



KONDOtec

Annual Report

2015年度
(2016年3月期)



さらなる飛躍へ向けて 邁進してまいります。

私たちコンドーテックは、1953年の設立以来、「私たちは未来を築く人材を育て、創意工夫と開拓の精神をもって企業活動を行うことにより、豊かな社会づくりに貢献します」という企業理念のもと、半世紀以上にわたり様々な業界に向けて製品・商品を提供し、社会インフラの充実に貢献することを目指してまいりました。

今後につきましても引き続き、さまざまなニーズに対応できる縁の下の力持ち企業としてあり続けるため、基本戦略に従い、中期経営計画達成に向けて、グループ一丸となって実践してまいります。

皆様のますますのご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

近藤 勝彦

目次

P. 1 ごあいさつ —社長挨拶—

P. 3 連結ハイライト

P. 4 連結パフォーマンス —過去5年の業績推移—

P. 5 コンドーテックのあゆみ —創業から今までの軌跡—

P. 7 株主・投資家ならびに
全てのステークホルダーの皆様へ

P. 7 今期業績・次期見通し

P. 8 コンドーテックの強み

P. 10 今後さらなる飛躍に向けて

P. 13 セグメント

P. 13 コンドーテックグループ 事業概要

P. 14 コンドーテックグループ 事業拠点

P. 15 産業資材

P. 16 鉄構資材

P. 17 電設資材

決算に関する詳細情報

2016年3月期決算の詳細については、有価証券報告書をご覧ください

URL: http://www.kondotec.co.jp/ir/library/asset_securities.html

報告対象期間

◆対象期間

2015年4月1日～2016年3月31日

(一部に2016年4月以降の活動内容含みます)

◆対象組織

コンドーテック株式会社及びグループ会社

◆会計基準

日本の会計基準を適用

連結財務ハイライト

					百万円	千米ドル *1
	2011	2012	2013	2014	2015年度	2015年度
経営成績						
売上高	¥38,745	¥41,153	¥47,991	¥49,168	¥50,211	\$445,612
営業利益	1,926	2,664	3,271	3,303	3,441	30,546
当社株主帰属当期純利益	1,046	1,605	1,992	2,098	2,239	19,877
設備投資額	180	566	679	403	842	7,477
減価償却費	428	390	418	449	405	3,595
財務状態						
総資産	¥28,403	¥31,192	¥34,481	¥35,186	¥34,645	\$307,468
純資産	15,097	16,990	18,783	20,231	21,102	187,275
有利子負債	705	808	806	636	508	4,513
キャッシュ・フロー						
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥1,454	¥2,077	¥1,887	¥1,818	¥1,945	\$17,264
投資活動キャッシュ・フロー	(1,511)	(494)	(660)	828	(829)	(7,364)
財務活動キャッシュ・フロー	(550)	426	(389)	(699)	(1,092)	(9,697)
現金及び現金同等物の期末残高	2,790	4,798	5,636	7,626	7,594	67,400
1株当たり情報 (円及び米ドル)						
1株当たり当社株主帰属当期純利益	¥40.36	¥60.77	¥72.13	¥75.91	¥81.01	\$0.71
1株当たり純資産	582.41	615.12	679.27	730.49	774.18	6.87
1株当たり配当額 *2	13.50	14.00	15.50	20.00	22.00	0.19
財務指標						
売上高営業利益率 (%)	5.0	6.5	6.8	6.7	6.9	
ROE (%) *3	7.1	10.0	11.1	10.8	10.9	
自己資本比率 (%) *4	53.2	54.5	54.4	57.4	60.8	
DOE (%)	2.4	2.3	2.4	2.8	2.9	
株価指標						
期末株価終値 (円)	¥625	¥606	¥718	¥786	¥834	
株価収益率 (倍)	15.5	10.0	10.0	10.4	10.3	

*1 米ドルの金額は2016年3月31日のレートで換算しています。

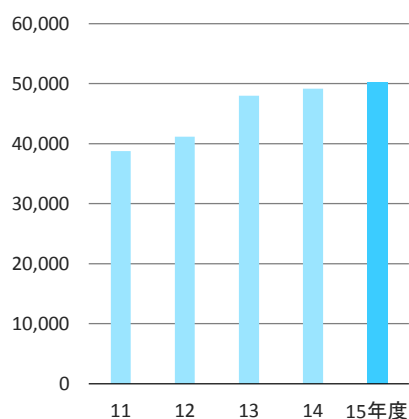
*2 2012年1月1日付の株式分割(1株を2株に分割)については、2011年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し表示しております。

*3 ROE=当期純利益÷(純資産-新株予約権-少数株主持分)

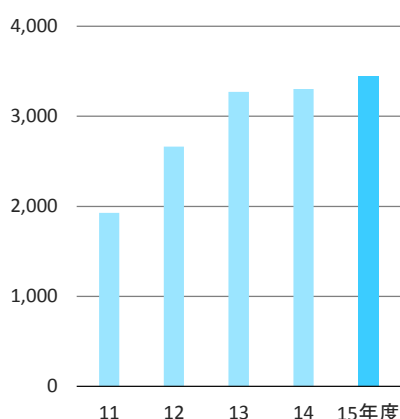
*4 自己資本比率=(純資産-新株予約権-少数株主持分)÷総資産

連結財務パフォーマンス

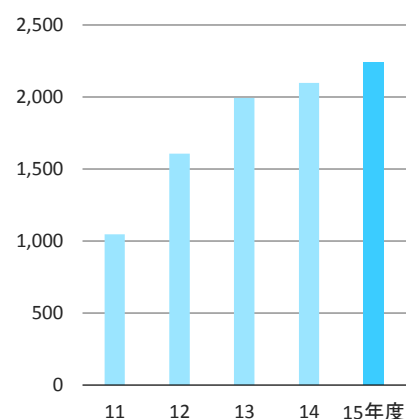
売上高
(百万円)



