



2016年3月期 決算説明会資料

2016年5月11日



株式会社ミライト・ホールディングス

I 2016年3月期決算概況

1. 2016年3月期決算概況	3~4
2. 2016年3月期における各事業の総括	5~6
3. 株主還元について	7

II 2017年3月期事業計画

1. 2017年3月期事業計画	9~10
2. NTT事業における取組み	11~12
3. マルチキャリア事業における取組み	13~14
4. 環境・社会イノベーション事業における取組み	15~16
5. ICTソリューション事業における取組み	17~18
6. 構造改革及び間接費削減の取組み	19

III 参考資料

1. ミライト・ホールディングスの概要	21~23
2. 当社設立から現在までの取組み	24
3. 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	25~26
4. 2020年を展望した事業環境の変化	27~28
5. モバイルの市場環境の変化	29
6. 決算補足資料	30~34

注意事項	35
------	----



I 2016年3月期決算概況

1. 2016年3月期決算概況

単位:億円	2015年3月期	2016年3月期	対前期比	
			増減	増減率
受注高	2,936	2,607	▲ 329	▲ 11.2%
売上高	2,837 (100%)	2,695 (100%)	▲ 142	▲ 5.0%
NTT	956	951	▲ 5	▲ 0.5%
マルチキャリア	961	761	▲ 200	▲ 20.8%
環境・社会 イノベーション	458	536	+ 78	+ 17.0%
ICT ソリューション	461	445	▲ 16	▲ 3.5%
売上総利益 (売上総利益率)	331 (11.7%)	258 (9.6%)	▲ 73 (▲ 2.1p)	▲ 22.1%
販管費 (販管費率)	189 (6.7%)	197 (7.3%)	+ 8 (+ 0.6p)	+ 4.2%
営業利益 (営業利益率)	141 (5.0%)	61 (2.3%)	▲ 80 (▲ 2.7p)	▲ 56.7%
経常利益 (経常利益率)	148 (5.2%)	67 (2.5%)	▲ 81 (▲ 2.7p)	▲ 54.7%
当期純利益 (当期純利益率)	111 (3.9%)	36 (1.3%)	▲ 75 (▲ 2.6p)	▲ 67.6%
繰越工事高	835	747	▲ 88	—

決算のポイント

●受注高

⇒マルチキャリア事業減少の影響が大きく、2,607億円(対前期 ▲329億円)に減少

受注高 <単位:億円>	2015年3月期	2016年3月期	
	通期実績	通期実績	対前期増減
NTT	965	957	▲ 8
マルチキャリア	941	731	▲ 210
環境・社会	552	462	▲ 90
ICT	477	455	▲ 22
合計	2,936	2,607	▲ 329

●売上高

⇒環境・社会イノベーション事業は拡大したものの、マルチキャリア事業の減少により2,695億円(対前期 ▲142億円)と減収

●売上総利益

⇒モバイル工事の減少、ソフト不採算案件の影響などにより、258億円(対前期 ▲73億円)

●販管費

⇒新事業拡大を図るも、コスト先行により197億円(対前期 +8億円)と増加

●営業利益

⇒61億円(対前期 ▲80億円)と大幅減益

●当期純利益

⇒36億円(対前期 ▲75億円)と大幅減益

●繰越工事高

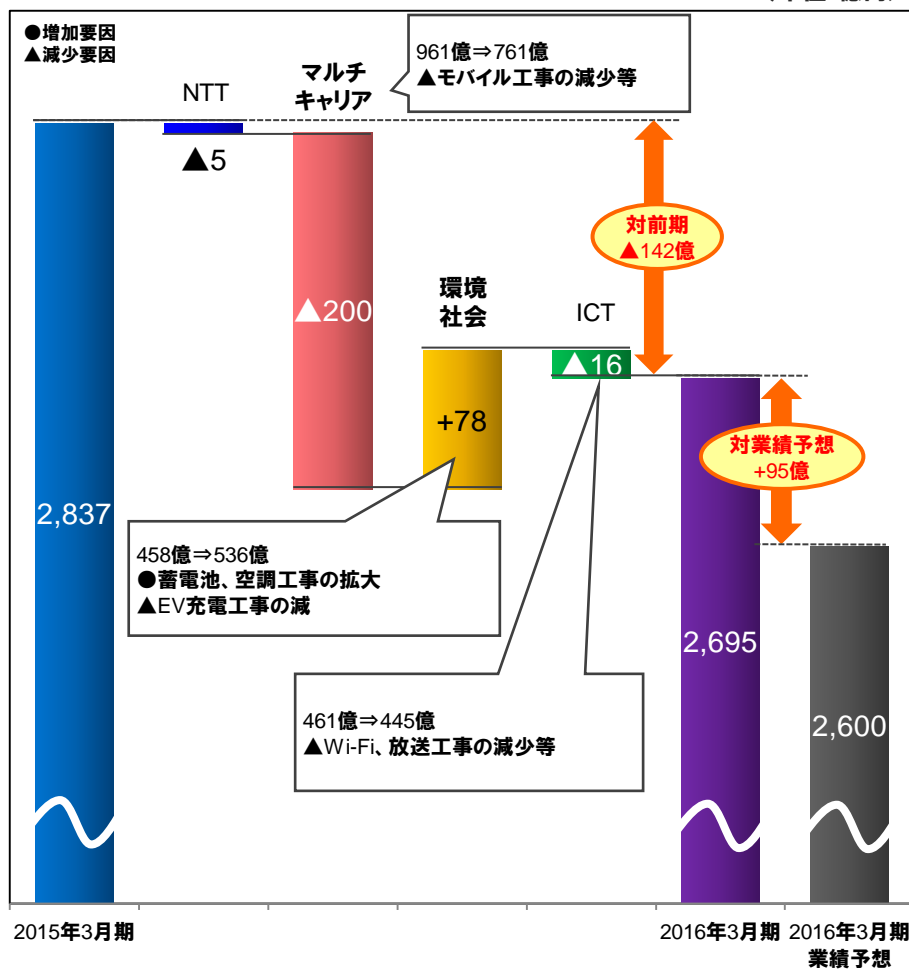
⇒年度末の完工促進により、747億円(対前期 ▲88億円)に減少

■売上高の詳細 [対前期増減]

- NTT事業は、前期比横ばいで推移
- マルチキャリア事業は、**モバイル工事の減少等**により大幅減
- 環境・社会イノベーション事業は、**蓄電池、空調工事の拡大等**により増加
- ICTソリューション事業は、Wi-Fi、放送工事の減少等により減少

売上高

(単位:億円)

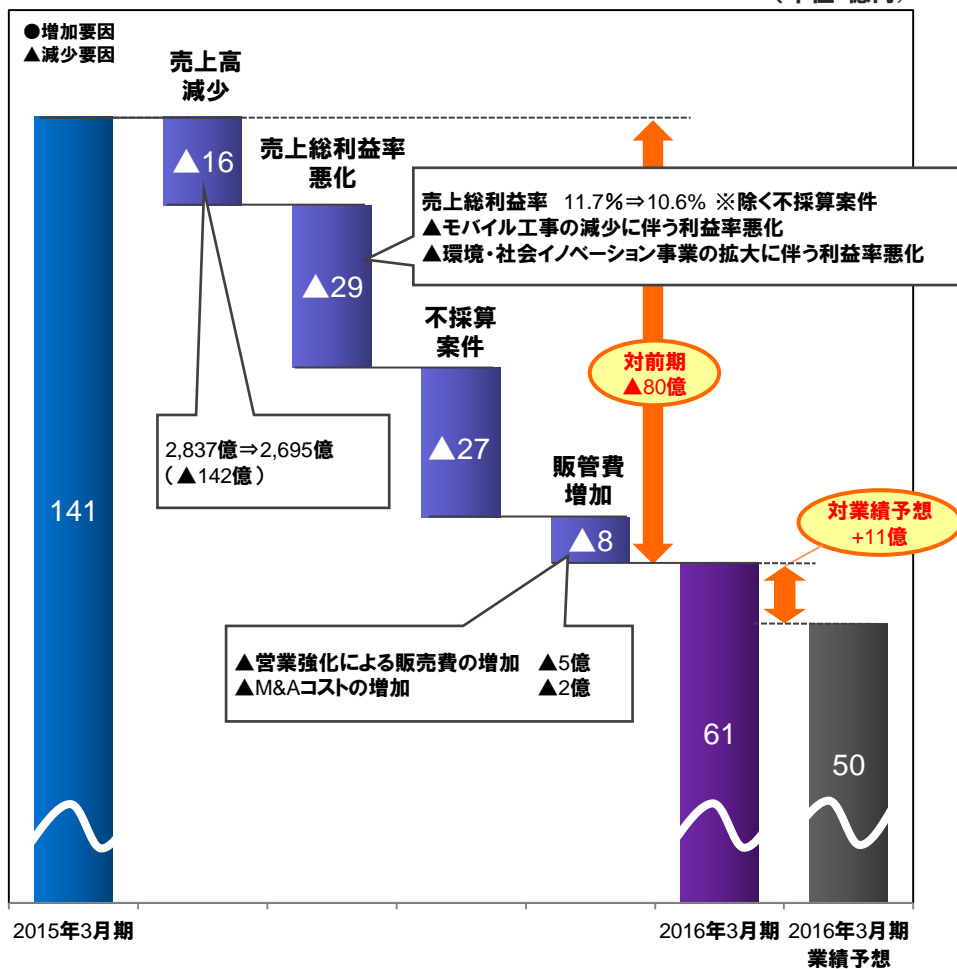


■営業利益の詳細 [対前期増減]

- 売上高減少により、▲16億円の減益要因
- 売上総利益率は、**モバイル工事の減少等**により▲29億円の減益要因
- **ソフト不採算案件の影響**により、▲27億円の減益要因
- 販売費やM&Aコストが増加したことにより、▲8億円の減益要因







営業利益

(単位:億円)



2. 2016年3月期における各事業の総括

○プラス要因
▲マイナス要因

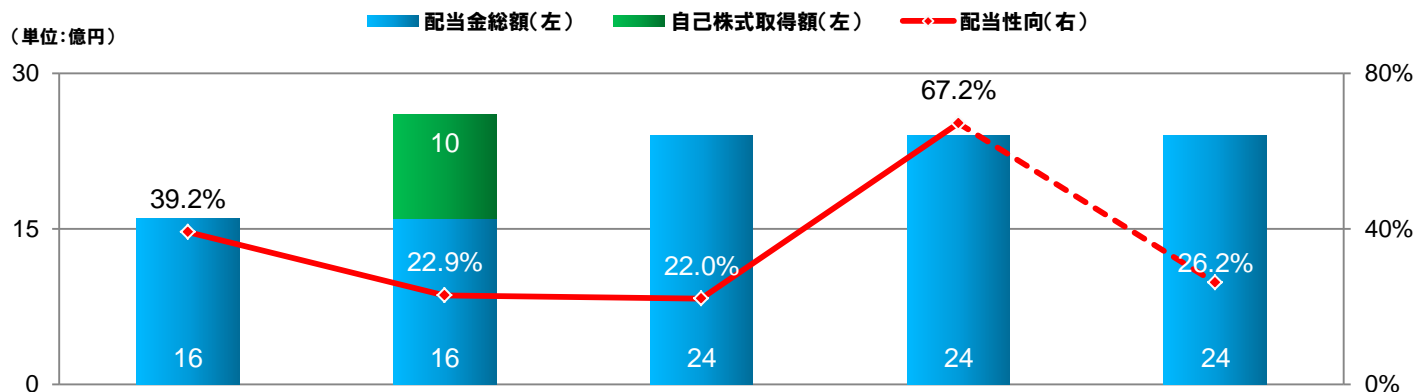
項目	主な内容
<p>NTT 事業</p> <p>受注高 957億円 (対前期 ▲8億円)</p> <p>売上高 951億円 (対前期 ▲5億円)</p>	<p>◆ 設備改善提案の促進により光工事の減少をカバーし売上横ばい</p> <p>◆ 生産性向上及び業務効率化により利益率が向上し利益増加</p> <p>○ 設備改善提案の促進(引込線撤去、ケーブル更改、局舎塗装等)</p> <p>○ 効率化の推進</p> <p>➢ 工事事務所及び施工支援業務の集約による利益向上(削減効果 ▲2億円/年)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 関東5県の事務所集約(神奈川、埼玉、栃木、群馬、茨城/35⇒23拠点) ➢ 人員シフトの推進等による人員減 ・ 2016年3月期 従事者数▲53名[2,001名(2015.3)→1,948名(2016.3)] <p>※経営統合初年度(2011年3月期/2,585名)比較では▲637名減</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>埼玉(熊谷) 3⇒1拠点</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>茨城(土浦) 3⇒1拠点</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">  <p>栃木 5⇒1拠点</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>群馬(高崎) 3⇒1拠点</p> </div> </div>
<p>マルチ キャリア 事業</p> <p>受注高 731億円 (対前期 ▲210億円)</p> <p>売上高 761億円 (対前期 ▲200億円)</p>	<p>◆ モバイルは基地局工事の減少により大幅減収</p> <p>◆ LTE-A等新工事を中心に下期以降徐々に回復</p> <p>▲ モバイル工事は基地局工事が減少(売上高 対前期 ▲25%減)</p> <p>▲ NCC関係の固定通信工事も大規模案件が無くなり減少(売上高 対前期 ▲25%減)</p> <p>○ JMCIA※からのトンネル、鉄道などの不感地対策工事等は増加(売上高 対前期 +40%増)</p> <p>○ 海外事業は徐々に拡大(売上高 対前期 +10%増)</p> <p>➢ オーストラリア ⇒ FTTx工事(ハンドホール交換改良工事等)</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">  <p>LTE工事</p> </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  <p>駅構内不感地対策工事</p> </div>

