

インフロニア・ホールディングス
25年3月期 アナリスト向け決算説明会
【プレゼンテーション資料】

May 14, 2025

目 次

1. 決算サマリー
2. FY25業績計画達成のポイント<各セグメント>
3. スタジアム・アリーナのビジネスについて
4. 水事業のビジネスについて
5. インフラ維持管理に貢献する技術の開発・実装
6. インフロニア・ストラテジー&イノベーション(ISI)による
インフラ維持管理技術の更なる高度化と実装

1-1. 決算サマリー

- FY24通期実績は、売上高8,475億円、事業利益485億円、EBITDA839億円、当期利益324億円
売上高は、**過去最高**を達成
(前期比 売上高 + 542億円)
- FY25通期計画は、売上高8,963億円、事業利益545億円、EBITDA930億円、当期利益334億円
売上高・事業利益・EBITDAは、**過去最高**の見込み
(今期比 売上高 + 488億円、事業利益 + 60億円、EBITDA + 91億円、当期利益 + 10億円)
- 1株当たり配当額は**60円** (中間30円 + 期末30円)

	FY23 通期実績	FY24通期 修正計画 (第3四半期)	FY24 通期実績	FY25 通期計画
売上高	7,933億円	8,432億円	過去最高 8,475億円	過去最高 8,963億円
事業利益	515億円	479億円	485億円	過去最高 545億円
EBITDA	845億円	—	839億円	過去最高 930億円
当期利益	326億円	330億円	324億円	334億円
配当額	60円	60円	60円	60円

1-2. 決算サマリー

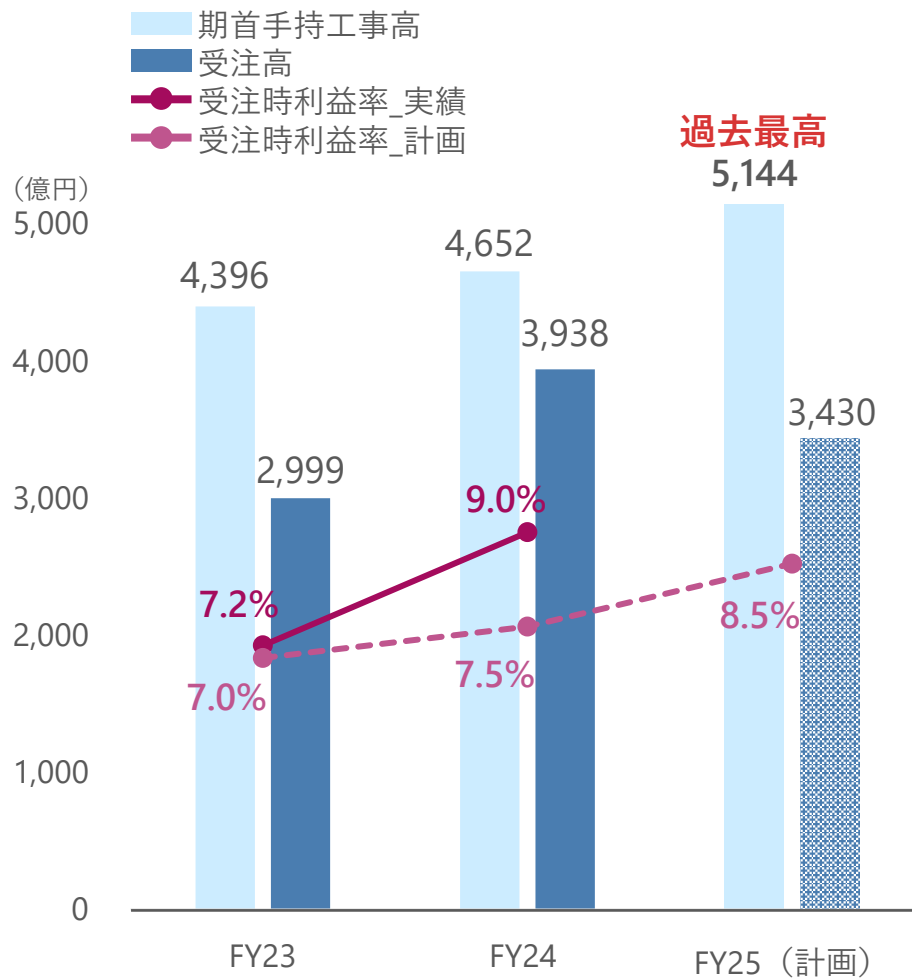
会社	セグメント	決算サマリー
インフロニア		<ul style="list-style-type: none"> • FY24は、売上高が過去最高となり、事業利益は修正計画比で増益 • FY25は、売上高・事業利益・EBITDAが過去最高となり、前期比で増収増益の計画
前田建設	建築	<ul style="list-style-type: none"> • FY24は、前期比で増収増益、売上総利益は過去最高 • FY25は、過去最高となった期首手持工事の進捗により、売上高・売上総利益ともに、引き続き高水準となる計画
	土木	<ul style="list-style-type: none"> • FY24は、売上高は計画未達となったが、竣工案件の設計変更獲得により、売上総利益の計画を達成 • FY25は、豊富な期首手持工事の進捗と設計変更獲得により、前期比で増収となる計画
	インフラ運営	<ul style="list-style-type: none"> • FY24は、スタジアム・アリーナ3件獲得、包括的民間委託2件、PFI事業1件を獲得 • FY25は、ウォーターPPP4.0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 • FY25は、SPC連結子会社の利益回復や案件の売却により、前期比で増益となる計画
日本風力開発		<ul style="list-style-type: none"> • FY24は、3案件の売却を計画していたが、着工時期の変更により、1案件の売却に変更 • FY25は、繰延した案件の売却等により、前期比で増収増益となる計画
前田道路	舗装	<ul style="list-style-type: none"> • FY24は、受注時利益率の改善および販売単価の適正化により、前期比で増収増益 • FY25は、受注時利益率管理の徹底や適正な販売価格の維持により、前期比で増益となる計画
前田製作所	機械	<ul style="list-style-type: none"> • FY24は、前期比で増収増益 • FY25は、フォークリフト事業エリアの拡大、整備料金の見直しや調達コスト低減等により、前期比で増益となる計画
その他		<ul style="list-style-type: none"> • FY24のその他セグメント合計は、前期比で増収増益 • FY25のその他セグメント合計は、売上高および利益額において計画達成の見込み

