
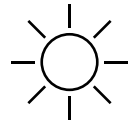



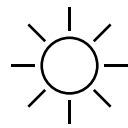
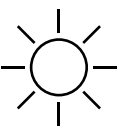
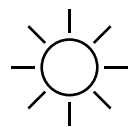
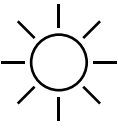
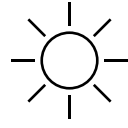


インフロニア・ホールディングス  
25年3月期 第1四半期 アナリスト向け決算説明会  
【プレゼンテーション資料】

August 9, 2024

市場環境や受注環境、資材価格等に関する当社の認識、対応

セグメント	市場	当社の状況	ポイント
建築			<ul style="list-style-type: none"> <li>設備投資は旺盛だが協力会社の確保に課題</li> <li>計画的な受注戦略により受注高と受注時利益率は達成の見込み</li> </ul>
土木			<ul style="list-style-type: none"> <li>国土強靱化に加え、防衛省やNEXCOなどの建設投資が旺盛</li> <li>上記に加えて再エネ（日本風力開発関連）案件へ対応するため営業・施工体制を変え、引き続き採算性の良い受注を確保</li> </ul>
インフラ運営			<ul style="list-style-type: none"> <li>グリーン電力需要は増加し環境価値が向上。官民連携はアリーナやウォーターPPPが本格的に案件化</li> <li>上流からの提案とパートナー戦略により着実に成果</li> </ul>
舗装			<ul style="list-style-type: none"> <li>主に官庁工事の維持修繕工事が旺盛</li> <li>営業体制のシフトにより順調に受注に成果</li> </ul>
機械			<ul style="list-style-type: none"> <li>順調な建設投資もあり、国内外市場は堅調に推移</li> <li>ICT建機、電動（EV）機械などの付加価値の高い製品で上積みを目指す</li> </ul>

会社	セグメント	決算サマリー	
インフロニア		<ul style="list-style-type: none"> <li>• FY24 1Q実績は、<b>前年同期比で増収減益だが、計画通り</b>に進捗中 (昨年度の土木セグメントにおける特殊要因や一般管理費増など)</li> <li>• 各セグメントの業績は順調に進捗しており、<b>通期計画は達成</b>の見込み</li> </ul>	
	前田建設	建築	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1Q実績は 前年同期比で<b>増収増益</b></li> <li>• 受注は<b>順調</b>に推移し、<b>受注時利益率も高水準</b>を確保、手持工事高は<b>過去最高額</b>を見込む</li> </ul>
		土木	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1Q実績は 前年同期比で<b>減収減益</b>。前期の設計変更に伴う特殊要因を除けば、例年通りの進捗</li> <li>• 受注高は概ね順調に推移しており、期末の手持ち工事高は直近3年で<b>最高額</b>の見込み</li> </ul>
	日本風力開発	インフラ運営	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1Qでコンセッション案件（スタジアム、アリーナ）を3件落札</li> <li>• スポーツエンタメ、水事業系のコンセッションや再エネ案件の売却へ今後も注力していく</li> </ul>
	前田道路	舗装	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1Q実績は 前年同期比で<b>増収増益</b>。直近3年で<b>売上および利益で最高額を達成</b></li> <li>• 建設・製造事業共に受注高、売上高が高水準で推移しており、<b>通期計画は達成</b>の見込み</li> </ul>
	前田製作所	機械	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1Q実績は前年同期比で<b>大幅な増収を達成</b></li> <li>• 受注高も順調に推移し、<b>通期計画は達成</b>の見込み</li> </ul>
	その他		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1Q実績は前年同期比で減益。工期遅延や物価高騰が主な要因。2Q以降に回収できる計画のため、<b>通期計画は達成</b>の見込み</li> </ul>

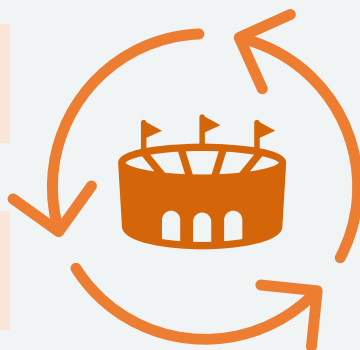
当社の  
狙い

- ✓ 今後日本全国で拡大が見込まれるスタジアム・アリーナビジネスの先駆けに
- ✓ アリーナを足掛かりに地域ネットワークを構築し、各地域でのインフラ運営へと活用

