



2023年5月12日

各位

会社名 川田テクノロジーズ株式会社
代表者名 代表取締役社長 川田 忠裕
(コード番号 3443 東証プライム)
問合せ先 常務取締役 渡邊 敏
(TEL. 03 - 3915 - 7722)

「第3次中期経営計画」策定に関するお知らせ

当社グループは、2023年度を初年度とする第3次中期経営計画（以下「本計画」）を策定しましたので、お知らせいたします。

1. これまでの経緯と本計画策定の背景

当社グループでは2020年6月に第2次中期経営計画を策定し、その実現に向けて各種施策に取り組んでまいりました。その計画期間中の当社を取り巻く環境は、新型コロナウイルス感染症の影響や鋼材をはじめとした資材価格の高騰、半導体不足など厳しい状況が続きましたが、基幹事業における市場環境は底堅く推移しました。

その結果、当初策定した計画目標に対して、売上高は目標に届きませんでした。営業利益と自己資本比率については目標を達成することができました。また計画期間中は、鉄構・土木セグメントにおいて、受注を順調に積み重ねることができたことで、高水準の繰越高を抱えて計画期間を終えることができました。

その一方で利益面に関しては、最終年度において建築セグメントの採算性悪化に加え、鉄構・土木セグメントにおいて竣工を迎える大型工事が少ないタイミングとなったことで、設計変更の計上が少ないことで、結果として低い利益水準で最終年度を終える形となりました。

このような中、当社グループは「KAWADA VISIONの実現を目指し、レジリエント企業に変貌する」をテーマに、「第3次中期経営計画（2023年度～2025年度）」を策定いたしました。基幹事業における収益力強化と成長事業における事業規模拡大に努めることで利益水準の向上を図るとともに、資本コストを意識したROE向上を目指した経営を推進してまいります。

2. 事業環境と経営課題

計画期間中の当社を取り巻く市場環境といたしましては、公共投資である鉄構セグメントの鋼製橋梁事業や土木セグメントのPC橋梁関係は、更新・保全市場の拡大に加え、現在計画されている大型プロジェクトが計画期間内に本格化すると見込まれていることなどから、概ね堅調に推移すると思われます。また鉄構セグメントの鉄骨事業や建築セグメントの民間投資についても首都圏大型再開発案件が今後一定程度見込まれていることや当社グループがターゲットとしている物流施設等に底堅い需要が見込まれていることから計画期間内は良好な市場環境であると思われます。ソリューションセグメントは市場が創出され、市場規模の拡大が見込まれている中、的確

にニーズを捉えることで事業規模の拡大を目指してまいります。

個別の事業環境といたしましては、鉄構セグメントにおきまして、鋼製橋梁では新設橋梁の発注量は本計画期間内では一旦の回復を見込んでおりますが、長期的には緩やかな減少傾向が続くことが想定されています。その一方で過去に製作した橋梁の老朽化に伴う補修・保全が増加し、この結果、工場製作割合と工事割合が変化してきております。この流れを受けて橋梁製作を中心とした工場運営からの転換が求められており、それに対する対応を早急に進める必要があります。

建築鉄骨市場につきましては、首都圏では大型プロジェクトの発注が控えており、関西圏では万博関連やI R関連施設、大型半導体工場などの発注が見込まれることから、本計画期間においても一定程度の事業ボリュームの確保が期待できると考えます。しかしながら、予定されていた計画のスタートが様々な要因で遅れ始めており、今後は発注動向を注視しつつ、適切に対応していく必要があります。

土木セグメントにおきましては、PC橋梁の新設発注量は減少傾向ですが、道路会社からの床版取替を中心とした更新・保全が急速に増加してきており全体としては堅調な推移を見込んでおります。このような状況の中で、昨今の雇用動向を見た場合、必ずしも十分な人材確保ができない可能性もあることから、当面は限られた人材をいかに有効的に活用し、これら事業に取り組んでいくかが問われることになると考えます。また、この問題は当社グループも含めた建設業界全体の共通課題となっており、加えて建設業においては2024年度から始まる時間外労働の上限規制の適用という課題を抱えていることから、当社グループにおいても、この課題に早急に対応していく必要があります。

建築セグメントにおきましては、大規模な多層階物流施設が増加している中、当社がターゲットとする中・大規模の平屋、2階建ての施設についても堅調に推移するものと見込んでおります。今後の安定的な事業展開を図るためには、中・大規模案件に加え、前計画期間中にチャレンジした多層階物流施設についても引き続き取り組んでいかなければならないと考えており、これまで以上に設計・施工の効率化による競争力の強化が必要であると考えております。

ソリューションセグメントにおきましては、ソフトウェア関連事業では、国土交通省がDX政策の一環として取り組んでいるBIM/CIMが着実に自治体に広がりつつあり、引き続き需要が高まると見込んでおります。ロボット関連事業においては、国内労働人口の減少による人手不足やコスト削減、品質向上などのニーズは底堅くあり、当社グループが手掛ける協働ロボットの市場は拡大していくものと見込んでおります。

これらのそれぞれの事業において、主要原材料である鋼材価格については一時期に比べると落ち着いているものの、今後の動向は依然不透明な状況であり、また電力使用料や労務費は引き続き上昇傾向が続くことが想定され、コストの増加は避けられないものと考えております。当社といたしましてはこれらのコスト増加分を適切に転嫁・吸収できるよう努めてまいります。

以上のような環境において、本計画を着実に実行し、安定的な利益を確保することで、株主の皆様をはじめ全てのステークホルダーに満足していただけるよう「八方よし」の精神で計画達成に向け努力していくとともに企業価値向上に向けて取り組んでまいります。

3. 計画期間

2023年度から2025年度までの3か年

4. 基本方針

当社グループは、「安心して快適な生活環境の創造」を経営理念に掲げ、社会に貢献する企業を目指して以下の基本方針のもとで事業活動を続けてまいります。

- ① 基幹事業の持続的成長
- ② 成長事業の拡大・創出
- ③ サステナビリティ経営の推進
- ④ 資本効率経営への転換

5. 主な数値目標

| | |
|-------|----------------|
| 売上高 | 3,910億円（3か年累計） |
| 営業利益 | 186億円（3か年累計） |
| 当期純利益 | 156億円（3か年累計） |
| R O E | 8.0%（最終年度） |

以上

第3次中期経営計画

川田テクノロジーズ株式会社

2023年5月12日



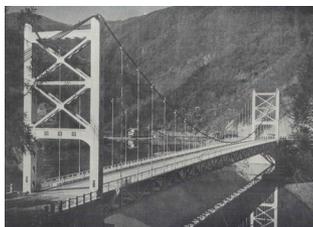
おかげさまで2022年5月、川田グループは 創業100周年を迎えることができました



1922年



1958年



1998年



2019年



2022年



創業以来、受け継がれてきた
「いつの時代にも技術をもって社会に貢献すること」
を使命とし、次の100年に向かって
社会に存在が望まれる企業集団を目指してまいります



| | |
|--------------------|--------|
| I . 第2次中期経営計画の振り返り | P 3～ 8 |
| II . 現在の事業環境認識 | P 9～15 |
| III . 第3次中期経営計画 | P16～31 |

本資料の計画数値につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、将来における当社業績または展開に対し確約や保証を与えるものではありません。実際の業績は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。

第2次中期経営計画の振り返り





<テーマ> 『収益基盤の強化と変革の加速』

1 既存事業の収益力強化

- 質を重視した受注を押し進めるとともに
生産性向上による徹底的なコスト低減による収益確保

2 事業ポートフォリオの全体最適

- 将来の事業環境の変化を先取りし、
グループ総合力で効率的な経営資源を投入

3 イノベーションの加速(「川田ならではの」の追及)