2-1. FY25業績計画達成のポイント 《建築セグメント》

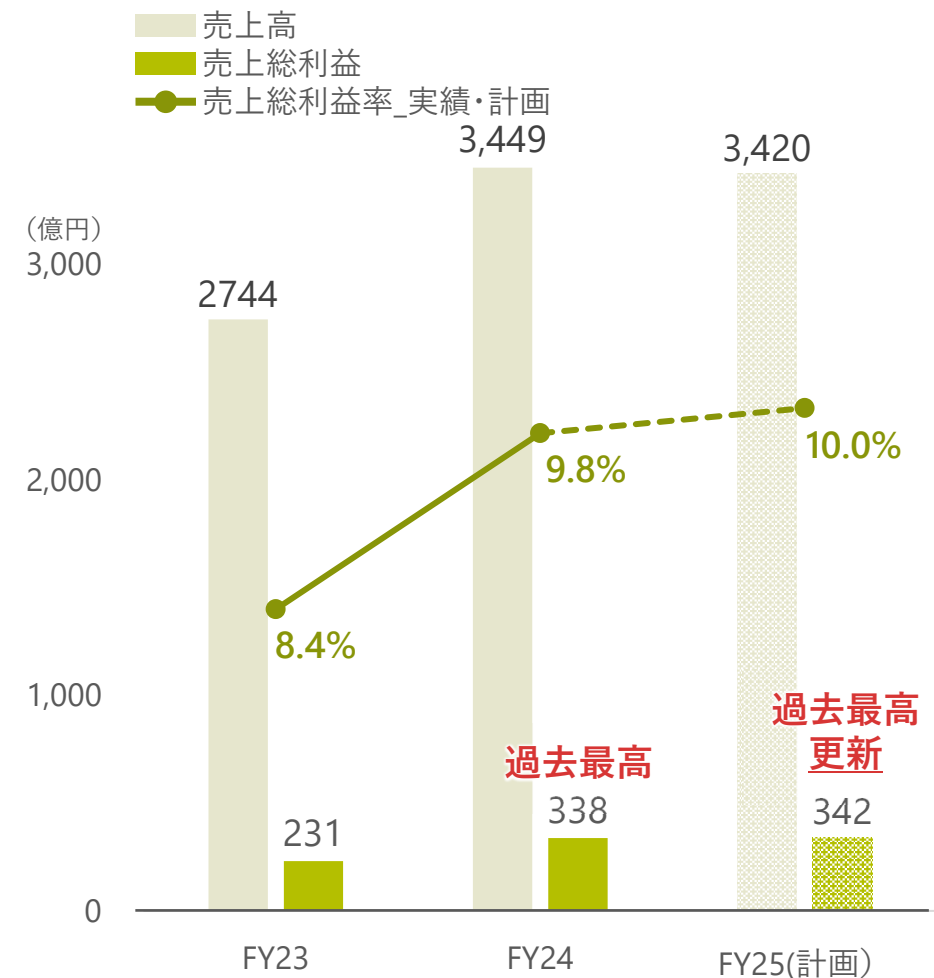
達成のポイント

- 高水準の利益率で受注した**期首手持工事**の進捗による売上高・売上総利益の増加
- **受注時利益率を8.5%**（FY24計画7.5%）に引き上げ更なる利益確保を図る

期首手持工事高・受注高・受注時利益率の推移



売上高・売上総利益・売上総利益率の推移

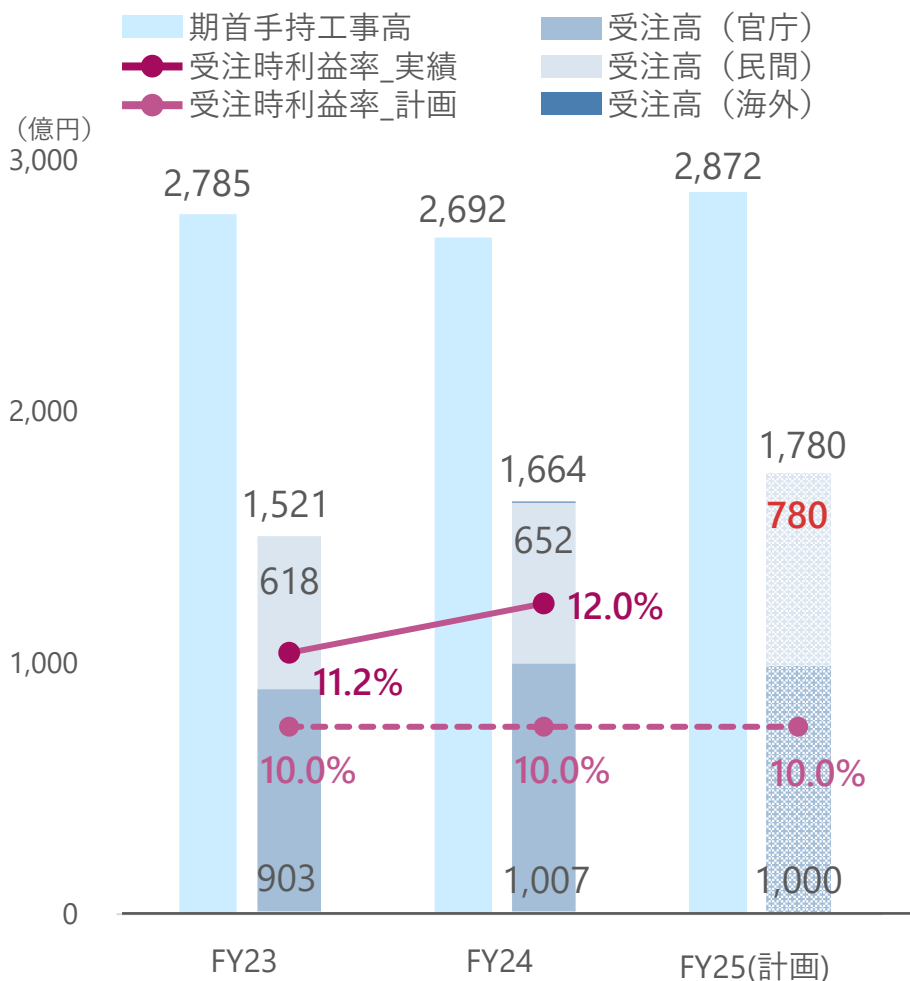


2-2. FY25業績計画達成のポイント 《土木セグメント》

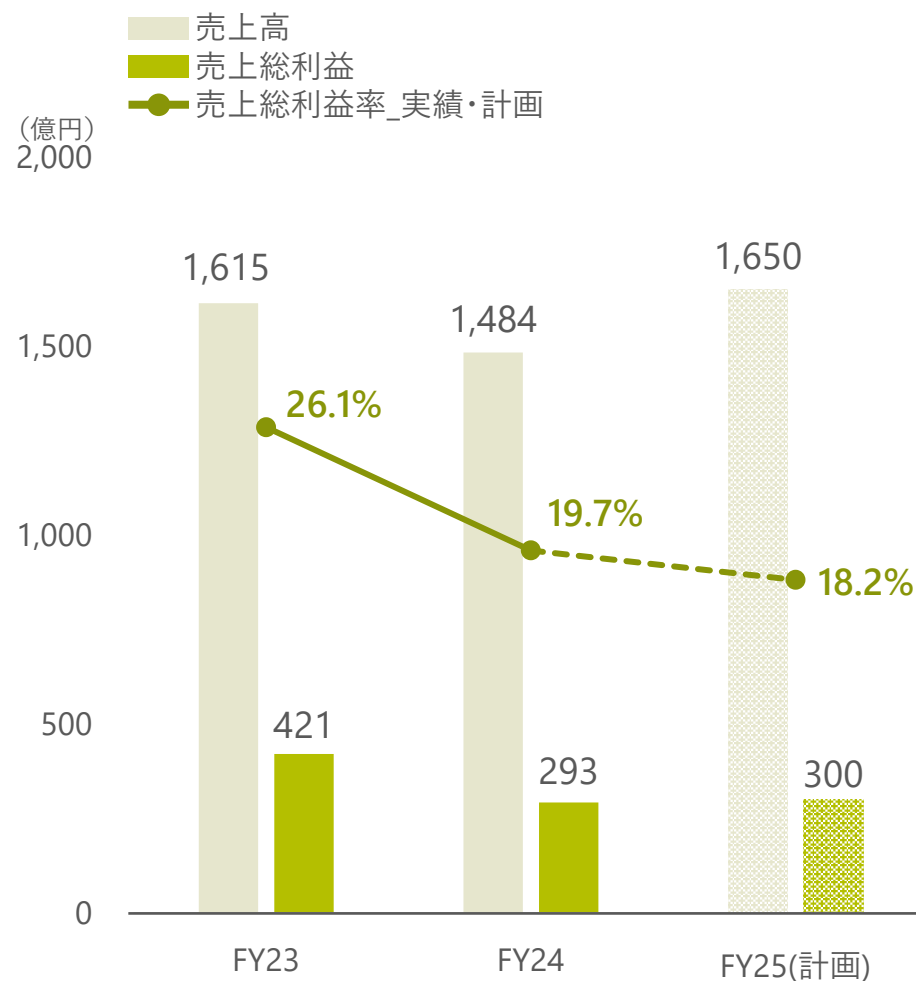
達成のポイント

- **豊富な期首手持工事**の進捗と**設計変更獲得**による売上高の増加
- 引き続き**採算性重視の計画的な応札**（受注時利益率10%）を実施しつつ**民間顧客からの受注を拡大**（約20%増）し、受注高を確保

