

|| 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 >>>](#)

2026年7月1日(水)

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. 2026年3月期決算の概要	01
2. 2027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	10
1. 2026年3月期決算の概要	10
2. 2026年3月期の総括	12
■ 業績見通し	12
1. 2027年3月期の業績予想	12
2. 弊社の見方	13
■ 中長期的な成長戦略	14
1. 「MIRAIT ONE Group Vision 2030」及び第5次中期経営計画の方向性	14
2. 5つの事業変革とその進捗	14
3. 投資計画	16
4. 数値目標	16
5. 最終年度の取り組み	17
6. 弊社による中長期的な注目点	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

2026年3月期業績は受注高、売上高、営業利益など過去最高更新

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月に発足した。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」(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)に向けた事業構造改革を進めており、M&Aなどを通じて事業規模と事業領域を拡充してきた。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・建築など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、2030年を見据えた長期ビジョン「MIRAIT ONE Group Vision 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. 2026年3月期決算の概要

2026年3月期の連結業績は、受注高が前期比4.7%増の6,587億円に伸びたほか、売上高が同4.1%増の6,023億円、営業利益が同22.4%増の342億円と増収増益となり、受注高、売上高、営業利益など過去最高を更新した(売上高は10期連続)。また、重視するEBITDAも同16.3%増の485億円に大きく増加した。売上高は各事業が総じて堅調に推移した。「環境・社会イノベーション事業」は案件の大型化に伴う工期長期化の影響を受けたものの、「ICTソリューション事業」が良好な受注環境を背景に好調に推移したほか、モバイル向け品質改善投資が続く「NTT事業」の伸びが増収に寄与した。利益面では、増収による収益の押し上げに加え、統合効果や組織再編などを通じた「通信基盤ドメイン」の売上総利益率改善などにより大幅な増益を実現した。

2. 2027年3月期の業績予想

2027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9.6%増の6,600億円、営業利益を同16.7%増の400億円と引き続き増収増益を見込んでいる。また、EBITDAも同13.4%増の550億円に増加する見通しである。売上高は、「みらいドメイン」を軸に「企業/環境社会基盤ドメイン」が豊富な繰越工事の完工により順調に拡大するとともに、「通信基盤ドメイン」についても好調な「NTT事業」がけん引する見通しである。利益面では、「企業/環境社会基盤ドメイン」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6.1%(前期は5.7%)に改善する想定となっている。1株当たり年間配当額は前期比10.0円増の95.0円を予定しており、実現すれば7期連続の増配となる。

要約

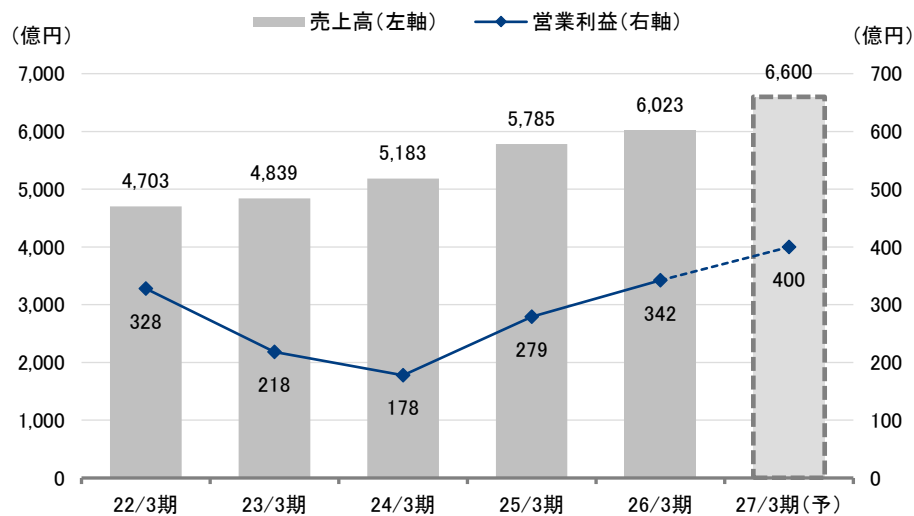
3. 中長期的な成長戦略

現在推進している第5次中期経営計画は、いよいよ最終年度を迎えた。「MIRAIT ONE Group Vision 2030」で掲げた「超・通建」に向けて、1) 人間中心経営、2) 事業成長加速、3) 利益性トップクラス、4) データインサイトマネジメント、5) ESG経営基盤強化の5つの事業変革に取り組んでいる。M&A戦略(インオーガニック成長)はそのタイミング次第であるため最終年度(2027年3月期)の売上高は当初計画には届かない見通しであるが、「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」の生産性向上などではしっかりと実績を残してきた。最終年度では好調分野へのリソース集中と2030年に向けた礎づくりに取り組む。

