

川田テクノロジー株式会社(3443)

2022年3月期 第2四半期

決算説明資料 (第1部)

2021年11月10日

 KAWADA technologies

2022年3月期第2四半期決算説明

INDEX

1. 2022年3月期第2四半期の実績
2. 2022年3月期の見込
3. セグメント別 実績と見込
 - 3-1. 鉄構セグメント
 - 3-2. 土木セグメント
 - 3-3. 建築セグメント
 - 3-4. ソリューションセグメント
 - 3-5. その他

INDEX

1. 2022年3月期第2四半期の実績

2. 2022年3月期の見込

3. セグメント別 実績と見込

3-1. 鉄構セグメント

3-2. 土木セグメント

3-3. 建築セグメント

3-4. ソリューションセグメント

3-5. その他

注 意 事 項

共通

当期の期首より「収益認識に関する会計基準」
（企業会計基準第29号）等が適用されています。
これからご説明する業績や受注に関する金額については、
この会計基準等を適用した後の金額となっております。
前年同期比や前年度比の数値を算出するにあたり、
2021年3月期第2四半期や2021年3月期の数値を補正する
必要があります。
今回の説明資料ではこれらの補正を行っておりません。
ご注意をお願いします。

2022年3月期第2四半期の業績

全体

(百万円)	前期第2四半期	当期第2四半期		
	実績	実績	増減額	前年同期比
売上高	56,067	52,781	▲3,285	▲5.9%
売上原価	52,604	43,259	▲9,345	▲17.8%
売上総利益	3,462	9,521	6,059	175.0%
販管費	4,802	5,107	304	6.3%
営業利益	▲1,340	4,414	5,755	-
経常利益	534	4,817	4,283	802.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	833	3,341	2,507	301.0%

新会計基準の影響 売上65億円増 営業利益・経常利益11億円増

2022年3月期第2四半期の受注高と期末繰越高

全体

(百万円)	前期第2四半期	当期第2四半期		
	実績	実績	増減額	前年同期比
受注高	57,366	52,381	▲4,985	▲8.7%
期末繰越高	133,750	130,904	▲2,846	▲2.1%

※セグメント間の取引については、相殺消去していません。

受注高 2 期 ぶ り に 減 少

INDEX

1. 2022年3月期第2四半期の実績

2. 2022年3月期の見込

3. セグメント別 実績と見込

3-1. 鉄構セグメント

3-2. 土木セグメント

3-3. 建築セグメント

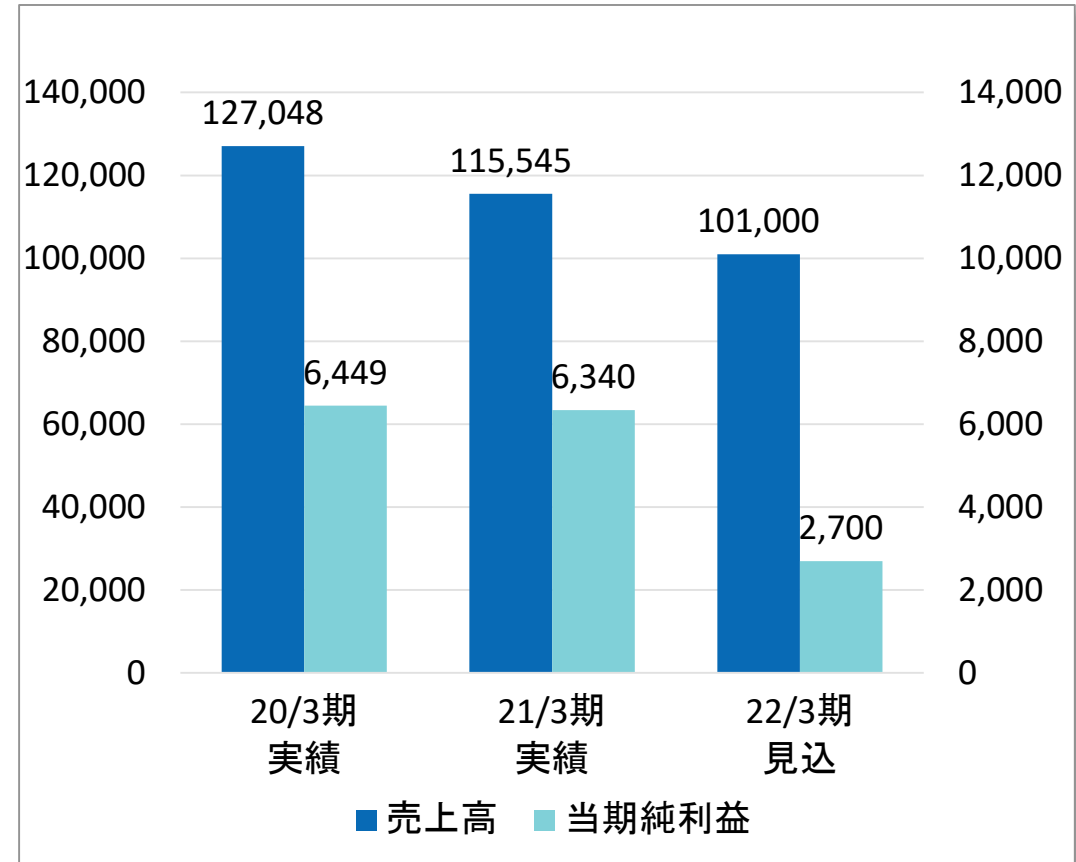
3-4. ソリューションセグメント

3-5. その他

2022年3月期の業績（見込）

全体

(百万円)	22/3期	
	見込	前期比
売上高	101,000	▲12.6%
売上原価	86,500	▲13.6%
売上総利益	14,500	▲6.1%
販管費	10,500	6.3%
営業利益	4,000	▲28.1%
経常利益	4,300	▲46.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,700	▲57.4%



