

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

 INFRONEER Holdings Inc

- 第1四半期の決算サマリーおよびトピックスなどのプレゼンテーションを行わせていただきます。

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			- 設備投資は旺盛だが協力会社の確保に課題 - 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
土木			- 国土強靱化に加え、防衛省やNEXCOなどの建設投資が旺盛 - 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
インフラ運営			- 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 - 上流からの提案とパートナー戦略により着実に成果
舗装			- 主に官庁工事の維持修繕工事が旺盛 - 営業体制のシフトにより順調に受注に成果
機械			- 順調な建設投資もあり、国内外市場は堅調に推移 - 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

- 市場環境の認識とそれに対する当社の戦略についてご説明いたします。
- 建築セグメントについてです。
設備投資は旺盛ではありますが、協力会社の確保に市場は課題をかかえております。
当社はこれまでに中長期的な受注戦略をとってきたことにより協力会社は確保できております。
今期目標とする受注高と受注時利益率は達成する見込みです。
- 土木セグメントについてです。国土強靱化に加え、防衛省やNEXCOの建設投資が、市場では堅調に推移しております。
当社はこれらに加えて日本風力開発関連の再エネ市場への対応をするため営業・施工体制を変え、引き続き高い利益率を確保してまいります。
- インフラ運営セグメントにつきましては、再エネ電力需要が高まっており、環境価値は著しく向上しております。
また官民連携においては、アリーナやウォーターPPPが本格的に案件化し始めました。
地方自治体のニーズに沿った知見を上流から提供することで、競争優位となる事業展開により着実に成果を上げていきます。
- 舗装セグメントの市場は、官庁工事の維持修繕工事が特に旺盛となっております。
営業体制のシフトにより順調に官庁工事を受注しております。
- 機械セグメントの市場は順調な建設投資もあり、国内・国外ともに堅調に推移しております。
ICT建機、電動・EV機械などの付加価値の高い製品を取り入れることで、利益の上積みを目指しております。

会 社	セグメント	決算サマリー
インフロニア		- FY24 1Q実績は、前年同期比で増収減益だが、計画通りに進捗中 (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) - 各セグメントの業績は順調に進捗しており、通期計画は達成の見込み
前田建設	建 築	1Q実績は 前年同期比で増収増益 - 受注は順調に推移し、受注時利益率も高水準を確保、手持工事高は過去最高額を見込む
	土 木	1Q実績は 前年同期比で減収減益。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 - 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年で最高額の見込み
日本風力 開発	インフラ 運営	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 - 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
		将来への収益力向上に向けて、引き続き案件開発に注力
前田道路	舗 装	1Q実績は 前年同期比で増収増益。直近3年で売上および利益で最高額を達成 - 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、通期計画は達成の見込み
前田製作所	機 械	1Q実績は前年同期比で大幅な増収を達成 - 受注高も順調に推移し、通期計画は達成の見込み
その他		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、通期計画は達成の見込み

- 第1四半期の決算概要についてご説明いたします。
- インフロニアグループの業績につきましては、前年同期比で増収・減益であり、計画どおりとなりました。各セグメントの業績は順調に進捗しており、通期計画も達成の見込みです。
- 続きまして、セグメント毎の第1四半期の実績および通期計画についてご説明いたします。
- 建築セグメントにおいては、期首手持工事量が前期よりも多く、順調に進捗しているため、前年同期比で増収・増益となりました。
新規受注工事にて、高い利益率を確保できているため、通期においても増収・増益を見込んでおります。
- 土木セグメントにおいては、前年同期比で減収・減益となりましたが、前期の大幅な設計変更による特殊要因を除けば、例年どおりに進捗しております。
受注高は順調に推移しており、期末の手持工事高は直近3年で最高額となる見込みです。
- インフラ運営セグメントは第1四半期愛知アリーナの開業準備、日本風力開発の売却が第2クォーター以降になるために、赤字となりました。
ただ、前年度見送った再生可能エネルギー案件などの売却が予定されており、前田建設の通期の利益貢献額は過去最高額となる見込みです。
また、今期コンセッション案件のアリーナを3件受注いたしました。
今後もスポーツ系、水事業系のコンセッションに注力してまいります。
日本風力開発につきましては、案件開発を引き続き進めてまいります。
- 舗装セグメントにおいては、建設事業における豊富な繰越工事、および受注時利益率の改善により、前年同期比で増収・増益となりました。
直近3年で売上および利益で最高額を達成しています。
受注高、売上高が高水準で推移しており、通期計画は達成の見込みです。
引き続き外部環境に応じた適切な価格転嫁など、受注時利益率を重視した営業活動を継続してまいります。
- 機械セグメントにおいては、建機商品の販売が堅調に推移しており、前年同期比で増収となりました。
足元の受注状況から、通期計画の達成を見込んでおります。

