

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 社長執行役員CEO 宮内 大介

開催日：2019年5月21日(火)

熱・水・環境のベストパートナー



目次

1	会社概要	3
2	2019年3月期末決算の概要	5
3	利益配分、株式の状況	16
4	中期経営計画2019	18
5	メンテナンス事業	23
6	中国の現状と今後の戦略	37
7	60周年記念フェアのご案内	55

注意事項

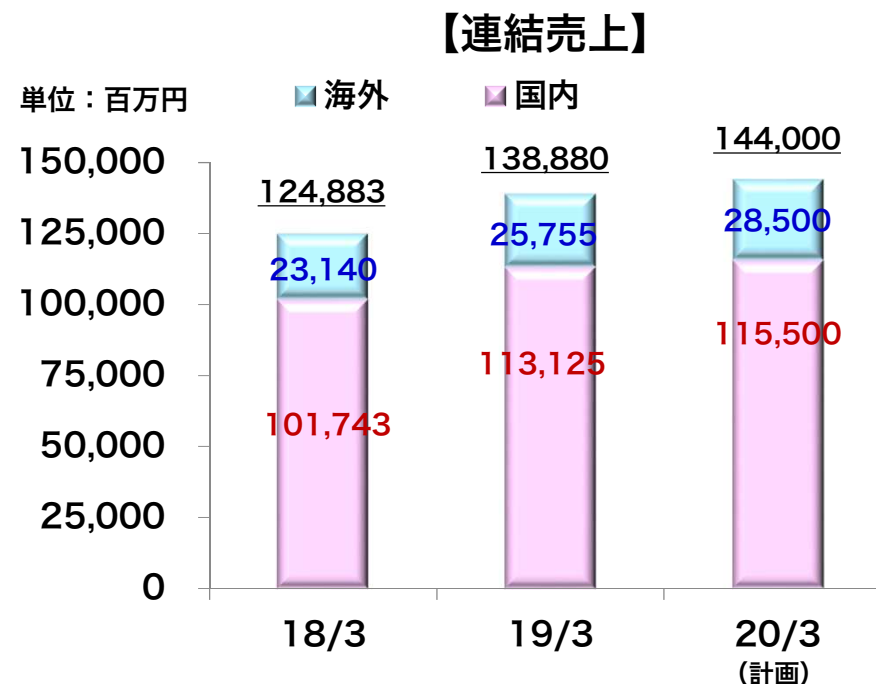
本資料のうち、今後の計画・見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後さまざまな要因によって予想数値とは異なる場合があります。掲載内容には、細心の注意を払っておりますが、掲載された内容に基づいて被った損害については、弊社は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

1. 会社概要

熱・水・環境のベストパートナー



社 名 三浦工業株式会社
所 在 地 愛媛県松山市堀江町 7 番地
設 立 1959年 5 月
ミウラグループ 国内 10社、海外 15社
(三浦工業含む)
従 業 員 グループ 5,726名
 うち海外 1,664名 (29%)
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 (維持) 2018年10月公表
 株式会社格付投資情報センター (R&I)



<IFRS>	18年3月期実績	19年3月期計画	19年3月期実績	20年3月期計画
売上収益 (百万円)	124,883	137,000	138,880	144,000
営業利益 (百万円)	13,868	15,200	16,682	17,500
税引前利益 (百万円)	14,183	15,700	17,130	17,800
親会社の所有者に帰属する当期利益 (百万円)	10,363	11,300	12,280	12,800
基本的 1 株当たり当期利益 (円)	92.09	100.41	109.10	113.71

2. 2019年3月期末決算の概要

熱・水・環境のベストパートナー



業績

[単位：百万円]

<IFRS>	18年3月期	19年3月期	20年3月期(計画)
売上収益	124,883	138,880	144,000
売上原価	75,946	84,369	86,500
販管費	35,551	38,500	40,400
その他の収益	575	799	500
その他の費用	91	127	100
営業利益	13,868	16,682	17,500
税引前利益	14,183	17,130	17,800
親会社の所有者に帰属する当期利益	10,363	12,280	12,800

決算の概要

国内 ボイラ、ランドリー事業が堅調な設備投資に支えられ売上好調

小型貫流ボイラ 食品、化学工業の分野で堅調

船用 バラスト水処理装置の売上堅調

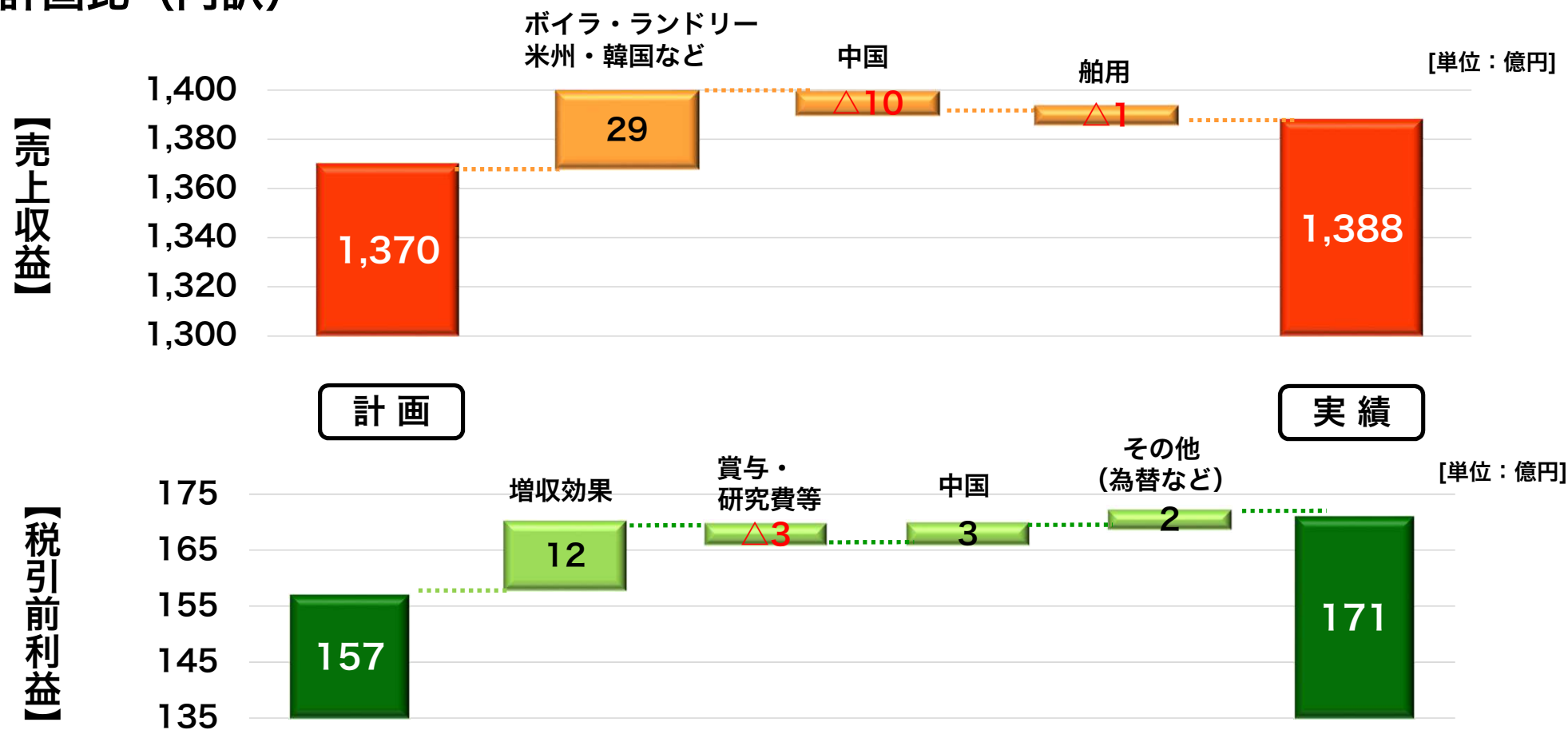
ランドリー ホテルリネンの需要増を背景に過去最高の売上

海外 アセアンをはじめ堅調に

中国 米中貿易摩擦、環境規制の鈍化により減速

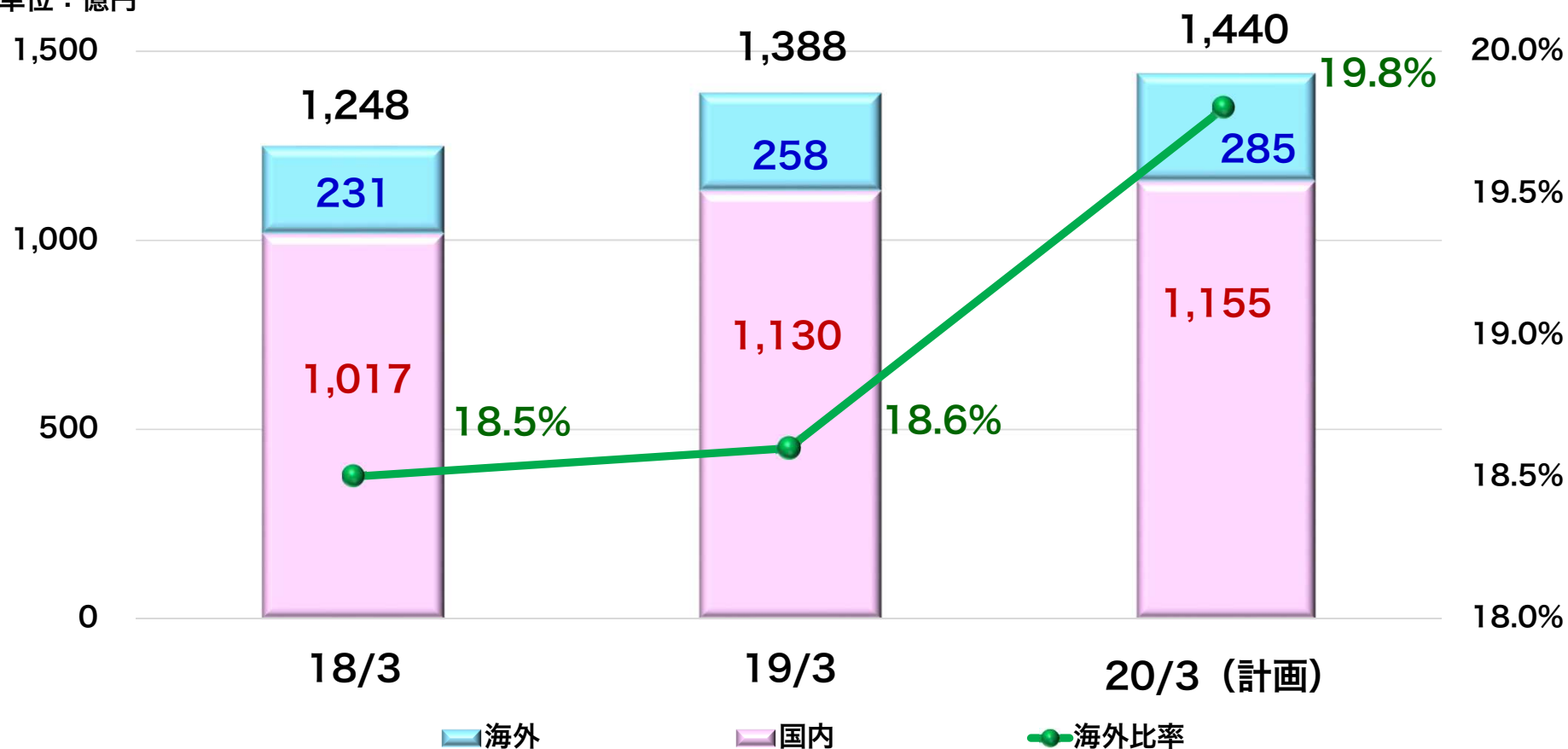
台湾・アセアン地域・韓国・米州 売上堅調

計画比（内訳）



国内及び海外売上推移（IFRS）

単位：億円



増収の主な要因（事業部・国別）

- ① ランドリー
- ② ボイラ事業
- ③ 海外（アセアン）

		18/3	19/3	増減
国内	ボイラ	588	617	29
	アクア	29	35	6
	船用	86	99	13
	FM	104	109	5
	ランドリー	139	200	61
	その他	71	70	-1
海外	米州	44	49	5
	韓国	69	74	5
	中国	83	90	7
	アセアン	35	45	10
		1,248	1,388	140



