



株式会社ケー・エフ・シー 2023年3月期決算説明会

2023年6月



株式会社 **ケー・エフ・シー**

証券コード：3420（東証スタンダード）

目次

I. 決算概要・業績予想	P. 2
II. 経営戦略	P. 14



I .決算概要・業績予想

1. ケー・エフ・シーグループ概要

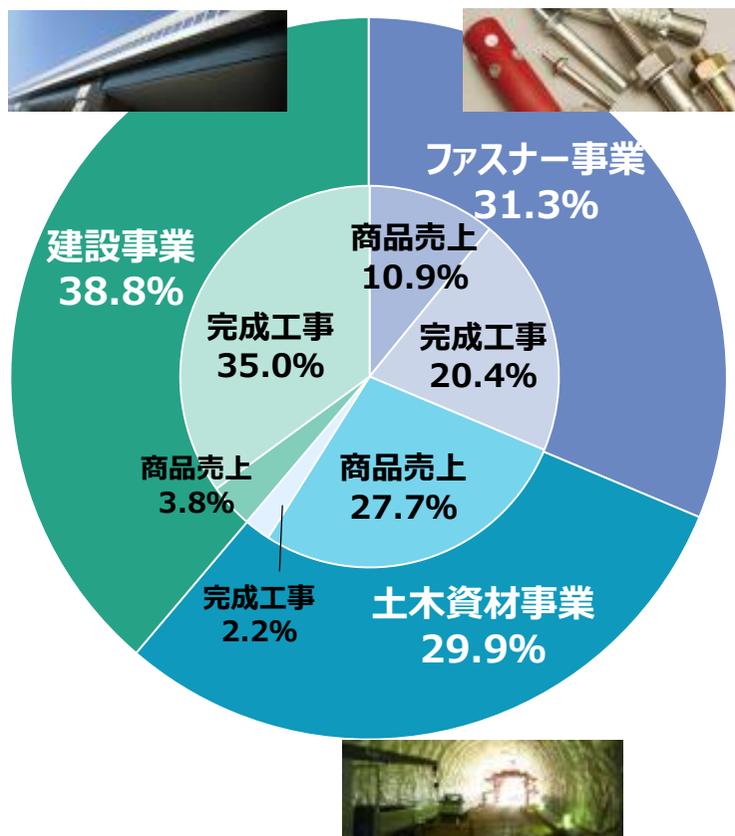
- 国内における「あと施工アンカーボルト」のパイオニアとして業界を牽引
- NATMに不可欠なロックボルトや遮水シートなどトンネル資材に強み、全国シェア60%超
- 道路、構造・建築物耐震補強や、安全施設工事、環境設備工事においても強み

建設事業

- トンネル内装及び耐火工事及び遮音壁設置工事等の環境工事の設計・施工
- 防護柵設置工事及び落下物防止工事等安全施設工事の設計・施工
- トンネル補強工事及びビル外壁補修工事等リフレッシュ工事の設計・施工
- トンネル内照明及び防災等設備工事並びに橋梁部設備関連工事の設計・施工

売上構成

(連結：2023年3月期 226億円)



ファスナー事業

- 各種「あと施工アンカー」類の販売・施工
- 鋼材及び各種金物の製作・販売
- 耐震関連資材の販売
- 電動工具類及び付属ビットの販売
- 建築物等の耐震関連工事の設計・施工
- 道路及び鉄道橋脚等の耐震関連工事の設計・施工

土木資材事業

- ロックボルト等トンネル支保材料の製造・販売
- ドライモルタル等ロックボルト用定着材の販売
- トンネル用防水シート及び附属品並びに溶着機等施工機械の販売
- ウレタン注入剤等トンネル用岩盤固結剤及び注入機等施工機械の販売並びにレンタル
- 遮水シート、防水シートの輸入販売、設計、施工

2. 2023年3月期決算実績

① 決算概要総括

業界環境

- 公共事業投資額は堅調に推移しているが、建設業界の慢性的な課題である建設コストの上昇、労働人口不足は依然として解消されず、またウクライナ危機の長期化に伴う資源価格の高騰、コロナ禍における工事の発注・進捗遅れなどが継続

売上面

- 耐震補強工事の発注・進捗遅れ（ファスナー） 大型案件の減少、工事着工遅れ（土木） 元請物件の工期長期化（建設）

連結売上高 22,627百万円 前期比 △3,330百万円 △12.8%	ファスナー事業	7,077百万円	△1,145百万円 △13.9%	<ul style="list-style-type: none">■ 土木耐震補強工事の発注・進捗遅れ■ 鉄道インフラ事業における発注の分割化、中規模化
	土木資材事業	6,779百万円	△152百万円 △2.2%	<ul style="list-style-type: none">■ トンネル掘削補助工法の資材販売は好調に推移（北海道・東日本地区）■ 大型案件の減少（西日本地区）や工事着工の遅れ
	建設事業	8,770百万円	△2,032百万円 △18.8%	<ul style="list-style-type: none">■ 工事受注環境は堅調に推移しているが、元請物件における工期長期化による管理者拘束で入札に制限■ 特定更新事業の発注遅れ