当期純利益減少

上半期は前年同期比301%増の33億円 / 下半期は売上高減少等で販管費等回収困難

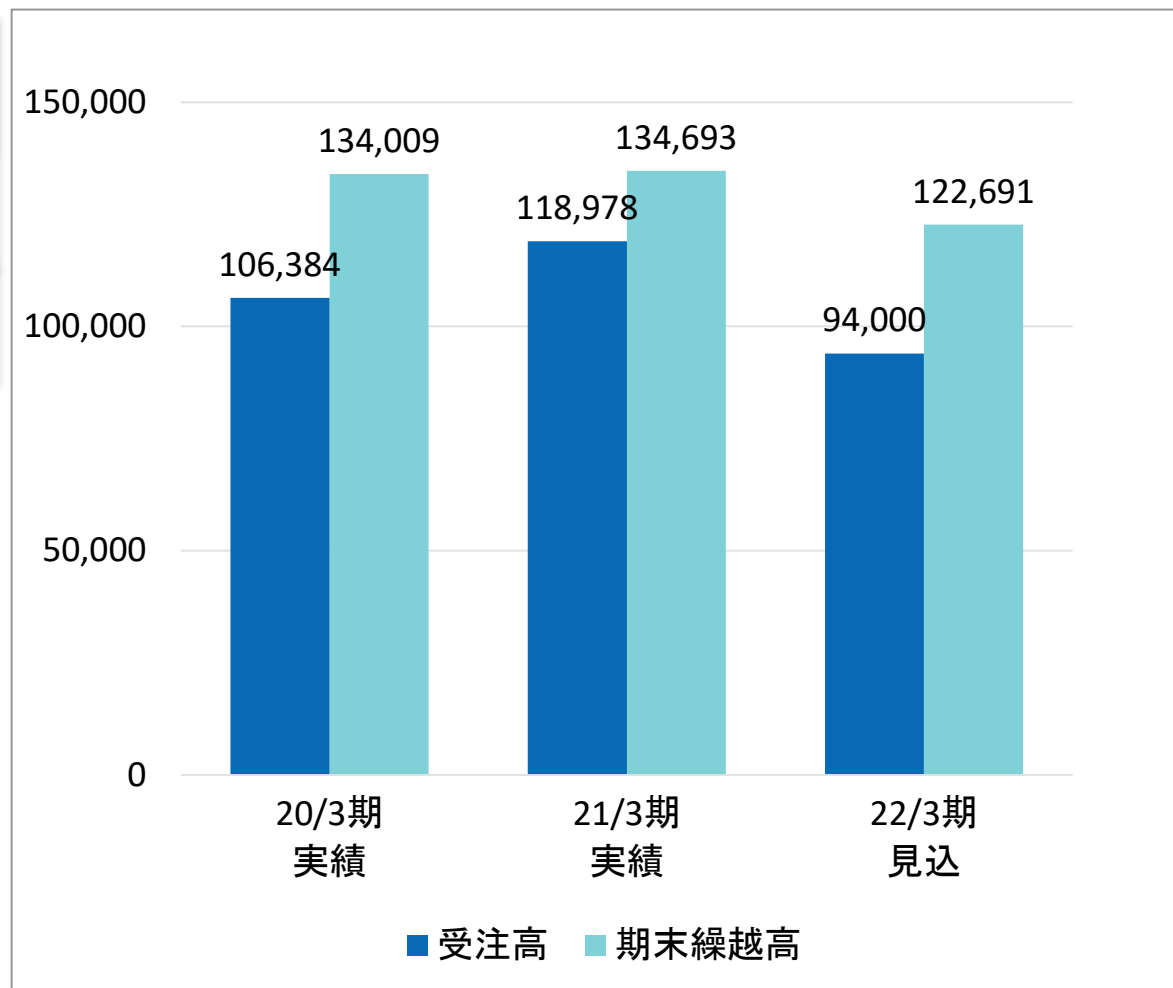
2022年3月期の受注高と期末繰越高(見込)

全体

(百万円)	22/3期	
	見込	前期比
受注高	94,000	▲21.0%
期末繰越高	122,691	▲8.9%

※セグメント間の取引については、相殺消去していません。

受注高減少
 前期には大型更新工事の受注があった反動や民間建築工事における受注競争の激化



INDEX

1. 2022年3月期第2四半期の実績
2. 2022年3月期の見込

3. セグメント別 実績と見込

- 3-1. 鉄構セグメント
- 3-2. 土木セグメント
- 3-3. 建築セグメント
- 3-4. ソリューションセグメント
- 3-5. その他

鉄構セグメント

2022年3月期第2四半期の受注高

鉄構

(百万円)	前期第2四半期	当期第2四半期		
	実績	実績	増減額	前年同期比
受注高	30,850	26,973	▲3,876	▲12.6%

※セグメントの実績については、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。

受注高減少

鉄骨事業増加

関西圏での大型工事を積み重ね

橋梁事業減少

高速道路会社から大型鋼製新設橋梁を受注するも

前期には大型特定更新工事の受注があった反動

2022年3月期第2四半期の業績

鉄構

(百万円)	前期第2四半期	当期第2四半期		
	実績	実績	増減額	前年同期比
売上高	28,665	23,998	▲4,666	▲16.3%
営業利益	▲1,761	2,433	4,195	-

※セグメントの実績については、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。

減収増益

鉄骨・橋梁事業増加

完成工事に係る設計変更獲得で利益計上

進行中工事に係る新会計基準適用による設計変更金額の見積計上

2022年3月期の受注高(見込)

