



KONDOTEK

コンドーテック株式会社

東証プライム市場 7438

2025年3月期第1四半期 決算説明資料

2024年8月9日



見通しに関する注意事項

本資料には、業績見通しおよび事業計画等を記載しております。

それらにつきましては各資料作成時点における経済環境や事業方針等の一定の前提に基づいて作成しております。

したがって、実際の業績は様々な要因の変化により、これらの業績見通しとは異なる結果となりうることをご承知おき下さい。

1. 2025年3月期第1四半期ハイライト	P. 4
2. 当社の概要	P. 7
3. 主要製・商品	P. 18
4. 2025年3月期第1四半期の実績と分析	P. 24
5. 2025年3月期第1四半期の各セグメントの実績と分析	P. 30
6. ESG課題への対応	P. 40
7. 成長戦略	P. 48
8. 株主還元	P. 56
9. 業績ハイライト	P. 59

1. 2025年3月期第1四半期 ハイライト

- 大型物件を中心に需要を取り込んだ結果、増収。
- 利益面については、売上総利益率が横ばいとなったものの、運賃や人件費を中心とする販売費及び一般管理費の増加などを増収効果で吸収しきれず、減益。

売上高	19,134 百万円	前年同期比	+2.0%
営業利益	913 百万円	前年同期比	△7.0%
経常利益	969 百万円	前年同期比	△6.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	622 百万円	前年同期比	△7.5%
EBITDA	1,379 百万円	前年同期比	△2.8%

※EBITDA = 税金等調整前四半期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費

北海道営業所の開設・札幌工場第3工場の新設

- 2024年4月、北海道地域でのさらなる事業拡大のため、新たに北海道営業所を開設いたしました。
- また、国内の建設需要の拡大に対応するため、札幌工場第3工場を新設し、2024年4月より稼働を開始いたしました。

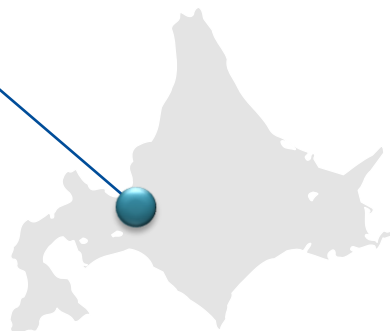


北海道営業所・札幌工場第3工場

札幌支店、札幌工場の敷地内に設置

▶ 北海道内の販売拠点

販売拠点名	セグメント
札幌支店	産業資材
NEW 北海道営業所	鉄構資材



■ 推定鉄骨需要量の都道府県別ランキング(2023年度)

順位	都道府県	出店の有無	
		産業資材	鉄構資材
1	東京都	○	未出店
2	愛知県	○	○
3	大阪府	○	○
4	千葉県	○	○
5	神奈川県	○	○
6	埼玉県	○	○
7	福岡県	○	○
8	静岡県	○	○
9	兵庫県	○	○
10	茨城県	○	○
11	群馬県	未出店	○ (2022年出店)
12	北海道 ★	○	2024年出店

※ 国土交通省資料を基に当社作成

■ 北海営業所開設の目的

北海道地域での営業力を強化し、ユーザーのニーズに即応できる体制を整えるとともに、シェア拡大を図る。

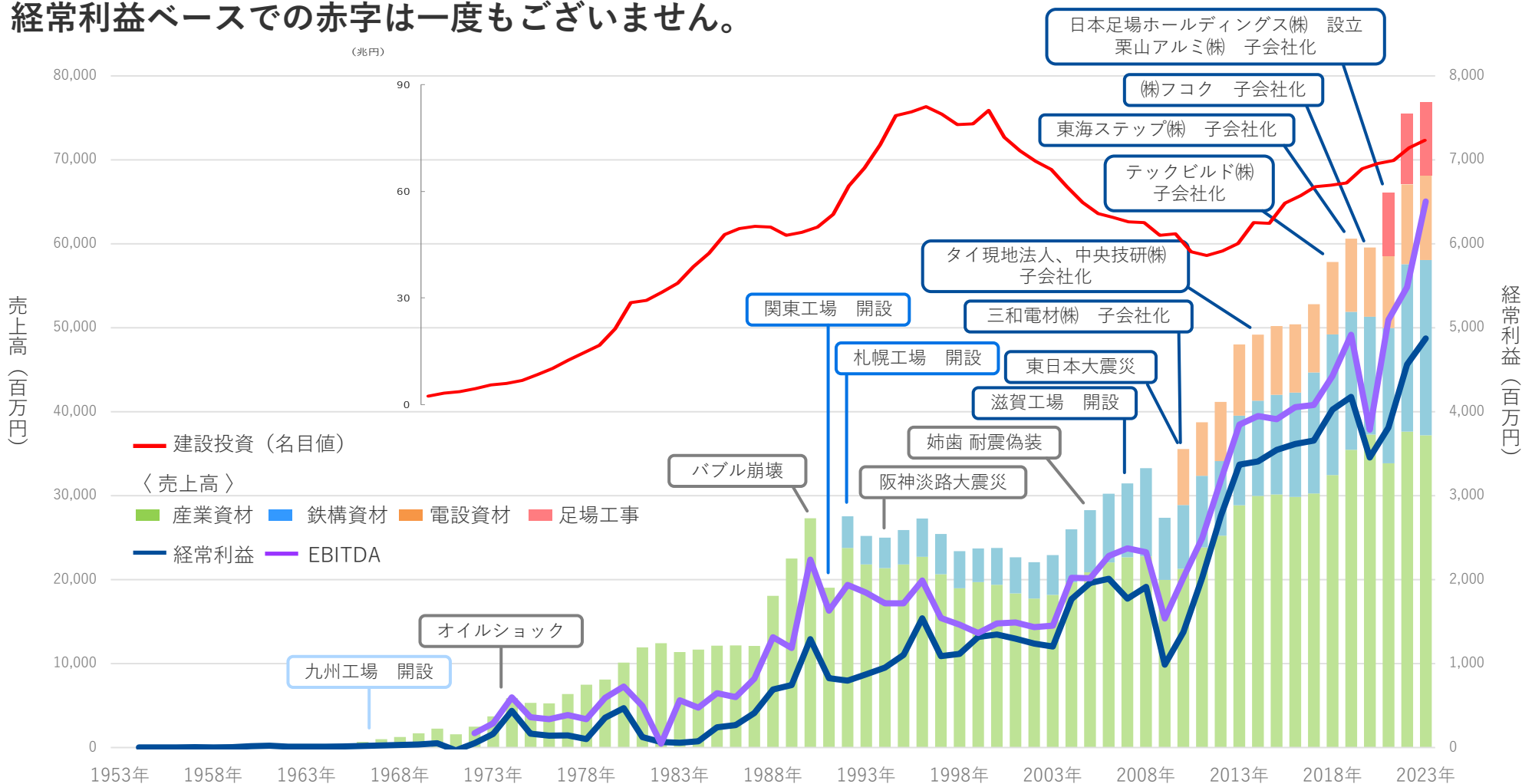
■ 札幌工場第3工場新設の目的

生産現場の拡大により、生産能力の強化を図る。

2. 当社の概要

過去の業績推移

1953年設立以来、時代の変化・ニーズに合わせ、様々な業界に製商品を提供し続けた結果、
経常利益ベースでの赤字は一度もございません。



※1986年度から1991年度の鉄構資材の売上高、及び2020年度以前の足場工事の売上高は、産業資材に集約。
※EBITDA=税金等調整前当期純利益+支払利息+減価償却費+のれん償却費。1953年度から1971年度のEBITDAは未詳。

創業から東京進出、「海から陸へシフト」、九州工場開設

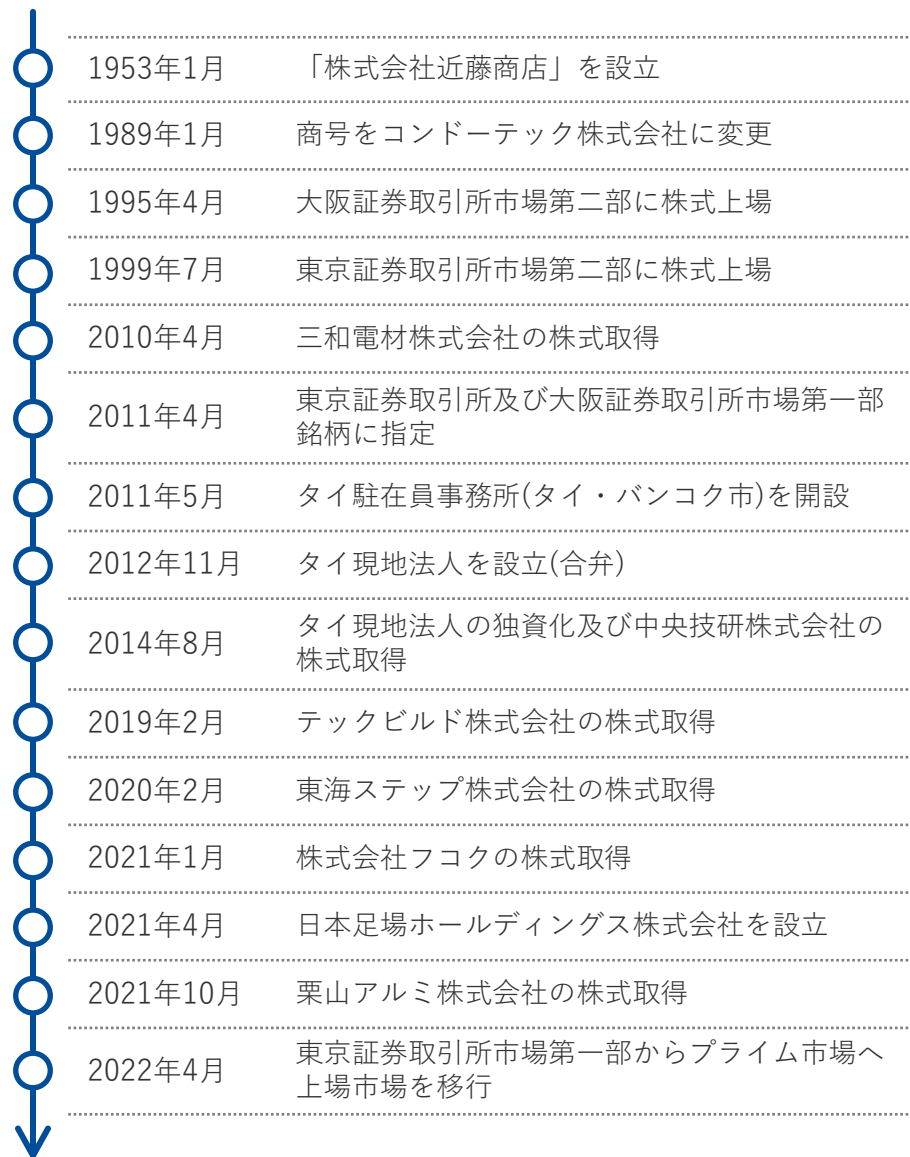
全国展開、本社ビルの完成から次のステージへ

新生コンドーテック株式上場向け飛躍のための基礎づくり

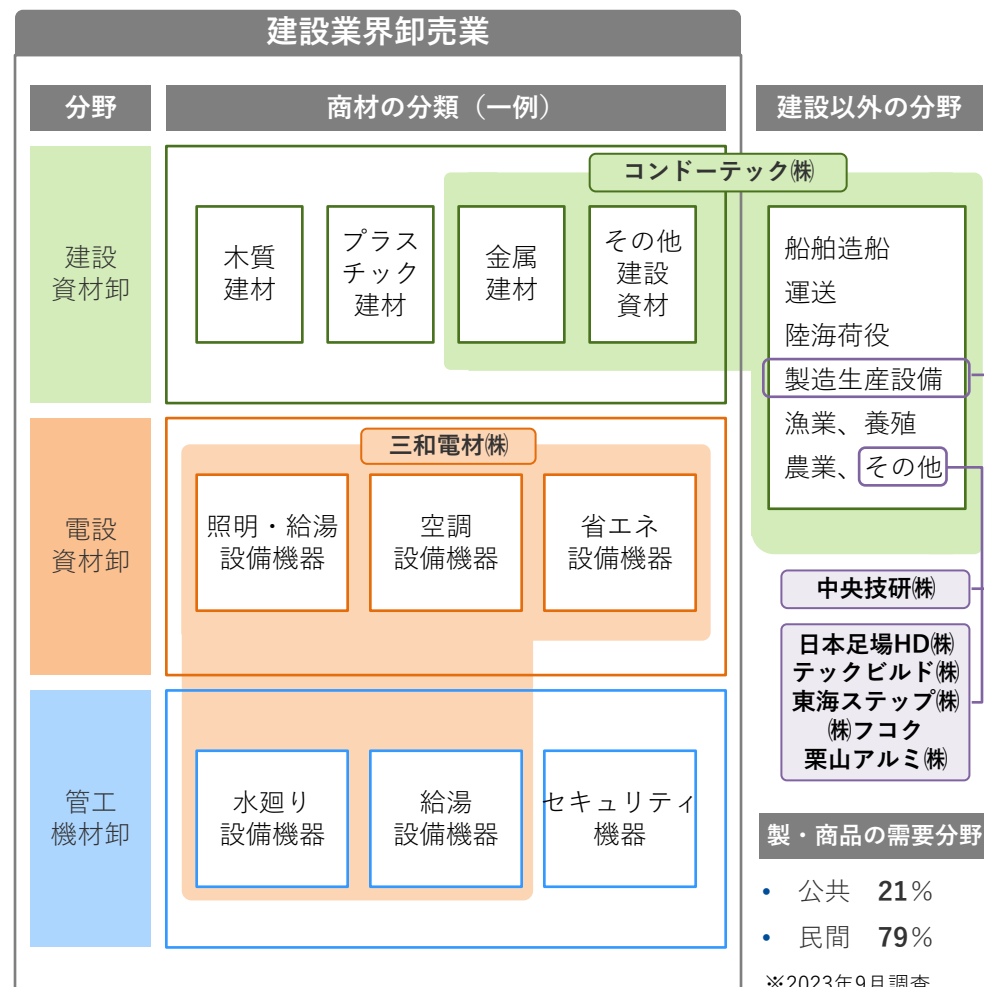
事業拡大、M&Aで新たなステージへ

商号	コンドーテック株式会社 (KONDOTEC INC.)
グループ会社	三和電材株式会社、KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) CO., LTD.、中央技研株式会社、日本足場ホールディングス株式会社、テックビルド株式会社、東海ステップ株式会社、株式会社フコク、栗山アルミ株式会社 (2024年6月末現在)
設立	1953年1月
代表取締役社長	濱野 昇
本社	本社：大阪市西区境川二丁目2番90号 東京本社：東京都江東区南砂一丁目9番3号
従業員	連結：1,373名、単体：801名 (2024年3月末現在)
資本金	26億6,648万5千円
上場区分	東証プライム市場 (証券コード：7438)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金物小売業、卸売業、製造業を中心に、産業資材を製造・仕入・販売 ■ 鉄骨加工業者向けに、鉄構資材を製造・仕入・販売 ■ 電気工事業者や家電小売店向けに、電設資材を仕入・販売 ■ 工務店や中堅ゼネコン向けに、足場架組工事及び仮設足場機材を仕入・販売・レンタル
主要取扱品目	<ul style="list-style-type: none"> ■ 製品：ターンバックル、ブレース、足場吊りチェーン、ねじ製品、アンカーボルト、型打鍛造品、建設資材、機械装置、アルミ押出型材他 ■ 商品：金物類、チェーン、ワイヤロープ、鋸螺、建設資材、照明器具、分電盤、空調機器、エコ商品他

会社設立沿革



事業ドメイン



セグメント別売上構成比（2024年3月期）

産業資材



売上高

37,188 百万円

売上構成比

49 %

主な販売先 金物屋、問屋、ホームセンター 等

主な製商品



ターンバックル



シャックル



足場吊り
チェーン



ねじ

他

鉄構資材



売上高

20,867 百万円

売上構成比

27 %

主な販売先 鉄骨加工業者

主な製商品



ターンバックル
ブレース



アンカーボルト



自立コンピース 他

電設資材



売上高

10,107 百万円

売上構成比

13 %

主な販売先 電気工事業者、家電小売店

主な製商品



空調機器



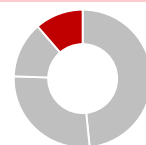
照明器具



太陽光発電

他

足場工事



売上高

8,709 百万円

売上構成比

11 %

主な販売先 工務店、中堅ゼネコン 等

主な
工事内容



低層物件



中層物件

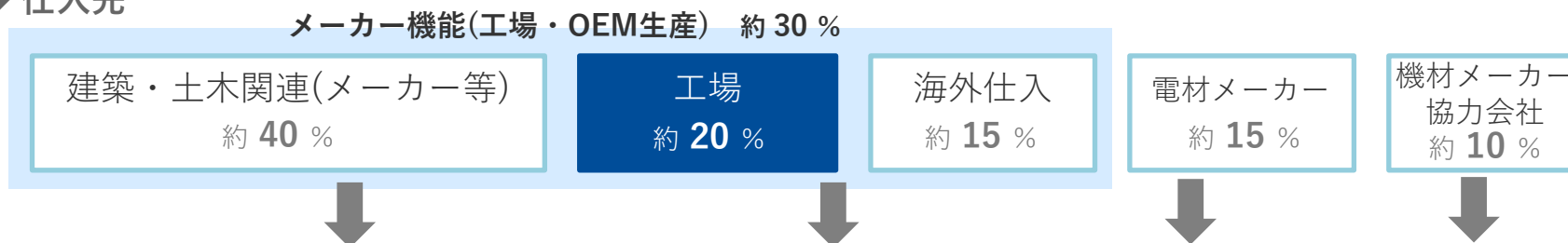


橋梁

他

- 多数・多様な仕入先や高品質で付加価値の高い工場製品を有し、お客様の多様なニーズに応じた製商品・サービスの提供を可能にする体制を整えております。

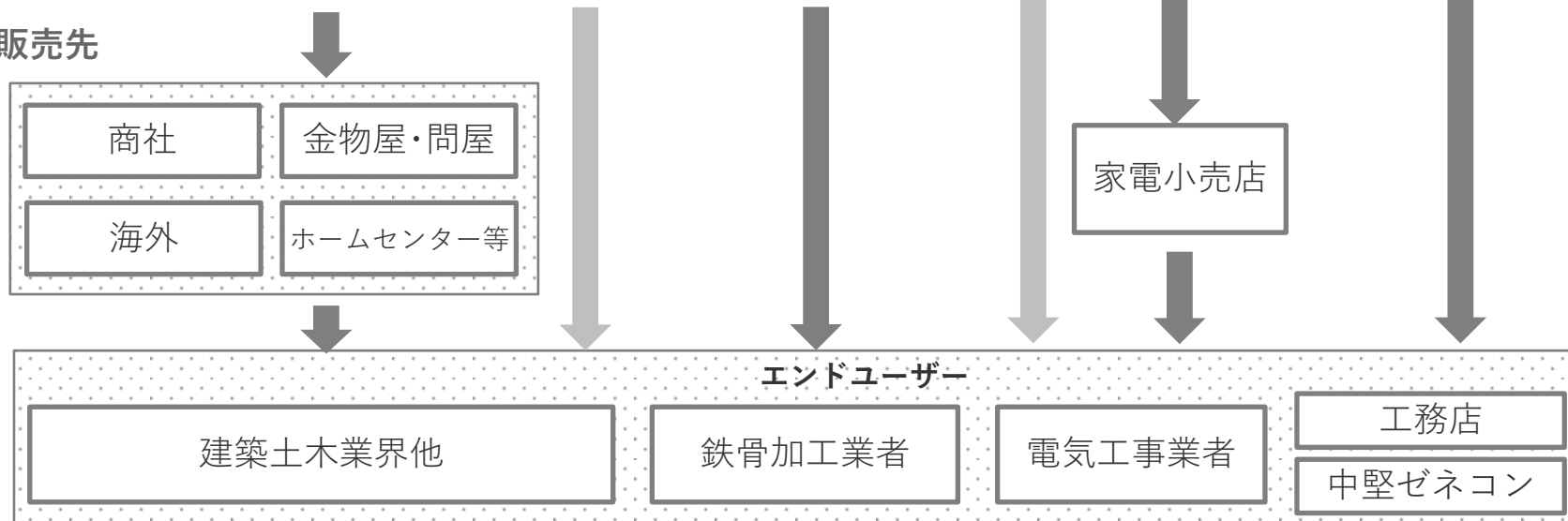
◆ 仕入先



◆ セグメント (2024年3月期 売上構成比)