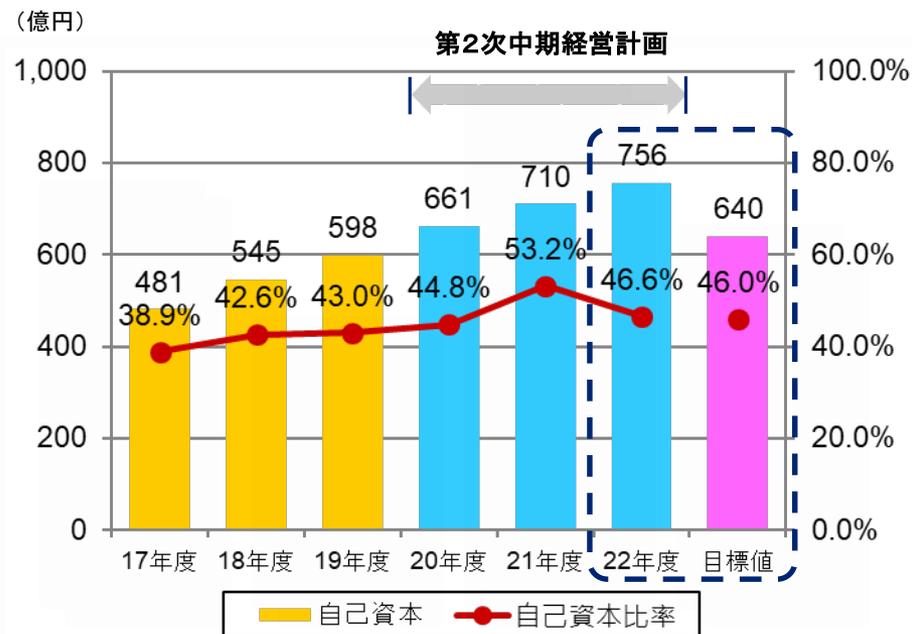
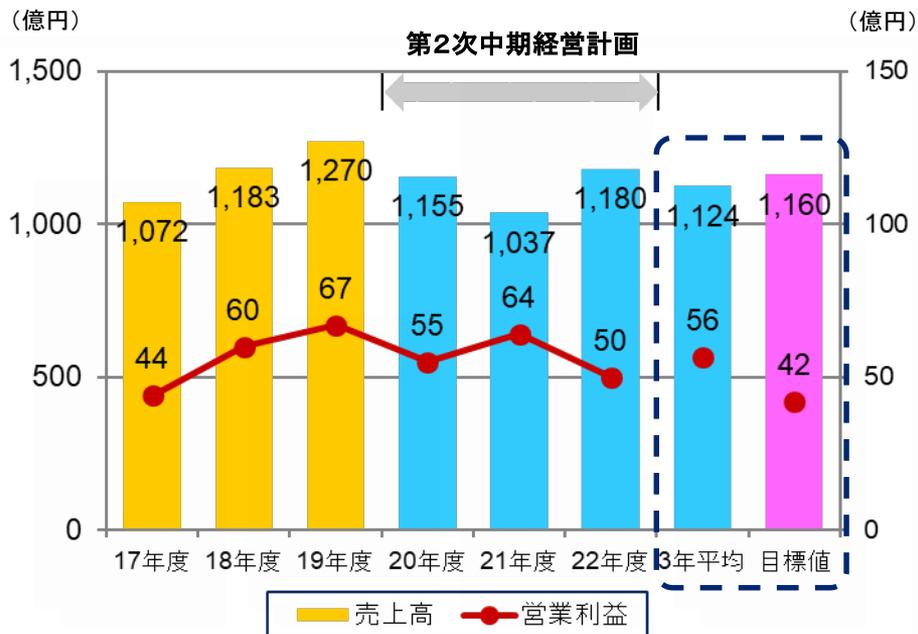
- コアコンピタンスを強化し、新たな事業領域への
チャレンジと生産性向上を押し進める

4 人材の確保・育成 働き方改革の推進

- 多様な人材の獲得と社員スキルアップを図るとともに
「働きがい」の継続的な向上を目指す



第2次中期経営計画の達成状況(数値目標)



2次中期経営計画(目標)

売上高 **1,160** 億円<3年平均>

営業利益(率) **42** 億円(3.6%)<3年平均>

自己資本比率 **3** % 以上改善<19年度比>

第2次中期経営計画(実績)

売上高 **1,124** 億円<3年平均>

営業利益(率) **56** 億円(5.0%)<3年平均>

自己資本比率 **3.6** % 改善<19年度比>

コロナ禍という厳しい事業環境の中、売上高は目標に届かなかったが
営業利益(率)、自己資本比率は目標達成



第2次中期経営計画の達成状況(フォーカステーマ)

○:概ね達成 △:今後の課題

| | フォーカステーマ | 評価コメント | 評価 |
|----|--|--|--|
| 鉄構 | (鋼橋事業) ①国交省WTO案件における受注シェア向上 ②工場製作の仕事量確保(鋼橋以外にチャレンジ) ③工事施工力向上(人材確保・教育、店社強化) ④コスト競争力強化 (鉄骨事業) ①技術提案営業の強化 ②製作領域の拡大(コラム構造への対応強化) ③建方工事における川田ブランドの確立 ④コスト競争力 | (鋼橋事業) ・WTOはトップクラス維持、22年度国交省シェアトップ ・鋼製ケーソン製作など実績 ・DX、店社強化により効率UPするも人材不足継続 ・確実に設計変更を獲得する体制を構築 (鉄骨事業) ・営業と工場の連携による技術提案体制構築 ・栃木工場にコラム構造専用ライン構築 ・製作を伴わない建方工事のみの受注が増加 ・製作工程の遅れによるコスト悪化工事あり | ○ ○ △ ○ ○ ○ ○ △ |
| | ①新設事業は国交省、地方自治体案件における受注シェア向上 ②更新事業はターゲットを絞った継続受注 ③工事施工力向上(人材確保・教育) ④コスト競争力 | ・一定量の受注を積み重ねるも、国交省WTO案件が伸び悩む ・NEXCOをはじめとした床版取替工事の受注確保 ・研修施設を新設し、社員教育を充実 ・工事施工員不足に対する人材確保 ・第2次中計期間において高水準の利益率確保 | △ ○ ○ △ ○ |
| 建築 | ①安定した受注量の確保 ②多様な発注形態への対応(フロントローディングの徹底) ③設計、施工におけるソリューション提案力の強化(デザイン重視建築、ハイブリッド構造) | ・コロナ禍による計画見直しもあり伸び悩む ・多層階の大型工事にチャレンジするも、経験不足のためリスク管理の徹底が図れず採算悪化工事発生 ・設計コンペにてデザイン性は評価されるもコストとの折り合いがつかず受注には至らず | △ △ △ |



○:概ね達成 △:今後の課題

| | フォーカステーマ | 評価コメント | 評価 |
|----------------|---|---|-------------------------------------|
| ソリューション (※) | <p>(ソフトウェア関連事業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ①先端ICT技術分野での事業拡大 ②川田グループに対する生産性向上への貢献 <p>(ロボット関連事業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ①ニーズを捉えた技術開発 ②拡販に向けた体制整備 ③既存事業の生産性向上への貢献 | <p>(ソフトウェア関連事業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ソフトウェア販売が順調に推移したことで事業拡大 ・川田グループの生産性向上への貢献は限定的 <p>(ロボット関連事業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型NEXTAGE、アプリ開発において一定の成果 ・半導体不足もあり製作販売が伸び悩み ・鉄骨製作の超音波探傷検査工程にロボット導入 | <p>○ △</p> <p>○ △ ○</p> |
| その他 | <p>(橋梁付属物販売事業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ①市場環境にあったジョイント開発 ②橋梁アクセサリーの充実 <p>(航空機使用事業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ①社会インフラとしての安全安心の追及 | <p>(橋梁付属物販売事業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジョイントラインナップの充実は図れず ・ジョイント以外のラインナップ充実も進展せず <p>(航空機使用事業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍で厳しい事業環境の中、安全運航を徹底 | <p>△ △</p> <p>○</p> |

(※)21年度より「その他」に含まれていたソフトウェア関連事業とロボット関連事業を量的な重要性を鑑みて「ソリューション」セグメントとして開示



配当金 20年度: **80円/株** 21年度: **100円/株**
 22年度: **210円** 予定 (連結配当性向 **29.2%**)

自己資本額 **598億円** ⇒ **756億円** に増加
 自己資本比率 **43.0%** ⇒ **46.6%** に増加



ロボットによる超音波探傷検査



ロボットによる塗装膜厚測定



3Dデジタル溶接マスクシステム



CO₂プラズマ還元技術開発



コラム専用ライン(栃木工場)



BOXライン増強(栃木工場)



全天候型塗装ブース(四国工場)



SCデッキ塗装建屋(富山工場)



那須トレーニングセンター

営業キャッシュフロー(※): 3年間累計 **208億円**
 (計画: 150億円)

(※) 事業に係る資金を除く

設備投資: 3年間累計 **99億円** (計画: 100億円)
 成長投資: 同上 **25億円** (計画: 30億円)

事業領域拡大を目的に資本投入を **3件** 実施

現在の事業環境認識





外部環境

- ① 少子高齢化／国内就労人口の減少
- ② 各種社会インフラの老朽化
- ③ 気候変動による災害の激甚化
- ④ デジタル技術の進歩
- ⑤ 働き方改革／ダイバーシティ
- ⑥ サステナビリティ経営
- ⑦ コーポレートガバナンスへの対応
- ⑧ 資本効率重視への市場意識の高まり

