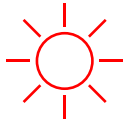

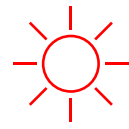





インフロニア・ホールディングス  
25年3月期 第2四半期 アナリスト向け決算説明会  
【プレゼンテーション資料】

November 13, 2024

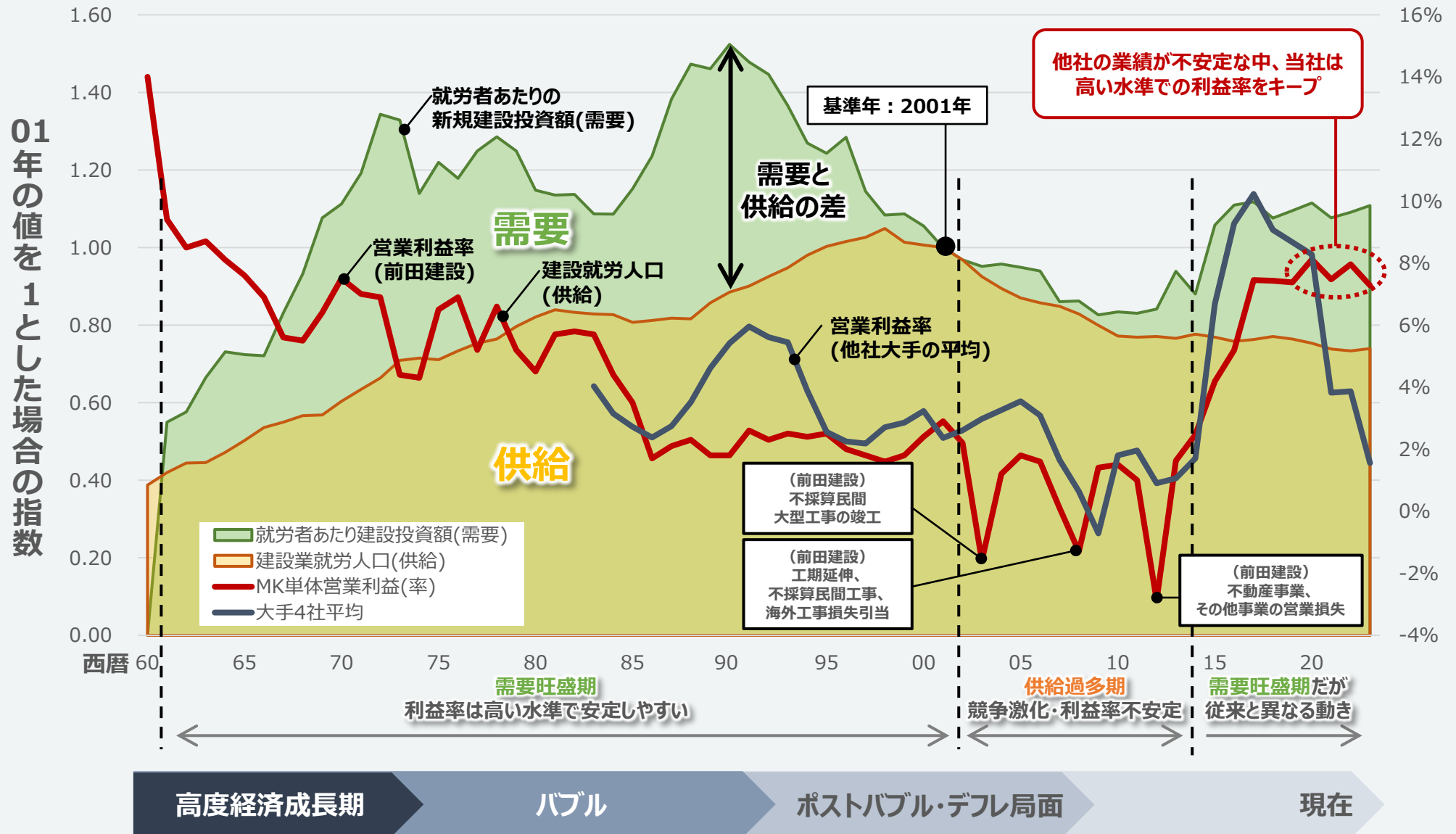
市場環境や受注環境、資材価格等に関する当社の認識、対応

セグメント	市場	当社の状況	市場認識と当社の取組み
建築			<p><b>市場</b>：建設投資額は増加傾向だが、物価上昇に伴う建築コスト高騰の影響が大きい。着工床面積で見るとほぼ横ばい</p> <p><b>当社</b>：設備・電気工事会社の労務不足が顕著であるものの、協力会社の見直しをつけ計画的に応札している。受注は概ね計画通りで、受注高・受注時利益率ともに達成確度が高い</p>
土木			<p><b>市場</b>：政府投資が需要を牽引。民間投資も拡大傾向。請負契約額は堅調。土木工事費は緩やかな上昇</p> <p><b>当社</b>：国交省、防衛省の強靱化計画を始めとした公共建設投資は引き続き旺盛。再エネ、カーボンニュートラル、バックエンド事業他の民間設備投資も堅調。受注・施工体制の整備に注力。通期目標値達成を見込む</p>
インフラ運営			<p><b>市場</b>：再エネはグリーン電力需要が増加し、今後環境価値の向上が見込まれる。官民連携はアリーナやウォーターPPPが本格的に案件化</p> <p><b>当社</b>：上流からの提案とパートナー戦略により着実に成果。確実な収益実現を目指す</p>
舗装			<p><b>市場</b>：道路事業費は2010年度以降横ばい、アスファルト合材出荷量は減少傾向</p> <p><b>当社</b>：受注時利益率の改善と適正な価格設定により利益率改善の見通し</p>
機械			<p><b>市場</b>：海外景気の下振れも欧州は回復の兆し。国内需要も底堅い建設投資により堅調に推移</p> <p><b>当社</b>：継続する原材料や人件費の上昇も、適正な価格転嫁により売上総利益は回復</p>

