



# 2017年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2016年11月7日



株式会社ミライト・ホールディングス

## I 2017年3月期第2四半期決算概況

1. 決算概況	3
2. 売上高の詳細	4
3. 営業利益の詳細	4
4. 四半期別業績の推移	5

## II 通期計画

1. 通期計画の見直しについて	7
2. 下期計画(売上高・営業利益)の内訳	8
3. 株主還元・コーポレートガバナンスについて	9

## III 各事業における具体的取組み

1. NTT事業における取組み	11~12
2. マルチキャリア事業における取組み	13~14
3. 環境・社会イノベーション事業における取組み	15~16
4. ICTソリューション事業における取組み	17~18
5. 最近の事業拡大の取組み	19

## IV 参考資料

1. ミライト・ホールディングスの概要	21~22
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	23~24
3. 当社設立から現在までの取組み	25
4. モバイルの市場環境の変化	26
5. 2020年を展望した事業環境の変化	27~28
6. 決算補足資料	29~34

---

注意事項	35
------	----



# I 2017年3月期第2四半期 決算概況

# 1. 決算概況

単位: 億円	2016年3月期 2Q実績 (構成比)	2017年3月期 2Q実績 (構成比)	前期比	
			増減	増減率
受注高	1,244	1,482	+ 238	+ 19.1%
売上高	1,120 (100%)	1,068 (100%)	▲ 52	▲ 4.6%
NTT	378	388	+ 10	+ 2.6%
マルチキャリア	328	287	▲ 41	▲ 12.5%
環境・社会 イノベーション	220	148	▲ 72	▲ 32.7%
ICT ソリューション	193	244	+ 51	+ 26.4%
売上総利益 (売上総利益率)	84 (7.5%)	103 (9.6%)	+ 19 (+ 2.1p)	+ 22.6%
販管費 (販管費率)	98 (8.8%)	112 (10.5%)	+ 14 (+ 1.7p)	+ 14.3%
営業利益 (営業利益率)	▲ 13 (-)	▲ 9 (-)	+ 4 (-)	-
経常利益 (経常利益率)	▲ 11 (-)	▲ 11 (-)	+ 0 (-)	-
四半期純利益 (四半期純利益率)	▲ 12 (-)	▲ 14 (-)	▲ 2 (-)	-
繰越工事高	959	1,161	+ 202	-

## 第2四半期決算のポイント

- 受注高  
⇒受注高は全事業において拡大し1,482億円と過去最高水準  
(対前期 +238億円)

受注高 <単位: 億円>	2016年3月期	2017年3月期	
	2Q実績	2Q実績	対前期増減
NTT	447	484	+ 37
マルチキャリア	342	378	+ 36
環境・社会	218	293	+ 75
ICT	235	327	+ 92
合計	1,244	1,482	+ 238

- 売上高  
⇒前期末繰越工事の減に伴うマルチキャリア、環境・社会イノベーション事業の減により1,068億円と減収(対前期 ▲52億円)

繰越工事高 <単位: 億円>	2015年3月期	2016年3月期	
	実績	実績	対前期増減
NTT	223	228	+ 5
マルチキャリア	230	200	▲ 30
環境・社会	316	242	▲ 74
ICT	65	75	+ 10
合計	835	747	▲ 88

- 売上総利益  
⇒ソフト不採算案件の影響減少等により、103億円と増益(対前期 +19億円)
- 販管費  
⇒M&Aによる増加により112億円と増加(対前期 +14億円)
- 営業利益  
⇒▲9億円(対前期 +4億円)
- 繰越工事高  
⇒受注が順調に推移し、1,161億円と過去最高水準(対前期 +202億円)

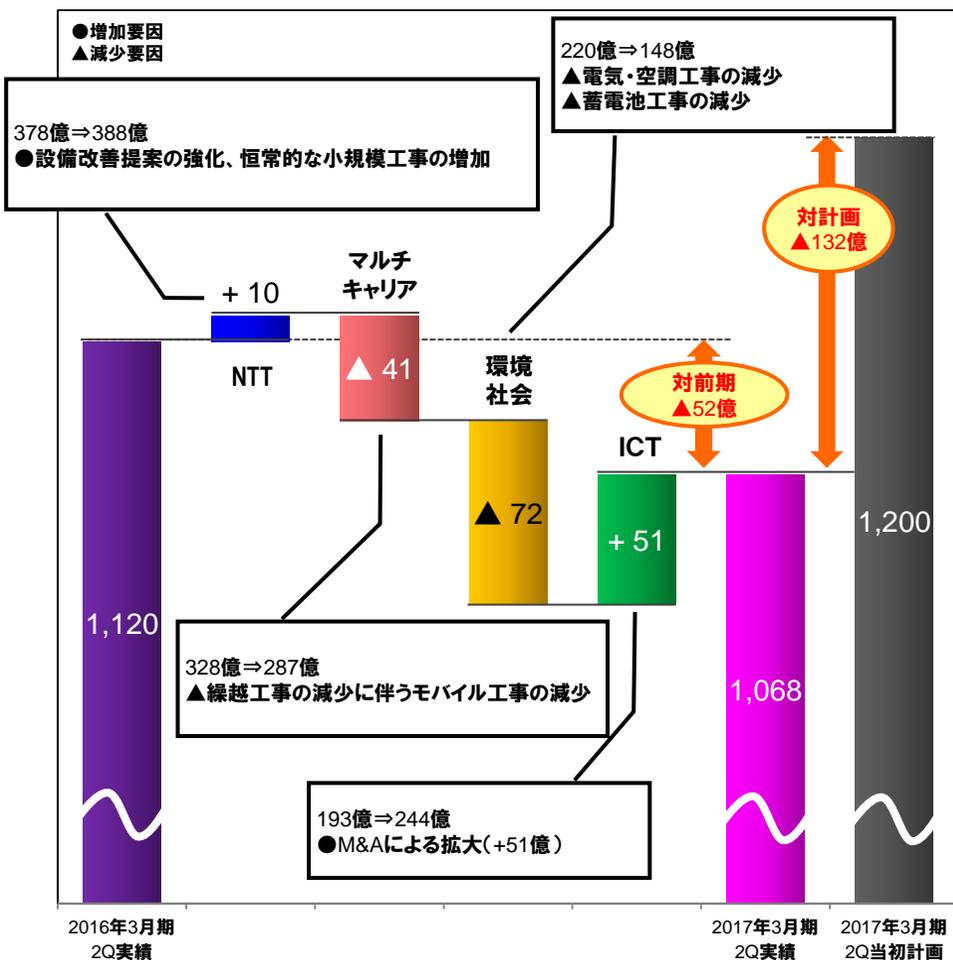
(注)四半期(当期)純利益は「親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益」を指します。(以下のページも同様)

## 2. 売上高の詳細 [対前期増減]

- NTT事業は、設備改善提案、恒常的な小規模工事の拡大により増加
- マルチキャリア事業は、繰越工事の減少に伴いモバイル工事が減少
- 環境・社会イノベーション事業は、電気・空調工事等が減少
- ICTソリューション事業は、M&A企業の業績寄与により増加

### 売上高

(単位: 億円)

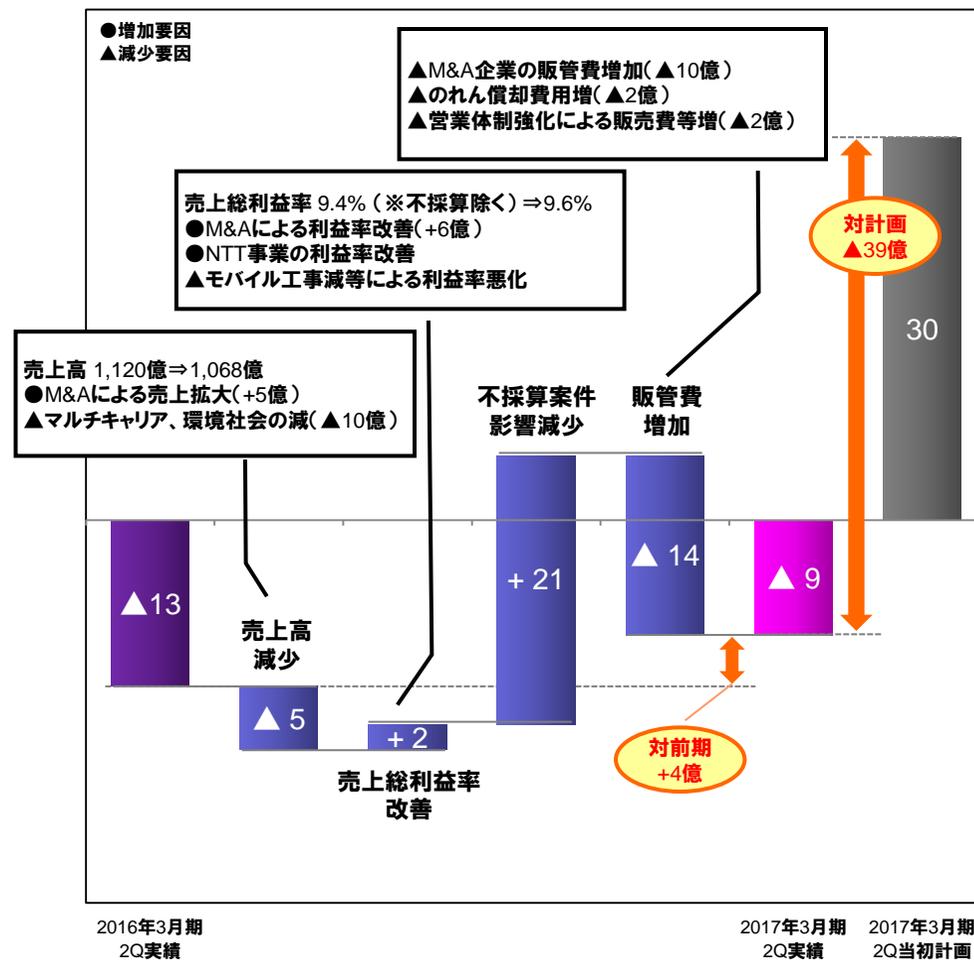


## 3. 営業利益の詳細 [対前期増減]

- マルチキャリア、環境・社会イノベーション事業の売上高減少により、▲5億円の減益
- 売上総利益率は、M&A企業の利益寄与により、+2億円の増益
- ソフト不採算案件の影響が減少したことにより、+21億円の増益
- 販管費は、M&A企業の販管費増加等により、対前期▲14億円の減益

