



# 2017年3月期 決算説明会資料

2017年5月10日



株式会社ミライト・ホールディングス

## I 2017年3月期決算概況

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 1. 2017年3月期決算概況 | 3~4 |
| 2. 各事業の総括       | 5~6 |
| 3. 株主還元について     | 7   |
| 4. 四半期業績の推移     | 8   |

## II 新中期経営計画の概要

|               |    |
|---------------|----|
| 1. 新中期経営計画の概要 | 10 |
|---------------|----|

## III 2018年3月期事業計画

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| 1. 2018年3月期事業計画          | 13~14 |
| 2. NTT事業における取組み          | 15~16 |
| 3. マルチキャリア事業における取組み      | 17~18 |
| 4. 環境・社会イノベーション事業における取組み | 19~20 |
| 5. ICTソリューション事業における取組み   | 21~22 |
| 6. 最近の事業拡大の取組み           | 23    |
| 7. 新たなソリューションへの取組み       | 24    |
| 8. 事業基盤強化の取組み            | 25    |

## IV 参考資料

|                            |       |
|----------------------------|-------|
| 1. ミライトホールディングスの概要         | 27~30 |
| 2. 「総合エンジニアリング&サービス会社」への転換 | 31~32 |
| 3. 2020年を展望した事業環境の変化       | 33~34 |
| 4. モバイルの市場環境の変化            | 35    |
| 5. 決算補足資料                  | 36~40 |

|      |    |
|------|----|
| 注意事項 | 41 |
|------|----|

# I 2017年3月期決算概況

# 1. 2017年3月期決算概況

| 単位:億円             | 2016年3月期        | 2017年3月期        | 対前期比             |         |
|-------------------|-----------------|-----------------|------------------|---------|
|                   |                 |                 | 増減               | 増減率     |
| 受注高               | 2,607           | 3,233           | + 626            | + 24.0% |
| 売上高               | 2,695<br>(100%) | 2,832<br>(100%) | + 137            | + 5.1%  |
| NTT               | 951             | 982             | + 31             | + 3.3%  |
| マルチキャリア           | 761             | 769             | + 8              | + 1.1%  |
| 環境・社会<br>イノベーション  | 536             | 420             | ▲ 116            | ▲ 21.6% |
| ICT<br>ソリューション    | 445             | 659             | + 214            | + 48.1% |
| 売上総利益<br>(売上総利益率) | 258<br>(9.6%)   | 335<br>(11.8%)  | + 77<br>(+ 2.2p) | + 29.8% |
| 販管費<br>(販管費率)     | 197<br>(7.3%)   | 234<br>(8.3%)   | + 37<br>(+ 1.0p) | + 18.8% |
| 営業利益<br>(営業利益率)   | 61<br>(2.3%)    | 100<br>(3.5%)   | + 39<br>(+ 1.2p) | + 63.9% |
| 経常利益<br>(経常利益率)   | 67<br>(2.5%)    | 105<br>(3.7%)   | + 38<br>(+ 1.2p) | + 56.7% |
| 当期純利益<br>(当期純利益率) | 36<br>(1.3%)    | 64<br>(2.3%)    | + 28<br>(+ 1.0p) | + 77.8% |
| 繰越工事高             | 747             | 1,148           | + 401            | —       |

## 決算のポイント

- 受注高は、全事業で順調に推移し3,233億円(対前期 +626億円)と過去最高

| 受注高<br><単位:億円> | 2016年3月期 | 2017年3月期 |       |
|----------------|----------|----------|-------|
|                | 通期実績     | 通期実績     | 対前期増減 |
| NTT            | 957      | 1,042    | + 85  |
| マルチキャリア        | 731      | 886      | + 155 |
| 環境・社会          | 462      | 590      | + 128 |
| ICT            | 455      | 714      | + 259 |
| 合計             | 2,607    | 3,233    | + 626 |

- 売上高は、環境・社会イノベーション事業の減少はあるものの、M&AによるICTソリューション事業の拡大等により2,832億円(対前期 +137億円)と増収

- 売上総利益は、ソフト不採算案件の影響解消、M&A企業の業績寄与などにより335億円(対前期 +77億円)

- 販管費は、M&A企業の販管費及びのれん償却費用の増加等により234億円(対前期 +37億円)

- 営業利益は、100億円(対前期 +39億円)と増益

- 当期純利益は、64億円(対前期 +28億円)と増益

- 繰越工事高は、受注の拡大により1,148億円(対前期 +401億円)と過去最高

## ■ 売上高の詳細 [対前期増減]

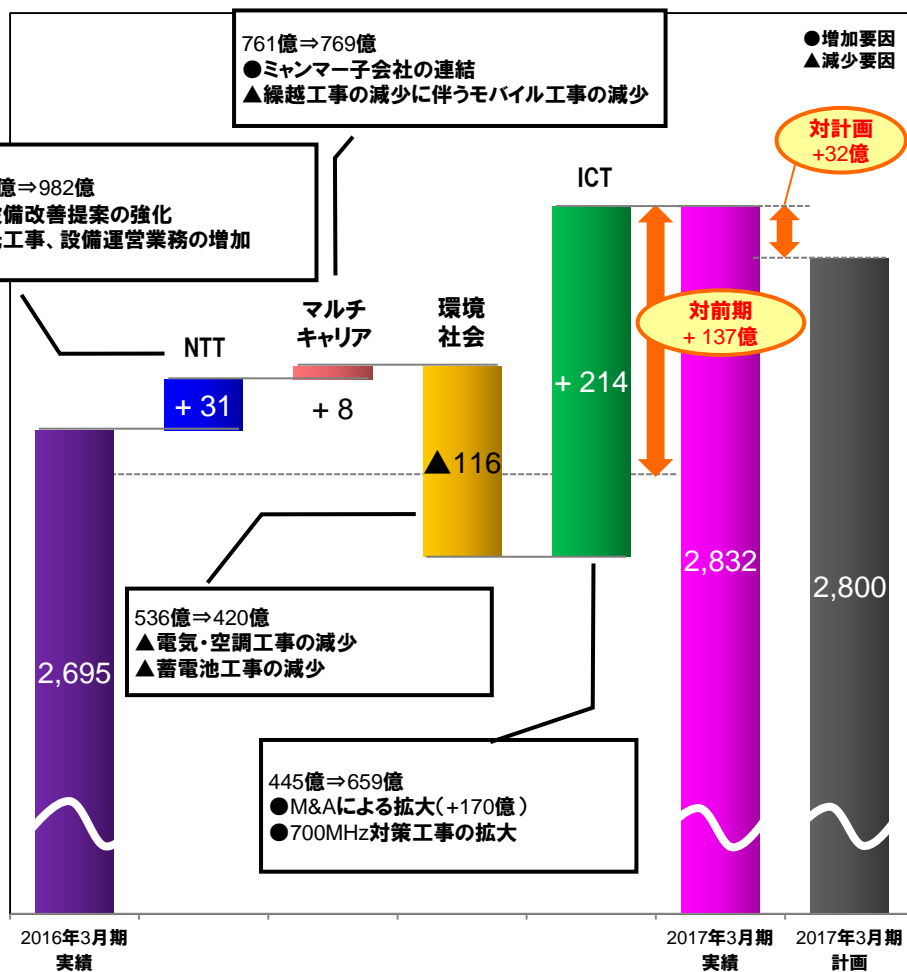
- NTT事業は、**設備改善提案や光工事、設備運営業務が増加**
- マルチキャリア事業は、モバイル工事の減少はあるものの、ミャンマー子会社の連結により増加
- 環境・社会イノベーション事業は、電気・空調、蓄電池工事等が減少
- ICTソリューション事業は、**M&A企業の業績寄与や700MHz対策工事により増加**

## ■ 営業利益の詳細 [対前期増減]

- M&A企業等の売上高増加により、+15億円の増益
- M&A企業の利益寄与等により**売上総利益率が改善**し、+34億円の増益
- **ソフト不採算案件の影響が解消**したことにより、+27億円の増益
- M&Aによる販管費及びのれん償却費用の増加等により、**▲37億円の減益**

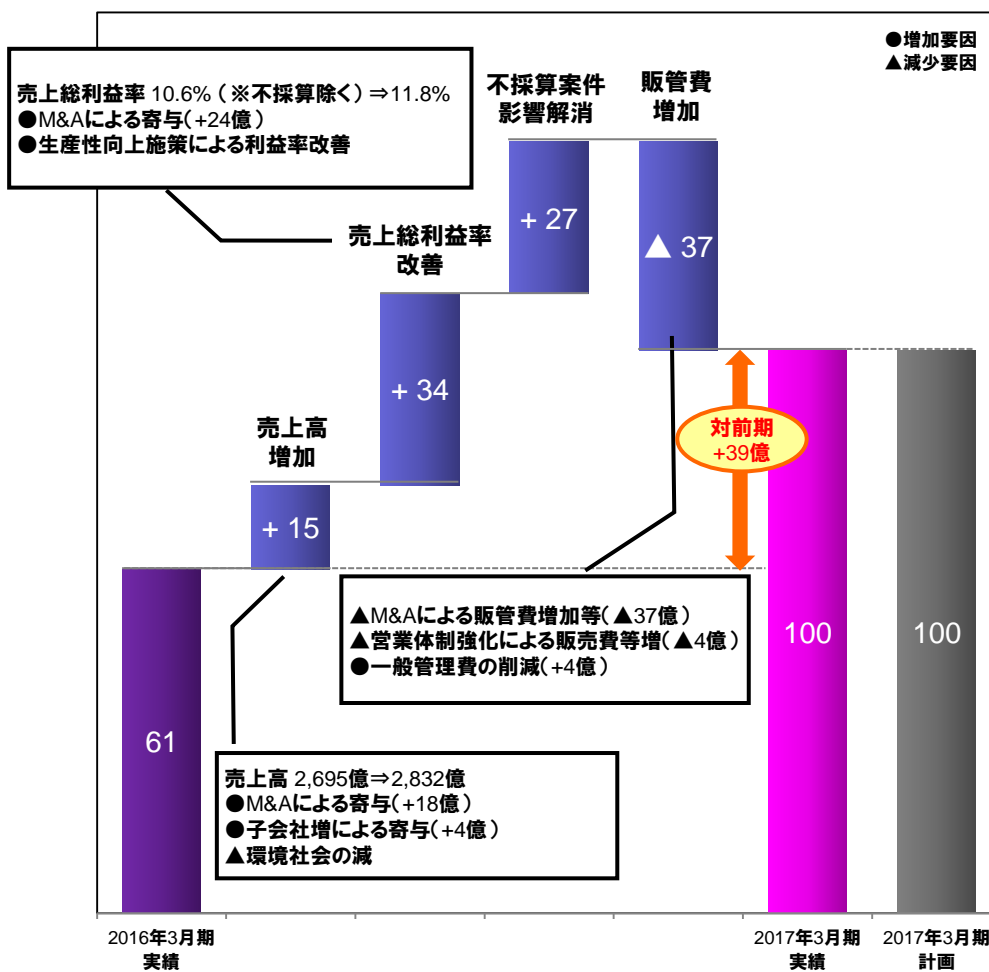
### 売上高

(単位:億円)









### 営業利益

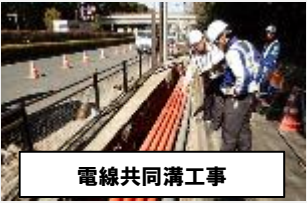
(単位:億円)



## 2. 各事業の総括

○プラス要因  
▲マイナス要因

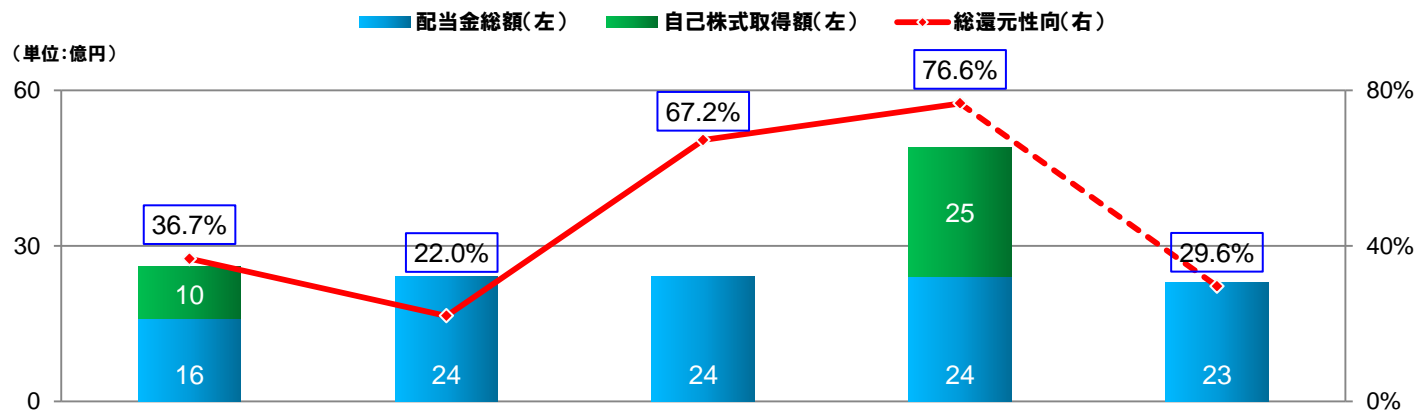
| 項目  | 主な内容   |  |
|---|--|--|
| <p><b>NTT 事業</b></p> <p>受注高 1,042億円<br/>(対前期 +85億円)</p> <p>売上高 982億円<br/>(対前期 +31億円)</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 積極的な設備改善提案や光工事、設備運營業務の増加により売上増</li> <li>○ 工事事務所の統合等生産性向上施策を推進</li> <li>○ 設備改善提案工事の拡大(吊線更改、ケーブル更改等)</li> <li>○ 設備運營業務の拡大(売上高 前期比 +10%増)</li> <li>○ 土木工事の拡大(売上高 前期比 +7%増)</li> <li>○ 2015年度までに完了した事務所統合効果の顕在化による利益向上(削減効果 ▲2億円/年)               <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 関東4県(埼玉、茨城、栃木、群馬)の集約(29⇒19拠点)</li> </ul> </li> </ul> | <div style="display: flex; flex-wrap: wrap;"> <div style="width: 50%;"> <p>埼玉(熊谷) (H27.7)<br/>3⇒1拠点 集約</p>  </div> <div style="width: 50%;"> <p>茨城(土浦) (H27.9)<br/>3⇒1拠点 集約</p>  </div> <div style="width: 50%;"> <p>栃木 (H28.2)<br/>5⇒1拠点 集約</p>  </div> <div style="width: 50%;"> <p>群馬(高崎) (H27.4)<br/>3⇒1拠点 集約</p>  </div> </div> |
| <p><b>マルチキャリア事業</b></p> <p>受注高 886億円<br/>(対前期 +155億円)</p> <p>売上高 769億円<br/>(対前期 +8億円)</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▲ モバイルは4G高度化関連の受注が好調だったものの、稼動を平準化できず売上・利益減</li> <li>○ グローバルはMIRAIT Technologies Myanmar の連結により売上・利益増</li> <li>▲ モバイルは、年度当初の繰越工事減少と年度末に工事が集中したことによる完成遅れにより売上減(売上高 対前期 ▲3%減)</li> <li>▲ NCC関係の固定通信工事は横ばい</li> <li>○ ミャンマーで携帯電話のバックボーン回線工事を行うMIRAIT Technologies Myanmar を連結(売上高 34億円)</li> </ul>  |  <p>LTE工事</p>  <p>ミャンマー工事</p>   |

