期 比較	進捗率 (見込み)	実績	2025年3月期 比較
売上収益	2,513	2,687	+174	35.7%	2,845	332	68.2%	3,000	+487
営業利益	253	309	+56	50.0%	326	73	65.2%	365	+112
営業利益率	10.1%	11.5%	+1.4%	—	11.5%	—	—	12.2%	—
EPS	206円	238円	+32円	—	—	—	—	—	—
ROE	12.1%	12.4%	+0.3%	—	—	—	—	—	—

## ありたい姿の再確認

顧客密着型で、(機器販売+ストック収益化)×対応領域拡大の  
好循環でグローバルに成長し続けるトータルソリューション企業

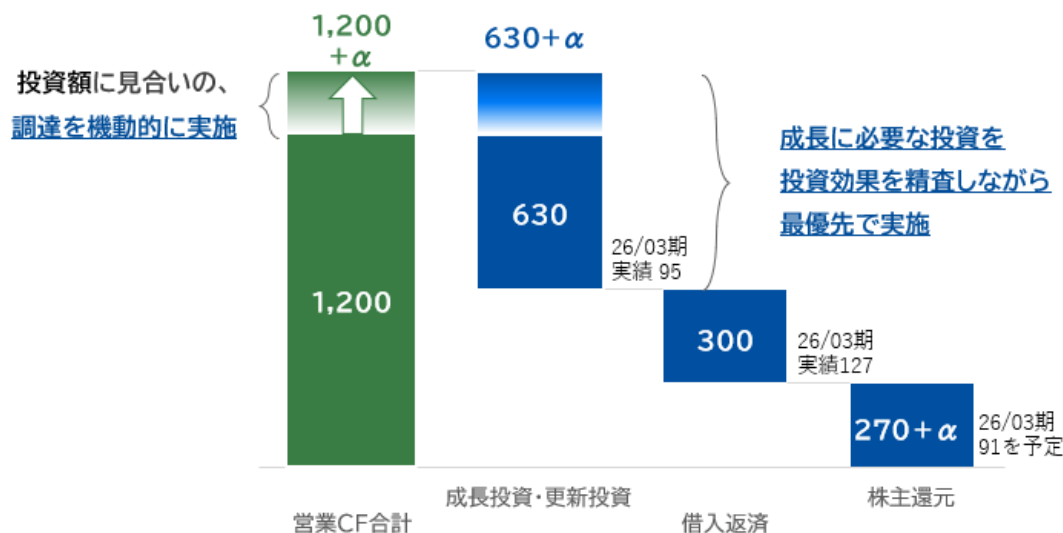


トータルソリューションとまるごとメンテナンスで事業領域を拡大し、  
顧客生涯価値(LTV)の最大化を図る。

## キャピタルアロケーション方針(アップデート)

自己資本比率50%を目安とする財務規律のもと、事業成長と事業環境変化への適応を実現する成長投資を最優先に位置付け、配当性向30%を目安とした安定した配当を基本に、余剰資金や財務状況を踏まえた株主還元を含め、資本配分の最適化を目指します。

### キャピタル・アロケーション (26/3期~28/3期)



自己資本  
比率

46.4%

2026年3月末  
51.0%

50%  
を目安

現預金  
月商比率

2.6カ月

2.5か月程度

### アロケーション方針・主な用途

投資

- 成長に必要な投資を投資効果を精査しながら最優先で実施
- 想定する主な投資領域
  - 海外の拡大・深耕(M&A含む)―事業拡大・利益率向上
  - TSの拡充(M&A含む)―事業拡大・利益率向上
  - 上記を実現する人的資本・IT・DX・AI投資 他

