



2026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 経営企画・財務・
I R・I C T担当 渡邊 敏
(TEL. 03 - 3915 - 7632)

「第4次中期経営計画」策定に関するお知らせ

当社グループは、2026年度を初年度とする第4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. 中期経営計画策定の背景と目的

当社グループは、「安心して快適な生活環境の創造」をグループ理念に掲げ、技術を通じて社会に貢献し、川田グループと係わる全てのステークホルダーと共にその幸せを分かち合うことができる企業集団を目指すため、将来のありたい姿を示した「KAWADA VISION」を策定し、中長期的な観点から経営に取り組んでおります。

「第3次中期経営計画（2023～2025年度）」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、4つの基本方針に注力し各種施策を着実に取り組んでまいりました。

これらの実行によって、数値目標については、売上高は目標に届きませんでしたでしたが、損益面は当初目標を大幅に達成することができました。また利益創出だけでなく、資本を効率的に活用する資本効率経営への転換を推進したことでROE（自己資本利益率）についても目標をクリアすることができました。一方、第3次中期経営計画期間では明確にお示しできなかった残された経営課題もあります。

このような成果と課題を踏まえ、さらに今後の不確実な経営環境に向け、確固たる強みを見極め展開し、「川田ならではの」価値を創造していくことが不可欠であると認識しております。

本計画を通じて、基本方針を着実に推進し、皆様のご期待に応える持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現してまいります。

2. 基本方針

「事業ポートフォリオの方向性を明確にし、KAWADA VISIONの実現を目指す」をテーマに、以下の基本方針のもと施策を実行してまいります。

基本方針

(1) 両利きの経営の強化

基幹事業と成長事業でのバランスのとれた収益基盤の確立を目指すとともに、事業ポートフォリオ改革を加速させる

(2) 「川田ならではの」技術開発

担い手不足が顕在化する中、川田の強みである「建設」×「ロボティクス」で省人化、省力化技術の開発を加速させる

(3) サステナビリティ経営の進化

サステナビリティの取り組みをこれまでの個別活動での「点」から組織的な連携による「線」、そして社会価値創出の基礎となる「面」へと進化させる

(4) 資本効率の深化と株主還元の実現

収益性を重視しつつ、自己資本に対するリターンを指標としたROE経営を深化させるとともに、更なる株主還元の実現を図る

3. 計画期間

2026年度から2028年度までの3か年

4. 主な数値目標

(1) 連結売上高・当期純利益等

	第3次中期経営計画 (実績)	第4次中期経営計画 (目標)	増減
売上高 (3か年累計)	3,770 億円	3,830 億円以上	60 億円
営業利益 (3か年累計)	270 億円	235 億円以上	△ 35 億円
当期純利益 (3か年累計)	274 億円	232 億円以上	△ 42 億円
ROE (最終年度)	9.2 %	8.0 %以上	△ 1.2 %

(2) 株主還元

	第3次中期経営計画 (実績)	第4次中期経営計画 (目標)	増減
配当性向 (3年平均)	27.6 %	30.0 %	2.4 %
総還元性向 (3年平均)	32.0 %	50.0 %	18.0 %

※ 配当性向 = 配当総額 ÷ 当期純利益

※ 総還元性向 = (配当総額 + 自己株式取得金額) ÷ 当期純利益

※ 配当方針については、当期純利益から非経常的な特殊要因による損益を除外し、配当性向を30%としております。

※ 本計画期間における1株当たりの年間配当金の下限を35円といたします。

以上

川田テクノロジーズ株式会社

第4次中期経営計画

2026年5月12日

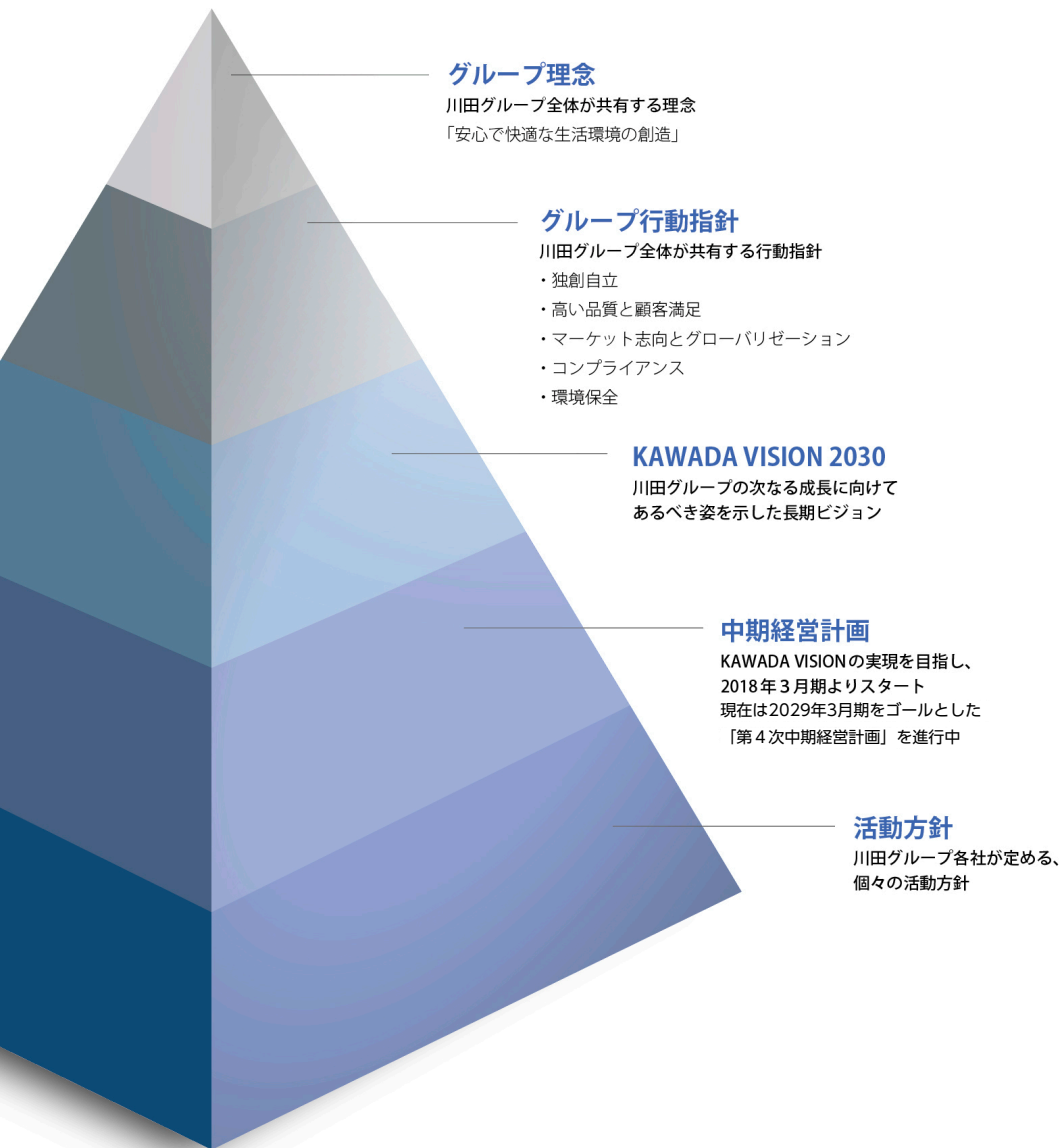
KAWADA



1. 川田グループの価値創造に向けた取り組み	03 - 07
2. 第3次中期経営計画の振り返り	08 - 17
3. 第4次中期経営計画について	18 - 40
4. Appendix	41 - 43

1. 川田グループの価値創造に向けた取り組み

川田グループのアイデンティティ



私たちのグループ理念は

「安心で快適な生活環境の創造」

時代とともに変化する安心と快適を追求し、
常にその定義を更新しながら事業を進めています。

その根幹を支えるのは揺るぎない技術です。

技術を通じて社会に貢献し、
全てのステークホルダーと共に成長し、
幸せを分かち合うことができる企業集団を目指します。

提供してきた価値創造

1922年 川田鐵工所創業	1952年 川田工業へ社名変更	1970年 現・川田テクノシステム設立	1983年 現・橋梁メンテナンス設立	1994年 新中央航空 川田グループ加入	2009年 川田テクノロジーズ設立 (持株会社体制へ移行)	2013年 カワダロボティクス設立	2022年 創業100周年
1920年頃 第一次世界大戦 戦後恐慌 (1918年終戦)	1945年 第二次世界大戦 終戦不況	1971年 現・川田建設設立	1987年 東邦航空 川田グループ加入	1990年代初頭 バブル経済崩壊	2008年 リーマンショック	2015年 SDGs採択	2020年 新型コロナウイルス 感染拡大
	1955年頃～ 高度経済成長	1970年代 二度のオイルショック	1985年 プラザ合意		2011年 東日本大震災		

ルーツは町の鍛冶屋

刀鍛冶であった先祖を持つ鍛冶職人「川田忠太郎」が1922年、富山県福野町(現:南砺市)で川田鐵工所を創業



1922年 川田鐵工所創業

鋼橋 1956年頃 橋梁事業に本格進出

建築鉄骨

PC橋

1965年頃 PC事業へ本格参入

保全

1980年代 保全事業への本格参入

建築

1993年 システム建築推進本部 発足

環境

IT

1970年 現・川田テクノシステム設立

ロボット

2013年 カワダロボティクス設立

ヘリコプター

1987年 東邦航空、川田グループへ

小型航空機

1994年 新中央航空、川田グループへ

橋梁付属物

1983年 現・橋梁メンテナンス 設立

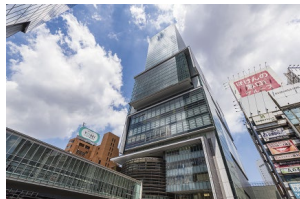
鉄構セグメント

土木セグメント

建築セグメント

ソリューション
セグメント

その他



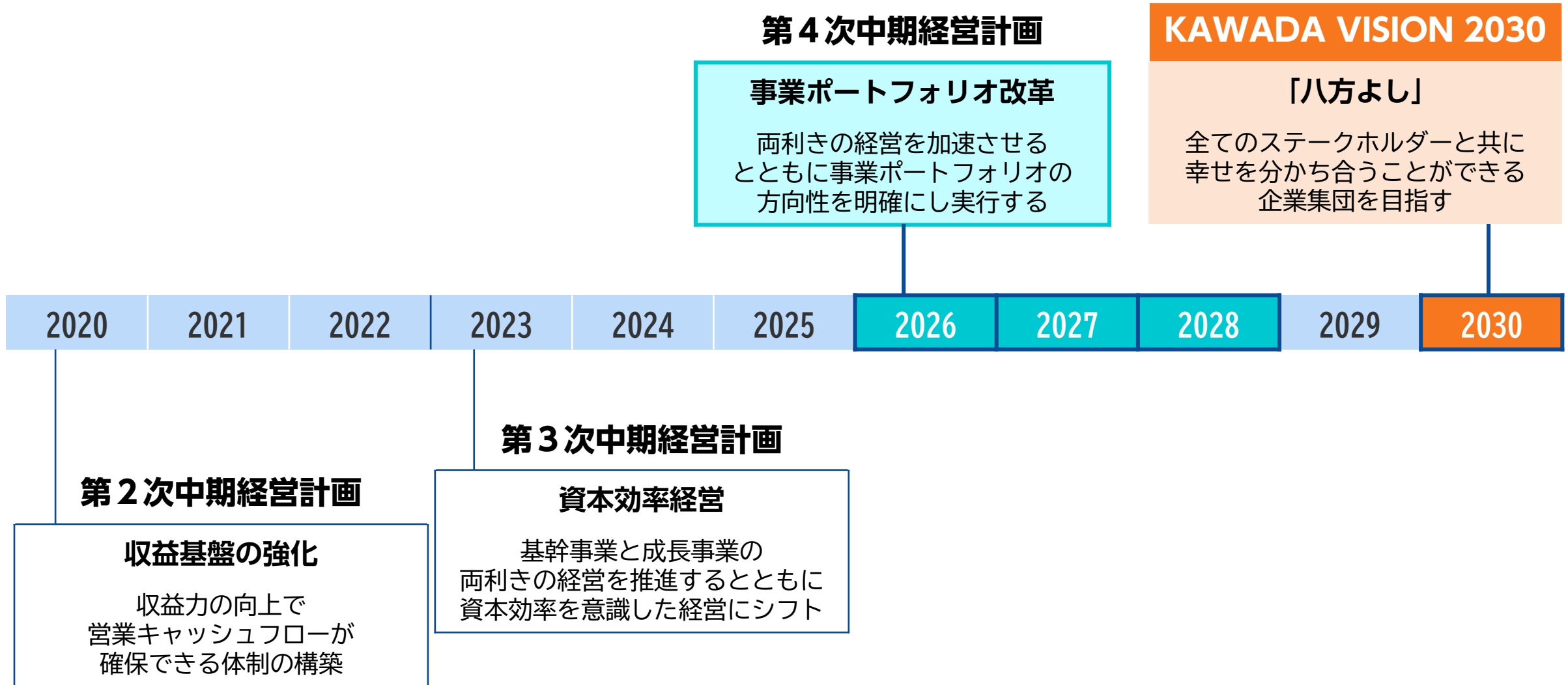
©Shibuya Hikari e



川田グループのビジネスフィールド



川田グループの価値創造に向けた中長期の取り組み



2. 第3次中期経営計画の振り返り

第3次中期経営計画 | 達成状況 (数値目標①)