事業環境

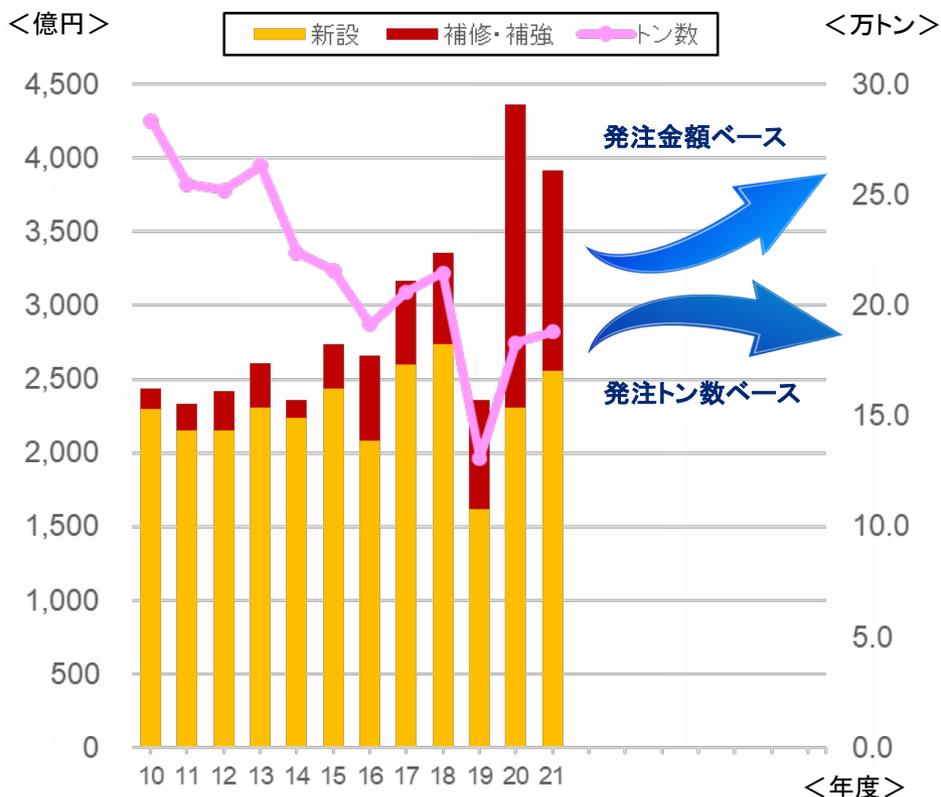
- ① 建設業従事者の高齢化、担い手不足
- ② 大規模維持更新事業の拡大
- ③ 防災・減災、国土強靱化計画の進展
- ④ 建設業における生産性向上の推進
- ⑤ 建設業での時間外労働の上限規制適用
- ⑥ 環境・社会・経済の持続可能性配慮
- ⑦ ステークホルダーとの適切な協働
- ⑧ 資本効率を重視した経営への転換



