



# 2020年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2019年11月6日



株式会社ミライト・ホールディングス

## I 2020年3月期第2四半期決算概況

- ・ 2020年3月期第2四半期決算概況 3～5

## II 株主還元

- ・ 株主還元について 7

## III 各事業の動向

- 1. NTT事業の動向 9～10
- 2. マルチキャリア事業の動向 11～12
- 3. 環境・社会イノベーション事業の動向 13～14
- 4. ICTソリューション事業の動向 15～16
- 5. 新たなソリューションの取組み 17
- 6. ESG関連の取組み 18

## IV 参考資料

- 1. ミライト・ホールディングスの概要 20～23
- 2. 今後の注力分野(フロンティアドメイン)について 24
- 3. 新中期経営計画 25～26
- 4. 事業基盤強化の取組み 27
- 5. 技術を活用した事業領域の拡大 28
- 6. モバイルの市場環境の変化 29
- 7. 決算補足資料 30～34

- 
- 注意事項 35



# I 2020年3月期第2四半期 決算概況

# 2020年3月期第2四半期決算概況

※2019年3月期2Qは、従来グループ(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	
	2Q実績	2Q実績	前期比	
			増減	増減率
受注高	1,597	2,226	+ 629	+ 39.4%
売上高	1,403	1,829	+ 426	+ 30.4%
NTT	451	657	+ 206	+ 45.7%
マルチキャリア	367	387	+ 20	+ 5.4%
環境・社会 イノベーション	185	265	+ 80	+ 43.2%
ICT ソリューション	398	519	+ 121	+ 30.4%
売上総利益 (売上総利益率)	167 (11.9%)	195 (10.7%)	+ 28 (▲ 1.2p)	+ 16.8%
販管費 (販管費率)	117 (8.3%)	146 (8.0%)	+ 29 (▲ 0.3p)	+ 24.8%
営業利益 (営業利益率)	50 (3.6%)	49 (2.7%)	▲ 1 (▲ 0.9p)	▲ 2.0%
経常利益 (経常利益率)	56 (4.0%)	55 (3.0%)	▲ 1 (▲ 1.0p)	▲ 1.8%
当期純利益 (当期純利益率)	36 (2.6%)	33 (1.8%)	▲ 3 (▲ 0.8p)	▲ 8.3%
繰越工事高	1,476	1,846	+ 370	—

ポイント			
<ul style="list-style-type: none"> <li>●売上高は増収（前期比 +426億円）</li> <li>●営業利益は微減（前期比 ▲1億円） ⇒売上高、営業利益とも当初計画に沿って進捗中</li> <li>●受注は高水準で推移 ⇒下期に手持ち工事の完工促進を図ることで通期計画達成を見込む</li> </ul>			
●受注高は、全事業区分で増加し2,226億円(前期比 +629億円)			
	2019年3月期	2020年3月期	
受注高 (単位:億円)	2Q実績	2Q実績	対前期増減
NTT	472	776	+ 304
マルチキャリア	448	529	+ 81
環境・社会	193	256	+ 63
ICT	483	664	+ 181
合計	1,597	2,226	+ 629
●売上高は、統合効果に加え、環境・社会イノベーション事業並びにICTソリューション事業の拡大により1,829億円(前期比 +426億円)と増収			
●売上総利益は、195億円(前期比 +28億円)と増加したものの、経営統合による事業ポートフォリオの変化により売上総利益率は低下			
●販管費は146億円(前期比 +29億円)と増加も、経費削減努力により販管費率は▲0.3p低下			
●繰越工事高は1,846億円(前期比 + 370億円)と引続き高水準			

## ■ 売上高の詳細 [対前期増減]

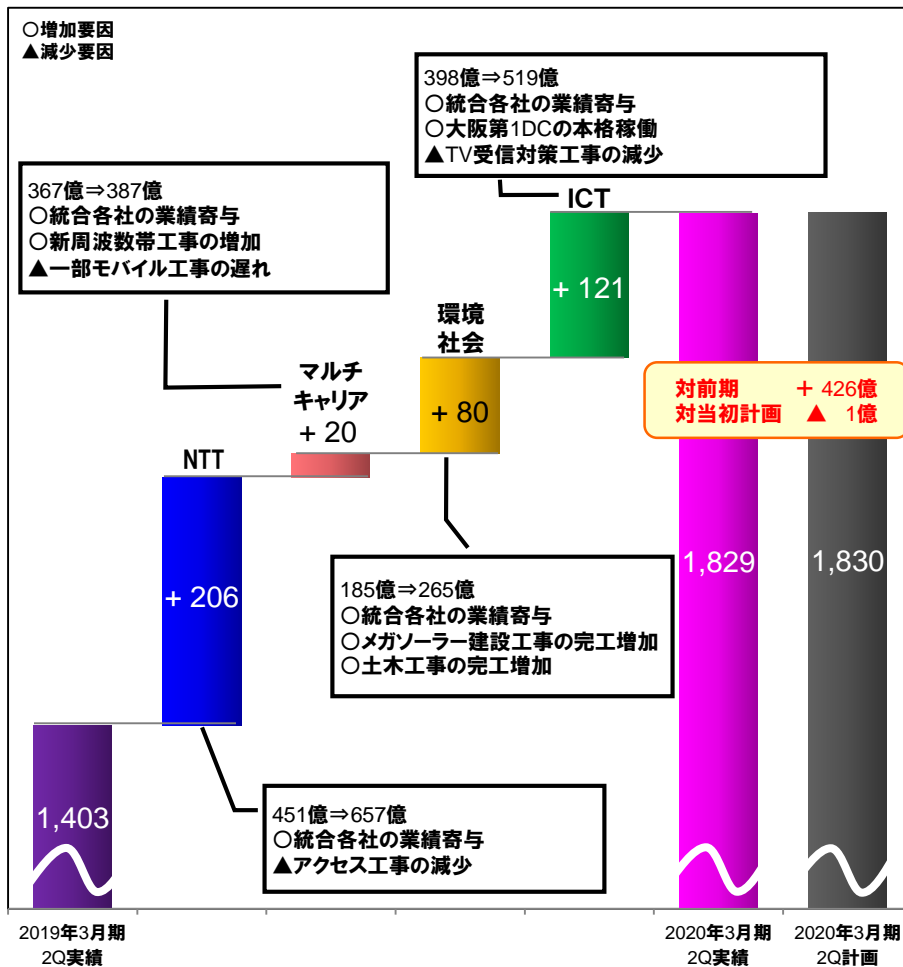
- NTT事業は、**統合各社の業績寄与はあるが、アクセス工事の完工減少**
- マルチキャリア事業は、**新周波数帯工事が増加したが、一部モバイル工事に遅れ**
- 環境・社会イノベーション事業は、**大型太陽光工事、土木工事の完工増加**
- ICTソリューション事業は、**TV受信対策工事は減少したが、DC等ストックビジネスが増加**

## ■ 営業利益の詳細 [対前期増減]

- 売上高増加により、+50億円の増益
- 事業ポートフォリオの変化等による売上総利益率の低下
- 経営統合に伴う子会社増による販管費の増加(+29億円)

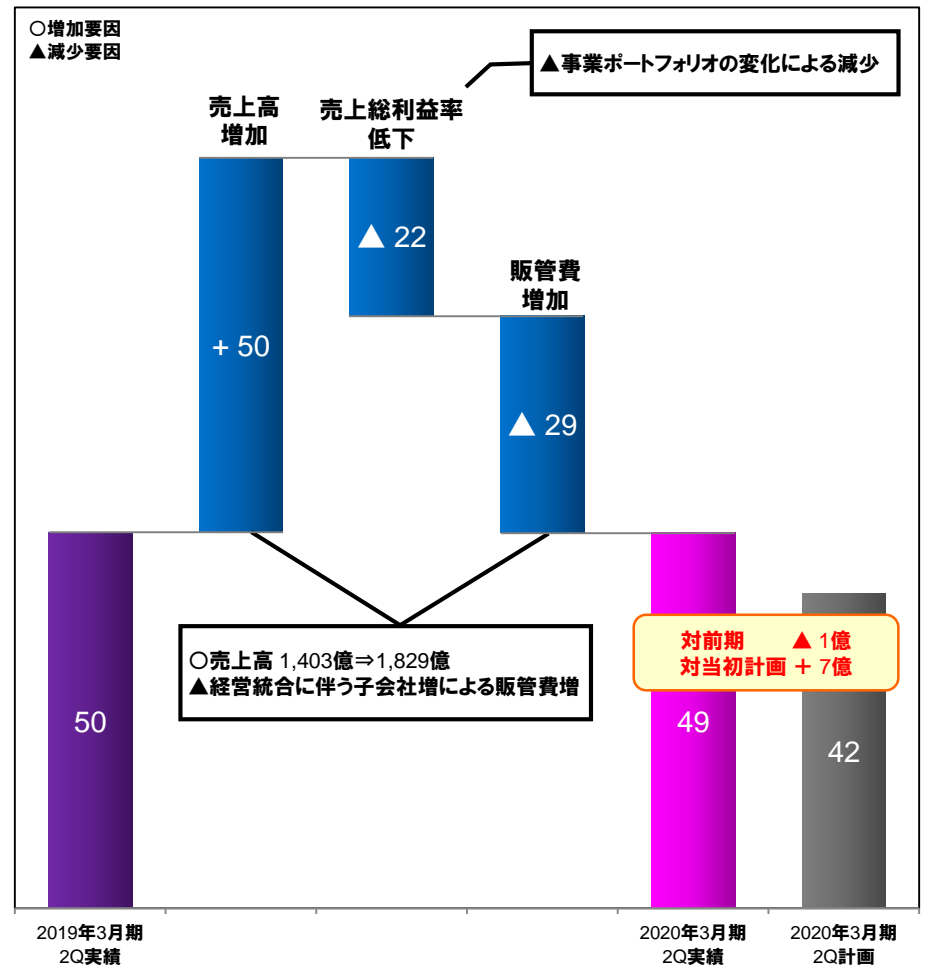
### 売上高

(単位:億円)



### 営業利益

(単位:億円)



# (参考) 2020年3月期第2四半期決算概況(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	2019年3月期	2020年3月期		
	2Q実績	2Q実績	前期比	
			増減	増減率
受注高	1,597	1,727	+ 130	+ 8.1%
売上高	1,403	1,453	+ 50	+ 3.6%
NTT	451	426	▲ 25	▲ 5.5%
マルチキャリア	367	344	▲ 23	▲ 6.3%
環境・社会 イノベーション	185	233	+ 48	+ 25.9%
ICT ソリューション	398	448	+ 50	+ 12.6%
売上総利益 (売上総利益率)	167 (11.9%)	165 (11.4%)	▲ 2 (▲ 0.5p)	▲ 1.2%
販管費 (販管費率)	117 (8.3%)	121 (8.3%)	+ 4 (0.0p)	+ 3.4%
営業利益 (営業利益率)	50 (3.6%)	43 (3.0%)	▲ 7 (▲ 0.6p)	▲ 14.0%
経常利益 (経常利益率)	56 (4.0%)	48 (3.3%)	▲ 8 (▲ 0.7p)	▲ 14.3%
当期純利益 (当期純利益率)	36 (2.6%)	26 (1.8%)	▲ 10 (▲ 0.8p)	▲ 27.8%