Key Points

- ・ 2026年3月期は増収増益。受注高、売上高、営業利益など過去最高を更新
- ・ 統合効果や組織再編などを通じた「通信基盤ドメイン」の売上総利益率改善も順調に進捗
- ・ 2027年3月期も引き続き増収増益、前期比10円の増配を見込む
- ・ 中期経営計画では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



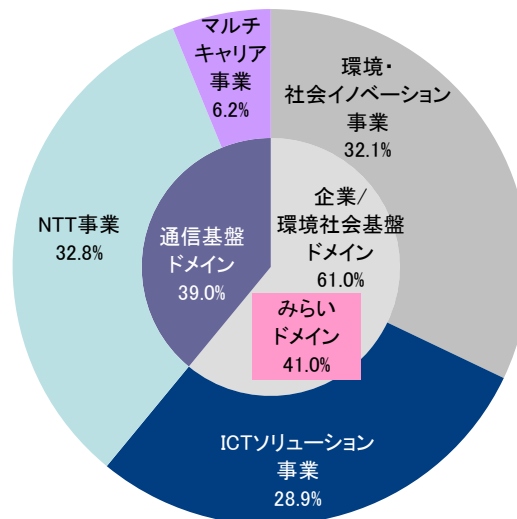
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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：決算補足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」のなかでも、「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(株)及び国際航業(株)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)などで構成される(2026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など)、グローバル(アジア12ヶ国・地域でのDC関連事業、通信タワー事業など)、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<9432>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おり、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生かされている。

(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。

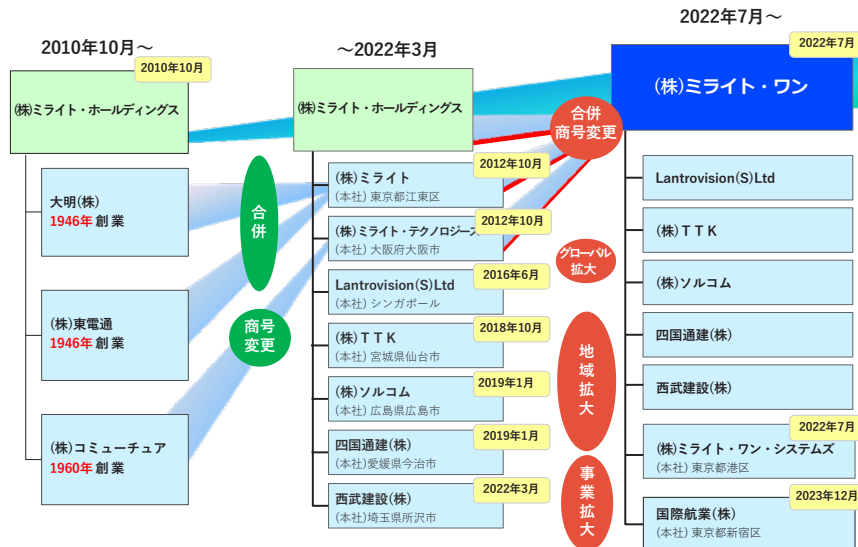
沿革

通信建設会社3社の経営統合により発足。 M&Aなど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社の経営統合により、(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である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 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など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・テクノロジーに商号変更し、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・テクノロジーと3社合併により「(株)ミライト・ワン」を発足した。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：決算説明会資料(資料編)より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。
 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