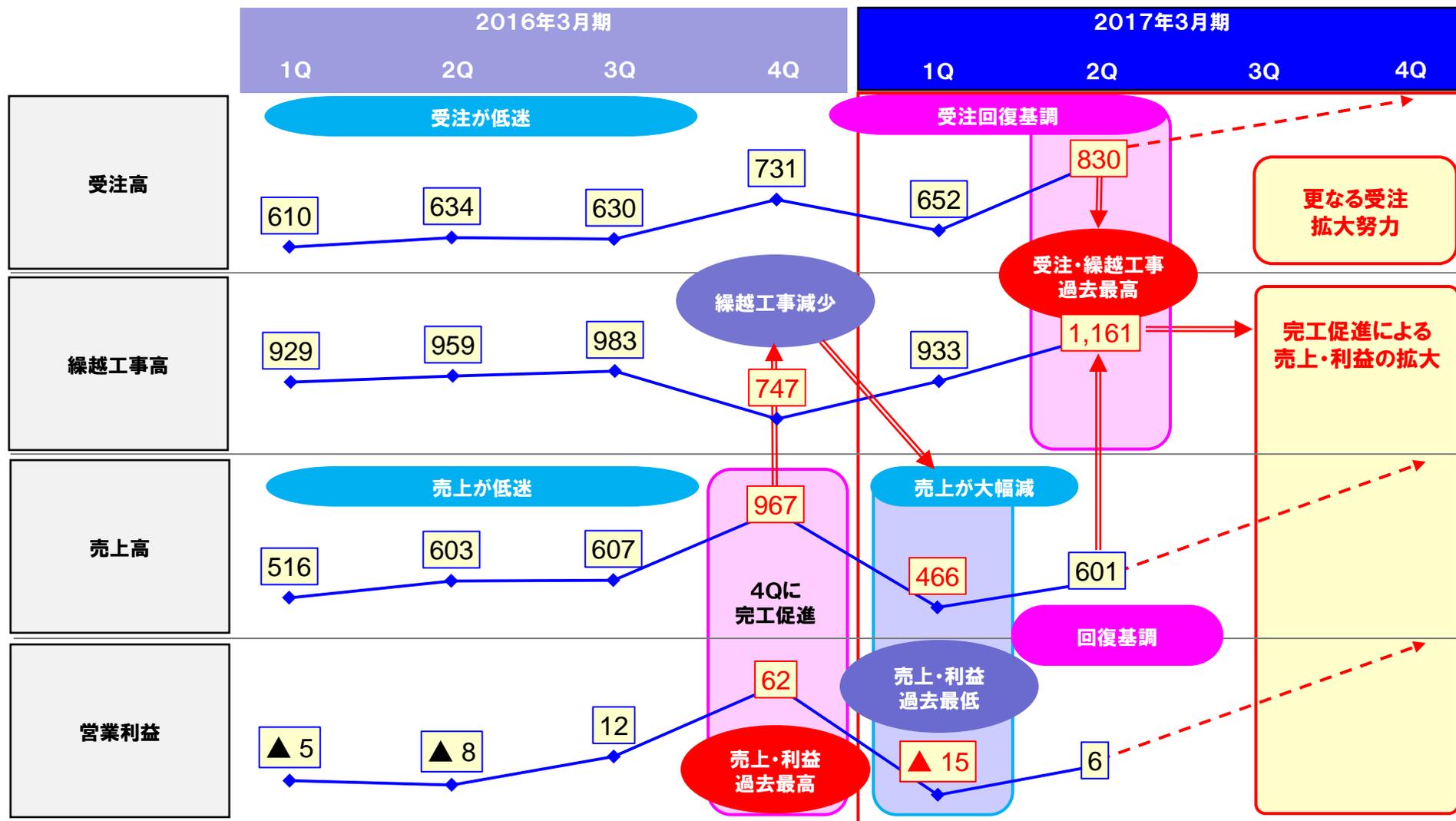
### 営業利益

(単位: 億円)



## 4. 四半期別業績の推移

- 売上高、営業利益は、1Qは低調だったが、2Qは回復基調
- 受注高は、2017年3月期2Q会計期間は過去最高の830億円  
⇒ 繰越工事高も過去最高の水準にあり、今後の完工促進により売上・利益を拡大





## Ⅱ 通期計画

# 1. 通期計画の見直しについて

単位:億円	2016年3月期 実績	2017年3月期			
		当初計画	修正計画	対当初計画 増減	対前期 増減
		(a)	(b)	(c)	(c)-(b)
受注高	2,607	3,100	3,100	± 0	+ 493
売上高	2,695 (100%)	3,000 (100%)	2,800 (100%)	▲ 200	+ 105
NTT	951	935	950	+ 15	▲ 1
マルチキャリア	761	850	785	▲ 65	+ 24
環境・社会 イノベーション	536	590	485	▲ 105	▲ 51
ICT ソリューション	445	625	580	▲ 45	+ 135
売上総利益 (売上総利益率)	258 (9.6%)	375 (12.5%)	335 (12.0%)	▲ 40 (▲ 0.5p)	+ 77 (+ 2.4p)
販管費 (販管費率)	197 (7.3%)	235 (7.8%)	235 (8.4%)	± 0 (+ 0.6p)	+ 38 (+ 1.1p)
営業利益 (営業利益率)	61 (2.3%)	140 (4.7%)	100 (3.6%)	▲ 40 (▲ 1.1p)	+ 39 (+ 1.3p)
経常利益 (経常利益率)	67 (2.5%)	145 (4.8%)	105 (3.8%)	▲ 40 (▲ 1.0p)	+ 38 (+ 1.3p)
当期純利益 (当期純利益率)	36 (1.3%)	93 (3.1%)	68 (2.4%)	▲ 25 (▲ 0.7p)	+ 32 (+ 1.1p)

## 見直しのポイント

- 受注高  
⇒受注高は当初計画3,100億円を維持

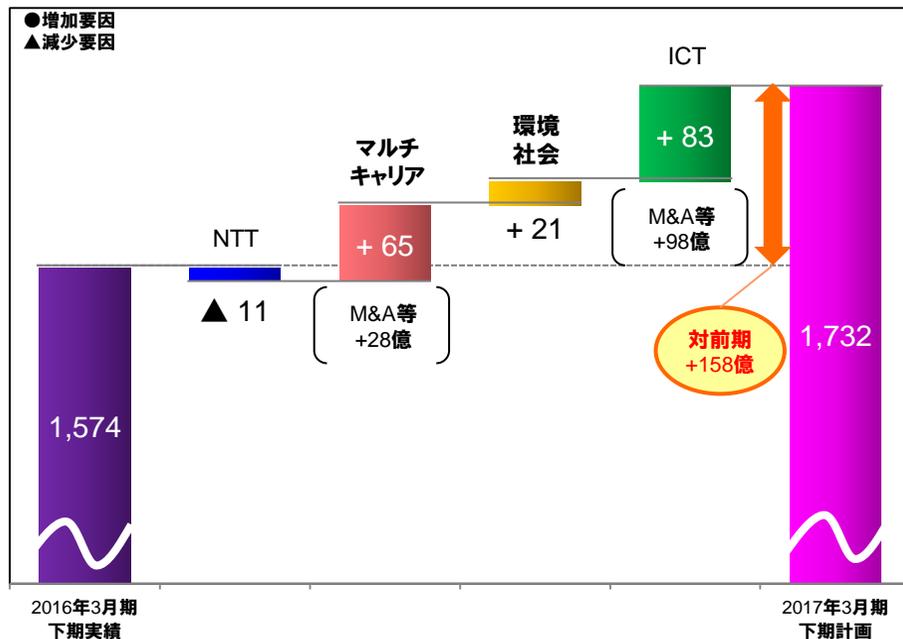
受注高 <単位:億円>	2017年3月期		
	当初計画	修正計画	対当初計画増減
NTT	915	935	+ 20
マルチキャリア	830	830	± 0
環境・社会	670	650	▲ 20
ICT	685	685	± 0
合計	3,100	3,100	± 0

- 売上高  
⇒売上高合計は2,800億円に修正(対当初計画比 ▲200億円)  
・NTT事業は、設備改善提案、土木工事が拡大  
・マルチキャリア事業は、上期のモバイル工事減を反映  
・環境・社会イノベーション事業は、蓄電池工事の減を反映  
・ICTソリューション事業は、上期売上の進捗が低いことを考慮
- 売上総利益  
⇒売上の減少等により、335億円に修正(対当初計画比 ▲40億円)
- 販管費  
⇒当初計画235億円を維持
- 営業利益  
⇒100億円に修正(対当初計画比 ▲40億円)
- 当期純利益  
⇒68億円に修正(対当初計画比 ▲25億円)

## 2. 下期計画(売上高・営業利益)の内訳

- 繰越工事高は1,161億円(対前期 +202億円)と過去最高の水準にあり、下期は完工促進に注力
- 下期は昨年度のソフト不採算案件等に対する工事損失の影響が解消することから、10億円の増益要因
- M&A企業等新規連結子会社(Lantrovision、トラストシステム、ミャンマー)の下期業績寄与により、5億円の増益要因

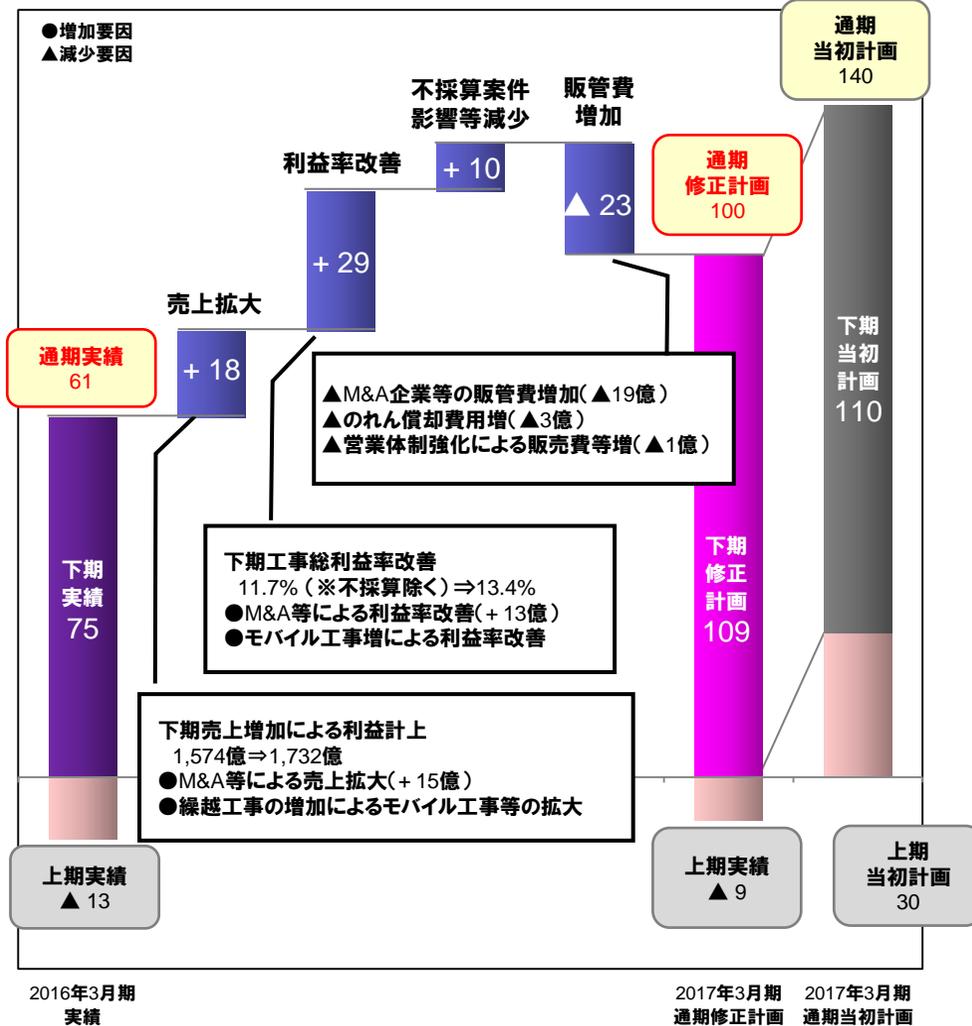
### ■下期売上高の増加要因



### ■繰越工事高の状況

<単位:億円>	2016年3月期		2017年3月期	
	2Q実績	2Q実績	対前期増減	
NTT	292	324	+ 32	
マルチキャリア	244	291	+ 47	
環境・社会	314	387	+ 73	
ICT	107	157	+ 50	
<b>合計</b>	<b>959</b>	<b>1,161</b>	<b>+ 202</b>	

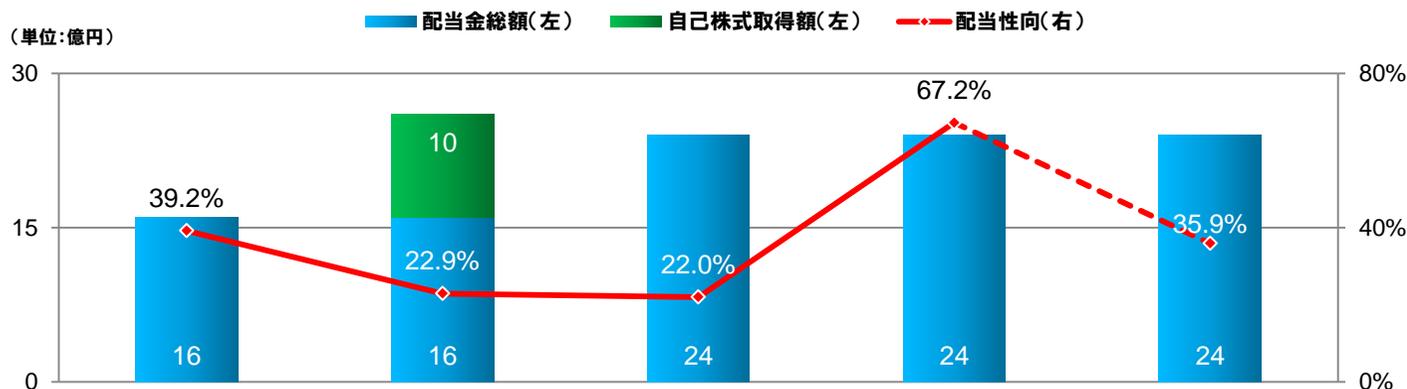
### ■下期営業利益の増加要因



### 3. 株主還元・コーポレートガバナンスについて

- 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
- 今年度の配当金については、前年同様30円(中間配当金15円、期末配当金15円)を維持する方針
- 今年度よりHD、ミライト、ミライト・テクノロジーズの取締役及び執行役員(社外及び非業務執行取締役を除く)を対象に業績連動型株式報酬制度を導入