ポイント			
<ul style="list-style-type: none"> <li>●受注はNTTを含めて全分野で前年比増</li> <li>●売上高はベースドメイン(NTT・マルチキャリア)が期ずれにより前期比減だが、フロンティアドメイン(環境社会・ICT)がカバーし増収(前期比+50億円)</li> <li>●営業利益は事業ポートフォリオの変化等により減益(前期比▲7億円)</li> </ul>			
●受注高は、全事業区分で増加し1,727億円(前期比+130億円)			
受注高 (単位:億円)	2019年3月期	2020年3月期	
	2Q実績	2Q実績	対前期増減
NTT	472	494	+ 22
マルチキャリア	448	464	+ 16
環境・社会	193	215	+ 22
ICT	483	553	+ 70
合計	1,597	1,727	+ 130
<ul style="list-style-type: none"> <li>●売上総利益は、165億円(前期比▲2億円)と微減、下期偏重の傾向及び事業ポートフォリオの変化等が影響し、同比率は低下</li> <li>●販管費は121億円(前期比+4億円)と微増も、経費削減努力により同比率は横ばい</li> <li>●営業利益は、43億円(前期比▲7億円)と減益</li> </ul>			

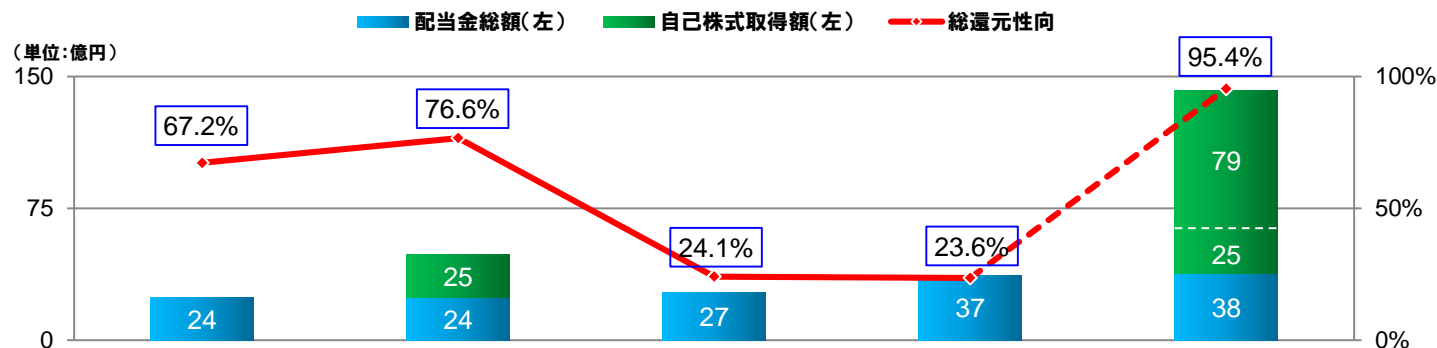


## II 株主還元

# 株主還元について

- 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(予定)に加え、合計104億円(5月 24.8億円、9月 79.6億円)の自己株式取得を既に実施済みであり、総還元性向95%の予定
- 2019年9月に初めて転換社債の一部行使が発生(10億円)、自己株式を割り当て交付にて対応。株式価値の希薄化を抑制する方針
- 今後においても、従前の基本的な株主還元方針(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)を維持

## ■ 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	38億円
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	11,919千株
自己株式取得額	—	25億円	—	—	104億円
連結配当性向	67.2%	37.6%	24.1%	13.5% (注) (23.6%)	25.7%
連結総還元性向	67.2%	76.6%	24.1%	13.5% (注) (23.6%)	95.4%
ROE	3.0%	5.2%	8.8%	15.4% (注) (9.4%)	—

(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。



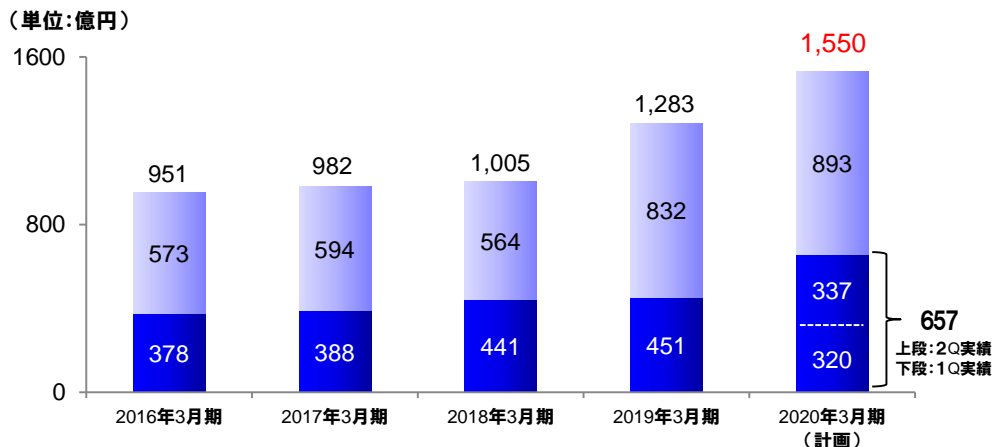


## Ⅲ 各事業の動向

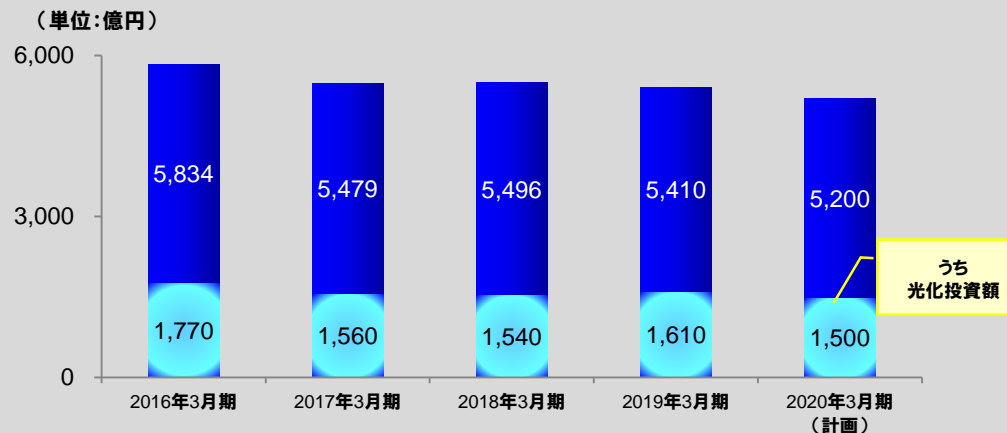
# 1. NTT事業の動向

- NTTの投資は減少傾向だが、不良設備更改は堅調
- 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
- 事務所統合や5社統合によるシナジーの創出(システム統一、全国規模での稼働コントロール)により、利益率を改善

## ■ 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

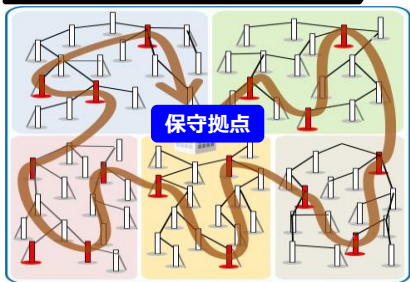
## ■ 主な取組み

		内容
売上拡大	設備改善提案	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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)の開始(7月～)および継続的な不良設備更改</li> <li>● 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)</li> </ul>
	設備運營業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 保守業務の拡大等 ⇒ 業務領域の拡大(ビジネス系、所内協業化、NW保守、所内ジャンパ) ⇒ エリアの拡大</li> </ul>
利益改善	事務所統合と環境改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 事務所の環境改善による社員モチベーションUP</li> </ul>
	グループ運営の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● JV5社の施工班、技術者等の積極的な人材の共有</li> <li>● 各社との施策共有、ベンチマーク等による収益改善</li> <li>● システムの統一による効率化</li> </ul>

## 設備改善提案による売上拡大

- 架空構造物の点検に関して、2019年7月以降、保守エリア内を収容局単位でグルーピングし、5年周期のエリア単位点検「**エリアラウンド方式**」がスタート

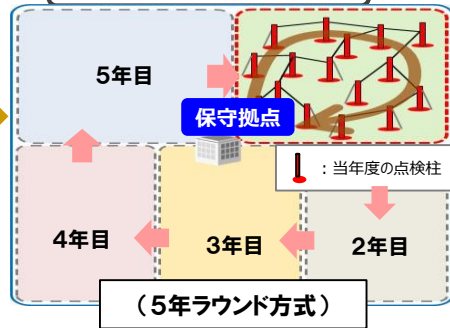
### これまでの設備点検



安全確保、品質向上

生産性向上

### 面的な点検による効率化



### 判定方法の高度化

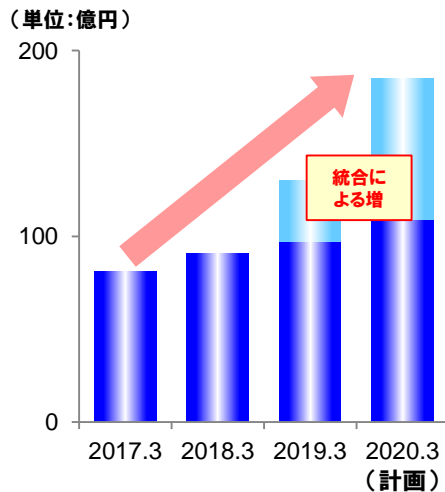
- **ICT技術を活用した、安全で効率的な点検**  
\* ドローン、吊り線カメラ
- **AI画像解析で個人差のない正確な判定**  
\* 腐食判定AP



- +
- 【点検対象設備の拡大】
- 他社柱のNTT設備の点検

## 設備運營業務の拡大

### <売上高推移(全国)>



- 西日本保守(宅内+ネットワーク) **エリア拡大**  
601ビル ⇒ 1,015ビル(+414)

- ネットワーク保守に伴う **ICTを活用したリモート支援体制**

【リモートセンタ(NTT)】 【ネットワーク機械室(通建)】



- 熟練経験者のリモート指示による**技術指導**
- リモートセンタの確認による**事故防止**

## 事務所統合と環境改善

### ➢ 事務所統合等のスケジュール

地域	対象拠点	事務所イメージ
MRT 東京	【舟渡ビル】 2019年2月12日 完了 池袋技術C 板橋技術C が統合 2019年8月SL事業部が入居	
MRT 千葉	【長沼ビル】 2020年1月統合予定 長沼技術C 古市場技術C	
	【成田ビル】 2020年7月統合予定 成田技術C(大袋) 成田SSC(幸町) 銚子技術C	
MTC 埼玉	【所沢技術センタ】環境改善 建築中 <2020年5月業務開始>	

### 長沼ビル建設中



### 成田ビル建設中



### 所沢技術センタ



## グループ運営の強化

### 人材の共有

- 災害時の、各社エリアを超えた機動的な支援活動による早期復旧

### KAIZENの取組み

- 新たに3社が加わり、KAIZEN大会の合同開催による施策の更なる水平展開
- ITを活用した各社の効率化施策の共有、展開
- 費用構造の各社比較・分析による収益の改善に取り組み中