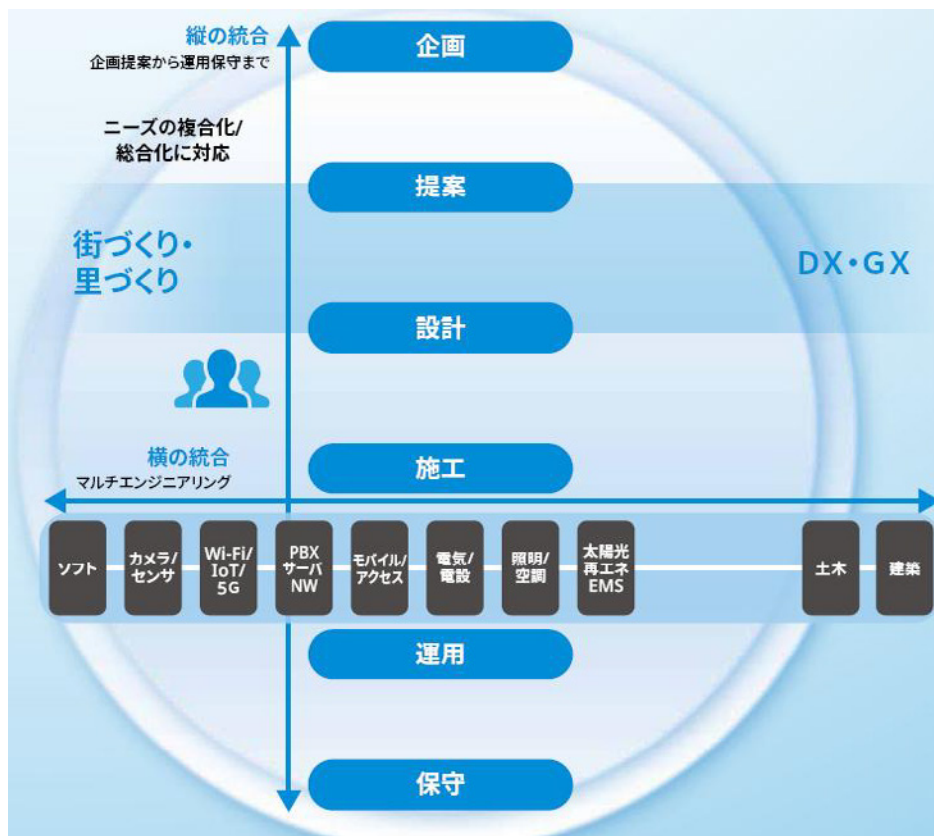
■ 企業特徴

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、建築など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た。

フルバリュー型モデルの概念図



出所：「統合報告書2025」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は、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が挙げられる。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生かされている。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。

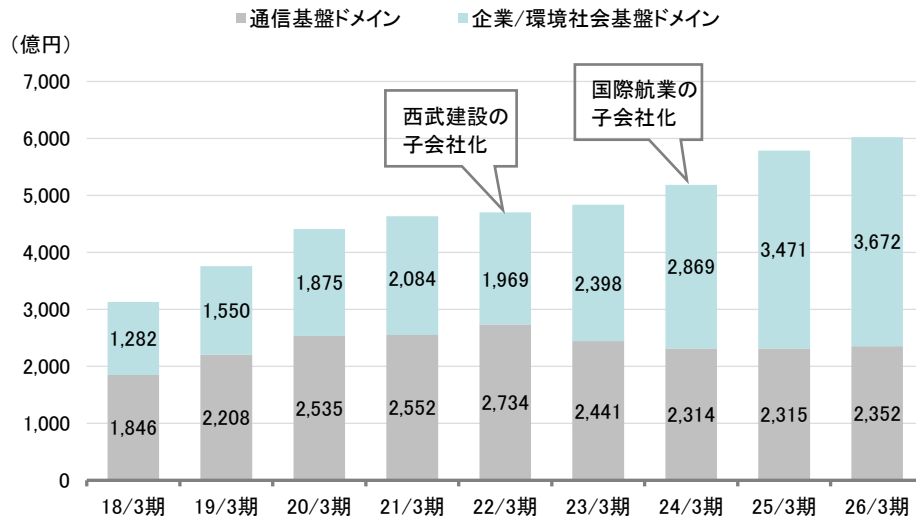
業績推移

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10年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、2026年3月期は10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、国際航業)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」の売上高はやや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。

