

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ミライト・ワン

1417 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 6 月 13 日 (金)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の連結業績	01
2. 2026 年 3 月期の業績予想	01
3. 中長期的な成長戦略	02
■ 事業概要	03
■ 沿革	05
■ 企業特徴	06
1. ビジネスモデル	06
2. 強み	07
■ 業績推移	07
■ 決算概要	09
1. 2025 年 3 月期決算の概要	09
2. 2025 年 3 月期の総括	11
■ 業績見通し	12
■ 中長期的な成長戦略	13
1. 「MIRAIT ONE Group Vision 2030」 及び第 5 次中期経営計画の方向性	13
2. 5 つの事業変革とその進捗	13
3. 投資計画	15
4. 数値目標	16
5. 弊社による中長期的な注目点	16
■ 株主還元策	17

要約

「超・通建」に向けて成長分野が順調に拡大。 受注高・売上高・EBITDA は過去最高水準を更新

ミライト・ワン<1417>は、2010年10月の通信建設会社3社の経営統合を経て2022年7月に設立された。通信建設業界では3社の一角を占める。通信建設市場の緩やかな縮小を見据え、「超・通建」に向けた事業構造改革を進めており、M&A等を通じて事業規模と事業領域の拡充を図ってきた。特に、「街づくり・里づくり」「DX・GX」といった複合化・総合化した社会課題（顧客ニーズ）の拡大に着眼し、通信だけでなく、ICTや電気・土木・建築等の幅広い社会インフラ領域で、企画から設計・施工・運用までをトータルに提供する「フルバリュー型モデル」の実現と事業ポートフォリオ変革に取り組んでいる。2022年5月、現在のグループ体制への移行を前に、「MIRAIT ONE GroupVision 2030」及び5ヶ年の中期経営計画を公表した。再定義したパーパス『技術と挑戦で「ワクワクする未来」を共創する』の下、人間中心経営を中核に据えるとともに社会性・成長性の高い「街づくり・里づくり / 企業DX・GX」「グリーンエネルギー事業」「ソフトウェア事業」「グローバル事業」の4分野を「みらいドメイン」として定義し、経営資源を集中することで成長を加速する方向性を描いている。

1. 2025年3月期の連結業績

2025年3月期の連結業績は、受注高が前期比14.6%増の6,291億円と大幅に伸びたほか、売上高が前期比11.6%増の5,785億円、営業利益が同57.0%増の279億円と計画を上回る増収増益となった。また、EBITDAについても大きく増加し、売上高・EBITDAは過去最高を更新した。売上高は、国際航業（株）の通年寄与（9ヶ月分の上乗せ）を含め、「環境・社会イノベーション事業」が大きく伸長した。それに伴って、注力する「みらいドメイン」の構成比は43%（前期は35%）と順調に拡大することができた。利益面では、増収による収益の押し上げに加え、前期業績に影響を及ぼした不採算案件の減少により大幅な営業増益を実現し、営業利益率も4.8%（前期は3.4%）に回復した。活動面でも、リスクマネジメント体制（不採算案件の予防・監視体制）の確立並びに西武建設（株）と国際航業との三位一体によるシナジー創出、組織再編による効率化推進など、今後に向けて大きな進展が図られた。

2. 2026年3月期の業績予想

2026年3月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比7.2%増の6,200億円、営業利益を同21.5%増の340億円と引き続き増収増益を見込んでいる。また、EBITDAも同15.1%増の480億円に増加し、過去最高業績を更新する見通しだ（売上高は10期連続）。売上高は「企業 / 環境社会ドメイン」が豊富な繰越工事の完工により順調に拡大する一方、「通信基盤ドメイン」は堅調に推移する。利益面では、「企業 / 環境社会ドメイン」の伸びと「通信基盤ドメイン」の生産性向上により大幅な増益を実現し、営業利益率は5.5%に改善する想定となっている。1株当たり年間配当額は同10.0円増の85.0円を予定しており、実現すれば6期連続の増配となる。