利益面

- 原材料価格の高騰（共通） 耐震補強工事の発注・進捗遅れ（ファスナー） 環境対策工事の減少（建設）

連結経常利益 1,396百万円 前期比 △1,203百万円 △46.3%	ファスナー事業	589百万円	△724百万円 △55.1%	<ul style="list-style-type: none">■ 土木耐震補強工事の発注・進捗遅れ■ 原材料価格の高騰■ 後発類似商品の市場参入による価格競争の加速
	土木資材事業	65百万円	△52百万円 △44.4%	<ul style="list-style-type: none">■ 鋼材、エネルギー等、原材料価格の高騰
	建設事業	741百万円	△427百万円 △36.6%	<ul style="list-style-type: none">■ 環境対策（遮音壁等）工事の減少■ 原材料価格、労務費の高騰

2. 2023年3月期決算実績

②セグメント毎実績

ファスナー事業

- 「あと施工アンカー」等建設資材販売は停滞
 - セーフティー落下対策用金属アンカー及び鋸螺製品の増加
 - 設計業務、発注遅れによりアンカーをはじめ建設資材販売は減少傾向
- 土木耐震工事の発注遅れや不調・不落による影響
- 民間建築耐震補強工事の検討業務は増加傾向

<主要施工実績>

- ・ 秋田県 小和瀬発電所 導水路改良工事
- ・ 千葉県 印東加圧ポンプ場 1・2号調整池耐震補強工事
- ・ 神奈川県 鶴嶺高校南棟改修及び耐震補強工事
- ・ 愛知県 伊勢湾岸自動車道 飛島高架橋他1橋耐震補強工事
- ・ 香川県 高松自動車道国分寺高架橋他5橋耐震補強工事
- ・ 広島県 山陽自動車道笠岡IC～福山東 I C間橋梁耐震補強工事
- ・ 長崎県 手熊浄水場耐震補強工事

土木資材事業

- 全国的に新設トンネル発注物件は減少傾向
- トンネル進捗の大幅な遅れにより納品延期（リニア等）
- トンネル掘削補助工法の受注拡大、防水シートの全国シェアは堅調に推移
- ロックボルト補修工事の発注は増加するも、工事着工の遅れ
- 鋼材等、原材料の仕入れコストの高騰は継続（一部価格転嫁も進む）

<主要納品実績>

- ・ 北海道新幹線トンネル
- ・ 新潟県 日本海沿岸道朝日温海トンネル
- ・ 千葉県 圏央道芝山トンネル
- ・ 福井県 中部縦貫大野油阪道路トンネル
- ・ 岐阜県 東海環状道柿田トンネル
- ・ 京都府 新名神道宇治田原トンネル
- ・ 長崎県 西九州道松浦トンネル

建設事業

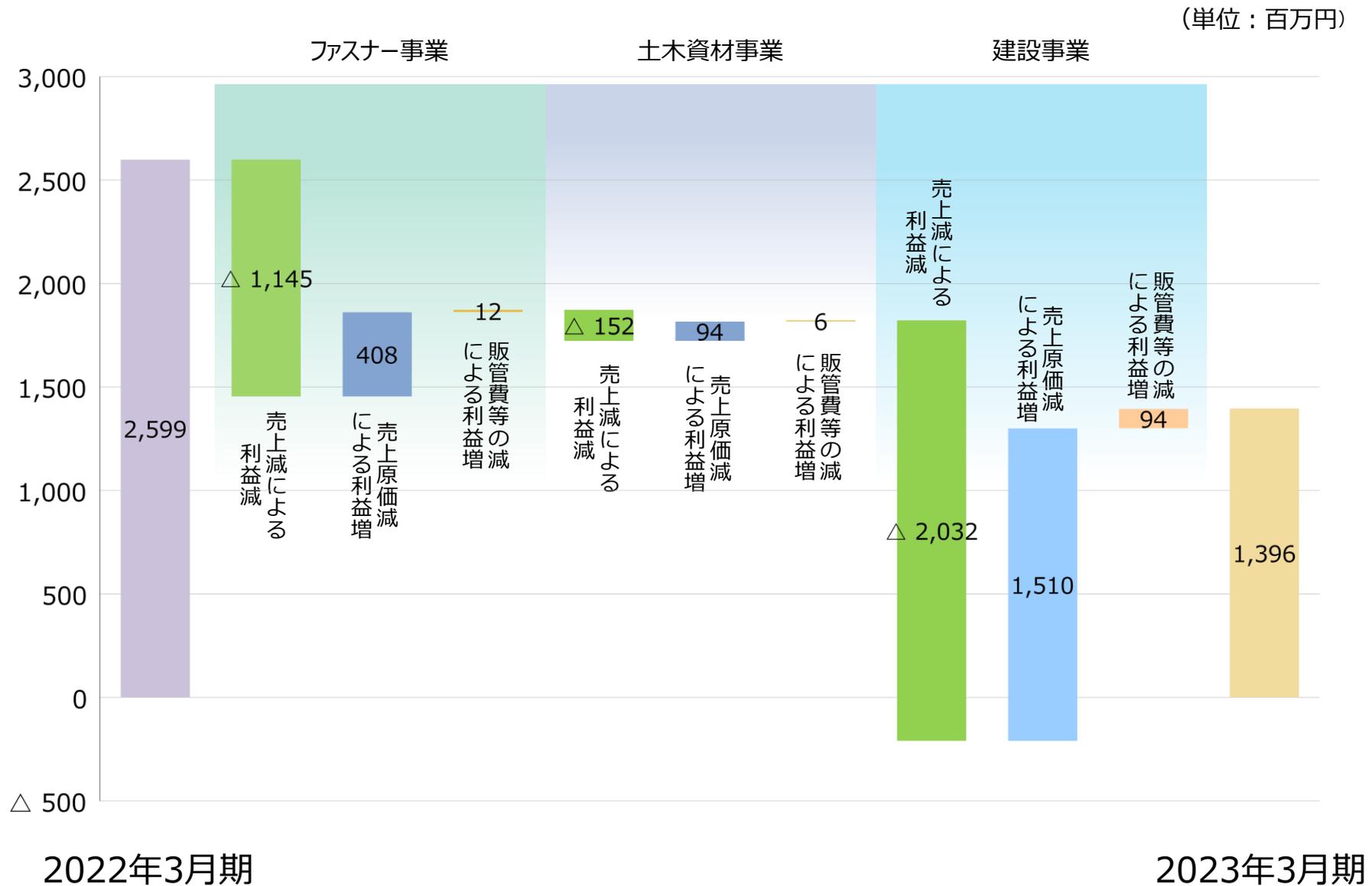
- 構造物補修工事の堅調な受注
- 環境対策（遮音壁等）工事、トンネル設備工事の減少
- 人件費上昇による労務単価の上昇
- 原材料、運送費等仕入れコストの高騰