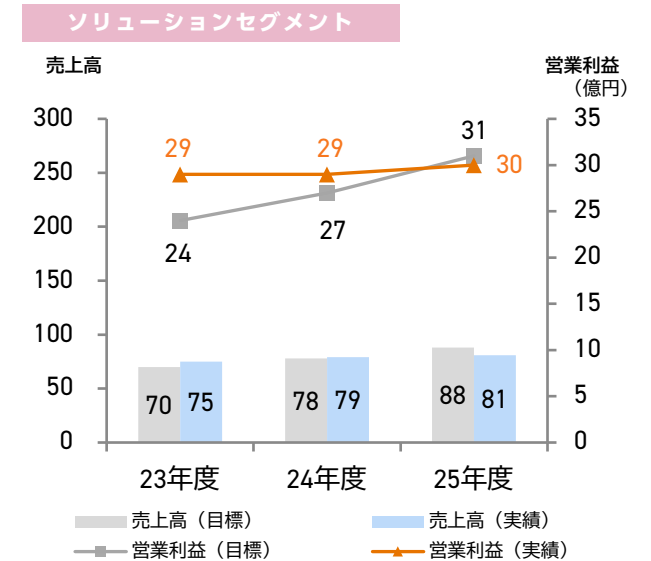
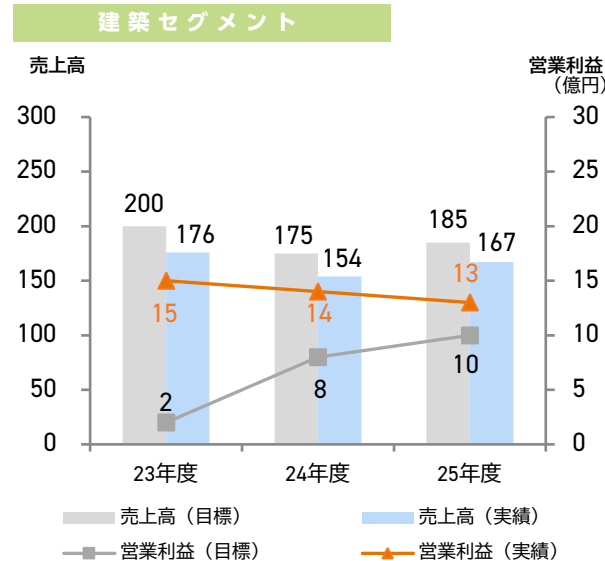
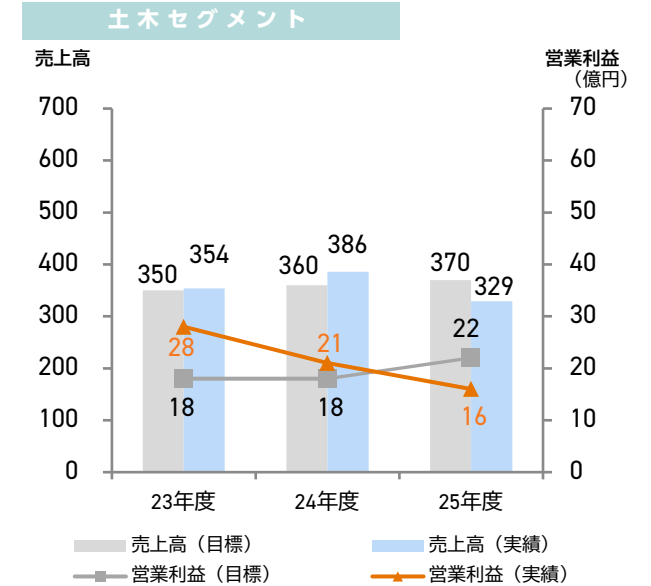
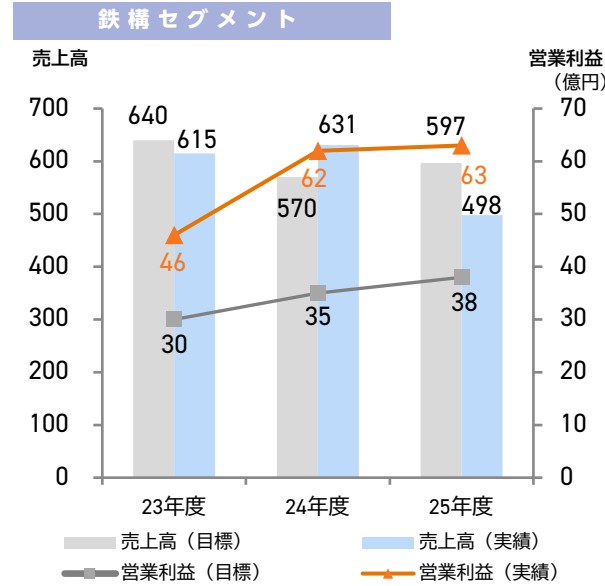
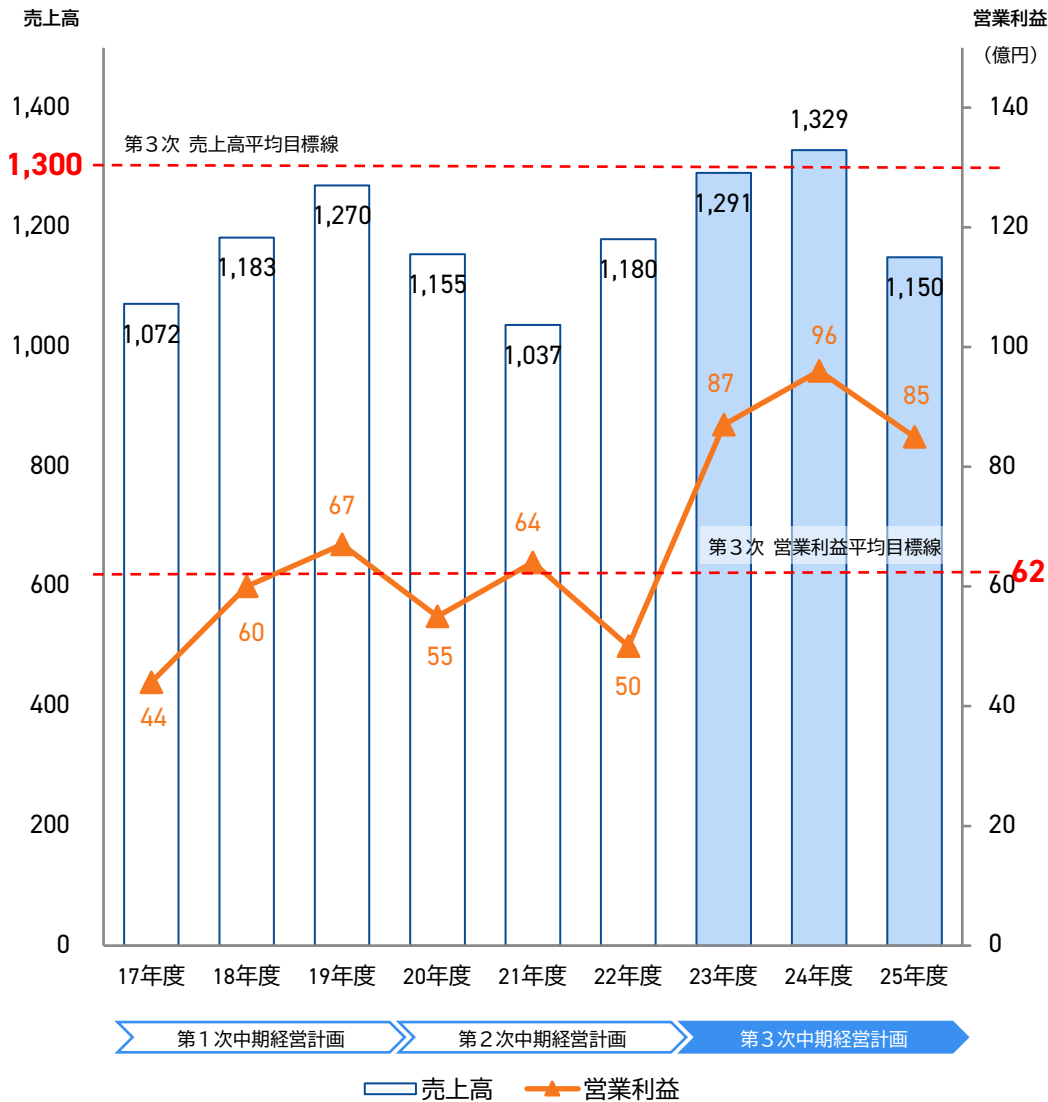
	第3次中期経営計画 (当初目標)	第3次中期経営計画 (実績)	第3次中期経営計画 (当初目標比)	ご参考 (修正発表)		
				(2024年5月発表)	(2025年5月発表)	(2025年11月発表)
売上高 (※1) (3か年累計)	3,910 億円以上	3,770 億円	96.4 %	3,910 億円	3,910 億円	3,770 億円
営業利益 (※1) (3か年累計)	186 億円以上	270 億円	145.3 %	223 億円	261 億円	261 億円
当期純利益① (※1) (3か年累計)	156 億円以上	274 億円	175.8 %	183 億円	261 億円	261 億円
当期純利益② (持分法投資損益を除く)	121 億円以上	203 億円	168.2 %	146 億円	196 億円	196 億円
ROE① (最終年度)	8.0 %以上	9.2 %	115.5 %	8.0 %	8.0 %	8.0 %
ROE② (※2) (関係会社株式を除く)	11.0 %以上	12.1 %	110.4 %	11.0 %	11.0 %	11.0 %
株主還元 (※3) (3か年平均)	30.0 %目途	27.6 %	92.0 %	30.0 %	30.0 %	30.0 %

