

インフラテック・ジャパン：企業概要書（2025/12/9 更新）

■インフラテック・ジャパンについて

- ・ 「インフラメンテナンス産業の価値向上」をミッションとする
- ・ インフラメンテナンス企業の M&A を推進し、グループ企業群としての成長を目指す
- ・ 社会インフラ分野（橋梁・トンネル・上下水道管・地盤・法面など）、産業インフラ分野（プラント・発電所など）の点検・診断・補修・補強などを行う企業が主な M&A 対象
- ・ 株式会社インタープレジデントの社内ベンチャーとして開始（2024 年 10 月より）
- ・ 2026 年 4 月頃を目途に、新会社（本社：静岡県浜松市）を設立予定
- ・ WEB サイト： <https://infratech-jp.com/>

■代表プロフィール

インフラテック・ジャパン 代表 新田 憲佑

静岡県浜松市生まれ。慶應義塾大学経済学部卒業。

早稲田大学大学院ファイナンス研究科（MBA）修了。

外資系コンサルティング会社（PwC、アクセンチュア）やベンチャー企業にて、経営企画、M&A、事業開発、ファイナンスなどに従事。

2010 年、株式会社インタープレジデントを創業。2015 年、株式会社サイバーセキュリティクラウド（東証グロース：4493／当時 IPO 前）の代表就任（退任済）。

「インフラの老朽化」に対する問題意識から、「インフラメンテナンス分野の M&A・現場 DX・グローバル展開」の可能性に注目し、2024 年に「インフラテック・ジャパン」の立ち上げ開始。

■M&A 対象企業の要件

【業種】

- ・ インフラメンテナンス分野の企業であること
- ・ 主に、橋梁・トンネル、上下水道管、地盤・法面、プラント・発電所などの分野において、補修・補強、構造計算・修正設計、点検・診断、メンテナンス製品の製造、解体などの事業を手掛ける企業（同事業への新規参入を目指す建設・土木企業も検討可能）

【その他】

- ・ 47 都道府県が対象（ただし、人材採用の観点から、都市部（目安人口 20 万人以上）が望ましい）
- ・ 企業規模は問わないが、財務の健全性（安定した利益など）は必須
- ・ 従業員の平均年齢は、30～40 代が望ましい
- ・ 元請け、下請けとしての取引実績が豊富。発注元からの評価が高い
- ・ 新しいことに挑戦する社風がある。成長意欲が高い人材がいる（特に若手社員）

■当社が解決したいインフラメンテナンス企業の課題

- ・ インフラメンテナンス企業は、中小企業が 90%以上を占めている
- ・ 多くの企業が、「施工力・技術力の不足」、「メンテナンス技術者の不足」、「入札・営業力の不足」、「新技術活用・DX の遅れ」、「事業承継」などの課題を抱えている
- ・ 私たちは、中小企業が 1 社単独でできることには限界があるため、M&A によりグループ企業群を形成した方が成長・進化しやすいと考えている

■インフラテック・ジャパンに参画いただくメリット

1. 超長期保有（EXIT（数年後の売却）を目指さない）
2. 独立経営（親会社による影響力が強すぎない）
3. 事業シナジー（グループ企業間で、技術・ノウハウを共有）
4. 業務連携（グループ企業が、営業・人材採用・育成面で連携）

⇒グループ各社が、各地域・各業種でシェア No.1 を実現し、グループ企業群として成長

■IME 株式会社との協業による M&A 戦略

- ・ 橋梁・トンネルの補修・補強工事で、国内トップレベルの施工力・技術力を有する IME 社と業務提携。同社と協業して、橋梁・トンネルの補修・補強分野の M&A 戦略を展開
- ・ 同社は、同業他社や土木企業に対して、橋梁・トンネルの補修・補強工事分野における事業拡大や新規参入をトータル支援する（国内で同社のみ）

（参考）IME 株式会社について

- ・ 「橋梁・トンネルの補修・補強工事」に特化したインフラメンテナンス企業
- ・ 国内トップレベルの施工力・技術力、卓越した実績、業界ネットワークを有する
- ・ 国内で唯一、同業他社に対する「施工・技術サポート」、「入札・営業サポート」、「メンテナンス製品販売」、「設計サポート」、「技術者育成（現場インターンシップ）」を提供
- ・ WEB サイト： <https://inframainte.co.jp/>