| 項目   | 主な内容   |  |
|--|--|--|
| <p><b>環境・社会<br/>イノベーション<br/>事業</b></p> <p>受注高 590億円<br/>(対前期 +128億円)</p> <p>売上高 420億円<br/>(対前期 ▲116億円)</p> | <p>▲ 蓄電池、電気工事の減少により売上・利益減</p> <p>▲ 空調工事の特需案件がなくなり売上・利益減</p> <p>▲ 蓄電池、EV工事は、補助金がつかず伸び悩み(前期比 ▲67%減)</p> <p>▲ 電気工事は、前半公共工事中心に入札が不調だったことで売上は伸び悩んだものの、受注は後半盛り返す</p> <p>○ 太陽光工事は、工事完成は来期に持越すものの、<b>屋根型ミドルソーラーで大量受注獲得</b></p> <p>○ 太陽光については、<b>O&amp;M事業が拡大</b>(12案件/3億円)</p> <p>○ <b>電線地中化工事は拡大</b>(前期比 +62%増)</p> |  <p>電線共同溝工事</p>  <p>太陽光工事</p>              |
| <p><b>ICT<br/>ソリューション<br/>事業</b></p> <p>受注高 714億円<br/>(対前期 +259億円)</p> <p>売上高 659億円<br/>(対前期 +214億円)</p>   | <p>○ <b>M&amp;A効果により売上・利益増</b></p> <p>○ ソフト不採算案件の影響がなくなり、利益回復</p> <p>○ M&amp;A企業の業績寄与<br/>⇒売上高 ラントロビジョン(120億円)、トラストシステム(41億円)、ホープネット(9億円)</p> <p>○ <b>700MHzTV受信対策の本格化</b>により受注・売上高拡大(対策実施棟数 約6万棟)</p> <p>▲ PBX・LANなどのネットワーク工事は、大型案件が少なく伸び悩み</p>   |  <p>700MHzTV受信対策</p>  <p>Lantrovision</p> |
| <p><b>販管費</b></p> <p>234億円<br/>(対前期 +37億円)</p>   | <p>▲ M&amp;A及び子会社増加に伴い、販管費並びにのれん償却費用増加(対前期 +37億円)</p> <p>▲ 新規事業開拓等により販売費が増加(対前期 +4億円)</p> <p>○ 既存分野における一般管理費削減(コピー、通信料、事務用品等)(対前期 ▲4億円)</p>  |  |
| <p><b>財務戦略<br/>・<br/>ガバナンス</b></p>   | <p>◆ 積極的な成長投資、健全な財務体質の維持を目的として、<b>転換社債を発行(総額165億円)</b></p> <p>◆ 株主還元の充実と機動的な資本政策のため、<b>25億円の自己株式取得を実施</b></p> <p>◆ 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を対象に<b>業績連動型株式報酬制度を導入</b></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**
- 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)を維持**
- 2017年3月期については、**株主還元の充実と機動的な資本政策のため、25億円の自己株式取得を実施**
- 2018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



|                |    | 2014年3月期 | 2015年3月期 | 2016年3月期 | 2017年3月期 | 2018年3月期<br>(予想) |
|----------------|----|----------|----------|----------|----------|------------------|
| 配当金総額          |    | 16億円     | 24億円     | 24億円     | 24億円     | 23億円             |
| 当期純利益          |    | 71億円     | 111億円    | 36億円     | 64億円     | 80億円             |
| 1株あたり<br>年間配当金 | 中間 | 10円      | 15円      | 15円      | 15円      | 15円              |
|                | 期末 | 10円      | 15円      | 15円      | 15円      | 15円              |
|                | 合計 | 20円      | 30円      | 30円      | 30円      | 30円              |
| 自己株式取得額        |    | 10億円     | —        | —        | 25億円     | —                |
| 連結配当性向         |    | 22.9%    | 22.0%    | 67.2%    | 37.6%    | 29.6%            |
| 連結総還元性向        |    | 36.7%    | 22.0%    | 67.2%    | 76.6%    | 29.6%            |
| ROE            |    | 6.7%     | 9.5%     | 3.0%     | 5.2%     | 6.3%             |



# 4. 四半期別業績の推移

2016年3月期  
1Q 2Q 3Q 4Q

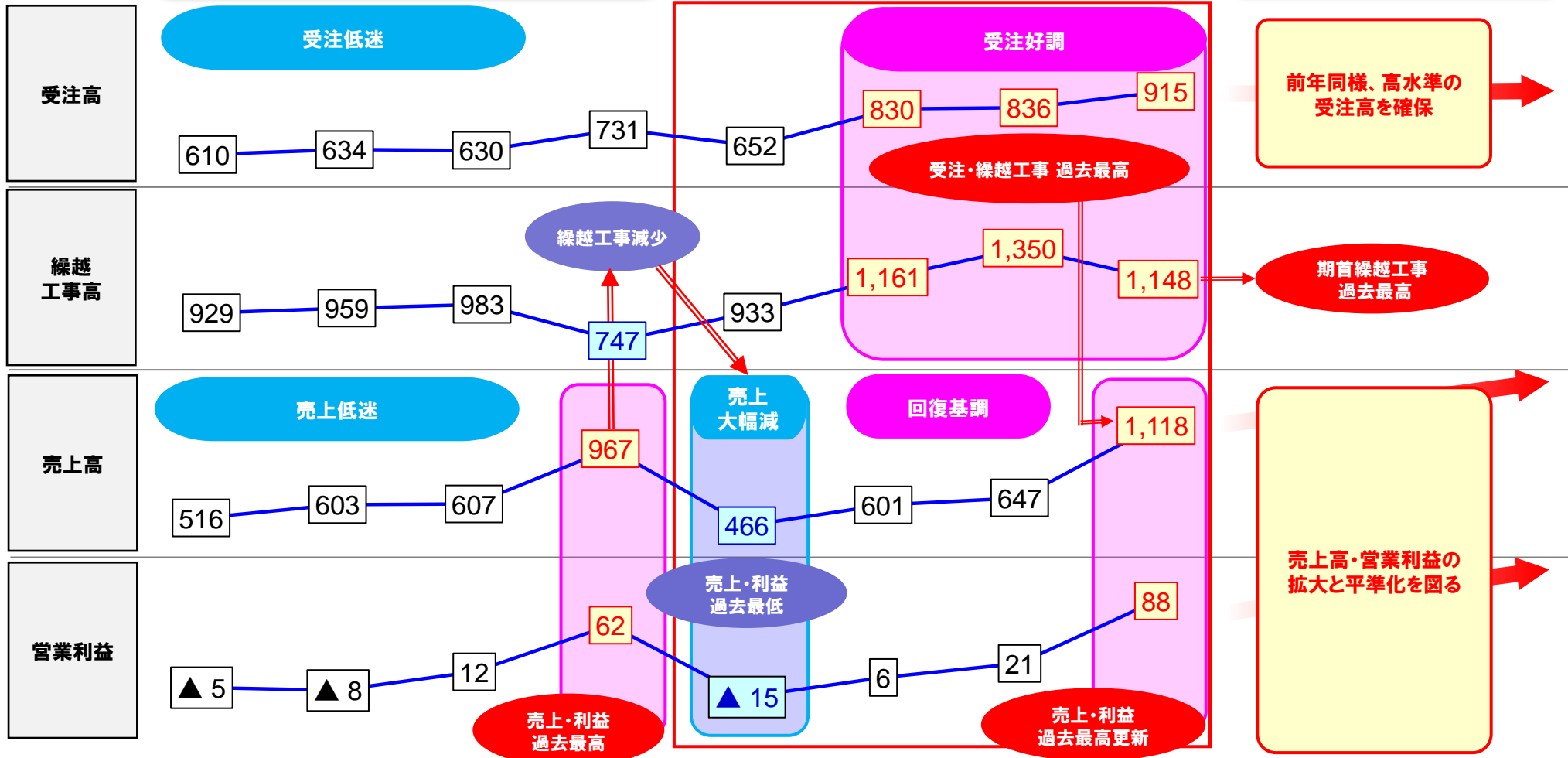
2017年3月期  
1Q 2Q 3Q 4Q

2018年3月期

- 完工促進により、4Qの売上高、営業利益は過去最高となるが、2017年3月期の期首の繰越工事が大幅に減少

- 期首の繰越工事減少により、1Qの売上高、営業利益は過去最低となる
- 2Q以降受注が回復し、4Qの売上高、営業利益、期末の繰越工事は過去最高を更新

- 期首の繰越工事高は過去最高水準にあり、1Qより工事完成を促進し、売上高、営業利益の平準化を図る





## Ⅱ 新中期経営計画の概要

# 1. 新中期経営計画の概要

## ■事業環境

### 社会構造の変化

- アベノミクス  
(デフレ脱却、少子高齢化、地方創生等)
- 社会インフラの再構築  
(老朽インフラ、災害対策)
- 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



### 通信環境の変化

- スマートフォン・タブレット端末普及
- 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

## ■数値目標(2021年3月期)

|      |                     |
|------|---------------------|
| 売上高  | 3,400億円             |
| 営業利益 | 170億円<br>(利益率 5.0%) |
| ROE  | 8%以上                |

### 株主還元方針

- 安定的・継続的な配当
- 総還元性向30%以上を目線に、業績・資金状況等を勘案し総合的に判断

## ■基本方針

- 社会構造、通信環境の変化に対応し事業領域を拡大
- 顧客ニーズの多様化に応え、ビジネスモデルの変革にチャレンジ
- 利益重視の事業運営を推進し、「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

### 事業領域の拡大・ビジネスモデルの変革

- 環境・エネルギー、IoT、グローバルなどフロンティアドメインの開拓
- 顧客ニーズに合わせ、品質と価格のバリエーションを拡充
- 多様な技術力、顧客基盤、全国施工体制などを活用した事業拡大
- パートナー戦略の推進による営業力強化

### 事業基盤の強化・生産性の向上

- 工事平準化やグループフォーメーションの見直し
- グループシナジーによる効率化推進
- アカウント制の強化と個別工事の収支管理徹底による収支改善

### 人材基盤の強化

- 資格取得など技術力の強化
- 顧客の期待に応える総合的なエンジニアリング力の強化
- 働き方改革による活力ある職場の実現

### 企業文化の改革

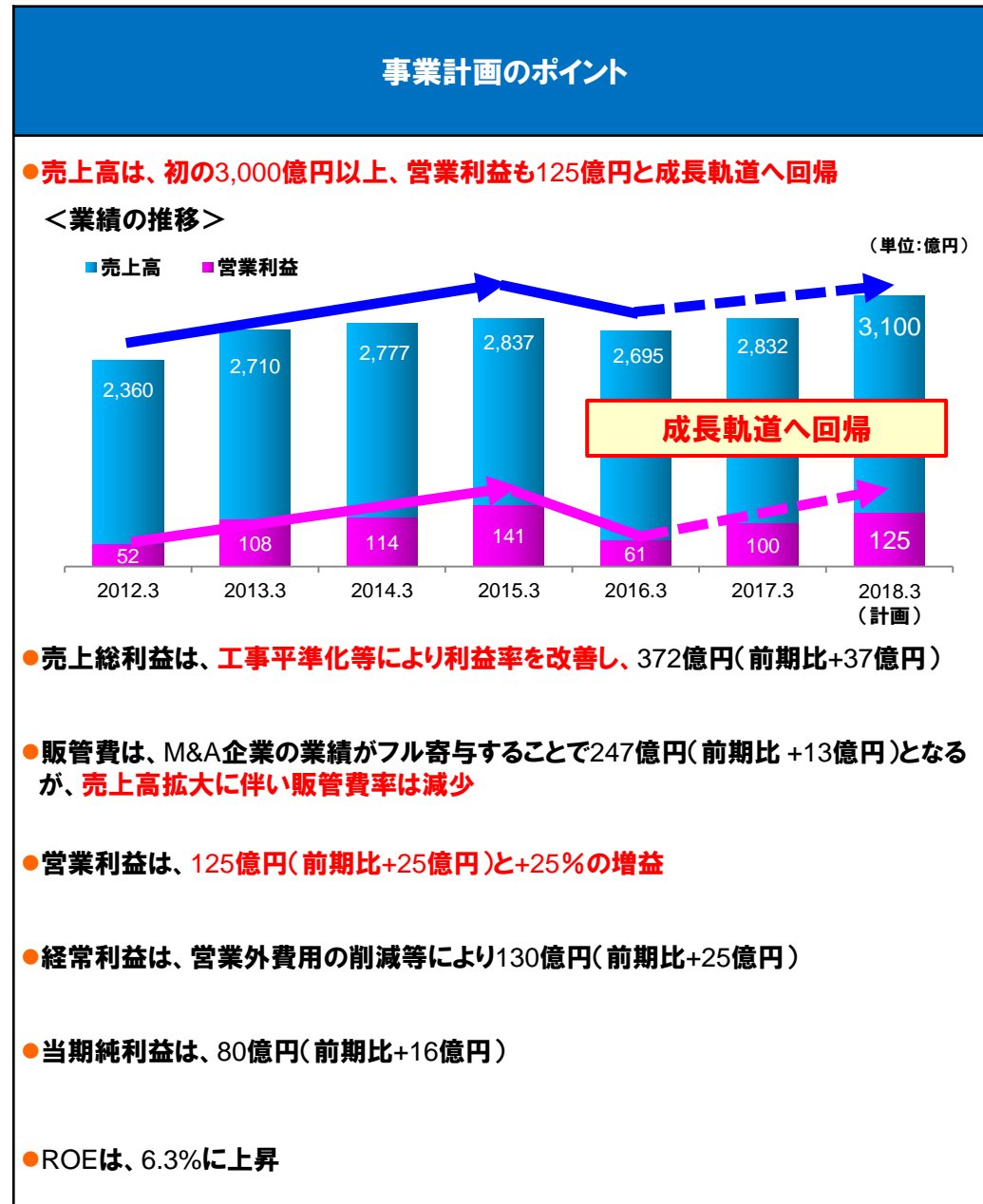
- ガバナンスや環境対応強化によるCSRの推進



## Ⅲ 2018年3月期事業計画

# 1. 2018年3月期事業計画

| 単位: 億円                    | 2017年3月期        | 2018年3月期<br>通期計画 | 対前期比             |         |
|---------------------------|-----------------|------------------|------------------|---------|
|                           |                 |                  | 増減               | 増減率     |
| <b>売上高</b>                | 2,832<br>(100%) | 3,100<br>(100%)  | + 268            | + 9.5%  |
| NTT                       | 982             | 950              | ▲ 32             | ▲ 3.3%  |
| マルチキャリア                   | 769             | 790              | + 21             | + 2.7%  |
| 環境・社会<br>イノベーション          | 420             | 590              | + 170            | + 40.5% |
| ICT<br>ソリューション            | 659             | 770              | + 111            | + 16.8% |
| <b>売上総利益<br/>(売上総利益率)</b> | 335<br>(11.8%)  | 372<br>(12.0%)   | + 37<br>(+ 0.2p) | + 11.0% |
| <b>販管費<br/>(販管費率)</b>     | 234<br>(8.3%)   | 247<br>(8.0%)    | + 13<br>(▲ 0.3p) | + 5.6%  |
| <b>営業利益<br/>(営業利益率)</b>   | 100<br>(3.5%)   | 125<br>(4.0%)    | + 25<br>(+ 0.5p) | + 25.0% |
| <b>経常利益<br/>(経常利益率)</b>   | 105<br>(3.7%)   | 130<br>(4.2%)    | + 25<br>(+ 0.5p) | + 23.8% |
| <b>当期純利益<br/>(当期純利益率)</b> | 64<br>(2.3%)    | 80<br>(2.6%)     | + 16<br>(+ 0.3p) | + 25.0% |
| ROE                       | 5.2%            | 6.3%             | + 1.1p           | —       |