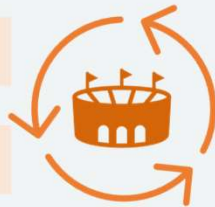
**当社の
狙い**

- ✓ 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

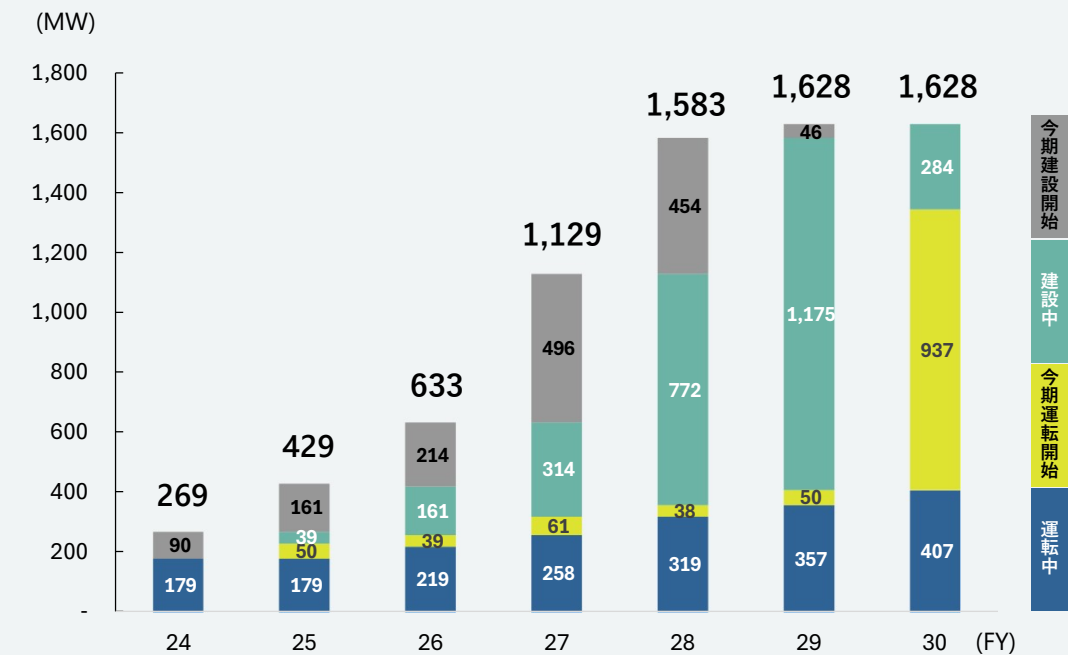
富山市総合体育館 Rコンセッション事業



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

- 直近のインフロニアグループの取組状況についてご説明させていただきます。
まずはコンセッション、アリーナ案件への戦略的な取組みです。
- 今期タイプの異なるコンセッションの案件を3件受注いたしました。
- 1件目は新国立競技場のコンセッション事業です。大都市の立地を生かした利用促進、効率的な運営を目指すことで利益拡大が見込めます。
また現状スタジアムの維持ではなく、大型ビジョンやVIPルームの大幅増設といった大規模投資により、グローバル水準の体験価値の創造を目指してまいります。
- 2件目は豊橋アリーナの新規工事と一体となったBT+コンセッション事業です。
アリーナだけでなく、周辺施設の建設と運営も担い、大都市圏の公園を核とした地域活性化を目指してまいります。
またライブビューイングなどの高機能を備えた施設とすることで、スポーツエンターテインメントなどの新しいイベントの誘致を期待できます。
- 3件目は、富山市総合体育館のコンセッション事業です。
これはリニューアル工事が一体となったRコンセッション方式の第1号案件となります。
既存施設の老朽化の課題を解決し、さらに施設の収益化を実現することで、新たなまち作りの中核施設となることを期待できます。
これからの地方課題解決のモデル事業となることを目指してまいります。
- 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をインフロニアグループは目指してまいります。
またアリーナを足がかりに地域ネットワークを構築し、各地域のインフラ運営へと展開していきたいと考えております。
- これはまさに請負と脱請負の強みを生かすことができる、当社ならではの取組みと考えております。

