

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

 INFRONEER Holdings Inc

- 社長兼CEOの岐部でございます。
- 本日はご多忙のところ、ご参加頂きありがとうございます。
- 第二四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	市場認識と当社の取組み
建築			<p>市場：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>当社：設備・電気工事会社の労務不足が顕著であるものの、協力会社の見通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>市場：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>当社：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>市場：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>当社：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>市場：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>当社：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>市場：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>当社：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>

- 市場環境の認識とそれに対する当社の状況についてご説明いたします。
- 詳細については資料をご確認いただきたいのですが、建設市場としては既にピークアウトしているという予測もありますが、全体的には投資額も増加傾向にあり、良い状況になっていくと見えています。また、国交省・防衛省の強靱化計画など公共建設投資は引き続き旺盛な状況が続くと見えています。ただし、住宅建設、特に郊外においては、建設物価の高騰、建設工事費の高騰などにより販売価格との折り合いが悪く、着工遅れなどの懸念はあります。
- 前田建設の建築・土木の受注高は順調に推移しており、手持工事も着実に伸ばしております。
- インフラにつきましては、グリーン電力の需要はかなり増加していることもあり、環境価値の向上が今後もさらに見込まれています。
- 前田道路の舗装および前田製作所の機械においては引き続き、利益率の向上を目指してまいります。
- これからも市場の動向を捉え、各セグメント毎に戦略的に対応してまいります。

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"> FY24 2Q実績は、前年同期比で増収減益だが、通期では利益も計画通りに進捗する見込み（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） 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	<ul style="list-style-type: none"> 2Q実績は前年同期比で増収増益 今期完工利益額は過去最高額の320億円以上を達成する見込みであり、来期以降もさらに高い利益額で推移していく計画である
	土木	<ul style="list-style-type: none"> 2Q実績は特殊要因を除いた前年度に引き続き利益率・額ともに高水準 売上高、受注高および利益についても通期計画は達成の見込み
日本風力開発	インフラ運営	<ul style="list-style-type: none"> 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 再エネ案件および開発施設の売却により通期計画は達成の見込み
		<ul style="list-style-type: none"> 大型案件の開発が着工に向けて順調に進捗 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	<ul style="list-style-type: none"> 2Q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 通期計画も建設・製造事業共に直近3年で売上および利益で最高額となる見込み
前田製作所	機械	<ul style="list-style-type: none"> 2Q実績は前年同期比で増収増益 市場環境は順調に推移しており、通期計画は達成の見込み
その他		<ul style="list-style-type: none"> 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通期計画の達成を見込む