<主要施工実績>

- ・ 圏央道 久喜遮音壁（外回り）工事
- ・ 関越自動車道 山本山トンネル照明設備更新工事
- ・ 東北自動車道 竜ヶ森トンネル照明設備更新工事
- ・ 福知山高速道路事務所管内 南部地区橋梁補修工事
- ・ 姫路高速道路事務所管内 トンネル覆工補修工事（令和3年度）
- ・ 中国自動車道（特定更新等）仏坂トンネル他2トンネル覆工補強工事
- ・ 中国自動車道 三次高速道路事務所管内構造物補修工事

2. 2023年3月期決算実績

③ 経常利益増減要因分析



2. 2023年3月期決算実績

④貸借対照表（B/S）（連結）

（単位：百万円）

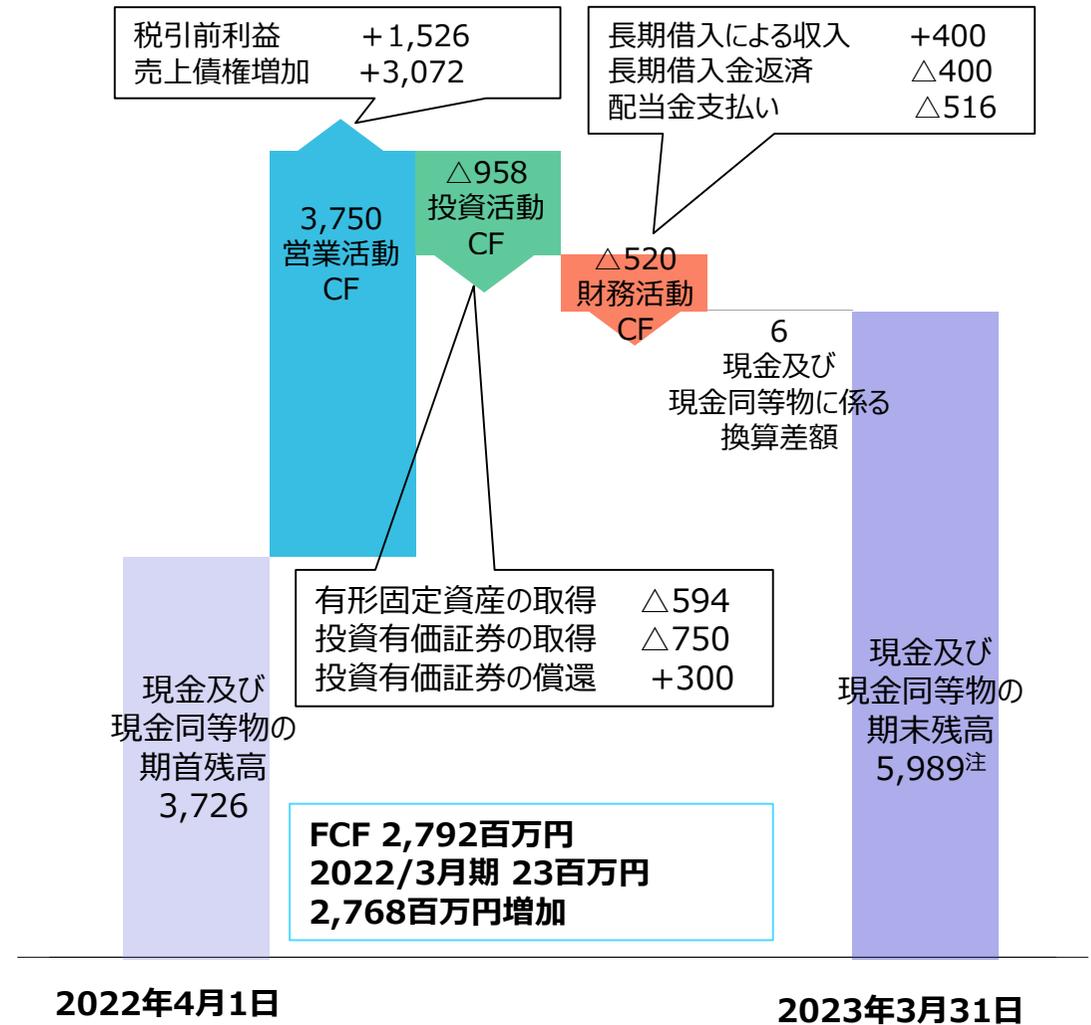
	2022年3月期	2023年3月期	増減額	コメント
流動資産	16,914	16,333	△581	
現金及び預金	3,026	3,189	163	
受取手形及び 完成工事未収入金等	9,655	6,620	△3,035	■ 前期末に比して主に建設事業において回収が多かったため
その他流動資産	4,232	6,523	2,290	
固定資産	9,293	9,857	563	
有形固定資産	4,607	4,916	308	■ 物流センター底地の取得による増加
無形固定資産	361	419	58	
投資その他の資産	4,325	4,520	195	
資産合計	26,208	26,191	△17	
負債合計	7,046	6,634	△412	
（借入金残高）	490	490	0	
純資産合計	19,162	19,556	394	■ 利益剰余金の増加によるもの
負債純資産合計	26,208	26,191	△17	