項目	主な内容	
<p>環境・社会 イノベーション 事業</p> <p>受注高 462億円 (対前期 ▲90億円)</p> <p>売上高 536億円 (対前期 +78億円)</p>	<p>◆ 空調工事・蓄電池工事の拡大により売上増加</p> <p>◆ 太陽光・EV充電器工事は伸び悩み。蓄電池工事は利益貢献が限定的</p> <p>○ 蓄電池工事が拡大(売上高 3→58億円)</p> <p>➢ オリックスと合併でミライト・エックスを設立。事業運営体制を整備し利益率向上を目指す</p> <p>○ 郵政関連施設など空調工事が拡大(売上高 対前期 +50%増)</p> <p>▲ 太陽光工事は難易度の高い案件が増加し、売上高は対前期 +10%と微増</p> <p>▲ EV充電器工事は補助金減少もあり工事減少(売上高 対前期 ▲40%減)</p>	 <p>蓄電池設置工事</p>  <p>空調工事</p>
<p>ICT ソリューション 事業</p> <p>受注高 455億円 (対前期 ▲22億円)</p> <p>売上高 445億円 (対前期 ▲16億円)</p>	<p>◆ 大規模工事の減少等により売上は伸び悩み</p> <p>◆ ソフト事業における元請開発案件で大幅な損失計上</p> <p>▲ Wi-Fi工事、PBX・LAN工事は大規模工事が減少し売上減</p> <p>➢ サーバ工事ではクラウド高度化モデル(仮想化)を展開</p> <p>▲ ソフト開発の不採算案件により工事損失引当金を▲27億円計上</p> <p>➢ 不採算案件は今年4月で終了</p> <p>➢ 今後はリスク管理を強化(受注前審議及び進捗管理の徹底等)</p> <p>○ 保守受託案件が増加し、ストックビジネスは拡大(売上高 対前期 +20%増)</p>	 <p>サーバ仮想化</p>  <p>ストックビジネス(オペレーションセンター)</p>
<p>販管費</p> <p>197億円 (対前期 +8億円)</p>	<p>◆ 一般管理費の削減に努めたものの、新事業拡大に伴い販売費が増加</p> <p>▲ 新事業拡大に向けた営業体制の強化等を進めたことにより販売費が増加(対前期 +5億円)</p> <p>▲ シンガポールにおけるM&Aコストにより、一般管理費が増加(対前期 +2億円)</p> <p>○ MBC(事務集約センタ)への契約業務集約によるコスト削減(携帯電話、保険など)(削減効果 ▲3億円/年)</p>	

3. 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
- 2016年3月期の配当金は、**30円(中間配当金15円、期末配当金15円)**を維持
- 2017年3月期の配当金については、30円(中間配当金15円、期末配当金15円)を予想

■ 株主還元の推移



		2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期 (予想)
配当金総額		16億円	16億円	24億円	24億円	24億円
当期純利益		42億円	71億円	111億円	36億円	93億円
1株あたり 年間配当金	中間	10円	10円	15円	15円	15円
	期末	10円	10円	15円	15円	15円
	合計	20円	20円	30円	30円	30円
自己株式取得額		—	10億円	—	—	—
連結配当性向		39.2%	22.9%	22.0%	67.2%	26.2%
連結総還元性向		39.2%	36.7%	22.0%	67.2%	26.2%
ROE		4.1%	6.7%	9.5%	3.0%	7.4%



Ⅱ 2017年3月期 事業計画

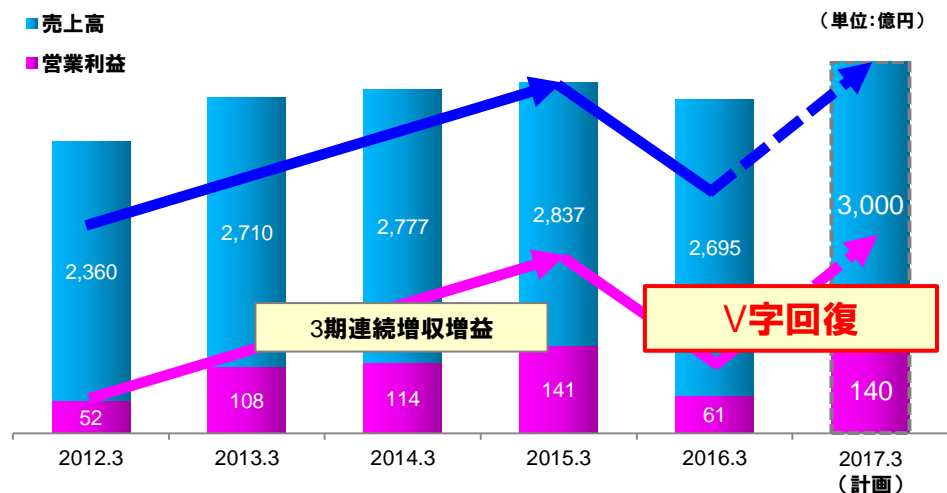
1. 2017年3月期事業計画

単位: 億円	2016年3月期	2017年3月期 通期計画	対前期比	
			増減	増減率
売上高	2,695 (100%)	3,000 (100%)	+ 305	+ 11.3%
NTT	951	935	▲ 16	▲ 1.7%
マルチキャリア	761	850	+ 89	+ 11.7%
環境・社会 イノベーション	536	590	+ 54	+ 10.1%
ICT ソリューション	445	625	+ 180	+ 40.4%
売上総利益 (売上総利益率)	258 (9.6%)	375 (12.5%)	+ 117 (+ 2.9p)	+ 45.3%
販管費 (販管費率)	197 (7.3%)	235 (7.8%)	+ 38 (+ 0.5p)	+ 19.3%
営業利益 (営業利益率)	61 (2.3%)	140 (4.7%)	+ 79 (+ 2.4p)	+ 129.5%
経常利益 (経常利益率)	67 (2.5%)	145 (4.8%)	+ 78 (+ 2.3p)	+ 116.4%
当期純利益 (当期純利益率)	36 (1.3%)	93 (3.1%)	+ 57 (+ 1.8p)	+ 158.3%
ROE	3.0%	7.4%	+4.4p	—

事業計画のポイント

- 2017年3月期は**利益重視の事業運営**を行い、**V字回復**を目指す

<業績の推移>



- 売上高は、モバイル工事等の回復や蓄電池工事、M&Aによる拡大で前期比**+305億円増収と過去最高を目指す**
- 売上総利益は、モバイル工事等の回復、ソフト不採算案件の解消、M&Aによる拡大で**前期比+117億円増収**
- M&A及びのれんの増加で、販管費は前期比**+38億円**の増加
- 営業利益は、売上高の回復と利益率改善により**+79億円増加し、過去最高益レベルに**
- 当期純利益は、**+57億円増加し93億円に回復**
- ROEは**当期純利益の回復により7.4%**

■売上高の詳細 [対前期増減]

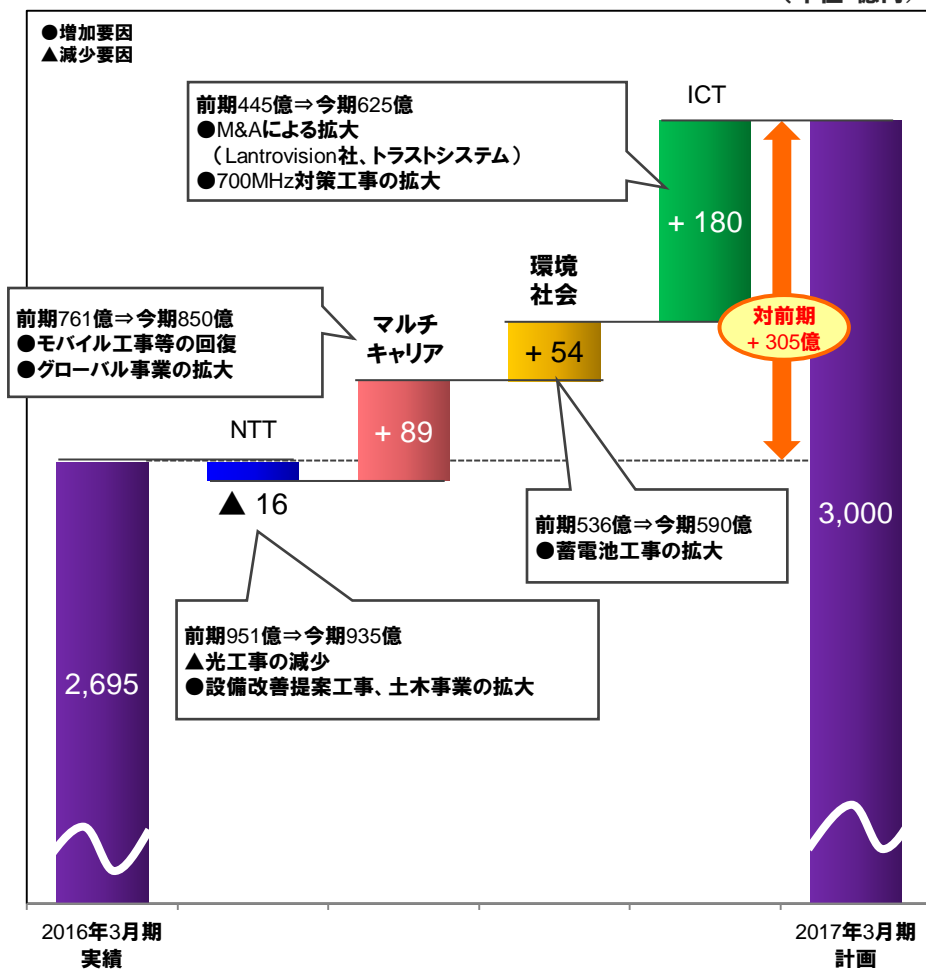
- NTT事業は、光工事は減少するが**設備改善提案工事、土木事業は拡大**
- マルチキャリア事業は、**モバイル工事等の回復とグローバル事業が拡大**
- 環境・社会イノベーション事業は、**蓄電池工事が拡大**
- ICTソリューション事業は、**M&Aや700MHz対策工事の増により拡大**

■営業利益の詳細 [対前期増減]

- 売上高増加により、+33億円の増益要因
- 売上総利益率は、**モバイル工事等の回復や蓄電池工事の体制整備により+57億円の増益要因**
- **ソフト不採算案件の解消により+27億円の増益要因**
- 販管費はM&Aにより増加し▲38億円の減益要因

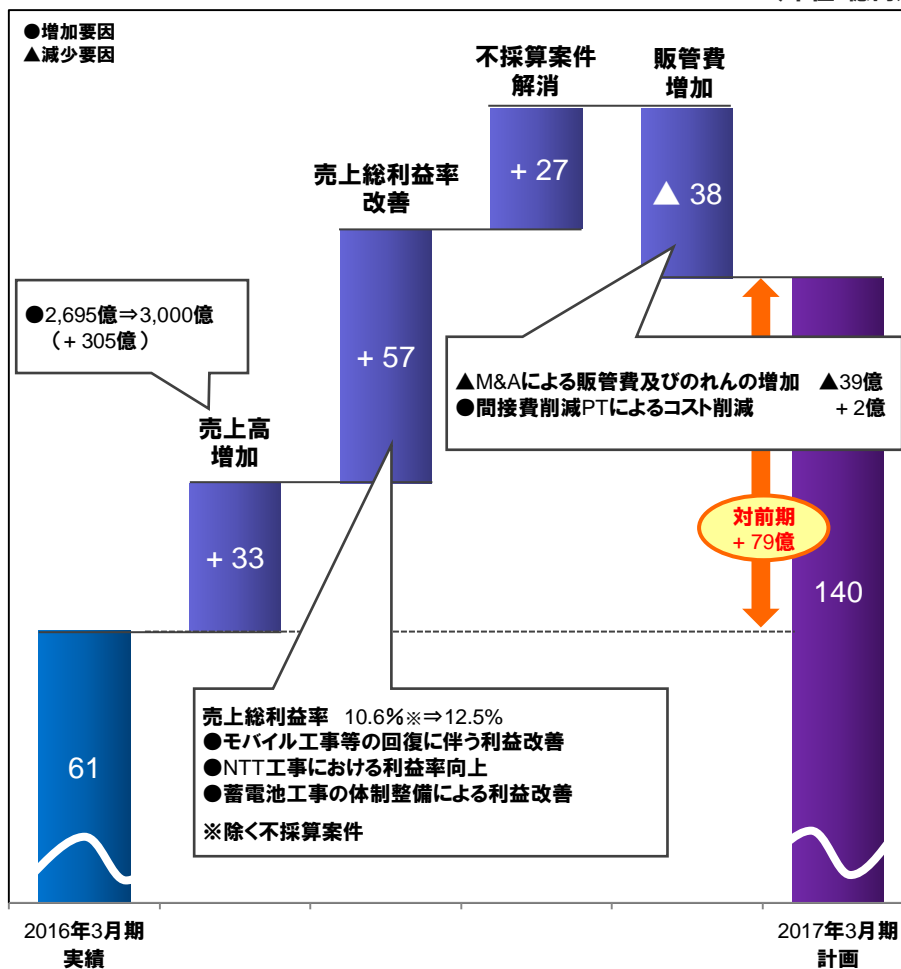
売上高

(単位:億円)



