



2018年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2017年11月2日



株式会社ミライト・ホールディングス

I 2018年3月期第2四半期決算概況

- | | |
|----------------------|-----|
| 1. 2018年3月期第2四半期決算概況 | 3~4 |
|----------------------|-----|

II 通期計画

- | | |
|-----------------|---|
| 1. 通期計画の見直しについて | 6 |
| 2. 株主還元について | 7 |

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 | 9~10 |
| 2. マルチキャリア事業における取組み | 11~12 |
| 3. 環境・社会イノベーション事業における取組み | 13~14 |
| 4. ICTソリューション事業における取組み | 15~16 |
| 5. 新たなソリューションへの取組み | 17~18 |
| 6. 最近の事業拡大の取組み | 19 |
| 7. 事業基盤強化の取組み | 20 |

IV 参考資料

- | | |
|----------------------------|-------|
| 1. ミライト・ホールディングスの概要 | 22~23 |
| 2. 当社設立から現在までの取組み | 24 |
| 3. 「総合エンジニアリング&サービス会社」への転換 | 25~26 |
| 4. 新中期経営計画の概要 | 27 |
| 5. 技術を活用した事業領域の拡大 | 28 |
| 6. 2020年を展望した事業環境の変化 | 29~30 |
| 7. モバイルの市場環境の変化 | 31 |
| 8. 決算補足資料 | 32~36 |

-
- | | |
|------|----|
| 注意事項 | 37 |
|------|----|



I 2018年3月期第2四半期 決算概況

1. 2018年3月期第2四半期決算概況

単位: 億円	2017年3月期 2Q実績	2018年3月期 2Q実績	前期比	
			増減	増減率
受注高	1,482	1,569	+ 87	+ 5.9%
売上高	1,068	1,322	+ 254	+ 23.8%
NTT	388	441	+ 53	+ 13.7%
マルチキャリア	287	358	+ 71	+ 24.7%
環境・社会 イノベーション	148	156	+ 8	+ 5.4%
ICT ソリューション	244	365	+ 121	+ 49.6%
売上総利益 (売上総利益率)	103 (9.6%)	162 (12.3%)	+ 59 (+ 2.7p)	+ 57.3%
販管費 (販管費率)	112 (10.5%)	117 (8.9%)	+ 5 (▲ 1.6p)	+ 4.5%
営業利益 (営業利益率)	▲ 9 (-)	45 (3.4%)	+ 54 (-)	-
経常利益 (経常利益率)	▲ 11 (-)	51 (3.9%)	+ 62 (-)	-
四半期純利益 (四半期純利益率)	▲ 14 (-)	27 (2.0%)	+ 41 (-)	-
繰越工事高	1,161	1,395	+ 234	-

第2四半期決算のポイント

対前期で大幅な増収増益

- 受注高は、環境・社会イノベーション事業の受注取消はあったものの、全事業において堅調に推移し1,569億円(対前期 +87億円)

受注高 <単位: 億円>	2017年3月期	2018年3月期	
	2Q実績	2Q実績	対前期増減
NTT	484	465	▲ 19
マルチキャリア	378	473	+ 95
環境・社会	293	205	▲ 88
ICT	327	424	+ 97
合計	1,482	1,569	+ 87

- 売上高は、光開通工事の増加やモバイル工事等の完工促進による工事平準化により、2Qとしては過去最高の1,322億円(対前期 +254億円)
- 売上総利益は、売上高拡大に加え、各事業における生産性向上や不採算案件の解消等により162億円(対前期 +59億円)
- 販管費は、前期にM&Aした企業の販管費が増加したことにより117億円(対前期 +5億円)となるが、販管費率は改善
- 営業利益は、45億円(対前期 +54億円)と大幅な増益
- 繰越工事高は、1,395億円(対前期 +234億円)と高水準

(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)

■ 売上高の詳細 [対前期増減]

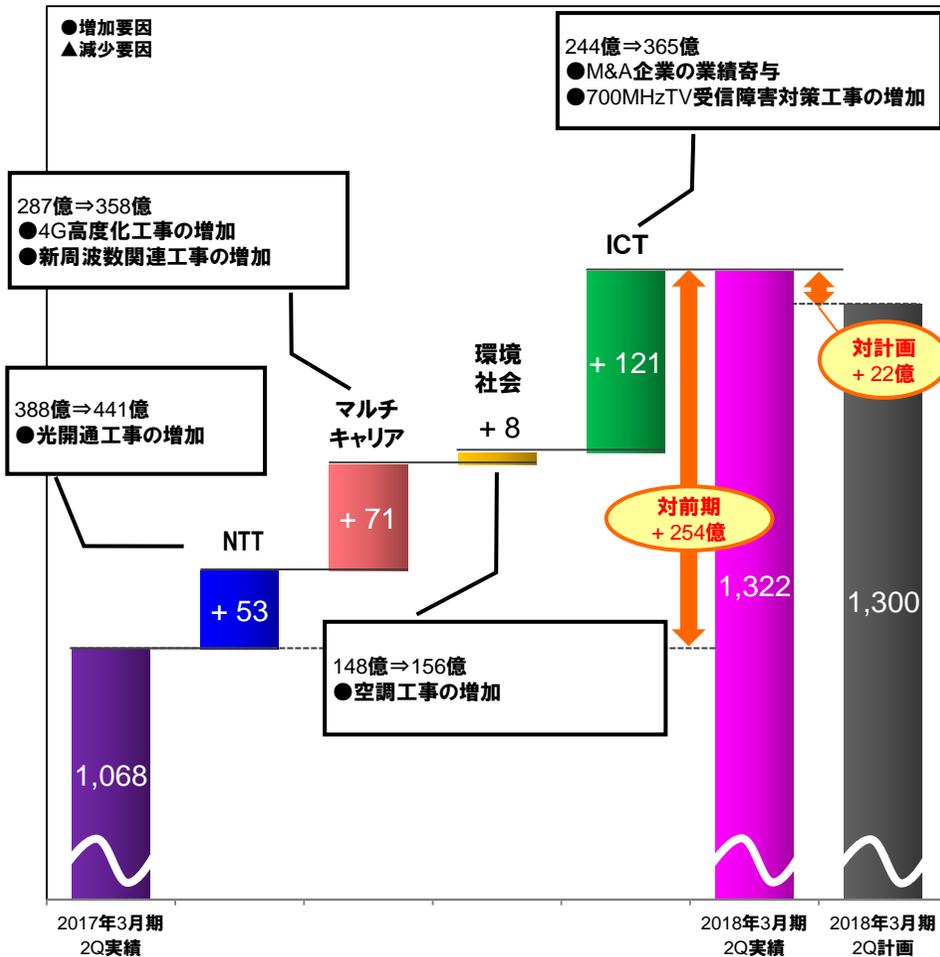
- NTT事業は、**光開通工事が増加**
- マルチキャリア事業は、**4G高度化工事、新周波数関連工事が増加**
- 環境・社会イノベーション事業は、**空調工事が増加**
- ICTソリューション事業は、**M&A企業の業績寄与に加え、700MHzTV受信障害対策工事等が増加**

■ 営業利益の詳細 [対前期増減]

- **売上高増加により、+24億円の増益**
- **各事業における生産性向上や不採算案件の解消により、+35億円の増益**
- M&Aによる販管費の増加により、**▲5億円の減益**

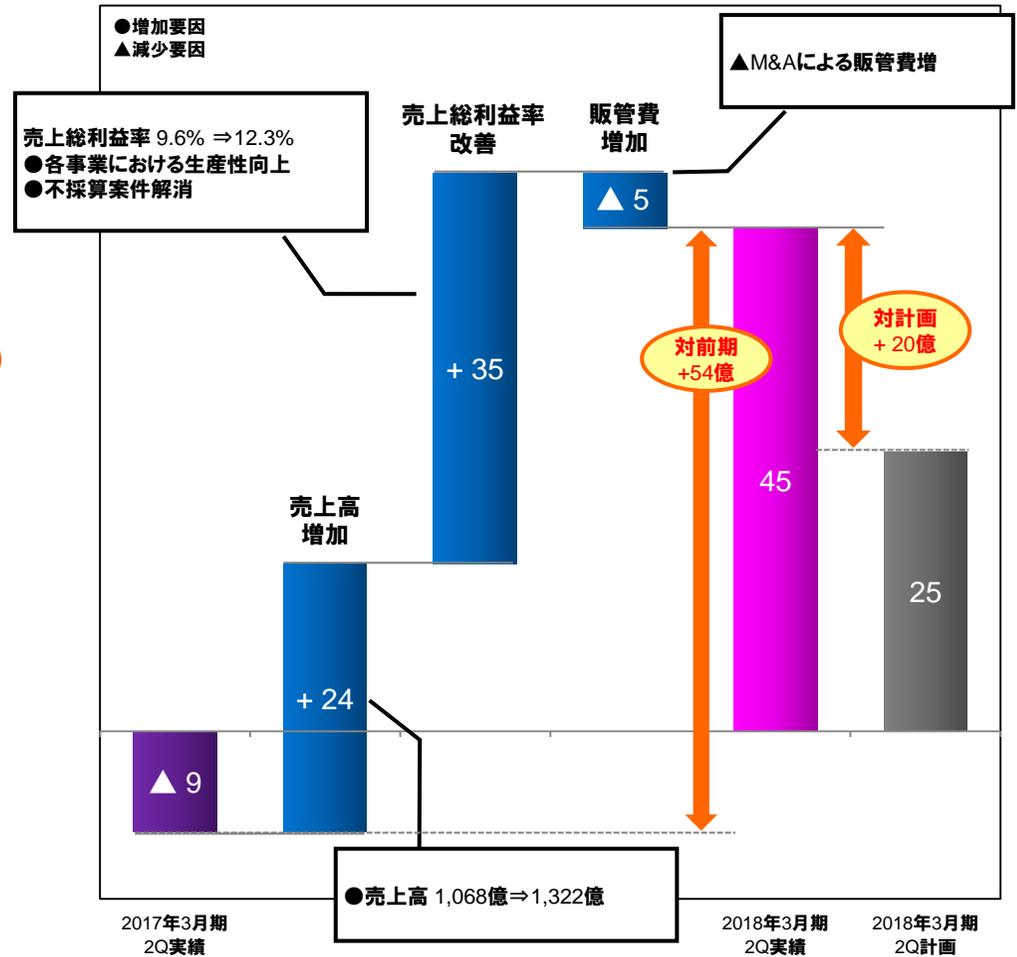
売上高

(単位:億円)



営業利益

(単位:億円)





Ⅱ 通期計画

1. 通期計画の見直しについて

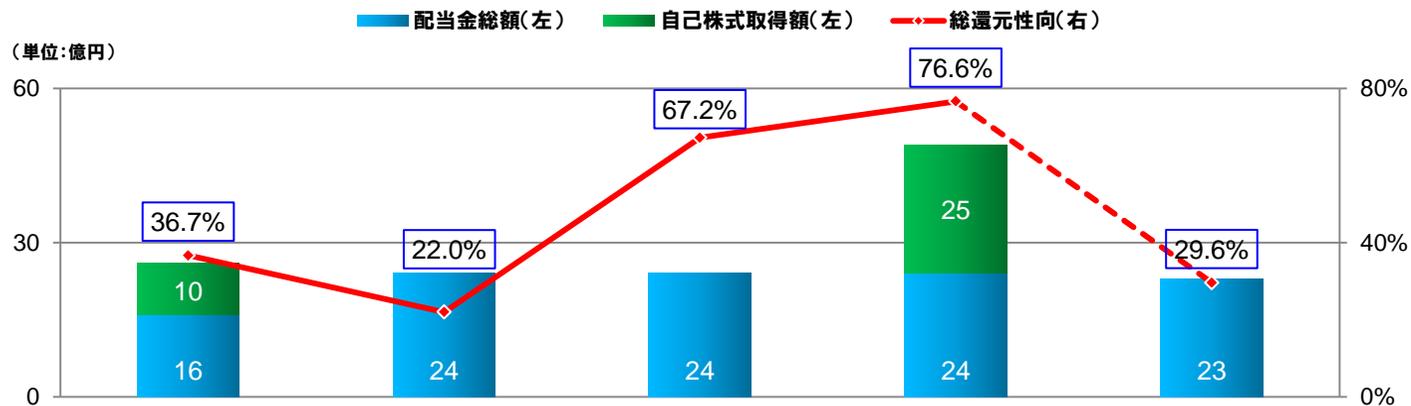
単位:億円	2017年3月期 実績	2018年3月期			
		当初計画	修正計画	対当初計画 増減	対前期 増減
		(a)	(b)	(c)	(c)-(b)
受注高	3,233	3,100	3,100	—	▲ 133
売上高	2,832 (100%)	3,100 (100%)	3,100 (100%)	—	+ 268
NTT	982	950	970	+ 20	▲ 12
マルチキャリア	769	790	840	+ 50	+ 71
環境・社会 イノベーション	420	590	490	▲ 100	+ 70
ICT ソリューション	659	770	800	+ 30	+ 141
売上総利益 (売上総利益率)	335 (11.8%)	372 (12.0%)	372 (12.0%)	—	+ 37 (+ 0.2p)
販管費 (販管費率)	234 (8.3%)	247 (8.0%)	247 (8.0%)	—	+ 13 (▲ 0.3p)
営業利益 (営業利益率)	100 (3.5%)	125 (4.0%)	125 (4.0%)	—	+ 25 (+ 0.5p)
経常利益 (経常利益率)	105 (3.7%)	130 (4.2%)	130 (4.2%)	—	+ 25 (+ 0.5p)
当期純利益 (当期純利益率)	64 (2.3%)	80 (2.6%)	80 (2.6%)	—	+ 16 (+ 0.3p)

