



2014年3月期 決算説明会資料

2014年5月16日



株式会社ミライト・ホールディングス

I 2014年3月期決算と中期経営計画の総括

1. 2014年3月期決算概況	3
2. 売上高の詳細	4
3. 営業利益の詳細	4
4. 2014年3月期の具体的な取組み	5～6
5. 株主還元の充実	7
6. 中期経営計画の総括	8

III 2015年3月期事業計画

1. 事業計画	16
2. 売上高の詳細	17
3. 営業利益の詳細	17
4. NTT事業における取組み	18
5. マルチキャリア事業における取組み	19
6. 環境・社会イノベーション、ICTソリューション事業における取組み	20～21
7. 構造改革及び間接費削減の取組み	22～24

II 新たな中期経営計画

1. 中期経営計画目標	10
2. 環境変化に対応した「総合エンジニアリング&サービス会社」への転換	11
3. 事業区分の見直し(「今後の柱となる事業」の明確化)	12
4. 事業の方向性と売上構成の推移	13
5. 人材ポートフォリオの再構築	14

IV 参考資料

1. 会社概要	26～31
2. 事業環境の変化とビジネスチャンス	32～33
3. モバイルの市場環境	34
4. CSRの取組み	35
5. 決算補足データ	36～41

注意事項	42
------	----



I 2014年3月期決算と 中期経営計画の総括

1. 2014年3月期 決算概況

単位:億円	2013年3月期 (構成比)	2014年3月期	
		実績 (構成比)	対前期比 (増減率)
	(a)	(b)	(b)-(a)
受注高	2,781	2,820	+ 38 (+ 1.4%)
売上高	2,710 (100%)	2,777 (100%)	+ 67 (+ 2.5%)
売上総利益	293 (10.8%)	299 (10.8%)	+ 6 (+ 2.2%)
販管費	184 (6.8%)	185 (6.7%)	+ 0 (+ 0.1%)
営業利益	108 (4.0%)	114 (4.1%)	+ 6 (+ 5.6%)
経常利益	117 (4.3%)	122 (4.4%)	+ 5 (+ 4.3%)
当期純利益	42 (1.5%)	71 (2.6%)	+ 29 (+ 71.1%)
次期繰越 工事高	692	736	+ 43

決算のポイント

- ICT・総合設備事業を中心に好調に推移し受注高は、**2,820億円**(前期比**38億円増**)、売上高は**2,777億円**(同**67億円増**)と増収

売上高 ＜単位:億円＞	2013年3月期	2014年3月期	
	通期実績	通期実績	対前期増減
NTT事業	1,091	999	▲ 92
モバイル事業	813	845	+ 31
ICT事業	346	402	+ 56
総合設備事業	458	529	+ 71
合計	2,710	2,777	+ 67

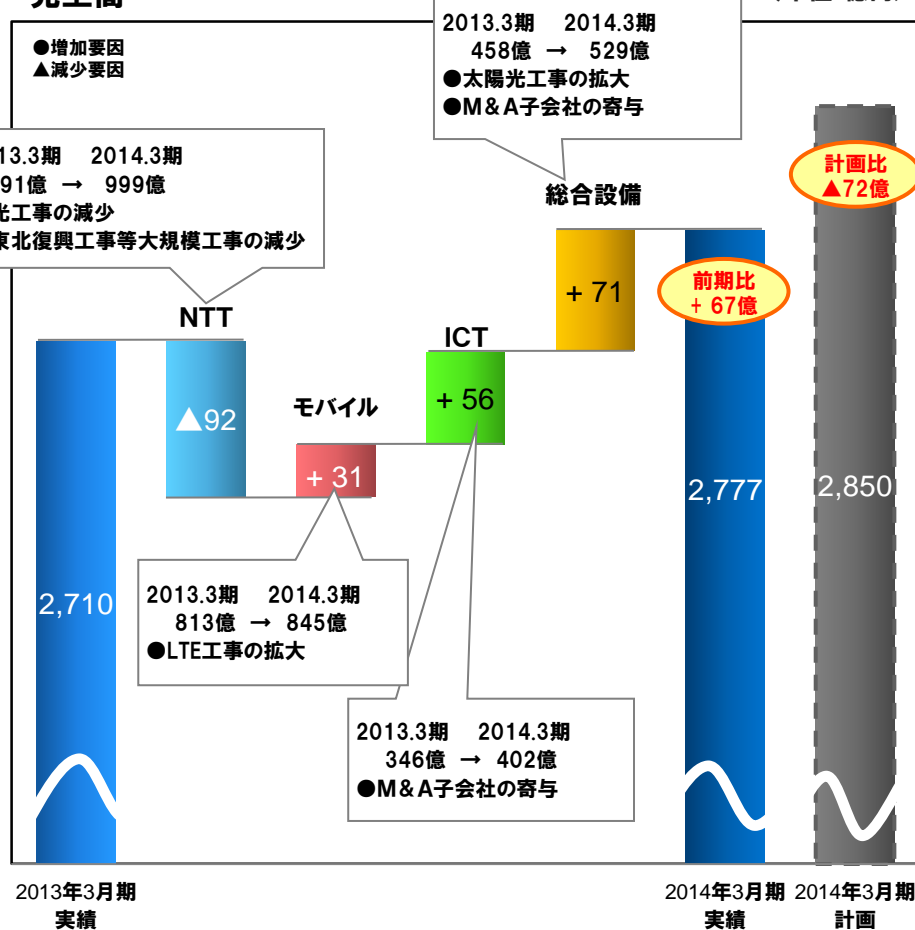
- 営業利益は、売上の増加に伴い**114億円**(前期比**6億円増**)と増益
- 当期純利益は、事業再編成に伴う特別損失等の影響が軽微となったことから**71億円**(前期比**29億円増**)と大幅に増加
- 繰越工事高は、**736億円**(前期比**43億円増**)と高水準

2. 売上高の詳細 [対前期比較]

- NTT事業は、光工事の減少に伴い大幅な売上減少
- モバイル事業は、LTEや新周波数工事の拡大などにより売上増加
- ICT事業は、M&Aした子会社の業績寄与等により売上増加
- 総合設備事業は、太陽光工事の拡大等により売上増加

売上高

(単位:億円)

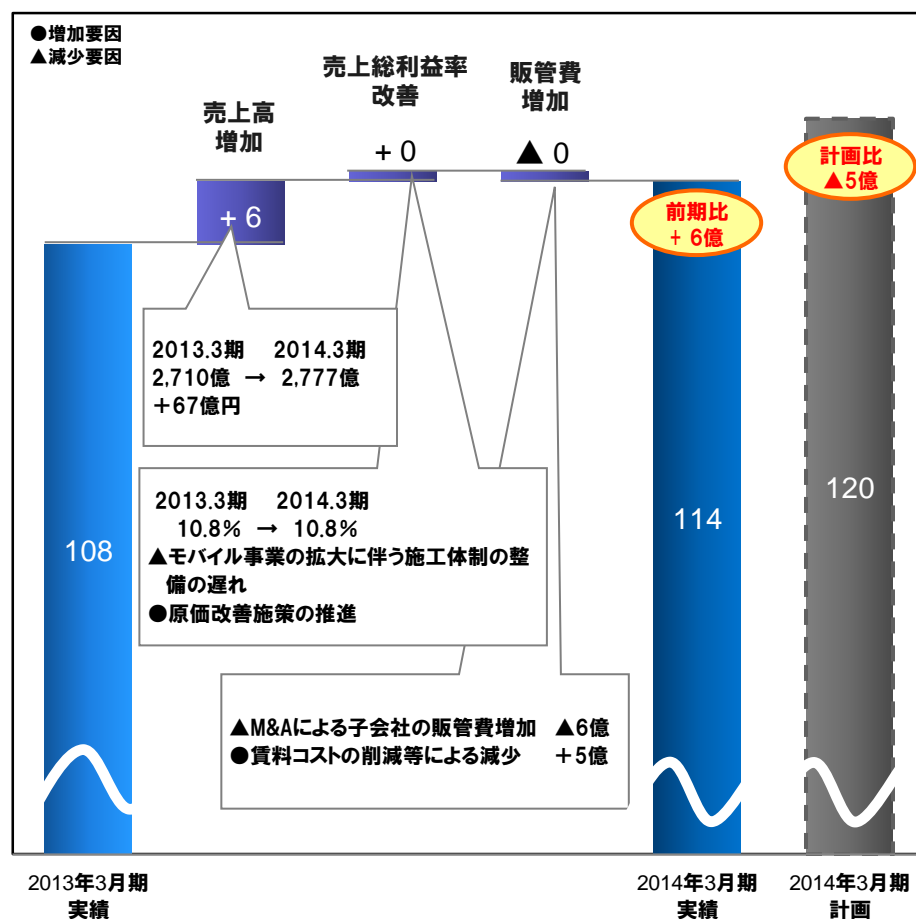


3. 営業利益の詳細 [対前期比較]

- 売上高の増加要因により前期比6億円増益
- 売上総利益率はモバイル事業の拡大に伴う施工体制の整備の遅れはあったものの、原価改善施策の推進により前期比横ばい
- 販管費は、M&Aによる子会社の増加はあったものの、コスト削減施策の推進により前期比横ばい

営業利益

(単位:億円)



4. 2014年3月期における具体的な取組み

項目	主な内容		成果				
NTT 事業	売上拡大	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 設備運營業務の拡大 ⇒ 担当エリア(東日本6県、西日本5県)における受託ビル数の増加 ◆ 電柱更改工事の拡大 (参考)上記工事の拡大はあったものの、光工事、東北復興工事の減少により全体としては92億円の減少 	周辺ビジネス 増加額 38億円 (141→179億円)				
	生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 業務効率化による人材流動(約70名実施) ◆ アクセス系子会社の再編(12→8社)による効率化 ◆ 支店廃止(千葉、埼玉、群馬)によるコスト削減 	コスト削減効果 5億円				
モバイル 事業	既存分野 拡充	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 全通信事業者のLTE工事の取組強化 ⇒ 前期比1.8倍に拡大 ◆ 新周波数(900MHz帯)工事の積極的対応 	<p>■ 売上構成の推移</p> <p>(単位:億円)</p> <table border="1"> <caption>売上構成の推移</caption> <thead> <tr> <th>2013年3月期</th> <th>2014年3月期</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>813</td> <td>845</td> </tr> </tbody> </table> <p>■ 周辺分野 (地下鉄等) ■ 既存拡充 (LTE等) ■ 既存分野 (3G等)</p>	2013年3月期	2014年3月期	813	845
	2013年3月期	2014年3月期					
813	845						
周辺分野 拡大	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 広帯域移動無線システム※1工事の拡大 ⇒ WiMAX工事、AXGP工事 ◆ 地下鉄等の地下区間における不感地対策工事 ⇒ 市営、私鉄の4路線 70Km 	モバイル事業 売上増加額 31億円 (813→845億円)					
ICT 事業	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 文教ソリューション <ul style="list-style-type: none"> ・大学等教育関係施設への設備導入(サーバ、LAN) ・図書館ビジネス拡大 →まんのう町PFI案件(リブネット) →蔵書管理システム(ミライト情報システム) 		<ul style="list-style-type: none"> ◆ ソフトウェア事業 <ul style="list-style-type: none"> ・M&Aによるソフト開発力強化 →福岡システムテクノ、プラクティカル・ソリューションズ、タイムテック ・オフショア、ニアショアによる価格競争力強化(ミャンマー、沖縄) ・スマートデバイスアプリの高速開発ツール ・地方自治体街づくり事業へのWi-Fiソリューション 	ICT事業 売上増加額 56億円 (346→402億円)			
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ オフィスソリューションビジネス <ul style="list-style-type: none"> ・金融機関における各種ICTシステム導入 →監視カメラ、入退室、映像・音響システム ・携帯ショップにおけるセンサー工事 →1,900店舗実施 		<ul style="list-style-type: none"> ◆ スtockビジネス <ul style="list-style-type: none"> ・保守基盤の拡大 →全国オンサイト保守 →サーバ監視、ネットワーク ・クラウドを活用したコールセンタ用 人員管理システム→累計55社188センタ 				

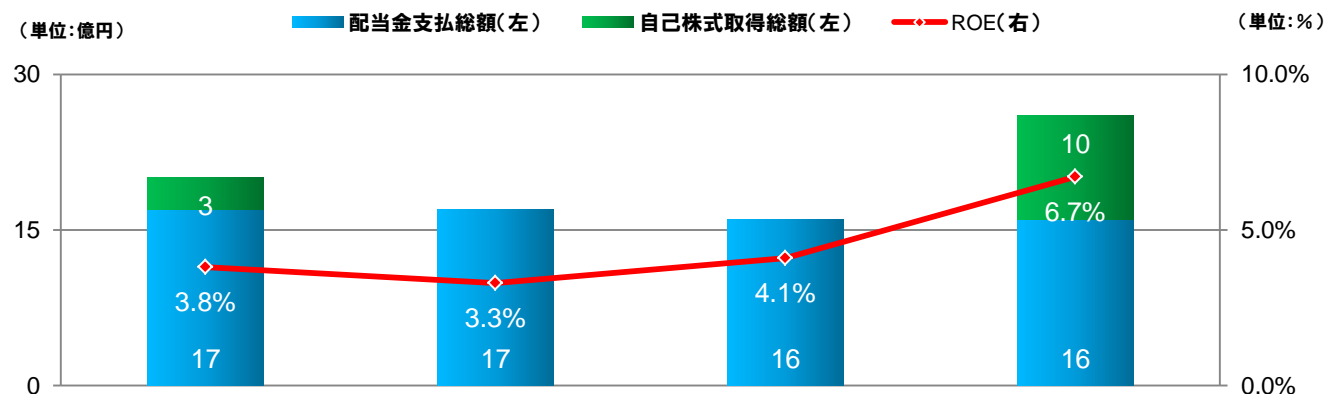
※1 広帯域移動無線システム →2.5GHz帯使用のWiMAX方式とAXGP方式