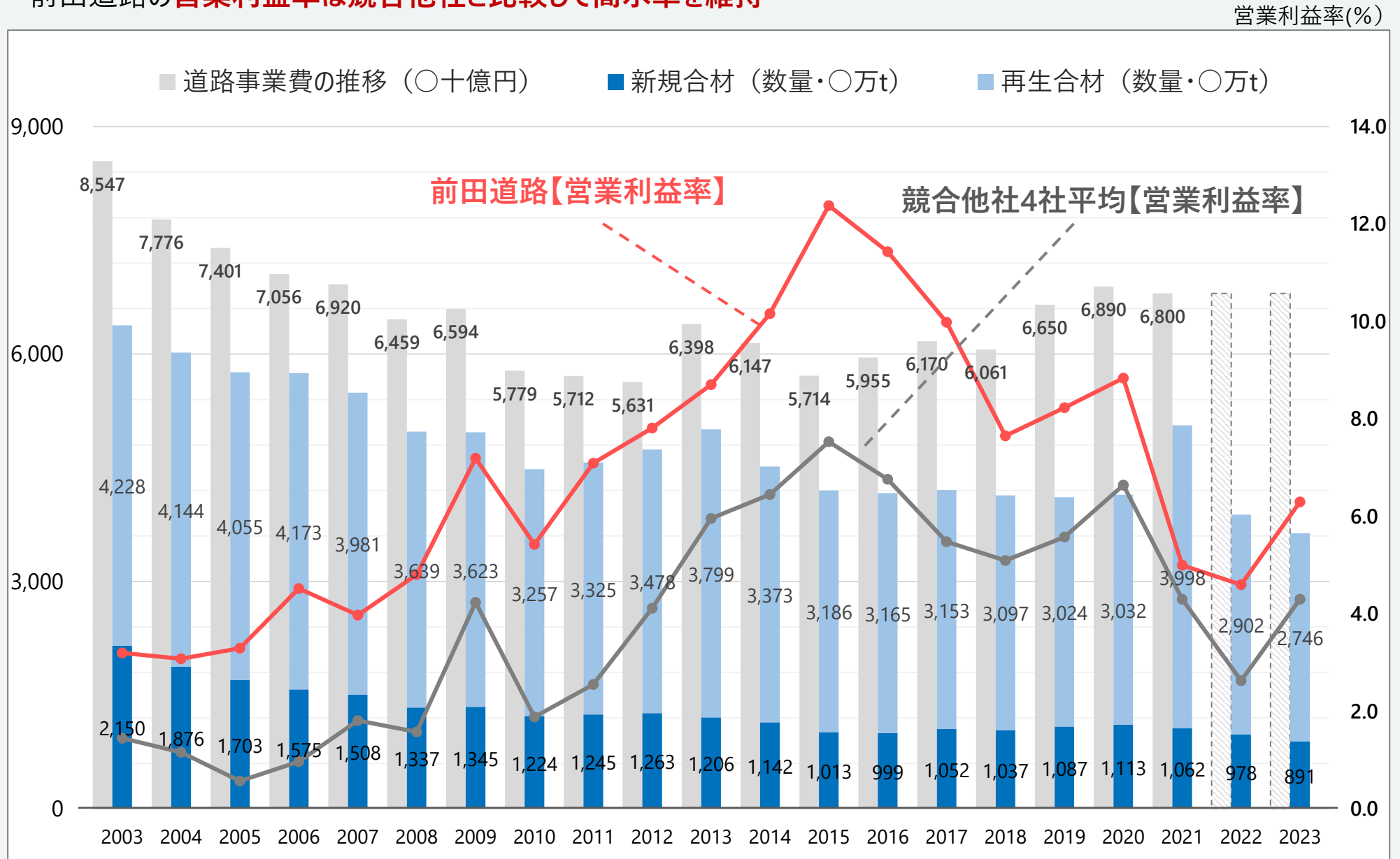
会社	セグメント	決算サマリー
インフロニア		<ul style="list-style-type: none"> <li>• FY24 2Q実績は、前年同期比で<b>増収減益</b>だが、通期では<b>利益も計画通り</b>に進捗する見込み（昨年度の土木セグメントにおける特殊要因や一般管理費増）</li> <li>• 各セグメントの業績は順調に進捗しており、<b>通期計画は達成</b>の見込み</li> </ul>
前田建設	建築	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2Q実績は前年同期比で<b>増収増益</b></li> <li>• 今期完工利益額は<b>過去最高額の320億円以上</b>を達成する見込みであり、来期以降も<b>さらに高い利益額で推移</b>していく計画である</li> </ul>
	土木	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2Q実績は特殊要因を除いた前年度に引き続き<b>利益率・額ともに高水準</b></li> <li>• <b>売上高、受注高および利益</b>についても<b>通期計画は達成</b>の見込み</li> </ul>
	インフラ運営	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 上半期はアリーナ案件3件獲得、来期はウォーターPPP案件に入札予定。