

三浦工業株式会社

決算説明及び業績予想 ミウラの成長戦略



三浦工業株式会社

代表取締役社長CEO 宮内 大介

開催日：2017年5月24日(水)

熱・水・環境のベストパートナー



目次

1	会社概要	2
2	2017年3月期末決算の概要	4
3	利益配分、株式の状況	12
4	中期経営計画について	14
5	アイナックス稲本HDの子会社化について	19
6	中国の石炭ボイラ入替戦略	26
7	参考資料	38

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. 会社概要

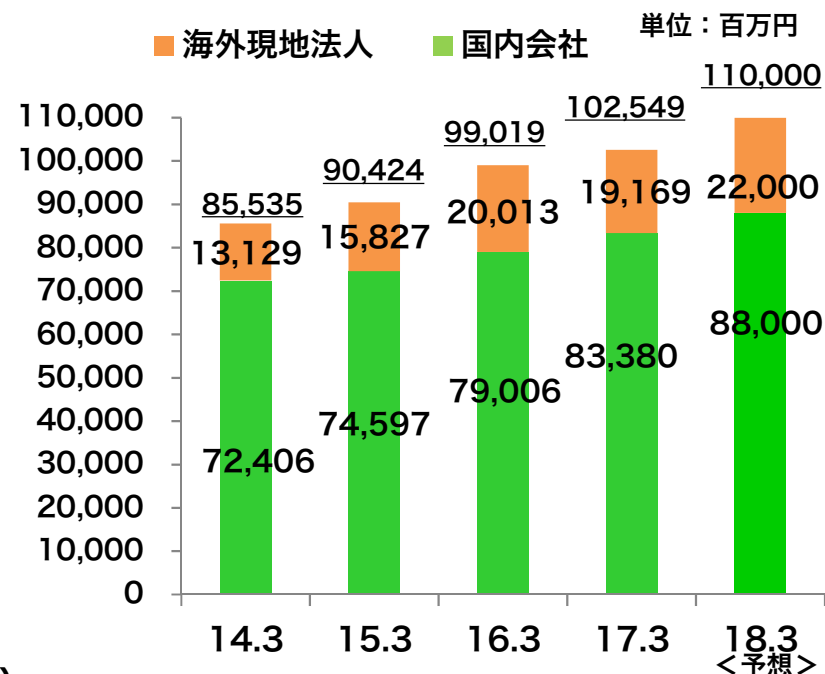
熱・水・環境のベストパートナー



会社概要

所在地 愛媛県松山市堀江町7番地
 設立 1959年5月
 グループ会社 国内 9社（うち連結 8社）
 海外 14社（うち連結10社）
 ※ 2017年3月31日現在
 従業員 連結 4,950名
 グループ 5,013名
 （うち海外 1,393名）
 事業内容 機器販売事業
 メンテナンス事業
 格付情報 発行体格付 A
 株式会社格付投資情報センター（R&I）

【連結売上高】



	単位	16年3月期	17年3月期	18年3月期（予想）
売上高	百万円	99,019	102,549	110,000
営業利益	百万円	10,220	10,577	11,800
税引前利益	百万円	11,080	11,833	12,600
当期純利益	百万円	7,476	8,163	8,700
自己資本比率	%	78.4	78.2	—
1株当たり純資産	円	947.00	993.18	—

2. 2017年3月期末決算の概要

連結業績

[単位：百万円]

	16年3月期	17年3月期	18年3月期 通期予想
売上高	99,019	102,549	110,000
売上原価	58,825	60,865	64,900
販売管費	29,974	31,105	33,300
営業利益	10,220	10,577	11,800
税引前利益	11,080	11,833	12,600
当期純利益	7,476	8,163	8,700

