

未来実装力。

MIRAIT ONE

**2023年度 第2四半期 決算発表
および今後の経営戦略に関する
記者発表会**

2023年11月10日

株式会社ミライト・ワン

本日のご説明

I 第2四半期決算概況

II トピックス

III B/S面から見た成長戦略

IV MIRAIT ONE Group
Vision 2030 の進捗状況

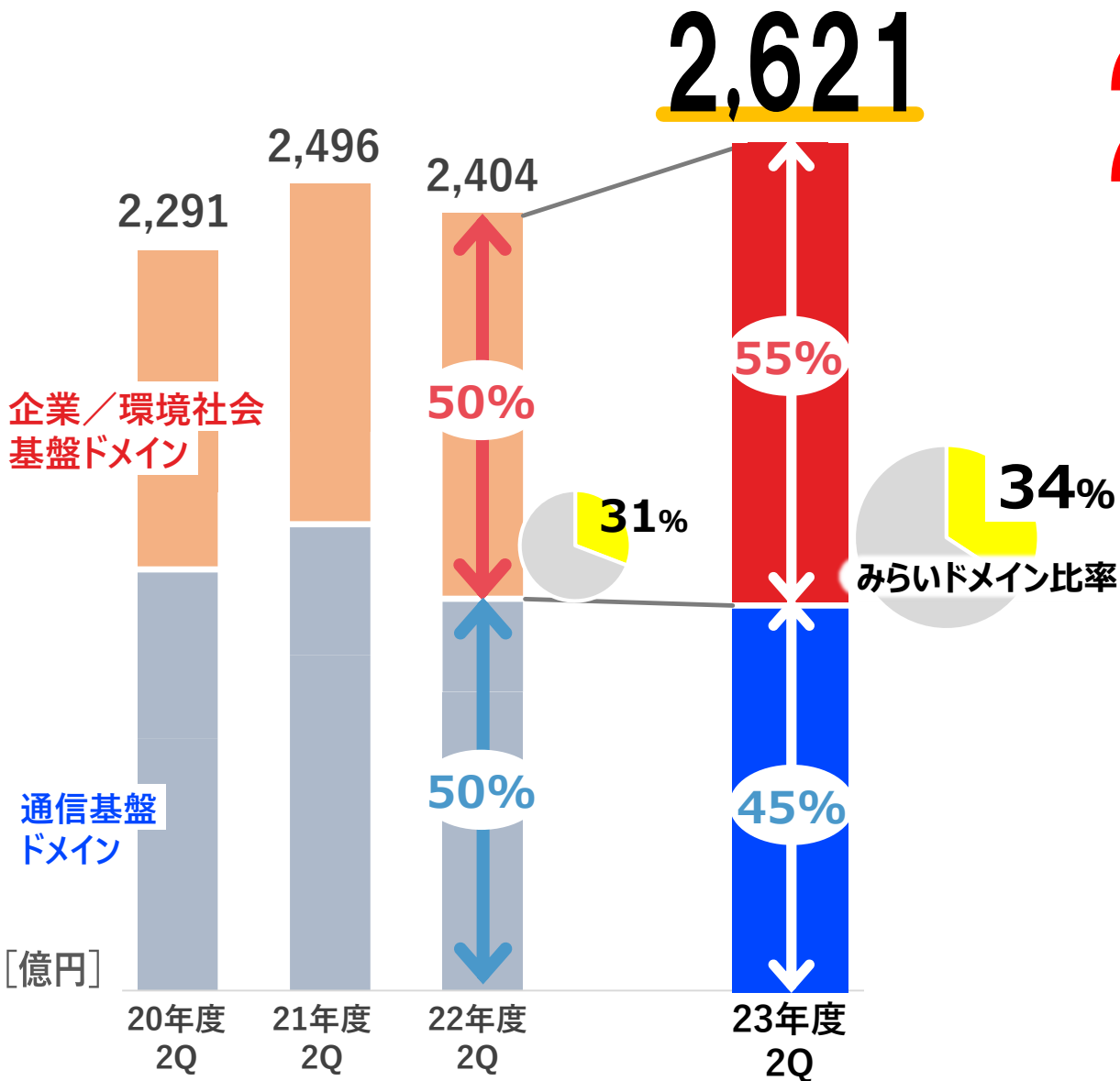
I. 第 2 四半期決算概況

2023年度 第2Q 決算サマリー

前年同期比 受注増、増収増益 (億円)

	2022年度 第2Q 実績		2023年度 第2Q 実績	増減額
受注高	2,404		2,621	+ 217
売上高	2,020		2,166	+ 146
売上総利益 (売上総利益率)	212 (10.5%)		218 (10.1%)	+ 6 (▲0.4p)
営業利益 (営業利益率)	9 (0.4%)		24 (1.1%)	+ 15 (+ 0.7p)
純利益	4		2	▲2

受注高



217億円増

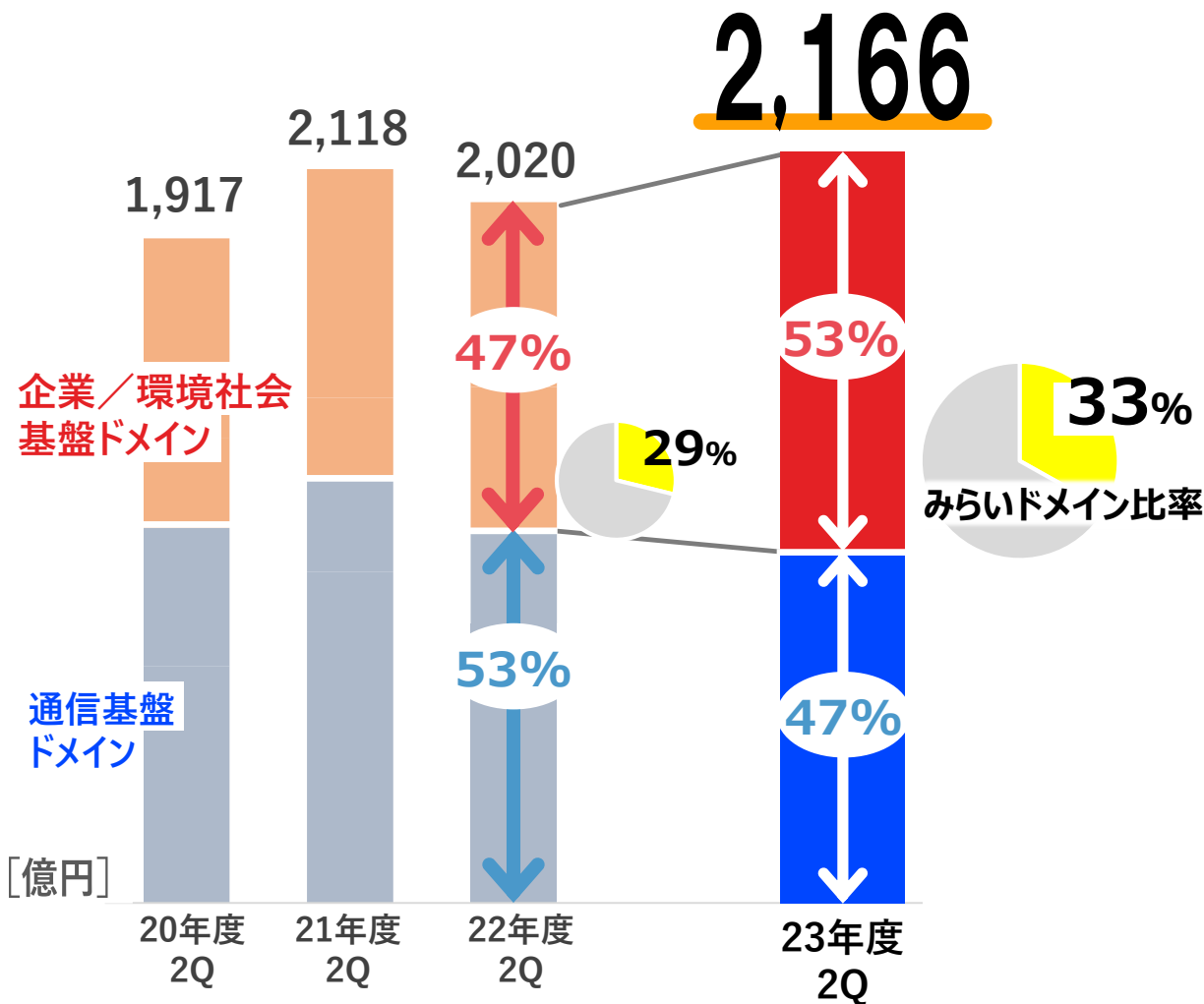
(+9.0%増)