売上増加原因分析

単位：億円

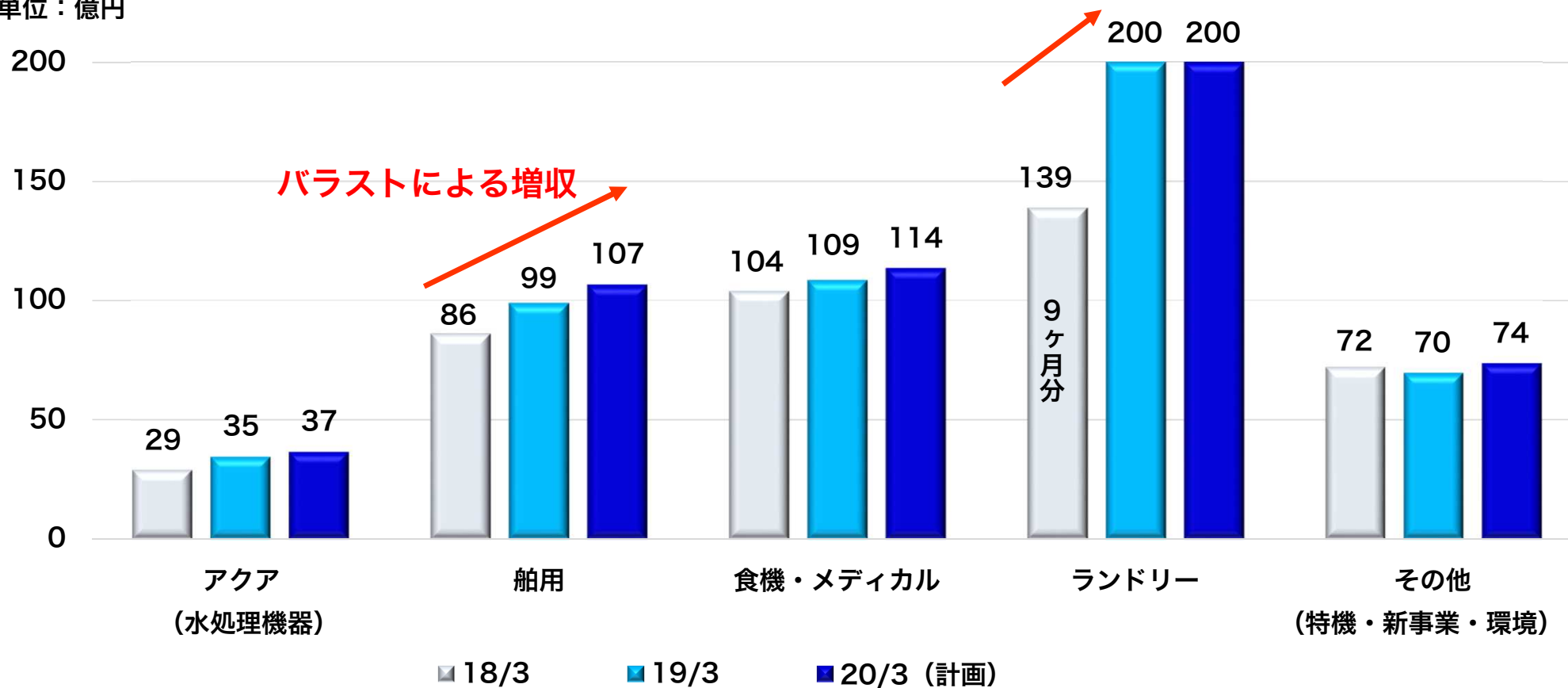
□ 国内 □ 海外



国内売上の分析

単位：億円

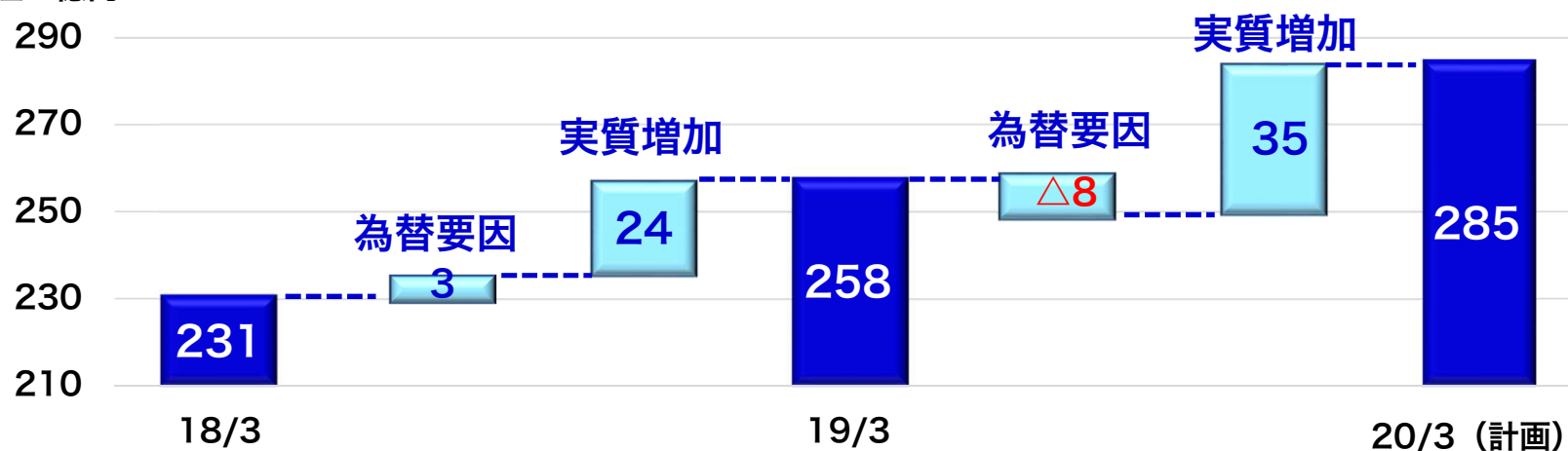
インバウンド需要の取り込みによる増収



海外売上増加要因分析

海外の為替の影響を考慮すると、実質的には大きく売上を伸ばしている

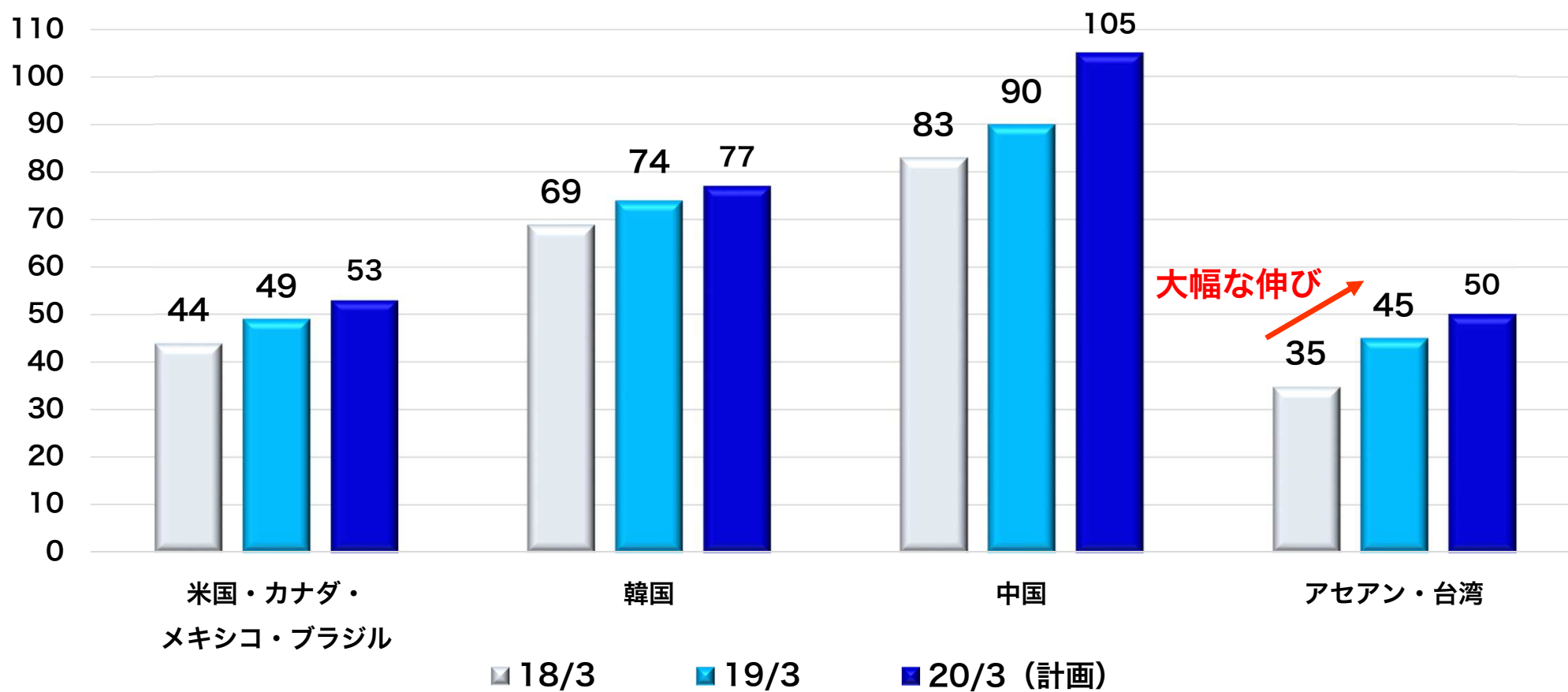
単位：億円



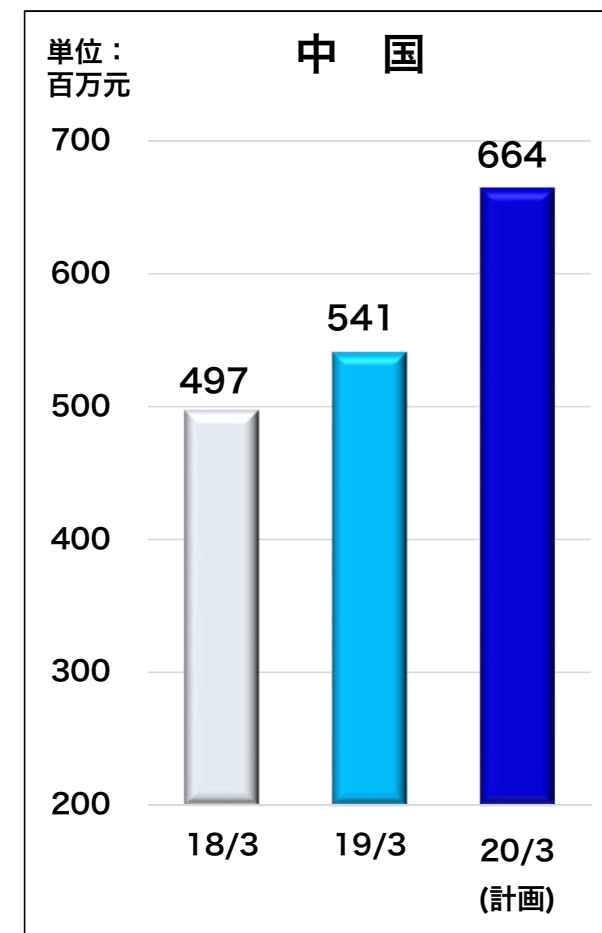
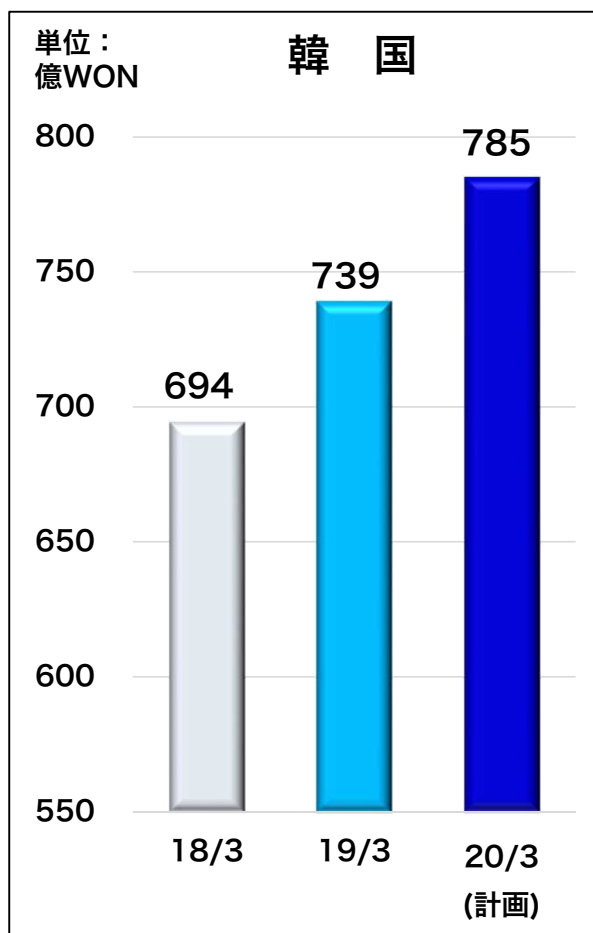
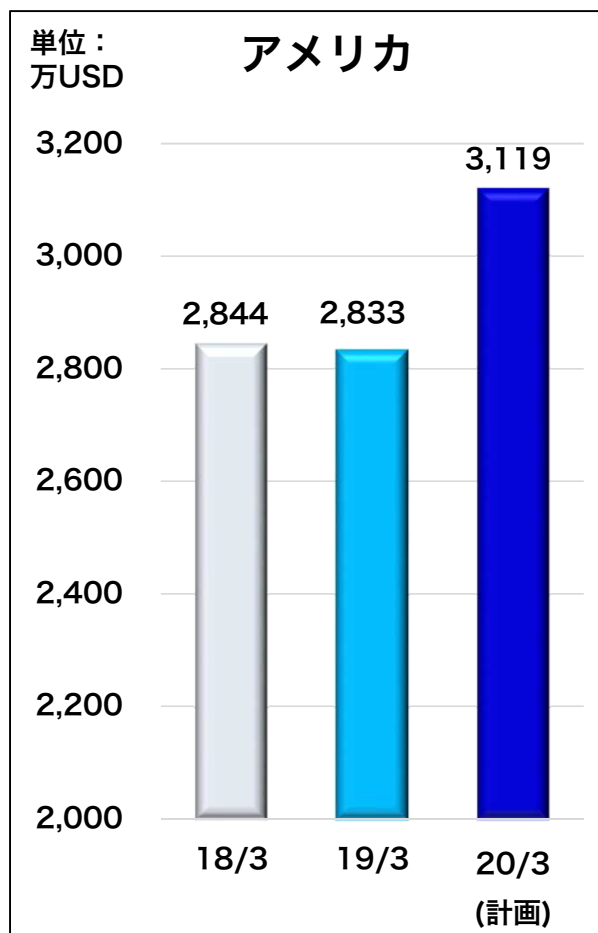
為替 (平均レート)	2017年度	2018年度	増減率	2019年度計画	増減率
USD	110.85	110.92	0.1%	109.00	-1.7%
CAD	86.43	84.60	-2.1%	83.50	-1.3%
元	16.74	16.54	-1.2%	15.80	-4.5%
WON (100W)	10.00	9.98	-0.2%	9.80	-1.8%
ルピア (100Rp)	0.83	0.78	-6.0%	0.74	-5.1%
台湾ドル	3.70	3.64	-1.6%	3.50	-3.8%
ブラジルリアル	34.47	29.37	-14.8%	26.30	-10.5%
タイバーツ	3.36	3.43	2.1%	3.30	-3.8%

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）

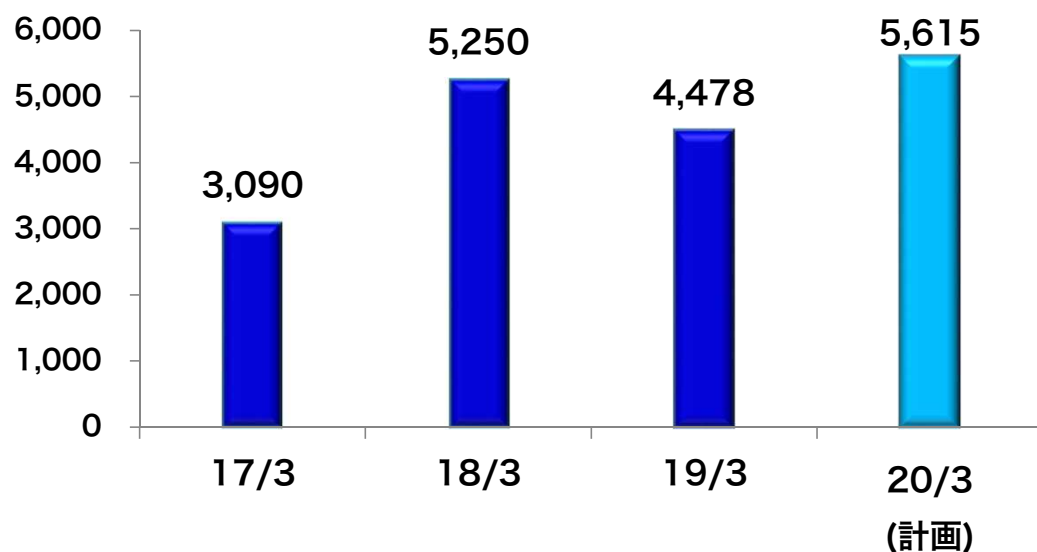


※メキシコが連結会社になったため、19/3より会社間売上は含んでおりません。

設備投資

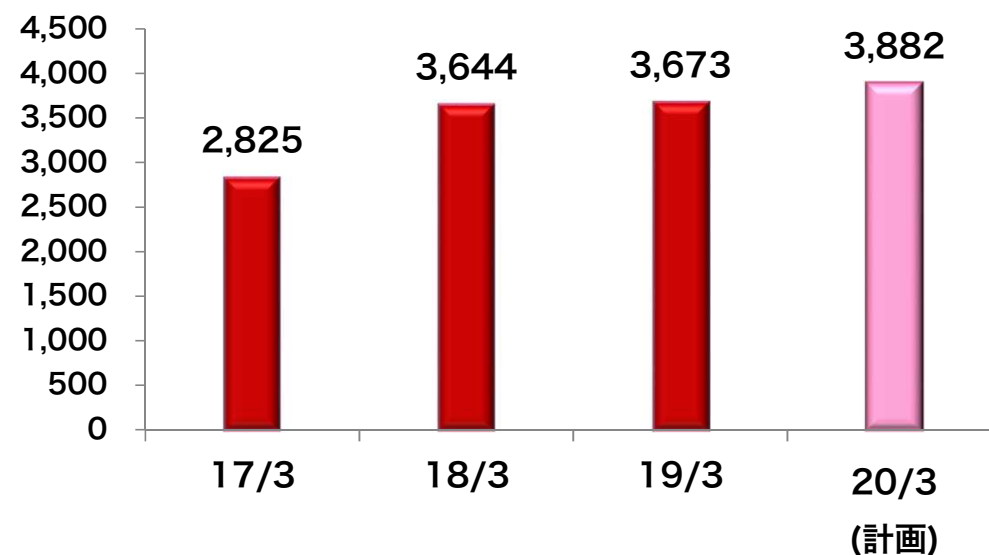
【設備投資の推移】

単位：百万円



【減価償却費の推移】

単位：百万円

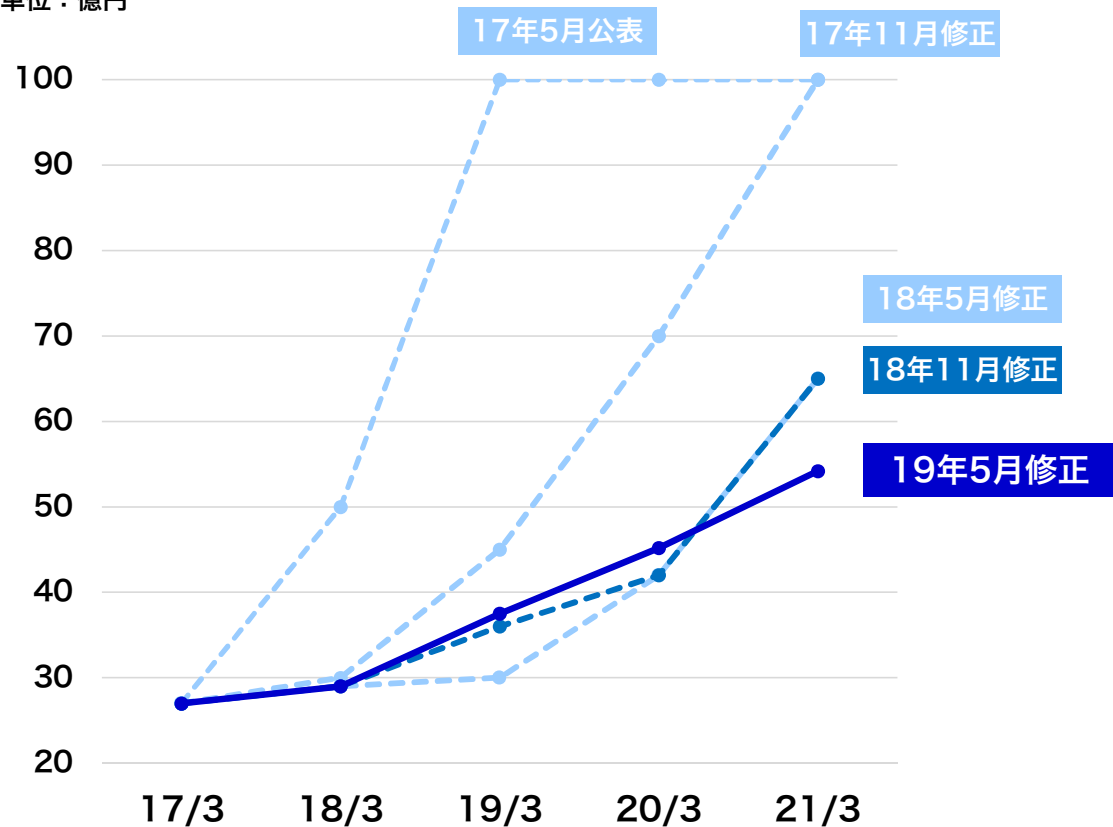


主な設備投資

2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 (計画)
多目的工場	ショールーム棟新設	中国第2工場
ショールーム棟新築	中国第2工場	
本社棟空調設備改修		

バラスト売上予想の修正

単位：億円



バラスト水処理装置搭載時期の変更

(就航船) 2017年9月以降
定期検査時

2年延期

(就航船) 2019年9月以降
定期検査時

ミウラのUSCG TA取得予定の変更

2018年3月までに取得予定

遅れ

申請完了、現在承認待ち

3. 利益配分、株式の状況

熱・水・環境のベストパートナー



① 安定的な配当の継続

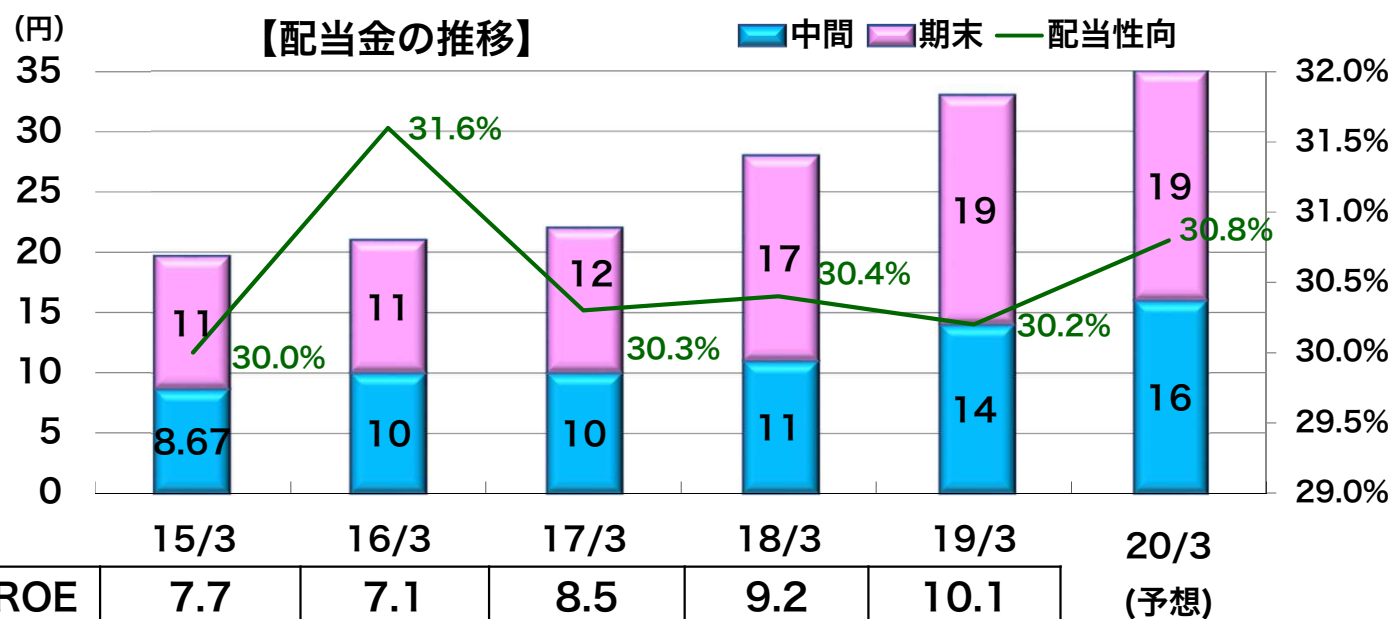
② 連結配当性向30%を目処

19年3月期

中間 14円
 期末 19円
 合計 33円

20年3月期

中間 16円
 期末 19円
 合計 35円 を予想



経営目標 ROE10%維持

【ご参考】

発行済株式総数（自己株式除く）

112,573,687 株

自己株式数

12,717,425 株

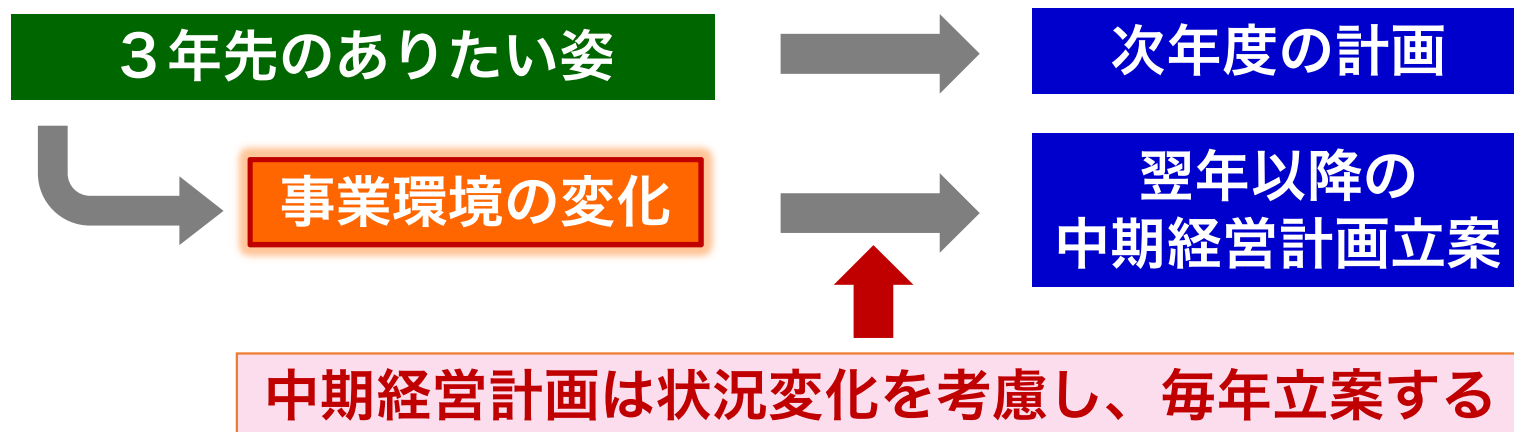
2019年3月31日時点

4. 中期経営計画2019

熱・水・環境のベストパートナー



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

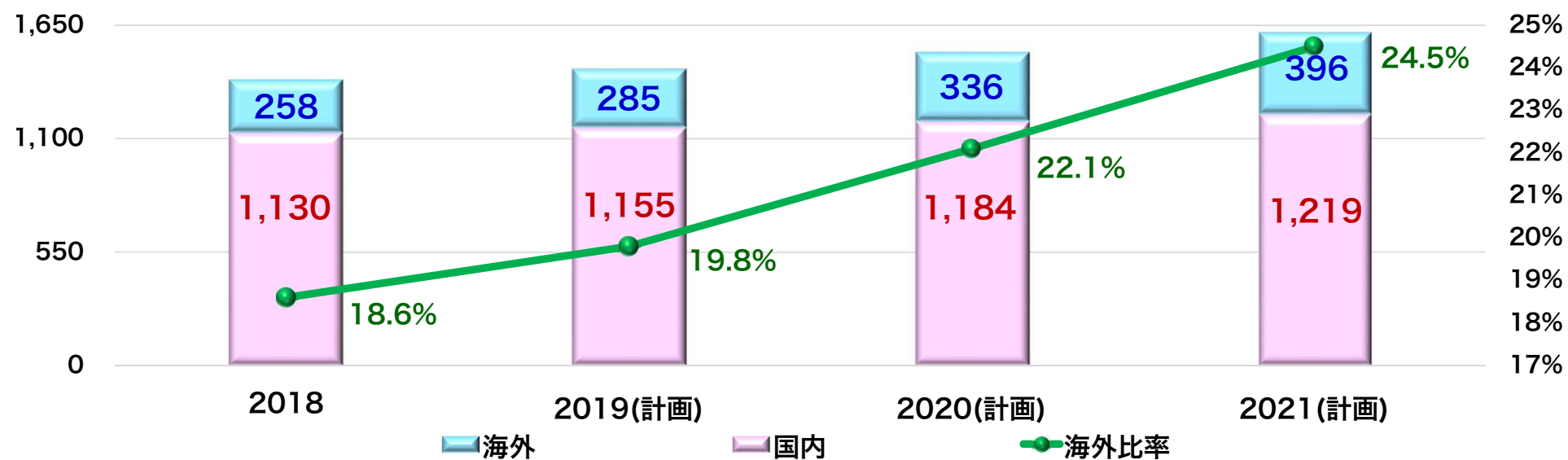
	FY 2017	FY 2018	FY 2019	FY 2020	FY 2021
中期経営計画 2017	2017-2019				
中期経営計画 2018		2018-2020			
中期経営計画 2019			2019-2021		

概要

単位：億円

	2018年度実績	2019年度計画	2020年度計画	2021年度計画
売上収益	1,388	1,440	1,520	1,615
営業利益	166	175	185	195
営業利益率	12.0%	12.2%	12.2%	12.1%