◆ 販売先



セグメント概要：産業資材

事業内容

金物小売業、卸売業、製造業を中心に、産業資材の製造・仕入・販売をしております。

強み

多様な業界に販売することで、特定の業界の景気に左右されにくく、業績は安定しております。

拠点数

34 拠点

販売先数

約 16,000 社

従業員数

352 名

新規開拓 (注)

1,796 件

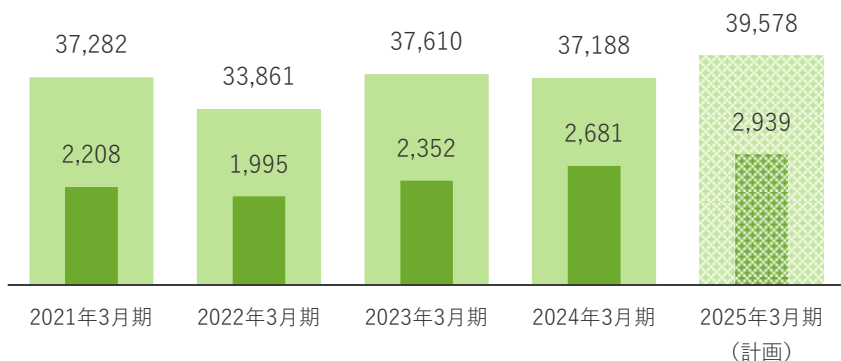
1,484 百万円

※ 2024年3月末時点

(注)前期および当期の合計。単体の数値。

直近5年間の業績推移

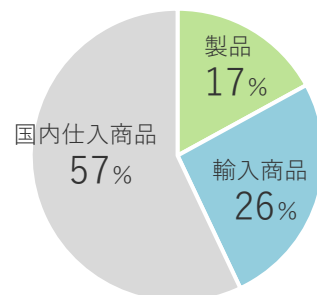
■ 売上高 ■ セグメント利益又は損失 (単位：百万円)



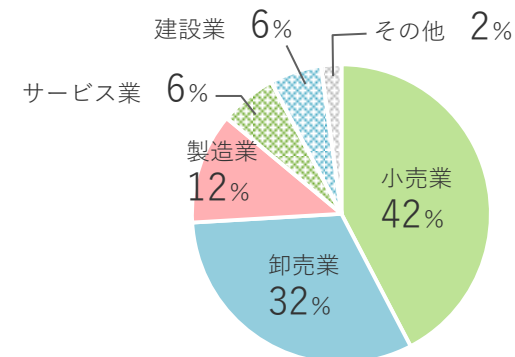
※ 2022年3月期以降の売上高及びセグメント利益又は損失については、変更後のセグメント区分により作成したものを記載しております。

売上構成比 2024年3月期

調達先別 (連結)



得意先業種別 (単体)



今後の取り組み

- 新規開拓、販売ルートの開拓、新商材など取扱商材の拡充。
- 首都圏をはじめとする再開発案件などの大型プロジェクトや再生可能エネルギー関連の需要取込。
- 軽量化ニーズに合致した、アルミ素材を活かした新製品の開発。

セグメント概要：鉄構資材

事業内容

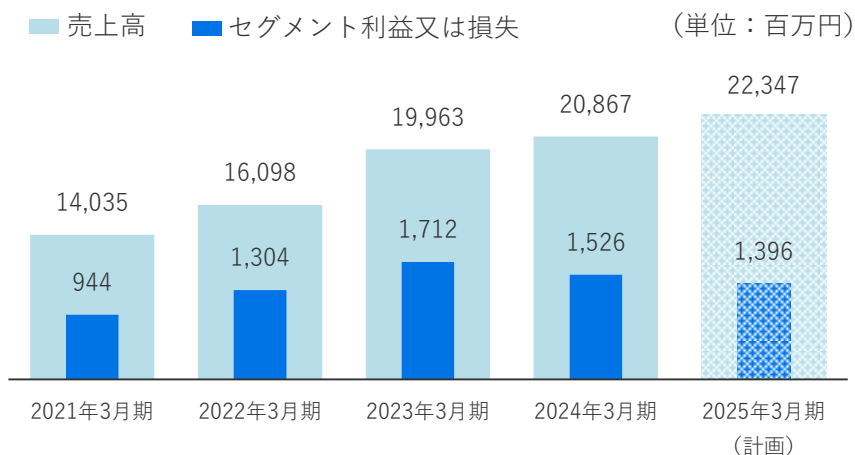
鉄骨加工業者向けに、鉄構資材の製造・仕入・販売をしております。

強み

製品比率が高く、マーケットシェアの高い商材を取り扱っており、高い利益水準を実現しております。

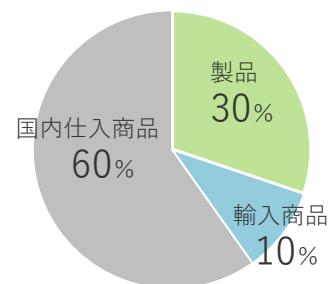
拠点数	販売先数	従業員数
18 拠点	約 5,000 社	147 名
新規開拓 (注)		※ 2024年3月末時点
738 件	1,228 百万円	
(注)前期および当期の合計		

直近5年間の業績推移

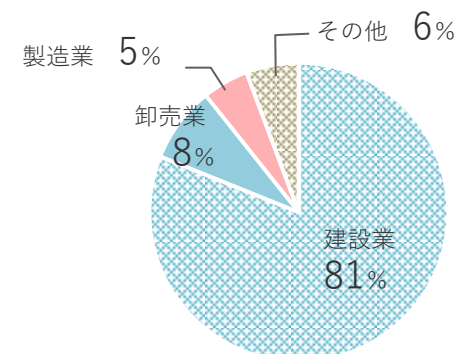


売上構成比 2024年3月期

調達先別



得意先業種別



今後の取り組み

- 新規開拓、新商材など取扱商材の拡充。
- 未出店地域での需要を取り込むべく、新規出店を検討。
- アンカーボルトの施工事業の拡大。

セグメント概要：電設資材

事業内容

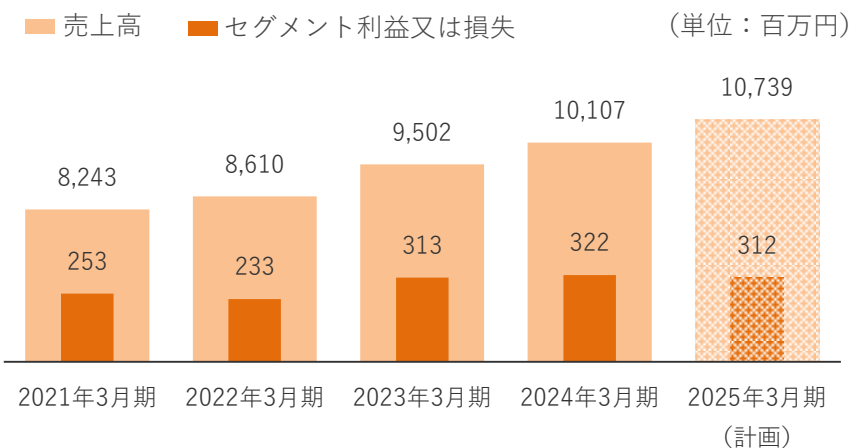
電気工事業者や家電小売店向けに、電設資材を仕入・販売しております。

強み

電気資材から住設資材まで幅広い商材を多数の販売先へ提供し、業績は安定しております。

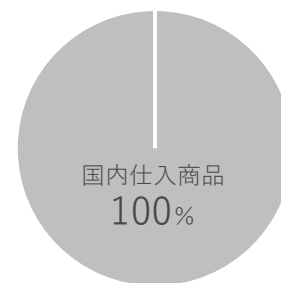


直近5年間の業績推移

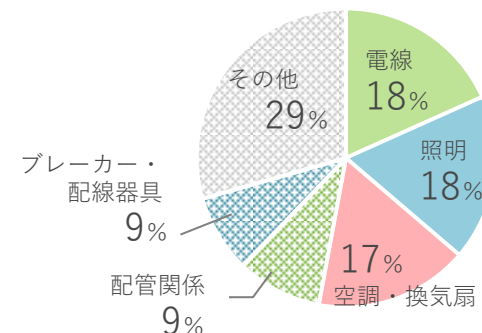


売上構成比 2024年3月期

調達先別



取扱商材別



今後の取り組み

- 新規開拓、新商材など取扱商材の拡充。
- 工事機能を強化し、電気工事業者などエンドユーザーの需要取り込み。
- FA、設備エンジニア等の新規分野への進出。
- エコ・環境関連商材の拡販。

セグメント概要：足場工事

事業内容

工務店や中堅ゼネコン向けに、足場架組工事及び仮設足場機材を仕入・販売・レンタルしております。

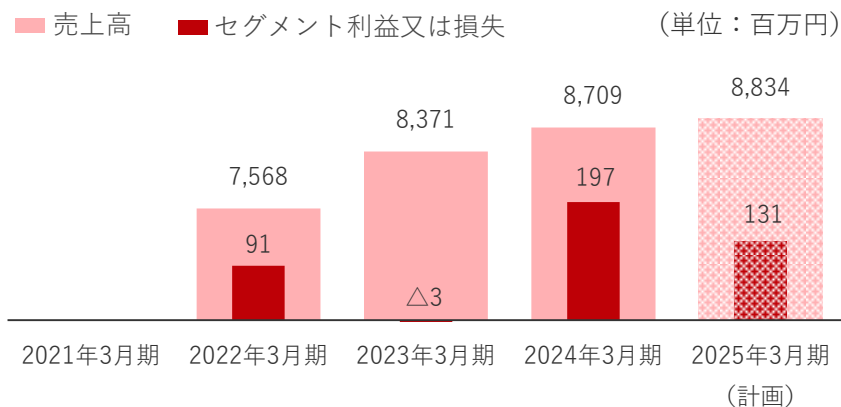
強み

住宅から中層建築物や橋梁などの公共土木物件まで、幅広い物件に対応可能。

拠点数		従業員数	
38 拠点		362 名 (うち、施工社員数 155名)	
足場機材	設備投資額	足場機材	保有残高
264 百万円		585 百万円	

※ 2024年3月末時点。足場機材保有残高は貸借対照表残高。
※ 足場機材設備投資額は2024年3月期実績。

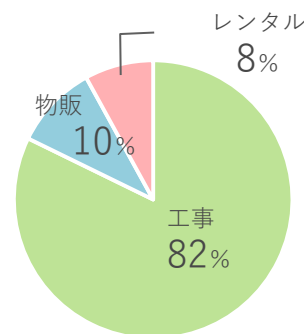
直近5年間の業績推移



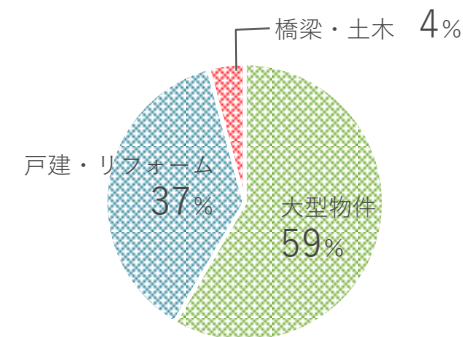
※ 2022年3月期以降の売上高及びセグメント利益又は損失については、変更後のセグメント区分により作成したものを記載しております。

売上構成比 2024年3月期

売上種類別



工事売上内訳



今後の取り組み

- 単価の高い中層建築物・公共土木向けの工事受注の拡大。
- レンタル売上、物販売上の拡大。
- 新規開拓による顧客層の拡大。

取扱い商材の市場規模

主要商材の市場規模と当社シェア 2023年3月期

※ 当社調べ

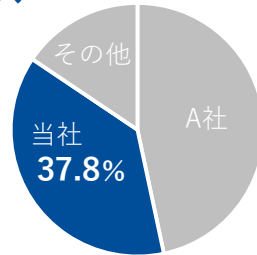
JIS建築用 ターンバックルブレース

市場規模 約**110**億円

鉄骨建築等に筋交いとして
使用される耐震用部材

取り扱い
セグメント

- ◎ 鉄構資材
- 産業資材



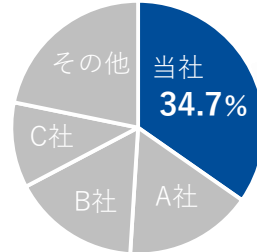
JISアンカーボルト

市場規模 約**30**億円

鉄骨建築等に使用され
る重要な基礎部材

取り扱い
セグメント

- ◎ 鉄構資材
- 産業資材



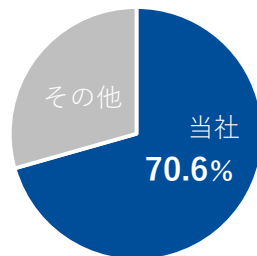
足場吊りチェーン

市場規模 約**10**億円

橋梁・高速道路等の高架工
事現場で作業員の足場を支
える部材

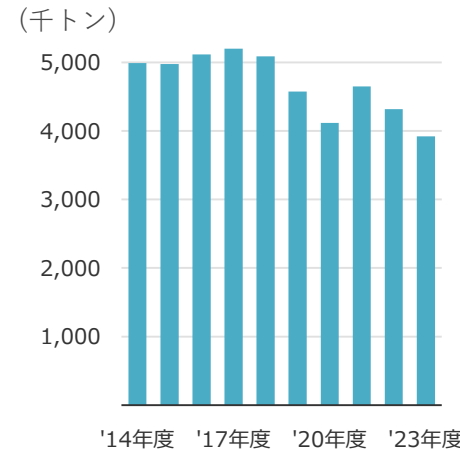
取り扱い
セグメント

- ◎ 産業資材



市場概況と当社の取り組み

■ 推定鉄骨需要量



※ 国土交通省HPより当社作成

➤ 市場概況

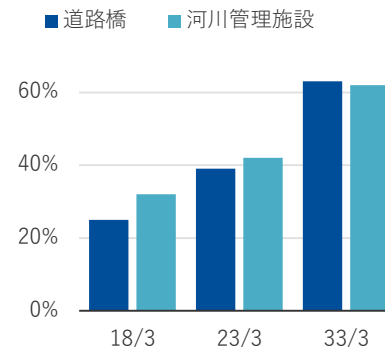
コロナ禍以降、需要は緩やかな回復基調。物流倉庫、データセンターや工場など、大型低層物件は今後も旺盛な需要が継続する見込み。

➤ シェア維持・拡大に向けた取り組み

- ・ 川上への営業強化
- ・ アンカー施工の拡大
- ・ 新規出店の検討

■ インフラ老朽化に伴う維持修繕に対する需要

建設後50年以上経過する
社会資本の割合



※ 国土交通省HPより当社作成

➤ 市場概況

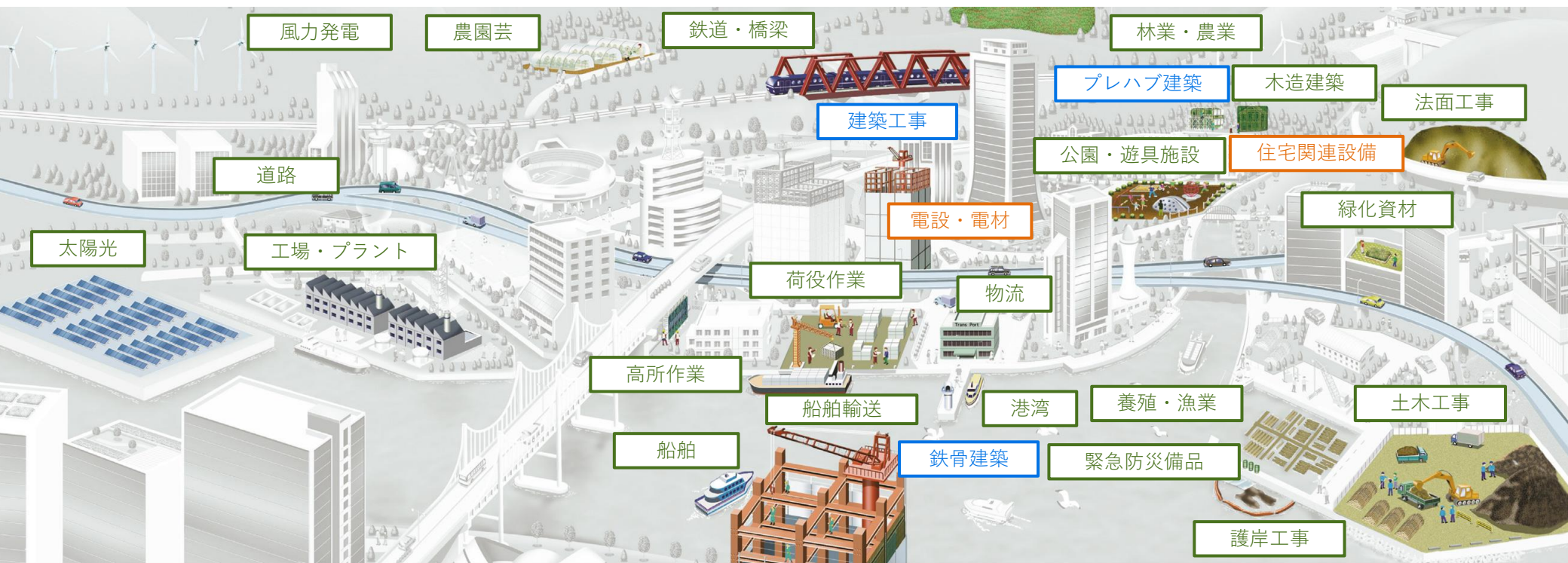
建設後50年以上経過する社会資本は、今後10年で加速度的に増加する見込み。

➤ シェア維持・拡大に向けた取り組み

- ・ 軽量化チェーンをはじめとする新製品開発
- ・ 産業資材と足場工事との連携による拡販

3. 主要製・商品

取扱いアイテムは5万点。時代の変化・ニーズに合わせ、さまざまな業界に供給しています。



建築工事

建築工事は最も大きな販売フィールドのひとつ。建築用ターンバックルプレスに代表される鉄骨構造向けの資材、鉄筋コンクリート造に使用する丸セパレーターなどは自社工場生産する主力製品です。木造建築分野では、Zマーク、Xマークの認定を取得。あらゆる工事に使用される仮設足場部材の品ぞろえも豊富です。