非キャリア事業: +246億円
キャリア事業: ▲29億円

- 環境・社会
- ICTソリューション
- NTT
- ▲ マルチキャリア

※21年度2Q実績は新事業区分へ組み替え

売上高



146億円増
(+7.2%増)

〔非キャリア事業: +204億円
キャリア事業: ▲58億円〕

- 環境・社会
- ICTソリューション
- ▲ NTT
- ▲ マルチキャリア

※21年度2Q実績は新事業区分へ組み替え

企業/環境社会基盤ドメイン 1/2

環境・社会イノベーション事業

売上高



534 億円

（対前期 **+120**億円）

〔 内、**西武建設** **+86**億円 〕

- 土木
- 建築/リノベーション（西武建設）
- 再エネ、電気（ミライト・ワン）

企業/環境社会基盤ドメイン 2/2

ICTソリューション事業

売上高

616 億円

（対前期 +84億円）



- LAN等
- 物販
- グローバル
- ソフトウェア

通信基盤ドメイン 1/2

NTT 事業

売上高

801 億円

（対前期 ▲5億円）

○ 固定

▲ モバイル



通信基盤ドメイン 2/2

マルチキャリア事業

売上高

215 億円

（対前期 ▲53億円）

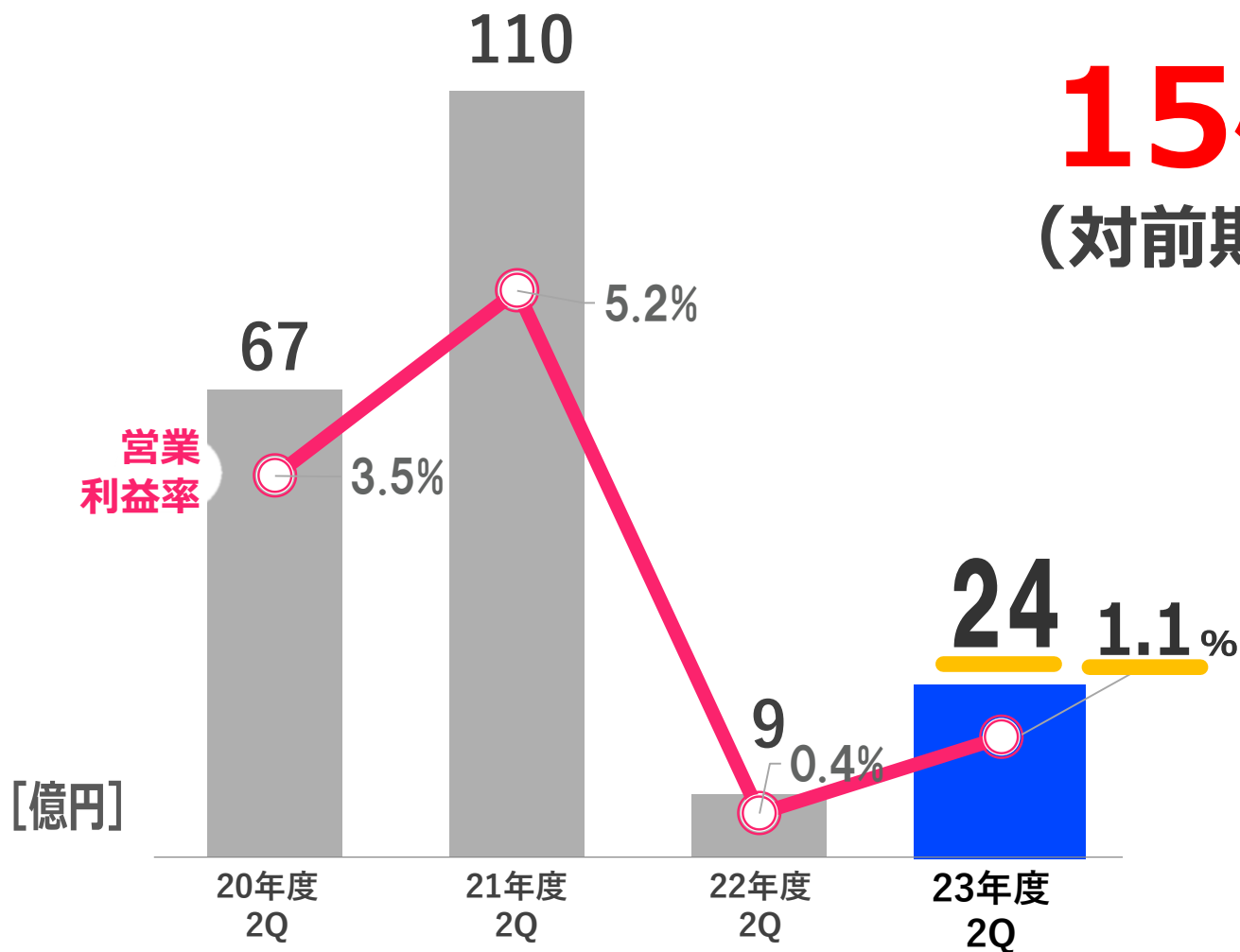
▲ モバイル

▲ 固定・CATV

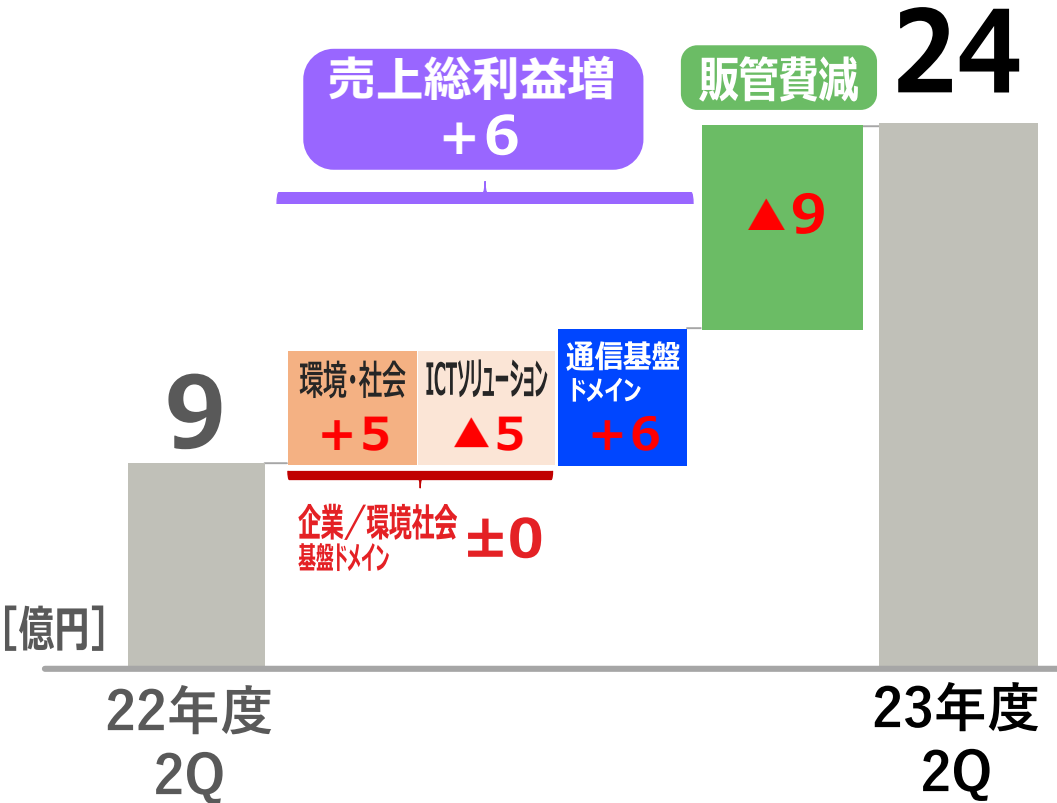


営業利益

15億円増益
(対前期 +166.7%)



営業利益対前期比較

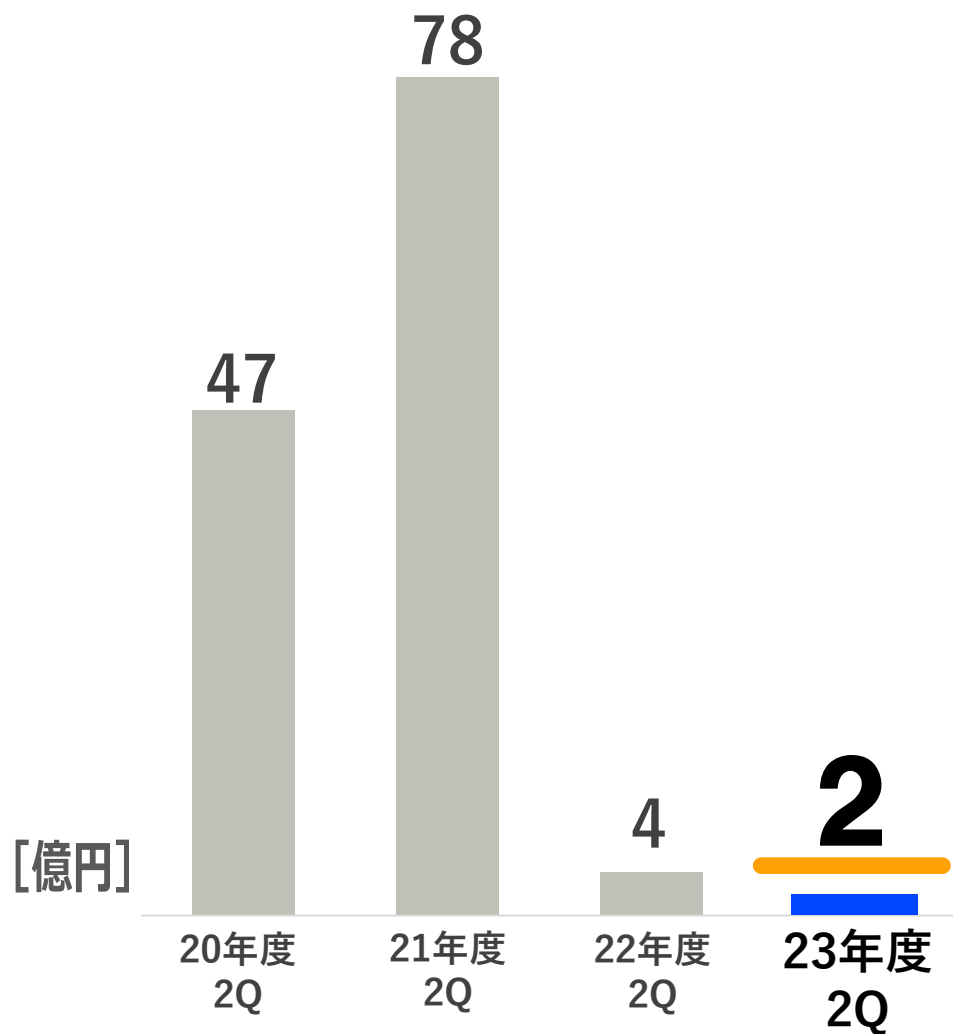


▲ 不採算案件の発生
(環境・社会、ICT)

○ 通信基盤ドメインの利益改善

○ 販管費の減少

純利益