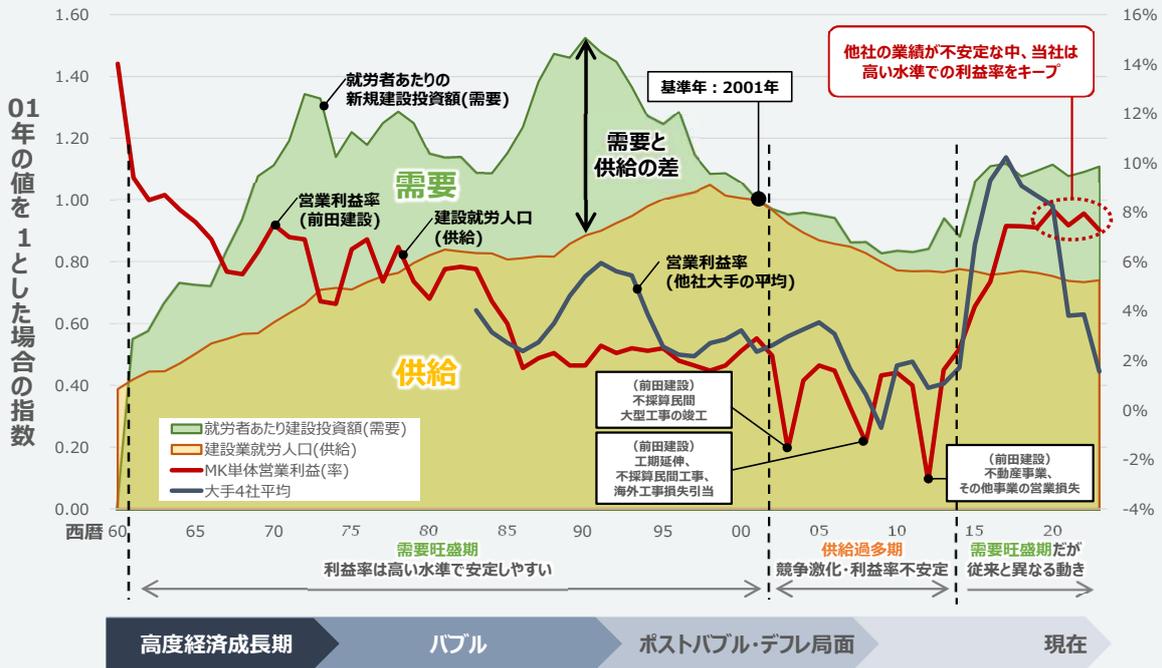
- 第二四半期の決算概要についてご説明いたします。
- インフロニアグループの業績につきましては、前年同期比で増収減益ではありますが、期末には計画通りに進捗する見込みです。各セグメントの業績は順調に進捗しており、通期計画は達成の見込みです。
- 建築セグメントにおいて、第二四半期での実績が前年同期比で大幅な増収増益となりました。今期完工利益額は320億以上を達成する見込みで、来期以降もさらに高い利益額で推移する計画です。また、期末での手持工事高は過去最高額を見込んでおります。
- 土木セグメントにおいて、受注高は順調に推移しており、受注時利益の通期計画は達成の見込みです。また、期末での手持工事高は直近3年で最高額を見込んでおります。
- インフラ運営は、再エネ案件および開発施設の売却により通期計画は達成の見込みです。日本風力開発につきましては、大型案件の開発が着工に向けて順調に進捗しております。引き続き収益力の向上に向けて開発案件に注力してまいります。
- 舗装セグメントにおいては、前年同期比で増収増益となり、通期計画も達成の見込みです。売上および利益では直近3年で過去最高額となる見込みです。
- 機械セグメントにおいても、前年同期比で増収増益となりました。市場環境も順調に推移しており、通期計画は達成の見込みです。

需給バランスに影響を受けることは請負業の宿命か

参考：国土交通省統計
総務省統計

INFRONEER Holdings Inc.

