

価値創造ストーリー

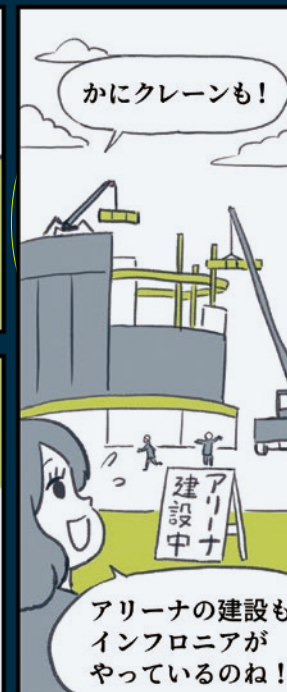


この章では、「企業価値」を向上させる価値創造ストーリーについて説明しています。

インフロニアの企業価値とは、インフラで社会を変革することです。その取り組みをご紹介します。

「インフロニアは何をしている会社？」

- 19 価値創造プロセス
- 20 インフロニアが目指す社会
ーサステナビリティステートメント
- 22 成長を支える6つの事業基盤
- 23 インフラの未来に挑む、ビジネスモデル・競争優位性
- 26 新中期経営計画の概要
- 28 マテリアリティ・KPI



価値創造プロセス



インフロニアが目指す社会

—サステナビリティステートメント

最適なインフラサービスの提供により、インフロニアグループに関わる 全てのステークホルダーと地球のサステナビリティを実現します

インフロニアグループは、変化する社会を見据え、「インフロニアグループサステナビリティステートメント(以下、IGSS)」を策定しました。IGSSは、インフロニアが目指す社会像と提供する社会価値を示し、その実現に向けて私たちが成長していくための羅針盤であり、インフロニアのビジョン、ミッション、バリュー (VMV) の未来像をより具体的に示しています。

総合インフラサービス企業として、世界中に多様なサービスを一貫して提供するゆえに、様々な局面で課題解決に貢献でき、価値を創出し、サステナビリティを実現することができます。

未来を予測することが困難だからこそ、私たちが目指す社会の姿を描き、中長期的な戦略に反映させます。

インフロニアが目指す社会は私たちだけでは実現することはできません。IGSSに共感し、一緒に進み続ける仲間を増やし、共に挑戦していきます。

- 1 地球と人々と共に存在し続ける共生社会の実現を目指します。
- 2 インフロニアの強みを好循環させ、3つの社会価値「機能的価値」「環境価値」「共働価値※」と経済価値の同時追求を目指します。
- 3 社会価値創出のためにインフロニアの強みを成長させるドライバーを磨き、実行力を高めます。

※共働価値:「共働(きょうく)」とは、「みんながワイワイ楽しく、生き生きとしている様子」を表現している言葉で、オーストリア出身の思想家イヴァン・イリイチ(1926-2002年)が提唱した概念。人間の本来持つ力を、他者や自然との関係のなかで創造的に発揮させていくことができる社会をつくり、「ともに愉しむ」といった意味が含まれる

> 実現したい共生社会

インフロニアは、「総合インフラサービス企業」として、世界中に最適なインフラサービスを行き届かせ、ステークホルダーと協働して次のような共生社会を実現します。

with the Earth(地球と共に)

地球環境と経済活動とのトレードオフから解放され、 自然との調和が図られた社会

経済成長を追求する過程で環境を犠牲にするのではなく、環境保全と経済発展が共存し、相互に支え合う社会です。自然との調和が図られることで、現在だけでなく将来の世代にも豊かな自然環境と経済的な機会を提供します。

with Society(社会と共に)

個々の多様性を尊重し、ウェルビーイングが実現される社会

人々がそれぞれの個性や価値観を持ち、互いに違いを認め合いながら、心身共に健康で満たされた生活を送ることができる社会です。人々が互いに支え合い、協力し合うことで、より豊かで健康的なコミュニティが形成され、持続的に発展する社会を目指します。

インフロニアの成長戦略と 目指す社会



さらなる成長ドライバー

発想力

市場創出のビジネスモデルや
協働パートナーシップ等

企業文化

挑戦できる
カルチャー

DX

デジタル技術をもちいた
ルールチェンジ



INFRONEER Holdings Inc.

インフロニアの強み

請負

エンジニアリング力の
さらなる強化

脱請負

新たな収益基盤の
構築

体質強化

遠心力と求心力の
バランス

> インフロニアが創出する社会価値

インフロニアが持続可能な発展に寄与する事業を行うことにより、社会全体が3つの価値を享受できます。

安全安心で持続的にインフラを利用できる

機能的価値

解決を目指す社会課題の例 老朽化、財源不足、エネルギー安定供給(自給率・再生可能エネルギー導入率)、担い手不足

地球資源の循環と創造による地域への

環境価値

解決を目指す社会課題の例 異常気象、エネルギー安定供給、生物多様性、カーボンニュートラル

一人一人の暮らしの喜びを尊重し合い、
ともに楽しくワクワクする

共愉価値

解決を目指す社会課題の例 少子高齢化と地域課題、まちの安全・暮らしやすさ、ダイバーシティ

> 社会価値創出のための成長ドライバー

インフロニアが提供するインフラサービスとは、既成概念に捉われず未来に新しい価値を生み出す事業です。インフラのあり方次第でライフスタイルやカルチャーをも変革する存在になっていくと考えています。インフロニアは、自社の強みを活かしながら、さらなる成長へのドライバーによりその強みを加速させ、「機能的価値」「環境価値」「共愉価値」の創出を目指します。

