

川田グループ
統合報告書

2025



技術で社会に貢献する企業集団

統合報告書を通じて私たちがお伝えしたいこと

私たち川田グループは、幅広いステークホルダーの皆さんに対し、過去から現在までどのような価値を生み出してきたのか、現在の経営方針や戦略、事業の特徴はなにか、そして将来にわたって価値を創造する仕組みや見通しはどうなっているかなどをお伝えするツールとして、昨年から統合報告書を発行しています。

2025年版では、川田グループならではの強みや優位性にさらにフォーカスし、グループシナジーに基づいた成長戦略をさまざまな角度から紹介しています。

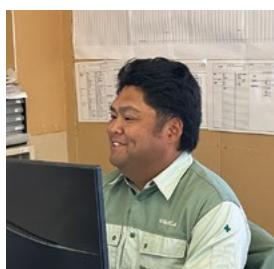
編集にあたっては、「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省が提唱する「価値協創ガイドンス」などを参照しています。また、ステークホルダーの皆さまから頂戴したアドバイスも参考にしています。

本報告書の主な対象期間：2024年4月1日～2025年3月31日（これに加え、発行時点の最新情報も可能な限り掲載しています）

2025年版の見どころ

Focus 川田グループの新たな可能性を切り拓く ソフトウェア関連事業 ▶ P.43

成長のカギを握るソフトウェア関連事業を展開する
経営陣へのインタビューを実施しました。

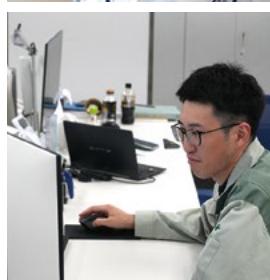
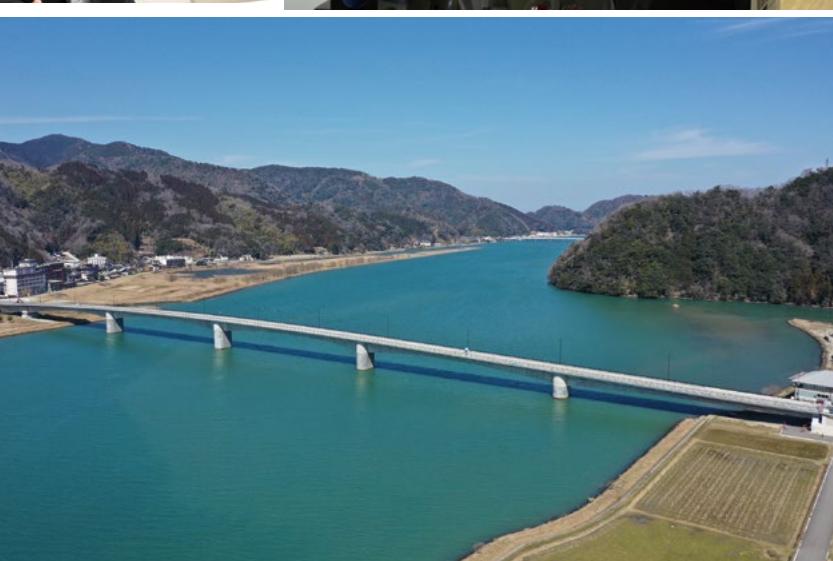


社外取締役座談会 ▶ P.59

社外から見た川田グループの可能性と課題を浮き彫りにするとともに、
ガバナンスの現状について紹介しています。



私たち は、川田 グループ です。



目次

イントロダクション

目次	1
数字で見る川田グループ	3
ビジネスフィールド	5
理念体系/経営体制	7

トップメッセージ

価値創造の軌跡	15
価値創造プロセス	17
価値創造プロセス解説	19
長期ビジョンと中期経営計画	21

CFO メッセージ

事業戦略	23
------	----

今後発注が見込まれるビッグプロジェクト	27
事業セグメント別概況	
鉄構セグメント	29
土木セグメント	33
建築セグメント	35
ソリューションセグメント	37
その他	41
技術戦略	
Focus	43
技術&研究開発	47
人材戦略	
人的資本経営に関する取り組み	49

サステナビリティ

サステナビリティ

川田グループが考える企業の持続的な成長	51
サステナビリティ基本方針/推進体制	52
重要課題(マテリアリティ)	53

これまでの活動報告

【A】技術による社会課題の解決	54
【B】地球環境への貢献	55
【C】安心で公正な労働環境の整備	56
【D】企業倫理とコーポレートガバナンスの遵守	57
【E】ステークホルダーとの価値共創	58

コーポレート・ガバナンス

社外取締役座談会	59
コーポレート・ガバナンス	63

経営体制

役員一覧	67
------	----

データセクション

主要指標の10年推移	71
会社情報/株主情報	73

数字で見る川田グループ

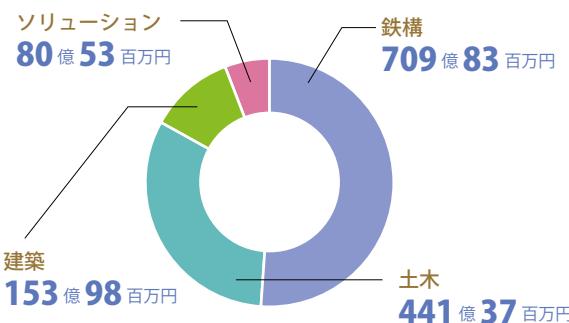
業績・セグメント情報

受注高

(2025年3月期)

1,482億円

前期比+12.9%

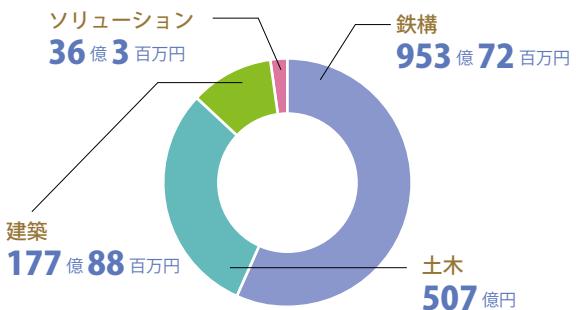


受注残高

(2025年3月期)

1,679億円

前期比+8.5%

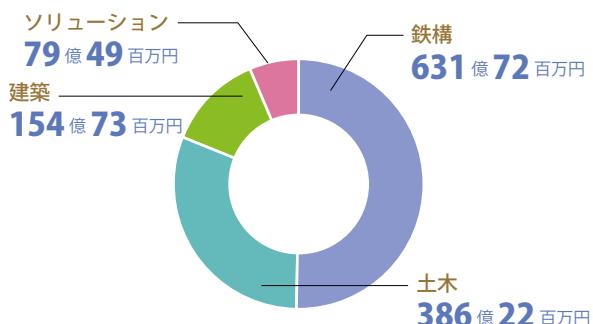


売上高

(2025年3月期)

1,329億円

前期比+2.9%

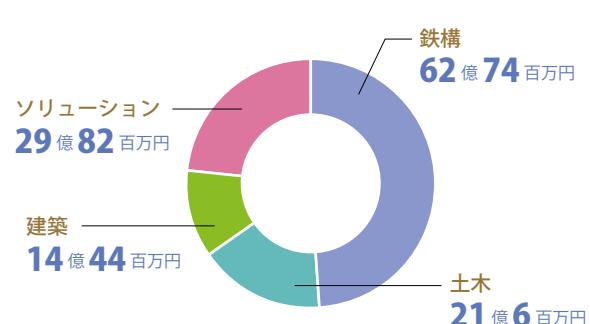


営業利益

(2025年3月期)

96億円

前期比+10.9%



※ 円グラフは報告セグメントのみを表示しています。

経営指標

(2025年3月31日現在)

ROE

12.8%

スプレッド
プラス

設備投資額

26億円

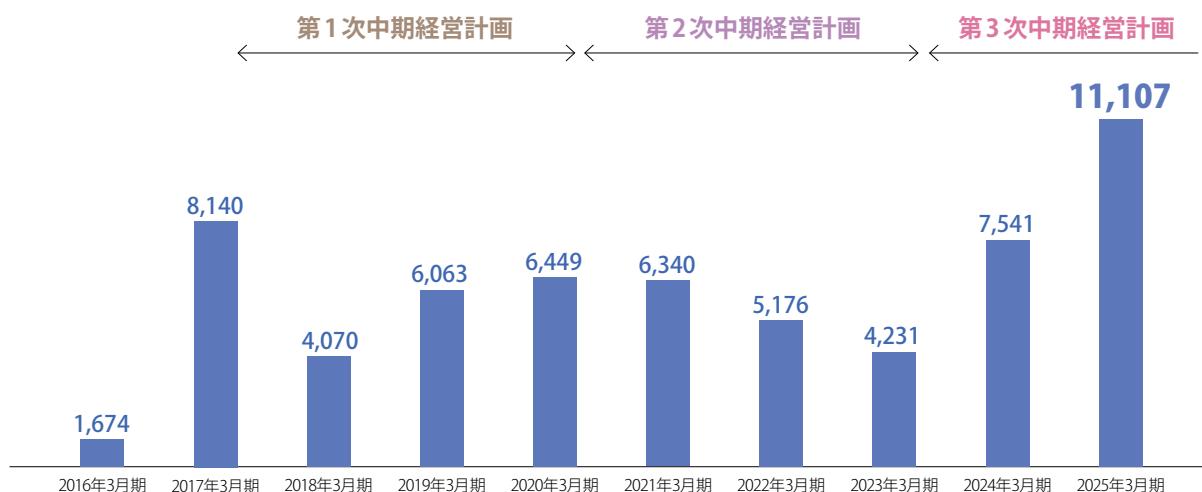
研究開発費

15億円

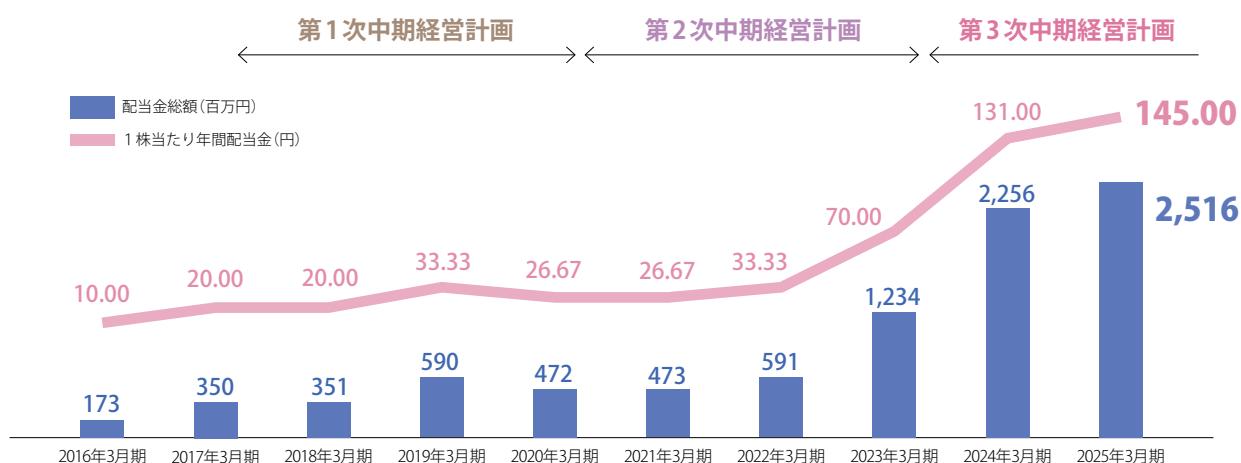
PBR

0.55倍

親会社株主に帰属する当期純利益の10年推移 (百万円)



配当金総額、1株当たり年間配当金の10年推移



従業員関連情報

(2025年3月31日現在)

従業員数

2,376人

平均年齢

44.8歳

平均勤続年数

18.1年

男女比率

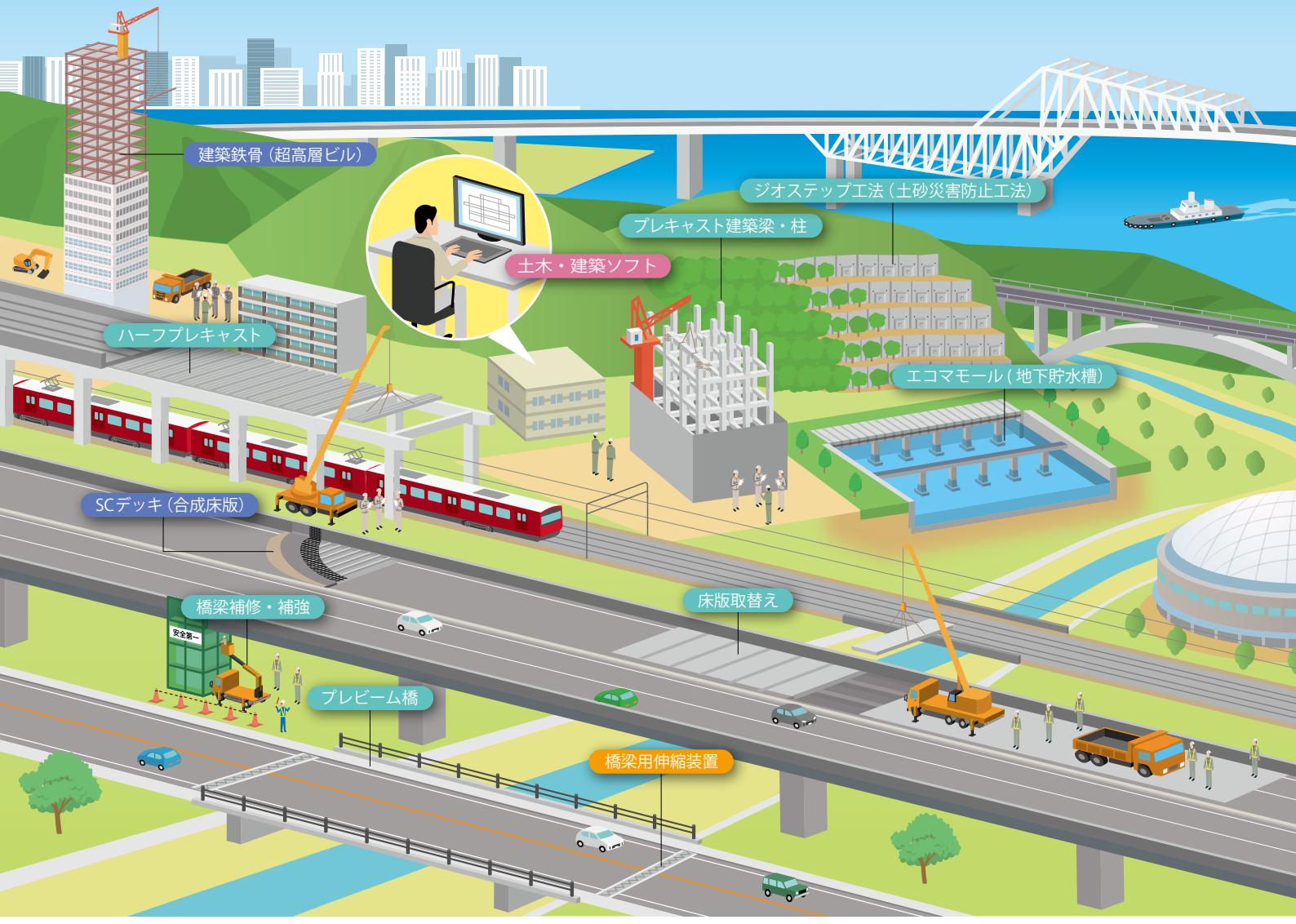
男性86.2% : 女性13.8%

男女育児休業取得率※

男性88.9% 女性120%

※育児介護休業法施行規則 第71条の6第1号に基づき算出

安心で快適な生活を提供する製品・サービス



● 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

鉄構セグメント

鋼製橋梁の設計・製作・架設、建築鉄骨の製作・建方工事、鋼材製品の製作・販売を行っています。鋼製橋梁では、吊橋として日本一の支間長を誇る明石海峡大橋をはじめとした数多くのビッグプロジェクトに参画しています。また、建築鉄骨では、超大型鋼構造物の鉄骨製作から建方工事まで一貫して手がけています。

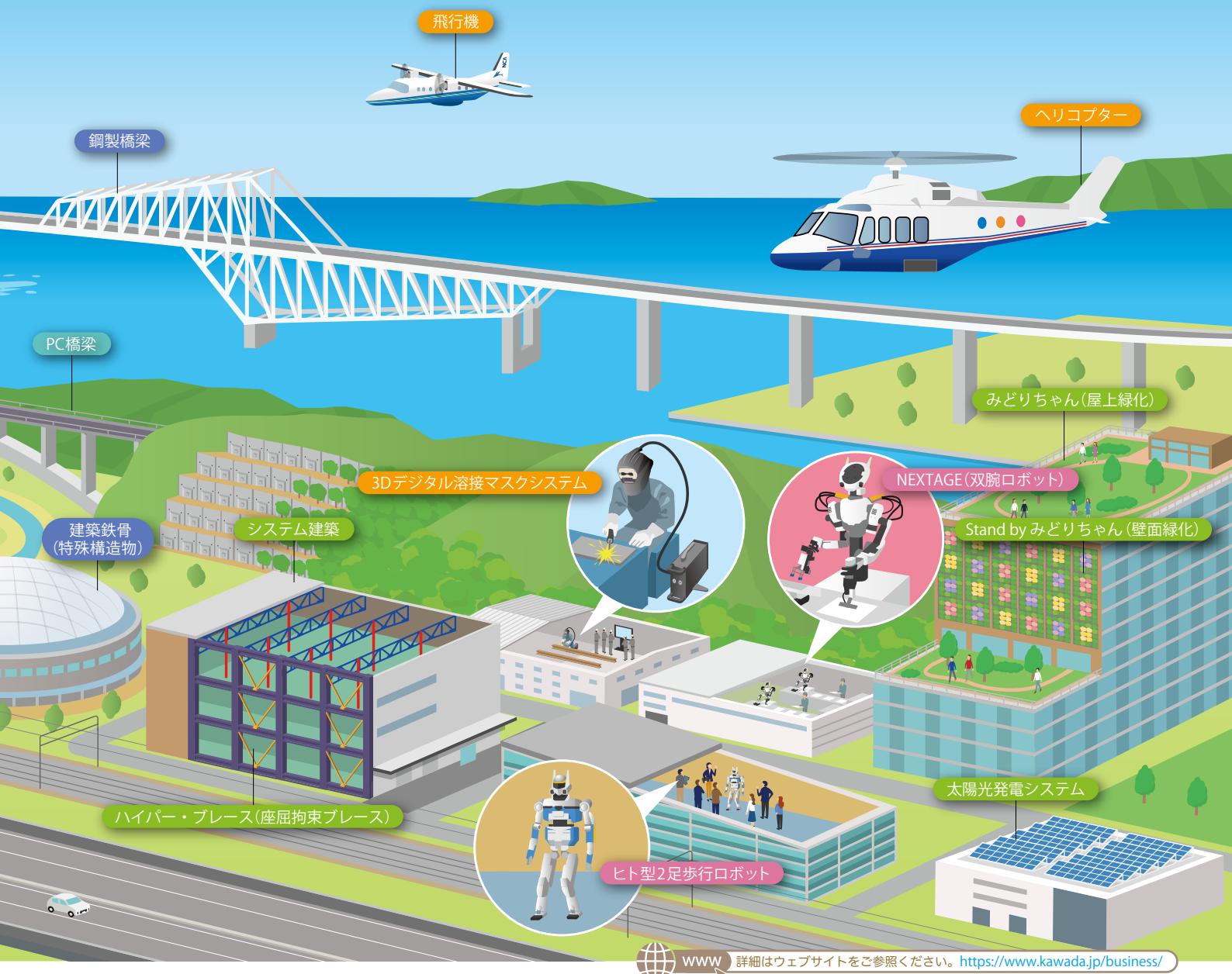


©Shibuya Hikarie

土木セグメント

PC (プレストレスト・コンクリート) 橋梁、鋼・コンクリート合成桁橋において、さまざまなプロジェクトに携わり、数多くの施工実績を重ねてきました。さらに、高度経済成長期に大量に整備された橋梁が急速に老朽化する時代を迎え、保全事業へのさまざまな取り組みを加速させています。





建築セグメント

中層の一般建築を多数手がける一方、鋼構造物のスペシャリストとして特殊構造物の建設や低コスト建築物である独自のシステム建築で工場や物流倉庫などの多様化する市場ニーズに対応しています。近年は危険物倉庫や冷凍冷蔵倉庫などの強みが発揮できる用途領域の拡大を目指しています。



ソリューションセグメント

建設業界に向けて、技術計算ソフトウェアやCADのパッケージの販売、橋梁の受託設計を中心としたエンジニアリングソリューションと、情報をより効率的かつ有機的に活用するICTソリューションのサービスを展開しています。また、ヒト型2足歩行ロボット、人と共存して働く双腕ロボットの提供を通じて生産性向上に貢献しています。

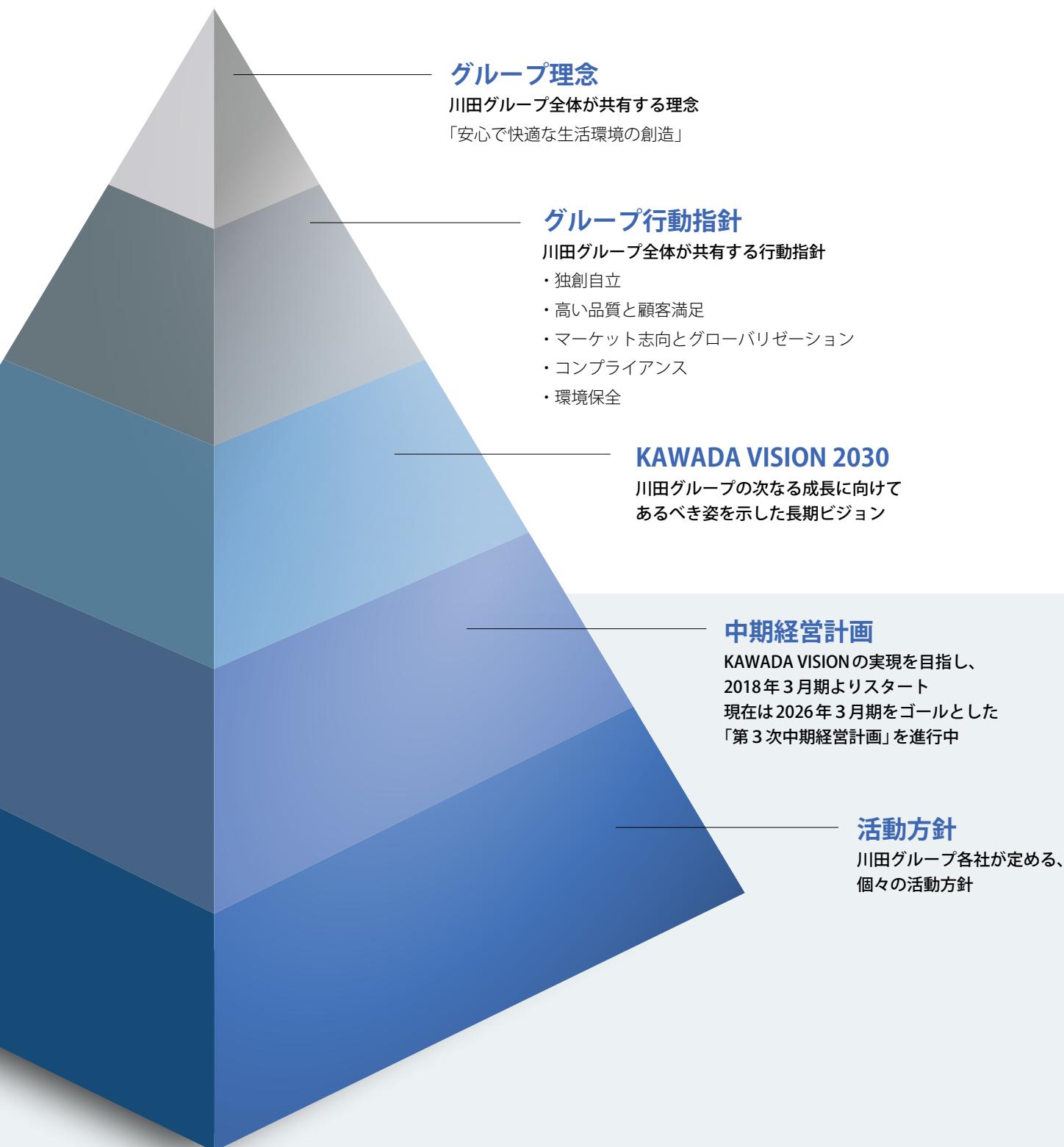


理念体系

川田グループのアイデンティティ

川田グループは「安心で快適な生活環境の創造」をグループ理念としています。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、高い技術力とチャレンジ精神でさまざまな社会のニーズに応え、人々が安心で快適な生活を送ることができる環境づくりを通じて、社会に貢献する企業として歩んでおります。

グループ各社は、この「グループ理念」のもとで「独創」と「自立」の精神を尊重し、それぞれが創造性を最大限に発揮するとともに、新しいシナジーを生み出し、グループ全体の企業価値の向上を目指しております。



経営体制

グループ全体最適を追求し、企業価値を最大化

川田グループとしてさらなる成長・発展を遂げるために、グループ全体最適を追求した経営体制を構築することが不可欠であると考え、川田テクノロジーズを持株会社としたグループ経営を行っております。

川田グループは、経営の公正性・透明性を確保し、「コーポレートガバナンスの徹底と経営の迅速化」「グループ内の事業再編・共通業務の統合・グループ外との柔軟な業務提携」「グループ全体の競争力の強化と収益力の向上」に努め、総合的な企業価値の向上を目指しています。



トップメッセージ

川田グループに関わるすべての皆様とともに、「八方よし」でさらなる経営の高みを目指す

川田グループは「KAWADA VISION 2030」に掲げる「八方よし」を実現することが持続的な企業成長につながると考えています。今後ともこの考え方を胸に、コングロマリット・プレミアムの創出を通じて、川田グループに関わるすべての皆様とともに人と社会のために貢献してまいります。



代表取締役社長

川田 忠裕

KAWADA Tadahiro

- ・「八方よし」が理想の姿
- ・「KAWADA VISION 2030」の3つの重点方針
- ・2026年3月期にも一定の利益計上を見込む
- ・川田グループの使命
- ・コングロマリット・プレミアムの創出
- ・将来に向けて