単位：億円



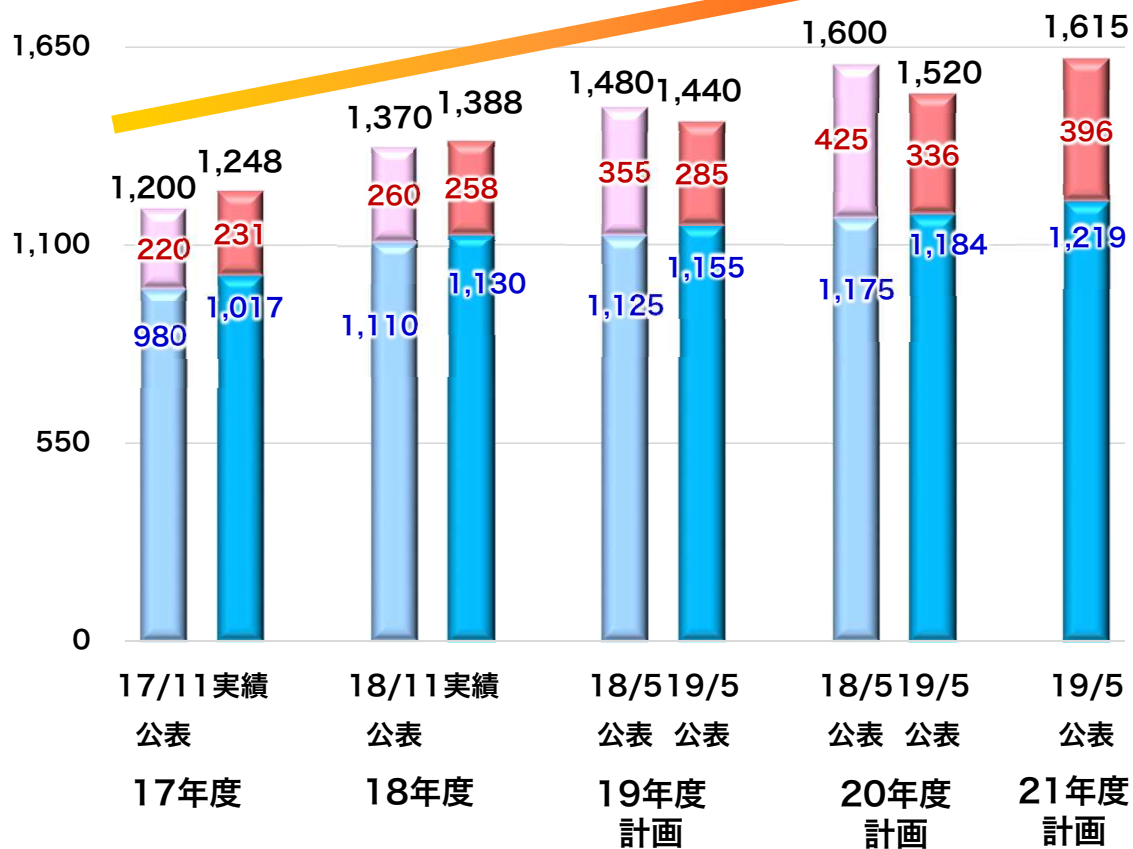
事業別

単位：億円

		2018年度実績	2019年度計画	2020年度計画	2021年度計画
国内	ボイラ	617	623	630	646
	アクア（水処理機器）	35	37	39	42
	船用	99	107	123	129
	食機・メディカル	109	114	119	124
	ランドリー	200	200	195	195
	その他（特機・新事業開発・環境 等）	70	74	78	83
小 計		1,130	1,155	1,184	1,219
海外	米州（アメリカ・カナダ・メキシコ・ブラジル）	49	53	60	69
	韓国	74	77	82	89
	中国	90	105	134	169
	アセアン・台湾	45	50	60	69
	小 計	258	285	336	396
合 計		1,388	1,440	1,520	1,615

売上高

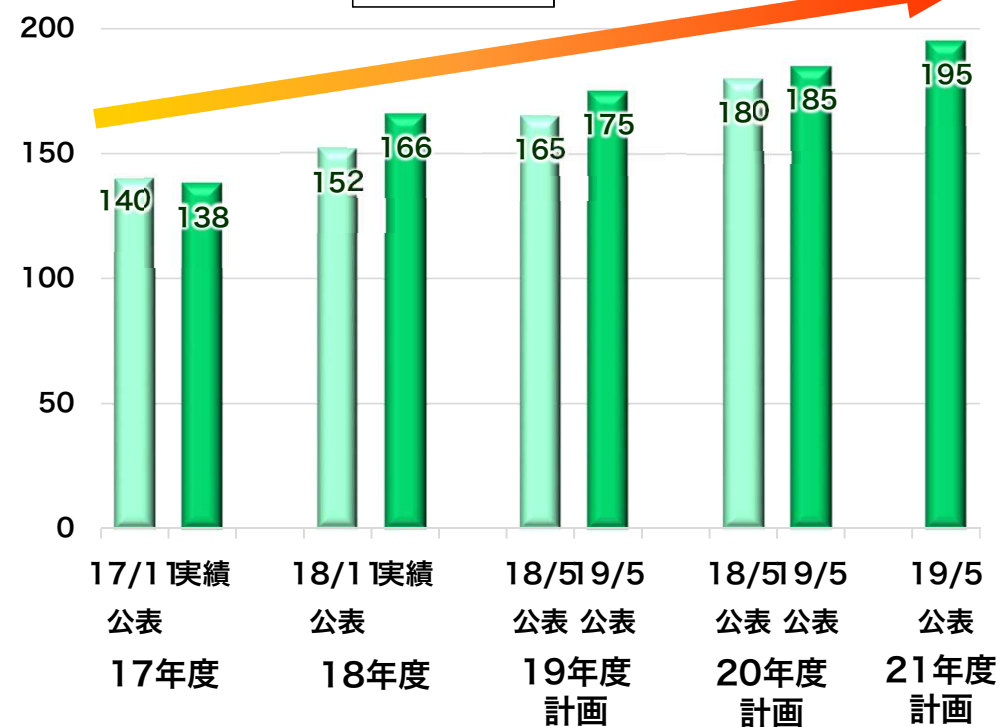
単位：億円



	前回	今回
海外売上		
国内売上		
営業利益		

営業利益

単位：億円



5. メンテナンス事業



ミウラのビジネスモデル

- ① ZMP契約とは？
- ② 実績が語るミウラのメンテナンス体制
- ③ メンテの働き方改革・生産性向上

5 ミウラのビジネスモデル

ZMP契約とは？

沿革

1972年	有償の保守管理契約をスタート
1989年	オンラインメンテナンス開始
1997年	機種資格制度の導入
2002年	BP（ベストパートナー）戦略
2009年	第2オンラインセンター設置
2010年	ICT活用元年 戦略的データ活用
2014年	独自の災害支援ツールを開発
2018年	通信台数 60,000台 突破

メンテナンス革命

- 稼働状況に基づく予防保全により
省エネ、省人力化、機器の長寿命化など
低炭素・コスト面で多様な効果を実現
- 近年はさらに、ICTを活用した防災対応
メンテナンスの合理化・働き方改革を推進

アフターサービスからビフォアサービスへ

契約期間

3年毎に契約更新

5期15年

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

水分析



オンラインメンテナンス



お客様

安全安心
早期復旧



付加価値提案



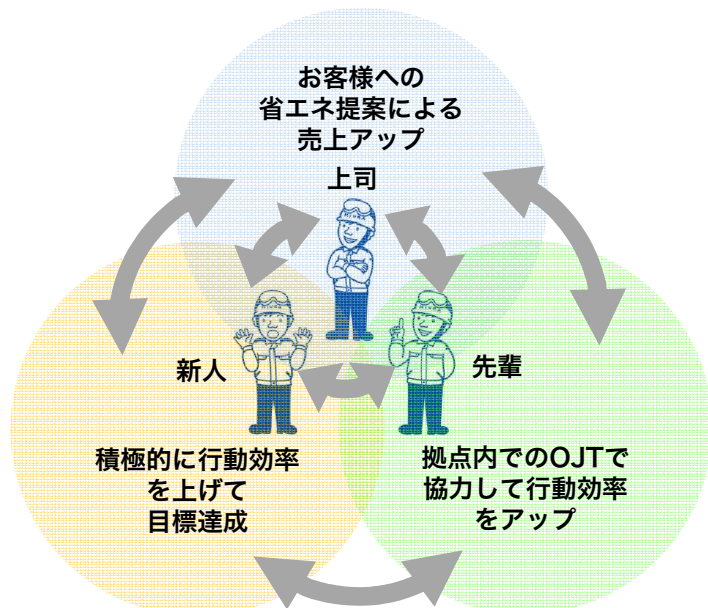
ソリューションビジネスの展開

実績が語るミウラのメンテナンス体制

メーカーメンテナンス

- 質の高い保守サービス（教育プログラム）
- 迅速なパーツ供給体制（オンライン管理）
- 製品設計へのフィードバック

3人単位チームのトリプル制

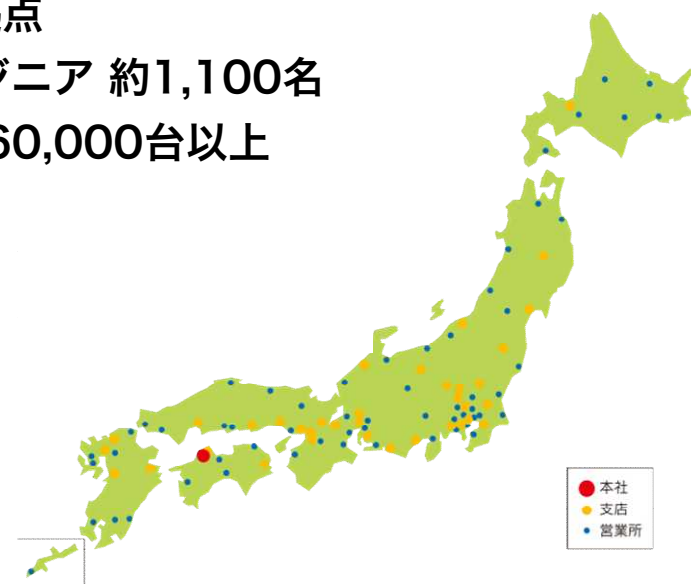


ボイラ入替えリピート率 約90%

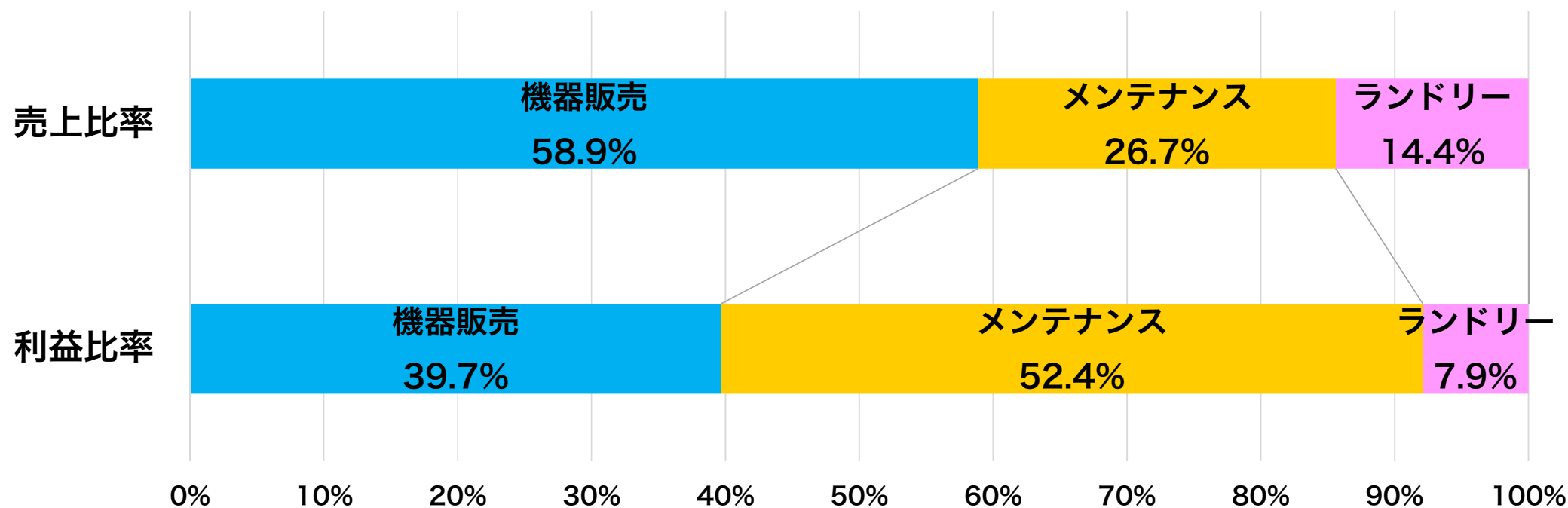
- 高い顧客満足度と社会的評価
- お客様との持続的繋がりと善循環
- 経営の安定

サービス拠点

- 全国 約100 拠点
- サービスエンジニア 約1,100名
- オンライン数 60,000台以上



収益性の高いメンテナンス事業



*2019年3月期 ミウラグループ全体

メンテの働き方改革・生産性向上

やめる・減らす・変えるにより業務改革

- 全体最適化
仕事の質・生産性を高め、行動効率アップ
ノウハウ共有・スピード対応で残業低減を図る。
- メンテ活動の活性化・付加価値創出
お客様視点の新しい業務にチャレンジ
- チームミウラ活動
創業者の言葉
「考える楽しさを味わおう」
「工夫は無限と革新せよ」
「忙しさを楽しもう」
- 戦略上の位置づけ
事務支援・現場支援で総合力アップ
積極的アプローチと早期問題解決でお客様に貢献



【目標】 30%の削減・増加

ミウラ教育プログラム

- 社員1人当たりの研修費用 **日本で第8位**

2012年働きやすい会社調査・日経産業新聞より

自社研修施設を完備（最大120名宿泊可能）
1年間に開催される研修は200回超
海外グループ社員の研修も数多く開催

海外現地研修センター（韓国）



三浦研修所



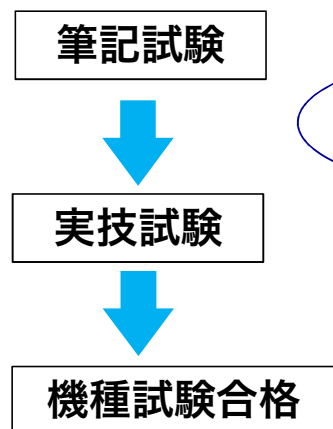
- 機種資格制度



実技試験 **更新制**

公的資格取得者数
ボイラ技士 1,070名
2019年3月末現在

機種資格制度



機種資格無し
→ 点検できず

実技試験 **更新制**

公的資格取得者数
ボイラ技士 1,070名

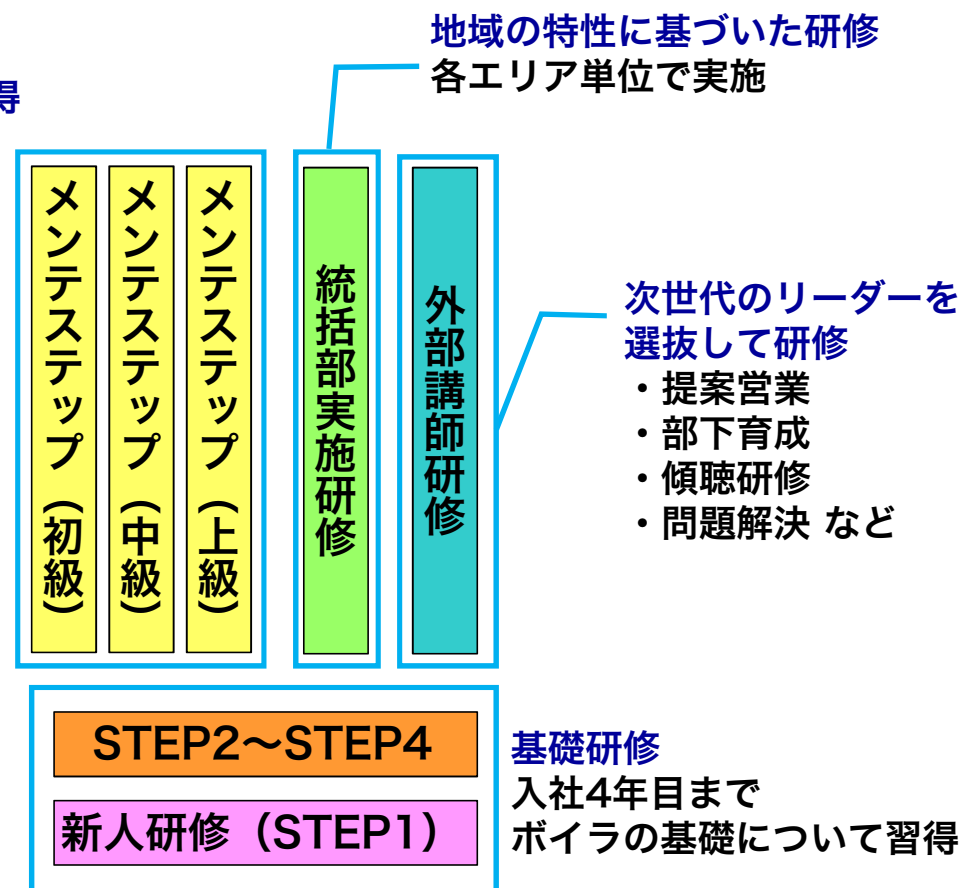
2019年3月末現在

メンテ資格取得ポイントを手当て、役職に反映
→ 深い専門性を持つメンテ員を育成

グループ	資格	ポイント
社内資格	機種資格	0.5P
公的資格	2級ボイラ技士 等	2～30P



5年目～
ボイラ外機器も習得
アクア、食機、
メディカル、
特機、新事業、
ボイラ



お客様に信頼され続けるために『テクノサービス力』を高め続ける

5 ミウラのビジネスモデル

メンテの働き方改革・生産性向上

ICTの利活用

- レポートの電子化
タブレット端末の運用
動画マニュアル
音声入力システム



バッチ型
マイク



年間40~50万データ

- 社内ビッグデータの活用



受入帳システム



売上管理



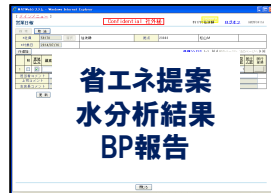
物件管理



行動記録



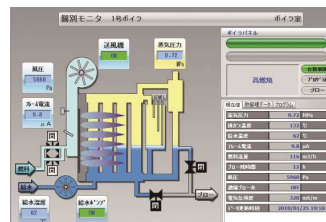
多角分析



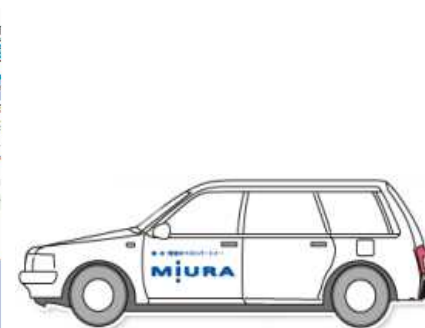
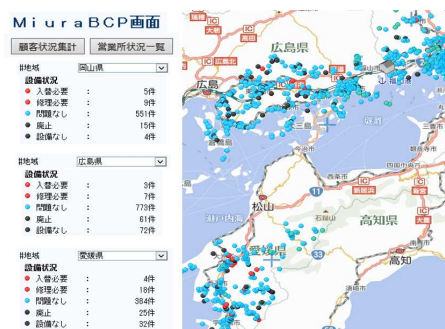
省エネ提案
水分析結果
BP報告

計画メンテの実施・行動効率の向上

- オンラインメンテナンス
遠隔監視で状況確認・携帯モデムを自社開発
メンテナンス員を3K（危険・汚い・きつい）から解放



- 地理情報システム
平成30年7月豪雨（西日本豪雨災害）でも
情報共有・見える化により迅速な支援を実践



今後のメンテナンス事業

- ① BP（ベストパートナー）戦略×C&A活動
- ② トータルソリューション・ワンストップサービスの実現
- ③ MR（複合現実）技術を活用したサポート
- ④ スーパーメンテナンス会社への飛躍

BP（ベストパートナー）戦略とC&A活動

テクノサービス C&A活動

C：コミュニケーション
A：アドバンス（進化）

- ICTを駆使し、迅速な情報・意識共有を推進
通信データ活用による新商品導入/付加価値提案
異なる事業への戦略的データの提供
販売資料の拡充/提案書作成ツールの整備
- BP報告グレードUPプロジェクト
支店長・所長等の役職者が、お客様のキーマン
訪問時に同行し、点検結果や管理データの解析
からお客様目線での付加価値提案を実践、対話
を重視したサービス内容の充実を図る仕組み
- メンテナンスの質の向上を目指した研修制度
日々、進歩する技術革新と、お客様のご要望に
お応えできる人材育成

「物」ではなく「人」が付加価値を上げる

～ テクノサービスとは ～

「テクノ」とは
顧客に役立つ技術のこと

「サービス」とは
自分と云う人間が顧客に愛され信頼されること
「テクノサービス」とは
この2つを掛合せたもの

メンテナンスを通じ、お客様のそばで、お客様の声を聞き、お客様の抱えている問題を一緒に解決する。

ミウラグループの社員は、企業理念の実現に向け、一丸となって「テクノサービス」を提供してまいります。

BP（ベストパートナー）戦略とC&A活動

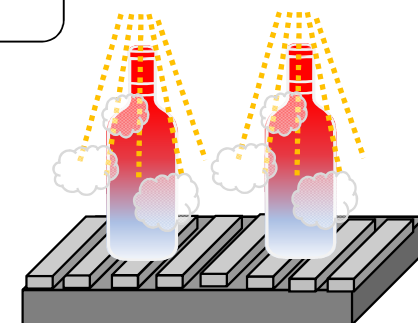
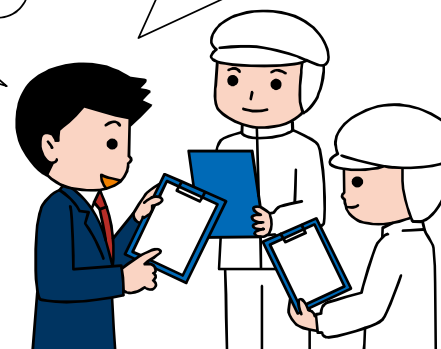
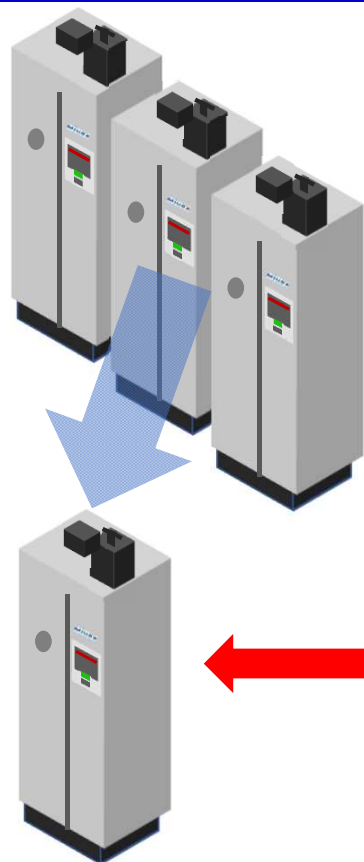
迅速かつ正確な付加価値提案

