



川田テクノロジーズ株式会社(3443)  
2020年3月期 決算説明資料

## 2020年3月期決算説明

1. 2020年3月期の業績
  - 売上高と営業利益
  - 受注高と繰越高
2. 2021年3月期の見込
  - 受注高の推移
  - 売上高と営業利益
3. 配当

## 第2次中期経営計画

1. 第1次中期経営計画の振り返り
2. 事業環境認識
3. KAWADA VISION  
～10年後のあるべき姿～
4. 第2次中期経営計画

## 社長メッセージ

# 2020年3月期の業績

# 20/3期の業績 (サマリー)

(百万円)	19/3期	20/3期	
	実績	実績	前期比
売上高	118,369	127,048	+7.3%
売上原価	103,817	110,237	+6.2%
売上総利益	14,551	16,811	+15.5%
販管費	8,485	10,052	+18.5%
営業利益	6,065	6,759	+11.4%
経常利益	8,541	8,543	+0.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,063	6,449	+6.4%

■ 売上高は過去最高

■ 2期連続の増益

# 売上高と営業利益（セグメント別）

セグメント		19/3期 実績	20/3期	
			実績	前期比
売上高	鉄 構	53,044	61,691	+16.3%
	土 木	33,385	36,662	+9.8%
	建 築	21,489	19,951	△7.2%
	その他	12,401	12,641	+1.9%
営業利益	鉄 構	4,567	4,307	△5.7%
	土 木	1,789	2,968	+65.9%
	建 築	1,555	1,376	△11.5%
	その他	414	668	+61.2%

## ■ 鉄構セグメント

豊富な繰越高を背景に増収  
低採算原価先行による減益

## ■ 土木セグメント

順調な工事進捗による増収  
設計変更の獲得による増益

## ■ 建築セグメント

当期受注高減による減収  
販管費の増加による減益

※セグメントの業績については、セグメント間の内部売上高等を含めて記載してあります。

# 受注高と繰越高 (セグメント別)

(百万円)		19/3期	20/3期	前期比
受注高	鉄 構	54,719	42,056	△23.1%
	土 木	51,234	38,498	△24.9%
	建 築	22,811	13,479	△40.9%
	その他	12,819	12,349	△3.7%
	合計	141,585	106,384	△24.9%
繰越高	鉄 構	88,144	68,510	△22.3%
	土 木	50,330	52,166	+3.6%
	建 築	18,586	12,114	△34.8%
	その他	1,510	1,218	△19.3%
	合計	158,572	134,009	△15.5%

## ■ 受注高

過去最高繰越高を受け  
選別受注を行った結果  
大幅な減少

## ■ 繰越高

土木セグメント過去最高も  
受注高の大幅な減少を受け  
減少

※セグメント間の取引については、相殺消去しておりません。

# 2021年3月期の見込

(百万円)	21/3期	
	見込	前期比
受注高	115,000	+8.1%
売上高	115,000	△9.5%
売上原価	101,200	△8.2%
売上総利益	13,800	△17.9%
販管費	10,300	+2.5%
営業利益	3,500	△48.2%
経常利益	3,800	△55.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,500	△61.2%

