

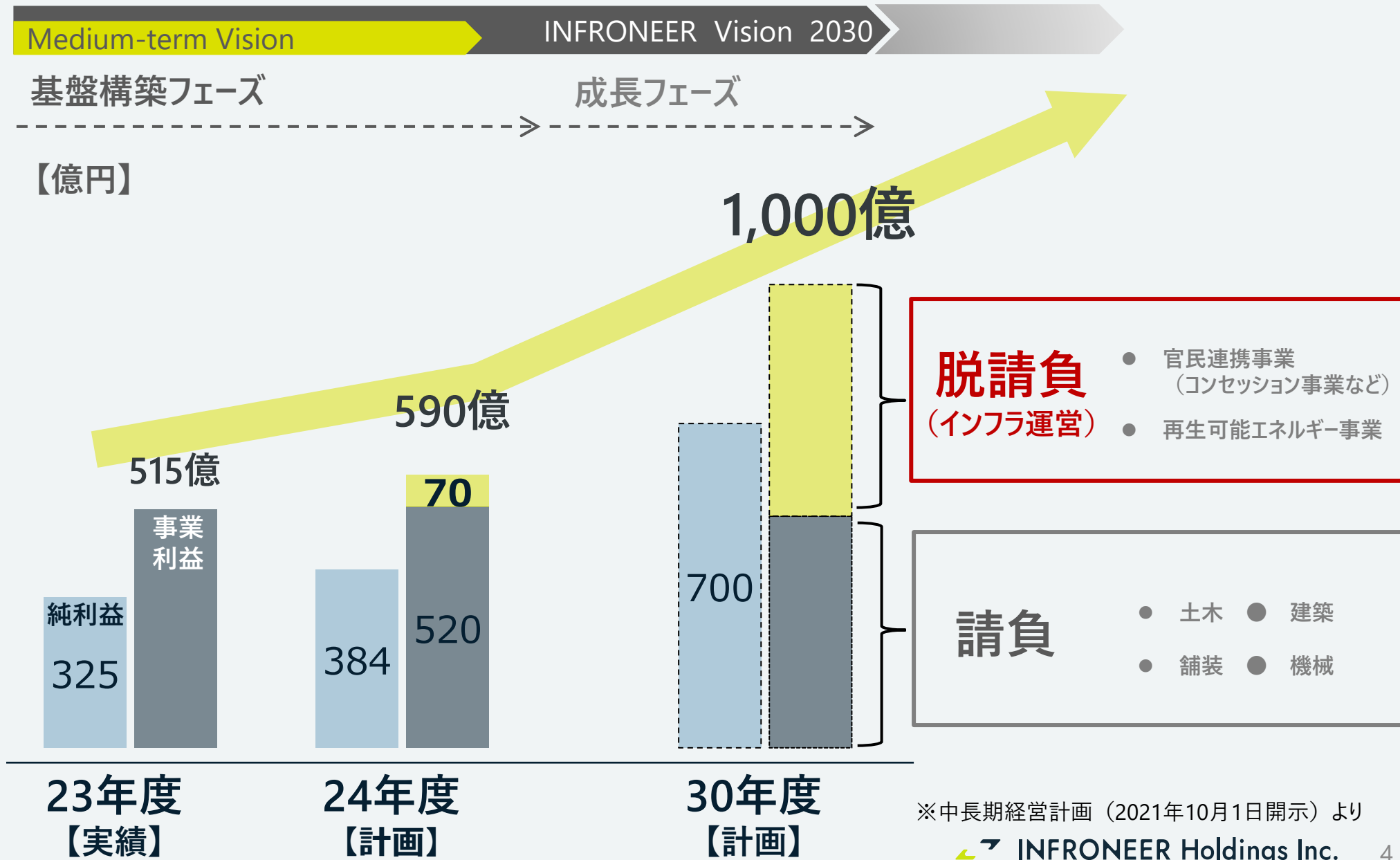
INFRONEER Holdings Inc
第2回IRDAY2024

2025年1月23日

IR DAY 開催にあたって ーインフロニアが目指す姿ー

2030年までの目標（中長期経営計画）

インフラ運営事業を拡大し、**FY30 営業利益1,000億円**を達成



営業利益1,000億円達成のカギは、ルールチェンジ

- インフロニアがバリューを重視する理由は、リターンの最大化
- バリュー重視でのビジネスでカギとなるのは、ルールチェンジ
ー例えばアリーナ・スタジアム事業と水事業におけるルールチェンジとは
- 経営のスピードを上げるためには、権限委譲が必要不可欠
- 投資案件の深化と探索を徹底し、M&Aに積極的に取り組んでいく
- 投資やM&Aを支える資本政策と還元政策



今後の市場の見通しとそれぞれのビジネスモデル・施策

- ①.アリーナ・スタジアム事業
- ②.水事業
- ③.再生可能エネルギー事業

インフラを取り巻く社会課題

課題① 生産年齢人口減少

課題② 高齢化

課題③ 自然災害の激甚化と
インフラの急速な老朽化

➡ 税収の減少

➡ 社会保障費の増加

➡ 耐震化や維持修繕に膨大な費用が生じる

財政難により、インフラの新設・維持管理・更新への予算が減少

このままでは、インフラの適切な維持管理ができなくなる



和歌山市六十谷水管橋落橋 約6万戸で断水

(引用) 国土交通省HP



送水管の被害 (七尾市)

令和6年能登半島地震 約14万戸で断水

地方自治体のみによるインフラ運営は限界

民間の資金や技術・ノウハウの活用が必須

官民連携（PPP/PFI）

（コンセッション方式、指標連動方式、包括管理委託など）

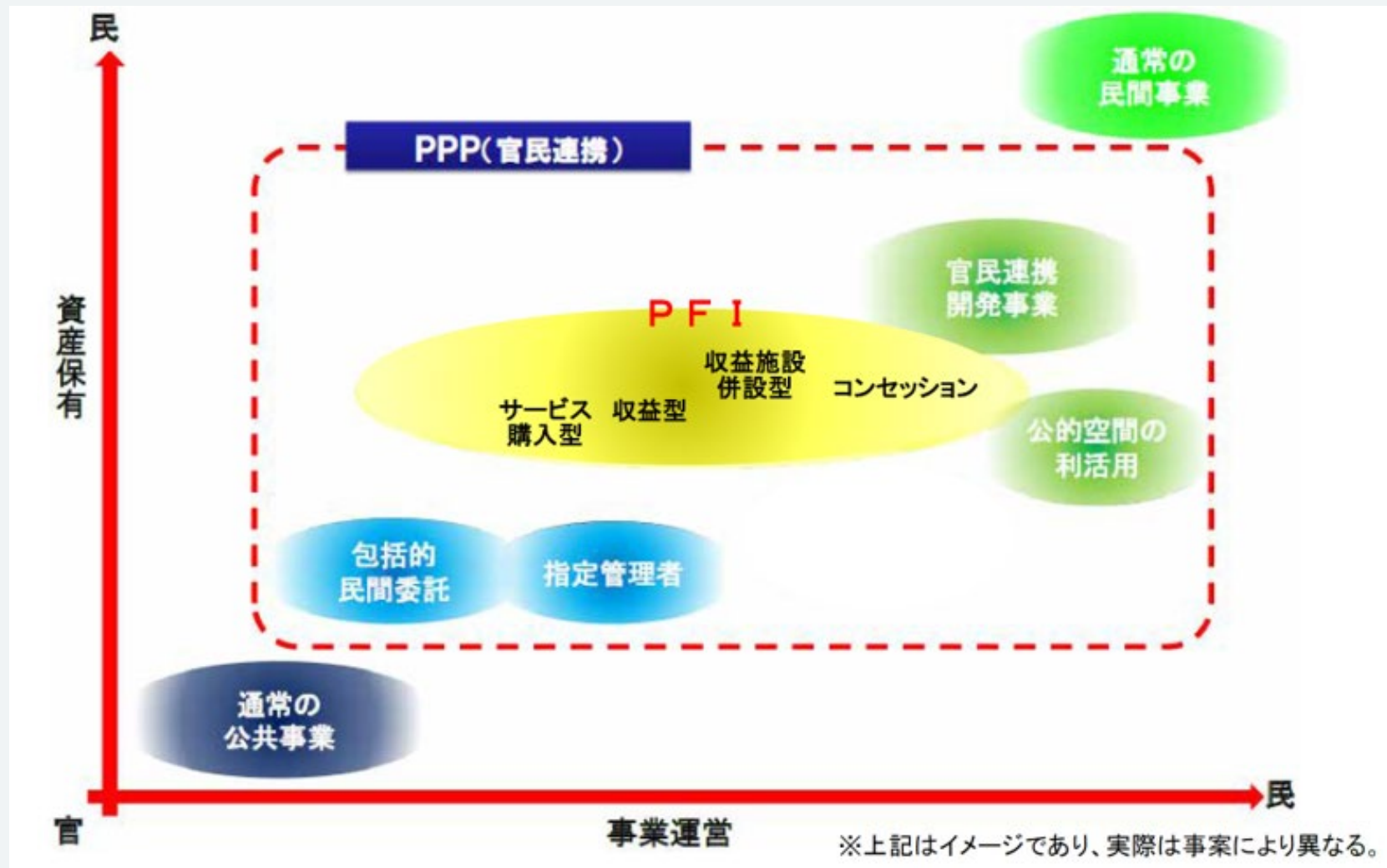
料金収受のあるインフラの運営権を得るコンセッション方式が
最も自由度が高く収益ポテンシャルが高い



空港、道路、上下水道、MICE施設、港湾など多くのインフラが対象に

官民連携事業とは何か

PFI（Private Finance Initiative）とは、
民間の資金、経営能力及び技術能力を活用して、公共施設等の設計・建設、
維持管理、運営等を行う手法



官民連携事業 PPP/PFI推進アクションプラン(令和4～6年度の主な改定)

- ・アクションプランは事業規模目標や重点分野の設定、PPP/PFI推進に向けた取り組みを進める実行計画を定めたもの（PFI法に基づく民間資金等活用事業推進会議にて決定、内閣府PPP/PFI推進室が発表）

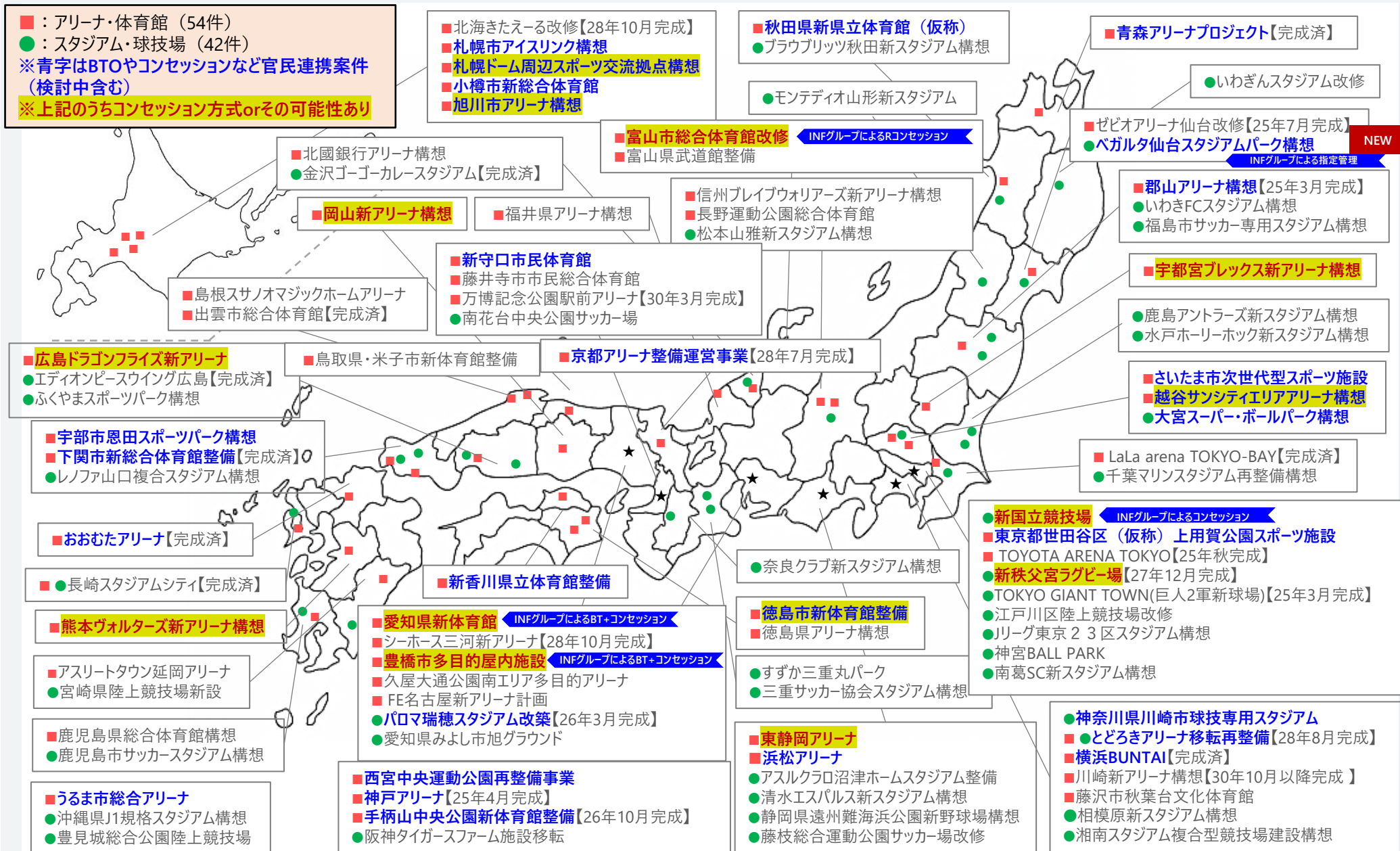
5年件数目標 R4アクションプラン（対象：R4-R8）		
重点分野	5年間で少なくとも具体化すべき事業件数目標	対象施設・契約形態
空港	3	コンセッション
水道	5	コンセッション等
下水道	6	コンセッション
道路	7	バスタでコンセッション等のPPP/PFI
スポーツ施設	10	コンセッション
文化・社会教育施設	10	コンセッション等
大学施設	5	コンセッション等
公園	2	利用料金の設定された公園でのコンセッション
MICE施設	10	コンセッション
公営住宅	10	コンセッション、収益型事業、公的不動産利活用
クルーズ船向け旅客ターミナル施設	3	コンセッション
公営水力発電	3	公営企業局の経営のあり方検討
工業用水道	3	コンセッションをはじめとする多様なPPP/PFI
自衛隊施設（新規）	20	PFI、ECI等と包括的民間委託の組み合わせ
合計	77→97	