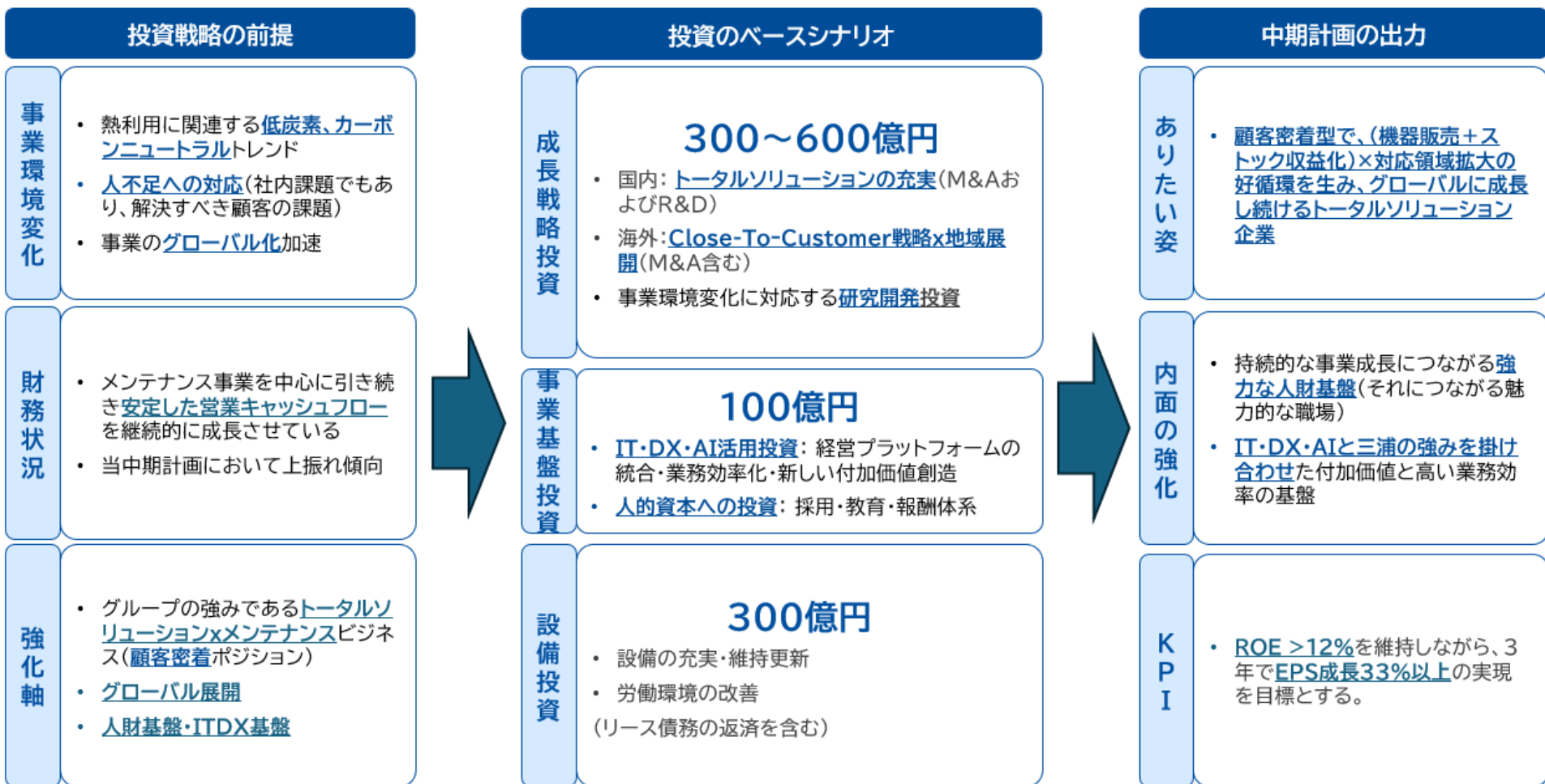
還元

- 配当性向30%を目安に還元(事業拡大に伴う安定増配を目指す)
- 投資機会に恵まれない場合、余剰資金は財務状況・市場環境を鑑み機動的に追加の株主還元を判断

返済

- 財務規律に適合するよう、返済と投資を賄う追加の資金調達をコントロールする

## 事業環境と成長戦略に対応した投資の考え方



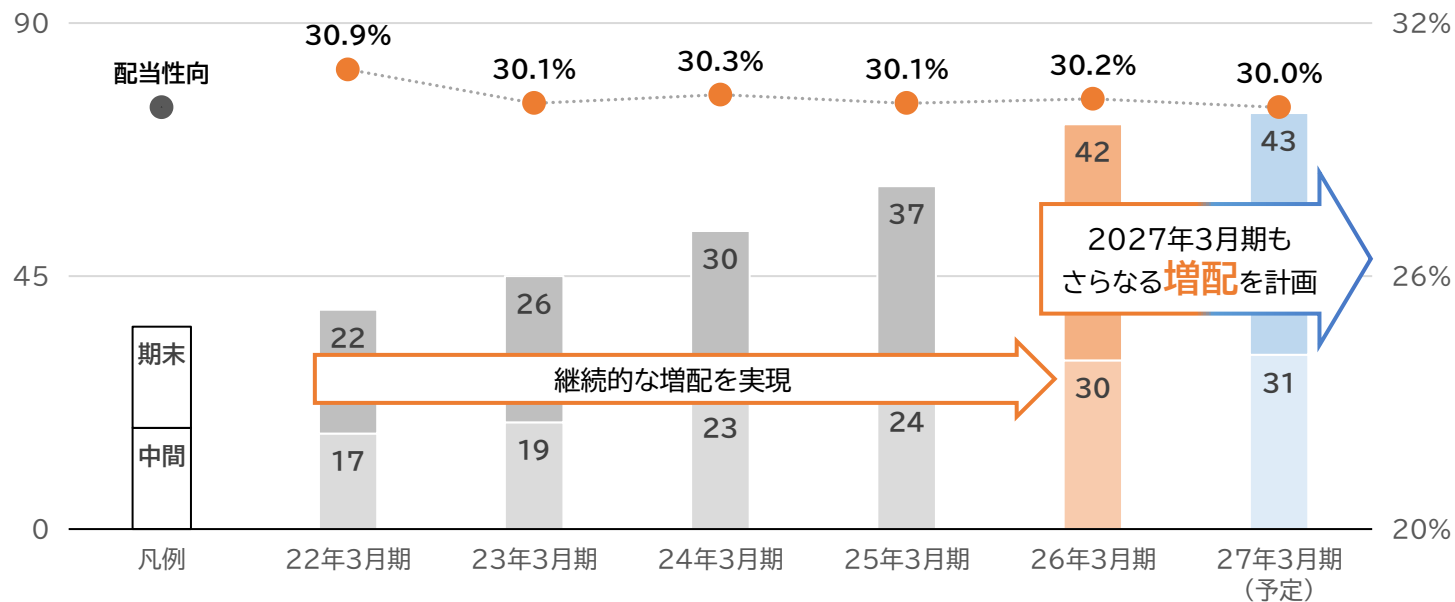
### 3. 株主還元

---

## ● 還元方針

- ▶ 事業基盤・競争力の強化のための投資と**安定的な配当の継続**を両立する

## ● 配当金推移



【ご参考】発行済株式総数 125,291,112株、(うち、自己株式数 9,578,798株) ※2026年3月31日時点

(注) 2026年3月期において、株式会社ダイキンアプライドシステムズの持分法適用会社化に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年3月期に係る配当性向の値について暫定的な会計処理の確定の内容を反映した数値をもとに再算出しております。