蓄電池事業を含む再エネ案件開発にも注力</li> <li>• 再エネ案件および開発施設の売却により<b>通期計画は達成</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>• 大型案件の開発が着工に向けて順調に進捗</li> <li>• 将来への収益力向上に向けて、引き続き案件開発に注力</li> </ul>
前田道路		舗装
前田製作所	機械	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2Q実績は前年同期比で<b>増収増益</b></li> <li>• 市場環境は順調に推移しており、<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>• 2Q実績は前年同期比減収減益だが、追加契約の獲得や一般管理費の見直しなどにより<b>通期計画の達成</b>を見込む</li> </ul>

# 需給バランスに影響を受けることは請負業の宿命か

- 当社の業績は需給バランスの変化（景気動向）により大きく変動してきた
- 直近10年は就労者あたりの建設投資額（需要）は1990年代後半と同等の高水準
- 供給に対し需要が上回るほど、営業利益率が高い傾向にある



道路事業費は2010年以降横ばい、アスファルト合材の出荷量は2000年以降減少傾向だが、  
前田道路の**営業利益率は競合他社と比較して高水準を維持**



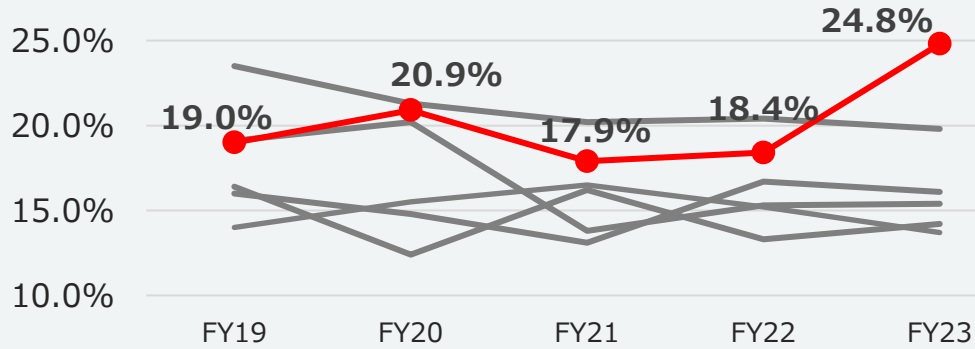
※SPEEDAより抜粋 ①国土交通省『道路統計年報』②アスファルト合材協会 注：道路事業費は、一般道路事業費および都市計画街路事業費の合計値

