



2019年3月期 決算説明会資料

2019年5月14日



株式会社ミライト・ホールディングス

I 2019年3月期決算概況

1. 2019年3月期決算概況	3~5
2. 各事業の総括	6~7
3. 株主還元について	8

II 新中期経営計画の概要

1. 新中期経営計画の概要	10
2. 新中期経営計画の重点施策	11

III 2020年3月期事業計画

1. 2020年3月期事業計画	13~15
2. NTT事業における取組み	16~17
3. マルチキャリア事業における取組み	18~19
4. 環境・社会イノベーション事業における取組み	20~21
5. ICTソリューション事業における取組み	22~23
6. 新たなソリューションへの取組み	24
7. 事業基盤強化の取組み	25
8. ESG関連の取組み	26

IV 参考資料

1. ミライト・ホールディングスの概要	28~32
2. モバイルの市場環境の変化	33
3. 決算補足資料	34~38

注意事項	39
------	----



I 2019年3月期決算概況

1. 2019年3月期決算概況(経営統合各社について、TTKは6ヶ月間(10~3月)、ソルコム・四国通建は3ヶ月間(1~3月)の業績を反映)

単位:億円	2018年3月期		2019年3月期	
	実績	実績	前期比	
			増減	増減率
受注高	3,263	3,926	+ 663	+ 20.3%
売上高	3,129	3,759	+ 630	+ 20.1%
NTT	1,005	1,283	+ 278	+ 27.7%
マルチキャリア	841	925	+ 84	+ 10.0%
環境・社会 イノベーション	436	563	+ 127	+ 29.1%
ICT ソリューション	846	987	+ 141	+ 16.7%
売上総利益 (売上総利益率)	397 (12.7%)	469 (12.5%)	+ 72 (▲ 0.2p)	+ 18.1%
販管費 (販管費率)	230 (7.4%)	262 (7.0%)	+ 32 (▲ 0.4p)	+ 13.9%
営業利益 (営業利益率)	167 (5.3%)	206 (5.5%)	+ 39 (+ 0.2p)	+ 23.4%
経常利益 (経常利益率)	178 (5.7%)	219 (5.8%)	+ 41 (+ 0.1p)	+ 23.0%
当期純利益 (当期純利益率)	115 (3.7%)	257 (6.8%)	+ 142 (+ 3.1p)	+ 123.5%
ROE	8.8%	15.4%	+ 6.6p	—

ポイント				
経営統合もあり、売上高、営業利益とも過去最高を更新				
●受注高は、前期比 +663億円増の3,926億円				
(単位:億円)	2018年3月期		2019年3月期	
	実績	実績	前期比	
			増減	増減率
NTT	975	1,377	+ 402	+ 41.2%
マルチキャリア	883	951	+ 68	+ 7.7%
環境・社会	543	584	+ 41	+ 7.6%
ICT	860	1,012	+ 152	+ 17.7%
●売上高は、全事業区分で増加し、前期比 +630億円増の3,759億円と大幅な増収				
●売上総利益は、前期比 +72億円増の469億円だが、モバイル工事の平準化ができなかったことや、TV受信対策工事の減少により売上総利益率は▲0.2p低下				
●販管費は、経営統合の影響により前期比 +32億円増の262億円だが、経費削減努力もあり販管費率は▲0.4p低下				
●営業利益は、前期比 +39億円増の206億円と増益。営業利益率も+0.2p上昇				
●当期純利益は、経営統合に伴う特別利益の計上等により、前期比 +142億円増の257億円				
●ROEは15.4%(経営統合に伴う特別利益を除くと9.4%)				

(参考) 2019年3月期決算概況(従来グループ)

※従来グループとは、(株)ミライト、(株)ミライト・テクノロジーズ、Lantrovision(S)Ltd)による実績

単位:億円	2018年3月期		2019年3月期	
	実績	実績	前期比	
			増減	増減率
受注高	3,263	3,204	▲ 59	▲ 1.8%
売上高	3,129	3,308	+ 179	+ 5.7%
NTT	1,005	1,018	+ 13	+ 1.3%
マルチキャリア	841	876	+ 35	+ 4.2%
環境・社会 イノベーション	436	503	+ 67	+ 15.4%
ICT ソリューション	846	909	+ 63	+ 7.4%
売上総利益 (売上総利益率)	397 (12.7%)	413 (12.5%)	+ 16 (▲ 0.2p)	+ 4.0%
販管費 (販管費率)	230 (7.4%)	236 (7.1%)	+ 6 (▲ 0.3p)	+ 2.6%
営業利益 (営業利益率)	167 (5.3%)	176 (5.3%)	+ 9 (0.0p)	+ 5.4%
経常利益 (経常利益率)	178 (5.7%)	187 (5.7%)	+ 9 (+0.0p)	+ 5.1%
当期純利益 (当期純利益率)	115 (3.7%)	135 (4.1%)	+ 20 (+ 0.4p)	+ 17.4%

ポイント																																			
<p>モバイル工事の平準化ができなかったことや、TV受信対策工事の減少はあるが、売上高、営業利益とも過去最高を更新</p> <ul style="list-style-type: none"> ●受注高は、大型太陽光工事の建設が一段落したことにより、前期比 ▲59億円減 																																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="3">(単位:億円)</th> <th colspan="2">2018年3月期</th> <th colspan="2">2019年3月期</th> </tr> <tr> <th rowspan="2">実績</th> <th rowspan="2">実績</th> <th colspan="2">前期比</th> </tr> <tr> <th>増減</th> <th>増減率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>NTT</td> <td>975</td> <td>975</td> <td>▲ 0</td> <td>▲ 0.0%</td> </tr> <tr> <td>マルチキャリア</td> <td>883</td> <td>867</td> <td>▲ 16</td> <td>▲ 1.8%</td> </tr> <tr> <td>環境・社会</td> <td>543</td> <td>437</td> <td>▲ 106</td> <td>▲ 19.5%</td> </tr> <tr> <td>ICT</td> <td>860</td> <td>924</td> <td>+ 64</td> <td>+ 7.4%</td> </tr> </tbody> </table>					(単位:億円)	2018年3月期		2019年3月期		実績	実績	前期比		増減	増減率	NTT	975	975	▲ 0	▲ 0.0%	マルチキャリア	883	867	▲ 16	▲ 1.8%	環境・社会	543	437	▲ 106	▲ 19.5%	ICT	860	924	+ 64	+ 7.4%
(単位:億円)	2018年3月期		2019年3月期																																
	実績	実績	前期比																																
			増減	増減率																															
NTT	975	975	▲ 0	▲ 0.0%																															
マルチキャリア	883	867	▲ 16	▲ 1.8%																															
環境・社会	543	437	▲ 106	▲ 19.5%																															
ICT	860	924	+ 64	+ 7.4%																															
<ul style="list-style-type: none"> ●売上高は、全事業区分で増加し、前期比 +179億円増となり、過去最高を更新 																																			
<ul style="list-style-type: none"> ●売上総利益は、前期比 +16億円増だがモバイル工事の平準化ができなかったことや、TV受信対策工事の減少等により売上総利益率は▲0.2p低下 																																			
<ul style="list-style-type: none"> ●販管費は、経営統合費用の増加等により前期比 +6億円増だが、経費削減努力により販管費率は▲0.3p低下 																																			
<ul style="list-style-type: none"> ●営業利益は、前期比 +9億円増となり、過去最高を更新 																																			
<ul style="list-style-type: none"> ●当期純利益は、前期比 +20億円増 																																			

■ 売上高の詳細 [対前期増減]

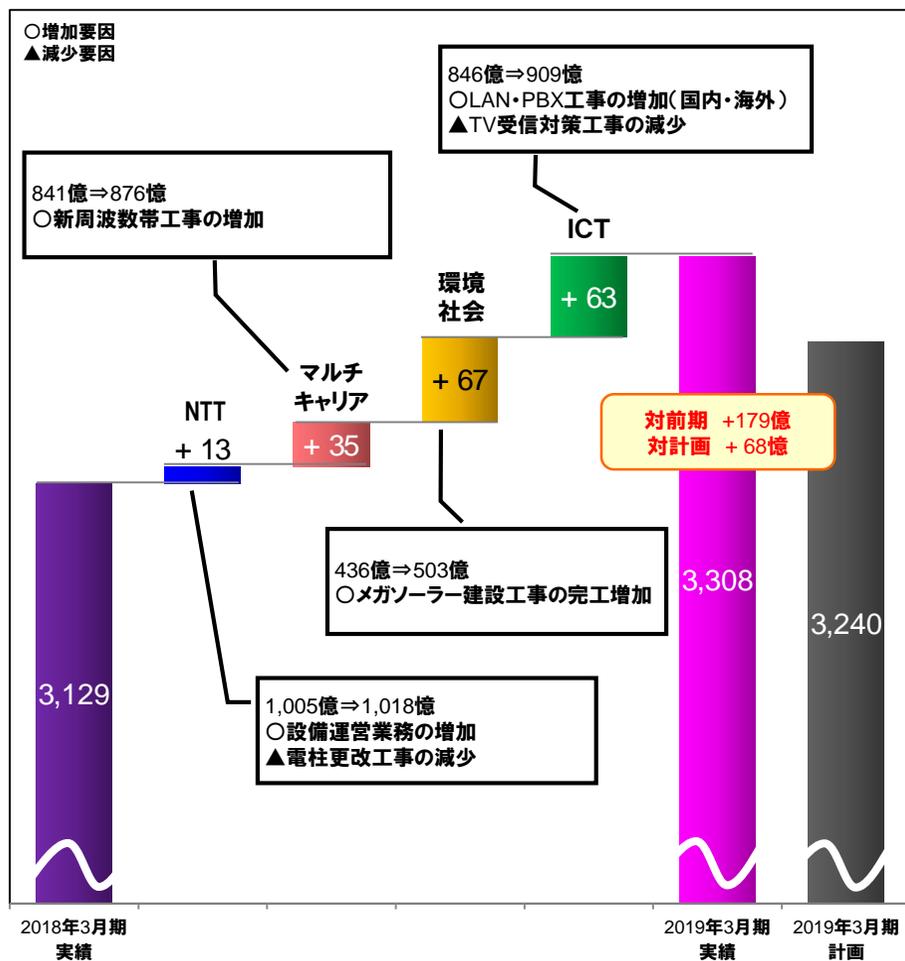
- NTT事業は、設備運營業務が増加
- マルチキャリア事業は、新周波数帯工事が増加
- 環境・社会イノベーション事業は、大型太陽光工事の完工増加
- ICTソリューション事業は、TV受信対策工事は減少したが、国内外のLAN・PBX工事が増加

■ 営業利益の詳細 [対前期増減]

- 売上高増加により、+22億円の増益
- モバイル工事の平準化が出来なかったことや、TV受信対策工事の減少等により売上総利益率が若干低下し、▲7億円の減益
- 販管費は経営統合に伴う一時費用の増加等により、+6億円増加

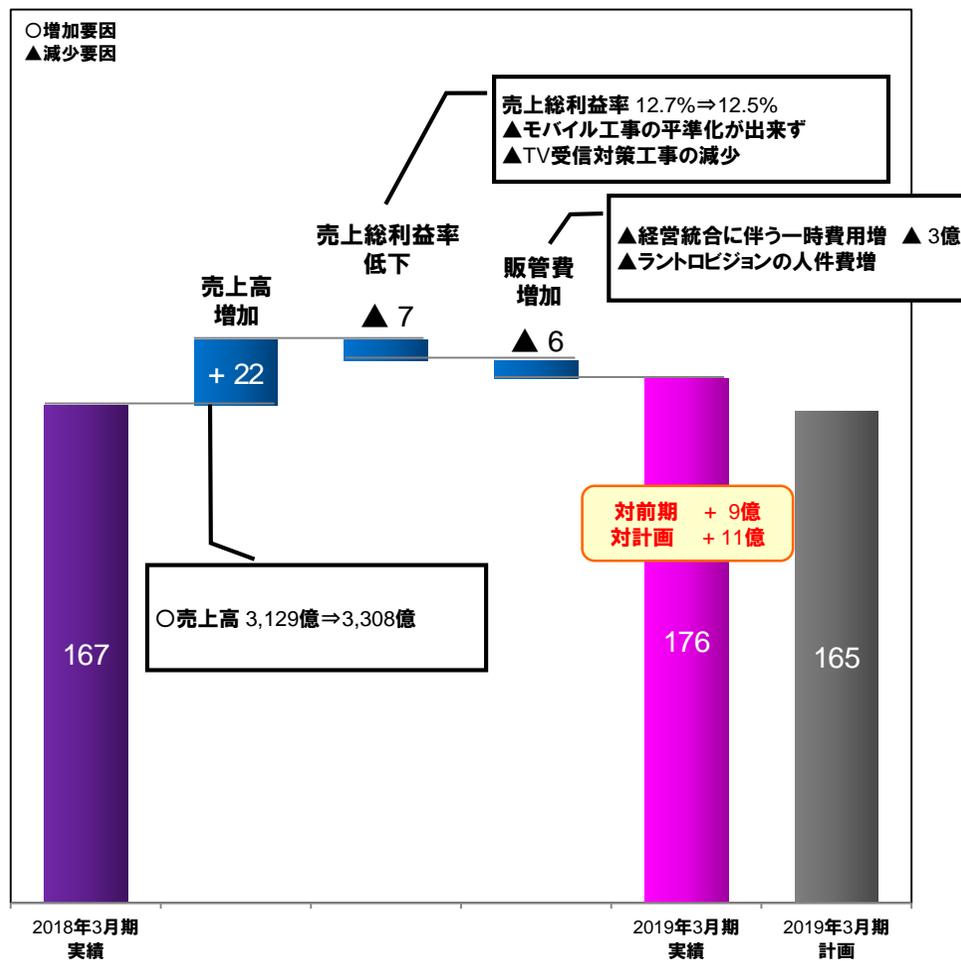
売上高

(単位:億円)



