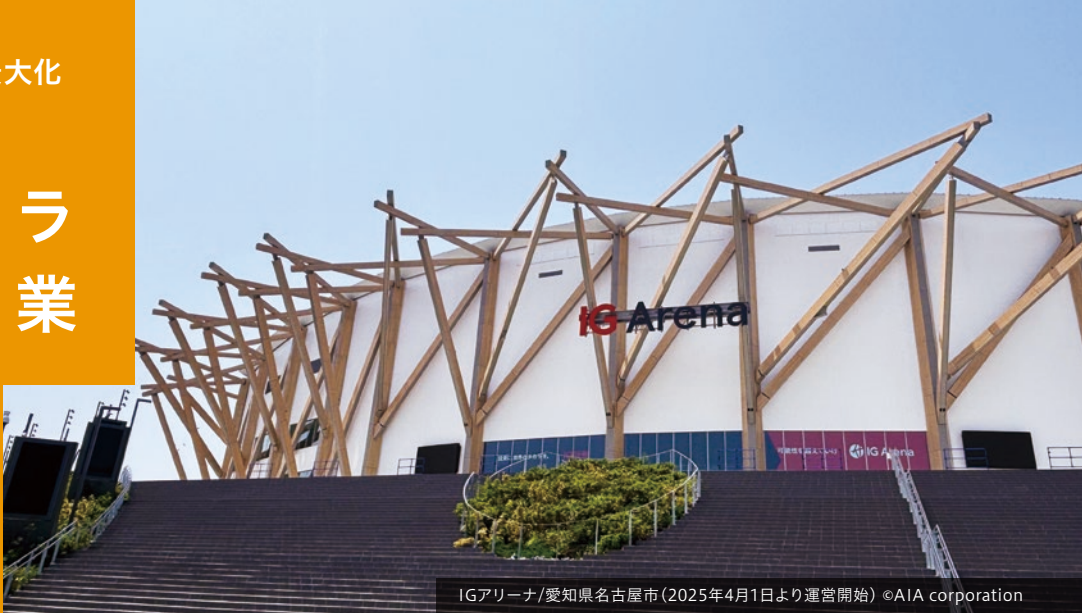


インフラ 運営事業

前田建設

Infrastructure
Management



IGアリーナ/愛知県名古屋市(2025年4月1日より運営開始) ©AIA corporation

先駆者としての
実績・ノウハウを
活用し事業拡大を推進

官民連携事業は東京五輪メイン会場である国立競技場、日本初の「BT+コンセッション[®]方式」によるIGアリーナの運営開始に加え、豊橋アリーナや「Rコンセッション方式」の富山アリーナを獲得しました。再生可能エネルギー(以下「再エネ」)事業は大洲バイオマス発電の運営を開始し、系統用蓄電池事業にも着手するなど、インフラ運営の実績・ノウハウを蓄積し、事業拡大の歩みを着実に進めています。



ひがしやま もとしい
東山 基
前田建設工業株式会社
専務執行役員 経営革新本部長

コンセッション事業は仙台空港を皮切りに、愛知県有料道路、大阪市工業用水道、三浦市公共下水道、愛知県国際展示場など多様なインフラに事業領域を拡大してきました。再エネ事業でも、太陽光発電や風力発電、バイオマス発電の開発・運営に加え、系統用蓄電池事業の開始により、再エネのサプライチェーン全般で収益創出を目指しています。インフラ運営のパイオニアとして幅広い事業を手掛け、他の追随を許さない総合インフラサービス企業として社会課題解決に貢献します。

SWOT分析

Strength 強み

- エンジニアリング力による事業リスクやコスト低減
- インフラ運営と豊富な事業実績で培ってきたファイナンス力
- グローバルスタンダードを取り入れたオペレーションエクセレンス
- 最先端のデジタル技術やセンサー技術、AI技術の活用

