

2022年3月期決算

MIRAIT ONE Group Vision 2030

中期経営計画（2022-2026）

2022年5月24日

株式会社ミライト・ホールディングス

1 2022年3月期 決算概況

トップメッセージ（Group Vision 2030 要旨）-----

2 新会社・新グループ設立へ

3 MIRAIT ONE Group Vision 2030

4 2023年3月期 通期計画

5 中期経営計画（2022-2026）

1 2022年3月期 決算概況

受注高推移

受注高

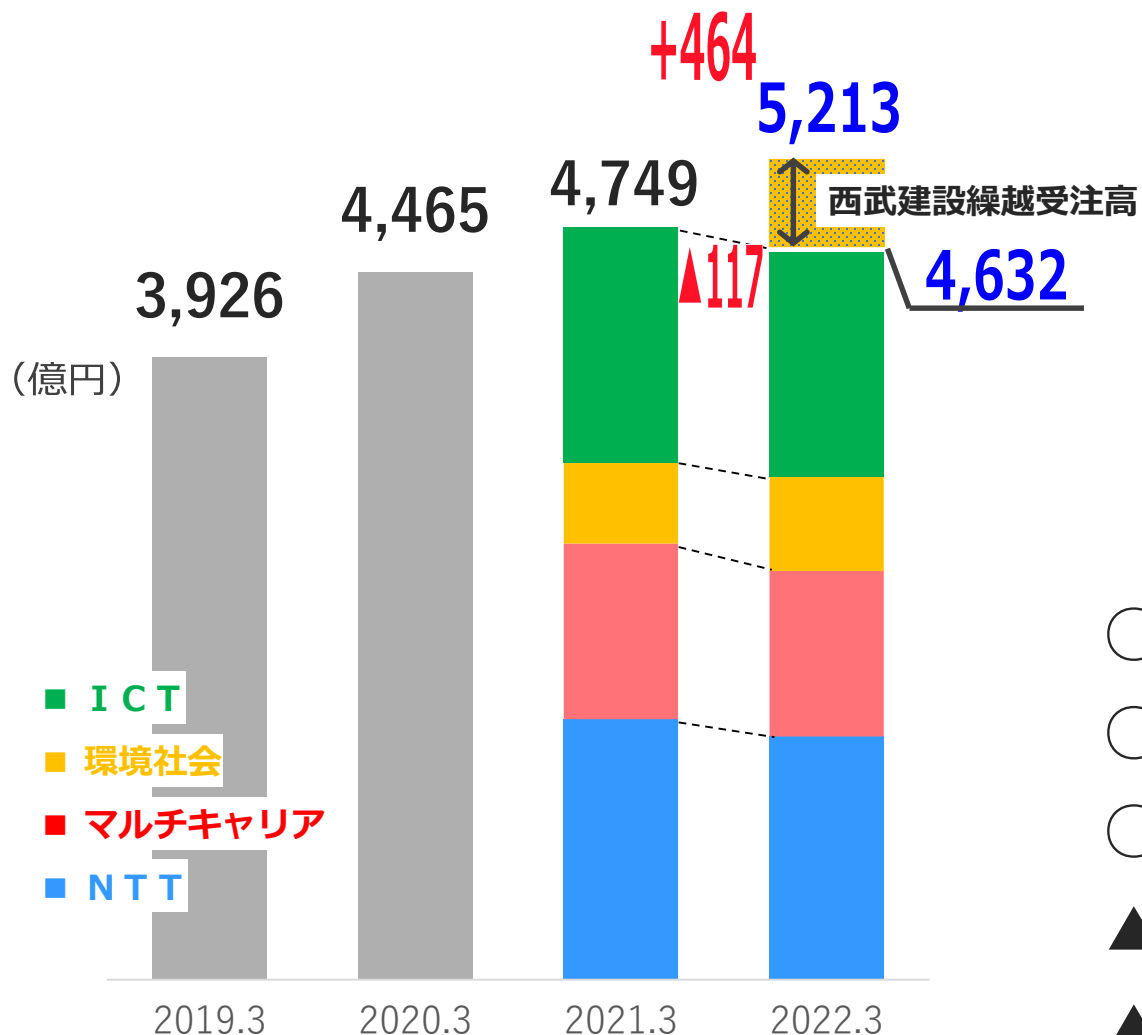
5,213億円

(対前期 +464億円)

西武建設繰越受注高を除く

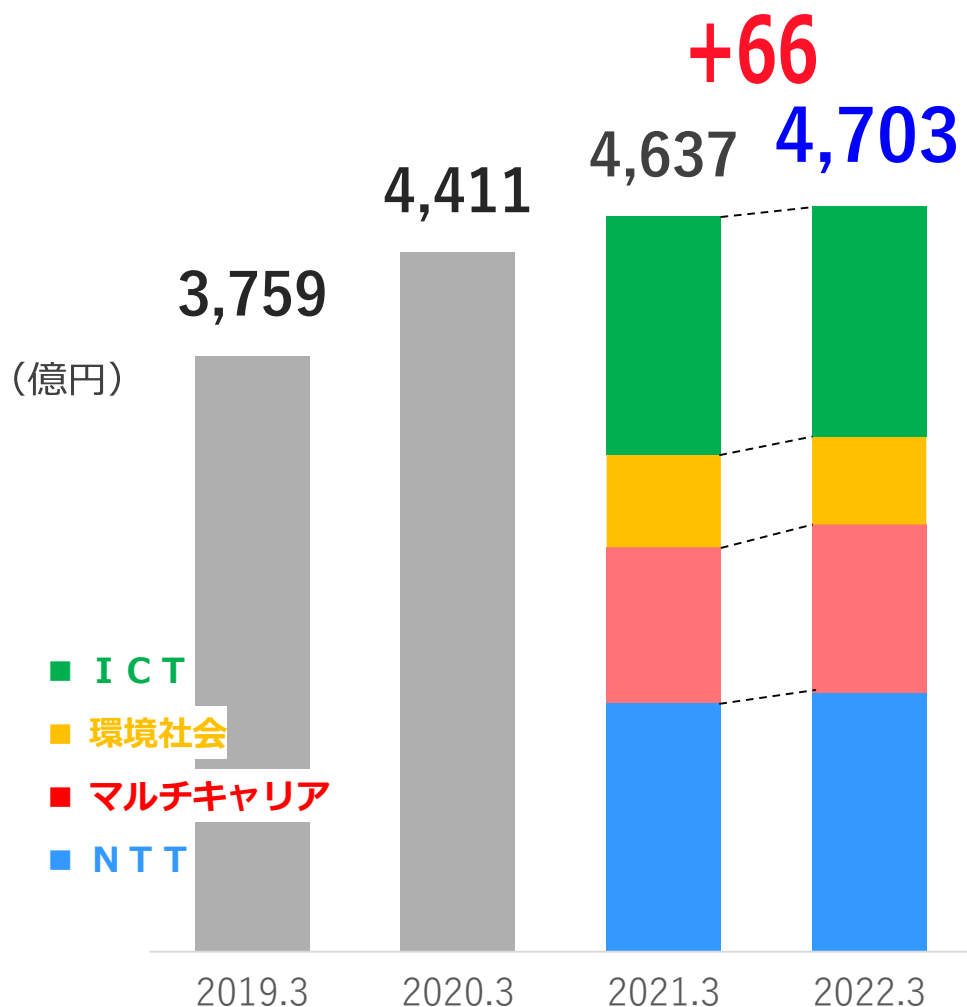
4,632億円

(対前期 ▲117億円)



- 楽天向け工事
- 大型電気工事
- データセンター工事
- ▲ 高度無線環境整備事業
- ▲ 物販

売上高推移



売上高

4,703億円

(対前期 +66億円)



- 高度無線環境整備事業
- 5G関連工事
- ▲ 物販

6期連続増収 過去最高更新

NTT事業

売上高

1,634 億円

(対前期 +64億円)

- 高度無線環境整備事業
- 設備運営
- ▲土木工事

マルチキャリア事業

売上高

1,062 億円

(対前期 +80億円)

- 5G整備工事加速
- ▲ 一部工事の遅れ



環境社会 イノベーション事業

売上高

556 億円

(対前期 ▲25億円)

- 電気・照明工事
- ▲メガソーラー
- ▲空調工事




ICTソリューション事業

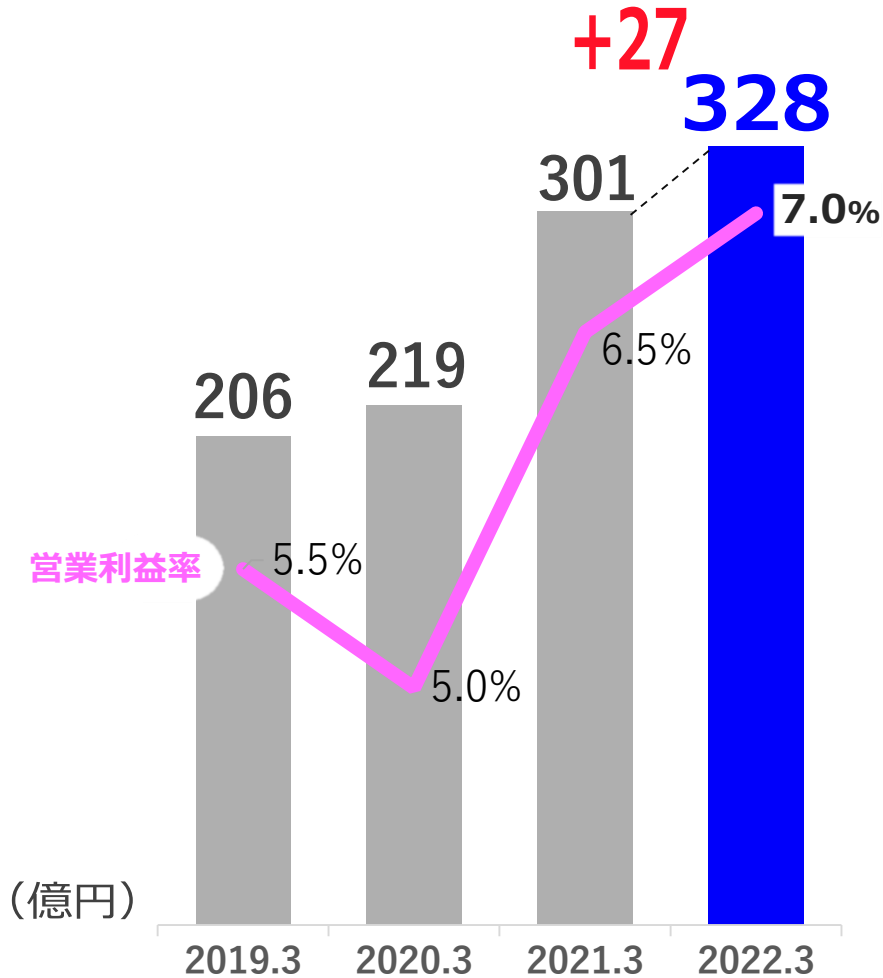
売上高

1,451 億円

(対前期 ▲52億円)