2. 2023年3月期決算実績

⑤ キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）

	2022年 3月期	2023年 3月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	1,044	3,750	2,706
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,020	△958	62
財務活動による キャッシュ・フロー	△693	△520	172
現金及び現金同等物に 係る換算差額	13	6	△7
現金及び現金同等物の 増減額	△656	2,278	2,934
現金及び現金同等物の 期首残高	4,382	3,726	△656
現金及び現金同等物の 期末残高	3,726	5,989 ^注	2,263



注：連結範囲の変更に伴う差異△14百万円勘案後の数字

2. 2023年3月期決算実績

⑥受注の状況

(単位：百万円、%)

		期首繰越 工事高	期中受注 工事高	計	期中完成工事高			期末繰越工事高			期中 施工高
					官公庁	民間	合計	手持工事高	施工高	施工比率	
2022年 3月期	環境工事	900	1,588	2,488	1,186	76	1,262	1,225	—	—	1,240
	リニューアル工事	4,037	3,391	7,428	5,146	126	5,272	2,156	—	—	5,246
	トンネル及びその他の 設備関連工事	2,366	3,183	5,549	3,177	141	3,319	2,230	—	—	3,295
	耐震関連工事	2,832	5,571	8,404	3,623	2,281	5,904	2,499	—	—	5,867
	その他の工事	97	259	356	85	234	320	36	—	—	313
	計	10,233	13,993	24,227	13,218	2,861	16,079	8,148	—	—	15,963
2023年 3月期	環境工事	1,225	142	1,367	759	64	824	543	—	—	824
	リニューアル工事	2,156	5,683	7,839	4,022	187	4,210	3,629	—	—	4,210
	トンネル及びその他の 設備関連工事	2,230	1,654	3,885	2,607	110	2,717	1,167	—	—	2,717
	耐震関連工事	2,499	4,982	7,481	2,819	2,171	4,991	2,490	—	—	4,991
	その他の工事	36	270	306	62	225	287	18	—	—	287
	計	8,148	12,733	20,881	10,271	2,759	13,031	7,850	—	—	13,031

3. 2024年3月期業績予想

①業績予想のポイント

売上面

- コロナ禍において生じた現場進捗率の低下など不透明感は依然として残るが、高付加価値商品の拡販、工事受注残の堅調な推移により増収

連結売上高 25,000百万円 前期比 +2,372百万円 +10.5%	ファスナー事業	8,800 百万円	+1,722 百万円 +24.3%	<ul style="list-style-type: none">■ ニーズに対応する商品の提案営業の強化■ 土木耐震工法の新規市場への拡大・拡販■ 人手不足・省力化対策など高付加価値商品の販売拡大
	土木資材事業	7,300 百万円	+520 百万円 +7.7%	<ul style="list-style-type: none">■ 独自工法・資材を活かした補助工法の受注強化■ 新規商材、トンネル補修工事の受注拡大
	建設事業	8,900 百万円	+129 百万円 +1.5%	<ul style="list-style-type: none">■ 元請工事、トンネル補修・設備工事等の受注増加

利益面

- 世界的な物価高による原材料、エネルギー価格の高騰や労務費単価の上昇の懸念は続くも、高付加価値商品の拡大により増益

連結経常利益 1,450百万円 前期比 +53百万円 +3.9%	ファスナー事業	840 百万円	+250 百万円 +42.5%	<ul style="list-style-type: none">■ ニーズに対応する商品の提案営業の強化■ 土木耐震工法の新規市場への拡大・拡販■ 設置既存アンカーに対する調査業と改修方法の提案などシステム販売の強化
	土木資材事業	150 百万円	+84 百万円 +130.1%	<ul style="list-style-type: none">■ 独自工法・資材を活かした補助工法の受注強化■ 原材料、エネルギー等仕入れコストの高騰
	建設事業	460 百万円	△281 百万円 △38.0%	<ul style="list-style-type: none">■ 受注競争の激化による工事採算悪化の懸念■ 原材料、労務単価の上昇

3. 2024年3月期業績予想

②セグメント毎業績予想ポイント

ファスナー事業

- 顧客満足度の向上、リピーターの確保
- 独自工法を通じた販路拡大、技術力の向上
- 人手不足問題、省力化に対するICT技術への取組み
- 民間建築耐震補強工事の設計検討業務は増加傾向
- 土木耐震補強工事の公告発注、工事進捗の遅れ
- 発注時期の集中、細分化に伴う管理者不足の懸念