社会課題に正面から向き合い 事業を通じてその解決に挑み続けてきた

「八方よし」が理想の姿

2025年度は、私が川田グループの中核企業である川田工業の社長に就任してから20年の節目の年となります。

「川田グループは何を目指していくのか？」について、長きにわたり経営を担ってきたなかで醸成された私の考え方をお伝えいたします。

川田グループは「安心で快適な生活環境の創造」をグループ理念に掲げ、社会課題に正面から向き合い、事業を通じてその解決に挑み続けてきた企業です。このチャレンジ精神は、100年以上の歳月を経て受け継がれてきた川田のDNAそのものです。

川田グループが目指すのは、技術を通じて人々のより良い生活の実現につながる価値を社会に提供し、持続可能な社会に貢献すると同時に、それを川田グループの持続的な企業価値向上につなげていくという好循環の実現です。

この好循環を実現するために策定したのが「KAWADA VISION 2030」です。「KAWADA VISION 2030」は、川田グループが人や社会に貢献するための長期的な指針としており、あえて数値目標を設定せず、川田グループが目指す理想の姿を掲げています。

私の念頭にあったのは、川田グループがかつて味わった厳しい経営状況による苦難を社員や関係者に二度と経験させてはならないというリーダーとしての強い決意でした。これまでグループのトップとして経営を行ってきたなかで醸成された考え方は、自社のみに都合がよく利益を独占するような利己的な経営は決して企業を持続的に成長させないということです。川田グループの事業を通じてお客様が喜んでくださり、世の中の役に立ち、社員がそれらを実感することで、さらに意欲的よい仕事をする。その成果として利益が生まれ、会社と社員が成長するとともにさらに豊かな社会になる。この考え方こそが「八方よし」です。

そのためには、これまで以上に事業を通じて高い付加価

値を創出することはもちろん、お客様や取引先など事業を営むうえで関わりのあるすべてのステークホルダーから「これからも川田と仕事をしたい」と思っていただける企業であり続けなければなりません。

川田グループは基本的にはB to B企業ですが、「八方よし」では「エンドユーザー」も対象としています。私たちが手がけた橋やビル、スタジアムやイベント会場などで人々が楽しみ、働き、安心して暮らす、そうした姿も意識すべきであると考えています。そして多くの方々に、「この会社に入社したい」「自分の子どもに入社してもらいたい」と思っていただける会社にしていきたいと考えています。

世界的なベストセラー『The Innovator's Dilemma』(邦題『イノベーションのジレンマ』)は、短期的な利益追求が長期の繁栄につながらないと指摘しています。私たちは、これからもじっくりと腰を据え、ときに必要なリスクを取りながら、長期的な時間軸での健全な経営の実践を通じ、「八方よし」の実現を目指してまいります。

「KAWADA VISION 2030」の3つの重点方針

「KAWADA VISION 2030」を策定するうえで、私がグループの重点方針として掲げたのが「グリーン」「デジタル」「グローバル」の3つです。

「グリーン」では、2050年までにカーボンニュートラルを達成すべく、さまざまな場所でエネルギーの効率的な運用や再生可能エネルギーの活用に積極的に取り組んでいます。

「デジタル」では、国内における人手不足が深刻化するなか、ロボットやAIなどの「デジタル」技術を駆使した展開を加速させていきます。川田グループは長年にわたり工事現場における課題や要望についての情報を収集し、検証してきました。

こうしたニーズに応えるデジタル製品・サービスの開発や設計を手がける優れた社員も多数在籍しています。例えば、高層ビルの建築で柱を誤差なく垂直に設置する「建入れ計測

「グリーン」「デジタル」「グローバル」を通じ
世界で「八方よし」を実現していきたい



資材運搬用 AGV

システム」、橋梁の建設現場で活躍する「資材運搬用 AGV*」の開発なども進めています。これらは高層ビルや橋梁の建設現場だけでなく、他の事業への応用も十分可能です。川田グループは、デジタルによって製品・サービスの品質を高めることで社会に貢献し、「八方よし」につなげていくことを目指しています。特にロボットは、人手不足や自動化の取り組みを背景に、世界中で今後急速に市場が拡大すると今後も見込まれており、大きな可能性を秘めています。

最後に「グローバル」では、世界全体の人口は今後も増加傾向にあり、市場の拡大が見込まれます。日本で実績のある製品・サービスを海外に展開することで、グローバル市場においても私たちの強みが十分発揮できると考えています。まずは北米やインドでのビジネス展開に向けた準備を進めてまいります。

しかしながら、川田グループは過去に海外で元請として大型プロジェクトを受注し、大きな損失を計上したことがあります。そのため自社だけで事業を完遂させようという意識を払拭し、アライアンスやライセンスアウトなどさまざまな選択肢を視野に入れ、現地のよきパートナーと手を携え、付加価値の高いビジネスを展開していきたいと考えています。国内では、例えば KBS (Kawada Building System) 会という組織があります。これは、川田のシステム建築ブランド「KBS」

の施工を担う地元ゼネコンや工務店、設計事務所等で構成され、大変良好なパートナーシップを構築しています。ここではまさに「八方よし」が実現できているといえます。こうした取り組みをグローバルに広げていき、世界のあらゆる国・地域において「八方よし」を実現していきたいと考えています。

* Automated Guided Vehicle (無人搬送車)

2026年3月期にも一定の利益計上を見込む

第3次中期経営計画の2年目である2025年3月期の業績は当初の予想を上回り、過去最高となりました。

基幹事業のうち、建築セグメントは工程初期にある物件が多く進捗が伸びなかつたものの、鉄構セグメントと土木セグメントは竣工を迎えた工事における設計変更の獲得によって収益を確保することができました。成長事業と位置づけるソリューションセグメントは、国土交通省が推進するDX化の流れを受けてソフトウェア関連事業が引き続き好調に推移しました。この結果、グループ全体として好業績を達成することができました。

このような好業績を達成した一方で、足元では国内外の社会情勢や市場動向の不確実性が高まっており、今後も混沌とした状況は続くものと予想しています。なかでも建設業においては、民間事業、公共事業に関わらず、想定以上の人手不足に加え、2024年4月から適用された時間外労働の上限規制(いわゆる2024年問題)、そして資材・物価の上昇による建設コストの高騰等が発生しており、当社グループの事業においても工事計画の遅延や中断、予算の見直しなどが散見されています。

このような事業環境を踏まえると、第3次中期経営計画の最終年度である2026年3月期の業績については楽観視できないものの、2025年3月期までの利益が想定を上回るペースで上積みできたことに加え、2026年3月期においても一定程度の利益が計上できる見込みであることから、3か年累計の利益目標を上方修正しました。

どれだけ事業ポートフォリオが変化しようとも
日本の社会インフラを支えるという軸はぶれない

川田グループの使命

川田グループは富山県の小さな鐵工所からスタートし、橋梁を中心に事業を営んできました。現在、国内の社会インフラは老朽化が急速に顕在化しており、加えて近年、大きな被害をもたらす地震や台風などによる自然災害が頻発し、今後も巨大地震の発生が予測されるなど、私たちの暮らす日本は多くの自然災害リスクを抱えています。このようななか、長年にわたり社会インフラの「建てる」に携わってきた川田グループにとって、社会インフラを「守ることもまた使命であると考えています。

現在、川田グループでは、鉄構、土木セグメントにおいて老朽化した高速道路等の更新工事や補修工事を通じて産業の大動脈や人々の命と生活を支えています。また2024年1月に発生した能登半島地震においては、事業で培った経験をもとに、グループ社員が「北陸地方防災エキスパート」として、被災地



狭隘な橋梁建設現場のパトロール

における国土交通省の活動の補助、道路啓開活動や復旧工法の技術的助言などを行いました。ソリューションセグメントでは情報技術を用いて、電気・ガス・水道を含めた社会インフラの「見える化」のための事業に取り組んでいます。航空事業においても、国から運航・維持管理を受託する防災ヘリコプターを被災地へ運航し、災害対応に迅速に従事しました。

このような活動を通じて、川田グループは技術力と信頼感で公共事業をはじめとして高い評価を得ており、お客様から「ぜひ川田で」というありがたいお声をいただくこともあります。社会インフラの建設・保全は日本の国力に影響する非常に重要な役割であり、川田グループはそれに関わり続けることを使命としています。この先どれだけ事業ポートフォリオが変化しようとも、日本の社会インフラを支えるという軸はぶれることはありません。

コングロマリット・プレミアムの創出

川田グループは100年を超える歴史のなかで、川田らしさが發揮でき、持続的な企業価値向上につながると確信した事業に参入してきました。初めは収益が上がらなくても粘り強く事業を続けることで、競争優位性を打ち立ててきた企業集団であると自負しています。現在、4つのセグメント領域、9つの事業を行い、多岐にわたる事業ポートフォリオを構成し



異なる価値観が「混ざる」「はみだす」ことで
新たな組み合わせによる進化を遂げる

ていますが、時代の移り変わりや市場環境の変化もあって、すべての事業で高い収益性が確保できているわけではありません。資本市場においては多角化事業を行う企業の価値が低く評価されてしまうコングロマリット・ディスカウントという現象がありますが、私は専業が良く多角化が悪いということではなく、重要なのはそのバランスだと考えています。事業を取り巻く環境が複雑化し、不確実性が増しているなか、川田グループがさらに強くなるためには基幹事業と成長事業の両輪経営で安定性と成長性を両立させ、プレミアムを創出していかなければならないと考えています。

川田グループは、多様な事業で活躍する人財、さまざまな市場との接点により培ってきたビジネスパートナーとの関係やさまざまな産業の知見、そして幅広い領域で蓄積してきたコア技術を保有しています。私は、この「人財」と「技術」こそが川田グループの価値創造に必要な資産であると考えています。価値創造のために、時には現場も含めてアイデアを交換しミックスさせるような場面も増えてきています。例えば、建設業界において担い手不足が深刻化しているなか、ロボティクス技術を建設現場に導入し、省人化・省力化の実現を図っています。

またグループ内では、各社の事業や研究開発活動などを横断した多様なテーマによる講演会や発表会、懇親会などを頻繁に開催しています。その結果、他の事業分野への理解が深まり、会社や部門を越えたディスカッションが活発になされています。それらが有機的に結合することでプレミアムとして新たなアイデアが生まれ、社会的に意義のある事業が創出される事例も出始めました。

さらに、研究開発のグループ横断組織である「イノベーション推進委員会」に知財・技術戦略部門の社員が参画する体制としたほか、グループで保有する技術の棚卸を行い、技術を組み合わせた新たな知財の創出やAIの活用を通じて、さらなる付加価値の創出を追求しています。こうした技術志向の企業ならではの取り組みも川田グループの「コングロマリット・



各社事業状況のプレゼンテーション

「プレミアム」の創出に貢献しています。

多くの人は、知らず知らずのうちに、自分のプロフェッショナルの枠に囚われてしまいがちです。しかし、異なる価値観が「混ざる」「はみだす」ことを強力に推し進めることで、新たな組み合わせによる進化を遂げることができると考えています。

私はよくバスタブで読書をするのですが、ちょうど先日読了したのは『Other Minds』(邦題『タコの心身問題』)という本です。ご承知の通り、人間には脳が一つあるのみですが、タコには脳が複数あります。その上、それらの脳よりも8本の足に多くのニューロンがあり、それがたかも自律的に考えるかのように振る舞うのです。おそらく彼らは、我々人間とはまったく異なる世界の捉え方をしているに違いありません。タコの8本の足のように、各々が自ら感じ、考え、行動することができる自由闊達でボトムアップ型の企業風土を醸成することで、意見を出しやすくなり、斬新なアイデアが生まれやすくなります。経営のすべての段階においてこうした風土を定着させ、社員一人ひとりの意見を述べる機会をさらに増やしていくことによって、社員のエンゲージメントを高めるとともに、イノベーションの創出が促進され、企業の持続的成長と企業価値の向上につながるものと認識しています。

将来に向けて

当社の時価総額が純資産の何倍であるかを示すPBR（株価純資産倍率）は依然として1倍を下回っています。ROE（自己資本利益率）は想定株主資本コストを上回っているものの、将来の成長ストーリーを株主・投資家の皆様に十分に示せていないことでPBRの構成要素であるPER（株価収益率）が劣後していることが主な要因だと考えています。

川田グループは創業以来、橋梁を中心に事業を営んできましたが、3代目社長であった父の川田忠樹は、「橋三分の一時代」を標榜して事業の多角化を進めました。私も川田グループをより強靭にするため、バランスがとれた高水準の資本効率と成長性、安定性を満たす事業ポートフォリオを持つ企業体に変えていく必要があると認識しています。

私の経営者としての役割は、川田グループの進むべき方向を決定し、明確に目標を示すことです。そのためには、未来を読み、市場動向を理解し、テクノロジーに投資することで必要なポートフォリオを構築することが必要です。

川田グループの基幹事業と位置づけている鉄構、土木、建築の各セグメントは、労働集約型の事業ですので、国内労働人口が減少するなか、これまでと同じ方法を続けていたのでは大きな成長は望めません。これは大きな経営課題であり、危機感はありますが、100年を超える歴史のなかで「ものづくり」にこだわり、幾度も危機を乗り越えてきた川田のDNAが社員一人ひとりに受け継がれていますので、これからも必ず乗り越えていけると確信しています。

例えば、川田グループのコアコンピタンスである鋼構造物の製作・建設技術を活かすことで、大型風力発電装置や海洋構造物などの新たな事業展開が可能となり、ポートフォリオの多様化につなげられます。また成長事業と位置づけているソリューションセグメントについては、規模を拡大し、建設業だけではなく他の業種にも製品・サービスを展開することで、多様な収益モデルを構築するとともに、安定的



な利益の確保に努めています。

人手不足が深刻化するなか、鍵を握る人材の採用と定着についての施策も進めています。金銭的な面で社員に十分に報いることはもちろんですが、仕事そのもののやりがいを感じてもらいたい。当社とならともに成長できるという環境を提供したいと思っています。また、過去に退職した「アラムナイ」の再雇用を促進する「ウエルカムバック制度」を設けています。さらに、海外出身の社員が多く在籍するようになりました。女性社員の登用も進んでおり、技術関連部門でも若手を中心に女性が活躍するなど、人材のダイバーシティが進んでいます。企業の持続的な成長のために最も大切なのは人財です。お客様に評価いただき、社員が一層努力し、そして活力ある企業としてさらに成長し続ける。こうした好循環を目指しています。

また、海外においても利益率の高い事業を複数展開し、事業の成功によって川田ブランドが浸透した後に、その地域がさらに豊かになるような事業投資を行っていく。そうした長期視点による事業展開を実現することで、将来的には海外事業の比率を徐々に高めていく。こういったことを川田グループの将来像の一つとして描いています。

川田グループの成長ストーリーは、2026年5月に公表予定の第4次中期経営計画でお示ししたいと考えています。たとえ今後、厳しい経営環境に置かれたとしても、川田のDNAで困難を乗り越え、将来に向けて力強く進んでいく、そのような川田グループのあり方をステークホルダーの皆様と共有したいと考えています。

価値創造の軌跡

創業から100年以上、川田グループは「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、「安心で快適な生活環境の創造」を進めてきました。

大正	昭和	平成		
1922年 川田鐵工所創業 <small>1920年頃 第一次世界大戦 戦後恐慌 (1918年終戦)</small>	1952年 川田工業へ社名変更 <small>1945年 第二次世界大戦 終戦不況 1955年頃～ 高度経済成長</small>	1970年 現・川田テクノシステム設立 <small>1971年 現・川田建設設立 1970年代 二度のオイルショック</small>		
“橋梁の川田”の幕開け 戦後の“何でも屋”から、橋梁分野への本格進出 富山県の「大渡橋」を建設 	海外の新技術を導入 ヨーロッパのPC橋梁、アメリカのコンピューターをいち早く導入 	人は減らさない、仕事を増やす オイルショックで本州四国連絡橋プロジェクトが凍結。建築事業、海外工事事業に注力して危機を乗り切る「橋三分の一時代」に突入 		
1950年代	1960～70年代	1970年代		
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 	鋼橋 1956年頃 橋梁事業に本格進出 建築鉄骨 1965年頃 PC事業へ本格参入 PC橋 1980年代 保全事業への本格参入 建築	IT 1970年 現・川田テクノシステム設立 ヘリコプター 1987年 東邦航空、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		
1920年代				
川田グループの吊橋の歴史	 大渡橋 (富山県 1958年) 国内吊橋で初めてスパイラルロープを使用 (1957年)。	 八幡橋 (奈良県一京都府 1968年) ストレートの平行線ケーブルを使用したPWS (パラレルワイヤストランジ) 工法を採用。	 関門橋 (山口県一福岡県 1973年) 川田グループが関わった最初の長大橋。八幡橋の施工実績をもってケーブル架設に参画。	 因島大橋 (広島県 1983年) 川田工業が補剛桁工事共同企業体代表を務める。架設中にコンピューターを用いた振動試験や応力計測を実施。

令和

1994年
新中央航空 川田グループ加入1990年代初頭
バブル経済崩壊2009年
川田テクノロジーズ設立
(持株会社体制へ移行)2008年
リーマンショック2013年
カワダロボティクス設立2011年
東日本大震災2022年
創業100周年2020年
新型コロナウイルス
感染拡大

数々のビッグプロジェクトに参入



日本初エアドーム式球場

数々の長大橋プロジェクトで培われた技術が、1985年着工の「東京ドーム」の鉄骨製作と屋根のケーブル工事につながっている。



「夢の架け橋」実現

1993年、明石海峡大橋で、大規模な吊橋として世界初となる「ヘリコプターによるパイロットロープ渡海工法」に挑戦。東邦航空のヘリコプター、川田建設のケーブル工事、川田テクノシステムの計算システムなど、グループの総力を結集して成功を収めた。



ギネス認定ブロンズ仏像

世界一高いブロンズ仏像「牛久大仏」を7年の歳月をかけて1993年に完成させた。

2000年代

グループシナジーの再構築

2009年、持株会社体制へ移行し、川田テクノロジーズを設立。グループ全体の再編を進め、効率的な経営体制を構築



2009年 川田テクノロジーズ東証一部上場

1980～90年代

本格参入

鉄構セグメント

詳細はP.29～32をご覧ください。

土木セグメント

詳細はP.33～34をご覧ください。

建築セグメント

詳細はP.35～36をご覧ください。

環境

ソリューションセグメント

詳細はP.37～40をご覧ください。

その他

詳細はP.41～42をご覧ください。

ロボット

2013年 カワダロボティクス設立

小型航空機



1994年 新中央航空、川田グループへ



南備讃瀬戸大橋(香川県 1988年)

道路鉄道併用橋。最大支間長1,100mは当時日本最長。



明石海峡大橋(兵庫県 1998年)

橋長3,911m、中央支間長1,991mと当時世界最長を誇る。川田グループ各社が主塔、ケーブル、補剛桁架設、解析計算に参画。

新タコマナロウズ橋
(米国ワシントン州 2007年)

中央支間長853m。川田工業が主ケーブルと補剛桁の製作・輸送を行い、現地工事エンジニアリングに参画。



東京ゲートブリッジ

(東京都 2010年)
東京港第三航路を跨ぐ中央支間長440m。国内最大級のフローティングクレーン3隻による相吊一括架設を2回行った。

価値創造プロセス

川田グループは、これまで培ってきた技術・実績をもって、めまぐるしく変わりゆく環境下においても新しい技術に挑戦し続け、常に社会に貢献することで新たな価値を生み出しています。

経営環境の変化

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
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

INPUTS

持続可能な成長の源泉となる多様な資本

(数値は2025年3月期)

財務資本

- 総資産
1,655億円
- 1株当たり純資産
5,238.20円

知的資本

- ▶ 幅広い事業領域
- ▶ 市場環境の変化に対応した受注力（提案力、積算力、営業力）
- ▶ 開発力（先端技術、独自商品）
- ▶ 業界トップクラスのシェア、対応能力
- ▶ 鋼製橋梁事業、PC橋梁事業 シェアで業界トップクラス
- ▶ 建築鉄骨事業 供給能力国内トップクラス
- ▶ 建築事業 競争力のある独自の「システム建築」を提供
- ▶ ソフトウェア関連事業 官公庁のスタンダードに
- ▶ グループシナジーを創出するマネジメント力

製造資本

- ▶ 豊富な生産実績
全国5か所の大型生産拠点
(うち3か所は全国でも数少ないSグレード認定工場)



- ▶ 豊富な施工実績
高難度な特殊工事が施工できる機材を保有



人的資本

- ▶ 人材の確保と質のさらなる向上
従業員数
2,376名
- ▶ さまざまな工事の施工実績を持つ卓越した技術者集団

社会・関係資本

- ▶ 顧客や地域社会等、パートナーとの信頼関係



自然資本

- ▶ 緑化システムの普及促進など事業による環境への貢献
- ▶ TCFD提言に基づく情報開示



KAWADA VISION 2030

- ▶ グループ総合力で変化を遂げ
最強集団になる
- ▶ 八方よしの実現

BUSINESS MODEL



いつの時代にも技術をもって社会に貢献すること

OUTCOMES

経済的価値 安定した収益力

(数値は2025年3月期)

- 売上高
1,329億円
- 営業利益
96億円
- 親会社株主に帰属する当期純利益
111億円
- ROE
12.8%
- 配当性向
22.6%

詳細はP71～72をご覧ください。

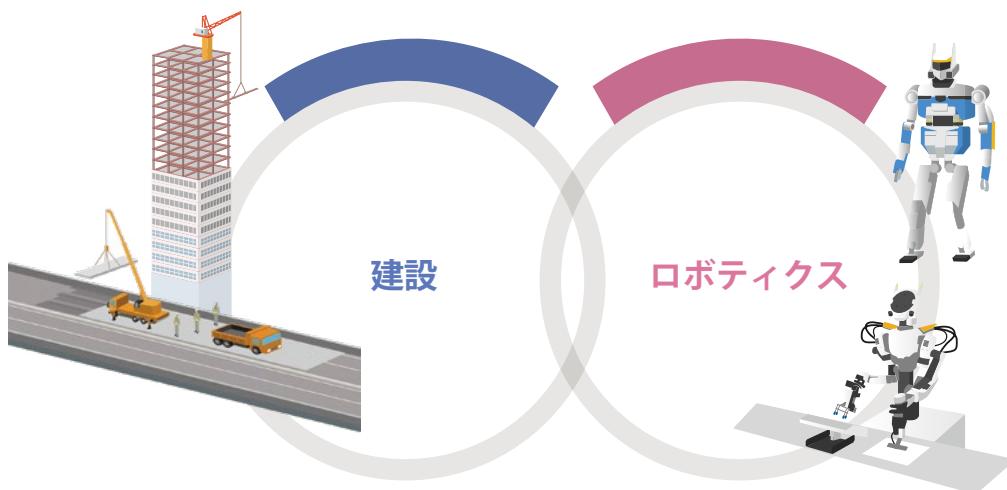
環境・社会的価値 サステナビリティ 経営の推進

- 技術による社会課題の解決
- 地球環境への貢献
- 安心で公正な労働環境の整備
- 企業倫理とコーポレートガバナンスの遵守
- ステークホルダーとの価値共創

詳細はP51～58をご覧ください。

価値創造プロセス解説

コア技術

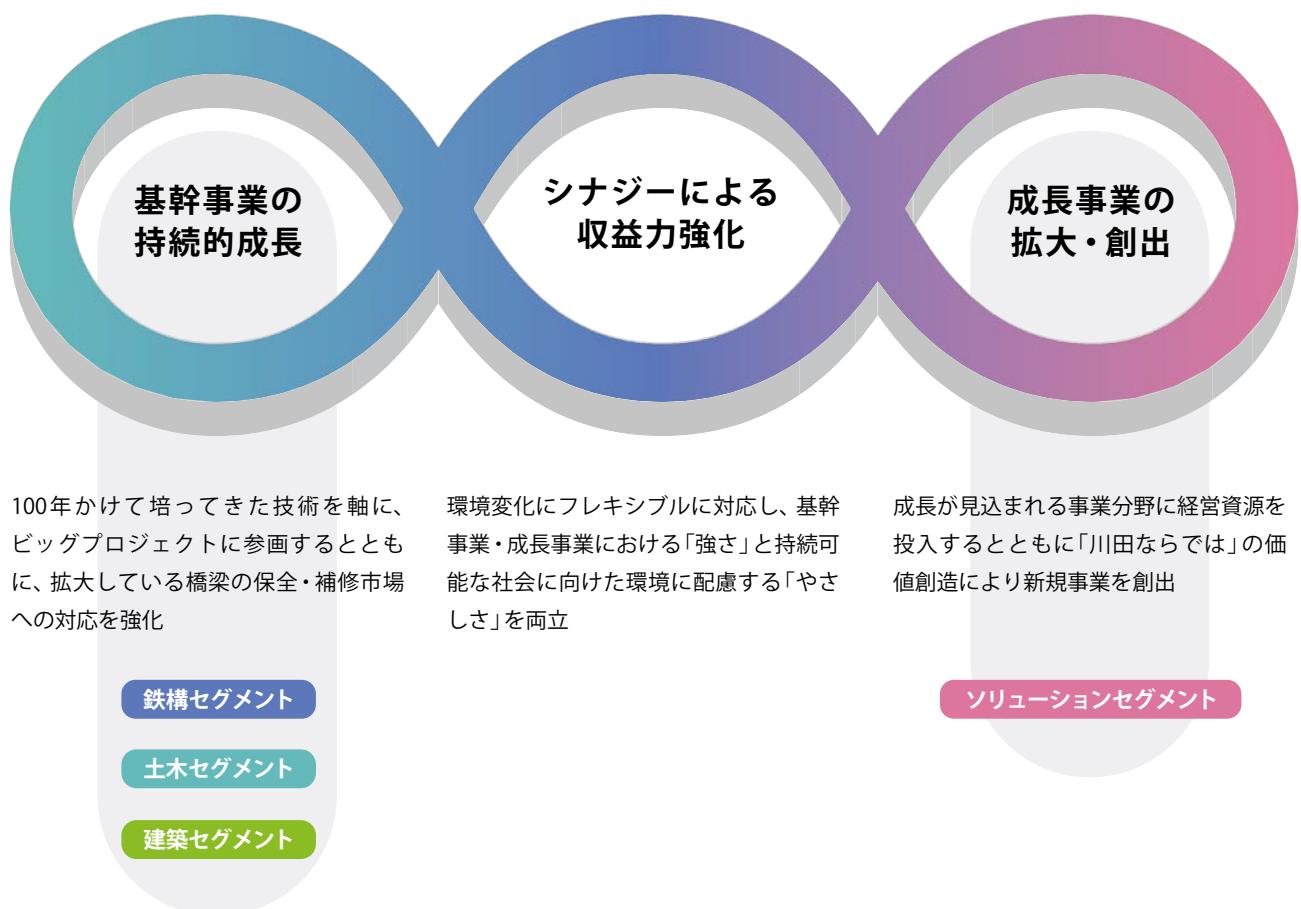


少子高齢化に伴う労働人口の減少は、建設業界にも顕著に影響を及ぼしています。熟練工と若手がともに仕事をしながら経験技能を継承するこれまでの育成方法のみでは限界があり、進展著しいデジタル技術をいかに駆使して現場の労務負担を軽減・解消するかが課題となっています。