決算の概要

国内

ボイラ及び関連機器、バラスト水処理機器は好調に推移

- ・ 食品業界のボイラ入替による売上増
- ・ 船用機器（バラスト水処理機器）などが売上増

海外

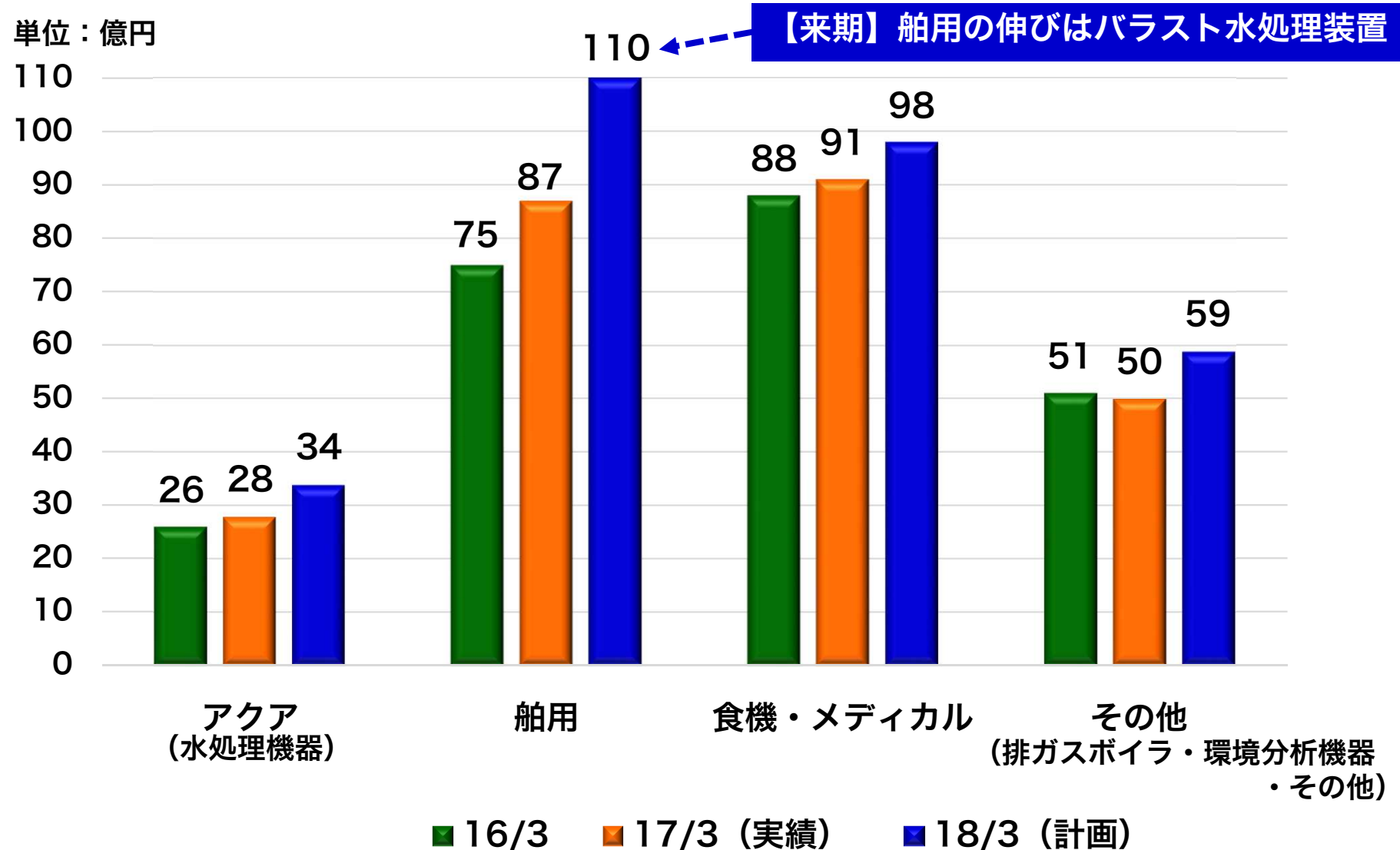
円高の影響および米国と台湾の低調

- ・ 中国の石炭焚きボイラ入替、韓国の財閥への拡販などにより堅調
- ・ 米国および台湾については大型物件の不足

増員等人件費、バラスト装置等の新製品に係る研究費などの増加

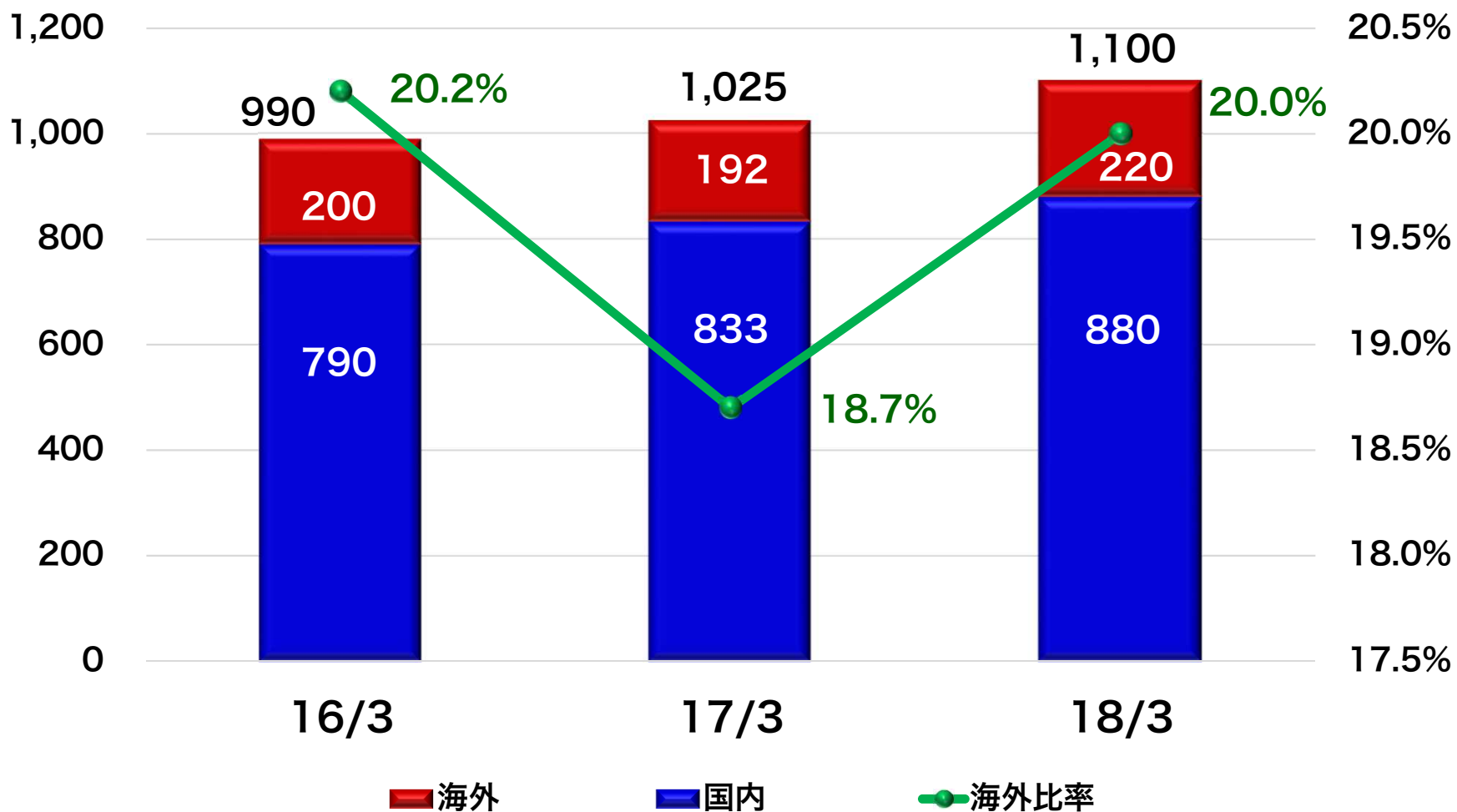
国内売上の分析

単位：億円



海外売上推移

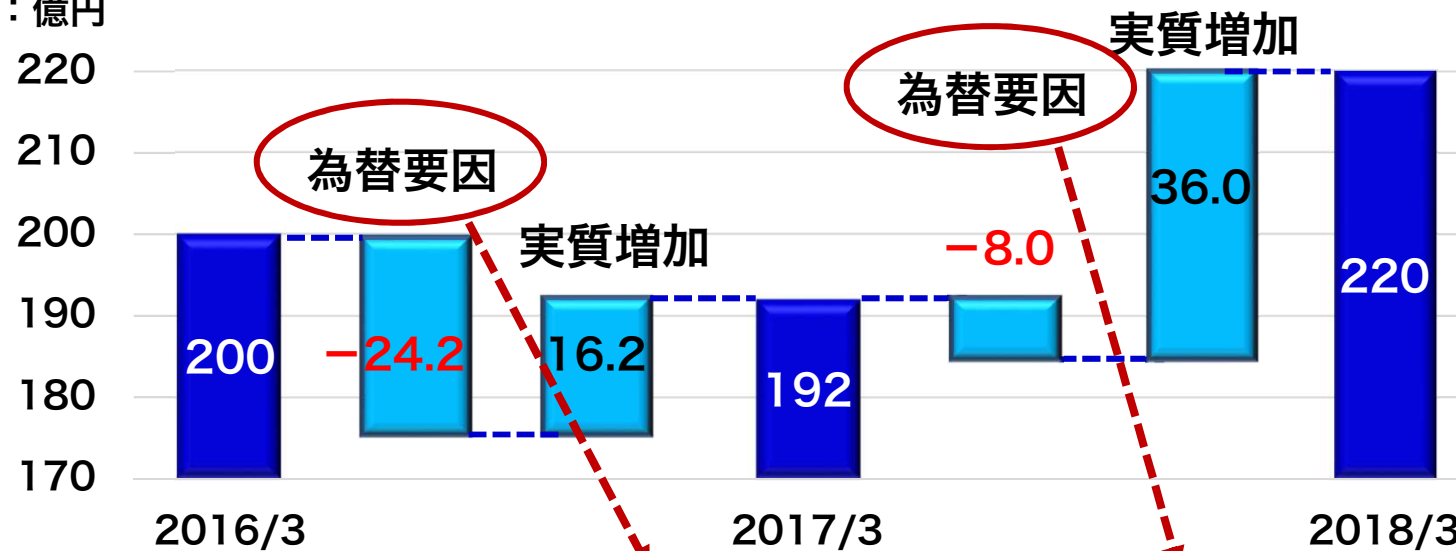
単位：億円



2 2017年3月期末決算の概要

海外売上増加要因分析 海外は為替の影響もあるが、実質的には売上を伸ばしている

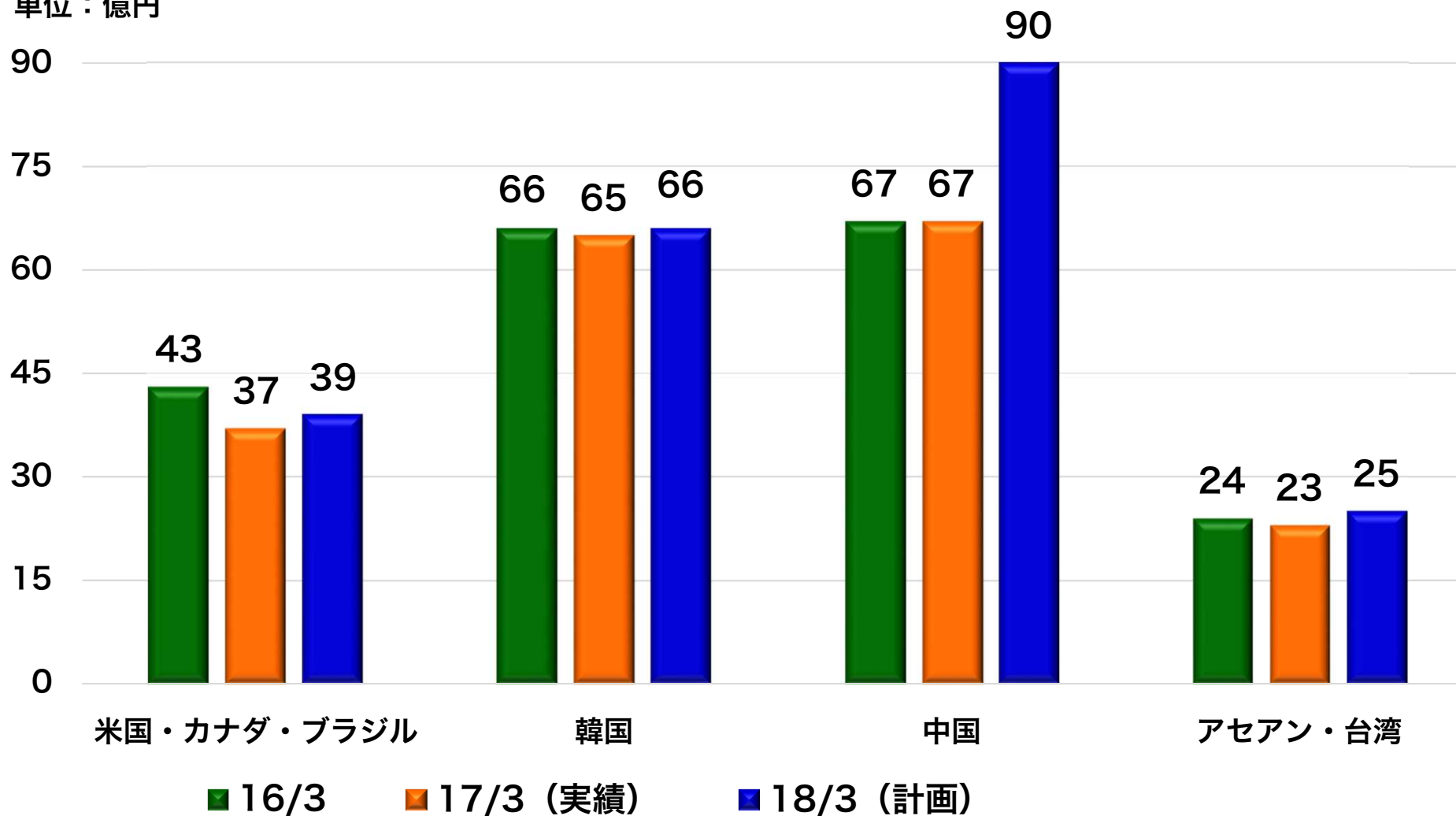
単位：億円



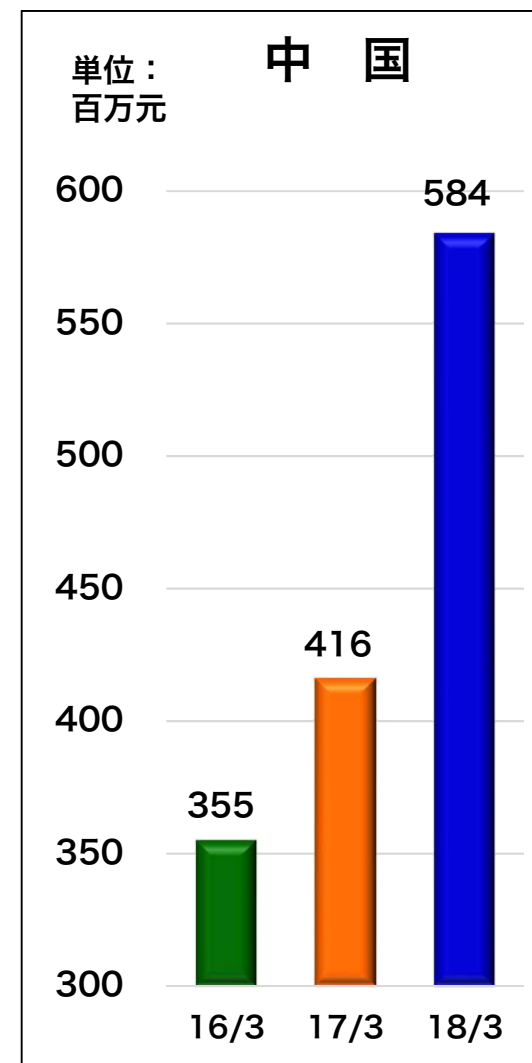
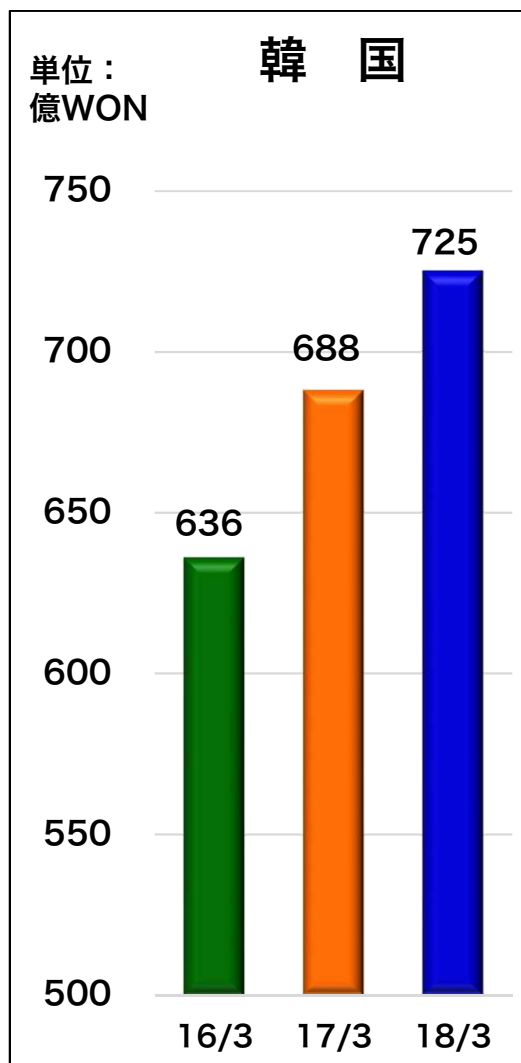
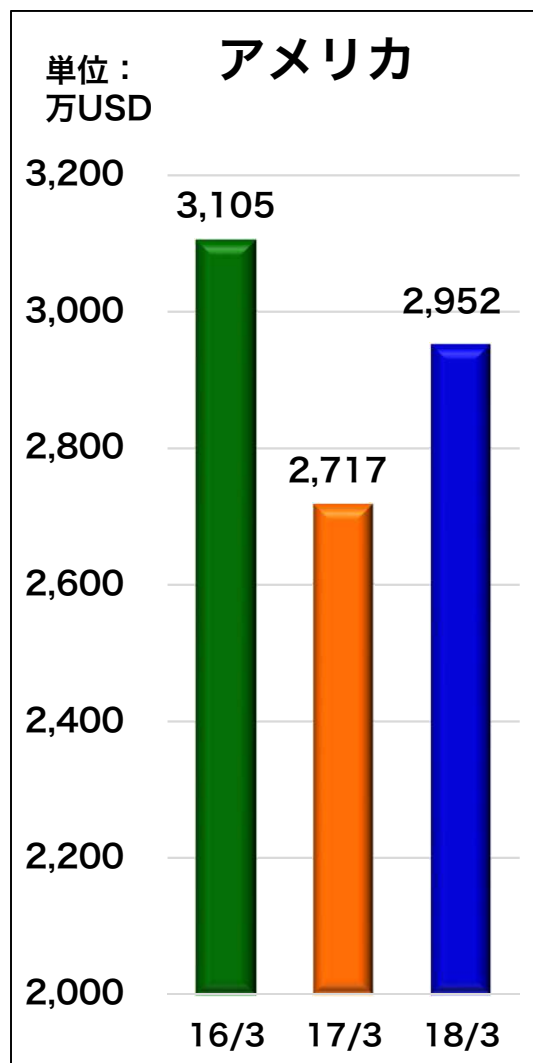
為替 (平均レート)	2015年度	2016年度	増減率	2017度計画	増減率
USD	120.15	108.34	90.2%	105.00	96.9%
CAD	91.84	82.50	89.8%	78.00	94.5%
元	18.86	16.10	85.4%	15.40	95.7%
WON (100W)	10.42	9.45	90.7%	9.10	96.3%
ルピア (100Rp)	0.89	0.82	92.1%	0.80	97.6%
台湾ドル	3.75	3.42	91.2%	3.30	96.5%

海外売上状況

単位：億円



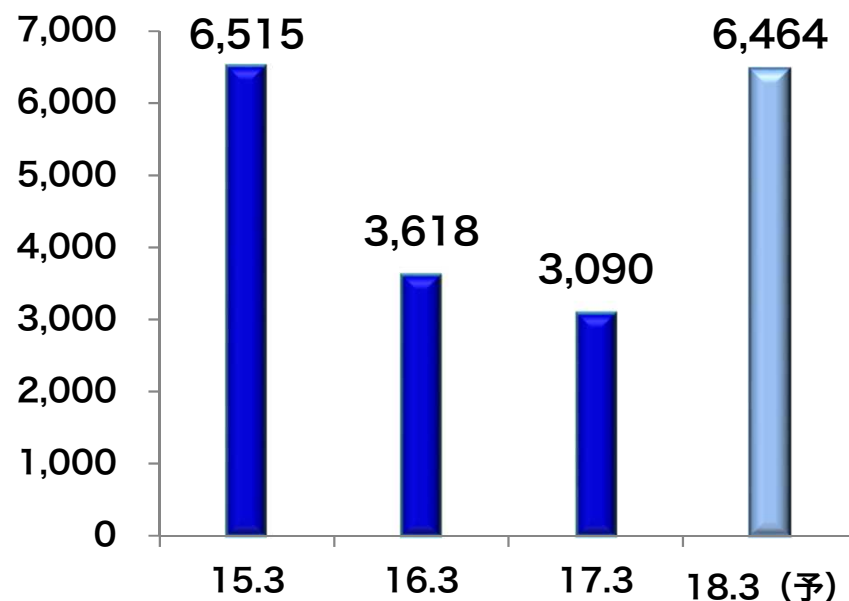
主な海外売上の状況（現地通貨ベース）



設備投資

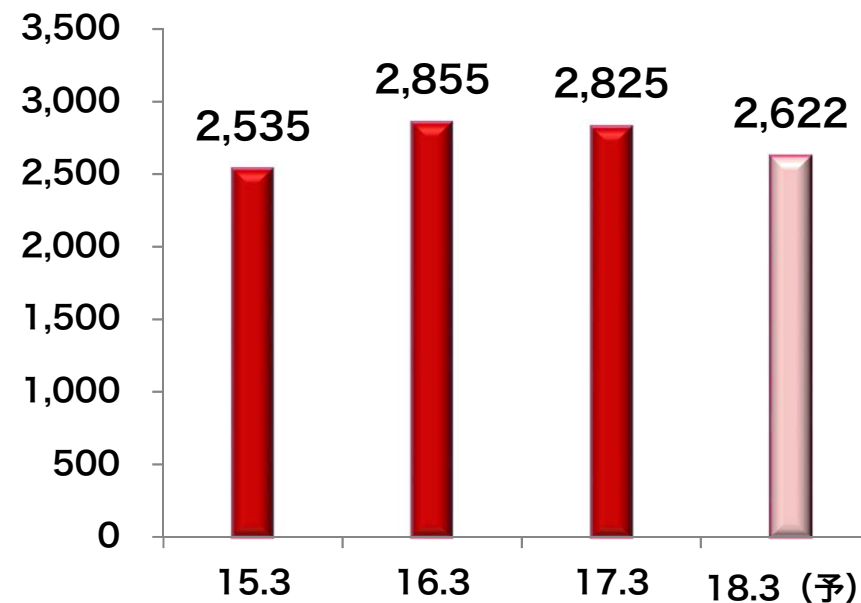
【設備投資の推移】

[単位：百万円]



【減価償却費の推移】

[単位：百万円]



主な設備投資

2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期 (計画)
・ 福岡支店ビル	・ 本社新事務所棟	・ 多目的工場
・ ボイラ部品生産工場	・ 環境分析機器生産工場改修	・ 支店新築工事

3. 利益配分、株式の状況

3 利益配分、株式の状況

① 安定的な配当の継続

② 連結配当性向30%を目処

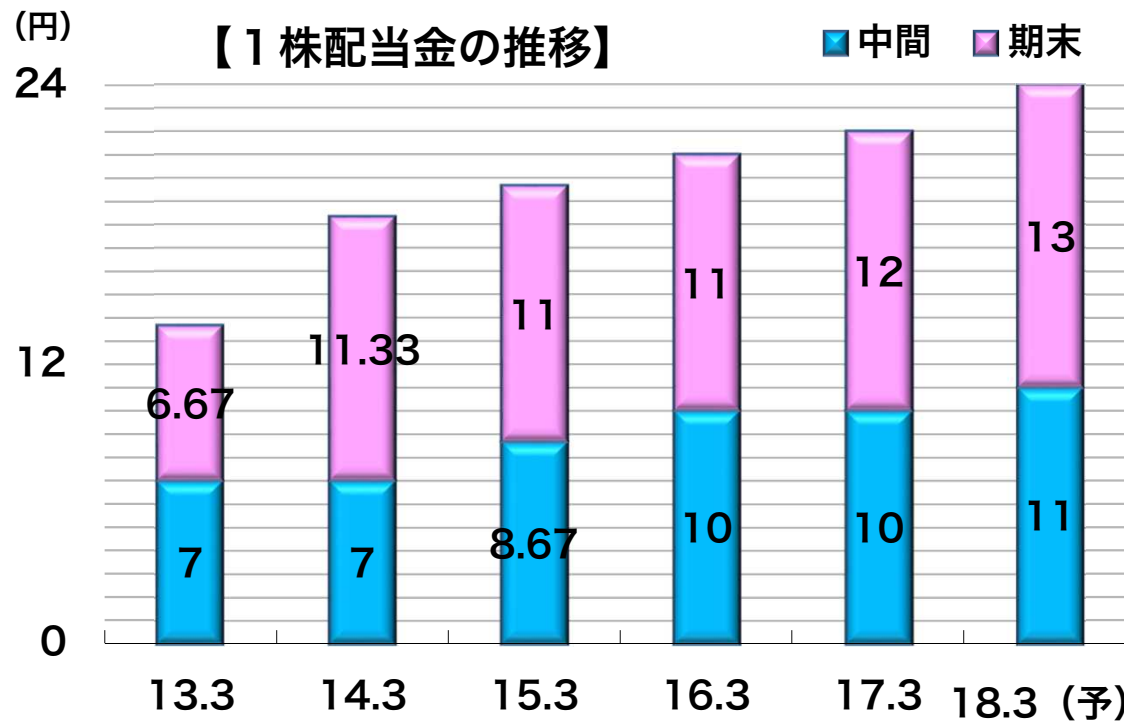


17年3月期

中間 10円
期末 12円
合計 22円

18年3月期

中間 11円
期末 13円
合計 24円 を予想



(ご参考)

自己株式の保有状況

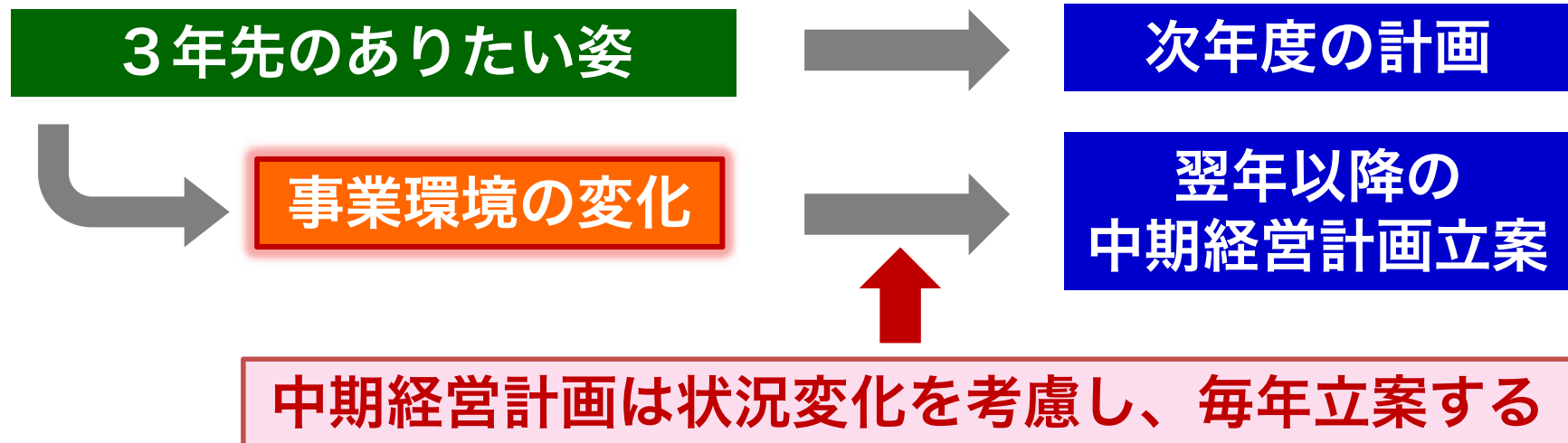
※ 平成29年3月31日時点

・発行済株式総数 (自己株式除く)
112,502,791 株

・自己株式数
12,744,432 株

4. 中期経営計画について

中期経営計画の考え方



ローリング方式

事業環境の変化等を考慮して毎年ローリングする方式

	FY 2016	FY 2017	FY 2018	FY 2019	FY 2020
中期経営計画 2016	2016-2018				
中期経営計画 2017		2017-2019			
中期経営計画 2018			2018-2020		