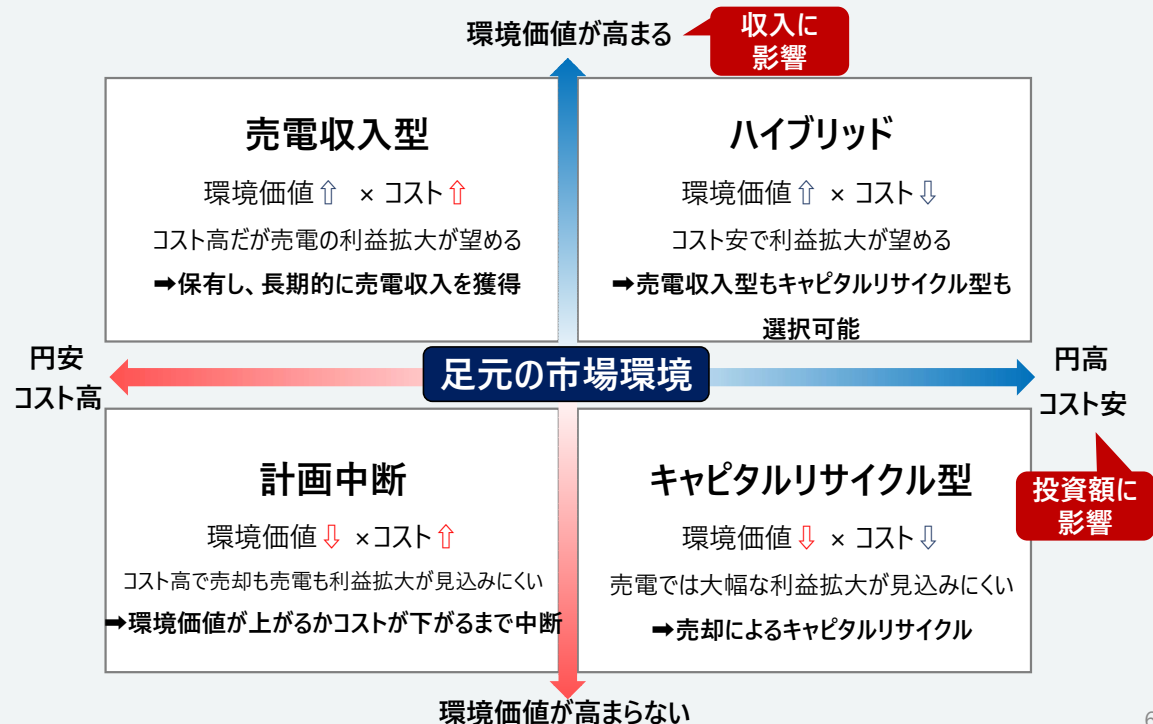
- 開発を着実に進め、運転開始案件はFY30には1,400MW程度になる見込み



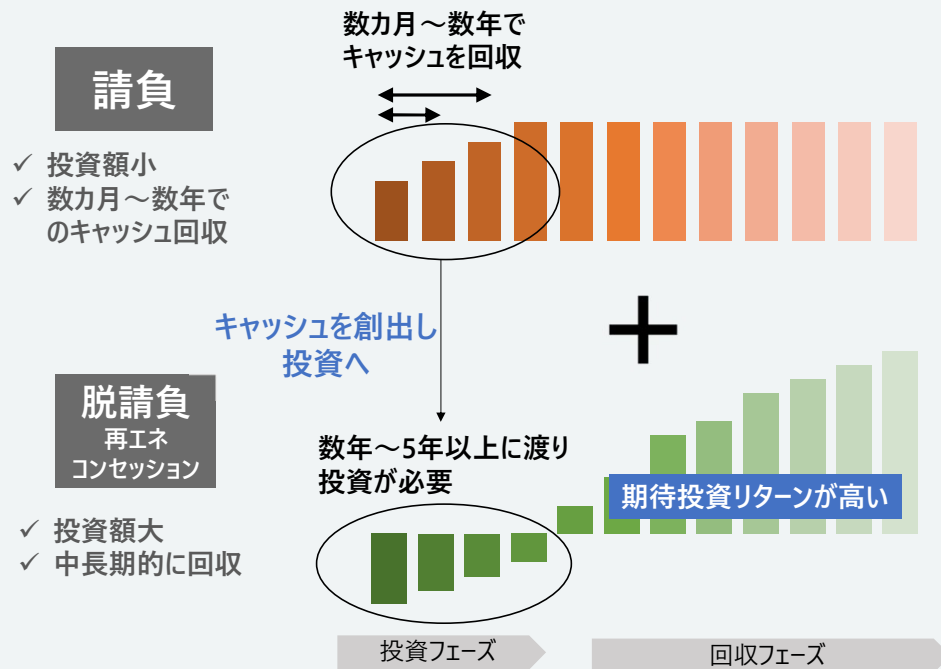
※小泊漁港区域内のFIT取得済み洋上風力発電を含む

- 日本風力開発の再生可能エネルギー事業への取組みです。
- 開発を確実に進めており、2030年度には陸上風力を中心に運転開始案件は1,400メガワットを見込んでおります。
- 売却益と運用収益が寄与することで、2030年度に風力発電だけで200億円を超える営業利益を見込んでおります。

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



- 再生可能エネルギーの戦略についてご説明いたします。
- よく皆さまから、売却型ですか、それともずっと持っておくのですか、というような質問をされるので、この資料を用意いたしました。
- 売却を主体とするいわゆる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、さまざまな観点から総合的に判断する必要があると思っています。
 例えばコストと環境価値の観点で考えると、図のような判断が考えられます。
- 図の右下のように、円高によるコスト安の状況下で、環境価値がもし高まらない場合は、売電では利益拡大が大きくは見込めないため、売却によるキャピタルリサイクルという判断が考えられます。
- 逆に図の左の上のように、円安によるコスト高、かつ環境価値が高まっている場合には、売電による利益拡大のほうが見込めるため、保有し長期的に売電収入を獲得する戦略となります。
- また図の右上のように、コストも安くかつ環境価値が高まっている場合は、売却も売電どちらも大きな利益拡大が望めます。
- もちろんご説明したのは、コストと環境価値の2つの観点だけでの考えですので、実際にはその他の業績への影響やキャッシュフロー、資本効率、さらには事業とポートフォリオなどさまざまな観点から総合的に判断する必要がありますので、市場環境の変化を捉え判断してまいります。



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

- 最後に経営戦略についてご説明いたします。
- 投資リターンの高い脱請負やインフラ運営が加速しており、そのためよりキャッシュフローを重視した経営を目指していきます。
請負においてはキャッシュ回収サイクルをより早め、脱請負の再生可能エネルギーやコンセッション事業に積極的に投資してまいります。
- 高い投資リターンを期待できる脱請負事業は、中長期的な目線で回収を行ってまいります。