項目	主な内容		成果
総合設備事業	<p>◆ 太陽光ビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全国型案件、大型案件中心に売上高49億円に拡大 ・大型メガソーラーの運営・保守を獲得 	<p>◆ 新エネルギー・環境ビジネス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・EV充電への取組み →高速道路SA・PA、商業施設等 ・BEMS →ドラッグストアチェーン 	総合設備事業 売上増加額 71億円 (458→529億円)
	<p>◆ Wi-Fi設備構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地下鉄(東京メトロ全9路線、大阪市営地下鉄9路線)のWi-Fiスポット ・イベント会場等のWi-Fiスポット 	<p>◆ 公共工事・道路関係設備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・道路照明設備 →首都高速中央環状線トンネル照明工事 →環状2号線地下トンネル照明工事 ・空港、防衛省、東京都庁等の設備工事 	
	<p>◆ 無線・放送設備等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東京スカイツリーの受信対策工事 ・地デジ受信対策工事(東北地方) 	<p>◆ 全国拠点型企業のネットワーク構築</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金融機関(10,000拠点)、ファーストフードチェーン(3,000拠点)、大手宅配運送業者、宗教法人等 	
構造改革及び間接費削減	<p>◆ 大明と東電通の合併による人員流動の推進 (コスト削減効果 7億円) (合併時2,800名⇒2013.3末2,650名⇒2014.3末2,615名)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 業務効率化による人員減約185名(合併時よりミライト社員の約7%削減) ⇒採用抑制、退職不補充等 ➢ 成長分野への人員流動等を約300名実施(社員の10%超) ⇒モバイル・ICT・総合設備・支店営業強化 <p>◆ 間接費削減の推進 (コスト削減効果 7億円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 社内システムを統一し、システムコストを削減 ➢ 業務統廃合・リロケーションに伴う本社ビルなどの賃料コスト削減等 <p>◆ NTT事業における事業運営体制の改革 (コスト削減効果 5億円)</p> <p>◆ グループ事業基盤の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 主要子会社(ミライト、ミライト・テクノロジーズ)の給与制度、年金制度を統一 ➢ グループ子会社に統一基幹システムを導入し、業務フローを統一 		コスト削減効果 19億円

5. 株主還元の実

- 配当政策としては、業績や配当性向などにも配慮しつつ、安定的・継続的に配当を行うことが基本方針
- 2014年3月期の1株あたり配当金は、昨年と同額の**20円**を維持
- 株主還元及び機動的な資本政策のため、ミライトグループ設立後初となる**10億円の自己株式取得を実施**

■ 株主還元の推移



	2011年3月期(注)	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
配当金支払総額	17億円	17億円	16億円	16億円
1株あたり年間配当金	20円	20円	20円	20円
自己株式取得	3億円	—	—	106万株 10億円
連結配当性向	47.0%	50.7%	39.2%	22.9%
連結総還元性向	54.7%	50.7%	39.2%	36.7%
ROE	3.8%	3.3%	4.1%	6.7%

(注)・当社は2010年10月に設立したため、2011年3月期の1株あたり年間配当金は期末配当金10円と旧大明の中間配当金10円を加えた20円を記載しております。

・2011年3月期決算は、当社設立に伴う企業結合会計(パーチェス法)で行っており、単純比較が出来ないことから、連結配当性向、連結総還元性向、ROEについては統合3社の単純合計値から経営統合に伴い発生した「負ののれん」影響額(268億円)を除いた数値により算出しております。

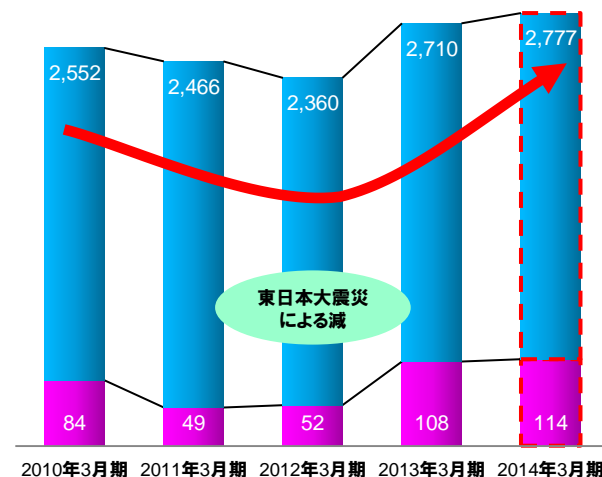
6. 中期経営計画(当社設立時～2014年3月期)の総括

中期経営計画の柱	成 果
<p>①経営目標(2014年3月期) →売上高2,800億円、営業利益120億円</p> <p>②総合エンジニアリング&サービス会社への構造転換 →ICT・総合設備事業の売上高を合計1,000億円に拡大し、NTT事業・モバイル事業との売上構成比率を1:1:1にする</p> <p>③経営統合によるシナジー創出により営業利益率を改善 →営業利益率を3.3%から4.3%に改善</p>	<p>① 売上高2,777億円(達成率99%)、営業利益114億円(達成率95%) ⇒ 目標を概ね達成</p> <p>② ICT・総合設備事業の事業構成比は、経営統合初年度28%から2014年3月期34%へ拡大</p> <div style="text-align: center;"> <p>【2011年3月期売上高】 2,466億円</p> <p>事業ポートフォリオの構造転換は進展</p> <p>M & Aによる事業領域の拡大(空調、下水道、ソフトウェア等)</p> <p>【2014年3月期売上高】 2,777億円</p> </div> <p>③ 経営基盤の確立により、営業利益率は4.1%まで改善</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 大明・東電通の合併、アクセス系子会社の再編 ➢ 業務集約センタ(MBC)設立 ➢ 基幹システム統一(会計・人事等) ➢ 間接費削減プロジェクト

■ 売上高・営業利益の推移

(単位: 億円) ■ 営業利益 ■ 売上高

単位: 億円 ()内は構成比率	2010.10 当社設立					中期経営計画スタート		最終年度		中期経営計画 目標
	2010年 3月期	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2014年 3月期		
売上高	2,552	2,466	2,360	2,710	2,777			2,800	2,800	
売上総利益	278 (10.9%)	243 (9.9%)	240 (10.2%)	293 (10.8%)	299 (10.8%)			319 (11.4%)	319	
販管費	193 (7.6%)	193 (7.8%)	187 (8.0%)	184 (6.8%)	185 (6.7%)			198 (7.1%)	198	
営業利益	84 (3.3%)	49 (2.0%)	52 (2.2%)	108 (4.0%)	114 (4.1%)			120 (4.3%)	120	



(注) 2011年3月期までの数値は統合3社の単純合計値。



Ⅱ 新たな中期経営計画 (2014～2016年度)

1. 中期経営計画目標

■事業環境（※事業環境と今後のビジネスチャンスについてはP32参照）

- アベノミクス
- 社会インフラの再構築
- ICT技術の活用による社会イノベーションの進展
- 2020年東京オリンピック・パラリンピック

➡ 環境はフォローの風

■新たな中期経営計画の位置づけ

- 外部環境の変化を積極的に捉え、ミライトグループの事業構造の改革を加速するための計画
- オリンピックイヤー（2020年度）に向けた長期的な事業改革におけるマイルストーンと位置付け、3ヶ年の計画を策定

■数値目標(2017年3月期)

売上高	3,100億円
営業利益	170億円
営業利益率	5.5%
ROE (自己資本利益率)	8%以上

(注)ROEは今回の中計で新たに採用した経営指標

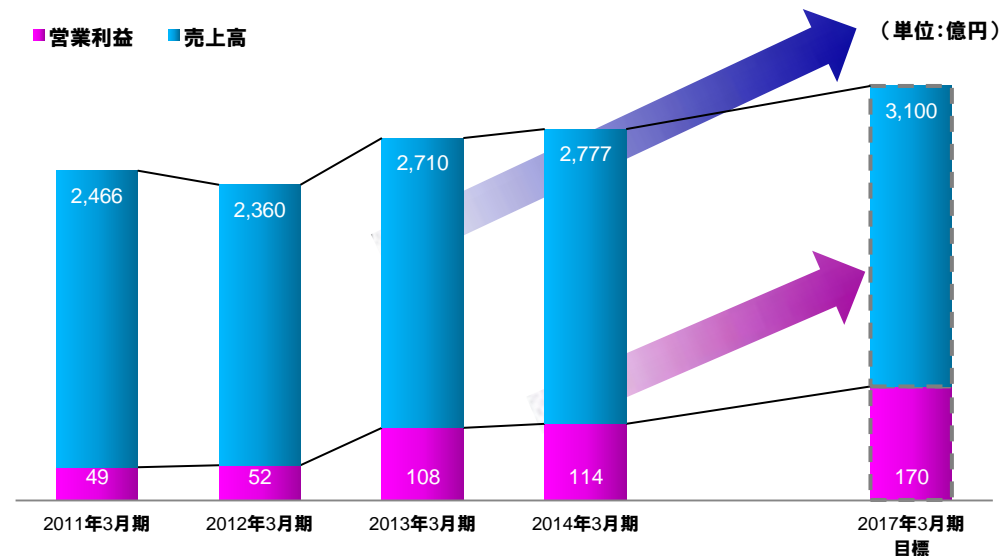
■基本方針

- 「今後の柱となる事業」の積極的な拡大と、既存事業の継続的かつ効率的な推進により、「総合エンジニアリング&サービス会社」として企業価値の向上と持続的な成長を目指す

■主要施策

- 今後の柱の中心となる、「環境・社会イノベーション事業」と「ICTソリューション事業」に人材リソースを集中投入し、売上高と利益の拡大を実現
- 既存事業については、小規模大量工事対応や人材流動化などの徹底した効率化と、技術力を活用した事業領域の拡大を推進
- 戦略的な人員シフトと人材の確保・育成に注力し、人材基盤を強化
- 事業力強化のための事業基盤の整備
 - （グループフォーメーションの強化
今後の柱となる事業に必要な全国施工・保守体制の確立
ワークプラットフォームの構築・改善）

■売上高・営業利益の推移



2. 環境変化に対応した「総合エンジニアリング&サービス会社」への転換

- 事業ドメインの「幅」を拡げる → 上流から下流工程の拡大(企画・設計、建設、保守・運用等)
- 事業ドメインの「高さ」を極める → NI + 上位レイヤ + 下位レイヤまでのトータル提案
- 新しい事業ドメインへの展開を図る → 電気、環境、エネルギー分野等、将来の社会インフラ創造に寄与
- グループの総合的な技術を活用し、「総合エンジニアリング&サービス会社」として、「社会インフラ作りと社会イノベーション」へ貢献



3. 事業区分の見直し(「今後の柱となる事業」の明確化)

- 「今後の柱となる事業」に①ICTソリューション・ストックビジネス、②環境・社会インフラ、③マルチキャリア周辺等を位置づけ、積極的に事業拡大
- 従来の「総合設備事業」を見直し、マルチキャリア周辺等をマルチキャリア事業へ、Wi-Fi、無線、放送設備等をICTソリューション事業へ移行。環境・社会インフラ、電気・空調については、「環境・社会イノベーション事業」として新事業区分に位置づけ

【旧事業区分】

事業区分	主な内容
NTT事業	アクセス
	ネットワーク
	土木
モバイル事業	ドコモ
	KDDI
	ソフトバンク
総合設備事業	NCC固定
	CATV・グローバル等
	環境・社会インフラ、 電気・空調
	Wi-Fi
ICT事業	無線・放送設備等
	ソリューション
	ソフトウェア
	運用・保守
	通信設備
	物販等

【新事業区分】

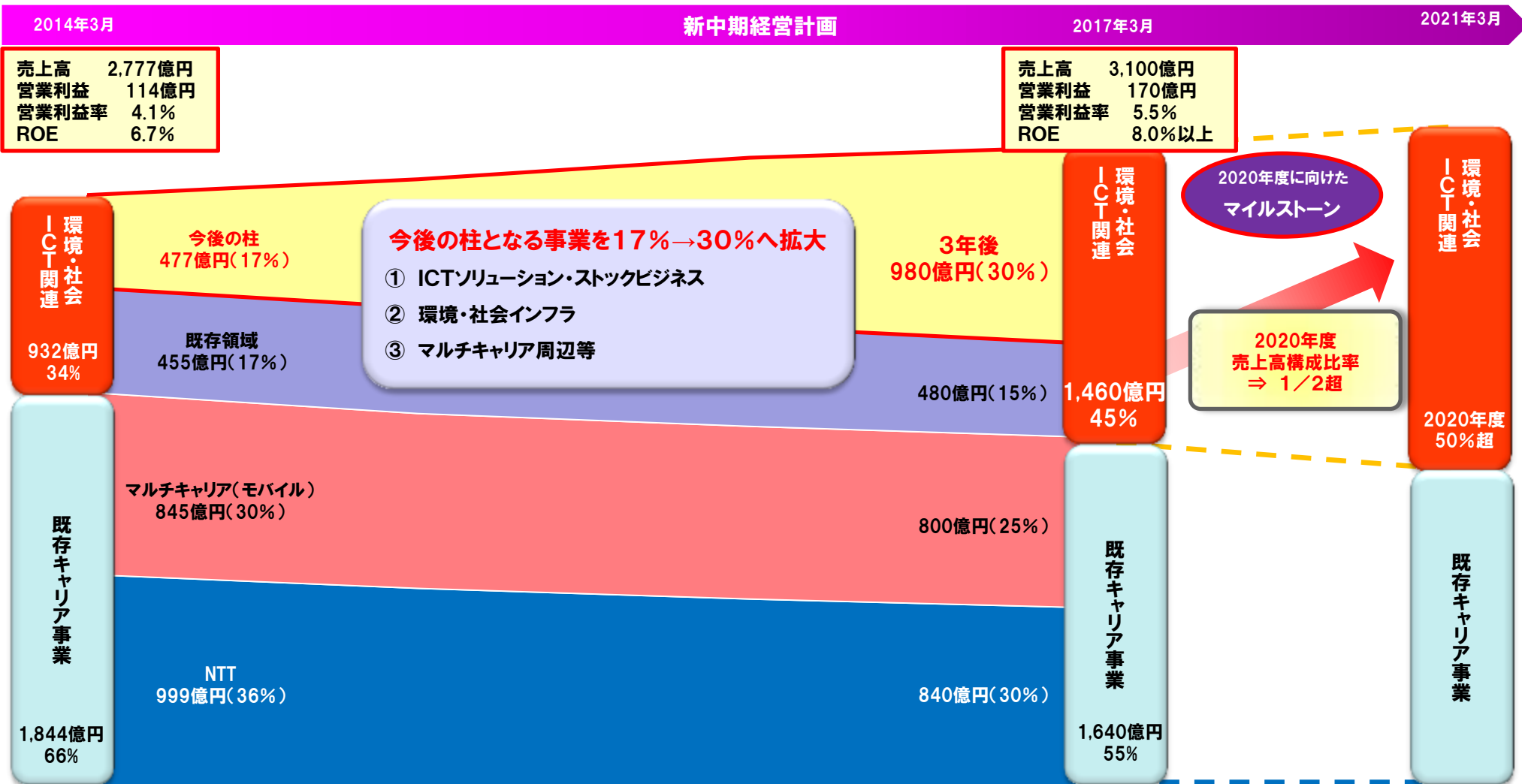
事業区分	主な内容	具体例
NTT事業	アクセス	NTTグループ向けアクセス工事
	ネットワーク	NTTグループ向けネットワーク工事
	土木	NTTグループ向け土木工事
マルチキャリア事業	ドコモ	ドコモグループ向けモバイル通信設備工事
	KDDI	au、UQC等モバイル通信設備工事
	ソフトバンク	SBM、EM等モバイル通信設備工事
環境・社会イノベーション事業	マルチキャリア周辺等 ※	キャリア法人ユーザネットワーク、CATV、グローバル等
	環境・社会インフラ ※	太陽光、EV充電、老朽インフラ、電線地中化、下水道等
	電気・空調	電気、空調、照明
ICTソリューション事業	ICTソリューション、 ストックビジネス ※	クラウド(サーバー、データセンタ)、オフィスソリューション Wi-Fi & ソリューション ソフト開発、マネージドサービス、保守・監視等
	通信設備	PBX・ボタン電話、LAN、配線工事
	無線・放送設備等	700MHz電波対策、消防・防災無線
	物販等	工事用資材、人材派遣等