土木資材事業

- 原材料価格、エネルギー等コストの高騰
- 近年多発する自然災害復旧等による発注遅れの懸念
- 地権の影響等によるリニア物件の契約・納品延期の懸念
- 独自工法・資材を活かした補助工法の受注強化
- ロックボルトを使用したトンネル補修工事の受注拡大
- 環境対策、重金属対策でのシート需要拡大

建設事業

- 全国的なインフラ補修工事の発注は継続
- 高速道路リニューアルプロジェクトの発注は継続（東日本エリア）
- 業界全体の施工管理者不足に対応し、積極的な社員採用・社員教育・資格取得支援
- 元請受注率向上に向けて企業価値の向上を優先
- 原材料価格、労務単価の高騰

（連結子会社アールシーアイ）

- 西日本エリアを中心に鉄道橋脚一面耐震補強工事の需要拡大
- 道路橋脚一面耐震補強工事の受注強化

3. 2024年3月期業績予想

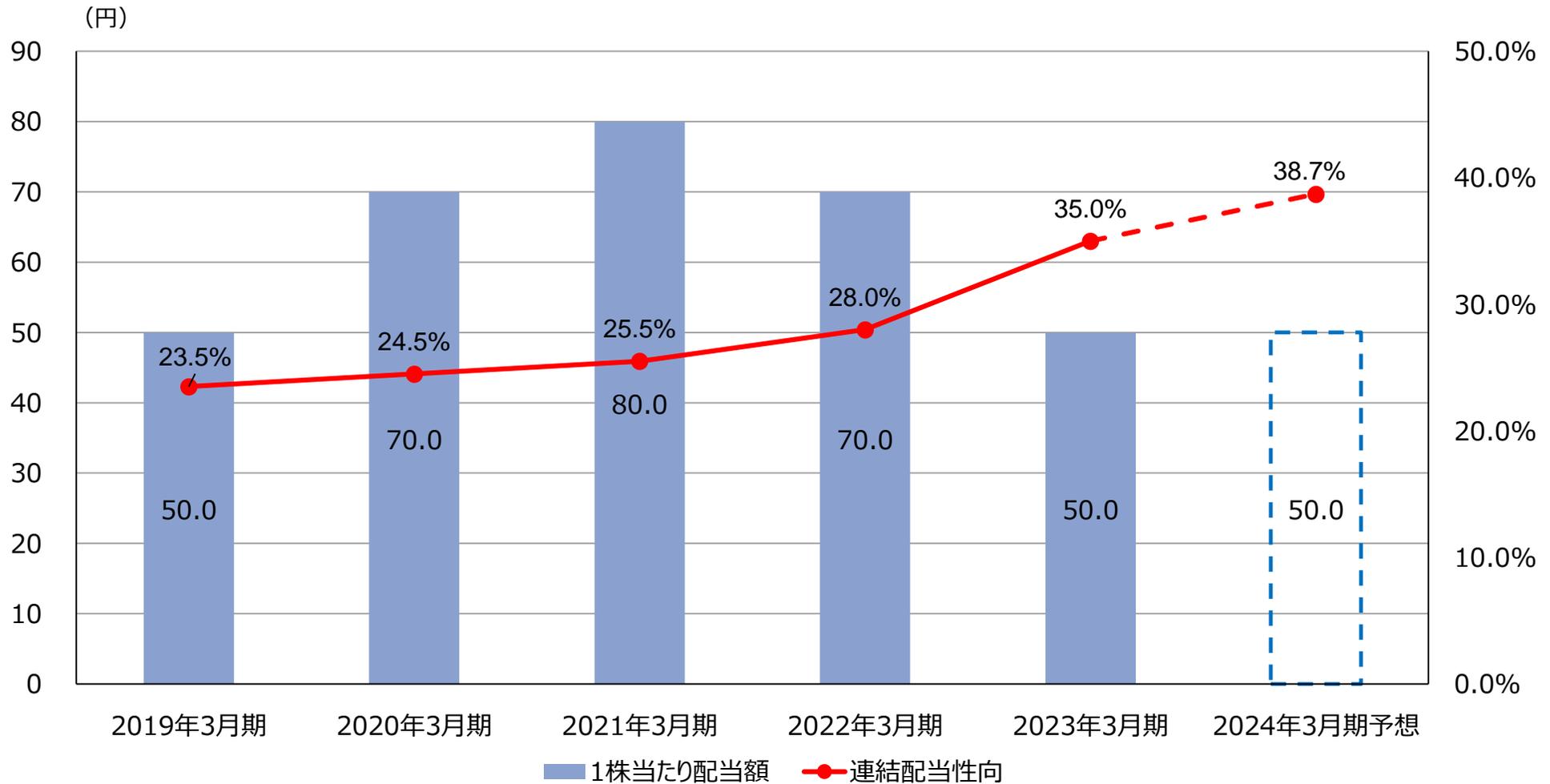
③ 主要物件の状況



4. 株主還元・配当方針

配当推移

- 安定的な利益還元継続を重視することを基本とし、実績や今後の資金需要、財政状態を総合的に考え、利益配分方針を決定
- 中期的目標は配当性向30%以上

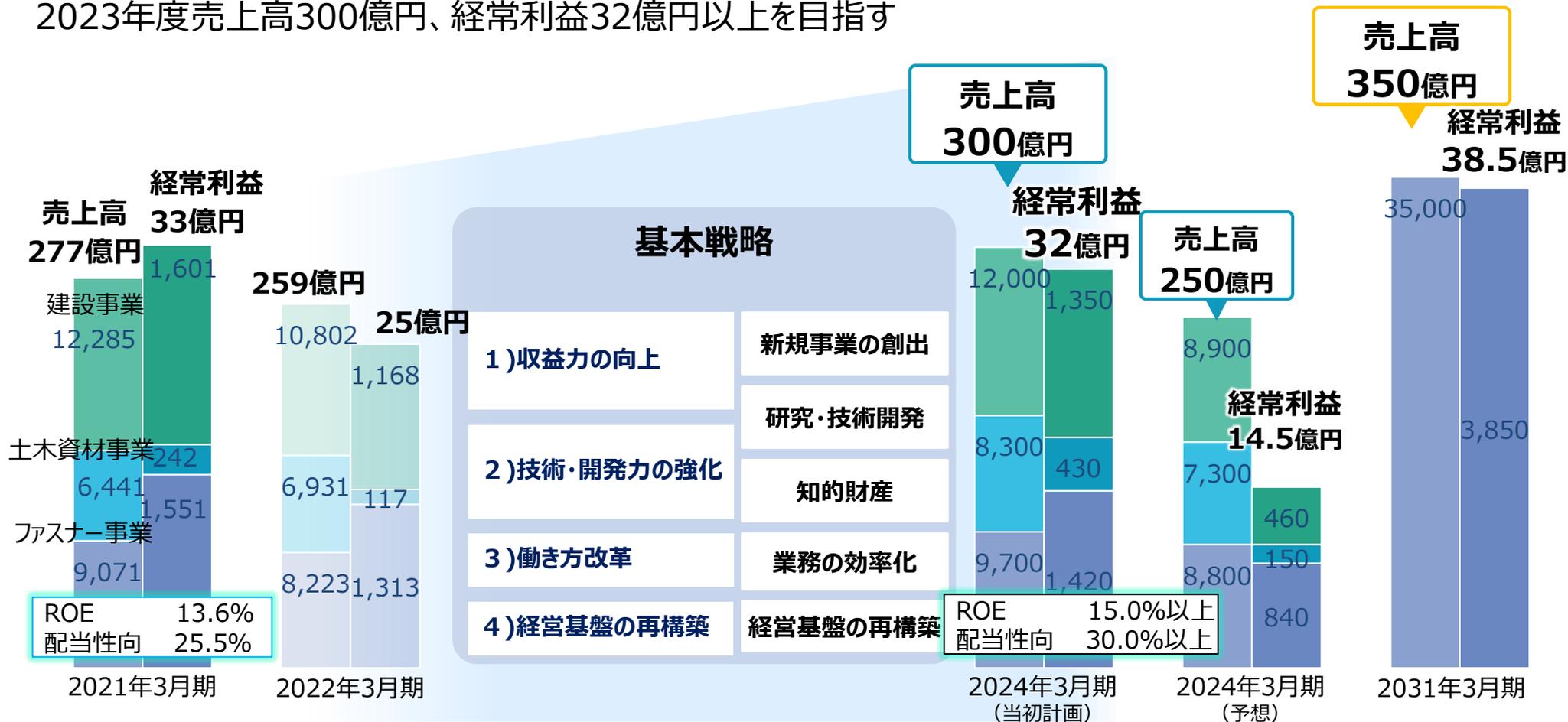




Ⅱ. 経営戦略

1. 中期経営計画の概要

- II 期中期経営計画の3年間で、さらなる持続的成長に向けた受注体制の強化、新規事業の創出、内部体制の強化による強固な経営基盤の構築を兼ねた期間と位置づけ、着実な収益力の継続と経営ビジョンの実現により、2023年度売上高300億円、経常利益32億円以上を目指す