営業利益

(単位:億円)

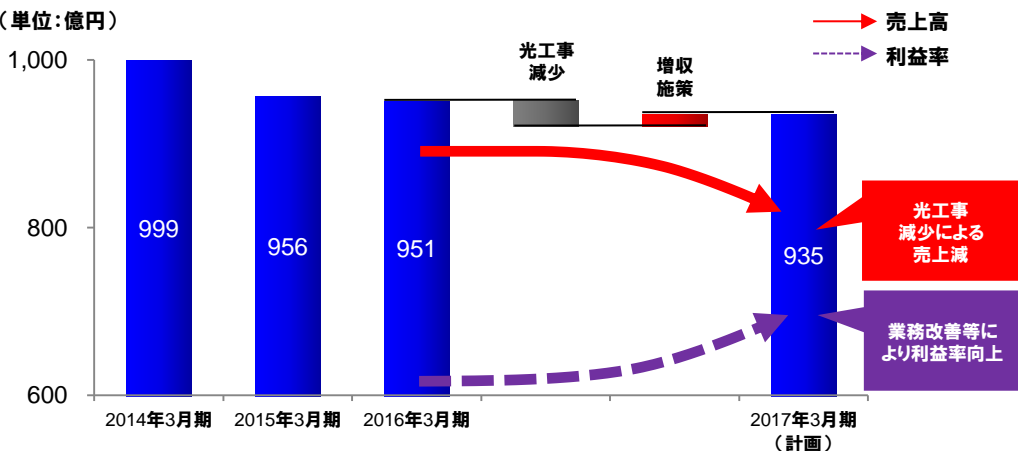


2. NTT事業における取組み

- 光設備の充足などによりNTTの投資は減少傾向が継続するが、**設備運營業務や土木事業の拡大**等事業環境は変化
- **設備改善提案による保全工程の増や無電柱化等**、売上拡大に努める
- 事務所統合や施工支援業務集約(設計・オーダ作成・写真検査等)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

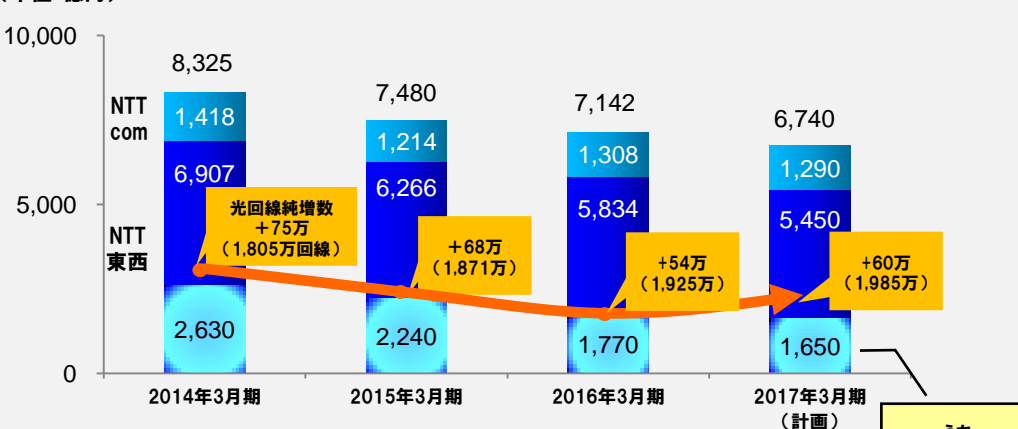
■ 売上高推移

(単位:億円)



(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

(単位:億円)



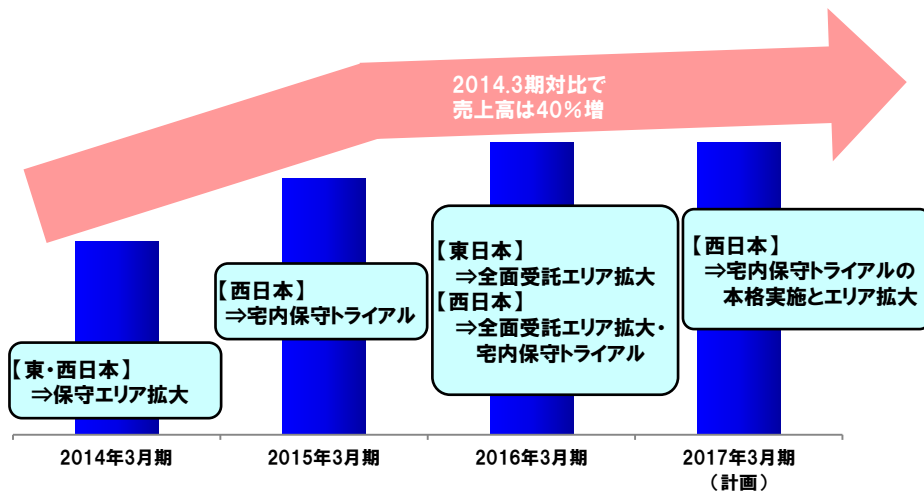
出所:NTT発表資料より当社作成

■ 今期(2017年3月期)の主な取組み

		内容
売上拡大	営業強化	・ 設備改善提案 ⇒引込線撤去、ケーブル更改、局舎塗装等
	土木事業	・ 土木事業の拡大 ⇒無電柱化、とう道改修
	設備運營業務	・ アクセス保守・宅内保守等の受託拡大
効率化	拠点集約	・ 事務所統合の継続 による直接・間接稼働削減と業務効率化
	施工支援業務集約	・ 施工支援業務を集約し、効率的な運営体制構築
	KAIZEN活動	・ KAIZEN活動の活性化 ⇒一般・簡易工事、設備運營業務へのKAIZEN活動拡大 ⇒グループ全体での情報共有、水平展開による効果創出

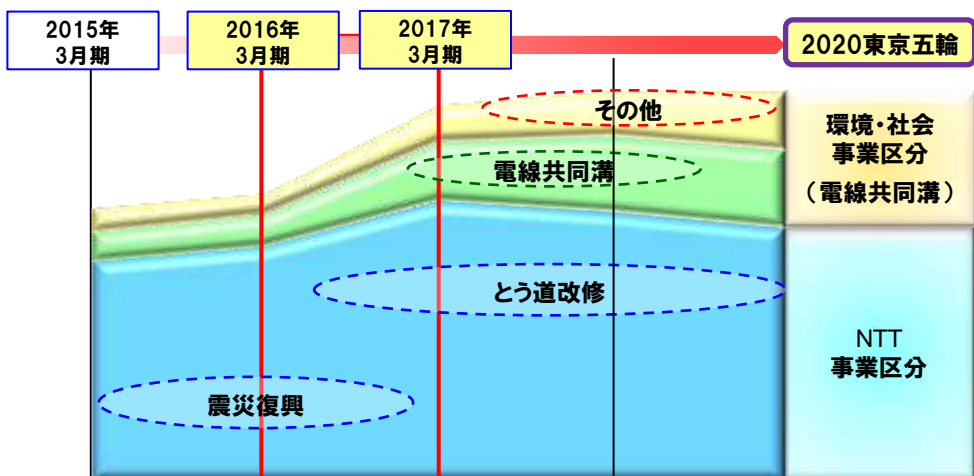
設備運營業務拡大

- 工事エリアの一部で故障修理、設備管理を全面的にNTTより委託されるよう変更
- 今後、工事エリア内の設備改善も含め積極的にNTTへ提案活動を推進



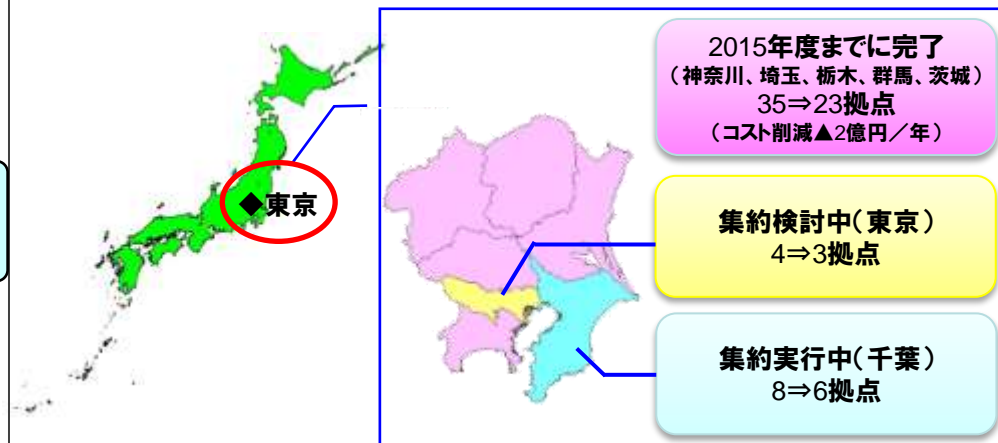
土木事業拡大

- 東京など都市部においては電線共同溝工事の増加、またNTT事業では、**とう道改修工事**の増加が期待される



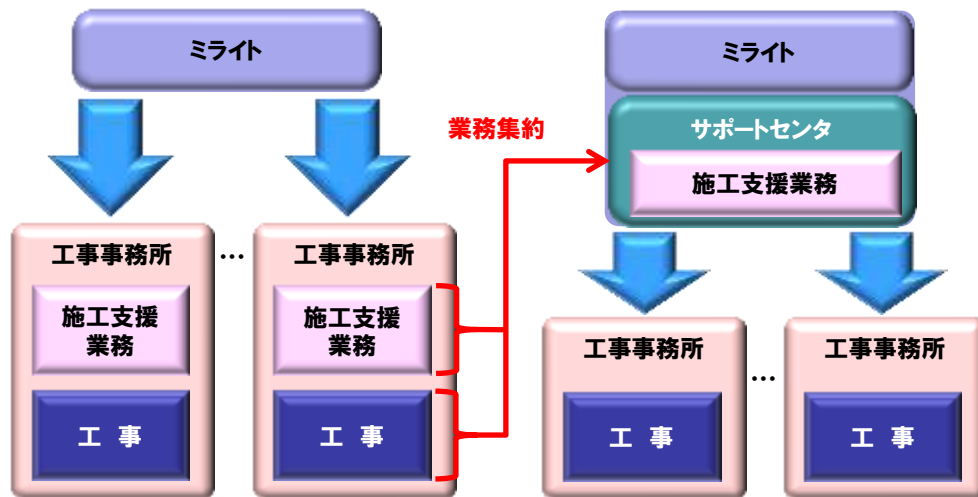
事務所統合による効率化施策

- 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割程度の削減 (約70→約50拠点)**を実施中
- 間接要員、工事車輛等の削減



施工支援業務集約による効率化

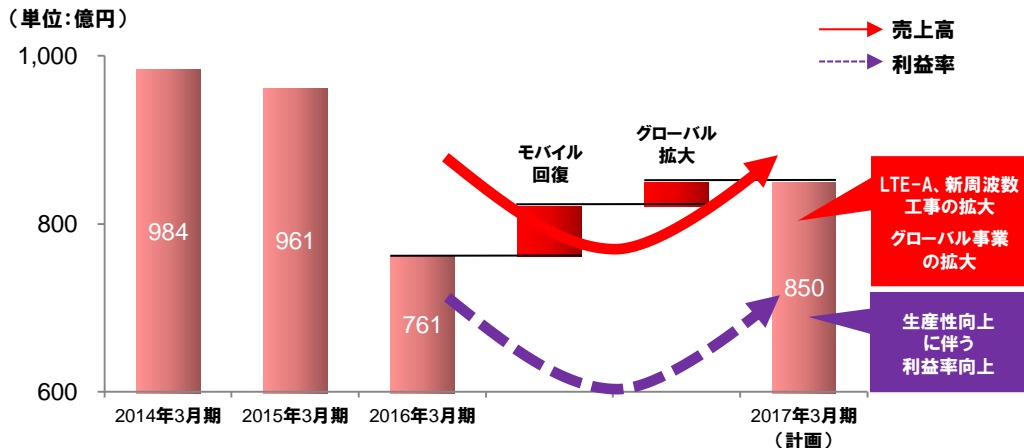
- 施工支援業務(設計・オーダ作成・写真検査等)を効率化し、協力会社が工事主体となる体制を2015年度は東京に構築したので、今期は他県域での構築を検討



3. 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投資は減少傾向にあるが、今年度はLTE-A、新周波数関連工事が本格化し新たな局面に
- 小規模大量工事に対応するため、マネジメントを強化
- ミャンマーでの携帯通信網バックボーン工事などグローバル事業は引き続き拡大