※ 今後の柱となる事業

4. 事業の方向性と売上構成の推移

- 「環境・社会イノベーション事業、ICTソリューション事業」等を拡大し、3年後には**売上高を全体の約45%に拡大**
- 「環境・社会イノベーション事業、ICTソリューション事業」等のうち「今後の柱となる事業」については、**3年後に売上高全体の約30%まで成長させる**

■ 事業構造変革イメージ



5. 人材ポートフォリオの再構築

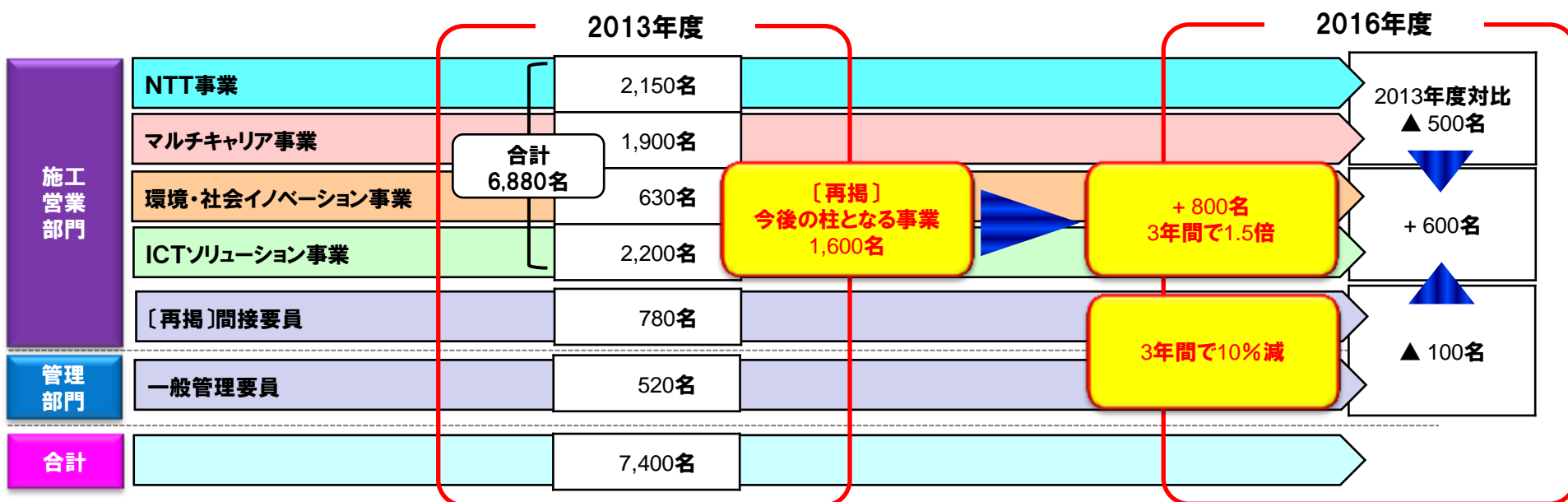
(1) 成長戦略の推進に必要な人材基盤を強化

- 人材の育成に注力するとともに、人材の確保・活用を推進
⇒ 新規採用者の継続的確保と育成、即戦力としての中途採用者の活用等
- 「今後の柱となる事業」を支える技術者を今後3年間で拡大
(例) ・電気監理技術者(3倍以上)、土木監理技術者(2倍以上) → 環境・社会イノベーション事業を拡大
・IT技術者(2倍以上) → ICTソリューション事業を拡大
- 特に公共事業で必要となる監理技術者を拡充し受注拡大を図る
- 人材活用に向けた環境整備
⇒ スキル転換研修、人材流動促進ルール、社内公募制度、高齢者労働条件などを整備

(2) 戦略的な人員シフトの推進

- 「今後の柱となる事業」を成長させるため人的リソースを集中投入
⇒ 「今後の柱となる事業」に従事する人材を3年間で1.5倍に増加
- 間接要員・一般管理要員については3年間で合計10%削減

■ 中期経営計画における人員シフト(イメージ)





Ⅲ 2015年3月期 事業計画

1. 事業計画

- 今年度は新たな中期経営計画施策を推進し、**売上高2,850億円、営業利益130億円と増収増益を計画**
- NTT事業においてはコア会社を含めた**事業運営体制の改革を加速**。マルチキャリア事業においては小規模大量工事への対応など生産性を向上
- 今後の柱となる**環境・社会イノベーション事業、ICTソリューション事業等を重点拡大**するため、インキュベーション組織を立ち上げるなど**人員シフトを加速**
- 配当については、年間配当20円(中間配当10円、期末配当10円)を予定

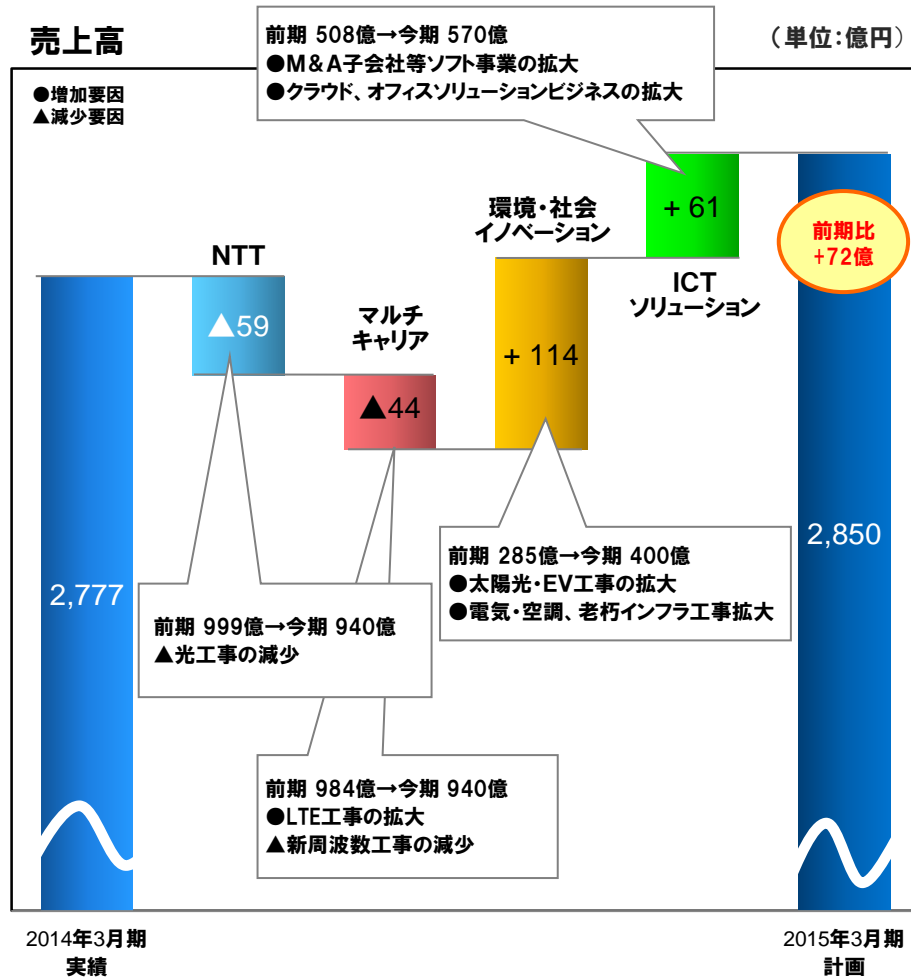
単位:億円	2014年3月期 実績	2015年3月期		
		通期計画	対前期増減	対前期増減率
売上高	2,777 (100%)	2,850 (100%)	+ 72	+ 2.6%
うち、NTT	999	940	▲ 59	▲ 5.9%
うち、マルチキャリア	984	940	▲ 44	▲ 4.5%
うち、環境・社会イノベーション	285	400	+ 114	+ 40.4%
うち、ICTソリューション	508	570	+ 61	+ 12.2%
売上総利益	299 (10.8%)	317 (11.1%)	+ 17	+ 5.8%
販管費	185 (6.7%)	186 (6.5%)	+ 0	+ 0.4%
営業利益	114 (4.1%)	130 (4.6%)	+ 15	+ 13.5%
経常利益	122 (4.4%)	136 (4.8%)	+ 13	+ 10.9%
当期純利益	71 (2.6%)	83 (2.9%)	+ 11	+ 15.5%

(注)・()内の数値は構成比率

・ 2014年3月期の事業区分別売上は、新区分により再算出したものを記載

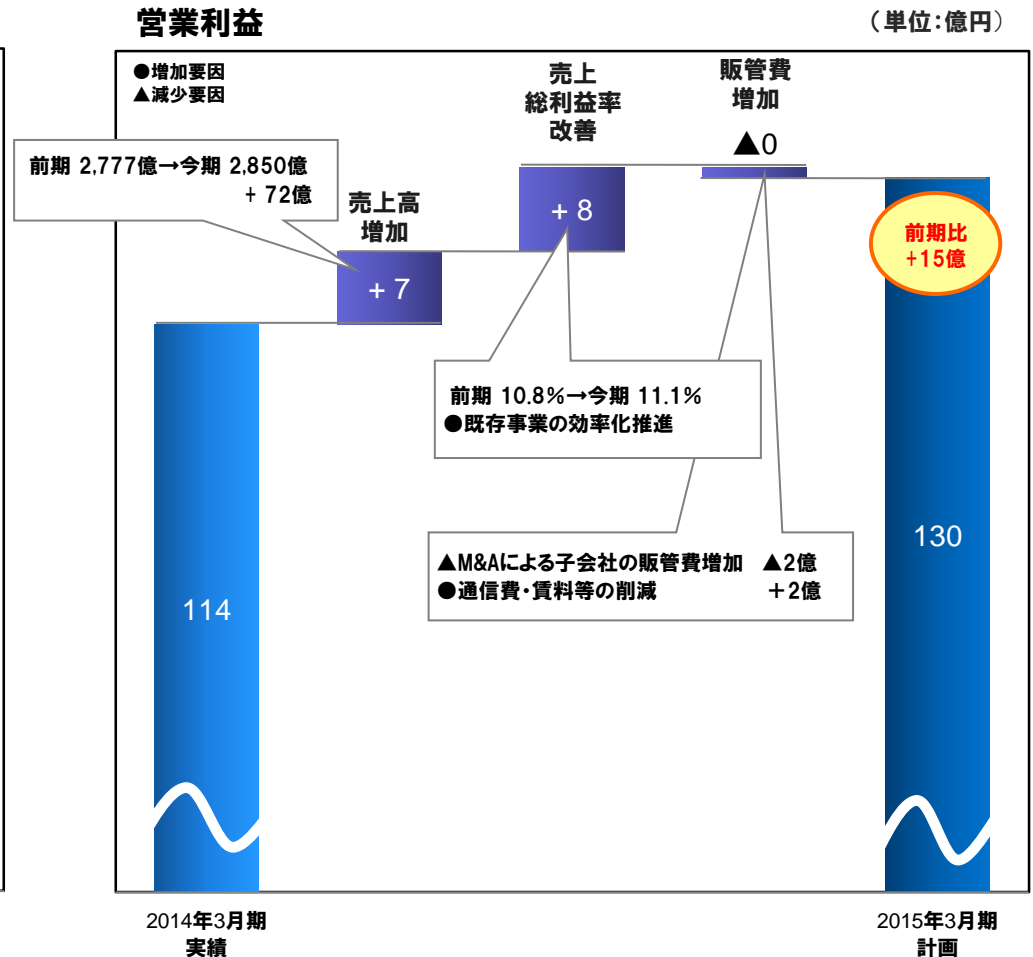
2. 売上高の詳細 [対前期比較]

- NTT事業は、光工事の縮小が継続
- マルチキャリア事業は、新周波数工事の縮小などにより減少
- 環境・社会イノベーション事業は、太陽光工事の拡大等により増加
- ICTソリューション事業は、ソフト事業の拡大等により増加



3. 営業利益の詳細 [対前期比較]

- 売上高の増加により、前期比7億円の増加
- 売上総利益率は、既存事業の効率化推進により前期比8億円の改善
- 販管費は、M&A子会社の増加もあり前期比横ばい

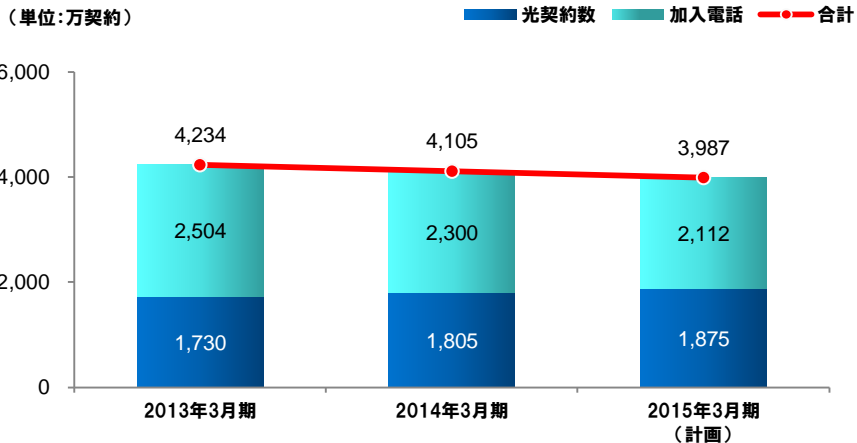


4. NTT事業における取組み

■事業環境

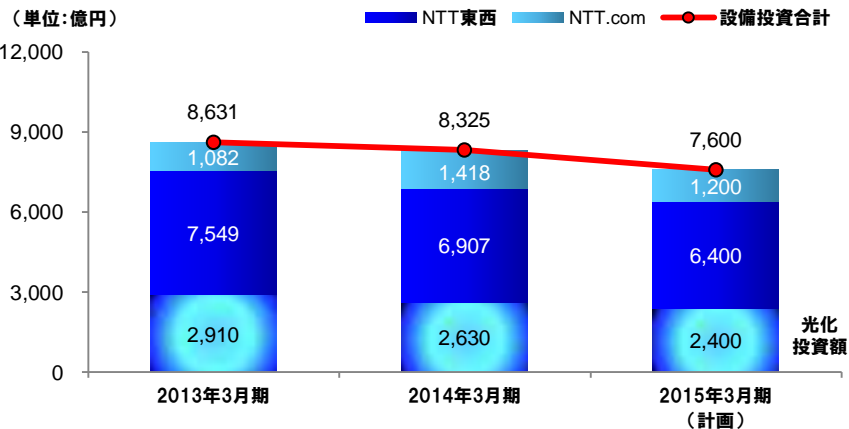
- 固定ブロードバンド市場の成熟化により設備投資は減少
- 従来型工事は減少だが、伝送・交換設備のIP網への更改は前倒し実施
- 設備運営業務のエリア拡大
 - 東・西日本では、今後アウトソースする保守エリアが拡大
 - 西日本では、宅内系保守委託もトライアル開始(平成26年6月～)