- 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



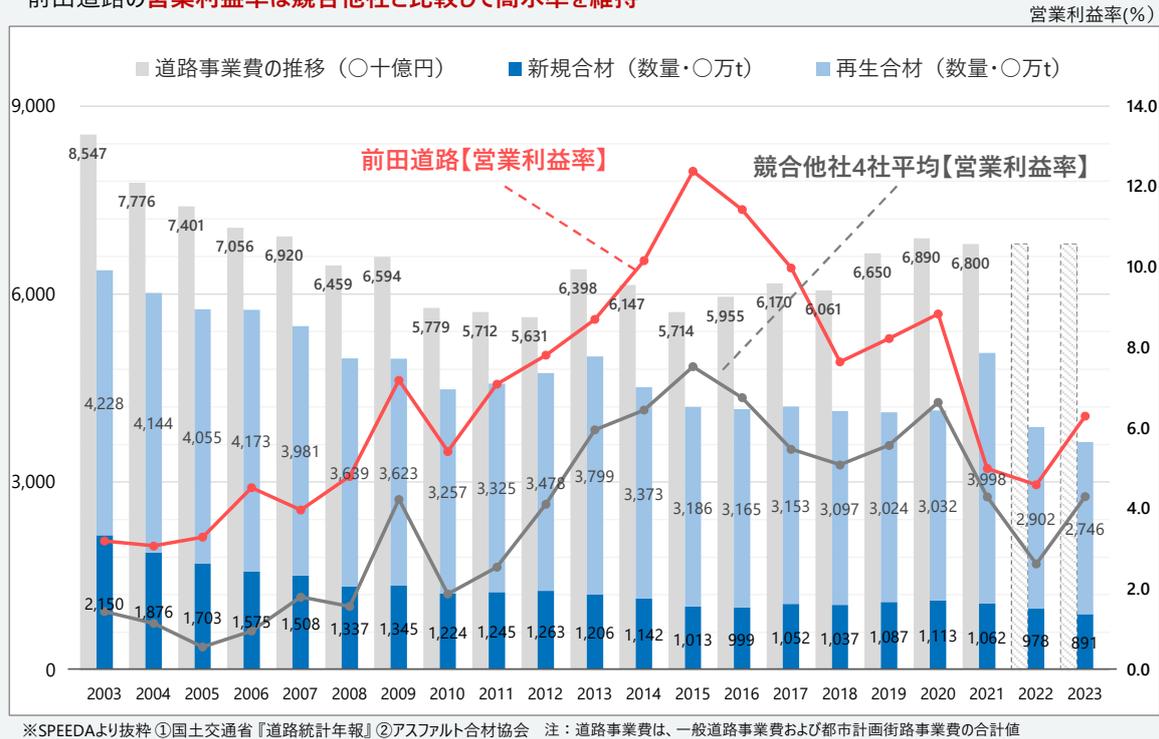
4

- 需要と供給のバランスが建設業、特に請負業に与える影響をご説明いたします。
- まずはグラフの見方をご説明します。緑と黄色が需要と供給のバランスを示しております。緑は就労者あたりの新規建設投資額すなわち需要で、黄色が建設就労人口すなわち供給を示しております。また、折れ線については利益率の推移を示しております。赤の折れ線が前田建設の利益率で、青が他社大手の平均利益率を示しております。
- グラフからわかるように直近10年は建設投資額が高水準、つまり需要が増えてきておりますが、建設就労者数は減少しております。すなわち供給に対して需要が旺盛になってきていると言えます。
- 一般的に需要と供給の差が小さいとき、つまり供給が十分な場合は価格競争になりやすく、利益が不安定になる傾向がございます。一方、供給に対して需要が大きくなるほど、利益が上げやすい傾向となります。これが、請負のマーケットの特性と我々は考えています。
- 利益率の推移を見てみると、直近は需要が旺盛な状況と言えますが、必ずしも全ての会社が利益率を伸ばせておりません。一方で当社は利益率を確実に伸ばしております。
- 当面マーケットは縮小せず、建設就労人口も増える見込みはございませんので、需要過多の状態は続いていくと思われます。当社は引き続き高い利益率の維持を目指してまいります。

舗装業界の市場と営業利益の推移

INFRONEER Holdings Inc.