Weakness 弱み

- 投下資本の回収に時間がかかり短期的な収益性の課題
- 国や自治体の政策・予算に左右され、公共依存度が高い構造
- 地域特性や需要に応じたオペレーション体制構築の難しさ
- インフラ運営事業に対する理解不足

Opportunity 機会

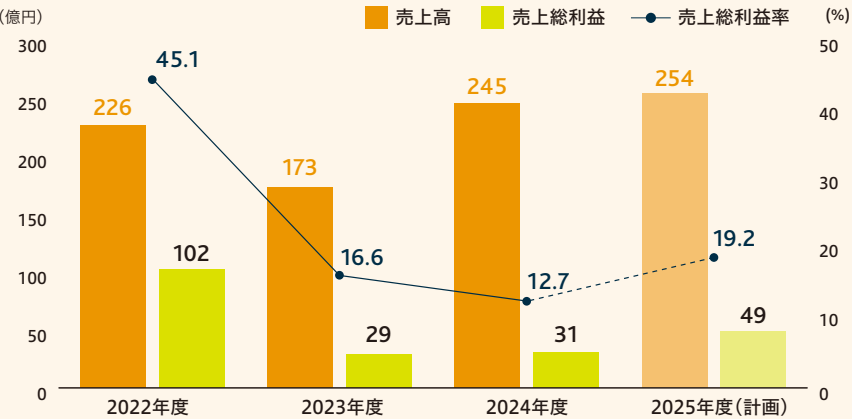
- インフラ大老朽化時代の到来による更新ニーズの増加
- ウォーターPPP[®]等の政府の民間資金活用方針による案件数増加
- 自治体技術者の高齢化・減少に伴う民間活用ニーズの拡大
- カーボンニュートラル政策の推進による市場拡大

Threat 脅威

- 国・自治体の制度改革の遅れ
- 法律・制度改変や国・自治体の政策変更による悪影響
- 地震や豪雨などによるインフラ施設への被害リスク
- 地域住民の事業に対する不理解

➤ ※コンセッション、PPP:P.95用語集をご覧ください

業績の推移



Medium-term Vision 2027 実現に向けて

➤ スタジアム・アリーナの案件形成と運営ノウハウ蓄積

政府は2025年6月に令和7年度改定版PPP/PFI推進アクションプランを公表しました。スタジアム・アリーナ事業は2026年度までに10件、2031年までに40件の具体化目標を掲げています。また、B.LEAGUEは2026年からBプレミアを創設し、収容人数だけでなく、年間売上などもライセンス基準に含まれ、より魅力的なアリーナ環境の整備が求められています。

名城公園内に位置するIGアリーナは日本初の「BT+コンセッション」を採用し、前田建設は設計・施工にとどまらず運営・維持管理を含めて一気通貫で携わっています。グローバル水準のアリーナを大手通信会社や世界のトップアリーナ運営会社等の異業種とも連携することで運営ノウハウの蓄積をし、今後の多様なタイプのスタジアム・アリーナ案件の提案力強化につなげていきます。

➤ ウォーター PPP 案件の優位性と収益性の向上

ウォーターPPPIは2022年度から10年間で上工下水道の分野で225件の事業化を目指し、令和5年度改定版PPP/PFI推進



国立競技場 / 東京都新宿区
(2025年4月より当社グループ等から構成されるコンソーシアムによって運営開始)

アクションプランから重点分野として位置づけられました。特に、2027年度時点のウォーターPPP導入決定済が国の補助金交付要件となることによる市場拡大が見込まれています。当社は、大阪市工業用水道特定運営事業や三浦市公共下水道(東部処理区)運営事業を通じて、施設の維持管理や更新に対してDX化を図り、より高度なアセットマネジメントを実現しています。

