



# 2015年3月期 決算説明会資料

2015年5月14日



株式会社ミライト・ホールディングス

## I 2015年3月期決算概況

1. 2015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. 2015年3月期における具体的な取組み	5～6
5. 株主還元について	7

## II 2016年3月期事業計画

1. 2016年3月期事業計画	9
2. 売上高の詳細	10
3. 営業利益の詳細	10
4. NTT事業における取組み	11～12
5. マルチキャリア事業における取組み	13～14
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	15～16
7. 構造改革及び間接費削減の取組み	17～18

## III 参考資料

1. ミライト・ホールディングスの概要	20～21
2. 中期経営計画	22
3. 事業環境の変化とビジネスチャンス	23～25
4. 決算補足資料	26～30

---

注意事項	31
------	----

# I 2015年3月期決算概況

# 1. 2015年3月期決算概況

単位:億円	2014年3月期	2015年3月期	対前期比	
			増減	増減率
受注高	2,820	2,936	+ 116	+ 4.1%
売上高	2,777 (100%)	2,837 (100%)	+ 60	+ 2.2%
NTT	999	956	▲ 43	▲ 4.3%
マルチキャリア	984	961	▲ 23	▲ 2.3%
環境・社会 イノベーション	285	458	+ 173	+ 60.7%
ICT ソリューション	508	461	▲ 47	▲ 9.3%
売上総利益 (売上総利益率)	299 (10.8%)	331 (11.7%)	+ 32 (+ 0.9p)	+ 10.5%
販管費 (販管費率)	185 (6.7%)	189 (6.7%)	+ 4 (0.0p)	+ 2.4%
営業利益 (営業利益率)	114 (4.1%)	141 (5.0%)	+ 27 (+ 0.9p)	+ 23.4%
経常利益 (経常利益率)	122 (4.4%)	148 (5.2%)	+ 26 (+ 0.8p)	+ 20.9%
特別損益	▲ 0	29	+ 29	—
当期純利益 (当期純利益率)	71 (2.6%)	111 (3.9%)	+ 40 (+ 1.3p)	+ 54.6%
繰越工事高	736	835	+ 99	—

## 決算のポイント

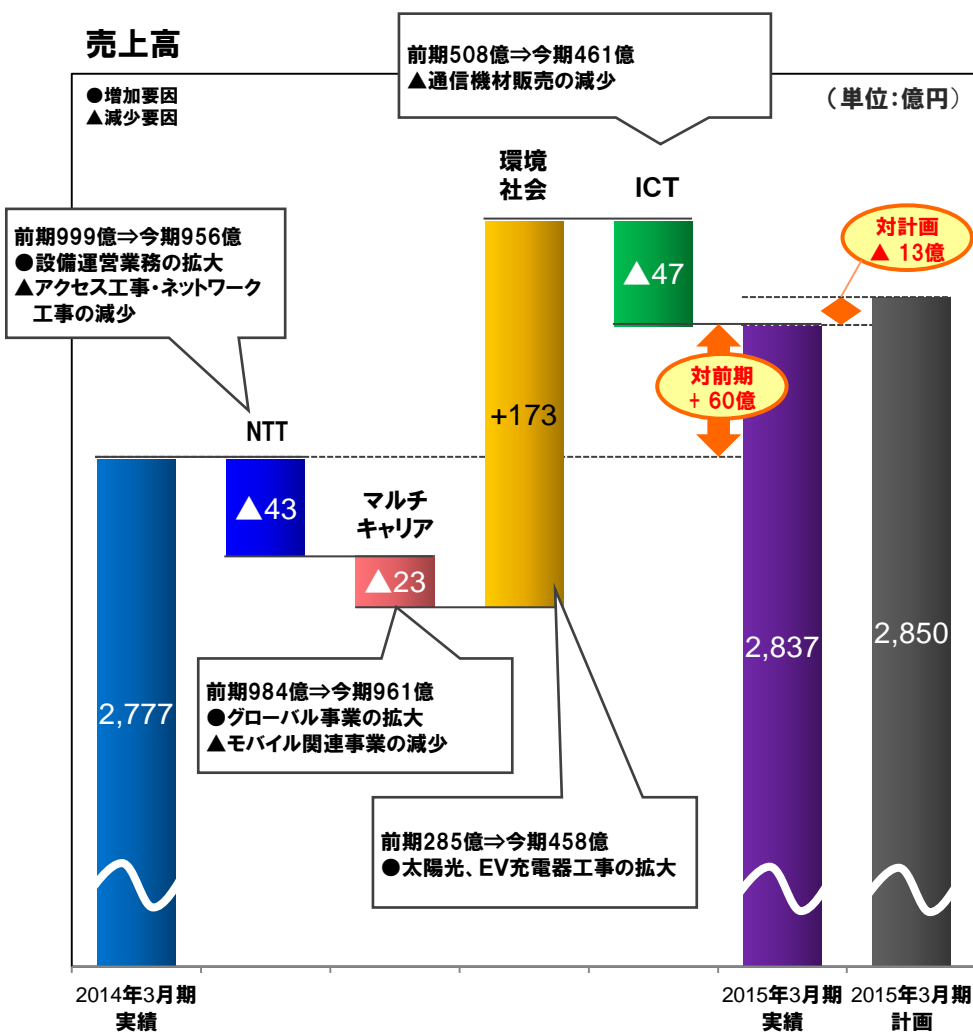
- 受注高  
⇒環境・社会イノベーション事業の拡大により、2,936億円(対前期+116億円)と増加

受注高 <単位:億円>	2014年3月期	2015年3月期	
	通期実績	通期実績	対前期増減
NTT	968	965	▲ 3
マルチキャリア	978	941	▲ 37
環境・社会	365	552	+ 187
ICT	509	477	▲ 32
合計	2,820	2,936	+ 116

- 売上高  
⇒太陽光・EV充電器設置工事の拡大により、環境・社会イノベーション事業が大幅に増加したことで、その他事業の減少はあったものの2,837億円(対前期+60億円)と増加
- 売上総利益  
⇒業務改善施策の推進等により売上総利益率が改善(10.8%⇒11.7%)し、331億円(対前期+32億円)と増加
- 販管費  
⇒一般管理費は削減(▲6億円)したものの、M&Aや新事業の拡大に伴う販売費の増加等(+10億円)により189億円(対前期+4億円)と増加
- 営業利益  
⇒売上高の増加及び売上総利益率の改善により、141億円(対前期+27億円)と増益
- 当期純利益  
⇒退職給付制度及び年金資産の見直しなど特別損益の計上(29億円)もあり111億円(対前期+40億円)と大幅に増加
- 繰越工事高  
⇒835億円(対前期+99億円)と高水準

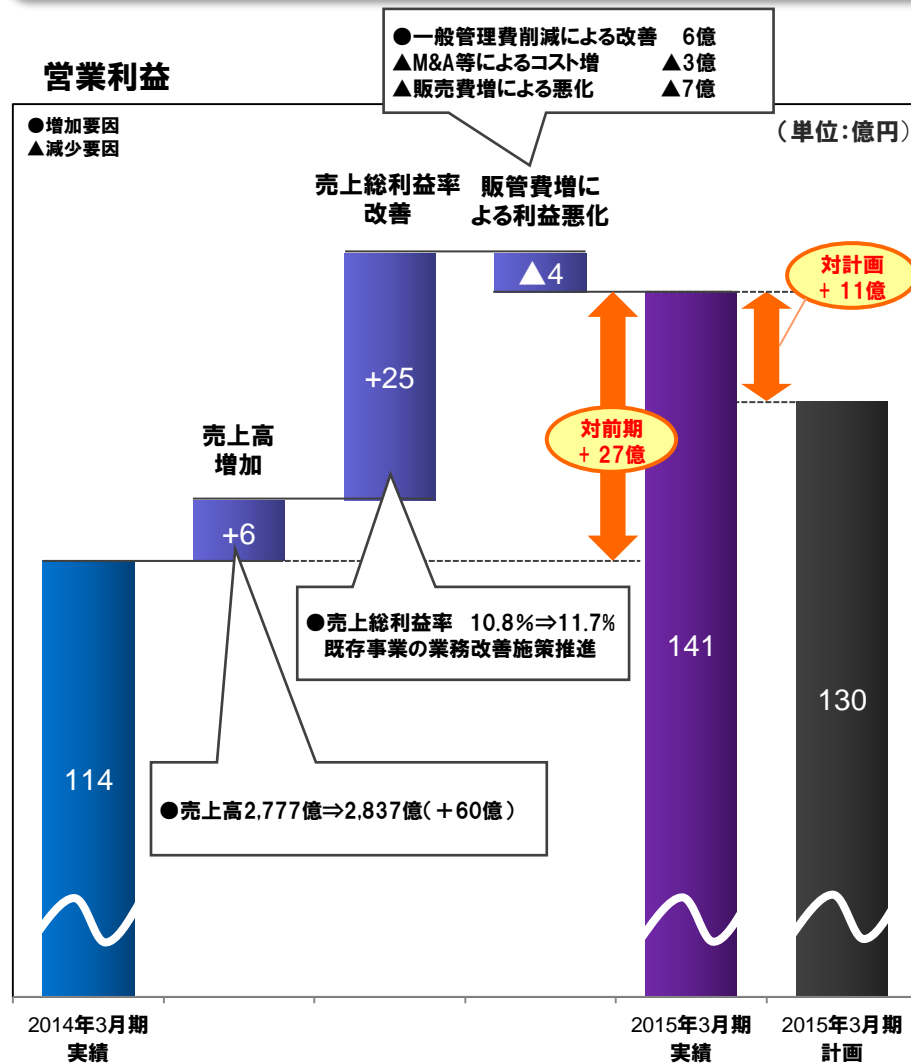
## 2. 売上高の詳細 [対前期増減]

- NTT事業は、設備運營業務は拡大したものの、アクセス工事やネットワーク工事が減少
- マルチキャリア事業は、グローバル事業の拡大はあるものの、通信キャリアの設備投資減少の影響によりモバイル関連事業が減少
- 環境・社会イノベーション事業は、**太陽光・EV充電器工事の拡大**等により増加
- ICTソリューション事業は、通信機材販売が減少



## 3. 営業利益の詳細 [対前期増減]

- 売上高増加により、対前期+6億円の増益要因
- 売上総利益率は、**既存事業の業務改善施策推進により改善**し、対前期+25億円の増益要因
- 販管費は、一般管理費の削減はあるものの、M&Aや販売費の増加による影響が大きく、対前期▲4億円の減益要因





## 4. 2015年3月期における具体的な取組み

項目		主な内容		
<b>NTT 事業</b> (受注高 965億円 売上高 956億円)	売上拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 故障修理だけでなく、設備保守も含めたエリア全体の受託拡大(+16億円)</li> <li>◆ 広域工事の拡大への取組み(東北・四国 計12億円)</li> </ul>	 	
	生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>売上減少でも利益を創出できる体制を構築</b></li> <li>⇒成長分野への人員シフト促進と退職不補充(約▲70名削減)</li> <li>⇒各区域の事務所統合による直接稼働、間接稼働削減</li> <li>⇒サポートセンタ集約及び業務委託推進</li> <li>⇒子会社と一体となったKAIZEN活動によるコスト削減</li> </ul>	コスト削減効果 +13億円 	
<b>マルチキャリア事業</b> (受注高 941億円 売上高 961億円)	売上拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ LTE工事の効率化・平準化による進捗の推進(完工高 対前期 1.6倍)</li> <li>◆ WiMAX工事等の取組み強化(完工高 対前期 3.0倍)</li> <li>◆ グローバル事業の拡大(豪州)(売上高43億円)</li> </ul>	 	
	生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>各業務プロセスでのボトルネック解消</b></li> <li>⇒社員と子会社・協力会社の業務分担の最適化、工程量平準化</li> <li>◆ <b>各業務プロセスの進捗見える化</b></li> <li>⇒プロジェクト管理システムの導入、課題・対策の共有化</li> </ul>		
<b>環境・社会イノベーション事業</b> (受注高 552億円 売上高 458億円)	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>太陽光</b></li> <li>⇒大手新電力会社との協力体制強化</li> <li>受注高 159億円(対前期 +79億円)</li> <li>売上高 97億円(対前期 +48億円)</li> <li>⇒新電力会社の開拓による受注拡大</li> <li>⇒大型太陽光設備のO&amp;M</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>環境・エネルギー</b></li> <li>⇒EV充電器設置工事(全国約1,200箇所)</li> <li>高速道路PA・SA、コンビニエンスストア、ショッピングモール等</li> <li>⇒BEMS工事</li> <li>ドラッグストア、ディスカウントストア(約200店舗)</li> <li>⇒マンション一括受電工事(新規18棟)</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>東京都(湾岸エリア他)再開発関連</b></li> <li>⇒電線地中化工事</li> <li>・東京都CCBOX</li> <li>⇒豊洲新市場</li> <li>・携帯電話屋内対策工事</li> <li>⇒東京都上下水道工事(SPR工法※)</li> </ul>	 	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>公共工事</b></li> <li>⇒湘南バイパス通信管路工事等</li> <li>⇒防衛省、米軍の通信インフラの改修工事等</li> <li>◆ <b>電気工事</b></li> <li>⇒ゼネコンへの設計協力などによる受注拡大</li> <li>◆ <b>空調工事</b></li> <li>⇒日本郵政グループからの受注拡大</li> </ul>	