営業利益

(単位:億円)



2. 各事業の総括(従来グループによる総括)

○プラス要因
▲マイナス要因

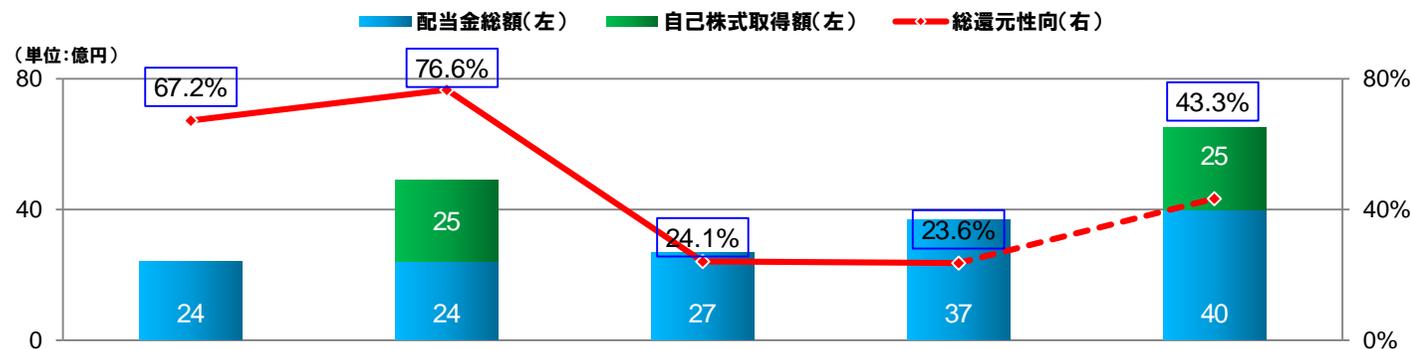
項目	主な内容
<p>NTT</p> <p>受注高 975億円 (前期比 ▲0億円)</p> <p>売上高 1,018億円 (前期比 +13億円)</p>	<p>【売上高】 ○ 電柱更改工事は減少するが、設備運營業務の拡大でカバー (前期比 +1.3%増)</p> <p>【総利益】 ○ KAIZEN施策の推進等により利益率も向上し、総利益は増加</p> <p>(詳細)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 設備運營業務の拡大 (前期比 +12%増) ▲ 電柱更改工事は減少 (前期比 ▲45%減) ○ 東京 舟渡ビル(池袋技術センター)の完成(2019年2月)、今後、集約効果が期待(2⇒1に集約)  <p>光開通工事</p>
<p>マルチキャリア</p> <p>受注高 867億円 (前期比 ▲16億円)</p> <p>売上高 876億円 (前期比 +35億円)</p>	<p>【売上高】 ○ 新周波数帯工事の増加により、売上高が拡大 (前期比 +4.2%増)</p> <p>【総利益】 ▲ モバイル工事の平準化ができなかったことにより利益率は低下し、総利益も減少</p> <p>(詳細)</p> <ul style="list-style-type: none"> △ モバイル工事は、新周波数帯工事の売上高は拡大(前期比 +6%増)したが、平準化ができず利益率は低下 ▲ NCC向け固定工事は、売上高が若干減少 (前期比 ▲6%減) ○ グローバルはミャンマーの需要は一段落したが、オーストラリアでFTTHが拡大 (前期比 +7%増) ○ トーエイ電気通信のM&A(2019年6月)、今後、施工体制強化による利益改善が期待  <p>新周波数帯工事</p>
<p>環境・社会 イノベーション</p> <p>受注高 437億円 (前期比 ▲106億円)</p> <p>売上高 503億円 (前期比 +67億円)</p>	<p>【売上高】 ○ 空調工事は減少するが、太陽光や上下水道工事が拡大 (前期比 +15.4%増)</p> <p>【総利益】 ○ 空調工事の減はあったが、利益重視の取組みにより利益率は向上し、総利益も増加</p> <p>(詳細)</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 昨年受注した大型太陽光の完工に伴い、売上が大幅増加 (前期比 +54%増) ○ インフラ整備の活況もあり上下水道工事が増加 (前期比 +45%増) ▲ 空調・衛生工事は減少 (前期比 ▲5%減)  <p>太陽光工事</p>

項目	主な内容						
<p>ICT ソリューション</p> <p>受注高 924億円 (前期比 +64億円)</p> <p>売上高 909億円 (前期比 +63億円)</p>	<p>【売上高】 ○ TV受信対策工事が大きく減少するが、国内外のLAN配線や物販により売上拡大（前期比 +7.4%増）</p> <p>【総利益】 ○ TV受信対策工事の減少による利益低下を、他分野の売上増と利益率改善でカバーし総利益は増加</p> <p>(詳細)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▲ TV受信対策工事が大幅に減少（前期比 ▲32%減 / 141億円→96億円） ○ ラントロビジョンの業績好調、国内のLAN・PBX工事も順調（前期比 +11%増） ○ 大阪第1データセンターの稼働開始(2018年6月)によりストックビジネス拡大（前期比 +30%増） ○ 大明通産でのモバイル物品販売等が好調（前期比 +37%増）  <p>LAN・PBX配線工事</p>						
<p>販管費</p> <p>販管費 236億円 (前期比 +6億円)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▲ 経営統合に伴うコンサルティング費用等増加（前期比 +3億円） ▲ ラントロビジョンの人件費増加 						
<p>経営統合を含む 事業基盤強化</p>	<p>(株式交換による地方通建会社との経営統合)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ TTKは6ヶ月間(10～3月)、ソルコム・四国通建は3ヶ月間(1～3月)の業績を反映 <p>【業績寄与】</p> <table border="0"> <tr> <td>⇒TTK(東北)</td> <td>売上高 223億円 / 営業利益 16億円</td> </tr> <tr> <td>⇒ソルコム(中国)</td> <td>売上高 137億円 / 営業利益 8億円</td> </tr> <tr> <td>⇒四国通建(四国)</td> <td>売上高 97億円 / 営業利益 6億円</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・ グループとしての目標、方針を共有(事業の方向性、ガバナンス) ・ 今後のシナジーについて方向性を共有(システム統合、販管費削減施策等)  <p>TTK</p>  <p>ソルコム</p>  <p>四国通建</p> <p>(グループ運営体制強化)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ M&A ⇒ 塚田電気工事(電気工事)、Lantro Myanmar(海外LAN配線)、[2019年6月] トーエイ電気通信(モバイル) ・ 連結子会社の合併 ⇒ コトネットエンジニアリングと奈良建設(NTT)、[2019年6月] ソルコムマイスタとアイネット通信(NTT) ・ 連結子会社の100%子会社化 ⇒ ラピスネット(NTT)、日設(空調工事)、ホープネット(技術者派遣)等 	⇒TTK(東北)	売上高 223億円 / 営業利益 16億円	⇒ソルコム(中国)	売上高 137億円 / 営業利益 8億円	⇒四国通建(四国)	売上高 97億円 / 営業利益 6億円
⇒TTK(東北)	売上高 223億円 / 営業利益 16億円						
⇒ソルコム(中国)	売上高 137億円 / 営業利益 8億円						
⇒四国通建(四国)	売上高 97億円 / 営業利益 6億円						

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**
- 2019年3月期の年間配当金は、**前年より5円増配し、1株当たり40円(中間配当金 20円、期末配当金 20円)**
- 2020年3月期は、年間配当金**1株当たり40円(中間配当金 20円、期末配当金 20円)の継続に加え、25億円の市場買付による自己株式取得を実施予定**

■ 株主還元の推移



	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 (計画)
配当金総額	24億円	24億円	27億円	37億円	40億円
当期純利益	36億円	64億円	115億円	257億円	150億円
1株あたり 年間配当金	30円	30円	35円	40円	40円
発行済株式数	85,381千株	85,381千株	85,381千株	108,325千株	108,325千株
自己株式数	4,050千株	5,985千株	5,840千株	6,418千株	7,918千株
自己株式取得額	—	25億円	—	—	25億円
連結配当性向	67.2%	37.6%	24.1%	(注) (23.6%) 13.5%	26.7%
連結総還元性向	67.2%	76.6%	24.1%	(注) (23.6%) 13.5%	43.3%
ROE	3.0%	5.2%	8.8%	(注) (9.4%) 15.4%	—

(注) 2019年3月期の連結配当性向、連結総還元性向、ROEの()内の数値は、経営統合に伴う負ののれん影響額を除いた数値で算出。

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

- 5G時代の到来とモバイルサービスの進化
- ICT新技術とIoT化の進展(クラウド、ドローン活用技術など)
- 2020年東京五輪・訪日客向けの最先端・高度インフラ構築
- 働き手不足解消に向けた省力化・自動化の進展
- 新エネルギー設備と社会インフラ整備の増加

ミライトグループにフォローの風

■ 中期経営計画目標(2022年3月期)