川田グループは、ロボットやAIなどの先端技術に関わるグループ各社やパートナー企業の強みを主力事業の自動化や遠隔化に積極活用するとともに、生産工場や施工現場のDXを加速させることで、品質向上と生産性向上の両立を図っています。

詳細はP47～48をご覧ください。

事業戦略



KAWADA VISION 2030

グループ総合力で変化を遂げ最強集団になる



グリーン

【主要テーマ】

温室効果ガス排出量の低減

- 環境負荷とコストの双方に配慮した工法
- 建材や資材のサステナブル化
- エネルギー効率を高める設計

デジタル

【主要テーマ】

DX技術の活用による品質向上と生産性向上

- 業務プロセスの短縮（設計図の整合調整など）
- 省人化（ICT 施工など）
- 労働安全衛生の水準向上（クラウドサービスによる情報共有など）

川田グループが人や社会に貢献するための長期的な指針として、KAWADA VISION 2030を掲げています。「グリーン」「デジタル」「グローバル」をスローガンに、技術を通じて人々のより良い生活の実現につながる価値を社会に提供し、持続可能な社会に貢献すると同時に、それを川田グループの持続的な企業価値向上につなげていくという好循環の実現を目指しています。

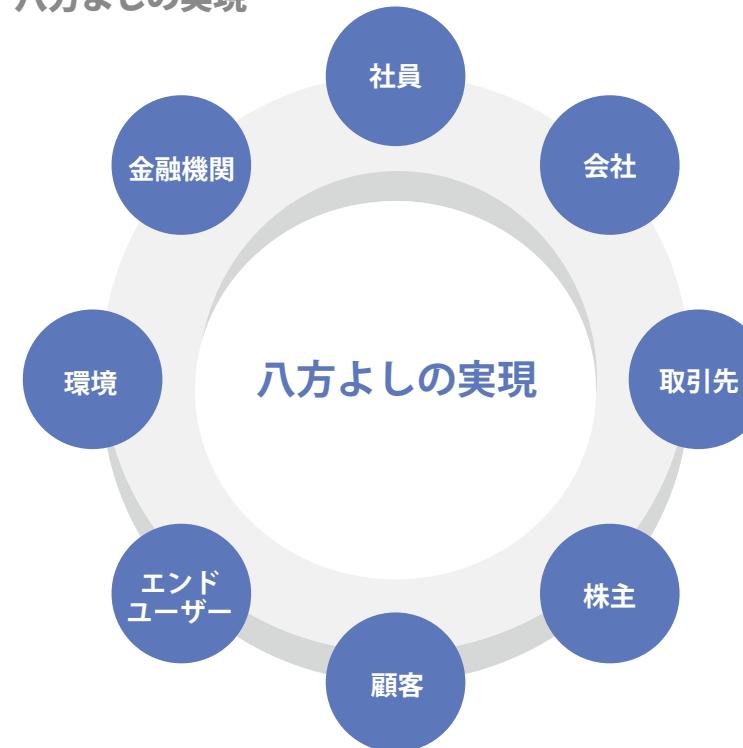
グローバル

【主要テーマ】

日本で実績のある製品・サービスを海外に展開

- 北米やインドでのビジネス展開に向けた準備を推進
- アライアンスやライセンスアウトなどさまざまな選択肢を視野に入れた付加価値の高いビジネス展開を計画

八方よしの実現



川田グループは、自社のみに都合がよく利益を独占するような利己的な経営は決して企業を持続的に成長させないと考えています。事業を通じてお客様が喜んでくださり、世の中の役に立ち、社員がそれらを実感することで、さらに意欲的によい仕事をする。その成果として利益が生まれ、会社と社員が成長するとともにさらに豊かな社会になる。この考え方こそが「八方よし」です。

長期ビジョンと中期経営計画

長期ビジョン「KAWADA VISION 2022」をもとに中期経営計画をスタート。

その後、10年後の目指す姿として掲げた「KAWADA VISION 2030」の実現に向けて、

明確な方針と戦略に沿った3か年計画を継続して推進し、着実に実績を積み上げています。

第2次中期経営計画

(2021年3月期～2023年3月期)

STEP

- 既存事業の収益力強化
- 事業ポートフォリオの全体最適化
- イノベーションの加速
(川田ならではの追求)
- 人材の確保・育成、働き方改革の推進

第1次中期経営計画

(2018年3月期～2020年3月期)

HOP

- 既存事業における収益力の強化と効率化への投資
- 経営基盤の強化
- 新しい成長領域の構築
- 人材育成と組織能力の向上

KAWADA VISION
2022
開始



経営基盤の強化

▶ 第1次中期経営計画

2020年3月期 目標 ▶ 実績

売上高	1,160億円	1,270億円
営業利益	47億円	67億円
営業利益率	4.1%	5.3%
自己資本比率		
ROE		11.3%
配当性向		8.5%

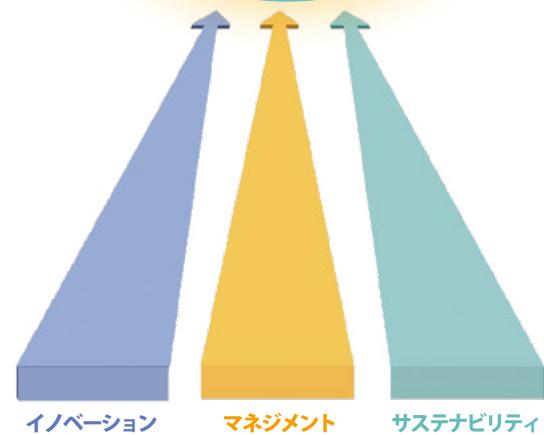
KAWADA VISION 2030 実現へ

第3次中期経営計画

(2024年3月期～2026年3月期)

JUMP

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



ステークホルダー経営へシフト

資本コストを意識したROE向上を目指した経営

第2次中期経営計画

第3次中期経営計画

2023年3月期 目標 ▶

実績

2026年3月期 目標 (2025年11月修正)

1,160億円 (最終年度)	1,124億円	3,770億円以上 (3か年累計)
42億円	56億円	261億円以上
3.6%	5.0%	
3%以上改善	3.6%以上改善 (2020年3月期)	
5.8%		8.0%以上 (最終年度)
16.0%		30.0%目途 (3か年平均)

社会インフラを支える責任ある川田グループを 持続的に発展させていくために、アクセルを踏み込んでいく



常務取締役
経営企画・財務・IR・ICT担当

渡邊 敏
WATANABE Satoru

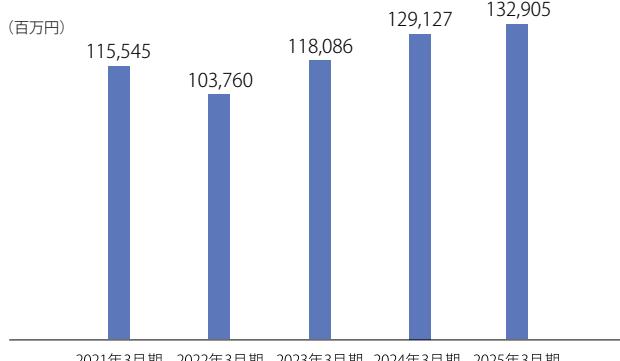
前期に続き増収増益を達成

2025年3月期は、連結売上高132,905百万円(前期比2.9%増)、営業利益9,684百万円(同10.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益11,107百万円(同47.3%増)と、売上高と各利益において増収増益を達成し、過去最高の業績となりました。

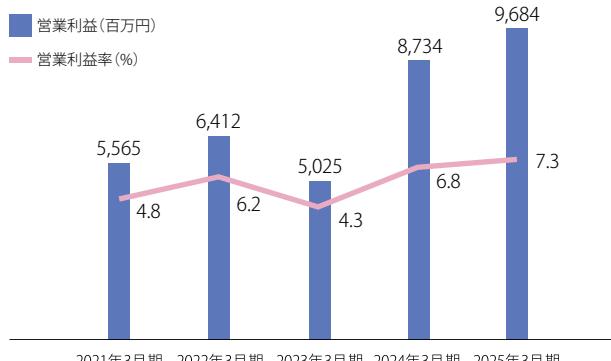
橋梁事業(鉄構セグメントのなかの鋼製橋梁事業と土木セグメントのPC橋梁事業)においては、新設橋梁の発注量が減

少傾向にあるなか、更新・保全工事に対する需要は引き続き底堅く推移しました。鋼製橋梁事業については、大型工事の順調な進捗と設計変更の獲得が増収増益につながり、PC橋梁事業については増収であったものの、損益面は設計変更の獲得までには至らず原価が先行した工事が多かったことや一部の瑕疵工事について工事損失引当金を計上したことで減益となりました。鉄構セグメントの鉄骨事業については、工事計画の先送りや工期遅延の影響を受けて減収となつた一方、設計変更の獲得により増益となりました。建築セグメントに

売上高



営業利益・営業利益率



については、本格稼働に至らない工程初期にある工事が多かったことで売上が伸びず、減収減益となりました。ソリューションセグメントについては、国土交通省が推進する建設DX(BIM/CIM)を背景に、引き続きソフトウェア関連事業が業績を牽引し増収増益となりました。

中期経営計画最終年度の上方修正と市場の変化

第3次中期経営計画の2年目である2025年3月期までの利益が想定を上回るペースで積み上がり、3年目においても概ね堅調な業績を見込んでいるため、第3次中期経営計画期間中の3か年累計の最終数値目標を、売上高は目標に届かないものの、営業利益261億円以上（当初目標より40.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益261億円以上（同67.3%増）、持分法投資損益を除いた当期純利益196億円以上（同62.0%増）に上方修正しました。これには、鉄構セグメントと土木セグメントにおいて想定以上の設計変更を獲得できていることが大きく貢献しています。

近年、橋梁市場において大きな構造の変化が起きています。これまで工場で製作し、現場で架設する「新設」が多くを占めていましたが、老朽化した橋の「更新・保全」の比率が急速に拡大しています。

更新・保全の仕事は現場ごとに大きく様相が異なり、なかなか事前の想定通りに物事は進みません。現場の状況に応じて、補修の方法や範囲、工期まで変わることもあります。これに柔軟に対応し、上下流のサプライチェーンを調整しながら現場をコントロールするには、非常に高いエンジニアリング

力が求められます。そうした真に力のある企業が限られるなか、当社グループでは設計変更交渉で想定以上に大きく実を結ぶことが増えています。これはこれまで築き上げてきた技術力・提案力・品質管理能力がお客様に高く評価されていることの現れにほかなりません。今後もより質の高い仕事を提供するために、技術提案を含めたエンジニアリング力を絶え間なく磨いていく必要があります。

その反面、私たちが想定以上の設計変更をいただくということは、発注者側の予算を圧迫しているということかもしれません。予定されていた工事計画出件の遅れや先送り、中止といったことも散見されます。

また、「更新・保全」は現場での仕事が中心で、「新設」ほど工場での製作を必要としません。さらに、公共事業の予算が伸び悩むなか昨今の資材や人件費等の上昇により発注単価が上がったことで、重量ベースでの発注量の減少が顕著になっています。これは、工場の生産能力に余力が生じることを意味します。このトレンドはしばらく続くと予想されることから、橋梁以外の新たな構造物、例えば将来的に大きな市場があると見込まれる洋上風力設備の製作などに積極的にチャレンジしてまいります。また、このような環境の変化を見据えた体制の再構築が不可欠であると考えています。

成長のカギを握るソフトウェア関連事業

川田グループの事業で最も勢いがあるのはソリューションセグメントのソフトウェア関連事業です。この事業を展開する川田テクノシステムは、土木業界向けに同社独自の3次元

第3次中期経営計画の数値目標の一部変更

	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 (当初)	第3次中期経営計画 (2025年5月13日修正)	第3次中期経営計画 (2025年11月11日修正)
売上高 (3か年累計)	3,526億円	3,373億円	3,910億円以上	3,910億円以上	3,770億円以上
営業利益 (3か年累計)	172億円	170億円	186億円以上	261億円以上	261億円以上
当期純利益① (3か年累計)	165億円	157億円	156億円以上	261億円以上	196億円以上
当期純利益② (3か年累計、持分法投資損益除く)	109億円	109億円	121億円以上	196億円以上	8.0%以上
ROE① (最終年度)	11.3%	5.8%	8.0%以上	8.0%以上	11.0%以上
ROE② (最終年度、関係会社株式見合いで除く)	15.5%	7.3%	11.0%以上	11.0%以上	30.0%目途
株主還元 (3か年平均)	8.5%	16.0%	30.0%目途	30.0%目途	30.0%目途

CADシステムや情報共有システムなどをサブスクリプション形式で提供しています。

土木業界においては、設計の初期段階にて全体的な基本仕様を決める「概略設計」を経て、実際の施工や製造に必要な仕様を決める「詳細設計」が行われるのが一般的ですが、概略設計における3次元モデルと、詳細設計で作成する2次元図面のデータ連動が進んでいないのが現状です。BIM/CIMの普及を推進する国土交通省はこの連動を進め、見積・設計・製作等のデータの一元的管理を3年程度で整備することを目指すとしています。これは、3次元モデリングと2次元詳細設計双方に強みを持つ同社にとって、間違いなく追い風となります。

さらに同社は、「情報サービスコンサルタント」をコンセプトに、新たなチャレンジを次々と打ち出し、河川や電力、ガス、水道といった市場の開拓と製品の改良を急ピッチで進めています。これが実現すれば、参入市場の規模は飛躍的に拡大することが期待されます。

先を見据えた事業ポートフォリオ変革

私たちは、グループの業績の大半を橋梁事業が占めていた1970年代に、「将来、橋梁の需要は激減するに違いない」と予測し、「橋三分の一時代」と名付けて事業の多角化を積極的に進めてきました。現在、私たちは鉄構、土木、建築、ソリューションという4つのセグメントで9つの事業を擁し、それぞれが独自に力をつけて、ときに有機的につながる事業構造を構築しています。

1980年代に開始したヘリコプターの自社開発は、事業として日の目を見ることがありませんでしたが、自律飛行システムを備えた無人ヘリコプターで磨いた技術は、2足歩行ロボットの開発へと道を開き、現在の産業用双腕ロボット事業に受け継がれています。現在、建設現場の省力化・省人化に向けて、長年にわたり培ってきたロボット技術の活用を模索するなどセグメントの垣根を越えた取り組みを行っています。成長を続けるソフトウェア事業も、最後発として橋梁市場に参入した私たちが、自社の設計を効率化するため、当時最先端の技術であったコンピューターを他社に先駆けて導入したことが源流にあります。

こうして橋梁事業から積極的に「はみだした」ことで今

私たちがあります。絶えず将来に目を向け、新たなビジネスの可能性を求めて研究開発に取り組みチャレンジしてきました。これからも「こうあるべき」にとらわれることなく、将来に目を向けて「安心で快適な生活環境の創造」の実現に取り組んでまいります。

持分法適用会社：佐藤工業

当社は、中堅ゼネコンである佐藤工業株式会社の株式を49.9%保有し、持分法適用会社としています。そのきっかけは、2003年に同社の経営再建を支援したことです。同社は、土木の中でもトンネルを得意とし、早くから海外市場に果敢にチャレンジし東南アジアを中心に一定のポジションを築いているゼネコンです。

同社とは20年以上にわたり互いに事業シナジーを模索・創出しながら良好な関係を構築してきました。事業面においては地上構造物の地下化などで大きな可能性があり、また優れた技術や人材を多く有している同社と、これからもさまざまな可能性を一緒に模索していくたいと考えております。

一方、同社は収益性や資本効率性の観点では同業他社に比べ劣っており、それが当社のROEを押し下げる要因となっております。当社は長年にわたり持分法適用会社として同社の損益の株式保有分を当社損益に反映させてきました。現在当社のバランスシートに計上されている利益剰余金の40%強を占める同社の経営状況は当社に大きな影響を与えます。今後も同社に対しては同業他社並みの収益性等の実現を要請するとともに、さらなるガバナンスの深化に取り組んでいきたいと考えております。

財務体質の健全化と将来への投資

第2次中期経営計画において「財務体質の改善」という重点課題に取り組み、各事業会社が堅実に利益を積み重ねた結果、自己資本比率は一定程度上昇しました。続く第3次中期経営計画においては、「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」を課題に据えています。

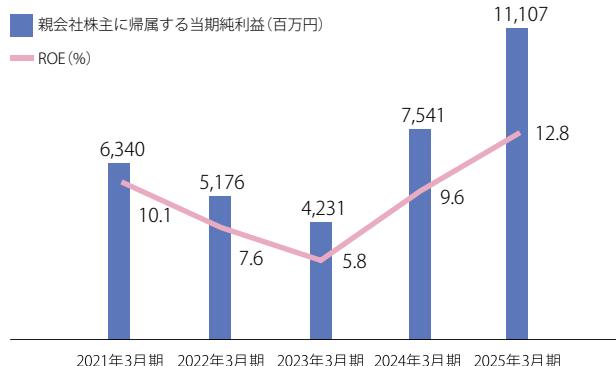
当社の資本コストは、金利がある世界へと変化した現在、

概ね7%前後を想定しており、これに対し、ROEは2025年3月期で12.8%、第3次中期経営計画期間の2か年度の単純平均で11.2%です。しかしながら、決してこの水準に満足してはいません。現状のPBRが1倍を割る水準であることを考えれば、しっかりと実績を積み上げて、市場の期待に応えていきたいと考えております。またPBRが1倍を割る要因の一つにPERの低さがあります。PERが相対的に低いということは、当社が「将来的に期待されていない」ということだと受け止めています。2026年5月に公表予定の第4次中期経営計画では、市場の期待に応えられる成長ストーリーを示していくたいと考えております。

さらに、PBRの低さの別の要因として、将来の業績見通しの出し方の保守性があったとも考えています。当社は配当性向に基づく配当を行っていますので、業績見通しが弱ければ期末配当見込みも下がります。この結果、必要以上に株価のボラティリティーを高め、当社の株式を長期的に保有するリスクを高めてしまっていたと考えております。こうした考えのもと、2026年3月期の業績予想からは、見込みに一定の努力目標を上乗せした数値としています。

これは機関投資家の皆様などとの対話から着想したもので、私自身が個別の面談でお話させていただくことも多いのですが、異なる視点にはっと気づかされることも少なくありません。これからも直接お話できる機会を設け、建設的な対話を通じ、より良い経営につなげていきたいと考えています。また、業績の出し方に限らず、私たちからのメッセージについても、よりタイムリーに、よりわかりやすくなるよう工夫を重ねていきたいと考えています。

親会社株主に帰属する当期純利益・ROE



2025年3月期からは、株主の皆様への利益還元の機会を充実させるために、期末配当に加えて中間配当を実施しています。配当性向は30%を目指していますが、利益の拡大を図りながら、長期的視点で川田グループのファンとなってくださるような安定株主の増加を目指し、今後ともさまざまな取り組みを行ってまいります。

ブレーキからアクセルへ

私は、川田グループは将来にわたり大きな可能性を秘めた企業集団であると思っています。川田グループには成長のためのリソースが潤沢にあり、困難に打ち勝つ秘められた力があります。非常に厳しい経営環境にあった時期には、山積するトラブルや不良債権と格闘するなかで、とにかくこの会社を存続させ、社員やその家族を守ることを最優先に経営判断をしてきました。リスクを最大限考慮しなければならない当時はブレーキを踏む役割も担ってきた私は、冗談めかして「イエスマン」ではなく「ミスター・ノーマン」と呼ばれてきました。しかし、すでにそうした時期は脱したと考えています。これからは、ときにブレーキを踏みつつも、グループの経営陣とさらに議論を深め、事業活動で創出した営業キャッシュ・フローをさらなる成長投資に積極的に振り向けることで企業価値の向上を図る、そのようなときにアクセルを踏み込んでまいります。

今後発注が見込まれるビッグプロジェクト

川田グループでは、鉄構・土木・建築のセグメントを基幹事業と位置づけ、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・補修市場への対応などを強化しています。その中でも今後発注が見込まれる鋼製橋梁、PC橋梁、建築鉄骨の主な大型物件の一部をご紹介します。

建築鉄骨

首都圏

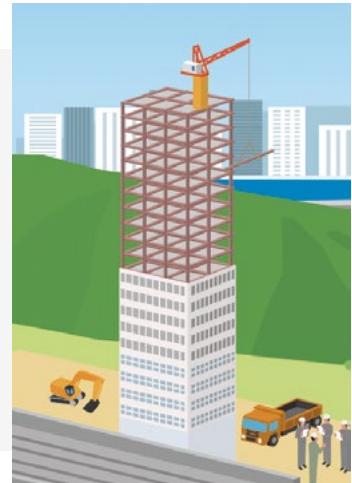
- 小田急新宿西口地区開発計画(SNP)地上
- 内幸町1丁目(中ゾーン)NTT日比谷
- 内幸町1丁目再開発北棟
- 日本橋一丁目東地区(A街区)
- 渋谷二丁目西地区(B街区)
- 池袋西口再開発B開発
- 品川駅西口B-1-2地区

関西・中部圏

- PDBプロジェクト
- 京都中央郵便局建替え
- 名鉄・近鉄名古屋駅地区開発計画

中国・九州圏

- 福岡ANS天神2南計画 西街区再開発
- マイクロンFAB15新棟



鋼製橋梁の新設

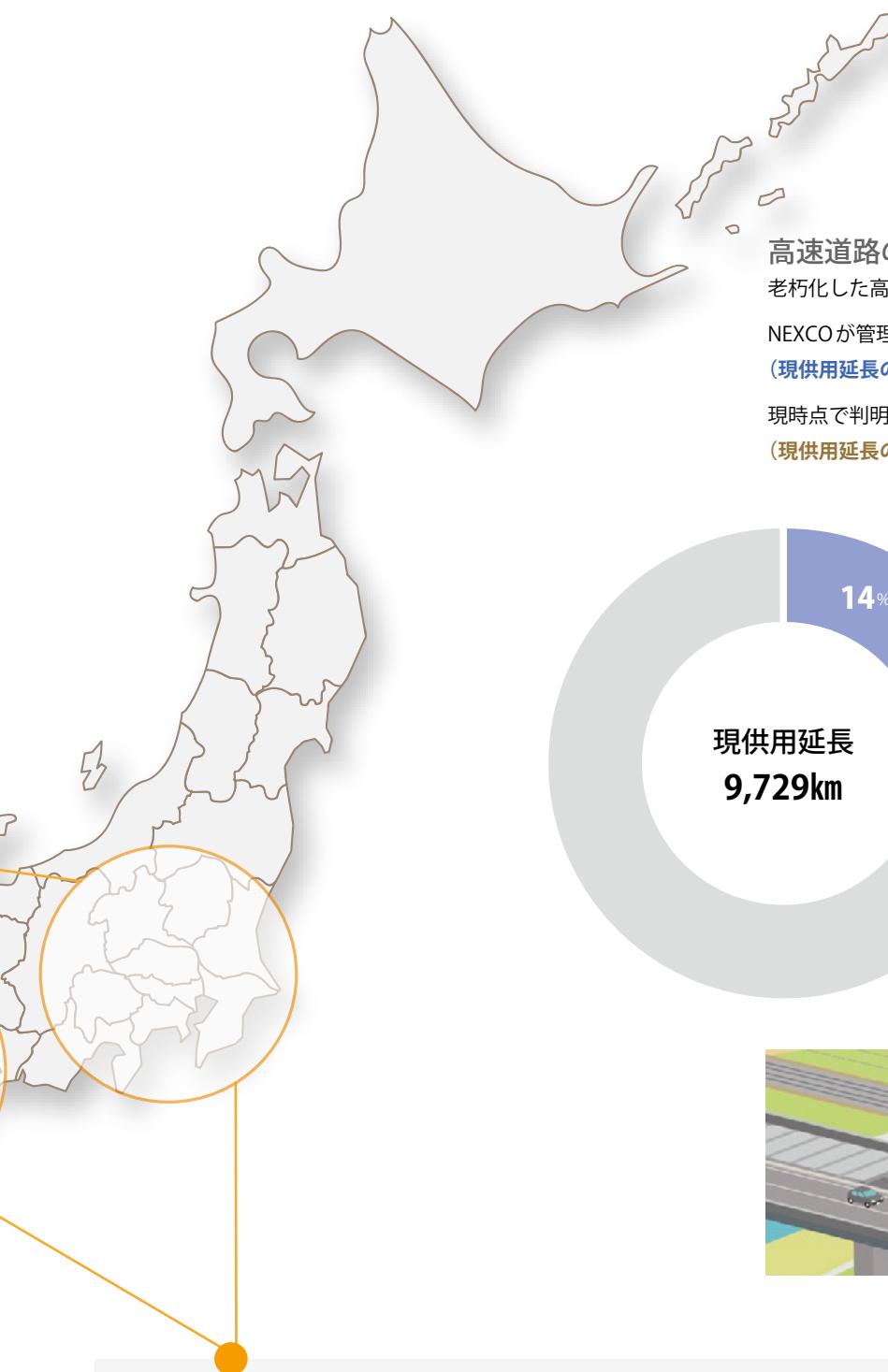
関西圏

- 大阪湾岸道路西伸部

中国・九州圏

- 下関北九州道路





PC橋梁の新設

首都圏

- 高速都心環状線(築地川区間)
銀座・新富地区擁壁工事 山王川橋りょう

関西圏

- 新名神高速道路 杉谷川橋ほか2橋(PC上部工)
設計・工事(建設工事その2)
- 新名神高速道路 淀川橋工事(その2)
- 新名神高速道路 杉谷川橋(下り線)(PC上部工)
設計・工事(建設工事その2)