※SPR工法とは、老朽化した管路を再生する工法。道路を掘り起こすことなく、通水したまま施工できることが特徴

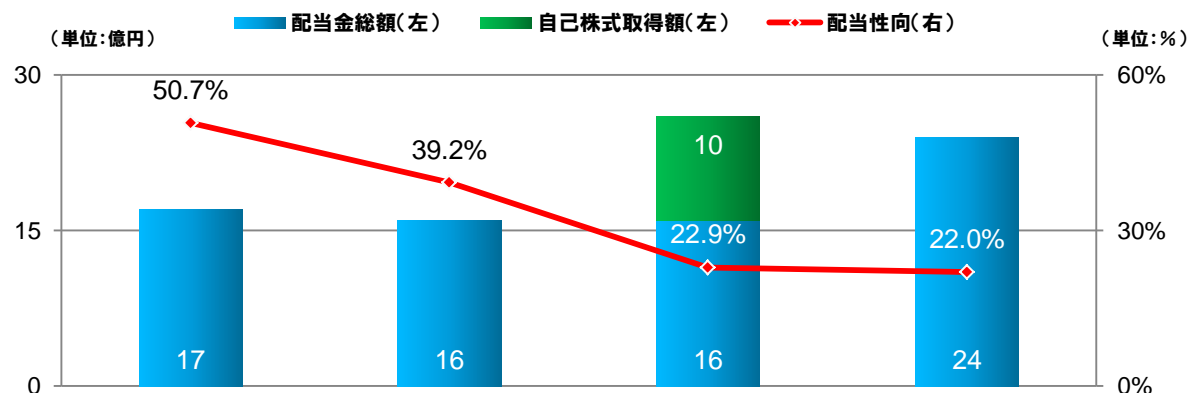


項目	主な内容	
<p style="text-align: center;">ICT ソリューション 事業</p> <p style="text-align: center;">受注高 477億円 売上高 461億円</p>	<p>◆ クラウド・オフィスソリューション ⇒ <b>大型データセンタ設備工事・運用保守</b> ⇒ コンタクトセンタソリューション拡大 ・ 当社独自開発商品「Casting Table 2.0」導入促進 (4月末現在) ゆうちょ銀行他60社205拠点導入</p>  <p style="text-align: center;">データセンタ保守</p>	<p>◆ PBX・サーバ ⇒ <b>大型PBX更改工事</b> ・ 東京大学(本郷など7拠点)の広域PBX同時更改 7拠点の内線と外線を結ぶ大規模FMCシステム ・ 大手銀行・証券・病院・流通関連 ⇒ ホテル客室空調照明管理システム更改工事</p>  <p style="text-align: center;">PBX更改工事</p>
	<p>◆ ソフトウェア ⇒ 国保、医療助成システムの設計・開発(札幌市) ⇒ 保守・運用(維持管理)からのビジネス拡大 ・ 企業の人事給与システム開発受託 ⇒ グループ内アライアンス案件の推進</p>  <p style="text-align: center;">ソフトウェア開発業務</p>	<p>◆ モバイルICTビジネス ⇒ テックファーム(株)と共同開発した<b>ホテル向けタブレットサービス「ee-TaB*</b>」の導入促進 (4月末現在) 5ホテルに導入</p> <p>◆ <b>Wi-Fi設置工事</b> ⇒ 地下鉄、コンビニエンスストア、テーマパーク、ホテル、自治体、公園等</p>  <p style="text-align: center;">ee-TaB*</p>
<p style="text-align: center;">構造改革 及び 間接費削減</p> <p style="text-align: center;">コスト削減効果 +16億円</p>	<p>◆ <b>間接費削減施策の推進(コスト削減効果 +4億円)</b> ⇒ 業務集約センタ(MBC)による業務の集約・標準化(グループ26社の経理・人事業務を受託) ⇒ 購買支援コンサルの活用によるコスト削減の推進(購買物品の調達方式の改善による単価の低減等)</p> <p>◆ <b>戦略的な人員シフトと人材の確保・育成</b> ⇒ 成長分野に従事する人材 460名増員(中計目標...3年間で800名増員) ・ 技術者拡大、マルチスキル化...分野別モデル育成体系作成 ・ 事業本部の再編、インキュベーション組織の設置(7月) ・ ハイパーテクノポートセンタ設置による技術力向上とスキル転換強化(7月) ⇒ 間接要員・一般管理要員 30名を削減(中計目標...3年間で10%削減)</p> <p>◆ NTT事業における生産性向上施策(人員シフト、地域の事務所統合、サポートセンタ集約)</p> <p>◆ コスト管理の見える化と業務のBPR推進</p>	
<p style="text-align: center;">中期経営計画の 進捗状況</p> <p>2015.3期 売上高 2,837億円 営業利益 141億円 営業利益率 5.0% ROE 9.5%</p> <p>中計目標(2017.3期) 売上高 3,100億円 営業利益 170億円 営業利益率 5.5% ROE 8%以上</p>	<p>◆ <b>今後の柱となる事業の拡大</b> ⇒ 環境・社会イノベーション、ICTソリューション事業の<b>売上高合計は919億円、構成比率32%に拡大</b>(前期売上高793億円、構成比29%) ・ 環境・社会イノベーション事業は太陽光、EV充電器設置工事などの新事業が好調。今後はICTソリューション事業の拡大が課題</p> <p>◆ <b>既存事業(NTT、マルチキャリア事業)の効率的な推進により利益率改善</b> ⇒ NTT事業は拠点集約、KAIZEN活動、マルチキャリア事業は業務プロセス改善などを実施</p> <p>◆ <b>中期経営計画(数値目標)の進捗状況</b> ⇒ 2015年3月期は、退職給付制度及び年金資産の見直しなどの特別損益計上(29億円)もあり、<b>ROEは9.5%と中期目標を達成</b></p>	

## 5. 株主還元について

- 配当政策は、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
- 2015年3月期の1株当たり配当金は、前年度から10円増配し30円(中間配当金15円、期末配当金15円)

### ■ 株主還元の推移



		2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期
配当金総額		17億円	16億円	16億円	24億円
当期純利益		32億円	42億円	71億円	111億円
1株あたり 年間配当金	中間	10円	10円	10円	15円
	期末	10円	10円	10円	15円
	合計	20円	20円	20円	30円
自己株式取得額		—	—	10億円	—
連結配当性向		50.7%	39.2%	22.9%	22.0%
連結総還元性向		50.7%	39.2%	36.7%	22.0%





## Ⅱ 2016年3月期 事業計画

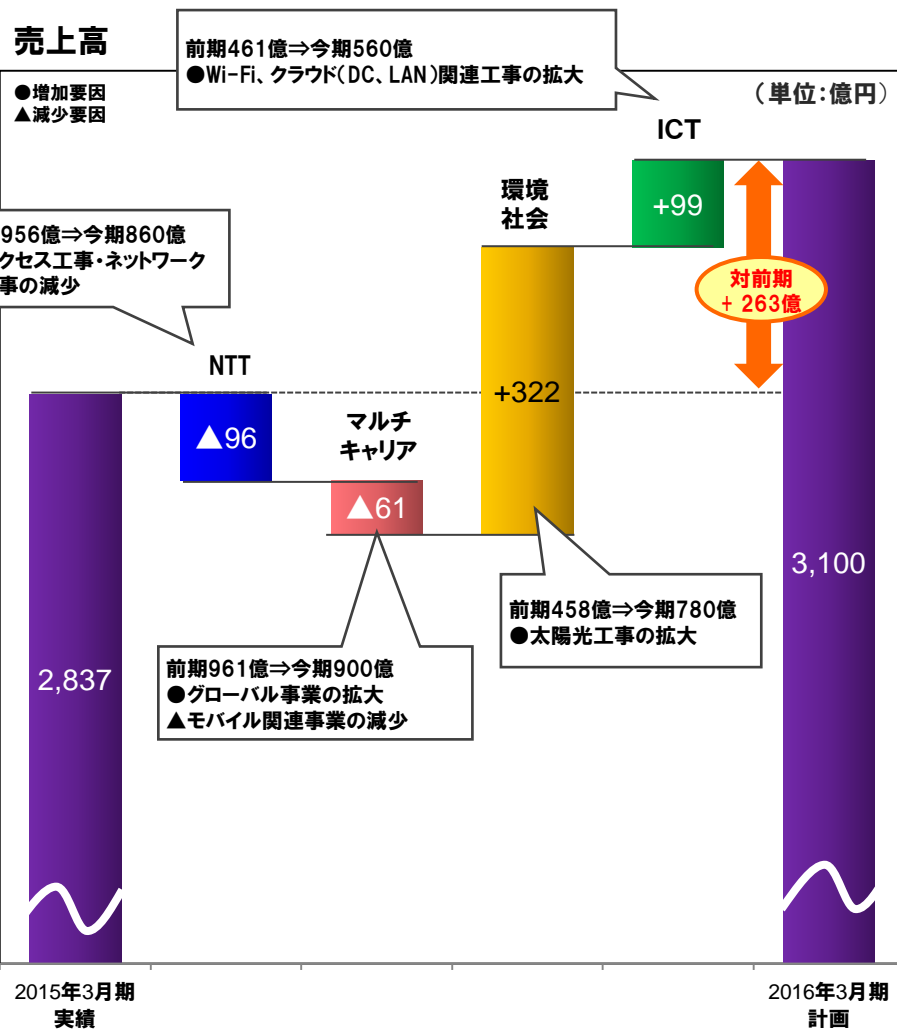
# 1. 2016年3月期事業計画

単位: 億円	2015年3月期	2016年3月期 通期計画	対前期比	
			増減	増減率
<b>売上高</b>	2,837	3,100	+ 263	+ 9.3%
NTT	956	860	▲ 96	▲ 10.0%
マルチキャリア	961	900	▲ 61	▲ 6.3%
環境・社会	458	780	+ 322	+ 70.3%
ICT	461	560	+ 99	+ 21.5%
<b>売上総利益 (売上総利益率)</b>	331 (11.7%)	345 (11.1%)	+ 14 (▲ 0.6p)	+ 4.0%
<b>販管費 (販管費率)</b>	189 (6.7%)	195 (6.3%)	+ 6 (▲ 0.4p)	+ 3.2%
<b>営業利益 (営業利益率)</b>	141 (5.0%)	150 (4.8%)	+ 9 (▲ 0.2p)	+ 6.4%
<b>経常利益 (経常利益率)</b>	148 (5.2%)	155 (5.0%)	+ 7 (▲ 0.2p)	+ 4.7%
<b>当期純利益 (当期純利益率)</b>	111 (3.9%)	100 (3.2%)	▲ 11 (▲ 0.7p)	▲ 9.9%
ROE	9.5%	7.9%	▲ 1.6p	—