- 吊り具
- ターンバックル
- 鉄骨部材
- 基礎用部材
- 型枠部材
- 建築金物

鉄道

鉄道関連の工事には一般の土木建築とは異なった特殊な条件が要求されることがあります。当社はJRをはじめ私鉄各社などへ特徴のある資器材の提案を行っております。

- ねじ
- 吊り具
- 河川・法面資材

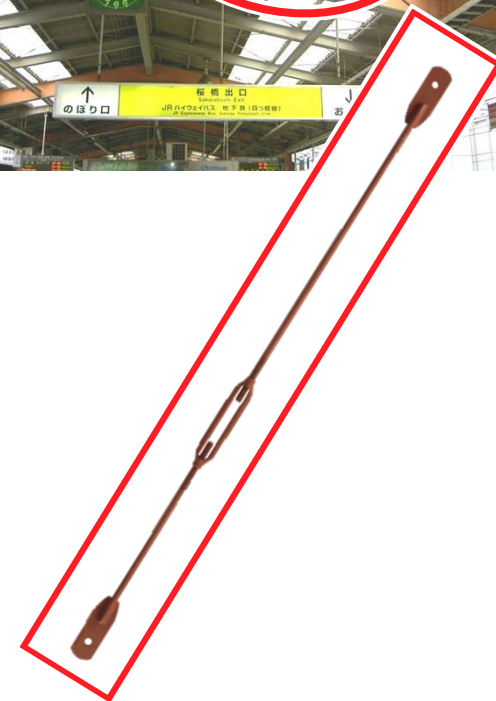
土木工事

土木工事には、道路、港湾といったインフラ関連から、法面保護、河川改修など幅広い需要分野があります。昨今では自然災害も多く、緊急性を要する災害復旧工事のための資材が必要となるケースも増えていきます。当社は全拠点をストックヤードとしての機能も備えており、緊急時のデリバリーに対応しています。

- 緑化・街路資材
- 河川・法面資材
- 吊り具
- 現場用品
- ネット・シート類
- 港湾土木資材

ターンバックルブレース 使用例

- 筋交いの「ターンバックルブレース」を取り付けることで、建物が横から押される力に突っ張って変形を防ぎ、建物の倒壊を回避する役割があります。
- ショッピングセンターや工場、倉庫などの鉄骨建築や鉄骨プレハブ住宅などの耐震用筋交いとして使用されています。また、身近な場所では駅のホームの屋根で使用されています。

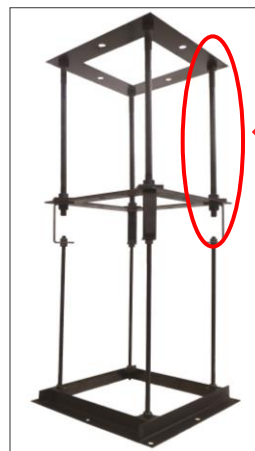


アンカーボルト 使用例

- アンカーボルトは土地に施工した基礎コンクリートと建物をつなぐための重要部材です。基礎コンクリートに取り付けられた建物が移動や転倒することを防ぐ役割を持っています。



施工後



アンカーボルト



アンカーフレーム (コンベース・エコ)

コンテナバッグ 使用例

- コンテナバッグは、飼料、肥料、樹脂ペレット、産業廃棄物等の輸送・保管、がれき処理・除染作業や災害復旧作業での大型土のう袋など様々な場面で使用されています。



- 当社子会社のテックビルド株式会社、東海ステップ株式会社及び株式会社フコクは、土木建築用足場等の架組工事業を行っております。
- 設置、解体工事を行う足場は、住宅、倉庫等の新築・改修工事で使用されています。

陸橋改修工事



マンション新築工事



4. 2025年3月期第1四半期の実績と分析

2025年3月期第1四半期 連結業績

(単位：百万円)

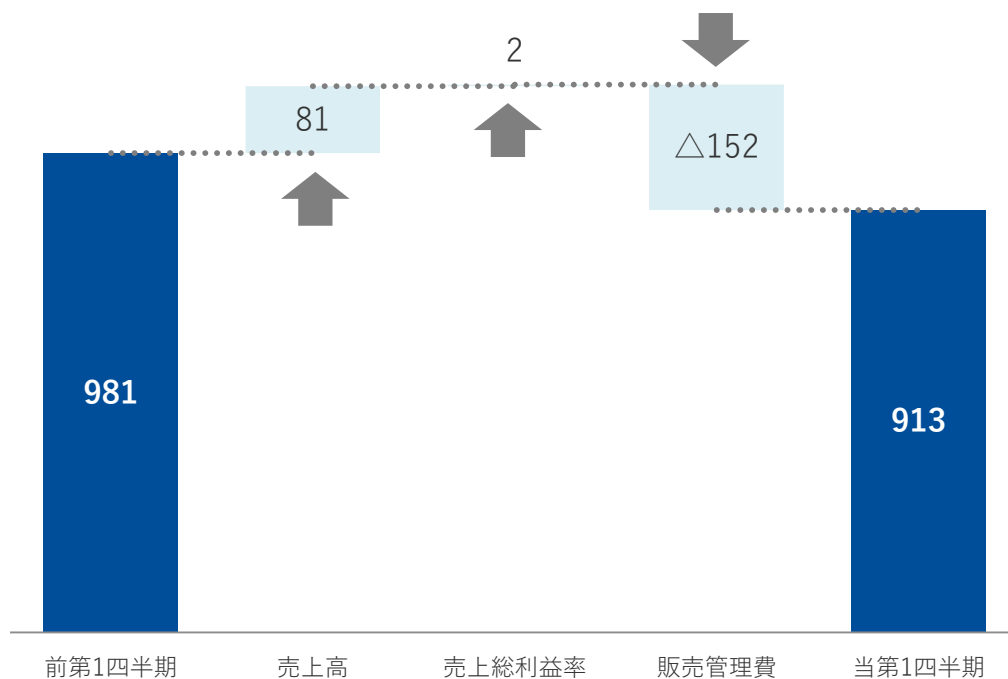
	前第1四半期 (2024年3月期)	当第1四半期 (2025年3月期)	前年同期比	
			金額	増減率
売上高	18,762	19,134	+371	+2.0%
売上総利益	4,122	4,207	+84	+2.1%
販売管理費	3,141	3,294	+152	+4.9%
営業利益	981	913	△68	△7.0%
経常利益	1,032	969	△62	△6.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	673	622	△50	△7.5%
EBITDA	1,419	1,379	△39	△2.8%

※ EBITDA=税金等調整前四半期純利益+支払利息+減価償却費+のれん償却費

営業利益 前年同期比増減分析（連結）

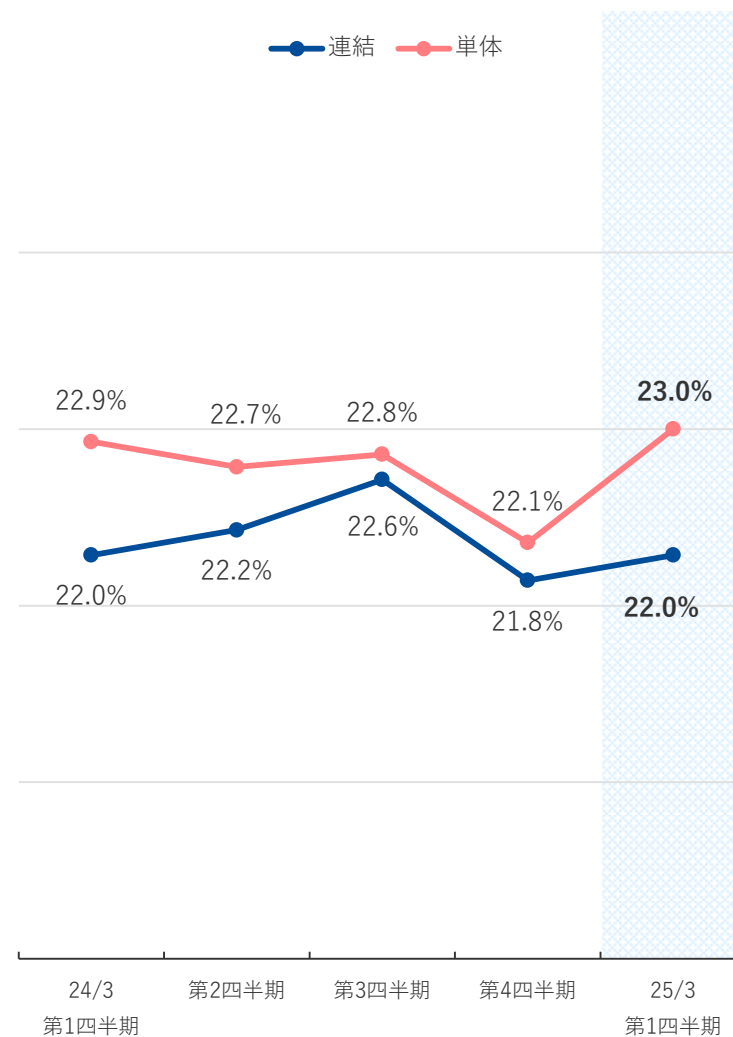
営業利益 増減分析

（単位：百万円）



売上総利益率	22.0% → 22.0%
販売管理費	給与 + 68百万円、運賃荷造費 + 31百万円 支払手数料 + 13百万円

売上総利益率の四半期別推移



2025年3月期第1四半期連結業績 計画進捗率

計画進捗率

(単位：百万円)

■ 当第1四半期 ■ 通期計画

売上高



売上総利益



営業利益



経常利益

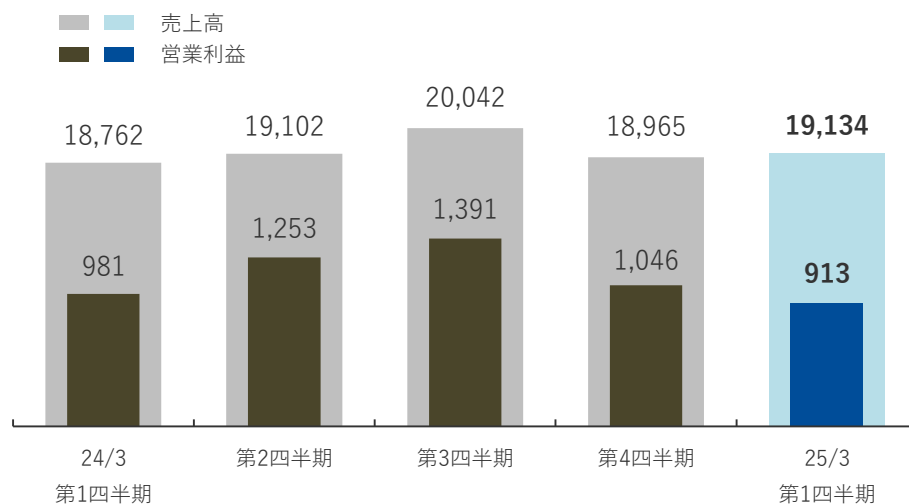


親会社株主に帰属する 四半期純利益

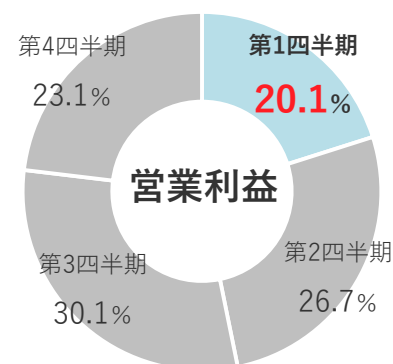
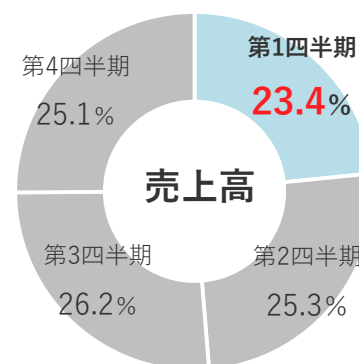


売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)



四半期別構成比 (過去5年平均)



連結貸借対照表 資産の部

(単位：百万円)

		前期末	当第1四半期末	増減
流動資産	現金及び預金	11,836	10,787	△1,049
	受取手形、売掛金及び契約資産	13,642	13,227	△414
	電子記録債権	4,993	5,060	+ 67
	棚卸資産	7,758	8,508	+ 750
	その他流動資産	534	561	+ 26
	合計	38,766	38,146	△619
固定資産	有形固定資産	16,792	17,933	+ 1,141
	無形固定資産	4,003	3,899	△103
	投資その他の資産	1,413	1,231	△182
	合計	22,208	23,064	+ 855
資産合計		60,975	61,210	+ 235

連結貸借対照表 負債、純資産の部

(単位：百万円)

		前期末	当第1四半期末	増減
流動負債	支払手形及び買掛金	4,769	4,698	△70
	電子記録債務	9,618	9,719	+100
	（内訳 電子記録債務	11,053	11,124	+70
	期日前弁済	△1,435	△1,405	+29
	短期借入金	3,610	3,605	△5
	未払法人税等	1,079	195	△883
	その他流動負債	3,432	4,298	+865
合計		22,509	22,517	+7
固定負債		2,545	2,639	+93
負債合計		25,054	25,156	+101
純資産	株主資本	35,063	35,175	+112
	その他の包括利益累計額	△1,166	△1,145	+20
	非支配株主持分	2,022	2,024	+1
	合計	35,920	36,054	+134
負債純資産合計		60,975	61,210	+235

5. 2025年3月期第1四半期の各セグメントの実績と分析

2025年3月期第1四半期 セグメント別業績

(単位：百万円)

		前第1四半期	当第1四半期	前年同期比	通期計画	進捗率
産業 資材	売上高	9,256	9,235	△0.2%	39,578	23.3%
	セグメント利益又は損失	576	590	+2.4%	2,939	20.1%
	E B I T D A	643	677	+5.3%	—	—
鉄 構 資 材	売上高	5,019	5,280	+5.2%	22,347	23.6%
	セグメント利益又は損失	380	342	△10.0%	1,396	24.5%
	E B I T D A	390	359	△7.9%	—	—
電 設 資 材	売上高	2,401	2,706	+12.7%	10,739	25.2%
	セグメント利益又は損失	53	62	+17.2%	312	20.0%
	E B I T D A	66	76	+15.2%	—	—
足 場 工 事	売上高	2,085	1,912	△8.3%	8,834	21.6%
	セグメント利益又は損失	△20	△73	—	131	—
	E B I T D A	143	109	△23.6%	—	—

※ セグメント利益又は損失は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

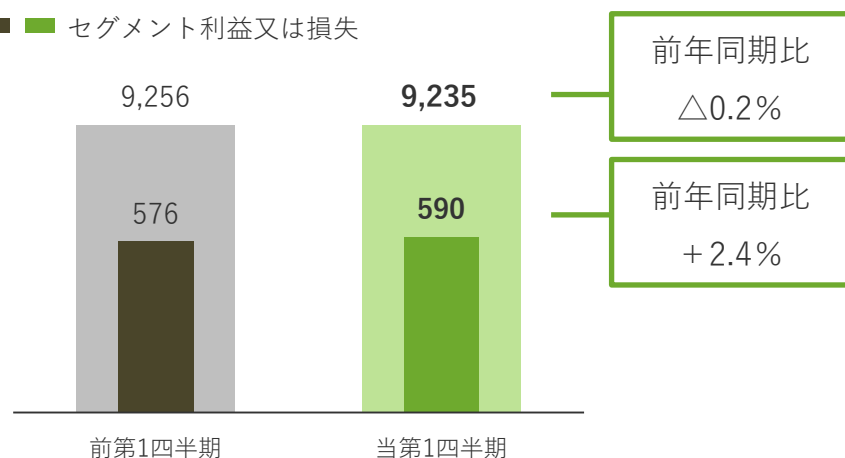
※ EBITDA=セグメント利益又は損失+減価償却費+のれん償却費

売上高・セグメント利益又は損失

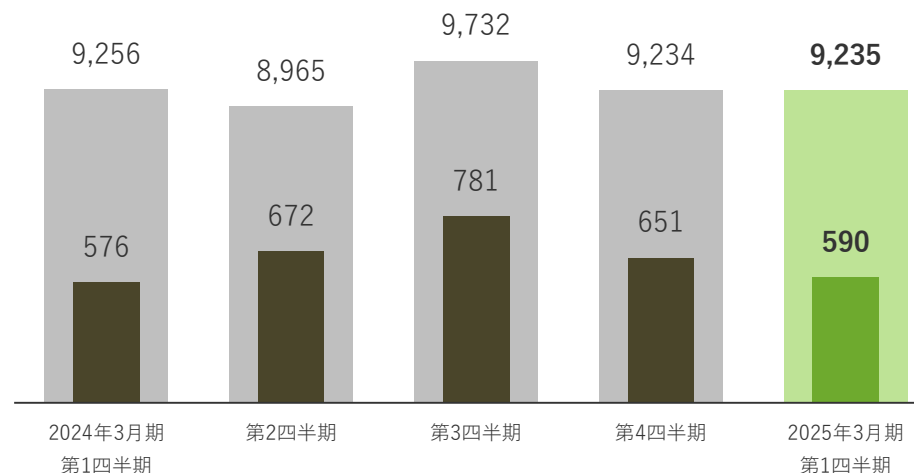
(単位：百万円)

■ 前年同期比較

- 売上高
- セグメント利益又は損失



■ 四半期別推移



売上高 増減要因

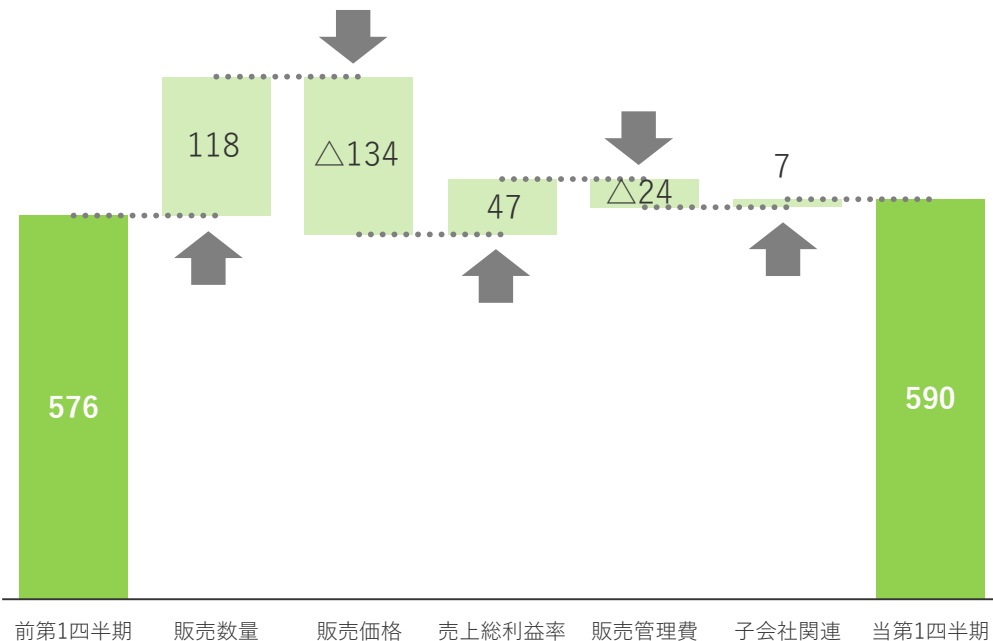
前年同期と比較して、約**20**百万円の減少。

公共投資や大型物件が好調に推移したことに伴い販売数量が増加したものの、一部の分野で競合他社との価格競争の激化により販売価格が伸び悩んだ結果、減少。

売上高増減額					
製品	約 $\Delta 150$ 百万円	JISワイヤロープ加工品	$\Delta 46$ 百万円	低付加価値品を社外調達に切り替えたことによる減少	
商品	約 $+ 130$ 百万円	ネット・シート類	$+ 64$ 百万円	除染関連特需による増加	