# 利益率管理の徹底により、業界高水準を維持

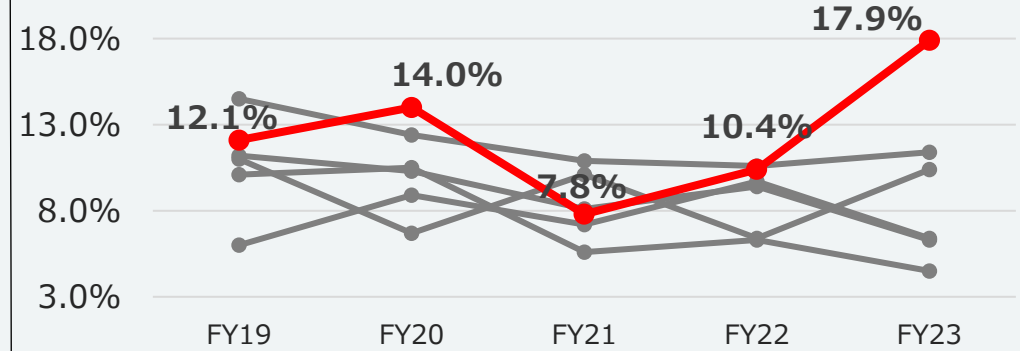
- 土木、建築および舗装セグメントにおいて、**受注時利益率管理の徹底と設計変更の確実な取得、適切な価格転嫁等**により、業界高水準の利益率を維持