業績推移

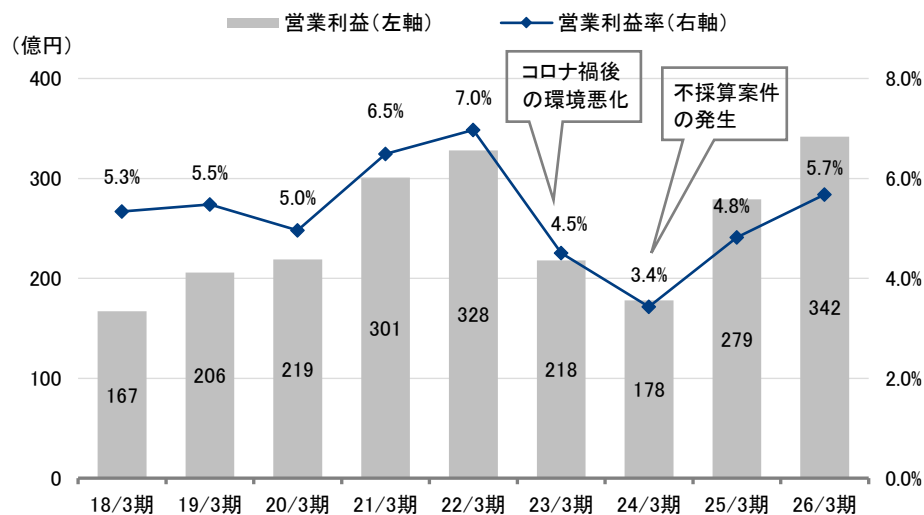
売上高(事業ドメイン別)の推移



出所：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、2025年3月期以降は不採算案件の減少やミックスの良化、「通信基盤ドメイン」の売上総利益率改善(統合効果)などにより、本来の収益力が戻ってきた。キャッシュ創出力を示すEBITDAも過去最高を更新している。

営業利益及び営業利益率の推移

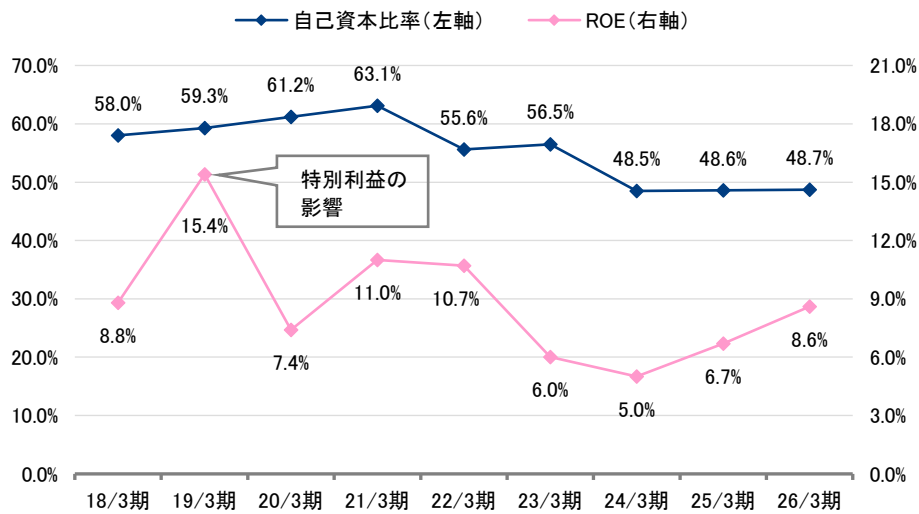


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績推移

財務面では大型M&Aに伴い資産合計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、2025年3月期以降は回復に転じている。

自己資本比率及びROEの推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

決算概要

2026年3月期は増収増益、 受注高、売上高、営業利益など過去最高を更新

1. 2026年3月期決算の概要

2026年3月期の連結業績は、受注高が前期比4.7%増の6,587億円、売上高が同4.1%増の6,023億円、営業利益が同22.4%増の342億円、経常利益が同32.9%増の365億円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.5%増の232億円と増収増益となり、受注高、売上高、営業利益など過去最高を更新した（売上高は10期連続）。また、重視するEBITDAも同16.3%増の485億円と大きく増加した。