事業件数10年ターゲット R5アクションプラン（対象：R4-R13）※令和6年改訂版		
重点分野	10年間で具体化を狙う事業件数	対象施設・契約形態
空港	10	コンセッション
水道	100	ウォーターPPP
下水道	100	ウォーターPPP
道路	60	バスタをはじめとする道路分野全体（他分野との連携含む）でのPPP/PFI
スポーツ施設	30→40	コンセッション
文化・社会教育施設	30→35	コンセッション等
大学施設	30→40	コンセッション、PPP/PFI
公園	30	コンセッションなど公園全体での民間活用
MICE施設	30	コンセッション、PFI
公営住宅	100	コンセッション、収益型事業、公的不動産利活用、PFI
クルーズ船向け旅客ターミナル施設	10	コンセッション及び国際旅客船拠点形成港湾制度
公営水力発電	20	公営企業局の水力発電施設における経営のあり方検討
工業用水道	25	ウォーターPPPをはじめとする多様なPPP/PFI
自衛隊施設（新規）	50	PFI、ECI等と包括的民間委託の組み合わせ
合計	575→650	

アリーナ・スタジアム事業：市場について- 1

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

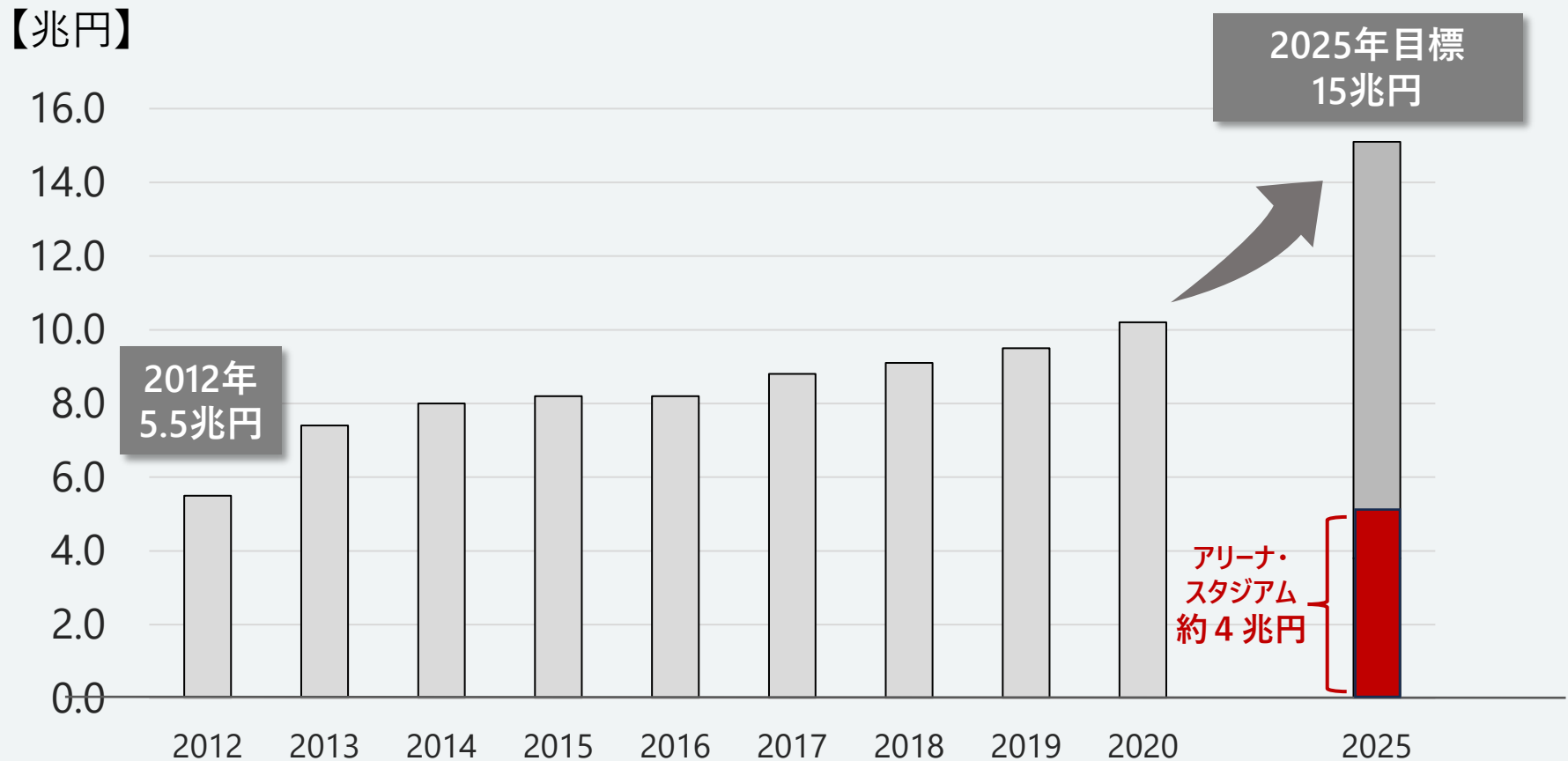
・地域活性化の起爆剤としてアリーナ・スタジアムの改革を政府が推進し、BT + コンセッションの検討が拡大



アリーナ・スタジアム事業：市場についてー 2

- 政府主導で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4兆円はアリーナ・スタジアム政策**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

欧米と日本のスポーツ市場では大きな差がある

プロ野球の市場規模（日米比較）

■NPB（日） ■MLB（米）

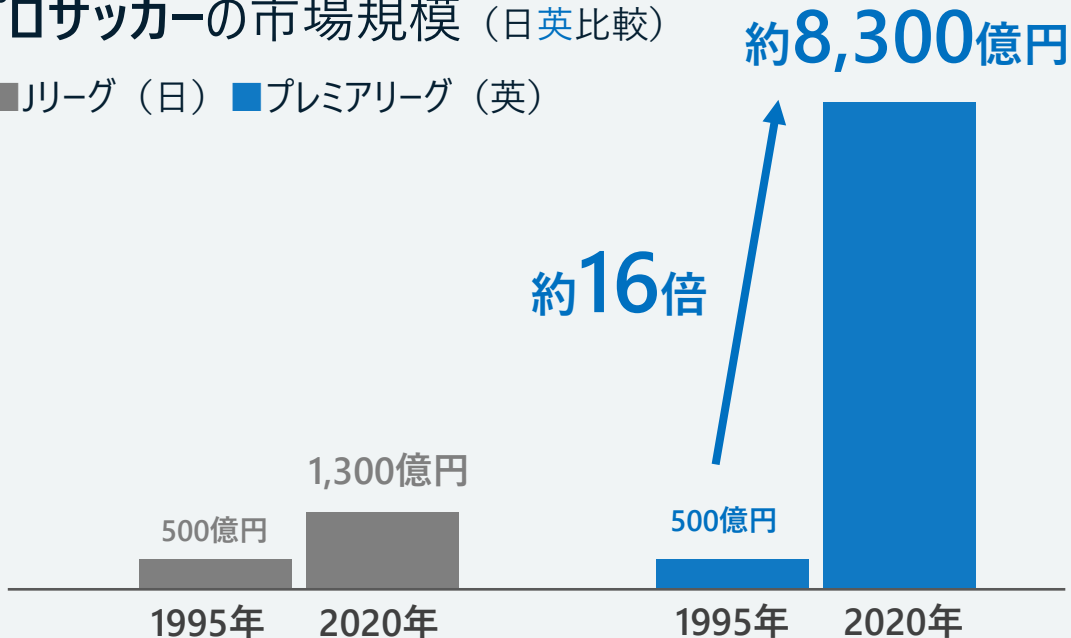


およそ30年間でスポーツ市場の差は

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

※Jリーグ開示資料及びForbes等の資料よりインフロニアで作成

アリーナ・スポーツ事業について：インフロニアグループの実例

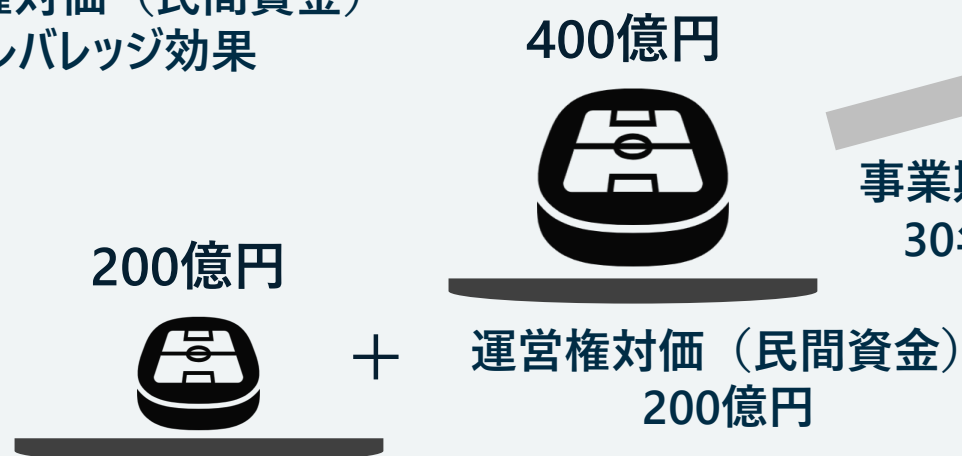
- ・BT+コンセッション方式として公共施設を設計段階から運営まで民間で行う事を実現

愛知県新体育館整備・運営等事業

事業者	株式会社愛知国際アリーナ
構成企業	前田建設(54.1%) NTTドコモ(24.1%) [設計建設段階] ※運営段階はNTTドコモ(51.1%) 前田建設(27.1%) ASH(10%) SMFL(5%) 東急(2%) CBC(1.9%) DBJ(1.9%) C&W(1%)
事業内容	愛知県新体育館の設計建設・維持管理・運営
期間	(運営期間)2025年4月から30年間



- 運営権対価（民間資金）
によるレバレッジ効果



愛知県が負担するアリーナの整備費



アリーナ・スタジアム事業について：IGアリーナ※1で実現しようとしていること

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※2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

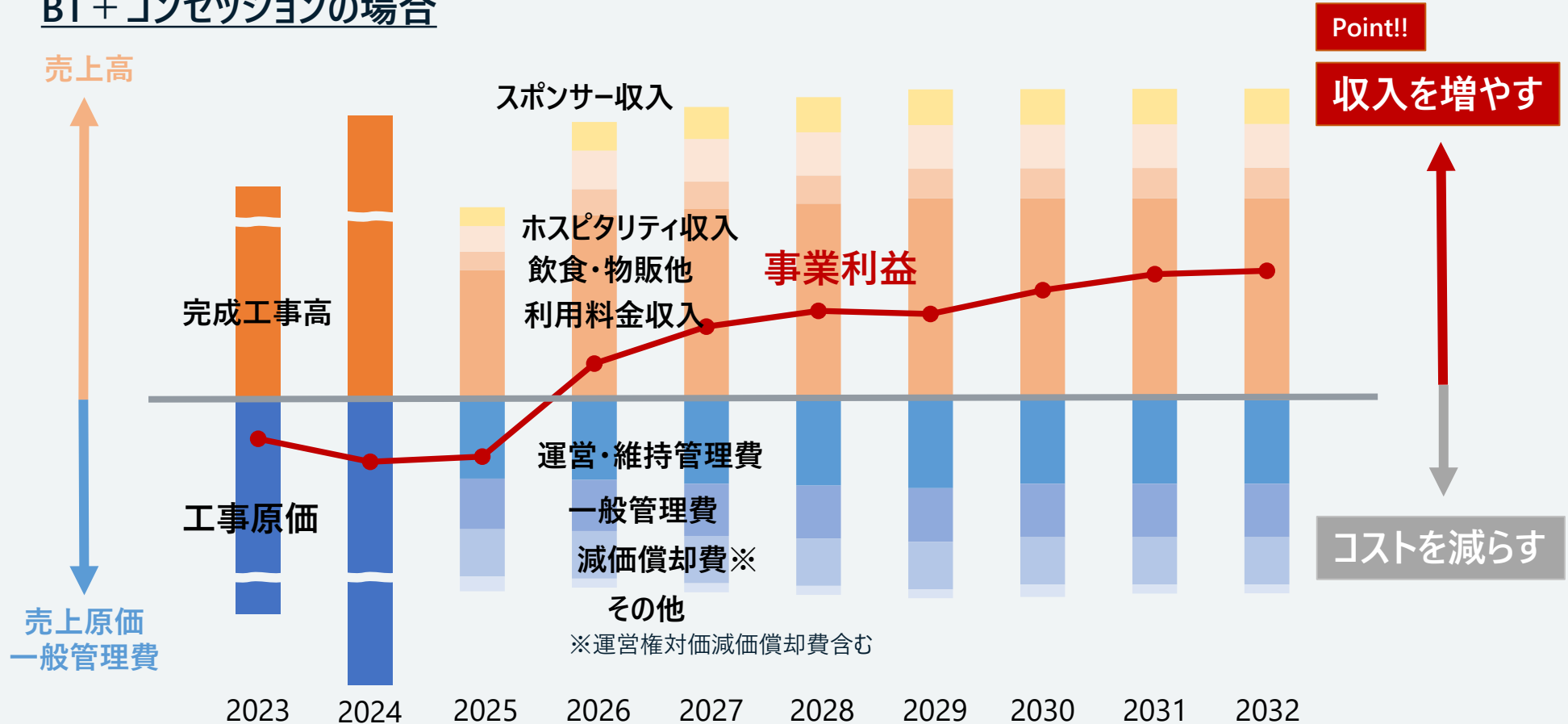
4 上質なホスピタリティサービス

40室のスイートルームや
プレミアムラウンジ

アリーナ・スタジアムのビジネスモデル（IGアリーナのイメージ）

- ✓ 興行主や観客にとって、魅力的な施設を設計・施工することにより**収益力を向上**
- ✓ 良質な施設とコンテンツの充実により**スポンサー収入、ホスピタリティ収入を最大化**
- ✓ **最新のグローバルな知見**を継続的に取り入れて、さらなる収益アップを目指す

BT + コンセッションの場合

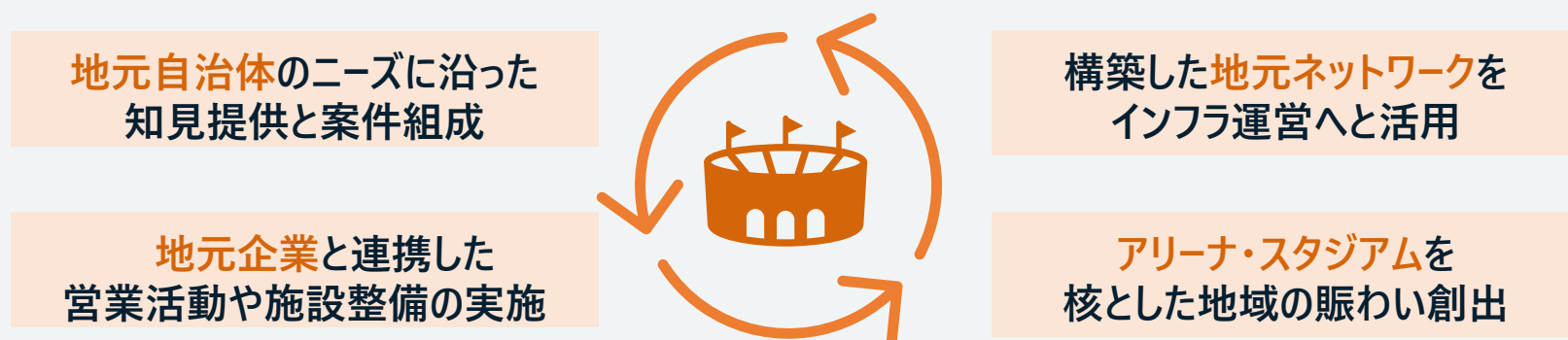


当社案件	運営権対価
愛知県新体育館	200億円
新国立競技場	528億円

当社の狙い

- ✓ 今後日本全国で拡大が見込まれるアリーナ・スタジアムビジネスの先駆けに
- ✓ アリーナ・スタジアム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