● 前田建設 ● 前田道路 ● 業界競合他社

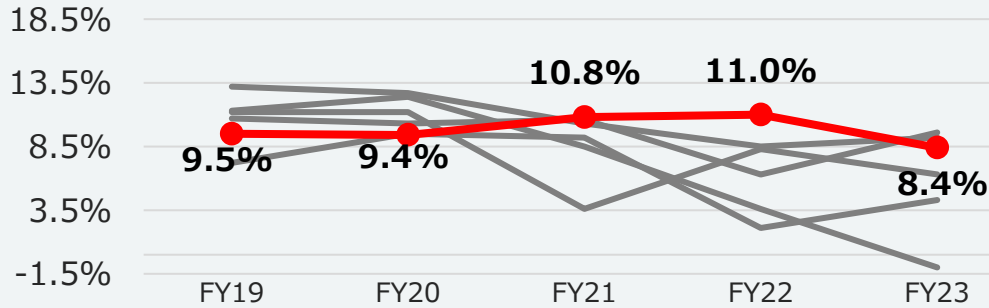
### 売上総利益率（土木）



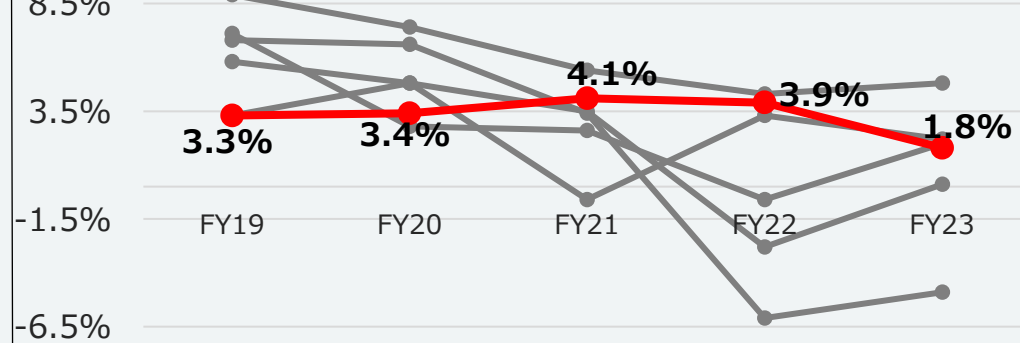
### 営業利益率（土木）



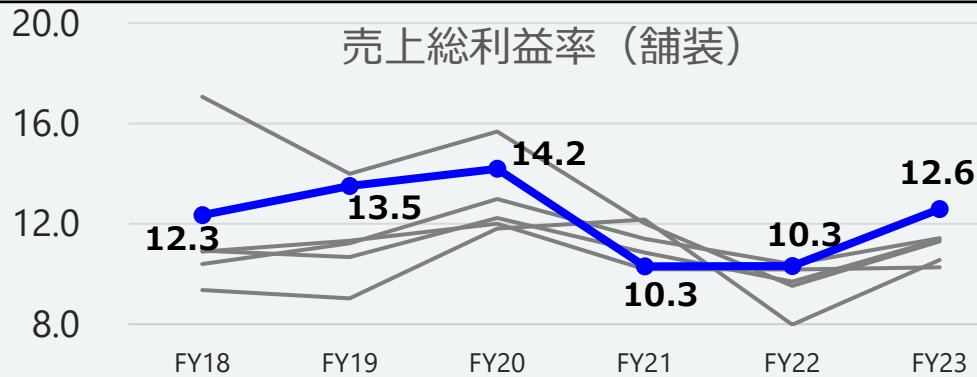