ポイント			
●受注高は、当初計画の3,100億円を維持			
受注高 <単位:億円>	2018年3月期		
	当初計画	修正計画	対当初計画増減
NTT	920	920	—
マルチキャリア	845	845	—
環境・社会	560	560	—
ICT	775	775	—
合計	3,100	3,100	—
●売上高は、全体では当初計画の3,100億円を維持するが、進捗状況等を勘案し、事業区分ごとの内訳は変更			
<ul style="list-style-type: none"> ・NTT事業は、光開通工事が増加 ・マルチキャリア事業は、4G高度化及び新周波数関連工事が増加 ・環境・社会イノベーション事業は、屋根型ミドルソーラー工事が減少 ・ICTソリューション事業は、700MHzTV受信障害対策工事が増加 			
●売上総利益は、当初計画の372億円を維持			
●販管費は、当初計画の247億円を維持			
●営業利益は、当初計画の125億円を維持			
●当期純利益は、当初計画の80億円を維持			

2. 株主還元について

- 株主還元は、**安定的・継続的な配当を維持しつつ、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**
- 2018年3月期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**

■ 株主還元の推移



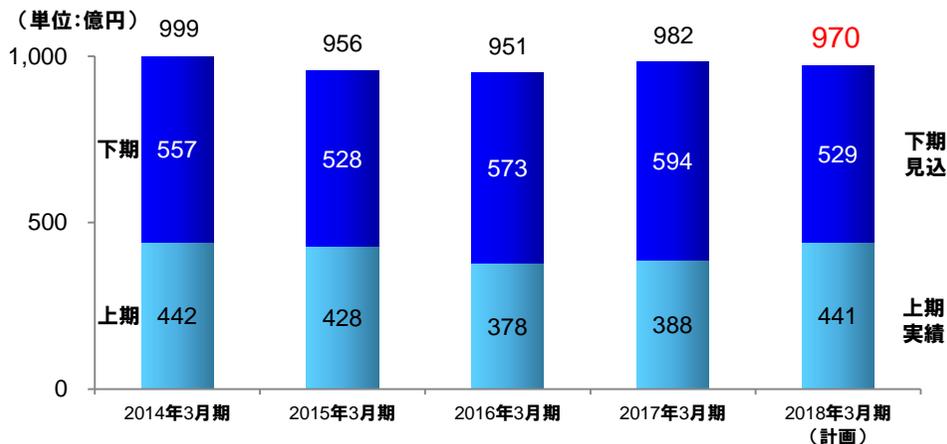
		2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期 (予想)
配当金総額		16億円	24億円	24億円	24億円	23億円
当期純利益		71億円	111億円	36億円	64億円	80億円
1株あたり 年間配当金	中間	10円	15円	15円	15円	15円
	期末	10円	15円	15円	15円	15円
	合計	20円	30円	30円	30円	30円
自己株式取得額		10億円	-	-	25億円	-
連結配当性向		22.9%	22.0%	67.2%	37.6%	29.6%
連結総還元性向		36.7%	22.0%	67.2%	76.6%	29.6%
ROE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

Ⅲ 各事業における具体的取組み

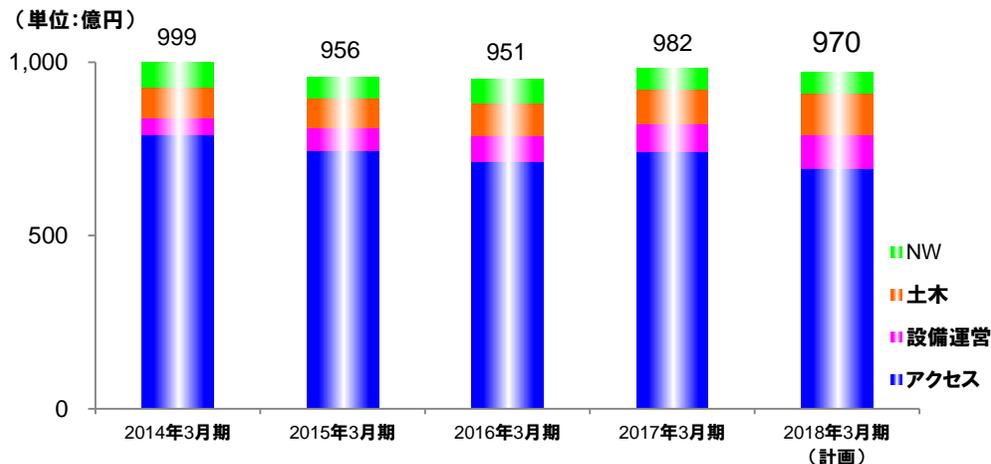
1. NTT事業における取組み

- NTTの投資は減少継続だが、**光コラボ**の定着により**光開通数は拡大傾向**
- **土木工事の増加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
- **引き続き事務所統合などの効率化施策を推進**

■ 売上高推移



■ 売上高の詳細



■ 主な取組み状況

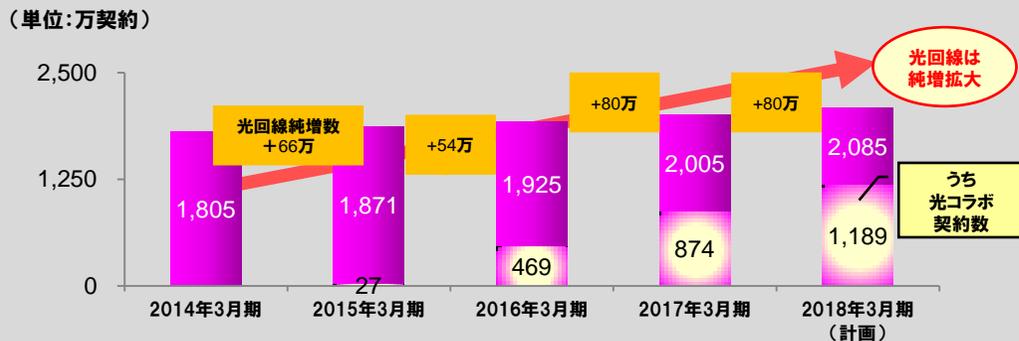
	内容	
売上拡大	光工事	<ul style="list-style-type: none"> ● 光コラボの定着により光開通工事が増加 (売上高 前年上期比 +7%増)
	土木事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 土木事業の拡大 ⇒無電柱化、とう道改修 (売上高 前年上期比 +8億円増)
	設備運營業務	<ul style="list-style-type: none"> ● 西日本エリアにおける受託拡大 ⇒前期 119ビル → 今期 222ビル
効率化/体制強化	体制整備	<ul style="list-style-type: none"> ● 事務所統合による間接稼働削減と業務効率化 ⇒千葉東エリア 2017年4月設計開始 (2019年6月竣工予定) ⇒東京、神奈川については統合検討中
	IT化推進	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務プロセスの効率化 ⇒スマートフォン、タブレット端末によるリアルタイム写真検査(2017年10月より開始) ⇒GPS位置情報の利用
	工事能力向上	<ul style="list-style-type: none"> ● 子会社の直営工事能力向上 ● 協力会社支援(マルチスキル化)

※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

(参考)NTT東西及びNTTComの設備投資額推移



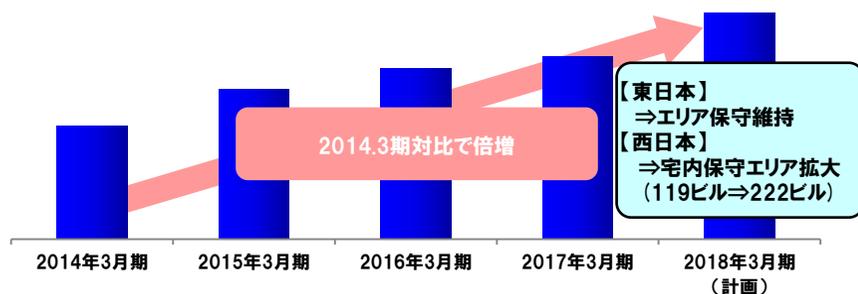
(参考)NTT光回線契約数の推移



出所:NTT発表資料より当社作成

設備運營業務の拡大

- 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



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
- ⇒千葉東エリアの工事事務所2017年4月設計開始(2019年6月竣工予定)
- ⇒東京、神奈川については統合検討中



技術力の向上

- 通信施工における技術者スキル等の向上を目的として、「光通信工事技能競技会」(情報通信エンジニアリング協会主催・全国の通信建設会社17社が参加)が毎年開催されており、直近5年間で優勝2回、準優勝2回の好成績を収めている。

2017年は、7/28に京都パルスプラザで開催され、ミライトが総合優勝。

<これまでの成績>

開催年	場所	順位	会社名
2013年	名古屋	総合準優勝	ミライト・テクノロジーズ
2014年	横浜	総合優勝	ミライト・テクノロジーズ
2016年	横浜	総合準優勝	ミライト・テクノロジーズ
2017年	京都	総合優勝	ミライト

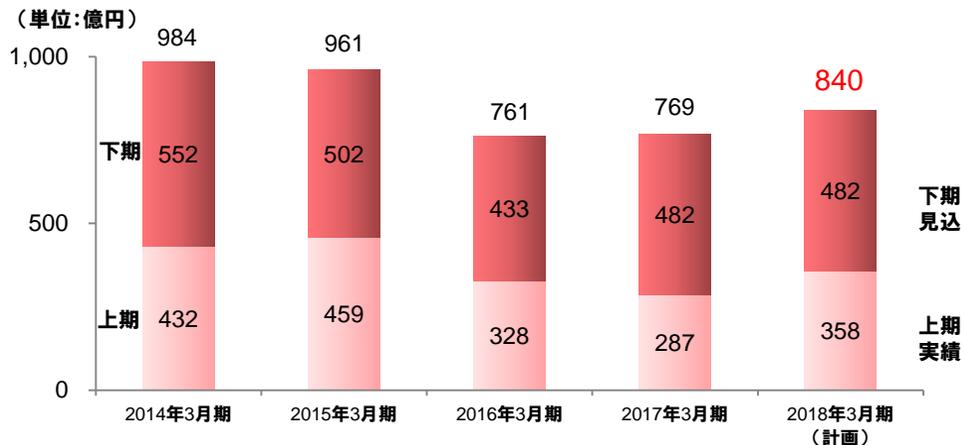
<2017年表彰式>



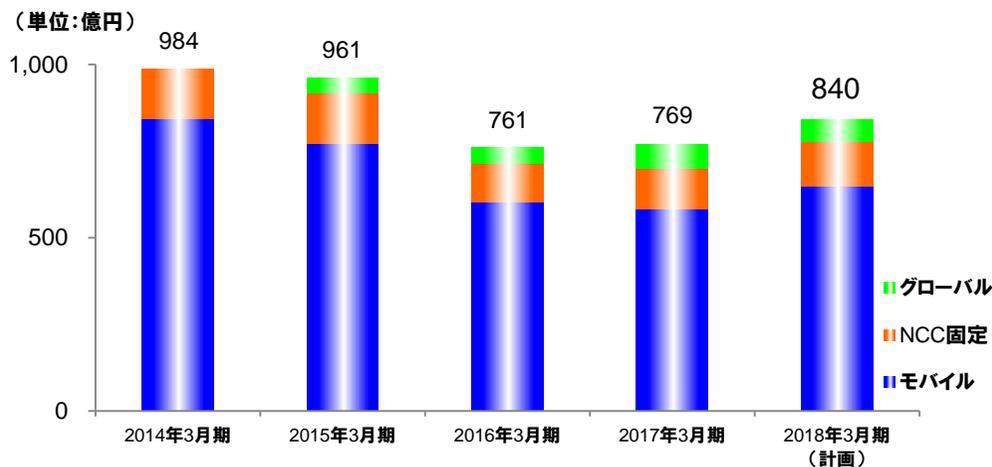
2. マルチキャリア事業における取組み

- モバイルキャリアの投資は**4Gの高度化、新周波数(700MHz、3.5GHz)関連工事**で増加
- モバイル事業については**繰越工事の完工促進と利益率改善努力**により、**売上・利益を拡大**
- グローバル事業については**原価改善に努め、海外子会社の経営安定化**を図る