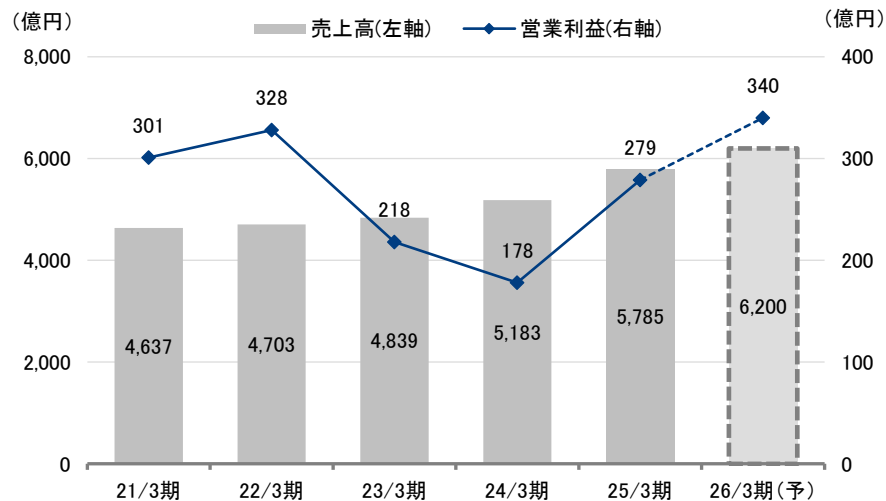
3. 中長期的な成長戦略

現在推進している第 5 次中期経営計画（5 ヶ年）はスタートして 3 年が経過した。「MIRAIT ONE Group Vision 2030」で掲げた「超・通建」（幅広い社会インフラ領域における様々な社会課題の解決に貢献し続ける企業グループへの進化）に向けて、1) 人間中心経営、2) 事業成長の加速、3) 利益性トップクラス、4) データインサイト経営、5) ESG 経営基盤強化の 5 つの事業変革に取り組んでいる。特に「フルバリュー型モデル」による「みらいドメイン」の拡大、並びに「通信基盤ドメイン」の生産性向上などを通じて、最終年度（2027 年 3 月期）の売上高 7,200 億円、営業利益率 6.5% 以上、EBITDA 率 8.5% 以上、ROE10% 以上を目指す。そのための成長投資（M&A を含む）を積極的に行うほか、株主還元についても総還元性向 50 ～ 70% をターゲットレンジとして、安定的な配当成長と機動的な自己株式取得を実施する方針である。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期は国際航業の通年寄与や不採算案件の減少も手伝い、計画を上回る増収増益を実現
- ・ 「超・通建」に向けて「みらいドメイン」が順調に拡大したほか、三位一体シナジー創出も順調に進捗
- ・ 2026 年 3 月期も増収増益となり、受注高・売上高・営業利益・EBITDA は過去最高を更新見込み（売上高は 10 期連続）
- ・ 中期経営計画では、「超・通建」に向けて 5 つの事業変革に取り組み、「フルバリュー型モデル」による事業ポートフォリオ強化と収益性の向上を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

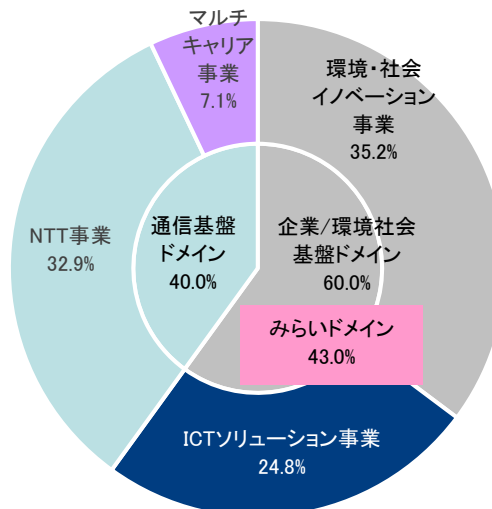
ミライト・ワン | 2025 年 6 月 13 日 (金)
1417 東証プライム市場 | <https://ir.mirait-one.com/>

事業概要

祖業である「通信基盤ドメイン」に加え、 「企業 / 環境社会基盤ドメイン」へ事業領域を拡大

同社の事業ドメインは、祖業の国内通信建設事業を中心とする「通信基盤ドメイン」と、「超・通建」に向けた事業領域の拡充により強化してきた「企業 / 環境社会基盤ドメイン」の大きく 2 つに区分される。また、事業区分としては、「企業 / 環境社会基盤ドメイン」に属する 1) 環境・社会イノベーション事業、2) ICT ソリューション事業、並びに「通信基盤ドメイン」に属する 3) NTT 事業、4) マルチキャリア事業の 4 つを展開している。

事業ドメイン及び事業別売上構成比



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社では、「企業 / 環境社会基盤ドメイン」の中でも、「街づくり・里づくり / 企業 DX・GX」「グリーンエネルギー事業」「ソフトウェア事業」「グローバル事業」の 4 つの成長分野を「みらいドメイン」として定義し、新たにグループ入りした西武建設及び国際航業を含む経営リソースを結集することで成長を加速する戦略である。

同社グループは、同社並びに Lantrovision(S) Ltd (シンガポール)、(株)TTK、(株)ソルコム、四国通建(株)、西武建設、(株)ミライト・ワン・システムズ、国際航業を含む、連結子会社 83 社 (国内 62 社、海外 21 社) 等で構成される (2025 年 3 月 31 日現在)。

事業概要

各事業の概要は以下のとおりである。

1) 環境・社会イノベーション事業

再生可能エネルギー関連工事や電気・空調工事、社会インフラ（土木・水道）工事のほか、西武建設による建築・リノベーション工事や、国際航業による企画・コンサルを展開しており、自治体や民間企業向けなどに一連の総合的なソリューションを提供している。

2) ICT ソリューション事業

データセンター（DC）・クラウド、オフィスソリューション（LAN や Wi-Fi の導入、セキュリティ関連）など ICT インフラの構築のほか、ソフトウェア（コールセンターソリューション等）、グローバル（アジア 12 ヶ国・地域での DC 関連事業、通信タワー事業等）、物販などを、自治体や民間企業向けなどに提供している。

3) NTT 事業

NTT グループの固定系・モバイル系の通信設備の建設・保守・運用、光ファイバーネットワークやモバイルネットワークの普及を支えているほか、災害発生時には応急復旧工事や復興工事を通じ、通信ネットワークの守り手としての役割も担う。NTT グループの通信建設関連投資は減少傾向にあるものの、確固たる市場シェアの維持により安定した収益基盤となっていることに加え、長年培ってきた「現場力」「キャリアグレードの技術力」は同社の本源的な強みを形成し、成長分野への展開にも活かされている。

4) マルチキャリア事業

NTT グループ以外の移動体（モバイル）通信設備を中心に建設・保守・運用を行い、高速・大容量化するモバイルネットワークを支えている。足元では 5G サービスのエリア拡大に向けた工事がほぼ一巡した。