■NTT回線契約数の推移



出所:NTT発表資料より当社作成

■NTT東西及びNTTコミュニケーションズの設備投資額推移

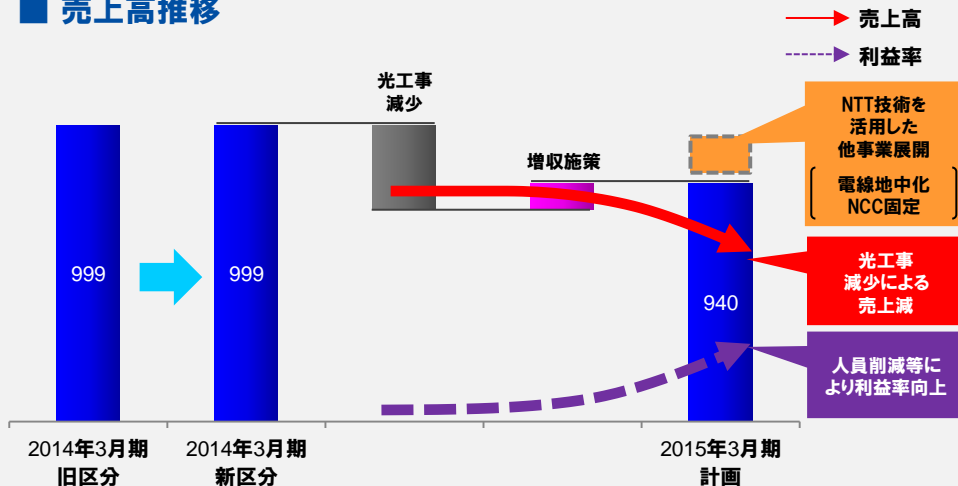


出所:NTT発表資料より当社作成

ミライトグループの取組み

- 事業運営体制の改革を行い、**売上減少でも利益を創出できる体制を構築**
- 光工事の減少を保守業務や東北復興などエリア外工事の拡大でカバー

■売上高推移



■主な取組み

項目	内容
効率化推進	<ul style="list-style-type: none"> ➢ KPIを活用したKAIZEN活動による効率化 ➢ 成長分野への人員シフト促進により収支改善 →2014年度は約50名の人員シフトを計画 ➢ アクセス・ユーザ業務の集約化 →各区域の設計業務を集約(東日本エリアで1~2拠点化) ➢ コア会社運営体制の見直し →運営体制・間接コスト低減
増収施策	<ul style="list-style-type: none"> ➢ キャリアの設備運営業務拡大 ➢ 東北復興工事の拡大等

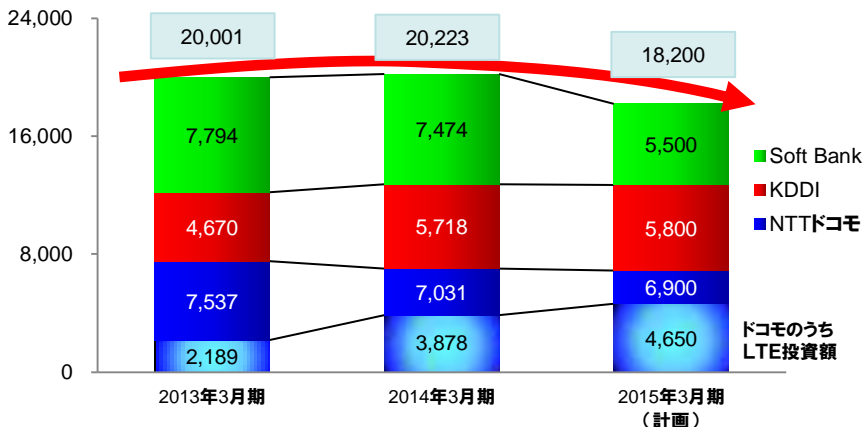
5. マルチキャリア事業における取組み

■事業環境

- モバイルキャリアの設備投資の伸びは鈍化傾向にあるが、スマートフォン普及等によるトラフィック増加に伴い、LTE工事やNW工事は着実に増加
- 移動通信トラフィックの急激な増加に対応するため、新周波数の活用や、Wi-Fi等によるオフロード対策推進

■モバイルキャリア3社の設備投資額の推移

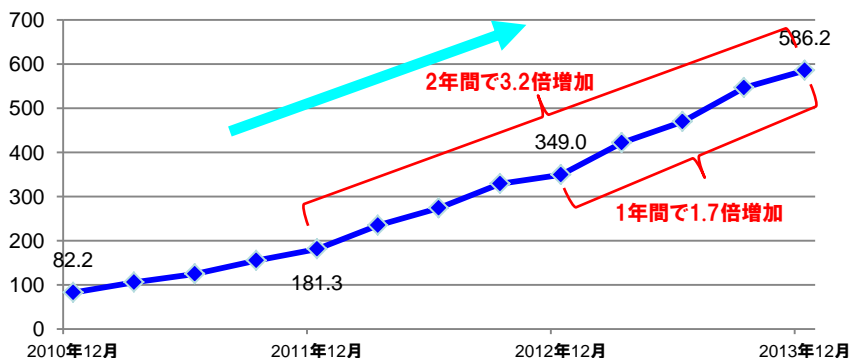
(単位:億円)



(注)KDDI、Soft Bankについては、固定系等を含む設備投資総額を記載
出所:各社発表資料より当社作成

■移動通信トラフィック(月間平均)の推移

(単位:Gbps)

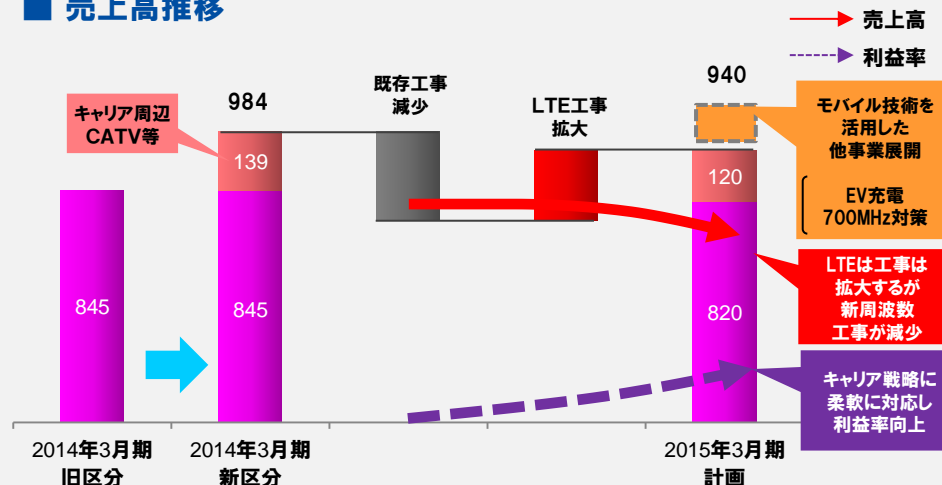


出所:総務省資料より当社作成

ミライトグループの取組み

- 小規模大量工事が増加するなか、生産性向上施策により利益向上 (ITツール活用、内製化、元請け・子会社一体化)
- キャリアグループの戦略に柔軟に対応し、ビジネス機会の拡大を図る

■売上高推移



■主な取組み

項目	内容
増収施策	<ul style="list-style-type: none"> ➢ LTE工事への継続対応 ➢ 新築ビル等の屋内モバイル通信環境の構築 ➢ キャリア法人との連携による企業ネットワークビジネスの拡大 ➢ キャリアグループと連携し、パートナーとしてビジネス機会を拡大 → 基地局保守、設備センタの運用業務
効率化推進	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 小規模大量工事への効率的な対応による生産性の向上 → 施工管理ツール活用による工程の標準化追求 → 施工管理体制の整備(内製化等) → 子会社との施工連携強化

6. 環境・社会イノベーション、ICTソリューション事業における取組み

ミライトグループの取組み

■事業環境

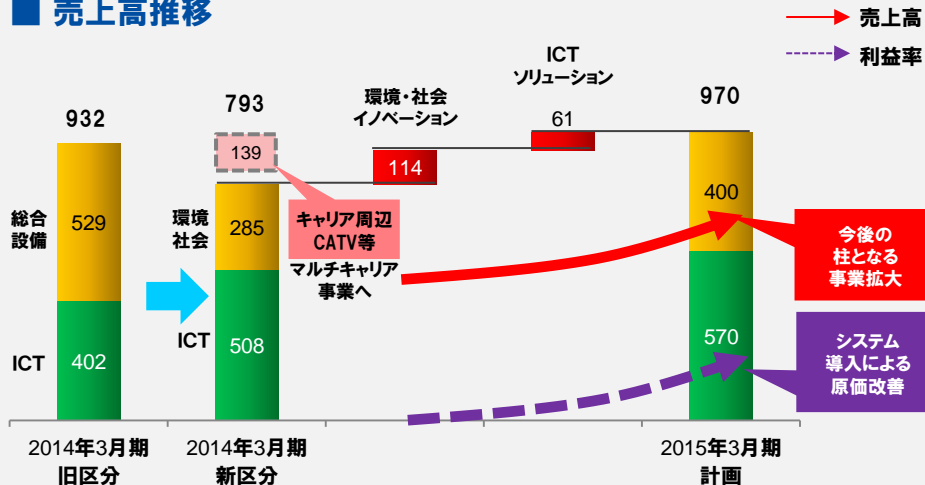
- アベノミクスによる公共投資拡大、企業のIT投資回復
- 太陽光発電・省エネなどエネルギー関連の需要拡大
- スマートフォンやタブレット端末の普及に伴い、Wi-Fiの需要拡大

- クラウド、エネルギーなど今後の柱となる事業を拡大
- 東京オリンピック・パラリンピックを契機とした社会インフラ整備にも注力
- 人員シフトを加速するため今年7月にインキュベーション組織を立ち上げ予定

■主な取組み

事業区分	主な取組み	
環境・社会イノベーション事業 (2015年3月期売上高計画 400億円)	太陽光	<ul style="list-style-type: none"> ・発電事業者のパートナーとして工事拡大 ・売電事業スタート(2014.3~) ➢ ミライト栃木小野寺太陽光発電所
	環境・エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> ・EV充電 ・EMS(BEMS、家庭用蓄電池) ・散水冷却 ・マンション一括受電
	社会インフラ公共工事	<ul style="list-style-type: none"> ・老朽インフラ対策 ➢ 首都高、中央合同庁舎耐震、下水道等 ・公共工事等 ➢ 防衛省、米軍施設等
	東京オリンピック・パラリンピック等	<ul style="list-style-type: none"> ・湾岸地区道路整備、電線地中化 ・豊洲新市場整備等
ICTソリューション事業 (2015年3月期売上高計画 570億円)	Wi-Fi	<ul style="list-style-type: none"> ・Wi-Fi&ソリューション ➢ Wi-Fiスポット構築(地下鉄駅、ホテル等) ➢ ソリューション(ee-TaB*)
	データセンターストックビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ・データセンターの設備工事・保守 ・保守サービス拡大
	セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> ・ネットワークセキュリティ(クラビスタ社等) ・監視カメラソリューション(サーベオン社等)
	ソフトウェア	<ul style="list-style-type: none"> ・M&A子会社のシナジー追求 ・人材派遣型→受託型ビジネスへ ・クラウドビジネス(RightScale) ・地方自治体向けビジネス拡大(国保システム)
	放送波等	<ul style="list-style-type: none"> ・700MHz受信対策

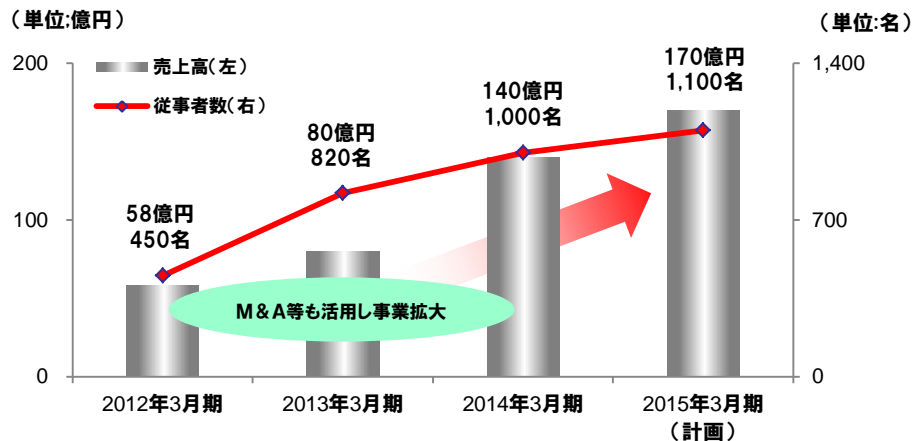
■売上高推移



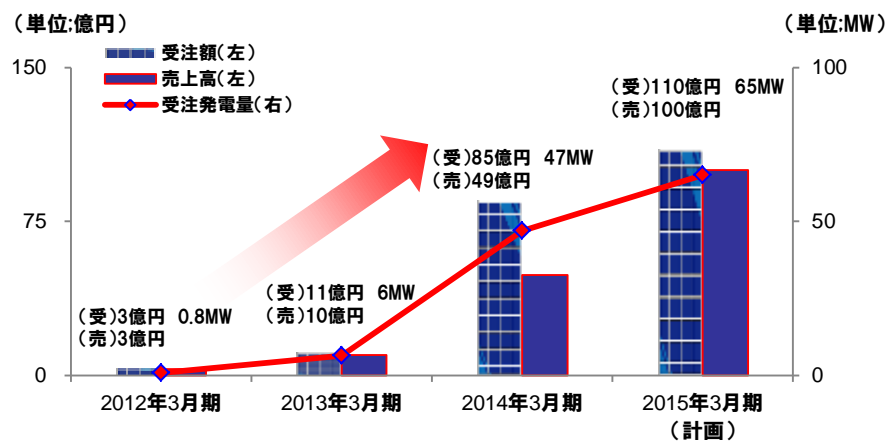
■参考(環境・社会イノベーション、ICTソリューション事業における拡大の取り組み事例)