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**



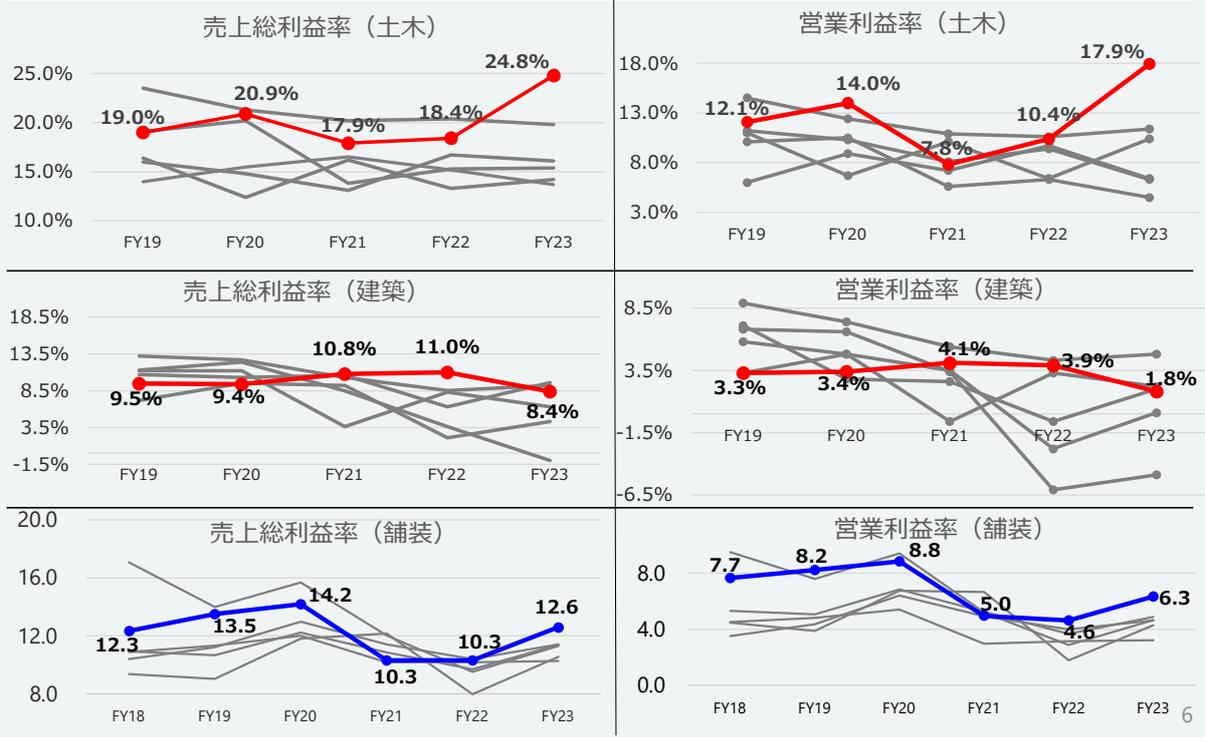
- 舗装業界の市場と営業利益の推移をご説明いたします。
- 道路事業費は2010年以降横ばい、アスファルト合材の出荷量については2000年以降減少傾向となっております。
- 前田道路と競合他社との推移は似ておりますが、前田道路は製造販売の強みを活かし、他社と比較すると高水準を維持しております。
- 前田道路はコスト競争に強みがございます。引き続き業界のプライスリーダーとなり、高い営業利益率となることを目指してまいります。

利益率管理の徹底により、業界高水準を維持

INFRONEER Holdings Inc.

- 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



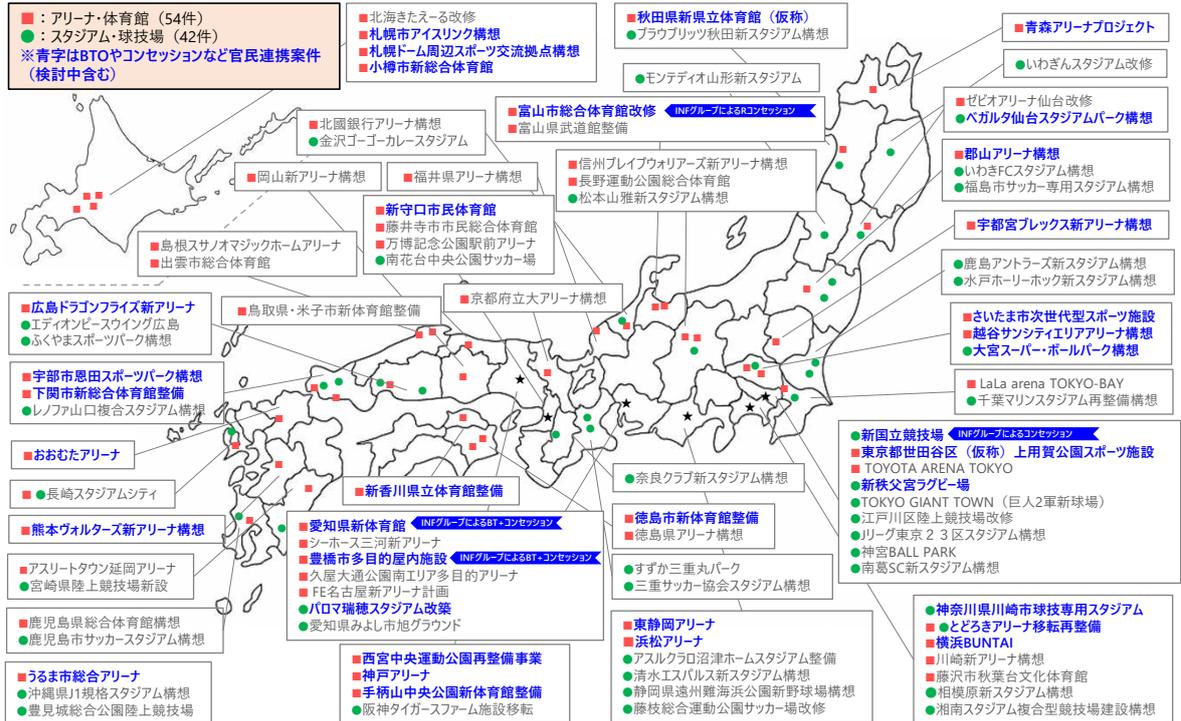
- 土木・建築および舗装セグメントの利益率は競合他社と比較しても高水準を維持しております。
- 受注時利益率の管理を徹底し、設計変更の確実な取得が理由として挙げられます。
- また、物価上昇が続くなか、適切な価格転嫁が行えていることも理由として挙げられます。