#### ■ 株主還元の推移



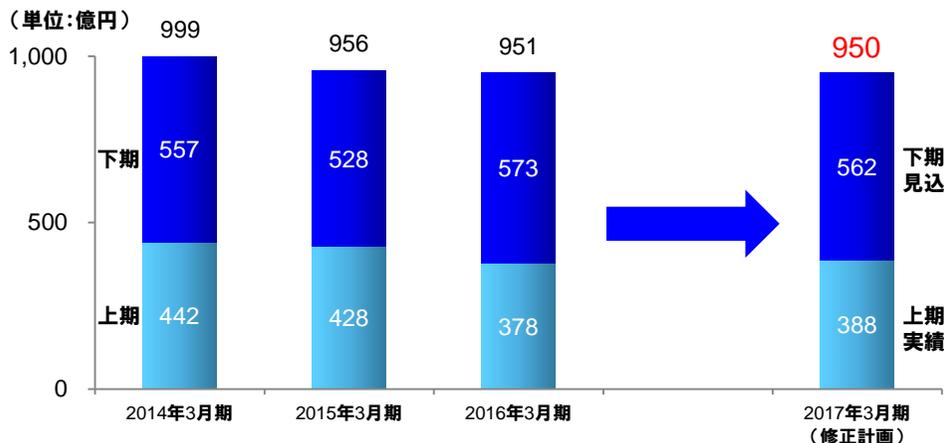
		2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期 (予想)
配当金総額		16億円	16億円	24億円	24億円	24億円
当期純利益		42億円	71億円	111億円	36億円	68億円
1株あたり 年間配当金	中間	10円	10円	15円	15円	15円
	期末	10円	10円	15円	15円	15円
	合計	20円	20円	30円	30円	30円
自己株式取得額		—	10億円	—	—	—
連結配当性向		39.2%	22.9%	22.0%	67.2%	35.9%
連結総還元性向		39.2%	36.7%	22.0%	67.2%	35.9%
ROE		4.1%	6.7%	9.5%	3.0%	5.4%

## Ⅲ 各事業における具体的取組み

# 1. 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、売上維持・漸増を図る
- 事務所統合や施工支援業務集約(設計・オーダー作成・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



(参考)NTT東西及ひんTTコミュニケーションズの設備投資額推移



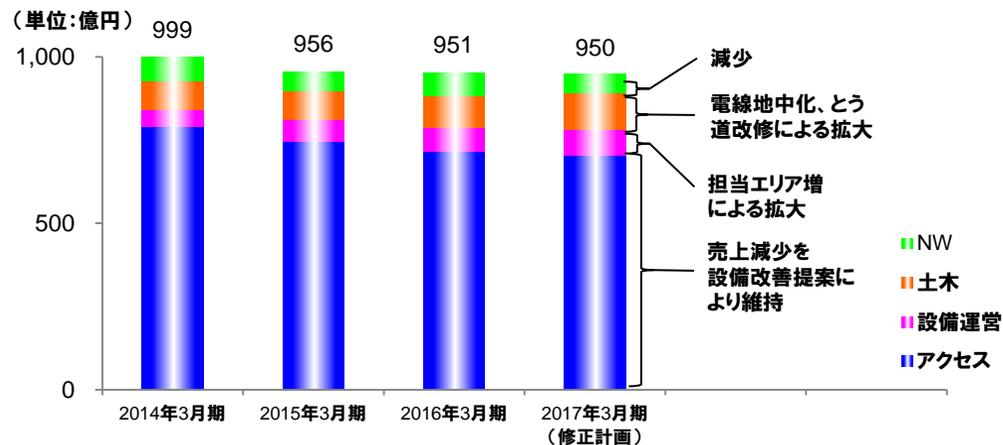
出所:NTT発表資料より当社作成

## ■ 主な取組み状況

	内容
売上拡大	<b>営業強化</b> ・NTTへの <b>設備改善提案</b> (設備の故障・サービスの障害防止) ⇒アクセス (傾斜電柱建替え、吊線更改、ケーブル更改等) ⇒土木(MH補修等)
	<b>土木事業</b> ・ <b>大規模とう道補修工事</b> ⇒今期より新規案件として受注 ・ <b>電線地中化(売上高 前期比 2倍)</b> ・東北復興工事(宮城県、岩手県)
	<b>設備運營業務</b> ・(東)アクセス保守・宅内保守等の受託拡大完了 拡大エリアでの保守継続実施 ・(西)宅内保守の受託本格化(41ビル⇒117ビル)
効率化	<b>拠点集約</b> ・ <b>栃木・茨城・群馬・埼玉エリアの事務所統合効果</b> ⇒効果額 2億円/年 ・東京・千葉・神奈川エリアについては継続検討
	<b>効率化</b> ・ <b>施工支援機能を集約し効率的な運営体制の拡大</b> (千葉、栃木) ・KAIZEN活動の活性化 ⇒グループ全体での情報共有、水平展開による効果創出

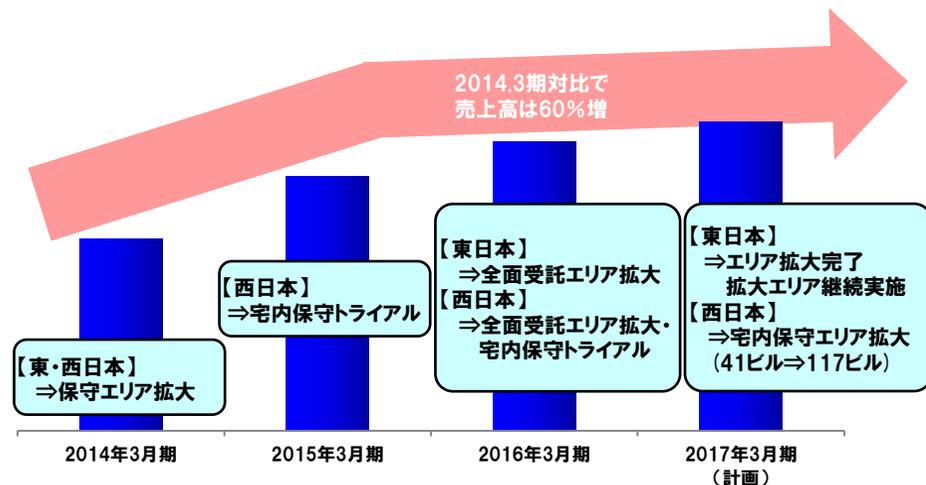
# NTT事業の売上高拡大

## ■ 売上高の詳細



## ■ 設備運營業務

- 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

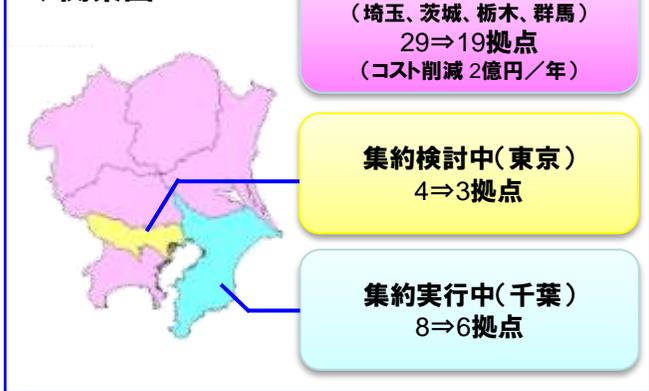


## 事務所統合による効率化施策

- 既に完了している関西圏の事務所統合と合わせて合計で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

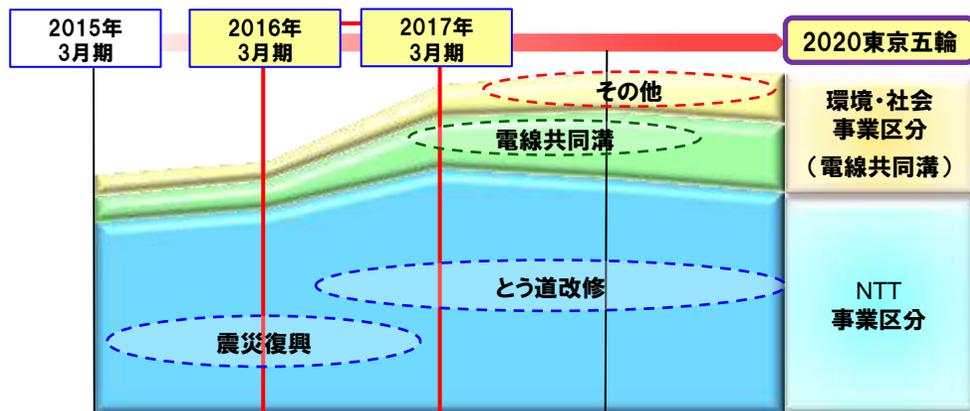


### ◆ 関東圏



## ■ 土木事業

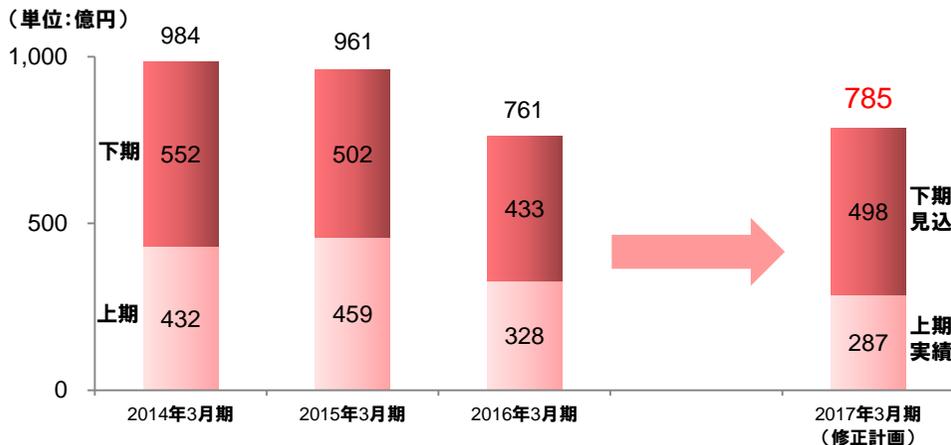
- 東京など都市部においては電線共同溝工事の増加、またNTT事業では、とう道改修工事の増加が期待される



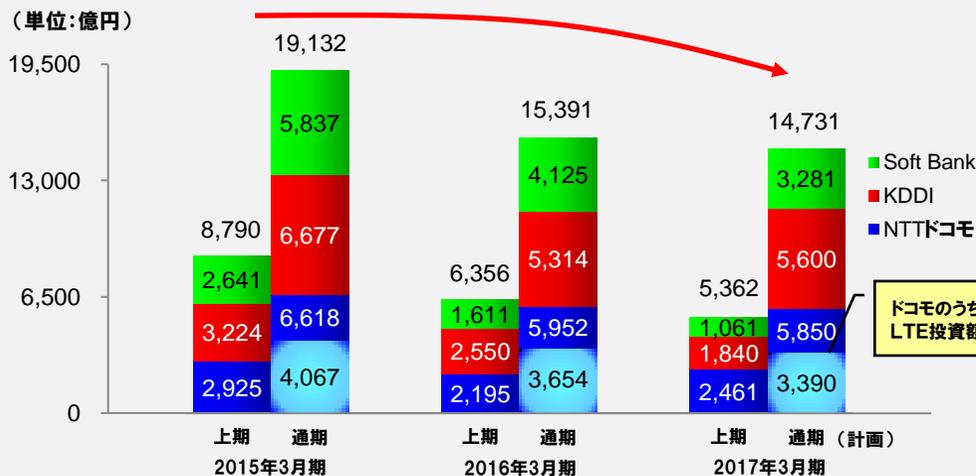
## 2. マルチキャリア事業における取組み

- 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-Advanced、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