ボイラの効率維持 →
熱・水の損失量低減 →

CO₂排出量の削減
地球にやさしいメンテナンス

夏場はボイラ1台にした方が
効率いいですよ。
蒸気量も十分足りています。

洗瓶後の廃温水を有効利用
してませんか？



温水

水道水

熱交換

工場の排水を再利用

排水

下水へ

トータルソリューション・ワンストップサービスの実現

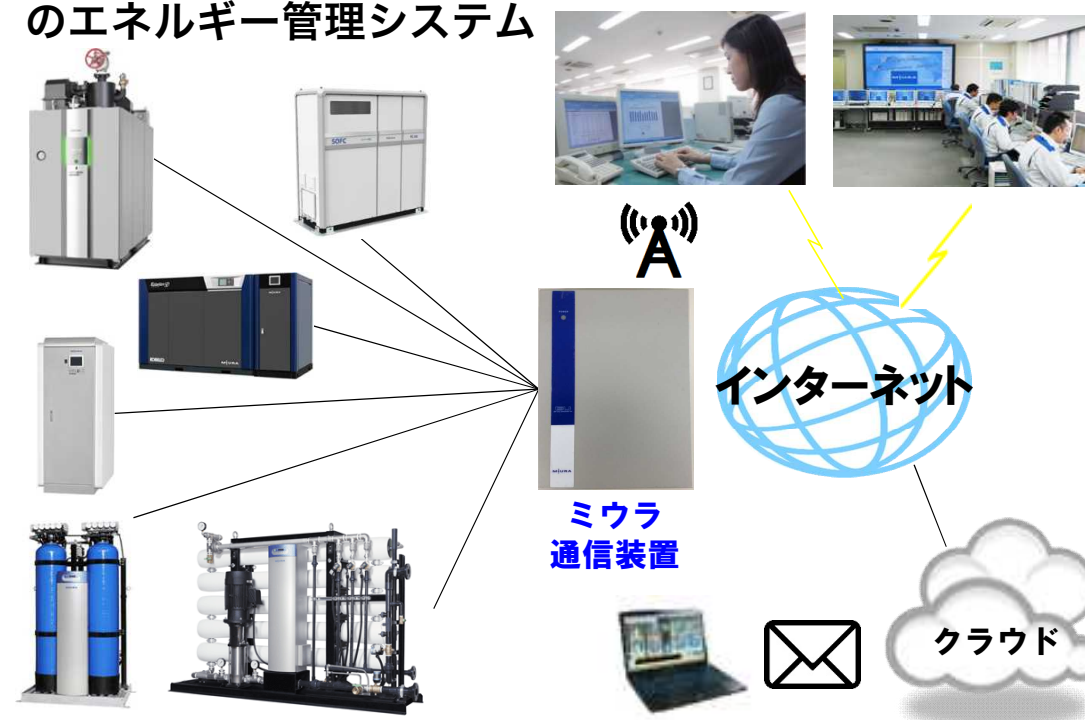
工場・食品機械・病院・水処理・船用

ミウラは高度な
ワンストップ・メンテナンスサービスを実現し、
お客様のベストパートナーを
目指します。



MEIS CLOUD®

■クラウドを利用してエネルギー情報管理機能を提供
工場トータルソリューションビジネスモデルを構築／進化させるサービスとして管理装置を不要とする低コストのエネルギー管理システム



MR（複合現実）技術を活用したサポートメンテナンス

IoT/AR・遠隔サービス

営業所

異常警報が出てるね
〇〇〇を確認してみて！

メンテ支援室

先輩社員

客先

ウェアラブルカメラ

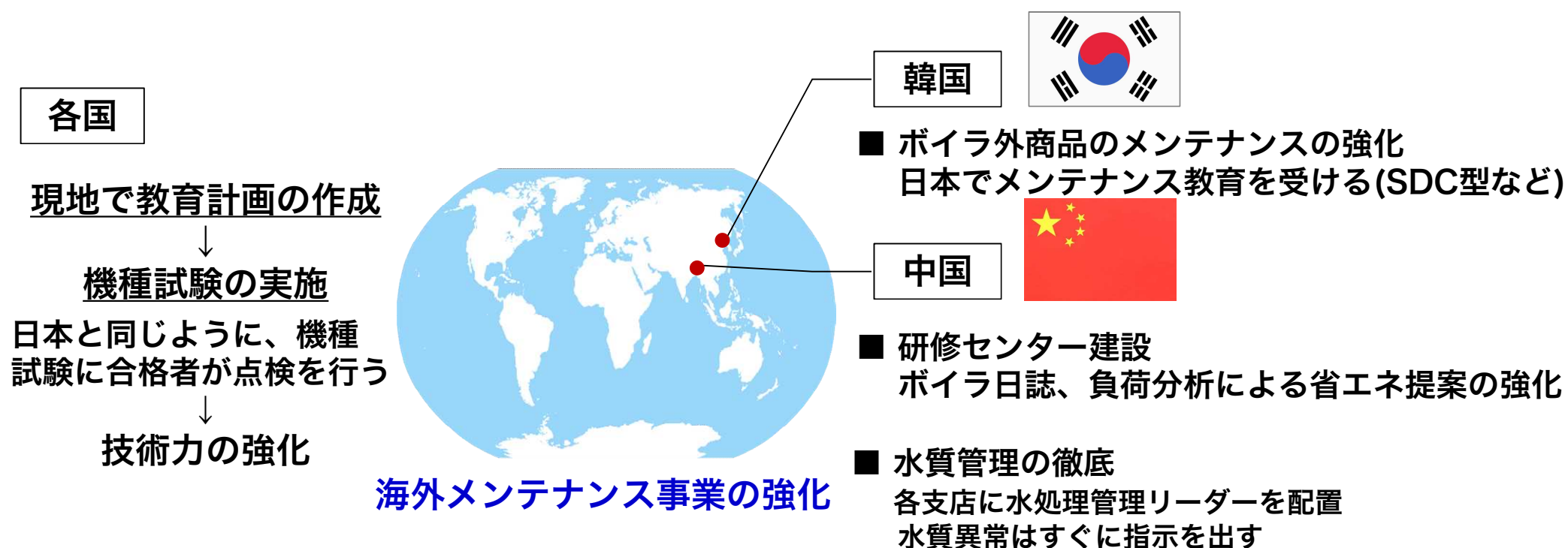
了解
です！

新人

先輩の知識（現場技術）
を早期に後輩へ伝える

スーパーメンテナンス会社への飛躍

全世界の全部門が具体的な解決提案を情報共有



メンテナンス活動の活性化

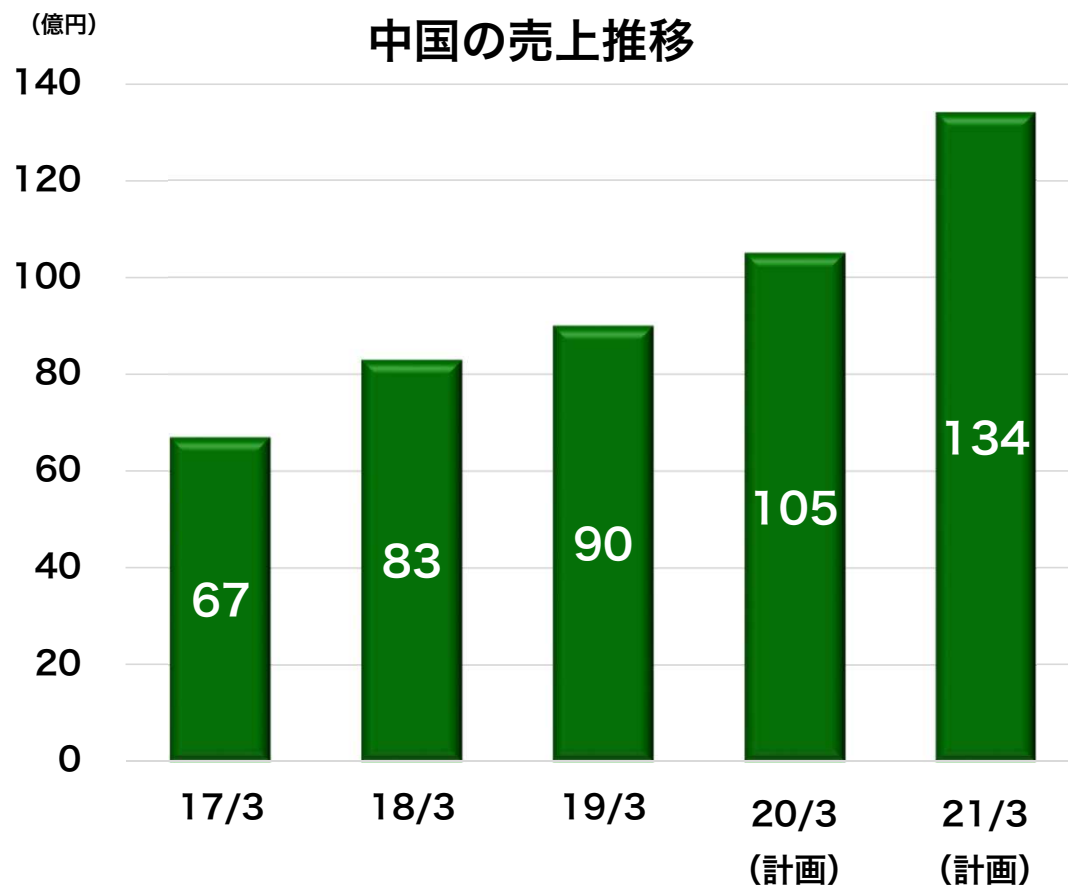
6. 中国の現状と今後の戦略

取締役 常務執行役員 アジア事業本部 本部長 児島 好宏

2019年3月期について



売上



2018年度業績減速の原因

- ① 米国との貿易戦争
- ② 環境規制の鈍化
- ③ 冬場のガス不足の懸念

2019年以降の見込み

- ① ガス不足は発生しない見込み
- ② 環境規制は緩やかに改善
- ③ 米国との貿易戦争未解決



PM2.5+低NO_x規制への対応

中国の業績減速の原因

米国との貿易戦争

+

環境規制の鈍化

+

冬場のガス不足の懸念

収益が悪化し、経済的打撃が大きかった

経済活動の低迷、中小企業の倒産(企業の淘汰)、景気の悪化感

環境規制を緩める(中央政府から地方政府に判断移行)

ガス不足地域は、石炭、木屑焚きボイラ使用禁止を延期

地方政府の対応

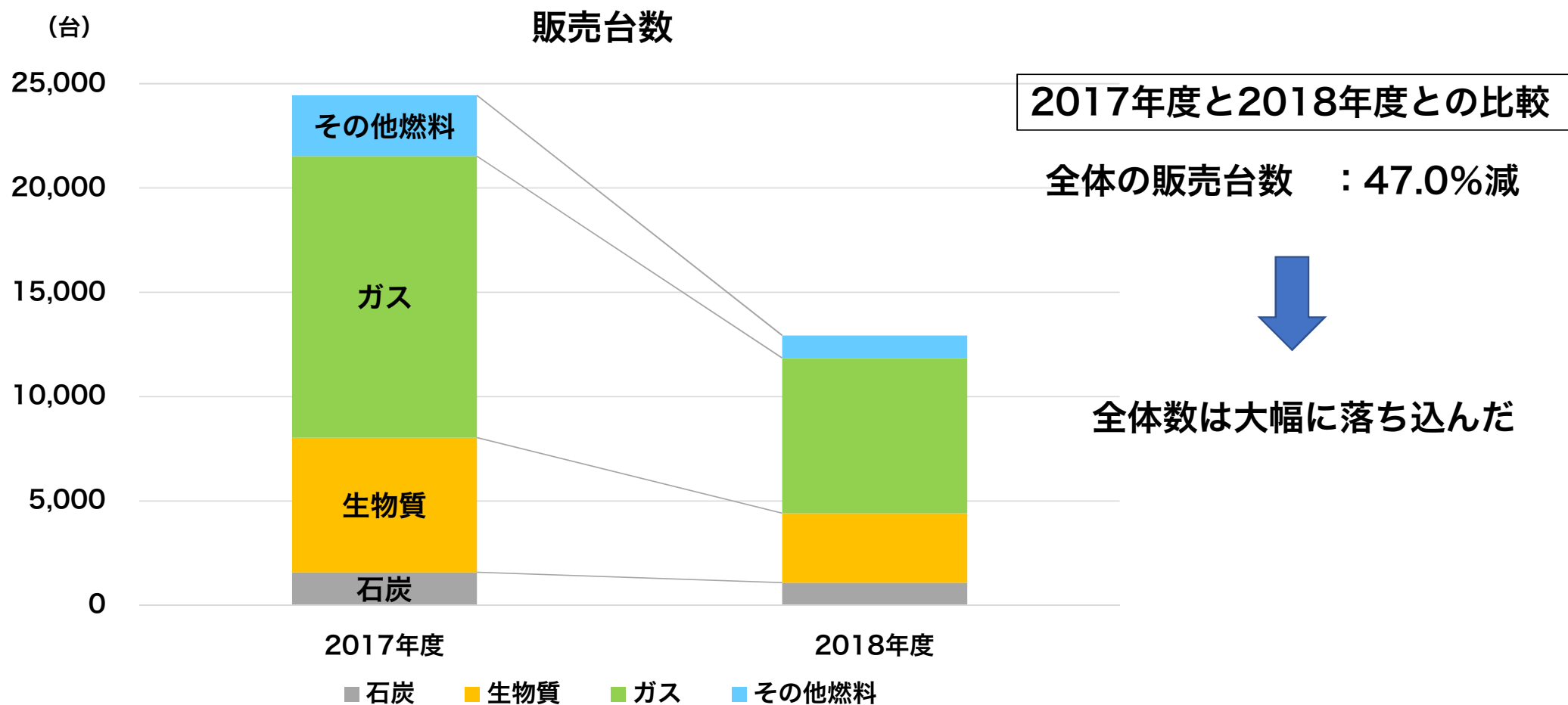
都市部を除き、木屑焚きボイラ新設の許可

ガス焚きボイラへの入替延期、中止
中国全体物件 3,026台

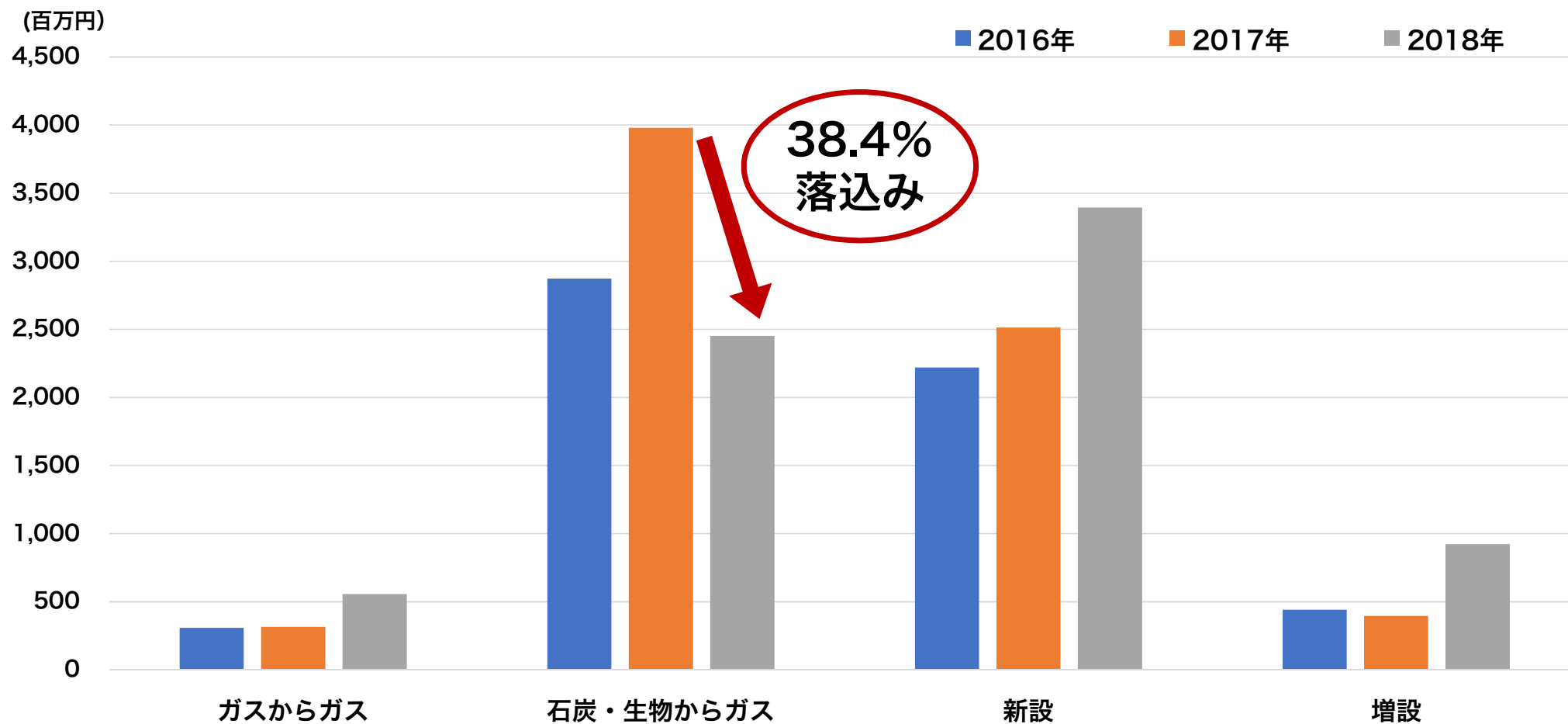
ボイラ市場での影響

木屑焚きボイラへ入替、採用の増加
中国全体負け物件 279台

中国ボイラ市場の変化（1月～12月）



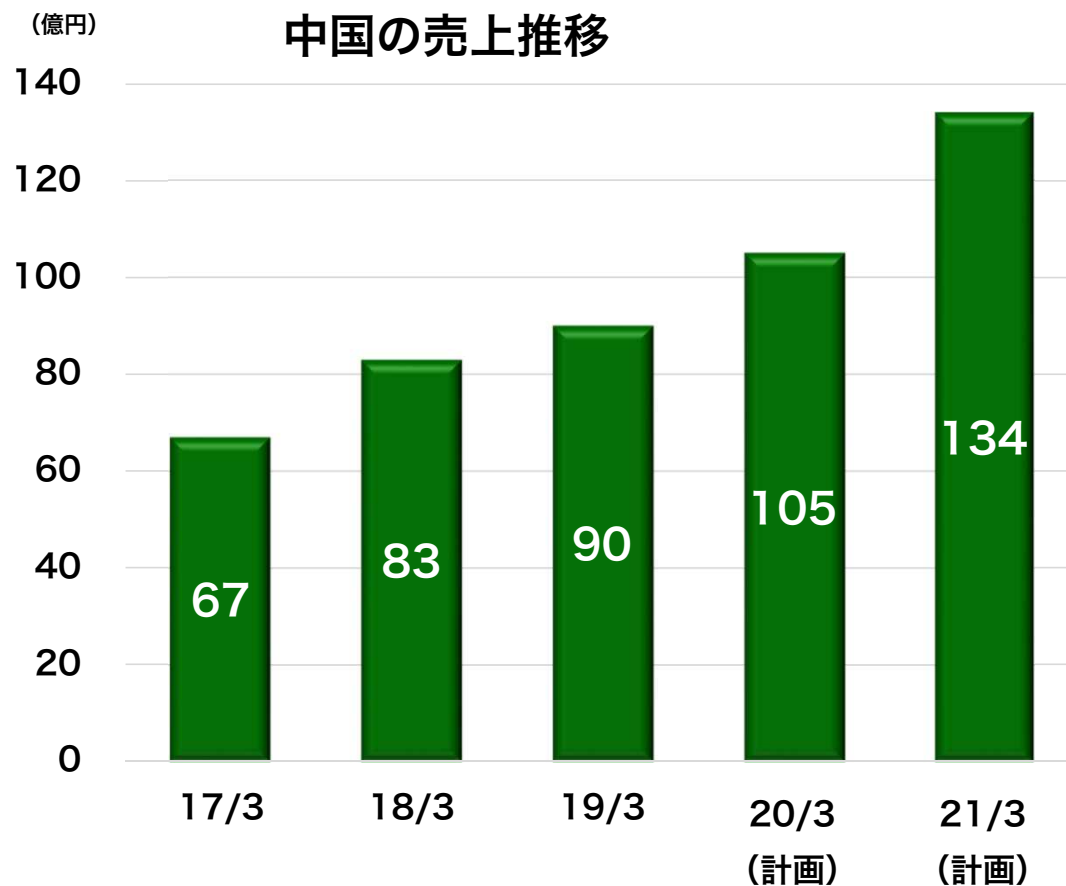
ボイラ納入区分推移（ミウラの納入先分析）



今後の見込みと戦略



売上

2019年以降の見込み

- ① ガス不足は発生しない見込み
- ② 環境規制は緩やかに改善
- ③ 米国との貿易戦争未解決

戦略

PM2.5＋低NO_x規制への対応

ターゲット業種

食品、製薬、段ボール、飼料
貿易摩擦に影響しない業種

中国の景気動向予測

ガス不足発生無 + 環境規制は緩やかに改善 - 米国との貿易戦争未解決

中央政府の景気対策(増値税3%削減)