全国で広がるスタジアム・アリーナの新設・建替構想

INFRENEER Holdings Inc.

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

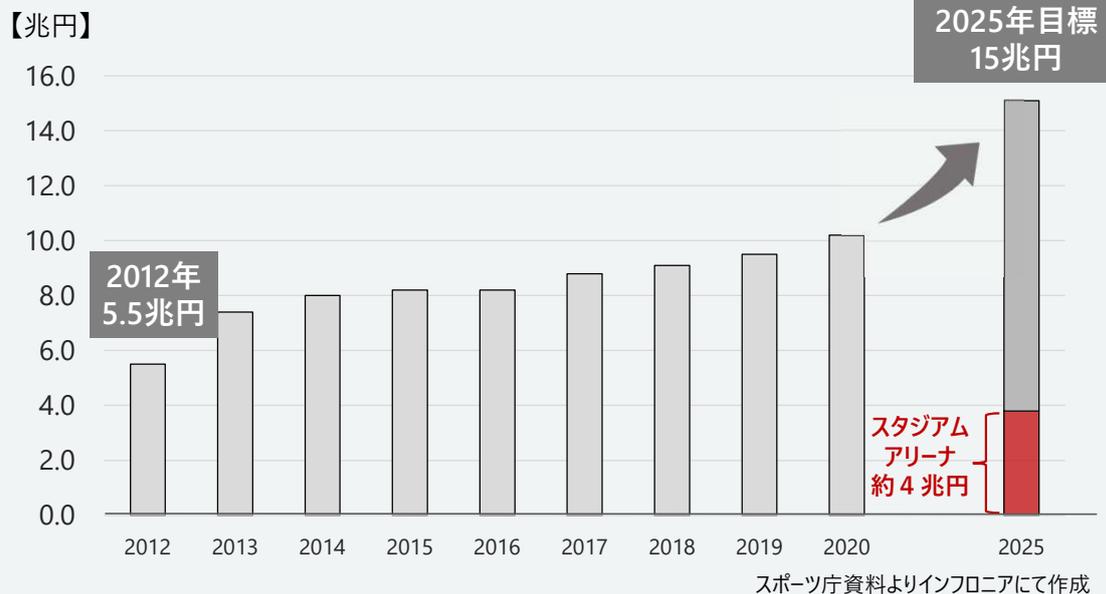


出所：スポーツ庁：スタジアム・アリーナの新設・建替の現状 (https://www.mext.go.jp/sports/b_menu/sports/mcatetop02/list/1384234.htm) (2024年1月時点情報) 資料よりInfroニアにて作成

- ・ 脱請負事業、特にスタジアム・アリーナについてのご説明をいたします。
- ・ こちらはスポーツ庁の資料をもとに、当社にて作成した資料でございます。
- ・ 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ており、BT+コンセッションの検討が拡大しております。
全国各地にアリーナ・スタジアムの新設・立替の計画があり、その数96件あり、そのうち多くの案件で官民連携が検討されております。
- ・ すでに当社が獲得した案件もございますが、引き続き、案件の獲得を目指してまいります。
- ・ ここに掲げている多くの自治体、スポーツチームから個別に相談をたくさん受けている状況です。

- 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



- スポーツ市場についてご説明いたします。
- こちらもスポーツ庁の資料より当社で作成したグラフになります。
- スポーツ市場は年々増加しており、政府主導で成長産業化を目指しており、2025年は15兆円におよぶ市場規模を目標としています。また、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おります。
- 市場規模の成長が見込まれる一方で、海外と国内のスポーツ市場では大きな差が生じております。

一方で、欧米と日本のスポーツ市場では大きな差がある

INFRONEER Holdings Inc.