2億円減益
(対前期 ▲50.0%)

通期の業績予想変更せず （国際航業子会社化の影響は精査中） （億円）

	2022年度 通期実績		2023年度 通期計画	増減額
受注高	4,982		5,300	+318
売上高	4,840		5,200	+360
営業利益 (営業利益率)	218 (4.5%)		260 (5.0%)	+42 (+0.5%)
純利益	147		180	+33

Ⅱ. トピックス

- ▶ 国際航業株式会社の株式100%をカーライル(※1)から取得し子会社化
(2023年11月10日 報道発表)
- ▶ 取得価額：約480億円(※2) 取得予定日：2023年12月22日(予定)

※1 カーライル(本社：米国ワシントンD.C.)が保有・運営するファンドから取得
 ※2 新株予約権も含めた株式価値(完全希薄化後100%ベース)として約480億円

国際航業株式会社 概要



設立	1947年
本社	東京都新宿区
代表者	代表取締役会長 呉 文繡 代表取締役社長 土方 聡
資本金	6,794百万円
社員数	3,068名 (2023年3月時点) <small>*契約社員・パートを含む連結ベース</small>

主な事業内容

空間情報技術(※3)を用いたコンサルティング、
インフラマネジメント支援等の事業を展開

※3 様々な地形や建造物を最適な形で「計測」し、「処理・解析」する技術

2022年度業績 (連結)

売上高：495億円 営業利益：28億円

◎ 高度な技術資格保有者が多数在籍

- ◆ 技術士 約500名
- ◆ RCCM* 約200名
- ◆ 地理空間情報専門技術者 約600名
- ◆ 情報処理技術者 約400名 等

*シビルコンサルティングマネージャー：土木工事関連の専門技術者

※2023年9月時点 (単体ベース、延べ人数)