4 中期経営計画について

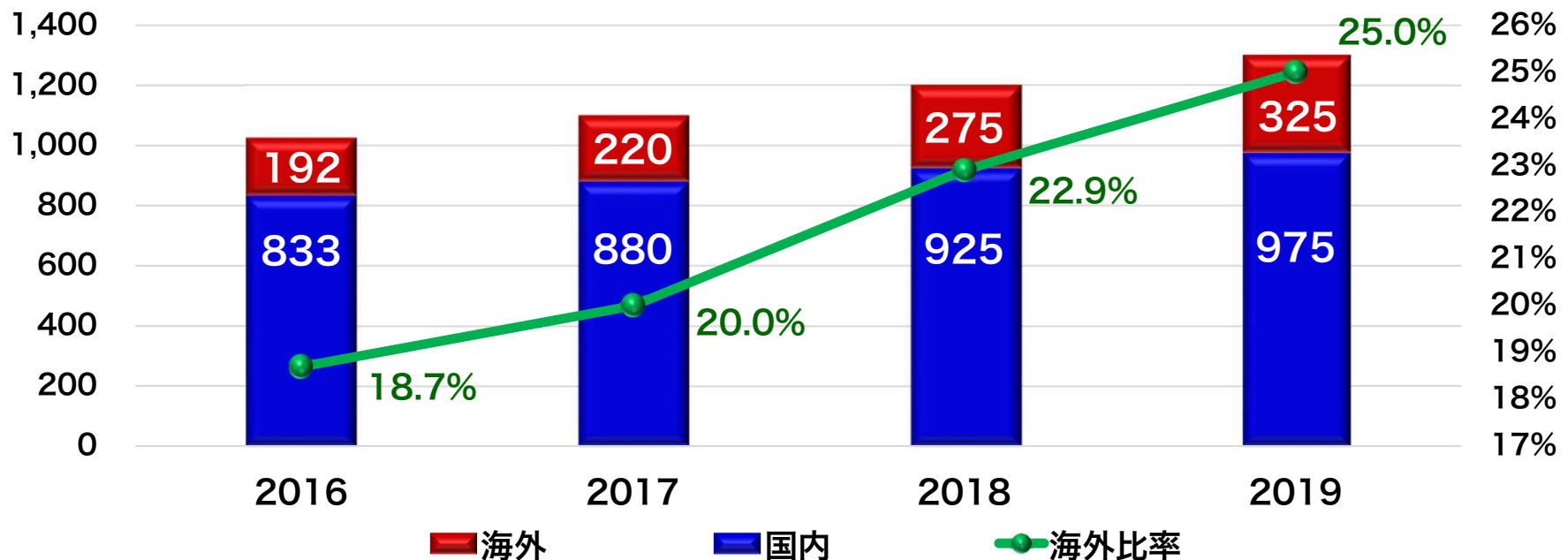
2017年度の中期経営計画

単位：億円

年度	2016年 実績	2017年 計画	2018年 計画	2019年 計画
売上高	1,025	1,100	1,200	1,300
営業利益	105	118	130	145
営業利益率	10.2%	10.7%	10.8%	11.2%

単位：億円

※ 2017年計画よりIFRS適用



中期計画の成長戦略

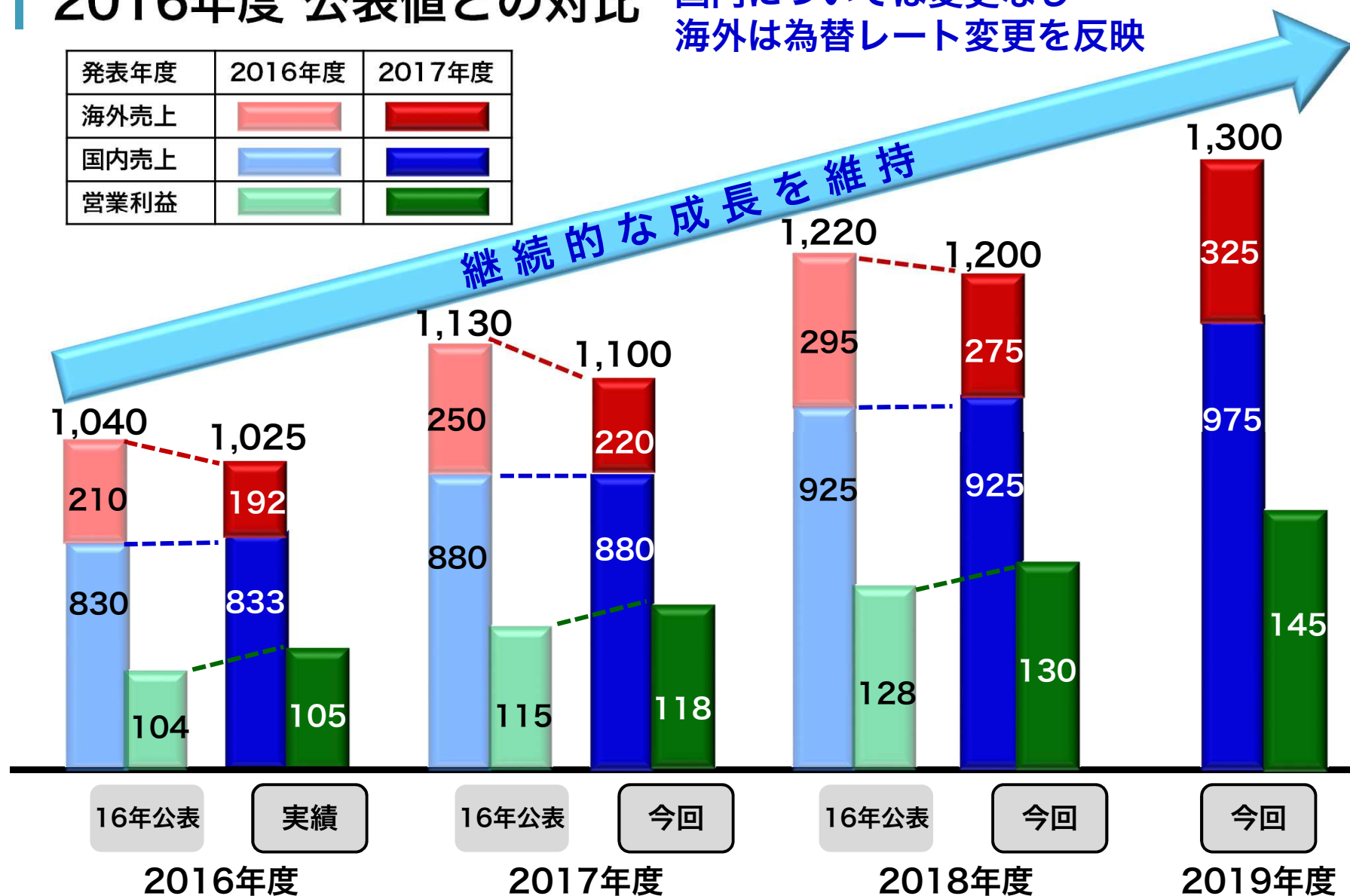
年度		2016年度 実績	2017年度 計画	2018年度 計画	2019年度 計画
国内	合 計	833	880	925	975
	ボイラ	577	579	587	600
	アクア(水処理機器)	28	34	36	44
	船用	87	110	138	160
	食機・メーカ	91	98	103	104
	その他(特機・新事業開発・環境)	50	59	61	67
海外	合 計	192	220	275	325
	米州(アメリカ・カナダ・ブラジル)	37	39	46	48
	韓国	65	66	68	70
	中国	67	90	135	177
	アセアン・台湾	23	25	26	30
合 計		1,025	1,100	1,200	1,300

単位：億円

2016年度 公表値との対比

国内については変更なし
海外は為替レート変更を反映

発表年度	2016年度	2017年度
海外売上		
国内売上		
営業利益		



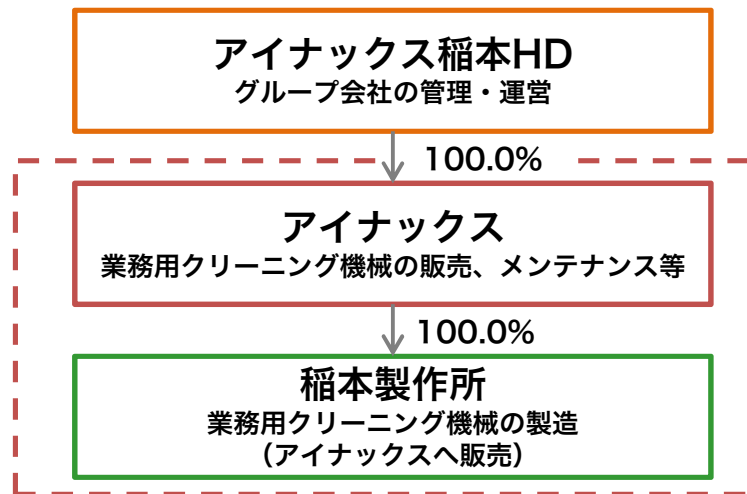
5. アイナックス稲本HDの子会社化について

買収対象会社の概要

【会社概要】

会社名	アイナックス稲本ホールディングス
所在地	東京都品川区大崎五丁目1番11号
設立	2014年12月
事業内容 (子会社含む)	業務用洗濯機・乾燥機等の、開発・製造・販売・メンテナンス・機械設備エンジニアリング等

【資本構成】



2017年7月1日付で、株式会社アイナックスを存続会社とする合併を予定

【主要製品】

連続式洗濯機



大型洗濯機



大型乾燥機



ロールアイロナー



脱水機



小型洗濯機



【業界ポジション】

- 業務用クリーニング機械メーカーの最大手で、大型の業務用洗濯機・関連機器メーカーとして国内トップシェア（50%）を誇る
- 自社製品の製品力に加えて、提案型営業や国内最大規模のメンテナンス体制により、大規模なリネンサプライ工場やクリーニング工場向けのエンジニアリングに強みを持つ

中期計画の成長戦略

株式会社アイナックス

会社概要



代表者	佐々田 和男（代表取締役社長）
事業内容	・業務用クリーニング機械の販売、メンテナンス、機械設備エンジニアリング、電気・建築工事などの施工 ・病院、老人施設、研究所、官庁諸施設等への洗濯、洗浄、乾燥、仕上げ設備全般の販売
所在地	東京都品川区大崎
設立	1970年1月
資本金	1億円
従業員数	179名（2017年2月時点）

株式会社稲本製作所

会社概要



代表者	佐々田 和男（代表取締役社長）
事業内容	・業務用洗濯機及び乾燥機などの製造 ・販売・メンテナンスはグループ会社であるアイナックスで行う
所在地	石川県白山市
設立	1952年6月
資本金	9,630万円
従業員数	144名（2017年1月時点）

販売先

ホームクリーニング業者

ダストコントロール業者

リネンサプライ業者

連続式洗濯機



大型乾燥機



大規模施設へのシステム提案、
施設設計、施工、導入、保守運用等

出所：会社ホームページ、会社開示資料



石川県 白山市

買収対象会社の業績・財務状況（連結）

バブル期に建設された工場の更新や外国人観光客増加によって、リネンサプライ市場が堅調に推移し、対象会社グループは売上高を順調に拡大しています。さらにライジング・ジャパン・エクイティによる買収後の2016年3月期には、労働生産性向上や経費削減による利益率改善を実現しています。

(億円)

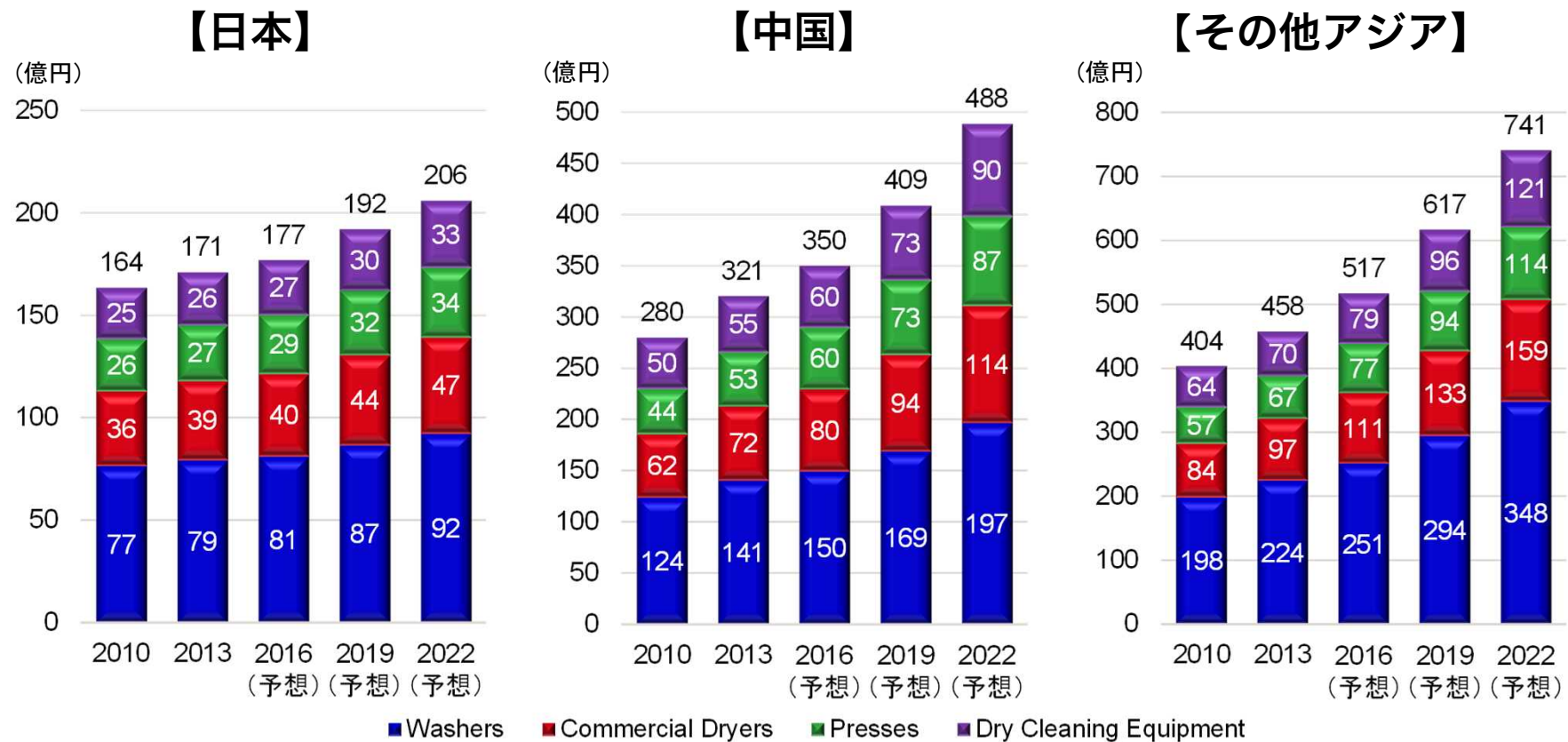
決算期	2016年3月期	【ご参考】 2017年6月期 2016年4月～2017年6月 (12ヶ月経過時点の実績)
連結純資産	34	43
連結総資産	157	152
売上高	151	188
営業利益	10	17