(※1) 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。

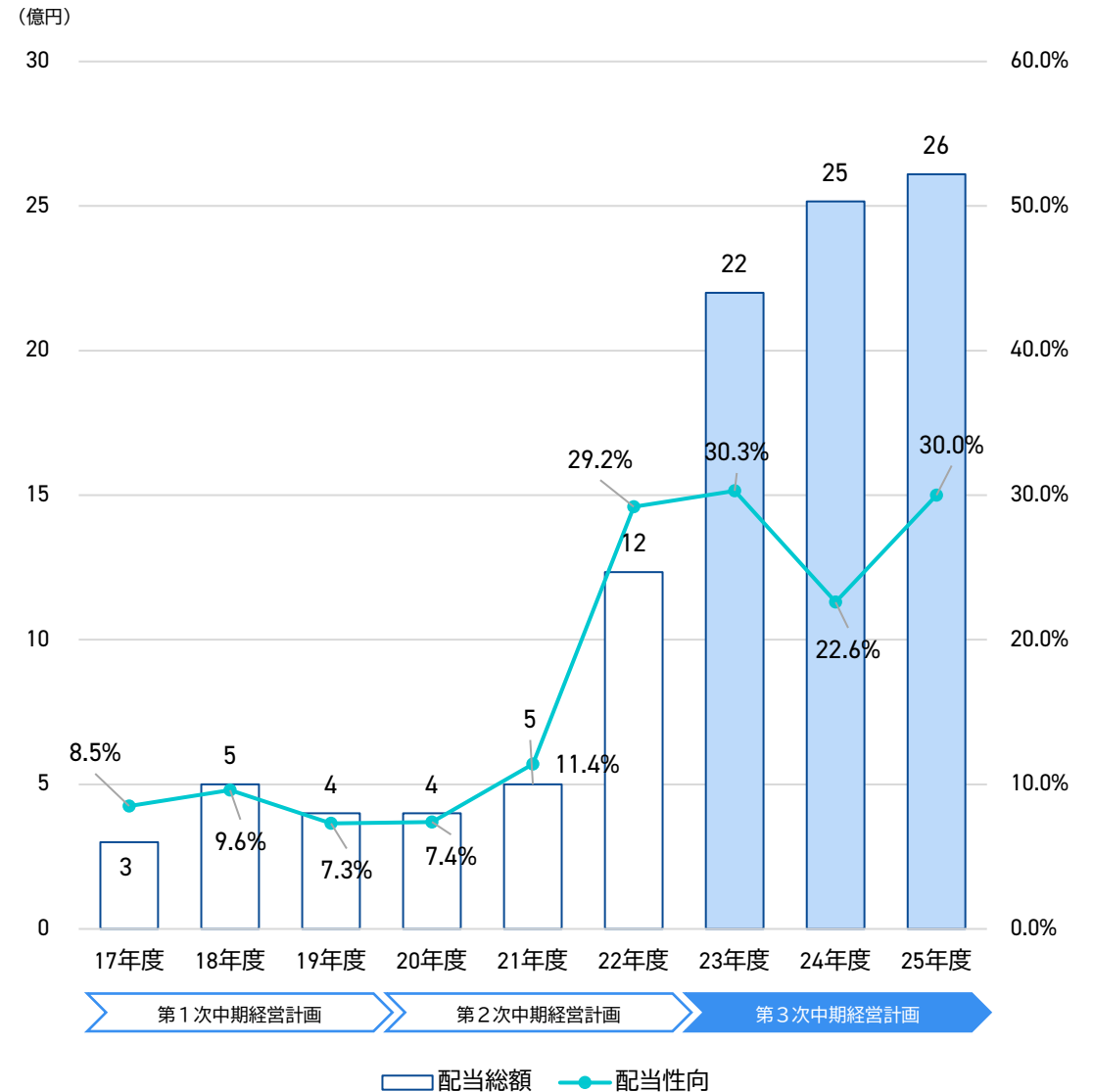
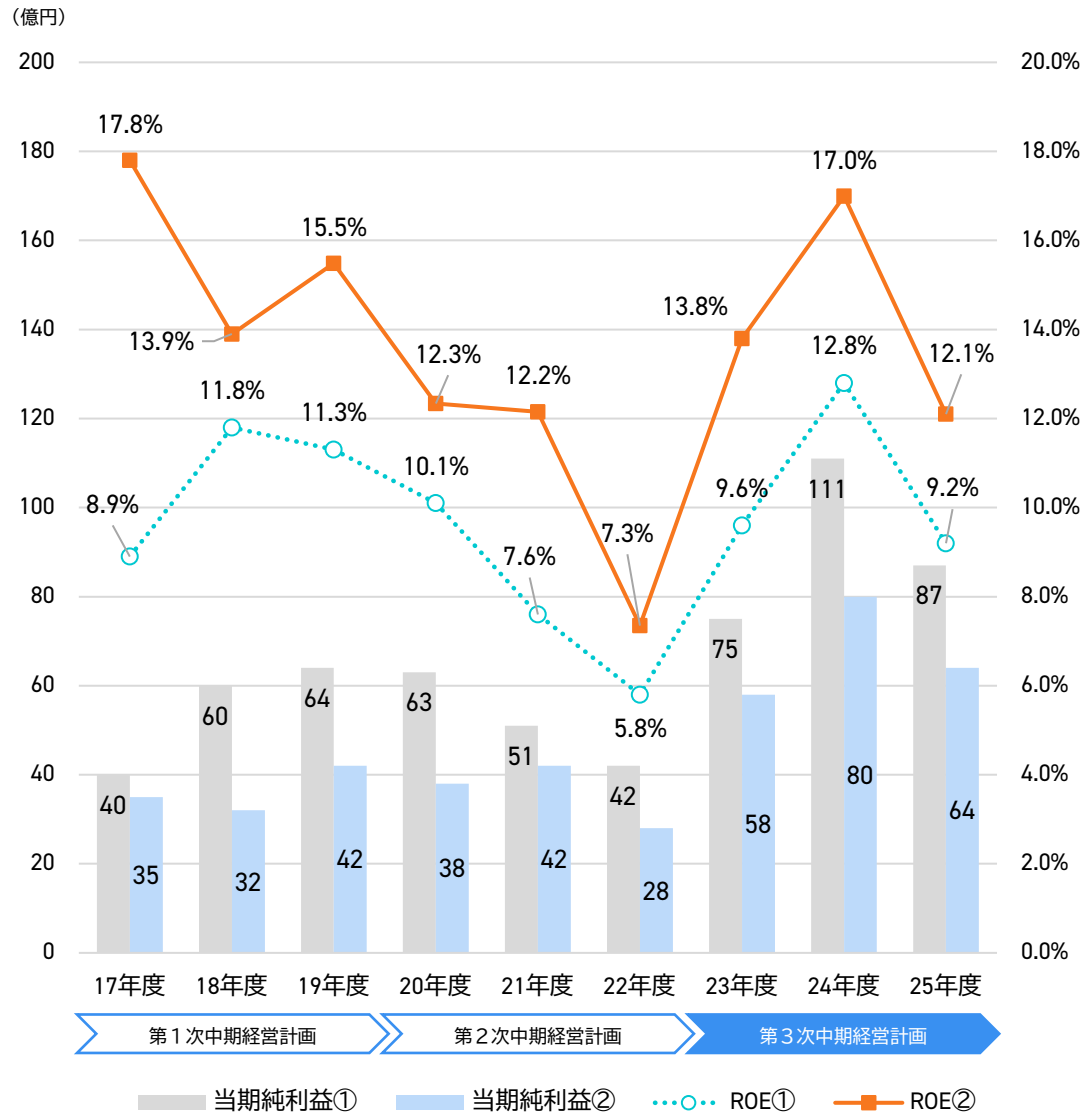
(※2) 当社グループは持分法投資利益の影響を大きく受ける損益構造となっているため、事業利益に対する効率性を示す指標として、自己資本から関係会社株式相当分を除いたROEについても数値目標としております。

(※3) 株主還元について、当期純利益から非経常的な特殊要因による損益を除外し、連結配当性向を30%程度とする配当方針を明確化しました。その結果、表面的には未達ながら原則30%の配当性向は継続しております。

第3次中期経営計画 | 達成状況 (数値目標②)



第3次中期経営計画 | 達成状況 (数値目標③)



第3次中期経営計画 | 達成状況 (サマリー)

売上高

未達

- 鋼橋事業において、本格稼働までに至っていない工事や遅延している工事が散見され進捗が伸びず
- 鉄骨事業において、首都圏、関西圏とも大型プロジェクトの発注が低調に推移
- 建築事業において、建設コスト高騰を受け、計画の見直しや遅延が影響
- ソフトウェア関連事業は堅調に売上高拡大

損益

達成

- 全てのセグメントで損益目標を大幅クリア
- 鋼橋、鉄骨、土木事業は大型工事の設計変更獲得と建築事業におけるコスト低減が寄与
- ソフトウェア関連事業は売上高拡大により採算性が改善
- 持分法投資利益についても目標クリア

ROE

達成

- 利益が目標を上回ったことでROE①、②ともに目標クリア

株主還元

未達

- 第3次中計期間に当期純利益から非経常的な特殊要因による損益を除外し、連結配当性向を30%程度とする配当方針を明確化
- 表面的には未達ながら原則30%の配当性向は継続

第3次中期経営計画 | 基本方針の成果と課題

基本方針	成果	課題
基幹事業の 持続的成長	<ul style="list-style-type: none">- 大阪湾岸道路西伸部斜張橋の優先交渉権獲得をはじめ新洲崎工区改築事業、西名阪松原～柏原間橋梁更新工事などビッグプロジェクトに参画	<ul style="list-style-type: none">- 新設橋梁の発注重量減少により、工場操業を確保することが困難な状況- 新設橋梁の製作減少を補う鋼構造物の確保が急務
成長事業の 拡大・創出	<ul style="list-style-type: none">- ソフトウェア関連事業は着実に事業規模拡大- 基幹事業向けに開発を行っていた「建設×ロボティクス」の成果について外販をスタート	<ul style="list-style-type: none">- ロボット関連事業の事業拡大は道半ば、労働者不足によるニーズが高まっている中、事業規模拡大に向けた体制整備が急務
サステナビリティ 経営の推進	<ul style="list-style-type: none">- 社会課題に向けた川田グループの進むべき方向性（方針）が確立- 重要課題（マテリアリティ）に対するKPIの着実な進捗	<ul style="list-style-type: none">- サステナビリティの取り組みと事業戦略の連動
資本効率経営 への転換	<ul style="list-style-type: none">- 本中計期間中は基幹事業の採算性向上と成長事業の事業規模拡大によりROE水準が向上	<ul style="list-style-type: none">- 市況変動に左右されにくい事業構造への変革を目指す

第3次中期経営計画 | セグメント別フォーカステーマと達成状況

○：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 新設橋梁の受注力強化 (ビッグプロジェクト参画)	西伸部の優先交渉権含め、一定程度の受注量確保	○
	② 保全・更新工事の受注拡大	西名阪の大型工事を獲得	○
	③ 新規市場 (海洋構造物、海外) へのチャレンジ	引き合いはあるものの成果は限定的	△
	④ DX・GXへの対応	電炉材の適用範囲拡大、GXスチール採用	○
	(鉄骨事業)		
	① 生産ライン増強による事業規模拡大	発注量低迷、働き方改革等の影響	△
	② 発注者とのさらなる関係強化	ターゲット工事の確実な受注確保	○
③ 建方ができるファブとしての川田ブランドの定着	大型工事における建方工事の受注量増加	○	
④ コスト競争力強化	コスト増加局面において一定程度の利益創出	○	
土木	① 国交省WTO案件のシェア向上	国交省の発注量減少もシェア率トップ	○
	② グループ連携による更新事業への対応	応札を検討するもタイミングがあわず	△
	③ 工事施工力向上 (機械技術開発力の拡充、DX・CIMの推進)	KKグラウト注入工法、鋼桁ケレン装置システムをはじめ省人化、省力化開発が進展	○
	④ 人財増強 (人材獲得と育成)	専門部署を設置し、社員教育を強化	○
建築	① 安定した受注量の確保	建設コスト高騰による計画の見直しの影響あり	△
	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)	設計契約後に施工部分の契約するケース増加	○
	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)	顧客に対し新たな価値提案は課題が残る	△