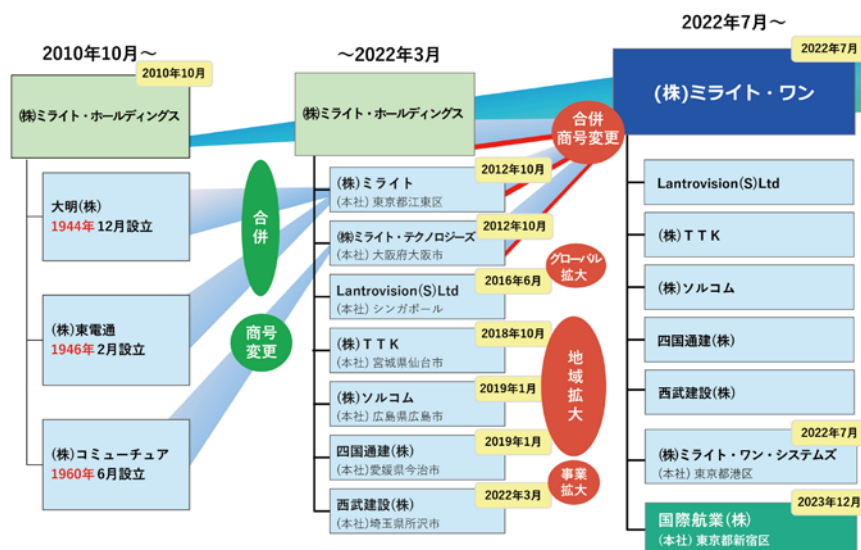
沿革

通信建設会社 3 社の経営統合により発足。 M&A 等により事業領域の拡大を図る

同社は、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）東電通の 3 社経営統合により、（株）ミライト・ホールディングスとして 2010 年 10 月に発足した。同社グループの源流となる 3 社は、いずれも戦後復興や高度経済成長期における電話需要の拡大のなか、日本電信電話公社（現 日本電信電話<9432>。以下、NTT）との取引を中心に成長することで、経営資源と事業基盤を拡充してきた。経営統合に至ったのは、国内通信建設市場の緩やかな縮小を見据え、事業構造改革へのシフトを加速することが目的であった。同社設立と同時に、東京証券取引所及び大阪証券取引所の市場第一部に上場した（現在は東京証券取引所プライム市場に移行）。

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してきた。2012 年 10 月に大明が東電通と合併し、（株）ミライトに商号変更するとともに、コミュニチュアが（株）ミライト・テクノロジーズに商号変更したことに伴い、事業会社 3 社体制から 2 社体制へ移行した。2016 年 6 月にはシンガポール企業の Lantrovision(S) Ltd を子会社化し、グローバル事業を拡大した。2018 年 10 月に TTK、2019 年 1 月にソルコム、四国通建との経営統合を実施し、事業基盤の拡大を図った。さらに 2022 年 3 月には西武建設を子会社化し、フルバリュー型モデルへの転換に向けて拍車をかけると、2022 年 7 月にミライト・ホールディングスを存続会社として、ミライト、ミライト・テクノロジーズと 3 社合併によりミライト・ワンを発足。併せて傘下にあるグループ会社の SI 事業組織並びに 5 社の SI 事業会社を再編し、ミライト・ワン・システムズを設立した。2023 年 12 月には国際航業並びにその連結子会社 10 社を子会社化し、事業シナジーの発揮によりフルバリュー型モデルを加速する「縦の統合」の実現を目指す。

同社グループの歩み（合併・再編の歴史）



出所：「決算（資料編）」より掲載

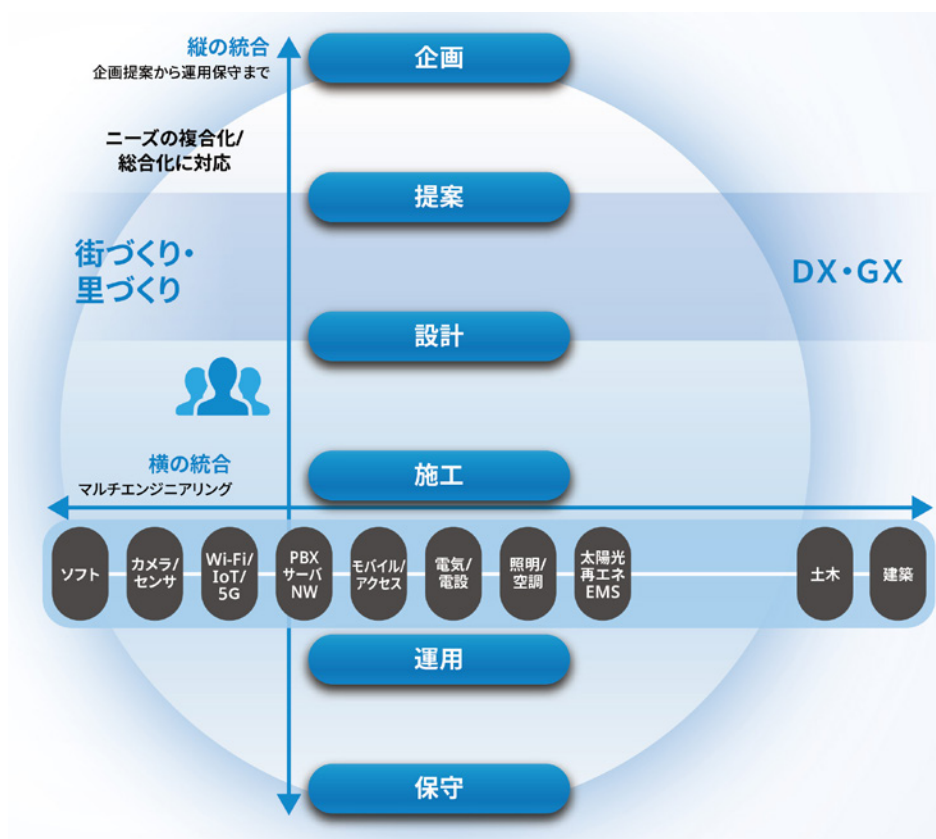
■ 企業特徴

三位一体アプローチによる フルバリュー型モデルに特徴

1. ビジネスモデル

相次ぐ統合や再編により、「超・通建」を目指して事業領域の拡大や事業ポートフォリオの変革に取り組んできた同社ビジネスモデルの特徴は、通信、電気、ICT、土木、建築等の様々な技術分野を複合的に組み合わせる「横の統合」と、企画・提案から保守・運用まで一気通貫で行う「縦の統合」を同時並行で推進するフルバリュー型にある。本モデルの確立により、従来の通信（個別の発注に対応）だけでなく、幅広い社会インフラ領域における様々な社会課題の解決に貢献し続ける企業グループへの進化を遂げる考えだ。