アリーナ・スタジアムを起爆剤とした地域活性化のエコシステム



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



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



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4月～12月（協議中）
運営	2025年4月～2055年3月（30年）

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

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

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

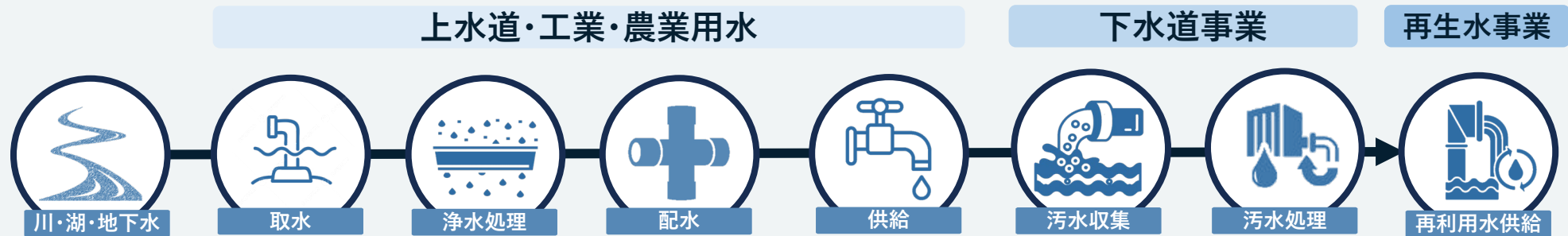
- **官民連携** で整備
- **地域の経済活性化** を優先
- **娯楽性を追求** した整備
- **プロスポーツ** 重視
- **収益性** 重視

今後の市場の見通しとそれぞれのビジネスモデル・施策

- ①.アリーナ・スタジアム事業
- ②.水事業
- ③.再生可能エネルギー事業

「水」事業とは

- 「水」事業には、生活者に身近な上下水道事業のほかにも、工業用水や農業用水、再生水等様々な事業領域がある。



上水道・工業・ 農業用水

家庭や商業施設、工業施設に対し、飲用および生活用水として供給する事業

下水道事業

環境への影響を最小限に抑え、都市部で発生する污水を集めて処理する事業

再生水事業

生活排水や産業廃水を再利用可能な水に処理し、農業・工業用水として供給する事業

水事業の市場環境・抱えている課題

事業環境変化：少子高齢化、需要減少等

外部環境変化…大規模降雨等

ヒト
組織・人材

- ✓ 適正なスキルを持った人材の慢性的な不足
- ✓ 経営責任が曖昧でガバナンスの効きにくい公共の事業体制

モノ
資産・業務

- ✓ 施設の老朽化に対する、適切な更新計画の策定と遂行
- ✓ 災害や環境への取組み、サイバーセキュリティ等の対応
- ✓ 資産の稼働率や少子化を踏まえたダウンサイジングや統廃合の検討

カネ
財務

- ✓ 少子高齢化および人口減少・節水による需要低減
- ✓ 改築更新他、資産維持費を見込んだ利用料金的大幅な値上げ
- ✓ 自治体間の使用料の差。小規模自治体の経営状況や料金設定

地域環境変化…地域経済の停滞

社会環境変化：SDGs、カーボンニュートラル等

各都市の規模に関わらず「ヒト・モノ・カネ」の課題が深刻化

政府が推進するアクションプランを踏まえて**コンセッション等の加速化**が見込まれる

官民連携事業 PPP/PFI推進アクションプラン(令和4～6年度の主な改定)

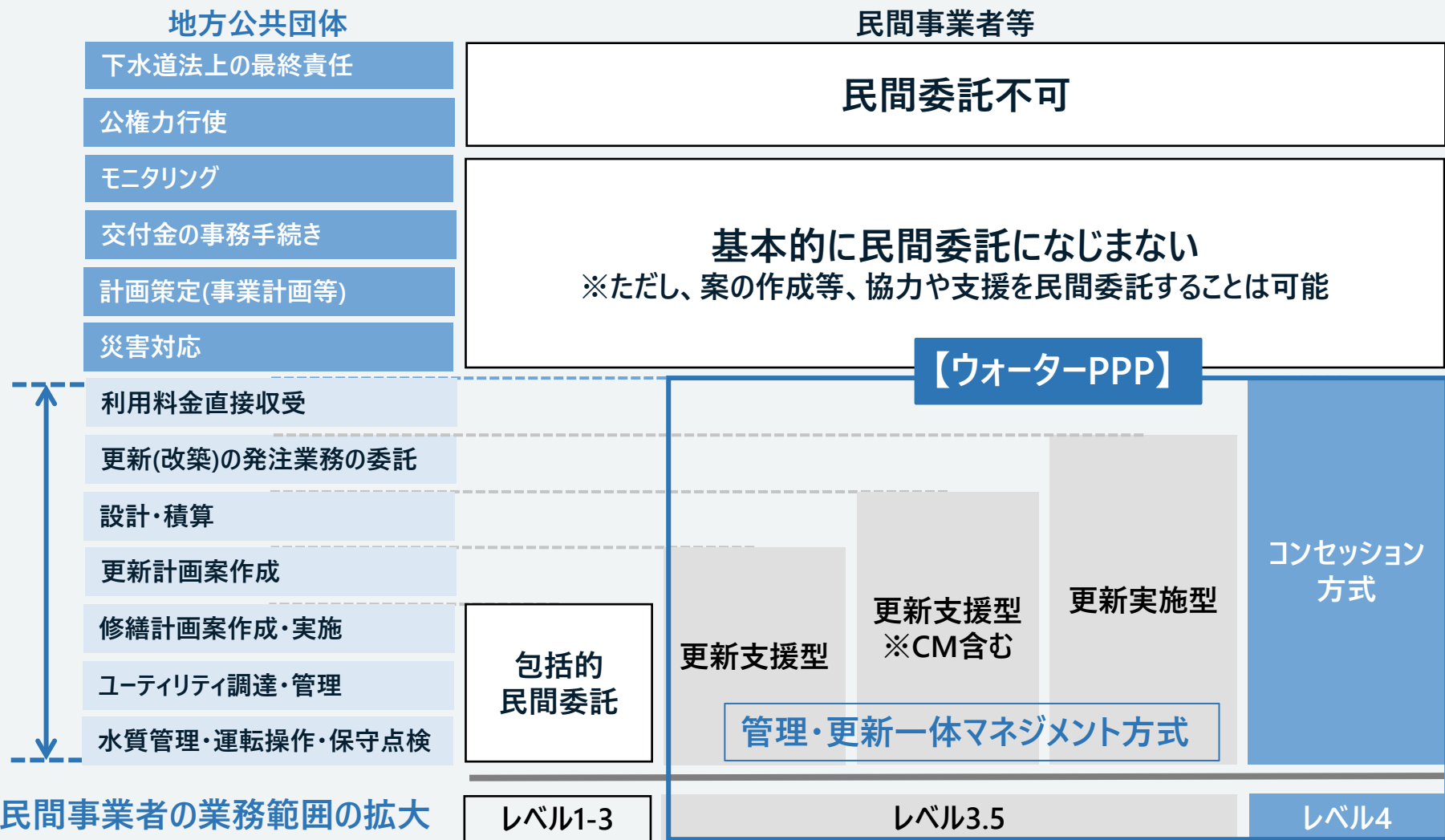
- アクションプランは事業規模目標や重点分野の設定、PPP/PFI推進に向けた取り組みを進める実行計画を定めたもの（PFI法に基づく民間資金等活用事業推進会議にて決定、内閣府PPP/PFI推進室が発表）

5年件数目標 R4アクションプラン（対象：R4-R8）		
重点分野	5年間で少なくとも具体化すべき事業件数目標	対象施設・契約形態
空港	3	コンセッション
水道	5	コンセッション等
下水道	6	コンセッション
道路	7	バススタでコンセッション等のPPP/PFI
スポーツ施設	10	コンセッション
文化・社会教育施設	10	コンセッション等
大学施設	5	コンセッション等
公園	2	利用料金の設定された公園でのコンセッション
MICE施設	10	コンセッション
公営住宅	10	コンセッション、収益型事業、公的不動産利活用
クルーズ船向け旅客ターミナル施設	3	コンセッション
公営水力発電	3	公営企業局の経営のあり方検討
工業用水道	3	コンセッションをはじめとする多様なPPP/PFI
自衛隊施設（新規）	20	PFI、ECI等と包括的民間委託の組み合わせ
合計	77→97	

事業件数10年ターゲット R5アクションプラン（対象：R4-R13）※令和6年改訂版		
重点分野	10年間で具体化を狙う事業件数	対象施設・契約形態
空港	10	コンセッション
水道	100	ウォーターPPP
下水道	100	ウォーターPPP
道路	60	バススタをはじめとする道路分野全体（他分野との連携含む）でのPPP/PFI
スポーツ施設	30→40	コンセッション
文化・社会教育施設	30→35	コンセッション等
大学施設	30→40	コンセッション、PPP/PFI
公園	30	コンセッションなど公園全体での民間活用
MICE施設	30	コンセッション、PFI
公営住宅	100	コンセッション、収益型事業、公的不動産利活用、PFI
クルーズ船向け旅客ターミナル施設	10	コンセッション及び国際旅客船拠点形成港湾制度
公営水力発電	20	公営企業局の水力発電施設における経営のあり方検討
工業用水道	25	ウォーターPPPをはじめとする多様なPPP/PFI
自衛隊施設（新規）	50	PFI、ECI等と包括的民間委託の組み合わせ
合計	575→650	

ウォーターPPPが制度化され、市場拡大へ動き出す

- ウォーターPPP とは
 上下水、工業用水道におけるコンセッション方式への段階的な移行に向けた、長期契約で管理と更新を一体的にマネジメントするための官民連携方式の総称
 ※令和9年度以降に地方公共団体が污水管の改築にあたって交付金を受けるためには、「ウォーターPPP導入を決定済み」であることが要件化された



水事業における当社事例の紹介

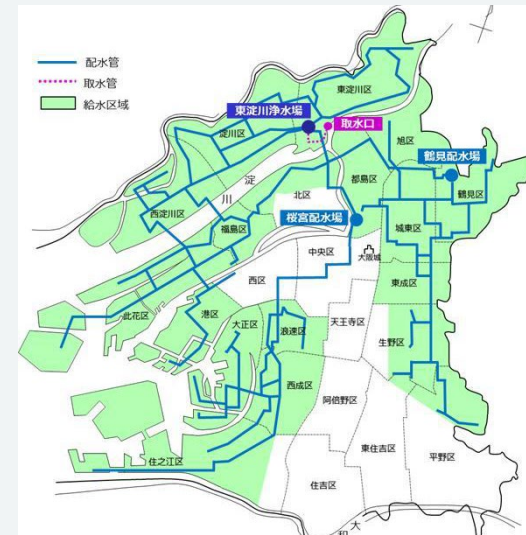
大阪市工業用水道特定運営事業等

POINT

✓ コンセッション事業等の運営効率化に資する運営システムや技術の開発と実装を推進

発注者	大阪市水道局
事業会社	みおつくし工業用水コンセッション株式会社
構成企業	前田建設(71%) 日本工営(25%) NTT西日本(3%) 東芝インフラシステムズ(1%)
期間	2022年4月～2032年3月（10年間）
対象	
業務内容	- 工業用水の供給および経営等 - 浄水場及び配水場の管理運営 - 管路の管理運営（維持管理・更新） - お客さまサービス - 災害及び事故への対応

■ 大阪市工業用水道給水区域

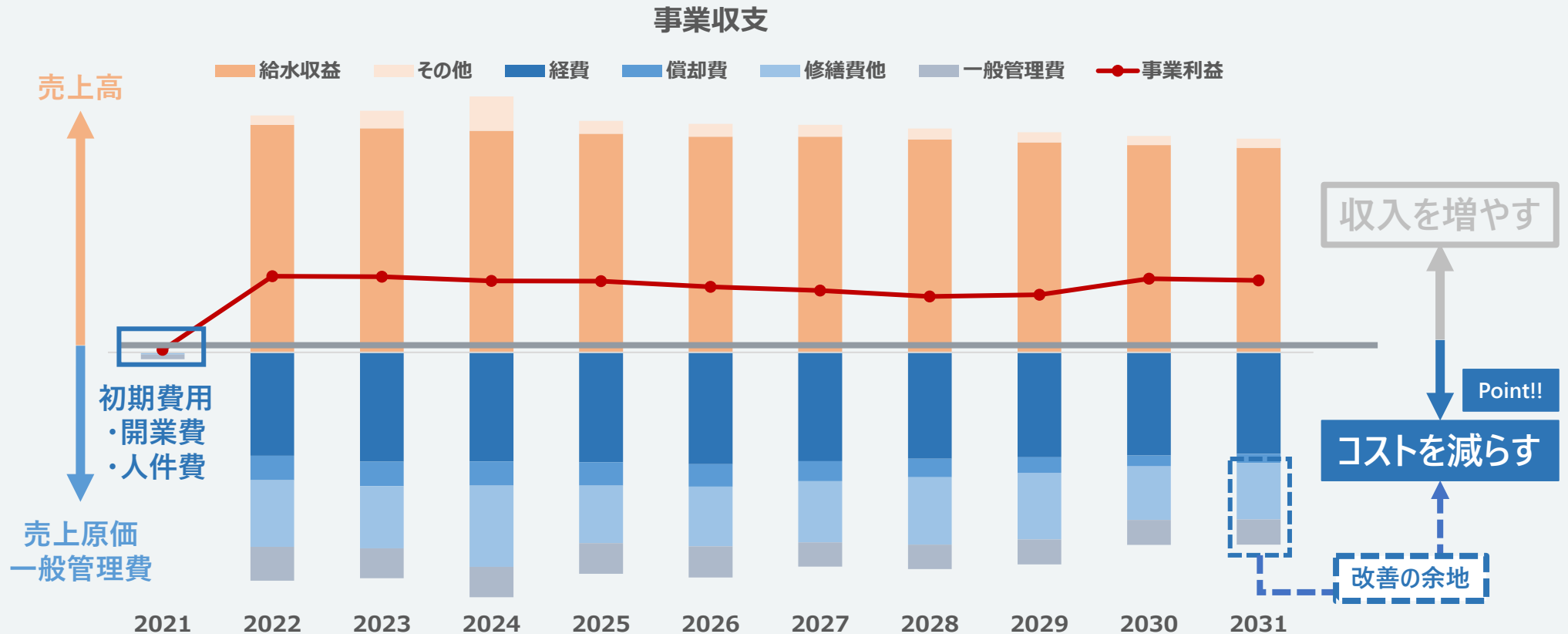


■ 配水管路延長内訳

配水管口径	1980年以前	1981年以後	合計
大口径（φ800以上）	49 km	3 km	52 km
中口径（φ400～φ800）	92 km	21 km	113 km
小口径（φ400未満）	89 km	37 km	126 km
合計	230 km	60 km	290 km

