



川田グループ 統合報告書 2024



技術で社会に貢献する企業集団 ————— 私たちは、川田グループです。



編集方針

川田テクノロジーズでは、株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーの皆様へ、川田グループの事業や企業価値、中長期的に目指す姿を財務・非財務の両面からわかりやすくご理解いただけるよう、統合報告書を初めて発行いたしました。

編集にあたっては、国際統合報告評議会が推奨する「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省が提唱する「価値協創ガイダンス」などを参照しています。

皆様との対話のためのツールとして本報告書を活用するとともに、さらなる企業価値の向上に努め、経営の透明性の確保を図り、適時・適正な情報開示に努めてまいります。

目次

イントロダクション

編集方針/目次	1
ビジネスフィールド	3
グループ理念/経営体制	5
トップメッセージ	7
価値創造ストーリー	
価値創造の軌跡	13
価値創造プロセス	15
長期ビジョンと中期経営計画	17
CFOメッセージ	19

事業戦略

鉄構セグメント	23
土木セグメント	27
建築セグメント	29
ソリューションセグメント	31
その他	35
技術戦略	
技術&研究開発	37
サステナビリティ	
サステナビリティ基本方針/ 重要課題(マテリアリティ)	39

これまでの活動報告

技術による社会課題の解決	41
地球環境への貢献	43
安心で公正な労働環境の整備	45
企業倫理とコーポレートガバナンスの遵守	47
ステークホルダーとの価値共創	49

経営体制

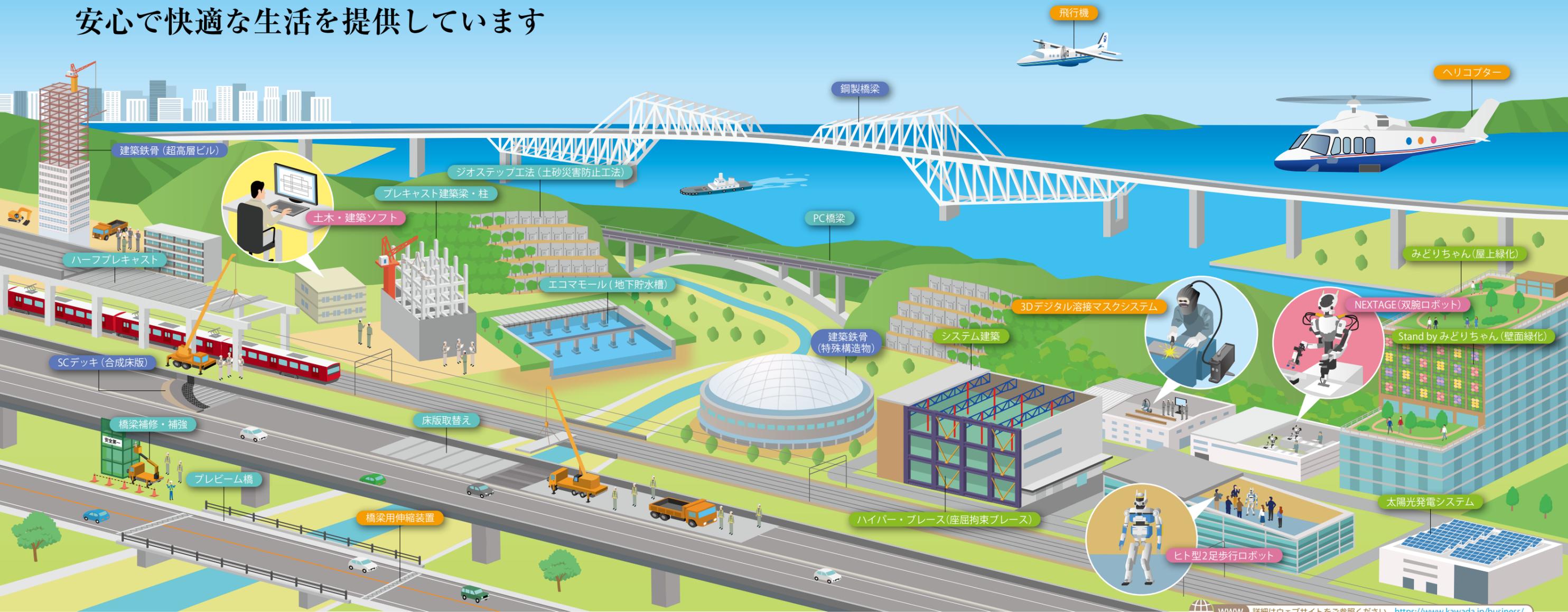
役員一覧	51
------------	----

データセクション

主要指標の10年推移	55
会社情報/株主情報	57

ビジネスフィールド

さまざまな分野で付加価値を創造し、
安心で快適な生活を提供しています



● 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

www 詳細はウェブサイトをご参照ください。 <https://www.kawada.jp/business/>

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建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。

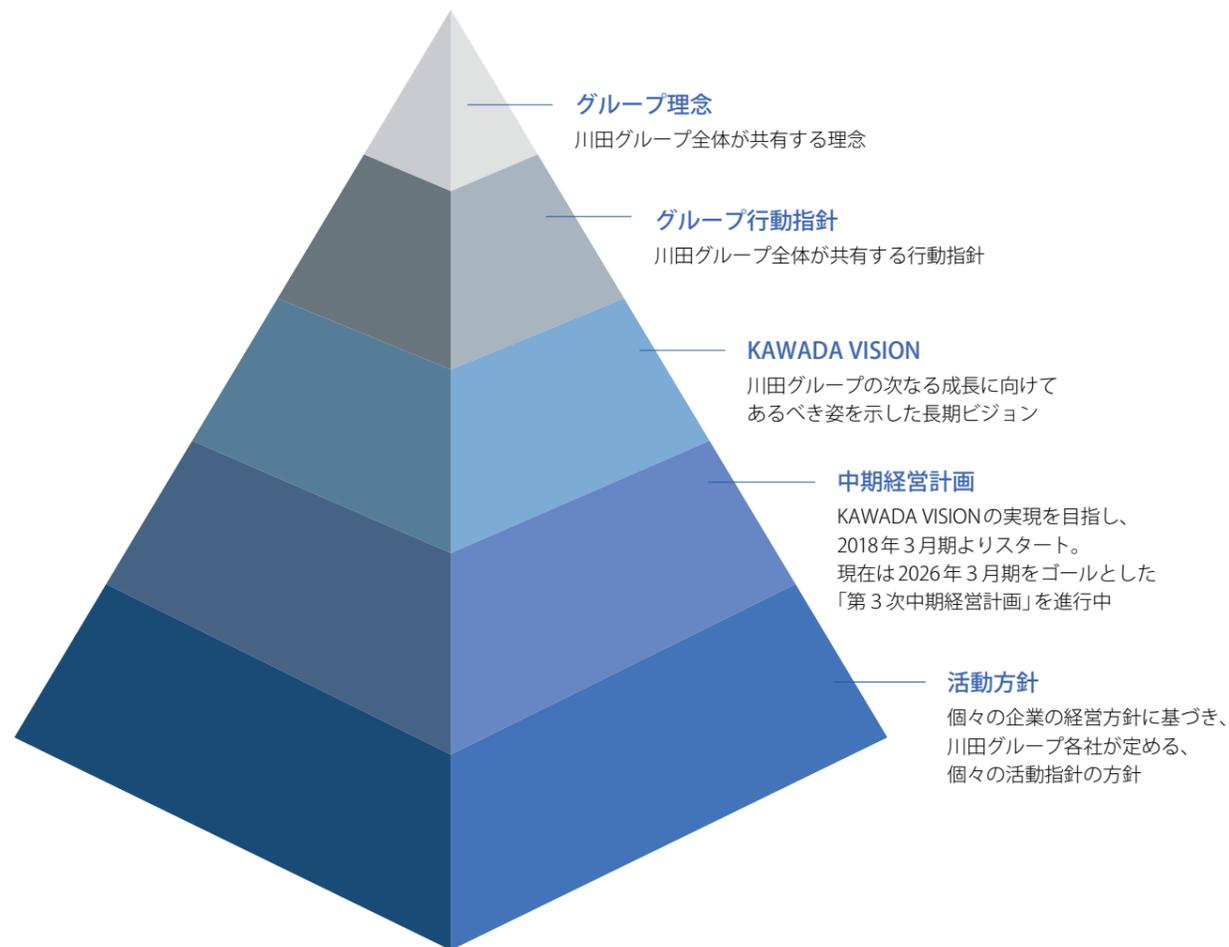


グループ理念

安心して快適な生活環境の創造

川田グループは「安心して快適な生活環境の創造」をグループ理念としています。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、人々が安心して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

川田グループのステークホルダー経営に「八方よし」を推し進めることでさらなる成長を目指します

川田グループには、技術で社会に貢献してきた100年を超える歴史があります。その間、国際情勢の変化や市場環境の変動などにより何度も厳しい局面を迎えることがありました。その都度、社訓である「誠実 技術 確実」とグループ理念である「安心で快適な生活環境の創造」を胸にグループ社員が一丸となって乗り越えてきたことで、強い企業集団へと進化してまいりました。今後も先が読みにくい時代が続きますが、「KAWADA VISION」に掲げる「八方よし」の考え方で、いかなる事業環境の変化も乗り越えていくことができるレジリエント企業として成長し続けてまいります。

中期経営計画の目標達成に邁進し、レジリエント企業を目指す

第3次中期経営計画の初年度である2024年3月期は、予想を上回る増益となりました。

これは、基幹事業である鉄構と土木の両セグメントにおいて設計変更や追加工事に関連して先行して発生した増加コストに見合う金額を正式な設計変更契約として獲得できたことや、建築セグメントで前年度に大幅な採算悪化となった案件を中心に原価低減等で採算性を改善できたことが大きな要因です。また、成長事業であるソリューションセグメントのソフトウェア関連事業では、国土交通省が推進するDX化の流れのなかでBIM/CIM*が本格化しており、それに対応する川田グループの3次元CADを基軸とした製品群が好調に推移しました。受発注者間で情報を共有できるクラウドサービス事業も好調で高い伸びを実現しました。同じくソリューションセグメントのロボット関連事業は、国内の労働人口の減少トレンドのために市場の拡大が見込まれており、今後の収益の柱にすべく傾注しております。

このように初年度の収益が予想を上回って積み上がったことや、今後の市場環境を踏まえた当面の業績もセグメント全般において底堅く推移していくものと見込まれることから、第3次中期経営計画の数値目標の一部を上方修正しました。

しかしながら、これまでの川田グループの軌跡を振り返ったときに、経営が順調なときこそ、市場環境の変化やリスクへの備えを行っておかなければならないと肝に銘じております。たとえば、鉄構セグメントの鋼製橋梁事業、土木セグメントの

PC橋梁事業は、国、地方自治体や高速道路会社からの発注であり、政策や財政状況等により発注量が想定を大きく下回る可能性があります。また、橋梁の市場ニーズは新設主体から老朽化した国内橋梁の補修・延命工事にシフトしてきています。このような環境変化に適切に対応できなければ業績の悪化を招いてしまいます。また、鉄構セグメントの建築鉄骨事業、建築セグメントの建築事業は民間からの発注であるため、景気後退等により設備投資が減少するリスクがあります。

常に時代の変化を意識し、その変化に対応できるビジネスモデルへの転換やさまざまなリスクへの対応など、先手を打っておく必要があります。

こうした考えのもとには、私が川田工業の社長に就任する以前の辛い体験があります。当時、部門長をしていた同社の航空事業部では、新規事業として育てるべく独自のヘリコプター開発を進めていました。しかし、バブル崩壊後の国内景気悪化の影響でヘリコプター開発は凍結を余儀なくされました。会社の方針とはいえ、私自身もとても悔しかったですが、ヘリコプターの開発という同じ目的のために頑張ってきた社員にとっても辛い思いをさせてしまいました。

目標を失ってしまった仲間たちと話し合い、自分たちがヘリコプター開発で培ってきた小型・軽量メカトロ技術を活かした多くの未知の分野に挑戦していきました。数年間で多くの経験を積んだ結果、現在のロボット関連事業につながっていきました。この経験はその後の私の経営に生きています。

さらに2005年の川田工業社長就任当時、同社は非常に厳しい経営状況にあり、思うように利益が出せなかったことも決して忘れることができません。その後もリーマンショックや東日本大震災など次々と危機に見舞われたために、厳しい経営環境は長期にわたりました。これらの厳しかった時代の経験から、私は常に柔軟な発想と迅速な判断を心がけて経営を続けてきました。

その間、私の念頭にあったのは、会社に関わる全てのステークホルダー、特に会社の同僚・仲間である社員やその家族を悲しませたくないということでした。この時期には給料やボーナスを上げるどころではなく、川田グループの一員であることに誇りを持たなかった社員も少なくなかったと思います。それが私にとっては辛いことでした。

このような経験から、私はグループ社員全員が健康で安心



代表取締役社長

川田 忠裕

KAWADA Tadahiro



して、そしてプライドを持って仕事に打ち込める企業グループにしたいと強く思いました。それだけでなく、厳しいなかでも新たなことに挑戦できるような環境・風土の醸成に努めました。

しかし、決断を実行するには社長一人では何もできません。そのためには、経営陣だけでなく関係者に説明を尽くすことが大事であるということも学びました。

変化が激しく不確実性の高い時代のなかで、これからも企業経営者として過去の経験を糧に、先を見据えて、状況に応じた柔軟で迅速な決断を心がけてまいります。

※ 調査・計画・設計・施工・維持管理の各段階で発する必要な情報をデータモデル(BIM/CIMモデル)を介し連携させることで、業務の効率化・高度化を図るもの。

今後の成長の鍵を握る「人財」

第3次中期経営計画の初年度は、増収増益だけでなく、営業利益率が前年度の4.3%から6.8%へ、ROEが5.8%から9.6%

へと改善できたことも大きな成果です。これは社員一人ひとりの前向きな努力の成果であると感謝しております。

ただし、経営者としては現状の数字に満足することなく、さらなる高みを目指していかなければなりません。そのために今後最も注力すべきテーマは「人財」と考えております。

遡れば、当社は1922年に富山県の小さな鐵工所からスタートしました。当時の川田工業は、橋梁事業を手がけ始めたばかりで最後発の橋梁メーカーであったにもかかわらず、創業の精神「独創自立」を胸に、社訓である「誠実 技術 確実」を行動指針として日々技術を磨き、新しいことに果敢にチャレンジすることで業容を拡大し、今では橋梁トップメーカーといわれるまでになりました。今日までの発展は不変のチャレンジ精神(イノベーションマインド)と諸先輩の努力の賜物であると確信しています。

人財が大切であることは今も昔も変わりません。社員一人ひとりが日々の仕事において挑戦し、その経験を積み上げ、そ

して社会のニーズに応えていく。人財力の向上にはそうした地道な継続しかありません。また、川田グループには諸先輩が築いてきた「権限移譲」という慣行があります。それぞれの立場に応じて責任と権限を委譲し、やりがいのある仕事にチャレンジさせる。これは貴重な企業文化です。

現在の川田グループの事業内容は多岐にわたります。しかし事業の形がどんなに変わっても、諸先輩が残した考え方や価値観を引き継ぎ、社員一人ひとりがお互いの個性や能力を認め、活かし合い、お客様が求めるものを見極め、付加価値を創造していく。そのような人財こそ、川田グループの価値創造と成長の源泉となります。ダイバーシティが進み、個の発想がより豊かになり、組織が活性化する。それが私たちの財産なのです。

川田グループは多種多様な事業とスキルを持った人財の宝庫であり、それが強みです。

チャレンジ精神が生み出す、川田ならではのビジネス

長年にわたり培ってきた人財が持つ豊富な技術とスキルを体系的・有機的に組み合わせることでグループシナジーを創出するための横串として、イノベーション推進委員会が組織されています。以前は、それぞれの事業会社はスタンドアロンの運営されていましたが、現在では、多様な技術を持つグループ各社がシナジー効果を発揮して新たな展開を生み出せるようになってきました。