フルバリュー型モデルの概念図



出所：「統合報告書 2024」より掲載

2. 強み

(1) 三位一体アプローチによる付加価値向上

「フルバリュー型モデル」の価値をさらに高める取り組みとして、西武建設及び国際航業との統合による三位一体アプローチを挙げることができる。西武建設との統合によって、土木・建築という分野が大きく強化され、フルパッケージで展開する「横の統合」を強化できた。特に、西武建設の有するゼネコンとしての総合力や現場を仕切るリーダーシップは、大型物件を受注するうえで大きな武器となる。また、国際航業との統合は、「縦の統合」の強化につながるものである。国際航業は、宇宙から海底まであらゆる地理空間から様々な測量技術により取得した空間情報と様々なデータを掛け合わせることで、新たな情報価値を提供している。多数の技術士を中心とするエキスパート集団が、自治体や企業向けに国土開発・地域開発の企画・コンサルティングを展開しており、その顧客基盤は、国や県など約 1,700 の自治体の 3 分の 2 以上に広がっている。同社の通信、IoT、電気、エネルギーといった幅広いエンジニアリング分野と西武建設による「横の統合」、そして国際航業との「縦の統合」を融合させることで、同社グループならではの付加価値を創出する体制が整った。

(2) キャリア事業で培ってきた技術力や安定収益基盤

フルバリュー型モデルへの進化においても、同社がキャリア向け通信建設事業で長年培ってきた技術力や品質が重要な強みとなっていることに変わりはない。キャリアグレードの技術力や品質は成長分野への展開にも活かされている。また、通信建設事業そのものは緩やかに縮小する傾向にあるものの、一定の規模を維持しているうえ、事業特性として 3 社のシェアが確立されており、安定した収益基盤となっている。

業績推移

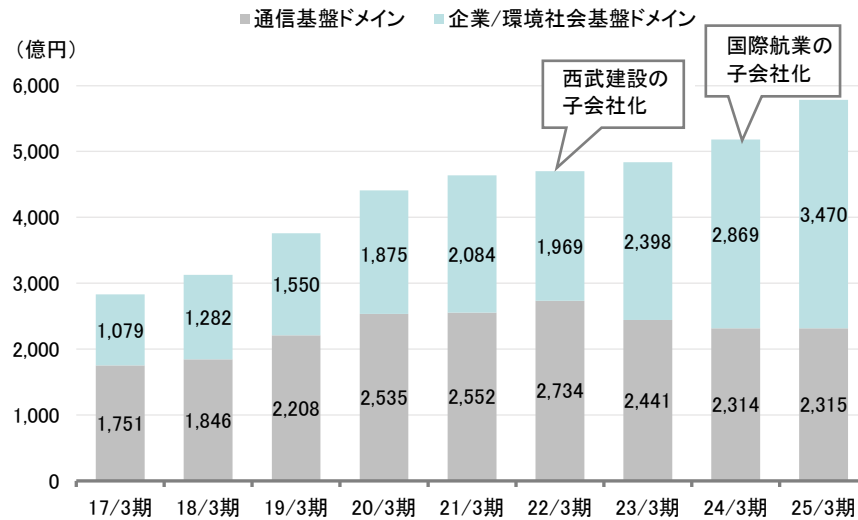
事業領域の拡大とともに増収基調を継続、 特殊要因により一旦低下した収益性も回復傾向

過去 8 年間の業績を振り返ると、売上高は総じて右肩上がりに成長しており、2025 年 3 月期は 8 期連続の過去最高水準を更新した。特に、2023 年 3 月期以降は「企業 / 環境社会基盤ドメイン」(非通信)の伸びが顕著であり、2 件の大型 M&A (西武建設、国際興業)も手伝ってトップラインの伸びをけん引している。一方、「通信基盤ドメイン」の売上高は頭打ちとなっているが、安定的な事業特性により業績の下支えをしているとの見方が妥当である。

ミライト・ワン | 2025 年 6 月 13 日 (金)
1417 東証プライム市場 | <https://ir.mirait-one.com/>

業績推移

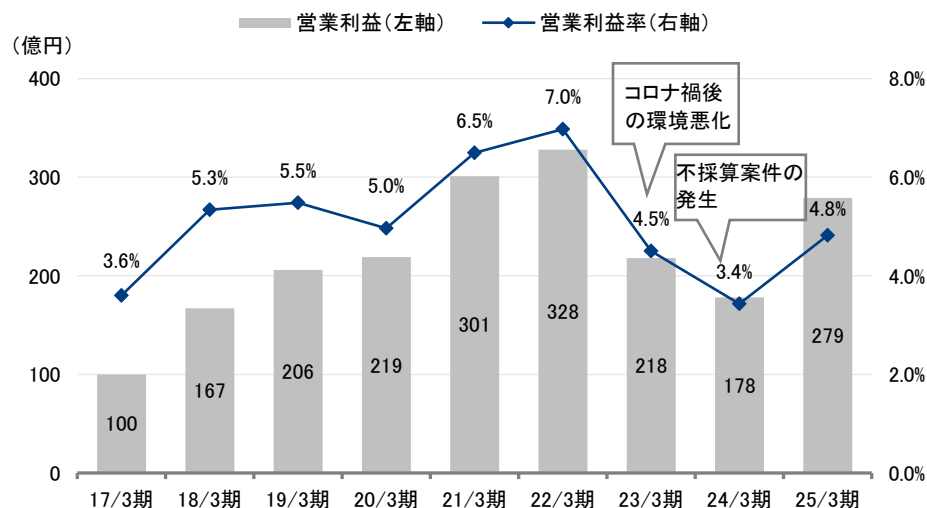
売上高(事業ドメイン別)の推移



出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

利益面でも、2022 年 3 月期までは売上高の拡大とともに増益基調で推移してきた。2022 年 3 月期の営業利益は過去最高水準となり、営業利益率もピークとなる 7.0% に達した。ただ、その後 2 期連続で減益となったのは、コロナ禍後の市場環境の悪化（半導体不足の影響など）と不採算案件の発生が主因である。もっとも、直近の 2025 年 3 月期は不採算案件の減少及びミックスの改善等により、本来の収益力が戻ってきた。キャッシュ創出力を示す EBITDA では過去最高を更新した。