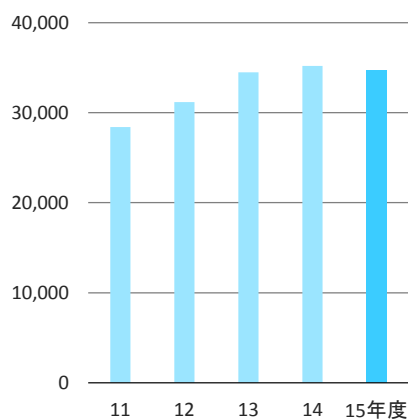
営業利益
(百万円)



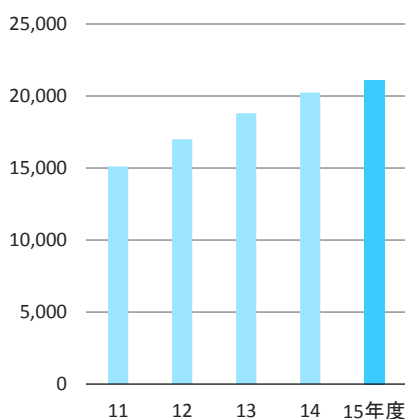
当社株主帰属当期純利益
(百万円)



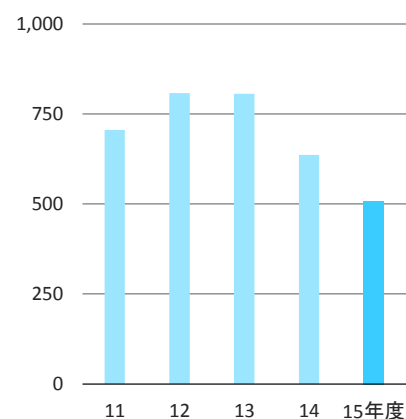
総資産
(百万円)



純資産
(百万円)

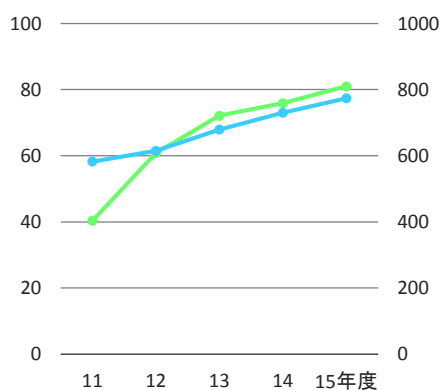


有利子負債
(百万円)



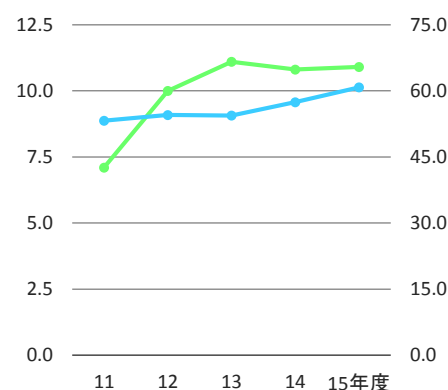
1株当たり情報
(円)

● 1株当たり当社株主帰属当期純利益(左軸)
● 1株当たり純資産(右軸)



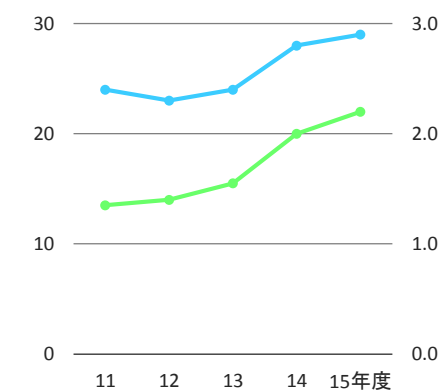
財務指標
(%)

● ROE(左軸)
● 自己資本比率(右軸)



配当関係
(円・%)

● 1株当たり配当(左軸)
● DOE(右軸)



コンドーテックのあゆみ

コンドーテックでは、1953年の設立以来、「未来を築く人材を育て、創意工夫と開拓の精神をもって企業活動を行うことにより、豊かな社会づくりに貢献します。」という企業理念のもと、経営基盤の強化と事業活動を通じて社会貢献に積極的に取り組み、持続的に成長してまいりました。

2016年3月末現在において、コンドーテックグループは、コンドーテックの販売拠点44ヶ所・工場4ヶ所と、連結子会社3社で構成されております。

1953

- ▶ 大阪府大正区泉尾にて
「株式会社近藤商店」を設立
船舶用金物の製造並びに販売を開始

1955

- ▶ 商号を「近藤鉄工株式会社」に変更

1956

- ▶ シャックルの生産を開始



1962

- ▶ ターンバックルの生産を開始



1965

- ▶ ワイヤロープの販売を開始



1966

- ▶ 九州工場を開設



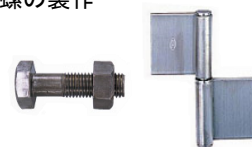
1967

- ▶ 足場吊りチェーンの生産を開始



1973

- ▶ 土木用、建設用金物及び鋁螺の製作
並びに販売を開始



1974

- ▶ 本社を大阪西区境川に移転

1985

- ▶ 鉄構資材事業
(鉄骨ファブリーケーターへの直販事業)を開設

1989

- ▶ 商号を「コンドーテック株式会社」に変更



1991

- ▶ 関東工場を開設



1992

- ▶ 札幌工場を開設



1953年度

1995

- ▶ 大阪証券取引所第二部に株式上場



1999

- ▶ 東京証券取引所第二部に株式上場

2004

- ▶ 中国の物流商社との契約により
煙台物流倉庫を設置

2005

- ▶ オーストリア・ペワグ社との代理店契約を締結



2007

- ▶ 滋賀工場を開設



2010

- ▶ 電設資材事業を行う三和電材株式会社の
株式取得し連結子会社化

三和電材株式会社



2011

- ▶ 東京証券取引所及び大阪証券取引所市場
第一部銘柄に指定

2014

- ▶ タイ現地法人の増資及び実質完全子会社化による
連結子会社化



- ▶ 機械装置製造業を行う中央技研株式会社の
株式取得し連結子会社化

中央技研株式会社



- ▶ 株主優待制度の導入
(保有株式数に応じお米券を年1回贈呈)