例としては、鋼・コンクリートのハイブリッド構造物や販売方法がサブスクリプションのビジネスモデルをはじめとして、多様化・複雑化する社会に対応したさまざまな製品やソリューションを提供しています。特にイノベーション推進委員会では、さまざまな分野の社員が互いの情報を共有し、時には助け合いながらイノベーションを起こすための取り組みを行っています。ここから新たな商流が生まれ、さらに強いグループへと進化してまいります。

川田グループのイノベーションマインドが具現化した代表例として、「3D デジタル溶接マスクシステム」があります。従来の溶接は熟練工の勘や経験が頼りで、「習うより慣れる」が技能習得の合言葉となっており、一人前の溶接工になるまでには長い年月が必要とされてきました。この課題を解決するた

め、溶接者の視野を圧倒的な鮮明さの3D デジタル映像として表示、記録するシステムを開発しました。日本ばかりでなく、いずれ世界にも普及していくものと期待しています。

新規事業創出の際、私たちは「既存事業の中に課題はある、解決のヒントは既存事業の外にある」という考え方を大事にしています。この考えをもとに、基幹事業と成長事業のシナジーをさらに進め、イノベーションの深耕に取り組んでいきます。

グループ経営でコングロマリット・プレミアムを創出する

3代目社長であった父の川田忠樹は、橋梁事業が大きく成長し、川田グループの売上や利益の大半を占めていた当時から市場環境の変化を予見した「橋三分の一時代」を標榜し、事業の多角化を進めました。ある事業が振るわないときであっても他の事業がカバーする。毛利元就の「三本の矢」を事業に応用したこの考え方が、現在の多角化した事業ポートフォリオにつながっています。

グループ経営としては、それぞれの事業会社の責任者に権限を委譲した縦軸に、グループガバナンスという横軸を通して連携を図る「連邦経営スタイル」を採用しています。グループに共通する規程や制度設計については、持株会社である川田テクノロジーズが定め、各事業における経営判断は事業会社が担っています。グループの全体最適と事業会社にとっての個別最適、ともすれば相反するこの課題に対しては、縦軸と横軸の連携で乗り越える。つまり全体最適と個別最適の中で共存・共栄を図ることが、グループ経営のあるべき姿と認識しています。

また、事業ごとの課題やリスクへの対応も欠かせません。橋梁分野においては市場環境が新設橋梁主体から老朽化する橋梁の補修・延命工事へと大きく変化してきています。従来以上にお客様の要望を的確に捉えながら体制を整え、さらなる事業収益の強化を図ってまいります。グループの基幹事業である労働集約型の鉄構、土木、建築の各セグメントにおいては、国内労働人口減少トレンドが継続・加速するなか、事業の発展を図るためDXによる効率化を推進するとともにM&Aも検討していきます。成長事業であるソリューションセグメントは高い収益率を維持しており、今後も事業規模拡大

に向けて経営資源を投下していきます。

さらに、国内とは真逆に今後人口増加が進んでいくグローバル市場をターゲットとした事業を進めていかなければなりません。過去の経験を踏まえ、海外では元請として事業を営むという国内でのスタイルから発想を転換することが必要だと捉えています。現地のパートナーと組んで川田グループの商材を売っていただく、または現地のパートナーを技術的にバックアップするといった展開が考えられます。

これからも川田グループとしてガバナンスを効かせるとともに、事業会社の独立性を尊重しながら、グループ全体の進むべき道を見極めてコングロマリット・プレミアムを創出してまいります。

グループをさらに強くするステークホルダー経営

グループ理念である「安心で快適な生活環境の創造」は、何を成すべきかを表し、また社訓である「誠実 技術 確実」は、事業を遂行していくうえでの心構えを表しています。それらを基本として、技術力でチャレンジし、社会のニーズに応えていく「独創自立」のグループであること。これが先人から脈々と受け継いでいる考え方です。

これらの考え方を包含し、川田グループのあるべき姿を描いた「KAWADA VISION」を策定しました。近江商人の経営哲学を表した「三方よし」を独自に展開した「八方よし」を掲げ、事業に関わる全てのステークホルダーの皆様とともに発展していく川田グループの姿勢を表しています。

日本においても一時期、欧米的な考え方である「企業は株主のもの」とする株主資本主義が台頭しました。しかし、私は特定のステークホルダーや自社のみが繁栄すればよいとする考え方は、決して企業の持続的成長につながらないと考えます。「八方よし」は全ての関係者（社員、会社、取引先、株主、顧客、エンドユーザー、環境、金融機関）とともに長期的に成果を出し利益を分かち合う企業姿勢であり、言わば「ステークホルダー経営」の象徴です。川田グループは、いつの時代も社会に寄り添い、人々に支えられてきました。長きにわたり事業活動を通じて社会に貢献することができたのは、利己主義に陥らず、多くのパートナーや取引先をはじめとするあらゆるステークホルダーの皆様とともに歩んできたからです。

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プレミアムを創出していかなければなりません。この目標に向けた羅針盤として、「既存事業を進化させる『知の深化』と、変化に対応して新規事業を展開する『知の探索』の両輪が必須である」とする「両利きの経営」があります。私たちがさらに強くなるためには、この両利きの経営を愚直に推進していくしかありません。私たちは、100年を超える長い歴史のなかで培ってきた技術やノウハウ、実績にこの両輪を組み合わせ、「川田ならではの」事業を生み出し、これからもさまざまな社会のニーズに応えてまいります。

さらに、環境問題やサステナビリティの課題に取り組むため、「サステナビリティ基本方針」を制定するとともに重要課題（マテリアリティ）を特定し、「八方よし」の一つである「環境」問題にも真摯に取り組んでおります。基幹事業と成長事業における「強さ」と、持続可能な社会に向けて環境に配慮した「やさしさ」、この2つも経営において必要不可欠と考えています。

「八方よし」のステークホルダー経営を通して社会と環境に貢献する。その結果として、収益が上がり、持続的な成長が続く。それが私の経営哲学であり、川田グループのサステナビリティ経営であると考えています。

イノベーションとレジリエントによる持続的成長

1973年、川田工業は本州四国連絡橋プロジェクト（本四架橋）への参画を目指して、当時の売上高とほぼ同額、資本金の数倍の資金を借入れ、香川県に工場を建設しました。しかし、同年に第一次オイルショックが起き、着工目であった本四架橋が凍結され、その後も戦後最大といわれた深刻な国内不況が続きました。橋梁業界には当時50社ほどの企業がありましたが、どこも経営状態が厳しくなり、直前に巨額な投資を行っていたことで、「川田もいよいよ危ないらしい」という噂があったと聞いています。しかし、川田工業は本四架橋への参画を目指すと同時期に海外に進出し、中東や台湾で大型受注ができたことで、本四架橋に替わる仕事を確保することができました。その時代において何が必要かを常に見極め、チャレンジしてきた証左と言えます。

逆境に陥ったときの対応として、印象に残っている川田忠樹の社内朝礼での話があります。「我に大力量あり、風来たら

即ちよく伏す」、中国・唐時代の禅僧・雲門文偃の言葉です。「大力量」とはとても強い力のことです。自分は強いので風なんかには負けないけれども、それでも大きな風が吹いてきたら、すぐに地べたに貼りついてその風をやり過ごすことで、また立つことができる。大風が吹いたときはやみくもに風に立ち向かうのではなく、いろいろ考えて伏すときは伏し、風をやり過ごす、その風が止んだら再び立ち上がろうということです。

また、川田グループには「暖流経営」という独特の企業風土があります。海には暖流と寒流があり、冬の寒さが厳しい日本海にも暖流は流れています。周りの環境がいかに厳しくても、それに負けずにしっかりと自分たちの進むべき道を進んでいくといった考えのもと、「新しい事業にチャレンジして暖流として生きよう」という企業風土です。

川田グループは100年以上にわたり絶えずチャレンジを続け、技術を磨き、社会に貢献してきたイノベーション企業です。グループ各社の事業は主に社会インフラに関わるものであり、人々の生活を支えるものです。近年も全国各地で被害をもたらしている豪雨や台風、地震などの自然災害に備える公共事業への参画や災害復旧などで、生活基盤の維持や国土強靱化に貢献しています。どのような厳しい経営環境においても難題に立ち向かうレジリエント企業として、人と技術で価値を創出し、持続的に成長を続けてまいります。

これからも長きにわたるご支援を

川田グループがさらなる企業価値向上を図るうえで、株主の皆様への利益還元は非常に重要な施策であることは間違いありません。従来より資金需要や財務体質の改善状況等を総合的に勘案し、安定した配当を継続することを基本方針としながらも、これまで目標とする配当性向は示していませんでした。私たちのこうした考えと株主の皆様への期待には乖離があったと思います。そこで、2023年2月に配当性向30%の目標を定め、公表いたしました。ただ、川田グループの事業の特性上、設計変更の計上時期や金額などにより期中に想定



外の収益変動が生じる可能性があり、期初の業績予想の段階でそれらを全て折り込むことは困難であります。そのため、どうしても前年度を下回る利益水準を公表する結果となってしまうことから、目標配当性向を示しても前年度を下回るような減益となれば配当が減少し、株主の皆様への失望を招いてしまいます。

このような状況から、第3次中期経営計画の残り期間（2025年3月期～2026年3月期）は1株当たり年間配当金の下限を90円とすることとしました。株主の皆様には、川田グループとともに長く歩み、配当と株価上昇の両面を享受していただきたいと思っております。

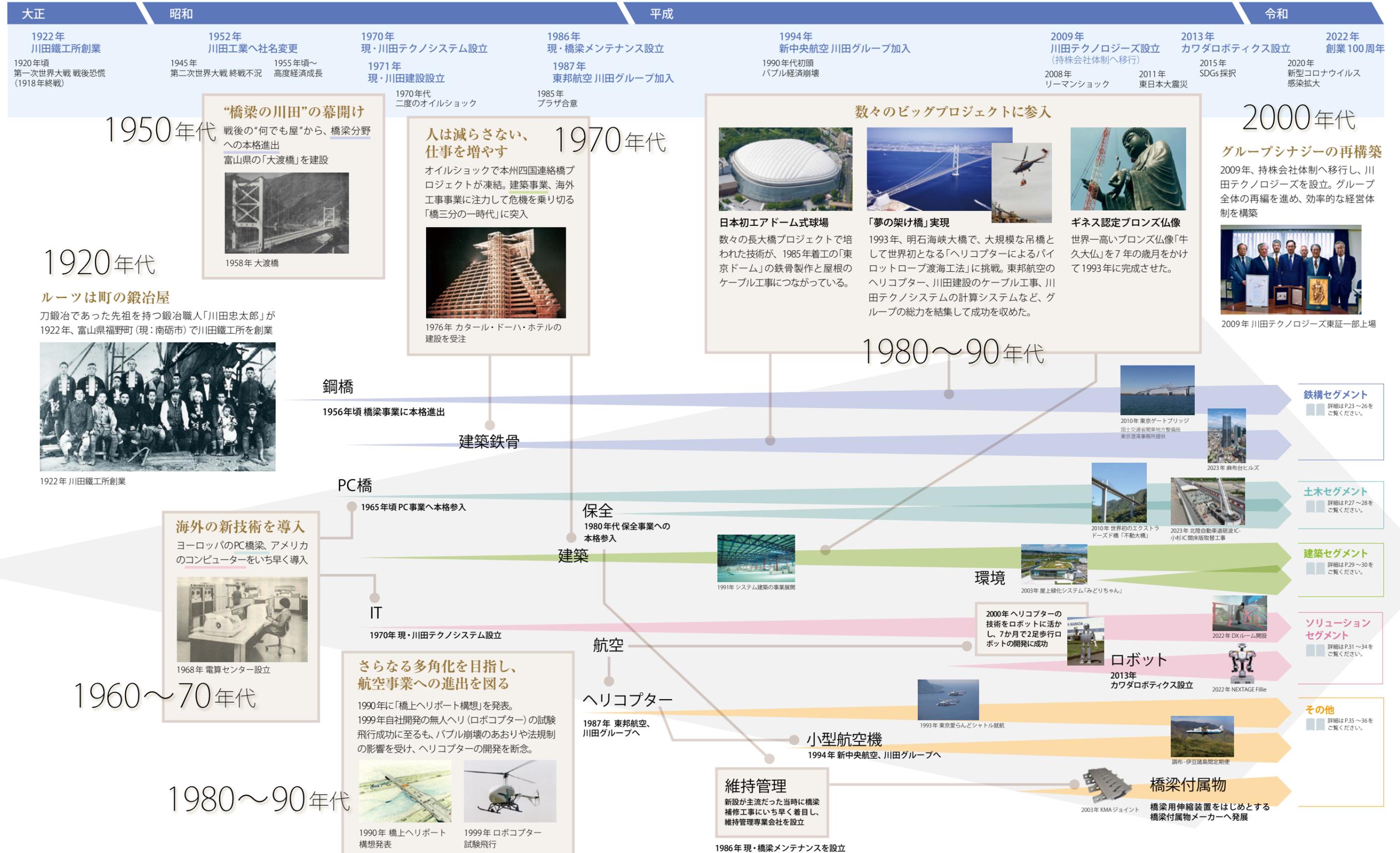
ステークホルダーとともに社会に価値を創出する

私は、川田グループの使命は「八方よし」に表されるステークホルダー経営を通して、社会と環境に貢献していくことであると信じています。

そのために最も重要になるのが前述の「人財」です。個性あふれる多様な社員一人ひとりが自ら課題を見つけ、自律的に改革・改善を推し進め、プライドを持って働ける。そのような人財が新しい価値を創り、社会課題を解決する。さらには「自分の子どもが入社したことを親が誇りに思える、自分の働く会社を子どもに自慢できる」、そういった川田グループであり続けるよう努めてまいります。

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。



価値創造プロセス

川田グループは、これまで培って来た技術・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。

INPUTS

持続可能な成長の源泉となる多様な資本 (数値は2024年3月期)

財務資本

- 総資産 1,602億円
- 1株当たり純資産 4,753.28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 2,373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



BUSINESS MODEL

多岐にわたる事業展開によりシナジーを生み出し、持続的成長を図る

OUTPUTS

多岐にわたる事業展開 (詳細はP.23~38をご覧ください。)