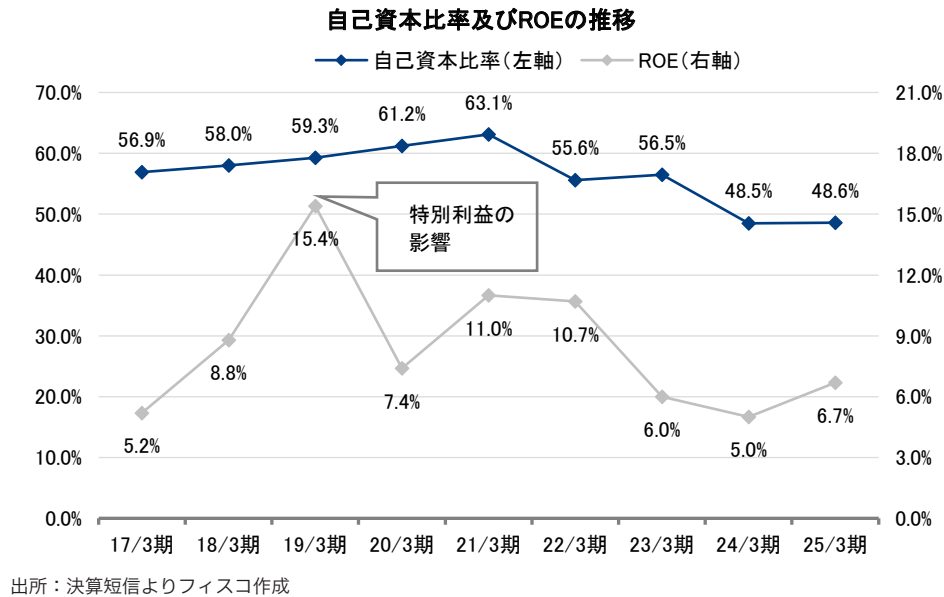
営業利益及び営業利益率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績推移

財務面では大型 M&A に伴い総資産は大きく拡大してきたが、財務の安全性を示す自己資本比率はおおむね 50 ～ 60% の範囲内で安定推移してきた。また、資本収益性を示す ROE は、特殊要因（経営統合に伴う特別利益）で大きく上昇した 2019 年 3 月期を除くと、ほぼ営業利益と連動する動きをたどってきた。2021 年 3 月期から 2022 年 3 月期にかけては 10% を超える水準に達したが、その後は一旦低下し、直近では回復に転じている。



決算概要

2025 年 3 月期は計画を上回る増収増益を実現

1. 2025 年 3 月期決算の概要

2025 年 3 月期の連結業績は、受注高が前期比 14.6% 増の 6,291 億円、売上高が同 11.6% 増の 5,785 億円、営業利益が同 57.0% 増の 279 億円、経常利益が同 47.0% 増の 274 億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 37.0% 増の 171 億円と増収増益となった。また、重視する EBITDA についても同 48.9% 増の 417 億円と大きく増加し、売上高・EBITDA は過去最高を更新した。

売上高は、国際航業の通年寄与（9 ヶ月分の上乗せ）を含め、「環境・社会イノベーション事業」が大きく伸長した。一方、「ICT ソリューション事業」は大型案件（LAN 等）の剥落によりわずかな伸びに留まったものの、ミックスの改善等が進んだ。また、「NTT 事業」はモバイル向け品質改善投資を背景に伸長したが、「マルチキャリア事業」は設備投資抑制の継続により減収となった。以上の結果、注力する「みらいドメイン」の構成比は 43%（前期は 35%）と順調に拡大できた。

ミライト・ワン

2025 年 6 月 13 日 (金)

1417 東証プライム市場

<https://ir.mirait-one.com/>

決算概要

利益面では、増収による収益の押し上げに加え、前期業績に影響を及ぼした不採算案件の減少により大幅な営業増益を実現した。営業利益率も 4.8%（前期は 3.4%）に回復した。

財政状態に大きな変動はなく、総資産は増収に伴う営業債権の増加等により前期末比 3.4% 増の 5,377 億円となった。

2025 年 3 月期決算の概要

(単位：億円)

	24/3 期		25/3 期		前期比		25/3 期			
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	予想	構成比	差異	達成率
売上高	5,183		5,785		602	11.6%	5,700		85	101.5%
環境・社会イノベーション事業	1,438	27.7%	2,037	35.2%	599	41.7%	2,085	36.6%	-47	97.7%
ICT ソリューション事業	1,431	27.6%	1,432	24.8%	1	0.1%	1,425	25.0%	7	100.6%
NTT 事業	1,818	35.1%	1,905	32.9%	87	4.8%	1,755	30.8%	150	108.5%
マルチキャリア事業	496	9.6%	410	7.1%	-86	-17.3%	435	7.6%	-25	94.3%
原価	4,566	88.1%	4,937	85.3%	371	8.1%	4,870	85.4%	67	101.4%
売上総利益	617	11.9%	848	14.7%	230	37.3%	830	14.6%	18	102.2%
販管費	439	8.5%	568	9.8%	129	29.4%	560	9.8%	8	101.5%
営業利益	178	3.4%	279	4.8%	101	57.0%	270	4.7%	9	103.6%
EBITDA	280	5.4%	417	7.2%	137	48.9%	400	7.0%	17	104.3%
経常利益	186	3.6%	274	4.7%	87	47.0%	280	4.9%	-5	98.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	125	2.4%	171	3.0%	46	37.0%	180	3.2%	-8	95.4%
減価償却費	85		112		27	32.3%				
のれん償却費	17		24		7	42.2%				

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2025 年 3 月末の財政状態（簡易版）

(単位：億円)

