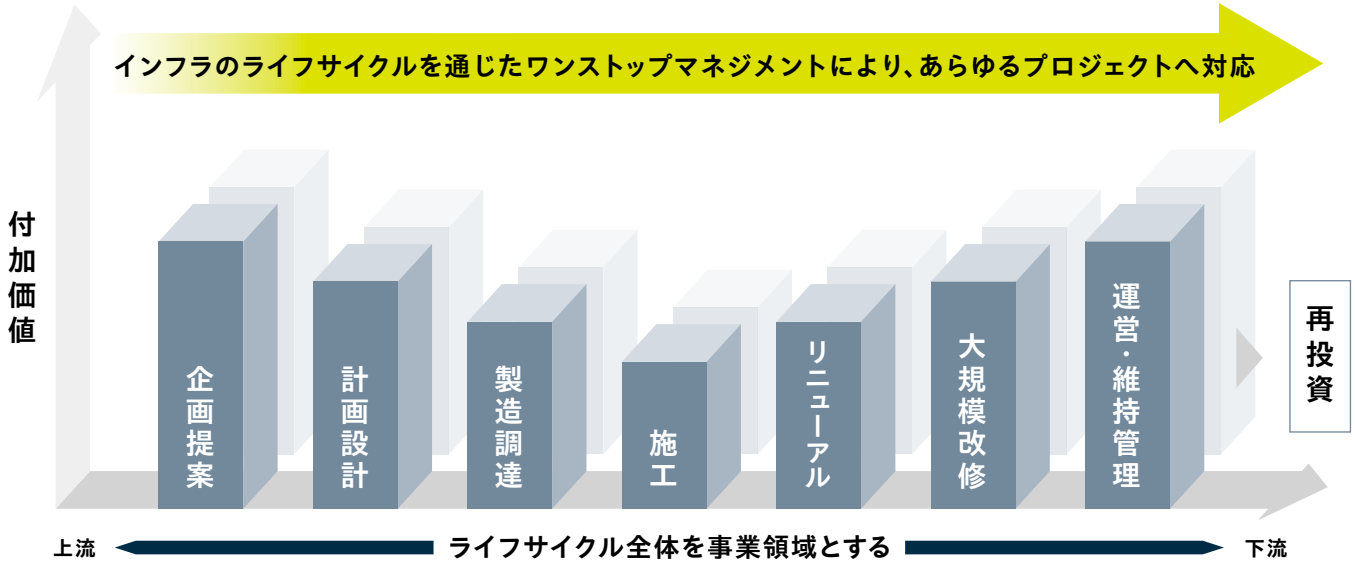


インフラの未来に挑む、当社の3つのビジネスモデル

1. 一気通貫(線)×領域拡大(面)モデル

一気通貫

企画提案、施工、運営・維持管理などインフラの全ライフサイクルを事業領域として、一気通貫に手がけ、インフラのライフサイクルとバリューチェーンを通じた付加価値の最大化と自社収益基盤の維持・拡大を両立します。



領域拡大

道路、空港、上下水道など、様々なインフラ分野に事業ポートフォリオを拡大し、複数の分野を複合的に手掛けることにより、町や都市、社会全体に対して、より包括的かつ効率的なサービスを提供することを可能とします。これにより、国や自治体、或いは民間事業主の抱える様々な課題の解決に、幅広く貢献していきます。また、当社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拡大を図っていきます。

総合インフラサービス企業

アライアンス企業



グループ企業



協力会社

請負を軸に上下流すべての領域へ事業範囲を拡大・強化

脱請負を軸にあらゆるインフラ分野へ事業を拡大	上流	事業企画 評価 投資	計画設定	建材・機材 製造 販売	調達 物流	新設施工	リニューアルRN	維持 補修 管理	インフラ運営	再投資	下流
	空港										
道路			アールテック コンサルタント	前田道路				愛知道路コンセッション			
アリーナ			前田製作所		前田建設		エフビーエス				
水道			フジミ工研					ニチュウ	グローバル・インフラ・ マネジメント		
港湾					東洋建設						
公共施設							JM				
...											

DX化(デジタル連携・バックオフィス)