成長を支える6つの事業基盤

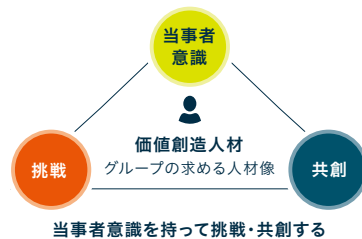
価値創造の源泉となる様々な事業基盤の中で特に重要なものが、「人的資本」「財務資本」「ビジネスノウハウ」「国内外拠点」「長期パートナーシップ」「自然資本」です。これまで積み重ねてきた事業基盤の強化を図りながら、事業基盤それぞれを効果的かつ効率的に組み合わせることにより、インフロンニアグループの持続的な成長と社会そして地球の持続的な発展の両立を目指します。

1 人的資本

情熱をもって、価値を創造できる人材

自律的に挑戦・共創できる「価値創造人材」の育成に取り組んでいます。人材獲得競争力の向上、多様な人材が活躍できる企業文化の醸成と働きやすさを追求しています。

> 人材戦略についてはP.70をご覧ください

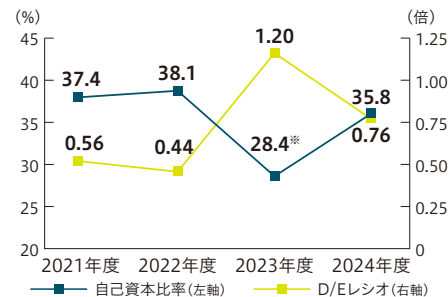


2 財務資本

攻めと守りの財務マネジメント

新事業への投資については借入金等を利用し、レバレッジを高めることによって、自己資本に比べて投資のリターンが大きくなることを期待されます。一方で、継続的に投資を行うためには、健全な財務資本の存在が不可欠です。D/Eレシオ、自己資本比率等の指標を管理し、状況に応じて金融機関、投資家との良好な関係に基づく適切な資金調達を行います。

> 資本戦略に関する取り組みはP.60、詳細な数値はP.88をご覧ください



*日本風力開発の子会社化に係る資金調達により有利負債が増加したため、自己資本比率が一時的に低下。

3 ビジネスノウハウ (知的資本)

各事業会社が蓄積したノウハウの連結と進化

当社グループの事業会社は、インフラへのニーズを先取りし、いち早く応えるため、各社が培ってきたエンジニアリング力や知識と、新たな挑戦で得た金融ノウハウを武器に、地域・社会と共に成長し、企業価値向上に努めてきました。今後、さらなる事業強化を図るとともに、総合インフラサービス企業としてグループ全体でシナジーを発揮し、インフラサービスの未来に挑んでいきます。

> 事業セグメントの詳細はP.38、事業の詳細はWebサイトをご覧ください
<https://www.infroneer.com/jp/company/ourbusiness.html>

4 国内外拠点 (製造資本)

自社拠点と地域ネットワーク

国内外における事業会社の本支店の他、営業所のサテライト等、自社拠点と地域ネットワークを有しています。この地域ネットワークの活用と連携により、事業基盤のさらなる強化と競争優位性確保を目指します。

> 各事業会社の拠点数の詳細はP.93をご覧ください

5 長期パートナーシップ (社会・関係資本)

総合インフラサービス企業を共に実現するためのパートナーシップ

当社グループは、実績と信頼を積み重ねた協力会社を有しており、協力会社への経済、人材、技術的サポートを充実させ長期的なパートナーシップを確立しています。また、インフラ運営事業においては、各方面の国際的トップ企業とアライアンスを組みながら、ビジネス領域を拡大しています。

官公庁、不動産会社、交通インフラ、エネルギー企業等、多くの発注者様からの信頼を頂いております。

協力会社(加入会社数)	土木・建築セグメント:前友会(614社) 舗装セグメント:共栄会(94社)、瀝友会(55社)
アライアンスパートナー	NTT株式会社、東急株式会社、アクセンチュア株式会社、株式会社東芝、aqualia、OAK View Group、Pixie Dust technologies、GL events、AEG、Suez、MACQUARIE等
顧客	官公庁、不動産会社、交通インフラ、エネルギー企業等

6 自然資本

「地球」も当社の大重要なステークホルダー

地球資源の恩恵を受けながら事業活動を行っていることから、連結純利益の2%を目安として、株主配当と同様に投資者「地球」に還元するという考えのもと、「地球への配当」を推進しています。取り組みの一つとして、社員やその家族が参加できる社内エコポイント制度「Me-pon」により個人の環境活動の可視化を図っています。

> 地球への配当の詳細はP.73及びWebサイトをご覧ください
<https://www.infroneer.com/jp/sustainability/dividend.html>



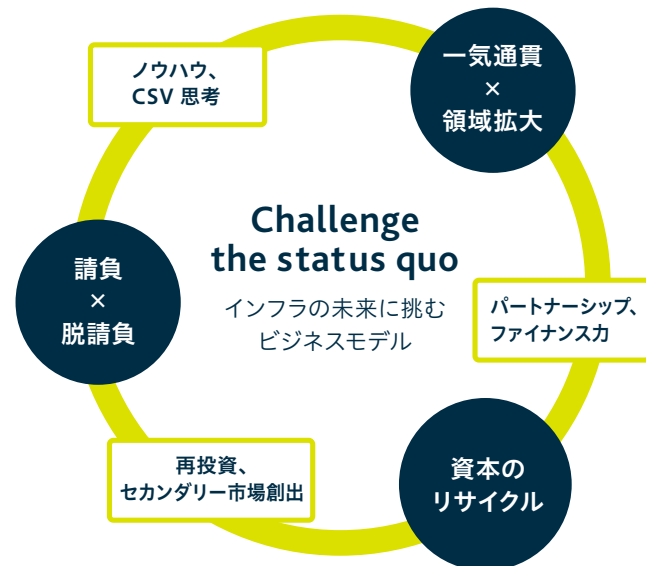
インフラの未来に挑む、ビジネスモデル・競争優位性

社会インフラの進化と課題解決に向けて、インフロンニアグループは自らの成長を重ねながら、3つのビジネスモデルを通じて新たな価値を創造し、持続的な競争優位性を追求しています。