## 4. Cleaver-Brooks社の現状と展望

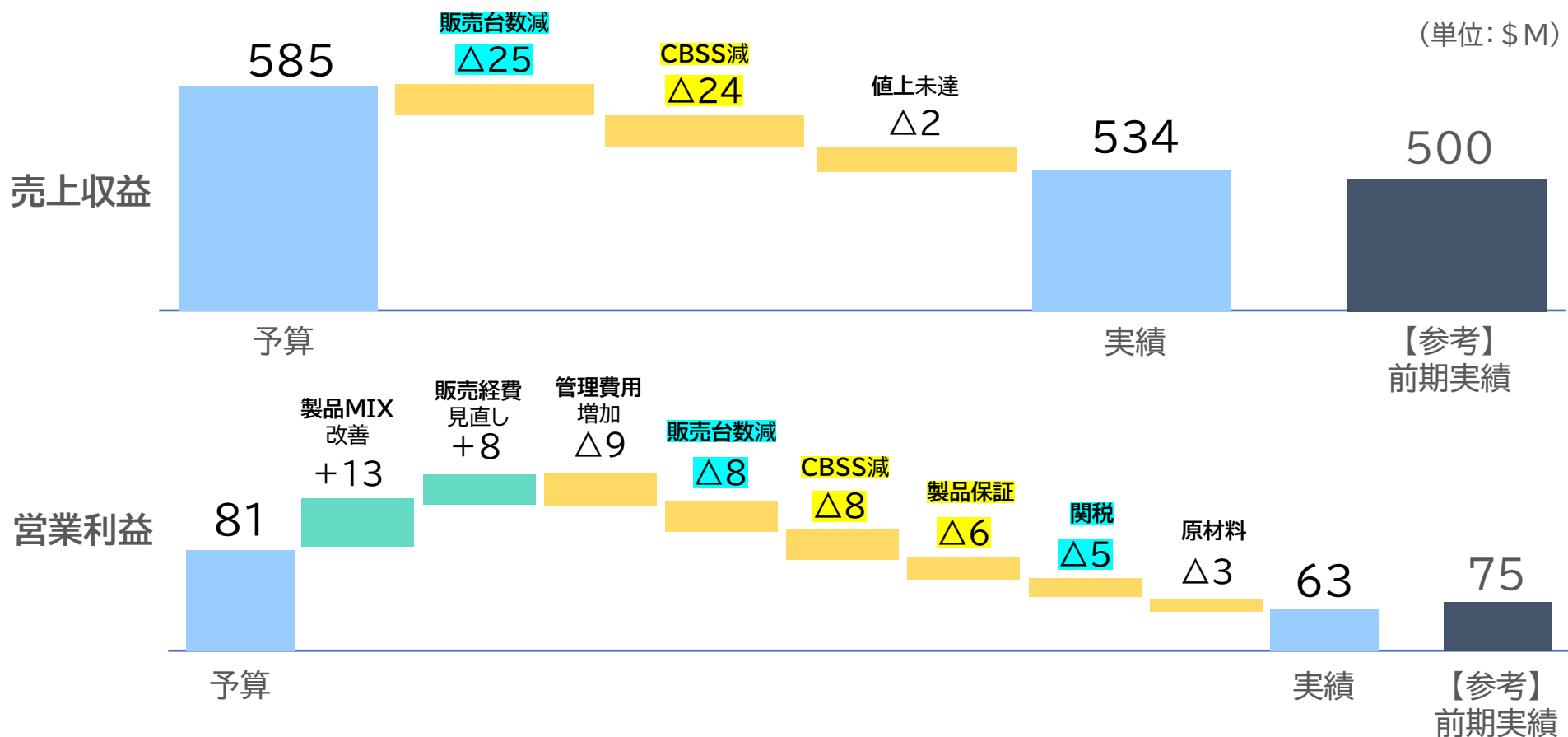
---

## Cleaver-Brooks社 2026年3月期 課題の振り返り

## 取り組み課題

CBSS: 他社販売店を買収を重ねた中西部中心の低シェアエリアでの体制の安定性低下

品質: 設備投資を抑えながら品質管理での品質基盤強化が重要課題



## Cleaver-Brooks社 関税の影響

### ● 米国関税政策の動向

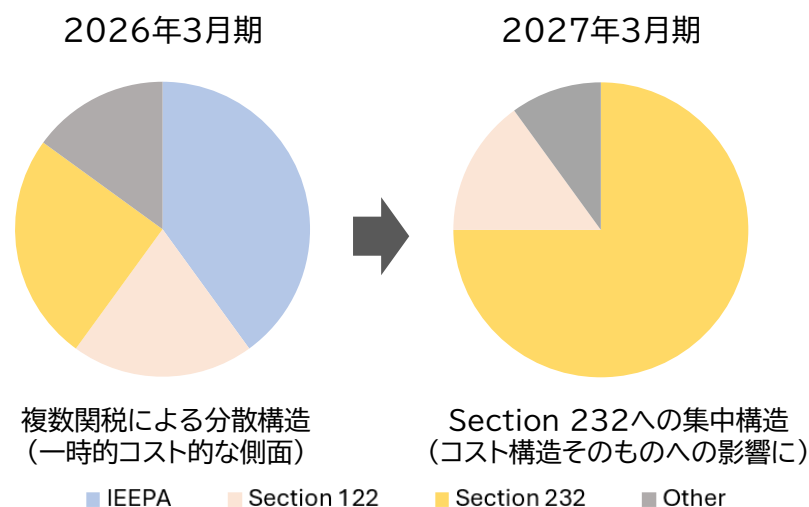
- ▶ IEEPA関税は2026年2月に撤廃されたが、還付および運用詳細は未確定
- ▶ 新たにSection 122(10%)が導入され、全体コストに広く影響している
- ▶ さらにSection 232が2026年4月に強化され、製品全体価格ベースで適用された

### ● 重要ポイント -構造変化-

- ▶ 2026年3月期は複数関税による分散構造といえたが、2027年3月期以降はSection 232への集中構造となり、関税は**一時的コストではなく、コスト構造そのものへの影響に変化する。**

### ● 課題と対応

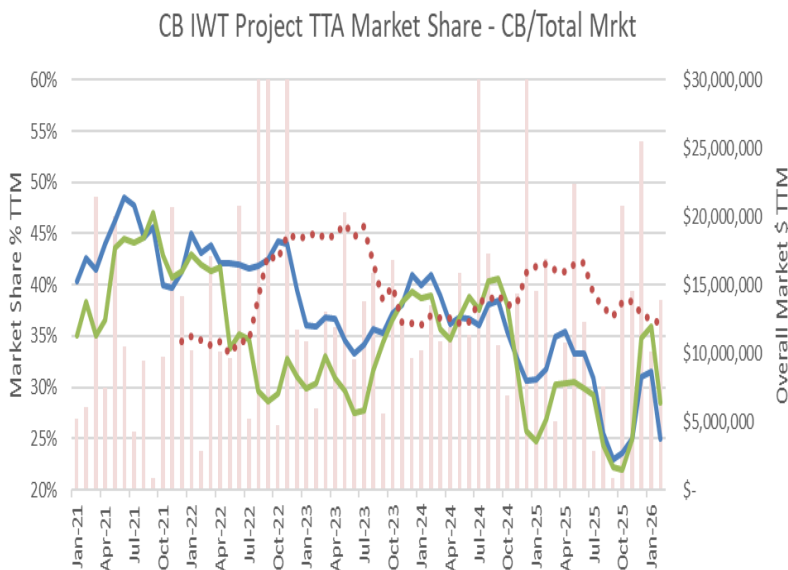
- ▶ コスト予見性の低下(政策依存)
- ▶ マージンへの継続的圧力の可能性
- ➔ 価格戦略・調達戦略・生産体制最適化をスピード感を持ち中長期的対応を進める



C-BのIWT(水管ボイラ)の動向 : 大型案件管理精度向上による受注安定化

IWTビジネスの動向

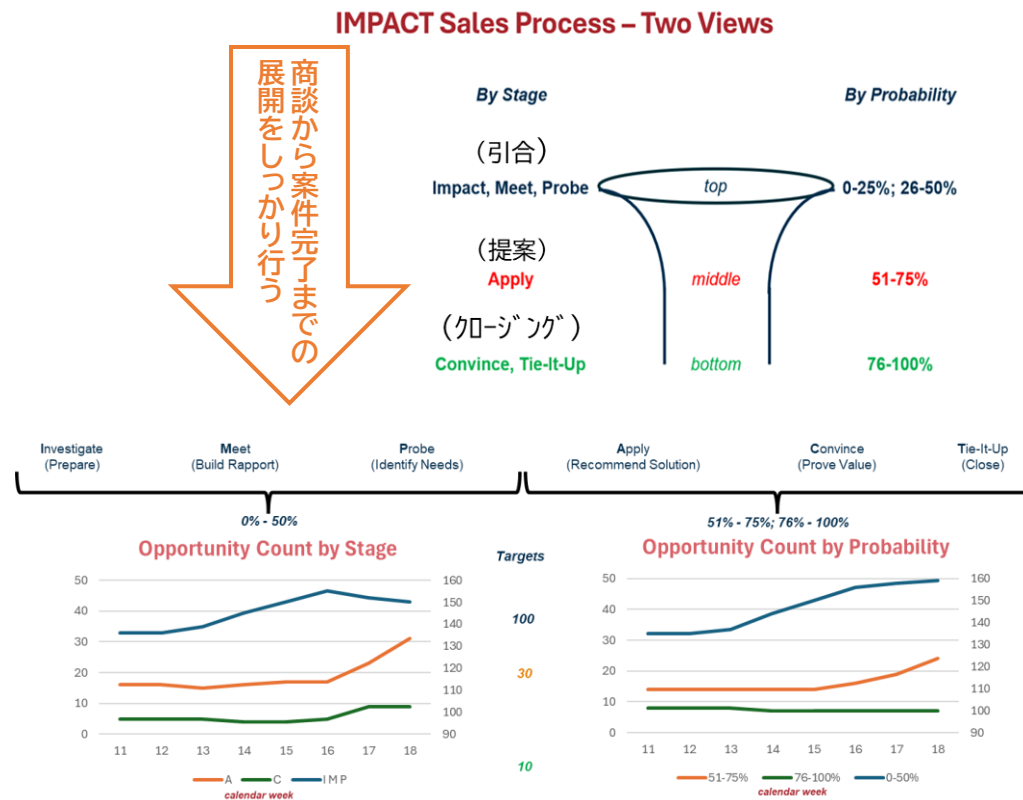
- ▶ 市場環境が特別に悪化したわけではないが、人財を含めた組織不安定性によるシェアダウン



(上図)  
 赤…市場総額の推移  
 青…C-B社プロジェクト数ベースでの市場シェア推移  
 緑…C-B社台数ベースでの市場シェア推移

愚直な代理店と連携した活動

- ▶ 競合少なく(2~3社)、その中でもC-B社は業界のリーディングカンパニーであることから、引き合いは堅調
- ▶ 時間がかかる水管ボイラの営業プロセスにおいて、ランクアップと納期管理での精度アップ



## Cleaver-Brooks社 主要部門別受注動向

- 主力事業は堅調に推移したが、IWT事業とCBSS事業に課題
  - ▶ 主力のPackaged BoilerおよびLife Asset Managementは堅調に推移
  - ▶ Industrial WatertubeおよびCBSS事業においてパフォーマンス低下が顕在化
  - ▶ 特にCBSSのLocal ServiceおよびProjectsが影響している

