

「安心で快適な生活環境の創造」をKAWADAの技術で実現する

川田テクノロジーズ株式会社(3443)

2026年3月期

決算説明会

2026年5月25日 10:30～

KAWADA

～次は何にチャレンジしよう～

川田：皆さんこんにちは、川田テクノロジーズ代表取締役社長の川田でございます。本日はお忙しいところ、弊社2026年3月期の決算説明会へお越しいただきまして誠にありがとうございます。それでは早速ご説明を始めます。前方のスクリーン、またはお手元の資料などをご覧いただきながらお聞きいただければと思います。ウェビナーで参加されている皆様は、画面をご覧いただくか資料データを弊社のIRサイトに掲載しておりますので、お手数ですがそちらをご参照ご覧いただきますようお願いいたします。

【第一部】

1. 2026年3月期の業績について
2. 2027年3月期の業績見込みについて
3. 株主還元について

【第二部】

第4次中期経営計画について

川田：まずは私、川田と常務の渡邊より2026年3月期の業績、2027年3月期の業績見込み、それから株式還元についてご説明差し上げます。そののち、私から第4次経営計画につきましてご説明いたします。

【第一部】

1. 2026年3月期の業績について

川田：では、2026年3月期の業績についてご説明いたします。

2026年3月期 収益状況

4 / 39

減収減益での着地。物件の大型化傾向による工程長期化を背景に、当期の出来高に貢献する物件が少なく担い手不足の影響もあり減収。大きな設計変更を複数獲得も、販管費増もあって減益

(単位：百万円)

	2024年3月期		2025年3月期		2026年3月期		増減(25-26)	
	実績	売上高比	実績	売上高比	実績	売上高比	金額	比率
売上高	129,127	100.0%	132,905	100.0%	115,025	100.0%	-17,880	-13.5%
売上総利益	20,098	15.6%	21,742	16.4%	21,354	18.6%	-387	-1.8%
営業利益	8,734	6.8%	9,684	7.3%	8,598	7.5%	-1,086	-11.2%
経常利益	10,538	8.2%	12,616	9.5%	11,055	9.6%	-1,561	-12.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,541	5.8%	11,107	8.4%	8,782	7.6%	-2,325	-20.9%
1株当たり 当期純利益(円) ※	144.69円	-	214.32	-	168.03	-	46.29	-21.6%

※2024/4/1株式分割および2026/4/1付株式分割が表示期間期首にあったものとして算定しています

川田：収益の状況はご覧のとおりであります。残念ながら前期比で減収減益という結果になりました。当期は高い受注残高を有して始まりましたが、近年の物件の大型化傾向に伴いまして全体として工程が長期化しております。その結果、当期の出来高に貢献する物件が例年より少なかったということ、それから業界の担い手不足の影響などもありまして、特に鉄構セグメントの鋼製橋梁事業、建築鉄骨事業、および土木セグメントのPC橋梁事業の出来高が伸びず、全体として10%超の減収になりました、また営業利益以下の各段階利益につきましても、鉄構セグメント、土木セグメントにおいて、物件の施工に伴って大きな設計変更を複数獲得するなどしたものの、人件費や研究開発費といった販管費が増加したということもあって、営業利益で約10%、当期純利益で20%の減益となりました。数値といたしましては、売上高は前期比14%減の1,150億円、売上総利益は約2%減の213億円、営業利益は約11%減の85億円、経常利益は約12%減の110億円、親会社株式に帰属する当期純利益は約21%減の87億円、一株当たり利益は約22%減の168.03円となりました。

2026年3月期末 受注状況

5 / 39

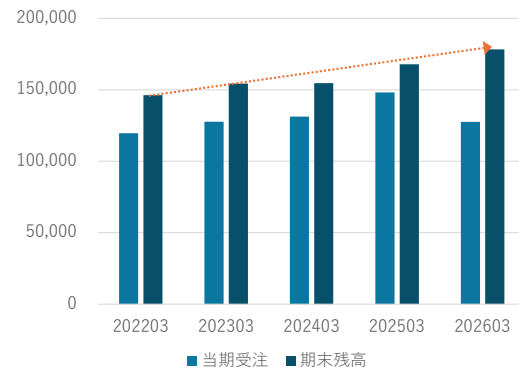
鋼製橋梁・PC橋梁の発注状況が期を通じて低調で、受注競争激しく大変厳しい環境が続いた。これらを擁する鉄構セグ・土木セグの受注が前期比大幅減。他セグは前期同等も、全体で約14%減少。手持ち案件の進捗が伸び悩んだため、期末受注残高は前期をさらに上回り過去最高を更新

(単位: 百万円)

	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	増減 (25-26)
期首残高	154,364	154,730	167,917	+13,186 +8.5%
当期受注	131,241	148,202	127,638	-20,564 -13.9%
売上高	130,876	135,015	117,248	-17,767 -13.2%
期末残高	154,730	167,917	178,306	+10,389 +6.2%

※セグメント間の取引は相殺消去しておりません

【当期受注と期末受注残高の推移】 (単位: 百万円)



川田：続きまして受注状況ですが、当社グループの主要事業であります鋼製橋梁事業およびPC橋梁事業の受注が期を通して低調であったことから、受注競争が非常に厳しく、大変難しい環境でございました。これを受けて、これらを擁する鉄構セグメントと土木セグメントの受注が好調であった前期との比較で大きく減少したために、その他のセグメントは前期とほぼ同水準の受注を確保したものの、全体としては昨年を14%ほど下回る受注となりました。その一方で先ほど申しましたように売上高も減少したことから、当期末の受注残高は前期をさらに6%上回る1,783億円と、過去最高額を更新しています。なお、ここ数年来受注残高が高止まりを続けておりますが、これには工期の長い物件が含まれているということ、それから昨今の業界の担い手不足や不安定な世界状況による資財不足などもあって、売上や利益に貢献するまでにこれまで以上に時間を要してしまう虞もありますので、今一度ご留意いただければと思います。

2026年3月期末 BS指標・CF・工事損失引当金状況

6 / 39

営業債権の回収進み運転資金見合いの短期借入返済進む。総資産減少し純資産増加。ROE・ROAは前期比低下。
鉄構セグで当期に受注した物件の原価先行などで、引当金増加

【総資産・純資産・関連指標】

(単位：百万円)

	2024年 3月期末	2025年 3月期末	2026年 3月期末	増減 (25-26)
総資産	160,238	165,511	162,986	-2,525 -1.5%
純資産	82,363	91,569	99,510	+7,941 +8.7%
自己資本比率	51.1%	55.0%	60.7%	+5.7pp
ROE ※	9.6%	12.8%	9.2%	-3.6pp
ROA ※	6.5%	7.7%	6.7%	-1.0pp

※ROEの分子は親会社当期純利益、ROAの分子は経常利益によります

【キャッシュフロー】

(単位：百万円)

	2024年 3月期末	2025年 3月期末	2026年 3月期末	増減 (25-26)
営業	13,320	9,839	15,160	+5,321
投資	-2,553	-2,981	-1,828	+1,153
財務	-10,337	-8,659	-10,134	-1,475

【工事損失引当金】

(単位：百万円)

	2024年 3月期末	2025年 3月期末	2026年 3月期末	増減 (25-26)
BS計上値	1,674	2,908	3,805	+897 +30.9%
うち、鉄構セグ	1,212	1,839	2,678	+839 +45.6%
うち、土木セグ	461	1,068	1,126	+57 +5.4%

川田：続きまして、貸借対照表関連の指標、キャッシュフロー計算の概要、それから工事損失引当金の状況はご覧のとおりです。主に運転資金資金見合いの短期借入れが減少したことによって、総資産が減少した一方、利益の計上により純資産は増加いたしました。このため自己資本比率は足元で60.7%になりました。また、前期において13%近かったROEは9%台へ低下しました。ROAも前期を下回りました。キャッシュフローは、営業債権の回収が進む時期でありましたことから営業キャッシュフローが増加しました。投資キャッシュフローは前期比で10億円増加しましたが、これは配当金の増加と、期中に投資有価証券の売却を行ったためであります。また、工事損失引当金は前期比で約9億円増加していますが、鉄構セグメントにおいて主に当期に受注した物件において原価が先行していること、それから一部の大型物件で隣接する別工事の遅延などが原因で工程が進捗していないものがあることなどが原因です。今後は、いずれも解消していくと考えております。