売上高	4,500億円
営業利益	270億円
営業利益率	6.0%
ROE	8%以上

株主還元方針

- 安定的・継続的な配当の維持
- 総還元性向は30%を以上を目線に、業績・資金状況等を勘案し総合的に判断
- ROE8%以上の実現に向けた株主還元の検討

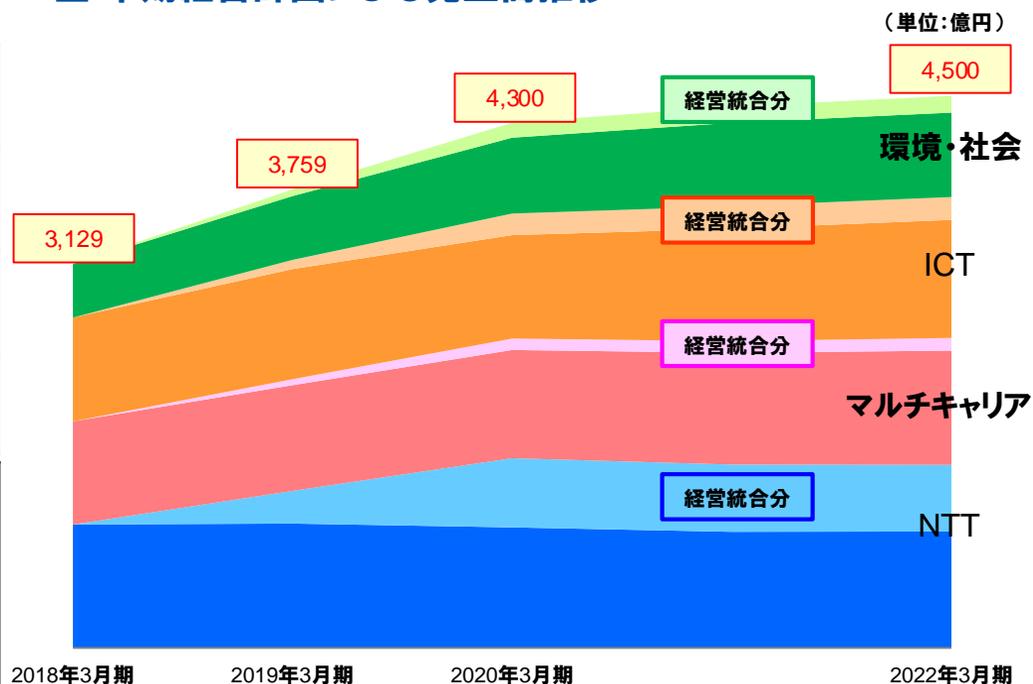
■ 新中期経営計画のテーマ

- 5G時代の到来やIoT化の進展、技術の融合による新サービス等、事業環境が大きく変化するなか、市場競争力を高め、スマート社会を支える会社を目指す

■ 重点施策

- 新たな事業機会の創出
- 事業構造の転換を加速
- 生産性の向上と事業運営コストの効率化
- 人材基盤の強化
- ESG経営の推進、安全・品質
- 資本政策

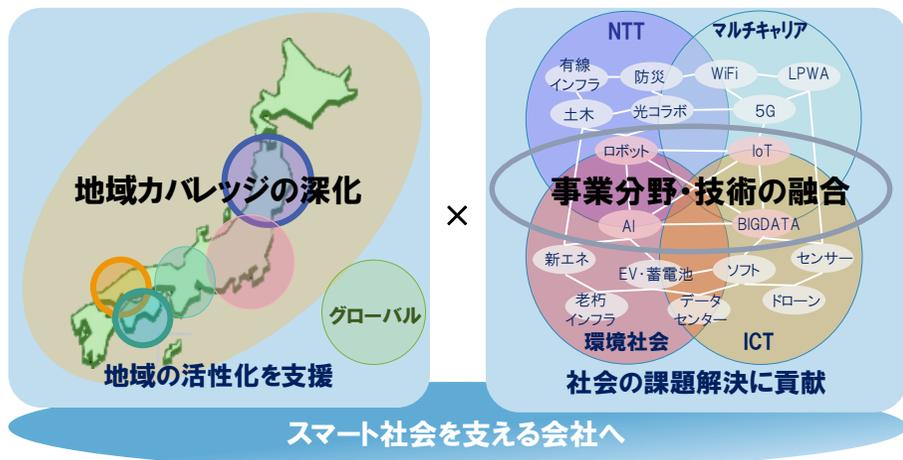
■ 中期経営計画による売上高推移



2. 新中期経営計画の重点施策

新たな事業機会の創出

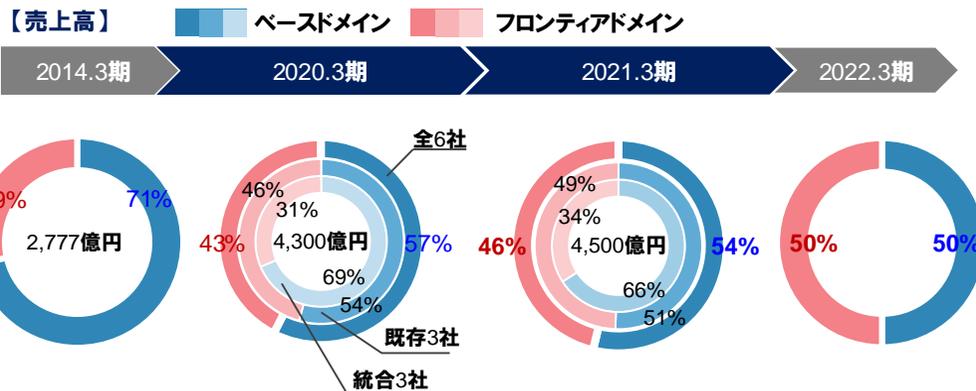
- 経営統合により深化した地域カバレッジを活用し、地域の活性化を支援する
- 事業分野・技術の融合を通じて社会の課題解決に貢献する



事業構造の転換

- 事業構造の転換(ベースドメイン→フロンティアドメイン※)を加速し、更なる成長を目指す。フロンティアドメインは合わせて質の転換(利益重視)も促進する

※フロンティアドメインは、マルチキャリア事業(グローバル)+環境・社会イノベーション事業+ICTソリューション事業を指す



人材基盤の強化

- 自律した社員一人ひとりの意欲と能力、チームの組織力を最大限に発揮し、心身ともに健康で生き生きと働き続け、自らの成長を実感できる、働き甲斐のある魅力的な会社を目指す



体質・コスト構造の転換
生産性向上、コスト競争力強化

ワークライフバランス充実
社員一人ひとりの能力向上・健康促進

ダイバーシティ推進
多様な人材が活躍できる組織

ESG経営の推進

- SDGsへの貢献を全ての事業活動を通じて進めるとともに、ESG強化の観点から、事業のリスクと機会をより広い視野から捉え、的確に対応

重点テーマ・課題 「未来への架け橋をつくる。まもる。」

重点テーマ	課題
快適な社会の仕組みをつくる。まもる。(事業活動)	<ul style="list-style-type: none"> 社会インフラの構築・維持・更新 スマートライフの進展 災害に強いまちづくり
安全・安心な技術力をつくる。まもる。(安全・品質/人材)	<ul style="list-style-type: none"> 技術開発力・エンジニアリング力の強化/人材育成 安全と品質の継続的向上 ダイバーシティの推進 働き方改革=ワーク・ライフ・バランス
社会との信頼をつくる。まもる。	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンス 事業活動での環境の取組み 調達先の労働・安全・環境・人権問題 地域の活性化

Ⅲ 2020年3月期事業計画

1. 2020年3月期事業計画

単位:億円	2019年3月期	2020年3月期		
	実績	計画	前期比	
			増減	増減率
受注高	3,926	4,200	+ 274	+ 7.0%
売上高	3,759	4,300	+ 541	+ 14.4%
NTT	1,283	1,550	+ 267	+ 20.8%
マルチキャリア	925	980	+ 55	+ 5.9%
環境・社会 イノベーション	563	740	+ 177	+ 31.4%
ICT ソリューション	987	1,030	+ 43	+ 4.4%
売上総利益 (売上総利益率)	469 (12.5%)	505 (11.7%)	+ 36 (▲ 0.8p)	+ 7.7%
販管費 (販管費率)	262 (7.0%)	290 (6.7%)	+ 28 (▲ 0.3p)	+ 10.7%
営業利益 (営業利益率)	206 (5.5%)	215 (5.0%)	+ 9 (▲ 0.5p)	+ 4.4%
経常利益 (経常利益率)	219 (5.8%)	230 (5.3%)	+ 11 (▲ 0.5p)	+ 5.0%
当期純利益 (当期純利益率)	257 (6.8%)	150 (3.5%)	▲ 107 (▲ 3.3p)	▲ 41.6%

ポイント
<p>経営統合各社の業績が通年で寄与することで、売上高、営業利益とも拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ●売上高は、前期比 +541億円増の4,300億円と大幅な増収 <ul style="list-style-type: none"> ⇒NTT事業は、従来グループの売上減少が見込まれるものの、統合3社の業績が通年で寄与することにより、前期比 +267億円増(統合3社分の売上高合計 560億円) ⇒マルチキャリア事業は、新周波数関連工事の本格化等により、前期比 +55億円増(統合3社分の売上高合計 90億円) ⇒環境・社会イノベーション事業は、大型太陽光工事や土木工事の完工増加に加え、M&Aした塚田電気工事の業績寄与等もあり、前期比 +177億円増(統合3社分の売上高合計 120億円) ⇒ICTソリューション事業は、従来グループにおいてTV受信対策工事の減少があるものの、四国通建による文教関連へのPC、サーバー販売の増加等もあり、前期比 +43億円増(統合3社分の売上高合計 175億円) ●売上総利益は、前期比 +36億円増の505億円と増益だが、経営統合各社の利益率が相対的に低いことや、TV受信対策工事の減少に伴い、利益率は低下 ●販管費は、前期比 +28億円増の290億円に増加するが、各種削減施策により販管費率は6%台に改善 ●営業利益は、前期比 +9億円増の215億円 ●当期純利益は、経営統合に伴う特別利益がなくなることから、前期比 ▲107億円減の150億円

(参考) 2020年3月期事業計画(従来グループ)

※従来グループとは、(株)ミライト、(株)ミライト・テクノロジーズ、Lantrovision(S)Ltd)による実績

単位:億円	2019年3月期	2020年3月期		
	実績	計画	前期比	
			増減	増減率
受注高	3,204	3,255	+ 51	+ 1.6%
売上高	3,308	3,355	+ 47	+ 1.4%
NTT	1,018	990	▲ 28	▲ 2.8%
マルチキャリア	876	890	+ 14	+ 1.6%
環境・社会 イノベーション	503	620	+ 117	+ 23.3%
ICT ソリューション	909	855	▲ 54	▲ 5.9%
売上総利益 (売上総利益率)	413 (12.5%)	415 (12.4%)	+ 2 (▲ 0.1p)	+ 0.5%
販管費 (販管費率)	236 (7.1%)	235 (7.0%)	▲ 1 (▲ 0.1p)	▲ 0.4%
営業利益 (営業利益率)	176 (5.3%)	180 (5.4%)	+ 4 (+ 0.1p)	+ 2.3%
経常利益 (経常利益率)	187 (5.7%)	190 (5.7%)	+ 3 (0.0p)	+ 1.6%
当期純利益 (当期純利益率)	135 (4.1%)	125 (3.7%)	▲ 10 (▲ 0.4p)	▲ 7.4%

ポイント

TV受信対策工事の減少はあるが、大型太陽光工事の完工等により4期連続の増収増益を目指す

- 売上高は、TV受信対策工事の減少はあるが、大型太陽光工事の完工増加により前期比 +47億円増と増収

<業績の推移>

期間	売上高	営業利益	営業利益率
2016年3月期	2,695	61	2.3%
2017年3月期	2,832	100	3.5%
2018年3月期	3,129	167	5.3%
2019年3月期	3,300	175	5.3%
2020年3月期(計画)	3,355	180	5.4%

- 売上総利益は、売上高の拡大により前期比 +2億円増だが、TV受信対策工事減少の影響等により利益率は若干低下
- 販管費は、経営統合費用の減少等により前期比 ▲1億円。販管費率も改善
- 営業利益は、前期比 +4億円増と増益
- 当期純利益は、前期比 ▲10億円減

■ 売上高の詳細 [対前期増減]

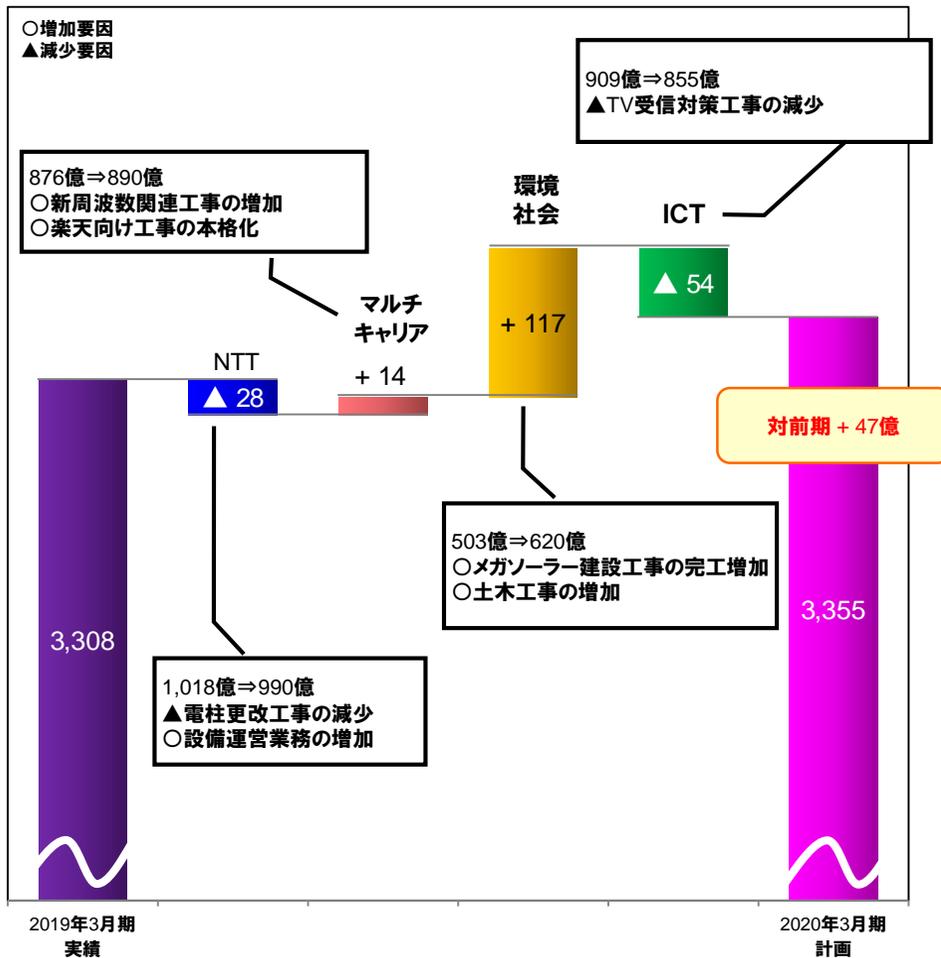
- NTT事業は、設備運營業務は増加するが、電柱更改工事が減少
- マルチキャリア事業は、新周波数関連工事、楽天向け工事が本格化
- 環境・社会イノベーション事業は、大型太陽光工事、土木工事の完工増加
- ICTソリューション事業は、TV受信対策工事が減少

■ 営業利益の詳細 [対前期増減]