品質の高い製品・サービスを決められた納期内に提供し、顧客の要求に継続的に応える。インフラを利用するエンドユーザーに対し、安心して快適な環境を継続的に提供する。

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

*「八方よし」とは、近江商人の心得といわれる「三方よし」を独自に、さらに拡張し、ステークホルダー全てに利をもたらす企業グループを目指すという考え方です。

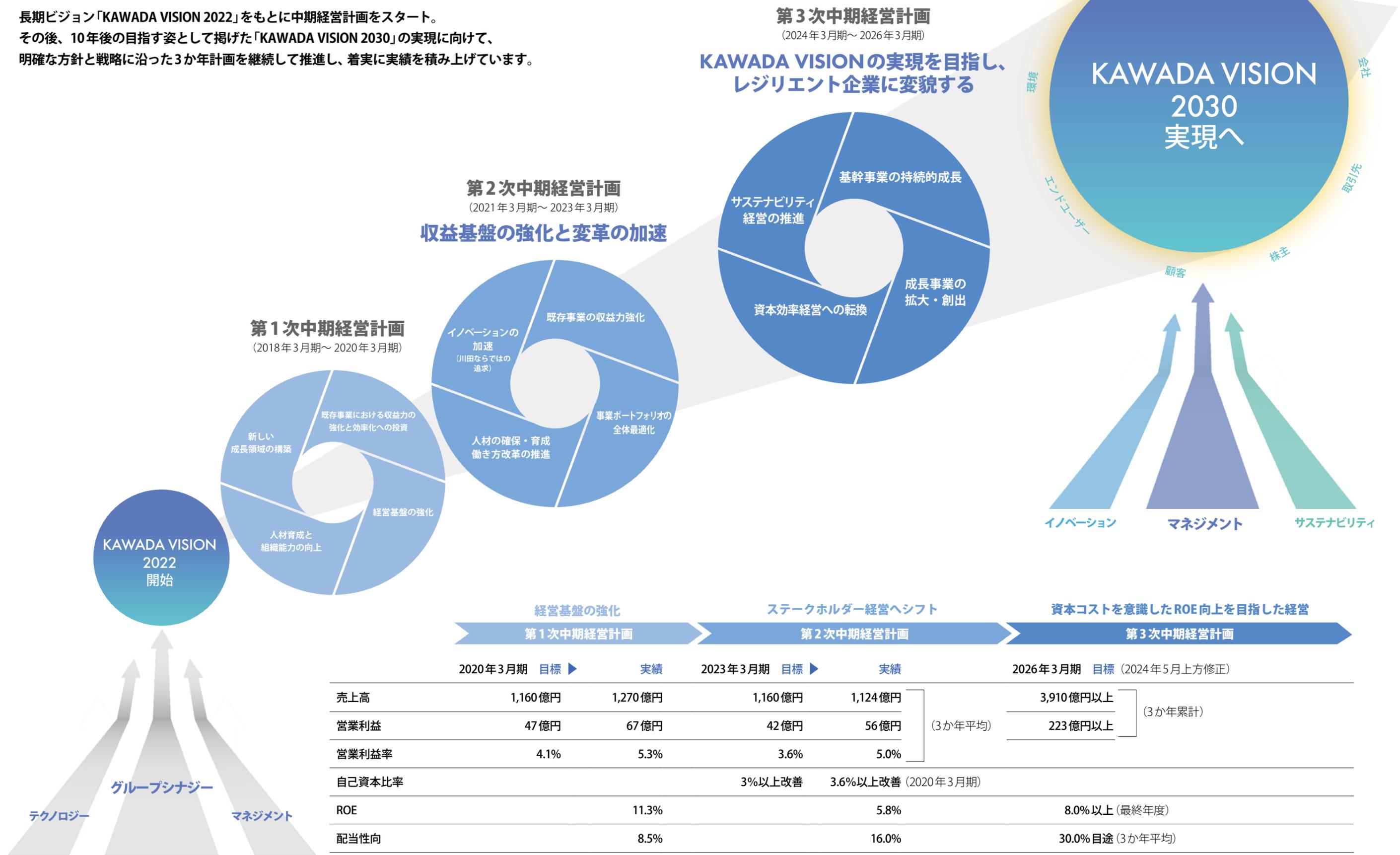
OUTCOMES

持続可能な社会の実現とグループの持続的な成長

経済的価値 安定した収益力 <small>(数値は2024年3月期)</small> <ul style="list-style-type: none"> ● 売上高 1,291億円 ● 営業利益 87億円 	<ul style="list-style-type: none"> ● 親会社株主に帰属する当期純利益 75億円 ● ROE 9.6% ● 配当性向 30.2% 	環境・社会的価値 サステナビリティ経営の推進 <ul style="list-style-type: none"> ● 技術による社会課題の解決 ● 地球環境への貢献 	<ul style="list-style-type: none"> ● 安心して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
---	--	--	---

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)
収益基盤の強化と変革の加速

第3次中期経営計画
(2024年3月期～2026年3月期)
**KAWADA VISIONの実現を目指し、
レジリエント企業に変貌する**

第1次中期経営計画
(2018年3月期～2020年3月期)

経営基盤の強化 第1次中期経営計画 → ステークホルダー経営へシフト 第2次中期経営計画 → 資本コストを意識したROE向上を目指した経営 第3次中期経営計画

	2020年3月期	目標 ▶	実績	2023年3月期	目標 ▶	実績	2026年3月期	目標 (2024年5月上方修正)
売上高	1,160億円		1,270億円	1,160億円		1,124億円	3,910億円以上	(3か年平均) (3か年累計)
営業利益	47億円		67億円	42億円		56億円	223億円以上	
営業利益率	4.1%		5.3%	3.6%		5.0%		
自己資本比率				3%以上改善		3.6%以上改善 (2020年3月期)		
ROE			11.3%			5.8%	8.0%以上 (最終年度)	
配当性向			8.5%			16.0%	30.0% 目途 (3か年平均)	

CFOメッセージ

資本コストを意識したROE経営により 経営基盤を強化し、さらなる収益拡大を目指します



常務取締役
経営企画・財務・総務・IR・コンプライアンス・法務・ICT担当
渡邊 敏
WATANABE Satoru

2024年3月期の事業環境と業績概況

2024年3月期の事業環境は、鉄構セグメントの鋼製橋梁事業と土木セグメントのPC橋梁事業（2つを併せて以下：橋梁事業）では新設の発注が大幅に縮小する一方で、補修・保全工事は近年の増加傾向に拍車がかかりました。橋梁事業の補修・保全工事では、当初の契約から仕様が変更になる設計変更契約が増加する傾向にあり、基本的にエンジニアリング能力の高い企業がこれまでも増して収益を上げやすい市場構造に

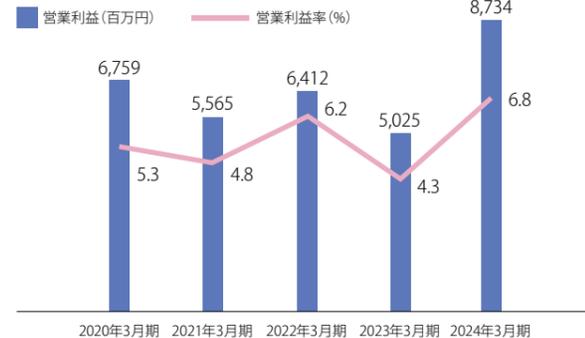
変化しております。

そうした状況のなか、川田グループでは年度を通じて大型物件を中心に手持工事が順調に推移し、当初の予想を上回る増益となりました。特に、鉄構と土木の両セグメントは設計変更獲得により売上高・営業利益とも増加しました。また、前期大きく採算性を悪化させた建築セグメントが大幅に回復するとともに、採算性の高いソリューションセグメントにおいても高い成長を維持することができました。

売上高



営業利益・営業利益率



川田グループの収益構造と事業ポートフォリオ

川田グループの成長の一翼を担うソリューションセグメントのソフトウェア関連事業は、引き続き好調に推移しています。国土交通省が発注する業務においては、事業者情報共有システムの整備が義務づけられたことで、工事における工事情報共有システムに加え、設計業務でも業務情報共有システムが必要となりました。この業務情報共有システムでは、川田テクノシステムが開発した製品がデファクトスタンダード的なものとなっており、2024年3月期において大きな伸びを示しました。さらに、同社が提供する3次元CADは、利便性の高さから多くのお客様に支持され、働き方改革の進展もあり、販売実績を大きく伸ばしています。

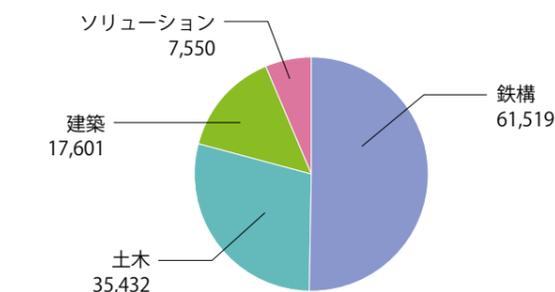
川田グループの収益構造は、基幹事業である鉄構、土木、建築の各セグメントがフロー型で収益を積み上げ、成長事業であるソリューションセグメントのソフトウェア関連事業では、ストック型あるいはサブスクリプションモデルで安定した収益を確保する形になっています。このような収益構造のなか、グループ全体の事業ポートフォリオ管理については、従来から「プロダクトポートフォリオ」をベースとしています。この考え方は創業以来、橋梁事業への依存度が大きく、鉄構セグメントの建築鉄骨事業や建築セグメントで売上が十分確保できない時期が長く続いたことから、本業から派生するさまざまな領域で新たな事業を立ち上げ、それによって現在の川田グループが形成されてきた歴史があります。私は、この多岐にわたる事業ポートフォリオは川田グループの強みであると考えております。これからも時代の変化を読みながら新たな商流・

商材を見出し、長期・安定的な成長を図るために、基幹事業から得られた利益を基幹事業に再投資することでさらなる利益拡大を図るとともに、成長事業における事業拡大を目指した投資も行い、経営資源分配の最適化を行ってまいります。

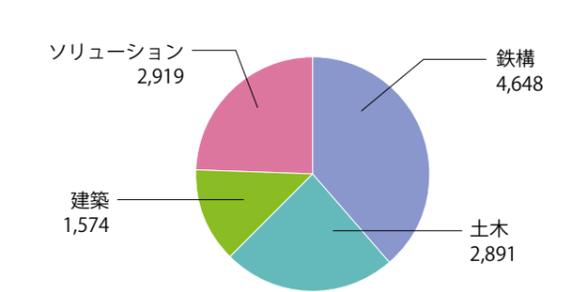
もちろん、新たな事業で収益を稼ぐまでには時間を要します。私がまだ若かったときに当時の川田忠樹社長から言われた一言で今でも覚えている言葉が「狭き門より入れ、決してEasy come Easy goになってはならない」です。価値のある成果を得たいなら困難な道を歩んでいくべきであり、簡単に手に入れることができるものは、失うのも早いという意味です。新たな仕組みを社内に浸透させることや新たな事業を軌道に乗せることは時間がかかり、会社を良くするためには一歩一歩の積み重ねであります。川田グループには粘り強く経営を行っていく企業風土があると考えております。また事業が多岐にわたるなかでも川田グループには、長い歴史のなかで脈々と受け継がれてきたものづくりに対するこだわりがあります。ものがつくれなければ自らの存在意義はないという企業文化が根付いており、工場製作を中心とした事業から現場施工を中心とした事業へと鋼製橋梁事業を取り巻くニーズが変わりつつあるなか、現場施工におけるものづくり、いわゆるエンジニアリング能力の底上げを図り、環境変化に的確に対応していくとともに、これからも工場製作には強いこだわりを持ちたいと考えております。市場環境を鑑みますと鋼製橋梁事業の工場製作は将来的に減少し、今後は洋上風力発電をはじめとした海洋構造物などの拡大が見込まれております。100年以上の長い年月で培った橋梁技術のノウハウを礎にお客様が期待する以上の成果を出し、その結果として継

2024年3月期セグメント別売上高と営業利益

セグメント別売上高(百万円)



セグメント別営業利益(百万円)



続的に収益を生み出していきたいと考えております。さらに、成長事業であるソリューションセグメントにおいては、川田テクノシステムが手がけるソフトウェアが継続的に伸長しており、さらに高い収益を生み出すと期待しております。また、ロボット関連事業については、本格的な事業化にはまだしばらく時間を要するものの、市場として非常に高いポテンシャルがあると考えています。

川田グループでは多種多様な事業を行っていますが、いつの時代にも事業を展開するうえで重要視していることは技術経営(MOT)の考えです。各分野でプライドを持って技術を磨く、これからもそんな専門集団であり続けてまいります。変化の激しい事業環境のなかであっても、各分野で技術を磨き、またグループ内でシナジーを発揮させることで、コングロマリット・プレミアムを創出していきたいと考えています。

中期経営計画の進捗

2024年3月期の好調な業績を受け、第3次中期経営計画における数値目標の一部を上方修正しました。3か年累計の営業利益を当初の186億円以上から223億円以上へ、当期純利益を156億円以上から183億円以上へ、持分法投資損益を除く当期純利益を121億円以上から146億円以上としました。第3次中期経営計画では、「基幹事業における収益力強化」「成長事業における事業規模拡大」「サステナビリティ経営の推進」「資本効率を重視した経営にシフト」という基本方針のもと、ROE8.0%以上*を目標に掲げています。

第2次中期経営計画の施策によって資本が増加し、財務体

質が改善した一方で、収益性は低下しました。これを踏まえ、第3次中期経営計画では、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推進しています。

ROE8.0%以上の目標はすでに初年度に達成できましたが、今後もこの高い数値を維持していくためにはさまざまな施策を行っていく必要があります。最終年度においても8.0%以上を達成するためには、受注高をどこまで安定して確保できるかと受注した工事でどれだけ採算性の改善が図れるかが重要なポイントになります。私は、現在の市場環境のなかで、川田グループの事業ポートフォリオはバランスよく機能していると考えておりますが、一方、工事部門の担い手不足が顕在化しているなか、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」の影響が懸念されています。その対応策の一つとして、ICTやロボットを活用したシステムを工場や施工現場に導入する動きが重要となってくることから、これらの領域に向けた投資も積極的に行ってまいります。

一方、キャッシュ・フローに関しては、業務内容によって動きが異なるため、各セグメントの状況を個別に把握する必要があります。各セグメントにおいて、CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)が長期化する傾向のなかで、適切なキャッシュ・フローの管理が課題になると認識しております。川田グループの収益力は他社と比べて決して高いとは言えません。今後もしっかりとファンダメンタルの構築に取り組んでまいります。

また、川田グループは持分法適用会社として、中堅ゼネコンの佐藤工業株式会社の株式49.9%を保有しており、同社の

資本と損益が持分割合に応じて川田グループの損益に反映される財務構造となっています。佐藤工業の事業規模は川田グループよりも大きく、その状況如何によっては損益に大きく影響する可能性もあるため、こうした観点からもROEを適切に管理することが重要な財務課題であると認識しています。このような認識から、第3次中期経営計画においては、持分法投資損益を含んだ数値と除いた数値の当期純利益、関係会社株式見合いを含んだ数値と除いた数値のROEを公表しております。

株主還元においては、2023年2月に配当方針を変更し、配当性向30%を目途とした安定的な配当と機動的な自己株式取得を行っていくこととしました。さらに2024年5月には当該方針に加え、第3次中期経営計画の残り期間(2025年3月期~2026年3月期)においては1株当たり年間配当金の下限を90円と設定しました。ROE経営を推進していくことで、財務体質を改善させ、盤石な収益基盤を構築し、今後も配当性向30%という最低限のラインを維持していく考えであります。

* ROEの計画値において7.0%程度と想定した株主資本コストは、CAPM理論に基づいて算出したものに出来高流動性と時価総額を考慮しています。

株主・投資家の皆様に向けて

株主還元の機会を充実させるため、年1回の期末配当に加え、中間配当制度を2025年3月期より導入するとともに、より多くの方々に当社の株主になっていただきたいの思いから、2024年4月に普通株式1:3の割合での分割を実施いたしました。

株主・投資家の皆様からは、「ソリューションセグメントのターゲットをもっと明確に示してほしい」「ロボット関連事業については当初よりも期待が持てるようになった」など、さまざまなご要望やご意見をいただいております。私たちとしましては、皆様とのコミュニケーションをさらに強化していく考えであり、とりわけ個人株主の皆様に対してはコミュニケーションの機会を増やし、川田グループのファンになっていただきたいと考えています。今後もIR活動の充実を図り、さらにわかりやすいIRに努めてまいります。

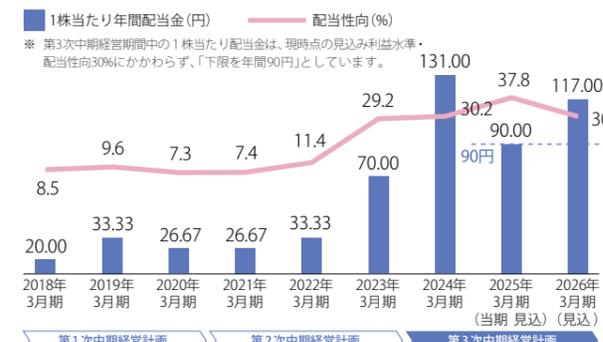
かつて財務状況が厳しかったときはCFOの立場から新規事業開拓の抑制をはじめ、事業運営にいろいろな制約をつけ、収益の確保に努めたこともありましたが、今、思い起こしてみると川田グループを残さなければならないという使命感での決断でしたが、すでにその段階は乗り越えたと認識しています。川田グループは、今やITやロボット開発なども手がける企業グループに成長しました。

今後、川田グループがさらなる成長を目指していくためには、各事業会社が専門集団としての磨きをかける独立した経営を維持しつつ、川田グループの全体最適を追求するためにグループ共通の目標を定め、そこに向かってグループ総合力で進化を遂げることができる企業集団にしていかなければならないと考えております。グループ経営における全体最適と部分最適のコントロールを行い、グループ全体での収益確保にいかに取り組んでいくかが、私のCFOとしての役割であると認識しています。