2015年7月

- ▶ 盛岡営業所(産業資材)を開設



2016年1月

- ▶ 長野営業所(鉄構資材)を開設



2016年2月

- ▶ 取得価格8億円・取得株数100万株を上限とする
自己株式の取得を決定

売上高

2015年度

株主・投資家ならびに 全てのステークホルダーの皆様へ

今期の業績

当連結会計年度におけるわが国経済は、企業収益や雇用情勢の改善が進み、賃金の持ち直しの動きがみられましたが、設備投資や個人消費は横ばい圏での動きにとどまっており、また、為替や株価は大幅に変動し、中国や新興国の経済減速による海外景気の下振れ懸念などもあり、景気の先行きは依然として不透明な状況が続いております。

当社グループ関連業界におきましては、住宅建設はおおむね持ち直しの動きがみられるものの、公共工事は減少が続く、地域経済の景況感を悪化させる要因となっており、停滞感を強めながら厳しい状況で推移しております。

このような状況のもとで、当社は自社製品の拡販、新規販売先の開拓や休眠客の掘り起こしなどの営業活動を展開するとともに、ユーザーのニーズを的確にとらえ、付加価値の高い製品の開発と商品調達機能をさらに強化し、事業拡大を図ってまいりました。

その結果、売上高は50,211百万円（前年比2.1%増）、当社株主帰属当期純利益2,239百万円（前年比6.7%増）と前年度を上回る業績を達成することができました。

次期の見通し

次期について、業績は今期を上回る売上高51,650百万円（2.9%増）、株主帰属当期純利益2,317百万円（3.5%増）、指標はROE10%以上・DOE2.5%以上を目標に、グループ一丸となって達成に向けて邁進してまいります。



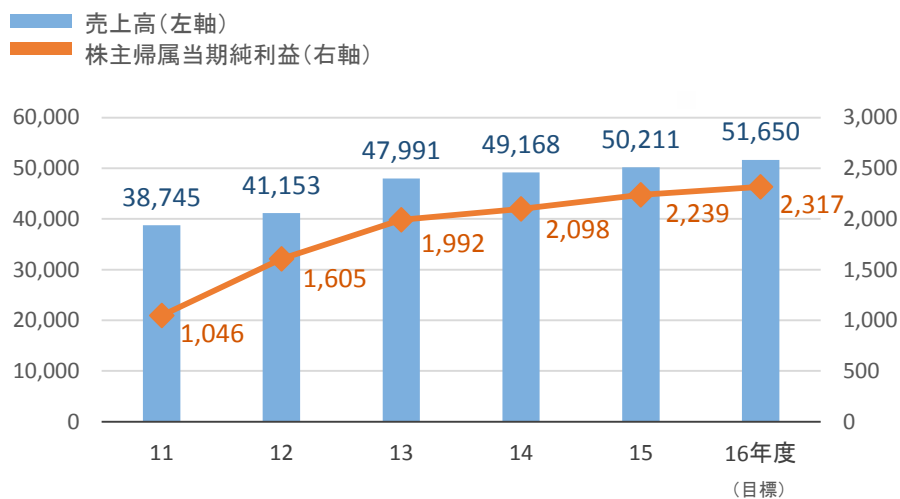
代表取締役社長
近藤 勝彦

コンドーテックの強み

コンドーグループの強みは、外部環境は毎期変動していく中でも、毎期業績を更新し安定的に業績を伸ばしていることがあげられます。

この安定的な成長は、コンドーグループが長年推進してきた営業推進活動によるものであり、このコンドーグループの強みとなっている営業推進活動「販売先業種の多様性」「販売開拓活動」「商材の多様性」「商材の開発・開拓」についてご説明させていただきます。

売上高・株主帰属当期純利益の推移(百万円)



販売先業種の多様性

コンドーグループは、建設業界をメインとした卸売業を営んでいることから、コンドーグループの商材は、建築・土木・道路・鉄道・橋・林業・海洋・環境等といった多様な業界に供給需要があり、いわば社会インフラ基盤全体が供給先となっております。

そのため、外部環境の変動によって一部の業界の需要が縮小し販売が減少したとしても、他の需要がある業界への販売を促進していくことで、安定的な売上を積み上げていく販売体制ができております。

供給先の業界



販売開拓活動

コンドーグループは、主に以下の販売開拓活動を重要な営業活動として継続して促進することによって、今ある販売活動領域を広げていき、当期だけではなく将来にわたって受注機会を獲得できる仕組みを作っております。