	24/3 期末 実績	25/3 期末 実績	前期末比	
			増減額	増減率
流動資産	3,046	3,211	165	5.4%
現金及び預金	500	534	34	6.9%
営業債権	2,052	2,228	176	8.6%
固定資産	2,153	2,165	12	0.6%
有形固定資産	1,001	1,011	9	1.0%
無形固定資産	756	765	9	1.2%
投資その他の資産	395	388	-6	-1.7%
資産合計	5,199	5,377	177	3.4%
流動負債	1,926	1,609	-316	-16.5%
営業債務	640	664	24	3.9%
有利子負債	786	470	-316	-40.2%
固定負債	671	1,068	396	59.0%
有利子負債	384	804	420	109.4%
純資産	2,600	2,698	97	3.8%
自己資本	2,518	2,615	96	3.8%
負債純資産合計	5,199	5,377	177	3.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

決算概要

各事業の決算概要は以下のとおりである。

(1) 社会・環境イノベーション事業

売上高は前期比 41.7% 増の 2,037 億円と大きく拡大した。国際航業が通年寄与（365 億円の増収要因）したほか、再生可能エネルギー、電気空調、土木水道がそれぞれ伸長した。また、西武建設による建築／リノベーション分野も好調に推移した。また、国際航業及び西武建設との三位一体によるシナジーも順調に進展しており、計画を上回る受注額を獲得できた。

(2) ICT ソリューション事業

売上高は前期比 0.1% 増の 1,432 億円とほぼ横ばいで推移した。大型案件の剥落により LAN 等や物販が落ち込んだものの、需要が拡大している DC・クラウド、グローバル（DC ケーブリング等）が伸びたほか、ソフトウェアも堅調に推移したことから、前期と同水準の売上高を確保でき、ミックスの改善等が進んだ。

(3) NTT 事業

売上高は前期比 4.8% 増の 1,905 億円と堅調に推移した。NTT グループ向けに固定・モバイルともに伸ばすことができた。特に、モバイル向けは品質改善投資の増加が追い風となった。

(4) マルチキャリア事業

売上高は前期比 17.3% 減の 410 億円と減少した。5G 基地局整備の一巡や CATV 関連の減少により、モバイル・固定・CATV ともに減収となった。

2. 2025 年 3 月期の総括

2025 年 3 月期を総括すると、計画を上回る増収増益を達成した業績面はもちろん、今後に向けた取り組みにおいても、リスクマネジメント体制の構築や三位一体シナジーの創出、組織再編による効率化推進などで大きな進展が図られた。特に、「みらいドメイン」を中心に事業拡大を図りながら、生産性の向上、不採算事業の予防・監視といったバランスの取れたマネジメントを実践し、それぞれに成果を上げたところは高く評価できるポイントと言えるだろう。また、西武建設に続き、国際航業の子会社化により、のれん償却費が増加したものの、シナジー創出を含めた利益の積み上げにより吸収できたほか、キャッシュベースの EBITDA では過去最高水準を更新しており、M&A が狙いどおりに企業価値向上につながっていることを確認できた。

ミライト・ワン | 2025 年 6 月 13 日 (金)
1417 東証プライム市場 | <https://ir.mirait-one.com/>

業績見通し

2026 年 3 月期も「みらいドメイン」を軸に増収増益基調が継続

2026 年 3 月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比 7.2% 増の 6200 億円、営業利益を同 21.5% 増の 340 億円、経常利益を同 23.8% 増の 340 億円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 22.2% 増の 210 億円と引き続き増収増益を見込んでいる。また、EBITDA も同 15.1% 増の 480 億円に増加する見通しであり、実現すれば、売上高、営業利益、EBITDA とともに過去最高を更新することになる（売上高は 10 期連続）。

売上高は、「みらいドメイン」を軸に「企業 / 環境社会ドメイン」が順調に拡大する一方、「通信基盤ドメイン」は堅調に推移する見通しである。

利益面では、「企業 / 環境社会ドメイン」の拡大に伴う収益の底上げと「通信基盤ドメイン」における生産性向上により大幅な増益を実現し、営業利益率は 5.5%（前期は 4.8%）、EBITDA 率は 7.7%（前期は 7.2%）に改善する想定となっている。

2026 年 3 月期の業績予想

(単位：億円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	5,785		6,200		415	7.2%
環境・社会イノベーション事業	2,037	35.2%	2,210	35.6%	173	8.4%
ICT ソリューション事業	1,432	24.8%	1,645	26.5%	213	14.8%
NTT 事業	1,905	32.9%	1,945	31.4%	40	2.1%
マルチキャリア事業	410	7.1%	400	6.5%	-10	-2.4%
売上総利益	848	14.7%	930	15.0%	82	9.6%
営業利益	279	4.8%	340	5.5%	60	21.5%
EBITDA	417	7.2%	480	7.7%	63	15.1%
経常利益	274	4.7%	340	5.5%	65	23.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	171	3.0%	210	3.4%	38	22.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期的な成長戦略

構造変革の推進により、幅広い社会インフラ領域において社会課題解決に貢献する企業を目指す

1. 「MIRAIT ONE Group Vision 2030」及び第 5 次中期経営計画の方向性

同社は、2022 年 5 月に 2030 年を見据えた長期ビジョン「MIRAIT ONE Group Vision 2030」を公表した。パーパスとミッションを改めて定義したうえで、通信だけでなく、ICT、電気、土木、建設など幅広い社会インフラ領域で、企画から設計・施工・運用までトータルに提供する「フルバリュー型モデル」の実現と、「超・通建」に向けた事業ポートフォリオ変革を本格化する方向性を描いている。また、同時にスタートした第 5 次中期経営計画（5 ヶ年）では、1) 人間中心経営、2) 事業成長の加速、3) 利益性トップクラス、4) データインサイト経営、5) ESG 経営基盤強化の 5 つの事業変革に取り組んでいる。特に今後の注力領域として、「街づくり・里づくり / 企業 DX・GX」「グリーンエネルギー事業」「ソフトウェア事業」「グローバル事業」からなる「みらいドメイン」を定義し、経営資源を集中することで成長を加速する戦略である。