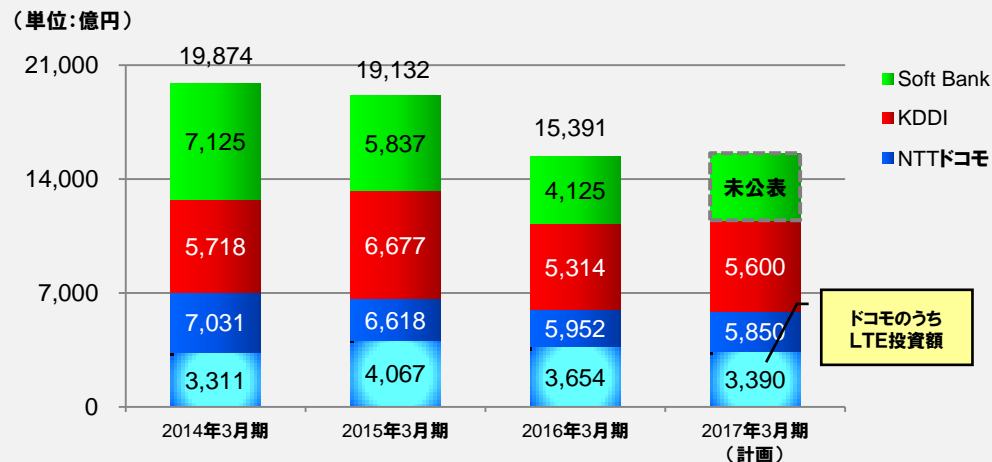
■ 売上高推移



■ 今期(2017年3月期)の主な取組み

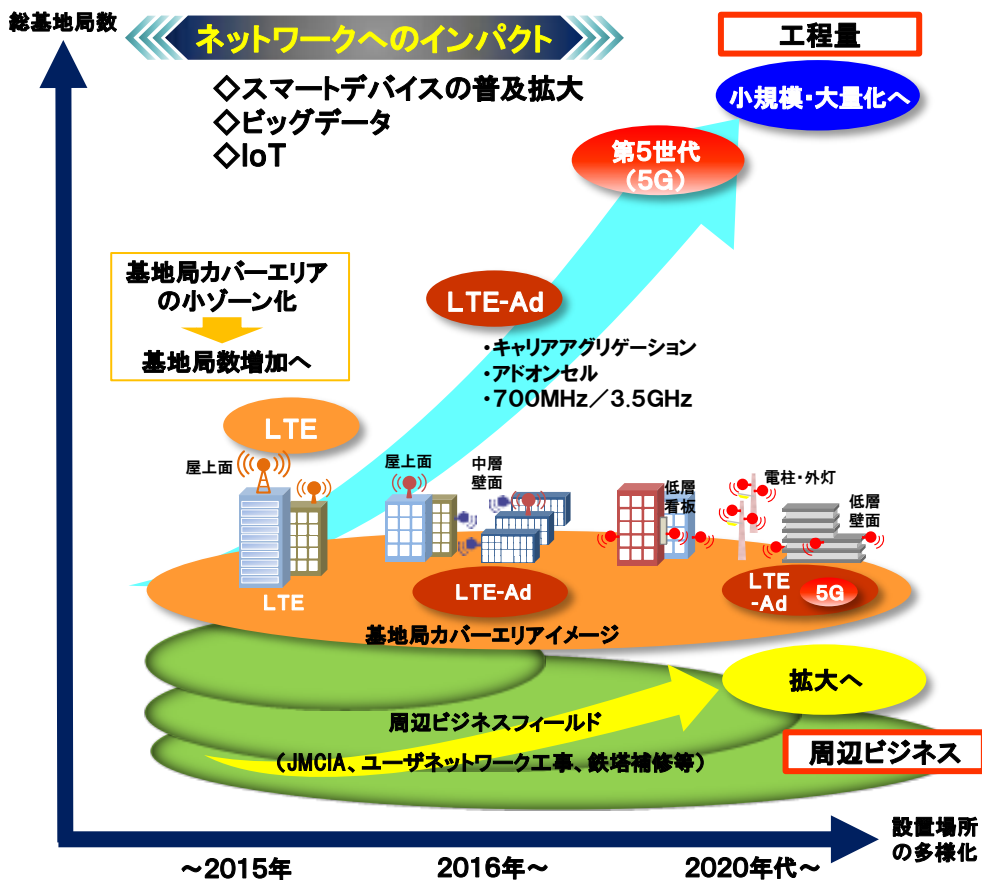
		内容
売上拡大	LTE-A等	<ul style="list-style-type: none"> ● LTE-A(キャリアアグリゲーション、アドオンセル)工事の拡大 ● 新周波数帯関連工事の拡大
	不感地対策	<ul style="list-style-type: none"> ● 大都市圏の鉄道(地下鉄、私鉄)や大規模施設等の不感地対策工事の拡大
	周辺ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ● キャリア法人部門との連携や社内外アライアンス等により、ソリューション領域等を拡大
	グローバル	<ul style="list-style-type: none"> ● オーストラリア ⇒ FTTx工事、エリア固定型サービス工事 ● ミャンマー ⇒ 携帯電話バックボーン構築工事
効率化	オペレーション	<ul style="list-style-type: none"> ● 柔軟なリソースシフトで、変動する工事の量や規模に迅速且つ適切に対応 ⇒ 全国相互支援などによる工事の消化促進等
	生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業運営体制の改革によるコスト削減 ⇒ 管理業務等重複する作業の共通化 ⇒ 工法や手順の標準化等

(参考)モバイルキャリア3社の設備投資額の推移



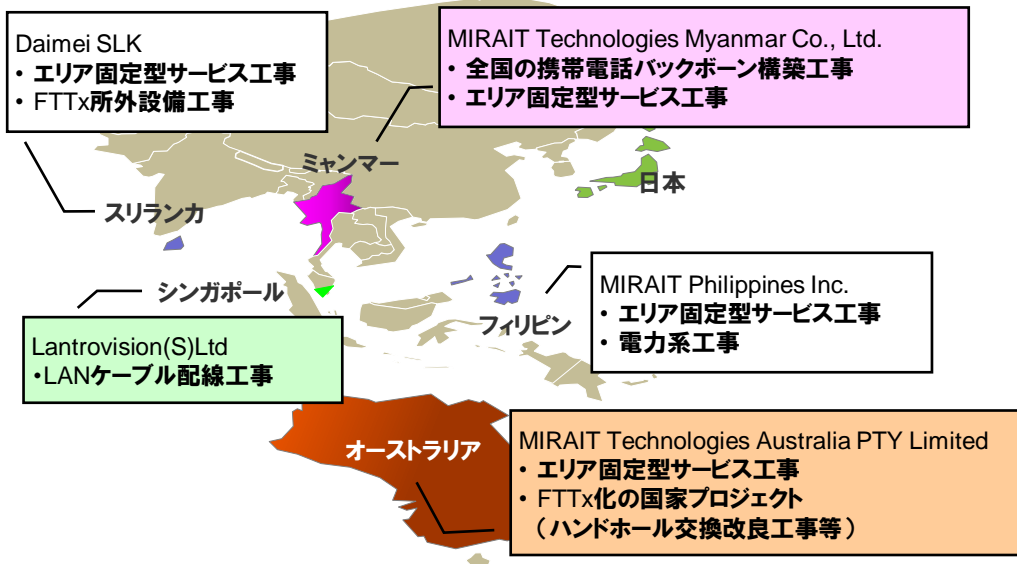
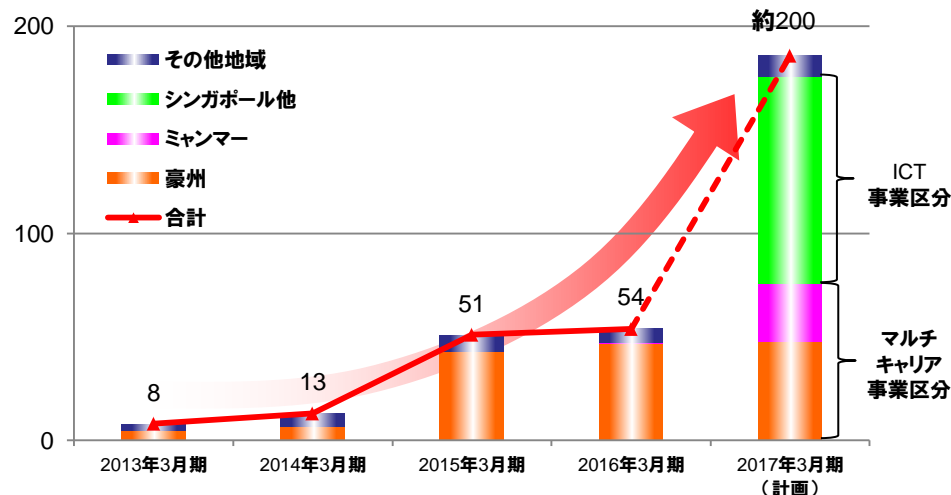
モバイル事業の動向

- ▶ 今年度からキャリアアグリゲーション、アドオンセル、3.5GHzなどのLTE-A関連工事が本格化
- ▶ 700MHzについては、2017～2018年度に人口カバー率80%の目標とされており、今年度以降基地局工事の増加を想定
- ▶ 2020年代には第5世代(5G)方式が開始される見通し



グローバル事業の売上高推移

(単位:億円)

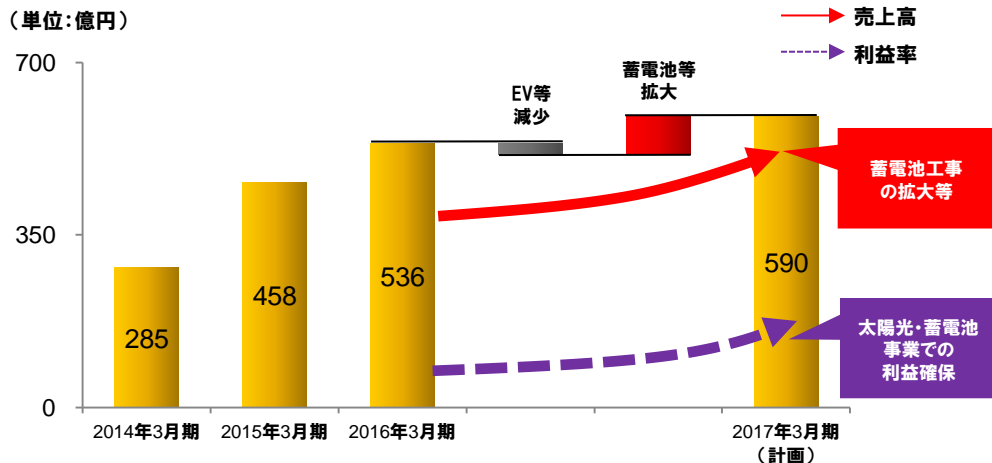


※豪州、ミャンマー子会社は連結対象
 ※シンガポールは第2四半期より連結子会社化予定であり、9ヶ月分の業績が連結対象
 ※フィリピン子会社は持分法適用対象
 ※スリランカ会社は連結対象外

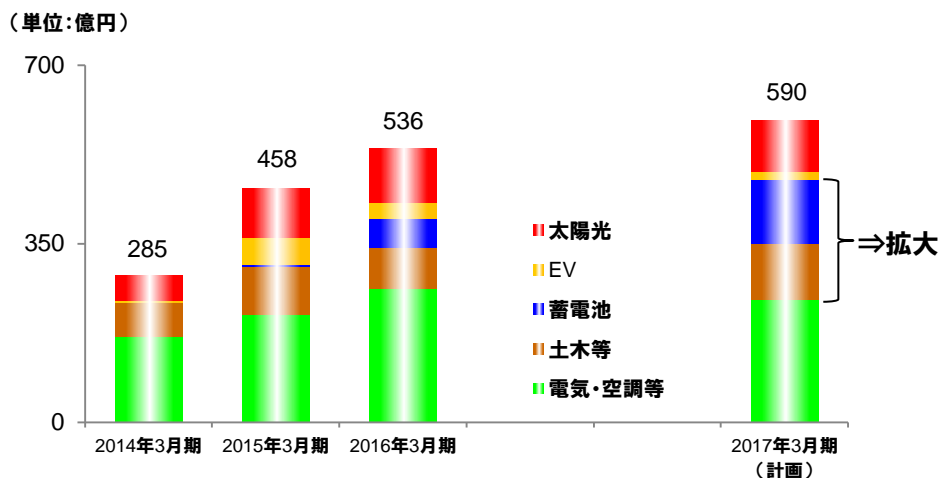
4. 環境・社会イノベーション事業における取組み

- 新エネルギー関連については、**太陽光＋蓄電池(自家消費型エネルギー)**分野で売上拡大を目指す
- 2020年に向け、**インフラ整備・再開発事業**などの拡大に注力(空調、電線地中化、道路照明等)
- **蓄電池事業**については、**事業運営体制を整備し利益率の向上を図る**