■ 売上高推移



■ 売上高の詳細



■ 主な取組み状況

	内容	
売上拡大	4Gの高度化 周波数拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● モバイル関連売上高 前年上期比 +27%増 ⇒4G高度化工事拡大 (キャリアアグリゲーション、MIMO等) ⇒新周波数帯関連工事拡大
	不感地 対策	<ul style="list-style-type: none"> ● 大都市圏の鉄道(地下鉄、私鉄)、大規模施設等の不感地対策工事 ⇒鉄道関連 今期上期 7件(26億円)受注
	周辺ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ● 設計・発注業務を含めた業務受託 ● 保守・保全系業務受託の拡大
効率化/ 体制強化	一体運営 推進	<ul style="list-style-type: none"> ● 子会社の強化 ⇒重複業務解消 ⇒子会社の直営工事能力向上 ⇒子会社の業務拡大、人材支援 (日進通工完全子会社化)
	業務ツール 改善	<ul style="list-style-type: none"> ● 現場業務へのモバイルツール導入 (写真整理、竣工図書作成、リモートデスクトップ等) ● 業務システム改善(外注手続き関連) ● 営業業務へのクラウド型管理ツール導入
	グローバル	<ul style="list-style-type: none"> ● 原価改善、固定費抑制(オーストラリア) ● 売上減少を踏まえた経営安定化(ミャンマー)

(参考)モバイルキャリア3社の設備投資額推移

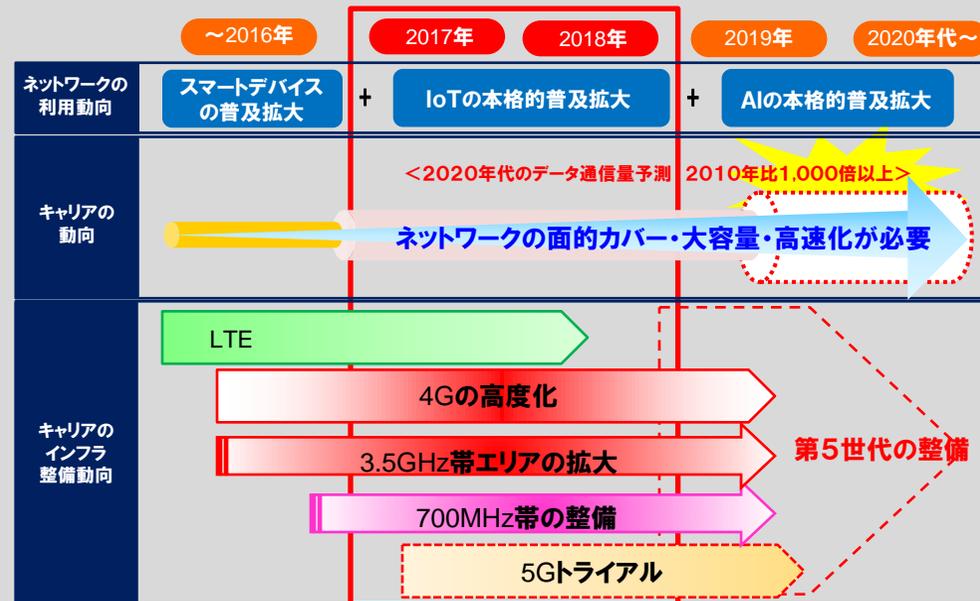
➤ 4G高度化、新周波数関連工事で設備投資は増加



出所:各社発表資料より当社作成

(注) Soft Bank については国内通信事業における設備投資額を記載

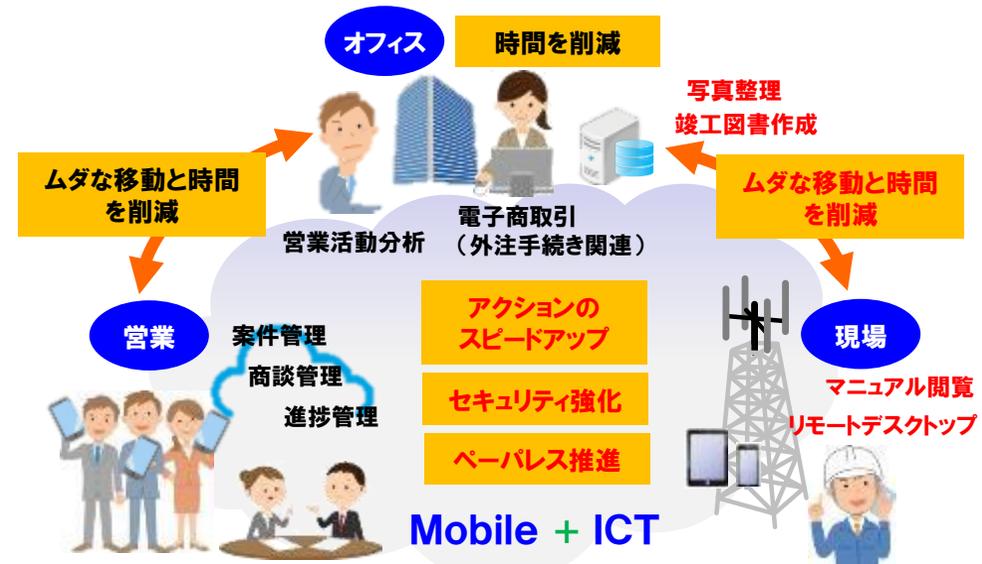
(参考)モバイル事業の動向



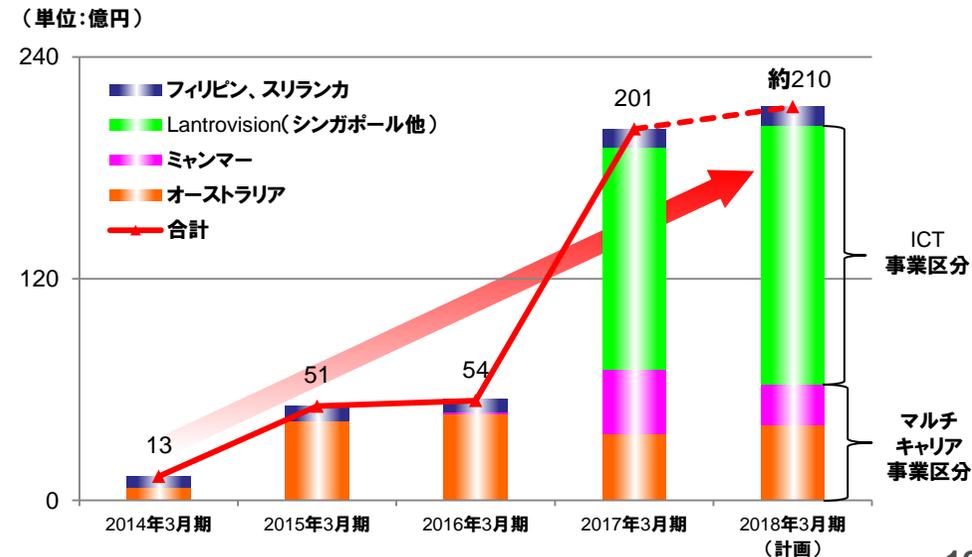
出所:総務省総合通信基盤局公表資料およびNTTドコモ公表資料等より当社作成

業務ツール改善による生産性向上

➤ モバイル及びクラウド型管理ツールの活用により、営業・施工業務の効率化を推進



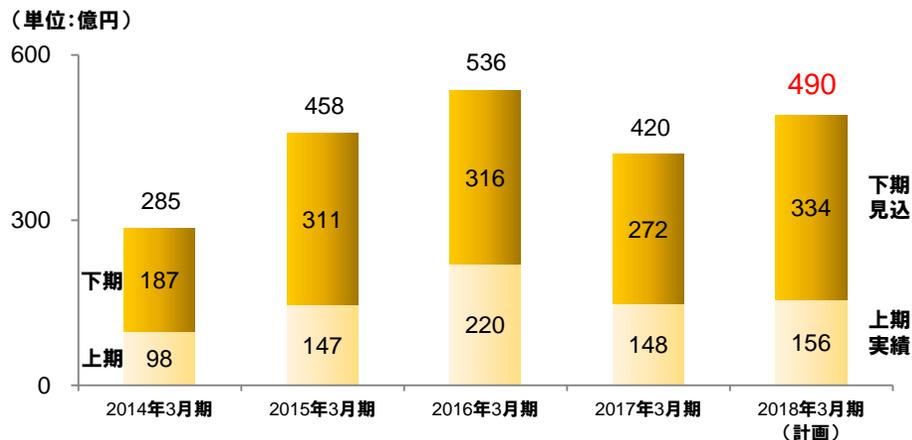
グローバル事業の売上高推移



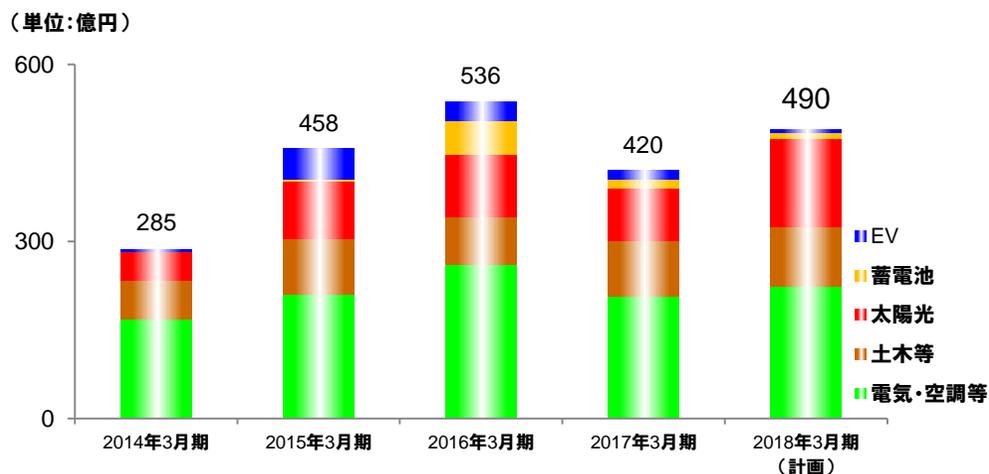
3. 環境・社会イノベーション事業における取組み

- 新エネルギー関連については、**太陽光だけでなくEV充電器、蓄電池など今後を展望した取組みを強化**
- 前期からの繰越工事の増加もあり、**今期は空調工事が拡大**
- 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)