注＜1＞ 億円以下は切り捨てて表示しています。

＜2＞ アイナックス稲本HDは決算期（事業年度の末日）を3月31日から6月30日へ変更する予定であり、この決算期変更に伴い、平成29年6月期は平成28年4月1日から平成29年6月30日までの15ヵ月決算となります。よって、【ご参考】に記載の平成28年4月から平成29年6月（平成29年3月末現在の実績）の財務数値は、12ヶ月の累計であり、会計期間が満了していないため、監査未了であり、一部の連結調整を行っておりません。

業務用クリーニング機械の需要推移

- 人口増加や経済成長などにより、アジアにおける業務用クリーニング機械の需要は増加傾向
- 日本国内では、政府が掲げる観光先進国に向けた施策を背景とした訪日外国人旅行客の拡大などにより、ホテルリネンの市場規模は継続的に拡大



注1：Global Industry Analysts社の予想

注2：2017年4月末の為替レート：1USD=111.4円を使用して円換算にて表記

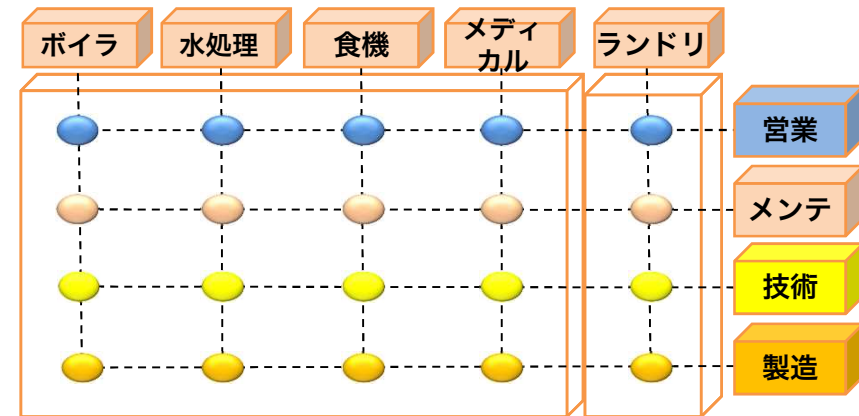
出所：COMMERCIAL LAUNDRY MACHINERY - A GLOBAL STRATEGIC BUSINESS REPORT 06/16 (Global Industry Analysts, Inc.)

中期戦略

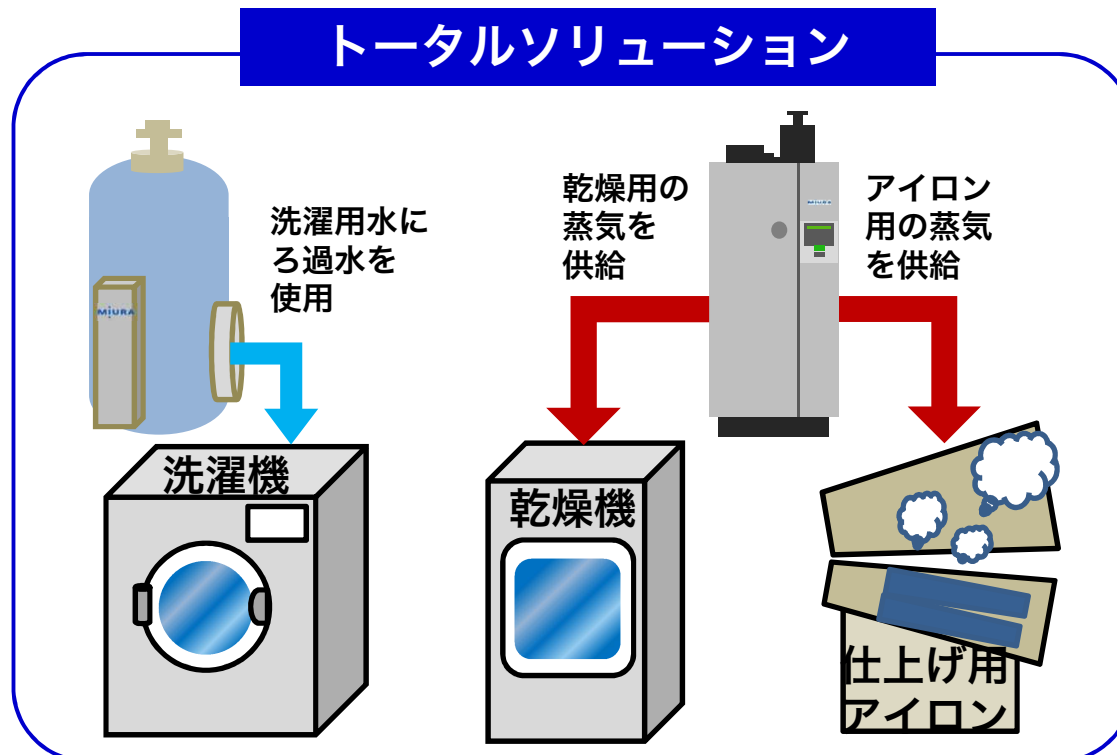
<点から線そして面へ>

点で行っていた営業・メンテナンス体制
の見直し（組織改革）

営業・メンテナンスだけでなく、製品
開発からもトータルソリューション



トータルソリューション



トータルソリューション提案
ワンストップメンテナンス



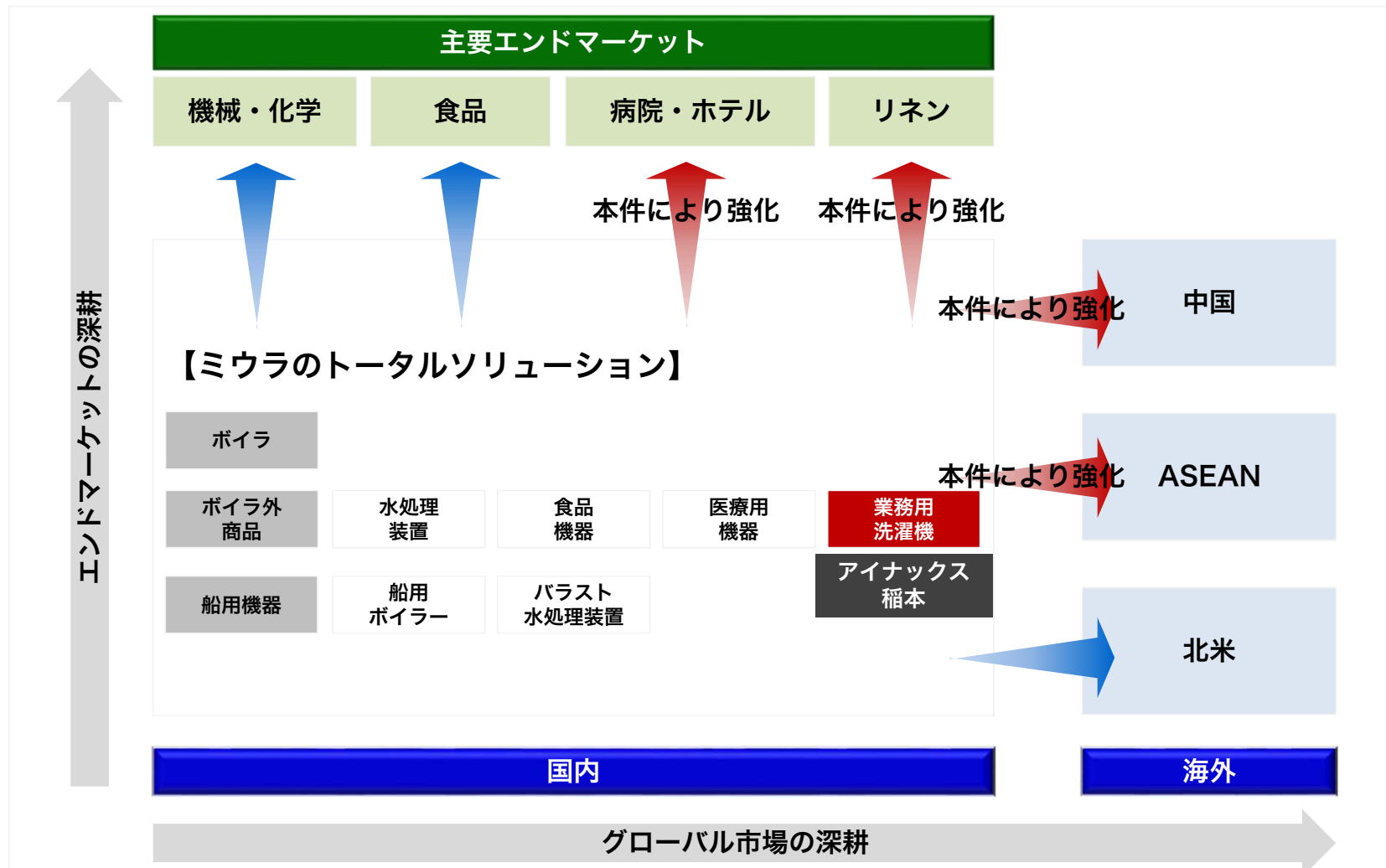
工場オペレーション
の改善



ミウラの総合力で
ムダを省く！

中期戦略と本件の戦略的位置付け

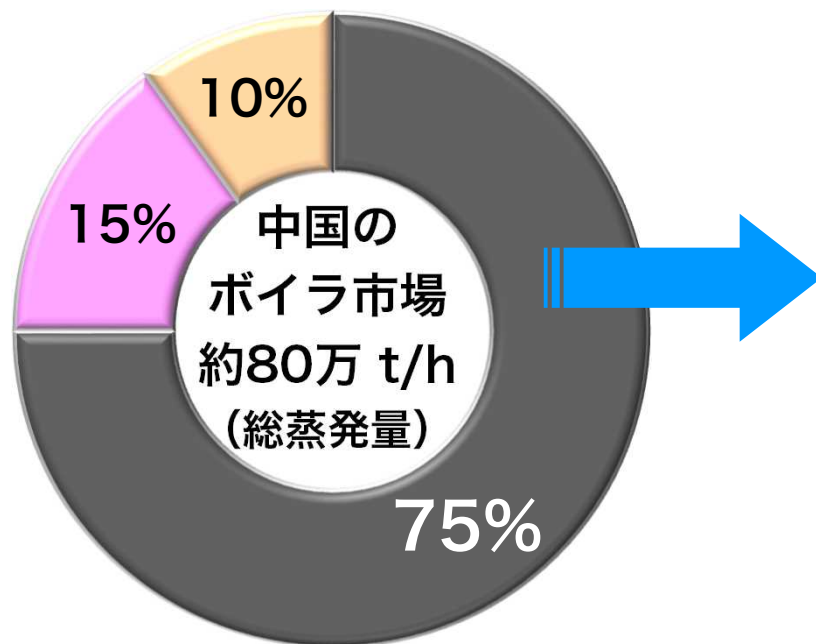
本件により、製品ラインアップの拡充を実現し、主要エンドマーケット向けのソリューションを強化。中期的には、海外市場の更なる深耕も目指す。



6. 中国の石炭ボイラ入替戦略

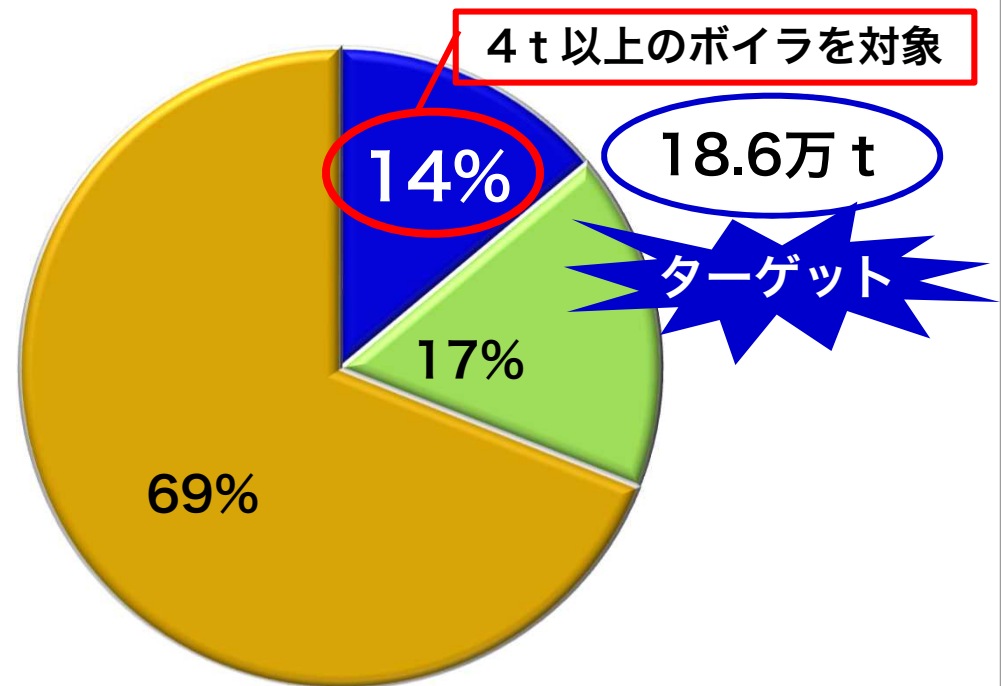
| ミウラのターゲット ※三浦中国調べ

2015年設置ボイラ



■ 石炭焚き ■ ガス焚き ■ その他
その他…油、ペレット（木屑）など

石炭焚きボイラの内訳



■ ミウラターゲット
■ 規制中地域 …石炭禁止区域だが、廃止期限が
■ 規制前地域 決まっていない地域

石炭焚きボイラ規制の状況

規 制

政府の方針、方向性を決定し、地方へ伝達する

2014年11月

「燃煤锅炉节能环保综合提升工程实施方案」政府主要7部門から公布

この内容を基に三浦中国では
2016～2020年が石炭ボイラ
入替の重要な4年間と判断

環境局が「生産停止」の権限を持ち、厳しく取り締まる



地域別ガス化進捗状況	三浦中国の戦略
石炭ボイラがほぼ無い地域(上海、北京など)	➡ ガス→ガス入替の提案
期限通りに石炭廃止した地域	➡ 周辺地域の石炭入替に注力
法規制はあるが強制せず延期した地域	➡ 急な規制強化にも対応できるよう定期訪問し、先行提案実施
生物質燃料(木屑など)への入替許可した地域	➡ 数年後にはこれも廃止、ガス化提案
法規制もまだ無い地域	➡ いつ規制発令されても対応できるよう定期訪問し、先行提案実施

重度の大気汚染地域の排ガス規制

東北：重度の大気汚染地域だが、
ガス不足で規制が進まない地域



規制年月／地域	新設ガス焼き ボイラNOx規制値	三浦ボイラ 対応範囲
2016／天津市 2017(予定)／河北省 2017／上海市か？	80 mg/m ³	低NOx 仕様
2017.4／北京市 2017／河南省郑州市 2017／四川省成都市	30 mg/m ³	新型 LX型

北京市、天津市、河北省、河南省、陝西省、重慶市、
成都市は特に大気汚染がひどく、規制が広がる可能性有り

ライバルメーカー

炉筒煙管メーカー	貫流メーカー
各地域に1つ以上はあ るので、推定1,000 社以上	業界の貫流化の進み具合に よりライバル社は変わるが、 おそらく200社

地域により、その地域のメーカーやその地域に力を入れて
いるメーカーとの競合となる。競合が多い地域では9社競合

地元の人脈のある販売店との協同ワーク戦略を開始

出典：中国まるごと百科事典

ガス供給網と拠点展開

「中国の空をきれいな青空にしたい」



今後の展望

ガス→ガス入替の推進

	石炭焚き	安い炉筒ボイラに入替	ミウラの貫流ボイラ
事例： ダンボール 原紙製造 工場		 効率が悪く、 ガス代が高い	
年間燃料代	500万元	1,300万元	1,065万元