新規販売先の開拓

営業担当者は毎月新規販売先1件獲得を目標とし、販売先数増加を促進

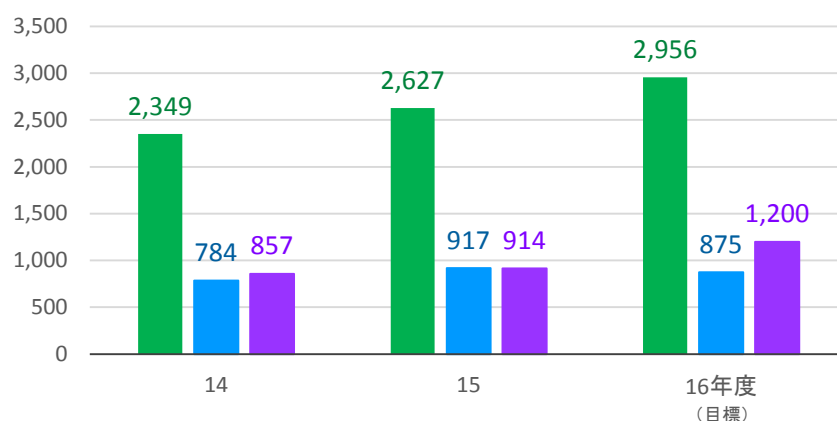
首都圏営業（「産業資材」事業）

専任の営業担当者を配置して集中購買に対応し、受注獲得を促進

アンカー施工（「鉄構資材」事業）

商材の納入だけではなく、施工も受注していくことで販売領域を開拓

開拓先・売上高の推移（百万円）



商材の多様性

コンドーグループ全体で、現在約50,000点と多くの商材があります。この取扱う商材点数は、販売先の要望や、自社開発、今後の需要を見込んでの新たな取扱いにより順次増えております。

コンドーグループはメーカー機能も有しているため、取扱う商材は汎用品だけではなく、販売先の要望に合わせた受注生産も行えることから、ニッチな要望にも対応ができることが強みであります。

商材の開発・開拓

新商材の開発の場として、営業部門と製造部門が合同で新商材委員会を定期的に開催しております。販売先からの要望や商材の改善案について議論していき、より付加価値の高い商材を開発・開拓し販売先に提供できるように取り組んでおります。

最近の事例といたしましては、従来のアンカーフレームよりも作業効率向上・基礎強度向上・コスト削減が図れるコンベース・エコの開発がございます。また、台湾吊り具メーカーYOKE INDUSTRIAL CORP.とイエローポイントシリーズの日本唯一の代理店契約を締結したことで、従来のJISアイボルトでは使用できない横吊りや不均等な位置からの吊り上げが可能な吊り具の販売ができるようになりました。