- 売上高増加により、+6億円の増益
- TV受信対策工事減少の影響等により売上総利益率が若干低下し、▲3億円の減益
- 販管費は、経営統合費用の減等により▲1億円減少

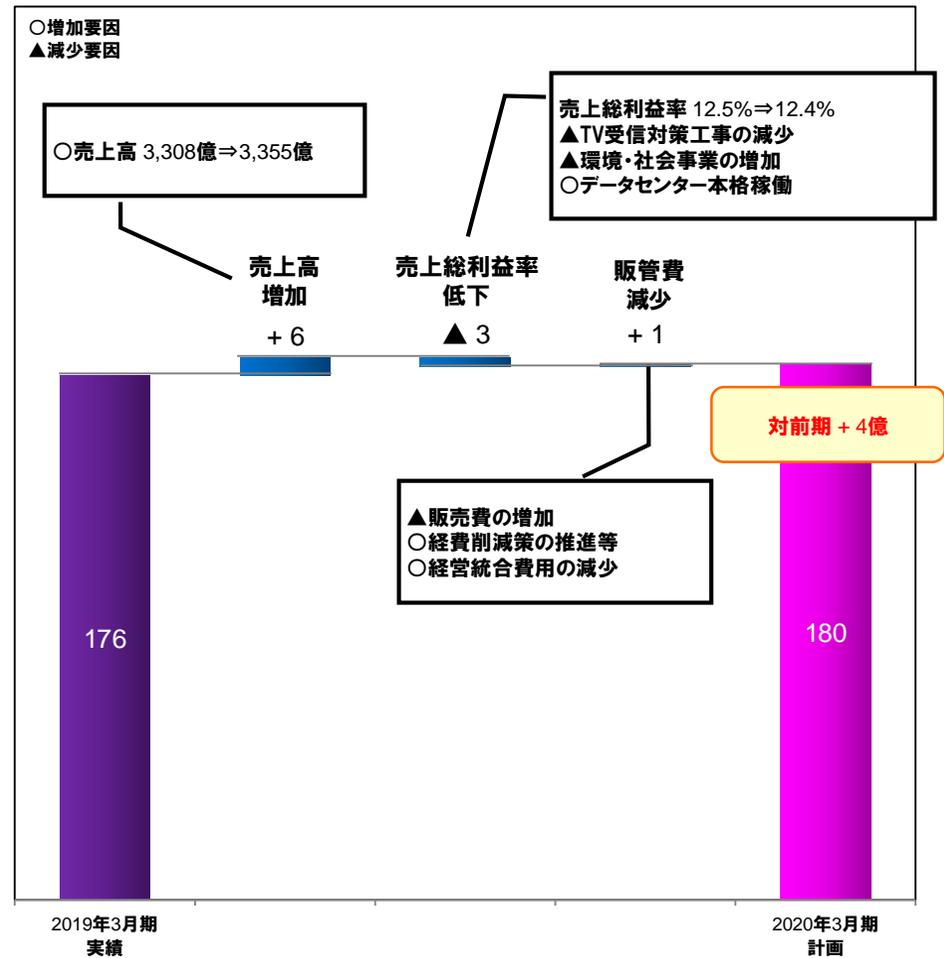
売上高

(単位:億円)



営業利益

(単位:億円)



2. NTT事業の動向

- NTTの投資は減少傾向だが、引込線整理・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西日本エリアでの設備運營業務の拡大等により、売上の減少幅を抑制
- 5社統合によるシナジーの創出(システム統合含む)や、全国規模での稼働コントロールにより利益率の改善を図る

■ 売上高推移



(参考)NTT東西の設備投資額推移



(注) 1. 2018年3月期よりFRSによる数値「地域通信事業セグメント」を記載

2. 2019年3月期以降の光化投資額は、事業計画認可申請時の数値を記載

出所:NTT発表資料より当社作成

■ 主な取組み

	内容	
売上拡大	設備改善提案	<ul style="list-style-type: none"> 継続的な提案営業の実施 ⇒ エリア単位の点検(エリアラウンド方式)による、継続的な不良設備更改 日常点検による不良設備更改提案 ⇒ 不良基盤設備更改(マンホール・管路・橋梁管路)
	設備運營業務	<ul style="list-style-type: none"> NTT西日本より委託される宅内保守ビル拡大 ⇒ 昨年度ビル数から414ビル増加(4社合計) (698ビル→1,112ビル) ⇒ 故障修理業務・設備管理業務を実施
利益改善	事務所統合	<ul style="list-style-type: none"> 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割程度の削減を目標に現在実施中 (全国 70拠点→約50拠点)
	IT活用による効率化推進	<ul style="list-style-type: none"> システム導入による効率化 ⇒ 従事者・器具のQRコード管理 ⇒ 360°カメラの活用(現場の見える化、設計効率化)
	グループ運営強化	<ul style="list-style-type: none"> JVグループ運営の強化 ⇒ 稼働の見える化と全国規模での稼働コントロール ⇒ 災害時や繁忙時のグループ内支援
	KAIZEN施策 5社共有	<ul style="list-style-type: none"> 5社合同でのKAIZEN活動実施によるシナジー創出 NTT関連システムの統合

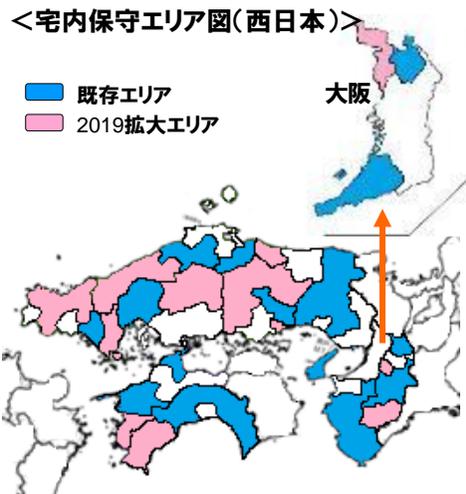
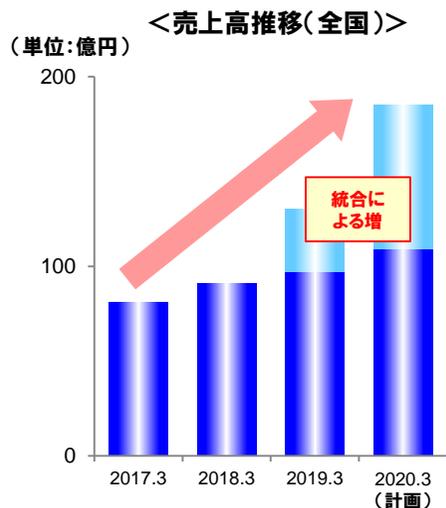
設備改善提案による売上拡大

➢ 設備改善提案は、エリア単位の点検や日常点検により発見した不良設備更改を提案

No	内容
1	<p>ドローン・点検結果自動判定ツールを活用した、エリア単位の点検(エアラウンド方式)による、面的・ルート単位の継続的な不良設備更改</p> <p>エリア単位の電柱・吊り線等の点検 点検対象柱のグループ化による 効率的な点検(20%稼働削減)への見直し</p> <p>ドローン・点検結果自動判定ツール活用 ツール導入による点検品質の向上</p> <p>腐食判定AP (画像解析による自動判定)</p>
2	<p>日常点検により発見した不良設備更改を提案</p> <p>①不良マンホール ②不良橋梁管路 ③腐食管路等</p>

設備運營業務の拡大

➢ NTT西日本より委託される西日本エリアの宅内保守ビル拡大(故障修理・設備管理)



事務所統合の取組み

東京 舟渡ビル(池袋技術センタ) 2⇒1拠点に集約



➢ 今後の事務所統合について

千葉 長沼事務所(2⇒1拠点) 2019.12予定

成田事務所(3⇒1拠点) 2020.7予定 ※神奈川(3⇒1拠点)検討中

IT機器活用による効率化推進

➢ IT機器を使用し、従来の仕事のやり方を効率化

No	内容
1	<p>QRコードを活用した効率化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従事者情報をQRコード化 ⇒作業員の毎日の 従事状況等を管理 ・器具の期限等をQRコード化 ⇒日々・月次点検を効率化 <p>QRコード読取 ハンドガンタイプ</p>
2	<p>『360°カメラ』の活用による効率化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業現場の見える化 ⇒作業手順の確認 ⇒安全作業の確認 ・設計業務の効率化 ⇒現場調査時の撮影時間短縮 ⇒撮影漏れ防止

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700MHz、3.5GHz関連工事の継続により引き続き堅調
- 新周波数(1.7GHz帯、3.4GHz)関連工事の本格化と楽天モバイル向け工事への参入により売上拡大
- 5Gについては、開設工事の開始を見込む(2019年4月10日:周波数割当発表)

■ 売上高推移



■ 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"> 3.5GHz、700MHz関連工事の促進 ⇒支店・協力会社など相互支援によるリソース拡充 ⇒業務プロセス改善と進捗管理強化 1.7GHz、3.4GHzの関連工事本格化に向けた対応
	不感地対策	<ul style="list-style-type: none"> 五輪関連エリア 地方道路トンネル 地方の不感地エリア等
	事業領域 拡大	<ul style="list-style-type: none"> 楽天モバイル工事への参入 5G関連 ⇒プレ工事、実証実験、本格整備への参画 インフラシェアリングへの取組み
利益改善	効率化 推進	<ul style="list-style-type: none"> システム化等による間接業務・現場業務の効率化 ⇒プロジェクト管理・現場管理システム ⇒現場支援ツール(i-Construction※含む) ⇒RPA活用※ 業務平準化の推進 ⇒完工推進・前倒し、リソース適正配置等
	工事能力 向上	<ul style="list-style-type: none"> 子会社との連携改善による工事能力向上 ⇒100%子会社化(トーエイ電気通信のM&A) ⇒社員出向、直営工事班設置
	グローバル	<ul style="list-style-type: none"> 売上拡大により利益改善(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

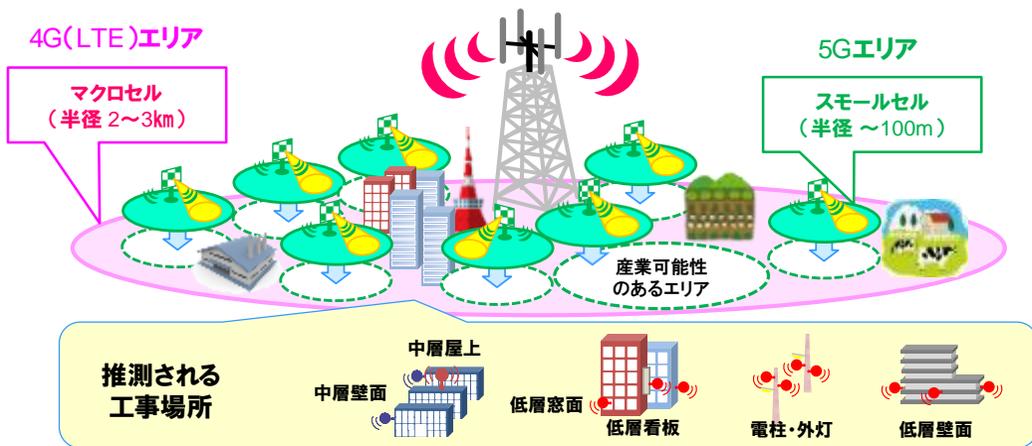


※RPAはRobotic Process Automationの略

※i-Constructionは国土交通省が推進する建設現場の生産性向上を目的とした、ICT技術を活用する取組み

モバイル(5G)関連の動向

- 全国を10kmメッシュに区切り、都市部地方問わず産業可能性のあるエリアに整備
 - ・全国への展開可能性の確保 → 5年以内に50%以上のメッシュで5G高度特定基地局を整備
 - ・地方での早期サービス開始 → 周波数割当後、2年以内に全都道府県でサービス開始
- 5Gエリアイメージ(2020年導入当初)



