

舗装事業

Road Civil Engineering

R6国道17号渋川西BP
金井地区改良舗装その1工事
群馬県渋川市金井地先

国内の道路舗装市場は成熟期を迎えていますが、インフラ老朽化に伴う計画的な維持・更新の需要は今後も継続します。前田道路は、全国約200拠点の強固なネットワークと機動力を最大の強みとし、従来の枠を超えた包括管理やインフラ運営領域へと事業を拡大しています。これからも地域密着の姿勢を貫き、持続的な成長と社会課題の解決を通じた価値創出に挑戦し続けます。



いまい やすひろ
今泉 保彦

インフロニア・ホールディングス株式会社
執行役 主要事業会社担当(前田道路)
前田道路株式会社 代表取締役会長

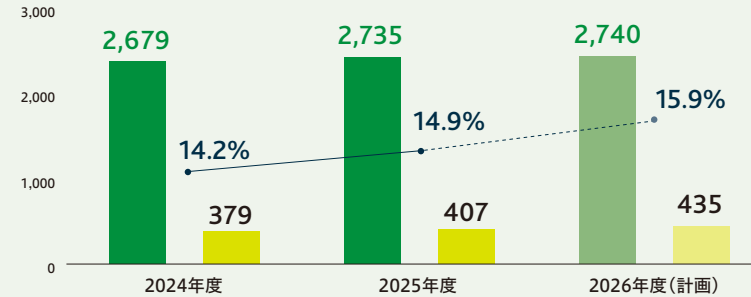
執行役メッセージ

舗装セグメントでは、地政学的リスクの高まりに伴う大幅な原油価格高騰の影響を受けながらも、タイムリーな価格転嫁を実施したことで、業績への影響を軽微に留めています。今後は、舗装事業を核とした、よりシナジー効果の高まるM&Aを視野に、事業の拡大を図ってまいります。さらに、グループ一体で道路分野のインフラ運営事業にも挑戦することで、他社の追随を許さない盤石な経営基盤を構築いたします。

業績の推移

前田道路 連結

(億円) ■ 売上高 ■ 売上総利益 ● 売上総利益率



SWOT分析

Strength 強み

- 全国に広がる強固な地域ネットワーク
- 専属の協力会社制度による高い機動力
- 業界トップクラスの工事利益率、アスファルト合材販売実績

Weakness 弱み

- 景気変動や公共投資に左右されやすい事業構造
- 原油価格や為替変動によるコスト変動
- 技術者の高齢化と人材確保

Opportunity 機会

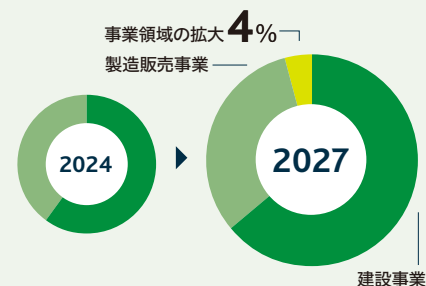
- インフラ老朽化に伴う維持管理市場の拡大
- 道路管理会社による大規模更新事業の拡大
- ESG、SDGsへの社会的要請の高まり

Threat 脅威

- 世界情勢や日米金利差による原材料費の高騰
- 技術者不足による施工体制の不安定化
- 環境対応の遅れによる社会的評価の低下

成長分野ポートフォリオ

売上総利益比率



既存事業である建設事業及び製造販売事業のさらなる深化を進めると共に、三井住建道路をはじめとする業界各社との連携をより一層強化し、事業運営の効率化と市場シェアの拡大を図ります。

また、資源循環に資する破碎事業の拡大や残土事業の再開に加え、建設事業においても舗装周辺の事業へ領域拡大等を推進することで、より強固な収益基盤を確立し、持続的な成長を実現します。

2025年度の主な取り組みと今後の展望

前田道路

建設事業

2025年度は、売上高から利益重視への考え方の転換に基づき、「受注時利益率の向上」及び「赤字工事の撲滅」に注力した結果、収益性を大幅に改善いたしました。

2026年度は、利益率の改善を継続しながらも売上高の拡大に向けた施策を推進します。具体的には監理技術者の育成等による官庁工事の拡大、互恵関係の強化による民間受注の拡大を図ります。さらに、インフラ運営事業への参画を拡大し、地域社会への継続的な価値提供を目指します。

製造販売事業

2025年度は、カーボンニュートラル社会の実現に向け、環境に配慮した中温化合材「ecole(エコール)」の展開を強化しました。

2026年度は中東情勢による原材料価格の高騰など先行き不透明な市場環境が続きますが、仕入価格の変動を踏まえた「適切な価格転嫁」を進め、収益性を確保します。同時に、全国のディーラーとの緊密な連携を活かした調達により、「安定的な供給」を力強く継続してまいります。



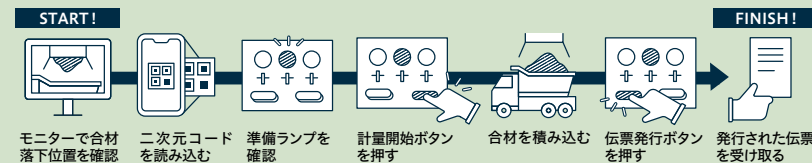
(仮称)ヒロセ関東新工場プロジェクト 朝霞合材工場

セルフ出荷システムの導入

前田道路の社長方針である「完全週休2日」の確実な定着、そして新たな目標である「土日閉所」への挑戦に向け、夜間や休日に対応する「セルフ出荷システム」を導入しました。

本システムは、前田道路の課題解決と成長を同時に実現する重要な施策です。夜間及び休日対応を無人化することで、現場の負担を大幅に削減します。また、24時間365日、お客様のニーズに合わせた柔軟かつスピーディな合材の供給体制を確立することで、顧客満足度の向上を図ります。さらに有人での対応が困難であった時間帯の受注を確実に取り込み、収益機会を最大化し販売機会の増加を目指します。将来的にはフルタイムでの無人対応も視野に入れ、次世代の持続可能な工場運営を目指してまいります。

セルフ出荷システム 概要



残土事業への再進出

前田道路は、インフラ整備において不可欠な建設発生土(残土)の受入事業へ再進出しています。過去、廃掃法(廃棄物の処理及び清掃に関する法律)におけるリスクを重く見て同事業から撤退していましたが、顧客層の拡大と囲い込みを図るため、強固な管理体制のもとで再び始動することを決定しました。

再進出にあたっては、国土交通省の「ストックヤード運営事業者登録制度」を活用し、事業の透明性を確保しています。さらに、国土交通省の指針に基づいた受入土質ルール の制定や、独自の事前書類を用いた異物混入回避フローの新設など、コンプライアンスを最優先としたリスク対応策を徹底しています。2026年度は全国33工場で安全かつ適正な受入を開始し持続可能なインフラ整備を足元から支えてまいります。

従業員の声



せいどう よしかず
清藤 義一

前田道路株式会社
本店 製品事業本部 機材部
機械課 課長代理

入社後、機械職として合材工場における製造設備の安定稼働に携わってきました。現在は製品事業本部機材部に所属し、工場運営に関わる課題解決に取り組んでいます。道路建設業界では、土日指定工事や夜間工事への対応が求められる一方、人手不足により工場職員の負担が課題となっています。こうした問題に対し、「合材サイロセルフ出荷システム」の導入を推進し、二次元コードによる事前予約制のセルフ出荷を可能としたことで、顧客ニーズへの柔軟な対応と働き方改革の両立を実現しました。今後も現場に寄り添った施策を推進し、工場運営の効率化と負担軽減に貢献していきます。