- M&Aを活用しソフト事業の拡大を推進
- 太陽光工事は政府の買取制度導入以降(2012/7~)急拡大
- 通信技術を活かした全国施工タイプの工事も急拡大

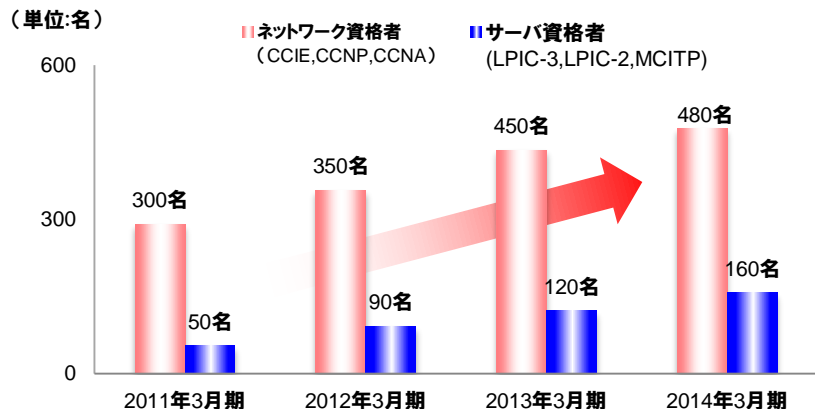
ソフト事業売上高・従事者数の推移



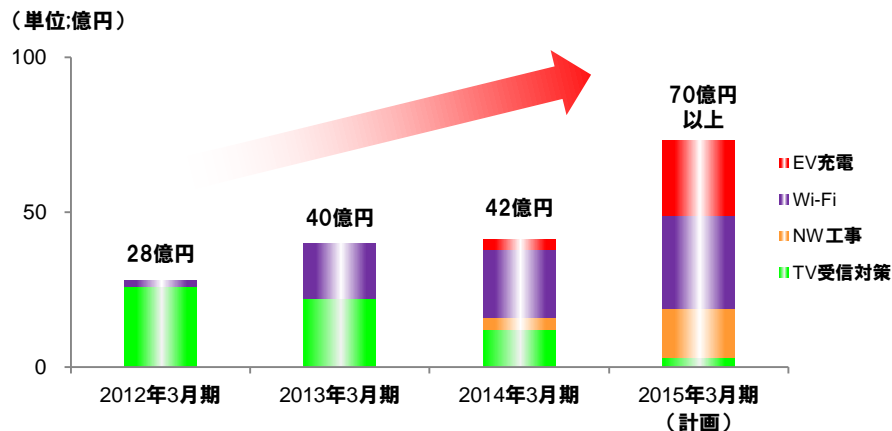
太陽光工事の受注額、発電量



IT技術者数推移



全国施工タイプの工事拡大(売上高)



7. 構造改革及び間接費削減の取組み

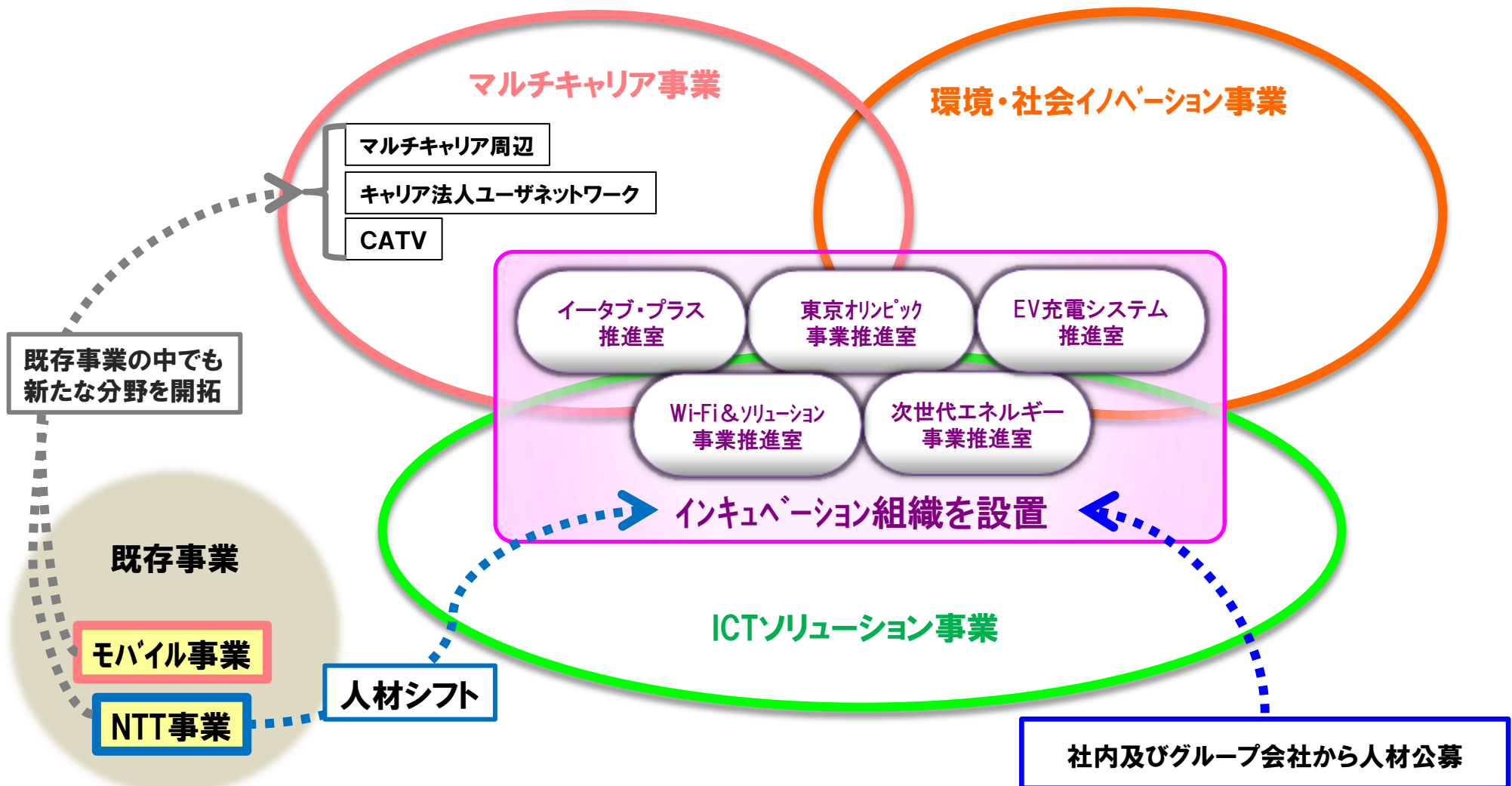
- 事業再編成効果を最大化することにより、戦略的人材流動を可能とし、成長分野へ人材を投入
- 間接費削減PTにより、削減施策を推進
- NTT事業においては他事業へ的人员シフトと事業運営体制の改革を加速

	2014年3月期	2015年3月期
人員シフトの推進	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 大明・東電通の合併による人員シフトの促進 <ul style="list-style-type: none"> ・ 業務効率化による人員減約185名(ミライト社員の約7%を削減) <ul style="list-style-type: none"> → 採用抑制、退職不補充等 ・ 成長分野へ的人员シフトを約300名実施(ミライト社員の10%超) <ul style="list-style-type: none"> → モバイル・ICT・総合設備・支店営業強化 <p style="text-align: right;">7億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 成長分野へ的人员シフトの促進 <ul style="list-style-type: none"> ・ 成長分野へ的人员シフトを約250名実施予定 ・ 新事業を推進するための組織整備 <ul style="list-style-type: none"> → インキュベーション組織・社内公募の実施 ◆ 間接部門の要員(1,300名)を5%削減
間接費削減施策の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社内システム(会計、人事、受注、施工、資材)統一による削減 ・ 社内管理業務の集約(MBC)による効率化 ・ 業務統廃合、リロケーションに伴う本社ビル等の賃料削減 <p style="text-align: right;">7億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 子会社を含めた業務の標準化・効率化 <ul style="list-style-type: none"> → MBCによる子会社業務集約 ・ コンサル活用によるコスト削減の推進 ・ ビル賃料、通信費、旅費等の削減 <p style="text-align: right;">4億円</p>
NTT事業における生産性向上施策の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ アクセス系子会社の再編(12→8社) ・ 業務効率化施策の実施(人材流動、業務集約化等) <ul style="list-style-type: none"> → 約70名を人材流動 ・ 事業会社間事業分担見直し(組織の解消) <ul style="list-style-type: none"> → ミライト[埼玉支店、群馬支店]、ミライトテクノロジーズ[千葉支店] <p style="text-align: right;">5億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 成長分野へ的人员シフト促進 <ul style="list-style-type: none"> → 今年度は約50名を予定 ・ 各領域の事務所統合による間接稼働の削減と効率化推進 ・ サポートセンタ集約及び業務委託推進 ・ 子会社と一体となった工事施工体制の見直し <p style="text-align: right;">9億円</p>
コスト管理の見える化と業務のBPR推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ 統一基幹システム(MINCS)による科目別原価分析の強化 ・ グループ間取引の電子化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業務管理ツールの活用によるBPR推進 <ul style="list-style-type: none"> → 施工部門における工事管理の見える化推進(施工プロセス管理、標準業務フロー) ・ 原価管理マネジメントの推進(工事収支の見える化、リアルタイムマネジメント)
改善額合計	目標額 20億円 ⇒ 実績 19億円	目標額 13億円以上

■参考

(1)事業領域の拡大のための人材シフト(株)ミライトにおけるインキュベーション組織の新設(予定))

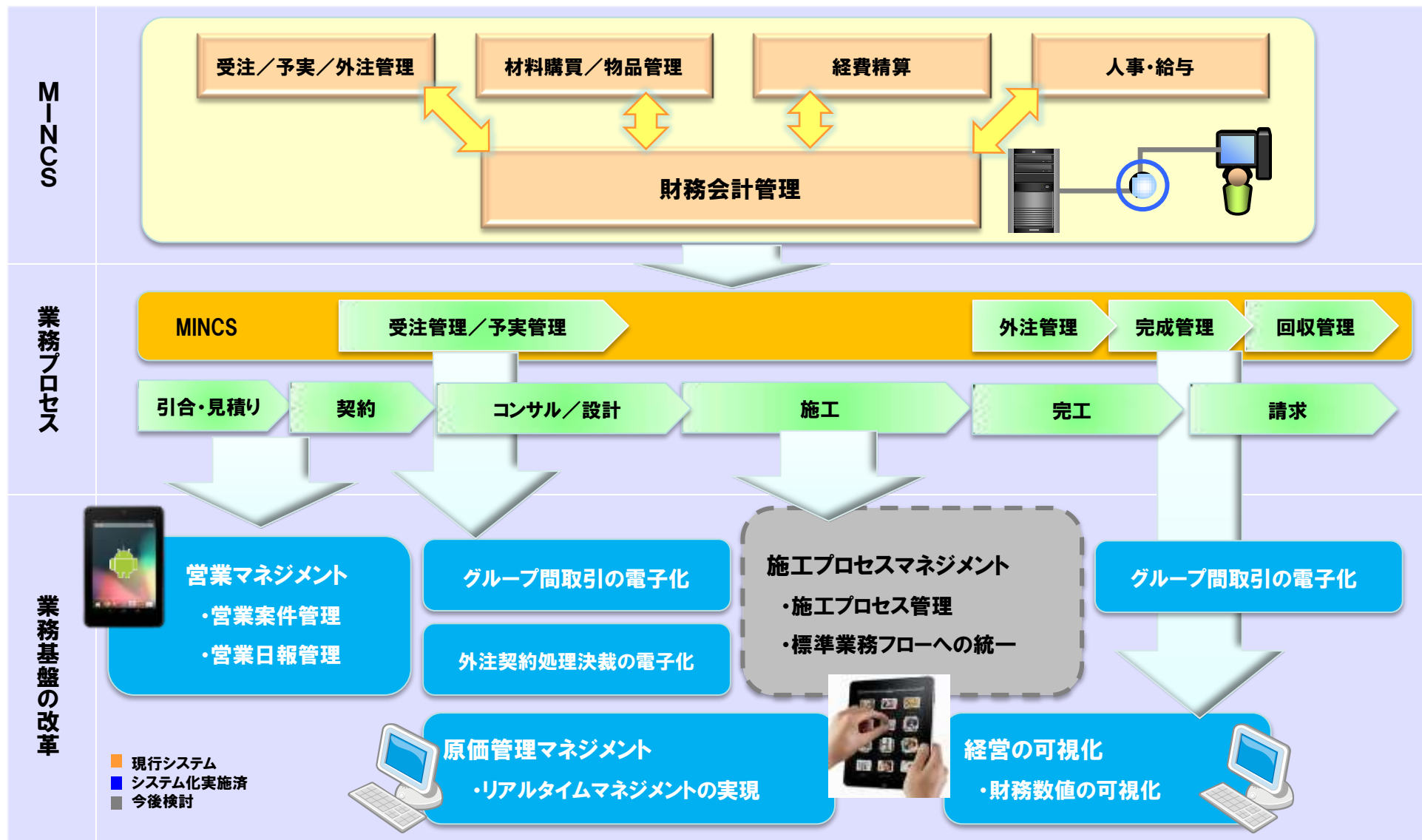
- 「今後の柱となる事業」のうち、特に伸ばすべき分野を選択し既存事業からの人材シフトを推進
- 有望事業は、インキュベーション組織として「推進室」を設置。社内及びグループ会社から人材公募
- 既存事業においても新たな分野の開拓に努め、事業領域を拡大



■参考

(2)コスト管理の見える化と業務のBPR推進

- 2012年10月に3社の財務会計等のシステムを統合 (MINCS: **M**irait the **Nu**Cleus business system for produce **S**ynergy)
- 現在は、「原価管理マネジメントの高度化」「営業・施工プロセスの最適化」を目指して、業務基盤の改革を実施中