### (参考) モバイルキャリア3社の設備投資額の推移

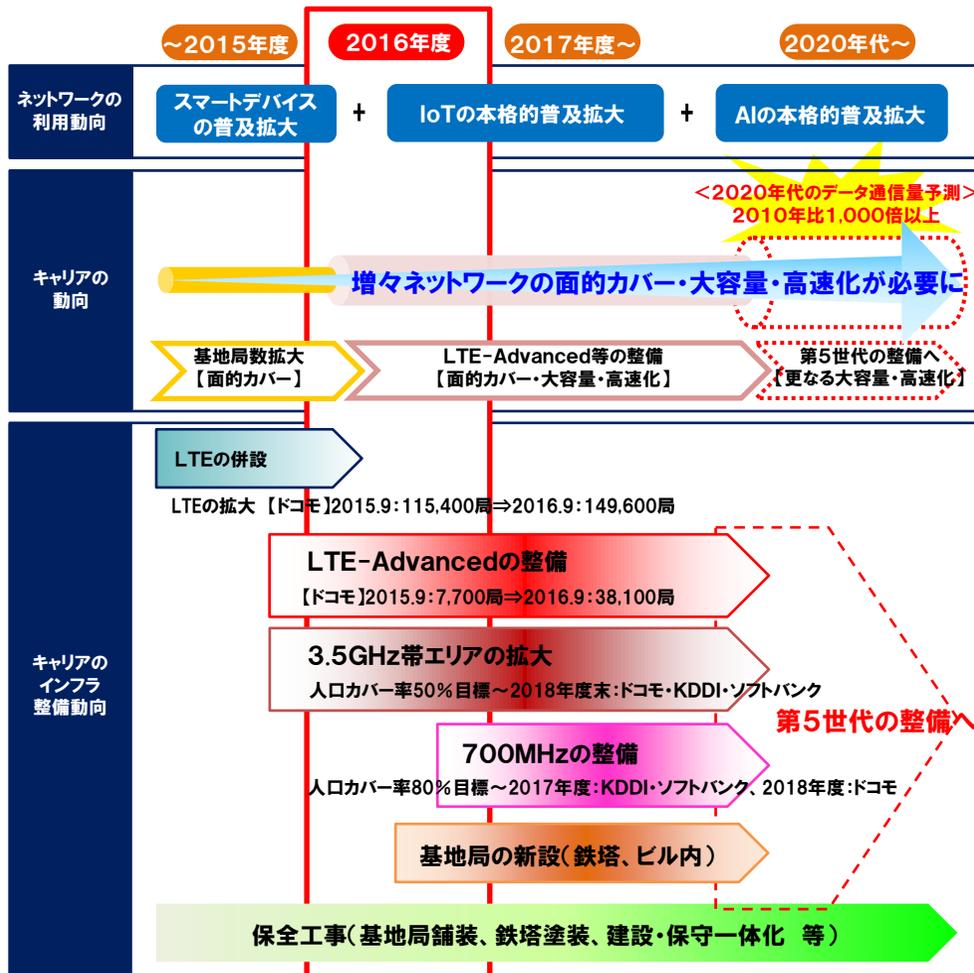


### ■ 主な取組み状況

	内容	
売上拡大	LTE-Advanced等	<ul style="list-style-type: none"> <li>● LTE-Advanced工程の拡大</li> <li>⇒ アドオンセル、3.5GHzアンテナ新設</li> <li>● 今後は700MHz工事も増加する見込み</li> </ul>
	不感地対策	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 都心部のオフィスビル、ホテル、ショッピングセンター等インドア工事への取組み</li> <li>● 首都圏の鉄道等JMCI(A注)への取組み</li> <li>⇒ 首都圏大手私鉄16トンネル他</li> </ul>
	保全工事	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 鉄塔塗装、基地局舗装、バッテリー交換</li> <li>● 建設・保守一体化案件への取組み</li> </ul>
	周辺ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 通信キャリア法人部門との連携</li> <li>● 登録点検業務への取組み</li> </ul>
	グローバル	<ul style="list-style-type: none"> <li>● オーストラリア</li> <li>⇒ ハンドホール工事、FTTN工事</li> <li>● ミャンマー</li> <li>⇒ 携帯電話バックボーン構築工事</li> </ul>
効率化	オペレーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 工事の下期集中と上流工程でのボトルネック解消への対応強化</li> <li>⇒ 支店間等リソースの流動、協力会社増強等</li> </ul>
	生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 工事事務所集約</li> <li>● 管理業務のスリム化</li> </ul>

## モバイル事業の動向

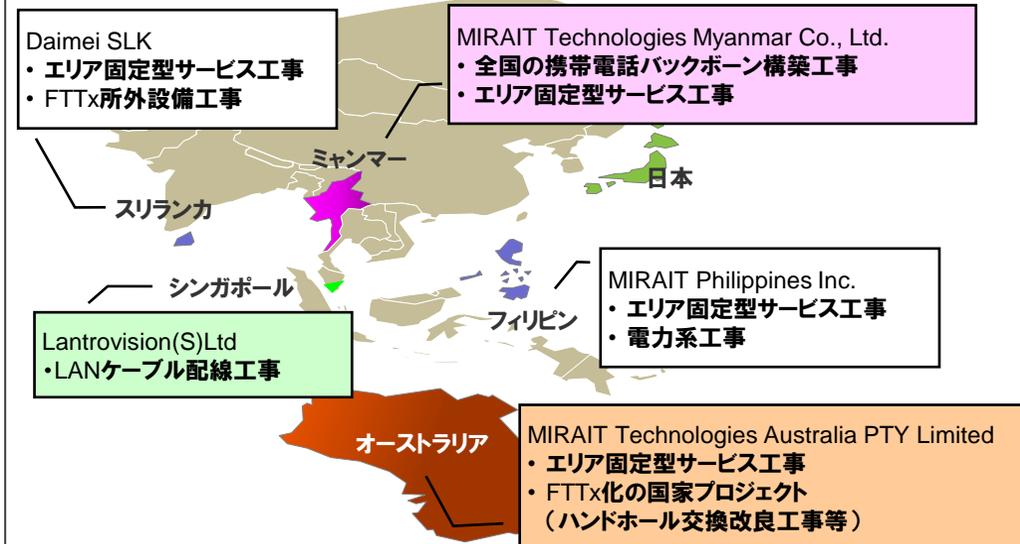
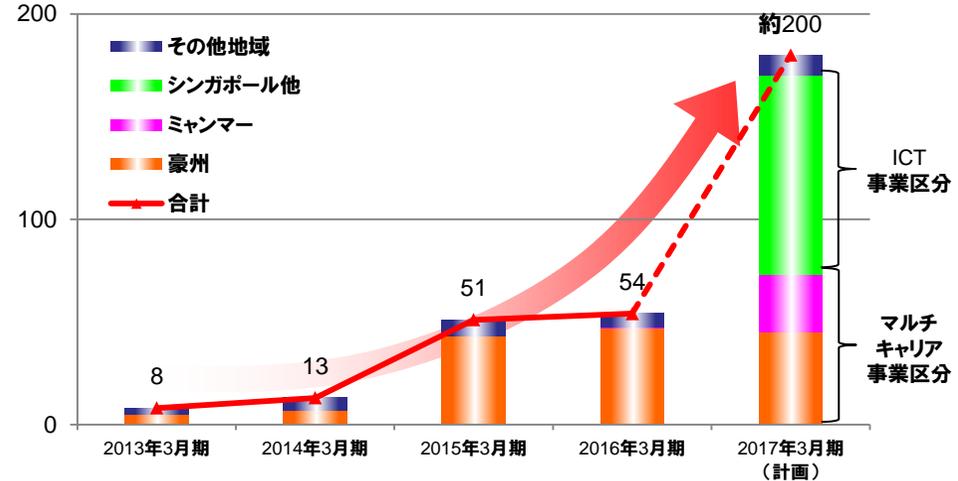
- ▶ LTE-Advanced関連工事(アドオンセル、キャリアアグリゲーション、3.5GHzなど)が本格化  
⇒ 上期は上流工程中心で、下期に本格工事が集中
- ▶ 700MHz工事は今年度末頃から開始される見込み
- ▶ 2020年代には第5世代(5G)方式が開始される見通し



出所:総務省総合通信基盤局公表資料およびNTTドコモ公表資料等より当社作成

## グローバル事業の売上高推移

(単位:億円)

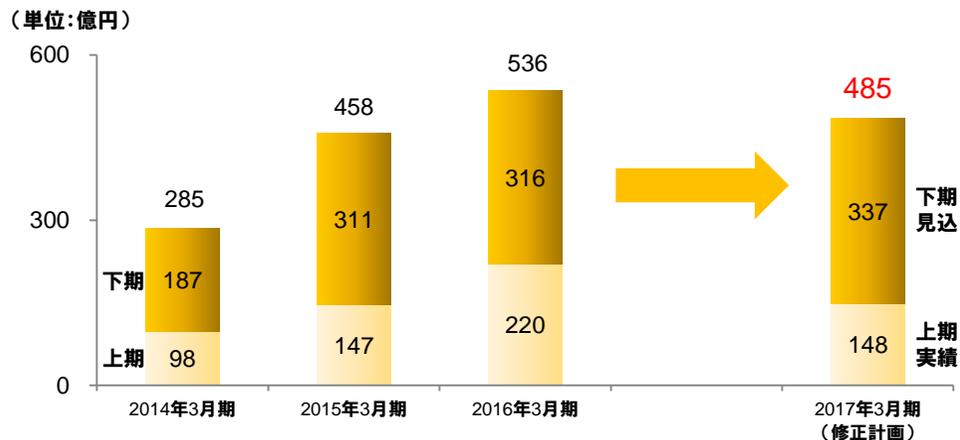


- ※豪州子会社は連結対象
- ※シンガポール子会社は第2四半期より連結子会社化しており、9ヶ月分の業績が連結対象
- ※ミャンマー子会社は第4四半期より連結子会社化予定
- ※フィリピン子会社は持分法適用対象
- ※スリランカ子会社は連結対象外