期首手持工事高・受注高・受注時利益率の推移



売上高・売上総利益・売上総利益率の推移



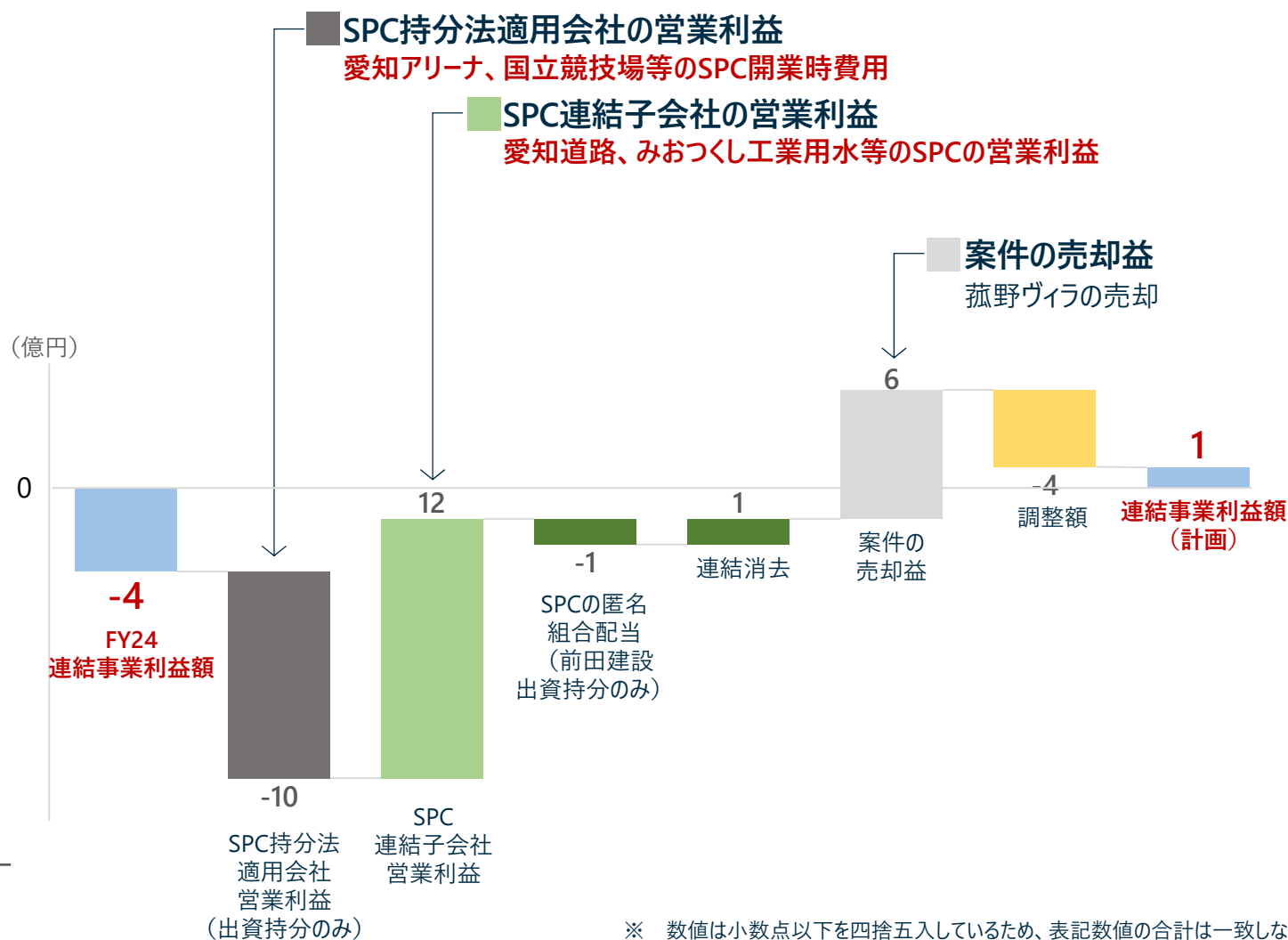
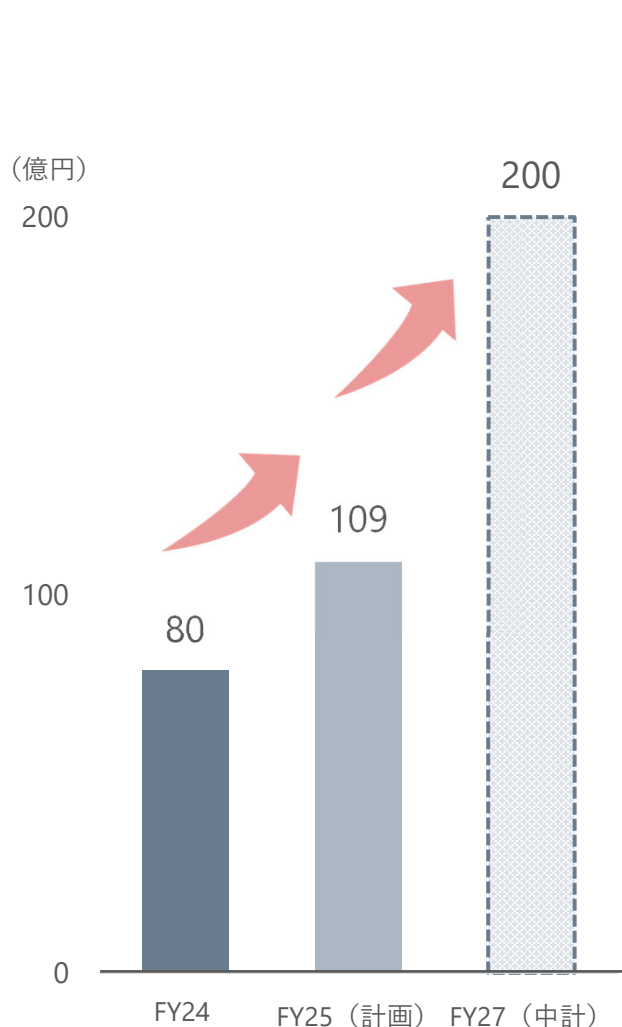
2-3. FY25業績計画達成のポイント 《インフラ運営セグメント》（前田建設）