### システムの統一

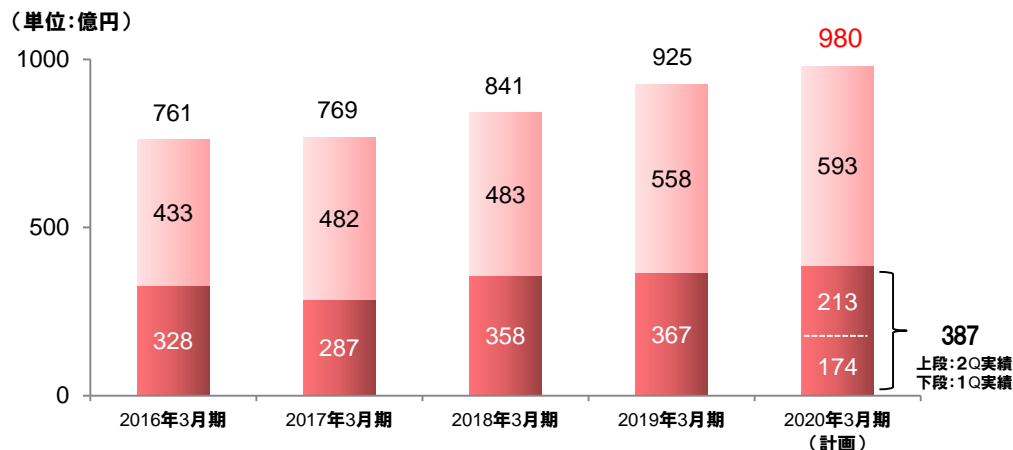
- 各社で個々に運用しているシステムを統合し、開発・運用の費用削減(開発中)

統合によるシナジー

## 2. マルチキャリア事業の動向

- 5G工事については、プレサービス施設工事を実施、商用サービス向け工事コンサルを開始
- 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
- モバイルキャリアの投資は4G高度化(3.5GHz、700MHz)関連工事の継続により引き続き堅調

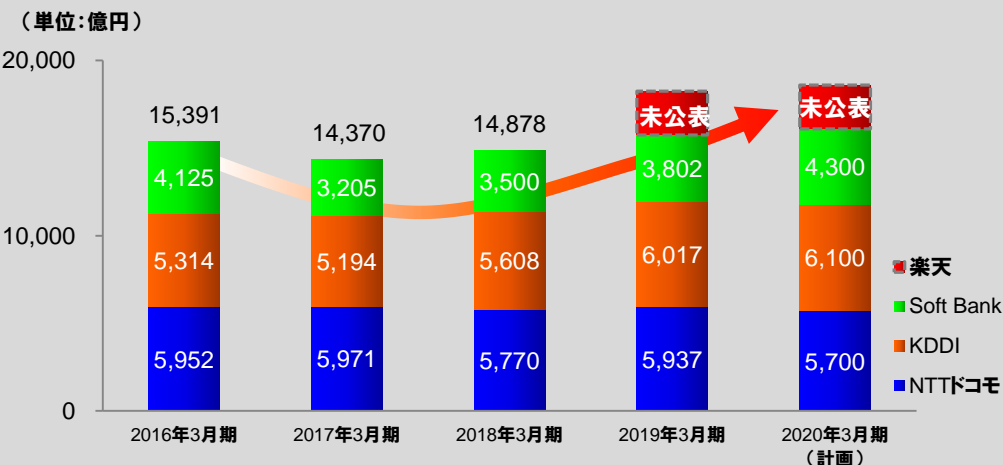
### ■ 売上高推移



### ■ 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"> <li>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</li> <li>1.7GHz、3.4GHzの関連工事本格化に向けた対応</li> </ul>
	不感地対策	<ul style="list-style-type: none"> <li>五輪関連エリア</li> <li>地方道路トンネル</li> <li>地方の不感地エリア等</li> </ul>
	事業領域 拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>楽天モバイル工事への参入</li> <li>5G関連 ⇒プレ工事、実証実験、本格整備への参画</li> <li>インフラシェアリングへの取組み</li> </ul>
利益改善	効率化 推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>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※</li> <li>業務平準化の推進 ⇒完工推進・前倒し、リソース適正配置等</li> </ul>
	工事能力 向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>子会社との連携改善による工事能力向上 ⇒2019年6月トーエイ電気通信(株)を100%子会社化 ⇒社員出向、直営工事班設置</li> </ul>
	グローバル (16ページ参照)	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上拡大により利益改善(オーストラリア)</li> <li>売上減少を踏まえた経営安定化(ミャンマー)</li> </ul>

### (参考)モバイルキャリアの設備投資額推移



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FRSによる数値

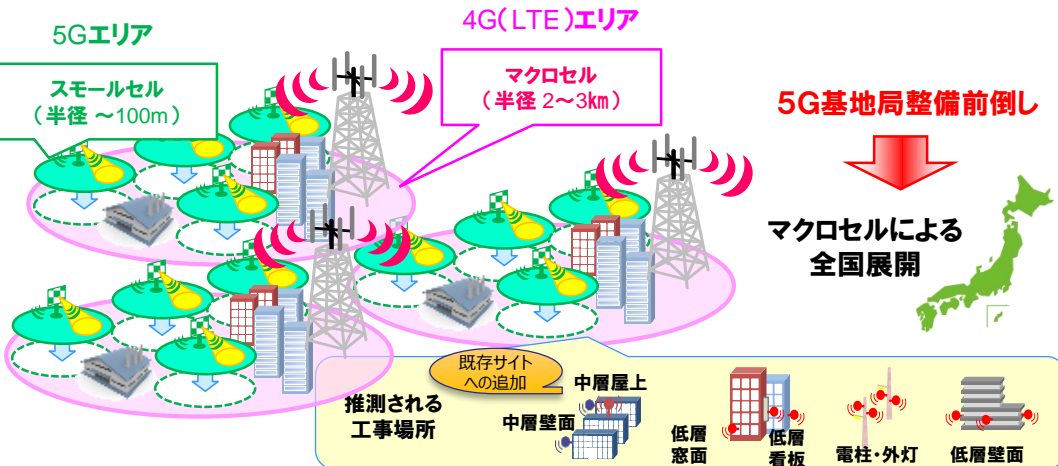
2.Soft Bankについては2017年3月期まではソフトバンクグループにおける国内通信事業の設備投資額を記載

※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

	2019年度	2020年度	2021年度~
4G 高度化等	700MHz帯	▲人口カバー率計画2019年度末90%超	
	3.5GHz帯	▲人口カバー率計画2018年度末50%	
	1.7GHz帯	▲(KDDI)2019.3サービス開始 ▲(楽天)2019.10携帯キャリア事業としてのサービスを開始(本格サービス未定)	
	3.4GHz帯	▲(ドコモ)2020.1サービス開始 ▲(SB)2020.3サービス開始	
5G 整備	▲2019.4新周波数割当		▲(各社)2020.3以降 商用サービス開始
	3.7GHz帯	▲(ソフトバンク)2019.7 プレサービス実施	
	4.5GHz帯	▲(ドコモ)2019.9 プレサービス実施	
	28GHz帯	▲(KDDI)2019.9 プレサービス実施	
2024年度 特定基地局数▲ (ドコモ) 26,334局、(KDDI) 53,626局、(SB) 11,210局、(楽天) 23,735局			
設備投資総額(2019~2024年累計) 約1兆6,000億円予定(4社合計)			

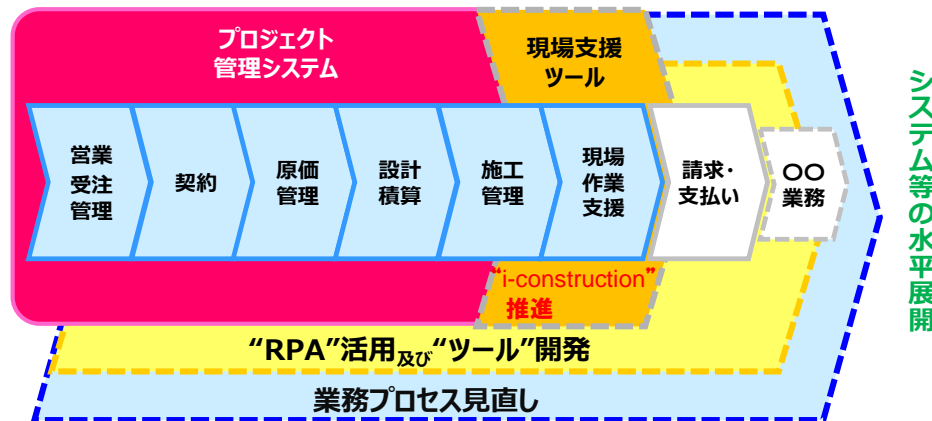
出所:総務省総合通信基盤局公表資料等より当社作成

## 生産性向上への取り組みとモバイル事業における統合シナジー

### 業務システム化ツール開発の推進

発注者システムに合わせ事業に即した最適なシステムを準備中

### 水平展開から 生産性向上拡大



### 経営統合による統合プロセス協業体制の構築

- グループ全体のリソースを最大限活用し、受注・売上・利益の拡大を目指した協業体制を確立、運用開始

### シナジーに向けた課題

#### コスト構造比較と改善

外注費,間接費等コスト内訳の比較にコスト改善

#### 共通業務の連携・集約化

個社業務フローの共通部分確認と具体的連携

#### 現場業務の効率化・共通化

システム化,ツール開発の水平展開や施策の紹介

#### 人材の育成

ノウハウの水辺展開 合同研修他 人材交流等の検討

#### 拠点の効率化

拠点関連資産の情報共有から開始(拠点集約等の検討)