スタジアム・アリーナを起爆剤とした地域活性化のエコシステム

地元自治体のニーズに沿った  
知見提供と案件組成

地元企業と連携した  
営業活動や施設整備の実施



構築した地元ネットワークを  
インフラ運営へと活用

スタジアム・アリーナを  
核とした地域の賑わい創出

Type 1 : 大都市×グローバル・大規模イベント

国立競技場等運営事業



改修	2024年4月～12月（協議中）
運営	2025年4月～2055年3月（30年）

Type2 : 大都市圏×国内・中規模イベント

豊橋アリーナ整備・運営事業



整備	2025年9月～2027年6月
運営	2027年10月～2057年9月（30年）

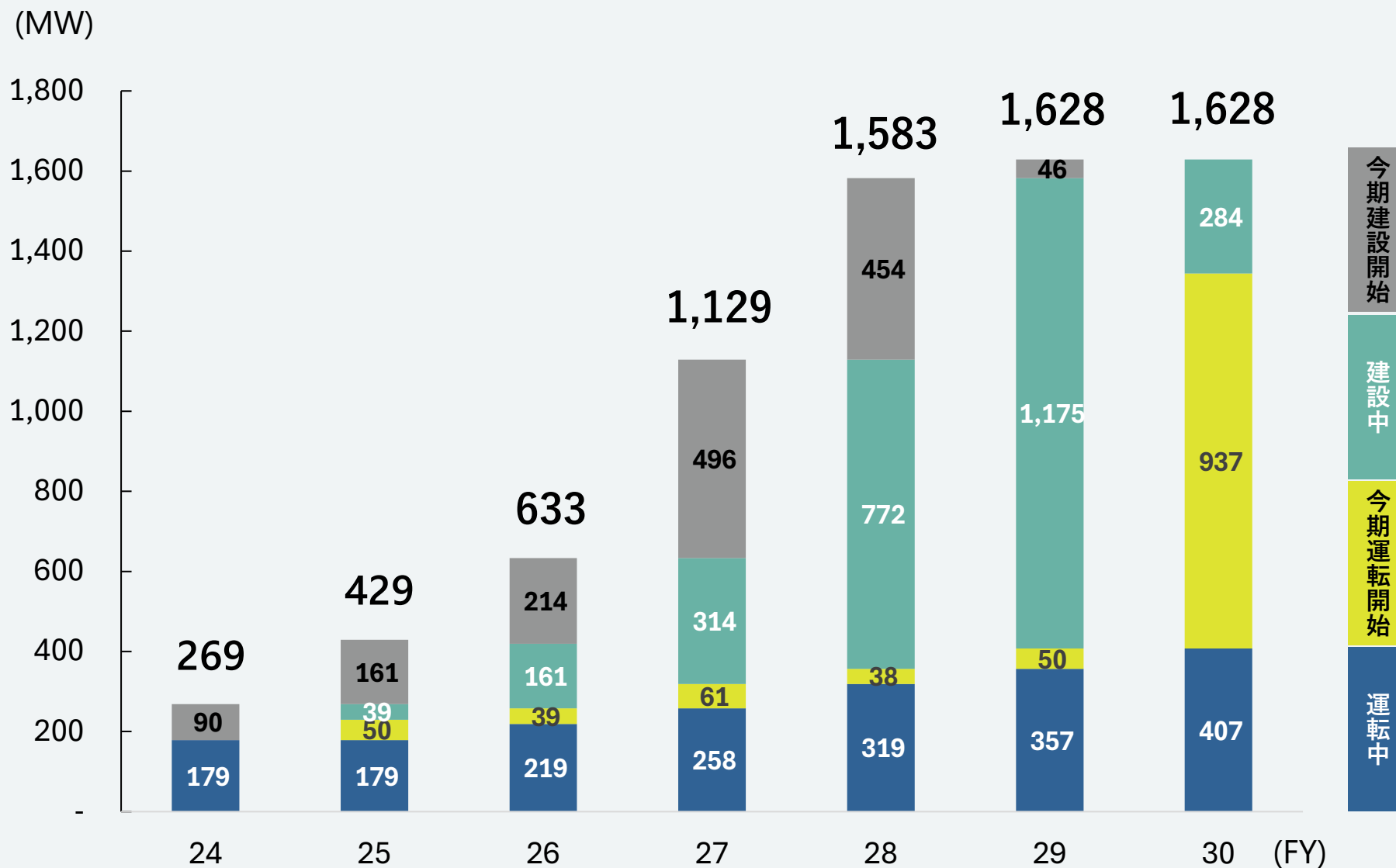
Type3 : 地方都市圏×地域密着

富山市総合体育館 Rコンセッション事業



改修	2024年10月～2026年9月
運営	2026年10月～2039年9月（13年）

- 開発を着実に進め、運転開始案件はFY30には1,400MW程度になる見込み



※小泊漁港区域内のFIT取得済み洋上風力発電を含む

当社の再生可能エネルギー事業を、キャピタルリサイクル型とするか、売電収入型とするかは、コストと環境価値の観点で考えると以下のような判断となり得る