> ビジネスモデルの全体像

当社グループのビジネスモデルは、「請負×脱請負」「一気通貫×領域拡大」「資本のリサイクル」の3つの側面から成り立っています。

事業会社の従来の事業における強みを活かしつつ、経済や政策などの外的要因に左右されずに持続的成長を実現するビジネスモデルの確立を目指し、インフラ運営の上流から下流までをワンストップでマネジメントする「総合インフラサービス企業」をグループ全体戦略として強力に推進しています。当社グループは、事業の開発や運営の実績を通じて蓄積されたノウハウと、多様かつ豊富な知見・経験を有する人材、ライフサイクルコストの最小化と適切なリスク評価に基づくファイナンス力を駆使し、多様な分野にアプローチできます。これらの強みを武器に、競争力を最大化し、高収益かつ安定的な収益基盤の確立を目指します。



1 請負 × 脱請負

請負の強化と脱請負の拡大で成長サイクルの好循環を実現

自社収益の安定化と拡大を図りながらも、事業リスクを取り、「総合インフラサービス企業」だから実現できる付加価値の創造とインフラサービスの継続的な社会への提供を通じて、企業価値向上を図ります。

請負

請負事業は、当社グループの柱であり強みです。長い年月をかけて培ってきたエンジニアリング力や地域ネットワークは、脱請負においても事業のリスクやコストの低減に必要なノウハウです。請負の強化が脱請負によるリターンを最大化させる競争力となります。

脱請負

脱請負事業は、請負事業で長年培ってきたエンジニアリング力に金融ノウハウを掛け合わせることで、リスクを最小化し、大きなリターンを生み出すことを可能にしています。具体的には、公共インフラの運営権を取得し建設、運営、維持管理を手掛けるコンセッション事業や、事業開発・建設から運営・維持管理、売却までの事業投資を行う再生可能エネルギー事業などのビジネスです。

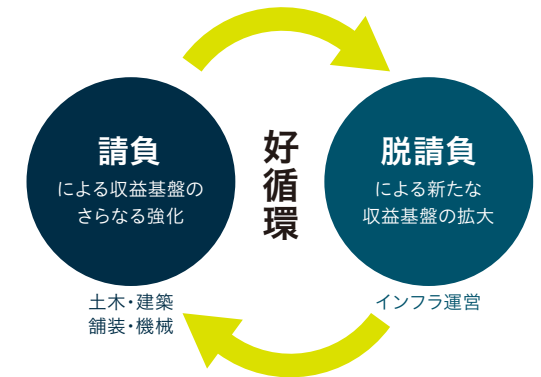
脱請負に取り組むことで蓄積された事業ノウハウや運営中のインフラ施設での技術実証の機会を請負に活かすことで、請負の差別化につながります。

> 事業セグメントの詳細はP.38をご覧ください Webサイトはこちら <https://www.infroneer.com/jp/company/ourbusiness.html>