## ■ 売上高の詳細 [対前期増減]

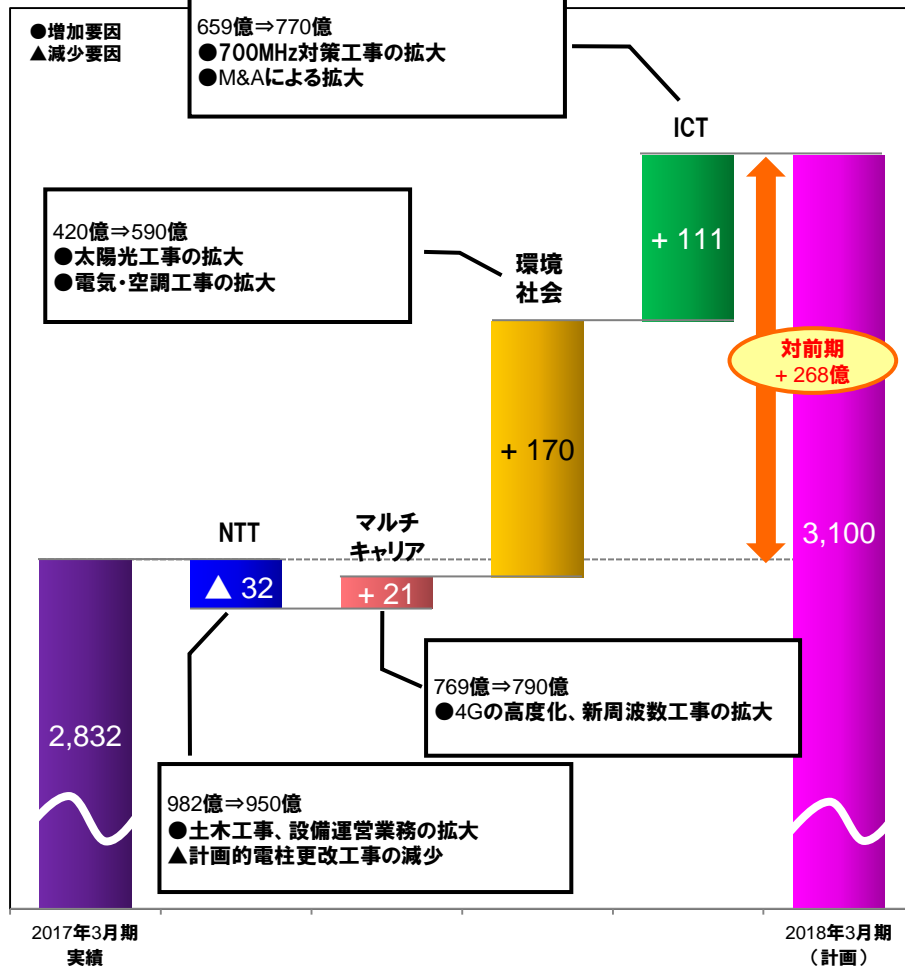
- NTT事業は、土木工事・設備運營業務は拡大するが、計画的な電柱更改工事が減少
- マルチキャリア事業は、4Gの高度化、新周波数工事が拡大
- 環境・社会イノベーション事業は、太陽光、電気・空調工事等が拡大
- ICTソリューション事業は、700MHz対策工事、M&A企業の業績フル寄与により拡大

## ■ 営業利益の詳細 [対前期増減]

- 売上高の増加により、+32億円の増益
- **工事平準化、プロジェクト管理の徹底**により売上総利益率を改善し、+6億円の増益
- M&A企業の業績フル寄与に伴う販管費の増加等により、▲13億円の減益

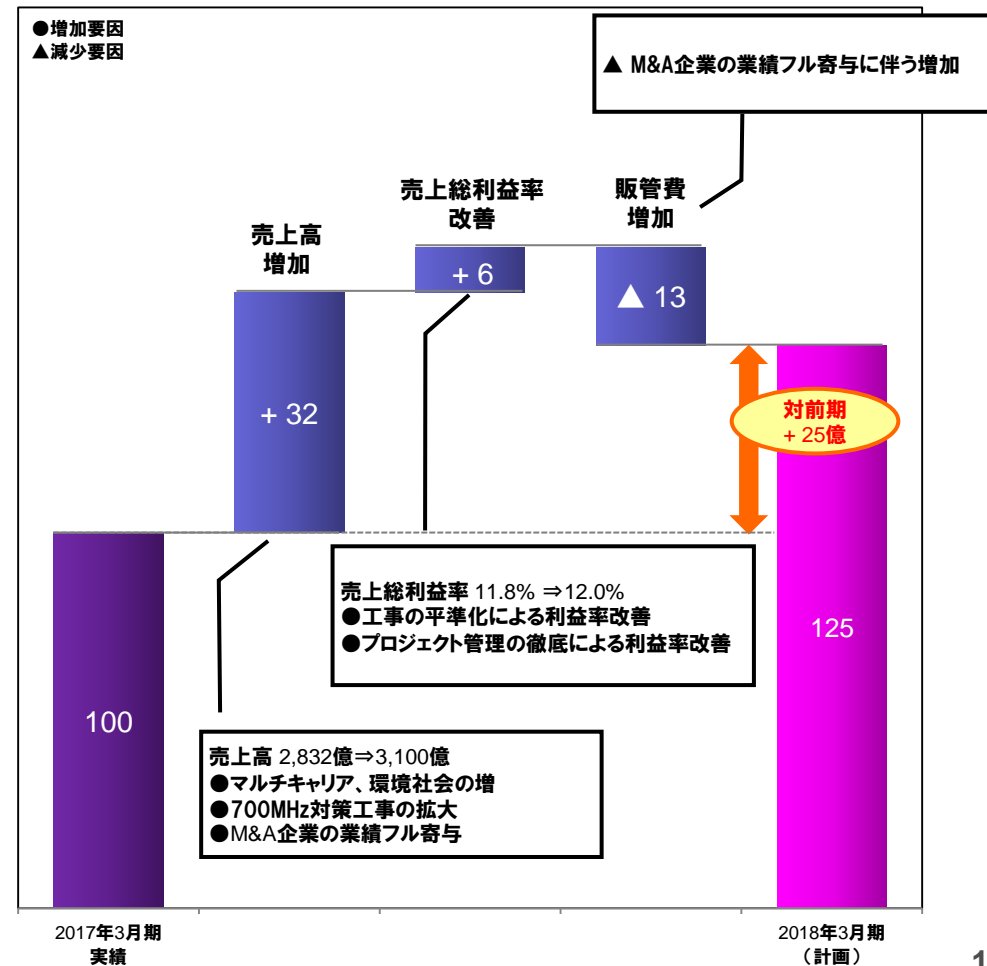
### 売上高

(単位:億円)



### 営業利益

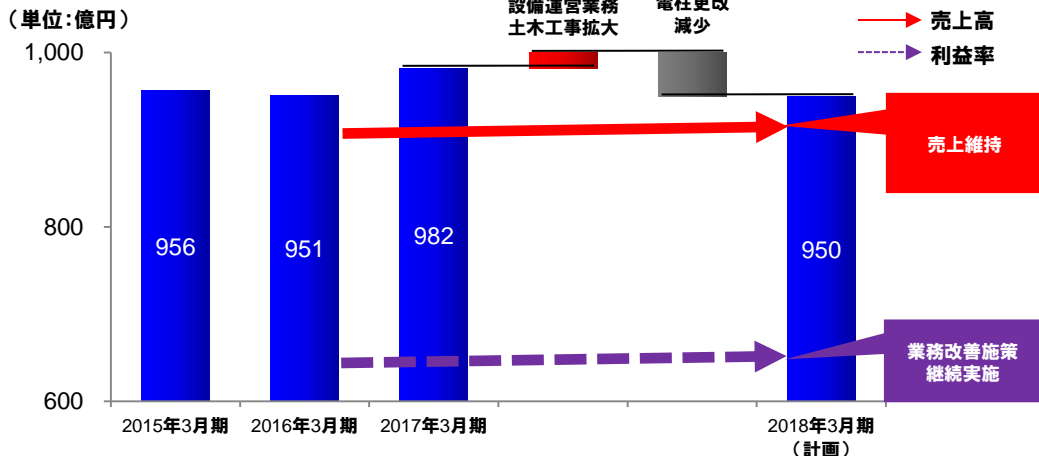
(単位:億円)



## 2. NTT事業における取組み

- NTTの投資は減少継続だが、**光コラボ※**の定着による**光回線工事の内容や工事量の変化に柔軟に対応**
- **土木工事や設備運營業務が拡大する一方、計画的な電柱更改工事は減少**
- **事務所統合などの業務改善施策に継続して取り組む**

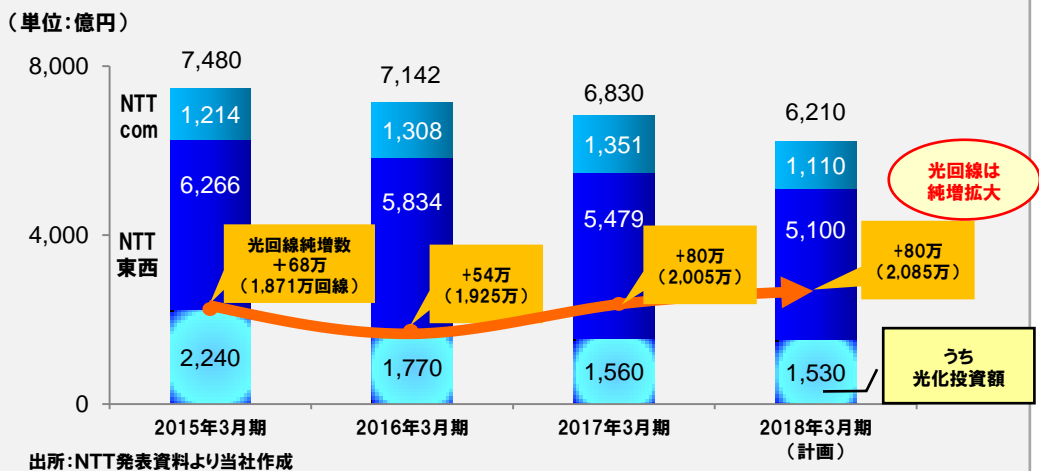
### ■ 売上高推移



### ■ 今期(2018年3月期)の主な取組み

| 内容   |  |
|------|--|
| 売上拡大 | 提案営業強化<br>・ <b>設備改善提案</b><br>⇒ 引込線撤去、ケーブル更改、局舎塗装等                  |
|      | 土木事業<br>・ <b>土木事業の拡大</b><br>⇒ 無電柱化、とう道改修                           |
|      | 設備運營業務<br>・ 西日本エリアにおける受託拡大   |
| 効率化  | 拠点集約<br>・ <b>事務所統合</b> による間接稼働削減と業務効率化<br>⇒ 成田事務所(千葉)の建設開始         |
|      | 間接業務<br>・ タブレット端末利用による写真検査の効率化                                     |
|      | KAIZEN活動<br>・ KAIZEN活動の継続実施による生産性向上<br>⇒ 在庫適正化、マルチスキル化、安全マネジメント改善等 |

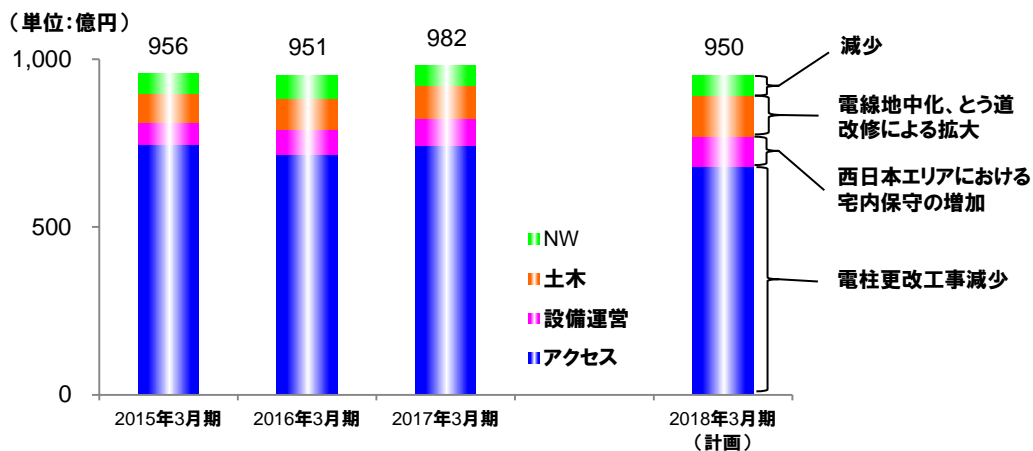
### (参考)NTT東西及びNTTコミュニケーションズの設備投資額及び光回線純増数推移



※NTTから光回線を借りて、自社サービスと組み合わせて提供するモデル

## NTT事業の売上高拡大

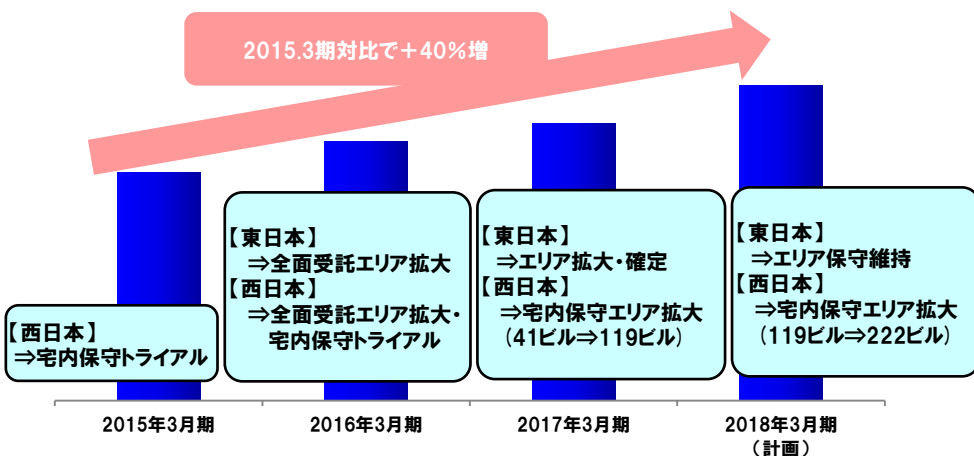
### ■ 売上高の詳細



### ■ 設備運営業務

- 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
- 今後、工事エリア内の設備改善も含め積極的にNTTへ提案

2015.3期対比で+40%増



## 生産性向上施策の推進

### ■ 事務所統合

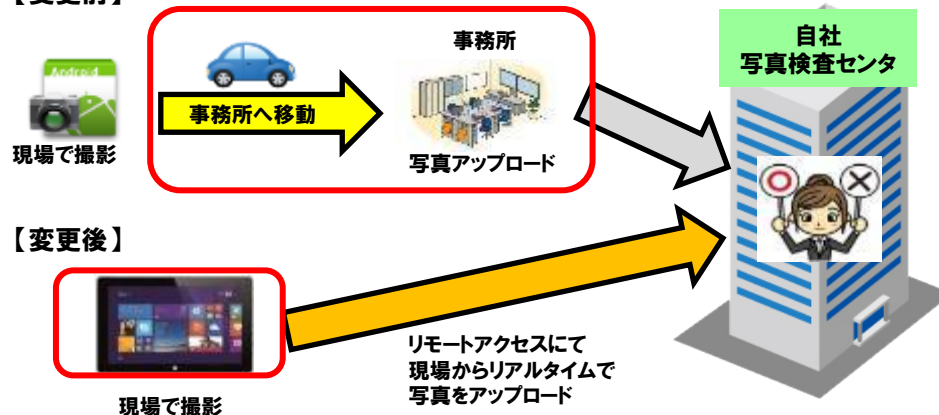
- 既に完了している関西圏の事務所統合と合わせ、合計で3割程度の削減(約70→約50拠点)を実施中  
⇒千葉エリアの工事事務所建設に着手 ※2020年3月期統合予定  
⇒2017年度中に一部事務所を別事務所へ先行移転し業務効率化を図る