III 參考資料

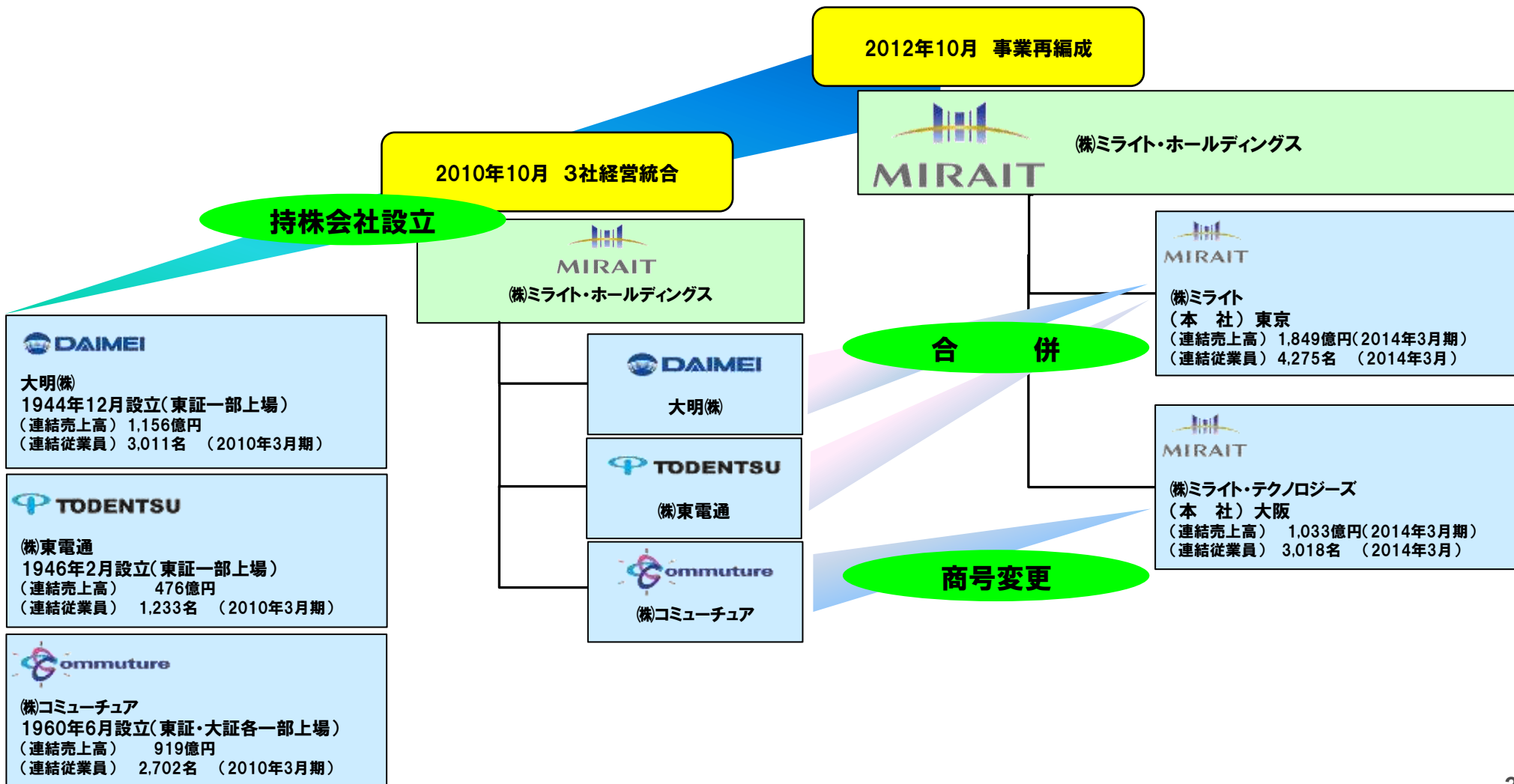
1. 会社概要

(1)ミライト・ホールディングスの概要

設 立	2010年10月1日
資 本 金	70億円
社長(CEO)	鈴木 正俊
株 式	【発行済株式数】 85, 381, 866株
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部 (コード番号:1417)
格 付	日本格付投資情報センター(R&I) A- 日本格付研究所(JCR) A-
所 在 地	東京都江東区豊洲5丁目6番36号
事業拠点	【国内】 26拠点 ※ミライト、ミライト・テクノロジーズの合計 【海外】 4拠点(フィリピン、オーストラリア、スリランカ、ミャンマー)
連結子会社数 (2014年3月末現在)	34社
従業員数 (2013年3月末現在)	【連結】7, 388名 (ミライトHD 95名) (ミライト 連結 4, 275名 単体 2, 615名) (ミライト・テクノロジーズ 連結 3, 018名 単体 887名)
決 算 期	3月31日

(2)ミライトグループの結成

- 通信キャリアのパートナーとして、通信インフラ設備の構築を中心に半世紀以上にわたり事業を展開してきた、大明(株)、(株)コミュニチュア、(株)東電通が2010年10月に経営統合。持株会社(株)ミライト・ホールディングスを設立
- 2012年10月1日に事業会社3社体制から2社体制(ミライト、ミライト・テクノロジーズ)に移行し、「総合エンジニアリング&サービス会社」への構造転換を推進



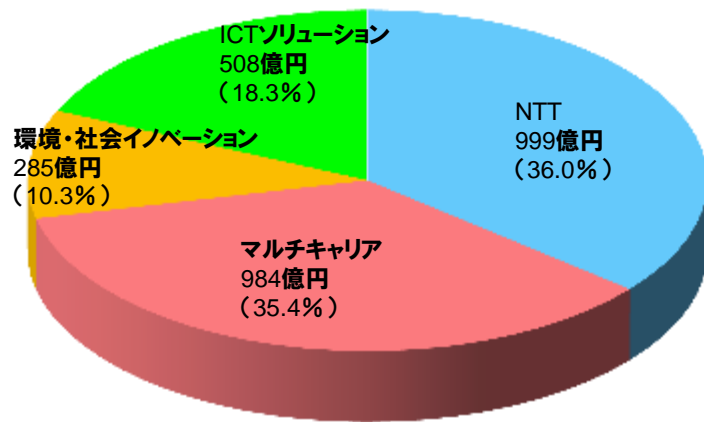
(3)事業構成

- 主力事業である通信インフラの設備構築(固定通信、移動体通信)を基に、ICT、環境、エネルギーなど幅広い分野で事業を展開

■事業の内容

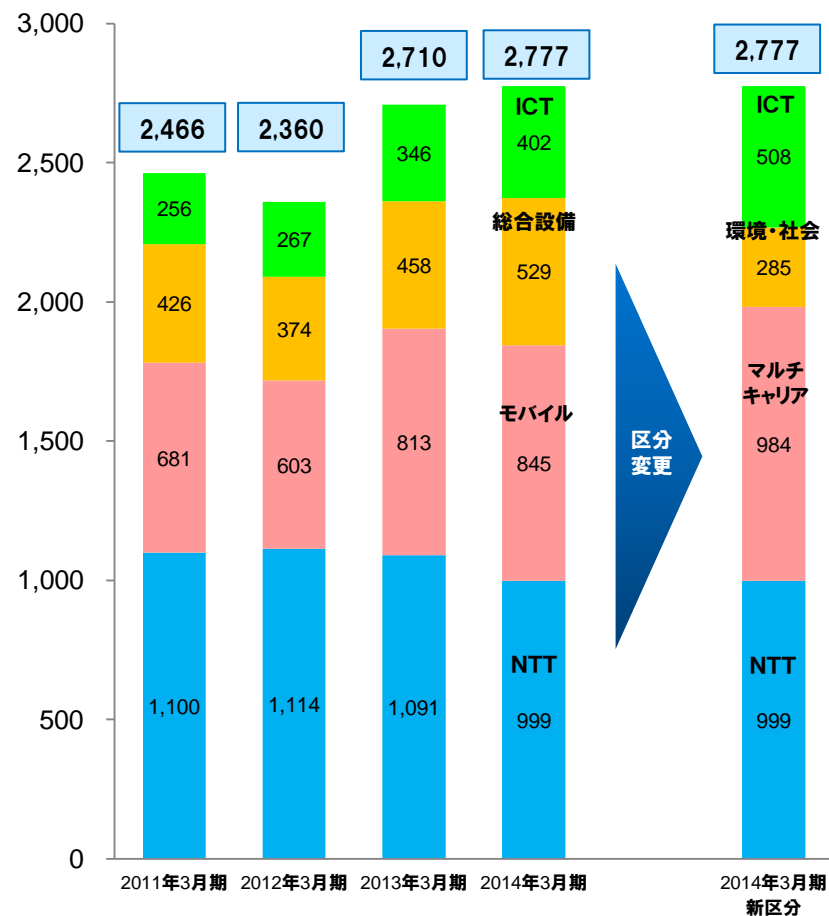
事業種別	
①NTT事業	■NTTグループ向け固定通信設備の建設・保守・運用等
②マルチキャリア事業	■移動体通信設備の建設・保守・運用等 ■NCC向け固定通信設備、CATV工事等
③環境・社会 イノベーション事業	■環境・新エネルギー関連 ■社会インフラ構築 ■一般企業等の電気、空調設備の建設・保守・運用
④ICTソリューション事業	■クラウド・オフィスソリューション・Wi-Fi・ソフト等 ■一般企業等の情報通信システムの建設・保守・運用

■2014年3月期における売上構成比率



■事業別売上高の推移

(単位:億円)



(4)事業概要

NTT事業

- ◆宅内・屋外工事
- ◆大規模屋外工事（電柱更改工事、その他）
- ◆土木工事（マンホール、管路設備、電線共同溝）
- ◆NW回線工事
- ◆設備運營業務（故障修理・線路保守等）



電柱更改工事



光ケーブル接続作業



地下設備構築



交換機プログラム更新作業

マルチ キャリア 事業

- ◆屋外基地局建設（LTE、3G等）
- ◆屋内基地局建設（ビル内部、地下鉄等）
- ◆ノード、プラットフォーム建設
- ◆キャリアネットワーク（通信キャリアの固定設備等）



無線基地局併設工事



LTE工事



地下鉄駅間
不感地対策工事



キャリアネットワーク

環境・ 社会イ ノベーション 事業

- ◆環境・エネルギー（太陽光、EV充電等）
- ◆電気・空調（ビル電気設備・空調・衛生設備等）
- ◆社会インフラ（一般土木・通信土木工事、下水道工事等）



太陽光工事



電線地中化



高速道路照明
設備改修工事



老朽下水管更生作業
（SPR工法）

ICT ソリュー ション事業

- ◆クラウド・オフィスソリューション・Wi-Fi&ソリューション
- ◆データ系（LAN・WAN・無線LAN構築）
- ◆ソフトウェア開発（システム設計・アプリケーション開発等）
- ◆運用・保守（オンサイト保守サービス、遠隔監視サービス等）
- ◆音声系（PBX・IP-PBX構築等）