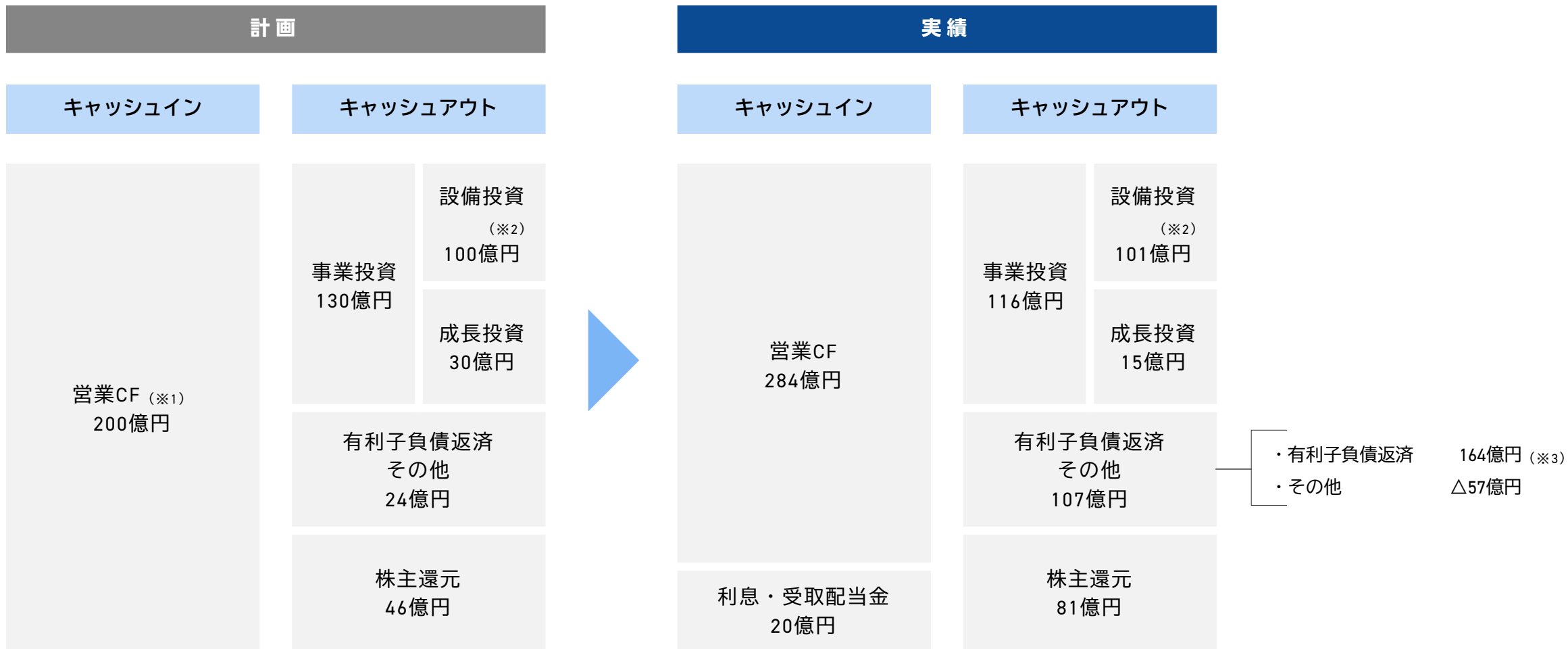
第3次中期経営計画 | セグメント別フォーカステーマと達成状況

○：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
ソフトウェア ロボット	(ソフトウェア関連事業)		
	① 生産性向上	営業DXの浸透	○
	② 従来事業の付加価値増	クラウド事業における専用コンテンツの拡充	○
	③ 新しい事業の創出	橋梁以外の社会インフラへの事業領域拡大	○
	④ 従来型ビジネスモデルの転換	情報サービスコンサルタントへの転換	○
	⑤ 企業文化の変革	3S主義（ES、CS、QS）の浸透	○
	(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	ファブレス化から内製化にシフトするも道半ば	△
	② 販売代理店による拡販体制構築	直販+SIに注力、販売代理店の開拓は進まず	△
	③ APIソフトウェアの拡充	NXソリューションのラインナップ拡大	○
④ 「ヒト型」ならでの市場への提案強化	導入しやすいパッケージ化までには至らず	△	
⑤ ロボット技術活用による受託開発の強化	パートナー獲得に向けて種まき中	△	



第3次中期経営計画 | キャッシュアロケーション



(※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) 設備投資は有形資産、無形資産をみております。

(※3) 当中計期間において協力業者に対する支払条件を見直し、それに伴う資金調達は概ね108億円程度でありました。

第3次中期経営計画 | 株主還元の実

主な取り組み	内容	
自己株式取得	2023年 9月	172,500株 10億円の自己株式取得
株式分割	2024年 4月	普通株式を1:3の割合で分割
	2026年 4月	普通株式を1:3の割合で分割
下限配当の設定	2024年 5月	第3次中計期間における年間配当金の下限を90円に設定
中間配当導入	2024年 6月	株主への利益分配の機会を増やすため中間配当制度導入
自己株式消却	2025年 3月	400,000株（発行済み株式比率2.29%）を消却

3. 第4次中期経営計画について

第4次中期経営計画 | 市場環境の見通し

	第3次中計期間の市場環境	実績	第4次中計期間の市場環境	見込
鉄構	(鋼橋事業) ・発注金額は横ばい、発注重量は減少 ・高速道路会社の発注量は減少傾向		(鋼橋事業) ・発注金額、発注重量とも減少傾向 ・ビッグプロジェクト（西伸部）が発注予定	
	(鉄骨事業) ・首都圏、関西圏とも低調な需要		(鉄骨事業) ・首都圏、関西圏とも低調継続	
土木	・新設PC橋梁の発注量減少 ・大規模更新工事、大規模修繕工事は拡大から減少傾向		・新設PC橋梁の発注量減少傾向 ・高速道路会社の発注量は大幅減少	
建築	・中大規模平屋、2階倉庫は堅調 ・多層階大型物流施設は堅調		・中大規模平屋、2階倉庫は堅調 ・多層階大型物流施設は堅調	
ソリューション	(ソフトウェア関連事業) ・国交省が推進するDX政策の進展		(ソフトウェア関連事業) ・国交省が推進するDX政策の進展継続	
	(ロボット関連事業) ・人手不足によるロボットニーズの高まり		(ロボット関連事業) ・人手不足によるロボットニーズの高まり	
共通	・労務費、材料費の上昇基調		・労務費、材料費の上昇基調継続	

第4次中期経営計画 | 取り組むべき経営課題

外部環境

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

事業環境

- 建設業従事者の高齢化、担い手不足
- 防災・減災、国土強靱化計画の進展
- 利便性を考慮した高規格道路の整備
- 建設業における生産性向上の推進
- 働き方・ライフスタイルの多様化
- 環境・社会・経済の持続可能性配慮
- ステークホルダーとの適切な協働
- 資本効率を重視した経営への転換

第4次中計で取り組むべき経営課題

- ① **事業の成長と拡大**
 - 既存事業と成長事業でのバランスのとれた収益基盤
 - 全体最適を追求した事業ポートフォリオ改革
- ② **将来に向けた投資の強化**
 - 設備投資やDXを通じた生産性向上
 - 「建設×ロボティクス」を軸とした研究開発加速
 - 社会・環境課題解決に向けた技術開発
 - 事業領域の拡大
- ③ **サステナビリティ経営**
 - カーボンニュートラルに向けた取り組みの加速
 - 自然資本・生物多様性への対応の第一歩
 - 人的資本経営の拡充
 - 人権尊重経営の推進
- ④ **資本効率経営**
 - 企業価値向上に資する取り組み強化
 - 経営モニタリング体制の強化

第4次中期経営計画 | 基本方針

テーマ

事業ポートフォリオの方向性を明確にし、KAWADA VISION の実現を目指す

基本方針

両利きの経営 の強化

基幹事業と成長事業でのバランスのとれた収益基盤の確立を目指すとともに、事業ポートフォリオ改革を加速させる

「川田ならではの」 の技術開発

担い手不足が顕在化する中、川田の強みである「建設」×「ロボティクス」で省人化、省力化技術の開発を加速させる

サステナビリティ 経営の進化

サステナビリティの取り組みをこれまでの個別活動である「点」から組織的な連携による「線」、そして社会価値創出の基盤となる「面」へと進化させる

資本効率の深化と 株主還元の充実

収益性を重視しつつ、自己資本に対するリターンを指標としたROE経営を深化させるとともに、さらなる株主還元の実現を図る

第4次中期経営計画 | 川田グループの事業分類

KAWADA

基幹事業

鉄構セグメント
(鋼橋事業)

鉄構セグメント
(鉄骨事業)

土木セグメント

建築セグメント

その他
(航空機使用事業)

その他
(橋梁附属物販売事業)

成長事業

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)

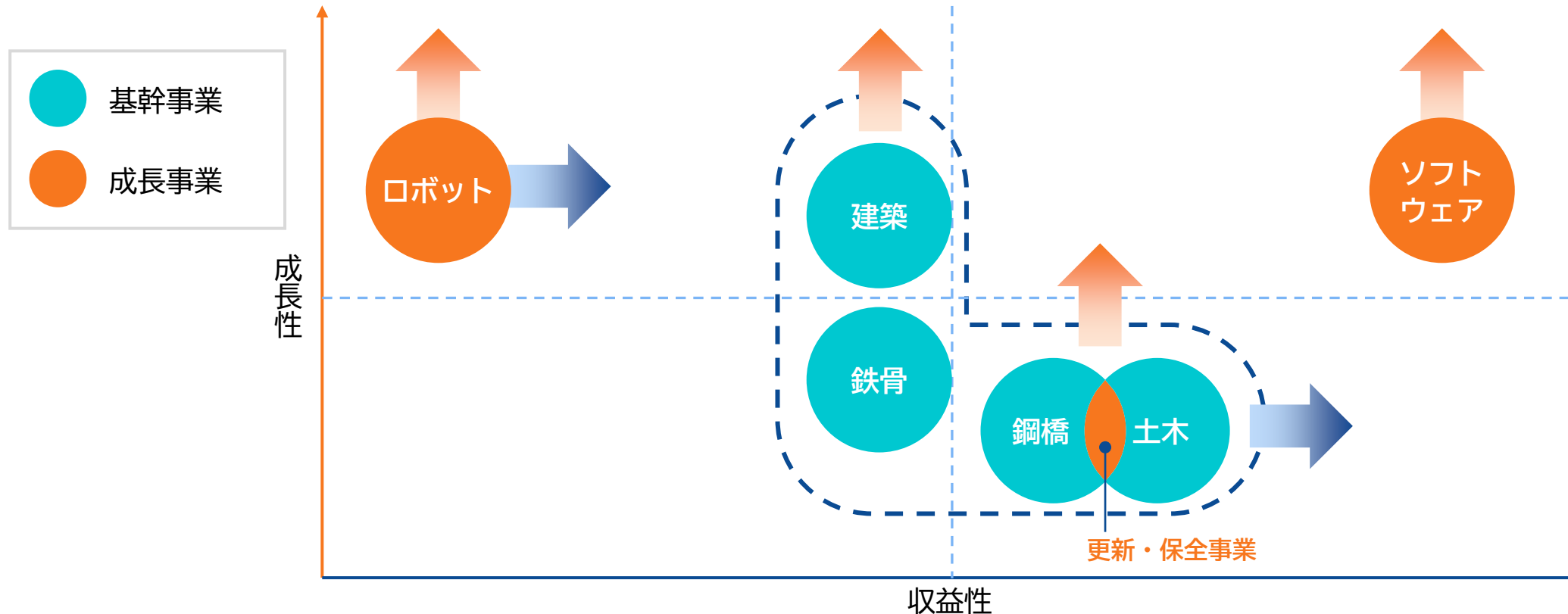
成長事業 (創出)