### ■ 間接業務の効率化

- リアルタイムによる分散送信への変更により写真検査を平準化
- 遠距離現場のリアルタイム検査を優先的に実施し、再撮影による移動ロスを低減
- 当面ネットワーク事業でトライアル運用。その後アクセス事業等に拡大検討

#### 【変更前】

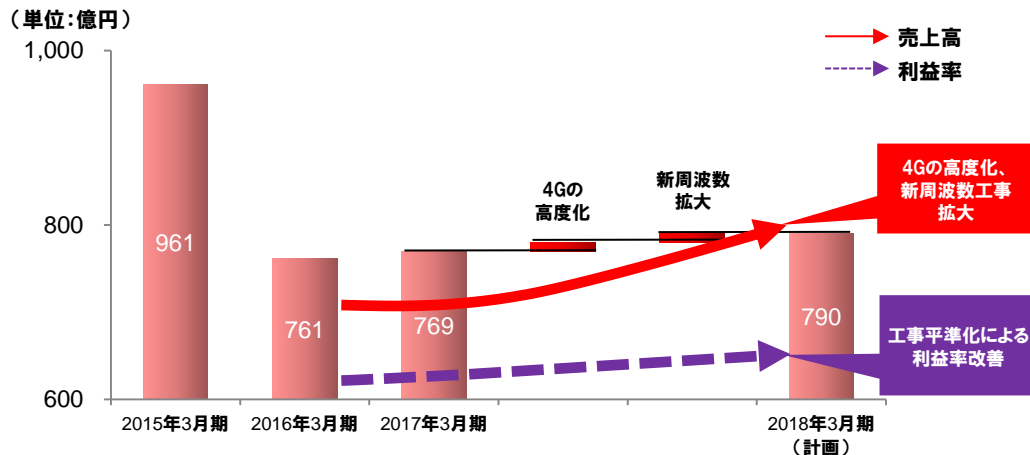




### 3. マルチキャリア事業における取組み

- モバイルキャリアの投資は漸減傾向にあるが、**4Gの高度化、新周波数関連工事の本格化**に対応し売上拡大に努める
- モバイル事業については**繰越工事の完工促進と工事の平準化を図り、売上・利益を拡大**
- グローバル事業については、体制強化を図り利益拡大に努める

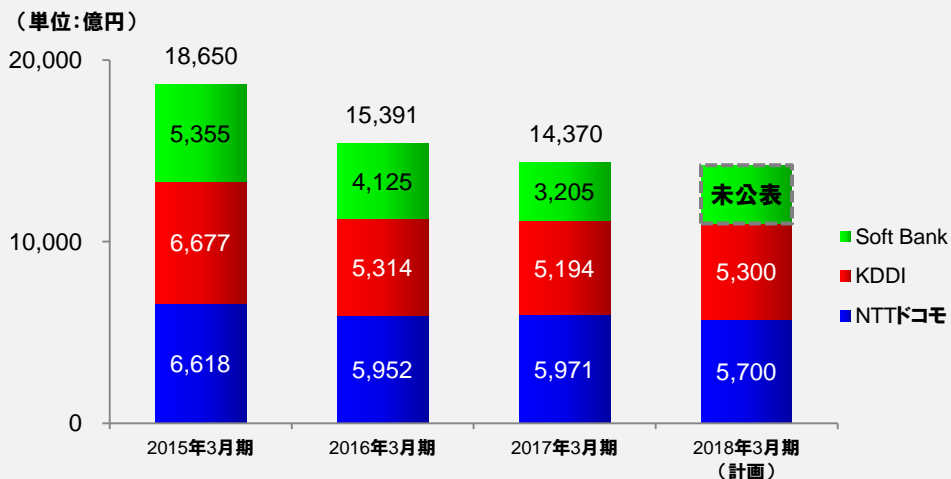
#### ■ 売上高推移



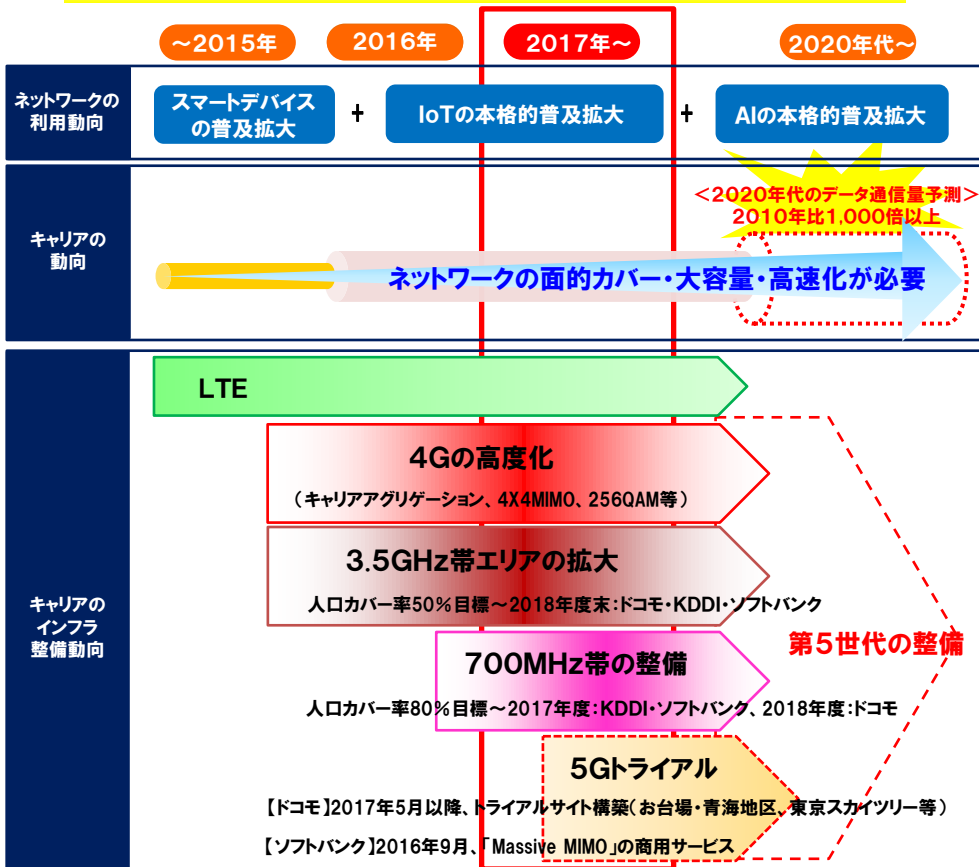
#### ■ 今期(2018年3月期)の主な取組み

|      |                 | 内容  |
|------|-----------------|---|
| 売上拡大 | 4Gの高度化<br>周波数拡大 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● キャリアアグリゲーション、4×4MIMO、256QAM等関連工事拡大</li> <li>● <b>新周波数帯(700MHz、3.5GHz)関連工事拡大</b></li> </ul>                             |
|      | 不感地<br>対策       | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 大都市圏の鉄道(地下鉄、私鉄)、医療施設、大規模施設等の不感地対策工事</li> </ul>   |
|      | グローバル           | <ul style="list-style-type: none"> <li>● オーストラリア(シドニー)に事務所開設</li> <li>● ミャンマー連結後の経営安定化</li> <li>● ASEAN地域全体を見据えた新規事業開拓</li> </ul>                               |
|      | 周辺ビジネス          | <ul style="list-style-type: none"> <li>● キャリア法人部門との連携やアライアンス強化によるソリューション領域拡大(FMC、IoT関連等)</li> <li>● 機器ベンダからの工事発注拡大</li> </ul>                                   |
| 効率化  | オペレーション         | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>⇒ <b>全国相互支援</b>などによる工事の消化促進</li> <li>⇒ <b>子会社との連携強化、役割分担の明確化</b></li> </ul> |
|      | 生産性向上           | <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>設計業務の内製化</b></li> <li>● 小規模・大量工事に対応し、工程を改善</li> </ul>   |

#### (参考)モバイルキャリア3社の設備投資額の推移

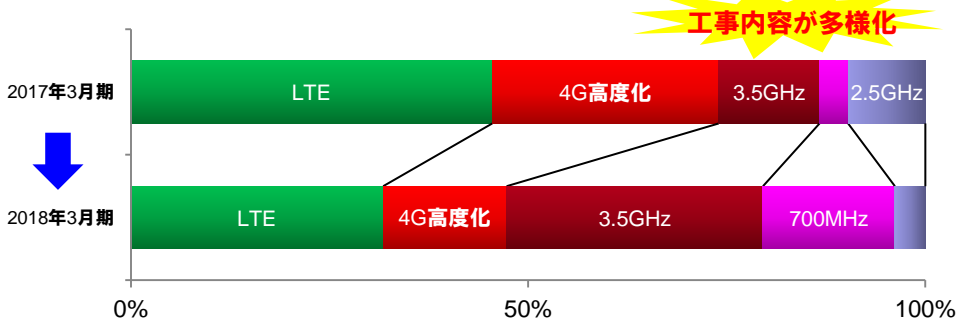


## モバイル事業の動向



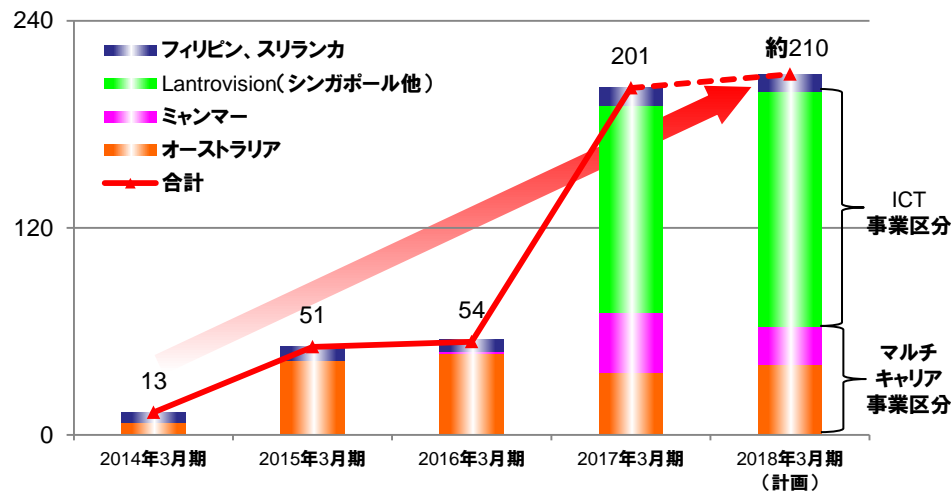
出所:総務省総合通信基盤局公表資料およびNTTドコモ公表資料等より当社作成

## ■ 工事内容の変化(工事数)



## グローバル事業の売上高推移

(単位:億円)

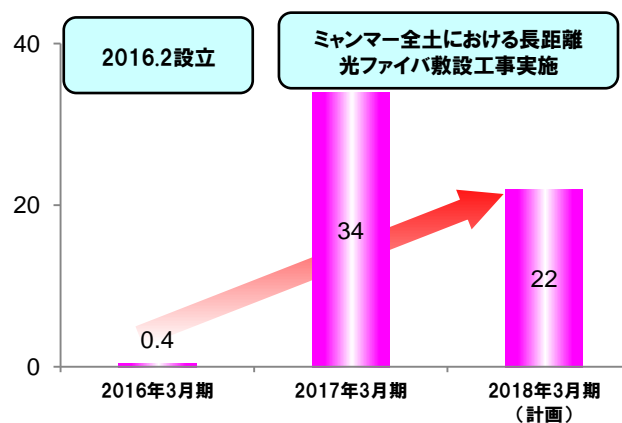


## ■ ミャンマーにおける取組み

- 2017年3月期4QよりMIRAIT Technologies Myanmar Co., Ltdを連結
- 全国で携帯バックボーン構築工事を実施

## <売上高推移>

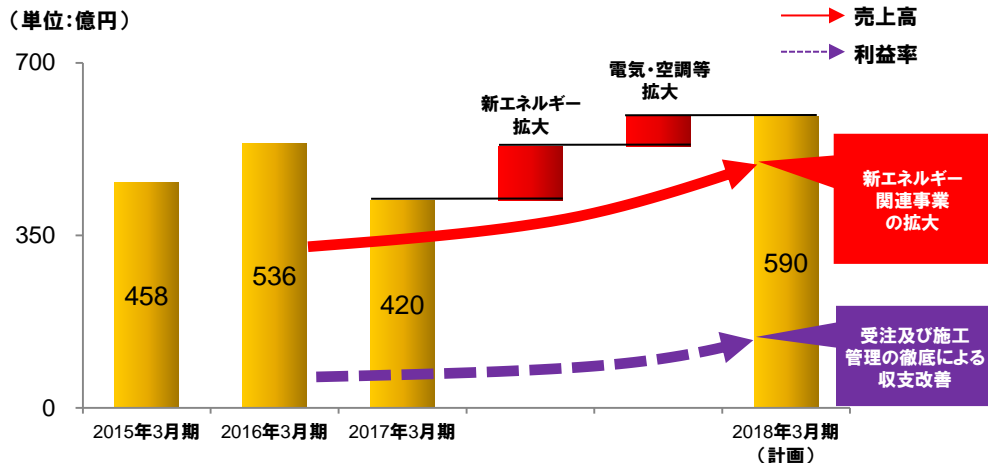
(単位:億円)



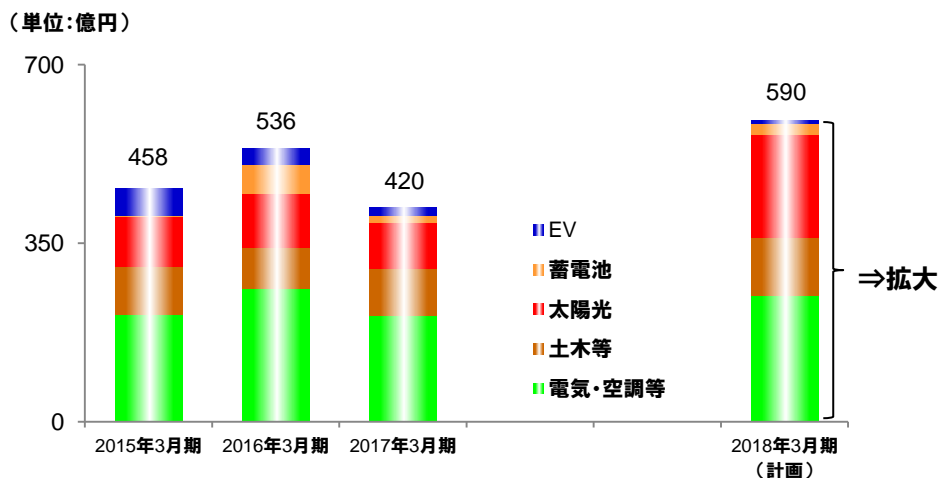
## 4. 環境・社会イノベーション事業における取組み

- 新エネルギー関連については、**屋根型太陽光、メガソーラーの建設とO&Mにつながる取組みを強化**
- 2020年に向け、**インフラ整備関連工事**などの拡大に注力(電線地中化、LED、道路照明等)
- **ゼネコン、メーカーとのアライアンスを強化し、ビル・エネルギー分野を拡大**(電気・空調・蓄電池・EV等)