- 
- データセンタ
 - ラントロビジョン
 - ▲放送
 - ▲物販

営業利益推移

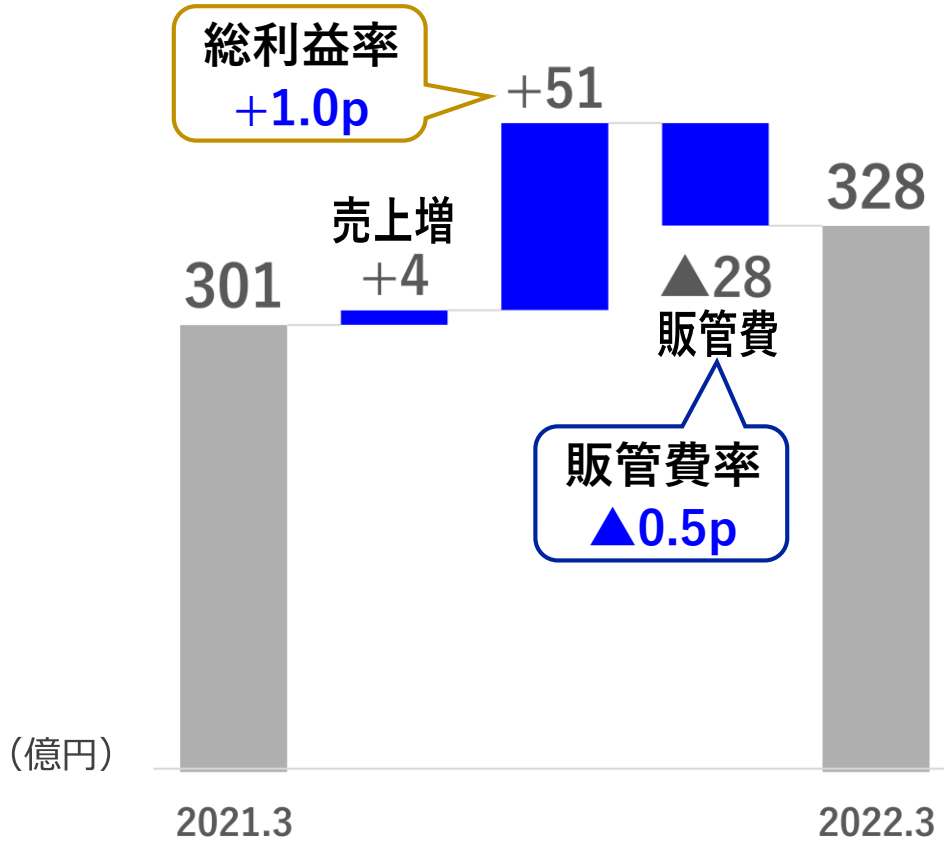


営業利益 **328** 億円
(対前期 +27億円)

営業利益率 **7.0%**
(対前期 +0.5p UP)

6期連続増益
過去最高更新

営業利益詳細



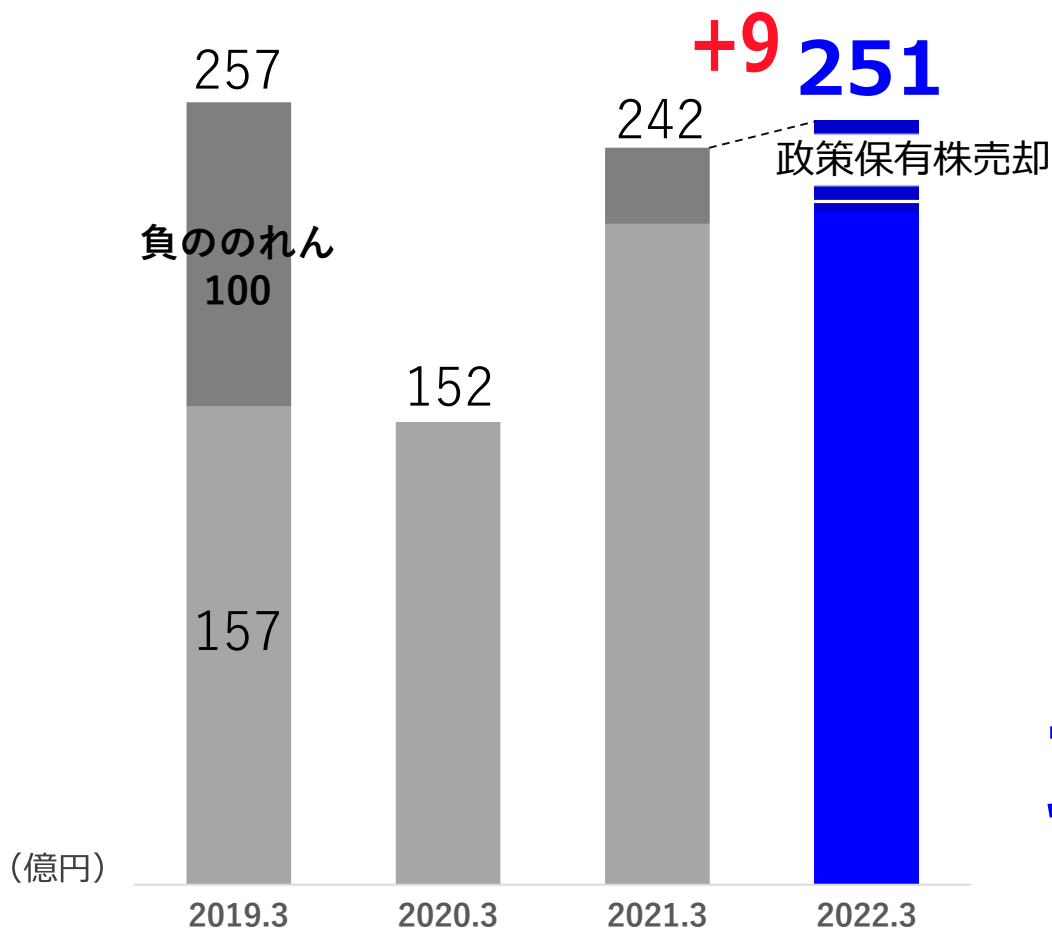
営業利益

328 億円

(対前期 +27億円)

- 業務効率化の推進
- 非通信分野の利益向上
(環境社会)

当期純利益推移



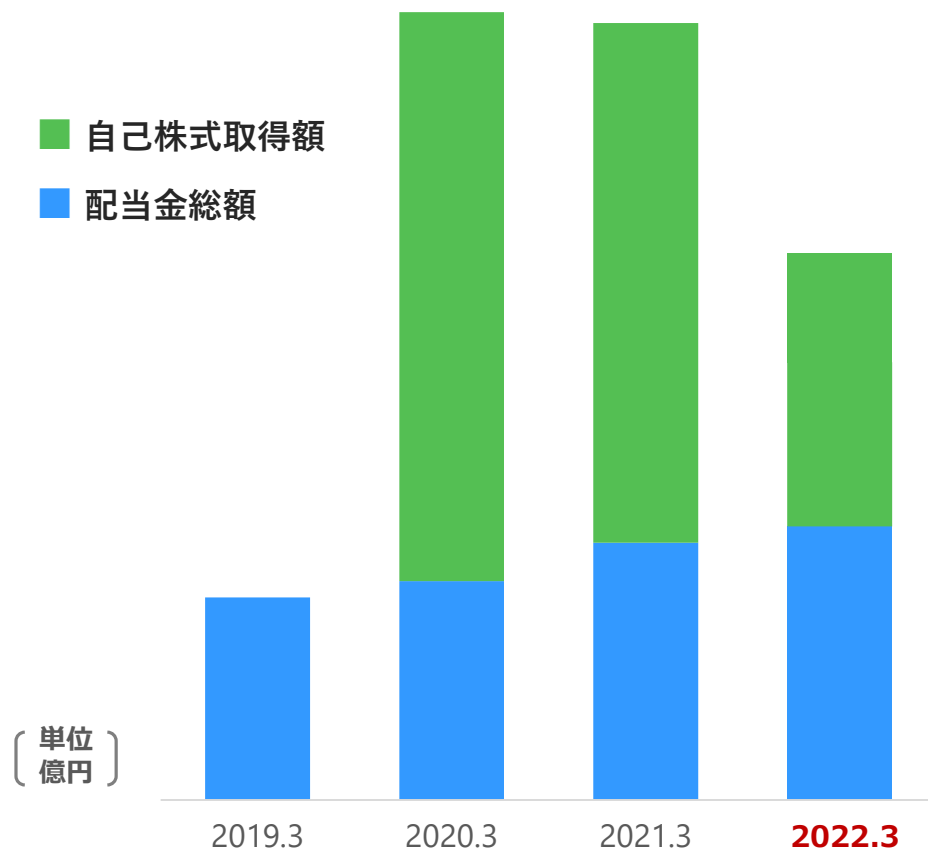
当期純利益

251 億円
(対前期 +9億円)



利益率向上
+
政策保有株売却

株主還元



1株当たり配当金
@10円/年の増配

自己株式取得
50億円/年

総還元性向
〔41%〕

トップメッセージ（Group Vision 2030 要旨）

トップメッセージ (Group Vision 2030 要旨)

この10年

- 一定の成長 --- **売上2倍、年7%+成長**
- **利益率は大きく改善** --- **2%+ → 7%**
--- 但しまだ中位クラス
- **高い「通建依存率」**
--- 通建体質は変わらず

事業戦略

- 「**5つのChange**」をやり遂げる
- 我々は名実ともに「**人で成り立つ**」
--- 「人が安全で健康で」
「人が学び成長する」ことでしか
企業として成長できない

「超・通建」

フルバリュー で社会に貢献する

未来実装企業へ

Change !