#### 稼働の効率化リソース共有

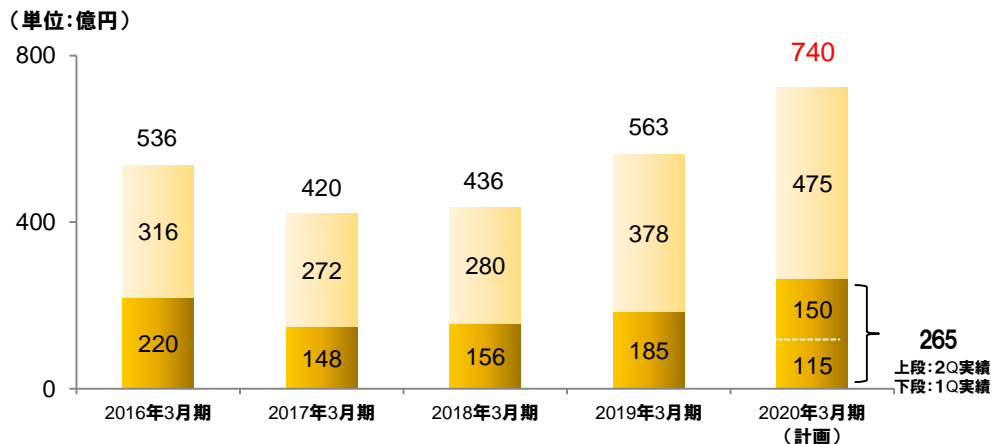
稼働相互補充の可能性と協力会社共有,子会社活用

キャリア事業ごとに検討  
タスクフォースを立ち上げ具体的対策を推進中

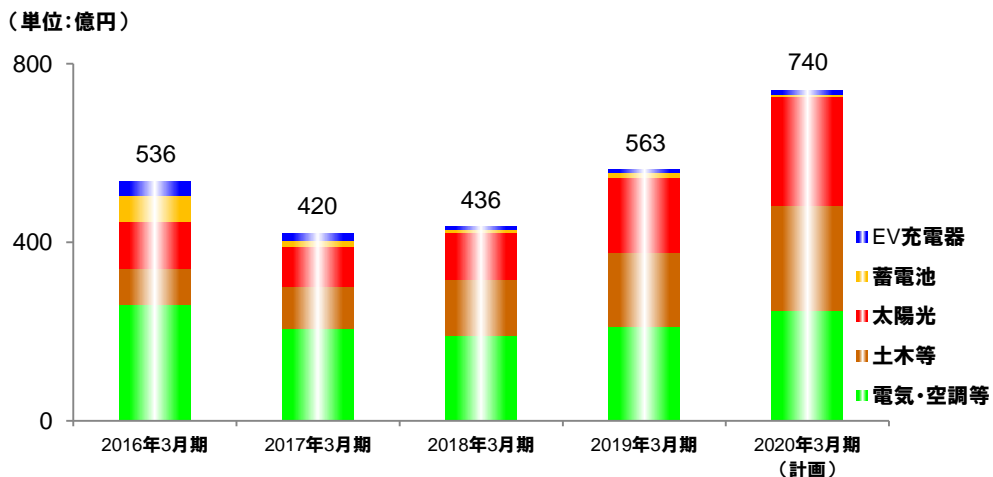
### 3. 環境・社会イノベーション事業の動向

- **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"> <li>● <b>屋根型ミドルソーラー + 蓄電池(自家消費型)</b> (ホームセンター、運送会社、ドラッグストア等)</li> <li>● <b>O&amp;M(2019年9月末時点)</b> ⇒全国14発電所でO&amp;M展開</li> <li>● <b>メガソーラー建設工事(2019年9月末時点)</b> ⇒2019年度3箇所(6MW)完成 ⇒現在全国10箇所(191MW)で建設工事を実施中</li> </ul> <p>【その他新エネルギー】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>EV充電器</b> ⇒EV自動車メーカー、充電設備関連メーカーとの連携強化</li> </ul>
土木工事等	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>無電柱化推進</b> (売上高 38億円計画) ⇒東京五輪施設周辺等</li> <li>● <b>東京都上下水道工事</b> ⇒東海工営及び都建設のM&amp;A (前年度売上高2社計約20億円)</li> </ul>
電気・照明	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>地方自治体のLED設置工事(道路照明、安全灯)</b></li> <li>● <b>高速道路照明設備工事</b></li> <li>● <b>M&amp;A子会社を活用した事業拡大</b> ⇒西日本電工(九州)、塚田電気工事(東北)</li> </ul>



EV充電器



無電柱化



LED設置工事

## 土木工事の取組み

- 無電柱化工事(京都 先斗町)を、狹隘道路に対する複数の新工法にて実施

### 【先斗町 無電柱化工事の特徴】

京都を代表する景観地域で、狹隘道路であることが特徴であり、**日本初となる新工法(小型BOX方式)により施工中**。新工法は、従来の工法よりも安価・短工期で実施でき、これまでに東京都をはじめ、多くの自治体が見学に訪れるなど注目されている工事である。



狹隘地で新工法にて実施

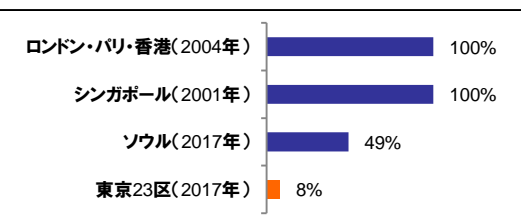
施工前

施工後

狹隘地で重量物を人力運搬で実施

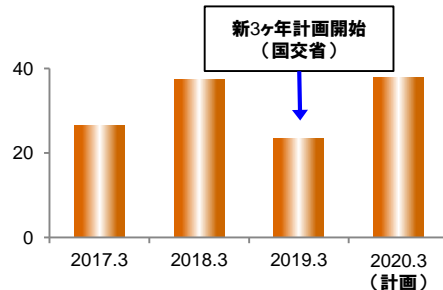
※上記の施工方法や工事品質を京都市に認められ、大きな信頼を得たことにより、先斗町近隣の三条通の無電柱化工事(道路工事・街灯工事も含む)についても受注

### 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

### <無電柱化工事の売上高>



- 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

※東京都水道局水道工事イメージアップコンクールで優良賞を受賞

推進マシン据付状況



Φ800mm推進マシン

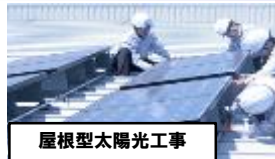


ヒューム管推進状況

## 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



LoRaWANを活用した  
地産地消のEMS

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



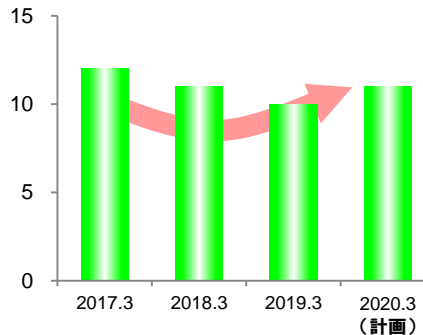
オペレーションセンタ

## 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街灯設置工事の定常化
- 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・道路関連設備工事の推移>

(単位:億円)



LED街灯

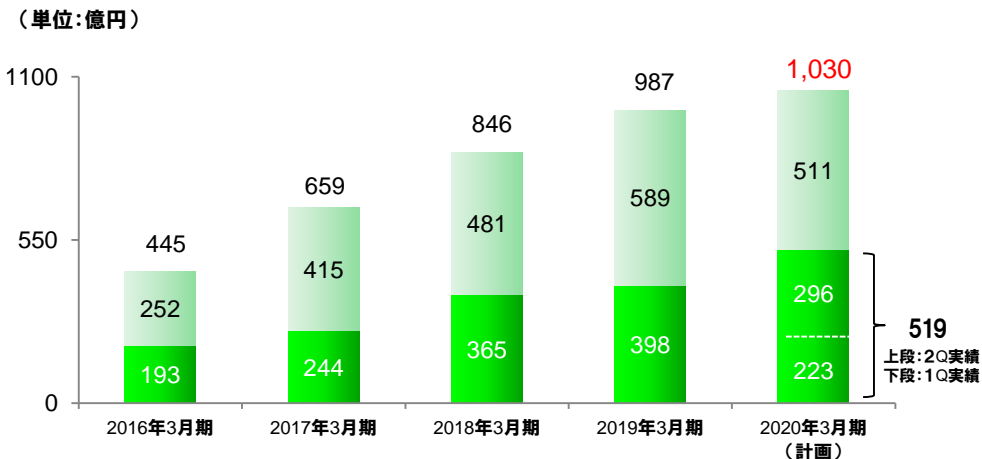


道路関連設備

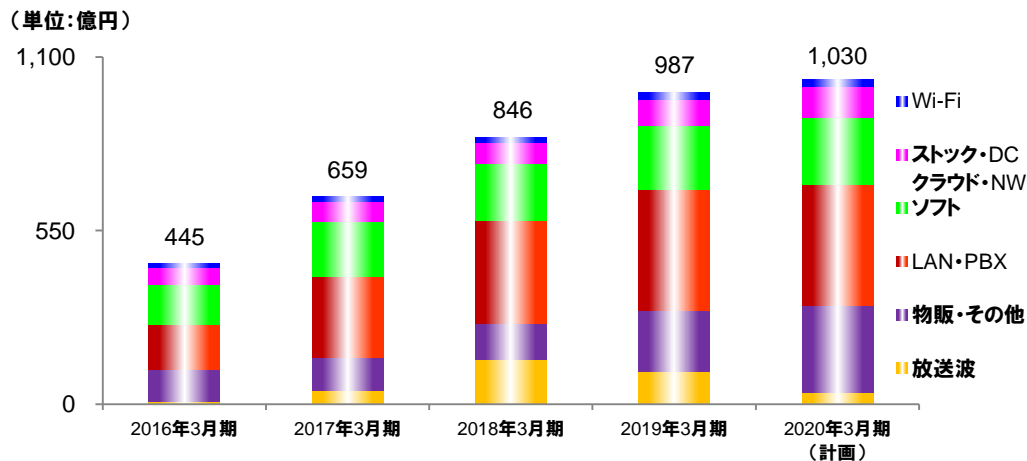
## 4. ICTソリューション事業の動向

- 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)
- ラントロビジョン社については、今後は地域拡大に加え事業分野拡大に取り組む
- 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

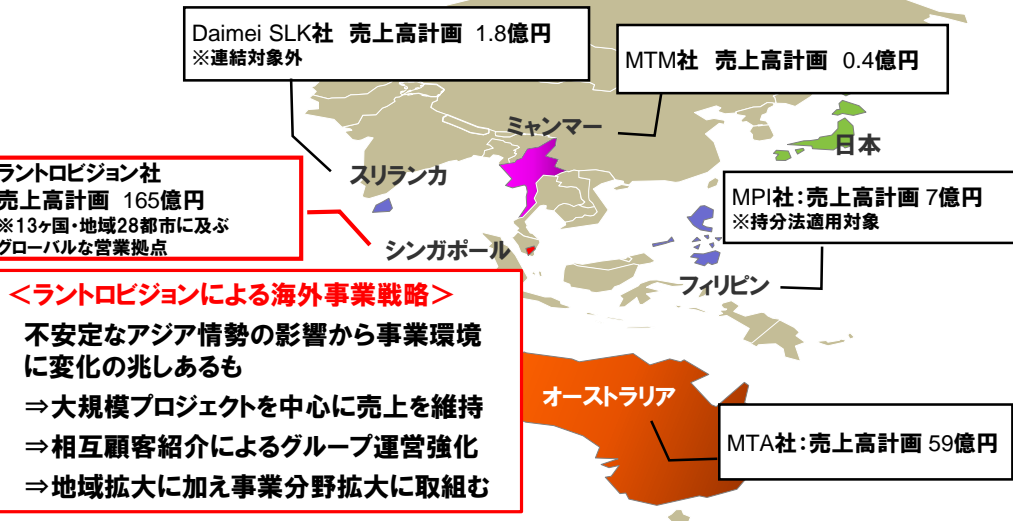
内容	
LAN/PBX/ 通信設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ラントロビジョンとの営業連携強化(国内・海外)</li> <li>● オリンピック、パラリンピック施設などのICT化提案</li> </ul>  <p>LAN配線工事</p>
ストック/DC	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自前DCの構築運用(2019年5月~フル稼働)</li> <li>● ネットワークDCによるサービス拡大                     <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒フロアOEMサービス</li> <li>⇒トータルDCマネジメントサービス</li> <li>⇒NW型仮想DCサービス</li> </ul> </li> <li>● 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(2019.9末時点) 76社287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</li> </ul>  <p>データセンター</p>
クラウド・NW	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業の高度技術ニーズへの対応強化                     <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒SD-WAN※によるNW構築                             <ul style="list-style-type: none"> <li>※ Software Defined Wide Area Network の略。</li> <li>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</li> </ul> </li> <li>⇒HCI※仮想化基盤技術の活用                             <ul style="list-style-type: none"> <li>※Hyper Converged Infrastructureの略。</li> <li>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</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
Wi-Fi	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Wi-Fi導入促進                     <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ホテル、商業施設、スタジアム、多店舗ユーザ等</li> <li>⇒高セキュアサービス(次世代UTM、ログ保管)</li> <li>⇒NW設備、監視カメラ等と一括導入提案</li> </ul> </li> </ul>  <p>スタジアムWi-Fi</p>
物販	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 小中高校へのPC、サーバー販売(四国通建)</li> <li>● モバイル関連物品の販売(大明通産)</li> </ul>