セグメント利益又は損失 増減分析

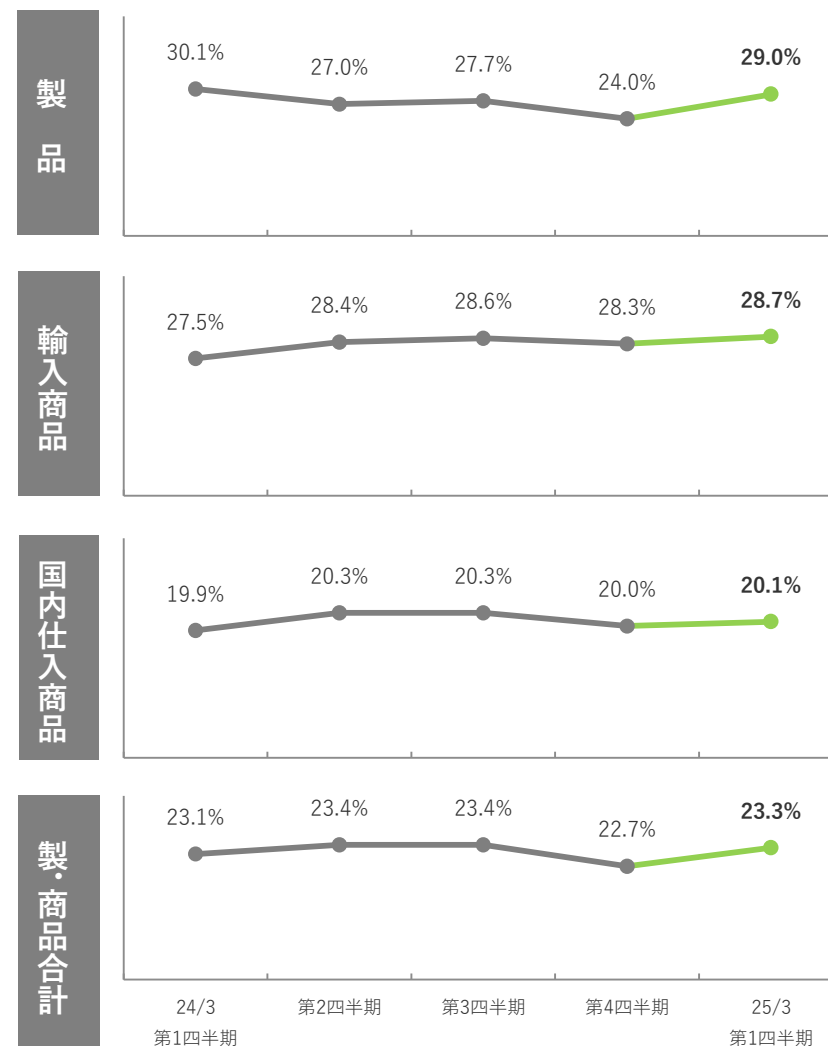
(単位：百万円)



※ 下表には、単体の増減分析を記載しております。

販売数量	製品 Δ49百万円、商品 +168百万円
販売価格	製品 +2百万円、商品 Δ136百万円
売上総利益率	製品 30.1% → 29.0% 商品 21.8% → 22.5% (※輸入品・国内仕入商品合計)
販売管理費	運賃荷造費 +17百万円、減価償却費 +14百万円

売上総利益率の四半期別推移

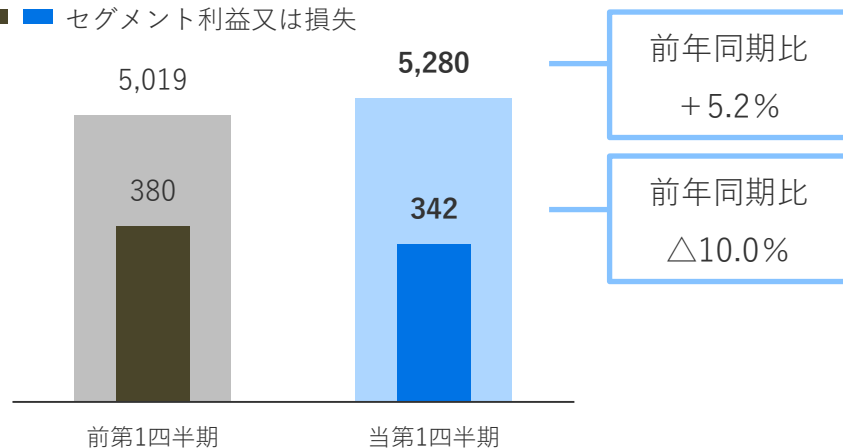


売上高・セグメント利益又は損失

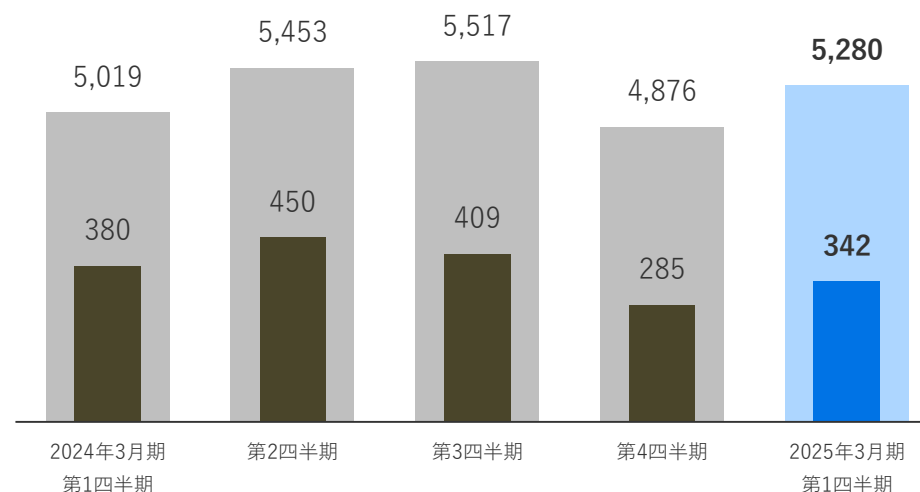
(単位：百万円)

■ 前年同期比較

- 売上高
- セグメント利益又は損失



■ 四半期別推移



売上高 増減要因

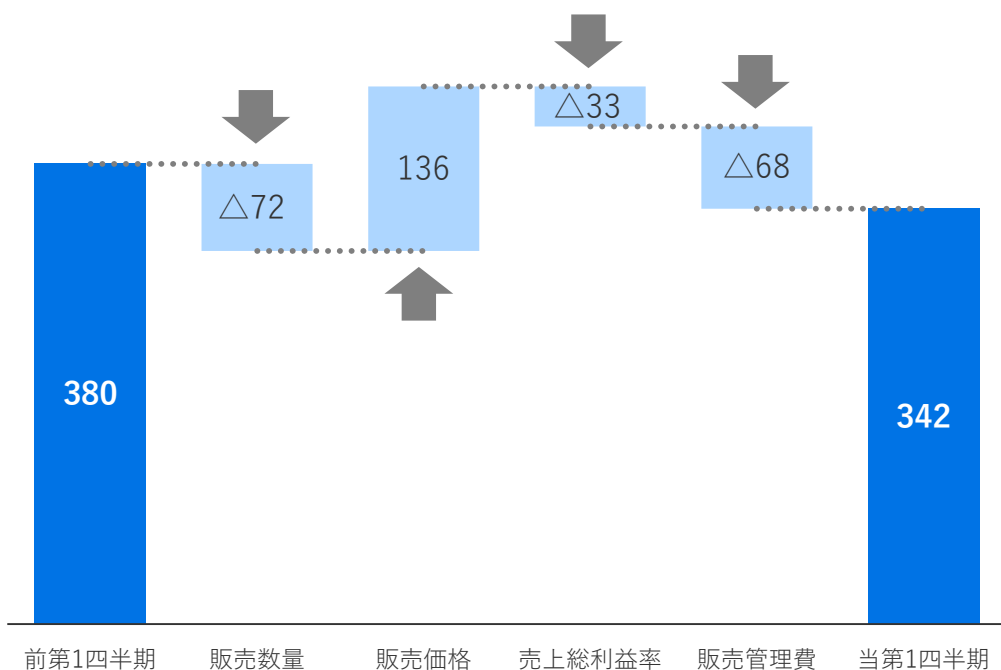
前年同期と比較して、約**260**百万円の増加。

大型物件が好調に推移する一方で中小物件が停滞したことに伴い販売数量が伸び悩んだものの、需要が堅調な大型物件の比率が増加し販売価格が上昇した結果、増加。

売上高増減額					
製品	約 +130百万円	ブレース	+174百万円	大口受注や販売価格の上昇による増加	
商品	約 +130百万円	ハイテンションボルト	+58百万円	複数の大口受注による増加	

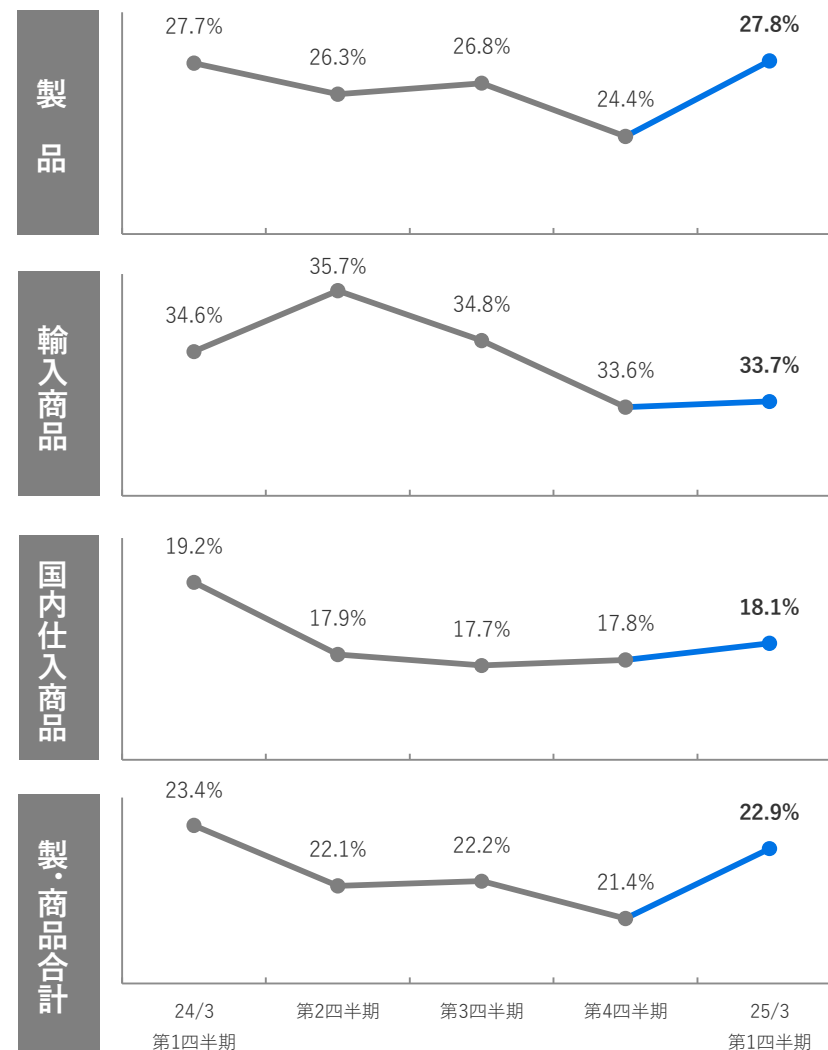
セグメント利益又は損失 増減分析

(単位：百万円)



販売数量	製品 △37百万円、商品 △34百万円
販売価格	製品 +73百万円、商品 +62百万円
売上総利益率	製品 27.7% → 27.8% 商品 21.5% → 20.5% (※輸入品・国内仕入商品合計)
販売管理費	給与 +18百万円、賞与 +12百万円 運賃荷造費 +9百万円、減価償却費 +7百万円

売上総利益率の四半期別推移

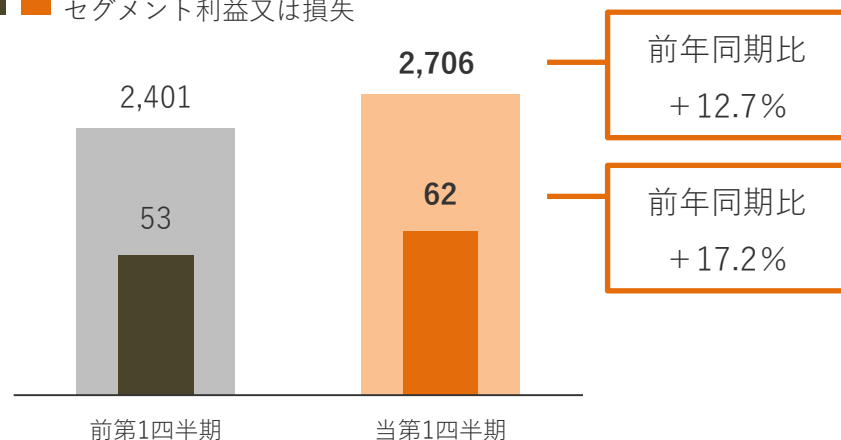


売上高・セグメント利益又は損失

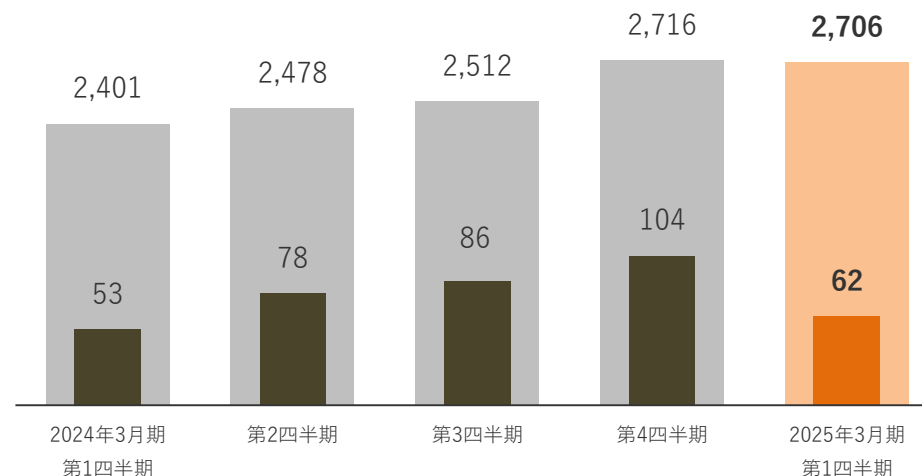
(単位：百万円)

■ 前年同期比較

- 売上高
- セグメント利益又は損失



■ 四半期別推移



売上高 増減要因

前年同期と比較して、約**300**百万円の増加。

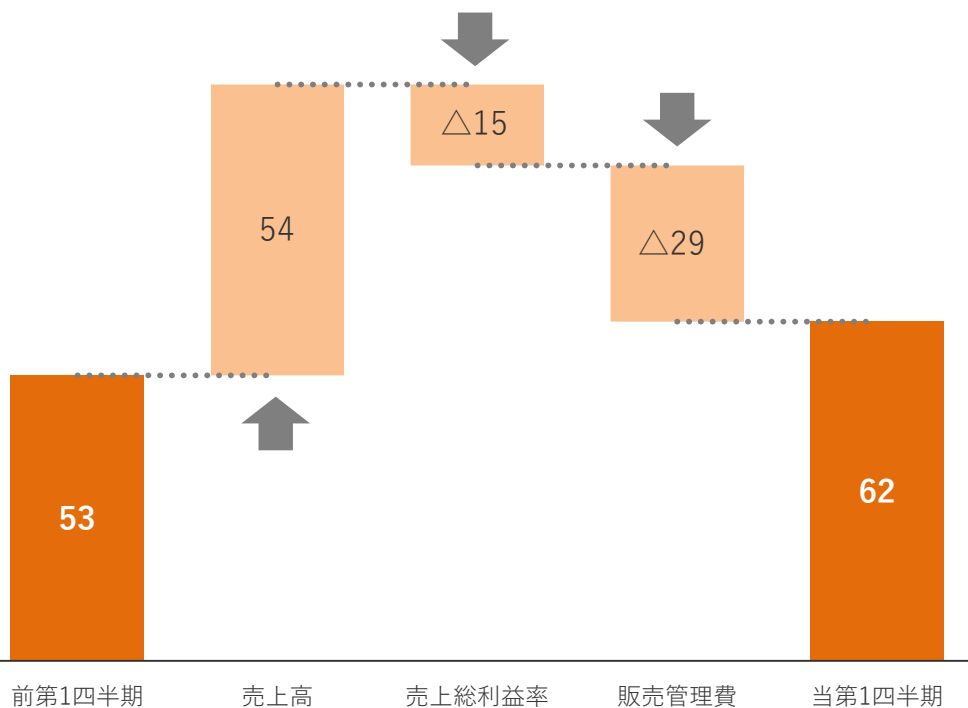
電線・配管類の調達が回復したことにより販売が堅調に推移するとともに、仕入先メーカーの値上げ等による販売単価の上昇や大口照明関係受注の増加も重なり、電線、照明、空調売上が大幅に増加した結果、増加。

売上高増減額

電線	+110百万円	大口物件が増加したことによる増加
照明	+95百万円	LED照明のリニューアル工事案件や大口物件の増加による受注増加

セグメント利益又は損失 増減分析

(単位：百万円)

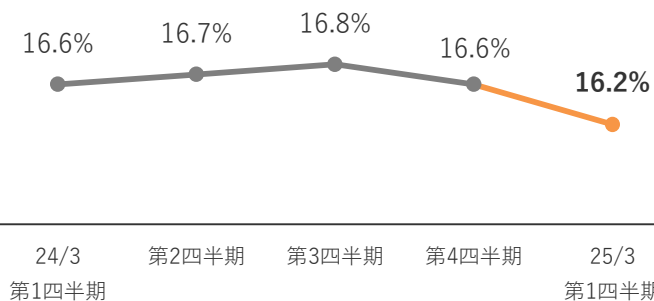


売上総利益率 16.6% → 16.2%

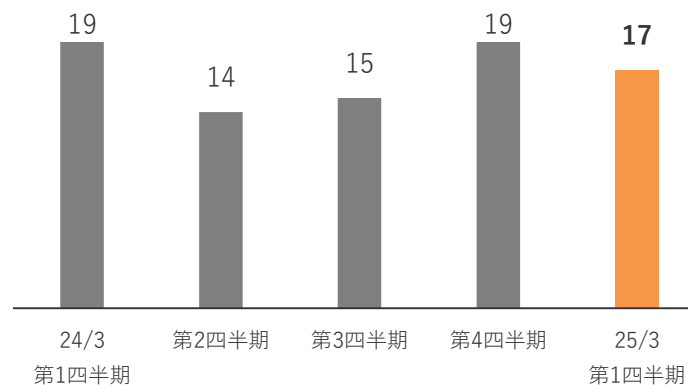
販売管理費 給与 +16百万円、賞与 +8百万円

売上総利益率・物件数の四半期別推移

売上総利益率



物件数※
(件)