第3次中期経営計画の数値目標の一部変更

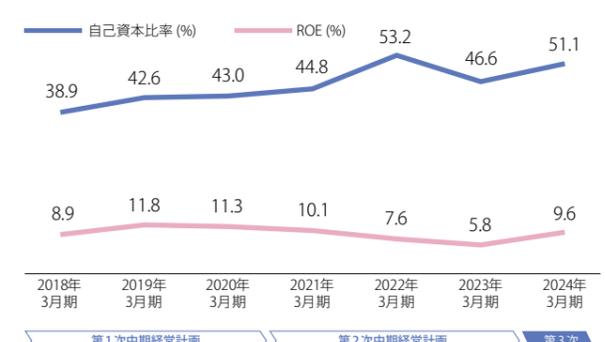
	第1次中期経営計画(実績)	第2次中期経営計画(実績)	第3次中期経営計画(当初)	第3次中期経営計画(変更後)
売上高 (3か年累計)	3,526億円	3,373億円	3,910億円以上	3,910億円以上
営業利益 (3か年累計)	172億円	170億円	186億円以上	223億円以上
当期純利益① (3か年累計)	165億円	157億円	156億円以上	183億円以上
当期純利益② (3か年累計、持分法投資損益除く)	109億円	109億円	121億円以上	146億円以上
ROE① (最終年度)	11.3%	5.8%	8.0%以上	8.0%以上
ROE② (関係会社株式除く)	15.5%	7.3%	11.0%以上	11.0%以上
配当性向 (3か年平均)	8.5%	16.0%	30.0%目途	30.0%目途

1株当たり年間配当金・配当性向



(注) 2024年4月1日の株式分割が表示期間期首に行われたものとの仮定によります。

自己資本比率・ROE



鉄構セグメント 鋼製橋梁

業界トップクラスの実績をもとに、
グループ総合力でさらなる成長へ



川田工業株式会社
取締役 橋梁事業部長

内海 靖

UCHIUMI Yasushi

1981年4月 川田工業入社
2017年4月 同社執行役員鋼構造事業部橋梁企画担当部長
2017年6月 同社執行役員鋼構造事業部副事業部長
2020年6月 同社取締役橋梁事業部長兼生産推進室長
2021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、公共工事を中心に設計、製作、架設および保全(維持補修)を行っており、川田工業は鋼橋業界でトップクラスのポジションに位置し、長大橋を中心に多くの施工実績があります。高難度な特殊工事が施工できる機材を有し、経験豊富な技術者が多く在籍します。生産拠点は、岸壁を有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、大型をはじめあらゆる橋梁に対応できることが強みです。

また、拡大傾向にある保全事業では、鋼橋とPC橋梁の両方のノウハウや技術力が必要となる難工事が多く、高い設計力や現場施工能力が必要となることから、グループ内にPC橋梁を手がける川田建設の経営資源があることが大きなアドバンテージとなります。

さらに、コンクリートと鋼材で構成される複合構造の橋梁



天龍峡大橋

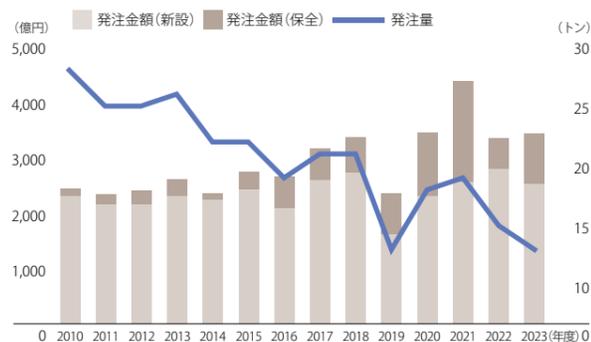
関連製品として、合成床版(製品名「SCデッキ」)やプレキャストコンクリート橋を製作しています。なかでもSCデッキについては、耐久性と施工効率を向上させた新型タイプを開発したことで近年生産量が拡大しています。

事業概況

政府が進める防災・減災および国土強靱化への取り組みが加速し、中長期的には新設橋梁に代わって老朽化した社会インフラを補修あるいは改築(更新)する保全事業にシフトする方向に向かっています。一方で短期的には、新設橋梁では大阪湾岸道路西伸部などの大型プロジェクトの発注があり、新設橋梁と保全事業の両方に注力する必要があります。

建設業界全体を取り巻く事業環境は、技術者、技能者の高齢化に伴う担い手不足や2024年度からスタートした時間外労働の上限規制などにより、デジタル技術の導入による省人

鋼橋発注金額・量の推移



鉄構セグメント売上高(2024年3月期)

61,519百万円(前期比9.7%増)

鉄構セグメント営業利益(2024年3月期)

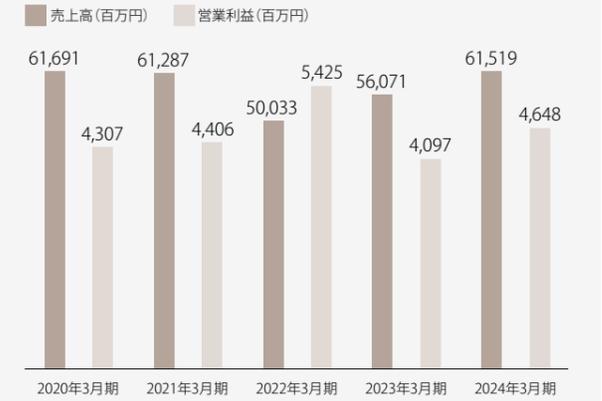
4,648百万円(前期比13.5%増)

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
- ④ DX・GXへの対応



化・省力化ニーズが高まっています。こうしたなか川田工業としては、施工管理支援アプリ「デジタル野帳」の導入、クラウドを利用した「ワンマン測量」「デジタル膜厚計」などを実用化し、これらのデータをオフィスにいるテレワーカーが成果品にするなどして現場職員の負担軽減を図っています。また、将来的に担い手確保が困難になると思われる工場の塗装作業において、グループのロボット技術を活用し、自動塗装ロボットシステムの開発を進めています。

第3次中期経営計画における取組状況

初年度である2024年3月期は、新設橋梁の発注量が減少するなかで、国土交通省を中心に受注を積み重ね、一定量の受注を確保することができました。売上、利益は、高速道路会社を中心に大型工事での設計変更が獲得できたことで目標を大幅にクリアすることができました。

今後、中長期的に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の取り組みを行うとともに鋼橋に替わる製品にも積極的にチャレンジしてまいります。2024年3月期には海洋構造物である鋼製ケーソンの製作を行いました。川田工業には岸壁を有する工場があり、大型構造物を出荷することが可能であるため、拡大傾向にある洋上風力発電の製作はチャンスとなります。このチャンスを逃すことなく、実績を積み重ねていきたいと考えています。

保全事業については、川田建設と定期的に保全会議を実施し、案件情報の共有を図るとともに差別化のポイントとなる技術開発の情報交換を行っています。今後は川田グループの技術を集約し、グループ総合力で受注ができるよう取り組んでまいります。

Interview
社員インタビュー

川田工業株式会社
橋梁事業部 営業統括部 大阪営業部 大阪営業課 係長
鳥山 裕史

私が所属する営業統括部は、受注前の入札・契約業務と受注した工事の社内調整や発注者との協議を行っています。

受注した工事では、社内部門だけでなく、発注者ともONE TEAMとなって完成を目指すようにしています。仕事上苦労することも多いですが、担当した工事が完成し、発注者から感謝の言葉をもらったときに今までの苦労が報われたと感じます。また、趣味のゴルフ、釣り、家族旅行などで仕事に携わった橋を通る際や、それを家族や友人に伝えるときは自分の仕事をとても誇らしく感じます。



鉄構セグメント 建築鉄骨

営業、工場、工事が三位一体となり、利益の最大化を推進



川田工業株式会社
取締役 鉄構事業部長 兼 栃木工場長

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(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、首都圏、関西圏を中心とした超高層ビルや特殊構造物工事をはじめ、多くの著名建築物に携わっています。

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か所所有し、業界トップクラスの実績があります。また現場施工においては、建方工事にも対応できることが強みであり、発注者であるゼネコンから高い評価をいただいています。

当初契約した内容からプロジェクトを進めるなかで多くの変更や追加が生じることもありますが、こうしたなかでも設計事務所やゼネコンと協議を重ね、たとえ製作期間が短くても製品の品質を落とすことなく、発注者が求める納期に応える体制を構築していることも強みです。



栃木工場の製造ライン

事業環境

首都圏の大型再開発案件、関西圏のIR関連施設、九州地区の半導体関連施設など大型工事の計画が非常に盛況です。一方で建築資材価格の高騰や担い手不足などから工事の着手時期が遅延する事象が散見されはじめ、これに加えて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」により今後の発注状況は不透明となっています。

こうした状況下で、短期的にはターゲット工事での受注量確保、中期的には予定案件での選択と集中、長期的には未だ盛況な首都圏の計画案件での工場操業を鑑みた案件の選択が重要になると考えています。建設業界において担い手の減少は大きな問題です。デジタル技術、新技術の活用により工場製作と建方工事において、さらなる省人化、省力化を目指す必要があります。



東京ミッドタウン八重洲

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ー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(木製)

第3次中期経営計画における取組状況

初年度である2024年3月期は、需要量では前年度より41万トン減少し391万トンまで落ち込みました。川田工業がメインターゲットとしている超高層ビル案件においても、建築資材価格の高騰の影響などにより複数案件で建設時期などの見直しが発生しました。そうしたなか、前年度に製作のピークを迎えた九州地区での半導体関連施設の反動により、売上高は目標に届かなかったものの、損益面においては繰越工事が順調に推移したことや、大型工事における設計変更が獲得できたことで目標をクリアすることができました。

初年度を取組状況としては、首都圏のメイン工場である栃木工場において将来を見据えた新しい生産ラインを稼働させることができ、また、生産状況の見える化を目的としたスマートファクトリー計画の進展により、生産性を向上させること

ができました。工事部門では、大阪・関西万博のシンボルである大屋根リング(木製)の建方工事にチャレンジし、新たな構造形式での事業展開を図ることができました。

市場環境を見ると、中長期的には大型工事の計画が多くありますが、足元では建築資材価格の高騰や2024年問題を発端とする諸問題があり、従来通りの営業のやり方では対応できない状況であると考えています。また2025年3月期には、日本一の高さとなる超高層ビルの発注が控えています。今後の利益確保を図るためには、リスク回避に向けた見積条件や契約条件の整備を行っていく必要があります。

中期経営計画の目標達成に向けて、まずはターゲットとしている案件で受注量を確保するとともに、営業、工場、工事が三位一体となり利益の最大化を目指した取り組みを推進してまいります。

Interview
社員インタビュー

川田工業株式会社
鉄構事業部 栃木工場 生産技術部 生産技術課 主任
重岡 竜汰

私が所属する栃木工場は、誰もが知るランドマークとなるような超高層ビルを中心に鉄骨の製作を行っています。また、製作するだけでなく、日本を代表する鉄骨ファブリケーターとして、設計段階から構造検討について協力を行うこともあります。鉄骨に要求される品質レベルが高くなり、構造も複雑化していることから工程・品質を守って製作をすることは大変ですが、自分の携わった仕事が形を成して残ることは他にはない魅力です。



土木セグメント

保全補修工事のニーズが高まるなか、他社との差別化を図る



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

土木セグメントの主要事業はプレストレストコンクリート(以下、PC)技術を主体とした橋梁建設であり、国内のビッグプロジェクトに数多く参画しています。近年は現場施工における生産性向上対策として「プレキャスト化」のニーズが高まるなか、首都圏に近い那須工場と岸壁を有する九州工場の2か所の生産拠点があることで、活躍の場を広げています。

また、既存橋梁の老朽化が進行し、保全補修工事のニーズが高まるなか、長年、首都高速道路における鋼橋の保全補修工事を手がけ、ノウハウを有していることは大きな強みです。

さらに、橋梁建設における働き方改革の実現に向けて、現場の省人化、生産性の向上に取り組むにあたり、グループ内のロボット技術やIT技術などを活用することができることも川田グループならではの強みです。



下郷大橋

事業環境

国内の橋梁建設市場はこれまで新設工事が主体でしたが、近年では保全補修工事が主体になってきています。現在、高速道路会社による大規模修繕・大規模更新事業が展開されており、「鋼橋の床版取替工事」が多く発注されています。今後は「PC橋の補修・補強工事」が増えることが予想され、なかでも「PC鋼材の腐食およびグラウト充填不足対策」「鉄筋コンクリート床版・中空床版の劣化対策」が重点課題となってきます。これらを視野に、さらなる生産性向上に努めるとともに、今後予想される重点課題に対して、他社との差別化を図れる技術を開発していくことが求められます。また今後、新設は架け替え工事として発注拡大が予想されることから、主要な構造形式や架設工法の実績を積み重ねることで、これまで培った技術力の伝承が重要となってきます。



北陸自動車道 砺波IC～小杉IC間 床版取替工事

土木セグメント売上高(2024年3月期)
35,432百万円(前期比1.1%増)

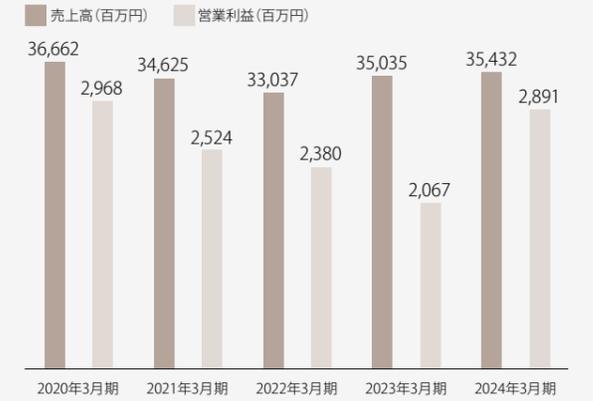
土木セグメント営業利益(2024年3月期)
2,891百万円(前期比39.9%増)

主な事業内容

PC橋梁、プレベーム橋梁の設計・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(人材獲得と育成)



第3次中期経営計画における取組状況

初年度である2024年3月期は、前年度からの繰越工事が順調に推移したことに加え大型工事での設計変更が獲得できたことで、売上高と営業利益は目標を大幅に上回ることができました。新設工事においては、国土交通省発注のWTO案件を中心に受注を積み重ねることができたことでシェアを伸ばしたものの、高速道路会社発注の床版取替工事については、競争が激化している影響もあり大変苦戦しました。床版取替工事の安定的な受注量確保が喫緊の課題であることから、インフラリニューアル工事の受注力向上と人員体制の構築を重点施策とし、巻き返しに向け体制を再整備しました。

PC橋梁を取り巻く事業環境は、国内の人口減少による担い手不足や高齢化、また市場環境が新設から保全補修へとシフトするなど大きな転換期を迎えています。このように事

業環境が変化するなか、社員一人ひとりが自ら主体的に考え、成長できる組織でありたいと考え、人財育成を積極的に行う「KAWAKENアカデミー」を展開しています。2023年度には、建設人材の確保および育成に向けた取り組みが評価され、国土交通省より川田建設が「第2回建設人材育成優良企業表彰」の国土交通省不動産・建設経済局長賞を受賞しました。人財を最も重要な経営資源と位置付ける川田グループにとって大変うれしい受賞となりました。

2年目となる2025年3月期は、インフラリニューアル工事において安定的な受注量の確保を目指すとともに、川田グループの強みであるロボット技術やIT技術などを活用した生産性向上による原価低減により、目標達成を目指してまいります。人財育成についても引き続き注力してまいります。

Interview 社員インタビュー

川田建設株式会社
東京支店 工事部 工事課 担当工事長
清水 聡

高速道路のリニューアルプロジェクトを担当しています。高速道路上での交通規制を伴う工事のため、常に安全と渋滞の防止に細心の注意を払いながら現場を運営しています。高い工事品質を確保するとともに、確実に安全を守りながら交通規制の期間短縮に応えることが現場責任者としての責務と考え、プレキャスト部材の採用や最新の建設機械の使用などで工期短縮を図っています。協力会社と使命感を共有し、無事故での完工を目指して日々の業務を遂行しています。



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、自社の強みを追求



川田工業株式会社
執行役員 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(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、経済性に特化した米国発のシステム建築を取得・融合し、独自のスタイルに変化させ、国内における低層・中大規模の倉庫や工場に優位性を発揮できる「川田システム建築」を主力事業としています。川田システム建築は、低コスト、短工期、高品質の強みに加え、設計施工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強みです。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おり、強みが発揮できる用途領域の拡大を目指しています。