環境変化にフレキシブルに対応し、基幹事業・成長事業における「強さ」と持続可能な社会に向けた環境に配慮する「やさしさ」の両立

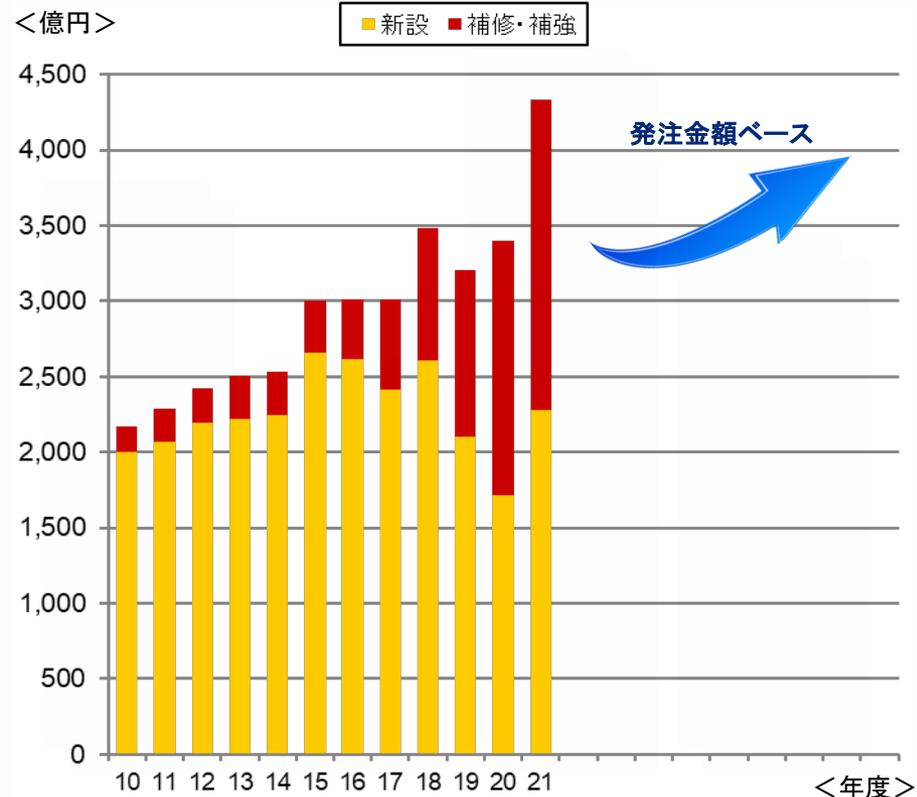


鋼製橋梁



出典：橋建協

PC橋梁



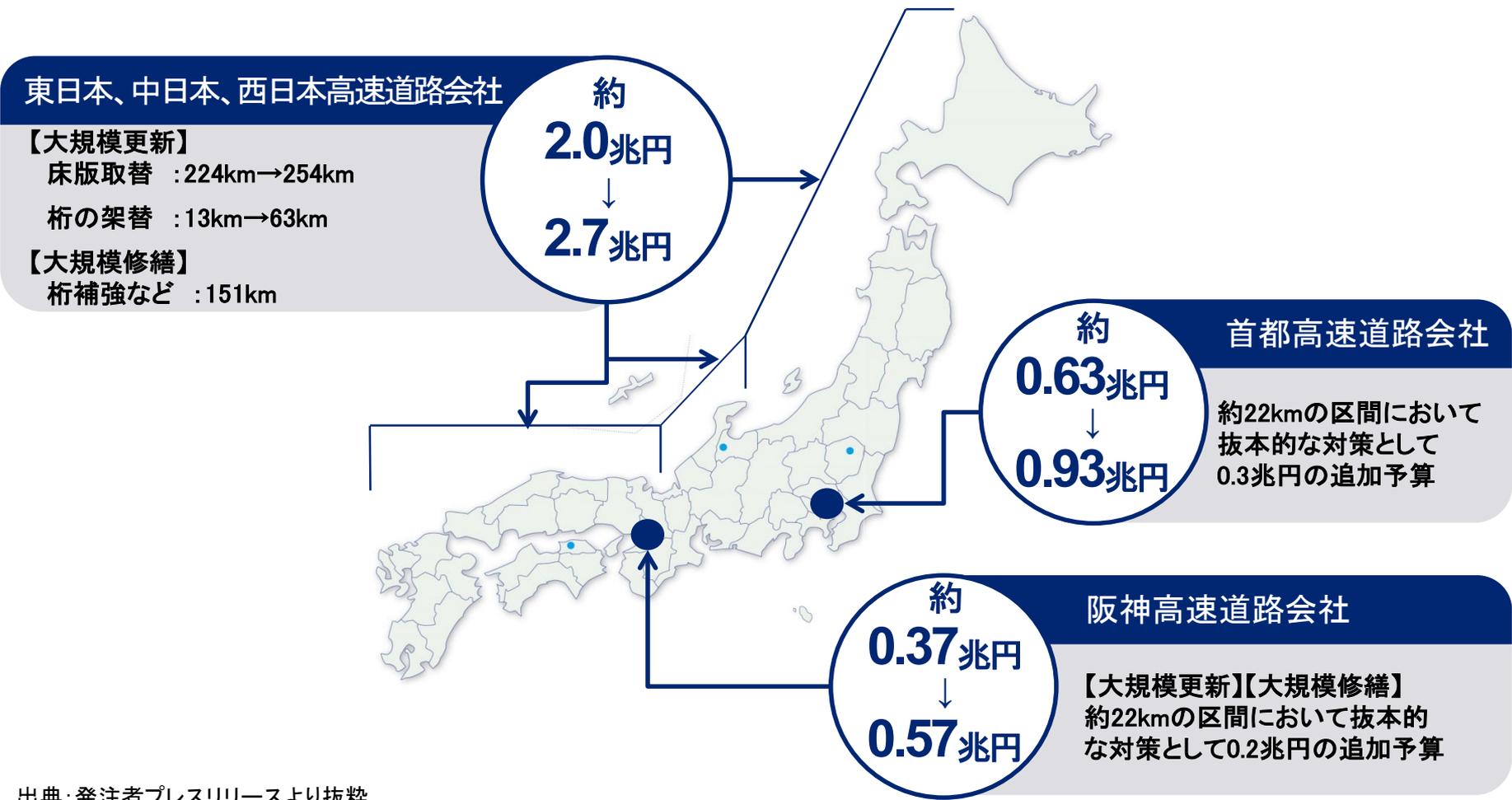
出典：P C建協

鋼製橋梁の新設発注トン数は長期的には減少トレンドを見込むも、計画期間内は大阪湾岸道路西伸部が本格化し一時的な持ち直しを想定

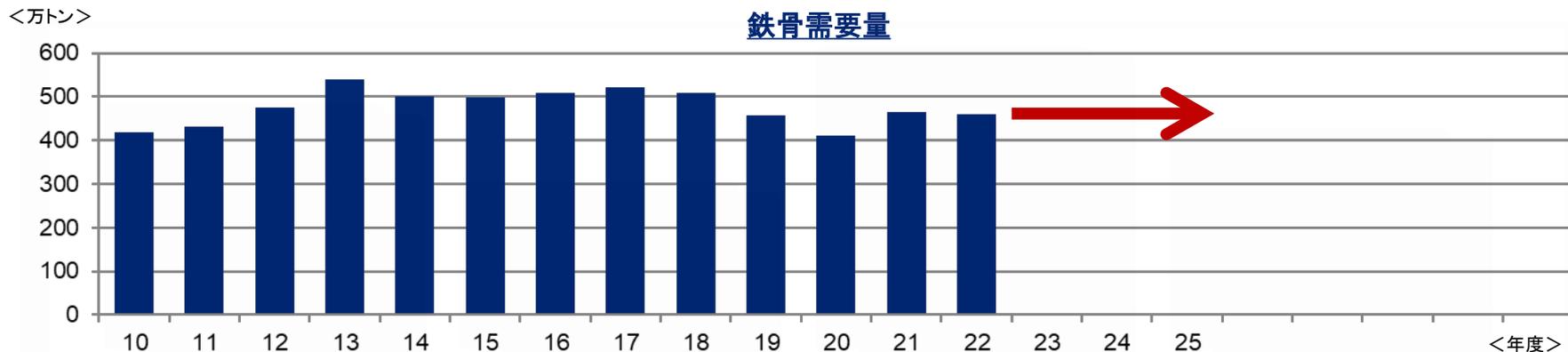
鋼製橋梁、PC橋梁とも大型更新工事の発注で発注金額ベースでは増加傾向



当初3兆円の市場予測から1.3兆円追加した4.2兆円に増加 消化率は30%であり、今後も3兆円規模の発注が見込まれる

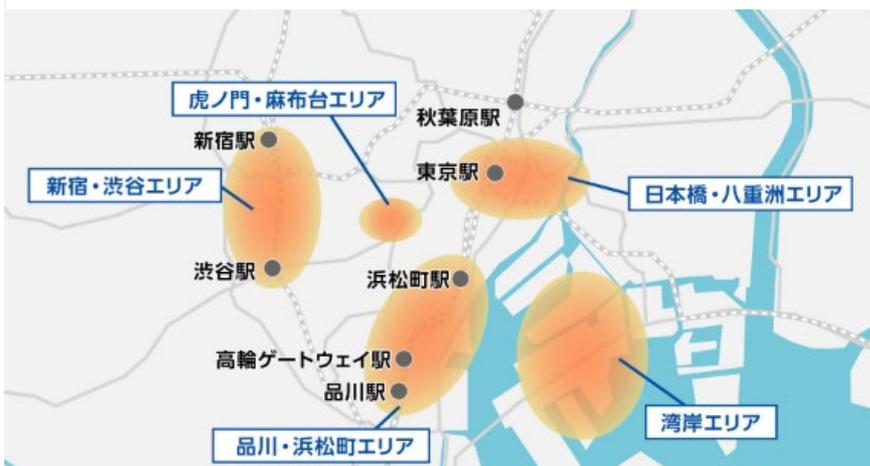


出典：発注者プレスリリースより抜粋



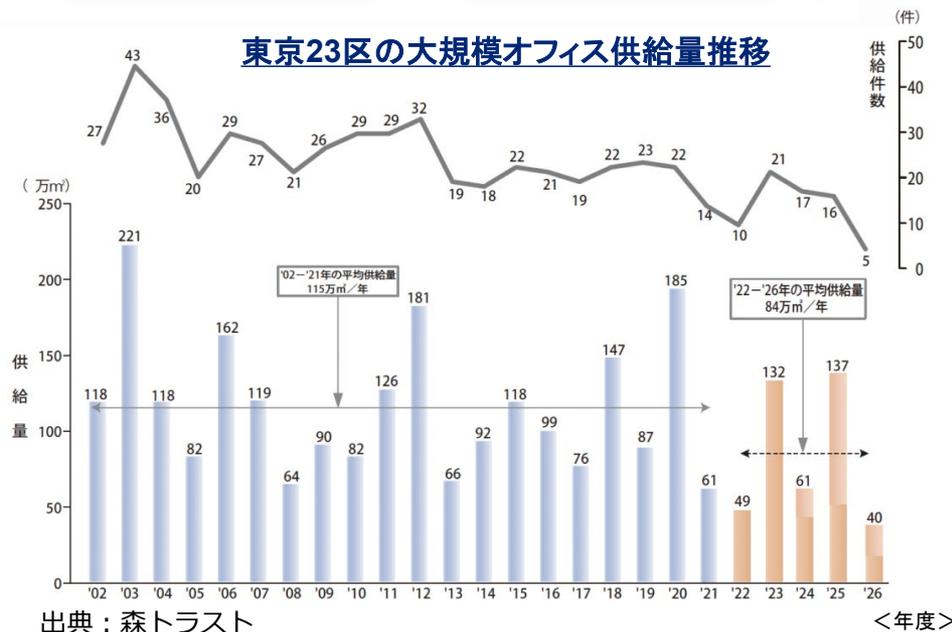
出典：国交省建築着工統計

東京都内で再開発が進む主要エリア



出典：NHK

東京23区の大規模オフィス供給量推移



出典：森トラスト

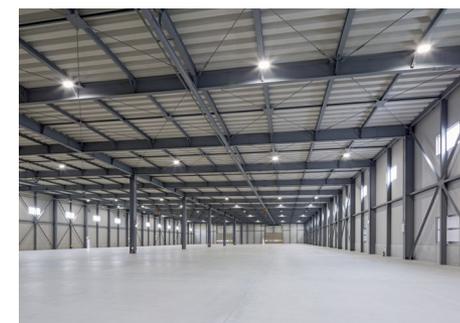
計画期間内は、首都圏では大型プロジェクトの発注が一定量控えており、関西圏でも万博関連、IR関連、半導体工場など需要は堅調に推移する見込み



| | 建築物の規模 | 着工棟数ベース | | 着工面積ベース | | 主な建物特性 |
|-----|--------------------------------------|--|------------------------------------|---|------------------------------------|---|
| | | 2021年実績 (内はシェア) | 2018-2021年 CAGR | 2021年実績 (内はシェア) | 2018-2021年 CAGR | |
| I | 大規模 (10,000m ² ～) | 284棟(2%)* <内訳> 倉庫 193 (2%) 工場 91 (2%) | +2.1%* <内訳> 倉庫 +17 工場 -14 | 837万m ² (50%)* <内訳> 倉庫 647 (64%) 工場 190 (30%) | +6.2%* <内訳> 倉庫 +19 工場 -15 | 多層階 在来・システム S・RC・PC・SRC・RCS造 *PCの場合、免震含む |
| II | 中大規模 (3,000～9,999m ²) | 625棟(4%) <内訳> 倉庫 245 (2%) 工場 380 (7%) | -6.1% <内訳> 倉庫 +4 工場 -11 | 424万m ² (20%) <内訳> 倉庫 131 (13%) 工場 203 (31%) | -5.5% <内訳> 倉庫 +4 工場 -10 | 平屋・2階 在来・システム S造 |
| III | 中小規模 (700～2,999m ²) | 2,069棟(13%) <内訳> 倉庫 850 (8%) 工場 1,219 (23%) | -7.6% <内訳> 倉庫 -2 工場 -11 | 290万m ² (18%) <内訳> 倉庫 115 (11%) 工場 175 (27%) | -7.6% <内訳> 倉庫 -1 工場 -11 | 平屋・2階 在来・システム S造 |
| IV | 小規模 (～699m ²) | 12,813棟(81%) <内訳> 倉庫 9,145 (88%) 工場 3,668 (68%) | -4.4% <内訳> 倉庫 -3 工場 -8 | 199万m ² (12%) <内訳> 倉庫 119 (12%) 工場 80 (12%) | -4.8% <内訳> 倉庫 -2 工場 -5 | 平屋 プレハブ・システム・在来 S造 |