項目	受注動向		
	2026年3月期 CY(\$M)	前年比	計画比
TOTAL Cleaver-Brooks	494.5	△4.0%	△14.6%
Packaged Boiler	237.0	+16.7%	△1.8%
Industrial Watertube	45.4	△47.6%	△43.3%
Life Asset Management	116.0	+6.8%	△3.2%
CBSS合計	69.1	△29.1%	△36.4%
Local Service	29.0	△22.3%	△29.1%
Projects	9.2	△63.6%	△71.4%

## “チャレンジ1-a”: CBSSの顧客密着型サービスモデルへの転換

### ● CBSS事業のパフォーマンス低下の要因

- ▶ 2023年度初頭の営業モデル(GMモデル)変更を皮切りに複数の短期施策を実施したが、組織安定性が低下する結果となり、離職率上昇及び受注活動に影響が出た。

➔ 現在は営業モデル及び組織の正常化を進めている



### Cleaver-Brooks Sales and Service (CBSS)

代理店組織CBRAの一員であったHolman Boilerとその競合であったAffiliated Power Serviceを合併した中西部中心の戦略グループ会社

#### PE傘下における短期効率施策により組織安定性が低下し、事業に影響が出た

営業モデル(GMモデル)撤廃 → 案件創出活動に影響を及ぼした

- ▶ 営業裁量を縮小し、収益性重視へ転換を図る

発注書ルール変更 → 受注プロセスが停滞した

- ▶ 案件開始条件を厳格化した

営業力が低下し受注減少するという悪循環でパフォーマンスが低下してしまった

コミッション制度変更 → 営業行動に変化を及ぼした

- ▶ インセンティブ構造を見直した

複数回のレイオフ → 組織安定性が低下した

- ▶ 人員を削減した

約35%の人財が入れ替わる高い離職率となったことで、営業組織再構築が必要

2024年5月 ミウラグループ化

モデル修正を推進

- ▶ GMモデルへの回帰
- ▶ 制度の見直し

2024年3月期(初頭)

2024年3月期

2025年3月期

2026年3月期



## “チャレンジ1-a”: CBSSの顧客密着型サービスモデルへの転換

- 市場把握をベースに顧客密着を推進

### チャレンジ

## 顧客タッチ率を向上させるメニュー構築に取り組む

顧客タッチ率向上のためのサービス体系

### Planned Maintenance

- Essential: 基本点検
- Preferred: 部品 + 保守
- Integrated: 点検 + 部品 + 労務
- Comprehensive: 年間契約 (BPO含む)

C-B社導入顧客数ベース

	台数	顧客数
Total	≒3,000	≒1,500
Touch Count		≒350
Touch率		20%台

展開

推定市場規模ベース

	台数	顧客数
Total	≒19,000	≒7,000
Touch Count		≒500
Touch率		一桁台

C-B顧客へのタッチは限定的だが、広範な接点基盤を有する  
 ➔ Planned MaintenanceとHB戦略により再構築を推進

## “チャレンジ1-a”: CBSSの顧客密着型サービスモデルへの転換

### ● CBSS再成長に向けた戦略方向

#### 【戦略】

- ▶ GMモデルを軸とした顧客接点の再構築
- ▶ ホームベース(顧客担当)の明確化
- ▶ 即応性を高める業務プロセス整備
- ▶ 営業支援機能の強化
- ▶ CBサイトを活用した顧客基盤の強化
- ▶ BPO / PM / mBRによる顧客エンゲージメント強化

#### 【最重点KPI】

タッチ率

C-Bユーザー

20%台 ⇒

半数以上

- ▶ 既存顧客の深耕
- ▶ 訪問頻度
- ▶ PM案件拡大

2024年5月 ミウラグループ化  
モデル修正を推進

#### 【推進項目】

- ▶ ホームベースの割当
- ▶ スキルマトリクス整備
- ▶ リード創出プロセス構築
- ▶ PM体制の段階導入
- ▶ BPO活用の拡大

#### 【進捗状況】

- ▶ 営業活動再活性化に向けた基盤整備が進展
- ▶ 設備・部品・レンタル領域で受注回復の兆し
- ▶ プロジェクトも地域限定で強化中
- ▶ サービス領域は引き続き重点改善テーマ
- ▶ 営業組織全体で実行力強化を進め対応中

2025年3月期

2026年3月期

“チャレンジ1-b”： 代理店を含めてのメンテナンスの深掘りメニュー構築

● 米国のボイラ事情とC-B社が主導する方向性

▶ **B**oiler **P**lant **O**ptimization Guardian(ボイラプラント最適化の守護者)

## BPO Guardian



### Industry Trend 業界動向

- ▶ Less qualified personnel involved in boiler operation  
ボイラ運転に関する有資格者の不足
  - ▶ Less knowledge about safety devices, how they function etc.  
安全装置及びその動作に関する知識の不足
  - ▶ Less knowledge and documentation about the boiler plant operation  
ボイラ設備稼働に関する知識やマニュアル化が不十分
- ▶ Limited to no documentation and tagging of device range, setpoint and function  
機器の範囲、設定値、機能に関する文書化やタグ付けが限定的ないしは皆無

### Reliability is key after safety 安全性に次いで信頼性が重要

- ▶ Downtime is expensive  
ダウンタイムはコストに直結する
  - ▶ Hazardous Operation is unknown many times until there is an unplanned event  
異常が露見するまで、危険な運転状態にあることに気づけない場合も多い

## “チャレンジ1-b”： 代理店を含めてのメンテナンスの深掘りメニュー構築

### ● 米国のボイラ事情とC-B社が主導する方向性

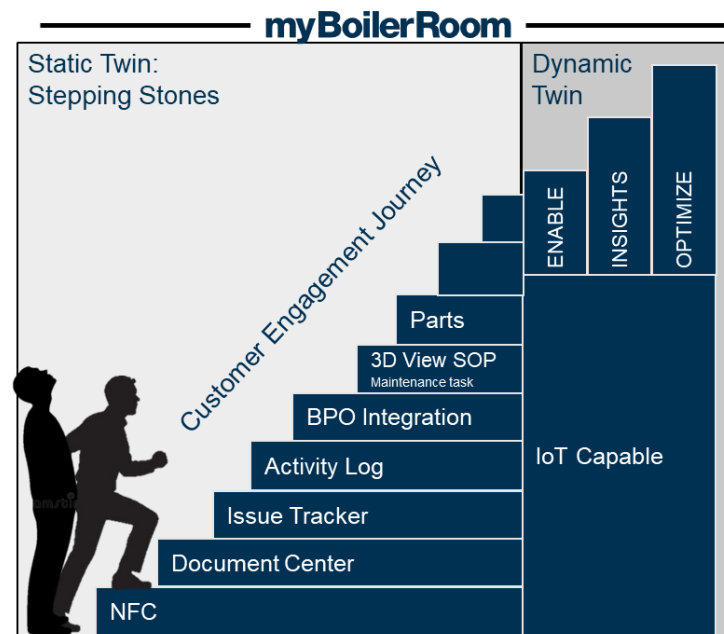


myBoilerRoom(マイ・ボイラールーム)を利用して  
デジタルツイン(スタティックツイン)とその先(ダイナミックツイン)へ

- まずはワークフローの改善から
  - ▶ オペレータの日常業務を改善します。
  - ▶ 業務上の価値をすぐに体感できるシンプルなデジタルツールをご提供します。
- 中長期的な関係性構築
  - ▶ 各機能層が前の層を強化する構造です。
  - ▶ アクティビティログ、課題追跡、ドキュメント作成により利用を促進します。
- IoTの価値を自然に引き出せます
  - ▶ 顧客との関係性が深まることで、IoTによる知見獲得と最適化に自然につながります。