フルバリュー型を加速する『縦の統合』の実現

国際航業
の強み

縦の統合

企画提案から運用保守まで



街づくり / 里づくり

企画

提案

DX / GX

設計

全国の市区町村の
約60%、1,000超
との取引実績 ※

※国際航業の過去10年受注ベース

施工

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

電気/
電設

照明/
空調

土木/
建築

太陽光
再エネ
EMS

運用

保守

横の統合

マルチエンジニアリング

街づくり/里づくり、DX/GXを推進する事業シナジーの発揮

MIRAIT ONE Group × 国際航業 **強みの統合**

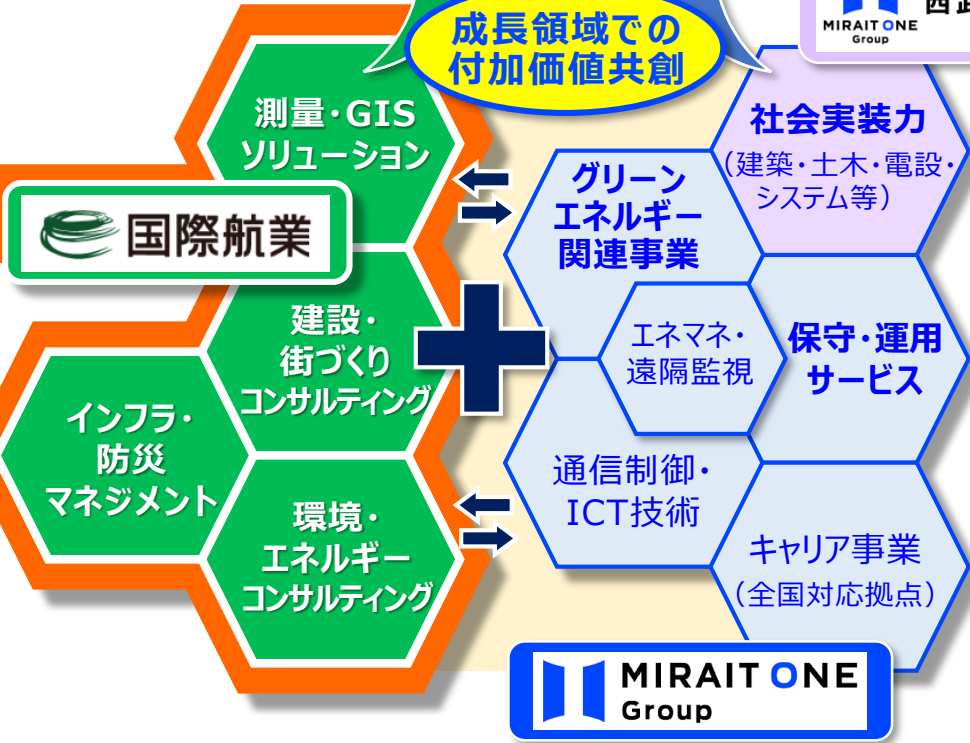


事業シナジー

自治体 / 民間企業
脱炭素・防災減災・インフラマネジメント・DX/GX

成長領域での
付加価値共創

MIRAIT ONE Group 西武建設

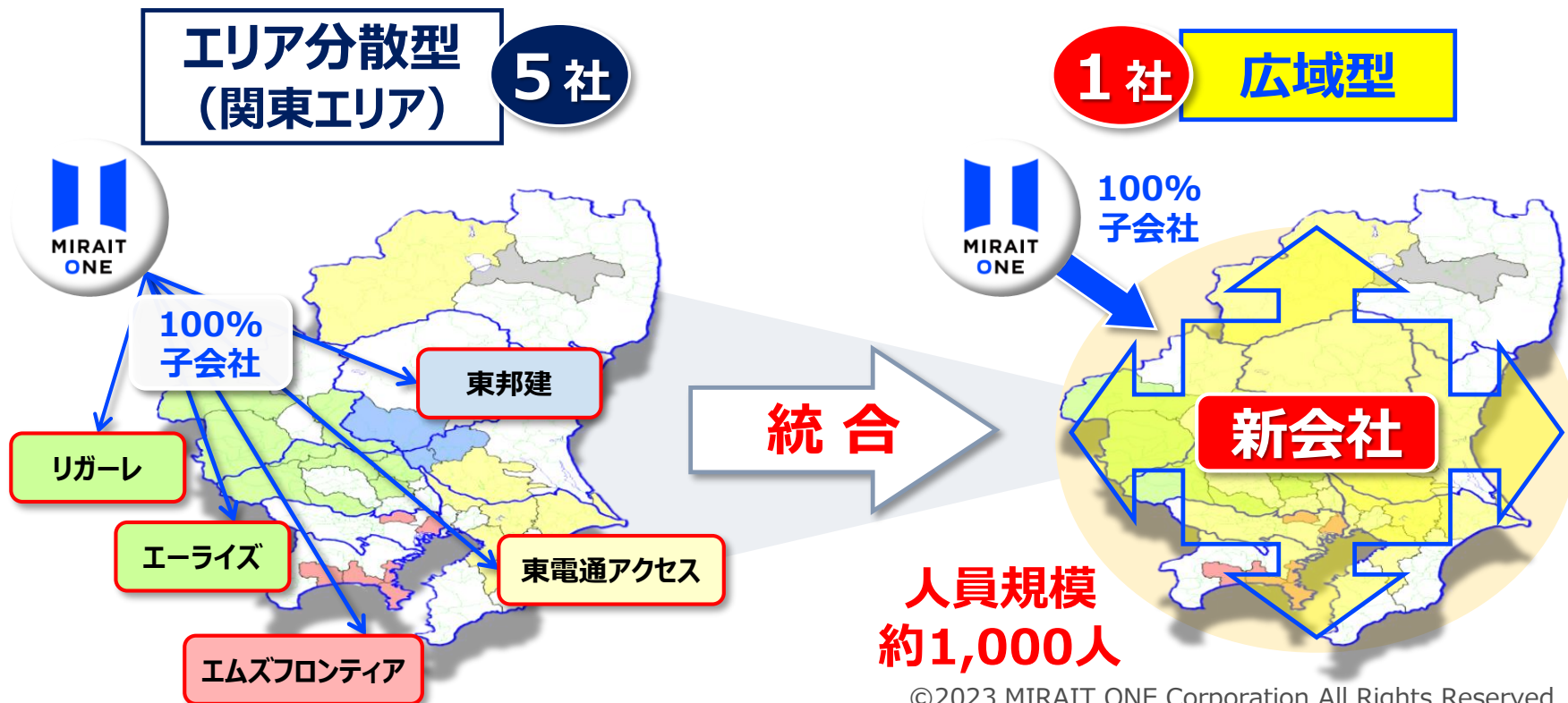


- カーボンニュートラル社会へ加速
- グリーンビジネス拡大
- スマートシティの実現
- デジタル活用による価値創造
- 災害に強い強靱な街づくり
- インフラ老朽化への対応
- 地方創生