達成のポイント

- EBITDAは、前期比約20%増加する計画。FY27中計目標に向け、事業拡大を図る
- SPC連結子会社の堅調な事業利益や案件の売却により、増益を見込む

EBITDAの推移

各要素ごとのFY24実績値とFY25計画値の比較



※ 数値は小数点以下を四捨五入しているため、表記数値の合計は一致しない

2-4. FY25業績計画達成のポイント 《インフラ運営セグメント》（日本風力開発）

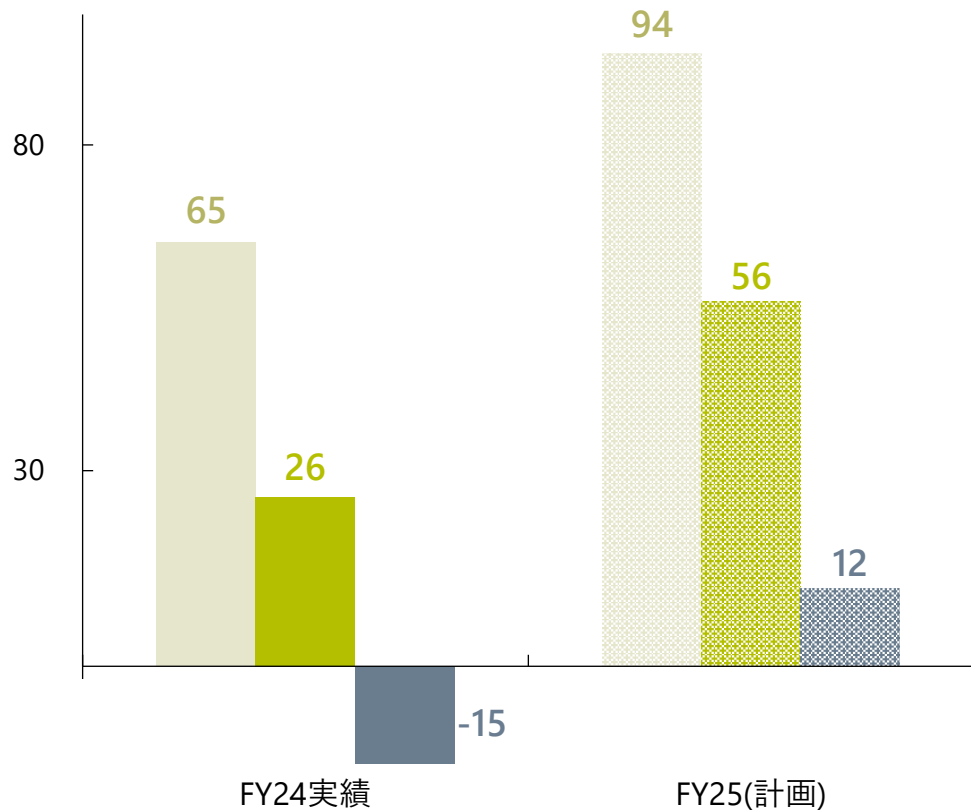
達成のポイント

- 期ずれとなった案件の売却により、**増収増益**の計画
- FY25では、運営中及び開発案件が47件となり、うち**6件が建設段階に移行**

売上高・売上総利益・営業利益の推移

売上高
売上総利益
営業利益

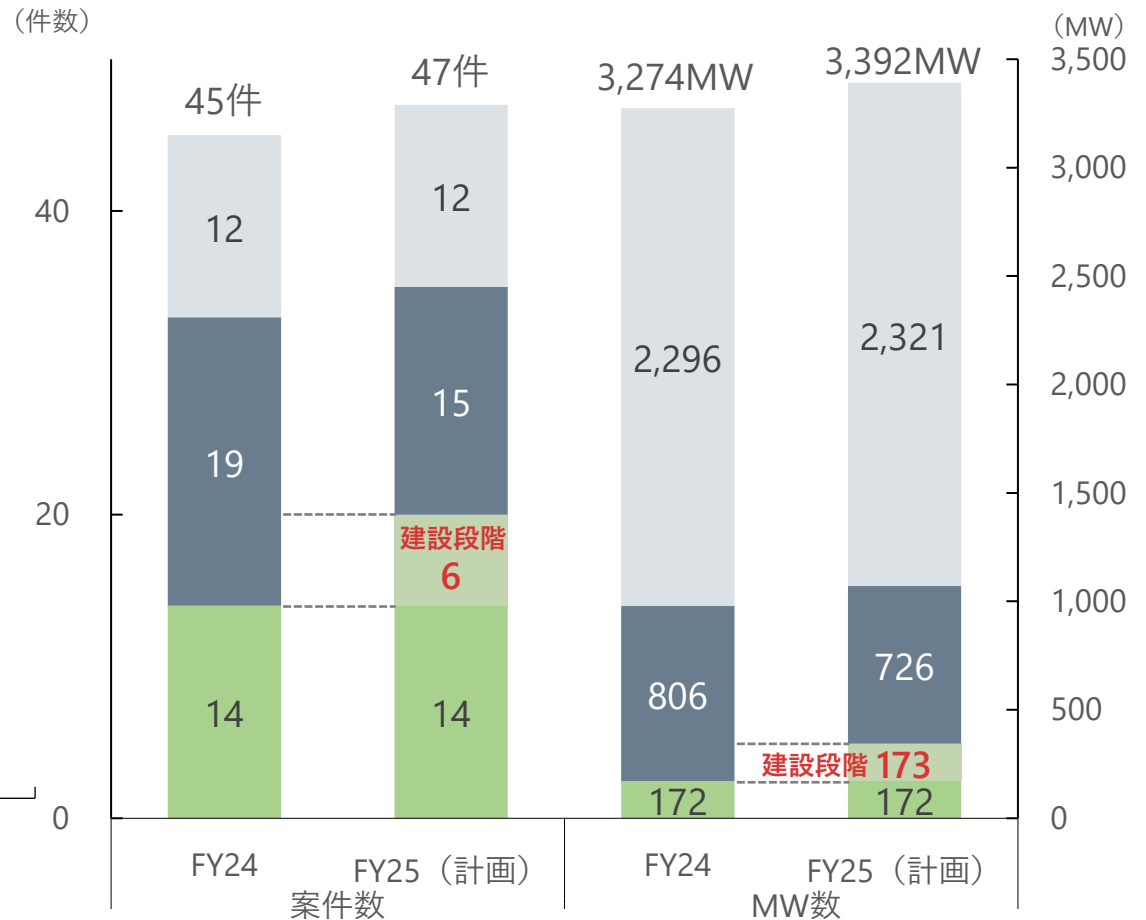
(億円)



運営中及び開発案件の推移

開発中（入札予定 非FIT/FIP）
開発中(FIT/FIP取得済)
着工又は建設中
運営中

(件数)