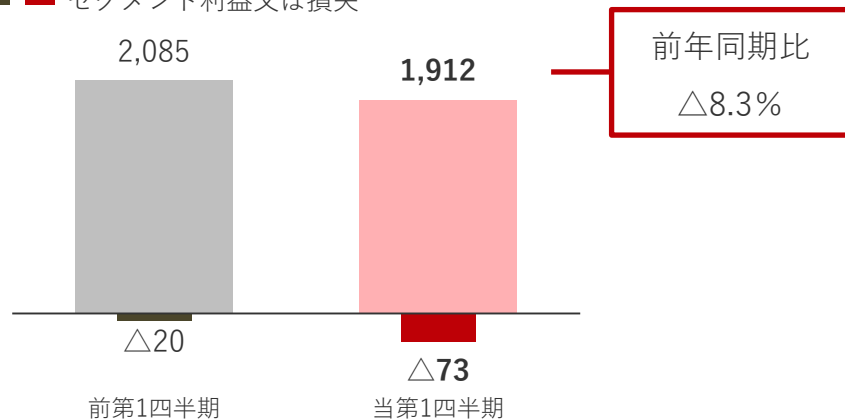
※物件数は、電気工事業者に対する5百万円超の物件を集計

売上高・セグメント利益又は損失

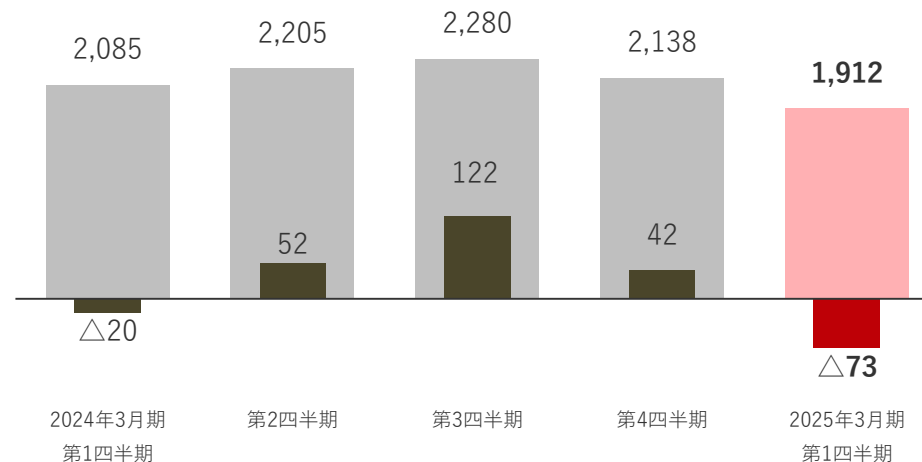
(単位：百万円)

■ 前年同期比較

- 売上高
- セグメント利益又は損失



■ 四半期別推移



売上高 増減要因

前年同期と比較して、約**170**百万円の減少。

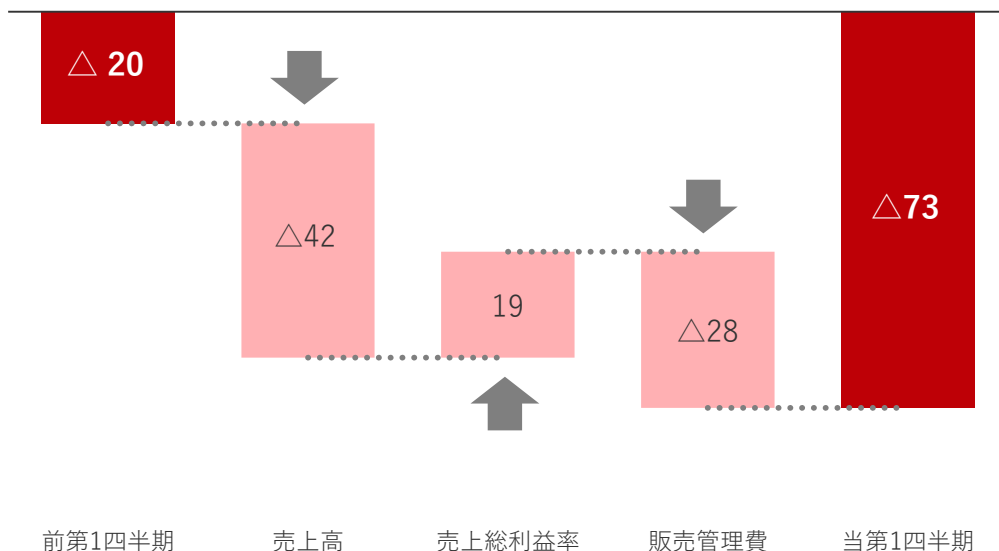
公共投資や民間建築投資が堅調に推移する中、大型物件向け工事売上が好調に推移したことに加え、足場機材価格の上昇に伴うレンタル需要の増加によりレンタル売上も好調に推移したものの、前期の大口販売案件の反動減があった結果、減少。

売上高増減額

物販	$\Delta 191$ 百万円	前期の大口販売案件の反動減による減少
レンタル	+14百万円	足場機材価格の上昇に伴うレンタル需要増加

セグメント利益又は損失 増減分析

(単位：百万円)

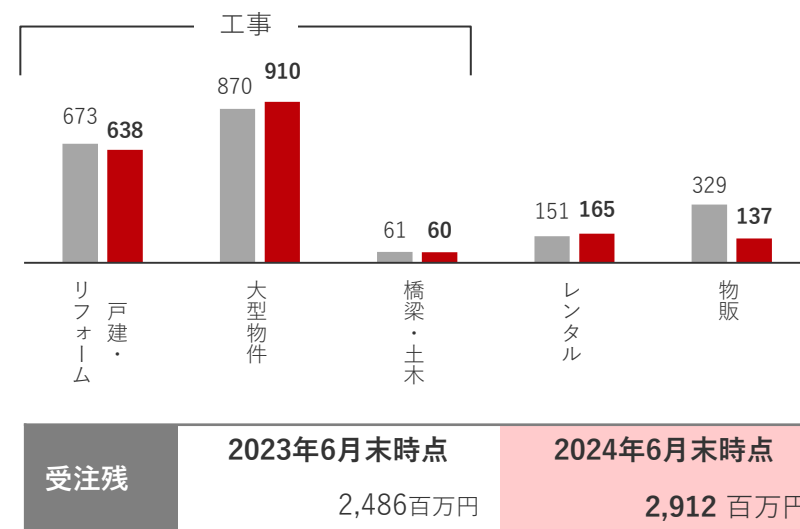


売上総利益率	24.7% → 25.7%		
販売管理費	給与	+10百万円、福利厚生費	+7百万円
	支払手数料	+6百万円	

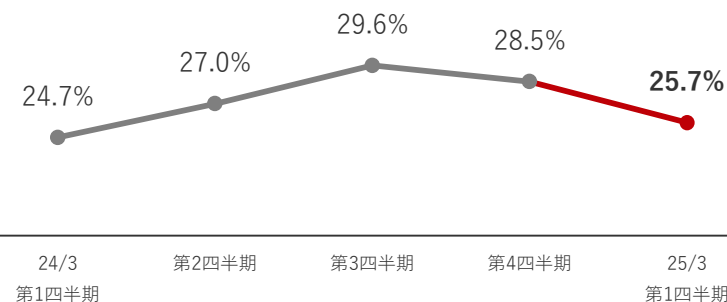
売上種類別 売上高の増減

(単位：百万円)

■ 2024年3月期第1四半期 ■ 2025年3月期第1四半期



売上総利益率 四半期別推移



6. ESG課題への対応

- 当社は企業活動を行うにあたり、ESG(環境、社会、ガバナンス)課題への対応を推進する経営が、持続的な成長に繋がるという認識を持っております。

マテリアリティ(重点課題)		関連するSDG s
環境	● 環境対策に最適な製商品の提供	環境関連資材の取扱い拡充
	● 環境に配慮した事業活動	環境保護・省エネルギーへの取り組み 排出物の管理 (マテリアルバランス)
社会	● 製造物責任・品質保証	製商品の品質管理について 安心・安全への姿勢
	● 付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供	取引先様にとってより良い製商品・サービスの提供
	● ステークホルダーとのコミュニケーション	ステークホルダーとの関わり方について (機関投資家との個別面談の促進)
	● 適切な情報開示・セキュリティ	情報開示の姿勢
		情報セキュリティ対策
	● 地域社会との共生	出店計画 災害への対応・貢献
	● 安全対策と働き方改革	災害等のリスク対策 従業員の健康・安全衛生のために
	● 人材育成とダイバーシティ	人材育成の方針 ダイバーシティ 福利厚生
ガバナンス	● コーポレート・ガバナンスの強化	コーポレート・ガバナンス
	● コンプライアンスの徹底	コンプライアンス基本方針

④教育 ⑨イノベーション ⑫生産消費 ⑬気候変動






③保健 ④教育 ⑤ジェンダー





⑧成長/雇用 ⑨イノベーション ⑪都市





⑫生産消費 ⑯平和 ⑰実施手段





⑯平和



具体的な取り組み

- ESG基本方針を経営戦略に組み込み、取り組んでいくことで、企業の持続的成長につなげてまいります。
- SDGsの目標達成に資する取り組みの調査・研究及び立案等を行うSDGs推進室を設置しております。

現在の具体的な取り組み

	リスク(コスト)削減	企業価値拡大
環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 省エネ(LED照明の切替、消費電力10%削減)対策の実施 ● ISO14001の取得 	<ul style="list-style-type: none"> ● エコ・環境関連商品の販売 ● 太陽光発電設備の設置
社会	<ul style="list-style-type: none"> ● JIS、大臣認定をはじめとする業界規格の順守 ● リスク管理マニュアルの導入 ● 安全衛生委員会の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ● 社内研修・吊り具アドバイザー制度 ● 産休・育休・復職支援、留学生採用 ● 社員持株会制度、譲渡制限付株式付与制度
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ● ガバナンス体制の構築による潜在コストの顕在化防止 ● コンプライアンス・マニュアルの策定 	<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役会の実効性評価 ● 指名報酬委員会の設置、監査等委員会の設置

生産性・収益性 UP

売上・事業規模 UP

企業の持続的成長

環境

環境対策に最適な製商品の提供

■ オイルハンター

エコマーク認定を取得したりサイクル材使用の油吸着材です。油流出による海洋汚染や、油を使用する工場での油処理の際に使用されています。



■ 再生プラスチック使用商材

エコマーク認定を取得した、市場から回収したプラスチックから作られた再生PPバンドや、バイオマスプラスチックから作られた工事用敷板も取り扱っております。



■ マッシュアップカバー

建築材料の接合部分にはあえて錆を発生させて摩擦接合により建築材料同士を固定しています。そのため、塗装が接合部に被らないようにマスキングテープ等を用いて表面を養生しておりましたが、マッシュアップカバーの開発によりゴミなしで養生できるようになりました。



(当社取引先様と当社との共同開発商品)

環境に配慮した企業活動

■ 環境保護・省エネルギーへの取り組み

➤ 環境保全に対する取り組み

当社ではCO₂排出量削減に対する取り組みの一環として、2021年に本社において、社用車のEV車への切り替え及び再生可能エネルギー由来電力への切り替えを実施いたしました。

➤ ISO14001の取得

当社4工場全てにおいて、環境を対象とした国際標準規格であるISO14001を取得し、環境に配慮した工場の運営に取り組んでおります。

➤ 木製パレットの循環利用

当社では廃棄物削減に対する取り組みの一環として、2023年より社内で利用した木製パレットを循環させる試みを開始いたしました。

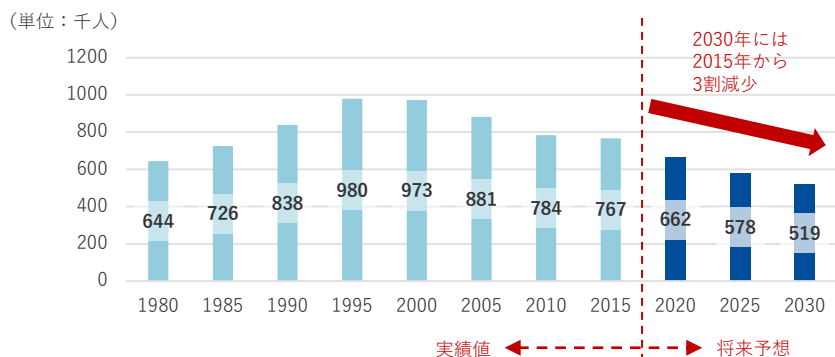


社会

「物流の2024年問題」

- 当社の強みの1つである即納体制を維持するためには、物流機能が重要な要素となっております。
- 物流業界におけるトラックドライバーの労働力不足や、2024年以降、時間外労働の上限規制が適用されることにより、物流業界において様々な問題が生じることが懸念されております。

■ 道路貨物運送業の運転従事者数の推移



(出典)日本ロジスティクスシステム協会(JILS)「ロジスティクスコンセプト2030」2020年2月

■ 物流業界における時間外労働の上限規制適用

これまで
長時間労働の常態化

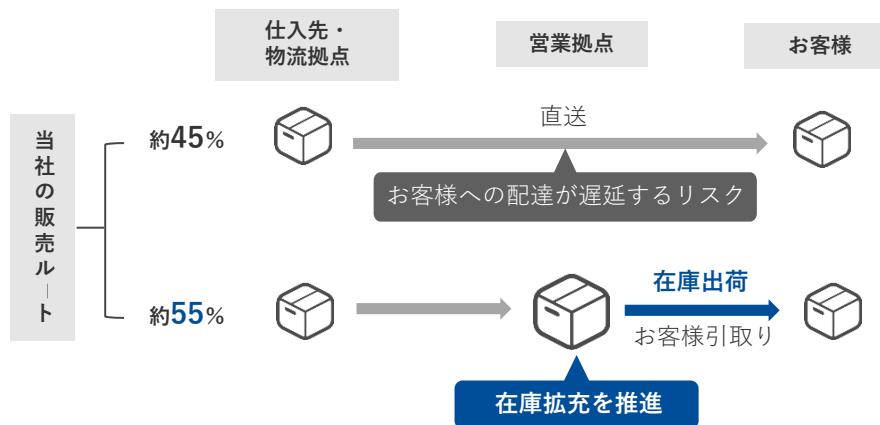
2024年4月1日以降
時間外労働の上限が年960時間

懸念事項

- 長距離輸送が確保できない
- 輸送に要する時間の増加等

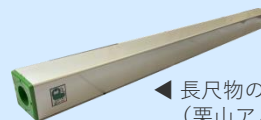
「物流の2024年問題」への当社の対応

- 「物流の2024年問題」を受け、お客様への配達遅延等のリスクを想定し、製・商品をスムーズに配達できるよう全国の営業拠点で在庫拡充を推進してまいります。



■ 当社の具体的な取り組み

- 今後、配送が困難になると想定される長尺物などの在庫を中心に拡充してまいります。
- 長尺物の在庫スペースを確保するため、倉庫の拡張を進めております。



▲ 長尺物の製品例：アルぱか (栗山アルミ(株)とのコラボ製品)

▲ 長尺物の在庫スペース

社会

人材育成とダイバーシティ

- 多様なバックグラウンドを持った社員が各人の能力を最大限発揮して、やりがいをもって働くことが出来るように職場環境を整えております。

■ 過去5年 総合職新入社員の状況

(※) 2024年3月末時点

入社年度	男	女	合計	留学生国籍	離職者数(※)
2024年度	10名	8名	18名	中国	0名
2023年度	13名	6名	19名	中国	1名
2022年度	8名	5名	13名		1名
2021年度	10名	10名	20名		2名
2020年度	11名	7名	18名		6名

■ 福利厚生制度 ～育児休業取得者の状況

年度	育休取得者	期間中に育児休業を開始した者の復職率	期間中に育児休業を開始し現在育児休業中の者
2023年度	5名	40.0%	60.0%
2022年度	13名	100%	—
2021年度	6名	100%	—

2024年3月末時点

■ 多様性に関する指標及び目標

指標	2024年3月末時点	目標	達成時期
経験者採用者管理職比率	31.4%	20% ~ 40%	2025年3月末
女性役職者比率 (管理職未満)	9.6%	15% 以上	2030年3月末

■ アスリート支援

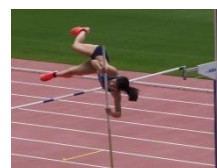
当社は陸上部に所属する社員の競技支援を継続的に行っております。



◀ やり投
久世社員



◀ 円盤投
山本社員



◀ 棒高跳
野志社員



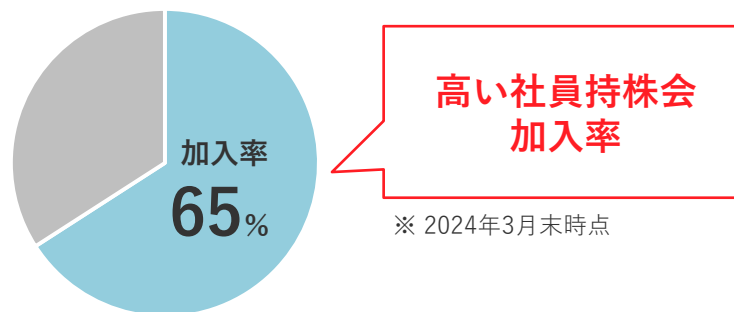
◀ ハンマー投
藤本社員

社会

社員のモチベーション向上

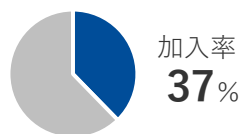
- 当社では、昇格した社員に対しインセンティブとして株式を交付する譲渡制限付株式付与制度を導入しており、業績向上への意欲や士気を高めております。
- DOE4.0%以上を目標とし継続的増配を行う配当方針のもと、上場以来減配を行わず13期連続の増配を実現しており、社員の株価への意識向上につながっております。

■ 社員持株会 加入率

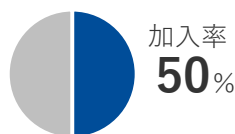


※ 2024年3月末時点

上場企業平均



卸売業平均



■ 当社株式保有状況（創業者一族を除く）

- 役員・社員・OBの持株比率は、上場企業・卸売業の平均持株比率を大きく上回っております。
- OBは、当社が上場以来減配を行わず、かつ13期連続増配中であり、企業年金代わりに保有しています。

	役員 (創業者一族除く)	社員 (持株会含む)	OB	合計
持株比率				
当社	0.9%	8.2%	11.3%	20.4%
上場企業平均	—	1.1%	—	1.1%
卸売業平均	—	1.3%	—	1.3%

※ 2024年3月末時点

※ 当社の持株比率は、発行済株式総数から自己株式数を除いて算出

※ 上場企業平均及び卸売業平均の社員持株会加入率・持株比率は、東京証券取引所「2022年度従業員持株会状況調査結果の概要について」を参照

ガバナンス

コーポレート・ガバナンス

- 当社は、経営の健全性、透明性、効率性を向上させ、企業価値を最大化していくことによってコーポレート・ガバナンスを強化、充実することを経営の最も重要な課題の一つであると認識しております。

経営陣幹部・取締役の報酬の決定

当社の取締役（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く）及び当社の執行役員に対し、株主の皆様との一層の価値共有を進め、当社の企業価値向上への貢献意欲を従来以上に高めることを目的として、譲渡制限付株式報酬制度を導入しております。

監査等委員会の設置

監査等委員である取締役に取締役会における議決権を付与することで、取締役会の監督機能を強化するとともに、経営の透明性・客観性を向上させ、ガバナンス体制の一層の充実及び更なる企業価値向上を図っております。

経営戦略や経営計画の策定・公表

当社グループは、経営環境の変化に対応しつつ、持続的な成長、長期的な企業価値向上を果たすため、2040年に目指す姿を定めるとともに、目指す姿を実現するための方針を長期ビジョンとして策定しております。