新規事業

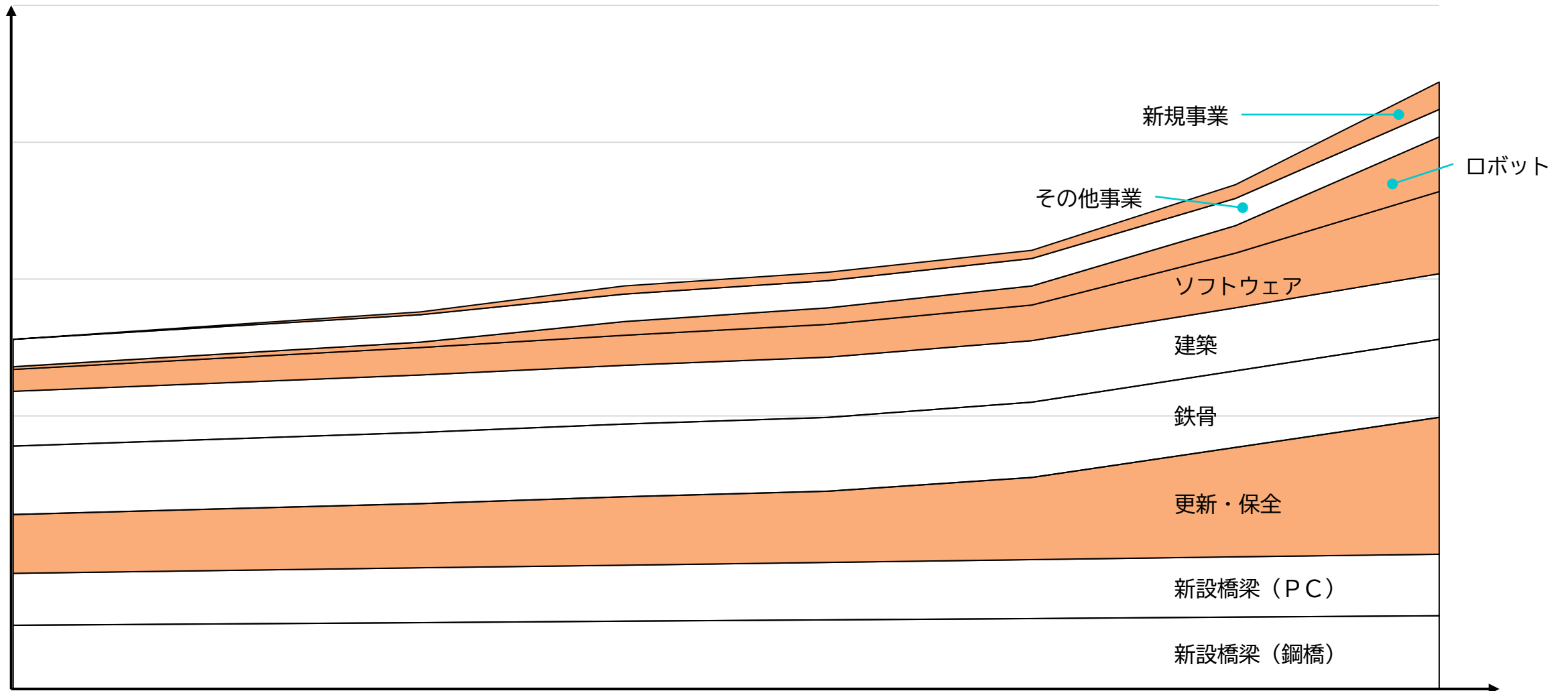
海外展開

第4次中期経営計画 | 事業ポートフォリオの方向性①

- 鋼橋、土木で重なり合う更新・保全事業はリソース最適化を図り売上高拡大
- 基幹事業は「建設×ロボティクス」で収益性の向上を目指す
- 基幹事業の事業拡大を目指す中で、M&A、アライアンスも視野
- 成長事業と位置付けるロボット関連事業の売上高拡大と収益性の向上を目指す
- 成長事業と位置付けるソフトウェア関連事業の売上高拡大を目指す

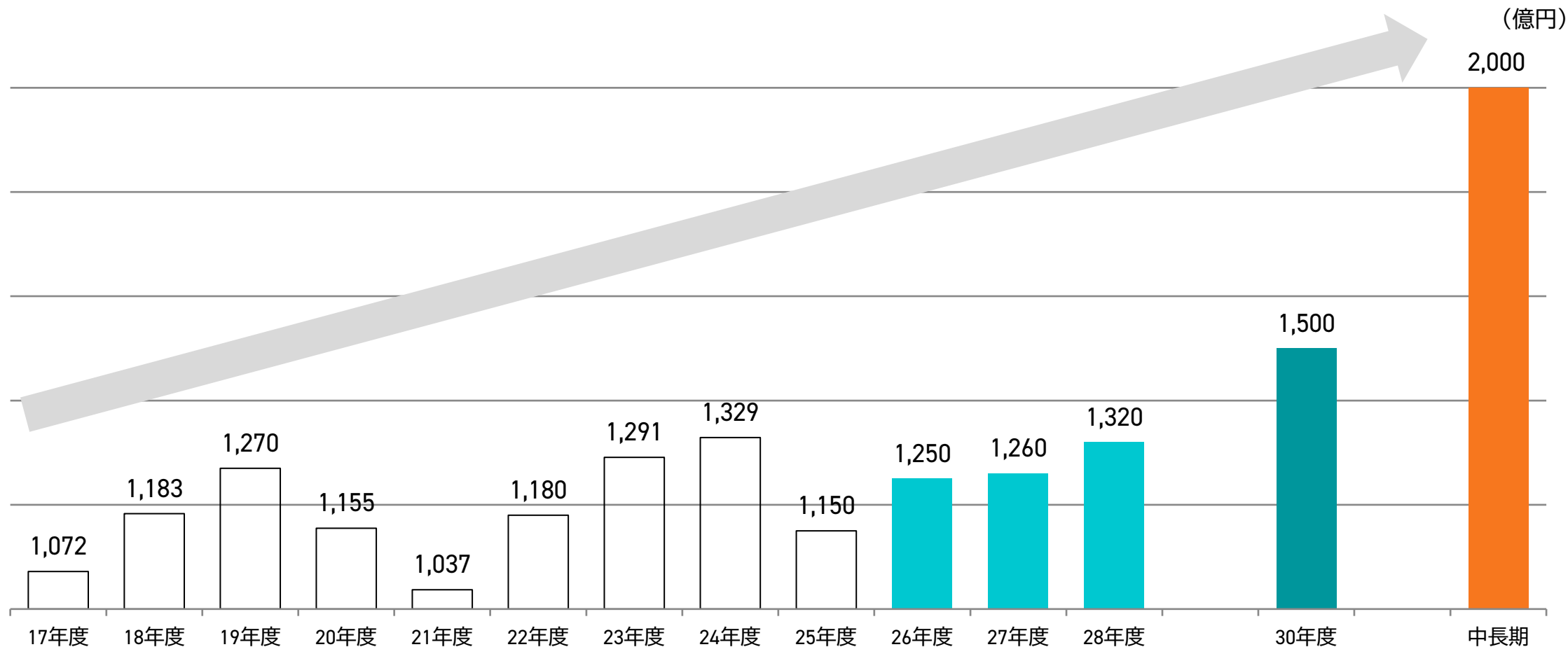


第4次中期経営計画 | 事業ポートフォリオの方向性② (売上高イメージ)



第4次中期経営計画 | 成長ストーリー

- 両利きの経営の推進により2030年度に1,500億円、中長期的には2,000億円の売上高を目指します。
第4次中期経営計画ではその実現に向けた対策を講じていきます。



第4次中期経営計画 | 基幹事業の事業方針

- 事業方針を着実に実行し、さらなる収益力の向上を目指す
- 「土木×建築」、「メタル×PC」、「つくる×建てる」の二刀流で事業領域の拡大を図る

鉄構セグメント

(鋼橋事業)

- ① 新設、保全、民間の3つの柱を軸とした事業展開
- ② AI活用やDX・GX等の新技術導入
- ③ 新市場へのチャレンジ
- ④ 吊り橋技術をはじめとした技能伝承

(鉄骨事業)

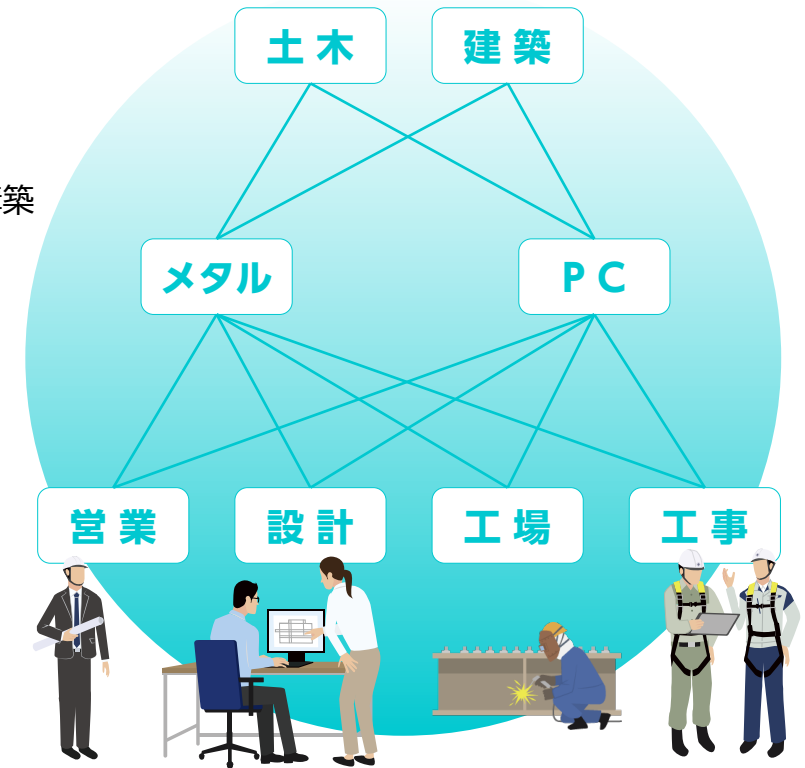
- ① DX活用による生産性向上
- ② 建方ができるファブとしてのさらなるブランド構築
- ③ 環境に配慮した製品拡大
- ④ 人財育成の取り組み強化

土木セグメント

- ① 更新・保全事業の対応力強化
- ② 自社独自技術の商品・工法の開発強化
- ③ 民間PC・PCa製品の設計～架設までの対応力強化
- ④ 人財増強（人材獲得と育成）

建築セグメント

- ① 技術提案による建物の価値創出
- ② DX化に向けた基盤整備
- ③ 設備設計のさらなる充実
- ④ 人財育成の取り組み強化



第4次中期経営計画 | 成長事業の事業方針

ソリューションセグメント

(ソフトウェア関連事業)

- ① 公共インフラ市場開拓による拡大
- ② 発注者に向けた支援ソリューション展開
- ③ CAD事業とクラウド事業のプラットフォーム構築
- ④ 受託設計における適用範囲の拡大

(ロボット関連事業)

- ① アプリケーションパッケージの完成度向上
- ② 生産・品質・サービス体制の強化
- ③ ロボット拡販体制の構築
- ④ 三品業界に適合可能な次世代機の開発

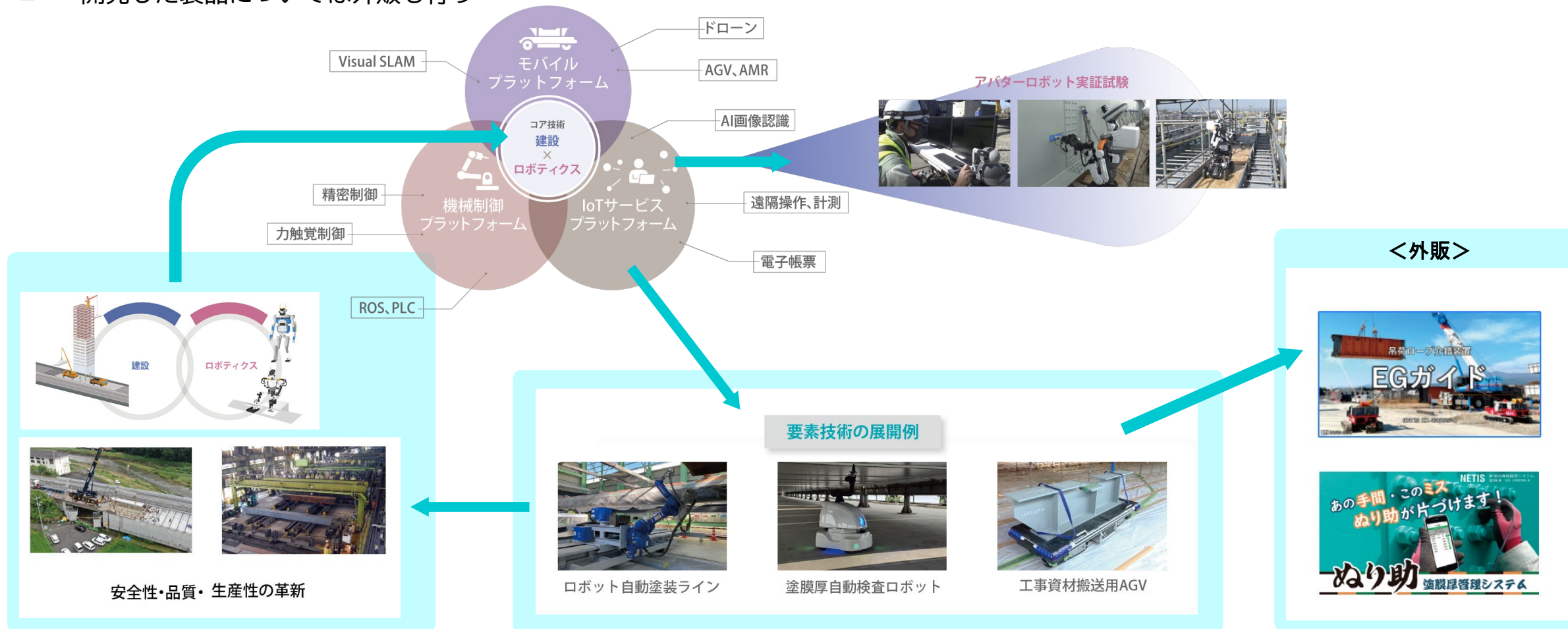
(新規事業)