鉄構セグメント 鋼製橋梁

グループ各社の総合力を發揮し、 厳しい競争の時代を勝ち抜く



川田工業株式会社
取締役 橋梁事業部長

江崎 正浩

EZAKI Masahiro

1988年4月 川田工業入社
2018年4月 同社北陸事業部富山工場長
2021年4月 同社執行役員橋梁事業部生産統括副部長
2022年4月 同社執行役員橋梁事業部副事業部長
2025年4月 同社執行役員橋梁事業部長
2025年6月 同社取締役橋梁事業部長(現)

事業の特長、強み

鉄構セグメントにおける鋼製橋梁（以下、鋼橋）事業は、業界トップクラスのポジションに位置しています。公共工事を中心に設計、製作、架設および保全を行っており、吊橋等の新設長大橋梁をはじめ鋼橋の疲労補修や大規模更新等、多くの施工実績があります。生産拠点は岸壁を有し、大型構造物を得意とする四国工場と独自製品を生産する富山工場の2か所があり、高い技術力と製作施工ノウハウを有し、あらゆる構造形式に対応できることが強みです。

また鋼コンクリートの複合構造製品として、合成床版（製品名：「SC デッキ」）やプレビーム桁を製作しています。SC デッキは橋梁で使用する以外にもトンネル中床版への適用も増えてきております。また、プレビーム桁は低い桁高でも橋脚の間隔を空けることができることで、河川における水の流れを妨げないメリットを有しています。



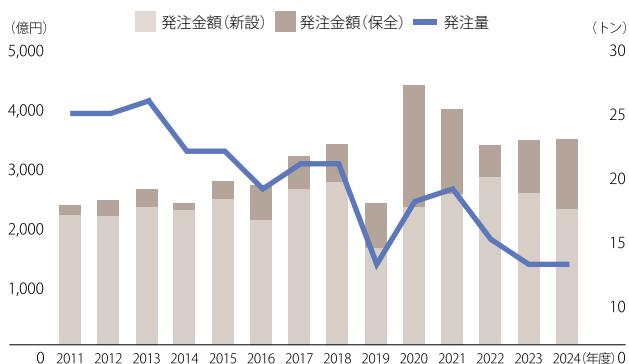
富立大橋（令和6年度 富山県建設優良工事表彰 土木部 知事賞受賞）

事業環境

鋼橋事業を取り巻く事業環境は、公共事業の発注予算が金額ベースで決められているなか、材料費や労務費の高騰の影響により発注単価の上昇が著しく、重量ベースでは年々発注量が減少する傾向にあります。一方、国土強靭化の施策として、インフラの老朽化対策や南海トラフ地震をはじめとした大規模災害への備えとしての高規格道路の整備、有料道路の4車線化、緊急輸送道路上の橋梁耐震化等の発注が増加する見込みです。また今後、大阪湾岸道路西伸部などの大型プロジェクトの発注が控えていることから新設橋梁と保全工事の両方に注力していく必要があります。

建設業全般の担い手不足問題への対応では、ICT技術を活用し生産性向上を目指すとともに、企業の社会的責任と位置づけられるサステナビリティ経営にも取り組んでいく必要があります。

鋼橋発注金額・量の推移



鉄構セグメント売上高(2025年3月期)

63,172百万円(前期比2.7%増)

鉄構セグメント営業利益(2025年3月期)

6,274百万円(前期比35.0%増)

主な事業内容

鋼製橋梁(鋼橋)の設計・製作・架設据付、鋼材製品の販売

第3次中期経営計画における事業方針

- 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

売上高(百万円)

61,287

50,033

56,071

61,519

63,172

2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期

営業利益(百万円)

4,406

5,425

4,097

4,648

6,274

2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期

第3次中期経営計画における取組状況

第3次中期経営計画の2年目となる2025年3月期は、新設橋梁の発注量が減少するなか、高速道路会社発注の大型物件を受注できたことで一定程度の受注量を確保でき、また売上、利益は既受注工事の設計変更獲得によって目標を大幅に上回りました。

また技術者および技能者の高齢化に伴う担い手不足問題や労働時間の上限規制適用への対応として、工場や工事現場においてロボティクス技術や各種デジタル技術を活用した省人化・省力化を加速させており、例えば、工場での自動塗装ロボットや塗膜厚自動検査ロボット、工事現場での橋梁部材位置調整の自動化や品質・施工管理の自動化、保全工事現場での資機材の自動搬送システム等を開発し実装いたしました。加えて温室効果ガス抑制対策にも取り組んでおり、工場での太陽光発電設備設置や独自製品での電炉材使用、工事

現場での水素燃料活用等にも取り組んでおります。

今後、中長期的にも新設橋梁の減少が見込まれるなか、シェア拡大を図るために受注力をさらに強化していくとともに、国土強靭化に向けた技術開発とトンネル中床版や床版取替えへのSCデッキ適用など、これまでに開発した技術の他用途展開を行ってまいります。また、鋼橋以外の製品としては洋上風力等の土木鋼構造物をターゲットに鋼橋の豊富な施工実績に基づく技術の応用による付加価値と岸壁を有する大型構造物の出荷が可能な四国工場の優位性を活かし、受注機会の拡大を図ってまいります。

川田グループにはPC橋梁技術や豊富な保全施工実績を有する川田建設やロボティクス技術を有するカワダロボティクスがあり、これらグループ各社と連携し、総合力を発揮して競争力を一層高め今後の厳しい競争の時代を勝ち抜いていきます。

I n t e r v i e w

社員インタビュー

川田工業株式会社

橋梁事業部 工事統括部 東京工事部 東京工事課 係長

戸田 智規 TODA Tomoki

私が所属する工事統括部は、主に工事現場における施工管理業務を行っています。発注者、社内関係部署、協力業者とコミュニケーションを図りながら、竣工に向け業務を遂行しています。

現場ではさまざまな課題が発生し、それらを解決するために多くの苦労や困難もありますが、諸先輩方や後輩の支えもあり、無事に竣工したときは大いなる達成感を感じます。また、この地図に残る素晴らしい仕事をやっているという誇りをもって、今後も業務に邁進していきます。



鉄構セグメント 建築鉄骨

市場の回復に備えコスト競争力を強化、省人化、省力化も積極的に推進



川田工業株式会社
常務取締役 鉄構事業部長 兼 調達管掌

高橋 泰文

TAKAHASHI Yasufumi

1983年4月 川田工業入社

2011年4月 同社鉄構事業部東京営業部長代理兼CE推進室長

2013年4月 同社鋼構造事業部技術統括部栃木工場長

2016年4月 同社執行役員鋼構造事業部生産部栃木工場長

2022年6月 同社取締役鉄構事業部長兼栃木工場長

2025年6月 同社常務取締役鉄構事業部長兼調達管掌(現)

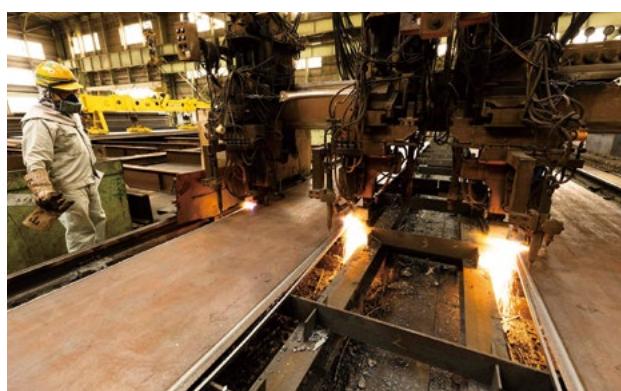
事業の特長、強み

建築鉄骨事業は、工場製作から現場建方工事まで一貫して展開しています。

鉄骨製作工場における最高位ランクである「Sグレード」の認定工場を国内に3か所有し、生産能力においては業界トップクラスを誇り、品質についても顧客より高い評価を得ております。

建築鉄骨の特徴として多くの仕様変更が日々発生するなか、技術提案、鋼材調達、作図、生産、工程管理、品質、現場施工のあらゆる面において顧客のニーズに対応できる力があるのが当事業のセールスポイントです。

また製作から建方工事まで一括した施工ができる点は、他社にはない当事業の強みであり、高い技術力で顧客のニーズに対応できることで首都圏、関西圏を中心に鉄骨製品、施工技術が多く採用されております。



栃木工場における生産ライン

第3次中期経営計画における取組状況

中期経営計画の2年目となる2025年3月期の国内の年間鉄骨需要量は366万トンまで落ち込みました。当事業がターゲットとしている大型物件においても建築資材価格の高騰や時間外労働時間の上限規制の適用の影響もあり発注遅れが散見されました。このような事業環境のなか、受注量は減少しましたが、高難度、付加価値が高い物件の製作が順調に推移し、また施工においては大阪・関西万博のシンボルである木造大屋根リングの建方を無事に終えることができたことなどで売上は目標を達成しております。

首都圏のメイン工場である栃木工場において、前年度までに生産ラインの整備が完了しました。現在は、再生可能エネルギー（太陽光、水素）を取り入れた環境対策、スマートファクトリー計画による生産状況の見える化への取り組みを着実



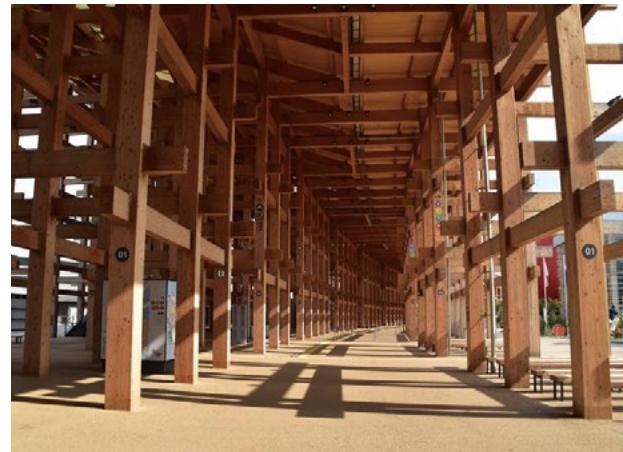
スマートファクトリー計画による生産状況の見える化

主な事業内容

建築鉄骨の設計・製作・架設据付、鋼材製品の販売

第3次中期経営計画における事業方針

- ① 生産ライン増強による事業規模拡大
- ② 発注者とのさらなる関係強化
- ③ 建方ができる鉄骨ファブリケータとしての川田ブランドの定着
- ④ コスト競争力強化



大阪・関西万博 大屋根リング

に進めております。さらに施工部門においては大阪・関西万博の木造大屋根リングの建方が品質、工程面で高い評価をいただき、発注者が主催する開発改善大会で「最優秀賞」を受賞するとともに、日本科学技術連盟が主催する「QCサークル全国大会」でも「感動賞」を受賞することができました。今後、環境に配慮した「木+鋼」の構造については市場拡大が見込まれており、当事業の高い施工能力を発揮できる場面が増えしていくものと期待しております。

2026年3月期につきましては、受注環境の回復には今しばらく時間がかかると思われますが、大型物件での再開発組合の結成や着工予定の情報が発信されるなど徐々に明るい兆しが見え始めております。今後動き始める大型物件を見据え、さらなる生産性向上を目指しコスト競争力強化を図ってまいります。

事業環境

現在、首都圏での大型再開発、関西圏でのIR関連、中部圏での名古屋駅再開発等の大型物件が全国的に計画されています。しかしながら、短期的(2027年まで)には市場回復までには至らないことから、ターゲットとする予定物件を確実に受注し、事業ボリュームの確保に努めるとともに、コスト競争力強化を図る時期であると捉えております。中期的(2028年～30年)には回復が見込まれ、ターゲットとする物件の選択と集中が必要な時期になると考えております。また長期的(2031年以降)にもしばらく旺盛な発注が続くものと予測しております。一方、技術者および技能者の担い手不足問題はすでに顕在化し、これからも続いていることが見込まれております。この課題に対応すべく省人化、省力化に向けた取り組みを継続して積極的に行ってまいります。

interview**社員インタビュー****川田工業株式会社**

鉄構事業部 営業部 東京営業部 東京営業課

岡本 柚々子 OKAMOTO Yuyuko

私が所属する営業部では、「作って建てる」という他社にはない強みを活かした営業活動を行っています。先輩方が大手ゼネコンや設計事務所と長きにわたり築いてきた信頼関係を維持・発展させる使命感を持って仕事をしています。

工場・工事・協力会社の方々が力を発揮でき、この仕事をやって良かったと思える、また、お客さまにも川田に任せて良かったと思っていただけるよう、常に心がけています。



土木セグメント

技術ノウハウを伝承しつつ、 国土強靭化対策を見据えた事業を推進



川田建設株式会社
代表取締役社長

川田 琢哉
KAWADA Takuya

1991年4月 川田工業入社
2001年6月 川田建設取締役経理部長
2003年3月 佐藤工業取締役経営企画担当
2005年6月 川田工業執行役員橋梁事業部東京営業部長
2008年3月 同社常務執行役員橋梁事業部長
2010年6月 同社取締役大阪支社長
2012年6月 川田建設代表取締役社長(現)
2017年6月 当社取締役(現)

事業の特長、強み

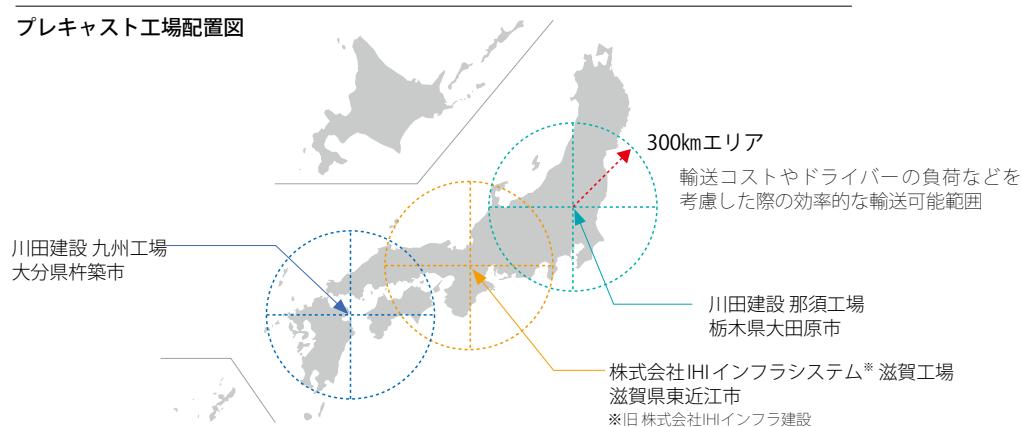
建設現場でも担い手不足が深刻化しているなか、その解決策の一つとして、製品を現場ではなく工場にて製作する「プレキャスト化」が推進されております。土木セグメントを担う川田建設では、栃木県と大分県に2つの大型工場を保有し、那須工場(栃木県)は立地の特長を活かし、首都圏の建築物件にも対応しております。一方、九州工場(大分県)は岸壁を有する臨海工場で、海上輸送で漁港の桟橋急速復旧工事などにも対応できます。しかしながら、この2つの工場立地では中部・近畿圏に対しては輸送上ハンデを負っていたことから、滋賀県に工場を持つ株式会社IHIインフラシステム*と業務提携を結び、お互いの工場で生産できる体制を構築し、輸送コストやドライバーの負荷低減、CO₂の削減を実現しております。今後は九州工場からの海上輸送による港湾工事や洋上風力工事、震災時の緊急輸送などにも対応できる体制を構築してまいります。

第3次中期経営計画における取組状況

第3次中期経営計画の2年目となる2025年3月期の受注は、前年度に大型工事において苦戦した反省を踏まえ、体制を見直すなど全社を挙げて獲得に努めた結果、目標を大きく上回ることができました。また売上高、利益も新設事業と更新事業の工事が順調に進んだことから、目標を上回る結果となりました。

PC(プレストレス・コンクリート)事業を取り巻く市場環境は、国土交通省・地方自治体において新設事業の発注減少が見込まれ、また高速道路会社発注の大規模更新・大規模修繕などの保全工事につきましても発注時期の見直しが散見されるなど不透明な発注状況が続く見通しです。こうしたなか、大規模更新工事の入札においては、大手ゼネコンを含めた熾烈な受注競争が続いており、安定的な受注量確保に向けて、今まで以上に営業力・技術提案力・積算能力の強化を図ってまいります。

プレキャスト工場配置図



土木セグメント売上高(2025年3月期)

38,622百万円(前期比9.0%増)

土木セグメント営業利益(2025年3月期)

2,106百万円(前期比27.2%減)

主な事業内容

PC橋梁、プレビーム橋梁の設計・製作・架設据付および
橋梁保全工事請負

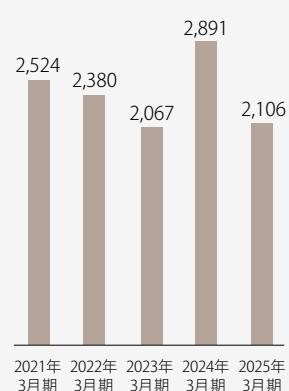
第3次中期経営計画における事業方針

- ①国土交通省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(獲得と育成)

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



計画3年目となる2026年3月期は、期首繰越高が2025年3月期を上回る高い水準からスタートできたものの、前年度後半に受注した高速道路会社発注の大型工事の現場スタート時期が年度後半になることから、今年度の売上高・利益面への寄与が少なく、既受注工事での原価低減ならびに設計変更獲得の重要度が前年度以上に増しております。



杉谷第2跨道橋撤去工事

事業環境

国土強靭化を継続的・安定的に推進できるよう制定された国土強靭化基本法に基づき、2021～25年度までの5か年加速化対策に加え、2025年6月には「第1次国土強靭化実施中期計画」が閣議決定されました。これにより、2026年度から2030年度までの5年間で事業規模約20兆円強の予算が付くなどインフラメンテナンス・リニューアル工事は継続して発注されることが予想されております。

こうしたなか、中短期的には高速道路会社発注の大型工事における受注量確保を目指すために、質(公的資格、工事実績、表彰)・量(採用、定着率UP)ともに兼ね備えた人財増強対策に取り組んでまいります。中長期的にはこれまで培った技術ノウハウの伝承を継続し、国土強靭化対策における国土交通省・地方自治体関連事業の方向性を見据えて新たな事業の準備をしてまいります。

I n t e r v i e w

社員インタビュー

川田建設株式会社

大阪支店 工事部工事課 担当工事長

平田 法丈 HIRATA Noritake

兵庫県発注のPC6径間連続箱桁橋である城崎大橋を担当しました。城崎大橋は川幅の広い一級河川である円山川に架かるため、材料や機材など運搬に時間を要し、工程管理が大変でした。施工面では水平反力調整工やジャッキダウン工法を採用し、難しい現場でしたが無事に高品質な橋を完成させることができました。また、地元での注目度も高く、現場見学会が頻繁に開催されました。参加者の喜ぶ顔を見るたびに、モチベーションが高まります。



建築セグメント

優位性を発揮できる「川田システム建築」を武器に、顧客目線で技術提案できる基盤を整備



川田工業株式会社
取締役 建築事業部長

長谷川 春信

HASEGAWA Harunobu

1992年4月 川田工業入社

2016年4月 同社建築事業部営業部東日本担当次長

2019年4月 同社建築事業部営業部東日本担当部長代理

2020年4月 同社建築事業部営業部長

2021年4月 同社執行役員建築事業部長

2025年6月 同社取締役建築事業部長(現)

事業の特長、強み

建築セグメントは、総合建設業として長年培ってきた技術をもとに、米国の経済性に特化したシステム建築を取得・融合し、独自のスタイルに変化させた、低層・中大規模の倉庫、工場に優位性を発揮できる川田システム建築を主力事業としております。川田システム建築は、低コスト、短工期、高品質の強みと、設計施工一貫体制による柔軟な設計と無柱大空間を可能とする技術を併せ持つことにより、自由度が高く建築主のニーズを確実に形にできることが、競合他社にはない当社の優位性となります。また、長年にわたりパートナーシップを構築してきたKBS会員(施工協力店)との連携により全国展開が可能となっています。近年は、危険物倉庫や冷凍冷蔵倉庫の施工実績を積み重ねてきているなかで、設備設計の提案体制を強化補完することにより、さらなる強みを得ることを目指しております。



Landcube 坂戸

第3次中期経営計画における取組状況

第3次中期経営計画の2年目となる2025年3月期は、一昨年から続く物流倉庫需要の勢いで、前半は受注機会に恵まれ良いスタートを切られました。しかし、後半には労働時間上限規制の影響を受けて他のゼネコン同様に労務力不足や建設資材の高値が続いていたことから、計画時期の見直しや中止が起り、受注・売上ともに伸び悩み、厳しい事業環境となりました。とはいえ、首都圏周辺や地方都市においては、ターゲットとする低層・中大規模の倉庫や工場は、物流業界における働き方改革を考慮した計画が増えていると実感できる1年でした。

また、川田システム建築の特長である設計施工を意識した営業体制の強化によって、営業情報のスピードと質が大きく向上し、前半は案件の選択と集中を実現することができました。一方、後半からは、労働力不足により施工体制の確保が受注の絶対条件となるなか、KBS会員と共同企業体を組成す



ミロク日章工場

建築セグメント売上高(2025年3月期)

15,473百万円(前期比12.1%減)

建築セグメント 営業利益(2025年3月期)

1,444百万円(前期比8.3%減)

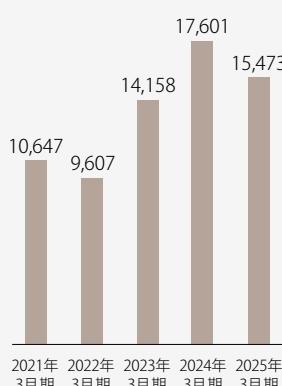
主な事業内容

一般建築および国内におけるシステム建築の設計・工事請負

第3次中期経営計画における事業方針

- 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

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



るなど、積極的な協業体制を構築し、柔軟に対応してきました。さらなる受注機会を確保するために、営業チャネルを拡大し、能動的な営業スタイルに変えたことで中長期的な営業情報も集まり始めています。

計画3年目となる2026年3月期は、引き続き労務の逼迫が見込まれるなかで、前半の受注確保と既受注工事における設計変更獲得を目指すとともに、VE・CD提案による原価低減を図り、売上と利益の目標達成を目指してまいります。



川田工業「東京建友会」定時総会

事業環境

建設業界は働き方改革により労働環境が大きく変わり始め、我々も積極的に4週8閉所に取り組んでおります。このような環境下において、事業ボリュームを落とさず安定させることが課題であります。この課題を解決するために、生産性を上げ、属人的な業務をなくし、DX技術を活用することで業務の平準化を図り、働きやすい職場環境で魅力ある建設事業者を目指してまいります。さらに、川田システム建築が選ばれ続けるためには、工期を短縮する技術開発やCO₂削減に資する環境面に配慮したエネルギー設備の提案が必要となります。顧客が求める倉庫・工場は、建物を建てるだけに留まらず、環境や働く人への配慮と無人化へのニーズが高まっており、設計施工の特長を活かし、それらを顧客目線で技術提案できる基盤の整備を目指します。

I n t e r v i e w

社員インタビュー

川田工業株式会社

建築事業部 工事統括部 工事部 設備課 主任

東海林 司 SHOJI Tsukasa

設備課では、担当案件における設備工事の現場管理のほか、顧客からの要望に対し現場スタッフや協力業者と一緒に、要望の実現へ向けて設備機能を満たすための検討を行っています。工事課から設備課へ異動し5年が経過しましたが、異動当初は工事課とは全く違った知見が必要で大変苦労しました。現在は、建築・電気・衛生・空調などの広い視野で業務に携わることができ、非常に貴重な経験を重ねています。



ソリューションセグメント ソフトウェア関連事業

情報サービスコンサルタントとして 世界的に市場価値のある会社へ成長



川田テクノシステム株式会社

代表取締役社長

工藤 克士

KUDO Katsushi

1990年4月 川田工業入社

2017年4月 川田テクノシステム

エンタープライズソリューションセンター部長代理

2019年6月 同社取締役

エンタープライズソリューションセンター事業部長

2023年6月 同社常務取締役開発本部長

2025年6月 同社代表取締役社長(現)

事業の特長、強み

ソリューションセグメントのソフトウェア関連事業(以下、当事業)は、5つの事業項目で構成され、各々異なる事業目的をもって継続的な企業成長を実現しています。

- ① 社会課題を業務プロセスから解決し高い収益を実現する自社パッケージ事業
- ② 高い情報分析力と解決力で多様な課題を解決するソリューション事業
- ③ 官公庁の事業施策を高度技術で支援するクラウド事業
- ④ 高品質と高精度でインフラ整備を支援する構造設計事業
- ⑤ 次世代IT技術を用途化する先進的創造事業

当事業と同等の事業構成の企業は存在せず、それが独自性につながっています。各事業の成長に向けて、研究、技術開発、海外企業との協業、産学共同研究を進めており、ITサービス事業では、新たな技術と製品統合による新たな設計方法を業界に提案し、市場の創出を目指しています。ソリューション事業では、各事業の要素技術を生かし、中央官庁、地方自治体のシス

テムへの対応力を持つことで、事業拡大を図るとともに、新市場として社会インフラ企業の開拓を目指しています。

第3次中期経営計画における取組状況

2025年3月期は当事業を行っている川田テクノシステムの第9次中短期経営計画の最終年度にあたり、計画期間の3年間で売上41%増、営業利益71%増となり、当初計画を上回りました。経営戦略として、①DX需要拡大への対応、②既存事業の市場を公共事業から社会基盤に拡大、③研究、技術開発の推進、④事業拡大に伴う生産性の向上を掲げて活動し、特にDX需要における製品価値の向上、販売効率改善により、収益性が大きく向上いたしました。構造事業における発注量減少の影響を受けたものの、当事業全体の成長目標を達成いたしました。

2026年3月期は当社の第10次中短期経営計画の初年度にあたり、新方針に「情報サービスコンサルタント」を掲げ、設計・ソフト事業から、高度な情報サービス事業への転換、当社のブランドイメージの向上を目指してまいります。新たな