## ■ 受注高

鉄構セグメント橋梁事業における市場全体の発注量の回復を背景に増加

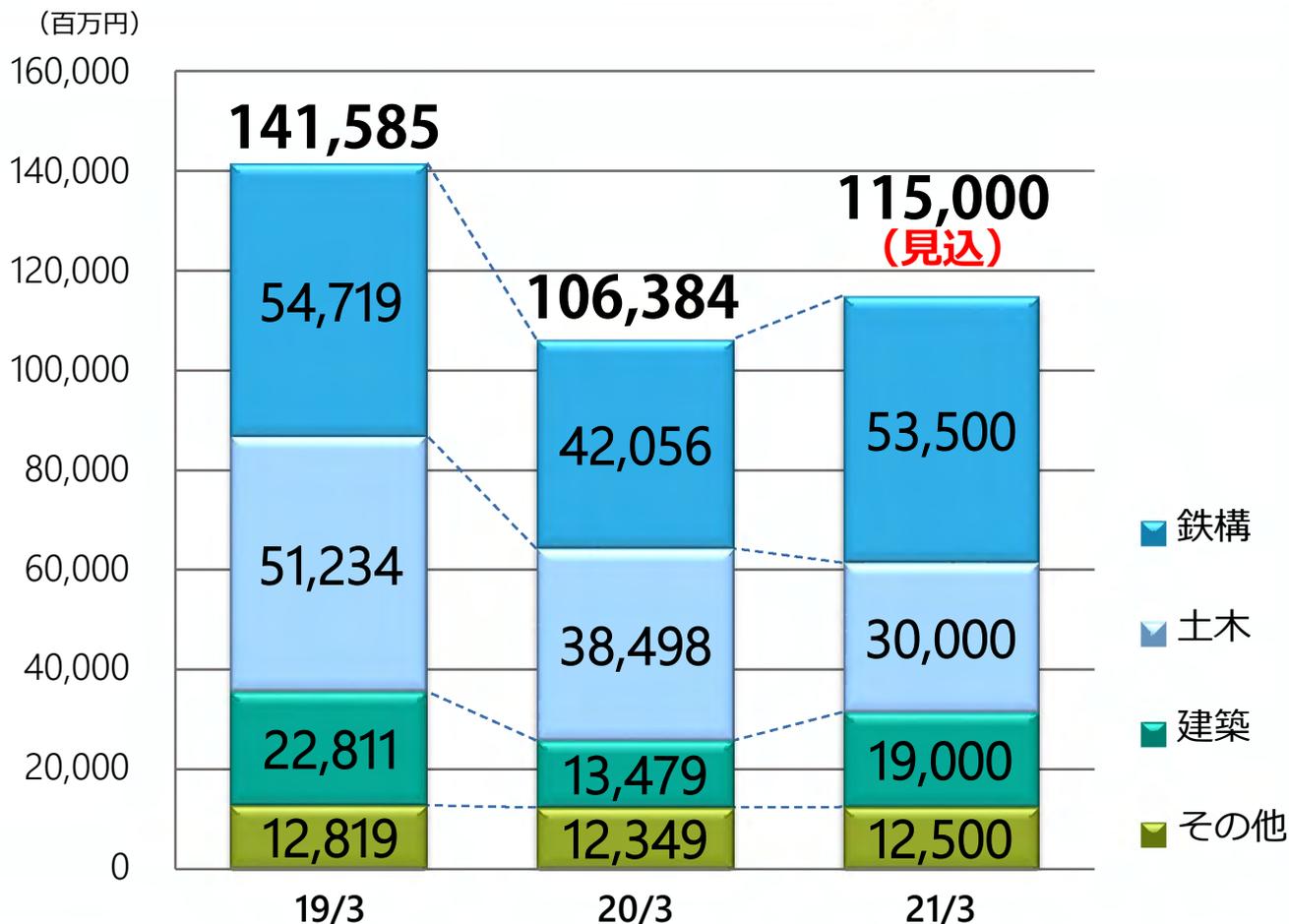
## ■ 売上高

繰越高が減少したことにより減少

## ■ 収益

減収と設計変更の不確実性により減少

# 受注高の推移（セグメント別）



※セグメント間の取引については、相殺消去しておりません。

## ■鉄構セグメント

橋梁事業における  
市場の回復を背景に  
増加

## ■土木セグメント

過去最高の繰越高の  
ため選別受注実施で  
減少

## ■建築セグメント

システム建築中心に  
一般建築等で上積み  
増加

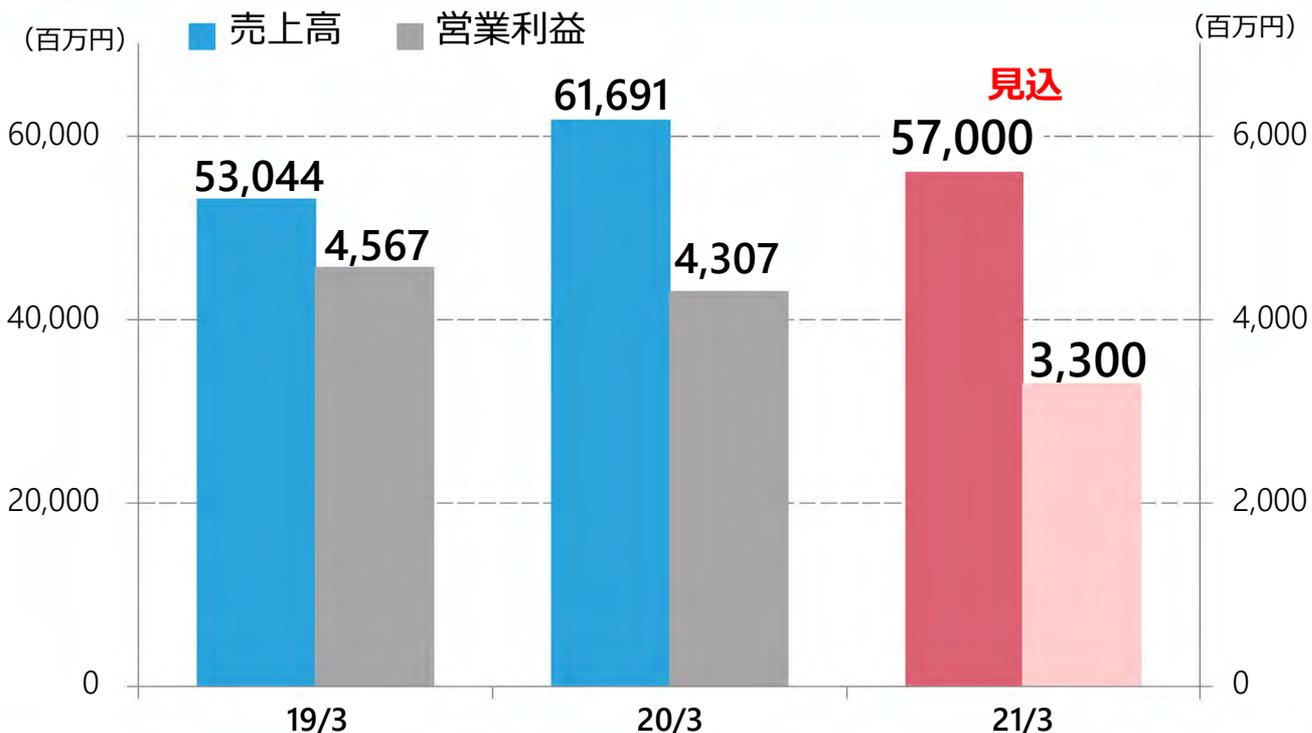
# 売上高と営業利益（セグメント別）

セグメント		(百万円)		21/3期	
		20/3期	実績	見込	増減額
売上高	鉄 構	61,691	57,000	△4,691	△7.6%
	土 木	36,662	33,500	△3,162	△8.6%
	建 築	19,951	15,000	△4,951	△24.8%
	その他	12,641	13,000	+359	+2.8%
営業利益	鉄 構	4,307	3,300	△1,007	△23.4%
	土 木	2,968	1,400	△1,568	△52.8%
	建 築	1,376	700	△676	△49.1%
	その他	668	600	△68	△10.2%