2020年度実績

II 期中期経営計画
(2021~23年度)

次期
中期計画

2030年度
目標

ESG経営の推進 (環境・社会と共存できるサステナブルな事業体制の構築)

2. 中期経営計画骨子

基本戦略

1. 収益力の向上

2. 技術・開発力の強化

3. 働き方改革

4. 経営基盤の再構築

重点施策

新規事業の創出

- 顧客・現場ニーズ吸い上げ簡素化
- 部門間連携の強化
- 「開発営業部」の新設
- 研究開発投資の増額

研究・技術開発

研究・技術開発テーマ

「熟練作業員不足を補う」・「省人化&ICT」

「環境」

知的財産

- オープン・クローズ戦略による知財の循環

業務の効率化

- 新基幹システム導入
- 社内インフラ整備
- 残業時間削減対策
- 戦略的採用の強化
- 健康経営の推進

経営基盤の再構築

- 盤石な組織体系づくり
- 人材の確保・育成・活用
- 投資戦略（研究開発投資6億円/M&A・アライアンス）

3. 事業環境の変化に対する認識

建設市場を取り巻く事業環境認識（計画策定時）

事業環境の変化

建設投資

- 公共建設投資は堅調
 - 補修・補強工事は増加/新設のインフラ工事は減少
 - 工場やオフィスなどの設備投資は回復基調
- 民間需要の減少
 - コロナ影響、自然災害等による工事発注延期、進捗遅れ
- 新設道路トンネル工事の減少およびリニア物件の納品延期