プロ野球の市場規模（日米比較）



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）



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ンニアで作成 9

- こちらは日米プロ野球および日英プロサッカーの市場規模を比較したのになります。
- 1995年およそ30年前の市場規模は、どちらも日本と大きな差はありませんでした。しかし、それから約30年間で市場規模の差は拡大しました。日本は2倍程度の増加ですが、米国のプロ野球は約10倍、英国のプロサッカーにおいては約16倍にも市場は拡大しております。
- 理由は、さまざま挙げられますが、特に巨額の放映権料、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の広告料などによりスポーツの産業化が進んだからだと捉えております。
- そういった背景もあり、当社ではいち早くインフラと運営を一体としたビジネスモデルへのゲームチェンジにチャレンジをしまりました。

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**

- 当社子会社である前田建設が出資する(株)愛知国際アリーナでは現在建設中のIGアリーナにて入札の時点から様々なことにチャレンジしてまいりました。
- たとえば、天井高については30mを実現しました。日本ではさまざまな制約もあることから天井高は通常20m程度でしたが、グローバル水準の施設とすることができました。
- 特に世界的なコンサートなどは30メートルないと大道具が入らないことがあり、日本では野球場、特に屋根付きの野球場でないと世界的なツアーが開けないといった問題がありました。
- 次にAEGとの協業です。AEGはロサンゼルスに本社を置くアリーナとプロのチームを一体化した経営を行っている世界最先端の企業と理解していただいて結構だと思います。
- バスケットですと、レブロン・ジェームスが所属するレイカーズの本拠地で、アイスホッケーでもLAキングスのオーナーであります。またジャスティン・ビーバーやテイラー・スウィフトをはじめとした多くのトップアーティストの世界ツアー興行や世界的な音楽フェスティバルを主催しており、アリーナ経営と一体化した経営を行っています。
- イベントの企画から施設の開発、運営まで、アメリカだけではなく、イギリス、中国、さまざまな国での運営の実績があります。この世界トップクラスの企業とパートナーシップを組むことで、国内でのスポーツ市場の拡大を牽引してまいります。
- その他にネーミングライツではアジア最大規模の収入となりました。また、スイートルームやプレミアムラウンジなどを計画することで、これまでにない上質なホスピタリティサービスを実現を目指します。

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

- 愛知アリーナを例に挙げましたが、今後も既成概念に囚われることなく、当社が先頭に立ちルールチェンジにチャレンジしていくことで、市場規模の拡大を目指してまいります。

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



- インフラ運営事業におけるインフロニアの強みはなんなのか、ということについてご説明します。
- 当社が考える強みは、まず第一に、これまでグループ各社が請負事業において培ってきたエンジニアリング力だと考えています。
当社の競争力の源泉です。
- さらに、国内でどこよりも先駆けて取り組んできた官民連携、インフラ運営事業で培ったファイナンス力も大きな強みだと考えています。
- エンジニアリング力とファイナンス力を融合させることは、私たち建設会社だからこそできることであり、この分野で競合相手となる総合商社や、金融のプレイヤーとの大きな違い、強みだと実感しています。
- また、インフラの分野は多岐に渡ります。
- これまでに様々な分野のトップランナーであるパートナーと連携してまいりました。
- 今後も国内外問わず様々なパートナーと連携し、当社の強みを活かした事業を行ってまいります。

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>



13

- ご紹介になります。
- 地方創生フォーラムにおいて、「魅せるアリーナ」の魅力と今後の可能性について議論をしました。記載のリンクから動画を視聴できますので、ぜひご覧いただけますと幸いです。
- 私からの説明は以上とさせていただきます。
- セグメント別ハイライトなど業績数値は決算説明会資料を後ほどご確認ください。
- ありがとうございました。

【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