※セグメントの業績については、セグメント間の内部売上高等を含めて記載してあります。

# 売上高と営業利益（鉄構セグメント）

21/3期の見込 売上高 570億円  
営業利益 33億円



## ■ 売上高

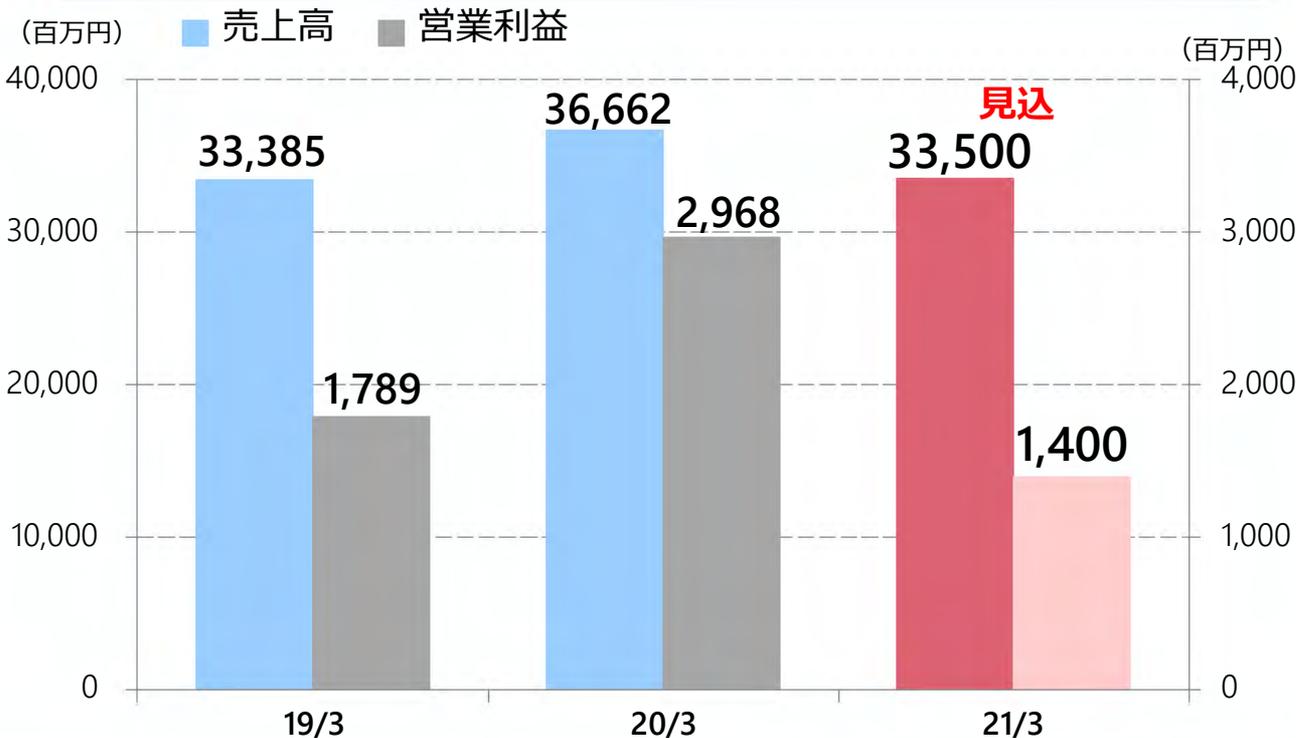
橋梁事業は減少  
鉄骨事業も減少  
全体としても減少

## ■ 営業利益

橋梁事業は増加  
鉄骨事業は減少  
全体としては減少

# 売上高と営業利益（土木セグメント）

21/3期の見込 売上高 335億円  
営業利益 14億円



## ■ 売上高

現場乗り込みまでに時間を要する工事が多いため減少

## ■ 営業利益

減収や設計変更獲得の不確実性により減少

# 売上高と営業利益（建築セグメント）

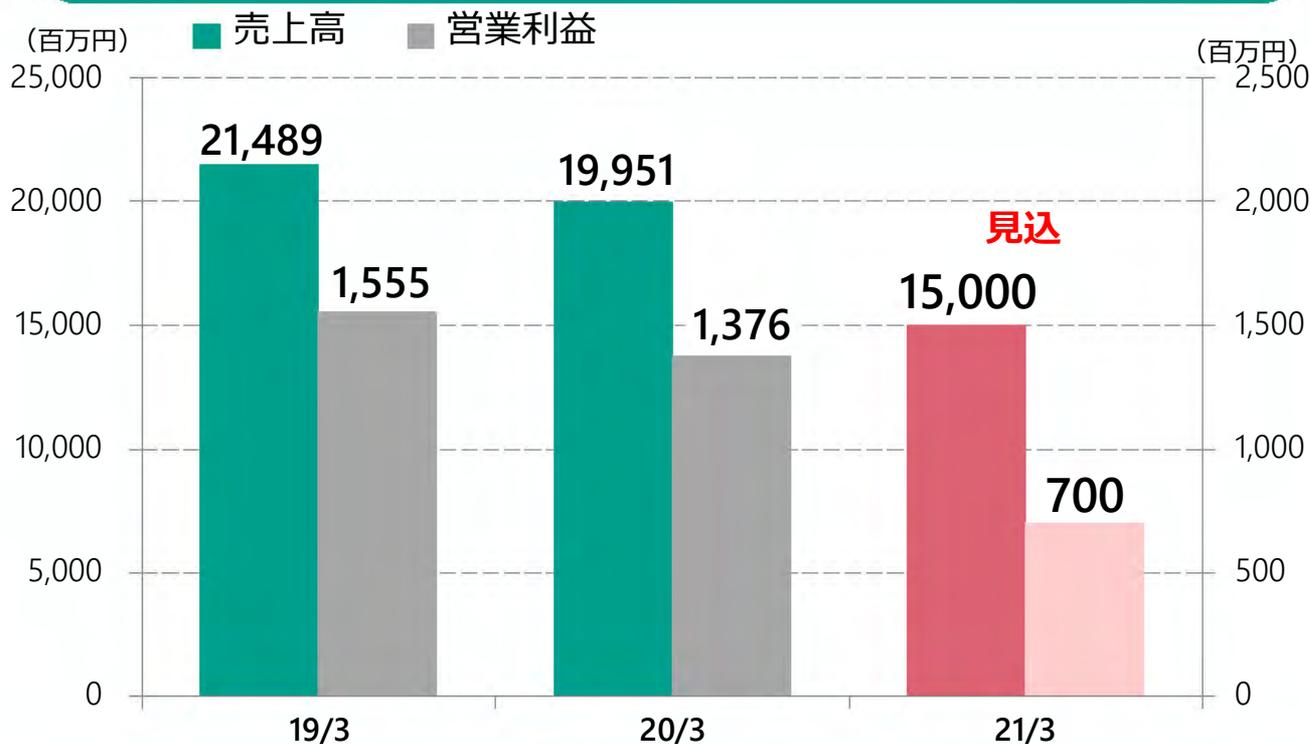
21/3期の見込 売上高 150億円  
営業利益 7億円

## ■ 売上高

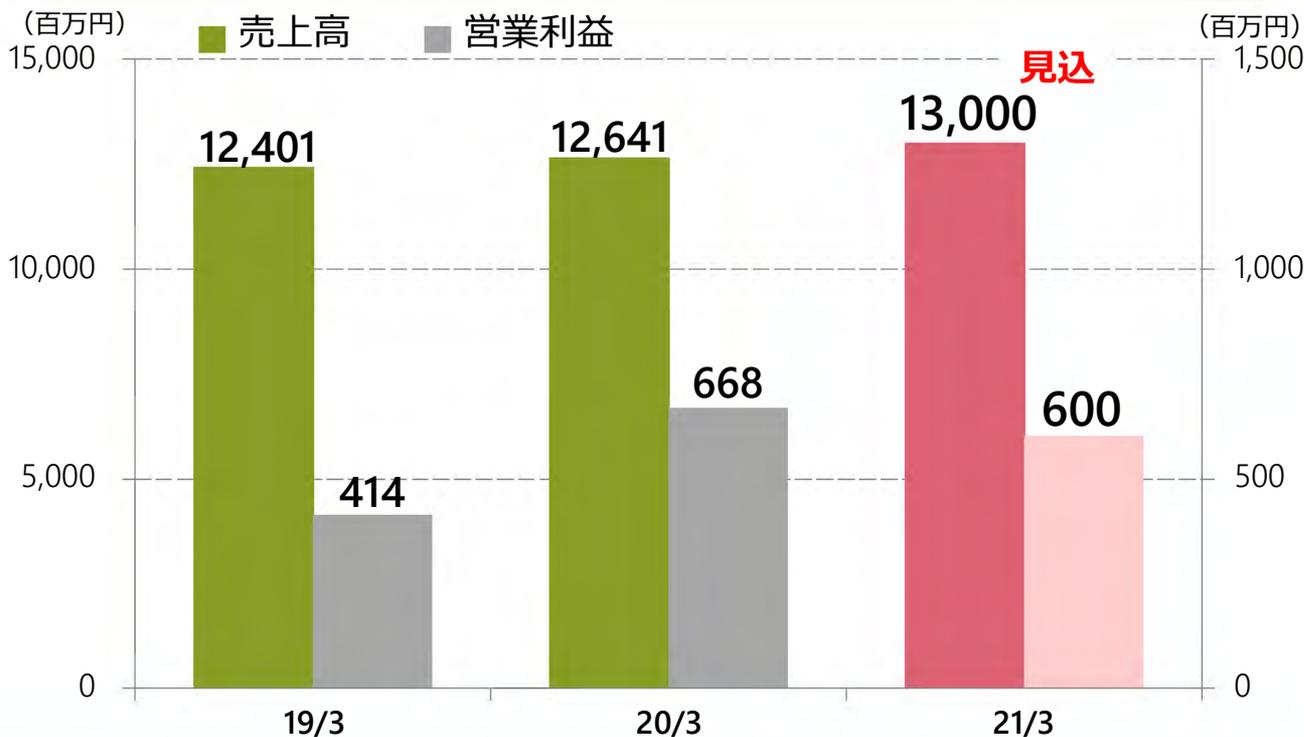
繰越高の大幅な減  
により減少

## ■ 営業利益

減収や、高採算が  
見込める工事が少なく  
減少



21/3期の見込 売上高 130億円  
営業利益 6億円



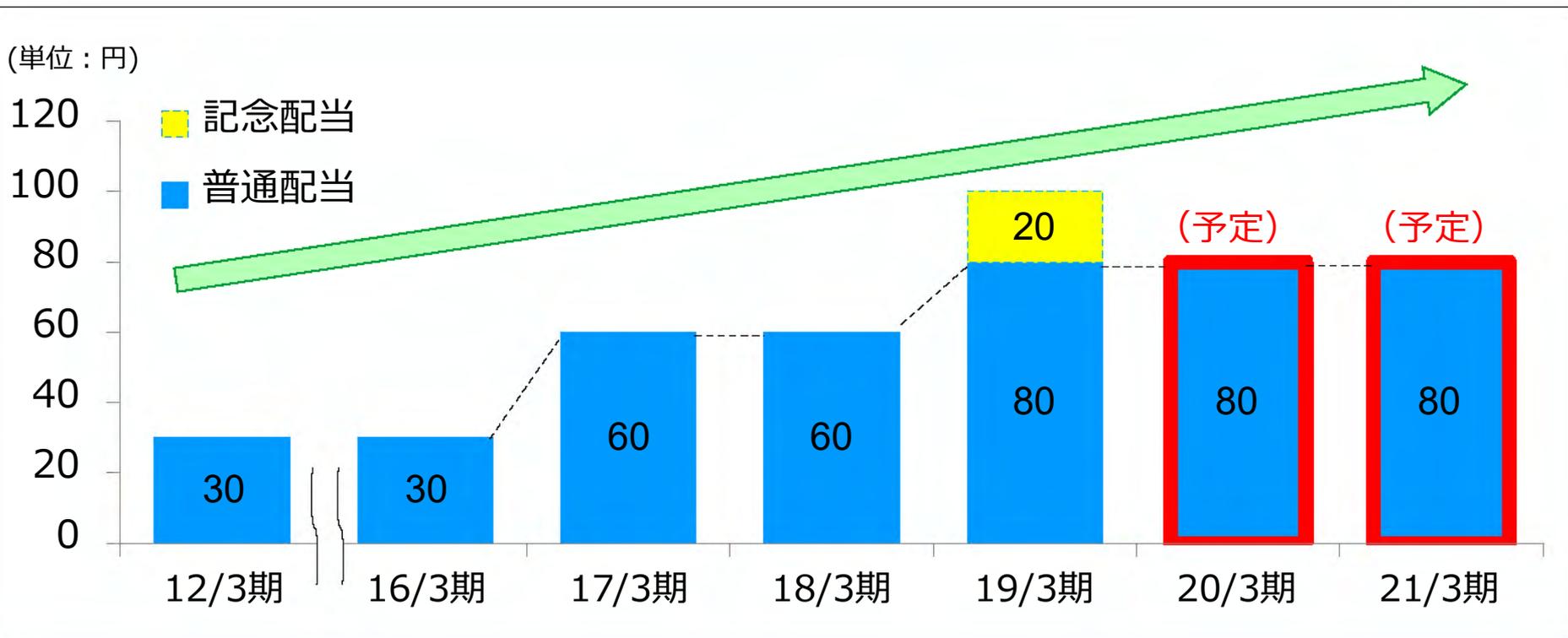
## ■ 売上高

ソフトウェア関連の  
順調な成長により  
増加