(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等より当社作成

モバイル事業におけるシステム化の推進

- 2～3年後にはグループ5社でのシステム共通利用を目標に検討

● これまで > 個別にシステム化 > 水平展開困難



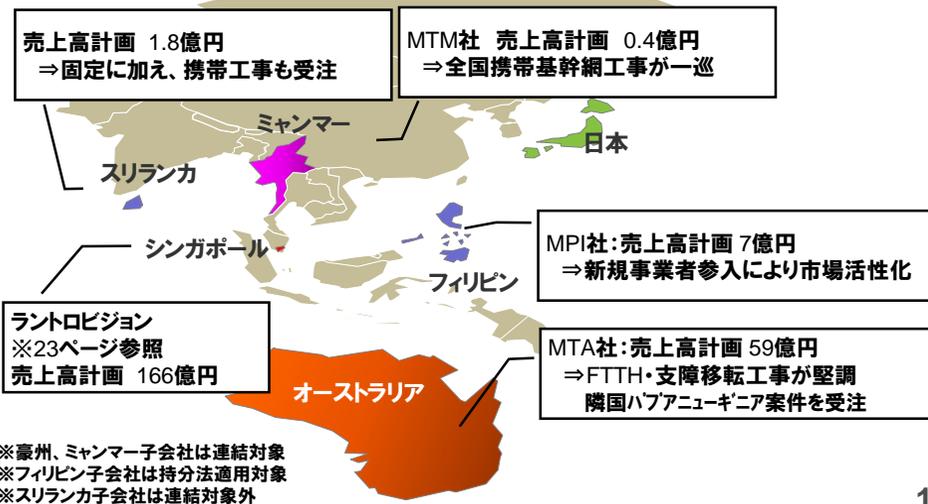
● これから > システム化等の推進 > 水平展開で生産性向上拡大



グローバル事業の取組み

- グループ売上高は230億円を計画

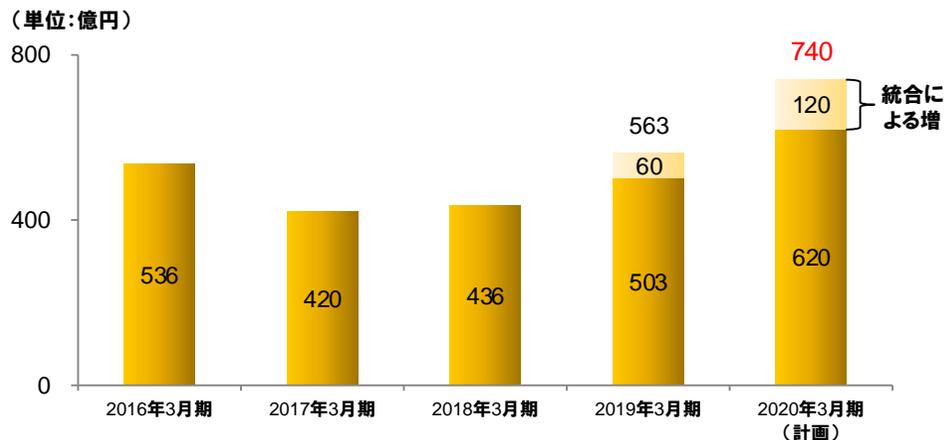
(マルチキャリア区分 約65億円 ICT区分(ラントロビジョン) 約165億円)



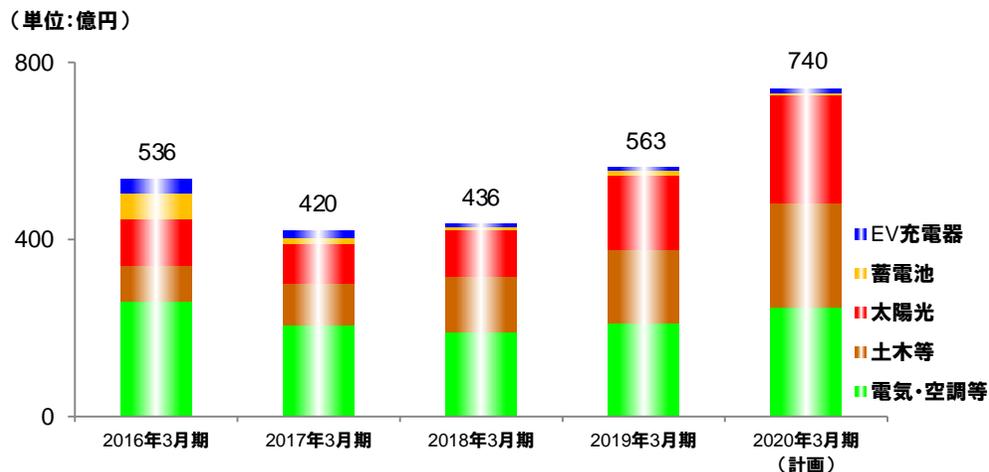
4. 環境・社会イノベーション事業の動向

- **メガソーラー建設工事、土木工事の完工増加により売上拡大**
- 太陽光関連については、メガソーラー建設工事から**自家消費型(多店舗屋根型)太陽光並びにO&M事業の拡大**にシフト
- 2020年に向け、**インフラ整備関連工事**などの拡大に注力(**無電柱化、EV充電器、街灯LED、道路照明等**)

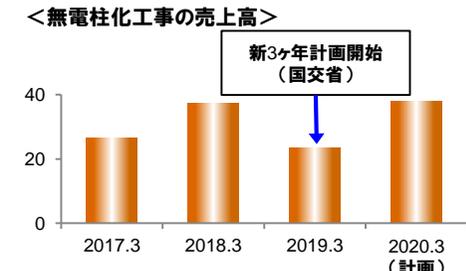
■ 売上高推移



■ 売上高の詳細



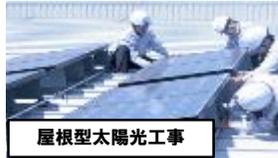
■ 主な取組み

	内容
新エネルギー	<p>【太陽光】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 屋根型ミドルソーラー + 蓄電池(自家消費型) (ホームセンター、運送会社、ドラッグストア等) ● O&M(2019年3月末時点) ⇒全国15発電所でO&M展開(売上高 5億円計画) ● メガソーラー建設工事 ⇒2018年度 7箇所(30MW)完成 ⇒現在全国12箇所(195MW)で建設工事を実施中 <p>【その他新エネルギー】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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(売上高 9億円計画) 
土木工事等	<p>＜無電柱化工事の売上高＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 無電柱化推進 (売上高 38億円計画) ⇒東京五輪施設周辺等 ● 東京都上下水道工事 
電気・照明	<ul style="list-style-type: none"> ● 地方自治体のLED設置工事(道路照明、安全灯) (売上高 14億円計画) ● 高速道路照明設備工事 ● M&A子会社を活用した事業拡大 ⇒西日本電工(九州)、塚田電気工事(東北) 

太陽光関連の取組み

FITから自家消費+O&Mへ

2010
家庭用発電の幕開け



屋根型太陽光工事

▶ **自家消費型太陽光**(屋根型太陽光+蓄電池+HEMSの需要が喚起)
⇒スーパー、ホームセンター、住宅メーカー向けに建設

▶ IoTを活用した**スマートコミュニティ構築事業**
(浪江町災害公営住宅)



スマートコミュニティ



▶ **太陽光O&M**
⇒大型メガソーラーについて自社センターで監視・保守



オペレーションセンタ

道路照明設備関連の取組み

- ▶ 省エネ、防犯を目的とした**自治体LED街灯設置工事が拡大**
- ▶ 老朽化や事故防止対策を目的とした**道路関連設備工事(速度誘導灯設置、照明設備改修)、ETC設備工事、ラジオ再放送設備工事も拡大**

<LED街灯設置工事の推移>



<道路関連工事の推移>



土木工事の取組み

- ▶ **無電柱化工事(京都 先斗町)を、狭隘道路に対する複数の新工法にて実施**

【先斗町の特徴】

京都を代表する景観地域であり、道路幅員が非常に狭隘で重機の使用が困難
時間的制約もあり、通常の工法では作業が困難な事から、複数の新工法で施工



トラフ設置状況



樹据付状況

地下スペースの少ない狭隘地で新工法にて実施

狭隘地で重量物を人力運搬で実施
(移動式門型クレーン)

- ▶ **上下水道本管工事**

東京都水道局発注の大型推進工事等を受注

推進マシン据付状況



Φ800mm推進マシン

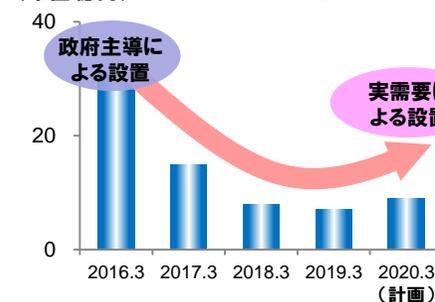


ヒューム管推進状況

EV充電器工事の取組み

- ▶ 自動車メーカーはEV自動車開発を本格化(日産、ホンダ、Tesla)
- ▶ 国内では経済産業省主導で経路充電施設の全国整備実施(2014年)
⇒当社はこれまでに 1,300台のEV充電器を設置
⇒今後は**EV導入企画・設計・施工・システム運用・保守までをワンストップで実施**

(単位:億円) <売上高推移>



高速道路に設置された
既存のEV充電器が不足

再生エネルギー推進企業等
によるEV充電器設置ニーズ
(イオン、NTTグループ等)

更なる増加が求められており、
EV充電器設置工事を拡大

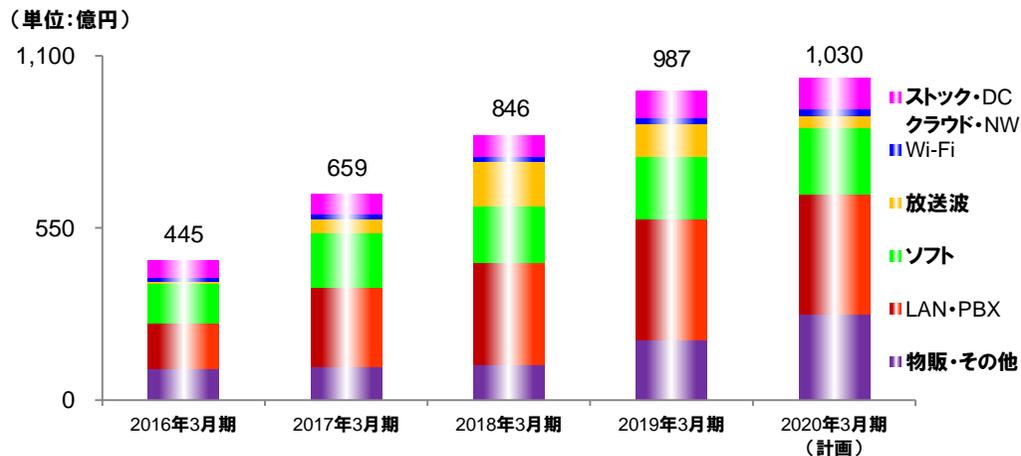
5. ICTソリューション事業の動向

- ラントロビジョン関連については、不採算工事を一掃し、**8%台の営業利益率を維持していく方針**
- **五輪開催を契機とした新たなビジネスチャンス**を積極的に開拓(LAN、Wi-Fi、セキュリティ関連等)
- 700MHzTV受信障害対策工事はピークアウトし売上減

■ 売上高推移



■ 売上高の詳細

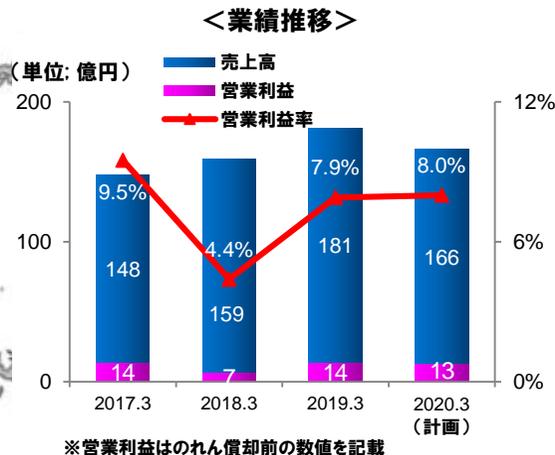
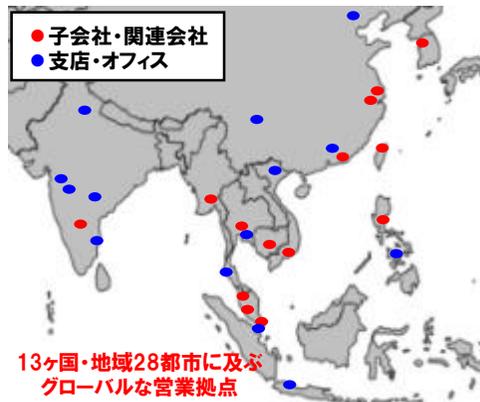