また、当社グループは、長期ビジョンの実現に向け、中期経営計画も策定しており、自社の資本コスト(加重平均資本コスト(WACC))を的確に把握した上で、売上高、営業利益、自己資本当期純利益率(ROE)及び連結純資産配当率(DOE)等の目標値、目標を実現するための施策等を、当社ホームページ等で開示するとともに、決算説明会等を通じ説明しております。

なお、中期経営計画は、業績、将来の社会情勢及び経済情勢を踏まえて、毎年見直しを行っており、変更が生じた際は、変更の背景や内容について、決算説明会等で説明を行います。

7. 成長戦略

売上高1,000億円を目指して

- 成長戦略を推進し、既存コア事業の一層の収益力強化と今後成長が見込まれる分野への進出を進め、2020年代中に**売上高1,000億円**を目指してまいります。

M&A戦略

今のコンドーテック(オーガニック)・未来のコンドーテック(周辺強化)の成長を加速

既存事業戦略

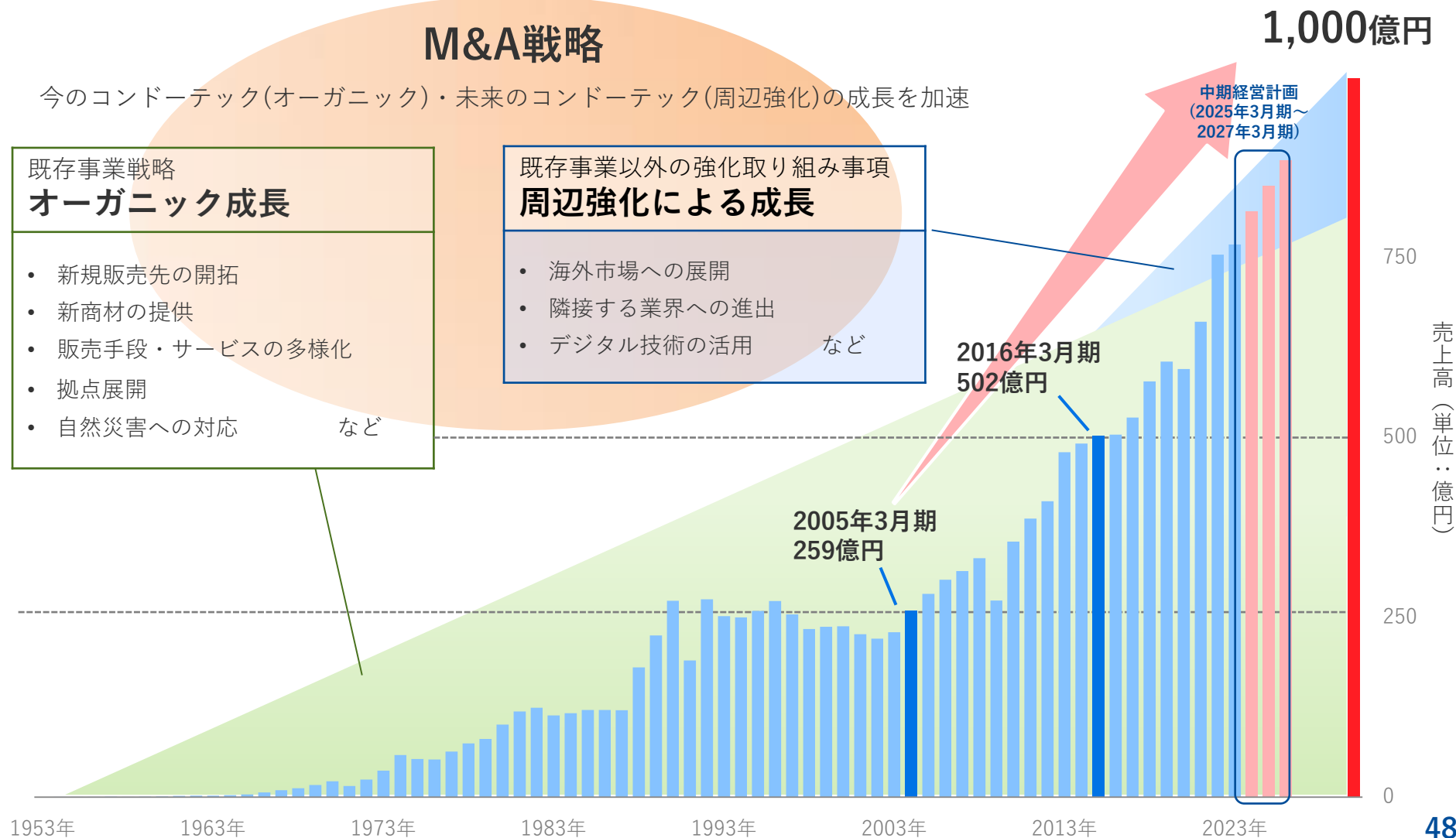
オーガニック成長

- 新規販売先の開拓
- 新商材の提供
- 販売手段・サービスの多様化
- 拠点展開
- 自然災害への対応 など

既存事業以外の強化取り組み事項

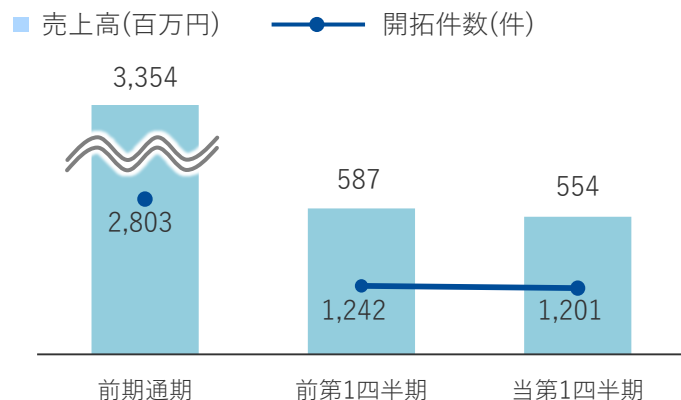
周辺強化による成長

- 海外市場への展開
- 隣接する業界への進出
- デジタル技術の活用 など

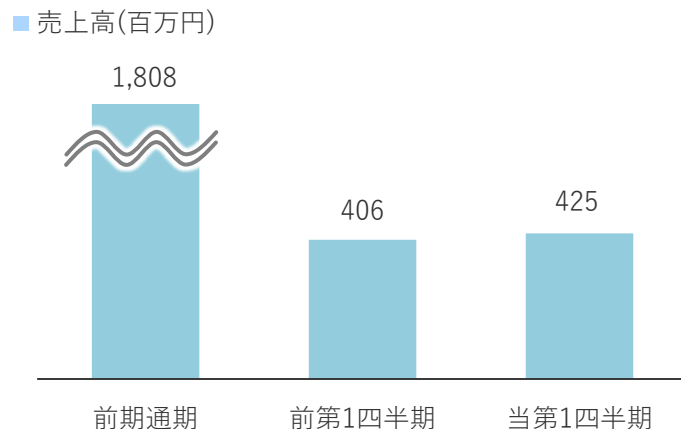


- 営業担当者1人当たり、月平均1社の新規販売先を開拓しております。また、1人当たり年平均10社の休眠顧客の掘り起こしを実施しております。これらの活動が販売取引社数2万社超の源泉となっております。
- 既存の販売ルートだけでなく、ホームセンターや鉄道会社など需要が見込まれる業種への事業拡大を図っております。
- 近年受注が増加している大手商社、ゼネコンの本部サイドからの集中購買、一括購入への対応として、首都圏営業の専任部隊を設置しております。

■ 新規販売先の開拓

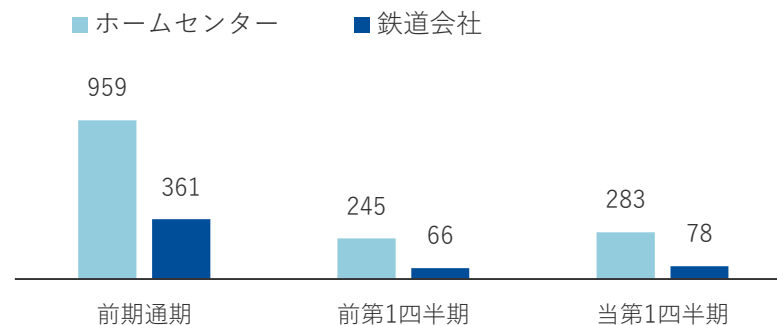


■ 休眠顧客の掘り起こし

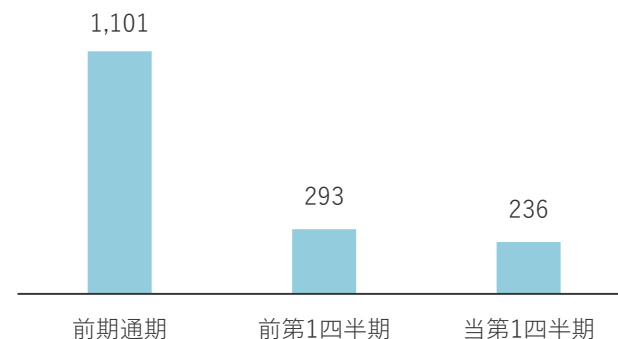


■ 販売ルートの開拓

▶ ホームセンター・鉄道会社関連の売上高 (百万円)



▶ 首都圏営業の売上高 (百万円)



新商材の提供

- 新商材開発のため、販売先からの要望や改善策について、定期的に営業部門と製造部門の合同の新商材委員会を開催し、より付加価値の高い商材を開発・開拓し、供給できるよう取り組んでまいります。

売上高 (百万円)		前第1四半期	当第1四半期
コンドー胴縁ボルト		99	120
角フックボルト		21	20
ハイテックランプ		0	28
強力チェーン		14	1

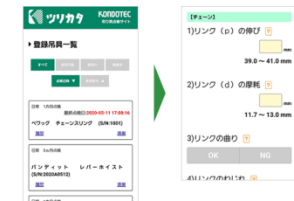
販売手段・サービスの多様化

■ 吊り具点検サイト「ツリカタ」の運用

荷役用機器を中心に商品の個体管理や点検作業を容易にするためのツールとして、吊り具点検サイト「ツリカタ」の運用を行っております。単なる製商品の販売に留まらない、付加価値の高いサービスの提供を今後も行ってまいります。



当社ホームページ掲載画面

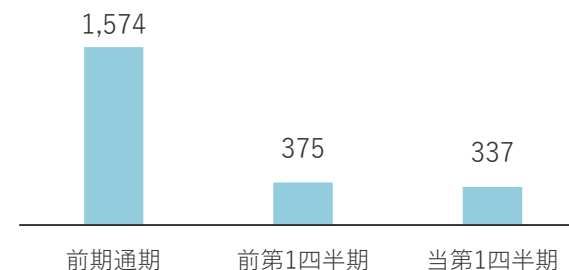


スマートフォンでの使用画面

■ アンカー施工の実施

アンカー施工を請け負い、建築の初期段階に入ること
で、そのあとに必要となる建設資材の情報をいち早く掴み、営業に活かしております。

アンカー施工の売上高 (百万円)



- お客様のニーズに迅速に対応すべく、地域に密着した販売体制を整えられるような拠点展開を目指しております。直近では、2024年4月に北海道営業所を開設いたしました。今後もクイックデリバリーで顧客重視の経営を実現してまいります。

全102販売拠点へ拡大（2024年6月末時点）

- 産業資材 **34**拠点
- 鉄構資材 **19**拠点
- 電設資材 **12**拠点
- 足場工事 **37**拠点

< 販売拠点 >

-  産業資材
-  鉄構資材
-  併設店舗（産業資材と鉄構資材）
-  電設資材
-  足場工事
-  工場
-   新規出店



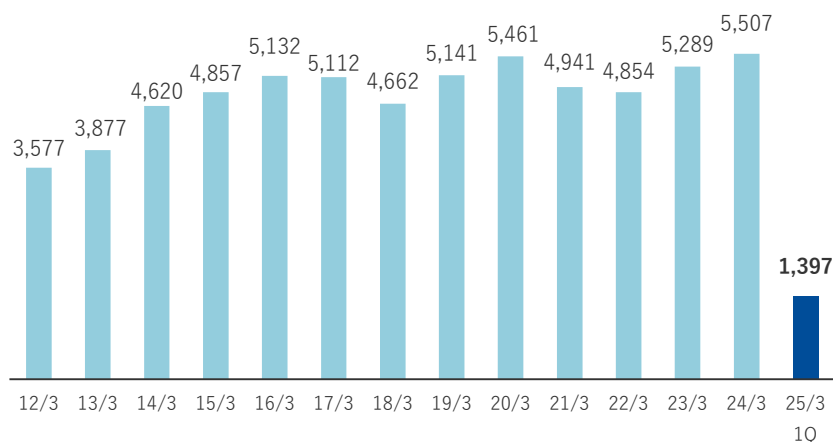
拠点展開の歩み

- **2006年** 秋田営業所、福島営業所
- **2012年** 東北営業所
- **2015年** 盛岡営業所
- **2016年** 長野営業所、熊本営業所
- **2017年** < 移転 > 静岡営業所、東海営業所
- **2017年** 三和電材(株) 愛北営業所
- **2018年** 岡山営業所
- **2021年** < 移転 > 中京支店
- **2022年** 群馬営業所
- **2023年** 三和電材(株) 名古屋東支店
- **2024年** 北海道営業所
- **2024年** < 移転 > 九州営業所

自然災害への対応

- 震災の復旧・復興や、各地で猛威をふるう大雨などの異常気象が発生した場合、緊急を要する資材の需要に即座に対応できる体制を整えております。
- 令和6年能登半島地震の被災地におけるインフラの早期復旧に貢献すべく、緊急を要する資材の需要に対応してまいります。

■ 自然災害関連資材の売上高 (百万円)



関連
商材

コンテナバッグ



ブルーシート・土のう袋



ネット・シート類



国土交通省が公表した「新たなステージ」への対応

- 国土交通省は、明らかに雨の降り方が変化していること等を「新たなステージ」として認識し、危機感をもって防災・減災対策に取り組むことを求めています。
- 「新たなステージ」へ対応するために、被害を最小限におさえるべく、事前の備えにも注力してまいります。

近年の異常な気象状況

時間雨量が50mmを上回る豪雨が全国的に増加し、雨の降り方が局地化、集中化、激甚化している → 「新たなステージ」として認識

▶ 災害をもたらした気象事例

平成26年8月豪雨	西日本から東日本の広い範囲で大雨 (広島県にて土砂災害発生)
平成30年7月豪雨	西日本を中心に全国的に広い範囲で記録的な大雨
令和元年 台風19号	東日本を中心に暴風雨
令和2年7月豪雨	九州北部地方を中心に広い範囲で大雨

「新たなステージ」に対応するためには、**インフラの被害をできる限り軽減するとともに、早期復旧できるよう事前の備え**を講じる必要がある

(国土交通省 HP より)

周辺強化による成長 海外市場への展開

- 成長が見込まれる海外市場への展開を進めていくことが収益力の強化になると考え、2012年11月にタイ現地法人を設立、2014年8月には増資を行うとともに共同出資会社2社より全株式を取得し、実質的に当社の完全子会社といたしました。
- 現在はタイを拠点としたASEAN諸国での事業エリアの拡大に向けて活動を行っております。
- 今後は、販路の増強や海外での人員増を含めたさらなる営業力の強化により、海外売上高比率を高めてまいります。

タイ現地法人

商号	KONDOTEK INTERNATIONAL (THAILAND) CO.,LTD.
本社所在地	タイ・バンコク市内
事業内容	タイにおける産業資材、鉄構資材及び電設資材等の輸出入と現地国内販売
資本金	102百万バーツ (約316百万円)
設立年月日	2012年11月1日



海外売上高 2025年3月期第1四半期の状況

(単位：百万円)	前第1四半期	当第1四半期	計画(25/3)
海外営業部	6	25	96
タイ現地法人	65	54	330
合計	72	79	426

※グループ間取引金額は含まれておりません。

国別海外売上比率 2025年3月期第1四半期

アセアン	69%	インドネシア	31%
中近東	21%	シンガポール	24%
東アジア/中国	10%	タイ	13%
その他	0%	マレーシア	1%

オーガニック成長・周辺強化による成長を加速するために M&A戦略（企業の買収及び資本・業務提携）

- 企業の買収や資本・業務提携を、事業基盤の強化を図るための重要な戦略の一つと位置づけております。

M&Aにおける4つの視点



1. 隣接する業界

建設業界以外の業界に関わる企業をM&Aし、事業の拡大を図る

実績：三和電材株式会社
栗山アルミ株式会社

2. 事業の深掘り

部材メーカー等をM&Aし、既存事業を深掘りする

実績：中央技研株式会社
テックビルド株式会社
東海ステップ株式会社
株式会社フコク

3. 事業エリアの拡大

海外拠点保有企業をM&Aし、販売フィールドを拡大する

4. 販売形態の拡充

小売、カタログ販売、ネット販売といった既存事業とは異なる販売形態の企業をM&Aし、販売形態を拡充する

8. 株主還元

- ROE10%以上、DOE4.0%以上を目標とし、継続的増配を実現してまいります。

配当の推移

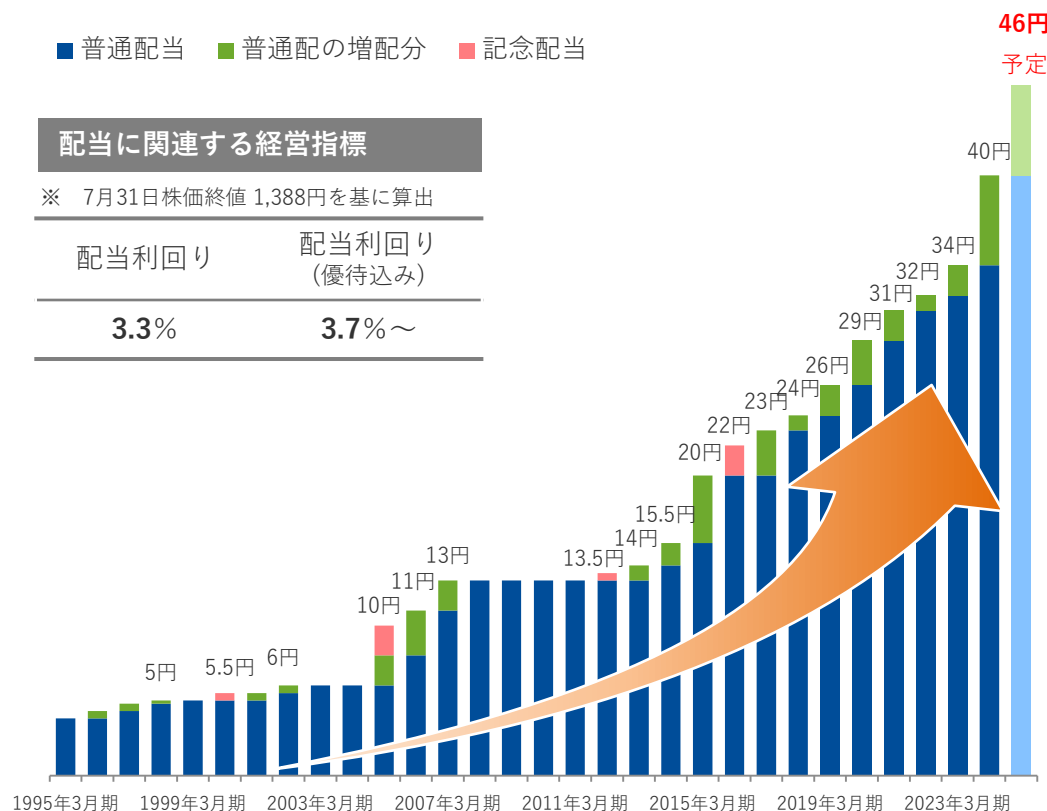
上場来 減配なし、14期連続の増配を予定

■ 普通配当 ■ 普通配の増配分 ■ 記念配当

配当に関する経営指標

※ 7月31日株価終値 1,388円を基に算出

配当利回り	配当利回り (優待込み)
3.3%	3.7%～



※ 2012年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。これに伴い、1株当たり配当金は当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の数値を表記しております。