### ■ 売上高推移



### ■ 売上高の詳細



### ■ 今期(2018年3月期)の主な取組み

| 内容     |  |
|--------|--|
| 新エネルギー | <p><b>【太陽光】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 運送会社、ホームセンター等の屋根型案件拡大</li> <li>● O&amp;M事業の拡大<br/>⇒現在12案件実施(3億円/年)<br/>⇒屋根型ミドルソーラーについても保守受託予定<br/>⇒中小規模(10~50kw)の保守サービス拡大</li> </ul> <p><b>【蓄電池】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客受付や工事会社等との調整を行うコンタクトセンターとシステム構築(ミライト・エックス)<br/>⇒今後はミドルソーラー 事業にも活用し、効率化・コスト削減に取組む</li> </ul> |
| 土木工事等  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 東京都における電線地中化推進など、CCBOX工事の拡大</li> <li>● 東京都下水道工事</li> </ul>  |
| 電気・空調  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 地方自治体のLED設置工事(道路照明、安全灯)</li> <li>● 日設の全国展開による空調工事拡大</li> <li>● ゼネコン等との連携による事業開拓</li> </ul>  |

## 新エネルギー関連の取組み

### ■太陽光の状況

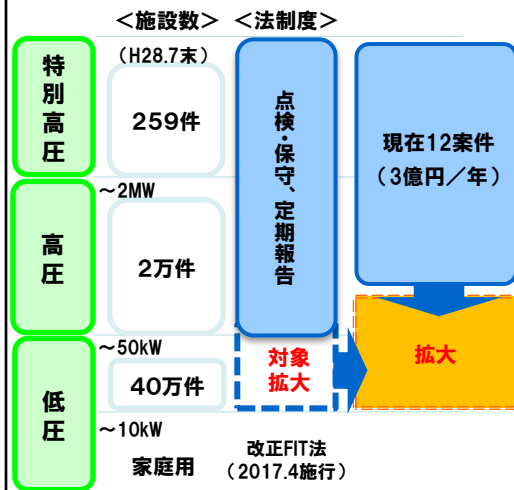
- ミドルソーラーについては、**全国約1,000箇所を目標に設置工事を計画**
- メガソーラーについては、**全国8箇所**で建設工事を実施
- 今後は**O & Mビジネスの拡大**に注力

#### <メガソーラー建設工事の状況>

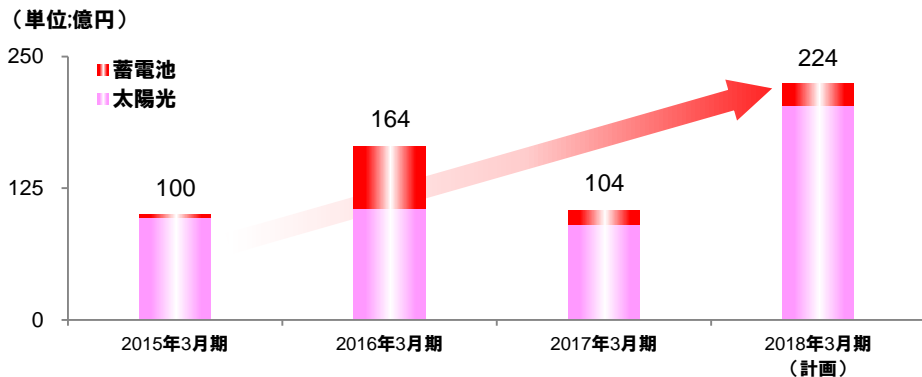


全国8箇所で開催中  
(合計28.5MW)

#### <O&Mビジネスの拡大>



### ■太陽光+蓄電池の売上高推移

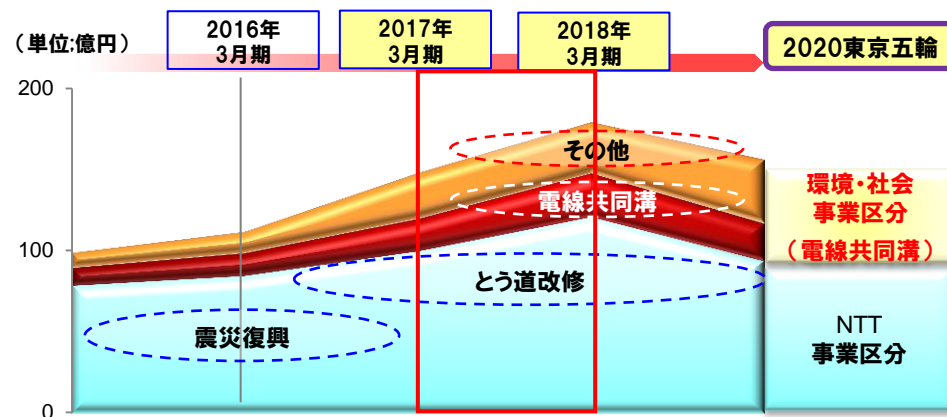


## 土木工事の取組み

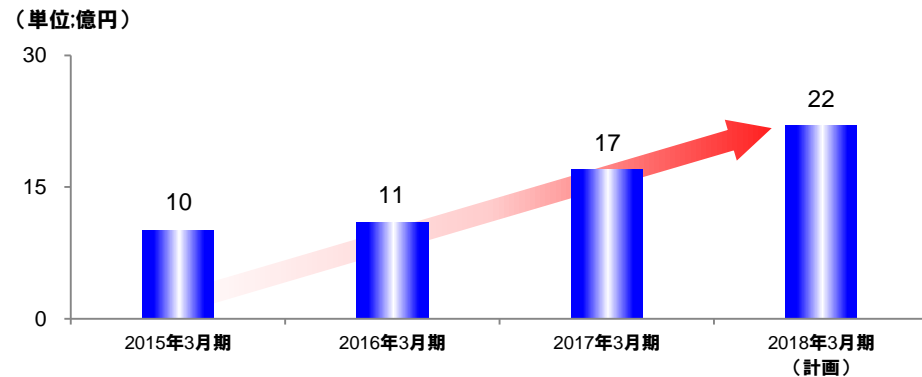
### ■電線地中化の状況

- 東京は電線地中化が世界の他都市より遅れている  
⇒ロンドン、パリ、香港 100%、シンガポール 93%、東京23区 7%
- 2020年に向け、東京など都市部における電線地中化工事の拡大が期待  
⇒東京都2017年度予算251億円(昨年度249億円)  
⇒東京・オリンピック・パラリンピック関連  
(2019年度末までにセンターコアエリア内を85%から100%に)  
⇒2024年度末までに緊急輸送道路50%

### ■土木工事の推移



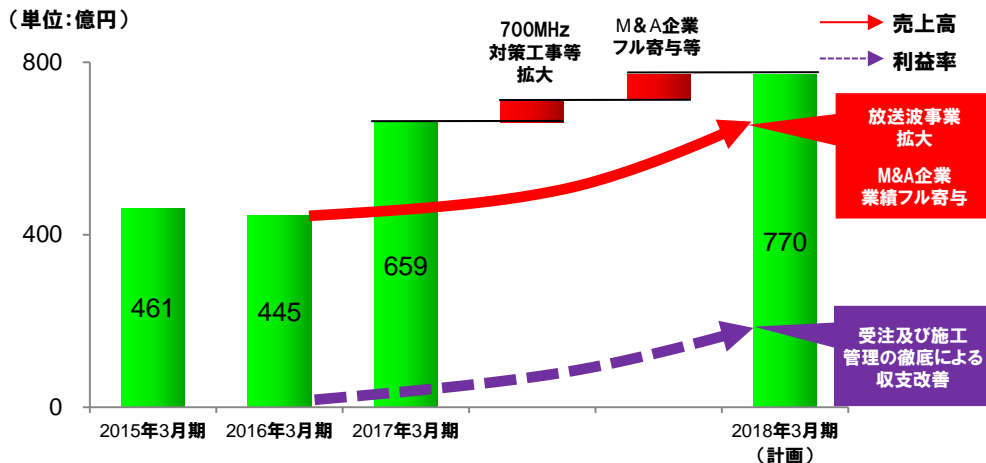
### ■(全国)電線地中化工事の売上高推移



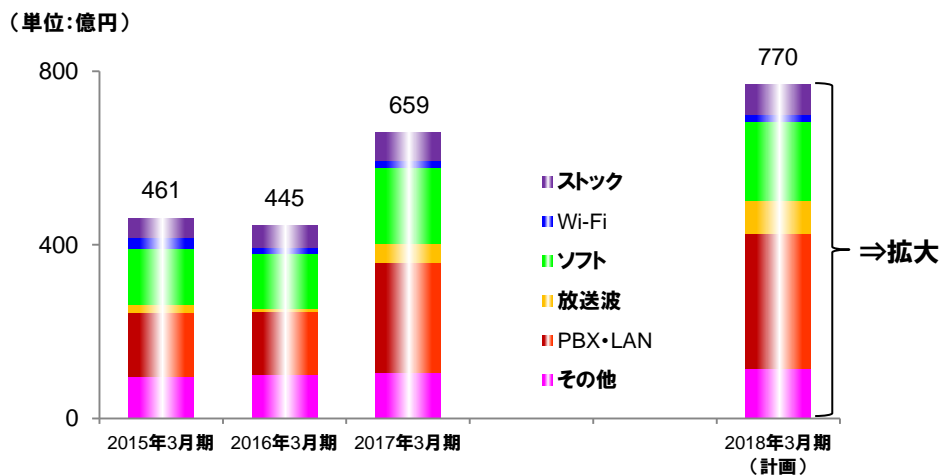
## 5. ICTソリューション事業における取組み

- 700MHz帯の利用開始に伴うTV受信対策工事が大幅に拡大
- Lantrovisionの業績フル寄与により売上高拡大
- M&Aや大型案件の受注もあり、ソフト事業の売上高拡大





### ■ 売上高推移



### ■ 売上高の詳細



### ■ 今期(2018年3月期)の主な取組み

| 内容            |   |
|---------------|---|
| 700MHz 対策     | <ul style="list-style-type: none"> <li>● TV受信障害対策工事<br/>⇒全国の約1/3の対策を担当<br/>⇒対策実施棟数は約30万棟予定(前期比5倍)</li> </ul>  <p>対策作業</p>  |
| LAN/PBX/ 通信設備 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Lantrovisionの業績フル寄与</li> <li>● データセンターLAN配線工事(国内・海外)</li> <li>● 文教・医療系のサーバ・ネットワーク更改工事拡大</li> </ul>  <p>LAN配線工事</p>        |
| ソフト           | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 大手Sierのベストパートナーとして事業拡大<br/>⇒大型システム案件受注</li> <li>● ソフト系グループ会社の連携を強化し金融、証券、ERP分野開拓</li> <li>● コンタクトセンターソリューションの拡大<br/>⇒WFMシステムの導入促進(現在66社239拠点に導入)</li> </ul>  |
| 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<br/>⇒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> |
| IoT等          | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存ソリューションのIoT活用(カメラ、Wi-Fi等)</li> <li>● アライアンスによる新ビジネス開拓(水道等)</li> </ul>  <p>水道スマートメーター</p>                              |

## 700MHzTV受信障害対策工事

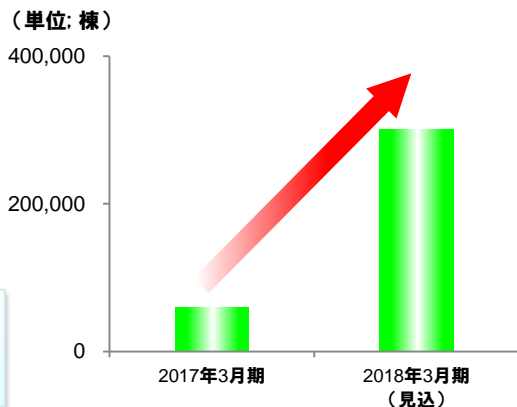
- 700MHz帯の携帯電話システムの利用開始に伴うTV受信障害対策を実施中
- 2017年3月期は約6万棟の対策実施。2018年3月期は30万棟以上の対策を見込む

### <担当エリア>



北海道、東北、東海、  
北陸エリアを担当

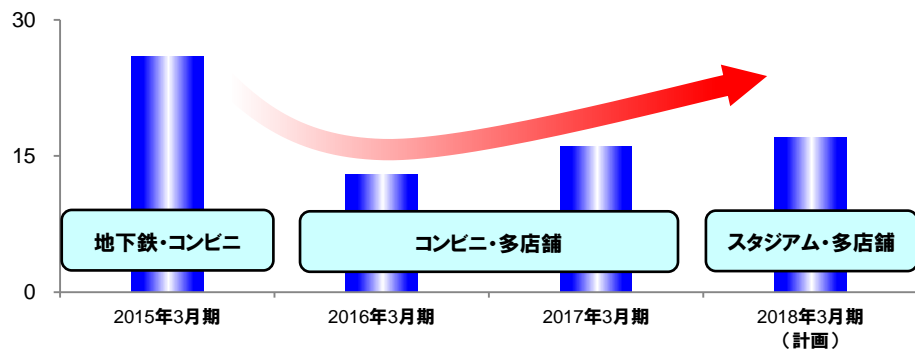
### <対象棟数の推移>



## Wi-Fi設置工事の売上高推移

- Wi-Fi設置工事は地下鉄、コンビニ、文教・公共施設などを中心に実績多数
- 2020年に向けて、公共施設等Wi-Fi環境の構築に対する需要増に対応

(単位: 億円)



## Lantrovisionの戦略と業績推移

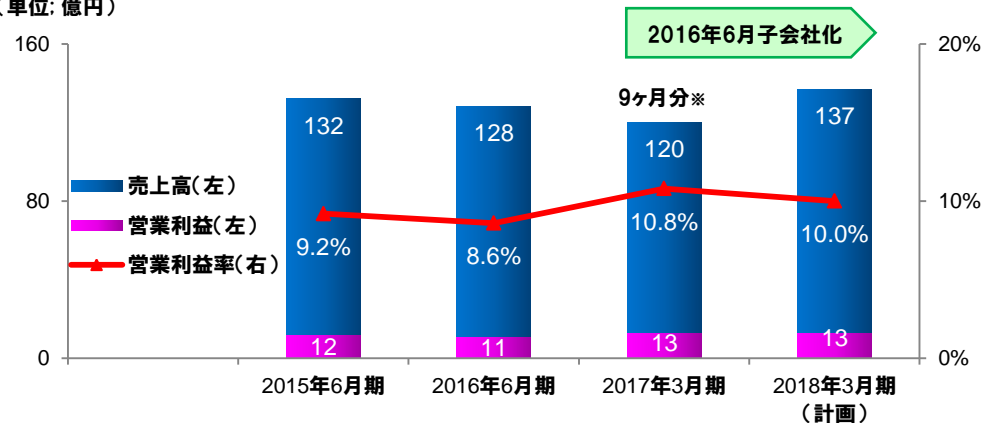
- LAN配線等の設計・施工・保守等を手掛けるアジア最大手のシンガポール企業  
⇒ 13ヶ国・地域28都市に及ぶグローバルな営業拠点
- フォーチュン500の多国籍企業やグローバルトップ銀行等が主要顧客
- 2018年3月期は業績のフル寄与により売上拡大(120億円→137億円)
- M&Aコスト減少、Mirait Singaporeとの合併により利益改善