「**人間中心経営**」
がど真ん中

3社統合/ 新グループ設立

- 「次の10年」のための基礎固め
--- **成長リソースの結集**
--- **スリム化・筋肉質化**
- グループトータルでの成長を目指す
--- **地域/グローバル/みらい分野**

第5次中期目標 (~2026)

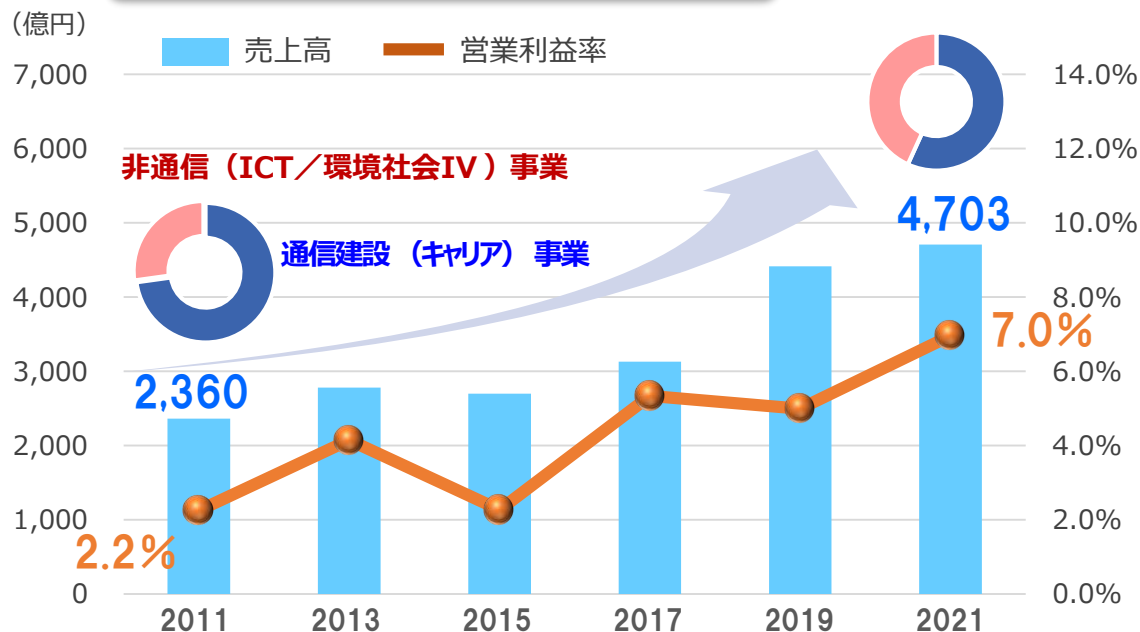
- **売上 7,200億円+**
- **利益率 7.5%+**
- **みらいD比率 40%+**

これを登り切れれば、
2030年までに登るべき次の山がクリアに見える

2 新会社・新グループ設立へ

ミライトグループ10年の振り返り

ミライトグループ (2011~2021)

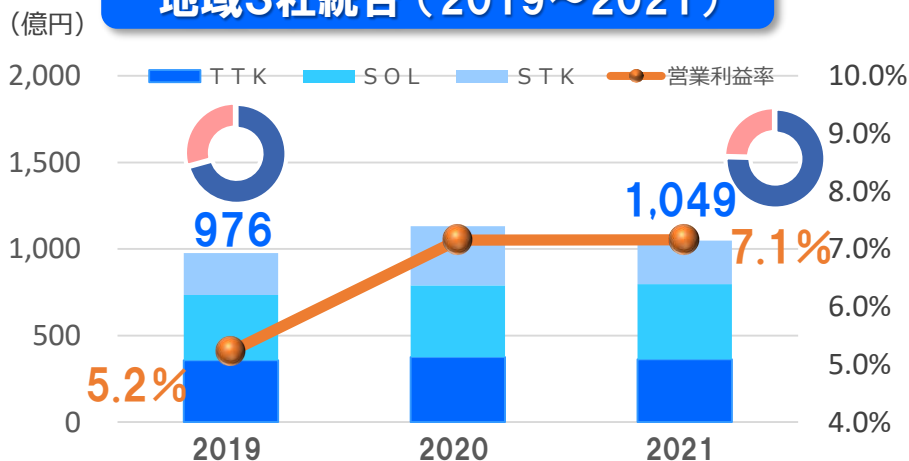


売上高 **2.0倍**
7.1% ↗ (CAGR)

営業利益率 **2.2%** ➡ **7.0%**

非通信比率 **27%** ➡ **43%** △
(2021目標46%)

地域3社統合 (2019~2021)



売上高 **1.1倍** △
3.7% ↗ (CAGR)

営業利益率 **5.2%** ➡ **7.1%**

非通信比率 **29%** ➡ **25%** △

中期経営計画の実績（第4次：2019-2021）

中計目標値を1年前倒しで達成

（単位：億円）

	2019	2020	2021	中計目標
売上高	4,411	4,637	4,703 (+203)	4,500
営業利益	219	301	328 (+58)	270
率	5.0%	6.5%	7.0% (+1.0P)	6.0%
ROE (自己資本利益率)	7.4%	11.0%	10.7% (+2.7P)	8.0% 以上

（ ）内は中計目標との増減

新会社・新グループ設立の狙い



成長領域に資源集中

成長分野を再定義し、リソースを結集することで成長を加速



コスト効率化

3社を1社に統合し、重複業務見直し等によりコスト効率を向上



経営基盤の強化

経営基盤である人財育成、ガバナンス、ブランド力等の強化



地域・グループ連携の推進

成長領域拡大に向けた強力なグループ連携推進

Purpose

技術と挑戦で「ワクワクする未来」を共創する

Mission

- ・ お客様の期待にお応えし、豊かな社会の実現に貢献する
- ・ 常に技術とビジネスモデルを磨き、高い付加価値を創造する
- ・ パートナー会社と協力し合い「未来のインフラ」を創り守り続ける
- ・ 多様な社員がいきいきと働く「魅力的な企業グループ」であり続ける
- ・ サステナビリティとコンプライアンスを重視し、社会の信頼に応える

社員・役員
14000人の想い



私達の存在意義
社会的役割



株式会社 ミライト・ワン

MIRAIT ONE Corporation

株式会社 ミライト・ワン

MIRAIT ONE Corporation

ONE for All, All for ONE

Only ONE

Number ONE





「未来の扉」

「ワクワクする未来」を切り開く姿を象徴

隠れたローマ数字の「I」(ONE)

事業の広がりを感じさせるアーク

信頼性と先進性を感じさせるMIRAIT ONE ブルー

3 MIRAIT ONE Group Vision 2030

新成長戦略：我々が「変わり」、未来が「変わる」

Change
yourself

一人ひとり
が変わろう



Change

我々
が変わろう

そして、
未来
を変えていこう

Change
future

社会
を変えていこう

Change
society

Change
ourselves

取り組むべき重要な社会課題（マテリアリティ）

E S G

Change 1

人間中心経営

Change 2

事業成長加速



Change 3

利益性トップクラス

Change 4

データインサイト マネジメント

Change 5

ESG経営基盤強化

取り組むべき重要な社会課題（マテリアリティ）

E S G

Change 1

人間中心経営

Change 2

事業成長加速



Change 3

利益性トップクラス

Change 4

データインサイト マネジメント

Change 5

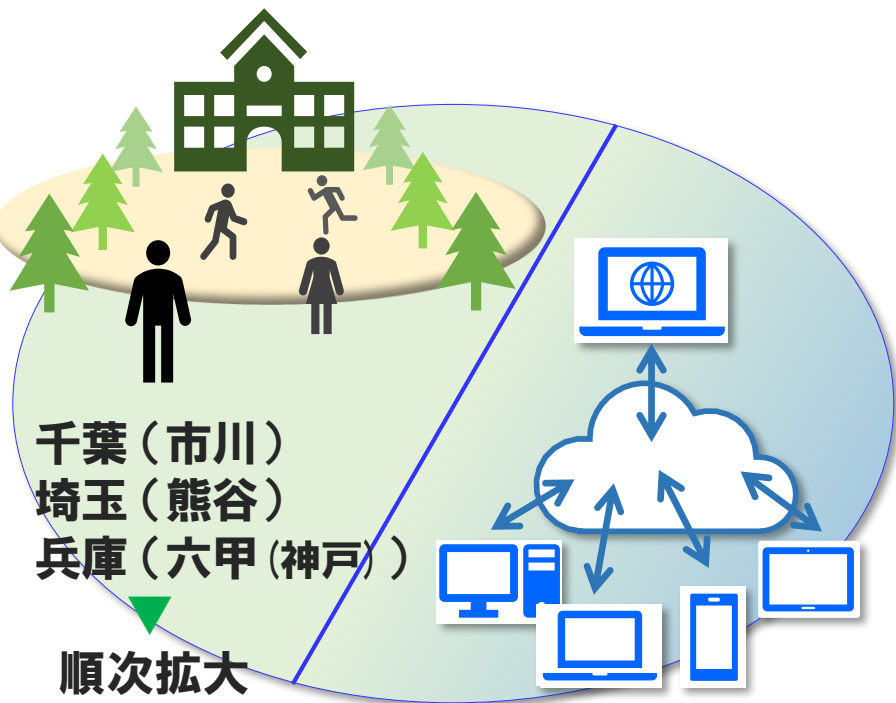
ESG経営基盤強化

2022年7月 みらいカレッジ開学

「**学び**」と「**つながり**」を提供する **“事業構造改革の原動力”**

(2022年7月開学時)

リアルキャンパス



デジタルキャンパス



講座数

3分野 約110講座

テクニカル学部 (技術力)