## ■ 営業利益

航空関連の新型コロナウイルスの影響で  
減少

## 80円の配当を継続する見込



# 第2次中期経営計画

# 第1次中期経営計画の振り返り





## 1 既存事業における収益力の強化と効率化への投資

- 原価管理体制の強化
- 生産体制の再構築

## 2 経営基盤の強化

- 収益力向上による営業キャッシュ・フローの確保
- 競争力の維持・強化に向けた投資
- 内部留保の充実による健全な財務体質の確立

## 3 新しい成長領域の構築

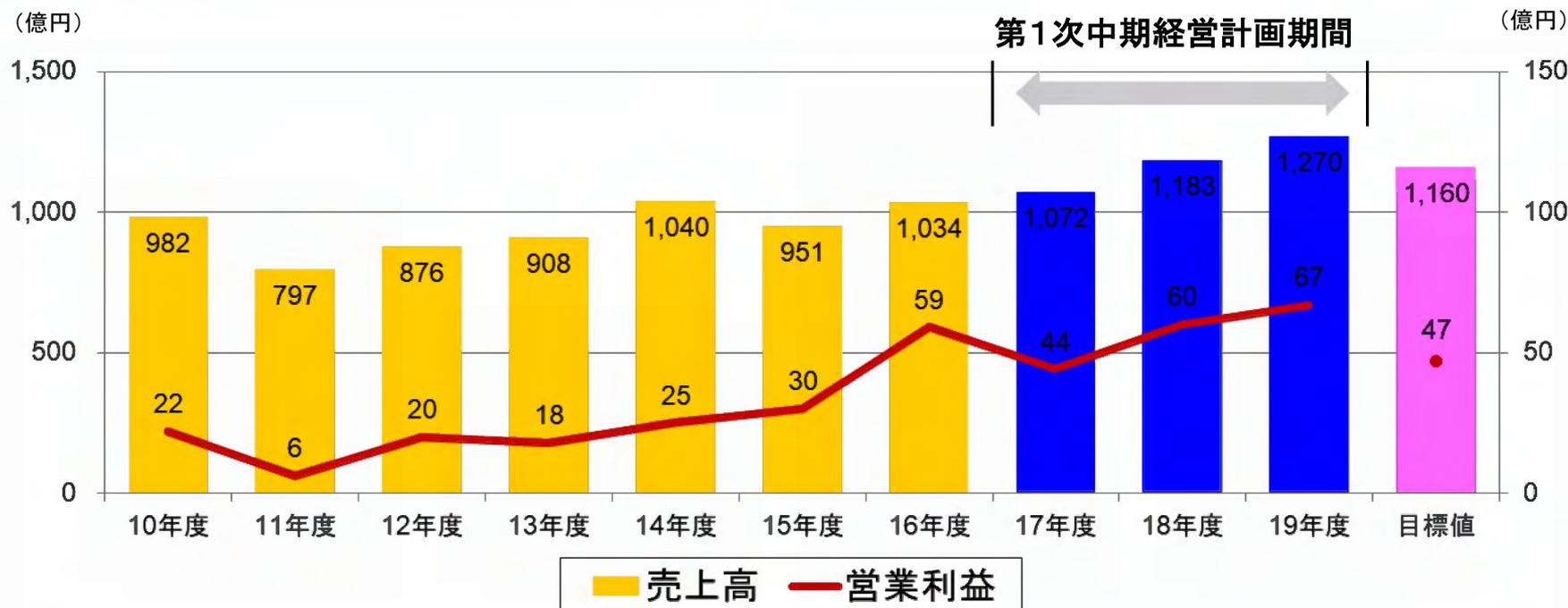
- 新たな事業領域での成長加速に向けた積極的投資

## 4 人材育成と組織能力の向上

- 人材確保および働き方改革への積極的取組み
- グループ連携による一体運営



# 第1次中期経営計画の達成状況（数値目標）



## 目標（最終年度）

売上高 **1,160** 億円

営業利益 **47** 億円

## 実績（最終年度）

売上高 **1,270** 億円

営業利益 **67** 億円

堅調な事業環境にも支えられ、営業利益は2年目で目標達成

**2019年度には最高益を更新**



配当金ベースは**60円⇒80円**に増配  
19年3月期は記念配当**20円**実施

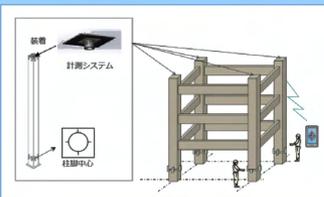
自己資本額**434億円⇒598億円**に増加  
自己資本比率**39.9%⇒43.0%**に増加