事業計画のポイント
<ul style="list-style-type: none"> <li>●2016年3月期は、<b>中期経営計画(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%、ROE8%以上)</b>を達成するための<b>ステップ</b>となる年度と位置付け</li> <li>●<b>売上高</b> ⇒今後の柱となる<b>①新エネルギー、②Wi-Fi、③クラウド(DC、LAN)、④グローバル事業の拡大等</b>により<b>中期経営計画目標3,100億円を1年前倒して達成する計画</b> ⇒NTT事業は、固定ブロードバンド市場の成熟化により、引き続きアクセス工事・ネットワーク工事は減少 ⇒マルチキャリア事業はグローバル事業の拡大を見込むが、通信キャリアの設備投資が減少することもあり、全体では減少 ⇒環境・社会イノベーション事業は、太陽光工事の拡大により大幅な増加 ⇒ICTソリューション事業は、Wi-Fi、クラウド(DC、LAN)関連工事等の拡大により増加</li> <li>●<b>売上総利益</b> ⇒新事業拡大の影響を考慮し、売上総利益率は11.7%→11.1%に低下するが、<b>売上高の増加と既存事業の業務改善施策推進により、売上総利益額は345億円(対前期+14億円)と増加</b></li> <li>●<b>販管費</b> ⇒新事業拡大による販売費の増加はあるが、一般管理費の削減により<b>販管費率は6.7%→6.3%に改善</b></li> <li>●<b>営業利益</b> ⇒売上拡大と販管費率改善により、<b>150億円(対前期+9億円)と増収増益を目指す</b></li> <li>●<b>当期純利益</b> ⇒特別損益の影響がなくなることから、<b>100億円(対前期▲11億円)</b></li> <li>●<b>ROE</b> ⇒当期純利益が減少することから、<b>7.9%を見込む</b></li> </ul>

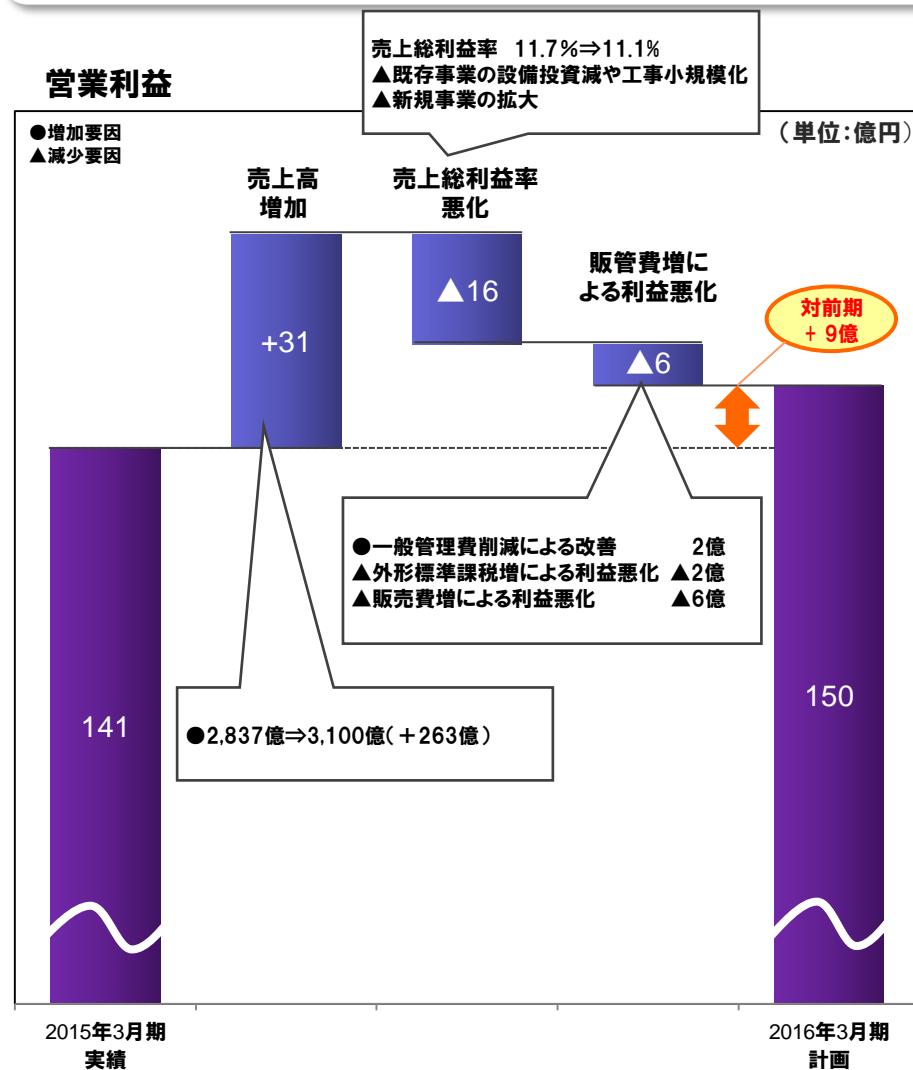
## 2. 売上高の詳細 [対前期増減]

- NTT事業は、引き続きアクセス工事やネットワーク工事が減少
- マルチキャリア事業は、グローバル事業の拡大を見込むが通信キャリアの設備投資減少の影響によりモバイル関連事業が減少
- 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大幅に増加**
- ICTソリューション事業は、Wi-Fi、クラウド(DC、LAN)関連工事等の拡大に注力



## 3. 営業利益の詳細 [対前期増減]

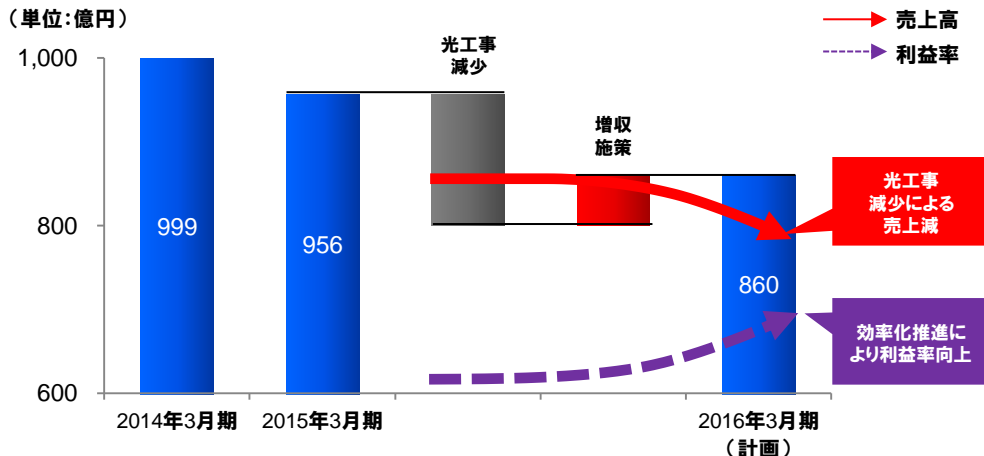
- **売上高の大幅な増加により、対前期+31億円の増益要因**
- 売上総利益率は、既存事業における設備投資減や工事小規模化、及び新規事業拡大に伴う利益率の低下により、対前期▲16億円の減益要因
- 販管費は、一般管理費の削減はあるものの、販売費の増加等により、対前期▲6億円の減益要因



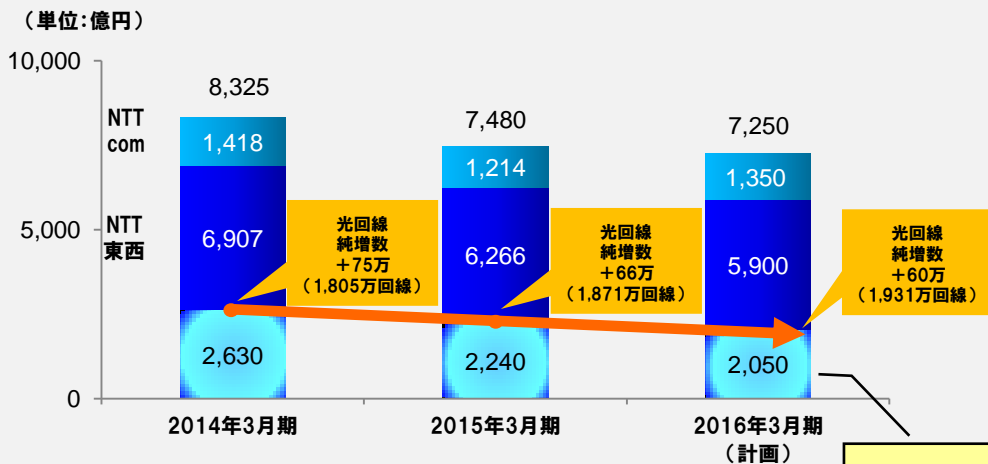
## 4. NTT事業における取組み

- 光設備の充足化によるNTTの投資減少等により、売上は漸減傾向
- 一方で設備運營業務は受託内容やエリアの拡大により増加傾向
- 事務所統合や施工支援業務などの業務改善施策を推進し、**売上減少でも利益を創出できる体制を構築**

### ■ 売上高推移



### (参考)NTT東西及びNTTコミュニケーションズの設備投資額及び光回線純増数推移



出所:NTT発表資料より当社作成

### ■ 今期(2016年3月期)の主な取組み

		内容
売上拡大	設備運營業務拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・(西)アクセス保守の全面受託・宅内保守トライアル</li> <li>・(東)Pブロック※対応、所内系オンサイト業務の拡大</li> </ul>
	営業強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・NTTへの設備改善提案</li> </ul>
	広域工事	<ul style="list-style-type: none"> <li>・電柱更改工事の拡大(中国地方)</li> <li>・東北復興工事の取組み</li> </ul>
効率化 (▲9億円コスト改善)	拠点集約/施工支援業務集約	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東日本各県域の事務所統合による直接・間接稼働の削減と業務効率化の推進</li> <li>・施工支援業務を集約し、効率的な運営体制を構築</li> </ul>
	KAIZEN活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>・諸経費の見直しによるコスト削減</li> <li>・設計プロセスの改善</li> </ul>
	人員シフト	<ul style="list-style-type: none"> <li>・成長分野への人員シフト推進 ⇒今期約20名計画</li> <li>・保守分野への移行 ⇒今期約50名計画</li> </ul>

※ PブロックはNTTから全面委託されるブロックのこと

## 参考 NTT事業における生産性向上施策の推進

- **各区域の事務所統合による効率化推進**  
 ⇒ 工事部隊を統合することによる直接工事稼働、工事車両等の削減  
 ⇒ デスク統合による間接稼働の削減  
 ⇒ 賃貸ビルから自社所有ビルにすることによる賃料の削減
- 既に完了している**関西圏の事務所統合**と合わせ、合計で3~4割程度の削減を目標(71→46拠点)
- **施工支援業務(設計・オーダー作成・写真検査等)の集約**  
 ⇒ 施工支援業務を効率化し、協力会社が工事主体となる体制を構築  
 ⇒ 東京エリアは前期(2015年3月期)に集約。東京以外のエリアは今期から順次拡大