2019年度はボイラ市場は回復傾向+減税効果に期待

各地域で経済状況を判断して環境規制を実施見込み

Nox規制緩やかに実施方向

地方政府の対応

木屑焚きボイラ使用禁止方向



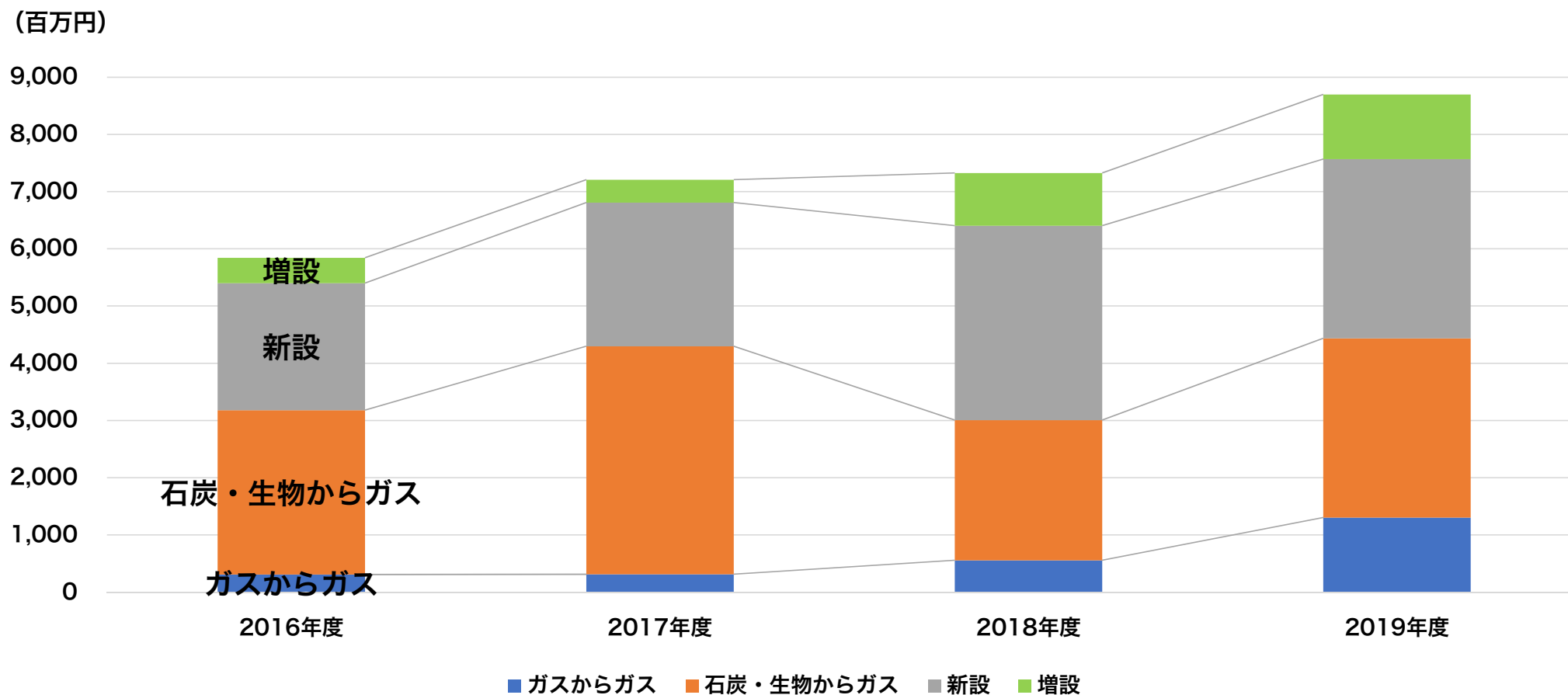
ガス焚きボイラへの入替増加

ボイラ市場での影響

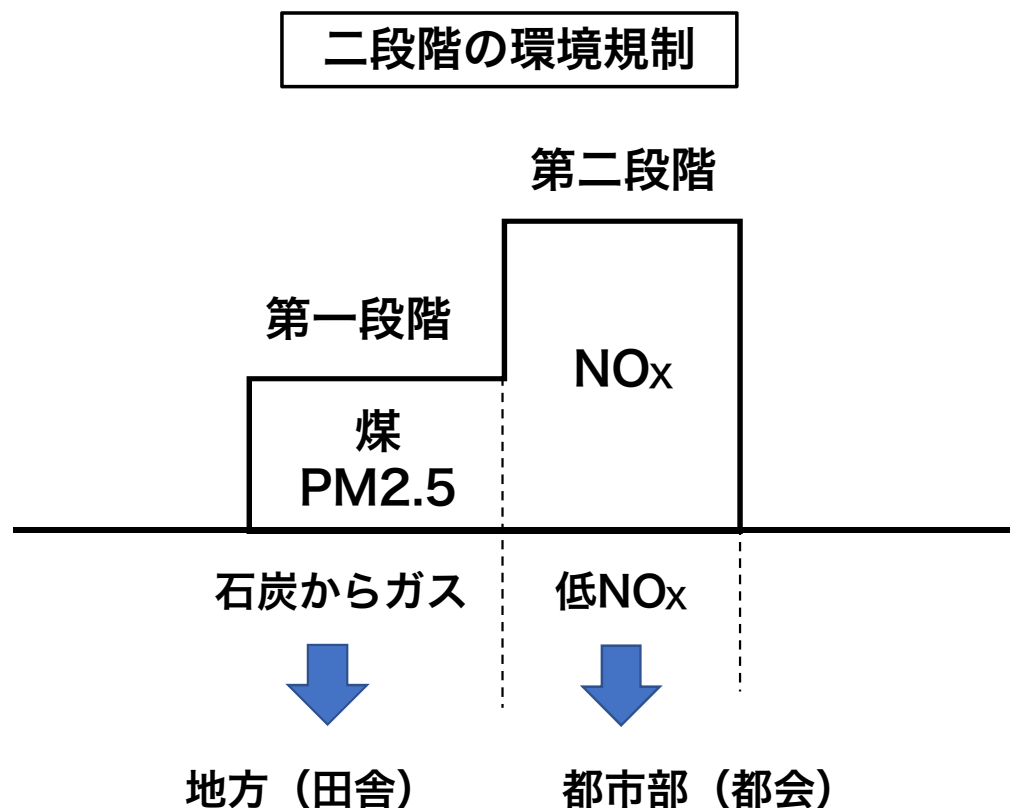


木屑焚きボイラの入替増加

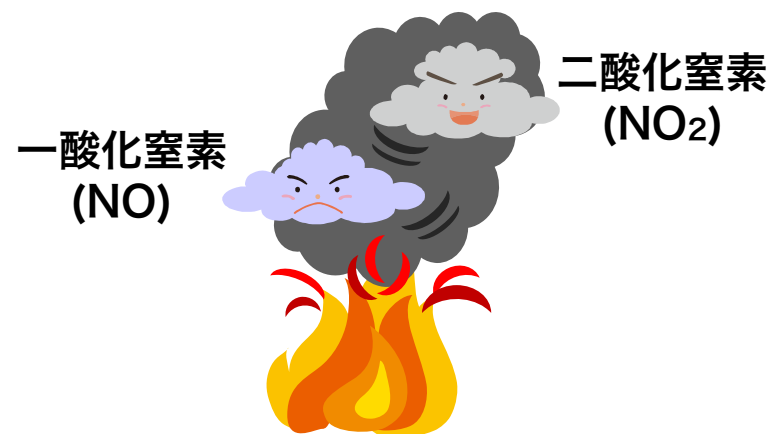
ボイラ納入区分推移（ミウラの納入先分析）



二段階の環境規制への対応

<NO_x (窒素酸化物) とは>

物が**高温**で燃えた時に、空気中の窒素(N)と酸素(O₂)が結びついて発生する、一酸化窒素(NO)と二酸化窒素(NO₂)などのこと



特に二酸化窒素(NO₂)は、高い濃度の時に人の呼吸器(のど、気管、肺など)に悪い影響を与える



環境規制への取組例（新工場の例）

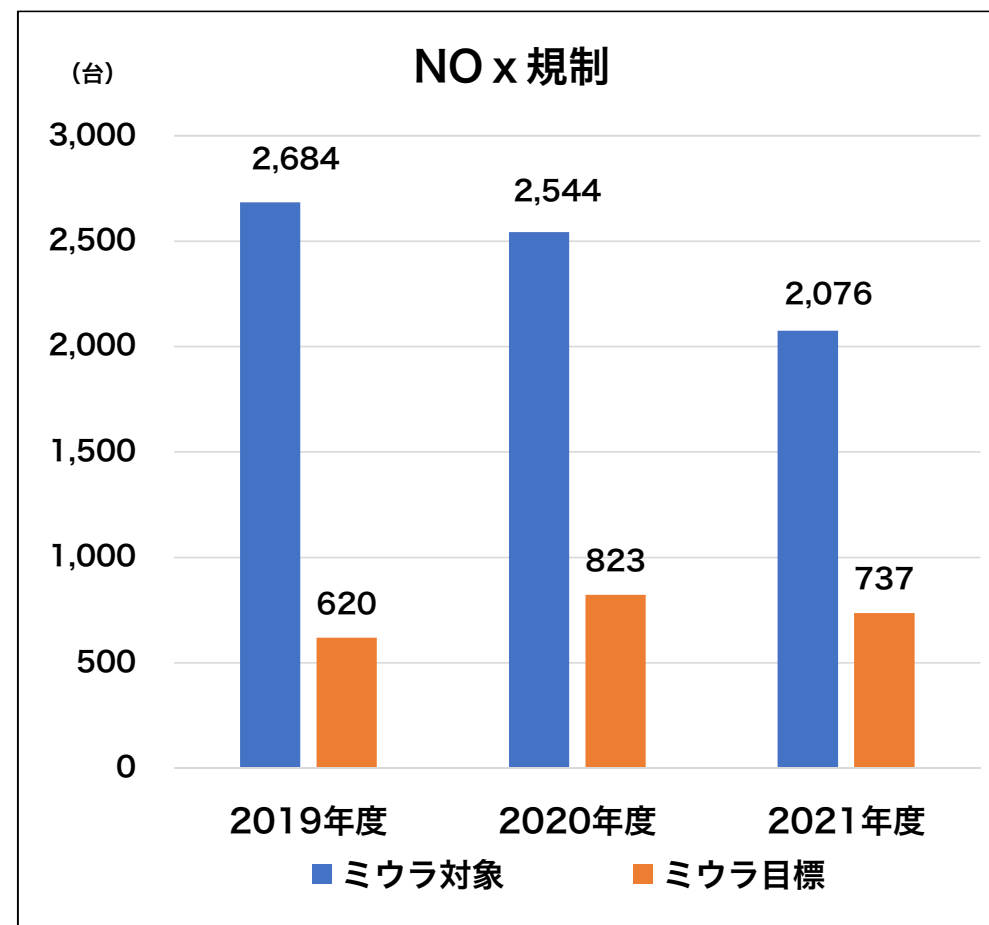
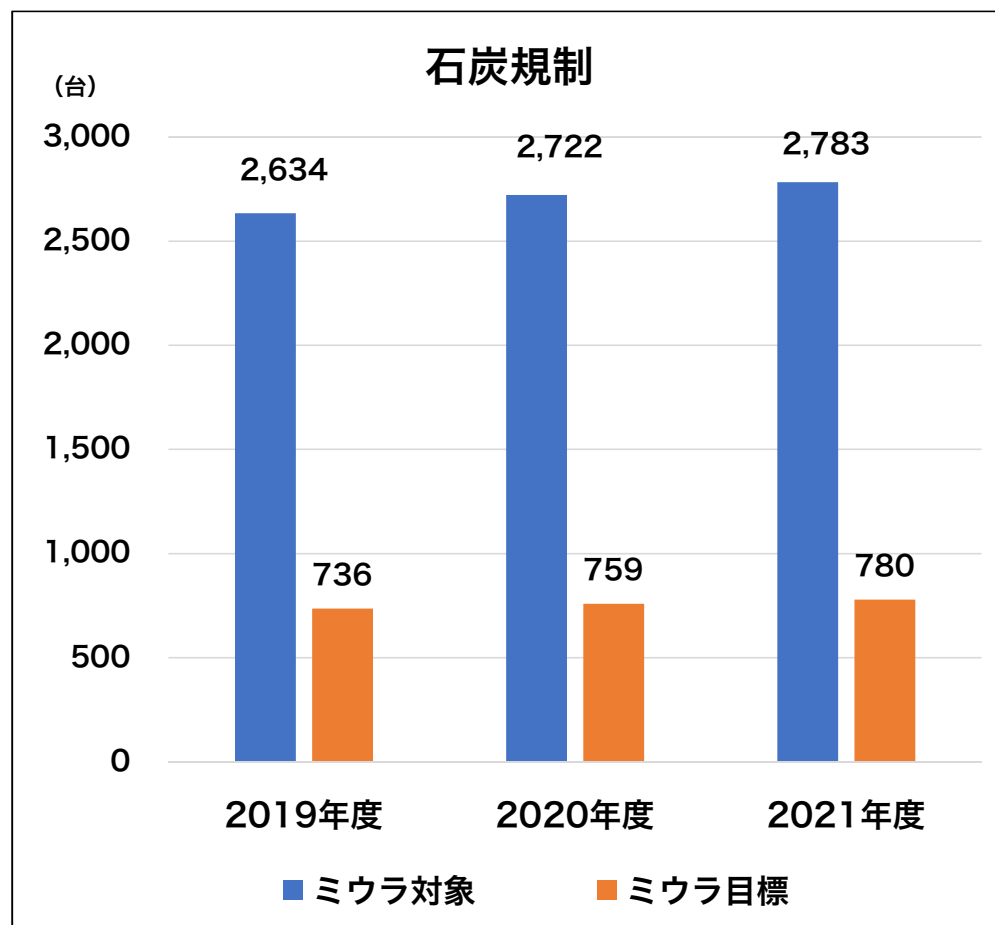
厳しい環境規制のなか、順調に建設中

建設作業中に埃等が飛散しないように
グリーンシートで被う



現場に設置された環境モニタリング装置
蘇州市の基準値を超えると工事ストップ
となる。

ボイラ環境規制物件2019年～2021年

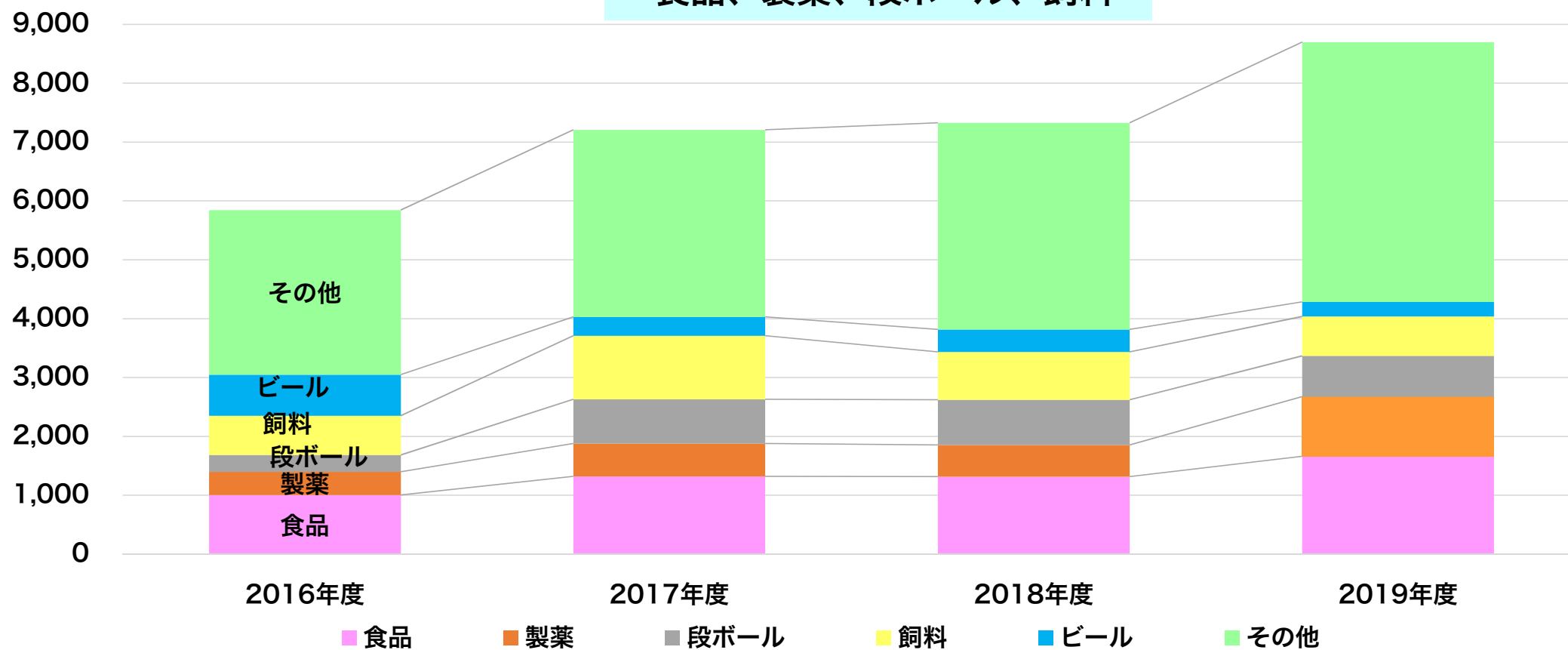


中国ボイラ市場業種分析

ターゲット業種

食品、製薬、段ボール、飼料

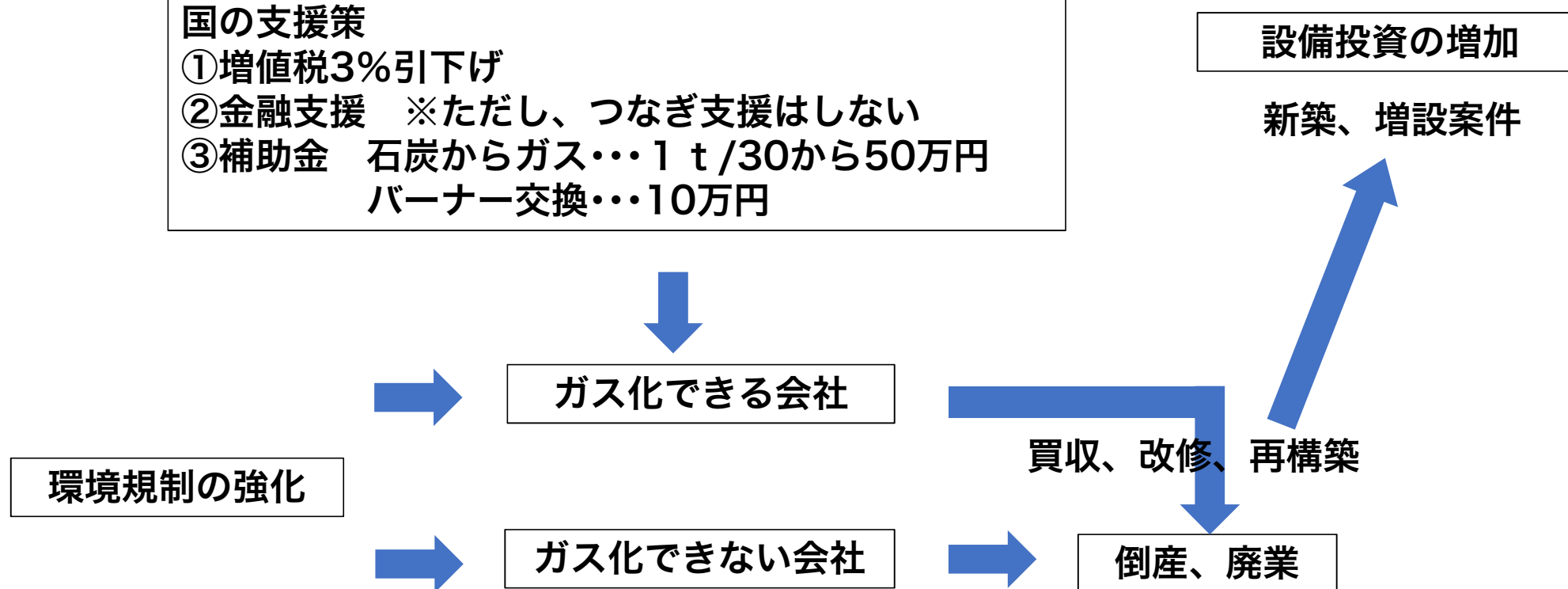
(百万円)



| 国の支援策

国の支援策

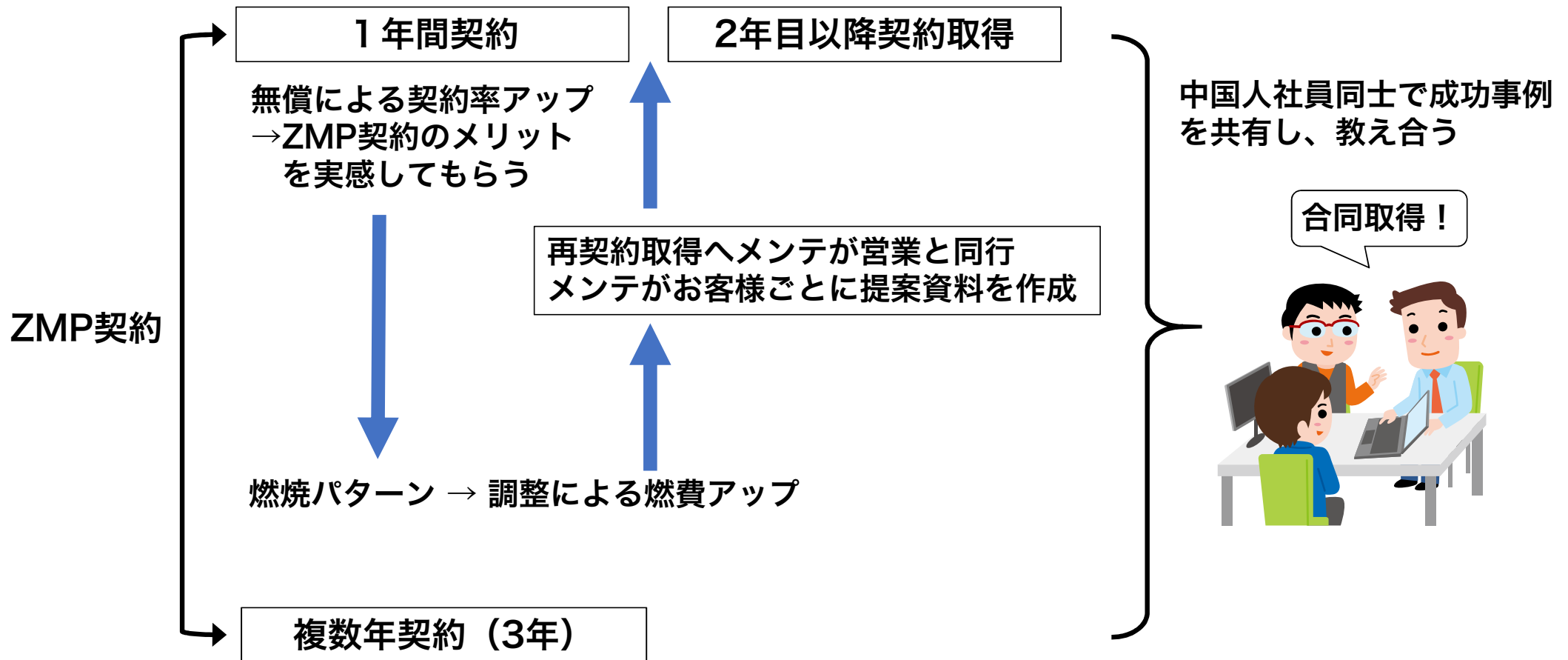
- ① 増値税3%引下げ
- ② 金融支援 ※ただし、つなぎ支援はしない
- ③ 補助金 石炭からガス・・・1 t /30から50万円
バーナー交換・・・10万円



