

未来実装力。

MIRAIT ONE

**2025年度 決算発表
および今後の経営戦略に関する
記者発表会**

2026年5月12日

株式会社ミライト・ワン

本日のご説明

I

2025年度 決算概況

II

**MIRAIT ONE Group
Vision 2030 の進捗状況**

III

2026年度 通期計画と重点施策

I. 2025年度 決算概況

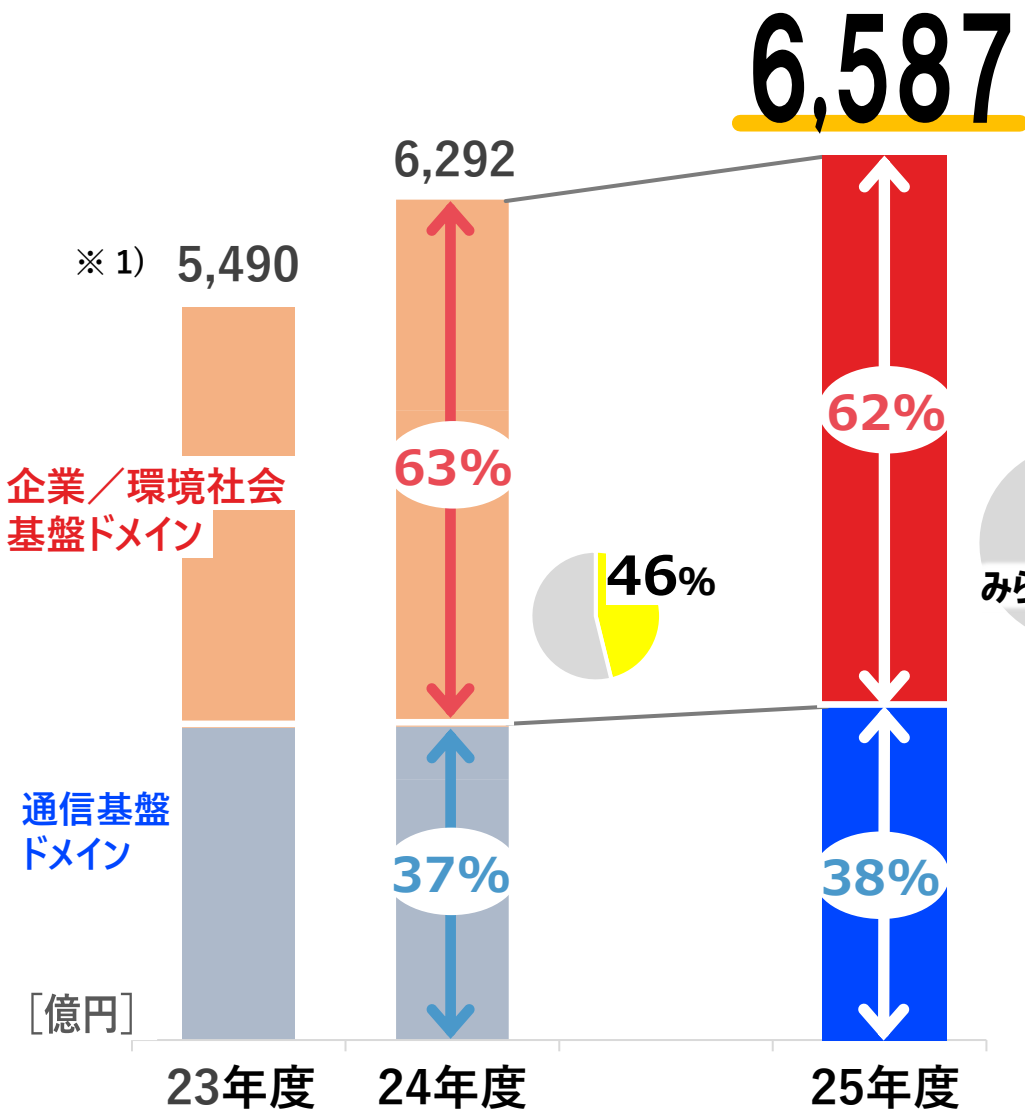
2025年度 決算サマリー

現中期経営計画 4年目は好調な決算

(億円)

	2024年度 実績		2025年度 実績	業績予想値
受注高	6,292	過去最高	6,587	6,300
売上高	5,786	過去最高	6,024	6,200
売上総利益 (同率)	848 (14.7%)	過去最高	930 (15.4%)	930 (15.0%)
EBITDA (同率)	417 (7.2%)	過去最高	485 (8.1%)	480 (7.7%)
営業利益 (同率)	280 (4.8%)	過去最高	343 (5.7%)	340 (5.5%)
当期純利益	172		233	210

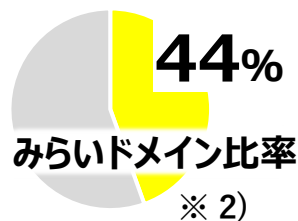
受注高



295億円増

(+4.7%増)

非キャリア事業: +113億円
キャリア事業: +182億円



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

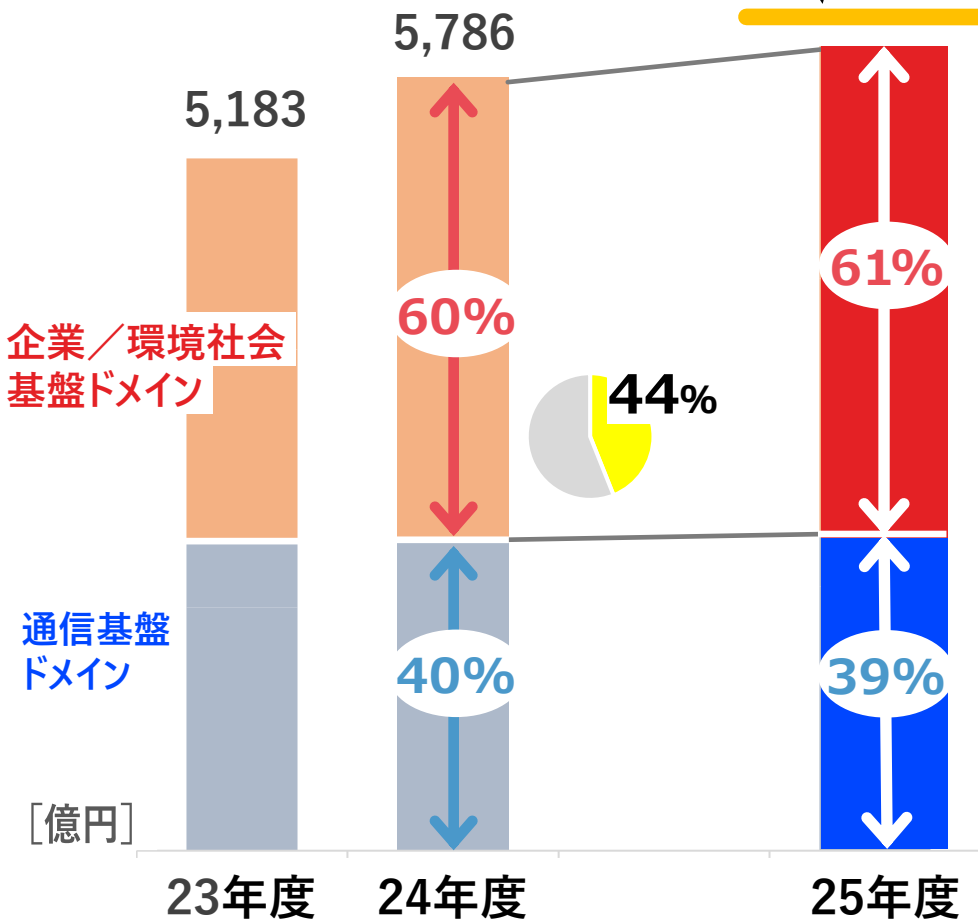
※2) miraiドメイン比率には、現在注力しているデータセンター事業に関する空調・電気工事等も含めております。(2024年度分も修正済)

※1) 国際航業(株)の線越工事残高331億円を含めております。

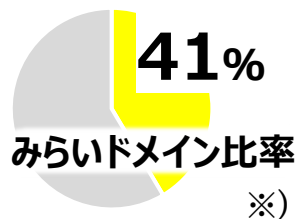
売上高

238億円増 (+4.1%増)

6,024



非キャリア事業: +201億円
キャリア事業: +37億円



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

※) みらいドメイン比率には、現在注力しているデータセンター事業に関する空調・電気工事等も含めております。(2024年度分も修正済)

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

1,933 億円

（対前期 ▲105億円）



- 電気・空調
- 企画・コンサル
- ▲ 土木・水道
- ▲ 建築/リノベーション

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

1,739 億円

（対前期 +306億円）



- 物販
- グローバル
- LAN等
- ソフト

通信基盤ドメイン 1/2

NTT 事業

売上高

1,979 億円

(対前期 +74億円)