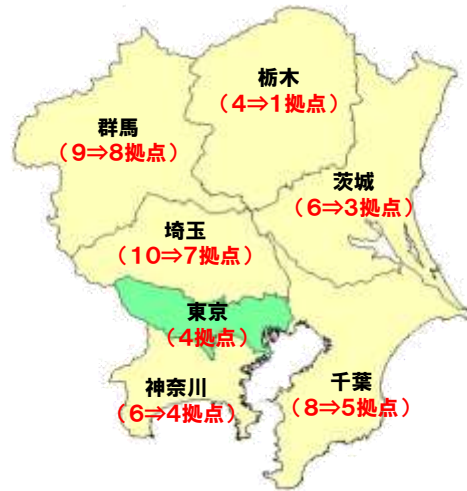
### 事務所統合

#### 関東エリア(47→32拠点)

今期(2016年3月期)に関東圏における拠点集約を推進  
 東京……施工支援業務について集約(前期)  
 神奈川…前期(2014年12月)集約完了

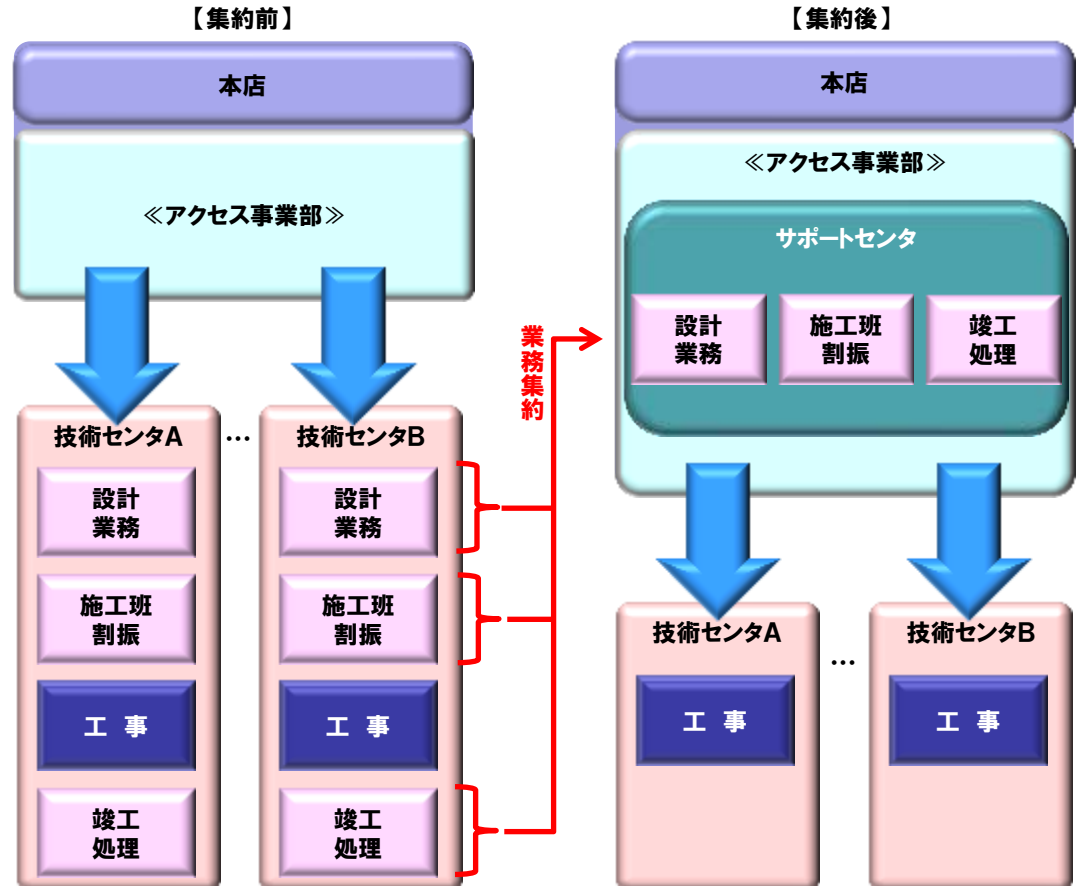
群馬  
 埼玉  
 千葉  
 栃木  
 茨城

今期予定



■ は工事事務所の統合  
 ■ は施工支援業務の集約地域

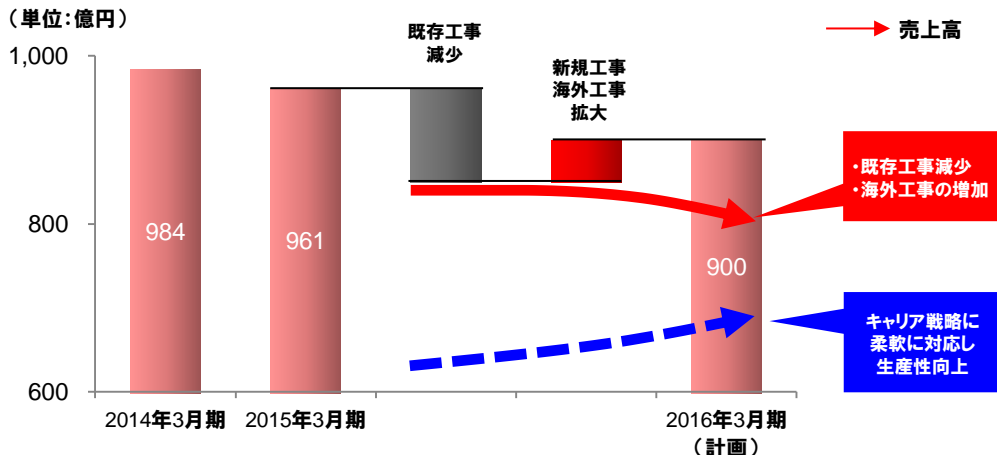
### 施工支援業務集約



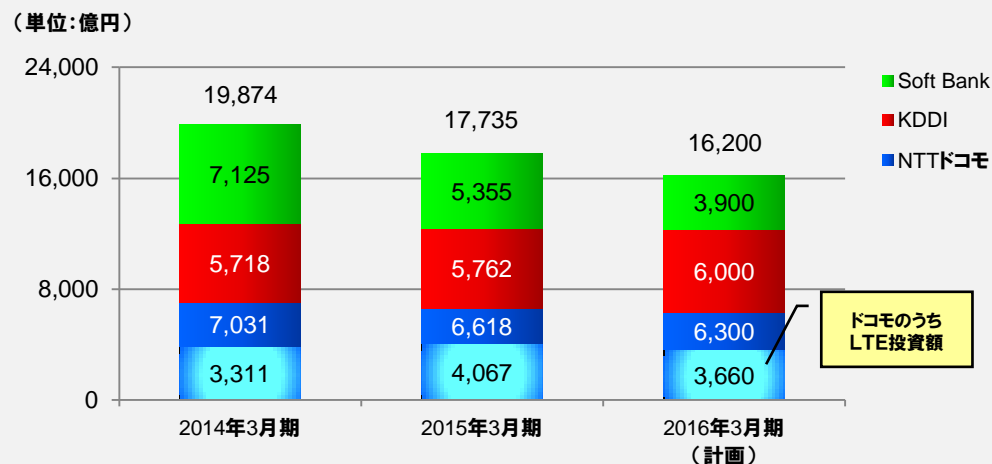
## 5. マルチキャリア事業における取組み

- モバイルキャリアの設備投資は足元鈍化傾向にあるものの、今年度もLTE工事やWiMAX工事の需要は継続
- 年度後半には**新技術や新たな周波数帯のための工事**が期待される
- 小規模大量工事が増加しており、昨年に引き続き**生産性向上施策を推進**
- **海外においても積極的に事業領域を拡大**(オーストラリア等)

### ■ 売上高推移



### (参考)モバイルキャリア3社の設備投資額の推移



(注)1. KDDI: 固定系を含む設備投資総額を記載。(2016年3月期よりUQ分650億円が新たに連結)

2. Soft Bank: 固定系を含む国内通信会社のみ設備投資総額を記載

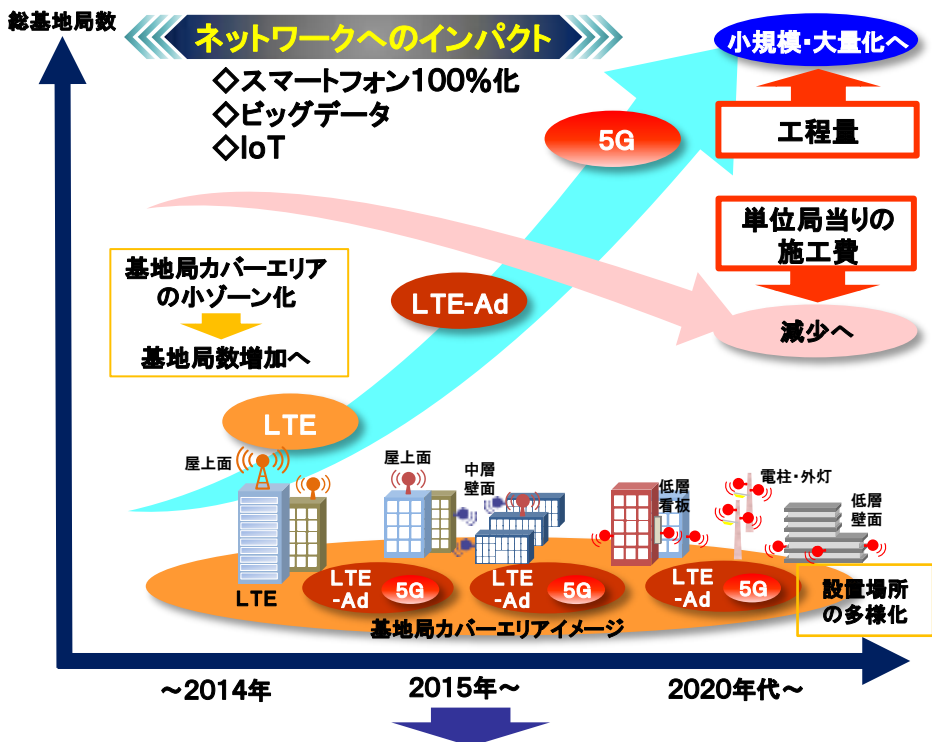
出所: 各社発表資料より当社作成

### ■ 今期(2016年3月期)の主な取組み

	内容	
売上拡大	LTE等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・昨年に引き続きLTE工事は堅調</li> <li>・新技術や新たな周波数帯の工事の取組み (LTE-Advanced、700MHz、3.5G)</li> <li>・WiMAX工事の継続発注に向けた取組み</li> </ul>
	不感地対策工事	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドア工事の拡大</li> <li>・JMCIの取組み強化</li> </ul>
	ストックビジネス 周辺ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・基地局保守、設備センタの運用業務拡大</li> <li>・固定・ネットワーク設備増強対策工事の拡大</li> <li>・C-RAN※向けソリューション</li> <li>・基地局登録点検業務拡大</li> </ul>
	グローバル事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・(オーストラリア)NBN、Telstra事業拡大</li> <li>・(フィリピン)エリア固定型サービス工事への体制移行</li> <li>・(ミャンマー)大型光整備工事への取組み</li> </ul>
効率化	マネジメント強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小規模大量工事への効率的対応による生産性向上 ⇒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)</li> </ul>
	リソース最適化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全国規模での人員流動による要員の適正配置</li> <li>・グループ運営体制の強化 ⇒協力会社の効率的工事、組織横断的教育</li> </ul>

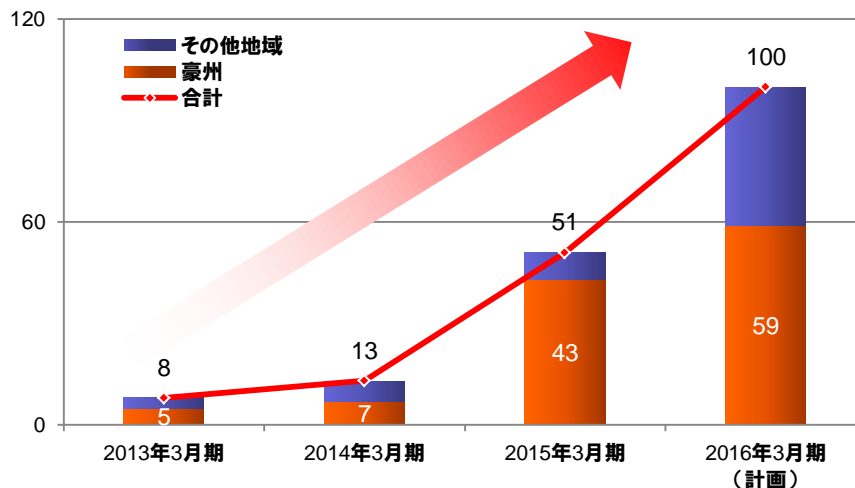
※C-RAN(Centralized Radio Access Network)は、基地局制御部を集中設置するネットワークアーキテクチャ