■ 売上高推移



■ 売上高の詳細

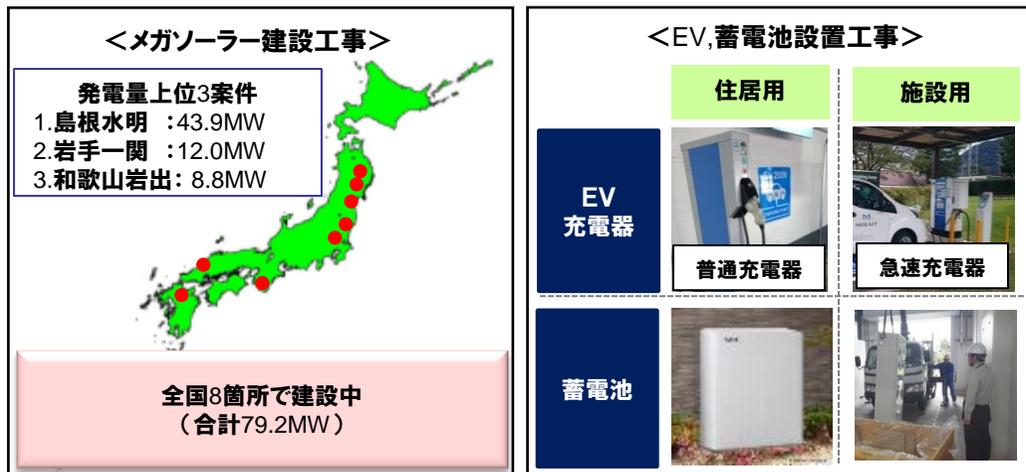


■ 主な取組み状況

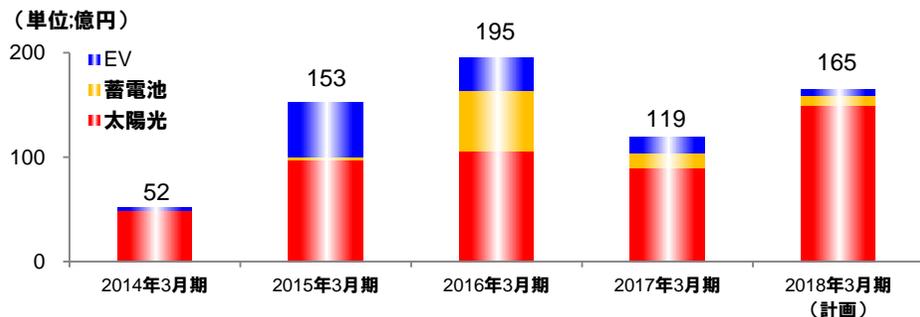
内容		
新エネルギー	【太陽光】 ・メガソーラー建設工事 ⇒2017年9月末時点 全国8箇所、79.2MW ・屋根型ミドルソーラー (ホームセンター、運送会社、ドラッグストア等) ⇒今後300箇所建設予定 ・ポスト太陽光の開拓(小形風力、バイオマス等)	 太陽光工事
	【EV充電器】 ・EV自動車メーカー、充電設備関連メーカーとの連携強化による拡大(累計:全国約1,300箇所設置) ⇒今期約100箇所設置予定	 EV充電器
	【蓄電池】 ・家庭用、産業用蓄電池工事について事業拡大	
土木工事等	・東京都における無電柱化推進など、CCBOX工事の拡大 (売上高 前年上期比 +5億円増) ・東京都上下水道工事	 無電柱化
	電気・空調 ・日設の全国展開による空調工事拡大 ⇒今期売上高 125億円計画 ・地方自治体のLED設置工事(道路照明、安全灯) ⇒今期受注予定 5件/5億円 ・西日本電工のM&Aによる電気工事拡大 ⇒今期売上高 9億円計画 ※9ヶ月分	 地下空調設備

新エネルギー関連の取組み

- メガソーラーについては、**全国8箇所(合計79.2MW)で建設工事を実施**
- EV充電器、蓄電池設置工事についても事業拡大に注力



■新エネルギー関連の売上高推移(太陽光、蓄電池、EV充電器)



LED設置工事の取組み

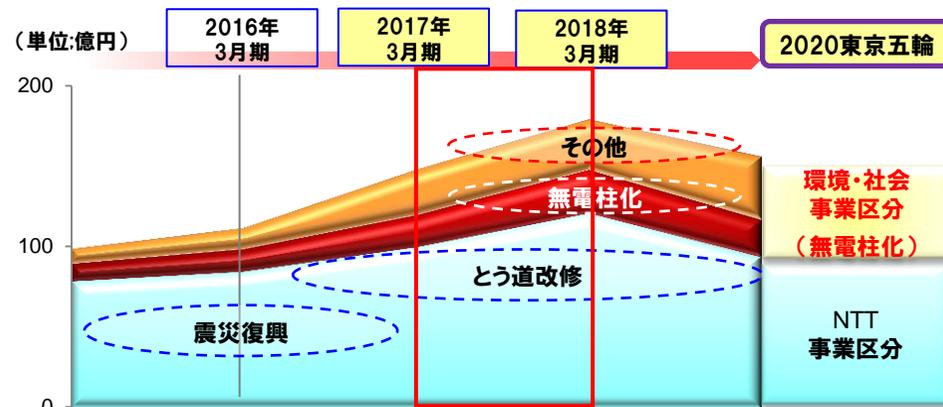
- 省エネ、防犯を目的とした**自治体LED街灯設置工事が拡大**
⇒これまでに15市(13万灯、25.8億円)の導入実績
- 今期受注予定 5件/5億円



土木工事の取組み

- 2020年に向け、都市部を中心に**無電柱化工事が拡大**

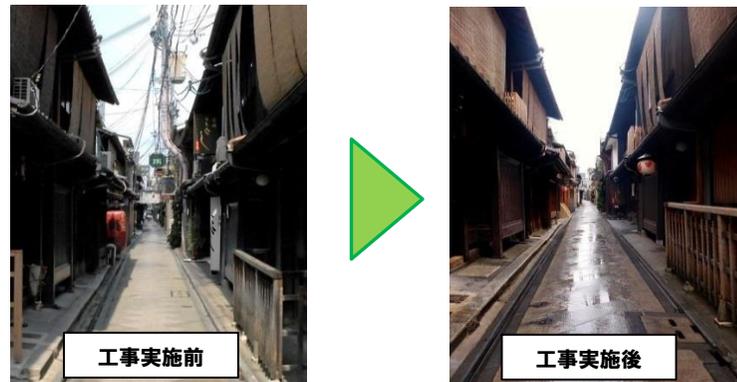
■土木工事の推移



【無電柱化工事の取組み事例】

- ◆京都市先斗町における無電柱化工事(工期:2017年5月~2018年10月)
- ⇒地元の協力を得ることにより、道路が非常に狭隘で、かつ既設埋設物が多い施工場所を特殊工法により無電柱化
- ⇒重機による施工が不可能であり、人力施工(道幅2~3m、車両通行無)
- ⇒全国初の小型BOXを活用した無電柱化における低コスト工法
(国土交通省モデル事業)

<工事完成イメージ>



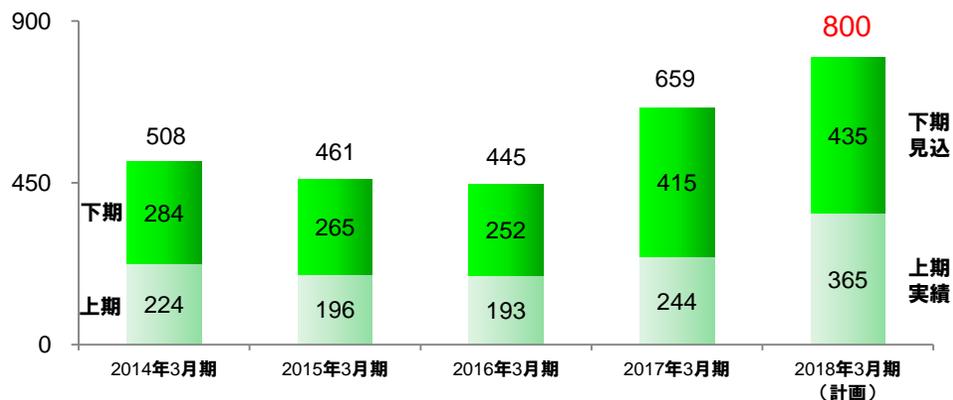
※写真提供:京都市役所

4. ICTソリューション事業における取組み

- Lantrovision関連については、**業績フル寄与及びミライトグループ営業連携強化により拡大**するが、今期は不採算案件の影響により利益減少
- 不採算案件の解消や大型案件の受注もあり、**ソフト事業の売上高・利益拡大**
- 700MHz帯の利用開始に伴う**TV受信障害対策工事が大幅に拡大**

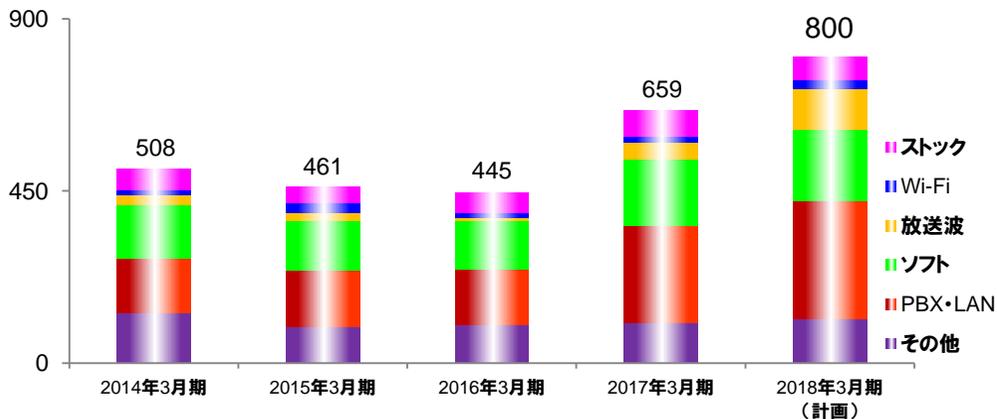
■ 売上高推移

(単位:億円)



■ 売上高の詳細

(単位:億円)



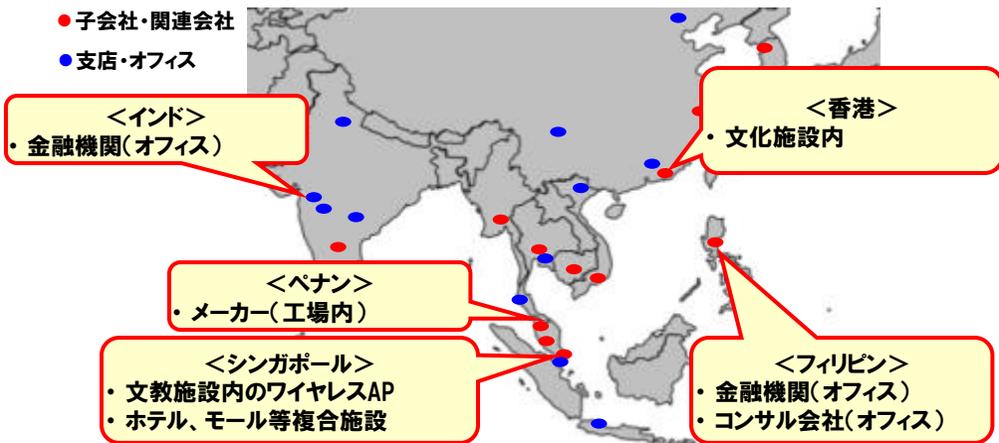
■ 主な取組み状況

内容	
LAN/PBX/ 通信設備	<ul style="list-style-type: none"> ● Lantrovisionとの営業連携強化(国内・海外) ● 自治体等セキュリティ強靱化工事拡大 ● 医療系のサーバ・ネットワーク構築工事拡大 ● オリンピック、パラリンピック施設などのICT化提案  <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 ⇒大型システム案件受注 ● 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
700MHz 対策	<ul style="list-style-type: none"> ● TV受信障害対策工事 ⇒全国の約1/3の対策を担当 ⇒対策実施棟数は約30万棟予定(前期比5倍)  <p>対策作業</p>
Wi-Fi/ 無線設備	<ul style="list-style-type: none"> ● 多店舗ユーザ、小中高校へのWi-Fi導入促進 ● ホテル向けWi-Fi導入促進 ⇒NW設備、監視カメラ等と一括導入提案 ● 自治体の防災行政無線整備工事拡大  <p>防災行政無線</p>
IoT等	<ul style="list-style-type: none"> ● ドローンを「動くセンサー」と捉え事業開始 ⇒パイロット育成サービス、派遣サービス等 ● 通学路、工場等への監視カメラ導入展開  <p>ドローン</p>