ロボット開発



座屈拘束ブレース



鉄骨建入れシステム開発



ドローン開発



工事現場3Dバーチャル技術 (Bridge Studio)



次世代3D溶接マスク



ジブクレーン更新(四国工場)



生産ライン増強(栃木工場)



架設機材改良(手延べ機)



合理化継手開発



関東機材センター建設

生産性向上、職場環境の改善のための設備投資を3年間で**103億円**実施  
生産性向上、新商品開発を目指した研究開発を3年間で**33億円**実施  
事業拡大を目的にM & Aを**2件**実施

# 事業環境認識





## 日本

### 少子高齢化

建設業労働者人口が  
**100万人減少**

建設業者労働人口  
2016年約500万人  
2025年約400万人

出典:建設経済研究所

### インフラ

道路橋の約**67%**が老朽化

2033年に道路橋の  
約67%が建設後  
50年超

出典:国土交通省資料

人生100年時代。  
平均寿命が**男性84年超**、  
**女性90年超**

2050年の平均寿命  
男性:84.02年  
女性:90.04年

出典:平成30年版高齢社会白書

国土強靱化の  
市場規模**13.5兆円**

「国土強靱化基本法」  
が2013年に公布・施行

出典:国土交通省資料

## グローバル

### 人口増

世界の人口が  
**10億人増加**

2017年:約75億人  
2030年:約85億人  
うち95%が途上国

出典:経済統計局

生産年齢人口  
**55億人**に

2010年:約45億人  
2030年:約55億人

出典:経済統計局

### 経済発展

新興国・途上国における  
インフラ需要の拡大

インドをはじめとする  
南アジアや中南米の  
インフラ需要が高まる

出典:通商白書

新興国主導の  
成長トレンド

2030年までのGDP成長率  
中国5.8%、インド6.5%  
ASEAN諸国4.6%

出典:三菱総合研究所

## 川田グループにおけるビジネスチャンス



東京五輪



大阪万博



SDGs

## 持続可能な発展を目指して



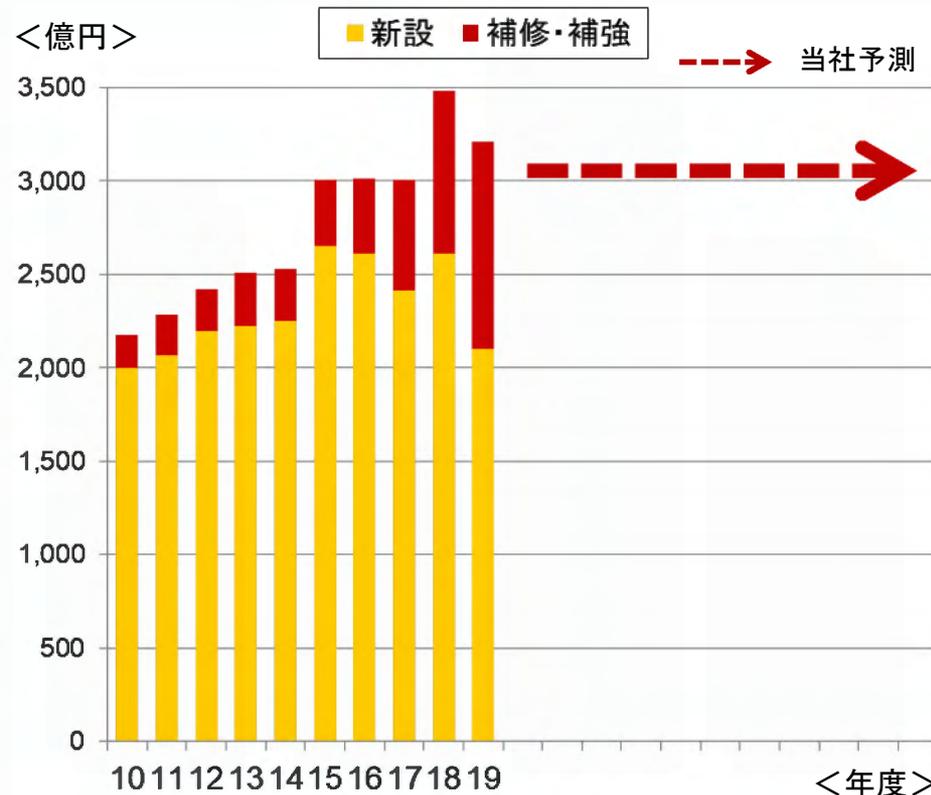


## 鋼製橋梁



出典：橋建協（19年度までの実績）

## P C 橋梁



出典：P C建協（19年度までの実績）

鋼製橋梁の新設発注量は一時的に持ち直すも長期的には減少傾向

P C 橋梁の発注量は横ばい推移

鋼製橋梁、P C 橋梁とも新設が減少し、更新、補修・補強工事が増加



## ～巨大市場の本格化～

### 3兆円規模の市場が期待される大規模更新・大規模修繕事業

東日本、中日本、西日本高速道路会社

【大規模更新】  
床版取替 : 224km  
【大規模修繕】  
床版防水 : 359km

約  
1兆  
8,000  
億円