地域別戦略

エリア	環境規制	現状と戦略
上海市 華北エリア 山西省	NOx強化（低NOx規制）	・バーナー交換 ・入替推進 負荷分析、日誌分析で 省エネ提案実施
東北エリア (大連市)	石炭焚き禁止の延期	ロシアからのガスパイプラインが10月頃繋がる…？ →環境規制強化？
広州市など 南部エリア	木屑焚き禁止の延期 (2021年まで)	・大手は新築入替増加 食品事業増加 ・生物燃料の規制が始まる…？→さらに伸びる？
西部地区	NOx強化（低NOx規制）	一帯一路の影響で投資強い 都市部はガス化終了

メンテ契約取得率のアップ戦略



二段階の環境規制への対応

下記の要素が予定通りならば、
入替が進む

- ・ 環境規制強化
- ・ 国内のシェールガスの生産が予定通り進む
- ・ 輸入ガスが増加する

二段階の環境規制

第一段階

煤
PM2.5

第二段階

NO_x低NO_x対応がメイン戦略

- ・ バーナー交換の実施
- ・ ガスーガスの入替
- ・ 負荷分析、日誌分析
→ 省エネ提案実施し、
入替を推進

マイナス要素
アメリカとの貿易摩擦

石炭からガス



地方（田舎）

低NO_x

都市部（都会）

7. 60周年記念フェアのご案内

熱・水・環境のベストパートナー



「愛とひらめきミウラフェア」ご招待

東京会場

日時 2019年8月1日（木）

会場 幕張メッセ 国際展示場 9ホール

参加ご希望の方は事前登録が必要ですので、お帰りの際に、受付の「フェア参加希望受付」へ名刺をお入れください。

本日以後に参加希望される場合は下記までご連絡お願いいたします。

＜参加希望、お問合せ連絡先＞

三浦工業 経営企画室 岩田知子

〒799-2696 愛媛県松山市堀江町7番地

TEL：089-979-7045 FAX：089-979-7011

E-mail：iwata_tomoko@miuraz.co.jp

参加ご希望の方には後日詳細をご連絡させていただきます。



様々な製品・サービスの国内外への展開、最新技術まで、たくさんの愛とひらめきあふれるトータルソリューションをご紹介します！

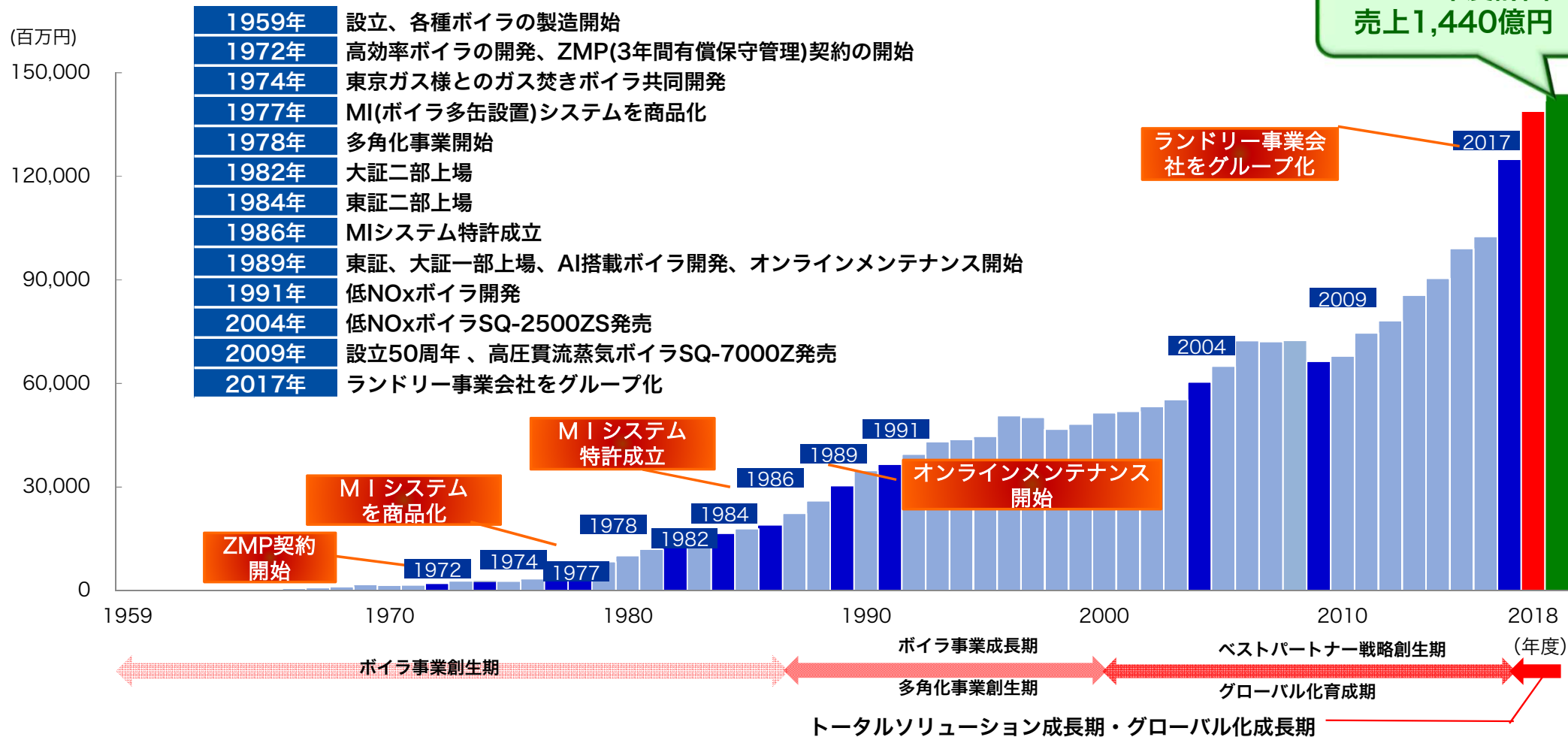
参考資料



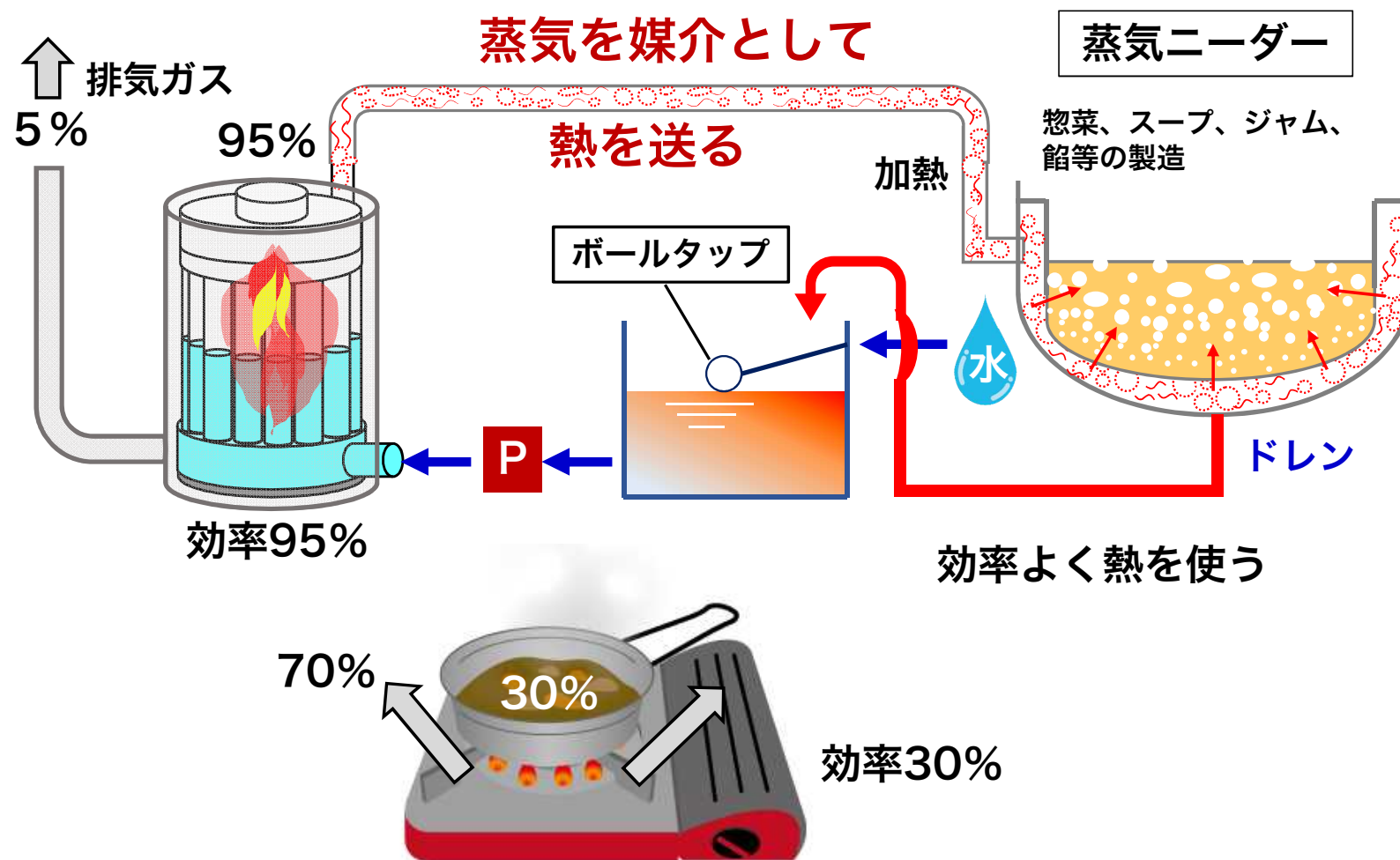
熱・水・環境のベストパートナー



業績の推移、沿革

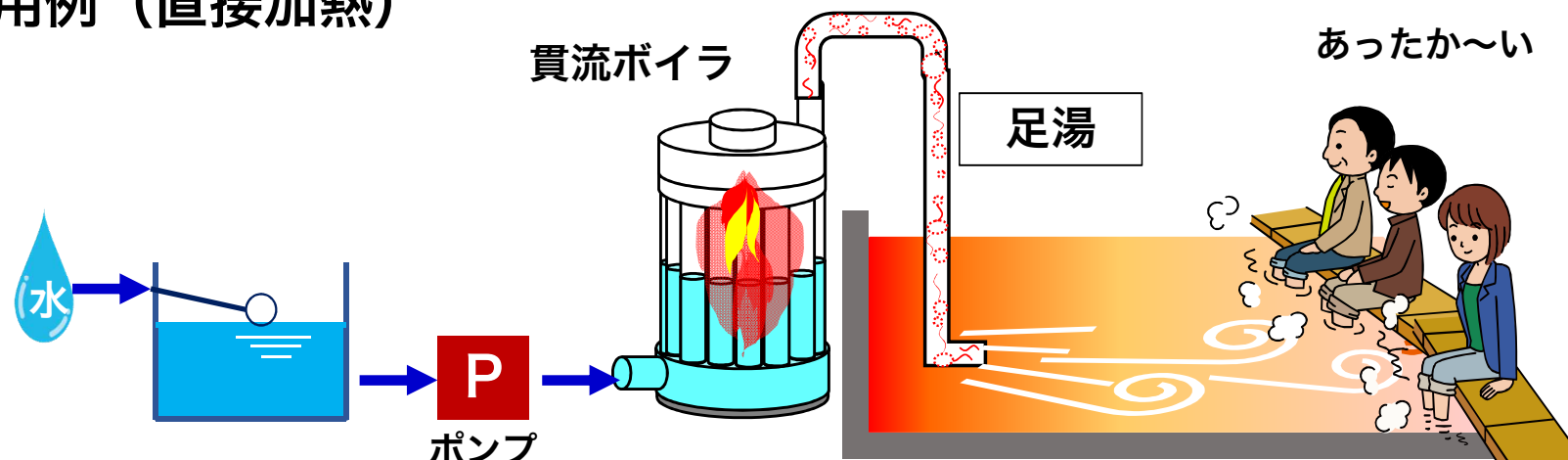


なぜ「蒸気」なのか？

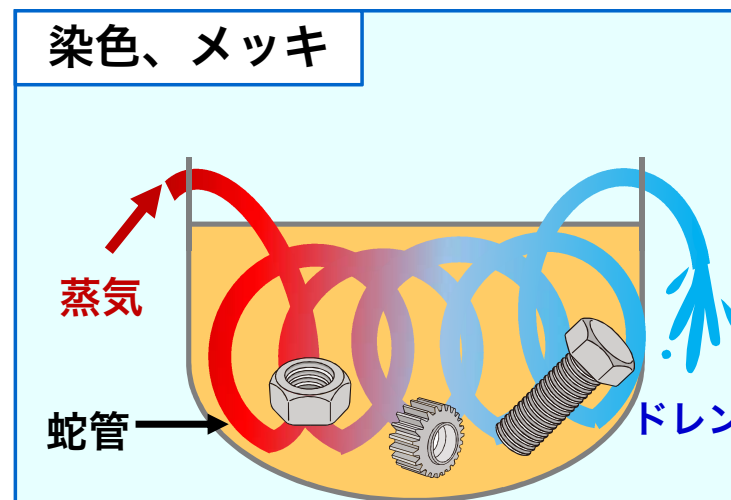
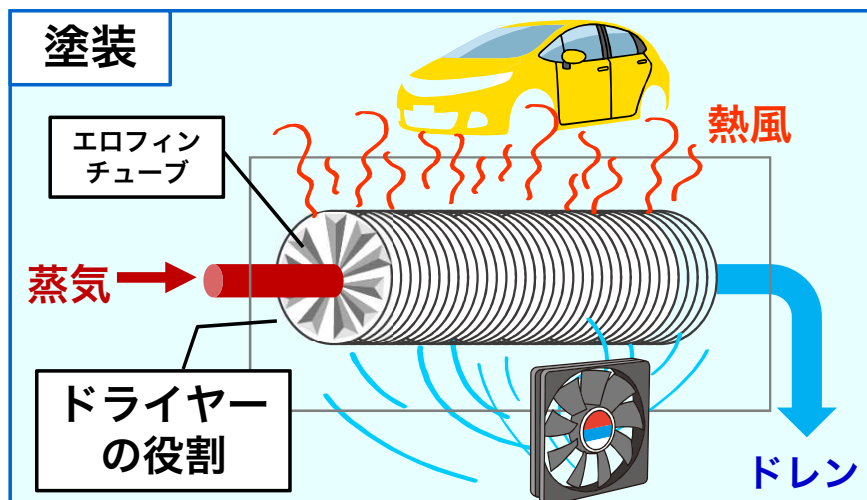
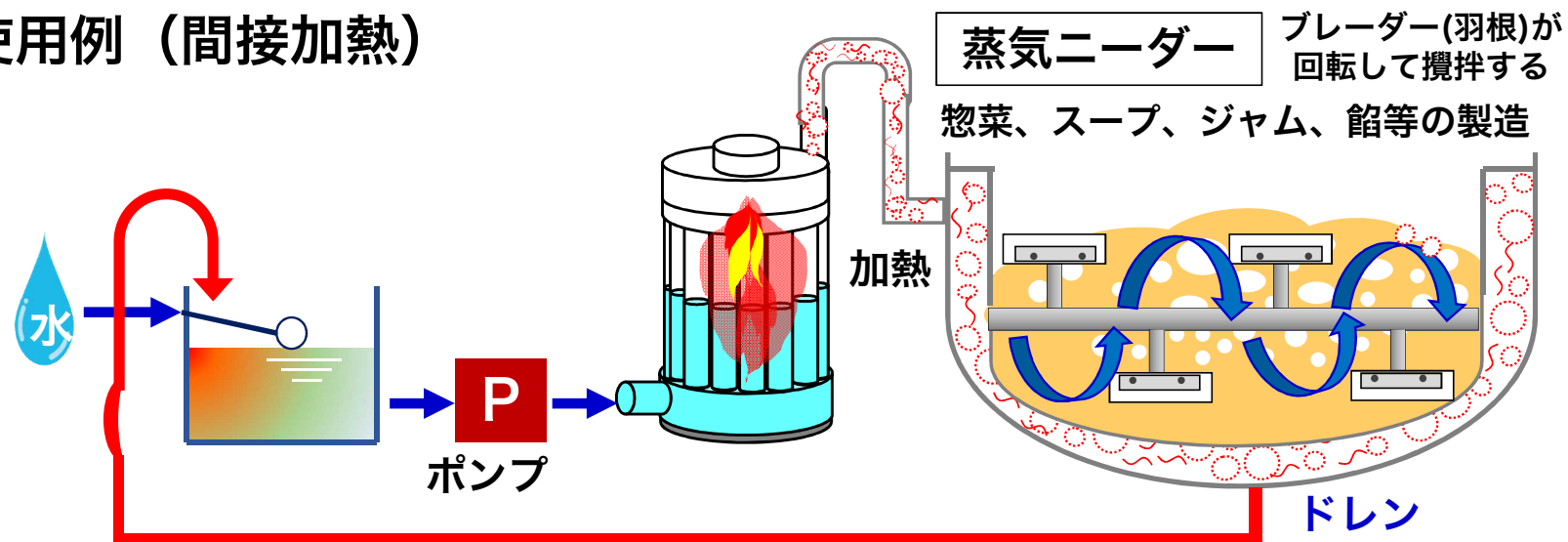