Lantrovision社による海外事業戦略

- 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
- Lantrovisionとの連携を強化し、国内外における事業拡大と業務効率化を推進

■Lantrovisionの上期の活動状況



■ミライトとLantrovisionの連携

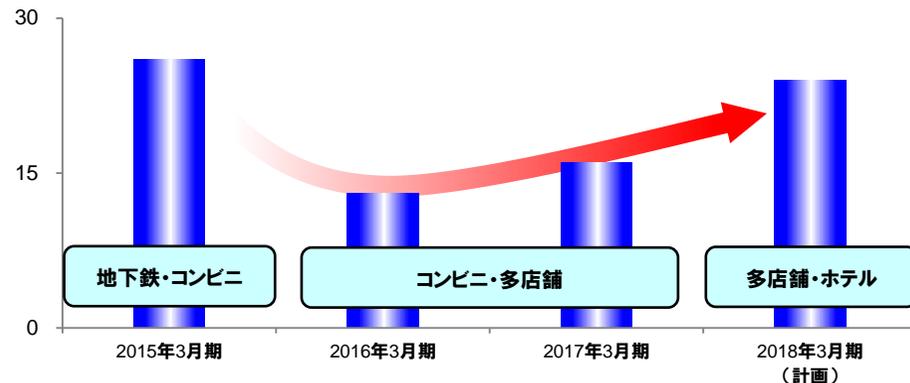
インバウンド	・ 多国籍企業の日本拠点からの受注拡大 ⇒2017年9月末現在 8億円受注
アウトバウンド	・ 日本企業のアジア進出に関する営業連携
効率化	・ Mirait Singaporeを吸収合併し業務効率向上 ⇒年間コスト 約1億円削減



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)



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

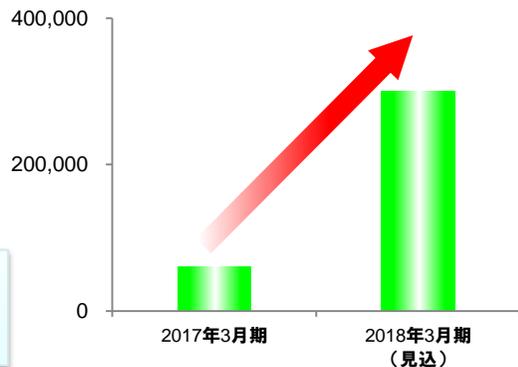
<担当エリア>



北海道、東北、東海、北陸エリアを担当

<対象棟数の推移>

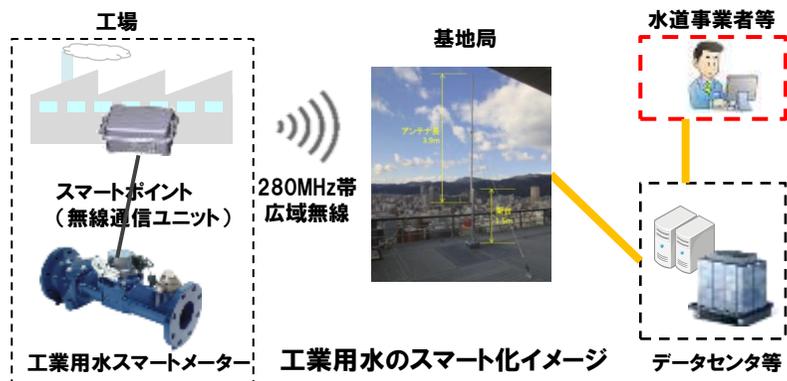
(単位:棟)



5. 新たなソリューションへの取組み(IoTの取組 = センサー + ネットワーク + AI / DC)

【固定センサー】水系スマートメーター & センサーNWへの取組み

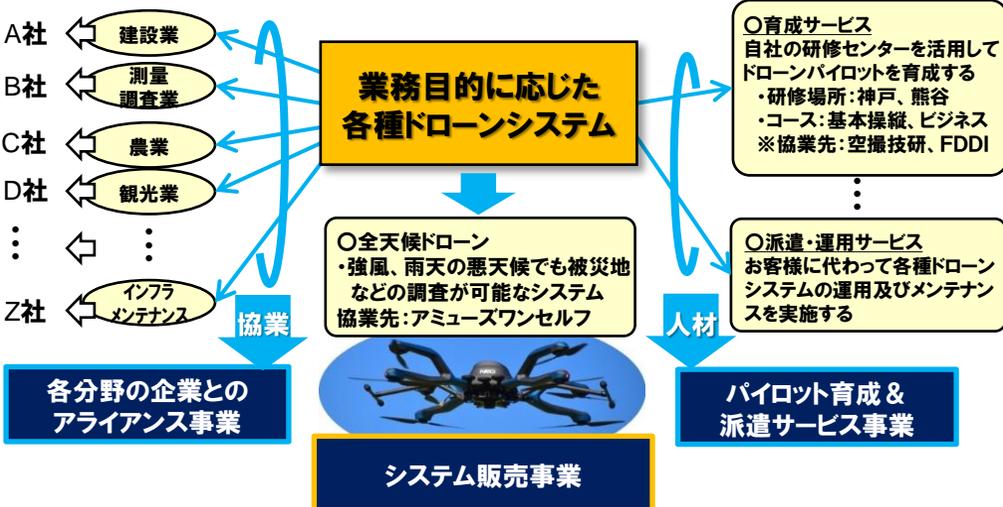
- 280MHz帯無線と水道スマートメーターを組み合わせた**広域無線センサーネットワークの実証実験をセンサスジャパンと共同実施**
 ⇒ JFEエンジニアリングの実証実験に技術協力で(遠隔水道検針)
 ⇒ 神戸市、NTT西日本と**工業用水のスマートメーター化の実用化検証実施(国内初)**
- 280MHz帯のセンサーネットワーク利用制度化後、**ビジネス開始予定**



【動くセンサー】ドローン事業への取組み

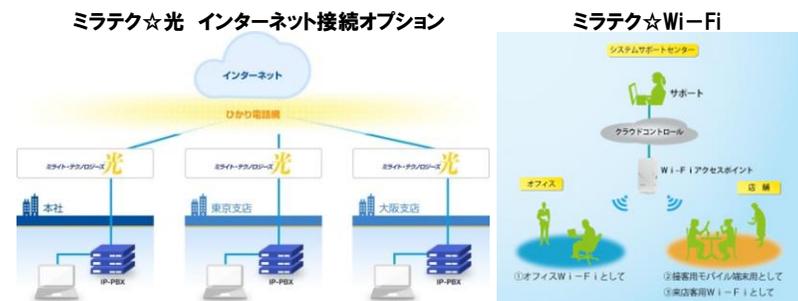
- 各種センサーとドローンの組み合わせにより無限の可能性
- 他企業とのアライアンスにより多様なサービスを実現

5年後に約10億円の売上高を目標



【ネットワーク】光コラボ事業への取組み

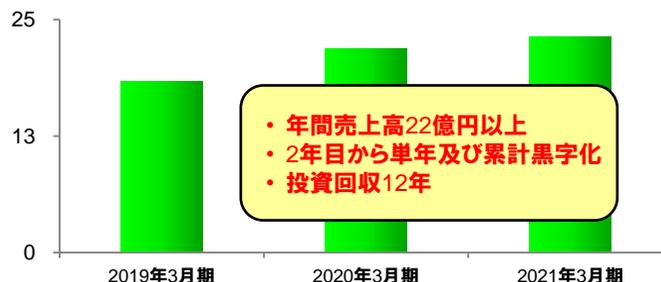
- 2016年10月からNTT東日本・NTT西日本の「光コラボレーションモデル」を利用した「ミラテック・テクノロジーズ光」を開始し、現在サービス提供中
 ⇒ 2017年10月
 ・法人向けインターネット接続サービス「ミラテック☆光インターネット接続オプション」をサービス提供開始
 ・法人向けマネージドWi-Fiサービス「ミラテック☆Wi-Fi」をサービス提供開始
- ⇒ 2017年11月
 ・データ通信専用法人向けSIM「ミラテック☆モバイル」提供開始



【AI/DC】データセンター事業への取組み

- 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6月より事業開始予定(投資額約180億円)
- 通信ハブ拠点の堂島に近接する都市型データセンター
- 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
- 電源/通信共に異ルート、異変電所、異電話局、マルチキャリアによる冗長化

<売上高推移>



(イメージ)

新たなソリューションへの取組み

ee-TaB* (Wi-Fiソリューション)

- ▶ 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
- ▶ **国内20ホテルに3,057台導入**(2017年9月末現在)
⇒10月には**ホテルニューオータニ(東京)の238室に導入**
- ▶ 各ホテルのニーズに応じたサービスの提供により利用拡大
⇒清掃管理、客室オーダー、決済サービス(Amazon Pay、LINE Pay)、VRコンテンツ視聴等

【導入事例 ホテルニューオータニ(東京)】

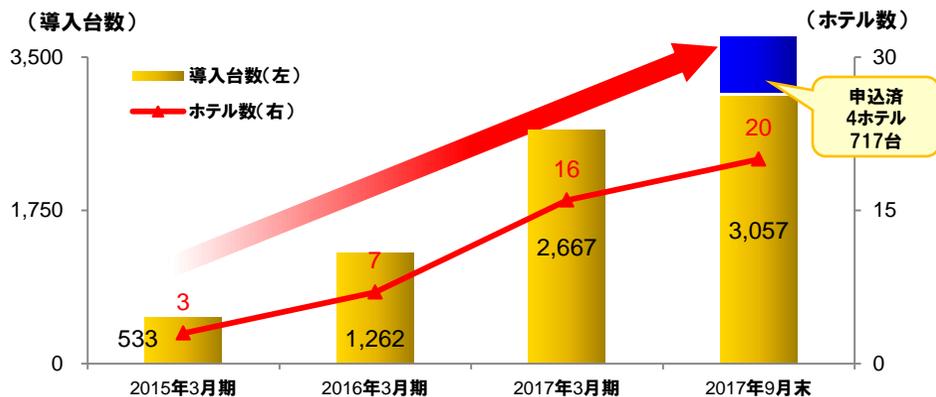
- ・10月14日より新しいコンセプトで販売が開始された「新江戸シングル」や会員専用フロアに導入
- ・“ホテル・イン・ホテル”がコンセプトのスーパーラグジュアリーホテル「エグゼクティブハウス 禅」にも導入

◆提供サービス

- ・ホテル敷地内の施設情報の閲覧
- ・館内にある38店舗のレストラン情報の閲覧・検索
- ・敷地内日本庭園の紹介コンテンツ
- ・ホテル発行の機関誌の掲載
- ・4Kテレビ連携のリモコンアプリ機能搭載



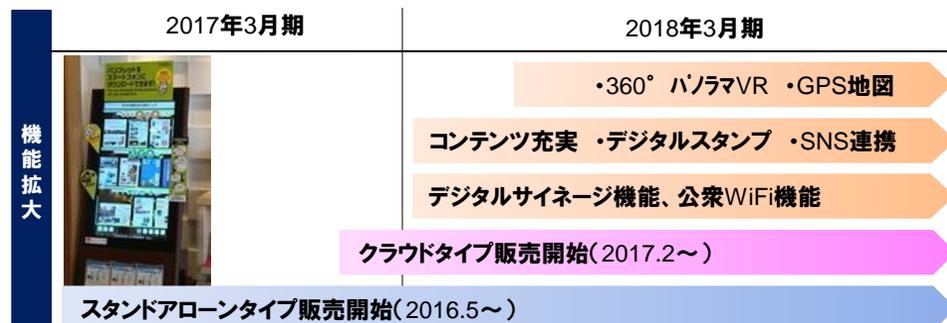
<導入台数、ホテル数の推移(累計)>



PONTANA (Wi-Fiソリューション)