マネジメント学部 (管理能力)

ソーシャル学部 (社会力)



受講者

1万人規模でスタート

ミライト・ワン グループ各社 / パートナー各社

事業従事者をLMS※による学習管理 & サポート



コミュニティ機能の充実

ビジネスチャット機能、動画投稿による情報交換

組織 / 会社の枠にとらわれない交流の促進

※ Learning Management System

内部人財の戦略的強化

「みらいカレッジ」

マルチスキル化

+モバイル +クラウド +再生エネルギー +企画提案力 +PM力

データインサイト活用スキル／DXスキルの戦略的強化

人財流動を促す人事制度

社内副業制度の活用、副業制度導入検討

JOB型人事制度の導入検討

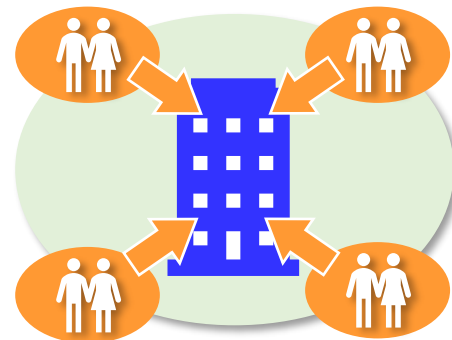


外部人財の積極的登用

成長分野への戦略的中途採用の拡大

M&A等を通じた人財獲得

外国人技術者含む多彩な人財集団へ（ダイバーシティ&インクルージョン）





1 スマートワーク・ライフ宣言 (11月公表)

Withコロナへの“ミライト・ワン流”働き方改革



2 健康経営宣言 (7月公表)

働く人のニーズに応える施策を実現

身体をサポート（運動） / 心のサポート / 食事のサポート etc



3 人権基本方針 (7月公表)

ダイバーシティ&インクルージョン宣言 (11月公表)

女性活躍推進 / 外国人のスキル活用 / LGBTQ等の多様性尊重



社員目線 / 働く人目線
徹底的に耳を傾け声を聴く



取り組むべき重要な社会課題（マテリアリティ）

E S G

Change 1

人間中心経営

Change 2

事業成長加速



Change 3

利益性トップクラス

Change 4

データインサイト マネジメント

Change 5

ESG経営基盤強化

成長分野を「**みらいドメイン**」として明確に再定義し資源投入

**みらい
ドメイン**

フルバリュー型
モデルへ
転換

1. 「街づくり・里づくり/企業DX・GX」事業の加速
2. グリーン発電事業の拡大
3. ソフトウェア事業の強化
4. グローバル事業の強化

既存事業の顧客基盤を強化（顧客の拡大・顧客の成長）

企業/環境社会基盤
ドメイン

顧客の拡大

B2B/B2G市場で顧客層・顧客数を拡大

通信基盤
ドメイン

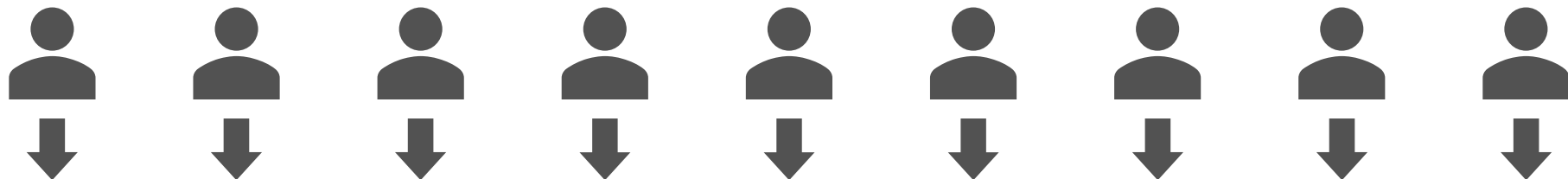
顧客の成長

キャリア各社の変化（付加価値事業化）への対応

総合エンジニアリング&サービス

これまで

個別の発注に対応



ソフト

カメラ/
センサ

Wi-Fi
IoT/5G

PBX
サーバ
NW

モバイル/
アクセス

電気/
電設

照明/
空調

土木

太陽光
再エネ
EMS

単一施工中心

総合エンジニアリング & サービス

フルバリュー型モデルへ

これから

縦の統合

企画提案から運用保守まで

企画

提案

設計

施工

運用

保守

ニーズの複合化/総合化に対応

街づくり / 里づくり

DX / GX

ソフト

カメラ/
センサ

Wi-Fi
IoT/5G

PBX
サーバ
NW

電気/
電設

照明/
空調

土木

太陽光
再エネ
EMS

横の統合

マルチエンジニアリング

強靱でサステナブルな地域/企業の未来への貢献

1 フルバリュー型の提案

スマートゼネコンへ

2026年度
売上高 300億円

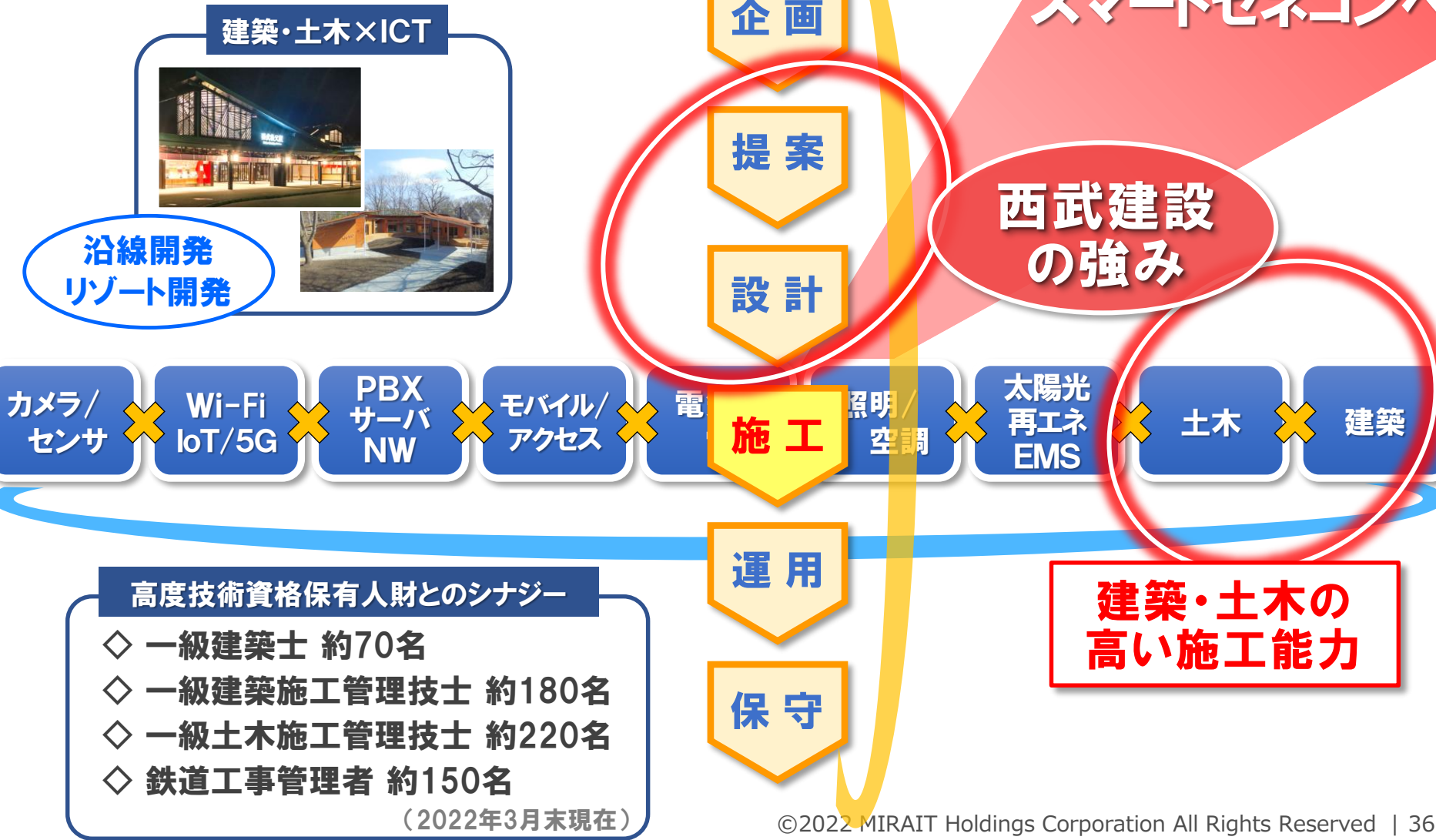


2 建築・土木ソリューションの強化

3 継続的なビジネスへ

街づくり・里づくりの推進に向けた実現力の強化

スマートゼネコンへ

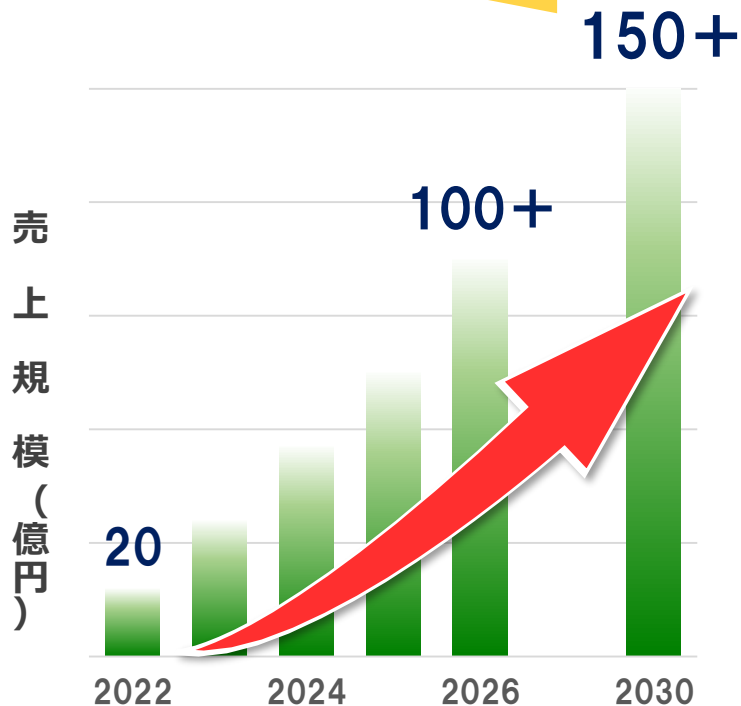


2. グリーン発電事業の拡大

ハイクオリティ・ローコストなグリーン発電事業を展開



発電設備販売
電力販売
(FIT/卸電力/PPA 等)