川田システム建築による冷凍倉庫 (Landcube 浦和)

事業環境

建設業界では他業種よりも高齢化が顕在化し、担い手不足と相まって建設業従事者の減少が進むなか、いかにしてボリュームを縮小せずに事業を継続できるかが課題となっています。そうしたなか前年度より、時間外労働の上限規制を意識した建設工程の設定や現場の生産性向上に向けた取り組みにより、現場の負担を確実に軽減させてきました。今後も川田システム建築が選ばれ続けるためには、工程を短縮する技術開発や多能工化による現場施工の省人化が必要となってきます。また、CO₂削減に資する環境提案や自然エネルギーを付加した倉庫・工場が一般的になる時代が近づいていることに加え、自動化など労働環境の改善を視野に入れた取り組みに対しても発注者のニーズが高まりつつあります。まずは、環境面を意識した設備提案を検討・検証し、建築物とセットで請負える事業体制の整備を行ってまいります。



屋上緑化システム「みどりちゃん」(富山県美術館)

建築セグメント売上高(2024年3月期)
17,601百万円(前期比24.3%増)

建築セグメント営業利益(2024年3月期)
1,574百万円(前期は営業損失423百万円)

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



第3次中期経営計画における取組状況

初年度である2024年3月期は、ウィズコロナの影響もあり、社会における流通に変化が起きてきたことなどで、都市圏の中・大型物流倉庫の需要と不動産投資案件としての倉庫が堅調に推移しました。しかし、建設資材価格の高騰などの影響を受け、複数の不採算大型工事の繰越を抱えた厳しい状況でのスタートとなりました。

目標を達成するため、また安定した利益を継続して確保するために、「自社の強みは何か？」を改めて全事業部員に問いかけ、各部署における問題点や他部署との連携に関わる基本的な業務を見つめ直し、整理するところから動き始めました。我々の強みである川田システム建築の特長を活かせる、中・大規模の低層案件で倉庫、工場の設計施工を意識した営業体制を強化するとともに、営業部門の増員と案件の集約を図り受

注体制を再構築しました。さらに、営業チャンネルを拡大し能動的な営業を推し進め、そのなかで、持分法適用会社である佐藤工業と営業情報の共有化も含め連携を強化したことで同社とのJVでの大型案件の受注が実現しました。またKBS会との積極的な交流を図り新規会員を募る活動を行うことで、情報収集力の強化にも取り組んでいます。さらに営業案件への対応力を高めるため、営業部門に積算機能と設計機能を加え、技術力を統合した営業部門として動き始めました。それに伴い、業務フローの見直し、見積ソフトの改善、原価に対する意識の変化もあり、初年度は、売上高こそ目標に届かなかったものの営業利益は大幅に改善することができました。

2年目となる2025年3月期は、労務の逼迫と労働時間の上限規制のなかで、稼働案件において設計変更の獲得を確実にするとともに、VE・CD提案による原価低減を図り、目標達成を目指してまいります。

Interview 社員インタビュー

川田工業株式会社
建築事業部 設計部 設計一課 主任
池田 一晃

設計部に所属しシステム建築物件における構造設計を担当しています。また、設計業務と併せてDXを活用し業務効率を高めるための研究開発も担当しています。新しい知識を学ぶのは苦しいときもありますが、業務に役立つ成果を得られたときは苦労以上の喜びを感じます。今後、建築業界におけるITツールの重要性はさらに高まると思いますので、より一層お客様の満足につながるよう知見を広げていきたいと考えます。



ソリューションセグメント ソフトウェア関連事業

建設DX推進の一翼を担い、 情報サービスコンサルタントへの転換を目指す



川田テクノシステム株式会社
代表取締役社長

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
- 2006年3月 同社取締役東京営業部長兼ICTソリューション部長
- 2009年3月 同社常務取締役営業統括部長
- 2010年1月 同社代表取締役社長(現)

事業の特長、強み

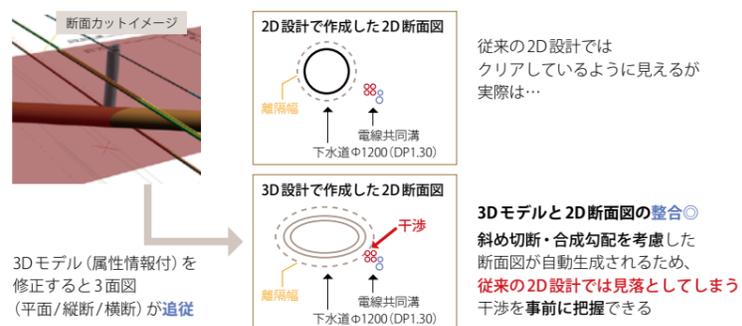
ソリューションセグメントのソフトウェア関連事業(以下、当事業)は、社会インフラ関連企業、官公庁、地方自治体に対して受託設計や設計関連ソフトウェア、各種クラウドサービスなどの製品・サービスを提供しています。近年、建設業界では建設物価の上昇、労働力不足、公共インフラの維持修繕などが課題となり、その対応策としてDXが推進されています。DXには情報の生成、流通、活用の段階があり、生成段階では、40年余におよぶ土木エンジニアリングソフトの経験と当事業の主力製品である3次元CADを融合し、従来のビジネスプロセスを改革する独自の「3次元先行設計*」を推進しています。また、流通段階では、画像処理を中心に最新技術を用いたサービスを展開しています。当事業では、DX全ての段階でサービスを提供できる強みを活かし、中央官庁、地方自治体へのコンサルティングを行うまでに事業領域を拡大させています。

※ 3次元先行設計

3次元先行設計とは、設計支援システムにより、3次元空間に設計情報を一元化し、各種の設計成果品(3次元モデル、2次元製図、数量算出、設計計算等)を一括して自動作成するシステムです。3次元を起点とした当システムの導入により、従来の2次元設計のプロセスが大幅に改善され、品質の向上と設計者が創造的な業務に注力できる効果が得られます。

なお、国土交通省では、3次元モデルの活用促進に向けた取り組みを展開する方針であり、当システムの適用が期待できます。

3次元先行設計システムにより、地下埋設物の横断面図を自動製図した例



事業環境

短期的な事業環境としては、DX政策の進展に伴い、中央官庁向けのコンサルティング事業が拡大しています。中期的にはDXが地方自治体にブレイクダウンされ、さらなる関連市場の拡大を予想しています。また、国土交通省が進める3次元設計に基づいた積算方法への変更は、当事業にとって追い風になります。長期的な事業環境では、公共事業は維持修繕などの小規模事業が中心となり、高速道路会社の発注形態に見られるように大手企業の寡占状態が想定されます。そうしたことから、施工業者や設計コンサルタントなどの業種は、大手建設企業との協業体制に組み込まれるか淘汰されると考えられます。当事業にとって顧客数の減少などの影響が想定されるため、より高度な専門性と先進的で独創的な技術への投資が継続的に成長するための課題であると認識しています。

ソリューションセグメント売上高(2024年3月期)

7,550百万円(前期比18.5%増)

ソリューションセグメント営業利益(2024年3月期)

2,919百万円(前期比42.6%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
- ②従来事業の付加価値増
- ③新しい事業の創出
- ④従来型ビジネスモデルの転換
- ⑤企業文化の変革



※ 2021年3月期までソリューションセグメントはその他に含まれていました。

第3次中期経営計画における取組状況

初年度である2024年3月期は、7期連続の増収増益を実現しました。その要因は、製品投資による顧客単価の向上や営業効率を高めたことにより、高い収益性を実現したことにあります。

第3次中期経営計画においてソリューションセグメントは成長事業と位置づけられており、主要事業の安定的な成長の実現に加え、新たな技術取得と中長期的な成長に向けた投資を行っています。主力の3次元CADでは、既存資産である設計ソフトと連携・融合し、当事業独自の3次元先行設計を推進し、橋梁、道路といった構造物だけでなく、電線共同溝など地下構造物にまで範囲を拡大しています。また、公共事業における受発注者間情報共有サービスであるクラウドサービス事業は、DX政策を想定した先行投資により、360度画像

や遠隔臨場などの独創的なサービス開発を行ったことで大きく伸ばしています。これらの成長によって、当事業はブランド力も確実に向上しており、今や建設DX推進の一翼を担うリーディング事業であると自負しております。

事業環境の変化が早いIT業界では、スピード感を持った事業の最適化、再構築が求められます。経営計画を着実に達成するために当事業で最も注力すべきは、社員一人ひとりの行動につながる明確な目標を提示することであり、全ての従業員が経営方針を理解し、組織を超えた協働を実現しています。また、当事業では新たな目標として「情報サービスコンサルタントへの転換」を掲げています。これは、当事業の経営資源を最大限活用した高付加価値ビジネスへの転換を意味します。

2025年3月期においては、上述の事業環境などを背景に、「成長の継続と新たな目標の達成」で前期を上回る業績を目指しています。

Interview 社員インタビュー

川田テクノシステム株式会社
営業本部 社会基盤DX推進部 DX推進1課 主任
高橋 実玖

官公庁や地方自治体ならびに社会インフラ関連企業への製品やサービスの提案を中心に、幅広い業務に携わっています。なかでもソリューション提案や官公庁・地方自治体へのコンサルティング業務については、製品の販促活動とは異なる専門性や思考力が求められる点に難しさを感じています。しかし、その分自分の提案や分析がお客様の課題にマッチしたときには自身の成長を感じることができ、やりがいにつながっています。



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
取締役 事業統括

白間 直人

SHIROMA 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栃木事業所長

2018年 10月 同社取締役事業統括(現)

2021年 4月 当社基盤技術研究室長(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は、ヒューマノイドロボットの事業開発を行っており、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、保守です。主な顧客は、近い将来の労働力不足を見据え、自動化や省人化を検討している製造業を中心とした企業であり、ビジョンと双腕を備えた上体ヒューマノイドロボットは導入実績が豊富で、類似する他社製品は市場に存在しません。また、ヒト型ロボットの企画、開発、製造、販売、保守を一貫して手がけるなかで、労働力不足という課題解決を支援しています。新たな省人化・自動化方法を開発・提案し、顧客企業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るとともに、これらを加速するため、これまでの用途開発のなかで蓄積してきた技術をソリューション化して提供しています。



人と一緒に働く「NEXTAGE」

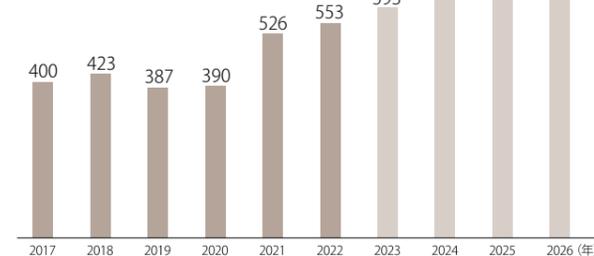
事業環境

日本国内では少子高齢化による労働力不足が深刻化しつつあります。さらにコロナ禍を経て、工場に人を大量に集めて生産する手法は困難になりつつあり、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います。しかし、ヒト型ロボットのニーズは高いものの、導入に必要なエンジニアリング人員の不足が大きな課題となっています。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必要があります。また、急速に実用化が進む遠隔操作技術やAI技術を取り入れ、導入にかかるエンジニアリング工数低減技術の開発を進める必要があります。労働力不足解決のニーズは中長期的にさらに高まる見通しであり、今後、新しい技術の開発によりロボットが利用される場面が急速に拡大する可能性があります。

産業用ロボットの年間設置数

※ 2023～2026年は予想値

(千ユニット)



出典:World Robotics 2023

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



reddot winner 2022

「NEXTAGE Fillie」は、世界3大デザイン賞の1つとされるドイツのRed Dot Design Awardを2022年に受賞

第3次中期経営計画における取組状況

初年度である2024年3月期は、数値目標の達成に加え、コロナ禍で停滞していた顧客の導入意欲が回復するなか、ヒト型ロボット事業を安定軌道に乗せることに注力しました。そのために、まずはヒト型ロボットの強みが発揮できる作業を特定し、次年度以降に導入する販売ターゲットを明確にしました。また販売パートナー(代理店)による拡販体制の構築とファブレス化による生産体制の構築を推し進め、効率的な組織体制を整備しました。顧客の導入環境の回復と2022年に発表した新型ロボット「NEXTAGE Fillie」の展開がマッチし、直販による受注台数が軌道に乗り始めたこと、さらに技術開発の経営資源をシステムインテグレーションに投入したことが奏功し、これらの結果、売上高は前年度から増加し、2024年3月期の損益目標をクリアすることができました。一方、販

売パートナーによる受注台数は伸び悩みました。今後もヒト型ロボットの強みを活かすべく、直販による新市場の開拓と拡販に向けた販売パートナーの開拓に注力します。2025年3月期は、アプリケーションのパッケージ化を加速させ、ターゲットの市場に適したロボットを投入していきます。さらに、コロナ禍で中断していた欧米、アジアなど海外への展開も検討してまいります。また、ロボットの販売台数の伸長に向けた取り組みに加え、受託事業や保守事業などにも経営資源を投下し、収益の安定化を図ってまいります。最終年度の2026年3月期には、アプリケーションのパッケージ化のラインナップの拡充を図り販売チャネルを増やすことで、事業を軌道に乗せていきたいと考えています。

Interview

社員インタビュー

カワダロボティクス株式会社

生産部 生産技術課 プロダクトグループ 兼 生産部 生産管理課 主任

菅原 健太

私が所属するカワダロボティクスは、ヒューマノイドロボットを軸に新しい価値を次々と生み出すポテンシャルがあり、多岐にわたる開発を行っています。事業を成長させるためには過去の失敗や成功を糧にした新たな挑戦が重要となります。担当する業務では、技術部門・製造部門・製造委託先との間で擦り合わせが多く、苦労もありますが、自分の頑張りが製品の品質とコストとして見えるため、とてもやりがいがあります。



その他

「安心で快適な生活環境の創造」を基盤に、事業の多角化に取り組む

橋梁付属物販売事業 株式会社橋梁メンテナンス

橋梁付属物販売事業は、橋梁メンテナンスが伸縮装置(ジョイント)の製造・販売を中心に事業を展開しています。

伸縮装置とは、橋梁の路面端部に設置されるもので、気温の変化による橋梁の伸縮、地震時や車両の通行に伴う橋梁の変形を吸収し、自動車や人が支障なく通行するための役割を担っています。伸縮装置は橋梁の中で最も傷みやすい箇所の一つであることから、耐久性に優れた製品が求められており、また伸縮装置からの漏水で橋梁端部に損傷が生じるため高い止水性が要求されます。

主力製品である「KMAジョイント」は、本体がアルミ合金鋳物製であるため、溶接接合部やボルト接合部がなく、溶接部の疲労やボルトの緩みなどが生じない耐久性に優れた製品で、アルミ合金を使用しているため軽量で施工性にも優れています。また、止水部の構造にハニカム形状のゴムを使用することで、高い止水性と桁下への騒音を通しにくい遮音性を有しており、さらに三角形のフィンガーが走行性の向上と車両通行時の路面騒音の低減を実現しています。耐久性・走行性・止水性・遮音性・施工性などの性能面で発注者から高い評価をいただいております。伸縮量が100mm以上の大型伸縮装置の市場において30%程度の高いシェアを持っています。

さらに、長期耐久性があることによる取替サイクルの延伸は、ライフサイクルコストが低減できるなど環境面においてもメリットがあり、従来の伸縮装置にない性能を持った製品として、2006年度にグッドデザイン賞を川田グループで初めて受賞しました。



アルミ合金製伸縮装置「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)は東邦航空が担い、ヘリコプター「東京愛らんどシャトル」、物資輸送、ドクターヘリや報道ヘリの運航などを中心に幅広い事業を展開しています。

東京愛らんどシャトルは、定員9名のレオナルド式AW139型とシコルスキー式S76型の2機を使用し、東京伊豆諸島6島間を結ぶ国内唯一のヘリコプター定期航空路線として運航しています。島嶼ヘリポートは気象環境の変化が激しく、世界的にも類を見ないほど運航が難しい路線ですが、2023年に就航30周年を迎え、延べ50万人を超えるお客様にご搭乗いただきました。島民の方々の生活にはなくてはならない交通手段となっています。