エンジニアリングアプローチ

- ・既存の地域ネットワークを活かした機会の創出
- ・精緻なLCC*マネジメントによる運営リスクの低減

※LCC:ライフサイクルコスト



脱請負思考による差別化

- ・事業主目線で提案型のものづくりへ
- ・運営中のインフラ施設での技術実証が可能

2 一気通貫 × 領域拡大

一気通貫と領域拡大による高付加価値創出

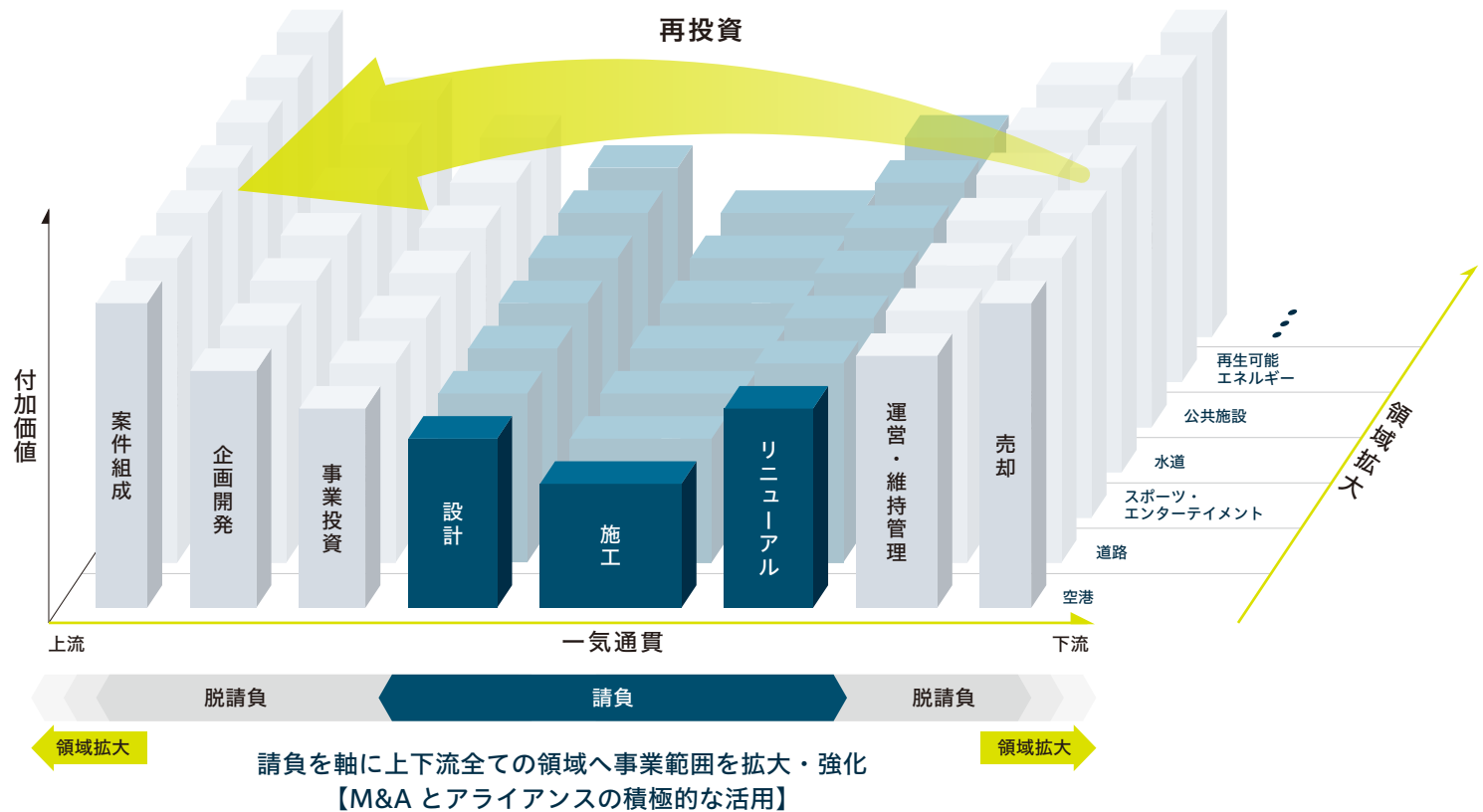
一気通貫

請負業を基盤とし、付加価値の高いバリューチェーンを上流から下流まで一貫して構築することで、利益率の向上を目指すビジネスモデルを展開します。

領域拡大

当社グループの成長戦略によって企業価値を高めていくために、自社及び協力会社の本業の成長だけでなく、M&Aやアライアンスによる事業領域の拡大を図っていきます。

道路事業、空港事業、水道事業など様々なインフラ分野に事業を拡大し、複数の分野を手がけることにより、街や都市、社会全体に対して、より包括かつ効率的にサービス提供することを可能にします。これにより、国や自治体、あるいは民間事業主の抱える様々な課題解決に幅広く貢献していきます。



アライアンス企業



インフロニアグループ



協力会社



3 資本のリサイクル

資本のリサイクルにより付加価値を創出

1 収益基盤

グループ内で事業の案件組成(上流)から再投資(下流)に至るまで、インフラの全ライフサイクルを一貫して包括することで、付加価値の最大化を可能にする収益基盤を形成しています。

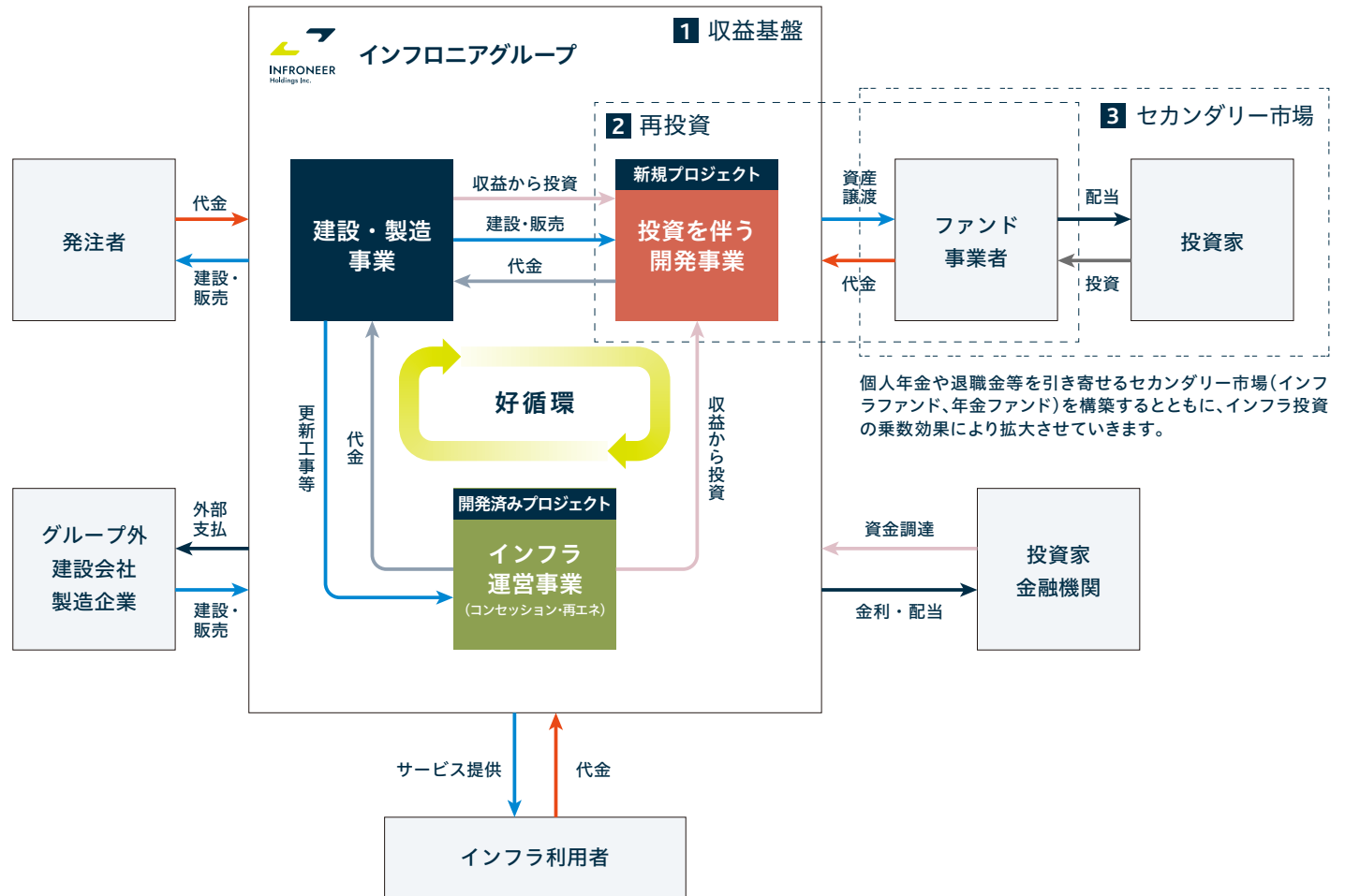
2 再投資

エンジニアリング力と金融ノウハウをベースに、リスクを取ってインフラをつくり、運営し、長期リターンを生み出すプロジェクトにする。そして、安定運用が重要視されている年金ファンドなどに譲渡し、その譲渡益をさらに新たな事業に投資していく、といった資本の流れを作ります。