#### ビジネス上の相乗効果

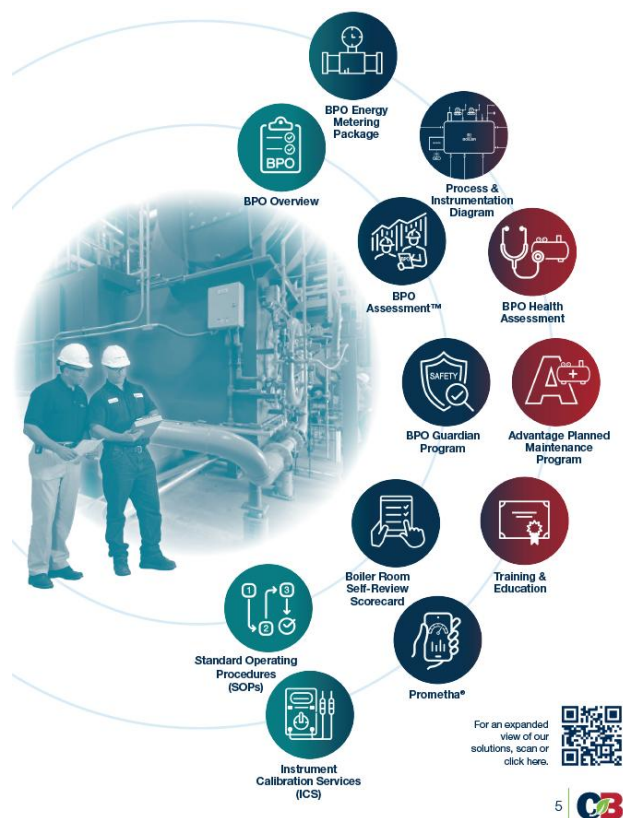
- ▶ ユーザーと担当者の関係性が深まる。
- ▶ 担当者の付加価値向上
- ▶ 顧客資産全体について、より深い運用理解が可能となる



## “チャレンジ1-b”：代理店を含めてのメンテナンスの深掘りメニュー構築

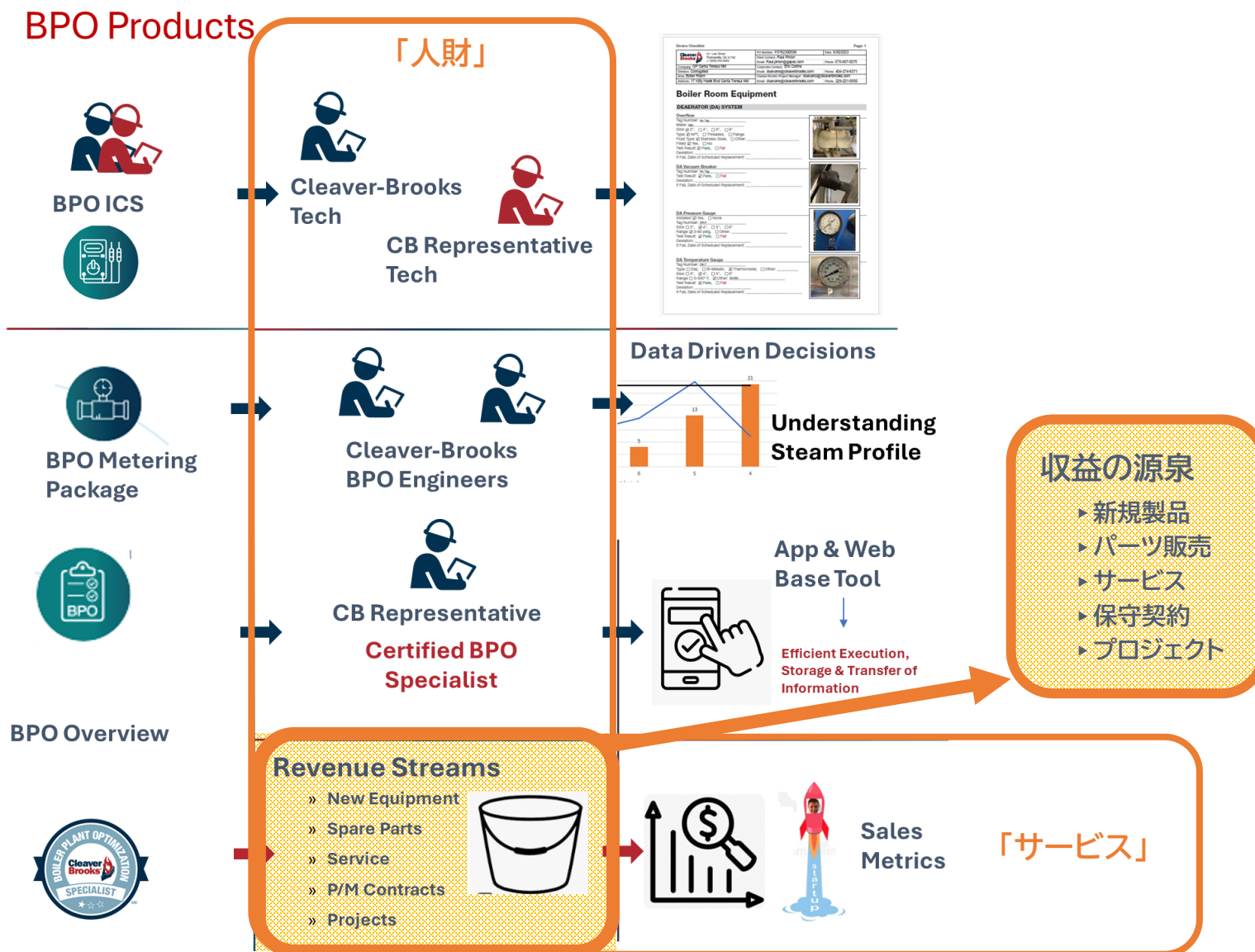
### ● 米国のボイラ事情とC-B社が主導する方向性

#### ▶ Boiler Plant Optimization BPOサービス



- BPOスコアカード（無料）
  - ▶ お客様は、C-B社のツールを用いて、自社のボイラ室の現状を業界のベストプラクティスと比較し、改善すべき点についてリアルタイムのフィードバックを得られます。
- BPOの概要（無料）
  - ▶ 認定BPOスペシャリストが4時間の現場訪問を行い、お客様とディスカッションして、設備改善や省エネ提案を詳述したレポートを作成します。
- BPO計器校正サービス（有料）
  - ▶ C-B社のサービス担当者が、ボイラ設備の計装機器の正確な機能と信頼性を確保するため、試験及び校正計画を策定、文書化、実行します。
- BPOガーディアン・プログラム（有料）
  - ▶ C-B社の専門家が、ボイラの危険運転を防止するための試験計画手順を作成し、機器の試験及び検証を実施します。数日間に渡る作業の中で、ボイラプラント全体のプロセス及び計装図が作成されます。
- BPOアセスメント（有料）
  - ▶ C-B社のエンジニアは、数日間に渡る評価を通じて、複雑なボイラ室及び蒸気システムの課題に対し、実用的な解決策を提供します。これにより、施設は、省エネ効果、プロジェクトコスト、収面、投資利益率(ROI)など、プロジェクト実施に活用できる定量的な結果を得ることができます。

