

MIRAIT
ONE

ワクワクさせよう、
ミライとわたし。



未来実装力。

MIRAITONE

ミライト・ワンは高い技術力とチャレンジ精神で『ワクワクする未来』を共創する会社です。

ミライト・ワンについて

グループ内外の力を結集して
総合ソリューションを提供しています。

2022年7月1日に株式会社ミライト・ホールディングス、株式会社ミライト、株式会社ミライト・テクノロジーズの3社統合を行い『ミライト・ワン』が誕生しました。グループ内外のリソースや独自のノウハウを活かし、お客様の課題に適した、様々なサービスを組み合わせた総合ソリューションを提供できる事が私たちの強みです。

事業領域について

複数の領域にわたる構想と実装を通じて
ダイナミックな社会の変革に貢献します。

従来の通信インフラの構築・保守をベースに70年以上にわたり培ってきた高い技術力を武器に、地域の街づくり・里づくり、企業のDX・GX、グリーン発電事業へ参入していく事で事業成長していきます。また、クラウドコンピューティングやデータセンタビジネスといった市場にも積極的に取り組むなど、『総合エンジニアリング&サービス会社』としてより豊かな社会の発展に貢献しています。

みらいドメイン

今後、ミライト・ワンが成長させる分野を明確化して、企画提案から保守運用に至るまでワンストップで価値提供を行う「フルバリュー型モデル」で事業展開することを目指します。

企業/環境社会基盤ドメイン

創業から70年以上蓄積されたノウハウと技術力で、お客様の課題解決に適したソリューション事業や環境に配慮した新たなイノベーション事業を拡大展開しています。

通信基盤ドメイン

日本の通信インフラを支えてきたミライト・ワンの既存主力事業です。様々な大手通信キャリア様の固定通信網やモバイルネットワーク網のインフラ構築・保守を手掛けています。

街づくり・里づくり/企業DX・GX



通信・IoT・ICT・電気・エネルギー・土木など複数の分野にわたる技術力と、私たちの最大の強みである現場力を掛け合わせることで、強靱かつ環境にも優しい社会インフラを構築。企業のデジタル化、グリーン化へのニーズに応えています。

グリーン発電事業



脱炭素化の時代に貢献するため、グリーン発電所建設・販売事業、PPA事業（売電事業）、自家消費などを進めています。それにより、従来の発電設備の施工・運用・保守に加え、発電事業者として再生可能エネルギーを提供することが可能です。

ソフトウェア事業



あらゆるインフラの基盤にソフトウェアが用いられる中で、様々なニーズに対応可能なミライト・ワングループならではのシステムを開発。より高品質なソフトウェアの提供と仮想化への対応によるDXで、お客様の事業変革に貢献しています。

グローバル事業



1970年代より、世界100以上の国と地域で情報通信ネットワークのインフラ構築に従事してきました。近年ではアジア・太平洋地域を中心にグループ会社を展開し、通信インフラの構築を通じて地域の発展に貢献。現地での技術者の育成にも力を入れています。

ICTソリューション事業



企業のDX導入やICTシステムの構築は、今やビジネスの現場で必須課題となっています。様々な企業が取り組むこれらの課題に、ミライト・ワングループは最適なICTインフラの構築と高品質なアプリケーションの提供で応えていきます。

通信インフラ事業



光ファイバーネットワークは、高速・大容量のブロードバンドの実現のために欠かせないインフラです。ミライト・ワングループは、幅広いエリアをカバーする光ファイバーネットワークの構築に、設計から施工、保守運用まで一貫した体制で参画しています。

環境・社会イノベーション事業



安全で安心な社会をつくりあげるため、信頼ある情報ネットワークや社会の土台となる電気設備、環境に配慮した新たなエネルギー供給システムなど、社会や時代のニーズに対応可能な社会基盤を提供しています。

モバイルネットワーク事業



豊かで快適な社会の実現に不可欠なモバイルネットワーク。その用途やニーズは日々多様化・高度化しています。ミライト・ワングループは、卓越した技術力と全国規模のサービスエリアの優位性を活かし、営業・施工の両面から最適なソリューションを提供しています。

キーワードで知る! MIRAIT ONE

様々な角度からミライト・ワンのポイントをご紹介します!