更なる効率化推進、売上拡大に向けたマネジメント展開



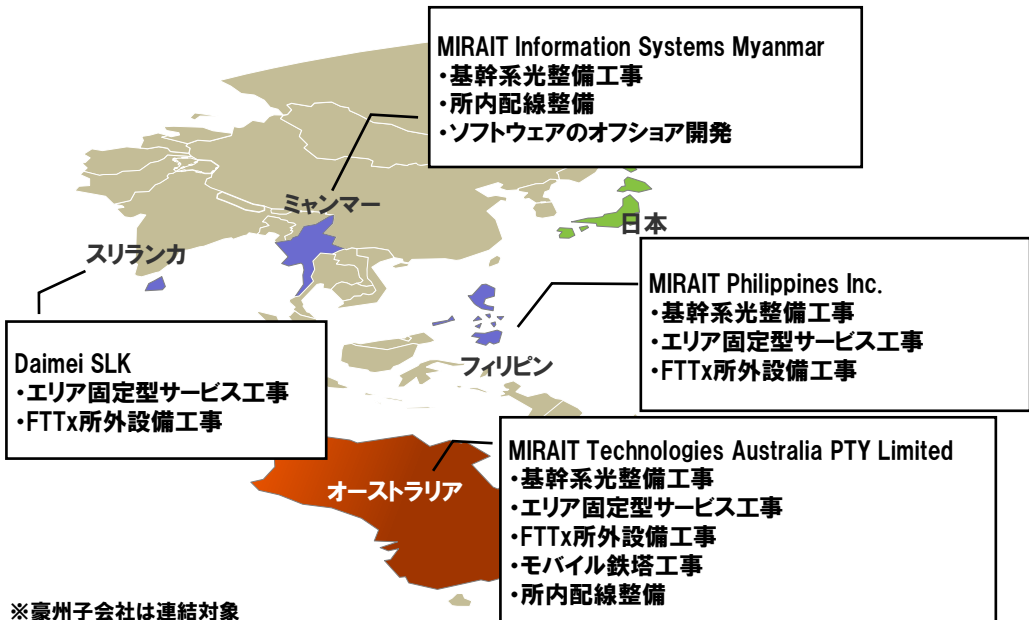
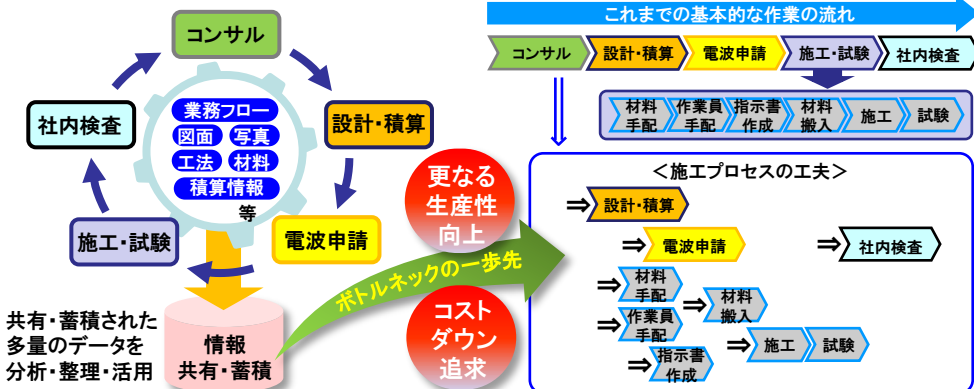
グローバル事業の売上高推移

(単位:億円)



**施工プロセスの見える化**  
施工支援ツール(管理)による情報共有・蓄積

**施工プロセスの平行ラン**  
複数工程を並行作業で進めることにより  
工程全体を効率化し生産性向上



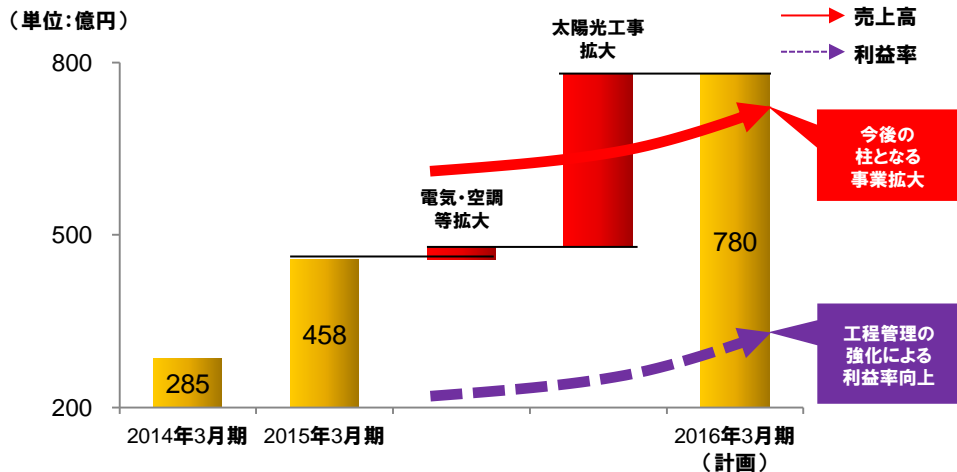
※豪州子会社は連結対象  
※フィリピン子会社は持分法適用対象  
※スリランカ、ミャンマー子会社は連結対象外



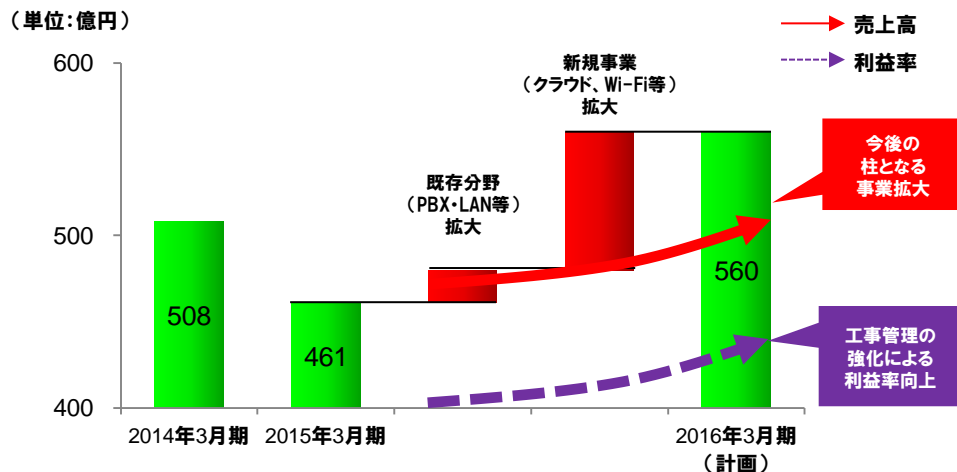
## 6. 環境・社会イノベーション、ICTソリューション事業における取組み

- NTT、モバイル事業で培った技術を活用し、事業領域を拡大
- 環境・社会イノベーション事業は太陽光工事を中心とした**新エネルギー関連事業の拡大**に注力。**電気・空調工事等も積極的に拡大**
- ICTソリューション事業は**クラウド、Wi-Fi、ストックビジネス(保守)**などのビジネスを拡大
- 単に売上の拡大を目指さず、利益も重視し**原価改善、利益確保に努める**

### ■ 売上高推移(環境・社会イノベーション事業)



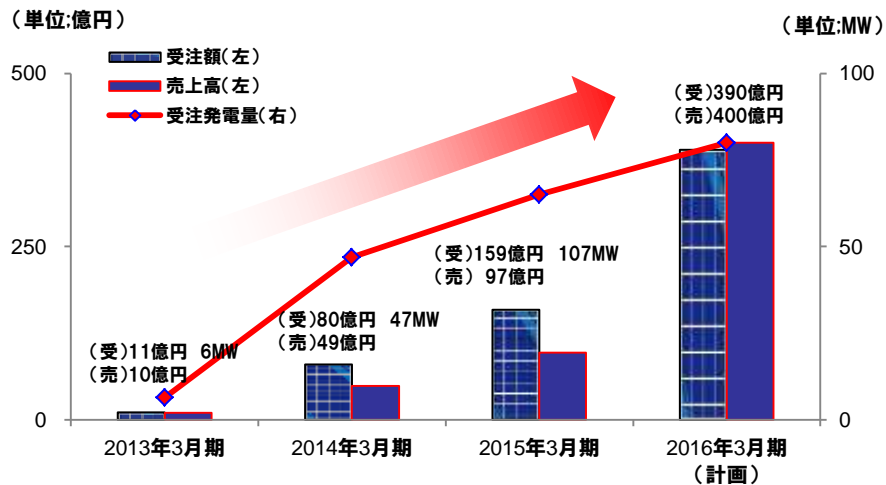
### ■ 売上高推移(ICTソリューション事業)



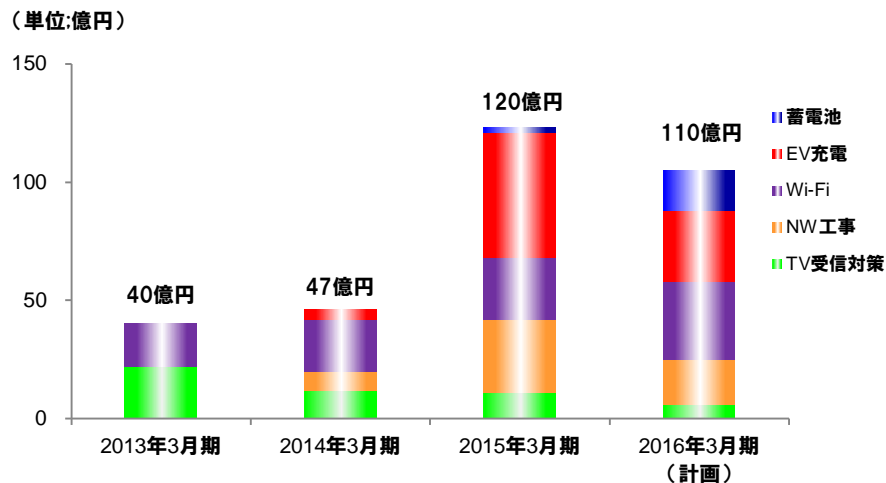
### ■ 今期(2016年3月期)の主な取組み

		内容
環境・社会イノベーション事業	太陽光	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>パートナー関係強化による事業拡大</b> ⇒(株)神戸物産他新電力事業者</li> <li>・ O&amp;M事業の拡大</li> <li>・ エネルギー事業者等の新規取引開拓</li> </ul>
	環境・エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>EV充電器設置(高速道路PA・SA等)</b></li> <li>・ <b>住宅用蓄電池ビジネス拡大</b></li> <li>・ 新エネルギービジネス拡大(バイオ等)</li> </ul>
	公共工事等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2020年に向けたインフラ整備・再開発事業 ⇒豊洲新市場電気設備工事等</li> <li>・ 老朽インフラ対策 ⇒ゼネコンへの設計協力などによる受注拡大等</li> </ul>
ICTソリューション事業	ソリューション・ソフトウェア	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>Wi-Fiソリューション(企業向けWi-Fiパッケージ)</b></li> <li>・ BEMS、監視カメラ、サイネージ等</li> <li>・ ソフト開発(マイナンバー導入対応等)</li> </ul>
	ストックビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>大型データセンタの保守・運用(事業者からの受託)</b></li> <li>・ コンタクトセンタ、ee-TaB*の受注拡大</li> </ul>
	通信設備等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ PBX、LAN更改工事 ⇒FMCシステム導入によるPBX更改 ⇒Wi-Fi環境構築によるネットワーク更改</li> <li>・ 700MHzテレビ受信障害対策</li> <li>・ CATV関連工事(マッピングシステム、伝送路等)</li> </ul>
原価改善 利益確保		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>大型工事の材料、外注費管理(システム化、管理強化)</b></li> <li>・ <b>公共入札の利益改善(得意分野へのフォーカス、見積精度向上)</b></li> <li>・ <b>プロジェクト毎の推進体制強化(営業・施工・SEが連携し原価改善)</b></li> </ul>

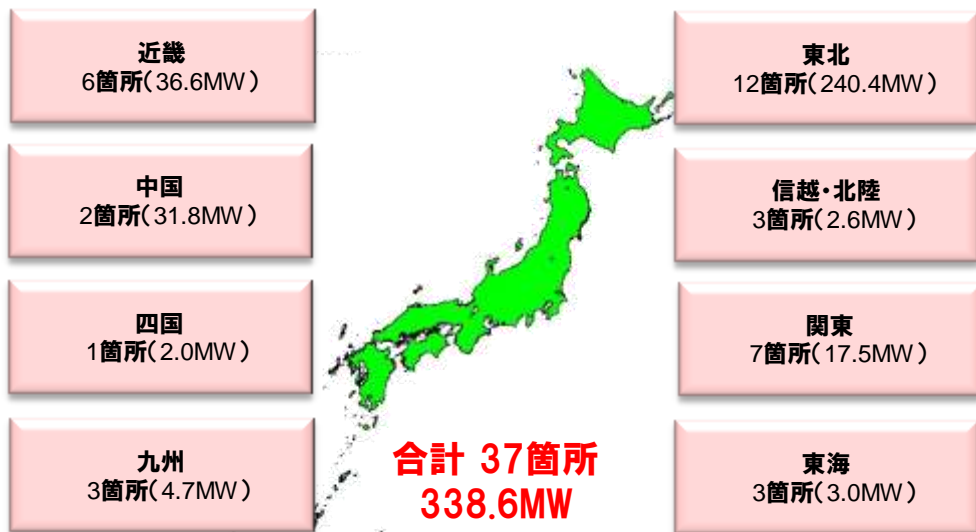
太陽光工事の受注額、発電量



全国施工型工事の売上高推移(除く:太陽光)