株主優待

- 株主様限定の特設WEBサイトにおいて、食品、電化製品、旅行・体験など約4,000点の商品からお好みの商品をお選びいただけます。



ポイントが
貯まる

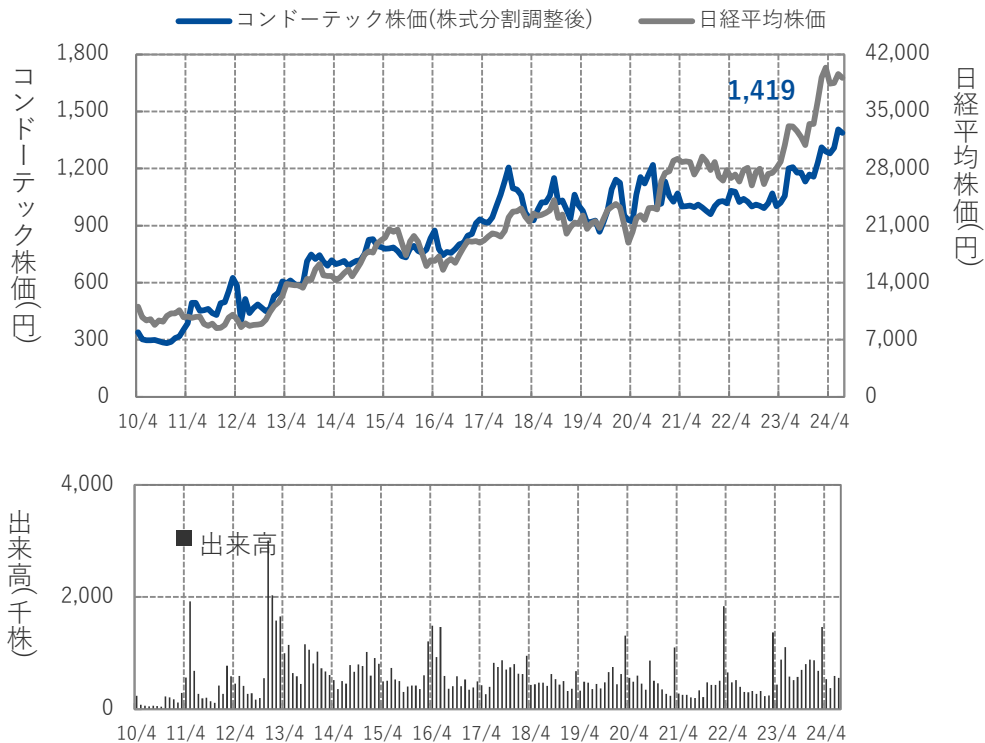


優待商品と
交換

3月末時点	保有株式数	贈呈される株主優待ポイント
500株以上	600株未満	3,000 ポイント
600株以上	700株未満	4,000 ポイント
700株以上	800株未満	5,000 ポイント
800株以上	900株未満	6,000 ポイント
900株以上	1,000株未満	7,000 ポイント
1,000株以上		10,000 ポイント

※ 1ポイント ≒ 1円

株価推移



※2012年1月1日付で株式1株につき2株の株式分割を行っております。

これに伴い、株価、出来高は当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の終値を表記しております。

※2012年12月に公募増資、第三者割当増資を行っております。

7月31日終値 **1,388円**
 PER : **10.7** PBR : **1.0**

EPS : 129.24円 (2025年3月期予想)
 BPS : 1,327.57円 (2024年3月末) で計算

当社の上場企業におけるランキング順位

上場企業4,038社中…

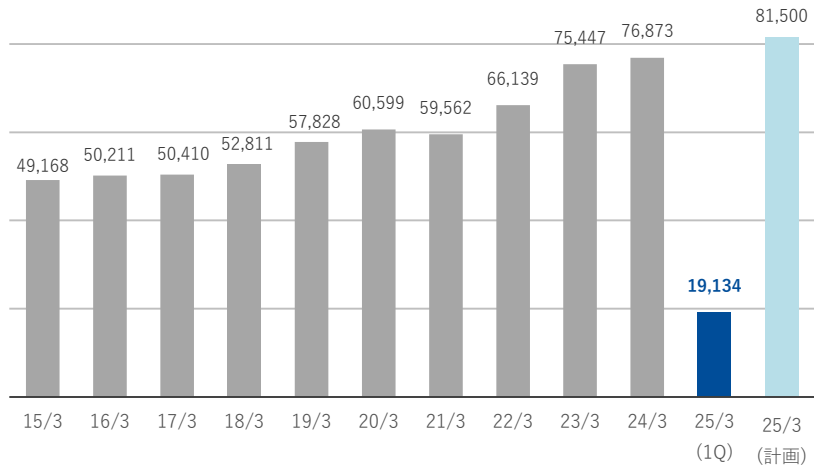
ROE	1,479位
当期純利益	1,222位
経常利益	1,220位
純資産額	1,420位
時価総額	1,457位
PBR	2,233位
PER	2,715位

※データはみずほ証券資料を参照。ランキングは2024年6月28日時点のもの。

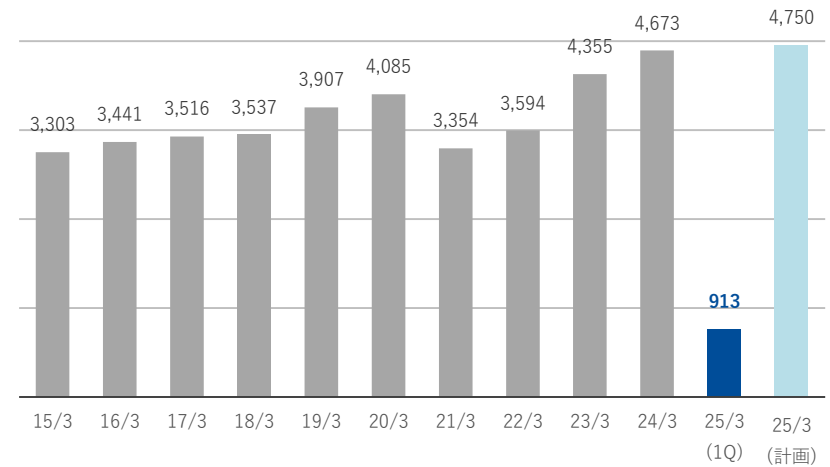
9. 業績ハイライト

連結ハイライト

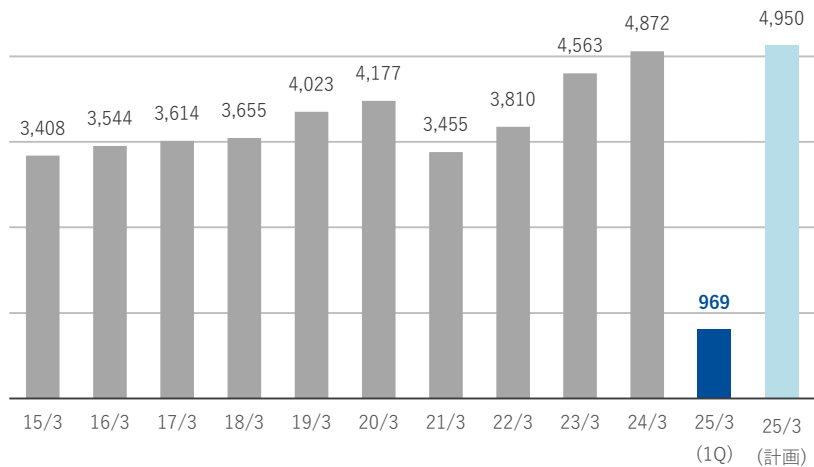
売上高 (百万円) **19,134** 百万円 計画進捗率 **23.5%**



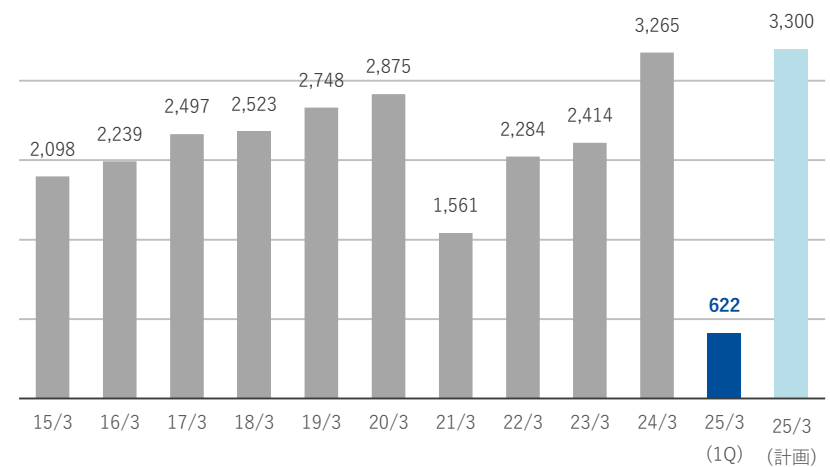
営業利益 (百万円) **913** 百万円 計画進捗率 **19.2%**



経常利益 (百万円) **969** 百万円 計画進捗率 **19.6%**

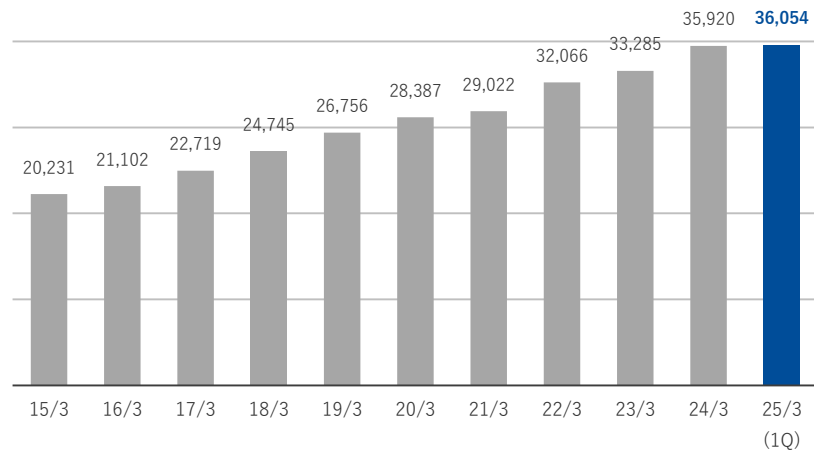


親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円) **622** 百万円 計画進捗率 **18.9%**



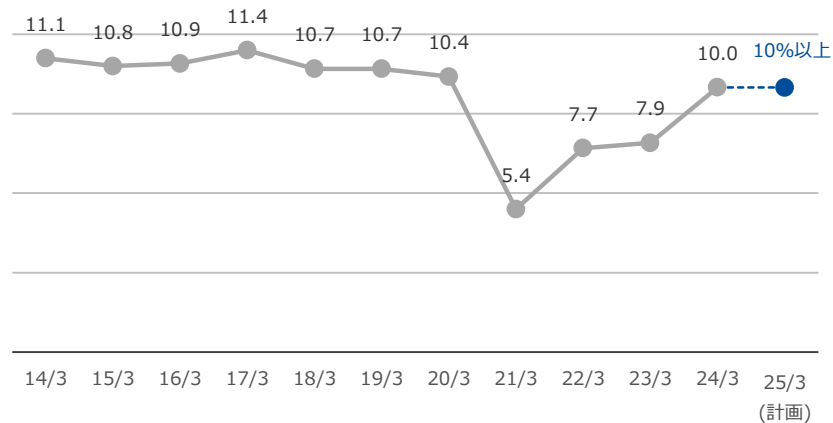
純資産 (百万円)

36,054 百万円



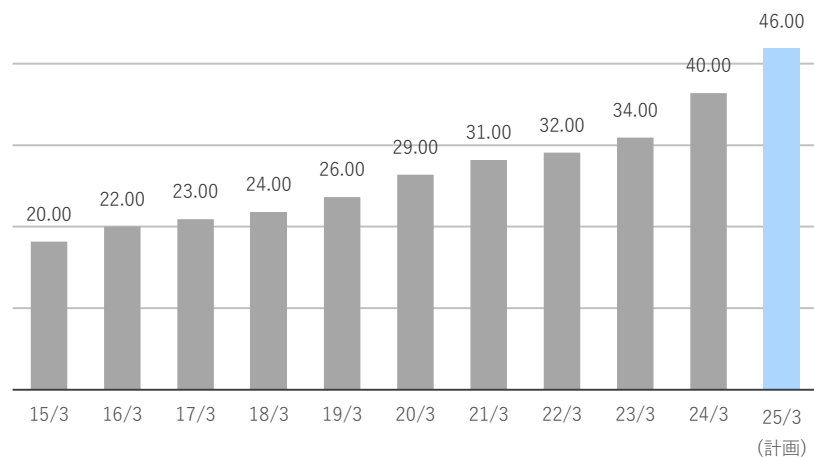
ROE (%)

目標 **10** %以上



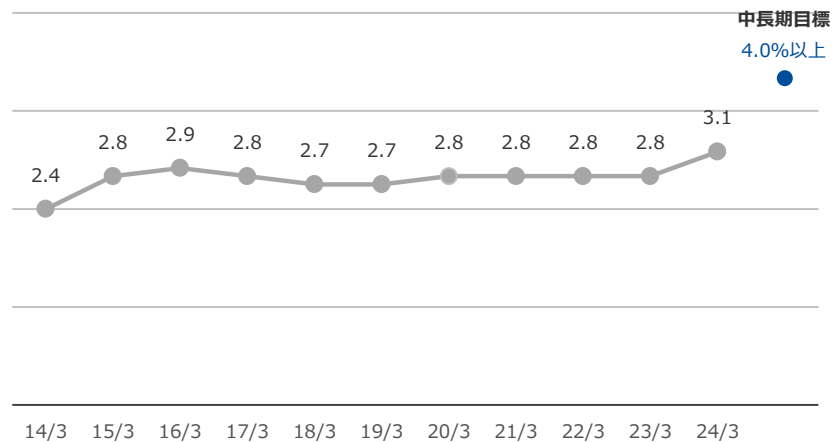
配当金 (円)

46.00 円を予定



DOE (%)

中長期目標 **4.0** %以上

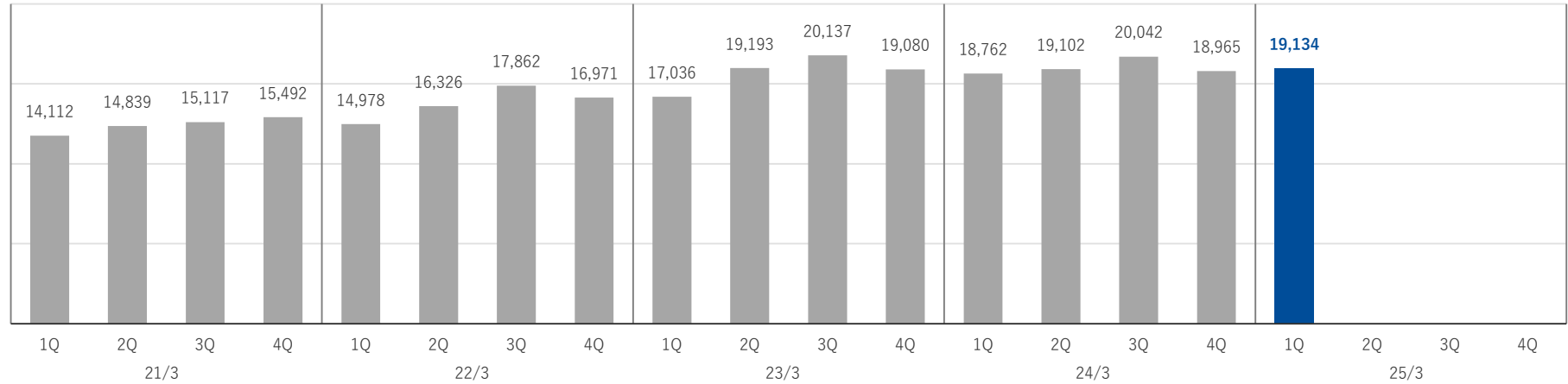


	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3 1Q	25/3 (計画)
経営成績 (百万円)												
売上高	49,168	50,211	50,410	52,811	57,828	60,599	59,562	66,139	75,447	76,873	19,134	81,500
営業利益	3,303	3,441	3,516	3,537	3,907	4,085	3,354	3,594	4,355	4,673	913	4,750
経常利益	3,408	3,544	3,614	3,655	4,023	4,177	3,455	3,810	4,563	4,872	969	4,950
親会社株主に帰属する当期純利益	2,098	2,239	2,497	2,523	2,748	2,875	1,561	2,284	2,414	3,265	622	3,300
EBITDA *1	3,948	3,910	4,052	4,079	4,425	4,916	3,783	5,095	5,482	6,503	1,379	-
設備投資額	403	842	695	423	981	917	1,097	1,694	1,453	2,728	-	-
減価償却費	449	405	438	423	404	697	897	1,091	1,134	1,181	-	-
財政状態 (百万円)												
総資産	35,186	34,645	36,524	39,313	43,820	46,335	49,426	56,009	58,163	60,975	61,210	-
純資産	20,231	21,102	22,719	24,745	26,756	28,387	29,022	32,066	33,285	35,920	36,054	-
有利子負債	636	508	501	500	853	1,106	3,875	5,315	4,513	4,880	-	-
キャッシュ・フロー (百万円)												
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,818	1,945	2,737	2,429	2,699	4,385	4,196	1,227	3,961	4,214	-	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	828	△ 829	△ 646	△ 506	△ 1,551	△ 5,205	△ 2,264	△ 2,373	△ 1,389	△ 2,054	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 699	△ 1,092	△ 1,032	△ 703	△ 915	△ 992	1,060	△ 22	△ 2,025	△ 1,083	-	-
現金及び現金同等物の期末残高	7,626	7,594	8,660	9,893	10,133	8,305	11,317	10,164	10,733	11,836	10,787	-
1株当たり情報 (円)												
1株当たり当期純利益	75.91	81.01	93.29	94.25	102.65	107.46	59.60	87.26	94.75	128.02	24.40	129.24
1株当たり純資産	730.49	774.18	846.59	922.62	996.99	1,071.09	1,110.01	1,170.84	1,227.81	1,327.57	-	-
1株当たり配当額	20.00	22.00	23.00	24.00	26.00	29.00	31.00	32.00	34.00	40.00	-	46.00
財務指標												
売上高営業利益率 (%)	6.7	6.9	7.0	6.7	6.8	6.7	5.6	5.4	5.8	6.1	4.8	5.8
ROE (%)	10.8	10.9	11.4	10.7	10.7	10.4	5.4	7.7	7.9	10.0	-	10%以上
自己資本比率 (%)	57.4	60.8	62.1	62.8	61.0	61.2	58.7	53.7	53.8	55.6	55.6	-
DOE (%)	2.8	2.9	2.8	2.7	2.7	2.8	2.8	2.8	2.8	3.1	-	-
株価指標												
期末株価終値 (円)	786	834	933	939	1,006	929	1,069	1,017	1,002	1,290	1,406	-
株価収益率 (倍)	10.4	10.3	10.0	10.0	9.8	8.6	17.9	11.7	10.6	10.1	-	-