※ 固定系アクセス子会社：固定系メタル・光ファイバー通信設備工事・保守運営の連結子会社

5社エリア分散型 から 1社による広域型 運営へ

- ▶ 概ね1年後に統合（2024年10月目途）
- ▶ 「設立準備室」を設置して検討を開始



個社の技術・ノウハウを集結



シナジー最大化

現在の課題

- ✓ 生産性の低下
- ✓ 発注量の減少
- ✓ コーポレートブランド課題
- ✓ 採用難
- ✓ 事業重複
- ✓ 弱いガバナンス

生産性の向上

- ▶ オーバーヘッド集約
- ▶ 間接業務エリアフリー化
- ▶ 工事稼働柔軟化、施工品質向上

新たなビジネス領域への拡大

ガバナンス強化

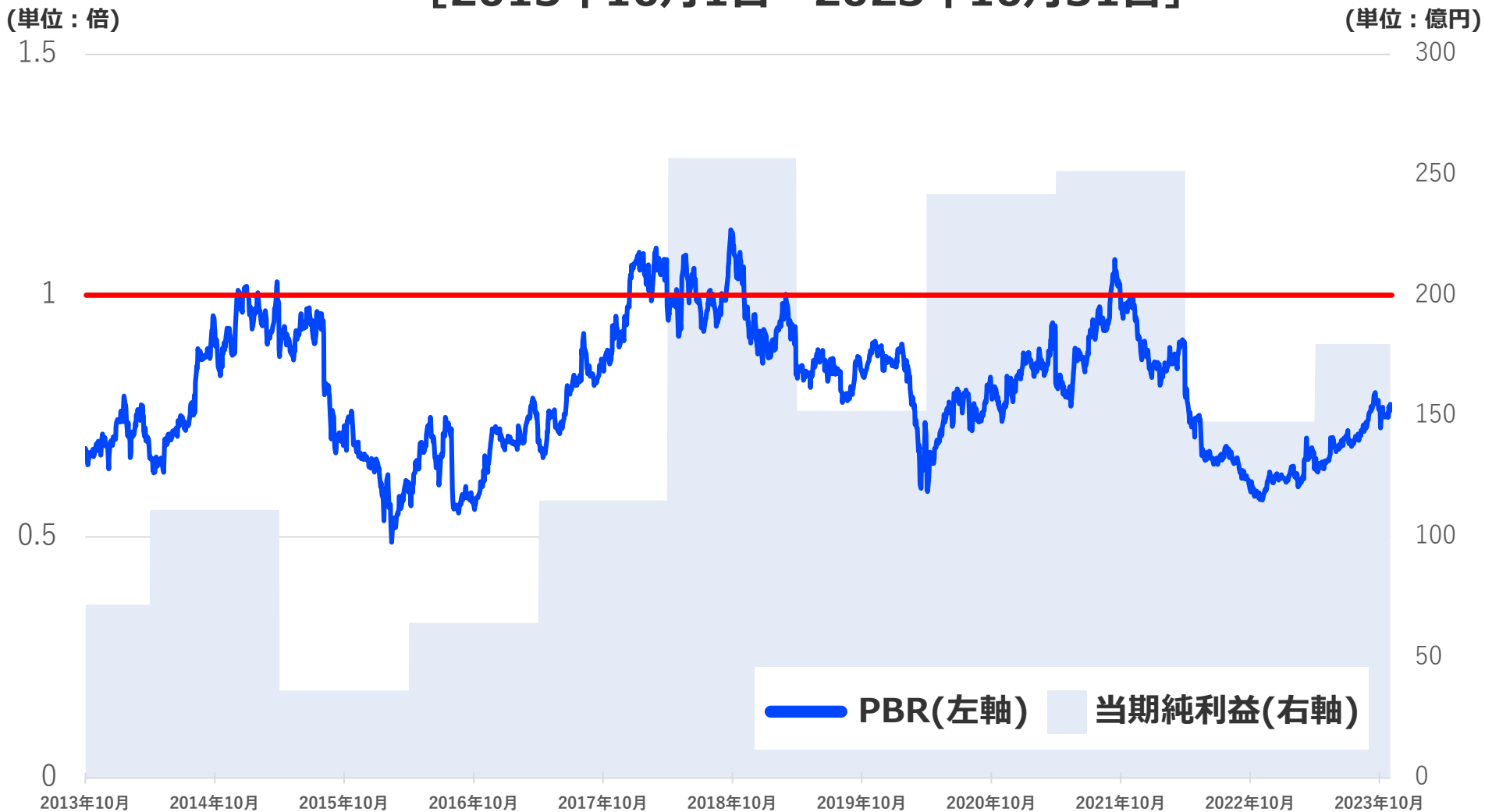
Ⅲ. B/S面から見た成長戦略

株価推移過去10年 [2013年10月1日基準]



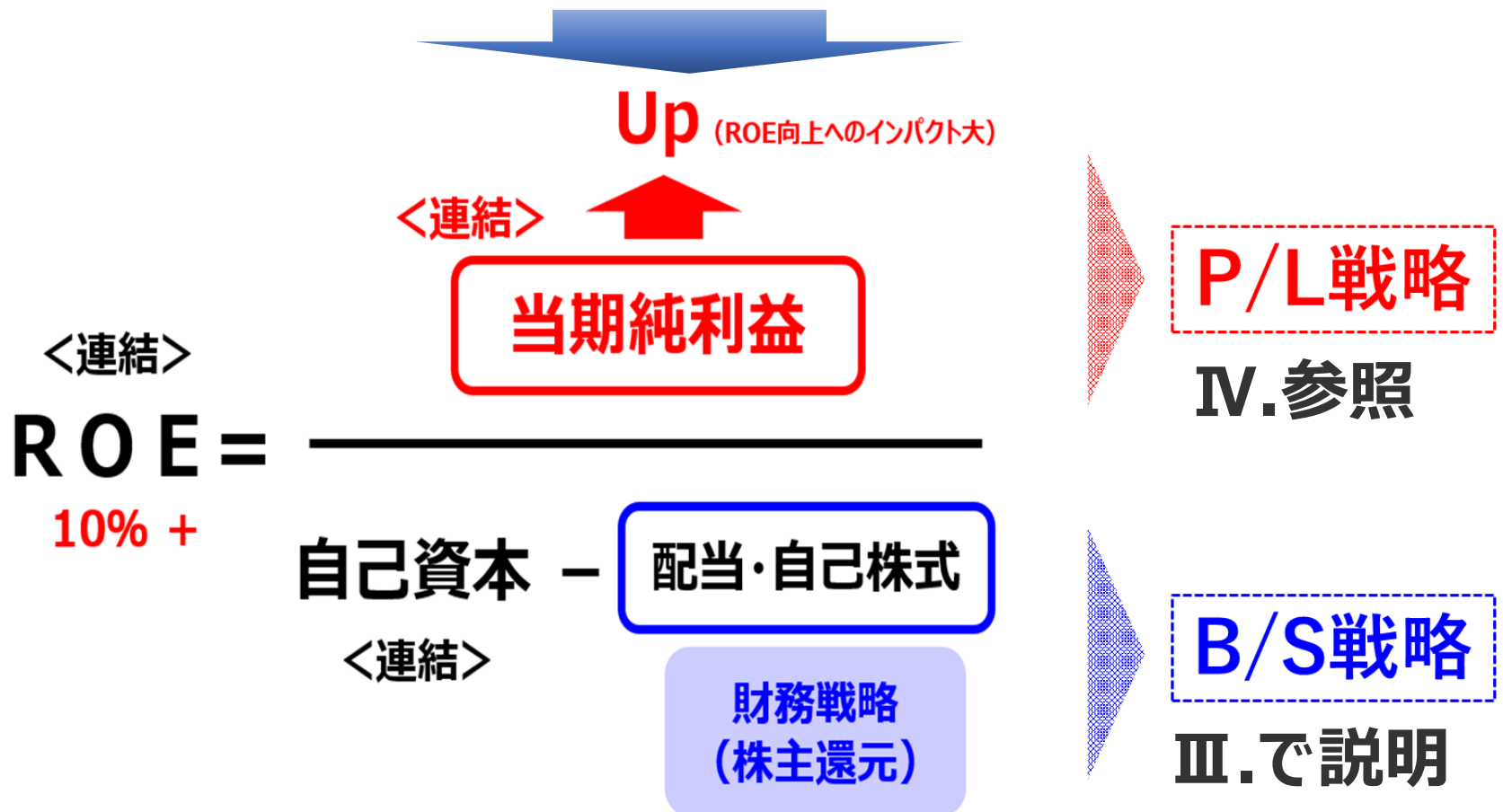
PBR推移過去10年（当社）

[2013年10月1日 - 2023年10月31日]