(参考)太陽光工事の今期売上予定案件(ミライトグループ合計)



蓄電池	<ul style="list-style-type: none"> <li>蓄電池レンタル会社との協業による全国展開</li> <li>全国施工体制の確立</li> </ul>
EV充電	<ul style="list-style-type: none"> <li>EV充電器設置工事</li> <li>⇒高速道路PA・SA、ショッピングモール等</li> </ul>
Wi-Fi & ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wi-Fi設置工事</li> <li>⇒地下鉄、コンビニエンスストア、テーマパーク、ホテル、自治体、公園等</li> <li>企業向けWi-Fi環境構築のパッケージ化推進</li> </ul>
ネットワーク工事	<ul style="list-style-type: none"> <li>通信キャリアグループとの連携強化</li> <li>全国拠点のNW更改工事</li> <li>⇒官公庁、金融・信販、小売業等</li> </ul>
700MHz テレビ受信障害対策	<ul style="list-style-type: none"> <li>北海道、東北、東海、北陸エリアを担当</li> <li>⇒700MHz携帯基地局の置局に伴い、来期以降増加</li> </ul>

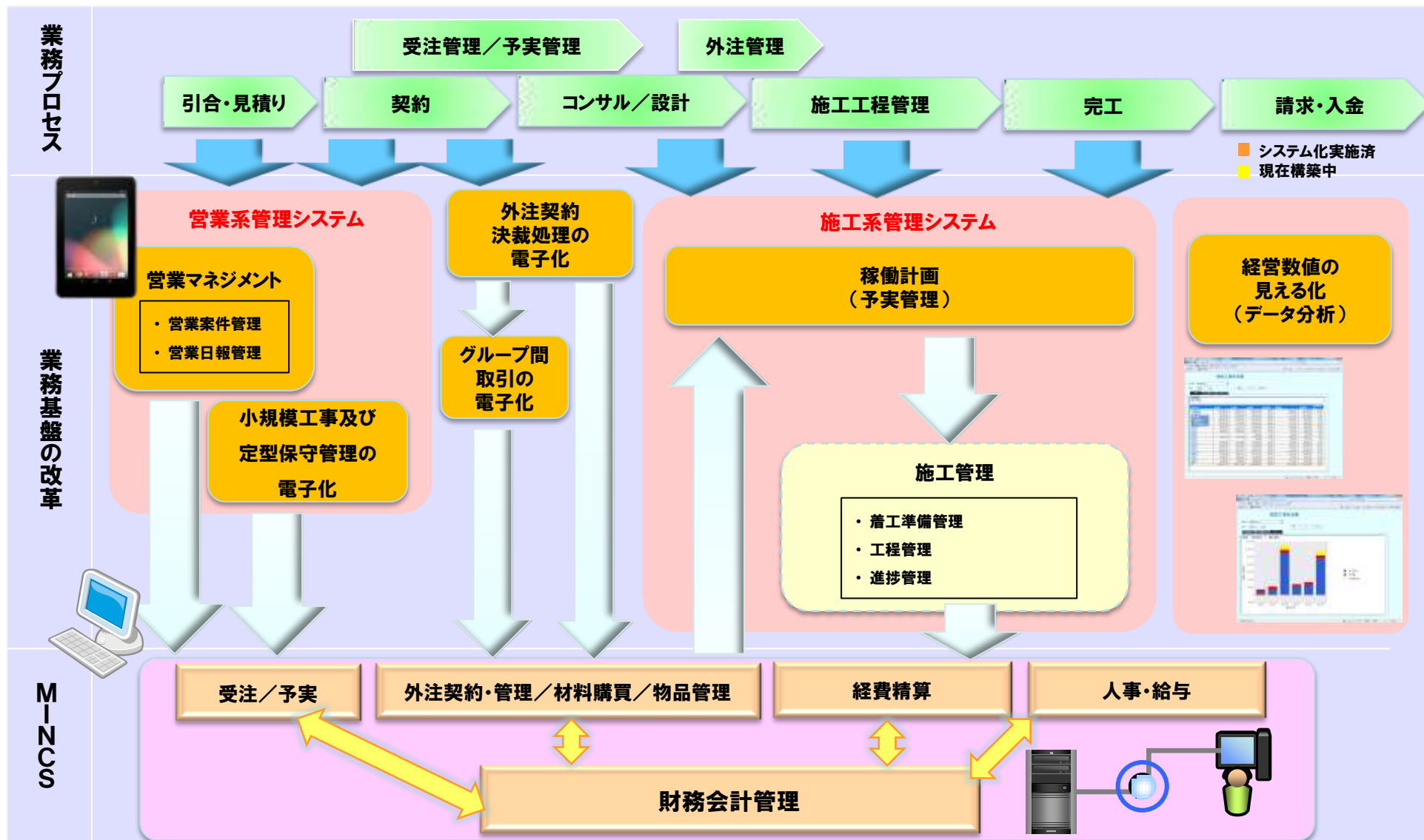
## 7. 構造改革及び間接費削減の取組み

- 戦略的に人材流動を行い、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の人員シフトと事業運営体制の改革を加速

	2015年3月期(実績)	2016年3月期(計画)
人員シフトの推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・成長分野への人員シフトの促進(+460名) ⇒新事業を推進するための組織整備</li> <li>・間接部門の要員を3%削減(▲30名)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・成長分野への人員シフト(+170名)</li> <li>・間接部門の要員削減(▲30名)</li> </ul>
間接費削減施策の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務集約センタ(MBC)による業務の集約・標準化</li> <li>・購買支援コンサルの活用によるコスト削減の推進 ⇒購買物品の調達方式の改善による単価の軽減等</li> </ul> <p style="text-align: right;">4億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MBCに契約業務等を一元化しコスト削減 ⇒携帯電話・保険・人材派遣契約事務の一元化による効率化</li> <li>・賃貸借物件等の集約化、遊休不動産の利活用</li> <li>・その他各種経費の見直し</li> </ul> <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"> <li>・各領域の事務所統合による直接・間接稼働削減</li> <li>・サポートセンタ集約による施工支援業務の効率化</li> <li>・成長分野への人員シフト促進と退職不補充(約70名実施)</li> <li>・子会社と一体となったKAIZEN活動によるコスト削減</li> </ul> <p style="text-align: right;">13億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各領域の事務所統合による直接・間接稼働削減と効率化推進</li> <li>・施工支援業務を集約し、効率的な運営体制を構築</li> <li>・成長分野への人員シフト推進(約20名計画)</li> <li>・保守部門への人員シフト推進(約50名計画)</li> <li>・KAIZEN活動の推進によるコスト削減</li> </ul> <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"> <li>・業務管理ツールの活用によるBPR推進 ⇒営業管理及び小規模・定型保守案件の見える化推進</li> <li>・原価管理マネジメントの推進(工事収支の見える化)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務管理ツールの活用によるBPR推進 ⇒施工部門における工事管理(進捗、工程)の見える化推進</li> </ul>
コスト改善額合計	<b>17億円コスト改善</b>	<b>13億円以上コスト改善</b>

## 参考 コスト管理の見える化と業務のBPR推進

- 統合財務会計システムで、財務会計を一元管理(MINCS: Mlrait the NuCleus business system for produce Synergy)
- 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、業務基盤の改革を推進中





## III 參考資料

# 1. ミライト・ホールディングスの概要

## (1) 会社概要

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	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】 25拠点 ※ミライト、ミライト・テクノロジーズの合計 【海外】 6拠点(シンガポール、香港、スリランカ、オーストラリア、フィリピン、ミャンマー)
連結子会社数 (2015年3月末現在)	35社
従業員数 (2015年3月末現在)	【連結】7,334名 (ミライトHD 99名) (ミライト 連結 4,337名 単体 2,626名) (ミライト・テクノロジーズ 連結 2,898名 単体 885名)
決 算 期	3月31日

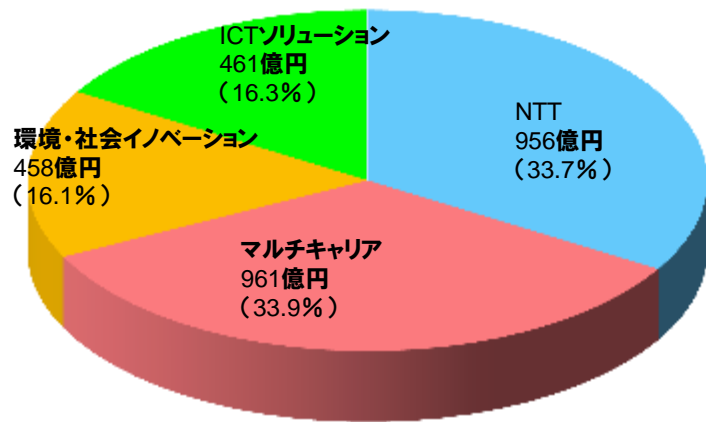
## (2)事業構成

- 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

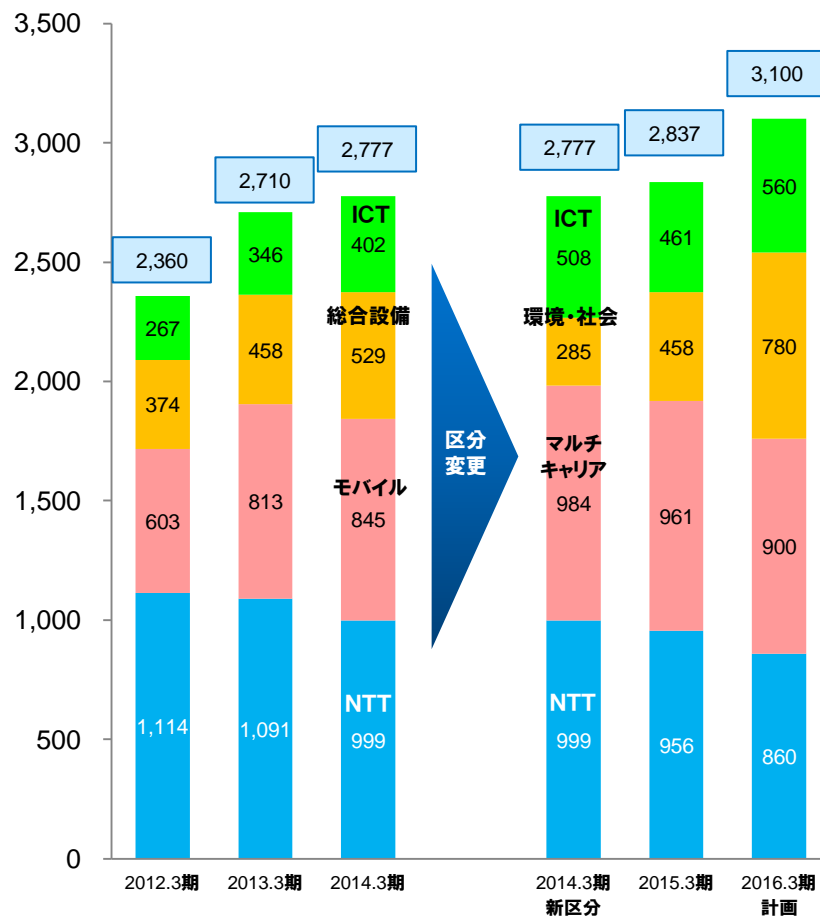
事業種別	
①NTT事業	■NTTグループ向け固定通信設備の建設・保守・運用等
②マルチキャリア事業	■移動体通信設備の建設・保守・運用等 ■NCC向け固定通信設備、CATV工事、グローバル等
③環境・社会 イノベーション事業	■環境・新エネルギー関連 ■社会インフラ構築 ■一般企業等の電気、空調設備の建設・保守・運用
④ICTソリューション事業	■クラウド・オフィスソリューション・Wi-Fi・ソフト・放送波等 ■一般企業等の情報通信システムの建設・保守・運用