鉄構

(百万円)	前期	当期		
	実績	見込	増減額	前期比
受注高	65,193	44,500	▲20,693	▲31.7%

※セグメントの実績については、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。

受注高減少

鉄骨事業減少

首都圏大型再開発物件の端境期の長期化

下半期鋼材価格高騰で受注環境の更なる激化

橋梁事業減少

鋼製橋梁市場は引き続き回復基調にあるも

前期には大型の特定更新工事の受注があった反動

2022年3月期の業績(見込)

鉄構

(百万円)	前期	当期		
	実績	見込	増減額	前期比
売上高	61,287	49,700	▲11,587	▲18.9%
営業利益	4,406	3,800	▲606	▲13.8%

※セグメントの実績については、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。

減収減益

上半期で前年同期比41億円増の24億円の利益を計上

下半期においては鉄骨事業で設計変更見込工事が少ないことや

端境期の長期化から受注競争が激化し手持ち工事の採算性が悪化

土木セグメント

2022年3月期第2四半期の受注高

土木

(百万円)	前期第2四半期	当期第2四半期		
	実績	実績	増減額	前年同期比
受注高	17,032	15,523	▲1,508	▲8.9%

※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。

受注高減少

新設PC橋梁事業と保全事業で受注を伸ばすも
前期には大型の床版取替工事の受注があった反動

2022年3月期第2四半期の業績

土木

(百万円)	前期第2四半期	当期第2四半期		
	実績	実績	増減額	前年同期比
売上高	18,754	17,803	▲951	▲5.1%
営業利益	1,544	2,499	955	61.9%

※セグメントの実績については、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。

減収増益

保全事業に加えて更新事業でも
原価先行工事における設計変更の獲得や
新会計基準の適用による設計変更金額の見積計上

2022年3月期の受注高(見込)

土木

(百万円)	前期	当期		
	実績	見込	増減額	前期比
受注高	31,315	31,000	▲315	▲1.0%

※セグメント間の取引については、相殺消去していません。

受注高横ばい

新設PC橋梁事業 更新事業 保全事業のバランスのとれた売上構成を目標

2022年3月期の業績(見込)

土木

(百万円)	前期	当期		
	実績	見込	増減額	前期比
売上高	34,625	32,000	▲2,625	▲7.6%
営業利益	2,524	2,250	▲274	▲10.9%

※セグメントの実績については、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。

減収減益

上半期で前年同期比61.9%増の24億円の利益を計上するも

下半期においては上半期に比べて売上高が減少することや

設計変更見込工事が少なく販管費の回収が困難

建築セグメント

2022年3月期第2四半期の受注高

建築

(百万円)	前期第2四半期	当期第2四半期		
	実績	実績	増減額	前年同期比
受注高	3,575	3,292	▲283	▲7.9%

※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。

受注高減少

市場環境として物流倉庫の需要は依然として堅調であるが
市場参入する競合相手が増加し受注競争が激化

2022年3月期第2四半期の業績

建築

(百万円)	前期第2四半期	当期第2四半期		
	実績	実績	増減額	前年同期比
売上高	5,289	6,002	712	13.5%
営業利益	477	414	▲62	▲13.2%

※セグメントの実績については、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。

増収減益

手持工事については着実に原価低減を図るも
前期には高採算工事を計上できていた反動で減益

2022年3月期の受注高(見込)

建築

(百万円)	前期	当期		
	実績	見込	増減額	前期比
受注高	10,390	6,000	▲4,390	▲42.3%

※セグメント間の取引については、相殺消去していません。

受注高減少

客先ニーズの深掘りによる付加価値の創造や新規顧客の開拓には
もう少し時間が必要

2022年3月期の業績(見込)

建築

(百万円)	前期	当期		
	実績	見込	増減額	前期比
売上高	10,647	9,500	▲1,147	▲10.8%
営業利益	648	350	▲298	▲46.0%

※セグメントの実績については、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。

減収減益

上半期は前年同期比13.1%減の4億円の利益となるも

下半期においては上半期に比べ売上高が大きく減少する見込みで

販管費の回収が困難

ソリューションセグメント

2022年3月期第2四半期の受注高

ソ
リ
ユ
ー
シ
ヨ
ン

(百万円)	前期第2四半期	当期第2四半期		
	実績	実績	増減額	前年同期比
受注高	2,418	3,266	847	35.0%

※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。

受注高増加

ソフトウェア関連

子会社の吸収合併による効果や新会計基準の適用

2022年3月期第2四半期の業績

ソ
リ
ユ
ー
シ
ヨ
ン

(百万円)	前期第2四半期	当期第2四半期		
	実績	実績	増減額	前年同期比
売上高	1,679	2,471	792	47.2%
営業利益	▲128	446	574	-

※セグメントの実績については、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。

増収増益

ソフトウェア関連

受注高が増加したこと、そして、採算性の良い案件があったこと

2022年3月期の受注高(見込)

ソリューション

(百万円)	前期	当期		
	実績	見込	増減額	前期比
受注高	5,119	5,700	581	11.4%

※セグメント間の取引については、相殺消去していません。

受注高増加

ソフトウェア関連

国土強靱化、BIM/CIM、建設DXなどへ計画的な対応

2022年3月期の業績(見込)

ソ
リ
ユ
ー
シ
ヨ
ン

(百万円)	前期	当期		
	実績	見込	増減額	前期比
売上高	4,760	5,200	440	9.2%
営業利益	749	650	▲99	▲13.2%

※セグメントの実績については、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。

増収減益

ソフトウェア関連

受注高の増加

ロボット関連

新型コロナウイルスが営業活動に影響し売上伸び悩み

その他

2022年3月期第2四半期の受注高

その他

(百万円)	前期第2四半期	当期第2四半期		
	実績	実績	増減額	前年同期比
受注高	3,489	3,325	▲163	▲4.7%

※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。

受注高減少

航空事業

新型コロナウイルスの影響が弱まり徐々に回復するもコロナ前の水準以下

橋梁付属物事業

受注競争の激化

2022年3月期第2四半期の業績

その他

(百万円)	前期第2四半期	当期第2四半期		
	実績	実績	増減額	前年同期比
売上高	3,236	3,393	156	4.9%
営業利益	▲217	▲215	1	-