3. ソフトウェア事業の強化

通建グループならではの
システム開発

NW仮想化、i-Construction、
IoTデータ分析等に対応

お客様と自社グループの
DX実現に貢献

ICT最新技術の活用



ミライト・ワン・システムズ (2022年7月設立)

ソフトウェア関連
リソースの結集 ✖

上流工程の提案力、ビジネス共創力の強化

- ・ 高付加価値化 (テレコム/公共)
- ・ 市場開拓強化 (産業/金融)

提供価値 (SI・ソフト技術) の強化

- ・ 強みの強化
ワークフォースマネジメント、データ分析 等

グループ会社・パートナー会社とのシナジー

- ・ 商品クロスセル
- ・ 開発パートナー連携
- ・ 販売/技術提携 等

開発規模 ↑
人財採用/育成力 ↑



4. グローバル事業の強化

APACのDC/通信タワー事業を中心に事業拡大

事業ポートフォリオ強化

2026年度
売上高 500億円



グリーン
エネルギー事業

データセンター
関連事業

通信タワー事業

通信建設事業



2021年度
売上高 250億円

フィリピン

MPI LDIC

シンガポール

オーストラリア

MTA

取り組むべき重要な社会課題（マテリアリティ）

E S G

Change 1

人間中心経営

Change 2

事業成長加速



Change 3

利益性トップクラス

Change 4

データインサイト マネジメント

Change 5

ESG経営基盤強化

モバイル事業子会社の再編



▶ 業務運営体制見直しと連結事業運営による効率化

原価率
5pt 改善

・会社統合による管理費削減

・本体業務の一部子会社移管

3社統合



▶ 徹底した集約・効率化で経営基盤強化

・オーバーヘッド・共通部門集約

・事業部の重複部門統合

人員効率
20% 改善

・保険料等見直し

10% 削減

ロケーション分散化



▶ 集中型オフィスからカンパニー毎にまとまった分散型オフィスへ

・リスクマネジメント、ワークライフバランスを意識したロケーション分散

・本社スリム化によるオフィス賃料削減

10% 削減

ストラクチャル・アプローチ



▶ 業務運営の抜本見直し、データインサイトの活用

- ・シンプル化、マルチキャリア化、人財最適配置
- ・データインサイトを活用したバリューチェーン改革

オペレーショナル・アプローチ



▶ 7社連携による効率化、既存コストの見直し

- ・ベンチマーク、新社内システムの活用による生産性向上
- ・「プロフィットアップ委員会」で強力に推進

取り組むべき重要な社会課題（マテリアリティ）

E S G

Change 1

ESG経営

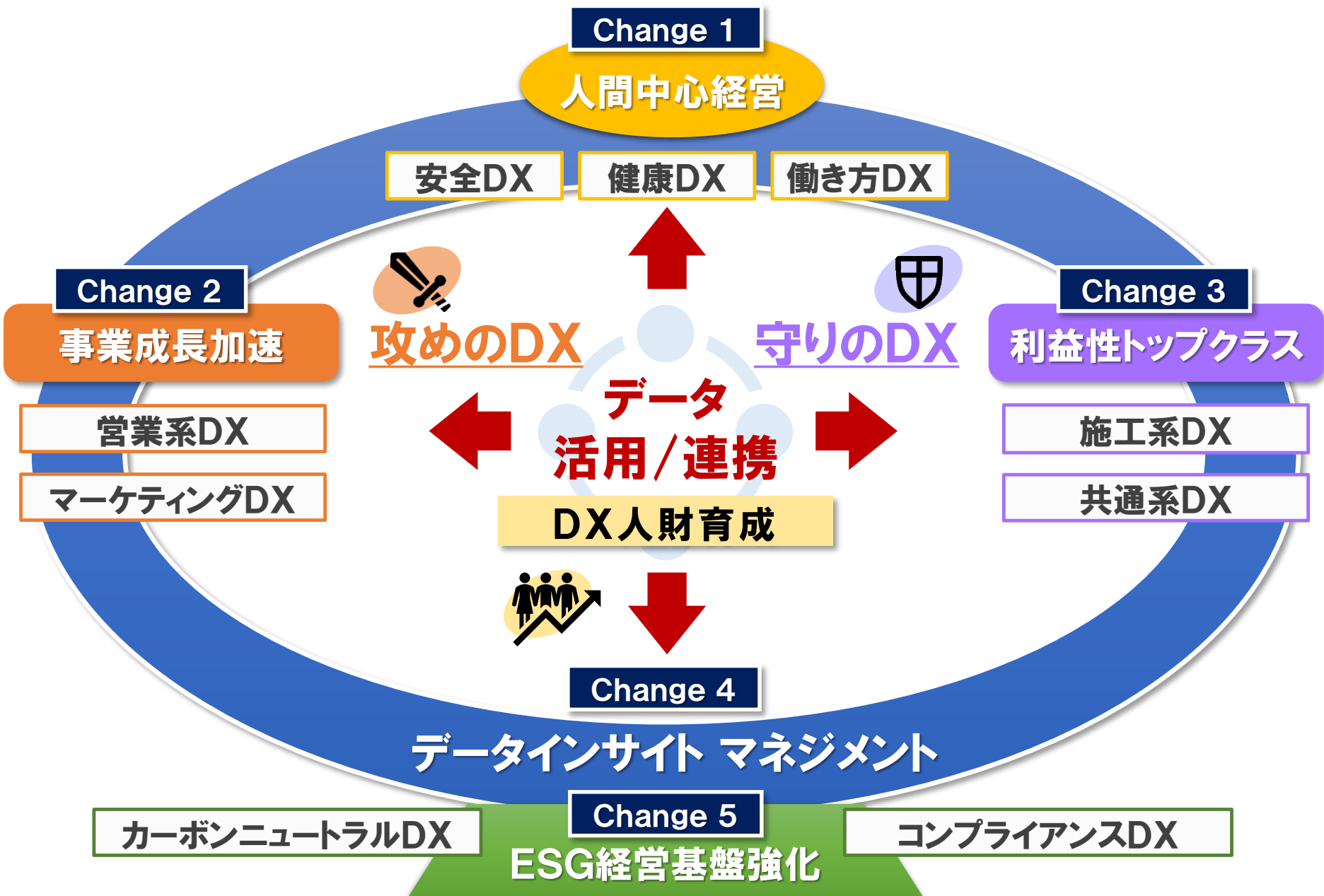
事業成長加速

利益性トップクラス



Change 4 データインサイト マネジメント

Change 5 ESG経営基盤強化



攻めのDX

マーケティングDX



ナレッジベースのデータ環境整備

プロダクト／スキル／テンプレート／受注・失注ケース

営業系DX



営業アプローチの最適化

顧客DB高度化（チャンネル／コンタクト履歴 等）

守りのDX

施工系DX



バリューチェーン改革

共通系DX



スマート施工モデル（カメラ活用／点群データ／AI）



BPO／RPA・ロボティクス活用

DX人材育成

エキスパート人財
（データサイエンティスト）



外部採用 + 内部育成

コア人財
（DX企画・推進）



中堅抜擢 + 新卒育成

全社リテラシー
（マインド）



みらいカレッジ開学

2026年度
コア人財育成
2,000名規模

取り組むべき重要な社会課題（マテリアリティ）

E S G

Change 1

人間中心経営

Change 2

事業成長加速



Change 3

利益性トップクラス

Change 4

データインサイト マネジメント

Change 5

ESG経営基盤強化

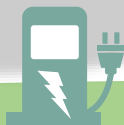
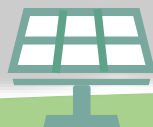
社会やお客様の 環境負荷低減