売上高は各事業が総じて堅調に推移した。特に、「ICTソリューション事業」が良好な受注環境を背景に好調に推移したほか、モバイル向け品質改善投資が続く「NTT事業」の伸びが増収に寄与した。一方、「環境・社会イノベーション事業」は案件の大型化に伴う工期長期化により、売上計上にやや遅れが生じた。その影響を受け、注力する「みらいドメイン」も若干伸び悩んだが、売上構成比は41.0%を確保した。

利益面では、増収による収益の押し上げに加え、統合効果や組織再編などを通じた「通信基盤ドメイン」の売上総利益率改善などにより大幅な増益を実現した。営業利益率も5.7%（前期は4.8%）に改善した。

財政面では、案件の大型化に伴う工期長期化により未成工事支出金及び完成工事未収入金が増加したことで、資産合計は前年末比6.6%増の5,733億円となった。一方、自己資本も利益準備金の積み増しにより同6.9%増の2,794億円に増加し、自己資本比率は48.7%（前期末は48.6%）と横ばいで推移した。

2026年3月期決算の概要

(単位：億円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	5,785	-	6,023	-	238	4.1%
環境・社会イノベーション事業	2,037	35.2%	1,933	32.1%	-105	-5.2%
ICTソリューション事業	1,432	24.8%	1,739	28.9%	306	21.4%
NTT事業	1,905	32.9%	1,979	32.8%	74	3.9%
マルチキャリア事業	410	7.1%	373	6.2%	-37	-9.0%
売上原価	4,937	85.3%	5,093	84.6%	156	3.2%
売上総利益	848	14.7%	930	15.4%	82	9.7%
販管費	568	9.8%	587	9.8%	19	3.3%
営業利益	279	4.8%	342	5.7%	63	22.4%
EBITDA	417	7.2%	485	8.1%	68	16.3%
経常利益	274	4.7%	365	6.1%	91	32.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	171	3.0%	232	3.9%	61	35.5%

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

決算概要

2026年3月期末の財政状態 (簡易版)

(単位：億円)

	25/3期末	26/3期末	
	実績	実績	増減額
流動資産	3,211	3,470	258
現金預金	534	598	63
営業債権	2,228	2,346	117
固定資産	2,165	2,263	97
有形固定資産	1,011	1,043	32
無形固定資産	765	742	-23
投資その他の資産	388	476	88
資産合計	5,377	5,733	356
流動負債	1,609	1,762	152
営業債務	664	654	-9
有利子負債	470	540	69
固定負債	1,068	1,086	17
有利子負債	804	808	4
純資産	2,698	2,884	185
自己資本	2,615	2,794	179
負債純資産合計	5,377	5,733	356

出所：決算短信よりフィスコ作成

各事業の決算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

売上高は前期比5.2%減の1,933億円と前期を下回った。電気・空調は好調であったものの、土木・水道、建築/リノベーションが伸び悩んだ。ただ、西武建設及び国際航業との三位一体シナジーの進展などにより案件の大型化に伴う工期長期化が進み、売上計上が後ずれする傾向にあることが理由であり、受注残※はしっかり確保している。

※ 期末の繰越工事高は前期末比16.8%増の1,923億円に増加した。

(2) ICTソリューション事業

売上高は前期比21.4%増の1,739億円と大きく増加した。NEXT GIGA※関連で物販(特に、地方の学校法人向けなどを中心とするPC・タブレットの入れ替え需要)が好調であったことに加えて、需要が拡大しているDC・クラウドやグローバル(DCケーブリングなど)が伸長した。また、LANなどやソフトウェアも堅調に推移した。活動面では、クラウド技術や運用・監視のスキルを有する(株)Y2Sを連結子会社化(2025年10月1日付)し、ICTソリューションO&M(Operation & Management)の拡大に向けて、クラウド・マネージドサービス分野の拡張を図った。

※ 文部科学省が推進しているGIGAスクール構想の次のフェーズのこと。GIGAスクール構想により、全国の小・中学校、高等学校などにおいて高速大容量の通信ネットワークや児童生徒1人に対して1台のPCまたはタブレット端末の整備が進められてきたが、NEXT GIGAではこの構想をさらに発展させ、ICT環境の更新や進化を図ることを目指している。