KEYWORD

グループ企業数 (国内外)

(2022年7月現在)



グループ社員数

(2022年7月現在)



ミライト・ワンの成長イメージ

2026年度 中計目標

売上高

7,200億円+

営業利益率

7.5%+

2022年度 計画

売上高

5,400億円

営業利益【率】

300億円
【5.6%】

2021年度 実績

売上高

4,703億円

営業利益【率】

328億円
【7.0%】

ミライト・ワングループが支える 情報通信設備の利用者数 (国内)

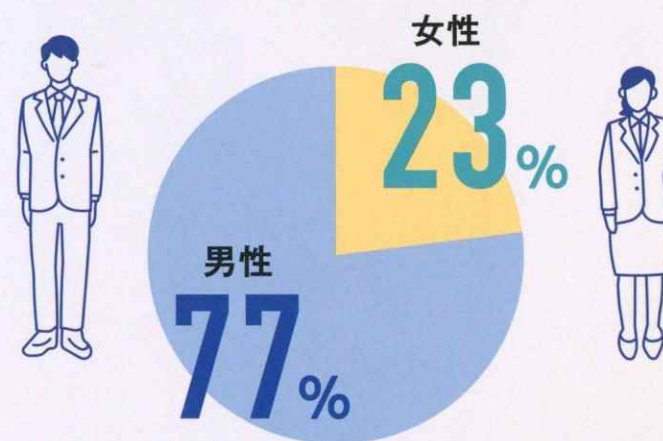


ミライト・ワングループの 世界の通信設備工事実績



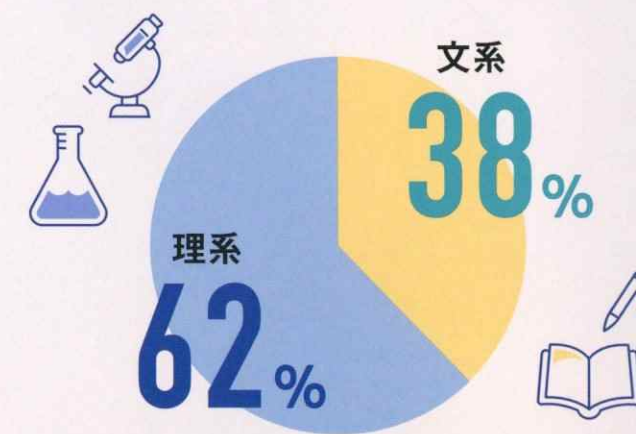
新卒採用男女比率

(2023年入社)



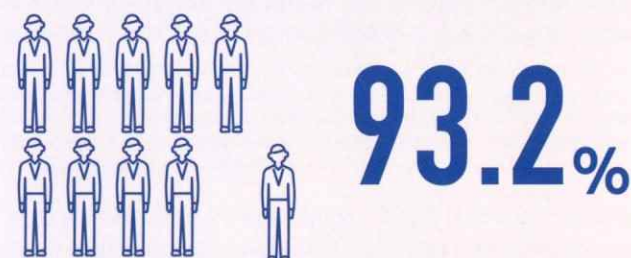
新卒採用文理比率

(2023年入社)



新卒採用社員の3年後定着率

(2022年3月現在)



新卒採用者数



女性管理職比率

(2022年7月現在)



平均有給休暇取得日数

(2021年度)



育児休業取得率

(2022年7月現在)





スムーズに工事を進めるために

調査や交渉、地域交流にも努めます。

入社後のキャリア

- 2017 入社後、アクセス・ネットワーク・電気関連の研修・資格取得を経て、土木事業本部に配属。
- 2019 群馬土木技術センタに着任。支障移転工事やサービス総合工事、電線共同溝工事などの現場管理・設計業務に従事。
- 2020 新潟県で大型無線中継所の鉄塔撤去工事の現場代理人を担当。
- 2021 山口県と富山県で無線中継所の解体工事の現場代理人を担当。
- 2022 群馬県の一般工事を中心に設計業務に従事。



土木/基盤系エンジニア
川畑 菜水 Nami Kawahata
キャリアイーストカンパニー 土木事業本部
エンジニアリング部 群馬土木技術センタ
2017年入社/生物資源科学部 生物環境工学科卒

ミライト・ワンを志望した理由と入社を決め手となったポイントを教えてください。

就職活動では、大学で培った土木系の知識が活かせる会社を中心に企業研究。ミライト・ワンのことを知ったのは、合同企業説明会に参加したことがきっかけでした。土木分野に加え、電気・通信など幅広い領域を通じて社会貢献を目指す企業理念に共感するとともに、選考で出会った方の人柄に触れたことで志望度が向上。多くの社員の方たちとコミュニケーションを重ねるにつれて、ミライト・ワンで働く自分の姿が鮮明にイメージできるようになり、入社を決意しました。