- グリーン発電事業
- 企業GX（エネルギー基盤 等）
- 太陽光発電／EV充電設備



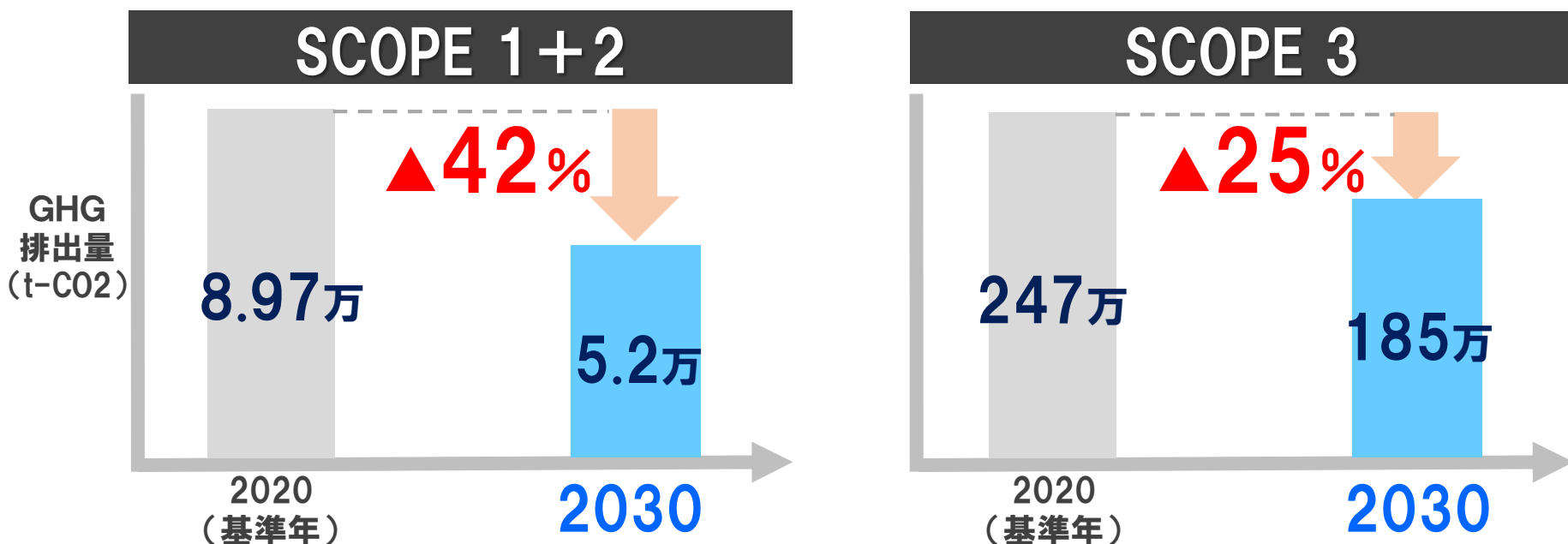
自社温室効果ガス 排出量削減

- EV/HV車への更改推進
- 拠点のグリーン電力への切替
- 燃料添加剤によるGHG抑制



2022年5月 環境イニシアティブ（SBT※）コミット/認定申請

2050年 温室効果ガス（GHG）排出量実質ゼロを実現
2030年 削減目標（SBT 1.5℃目標水準）



<GHG排出量集計範囲>
2022.4月時点の
連結対象グループ会社

(※) Science Based Target : パリ協定の水準に整合する 企業における温室効果ガス削減目標

「みらいのインフラ」を創り守り続ける

ミライト・ワン パートナー会

コアパートナー **約350社** からスタート

みらいドメインへの挑戦

ビジネス機会の創出

- ・街づくり/里づくり・企業DX/GX
- ・グリーン発電事業 etc

成長・変革を加速する人づくり

みらいカレッジ連携

安全経営／コンプライアンス／DX推進

安全を科学 現場の働き方改革 バリューチェーン改革 etc

強力なフィールドエンジニアリングチームの結集

ミライト・ワン
システムズ

西武建設

ミライト・ワン

約2200社

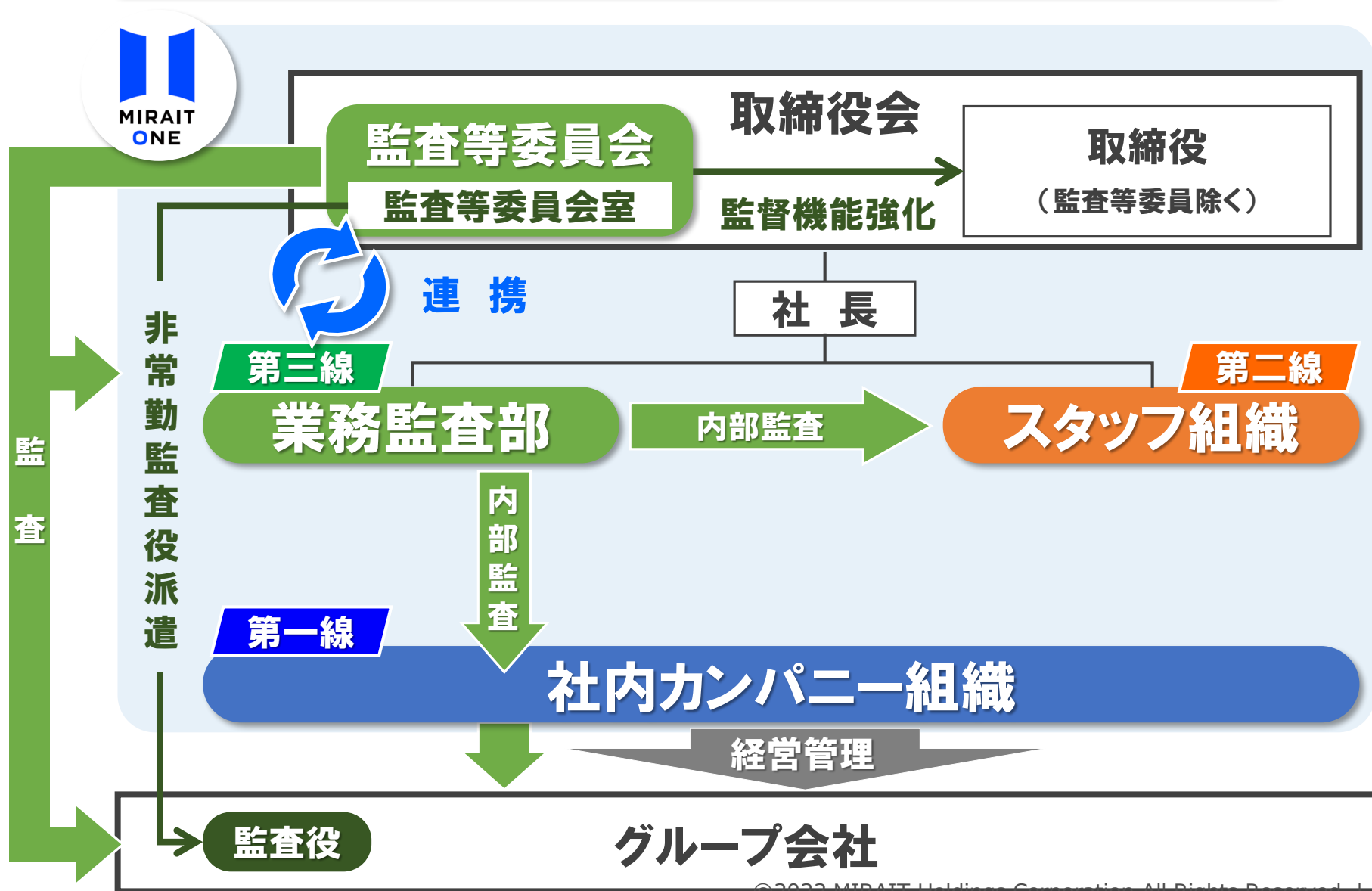
TTK

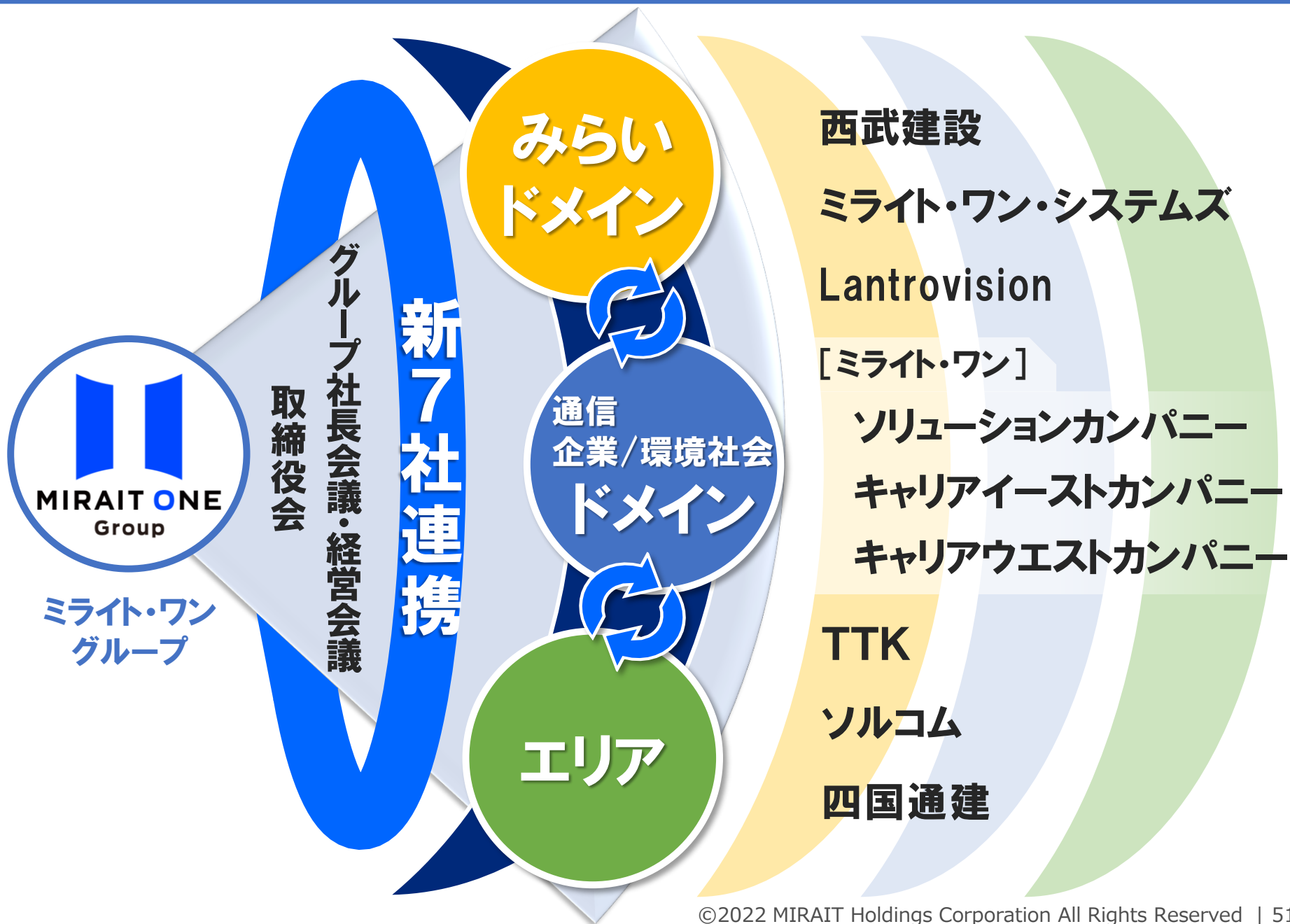
ソルコム

四国通建

各パートナー企業

監査体制充実と三線ディフェンスによる監査機能強化





4 2023年3月期 通期計画

2022年度 通期計画

通期業績計画

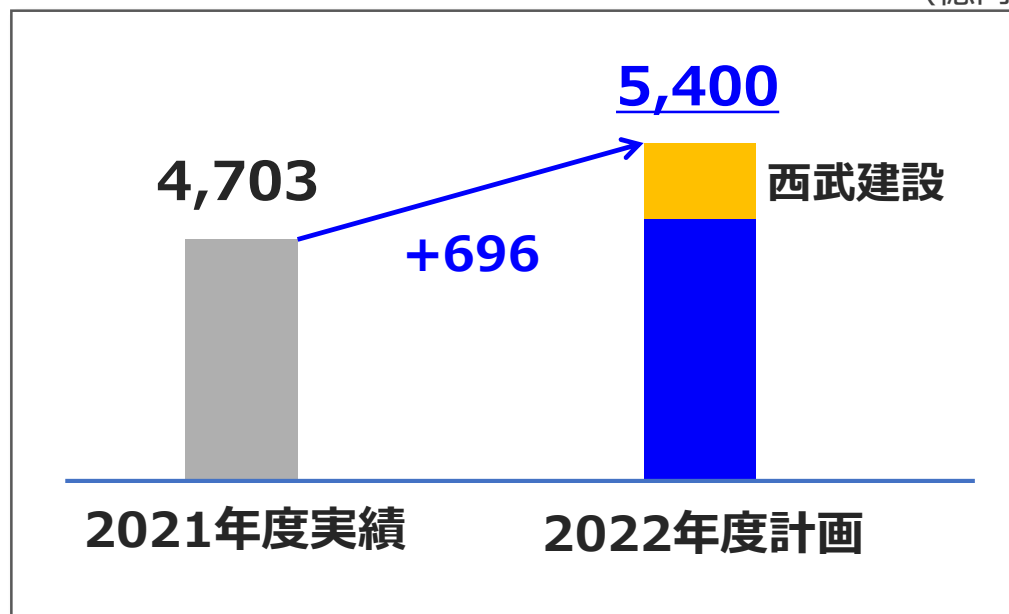
		<対前期>
受注高	5,400 億円	+187
売上高	5,400 億円	+696
営業利益 (率)	300 億円 (5.6 %)	▲28 (▲1.4%)

株主還元

配当 55円 → 60円 (3期連続増配)
自己株取得 20億円 (4期連続実施)

2022年度 売上高計画

(億円)



売上高

5,400億円

(対前期 +696億円)

西武建設売上高を除く

4,730億円

(対前期 +27億円)

- 大型電気工事
- データセンター工事
- 土木／建築／リノベ工事（西武建設）
- ▲高度無線環境整備事業