※セグメントの実績については、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。

増収横ばい
 航空事業
 営業損失の縮小
 橋梁附属物事業
 営業利益の減少

2022年3月期の受注高(見込)

その他

(百万円)	前期	当期		
	実績	見込	増減額	前期比
受注高	6,959	6,800	▲159	▲2.3%

※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。

受注高減少

航空事業

新型コロナウイルスの影響の弱まりから一定程度は回復

橋梁附属物事業

非常に厳しい受注競争が継続

2022年3月期の業績(見込)

その他

(百万円)	前期	当期		
	実績	見込	増減額	前期比
売上高	6,973	7,100	127	1.8%
営業利益	▲317	▲550	▲233	-

※セグメントの実績については、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。

増収減益

航空事業

営業損失の計上

橋梁附属物事業

営業利益の減少

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 technologies

川田テクノロジー株式会社(3443) 2022年3月期 第2四半期 決算説明資料 (第2部)

2021年11月10日

ソリューションセグメントの新設

セグメント新設の背景



「KAWADA VISION」
その目指すべき方向性

グループ総合力で進化を遂げ最強企業集団になる



セグメント新設の背景



量的な重要性の高まり



質的な重要性の高まり



IoT + ロボット技術

「川田ならではの」の
進化・変革の推進

セグメント新設の背景

インフラ老朽化

担い手不足

BIM/CIM

技能の伝承

行政デジタル化

DX

コロナ対策

国土強靱化

少子高齢化

防災・減災

i-construction

あらゆる社会課題への取り組み

ソリューションセグメント



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
+

KAWADA
Robotics

KKTS
KAWADA TECHNO SYSTEM

ソリューションセグメント

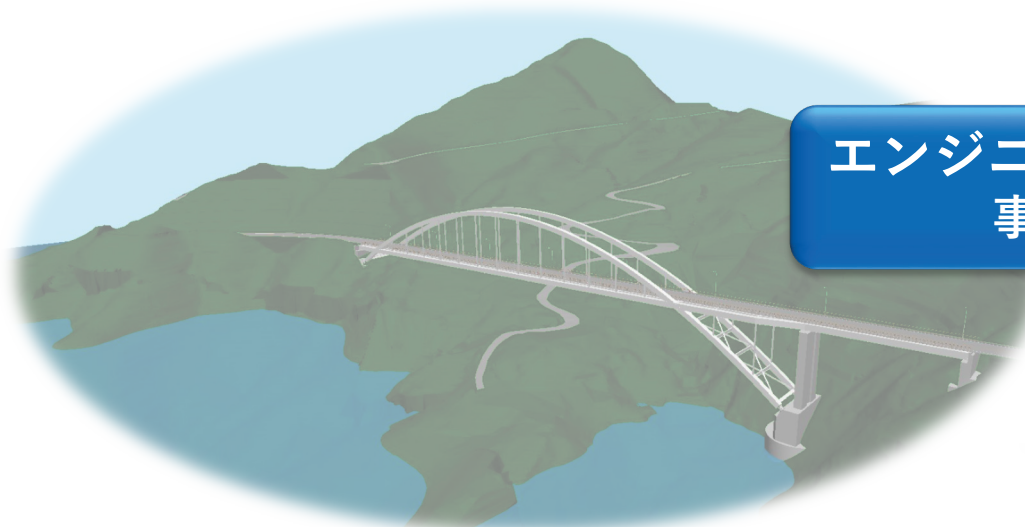
事業会社のご紹介①

 **KTS** 川田テクノシステム株式会社
KAWADA TECHNOSYSTEM CO.,LTD.

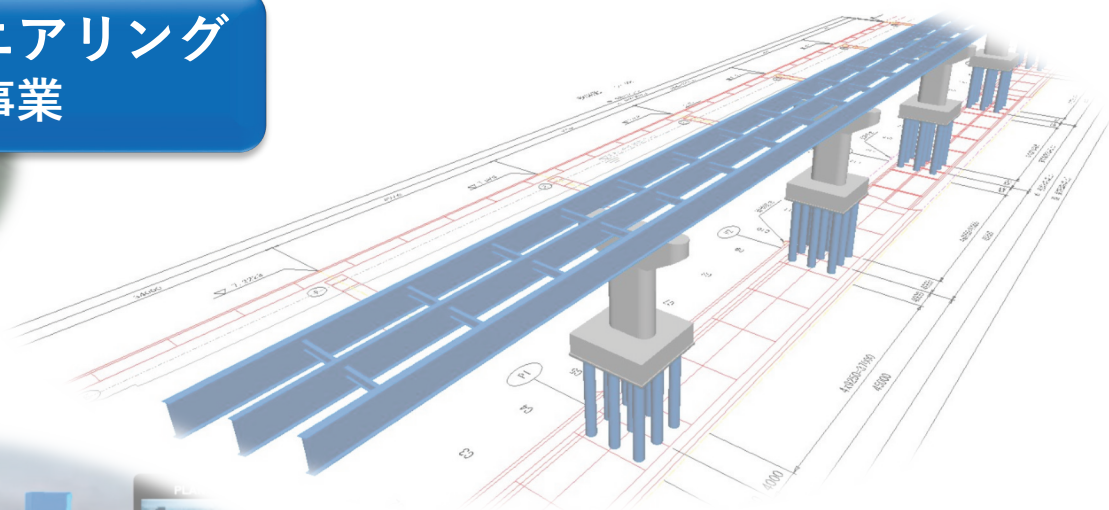
事業分野と事業間シナジー効果

川田テクノシステムの事業構成

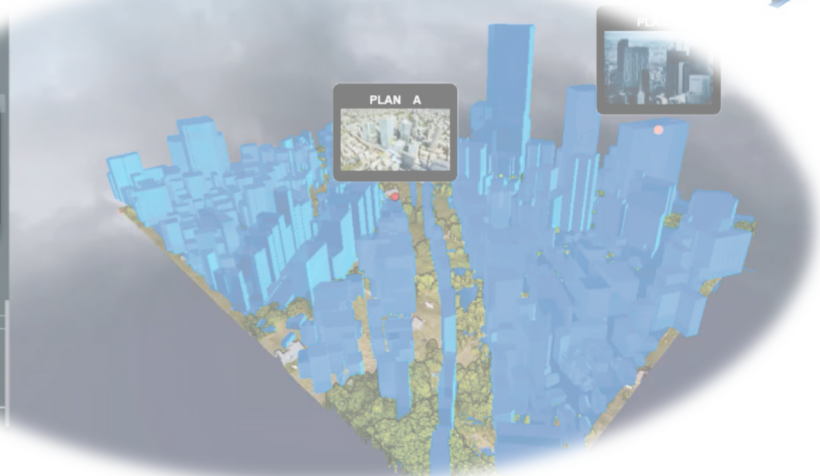
事業概要



エンジニアリング
事業



エンタープライズ
ソリューション事業

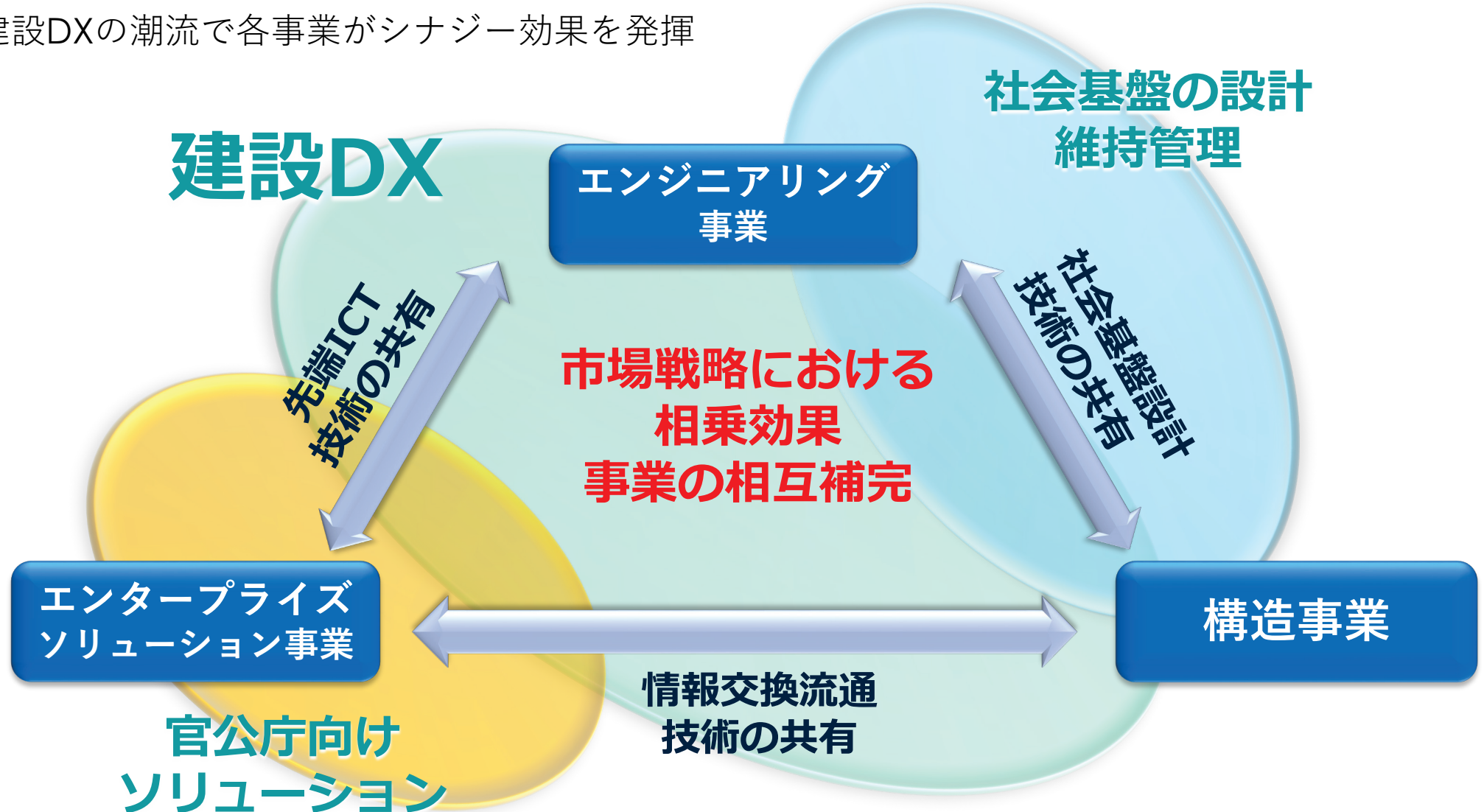


構造事業

事業分野と事業間シナジー効果

建設DXの潮流で各事業がシナジー効果を発揮

事業概要



事業分野と事業間シナジー効果

近年の社会課題やニーズにマッチし、
事業成長・業績拡大へ

事業概要

建設DX

エンジニアリング
事業

社会基

事業成長
ニーズ・政策に
所有技術が適合

先端ICT
技術の共有

市場戦略における
相乗効果
事業の相互補完

IT基盤設計
技術の共有