保有案件の運営ノウハウを活用しさらなる新規案件獲得につなげ、持続可能な水インフラの実現に向けて寄与していきます。

➤ 系統用蓄電池事業への取り組み加速

当社は2013年以来、太陽光発電や風力発電、バイオマス発電の開発・運営を行い、インフロニアグループに加わった日本風力開発と共に、再エネの普及に向けて尽力してきました。さらなる普及に向けて、2022年5月の電気事業法改正で解禁された系統用蓄電池事業にも参入しています。2025年2月には蓄電施設の管理運営会社と手を組み、青森県三戸郡での事業組成を合意(運転開始は2026年8月を予定)しています。この他にも数十件の事業化を進めており、今後も再エネの普及・電力安定化に向けて、事業拡大を加速させていきます。



三浦市公共下水道(東部処理区)運営事業
(2023年4月より当社グループ等から構成されるコンソーシアムによって運営開始)

社員の声



たまき だいき
玉木 大貴

株式会社愛知国際アリーナ
経営企画部コーポレート(前田建設より出向)

愛知の未来を支える舞台裏で、 挑戦を重ねる

私はSPC(特別目的会社)設立後から事業に参画し、現在は出向先の一員として運営に携わっています。本事業は愛知県や興行主、利用者、スポンサー企業、株主企業など多くの関係者が関与していることが特徴です。事業開始時には予期していなかった課題にも直面しますが、多様なステークホルダーの協力のもと事業を推進し、成長とやりがいを実感しています。今後もインフロニアグループの一員として、既成概念に挑む姿勢を持ち続け業務に取り組みます。

インフラ 運営事業

日本風力開発

Infrastructure
Management



珠洲風力発電所/石川県珠洲市

地域と共に、
風力で未来を創る。

日本風力開発グループは、風力発電の普及を通じ、エネルギー問題の解決と地域の発展に貢献することを使命として、ノウハウを蓄積し、技術力を高め、全国に風力発電所を建設してきました。当社が開発してきた風力発電は、国内風力発電累積導入量の10%にのぼります。業界屈指の開発力と、O&M※まで一気通貫で手がける事業運営力をもって、更に新しいステージを目指して活動してまいります。



すどう ゆたか
須藤 豊
イオスエンジニアリング &
サービス株式会社代表取締役社長

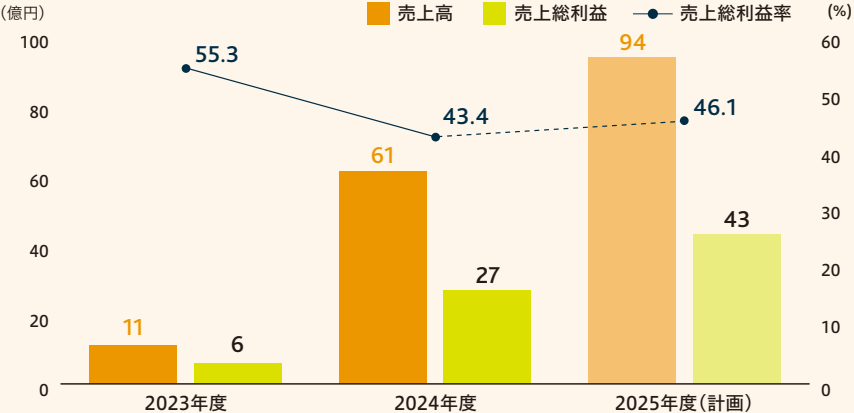
国内の電源構成において、風力発電は、2023年度の1.1%から2040年度は最大8%になる見通しが発表されており、急拡大することが期待されています。このような状況の一方で、資材、建設コストの高騰を背景に事業の経済性確保が課題となっています。我々は、事業者のオペレーションコスト低減ニーズに応えつつ、20年以上に亘るO&Mを通じて蓄積されたデータ、ノウハウを基にAI技術も活用した、より高度なO&Mサービスを提供することで風力事業の拡大に貢献して参ります。