- ▲モバイル事業
- ▲物販

受注高

5,400億円

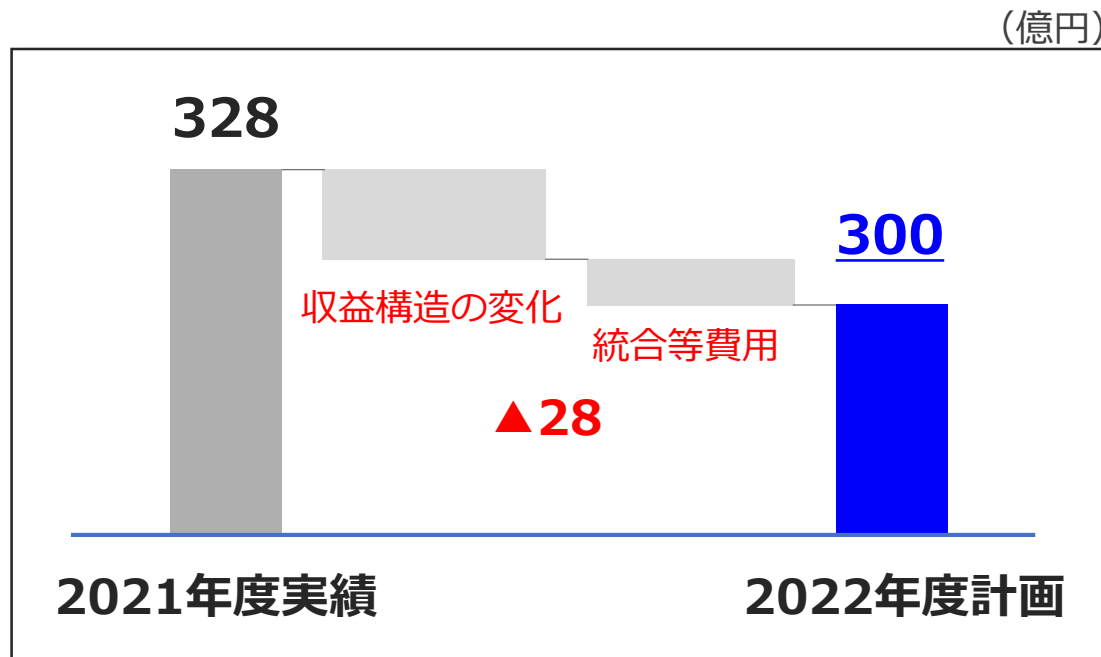
(対前期 +187億円)

西武建設受注高を除く

4,645億円

(対前期 +13億円)

2022年度 営業利益計画



営業利益

300億円

(対前期 ▲28億円)

営業利益率

5.6%

(対前期 ▲1.4 P)

収益構造の変化

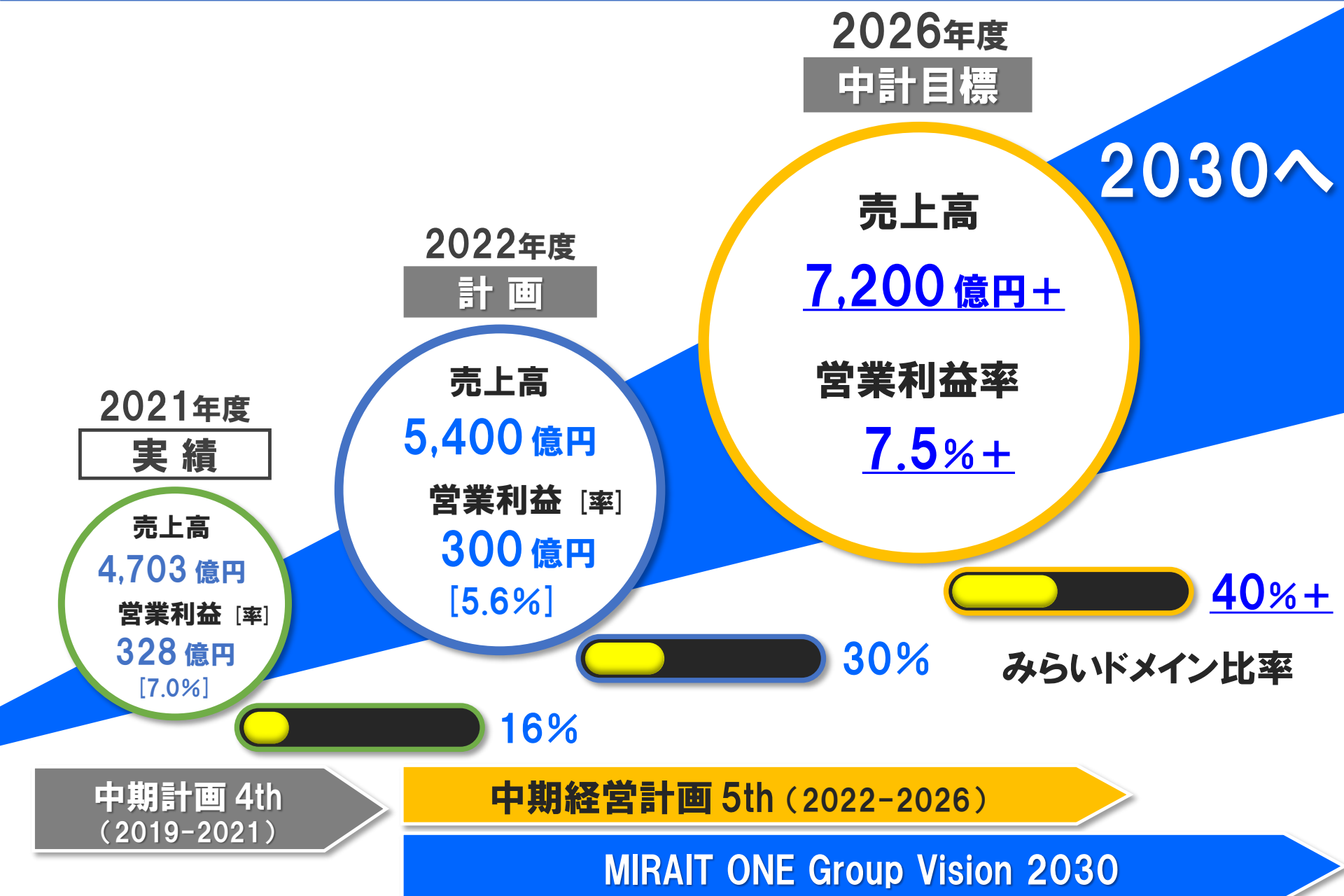
- 環境社会IV/ICT事業
- ▲高度無線環境整備事業
- ▲モバイル事業
- ▲物販

統合等費用

- ▲ブランディング費用
- ▲情報システム刷新費用
- 等

5 中期経営計画（2022-2026）

2022-2026 中期目標 (財務①)



2022-2026 中期目標（財務②）

株主還元を一層強化

- ▶ 総還元性向 **50%** を目線
 - 安定的な配当成長と、機動的な自己株式取得
- ▶ 利用目的のない自己株式は消却を検討

成長投資の充実

- ▶ 株主還元後のフリーキャッシュフローは、成長投資へ重点的に配分
- ▶ 外部格付【A格】維持を前提に、負債も活用

中計目標

ROE **10%+**

EPS成長率 **年10%+**

2022-2026 中期目標（非財務）

E 環境



脱炭素

温室効果ガス排出量削減率

スコープ1・2 ▲42%
スコープ3 ▲25%

（2030年度）
※2020年度比

資源循環

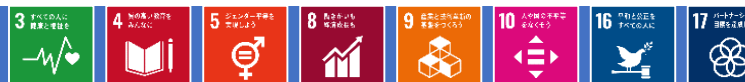
産業廃棄物最終処分率

1.5%以下（2030年度）

※ 7月予定

- グリーン製品調達ガイドライン
- 産業廃棄物処理方針

S 社会



安全品質

重大人身事故件数／重大設備事故件数

ゼロを目指す

人財育成

マルチ資格取得者率

50%以上（2026年度）

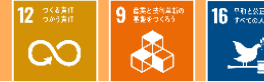
※ 7月予定

- みらいカレッジ開学
- 健康経営宣言
- 人権基本方針

11月予定

- スマートワーク・ライフ宣言
- ダイバーシティ&インクルージョン宣言

G ガバナンス



※ 7月予定

- 監査等委員会設置会社への移行
- 新たなグループマネジメント体制

※ スキーム --- 各種宣言、方針等

2030年度の到達イメージ

売上高

営業利益率

(億円)