エンタープライズ
ソリューション事業

構造事業

官公庁向け
ソリューション

情報交換流通
技術の共有

製品・サービス

建設DX

エンジニアリング

社会基盤の設計
維持管理



先端ICT
技術の共有

社会基盤設計
技術の共有

エンタープライズ
ソリューション事業

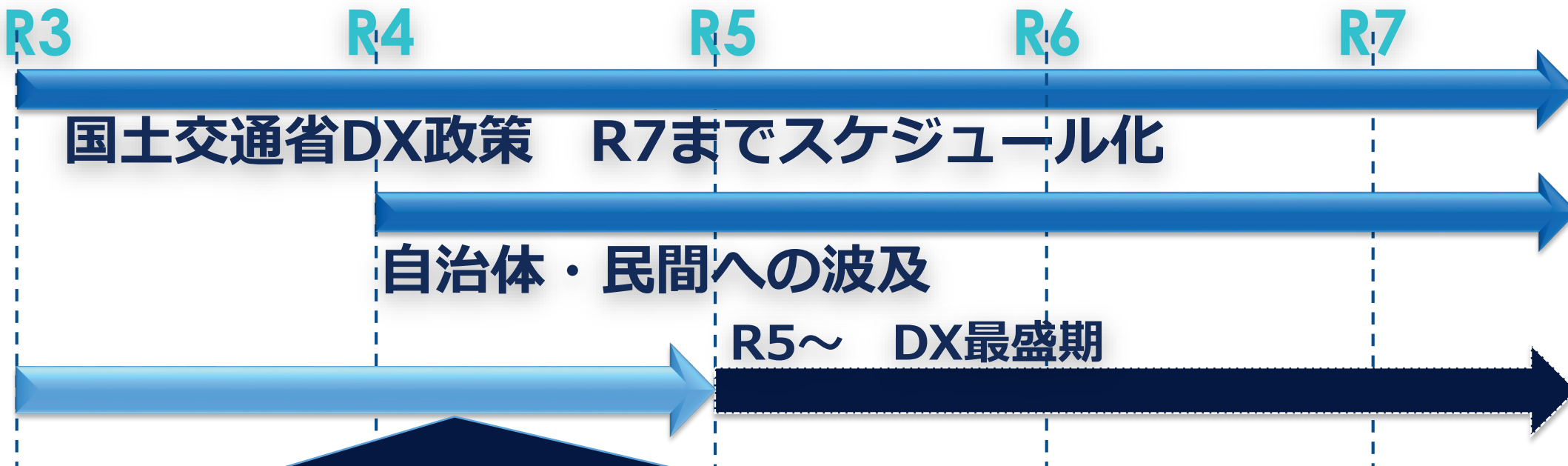
構造事業

ソリューション紹介動画 (川田テクノシステム)
(約1分20秒)

官公庁向け
ソリューション

近未来への事業戦略

今後の展開



エンジニアリング事業

3DCAD、設計ソフト融合による新たな設計システム、知財取得

エンタープライズソリューション事業

最新ICT技術と知財戦略による官公庁システムの安定受注

構造事業

対応構造物の拡大、3次元設計への対応、モデリングサービス拡充

ソリューションセグメント

事業会社のご紹介②

 KAWADA
Robotics

カワダロボティクス株式会社

人と一緒に働くヒト型ロボット

事業概要

川田グループの
ロボティクス事業



1987-1997

無人ヘリコプタの開発



1999 - 2003

ヘリコプタ開発技術を活用し
ヒューマノイドロボットを開発



H6
(2000)



HRP-2P
(2002)



H7
(2001)



isamu
(2001)



HRP-2
(2003)

2004 - 2009

研究用ヒューマノイドロボットプラットフォームの開発



HRP-3P (2005)



HRP-3 (2007)



HRP-4 (2010)

協働型産業用ロボットの開発



HIRO(2009)



NEXTAGE(2009)



NEXTAGE (2010)