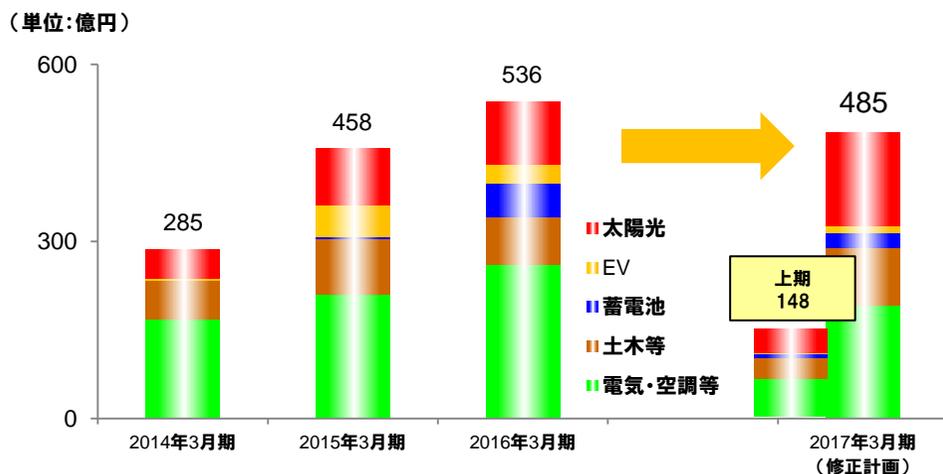
### 3. 環境・社会イノベーション事業における取組み

- 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



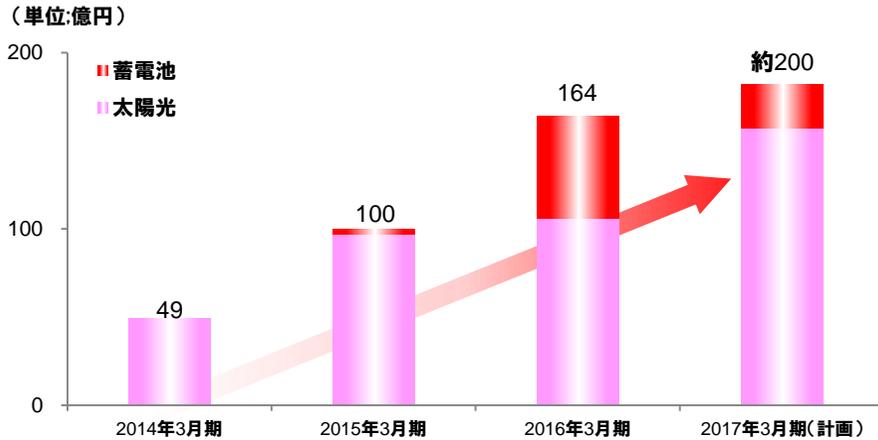
#### ■ 売上高の詳細



#### ■ 主な取組み状況

内容		
新エネルギー	<b>【太陽光】</b> ・ 運送会社、ホームセンター等の屋根型案件拡大 ・ メガソーラーの建設推進 ・ O&M事業の拡大 ⇒ 現在12案件実施(3億円/年)	 太陽光工事
	<b>【蓄電池】</b> ・ 協業体制によるスタートが下期にずれ込む ・ 顧客(一般家庭)受付や工事会社等との調整を行う コンタクトセンタとスマートシステムを構築	 蓄電池
土木工事等	・ 東京都等からのCCBOX工事 ・ 米軍施設整備工事	 電線地中化
電気・空調	・ トンネル照明、非常警報工事 ・ 地方自治体のLED設置工事(道路照明、安全灯) ・ 郵政関連施設等の空調工事	 地下空調設備

## 太陽光+蓄電池工事の売上高推移

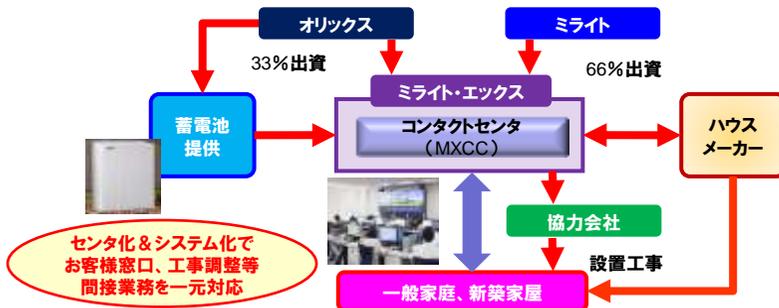


## 太陽光EPC及びO&Mビジネスの拡大

- 投資促進税制を活用した発電所の建設機会を捉え完工高を増大
- メガソーラーから屋根型など中小規模まで対象規模を拡大
- 太陽光発電所のパフォーマンス向上を目的とした改造工事やO&Mビジネス拡大

## 蓄電池工事

- オリックスとの合併会社ミライト・エックスを設立
- 2019年問題(注)をにらんで、住宅用太陽光、蓄電池、HEMSをセットに自家消費型市場を開拓
- コンタクトセンタを開設することによりデリバリー業務の最適化を実現

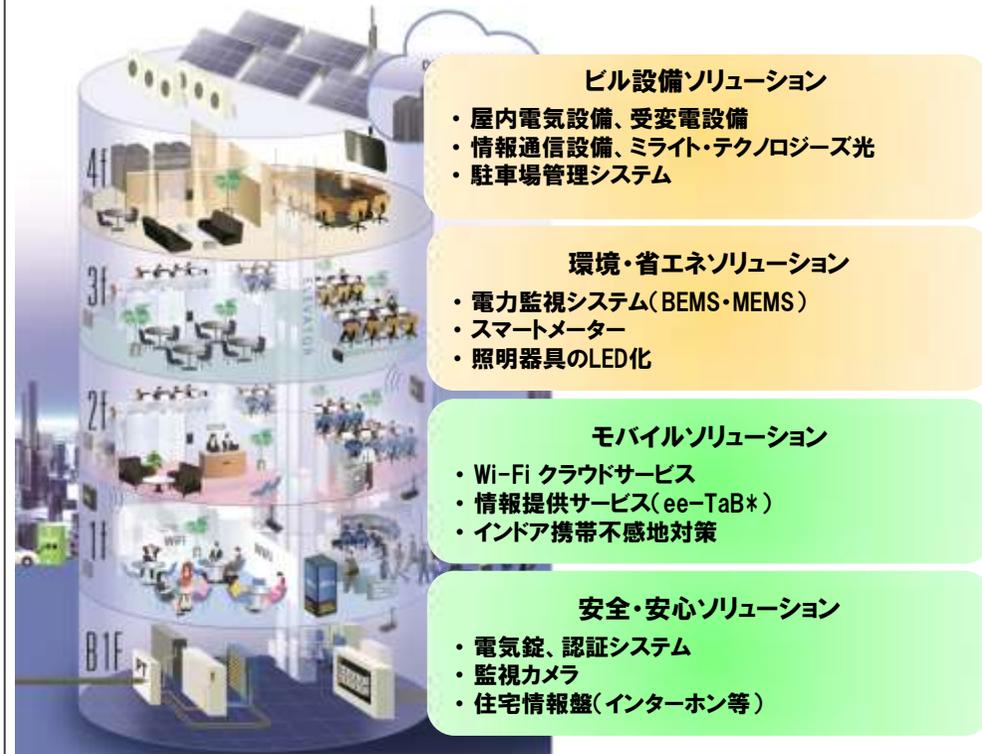


(注) 住宅用太陽光発電の買取制度が終了すること

## ビルソリューションの取組み

### 理想のビル/オフィスを実現するソリューションの提供

- ターゲット市場  
⇒ これからの有望市場である、既築ビルのリニューアルニーズをターゲット
- ソリューション提供  
⇒ 業務の最適化、品質、コストなどのソリューションメニューを計画検討から設計・施工・運用まで総合的に支援
- アライアンスによる強化  
⇒ アライアンスパートナーからの技術を取り込むことにより、メニューを補完拡充 (IoT技術分野との連携)

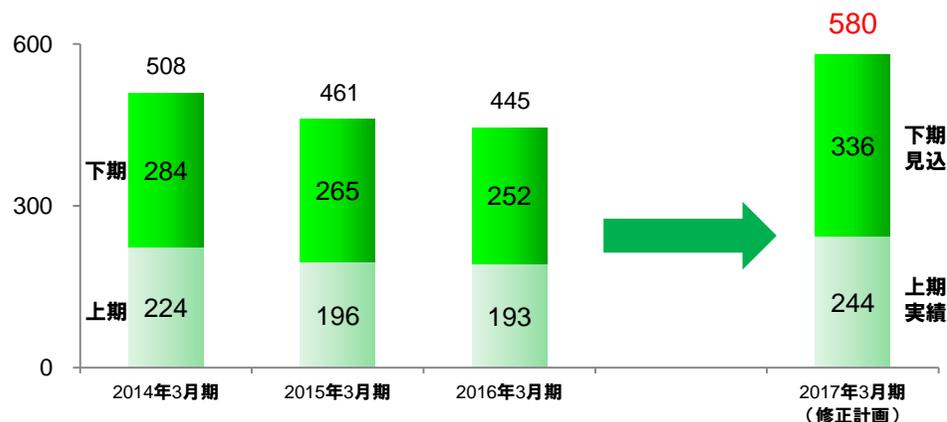


## 4. ICTソリューション事業における取組み

- チャンネル営業を強化し、**学校・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)**
- 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(2018年度からの事業開始に向け、今年度より建設に着手)**

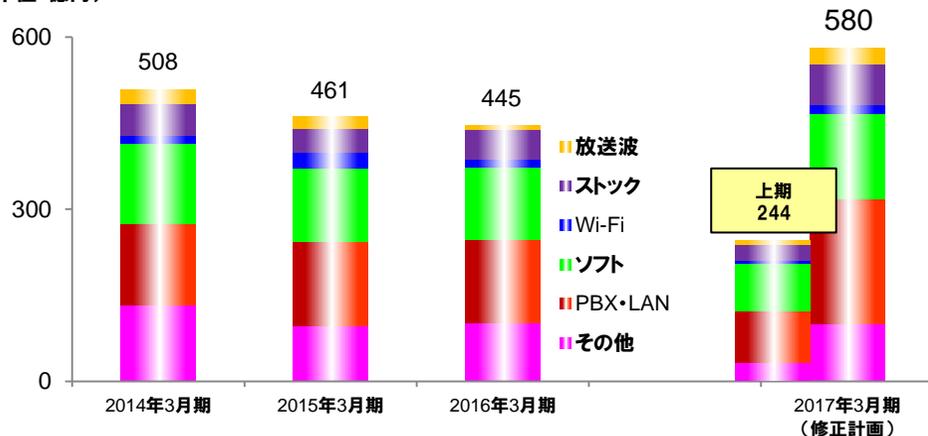
### ■ 売上高推移

(単位:億円)

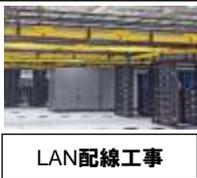


### ■ 売上高の詳細

(単位:億円)



### ■ 主な取組み状況

内容	
Wi-Fi/ 無線設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>● スタジアムWi-Fi工事の拡大 ⇒Jリーグサッカー場、ドーム球場</li> <li>● 多店舗ユーザ、小中高校への導入促進</li> <li>● 自治体の防災行政無線整備工事拡大</li> </ul>  <p>防災行政無線</p>
LAN/PBX/ 通信設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 文教系のネットワーク更改工事等の拡大</li> <li>● <b>データセンターLAN配線工事(国内・海外)</b></li> <li>● 大阪国際(伊丹)空港ターミナルビル工事</li> </ul>  <p>LAN配線工事</p>
700MHz 対策	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>TV受信障害対策工事</b> (今年度見込 売上 約20億円) ⇒ミライトは全国の約1/3(主に東日本エリア)の対策を担当</li> </ul>  <p>対策作業</p>
ソフト	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受託業務の拡大 ⇒国保・年金、人事給与、通信系システム</li> <li>● コンタクトセンターソリューションの拡大 ⇒WFMシステムの導入促進(現在66社239拠点に導入)</li> <li>● <b>トラストシステムのM&amp;Aによる銀行・証券システムの拡大</b></li> </ul>
ストック ビジネス等	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 海外通信キャリア向けコンタクトセンタ</li> <li>● <b>データセンターの建設</b> ⇒2018年度より事業開始予定</li> <li>● <b>ホープネットの子会社化による技術者派遣事業の拡大</b></li> </ul>