■ 売上高推移



■ 売上高の詳細

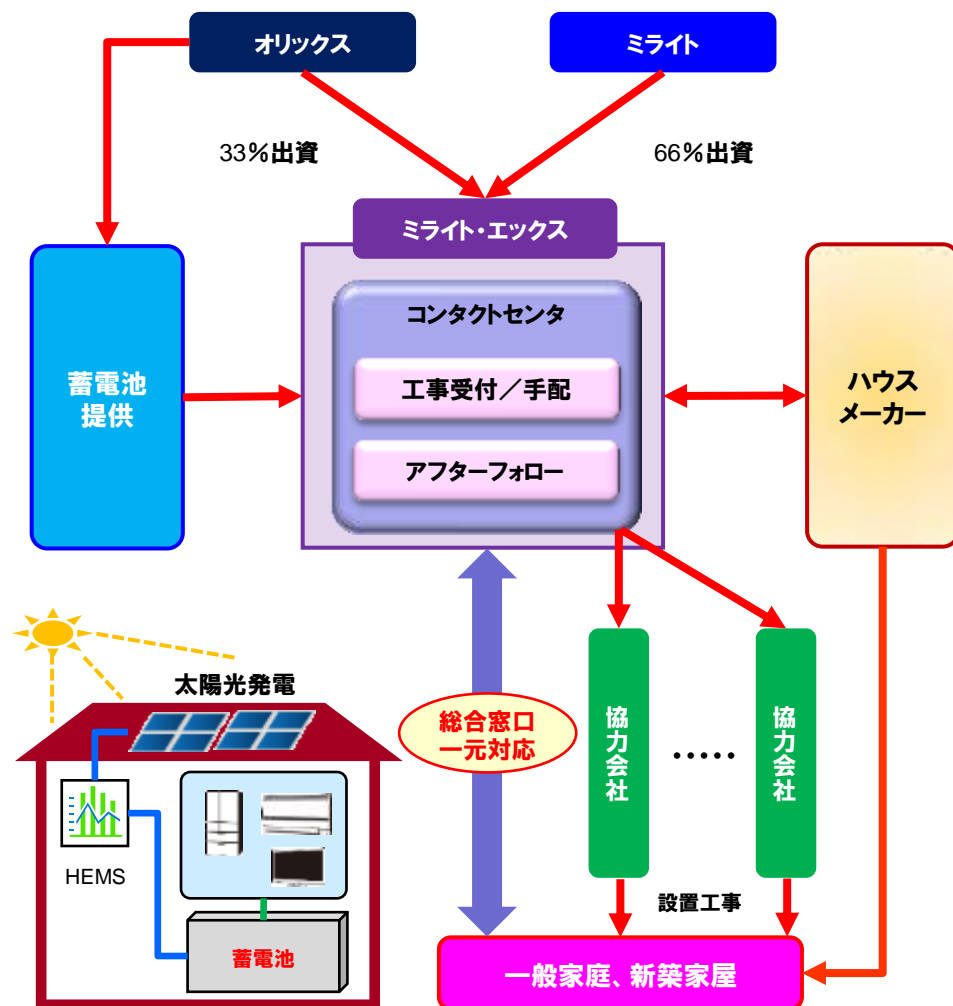


■ 今期(2017年3月期)の主な取組み

内容	
新エネルギー (蓄電池 + 太陽光)	<ul style="list-style-type: none"> ● 自家消費型エネルギー(太陽光＋蓄電池)拡大 ● 蓄電池は住宅用ビジネスを拡大 ⇒売上高130億円、8,000箇所設置を目指す ⇒ミライト・エクスによる利益率向上 ● O&M事業を拡大しストックビジネス化 ● 売電用メガソーラーは、事業性を重視した取組み ⇒売上高100億円
土木工事等	<ul style="list-style-type: none"> ● 電線共同溝工事(売上高 対前期2倍) ● 東京都内の上下水道改修工事等 ● 米軍施設関連工事等
電気・空調	<ul style="list-style-type: none"> ● 豊洲新市場の設備工事 ⇒電気設備・インドア工事(売上高合計5億円) ● 郵政関連施設等の空調工事

蓄電池工事の事業運営体制整備

- オリックスとの合併会社 **ミライト・エクス** を2015年10月に設立
(出資比率 ミライト66.51%/オリックス33.49%)
- **蓄電池工事は2017年3月期 売上高130億円を目指す**
- **住宅用太陽光、蓄電池、HEMSをセットで自家消費型市場を拡大**

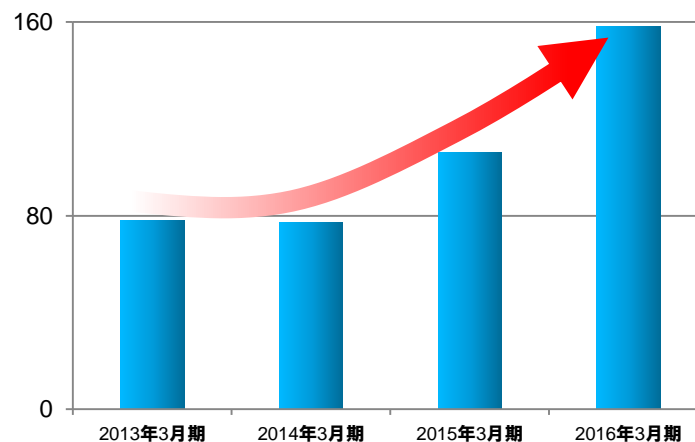


空調工事の拡大

- 全国施工体制の構築と人材基盤強化により、事業拡大
⇒北海道・東北、北関東地域での広域営業体制構築
⇒通信キャリア向け空調工事
⇒日本郵政グループ向け空調工事

■ 日設の売上高推移

(単位: 億円)



■ 今後の取り組み

- 省エネソリューションやアグリなど新規ビジネスを開拓
- 電気工事と一体となったビジネスの拡大にも注力
- 人材育成と技術者の確保

(参考)日本郵政グループの設備投資計画

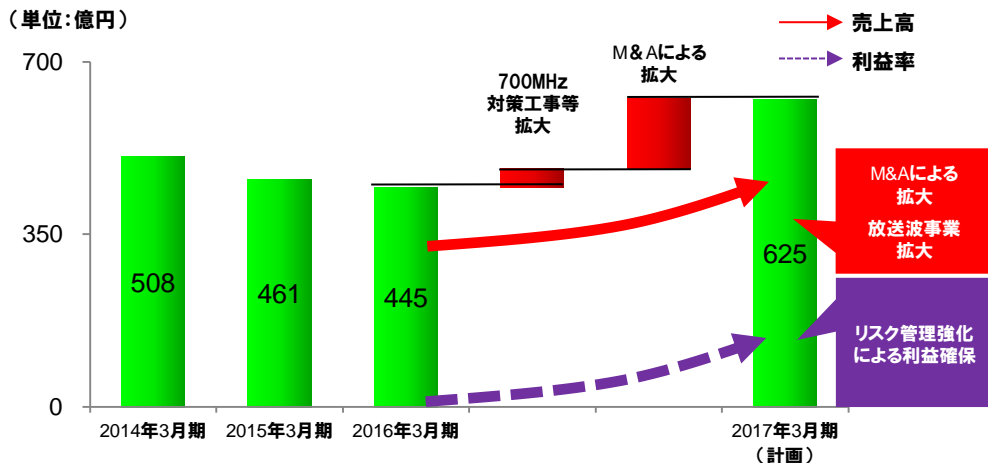
- 経営基盤強化に資するインフラ整備として、2015~17年度にかけてグループ総額1兆9,600億円の設備投資を予定
⇒うち施設・設備投資は6,700億円(サービス提供環境、職場環境改善等)

出所: 日本郵政グループ発表資料より当社作成

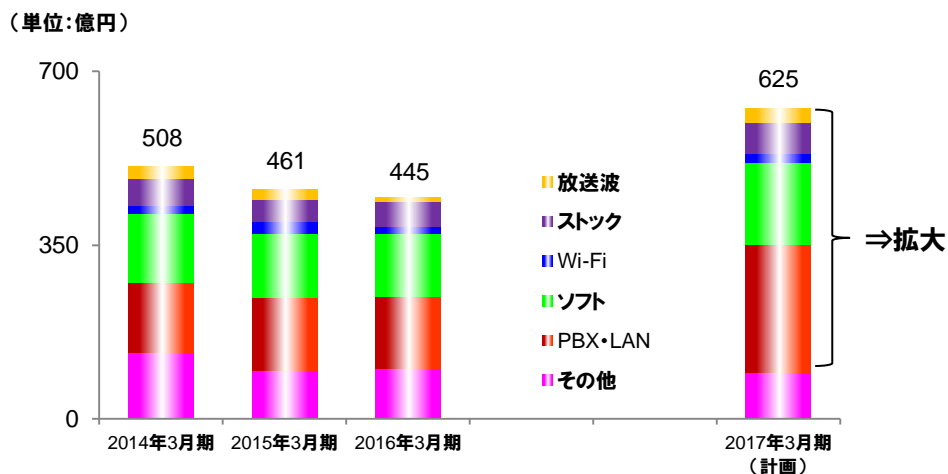
5. ICTソリューション事業における取組み

- チャンネル営業を強化し、**企業向けのPBX・サーバ・LANなどの事業拡大**
- **シンガポールのLAN配線工事会社(Lantrovision社)をM&Aし、アジア一円で事業展開(2016年6月子会社化予定)**
- ソフト事業は大手SIerのベストパートナーを目指すこととし、**金融系ソフト会社をM&A**
- **ストックビジネス強化の取組みとして、データセンター事業を開始予定(2017年度からの事業開始に向け、今年度より建設に着手)**




■ 売上高推移



■ 売上高の詳細



■ 今期(2017年3月期)の主な取組み

内容	
PBX サーバ LAN	<ul style="list-style-type: none"> ● 大学のサーバ更改・仮想化(スマートスクール構築) ⇒クラウド高度化モデルとして拡大 ● Lantrovision社のM&Aによるアジア地域の事業拡大 ⇒2016年6月子会社化予定  <p>LAN配線工事</p>
ソフト	<ul style="list-style-type: none"> ● 大手SIerのベストパートナーとして事業拡大 ● 元請開発業務についてはリスク管理を強化 ● 金融系ソフト事業の強化のため、(株)トラストシステムをM&A ⇒売上高 37億円、営業利益 3億円(2015.9期)
無線 関連	<ul style="list-style-type: none"> ● 700MHz携帯基地局の置局に伴い、TV障害受信対策が本格化 ⇒ミライトは全国の約1/3に対応の見込み ● 自治体の防災行政無線整備工事拡大  <p>防災行政無線</p>
Wi-Fi 関連	<ul style="list-style-type: none"> ● 商材をパッケージ化しユーザーに提案 ⇒Ruckus等のWi-Fiプロダクトソリューション強化 ● デジタル情報スタンド(PONTANA)の販売開始 ● ホテル向けタブレットサービス「ee-TaB*」の導入促進 ⇒2016年4月末現在 9ホテル1,650室に導入  <p>PONTANA</p>

Lantrovision社のM&A

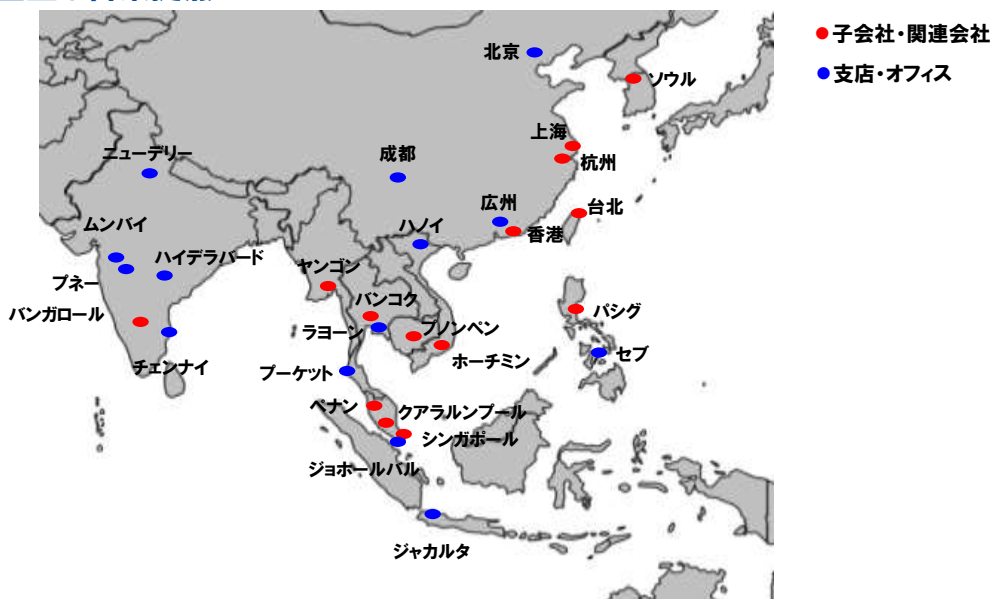
- LAN配線等の設計・施工・保守等を手掛ける**アジア最大手のシンガポール上場企業**
⇒2016年6月子会社化予定
- フォーチュン・グローバル500にランクされる**多国籍企業**やグローバルトップ銀行100に
ランクされる**銀行等が主要顧客**
- 同社の人材やプラットフォーム及びマネジメントシステムを活用することで、**グローバル
な事業基盤を強化**することが可能に

■ 業績の推移 ⇒着実な売上高の拡大と安定した利益率

単位:億円	2012年 6月期	2013年 6月期	2014年 6月期	2015年 6月期	2016年 6月期2Q
売上高	112	113	128	132	80
営業利益	9	10	15	12	9
営業利益率	8.6%	9.1%	11.8%	9.2%	12.6%

※日本円については、1SGDあたり85円で換算

■ 主な営業拠点 ⇒13ヶ国・地域28都市に及ぶグローバルな営業拠点



データセンター事業への取組み

- **関西エリアのデータセンター需要の拡大に対応**するため、ミライト・テクノロジーズが
大阪第1データセンターを建設
⇒投資額180億円(予定 ※2016~18年度)
- 2017年度からの事業開始を予定
- データセンター事業に関するノウハウを蓄積し、**将来的にはオペレーションビジネス
の拡大**を目指す

■ 大阪第1データセンターの概要

階数	地上8階(サーバ室利用は5フロア)
面積	延床面積 15,000㎡ サーバフロア 1,628㎡/フロア
床荷重	全サーバフロア 1,500kg/㎡
ラック数	2,500ラック
受電容量	25,000kw(2系統)
空調方式	冷水利用空調システム