### ■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>   |
| 業務拡大   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 子会社の新設(イノベティブ エナジーシステム社)<br/>⇒ 地下鉄、電力会社等公共分野への取引拡大</li> </ul> |
| 効率化    | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2017年6月にMirait Singaporeを吸収合併し、業務効率の向上と管理コスト削減を図る</li> </ul>  |

### ■業績推移

(単位: 億円)



※2017年3月期はM&Aに伴う企業結合会計により9ヶ月分を連結

## 6. 最近の事業拡大の取組み

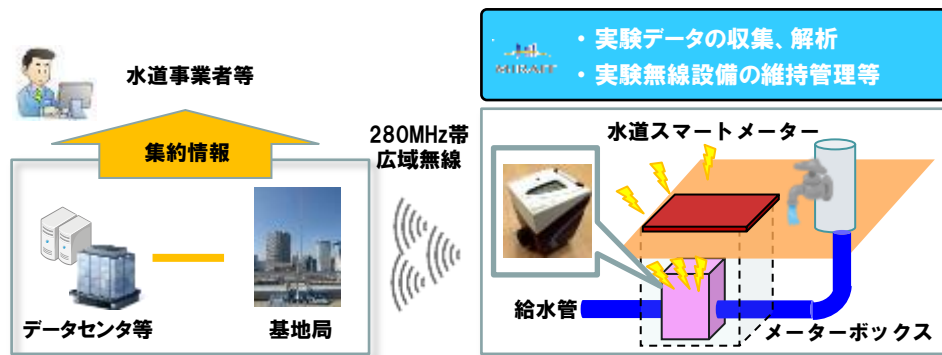
- 現在の中心事業である情報通信インフラの設備構築で培った技術をベースに、積極的な戦略投資によりフロンティアドメインを拡大
- 事業拡大にあたってはアライアンスやM&Aも積極的に活用



# 7. 新たなソリューションへの取り組み

## IoTビジネス(広域無線センサーネットワーク)

- 280MHz帯無線と水道スマートメーターを組み合わせた**広域無線センサーネットワークの実証実験をセンサスジャパンと共同で実施**  
⇒神戸市水道局、NTT西日本との実証実験を完了し、次期ステップ(複数基地局、実ユーザを収容)について準備中  
⇒JFEエンジニアリングの実証実験に技術協力(遠隔水道検針)
- **280MHz帯のセンサーネットワーク利用制度化後、ビジネス開始予定**



## データセンター事業への取り組み

- 関西のデータセンター需要の拡大に対応し、大阪第1データセンターを建設中  
⇒2018年度第1四半期より事業開始(投資額180億円)
- ノウハウを蓄積し、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(サーバ室は5フロア)   |
| 面積   | 延床面積 15,000㎡      |
| 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)     |



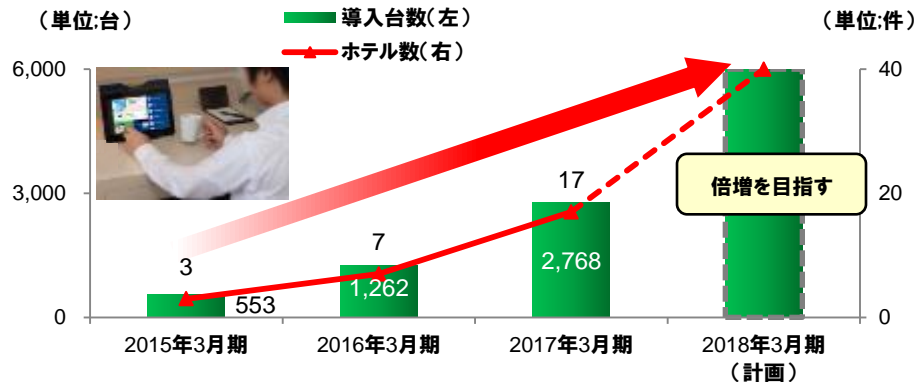
(イメージ)

## Wi-Fiソリューション

### ee-TaB\*

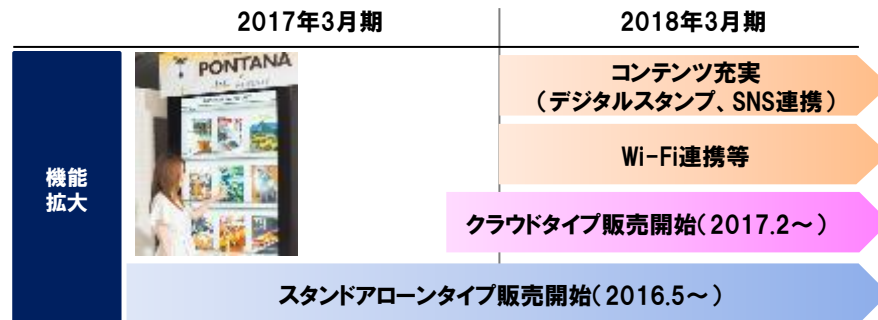
- ホテル客室にタブレットを設置し、多言語コンテンツを配信
- 2017年3月末現在 京王プラザホテルなど**国内17ホテルに約3,000台導入**

### <導入台数・ホテル数の推移(累計)>



### PONTANA

- ディスプレイ上のコンテンツを利用者のスマートデバイスにダウンロードできるサービス  
⇒カタログ、観光案内等を多言語で提供可能
- **クラウドタイプを2017年2月より販売開始**  
⇒デジタルスタンプ、SNS連携等コンテンツを充実し、多店舗・多拠点ユーザを開拓
- 2017年4月現在 11台販売  
⇒2018年3月期は**400台販売を目標**





## 8. 事業基盤強化の取組み

### 安全・労働環境、働き方改革

#### ①安全マネジメントの改善

- ・安全に関するハード、ソフト両面の仕組み作り  
⇒安全作業手順、安全装備(パケット車、安全器具)・安全パトロール充実  
⇒安全に関する経費負担の明確化
- ・安全施工サイクルの確実な履行  
⇒朝礼・作業前点検、現場巡視、終了ミーティング

#### ②協力会社を含めた労働環境改善

- ・社会保険加入の義務化(2017年3月末 100%対応完了)
- ・標準見積書へ社会保険料を個別記載(みえる化)

#### ③働き方改革

- ・時間外労働の適正化
- ・フレックス、変形労働時間の活用等



朝礼模様

### 間接費削減

- ①コスト削減の取組み(通信回線光コラボ化、社内システム経費削減等)
- ②自社資産拡大による賃料削減 ⇒ 独身寮建設(東京 2箇所)
- ③転換社債発行による金利負担減少
- ④M&Aに伴う一時コスト減少
- ⑤MIRAIT Singaporeの合併による効率化
- ⑥千葉県内事務所統合による効率化(NTT事業)

【合計】

2017年3月期 実質削減額 ▲ 4億円

↓  
2018年3月期 実質削減額 ▲ 10億円



独身寮

### 人材基盤強化

#### ①資格者の拡大

- ・受検予定者を指名  
⇒受検候補者に実務経験を計画的に付与
- ・資格者の中途採用拡大

#### ②多様な人材の育成・活用

- ・エンジニアリング人材の強化  
⇒顧客のニーズを把握し、期待に応える総合力を強化
- ・女性の活躍促進  
⇒ミライト、ミライト・テクノロジーズが女性活躍推進法に基づく取組み実施優良企業として、「えるぼし」の最高位(3段階目)認定取得  
⇒女性の採用拡大と管理職への登用推進



えるぼし認定マーク

### KAIZEN

#### ①グループ内勉強会の開催等を通じて意識改革を促進させ、「生産性向上」に向けたKAIZENを展開

- ・2016年度実績 **提案件数 約13,000件** / **効果額 3億円**  
⇒申請書作成業務改善、竣工管理システム構築等

#### ②フェロー制度(現在56名任命)

- ・KAIZENフェロー自立化展開により、「KAIZEN意識の更なる向上」と施策の「水平展開」定着をめざす  
⇒縦割り組織を横串展開により、柔軟な体制変革を推進



KAIZEN大会



## IV 參考資料

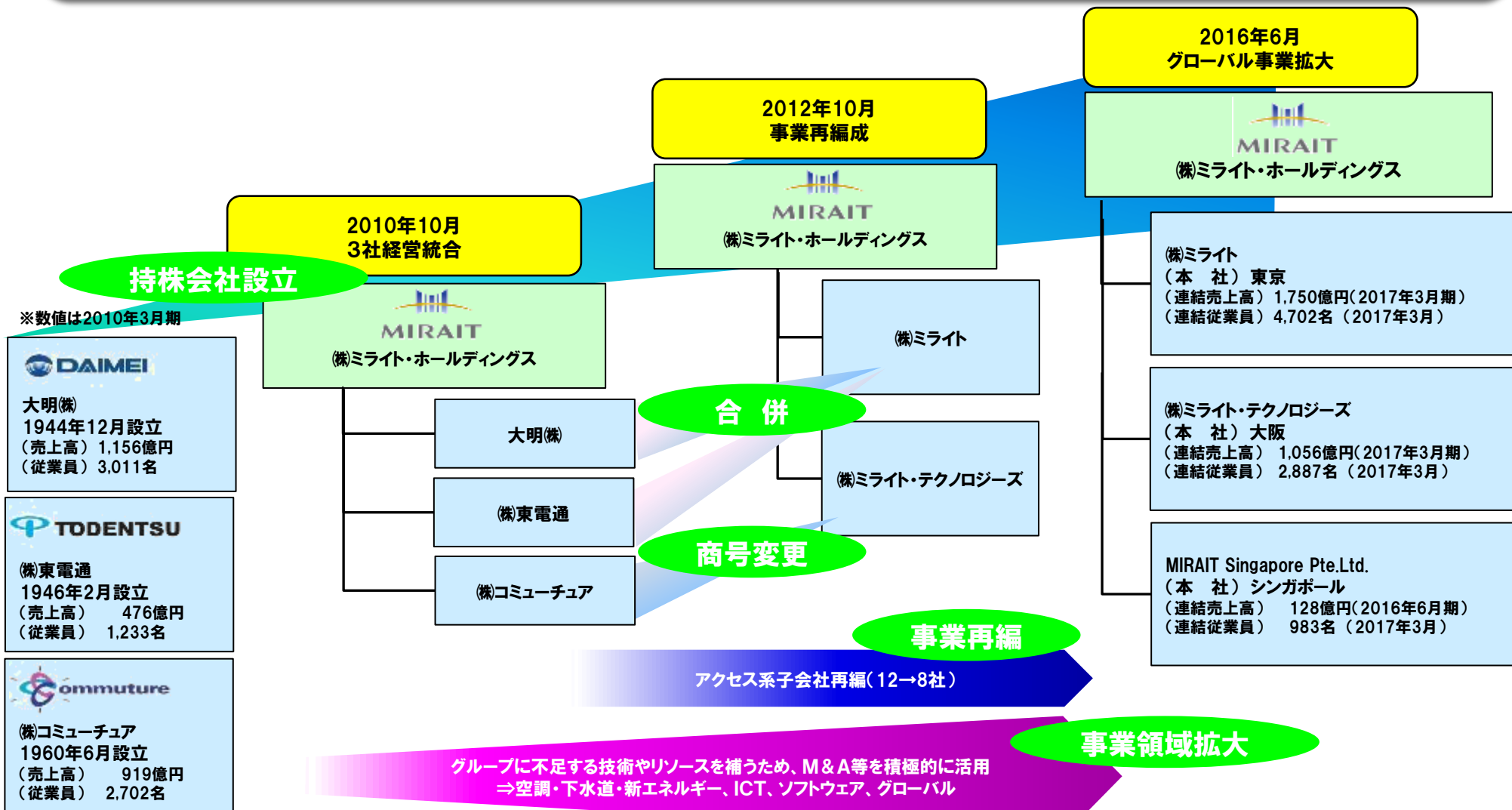
# 1. ミライト・ホールディングスの概要

## (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-<br>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<br>【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<br>(2017年3月末現在) | 53社   |
| 従業員数<br>(2017年3月末現在)   | 【連結】8, 675名 (ミライトHD 103名)<br>(ミライト 連結 4, 702名)<br>(ミライト・テクノロジーズ 連結 2, 887名)<br>(MIRAIT Singapore 連結 983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
- 経営統合以降、M&A等により**事業領域を補完・拡大し「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**



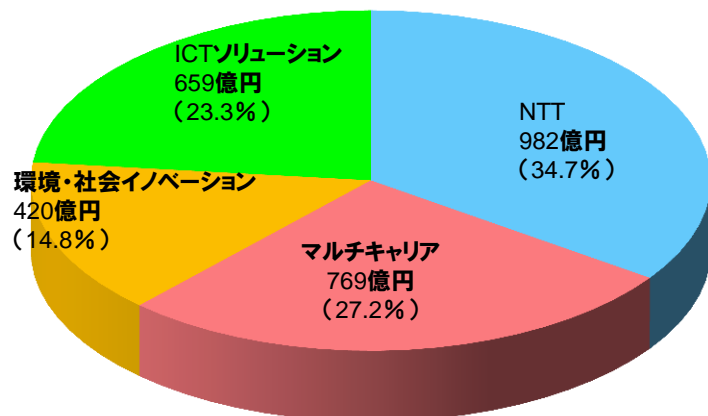
### (3)事業構成

- 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

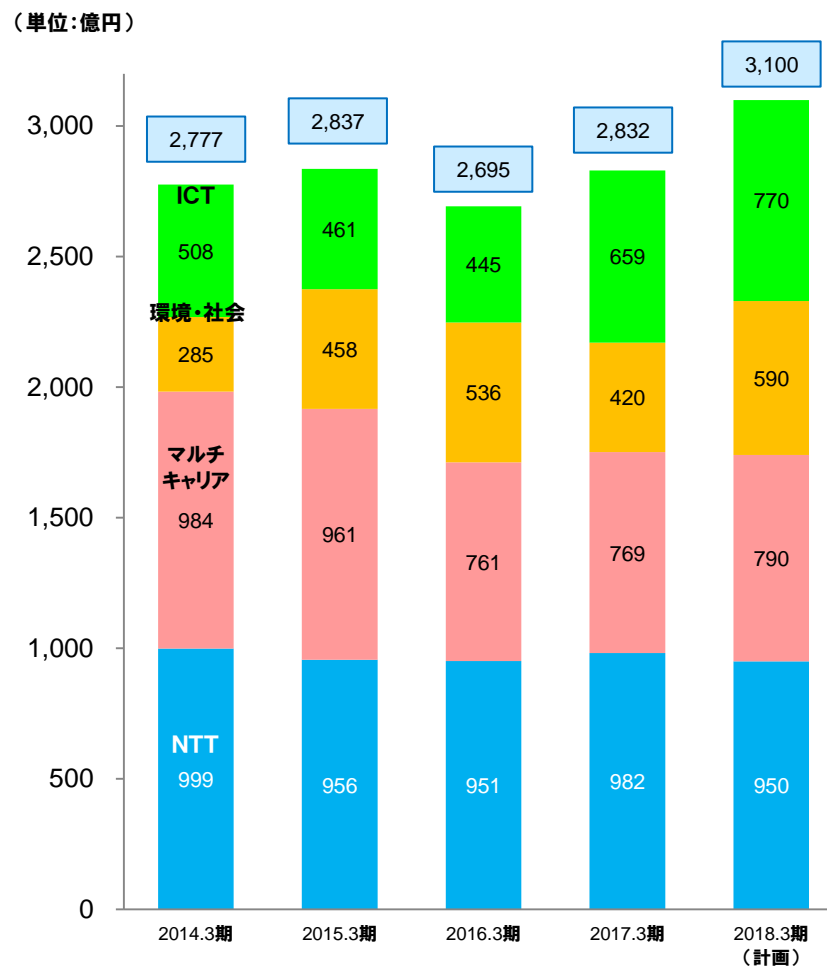
#### ■事業の内容

| 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<br>■NCC向け固定通信設備、CATV工事、グローバル等             |
| ③環境・社会<br>イノベーション事業 | ■環境・新エネルギー関連<br>■社会インフラ構築<br>■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<br>■一般企業等の情報通信システムの建設・保守・運用 |