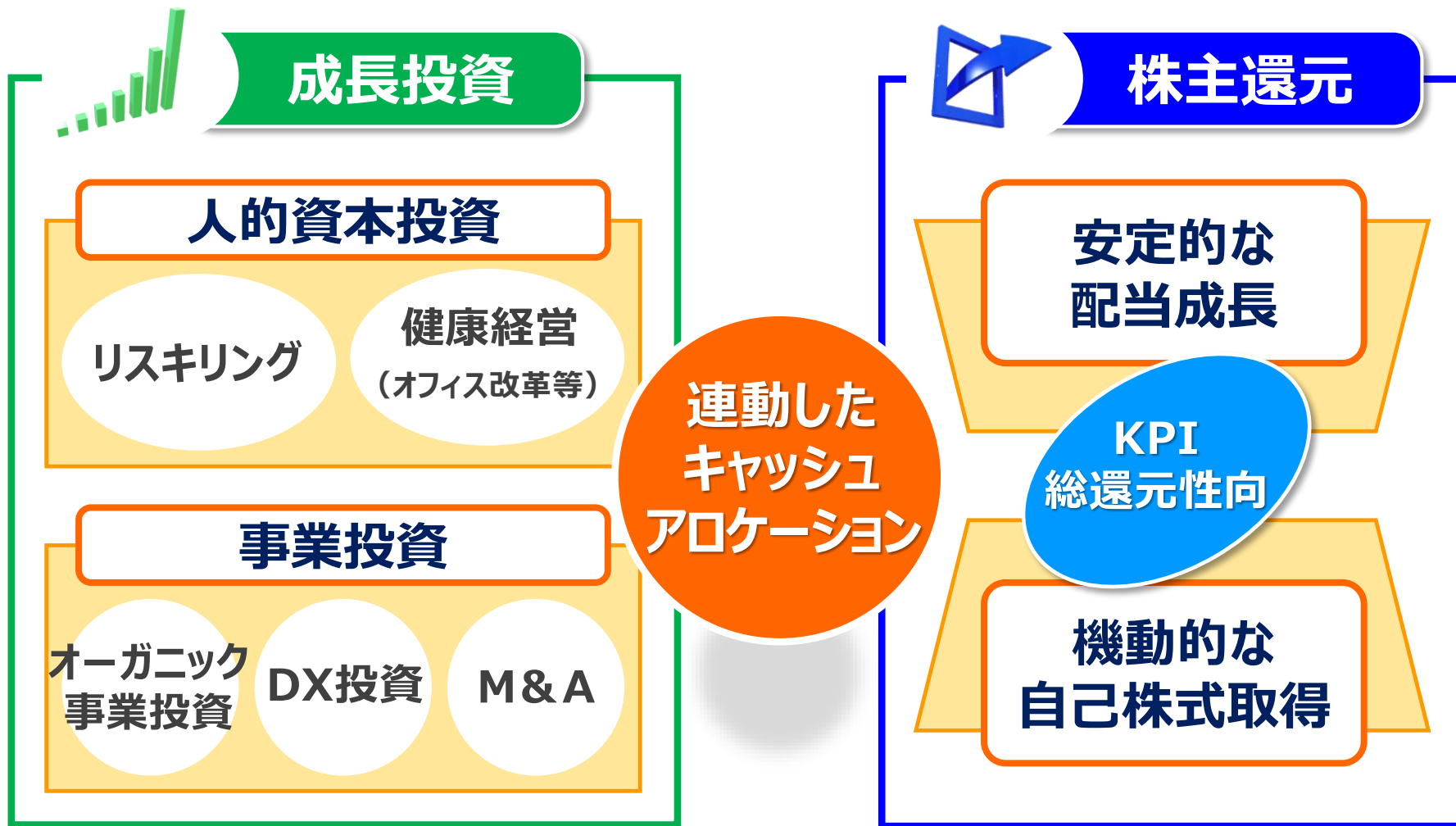
PBR向上に向けて

$$\text{PBR} = \text{ROE} \times \text{PER}$$

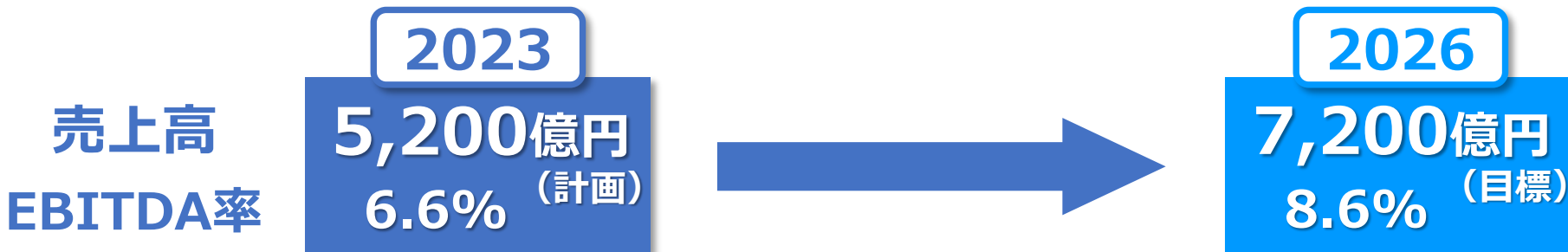


B/S戦略の基本的な考え方

成長投資を基軸としながら積極的な株主還元を実施



キャッシュアロケーション計画 (2023-2026)



キャッシュ・イン

(2023-2026累計)

キャッシュ活用

(単位：億円)



売上高 1,000億円 ±

売上高 1,000億円 ±

※国際航業売上高495億円
(2022年度実績)

投資規模

(2023年度 - 2026年度)

500億円+

人的資本投資

- 未来カレッジ (Web・リアル研修設備)
- 健康経営投資 (オフィス改革 等)