■ 所在地

- 大阪市内(中心部にあり好立地)
⇒最大級のキャパシティ

■ 今後のスケジュール(予定)

- 2016年10月 建設工事開始
- 2017年度 竣工、事業開始



6. 構造改革及び間接費削減の取組み

- 間接費削減PTにより、コスト削減施策を推進(経費削減、不動産の見直し)
- グループ全体でKAIZENに取組み、現場における生産性を向上
- 電気、土木、ICT関係を中心に**有資格者の計画的な拡大により人材基盤を強化**し、今後のビジネスチャンスを捕捉

		2016年3月期の取組み	2017年3月期の取組み
間接費削減		<ul style="list-style-type: none"> ・コスト削減の取組み(自動車、コピー、事務用品等) ・MBCに契約業務を集約(携帯電話、保険等) ・NTT事業における効率化の推進(工事事務所統合、施工支援業務集約、人員シフト) 	<ul style="list-style-type: none"> ・間接要員の实態把握と削減推進(直接部門へのシフト) ・グループ会社全体に単価低減の取組みを水平展開 ・計画的な自社資産拡大により、賃料削減 <ul style="list-style-type: none"> ➢ NTT事務所の新設、独身寮建設(東京)
KAIZEN		<ul style="list-style-type: none"> ・社員のアイデアを結集し、コストパフォーマンス・顧客満足度を向上 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 約7,100件/年のKAIZEN提案件数(効果額 ▲ 4億円) ・アイデア発掘や水平展開に向け体制構築(KAIZENフェロー制度) 	<ul style="list-style-type: none"> ・件数は保ちつつ、「質の向上」「水平展開」で更なる効果を創出し効果額の上積みを目指す ・KAIZENイベント等をフェローにより活発化し、グループ全体のKAIZEN意識を高める
人材基盤の強化	電気	2015.3⇒2016.3	<ul style="list-style-type: none"> ・2020年に向け電気・土木関連の資格者を重点的に拡大 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 電気系資格の新規取得目標 500名(前年度約100名) <ul style="list-style-type: none"> ⇒受検予定者を指名し、資格取得を支援 ⇒将来の「受検候補者」に実務経験を計画的に付与 ⇒中途採用の拡大、間接部門に在籍している有資格者を施工部門へ転用
	土木	<ul style="list-style-type: none"> ・監理技術者(電気) 186⇒180名 ・第1級電気工事施工管理技士 201⇒194名 ・電気工事士(第1種、第2種) 652⇒724名 ・第3種電気主任技術者 48⇒ 54名 	
	ICT	<ul style="list-style-type: none"> ・監理技術者(土木) 188⇒176名 ・第1級土木施工管理技士 212⇒202名 ・Linux技術者認定試験 LPIC(LEVEL3) 30⇒ 47名 ・シスコ技術者認定CCIE 45⇒ 48名 	
コスト改善額合計		▲ 6億円コスト改善	▲ 5億円以上コスト改善



III 參考資料

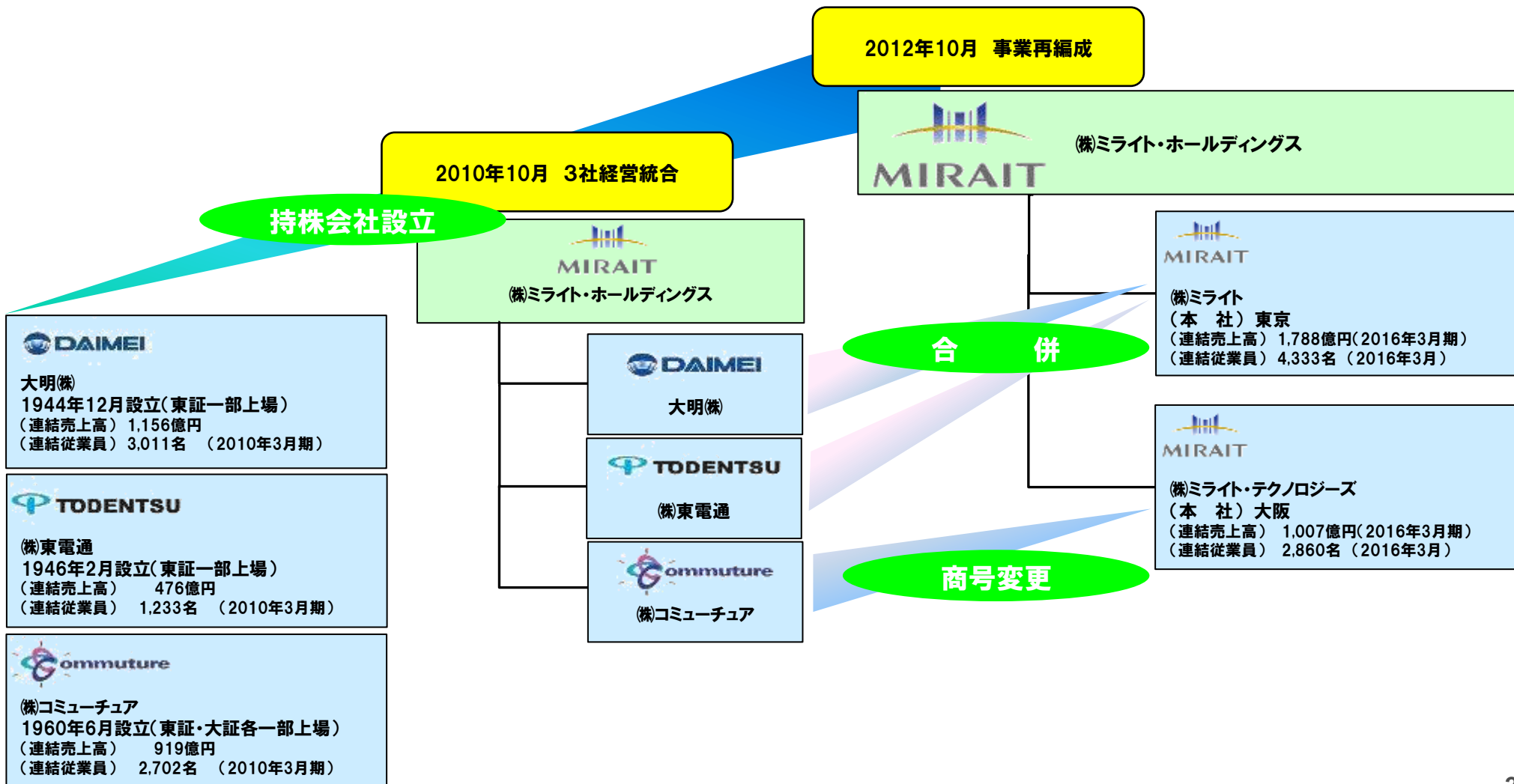
1. ミライト・ホールディングスの概要

(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】 26拠点 ※ミライト、ミライト・テクノロジーズの合計 【海外】 5拠点(シンガポール、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 (2016年3月末現在)	35社
従業員数 (2016年3月末現在)	【連結】7, 295名 (ミライトHD 102名) (ミライト 連結 4, 333名 単体 2, 583名) (ミライト・テクノロジーズ 連結 2, 860名 単体 916名)
決 算 期	3月31日
事業内容	電気通信工事、電気工事、土木工事、建築工事及びこれらに関連する事業を行う子会社及びグループ会社の経営管理ならびにこれらに附帯する業務