### 売上総利益率（建築）



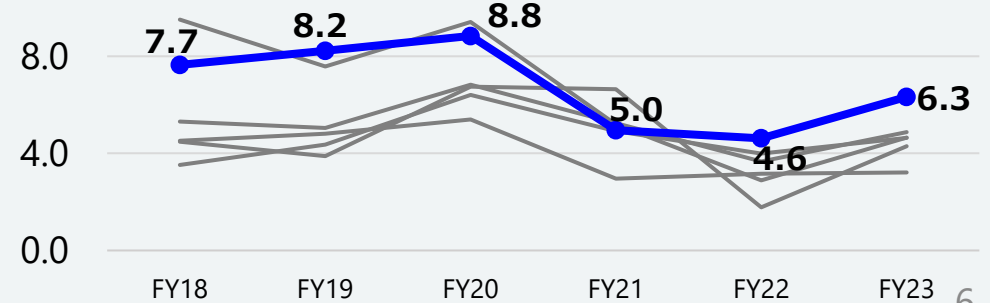
### 営業利益率（建築）



### 売上総利益率（舗装）



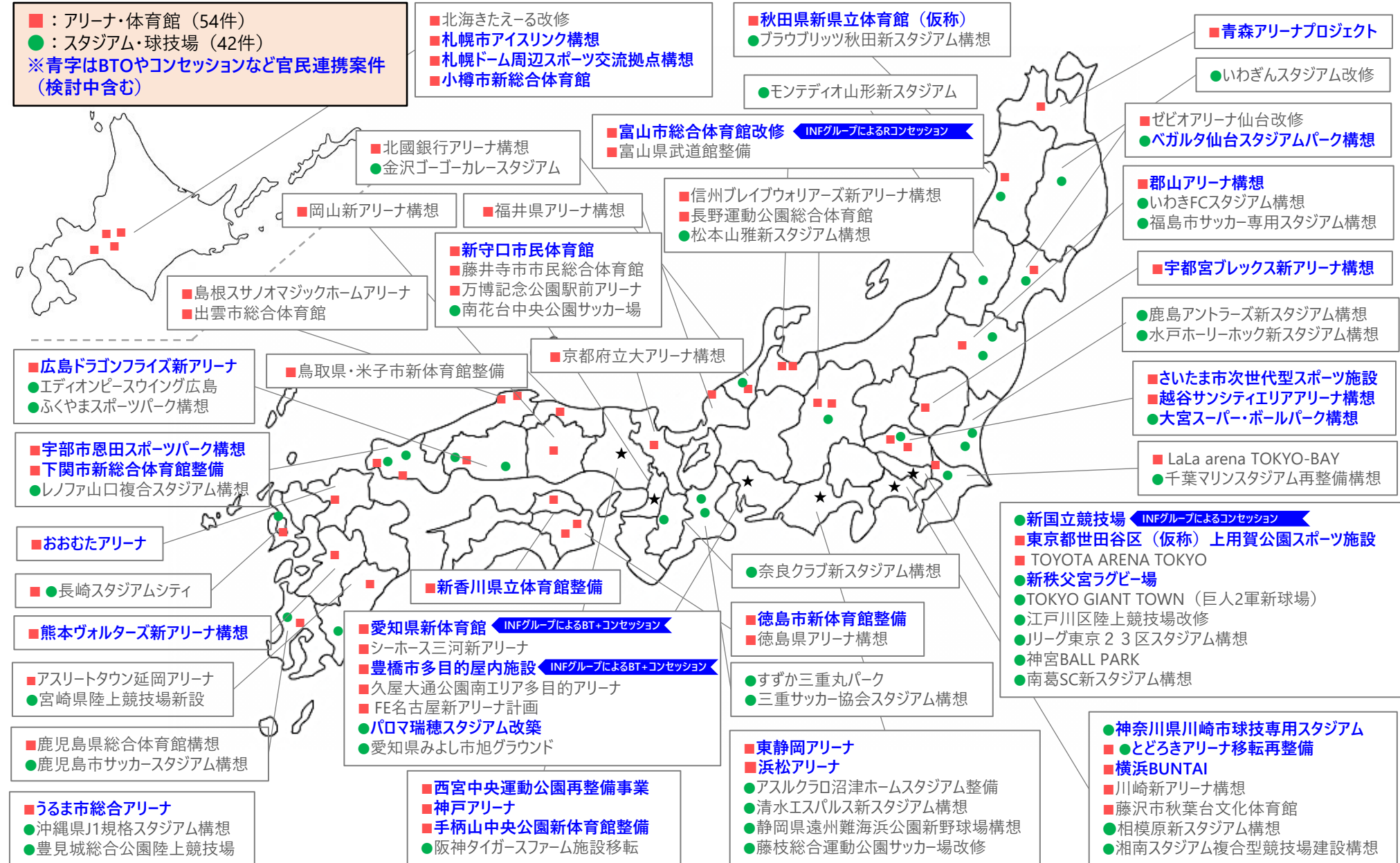
### 営業利益率（舗装）



## 地域活性化の起爆剤としてスタジアム・アリーナの改革を政府が推進し、BT+コンセッションの検討が拡大

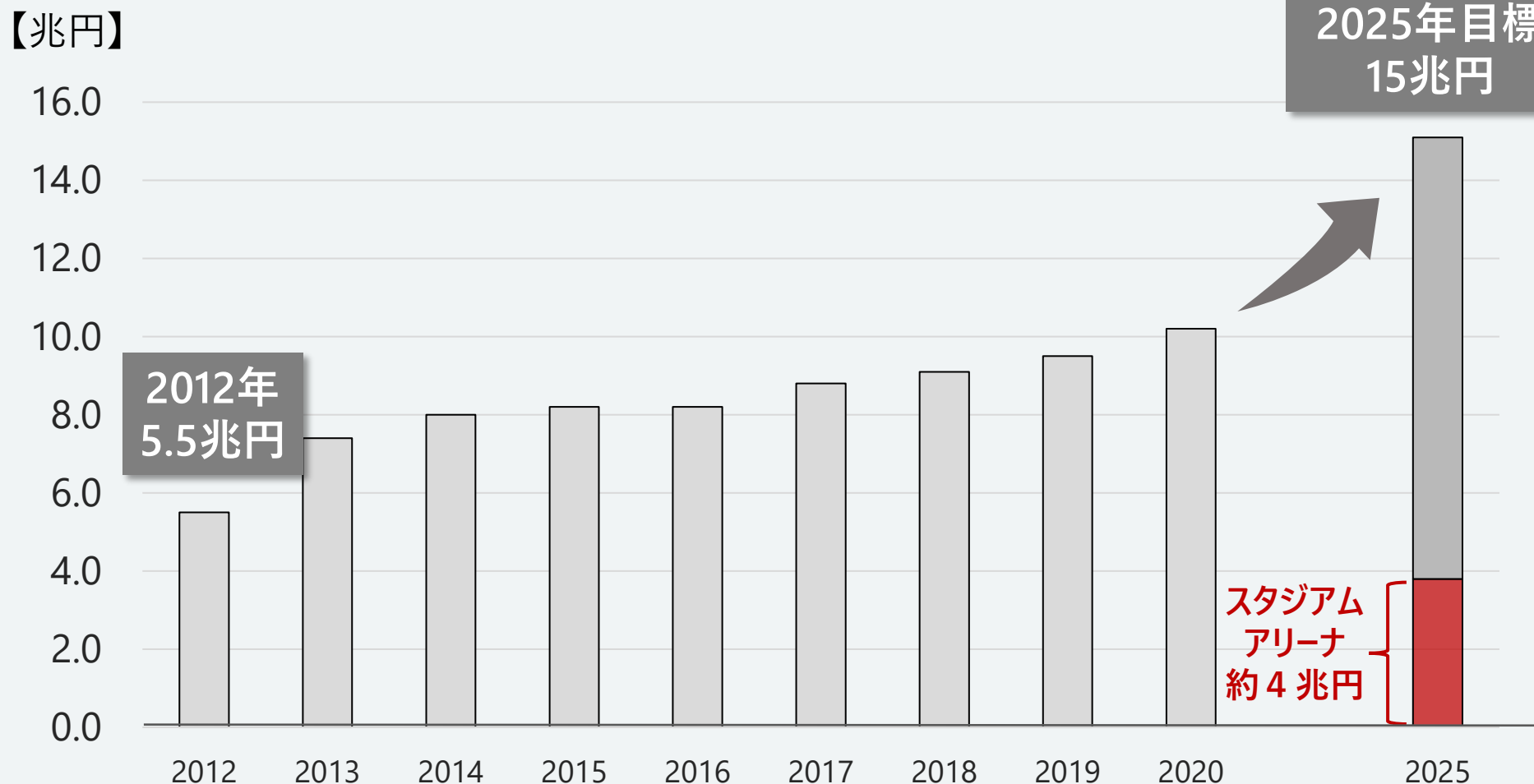
BT+コンセッション：事業者が設計・施工し、所有権を官に移転し、運営する方式

Rコンセッション：事業者が改修し、運営する方式



- スポーツ市場の成長産業化を目指しており、**2025年には15兆円**の市場規模を目標としている
- 15兆円のうち約4兆円はスタジアム・アリーナ政策によるもので、重要な施策として位置づけられている