3 セカンダリー市場

インフラの付加価値を高め、安定したリターンを生み出すインフラの運営・維持管理をしながらエクイティを年金ファンドなどの投資家に渡していき、インフラ投資市場の活性化につなげていきたいと考えています。

▶ インフロンニアと東急(株)が共同株主を務めるグローバル・インフラ・マネジメント(株)では、新たなインフラ事業プラットフォームを構築し、セカンダリー市場の創出に取り組んでいます。詳細の取り組みはグローバル・インフラ・マネジメントのWebサイトをご覧ください
<https://www.gimc.jp/>



新中期経営計画「INFRONEER Medium-term Vision 2027」

▶ 前中期経営計画の振り返りと新中期経営計画の概要

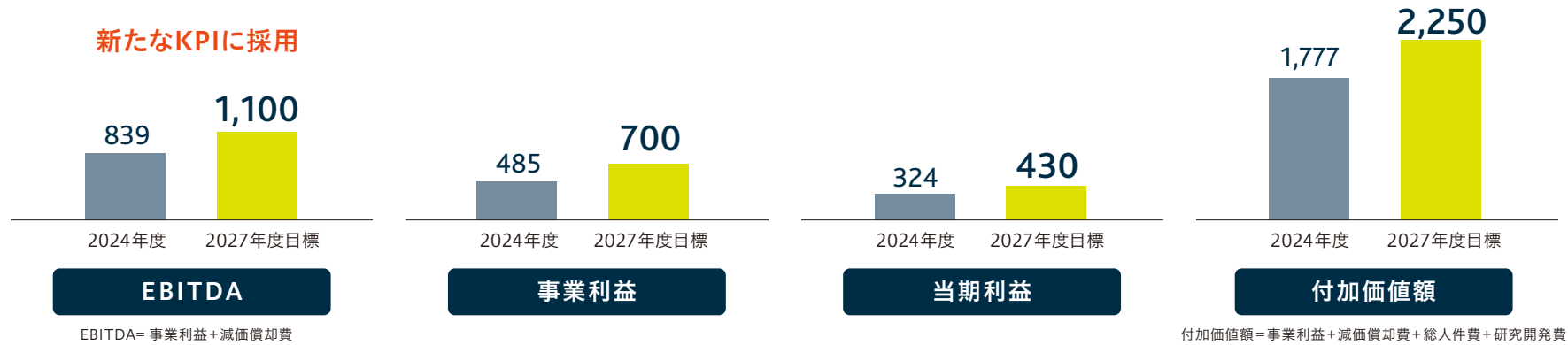
前中期経営計画期間では、ほぼ計画通りの成長を実現しました。官民連携事業ではアリーナや水事業といった新分野での拡大を実現しています。新中期経営計画「INFRONEER Medium-term Vision 2027」では、これからの3年間を「投資事業拡大フェーズ」と位置づけ、自己資本比率やD/Eレシオの規律などの資本戦略に則り、バリュー思考に基づく積極的な投資を迅速に実行していきます。

Medium-term Vision 2024 (2021-2024)	Medium-term Vision 2027 (2025-2027)
基盤構築フェーズ <ul style="list-style-type: none"> ● グループシナジー追求 ● 新事業領域への体制構築 ● DX /シェアード化推進 ● M&A の推進 	投資事業拡大フェーズ > P.57 <ul style="list-style-type: none"> ● 官民連携事業への投資拡大 ● 再生可能エネルギー事業への投資拡大 ● 請負を活かした新事業の実行 ● M&A のさらなる推進

戦略三本柱	基盤構築フェーズの振り返り	戦略三本柱	投資事業拡大フェーズの重点施策
生産性改革	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注規律の徹底と市況を捉えた価格転嫁により、事業利益は飛躍的に向上 ● グループシナジーの最大化により、付加価値額が飛躍的に増加 	インフロニアのビジネスモデルに基づく収益基盤の確立	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内における事業領域・インフラサービス事業のさらなる拡大 ● 海外における事業領域拡大・インフラサービス事業への参入
新たな収益基盤の確立	<ul style="list-style-type: none"> ● 官民連携市場において、国内市場での確固たる地位を確立 (案件数40以上) 特に大型のアリーナ関連のコンセッション事業を3件獲得 ● 日本風力開発のグループ化により再生可能エネルギー事業拡大 	付加価値の最大化	<ul style="list-style-type: none"> ● バリュー思考に基づく、価値創造プロセスの最適化 ● グループ連携による利益の最大化 ● 安定かつ低コストな資金調達の実現 ● 付加価値創出につながる視点での固定費・管理費の適正化
体質強化・改善	<ul style="list-style-type: none"> ● J-ESOP*の導入により、従業員の経営への関心を強め、グループ一体感を醸成 ● 社外取締役が過半数を占める指名委員会等設置会社として実効性あるガバナンス体制を構築 ● 日本風力開発のガバナンス体制を再構築 	体質強化・改善	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ人財戦略の推進 ● 社内外の環境に対応した最適なガバナンスの追求 ● 投資規律 (基準・モニタリング) のレベルアップ

▶ ※ J-ESOP (従業員株式給付制度) について詳細は P.55 をご覧ください

> 財務目標 2024年度実績と2027年度の財務目標 (億円)