- コロナ後の国内経済の正常化により、今後も公共事業投資、民間需要ともに底堅く推移する見込み
 - 防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策
 - 大型プロジェクト（大阪万博、大阪IR、高速道路リニューアル）
 - コロナ禍で落ち込んだ企業の設備投資は持ち直し傾向
- 長引くウクライナ情勢や国内外の金利政策の影響、また自然災害による工事発注延期等のリスクは継続

価格動向
資材等

- 原材料価格高騰、運搬費等高騰
- 鋼材等仕入価格の高騰
 - 価格転嫁の遅れによるコスト増加

- 世界的な物価上昇や歴史的な円安により、原材料、エネルギー価格の高騰
- 鋼材等仕入れ価格の上昇は継続
 - 一部価格転嫁は進むも、地政学的要因などにより不透明感が残る

動向
建設就業者

- 建設技術者、技能労働者の慢性的不足による労務単価上昇
- 建設業における働き方改革への取組み要請
- 業界における慢性的な若年層の入職者減少と技術者不足、高齢化による熟練技術の承継問題の顕在化
 - 労働体制の整備促進による一時的なコストの増加

- 慢性的な建設技術者、技能労働者不足は解消されず、労務単価は過去最高を更新
- 建設業における時間外労働の上限規制適用による2024年問題や若年層の入職者減少など、依然として人材の確保・育成が喫緊の課題
 - 一層の担い手の処遇改善、働き方改革、生産性向上の促進

その他

- 建設業におけるDXの流れの加速
 - 建設DX推進に向けた研究開発投資の増大
 - 業界変化の加速
- 建設業におけるSDGs等社会課題解決に向けた要請の高まり
 - 成長エンジンである継続的な「新規事業の創出」
 - 持続的成長に向けた投資戦略の明確化
(M&A、アライアンスの活用)

- 建設業界におけるデジタル活用は進むが、まだまだ発展途上
 - 建設DX推進への貢献に向けたDX推進室創設、研究開発投資増額
- サステナビリティの社会ニーズに対応した技術開発や新規事業の創出
 - 成長エンジンである継続的な「新規事業の創出」の実現
 - 気候変動リスクの軽減（カーボンニュートラル）に寄与する技術開発
 - 持続的成長に向けた投資戦略の明確化
(M&A、アライアンスの活用)

4. 重点施策の取り組み状況と今後に向けた展開

重点施策	ここまでの成果・取組み	評価	成果・環境変化を踏まえた今後の取組み
新規事業の創出	<ul style="list-style-type: none"> 重金属ズリ処理製品販売と工事受注強化 ガードレール支柱関連事業の拡大 AI画像解析支柱点検システム GPR工法・ZAM支柱販売 		<ul style="list-style-type: none"> スペックイン営業推進と現場ニーズへの個別対応強化 支柱点検システムの利用促進と顧客の担当事業所維持修繕計画への織り込み推進
研究・技術開発	<ul style="list-style-type: none"> セレンの微生物による無害化技術 省人化／ICT 既設トンネル・橋梁モニタリング技術 トンネル内装シート、コンクリート補修補強製品群 		<ul style="list-style-type: none"> セレン無害化は、現場試行のため微生物利用指針承認に向け注力 他の開発技術は、事業化に向け試行運用に注力
知的財産	<ul style="list-style-type: none"> 今期、社内提案46（うち技術提案43）から、特許18件、商標3件の出願 他社との競争案件・省人化技術を優先処理し、利益追求・損失回避型の手続きを意識 		<ul style="list-style-type: none"> 他社の開発、産業財産権出願、権利化スピードが早く、当社は十分に追いついているとは言い難い為、さらなる迅速化が必要 情報収集によるタイミングの的確化
業務の効率化	<ul style="list-style-type: none"> ECサイトの立ち上げ準備開始、また販売、工事、業務プロセスの連携を強化した新基幹システムの稼働開始 内部体制の強化プロジェクトを通じて、就労環境の整備や残業削減にむけた施策の実施など働き方改革を推進 		<ul style="list-style-type: none"> さらなる労働生産性の向上に向けてプロジェクトの加速 バックオフィスの活用を推進し、現場の業務効率化に注力 「くるみん」「えるぼし」の取得
経営基盤の再構築	<ul style="list-style-type: none"> 戦略的採用の強化 有資格者、新卒人材の獲得を強化 コンプライアンス教育や資格取得のための研修制度充実、またジョブローテーションの実施など人材の育成、活用 事業部の枠組みを越えた受注体制の強化 		<ul style="list-style-type: none"> 持続的成長に向けて足元の事業基盤の強化 <ol style="list-style-type: none"> ①さらなる人材への投資による育成、確保 ②成長分野への効果的な経営資源の配分

5. セグメント別施策

①ファスナー事業

基本方針

本業における付加価値の高い商品を創造する
～来るべき維持管理・現場省力化時代に対応した商品を提供する～

ここまでの成果

- 商品・工法の販売強化による収益拡大
 - ・ 安全対策商品（セーフティー関連商品・フェイルセーフシステム商品）の拡販
 - ・ 仕様改定等に絡む対策品3Dアンカー（埋込長 \geq 直径 \times 3倍）の販売強化
 - ・ せん断補強(RMA)の品質管理向上と新市場（河川、河口、ダム）への拡大
 - ・ インフラ構造物長寿命化工事の強化
 - ・ 調査機器の開発、一般流通品として拡充
- 維持管理・現場省力化への取組み強化
 - ・ 現場ニーズに応える有効的な解決策を打ち出し、開発商品の新市場への継続投入の実施
 - ・ 現代ニーズに応える受注形態変化に対する対応（ホームページ活用・ネット販売環境の整備）
 - ・ 調査業務から提案施工・維持管理までを行うホーク・ファスニングシステムの推奨