Land cube 坂戸計画



一宮土地建物株式会社物流倉庫新築工事

出典: 国交省建築着工統計

倉庫について、大規模の多層階大型物流施設が大きく伸びている中、当社がターゲットとする中・大規模の平屋・2階建て市場も堅調に推移
物流業界における24年度対策により、中部圏をはじめとして底堅い市場が見込まれる



ソフトウェア関連事業

国土交通省で情報共有が原則適用となり、
オンライン電子納品が開始

各自治体が追従する形で関連需要が
高まる見込み

BIM/CIM、DXが加速



22年度に一部自治体からBIM/CIM
関連システムを受注できたことで、
他の多くの自治体に参画チャンス拡大

ロボット関連事業

足元では半導体不足、国際紛争等による
部品供給不足

中長期的には人手不足、コスト削減、
品質向上などのニーズは底堅い

協働ロボット市場の拡大



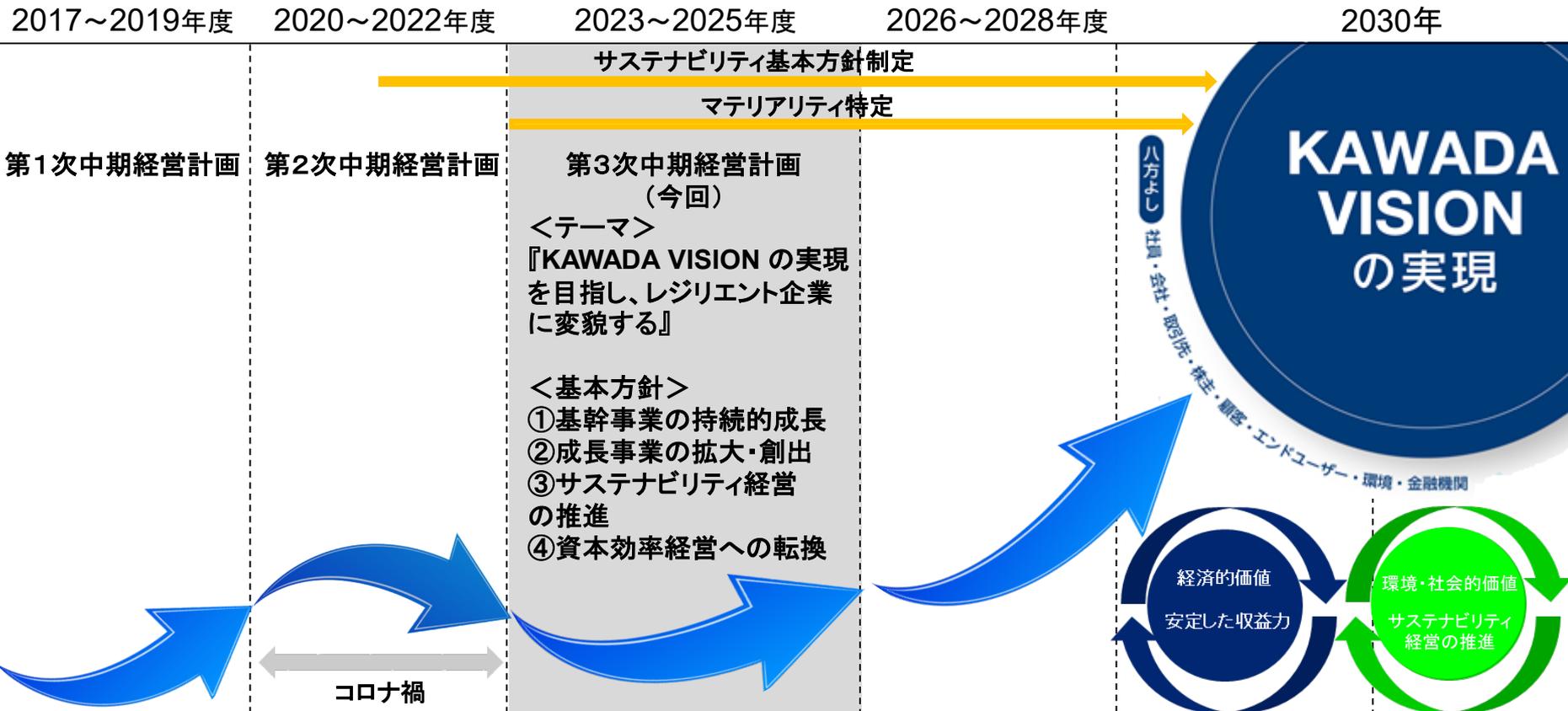
2032年の協働ロボットは43万台にのぼる
という予測もあり、業種を問わずロボット
へのニーズは加速が見込まれる

第3次中期経営計画





第3次中期経営計画は、KAWADA VISIONの実現に向けて、川田グループの持続的な成長と持続可能な社会の実現の両立を目指していく。事業環境が大きく変化する中、真摯に経営課題と向き合い、迅速かつ柔軟に解決することで、レジリエント企業を目指す。





資本コストを意識し、ROE向上を目指した経営を推進するとともに それを支える経営基盤の強化を図る

ROE 向上

- 基幹事業における収益力強化
- 成長事業における事業規模拡大
- 資本効率を重視した経営にシフト

経営基盤 強化

- 人財確保・人財育成とDXによる生産性向上
- IPランドスケープの推進
- 持続可能な社会の実現に向けたサステナビリティ経営の推進



<テーマ>

『KAWADA VISION の実現を目指し、レジリエント企業に変貌する』

<基本方針>

| | |
|---------------------------|---|
| <p>基幹事業の 持続的成長</p> | <p>100年かけて培ってきた技術を軸に、ビッグプロジェクトに参画するとともに、拡大している橋梁の保全・補修市場への対応強化</p> |
| <p>成長事業の 拡大・創出</p> | <p>成長が見込まれる事業分野に経営資源を投入するとともに「川田ならではの」価値創造により新規事業を創出</p> |
| <p>サステナビリティ 経営の推進</p> | <p>グループ理念である「安心して快適な生活環境の創造」のもと社会課題の解決を起点とした責任ある企業経営を貫き中長期的な企業価値の向上</p> |
| <p>資本効率経営 への転換</p> | <p>ROE経営を推し進めるとともに、「八方よし」の精神での企業経営を継続</p> |



川田グループ

基幹事業

成長事業(拡大)

鉄構セグメント
(鋼橋事業)

鉄構セグメント
(鉄骨事業)

ソリューションセグメント
(ソフトウェア関連事業)

ソリューションセグメント
(ロボット関連事業)

土木セグメント

建築セグメント

成長事業(創出)

その他
(航空機使用事業)

その他
(橋梁付属物販売事業)

新規事業

海外展開



<鉄構セグメント(鋼橋事業)>

- ①新設橋梁の受注力強化(ビッグプロジェクト参画)
- ②保全・更新工事の受注拡大
- ③新規市場(海洋構造物、海外)へのチャレンジ
- ④DX・GXへの対応

<鉄構セグメント(鉄骨事業)>

- ①生産ライン増強による事業規模拡大
- ②発注者との更なる関係強化
- ③建方ができるFABとしての川田ブランドの定着
- ④コスト競争力強化

<土木セグメント>

- ①国交省WTO案件のシェア向上
- ②グループ連携による更新事業への対応
- ③工事施工力向上
(機械技術開発力の拡充、DX・CIMの推進)
- ④人財増強(人材獲得と育成)

<建築セグメント>

- ①技術提案による安定した受注量の確保
- ②見積・設計のDX化
- ③多層階大型物流倉庫の手の内化
(コスト競争力向上に向けた構造習得)
- ④協力会社KBS会の拡充



呉羽丘陵フットパス連絡橋



下郷大橋



東急歌舞伎町タワー



日本梱包三芳営業所倉庫



<ソリューションセグメント(ソフトウェア関連事業)>

- ①生産性向上
- ②従来事業の付加価値増
- ③新しい事業の創出
- ④従来型ビジネスモデルの転換
- ⑤企業文化の変革

<ソリューションセグメント(ロボット関連事業)>

- ①生産体制の確立とファブレス化体制の構築
- ②販売代理店による拡販体制構築
- ③APIソフトウェアの拡充
- ④「ヒト型」ならではの市場への提案強化
- ⑤ロボット技術活用による受託開発の強化