＜コンベース・エコ＞
（アンカーフレーム）



＜イエローポイント・シリーズ＞

YOKE



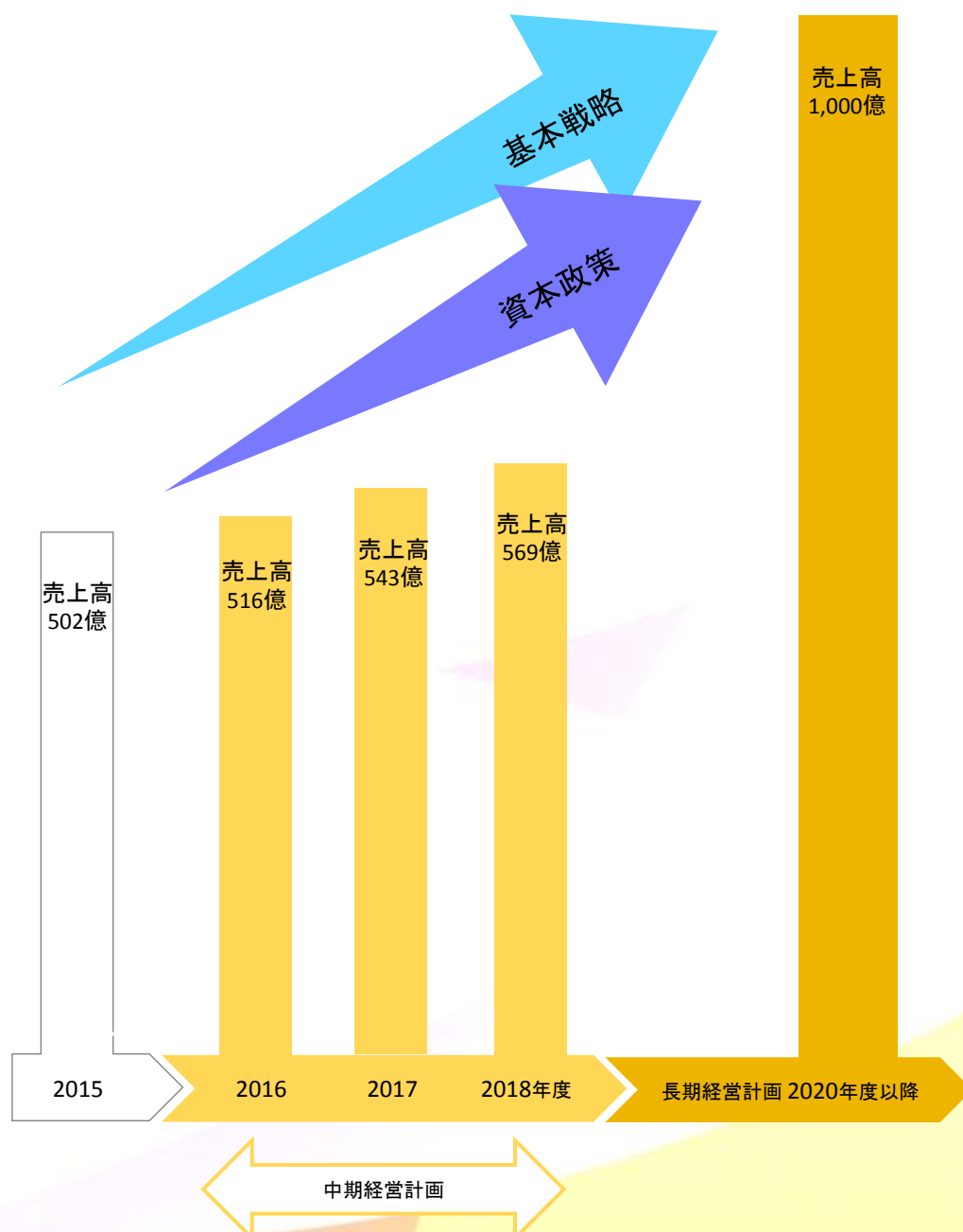
今後さらなる飛躍に向けて

コンドーテックが安定的に業績を伸ばしてきた基盤となっている営業推進活動について説明してまいりました。これらの営業推進活動は独立したものではなく、相互に関連しており相乗効果をもたらすものであります。そのため、これらの活動を推進していくことがさらなる業績の成長につながっていくことから、今後も重要な活動として継続していきます。

今の販売体制を前提とした今後の目標としましては、2016年5月に「中期経営計画(2016～2018年度)」を発表しており、この計画は毎年成果と課題を検証しながら経営環境の変化に対応するローリング方式によって策定しております。

2020年度以降を見据えた「長期経営計画」といたしましては、グループ全体の売上高が500億を達成したことから、さらなる飛躍を目指して売上高1,000億を目標とし、その目標実現に向けて「基本戦略・資本政策」を発表しております。

グループ全体で「基本戦略・資本政策」を指針として経営していくことで、「中期経営計画」と「長期経営計画」の実現を目指してまいります。



基本戦略

1 既存事業における受注の拡大

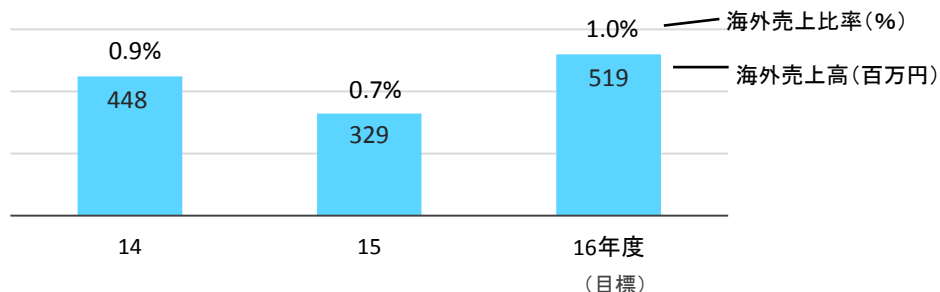
既存事業においてユーザーのニーズを的確にとらえ、付加価値の高い商材の開発と商材調達機能をさらに強化するとともに、社員を効率的に配置することにより販売力を強化し受注拡大を図ってまいります。

＜取組事項：営業拡大会議・新規販売先の開拓・首都圏営業・アンカー施工の受注拡大・新商材委員会＞

2 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ており、2014年8月にてタイ現地法人を子会社化し、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し始めています。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。

〔海外売上高の推移〕



3 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。買収・提携の案件については、資本コストを意識しながら対象事業の成長性について分析・議論を行い、積極的に常時検討を行っております。

〔M&Aにおける4つの視点〕

隣接する事業

建設以外の業界に関わる企業をM&Aし、事業分野を拡大する

事業の深掘

仕入商材のメーカー等をM&Aし、当社の既存事業の深掘を図る

事業エリアの拡大

海外拠点を保有している企業をM&Aし、販売フィールドを拡大する

販売形態の拡大

小売、カタログ販売、ネット販売といった当社とは異なる販売形態を取る企業への積極的なM&Aを進める

4 製品技術力の強化

開発、製造、品質の分野において、数々の経験と独創的なノウハウを活かし、グループ全体の技術融合によって、付加価値の高い商材を提供できるようにしてまいります。また、販売先の特殊なニーズにも対応できるように多品種少量生産における生産の高効率生産を強化し、継続的に生産性の向上に取り組んでまいります。

＜取組事項：新商材委員会、工場にて生産効率化を提案するコンペの開催＞

5 人材の活用

人的資源が事業の基盤であるとの認識のもと、継続的な人材育成に取り組み、海外事業等への人的資源の集中投入、グローバルな人材の育成・強化を図ります。

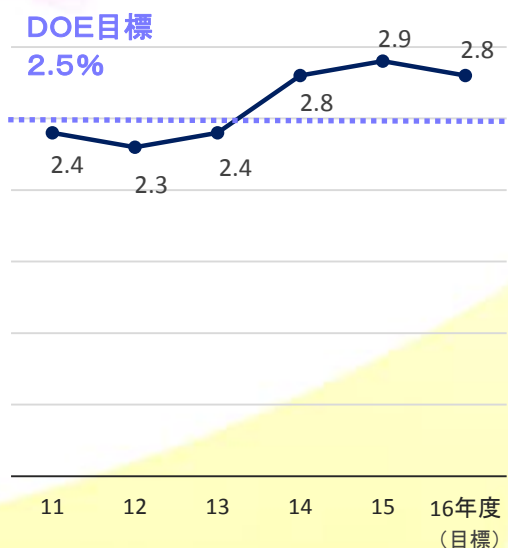
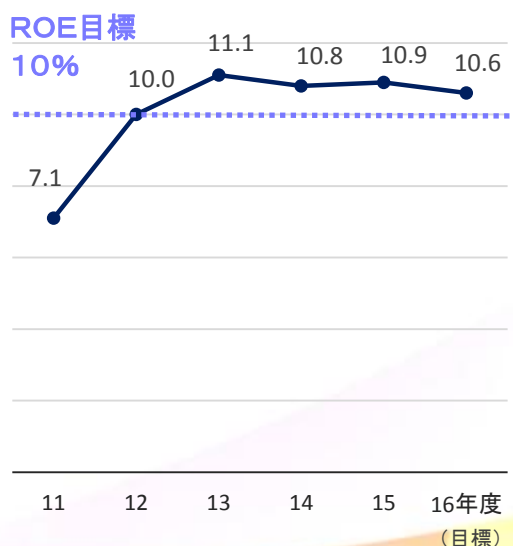
＜取組事項：管理者研修・技術研修・留学生の採用＞