- 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

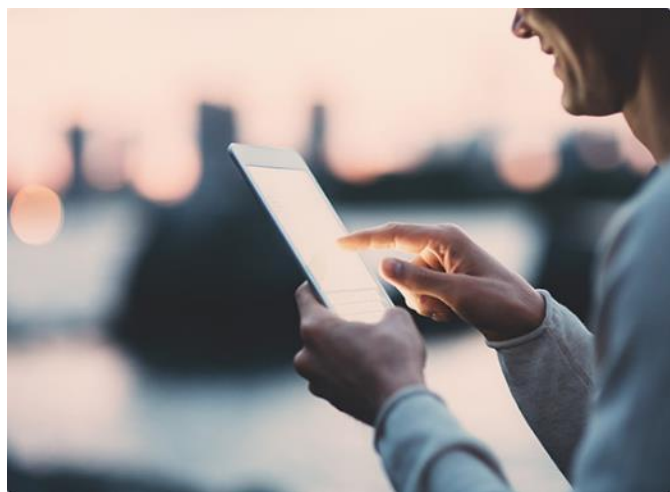
売上高

373 億円

（対前期 ▲37億円）

▲ モバイル

○ 固定・CATV



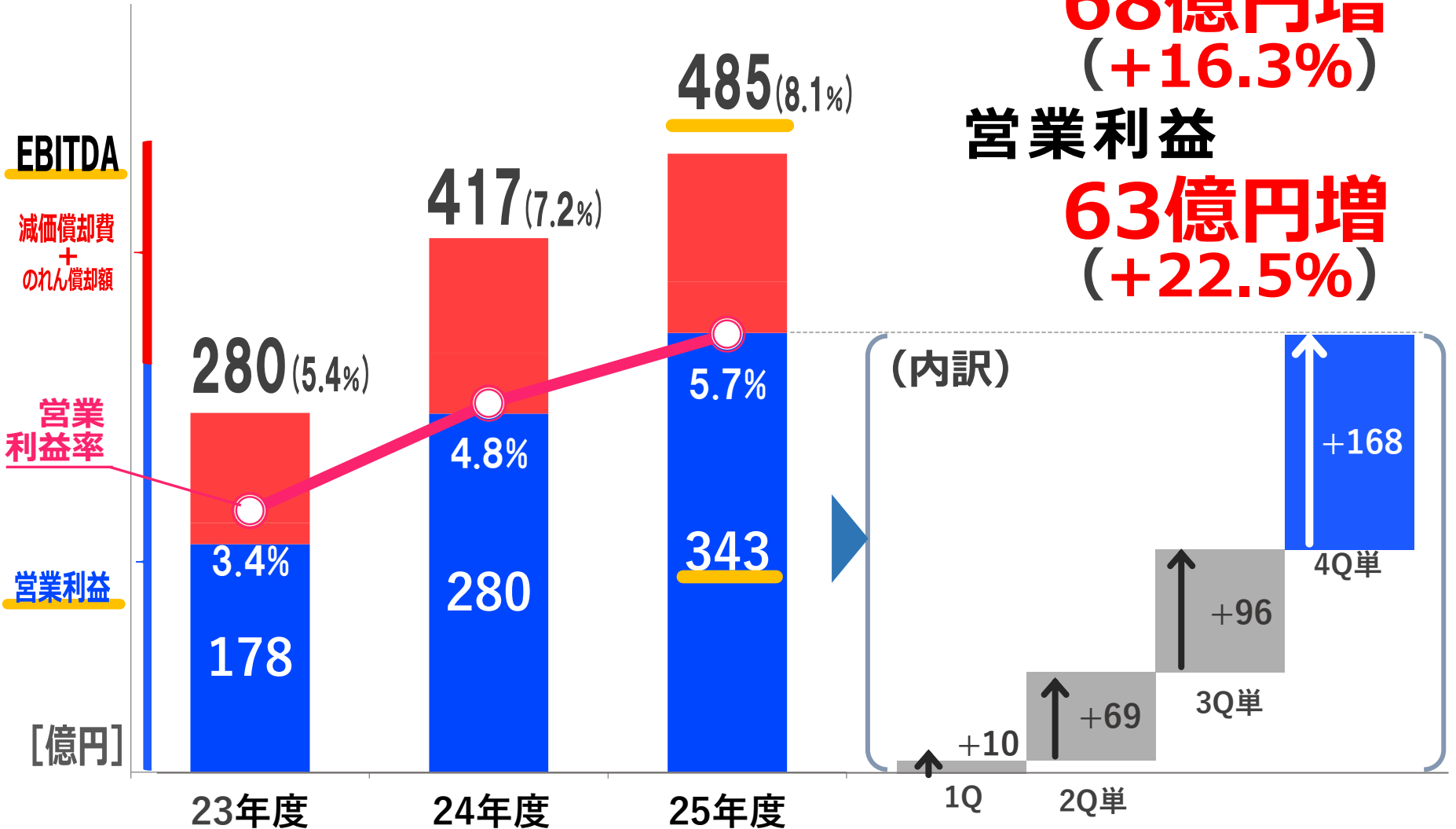
EBITDA・営業利益（率）

EBITDA

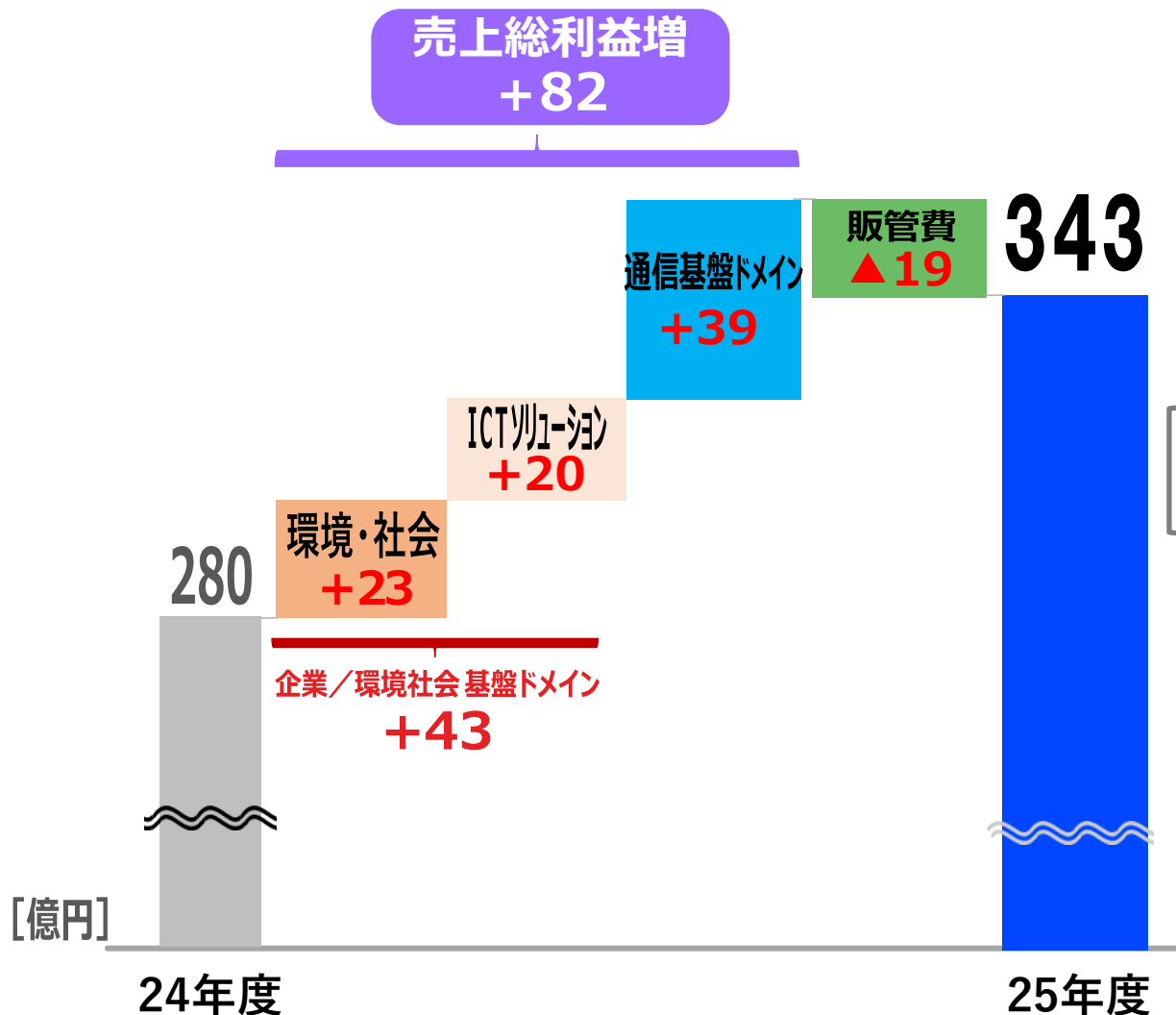
68億円増
(+16.3%)