決算概要

(3) NTT事業

売上高は前期比3.9%増の1,979億円に増加した。NTTグループ向けに固定・モバイルがともに伸長した。特にモバイル向けは品質改善投資が続いており、業績の伸びをけん引している。

(4) マルチキャリア事業

売上高は前期比9.0%減の373億円と減少した。5G基地局整備の一巡に伴いモバイルが減収となった一方、固定・CATVはおおむね前年並みで推移した。

2. 2026年3月期の総括

2026年3月期を総括すると、受注高、売上高、営業利益、EBITDAがそろって過去最高を更新したところはもちろん、内容的にも成長分野を中心にしっかりと需要を取り込み、業績拡大に結び付けた点は評価すべきポイントである。また、事業変革に向けた取り組みでも、「みらいドメイン」がそれぞれ着実に進展しているほか、三位一体シナジーの創出並びにデータセンター事業（特にコンテナ型DCへの取り組みなど）における受注拡大、統合効果や組織再編による売上総利益率改善などで一定の成果を示したところは、今後に向けてもプラスの材料と言えるだろう。

業績見通し

2027年3月期も「みらいドメイン」を軸に増収増益を見込む

1. 2027年3月期の業績予想

2027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9.6%増の6,600億円、営業利益を同16.7%増の400億円、経常利益を同9.5%増の400億円、親会社株主に帰属する当期純利益を同9.5%増の255億円と増収増益を見込んでいる。また、EBITDAも同13.4%増の550億円に増加する見通しである。

売上高は、「みらいドメイン」を軸に「企業/環境社会基盤ドメイン」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」も好調なNTT事業がけん引する見通しである。「みらいドメイン」比率については中期経営計画目標である45%の達成を目指す。

※ 2026年3月期の繰越工事高(全社)は前期末比18.6%増の3,604億円を確保している。

利益面では、「企業/環境社会基盤ドメイン」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6.1%（前期は5.7%）、EBITDA率は8.3%（前期は8.1%）へ改善を予想している。

業績見通し

2027年3月期の業績予想

(単位：億円)

	26/3期		27/3期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	6,023	-	6,600	-	576	9.6%
環境・社会イノベーション事業	1,933	32.1%	2,340	35.5%	407	21.1%
ICTソリューション事業	1,738	28.9%	1,810	27.4%	71	4.1%
NTT事業	1,979	32.9%	2,100	31.8%	121	6.1%
マルチキャリア事業	373	6.2%	350	5.3%	-23	-6.2%
売上総利益	930	15.4%	1,030	15.6%	100	10.8%
営業利益	342	5.7%	400	6.1%	57	16.7%
EBITDA	485	8.1%	550	8.3%	65	13.4%
経常利益	365	6.1%	400	6.1%	35	9.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	232	3.9%	255	3.9%	22	9.5%

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

資材価格の高騰や人手不足問題など、不確実性の高い事業環境には引き続き注意が必要であるものの、受注残(繰越工事高)を十分に確保していることや、様々な成長分野の需要を取り込めていること、三位一体シナジーの創出やフルバリュー型モデルが軌道に乗り、大型案件を受注できていることなどを勘案すれば、同社業績予想の達成は十分に可能であると弊社では見ている。中期経営計画の当初計画については、M&A戦略はそのタイミング次第であることから未達となる見通しではあるが、注目すべきは2030年に向けていかに仕上げをしていくのかにある。成長分野へのリソース集中や「掛け算連結経営」の推進、AIなどの技術革新とニーズの高度化への対応に取り組む方針であり、具体的な進捗とその成果の発現をフォローしたい。

■ 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) 事業成長加速、3) 利益性トップクラス、4) データインサイトマネジメント、5) ESG経営基盤強化の取り組みの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。前期に新たにCMO(チーフ・マーケティング・オフィサー)を設置したのも、グループ一体となった価値提供を顧客目線で展開するところにならぬがあり、いよいよ本格的な成長加速に向けて体制が整ってきた。

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」など)や、柔軟な人事制度(JOB型雇用・社内副業の拡大、多様化の推進など)、健康経営(エンゲージメント向上など)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(900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、健康経営などの各KPIにおいて順調に成果を積み上げてきた。