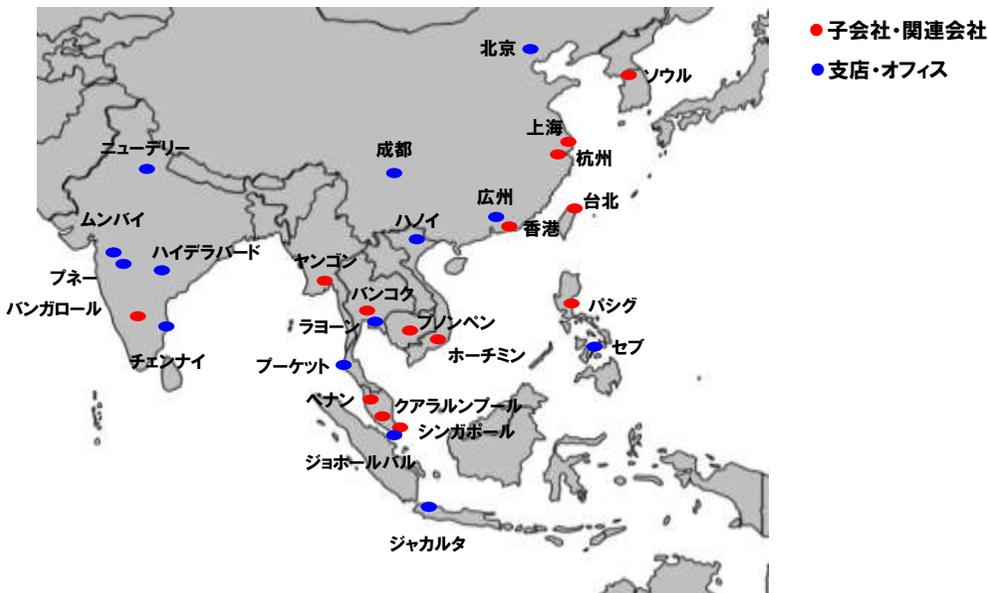
## Lantrovision社による海外展開

- ▶ 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「Lantrovision」を2016年6月に完全子会社化
- ▶ 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である同社とのシナジーを促進
- ▶ 2016年6月期決算は売上高128億円、営業利益11億円
- ▶ 2017年3月期は9ヶ月分の連結であり、営業利益3億円が寄与(※のれん償却等含む)

## ■今後の戦略

営業シナジー	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本企業のアジア進出に関する営業連携</li> <li>・多国籍企業の日本拠点に対する営業連携</li> </ul>
技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各種国際資格取得による国際標準エンジニアリングサービス分野に関する技術支援</li> </ul>
エリア	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アジア地域及び中東エリアへのビジネス基盤の強化・拡大</li> </ul>
業務拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地下鉄、電力会社等公共分野への取引拡大</li> </ul>

## ■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



## コンセッション案件への取組み

- ▶ 大阪国際(伊丹)空港の設備管理を行っている、AEメンテナンス(株)の自営通信業務の指定工事会社として参入
- ▶ 関西国際空港においても、関西国際空港情報通信ネットワーク(株)の自営通信業務の維持メンテナンス工事に参入  
⇒グループ協業体制を強化し、最適な施工体制を構築



(イメージ)

(参考)PPP/PFI推進アクションプラン(概要)

新たなビジネス機会の拡大、地域経済好循環の実現、公的負担の抑制を図り、経済・財政一体改革を推進

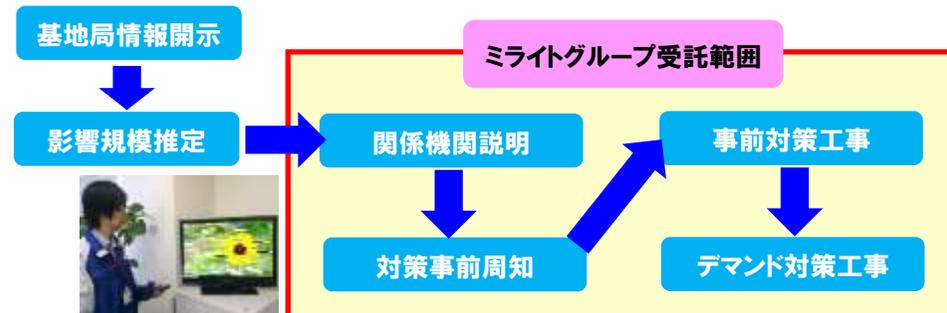
⇒事業規模目標 総額21兆円(平成25~34年度の10年間)

⇒2020年度までの基礎的財政収支の黒字化に寄与

出所:内閣府公表資料より当社作成

## 700MHzTV受信障害対策工事

<TV受信障害対策工事の流れ>



(参考)700MHz対応基地局の開設計画

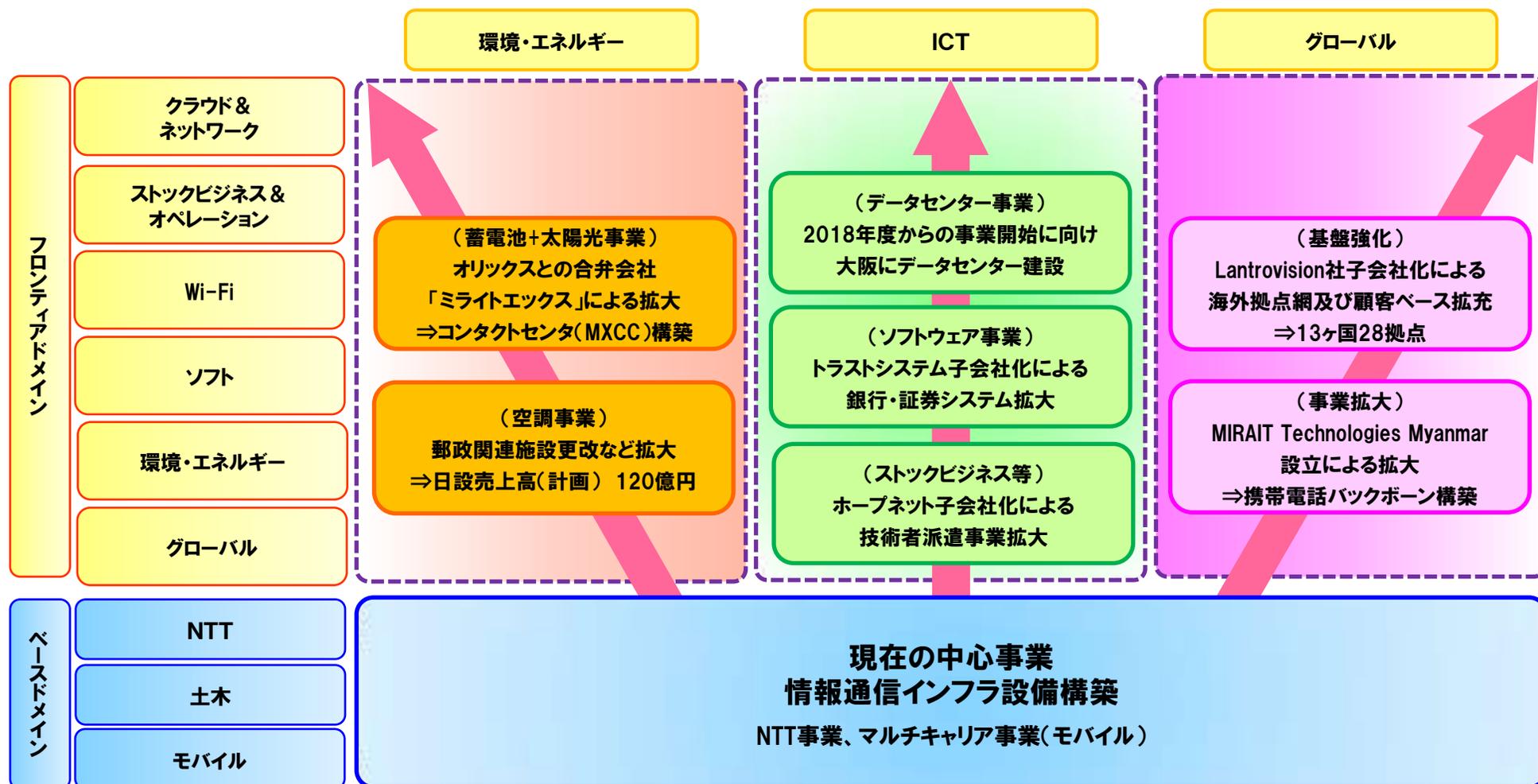
全ての管内で人口カバー率80%を達成する時期

⇒(2017年度) KDDI、ソフトバンク (2018年度) NTTドコモ

出所:総務省総合通信基盤局公表資料より当社作成

## 5. 最近の事業拡大の取組み

- 現在の中心事業である情報通信インフラの設備構築で培った技術をベースに**フロンティアドメイン**を拡大
- 事業拡大にあたっては**M&Aも積極的に活用**(Lantrovison社、トラストシステム等)





## IV 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】 32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、ミャンマー他)
連結子会社数 (2016年9月末現在)	51社
従業員数 (2016年9月末現在)	【連結】8,592名 (ミライトHD 98名) (ミライト 連結 4,657名) (ミライト・テクノロジーズ 連結 2,850名) (MIRAIT Singapore 連結 987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