実際には、業績への影響やキャッシュフロー、資本効率、更には事業ポートフォリオ等の観点から総合的に判断していく

環境価値が高まる

収入に  
影響

### 売電収入型

環境価値 ↑ × コスト ↑

コスト高だが売電の利益拡大が望める

→ 保有し、長期的に売電収入を獲得

### ハイブリッド

環境価値 ↑ × コスト ↓

コスト安で利益拡大が望める

→ 売電収入型もキャピタルリサイクル型も

選択可能

足元の市場環境

円安  
コスト高

円高  
コスト安

### 計画中断

環境価値 ↓ × コスト ↑

コスト高で売却も売電も利益拡大が見込みにくい

→ 環境価値が上がるかコストが下がるまで中断

### キャピタルリサイクル型

環境価値 ↓ × コスト ↓

売電では大幅な利益拡大が見込みにくい

→ 売却によるキャピタルリサイクル

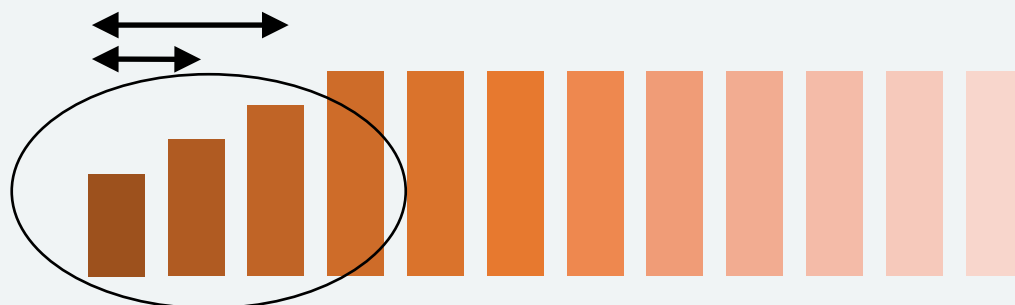
投資額に  
影響

環境価値が高まらない

## 請負

- ✓ 投資額小
- ✓ 数カ月～数年でのキャッシュ回収

数カ月～数年で  
キャッシュを回収



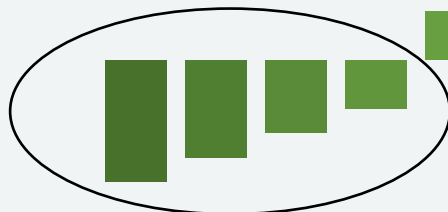