国土交通省（既存橋）

RC床版の補修 : 約2100橋  
鋼床版の補修 : 370橋

首都高速道路会社

約  
6,200  
億円

【大規模更新】 : 8km  
【大規模修繕】 : 55km

本州四国連絡  
高速道路会社

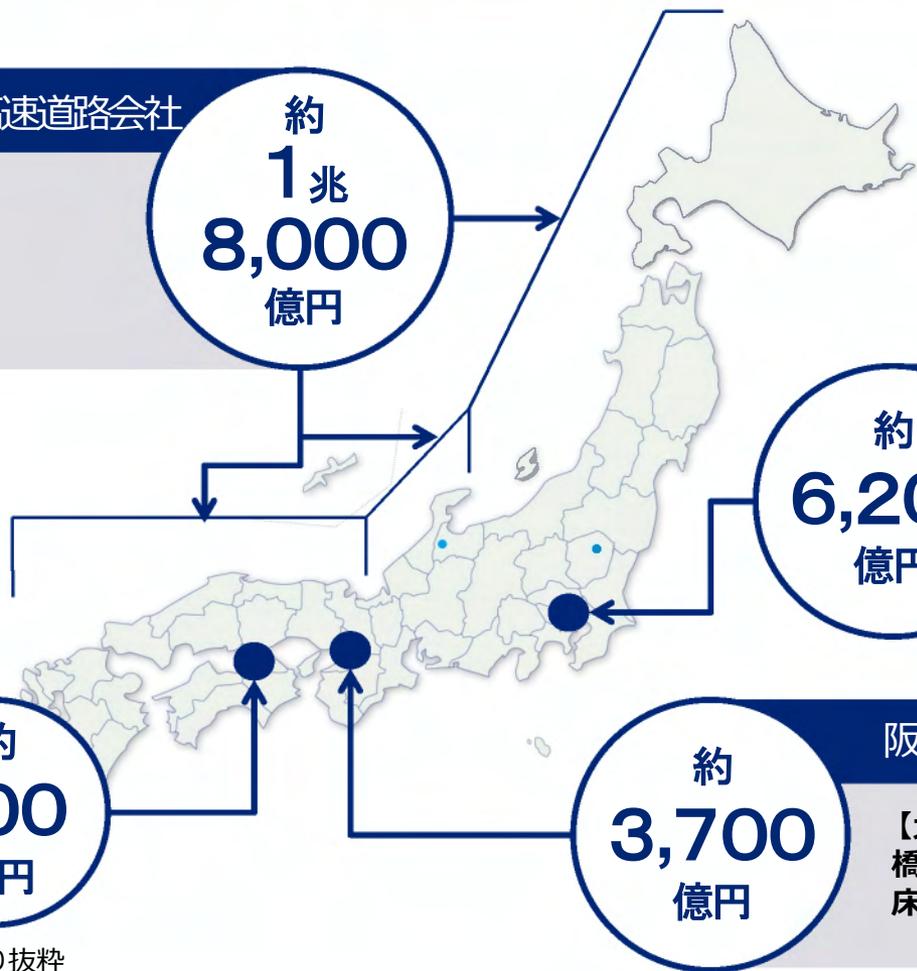
【大規模修繕】  
床版防水

約  
200  
億円

阪神高速道路会社

約  
3,700  
億円

【大規模更新】 【大規模修繕】  
橋梁架替、基礎取替、桁・床版取替、  
床版取替、 : 62.0km

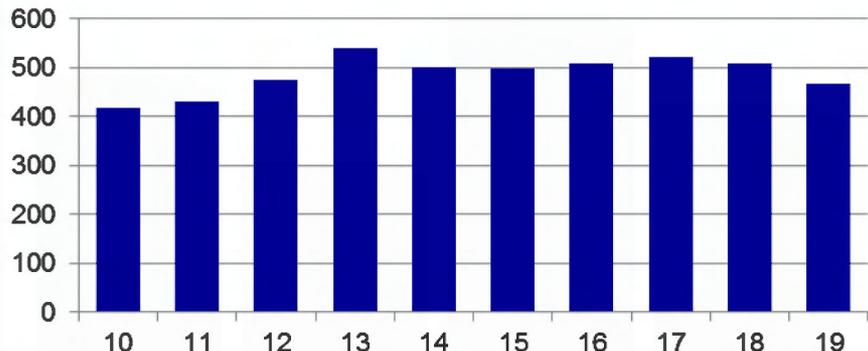


出典：発注者プレスリリースより抜粋



## 鉄骨需要量

<万トン>



出典：国交省建築着工統計

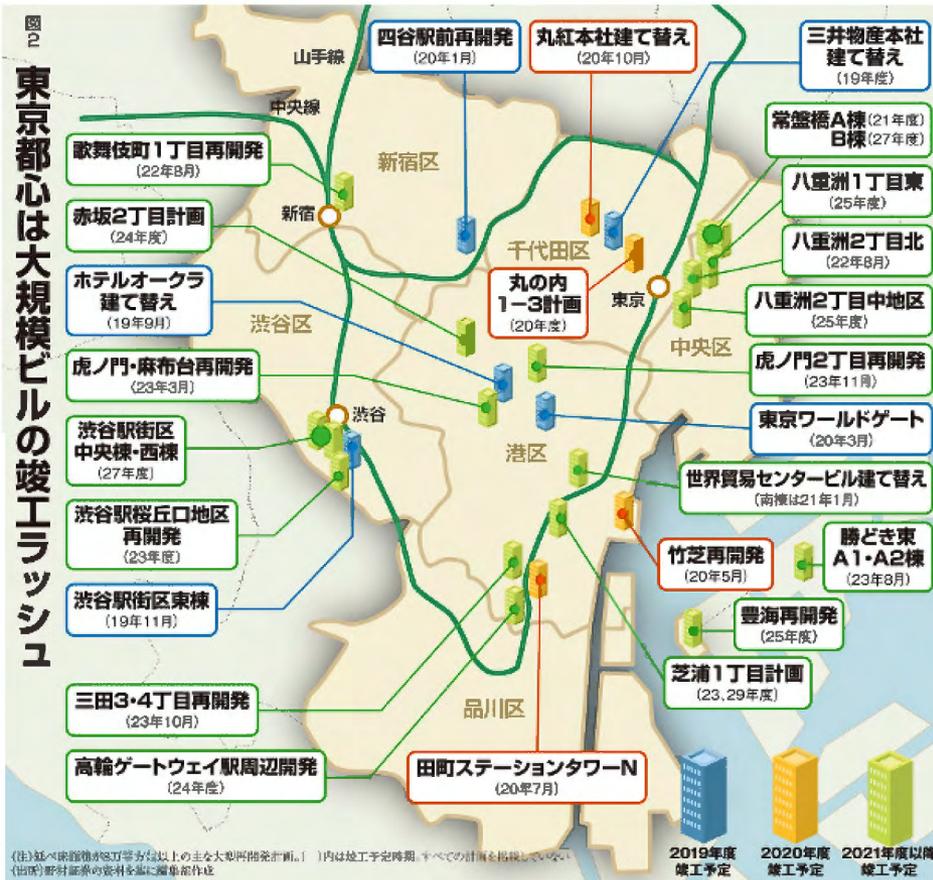
<年度>

## 東京23区の大規模オフィス供給量推移



出典：森トラスト

<年度>

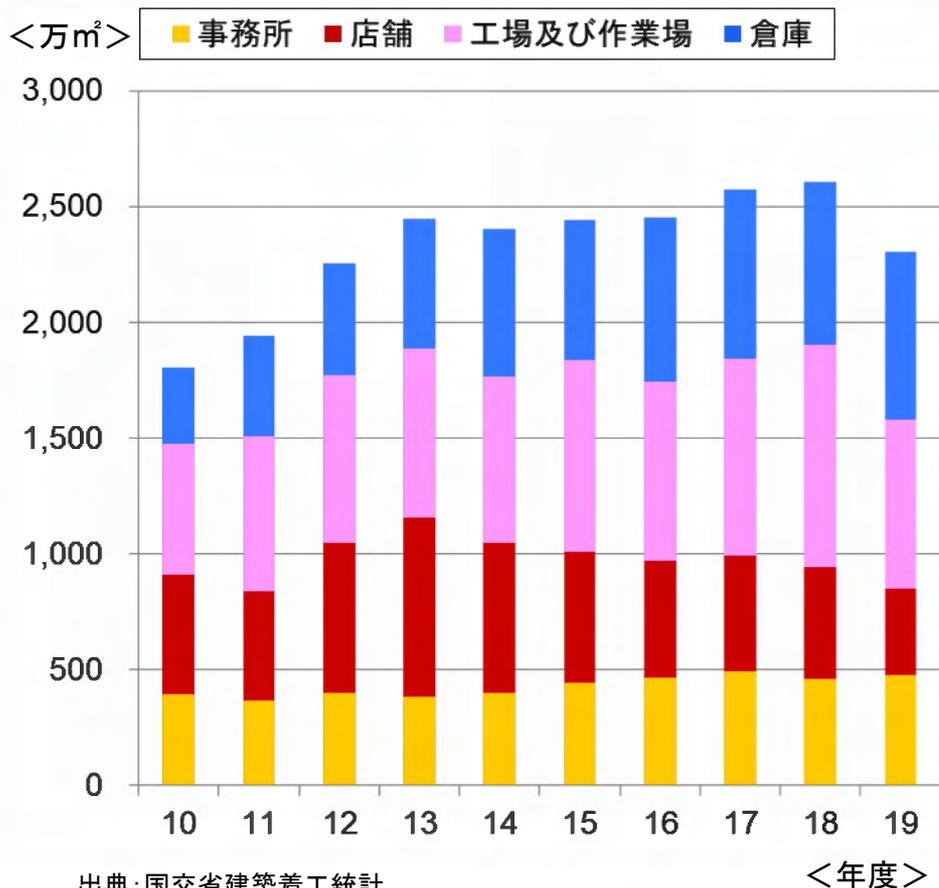


出典：週刊エコノミスト

首都圏においてオフィスビルの供給量は減少するものの、10万㎡以上の超大型プロジェクトは今後も一定量ある。関西圏においては今後「うめきた」をはじめとした大型プロジェクトが発注。ただし新型コロナウイルスの影響により発注時期の遅れ、計画見直しの可能性あり



# 使途別建築着工面積（システム建築）



アイダ設計 プレカット事業部 茨城工場新築工事



東京国際エアカーゴターミナル新築工事  
(東京国際空港構内施設)

システム建築のターゲット市場である倉庫、物流センターは企業収益の改善により増加傾向にあったが、新型コロナウイルスの影響により今後の市場動向は不透明

# KAWADA VISION

## ～10年後のあるべき姿～





## KAWADA VISION の実現

八方よし 社会・会社・取引先・株主・顧客・エンドユーザー・環境・金融機関

成長性  
(深堀+事業領域拡大へのチャレンジ)

周辺  
ビジネス

新規事業

Society5.0への対応  
●イノベーション  
●スピード感  
●チャレンジ

テクノロジー  
●生産性の向上への追求  
●独自製品開発  
●オンリーワン技術の確立

IoT

ロボット

AI

新技術

保有技術

コア・ビジネス  
●収益力業界NO.1の追求  
●オンリーワン分野の追求  
●ナンバーワン分野の追求  
●安全品質世界一の追求

グループ  
シナジー  
効果



「働き方改革」への対応  
●働きやすさ×働きがい  
●エンゲージメント  
●スマート化

マネジメント  
●バックヤード機能の促進  
●「働き方改革」×「モチベーションアップ」  
●ブランディング

海外展開

成長性  
(新たな市場へのチャレンジ)

収益性

# 第2次中期経営計画





企業価値の持続的な成長（KAWADA VISIONの実現）を目指し、第2次中期経営計画は、短期的な経営課題を解決し、安定した収益を確保するとともに、中長期的な経営課題を見据えた施策を積極的に実行する

2017～2019年度

2020～2022年度

2023～2025年度

2026～2028年度

10年後

第1次中期経営計画  
(前回)

第2次中期経営計画  
(今回)

<テーマ>

『収益基盤の強化と変革の加速』

<基本方針>

- ① 既存事業の収益力強化
- ② 事業ポートフォリオの全体最適化
- ③ イノベーションの加速  
(川田ならではの追求)
- ④ 人材の確保・育成  
働き方改革の推進

八方よし

経営・経営者・顧客・エンドユーザー・環境・金融機関

## KAWADA VISION の実現



## 短期的な経営課題は「担い手不足」 中長期的な経営課題は「新事業創出」

### 担い手 不足

- 少子高齢化の進展により建設技術者・技能労働者の減少が加速
- 大規模更新・修繕市場の拡大に伴い人材の確保・育成、生産性向上への対応が急務

### 新事業 創出

- グループが保有する技術・経験・ノウハウを活用し、新たな収益源の確保
- グループの枠を超えた協業を推進し、シナジー創出による成長を追求



## <テーマ>

# 『収益基盤の強化と変革の加速』

## <基本方針>

既存事業の収益力強化

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

事業ポートフォリオの  
全体最適化

将来の事業環境の変化を先取りし、グループ総合力で効率的な経営資源を投入

イノベーションの加速  
(川田ならではの追求)

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

人材の確保・育成  
働き方改革の推進

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



## <鉄構セグメント（鋼橋事業）>

- ①国交省W T O 案件における受注シェア向上
- ②工場製作の仕事量確保（鋼橋以外にチャレンジ）
- ③工事施工力向上（人材確保・教育、店社強化）
- ④コスト競争力強化

## <鉄構セグメント（鉄骨事業）>

- ①技術提案営業の強化
- ②製作領域の拡大（コラム構造への対応強化）
- ③建方工事における川田ブランドの確立
- ④コスト競争力強化

## <土木セグメント>

- ①新設事業は国交省、地方自治体案件における受注シェア向上
- ②更新事業はターゲットを絞った継続受注
- ③工事施工力向上（人材確保・教育）
- ④コスト競争力強化

## <建築セグメント>

- ①安定した受注量の確保
- ②多様な発注形態への対応  
（フロントローディングの徹底）
- ③設計、施工におけるソリューション提案力の強化  
（デザイン重視建築、ハイブリッド構造）