現在の仕事内容について教えてください。

電線地中化に伴う電線共同溝工事に携わっており、私は主に土木工事に関わる設計業務や事前準備を手掛けている。具体的な業務内容は、主に設備の図面を作成する事ですが、現地で実測を行い通信設備やマンホール、ハンドホールの設置位置を現地で確認しながら作成していきます。また、必要に応じて他社建設物の調査や、お客様の敷地を掘削する際の交渉も行います。図面を作成する事だけが、仕事では無く、関係者全員が連携してスムーズに工事が進められる様、様々な準備や配慮が求められる仕事です。

「あなたの仕事」の面白さは？また仕事をするうえで心掛けていることを教えてください。

設計の仕事は図面に向かうことが多いと思われがちですが、人と対話をする機会も多く感じています。入社当初は少し戸惑うこともありましたが、今ではいろんな方と交流できることに楽しさを感じるようになりました。現地調査の際には地域の方たちにご挨拶をするなど、積極的にコミュニケーションを図るよう意識。すると次第に工事に協力的な方が増え、中には私を娘のように可愛がってくださる方もいます。こうして地域のみなさんと絆を深められると大きな喜びを感じます。

学生時代は何をしていましたか？

環境工学のバイオメカニクス系の中でも、特にエネルギー分野に興味があったので、研究室ではバイオエタノールの精製に関する研究に没頭。また、将来は技術士の資格を取得したいと考えていたので、JABEE認定プログラムの修了に向けた勉強にも取り組んでいました。学生時代と同様に現在も自己研鑽に励んでおり、1級土木施工管理技士をはじめ数種類の資格を取得。これで満足することなく、さらに上級の資格に挑戦して、今後のキャリアに役立てていきたいです。



休日の過ごし方を教えてください！

趣味のドライブを兼ねて、最近始めた一眼カメラでドライブ先の風景や名所を撮影しています。現在、3台の愛車を所有しているのですが、車種ごとに愛好家の友人ができたので、それぞれの愛車を駆って全国各地の友人を訪ねることも。一緒にその土地の名物を食べに行ったり、愛車の話を花を咲かせたりしていると「楽しい人生を送れているな」と心の底から実感します。



施工と営業、双方の視点を活かして

活躍できる人材を目指しています。

入社後のキャリア

- 2018 入社後、新入社員研修にてアクセス業務に関する研修を受ける。
- 2019 キャリアビジネス事業本部 施工グループに配属。兵庫県神戸市でケーブルテレビ事業者様発注の宅内工事現場に同行勤務。
- 2020 別プロジェクトへ配属。埼玉県川越市でケーブルテレビ事業者様発注の宅内工事現場に同行勤務。
- 2022 同事業本部 営業グループに配属。ケーブルテレビ事業者様をはじめキャリア系顧客の営業を担当。



セールスエンジニア
畠山 大輝 Daiki Hatakeyama
キャリアイーストカンパニー キャリアビジネス事業本部
モバイルコミュニケーション営業本部 法人営業部
2018年入社/政治経済学部 経営学科卒

ミライト・ワンを志望した理由と入社を決め手となったポイントを教えてください。

大学時代、友人が熊本地震で被災したとき、少しでも助けになるべく支援物資を持って現地に駆け付けました。その際に友人が漏らした「電話が繋がったときが一番安心した」という言葉が、通信インフラ業界に興味を持つようになったきっかけです。企業選びでは、顧客が求めるサービスをいち早く提供できる仕事に携われるかどうかを重視。様々な企業を比較検討する中、ICTに関わる多彩な事業を展開し、かつ高い技術力で新しいことにいち早く取り組むミライト・ワンの姿勢に惹かれて入社を決めました。

現在の仕事内容について教えてください。

私は文系出身ですが、入社して最初は施工を担当していました。一つひとつの現場に真摯に向かい合い、クレームのない工事を手掛けてきたことが私の誇りです。入社5年目のときに、同じ事業本部内で施工から営業に異動。現在は先輩の案件をサポートしながら、法人営業に関する知識・スキルの習得に励んでいます。いずれ案件を任せられるようになった際には「施工経験がある営業」という点を強みに、私ならではのアプローチでお客様の期待に応えていきたいです。

「あなたの仕事」の面白さは？また仕事をするうえで心掛けていることを教えてください。

街中のいろんな場所でミライト・ワンの施工実績を目にする度に「自分の仕事は世の中に貢献できるものなんだ」と実感し、やりがいも上がってきます。これからより多くの施工実績を世に送り出せるよう、ミライト・ワンの一員として日々の業務やスキルアップに一層励んでいきたいです。施工と営業の両方を経験したからこそできる営業活動を通じて、世の中に貢献し続けていければと考えています。