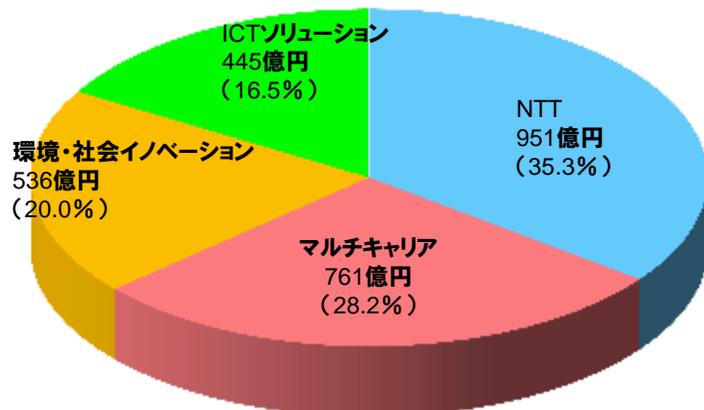
## (2)事業構成

- 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

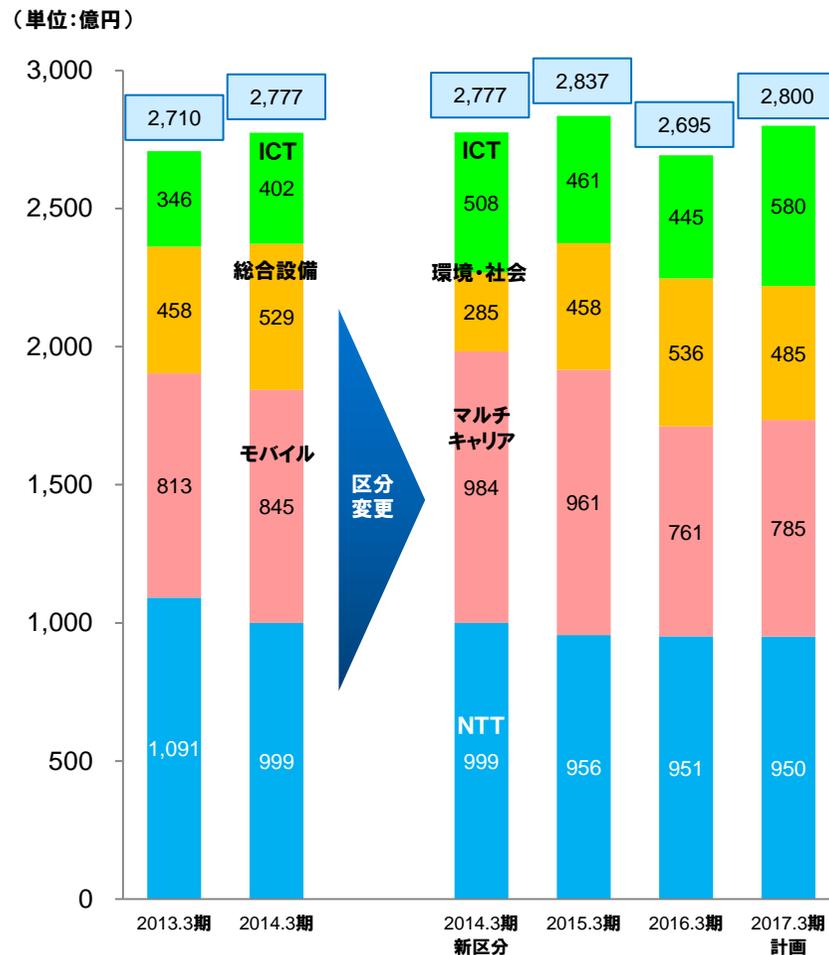
### ■事業の内容

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



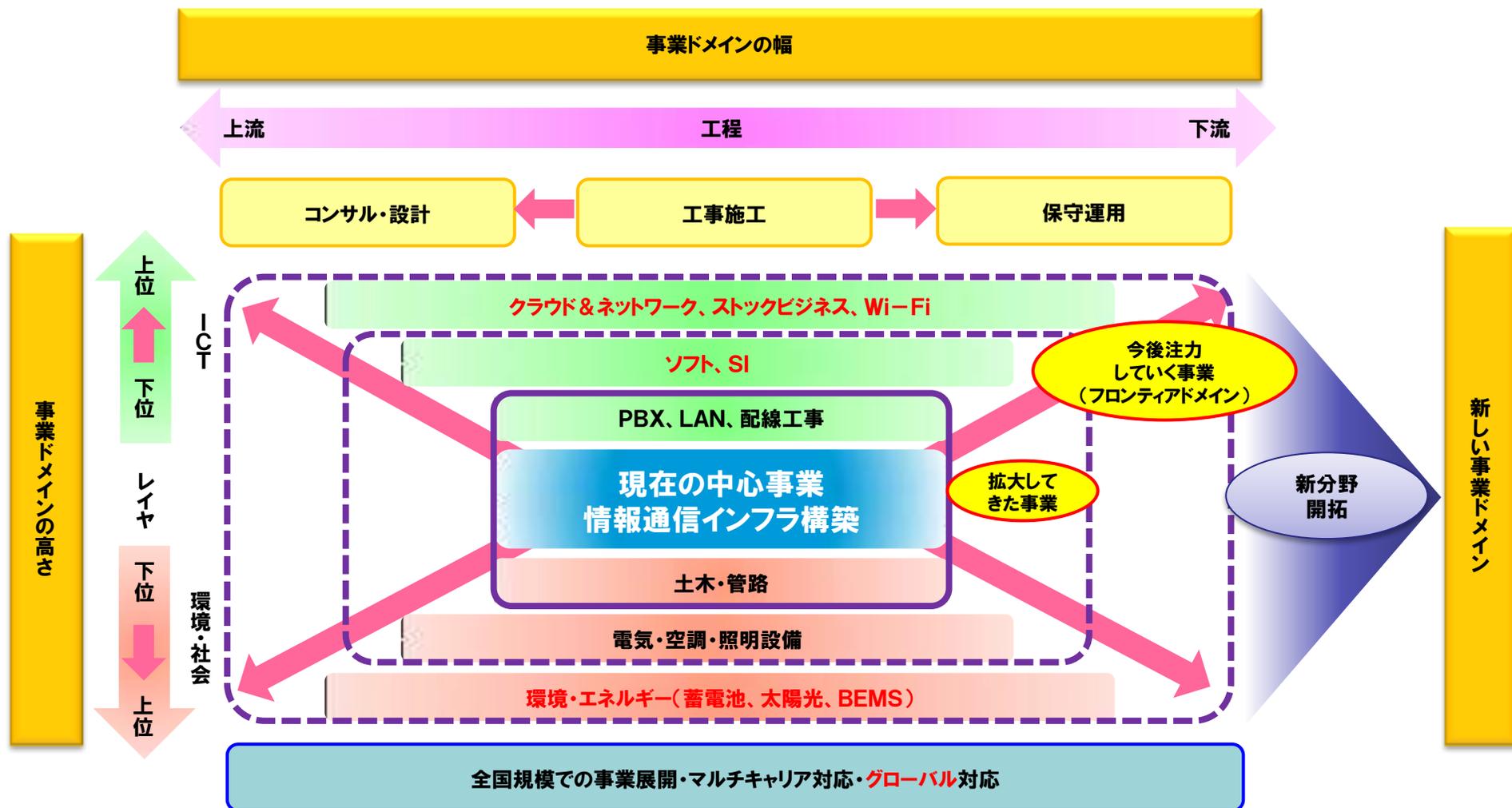
### ■事業別売上高の推移



## 2. 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

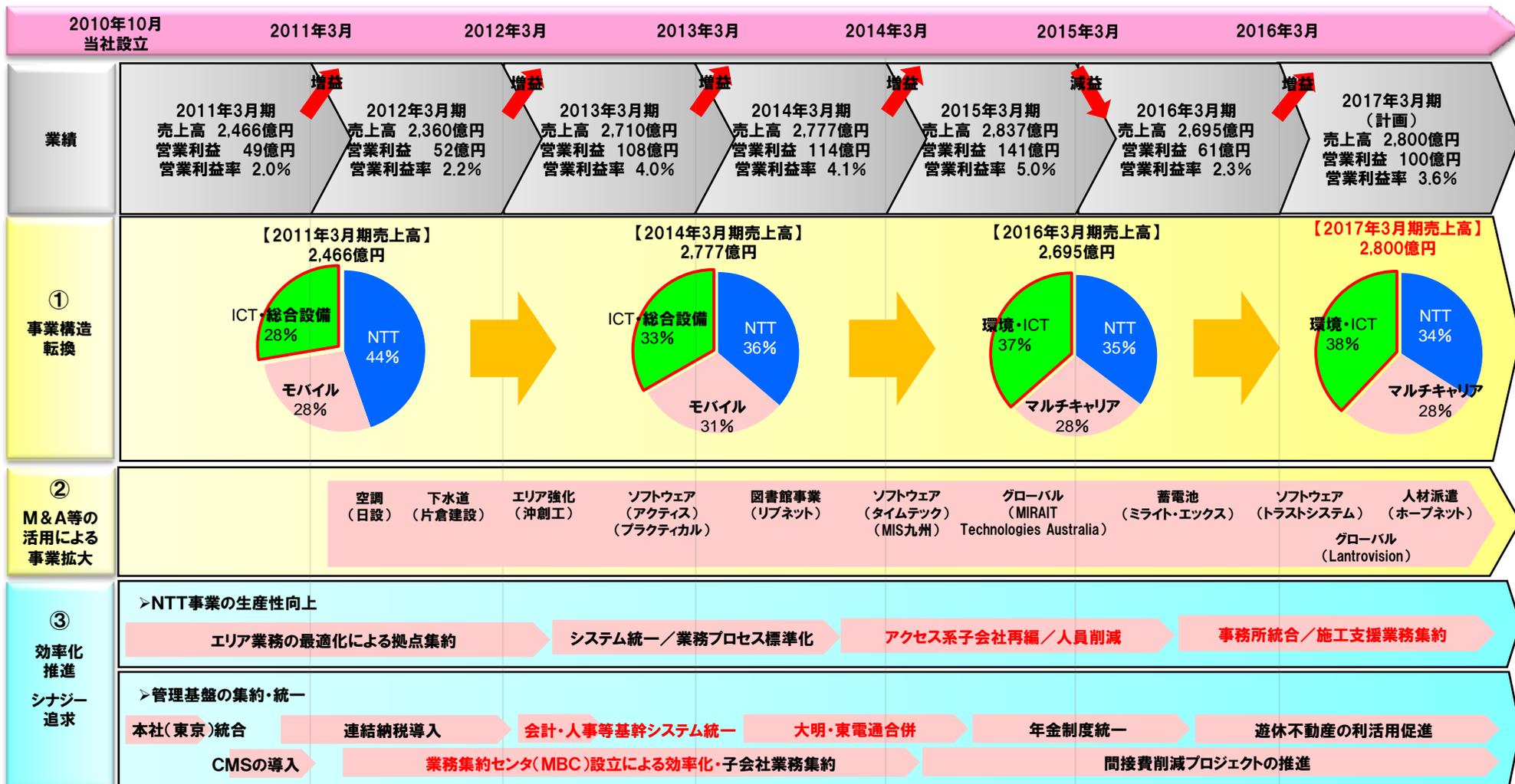


ドメイン	ゾーン	スマートオフィス	スマートタウン	スマートハウス
クラウド & ネットワーク		<ul style="list-style-type: none"> <li>セキュリティ(監視カメラ、ネットワーク監視)</li> </ul>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>PBX(クラウド)</li> <li>LAN、サーバ、ネットワーク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>防災ネットワーク</li> <li>センサーネットワーク</li> <li>IoT(スマートメーター)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

### 3. 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



# 4. モバイルの市場環境の変化

		～2015年度		2016年度		2017年度以降	
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		データ通信量の急増			
通信方式		LTE		LTE-Advanced ~			
		通信速度 ~225Mbps ~300Mbps		~370Mbps 500Mbps超		~1Gbps~	
LTE/ LTE- Advanced 等	NTTドコモ	▲2015.3 基地局数 97,400局 (うちPREMIUM 4G対応 900局)		▲2016.9 基地局数 149,600局 (うちPREMIUM 4G対応 38,100局)		▲2017.3 500Mbps(256QAM)サービス開始予定	
	KDDI	▲2015.4 CA(225Mbps)サービス開始		▲2016.5 370/375Mbps サービス提供開始 ▲2016.9 東名阪約360都市で337.5Mbps超エリアを展開 ▲2016.6 300Mbps超エリア798都市		▲2017年3月以降 682Mbps(4X4 MIMO)サービス開始予定	
	ソフトバンク	▲2015.10 CA(300Mbps)サービス開始		▲2015.12 「SoftBank Air」提供開始		▲2016.9 Massive MIMO提供開始(全国43都市100局より順次拡大) ▲2016.11 256QAM提供開始(全国主要都市の一部より順次拡大)	
周波数 イベント	割当 周波数	700MHz	NTTドコモ KDDI ソフトバンク		▲2015.5 一部エリアでサービス開始 (NTTドコモ)		▲2017年度人口カバー率 80%目標(KDDI、ソフトバンク) ▲2018年度人口カバー率 80%目標(NTTドコモ)
		3.5GHz帯	NTTドコモ KDDI ソフトバンク		▲2016.9 全国82都市に展開(NTTドコモ) ▲2016.4Q 3.5GHz帯エリア 約160都市以上(NTTドコモ)		▲2018年度末人口カバー率 50%超目標(3社)
		6GHz以上 S 6GHz以下	未定				2020年までに携帯電話や無線LAN等の周波数として確保する目標
		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)			

(注)1.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

2.「256QAM」は、情報の密度を高めて一度に運べるデータ量を増加させる技術のこと

3.「4X4 MIMO」は、端末と基地局双方に4本ずつアンテナを使うことで、一度に運べるデータ量や速度を向上させる技術のこと

4.「Massive MIMO」は、1局あたりの基地局の容量を大容量化し、一度に運べるデータ量や速度を向上させる技術のこと

出所:各種公表資料等より当社作成

# 5. 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

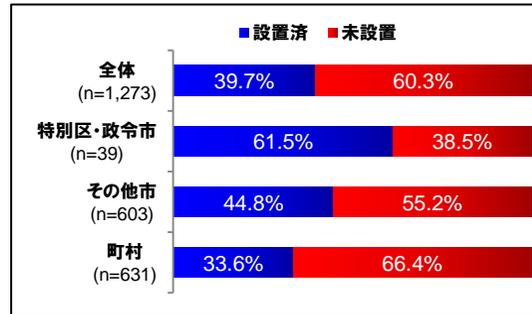
ミライトグループにフォローの風

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

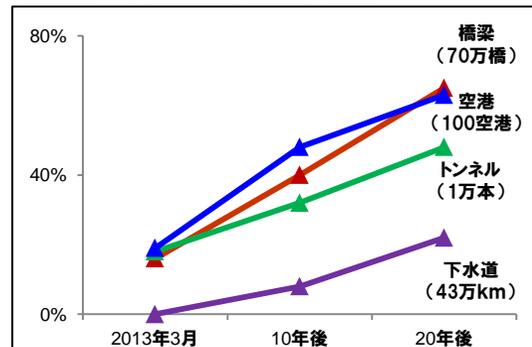
		~2015年	2016年	2017年	2020年~	
社会インフラ	東京オリンピック パラリンピック <b>NEW</b>	インバウンドビジネス	フリーWi-Fi	デジタルサイネージ	セキュリティ	
		無電柱化/CCBOX		オリンピック関連施設		
	再開発事業	東京都内の再開発(新宿、渋谷、大手町、豊洲)		交通網整備(地下鉄、BRT、新道路等)		
		東北集中復興				
	老朽インフラ	高速道路・橋梁・下水道等の老朽化対策				
	交通システム	EV・PHV車/EV充電ステーション		ITS(Intelligent Transport Systems)		
	環境・エネルギー	BEMS/HEMS	<b>NEW</b> 電力小売自由化	ガス小売自由化	発送電分離	
		太陽光発電	<b>NEW</b> 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