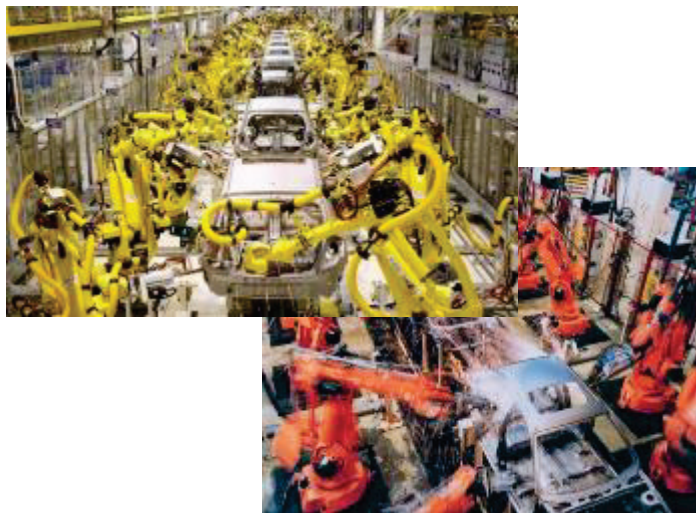
2010 ->

人と一緒に働くヒト型ロボット

市場環境

多品種大量生産

- 人にできない作業（重い、早い、危険）
- 人と離れた場所で動く「設備」



従来の産業用ロボット

多品種少量生産、変種変量生産

- 人が行っている作業
- 人と一緒に働く「パートナー」



安全性確保

生産性向上

「NEXTAGE（ネクステージ）」

市場環境

産業構造の変化

生産人口の減少
生産方法の変化

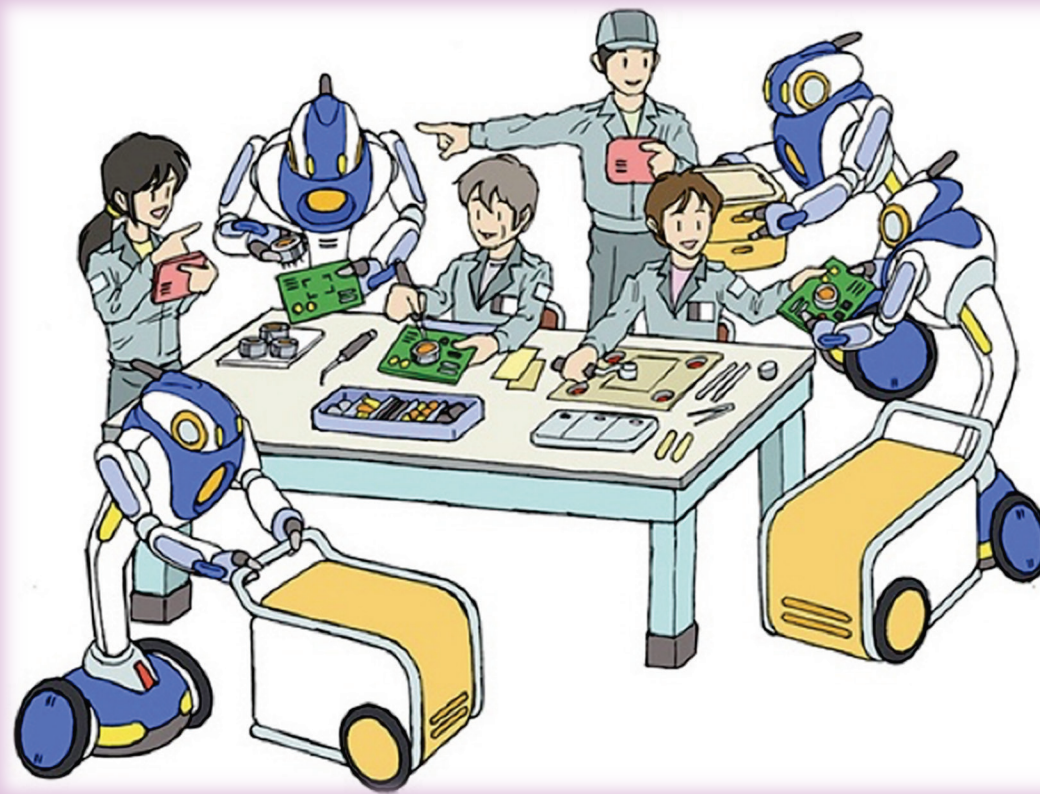


「モノづくり」 のニーズ

生産力の維持
生産性の向上
生産コストの縮減



拡大



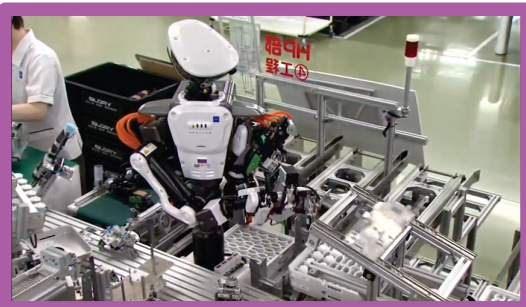
協働型産業用ロボット市場

製品・サービス

FA（部品組立て）

自動車部品
電機・電子

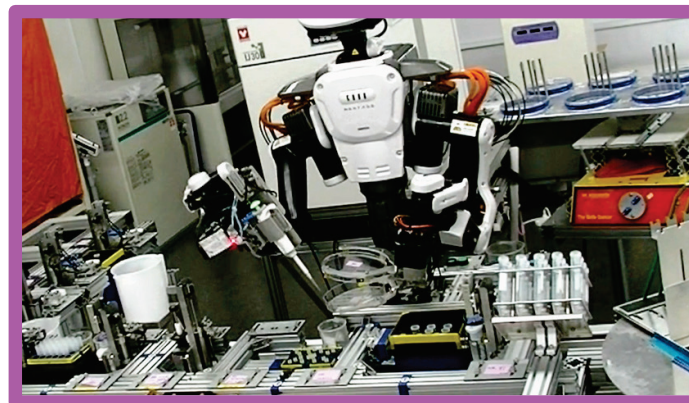
機械製品の組立・検査



三品業界

化粧品、医薬品、日用品

箱詰め・梱包



ラボ作業
(実験・試験)