2. 5 つの事業変革とその進捗

(1) 人間中心経営

人的資本への投資→ミライト・ワン流ワークライフスタイルの確立→働きがい・エンゲージメントの向上→会社の成長→人的資本への投資、といった好循環を目指す。特に、人的資本投資による事業成長に向けて、「通信基盤ドメイン」から「企業 / 環境社会基盤ドメイン」へ 1,000 名の人財流動を図るとともに、そのための戦略的人財育成（企業内大学「みらいカレッジ」等）や、柔軟な人事制度（JOB 型雇用・社内副業の拡大、多様化の推進等）、健康経営（エンゲージメント向上等）などを推進している。これまでの進捗を振り返ると、人財流動実績（700 名強）をはじめ、みらいカレッジ講座数及び利用実績、エンゲージメントスコア、健康法人経営などの各 KPI において順調に成果を積み上げることができている。

(2) 事業成長の加速

1) 「みらいドメイン」への取り組み、2) 西武建設及び国際航業との三位一体シナジーの創出のほか、3) 需要が拡大しているデータセンター事業の拡大により事業成長を加速する考えだ。1) 「みらいドメイン」への取り組みでは、「街づくり・里づくり / 企業 DX・GX の推進」(売上目標 300 億円)、「クリーンエネルギー事業の拡大」(売上目標 300 億円)、「グローバル事業の拡大」(売上目標 500 億円)の達成に向けて、それぞれ順調に実績を上げることができた。特に、「街づくり・里づくり / 企業 DX・GX の推進」では大型スポーツ複合施設工事^{※1}等が業績の上振れに寄与した。2) 三位一体シナジーの創出についても、西武建設との共同営業や相互受発注などに取り組んだほか、国際航業を加えた 3 社連携においても国際航業が持つ自治体向けネットワークやノウハウを生かし、ゼロカーボンシティ事業(自治体施設 ZEB 化等)及び公益インフラマネジメント事業(自治体向け道路包括管理事業等)などにおいて計画を上回る受注実績を上げることができた。3) データセンター事業戦略では、シンガポール子会社を軸とするアジア 12 ヶ国・地域への展開(DC ケーブリング等)のほか、国内においても人材流動を進めることで、通信設備、電気、空調、コンテナ DC、O&M^{※2}から建物に至るまでの「フルバリュー型」で受注額を目指す。

※1 スタジアム建設等。

※2 Operation (運用) 及び Maintenance (保守) の略。なお、同社は関西において自前のデータセンター運営も行っている。

(3) 利益性トップクラス

1) 3 社統合効果^{※1}、2) バリューチェーン改革、3) 組織再編による効率化に取り組んでいる。1) 3 社統合効果については、通信費、保険契約見直し、研修内製化等の経費削減策を推進し、最終年度目標 40 億円に対して着実な成果を上げることができた。2) バリューチェーン改革についても、役割分担・重複業務の見直し、間接業務のエリアフリー化、固定・モバイルの多能工化推進などを通じて「通信基盤ドメイン」の粗利率改善が図られた。3) 組織再編による効率化では、ミライト・ワン・ネクスト発足^{※2}による NTT 固定事業の重複事業の集約とビジネス領域の拡大に取り組んだ。

※1 2022 年に行ったミライト・ホールディングス、ミライト、ミライト・テクノロジーズの 3 社統合による合理化効果等。

※2 2025 年 1 月に東日本アクセス子会社 5 社の統合により発足した。

(4) データインサイト経営

1) DX 人材育成、2) 生成 AI 活用、3) データインサイト施策に取り組んでおり、それぞれ順調に進捗している。特に、1) DX コア人材育成については 2,500 名規模(中期目標 2,000 名)となり、既に前倒しで達成できた。

(5) ESG 経営基盤強化の取り組み

ESG 経営推進委員会の下でマテリアリティと成長戦略、サステナビリティを連動させた取り組みに注力している。1) 環境については、温室効果ガス(GHG)削減などで着実に成果が上げられた。2) 安全品質についても、引き続き、重大設備事故・重大人身事故のゼロ(常時)を目指す。

ミライト・ワン
1417 東証プライム市場

2025 年 6 月 13 日 (金)
<https://ir.mirait-one.com/>

中長期的な成長戦略

事業変革における主要 KPI の進捗

	25/3 期 実績	26/3 期 計画	27/3 期 目標
人間中心経営			
成長分野への人財流動	700 名 +	900 名 +	1,000 名 +
みらいカバレッジ講座数			
講座数	432 講座	450 講座	500 講座以上
パートナー企業利用率	56.3%	60.0%	65% 以上
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	50.4	51 以上	52 以上
健康経営優良法人認定	2025 認定	-	ホワイト 500 取得
事業成長加速			
みらいドメインへの取り組み			
街づくり・里づくり / 企業 DX・GX の推進（売上高）	100 億円	75 億円	300 億円
グリーンエネルギー事業の拡大（売上高）	190 億円	290 億円	300 億円
グローバル事業の拡大（売上高）	450 億円	460 億円	500 億円
三位一体シナジー（受注額）	90.7 億円	200 億円	300 億円
データセンター事業戦略（受注額）	460 億円	500 億円	650 億円
利益性トップクラス			
3 社統合効果（コスト削減額）	19 億円	26 億円	40 億円
バリューチェーン改革（通信基盤ドメインの粗利率改善）	1.6pp	-	3.0pp 以上
組織再編による効率化（通信基盤ドメインの粗利率改善）	（累計）		（対 2022 年度）
データインサイト経営			
DX コア人材育成	2,500 名	2,000 名	達成済
ESG 経営基盤強化の取り組み			
環境			
自社ビル RE 電力切替	82%	100%	
一般車両更改	33%	40% 以上	
GHG 累積削減率（スコープ 1、2）	開示前	開示前	-42% （2030 年度目標）
GHG 累積削減率（スコープ 3）	開示前	開示前	-25% （2030 年度目標）
安全品質			
重大設備事故件数	0 件	0 件	0 件
重大人身事故件数	1 件	0 件	0 件