リソースおよび背景

- 優れた高度IT技術・プログラム技術の成長モデルと習得モデルの確立
- 高度数学知識(幾何学・解析学・代数学等)の実利用化の思考力育成
- 高い課題認知力と課題解決力を有する人材と人材育成体制の構築
- 最適なサーバ構築技術および高度情報セキュリティ技術の組織的育成
- 国内大学および海外科学技術者との技術交流と共同研究

事業構造および事業目的

- 社会課題解決と収益の安定性を実現する自社パッケージ事業
- システムによる情報分析で課題解決を実現するソリューション事業
- 情報管理技術および情報セキュリティ技術の極限化したクラウド事業
- 建設技術および社会的価値の創出を行う構造設計および構造解析事業
- 次世代IT技術および高度プログラミング技術による先進的創造事業

ソリューションセグメント売上高(2025年3月期)

7,949百万円(前期比5.3%増)

ソリューションセグメント営業利益(2025年3月期)

2,982百万円(前期比2.1%増)

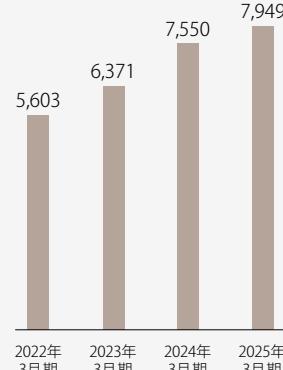
主な事業内容

ソフトウェアの開発・販売およびシステム機器の販売、
橋梁等の構造解析および設計・製図

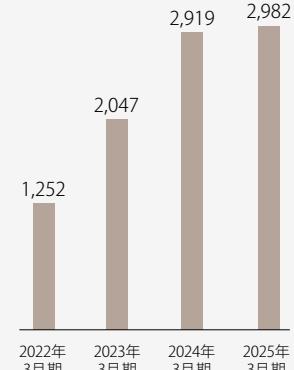
第3次中期経営計画における事業方針

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

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



戦略として、コンサルティングを中心としたソリューション事業を拡大し、将来の主要事業に成長させてまいります。前年度から顧客開拓を行った結果、中央官庁や地方自治体のシステム調達案件、社会インフラ企業のシステム開発案件など、コンサルティング案件の受注残高は、すでに増加傾向にあります。また、事業転換による人材不足、生産量拡大に備えるため、新たにソリューション事業の傘下に開発会社を設立して、各事業のもとに子会社を持つ体制を整備しました。

当事業の期首総額は、当期売上の約50%を占めており、年度計画の達成精度は、例年±5%程度の確度があります。2026年3月期の目標は、構造事業の発注量を前年並みと想定し、ITサービス事業を増収増益、ソリューション事業は、受注タイミングと案件大型化による工期を想定して、売上高は微増ながら、次年度総額は増加を見込んでいます。2026年3月期の全事業の業績は、対前年度比で増収増益を見込んでおります。

事業環境

この数年で、当社の社会的役割は大きく変わってきています。数年前まで、IT技術は設計を部分的に支援する単なる道具でした。しかし、当社は、情報サービスコンサルタント事業を立ち上げ、IT技術を単なる道具から業務プロセス全体を改善・最適化するシステムに発展させ、市場における存在価値を高めております。

今後、数年間で防災や災害復旧、インフラ維持管理に関するサービスの強化を図り、市場での存在価値をさらに高めてまいります。また、官公庁のシステムの環境の変化に応じた情報共有プラットフォームと積算業務の効率化などのサービスを拡大してまいります。

長期的には、インフラの防災や維持管理に関して高度な技術を具備するサービスで世界的に市場価値のある会社へと成長することを目指してまいります。

I n t e r v i e w

社員インタビュー

川田テクノシステム株式会社

開発本部 ソリューション開発部主任

池田 達也 IKEDA Tatsuya

官公庁や建設コンサルタントに向けたクラウド技術を活用した業務システムの構築、導入、保守運用に携わっています。特に官公庁向けのシステムでは、高度な情報セキュリティ基準を満たす必要があるため、要件の整理や関係者との調整は難しさもありますが、プロジェクト完了後にシステムが安定して稼働し、ユーザーの業務が円滑に進んでいるのを目にして、大きな達成感とやりがいを感じます。



ソリューションセグメント ロボット関連事業

人と一緒に働くヒト型ロボットを世の中に広げ、労働力不足という課題に応える



カワダロボティクス株式会社

代表取締役社長

白間 直人

SHIROIMA Naohito

1990年 4月 川田工業入社

2013年 4月 カワダロボティクス取締役企画担当兼総務部長

2016年 4月 同社取締役企画部長兼木工事業所長

2018年10月 同社取締役事業統括

2021年 4月 当社基盤技術研究室長(現)

2025年 6月 カワダロボティクス代表取締役社長(現)

事業の特長、強み

ソリューションセグメントにおけるロボット関連事業（以下、当事業）の主な事業は、「人と一緒に働くヒト型ロボット」NEXTAGEシリーズの企画、開発、製造、販売、および保守を行っております。主な顧客は、近い将来の労働力不足を見据え、省人化や自動化を検討している製造業を中心とした企業です。ビジョンと双腕を備えた上体ヒューマノイド型ロボットの導入実績が豊富で、類似する他社製品は市場に存在しておりません。当事業は、顧客の労働力不足の課題に対し、新たな省人化・自動化方法を開発・提案し、顧客が自ら改善できるよう技術を浸透させることで市場拡大を図っております。さらに、顧客への浸透と市場拡大を加速するため、これまでの顧客向け用途開発の中で蓄積してきた技術と経験をソリューション化して提供しております。

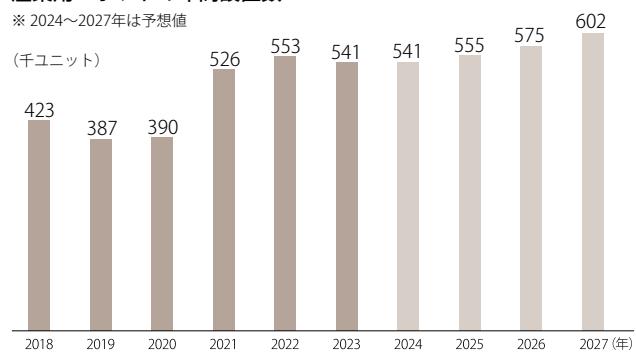
第3次中期経営計画における取組状況

当事業における中期経営計画の目標は、ヒト型ロボット事業を安定軌道に乗せることであります。事業としての安定性と継続性を確保し、着実に成果を出していくことを目標としております。中期経営計画の1年目となる2024年3月期は「ヒト型ロボット」の適所を特定し、次年度以降の市場方向性を明確にすること、および、販売代理店による拡販体制、ファブレス化推進による生産体制を推し進め、効率的な組織体制を整備することを目指してまいりました。2年目である2025年3月期は、特定した市場に適したロボットを投入し、市場創造型の提案を実施するとともに、受託事業・保守事業等の複線化を図ることで事業基盤の安定化と収益構造の強化に取り組んでまいりました。そして中期経営計画最終年度となる2026年3月期には、活用できる場面を拡大させ、販売チャネルを構築し、事業基盤の確立と成長の加速に取り組んでまいります。



ヒト型ロボット「NEXTAGE Fillie」と箱詰めシステム「Cobako」

産業用ロボットの年間設置数



出典:World Robotics 2024

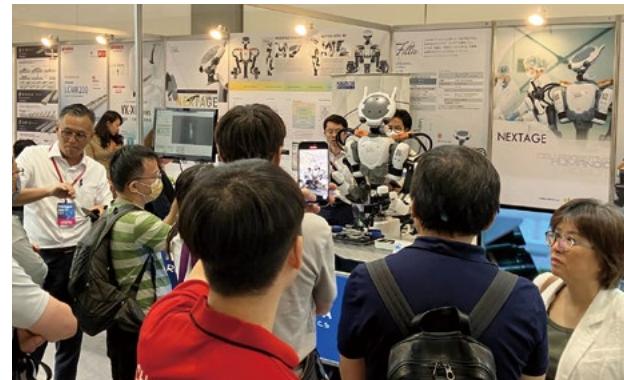
主な事業内容

次世代型産業用ロボット等の製造および販売

各種機械装置、コンピューターシステム、ソフトウェアの開発・設計・販売およびコンサルティング

第3次中期経営計画における事業方針

- 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
- ③ API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



台湾の展示会「TAIROS」でのデモンストレーション

計画2年目の2025年3月期においては、売上高およびロボット販売台数は目標に届かなかったものの、当事業の技術開発力を活かしたロボット導入SI*案件および受託開発案件に注力したことにより、利益目標は達成することができました。また技術開発ではアプリケーションのパッケージ化を加速させ、新市場開拓および販売パートナー開拓を進めてまいりました。次年度以降も販売代理店やユーザーにとって使いやすいアプリケーションを目指し、完成度を高めていくための開発を継続して行ってまいります。2026年3月期においては、アプリケーションの開発に加え、ロボットSIや受託開発案件に対応することで技術開発力向上および事業基盤の安定化を目指してまいります。

* システムインテグレーション

事業環境

日本国内は少子高齢化による労働力不足があらゆる業界で広がっています。製造工程において人を大量に集める解決方法は実施不可能になりつつあり、働き方改革やコンプライアンスの観点からも省人化・自動化の流れは加速しております。このようななか、ヒト型ロボットのニーズは高まっているものの、導入に必要なエンジニアリング人員の人材不足が課題となっております。この課題に対し、ロボットのアプリケーションをパッケージ化して提供し、エンジニアリング工数の低減を図るとともに、急速に実用化が進む遠隔操作技術やAI技術を取り入れることで、導入にかかるエンジニアリング工数低減技術の開発も進めております。労働力不足に対するニーズは、中長期的にさらに本格化する見通しであることから、新しい技術開発により、ロボットが利用される場面が急速に広がる可能性があります。

interview**社員インタビュー****カワダロボティクス株式会社**

営業部 営業課主任

川端 健太郎 KAWABATA Kentaro

私が担っている業務はお客様の課題を双腕ロボットで解決するご提案をすることです。元々は技術職でしたが、お客様と直に向き合いながらロボットを導入する業務に魅力を感じ、営業職に転身しました。

お客様ごとに異なる課題に対し、技術と営業双方の視点から最適な解を模索し、ユーザーにもご満足いただける導入ができた際には大きな達成感を感じます。

将来的には工場だけでなく、もっと身近にロボットがいる世界を目指したいと思っています。



その他

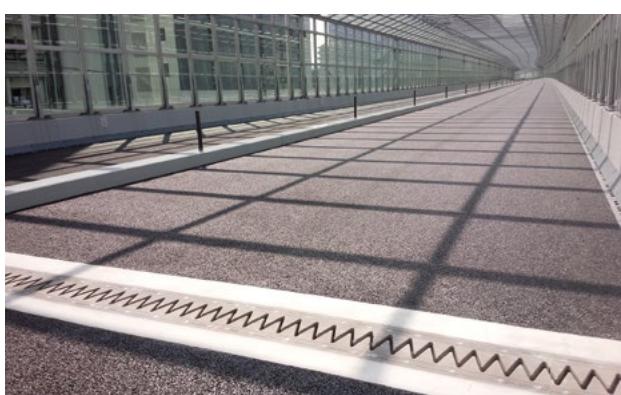
多彩な事業で社会インフラを支える

橋梁付属物販売事業 株式会社橋梁メンテナンス

橋梁メンテナンスは、道路橋伸縮装置（ジョイント）と排水装置を中心とした橋梁付属物の販売を行っております。橋梁は温度による伸縮が生じることから、伸縮装置はその挙動を吸収するため橋梁の端部に設置される部材です。また通行車両が直接触れる過酷な箇所に設置されるため、高い耐久性と橋梁本体に悪影響を及ぼす漏水を防ぐ止水性が求められます。

アルミ合金鋳物本体、孔あきジベルによる定着、ハニカム形状ゴムは、いずれも他に類を見ない独自の技術であり、高速道路をはじめ重要な路線で多くの採用をいただいている。

KMAジョイントは発注者からの信頼も厚く、伸縮量101mm以上の大型伸縮装置においては30%以上のシェアを維持しています。現在は改良型のⅢ型を中心に販売していますが、より良い製品を目指してさらなる改良・開発を行っています。また、伸縮装置、排水装置以外でもアルミ合金検査路、ボルト用マーキングスタンプ「ボルトライン」などの販売をしており、今後に向けてさらなる商材の多様化を推し進めています。



勝どき陸橋に施工された「KMAジョイント」

航空事業(回転翼) 東邦航空株式会社

航空事業(回転翼)を担っている東邦航空は、ヘリコプターによる航空運送事業と整備事業を両機軸に事業を行っています。

東京都伊豆諸島のうち、八丈島、三宅島、大島と空港のない青ヶ島、御蔵島、利島の6島間を1日10便、年間365日運航している「東京愛らんどシャトル」は、国内唯一のヘリコプター定期航空運送事業路線として気象条件の厳しい島嶼部における島の皆さまの「空のかけはし」、生活路線としての定期便です。他に類を見ない島嶼部定期路線は、世界的にも注目され、1993年の就航開始以来30年を超え、延べ50万人以上のお客さまにご利用いただいています。

ドクターへリ事業は、新潟大学医歯学総合病院、富山県立中央病院のドクターへリ運航を担当しています。消防防災へりは各県所有のヘリコプターの運航整備を受託し、高々度山岳部の遭難救助や、地震、山火事などの災害救援を行っています。報道取材事業は複数の東京テレビキー局はじめ、地方局の緊急報道取材運航(災害、事故、火災、事件等)に24時間待機をしています。山岳物資輸送は1970年代から長野県上高地を中心とし、北は剱、白馬、槍、穂高、燕から中央、南アルプス、八ヶ岳等、3,000m級の山小屋への食糧、飲料、燃料等、全ての生活物資の航空輸送を行っています。ヘリコプター整備事業は全国の官公庁が所有するヘリコプターの新規組み立てや防災運航機装工事や定期点検整備等を行っています。

私たちはこれからも「空からの社会貢献」を経営スローガンに、全国の皆さんに安全安心な市民生活の提供に努めてまいります。



空のかけはし「東京愛らんどシャトル」

航空事業（固定翼） 新中央航空株式会社

航空事業（固定翼）を担っている新中央航空の事業は、東京都の調布飛行場と伊豆諸島の大島、新島、神津島、三宅島の4島のそれぞれの空港を結ぶ定期航空路線事業で、各路線とも1日あたり3便から4便、最大で計13便程度を運航し、年間約10万人のお客さまにご利用いただいている。お客さまの約半数は島民の方々で重要な交通手段となっており、またビジネス並びに観光のお客さまの需要にお応えすることで伊豆諸島経済の下支えに役立っています。航空機は乗員2名、乗客19名で運航する双発ターボプロップ機のドイツ製ドルニエDo228-212型機を使用しています。

その他の事業では、茨城県にある竜ヶ崎飛行場においてセスナ172P型機を使用した遊覧飛行、操縦訓練、写真撮影、放送宣伝等の航空機使用事業に加え、竜ヶ崎飛行場の飛行場管



プロペラ旅客機 ドルニエ Do228-212型

理・運営業務、自家用航空機の駐機・格納業務、航空燃料補給業務、映画・CM撮影場所としての貸し出しなどの付帯事業を行っています。

また航空機の整備作業も行っており、ドルニエ機、セスナ機については国土交通省航空局より「認定事業場（整備検査・整備改造）」の認定を受けています。

TOPICS

東邦航空、防災ヘリの運航等受託を通じ社会貢献

2024年1月に発生した能登半島地震における災害対応にあたり、北陸地方整備局の要請に基づき、東北地方整備局が有し、東邦航空が運航を受託する防災ヘリコプター「みちのく号」が迅速に災害対応に従事しました。また、同年9月の能登北部の豪雨災害において、消防庁の要請を受け、同社が運航を受託する富山県消防防災ヘリコプター「とやま」が出動し、避難所にいた市民の救助を行っています。



富山県消防防災ヘリコプター「とやま」(訓練の様子)

その他 売上高（2025年3月期）

9,798百万円（前期比11.7%増）

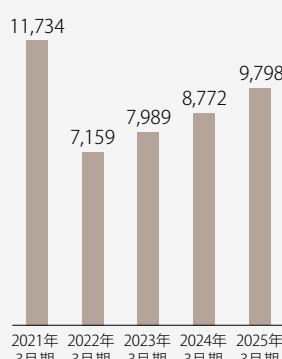
その他 営業損失（2025年3月期）

172百万円（前期は営業損失436百万円）

主な事業内容

- 橋梁用伸縮装置の製造・販売
- 航空運送事業および航空機使用事業
- 航空機の修理・整備および運搬・整備の受託事業

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



※ 2021年3月期までその他にはソリューションセグメントが含まれていました。



川田グループの新たな可能性を切り拓く ソフトウェア関連事業

グループの成長のカギを握るソフトウェア関連事業について、当事業を展開する川田テクノシステムの経営陣に、証券アナリストが投資家の視点からインタビューを実施しました。成長の背景と今後の成長に向けた方針・戦略にフォーカスします。



**川田テクノシステム株式会社
代表取締役会長**

山野 長弘

YAMANO Nagahiro

1985年4月 川田工業入社

2005年6月 川田テクノシステム
大阪支社長兼
大阪営業部長代理

2010年1月 同社代表取締役社長

2025年6月 同社代表取締役会長(現)

座右の銘 高きより高きへ

最近読んだ本 妹尾武治『未来は決まっており、自分の意志など存在しない。心理学的決定論』

**川田テクノシステム株式会社
代表取締役社長**

工藤 克士

KUDO Katsushi

1990年4月 川田工業入社

2017年4月 川田テクノシステム
エンタープライズ
ソリューションセンター
部長代理

2025年6月 同社代表取締役社長(現)

座右の銘 天は自ら助くる者を助く

最近読んだ本 小島寛之
『世界は素数でできている』
サイモン・シン
『暗号読解』

川田テクノシステム株式会社

設立 1970年1月

資本金 3億9,900万円

売上高 73億800万円(2025年3月期)

従業員数 163人(2025年4月1日現在)

事業内容 公共インフラストラクチャー(産業基盤分野、生活基盤分野)における調査、企画、設計、維持保全、管理運営等にかかるシステムインテグレーション、自社製品開発、販売、およびコンサルテーション(DX政策、IT戦略、経営戦略)

Q. 橋梁事業を中心としていた川田工業が1970年に川田テクノシステムの母体となる事業会社を設立し、ソフトウェア関連事業に参入したのはなぜでしょうか。時代的な背景を含めて教えてください。

山野 当社のルーツは、川田工業の社長であった川田忠樹がコンピューターの活用に将来性を感じ取り、橋梁メーカー各社に先駆けてコンピューターを用いた設計・製図を手がけたことに端を発します。橋梁設計は現在も当社事業の一角を占めています。

ソフトウェア関連事業への本格的な参入は、1983年に販売を開始した土木設計計算システム「SUCCESSシリーズ」からです。これは、システムとユーザーの間に「会話型」インターフェイスを採用し、当時としては画期的なものでした。売上高は1985年には3億円程度でしたが、約4年で10億円を超えるまでに成長し、当社の第一次成長を担う存在となりました。

Q. 2011年に現在の主力製品の一つである3次元CADをリリースしましたが、どのようなお考えがあったのでしょうか。

山野 当社のシステム開発は、土木構造物の解析・設計・製図の分野で発展し、1995年には2次元の建設系汎用CADをリリースしました。一方で1990年代後半以降、公共事業費の縮小が予見されていたことから、建設事業全体を視野に入れたより広範囲な分野へのシ

ステム開発に舵を切ることになりました。その成果の一つとして、2次元のCAD開発で培ったノウハウを活かして土木事業全体の生産性向上に寄与し、幅広い用途が想定される3次元CADを開発・販売することになりました。

従来の開発は、まず用途があり、その用途を実現するためにIT技術を開発する「用途のIT化」に基づいて行われてきました。例えば、製図のためにCADを開発する、設計のために計算ソフトを開発するといったものです。一方で近年の開発では、3次元CADを含め、その発想を逆転した「ITの用途化」というアプローチに取り組んでいます。つまり当社が開発したIT技術をさまざまな用途や目的の実現のために活用できるような形に展開し、新たなビジネスを生み出す源泉とすることを目指しています。

用途をIT化したものは他への応用範囲が限定されるため、技術の可能性が広がりにくい傾向にあります。ITは水のよう



撮影動画を3Dモデルに変換



インタビュー

三ツ谷 誠

MITUYA Makoto

日本証券アナリスト協会認定アナリスト(CMA)

早稲田大学大学院修士課程修了。野村IRを振り出しに、三菱UFJモルガン・スタンレー証券や三菱UFJ信託銀行でIRコンサルタントとして活躍。2018年に独立。著書に『ばくらの経済民主主義』(NHK出版)など。





なもので、市場ニーズに応じて変化させることで無限の可能性が広がります。現在進めている空間情報をデジタル化するバーチャルテクノロジーも、そのITの用途化の延長上にあるものです。

Q. 確かに、これは空間で撮ったものがそのままモデル化されるようで、応用範囲が広そうですね。さまざまな要因もあるのでしょうか、「ITの用途化」という発想がなかったら会社がここまで成長することはなかったと思います。2025年6月に山野会長、工藤社長の現体制となりましたが、バトンタッチにあたっての抱負をお聞かせください。

工藤 従来までの経営方針を踏襲し、「情報サービスコンサルタント」への転換を図り、市場における存在価値をさらに向上させるということに変わりはありません。その実現のためには、売上高を重視した経営を行う必要があると考えております。当社にはそれを可能にする情報資産が豊富に蓄積されています。今後は情報の蓄積だけでなく、管理・最適化・共有・活用を図ることで情報サービスコンサルタントとしての役割を担ってまいります。

3次元CADはそのための有効な武器でもあります。3次元で見える化を図り、その情報をサプライチェーンの中で共有・活用することで、組織に捉われないトータルな視点での設計が可能となります。また、国が主導で電気、ガス、水道などの社会インフラの可視化を進めていますが、当社にはそのような新たなニーズに対応できる強みがあります。

Q. 社会インフラ市場を主戦場にしているとのことですが、貴社ならではの競争優位性はどのような点だとお考えでしょうか。

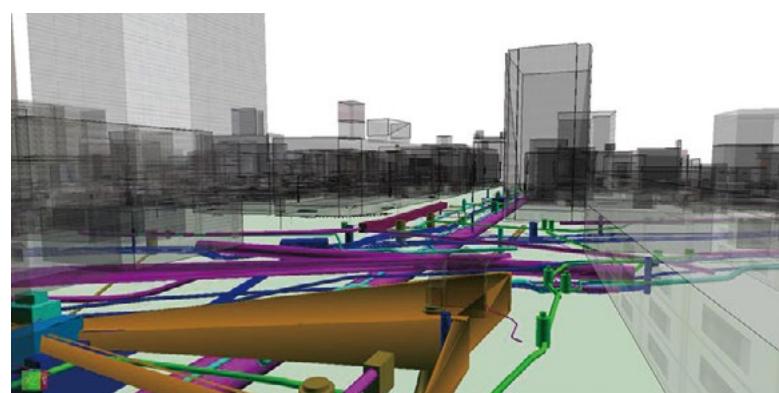
工藤 社会インフラ向けのソフトウェア開発に関しては、IT技術に長けていればよいだけでなく、土木設計に関する知識なども含め、専門性の高さが求められる分野になっています。当社にはこれら両方の知見を兼ね備えた人材が在籍しており、強みの一つになっています。社員が構想し、戦略と計画を練り、実践をする。そのような日々の小さな挑戦の積み重ねが個々の成長につながり、より強固な組織づくりにつながっていると考えています。実際、技術者一人当たりの売上高は非常に高い水準にあり、効率的かつ高付加価値な事業を実現しているといえます。

また、国が定めた各種のシステム方針を都道府県や市町村などの自治体が追随して採用するという構図があります。当社ではこうした展開を見据えて開発等を行っており、時代の流れを先読みする力が優位に働いている側面もあります。

Q. これまで国内を中心事業を行ってきましたが、海外での事業展開はどのようにお考えでしょうか。川田グループとして海外に目を向けているなかで、進出を検討している国や地域はどの辺りでしょうか。

工藤 当社は「ビジネスを世界に向けて発信し、日本経済において存在価値のある会社とする」と目標に掲げ、海外展開に向けて動き始めています。

海外ではパッケージ化されたソフトウェアがまだ少なく、当社が提供するシステムは条件が整えば受け入れられやすいのではないかと考えています。現地でのサービスを行うと



地下の探査データから3Dモデルに自動生成(製品名: MAISETSU_Kit)

きにヘルプデスク対応などの課題がありましたが、これについてはAIの活用で解決できる見込みです。

具体的には、現在インドで準備を始めています。同国は災害が比較的多く、強靭な国づくりに向けて、社会インフラ整備に対するシステムのニーズは増してくると考えています。

Q. ソフトウェアの開発にとどまらず、事業テーマは非常に独創的ですが、今後どのような方向に事業や研究開発を進めていく予定でしょうか。

工藤 私たちのビジネスコンピタンスは、「Knowledge」「Technology」「Science」です。3つの頭文字を取ると当社の略称である「KTS」になりますが、これらの強みを活かし、前述の「ITの用途化」に取り組んでいます。

テーマはおしゃる通り非常に独創的で、近年は「水」と「土」に注力しています。これらは橋梁などの強固な構造物とは異なり、流動性と可塑性を有するため、管理が非常に難しい分野です。将来的には、「河川」の領域でビジネスチャンスの獲得を目指し、まずは情報サービスコンサルタントの視点からアプローチをしつつ、大学との技術連携も活かしながら研究開発への投資を行っていきます。

Q. 人材面では他のIT企業も苦労していますが、独創性の高い事業を創出するための人材の確保・育成はどうのように行っているのでしょうか。

山野 当社ではES (Employee Satisfaction = 従業員満足)、CS (Customer Satisfaction = 顧客満足)、QS (Quality Satisfaction = 品質満足) からなる「3S主義」を掲げています。なかでもお客様に満足をお届けできるのは従業員であるという考え方から「ES = 従業員満足」を最優先としています。その結果、毎年実施している従業員満足度調査では、9割以上の社員が総合的に「満足している」と回答し、「同僚のためになることを自発的に行ってているか」という問いには、89%が「Yes」と答えています。このような社員の行動の一つひとつが当社の企業文化・風土を形成しているといえます。