ボイラについて

蒸気の使用例（直接加熱）

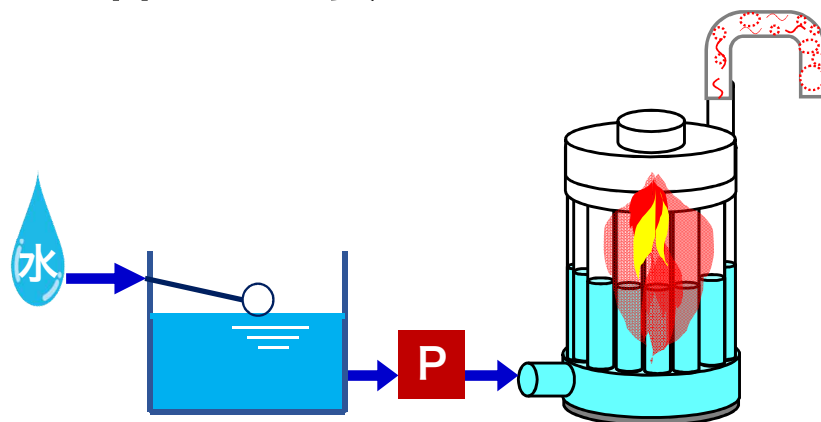


蒸気の使用例（間接加熱）

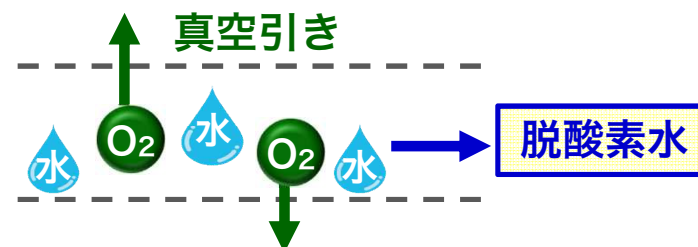


蒸気ボイラは管理が必要

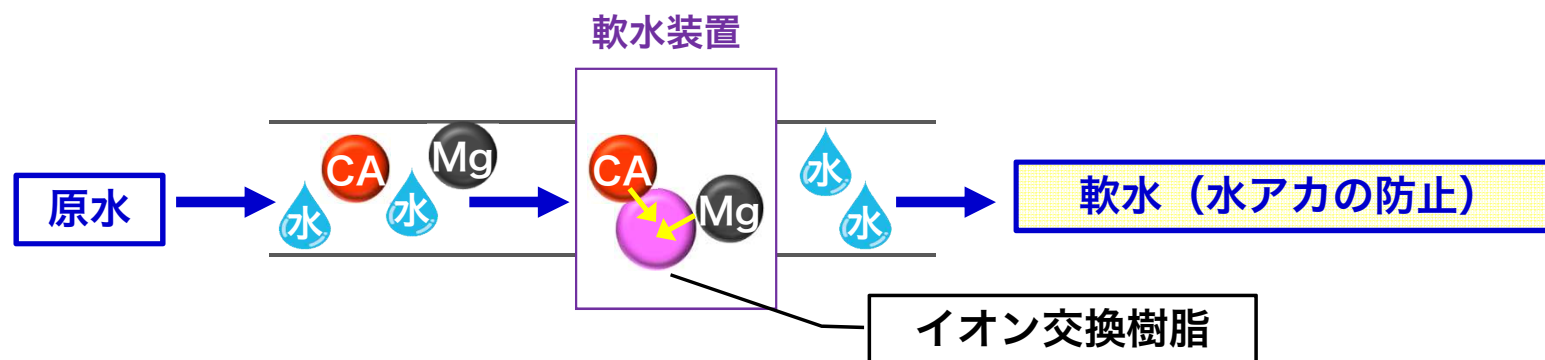
ボイラの大敵



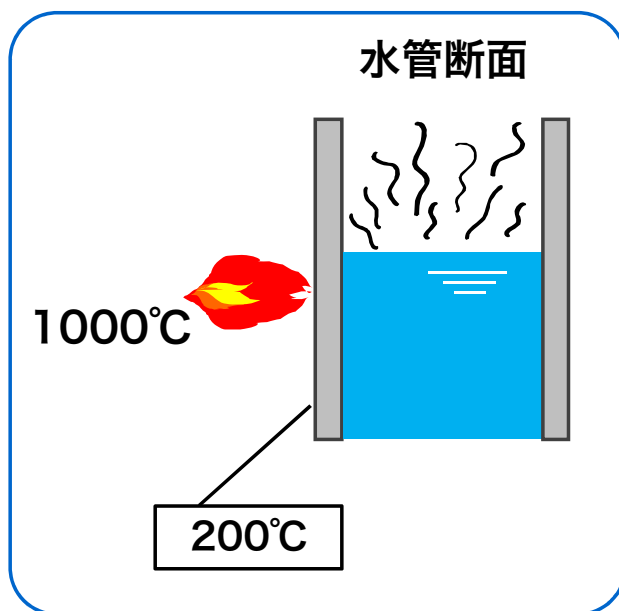
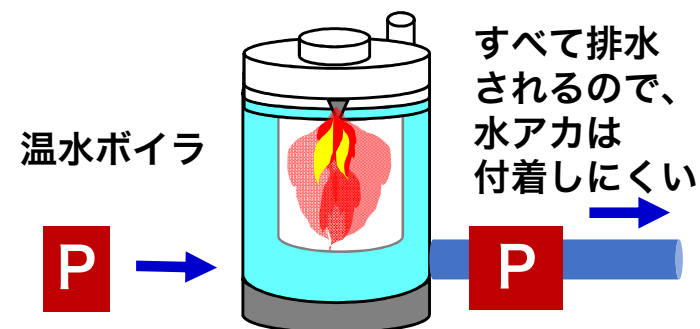
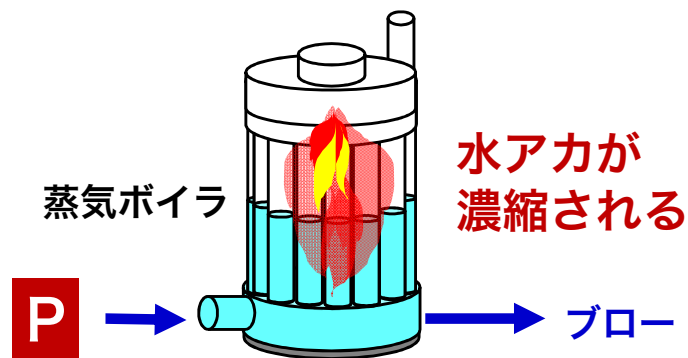
① 腐食→缶体に穴が開く
→ 溶存酸素の除去 → DOR



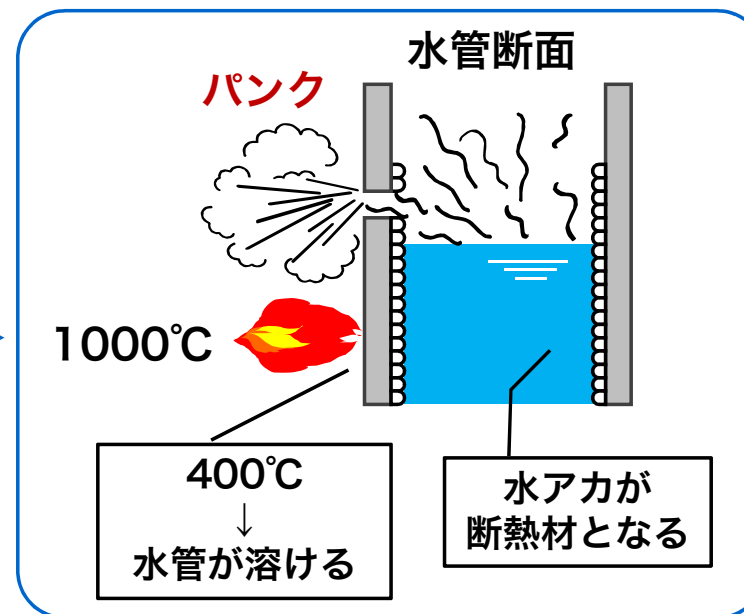
② 水アカ→ボイラ効率の低下や水管の破裂→ 軟水装置



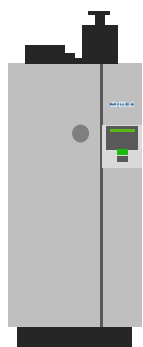
蒸気ボイラは管理が必要



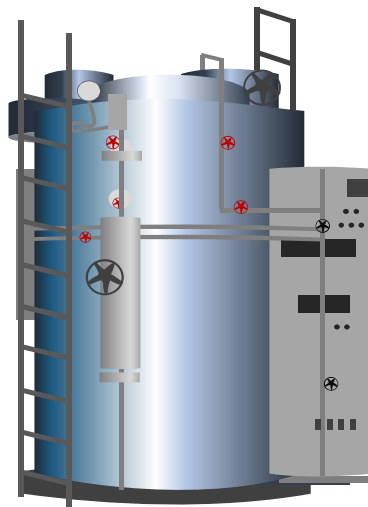
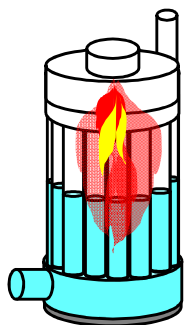
水アカが付着すると



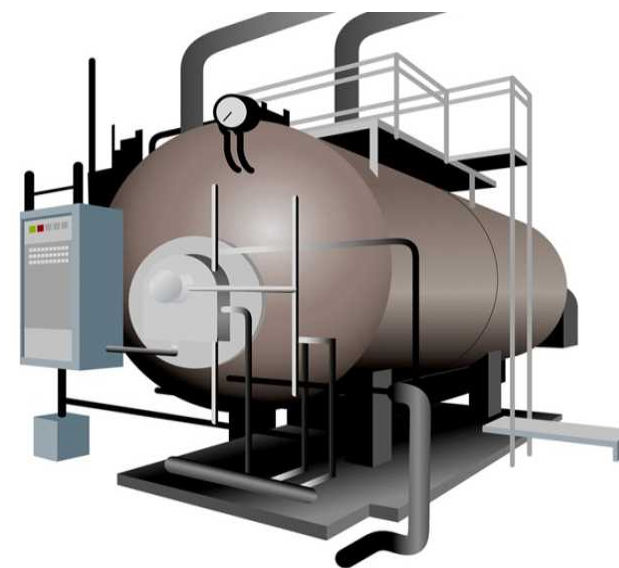
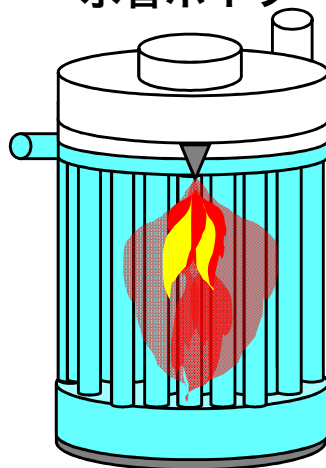
ボイラの種類 ～ 同容量のボイラ比較 ～



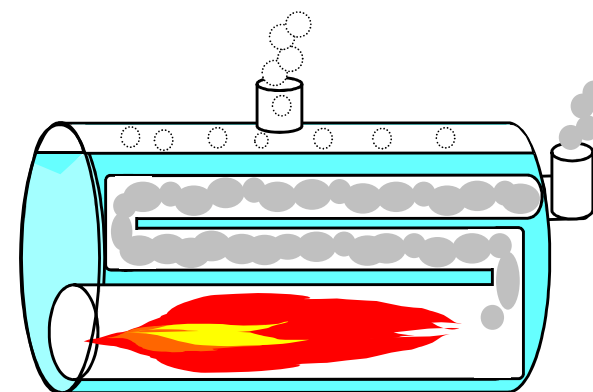
貫流ボイラ



水管ボイラ

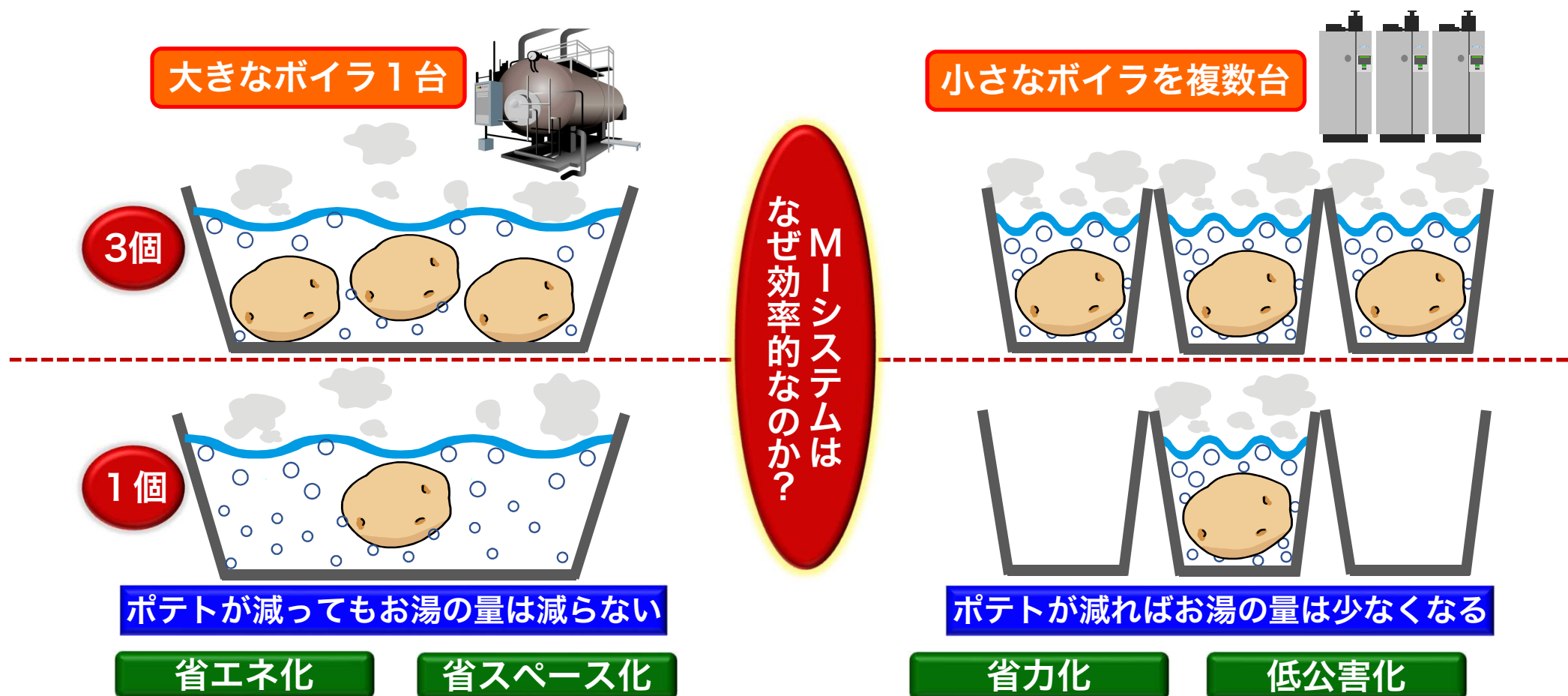


炉筒煙管ボイラ



多缶設置とは？

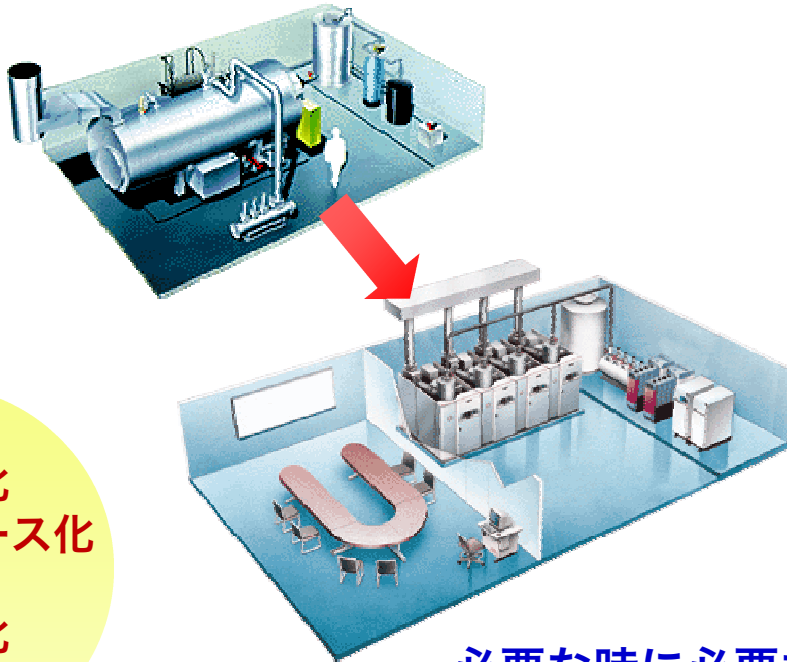
ミウラのM I システム (Multiple Installation system) とは
必要時に必要なだけの蒸気量を供給し、エネルギーコスト低減やCO₂、NO_x等の排出量削減に繋げる



多缶設置とは？

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



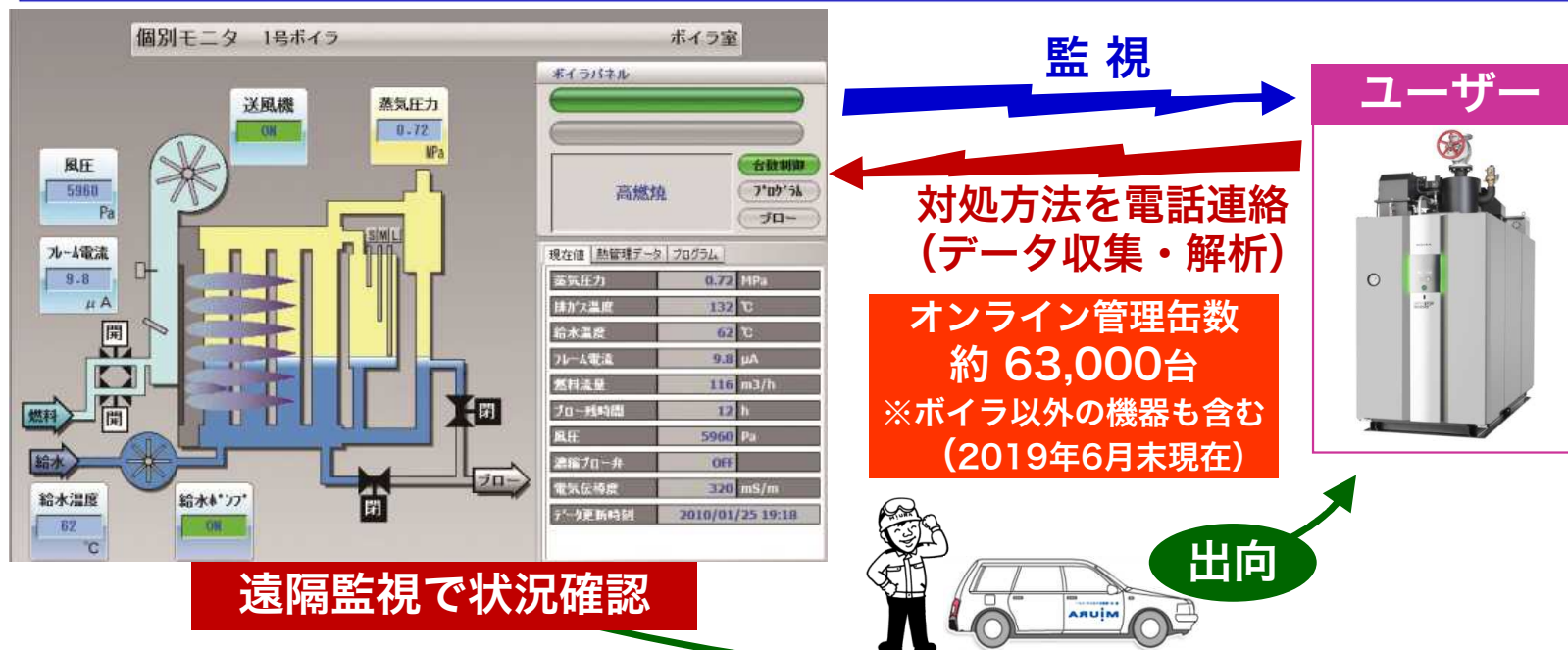
- 省エネ化
- 省スペース化
- 省力化
- 低公害化



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

オンラインメンテナンス

29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



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

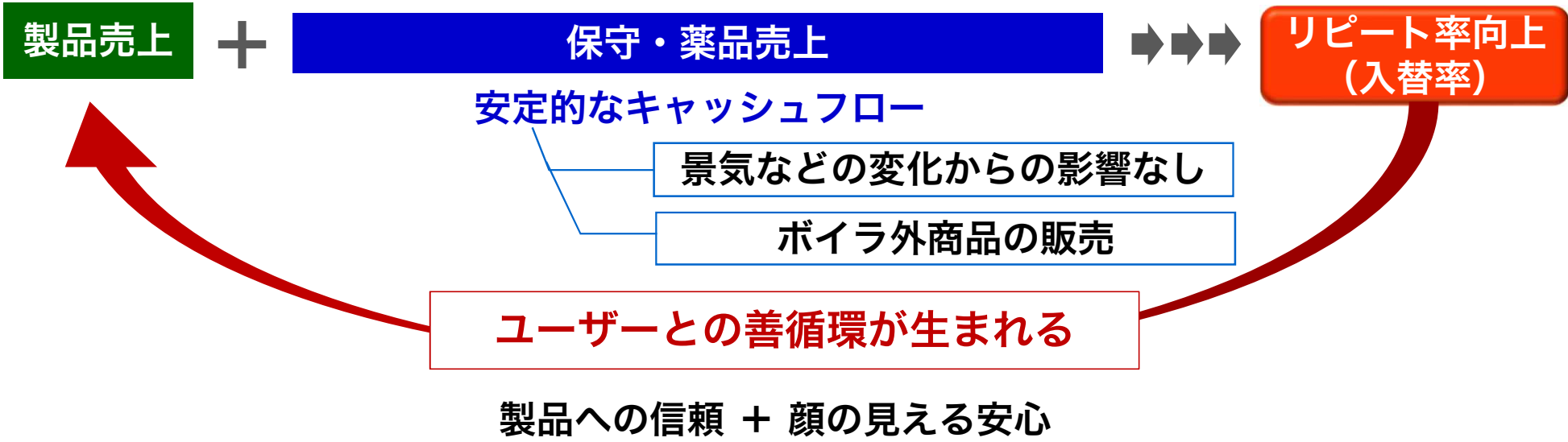
ボイラのライフサイクルとミウラのビジネスモデル

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

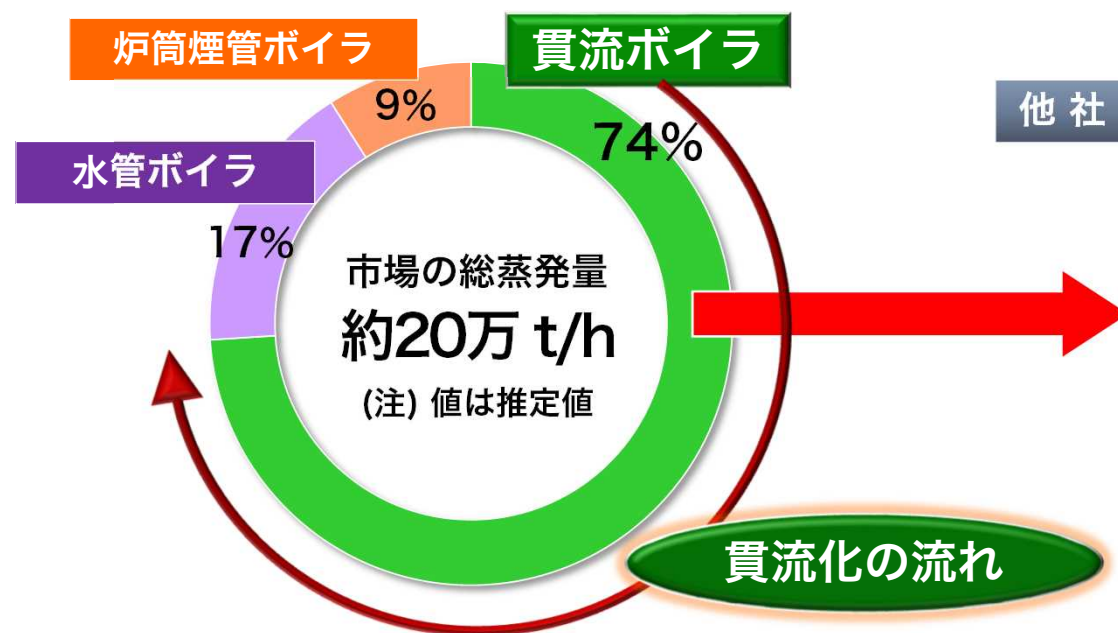
売上金額

1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目	11年目	12年目	13年目	14年目	15年目
1,000	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