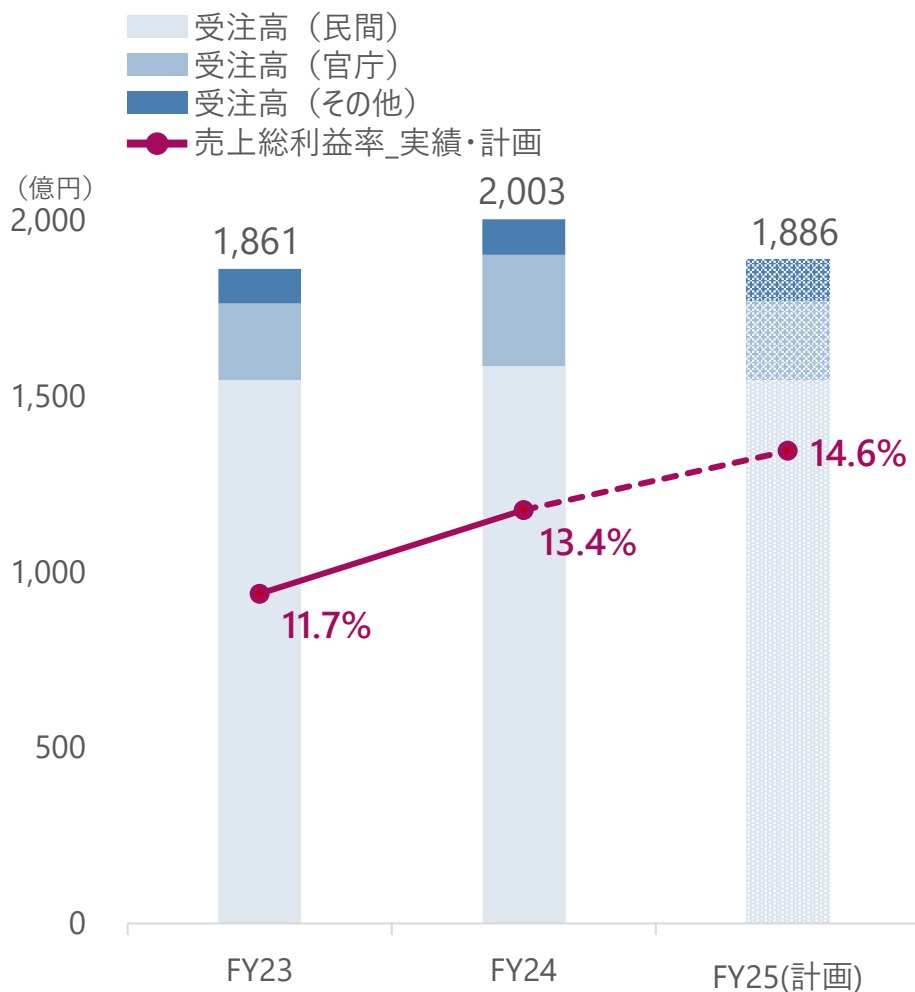
2-5. FY25業績計画達成のポイント 《舗装セグメント》

達成のポイント

- 建設事業は、**受注規律の徹底**により、売上総利益率向上を図る
- 製造販売事業は、**適正な販売価格**の維持、**シェア拡大**による増益の計画

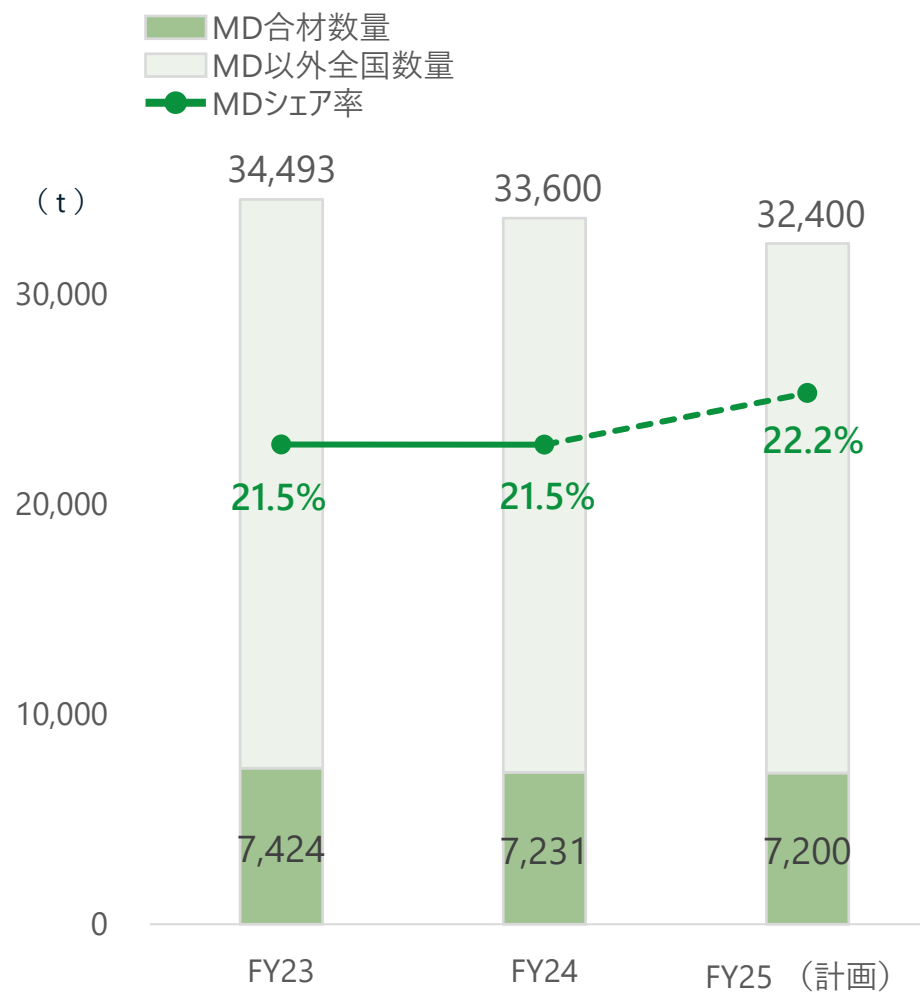
建設事業

受注高・売上総利益率の推移



製造販売事業

全国合材数量に対するシェア



※MD：前田道路 ※FY25全国合材数量は推定

2-6. FY25業績計画達成のポイント 《機械セグメント》

達成のポイント

- **フォークリフト事業エリア拡大**による売上高・利益額増を図る
FY25より、コマツの事業を継承し、山梨県に加え長野県と愛知県で事業を開始
- **付加価値が高い製品**（バッテリー仕様、ICT建機等）の販売拡大や、調達プロセスの改善及びサプライチェーン再構築によるコスト低減、整備・レンタル料金の適正化により、増益を図る

フォークリフト事業展開エリア



付加価値が高い製品



バッテリー仕様かにクレーン

コマツICT油圧ショベル



3-1. 全国のスタジアム・アリーナの新設・建替構想 (2025年4月時点)

構想・計画

54件

スタジアム26件／アリーナ28件

インフロニアグループ獲得案件

4件

スタジアム1件／アリーナ3件

インフロニアグループ目標

今後5年間でBT+コンセッション5件獲得

近畿<構想・計画>

滋賀	アリ	滋賀ダイハツアリーナ改修	B
京都	アリ	京都アリーナ(仮称)	B
奈良	アリ	奈良県新アリーナ	B
大阪	アリ	藤井寺市市民総合体育館複合施設整備	-
大阪	アリ	万博記念公園駅前アリーナ	B
大阪	アリ	大阪エヴェッサ舞洲アリーナ改修	B

中国・四国<構想・計画>

岡山	アリ	岡山市新アリーナ構想	BV
広島	アリ	広島ドラゴンフライズ新アリーナ	B
広島	スタ	ふくやまスポーツパーク構想	-
山口	スタ	レノファ山口サッカー専用スタジアム構想	J
徳島	アリ	徳島県アリーナ構想	B
愛媛	スタ	愛媛FC新スタジアム整備	J

九州・沖縄<構想・計画>

大分	スタ	大分トリニータサッカー専用スタジアム構想	J
熊本	アリ	熊本ヴォルターズ新アリーナ構想	B
鹿児島	アリ	鹿児島スポーツ・コンベンションセンター整備	B
鹿児島	スタ	鹿児島市サッカースタジアム構想	J
沖縄	スタ	沖縄県J1規格スタジアム構想	J