■ 主な取組み

内容	
LAN/PBX/ 通信設備	<ul style="list-style-type: none"> ● ラントロビジョンとの営業連携強化(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  <p>LAN配線工事</p>
ストック/DC	<ul style="list-style-type: none"> ● 自前DCの構築運用(2019年5月~フル稼働) ● ネットワークDCによるサービス拡大 ⇒フロアOEMサービス ⇒トータルDCマネジメントサービス ⇒NW型仮想DCサービス ● コンタクトセンターソリューション 独自開発商品「Casting Table 3.0」の導入促進(2019.3末時点) 74社280拠点導入 ⇒クラウドを促進し、ストックビジネスの拡大を図る  <p>データセンター</p>
クラウド・NW	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業の高度技術ニーズへの対応強化 ⇒SD-WAN※によるNW構築 ※ Software Defined Wide Area Network の略。 ソフトウェアのルーティング(接続機能)実現し、企業NWのパフォーマンス向上とコスト削減を実現 ⇒HCI※仮想化基盤技術の活用 ※Hyper Converged Infrastructureの略。 サーバ、ストレージ、仮想化機能を集約したシンプルなインフラとして導入、運用の負荷を軽減
Wi-Fi	<ul style="list-style-type: none"> ● Wi-Fi導入促進 ⇒ホテル、商業施設、スタジアム、多店舗ユーザ等 ⇒高セキュアサービス(次世代UTM、ログ保管) ⇒NW設備、監視カメラ等と一括導入提案  <p>スタジアムWi-Fi</p>
物販	<ul style="list-style-type: none"> ● 小中高校へのPC、サーバー販売(四国通建) ● モバイル関連物品の販売(大明通産)

ラントロビジョンによる海外事業戦略

- ▶ 事業環境は、アジア全域で安定しており、ミャンマー等新たな地域で事業拡大
- ▶ 不採算工事を一掃し、8%台の営業利益率を維持
- ▶ 今後は更なる地域拡大と事業分野拡大に取組む予定

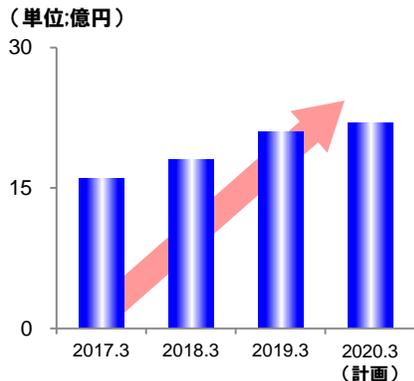


Wi-Fi関連の取組み

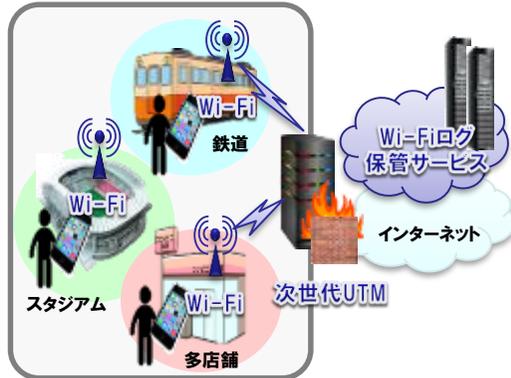
- ▶ 2020年に向けWi-Fi環境需要増(ホテル、公共施設)
- ▶ 全国型チェーン店等におけるWi-Fi需要増
- ▶ Wi-Fiを活用したソリューション対応(ee-TaB*、スタジアムWi-Fi)
⇒ ee-TaB*は26ホテル 約5,000室に導入(2019年3月末現在)



<Wi-Fi設置工事の売上高>



<Wi-Fi + 高セキュアサービス>



データセンター事業の取組み

- ▶ 自前DCの構築運用



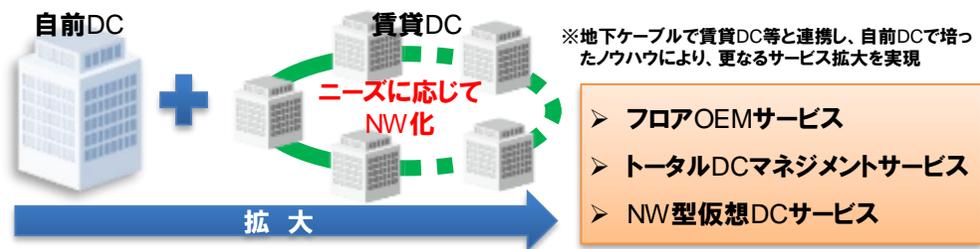
2018年6月 大阪第1データセンターをサービス開始



2019年5月 全フロア提供を完了しフル稼働運用開始

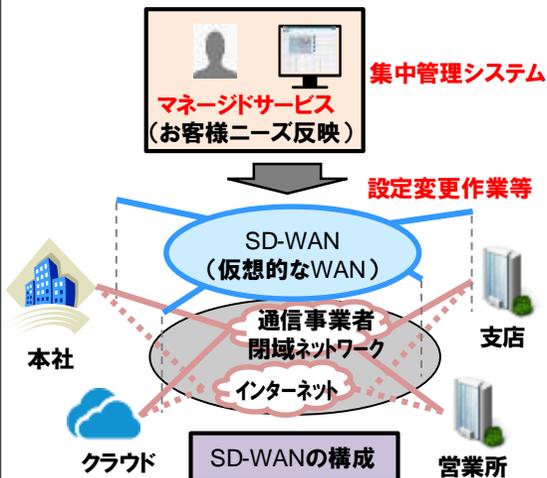
大阪第1データセンター

- ▶ ネットワークDC※によるサービス拡大

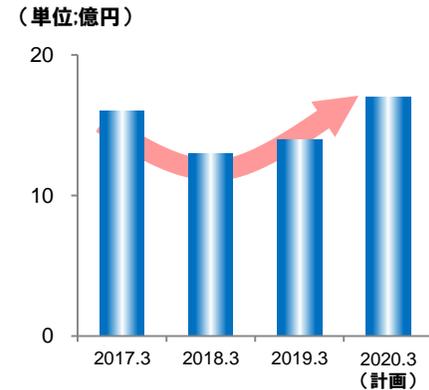


SD-WANの取組み(NWのソフトウェア化)

- ▶ 企業の高度技術ニーズへの対応強化
- ▶ SD-WANにより、一括で迅速な設定変更、バージョンアップ、WANに接続されている機器の一元管理を実施



<クラウド・NW関連工事の売上高>



6. 新たなソリューションの取組み

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

- ▶ ミライトグループは、「地の利」を活かして湾岸エリアの通信インフラ、電線地中化事業等に積極的に参画
- ▶ 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

■ 取組み事例



(動くセンサー)ドローン事業への取組み

- ▶ ドローンは各種センサとの組み合わせにより無限の可能性があり、通信建設会社の人材、組織をベースに、他企業とのアライアンスを活用し、設備点検、測量、農業、災害復旧などの市場をターゲットとして多様なサービスを実現

①人材・拠点

- JUIDA SCHOOL AWARDS2019 GOLD受賞
⇒ 最多パイロット輩出としてJUIDA認定校212校の中で1位
⇒ 2017年10月より延べ412名のパイロットを輩出



• 広域運用サービス「ドローンテクノポート」構築

- ⇒ 通建各社を中心としたパートナー会社で組織したパイロットネットワークを構築
⇒ 全国40のサービス拠点を設置し110名のパイロットを配置(2019年3月現在)

②システム

• NTTファイナンス社と「ドローンリースサービス」を開始

- ⇒ 自治体・法人中心に保険とメンテナンスを付帯したドローン機材のリースを提供

③アライアンス

• 通信キャリア様の設備点検受託

- ⇒ 関西エリアの通信設備(約200か所)、建物(約20か所)の点検



• コマツ社「Everyday Drone」運用受託

- ⇒ 利用者への講習、運用代行、機体整備
⇒ 災害被災地において、流出土量調査(東広島市、安芸高田市、竹原市)

• ファームアイ社(ヤンマー社とコニカミノルタ社の合併会社)「稲の生育状況調査」受託

- ⇒ パイロットの育成を行い東北、関東で約2,000haを撮影

• 南海ビルサービス社「吹田市立武道館の屋根点検」を受託

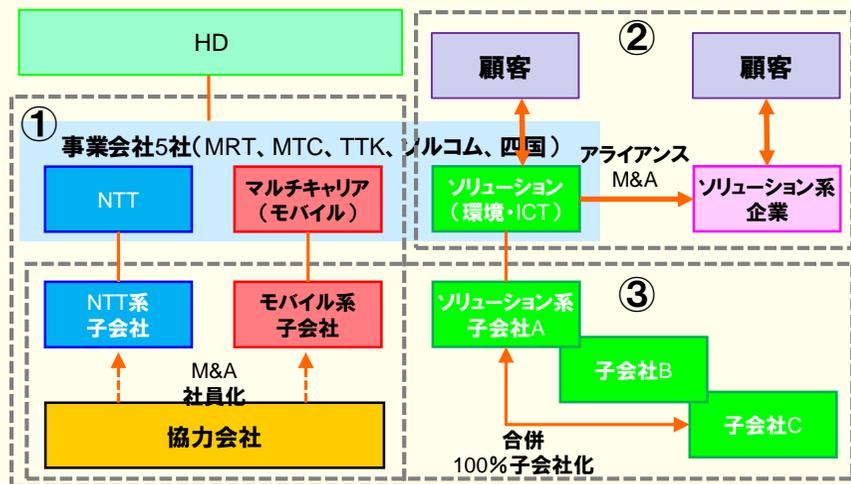
- ⇒ 従来の足場設置での調査に比べ、約1/10以下のコスト、期間は1/5以下に短縮し、安全に実施できることを確認



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

⇒ トーエイ電気通信のM&A(モバイル) ※2019年6月予定

② ソリューション系事業の拡大

⇒ 塚田電気工事のM&A(東北の電気工事)

③ 連結子会社の合併、100%子会社化

⇒ 合併: コトネットと奈良建設、ソルコムマイスタとアイネット通信(NTT)

⇒ 100%化: ラビスネット(NTT)、日設(空調工事)、ホープネット(技術者派遣)

<ミライト、ミライト・テクノロジーズ子会社の営業利益の推移>

(単位:億円)



間接費削減効果 (+7億円)

■2020年3月期の取組み

① 資産の自前化と不要資産売却によるコスト減効果 +1.1億円

- ・舟渡ビル(池袋技術センタ)による集約効果 0.7億円
- ・独身寮新設による借上社宅費用減 0.4億円



② 子会社再編効果

- ・トーエイのM&Aによる利益増

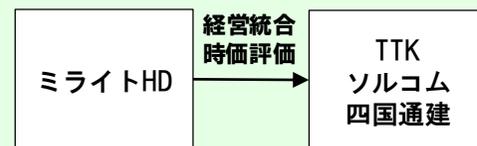
+0.5億円
0.5億円



③ その他経費削減

- ・退職給付費用減 0.6億円
- ・統合関係費用減 2.6億円
- ・その他経費削減 2.0億円

+5.2億円



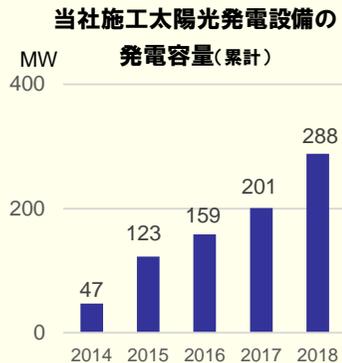
退職給付費用減
統合関係費用減
上場関係費用減

8. ESG関連の取組み

ESGの取組み

E 環境

- ・再生可能エネルギー普及への貢献
⇒太陽光発電EPC事業
- ・共同研究への参画等
⇒電池推進船の海上交通充電インフラ整備
(2018年8月～/東京海洋大学)



- ・環境マネジメントシステム(ISO14001)認証

S 社会

- ・地域社会への貢献(社会を守る)
⇒インフラ設備の構築
(通信・監視カメラ・高速道路・上下水道工事など)
⇒台風・地震等大規模災害時のインフラ設備の早期復旧
- ・安全に関するハード、ソフト両面の仕組み作り(社員を守る)
⇒安全パトロールの実施
⇒クラウドドライブレコーダーの導入
- ・ダイバーシティの推進(女性・シニア・障害者雇用推進)
⇒「えるぼし(最高位)」、「くるみん」取得(ミライト・テクノロジーズ)



電柱・ケーブル復旧



移動体基地局復旧

G ガバナンス

- ・コーポレートガバナンスの強化
⇒内部統制システムの構築と運用
⇒コンプライアンス委員会、リスク管理委員会による課題対応
⇒社外取締役を委員長とする指名・報酬委員会の設置(2018年12月)
- ・株主の権利・平等性の確保
⇒資本コストを意識した経営の徹底(WACCの把握、政策保有株式縮減)
⇒株主との建設的な対話の充実(海外IR、個人投資家説明会)

人材基盤の強化

①資格者の拡大

- ・受検予定者を指名
⇒受検候補者の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

②多様な人材の強化

- ・エンジニアリング人材の強化
⇒顧客のニーズに応える技術者の育成・採用
(中途採用 2017年度 65名、2018年度 103名)
- ・子会社の人材強化
⇒人事交流推進、資格取得支援



※グラフ赤字はMRT、MTC、青字はMRT、MTC、TTK、ソルコム、四国社員の合計

KAIZEN活動、働き方改革

①KAIZEN活動

- ・ゼロ災害(安全)と最高の品質を改善活動で結ぶ12300人(グループ従業員数)
ANZEN HINSITSU KAIZEN 「AKH123」活動
- ・自律と自主性のある改善活動を推進する「KAIZENフェロー」(2019年3月現在 61名)