今後の取組み

- 商品・工法の販売強化による収益拡大
 - ・ 工場・倉庫施設等、民間鉄骨造施設に対する独自耐震工法の提案強化
 - ・ 土木耐震補強工事における新商品SRインジェクションモルタル販売の強化
 - ・ リニア・北海道新幹線整備事業における電力・信号・通信等設備工事における取組を推進
- 維持管理・現場省力化への取組み強化
 - ・ 土木構造物耐震せん断補強(RMA)の品質管理向上と新市場（河川、河口、ダム）への拡大営業を継続
 - ・ 人手不足・出来高管理簡素化に対する有効技術の開発強化
 - ・ 土木インフラ長寿命対策に対する有効的な解決策・工法の提案営業の強化



5. セグメント別施策

②土木資材事業

基本方針

- トンネル市場でのリーディングカンパニー
- 新しさへの挑戦
- 高収益体質への転換

ここまでの成果

- ロックボルト、防水シート、補助工法での競争力確保
 - ロックボルトや防水シートなどトンネル資材のシェアは堅調に推移しているが、新設トンネル市場の減少と原材料価格の高騰の影響を大きく受け、収益減少
- 既存事業の高収益化と新分野への取組み
 - 独自工法、資材によるスペクイン案件の増加
 - 新規商材、トンネル補修工事の増加

今後の取組み

- ロックボルト、防水シート、補助工法での競争力確保
 - 素材価格を始めコスト高騰が続き収益確保が厳しい状況の中、市場ニーズを的確に把握し独自工法・資材の拡販に注力する事でブランド力を高め既存商材の拡販につなげる
 - 新規商材、トンネル補修工事の体制増強により営業拡大
- 既存事業の高収益化と新分野への取組み
 - 独自工法、資材によるスペクイン案件の大幅な営業強化
 - 市場ニーズの変化に的確に応えられる技術開発の強化



5. セグメント別施策

③ 建設事業

基本方針

- 「元請受注売上高比率50%以上」を目指す
- 既存工種の付加価値向上による売上増強
- トンネル補修・補強を軸に新規工種受注へのチャレンジ
- コンクリート構造物における補修補強工事の専門業者（連結子会社）

ここまでの成果

- 既存事業における拡大戦略
 - ・ 元請受注確率アップのための技術評価が向上、積算精度の向上
 - ・ 設備工事での付加価値提供による高シェア維持及び利益率の向上

今後の取組み

- 既存事業における拡大戦略
 - ・ 建設技術有資格者増加のため若手職員を積極的に元請現場へ配置
- 新規事業への取組み強化
 - ・ 新規事業の取組み（内装シート及び視線誘導シート・ウォータージェット）
 - ・ 連結子会社アールシーアイにおける橋脚補強の受注強化



6. ケー・エフ・シーのESG経営

- ケー・エフ・シー企業理念のもと、事業を通じて環境・社会・経済の課題の解決を図る取り組みを行い、持続的成長と企業価値の向上を実現するとともに、SDGsへの貢献を目指します。

環境 (Environment)

事業を通じての復旧可能なインフラ造りや水環境保全への参画

- コンクリート補修、RMA工法等耐震補強によるインフラの維持管理
- 無機系注入材や重金属対策製品をはじめとする環境 対応製品/施工の開発
- 土木構造物せん断補強(RMA工法)を通じた上下水道施設の機能性強化
- トンネル周辺の水環境保全の取組み (ウォータータイト)



再生可能エネルギー

- 技術研究所、流通センターでの太陽光発電の利用

省エネ・CO2削減

- 自社ビル、流通センターの照明LED化
- 低公害車を順次導入
- 展示会ノベルティでエコバック配布
- 環境に配慮した建設資材の利用と廃材の削減及び再利用の促進 (建設廃棄物の適切な処理等)



社会 (Social)

地域に密着した教育・芸術活動支援

- 「レクイエム・プロジェクト」への特別協賛

人財戦略の実行

- 従業員、協力企業を対象にしたコンプライアンス教育
- 国家資格取得にむけた教育支援の促進

安全・安心のための品質管理の推進

- 労働災害ゼロへの取組み強化
- ISO9001マネジメントシステムの継続
- 建設業労働災害防止協会のコスモス取得 (労働安全衛生 マネジメントシステム)



従業員の健康を確保

- 健康経営の推進 (3年連続で健康経営優良法人認定)

ダイバーシティの推進

女性の活躍推進

- 女性社員の積極的登用 (営業職、施工管理者)
- 女性管理職比率は年々増加
- 事務所、施工現場での女性が働きやすい環境整備

働き方改革の推進

- 残業時間削減/ワークライフバランス実現
- 育児制度の充実により、就業環境の向上



ガバナンス (Governance)

コーポレートガバナンス

改訂コーポレート・ガバナンスコードへの適切な対応



技術の力で未来を支える

IRに関するお問い合わせ先

株式会社ケー・エフ・シー

電話：06-6363-4188（大阪担当：稲葉） /
03-6402-8250（東京担当：佐竹）
e-mail：kfc.ir@kfc-net.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。