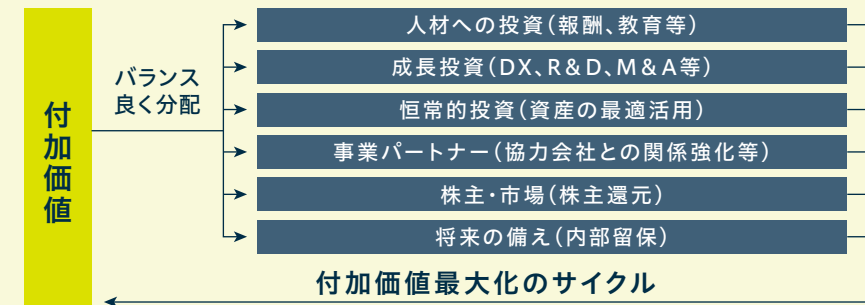


(億円)

セグメント		2024年度実績	2027年度目標	
建築 ^{※1}	EBITDA	177	205	
	事業利益	113	134	
土木 ^{※1}	EBITDA	180	215	
	事業利益	152	178	
インフラ運営 ^{※2}	MK	EBITDA	80	200
		事業利益	△ 4	69
	JWD	EBITDA	△ 2	35
		事業利益	△ 16	23
舗装 ^{※3}	EBITDA	310	360	
	事業利益	197	247	
機械 ^{※4}	EBITDA	46	50	
	事業利益	22	26	
その他 ^{※5}	EBITDA	48	35	
	事業利益	22	23	

持続的成長のための付加価値の分配

付加価値は人的投資、成長投資、株主還元、将来への備え（内部留保等）にバランスよく分配していく方針としています。これらの分配額を最大化するためには、何よりも、その原資となる付加価値の最大化が不可欠です。付加価値の最大化とポートフォリオの最適化・充実化を図り、その結果、資本コスト低減や時価総額の拡大につながると考えています。



※ 1 前田建設（個別） ※ 2 MK：前田建設（個別）+ JWD：日本風力開発（連結） ※ 3 前田道路（連結） ※ 4 前田製作所（連結） ※ 5 前田建設子会社
注）2027年度事業利益の目標については内部取引による連結消去を考慮していないセグメント利益

マテリアリティ・KPI

インフラニアグループは社会課題解決の迅速な推進と実現のため、継続的な付加価値の最大化と分配により、企業価値を向上し、永続的に社会全体へ貢献するため以下の5つのマテリアリティを特定しました。

安全安心とより快適な社会の創造

環境配慮社会の実現

バリューチェーンの強化

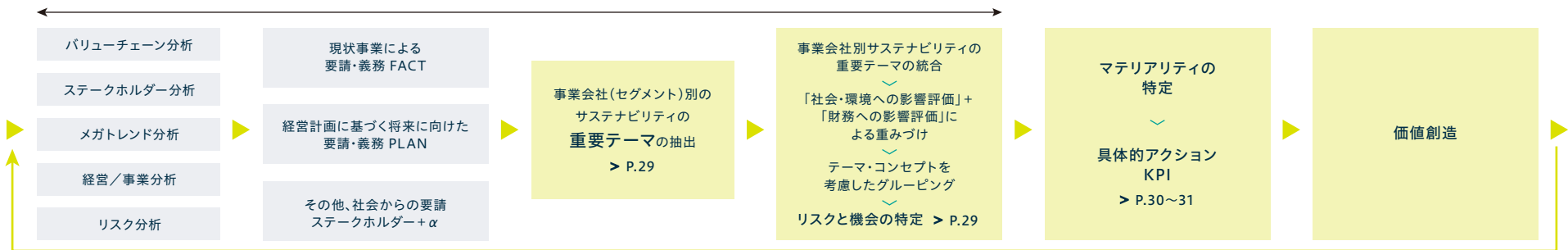
価値創造人材と相互尊重

ガバナンス強化

➤ マテリアリティ特定プロセス

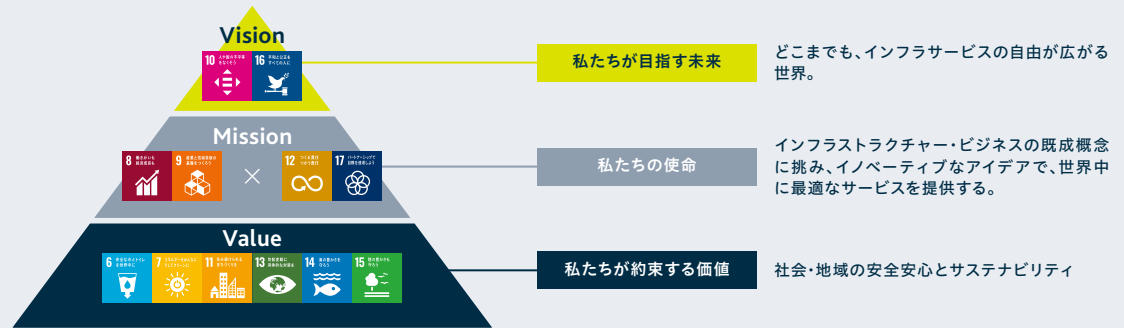
ホールディングス体制への移行に伴い、経営会議や取締役会での議論とともに、事業会社の多様な分野のメンバーによる検討を重ね、特に取り組むべき社会課題解決、マテリアリティ特定を行いました。ステークホルダーの皆様にもインフラを取り巻く課題と当社グループの活動への理解を深めていただくために、マテリアリティは、シンプルで分かりやすい表現に集約しています。また、経営計画、各セグメント事業と重点課題の結び付きを具体的に明確にすることを心がけました。中期経営計画「Medium-term Vision 2027」の発表及び日本風力開発のグループ化に伴い、2025年7月には、一部マテリアリティ・KPIの見直しを行いました。