KAIZEN・提案件数の推移



改善提案活動から生み出された物品・工法の改良や開発に加え、RPAの積極的な導入による業務改善を実施



色別GIケーブル開発



RPA活用向け研修会

②働き方改革

- ・時間外労働の適正化と年次有給休暇(年5日)の取得徹底
- ・各種制度の整備(フレックス、変形労働、テレワーク)
- ・業務ツールの改善による効率化推進(ペーパーレス化、出張抑制推進)
- ・ICTの活用による効率化(RPA、i-Construction)



IV 參考資料

1. ミライト・ホールディングスの概要(2019年3月31日現在)

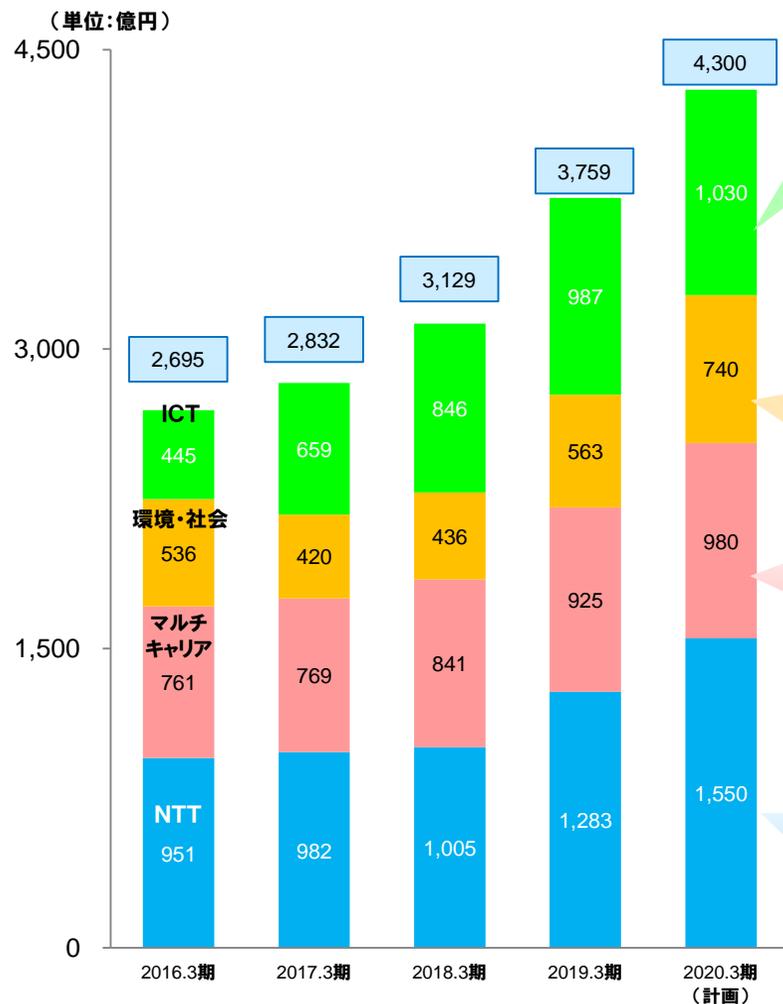
(1) 会社概要

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】 108, 325, 329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】 50拠点 ※ミライト、ミライト・テクノロジーズ、TTK、ソルコム、四国通建の合計 【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	74社																					
従業員数	<table border="0"> <tr> <td></td> <td>(ミライトHD</td> <td>102名)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(ミライト</td> <td>連結 5, 012名)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(ミライト・テクノロジーズ</td> <td>連結 3, 005名)</td> </tr> <tr> <td>【連結】 12, 361名</td> <td>(ラントロビジョン</td> <td>連結 1, 000名)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(TTK</td> <td>連結 1, 045名)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(ソルコム</td> <td>連結 1, 541名)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(四国通建</td> <td>連結 656名)</td> </tr> </table>		(ミライトHD	102名)		(ミライト	連結 5, 012名)		(ミライト・テクノロジーズ	連結 3, 005名)	【連結】 12, 361名	(ラントロビジョン	連結 1, 000名)		(TTK	連結 1, 045名)		(ソルコム	連結 1, 541名)		(四国通建	連結 656名)
	(ミライトHD	102名)																				
	(ミライト	連結 5, 012名)																				
	(ミライト・テクノロジーズ	連結 3, 005名)																				
【連結】 12, 361名	(ラントロビジョン	連結 1, 000名)																				
	(TTK	連結 1, 045名)																				
	(ソルコム	連結 1, 541名)																				
	(四国通建	連結 656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)事業概要

- 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



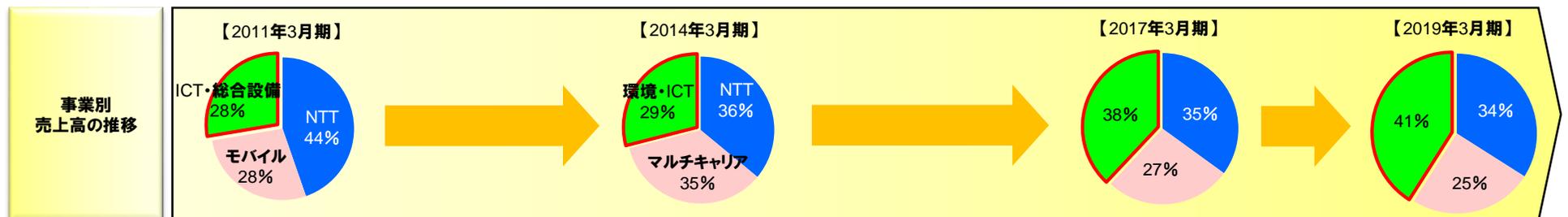
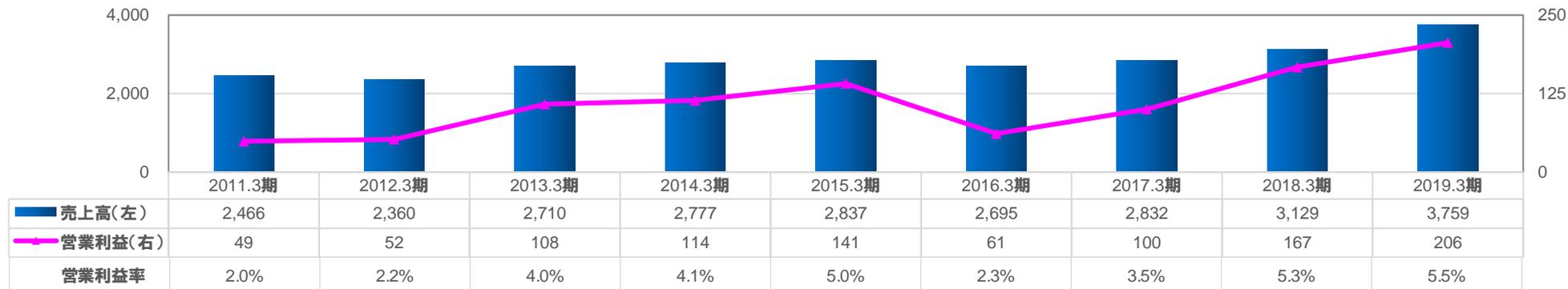
(3) 当社設立から現在までの取組み

第4次(～2022年3月期)
【目標】売上高4,500億円、営業利益270億円(6.0%)、ROE 8%以上



業績の推移 (単位:億円)

※ 2019.3期で見直し



(4)今後の注力分野(フロンティアドメイン)について



	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) ・LAN、PBX ・クラウド(サーバ、ネットワーク) ・文教ICT 	<ul style="list-style-type: none"> ・防災ネットワーク ・センサーネットワーク ・ドローン ・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)) ・ホテルWi-Fi (客室内タブレット(ee-TaB*)) ・オフィス・文教Wi-Fi 	<ul style="list-style-type: none"> ・スタジアムWi-Fi ・コンビニ・多店舗Wi-Fi ・地下鉄Wi-Fi ・自治体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"> ・ビル関連サービス (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) 	<ul style="list-style-type: none"> 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) 	

(5) 技術を活用した事業領域の拡大(2019年3月31日現在)

リソース(技術)

資格保有者(延べ資格数)

施工系社員	7,850名(12,400資格)
ソフト系社員	1,150名(4,600資格)
合計	9,000名(17,000資格)