水事業のビジネスモデル(大阪工業用水の事例)

- 安定的な売上が見込める事業
- マネジメントおよびオペレーションの効率化によるコスト(修繕費・一般管理費)の低減がカギ
- 今後は収益の拡大にも目を向け、複数地域における一元管理体制の確立を目指す



当社案件	初期投資	事業利益
大阪市工業用水道 特定運営事業等	1.2千万円	6.2億円(10年間)
三浦市公共下水道 (東部処理区)運営事業	1千万円	2.8億円(20年間)

その他 : 受託工事収益等
 主な経費 : 下水道法第20条負担金(市への使用料)
 非運営権設定対象施設等関連費用(市への施設運用費用)

いずれも**国内初**のモデル事業
 今後の案件獲得拡大に向けた技術、ノウハウの蓄積を見込む

コスト削減(エンジニアリングアプローチ)の余地①

以下の手段によりコスト削減を実現し収益性を拡大を目指す

維持管理費 削減

- データ管理に基づく動力費・薬品費の低減
- 遠隔監視による人員減
- 多能工化（運転管理と保守点検）による人員減
- 改築更新による省エネ機器の導入
- SPC運営のシェアードサービス化の推進
- (M&Aを通じて)維持管理子会社活用による人件費水準の低減

改築更新費 削減

- 改築更新におけるダウンサイジング
- 内製化・長寿命化の推進（保守点検データ、機械・電気のノウハウの活用）
- 重要度による優先順位付け（維持管理ノウハウに基づく）
- ベンダーロック解除、標準品の調達

コスト削減(エンジニアリングアプローチ)の余地②

- 当社は運営中のコンセッションにおいて机上ではなく、リアルなオペレーション効率化事例を創出し、他社に先駆けて蓄積・拡張を進める

自治体による従来方法

事例①:修繕時のベンダーロック(VL)

- ・排泥促進弁の駆動装置の特殊加工モーター1つの故障で、全体を更新

事例②:行政の人的非効率業務

- ・浄水場沈殿池の清掃時のエンジン式装置を5人がかりで運搬

事例③:ノウハウによる運転管理

- ・下水処理の送風機調整を委託会社オペレーターが経験に基づいた運転で実施

MKインフラ運営によるオペレーション効率化

大阪工水 内製化によるVL解除

- ・特殊加工が可能な町工場にて汎用モーターの加工・交換に成功。ベンダーロックを解除

約100万円▷約5万円



大阪工水 別製品導入による効率化

- ・1名で運搬可能なドイツ製電動バルブ開閉器を導入。市も同型装置を購入

約300万円▷約100万円
5名▷1名



三浦下水 パワーBI活用による効率化

- ・運転実績を基に、P-BIで推奨値を算出。送風量を調整する運用を開始

経験・勘▷データの活用



コスト削減(エンジニアリングアプローチ)の余地③

- 生産年齢人口の減少や財政的課題等を踏まえると、日本でも自動化の推進が浄水場、処理場の標準になりえる

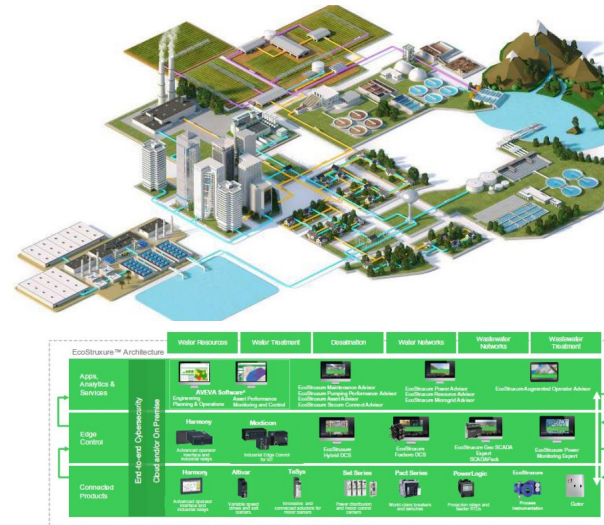
遠隔監視・運転効率化



統合的監視センター(Suez)

- 複数の浄水場を統合的に監視
- 他の浄水場とのベンチマークや時系列分析などを容易に市、薬品や電力の低減を現場で分析し対応
- 調達管理や品質管理も統合的に管理できる

管路の統合的管理

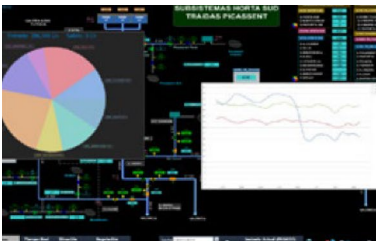


- 管網の遠隔管理を可能とするプラットフォーム。
- データの遠隔収集及び時系列分析、警報機能による、リアルタイムのデータ分析・管理により、水損失管理と給水ネットワーク運用最適化を実現する。

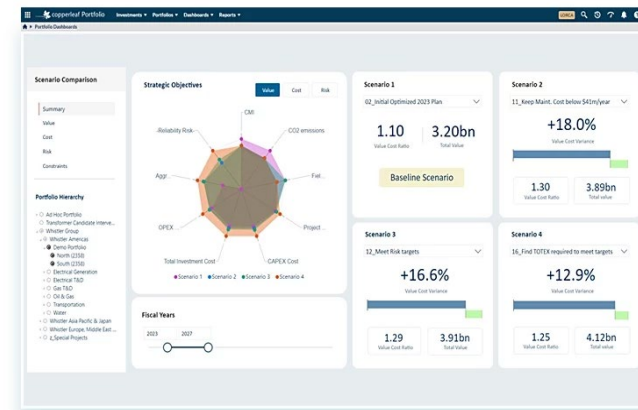
配水最適化



- 管網、GIS、水需要及び利用傾向、管材や部材等配水ネットワークの情報を網羅的に管理するデジタルツイン。
- 配水ネットワークの水圧変動のシミュレーションをリアルタイムで表示し最適化を支援。



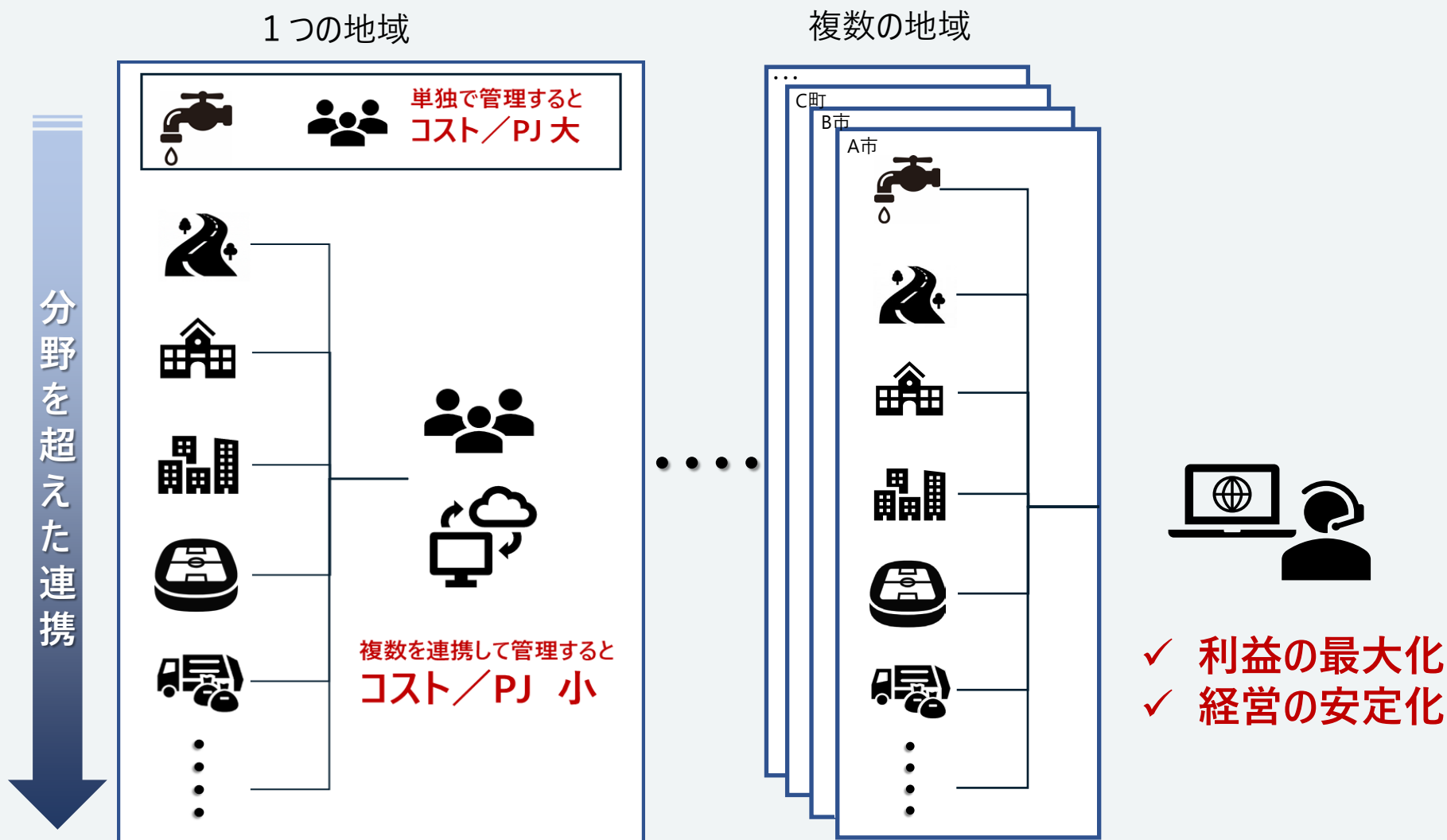
更新・修繕計画最適化



- スーパーコンピュータを活用し様々な条件に基づく更新・修繕計画を網羅的に抽出
- 抽出された計画の中でリスクとコストのバランスで最適な計画を導出し、予算や人的資源を踏まえた最適な計画の策定を支援する

地域を越えた連携・分野を越えた連携

- 水事業の他にも**複数の事業**を連携して管理することで、プロジェクトあたりのコストを抑えることが可能
- **複数の地域**を一括管理することで、更なるコストの抑制が可能となり、利益の最大化・経営の安定化につながるものと考えている