人手工程の
省人化
自動化

アプリケーションパッケージ

- ロボット導入を容易に



「個箱」作業のパッケージ

製品・サービス



アプリケーションパッケージ

- ロボット導入を容易に



「個箱」作業のパッケージ



ソリューション紹介動画（カワダロボティクス）
（約50秒）

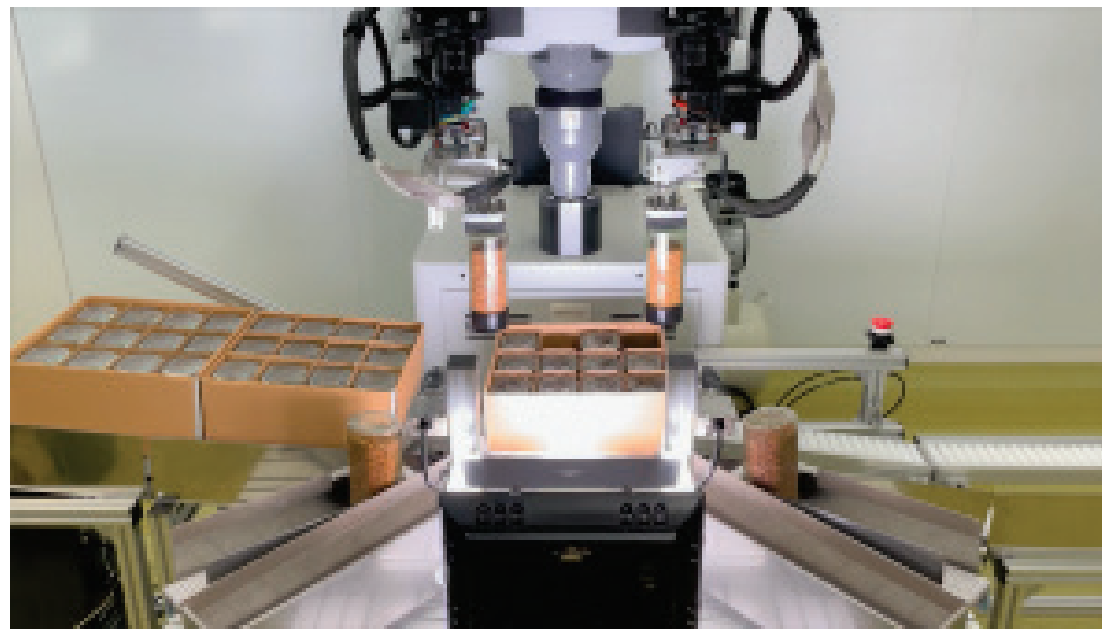
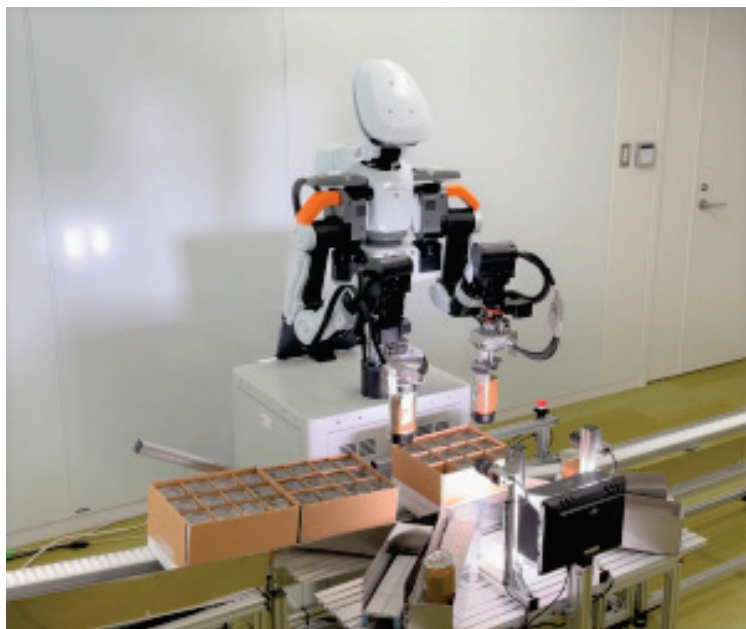
外観検査自動化のパッケージ

製品・サービス

AIによる
画像検査サービス



汎用性が高いNEXTAGE
による前後作業の自動化



商品の外観検査（賞味期限の印字・ラベル剥がれ・キズなど）、前後作業など

アイペネット
「AIPENET」

（お問い合わせ先：兼松株式会社様）

今後の展開

NEXTAGEのシリーズ化

2018年 NXA販売開始

2022年春 Fillie販売開始 (予定)

ラインナップ強化



NXA

Fillie

市場拡大・新市場開拓

部品組立て

自動車部品、
電機・電子

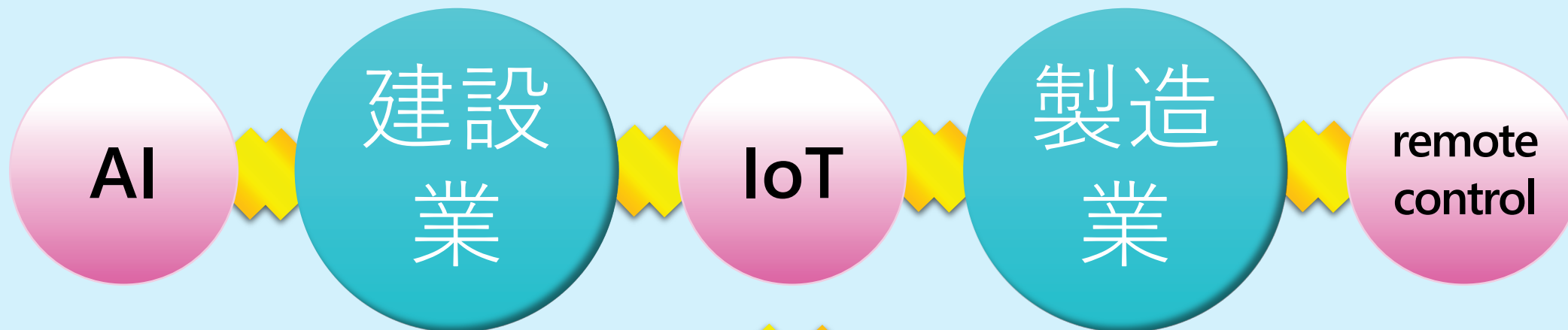
三品業界

化粧品、医薬品、
日用品

サービス系

店舗バックヤード
など

ソリューションセグメントの事業内容



ソリューションセグメント

ソフトウェア関連事業

ロボティクス関連事業

アンケートご協力をお願い

アンケート

<https://irp-system.net/questionnaire/?e=71b6VWMbFJiRzHItc6tK>

2021年11月17日まで



枠外右下のリンクからもアクセスできます

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