



2018年3月期 決算説明会資料

2018年5月9日



株式会社ミライト・ホールディングス

I 2018年3月期決算概況

1. 2018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

II 2019年3月期事業計画

1. 2019年3月期事業計画	9~10
2. NTT事業における取組み	11~12
3. マルチキャリア事業における取組み	13~14
4. 環境・社会イノベーション事業における取組み	15~16
5. ICTソリューション事業における取組み	17~18
6. 新たなソリューションへの取組み	19~20
7. 事業基盤強化の取組み	21~22

III 参考資料

1. ミライト・ホールディングスの概要	24~26
2. 中期経営計画の概要	27
3. 今後の注力分野(フロンティアドメイン)について	28
4. 最近の事業拡大の取組み	29
5. 技術を活用した事業領域の拡大	30
6. 2020年を展望した事業環境の変化	31~32
7. モバイルの市場環境の変化	33
8. 決算補足資料	34~38

注意事項	39
------	----



I 2018年3月期決算概況

1. 2018年3月期決算概況

単位: 億円	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	前期比	
			増減	増減率
受注高	3,233	3,263	+ 30	+ 0.9%
売上高	2,832	3,129	+ 297	+ 10.5%
NTT	982	1,005	+ 23	+ 2.3%
マルチキャリア	769	841	+ 72	+ 9.4%
環境・社会 イノベーション	420	436	+ 16	+ 3.8%
ICT ソリューション	659	846	+ 187	+ 28.4%
売上総利益 (売上総利益率)	335 (11.8%)	397 (12.7%)	+ 62 (+ 0.9p)	+ 18.5%
販管費 (販管費率)	234 (8.3%)	230 (7.4%)	▲ 4 (▲ 0.9p)	▲ 1.7%
営業利益 (営業利益率)	100 (3.5%)	167 (5.3%)	+ 67 (+ 1.8p)	+ 67.0%
経常利益 (経常利益率)	105 (3.7%)	178 (5.7%)	+ 73 (+ 2.0p)	+ 69.5%
当期純利益 (当期純利益率)	64 (2.3%)	115 (3.7%)	+ 51 (+ 1.4p)	+ 79.7%
繰越工事高	1,148	1,282	+ 134	—

決算のポイント			
売上高、営業利益ともに過去最高を更新			
● 受注高は、ICTソリューション事業の拡大により3,263億円(前期比 +30億円)			
受注高 <単位: 億円>	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	対前期増減
NTT	1,042	975	▲ 67
マルチキャリア	886	883	▲ 3
環境・社会	590	543	▲ 47
ICT	714	860	+ 146
合計	3,233	3,263	+ 30
● 売上高は、全事業区分で増加し3,129億円(前期比 +297億円)と大幅増収			
● 売上総利益は、売上高拡大に加え、各事業における売上総利益率向上により397億円(前期比 +62億円)			
● 販管費は、230億円(前期比 ▲4億円)と減少。販管比率も改善			
● 営業利益は、167億円(前期比 +67億円)と大幅な増益			
● 繰越工事高は、1,282億円(前期比 +134億円)と過去最高水準			

■ 売上高の詳細 [対前期増減]

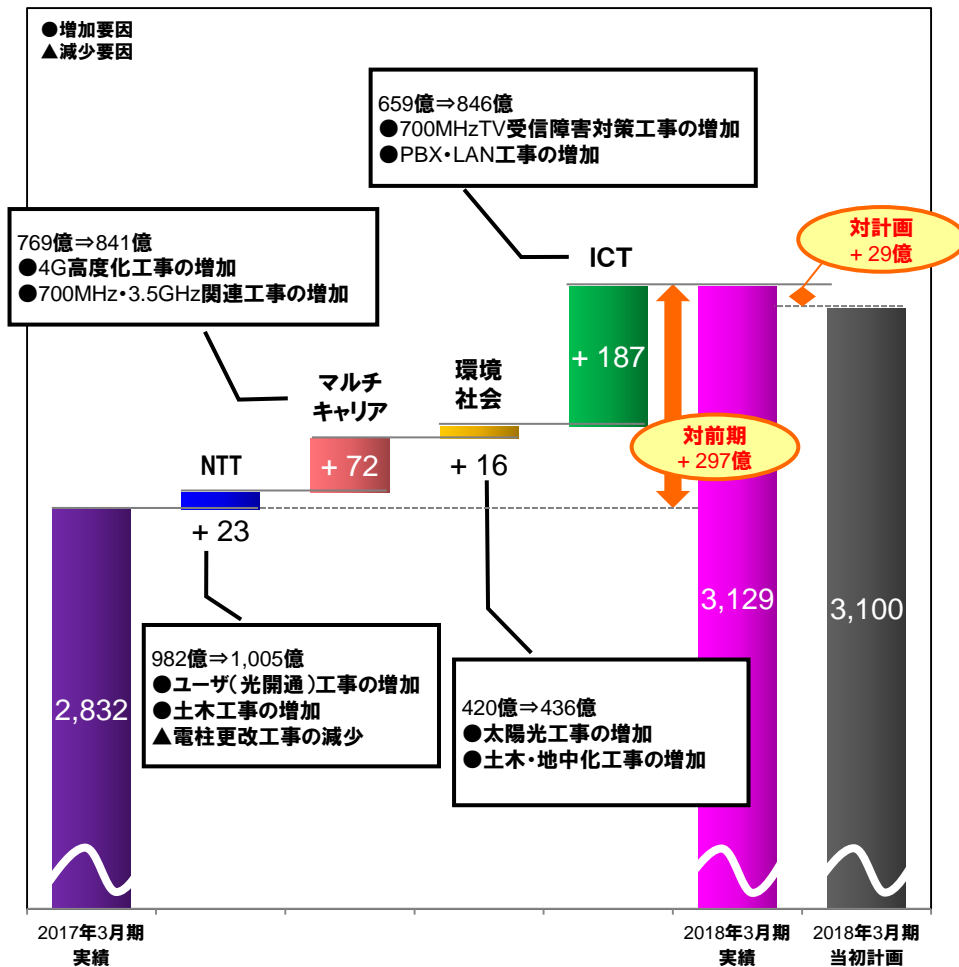
- NTT事業は、ユーザ(光開通)工事、土木工事が増加
- マルチキャリア事業は、4G高度化工事、700MHz・3.5GHz関連工事が増加
- 環境・社会イノベーション事業は、太陽光工事、土木・地中化工事が増加
- ICTソリューション事業は、700MHzTV受信障害対策工事やPBX・LAN工事が増加

■ 営業利益の詳細 [対前期増減]

- 売上高増加により、+35億円の増益
- 各事業における売上総利益率改善により、+28億円の増益
- 販管費の抑制により、+4億円の増益

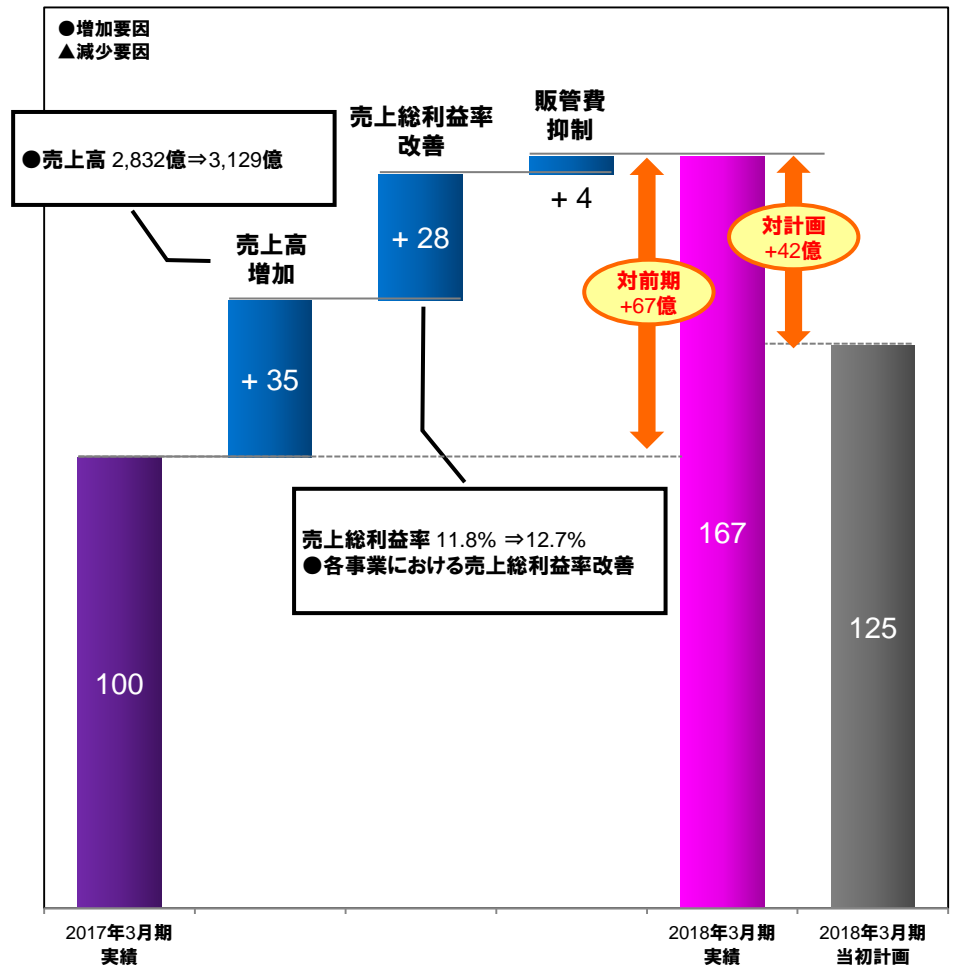
売上高

(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

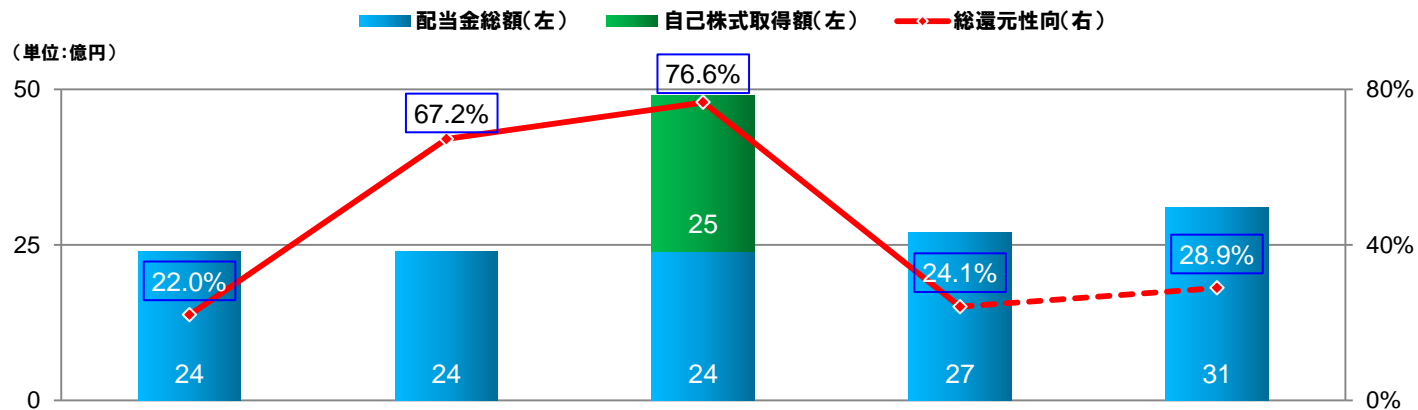
項目	主な内容
<p>NTT</p> <p>受注高 975億円 (前期比 ▲67億円)</p> <p>売上高 1,005億円 (前期比 +23億円)</p>	<p>【受注高】 ▲ 電柱更改工事の減少等により受注減</p> <p>【売上高】 ○ ユーザ(光開通他)工事、土木工事の増加により売上増</p> <p>(売上高の詳細)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ユーザ(光開通他)工事の拡大(売上高 前期比 + 4%増) ○ 土木工事の拡大(売上高 前期比 + 18%増) ○ 設備運營業務の拡大(売上高 前期比 + 27%増)  <p>光開通工事</p>
<p>マルチキャリア</p> <p>受注高 883億円 (前期比 ▲3億円)</p> <p>売上高 841億円 (前期比 +72億円)</p>	<p>【受注高】 ▲ KDDI、ソフトバンク向け工事は増加したものの、グローバル事業の減少により受注減</p> <p>【売上高】 ○ 4G高度化、700MHz・3.5GHz関連工事の本格化により売上増</p> <p>(売上高の詳細)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 4G高度化、700MHz・3.5GHz関連工事の拡大(売上高 前期比 +14%増) ○ 鉄道等における不感地対策工事の拡大(売上高 前期比 +23%増) ▲ グローバル事業(オーストラリア、ミャンマー)は海外通信キャリアの投資が一段落し売上減(売上高 前期比 ▲20%減)  <p>4G高度化工事</p>
<p>環境・社会 イノベーション</p> <p>受注高 543億円 (前期比 ▲47億円)</p> <p>売上高 436億円 (前期比 +16億円)</p>	<p>【受注高】 ▲ メガソーラー工事の大規模受注はあったがミドルソーラー工事の一部取消により受注減</p> <p>【売上高】 ○ 太陽光工事、土木・地中化工事の拡大等により売上増</p> <p>(売上高の詳細)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 太陽光工事の拡大(売上高 前期比 +17%増) ○ 電線地中化工事は拡大(売上高 前期比 +54%増)  <p>電線地中化工事</p>

項目	主な内容
<p>ICT ソリューション</p> <p>受注高 860億円 (前期比+146億円)</p> <p>売上高 846億円 (前期比+187億円)</p>	<p>【受注高】 ○ 700MHzTV受信障害対策工事や国内のPBX・LAN配線工事の拡大により受注増</p> <p>【売上高】 ○ 700MHzTV受信障害対策工事や国内のPBX・LAN配線工事の拡大により売上増</p> <p>(売上高の詳細)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 700MHzTV受信障害対策工事の拡大(売上高 前期比 + 220%増) ○ 国内のPBX・LAN配線工事は拡大(売上高 前期比 + 27%増)  <p>PBX・LAN配線工事</p>
<p>利益率 改善</p> <p>営業利益率 5.3% (前期比 +1.8p)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 生産性向上施策の推進による利益率改善 ⇒ 事務所統合による間接費削減と業務効率化の推進による利益率改善(NTT事業) ⇒ 工事平準化、システム化の推進、子会社との一体運営の推進等(マルチキャリア事業) ○ 受注時審査、工程管理の厳格化により低採算案件が減少(環境・社会イノベーション事業/ICTソリューション事業) ⇒ 採算性を重視した工事受注の徹底 ⇒ 間接費を含めた個別工事の利益及び工事損失引当金に関する管理強化 ○ 販管費の削減(前期比 ▲4億円) ⇒ 契約見直しの徹底等によるコスト削減(コピー、通信料、保険料等) ⇒ 自社資産拡大による賃料削減(独身寮建設等) ⇒ ミライト、ミライト・テクノロジーズ両社の支出内容を分析し、ベンチマークによりコスト削減  <p>独身寮(たまブラーザ)</p>
<p>事業基盤 強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ 営業・施工体制強化 ⇒ 8月 西日本電工のM&A(九州の電気工事強化) ⇒ 10月 日進通工の100%子会社化(北海道、東北、関東、甲信越のモバイル工事強化) ○ 子会社の直営工事能力向上 ⇒ 11月 東電通アクセスが直営工事会社 ラインコネクトを設立 ○ 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)  <p>Lantrovision</p>

3. 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月期については、**期末配当金を5円増配し1株当たり35円(中間配当金15円、期末配当金20円)**
- 2019年3月期については、**1株当たり40円(中間配当金20円、期末配当金20円)を予想**

■ 株主還元の推移



		2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期 (予想)
配当金総額		24億円	24億円	24億円	27億円	31億円
当期純利益		111億円	36億円	64億円	115億円	110億円
1株あたり 年間配当金	中間	15円	15円	15円	15円	20円
	期末	15円	15円	15円	20円	20円
	合計	30円	30円	30円	35円	40円
自己株式取得額		—	—	25億円	—	—
連結配当性向		22.0%	67.2%	37.6%	24.1%	28.9%
連結総還元性向		22.0%	67.2%	76.6%	24.1%	28.9%
ROE		9.5%	3.0%	5.2%	8.8%	7.8%



Ⅱ 2019年3月期事業計画

1. 2019年3月期事業計画

単位: 億円	2018年3月期 実績	2019年3月期 通期計画	前期比	
			増減	増減率
受注高	3,263	3,150	▲ 113	▲ 3.5%
売上高	3,129	3,200	+ 71	+ 2.3%
NTT	1,005	960	▲ 45	▲ 4.5%
マルチキャリア	841	840	▲ 1	▲ 0.1%
環境・社会 イノベーション	436	540	+ 104	+ 23.9%
ICT ソリューション	846	860	+ 14	+ 1.7%
売上総利益 (売上総利益率)	397 (12.7%)	392 (12.3%)	▲ 5 (▲ 0.4p)	▲ 1.3%
販管費 (販管費率)	230 (7.4%)	232 (7.3%)	+ 2 (▲ 0.1p)	+ 0.9%
営業利益 (営業利益率)	167 (5.3%)	160 (5.0%)	▲ 7 (▲ 0.3p)	▲ 4.2%
経常利益 (経常利益率)	178 (5.7%)	168 (5.3%)	▲ 10 (▲ 0.4p)	▲ 5.6%
当期純利益 (当期純利益率)	115 (3.7%)	110 (3.4%)	▲ 5 (▲ 0.3p)	▲ 4.3%
ROE	8.8%	7.8%	▲ 1.0p	—

事業計画のポイント

グループ運営体制を強化し利益重視の事業運営を推進

- 売上高は、電柱更改工事の減少によるNTT事業の減少等はあるものの、メガソーラー建設工事の推進による環境・社会イノベーション事業の拡大等により**3,200億円(前期比 +71億円)**

<業績の推移>

(単位: 億円)

期	売上高	営業利益
2015年3月期	2,837	141
2016年3月期	2,695	61
2017年3月期	2,832	100
2018年3月期	3,129	167
2019年3月期計画	3,200	160

- 売上総利益は、売上高の拡大はあるものの、セグメントミックスによる売上総利益率の悪化を考慮し**392億円(前期比 ▲5億円)**
- 販管費は、**232億円(前期比 +2億円)**と微増も販管費率は減少
- 営業利益は、**160億円(前期比 ▲7億円)**
- 当期純利益は、**110億円(前期比 ▲5億円)**
- ROEは、**7.8%を見込む**

■ 売上高の詳細 [対前期増減]

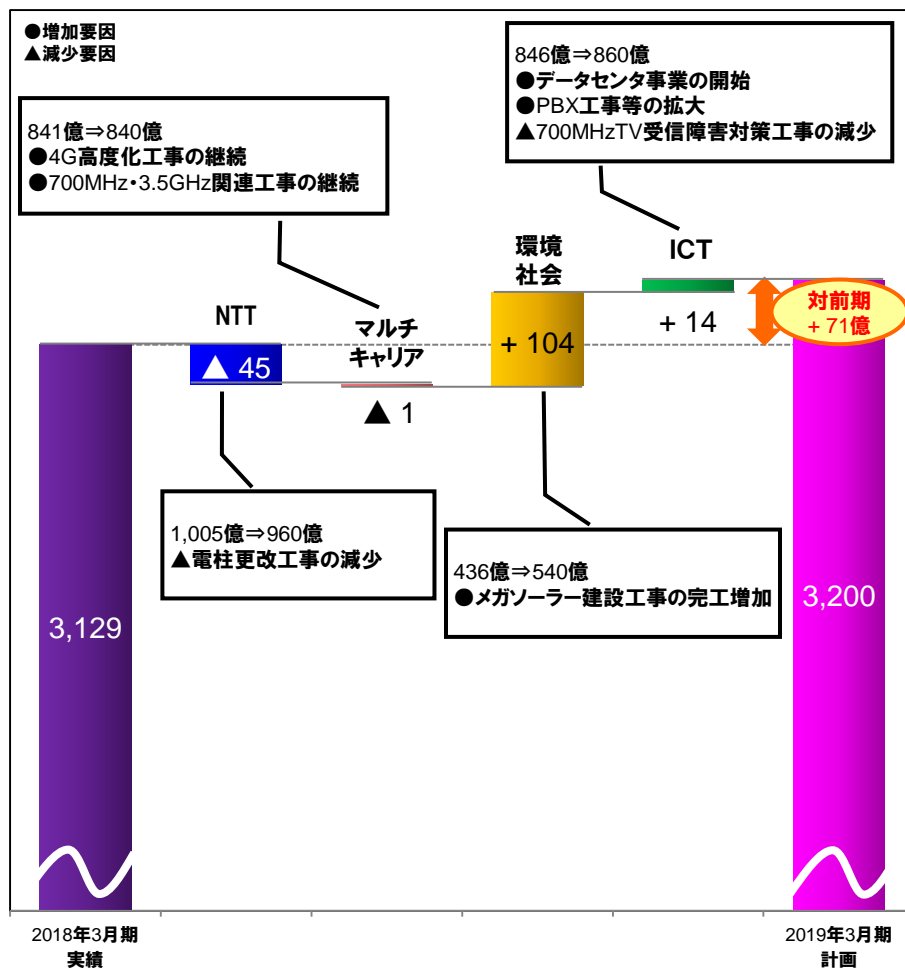
- NTT事業は、**電柱更改工事を含むアクセス一般工事が減少**
- マルチキャリア事業は、**4G高度化、700MHz・3.5GHz関連工事の継続**により横ばい
- 環境・社会イノベーション事業は、**メガソーラー建設工事の完工**が増加
- ICTソリューション事業は、**データセンター事業やPBX工事の拡大**等により増加

■ 営業利益の詳細 [対前期増減]

- 売上高増加により、+8億円の増益
- 売上総利益については、**セグメントミックスによる売上総利益率の悪化**を考慮し▲13億円の減益を見込むものの、**各事業における生産性向上**によりカバー
- 販管費については、2億円の増加を見込むものの**業務改善施策の推進**により抑制

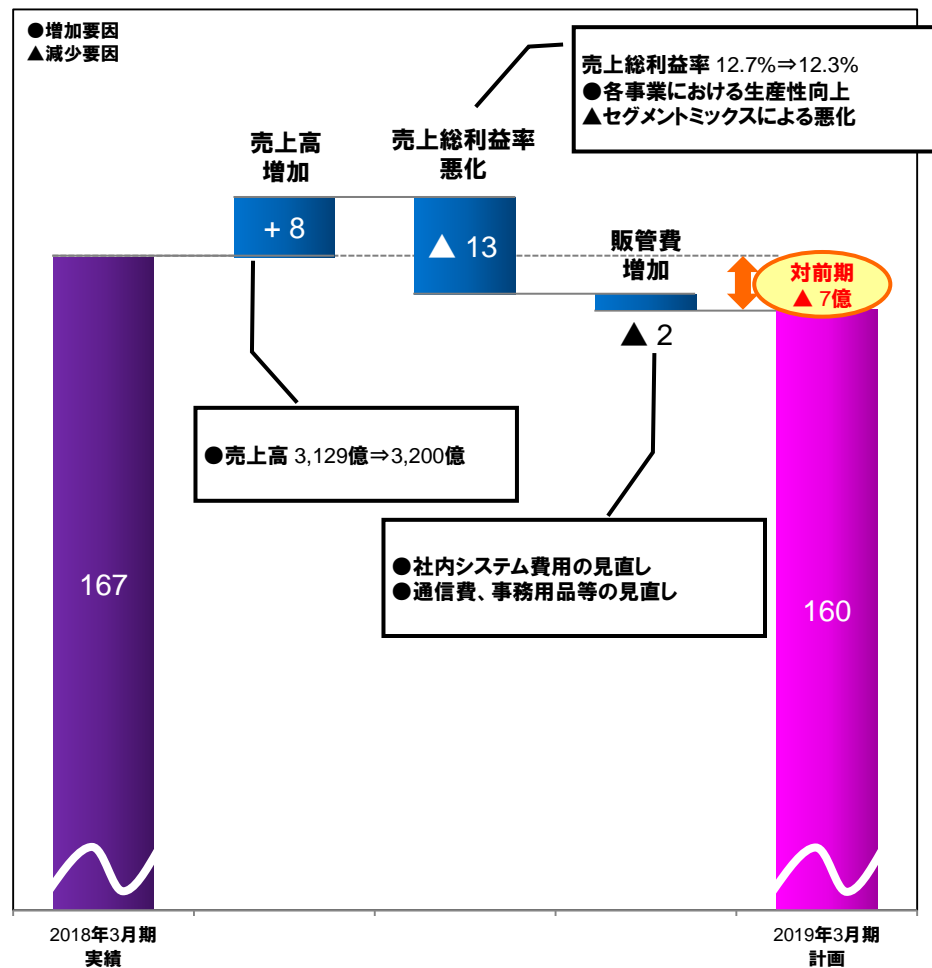
売上高

(単位:億円)



営業利益

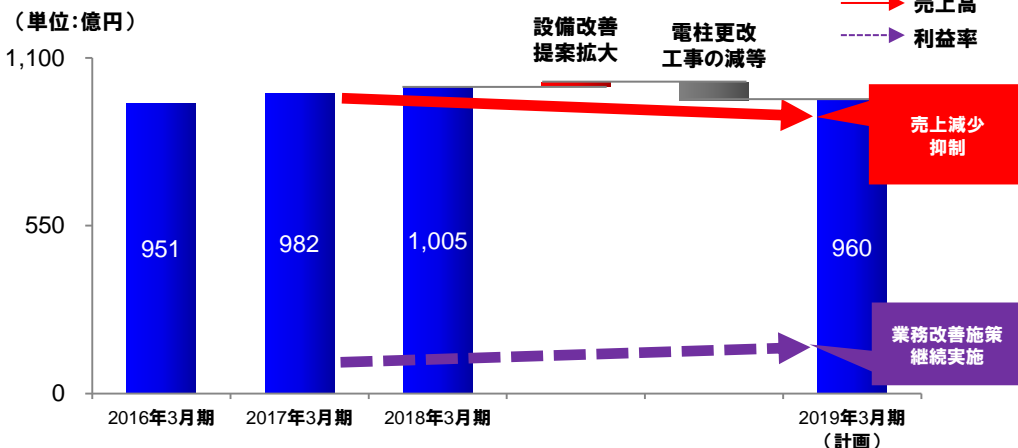
(単位:億円)



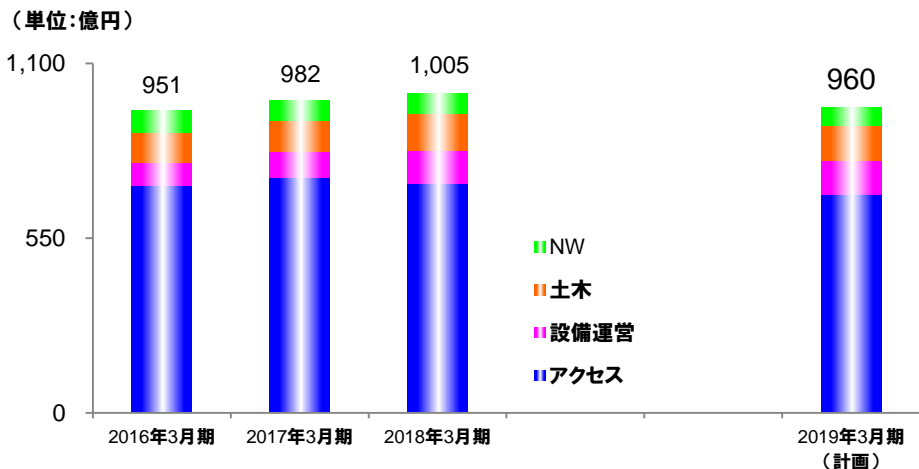
2. NTT事業の動向

- NTTの投資は減少継続だが、引込線撤去などの損益工事は堅調
- 電柱更改工事などアクセス工事は減少するものの、積極的な設備改善提案や設備運營業務の拡大等により売上減を抑制
- 業務効率化の推進や工事平準化の定着により利益率の改善を図る

■ 売上高推移



■ 売上高の詳細

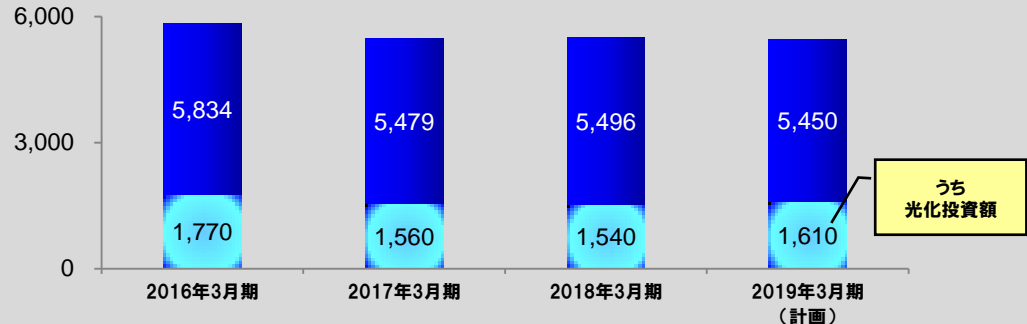


■ 主な取組み

内容	
売上拡大	設備改善提案 ・新たな提案営業へのチャレンジ(ビジネス分野) ・継続的な提案営業の実施(設備の故障・サービスの障害防止) ⇒売上高 前期比 +40%増
	設備運營業務 ・西日本エリアの宅内保守は実施ビルを順次拡大 ⇒前期 222ビル → 今期341ビル(増加119ビル)
	土木工事 ・ 土木事業の推進 ⇒売上高 2期連続100億円規模
利益改善	体制整備 ・ 事務所統合 による間接稼働削減と業務効率化 ⇒2018~2019年にかけて東京・神奈川・千葉エリアの統合を推進(3エリア合計 16→10拠点) ⇒埼玉、群馬についても検討を進める
	IT化推進 ・ 業務プロセスの効率化 ⇒スマートフォン、タブレットの活用による業務効率化
	KAIZEN活動 ・KAIZEN活動の継続実施による生産性の向上 ⇒改善提案の促進(件数増加、提案内容の充実) ⇒NTT事業PTによる会社間の水平展開
	工事能力向上 ・ 子会社の直営工事能力向上 ⇒ ラインコネクト設立 (東電通アクセスの100%子会社) ・協力会社支援(マルチスキル化) ⇒3ヶ月研修の実施

(参考)NTT東西の設備投資額推移

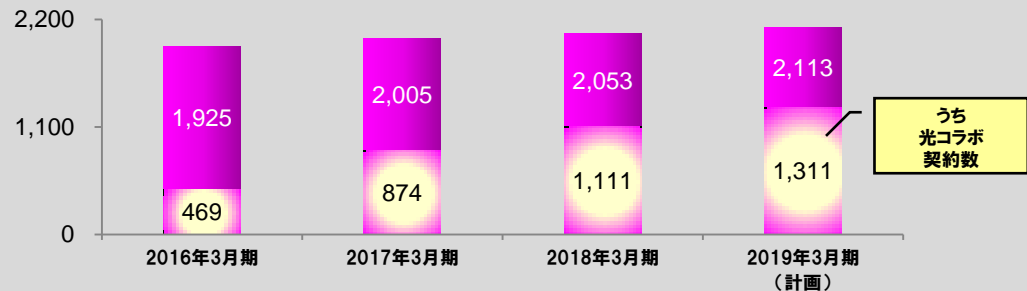
(単位:億円)



(注) 2018年3月期よりIFRSによる数値「地域通信事業セグメント」を記載

(参考)NTT光回線契約数の推移

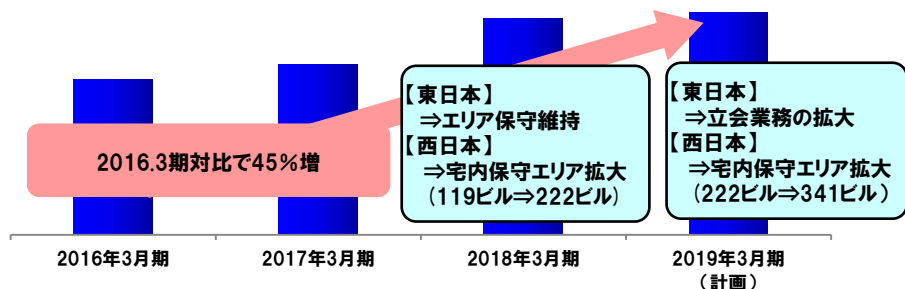
(単位:万契約)



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



設備改善提案の取組み事例

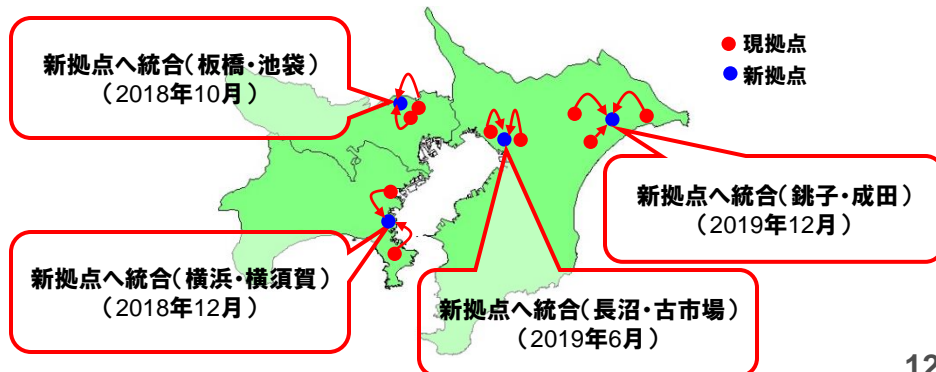
➢ 設備改善提案はKAIZEN活動により水平展開し情報を共有

No	上段:案件名 / 下段:案件内容・特徴
1	ドローンによる吊り線点検(関西) ・ドローンでケーブルを撮影 ・システムによる点検評価を実施 ・その結果により更改工事を提案 
2	日常点検からのケーブル張替え提案(栃木) ・日常点検時に発見した、膨満現象の現れた鉛被ケーブル(ケーブルを鉛の被覆で包んだ)が保守困難であるため張替えを提案 ・他にも同様の現象を確認したので概略設計を行い提案
3	地下メタルケーブル張替え提案(千葉) ・地下メタルケーブル内の乾燥空気の漏れを防止するため張替えを提案 ・地下ケーブルの張替え工事は減少しており、本提案は施工技術の維持という観点からも大きく貢献
4	ケーブルルートの保守困難解消提案(群馬) ・山林内を通過しているケーブルの故障(倒木や降雪)を未然に防ぐため、保守作業時の危険を回避するケーブルルートの構築を提案

生産性向上施策の推進

■ 事務所統合

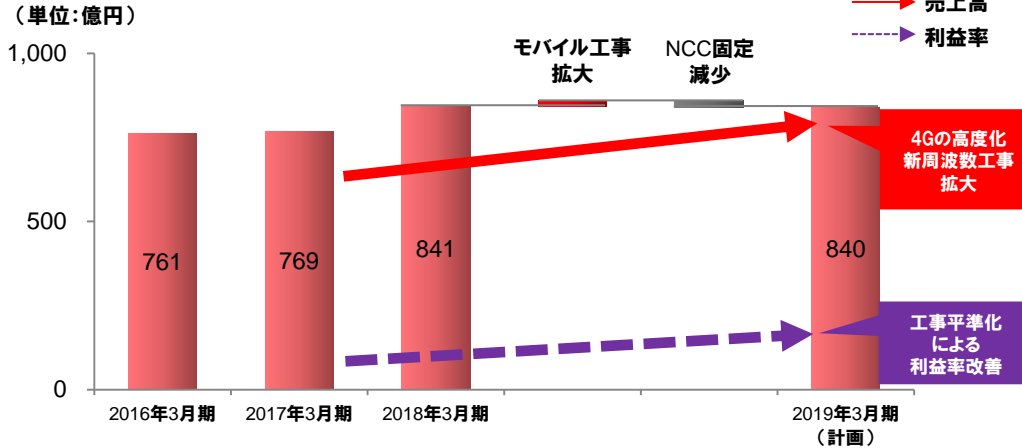
- ロケーション分散による非効率性を改善するため事務所統合を推進
- ⇒ 合計で3割程度の削減(全国約70→約50拠点)を実施中
- ⇒ 2018~2019年にかけて東京、神奈川、千葉エリアを統合予定
- ⇒ 埼玉、群馬についても更なる統合を検討



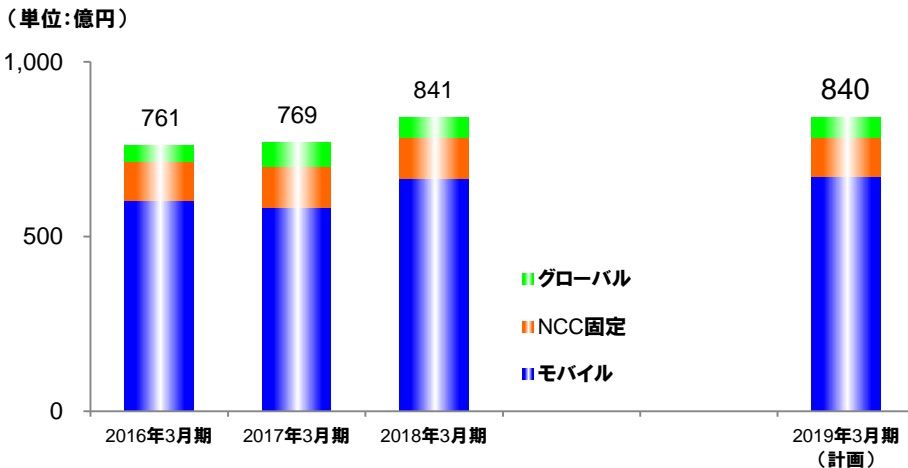
3. マルチキャリア事業の動向

- モバイルキャリアの投資は4Gの高度化、700MHz、3.5GHz関連工事の継続により引き続き堅調
- 周波数逼迫対策として新たに1.7GHz帯、3.4GHz帯がモバイルキャリアに割当。今年度以降対策工事が開始される予定
- 工事平準化の推進と利益率改善努力の継続により、売上・利益を拡大

■ 売上高推移



■ 売上高の詳細



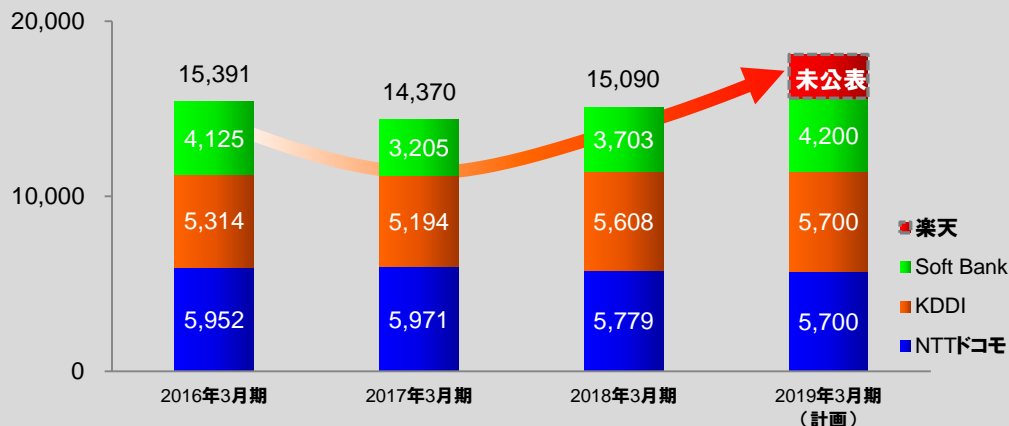
■ 主な取組み

	内容	
売上拡大	4Gの高度化 周波数拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● モバイル工事の売上高は前期並みの水準を維持 ⇒4G高度化(キャリアアグリゲーション、MIMO等) ⇒3.5GHz、700MHz対応 ⇒新周波数(1.7GHz、3.4GHz)割当
	不感地 対策	<ul style="list-style-type: none"> ● 鉄道の大型案件(首都圏私鉄、地下鉄等) ● ビル等の再開発案件(東京:大手町、日本橋地区等) ● 競技場等スポーツ施設案件
	新規ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ● 5Gトライアル、オープンパートナーに参画 ● ドローン空撮(災害対策等) ● ラジオ再放送設備工事(高速道路)
利益改善	工事平準化	<ul style="list-style-type: none"> ● 早めの計画把握による早期受注と計画施工の実施 ● リソース共有、適正配置(子会社、協力会社) ● 責任施工への取組み
	原価改善	<ul style="list-style-type: none"> ● 子会社連携、重複業務解消、設計業務集約 ● 業務のシステム化、フロー化 ● 受注単価の適正化、外注単金見直し
	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

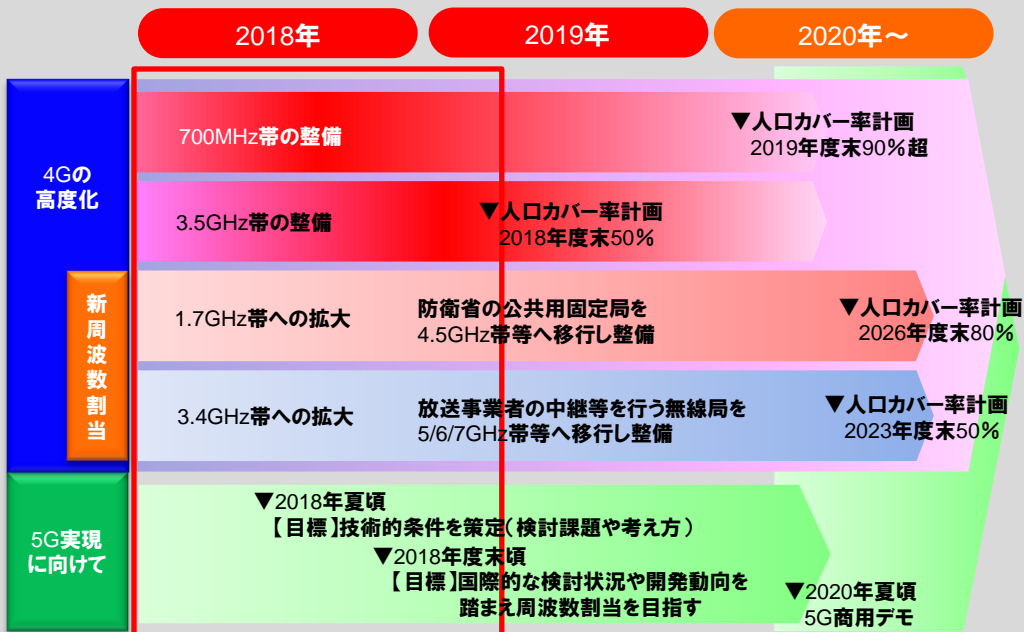
(単位:億円)



出所:各社発表資料より当社作成

(注) 1.NTTドコモは2018年3月期よりFRSICによる数値
2.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)モバイル関連の動向

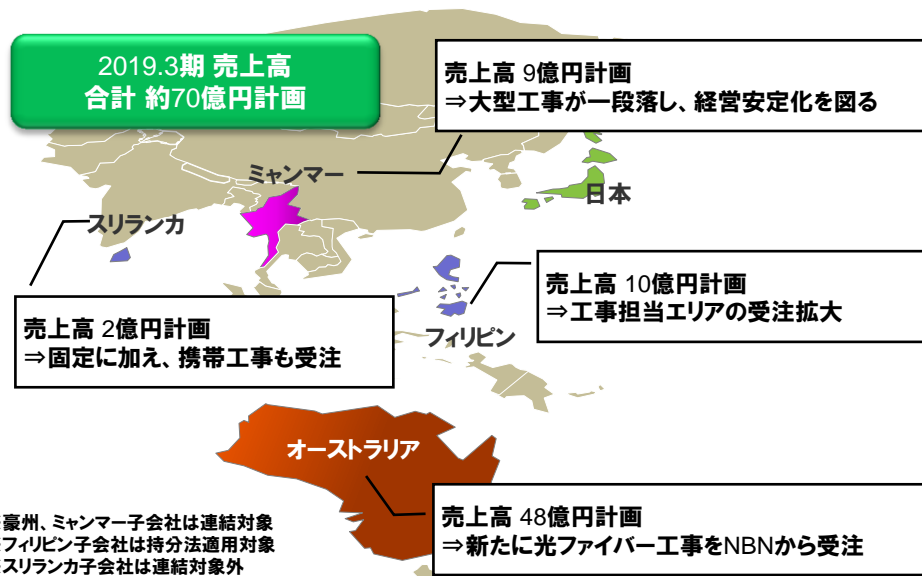


出所:総務省総合通信基盤局公表資料より当社作成

マルチキャリアにおける事業内容と顧客の拡大



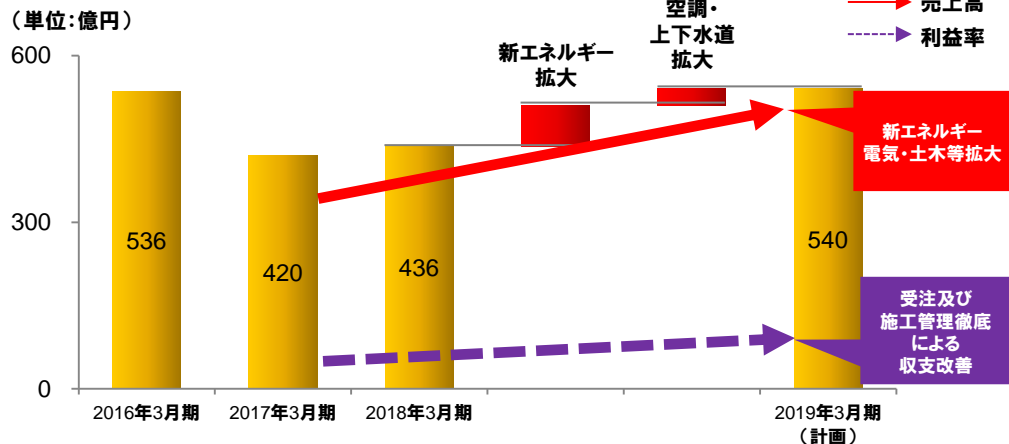
グローバル事業の取組み



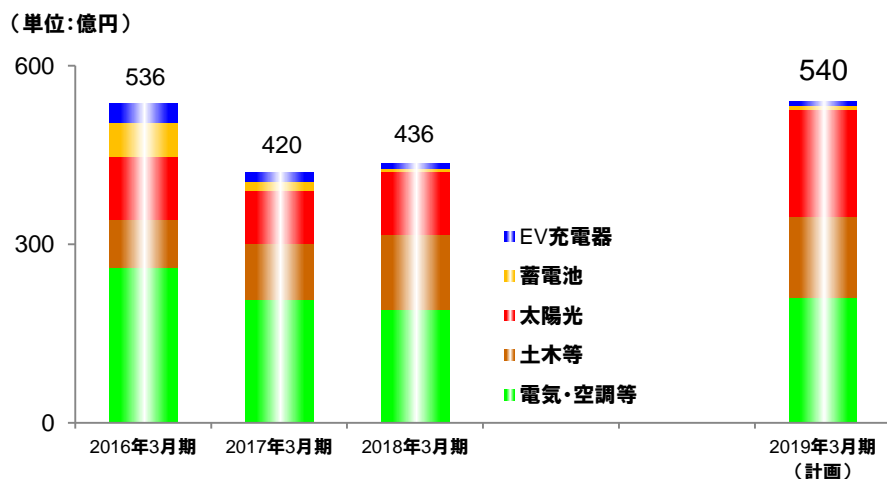
4. 環境・社会イノベーション事業の動向

- 太陽光については、メガソーラー建設工事の推進に加えO&M事業の拡大に注力
- 新エネルギー関連については、ZEHの普及や2019年問題を展望しEV充電器、蓄電池関連の取組みを強化
- 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)

■ 売上高推移



■ 売上高の詳細



■ 主な取組み

内容	
新エネルギー	<p>【太陽光】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● メガソーラー建設工事(宮城仙台、島根水明ほか) ⇒2018年3月末時点 全国12箇所、117MW ● 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) ● O&M ⇒2018年3月末時点 全国13発電所 <p>【EV充電器】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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) <p>【蓄電池】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 家庭用、産業用蓄電池工事
土木工事等	<ul style="list-style-type: none"> ● 無電柱化推進(東京都)等、CCBOX工事 ⇒今期は準備工程(試験掘り、設計)に注力 ● 東京都上下水道工事 ⇒売上高 前期比 +20%増
電気・空調	<ul style="list-style-type: none"> ● 地方自治体のLED設置工事(道路照明、安全灯) ⇒受注高 5億円計画 ● 西日本電工の業績年間フル寄与 ⇒売上高 14億円計画



太陽光工事



EV充電器



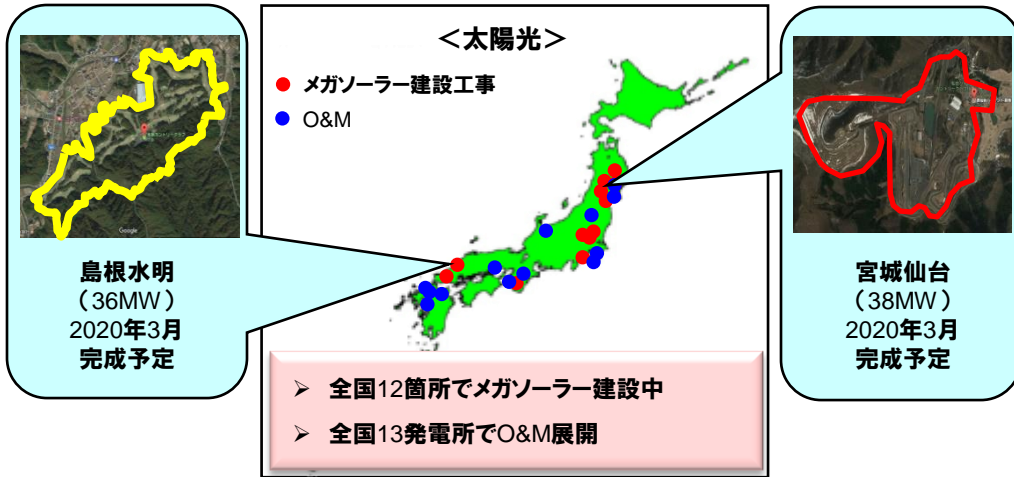
無電柱化



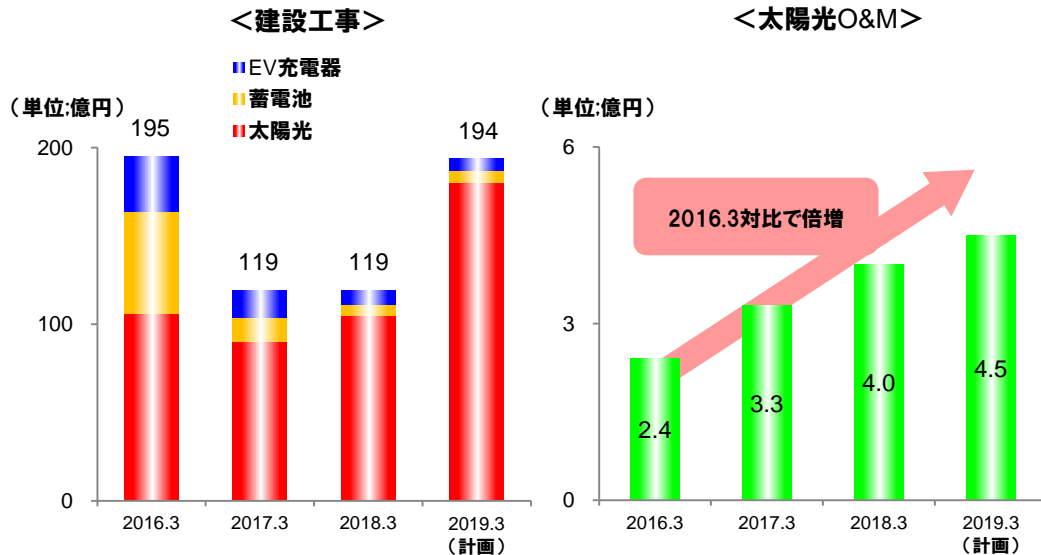
LED設置工事

太陽光関連の取組み

- **メガソーラーについては、全国12箇所(合計117MW)で建設工事を実施**
⇒宮城仙台、島根水明(2件合計 74MW 受注高209億円)などの大規模案件にも対応
- **太陽光については、O&Mビジネスを拡大し安定ビジネス化**
(2018年3月末現在 13発電所でO&Mを展開)



■新エネルギー関連の売上高推移



EV充電器／蓄電池関連の取組み

- ZEHの普及や2019年問題を展望し、EV充電器や蓄電池設置工事の拡大に注力
⇒施設用、家庭用双方に対応

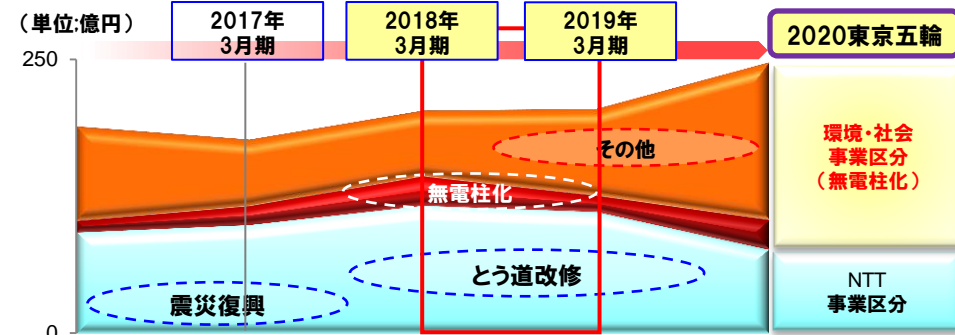


土木工事の取組み

- **無電柱化工事**
⇒2018年度から3年間で必要性の高い地区で1,400km整備(国交省)
⇒今後10年の素案として整備するエリアを拡大(東京都)



■土木工事の推移

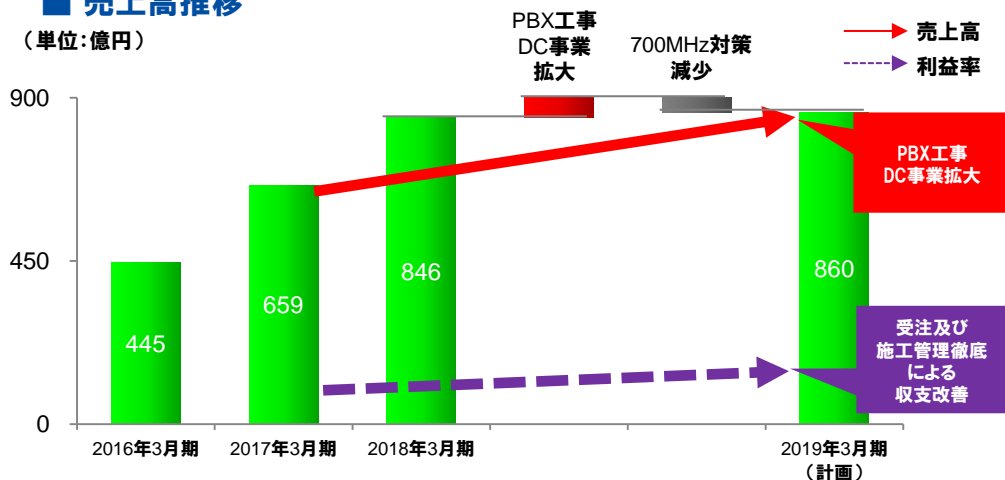


5. ICTソリューション事業の動向

- Lantrovision関連については、ミライトグループとの営業連携強化により国内外における受注拡大に注力
- 700MHzTV受信障害対策工事については、担当エリアの対策実施棟数は減少するが、事務所統合や業務集約等により生産性を維持
- 大阪第1データセンター運用を6月より開始予定

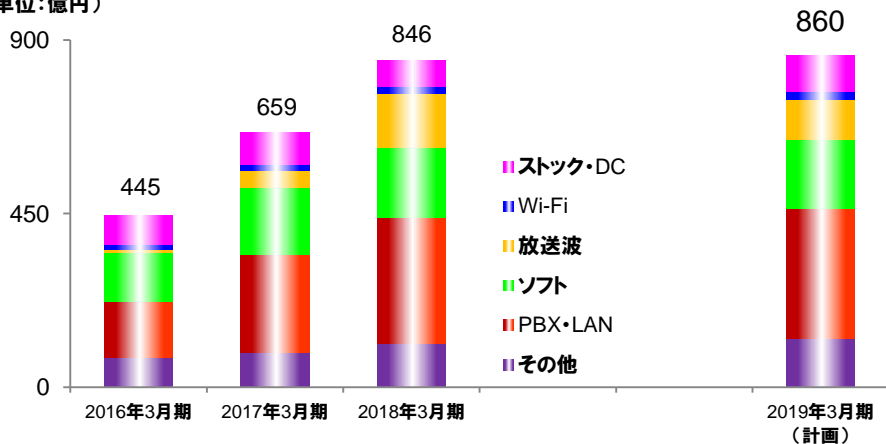
■ 売上高推移

(単位:億円)




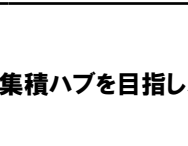


■ 売上高の詳細

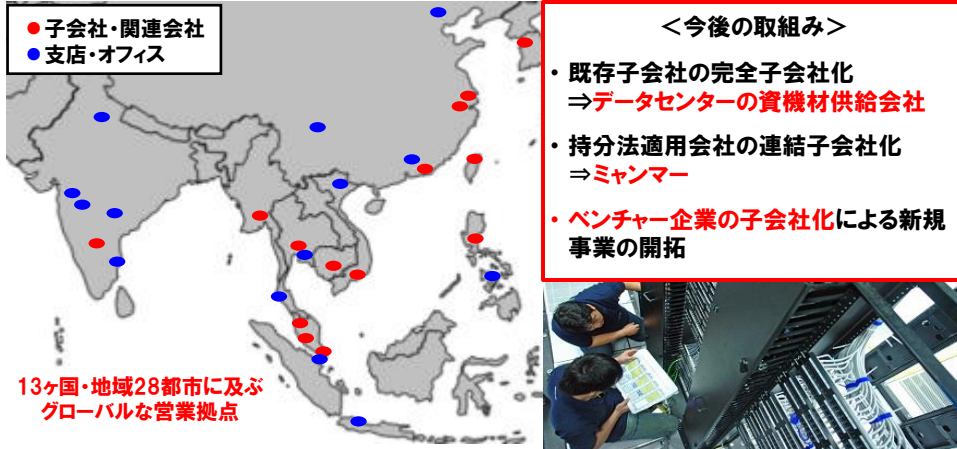
(単位:億円)



■ 主な取組み

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) ● オリンピック、パラリンピック施設などのICT化提案 
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 ⇒ 担当エリアの対策実施棟数は減少するが、事務所統合や業務集約等により現状の生産性を維持 
Wi-Fi	<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 ● モバイルキャリアと連携したWi-Fi導入促進 
データセンター	<ul style="list-style-type: none"> ● 6月より大阪第1データセンターの運用開始 ⇒ 通信ハブの堂島に近接するデータセンターとしてデータ集積ハブを目指し、ストックビジネスを拡大 ⇒ 技術者育成の場としても活用
IoT等	<ul style="list-style-type: none"> ● ドローン事業の拡大 ⇒ パイロット育成サービス、派遣サービス等 ● ICTソリューション事業、環境・社会イノベーション事業の商材を組み合わせ競争力を強化 

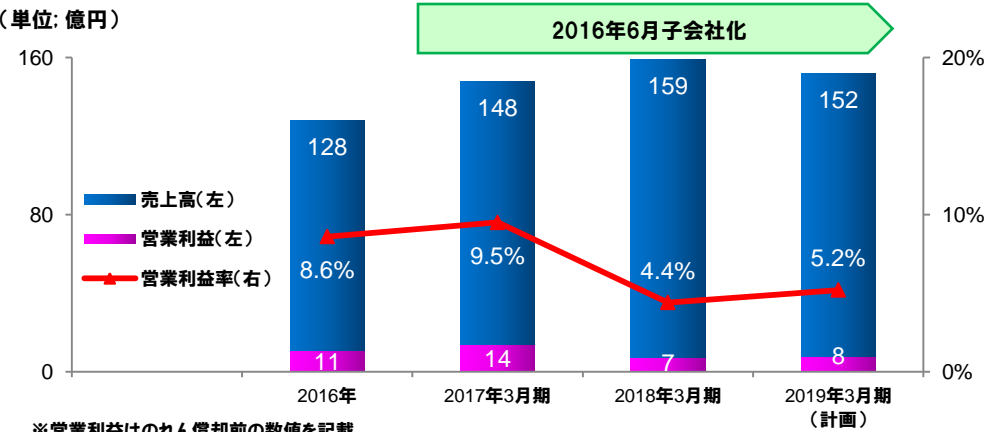
Lantrovisionの活動状況



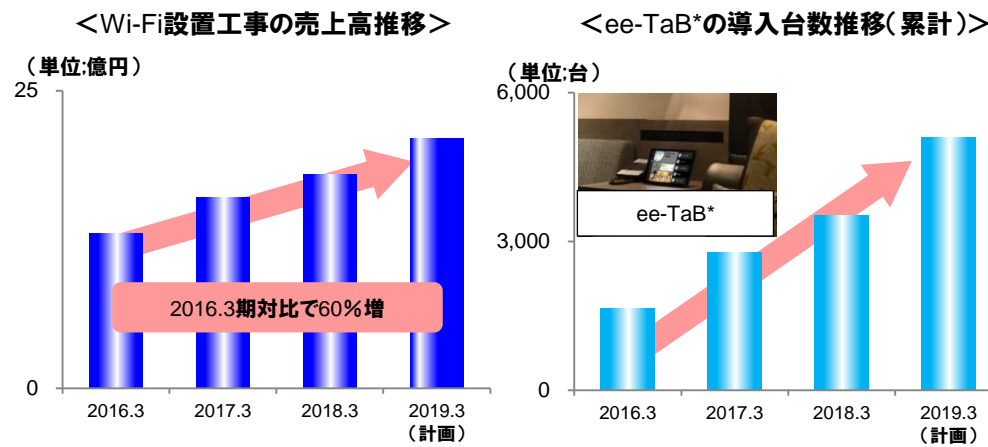
＜ミライトグループとLantrovisionの連携＞



業績推移



- 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
- ee-TaB*などのWi-Fiソリューションも活用し、2020年に向けた公共施設等Wi-Fi環境の構築に対する需要増に対応



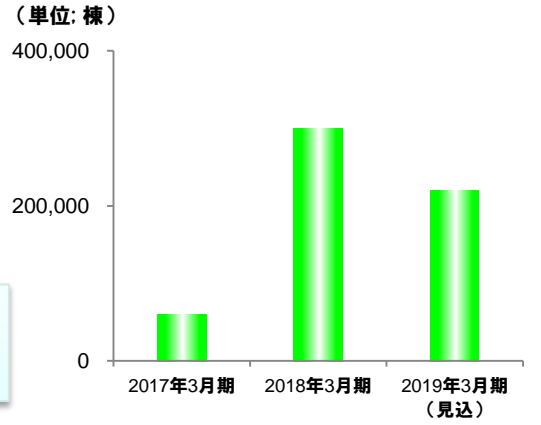
700MHzTV受信障害対策工事

- 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

＜担当エリア＞



＜対象棟数の推移＞



6. 新たなソリューションへの取組み

【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の需要の拡大に対応し、大阪データセンターを建設
⇒2018年6月より事業開始(総投資額180億円)
- 通信ハブの堂島に近接するデータセンターとしてデータ集積ハブを目指し、ストックビジネスを拡大
⇒同時に技術者育成の場としても活用
- ノウハウを蓄積し、**コンストラクションビジネス及びオペレーションビジネス**拡大を目指す
⇒コンストラクションビジネス(ビル設備の冗長化設計、試運転試験、SI工事等)
⇒オペレーションビジネス(国内外の保守・運用)

■ 大阪第1データセンターの概要

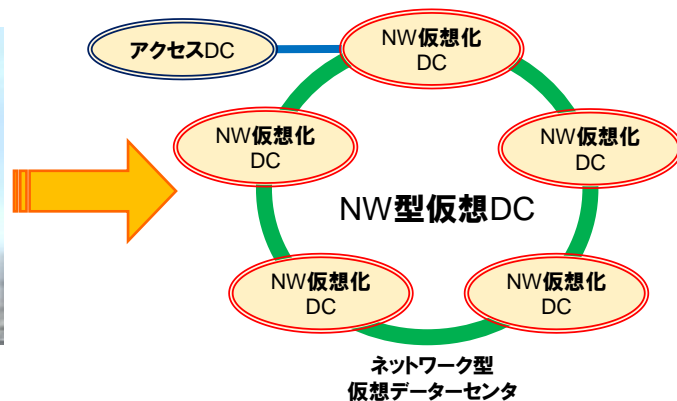
面積	地上8階(サーバ室利用は5フロア)	<div style="border: 2px solid red; padding: 5px; display: inline-block;"> 大阪市内中心部で 最大級のキャパシティ </div>
	延床面積 15,000㎡	
	サーバフロア 1,628㎡/フロア	
床荷重	全サーバフロア 1,500kg/㎡	
ラック数	2,500ラック	
受電容量	25,000kw(2系統)	
空調方式	冷水利用空調システム	

■ データセンター事業の将来像

- データセンターをNWでつなげたネットワーク型仮想データセンタービジネスの展開を目指す



都市型大容量
高信頼データセンター



【動くセンサー】ドローン事業への取組み

- 各種センサ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



【広域運用サービス提供事例】

- ① 土木工事現場の進捗管理システム
⇒ **コマツ社と提携し2018年5月から「Everyday Drone」の運用をサポート**
(利用者への講習、運用代行、機体整備等)
- ② 稲の生育調査システム
⇒ ドローンでの農地撮影代行
⇒ 撮影データのクラウドへの配信



新たなソリューションへの取組み

オリンピックを契機とした新たなビジネスチャンスの開拓

- 2020年東京オリンピック・パラリンピック開催を契機として、通信事業者やゼネコン等との連携により、新たな事業分野を開拓してビジネス拡大を強化



スタジアムWi-Fi

インバウンド需要に対応したホテル等の電気/ICT設備工事



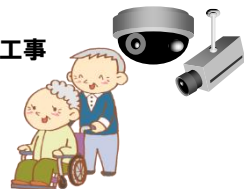
PBX工事



再開発地域におけるICT関連設備工事



地域のセキュリティ工事



スマートエネルギーシステム



無電柱化に伴うスマートストリートソリューション



光ネットワークの開通工事



モバイル基地局の構築不感地対策工事

競技場施設の電気/ICT設備工事



競技場施設の電気/ICT設備工事



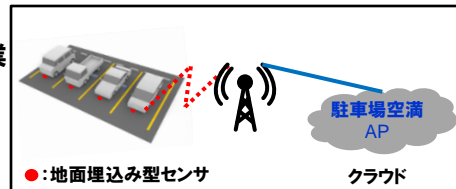
電線地中化工事

IoTへの取組み

【企業のIoT活用方法を想定したIoT実証実験等推進】

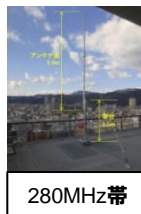
- ミライト関連ビルにLPWA無線(LoRaWAN)基地の設置(位置情報トラッキング実験等)

- パーキングセンサ実証実験
⇒自社内での実験を経て、マンション・商業施設駐車場などへ展開予定



- スマートエネルギーシステムへのLPWA無線の適用
⇒LPWAを使った広域住宅のエネルギー見える化・検針等への応用

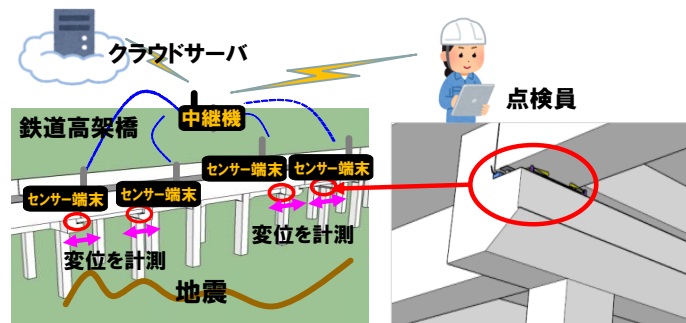
- 280MHz帯無線と水道スマートメーターを組み合わせた広域無線センサーネットワークの実証実験
⇒神奈川県企業局の実証実験に技術協力中(遠隔水道検針)
⇒神戸市、NTT西日本と工業用水のスマートメーター化の実用化検証実施(国内初)
⇒280MHz帯のセンサーネットワーク利用制度化後、ビジネス開始予定



280MHz帯

【設備監視センサー】インフラ設備の監視・点検の迅速化、省力化

- 公益財団法人 鉄道総合技術研究所(以下「鉄道総研」)とIoT技術を活用した高架橋支承部の点検システムを共同研究
⇒地震後の鉄道業務の早期復旧を支援するためのアルゴリズム構築と遠隔測定する変位センサーによる点検システムの開発

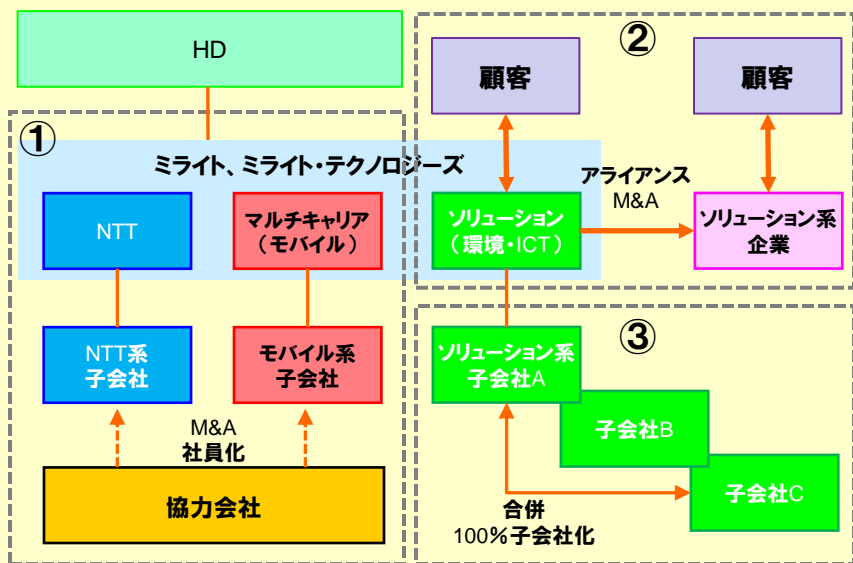


- ⇒2018年度：鉄道総研、鉄道事業者でのフィールド実験
2019年度：製品化、商品化を目指す

7. 事業基盤強化の取組み

グループ運営体制強化

➢ グループ運営体制を強化し、工事能力、顧客基盤、利益構造を改善



① NTT事業、マルチキャリア事業の強化

- 協力会社のM&Aまたは社員化(重層構造解消、直営工事能力強化)
⇒ **ラインコネク** 設立(東電通アクセスの100%子会社)
 - 国交省ガイドラインへの対応
 - 個人事業主を採用し、重層構造を解消しつつ施工力を確保
 - 施工体制のマネジメント強化と安全品質向上を確保

② ソリューション系事業の顧客拡大

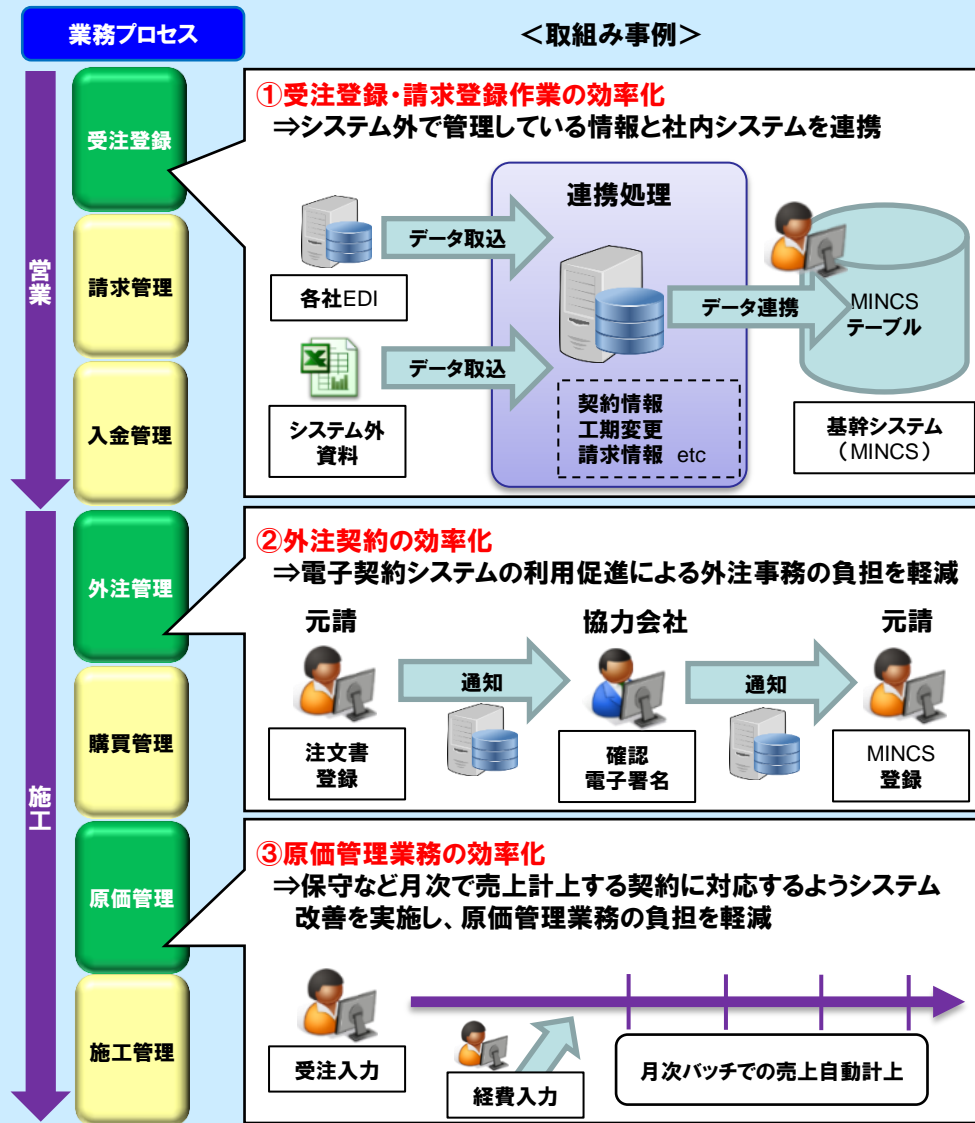
- 上流または競争力の強い会社とのアライアンスまたはM&Aの実施
⇒ **西日本電工**(九州の電気工事)のM&A

③ 子会社の強化

- 小規模会社の再編、100%子会社化の実施(競争力・人材強化、効率化推進)
 - ⇒ **Lantrovision**と**Mirait Singapore**の合併
 - ⇒ **ミライト情報システム**と**MIS九州**の合併
 - ⇒ **日進通工**(北海道、東北、関東、甲信越のモバイル工事)の100%子会社化
 - ⇒ **日設(空調工事)**の100%子会社化

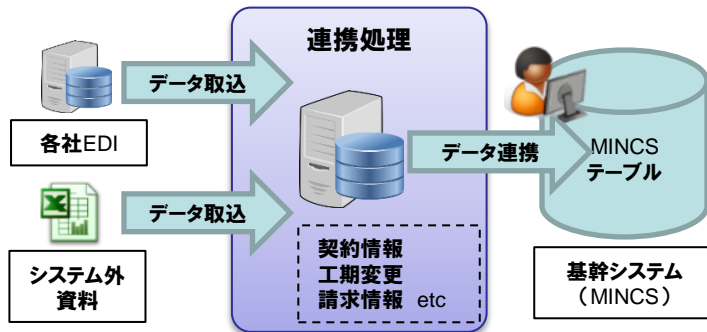
間接業務の削減

➢ 工事件数増加、保守等サービス事業拡大など事業内容の変化に対応した業務プロセスの見直しとシステム化の推進により生産性を向上

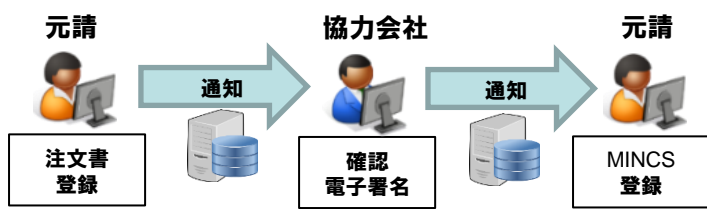


<取組み事例>

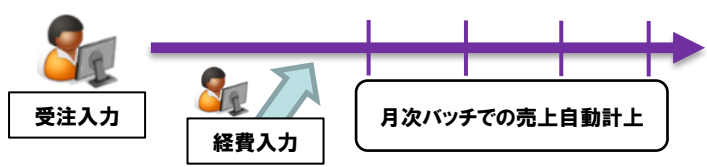
① **受注登録・請求登録作業の効率化**
⇒システム外で管理している情報と社内システムを連携



② **外注契約の効率化**
⇒電子契約システムの利用促進による外注事務の負担を軽減



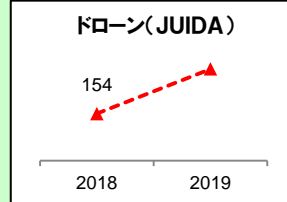
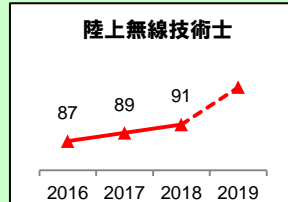
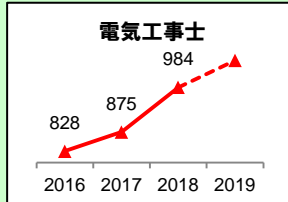
③ **原価管理業務の効率化**
⇒保守など月次で売上計上する契約に対応するようシステム改善を実施し、原価管理業務の負担を軽減



人材基盤の強化

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
- ・重点的に取得する資格の設定
⇒電気工事士、陸上無線技術士、ドローン等



※電気工事士・陸上無線技術士はミライト、ミライト・テクノロジーズ社員の合計
※ドローンはミライトグループ社員全体の合計

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(採用拡大と管理職への登用推進)
⇒「えるぼし(最高位)」取得(MRT、MTC)
⇒「くるみん」取得(MRT)
⇒「大阪市女性活躍リーディングカンパニー(最高位)」取得、
「イクメン推進企業」認証(MTC)



えるぼし認定マーク

KAIZEN活動

①意識改革の促進(2017年度提案件数 約17,000件)

- ・KAIZENフェロー制度活用等(現在59名任命)
⇒細径型48心局内ケーブルの改良、
接続端子かんの側壁板の改良等

②セカンドステップキャラバンの実施

- ・KAIZENフェローの実践的な教育・訓練の場
- ・継続的なKAIZEN活動のためのサポート推進



接続端子かん(側壁版)

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



バケット車配備

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
⇒2018年3月末 100%対応完了

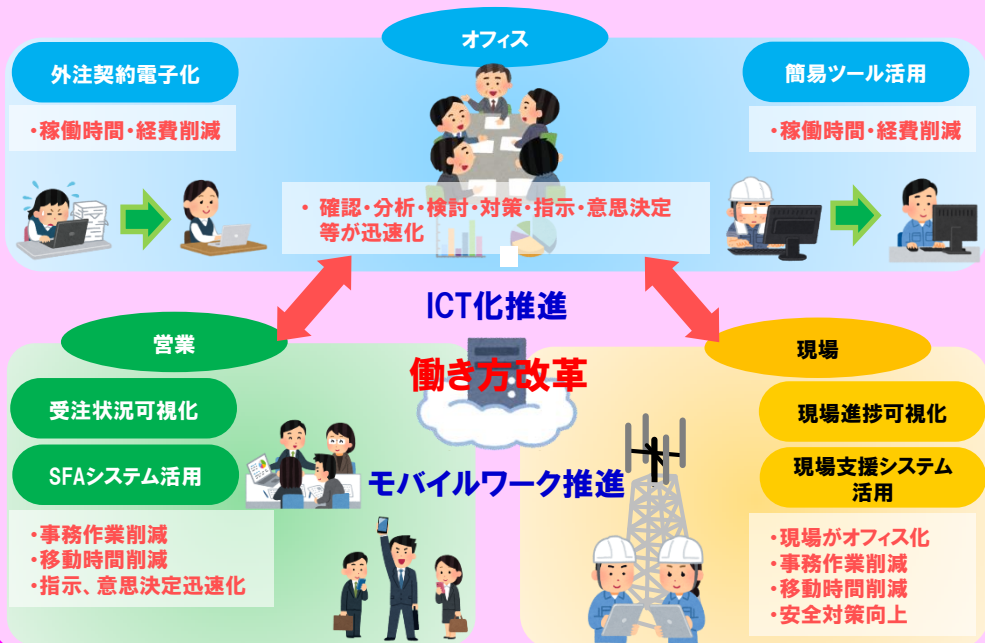


朝礼模様

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
- ・業務ツールの改善
⇒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

【業務ツール改善による働き方改革イメージ】





III 參考資料

1. ミライト・ホールディングスの概要

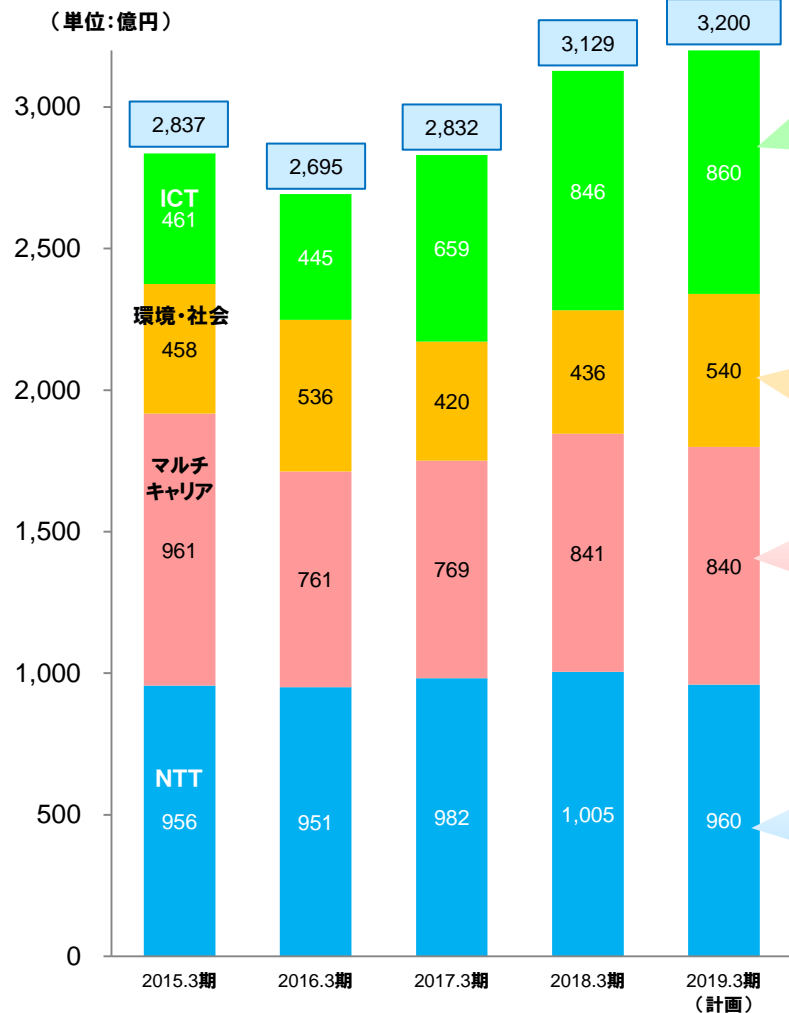
(1) 会社概要

設 立	2010年10月1日
資 本 金	70億円
社長(CEO)	鈴木 正俊
株 式	【発行済株式数】 85,381,866株
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部 (コード番号:1417)
格 付	格付投資情報センター(R&I) A- 日本格付研究所(JCR) A
所 在 地	東京都江東区豊洲5丁目6番36号
事業拠点	【国内】 26拠点 ※ミライト、ミライト・テクノロジーズの合計 【海外】 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 (2018年3月末現在)	54社
従業員数 (2018年3月末現在)	【連結】9,010名 (ミライトHD 102名) (ミライト 連結 4,880名) (ミライト・テクノロジーズ 連結 3,043名) (Lantrovision 連結 985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

■事業別売上高の推移



- 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



- 環境・新エネルギー、社会インフラ構築、電気・空調設備の建設・保守等



- 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



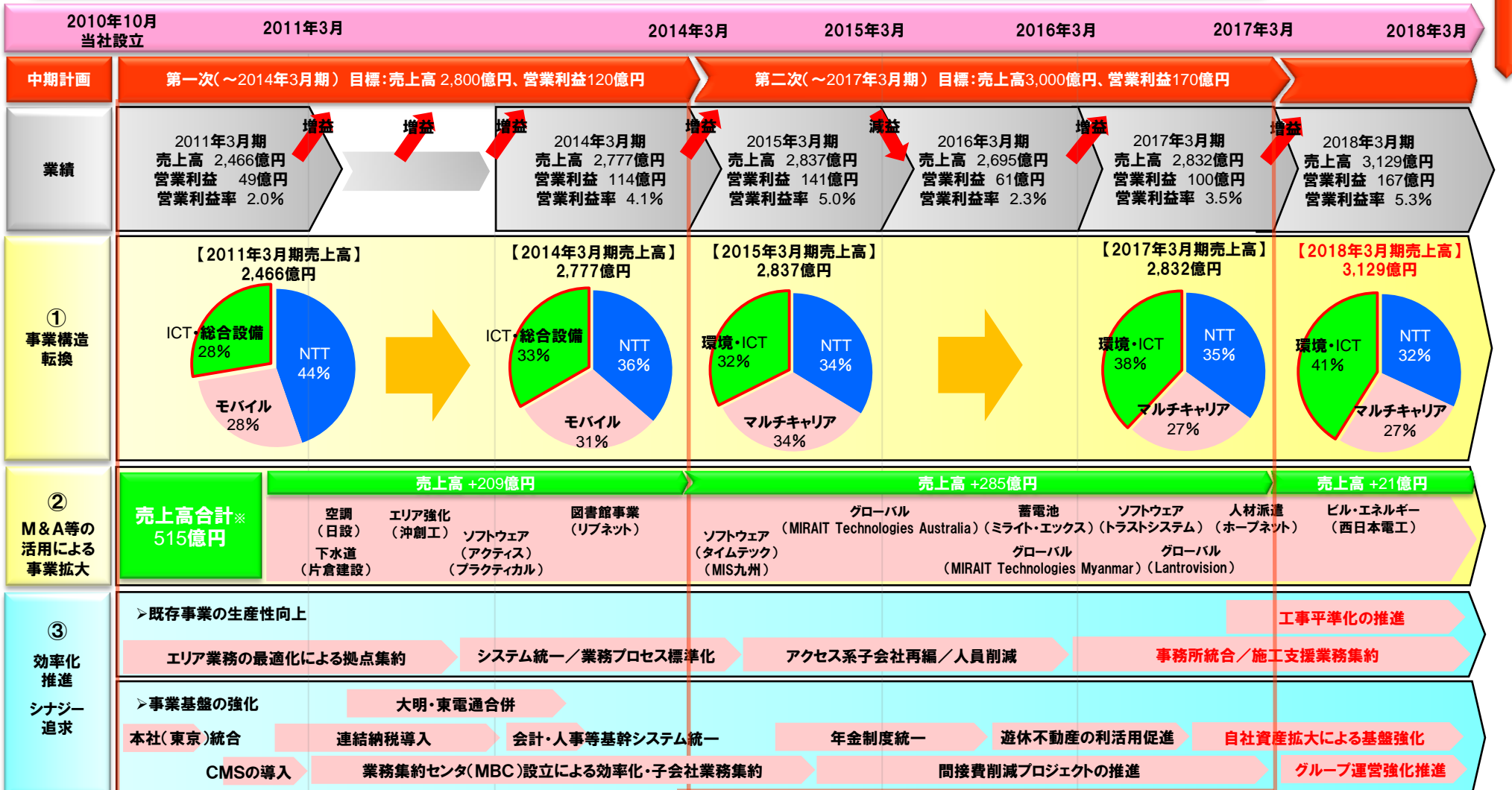
- NTT向け固定通信設備の建設・保守・運用等



(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 環境・社会、ICT事業を強化し、売上高比率を全体の28%⇒38%に拡大(2021年3月期には売上高全体の50%以上に拡大)
 - 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. 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



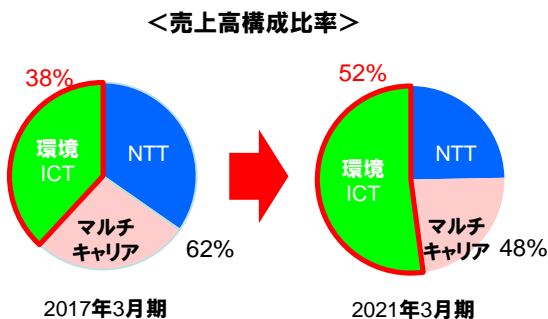
通信環境の変化

- 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 (営業利益率)	170億円 (5.0%)
ROE	8%以上



環境・社会、ICT事業を
売上高全体の50%超に拡大

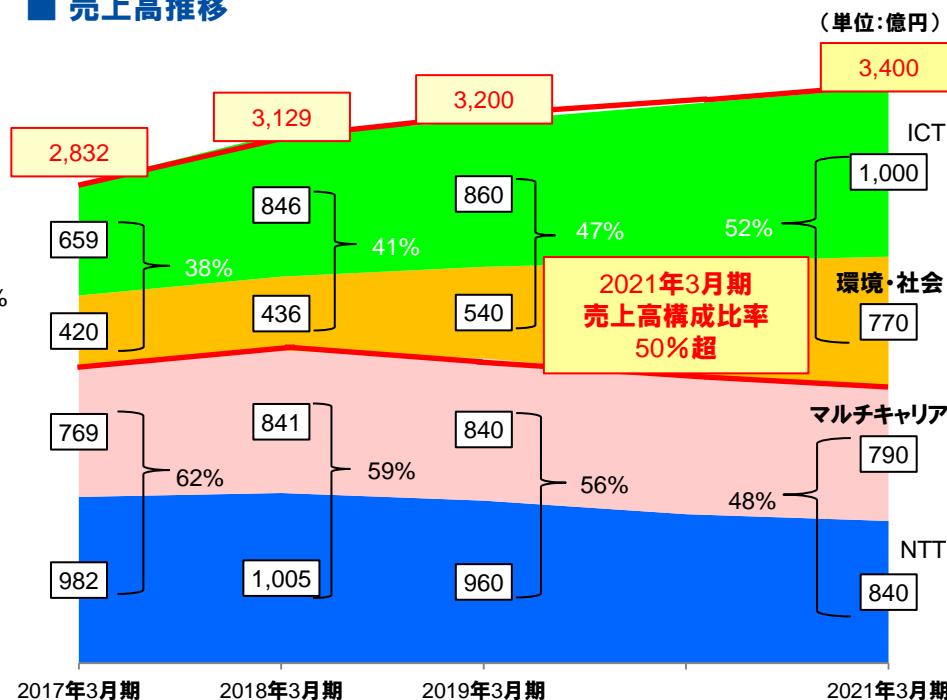
株主還元方針

- 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

■ 主要施策

- 事業領域の拡大とビジネスモデルの変革
⇒ フロントアドメイン開拓(環境・エネルギー、ストックビジネス、グローバル等)
⇒ パートナー戦略の推進
⇒ 品質と価格のバリエーション拡充
- 利益重視の事業運営
⇒ 工事平準化や生産性向上施策の推進
⇒ グループシナジーによる効率化推進
⇒ 個別工事の収支管理徹底
- 人材基盤の強化・企業文化の改革
⇒ 総合的なエンジニアリング力の強化
⇒ CSRの推進(ガバナンスや環境対応強化)
⇒ 働き方改革の推進

■ 売上高推移



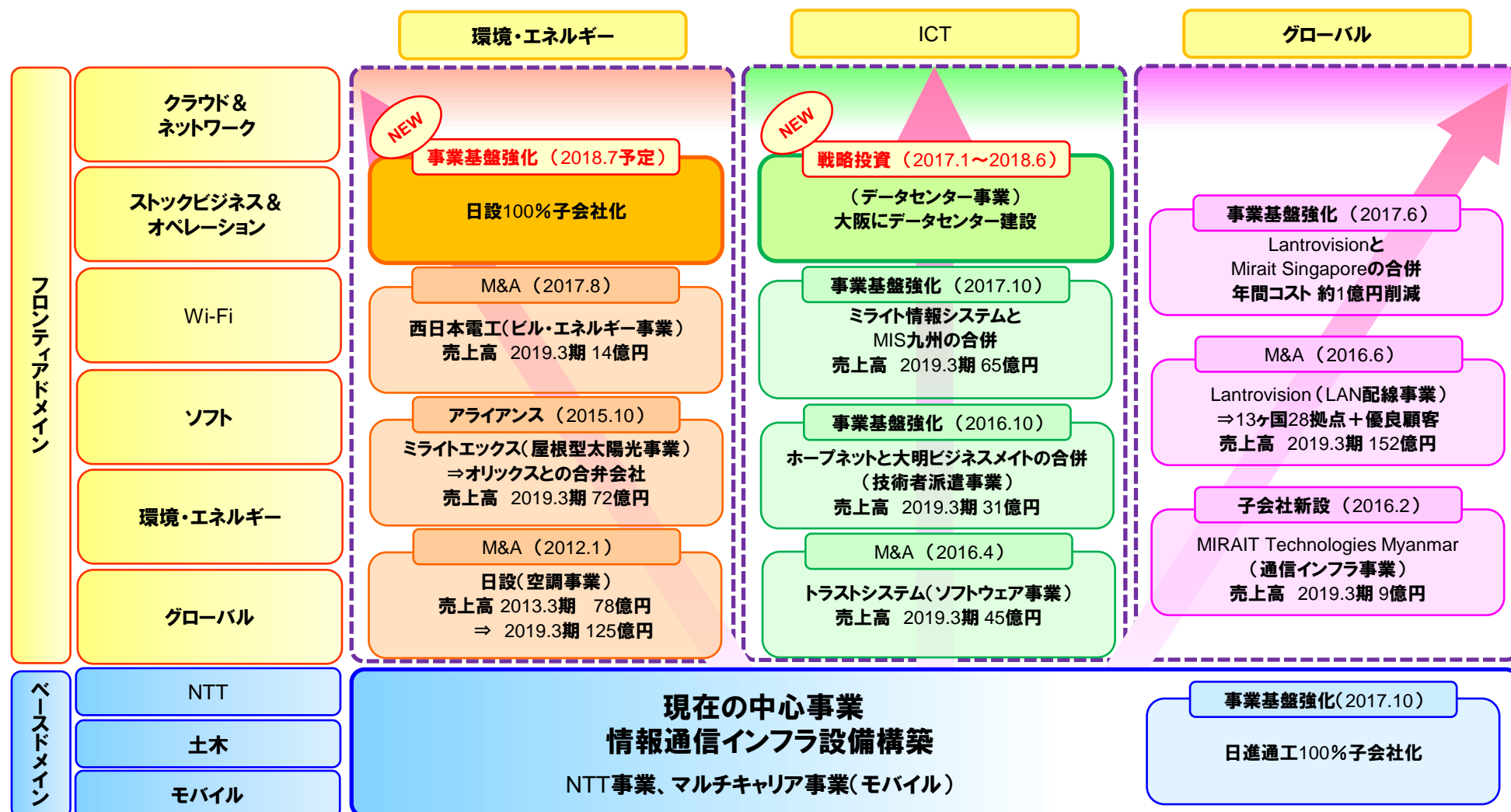
3. 今後の注力分野(フロンティアドメイン)について



ゾーン ドメイン	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) 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
Wi-Fi	<ul style="list-style-type: none"> Wi-Fi+デジタルサイネージ(デジタル情報スタンド(PONTANA)) オフィス・文教Wi-Fi ホテルWi-Fi (客室内タブレット(ee-TaB*)) 	<ul style="list-style-type: none"> 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)	

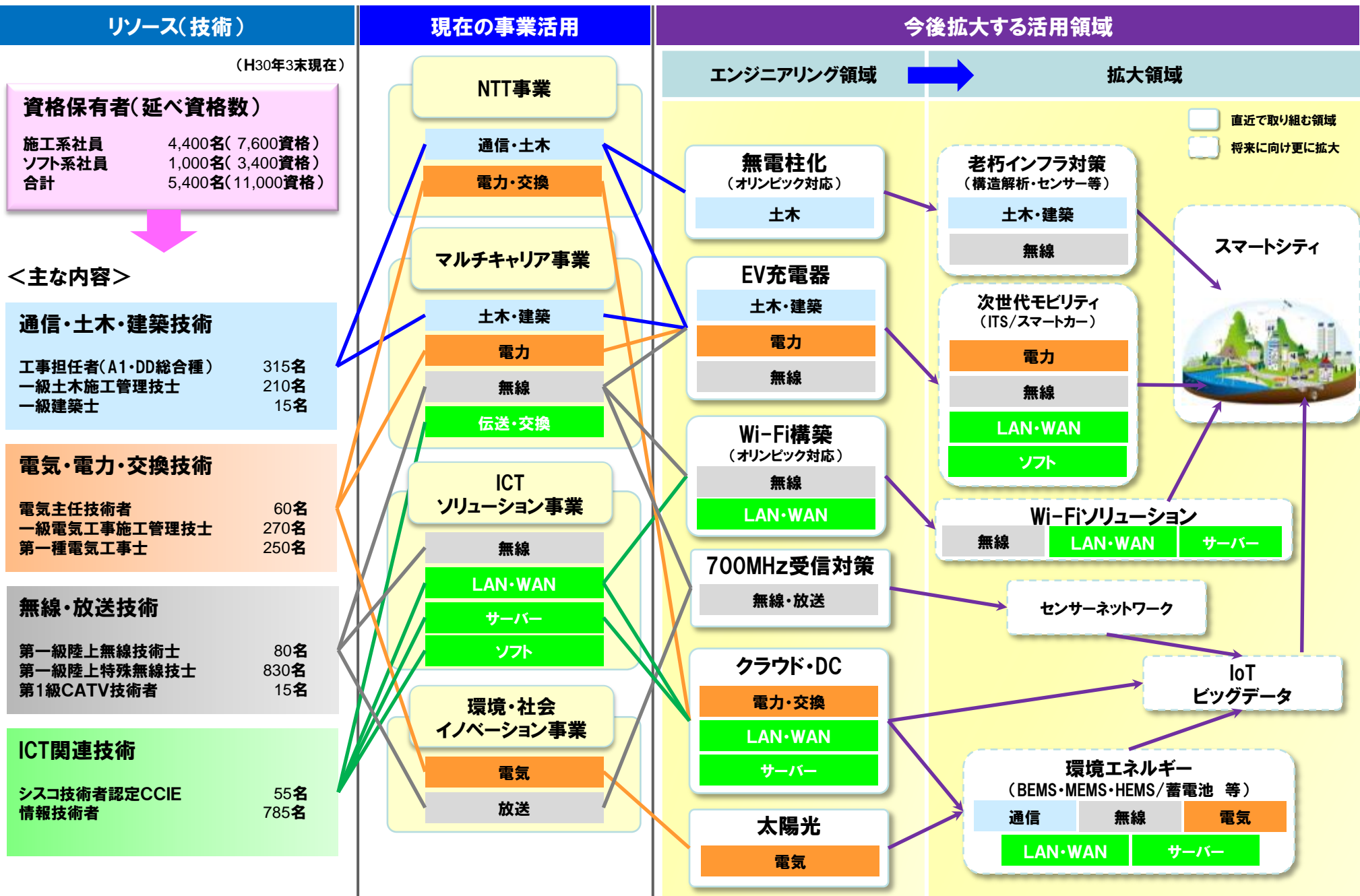
4. 最近の事業拡大の取組み

- 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

5. 技術を活用した事業領域の拡大



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

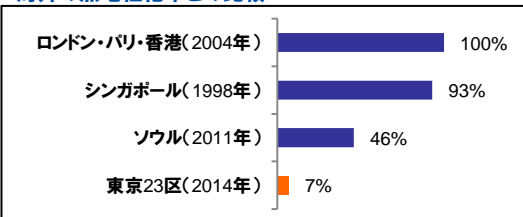
ミライトグループにフォローの風

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	2018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				
	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				

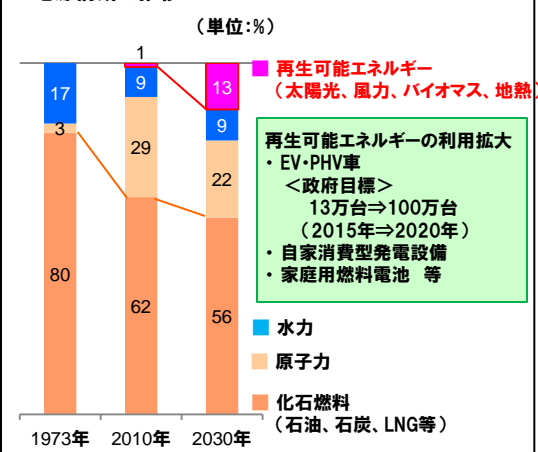
海外の無電柱化率との比較



出所:国土交通省資料より当社作成

日本のエネルギー政策の転換

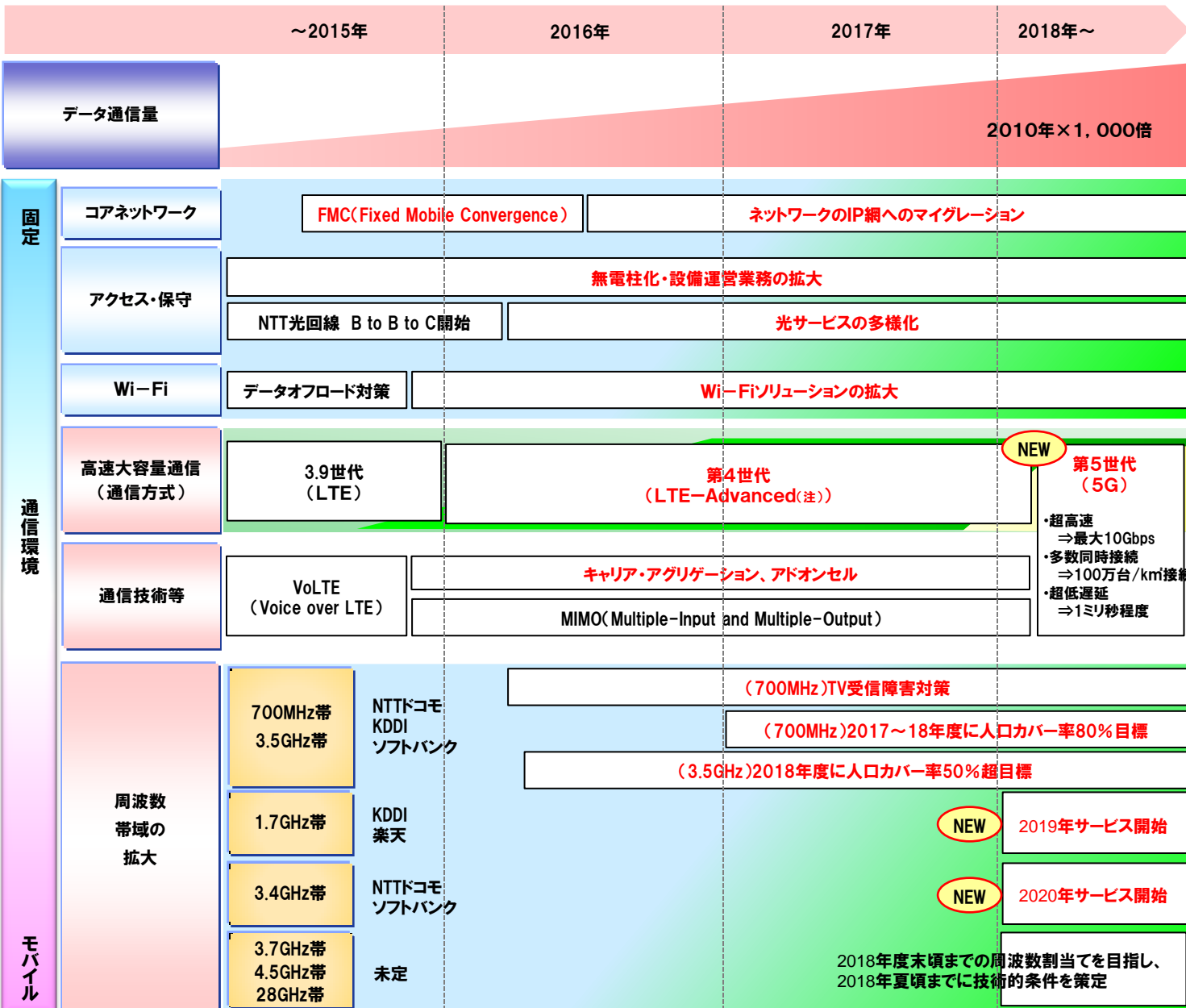
<電源構成の推移>



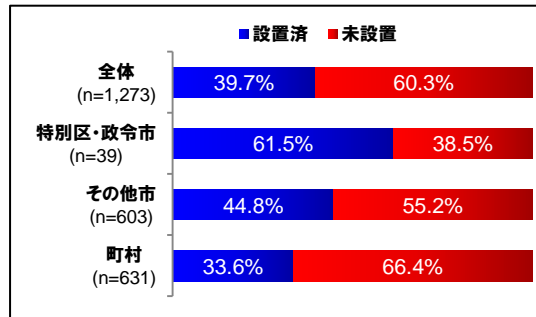
出所:経済産業省及び内閣府資料より当社作成

(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

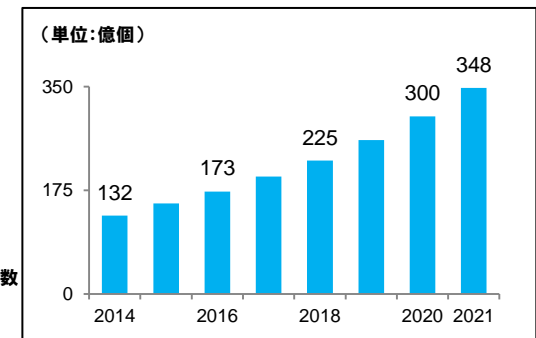


(国内)自治体のWi-Fi整備状況



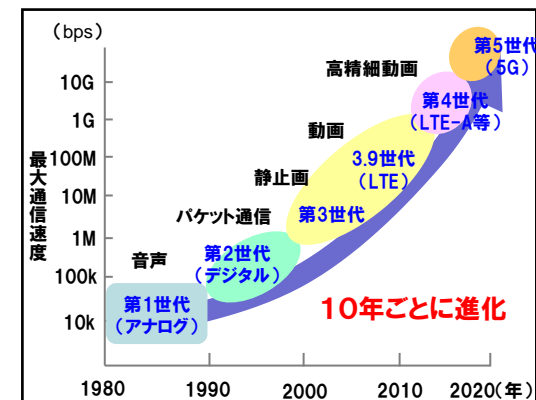
出所: 全国地域情報化推進協会資料より当社作成

(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

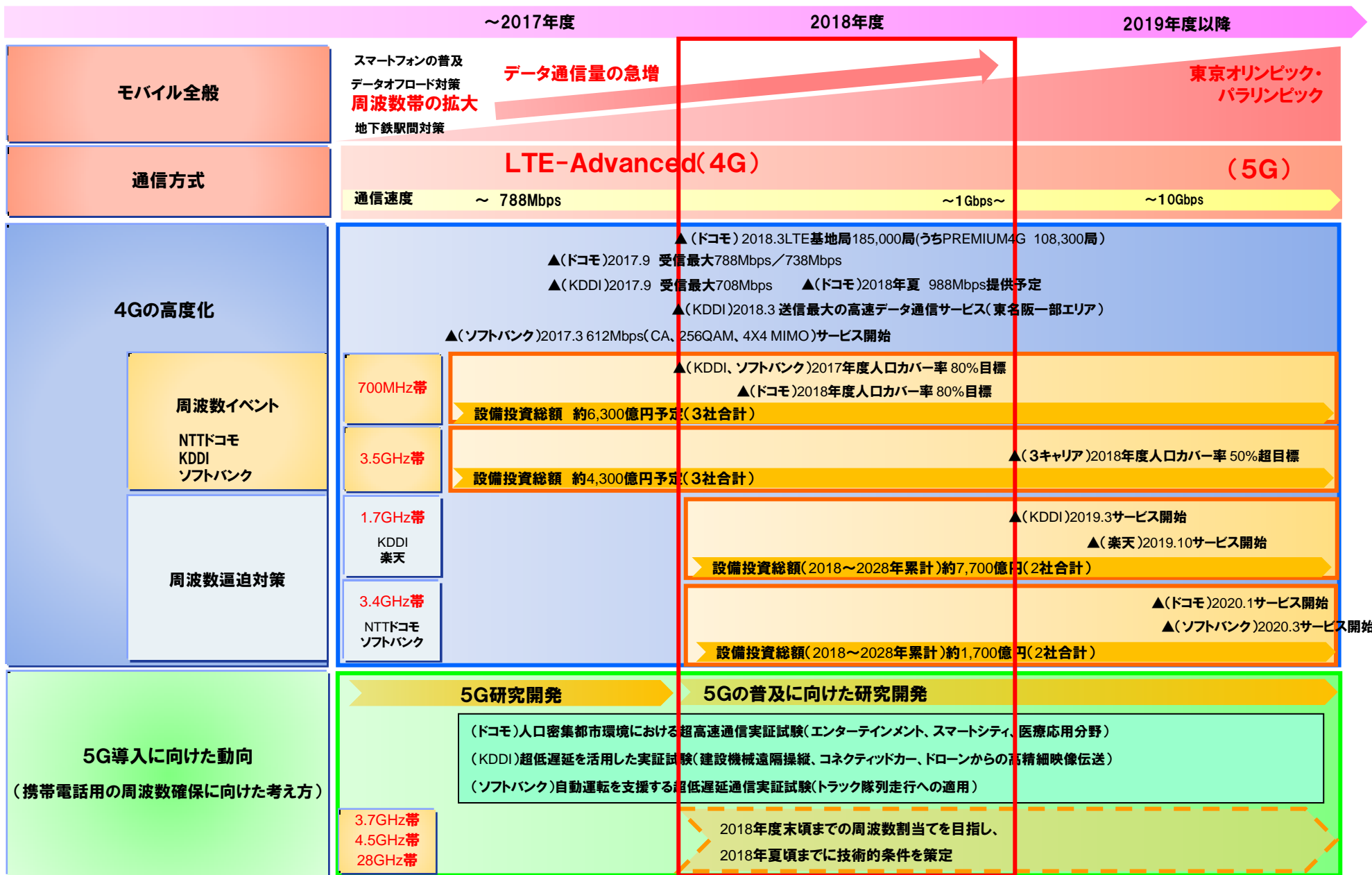
(国内)移動通信システムの変化(第1~第5世代)



出所: 総務省資料より当社作成

(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。

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

8. 決算補足資料

(1)業績の推移

単位:億円	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期 (計画)
受注高	2,936	2,607	3,233	3,263	3,150
売上高	2,837	2,695	2,832	3,129	3,200
売上総利益	331	258	335	397	392
売上総利益率	11.7%	9.6%	11.8%	12.7%	12.3%
販管費	189	197	234	230	232
販管費率	6.7%	7.3%	8.3%	7.4%	7.3%
営業利益	141	61	100	167	160
営業利益率	5.0%	2.3%	3.5%	5.3%	5.0%
経常利益	148	67	105	178	168
経常利益率	5.2%	2.5%	3.7%	5.7%	5.3%
当期純利益	111	36	64	115	110
当期純利益率	3.9%	1.3%	2.3%	3.7%	3.4%

※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

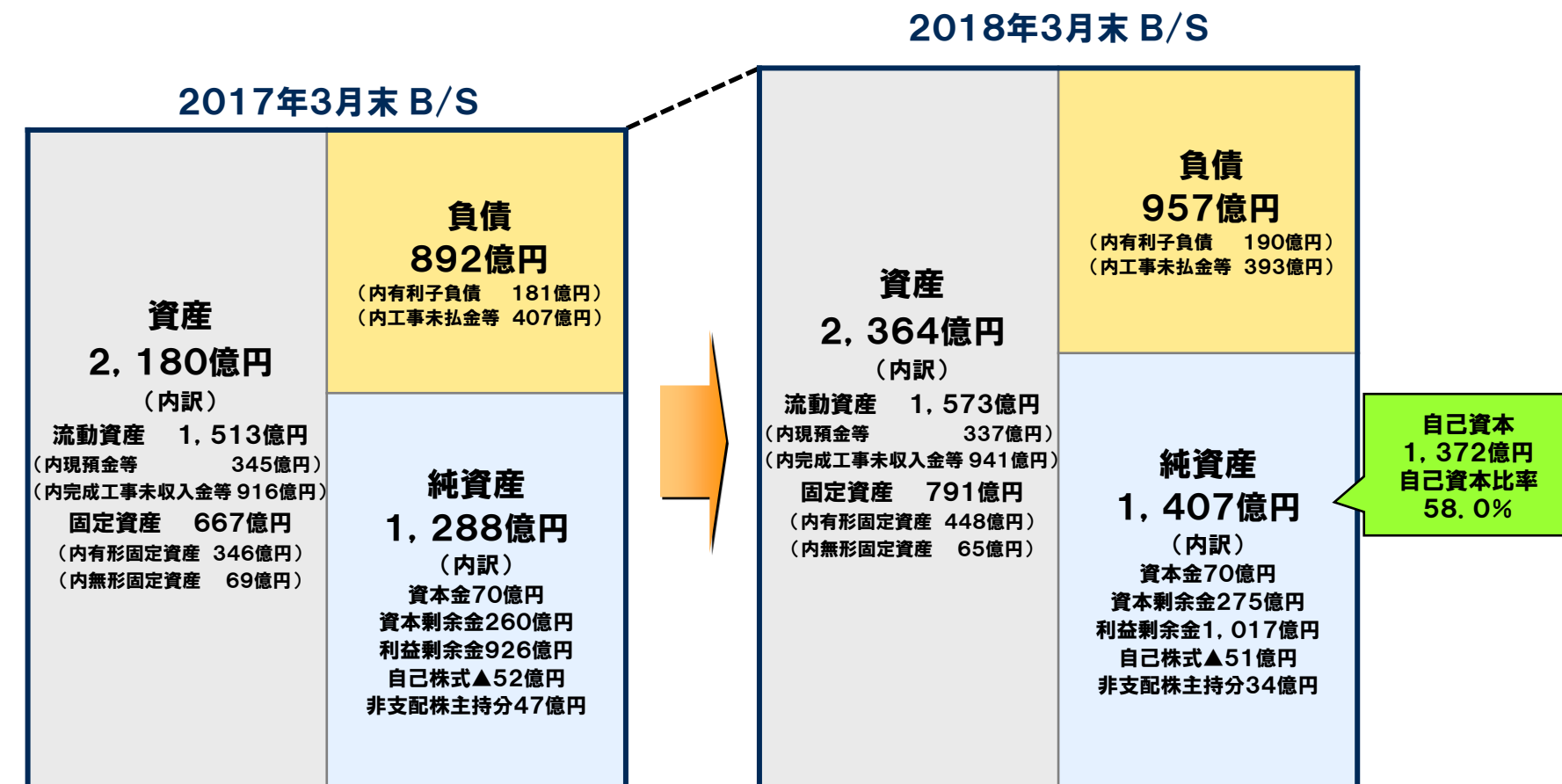
受注高 単位:億円	2017年3月期	2018年3月期	対前期増減 (増減率)	2019年3月期 (計画)	対前期増減 (増減率)
	(a)	(b)	(b)-(a)	(c)	(c)-(b)
NTT事業	1,042	975	▲ 67 (▲ 6.4%)	930	▲ 45 (▲ 4.6%)
マルチキャリア事業	886	883	▲ 3 (▲ 0.3%)	800	▲ 83 (▲ 9.4%)
環境・社会 イノベーション事業	590	543	▲ 47 (▲ 8.0%)	520	▲ 23 (▲ 4.2%)
ICTソリューション事業	714	860	+ 146 (+ 20.4%)	900	+ 40 (+ 4.7%)
合計	3,233	3,263	+ 30 (+ 0.9%)	3,150	▲ 113 (▲ 3.5%)

売上高 単位:億円	2017年3月期	2018年3月期	対前期増減 (増減率)	2019年3月期 (計画)	対前期増減 (増減率)
	(a)	(b)	(b)-(a)	(d)	(d)-(c)
NTT事業	982	1,005	+ 23 (+ 2.3%)	960	▲ 45 (▲ 4.5%)
マルチキャリア事業	769	841	+ 72 (+ 9.4%)	840	▲ 1 (▲ 0.1%)
環境・社会 イノベーション事業	420	436	+ 16 (+ 3.8%)	540	+ 104 (+ 23.9%)
ICTソリューション事業	659	846	+ 187 (+ 28.4%)	860	+ 14 (+ 1.7%)
合計	2,832	3,129	+ 297 (+ 10.5%)	3,200	+ 71 (+ 2.3%)

※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております。

(3)資産・負債・純資産の状況

- 総資産は、売掛債権や有形固定資産の増加などにより2,180億円から2,364億円に増加
- 負債は、未払法人税及び未成工事受入金の増加などにより、892億円から957億円に増加
- 純資産は、利益剰余金の増加などにより1,288億円から1,407億円に増加(自己資本比率 56.9%⇒58.0%)



※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております

(4) 主要な経営指標等の推移

資本関係指標

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期 (計画)
自己資本比率	63.8%	63.1%	56.9%	58.0%	59.4%
自己資本利益率(ROE)	9.5%	3.0%	5.2%	8.8%	7.8%

株主還元指標

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期 (計画)
配当性向	22.0%	67.2%	37.6%	24.1%	28.9%
総還元性向	22.0%	67.2%	76.6%	24.1%	28.9%

設備投資・減価償却費

単位:億円	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期 (計画)
設備投資額	32	37	46	126	247
減価償却費	24	24	28	30	32

※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	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
営業キャッシュ・フロー	186	62	47	125
投資キャッシュ・フロー	▲ 38	▲ 36	▲ 111	▲ 100
財務キャッシュ・フロー	▲ 22	▲ 26	104	▲ 36
フリー・キャッシュ・フロー	148	26	▲ 64	25

(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	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
現金及び現金同等物	292	291	331	322
有利子負債	▲ 3	▲ 4	▲ 181	▲ 190
ネットキャッシュ	289	287	150	132

(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