資本政策

資本政策として、「資本効率目標」と「株主還元目標」を設定しております。「資本効率目標」は、業績の拡大を進めるにおいて事業の効率性の指標であるROEを取り入れることで、企業価値の創造につなげていくことを目的としております。「株主還元目標」は、配当において、連結業績、連結配当性向の両方を考慮する指標であるDOEを取り入れることで、株主の皆様へ継続的・安定的に配当を行っていくことを目的としております。

1 資本効率目標：連結株主資本利益率(ROE) 10%以上

2 株主還元目標：連結純資産配当率(DOE) 2.5%以上

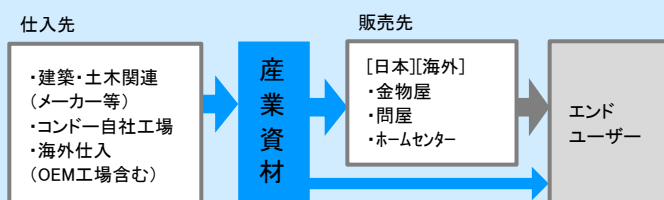


コンドーグループ 事業概要

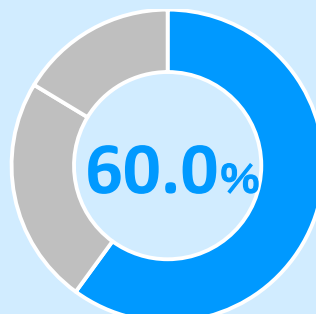
コンドーグループには、「産業資材」「鉄構資材」「電設資材」の事業がございます。
メーカー及び商社としてさまざまな業界に商材を提供しております。

産業資材

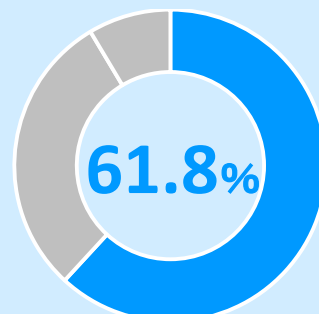
金物小売業を中心に、土木・建築資材、機械装置等を製造・仕入・販売しております。
子会社のうち、タイ現地法人と中央技研㈱を含んでおります。



売上構成比率



営業利益構成比率

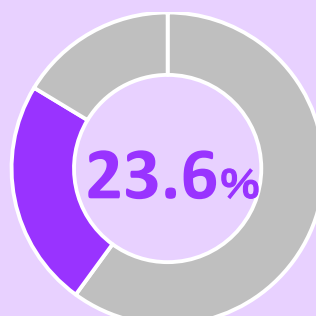


鉄構資材

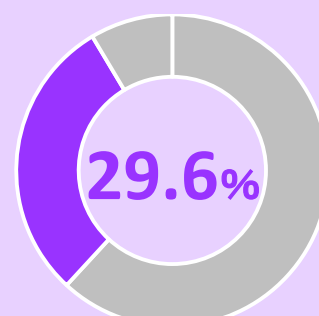
全国の鉄骨加工業者向けに、建設関連資材を製造・仕入・販売しております。



売上構成比率

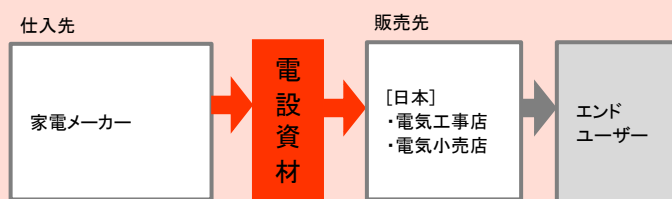


営業利益構成比率

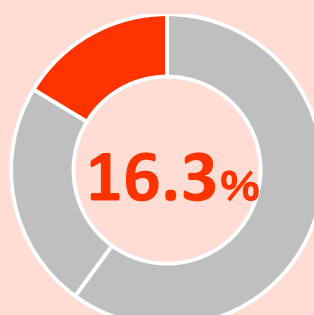


電設資材

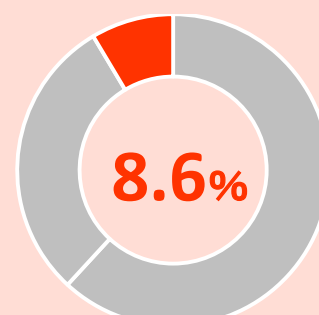
連結子会社の三和電材㈱が行っている事業で、家屋、ビル、施設、工場などの建設に携わる電気工事業者や家電小売店に電設資材を仕入販売しております。