また、さまざまな研修を実施するとともに、自己啓発のための支援を手厚く行うことで、人材の定着と帰属意識の向上を目指しています。さらに、「プランディング室」を立ち上げ、テレビCM等を通じたプロモーションによって知名度の向上と成長性の訴求を行い、優秀な人材獲得に向けた取り組みを



加速させています。

これらの根底には、私たち経営陣自身も「そういう会社で働きたい」という思いがあり、人材や社風は競争力の一つだという考え方があります。

Q. 今後、川田グループの一員としてグループ全体の成長にどのように貢献していく考えでしょうか。

工藤 川田グループでは、各社の独立性を重んじたグループ経営が実施されています。

グループ全体でコングロマリット・プレミアムの創出による成長を目指すなかで、当社としては事業規模の拡大を目指し、その結果、連結売上高・利益の拡大に寄与することがグループ全体の成長のための役割であると認識しています。

また事業シナジーの観点では、情報サービスコンサルタントとしての特色を活かした支援が考えられます。例えば、グループ会社が新しい製品・サービスを開発した際に、当社が培ってきた技術力や情報力を活用した支援を行うことは十分可能であると考えています。

当社は高度なIT技術と専門知識を融合し、独自の価値を創出してきました。今後も「Knowledge」「Technology」「Science」を軸に、国内外での事業拡大や新たな研究開発に取り組んでまいります。また、従業員満足を重視した企業文化のもと、多様な人材の育成と定着を図るとともに、生活基盤・社会基盤の根幹となる社会インフラの課題解決を通じて、持続可能な社会の実現に向け、さらなる成長を目指してまいります。

技術&研究開発

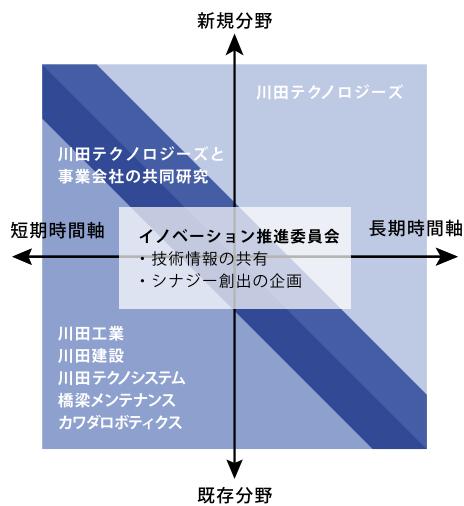
川田グループの事業成長の原動力は、豊富な技術とたゆまぬ研究開発です。グループ内を横断したシナジーによって、知見の共有・向上のみならず、開発のスピードアップと独創的な製品・サービスの実現につなげています。

成長を支える研究開発体制と基本方針

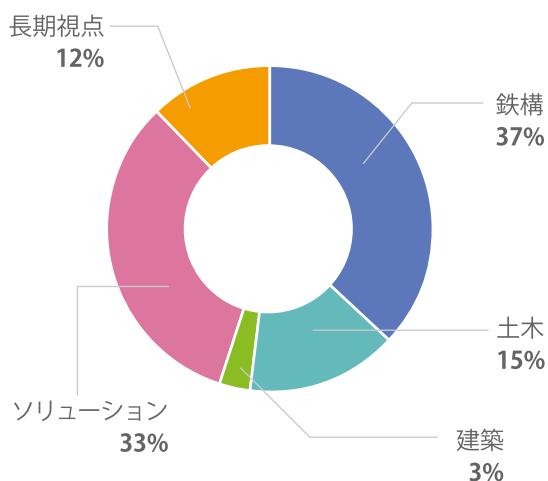
川田グループの研究開発体制は、川田テクノロジーズがグループ全体を俯瞰した生産性向上技術や新規市場開拓に資する先進的な技術開発を主導し、各グループ会社が自社の事業活動に直結した研究開発を担う構造となっています。各社の研究開発の進捗や成果は、グループ横断組織である「イノベーション推進委員会」を通じて共有し、開発技術の横展開やシナジー創出に向けた戦略的な企画・推進を図っています。

研究開発の基本方針としては、第3次中期経営計画に掲げる「基幹事業の持続的成長」と「成長事業の拡大・創出」を軸に、以下の5項目を重視しています。

- ①高い安全性・品質の確保と生産性向上の両立
- ②付加価値の創造
- ③グループ間におけるシナジー効果の最大化
- ④外部機関との積極的な連携
- ⑤技術戦略と知的財産戦略の連動



研究開発費(2024年度)内訳

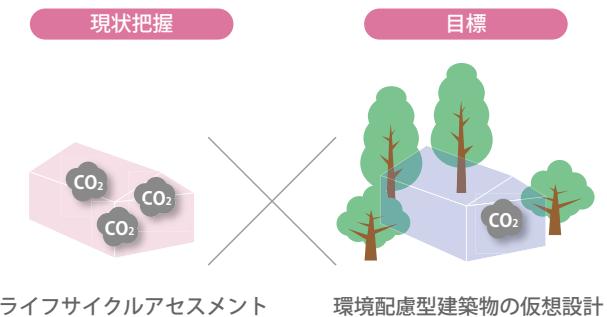


ボトムアップによるシナジー創出活動

イノベーション創出プログラム「グランドチャレンジ」

イノベーション推進委員会は、2024年度にグループ横断プロジェクト「グランドチャレンジ」を実施しました。各事業会社から選抜された若手社員が10年後のビジョンを策定し、バックキャスティング手法で現在取り組むべきテーマを抽出。その成

果として、建築物のLCA（ライフサイクルアセスメント）に基づく環境配慮型建築物の仮想設計と今後開発すべき要素技術を特定するプロジェクトを立ち上げました。



建設現場の変革に向けたグループシナジーの取り組み

ロボティクス技術の応用

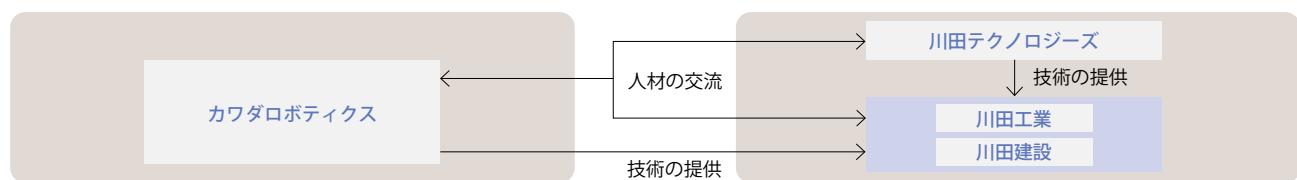
カワダロボティクスは、機械設計、制御、画像処理、ソフトウェア開発の各分野において高度な技術力を有しています。これらのコア技術を川田グループの基幹事業であるインフラ建設・保全分野に積極的に展開し、現場の安全性、品質、そして生産性の飛躍的な向上を実現しています。

この取り組みは単なる技術連携にとどまらず、グループ内の人材交流を通じて知見とノウハウを迅速・効果的に共有し、トップマネジメントの主導のもと、全社的なイノベーション創出を加速させます。

ロボティクス技術とのシナジーによる狙い



実現のためのスキーム



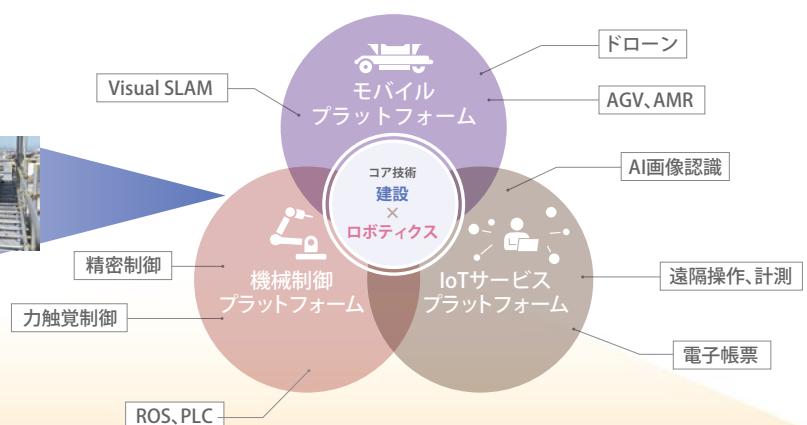
取り組みの紹介—建設とロボティクスの融合

現場作業を遠隔操作で行うアバターロボットの開発で培った要素技術は、モバイルプラットフォーム、機械制御プラットフォーム、IoTサービスプラットフォームとして進化しました。

これらの技術は、次世代スマートファクトリーやスマートサイトの実現を力強く牽引しています。



アバターロボットは、遠隔操作によって建設現場の作業を革新するロボットシステムです。現場の職員とロボットの協働作業により、作業効率を飛躍的に高め、建設業界が抱える人手不足や安全性の課題解決への貢献を目指しています。



要素技術の展開例



ロボット自動塗装ライン



塗膜厚自動検査ロボット



工事資材搬送用AGV

人的資本経営に関する取り組み

基本方針

川田グループは、技術で社会に貢献してきた創業100年を超える企業集団であり、培ってきた技術の伝承とさらなる発展により、世の中へ安心で快適な製品やサービスを提供することが使命であると考えています。そのために「人材」が最も重要であると位置づけ、社員一人ひとりが誇りを持ち、活き活きと働くことができる環境づくりを目指し、人的資本に関する基本方針を定め、グループ全体最適と事業会社の個別最適の両立を図るべくさまざまな取り組みを行っています。



www 人的資本経営についての方針はウェブサイトをご覧ください。<https://www.kawada.jp/csr/guideline/human-resources/>

具体的な取り組みの紹介

多様な人材確保

川田グループは、多様な人材の確保を重要な経営課題と捉え、女性、中途採用者、外国籍社員の3つの採用指標を設定し、目標達成に向けて取り組んでおります。特に中途採用者については、年齢構成の最適化を念頭においていた中堅層の拡充を課題と認識しており、採用者に占める中途採用者比率30%以上を目標として掲げております。採用環境が年々厳しさを

増すなか、応募者を増やすべくリファラル採用手当の導入や、知名度向上のためにテレビ、ラジオ、駅構内広告、SNSなど、多岐にわたる採用活動を展開しております。また、グループ内での定期的な情報共有を通じて、新たな採用施策の検討や、先行事例を持つグループ会社との連携を促進し、グループ全体で採用力強化に努めています。

人材育成

川田グループでは、社員の成長を支援するため、充実した教育体系を構築しております。日々の教育はOJT(On-the-Job Training)を主軸とし、当社が主体となって実施する新入社員研修から管理職研修までの階層別研修を行っております。これに加え、サステナビリティ、コンプライアンス、情報セキュリティといったテーマ別研修も定期的に実施し、社員の知識の向上や企業倫理・ガバナンス等企業風土醸成を図っているほか、業務上の必須資格の取得を定め、そのための支援制度を設けております。

また、多様な業種・職種の社員が在籍する当社グループの特性を踏まえ、グループ全体で行う基本の研修や資格取得支援だけでなく、各社・各職種において個別に必要となる知識・能力については、自社の独自性を追求した階層別研修、自部門における課題解決を目的とした部門研修、部門横断研修なども積極的に企画・実施し習得に努めています。



全社を跨いだ新任主任研修

健康経営

川田工業は、2020年の「健康経営宣言」以来、健康経営担当役員を設置し、積極的に健康経営に取り組んでまいりました。社員の健康増進を目的とした福利厚生・健康支援アプリや健康診断結果の管理・分析システムの導入をはじめとするさまざまな活動が評価され、2025年に「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」の認定を取得しました。その後も健康経営支援コンサルティング企業の支援のもと、健康経営戦略マップを策定し、さらなる取り組みを進めております。

今後は、同社で培った健康経営の取り組みをグループ全体に展開し、グループ各社においても健康経営を推進してまいります。



ワークライフバランス

川田グループは、働き方改革を推進し、社員の健康と生産性向上に努めております。日々十分な休息時間やリフレッシュの機会を確保し、育児・介護と仕事の両立支援を行うこ

とで、社員が活き活きと働ける職場環境づくりを目指します。各社の自社課題に応じてさまざまな制度を検討・導入しております、近年では以下のような制度を導入しております。

- 時間外労働の制限：勤務間インターバル制度（9～11時間）
- 休暇制度の拡充：アニバーサリー休暇（1日/年付与。任意の記念日に利用）
リフレッシュ休暇（勤続10年毎に5日付与）
積立休暇（失効年休を一定日数まで無期限にストック可能）
- 育児等の両立支援：工事現場への家族帯同派遣の要件緩和

男性育休の紹介



体験談

私は第一子・第二子それぞれで2週間の育休を取得しました。はじめは現場従事中の育休取得には少しとまどいがありました。上司である現場所長から声をかけてもらったことで前向きに考えることができました。第二子のときは育休2回目であったこと、他にも取得者が増えてきていたことで取得しやすさを感じました。

育休に向けて、現場業務に支障が出ないよう副担当をつけてもらい、自身が不在の期間を見通して必要な業務内容の把握と引継ぎを行いました。また、家庭でも妻と話し合いながらさまざまな準備をしました。

育休期間中はミルクやおむつ交換をしたり、妻と協力して沐浴をしたりしました。買い物はすっかり板につき、ベビー用品店の常連になっています。大変なこと・わからないことを妻とカバーし合いながら、新生児期の成長を日々近くで見守るなかで、育児への考え方も変わり、働き方を見直すきっかけになりました。まとまった期間に家庭と向き合うことで、育児だけでなく自分の生活にとっても重要な時間を過ごせたと思います。



川田工業株式会社
橋梁事業部 工事統括部 東京工事部 東京工事課
葛西 孝平
KASAI Kohei

上司の声

現場は少数精鋭のため、特に長期の休みとなる育休は部下からは希望しづらいのではと考え、こちらから取得を促す声かけをしました。取得期間が決まった段階で、現場内で完結できるよう要員計画を立て、協力体制を作るなど準備を進めました。育休取得後の葛西さんは家族との時間を大切にしていることが見ていてわかります。前例ができたことで、他にも取得を前向きに考える社員が出てくると思っています。



橋梁事業部 工事統括部 東京工事部 上席工事長
高井 祥成
TAKAI Yoshinari

川田グループが考える企業の持続的な成長

川田グループは、「安心で快適な生活環境の創造」というグループ理念のもと、事業戦略と一体となったサステナビリティ課題への取り組みを推進しています。自社の利益のみを追求するのではなく、社員、取引先、株主、顧客・エンドユーザー、環境、金融機関など、すべてのステークホルダーと共に生し、社会に貢献することを使命としています。

この経営姿勢は、「八方よし」の精神に則り、社員一人ひとりが自ら感じ、考え、行動する自由闊達な企業風土を醸成し、ボトムアップ型の組織運営を通じて、斬新なアイデアや活力に満ちた成長を生み出しています。お客様に評価され、社員がやりがいを実感し、より意欲的に良い仕事に取り組むことで、結果として利益が生まれ、会社と社員がともに成長し、より豊かな社会の実現につながるという好循環を目指しています。

また、社訓「誠実・技術・確実」は、企業活動の根幹に「誠実さ」「技術力の向上」「確実な業務遂行」を据えていることを示しています。さらに、2代目社長である川田忠雄による造語「独創自立」は、常に時代の変化を捉え、新しい技術をもって社会に貢献するチャレンジ精神を象徴するものです。これらの価値観は、サステナビリティへの取り組みと企業の持続的な成長を支える根

幹となっています。誠実な姿勢で社会課題に向き合い、技術力を磨き続け、確実な業務を遂行することで信頼を積み重ねることこそが、持続的な発展の基盤です。また、「独創自立」の精神は、時代の変化や社会的要請に柔軟に対応し、イノベーションを通じて新たな価値を創出する力を表現しています。

川田グループでは、サステナビリティ経営とは、自社の存在や事業が社会に望まれ、自ずと「八方よし」につながることで、持続的な成長が実現するものと考えています。短期的な利益の追求にとどまらず、将来の理想的なゴールをまず描き、そこから逆算して今なすべきことを考えるバックキャスティングという姿勢を重視しています。さらに、環境変化に柔軟に対応し、常に組織を進化・変革させて競争力を維持する企業変革力、すなわちダイナミック・ケイパビリティを発揮し続けることも重要です。

そのためには、川田グループだけでなく、お客様をはじめとするすべてのステークホルダーがより良い未来社会を構築していく行動、すなわちエシカルな行動が極めて重要であり、現在まさにそのような社会的潮流が生まれています。川田グループは、こうした流れを力強く後押しし、持続可能な社会の実現に向けて、これからも挑戦を続けてまいります。

川田グループの持続的な成長



サステナビリティ基本方針

川田グループは、グループ理念である「安心で快適な生活環境の創造」のもとに、「八方よし」の精神に則り、全てのステークホルダーとの対話や共創を通じて、「持続可能な社会の実現」と「グループの持続的な成長」を目指し、2022年3月にサステナビリティ基本方針を制定しました。

1

社会課題の解決

私たちは、いつの時代にも技術で社会に貢献し、さまざまな社会課題の解決に努めます。

2

地球環境の保全・改善

私たちは、人々が心地よく暮らしていけるように、地球環境の保全・改善に努めます。

3

安心で公正な労働環境の整備

私たちは、全ての人の尊厳と権利を尊重し、誰もが安心して働くことができ、そして公正に扱われる職場とサプライチェーンの形成に努めます。

4

企業倫理とコーポレートガバナンスの遵守

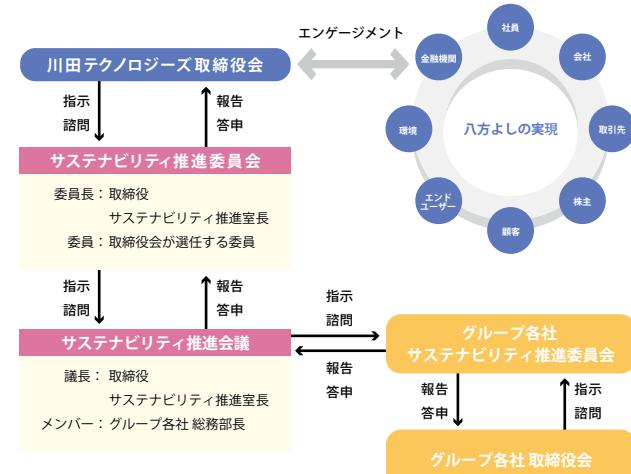
私たちは、事業の成長と社会課題の解決を両立するため、関係法令を遵守することはもとより、社会倫理に適合した行動をとるとともに、コーポレートガバナンスの徹底に努めます。

サステナビリティ推進体制

当社取締役会の諮問機関として2021年10月にサステナビリティ推進委員会を設置しました。この委員会は原則として毎月開催され、サステナビリティ推進会議、さらにその下部組織としてグループ各社のサステナビリティ推進委員会が存在し、これらの委員会の指示・諮問に対する報告・答申に基づき、幅広いサステナビリティ課題についてのリスクや機会を議論し、対応策を検討し、当社取締役会に報告・答申を行います。

当社取締役会は重要な方針や課題についての審議・決定を行い、さまざまな活動の内容や進捗状況等についてモニタリングを行います。また、指揮・監督の責任も担い、サステナビリティへの取り組みがサプライチェーンを含めて適切に進められているか確認します。

このように、当社取締役会やサステナビリティ推進委員会ならびに同推進会議がそれぞれの役割分担を通じて有機的に連携することで、サステナビリティ経営を着実に推進しています。

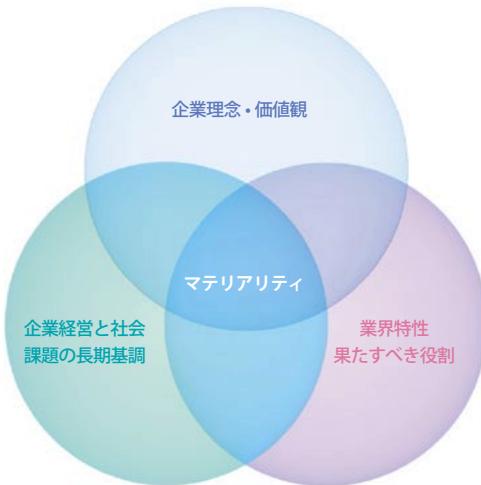


重要課題(マテリアリティ)

重要課題(マテリアリティ)の特定

川田グループは、企業経営と社会課題の長期的なトレンドを重視し、事業環境や社会・地球的な課題の長期的な展望やビジョンを検討することにより、さまざまなリスク・機会を抽出しています。また、業界として期待される役割や社会的使命にも目を向け、企業が果たすべき役割を考えています。さらに、組織全体で共有する企業理念や価値観を明確化し、それに基づいた行動が求められています。これらの要素を考慮し、組織としての持続可能性に関する重要課題(マテリアリティ)を2023年3月に特定しました。また、組織や個人がリソースの最適化や効果的な時間管理を行い、重要課題の解決に向けた取り組みが行えるよう重点課題を設定しました。

重要課題(マテリアリティ)における検討要素



重要課題(マテリアリティ)一覧

重要課題 (マテリアリティ)	重点課題	考え方
【A】技術による 社会課題の解決	レジリエントな インフラの開発	自然災害や緊急事態に立ち向かうために、持続可能なインフラの開発に技術力を注ぎ、社会のレジリエンスを高めます。
	全方位的な安全・ 品質管理体制の強化	全てのステークホルダーの安全と快適さを提供するため、感染症対策を含む安全・品質管理体制のさらなる強化を図ります。
	技術革新と 規制改革への対応	生産性の向上、高齢化社会への対応、そして環境問題への対応を図るため、革新的な技術開発を進め、それに伴う規制改革に積極的に対応します。
【B】地球環境への貢献	気候変動問題への 積極的な貢献	温室効果ガスの削減、持続可能なエネルギー源への転換などを通じて、気候変動問題に積極的に貢献します。
	自然資本・生物多様性 問題への積極的な貢献	生物多様性の保全と向上を通じて生態系のバランスを維持し、種の保全に積極的に貢献します。
	循環型経済・社会の 形成への積極的な貢献	資源の再利用、廃棄物の削減、製品ライフサイクルの最適化を通じて、経済活動だけでなく社会全体における循環性の向上に積極的に貢献します。
【C】安心で公正な 労働環境の整備	人的資本経営の徹底	従業員の多様性を尊重し、それぞれの能力と意欲を最大限に引き出す人的資本経営を推進し、誰もが活躍できる職場環境の実現を目指します。
	人権尊重経営の徹底	従業員、取引先、顧客、地域社会を含む全てのステークホルダーの人権を尊重し、人権侵害の是正・苦情処理メカニズムの構築の実現と包摂的な社会づくりを目指します。
【D】企業倫理とコーポ レートガバナンスの 遵守	コーポレート ガバナンス体制の強化	企業経営の透明性や公正性を高め、企業の持続的な成長や価値の向上のため、コーポレートガバナンス体制の強化を目指します。
	コンプライアンスと 倫理経営の推進	全社員が高い倫理観を持って行動する企業文化・風土を醸成するため、腐敗行為防止策などをはじめとする法令遵守・企業倫理の推進を目指します。
	リスクと情報管理の最適化	企業運営の安定性と透明性を向上させるため、BCP [*] の策定などのリスク管理体制とプライバシー保護・情報セキュリティなどの情報管理体制の最適化を目指します。
【E】ステークホルダーとの 価値共創	地域社会への貢献	教育支援、地域イベントの後援、環境保全活動など地域社会と積極的に協働し、地域の発展を目指します。
	ステークホルダーとの 関係強化	お客さま、パートナー、地域社会など全てのステークホルダーとの相互理解を図る取り組みを進め、より強固な信頼関係の構築を目指します。

* BCP (Business Continuity Plan) とは災害などの緊急事態における企業や団体の事業継続計画のことです。

これまでの活動報告

【A】技術による社会課題の解決

重点課題	考え方	対策	具体的な内容	指標	目標	2023年度実績	2024年度実績
レジリエントなインフラの開発	自然災害や緊急事態に立ち向かうために、持続可能なインフラの開発に技術力を注ぎ、社会のレジリエンスを高めます。	防災・減災、国土強靭化に資するインフラの構築	強靭なインフラ構築と災害復旧・差別化技術の開発促進	試験研究費比率	維持	1.0%	1.2%
				特許出願件数	増加	13件	15件
全方位的な安全・品質管理体制の強化	全てのステークホルダーの安全と快適さを提供するため、感染症対策を含む安全・品質管理体制のさらなる強化を図ります。	災害の徹底防止	労働災害の撲滅	度数率 ^{*1}	低減	1.34	0.83
		品質向上活動の推進	工事成績評定・顧客満足度の向上	平均評定点	向上	83点	83点
技術革新と規制改革への対応	生産性の向上、高齢化社会への対応、そして環境問題への対応を図るため、革新的な技術開発を進め、それに伴う規制改革に積極的に対応します。	DX・GXの推進	BIM/CIM ^{*2} ・デジタル管理ツール等の活用	DX・GX現場カバー率	2030年度 100%	・BIM/CIM 現場カバー率 10.3% ・デジタル管理ツール等現場カバー率 40.6%	・BIM/CIM 現場カバー率 28.6% ・デジタル管理ツール等現場カバー率 77.9%
		ワークシェアリングの推進	コミュニケーションツール等の活用	ワークシェアリング現場カバー率	2030年度 100%	8.5%	75.9%

*1. 度数率は、災害発生の頻度を表したもので、100万延べ実労働時間当たりの労働災害による死傷者数のことと言います。労働災害による死傷者数÷延べ実労働時間数×1,000,000で算出されます。

*2. BIM/CIM は、計画・調査・設計段階から3次元モデルを導入することにより、その後の施工・維持管理の各段階においても3次元モデルを連携・発展させて事業全体にわたる関係者間の情報共有を容易にし、一連の建設生産・管理システムの効率化・高度化を図る取り組みです。

ヒヤリハット活動支援システムの活用

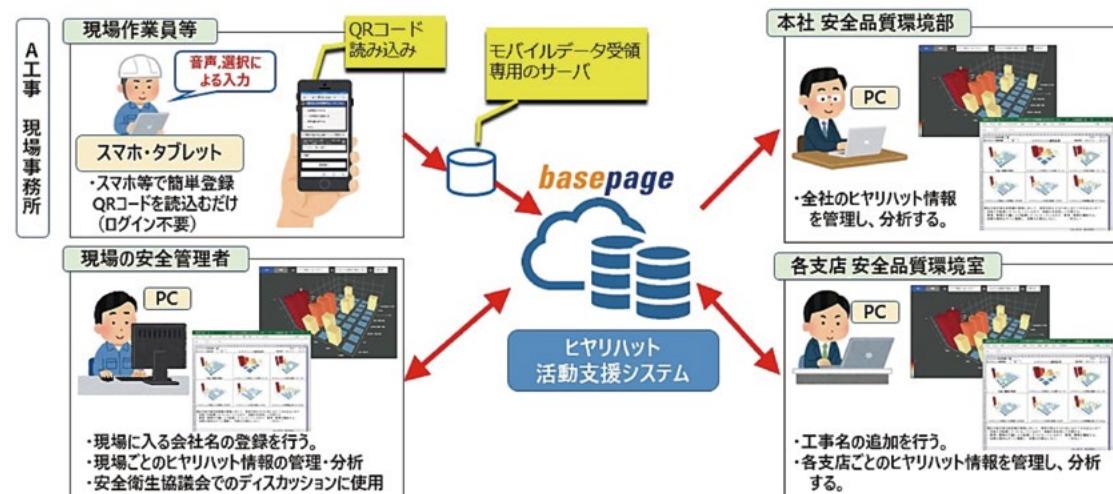
建設現場における重大事故の予防には、重大事故につながりかねない「ヒヤリ」「ハッ」とした経験（ヒヤリハット情報）の収集・共有、原因分析を行い、それらを安全教育に活用することが不可欠です。川田工業、川田建設などでは、労働災害防止を目的に川田グループで共同開発したヒヤリハット活動支援システムを導入し、事故防止に努めています。

グループ内で蓄積されたヒヤリハット情報の整理を行い、

従来は手作業で行っていた報告・集計・分析作業を川田テクノシステムの情報共有クラウドサービス「basepage」を活用してデジタル化を図りました。

本システムの導入によりヒヤリハット情報が作業員とタイムリーに共有され、労働災害の撲滅に大きく寄与し、同時に受注機会の向上につながる非常に重要な取り組みとなっています。

basepageを用いたヒヤリハット活動支援システムの運用図



【B】地球環境への貢献

重点課題	考え方	対策	具体的な内容	指標	目標	2023年度実績	2024年度実績
気候変動問題への積極的な貢献	温室効果ガスの削減、持続可能なエネルギー源への転換などを通じて、気候変動問題に積極的に貢献します。	「エネルギー消費の効率化」「再生可能エネルギーへの転換」「クリーンエネルギーの創出」の三位一体となつた活動の推進	CO ₂ 排出量の総量削減	温室効果ガス排出量 (Scope1, 2 ^{※1} を対象)	2030年度 12,734t-CO ₂ (2022年度比 42%削減)	22,140t-CO ₂ (2022年度比 0.1%増)	21,346t-CO ₂ (2022年度比 3.5%減)
			持続可能・代替エネルギーの活用	再生可能エネルギー比率	2030年度 100%	10.6%	53.6%
			SAF ^{※2} 使用率	2030年度 10%	0.03%	0.05%	
		電炉材使用的拡大	電炉材購入重量比率	向上	11.2%	10.9%	
自然資本・生物多様性問題への積極的な貢献	生物多様性の保全と向上を通じて生態系のバランスを維持し、種の保全に積極的に貢献します。	炭素固定化 ^{※3} プロジェクトへの支援	森林整備事業への協力	緑の募金額	増加	1.1百万円	1.7百万円
循環型経済・社会の形成への積極的な貢献	資源の再利用、廃棄物の削減、製品ライフサイクルの最適化を通じて、経済活動だけでなく社会全体における循環性の向上に積極的に貢献します。	産業廃棄物の資源化推進	混合廃棄物 ^{※4} の分別強化	混合廃棄物排出率	低減	1.04t/億円	0.99t/億円

※1. Scope1は自社による温室効果ガスの直接排出であり、Scope2は自社が他社から供給された電気、熱、蒸気の使用に伴う間接排出です。

※2. SAFは植物や廃油などから作ったバイオ燃料で、従来の原油からつくる燃料と比べて二酸化炭素の排出量を80%程度減らせると言われています。

※3. 炭素固定化とは、大気中の二酸化炭素(CO₂)を植物や土壤などの自然なプロセスを通じて取り込み、その炭素を安定化することを指します。

※4. 混合廃棄物とは「さまざまな種類の素材が混じり合った廃棄物」のことを指します。

例えば「プロジェクトA」を廃棄する場合、「プロジェクトAを廃棄する業者は存在せず、「プロジェクトA全体がどんな素材でできているか」をチェックしていきます。外枠はプラスチック、ボルト等の部品は金属、レンズ部分がガラス…というように複数の項目がある場合、廃プラスチック、金属くず、ガラスくずの「混合廃棄物」と判断します。そして、混合廃棄物の処理ができる業者に委託し、処分してもらうという流れになります。

林野庁長官から感謝状を授与

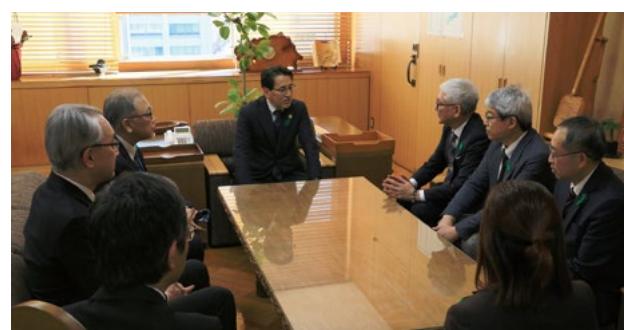
森林は、きれいな空気、おいしい水、心身の癒し、地球温暖化の防止など、私たちの豊かな生活を支え、多くの恵みをもたらします。しかし、国内では手入れ不足などにより森林が本来の機能を発揮できていない現状があります。「緑の募金」は、このような課題に対し、多様な「森づくり・人づくり」活動の活性化に貢献しています。

川田テクノシステムは、「緑の募金」への寄付活動を継続しています。この活動が評価され、2025年2月に林野庁長官から感謝状が授与されました。贈呈式後には、災害復旧支援や環境保全に関する対談の機会もいただきました。

今後も川田グループでは、このような活動を通じて、SDGsの達成と持続可能な社会の実現に貢献できるよう引き続き取り組んでまいります。



感謝状贈呈式



林野庁長官との歓談

【C】安心で公正な労働環境の整備

重点課題	考え方	対策	具体的な内容	指標	目標	2023年度実績	2024年度実績
人的資本経営の徹底	従業員の多様性を尊重し、それぞれの能力と意欲を最大限に引き出す人の資本経営を推進し、誰もが活躍できる職場環境の実現を目指します。	多様な人材の採用	女性・中途・外国人採用の推進	採用者に占める女性比率	3か年平均(2023～2025年度)で20%以上	23.2%	28.1%
				採用者に占める中途採用比率	3か年平均(2023～2025年度)で30%以上	34.3%	41.2%
				外国人材の採用数	3か年(2023～2025年度)で15名採用	5名	7名
		人材の育成 およびキャリア構築の支援	キャリア形成を見据えた必要な資格取得の支援	対象者に対する支援実施率	2025年度100%	100%	100%
				管理職者のメンタルヘルス・マネジメント®検定Ⅱ種(ラインケアコース)の取得率	2025年度100%	87.8%	94.8%
		ワークライフバランス・健康経営の継続的推進	メンタルヘルス・マネジメント®検定の取得奨励	男性労働者育児休業取得の推奨	2025年度60%以上	67.3%	88.9%
人権尊重経営の徹底	従業員、取引先、顧客、地域社会を含むすべてのステークホルダーの人権を尊重し、人権侵害の是正・苦情処理メカニズムの構築の実現と包摂的な社会づくりを目指します。	人権意識の醸成	共感と理解を深める人権教育の実施	人権啓発研修受講率	2025年度100%	61.2%	98.8%

※「メンタルヘルス・マネジメント®検定試験」は大阪商工会議所の登録商標です。

人権啓発研修の実施

川田グループは、重点課題の一つとして、「人権尊重経営の徹底」において2024年3月に人権方針を策定しました。本方針では、国際連合の「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づく国際的な人権規範を尊重すること、人権デュー・ディリジェンスの実施、および全ての役員・従業員を対象とした教育・研修の実施を定めています。また、人権に対する負の影響を直接的または間接的に引き起こした場合、あるいは助長した場合には、適切な手段を通じて是正・救済に取り組むことを明記しています。

さらに、この重点課題の指標として「人権啓発研修受講率」を設定し、2023年度より川田グループの役員・従業員を対象とした研修を実施しています。特に、人権方針を策定してから初めての研修となる2024年度の研修では、この方針の周知徹底を図るため、策定背景や詳細について説明しました。2024年度の研修受講率は98.8%となり、2023年度の61.2%

から大きく向上しています。また、研修終了後には理解度確認テストを実施し、方針の定着度を高める取り組みも行いました。

今後も川田グループでは、役員・従業員一人ひとりが人権に対する当事者意識を持ち、人権尊重の責任を果たすために、継続的に研修を実施してまいります。

人権デュー・ディリジェンス体制の全体像



一般社団法人 日本経済団体連合会「人権を尊重する経営のためのハンドブック」より抜粋



www

人権方針はウェブサイトをご覧ください。https://www.kawada.jp/csr/guideline/human-rights/pdf/HR_policy_ja.pdf

【D】企業倫理とコーポレートガバナンスの遵守

重点課題	考え方	対策	具体的な内容	指標	目標	2023年度実績	2024年度実績
コーポレートガバナンス体制の強化	企業経営の透明性や公正性を高め、企業の持続的な成長や価値の向上のため、コーポレートガバナンス体制の強化を目指します。	コーポレートガバナンス・コードの遵守	コーポレートガバナンス・コード各項目の遵守状況の確認と開示	コーポレートガバナンス・コードにおけるコンプライアンス率	2030年度 100%	97.5%	97.5%
コンプライアンスと倫理経営の推進	全社員が高い倫理観を持って行動する企業文化・風土を醸成するため、腐敗行為防止策などをはじめとする法令遵守・企業倫理の推進を目指します。	各種ガイドライン等の整備とその運用の効果的な管理と監視	オンライン学習の活用	コンプライアンス研修受講率	2030年度 100%	88.1%	98.5%
リスクと情報管理の最適化	企業運営の安定性と透明性を向上させるため、BCPの策定などのリスク管理体制とプライバシー保護・情報セキュリティなどの情報管理体制の最適化を目指します。	全方位リスクマネジメント体制の構築	全国規模の「BCP」策定、運用と訓練の実施	全国安否確認訓練応答率	2030年度 100%	96.5% ※1社未実施	92.1%
		情報セキュリティ文化の醸成	避難訓練とBCP緊急時運用訓練の回数	・避難訓練 全拠点での実施 ・BCP緊急時運用訓練 BCP策定拠点数の増加と策定全拠点での訓練実施	・避難訓練 74拠点中 46拠点で実施 ・BCP緊急時運用訓練 13拠点中 11拠点で実施	・避難訓練 82拠点中 50拠点で実施 ・BCP緊急時運用訓練 29拠点中 17拠点で実施	
			情報セキュリティ研修受講率	2030年度 100%	85.5%	96.5%	

二次元バーコードを用いた避難経路ナビシステムによる安全対策の強化

川田グループでは、南海トラフ地震のような大規模な災害への備えとして、役員・従業員だけでなく来場者などを含む包括的な安全対策が重要であると考え、事業継続計画(BCP)の策定と周知運用、災害を想定した定期的な避難訓練を実施しています。

川田工業の四国工場では、来場者の安全確保、緊急時の対応力向上を目的として、二次元バーコードを用いた避難経路ナビシステムを導入しています。具体的には、避難場所へのナビゲーションを提供する二次元バーコード、工場見学時の安全ルールを明記した場内注意事項、そして、AED設置場所・出入り口・避難経路を記載した地図などの緊急時情報を網羅した入場カードを整備しています。

このシステムの導入は、災害に備え、来場者を含む全ての関係者の安全を確保するとともに、緊急時における対応力を高めるための具体的かつ実効性のある安全対策強化の一環として取り組んでいます。



【E】ステークホルダーとの価値共創

重点課題	考え方	対策	具体的な内容	指標	目標	2023年度実績	2024年度実績
地域社会への貢献	教育支援、地域イベントの後援、環境保全活動など地域社会と積極的に協働し、地域の発展を目指します。	情報発信の推進 インフラ機能の維持支援	地域イベントへの協賛等 災害復旧支援の推進	開催件数	増加	・協賛イベント等54件 ・工場・現場見学39件	・協賛イベント等90件 ・工場・現場見学106件
				災害時応援協定等の締結数	増加	111件	119件
				災害時応援出動等回数	(参考値)	7回	1回
ステークホルダーとの関係強化	お客様、パートナー、地域社会などすべてのステークホルダーとの相互理解を図る取り組みを進め、より強固な信頼関係の構築を目指します。	サプライチェーン全体の付加価値向上	協力会社との望ましい取引慣行の遵守	災害時システム無償支援件数	(参考値)	・CAD等ソフトウェア86本 ・basepage登録会社3事業所(67ユーザー)	・CAD等ソフトウェア248本 ・basepage登録会社2事業所(46ユーザー)
				川田グループ(当社とその連結子会社8社)におけるパートナーシップ構築宣言*1登録社数	2030年度9社/9社	2社/9社	2社/9社

*1. パートナーシップ構築宣言とは、企業規模の大小に関わらず、企業が「発注者」の立場で自社の取引方針を宣言する取り組みです。

未来を担う若者を応援

川田グループでは、未来を担う若者を応援する活動を積極的に実施しています。

当社は、2024年8月24日、25日に開催されたWRO (World Robot Olympiad) 2024 Japan 決勝大会にプラチナスポンサーとして協賛しました。WROは、ロボットプログラミング技術を競う子どもたちのための国際大会です。日本全国で地区予選を勝ち抜いてきた小・中・高校生がJapan決勝大会に出場し、そこで上位に入賞したチームが日本代表として国際大会へ進出します。2024年度は決勝大会が富山市で開催され、ト

ルコ共和国で開催される国際大会への出場権をかけて白熱した競技が行われました。

当社は、特設のコートに自作のロボットを走らせながらミッションをクリアして、ポイントとスピードを競う種目に登場した小学生チームに協賛企業賞を贈賞しました。このほかにも、川田グループでは施工現場や工場、航空機格納庫での見学会や出張授業など、広く探究学習の受け入れを行っています。



白熱した競技模様



富山県のチーム「SMNT (さわやかミント)」を囲んで

社外取締役座談会

当社は、グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を実現するコーポレート・ガバナンスの充実・強化に継続的に取り組んでいます。客観的な立場からその推進を担う独立社外取締役のうち3人が会し、川田グループにおける取締役会の役割とあり方について話し合いました。



社外取締役
高桑 幸一
TAKAKUWA Koichi

社外取締役
山川 隆久
YAMAKAWA Takahisa

社外取締役(監査等委員)
福地 啓子
FUKUCHI Keiko

社外取締役としての役割

Q. 社外取締役としての役割を
ご自身のバックグランドと併せて教えてください。

山川 私は弁護士として長年にわたり川田工業と関わり、持株会社体制に移行した後の2015年に社外取締役就任の要請をいただきました。社外取締役としての役割の第一は、多様なステークホルダーの利益を守ることと認識しています。そのため、業務執行は社内取締役に委ね、その適法性、妥当性について社会常識などと照らして意見を申し述べることが大事な役割です。

高桑 私も北陸電力在職時から川田社長と面識があり、事業の多角化、ロボットや環境対応などの取り組みに関心を持っていたところ、北陸電力退職後の2016年に社外取締役のお話をいただきました。川田グループは常に新たなことにチャレンジしているからこそ、社外取締役によるコンプライアンスなどの視点からのチェックが最後の砦になると想っています。また、役員、社員がそれぞれの役割を全うしているか、俯瞰して評価することも大事です。

福地 川田グループには100年を超える歴史があり、業界トップクラスの橋梁技術を誇る会社であることも存じておりました。事業・財務分析を通して堅実な会社であることもわかりましたので、社外取締役をお引き受けしました。監査等委員でもある私の役割は、第三者の立場から財務および税務に関する専門家として検証や発言を行うことだと考えています。

社外取締役として心がけていること

Q. 社外取締役として、
どういったことを心がけていますか。

山川 そうですね。客観的視点での意見が我々の基本的なスタンスになります。川田イズムという企業文化のなかで長年にわたり事業の指揮を執ってきた経営陣に対しても、客観的視点が必要と判断した場合には正面から意見を申し述べています。私の川田グループにおける社外取締役としての10年の経験は、事業に関する理解深耕につながり、今後もステークホルダーの利益確保に役立てていけると考えています。

高桑 同感です。社内の方々は企業文化に染まることで、時には客観的視点を見失うこともあるかもしれません。川田グループのお客さまには国土交通省をはじめとする政府関連機関があります。エンドユーザーに役立つ事業を担っているものの、エンドユーザーとの直接的な接点はそれほど多くありません。私としては、世間の立場から意見を申し上げることを心がけています。社内取締役はそれに耳を傾け、場合によっては方針や計画を見直し再検討することもあります。そうした真摯な姿勢は素晴らしいと思います。その一方で、社外取締役に長く就いている私自身も客観的視点を失うリスクがあると懸念しています。そのため、大学での講義やボランティア活動によって世間の常識や考え方方に触れ、客観的な視点を保持するように努めています。

福地 私も同様に思います。ガバナンス、コンプライアンス、財務について客観的に洞察し、発言するようにしています。

取締役会の運営、実効性について

Q. 取締役会の運営や実効性については
いかがお考えでしょうか。

高桑 取締役会の運営は、私が就任した当時の9年前に比べ、随分改善されました。当時は、議題に関する事前説明がほとんどありませんでしたが、今では再審議に関しても臨機応変に適切な進め方がなされています。

山川 取締役会の運営に関しては私も高く評価しています。議題に関する資料は事前に提供され、取締役会にはいつでも発言しやすい自由な空気があります。議長である社長も会議が自由な意見交換の場となるように配慮されています。議論に時間を要する案件であれば、継続審議とし、1回の会議で無理に可決させるようなこともありません。

福地 取締役会の自由な雰囲気のおかげで、私も意見を述べやすいと感じています。客観的な資料が足りない場合には社内の方々が臨機応変に対応してください、実効性は担保されています。

山川 そうですね、取締役会の実効性に関して毎年1回アンケート方式による評価が行われています。私としては、取締役会は概ね効率良く運営されており、ガバナンス等の実効性



も確保されていると評価しています。

高桑 また、専門性の高い議題については、その分野の専門家を招いて勉強会を行うこともあります。取締役会の実効性向上に向けた会社の努力が見られますね。

福地 さらに監査等委員会についても、監査等委員、監査室、会計監査人の三者のコミュニケーションが円滑に図られ、実効性が向上しています。会計監査人から指摘のあった健全な財務運営に必要な事項など、監査室、監査等委員会で議論し、取締役会に報告しています。

高桑 監査等委員会設置会社への移行により、社外監査役が監査等委員となりましたが、監査を行う方が取締役と同レベルで議論することは、コンプライアンスの面で非常に良いことであると思います。また、女性の取締役が増え女性比率も高まりました。今後の課題は技術系取締役の育成です。経営に関与できる技術系の社員を社内取締役として育てていくことで、インセンティブにもつながると思います。

福地 社内外取締役の人数比は妥当であると評価しています。しかし、取締役会の質とダイバーシティ向上の観点から、女性社内取締役の登用が必要と考えます。

取締役会における議長について

Q. 取締役会の議事進行において、議長のあり方をどう考えますか。

山川 近年、社外取締役が議長を担う会社もあるようですが、どのような場面でも社外の人が適しているとは思いません。

高桑 平時には誰が議長をやってもよいと思いますが、何か問題が起こった際には、会社をより客観的に捉えることができる社外取締役が議長に就くのも一つの考え方ではないでしょうか。しかし、当社ではそのような事態は起こっておりませんので、グループ全体におけるさまざまな議論を踏まえながら社長が運営する現在の体制が適していると思っています。



山川 同感です。私は、議長はあくまでファシリテーターであるべきで、取締役会での議論をリードするべきではないと思っています。川田社長は社内の独善に陥ることなく、常に多くの意見が述べられるように議事を進行しています。

福地 川田グループのように、取締役会において客観的で透明性の高い意思決定がなされていれば、必ずしも議長を社外取締役が務めなくてもよいのではないかと思います。

川田グループにおける課題と取り組み

高桑 取締役会における近年の大きな議題の一つに、第3次中期経営計画の策定がありました。策定にあたっては、少子化の進行、橋梁などの社会インフラ新設の減少、国内の需要減少、そしてグローバル展開などについて議論しました。日本の社会インフラの多くが老朽化し、当社グループの事業も新設から保守へと大きく転換しています。保守は現場作業が中心となるため、多種多様な知識を有する幅広い人材を育していく必要があります。

福地 経営計画は短期的収益だけではなく、バランスシートを意識した長期的展望から策定すべきと考えており、その点から第3次中期経営計画を高く評価しています。進捗に際しては、収益性と資本効率性の両面から財務分析を行い提言しています。一方、リスクマネジメントについては、個人レベルから組織全体のセキュリティレベルまで、常にリスクを認識し、個々人が自分事として対策していく必要性を提言しました。また人材に関しては、川田グループの女性社員の構成比は採用ベースでは高いのですが、管理職数は十分ではありません。そこで社員の皆さんと「女性に関する意見交換会」を開催し、幅広い意見の収集を行っています。管理職を育成するには長期で計画を立てる必要があります。女性管理職のロールモデルも必須だと思います。

山川 さまざまな問題意識があります。川田グループは昨年度最高益を更新し業績が好調ですが、それにも関わらずさらなる成長のための議論が活発に行われています。社内取締役の問題意識は非常に高く、我々社外取締役としては、成長戦略の実現可能性やメリット・デメリットを適切に検証していく必要があります。そのため、取締役会への出席だけでなく、工場を視察し、工場長や製造部門の幹部との意見交換も行っています。

高桑 川田グループの事業は多種多様であり、それらの連携を密にすることで大きな可能性が追求できます。連携によって社会の変化にどう対応していくのか、経営陣のアイデアやプランニングの質が問われます。コングロマリット・プレミアムを創出するポテンシャルは十分にあります。

山川 そうですね。川田グループは基幹事業の連携による強さや将来性は見えますが、今後は航空、ロボットなどの事業をどう連携させていくのかが鍵となります。多彩な事業をグループの成長にどのように役立てていくのか、さらに検討していくかなければなりません。

高桑 その意味でガバナンスも重要なポイントとなります。しっかりとしたガバナンスの制度も必要ですが、なによりも一人ひとりの倫理観の高さが求められます。倫理観の高さは、結局はトップの姿勢に現れます。トップが良い風土・良い会社を目指し、自ら襟を正していること、それを社員に見せていくことがガバナンスの肝だと思います。

山川 まったく同感です。制度や機関をつくっても魂が入らなければ機能しません。仕組みが機能するかはトップ次第です。

福地 私も同感です。一人ひとりの高い倫理観を基盤に、客観的なデータに基づく忌憚のない意見交換が行われ、その結果としての経営戦略や財務戦略が遂行される。そして質の高いガバナンスが保持される。それが理想ではないでしょうか。収益性と資本効率性の両面を向上させる経営にもつながります。



ステークホルダーへのメッセージ

Q. 最後に、ステークホルダーの皆様へ
メッセージをお願いします。

山川 これからもステークホルダーの皆様の利益を守るべく、社外取締役としての役割を果たしていきたいと思っています。

福地 すべてのステークホルダーの皆様にとって「持続的な成長を感じさせる魅力ある企業グループ」となるよう、社長をはじめ役職員は日々努力を続けています。私もなお一層尽力していく所存です。

高桑 川田グループには将来性があり、インフラの構築技術など未来に向けて面白いことをたくさん実行しています。今後は企業見学会などの開催も提言ていきたいと思っており、これからの活躍にとても期待しています。この期待をステークホルダーの皆様にもぜひ共有していただきたいと思っています。

コーポレート・ガバナンス

当社は、当社および当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を実現するコーポレート・ガバナンスの充実・強化に継続的に取り組んでいます。

基本的な考え方

1. 株主の権利を尊重し、株主が権利を適切に行使することができる環境の整備と株主の実質的な平等性の確保に取り組む。
2. 株主、お客様、地域社会、取引先、従業員を含む様々なステークホルダーの利益を考慮し、それらのステークホルダーと適切に協働する。
3. 会社情報を適時・適切に開示し、透明性を確保する。
4. 当社グループの中核たる持株会社として取締役会による業務執行の監督機能の実効性確保に努める。
5. 株主との建設的な対話を努めるとともに、株主との建設的な対話を促進するための体制整備や株主構造の把握に努める。

(1)企業統治の体制

当社は、企業統治の体制として2020年6月に監査等委員会設置会社に移行しています。取締役会のほか、取締役会の任意の諮問機関として指名・報酬委員会を、グループ全体の

コーポレート・ガバナンスの充実に向けた諸施策の意見形成機関としてその他の委員会を設置しています。

①取締役会

取締役会は、代表取締役社長を議長として、原則として毎月1回開催しています。当社グループの「グループ理念」「行動指針」「コーポレート・ガバナンス基本方針」および「川田グループコンプライアンス憲章」に基づき、経営戦略、経営計画等、重要事項に関する討議・決定を行うとともに、業務の執行状況に関する監督、経営計画の進捗状況の確認等を隨時行うことで、企業統治の強化を図っています。

③指名・報酬委員会

指名・報酬委員会は、独立社外取締役が委員長を務め、株主総会に付議する取締役選任議案の各候補者や代表取締役候補者の選解任、取締役報酬案などについて、取締役会に答申を行っています。取締役会が業務執行取締役の候補者指名および報酬決定を行うにあたり、客観的かつ合理的な判断を担保することで、良好なコーポレート・ガバナンスの実現に寄与することを目的として、取締役会からの諮問に応じて隨時開催されています。

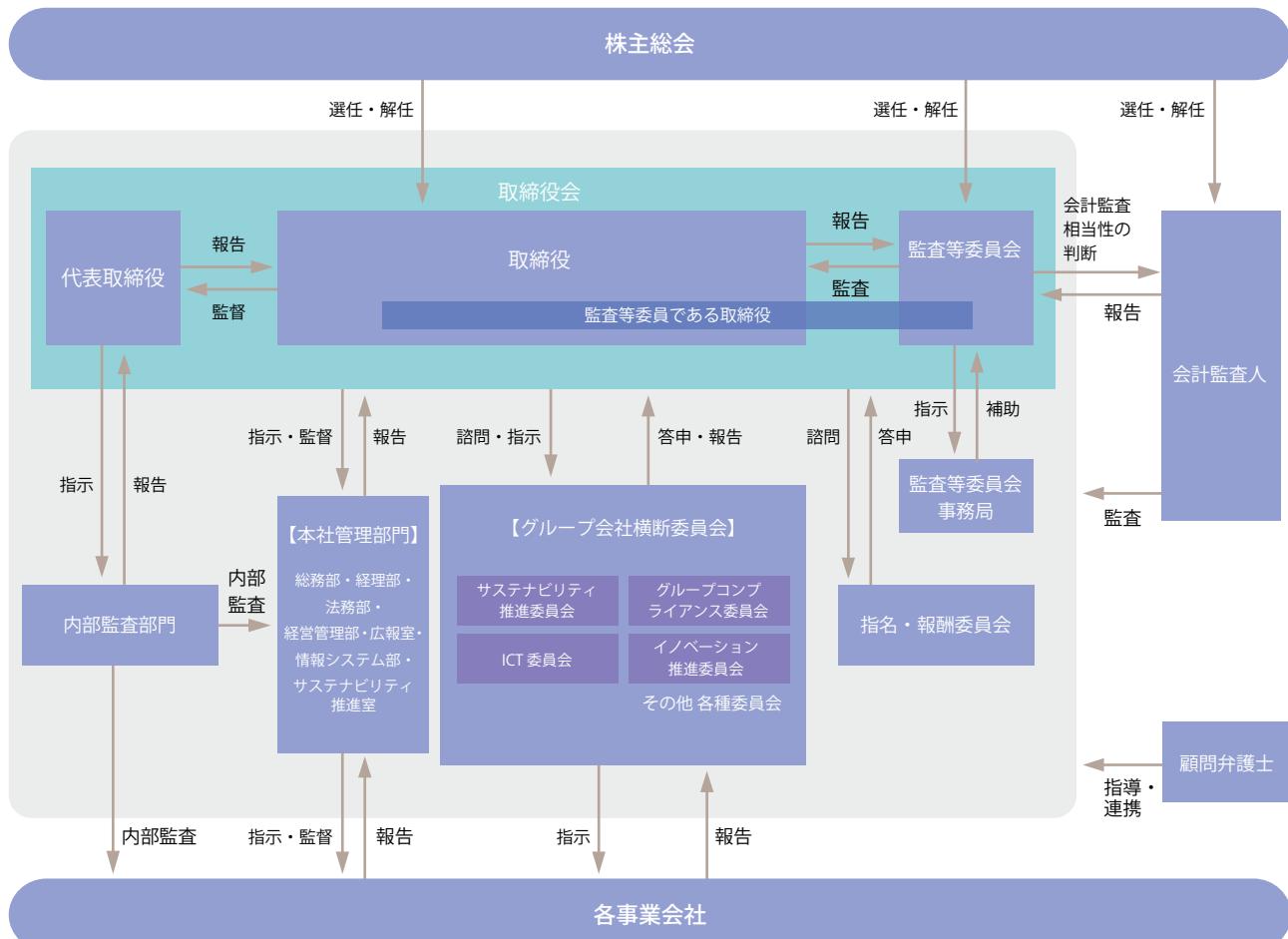
②監査等委員会

監査等委員会は、常勤監査等委員が委員長を務め、原則として毎月1回開催しています。監査等委員は、取締役会への出席や内部統制システムを利用した取締役の業務執行の監査・監督の実施、内部監査部門や関係者への聴取などを実施しております。また、別に監査等委員会事務局を設置し、取締役からの情報収集および重要な社内会議における情報共有を図る体制とっています。

④その他各種委員会

取締役会からの各種施策の諮問に答申し意見を提言することにより、取締役会による当社グループにおけるコーポレート・ガバナンスの一層の強化を図るとともに、取締役会が実効性のある諸施策を決定しグループ会社に展開することを目的として、担当役員等を委員長とし、関連する当社グループ会社等の部門長等で構成される「グループコンプライアンス委員会」「ICT委員会」「イノベーション推進委員会」などの各種委員会を設置しています。

コーポレート・ガバナンス体制図



各機関の構成員

氏名	役職	独立役員 ^{*1}	取締役会	監査等委員会	指名・報酬委員会
川田 忠裕	代表取締役社長		◎ ^{*2}		○
渡邊 敏	常務取締役		○		
川田 琢哉	取締役		○		
多田 勝仁	取締役		○		○
山川 隆久	社外取締役	○	○		◎ ^{*2}
高桑 幸一	社外取締役	○	○		○
麦野 英順	社外取締役	○	○		○
岡田 敏成	取締役 (常勤監査等委員)		○	◎ ^{*2}	
福地 啓子	社外取締役 (非常勤監査等委員)	○	○	○	
勝野 めぐみ	社外取締役 (非常勤監査等委員)	○	○	○	

*1 東京証券取引所が上場会社に確保を義務づける独立役員に関する独立性に関する判断基準を参考に基準を定め、選任しています。

*2 ○は各委員会の議長を示します。

(2) 取締役の選任方針、報酬について

① 取締役の選任方針

取締役選任においては、広い見識、豊富な経験、使命感、責任感および改革を推進する能力等の資質を有し、株主の負託に応え取締役としての職務を適切に遂行できる人物を指名することとしています。

社外取締役には、豊富な経験と見識に基づき、当社の経営全般に対する意思決定への参画および監督を行うこと、また、監査等委員である社外取締役には取締役（監査等委員である取締役を除く）の業務執行に対する監督および監査を独立した立場から行うことをそれぞれ期待しています。

② 取締役の報酬

取締役の報酬は、当社定款に基づき、株主総会の決議によってその報酬枠を定め、諮問機関である指名・報酬委員会において、支給対象者の地位、職務内容および経験等を基にその配分を審議しています。

業務執行取締役に対する報酬は、固定的な基本報酬と業績に連動した変動報酬で構成しています。このうち、変動報酬である調整報酬については、グループとして標榜するROE経営を念頭に、グループとしての目標ROEを実現するための営業利益の達成度を考慮しています。

監査等委員である取締役の報酬は、当社定款に基づき株主総会の決議によりその報酬枠を定めたうえで、常勤・非常勤の別、監査業務の分担の状況などを勘案し、監査等委員である取締役の協議により決定しています。

取締役会の構成



取締役会の男女比率



指名・報酬委員会の構成



監査等委員会の構成



(3) 政策保有株式に関する方針

川田グループは、中長期的な経営戦略および企業価値向上のために、取引先との業務関係強化・取引円滑化・財務政策などの観点から必要かどうかを総合的に勘案し、当社グループの企業価値向上に資すると認められる場合、取引先の信用力・安全性等を検証したうえで、その株式を取得・保有する

ことを基本方針としています。

保有する政策保有株式については、毎年、各社取締役会で個別の保有意義および経済合理性を検証のうえ、保有継続の可否を検討し、保有の意義が希薄と判断した場合、縮減に努めています。

(4) 株主・投資家との対話の実施状況

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、株主・投資家の皆様との建設的な対話を推進しています。また、対話内容を取締役会にフィードバックし、経営

陣との情報共有を図っています。2024年4月1日～2025年3月31日における実績は次の通りです。

活動内容	実施時期等	回数	対応者
株主との懇談会	株主総会後	1	社長
機関投資家 [*] 向け決算説明会	5月、12月	2	社長・IR担当役員
機関投資家 [*] との個別ミーティング	各決算発表後	87	IR担当役員他
機関投資家 [*] とのスマートミーティング	同上	3	IR担当役員他
工場・現場見学会	随時	1	IR担当役員他

^{*}アナリストを含む

対話における主な論点	企業価値向上のために実施した施策
<ul style="list-style-type: none"> ・各事業セグメントの現状、課題、今後の見通し ・中期経営計画の進捗状況、次期計画の方向性 ・持分法適用会社に対する方針や考え方 ・持分法適用会社の業績動向 ・配当や自社株取得等、株主還元の方針や考え方 	<ul style="list-style-type: none"> ・株主還元の充実を図るため、中間配当制度の導入 ・第3次中期経営計画期間中の配当額下限設定 ・ステークホルダーの皆様へより積極的な情報提供を行うべく、統合報告書の発行開始（日・英） ・機関投資家等向け工場見学会の実施

リスクマネジメントについて

基本的な考え方

川田グループは、リスクを正しく認識し、その発生の可能性を低減させ、適切に対処することで、健全な事業活動を持続的に維持しています。株主・投資家の皆様、お客様、お取引先、最終ユーザー、地域社会、従業員等全てのステークホルダーに対する社会的責任を果たすため、リスク管理体制を整備しリスクマネジメントを継続的に実践します。

重要な影響を与える可能性がある主要なリスク

① 市場リスク	⑦ 取引先の信用リスク	⑬ 有利子負債への依存と金利変動によるリスク
② 収益変動リスク	⑧ 為替の変動リスク	⑭ 情報セキュリティに関わるリスク
③ 事故によるリスク	⑨ 担い手不足によるリスク	⑮ 不適切な財務報告リスク
④ 品質不具合による瑕疵等のリスク	⑩ 自然災害等大規模災害によるリスク	⑯ 気候変動問題に係るリスク
⑤ 工事遅延リスク	⑪ 固定資産の減損に関わるリスク	⑰ 人権に関するリスク
⑥ 法令等に関わるリスク	⑫ 保有資産の時価変動リスク	⑱ 人的資本に関するリスク



役員一覧



社外取締役
麦野 英順

社外取締役(監査等委員)
福地 啓子

社外取締役
高桑 幸一

取締役
川田 琢哉

社外取締役
山川 隆久



代表取締役社長
川田 忠裕

取締役
多田 勝仁

常務取締役
渡邊 敏

取締役(常勤監査等委員)
岡田 敏成

社外取締役(監査等委員)
勝野 めぐみ

役員一覧



代表取締役社長
川田 忠裕 KAWADA Tadahiro

川田グループにおける現在の職務
 ・当社代表取締役社長
 ・川田工業 代表取締役社長
 ・川田建設 取締役
 ・川田テクノシステム 取締役
 ・橋梁メンテナンス 取締役
 ・カワダロボティクス 取締役会長

1985年5月 川田工業入社
 1997年6月 同社取締役航空事業部長
 2003年6月 同社常務取締役管理本部副本部長兼航空・機械事業部長
 2005年6月 同社代表取締役社長(現)
 2009年2月 当社代表取締役社長(現)
 2018年6月 カワダロボティクス代表取締役社長
 2025年6月 同社取締役会長(現)



常務取締役
渡邊 敏 WATANABE Satoru

川田グループにおける現在の職務
 ・当社常務取締役
 ・川田工業 代表取締役副社長
 ・川田建設 監査役
 ・橋梁メンテナンス 取締役
 ・東邦航空 監査役
 ・カワダロボティクス 取締役

1983年4月 川田工業入社
 2001年6月 同社取締役経理部長
 2003年3月 佐藤工業監査役
 2005年6月 川田工業常務取締役経理部長
 2008年4月 同社常務取締役経営企画・財務・IR担当
 2009年2月 当社取締役経営企画・財務・IR担当
 2009年9月 佐藤工業取締役(現)
 2011年6月 当社常務取締役経営企画・財務・IR担当
 2019年6月 川田工業専務取締役経営企画・財務・IR担当
 2025年6月 当社常務取締役経営企画・財務・IR・ICT担当(現)
 川田工業代表取締役副社長(現)



取締役
川田 琢哉 KAWADA Takuya

川田グループにおける現在の職務
 ・当社取締役
 ・川田建設 代表取締役社長

1991年4月 川田工業入社
 2001年6月 川田建設取締役経理部長
 2003年3月 佐藤工業取締役経営企画担当
 2005年6月 川田工業執行役員橋梁事業部東京営業部長
 2008年3月 同社常務執行役員橋梁事業部長
 2010年6月 同社取締役大阪支社長
 2012年6月 川田建設代表取締役社長(現)
 2017年6月 当社取締役(現)



取締役
多田 勝仁 TADA Katsuhito

川田グループにおける現在の職務
 ・当社取締役
 ・川田工業 取締役
 ・東邦航空 取締役

1994年4月 川田工業入社
 2010年6月 東邦航空取締役総務部長
 2013年6月 川田工業鋼構造事業部技術統括部朽木工場管理担当次長
 2017年4月 当社経営管理部経営管理担当部長代理
 2019年1月 東邦航空常務取締役
 2020年6月 川田工業取締役総務部長兼コンプライアンス担当
 当社総務部長
 2020年10月 川田工業取締役総務部長兼コンプライアンス・健康経営担当
 2025年6月 当社取締役本部長兼総務部長兼ステナビリティ推進室長兼
 コンプライアンス担当(現)
 川田工業取締役総務・コンプライアンス・健康経営担当(現)



社外取締役
山川 隆久 YAMAKAWA Takahisa

1985年4月 弁護士登録(東京弁護士会)
 石原寛法律事務所入所
 2001年3月 株式会社ベルパーク社外監査役(現)
 2002年4月 ルネス総合法律事務所開設(現)
 2015年5月 ミニストップ株式会社社外取締役
 2015年6月 当社社外取締役(現)



社外取締役
高桑 幸一 TAKAKUWA Koichi

1974年4月 北陸電力株式会社入社
 2007年6月 同社常務取締役
 2009年6月 同社常勤監査役
 2016年6月 当社社外取締役(現)
 2017年4月 国立大学法人富山大学経済学部客員教授(現)



社外取締役
麦野 英順 MUGINO Hidenori

1979年4月 株式会社北陸銀行入行
 2009年6月 同行取締役執行役員
 2010年6月 同行取締役常務執行役員
 2013年6月 株式会社ほくほくフィナンシャルグループ取締役
 株式会社北陸銀行代表取締役会長

2017年4月 富山経済同友会代表幹事(現)
 2018年6月 公益財団法人とやま国際センター代表理事・副理事長(現)
 2021年1月 公益財団法人とやま環境財団代表理事・理事長(現)
 2022年6月 株式会社北陸銀行特別顧問(現)
 2024年6月 当社社外取締役(現)



取締役（常勤監査等委員）

岡田 敏成 OKADA Toshinari

川田グループにおける現在の職務
・当社取締役（常勤監査等委員）
・川田工業 監査役



社外取締役（監査等委員）

福地 啓子 FUKUCHI Keiko

川田グループにおける現在の職務
・当社社外取締役（監査等委員）
・川田工業 監査役

1981年4月 川田工業入社
2013年4月 同社鋼構造事業部管理部管理・業務担当部長代理
2015年9月 同社常勤監査役
2016年6月 当社監査役
2022年6月 当社取締役（常勤監査等委員）（現）
川田工業監査役（現）

1981年4月 東京国税局入局
2008年7月 税務大学校教授
2013年7月 国税庁長官官房国際業務課国際企画官
2018年3月 金沢国税局長
2019年8月 税理士登録
福地 啓子税理士事務所所長（現）
2020年6月 当社社外取締役（監査等委員）（現）
川田工業監査役（現）



社外取締役（監査等委員）

勝野 めぐみ KATSUNO Megumi

2025年6月 あすか製薬ホールディングス株式会社社外監査役
王子ホールディングス株式会社社外監査役（現）

2000年10月 弁護士登録（第二東京弁護士会）
アンダーソン・毛利法律事務所（現 アンダーソン・毛利・友常法律事務所）入所
2002年4月 弁護士登録替え（東京弁護士会）
ルネス総合法律事務所入所
2011年3月 前田法律事務所パートナー参画
2015年9月 カワダロボティクス社外監査役
2021年7月 福田勝野法律事務所開設（現）
2022年6月 ナインシグマ・ホールディングス株式会社社外監査役（現）
2024年6月 当社社外取締役（監査等委員）（現）

取締役のスキル・専門性

氏名	企業経営	財務/会計/ 税務	法務/ リスク管理	業界知識/ 研究開発	IT・デジタル	サステナビリティ/ ESG	国際性
川田 忠裕	●			●	●	●	●
渡邊 敏	●	●	●	●	●		●
川田 琢哉	●	●		●			●
多田 勝仁	●	●	●	●		●	●
山川 隆久	●		●				
高桑 幸一	●		●		●	●	
麦野 英順	●	●		●			●
岡田 敏成			●	●			
福地 啓子		●			●		●
勝野 めぐみ	●	●					

(注)取締役全ての知識や経験を表すものではありません。

主要指標の10年推移

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
連結データ				
受注高	(百万円)	121,589	108,392	122,177
売上高	(百万円)	95,153	103,473	107,250
営業利益	(百万円)	3,052	5,904	4,436
営業利益率	(%)	3.2	5.7	4.1
経常利益	(百万円)	2,632	8,701	4,586
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	1,674	8,140	4,070
総資産	(百万円)	105,918	108,754	123,583
純資産	(百万円)	35,682	43,859	48,761
1株当たり純資産 ^{※1}	(円)	2,065.13	2,502.87	2,768.09
1株当たり当期純利益 ^{※1}	(円)	97.98	474.64	234.24
配当金総額	(百万円)	173	350	351
1株当たり年間配当金 ^{※1}	(円)	10.00	20.00	20.00
配当性向	(%)	10.2	4.2	8.5
自己資本	(百万円)	35,290	43,407	48,122
自己資本比率	(%)	33.3	39.9	38.9
ROE	(%)	4.8	20.7	8.9
有利子負債	(百万円)	29,435	24,746	28,639
設備投資	(百万円)	2,304	3,977	3,755
研究開発費	(百万円)	749	763	1,384
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	7,623	13,855	3,328
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,822	△3,338	△3,232
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△6,781	△8,223	2,774
従業員数	(名)	2,165	2,216	2,256
セグメントデータ				
受注高 (百万円)				
鉄構セグメント		62,192	47,312	62,606
土木セグメント		29,013	30,809	29,058
建築セグメント		17,940	18,297	18,235
ソリューションセグメント ^{※2}		—	—	—
その他 ^{※2}		12,442	11,973	12,277
売上高 (百万円)				
鉄構セグメント		42,447	45,940	52,788
土木セグメント		24,696	28,921	31,266
建築セグメント		17,562	18,308	12,818
ソリューションセグメント ^{※2}		—	—	—
その他 ^{※2}		12,128	12,101	12,563
営業利益 (百万円)				
鉄構セグメント		2,628	4,161	3,771
土木セグメント		258	914	1,871
建築セグメント		1,615	2,306	825
ソリューションセグメント ^{※2}		—	—	—
その他 ^{※2}		81	200	△26
次期繰越し (百万円)				
鉄構セグメント		75,280	76,652	86,469
土木セグメント		32,802	34,689	32,481
建築セグメント		11,857	11,847	17,264
ソリューションセグメント ^{※2}		—	—	—
その他 ^{※2}		1,507	1,379	1,093

*1 2024年4月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っています。各数値は表示期間の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。

*2 2022年3月期より「その他」に含まれていた「ソリューションセグメント」について量的な重要性が増したため報告セグメントとして記載する方法に変更しています。

2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
106,384	118,978	119,584	127,657	131,241	148,202
127,048	115,545	103,760	118,086	129,127	132,905
6,759	5,565	6,412	5,025	8,734	9,684
5.3	4.8	6.2	4.3	6.8	7.3
8,543	8,048	7,689	6,298	10,538	12,616
6,449	6,340	5,176	4,231	7,541	11,107
139,093	147,408	133,337	162,158	160,216	165,511
60,630	66,964	71,921	76,697	82,341	91,569
3,395.07	3,740.50	4,009.61	4,288.11	4,753.28	5,238.20
366.23	359.10	292.54	239.94	434.06	642.96
472	473	591	1,234	2,256	2,516
26.67	26.67	33.33	70.00	131.00	145.00
7.3	7.4	11.4	29.2	30.2	22.6
59,856	66,102	71,001	75,615	81,878	91,062
43.0	44.8	53.2	46.6	51.1	55.0
11.3	10.1	7.6	5.8	9.6	12.8
26,122	35,525	20,674	36,514	29,636	25,385
3,844	3,323	2,554	4,087	3,892	2,648
908	941	1,318	1,006	1,343	1,555
△4,126	△2,547	20,391	△9,673	13,320	9,839
△2,764	△4,183	△1,948	△1,504	△2,553	△2,981
5,535	8,220	△15,811	12,213	△10,337	△8,659
2,322	2,338	2,375	2,357	2,373	2,376
42,056	65,193	59,006	63,192	64,091	70,983
38,498	31,315	31,405	36,879	31,516	44,137
13,479	10,390	15,715	12,719	18,936	15,398
—	—	6,276	6,992	7,692	8,053
12,349	12,078	7,181	7,873	9,003	9,628
61,691	61,287	50,033	56,071	61,519	63,172
36,662	34,625	33,037	35,035	35,432	38,622
19,951	10,647	9,607	14,158	17,601	15,473
—	—	5,603	6,371	7,550	7,949
12,641	11,734	7,159	7,989	8,772	9,798
4,307	4,406	5,425	4,097	4,648	6,274
2,968	2,524	2,380	2,067	2,891	2,106
1,376	648	56	△423	1,574	1,444
—	—	1,252	2,047	2,919	2,982
668	431	△297	△162	△436	△172
68,510	72,416	77,869	84,990	87,561	95,372
52,166	48,855	47,256	49,100	45,184	50,700
12,114	11,857	17,965	16,526	17,862	17,788
—	—	2,734	3,355	3,498	3,603
1,218	1,562	508	391	623	452

会社情報 (2025年3月31日現在)

商号	川田テクノロジーズ株式会社 KAWADA TECHNOLOGIES,INC.
事業内容	グループ企業の経営計画・管理およびそれらに付随する業務ならびに技術研究開発業務
設立	2009年2月
所在地	東京本社 〒114-8563 東京都北区滝野川1-3-11 富山本社 〒939-1593 富山県南砺市苗島4610
資本金	53億円
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場(証券コード:3443)
決算期	3月31日
従業員数	連結 2,376名 単体 94名
ウェブサイト	https://www.kawada.jp/
統合報告書に関するお問い合わせ窓口	経営管理部 TEL 03-3915-7722 (代表)

主な協賛活動

川田グループは障がい者支援や地域貢献を中心とした各種協賛や技術支援を行っています。

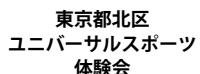
障がい者支援



地域貢献(環境美化・環境保全)



地域貢献(スポーツ団体)



株主情報 (2025年3月31日現在)

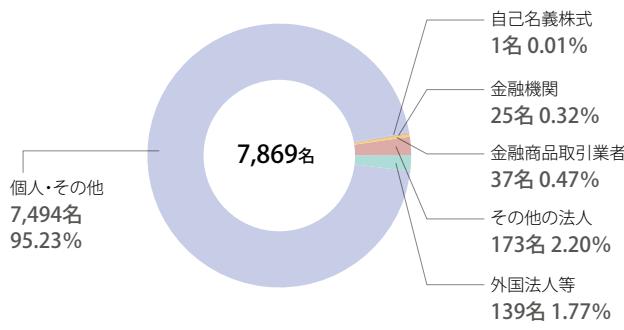
発行可能株式総数	60,000,000 株
発行済株式の総数	17,474,210 株 (自己株式89,873 株を含む)
株主数	7,869 名

大株主

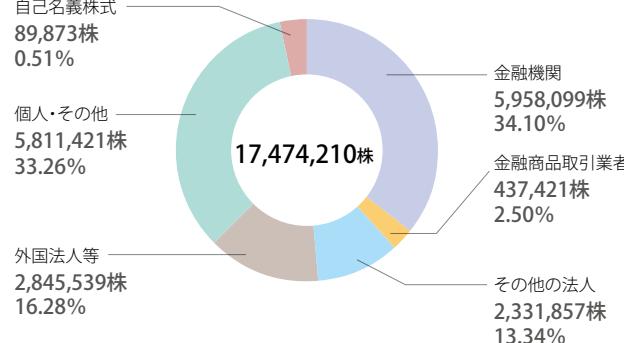
株主名	持株数(千株)	持株比率(%) ^{*1}
日本マスター・トラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,552	14.68
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	824	4.74
株式会社三菱UFJ銀行	700	4.03
川田テクノロジーズ社員持株会	632	3.64
株式会社北陸銀行	511	2.94
富士前商事株式会社	425	2.45
川田裕	307	1.77
RE FUND 107-CLIENT AC	300	1.73
日本製鉄株式会社	280	1.61
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	269	1.55

*1 持株比率は自己株式(89,873株)を控除して計算しています。

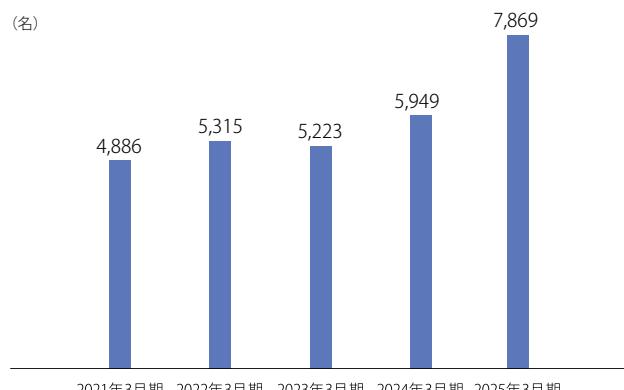
株主数構成比



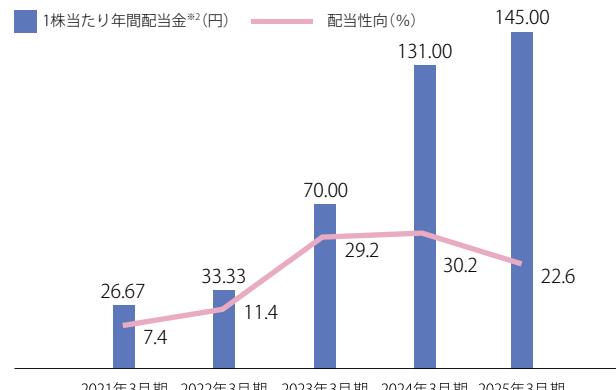
株式数構成比



株主数



1株当たり年間配当金・配当性向



*2 2024年4月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っています。
表示期間の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。