※画像は合成です





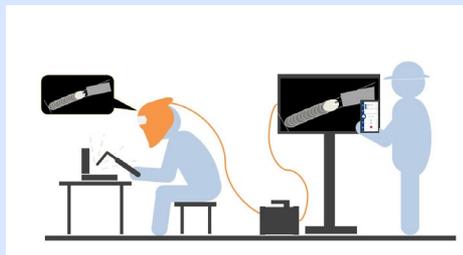
2020年4月～2023年3月までの取組

| 年月 | | 実施内容 |
|----------|------|---------------------------------|
| 2020年 4月 | 人的資本 | 役割等級制度の導入 |
| 2021年10月 | 全般 | サステナビリティ推進委員会の新設 |
| 2022年 3月 | 全般 | サステナビリティ基本方針の制定 |
| 2023年 1月 | 技術 | 3Dデジタル溶接マスクシステムの販売 |
| 2023年 3月 | 全般 | マテリアリティの特定 |
| | 気候変動 | 気候変動に関するリスクと機会の検討 GHG排出量算定作業 |

3Dデジタル溶接マスクシステム

技術

基幹企業である川田工業は、鋼製橋梁および建築鉄骨を主体とするファブリーケーターとして、長年溶接に関する技術を培い知識を蓄えてきた知見を、最新のデジタル技術と融合させることで、溶接士の確保、育成及び溶接技能の継承という社会課題の解決に貢献しています。



サステナビリティ基本方針

全般

グループ全体でサステナビリティ課題に取り組みます

- 1 社会課題の解決
- 2 地球環境の保全・改善
- 3 安心して公正な労働環境の整備
- 4 企業倫理とコーポレートガバナンスの遵守

役割等級制度※

人的資本

社員に期待する「役割」を明示し、その達成度を評価する制度
※ 基幹企業のみ





今後の主な取組

全 般

マテリアリティに基づく施策とKPIの設定など

気候変動

GHG排出量算定、削減目標の設定、削減への取組
TCFD提言に基づく情報開示など

人的資本

人的資本戦略の策定、
人材育成方針・社内環境整備方針の制定など

人 権

人権基本方針の制定、人権リスクの特定など

技 術

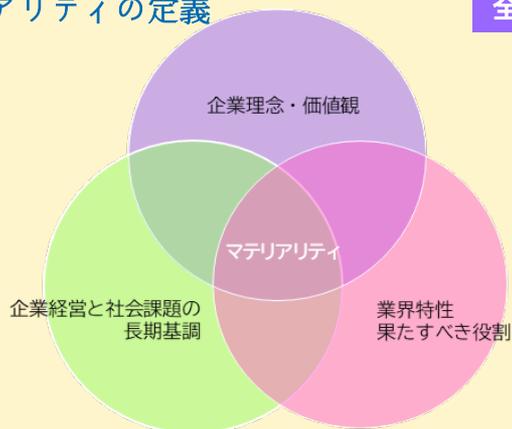
大気圧プラズマを利用した
新規CO₂分解・還元プロセスの研究開発

生物多様性

生物多様性と自社事業の関係性調査など

マテリアリティの定義

全 般



マテリアリティと重点課題

全 般

グループ理念・行動指針との親和性を踏まえて検討し、マテリアリティを特定

- [A] 技術による社会課題の解決
- [B] 地球環境の保全・改善
- [C] 安心して公正な労働環境の整備
- [D] 企業倫理とコーポレートガバナンスの遵守
- [E] ステークホルダーとの価値協創

| | | | |
|-------|---|---|-------|
| 極めて重要 | <ul style="list-style-type: none"> [A] 感染症対策の徹底 [B] 持続可能性を重視したエネルギー・天然資源の活用 [B] 循環型経済・社会の形成 [C] ダイバーシティ&インクルージョンの追求 | <ul style="list-style-type: none"> [A] 自然災害や通信障害に強いインフラ構築と社会のレジリエンスの強化 [A] 製品・サービスの安全・品質管理の徹底 [B] 地球温暖化対策の推進 [B] 生物多様性と地球環境の保全 [C] 社会・技術インフラを支える人材育成とテクノロジー開発 [C] 人権尊重経営の徹底 | |
| | <ul style="list-style-type: none"> [A] 技術革新と規制改革への対応 [C] 従業員が働きやすい職場環境整備 [D] コーポレートガバナンス体制の強化 [D] 法令遵守・コンプライアンス、企業倫理、腐敗行為防止 [D] リスク管理・BCP強化 [D] 情報管理・プライバシー保護 [E] 地域社会への貢献 [E] ステークホルダーとの関係強化 | | |
| | 重要 | | |
| 重要 | 重要 | 非常に重要 | 極めて重要 |

KTI川田グループにとっての重要性



数値目標①

第1次中期経営計画 (実績)

第2次中期経営計画 (実績)

第3次中期経営計画 (目標値)

売上高(※1)
(3か年累計)

3,526 億円

3,373 億円

3,910 億円以上

営業利益(※1)
(3か年累計)

172 億円

170 億円

186 億円以上

当期純利益①
(3か年累計)

165 億円

157 億円

156 億円以上

当期純利益②
(持分法投資損益を除く)

109 億円

109 億円

121 億円以上

ROE①
(最終年度)

11.3 %

5.8 %

8.0 %以上

ROE②(※2)
(関係会社株式除く)

15.5 %

7.3 %

11.0 %以上

配当性向
(3か年平均)

8.5 %

16.0 %

30.0 %目途



(※1)

＜売上高および損益の考え方について＞

当社グループは複数年にわたる事業を行っており、各年度の進捗により売上高および損益が変動するため数値目標は3か年累計としております。

(※2)

＜ROE目標の考え方について＞

当社グループは持分法投資利益の影響を大きく受ける損益構造となっているため、事業利益に対する効率性を示す指標として、自己資本から関係会社株式相当分を除いたROEについても数値目標としております。