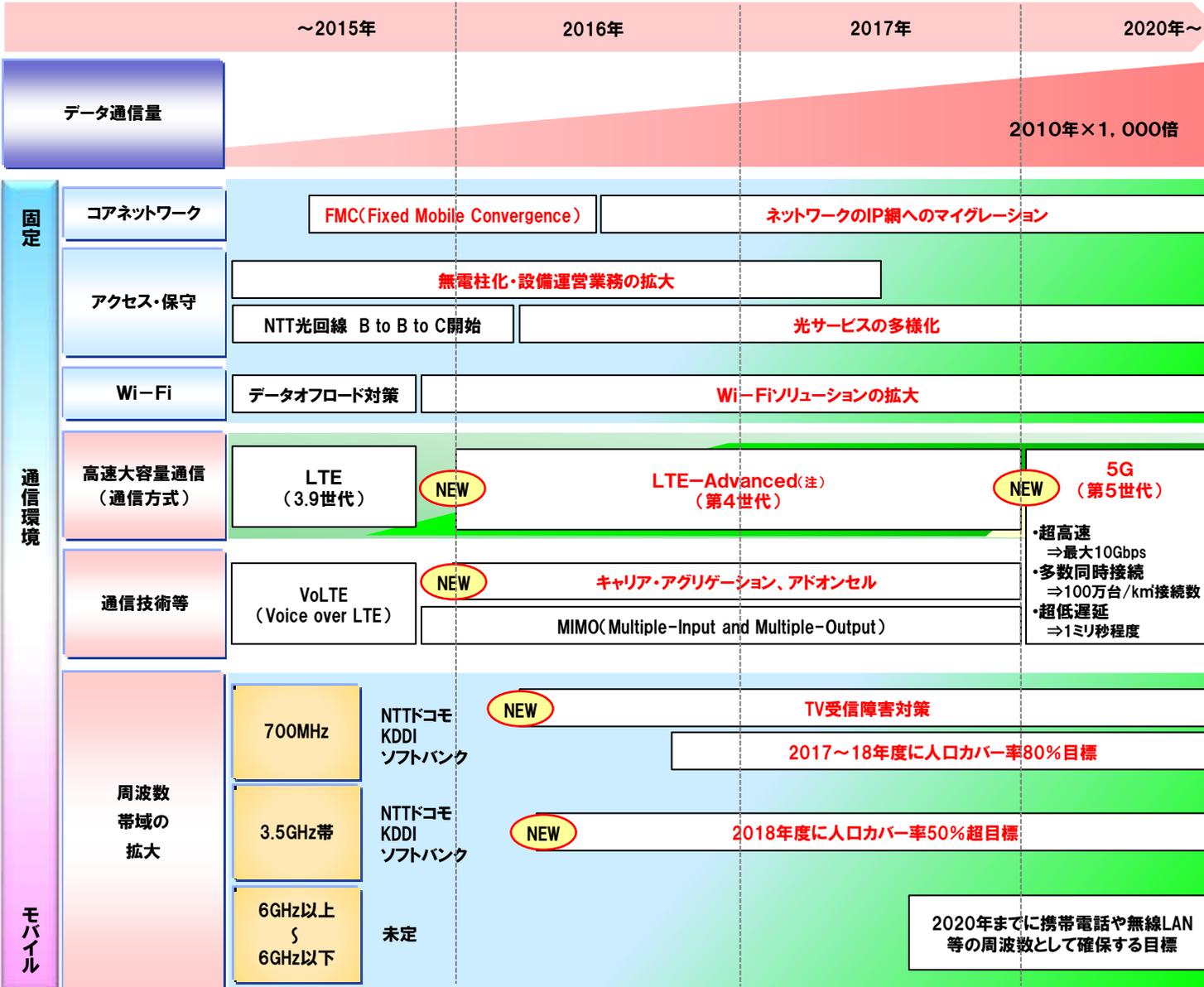
出所: 全国地域情報化推進協会資料より当社作成

(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



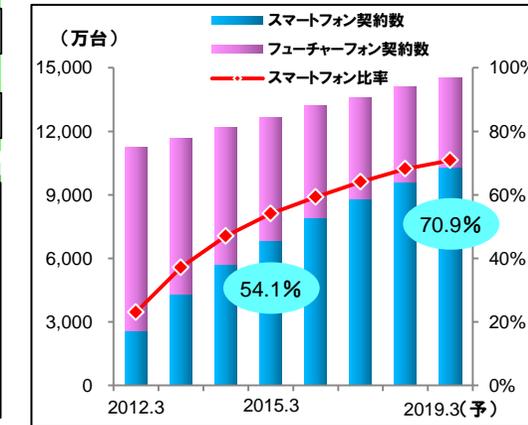
(注)LTE-Advancedは、第4世代(4G)に位置付けられる携帯電話の標準規格の一つ。キャリアアグリゲーションなどの技術を組み合わせることで、安定した高速大容量通信を可能とする。

## (世界)インターネットにつながるモノの数(IoT)の推移・予測



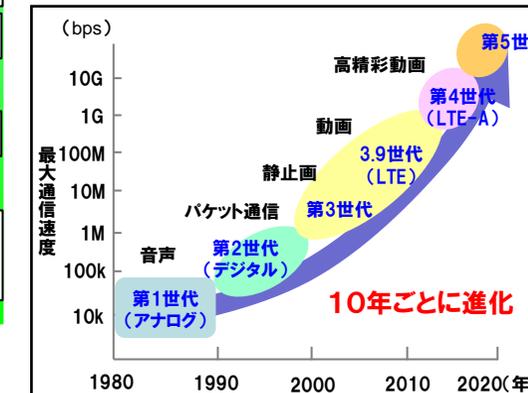
出所:総務省資料より当社作成

## (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

## 6. 決算補足資料

### (1)業績の推移

単位:億円	2013年3月期 2Q実績	2014年3月期 2Q実績	2015年3月期 2Q実績	2016年3月期 2Q実績	2017年3月期 2Q実績
受注高	1,341	1,379	1,481	1,244	1,482
売上高	1,165	1,197	1,231	1,120	1,068
売上総利益	128	120	154	84	103
売上総利益率	11.1%	10.1%	12.5%	7.5%	9.6%
販管費	91	92	94	98	112
販管費率	7.9%	7.8%	7.7%	8.8%	10.5%
営業利益	37	27	59	▲ 13	▲ 9
営業利益率	3.2%	2.3%	4.8%	—	—
経常利益	42	31	62	▲ 11	▲ 11
経常利益率	3.6%	2.6%	5.1%	—	—
四半期純利益	0	17	39	▲ 12	▲ 14
四半期純利益率	0.1%	1.5%	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	2016年3月期 2Q実績	2017年3月期 2Q実績	対前期増減 (増減率)	2016年3月期 通期実績	進捗率	2017年3月期 通期計画	進捗率
	(a)	(b)	(b)-(a)	(c)	(a)/(c)	(d)	(b)/(d)
NTT事業	447	484	+ 37 (+ 8.3%)	957	46.7%	935	51.8%
マルチキャリア事業	342	378	+ 36 (+ 10.5%)	731	46.8%	830	45.5%
環境・社会 イノベーション事業	218	293	+ 75 (+ 34.4%)	462	47.2%	650	45.1%
ICTソリューション事業	235	327	+ 92 (+ 39.1%)	455	51.6%	685	47.7%
合計	1,244	1,482	+ 238 (+ 19.1%)	2,607	47.7%	3,100	47.8%

売上高 単位:億円	2016年3月期 2Q実績	2017年3月期 2Q実績	対前期増減 (増減率)	2016年3月期 通期実績	進捗率	2017年3月期 通期計画	進捗率
	(a)	(b)	(b)-(a)	(c)	(a)/(c)	(d)	(b)/(d)
NTT事業	378	388	+ 10 (+ 2.6%)	951	39.7%	950	40.8%
マルチキャリア事業	328	287	▲ 41 (▲ 12.5%)	761	43.1%	785	36.6%
環境・社会 イノベーション事業	220	148	▲ 72 (▲ 32.7%)	536	41.0%	485	30.5%
ICTソリューション事業	193	244	+ 51 (+ 26.4%)	445	43.4%	580	42.1%
合計	1,120	1,068	▲ 52 (+ 4.6%)	2,695	41.6%	2,800	38.1%

※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)					MIRAIT Singapore(連結ベース)				
	2016年3月期		2017年3月期		増減額	2016年3月期		2017年3月期		増減額	2016年3月期		2017年3月期		増減額
	2Q実績	構成比	2Q実績	構成比		2Q実績	構成比	2Q実績	構成比		2Q実績	構成比	2Q実績	構成比	
売上高	721	100%	642	100%	▲ 79	439	100%	422	100%	▲ 17	—	—	33	100%	—
売上総利益	45	6.3%	53	8.3%	+ 8	39	8.9%	38	9.0%	▲ 1	—	—	10	30.3%	—
販売費及び一般管理費	61	8.6%	66	10.3%	+ 5	37	8.5%	38	9.0%	+ 1	—	—	10	30.3%	—
営業利益	▲ 16	—	▲ 12	—	+4	1	0.4%	0	0.0%	▲ 1	—	—	0	0.0%	—

※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、完成工事未収入金等の売掛債権が減少したことなどにより1,949億円から1,948億円に減少
- 負債は、短期借入の実行等により、683億円から712億円に増加
- 純資産は、利益剰余金の減少等により1,265億円から1,235億円に減少(自己資本比率 63.1%⇒61.3%)

2016年3月末 B/S

<b>資産</b> <b>1,949億円</b> (内訳) 流動資産 1,371億円 (内現預金等 302億円) (内完成工事未収入金等 821億円) 固定資産 578億円	<b>負債</b> <b>683億円</b> (内有利子負債 4億円) (内工事未払金 381億円)
	<b>純資産</b> <b>1,265億円</b> (内訳) 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



2016年9月末 B/S

<b>資産</b> <b>1,948億円</b> (内訳) 流動資産 1,276億円 (内現預金等 419億円) (内完成工事未収入金等 483億円) 固定資産 671億円	<b>負債</b> <b>712億円</b> (内有利子負債 144億円) (内工事未払金 286億円)
	<b>純資産</b> <b>1,235億円</b> (内訳) 資本金70億円 資本剰余金260億円 利益剰余金860億円 自己株式▲27億円 非支配株主持分41億円

自己資本  
1,193億円  
自己資本比率  
61.3%

※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております

## (5)資産・負債・純資産の状況

### 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%	63.9%
自己資本利益率(ROE)	4.1%	6.7%	9.5%	3.0%	5.4%

### 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%	35.9%
総還元性向	39.2%	36.7%	22.0%	67.2%	35.9%

## キャッシュ・フロー

単位:億円	2013年3月期 2Q実績	2014年3月期 2Q実績	2015年3月期 2Q実績	2016年3月期 2Q実績	2017年3月期 2Q実績
営業キャッシュ・フロー	42	75	153	59	117
投資キャッシュ・フロー	▲ 11	▲ 15	▲ 22	▲ 26	▲ 106
財務キャッシュ・フロー	▲ 11	▲ 15	▲ 10	▲ 12	111
フリー・キャッシュ・フロー	31	59	131	33	11

## 現預金等・有利子負債

単位:億円	2013年3月期 2Q実績	2014年3月期 2Q実績	2015年3月期 2Q実績	2016年3月期 2Q実績	2017年3月期 2Q実績
現金及び現金同等物	216	183	288	313	406
有利子負債	▲ 4	▲ 5	▲ 5	▲ 4	▲ 144
ネットキャッシュ	212	178	283	309	262

(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	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	
	2Q実績	通期実績	2Q実績	通期実績	2Q実績	通期実績	2Q実績	通期実績	2Q実績	通期計画
設備投資額	15	29	10	32	10	32	22	37	25	83
減価償却費	12	25	10	22	12	24	11	24	13	24

※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**