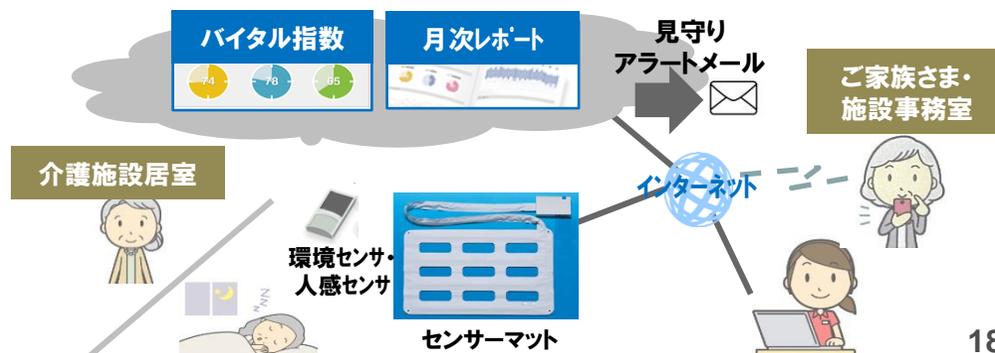
- ▶ 大型タッチパネルディスプレイ上で、本を選ぶようにコンテンツを選び利用者のスマートデバイスにダウンロードできるサービス
- ▶ サイネージやSNSとの連携、デジタルスタンプ機能等により利用シーンを拡大
- ▶ 様々な要望や利用形態に対応できるクラウドタイプをメニュー化
- ▶ 多様なビジネスパートナーと様々なビジネス領域でコラボレーションを拡大中

<PONTANAの機能拡大>



エコナビスタ (ヘルスケアソリューション)

- ▶ **老人ホーム・介護施設等のお部屋にマットレスセンサー、環境センサ等を設置**
- ▶ 疲労医学に基づき、起床・睡眠等日々の活動状況に加え、脈拍・快眠度合い等のバイタル指数を計算。心筋梗塞・熱中症等、“いざという時の予兆”をお知らせすると共に、お部屋の環境改善、健康チェックに活用
- ▶ 疲労医学専門医による健康アドバイスをフィードバック
- ▶ **エコナビスタ社開発のシステムをミライトが販売すると共に周辺工事を受注**



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
- ベースドメインにおいても事業基盤強化の取組みを推進



※ M&A各社の売上高は現時点における今年度売上高計画

7. 事業基盤強化の取組み

グループ事業運営体制強化

①地方における営業・施工体制強化

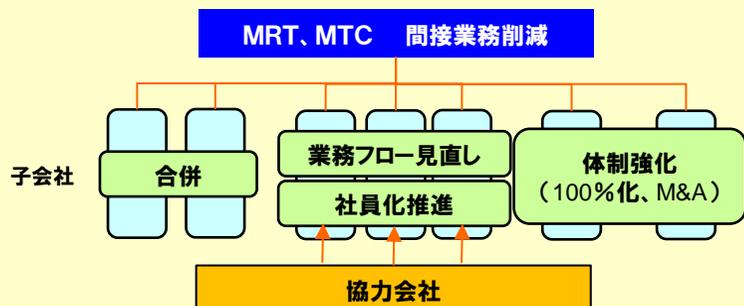
- ・西日本電工のM&A(九州の電気工事強化)
- ・日進通工の100%子会社化(北海道、東北のモバイル工事強化)

②NTT事業、マルチキャリア事業における子会社強化

- ・人材面、業務面で積極的に支援
⇒業務フローを見直すことで間接業務を削減
⇒子会社の直営工事能力向上

③子会社の再編による事業基盤強化

- ・LantrovisionとMirait Singaporeの合併(海外)
- ・ミライト情報システムとMIS九州の合併(ソフト)



利益拡大の取組み

①販管費等削減(2018年3月期 実質削減額 ▲13億円で前年度並みを目指す)

- ・事務所統合による効率化(NTT事業)
- ・自社資産拡大による賃料削減 ⇒ 独身寮建設(東京 2箇所)

②利益重視の事業運営

- ・個別工事の利益及び工事損失引当に関する管理強化

③KAIZEN活動による意識改革の促進

- ・KAIZENフェロー制度活用等(現在59名任命)
上半期提案件数5,953件
⇒重機作業セーフティパネル開発
⇒LED点滅カラーコーンアダプター開発 等



千葉東事務所



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

安全・労働環境、働き方改革

①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(バケット車配備200台増、安全器具)
- ・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
- ・モバイルを活用したワークスタイルの検討



朝礼模様



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 (2017年9月末現在)	53社
従業員数 (2017年9月末現在)	【連結】9, 128名 (ミライトHD 105名) (ミライト 連結 4, 953名) (ミライト・テクノロジーズ 連結 3, 091名) (Lantrovision 連結 979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

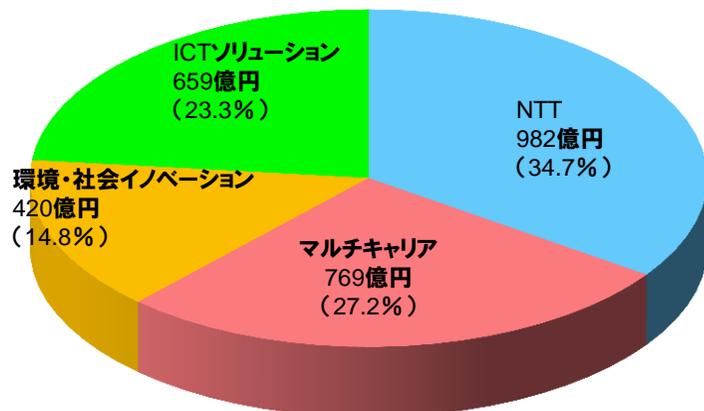
(2)事業構成

- 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

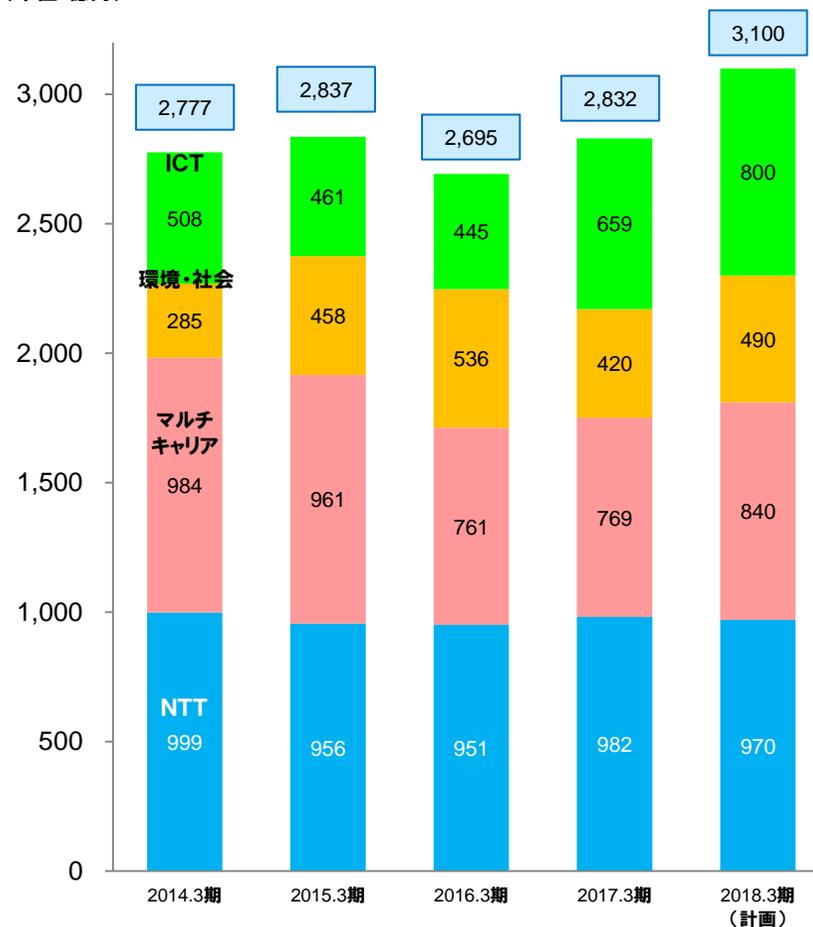
事業種別	
①NTT事業	■NTT向け固定通信設備の建設・保守・運用等
②マルチキャリア事業	■移動体通信設備の建設・保守・運用等 ■NCC向け固定通信設備、CATV工事、グローバル等
③環境・社会 イノベーション事業	■環境・新エネルギー関連 ■社会インフラ構築 ■一般企業等の電気、空調設備の建設・保守・運用
④ICTソリューション事業	■クラウド・オフィスソリューション・Wi-Fi・ソフト・放送波等 ■一般企業等の情報通信システムの建設・保守・運用

■2017年3月期における売上構成比率



■事業別売上高の推移

(単位:億円)