他社にはないインフロニアグループの強み

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
運営ノウハウ

グローバルに多様なパートナーと連携



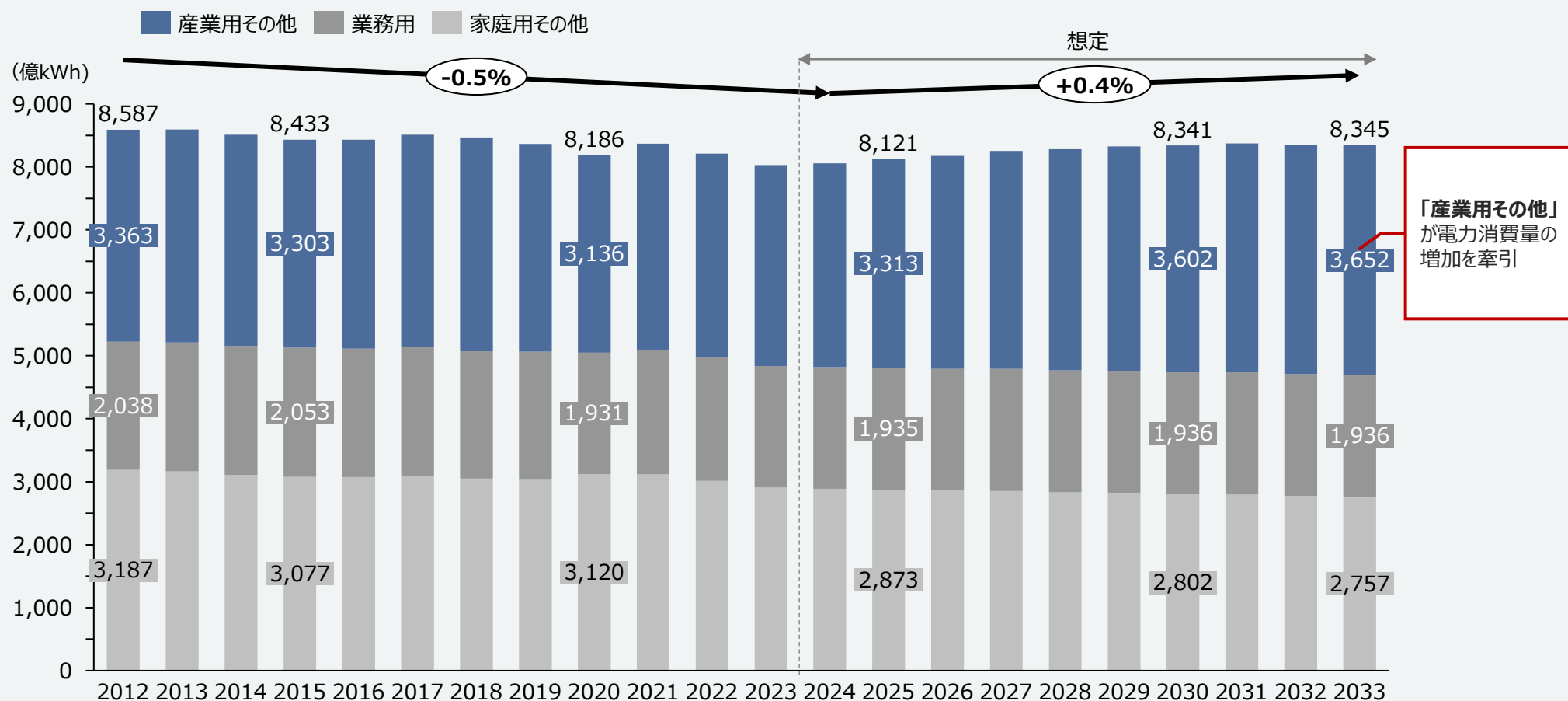
今後の市場の見通しとそれぞれのビジネスモデル・施策

- ①.アリーナ・スタジアム事業
- ②.水事業
- ③.再生可能エネルギー事業

国内の電力量需要の動向

半導体工場・データセンター新增設に伴う産業用電力の消費を主因として増加の見込み

■ 国内電力量需要 実績及び将来見通し内訳（使用端：最終的に消費者が使用する電力）



データ出典:電力広域的運営推進機関 全国及び供給区域ごとの需要想定（2024年）

国内の風力発電事業の市場環境①

国内RE100※¹加盟企業による再エネ電源需要は増加

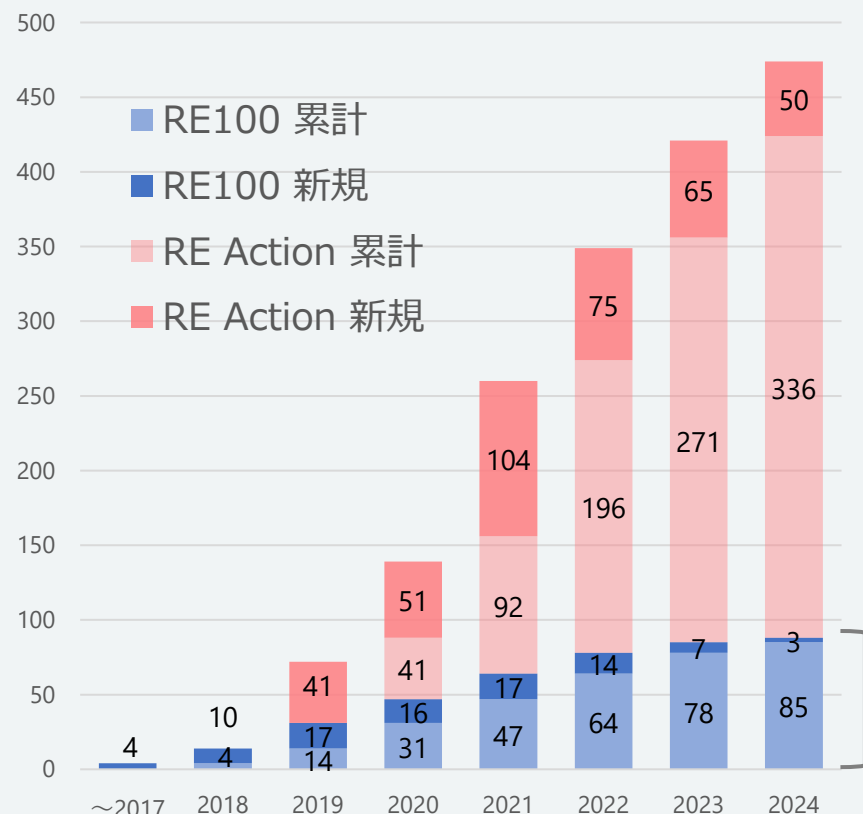
需給ギャップの拡大

※¹ RE100（Renewable Energy 100%）：企業が使用する電力を100%再生可能エネルギーで賄うことを目指す国際的な取組

24時間出力が可能な風力発電のニーズが高まる

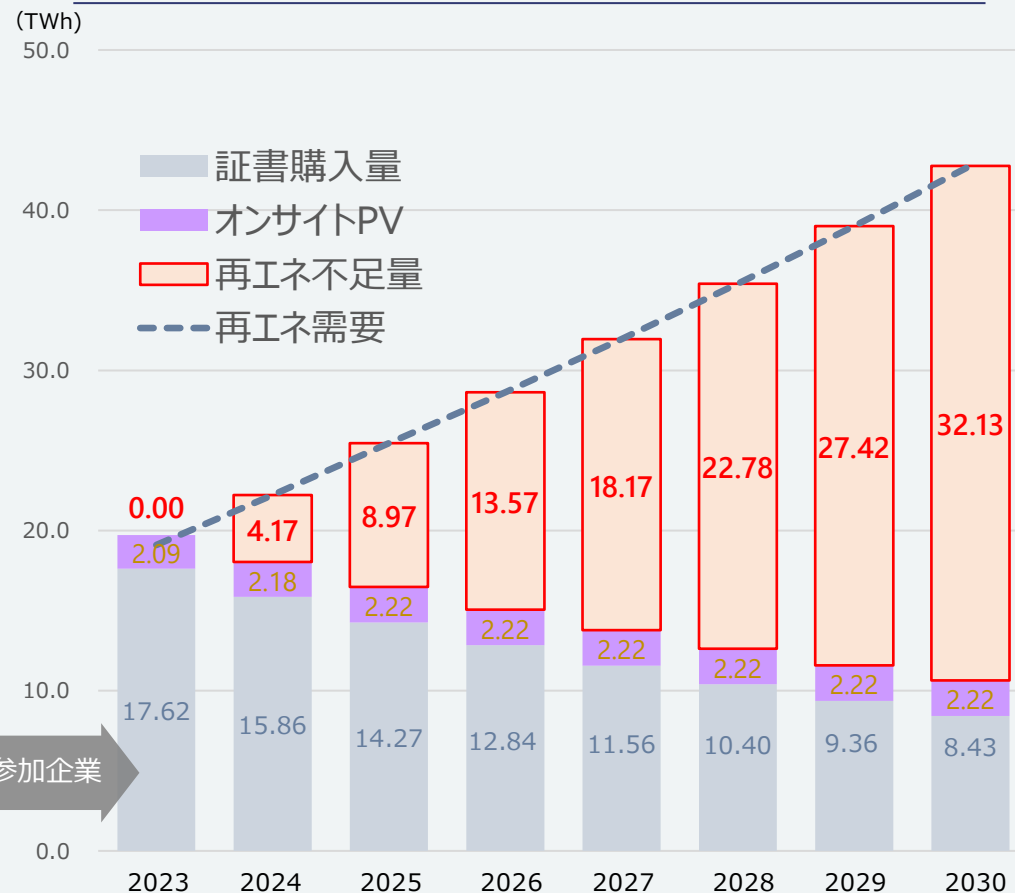
■ 国内RE100・RE Action※² 参加企業数の推移

（企業数） ※² RE Action（再エネ100宣言）：企業、自治体、教育機関、医療機関などが使用する電力を100%再生可能エネルギーに転換する意思と行動を示す取組



参考：RE100 HP、一般社団法人再エネ100宣言 RE Action協議会 HPより作成

■ RE100企業の再エネ需要と供給ギャップ



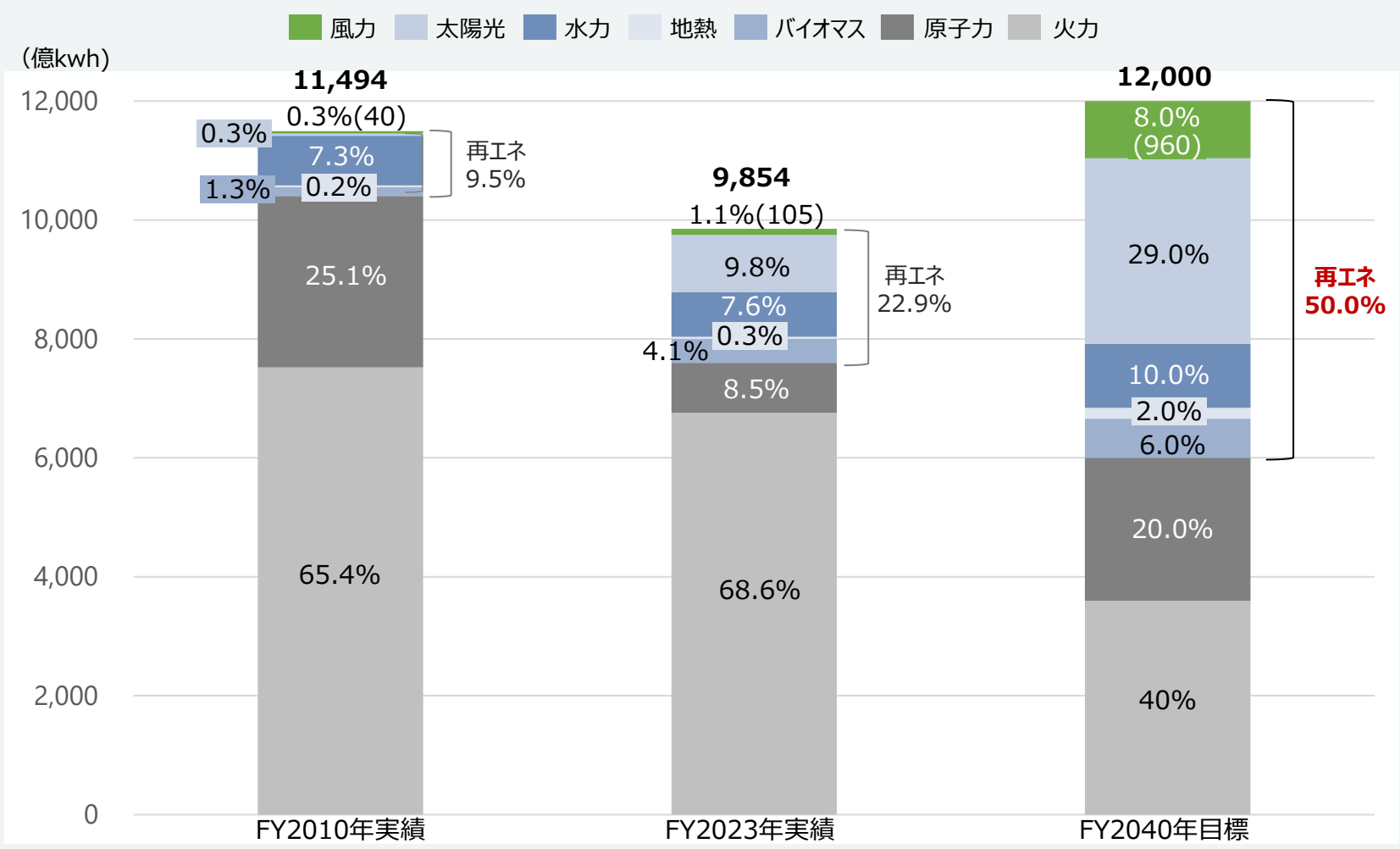
出典：BloombergNEF RE100 Data Viewer Data as of May 31, 2024（一部加工）

国内の発電電力量と電源構成の動向

第7次エネルギー基本計画(原案) 2040年度目標：再エネで40～50%（内 風力4～8%）
（第6次は36～38%【2030年度】）

約9.1倍の960億kwh(2023年度対比) = 陸上風力で約9,000本(4MW級)、洋上風力で約2,500本(15MW級)