Wi-Fi環境構築工事



データセンタ保守

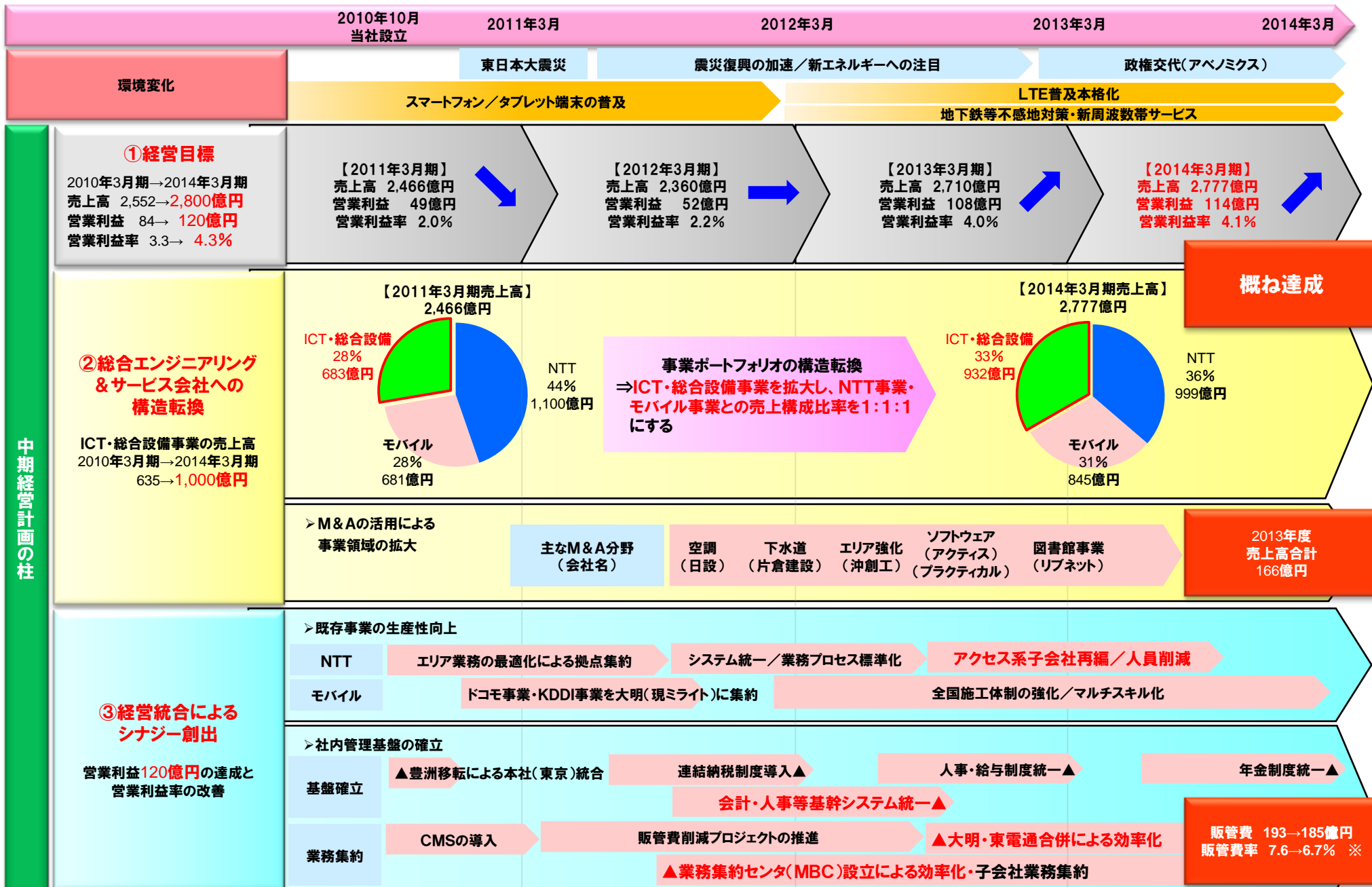


LAN・WAN等構築



セキュリティシステム構築

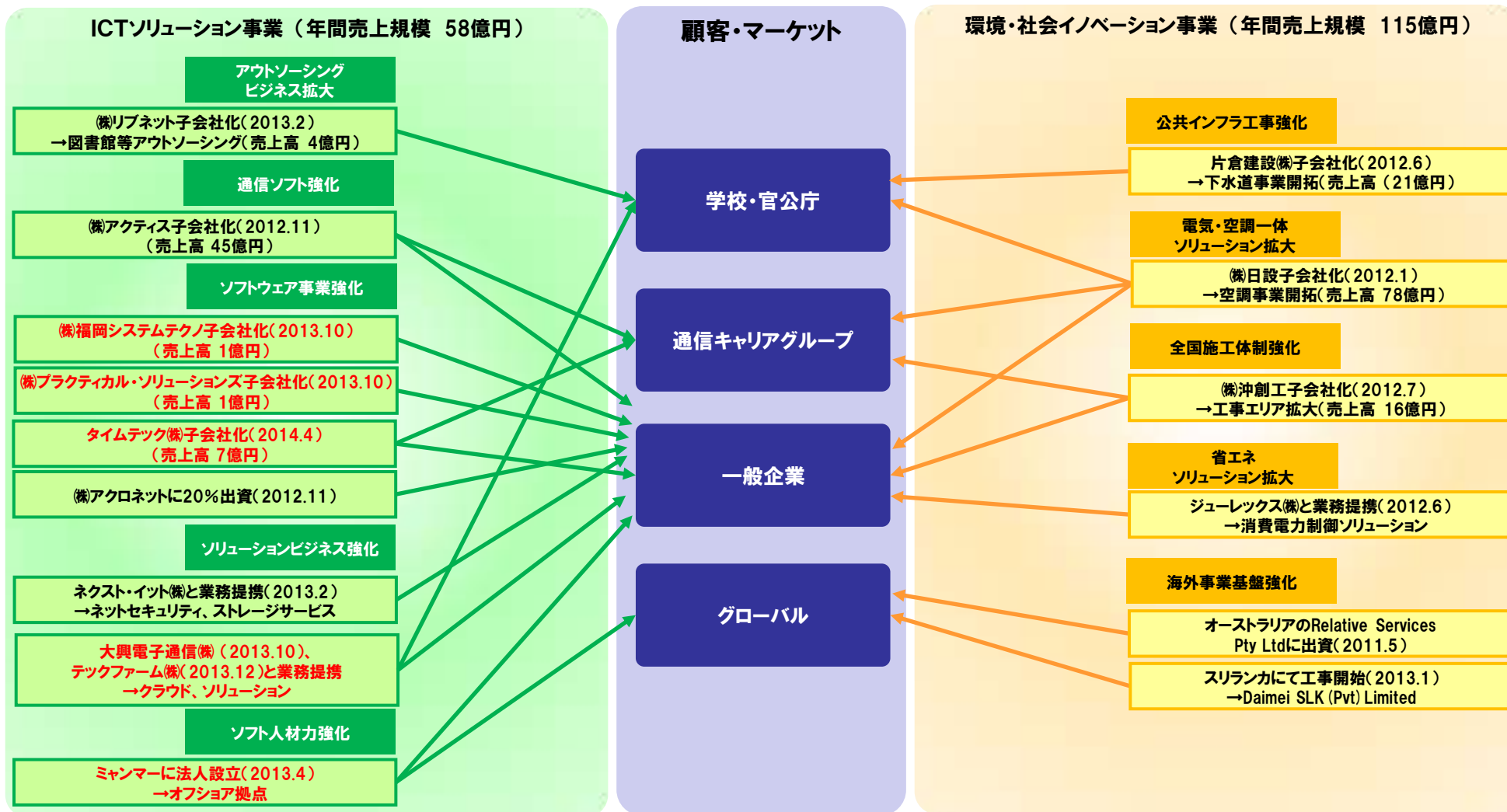
(5) 当社設立から現在までの取り組み



中期経営計画の柱

(6) M & A等の活用による事業領域の拡大

- ICTソリューション事業では、上位レイヤ(ソフトウェア、クラウド等)を中心にM & A等により新規分野拡大
- 環境・社会イノベーション事業では、既存事業の周辺分野を中心に事業領域拡大



(注)各社の売上高は直近年度の売上高実績を記載

2. 事業環境の変化とビジネスチャンス

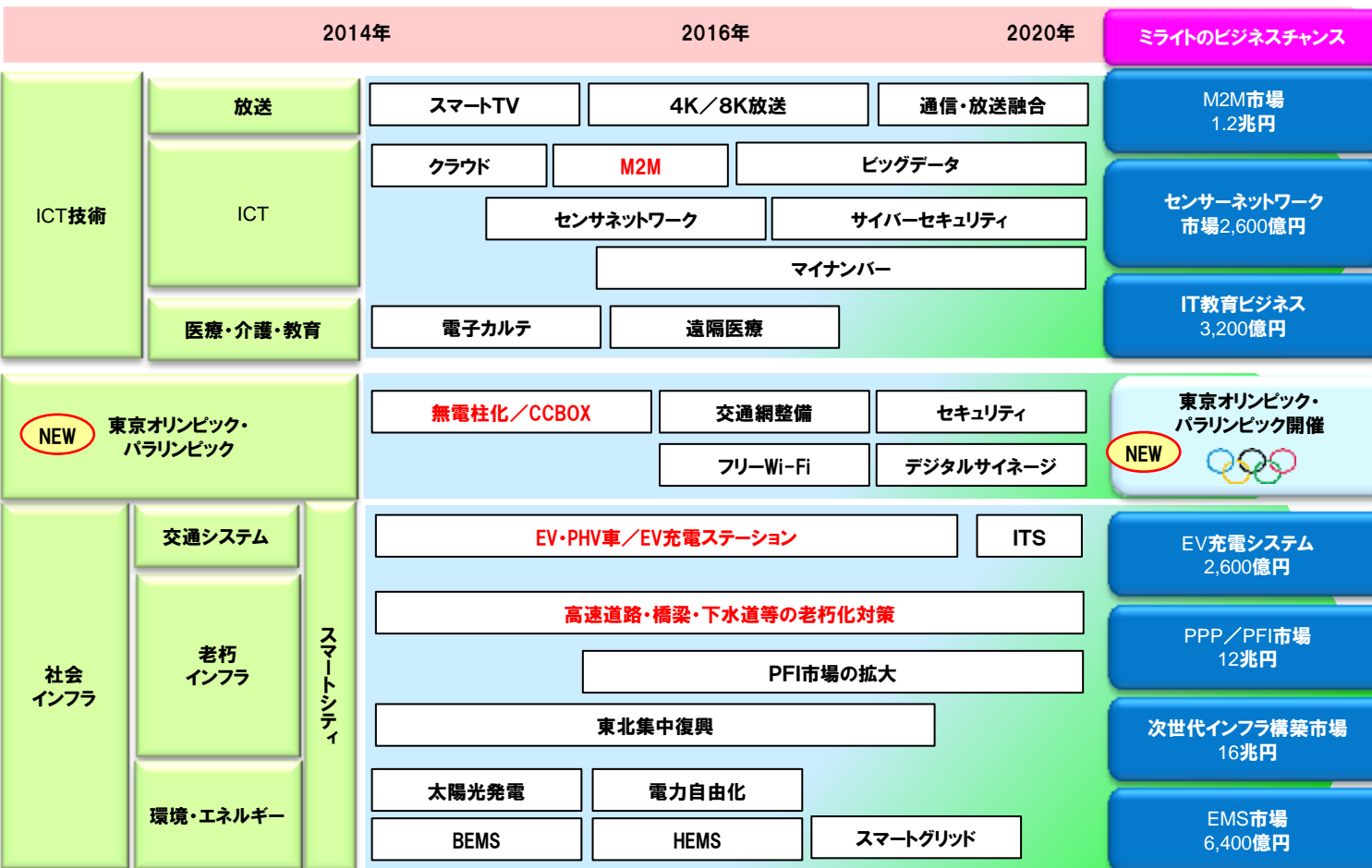
日本の構造的な問題

- 低成長・デフレからの脱却
- 老朽インフラ・大規模災害対応
- 環境・エネルギー問題
- 財政赤字
- 少子高齢化・人口減少・地方過疎化
- 東北復興

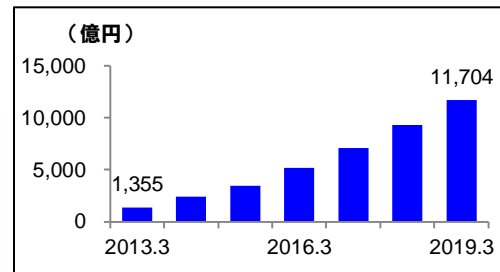
日本政府の政策

- アベノミクスの3本の矢→10年間の名目成長率+3%
- 規制緩和・対日直接投資促進(2020年までに35兆円倍増)
→戦略特区、法人税引下げ、TPP、PFI拡大(10年間で4兆→12兆円)等
- 観光立国政策「ビジット・ジャパン」を東京オリンピックを契機に促進
- 国土強靱化基本法(2013/12)→3年間で15兆円投資
- 再生可能エネルギー買取制度(2012/7~)、電力自由化(2016年~)
- 消費増税5%→8%(2014/4)→10%(2015/10)
- 定年延長(~65歳)、健康・医療・介護制度、子育て支援充実
- 東北復興基本方針→5年間で13兆円の集中復興(10年間では23兆円)

社会環境の変化

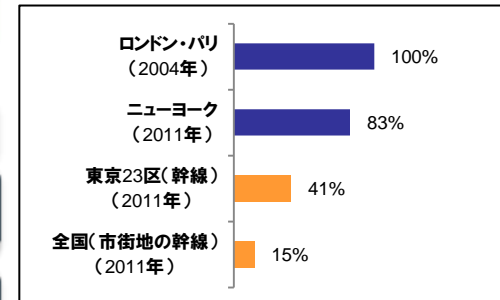


M2M市場予測(国内)



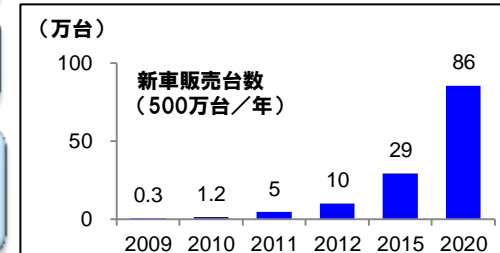
出所:野村総研資料より当社作成

欧米と日本の無電柱化の現状



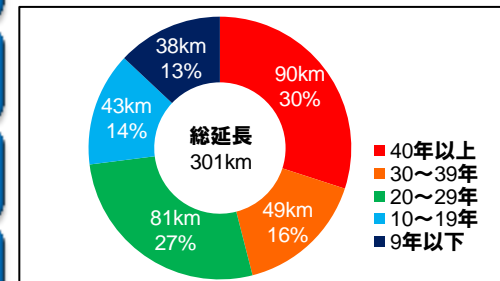
出所:国土交通省資料より当社作成

EV・PHV車の普及見通し(国内)



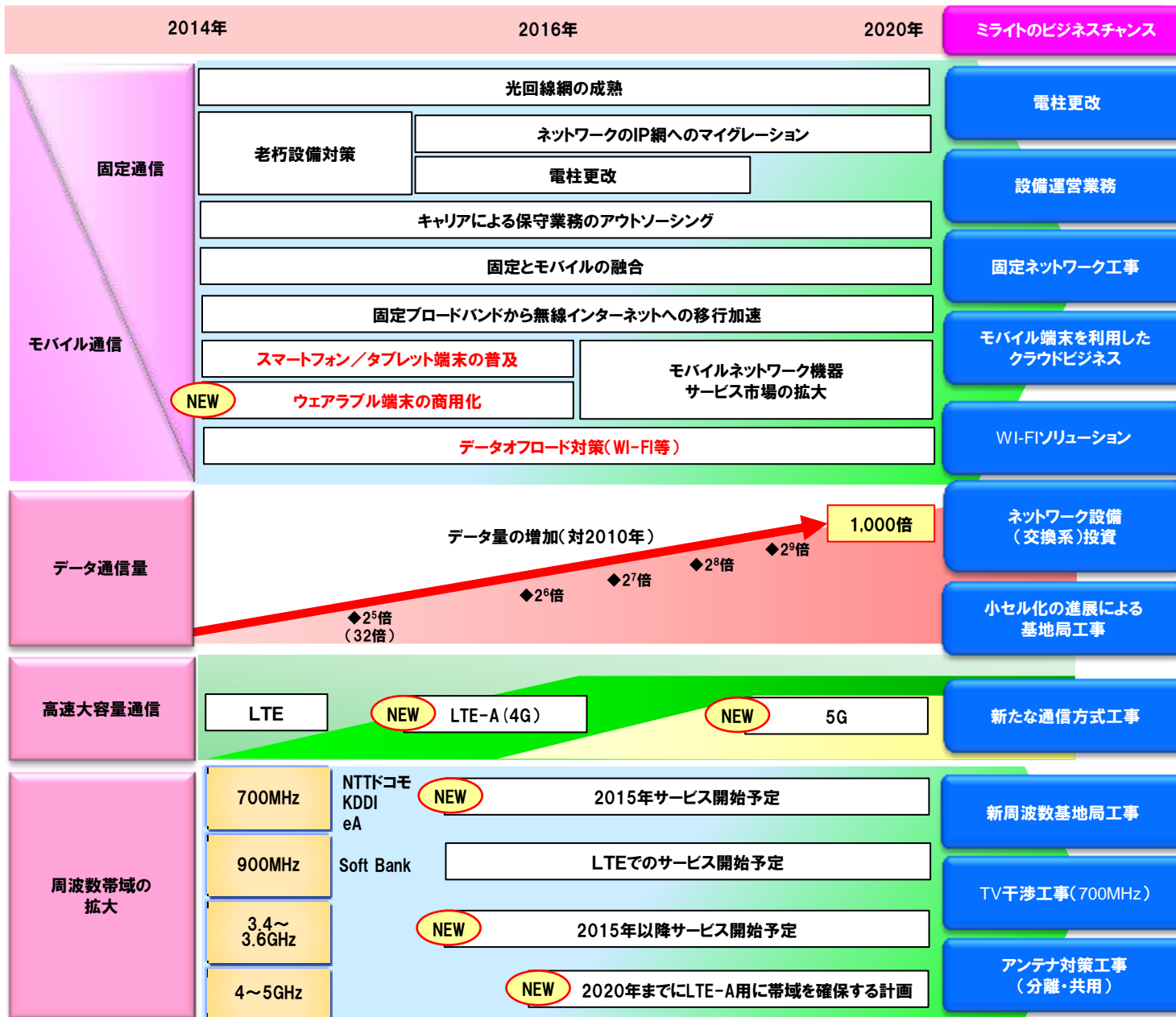
出所:環境省資料より当社作成

首都高速道路の経過年数(2011年4月)

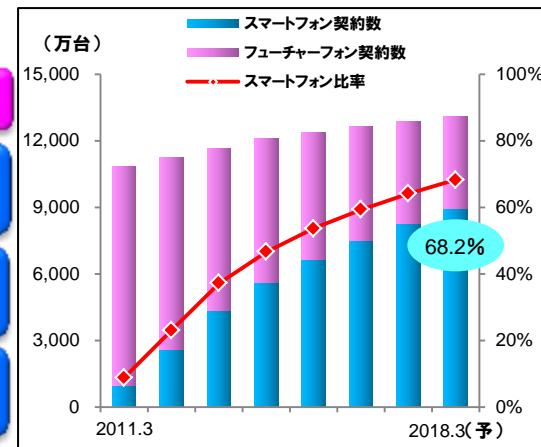


出所:国土交通省資料より当社作成

通信環境の変化

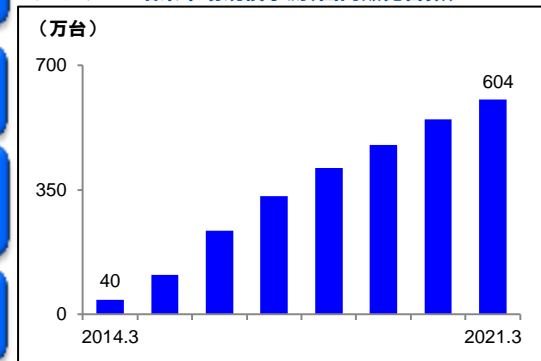


スマートフォン市場規模予測(国内)