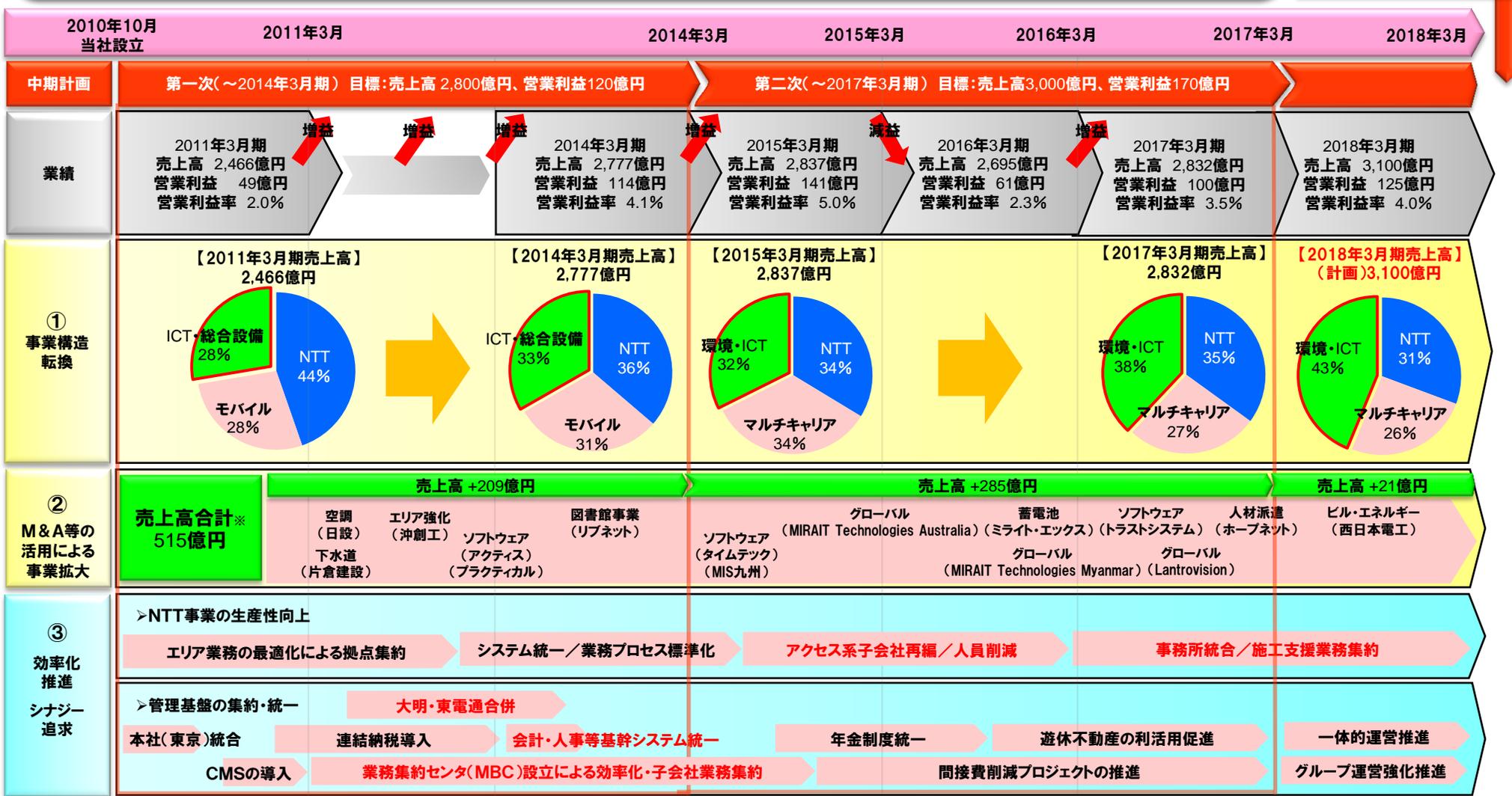


2. 当社設立から現在までの取組み

● 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

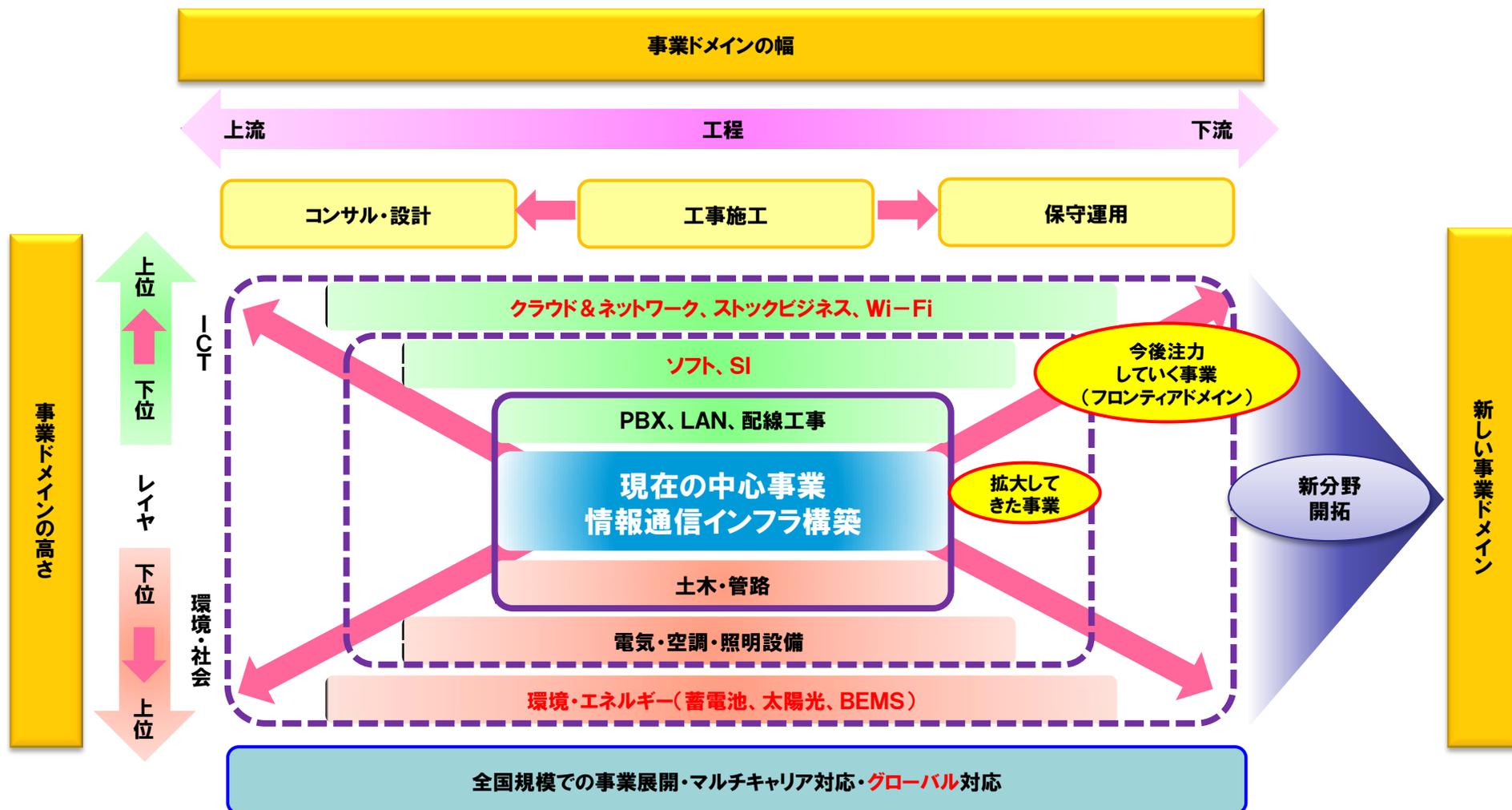


※ M&A各社の直近事業年度の売上高合計

3. 「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"> 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)) 		
Wi-Fi		<ul style="list-style-type: none"> 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"> スタジアムWi-Fi 自治体Wi-Fi 地下鉄Wi-Fi コンビニ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) 空調設備 	<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. 新中期経営計画の概要

■事業環境

社会構造の変化

- 政府の成長戦略
(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



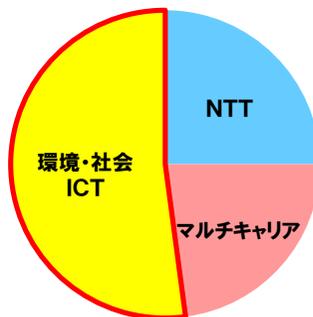
通信環境の変化

- 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 (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

5. 技術を活用した事業領域の拡大

リソース(技術)

(H29年9月末現在)

資格保有者(延べ資格数)

施工系社員 4,400名(7,600資格)
 ソフト系社員 1,000名(3,400資格)
 合計 5,400名(11,000資格)

<主な内容>

通信・土木・建築技術

工事担任者(A1・DD総合種) 300名
 一級土木施工管理技士 200名
 一級建築士 15名

電気・電力・交換技術

電気主任技術者 65名
 一級電気工事施工管理技士 240名
 第一種電気工事士 235名

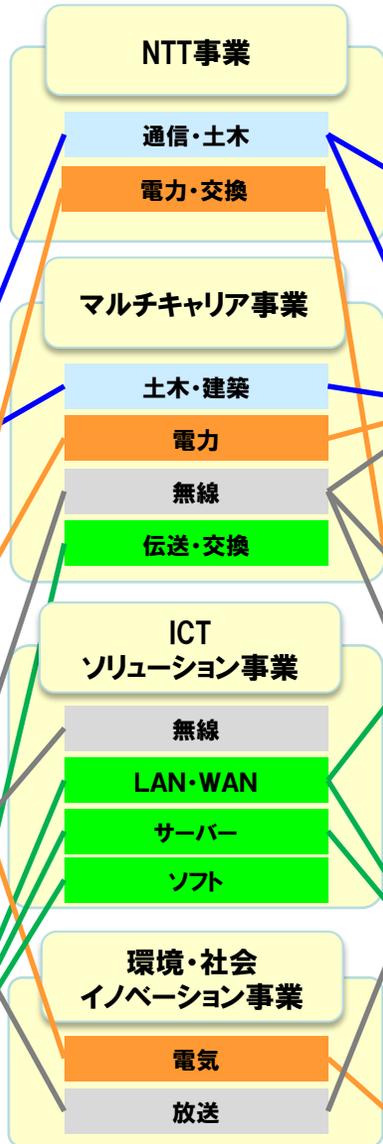
無線・放送技術

第一級陸上無線技術士 80名
 第一級陸上特殊無線技士 815名
 第一級CATV技術者 15名

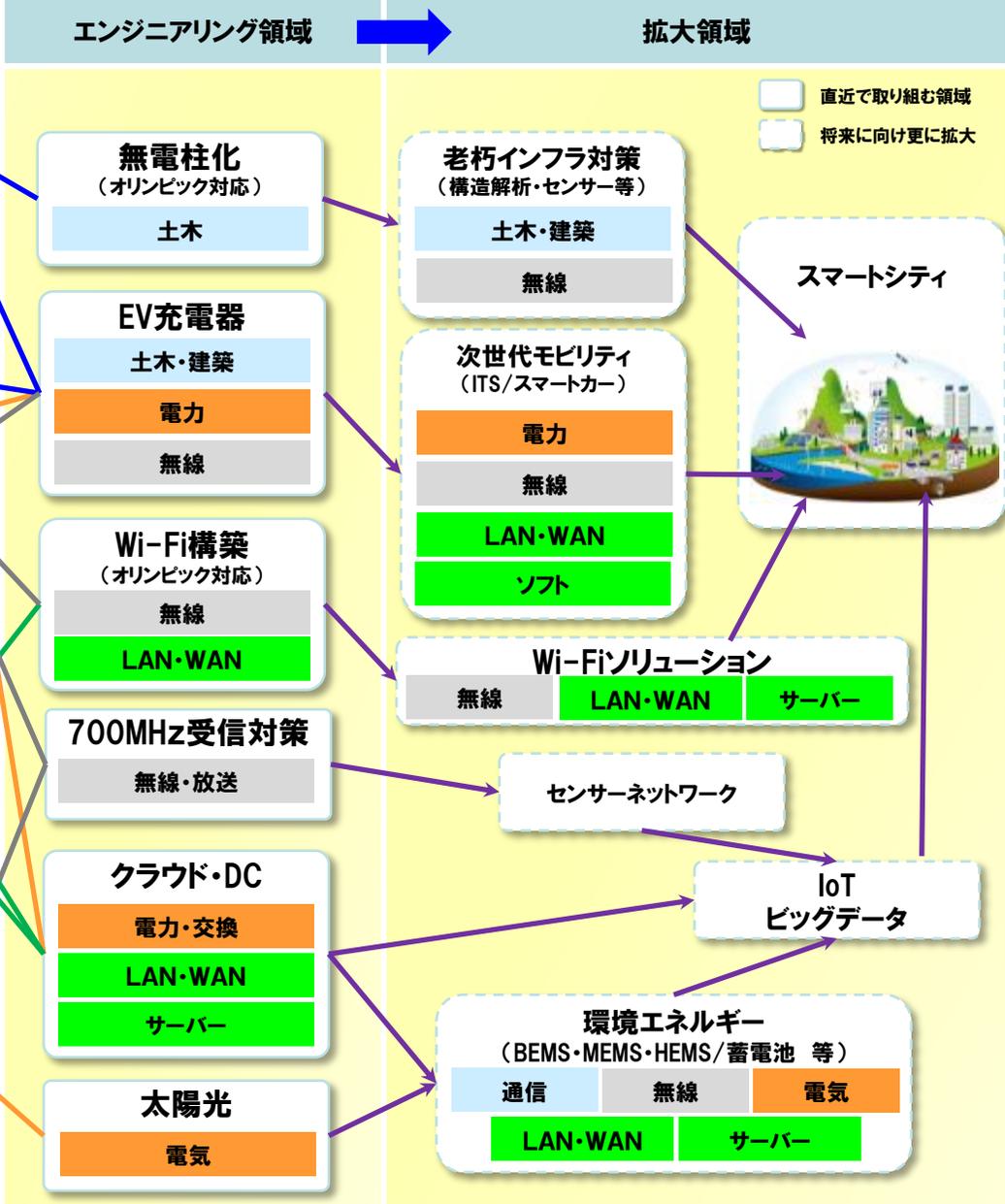
ICT関連技術

シスコ技術者認定CCIE 55名
 情報技術者 775名

現在の事業活用



今後拡大する活用領域



6. 2020年を展望した事業環境の変化

日本の構造的な問題

- 政府の成長戦略 (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

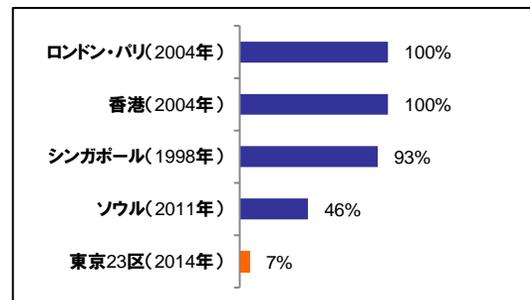
ミライトグループにフォローの風

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

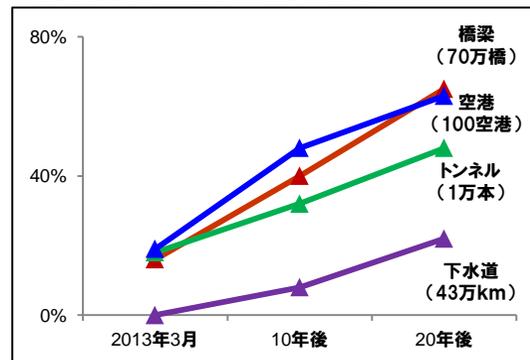
		~2015年	2016年	2017年	2020年~	
東京オリンピック パラリンピック		インバウンドビジネス(フリーWi-Fi/デジタルサイネージ/セキュリティ(監視カメラ等))				
		無電柱化/CCBOX		NEW	オリンピック関連施設	
社会インフラ	再開発事業	東京都内の再開発(新宿、渋谷、大手町、豊洲)		交通網整備(地下鉄、BRT、新道路等)		
	老朽インフラ	高速道路・橋梁・下水道等の老朽化対策				
	交通システム	EV・PHV車/EV充電ステーション		ITS(Intelligent Transport Systems)		
	環境・エネルギー	BEMS/HEMS	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

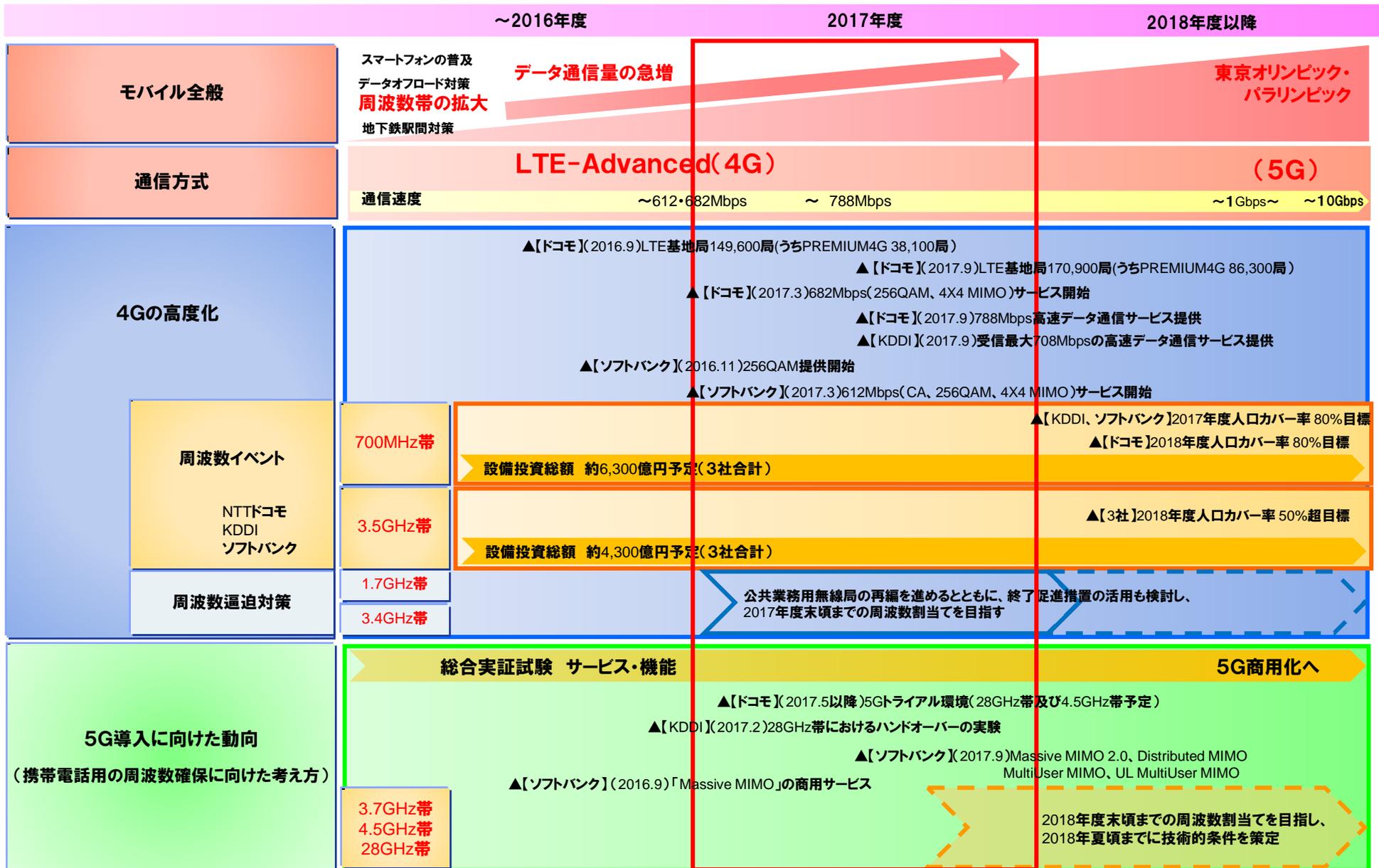
(国内)国土交通省所管社会資本の老朽化の割合と施設数(建設後50年以上経過する施設の割合)



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

7. モバイルの市場環境の変化



(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

8. 決算補足資料

(1)業績の推移

単位:億円	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	2018年3月期 2Q実績
受注高	1,379	1,481	1,244	1,482	1,569
売上高	1,197	1,231	1,120	1,068	1,322
売上総利益	120	154	84	103	162
売上総利益率	10.1%	12.5%	7.5%	9.6%	12.3%
販管費	92	94	98	112	117
販管费率	7.8%	7.7%	8.8%	10.5%	8.9%
営業利益	27	59	▲ 13	▲ 9	45
営業利益率	2.3%	4.8%	—	—	3.4%
経常利益	31	62	▲ 11	▲ 11	51
経常利益率	2.6%	5.1%	—	—	3.9%
四半期純利益	17	39	▲ 12	▲ 14	27
四半期純利益率	1.5%	3.2%	—	—	2.0%

※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	2017年3月期 2Q実績	2018年3月期 2Q実績	対前期増減 (増減率)
	(a)	(b)	(b)-(a)
NTT事業	484	465	▲ 19 (▲ 3.9%)
マルチキャリア事業	378	473	+ 95 (+ 25.1%)
環境・社会 イノベーション事業	293	205	▲ 88 (▲ 30.0%)
ICTソリューション事業	327	424	+ 97 (+ 29.7%)
合計	1,482	1,569	+ 87 (+ 5.9%)

2017年3月期 通期実績	進捗率	2018年3月期 通期計画	進捗率
(c)	(a)/(c)	(d)	(b)/(d)
1,042	46.4%	920	50.5%
886	42.7%	845	56.0%
590	49.7%	560	36.6%
714	45.8%	775	54.7%
3,233	45.8%	3,100	50.6%

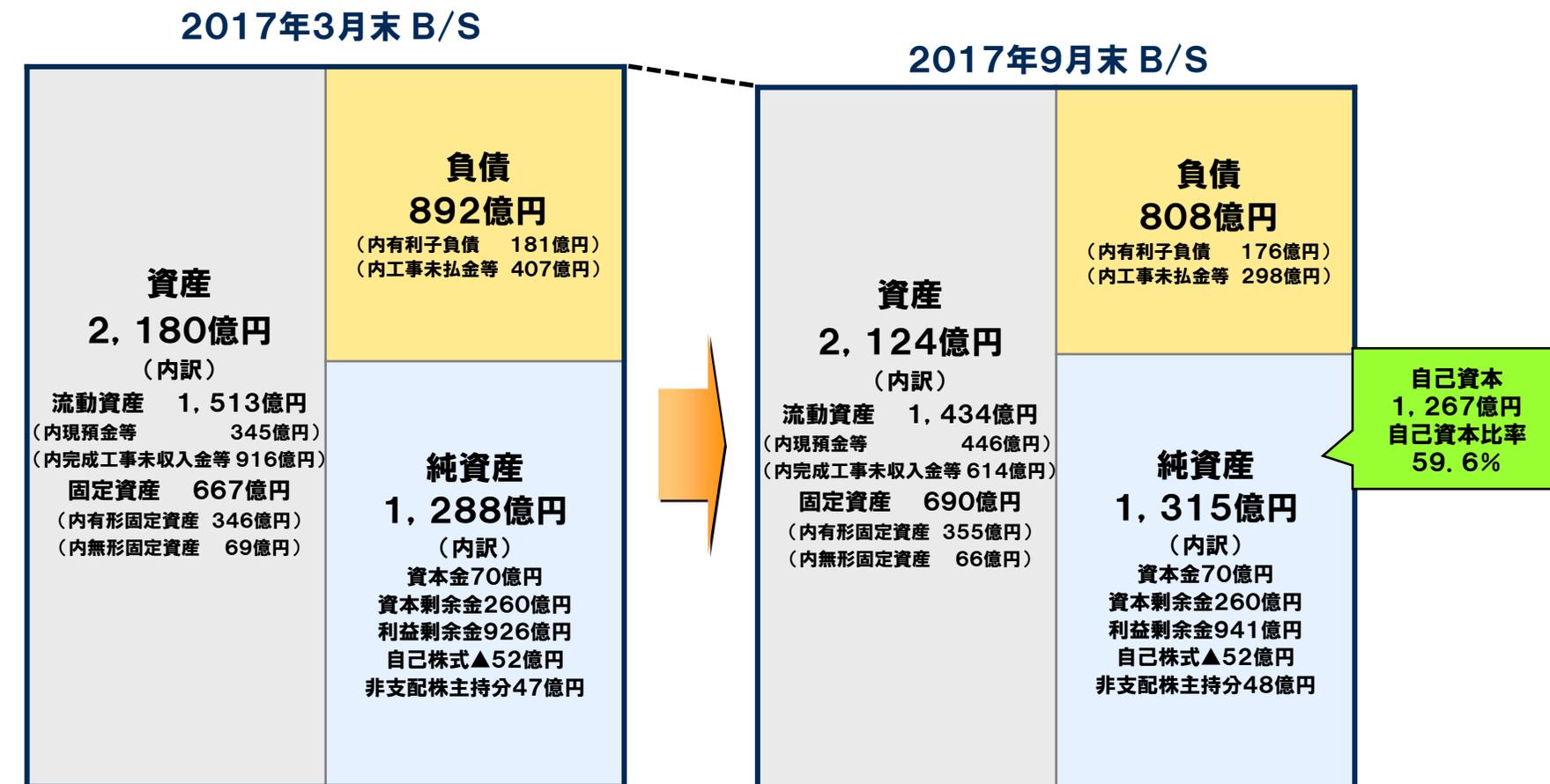
売上高 単位:億円	2017年3月期 2Q実績	2018年3月期 2Q実績	対前期増減 (増減率)
	(a)	(b)	(b)-(a)
NTT事業	388	441	+ 53 (+ 13.7%)
マルチキャリア事業	287	358	+ 71 (+ 24.7%)
環境・社会 イノベーション事業	148	156	+ 8 (+ 5.4%)
ICTソリューション事業	244	365	+ 121 (+ 49.6%)
合計	1,068	1,322	+ 254 (+ 23.8%)

2017年3月期 通期実績	進捗率	2018年3月期 通期計画	進捗率
(c)	(a)/(c)	(d)	(b)/(d)
982	39.5%	970	45.5%
769	37.3%	840	42.6%
420	35.2%	490	31.8%
659	37.0%	800	45.6%
2,832	37.7%	3,100	42.6%

※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております。

(3)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2,180億円から2,124億円に減少
- 負債は、工事未払金等が減少したことなどにより、892億円から808億円に減少
- 純資産は、利益剰余金の増加などにより1,288億円から1,315億円に増加(自己資本比率 56.9%⇒59.6%)



※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 (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 (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	
	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	10	32	10	32	22	37	25	46	14	120
減価償却費	10	22	12	24	11	24	13	28	14	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 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	2018年3月期 2Q実績
営業キャッシュ・フロー	75	153	59	117	135
投資キャッシュ・フロー	▲ 15	▲ 22	▲ 26	▲ 105	▲ 14
財務キャッシュ・フロー	▲ 15	▲ 10	▲ 12	111	▲ 21
フリー・キャッシュ・フロー	59	131	33	12	121

(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 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	2018年3月期 2Q実績
現金及び現金同等物	183	288	313	406	430
有利子負債	▲ 5	▲ 5	▲ 4	▲ 144	▲ 176
ネットキャッシュ	178	283	309	262	254

(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、見直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