### ■2015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)





## 2. 中期経営計画

### ■事業環境

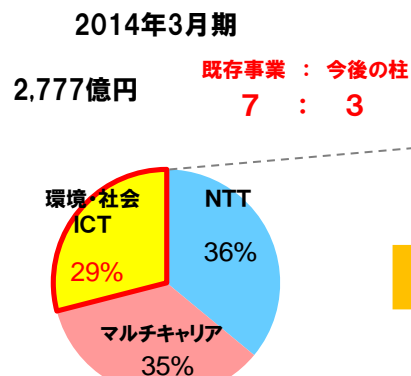
- アベノミクス、社会インフラの再構築
- 2020年東京オリンピック・パラリンピック
- 通信技術の革新(高速・大容量化)
- ICT技術の活用による社会イノベーションの進展

環境は  
フォローの風

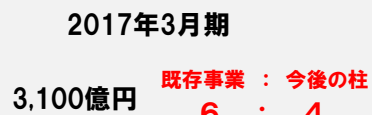
### ■基本方針

- 今後の柱となる環境・社会イノベーション、ICTソリューション事業の積極的な拡大
  - 既存事業(NTT、マルチキャリア事業)の効率的な推進による生産性向上
  - 戦略的な人員シフトと人材育成・確保による技術者拡大
- 「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

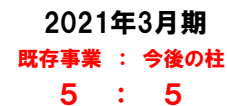
### ■売上高構造の変化



中期経営計画

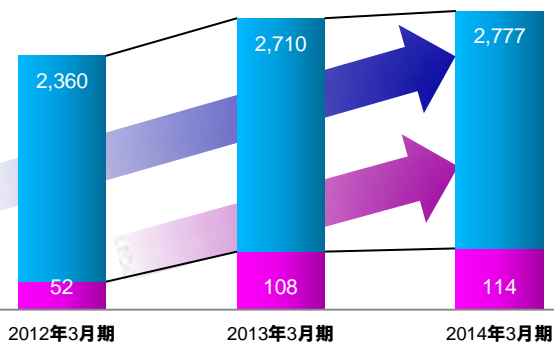


2020年に向けた  
マイルストーン



### ■売上高・営業利益の推移

■売上高 ■営業利益 (単位: 億円)



### ■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

### ■人員シフトと人材育成イメージ

(2017年3月期)

今後3年間で

- 人員シフトを推進し、成長分野に従事する人材を1.5倍(+800名)に拡大。逆に間接要員については10%(▲100名)削減
- 事業の成長に必要な有資格技術者の育成・獲得
  - ・電気監理技術者(3倍以上)
  - ・土木管理技術者(2倍以上)
  - ・IT技術者(2倍以上)

# 3. 事業環境の変化とビジネスチャンス

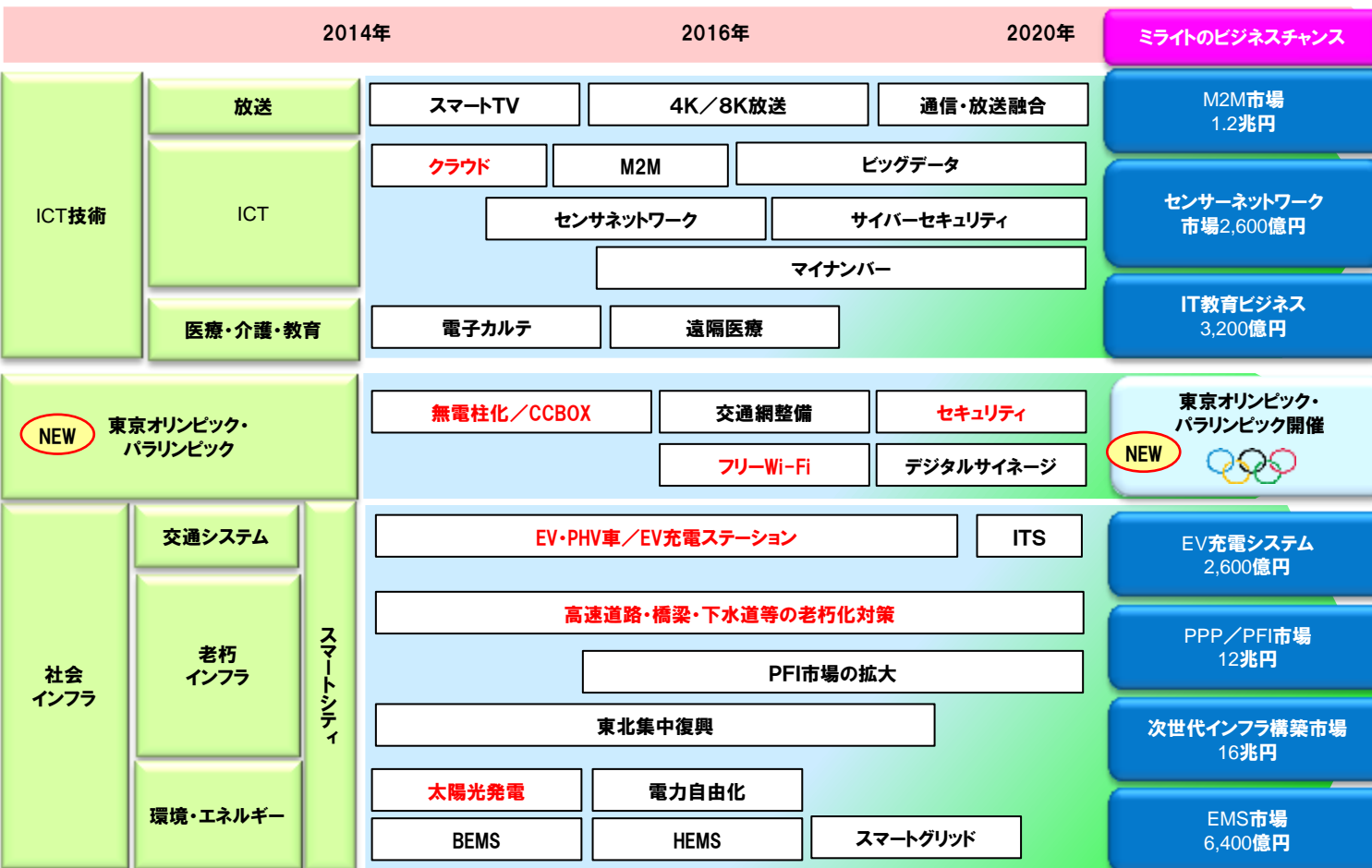
## 日本の構造的な問題

- 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

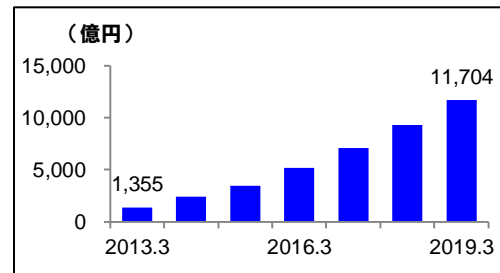
## 日本政府の政策

- 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%(2017/4)
- 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

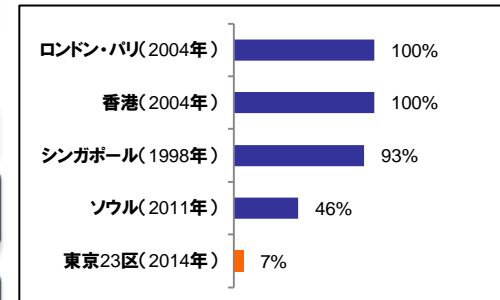


M2M市場予測(国内)



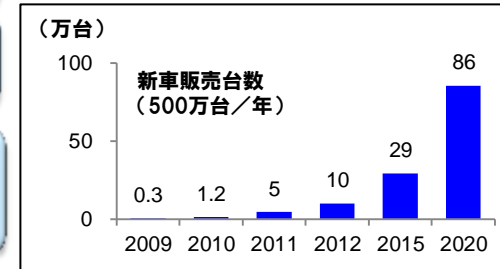
出所: 野村総研資料より当社作成

海外の無電柱化率との比較



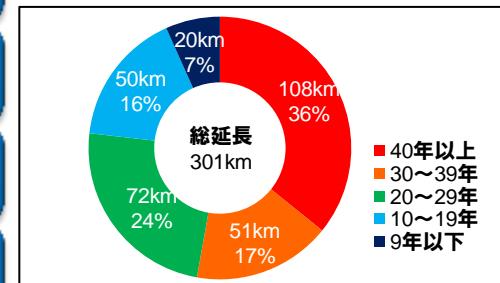
出所: 国土交通省資料より当社作成

EV・PHV車の普及見通し(国内)



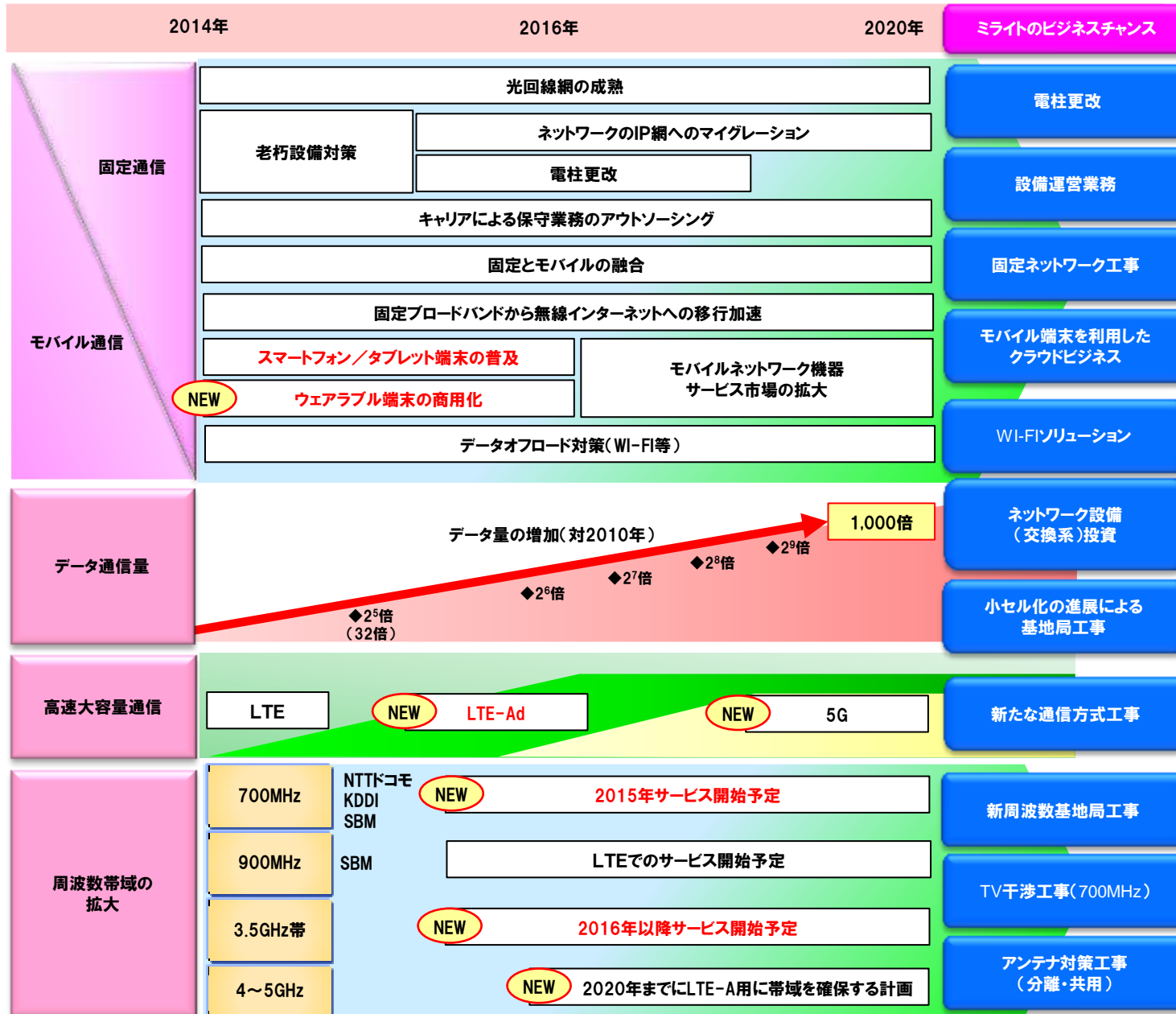
出所: 環境省資料より当社作成

首都高速道路の経過年数(2013年12月)