#### ■2017年3月期における売上構成比率



#### ■事業別売上高の推移

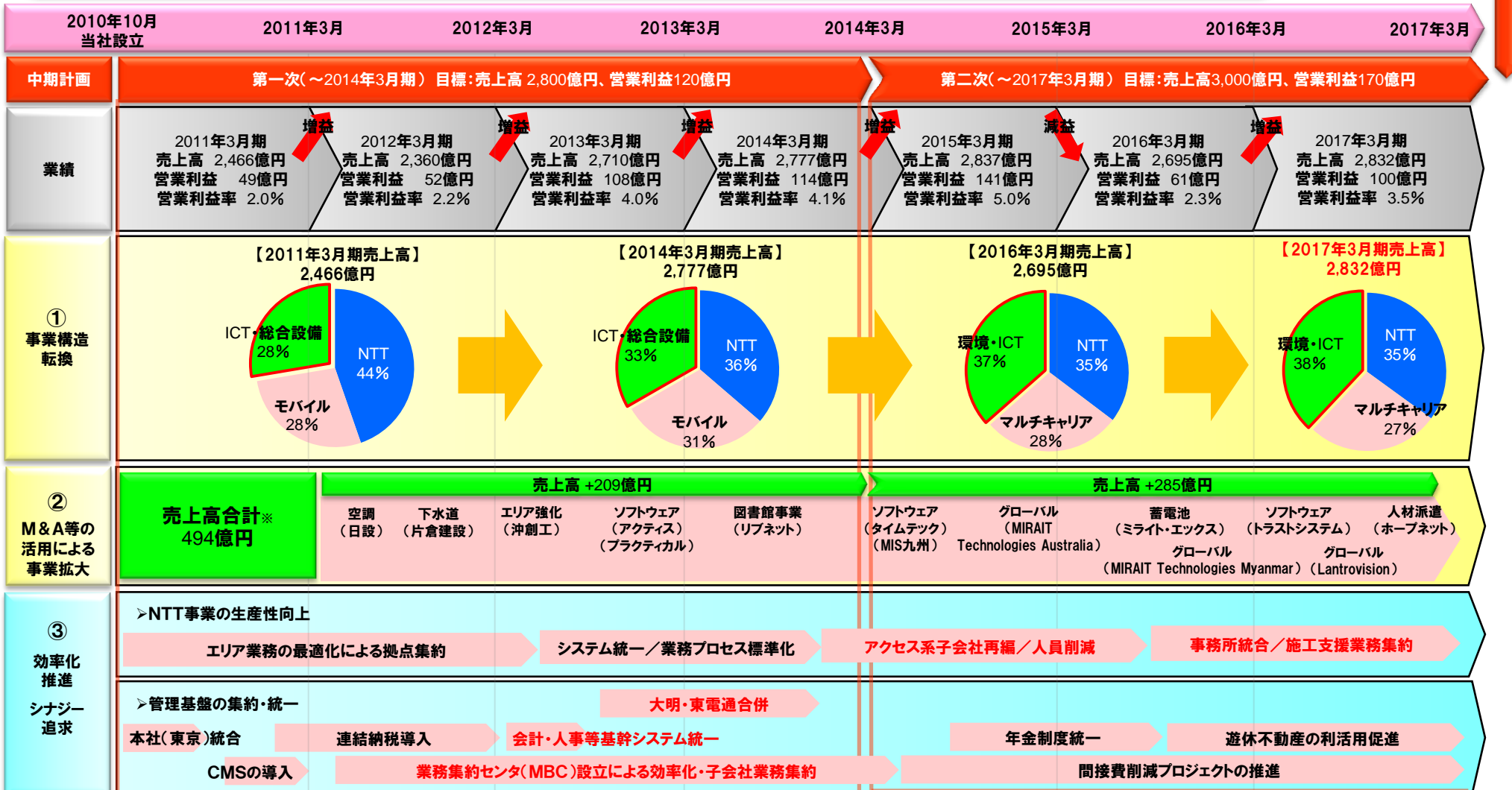


# (4) 当社設立から現在までの取組み

● 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以上にする
- 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

2017年5月  
第三次中期計画策定  
2021年3月期目標  
売上高 3,400億円  
営業利益 170億円  
ROE 8%以上

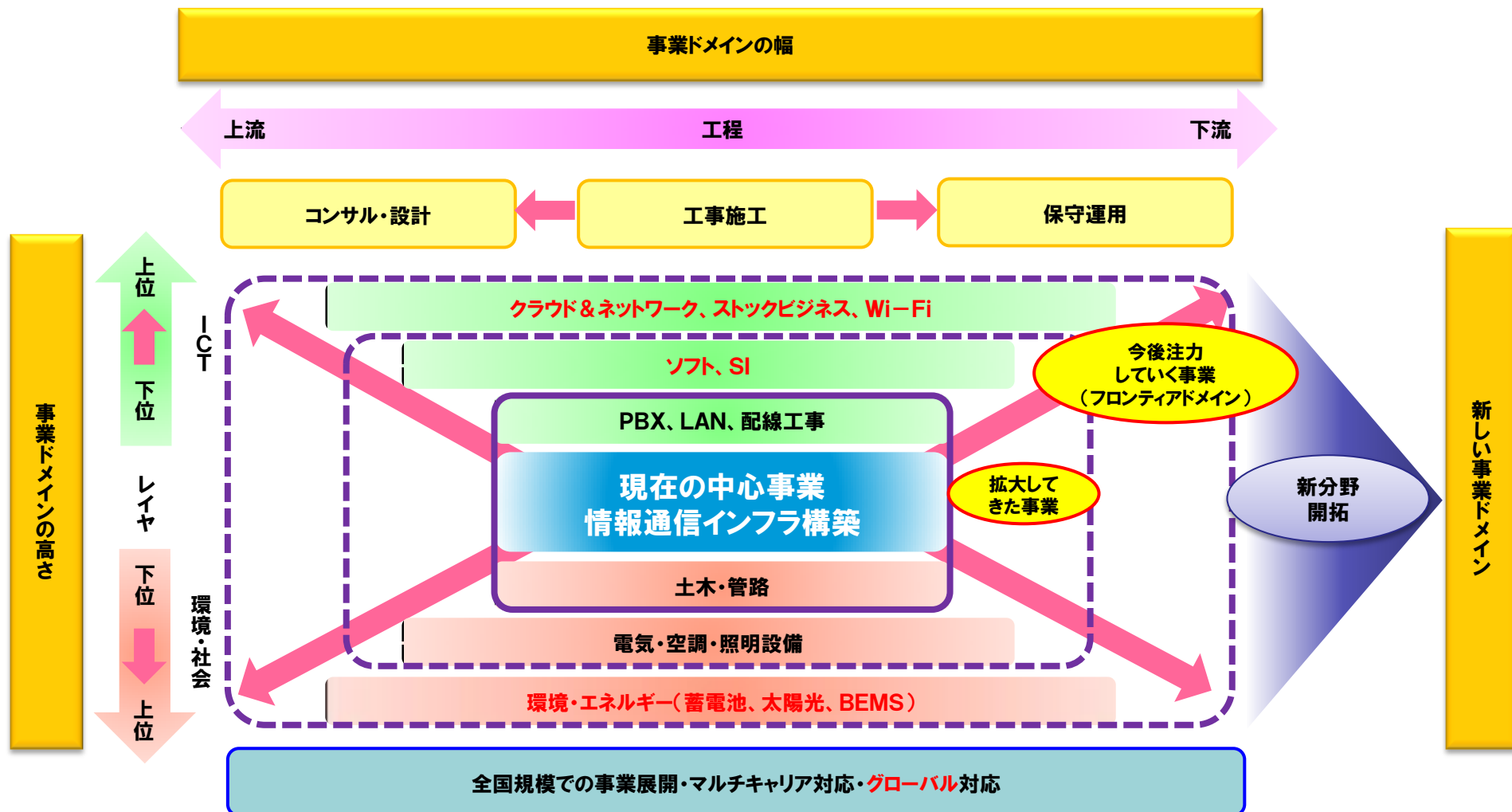


※ M&A各社の直近事業年度の売上高合計

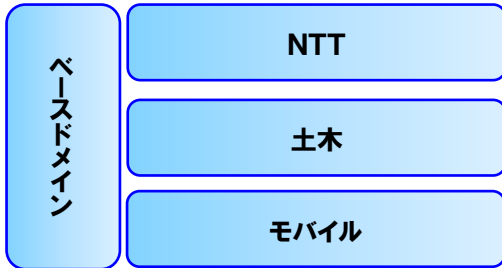
## 2. 「総合エンジニアリング&サービス会社」への転換

### (1) 事業ドメインの拡大(全体像)

- 事業ドメインの「幅」を広げる → 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>                                |
|                    |     | <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> </ul>                                      |  |  |
| Wi-Fi              |     | <ul style="list-style-type: none"> <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>スタジアムWi-Fi</li> <li>自治体Wi-Fi</li> <li>地下鉄Wi-Fi</li> <li>コンビニ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Sier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. 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、地方創生等)
- 社会インフラの再構築 (老朽インフラ、災害対策)
- 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

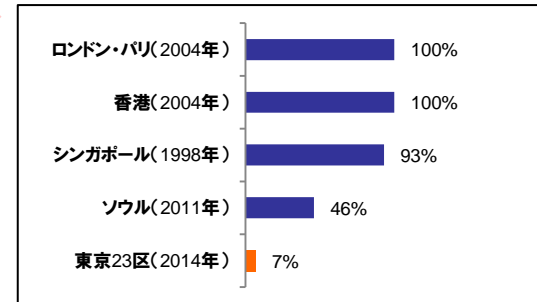
ミライトグループにフォローの風

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

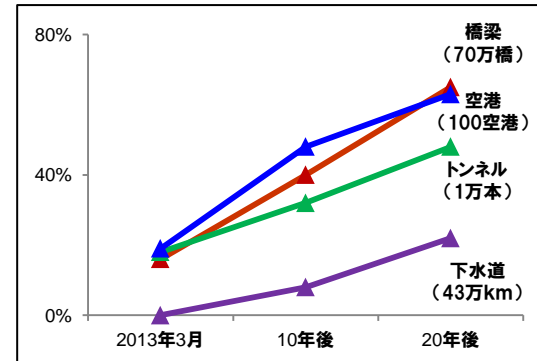
|                     |          | ~2015年                 | 2016年         | 2017年                              | 2020年~     |            |
|---------------------|----------|------------------------|---------------|------------------------------------|------------|------------|
| 東京オリンピック<br>パラリンピック |          | 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             |               | NEW                                | オリンピック関連施設 |            |
| 社会インフラ              | 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)                |            |            |
|                     | 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              | 電力小売自由化       | NEW                                | 改正FIT法     | 発送電分離      |
|                     |          | 太陽光発電                  | 蓄電池/マンション一括受電 |                                    | NEW        | 2019年問題(注) |
| 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                             | NEW IoT    |            |
|                     | セキュリティ   | サイバーセキュリティ/センサーネットワーク  |               |                                    |            |            |
|                     | 行政       | マイナンバー                 |               |                                    |            |            |

## 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

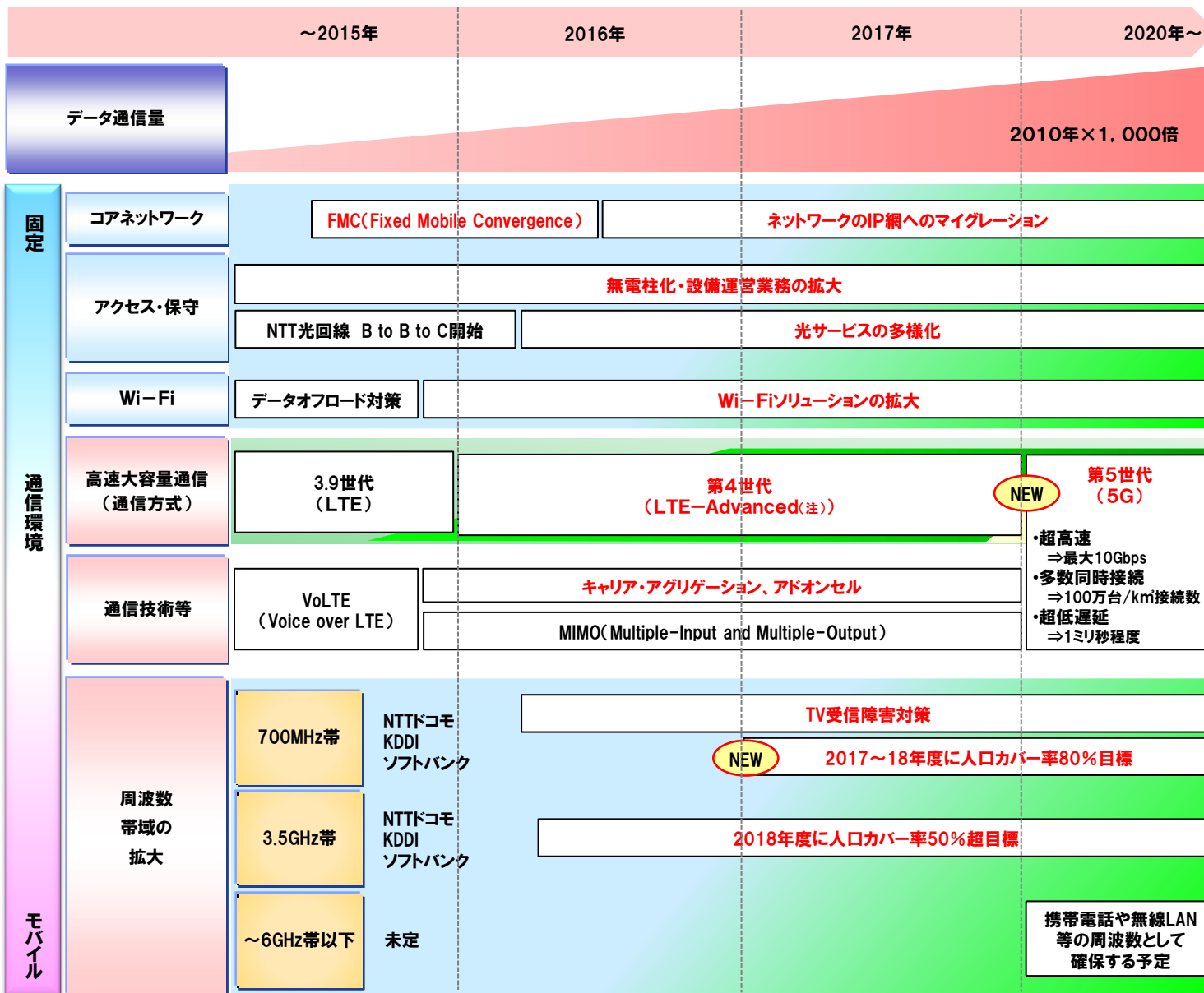
(国内)国土交通省所管社会資本の老朽化の割合と施設数(建設後50年以上経過する施設の割合)