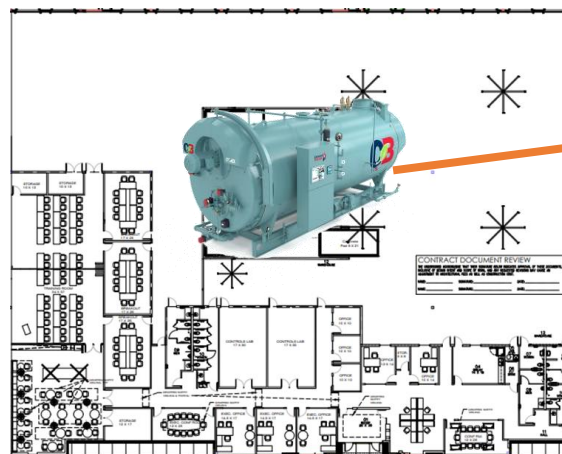
BPOサービス＝「人財」による「サービス」が収益の源泉となる



## BPOサービスを支える「人財」の育成

## Cleaver-Brooks Academy – Current Shell

約280坪の教室とオフィス、約560坪のボイラ実験室を持つCleaver-Brooks アカデミーを2026年秋に開設します。  
このアカデミーが、BPOサービスを支える人財の育成拠点となります。



各機種の実機を配置し、  
実体験からの学びを推進します。

## ● 進む人財教育強化



## Emerging Leadership Training (ELT)

新任役職者向けにリーダーシップの基礎能力構築のためのプログラム。2026年度はC-B社5つの拠点で168名を対象に10回のセッションを実施。今後も引き続き開催予定。



## IGNITE Program

新入社員向けに、チームメイトとの絆や会社への理解を深め、成功に必要な知識と自信を養うためのプログラム。双方向型のトレーニングにより、会社は新入社員からのフィードバックを業務改善に反映。このプログラムは、他拠点にも拡大予定。



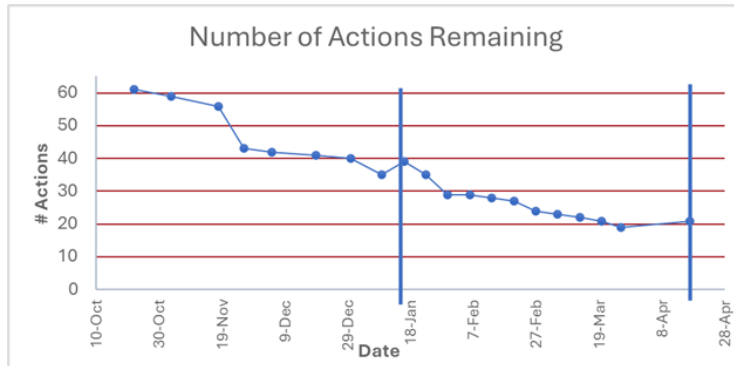
## Project Genesis

CBSSの技術者のスキルと即戦力向上のためのプログラム。安定した高品質化を目指す。このフレームワークで会社はスキルギャップを特定でき、生産性及び業務品質の向上、行動効率UP、対応能力向上を実現する。

## “チャレンジ2”: 品質向上のための投資活動

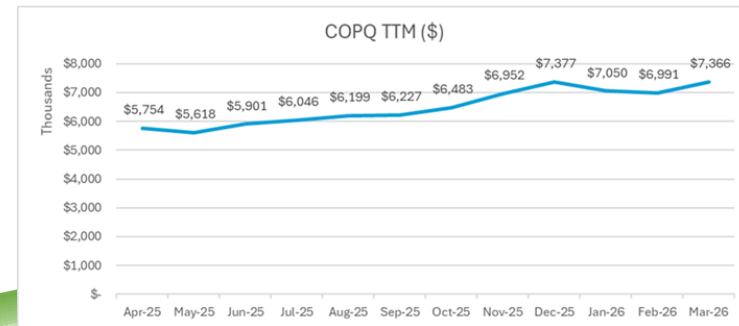
- オープンクレーム(未解決クレーム)減少とその是正コスト増はトレードオフだが品質改善のためのコスト増は受容し、代理店の声を反映しながら、オープンクレームゼロに向けた取り組みを進める。

▶ オープンクレームはゼロへ



対応残件数の減少

是正コスト増



▶ 品質改善のための短期的なコスト増は受容

## “チャレンジ2”：品質向上のための投資活動

- 従来QC(品質管理)からC-B社とCERTUSSにもQA(品質保証)を付加



2026年度戦略

将来戦略

各社異なる価値観と環境

1. 共有

2. 融合

3. 定着

- 1) 全グループ統一の品質KPI
- 2) グローバル品質会議開催
- 3) M&A各社のQMS体制整備

- 1) Miura Global Quality Policy確立
- 2) 安全・品質プロセス標準化
  - ① 設計標準・製造技術標準の展開
  - ② 設計・製造・アフターサービス教育の展開
- 3) 品質ガバナンス統制
  - ① 全社横断設計レビュー (FMEA・DR活用)
  - ② 各社相互製造プロセス監査
  - ③ グローバルでの強靱なサプライチェーン構築

## “チャレンジ2”：品質向上のための投資活動 “品質改善とコスト競争力を両立”

### ● C-B社構造改革の推進

- ▶ 過去に充分に行われなかった品質・生産性改善投資を、ミウラグループ化後は「内製化」「工程統合」「自動化」により現実的に前進させて、製造基盤を再構築し、品質改善とコストダウンの推進を継続していく。

→ 短期利益志向から、持続的な製造競争力強化へ転換

Before 分断、手作業が中心だった

ミウラグループ

投資の方向性を「内製化」「工程統合」「自動化」に切り替え、品質改善とコスト削減を同時に狙う

#### 課題認識

- ・ 外注依存でコスト構造が重い
- ・ 工程が分断され品質が安定しにくい
- ・ 手作業及び属人作業が多い



Lincoln 現状工程(Current State)