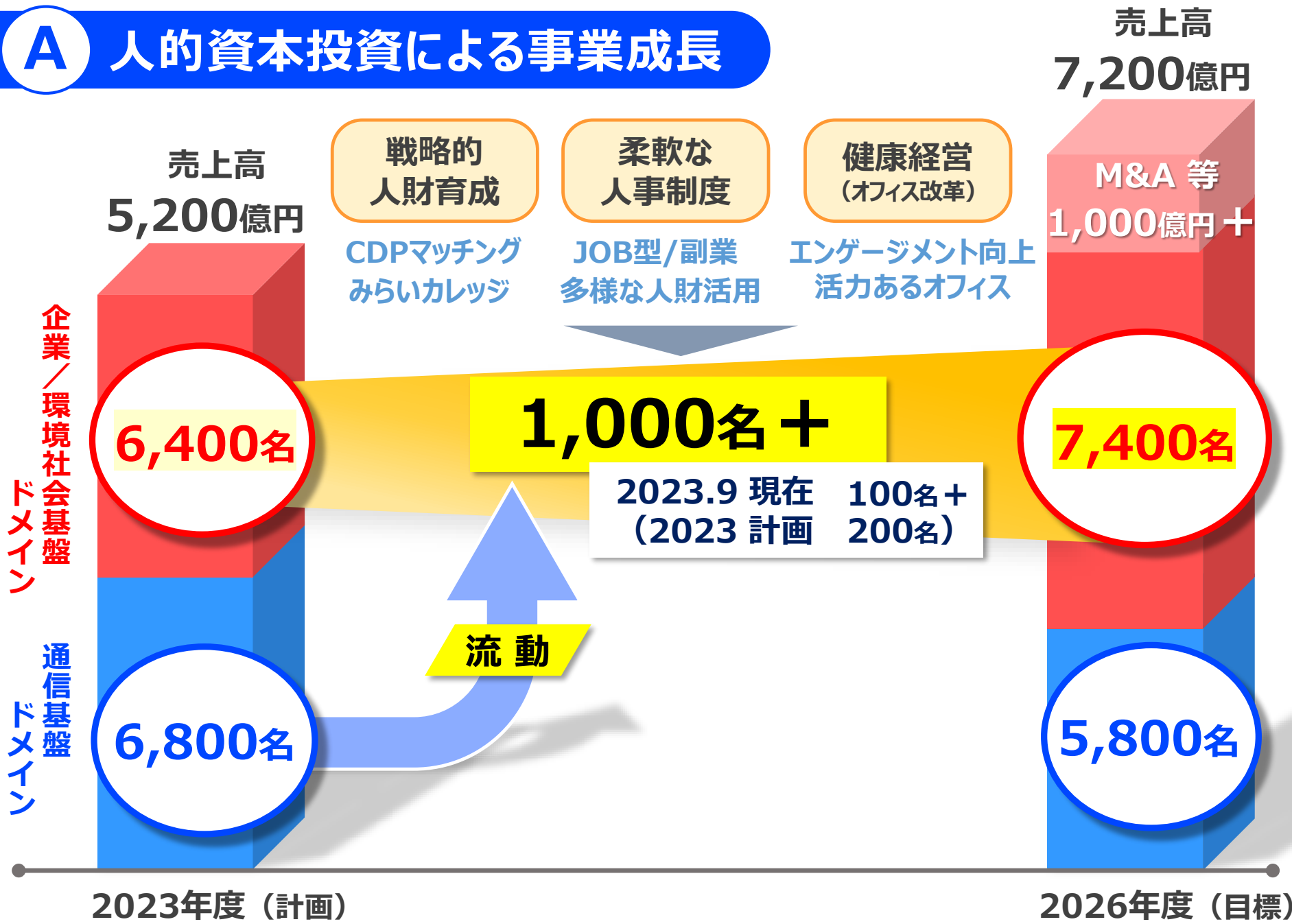
オーガニック事業投資

- 未来ドメイン事業 プロジェクト
- グリーンエネルギー事業
- グローバル事業
- ソフトウェア事業

DX投資

- 既存事業効率化 (バリューチェーン改革)
- AI等活用
- 情報システム刷新

A 人的資本投資による事業成長



B 成長投資 (M&A)

みらいドメインの成長を加速するM & Aの推進

投資規模

(2023年度 - 2026年度)

1,000億円+

- ▶ のれんをカバーする事業シナジーの発揮
- ▶ EBITDA (額・率) もKPI化

みらいドメイン

1 街づくり・里づくり/
企業DX・GX



国際航業

(2023年度)

(2021年度)

M&A 480億円

西武建設
M&A

2 グリーンエネルギー事業



3 ソフトウェア事業



4 グローバル事業



C 株主還元方針

大規模投資の有無と連動した株主還元を実施

これまで

安定的な配当成長



機動的な自己株式取得



総還元性向：50%を目線

- ▶ 利用目的のない自己株式は消却を検討

還元強化

基本方針は継続



ターゲットレンジ

総還元性向：50%～70%

- ▶ 利用目的のない自己株式は積極的に消却を実施

財務面での中期目標

ROE

2022年度

6.0%



(2026年度)
新中計目標

10%+

EPS成長率

2023年度

@151円

@190円

10%+/年

+25%

今期の株主還元

1株当たり年間配当金 (予想)

65円 (前年比5円増配)

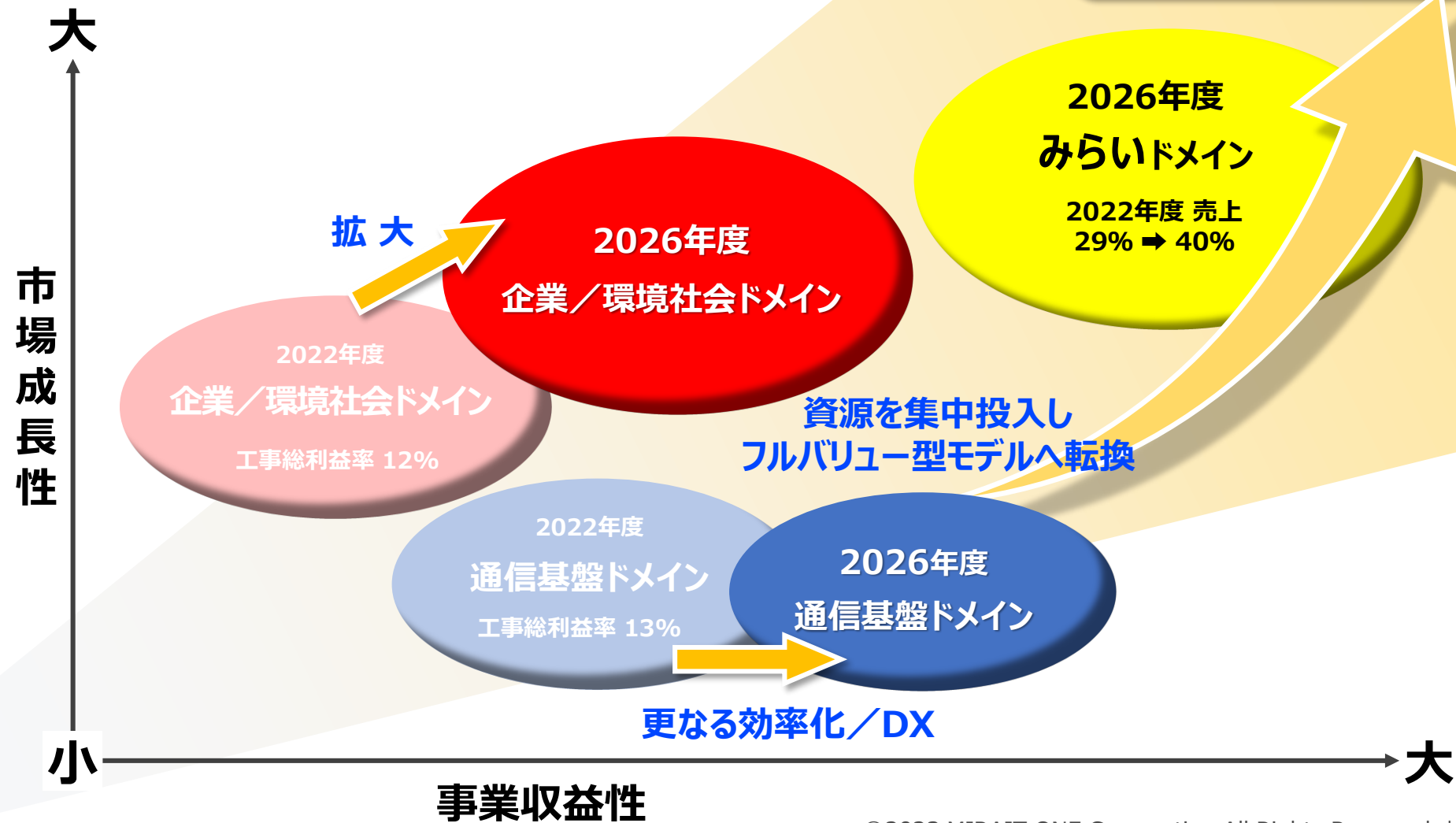
自己株式取得

60億円 (注)前年度決議10億円含む

事業ポートフォリオと各ドメインの位置付け

フルバリュー型で社会に貢献する「超・通建」
をめざし、事業ポートフォリオを強化

超・通建へ



IV. MIRAIT ONE Group Vision 2030 の進捗状況

E S G

重要な社会課題の解決（マテリアリティ）

超・通建へ

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

E S G 経営基盤強化

Change 1 人間中心経営の進展

2022年度

みらいカレッジ

講座数
3分野 約180講座

利用実績 **約13,900人**

利用会社 **85%**
(全グループ56社中)

人事制度改革

ミライト・ワン流
スマートワーク・ライフ宣言
2022.12

健康経営

健康経営優良法人認定
2023.3

2023年度 上半期

「みらいドメイン創出」を支える育成

裾野の拡大 (2023.9)