課題・マテリアリティの抽出



SDGsの実現とVMV

当社は、個別のマテリアリティとSDGsとの関係だけでなく、インフラという多様かつ幅広い社会基盤を事業領域とする企業として、自社のVMVとSDGsを結びつけています。「取り組みや事業内容・領域・バリューチェーンから直接的・間接的に提供する価値(Value)」と「取り組み・事業が行われることにより、社会全体として実現されるもの(Vision)」を私たちの使命(Mission)を通じて実現していきます。



➤ 重要テーマ

当社はマテリアリティ特定のためにグループ全体での重要テーマを抽出・統合・評価しました。

重要テーマ		
✓ 再生可能エネルギーによる発電及び発電施設の建設	✓ 建材における特定化学物質の管理	✓ 人権への理解向上と侵害防止
✓ 環境負荷低減を実現する工法、設備・商品の設計・施工・製造の推進	✓ 建設物及びインフラサービスの機能性、快適性向上に貢献する商品・工法の開発・販売・施工の推進	✓ 教育・研修の充実と推進
✓ バリューチェーン全体の温室効果ガス排出の削減	✓ 建設現場の省力化、効率化に貢献する工法、技術、商品の設計・施工／開発・製造の推進	✓ 防災・減災技術の推進
✓ 化石資源由来原材料の削減	✓ インフラ運営事業の拡大（コンセッション事業を通じた社会課題解決への貢献）	✓ ガバナンスの強化
✓ 製造プラントの環境負荷低減	✓ 建築・構築物・商品の安全性と品質の確保	✓ コンプライアンスの遵守と不当競争・腐敗の防止
✓ 生物多様性の保全	✓ 協力会社との連携強化／供給能力強化と生産性向上	✓ 情報セキュリティ
✓ 再生材の利用率向上と廃棄物ゼロに向けた取り組み	✓ 地域コミュニティへの公益向上／地域での優先調達	✓ 顧客プライバシー
✓ 有害物質の管理と適切な廃棄	✓ 労働者の就労環境・条件の改善／安全衛生の推進	✓ サプライチェーン全体におけるサステナビリティ対応の推進
✓ 水資源の適切な管理	✓ 多様な人材の受け入れと活躍の場の拡大	✓ リスク管理の強化
✓ 大気への有害物質の排出削減	✓ 不法就労／強制労働の防止（外国人労働者への対応）	

➤ リスクと機会






29項目の重要テーマに対して、グループ全体・各事業会社へ及ぼすリスク・機会を検討し重要性を評価しました。

また、長期経営方針の一部として検討し、対応する経営上の課題を抽出しました。

検討・抽出した経営課題を、グループ経営陣と、社外取締役を含む取締役が中心となって検討・議論し、取締役会で特に重要なものとして特定しました。




➤ リスクマネジメントの詳細はP.81、リスクと機会の詳細はWebサイトをご覧ください <https://www.infroneer.com/jp/sustainability/materiality.html>

➤ マテリアリティ・KPI一覧

中期経営計画		マテリアリティ	重要テーマ	中長期目標・KPI (2030年度目標)		2024年度実績	進捗	SDGsへの貢献
戦略3本柱	重点施策							
インフロンニアのビジネスモデルに基づく収益基盤の確立 > P.26	<ul style="list-style-type: none"> 国内における事業領域・インフラサービス事業のさらなる拡大 海外における事業領域拡大・インフラサービス事業への参入 	安全安心とより快適な社会の創造	<ul style="list-style-type: none"> ●インフラ運営事業の拡大(コンセッション事業を通じた社会課題解決への貢献) ●建設物及びインフラサービスの機能性、快適性向上に貢献する商品・工法の開発・販売・施工の推進 ●建築・構築物・商品の安全性と品質の確保 ●防災・減災技術の推進 	請負と脱請負の事業利益比	50:50	104:-4 ^{*1}	➡	
			<ul style="list-style-type: none"> 土木 工事成績評点 建築 顧客満足度調査 舗装 工事成績評点 機械 顧客満足度調査 	80/100点以上 80/100点以上 80/100点以上 5段階評価中、4以上	81.2点 90.3点 81.9点 4.0点	➡		
			インフラ運営に関するアベイラビリティ指標	策定中	—	➡		
		環境配慮社会の実現	<ul style="list-style-type: none"> ●再生可能エネルギーによる発電及び発電施設の建設 	再生可能エネルギーによる社会に対する温室効果ガス削減貢献量	2030年度 156万t/CO ₂ 2050年度 240万t/CO ₂	16万t/CO ₂	➡	
		バリューチェーンの強化	<ul style="list-style-type: none"> ●地域コミュニティへの公益向上/地域での優先調達 	MKが運営するコンセッション事業 ^{*2} でのSPC社員に占める現地採用の割合	65.0%	63.5%	➡	
付加価値の最大化 > P.26	<ul style="list-style-type: none"> ●バリュー思考に基づく、価値創造プロセスの最適化 ●グループ連携による利益の最大化 ●安定かつ低コストな資金調達の実現 ●付加価値創出につながる視点での固定費・管理費の適正化 ●気候変動:2050年ネットゼロに向けた取り組みを推進するとともに社会への再生可能エネルギーの安定供給をする ●循環経済:あらゆるインフラの環境配慮設計を推進し、計画的な運営・維持管理による長寿命化を実現させる ●自然再興:環境負荷低減や自然環境の機能を活かした取り組みを推進し、自然との調和を図る 	バリューチェーンの強化	<ul style="list-style-type: none"> ●建設現場の省力化、効率化に貢献する工法、技術、商品の設計・施工/開発・製造の推進 ●サプライチェーン全体におけるサステナビリティ対応の推進 ●協力会社との連携強化/供給能力強化と生産性向上 	付加価値額	2027年度 2,250億円	1,777億円	↗	
			<ul style="list-style-type: none"> ●建設現場の省力化、効率化に貢献する工法、技術、商品の設計・施工/開発・製造の推進 	グループシナジーによる技術開発のリリース掲出件数	2024年度からの累計 20件	2件	➡	
			<ul style="list-style-type: none"> ●建設現場の省力化、効率化に貢献する工法、技術、商品の設計・施工/開発・製造の推進 	サプライヤーへのサステナビリティ調達ガイドラインの遵守依頼率	100%	2025年度から実施	—	
			<ul style="list-style-type: none"> ●建設現場の省力化、効率化に貢献する工法、技術、商品の設計・施工/開発・製造の推進 	建設キャリアアップシステム現場登録率	100%	事業者登録率:76% 技能者登録率:78% 現場登録率:100%	➡	
		環境配慮社会の実現 > P.82	<ul style="list-style-type: none"> ●建設現場の省力化、効率化に貢献する工法、技術、商品の設計・施工/開発・製造の推進 ●バリューチェーン全体の温室効果ガス排出の削減 ●化石資源由来原材料の削減 ●製造プラントの環境負荷低減 	設計施工(新築)案件のホールライフカーボン ^{*3} 削減に向けた全体算定	算定率100%	2025年度から実施	—	
			<ul style="list-style-type: none"> ●建設現場の省力化、効率化に貢献する工法、技術、商品の設計・施工/開発・製造の推進 	設計施工(改修)及び他社設計案件のホールライフカーボンの算定	策定中	—	—	
			<ul style="list-style-type: none"> ●建設現場の省力化、効率化に貢献する工法、技術、商品の設計・施工/開発・製造の推進 	温室効果ガスの削減 スコープ1・2 (2021年比)	2030年 45.8%削減 2050年 排出実質0	38.0%削減	➡	
			<ul style="list-style-type: none"> ●建設現場の省力化、効率化に貢献する工法、技術、商品の設計・施工/開発・製造の推進 	スコープ3 (2021年比)	2030年 25%削減 2050年 排出実質0	31.3%削減	↗	
			RE100の達成	2030年 RE100	89.4%	➡		