北陸<構想・計画>

富山	スタ	富山県サッカースタジアム構想	J
石川	アリ	小松アリーナ構想	H
石川	スタ	石川県西部緑地公園再整備(新県立野球場)	-
福井	スタ	福井市東公園多目的アリーナ構想	B

北関東・甲信越<構想・計画>

長野	アリ	ホワイトリング改修	B
長野	スタ	松本山雅新スタジアム構想	J
栃木	アリ	宇都宮プレックス新アリーナ構想	B
茨城	スタ	鹿島アントラーズ新スタジアム構想	J
茨城	スタ	水戸ホーリーホック新スタジアム構想	J
茨城	アリ	アダストリアみとアリーナ改修	B

INF獲得

富山	アリ	YKK AP ARENA/26	B
----	----	-----------------	---

INF獲得

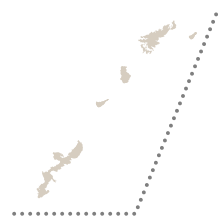
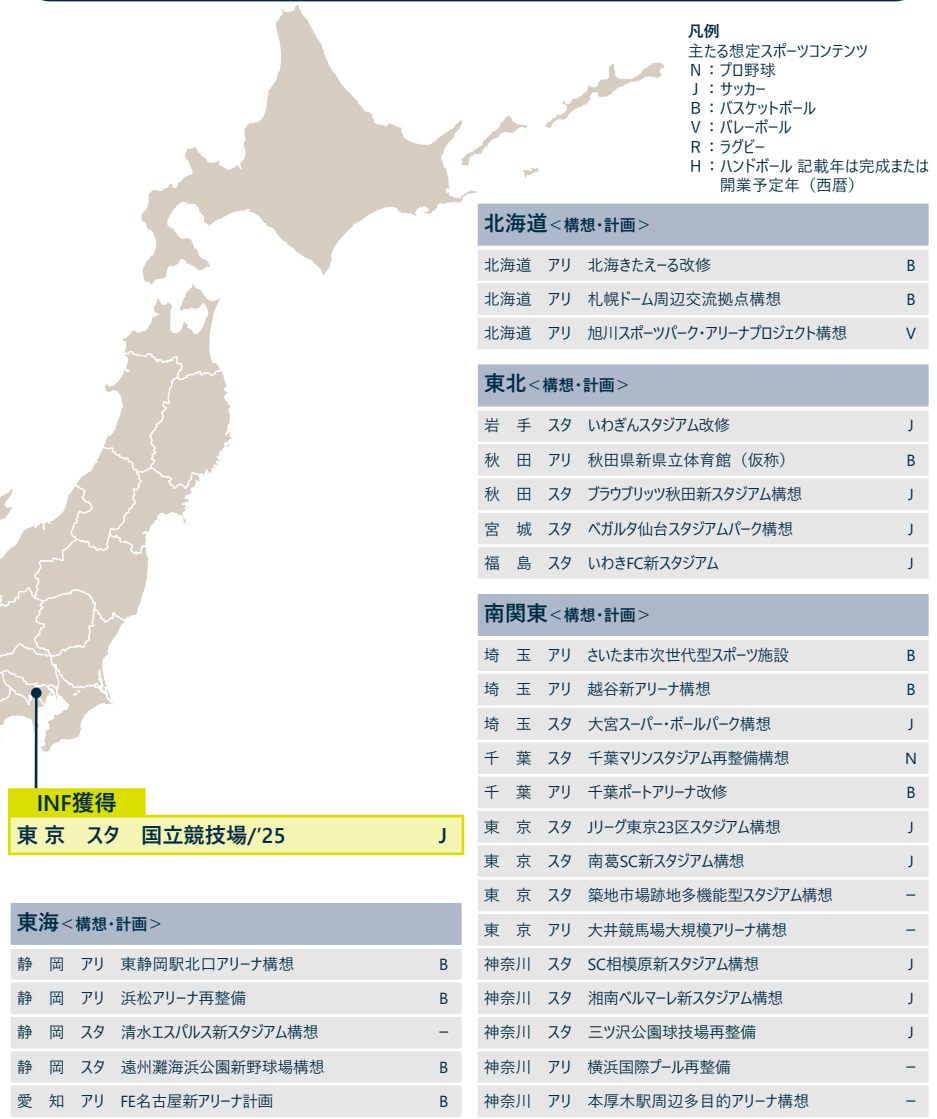
愛知	アリ	豊橋市多目的屋内施設整備	B
----	----	--------------	---

INF獲得

愛知	アリ	IGアリーナ/25	B
----	----	-----------	---

INF獲得

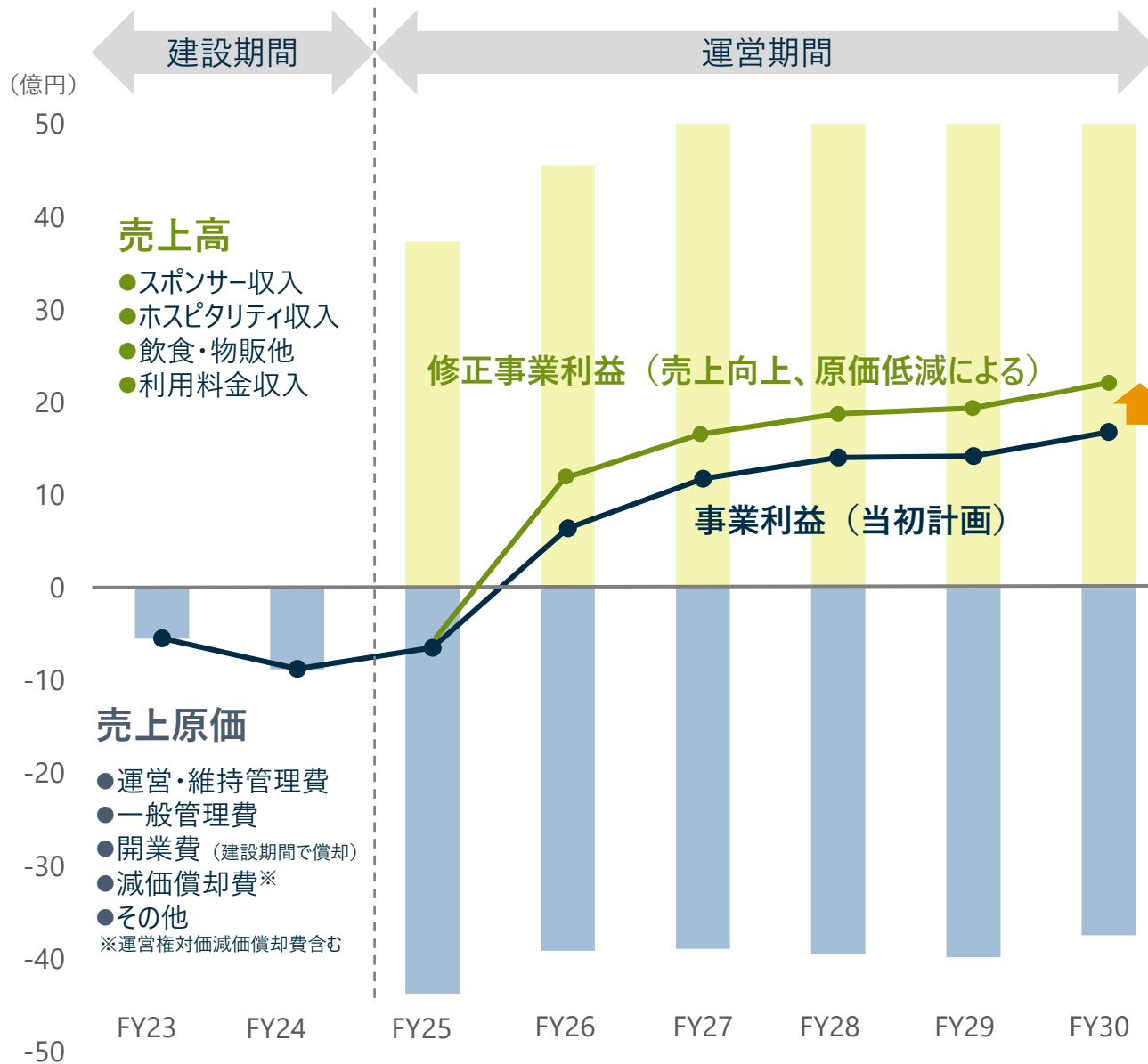
東京	スタ	国立競技場/25	J
----	----	----------	---