#### 内製化

外注工程を減らし、材料・物流・在庫の改善へ

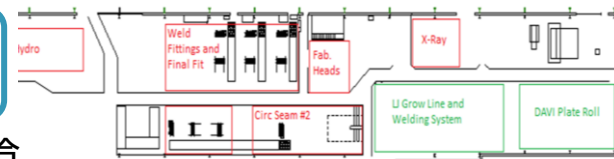
| Thomasville:エンボス工程の内製化



#### 工程統合

複数工程を集約し、スループットと品質を改善

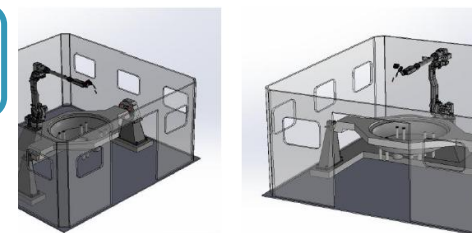
| Stratford:レイアウト変更とライン統合



#### 自動化

属人作業を標準化し、再現性ある品質を確保

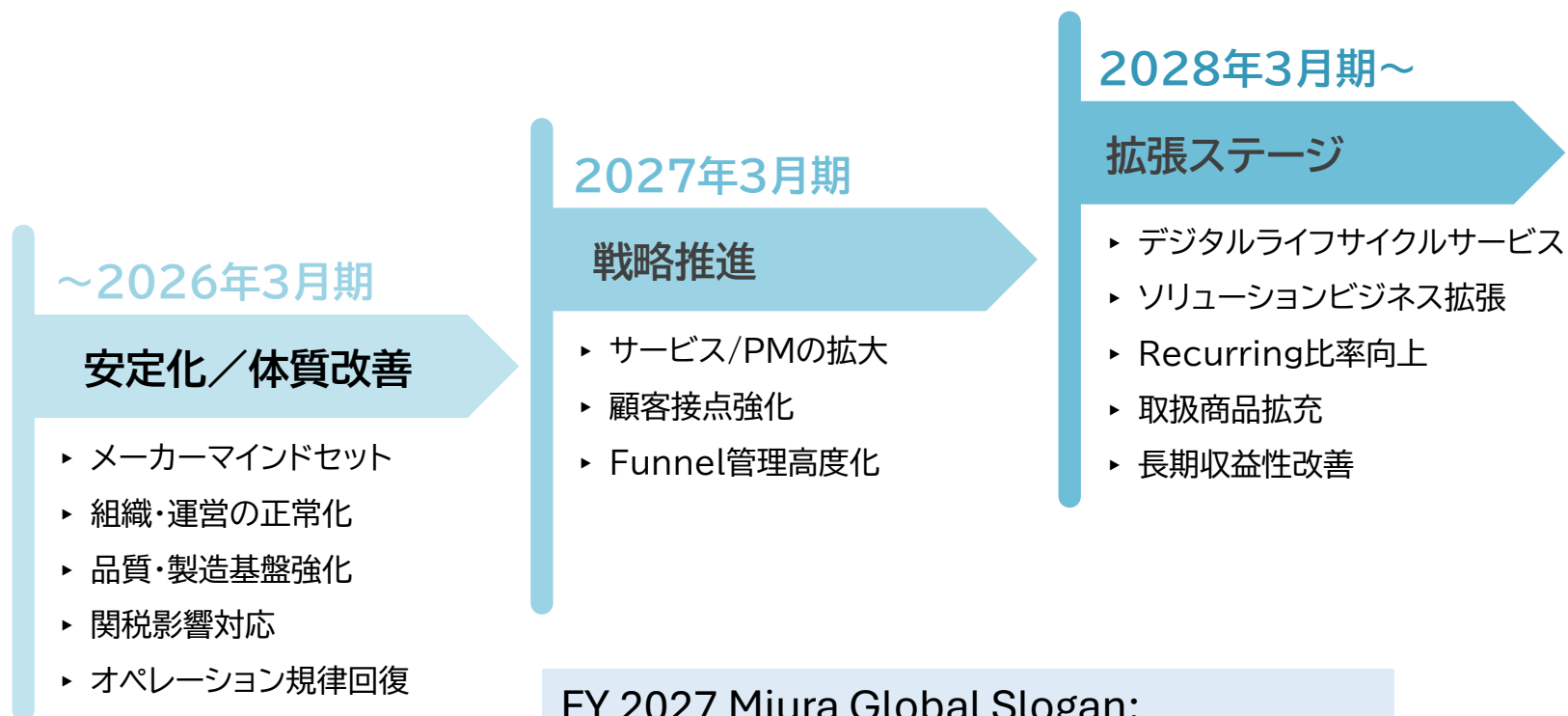
| Lincoln:ロボット溶接セル



## 【まとめ】 Cleaver-Brooks 変革ロードマップ

### ● オーナーシップの変更が導くビジネスモデルの変革:

- ▶ 受注の質と予見性を高める営業モデルへの改革を進め、顧客を起点として代理店と共に持続的収益を生み出すライフサイクルモデルへ進化



FY 2027 Miura Global Slogan:

# Close to Customers

# 5. Appendix

---

## 連結財政状態計算書

(単位:億円)

	2025年3月期	2026年3月期	前期比
流動資産	1,794	2,031	+237
現金および現金同等物	552	690	+137
営業債権	710	743	+33
その他の金融資産	90	137	+47
棚卸資産	395	408	+13
その他流動資産	45	51	+5
非流動資産	2,597	2,732	+135
<b>資産合計</b>	<b>4,391</b>	<b>4,764</b>	<b>+372</b>
流動負債	856	930	+74
営業債務	238	257	+19
その他	618	673	+54
非流動負債	1,482	1,387	△94
<b>負債合計</b>	<b>2,338</b>	<b>2,318</b>	<b>△19</b>
<b>資本合計</b>	<b>2,052</b>	<b>2,445</b>	<b>+392</b>

- ・(流動資産)  
現金及び現金同等物、その他の金融資産、営業債権及びその他の債権、棚卸資産が増加
- ・(非流動資産)  
繰延税金資産が減少した一方、持分法で会計処理されている投資、のれん及び無形資産、その他の金融資産、有形固定資産が増加
- ・(流動負債)  
その他の流動負債、営業債務及びその他の債務、引当金、未払法人所得税等、契約負債が増加
- ・(非流動負債)  
繰延税金負債増加した一方、その他の金融負債が減少
- ・利益剰余金やその他の資本の構成要素が増加

## 連結損益計算書

(単位:億円)

	2025年3月期		2026年3月期		前期比
売上収益	2,513		2,687		+173
売上原価	1,571	62.5%	1,670	62.2%	+99
売上総利益	942	37.5%	1,016	37.8%	+73
販売費及び一般管理費	694	27.6%	721	26.8%	+26
その他の収益	12		16		+4
その他の費用	7		2		△4
<b>営業利益</b>	<b>253</b>	<b>10.1%</b>	<b>309</b>	<b>11.5%</b>	<b>+55</b>
金融収益	13		21		+7
金融費用	17		16		0
持分法による投資損益	42		64		+22
<b>税引前当期利益</b>	<b>292</b>	<b>11.6%</b>	<b>378</b>	<b>14.1%</b>	<b>+86</b>
法人所得税費用	62		102		+40
<b>当期利益</b>	<b>229</b>	<b>9.1%</b>	<b>275</b>	<b>10.3%</b>	<b>+46</b>
<b>当期利益の帰属</b>					
親会社の所有者	228		276		+47
非支配持分	0.5		△0.5		△1
<b>当期利益</b>	<b>229</b>		<b>275</b>		<b>+46</b>

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:億円)

	2025年 3月期	2026年 3月期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	341	424	+83
持分法による投資損益	△42	△64	△22
棚卸資産の増減額	54	5	△49
営業債務及びその他の債務の増減額	16	4	△11
その他	313	479	+166
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,346	△72	+1,274
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,197	△242	△1,439
長期借入金の返済による支出	△114	△126	△241
その他	1,311	△115	△1,427
現金及び現金同等物期首残高	372	552	+179
<b>現金及び現金同等物期末残高</b>	<b>552</b>	<b>690</b>	<b>+137</b>

- ・ 営業活動では、税引前当期利益、減価償却費及び償却費の増加、持分法による投資損益、法人所得税等の支払による減少が発生。
- ・ 投資活動では、定期預金の払戻・預入による収支や有形固定資の取得による支出の発生
- ・ 財務活動では、長期借入金の返済や配当金の支払による支出の発生

(注)2025年3月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、  
2025年3月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

## キャッシュ・フロー推移

単位:百万円

	2022年3月期 累計	2023年3月期 累計	2024年3月期 累計	2025年3月期 累計	2026年3月期 累計
営業活動CF	19,442	17,844	20,810	34,119	42,445
投資活動CF	△14,481	△12,535	△1,270	△134,627	△7,232
フリーCF	4,961	5,309	19,540	△100,508	35,213
財務活動CF	△3,263	△13,766	△15,403	119,703	△24,245

## 設備投資、減価償却費、研究開発費推移

単位:百万円

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
設備投資(使用権資産除く)	3,847	2,868	3,532	6,725	5,102
減価償却費	6,879	7,033	6,707	14,406	13,663
研究開発費	2,905	3,353	3,211	4,560	5,117

(注)2025年3月期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、  
2025年3月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