<主な内容>

通信・土木・建築技術

工事担任者(A1・DD総合種)	625名
一級土木施工管理技士	365名
一級建築士	15名

電気・電力・交換技術

電気主任技術者	70名
一級電気工事施工管理技士	365名
第一種電気工事士	405名

無線・放送技術

第一級陸上無線技術士	95名
第一級陸上特殊無線技士	1,060名
第1級CATV技術者	30名

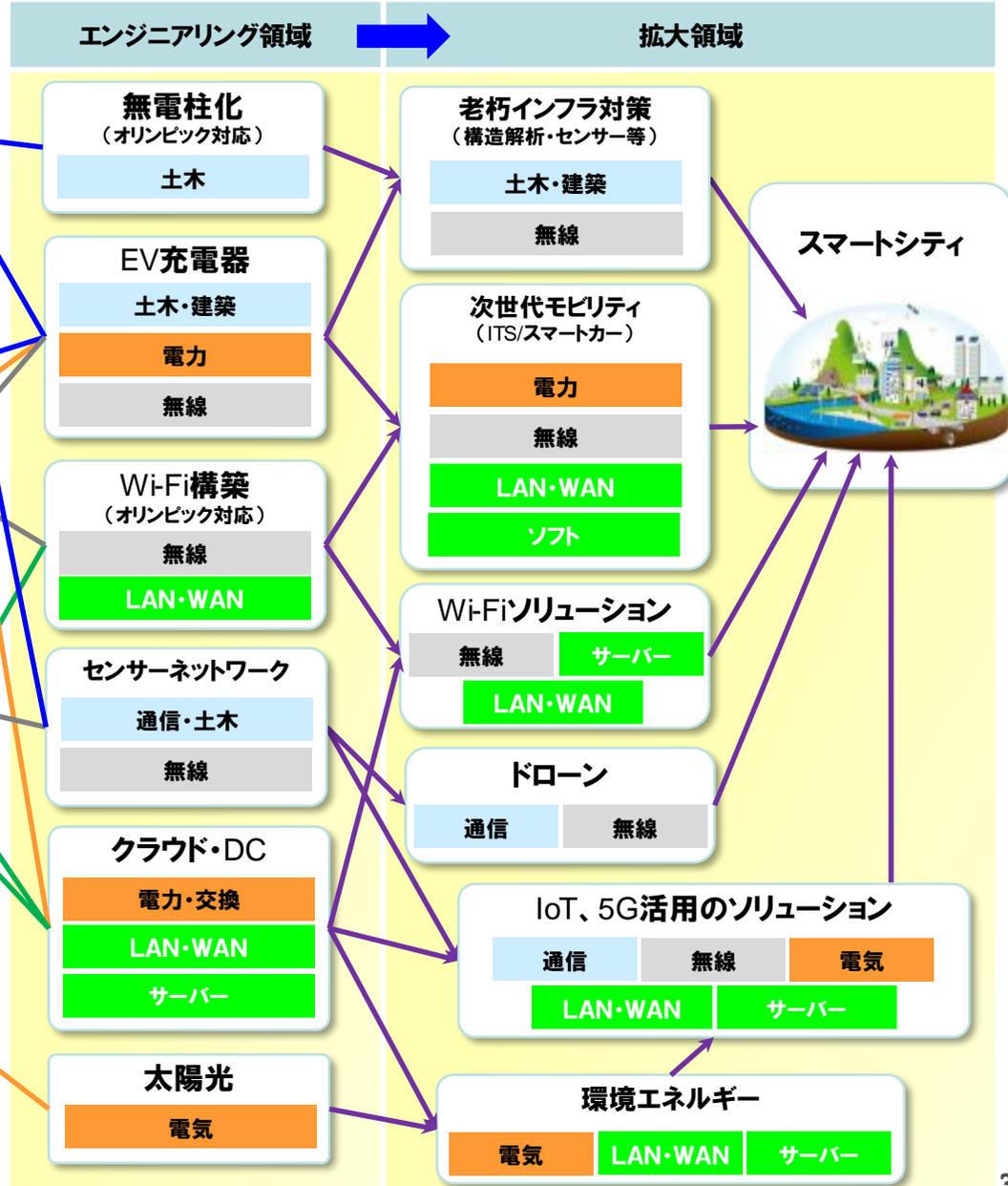
ICT関連技術

シスコ技術者認定CCIE	55名
情報技術者	1,525名
ドローン	75名

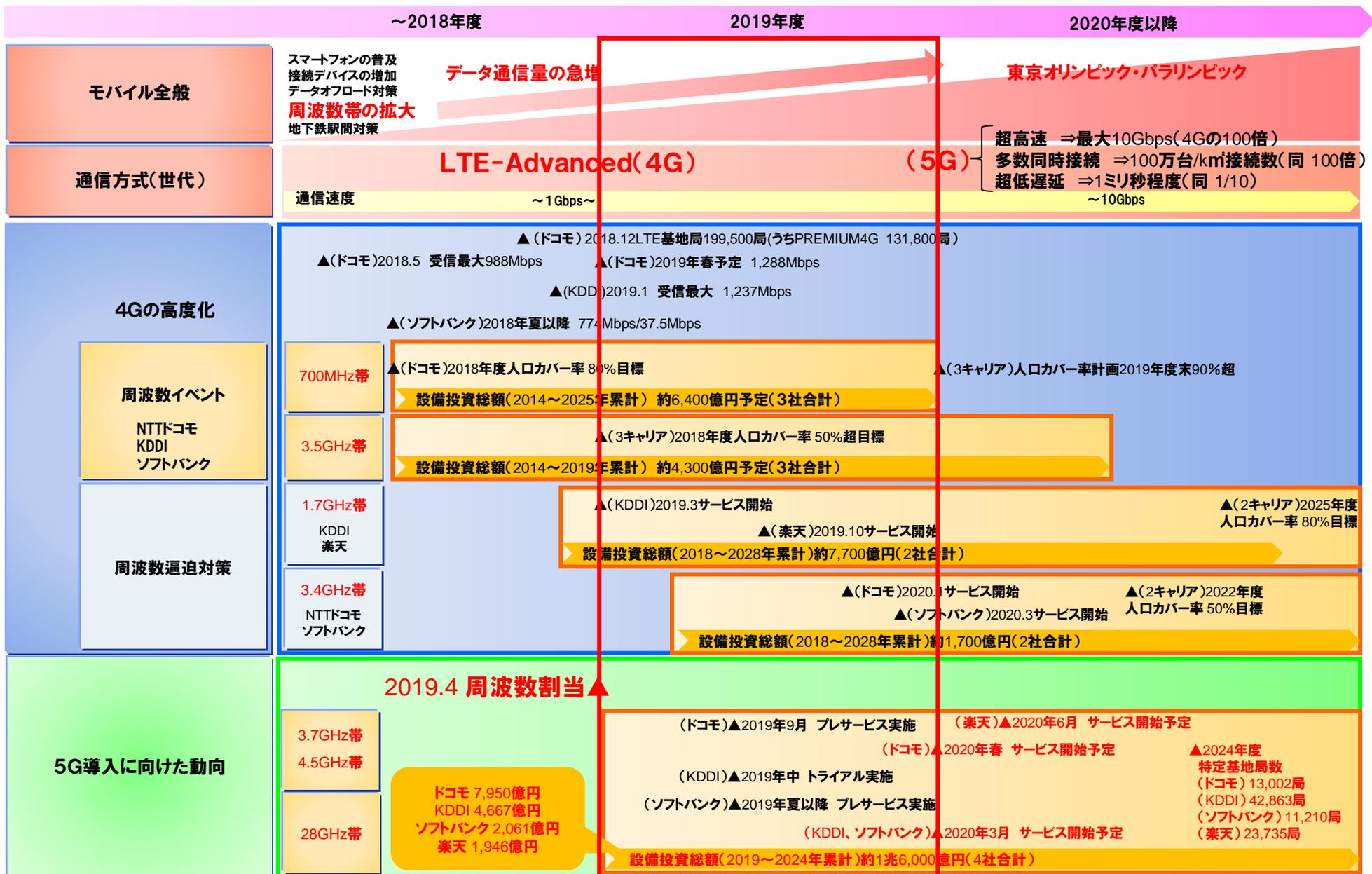
現在の事業活用



今後拡大する活用領域



2. モバイルの市場環境の変化



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

出所:各種公表資料等より当社作成

3. 決算補足資料 (1)業績の推移

※上段()内は、従来グループ(㈱ミライト、㈱ミライト・テクノロジーズ、Lantrovision(S)Ltd)による実績

単位:億円	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 (計画)
受注高	2,607	3,233	3,263	(3,204)	(3,255)
				3,926	4,200
売上高	2,695	2,832	3,129	(3,308)	(3,355)
				3,759	4,300
売上総利益	258	335	397	(413)	(415)
				469	505
売上総利益率	9.6%	11.8%	12.7%	(12.5%)	(12.4%)
				12.5%	11.7%
販管費	197	234	230	(236)	(235)
				262	290
販管费率	7.3%	8.3%	7.4%	(7.1%)	(7.0%)
				7.0%	6.7%
営業利益	61	100	167	(176)	(180)
				206	215
営業利益率	2.3%	3.5%	5.3%	(5.3%)	(5.4%)
				5.5%	5.0%
経常利益	67	105	178	(187)	(190)
				219	230
経常利益率	2.5%	3.7%	5.7%	(5.7%)	(5.7%)
				5.8%	5.3%
当期純利益	36	64	115	(135)	(125)
				257	150
当期純利益率	1.3%	2.3%	3.7%	(4.1%)	(3.7%)
				6.8%	3.5%

※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

※上段()内は、従来グループ(㈱ミライト、㈱ミライト・テクノロジーズ、Lantrovision(S)Ltd)による実績

受注高 単位:億円	2018年3月期	2019年3月期			2020年3月期		
	実績	実績			通期計画		
	(a)	(b)	対前期増減 (b)-(a)	増減率 (b)/(a)	(c)	対前期増減 (c)-(b)	増減率 (c)/(b)
NTT事業	975	(975)	(▲ 0)	(▲ 0.0%)	(980)	(+ 5)	(+ 0.5%)
		1,377	+ 402	+ 41.2%	1,540	+ 163	+ 11.8%
マルチキャリア事業	883	(867)	(▲ 16)	(▲ 1.8%)	(905)	(+ 38)	(+ 4.4%)
		951	+ 68	+ 7.7%	1,000	+ 49	+ 5.2%
環境・社会 イノベーション事業	543	(437)	(▲ 106)	(▲ 19.5%)	(480)	(+ 43)	(+ 9.8%)
		584	+ 41	+ 7.6%	600	+ 16	+ 2.7%
ICTソリューション事業	860	(924)	(+ 64)	(+ 7.4%)	(890)	(▲ 34)	(▲ 3.7%)
		1,012	+ 152	+ 17.7%	1,060	+ 48	+ 4.7%
合計	3,263	(3,204)	(▲ 59)	(▲ 1.8%)	(3,255)	(+ 51)	(+ 1.6%)
		3,926	+ 663	+ 20.3%	4,200	+ 274	+ 7.0%

売上高 単位:億円	2018年3月期	2019年3月期			2020年3月期		
	実績	実績			通期計画		
	(a)	(b)	対前期増減 (b)-(a)	増減率 (b)/(a)	(c)	対前期増減 (c)-(b)	増減率 (c)/(b)
NTT事業	1,005	(1,018)	(+ 13)	(+ 1.3%)	(990)	(▲ 28)	(▲ 2.8%)
		1,283	+ 278	+ 27.7%	1,550	+ 267	+ 20.8%
マルチキャリア事業	841	(876)	(+ 35)	(+ 4.2%)	(890)	(+ 14)	(+ 1.6%)
		925	+ 84	+ 10.0%	980	+ 55	+ 5.9%
環境・社会 イノベーション事業	436	(503)	(+ 67)	(+ 15.4%)	(620)	(+ 117)	(+ 23.3%)
		563	+ 127	+ 29.1%	740	+ 177	+ 31.4%
ICTソリューション事業	846	(909)	(+ 63)	(+ 7.4%)	(855)	(▲ 54)	(▲ 5.9%)
		987	+ 141	+ 16.7%	1,030	+ 43	+ 4.4%
合計	3,129	(3,308)	(+ 179)	(+ 5.7%)	(3,355)	(+ 47)	(+ 1.4%)
		3,759	+ 630	+ 20.1%	4,300	+ 541	+ 14.4%

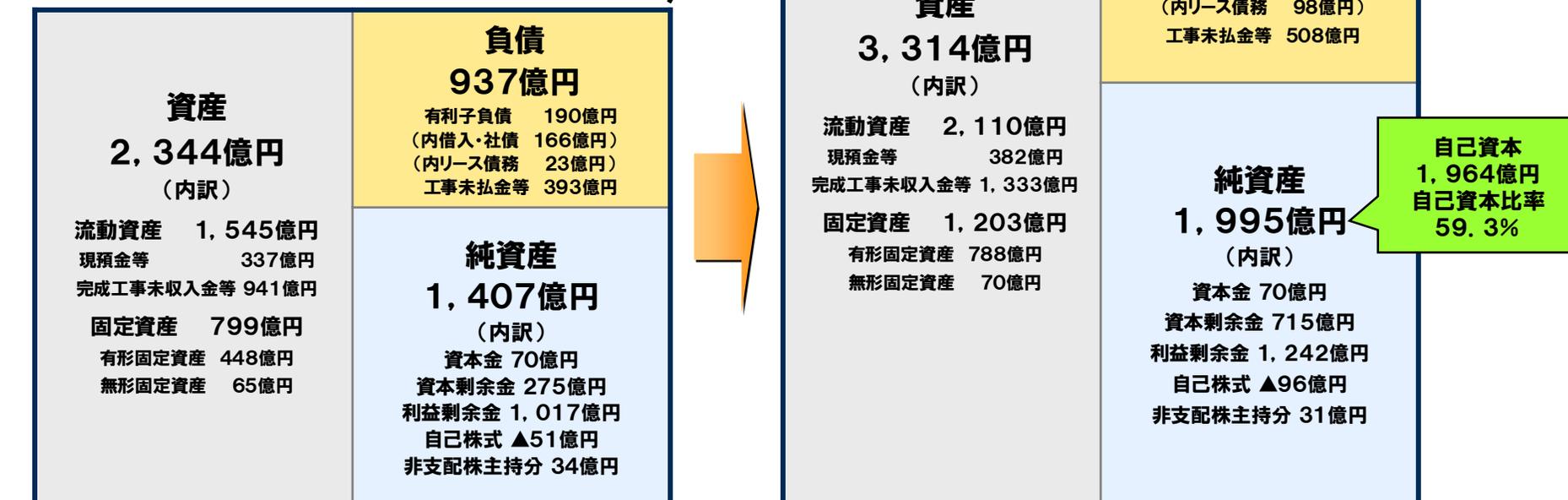
※単位(億円)未満の金額は切り捨てて記載しております。

(3)資産・負債・純資産の状況

- 総資産は、売掛債権や固定資産の増加などにより2,344億円から3,314億円に増加
- 負債は、工事未払金やリース債務の増加などにより、937億円から1,319億円に増加
- 純資産は、資本剰余金の増加や利益剰余金の計上などにより1,407億円から1,995億円に増加(自己資本比率 58.5%⇒59.3%)

2019年3月末 B/S

2018年3月末 B/S



(4)主要な経営指標等の推移

キャッシュ・フロー

単位:億円	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
営業キャッシュ・フロー	62	47	125	64
投資キャッシュ・フロー	▲ 36	▲ 111	▲ 100	▲ 135
財務キャッシュ・フロー	▲ 26	104	▲ 36	▲ 19
フリー・キャッシュ・フロー	26	▲ 64	25	▲ 71

(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	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
現金及び現金同等物	291	331	322	356
有利子負債	借入・社債	▲ 173	▲ 166	▲ 202
	リース債務	▲ 8	▲ 23	▲ 98
	合計	▲ 181	▲ 190	▲ 300
ネットキャッシュ	287	150	132	56

(注) 1. ネットキャッシュは現金及び現金同等物から有利子負債を差し引いたもの
2. 現金及び現金同等物は3カ月超の預金及び有価証券を除く

設備投資・減価償却費

単位:億円	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 (計画)
設備投資額	37	46	126	(184) 193	(97) 112
減価償却費	24	28	30	(35) 40	(34) 38

(注)2019年3月期以降の()内の数値は、従来グループ(㈱ミライト、㈱ミライト・テクノロジーズ、Lantrovision(S)Ltd)による数値

株主還元指標

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 (計画)
配当性向	67.2%	37.6%	24.1%	(23.6%) 13.5%	26.7%
総還元性向	67.2%	76.6%	24.1%	(23.6%) 13.5%	43.3%

(注)2019年3月期の()内の数値は、経営統合に伴う特別利益(負ののれん発生益等 100億円)の影響を除いた数値

資本関係指標

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
自己資本比率	63.1%	56.9%	58.5%	59.3%
自己資本利益率(ROE)	3.0%	5.2%	8.8%	(9.4%) 15.4%

(注)2019年3月期の()内の数値は、経営統合に伴う特別利益(負ののれん発生益等 100億円)の影響を除いた数値

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