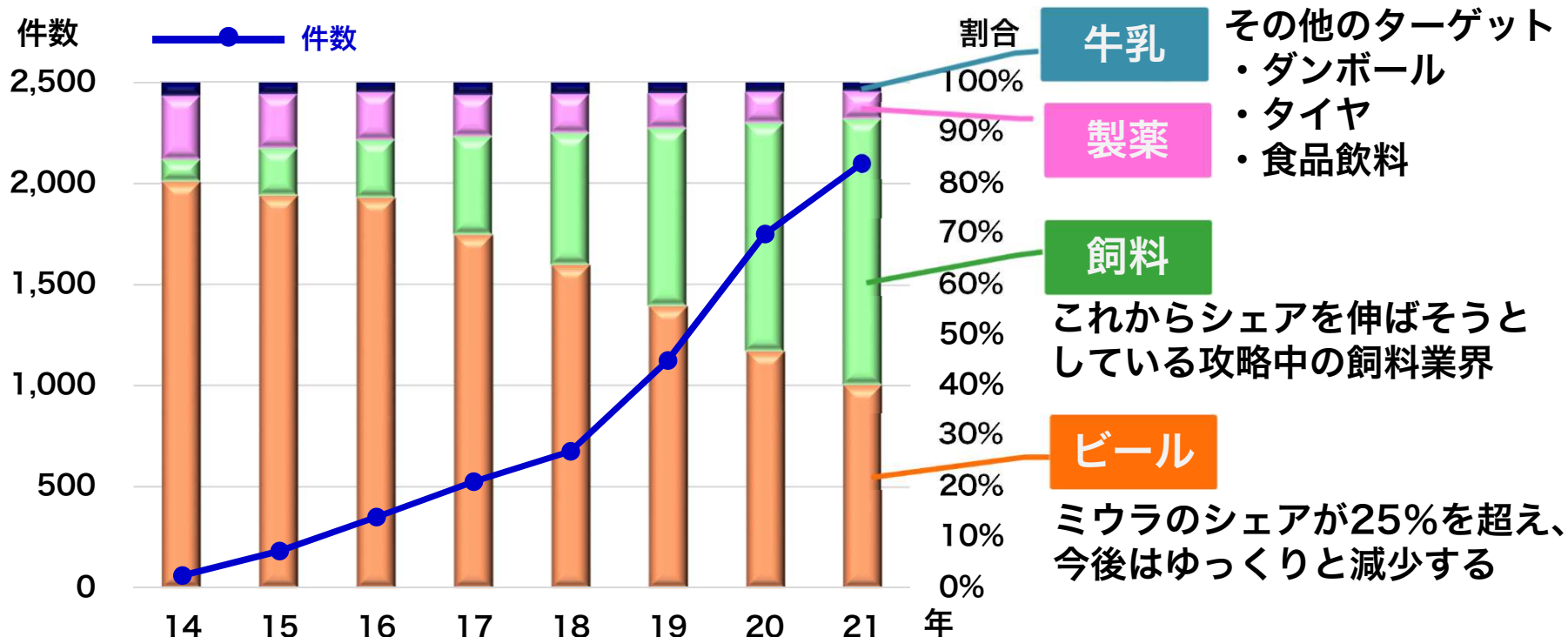
2.6倍

2.13倍

効率、性能の良さで他社と差別化

このような良い事例が同地域・同業界の次の物件へ繋がる

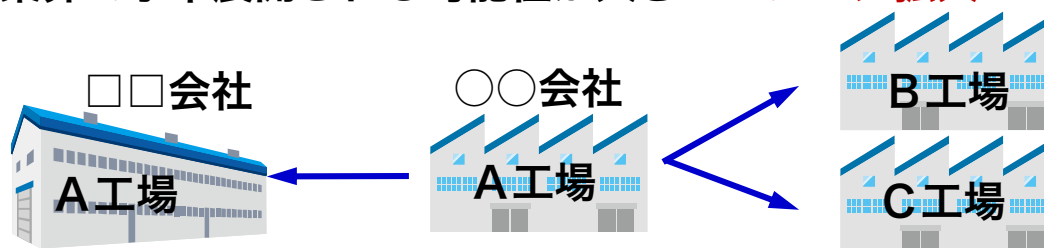
石炭ボイラ入替件数予想とターゲット業種



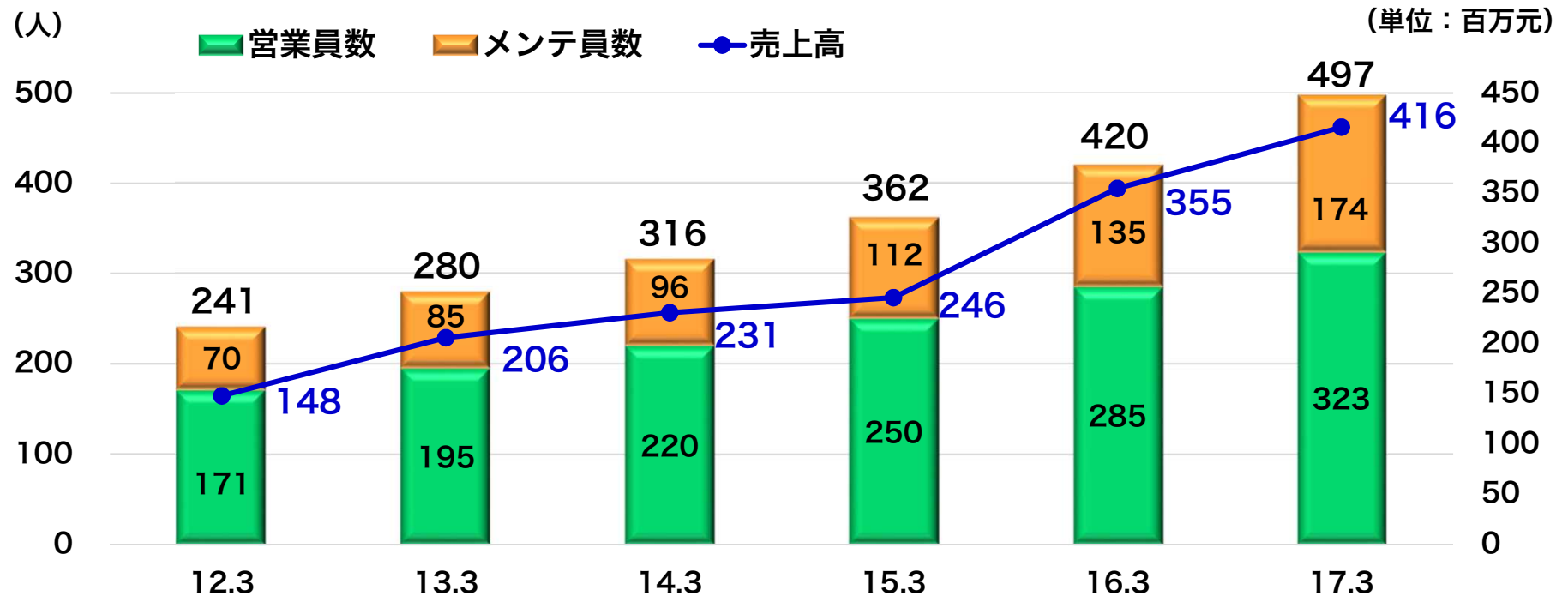
ミウラ中国では業種の勉強を実施

- ・各業種の機械の仕組み
- ・各業界のわかりやすい表現単位を習得
例) ダンボール業界: $1m^2$ あたりの蒸気の使用量
飼料: $1t$ あたりのガス量と生産量