(2) 事業成長加速

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)、「グ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550億円)の達成に向けて、それぞれ着実に実績を積み上げてきた。特に、「街づくり・里づくり/企業DX・GXの推進」では自治体の庁舎などをつなぐエネルギーマネジメントをはじめ、水素ビジネスへのチャレンジや充電ステーション案件の展開など、先を見据えた取り組みが進化した。2) 三位一体シナジーの創出では、大型リゾート施設の建築のほか、公益インフラ構築・マネジメント事業やゼロカーボンシティ事業(大学キャンパス省電力化工事など)などで実績を上げた。3) データセンター事業では、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ケーブルリングなど)のほか、国内での人財流動を進め、通信設備、電気、空調、コンテナDC、O&M※から建物に至るまでの「フルバリュー型」の体制を強化した。また、急拡大しているコンテナ型DCについても、迅速、ワンストップ、柔軟な設置条件によりAI需要の拡大に対応している。

※ 同社は関西において自前のDC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、定期的なベンチマーク比較の実施などによる継続的な経費削減施策を推進したほか、BPO子会社※2の活用促進によるコスト削減にも取り組んだ。2) バリューチェーン改革については、固定系関連業務の効率化、施工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などを通じて「通信基盤ドメイン」の売上総利益率改善を図った(2023年3月期比3.1ポイント向上)。3) 組織再編による効率化では、(株)ミライト・ワン・ネクスト※3の統合効果の発現や、地域マネジメント改革によるエリア運営体制の最適化に取り組んだ。

※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など。

※2 2025年10月1日に(株)ミライトワン・ワン・ビジネスパートナーズを設立した。

※3 2025年1月に東日本のアクセス系子会社(固定系メタル・光ファイバー通信設備工事と保守運営を担当する連結子会社)5社の統合により発足した。

(4) データインサイトマネジメント

1) DX人財育成、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コア人財育成については2,500名規模(中期目標2,000名規模)となり、既に前倒しで達成した。一方、DXリーダ人財については累計120名規模(中間目標250名規模)にとどまり、苦戦している。

(5) ESG経営基盤強化

サステナビリティ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。

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 実績	27/3期 目標	進捗
人間中心経営				
成長分野への人財流動	700名+	900名+	1,000名+	○
みらいカレッジ講座数	432講座	606講座	650講座以上	○
パートナー企業利用率	56.3%	65.2%	70%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	52.4	52以上	○
健康法人経営優良法人	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	129億円	300億円	△
グリーンエネルギー事業の拡大(売上高)	190億円	170億円	300億円	△
グローバル事業の拡大(売上高)	450億円	545億円	550億円	○
三位一体シナジー(受注額)	90.7億円	259億円	300億円	○
データセンター事業戦略(受注額)	460億円	570億円	1,000億円	○
利益性改善				
3社統合効果(コスト削減額)	19億円	累計26億円	40億円	△
バリューチェーン効率化	+1.2p	+3.1p	キャリア事業利益率	○
組織再編による効率化 (通信基盤の粗利率改善)			+3.0p以上 (2023年3月期比)	
データインサイト経営				
コアDX人材育成	2,500名	達成済	2,000名	○
DXリーダー人材	50名	120名	250名	△

出所：決算説明会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、2026年3月期までに合計344億円を実施した。一方、「みらいドメイン」の成長を加速するM&Aについては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に活用したが、残りの枠については実現できていない。

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」の生産性向上など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7,200億円以上、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%以上を目指してきた。ただ、M&A戦略(インオーガニック成長)についてはそのタイミング次第であり、既述した2027年3月期の業績予想では、数値目標には届かない想定となっている。

5. 最終年度の取り組み

(1) 需要好調な分野へのリソース集約

大型DC、屋内ケーブリング、コンテナDCなど、DC関連需要の拡大に対応するため、データセンター事業本部を設置し、営業・プロダクトの強化(ワンストップ化及びラインナップ化)、リソースのさらなる集中(専門人材と技術・ノウハウの集約)、協業体制の充実(グループ会社及びハード・ソフトパートナーとの連携強化)により受注拡大につなげる。