- ① 溶接モニタリングシステム「C-LUM」の拡販体制構築
- ② 研究開発で生み出した製品の外販を実施（EGガイド、ぬり助、他）
- ③ データ活用、AI活用による新たな事業展開



第4次中期経営計画 | 研究開発の方向性

- ロボット開発で培ったモバイル、機械制御、IoT技術をインフラ建設、保全分野に展開
- 「建設」×「ロボティクス」の現場実装力を強みに安全性、品質、生産性の向上を目指す
- 開発した製品については外販も行う



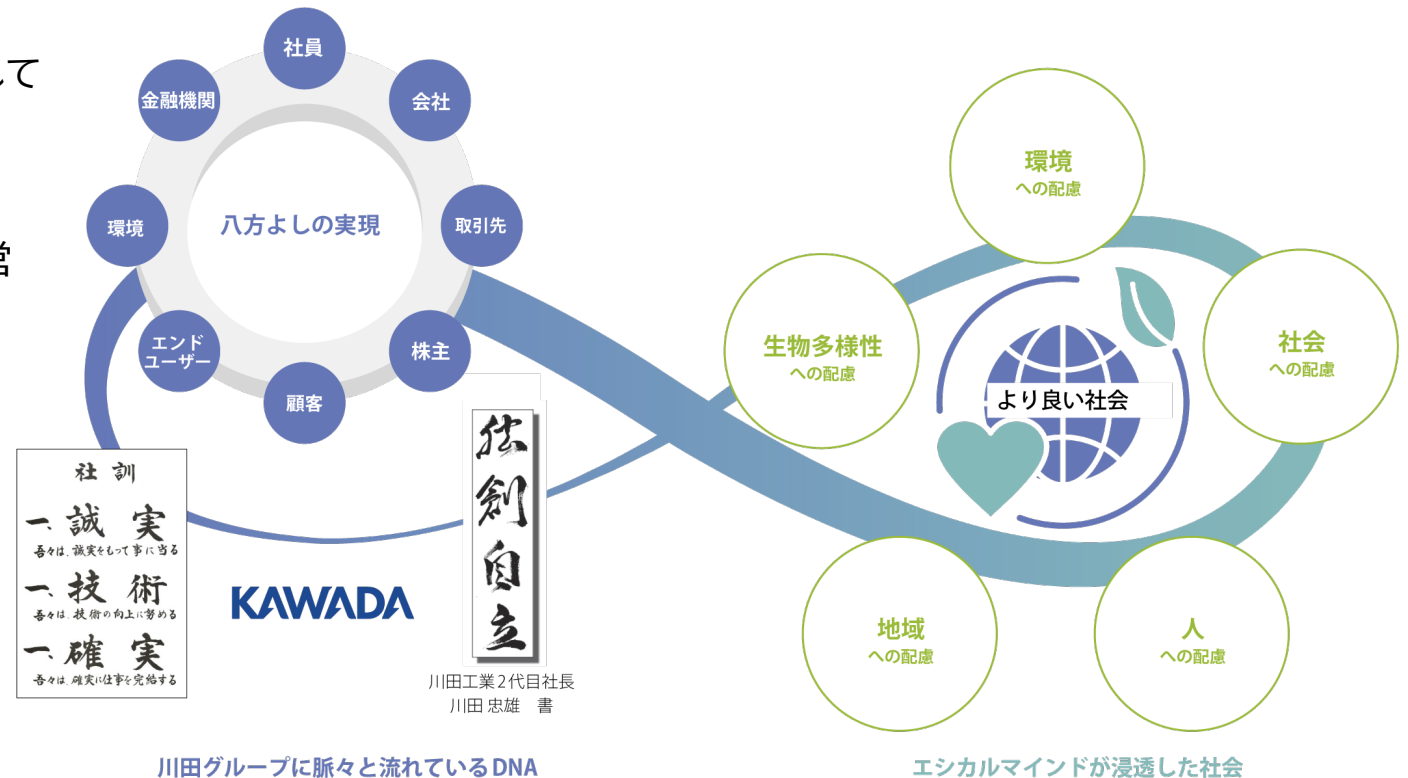
第4次中期経営計画 | サステナビリティ経営の進化 ~全体像~

創業のDNAを原動力に、サステナビリティへの取り組みを「点」から「線」へ、そして「面」へ。
~「八方よし」の精神を、組織的な連携（線）を通じて、社会価値創出の基盤（面）へと昇華させる~

私たちには、創業以来のDNAと、八方よしの精神という確固たる「土台」があります。

ここに消費者におけるエシカルな消費行動の潮流が生まれています。

第4次中計では、この土台の上に、サステナビリティ経営を「点」から「線」へ、そして「面」へと進化させます。



第4次中期経営計画 | サステナビリティ経営の進化 ~カーボンニュートラル~

複合的な経営資源の有機的結合による、2030年度SBTi削減目標の達成
 ~エネルギー転換と人・技術のシナジーによる生産性向上が、脱炭素化を加速させる~



(2025年12月SBT認定取得にもとづき再算定)

2030年までにネイチャーポジティブの実現に向けて
~当社グループが保有する環境技術と現場力 × TNFDが提唱するLEAPアプローチによる分析~

実現する目標と成果

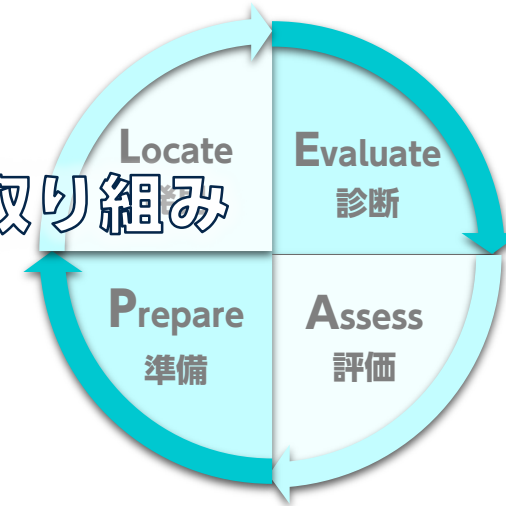
企業価値UP・地域価値UP

環境配慮型ソリューション



新たな取り組み

LEAPアプローチ



工事成績評点 加点

- ✓ 地域への貢献度
- ✓ 環境保全に関する工夫



グループ全体最適と事業会社の個別最適の両立により、強靱な組織風土を構築
~ 「人材育成」と「環境整備」の両輪で、個の力を組織の力へ ~

企業価値を創出する強靱な組織風土

グループでの全体最適と事業会社の個別最適の両立

人材育成方針

【多様な人材の確保、時代の先を読み変革を推進できる人材の育成】

多様な人材確保

- 女性社員の積極的な採用および登用（えるぼし認定の取得、継続）
- 計画的な中途採用の実施
- リファラル採用、ウェルカムバック制度の推進

人材育成

- DX人材の育成
- 資格取得、リスキリングの支援制度の拡充
- 従業員のキャリア支援の推進（キャリアパス制度、キャリア面談の実施）

社内環境整備方針

【社員が心身ともに健康で安心して働くことができる職場環境の整備】

柔軟な働き方の推進

- 川田グループでの「健康経営優良法人」の認定取得
- 休暇制度の利用促進（アニバーサリー休暇、リフレッシュ休暇、積立休暇）
- 仕事と育児介護の両立支援（くるみん認定の取得 等）

働きがいの創出

- エンゲージメントサーベイの実施、分析
- テレビ、駅内広告、SNS等の広報活動による企業ブランディング
- ワークエンゲージメントスコアの継続的向上

第4次中期経営計画 | サステナビリティ経営の進化 ~人権尊重経営の推進~

「人権方針」の実践フェーズへ
~調達ガイドラインと救済窓口の設置により、取り組みを『面』へと進化させる~

レジリエントなサプライチェーンの構築と、社会的信用の向上による企業価値の増大



サステナブル調達ガイドライン
(第4次中計)

サプライヤーへの行動基準の要請
エンゲージメント強化

(連携・共有)

人権救済・外部相談窓口
(第4次中計)

社外からの通報受付
リスクの早期発見と是正

(基盤・救済)

川田グループ人権方針
(第3次中計)

社内への浸透と人権DDの実施

(自社の規律)



重大な人権侵害「0 (ゼロ)」

第4次中期経営計画 | 前中計における経営課題への対応

<問題認識>

- 持分法適用会社である佐藤工業の関係会社株式は、当社の自己資本に占めるウェイトが大きく、佐藤工業の業績が当社の業績に大きな影響を与える
- 課題である佐藤工業のROEは前中計期間においては改善傾向

<当社の考え方>

- ゼネコンと専門工事会社の連携はディスシナジーを上回るシナジーが発揮できる可能性が高い
- 基幹事業における二刀流を推進していく中で、佐藤工業との事業シナジーを更に高めていく
- 佐藤工業がROE経営に舵を切りつつある中、今後とも収益性改善と資本効率化は継続して要請

当社が考える事業シナジー

1. 土木、建築分野でのJV組成、共同研究
2. 大規模更新工事での取組強化
3. 高難易度構造物での連携

事業シナジーの取り組み状況

- 建築分野で多層階大型物流倉庫でのJV組成
- 富山県の民間案件において、営業協力体制によりJV受注実現
- 大規模更新工事の連携は検討するも要員調整ができず断念

事業シナジーに対する機運が高まりつつあり、今後ともさらなる深化を目指していく

第4次中期経営計画 | 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 (実績)	第4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	3,770 億円	3,830 億円以上
営業利益 (※1) (3か年累計)	172 億円	170 億円	270 億円	235 億円以上
当期純利益① (※1) (3か年累計)	165 億円	157 億円	274 億円	232 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	203 億円	159 億円以上
ROE① (最終年度)	11.3 %	5.8 %	9.2 %	8.0 %以上
ROE② (※2) (関係会社株式を除く)	15.5 %	7.3 %	12.1 %	10.0 %以上
配当性向 (※3) (3か年平均)	8.5 %	16.0 %	27.6 %	30.0 %目途
総還元性向 (3か年平均)	(9.4 %)	(18.5 %)	(32.0 %)	50.0 %目途