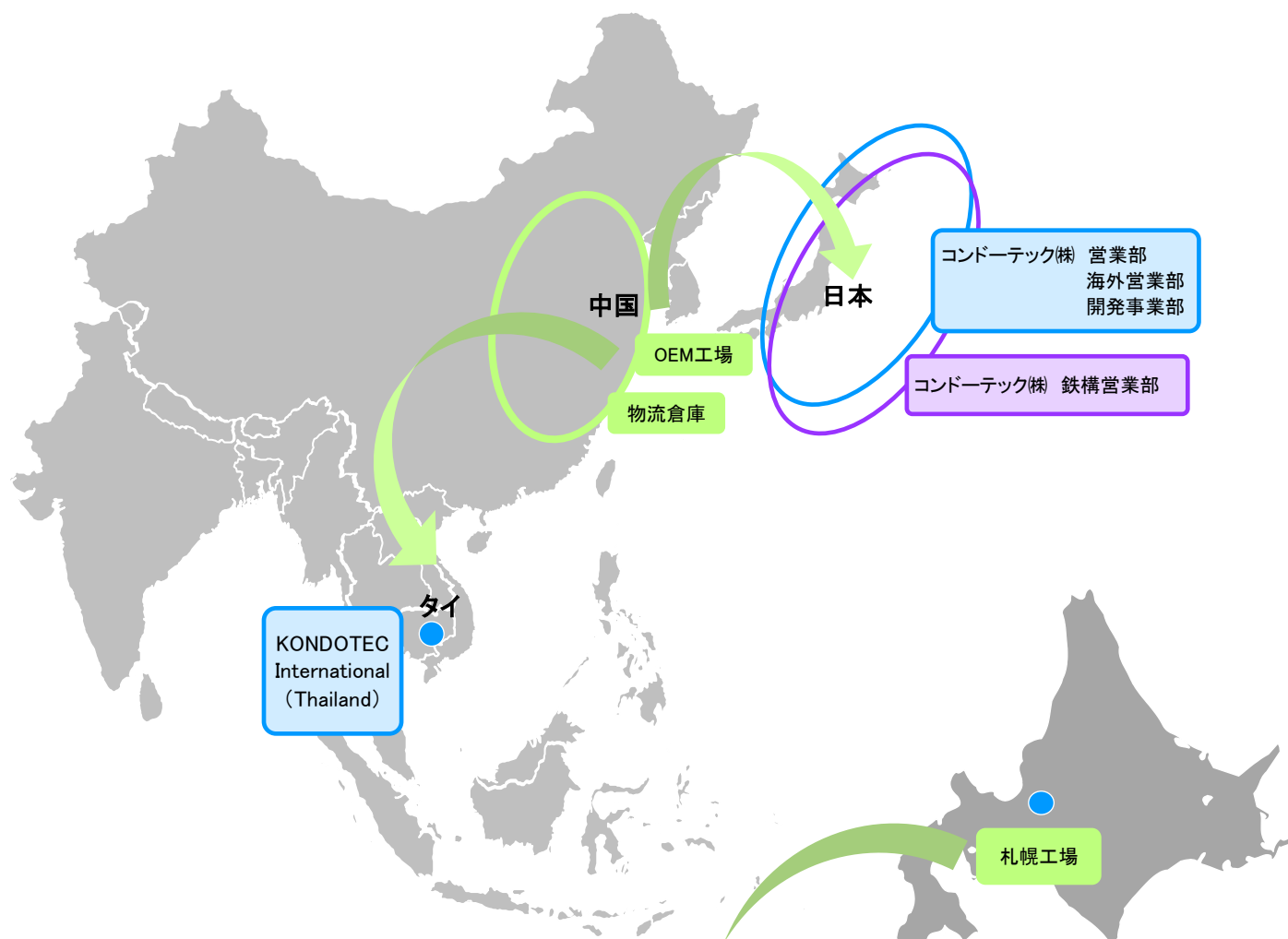
売上構成比率



営業利益構成比率



※ 「売上構成比率」「営業利益構成比率」は、2015年度の実績に基づくものです。



コンドーグループ 事業拠点

コンドーグループは、日本全国に拠点をもち、商材を提供しております。
海外からの輸入による商材の調達・海外への輸出も行っております。



<販売拠点> ※2016年3月末現在

- 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

産業資材

主要商材



環境・廃棄資材



ロープ類



吊り具



シャックル



ターンバックル



ねじ



物流荷役機器



チェーン



型枠部材



仮設部材



現場用品



船舶・艀装品

2015年度の概況

除染工事や物流倉庫の物件、都市部での再開発事業、高速道路の改修工事などの需要は安定してありましたが、土木関連の工事が減少し、公共工事の依存度の高い地方では入札不調の影響が出ており、加えて中小物件の低迷が予想以上に続くなど、停滞感を強めていく状況で推移した結果、売上高は前期比0.5%増の30,138百万円、営業利益は前年比3.3%減の2,128百万円となりました。

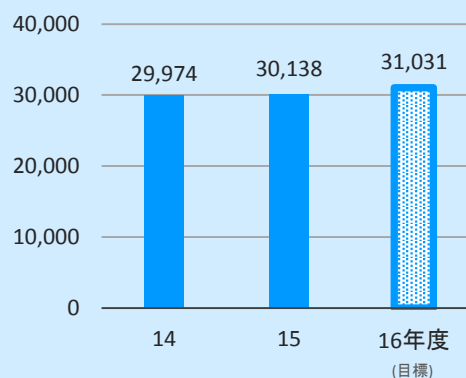
今後の取り組み

2020年の東京オリンピック開催に向けた工事需要の高まりもあり、民間の建設・設備投資は堅調に推移することが見込まれることから、地域密着型営業により新規販売先・休眠客を開拓し、競争力のある商材を充実させることにより売上高の増加を図ってまいります。

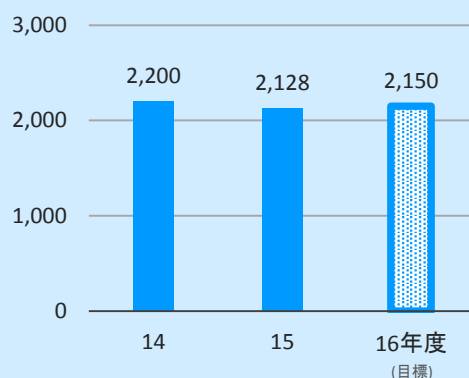
今後のさらなる成長に向けて取り組むべき事項としては、商品説明会や勉強会実施により取引先との関係を強化することや、ユーザー直販の割合を増やして販路を拡大することがあげられます。