➤ マテリアリティ・KPI一覧のフルバージョンはWEBサイトをご覧ください
<https://www.infroneer.com/jp/sustainability/materiality.html>

※1 2024年度は開業費への投資のため事業利益がマイナスになっています
 ※2 MK=前田建設、現地採用を重点施策としているSPCに限る
 ※3 建設物のライフサイクル全体(資材調達から廃棄に至るまで)で排出される温室効果ガス排出量

中期経営計画		マテリアリティ	重要テーマ	中長期目標・KPI (2030年度目標)		2024年度実績	進捗	SDGsへの貢献
戦略3本柱	重点施策							
付加価値の 最大化	<ul style="list-style-type: none"> ● 気候変動：2050年ネットゼロに向けた取り組みを推進するとともに社会への再生可能エネルギーの安定供給をする ● 循環経済：あらゆるインフラの環境配慮設計を推進し、計画的な運営・維持管理による長寿命化を実現させる ● 自然再興：環境負荷低減や自然環境の機能を活かした取り組みを推進し、自然との調和を図る 	環境配慮社会の実現	<ul style="list-style-type: none"> ● 生物多様性の保全 ● 再生材の利用率向上と廃棄物ゼロに向けた取り組み ● 有害物質の管理と適切な廃棄 ● 水資源の適切な管理 ● 大気への有害物質の排出削減 ● 建材における特定化学物質の管理 	自然共生サイトの認証取得	1件以上	1件	➔	
				木材調達量	2,000㎡以上	1,135㎡	➔	
				廃棄物の最終処分量削減に向け、リサイクル率を向上する	98%以上(MK)* *有害性がありリサイクルできないものを除く	89.7%	➔	
				アスファルト合材事業に投入する再生材料の割合	50%以上	46.5%	➔	
				主要資材(鋼材、コンクリート、アスファルト)資源生産性の向上	25円/kg以上	22円/kg	➔	
体質強化・ 改善 > P.26	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ人材戦略の推進 ● 多様な人材の計画的な確保 ● 多様な人材が活躍できる組織づくり ● 社内外の環境に対応した適切なガバナンスの追求 ● 投資規律(基準・モニタリング)のレベルアップ 	価値創造人材と相互尊重 > P.70, P.86	<ul style="list-style-type: none"> ● 労働者の就労環境・条件の改善/安全衛生の推進 ● 多様な人材の受け入れと活躍の場の拡大 ● 不法就労/強制労働の防止(外国人労働者への対応) ● 人権への理解向上と侵害防止 ● 教育・研修の充実と推進 	女性社員雇用率 20%	2027年度 20%	16.3%	➔	
				女性管理職比率 4.8%	4.8%	2.3%		
				障がい者雇用率 2.8%	2.8%	2.4%		
				女性育休取得率 100%	100%	95.8% ※4		
				男性育休取得率 75%	75%	62.2% ※5		
		人権デューデリジェンスの継続的な実施		継続的に実施	➔			
		グループ全体での共通理解とシナジー創出を目的とした、一人当たりのグループ共通研修時間	前年度比改善	2025年度からグループ共通研修を開始 > P. 70	-			
		ガバナンス強化 > P.76	<ul style="list-style-type: none"> ● ガバナンスの強化 ● コンプライアンスの遵守と不当競争・腐敗の防止 ● 顧客プライバシー ● リスク管理の強化 ● 情報セキュリティ 	社外取締役比率	過半数	社外取締役比率:55.5%(5名/9名)	➔	
				取締役議長及び指名・報酬・監査委員長への独立社外取締役起用		起用	➔	
				社長をリーダーとするサステナビリティ委員会のもとPDCAの実施		開催回数:年4回	➔	
重大な法令違反件数	0件			0件	➔			
顧客プライバシーの漏洩事故	0件			発覚件数 0件	➔			
リスク管理体制の適切な運用の維持				リスク管理委員会の実施	➔			
情報セキュリティガバナンス対象会社の拡大	インフロニア及びその子会社			インフロニア及び主要子会社4社	➔			

※4 育児休業を取得した割合
 ※5 育児休業及び育児休暇を取得した割合