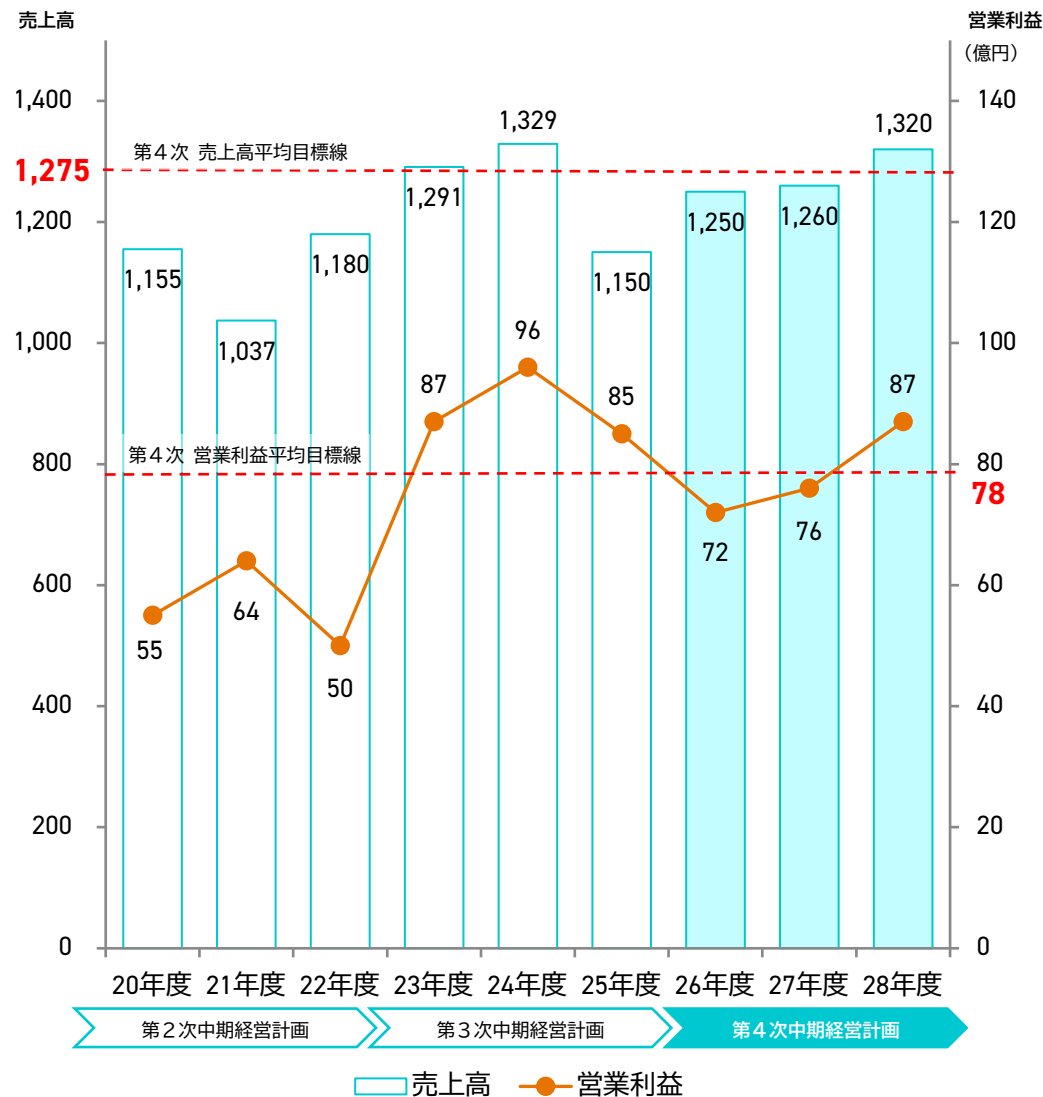
第4次中期経営計画期間における1株当たりの年間配当金の下限を35円といたします

(※1) 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。

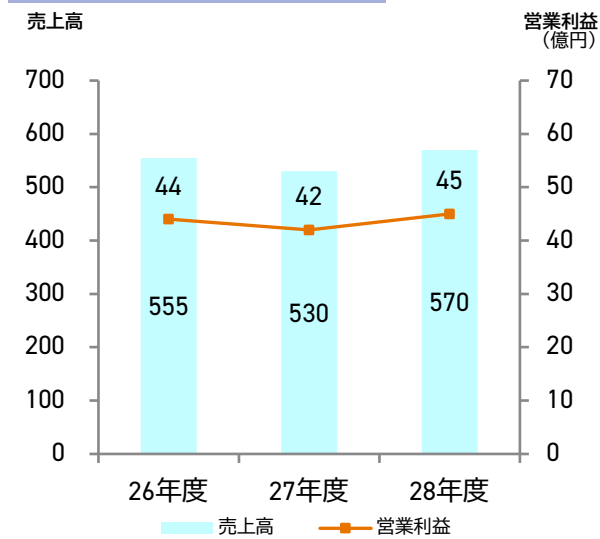
(※2) 当社グループは持分法投資利益の影響を大きく受ける損益構造となっているため、事業利益に対する効率性を示す指標として、自己資本から関係会社株式相当分を除いたROEについても数値目標としております。

(※3) 配当性向について、当期純利益から非経常的な特殊要因による損益を除外し、連結配当性向を30%程度とする配当方針としております。

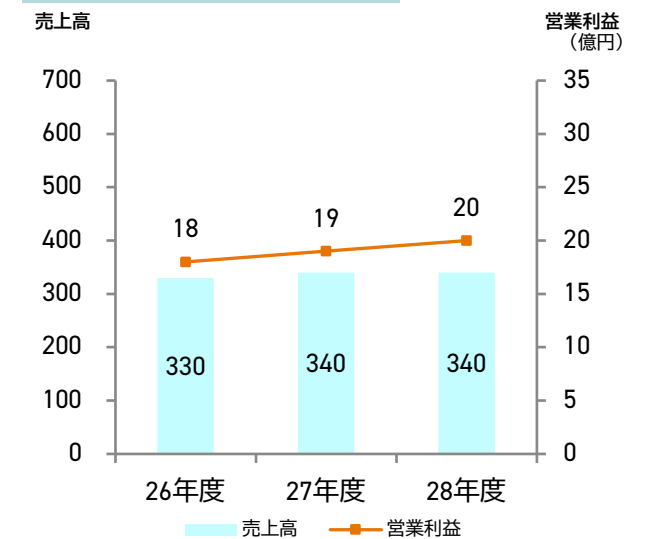
第4次中期経営計画 | 数値目標②



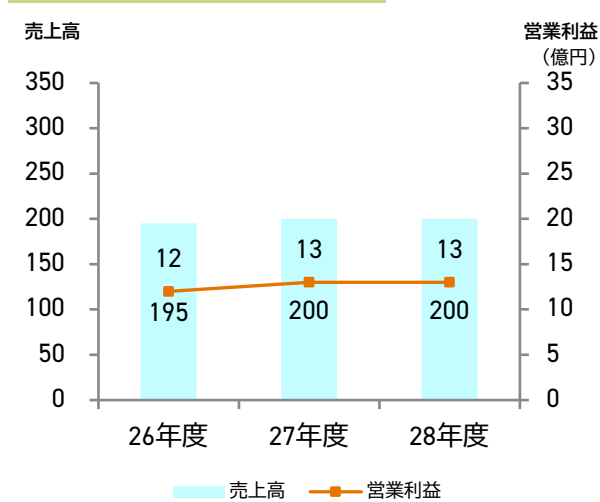
鉄構セグメント



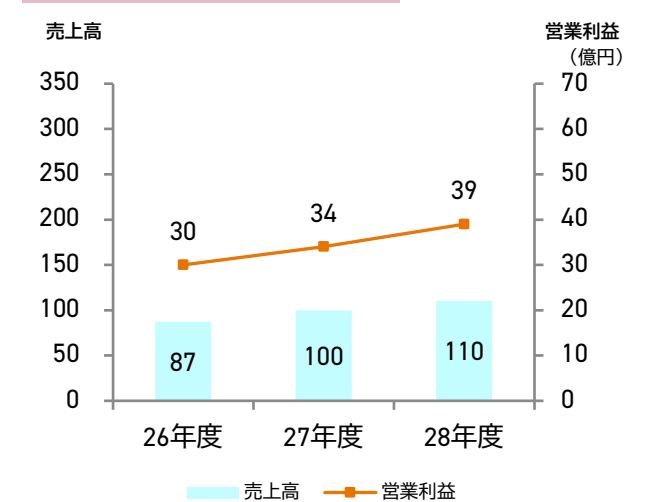
土ホセグメント



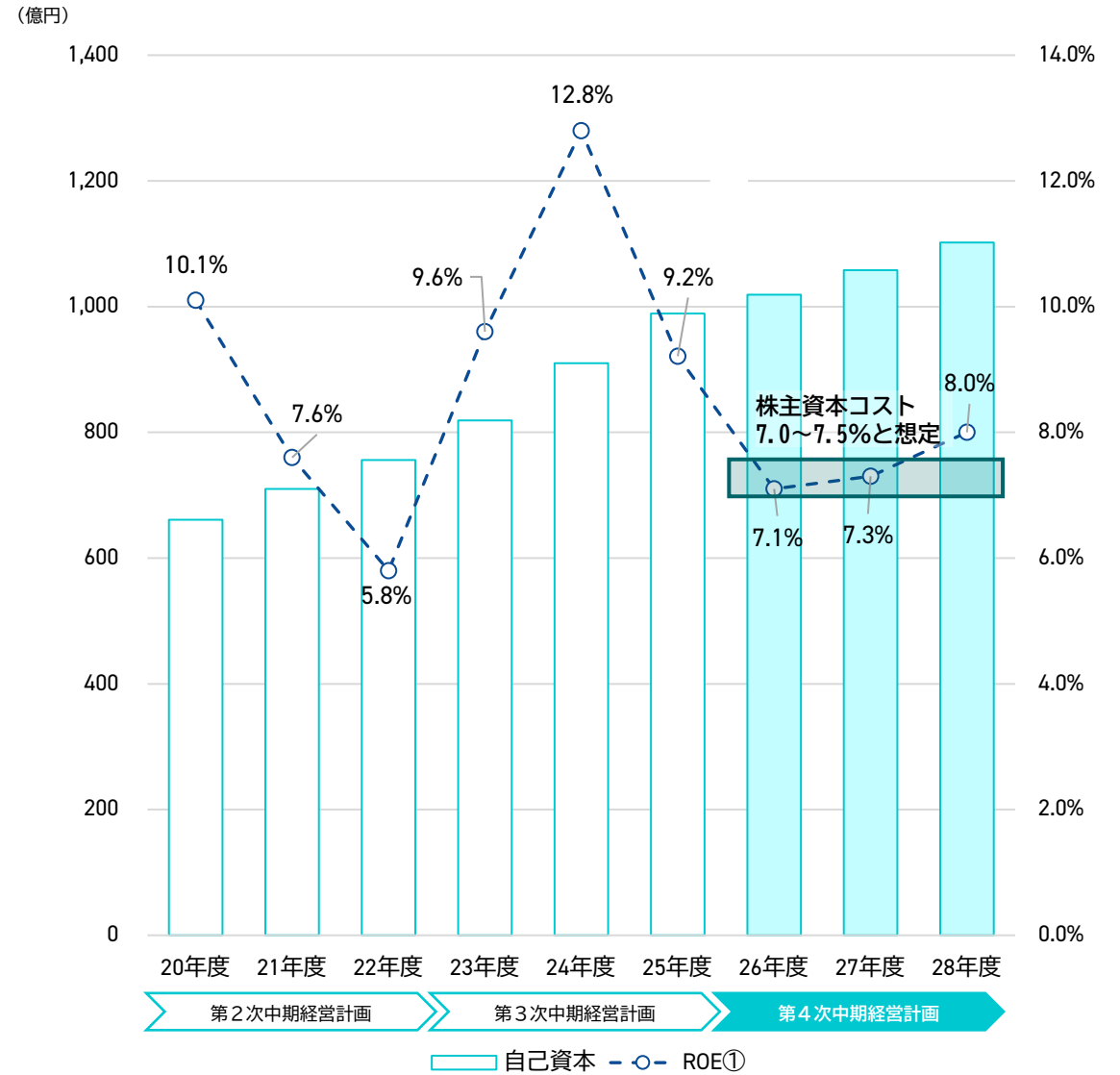
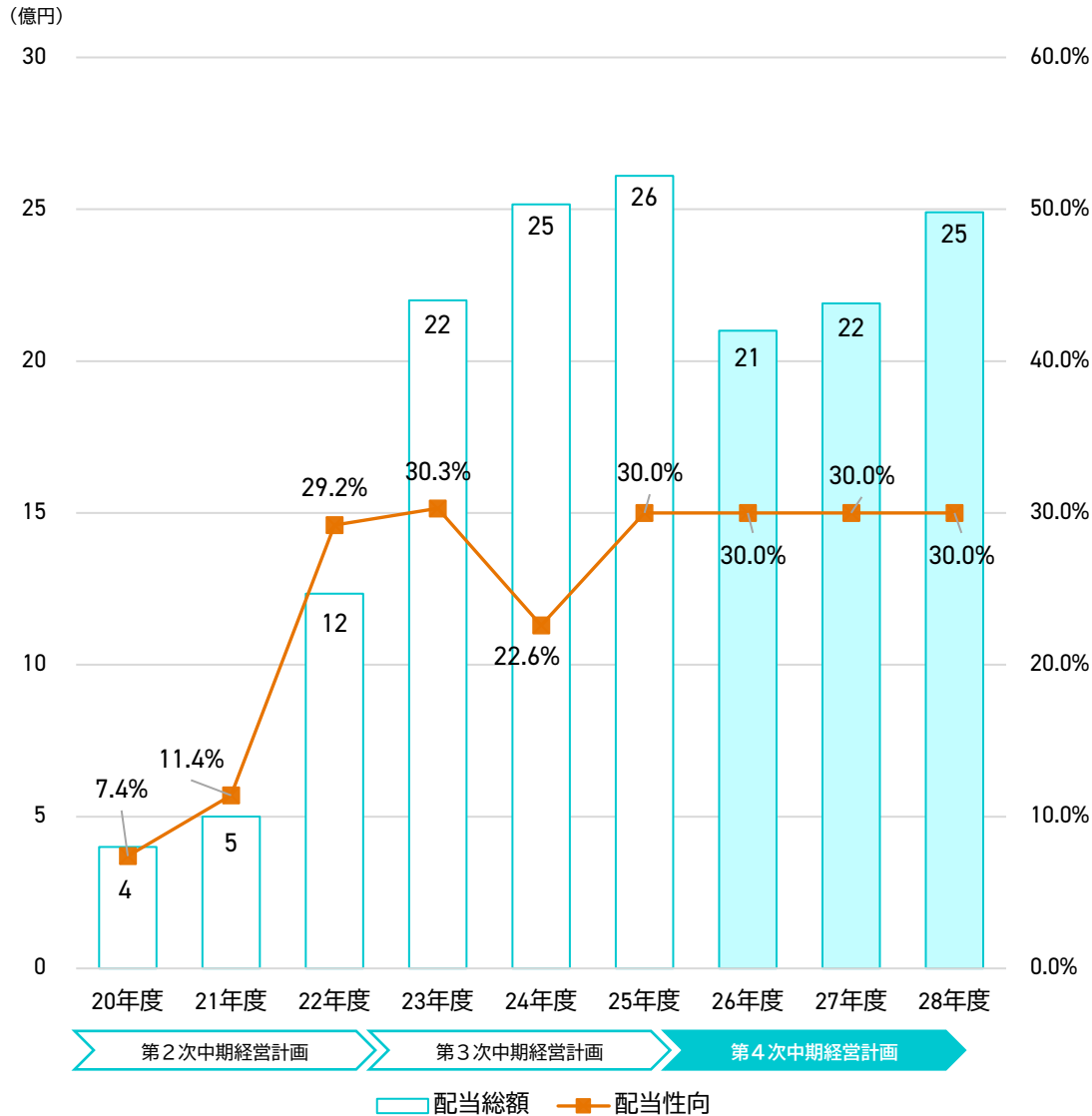
建築セグメント