(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



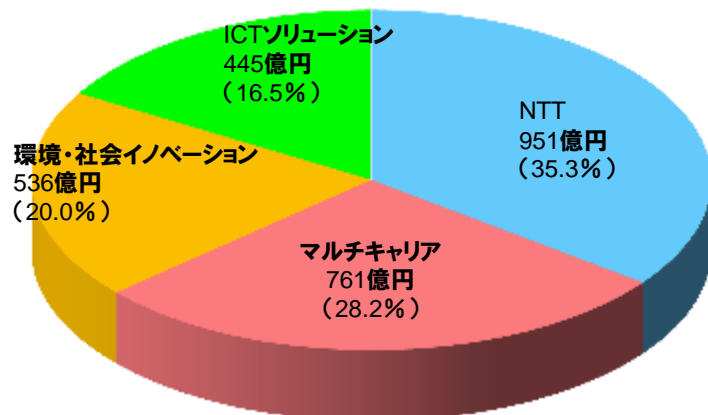
(3)事業構成

- 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

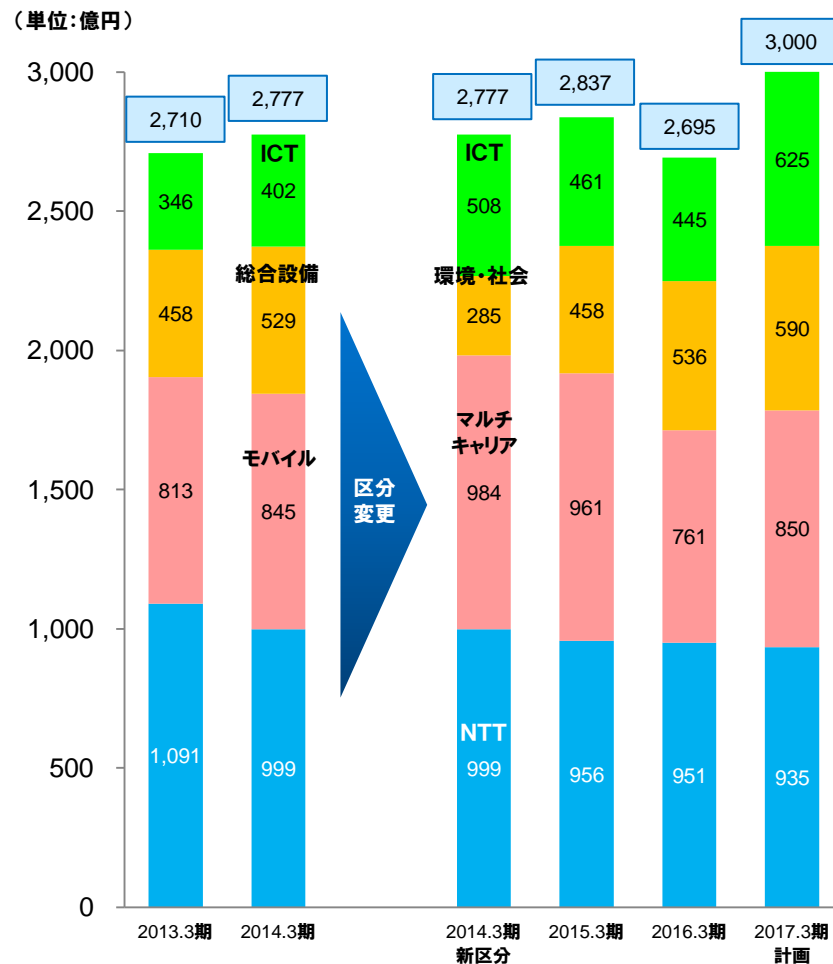
■事業の内容

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

■2016年3月期における売上構成比率



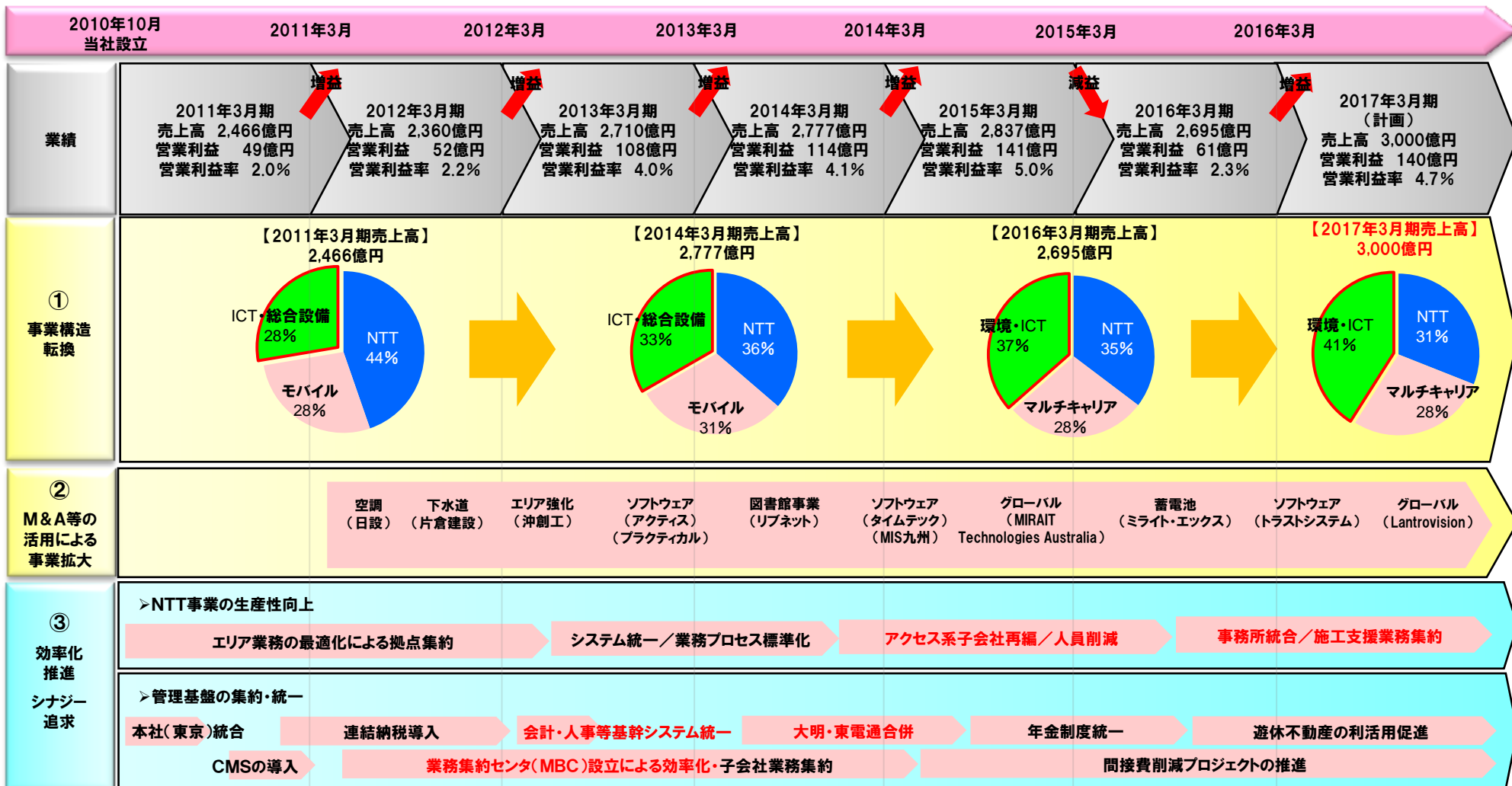
■事業別売上高の推移



2. 当社設立から現在までの取組み

● 経営統合の目的は、シナジー効果の発揮により競争力の強化と強固な経営基盤を築くことにあり、これまでに以下の取組みを実施

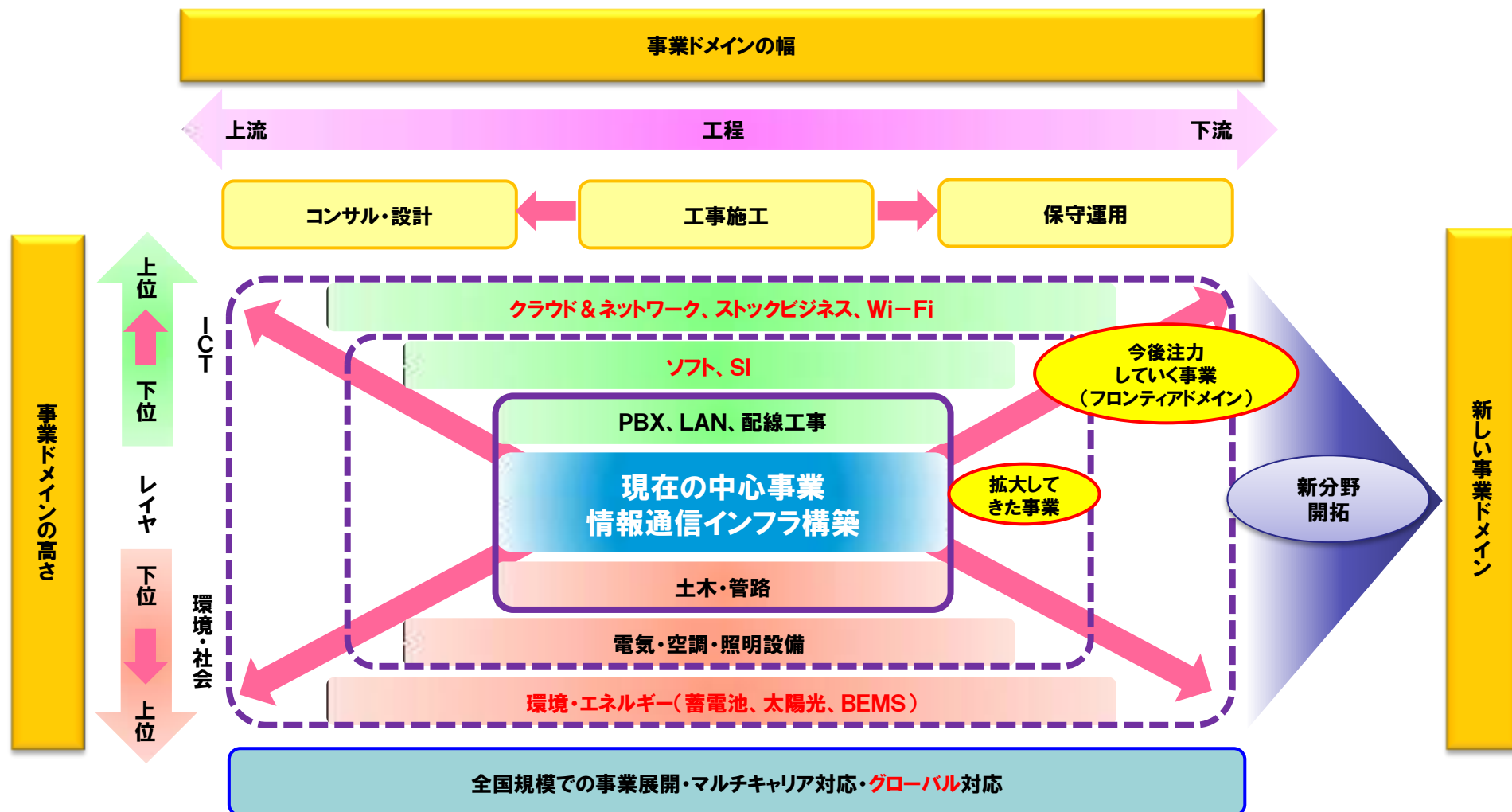
- ① 事業構造の転換を図るため、環境・社会、ICT事業を強化し、売上高比率を全体の1/4⇒1/3にする
- ② グループに不足する技術やリソースを補うためM&A等を積極的に活用し、事業領域を拡大
- ③ 3社の経営資源を最大限活用し、NTT事業の生産性向上を図る



3. 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

(1) 事業ドメインの拡大(全体像)

- 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 → 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 → クラウド&ネットワーク、ストックビジネス、Wi-Fi、ソフト、環境・エネルギー、グローバル等、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



(2) 今後の注力分野(フロンティアドメイン)について



ドメイン	ゾーン	スマートオフィス	スマートタウン	スマートハウス
クラウド & ネットワーク		<ul style="list-style-type: none"> セキュリティ(監視カメラ、ネットワーク監視) 		
		<ul style="list-style-type: none"> PBX(クラウド) LAN、サーバ、ネットワーク 	<ul style="list-style-type: none"> 防災ネットワーク センサーネットワーク IoT(スマートメーター) ITS(自動走行) 	
ストックビジネス & オペレーション		<ul style="list-style-type: none"> データセンター オペレーションセンタ (ネットワーク保守、ヘルプデスク等) 	<ul style="list-style-type: none"> 太陽光設備運用保守 	<ul style="list-style-type: none"> 蓄電池+太陽光保守
		<ul style="list-style-type: none"> Wi-Fi+デジタルサイネージ(デジタル情報スタンド(PONTANA)) オフィス・文教Wi-Fi ホテルWi-Fi (客室内タブレット(ee-TaB*)) 	<ul style="list-style-type: none"> 自治体Wi-Fi 地下鉄Wi-Fi コンビニWi-Fi スタジアムWi-Fi 	<ul style="list-style-type: none"> ホームWi-Fi
ソフト		<ul style="list-style-type: none"> 大手Sierのベストパートナーを目指す(金融、保険、公共分野) 特色のあるアプリ開発(WFM、図書館、Wi-Fiソリューション) 		
環境・エネルギー		<ul style="list-style-type: none"> ビルまるごとサービス (太陽光、EV充電器、LED、BEMS、入管システム) 室外空調(エコシャワー) 	<ul style="list-style-type: none"> 防災対策 (蓄電池、EV充電器、LED防犯灯) 太陽光設備建設 	<ul style="list-style-type: none"> 蓄電池+太陽光 マンション一括受電 HEMS
グローバル		<ul style="list-style-type: none"> キャリア事業(4ヶ国) LAN配線事業(13ヶ国) 	シナジーの追求 (国内顧客、海外顧客、ビルソリューションなど)	

4. 2020年を展望した事業環境の変化

■ 日本の構造的な問題

- アベノミクス (デフレ脱却、少子高齢化、地方創生、TPP、税制改正)
- 社会インフラの再構築 (老朽インフラ、災害対策)
- 電力・ガス小売自由化、環境・エネルギー問題
- 2020年東京オリンピック・パラリンピック

社会構造
の変化

通信環境
の変化

■ 通信技術の進化

- スマートフォン・タブレット端末の普及
- 大容量・高速通信の加速
- サービス多様化
- グローバル化
- IoT化

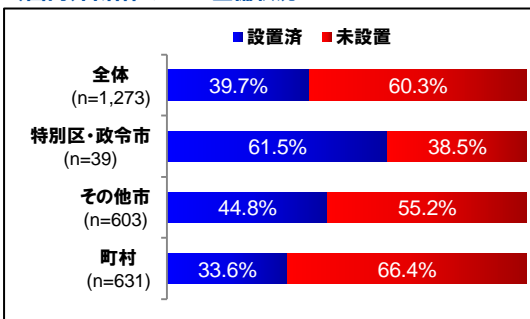
ミライトグループにフォローの風

時代の変化に対応して、自らのビジネスモデルを変革しつつ、事業領域を拡大

■ 社会構造の変化

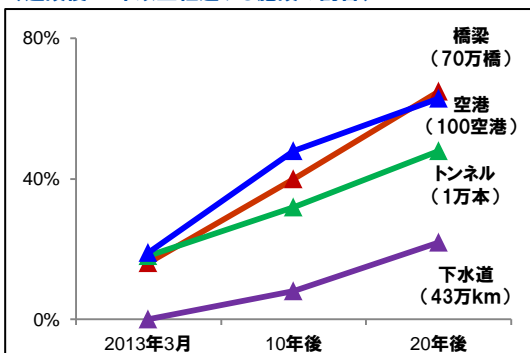
		~2015年	2016年	2017年	2020年~	
NEW	東京オリンピック パラリンピック		インバウンドビジネス	フリーWi-Fi	デジタルサイネージ	セキュリティ
			無電柱化/CCBOX		オリンピック関連施設	
	再開発事業	東京都内の再開発(新宿、渋谷、大手町、豊洲)		交通網整備(地下鉄、BRT、新道路等)		
		東北集中復興				
社会インフラ	老朽インフラ	高速道路・橋梁・下水道等の老朽化対策				
	交通システム	EV・PHV車/EV充電ステーション		ITS(Intelligent Transport Systems)		
	環境・エネルギー	BEMS/HEMS	NEW 電力小売自由化	ガス小売自由化	発送電分離	
		太陽光発電	NEW 蓄電池/マンション一括受電		スマートグリッド	
ICT技術	放送	スマートTV	4K/8K放送		通信・放送融合	
	ICT	クラウド	M2M	ビッグデータ	IoT	
	セキュリティ	センサネットワーク		サイバーセキュリティ		
	行政	マイナンバー				

(国内)自治体のWi-Fi整備状況



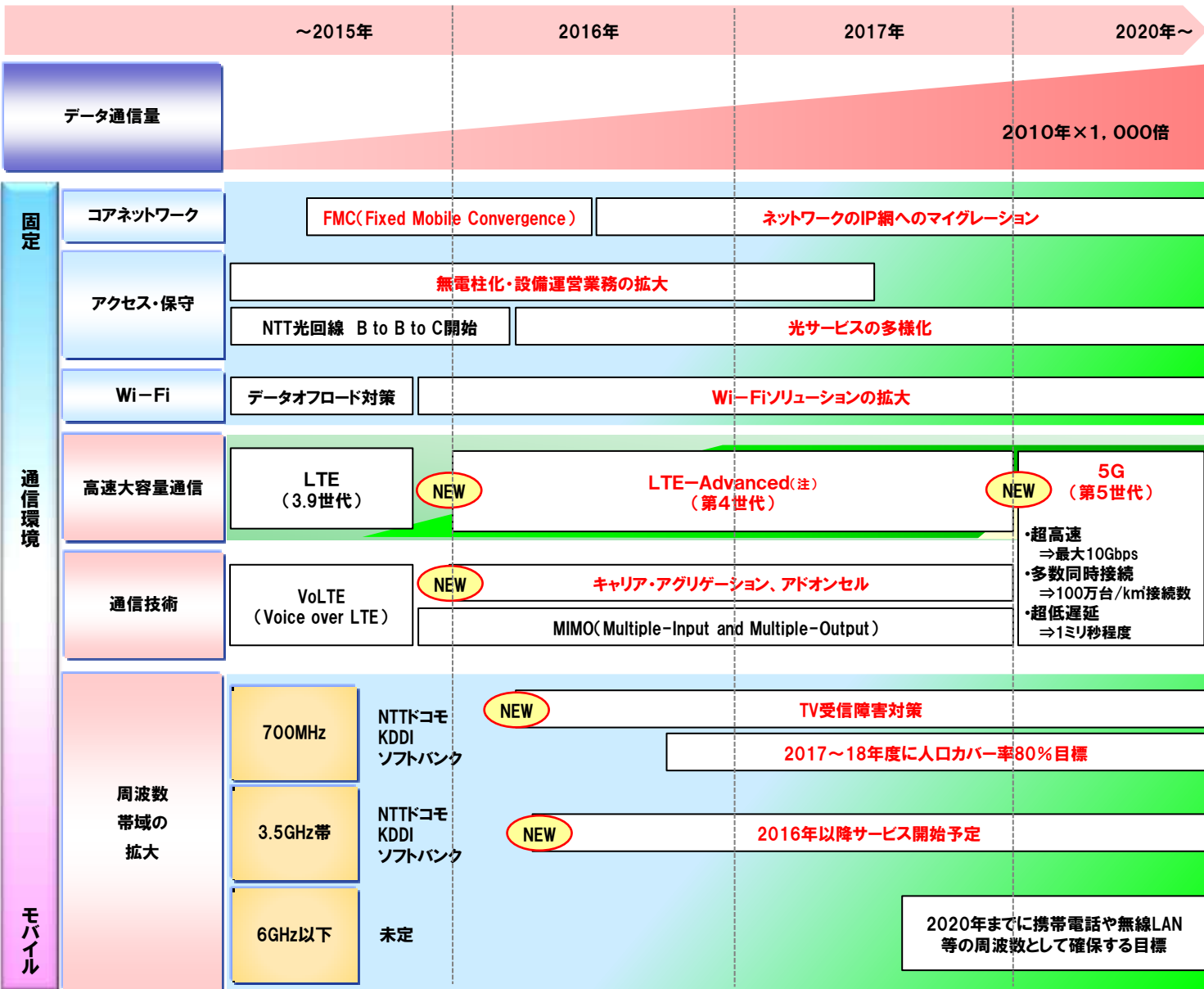
出所: 全国地域情報化推進協会資料より当社作成

(国内)国土交通省所管社会資本の老朽化の割合と施設数 (建設後50年以上経過する施設の割合)