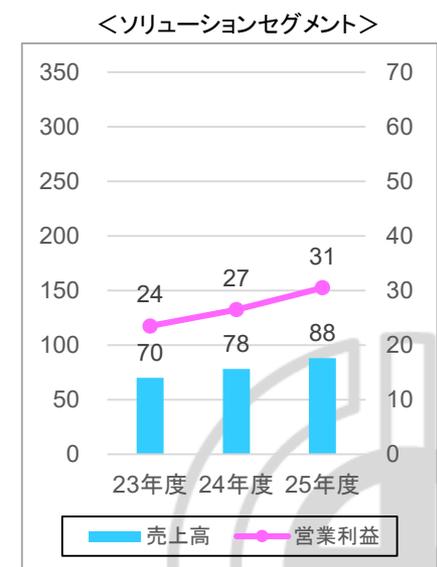
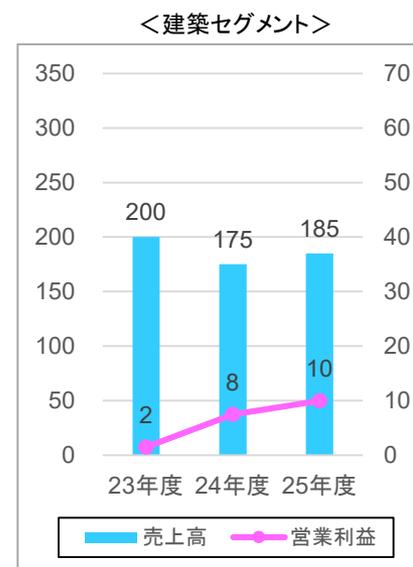
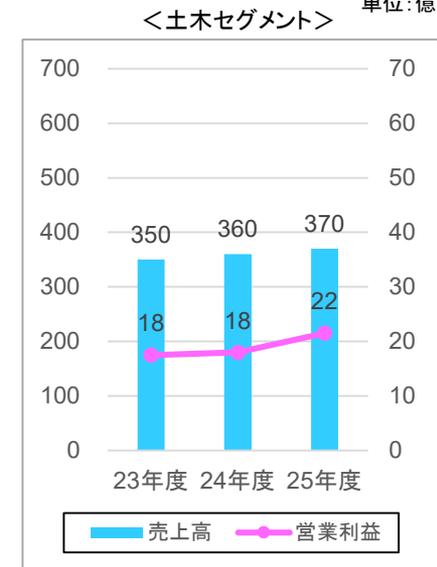
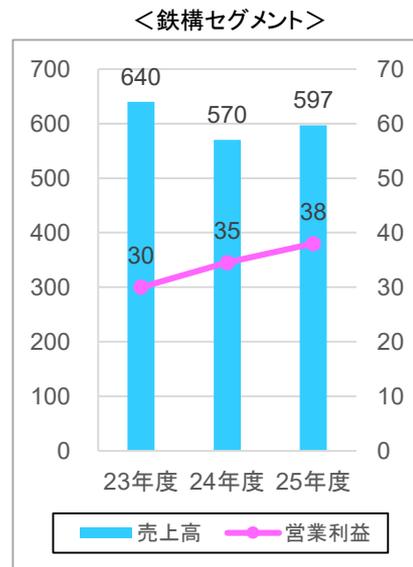
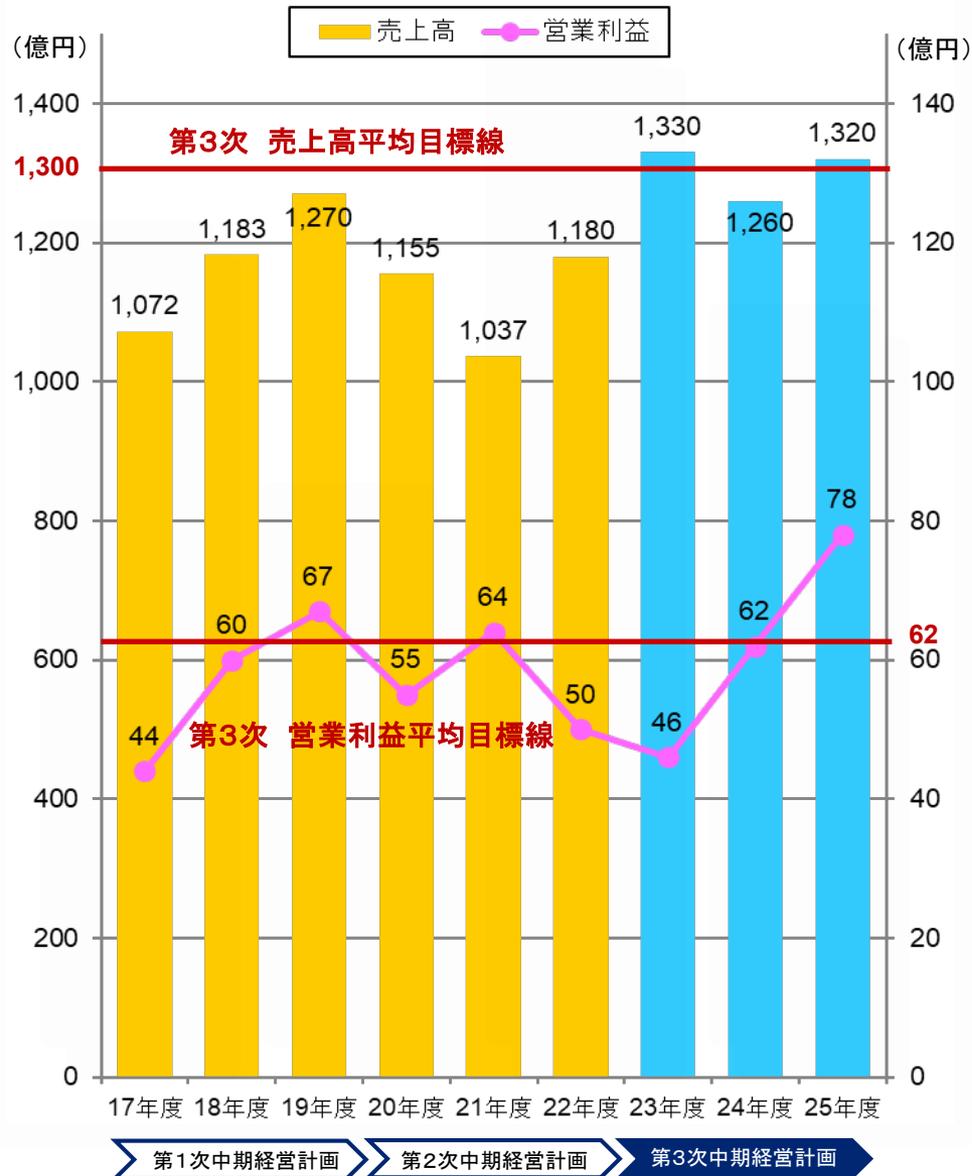
＜株主資本コストの考え方について＞

本計画の目標であるROEの計画値は、株主資本コストを7.0%程度と想定して策定しております。
同株主資本コストはCAPM理論に基づき算定したものに、出来高流動性と時価総額を考慮し推定しております。



数値目標③

単位:億円





事業方針

「企業グループの着実な成長に向け、収益力改善、収益多角化と経営基盤整備の実現」

収益力改善

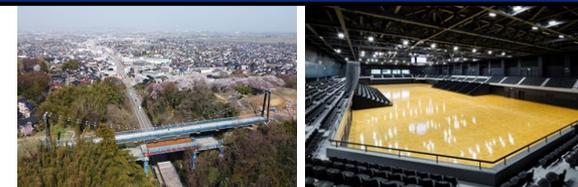
| | | |
|------|------------------------------|--------------------------------|
| 土木事業 | 国内 | 新規分野の開拓、請負形態を考慮した取り組み可否の決定 |
| | 海外 | 実績のある分野・顧客への入札強化、コスト管理による収益の確保 |
| 建築事業 | 国内 | 受注量確保と利益確保の両立による安定した事業運営 |
| | 海外 | 実績と地理的優位性を活かした営業展開、収益の確保 |
| 事業開発 | 安定的長期収益事業の開発、非建設・非請負事業の基盤づくり | |





これまでの事業シナジー

土木、建築分野で佐藤・川田のJV組成や川田から佐藤への鉄骨供給などの実績はあったものの事業シナジーは限定的



これからの事業シナジー

- ① 佐藤工業と川田建設・川田工業が組むことで市場が急拡大した大規模更新事業への取組強化
- ② 佐藤工業と川田建設・川田工業が組むことで高難易度な構造建築物に対応可能

土木(大規模更新事業)

- NEXCOを中心に床版取替市場が拡大
- PCメーカーに加え、メタルメーカー、ゼネコンも床版取替市場に参入
- 発注規模が大きくなっており、ゼネコンの比率が拡大傾向
- 技術的には鋼橋上部工の設計ノウハウ、架設ノウハウが必要
- 集中工事では多くの施工要員が必要



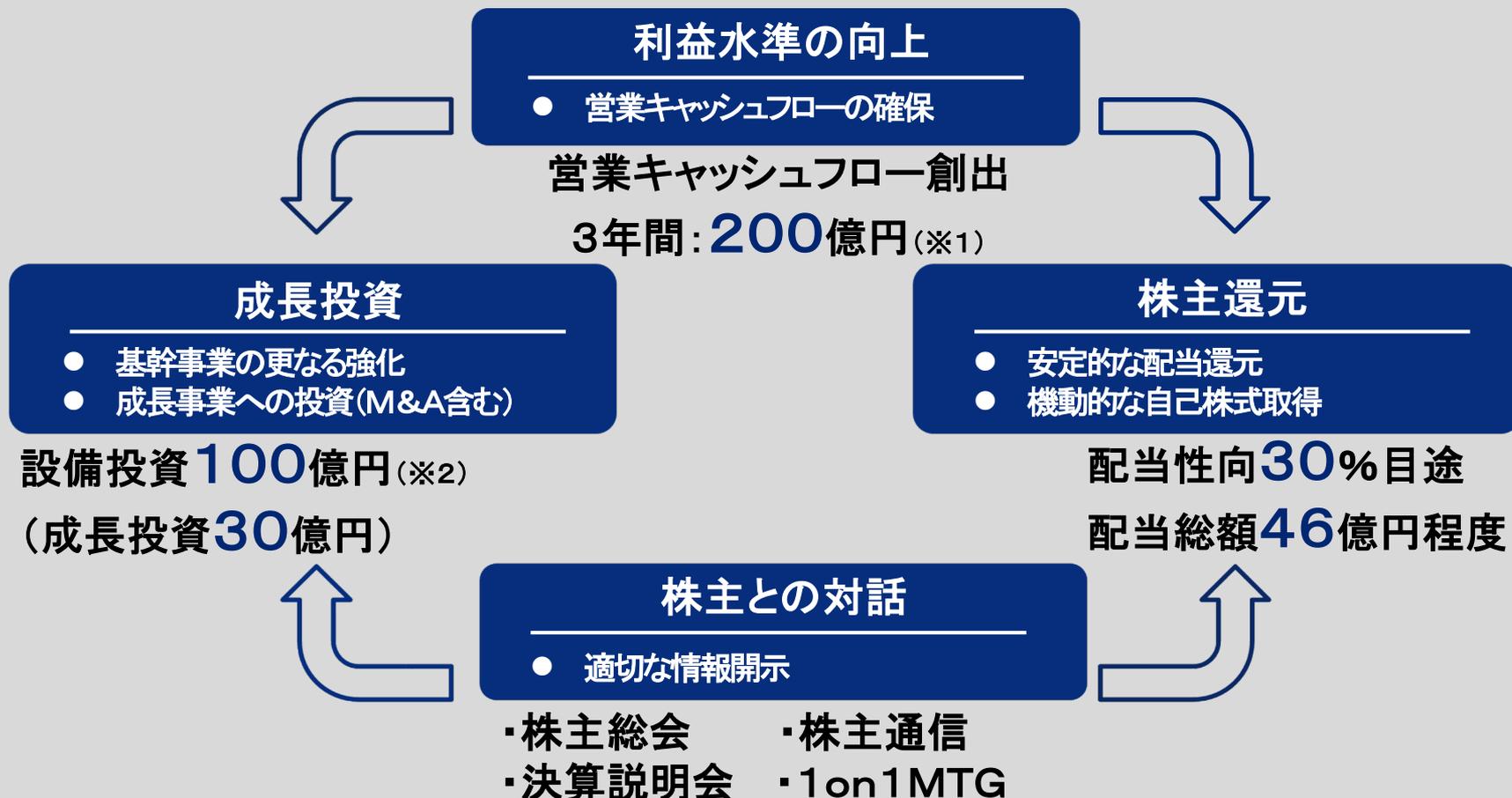
建築(高難易度構造建築物)