中国は横の繋がりが強く、1つの会社（工場）へ納入すると業界で水平展開される可能性が大きい→**シェア拡大**



中国ミウラ従業員の推移と売上高



※日本からの駐在員は含んでおりません。

※営業、メンテに関わる事務職員は含めておりますが、スタッフ職員は含んでおりません。

中国は日本のような新卒一括採用の概念は無く、各地域で都度採用が基本



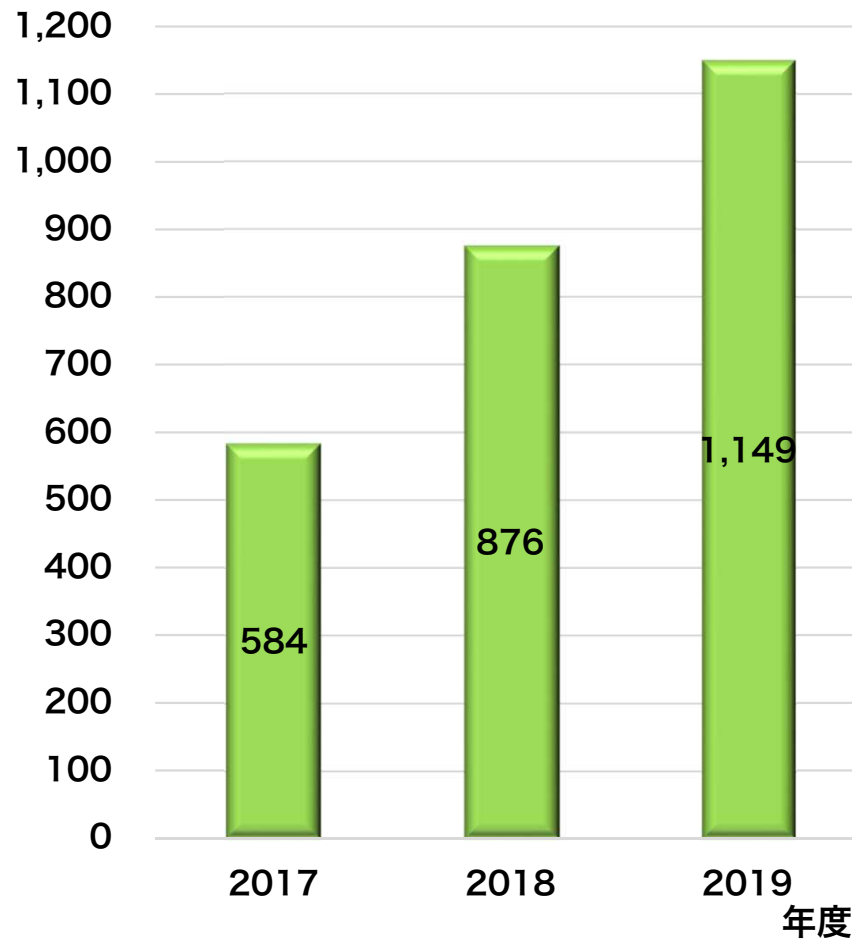
2017年度より、有名大学へリクルーター活動開始

優秀な人材の確保

中期経営計画

単位：百万元

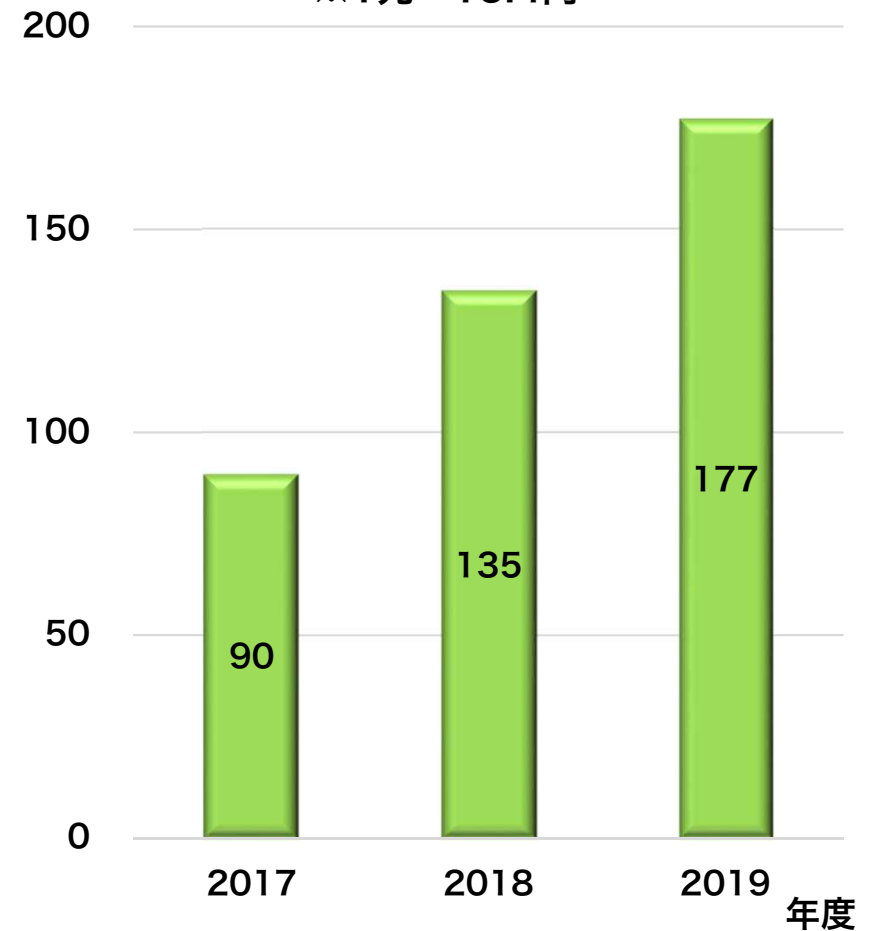
現地通貨



単位：億円

円ベース

※1元=15.4円



今後の課題

人材育成

1年後

お客様サービスを単独で実施

会社理念、戦略の理解

ボイラー基礎、原理、
生産過程の理解

制度、文化を理解し、
三浦へ定着

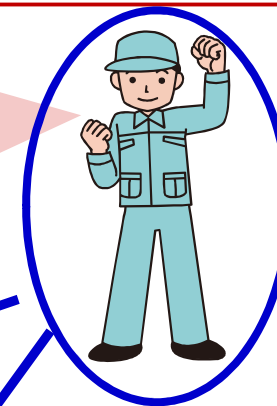
2年後

技術の習得

日本からの
サポート

3年後

即戦力として活躍



提案営業

日誌分析

ボイラー日誌から、運転時間、
給水量、燃料使用量等を解析

負荷分析

負荷分析器を設置し、更に
細かい蒸気負荷変動を把握



最適なボイラ
システムを提案



他社との差別化

日本製品の高品質
＋
ビフォアメンテナン
スの重要性をPR



今後の課題

ZMP 契約取得

ZMP契約取得対策

お客様の顔の見える営業を！

1年目から契約し、点検サービス（点検3回／年）実施



点検実施報告の時にお客様にZMPを提案



2年目以降のZMP契約につなげる

日本の取得率80%を
目指すZMP 契約による3つの安心を
実感していただくボイラ
効率の
維持缶体・
部品の
保証定期点検、
オンラインメン
テナンスで
保守

今後の展望

人材育成施設の充実



研修センターの建設検討

生産能力の拡大



新工場の建設検討

→ 面積：現在の約2倍
生産能力：現在の3～4倍
約5,000～6,000台／年の生産能力
を検討



中国蘇州工場

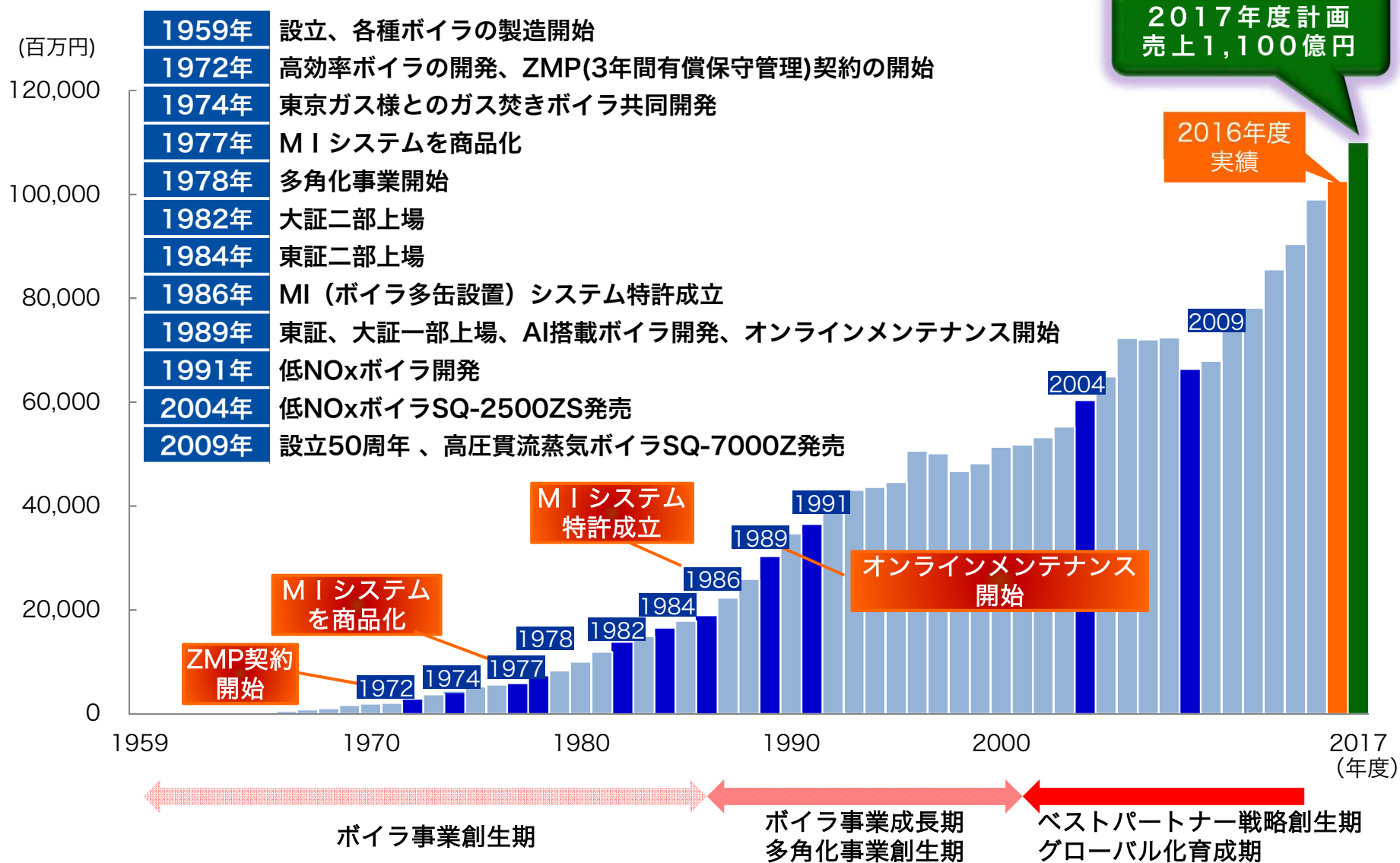


研修風景（日本）

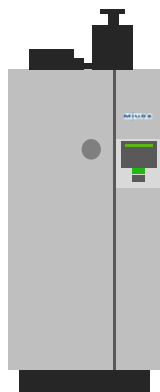
7. 参考資料



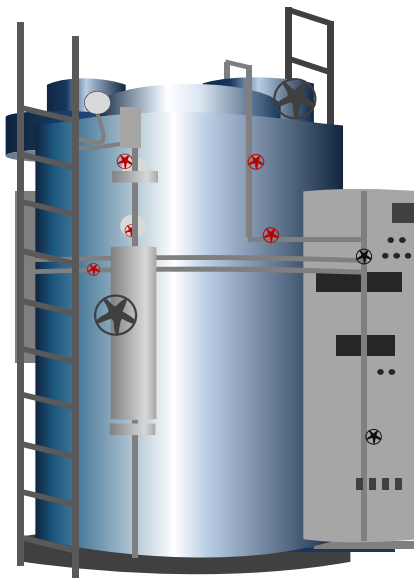
業績の推移、沿革



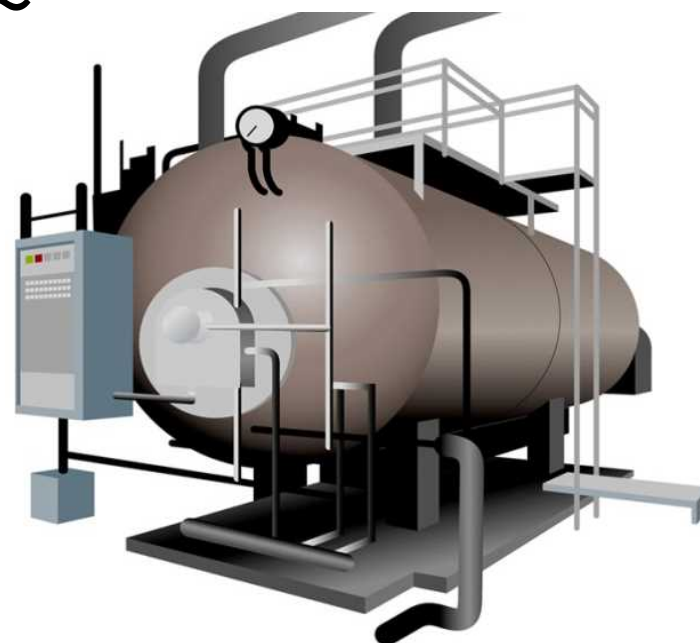
ボイラの種類 ～ 同容量のボイラ比較 ～



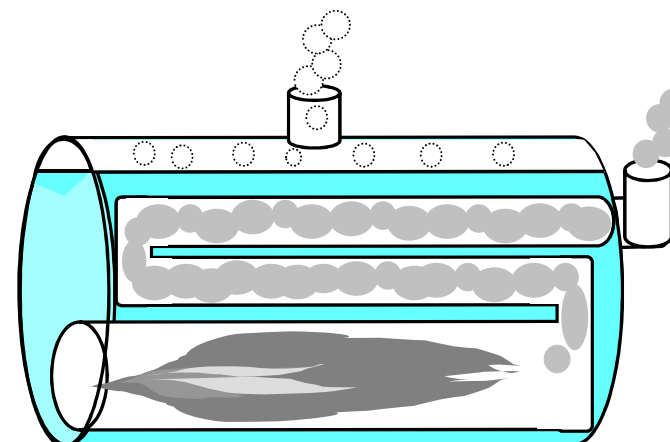
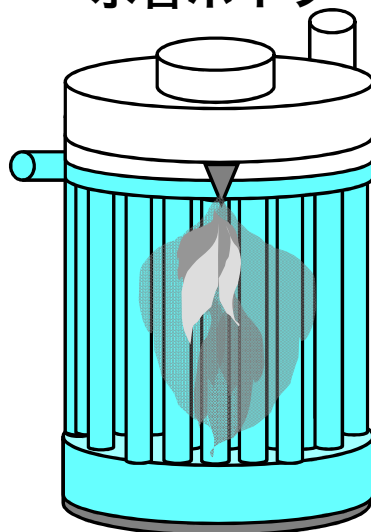
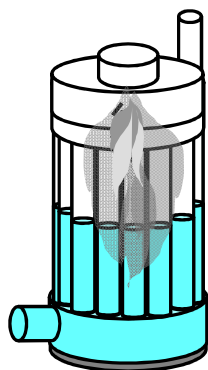
貫流ボイラ



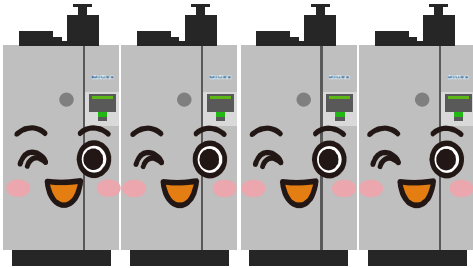
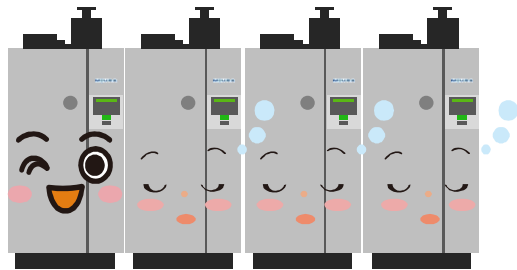
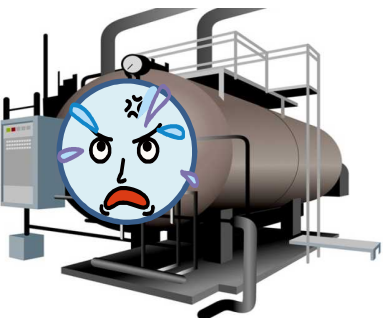
水管ボイラ



炉筒煙管ボイラ

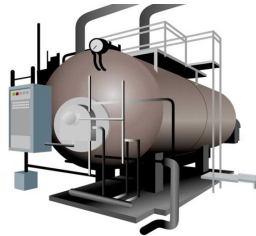


小さなボイラのメリット

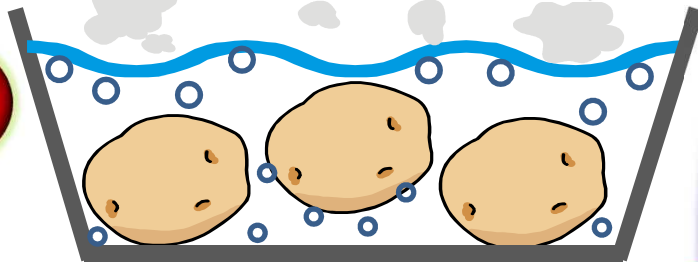
	ビルの状況	小さなボイラの並列 (MIシステム)	大きなボイラ
日中は負荷 高		 貫流ボイラ	 炉筒煙管ボイラ
夜間は負荷 低		 必要な負荷分だけ稼動 ◎効率が良い	 負荷に関係なく稼動 ×効率が悪い

ミウラのMIシステム（Multiple Installation system）とは
必要時に必要なだけの蒸気量を供給し、エネルギーコスト低減やCO₂、
NOx等の排出量削減に繋げる

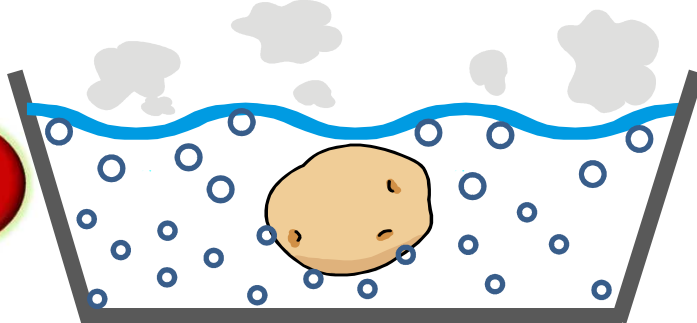
大きなボイラ1台



3個



1個

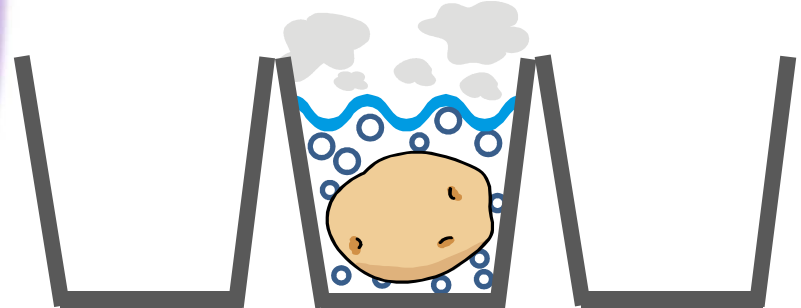
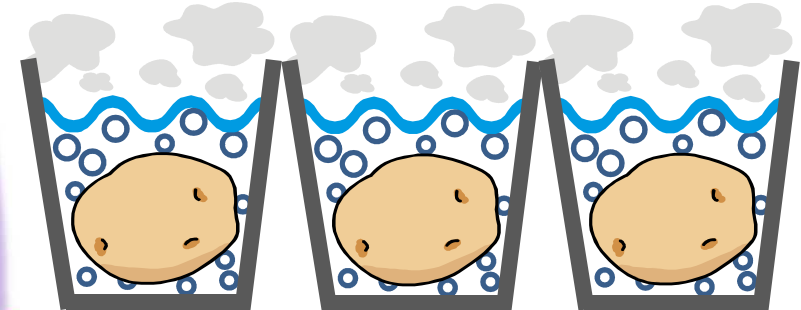
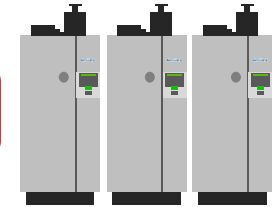


ポテトが減ってもお湯の量は減らない

省エネ化

省スペース化

小さなボイラを複数台



ポテトが減ればお湯の量は少なくなる

省力化

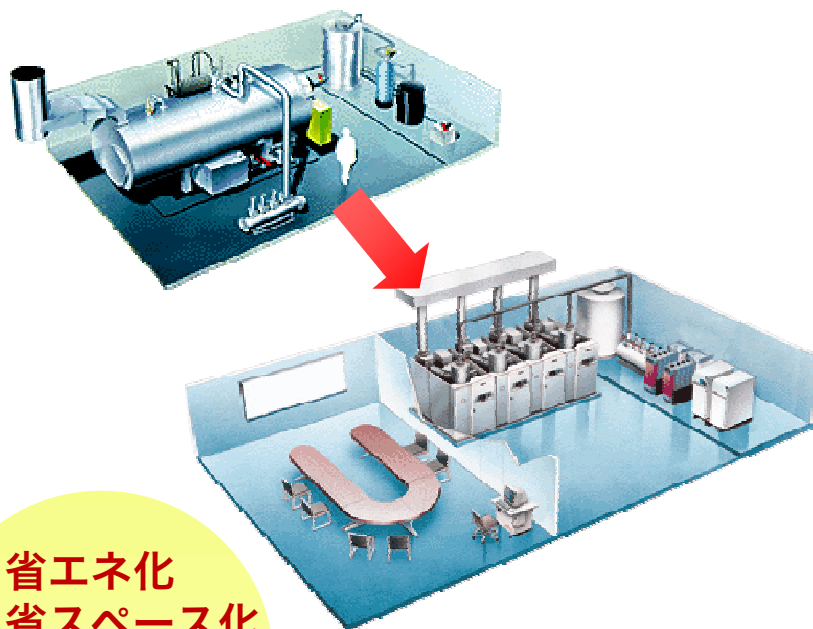
低公害化

なぜMIシステムは
効率的なのか？

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徴を活かした画期的な省エネルギーシステム



- 省エネ化
- 省スペース化
- 省力化
- 低公害化



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

ZMP 契約とは？

契約期間

3年毎に契約更新



5期15年

契約内容

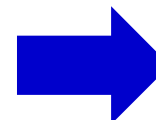
3回／年の点検
交換部品無償

突発故障対応
交換部品無償



異常の察知

故障原因の
事前把握



お客様の
安全安心

早期復旧

水分析

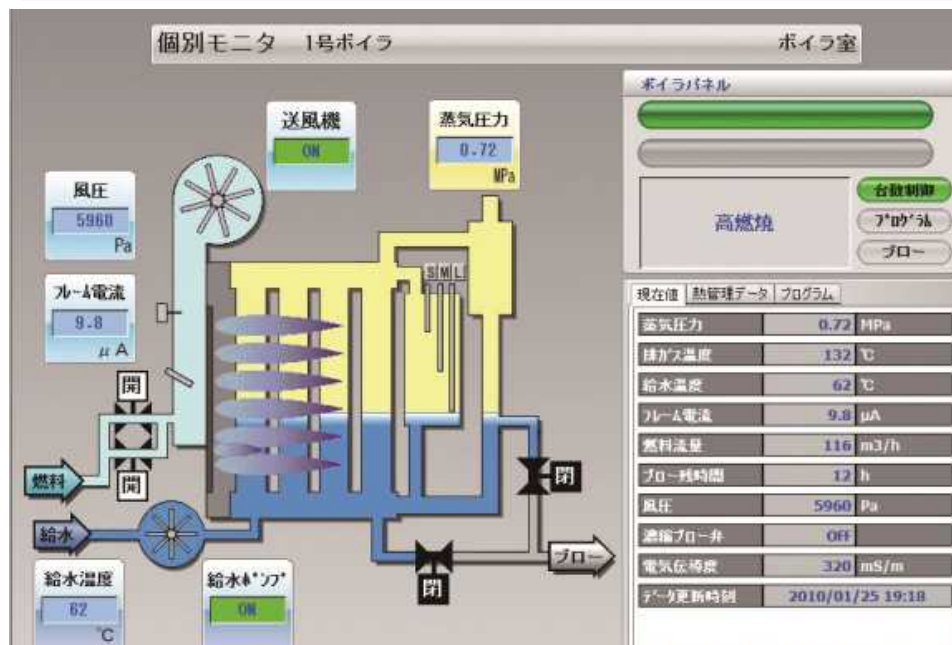


オンラインメンテナンス



オンラインメンテナンス

27年前から「IoT」を活用したハイテクサービスで高い収益性を維持



遠隔監視で状況確認

監視

ユーザー

対処方法を電話連絡
(データ収集・解析)