国内電源構成 実績及び目標



データ出典:資源エネルギー庁

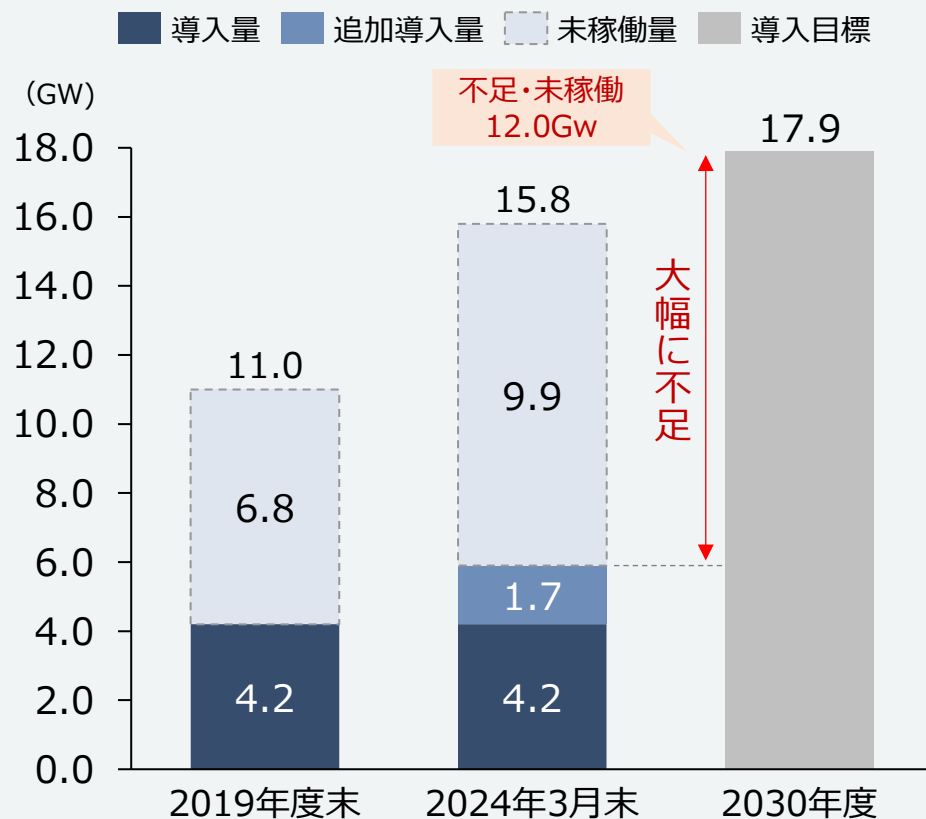
国内の風力発電事業の市場環境②

風力発電導入量は2024年3月末時点で大幅に不足（2030年度目標値比）

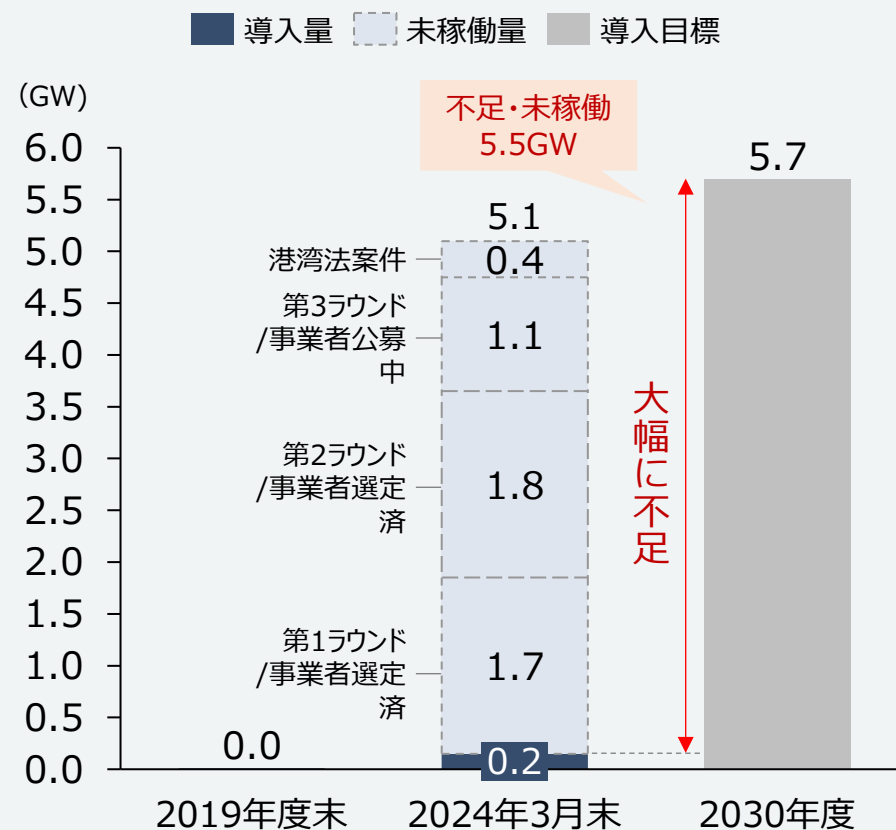
需給ギャップの拡大

希少性が高まり、更なる価値の上昇

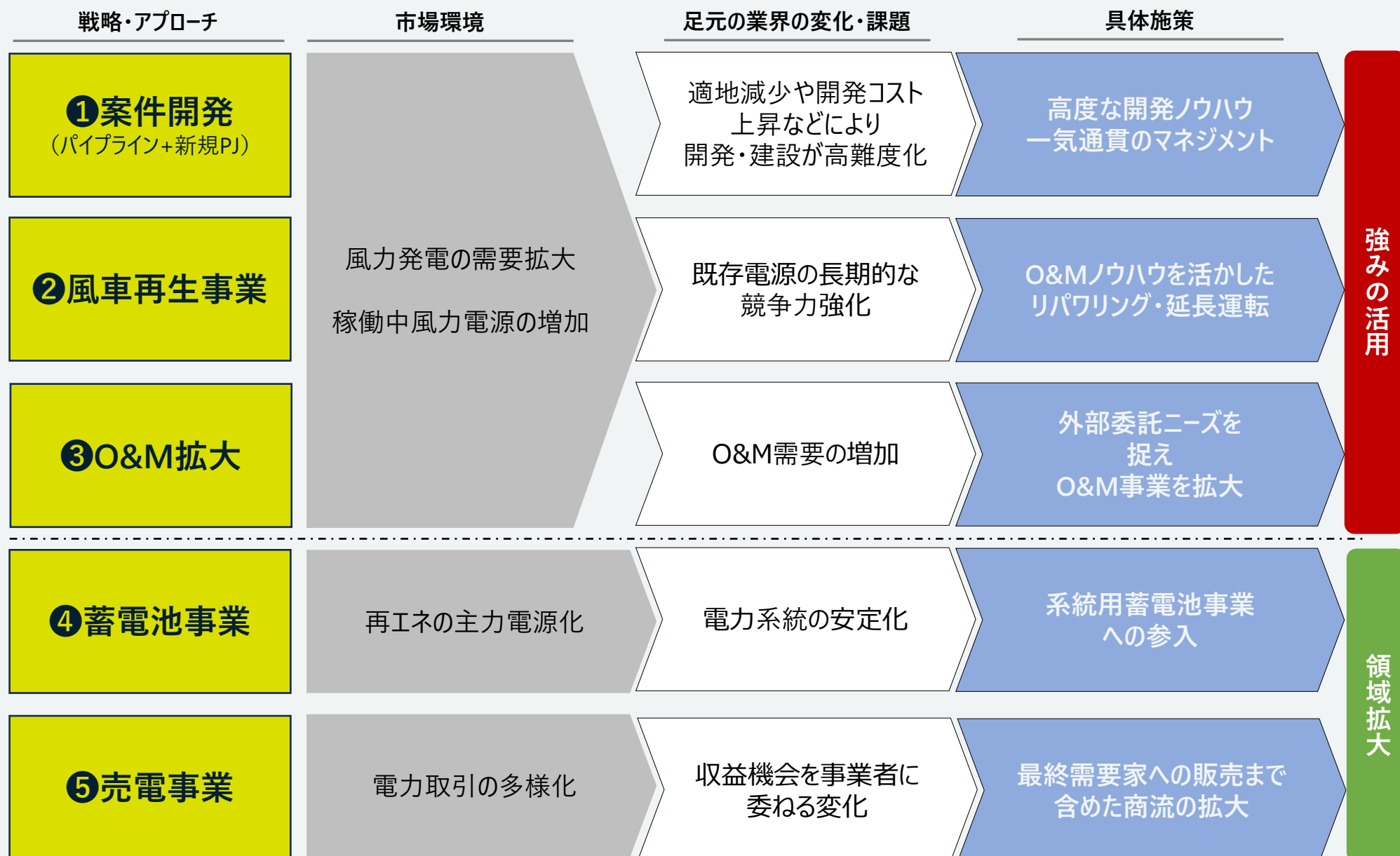
■ 国内風力発電の導入状況（陸上）



■ 国内風力発電の導入状況（洋上）

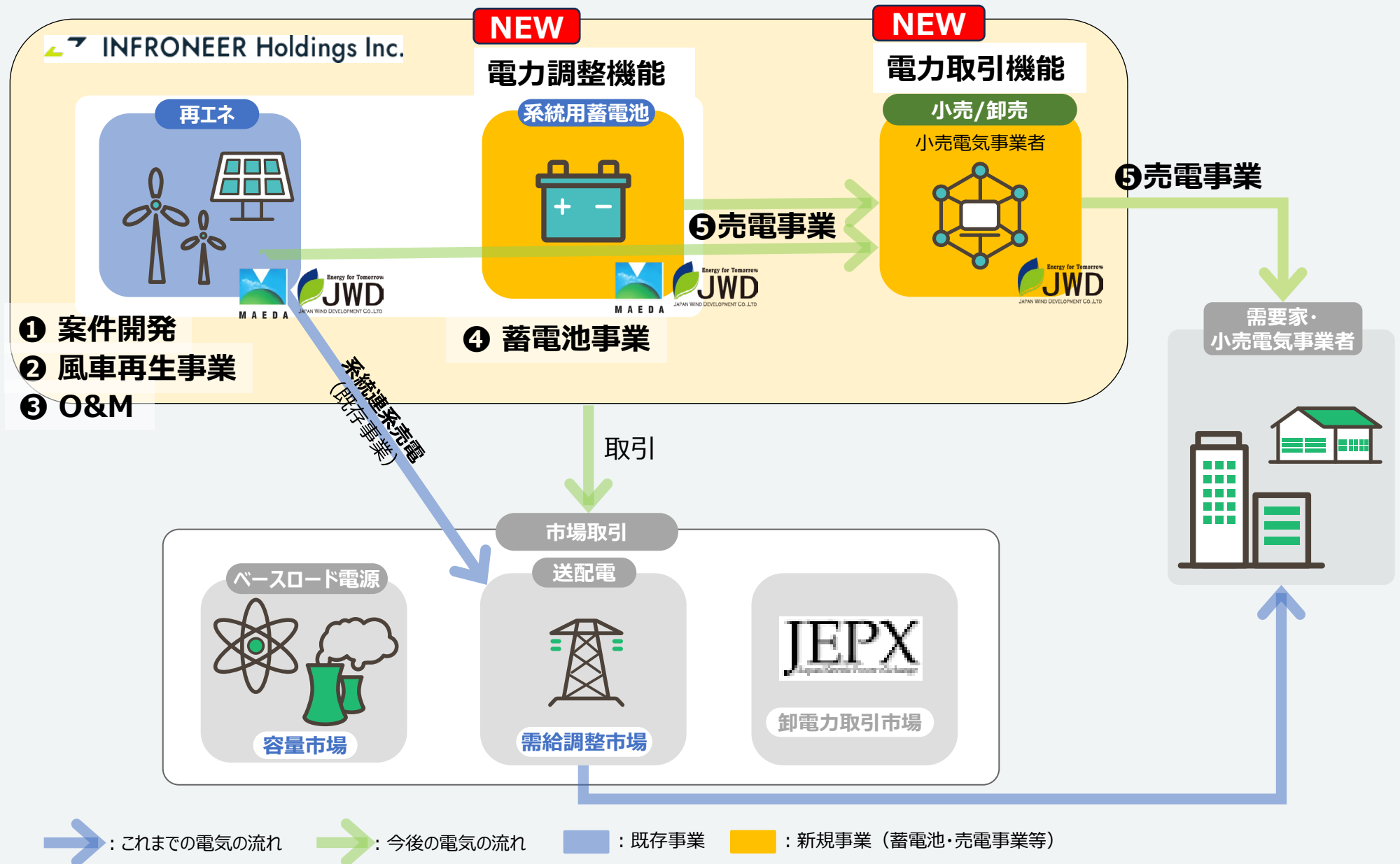


風力発電事業の収益機会

業界全体に環境変化⇒**新たな収益機会**が出現

インフロニアグループの電力バリューチェーン

上流～中流を一気通貫で手掛け、効率的な事業運営を実現



風力発電事業の一般的な開発スケジュール

陸上風力発電所の一般的な開発期間は8～10年程度と長期間

総事業費に占める設備・建設コストの割合が高く、着工までの支出は全体の約10%程度

<陸上風力発電事業の運転開始までのスケジュールの一例>



注：一般的な陸上風力事業のスケジュールのイメージであり、実際は個別案件によって異なる

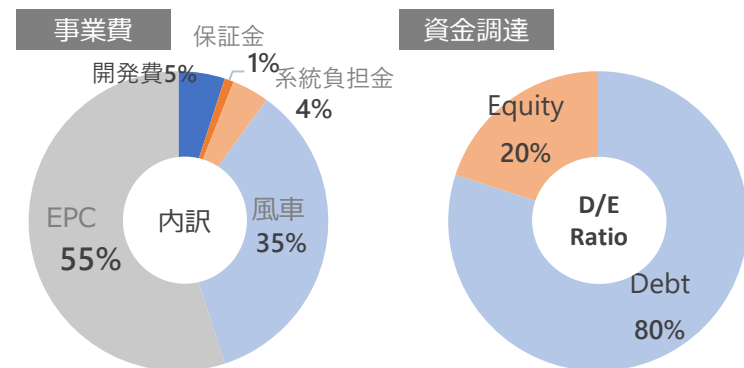
風力発電事業の収益モデルケース

① 案件開発

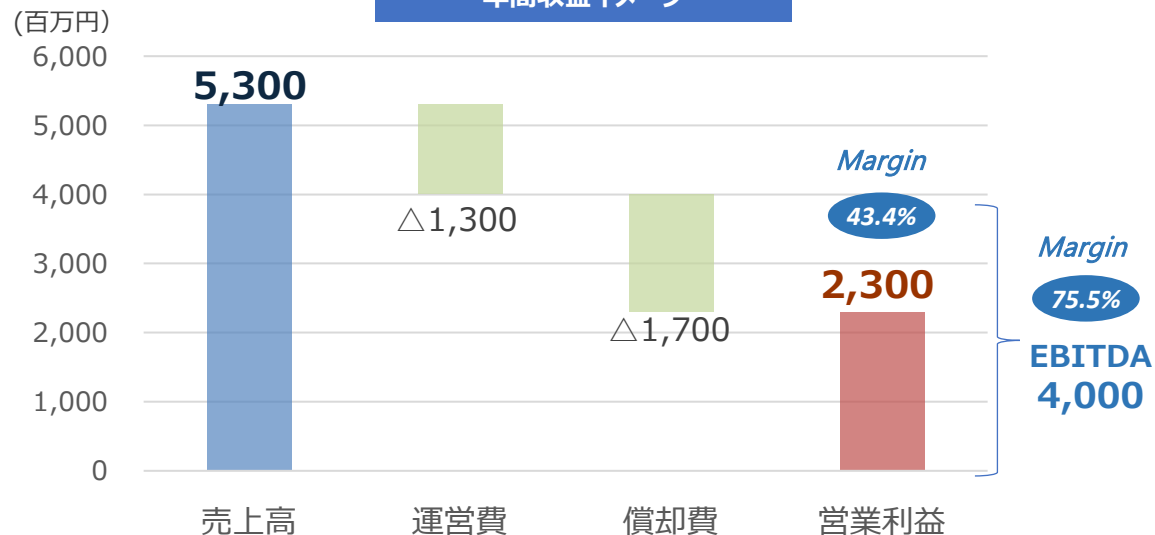
ー 陸上風力100MWのウインドファームのケース ー

<主要前提条件>

設備容量	設備利用率	売電価格	事業費
100MW	30%	20円/kWh	5億円/MW

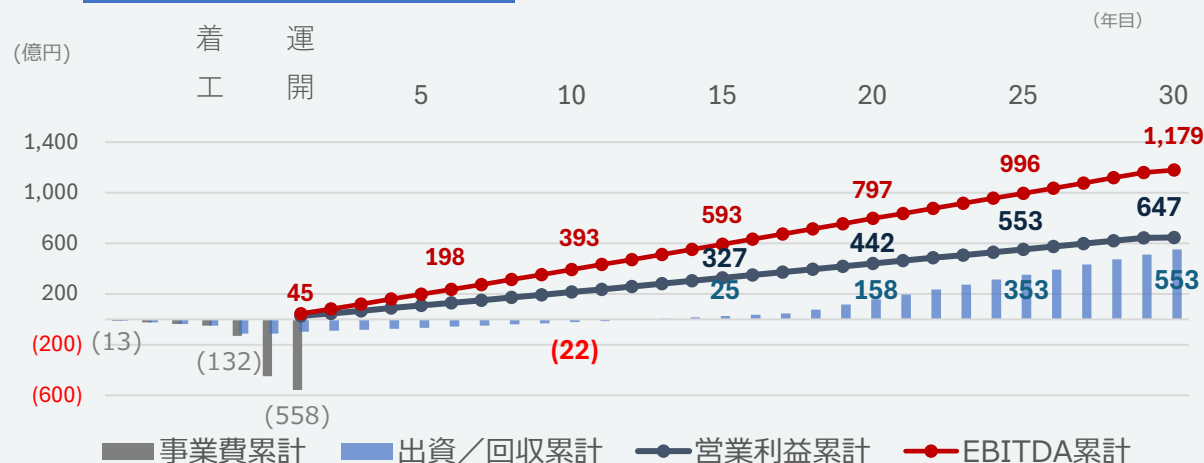


年間収益イメージ

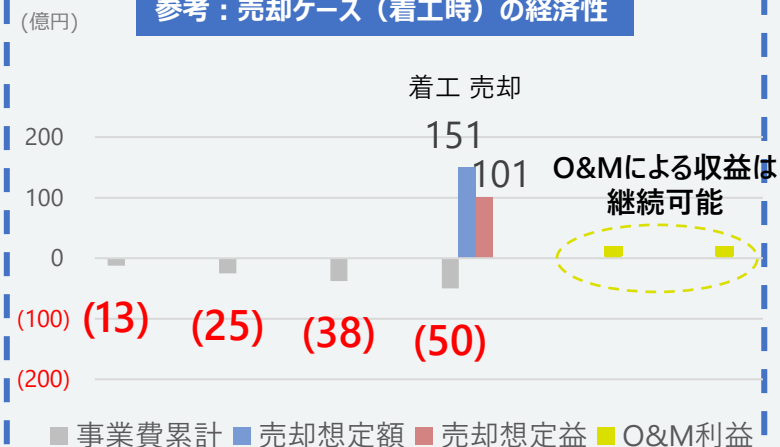