- 佐藤工業の高い建築技術
- 川田工業における高難易度鉄骨
- 川田建設における高強度PCa製品





積極的な設備投資と成長投資の推進による収益力の強化を図り、安定的な配当還元と機動的な自己株式取得により株主還元を拡大し、ROEの改善を目指す

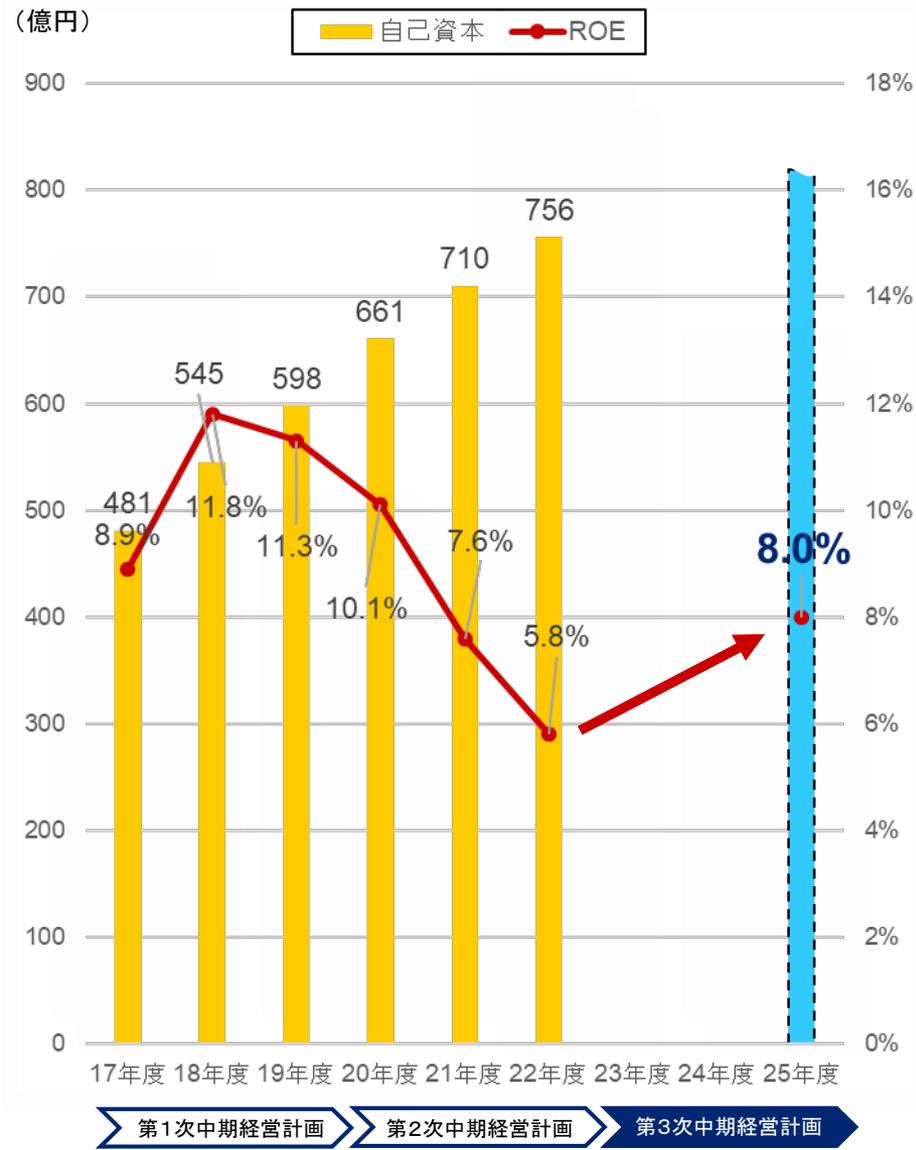
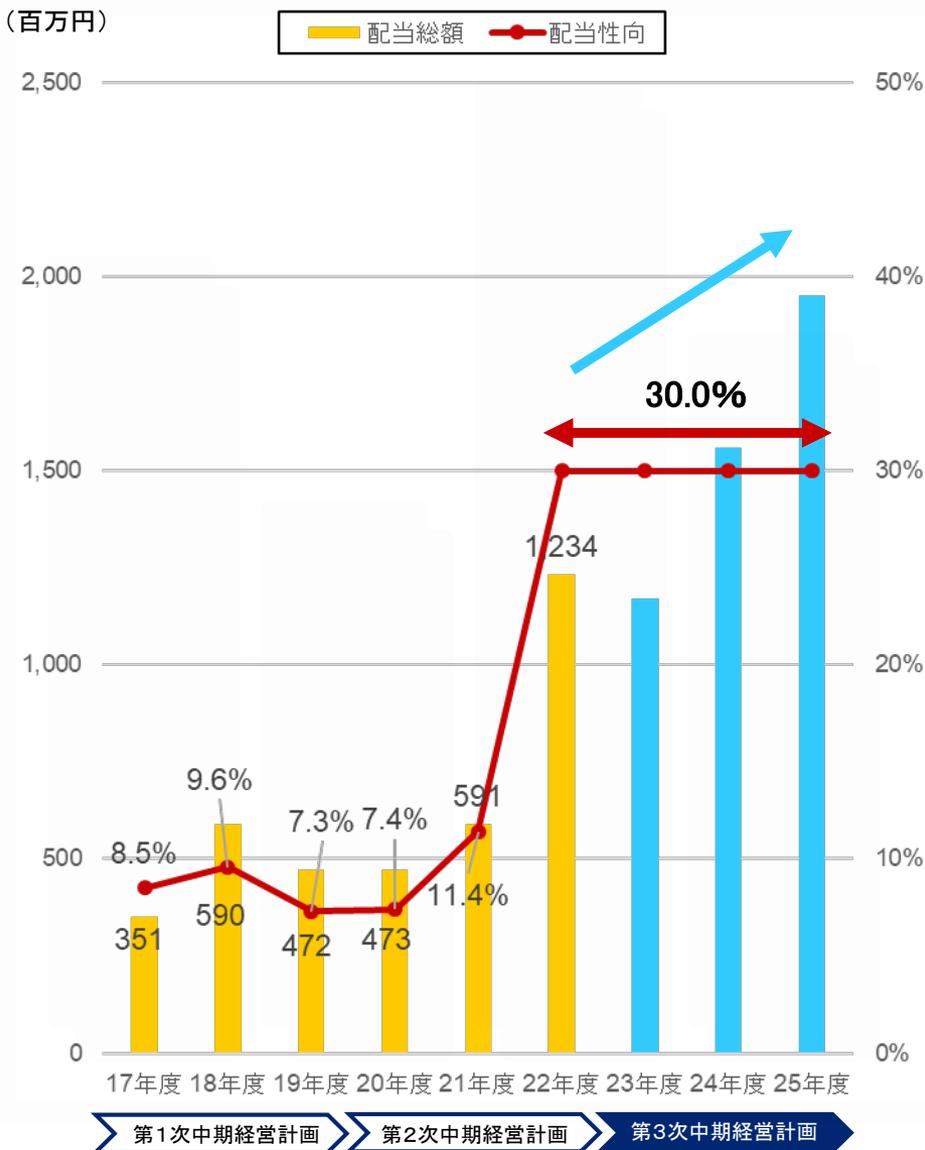


(※1) 当社は複数年に亘る事業を行っているため、事業に係わる資金の動きは未反映としております。

(※2) 設備投資は有形固定資産、無形固定資産を見ております。



資本政策と株主還元方針②



～安心で快適な生活環境の創造～