## 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

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



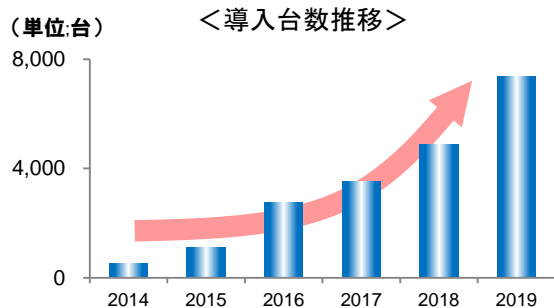
**<ラントロビジョンによる海外事業戦略>**  
 不安定なアジア情勢の影響から事業環境に変化の兆しあるも  
 ⇒大規模プロジェクトを中心に売上を維持  
 ⇒相互顧客紹介によるグループ運営強化  
 ⇒地域拡大に加え事業分野拡大に取り組む

## Wi-Fi関連の取組み

### ee-TaB\*(イータブ・プラス®)

⇒ ee-TaB\*は2014年、サービスプラットフォームとして2020東京オリンピック・パラリンピックを見据えスタート

⇒ ゲストの利便性とホテルの生産性の双方を高める多彩な機能を有し、ホテル御三家を含めた全国35施設 約7,500台を導入(2019年9月末現在)



## データセンター事業の取組み

### 自前DCの構築運用

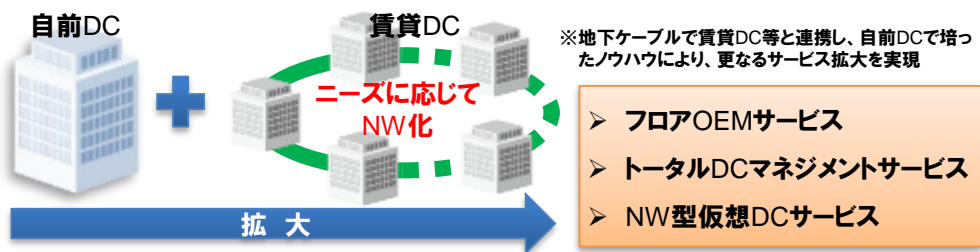


2018年6月 大阪第1データセンターをサービス開始

2019年5月 全フロア提供を完了しフル稼働運用開始

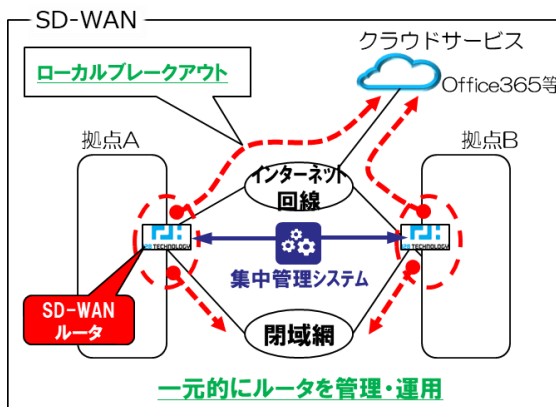
大阪第1データセンター

### ネットワークDC※によるサービス拡大

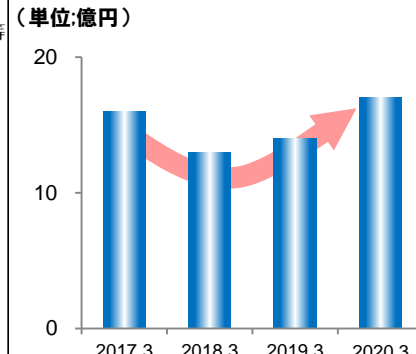


## SD-WANの取組み(NWのソフトウェア化)

- 企業の高度技術ニーズへの対応強化
- Office365などパブリッククラウドへの通信をローカルブレイクアウトしてNW負荷を軽減
- 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>



## 5. 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

##### ・ドローンスクール、熊谷市、神戸市にて開講中

⇒3年間で約500名のパイロットを輩出(2019年9月現在)

⇒企画運営、自動航行、初心者コース等、ニーズに合わせてカリキュラム開設



##### ・広域運用サービス「ドローンテクノポート」構築

⇒パートナー会社(通信建設会社11社等)で組織したパイロットネットワークを構築

⇒全国42のサービス拠点を設置し110名のパイロットを配置(2019年9月現在)

#### ②システム

##### ・国土交通省 中部地方整備局、東北地方整備局より全天候型ドローン受注

⇒河川管理の目的で中部地方整備局7台、東北地方整備局5台

##### ・NTTファイナンス社と協業でドローンリースを受注

⇒神戸市建設局

#### ③アライアンス

##### ・NTTグループよりの設備・局舎点検、被災地調査受託

⇒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」キッティングを受託 (近畿電機と協業で受託)

⇒700台の保管、キッティング作業を近畿電機と協業で受託。

##### ・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



# 6. ESG関連の取組み

## ESGの取組み

### E 環境

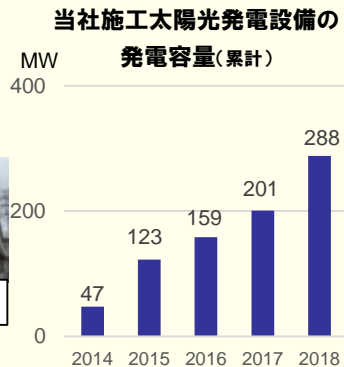
- 再生可能エネルギー普及への貢献  
⇒ 太陽光発電EPC事業
- 新エネルギー普及への貢献  
⇒ EV充電器  
⇒ 蓄電池システム



EV充電器

蓄電池システム

- 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  
⇒ 年に一度、全取締役及び監査役を対象とし、取締役会全体の機能向上等を目的として、取締役会の実効性に関する自己評価を実施  
⇒ 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(国内外IR、個人投資家説明会、オンライン説明会)

## 統合シナジーによる人材基盤の強化

### ① 統合による施工人員・資格保有者増

施工人員  
6,900人 ⇒ 9,150人 (+2,250人)

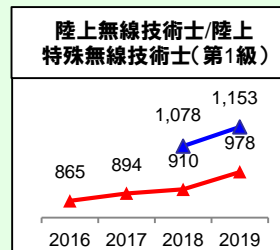
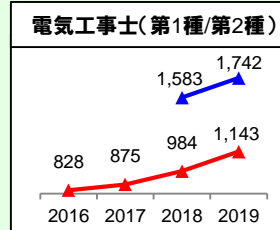
延べ資格数  
11,500資格 ⇒ 17,000資格 (+5,500資格)

### ② 資格者の拡大

- 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
- マルチスキル化の推進  
⇒ 今後の事業展開等に対応した複数資格取得の推進
- 受検予定者を指名

### ③ 多様な人材の強化

- エンジニアリング人材の強化
- 子会社の人材強化



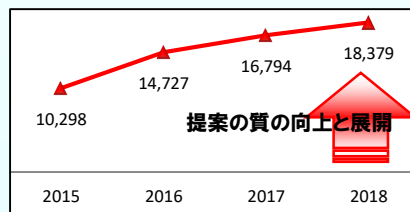
※グラフ赤字はMRT、MTC、青字はMRT、MTC、TTK、ソルコム、四国社員の合計

## KAIZEN活動、働き方改革

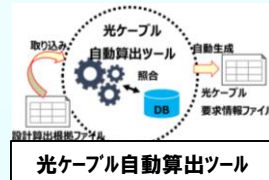
### ① KAIZEN活動

- 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9月現在 74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



### ② 働き方改革

- 時間外労働の適正化と年次有給休暇の取得促進
- 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

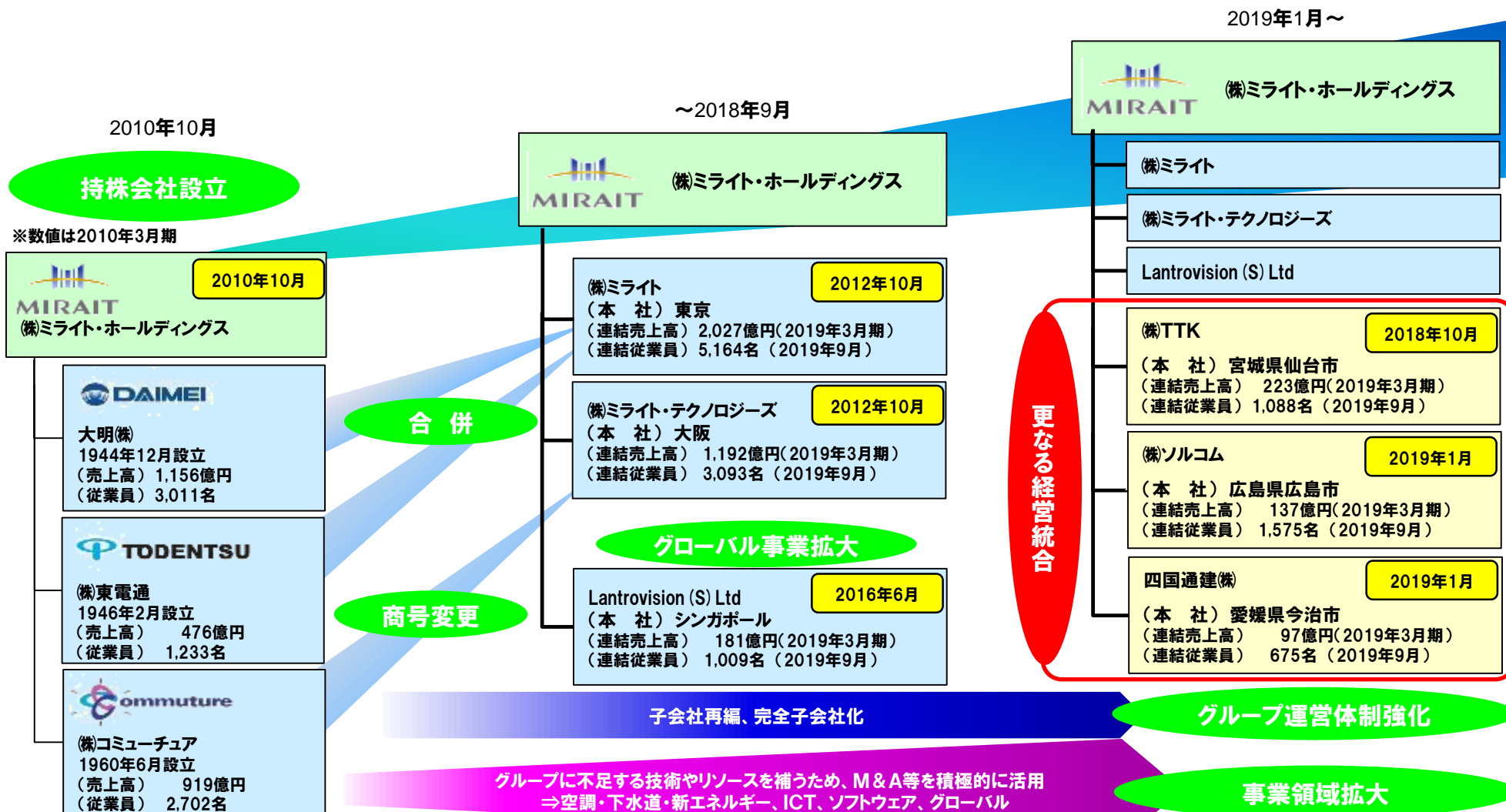
# 1. ミライト・ホールディングスの概要(2019年9月30日現在)