## セグメント別売上収益推移（新セグメント）

単位:億円

	2023年 3月期 累計	構成比	2024年 3月期 累計	構成比	2025年 3月期 累計	構成比	2026年 3月期 累計	構成比	2027年 3月期 累計予想	構成比
日本国内	1,222	77%	1,188	75%	1,288	51%	1,388	52%	1,440	51%
米州	102	7%	114	7%	861	34%	912	34%	980	34%
アジアその他	258	16%	293	18%	363	15%	386	14%	425	15%
合計	1,583	100%	1,596	100%	2,513	100%	2,687	100%	2,845	100%

## セグメント別利益推移（新セグメント）

単位:億円

	2023年 3月期 累計	構成比	2024年 3月期 累計	構成比	2025年 3月期 累計	構成比	2026年 3月期 累計	構成比	2027年 3月期 累計予想	構成比
日本国内 (セグメント利益率)	184 (15.1%)	82%	198 (16.7%)	83%	199 (15.5%)	56%	215 (15.5%)	60%	220 (15.3%)	59%
米州 (セグメント利益率)	5 (5.1%)	2%	7 (6.7%)	3%	119 (13.8%)	33%	103 (11.3%)	29%	108 (11.0%)	29%
アジアその他 (セグメント利益率)	36 (14.2%)	16%	33 (11.5%)	14%	41 (11.4%)	11%	38 (10.0%)	11%	43 (10.1%)	12%
計 (セグメント利益率)	226 (14.3%)	100%	239 (15.0%)	100%	360 (14.3%)	100%	357 (13.3%)	100%	371 (13.0%)	100%
調整額	0	—	△1	—	△5	—	△2	—	—	—
合計 (セグメント利益率)	226 (14.3%)	—	237 (14.9%)	—	355 (14.1%)	—	354 (13.2%)	—	—	—

(注) セグメント利益の調整額には、セグメント間の内部取引消去が含まれております。

## セグメント別売上収益推移（【参考】旧セグメント）

単位:億円

	2023年 3月期 累計	構成比	2024年 3月期 累計	構成比	2025年 3月期 累計	構成比	2026年 3月期 累計	構成比	2027年 3月期 累計予想	構成比
国内機器販売	836	53%	773	48%	841	34%	902	34%	935	33%
国内メンテナンス	386	24%	414	26%	446	18%	484	18%	505	18%
海外機器販売	265	17%	296	19%	305	12%	321	12%	360	13%
海外メンテナンス	95	6%	111	7%	126	5%	137	5%	155	5%
C-B・CERTUSS	—	—	—	—	792	31%	839	31%	890	31%
合計	1,583	100%	1,596	100%	2,513	100%	2,686	100%	2,845	100%

## セグメント別利益推移(【参考】旧セグメント)

単位:億円

	2023年 3月期 累計	構成比	2024年 3月期 累計	構成比	2025年 3月期 累計	構成比	2026年 3月期 累計	構成比	2027年 3月期 累計予想	構成比
国内機器販売 (セグメント利益率)	75 (9.0%)	34%	82 (10.7%)	34%	74 (8.9%)	21%	87 (9.7%)	25%	89 (9.5)	24%
国内メンテナンス (セグメント利益率)	101 (26.3%)	46%	113 (27.5%)	48%	123 (27.8%)	35%	125 (25.9%)	35%	131 (25.9)	35%
海外機器販売 (セグメント利益率)	29 (11.2%)	14%	28 (9.5%)	12%	21 (6.9%)	6%	28 (8.9%)	8%	25 (4.9)	7%
海外メンテナンス (セグメント利益率)	13 (14.6%)	6%	14 (12.9%)	6%	16 (13.1%)	5%	18 (13.7%)	5%	20 (12.9)	5%
C-B・CERTUSS (セグメント利益率)	—	—	—	—	119 (15.1%)	33%	95 (11.4%)	27%	106 (11.9)	29%
合計 (セグメント利益率)	219 (13.8%)	100%	239 (14.9%)	100%	355 (14.2%)	100%	356 (13.0%)	100%	371 (13.0)	100%

(注) 2024年3月期累計より営業利益にかわりセグメント利益での表示に変更しております。  
 なお、この変更該当する当頁の合計欄は、「その他」の区分と調整額を含まない、セグメント利益の計です。

## (国内)事業別売上収益推移

単位:億円

	2024年 3月期 累計	構成比	2025年 3月期 累計	構成比	2026年 3月期 累計	構成比	2027年 3月期 累計予想	構成比
ボイラ	724	61%	750	58%	798	58%	820	57%
アクア (水処理機器)	95	8%	109	9%	127	9%	145	10%
船用	112	10%	132	10%	152	11%	150	10%
食機・ メディカル	136	11%	166	13%	166	12%	175	12%
その他 (ランドリー・特機・ 新事業・環境等)	121	10%	132	10%	145	10%	150	10%
合計	1,188	100%	1,289	100%	1,388	100%	1,440	100%

## 地域別売上収益推移

単位:億円

	2024年 3月期 累計	構成比	2025年 3月期 累計	構成比	2026年 3月期 累計	構成比	2027年 3月期 累計予想	構成比
日本	1,188	74%	1,289	51%	1,388	52%	1,440	51%
米州	114	7%	115	5%	128	5%	150	5%
C-B	—	—	743	30%	778	29%	830	29%
韓国	113	7%	119	5%	117	4%	125	4%
中国	111	7%	113	4%	118	4%	130	5%
その他アジア	70	5%	77	3%	87	3%	95	3%
欧州	1	0%	57	2%	71	3%	75	3%
海外合計	409	26%	1,224	49%	1,299	48%	1,405	49%
合計	1,597	100%	2,513	100%	2,687	100%	2,845	100%

## 為替レート推移

平均レート

通貨	2023年3月期 累計	2024年3月期 累計	2025年3月期 累計	2026年3月期 累計	前同比増減率	2027年3月期 累計予想	中期経営計画 想定レート
USD	135.50	144.59	152.62	150.67	△1.3%	155.00	149.00
CAD	102.47	107.22	109.79	109.03	△0.7%	113.00	104.00
ユーロ	—	—	163.88	174.64	+6.6%	180.00	162.00
元	19.75	20.13	21.11	21.22	+0.5%	22.60	20.50
NTD	4.46	4.60	4.70	4.89	+4.0%	4.90	4.50
WON(100W)	10.37	10.97	10.98	10.59	△3.6%	10.40	10.90
ルピア(100Rp)	0.90	0.95	0.96	0.91	△5.2%	0.91	0.91
ブラジルリアル	26.28	29.33	27.29	27.74	+1.6%	30.20	26.00
メキシコペソ	6.90	8.35	8.02	8.16	+1.7%	8.80	7.30
タイバーツ	3.84	4.11	4.38	4.67	+6.6%	4.80	4.40

## 【参考】地域別売上収益推移(為替影響を除く)

単位:億円

	2025年3月期 累計	2026年3月期 累計	前同比成長率	【参考】 為替換算影響を除いた 前同比成長率
日本	1,289	1,388	+7.7%	+7.7%
米州	115	128	+11.3%	+12.3%
C-B	743	778	+4.7%	+6.0%
韓国	119	117	△1.7%	+2.6%
中国	113	118	+4.4%	+4.4%
その他 アジア	77	87	+13.0%	+13.0%
欧州	57	71	+24.6%	+20.3%
海外合計	1,224	1,299	+6.1%	+7.2%
合計	2,513	2,687	+6.9%	+7.5%

- (注) 1. 為替換算影響を除いた前同比成長率の算出には、当期の為替レートを用いています。  
2. C-B及び欧州は、Cleaver-Brooks社及びCERTUSS社の業績反映期間の影響を含みます。

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/>