物資輸送事業は、1970年頃の長野県上高地での山小屋物資輸送に始まり、現在では、北アルプスは槍・穂高から剣岳、中央・南アルプスから八ヶ岳までほぼ全域の山小屋の物資輸送を担っています。高高度山岳物資輸送という技術的に難易度の高い作業実績が評価され、当事業に携わる操縦士の操縦技術は業界トップクラスの評価をいただいております。

ドクターヘリ事業は、現在は新潟大学医学総合病院と富山県立中央病院の2基地を担当しています。

報道ヘリ事業は、複数の民放テレビ局からの運航受託を行っています。地震や噴火など自然災害の発生時やマラソン中継など、あらゆるジャンルの報道取材に対応しています。

航空機整備事業は、官公庁ヘリコプターの点検整備を請け負っています。



東京伊豆諸島6島間を結ぶヘリコプター「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)は新中央航空が担い、主な事業として、東京都の調布飛行場を基点に伊豆諸島の大島・新島・神津島・三宅島の4島を結ぶ定期航空事業を展開しています。機体は乗員2名、乗客19名のドイツ製ドルニエ機を5機使用し、各路線とも1日当たり2便から4便、最大で計13便を運航し、年間約10万人のお客様にご利用いただいております。お客様の約半数を占める島民の方々の交通手段であるとともに、ビジネスや観光の需要に応え、なくてはならないインフラとして伊豆諸島の生活と経済を支えています。



三宅島上空を飛ぶドイツ製ドルニエ機

TOPICS

環境に配慮した代替エネルギーの活用

東邦航空、新中央航空では、環境に配慮した取り組みとして、CO₂排出量を大幅に削減できる代替エネルギーの利用を推進しています。新中央航空ではバイオジェット燃料(SAF)を使用した定期路線便での試験運航を行い、東邦航空においてもSAFを使用した試験飛行を実施しました。また飛行場内においては、バイオディーゼル燃料の利用に取り組むなど、サステナビリティ経営に積極的に取り組んでいます。



飛行場内でバイオディーゼル燃料を積極活用

その他売上高(2024年3月期)

8,772百万円(前期比9.8%増)

その他営業損失(2024年3月期)

436百万円(前期は営業損失162百万円)

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



※ 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。

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。

「技術にロマンを」

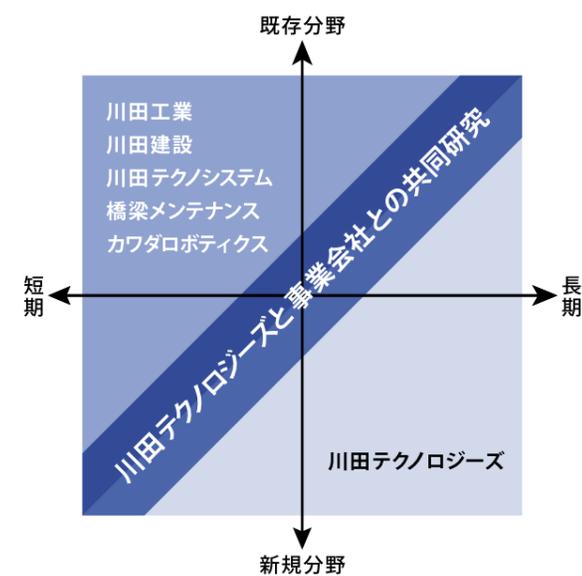
この言葉は最新の研究成果や工事報告をまとめたテクニカルレポート「川田技報」の初刊(1978年)に出てくる言葉です。川田グループはこの言葉通り、情熱と創造性をもって、社会のニーズに応えるための研究開発を継続して行っています。

創業以来、「技術をもって社会に貢献すること」を使命としてきた川田グループは、常に最先端の技術に挑戦し続けています。この使命を遂行するため、幅広い分野で積極的に研究開発を行っており、これが事業成長の原動力となっています。また長期的な視点に立って未来の社会を築くための研究にも積極的に取り組んでいます。

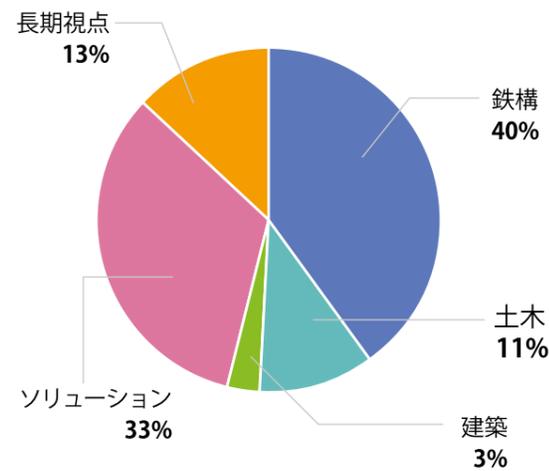
研究開発の基本方針

第3次中期経営計画で示された「基幹事業の持続的成長」と「成長事業の拡大・創出」を念頭に、以下の5つの基本方針にて研究開発を実施しています。

- ① 高い品質の確保と生産性の向上の両立
- ② 付加価値の創出
- ③ グループ間のシナジー効果の創出
- ④ 外部機関との積極的な連携
- ⑤ 知財戦略と技術戦略の連動

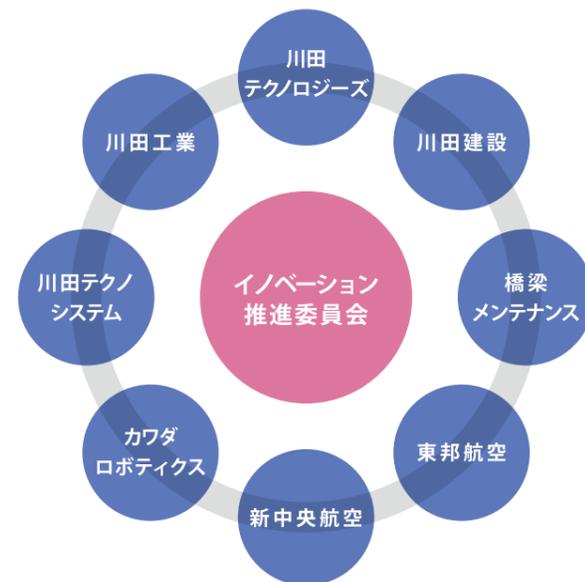


研究開発費(2022年度)内訳



研究開発の体制

研究開発体制としては、川田テクノロジーズが事業をまたいだ生産性向上技術や新しい市場を目指した技術開発を担当し、グループ各社が事業活動に直結する研究開発を担っています。そして、グループ横断組織であるイノベーション推進委員会が研究開発のハブとして、情報の集約、横断的なテーマの企画を行っています。これにより各社の独立した研究開発とシナジー創出の両立を図っています。



各事業分野における研究開発戦略

基幹事業分野

基幹事業分野では、鉄構・土木・建築の各セグメントに関しては、専門領域の深化、新たな価値の創出、そして生産性向上という3つの軸で研究開発を展開しています。

まず、専門領域の深化では、基幹事業のコア技術である溶接とコンクリートの分野において、大学や関連する団体と積極的に連携しながら、業界をリードする研究開発を行っています。溶接においては、新しい溶接手法やAIを活用した品質評価法等の研究を行っており、現象の原理解明に加えて外販を意識した製品開発に注力しています。

生産性向上では、生産・施工現場の機械化・自動化や、働き方の抜本的な改革を目的とした情報共有基盤の構築に取り組んでいます。また、省人化・省力化の取り組みについては、グループのソフトウェア開発技術やロボティクス技術とのシナジーでDXを加速しています。

新たな価値の創出では、橋梁複合構造の新製品の開発や橋梁保全・更新分野での新工法の開発、建築分野における独自の緑化技術の開発など長期視点に立って開発を行っています。



低スパッタ新溶接法「パルスガスマグ溶接法」



独自の継手工法「KK合理化継手」を使用した床版取替工事

成長拡大事業分野

成長拡大事業分野は、ソフトウェアソリューション領域とロボット領域から構成されます。このうちソフトウェアソリューション領域では、国土交通省が推進する建設DXを推進するためのシステムを開発しています。特に、近年の水害や土砂災害等の気象災害が頻発化するなかで、円滑な情報伝達、迅速な応急復旧、強靱なインフラ整備を計画できるシステムを供給し、社会的な貢献を行うことを目的として研究開発を進めています。

ロボット領域では、これまで培ってきたヒューマノイド技術を活かし、上体型ヒューマノイドロボット「NEXTAGE」を産業分野、研究分野に提供しています。産業分野では、ロボットのソリューション開発に必要な機能・性能向上を中心に、研究分野では、国内外を含めた研究機関・大学・企業と連携して研究開発を進め、その研究開発成果を製品にフィードバックすることで競争力の向上を図っています。



情報共有、情報表現、協働設計が可能なソフトウェアソリューション

成長創出事業分野

成長創出事業分野では、既存の事業分野にとらわれない新しい価値の創造を目指した研究開発を実施しています。この分野では社会や業界の課題に真正面から取り組み、グループを横断したプロジェクトや外部機関との協業を通じて10年先に必要となる技術の探究を行っています。



溶接技能伝承のDXを実現する「3Dデジタル溶接マスクシステム」

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。

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。

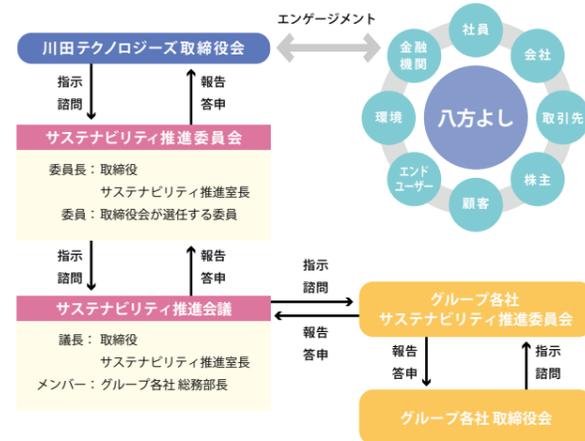
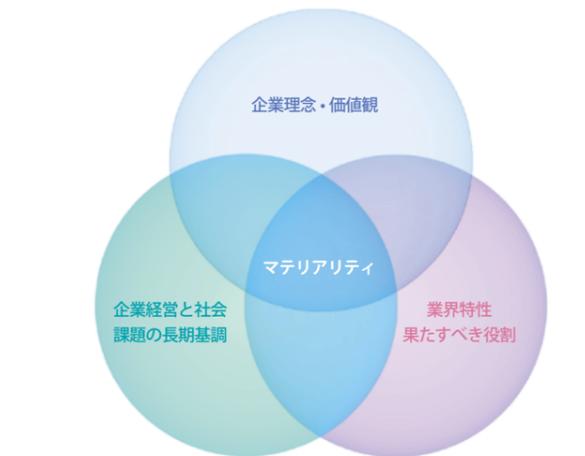
サステナビリティ推進体制

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)における検討要素



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	お客様、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

技術による社会課題の解決

重要課題 (マテリアリティ)	重点課題	対策	具体的な内容	指標	目標値	2023年度実績
【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	防災・減災、国土強靱化に資するインフラの構築	強靱なインフラ構築と災害復旧・差別化技術の開発促進	研究開発費	(検討中)	1,343百万円
				特許出願件数	(検討中)	13件
	全方位的な安全・品質管理体制の強化	災害の徹底防止	労働災害の撲滅	度数率 ^{※1}	(検討中)	1.34
				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
	技術革新と規制改革への対応	DX・GX ^{※2} の推進	BIM/CIM・デジタル管理ツール等の活用	DX・GX現場カバー率	(検討中)	・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%
				ワークシェアリング ^{※3} 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

※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をいいます。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 GXとは、従来の化石燃料中心の経済・社会、産業構造をクリーンエネルギー中心に移行させ、経済社会システム全体の変革を目指す取り組みです。
 ※3 ワークシェアリングとは、特に現場とオフィス間で業務や労働時間を分担し、全体の仕事を最適に調整する仕組みです。

重点課題：レジリエントなインフラの開発

作業効率と安全性を高めた「リベット橋」の補修

川田工業は、歴史的な鋼製橋梁に多く利用されているリベット接合[※]の取替に、高周波誘導加熱法を用いた新工法『KMリベット工法』を開発しました。(特許第6897940号：『リベット施工方法および施工システム』)。

従来のコークスと火床を用いた熟練を要する加熱法に対し、瞬時にリベットを高温まで加熱でき、施工用機材一式もユニット化することで、スピーディーなリベット施工を可能にしました。この新工法では、施工用機材を積み込んだ4tユニット車で現地付近に進入し、取替えが必要なリベットの近くに加熱コイルを配置できます。このため、コークス火力でのリベット焼きや、焼いたリベットの施工箇所への投げ渡しが不要になり、従来工法に比べ作業効率と安全性が大幅に高められます。

今後は、失われかけているリベット施工技術を新たな形で継承し、重要文化財に指定されている歴史的な鋼製橋梁をはじめとしたリベット橋の補修・補強に貢献していきます。

※ 金属製品を接合するための技術の1つで、板状の2つの母材を重ね、両方の同じ位置に穴を開け、その穴に金属製のリベットを貫通させ、その先端部をつぶすことで、2つの部材を固定する接合方法。



リベット



従来：コークスで高温に加熱したリベットを作業者に投げ渡すといった熟練の作業が必要



新工法：加熱コイルでスピーディーに加熱し、打設場所までの距離も短くできるため、高温のリベットを投げ渡す必要がなく、作業効率と安全性が向上



最新の研究成果はウェブサイトをご覧ください。 <https://www.kawada.co.jp/technology/gihou/>

重点課題：全方位的な安全・品質管理体制の強化

「なぜなぜ分析」の推進

川田工業では、労働災害防止対策として、工事現場や工場が発生した労働災害や品質不適合の原因究明と有効な再発防止策を導き出す手段として、「なぜなぜ分析」を推進しています。

これは、労働災害が発生した際に、時間の経過を遡り、順序立てて「なぜ」を繰り返すことで、論理的・客観的に原因を分析し、作業方法や手順を抜本的に見直し、誰でも継続して行える具体的な再発防止策を導き出すことができる手法です。

この活動により、労働災害発生時の再発防止会議記録や品質不適合発生時の是正処置報告書でも「なぜなぜ分析」に基づいた原因究明と有効な再発防止策が策定され、報告されるようになってきています。改善活動を継続していくことで、「災害ゼロ」「品質不適合ゼロ」を達成できるように取り組んでいます。



原因究明・再発防止策の検討を行う現場担当者と安全管理者

重点課題：技術革新と規制改革への対応

テレワーカーによる工事現場の後方支援

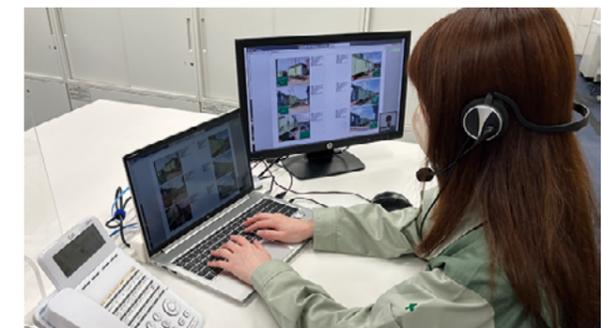
2024年4月から建設業においても「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律(働き方改革関連法)」が適用されています。これまで時間外労働(残業)の上限は、厚生労働大臣による行政基準が定められているだけでしたが、働き方改革関連法の施行により、現場職員の時間外労働を抑制するための労働環境の改善や生産性の向上がこれまで以上に重要な課題となっています。

現場職員は期限内に安全・無事故で竣工する重責を負っており、また施工管理以外にも発注者とのさまざまな打ち合わせや契約変更への対応、検査の準備や成果品など、多くの工事関係書類を作成する必要があることで、長時間労働が常態化していました。これらの業務は非常に多岐にわたり、現場職員の負担は非常に大きく、日中は現場での品質管理、安全管理などに従事し、夕方に事務所に戻ってからこれらの書類作成に多くの時間を費やしていたのが実情でした。