## (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	73社																					
従業員数	<table border="0"> <tr> <td></td> <td>(ミライトHD</td> <td>100名)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(ミライト</td> <td>連結 5, 164名)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(ミライト・テクノロジーズ</td> <td>連結 3, 093名)</td> </tr> <tr> <td>【連結】 12, 704名</td> <td>(ラントロビジョン</td> <td>連結 1, 009名)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(TTK</td> <td>連結 1, 088名)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(ソルコム</td> <td>連結 1, 575名)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(四国通建</td> <td>連結 675名)</td> </tr> </table>		(ミライトHD	100名)		(ミライト	連結 5, 164名)		(ミライト・テクノロジーズ	連結 3, 093名)	【連結】 12, 704名	(ラントロビジョン	連結 1, 009名)		(TTK	連結 1, 088名)		(ソルコム	連結 1, 575名)		(四国通建	連結 675名)
	(ミライトHD	100名)																				
	(ミライト	連結 5, 164名)																				
	(ミライト・テクノロジーズ	連結 3, 093名)																				
【連結】 12, 704名	(ラントロビジョン	連結 1, 009名)																				
	(TTK	連結 1, 088名)																				
	(ソルコム	連結 1, 575名)																				
	(四国通建	連結 675名)																				
決 算 期	3月31日																					
事業内容	電気通信工事、電気工事、土木工事、建築工事及びこれらに関連する事業を行う子会社及びグループ会社の経営管理ならびにこれらに附帯する業務																					

## (2)ミライトグループの経営統合

- 通信インフラ設備の構築を中心に半世紀以上にわたり事業を展開してきた、大明(株)、(株)コミュニチュア、(株)東電通が2010年10月に経営統合し設立
- 経営統合以降、M&A等により事業領域を補完・拡大し「総合エンジニアリング&サービス会社」への構造転換を推進
- 2012年10月に事業会社3社体制から2社体制(ミライト、ミライト・テクノロジーズ)に移行
- 2016年6月にシンガポール企業のLantrovison(S)LtdをM&Aし、グローバル事業を拡大
- 2018年10月に(株)TTK、2019年1月に(株)ソルコム、四国通建(株)との経営統合を実施。さらなる事業基盤強化と企業価値向上を図る

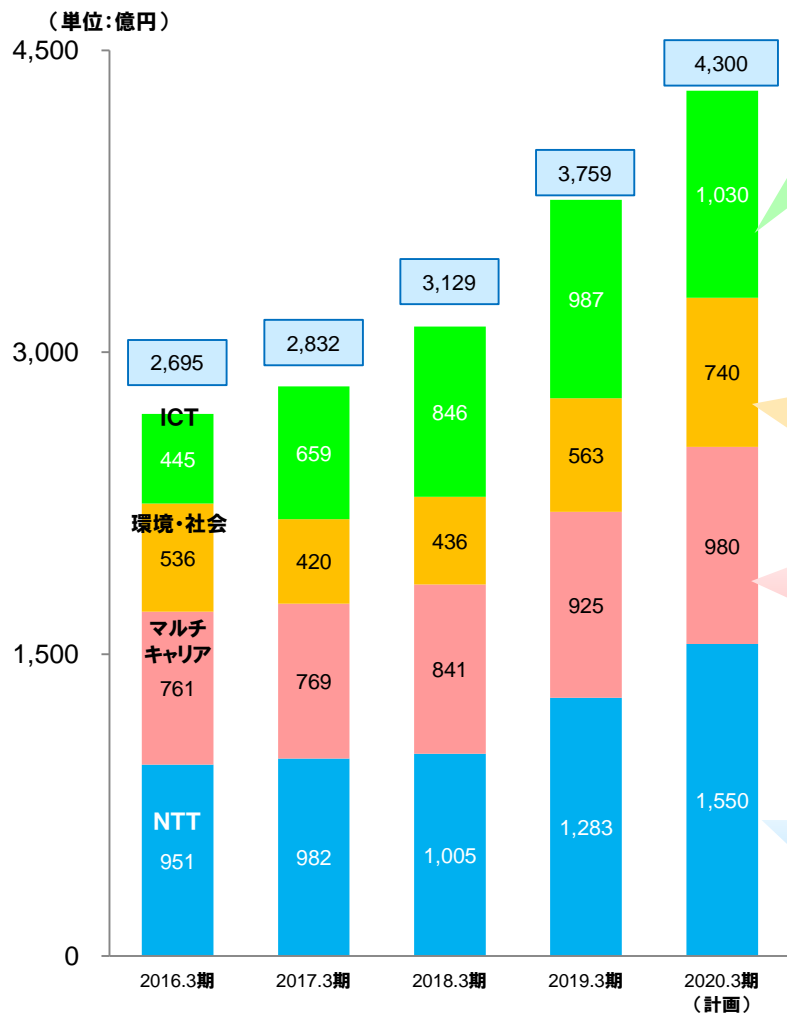


(注) 経営統合各社の売上高については、TTKは6ヶ月間、ソルコム・四国通建は3ヶ月間を記載

### (3)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



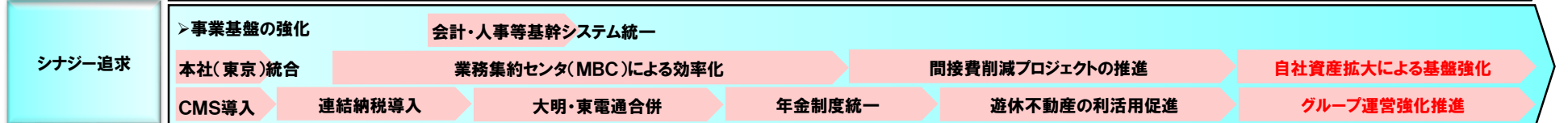
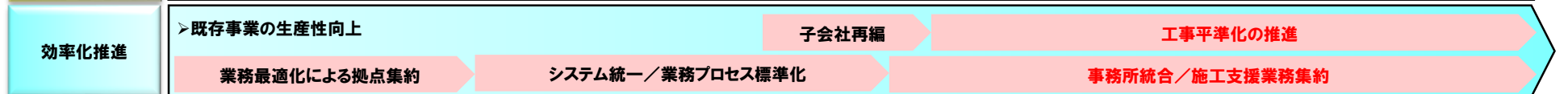
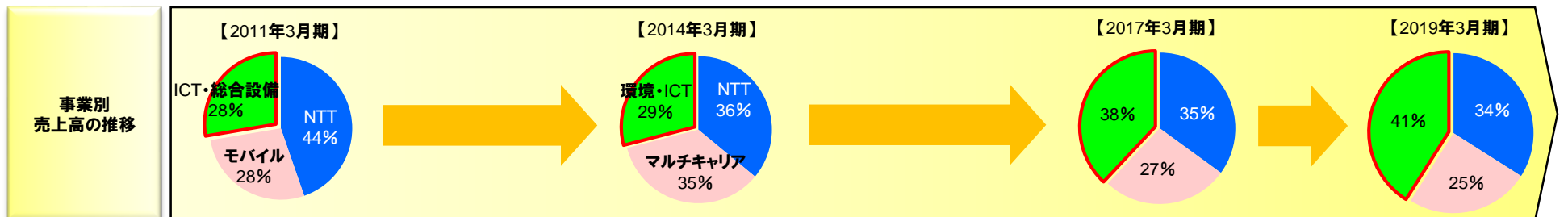
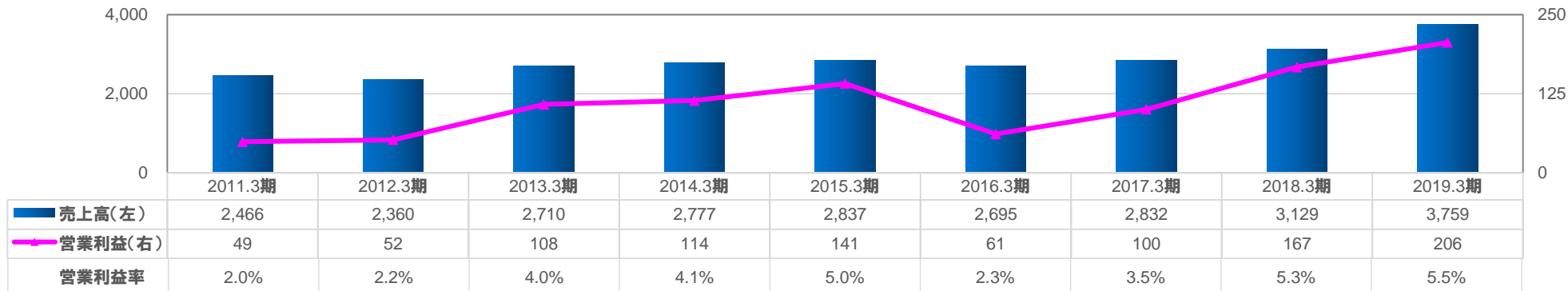
# (4) 当社設立から現在までの取組み