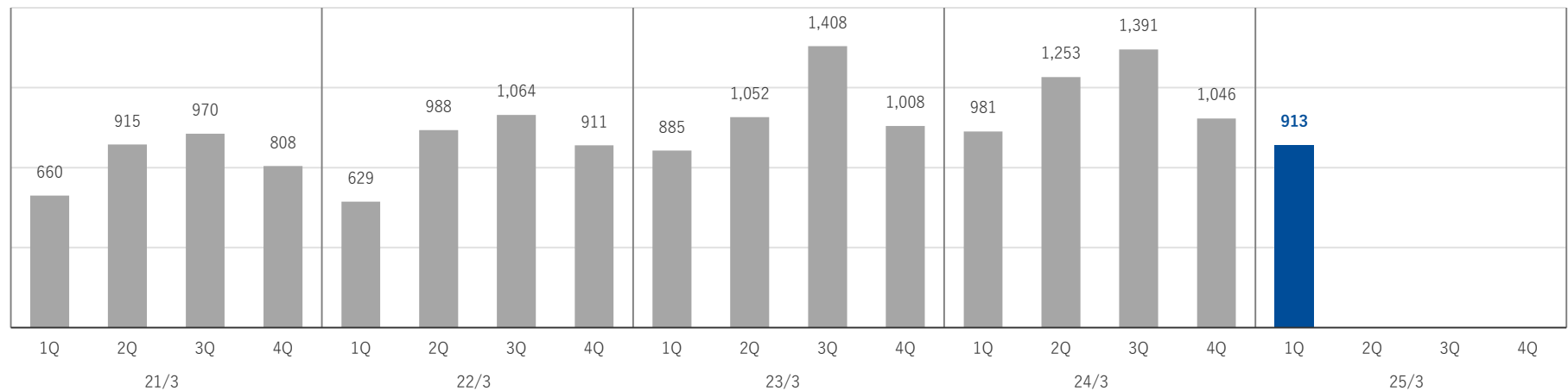
*1 EBITDA=税金等調整前当期純利益+支払利息+減価償却費+のれん償却費

連結

売上高 (百万円)

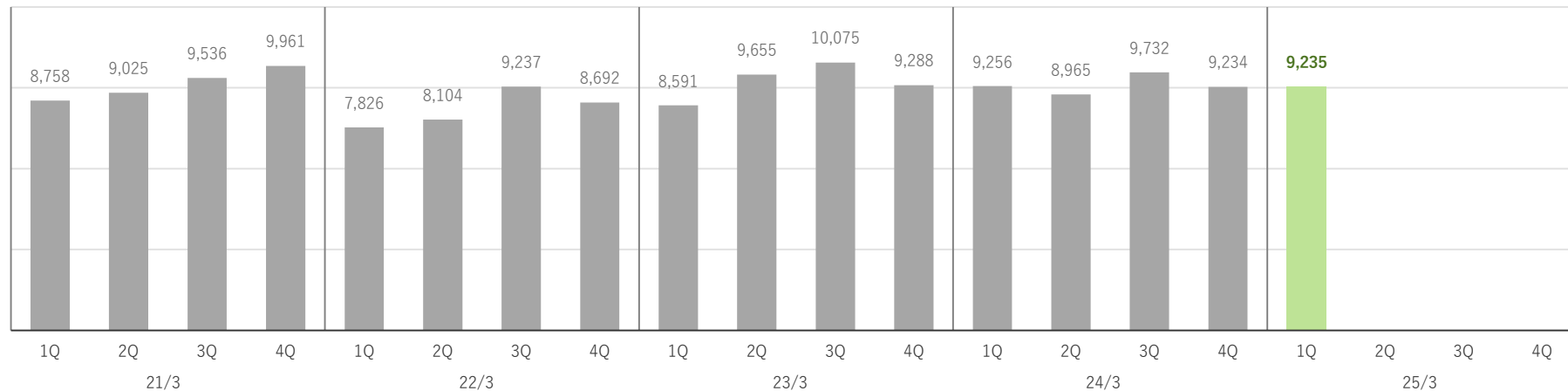


営業利益 (百万円)

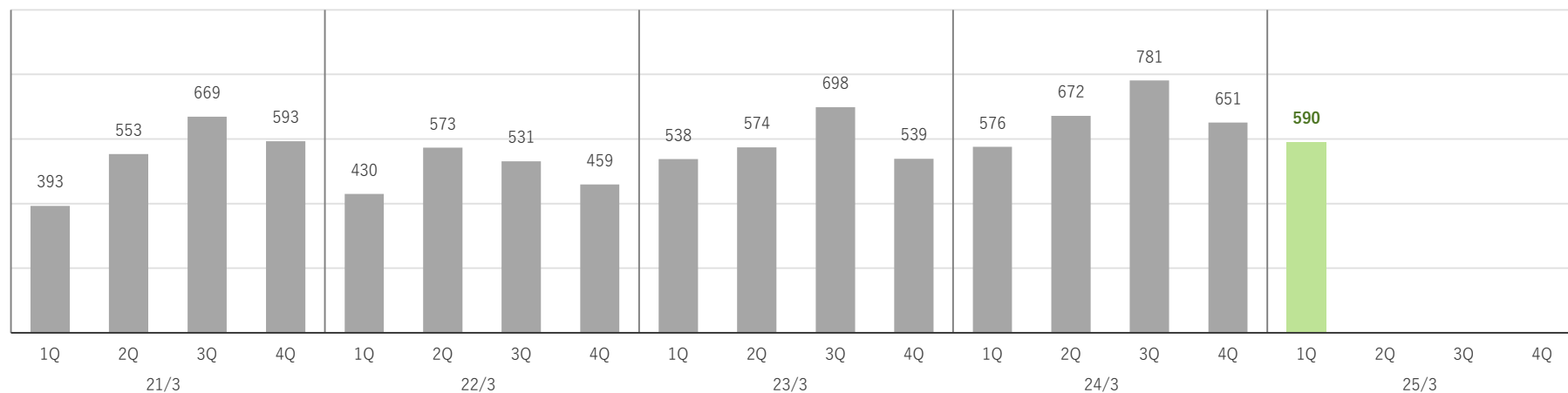


産業資材

売上高 (百万円)



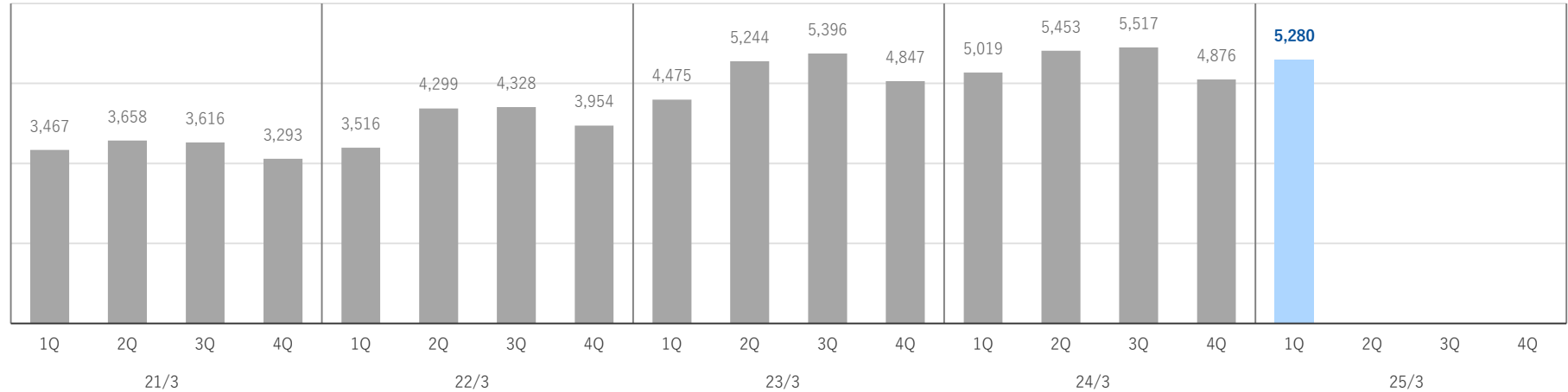
セグメント利益又は損失 (百万円)



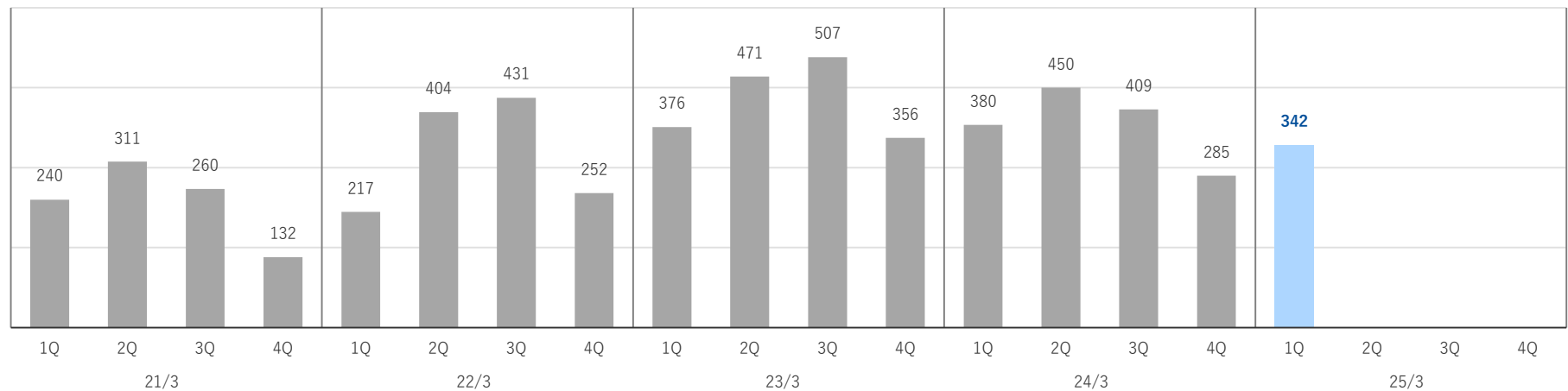
※ 2022年3月期以降の売上高及びセグメント利益又は損失については、変更後のセグメント区分により作成したものを記載しております。

鉄構資材

売上高 (百万円)

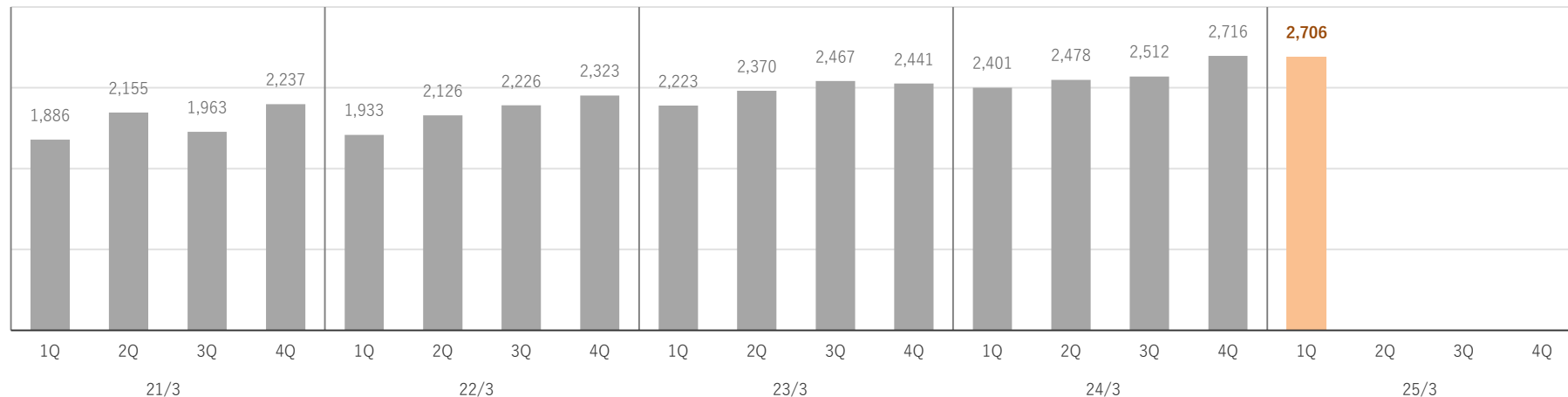


セグメント利益又は損失 (百万円)

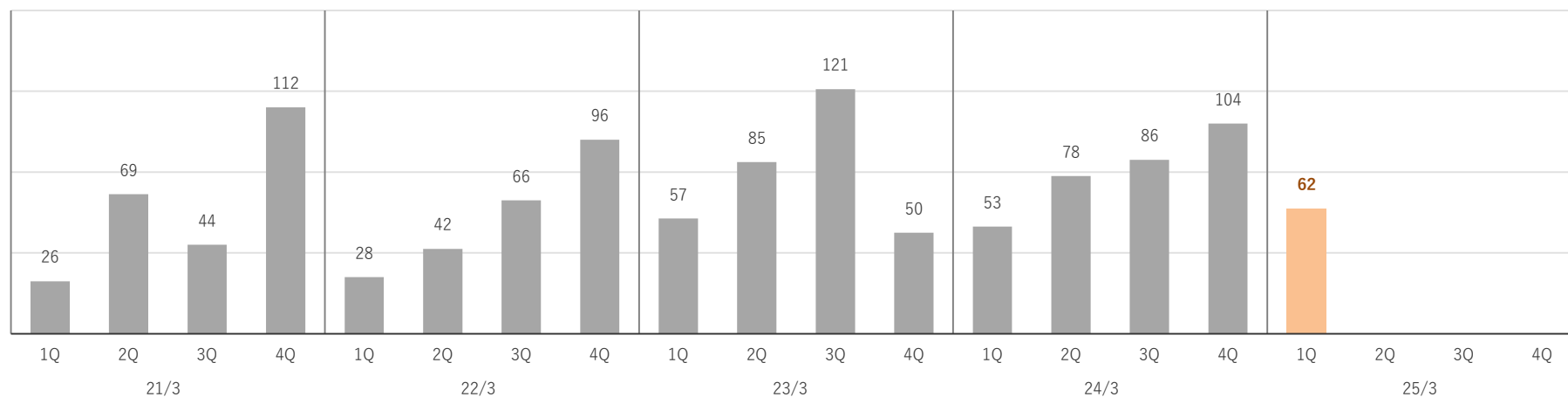


電設資材

売上高 (百万円)

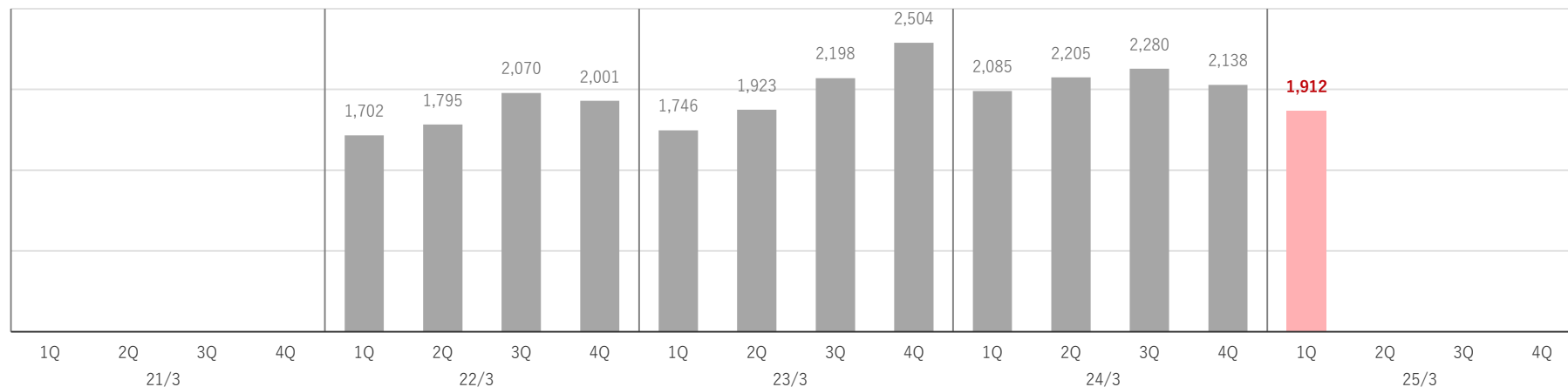


セグメント利益又は損失 (百万円)

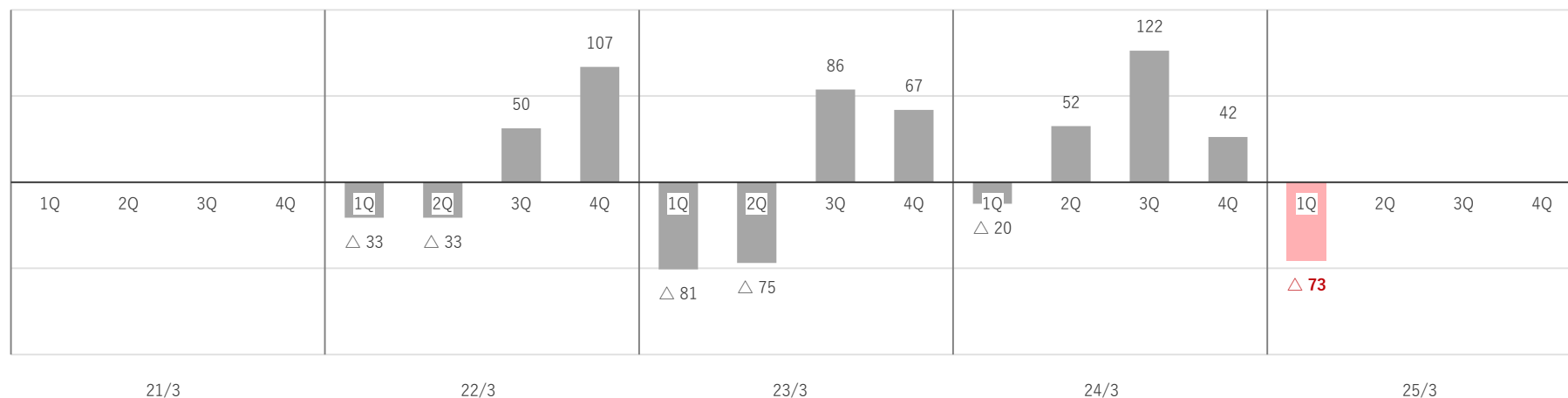


足場工事

売上高 (百万円)



セグメント利益又は損失 (百万円)



※ 2022年3月期以降の売上高及びセグメント利益又は損失については、変更後のセグメント区分により作成したものを記載しております。

公式SNS

当社では、公式SNS「Instagram」「Facebook」アカウントを開設いたしました。商材のご紹介やお知らせなど、皆様にコンドータックのことを、より知っていただける情報を発信してまいります。



Instagram

URL : https://www.instagram.com/kondotec_official/



Facebook

URL : <https://www.facebook.com/kondotec.official/>



コンドータック株式会社

〒550-0024

大阪市西区境川二丁目2番90号

TEL : 06(7654)6597

FAX : 06(6582)8410

ホームページ : <https://www.kondotec.co.jp>

E-mail : kikaku@kondotec.co.jp (総務部)