その中でも現場職員にとって大きな負担となっていたのが工事写真の整理です。工事の進捗に合わせて工事写真を撮影し、工事写真台帳にまとめる作業が必要です。この作業負担を低減させるために川田工業では、現場乗り込み前に現場職員が写真撮影計画書を作成することにより、オフィスにいるテレワーカーが求められる成果品の作成を支援する仕組みを構築しました。現場職員が担当していたタスクをオフィスで支援することで、現場職員の業務効率化、生産性向上が図れ、労働時間を削減することができました。この流れは写真整理

にとどまらず、その他の工事関係書類の作成の支援にも活用されています。

オフィスにいるテレワーカーが書類作成や写真整理といった事務作業を支援することで、現場社員は本来の現場業務に集中できるようになり、その結果、より効果的かつ確実な施工管理が可能となりました。



工事写真の整理におけるテレワーカーによる後方支援

これまでの活動報告

地球環境への貢献

重要課題 (マテリアリティ)	重点課題	対策	具体的な内容	指標	目標値	2023年度実績
【B】地球環境への貢献	気候変動問題への積極的な貢献	「エネルギー消費の効率化」「再生可能エネルギーへの転換」「グリーンエネルギーの創出」の三位一体となった活動の推進	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 11,047t-CO ₂ (2022年度比47%削減)	21,336t-CO ₂ (2022年度比3%増)
			持続可能・代替エネルギーの活用	再生可能エネルギー自家発電量	(検討中)	36,978kWh
			電炉材使用の拡大	SAF ^{※2} 使用率	(検討中)	0.03%
			電炉材購入重量比率	(検討中)	11.2%	
自然資本・生物多様性問題への積極的な貢献	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	寄付金額	(検討中)	1百万円	
循環型経済・社会の形成への積極的な貢献	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	(検討中)	1.04t/億円	

※1 Scope 1は自社による温室効果ガスの直接排出であり、Scope 2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 (Sustainable Aviation Fuel)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(CO₂)の排出量を80%程度減らせるとされています。
 ※3 炭素固定化とは、大気中の二酸化炭素(CO₂)を植物や土壌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。

重点課題：気候変動問題への積極的な貢献

温室効果ガス排出量の削減

川田グループは、気候変動に関するリスク・機会を管理するための指標として、環境負荷に関する重要な要素である温室効果ガス排出量を考えています。また、気候変動に対する取り組みを推進し、環境への影響を最小限に抑えるため、川田グループによる温室効果ガス排出量の削減に加えて、サプライチェーン全体での削減に向けた取り組みも重要であると考えています。

温室効果ガス (Greenhouse Gas : GHG) の排出量を算定・報告する際に、国際的な基準であるGHGプロトコルに基づき、2022

年度を基準年度として、川田グループの直接排出 (Scope1) と間接排出 (Scope2) の排出量を算定し、環境負荷の低減に向けた取り組みを推進しています。川田グループは温室効果ガス排出量削減目標として、2050年度までに実質ゼロ、2030年度までに2022年度比47%削減 (内訳は、航空2社合計で4%削減、その他会社合計で70%削減) を設定しました。

また、2023年度のサプライチェーンを含む間接排出 (Scope3) についても算定を行い、今後、Scope3においても、2023年度を基準とする温室効果ガス排出量削減目標を設定する予定です。

WWW 温室効果ガス排出量の実績と目標はウェブサイトをご覧ください。 <https://www.kawada.jp/csr/environment/tcdf/>

持続可能な代替エネルギーの活用

川田グループでは、持続可能な社会の実現のため、外部購入電力消費量の削減のみならず、再生可能エネルギーの自社発電、利用にも取り組んでいます。すでに川田工業の工場では屋上の一部に太陽光パネルを設置して再生可能エネルギー発電を行い、今後も複数の拠点で新たな太陽光パネルの設置を進めていきます。また、一部の事業所では1年を通して一定の温度を維持する地中熱を利用することが可能な地中熱エアコンを導入し、空調エアコンとともに利用することで夏季・冬季のエアコンによる消費電力の削減に努めています。2023年度には、36,978kWhの再生可能エネルギーを自社発電・利用しました。



川田工業 栃木工場屋上の太陽光パネル

そのほか、航空事業を行ううえでジェット燃料を消費している東邦航空、新中央航空では、CO₂排出量の大幅な削減が期待されるSAFの利用を推進しています。2022年度にSAFを使用して試験運航を行った新中央航空に続き、2023年度は東邦航空においても試験飛行を実施しました。



ヘリコプターへのSAF混合燃料給油

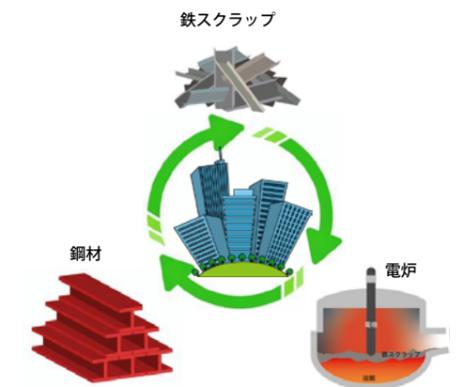
鉄スクラップを利用した環境にやさしい鋼材の利用

川田工業の鋼製橋梁と建築鉄骨の主要材料は鋼材、すなわち鉄です。

鉄の製法には、鉄鉱石から鉄を取り出す高炉を利用する方法と、鉄スクラップから鉄を再生する電炉を利用する方法の二つがあります。高炉を利用した製法は多くのCO₂を排出しますが、電炉を利用した製法では高炉と比べ大幅にCO₂排出量を抑えることができます。

2023年度に川田グループが購入した鋼材のうち11.2%は電炉由来であり、これによりサプライチェーン全体でのCO₂排出量削減に貢献するとともに、循環型社会・経済の形成にも寄与しています。

鉄スクラップの資源循環イメージ



重点課題：自然資本・生物多様性問題への積極的な貢献

「緑の募金」への寄付

生態系のバランス維持と種の保全を目的として、川田テクノシステムにおいて売上の一部を公益社団法人国土緑化推進

機構が行う「緑の募金」へ寄付し、森林整備事業に協力しています。

WWW 緑の募金による緑化活動の詳細は公益社団法人国土緑化推進機構のウェブサイトをご確認ください。 <https://www.green.or.jp/bokin/>

重点課題：循環型経済・社会の形成への積極的な貢献

建設工事から生ずる廃棄物の分別と再資源化

国土交通省の建設副産物実態調査では、産業廃棄物の最終処分比率の1位は建設混合廃棄物となっています。この廃棄物には、がれき類や廃プラスチック類などの安定型混合廃棄物と木くずや紙くずが混在しています。中間処理施設では、手作業で異物を取り除き品目別に選別していますが、限界があります。川田グループでは、こうした廃棄物を単純に排出するのではなく、品目別に分別して再資源化率の向上を図ることが建設事業者としての使命だと考えています。中間処理施設で再資源化や減容化できなかった廃棄物は最終処分され、この最終処分場の残余年数は数十年といわれています。川田グループは、美しい地球環境を次世代に引き

継ぐために、日々の活動を通じて廃棄物の排出抑制と再資源化に一層の努力を重ねています。



建設混合廃棄物の分別廃棄例 (令和4年度 揖斐長良大橋橋梁補修補強工事)

これまでの活動報告

安心で公正な労働環境の整備

重要課題 (マテリアリティ)	重点課題	対策	具体的な内容	指標	目標値	2023年度実績	
【C】安心で公正な労働環境の整備	人的資本経営の徹底	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	2023年度から2025年度までの3か年平均で20%以上	23.2%	
				採用者に占める中途採用比率	2023年度から2025年度までの3か年平均で30%以上	34.3%	
				外国人材の採用数	2023年度から2025年度合計で15名採用	5名	
	ワークライフバランス・健康経営の継続的推進	人権尊重経営の徹底	人権意識の醸成	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%
				メンタルヘルス・マネジメント®検定の取得奨励	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%
				男性労働者育児休業取得の推奨	男性労働者育児休業取得率	2025年度60%以上	67.3%
			共感と理解を深める人権教育の実施	人権啓蒙研修受講率	2025年度100%	61.2%	

※「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。

重点課題：人的資本経営の徹底

基本的な考え方

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、培ってきた技術の確実な伝承とさらなる発展により、全てのステークホルダー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。

使命の遂行において「人材」が最も重要であり、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、川田グループとして、2024年3月に人材育成方針、社内環境整備方針を制定しました。

www 人材育成方針、社内環境整備方針はウェブサイトをご覧ください。 <https://www.kawada.jp/csr/guideline/human-resources/>

多様な人材が活躍できる企業グループを目指して

川田グループは、グループ全体最適と事業会社の個別最適を両立させる考えのもと、ダイバーシティ&インクルージョンについて取り組んでおります。

社内人材の多様化においては、グループ共通の施策として、絶対数の少ない女性や外国人の採用比率を高めるとともに、高度専門職や異業種出身者も含めた中途採用を積極的に展開しており、マネジメント層への登用も進んできました。

また、社内の環境整備においては、2022年に川田建設がくみん認定を、2023年には川田工業がえるぼし認定(2段階目)を取得するなど働きやすい職場環境が整いつつあります。男性従業員の育児休業の取得促進についても、2022年に管

理職、非管理職それぞれに向けた改正育児介護休業法の研修を実施し、その後も継続的に個別周知・意向確認の徹底や育児取得促進の社内広報に努めております。2023年度の川田グループにおける男性従業員の育児取得率は前年比16.3%増の67.3%に達しております。

さらに女性活躍推進では、川田グループとしての全体最適を模索するため、川田テクノロジーズ総務部門において2023年に社外取締役の福地啓子氏(日本税理士会連合会(東京)男女共同参画分科会構成員)と女性活躍に関する意見交換会を実施しました。

人材の育成およびキャリア構築の支援

川田グループではOJTを基本に、事業や職種に応じた独自研修のほか、施工現場に関する会社・事業部横断型の研修を実施するなど、業務知識の習得に向けた研修を行っています。事業環境に近い会社については合同での階層型研修を実施しビジネススキルの習得を行い、コンプライアンスやサステナビリティなどの共通知識は川田グループ共通研修として実施し、e-ラーニングも活用しています。また、合同研修にとどまらず、多種多様なスキルと経験を持った人材の交流を行うことでグループの連帯感を醸成しシナジー効果の最大化を図っています。

そうしたなか、川田建設は独自の人材育成制度である「KAWAKENアカデミー」での取り組みが認められ、「建設産業の担い手の確保および育成」に向けて顕著な功績を挙げている企業として、2023年に「第2回建設人材育成優良企業表彰」の国土交通省不動産・建設経済局長賞を受賞しました。

また、資格の取得支援については、グループ各社がそれぞれの特性に応じて独自の制度を運用しています。役割等級制度を導入している会社については、各等級への昇級要件として職務上重要な公的資格を設定しているほか、管理職者に「メンタルヘルス・マネジメント検定®(Ⅱ種)」の取得を要件として定め、団体受験の機会を定期的に提供するなど、社員のキャリア構築や必要知識の取得を促しています。

重点課題：人権尊重経営の徹底

人権方針の制定

川田グループでは、2024年3月に人権方針を制定し、国際連合の「ビジネスと人権に関する指導原則」に沿って、人権デュー・デリジェンスのプロセスの1つである重要な人権リスクの評価・特定を行いました。また、人権尊重の企業文化を醸成するため、全従業員を対象に人権啓蒙研修を実施しました。今後も継続的に研修を行うとともに、人権デュー・デリジェンスの体制を構築していくことで、人権尊重経営の徹底を目指します。

男性育児社内研修資料

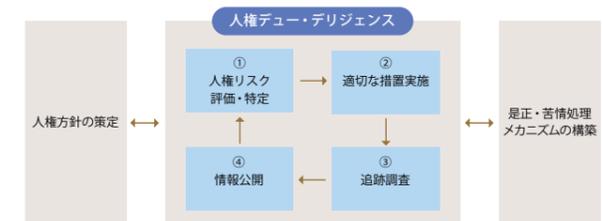


グループ合同新入社員研修



会社・事業部横断型研修(工事部研修)

人権尊重経営における全体の取り組み



特定された川田グループ共通の人権リスク
ハラスメント対策
労働安全衛生
過剰不当な労働時間
環境・気候変動に関する人権問題
腐敗防止・企業倫理

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

これまでの活動報告

企業倫理とコーポレートガバナンスの遵守

重要課題 (マテリアリティ)	重点課題	対策	具体的な内容	指標	目標値	2023年度実績
【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	コーポレートガバナンス・コード ^{※1} の遵守	人的資本経営の徹底	コーポレートガバナンス・コードにおけるコンプライア率	(検討中)	97.5%
	コンプライアンスと倫理経営の推進	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	(検討中)	88.1%
	リスクと情報管理の最適化	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	(検討中)	96.5% ^{※2}
	情報セキュリティ文化の醸成	情報セキュリティ文化の醸成	情報セキュリティ研修受講率	避難訓練とBCP緊急時運用訓練の回数	(検討中)	85.5%

※1 コーポレートガバナンス・コードとは、コーポレートガバナンスを実現するために必要な原則を金融庁と東京証券取引所が合同で取りまとめた「上場企業統治指針」のことです。
 ※2 1社は未実施であり、カウントしておりません。

重点課題：コーポレートガバナンス体制の強化

基本的な考え方と強化の取り組み

川田グループでは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・果敢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。

コーポレートガバナンスの基本的な考え方

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、従業員を含むさまざまなステークホルダーの利益を考慮し、それら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. 川田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に努めるとともに、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。

プライム市場上場企業として、コーポレートガバナンス・コードに対応した体制を構築し、取締役会の実効性評価の実施や独立社外取締役の独立性基準の制定などの対応を進めてきました。また、近年はサステナビリティ経営や人的資本に関する取り組みとそれらの開示に注力しています。開示内容も随時見直しを行い、ステークホルダーの皆様によりわかりやすい開示を目指し、引き続き注力してまいります。

www コーポレートガバナンス体制図はウェブサイトをご覧ください。 <https://www.kawada.jp/csr/governance/corpgovernance/>

重点課題：コンプライアンスと倫理経営の推進

意識醸成とグループ統制への取り組み

川田グループは、全ての事業活動において関係法令を遵守することはもとより、社会倫理に違背しない誠実な行動をとることを通じて継続的に社会へ貢献するための基本原則となる「川田グループコンプライアンス憲章」を制定しています。

社員教育として、コンプライアンス意識の醸成や法知識の定着、ハラスメントの撲滅を目的として、川田テクノロジーズ法務部門によるコンプライアンス研修を定期的実施しており、法改正やハラスメントの具体例などを紹介するほか、内部通報制度の周知などを行っています。また、コンプライアンス通信を定期発行し、コンプライアンス違反に関連した時事ニュースやケーススタディの紹介を行っています。

コンプライアンス体制については、コンプライアンス委員会をグループ各社において設置し、運営しているとともに、年1回グループコンプライアンス委員会を実施することでグループ統制を図っています。また、川田テクノロジーズのコンプライアンス担当役員とグループ各社の社員の意見交換会も年1回

開催しており、コンプライアンスに関する勉強会や、各職場のコンプライアンス状況について意見を交わすことで、社員の疑問を解消し、コンプライアンスへの理解を深める機会としています。



コンプライアンス研修

コンプライアンス担当役員との意見交換会

www 川田グループコンプライアンス憲章はウェブサイトをご覧ください。 <https://www.kawada.jp/csr/governance/compliance/pdf/GroupCompliance.pdf>

重点課題：リスクと情報管理の最適化

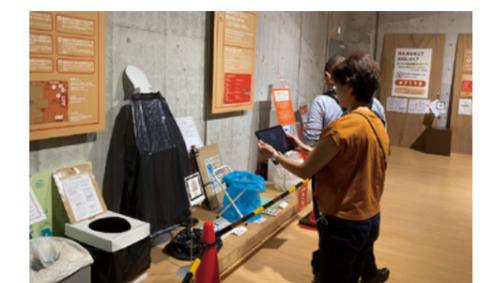
BCPとサイバーセキュリティの実践

川田グループでは、リスクを正確に把握し、適切に対処することが、健全な事業活動を持続的に維持するために不可欠であり、それがステークホルダーの皆様に対して社会的責任を果たすために重要であると認識しています。