## スポーツ市場の規模は年々増加

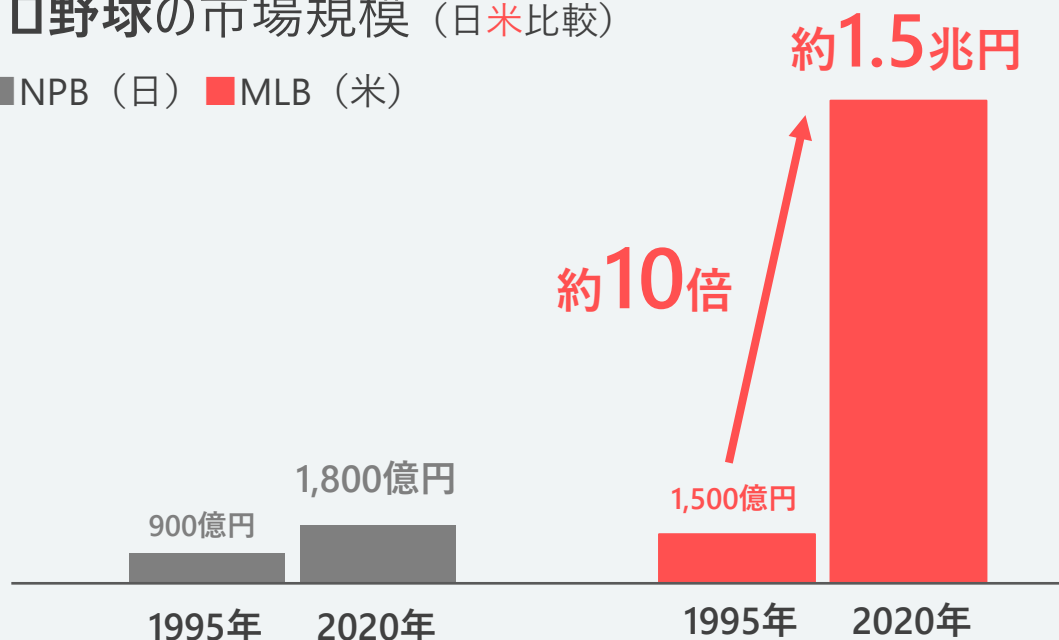


スポーツ庁資料よりインフロニアにて作成



## プロ野球の市場規模（日米比較）

■NPB（日） ■MLB（米）

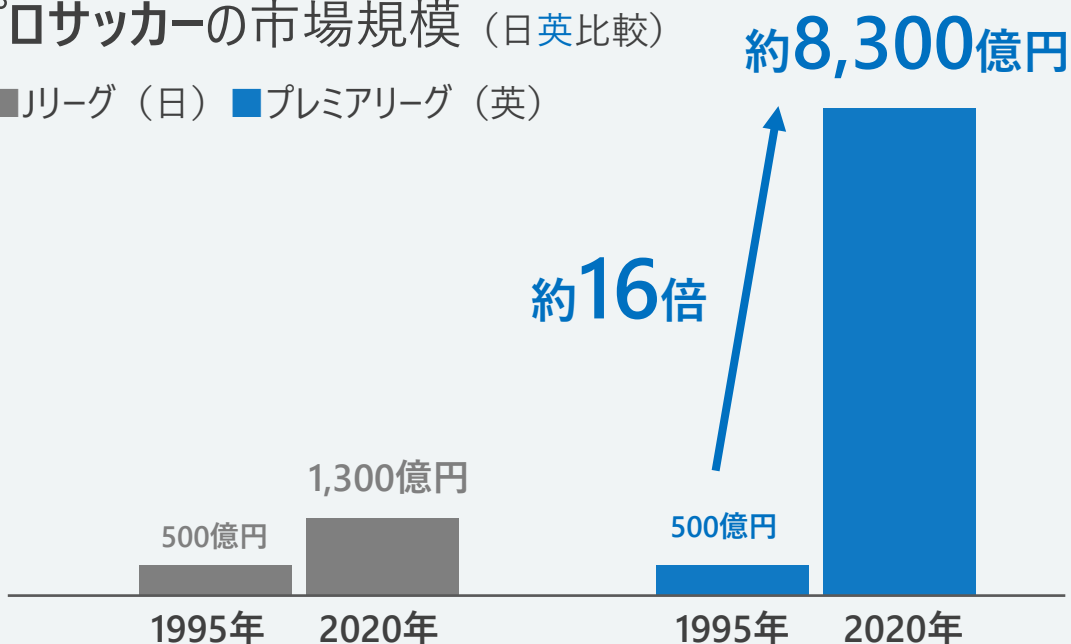


およそ30年間でスポーツ市場の差は

# 大幅に拡大

## プロサッカーの市場規模（日英比較）

■Jリーグ（日） ■プレミアリーグ（英）



欧米ではスポーツの**産業化が進む**

- 巨額の放映権料
- チケット販売のデジタル化
- スタジアム・アリーナの有効活用
- ネーミングライツ等広告料

## 1 グローバル水準の施設

天井高 30m

(日本では通常20m程度)

最大収容人数 17,000人

## 2 世界トップクラスの企業との パートナーシップ

AEG※<sub>2</sub>との協業

アーティストの興行権やスポーツチームの保有  
イベントの企画  
施設開発・運営など  
多数の実績

## 3 ネーミングライツによる収入

アジア最大規模

2025年から10年間

国内 高額な事例で約5～6億円/年

アメリカ 約40億円/年の事例もあり

## 4 上質なホスピタリティサービス

40室のスイートルームや  
プレミアムラウンジ

## 既成概念に囚われず、ルールチェンジが必要

### これまで

- **行政主導** で整備
- **地域の健康** を優先
- **必要最低限** の整備
- **アマチュアスポーツ** 重視
- **公共性** 重視



### これから

- **官民連携** で整備
- **地域の経済活性化** を優先
- **娯楽性を追求** した整備
- **プロスポーツ** 重視
- **収益性** 重視

請負事業で培った  
エンジニアリング力



インフラ運営事業で培った  
ファイナンス力

グローバルに多様なパートナーと連携



4月25日 日本経済新聞社主催

## 地方創生フォーラム「魅せるアリーナが開く地域創生の未来」

地域・人をつなぐハブとして、新しい地域創生の形を生み出す「魅せるアリーナ」の魅力と今後の可能性について議論しました。ぜひご覧ください。



QRコードまたは下記URLよりアクセスください

URL : <https://www.youtube.com/watch?v=RchrEYub6EA&t=3s>

日経  
地方創生  
フォーラム

# 「魅せるアリーナ」が拓く地域創生の未来

パネルディスカッション②

## 官民連携とルールチェンジで地方創生

 <b>福田 隆之氏</b> 【モデレーター】 東洋大学 グローバル・イノベーション学術研究センター	 <b>岐部 一誠氏</b> インフロニア・ホールディングス 代表執行役社長 兼 CEO	 <b>島田 慎二氏</b> B.LEAGUE チェアマン
---	---	---

▶▶▶ 客員研究員 1:33

▶ ◀ ⚙️ 📺 🖥️ 🗄️

**【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

 **INFRAFRONTIER Holdings Inc.**