キャッシュを創出し  
投資へ

## 脱請負

再エネ  
コンセッション

- ✓ 投資額大
- ✓ 中長期的に回収

数年～5年以上に渡り  
投資が必要



+

期待投資リターンが高い

投資フェーズ

回収フェーズ

投資リターンの高い脱請負・インフラ運営が加速  
⇒ よりキャッシュフローを重視した経営へ



**政策保有株式  
の売却方針**

今期目標 前田建設保有分を**250億円以上売却**（対純資産保有率を20%以下）

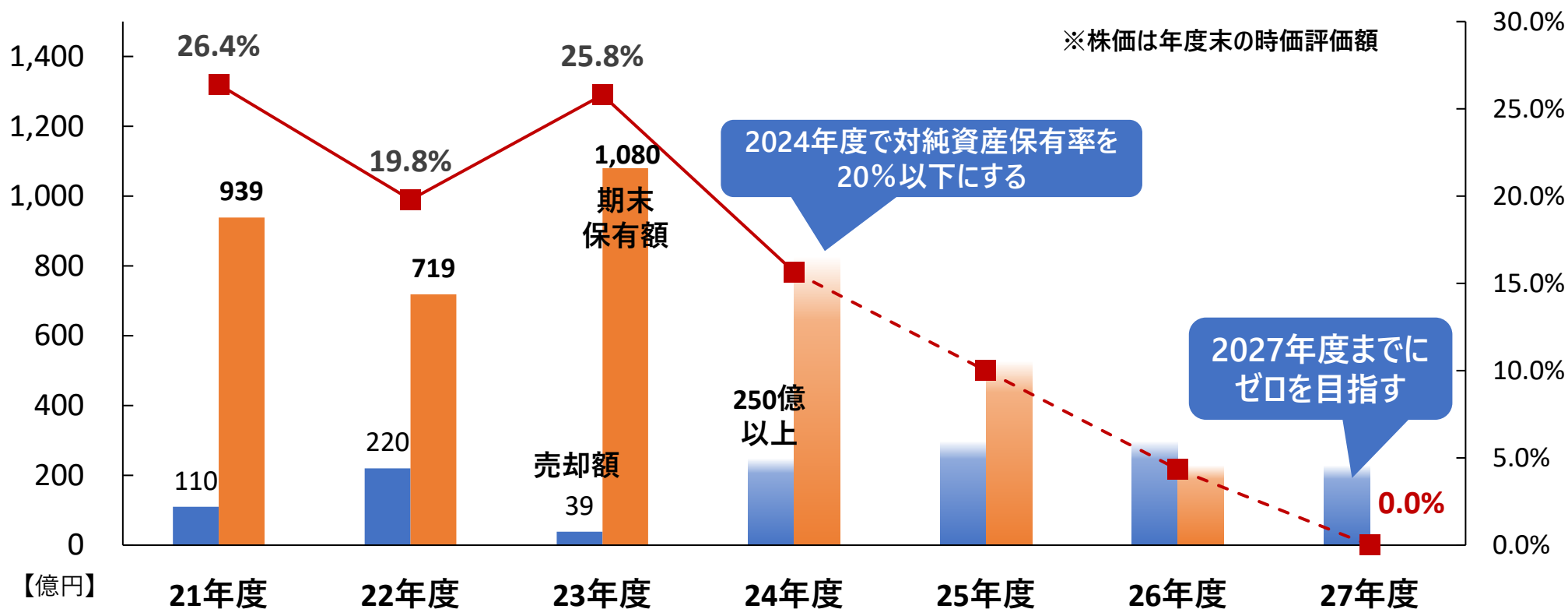
最終目標 2027年度までに**インフロニアグループ全体でゼロ**とする

**売却による資金  
の分配方針**

財務規律と資本効率を意識した分配を実施

→具体的な分配方針は**次期中期経営計画までに決定次第公表**

**インフロニアグループ 政策保有株式売却額と対純資産保有率の推移**





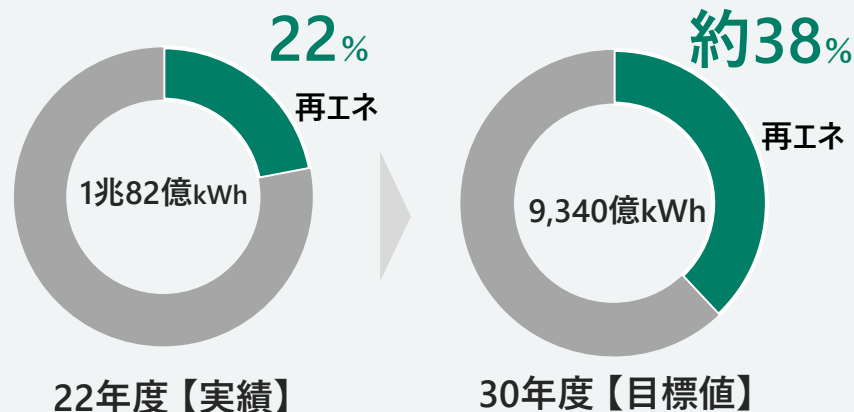
インフラの未来に挑む



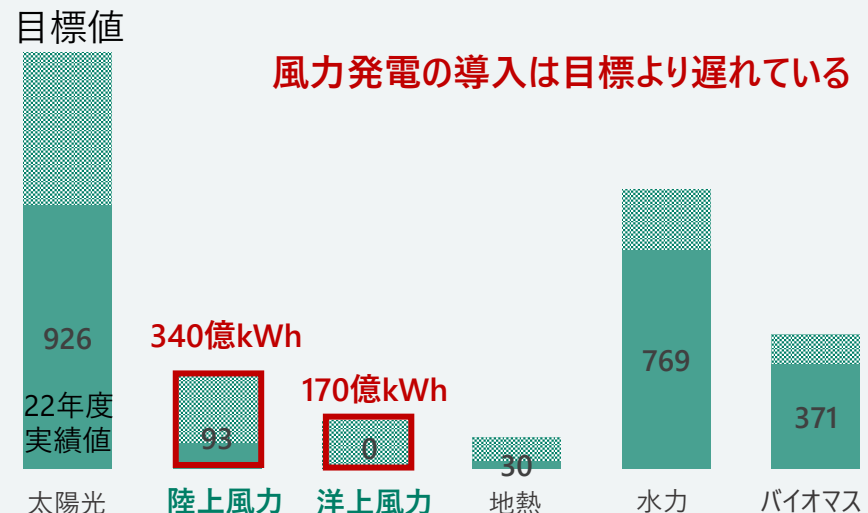
**INFRONEER**  
Holdings Inc.