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





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

### 3. 新中期経営計画

#### (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

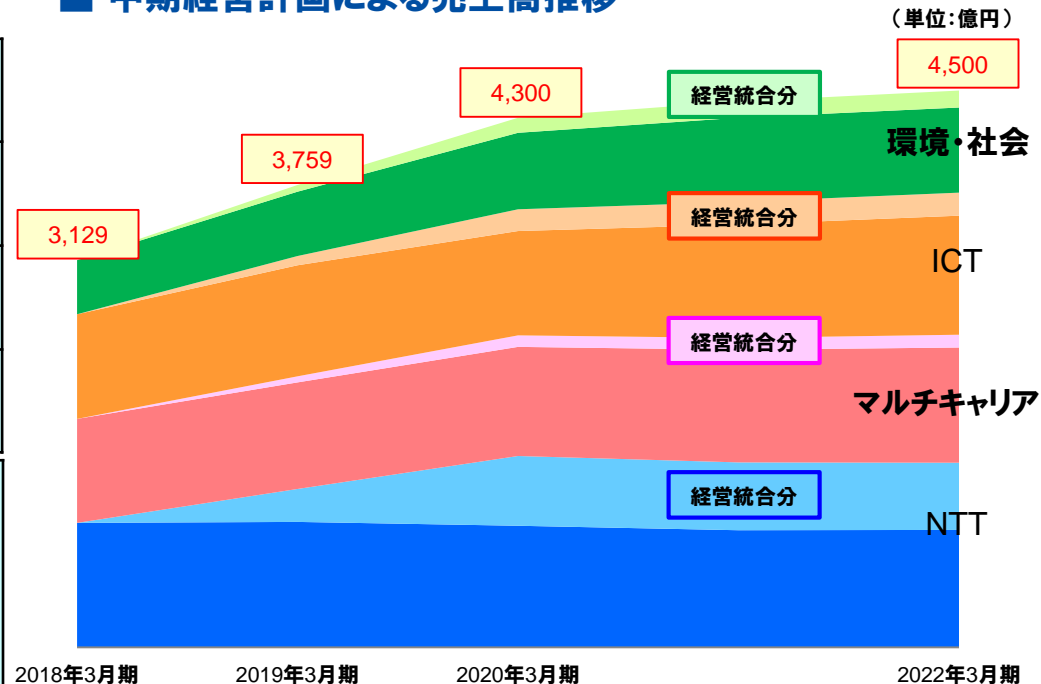
##### ■ 新中期経営計画のテーマ

- 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

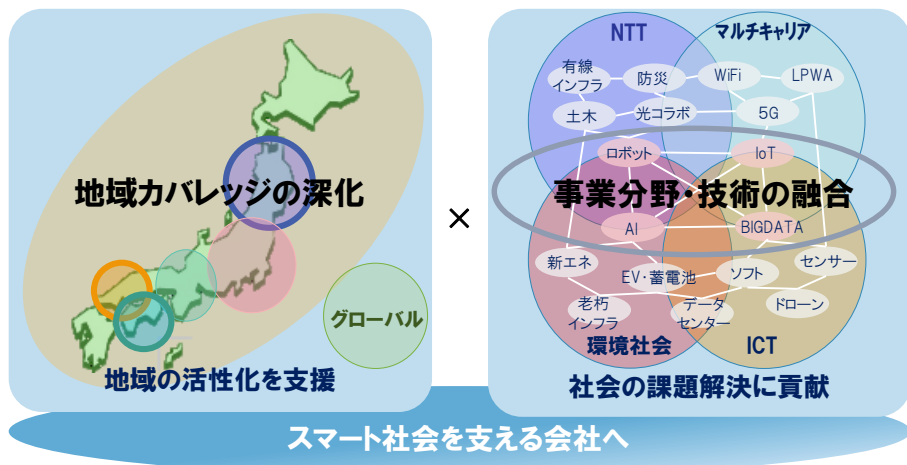
##### ■ 中期経営計画による売上高推移



## (2)新中期経営計画の重点施策

### 新たな事業機会の創出

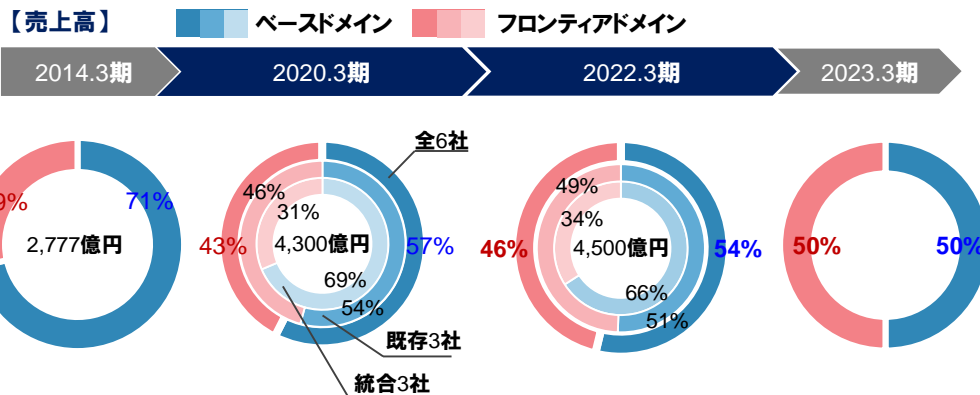
- 経営統合により深化した地域カバレッジを活用し、地域の活性化を支援する
- 事業分野・技術の融合を通じて社会の課題解決に貢献する



### 事業構造の転換

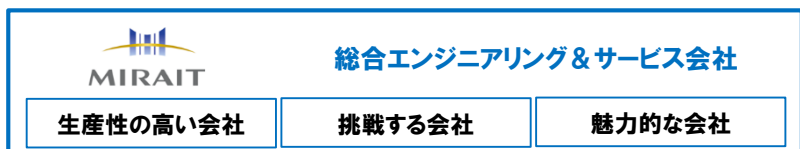
- 事業構造の転換(ベースドメイン→フロンティアドメイン※)を加速し、更なる成長を目指す。フロンティアドメインは合わせて質の転換(利益重視)も促進する

※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活きと働き続け、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

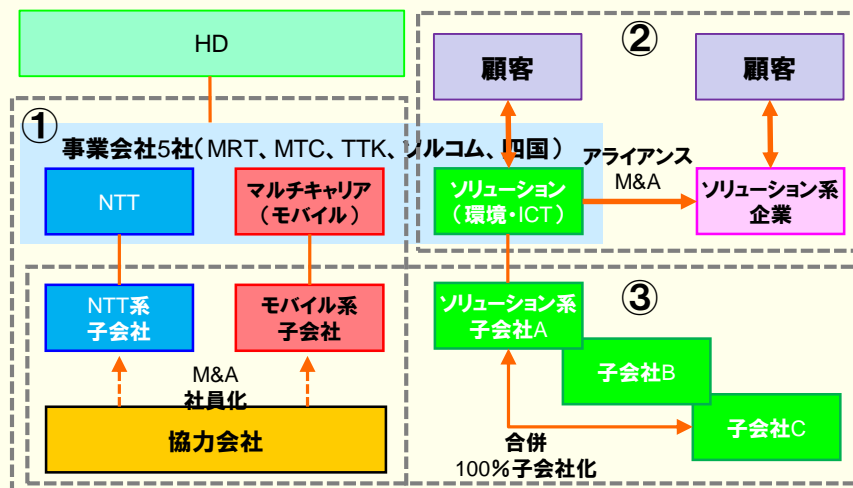
重点テーマ・課題 **「未来への架け橋をつくる。まもる。」**



# 4. 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月実施

### ② ソリューション系事業の拡大

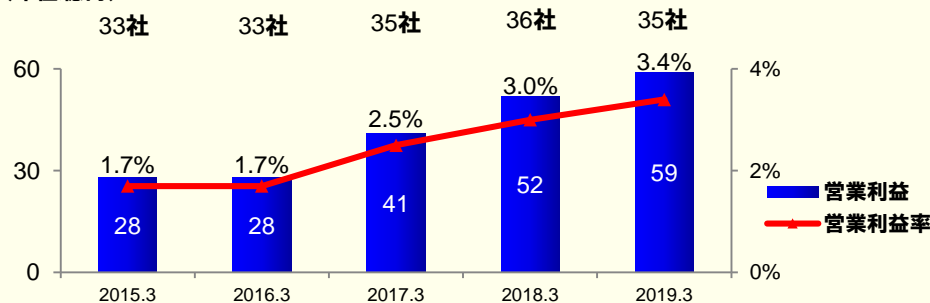
⇒ 東海工営及び都建設のM&A (環境・社会) ※2019年10月実施

### ③ 連結子会社の合併、100%子会社化

⇒ 合併: ソルコムマイスタとアイネット通信 (NTT) ※2019年6月実施

<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

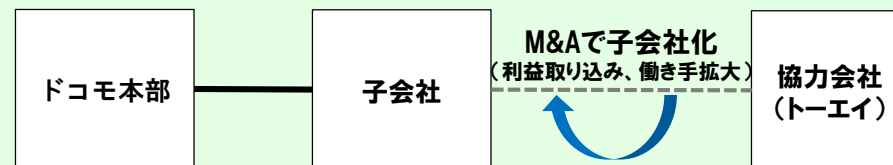
- ・舟渡ビル (池袋技術センタ) による集約効果 0.7億円
- ・独身寮新設による借上社宅費用減 0.4億円



#### ② 子会社再編効果

- ・トーエイのM&Aによる利益増

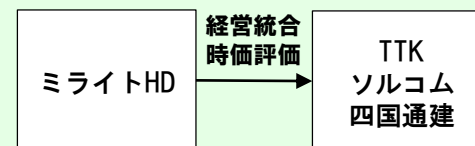
+0.5億円  
0.5億円



#### ③ その他経費削減

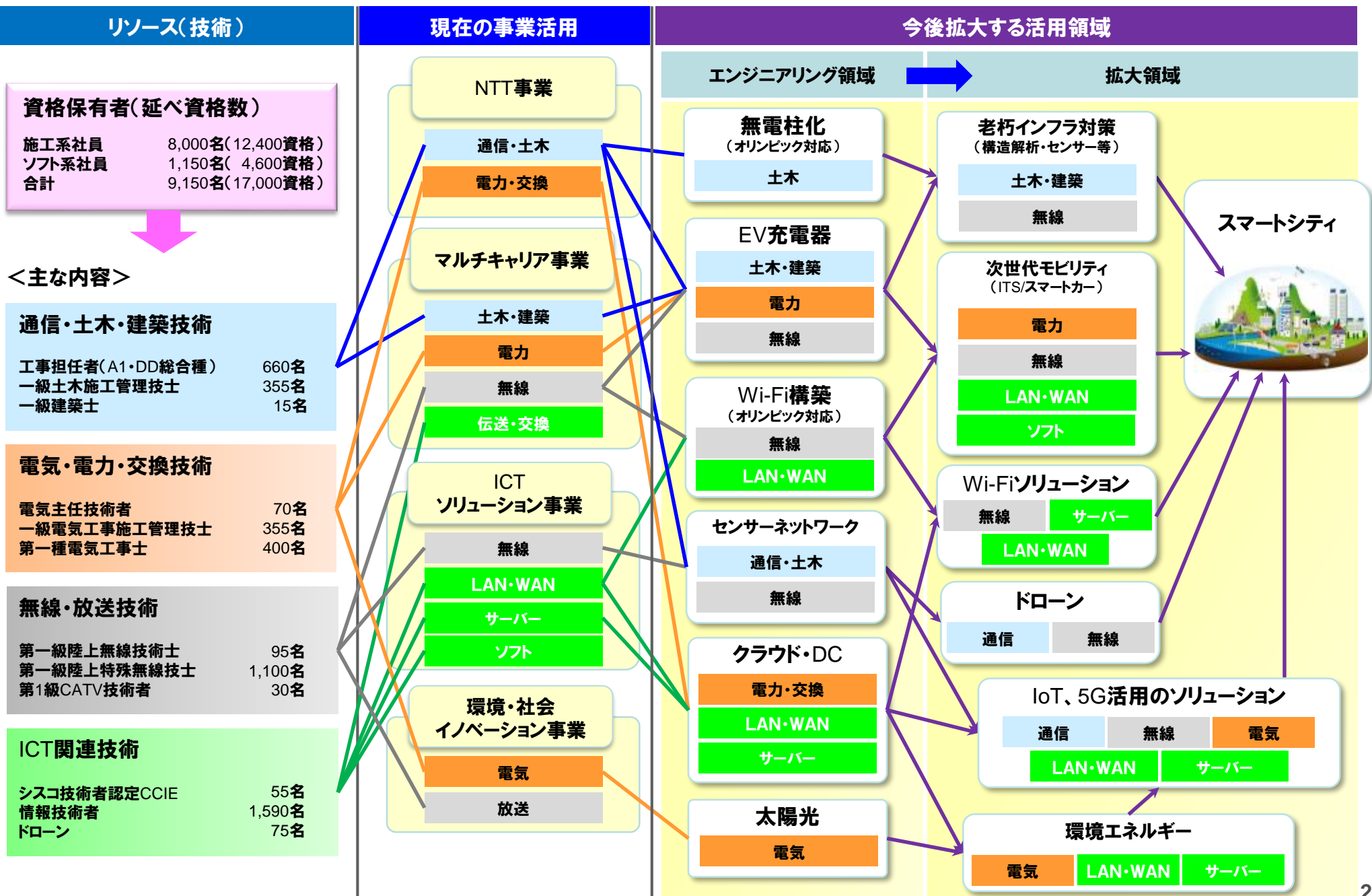
- ・退職給付費用減 0.6億円
- ・統合関係費用減 2.6億円
- ・その他経費削減 2.0億円