ソリューションセグメント



第4次中期経営計画 | 数値目標③



第4次中期経営計画 | 数値目標 (サマリー)

売上高

- 鋼橋、土木事業は、市場発注量の減少を受け減収見込み。繰越工事の長期化も影響。一方、ビッグプロジェクトである大阪湾岸道路西伸部が受注できれば本中計最終年度から売上に寄与。
- 鉄骨事業は、首都圏、関西圏とも発注が低調に推移。28年度以降に複数の大型再開発案件が発注見込み。
- 建築事業において、建設コスト高騰による計画の見直しが内包するものの、設計に着手している複数の大型案件を抱えていることで増収見込み。
- ソリューションは、本中計期間においても事業領域の拡大により増収を目指す。

ROE

- 本中計最終年度までには収益性改善と資本効率化の実施により、スプレッドがプラスとなる目安、ROE 8%以上にできるよう経営を推進していく。

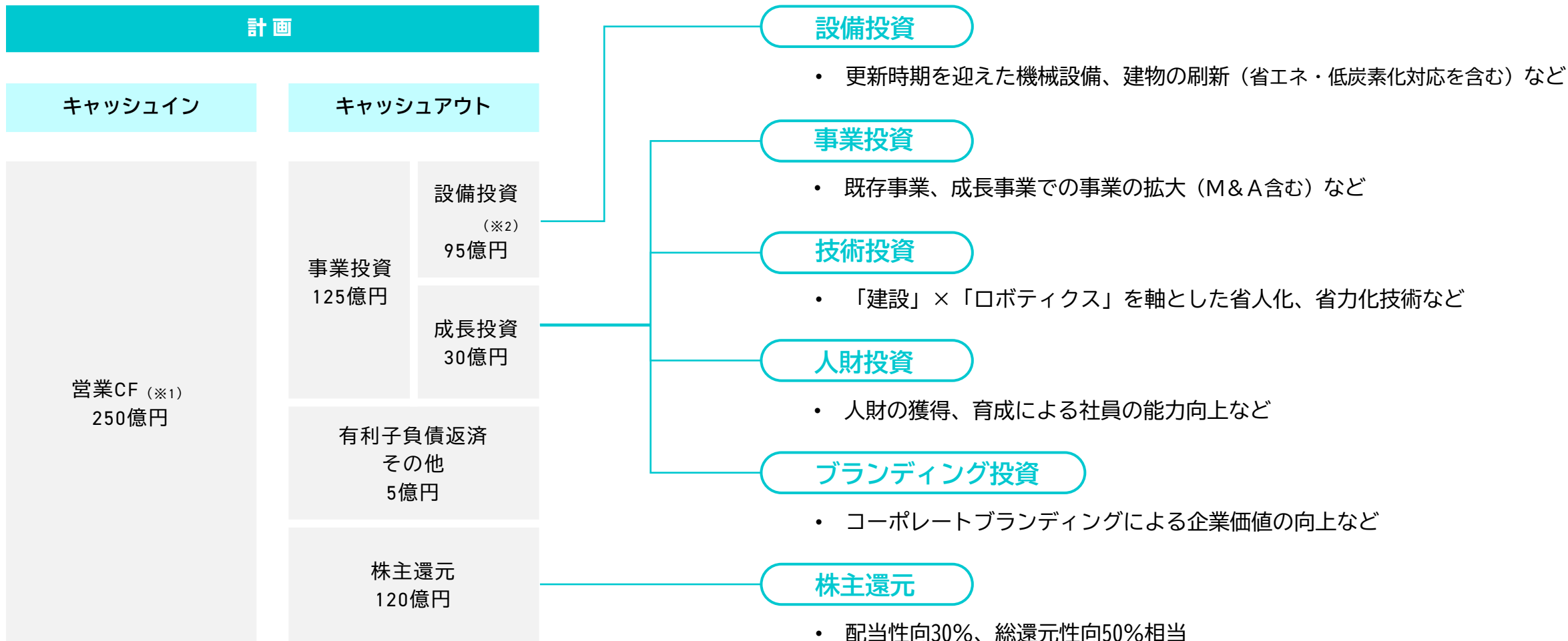
損益

- 鋼橋、土木事業は、事業ボリュームの減少を受け減益見込み。また高速道路会社発注の大型工事の減少により設計変更獲得金額が前中計より減少することも影響。
- ソリューションは、売上規模の拡大により増益見込み。
- 持分法投資利益は、豊富な繰越工事を抱えている中、事業ボリュームの拡大を受け増益見込み。

株主還元

- 連結配当性向を30%程度とし、本中計期間においては1株当たりの年間配当金の下限を35円とする。
- さらなる株主還元の充実を図るため、自己株式取得による総還元性向50%を数値目標とする。

第4次中期経営計画 | キャッシュアロケーション



(※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) 設備投資は有形資産、無形資産をみております。

KAWADA

ブランドステートメント

私たちのグループ理念は「**安心で快適な生活環境の創造**」

時代とともに変化する「安心」と「快適」を追求し、常にその定義を更新しながら事業を進めています。

その根幹を支えるのは揺るぎない「技術」です。

私たちは、グループ各社がそれぞれ独自に進化させてきた技術や事業をかけあわせ、インフラ構築における製作や現場の「建設DX」をダイナミックに加速させます。

とりわけ“**「建設」×「ロボティクス」**”の融合は

KAWADAならではの技術であり、これにAIをかけあわせることで、さらなる強化と**新たなステージへの挑戦**を進めていきます。

私たちはこれからもチャレンジを続けます。

次は何にチャレンジしよう？

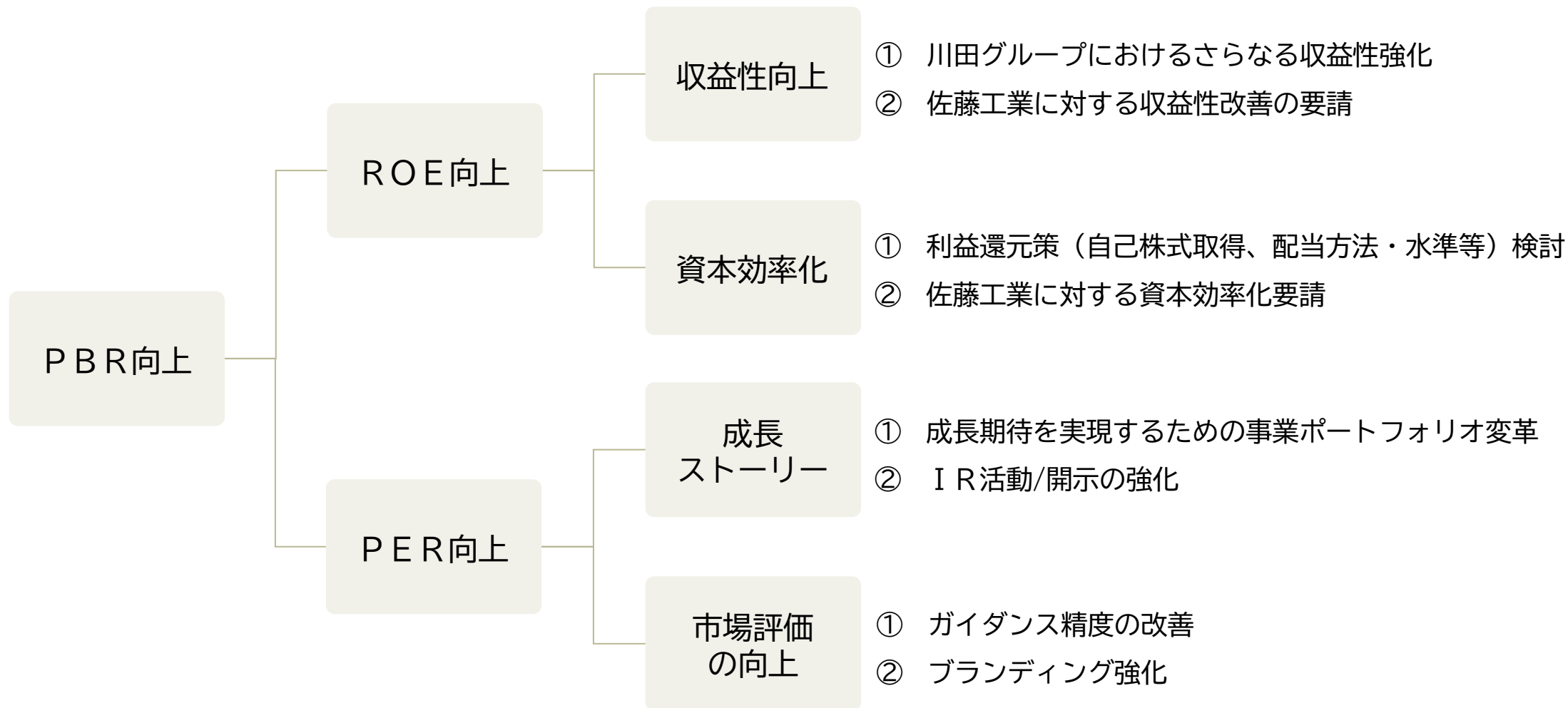
Appendix

PBR = 1 倍以上に向けた取り組み



(※) 2026年4月に株主分割を行っております。

PBR = 1 倍以上に向けた取り組み





本資料には当社（連結子会社含む）の見通し、目標、計画、戦略など将来に関する記述が含まれております。

これらの将来に関する記述については、当社が現在入手している情報に基づき判断や仮定に基づいており、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。

ご利用に際しましては、予想と異なる結果になる可能性がある点をご留意された上で、ご利用ください。