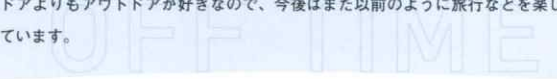
学生時代は何をしていましたか？

リーダーを務めていたゼミで、企業の課題解決を図るプログラムに取り組んだことが特に印象に残っています。企業にアポイントを取って情報を収集し、ゼミ生同士で議論を交わしながら情報・意見を集約して、課題の解決策を提案。その内容が評価され、学費で賞をいただいたことは良い思い出です。また、スキー・スノーボードのサークルでもリーダーを務め、合宿旅行の際に旅行会社と交渉することなどが得意でした。こうした経験の中で磨いた「挑み力」「傾聴力」は現在も役立っています。



休日の過ごし方を教えてください！

アウトドア派なので、同期や先輩方と飲みに行ったりバーベキューをしたりするなど、外に出かけることが多いです。コロナ禍の自粛期間のときには料理にのめり込み、作っては食べてのサイクルを楽しんでいました。こうして自宅で過ごすのも悪くはないのですが、やはりインドアよりもアウトドアが好きなもので、今後はまた以前のように旅行などを楽しみたいと考えています。



とある1日のスケジュール

- 9:00 出社
朝礼で1日の予定を所属部門のメンバーと共有。その後、新規発注工事の実測および官公庁への相談に向かうための準備を進める。
- 10:00 現場訪問
現地で実測。周辺住民の方に工事の概要や実施時期を説明。現地の状況と平面図を確認しながら図面に必要事項を記載。現地の撮影も行う。
- 11:00 役所訪問
実測した図面と写真を持参し、官公庁で状況を説明。工事に必要な資料についても質問。
- 12:00 昼休憩
現場近くのレストランで昼食。食事に来ている地元の方と交流を回り、癒しになれるよう努める。
- 14:00 デスクワーク
関係資料や現場で撮影した写真を整理して図面作成に着手。
- 16:00 必要事項の確認
作成した図面を基に、必要資料の発注数量を確認してマネージャーに連絡。問題がなければ設計成果品を作成。
- 17:30 退社
終礼後、明日の業務の準備をして帰宅。

とある1日のスケジュール

- 8:00 出社
前日にお客様に送ったメールに返信がないか確認。必要に応じて資料作成。
- 9:00 朝会
東西の法人営業部のメンバーとオンライン会議。1日のスケジュールの確認や、製品・新規案件について情報を共有。
- 10:00 プリーフィング
施工のメンバーと1日の進捗についての確認や案件の相談などを行う。
- 12:00 昼休憩
先輩方と会社付近の飲食店でランチ。プライベートな話題も交えながら楽しい時間を過ごして英気を養う。
- 14:00 客先訪問
先輩と同行してお客様を訪問。
- 16:00 事務処理
会議や訪問先で上がった話題・提案に関する議事録を作成。まだ営業経験が浅く不慣れたため、随時先輩に確認しながら進める。
- 17:00 退社
明日の業務を確認し、経費精算と通勤入力をして帰宅。

ミライト・ワンの良いところ！

安定した経営基盤があり
将来も安心！

自分の携わった工事が
社会の役に立っているので
やりがい大きい。

社内制度と福利厚生が
充実している！



仕事に役立つ学習を
会社が支援してくれる。

プライベートと
仕事のメリハリをつけて
働いています。

困ったことがあれば
相談できる先輩がいて
助かります！

福利厚生等



研修・自己啓発

新入社員導入研修をはじめ
キャリアに応じた各種の研
修体制を完備。業務に必要な
資格取得費用は会社が
負担します。



メンター制度

豊富な知識と経験を備えた
先輩社員が1年間、新入社
員の仕事や初めての社会人
生活をサポートします。



キャリア コンサルティング制度

やる気や目標達成への意
欲を引き出す一環として、
各々の役割やその達成度、
活動プロセスを評価する
制度を導入しています。



育児休暇

子どもが3歳になるまで取
得可能です。男性が育児休
暇を取得しやすくなる環境
整備も、これまで以上に促
進しています。

お問い合わせ

連絡先：総務人事部 人事部 採用部門
所在地：〒135-8111 東京都江東区豊洲五丁目6番36号

☎0120-037-006

採用サイトのご案内

事業内容や社員紹介など詳細は採用サイトで紹介しています。
ぜひご確認ください！

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

ミライト・ワン 採用