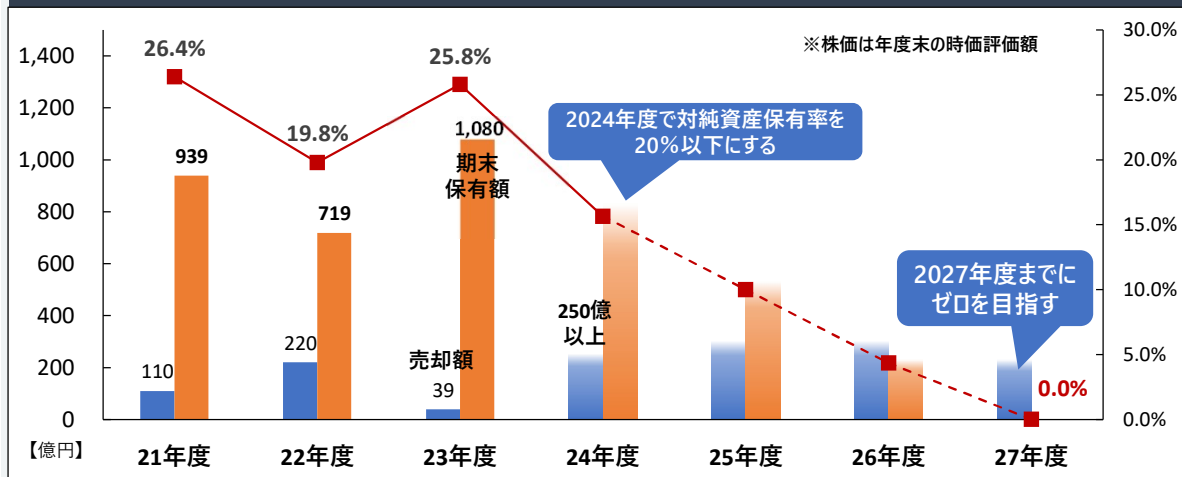
**政策保有株式
の売却方針**

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**

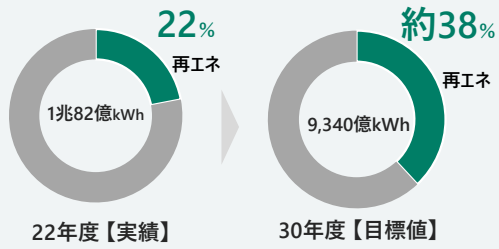
インフロニアグループ 政策保有株式売却額と対純資産保有率の推移



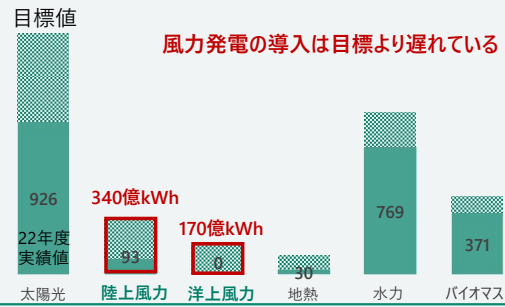
- 当社の戦略を実現するためには、積極的な投資が必要です。
- 資本をより一層有効活用するために、インフロニアグループが保有する政策保有株式を2027年度までにゼロとすることを本日発表いたしました。
- まず今期は前田建設保有分を250億円以上売却し、対純資産保有率を20%以下とすることを目標といたします。
- 売却による資金の分配方針については、次期中期経営計画までに決定次第公表いたします。

●国内の電力構成に占める再エネ比率

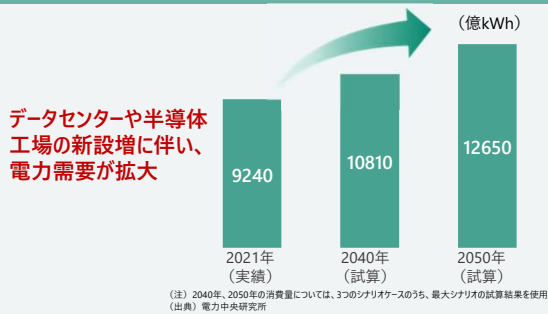
『第6次エネルギー基本計画』より抜粋



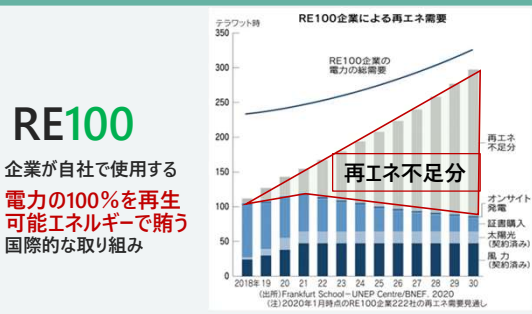
●2030年度目標導入再エネ電力量



●国内の電力需要は拡大の見通し



●再エネの需要に対し供給が大きく不足



【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