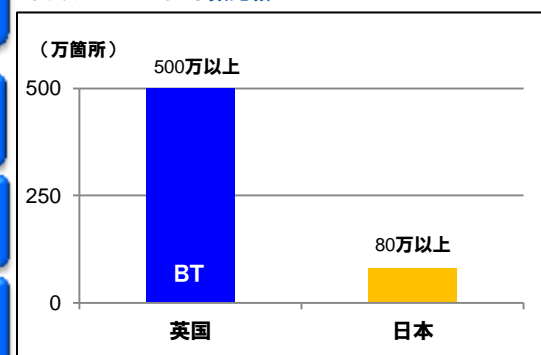
出所:MM総研調査資料より当社作成

ウェアラブル端末市場規模予測(国内販売台数)



出所:MM総研調査資料より当社作成

キャリアWi-Fiスポット数比較



出所:各社HP等より当社推計

3. モバイルの市場環境

- 2012年度からモバイルキャリア各社のLTEサービスが加速。新周波数帯での携帯電話サービスも開始
- 2014年度以降も新たな周波数帯でのサービスやLTE-Advancedへの進展などが予定

		～2012年度	2013年度	2014年度	2015年度以降		
モバイル全般		スマートフォンの普及 LTEへの移行 通信設備の増強 地下鉄駅間対策	データオフロード対策 周波数帯の拡大	データ通信量の急増	LTE-Aへの移行 周波数帯の拡大		
通信方式(発信形態)		AXGP	LTE	WiMAX2+	LTE-Advanced ~		
		通信速度～100Mbps	～112.5Mbps	～150Mbps	～225Mbps ～1,000Mbps		
LTE	NTTドコモ	2012.3▲ 県庁所在地級都市 人口カバー率 約30%	▲2013.3 Xi基地局数 約24,400局	▲2013.12 Xi基地局数 約45,000局	▲2014.3 Xi基地局数 約55,300局	▲2015.3 Xi基地局数 約95,300局	
	KDDI		▲2012.9 LTEサービス開始 (全国主要エリア)	▲2013.10 実人口カバー率 (800MHz帯)約98% (2.1GHz帯)約78%	▲2014.3 実人口カバー率 (800MHz帯)約99% (2.1GHz帯)約80%		
	Soft Bank	▲2011.11 AXGPサービス開始	▲2012.9 FDD-LTEサービス開始 ▲2013.3 基地局数(TDD)約27,000局	▲2013.10 基地局数(FDD)29,000局 ▲2013.10 基地局数(TDD)42,000局	▲2014.3 基地局数(2.1G,1.7G,2.5G)約94,000局		
周波数 イベント	割当 周波数	700MHz	NTTドコモ KDDI eA	2012.6 割当決定	TV干渉対策 サービス開始予定		
		900MHz	Soft Bank	2012.7サービス開始			
		3.4～ 3.6GHz	未定				2015年以降 サービス開始予定
		4～5GHz	未定				2020年までにLTE-A用に 帯域を確保する計画
				設備投資総額 約6,300億円予定(3社合計)			
				設備投資総額 8,000億円予定(LTE投資含む)			

4. CSRの取組み ～人と環境にやさしい街をつくる～

環境への貢献

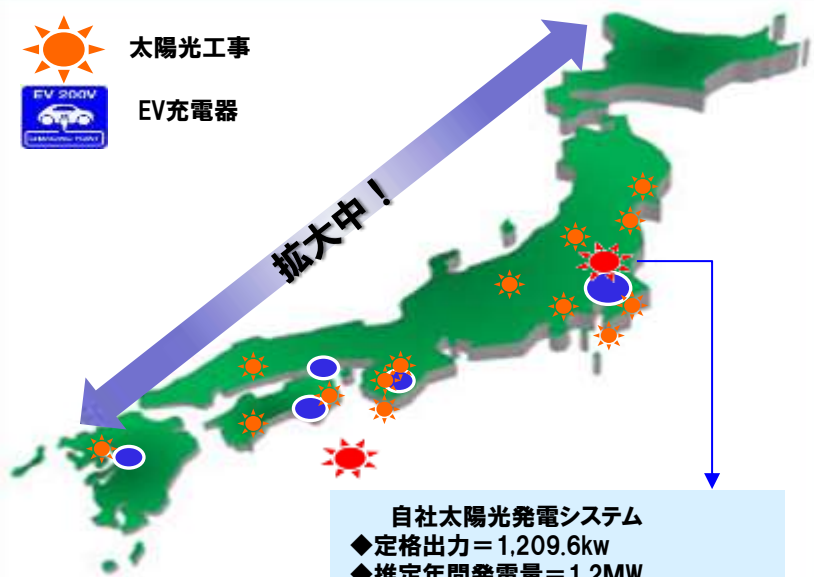
●新エネルギー・環境関連工事を各地で展開



太陽光工事



EV充電器



自社太陽光発電システム
 ◆定格出力=1,209.6kw
 ◆推定年間発電量=1.2MW

■太陽光工事



■EV充電器インフラ整備



くらしをまもる

■衛星通信システム搭載車両



Copy Right NICT

■津波避難櫓の設置



社会との共生

■森林保全

(大阪府・葦原の森保全活動)



■災害協力

(東日本大震災ボランティア活動)



■地域貢献

(江東区臨海部コミュニティサイクル ※)



2014年秋に
電動化予定



3Gモジュール
GPS搭載

次世代
シェアリング
システム

自転車の
利用状況把握

予約・開錠・施錠

ユーザー

※臨海地区21ヶ所のどこでも借りられて、どこでも返せる共用システム

5. 決算補足データ (1)業績の推移

単位:億円	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期 (計画)
受注高	2,413	2,520	2,780	2,820	2,900
売上高	2,466	2,360	2,710	2,777	2,850
売上総利益	243	240	293	299	317
売上総利益率	9.9%	10.2%	10.8%	10.8%	11.1%
販管費	193	187	184	185	186
販管费率	7.8%	8.0%	6.8%	6.7%	6.5%
営業利益	49	52	108	114	130
営業利益率	2.0%	2.2%	4.0%	4.1%	4.6%
当期純利益	37	32	42	71	83
当期純利益率	1.5%	1.4%	1.5%	2.6%	2.9%

※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております

※2011年3月期決算は、当社設立に伴う企業結合会計(パーチェス法)で行っており、単純比較が出来ないことから経営統合3社(大明㈱、㈱コムニチュア、㈱東電通)の実績を合算した数値を記載しております。なお、当期純利益は経営統合に伴い発生した「負ののれん」による影響額(268億円)を除外しております。

(2)事業区分別受注高及び売上高

■旧事業区分

受注高 単位:億円	2013年3月期		2014年3月期	
	通期実績	通期実績	前期比 (対前期増減率)	
	(c)	(d)	(d)-(c)	
NTT事業	1,107	968	▲ 139 (▲ 12.6%)	
モバイル事業	845	853	+ 8 (+ 1.0%)	
総合設備事業	477	603	+ 126 (+ 26.5%)	
ICT事業	351	394	+ 43 (+ 12.4%)	
合計	2,781	2,820	+ 38 (+ 1.4%)	

売上高 単位:億円	2013年3月期		2014年3月期	
	通期実績	通期計画	対前期比 (対前期増減率)	
	(c)	(d)	(d)-(c)	
NTT事業	1,091	999	▲ 92 (▲ 8.4%)	
モバイル事業	813	845	+31 (+ 3.9%)	
総合設備事業	458	529	+ 71 (+ 15.6%)	
ICT事業	346	402	+ 56 (+ 16.2%)	
合計	2,710	2,777	+ 67 (+ 2.5%)	

■新事業区分

受注高 単位:億円	2014年3月期		2015年3月期(計画)	
	通期実績	通期計画	前期比 (対前期増減率)	
	(c)	(d)	(d)-(c)	
NTT事業	968	910	▲ 58 (▲ 6.0%)	
マルチキャリア事業	978	970	▲ 8 (▲ 0.8%)	
環境・社会 イノベーション事業	365	430	+ 65 (+ 17.8%)	
ICTソリューション事業	509	590	+ 80 (+ 15.9%)	
合計	2,820	2,900	+ 79 (+ 2.8%)	

売上高 単位:億円	2014年3月期		2015年3月期(計画)	
	通期実績	通期計画	対前期比 (対前期増減率)	
	(c)	(d)	(d)-(c)	
NTT事業	999	940	▲ 59 (▲ 5.9%)	
マルチキャリア事業	984	940	▲ 44 (▲ 4.5%)	
環境・社会 イノベーション事業	285	400	+ 114 (+ 40.4%)	
ICTソリューション事業	508	570	+ 61 (+ 12.2%)	
合計	2,777	2,850	+ 72 (+ 2.6%)	

※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております。

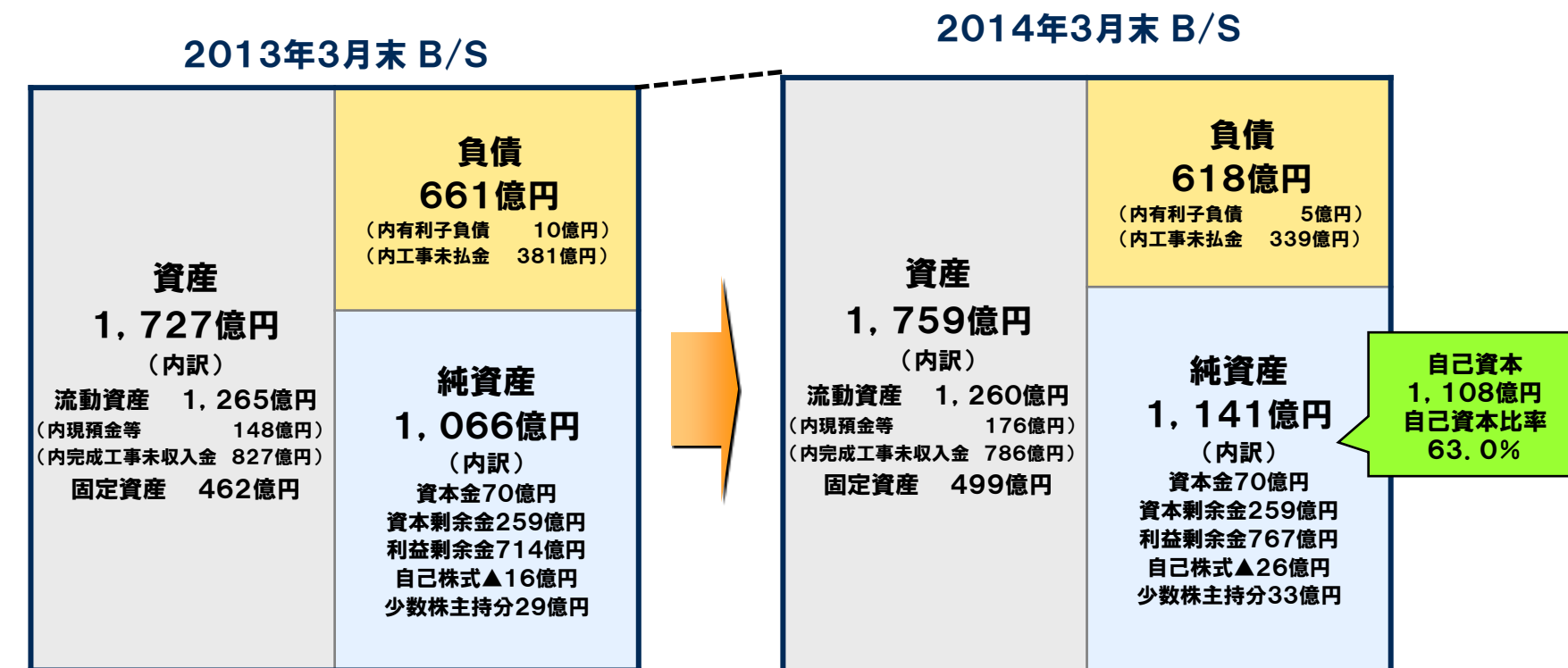
(3)セグメント別決算概況

単位:億円	ミライト(連結ベース)					ミライト・テクノロジーズ(連結ベース)				
	2013年3月期		2014年3月期		増減額	2013年3月期		2014年3月期		増減額
	通期実績	構成比	通期実績	構成比		通期実績	構成比	通期実績	構成比	
売上高	1,894	100%	1,849	100%	▲ 44	866	100%	1,033	100%	+ 167
売上総利益	211	11.1%	204	11.1%	▲ 6	81	9.4%	94	9.2%	+ 13
販売費及び一般管理費	117	6.2%	113	6.2%	▲ 3	69	8.0%	73	7.1%	+ 4
営業利益	93	4.9%	90	4.9%	▲ 2	12	1.4%	20	2.0%	+ 8

※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております。

(4)資産・負債・純資産の状況

- 総資産は、退職給付に係る資産の増加等により1,727億円から1,759億円に増加
- 負債は、工事未払金の減少等により661億円から618億円に減少。
- 現預金は、148億円から176億円に増加
- 純資産は、利益剰余金の増加や株価上昇に伴う投資有価証券の増加により、1,066億円から1,141億円に増加(自己資本比率は63.0%)



(5) 主要な経営指標等の推移

資本関係指標

	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期 (計画)
自己資本比率	66.5%	65.3%	60.0%	63.0%	64.3%
自己資本利益率(ROE)	3.8%	3.3%	4.1%	6.7%	7.2%

株主還元指標

	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期 (計画)
配当性向	47.0%	50.7%	39.2%	22.9%	19.5%
総還元性向	54.7%	50.7%	39.2%	36.7%	19.5%

(注) 2011年3月期決算は、当社設立に伴う企業結合会計(パーチェス法)で行っており、単純比較が出来ないことから、ROE、配当性向、総還元性向については統合3社の単純合計値から経営統合に伴い発生した「負ののれん」影響額(268億円)を除いた数値により算出しております。

キャッシュ・フロー

単位:億円	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
営業キャッシュ・フロー	36	54	▲ 16	90
投資キャッシュ・フロー	4	▲ 23	▲ 15	▲ 27
財務キャッシュ・フロー	▲ 71	▲ 21	▲ 24	▲ 35
フリー・キャッシュ・フロー	40	31	▲ 31	63

現預金等・有利子負債

単位:億円	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
現金及び現金同等物	183	196	139	167
有利子負債	▲ 6	▲ 5	▲ 10	▲ 5
ネットキャッシュ	177	191	129	162

(注)1. ネットキャッシュは現金及び現金同等物から有利子負債を差し引いたもの
2. 現金及び現金同等物は3カ月超の預金及び有価証券を除く

設備投資・減価償却費

単位:億円	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期 (計画)
設備投資額	64	34	29	32	56
減価償却費	28	27	25	22	22

この資料における予想数値に関する記述・言明は、当社の現時点での計画、見通しにもとづく将来の予測であります。

諸条件の変化により実際の業績は、本資料及び本説明会の予想とは大きく異なる可能性があります。

従いまして、本資料及び本説明会における予想値が将来にわたって正確であることを保証するものではないことをご承知おき下さい。

株式会社ミライト・ホールディングス