オンライン管理缶数
約 57,000台
※ボイラ以外の機器も含む
(2017年4月末現在)



出向

現場に行かない

故障の原因がわかる

事前準備出来る

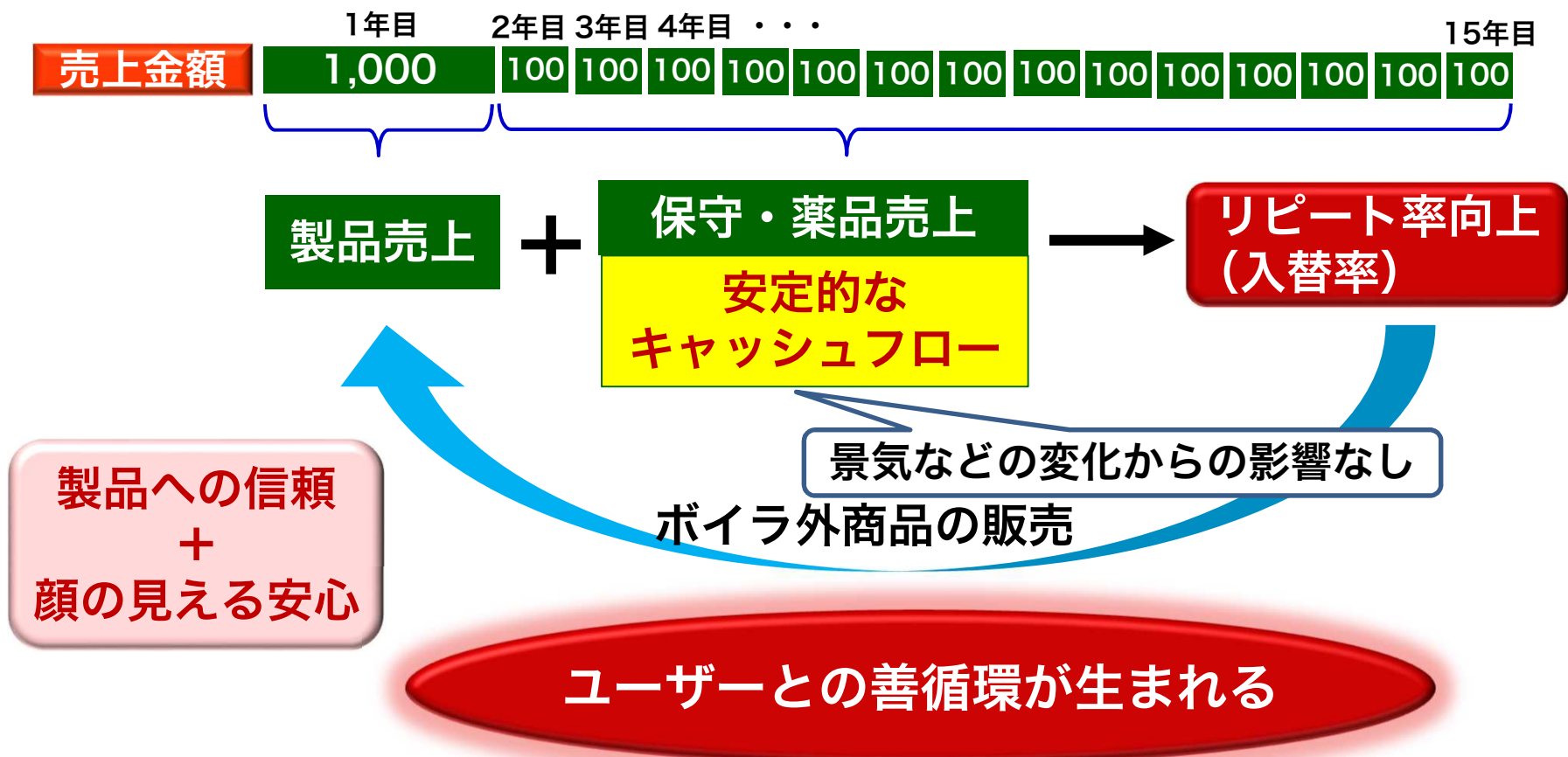
早期回復

1人当りの管理缶数の増加、効率的メンテ、
メンテナンス員を3K（危険・汚い・きつい）から解放

ボイラのライフサイクルとミウラのビジネスモデル

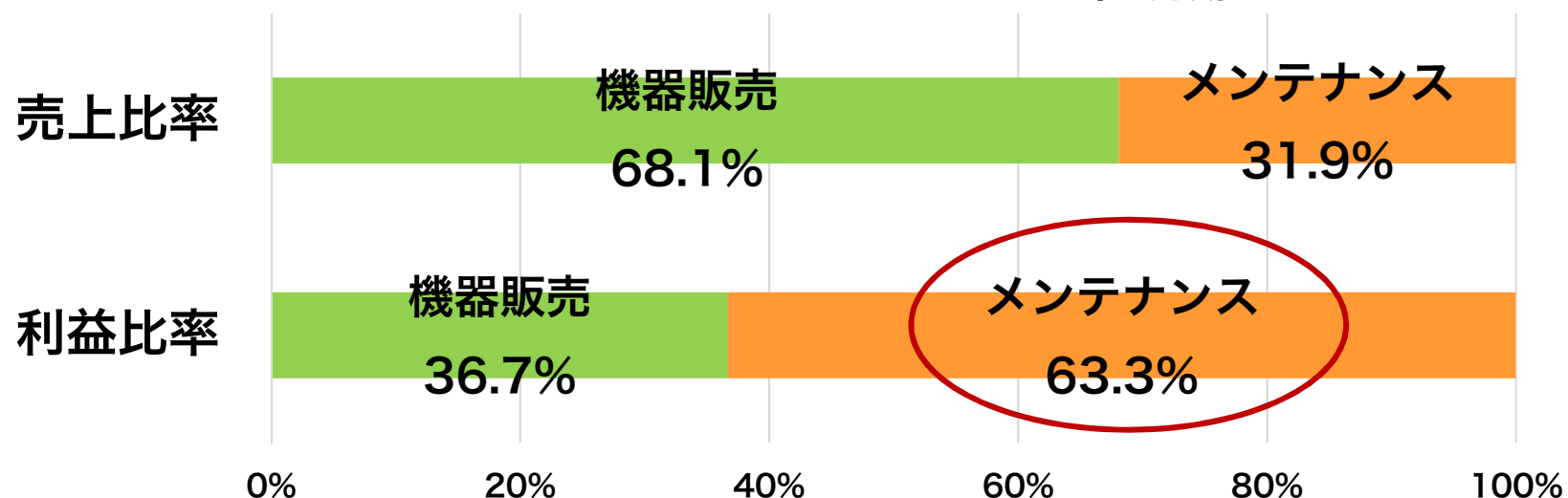
製品の売切ではなく、納品後の保守売上、消耗品売上が継続する

ボイラの寿命を15年とした場合



利益率の高いメンテ事業

※2017年3月期 ミウラグループ全体



ミウラメンテナンス ネットワーク

拠点数

約100ヶ所

サービスエンジニア

約1,150名



中長期的な経営戦略

国内戦略

① トータルソリューション

- ・ミウラの製品で、工場全体のエネルギー効率の向上を図り、オールミウラのワンストップメンテナンスを実現する

② バラスト水処理装置

- ・USCGの型式認証取得
- ・2018年度の売上100億円を目指す
- ・ボイラで培った技術力、メンテナンス力、お客様との信頼関係を活かし、優位に立つ

海外戦略

① ビール戦略

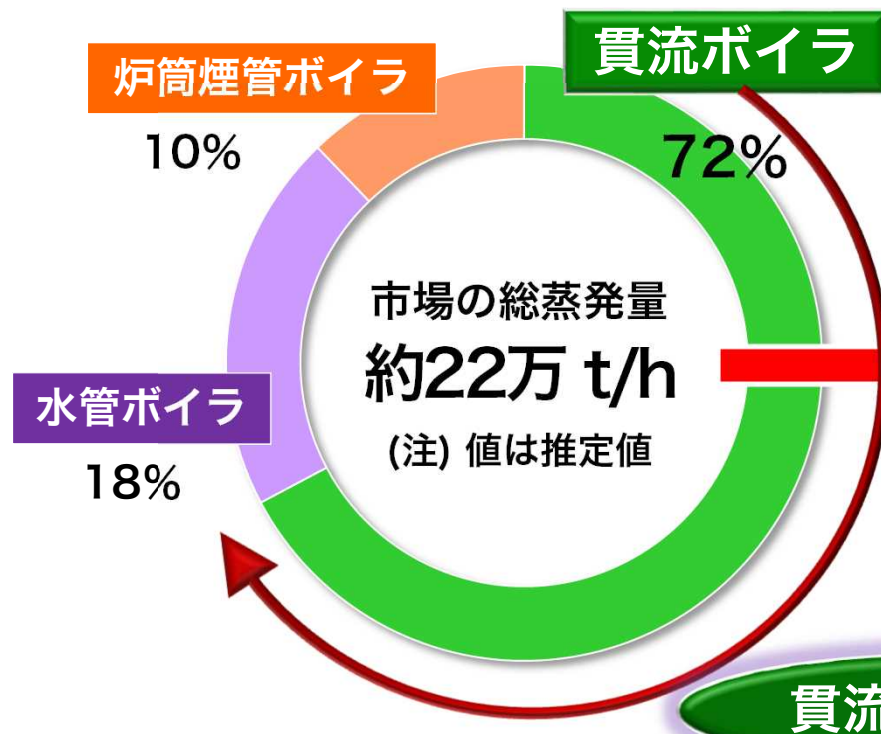
- ・世界的規模のビール会社へMIシステムのメリットを省エネ提案する
- ・納入実績を重ね、ミウラボイラの世界展開をはかる

② 中国の石炭焚きボイラの入替

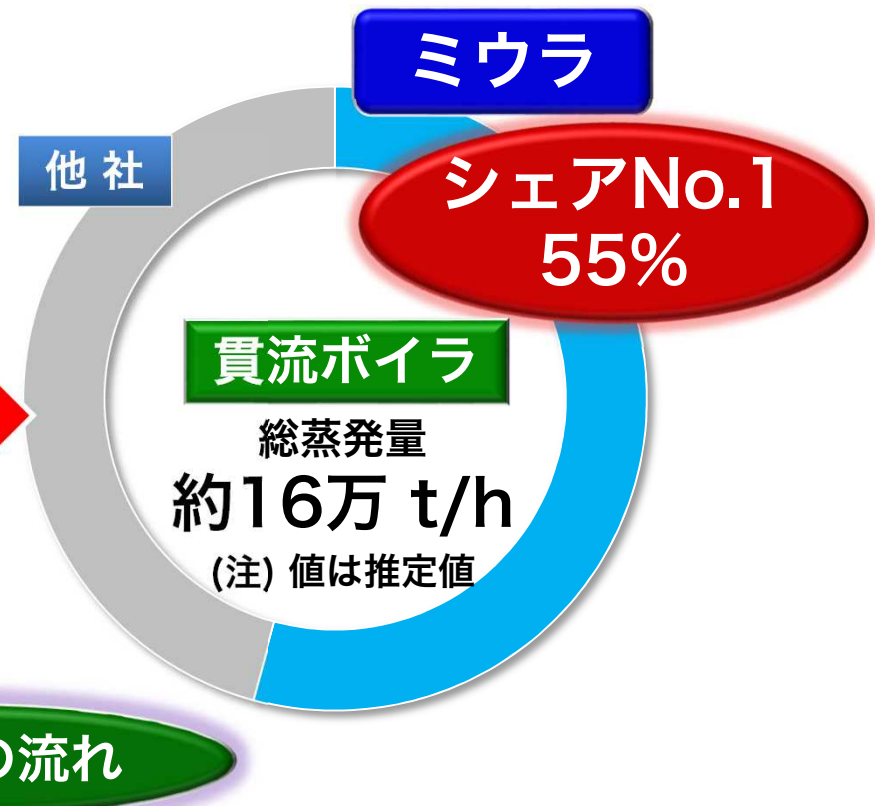
- ・中国の大気汚染の深刻化により、石炭からガス化へ法的規制が強化された。法的な要求に応えるために、日本で培われたガス焚きボイラの技術を導入する
- ・日本と同様のメンテナンスを提供するために、拠点展開をはかる

国内の業界シェア ※発電用を除く

国内のボイラ市場



国内の貫流ボイラ市場



主な競合メーカー

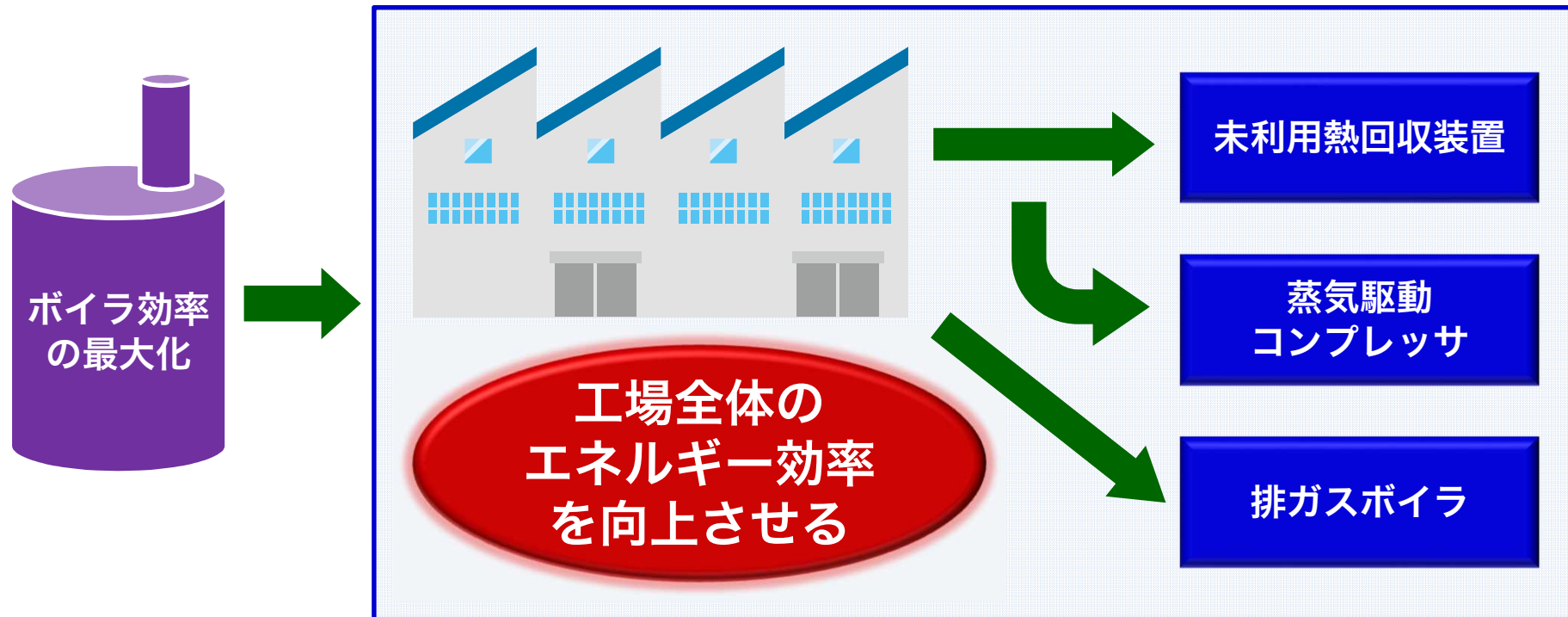
(株)日本サーモエナジー
(株)サムソン

(株)IHI汎用ボイラ
川重冷熱工業(株)