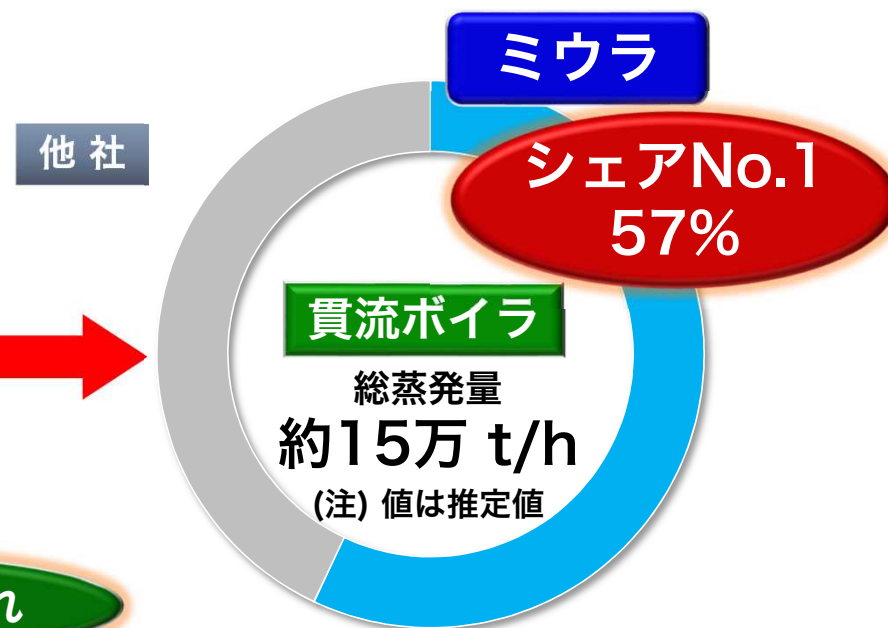


国内の業界シェア *発電用を除く・2017年9月自社調べ

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

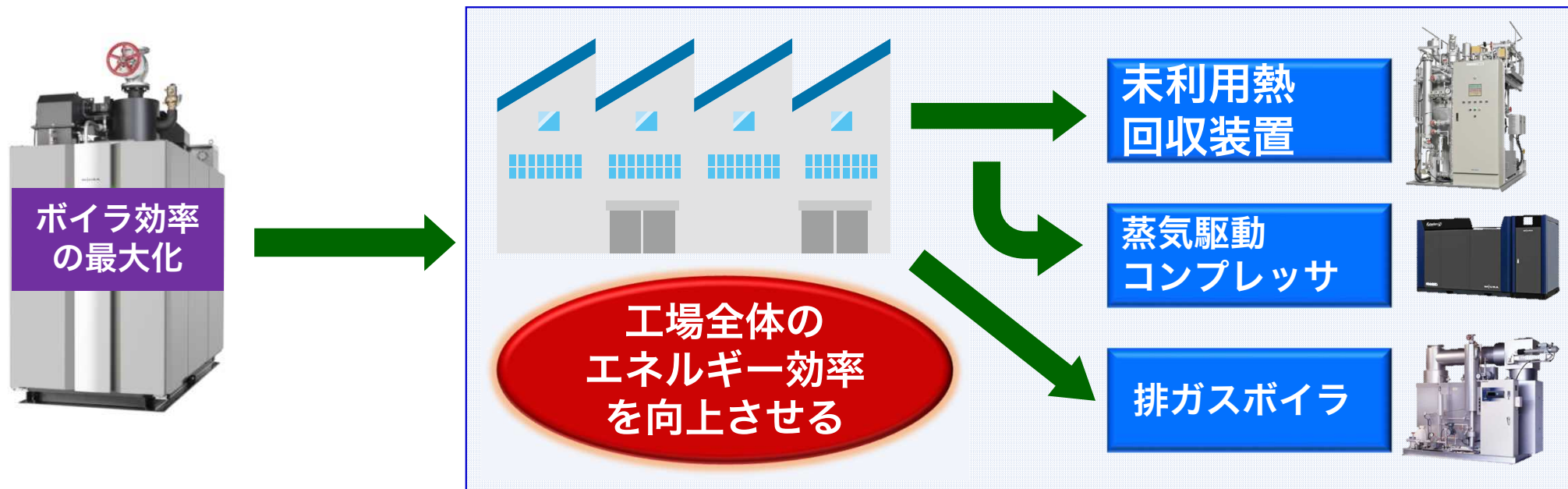
(株)日本サーモエナジー
(株)サムソン

(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



食品工場における食品機器トータルソリューション



病院



学校



コンビニ

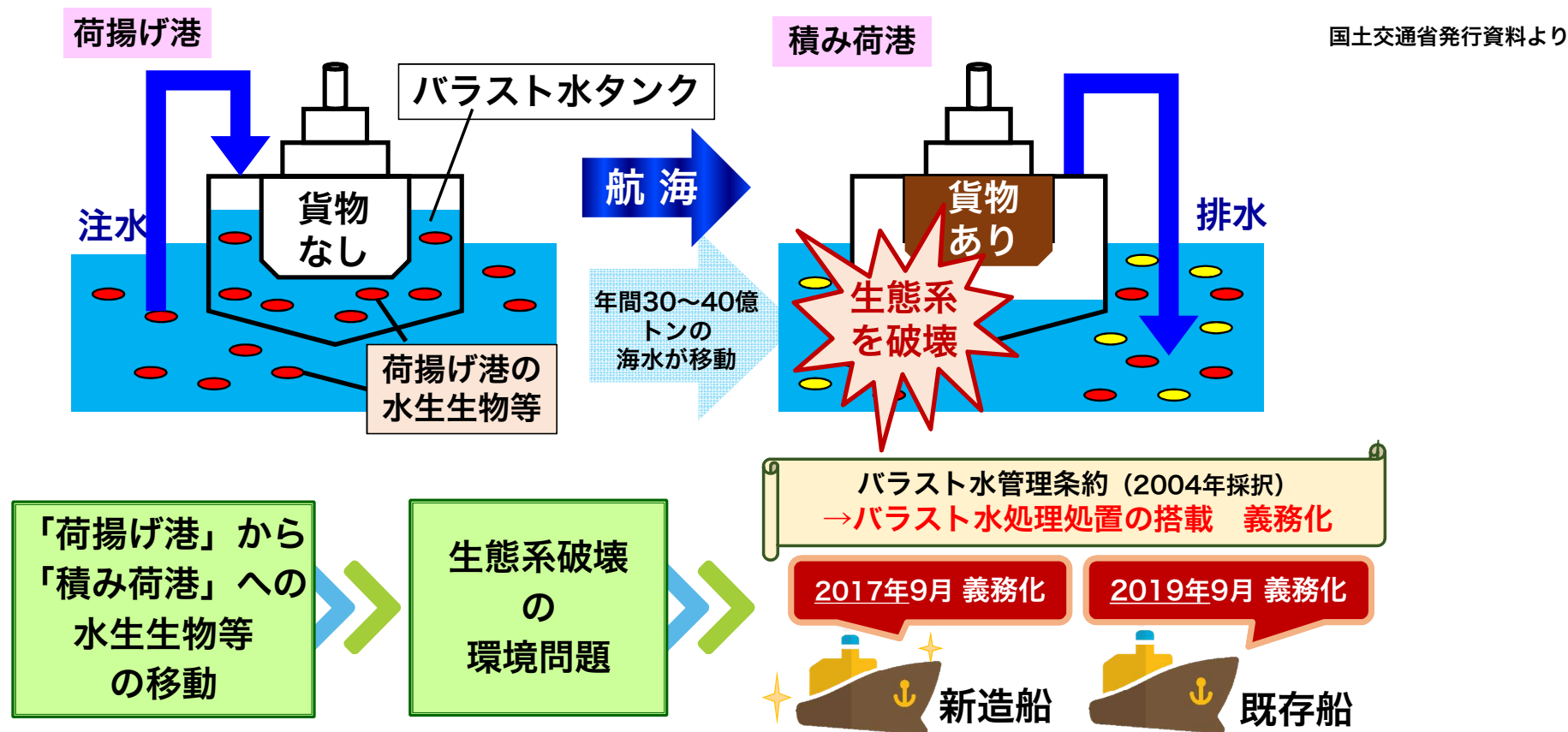


介護施設



バラスト水問題「新しい市場の誕生」

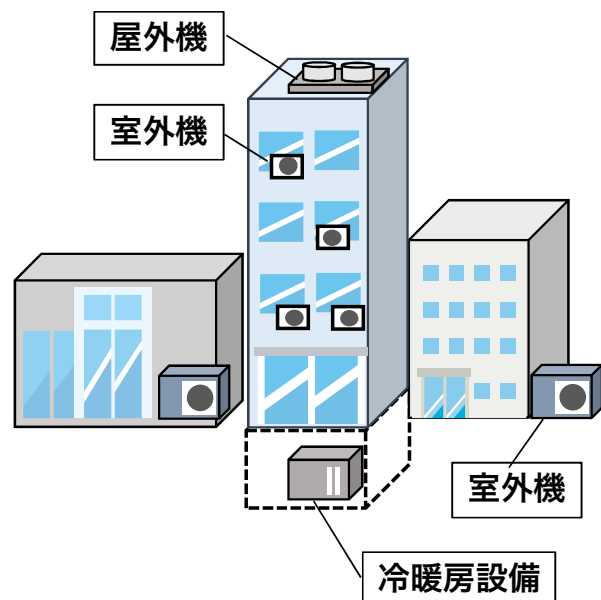
バラスト水とは、荷物を積んでいない船を安定させるために、船内のタンクへ取り込まれる水



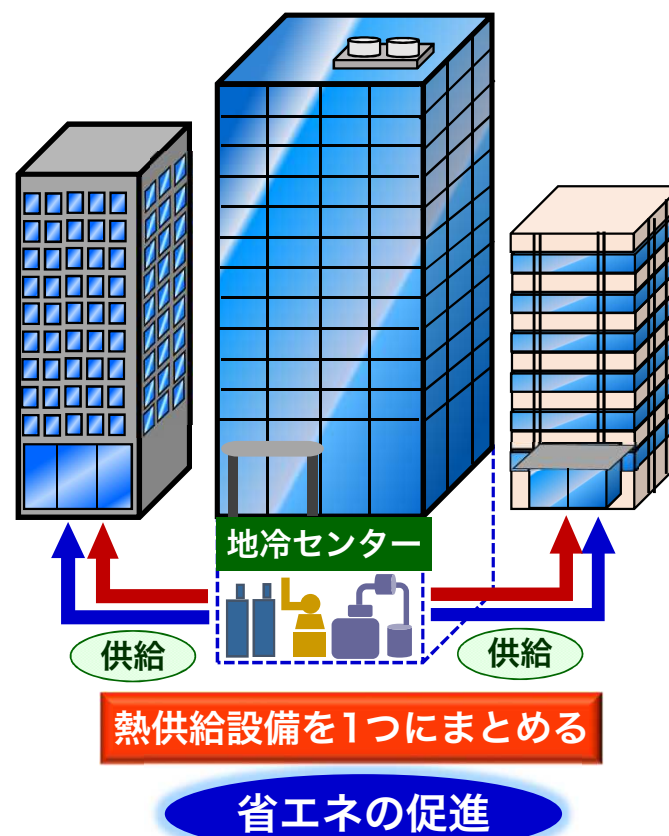
地域冷暖房システム（地冷）とは？

ビル、商業施設、マンションなど地域内の建物へまとめて冷暖房や給湯を行うシステム

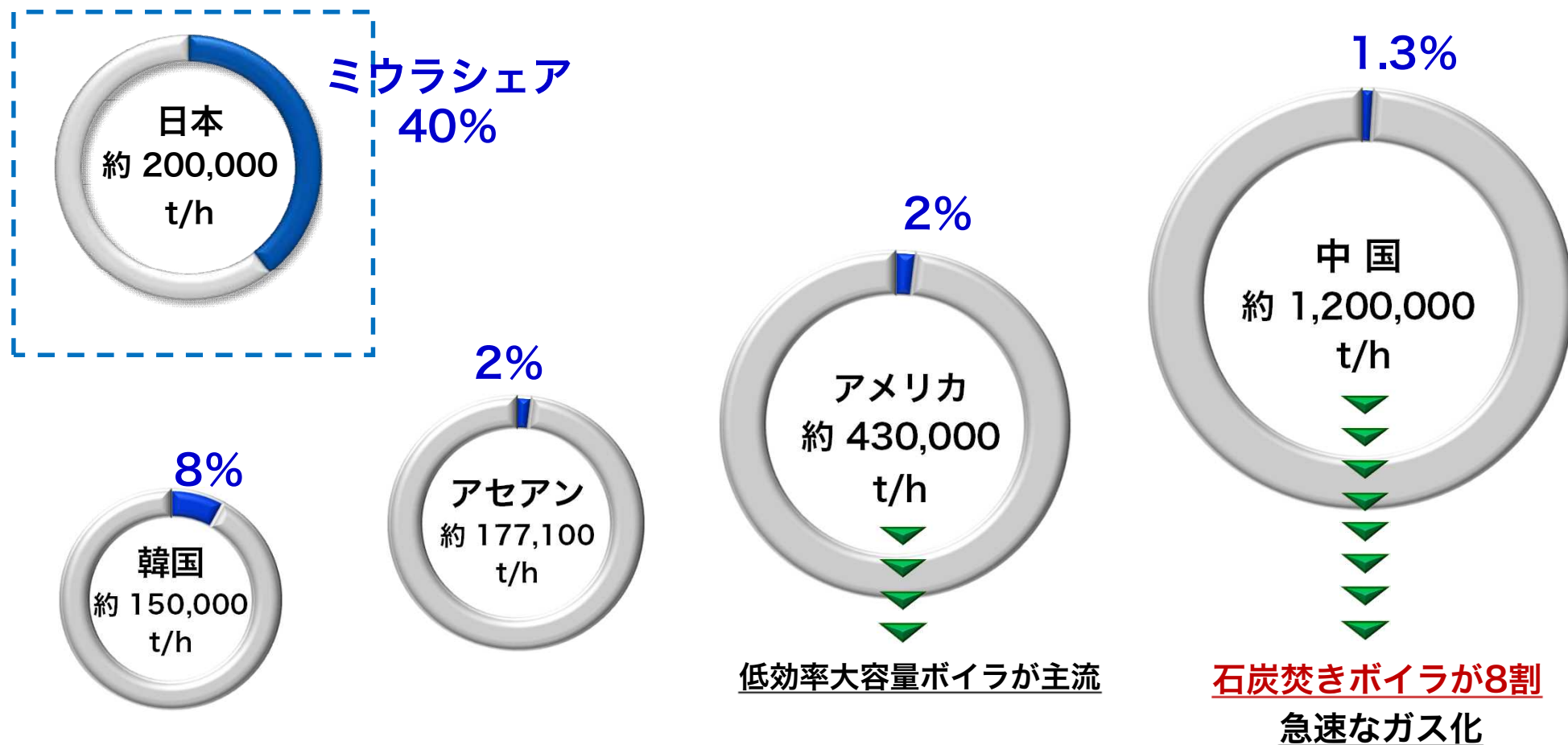
一般的な建物別冷暖房方式



地域冷暖房方式



ボイラ市場（ミウラの市場占有率） * 蒸発量ベース・2018年3月自社調べ



ミウラのネットワーク



※2018年3月現在

競争の激化（中国）

競争の激化で、売上単価が低下

数年間のメンテで回収する

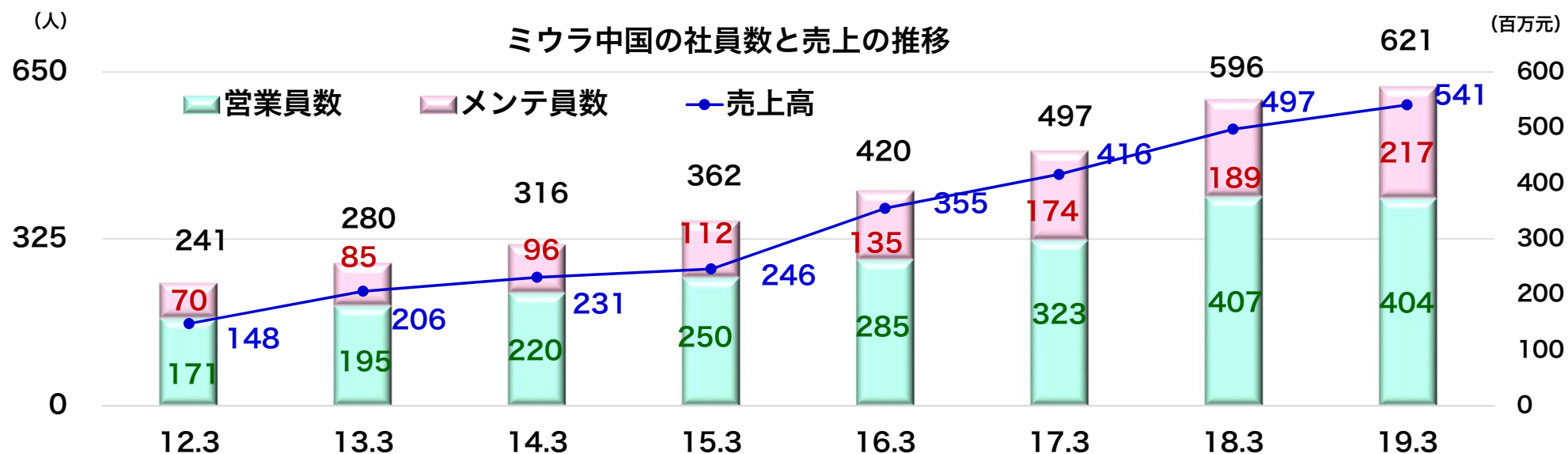
ランニングコストのメリットの訴求

教育

研修センター(200人収容)建設予定

営業、メンテ別に集合研修を実施

- ・ 新人営業マンの育成
- ・ ボイラ日誌、負荷分析による提案方法



今後の展望（中国）

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		 燃料代が圧迫して、薄利多売の経営ではやっていけないぞ！  効率が悪い 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

資本政策の基本方針

当社グループは、財務の健全性を担保した上で、中長期的な企業価値を向上させるため、資本政策の基本方針を以下のように定めます。

「資本効率の向上」

いかなる市場環境のもとでも利益を着実に拡大していくことが、企業価値の増大と株主利益の向上につながるものと考え、株主資本利益率（ROE）10%以上を安定的に達成することを目標として取り組んでまいります。

「持続的・安定的な株主還元」

安定的な配当の継続を基本に、会社の業績に応じた適正な利益還元を行うことが望ましいと考えております。この方針に従って、連結配当性向30%を目処として連結業績や財務状況等を総合的に勘案しながら、配当水準の向上に努めてまいります。

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
- ・ 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

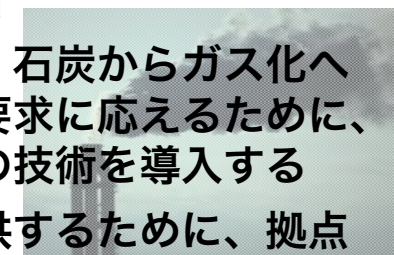
① 日本ビジネスモデルの水平展開

- ・ 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



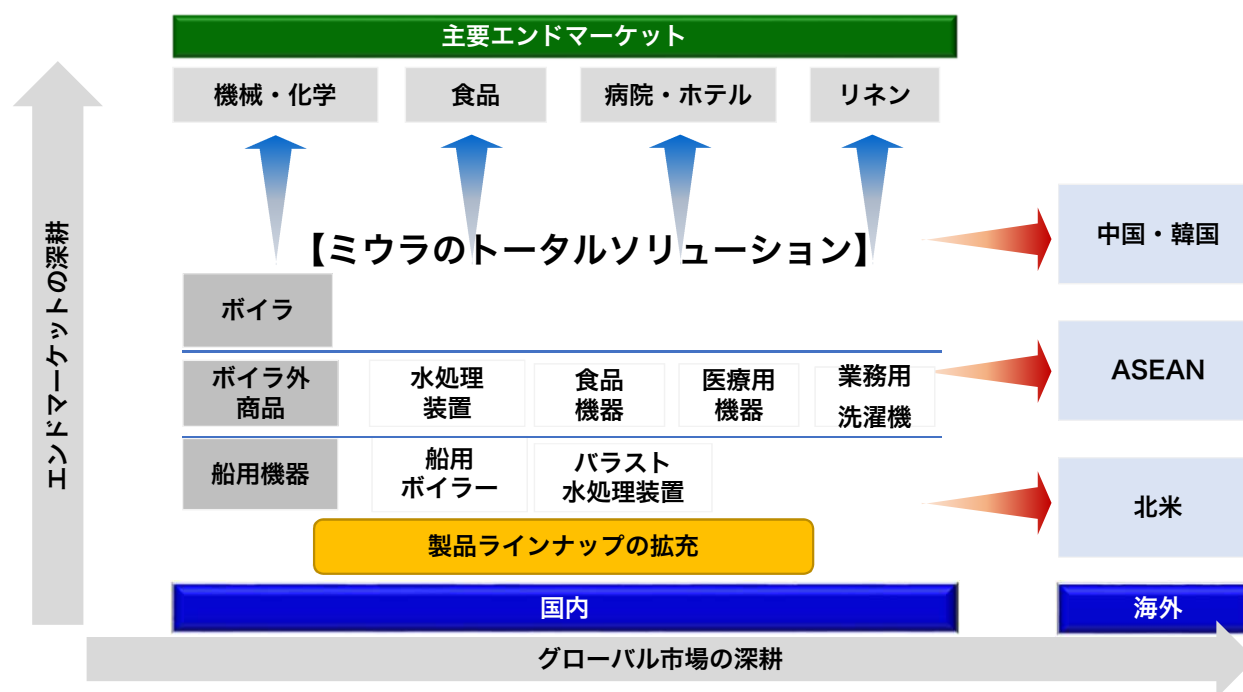
② 中国の石炭焚きボイラの入替

- ・ 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



中長期的な経営戦略

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
日本ビジネスモデルを水平展開し、海外市場の更なる深耕を目指す



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 経営企画室

TEL 089-979-7045

FAX 089-979-7011

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