+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

# 5. 技術を活用した事業領域の拡大(2019年9月30日現在)





## 7. 決算補足資料

### (1)業績の推移

※下段( )内は、従来グループ(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	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	3,926 (3,204)	4,200 (3,255)
売上高	2,695	2,832	3,129	3,759 (3,308)	4,300 (3,355)
売上総利益	258	335	397	469 (413)	505 (415)
売上総利益率	9.6%	11.8%	12.7%	12.5% (12.5%)	11.7% (12.4%)
販管費	197	234	230	262 (236)	290 (235)
販管費率	7.3%	8.3%	7.4%	7.0% (7.1%)	6.7% (7.0%)
営業利益	61	100	167	206 (176)	215 (180)
営業利益率	2.3%	3.5%	5.3%	5.5% (5.3%)	5.0% (5.4%)
経常利益	67	105	178	219 (187)	230 (190)
経常利益率	2.5%	3.7%	5.7%	5.8% (5.7%)	5.3% (5.7%)
当期純利益	36	64	115	257 (135)	150 (125)
当期純利益率	1.3%	2.3%	3.7%	6.8% (4.1%)	3.5% (3.7%)

※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

※下段( )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	2019年3月期	2020年3月期			2019年3月期		2020年3月期	
	2Q実績	2Q実績			通期実績		通期計画	
	(a)	(b)	対前期増減 (b)-(a)	増減率 (b)/(a)	(c)	進捗率 (a)/(c)	(d)	進捗率 (b)/(d)
NTT事業	472	776 (494)	+ 304 (+ 22)	+ 64.4% (+ 4.7%)	1,377 (975)	34.3% (48.4%)	1,540 (980)	50.4% (50.4%)
マルチキャリア事業	448	529 (464)	+ 81 (+ 16)	+ 18.1% (+ 3.6%)	951 (867)	47.1% (51.7%)	1,000 (905)	52.9% (51.3%)
環境・社会 イノベーション事業	193	256 (215)	+ 63 (+ 22)	+ 32.6% (+11.4%)	584 (437)	33.0% (44.2%)	600 (480)	42.7% (44.8%)
ICTソリューション事業	483	664 (553)	+ 181 (+ 70)	+ 37.5% (+ 14.5%)	1,012 (924)	47.7% (52.3%)	1,060 (890)	62.6% (62.1%)
合計	1,597	2,226 (1,727)	+ 629 (+ 130)	+ 39.4% (+ 8.1%)	3,926 (3,204)	40.7% (49.8%)	4,200 (3,255)	53.0% (53.1%)

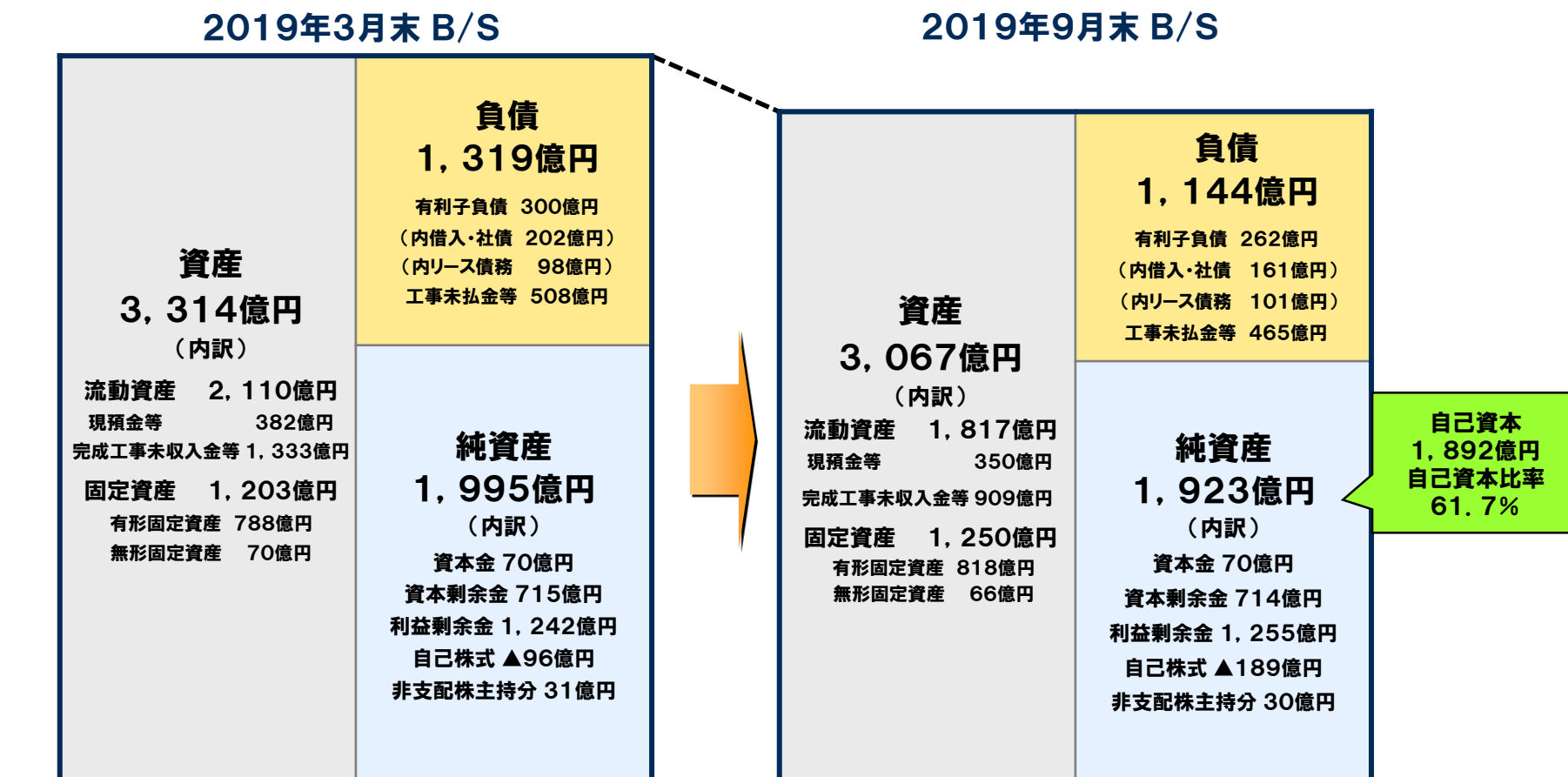
売上高 単位:億円	2019年3月期	2020年3月期			2019年3月期		2020年3月期	
	2Q実績	2Q実績			通期実績		通期計画	
	(a)	(b)	対前期増減 (b)-(a)	増減率 (b)/(a)	(c)	進捗率 (a)/(c)	(d)	進捗率 (b)/(d)
NTT事業	451	657 (426)	+ 206 (▲ 25)	+ 45.7% (▲ 5.5%)	1,283 (1,018)	35.2% (44.3%)	1,550 (990)	42.4% (43.0%)
マルチキャリア事業	367	387 (344)	+ 20 (▲ 23)	+ 5.4% (▲ 6.3%)	925 (876)	39.7% (41.9%)	980 (890)	39.5% (38.7%)
環境・社会 イノベーション事業	185	265 (233)	+ 80 (+ 48)	+ 43.2% (+ 25.9%)	563 (503)	32.9% (36.8%)	740 (620)	35.8% (37.6%)
ICTソリューション事業	398	519 (448)	+ 121 (+ 50)	+ 30.4% (+ 12.6%)	987 (909)	40.3% (43.8%)	1,030 (855)	50.4% (52.4%)
合計	1,403	1,829 (1,453)	+ 426 (+ 50)	+ 30.4% (+ 3.6%)	3,759 (3,308)	37.3% (42.4%)	4,300 (3,355)	42.5% (43.3%)

※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、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、3,314億円から3,067億円に減少
- 負債は、工事未払金等や借入金が減少したことなどにより、1,319億円から1,144億円に減少
- 純資産は、自己株式の取得などにより1,995億円から1,923億円に減少(自己資本比率 59.3% ⇒ 61.7%)



## (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	2019年3月期 2Q	2020年3月期 2Q
営業キャッシュ・フロー	62	47	125	64	113	193
投資キャッシュ・フロー	▲ 36	▲ 111	▲ 100	▲ 135	▲ 121	▲ 55
財務キャッシュ・フロー	▲ 26	104	▲ 36	▲ 19	▲ 21	▲ 163
フリー・キャッシュ・フロー	26	▲ 64	25	▲ 71	▲ 8	138

(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	2019年3月期 2Q	2020年3月期 2Q
現金及び現金同等物	291	331	322	356	289	329
有利子負債	借入・社債	▲ 0	▲ 173	▲ 166	▲ 202	▲ 161
	リース債務	▲ 4	▲ 8	▲ 23	▲ 98	▲ 101
	合計	▲ 4	▲ 181	▲ 190	▲ 300	▲ 262
ネットキャッシュ	287	150	132	56	101	67

(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	193	105
減価償却費	24	28	30	40	38

## 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%	13.5% (23.6%)	25.7%
総還元性向	67.2%	76.6%	24.1%	13.5% (23.6%)	95.4%

(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

## 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%	15.4% (9.4%)

(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**