営業利益

63億円増
(+22.5%)



営業利益対前期比較



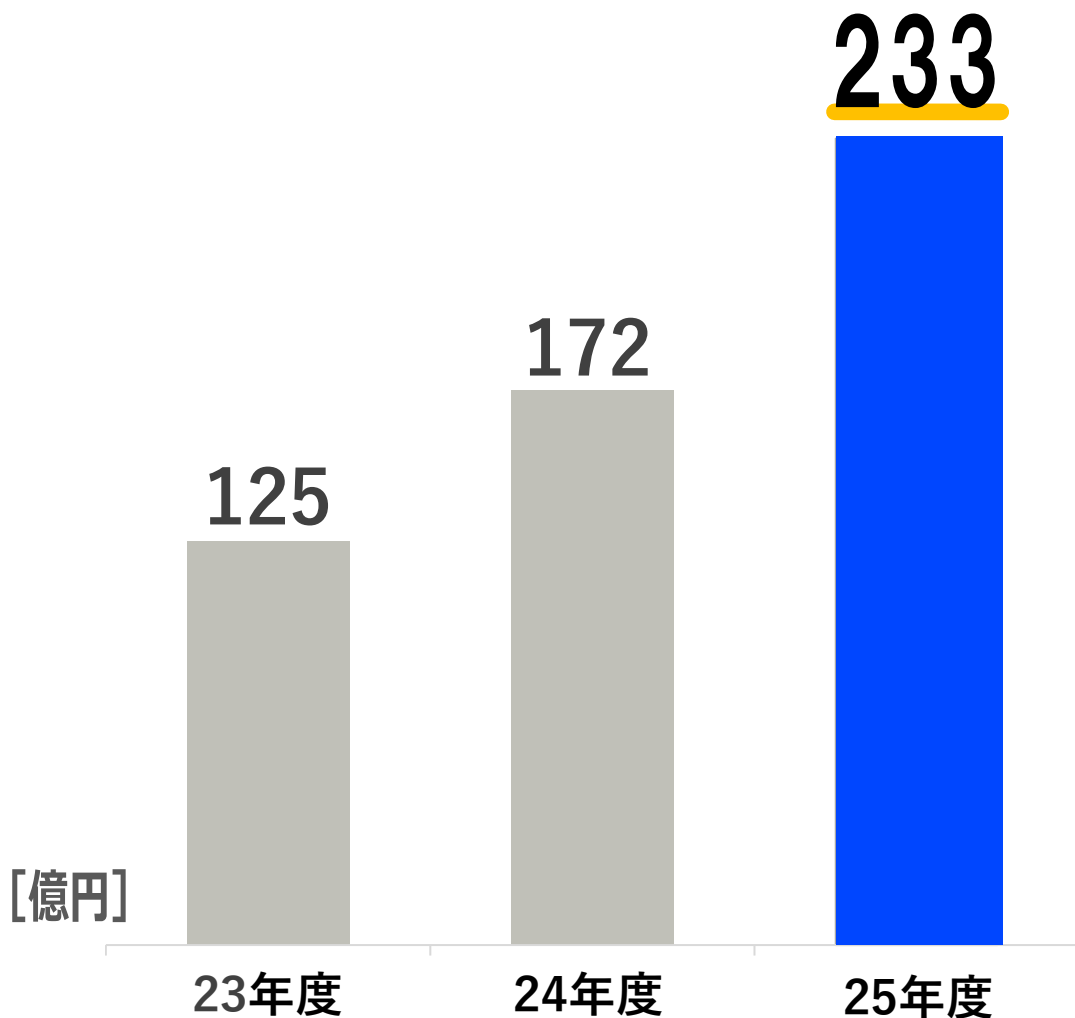
売上総利益

82億円増

(+9.7%増)

企業/環境社会基盤ドメイン : 43億円増
通信基盤ドメイン : 39億円増

当期純利益



61億円増加
(35.5%増)

Ⅱ. MIRAIT ONE Group Vision 2030 の進捗状況

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

[対中期目標の進捗]
 80%以上 ☀️
 40~80% ☁️
 40%未満 ☔️

Change 1 人間中心経営の進展

2024年度

成長分野への人財流動

700名+

みらいカレッジ

パートナ-企業利用率 56.3%
 講座数 432講座
 利用実績 20,039名

ワークライフスタイル改革の推進

エンゲージメントサーベイ
 スコア 50.4

新卒採用 129名

JOB型雇用の導入

シニアの働き方改革の検討

人財版 ミライト・ワン流の
 価値創造モデルの策定

健康経営優良法人
 認定の推進・拡大 59.2

2025年度

▶ 人財流動実績 累計900名+ ☀️

▶ MOC全社員の育成面談の実施

パートナ-企業利用率 65.2% ☀️

講座数 累計606講座 ☀️
 (内：内製講座315)

利用実績 21,308名

▶ エンゲージメントサーベイ
 2026目標を前倒しで達成
 スコア 50.4 → +2.0 → スコア 52.4 ☀️

▶ 2026年度入社 120名 ☀️

▶ JOB型雇用の拡大 (累計97名) ☀️

▶ シニア活躍に向けて退職再雇用の拡大・充実 (2025.5)

▶ 人財版 ミライト・ワン流の価値創造モデルを充実し、
 有価証券報告書へ開示 (2025.6)

▶ 新たな健康経営宣言を策定し、健康経営のKGIを設定
 (2025.10)

2026年度

1,000名+

70%+

650講座+
 (内：内製講座330)

エンゲージメント
 の向上




スコア52以上の維持

100名以上

専門スキルを活かせる
 人事制度改革

ホワイト500取得
 (上位500社)

Change 2 事業成長加速

[対中期目標の進捗]
80%以上 
40~80% 
40%未満 

2024年度

街づくり・里づくり
企業DX・GXの推進

100 億円

グリーンエネルギー事業
の拡大

190 億円

グローバル事業の拡大

450 億円

2025年度

売上高 **129 億円**  (受注 **340 億円**)

- ▶ 自治体の庁舎等をつなぐエネルギーマネジメント
⇒地域新電力会社設立
- ▶ 水素小分けサービス、FC発電機設置ビジネス等
- ▶ 充電ステーション案件の着実な展開
- ▶ リゾート施設建築工事等

売上高 **170 億円**  (受注 **250 億円**)

- ▶ グループ間連携の推進 (クロスセル、成功事例展開)
- ▶ 協業プレイヤーとの連携強化、新規取引先開拓
(再エネ、EV、蓄電所等の案件拡大)

売上高 **545 億円** 

データセンター関連事業 **350 億円**

通信建設・タワー事業 **115 億円**

電気設備事業 **80 億円**

2026年度

売上
300 億円

売上
300 億円

売上
550 億円

Change 2 事業成長加速

[対中期目標の進捗]
80%以上 ☀️
40~80% ☁️
40%未満 ☔️

2024年度

SBK-KKC-MOC
三位一体シナジー

受注額
91 億円

データセンター事業

受注額
460 億円

2025年度

受注高 259 億円 ☀️

建築事業 209億円

- ▶ リゾート施設建築・増改築工事
- ▶ レジャーランド飲食施設整備工事 他

公益インフラ構築・マネジメント事業 41億円

- ▶ 土地区画整理事業
- ▶ エネルギー事業者向け管路新設工事 他

ゼロカーボンシティ事業 9億円

- ▶ 地方自治体LED関連事業 他




受注高 570 億円 ☀️

- ▶ 人財流動による体制強化
- ▶ コンテナ型DCの受注拡大 6件 33億円
- ▶ 国内と海外（LTV）との連携強化
- ▶ 主な大型受注
 - ・DC-UPS等工事 5件 計100億円
 - ・コンテナ型DC 1件25億円

2026年度

受注
300 億円

受注
1,000 億円
(650億から上方修正)

[対中期目標の進捗]
80%以上 
40~80% 
40%未満 

Change 3 利益性改善の進捗状況

~2024年度

3社統合効果

19 億円

~2023年度削減分を継続

通信基盤ドメインの 売上総利益率改善

1.6pt向上


(13.0⇒14.6%)

2022⇒2024年度

2025年度

累計26 億円 

- ▶ 定期的なベンチマーク比較の実施等による継続的な経費削減施策の推進
- ▶ BPO子会社（ミライト・ワン・ビジネスパートナーズ）の活用促進によるコスト削減

3.1pt向上 (2022年度 13.0⇒2025年度 16.1%) 

バリューチェーン改革

- ▶ 固定系関連業務の効率化
- ▶ 施工支援システムの全域導入による稼働削減
- ▶ 基地局関連業務の標準化による効率化

組織再編による効率化

- ▶ ミライト・ワン・ネクストの統合効果発現
- ▶ エリア運営体制の最適化（地域マネジメント改革）

2026年度

40 億円

キャリア事業
利益率
3pt+ 向上
(対2022年度)

Change 4 データインサイト経営

[対中期目標の進捗]
80%以上 ☀️
40~80% ☁️
40%未満 ☔️

~2024年度

DX人材育成

DXコア人材 2,500名
目標達成済
DXリーダー人材 50名

2025年度

- ▶ DXリーダー人材 **累計120名** ☁️
- ▶ 若手社員等へのDX実技基礎研修 **累計170名**

2026年度

DXリーダー人材
250名規模

AI活用

アクティブユーザ 1,700名
生成AIアプリ活用 22件
AI活用事例共有 200件

- ▶ アクティブユーザ数 **10,000名超** ☀️
- ▶ 生成AIアプリの活用 **累計25件**
下期よりAIEージェント導入へ
- ▶ 活用事例共有 **累計1,100件** ☀️
2026目標を前倒しで達成
- ▶ 画像AI：写真AI検査（不鮮明検知）を**1月利用開始**

アクティブ
ユーザー数
12,000名

活用事例共有
2,000件
(上方修正)

データインサイト施策

基幹システム刷新（主要5社）

データインサイト経営に向けた
タスクフォースの開始

完工予測ツールのソリューション
組織内展開、精度向上

- ▶ データインサイト経営実現のための成功モデル創出施策に着手
 - ・案件リスクマネジメントAI
 - ・資材調達分析ダッシュボード
- ▶ 文書データインサイトに向けた共通基盤の利用推進
(3,600名超)

データインサイト
経営の実践

Change 5

ESG経営基盤強化の取り組み

～2024年度

環境

温室効果ガス(GHG)削減

自社ビルRE電力切替 (82%)

一般車両EV+HV更改 (33%)

GHG累積削減率(※1)

スコープ1,2 ▲25.3%

スコープ3 ▲20.2%

【2020年度比】

産業廃棄物最終処分率

1.71%

安全

重大人身事故 1件

重大設備事故 0件

ESG評価／認定

GHG削減施策推進

▶ 自社ビルRE電力切替 **100%** (※2)

▶ 一般車両更改 **44%**

GHG排出量実績：6月開示予定

(スコープ3は9月予定)

省令改正に向けた運用厳格化

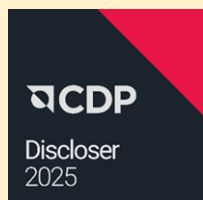
最終処分率実績：7月開示予定

各種データや新技術をフル活用した抜本対策の検討・展開

▶ 重大人身事故 **1**件

▶ 重大設備事故 **0**件

NEW CDP
「A-」評価



NEW 第5回
日経統合報告書アワード
「優秀賞」受賞



NEW PRIDE指標
「シルバー」
work with Pride



NEW 健康経営優良法人
※認定は各社毎取得



ミライト・ワン/TTK/SOL/
STK/SBK/MSS/KKC

2025年度

2026計画

一般車両更改 **50%+**

中期目標

2030年度目標

(※1)

スコープ1,2 ▲**42%**

スコープ3 ▲**25%**

【2020年度比】

2030年度目標

1.5%以下

ゼロ (常時)

(※1) GHG削減目標／排出量は国際航空業を除くミライト・ワングループの値(国際航空業を含むグループ全体の値は別途HP等で開示)

(※2) 現時点でRE電力調達不可エリア等のミライト・ワン子会社所有ビル(3ビル)除く

Ⅲ. 2026年度 通期計画と重点施策

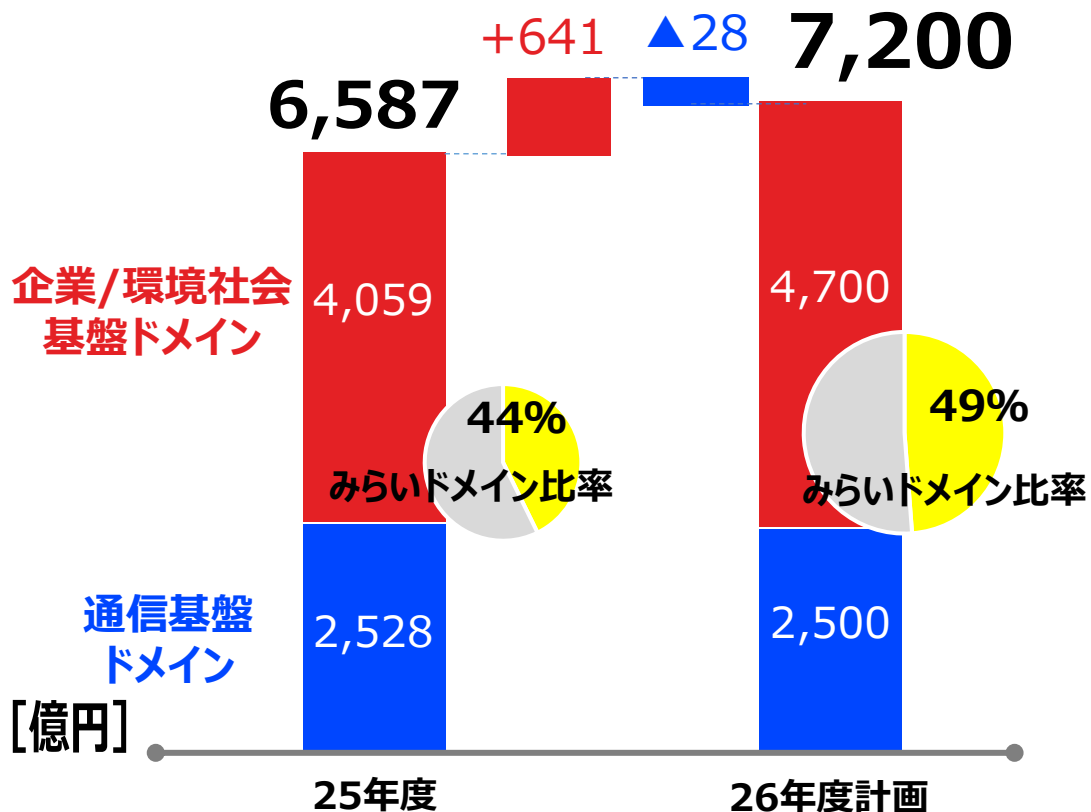
2026年度 通期計画

(億円)

	2025年度 通期実績	2026年度 通期計画	増減額	増減率
受注高	6,587	7,200	+613	+9.3%
売上高	6,024	6,600	+576	+9.6%
売上総利益 (売上総利益率)	930 (15.4%)	1,030 (15.6%)	+100 (+0.2pt)	+10.8%
EBITDA (EBITDA率)	485 (8.1%)	550 (8.3%)	+65 (+0.2pt)	+13.4%
営業利益 (営業利益率)	343 (5.7%)	400 (6.1%)	+57 (+0.4pt)	+16.6%
当期純利益	233	255	+22	+9.4%

2026年度 受注高計画

受注高
7,200億円
+613億円
(+9.3%)



【企業/環境社会基盤ドメイン】

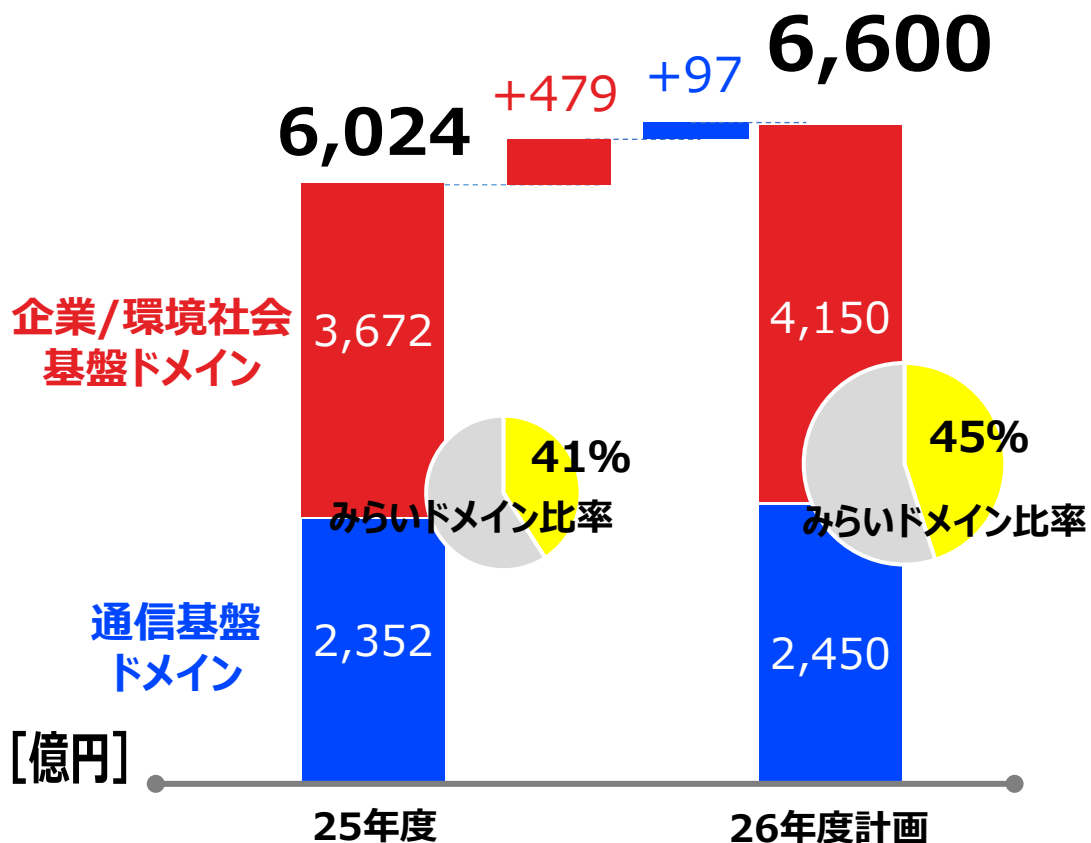
- DC関連
(電気・空調・LAN等)
- 再エネ関連
- 建築・リノベ
- 企画・コンサル
- ▲物販

【通信基盤ドメイン】

- ▲マルチキャリア

2026年度 売上高計画

売上高
6,600億円
+576億円
(+9.6%)



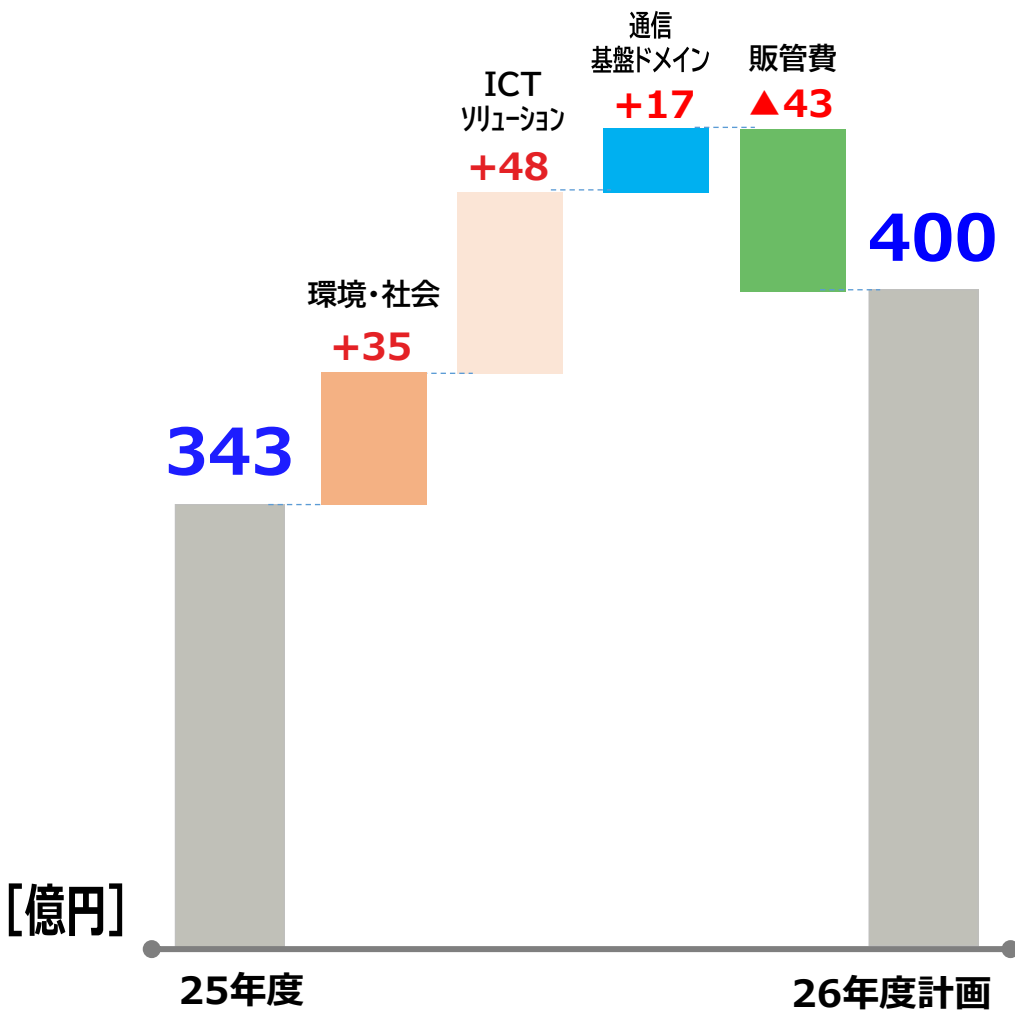
【企業/環境社会基盤ドメイン】

- DC関連
(電気・空調・LAN等)
- 再エネ関連
- 土木・建築
- 企画・コンサル
- ▲物販

【通信基盤ドメイン】

- 固定・モバイル

2026年度 営業利益計画



営業利益
400億円
+57億円
(+16.6%)

営業利益率
6.1% (+0.4p)

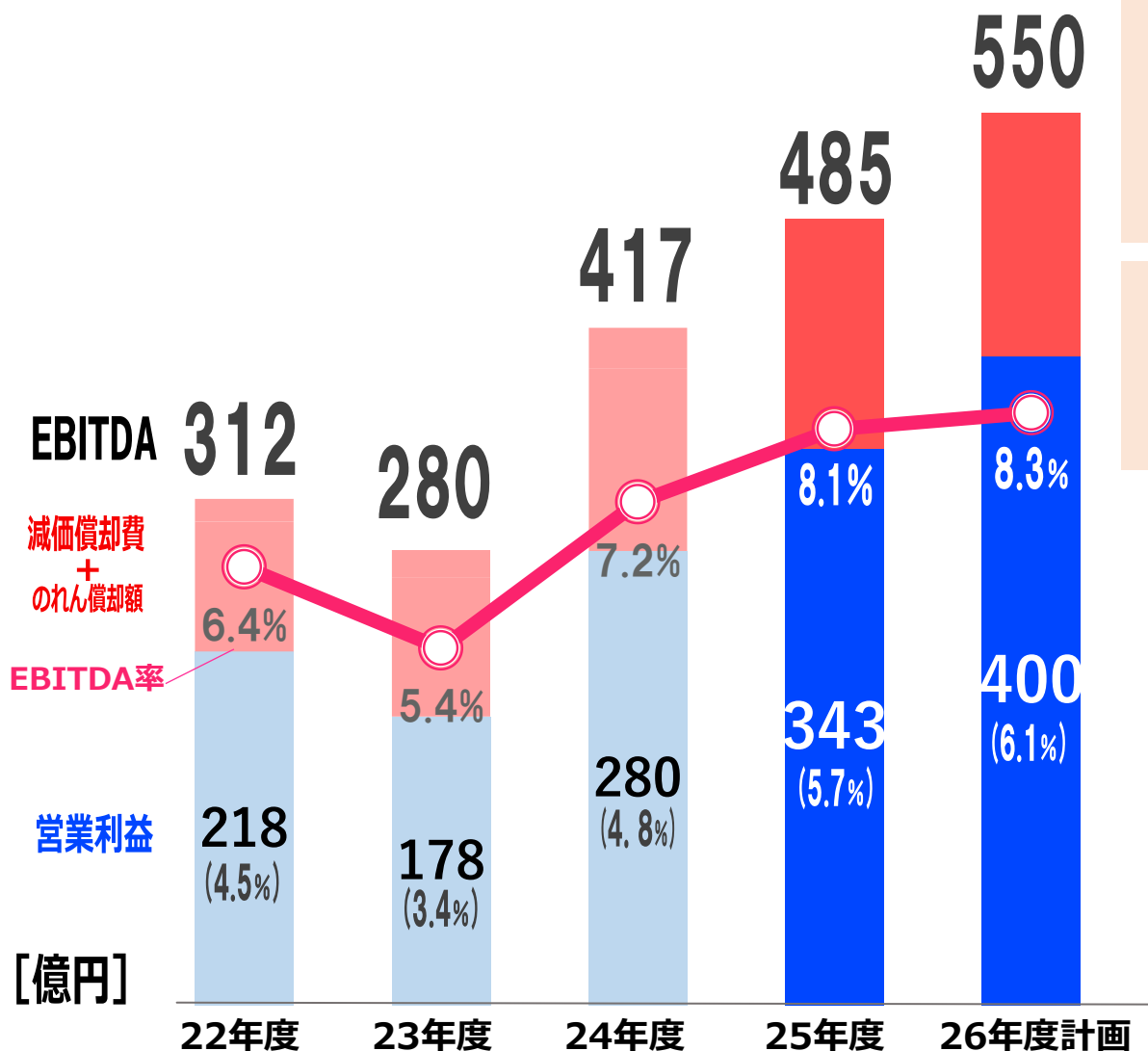
【売上総利益】

- 企業/環境社会基盤ドメインの拡大
- NTT事業の売上増

【販管費】

- ▲人件費増
- ▲受注拡大による販売費増
- 販管費率の低減
(9.7%⇒9.5%)