出所:国土交通省資料より当社作成

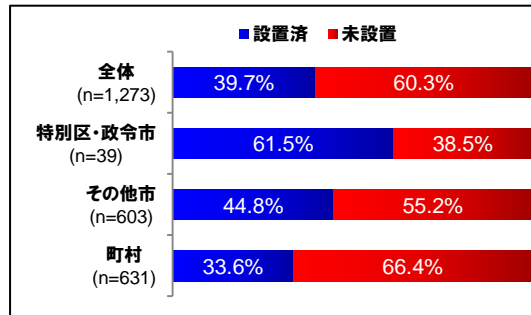
(注)住宅用太陽光発電導入時に契約する「固定価格買取制度」による電力会社の買取期間が満了すること

# 通信環境の変化



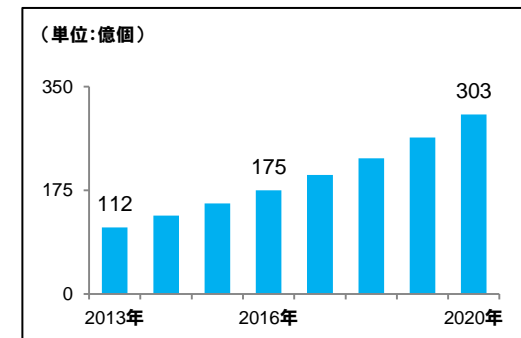
(注)LTE-Advancedは、第4世代(4G)に位置付けられる携帯電話の標準規格の一つ。キャリアアグリゲーションなどの技術を組み合わせることで、安定した高速大容量通信を可能とする。

## (国内)自治体のWi-Fi整備状況



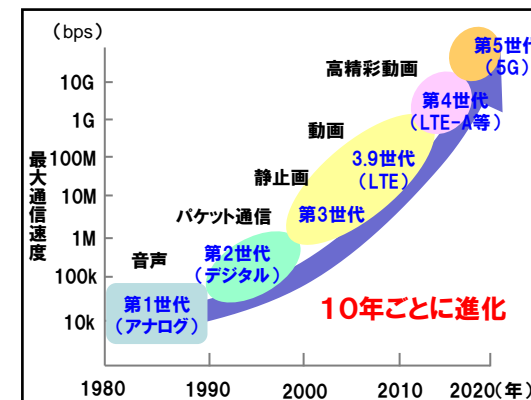
出所: 全国地域情報化推進協会資料より当社作成

## (世界)IoTデバイス数の推移・予測



出所: 総務省資料より当社作成

## (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

# 4. モバイルの市場環境の変化

|            |       | ～2016年度   | 2017年度  | 2018年度以降            |
|------------|-------|---|---|---------------------|
| モバイル全般     |       | スマートフォンの普及<br>データオフロード対策<br><b>周波数帯の拡大</b><br>地下鉄駅間対策   | <b>データ通信量の急増</b>  | 東京オリンピック・パラリンピック    |
| 通信方式       |       | <b>LTE-Advanced(4G)</b>   |   | <b>(5G)</b>         |
| 通信速度       |       | ～612・682Mbps  |   | ～1 Gbps～<br>～10Gbps |
| 4Gの高度化     |       | <ul style="list-style-type: none"> <li>▲【ドコモ】370/375Mbps サービス提供開始(2016.5)</li> <li>▲【ドコモ】東名阪約360都市で337.5Mbps超エリアを展開(2016.9)</li> <li>▲【ドコモ】682Mbps(256QAM、4X4 MIMO)サービス開始(2017.3)</li> <li>▲【KDDI】受信最大440Mbpsの高速通信「Speed Wi-Fi NEXT」発売(2017.2)</li> <li>▲【ソフトバンク】256QAM提供開始(2016.11)</li> <li>▲【ソフトバンク】612Mbps(CA、256QAM、4X4 MIMO)サービス開始(2017.3)</li> </ul> |   |                     |
| 5G導入に向けた動向 |       | <ul style="list-style-type: none"> <li>▲【ドコモ】5Gトライアル環境「5Gトライアルサイト」構築(28GHz帯および4.5GHz帯予定)(2017.5以降)</li> <li>▲【KDDI】28GHz帯におけるハンドオーバーの実験(2017.2)</li> <li>▲【ソフトバンク】「Massive MIMO」の商用サービス(2016.9)</li> </ul>  |   |                     |
| 周波数イベント    | 割当周波数 | 700MHz帯   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▲【KDDI、ソフトバンク】2017年度人口カバー率 80%目標</li> <li>▲【NTTドコモ】2018年度人口カバー率 80%目標</li> </ul>                                       |                     |
|            |       | 3.5GHz帯   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▲【NTTドコモ】2016.9 全国82都市に展開</li> <li>▲【NTTドコモ】3.5GHz帯エリア 約160都市以上[2016.4Q]</li> <li>▲【3社】2018年度末人口カバー率 50%超目標</li> </ul> |                     |
|            |       | ～6GHz帯以下  | <ul style="list-style-type: none"> <li>携帯電話や無線LAN等の周波数として確保する目標</li> </ul>  |                     |
|            |       | NTTドコモ<br>KDDI<br>ソフトバンク  | <ul style="list-style-type: none"> <li>設備投資総額 約6,300億円予定(3社合計)</li> </ul>   |                     |
|            |       | NTTドコモ<br>KDDI<br>ソフトバンク  | <ul style="list-style-type: none"> <li>設備投資総額 約4,300億円予定(3社合計)</li> </ul>   |                     |

(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. 決算補足資料

### (1)業績の推移

| 単位:億円  | 2014年3月期 | 2015年3月期 | 2016年3月期 | 2017年3月期 | 2018年3月期<br>(計画) |
|--------|----------|----------|----------|----------|------------------|
| 受注高    | 2,820    | 2,936    | 2,607    | 3,233    | 3,100            |
| 売上高    | 2,777    | 2,837    | 2,695    | 2,832    | 3,100            |
| 売上総利益  | 299      | 331      | 258      | 335      | 372              |
| 売上総利益率 | 10.8%    | 11.7%    | 9.6%     | 11.8%    | 12.0%            |
| 販管費    | 185      | 189      | 197      | 234      | 247              |
| 販管費率   | 6.7%     | 6.7%     | 7.3%     | 8.3%     | 8.0%             |
| 営業利益   | 114      | 141      | 61       | 100      | 125              |
| 営業利益率  | 4.1%     | 5.0%     | 2.3%     | 3.5%     | 4.0%             |
| 経常利益   | 122      | 148      | 67       | 105      | 130              |
| 経常利益率  | 4.4%     | 5.2%     | 2.5%     | 3.7%     | 4.2%             |
| 当期純利益  | 71       | 111      | 36       | 64       | 80               |
| 当期純利益率 | 2.6%     | 3.9%     | 1.3%     | 2.3%     | 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

## (2)事業区分別受注高及び売上高

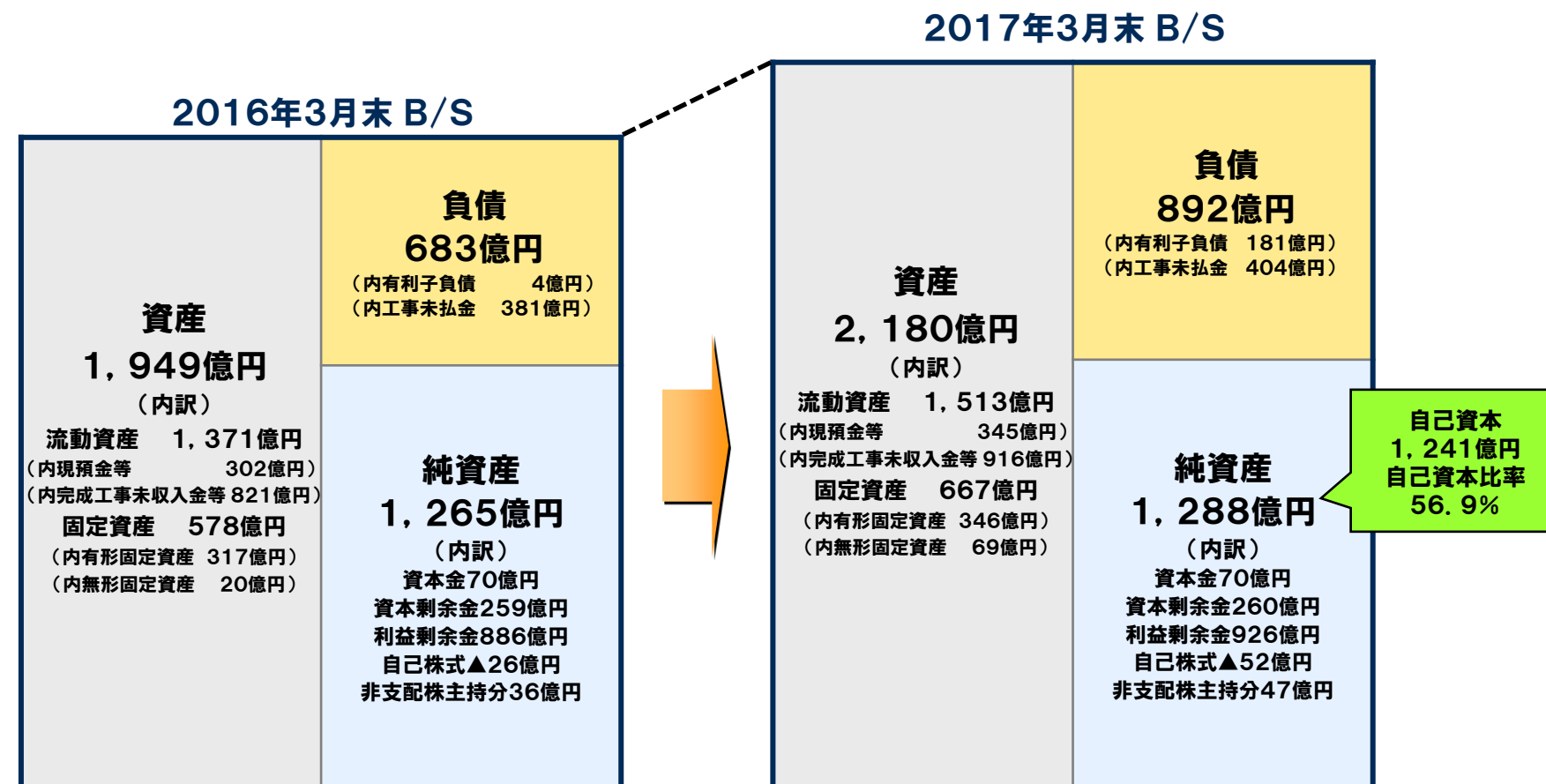
| 受注高<br>単位:億円       | 2016年3月期 | 2017年3月期 | 対前期増減<br>(増減率)     | 2018年3月期<br>(計画) | 対前期増減<br>(増減率)     |
|--------------------|----------|----------|--------------------|------------------|--------------------|
|                    | (a)      | (b)      | (b)-(a)            | (c)              | (c)-(b)            |
| NTT事業              | 957      | 1,042    | + 85<br>(+ 8.9%)   | 920              | ▲ 122<br>(▲ 11.7%) |
| マルチキャリア事業          | 731      | 886      | + 155<br>(+ 21.2%) | 845              | ▲ 41<br>(▲ 4.6%)   |
| 環境・社会<br>イノベーション事業 | 462      | 590      | + 128<br>(+ 27.7%) | 560              | ▲ 30<br>(▲ 5.1%)   |
| ICTソリューション事業       | 455      | 714      | + 259<br>(+ 56.9%) | 775              | + 61<br>(+ 8.5%)   |
| 合計                 | 2,607    | 3,233    | + 626<br>(+ 24.0%) | 3,100            | ▲ 133<br>(▲ 4.1%)  |

| 売上高<br>単位:億円       | 2016年3月期 | 2017年3月期 | 対前期増減<br>(増減率)     | 2018年3月期<br>(計画) | 対前期増減<br>(増減率)     |
|--------------------|----------|----------|--------------------|------------------|--------------------|
|                    | (a)      | (b)      | (b)-(a)            | (d)              | (d)-(c)            |
| NTT事業              | 951      | 982      | + 31<br>(+ 3.3%)   | 950              | ▲ 32<br>(▲ 3.3%)   |
| マルチキャリア事業          | 761      | 769      | + 8<br>(+ 1.1%)    | 790              | + 21<br>(+ 2.7%)   |
| 環境・社会<br>イノベーション事業 | 536      | 420      | ▲ 116<br>(▲ 21.6%) | 590              | + 170<br>(+ 40.5%) |
| ICTソリューション事業       | 445      | 659      | + 214<br>(+ 48.1%) | 770              | + 111<br>(+ 16.8%) |
| 合計                 | 2,695    | 2,832    | + 137<br>(+ 5.1%)  | 3,100            | + 268<br>(+ 9.5%)  |

※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、完成工事未収入金及びのれんの増加等により1,949億円から2,180億円に
- 負債は、転換社債の発行(165億円)等により、683億円から892億円に
- 純資産は、利益剰余金の増加と自己株式取得(25億円)により1,265億円から1,288億円に(自己資本比率は56.9%)



※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

|              | 2014年3月期 | 2015年3月期 | 2016年3月期 | 2017年3月期 | 2018年3月期<br>(計画) |
|--------------|----------|----------|----------|----------|------------------|
| 自己資本比率       | 63.0%    | 63.8%    | 63.1%    | 56.9%    | 58.0%            |
| 自己資本利益率(ROE) | 6.7%     | 9.5%     | 3.0%     | 5.2%     | 6.3%             |

### 株主還元指標

|       | 2014年3月期 | 2015年3月期 | 2016年3月期 | 2017年3月期 | 2018年3月期<br>(計画) |
|-------|----------|----------|----------|----------|------------------|
| 配当性向  | 22.9%    | 22.0%    | 67.2%    | 37.6%    | 29.6%            |
| 総還元性向 | 36.7%    | 22.0%    | 67.2%    | 76.6%    | 29.6%            |

### 設備投資・減価償却費

| 単位:億円 | 2014年3月期 | 2015年3月期 | 2016年3月期 | 2017年3月期 | 2018年3月期<br>(計画) |
|-------|----------|----------|----------|----------|------------------|
| 設備投資額 | 32       | 32       | 37       | 46       | 92               |
| 減価償却費 | 22       | 24       | 24       | 28       | 27               |

※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         | 2014年3月期 | 2015年3月期 | 2016年3月期 | 2017年3月期 |
|---------------|----------|----------|----------|----------|
| 営業キャッシュ・フロー   | 90       | 186      | 62       | 47       |
| 投資キャッシュ・フロー   | ▲ 27     | ▲ 38     | ▲ 36     | ▲ 111    |
| 財務キャッシュ・フロー   | ▲ 35     | ▲ 22     | ▲ 26     | 104      |
| フリー・キャッシュ・フロー | 63       | 148      | 26       | ▲ 64     |

(注)フリー・キャッシュ・フロー＝営業キャッシュ・フロー＋投資キャッシュ・フロー

## 現預金等・有利子負債

| 単位:億円     | 2014年3月期 | 2015年3月期 | 2016年3月期 | 2017年3月期 |
|-----------|----------|----------|----------|----------|
| 現金及び現金同等物 | 167      | 292      | 291      | 331      |
| 有利子負債     | ▲ 5      | ▲ 3      | ▲ 4      | ▲ 181    |
| ネットキャッシュ  | 162      | 289      | 287      | 150      |

(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**