SWOT分析

Strength 強み ● 豊富な開発実績に基づく開発力 ● 蓄積したO&Mノウハウ ● 開発・運営を通じた地域とのつながり ● グループにおけるエンジニアリング力	Weakness 弱み ● ボラティリティの高い事業収益性(風況に依存) ● 開発/O&M人員の確保 ● 全国展開するものの地域性に偏りあり
Opportunity 機会 ● 国による意欲的な脱炭素政策の推進 ● 技術革新による発電効率の向上 ● 需要家の再生可能エネルギー需要の高まり	Threat 脅威 ● 事業環境の変化(為替変動、物価高等) ● 制度(再生可能エネルギー・電力市場等)、規制の変更 ● 自然災害・気候変動

※O&M: オペレーション&メンテナンスの略で、運用・保守サービス

業績の推移



Medium-term Vision 2027 実現に向けて

> 風力発電プロジェクトの着実な遂行 と新規案件の発掘

2025年2月に閣議決定された第7次エネルギー基本計画では、2040年までに再生可能エネルギー（以下「再エネ」）の導入見通しが電源構成の40～50%とされ、そのうち風力発電は4～8%程度とされています。このような国の2050年カーボンニュートラル実現に向けた取り組みを背景に、日本風力開発では積極的なプロジェクト開発を進めています。2030年までに開発実績が約1,300MW程度に達する見込みであり、2025年度は九州及び東北地方の案件の着工を予定しています。今後も開発スケジュールに沿った案件の着実な推進と、新規案件の発掘を基本方針とし、グループシナジーも活用しながらコスト削減や売電価格の向上を図り、事業の収益性を高めてまいります。

> O&M（オペレーション & メンテナンス） 事業の拡大

国内の風力発電導入量は、2024年末時点で5,840MW（2,720基）※1に達しています。今後も導入拡大が見込まれる中、風車のO&Mに対する需要が高まっています。当社は、風車のO&Mにおいて豊富な実績と高い技術力を持つイオスエンジニアリ

ング&サービスをグループに有しており、この分野での事業拡大を目指しています。

具体的には、蓄積されたデータやAI技術を活用し、稼働率向上を支援するサービスの高度化を推進するとともに、取扱い機種拡大や補修・メンテナンス技術の向上を図り、O&M事業のさらなる成長を目指してまいります。

> 売電事業の拡大

これまでの風力発電事業は、FIT制度※2を活用した安定的な収益モデルでしたが、FIP制度※3への移行に伴い、発電だけでなく、自ら販売先を確保する必要があるなど、自立した電源としての対応が求められています。当社では、こうした事業環境の変化に対応するため、最終需要家への直接販売や次世代型の需給調整システムの構築を進め、新たな収益機会の創出に取り組んでいます。さらに、卒FIT電源を活用したグループ内での再エネ電力供給をはじめ、グループの既存事業と連携しさらなる付加価値を提供可能な取り組みを拡大していくことで、グループシナジーを生み出すとともに売電事業のさらなる拡大を図ってまいります。

※1 日本風力発電協会 日本の風力発電の累積導入量

※2 FIT制度：Feed-in Tariff（固定価格買取制度）の略で、再生可能エネルギーの電力を国が定めた固定の価格で一定期間買い取る制度のこと

※3 FIP制度：Feed-in Premiumの略で、再生可能エネルギーの電力を市場価格にプレミアムを加えて買い取る制度のこと



社員の声



たかはし はじめ
高橋 元

日本風力開発株式会社
再エネ運用部長

運用力を鍵に電源価値を最大化

脱炭素化を背景に電力業界が大きな変革期を迎える中、風力発電をはじめ、インフラニアグループが持つ太陽光、バイオマス、蓄電池など多様な電源の開発・運営力は大きな強みです。今後は、これらの電源をDXを活用して統合し、効率的かつ持続可能な電力供給を実現することでさらなる付加価値を創出します。また、コンセッション事業等の他部門連携を通じて、地域に根差した事業展開を推進し、次世代エネルギー社会の構築に貢献していきます。