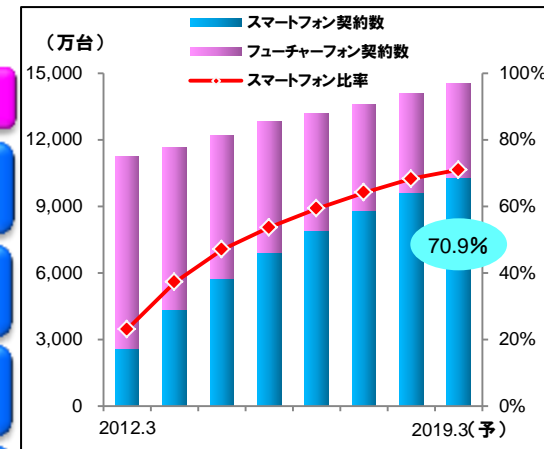


出所: 首都高速道路資料より当社作成

# 通信環境の変化

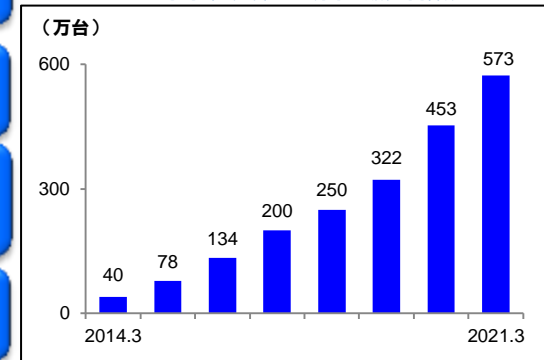


スマートフォン市場規模予測(国内)



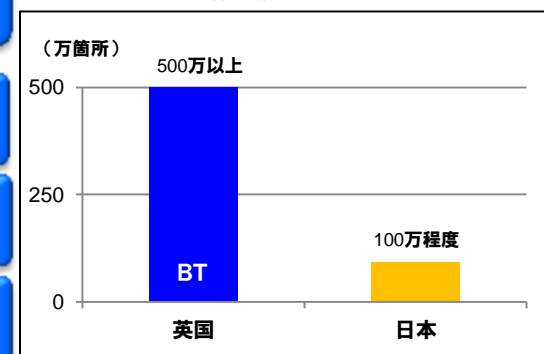
出所:MM総研調査資料より当社作成

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

# モバイルの市場環境の変化

		～2013年	2014年	2015年	2016年以降		
モバイル全般		スマートフォンの普及 データオフロード対策 <b>周波数帯の拡大</b> 地下鉄駅間対策	<b>データ通信量の急増</b>		LTE-Adへの移行 周波数帯の拡大		
通信方式(発信形態)		<b>LTE</b>	WiMAX2+	<b>LTE-Advanced ~</b>			
		通信速度	～150Mbps	～225Mbps	～1,000Mbps		
LTE	NTTドコモ	▲2013.3 Xi基地局数 約24,400局	▲2014.3 Xi基地局数 約55,300局 (うち100Mbps以上高速基地局3,500局) ▲2014.6 VoLTE サービス開始	▲2015.3 Xi基地局数 約97,400局 (うち100Mbps以上高速基地局57,700局)			
	KDDI	▲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 ⇒ 約99% ⇒ 約80%	▲2014.12 150Mbps対応基地局 20,000局突破 ▲2014.10 VoLTE サービス開始	▲2015.3 実人口カバー率 ⇒ 約99% ⇒ 約90%		
	SBM	▲2013.10 基地局数 (FDD) 29,000局 (TDD) 42,000局	▲2014.3 基地局数 (2.1G,1.7G,2.5G) 約94,000局	▲2014.12 VoLTE サービス開始			
周波数 イベント	割当 周波数	700MHz	NTTドコモ KDDI SBM	2012.6 割当決定	TV干渉対策	サービス開始予定	
		900MHz	SBM	2012.7～サービス開始			
		3.5GHz帯	NTTドコモ KDDI SBM		2014.12 割当決定		2016年以降 サービス開始予定
		4～5GHz	未定				2020年までにLTE-Ad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 約4,300億円予定(3社合計)			

## 4. 決算補足資料

### (1)業績の推移

単位:億円	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期 (計画)
受注高	2,520	2,780	2,820	2,936	3,100
売上高	2,360	2,710	2,777	2,837	3,100
売上総利益	240	293	299	331	345
売上総利益率	10.2%	10.8%	10.8%	11.7%	11.1%
販管費	187	184	185	189	195
販管费率	8.0%	6.8%	6.7%	6.7%	6.3%
営業利益	52	108	114	141	150
営業利益率	2.2%	4.0%	4.1%	5.0%	4.8%
経常利益	61	117	122	148	155
経常利益率	2.6%	4.3%	4.4%	5.2%	5.0%
当期純利益	32	42	71	111	100
当期純利益率	1.4%	1.5%	2.6%	3.9%	3.2%

※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております

## (2)事業区分別受注高及び売上高

受注高 単位:億円	2014年3月期	2015年3月期	対前期増減 (増減率)	2016年3月期 (計画)	対前期増減 (増減率)
	(a)	(b)	(b)-(a)	(c)	(c)-(b)
NTT事業	968	965	▲ 3 (▲ 0.3%)	860	▲ 105 (▲ 10.9%)
マルチキャリア事業	978	941	▲ 37 (▲ 3.8%)	910	▲ 31 (▲ 3.3%)
環境・社会 イノベーション事業	365	552	+ 187 (+ 51.2%)	760	+ 208 (+ 37.7%)
ICTソリューション事業	509	477	▲ 32 (▲ 6.3%)	570	+ 93 (+ 19.5%)
合計	2,820	2,936	+ 116 (+ 4.1%)	3,100	+ 164 (+ 5.6%)

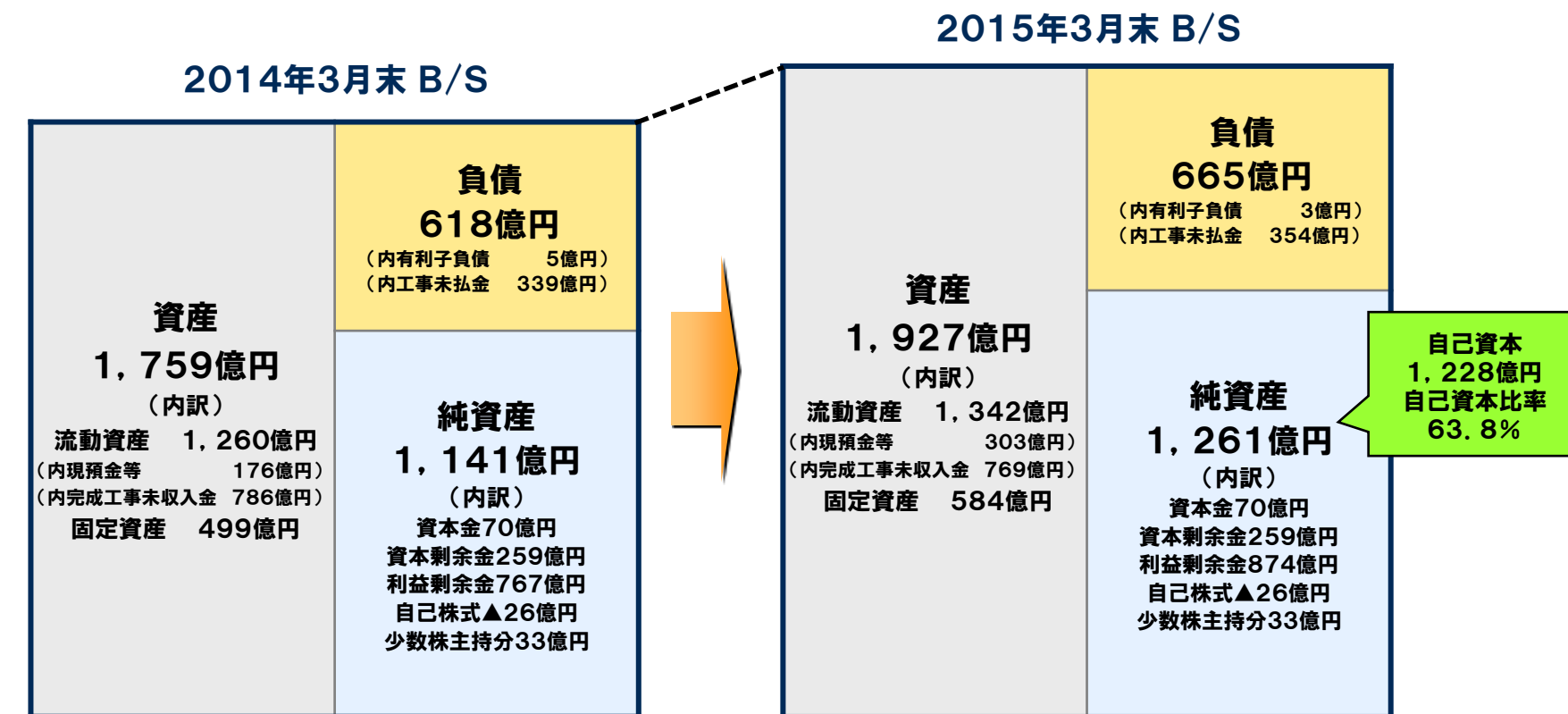
  

売上高 単位:億円	2014年3月期	2015年3月期	対前期増減 (増減率)	2016年3月期 (計画)	対前期増減 (増減率)
	(a)	(b)	(b)-(a)	(d)	(d)-(c)
NTT事業	999	956	▲ 43 (▲ 4.3%)	860	▲ 96 (▲ 10.0%)
マルチキャリア事業	984	961	▲ 23 (▲ 2.3%)	900	▲ 61 (▲ 6.3%)
環境・社会 イノベーション事業	285	458	+ 173 (+ 60.7%)	780	+ 322 (+ 70.3%)
ICTソリューション事業	508	461	▲ 47 (▲ 9.3%)	560	+ 99 (+ 21.5%)
合計	2,777	2,837	+ 60 (+ 2.2%)	3,100	+ 263 (+ 9.3%)

※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております。

### (3)資産・負債・純資産の状況

- 総資産は、現預金の増加(176億円から303億円)や、年金資産の見直しに伴う投資有価証券の増加等により1,759億円から1,927億円に増加
- 負債は、確定拠出年金への未払金の増加等により、618億円から665億円に増加
- 純資産は、利益剰余金の増加により1,141億円から1,261億円に増加(自己資本比率は63.8%)



※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております



## (4)主要な経営指標等の推移

### 資本関係指標

	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期 (計画)
自己資本比率	65.3%	60.0%	63.0%	63.8%	65.1%
自己資本利益率(ROE)	3.3%	4.1%	6.7%	9.5%	7.9%

### 株主還元指標

	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期 (計画)
配当性向	50.7%	39.2%	22.9%	22.0%	24.4%
総還元性向	50.7%	39.2%	36.7%	22.0%	24.4%

### 設備投資・減価償却費

単位:億円	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期 (計画)
設備投資額	34	29	32	32	46
減価償却費	27	25	22	24	22

※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております

## キャッシュ・フロー

単位:億円	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期
営業キャッシュ・フロー	54	▲ 16	90	186
投資キャッシュ・フロー	▲ 23	▲ 15	▲ 27	▲ 38
財務キャッシュ・フロー	▲ 21	▲ 24	▲ 35	▲ 22
フリー・キャッシュ・フロー	31	▲ 31	63	148

## 現預金等・有利子負債

単位:億円	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期
現金及び現金同等物	196	139	167	292
有利子負債	▲ 5	▲ 10	▲ 5	▲ 3
ネットキャッシュ	191	129	162	289

(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

※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております

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**