(%)

10,000

10.0

8,000

8.0

6,000

6.0

4,000

4.0

2,000

2.0

0

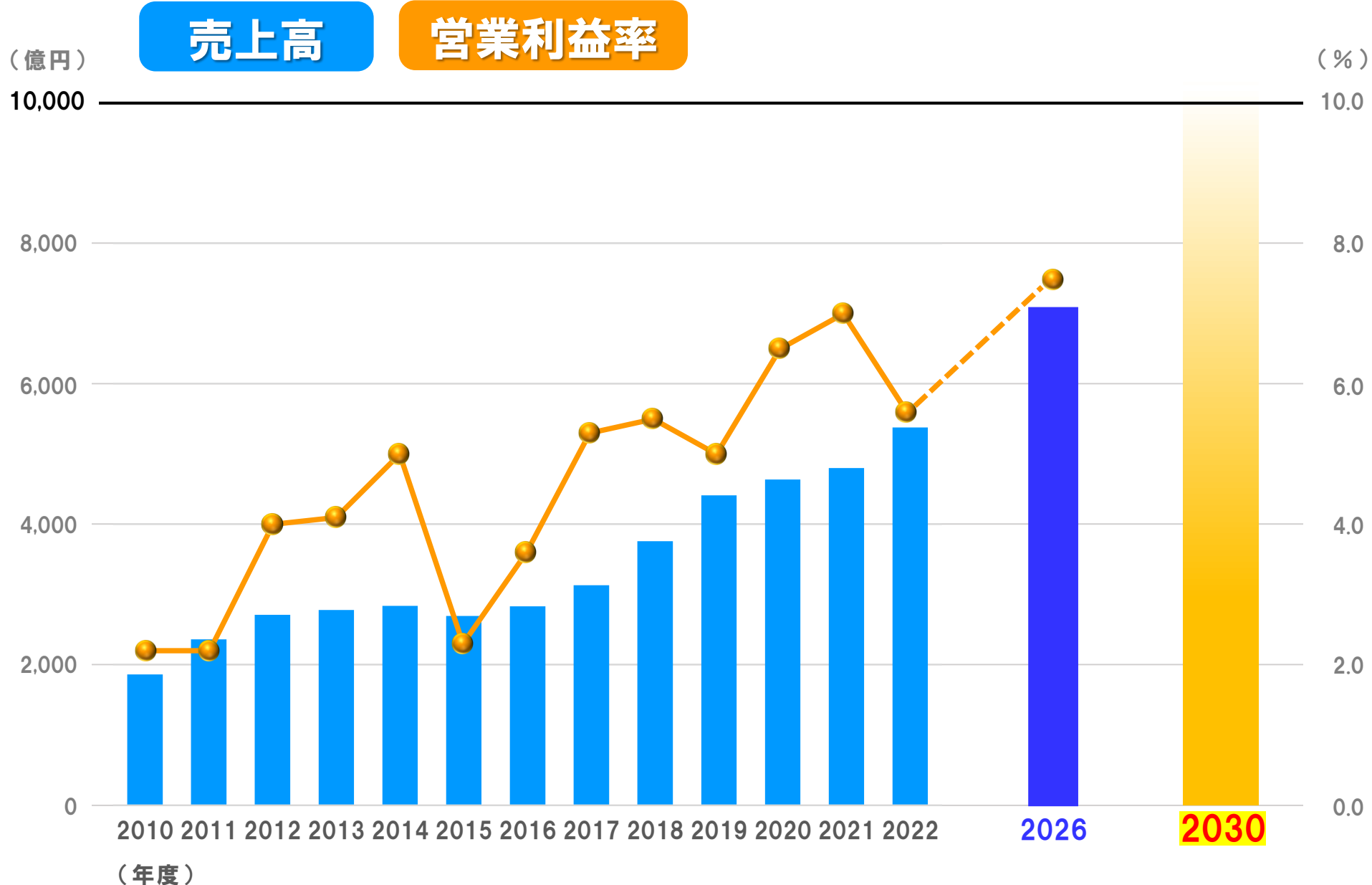
0.0

2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

2026

2030

(年度)



誰かが願った未来を、漫画や映画が描いた夢を、
人はほぼ現実にしてきた。

未来を夢見たからじゃない。見続けたから。
そして、それをカタチにする方法を見つけたから。

インフラを通じて培ってきた私たちのエンジニアリング技術、
それは未来を実装する力だ。

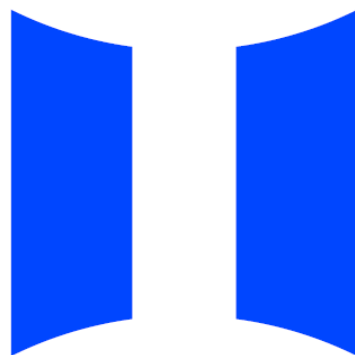
その力をいま、もっと社会とその未来のために役立てよう。
通信、防災、教育、まちづくり…、複数の領域にわたって実装することで、
これまで以上にダイナミックに、社会の変革に貢献しよう。

くらしやビジネスのあらゆるシーンで、
実装できるからこそ描ける、新たな未来を構想しよう。

未来実装力。  MIRAIT ONE

実装力を持った私たちが構想しはじめることで、未来はもっと動き出す。

2022年7月、
「ミライト・ワン グループ」へ。



**MIRAIT
ONE**

未来実装力。



ミライト・ワン・システムズ



注意事項

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。

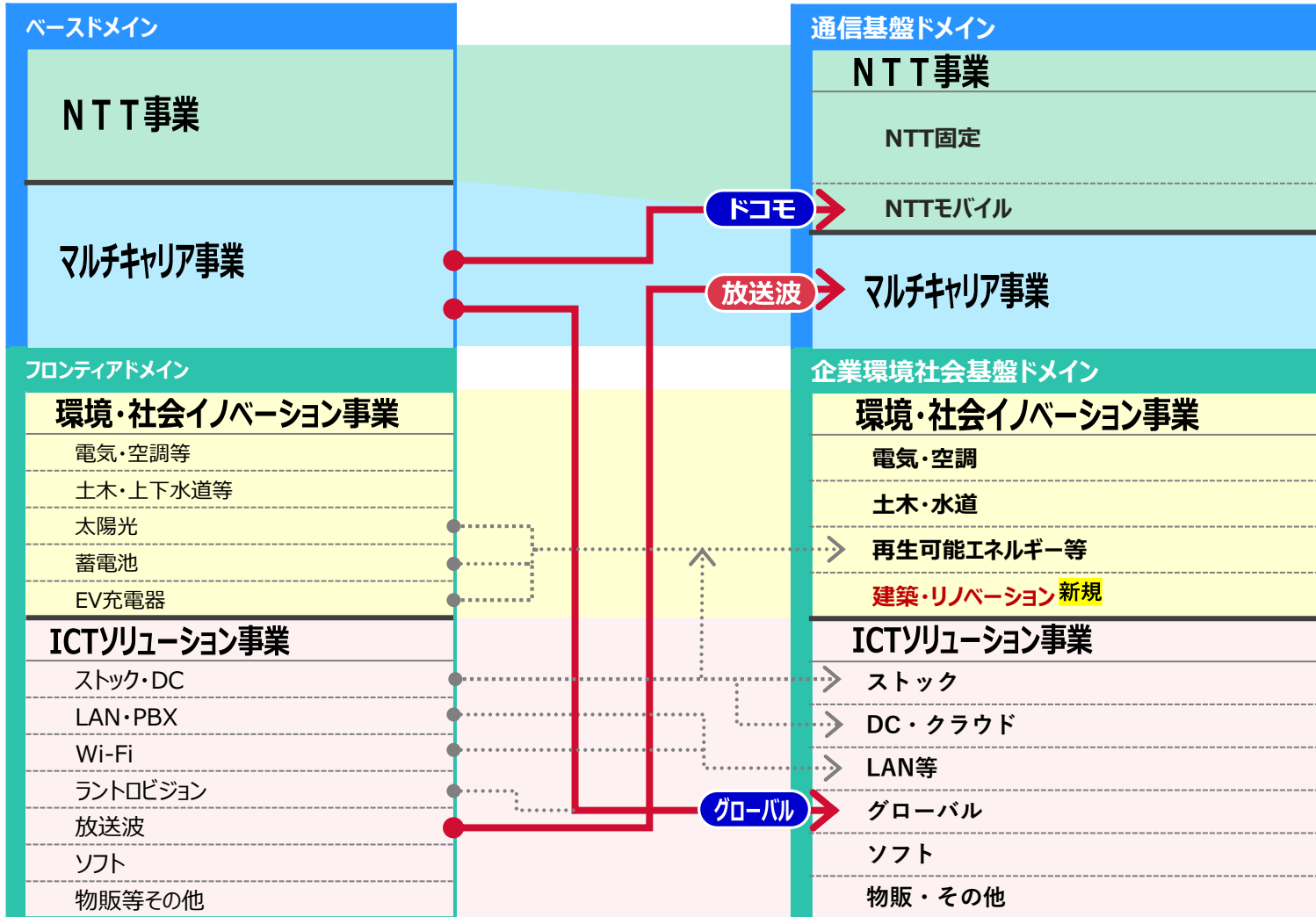
株式会社ミライト・ホールディングス

事業区分の変更(2023/3期より)

2022年3月期決算説明会(資料編) P.7 より抜粋

旧事業区分

新事業区分



成長分野を「**みらいドメイン**」として再掲