講座数 **290講座**

利用実績 **約14,600人**

利用会社 **95%超**

計画

講座数 **300講座**

利用実績 **全グループ社員**

利用会社 **100%**

戦略的な学びの充実

- ▶ 「足元の成長」を加速するリアルキャンパスの設備充実
- ▶ JOB型人事制度 (2023.7)
・みらいドメイン中心
- ▶ 社内副業制度 (2023.7)
・みらいドメイン、採用リクルーター等
- ▶ 海外トレーニー制度 (2023.10)

試行導入

- ▶ 人間ドック費用会社補助導入 (2023.4)
- ▶ 健康経営、健康関連講座の開講 (2023.7)
みらいカレッジ 11講座
- ▶ 健康経営優良法人認定申請 (2023.10)



2026年度

講座数
500講座+

利用者
1.7万人+

全グループ会社
で利用

人財成長による
事業成長の
実現

ホワイト500取得
(上位500社)

Change 2 ▶ みらいドメインへの取り組み

2022年度

街づくり・里づくり
企業DX・GXの推進

10 億円

グリーンエネルギー事業の拡大

90 億円

太陽光発電

EV充電器

蓄電池

グローバル事業の取り組み

300 億円

2023年度 上半期

- ▶ 都市型水族館「AOAO SAPPORO」開業 (2023.7)
- ▶ 大型スポーツ複合施設 受注60億円
- ▶ 浪江町スマートマイクログリッドモデル展開

計画

売上
40 億円

拡大

系統用・産業用蓄電所

自営線構築

水素事業実証

- ▶ 太陽光EPC等案件 売上45億円
- ▶ EV充電インフラ導入開始 (2023.7)
(三菱ふそう等に係わる流通事業者向け)
- ▶ 定置式水素燃料電池発電所実証開始 (2023.10)

計画

売上
180 億円

タワー事業

DX等技術・事業運営知見の共有

21億円 (1,400塔)

中国



フィリピン

※中国CL社

※フィリピンLDIC社持ち分25%

日本

グリーンエネルギー事業

- ▶ オーストラリア風力発電PJ受注 36億円

※2022.11受注

計画

売上
356 億円

2026年度

売上
300 億円

売上
300 億円+

売上
500 億円

Change 2

西武建設×ミライト・ワンのシナジー

2022年度

事業シナジー

受注 42 億円

共同営業 2 億円

- ▶ 自治体配水小管布設替工事
- ▶ トンネル通信設備コンサル など

相互受発注 40 億円

- ▶ グループ施設建替工事 など

2023年度 上半期

共同営業

- ▶ 大型スポーツ複合施設 60億円
- ▶ 物流センター建替え 1.5億円
- ▶ 大学キャンパスLED工事 0.3億円

相互受発注

- ▶ スキー場 改修工事
- ▶ オフィスビル太陽光設置
- ▶ PC機器のグループ内調達

計画

受注 100 億円

共同営業
75

相互受発注
25

2026年度

受注
250 億円

のれんと収益性

(単位：億円)

	2022年度 2Q実績	2022年度 通期実績	2023年度 2Q実績
売上高	209	516	296
のれん償却後 営業利益	▲10.0	+5.6	±0 対前年同期+10億円

事業シナジーの
発揮による
「のれん」のカバー

Change 3

利益性改善の進捗状況

2022年度

3社統合効果

6億円

- ▶ ロケーション・支店の見直し
- ▶ ワンチーム化

バリューチェーン改革

通信基盤ドメインの生産性向上

工事長業務の標準化・デジタル化推進

モバイル事業子会社再編による効率化

東西2社に再編 (2021.7)

ミライト・モバイル・イースト

ミライト・モバイル・ウエスト

2023年度 上半期

- ▶ キャリア事業における共通業務の削減
- ▶ ソリューション事業における経費削減 (車両、測定器等の共有)

計画

12億円

2022年度分 継続

- ▶ グループ共通業務 (設計・検査等) の集約
- ▶ 各エリアのオンサイト拠点の統合

NTTアクセス事業 (モデル事業)

プロセス棚卸 / 標準化

支援システム (デジタル化)

他事業への水平展開

モバイル / 土木 / ネットワーク

- ▶ アクセス事業全体への展開と運用定着化

計画

利益率
0.2%+
向上

2026年度

40億円

利益率
3%+ 向上
(対2022年度)

利益率
3%+ 向上
(対2022年度)

Change 4 データインサイト経営

2022年度

DX人材育成

DXリテラシー講座（内製）
4,000名受講済み
（全グループ1.4万人中）

2023年度 上半期

- ▶ DXコア人材 **300名規模**
- ▶ DXリテラシー講座修了
グループ約7割
- ▶ DX役員セミナー受講
グループ全役員

計画

DXコア人材
800名規模
DXリテラシー研修
グループ全社員修了

2026年度

DXコア人材
2,000名規模

DX事業者認定

「DX認定事業者」認定
2022.6月

- ▶ DX認定事業者の更新（2023.6）
- ▶ DX銘柄申請（2023.12）



「DX銘柄」
高位の認定を
目指す

営業系DX施策

SFAの導入
（MOC SLカンパニー）

営業アプローチの最適化

- ▶ SFA利用の推進
・ソリューション全組織（支店含む）での活用（300名規模）
- ▶ SFAダッシュボード機能による可視化
・パイプライン管理、営業活動量把握 等

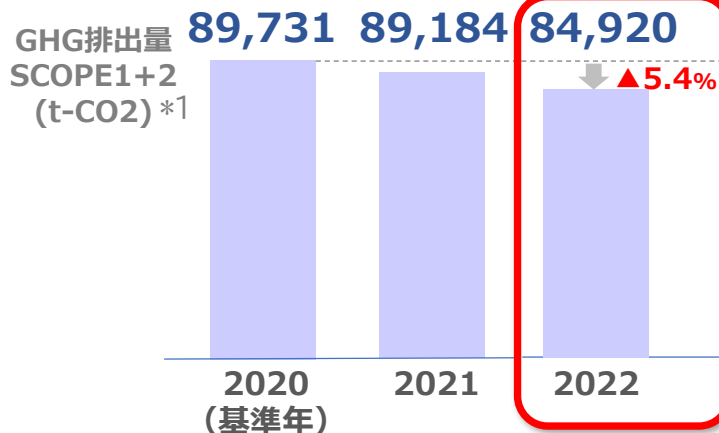
グループ全体の
営業アプローチ
最適化

Change 5

ESG経営基盤強化への取り組み

脱炭素

温室効果ガス (GHG) 削減 (SCOPE1+2)



削減目標:SBT認定済

52,044

SCOPE1

- ・一般車両のEV/HV車更改
- ・燃料添加剤による燃費向上

SCOPE2

- ・自社ビルのRE電力への切替

▲42%

2030 (目標年)

資源循環

産業廃棄物最終処分率

3.41%
2022年度実績

1.5%以下
2030年度目標

D&I

大阪市女性活躍リーディングカンパニー

ぐるみん認定

健康優良法人 (大規模法人部門) 認定



(株)ミライト・ワン ('23.5)



(株)TTK ('23.6)



(株)ミライト・ワン / 四国通建 ('23.3)

2023
健康経営優良法人
Health and productivity

ESG評価



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

「FTSE Blossom Japan Sector
Relative Index」*2 の構成銘柄に選定
('23.6)

*1)SCOPE1:事業者自らによるGHGの直接排出 (燃料の燃焼等) SCOPE2:他社から共有された電気、熱、蒸気の使用に伴う間接排出

*2)年金積立金管理運用独立行政法人 (GPIF) がESG投資におけるベンチマークとして採用

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、見直しにもとづく将来の予測であります。

諸条件の変化により実際の業績は、本資料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・ワン