出所：スポーツ庁「スタジアム・アリーナの新設・建替構想の現状」(2025年4月時点情報) 資料よりインフロニアにて作成

3-2. スタジアム・アリーナのビジネスモデル ≪IGアリーナ(BT+コンセッション)の場合≫

スタジアム/アリーナ



売上向上への取組

- ノウハウ・データを蓄積する事によりサービスやホスピタリティの向上
- ネーミングライツやスイートルームの収益拡大
- 当初予定稼働日数を上回る日数で運営

原価低減への取組

- 維持管理コストの改善
- 舞台設置・撤去の効率化の実現
- ノウハウ(清掃・警備等)の水平展開

当社案件	事業方式	運営権対価
IGアリーナ	BT + コンセッション	200 億円

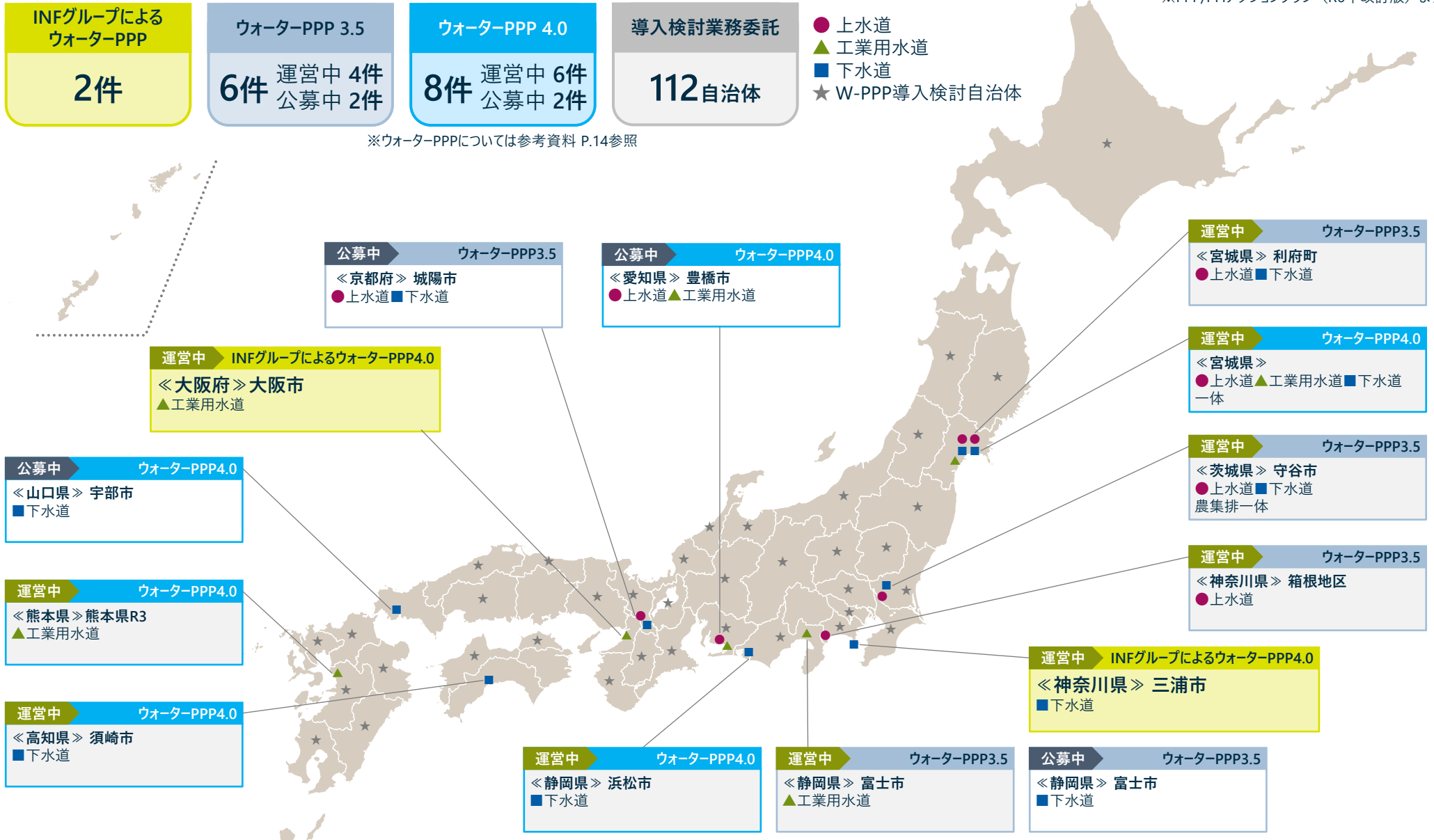
参考) 新国立競技場 (コンセッション) の運営権対価は528 億円

新しい価値を創造することで、収益性の向上を目指す

4-1. ウォーターPPPを導入済および検討中の自治体

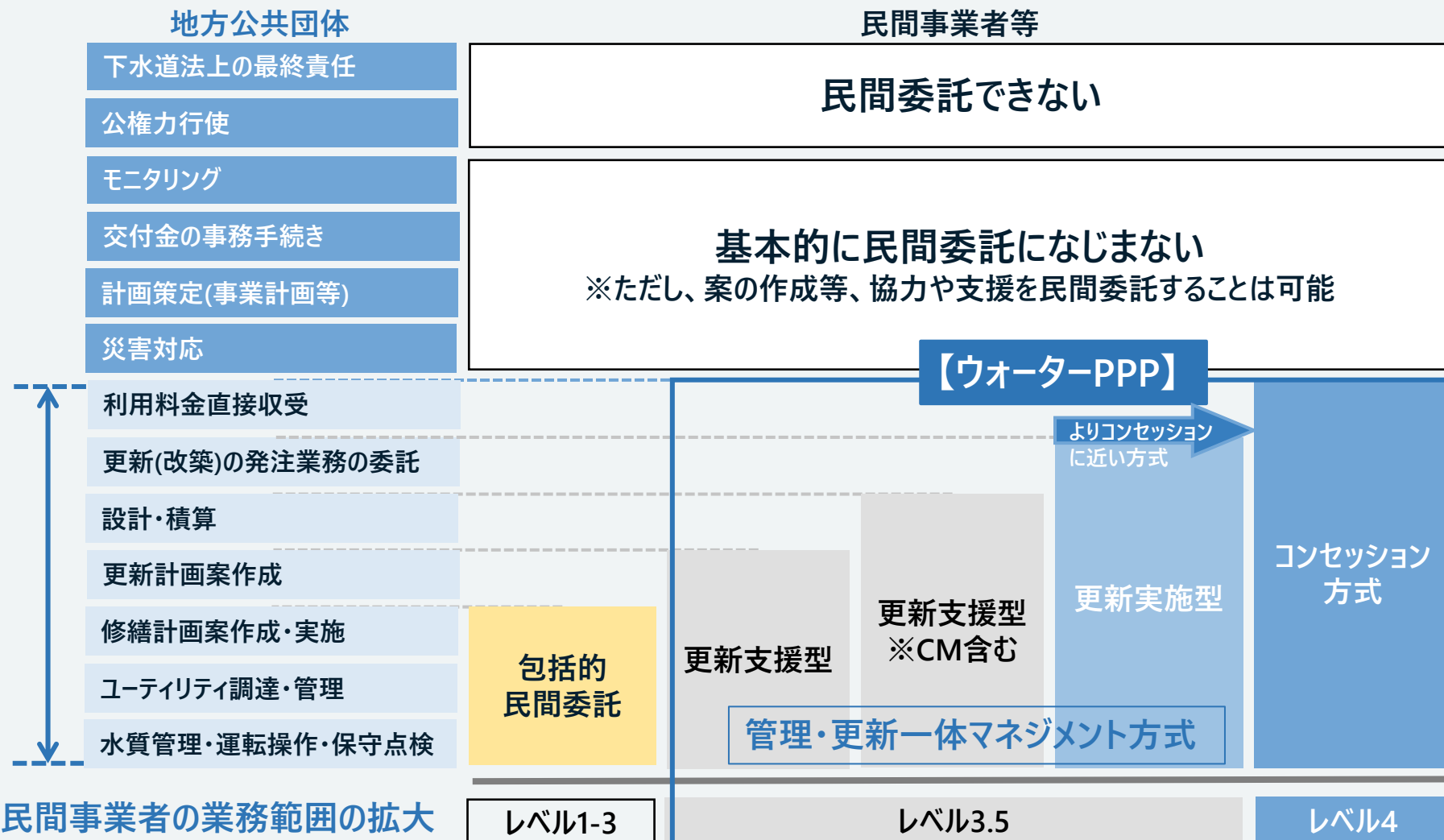
- 2027年度までのウォーターPPPの導入が、下水管の更新工事の補助要件化（補助率：流域下水道2/3、公共下水道1/2）
- 国交省は官民連携を推進するため、100以上の自治体に導入可能性調査のための補助金交付や支援業務を発注済み

※PPP/PFIアクションプラン（R6年改訂版）より



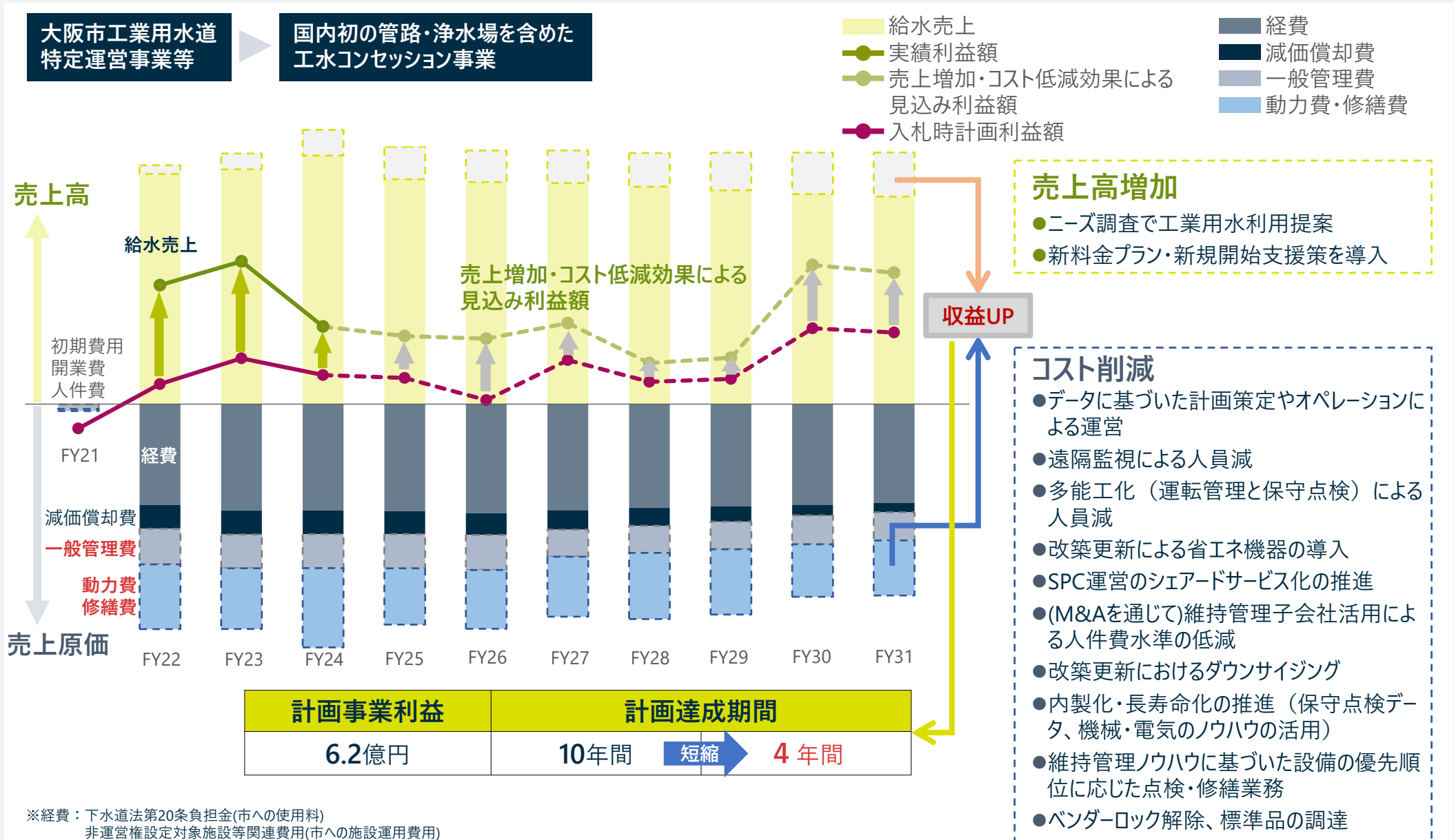
【参考】ウォーターPPPが制度化され、市場拡大へ動き出す

- 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



4-2. 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



5. インフラ維持管理に貢献する技術の開発・実装

- 各地でインフラ老朽化に起因する事故が多発し、インフラを維持管理する市町村の負担が増大
- 老朽化の割合は加速度的に増加すると言われ、効率的かつ効果的な維持管理手法の確立が喫緊の課題
- インフラ運営のフィールドを持つ強みを活かし、課題解決に資するインフラ維持管理技術の開発・実装を進める

データに基づく維持管理の高度化事例



6. インフロニア・ストラテジー & イノベーション(ISI)によるインフラ維持管理技術の更なる高度化と実装

- これまで6年間連携実績のあるアクセンチュアとのパートナーシップを強化し、新たに合併会社「ISI」を設立
- グループ内およびアクセンチュアからの人員約100名が成果にコミットし、“更なる高度化と実装”を強力に推進
- 従来の“守り”のIT投資を30%削減し、この削減分をISIによる“攻め”のIT投資にシフト

インフラ維持管理技術の更なる高度化を強力に推進し開発成果を早期実装



【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