※100MW (100,000kW) × 20円 × 24h × 365日 × 30%(設備利用率) = 5,256百万円 ≒ 5,300百万円

事業期間 (30年) の経済性



参考：売却ケース（着工時）の経済性



※上記はあくまでも参考としての一例であり、各プロジェクトの個性等によりその数値は変動致します。
※売却ケースはP-IRRベースにて割引率4%で計算

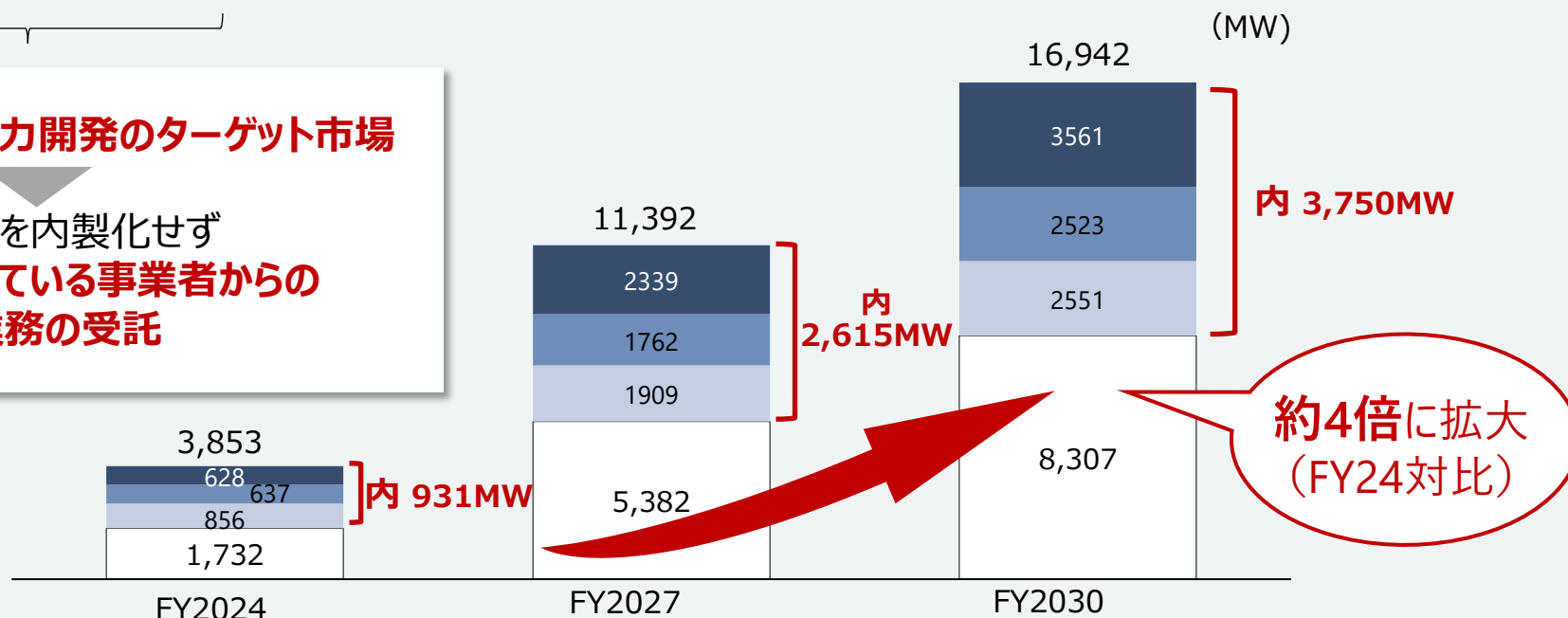
O & Mの外部委託ニーズを捉え、事業を拡大

■ 国内陸上風力 メーカー別稼働中容量の推移と日本風力開発のターゲットとする市場

■ GE ■ Enercon ■ Vestas □ その他

O & Mは日本風力開発のターゲット市場

O&Mを内製化せず
外部委託している事業者からの
業務の受託



O & M市場拡大に伴う戦略

業務の拡大

- 各風車メーカー機種の取り扱い範囲を拡大
- ブレード補修業務の拡大



既存サービスの質向上

- ブレード補修技術の高度化
- メンテナンスの省力化・技術の高度化

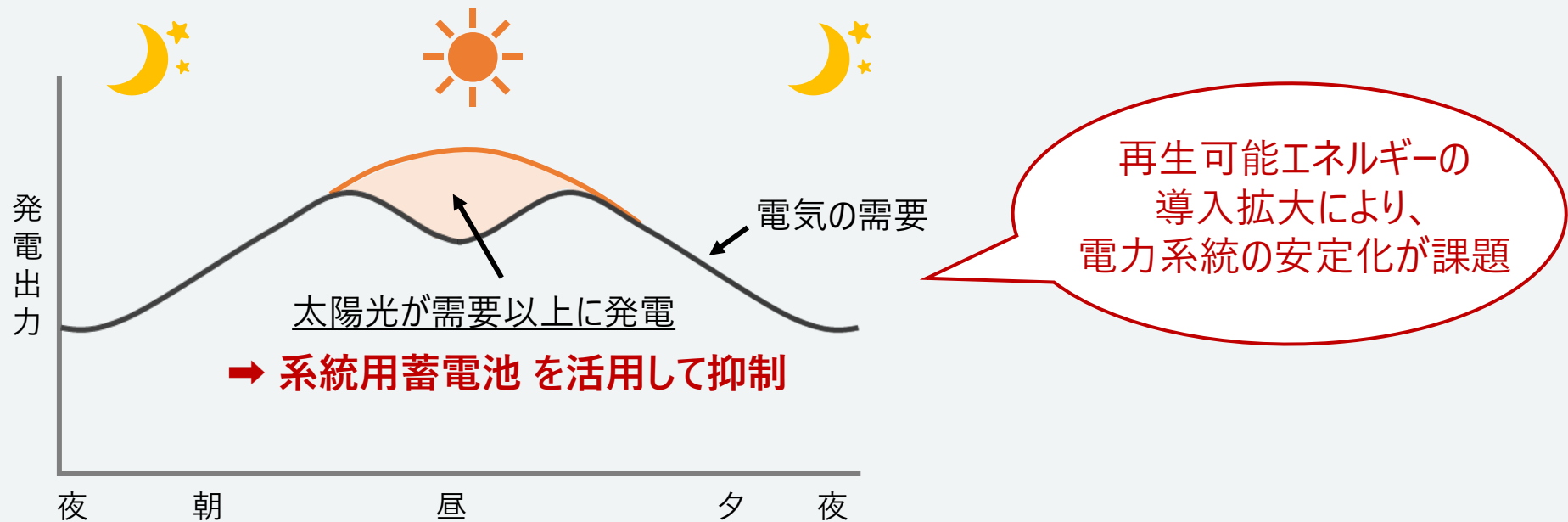


再生・解体事業への取組

- 風車再生事業
- 風車解体方法検討

系統用蓄電池とは

- 電力系統（発電所・送電線・変電所・配電設備など）に直接接続して利用する大型の蓄電池
- 主な役割は、**電力系統の安定化** および 再生可能エネルギーの有効活用



カーボンニュートラルに向けた再生可能エネルギーの導入拡大に向けて
蓄電池は有効な需給調整システムとして期待されている

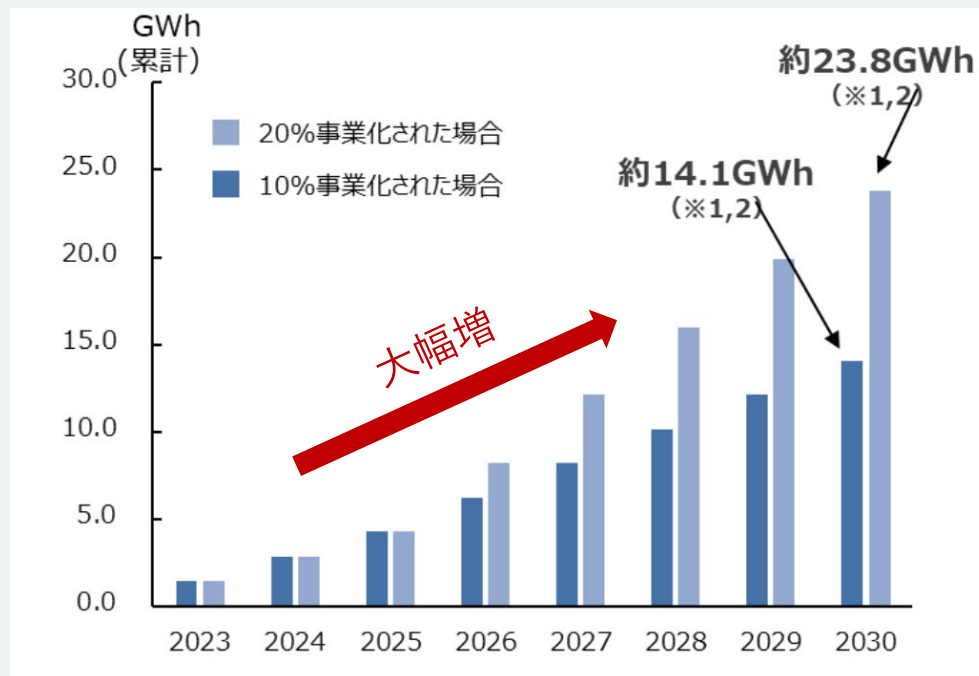
系統用蓄電池の市場

- 再エネの導入が進むとともに、需給バランスの調整が難しくなっており、**今年度（2024年度）からは日本全域で出力制御が必要になる状況が発生**
- 国内の**系統用蓄電池の導入見通しは、2030年に向けて大幅に増加すると予測**
- 国際的にも、**系統用蓄電池の貯蔵能力は2023年比で10倍以上になると予測**

