

2023年5月23日  
川田テクノロジーズ株式会社

2023年3月期決算説明会 質疑応答

※当日の質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断で一部加筆、省略したものであることをご了承下さい。

Q1-1 今回の第3次中期経営計画に佐藤工業に関する記述があり、また自社株買いについても今回決算と同時に発表されており、かなり方針が変わってきたように感じられる。発表に至る経緯について教えて欲しい。

A1-1 佐藤工業については、他社における持分法適用会社と比較して資本への影響度がかなり大きいことや、東京証券取引所からのROE、資本コストを意識した説明の要請も鑑み、佐藤工業部分について説明することが、株主、機関投資家の皆様の当社への理解を助けると考え、同社にも了承を取り記載しました。

ROEの目標についても、同業他社との比較が容易になると考え、持分法を通じて計上される佐藤工業の収益を含まない利益を、総資本から当社が保有する同社株式見合い部分を除いたもので除した数値を、別途設定しました。

また、開示資料に添付している通り、当社が考える佐藤工業との相乗効果として、床版取替工事への佐藤工業と川田工業、川田建設JVでの参入や建築セグメントでの協力を考えています。

配当性向につきましては、第2次中期経営計画期間で、ある程度資本の積み上げができ、DERレシオも改善ができたことから、配当性向を30%目途に方針を転換したところです。

Q1-2 第2次中期経営計画期間中で資本が蓄積されてきたということで、配当についてある程度前向きなご検討をいただけるようになってきたと理解してよいか。

A1-2 その通りです。

Q1-3 自社株買いは継続的に行うことで効果が出ると考えているが、今回の第3次中期経営計画には方針の記載がない。この点についての考え方を教えてほしい。

A1-3 自社株買いについては、まだ方針変更するまでは至っていません。今回は当社の流動性などを考え10億円の自社株買いをします。自社株買いをコンスタントに行うか否かについては今後検討していきます。

Q1-4 収益性の改善がPBR改善の両輪になると思う。ここ数年収益が落ちているが、もっと高い利益目標を提示していただきたかった。

A1-4 設計変更については、収益認識基準に対応し見積り計上していますが、完成時に最終決定するものが多いのが事実です。2022年3月期は複数の大型案件が竣工した期であり、そこからの新しい案件がまだ竣工しない時期とご理解いただければと存じます。

2023年3月期ならびに2024年3月期においても主要な案件については設計変更がまだ見えていないというのが実状です。低い目標とご指摘いただきましたが、第3次中期経営計画の最終年度には佐藤工業を含めたROEは8%以上、川田グループの事業では11%以上を目指したいと考えており、かなり踏み込んだ数字になっていると考えています。

Q2-1 川田社長が普段どういったことに時間を使っているのか、例えば経営に関することへの時間の使い方の割合や、普段どういうことを考えてらっしゃるのかをお伺いしたい。

A2-1 本業、特に橋梁、鉄骨がこの数年間は仕事量が見込めますが、それでも次のことをどんどん実践していかなければと常に考えています。工事現場や鉄骨・橋梁の工場をロボット技術を持った人たちが見ることで新たな手法や非常に大規模な効率アップができている為、この取り組みを加速することに力を入れています。

あとは海外展開です。将来的には市場縮小が懸念される既存事業ですが、海外に目を向けると大きな市場があると考えています。過去の失敗と同じ轍を踏まない為に、今まで我々が日本で成功してきたことを海外でどう展開していくのか、市場の違いを認識し、それぞれの場所で信頼できるパートナーを見つけ、日本の高い技術をもって特に東南アジアや北米でビジネス展開できないかと試行錯誤しています。

まとめると、目の前の事業でしっかり利益を出し、新しいところに投資をして新たな展開を図っていくこと、それと仕事量はあるが残業に上限規制がある状況下でDXをしっかりと行って生産効率を上げ、お客様にも喜んでもらえることができないかということ日々考えています。

Q2-2 既存のビジネスのキャッシュフローを新規ビジネスに投資していくというところで、不採算のビジネスからの撤退の基準を投資家に示していただけると安心できる。そういったところはどのようにお考えか？

A2-2 今のところ、どのビジネスからも撤退は考えていません。それぞれ意味があることをやっていると考えています。まず航空2社はSDGsなどを考える中で非常に大事な事業であると思っています。それぞれの会社の社員たちは本当に頑張っていて、良い仕事をしていると思っていますので、すぐに撤退という話はありません。次にロボットですが、今、非常に面白いダイナミクスが起こっています。ロボット事業に携わっていたからこそ獲得できた優秀な人材が、土木・建築と融合することで新たなDXが起きています。そういった「川田ならではの」ことができると思っていて、今すぐこれらのビジネスから撤退することはございませぬ。いずれも川田グループとして続けるべき事業だと信じております。ただ一方で撤退する基準の必要性も認識しており、これから検討していきたいと考えています。

Q3-1 今非常に順調なソフトウェア事業について、自治体の BIM/CIM 関連の受注、これはスポットだけの受注ではなく、リカーリングの部分も含まれているか？ 最近リカーリングの収益も成長軌道に入っているところがあると思うが、こういったお客様が取引を拡大しているのか、どれくらいの規模になってきているのか、目途を教えてください。

A3-1 先ほどソリューションの説明で、国土交通省がいわゆる情報共有をベースとしてオンライン電子納品を徹底させるという話をしました。当社のソリューションでは情報共有のシステムと、同時に電子納品のソフトウェアを持っています。実は、両方とも保有して一括して取り扱っているというところは少ないのが現状です。当社のソフトウェアが、導入いただいた地方自治体での BIM/CIM 推進のベースとなっており、他の地方自治体での拡大を見込んでいます。3次元 CAD もありますが、情報共有のシステム、電子納品もソフトウェアの柱となっており、これらの部分が今ほど申し上げたところに該当してくると思っております。

Q3-2 スポット的収入となる受託という訳ではないのか？

A3-2 受託も若干はありますが、メジャーではありません。また、これまでは建設業に特化しておりましたが、国土交通省や地方自治体にも採用いただけたということで、特に情報共有システムにつきましては他の省庁や建設業以外分野にも客層を拡げつつあります。

なお、質疑応答の最後に、当社側より、「航空事業 2 社合算の 2023 年 3 月期の当期純利益は黒字となっている」旨の補足説明をさせていただきました。

以 上