ではここからはセグメント別に掘り下げてご説明いたします。一旦、渡邊に交代いたします。

セグメント別概況 4つの事業セグメント

7 / 39

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



渡邊：皆様こんにちは、渡邊でございます。よろしくお願いいたします。私どもの会社は、鋼製橋梁の設計製作施工を行う事業と、特に超高層の建築物の鉄骨等を行う事業が鉄構セグメントを構成しております。土木セグメントにおきましては、コンクリートの新しい橋、それからコンクリートの床の取り替えといったPC床版の取り替え工事、それから補修工事を行っております。そのほか、民間の建築でございますが、特に低層の平屋建てもしくは2階建てを得意とするシステム建築を使った建築セグメント、それから、CADや情報共有システム、橋梁の受託設計を行うソフトウェア関連の事業と、ロボティクス関連の事業を行っておりますソリューションセグメントからなります。

鋼製橋梁：市場規模は維持。「新設」「補修・保全」「変更」のうち「補修・保全」「変更」が増大し「新設」は減少傾向。物件大型化もあり、工程長期化。受注残豊富だが、当期の進捗は少なく売上高減少。設計変更獲得により利益率、利益とも増加。「新設」減少により工場製作物確保が課題

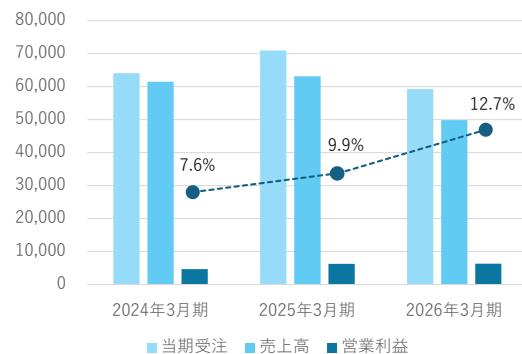
建築鉄骨：受注は首都圏案件端境期の中、関西圏案件の受注によりカバー。売上高は前期からの繰越高減少により減少。設計変更獲得により利益率上昇するも利益は若干減少

(単位：百万円)

	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	増減 (25-26)
期首受注残	84,990	87,561	95,372	+7,810 +8.9%
当期受注	64,091	70,983	59,301	-11,681 -16.5%
期末受注残	87,561	95,372	104,794	+9,422 +9.9%
売上高	61,519	63,172	49,879	-13,292 -21.0%
営業利益	4,648	6,274	6,320	+45 +0.7%
営業利益率	7.6%	9.9%	12.7%	+2.8pp

※セグメント間の取引は相殺消去しておりません

(単位：百万円)



渡邊：鉄構セグメントでございますけれども、市場が大分変わっているというところが大きな特色になっております。私どもの決算もこれに大きく影響を受けております。道路橋の市場規模はおおよそこの3年間は3,400億円程度で推移しており、市場規模は変わっていないのですが、中身が相当変わっています。発注トン数、これは新設トン数ですね、こちらが13万トン、12万トン、9万トンと、トン数は非常に少なくなっています。新設が少なくなると補修保全が増えるといったことはインフラが老朽化しているという流れの中で当然ですが、昨今ではそれに加えて当該物件の中身が仕事の進捗で変わっていくことに伴い、設計変更の比重が増えています。この設計変更というのはすでに受注した案件の変更ですから、先ほど3,400億円内外と申し上げましたけれども、これから新しく取る物件として実際に戦えるフィールドというのはどんどん小さくなっている、そういった市場になっております。これがこちらにあります「新設」「補修・保全」「変更」というものです。このうち「新設」「補修・保全」というのは新規に発注するものというようにお考え下さい、一方で「変更」というのはすでに受注したものについて設計変更等で金額を上げるものです。ここで、この「補修・保全」、「変更」が増加しているけれども「新設」は減少傾向、これは先ほどのトン数で表したところでございますが、ですので市場として、金額的にはそれほど大きな変化はないんですけれども、中身が違ってきている。ですので、そちらにも書いておりますが、工場製作物件の確保が喫緊の課題になっております。受注残豊富だが当期の進捗が少ないという点も、この変化が原因になっております。補修・保全などは当然工期は長くなりがちで、また設計にも時間がかかるため、新設で設計が終わったものをそのまま架けるというものの比率が少なくなってくると、当期受注・当期完工というのが少なくなり、これが大きな影響を与えました。また、私どもの収益構造には設計変更の獲得が大きく影響しています。この点、前年度

は完工が結構あったが当年度は少ないような状況ですが、前年度の完工が多かったことで設計変更の玉がある程度生じ、これが当年度に設計変更として上がったことで利益・利益率とも増加したということもあります。

渡邊：建築鉄骨のところでございますけれども、こちらは28年度以降には大型物件が控えておりますが、首都圏物件は少し端境期にあります。今年度は、関西圏のIR案件の受注でカバーをしてきました。売上高は前期からの繰越高減少により減少しております。こちらでも完工高と収益というのが少しずれてくるんですけれども、設計変更の獲得により利益率上昇するもボリュームが小さくなったところで利益は若干減少しました。また、結果として期中の受注が昨年度700億円といたなかには、少し受注の形態が異なるものとして、いわゆる施工部分にかかる優先交渉権が付いていた設計が終わり施工部分を頂戴したという案件が160億円ございました。それも大きく影響しています。当期は、その反動もございまして590億円という期中受注になっております。売上高490億円、営業利益63億円、営業利益12.7%、こちらは設計変更がかなり上がっている所以で利益率が高いとご認識いただければと思います。

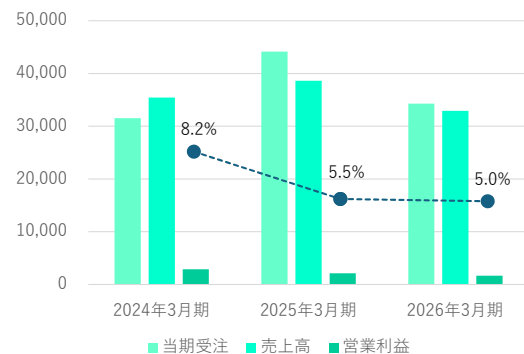
PC市場において、「新設」「更新」「変更」のうち変更の比重が増加し新規入札案件が減少。新設・更新事業では受注は微減に留まる。保全事業で前期大型受注があり、当期競争激化で受注が低調であったことが受注減の主因。受注目標はクリア。売上高は工程長期化の影響もあり、新設・保全事業で減少。新設事業での設計変更獲得があり利益率、利益とも増加するも、更新・保全事業では前期大型の設計変更の獲得があった反動で利益率、利益とも減少し、トータルで減益。利益率は増加

(単位：百万円)

	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	増減 (25-26)
期首受注残	49,100	45,184	50,700	+5,515 +12.2%
当期受注	31,516	44,137	34,283	-9,854 -22.3%
期末受注残	45,184	50,700	52,064	+1,364 +2.7%
売上高	35,432	38,622	32,918	-5,703 -14.8%
営業利益	2,891	2,106	1,654	-451 -21.4%
営業利益率	8.2%	5.5%	5.0%	-0.5pp

※セグメント間の取引は相殺消去しておりません

(単位：百万円)



渡邊：土木セグメントにおきましては、特にPC床版の取り替えが市場として大きくなっています。こちらでも同じようにPC市場において「新設」「更新」というのが新しい物件の発注、「変更」というのがすでに出ているものの変更でありまして、この「変更」の比率がかなり増加しております。この「更新」であるPC床版の取替は、出始めのころには新規での発注が非常に多かったわけですが、それに対してここ近年は新規での発注は大分少なくなっています。逆に「変更」、つまり既受注物件にかかる追加変更といったものが増えているという傾向にございます。ですので我々が新しく受注できる新規の案件における競争は非常に厳しくなっているというところでございます。受注につきまして、新設と更新を合算すれば前期とそれほど大きくは変わっておりませんが、補修でターゲットとしたものが取れなかったということもあったところ、昨年度においては大型案件を2件受注できていたことで、この差が当期受注の差額として表れています。ただ当初より320億を受注目標としており、最後にJRTTの案件も受注したこともあって、受注目標は達成しております。売上高は、先ほどの長期化といったところもございまして新設・保全で減少しております。売上高が329億円、営業利益16億円という決算となりました。