## ●国内の電力構成に占める再エネ比率

『第6次エネルギー基本計画』より抜粋

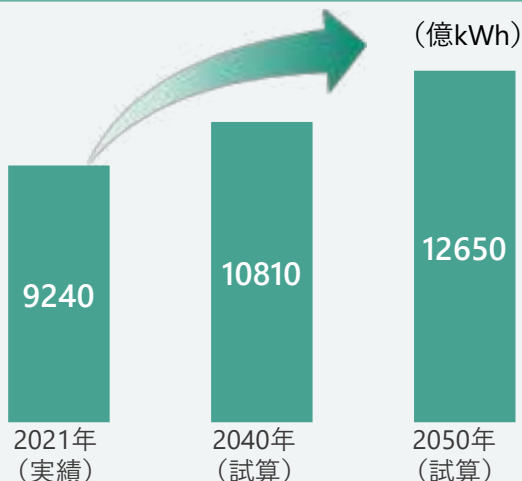


## ●2030年度目標導入再エネ電力量



## ●国内の電力需要は拡大の見通し

データセンターや半導体工場の新設増に伴い、電力需要が拡大

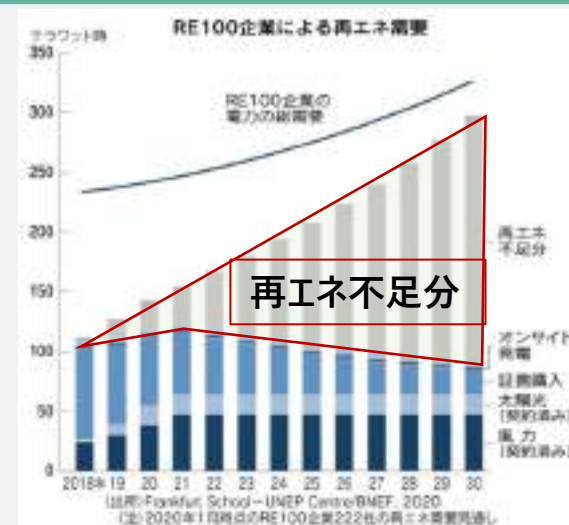


(注) 2040年、2050年の消費量については、3つのシナリオケースのうち、最大シナリオの試算結果を使用 (出典) 電力中央研究所

## ●再エネの需要に対し供給が大きく不足

### RE100

企業が自社で使用する電力の100%を再生可能エネルギーで賄う国際的な取り組み



**【注意事項】**

本資料に記載されている業績数値は、決算短信の数字を億円単位とし、四捨五入しております。  
また、業績計画等の将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報から得られた判断に基づいており、実際の業績は、様々な要素により記載の数値とは異なる結果となる可能性があります。

インフラの未来に挑む  
Challenge the status quo

 **INFRONEER Holdings Inc.**