このような取り組みを行うことで、2016年度の目標値について、売上高31,031百万円、営業利益2,150百万円を目指します。

売上高
(百万円)



営業利益
(百万円)



鉄構資材

主要商材



2015年度の概況

物流倉庫や商業施設などの大型低層物件、耐震改修工事などは全国的な展開をみせ、鉄骨建築の需要の堅調な伸びに伴い鉄骨加工業者の工場稼働率も高水準を維持しており、鉄骨部材やアンカーボルト、ハイテンションボルトなどの売上が伸展した結果、売上高は前期比4.6%増の11,866百万円、営業利益は前年比5.1%増の1,018百万円となりました。

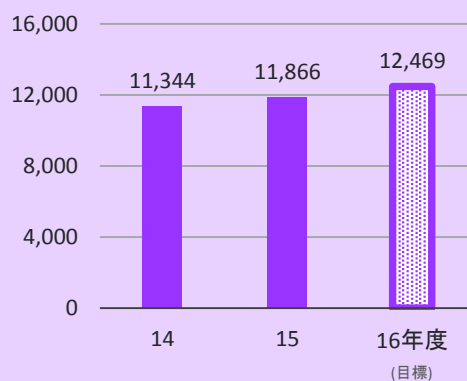
今後の取り組み

2020年東京オリンピック関連の工事、大型物流センターの建設や老朽化構築物の建替により、前年並みの建設需要が見込まれていることから、新規販売先・休眠客の開拓、製品の拡販、アンカー施工受注獲得による売上高の増加を図ってまいります。

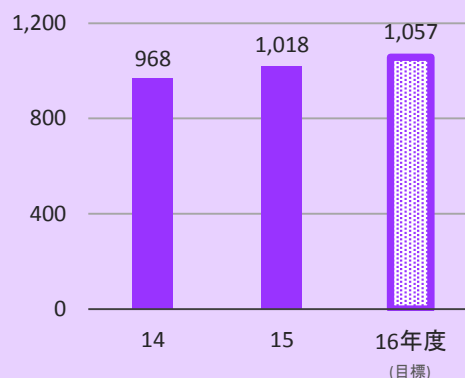
今後のさらなる成長に向けて取り組むべき事項としては、需要が旺盛な大型プロジェクト物件を受注している鉄鋼商社への営業活動を強化することや、建設業が人手不足の状況であることから、ファブリケーターだけではなくゼネコン・商社へ営業対象を拡大していき、アンカー施工の受注拡大を積極的に促進することがあげられます。

このような取り組みを行うことで、2016年度の目標値について、売上高12,469百万円、営業利益1,057百万円を目指します。

売上高
(百万円)



営業利益
(百万円)



電設資材

主要商材



太陽光発電システム



照明器具



電線・ケーブル



配管材



空調設備



重電機器



分電盤



制御部品



通信機器



配線器具



電気工具



火災報知設備

2015年度の概況

民間の建築、設備投資に持ち直しの動きがみられ、太陽光発電設備や工場・商業施設向けLED照明、空調設備等省エネ関連商材が好調に推移した結果、売上高は前年比4.6%増の8,206百万円となりました。また、競合他社との受注競争はあったものの、売上総利益率は0.5ポイント上昇し、営業利益は前年比35.2%増の294百万円となりました。

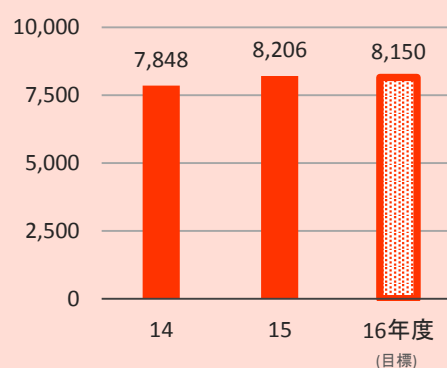
今後の取り組み

住宅着工件数は少子化・人口減少による長期低下傾向が予想されており、かつ、太陽光発電設備への投資も減少していることから、重点商材の充実化、既存取引先との関係強化、新規取引先の開拓に取り組むことで、確実に受注を獲得し売上の増加を図ってまいります。

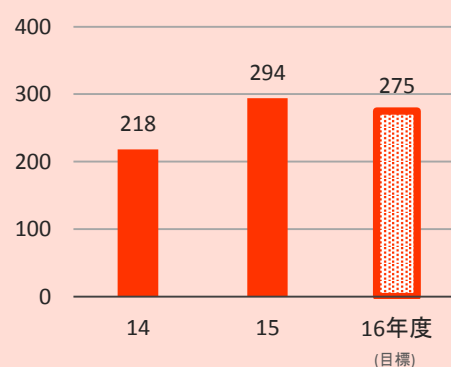
今後のさらなる成長にむけての取り組むべき事項としては、工事機能を組織化しエンドユーザーへの直需事業を強化することと、衛生・水回り関連商材といった、住宅関連設備における新分野の品揃えを充実させて販路を拡大することがあげられます。

このような取り組みを行うことで、2016年の目標値について、売上高8,150百万円、営業利益275百万円を目指します。

売上高
(百万円)



営業利益
(百万円)



コンドータック株式会社

〒550-0024

大阪市西区境川2丁目2番90号

Telephone : 06-6582-8441

Website : <http://www.kondotec.co.jp/index.html>