(株)ヒラカワ
(株)よしみね

(注) 貫流ボイラのシェアは、当社の独自調査に基づくものであり、実際の値とは異なる可能性があります。

成熟しつつある国内市場で何を提案していくか？



ボイラ外商品

水処理装置

食品機器

医療用機器

ランドリー

船用機器

船用ボイラ

バラスト水処理装置

愛媛県立中央病院 様

～ B C P (Business continuity planning) を考慮した緊急事態への備え～



燃料切替ボイラ



真空冷却機



蒸気滅菌システム



減圧沸騰式洗浄器



ろ過装置

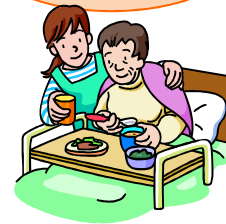
食品工場における食品機械トータルソリューション



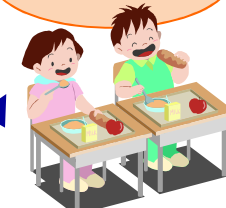
食品機械トータル
ソリューション



病院



学校



コンビニ



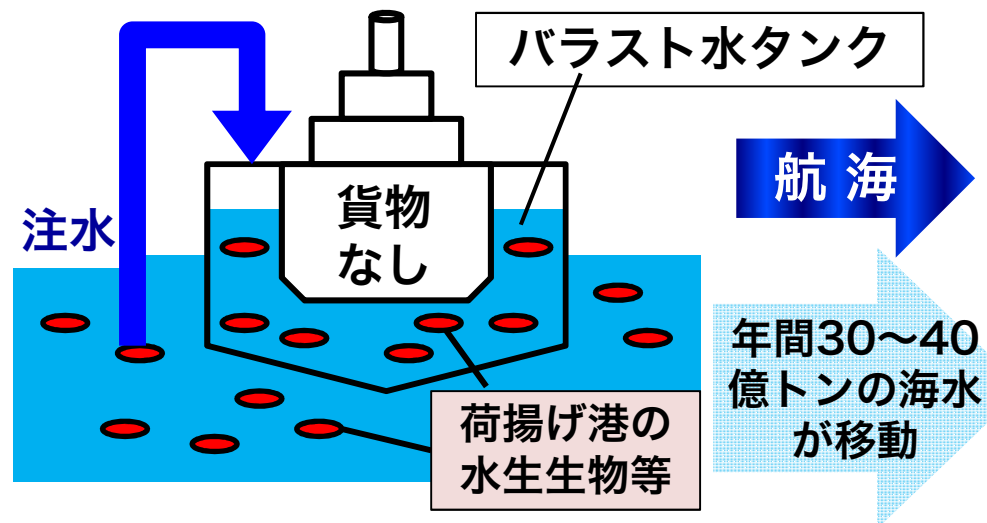
介護施設



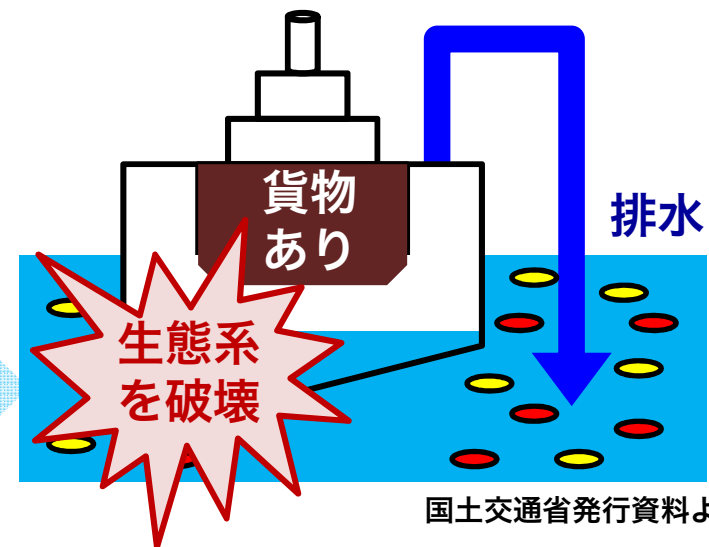
バラスト水問題「新しい市場の誕生」

バラスト水とは、荷物を積んでいない船を安定させるために、船内のタンクへ取り込まれる水のことをいう

荷揚げ港



積み荷港



国土交通省発行資料より出展

「荷揚げ港」から
「積み荷港」への
水生生物等
の移動

生態系破壊
の
環境問題

2017年9月8日に発効とIMO発表！

2004年
バラスト水管理条約を採択

IMO国際海事機関加盟国約170ヶ国が採択

バラスト水処理装置の市場規模と売上目標

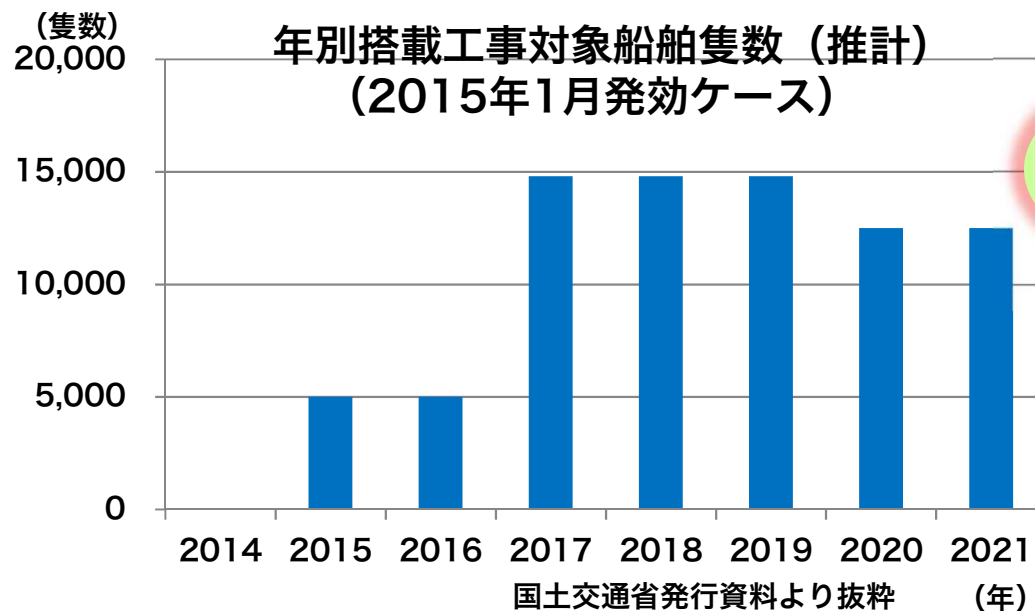
＜市場規模＞ 世界の隻数 8万～10万隻

＜ミウラのターゲット＞
19,000隻（2～6万DWT※の小・中型船）

＜2018年度の計画＞

処理装置取付 720台

売上予想額 100億円



新しい市場
の誕生

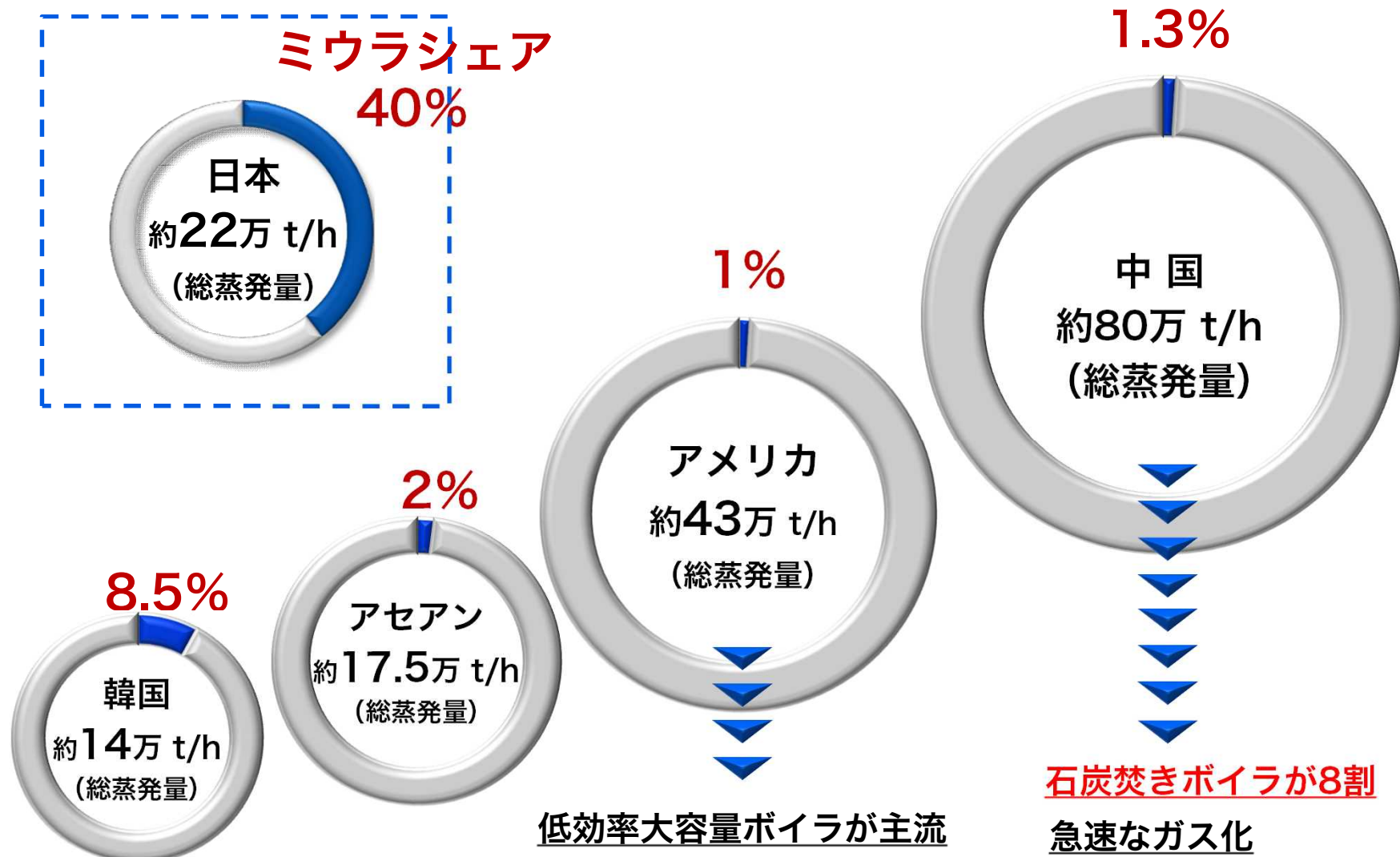
約100億円



※DWT：最大積載量の重量（Dead Weight Tonnage）

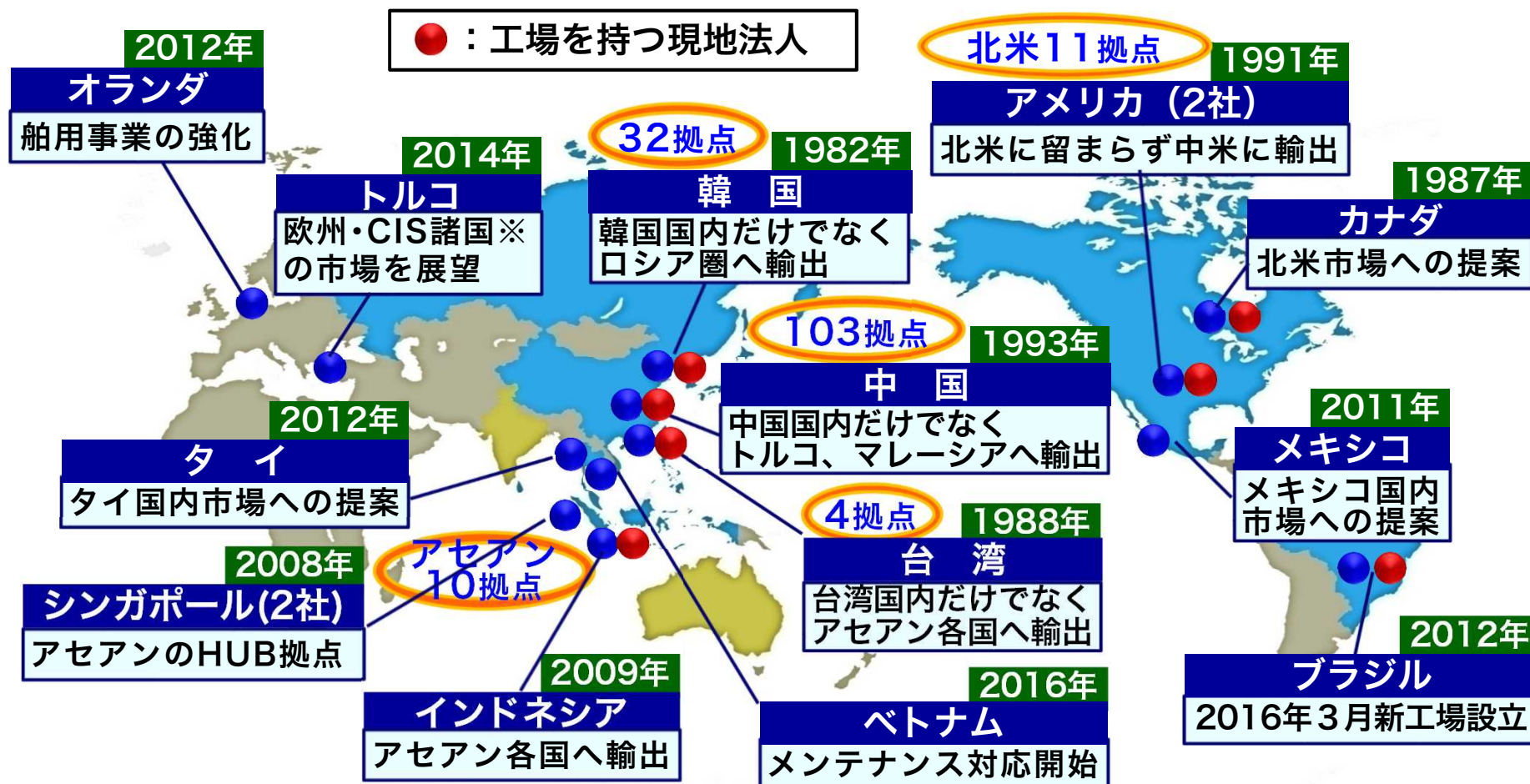
ボイラ市場（ミウラの市場占有率）

*総蒸発量ベース



適地適産適販・グローバル販売網の構築

海外14社・7工場・19ヶ国で営業、メンテナンス拠点展開



※CIS諸国：独立国家共同体(Commonwealth of Independent States) アゼルバイジャン・アルメニア・ウズベキスタン・カザフスタン・キルギス・タジギスタン・トルクメニスタン・ベラルーシ・モルドバ・ロシア (トルクメニスタン、モルドバの2国は客員参加国)

熱・水・環境のベストパートナー

世界のお客様に省エネルギーと環境保全でお役に立つ



アトランタ工場



愛媛県 北条工場



インドネシア カラワン工場

世界一安くて良い熱・水・環境商品を世界のお客様に届けよう

ご清聴ありがとうございました

熱・水・環境のベストパートナー



問い合わせ先

三浦工業株式会社 経営企画室

TEL 089-979-7045

FAX 089-979-7011

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