(2) 2030年に向けた礎づくり

1) 「掛け算連結経営」の推進

顧客軸(CMO設置、クロスセルの推進、O&Mビジネスの拡大)、技術軸(AI利活用促進、新技術とビジネス開発強化)、制度軸(専門人材確保、グループ間事業連携推進)による掛け算連結経営をさらに推し進める。特に技術軸については、イノベーションセンターを2026年7月に創設し、次世代ビジネスの創出と現場力の強化・生産性向上に取り組む。

2) AIなどの技術革新と需要の高度化への対応

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であり、成長したミライト・ワン・システムズの吸収合併(2026年10月1日を予定)により、ビジネス、人材、ノウハウを統合し、シナジーの最大化を目指す。

6. 弊社による中長期的な注目点

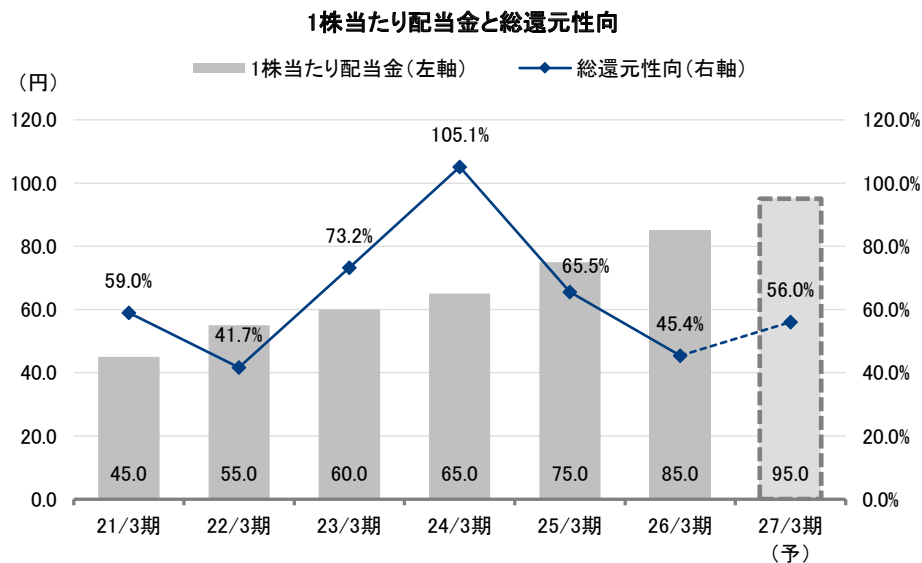
弊社では、環境変化を見据え、いち早く事業構造改革に踏み切り、成長分野への経営資源のシフトにより成長を加速してきた戦略は、理にかなっていると判断している。何よりも、合目的で良質な大型案件の実現など、ダイナミックに体制を強化してきた実績は大いに評価できる。もちろん、三位一体シナジーを含め、フルバリュー型モデルが本格的に軌道に乗るのはこれからであり、今後の成長性や収益性にどのような変化があるのかを注意してフォローする必要がある。M&A戦略についてはそのタイミング次第であることから、中期経営計画(当初計画)には届かない見込みだが、それを除けば、三位一体アプローチによる案件の大型化や国際航業との連携を通じた自治体向け取引の拡大、国内外で需要が拡大しているDC案件(コンテナ型を含む)の取り込みなど、事業拡大に向けた軸が見えてきたところは評価すべきポイントである。また、新たに設置したCMOやデータセンター事業本部、イノベーションセンターなどがいかに機能し、グループ経営の強化につなげるのかについても、今後を占ううえで重要な判断材料となるだろう。一方、懸念材料としては、資材価格の高騰や人手不足への対応を含め、案件の大型化(工期長期化など)に伴うリスクマネジメントの巧拙にある。2024年4月に設置したビジネスリスク管理室を中心とする不採算案件の予防や監視機能の実効性についても注意深く見守りたい。

株主還元策

総還元性向50%~70%に基づき、 前期比10.0円の増配と自己株式取得を予定

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。

2026年3月期の年間配当は前期比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)を実施するとともに、約30億円の自己株式取得を実施した。2027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95.0円(中間45.0円、期末50.0円)を予定するとともに、約60億円の自己株式取得を実施する計画だ(予想総還元性向は56.0%)。実現すれば配当については7期連続の増配となる。



出所：決算短信、決算(資料編)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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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