EBITDAの推移



EBITDA
550億円

+65億円
(+13.4%)

EBITDA率
8.3% (+0.2p)

株主還元の充実

総還元性向（ターゲットレンジ） 50～70%

総還元性向 56%

一株当たりの年間配当金 95 円（前年比 10円 増配）

自己株式取得 60 億円（前年比+30億円）

成長投資の充実

2025年度

ROE

8.6 %

2026年度（計画）

9.0 %

+0.4pt

EPS成長率

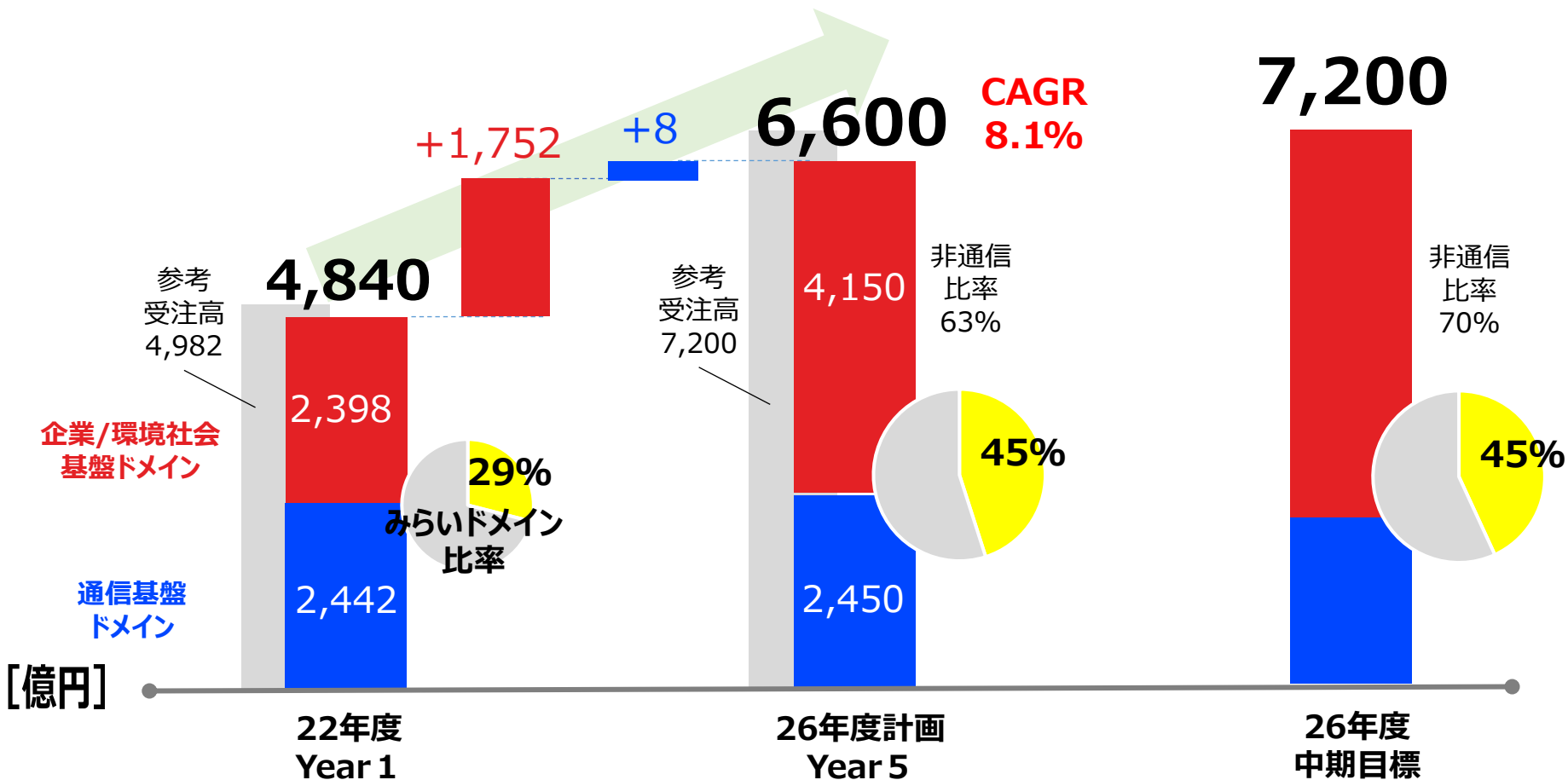
@262円

@291円

+11 %

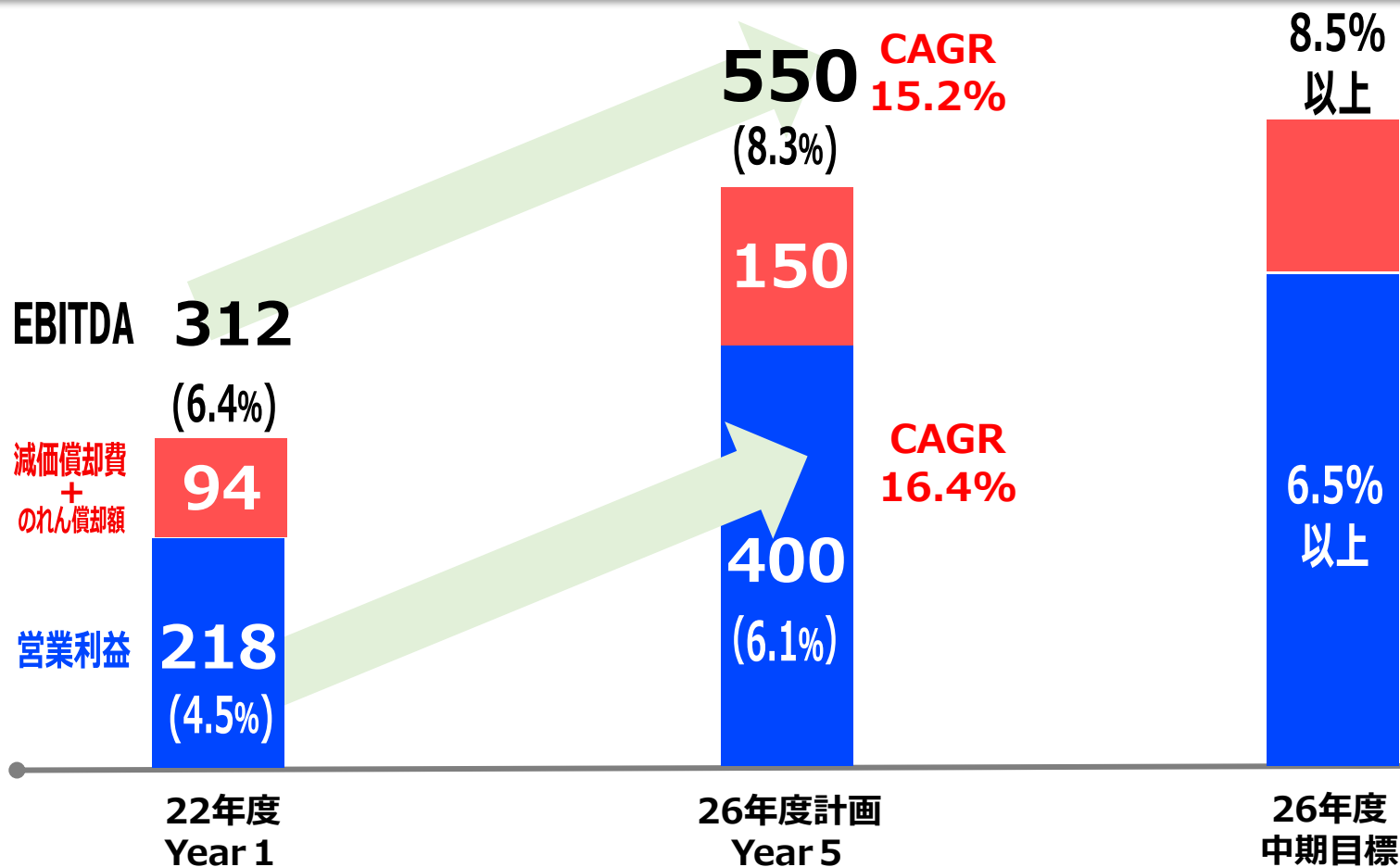
中期経営計画目標と今年度計画との対比（売上高）

- ◇ 売上高はオーガニック成長に加えて、M&Aにより着実に拡大（CAGR8.1%）
- ◇ みらいドメイン比率は45%まで上昇し、成長領域は順調に拡大
- ◇ 中期目標に向けては、更なる事業拡大のためのM&A等の取組みを継続



中期経営計画目標と今年度計画との対比（利益）

- ◇ 売上高の拡大と生産性向上等の取組みにより稼ぐ力EBITDAは着実に向上し、中期目標に近い水準（CAGRは営業利益16.4%、EBITDA15.2%）
- ◇ 成長領域の利益率が目論見まで達しておらず、更なる成長にはグループ全体で付加価値の創造や生産性向上が必要



2026年度の取り組み

I 第5次中期経営計画達成に向けた取り組み

- ◇ 通信基盤ドメイン（固定、モバイル）および企業/環境社会基盤ドメイン（データセンター、環境エネルギー等）における投資は好調に推移
- ◇ これらの需要に対してリソースを集中し、着実に対応

通信基盤ドメイン

- 固定 : 光需要への柔軟な対応
サービストランスファー対応の準備に着手
- モバイル : 需要増に伴うリソース強化
各キャリア間の柔軟なリソース調整

企業/環境社会基盤ドメイン

- データセンター : AI投資により好調でありリソースを集中（次ページ）
（データセンター事業本部設置（26年4月））
- 環境エネルギー : 自治体LED、蓄電所などに注力

データセンター事業へのリソース集約

- ◇ お客様のデータセンター関連需要に応える体制構築とパートナー等との協業推進
- ◇ データセンター事業の見える化と責任体制の明確化、社内リソースの集中

営業・プロダクトの強化

営業のワンストップ化と
プロダクトのラインナップ化

リソースの更なる集中

専門人材と技術・ノウハウの
集約化

データセンター事業が拡大

大型データセンターや
コンテナデータセンターも拡大

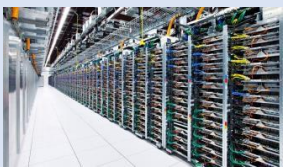
データセンター事業本部（2026.4設置）

お客様需要

大型データセンター



屋内ケーブリング



コンテナデータセンター



営業・
マーケティング

建物

電気

通信設備

空調

コンテナDC

施工



西武建設



ミライトワン



明成通信



LanTroVision



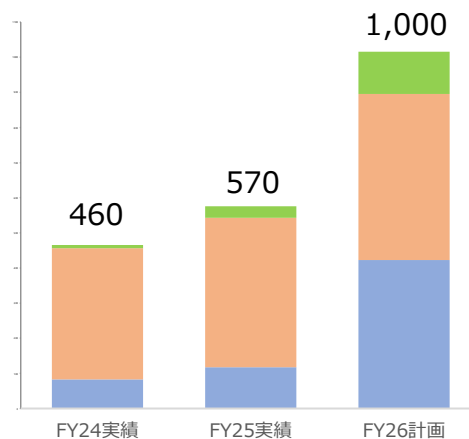
日設

・

・

受注高推移

(億円)



凡例

大型データセンター ケーブリング事業 コンテナデータセンター

協業体制の充実

グループ各社およびハード・ソフトパートナーとの連携強化

2026年度の取り組み

II 2030年に向けた礎づくり

◇ 更なる成長のための『掛け算連結経営』の推進

顧客軸

■ CMO設置

・グループ横断のフロント強化

■ クロスセルの推進

・具体的な提案活動が進展
・三位一体事業シナジーの拡大

■ O&Mビジネスの拡大

・Y2SのM&A

技術軸

■ AI利活用促進

・利用者1万人
・事例1,100件

■ 新技術とビジネス開発強化

・イノベーションセンターの創設
(下図)

制度軸

■ 専門人財確保 (今秋予定)

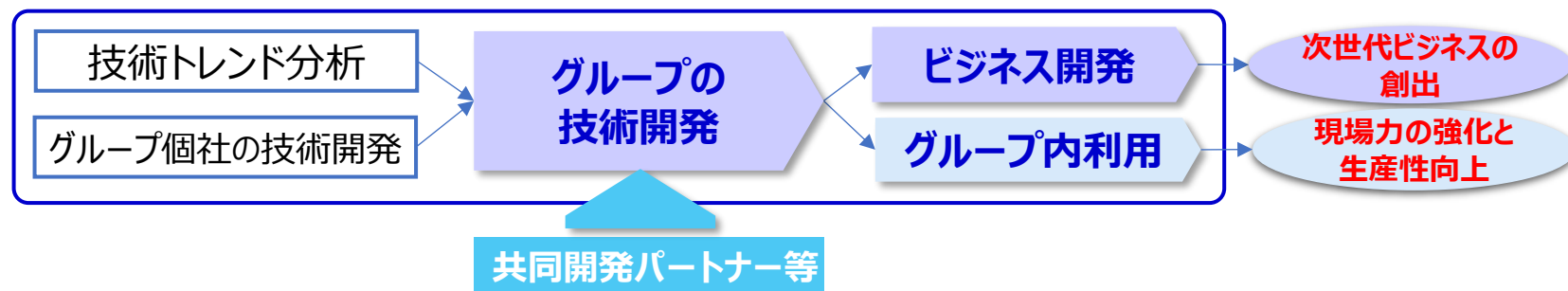
・電設、ソフト、土木等の専門スキルを活かす人事制度改革

■ グループ間事業連携推進

・管理会計制度整備

イノベーションセンター (26年7月創設予定)

サステナブルな競争優位に資する先端技術の技術開発/ビジネス開発を推進



2026年度の取り組み

II 2030年に向けた礎づくり

◇ 急速な事業環境変化（AI等の技術革新とお客様需要の変化）へ柔軟に対応

- ・フィジカル(現場)とデジタル(IT/AI)の融合による現場力の最大化とソリューション力の強化が急務
- ・成長したミライト・ワン・システムのビジネス・人財・ノウハウを統合し、融合によるシナジーを最大化

MIRAIT ONE
ミライト・ワン

吸収合併

MIRAIT ONE

ミライト・ワン



×



MIRAIT ONE Group
ミライト・ワン・システムズ

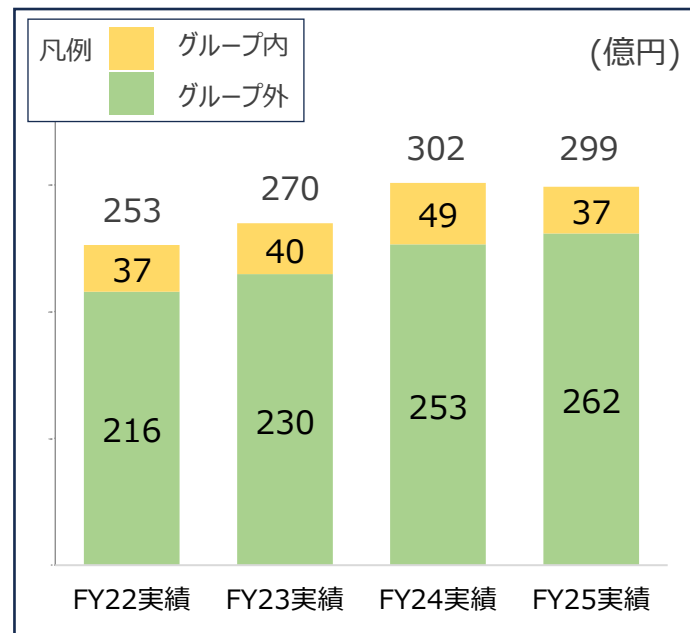
現場プロセスの高度化

- デジタルによる現場力強化、生産性の抜本的向上
- 技術・技能継承方法のデジタルシフト

高付加価値サービスの提供

- フィジカルとデジタル、ハードとソフトを組み合わせたフルバリュー型ビジネスの創出
- O&M事業を拡大

MSSの売上高推移



トピックス

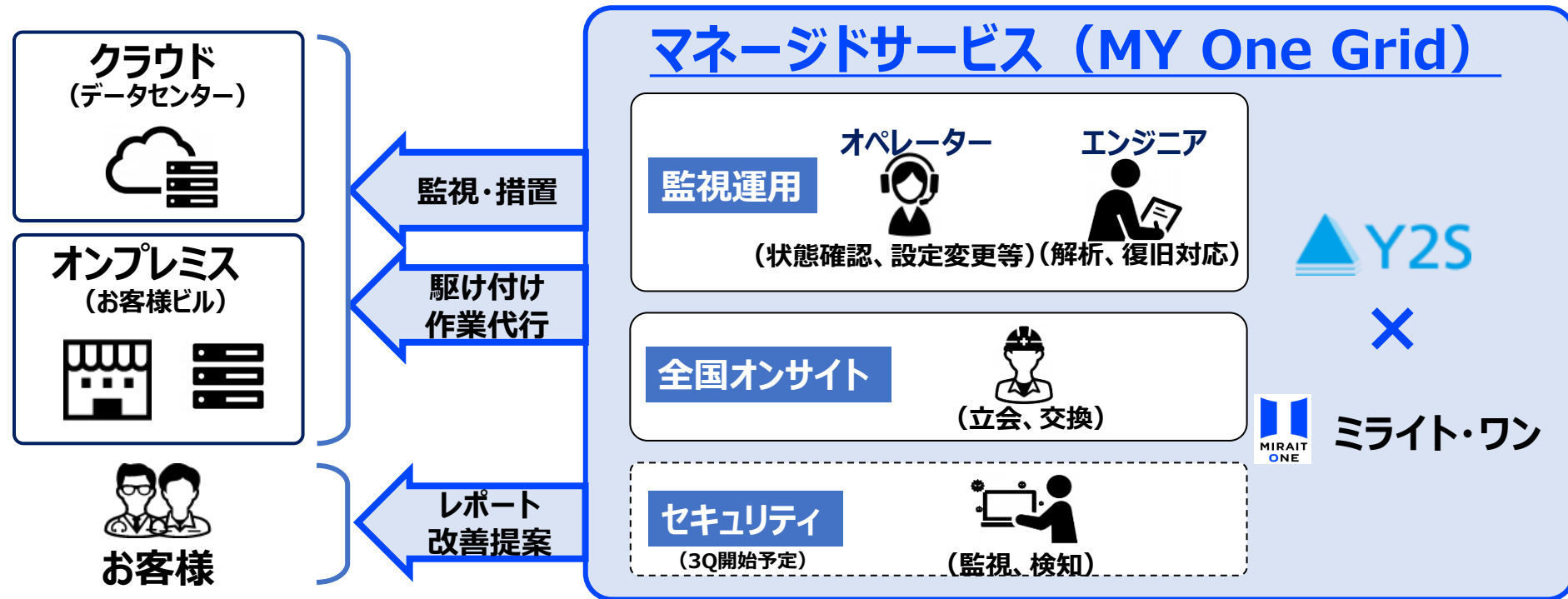
O&Mの新サービス

◇クラウド／オンプレ統合マネージドサービス「MY One Grid™」を開始

2026.4.23サービス提供開始

【サービスの特徴】

- ・オンプレミスからクラウドまで、お客様IT基盤をマネジメントするワンストップサービス
- ・Y2Sの高度なクラウド監視運用技術 + ミライト・ワンの全国オンサイト体制
- ・24時間365日の運用監視、マルチクラウド／マルチベンダー対応



◇グループ全社員参加型により、成功モデル創出と現場の内製開発を両立し、現場力向上に資するAIEージェント活動を展開

活用事例

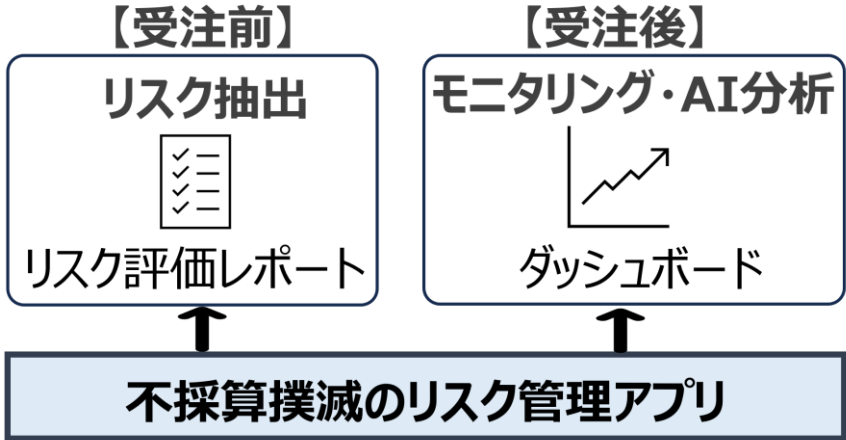
品質・生産性向上モデル 写真AI検査による不鮮明検知

- NTT事業で利用開始 (2026.1～)
- エッジAIによるリアルタイム検知で再訪問30%削減見込み



経営力強化モデル 不採算撲滅のリスク管理・分析・監視

- リスク抽出AIに受注後モニタリングとAI分析を追加 (2026.4～)



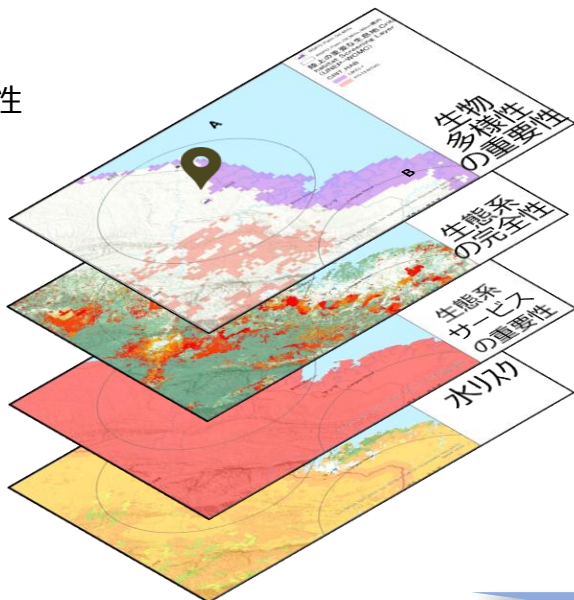
TNFDの取組み（当社内の対応とお客様の課題解決支援）

- ◇グループ内の技術を活用した「自然資本への影響評価」と「環境保全の取組」
- ◇社内の取組みで蓄積したノウハウとコンサル力でお客様のTNFD対応を支援

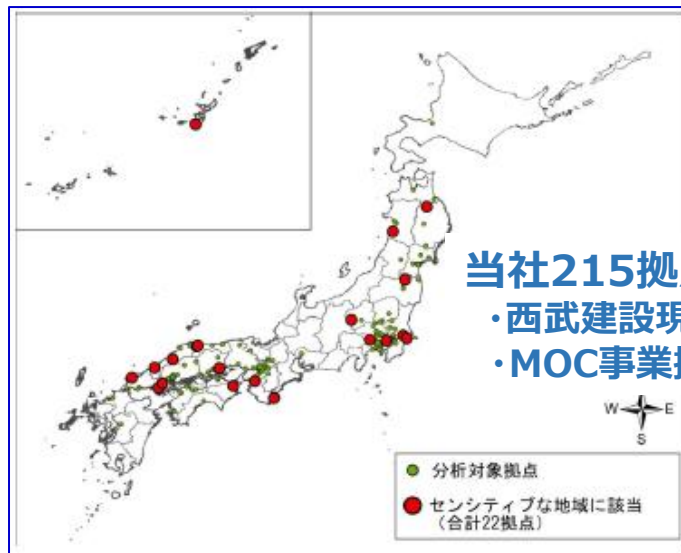
国際航業の拠点評価ツール 「LEAP-Compass」

TNFDガイドラインに基づき解析と評価が可能

- ◇生物多様性の重要性
- ◇生態系の完全性
- ◇生態系サービスの重要性
- ◇水リスク



『自然資本にセンシティブな地域に該当』する拠点
⇒適切な環境保全措置がとられていることを確認



当社215拠点の解析結果

- ・西武建設現場：2拠点
- ・MOC事業拠点：22拠点

※当社のTNFD情報開示内容充実
(26年6月予定)

お客様のTNFD対応や環境課題の解決に向けたコンサルや情報開示支援
(国際航業：自然資本系情報開示支援コンサルサービス など)

■ TNFD（自然関連財務情報開示タスクフォース）

企業が自然資本との関わりを評価し、リスクや機会を情報開示するための国際的な枠組み

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・ワン