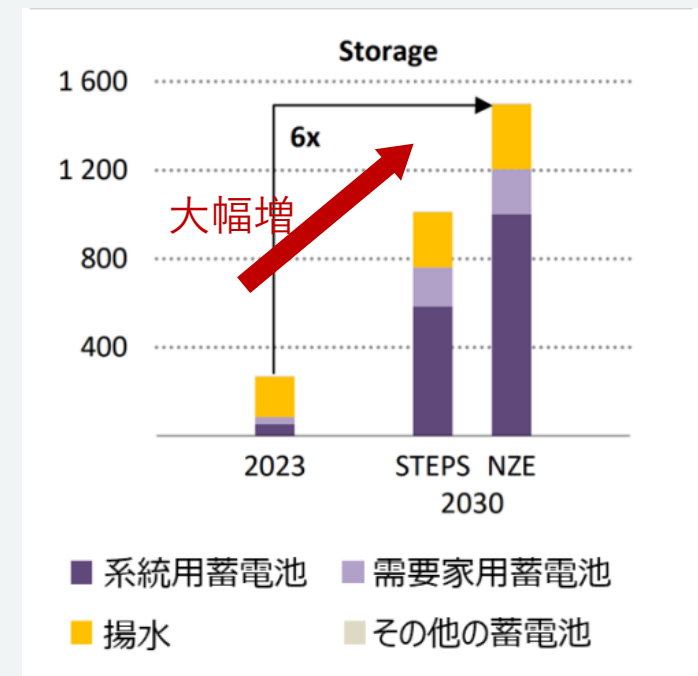
需給調整力の
需要が
全世界で増加

国内外ともに系統用蓄電池の需要は大幅に増加

【国内】系統用蓄電池の導入見通し



【国内】世界全体のエネルギー貯蔵能力

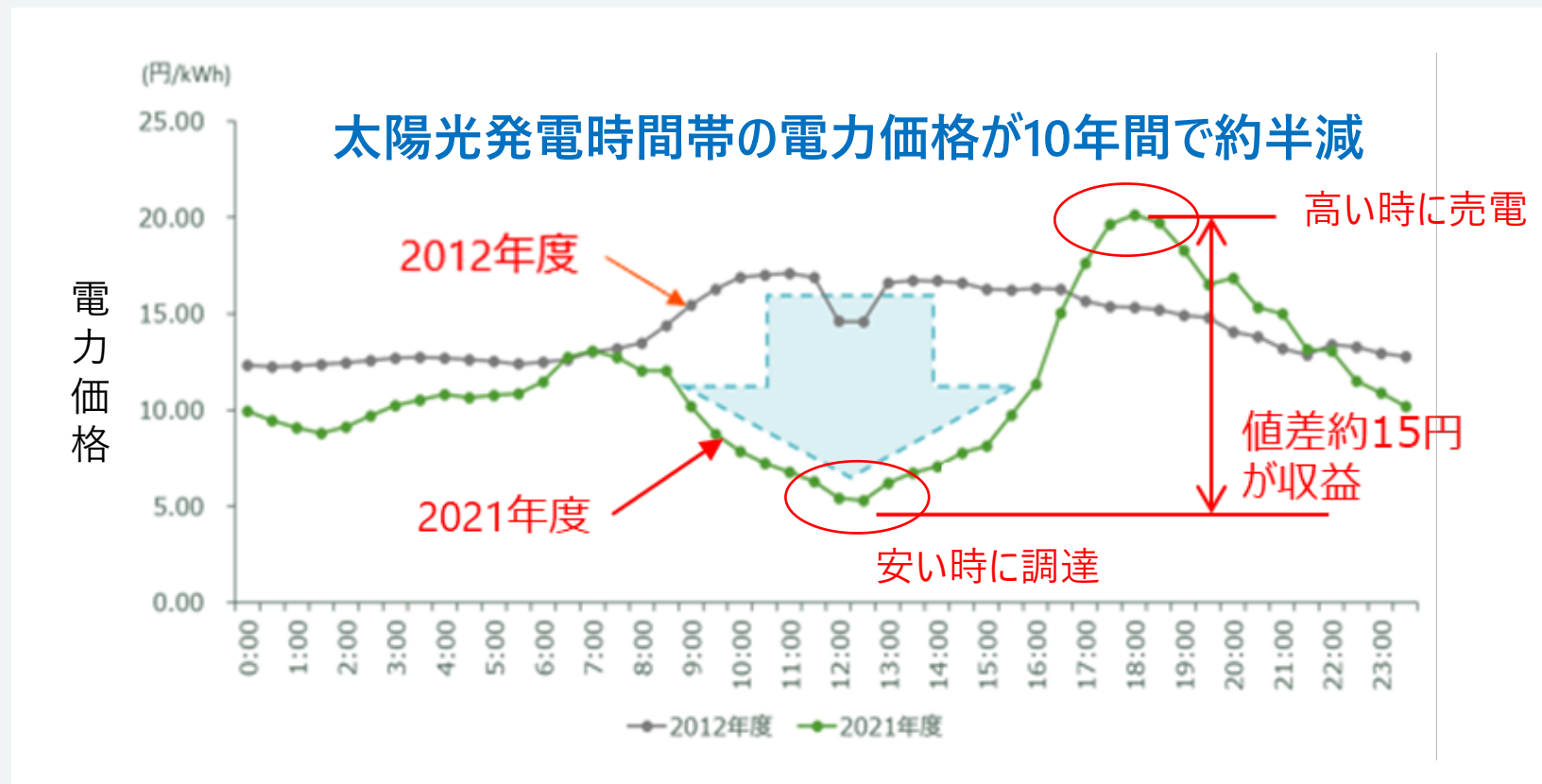


系統用蓄電池のメリット

- 再生可能エネルギーの導入が増加したため、太陽光発電時間帯の電力価格が10年間で約半減

系統用蓄電池なら、安い時に調達し、高い時に売電することができる

スポット市場における九州エリアの電力価格の比較（2012年度－2021年度）

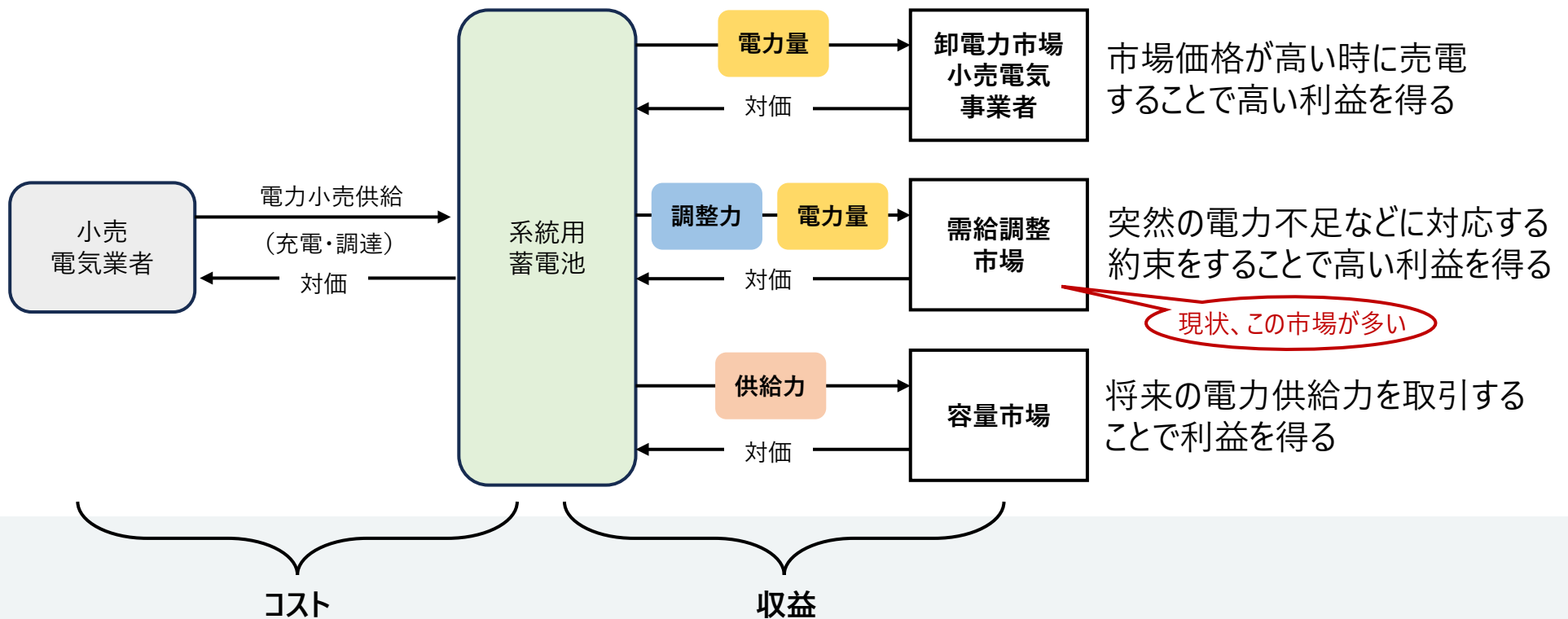


系統用蓄電池事業のビジネスモデル

- 系統用蓄電池に蓄電した電気を3つの市場（卸電力市場、需給調整市場、容量市場）で取引することで収益を確保するスキーム

系統用蓄電池は3つの市場で収益を確保できる

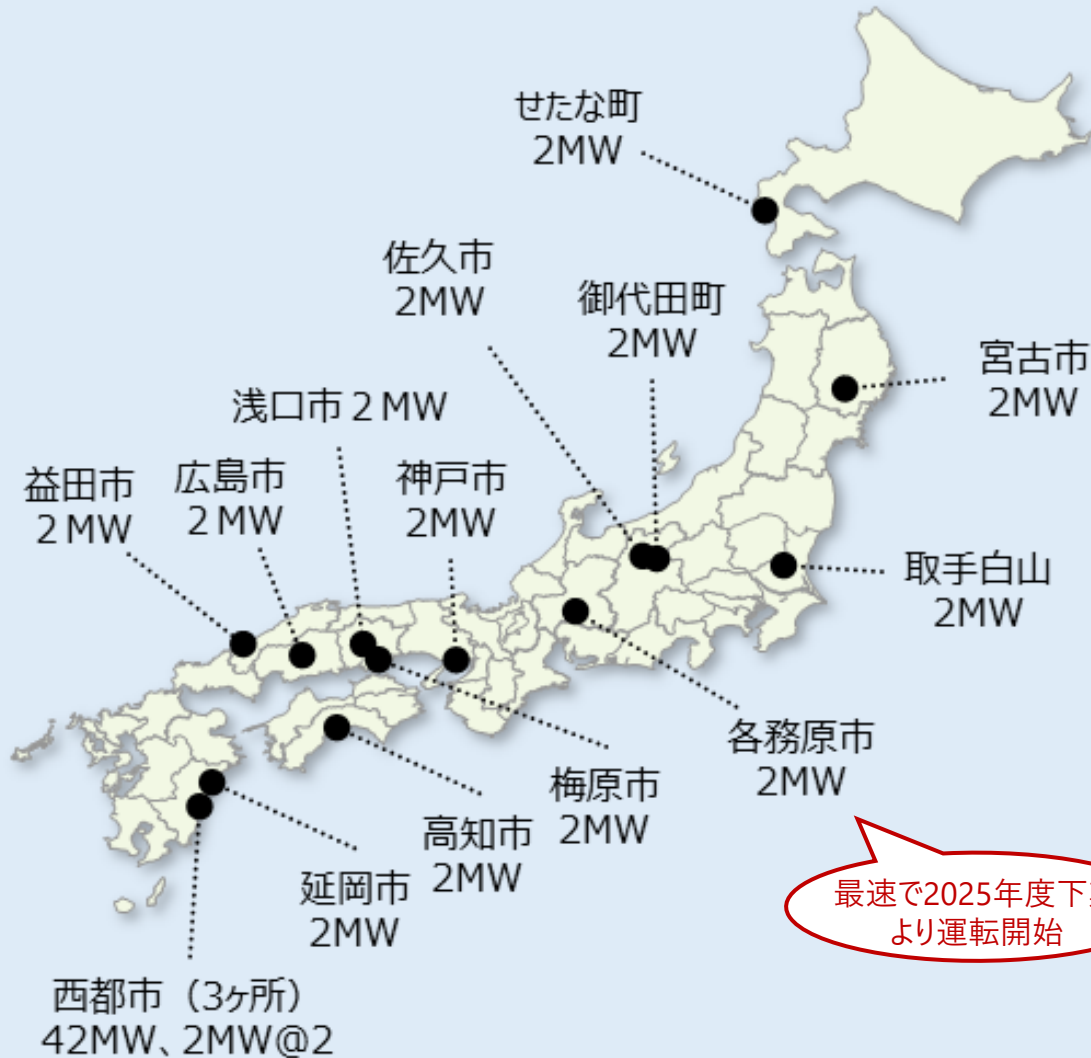
事業スキームのイメージ



現在開発中の案件について

現在開発中の案件

- ・ グループ内外のネットワークを活かし、適地を抽出し開発を促進



最速で2025年度下期
より運転開始

(参考) 蓄電池設置イメージ



2MW高圧で500m²
程度の敷地が必要

(参考) テスラ製蓄電池



(参考) パワーエックス製蓄電池



売電事業領域の拡大

FIT制度により長らく**発電がゴール**であった再エネ開発は、FIP制度導入により**売電能力が問われる時代**へ中でも、現状当社が未着手の電力小売は、再エネ供給バリューチェーンの中で**一定の利益を生み出す重要エリア**
小売機能の獲得は将来の**再エネ価値上昇**を取り込む鍵となるほか、**再エネ・インフラサービス拡充の布石**となる



FIT時代

再エネ開発事業者の事業領域

FIP時代

事業領域の拡大

発電～系統連系売電

卸売電・小売売電

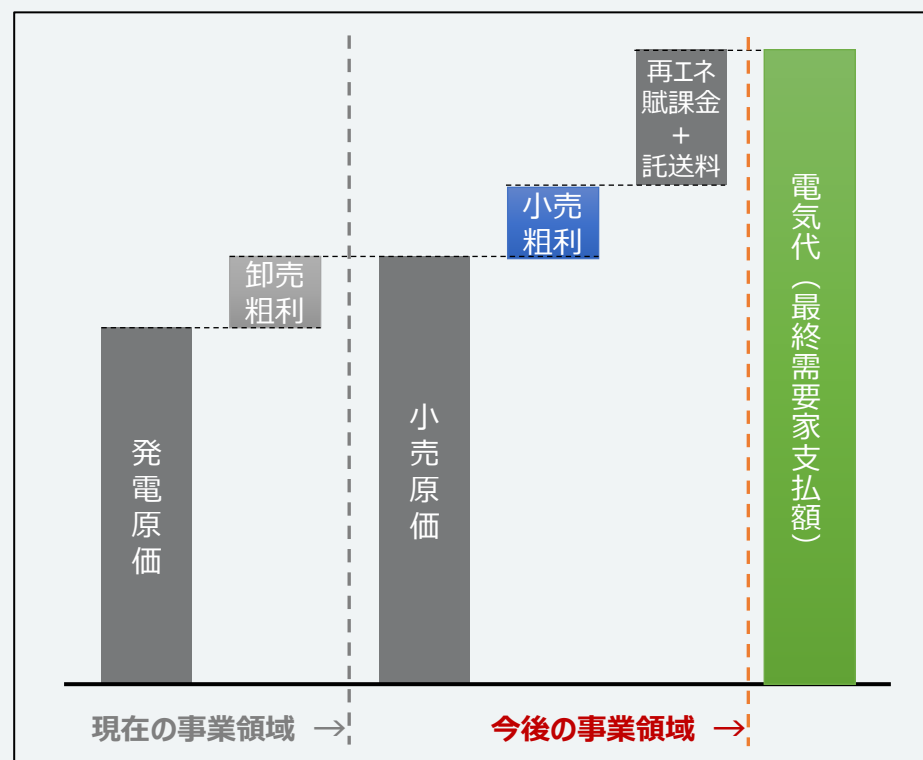
事業領域の拡大により収益向上

- ・ 自社開発案件の電力を自ら長期固定価格で買取、最終需要家へ販売
- ・ 蓄電池を活用した調整力の提供

自社オフテイク

自社パイプラインから生み出される利益を漏らさず、安定して取込が可能

■ 電力販売価格の大まかな構造



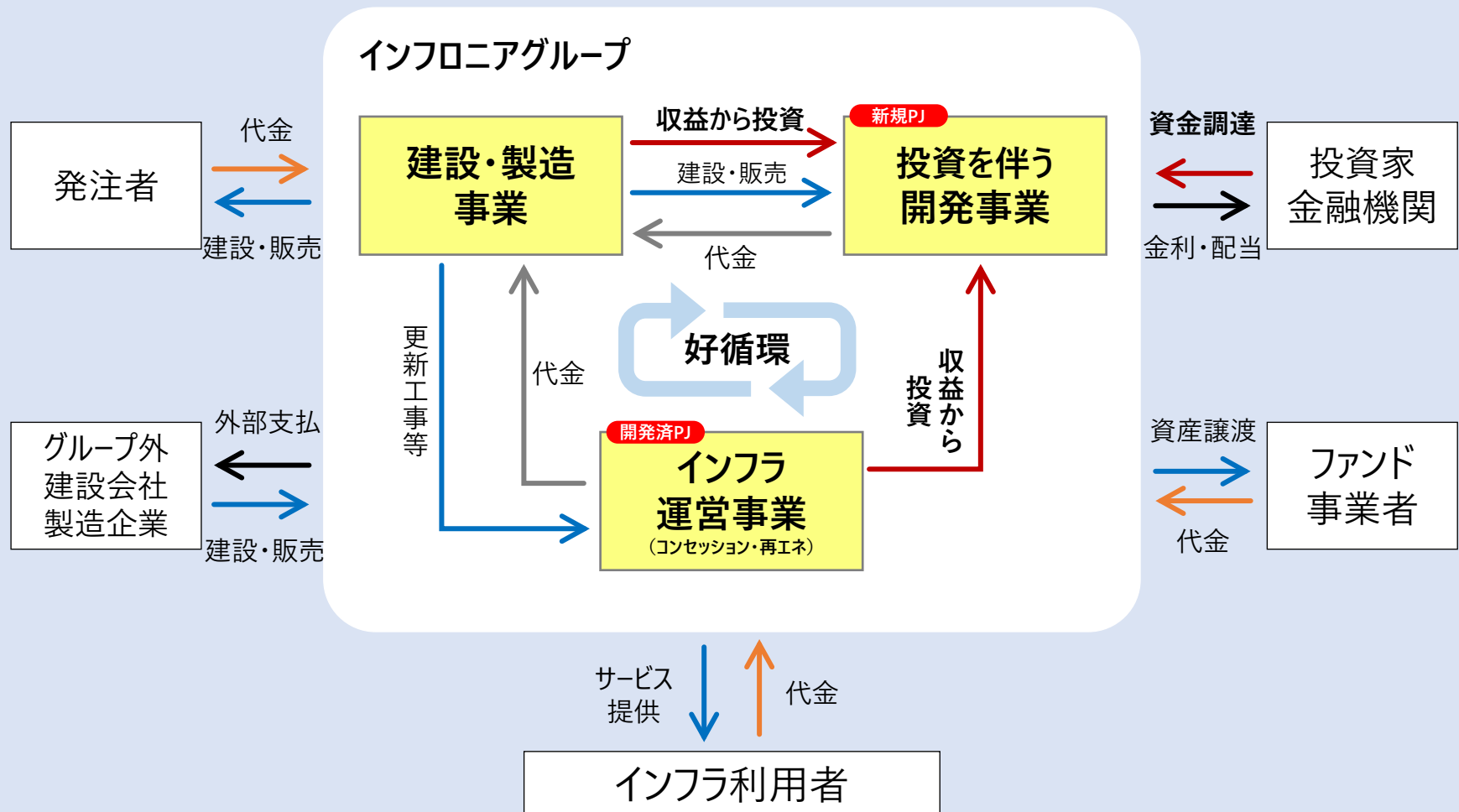
最後に インフロニアのビジネスモデル

インフロニアのビジネスモデルと収益構造

請負と脱請負を行うインフロニアのビジネスモデルは

- 一つのプロジェクトで複数の収益機会を得られる
- グループ内でも資本のリサイクルが可能である（外部へのキャッシュ流出を低減できる）
- バリュー思考での成長を可能とする

付加価値の最大化を目指すインフロニアのビジネスモデルと収益構造



【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

 **INFRAONEER Holdings Inc.**