特に外部要因によるリスクについては、体制づくりと併せて平日頃の社員教育が重要であることから、定期的な研修の実施による意識啓発を行っています。災害対策については事業継続計画(BCP)などの対応を進めているほか、社員の安否確認訓練や避難訓練を行うなど災害への備えに取り組んでいます。

川田工業では、防災意識啓発活動として「そなエリア東京」での特別研修を実施し、2023年度は東京勤務の社員が参加しました。BCPの想定災害である「首都直下地震」について発生直後の状況や防災対策について理解を深めるとともに、自助に役立つ備えなどを学びました。

また川田グループでは、情報管理の強化・最適化のため、



「そなエリア東京」における防災体験学習

情報セキュリティポリシーを定めるとともに技術面からのセキュリティ強化を進めているほか、サイバーセキュリティ対策としてガイドラインの作成・周知など体制づくりを進めています。併せて社員教育を定期的実施し、2023年度は標的型攻撃メール訓練、e-ラーニングによる情報セキュリティ研修を行い、リテラシーを高めています。

www 内部統制およびリスク管理については有価証券報告書をご覧ください。 https://www.kawada.jp/ir/securities/pdf/20240628_1.pdf

これまでの活動報告

ステークホルダーとの価値共創

重要課題 (マテリアリティ)	重点課題	対策	具体的な内容	指標	目標値	2023年度実績
【E】ステークホルダーとの価値共創	地域社会への貢献	情報発信の推進	地域イベントへの協賛等	開催件数	(検討中)	・協賛イベント等 54件 ・工場・現場見学 39件
		インフラ機能の維持支援	災害復旧支援の推進	災害時応援協定等の締結数	(検討中)	111件
	災害時応援出動等回数			(検討中)	7回	
	ステークホルダーとの関係強化	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	川田グループにおけるパートナーシップ構築宣言*登録社数	(検討中)	2社/9社

※ パートナーシップ構築宣言とは、企業規模の大小にかかわらず、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。

重点課題：地域社会への貢献

地域社会との連携やコミュニケーションの強化

川田グループでは、各地清掃活動への参加やお祭り、スポーツ団体等、地域イベントに協賛しています。

また、地域住民や学校向けに現場見学会を実施し、ダイナミックな橋桁の架設や普段歩いて通れない高速道路のウォー

キング大会など、地域になくてはならないインフラの施工過程の見学等を通して川田グループの存在意義を認識してもらうとともに、地域社会との連携やコミュニケーションの強化を図っています。



旅川橋（富山県南砺市）において、地元の小学4年生100名、5年生100名を招いて実施した「橋の上でのおえかき大会」

災害時の緊急対応と情報共有システムの活用

川田工業、川田建設では、災害時の緊急点検や対応を行い、社会インフラである道路橋を中心とした復旧・復興工事に取り組んできました。特に能登半島地震の際には、ゼネコンからの要請に基づき、河道閉塞復旧工事や道路啓開工事などへ応援派遣を行いました。

また災害時には、現場での正確で確かな災害情報の収集と、それに基づいた迅速な指示が求められます。川田テクノシステムが提供する情報共有システム「basepage」は、スマートフォンで撮影した被災現場の写真や位置情報をインターネットを介して電子マップ上で共有し、それらの情報がデータベースに蓄積されることで、現場での多面的な検討や迅速な判断を可能にしています。

今後も安全で安心できる生活環境の確保に努めてまいります。



能登半島地震で被災した県道269号

重点課題：ステークホルダーとの関係強化

パートナーシップ構築宣言に基づいた協力会社との関係構築

川田工業、川田建設は、パートナーシップ構築宣言に基づき、協力会社との強固な関係を築くために、以下の取り組みを進めています。

1. 透明な取引慣行の推進

協力会社組織である交正会や安全協議会の定時総会で、経済産業省の「パートナーシップ構築宣言」や内閣官房および公正取引委員会の「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」について遵守していくことを伝達しています。



2024年度 川田工業 橋梁事業安全協議会総会

2. 定期的なコミュニケーション

川田工業の橋梁事業安全協議会では、年2回会報誌を発行し、労働災害の発生状況（原因、対策含む）、新規受注物件の紹介、発注・受注状況（完成工事高、繰越工事高含む）、建設業における各種課題解決に向けた取り組み、サステナビリティ経営の推進などについて情報を提供し、相互理解を深めています。

3. 環境に優しい調達への推進

川田グループは、協力会社とともに持続可能な未来を目指して環境にやさしい調達を推進しています。建設現場で排出される温室効果ガスの多くは、建設機械に使用される軽油などの化石燃料に由来しています。この課題に対し、試験的にバイオディーゼル燃料（B100燃料）の使用を開始しました。B100燃料は、使用済み天ぷら油などの植物性廃油から精製され、温室効果ガスの削減に大きく貢献しています。



バイオディーゼル燃料（B100燃料）専用の発電機（国道7号谷地田地区橋梁上部工事）

役員一覧



社外取締役(監査等委員)
勝野 めぐみ

取締役(常勤監査等委員)
岡田 敏成

取締役
川田 琢哉

取締役
宮田 謙作

代表取締役社長
川田 忠裕

社外取締役
山川 隆久

常務取締役
渡邊 敏

社外取締役
高桑 幸一

社外取締役(監査等委員)
福地 啓子

社外取締役
麦野 英順

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 代表取締役社長

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(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 専務取締役
- ・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
 2005年6月 同社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
 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
 2022年6月 同社専務取締役経営企画・財務・総務担当(現)
 2023年6月 当社常務取締役経営企画・財務・総務・IR・コンプライアンス・法務・ICT担当(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

1981年4月 川田工業入社
 2013年4月 同社鋼構造事業部管理・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)

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 東京国税局入局
 2008年7月 税務大学教授
 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)
 あすか製薬ホールディングス株式会社社外監査役(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
宮田 謙作 MIYATA Kensaku

川田グループにおける現在の職務

- ・当社取締役
- ・川田工業 常務取締役
- ・川田テクノシステム 監査役

1979年4月 株式会社北陸銀行入行
 2011年4月 当社入社 経理部財務担当部長
 2011年8月 当社経理部長
 川田工業経理部長
 同社取締役経理部長
 2013年6月 当社取締役経理部長兼経営管理部長兼総務担当
 2020年6月 川田工業常務取締役北陸担当兼財務部長(現)
 2023年7月 当社取締役経理部長兼経営管理部長兼サステナビリティ推進室長(現)
 2024年7月 当社取締役経理部長兼経営管理部長兼サステナビリティ推進室長(現)

社外取締役(監査等委員)
勝野 めぐみ KATSUNO Megumi

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
 前田法律事務所パートナー参画
 2011年3月 カワダロボティクス社外監査役
 2015年9月 福田勝野法律事務所開設(現)
 2021年7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)
 2022年6月 当社社外取締役(監査等委員)(現)
 2024年6月 当社社外取締役(監査等委員)(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(現)
 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	●	●		●			●
宮田 謙作	●	●		●		●	●
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) 取締役全ての知見や経験を表すものではありません。

主要指標の10年推移

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
連結データ				
受注高 (百万円)	110,594	121,589	108,392	122,177
売上高 (百万円)	104,075	95,153	103,473	107,250
営業利益 (百万円)	2,526	3,052	5,904	4,436
営業利益率 (%)	2.4	3.2	5.7	4.1
経常利益 (百万円)	2,546	2,632	8,701	4,586
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	1,403	1,674	8,140	4,070
総資産 (百万円)	111,672	105,918	108,754	123,583
純資産 (百万円)	34,007	35,682	43,859	48,761
1株当たり純資産*1 (円)	1,975.82	2,065.13	2,502.87	2,768.09
1株当たり当期純利益*1 (円)	82.11	97.98	474.64	234.24
配当金総額 (百万円)	173	173	350	351
1株当たり年間配当金*1 (円)	10.00	10.00	20.00	20.00
配当性向 (%)	12.2	10.2	4.2	8.5
自己資本 (百万円)	33,767	35,290	43,407	48,122
自己資本比率 (%)	30.2	33.3	39.9	38.9
ROE (%)	4.3	4.8	20.7	8.9
有利子負債 (百万円)	34,705	29,435	24,746	28,639
設備投資 (百万円)	3,108	2,304	3,977	3,755
研究開発費 (百万円)	507	749	763	1,384
営業活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△1,457	7,623	13,855	3,328
投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	△1,190	△1,822	△3,338	△3,232
財務活動によるキャッシュ・フロー (百万円)	4,086	△6,781	△8,223	2,774
従業員数 (名)	2,111	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	54,979	62,192	47,312	62,606
土木セグメント	26,647	29,013	30,809	29,058
建築セグメント	17,012	17,940	18,297	18,235
ソリューションセグメント*2	—	—	—	—
その他*2	11,954	12,442	11,973	12,277
売上高 (百万円)				
鉄構セグメント	49,576	42,447	45,940	52,788
土木セグメント	27,114	24,696	28,921	31,266
建築セグメント	16,992	17,562	18,308	12,818
ソリューションセグメント*2	—	—	—	—
その他*2	11,919	12,128	12,101	12,563
営業利益 (百万円)				
鉄構セグメント	495	2,628	4,161	3,771
土木セグメント	971	258	914	1,871
建築セグメント	1,670	1,615	2,306	825
ソリューションセグメント*2	—	—	—	—
その他*2	838	81	200	△26
次期繰越高 (百万円)				
鉄構セグメント	55,535	75,280	76,652	86,469
土木セグメント	28,484	32,802	34,689	32,481
建築セグメント	11,480	11,857	11,847	17,264
ソリューションセグメント*2	—	—	—	—
その他*2	1,193	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2015年3月期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。

	2019年3月期	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
	141,585	106,384	118,978	119,584	127,657	131,241
	118,369	127,048	115,545	103,760	118,086	129,127
	6,065	6,759	5,565	6,412	5,025	8,734
	5.1	5.3	4.8	6.2	4.3	6.8
	8,541	8,543	8,048	7,689	6,298	10,538
	6,063	6,449	6,340	5,176	4,231	7,541
	128,062	139,093	147,408	133,337	162,158	160,216
	55,245	60,630	66,964	71,921	76,697	82,341
	3,103.06	3,395.07	3,740.50	4,009.61	4,288.11	4,753.28
	347.08	366.23	359.10	292.54	239.94	434.06
	590	472	473	591	1,234	2,256
	33.33	26.67	26.67	33.33	70.00	131.00
	9.6	7.3	7.4	11.4	29.2	30.2
	54,526	59,856	66,102	71,001	75,615	81,878
	42.6	43.0	44.8	53.2	46.6	51.1
	11.8	11.3	10.1	7.6	5.8	9.6
	19,479	26,122	35,525	20,674	36,514	29,636
	2,763	3,844	3,323	2,554	4,087	3,892
	1,050	908	941	1,318	1,006	1,343
	13,031	△4,126	△2,547	20,391	△9,673	13,320
	△3,811	△2,764	△4,183	△1,948	△1,504	△2,553
	△9,847	5,535	8,220	△15,811	12,213	△10,337
	2,294	2,322	2,338	2,375	2,357	2,373
	54,719	42,056	65,193	59,006	63,192	64,091
	51,234	38,498	31,315	31,405	36,879	31,516
	22,811	13,479	10,390	15,715	12,719	18,936
	—	—	—	6,276	6,992	7,692
	12,819	12,349	12,078	7,181	7,873	9,003
	53,044	61,691	61,287	50,033	56,071	61,519
	33,385	36,662	34,625	33,037	35,035	35,432
	21,489	19,951	10,647	9,607	14,158	17,601
	—	—	—	5,603	6,371	7,550
	12,401	12,641	11,734	7,159	7,989	8,772
	4,567	4,307	4,406	5,425	4,097	4,648
	1,789	2,968	2,524	2,380	2,067	2,891
	1,555	1,376	648	56	△423	1,574
	—	—	—	1,252	2,047	2,919
	414	668	431	△297	△162	△436
	88,144	68,510	72,416	77,869	84,990	87,561
	50,330	52,166	48,855	47,256	49,100	45,184
	18,586	12,114	11,857	17,965	16,526	17,862
	—	—	—	2,734	3,355	3,498
	1,510	1,218	1,562	508	391	623

会社情報 (2024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 2,373名 単体 94名
ウェブサイト	https://www.kawada.jp/
当レポート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。

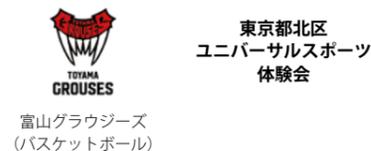
障がい者支援



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 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数	20,000,000 株
発行済株式の総数	5,928,070 株 (自己株式 186,183 株を含む) ^{※1}
株主数	5,949 名

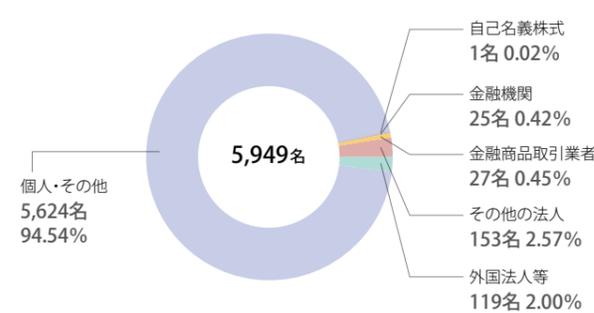
※1 2024年4月1日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行いました。株式分割前の数値を記載しています。

大株主

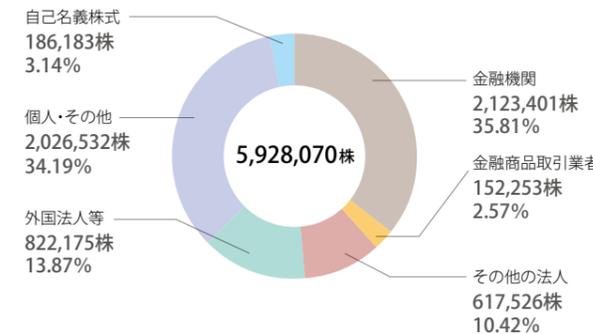
株主名	持株数(千株)	持株比率(%) ^{※2}
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	639	11.13
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	455	7.94
株式会社北陸銀行	283	4.95
株式会社三菱UFJ銀行	265	4.63
川田テクノロジーズ社員持株会	212	3.70
川田工業協会持株会	209	3.65
富士前商事株式会社	141	2.47
三菱UFJ信託銀行株式会社	100	1.74
日本製鉄株式会社	93	1.63
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	87	1.53

※2 持株比率は自己株式(186,183株)を控除して計算しています。

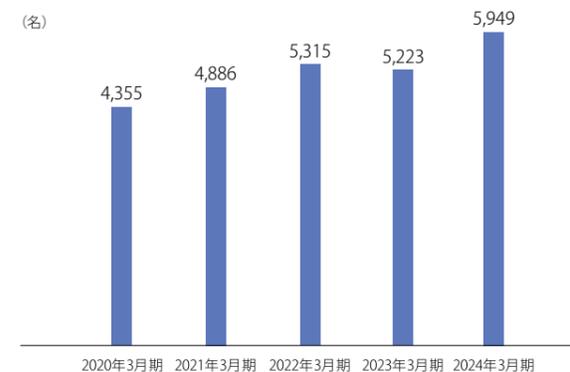
株主数構成比



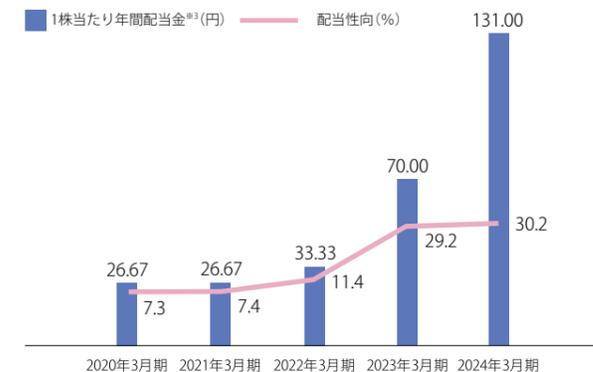
株式数構成比



株主数



1株当たり年間配当金・配当性向



※3 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。2015年3月期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。