東京ゲートブリッジ



早月川橋床版更新工事

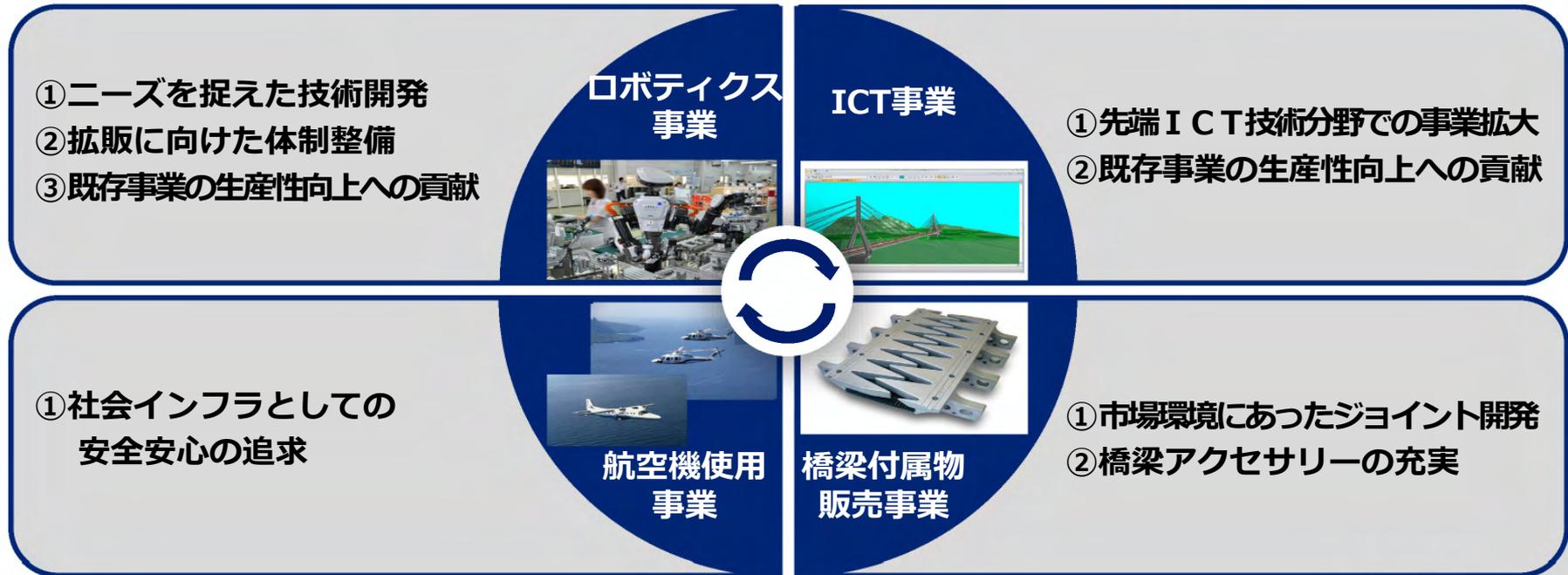


国立競技場

川田工業施工：屋根鉄骨製作  
川田建設施工：外周丸柱製作  
写真提供：大成建設株式会社



住友林業(株)筑波研究所 新研究棟





更新事業



成長  
事業

鋼製橋梁事業



PC橋梁事業



安定  
事業

鉄骨事業



建築事業



事業  
創出

挑戦  
事業

ロボティクス事業



全体最適を追求したグループ内経営資源の見直しを行うとともに  
グループシナジーを発揮した新たな事業を創出する



## 「川田ならではの」の製品・技術を創造（イノベーション創造）し 担い手不足への対応推進





## ダイバーシティ



### ダイバーシティの実現

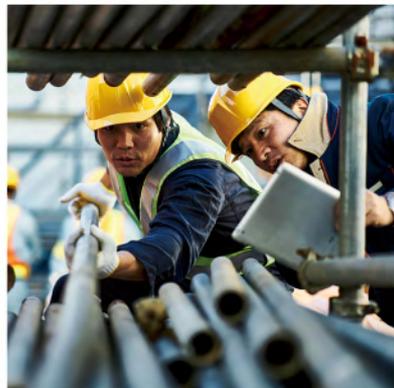
柔軟で多様な働き方を社員が  
選択できる環境を整備

### あるべき姿

「働き方」への多様性を  
取り入れて人材を確保

ライフステージに応じた多様な  
働き方を提供する魅力ある会社を  
目指す

## 職場環境



### 生き活きと働ける職場環境

年齢・性別にかかわらず、  
一人ひとりの社員が生き活きと  
活躍する企業風土を醸成

### あるべき姿

快適かつ安心・安全な  
職場の提供

川田グループ全ての社員が  
仕事をすることに誇りを持つ  
企業を目指す

## 人事制度



### 公平で明確な人事制度

会社に貢献した人を適正に処遇す  
ることを目指した人事制度改革

### あるべき姿

適正な人事評価と  
貢献度に見合った処遇

期待する役割を明示することにより、  
能力開発や業績向上に向けた  
自発的な行動を促す

## 能力開発



### 人材の育成

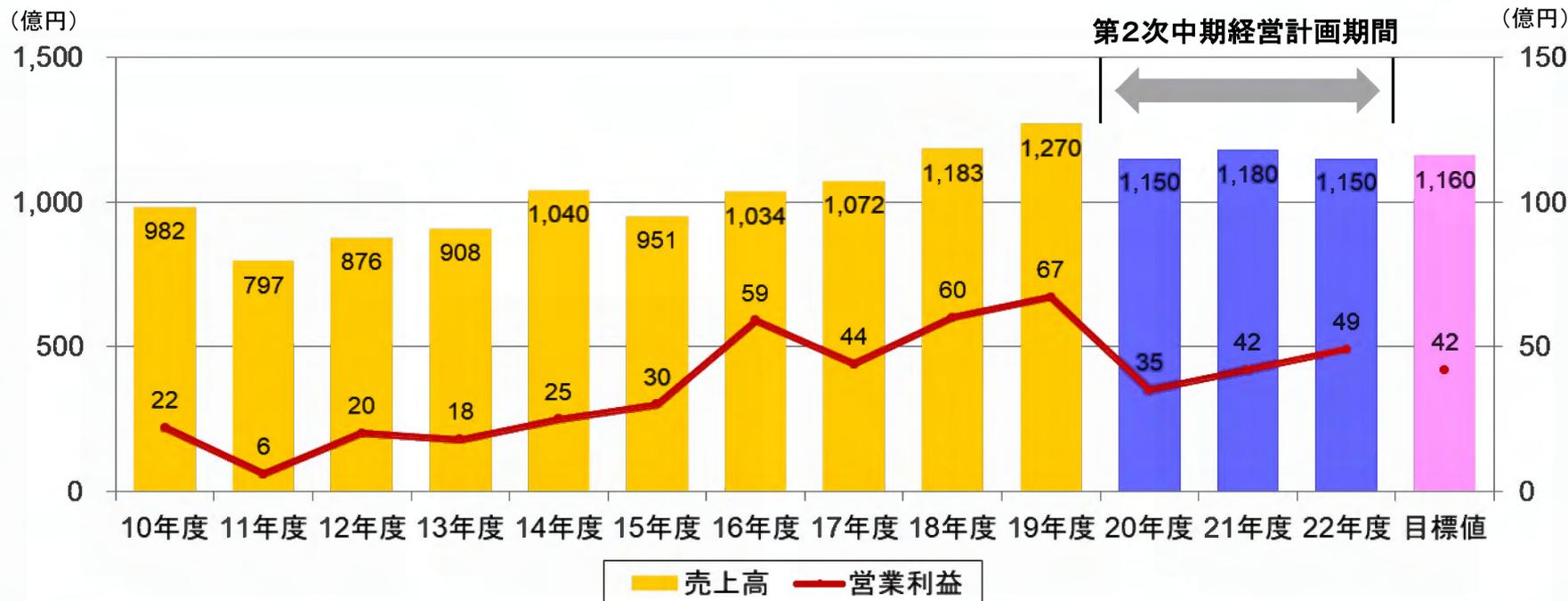
能力開発や将来に向けた自己研鑽  
への支援、グローバルに活躍できる  
人材育成

### あるべき姿

人材育成を通じた  
活気ある企業へ

体系化された教育研修、自己啓発  
への積極的支援、育成の人事異動  
の活性化、人材のグローバル化を  
目指す

## 次世代を担う人材を確保・育成するとともに、社員がやりがいをもって 生き活きと働ける職場環境と制度の整備を行う



## 第1次中期経営計画 (最終年度実績)

売上高

**1,270** 億円

営業利益(率)

**67** 億円 (5.3%)

## 第2次中期経営計画 (目標)

売上高

**1,160** 億円 <3年平均>

営業利益(率)

**42** 億円 (3.6%) <3年平均>

自己資本比率

**3%** 以上改善 <19年度比>



- KAWADA VISIONの実現に向けて、積極的な設備投資と成長投資を推進するとともに、株主の皆様への長期的かつ安定的な配当の両立を目指す
- 成長投資に向け、財務基盤の強化を継続し、連結自己資本額640億円、自己資本比率3%以上（19年度比）の改善を目標とする

営業キャッシュフロー（3年間）

150 億円(※1)

設備投資 (※2)

100 億円

成長投資

30 億円

株主還元

15 億円

財務体質強化

35 億円

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

(※2) 設備投資は有形固定資産、無形固定資産を見ております。

## グループ理念

# 安心で快適な生活環境の創造