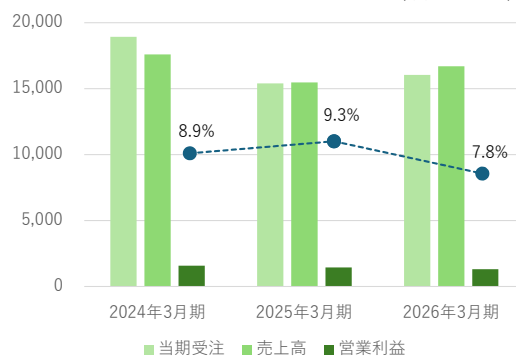
デベロッパーの投資・企業の設備投資意欲旺盛も業界は担い手不足傾向で、採算性を重視した選別受注や価格転嫁交渉がしやすい状況。しかし建設コストは高止まり続く。当期中に契約が間に合わなかった物件あるも、受注は前期比増。システム建築の採算性維持も、チャレンジ案件である多層階倉庫が順調に進捗したことで利益率減少し、利益も微減

(単位：百万円)

	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	増減 (25-26)
期首受注残	16,526	17,862	17,788	-74 -0.4%
当期受注	18,936	15,398	16,042	+643 +4.2%
期末受注残	17,862	17,788	17,127	-661 -3.7%
売上高	17,601	15,473	16,703	+1,230 +8.0%
営業利益	1,574	1,444	1,308	-135 -9.4%
営業利益率	8.9%	9.3%	7.8%	-1.5pp

※セグメント間の取引は相殺消去していません

(単位：百万円)



渡邊：建築セグメントにつきましては、こちらの数字よりも市況は少し強いかなというふうに思っております。受注が当期160億円に留まりましたが、当初目標は190億円といたしておりました。このところの建設コスト上昇を背景に、お客様がお考えになられる時間がかかなり長くなってきた、これにより設計段階から施工段階への受注までにかかなり時間がかかるようになってきたことがあります。案件としては非常に多くなっていて、特に昨今では、いわゆる賃貸物件のコストの関係から多層階よりも平屋2階建ての倉庫といったところでお声がかかっており、そのため私どもも190億円ほどの受注を見込んでおりましたが、設計段階から施工段階への受注が遅れたといったことを主因として160億円に留まりました。この当期受注のところを見て頂くと2024年3月期のところが少し高くなっていますが、ここは多層階の物件の受注があった時期でございます。この多層階の物件の進捗が収益として26年3月期にある程度上がってきて、これが一般の平屋建て2階建てよりは採算性が若干低いという影響もあって、利益率が若干減少しているような状況でございます。

ソフトウェア：橋梁発注量の減少が多少のブレーキになるも、担い手不足によるDX化は不可避。情報共有サービスが堅調。3次元モデルと2次元図面の連携強化に向け河川・砂防分野でバージョンアップ

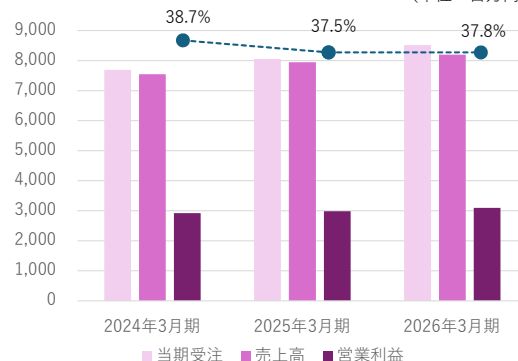
ロボット：ロボット開発競争激化、実用化フェーズへ。ロボット市場は急速に拡大の見込み。直接販売好調、ロボットSI事業も伸長で受注、売上増。固定費削減もあり損失幅減少

(単位：百万円)

	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	増減 (25-26)
期首受注残	3,355	3,498	3,603	+104 +3.0%
当期受注	7,692	8,053	8,520	+466 +5.8%
期末受注残	3,498	3,603	3,926	+323 9.0%
売上高	7,550	7,949	8,197	+248 3.1%
営業利益	2,919	2,982	3,098	+115 +3.9%
営業利益率	38.7%	37.5%	37.8%	+0.3pp

※セグメント間の取引は相殺消去しておりません

(単位：百万円)



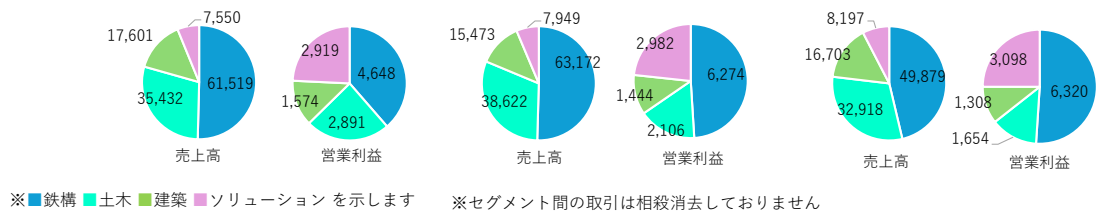
渡邊：ソリューションセグメントでございます。足元で橋梁発注量の減少、特に先ほど新設のトン数が減っているなか、受託設計の減少ほか、建設コンサルタントさんのCADの契約を少し抑制するような動きもございまして多少ブレーキがかかっています。一方で情報共有サービスがさらに付加価値を高めて堅調に伸びました。3次元モデルと2次元図面の連携を国土交通省でもかなり強く推しております。それに向けて、当年度は河川・砂防分野においてこの連携を強化するバージョンアップを行いました。これが基本的に好調で、今後、道路分野においてもそのような動きを強めていきたいと考えております。ロボットはご承知のとおり開発競争は激化しており、実用化フェーズに入ってきていると考えています。ロボット市場の拡大、ロボットを研究開発から実用に使うこの動きは、我々にとっても基本的に追い風だと思っております。当期は直接販売が好調で、システムインテグレート事業もあり、固定費削減もあって、損失幅は大幅に減少しております。全体では81億円の売上高、30億円の営業利益でございます。

2026年3月期末 セグメント別 収益の推移

12 / 39

(単位：百万円)

	2024年3月期			2025年3月期			2026年3月期		
	売上高	営業利益	営利率	売上高	営業利益	営利率	売上高	営業利益	営利率
鉄構	61,519	4,648	7.6%	63,172 +2.7%	6,274 +35.0%	9.9% +2.3pp	49,879 -21.0%	6,320 +0.7%	12.7% +2.8pp
土木	35,432	2,891	8.2%	38,622 +9.0%	2,106 -27.2%	5.5% -2.7pp	32,918 -14.8%	1,654 -21.4%	5.0% -0.5pp
建築	17,601	1,574	8.9%	15,473 -12.1%	1,444 -8.3%	9.3% +0.4pp	16,703 +8.0%	1,308 -9.4%	7.8% -1.5pp
ソリューション	7,550	2,919	38.7%	7,949 +5.3%	2,982 +2.1%	37.5% -1.2pp	8,197 +3.1%	3,098 +3.9%	37.8% +0.3pp



渡邊：こちらはここまでの話をまとめたものでございます。後ほどご覧頂ければと思います。

2. 2027年3月期の業績見込みについて

渡邊：業績見込みについてでございます。

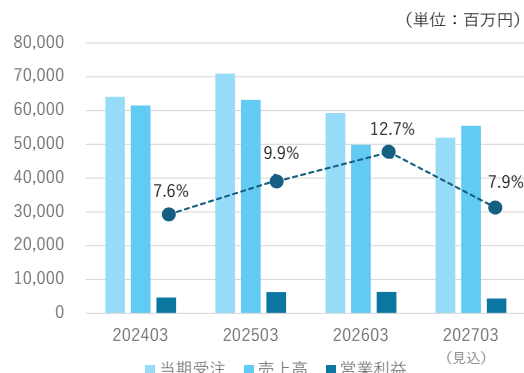
鋼製橋梁：「新設」の新規入札はさらに減少の見通し。補修・保全事業の強化を目指す。27年度以降には「大阪湾岸道路西伸部」の施工部分の発注を見込む。売上高は微増だが、前期に比して設計変更が少なく利益率、利益とも減少

建築鉄骨：首都圏物件は大型案件の計画はあるも今期は端境期。関西圏の案件でカバー。売上高は首都圏の製作物件に加え関西圏の製作物件、工事物件が増加。利益は前期大型の設計変更の計上があったのに比して、相対的に収益性の高い首都圏製作案件の比重が低下することで減少

(単位：百万円)

	202403	202503	202603	202703 (見込)	増減 (26-27見込)
期首受注残	84,990	87,561	95,372	104,794	+9,422 +9.9%
当期受注	64,091	70,983	59,301	52,000	-7,301 -12.3%
期末受注残	87,561	95,372	104,794	101,294	-3,500 -3.3%
売上高	61,519	63,172	49,879	55,500	+5,620 +11.3%
営業利益	4,648	6,274	6,320	4,400	-1,920 -30.4%
営業利益率	7.6%	9.9%	12.7%	7.9%	-4.8pp

※セグメント間の取引は相殺消去しておりません



渡邊：鉄構セグメントの話からさせていただきます。新設の新規入札はさらに減少の見通しですので、補修・保全の事業の強化を目指していきます。新設が減っているなか、私どもは、コンクリートの床版と鋼床版、そういった床版取替の受注も行い、昨年度の受注を確保してまいりました。今後も、そういった補修・保全の強化を目指してまいります。また27年度ないし28年度には、現在設計部分の作業をしております「大阪湾岸道路西伸部 新港・灘浜工区」の発注も見込んでおります。売上高は微増ですが、前期に比して鋼製橋梁の設計変更が少ないので利益・利益率とも減少しております。建築鉄骨につきましては、首都圏物件は例えば築地の跡地の開発など大型物件の計画なども将来的にはございますけれども、実現期において端境期と思っております。関西圏の案件でカバーしていきたいと思っております。私どもは首都圏の案件と関西圏の案件で少しモデルが違います。首都圏の案件に関しては工場フルライン、つまり全てのものを作っていくといったことを基本としておりますが、関西圏におきましては協力業者を技術的にまとめてやっていくED方式をとっております。私ども製作だけではなくて鉄骨は作る建てるといったところを一つの特色、強みとしておりますが、売上高につきましては、今期におきましては首都圏の製作物件が少ないところ、関西圏の製作案件並びに工事、特に工事部分がかなり増加します。ただ利益率はこの関西案件と工事案件は首都圏の案件よりは低いといったこともございますので、相対的に高い首都圏物件の基準が低下することで減少いたします。見込みといたしまして、売上高は555億円、増加の大半は鉄骨の売上増によるものでございます。営業利益は下がると現段階では見ております。まだ設計変更の計上がそこまでない点は今ほどの説明の通りでございます。営業利益44億円、営業利益率7.9%と見込んでおります。

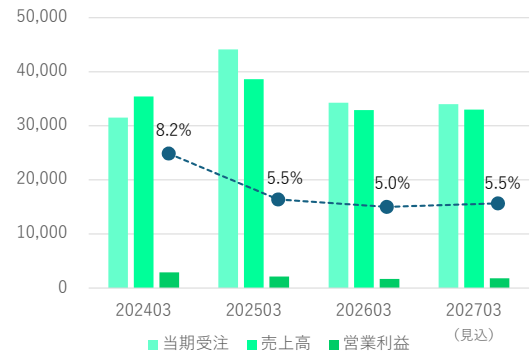
「新設」「更新」の新規入札案件は更に減少の見通し。受注競争は一層の激化を見込む。前期不調であった補修事業の巻返しを含め、前年同水準を目指す。売上高は前期と同水準を目指す、利益は積極的な設計変更獲得により、増益を目指す

(単位：百万円)

	202403	202503	202603	202703 (見込)	増減 (26-27見込)
期首受注残	49,100	45,184	50,700	52,064	+1,364 +2.7%
当期受注	31,516	44,137	34,283	34,000	-283 -0.8%
期末受注残	45,184	50,700	52,064	53,064	+1,000 +1.9%
売上高	35,432	38,622	32,918	33,000	+81 +0.2%
営業利益	2,891	2,106	1,654	1,800	+145 +8.8%
営業利益率	8.2%	5.5%	5.0%	5.5%	+0.5pp

※セグメント間の取引は相殺消去していません

(単位：百万円)



渡邊：土木におきまして、先ほど鋼橋のところで申し上げました通り、新規入札案件はさらに減少する見込みでございます。受注競争は一層の激化を見込んでおります。こちらの「変更」部分はかなり大きな存在になっておりますが、こちらでも申し上げました通り既にとった物件の延長でございますので、新たに競争できる物件が少ないことになります。売上高は前期と同水準を目指しますけれども、利益は積極的な設計変更を獲得することで増益を目指したいと考えております。

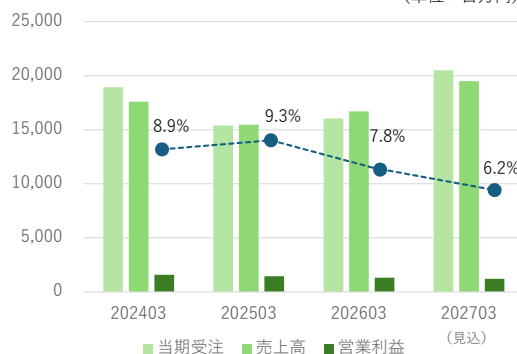
EC拡大や担い手不足を背景とする物流の効率化や機能性向上、本邦への製造拠点回帰などで旺盛な民間投資が続く見通し。一部で多層階倉庫から低層倉庫へのトレンドあり、強みのシステム建築で受注拡大目指す。資材価格高止まりも適時のコミュニケーションで価格転嫁に努め、資材調達にも万全を期す

(単位：百万円)

	202403	202503	202603	202703 (見込)	増減 (26-27見込)
期首受注残	16,526	17,862	17,788	17,127	-661 -3.7%
当期受注	18,936	15,398	16,042	20,500	+4,457 +27.8%
期末受注残	17,862	17,788	17,127	18,127	+1,000 +5.8%
売上高	17,601	15,473	16,703	19,500	+2,796 +16.7%
営業利益	1,574	1,444	1,308	1,200	-108 -8.3%
営業利益率	8.9%	9.3%	7.8%	6.2%	-1.6pp

※セグメント間の取引は相殺消去していません

(単位：百万円)



渡邊：建築におきましては、お話申し上げました通り、市場としてはEC拡大や担い手不足を背景とする物流の効率化、機能性向上など書いてございますように、引き合いはかなり多くあります。受注は205億円を目指したいと思っております。売上高も195億円、営業利益12億とございます。建築の場合は設計変更の獲得で収益が改善するというよりも、工事の終了間際になって、いわゆるリスク費をどう開放するか、どうコストを抑えられたかというのが、収益増の一つの要因になっておりますところ、当期に完工する物件はそれほど多くないの見込んでいますため、現在、収益はリスクをある程度を見て12億円としております。

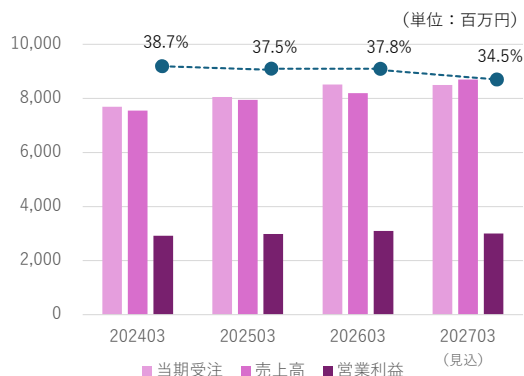
ソフトウェア：建設DXを追い風に自社製品ソフトウェア好調見込むが、顧客への浸透進む。高機能化を通じた単価向上のほか、「公共インフラの問題を、DXでなんとかする」をスローガンに、電気・ガス・水道など地下埋設の見える化など、公共インフラ市場への進出目指す

ロボット：ヒューマノイドは研究開発フェーズから実用化フェーズへ。時流を捉え飛躍目指す

(単位：百万円)

	202403	202503	202603	202703 (見込)	増減 (26-27見込)
期首受注残	3,355	3,498	3,603	3,926	+323 +9.0%
当期受注	7,692	8,053	8,520	8,500	-20 -0.2%
期末受注残	3,498	3,603	3,926	3,726	-200 -5.1%
売上高	7,550	7,949	8,197	8,700	+502 +6.1%
営業利益	2,919	2,982	3,098	3,000	-98 -3.2%
営業利益率	38.7%	37.5%	37.8%	34.5%	-3.3pp

※セグメント間の取引は相殺消去しておりません



渡邊：ソリューションでございます。これも先ほど申し上げました通り、国土交通省が3年間で3次元のモデルと2次元の図面を統合していく方針を出しています。そうしたなかで、河川・砂防については商品を出しました。その他、道路などに関しても、今色々な機能を付加しております。これが浸透してくるにはやはり2、3年にかかるかとは思っておりますが、このCADのところももう少し伸びていけると思います。その他、今やっております地下の構造物などについても、現在では実用化に向けまだ荒いところがございますので、精度を高めて商品にしていければと考えております。色々な仕掛けをしておりますので、少しずつまた成長軌道に戻せるかと考えております。ロボットは、研究開発フェーズから実用化フェーズへとステージが変わってきています。既に私どものヒューマノイドロボットがお客様の工場ラインに数多く入っておりますので、さらに事業を進展していければと考えております。

2027年3月期 業績見込み

14 / 39

円安・担い手不足背景に諸物価高騰の継続、不透明な世界情勢から各種建設資材の逼迫も懸念され、今期も厳しい経営環境を想定。セグメント毎に強弱あるが、全体としては売上高は前期を上回るも、現時点で営業利益以下は全て前期比減を見込む

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 見込	増減	
				25期-26期	26期-27見込
売上高	132,905	115,025	125,000	-17,880 -13.5%	+9,974 +8.7%
営業利益	9,684	8,598	7,200	-1,086 -11.2%	-1,398 -16.3%
経常利益	12,616	11,055	9,500	-1,561 -12.4%	-1,555 -14.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,107	8,782	7,100	-2,325 -20.9%	-1,682 -19.2%
1株当たり 当期純利益 (円) ※1	214.32	168.03	135.71	-46.29 -21.6%	-32.32 -19.2%

※1 2026/4/1株式分割が表示期間期首にあったものとして算定しています

渡邊：こちらを合算しまして、売上高は1,250億と増加しますが、営業利益は減少、経常も減少で、増収するけれども利益が下がるという形でございますが、申し上げました通り、それぞれの事業の採算性というよりは、設計変更のズレ及びその中身の変更といったところが主因だと思っております。市場の変化にも対応して、しっかりと受注も確保し、収益も改善させてまいります。

3. 株主還元について

渡邊：株主還元につきまして説明をさせていただきます。

- 2026/4/1を効力発生日として、普通株式1：3の割合で株式分割を実施
- 2026/4/1から2026/6/24を取得期間として、15億円を上限とした自己株式の取得を実施中

その他、直近の株主還元の主な取り組み

- ・ 2023年9月 10億円の自己株式取得
- ・ 2024年4月 普通株式1：3の割合で株式分割
- ・ 2024年5月 第3次中期経営計画中の年間配当金の下限を90円に設定 ※
- ・ 2024年6月 中間配当制度導入
- ・ 2025年3月 自己株式400,000株を消却

※2026/4/1株式分割前の数値によります

渡邊：26年4月1日を効力発生日として、株式分割をいたしました。それから4月1日から6月24日を取得期間として、15億円を増減とした自己株式の取得を実施中でございます。そのほか、直近の株主還元の主な取り組みとして、23年の9月には10億の自己株式の取得、24年の4月に1対3で株式分割、24年の5月に年間配当金の下限を90円に設定、24年6月に中間配当制度導入、25年3月は自己株式10万株を消却、といったことを実施してまいりました。

株主還元の見通し

21 / 39

2026年4月より「配当方針」改め「株主還元方針」を設定

■株主還元方針（2026年4月1日より）

- ・企業価値向上とともに株主の皆様への利益還元を最重要施策の一つとして認識
- ・親会社株主に帰属する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30%程度を目途に安定的な配当を継続して実施することを基本方針
- ・第4次中計期間中、総還元性向を50%目途かつ同期間の1株当たり年間配当金の下限を35円

Q.「非経常的な特殊要因による損益」とは？

A. 通常の事業活動から生じたものではない、特に将来に亘りキャッシュフローの裏付けの期待できない会計上の損益

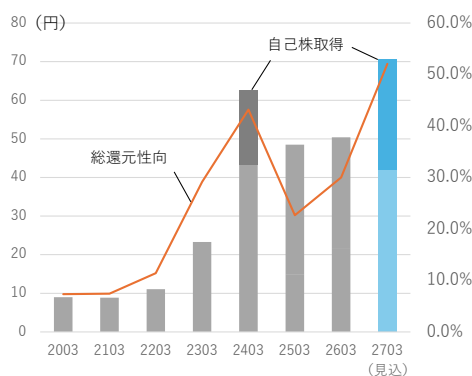
※必ずしも、P/L「特別区分」に計上された損益を意味しません

	202403	202503	202603	202703 (見込)
1株当たり 当期純利益 ※1	144.69円	214.32	168.03	135.71円
1株当たり配当額 ※1	43.7円	48.3円 (中間15.0)	50.3円 (中間21.6)	42.0円 (中間21.0)
配当性向	30.2%	22.6%※2	30.0%	30.9%
自己株式取得	999百万円	-	-	1,500百万円
総還元性向	43.2%	22.6% ※2	30.0%	52.1%

※1 2024年4月1日、2026年4月1日株式分割を表示期間期首に実施したものと計算しています

※2 配当方針に基づき「佐藤工業による持分法新規適用に伴う時価評価差額」および「繰延税金資産の回収可能性の見直しに伴う法人税等調整額」に影響を除く場合、「29.6%」となります

1株当たり株主還元の推移 ※1



渡邊：26年4月より、配当方針を改め株主還元方針を設定いたしました。私どもは設計変更の獲得の時期によって各期の収益がブレるという特性がございます。配当性向30%のみを目処にすると年度間である程度の金額差が出てしまいますので、4次中計期間中の総還元性向を50%目処という新たな目標を作らせていただきました。さらに同期間に1株あたり年間配当期の下限を35円といたしました。これは今般の分割前で90円だったものを105円にしたというところになります。

以上で私からの説明を終わらせていただきまして、川田より第4次中期計画を説明いたします。

【第二部】
第4次中期経営計画について

川田： それでは私の方から第4次中期計画の概要を説明させていただきます。

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

※こちらは発表資料の抜粋です。詳細は本発表資料をご覧ください

https://www.kawada.jp/csr/governance/bizplan/pdf/20260512_4th-mtp_ja.pdf

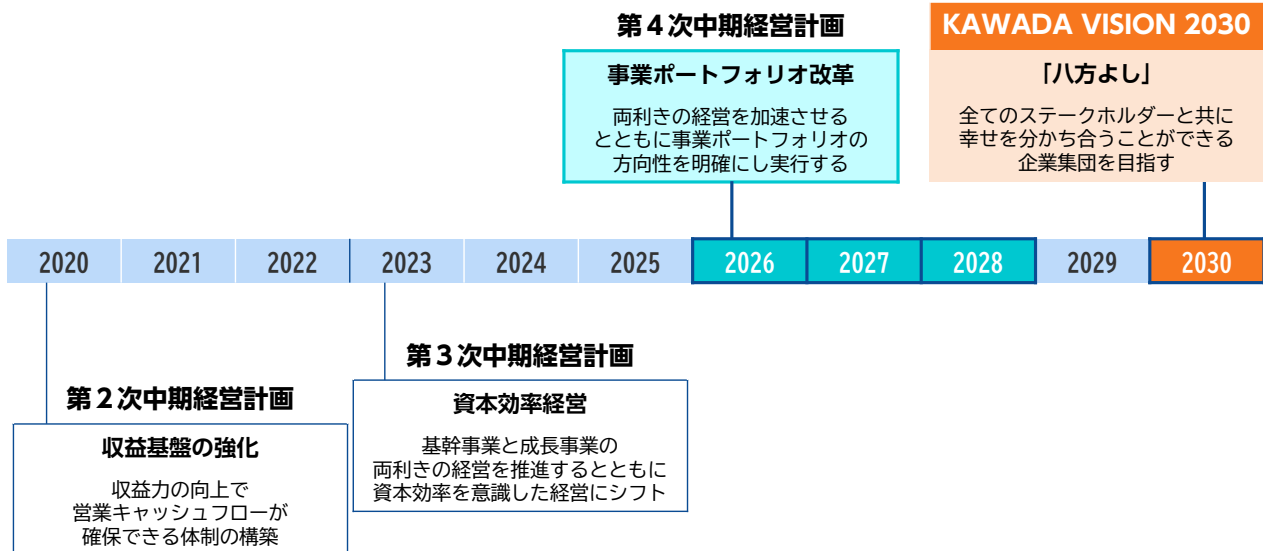
KAWADA

川田テクノロジーズ株式会社

川田：本日ご覧いただく資料は、既に5月12日に開示をしておりますので、その資料からの抜粋になります。詳細をご覧いただく場合は、弊社のウェブサイトなどからご覧いただきますようお願いいたします。

川田グループの価値創造に向けた中長期の取り組み

24 / 39



川田：まず、これまでの振り返りですけれど、私どもはこの長期ビジョンであります「八方よし」、この実現を目指して、ご覧のテーマで取り組みを積み重ねてまいりました。まず、第2次の中期計画では、収益基盤の強化と財務体制の改善というのをテーマに頑張りました。当時は借入れが非常に多く、非常に経営基盤が弱かったということもありましたので、収益基盤を強化して、獲得した利益の多くを内部留保に回し自己資本を充実させることを通じて、経営基盤の安定化を目指して努力いたしました。この後の第3次中期計画におきましては、自己資本を活用して、いかに新たな価値を創造するか、企業価値を向上させるか、このような取り組みに焦点を移しました。そして、今回の第4次中計においては、自己資本をいかに活用して企業価値を創造するか、これが引き続き課題であると認識しておりまして、我々は「両利きの経営」を一層加速し、同時に当社グループの事業ポートフォリオの在り様を見直して、資本効率をさらに高めるということに注力してまいります。

第3次中期経営計画 | 達成状況（数値目標①）

25 / 39

	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。

川田：直近の2023年4月から2026年3月までを期間とする第3次中期計画におきましては、売上高、営業利益、当期純利益、ROE、それから株主還元につきまして、ご覧の数値目標を定め取り組みました。期間中に3度目標値を変更いたしましたが、その達成状況は、当初目標との比較をいたしますと、期間中の低調な発注状況から売上目標は未達でしたが、利益および資本効率関係の目標はいずれも達成することができました。株主還元目標につきましては、目標の30%を若干下回る数値となりましたが、弊社の配当方針に定める非経常的な特殊要因による損益を除外して算定した場合には30%となっております。

第3次中期経営計画 | 基本方針の成果と課題

26 / 39

基本方針	成果	課題
基幹事業の 持続的成長	- 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	- 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	- 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	- 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	- 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	- 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	- 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	- 市況変動に左右されにくい事業構造への変革を目指す

川田：第3次中計におきましては、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、それから資本効率経営の転換という、これら4つの基本方針に据えて取り組んでまいりました。多少課題は残っておりますが、それぞれ一定の成果を上げることができたと思っております。

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

川田：この結果に基づきまして、第4次中計におきましては、ご覧の4つ、事業の成長と拡大、将来に向けた投資の強化、サステナビリティ経営、それから資本効率経営、これらを特に力を入れて取り組む経営課題と決めました。

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

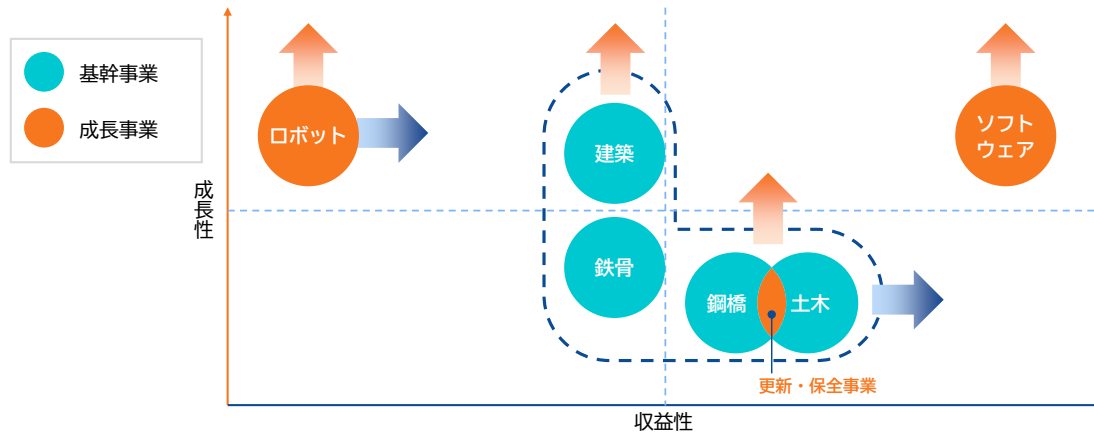
収益性を重視しつつ、自己資本に対するリターンを指標としたROE経営を深化させるとともに、さらなる株主還元の充実を図る

川田：その上で、第4次中計での取り組みのテーマを、「事業ポートフォリオの方向性を明確にし、川田ビジョンの実現を目指す」としております。そのための基本方針といたしまして、基幹事業と成長事業をバランスよく育成する「両利きの経営の強化」、私たちの2つの強みであります建設とロボティクス、これらを掛け合わせて省人化・省力化の技術の開発を加速させる「『川田ならではの』技術開発」、それから「サステナビリティ経営の進化」、「資本効率の進化と株主還元の充実」、これらの4つを定めております。

第4次中期経営計画 | 事業ポートフォリオの方向性①

29 / 39

- 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

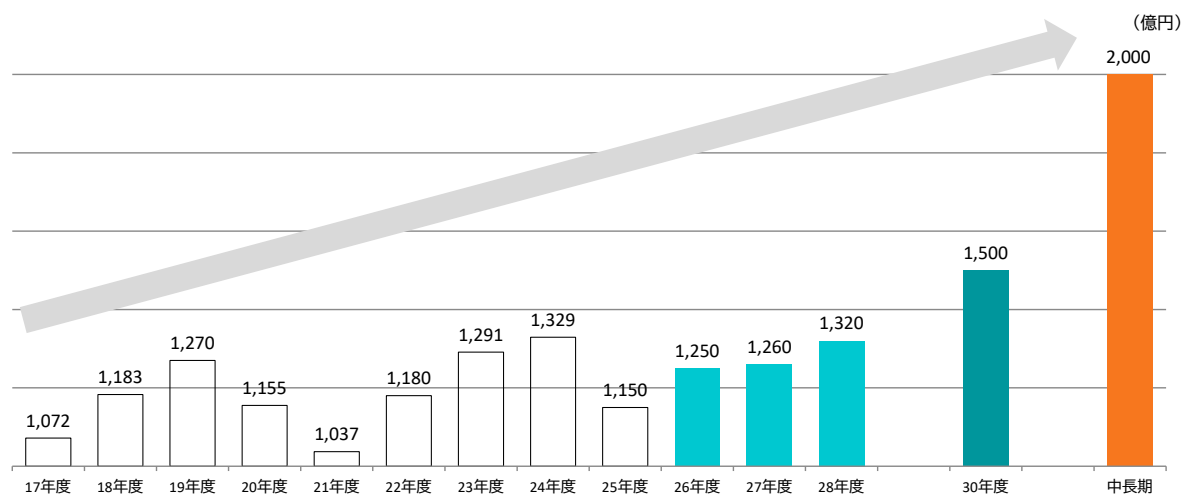


川田: このうち、1つ目の両利きの経営の強化においては、事業ポートフォリオの改革を加速し、基幹事業と成長事業のバランスの取れた収益基盤を構築するということを目指しています。鋼橋、鉄骨、土木、それから建築事業、これらを基幹事業に位置付け、それからソフトウェア、ロボットを成長事業として位置付けています。「建設×ロボティクス」の取り組み、こちらでは生産性・収益性の向上を図ることで、事業基盤を一層強化してまいります。成長事業については、ソフトウェア関連事業で売上増、それからロボット関連事業で売上の拡大と収益の向上を図ってまいります。

第4次中期経営計画 | 成長ストーリー

30 / 39

- 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。



川田： 定量的な目標感としましては、これらの取り組みを通しまして、2030年には連結の売上を1,500億円、中長期的には2,000億円を目指していきたいと考えております。

第4次中期経営計画 | 基幹事業の事業方針

31 / 39

- 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)

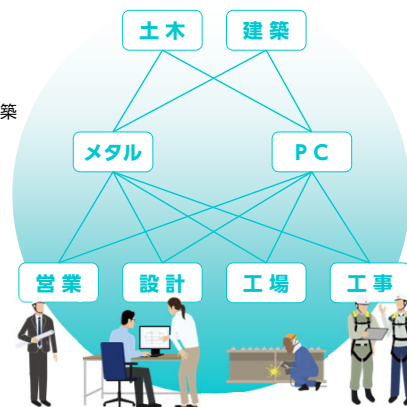
- ① DX活用による生産性向上
- ② 建方ができるファブとしてのさらなるブランド構築
- ③ 環境に配慮した製品拡大
- ④ 人材育成の取り組み強化

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 人材増強（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 人材育成の取り組み強化



川田：この2030年度に連結売上の1,500億円を達成すべく、基幹事業については、事業方針を着実に実行しまして、収益力の向上を目指してまいります。この際、「土木と建築」、それから「鋼構造物とPC構造」、これは鉄とコンクリートというのですが、それから「作ると建てる」、これらの二刀流で事業領域の拡大を図ってまいります。例えば、建築とPC構造物に関しまして、当グループはPC製品およびプレキャストコンクリート製品の製造には非常に長けていますので、これに建築設計のノウハウを獲得して掛け合わせることで、民間PC、プレキャスト製品の設計から架設まで一気通貫で取り組めるような体制を今後構築してまいります。それから私たちは「メタルおよびPC構造物」、「建築分野および土木分野」において、「作ると建てる」をベースにして、さらに上流を含めた、従来若干弱い分野を成長させることで、事業領域の拡大を図ってまいります。

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

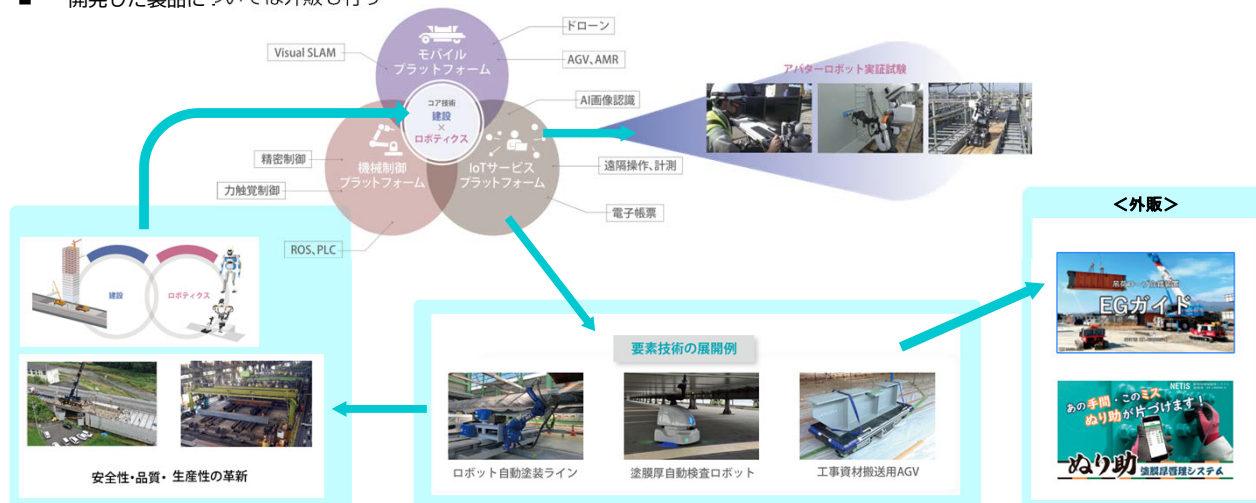


川田：また、成長事業につきましても、引き続きソフトウェア、ロボットの二軸を育成してまいりますとともに、新たな「建設×ロボティクス」という取り組みも積極的に推進してまいります。ソフトウェア関連の事業について、先ほど決算の説明で足元では成長がやや伸び悩んでいるという話がありました。確かに数字ではそうかもしれませんが、例えば自社製品の3D-CADであります「V-nasClair（ヴィーナスクレア）」、こちらは河川や砂防の業界でも使っていただけるアップデートの本格的な提供を見据えておりますし、それから国土交通省が取り組む図面の三次元化、こちらにおいても私たちが持っている二次元と三次元、両方に関する深い知見はその橋渡しに大きく役立つものと考えています。加えて、社会問題化しつつあります電気、ガス、水道といった地下埋設物の見える化にも取り組んでおり、まだまだ成長の余地があると私は確信しています。それからロボット関連事業につきましては、ここはお示ししていないんですけど、私の頭の中にはハード・ソフトという二刀流がありまして、これは今風に言うとフィジカルAIですね。これは実は以前から温めていた構想でありまして、私はAIとロボットが共に進化していくということ、それから人とロボットが共に働くという時代が来ると信じています。この目標に向かって一步一步進んでいきます。それから新規事業について、上の2つはいずれも「建設×ロボティクス」という発想に基づき我々が開発したものです。もともとは自分たちの工事現場や工場を使うという目的でありましたが、外販を始めたものもすでにあります。これは、私たちの橋梁・鉄骨・建築などの現場における人手不足などのような実際の困りごとから生まれたニーズを、長い間グループ内で育ててきたロボットのスペシャリストたちが実際に形にしてくれているということでもあります。これらは他社にはない我々の非常に強いポイントだと思っていまして、今後もどんどん形にしていきたいと考えています。

第4次中期経営計画 | 研究開発の方向性

33 / 39

- 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



川田：今ほど申し上げました新規事業ですが、これらは私たちが一生懸命やっている研究開発の取り組みの成果であります。ロボットにつきましてはもう30年近く開発をやっている技術なのですが、これをインフラの建設だとか保全といった分野にすぐ展開して自社の現場に実装できて、その上それが製品となって他社にも販売できるということが出来る会社はあまりないと思います。こういったロボット技術そのものが生産や施工の現場の生産向上に役立っているということはもちろんですが、間接的に、例えば私たちの橋梁事業は公共事業ですからその技術提案といったような受注活動においてもプラスになっているということもあります。研究開発は私たち川田グループの礎であります。これからも私たちの信じるところに従って果敢に取り組んでまいり所存であります。

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～

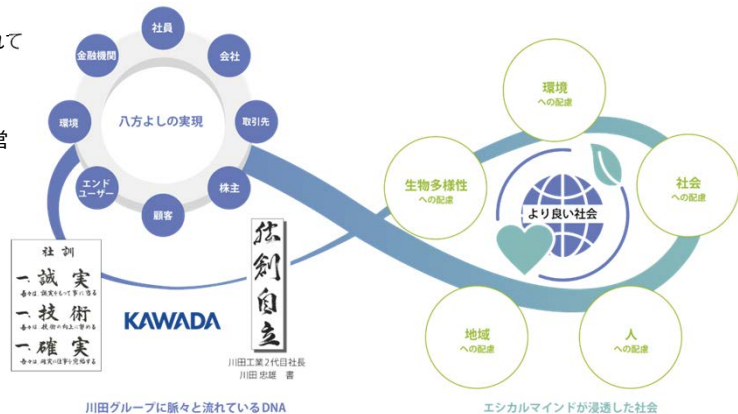
34 / 39

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。



川田： 私たちには、以前から近江商人の三方よしに倣った私ども自身の「八方よし」という考え方があり、これを旗印に事業に取り組んでまいりました。これらは昨今で言うところのサステナビリティの潮流と全く同じものだと考えております。今後もこの八方よしの精神に基づいて、着実にサステナビリティ経営を推進してまいります。

<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

川田：持分法を適用している佐藤工業は当社業績に大きな影響を与えています。当社といたしましては、このゼネコンの佐藤工業と専門工事会社の側面を持つ私どもで連携することでシナジーを発揮できると考えております。基幹事業を推進していく中で、土木建築分野でのJVの組成や、共同研究の実施、橋梁の大規模更新工事での共同の取り組みの強化、多層階物流倉庫など非常に難しい構造物での連携強化などを通じて、佐藤工業とのシナジーをさらなる進化に向けていきたいと考えています。併せて、佐藤工業に対する収益性の改善と資本効率化の要請を今後も継続してまいります。

第4次中期経営計画 | 数値目標①

36 / 39

	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。

川田：こちらが第4次中計の数値目標であります。一番右側が今般の目標であり、第3次中計同様、売上高、利益、ROE、株主還元の目標を設定しております。私たちは工期が長い物件を多く扱っておりますが、このために原価先行ということが起きています。これを解消する設計変更の獲得は各物件の竣工時期に集中することが多いのですが、これがどの期に生じるかによって単年の損益が大きく増減してしまうということが生じます。そのために、単年度ではなく3年度の累計や平均での目標としております。なお、今般より配当性向に加え総還元性向の目標も策定しました。

第4次中期経営計画 | 数値目標（サマリー）

37 / 39

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。

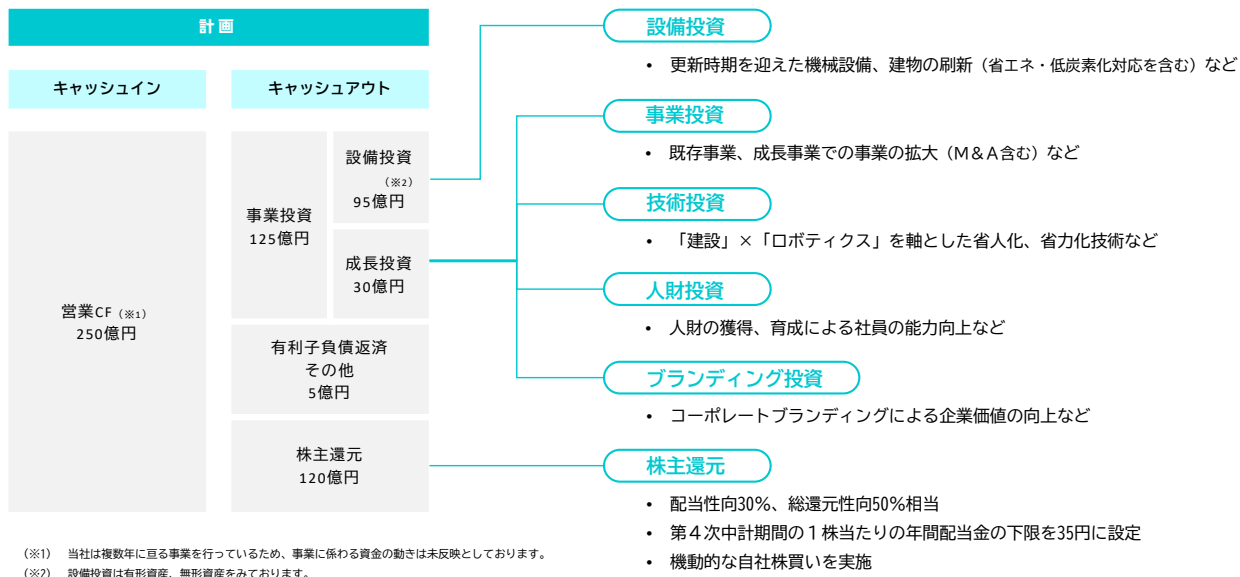
株主還元

- 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。

川田：こちらが今般の数値目標の設定にあたり、前提にした現状の認識であります。よろしければ後ほどご覧ください。

第4次中期経営計画 | キャッシュアロケーション

38 / 39



川田：第4次中計におけるキャッシュアロケーションについてご覧の計画をしております。営業債権債務の増減などを除いて、営業キャッシュフローで250億円の流入を見込んでおり、これを事業投資に125億円、有利子負債の返済などに5億円、株主還元120億円、それぞれ使用する計画としております。事業投資につきましては既存の設備の維持・更新に95億円、30億円を成長投資としていきたいと考えております。

溶接モニタリングシステム「C-LUM」を販売開始

溶接士が遮光ガラス越しに見る視野を独自の画像合成技術で再現し、指導者や訓練性がリアルタイムで共有できる画期的なシステム。

熟練技術者の暗黙知を「見て盗む」から「映像とデータに基づく」育成へ。全国の工業高校、職業能力開発促進センター、民間企業の研修施設などへ積極的に展開します。

5/18 リリース：https://www.kawada.jp/news/detail/202605_c-lum.html



川田グループのロゴを新しくしました！

グループ全体のブランド発信力を高めるため、「次は何にチャレンジしよう？」をブランド強化スローガンに、新たにロゴを制定いたしました。

4/1 リリース：
https://www.kawada.jp/news/detail/pdf/20260401_release_KAWADAtech.pdf

【新ロゴ】

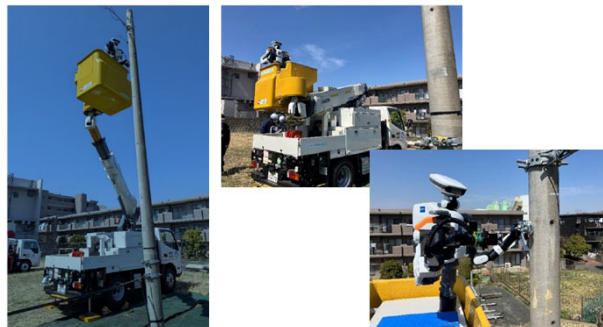
KAWADA

ヒューマノイドロボットを活用した通信建設工事における高所作業の省人省力化の実証実験を、NTT-ME様とカワダロボティクスが共同実施

労働人口減少に伴う通信建設工事分野の人手不足への対応と、高所作業における重大な人身事故の発生防止に寄与することを目的として、カワダロボティクスの「NEXTAGE」の技術を活用した高所作業の省人省力化に向けた実証を開始しました。

最終的には人とロボットが協働する新たな高所作業の在り方を確立し、通信建設業界全体のデジタルトランスフォーメーションの加速と、持続可能な社会インフラの構築に貢献します。

5/20 NTT-ME様リリース：<https://www.kawadarobot.co.jp/news/1663/>



川田：策定しました第4次中計計画のご説明は以上となります。最後にいくつかご紹介をさせていただきます。いずれもプレスリリースなどで発表済みであります。まず前から頑張ってお作りしております溶接の中が見えるという溶接システムですが、「C-LUM（シーラム）」という商品になりました。これは我々の強みであります「建設×ロボティクス」の取り組みの一環として、既に販売を開始しており、国内外で展開しております。これは溶接士が遮光ガラス越しに見る明暗や視野を、例えば凄くピカピカして明るいところと真っ暗なところですね、これを独自の画像合成技術でリアルタイムに再現できるという技術であります。溶接は、多くの熟練技術者が引退時期を迎えているうえ、若者の入職者が少ないという課題を抱えております。この技術を若手入職者の教育に活用することで、言語化が非常に難しい熟練職人の暗黙知を、これは昔は職人の背中を見て盗めというようなことでありましたが、そうではなく、映像と数値データを通じて学習が可能になりますので、短期間で効率的に教育効果が期待できるようになります。全国の教育機関や訓練施設、企業内の訓練などで既に利用して頂いているところもありますが、今後もっとこれを伸ばしていきたいと考えています。次に右側について、つい先日、NTT-ME様と高所作業での共同実証研究を実施しております。カワダロボティクスがNTT-ME様と、我々のヒューマノイドロボットを高所作業に活用して行う省人・省力化に向けた実証実験であります。これは、労働人口減少に伴う通信建設工事の人手不足の対応と、高所作業における人身事故の発生防止に寄与するものだと考えております。これはオンゴーイングで行っております。それから、グループロゴを変更いたしました。新しいロゴにいたしまして、併せて我々は100年以上ずっといろんなチャレンジを続けてきた会社でありますので、「次は何にチャレンジしよう」をスローガンに、グループ全体のブランド発信力の強化を図ってまいります。格好良いロゴになったと思っております。以上、いずれも

詳細は私どものサイトからプレスリリースをご覧くださいと思います。

以上、第4次中計計画の概要につきましてご説明いたしました。ご清聴ありがとうございました。詳細版はウェブサイトなどでご確認いただければと思います。どうもありがとうございました。

(参考) 主な業績指標の推移

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上高	103,760	118,086	129,127	132,905	115,025
営業利益	6,412	5,025	8,734	9,684	8,598
経常利益	7,689	6,298	10,538	12,616	11,055
親会社株主に帰属する当期純利益	5,176	4,231	7,541	11,107	8,782
1株当たり当期純利益 ※	97.51円	79.98円	144.69円	214.32円	168.03円
自己資本当期純利益率	7.6%	5.8%	9.6%	12.8%	9.2%
総資産経常利益率	5.5%	4.3%	6.5%	7.7%	6.7%
売上高営業利益率	6.2%	4.3%	6.8%	7.3%	7.5%
総資産	133,337	162,158	160,238	165,511	162,986
純資産	71,921	76,697	82,363	91,569	99,510
自己資本比率	53.2%	46.6%	51.1%	55.0%	60.7%
1株当たり純資産※	1,336.54円	1,429.38円	1,584.85円	1,746.07円	1,891.42円
営業活動によるキャッシュフロー	20,391	-9,673	13,320	9,839	15,160
投資活動によるキャッシュフロー	-1,948	-1,504	-2,553	-2,981	-1,828
財務活動によるキャッシュフロー	-15,811	12,213	-10,337	-8,659	-10,134
1株あたり年間配当金 ※	11.14円	23.33円	43.29円	48.56円	50.38円
総還元性向	11.4%	29.2%	43.2%	22.6%	30.0%

※ 2024年4月1日及び2026年4月1日の株式分割を表示期間期首に実施したものととして計算しています

本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社がその真実性、正確性、合理性について保証するものではありません。また、本資料に記載される当社グループの計画、見積、予測、予想その他の将来情報については、現時点における当社の判断または考えにすぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済情勢、業界の市場動向、原材料価格の変動等により、本資料記載の内容またはそこから推測される内容と大きく異なることがあります。

＜お問合せ先＞

川田テクノロジーズ株式会社 経営管理部
ir.kti@kawada.jp

KAWADA 川田テクノロジーズ株式会社