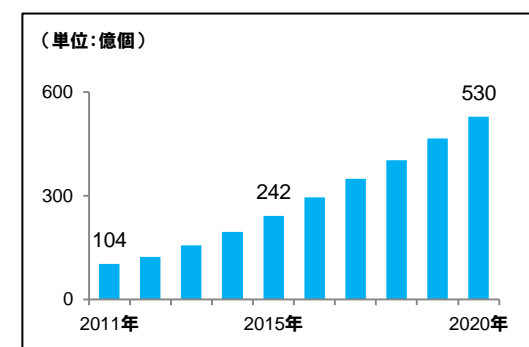
出所: 国土交通省資料より当社作成

通信環境の変化



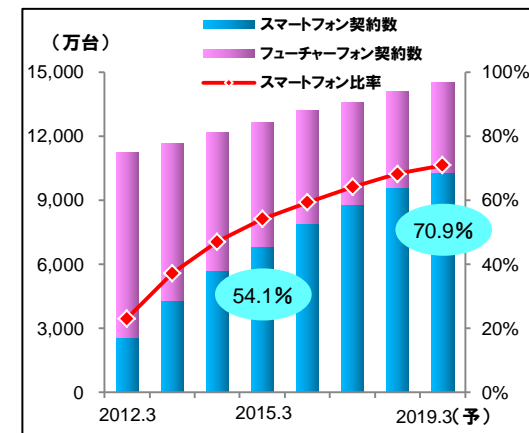
(注)LTE-Advancedは、第4世代(4G)に位置付けられる携帯電話の標準規格の一つ。キャリアアグリゲーションなどの技術を組み合わせることで、安定した高速大容量通信を可能とする。

(世界)インターネットにつながるモノの数(IoT)の推移・予測



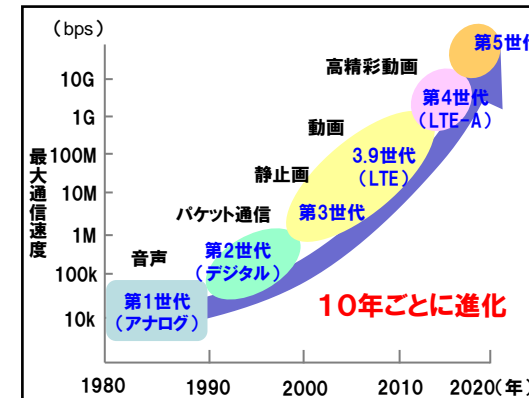
出所:総務省資料より当社作成

(国内)スマートフォン市場規模予測



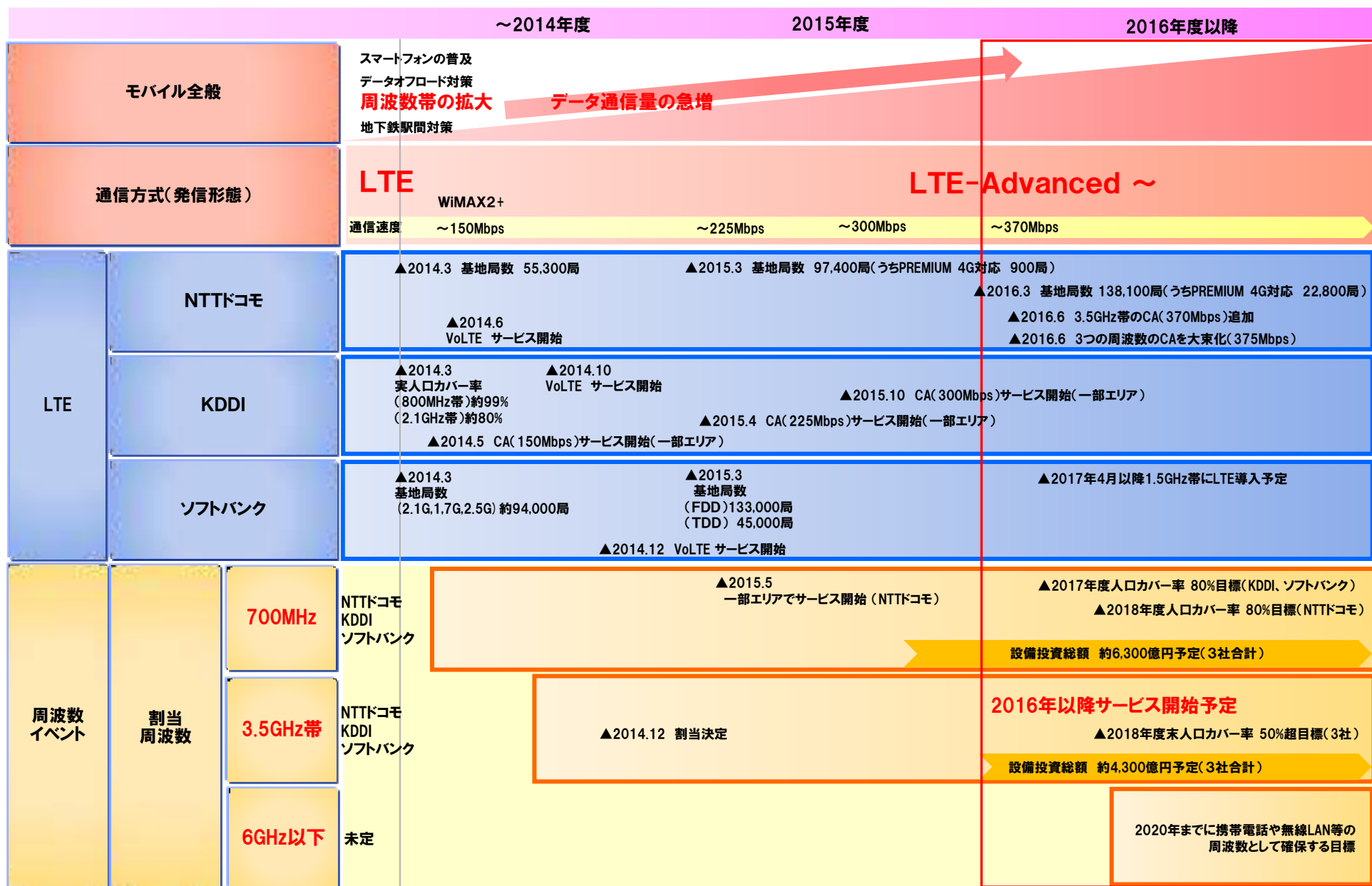
出所:MM総研調査資料より当社作成

(国内)移動通信システムの変化(第1~第5世代)



出所:総務省資料より当社作成

5. モバイルの市場環境の変化



(注)PREMIUM 4Gは、NTTドコモが提供しているキャリア・アグリゲーション技術を使用した通信サービスのこと

出所:各種公表資料等より当社作成

6. 決算補足資料

(1)業績の推移

単位:億円	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期 (計画)
受注高	2,780	2,820	2,936	2,607	3,100
売上高	2,710	2,777	2,837	2,695	3,000
売上総利益	293	299	331	258	375
売上総利益率	10.8%	10.8%	11.7%	9.6%	12.5%
販管費	184	185	189	197	235
販管費率	6.8%	6.7%	6.7%	7.3%	7.8%
営業利益	108	114	141	61	140
営業利益率	4.0%	4.1%	5.0%	2.3%	4.7%
経常利益	117	122	148	67	145
経常利益率	4.3%	4.4%	5.2%	2.5%	4.8%
当期純利益	42	71	111	36	93
当期純利益率	1.5%	2.6%	3.9%	1.3%	3.1%

※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	2015年3月期	2016年3月期	対前期増減 (増減率)	2017年3月期 (計画)	対前期増減 (増減率)
	(a)	(b)	(b)-(a)	(c)	(c)-(b)
NTT事業	965	957	▲ 8 (▲ 0.8%)	915	▲ 42 (▲ 4.4%)
マルチキャリア事業	941	731	▲ 210 (▲ 22.3%)	830	+ 99 (+ 13.5%)
環境・社会 イノベーション事業	552	462	▲ 90 (▲ 16.3%)	670	+ 208 (+ 45.0%)
ICTソリューション事業	477	455	▲ 22 (▲ 4.6%)	685	+ 230 (+ 50.5%)
合計	2,936	2,607	▲ 329 (▲ 11.2%)	3,100	+ 493 (+ 18.9%)

売上高 単位:億円	2015年3月期	2016年3月期	対前期増減 (増減率)	2017年3月期 (計画)	対前期増減 (増減率)
	(a)	(b)	(b)-(a)	(d)	(d)-(c)
NTT事業	956	951	▲ 5 (▲ 0.5%)	935	▲ 16 (▲ 1.7%)
マルチキャリア事業	961	761	▲ 200 (▲ 20.8%)	850	+ 89 (+ 11.7%)
環境・社会 イノベーション事業	458	536	+ 78 (+ 17.0%)	590	+ 54 (+ 10.1%)
ICTソリューション事業	461	445	▲ 16 (▲ 3.5%)	625	+ 180 (+ 40.4%)
合計	2,837	2,695	▲ 142 (▲ 5.0%)	3,000	+ 305 (+ 11.3%)

※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、売掛債権の増加や建物など有形固定資産の取得により1,927億円から1,949億円に増加
- 負債は、ソフト不採算案件に対する工事損失引当金の計上や工事未払金の増加により、665億円から683億円に増加
- 純資産は、利益剰余金の増加により1,261億円から1,265億円に増加(自己資本比率は63.1%)

2015年3月末 B/S

<p style="text-align: center;">資産 1,927億円 (内訳)</p> <p>流動資産 1,342億円 (内現金等 303億円) (内完成工事未収入金等 811億円)</p> <p>固定資産 584億円 (内有形固定資産 303億円)</p>	<p style="text-align: center;">負債 665億円 (内有利子負債 3億円) (内工事未払金 354億円)</p>
<p style="text-align: center;">純資産 1,261億円 (内訳)</p> <p>資本金70億円 資本剰余金259億円 利益剰余金874億円 自己株式▲26億円 非支配株主持分33億円</p>	

2016年3月末 B/S

<p style="text-align: center;">資産 1,949億円 (内訳)</p> <p>流動資産 1,371億円 (内現金等 302億円) (内完成工事未収入金等 821億円)</p> <p>固定資産 578億円 (内有形固定資産 317億円)</p>	<p style="text-align: center;">負債 683億円 (内有利子負債 4億円) (内工事未払金 381億円)</p>
<p style="text-align: center;">純資産 1,265億円 (内訳)</p> <p>資本金70億円 資本剰余金259億円 利益剰余金886億円 自己株式▲26億円 非支配株主持分36億円</p>	

自己資本
1,229億円
自己資本比率
63.1%

※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

	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期 (計画)
自己資本比率	60.0%	63.0%	63.8%	63.1%	64.3%
自己資本利益率(ROE)	4.1%	6.7%	9.5%	3.0%	7.4%

株主還元指標

	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期 (計画)
配当性向	39.2%	22.9%	22.0%	67.2%	26.2%
総還元性向	39.2%	36.7%	22.0%	67.2%	26.2%

設備投資・減価償却費

単位:億円	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期 (計画)
設備投資額	29	32	32	37	83
減価償却費	25	22	24	24	24

※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	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期
営業キャッシュ・フロー	▲ 16	90	186	62
投資キャッシュ・フロー	▲ 15	▲ 27	▲ 38	▲ 36
財務キャッシュ・フロー	▲ 24	▲ 35	▲ 22	▲ 26
フリー・キャッシュ・フロー	▲ 31	63	148	26

現預金等・有利子負債

単位:億円	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期
現金及び現金同等物	139	167	292	291
有利子負債	▲ 10	▲ 5	▲ 3	▲ 4
ネットキャッシュ	129	162	289	287

(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