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 投資計画

5 年間の成長投資として人的資本投資、オーガニック事業投資、DX 投資に合計 500 億円強を計画しているが、前期までに合計 208 億円を実施した。また、「みらいドメイン」の成長を加速する M&A についても 1,000 億円強を計画しており、そのうち約半分を国際航空業の M&A に活用した。今後も引き続き「みらいドメイン」での M&A の推進を検討するとともに、のれんをカバーする事業シナジーの発揮を目指す。

4. 数値目標

「みらいドメイン」を軸とする「企業 / 環境社会基盤ドメイン」の拡大並びに「通信基盤ドメイン」の生産性向上等を通じてトップライン成長と利益率改善を図り、最終年度（2027 年 3 月期）の売上高 7,200 億円、営業利益率 6.5% 以上、EBITDA 率 8.5% 以上、ROE10.0% 以上、EPS 成長率年 10.0% 以上を目指す。

第 5 次中期経営計画（財務目標）

	1 年目 23/3 期 実績	2 年目 24/3 期 実績	3 年目 25/3 期 実績	4 年目 26/3 期 予想	最終年度 27/3 期 計画
売上高（億円）	4,839	5,183	5,785	6,200	7,200
EBITDA 率	6.4%	5.4%	7.2%	7.7%	8.5% 以上
営業利益率	4.5%	3.4%	4.8%	5.5%	6.5% 以上
ROE	6.0%	5.0%	6.7%	8.0%	10.0% 以上
EPS（円、年成長率）	151.20	133.34	189.40	236.73	10.0% 以上

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

5. 弊社による中長期的な注目点

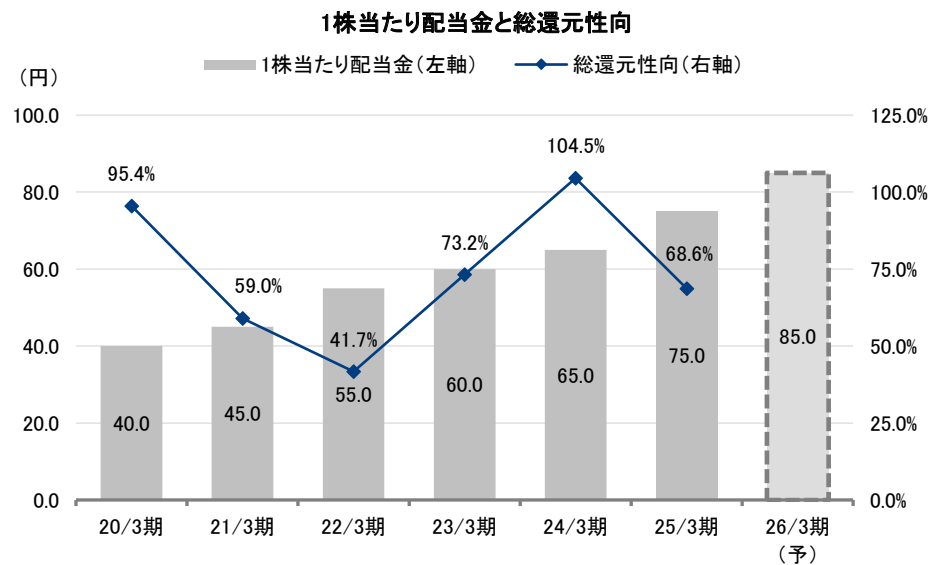
弊社でも、環境変化を見据え、いち早く事業構造改革に踏み切り、成長分野への経営資源のシフトにより成長を加速してきた戦略は、非常に理にかなっていると判断している。何よりも、合目的で良質な大型案件の実現など、ダイナミックに体制を強化してきた実績は大いに評価できる。もちろん、三位一体シナジーを含め、フルバリュー型モデルが本格的に軌道に乗るのはこれからであり、今後の成長性や収益性にどのような変化があるのかを注意してフォローする必要がある。また、残り 2 年となった中期経営計画の達成に向けては、決して低いハードルではないものの、三位一体アプローチ等により案件の大型化が進んでいることや、国際航業との連携を通じて自治体向け取引の拡大が見込めること、国内外で需要が拡大している DC 案件の取り込みが期待できることなど、いくつかのプラス要因を勘案すれば、トップラインの達成は十分に視野に入ってくるものと見ている。一方、営業利益率（EBITDA 率）目標については、案件の高付加価値化と通信基盤ドメインにおける生産性向上がカギを握るであろう。さらに予算枠が半分（約 500 億円）残っている M&A の動向にも注目したい。規模やシナジー創出のスピードによっては業績のアップサイドとなる可能性も十分に考えられる。一方、懸念材料としては、案件の大型化に伴うリスクマネジメントの巧拙にある。その点においては、新設したビジネスリスク管理室がいかに事業拡大を妨げることなく、不採算案件の予防や監視機能を発揮していくのかを注視したい。

株主還元策

総還元性向 50 ～ 70% を基本方針とし、 2026 年 3 月期は前期比 10.0 円の増配を予定

同社の株主還元策は、安定的な配当成長及び機動的な自己株式取得を基本方針としており、総還元性向 50 ～ 70% をターゲットレンジに置いている。

2025 年 3 月期の配当は前期比 10.0 円増配の 1 株当たり 75.0 円（中間 35.0 円、期末 40.0 円）を実施するとともに、約 50 億円の自己株式取得を実施した（総還元性向は 68.6%）。2026 年 3 月期の配当についても同 10.0 円増配となる 1 株当たり 85.0 円（中間 40.0 円、期末 45.0 円）を予定するとともに、約 30 億円の自己株式取得（2025 年 9 月 30 日まで）を実施する計画だ。実現すれば配当については 6 期連続の増配となる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp