

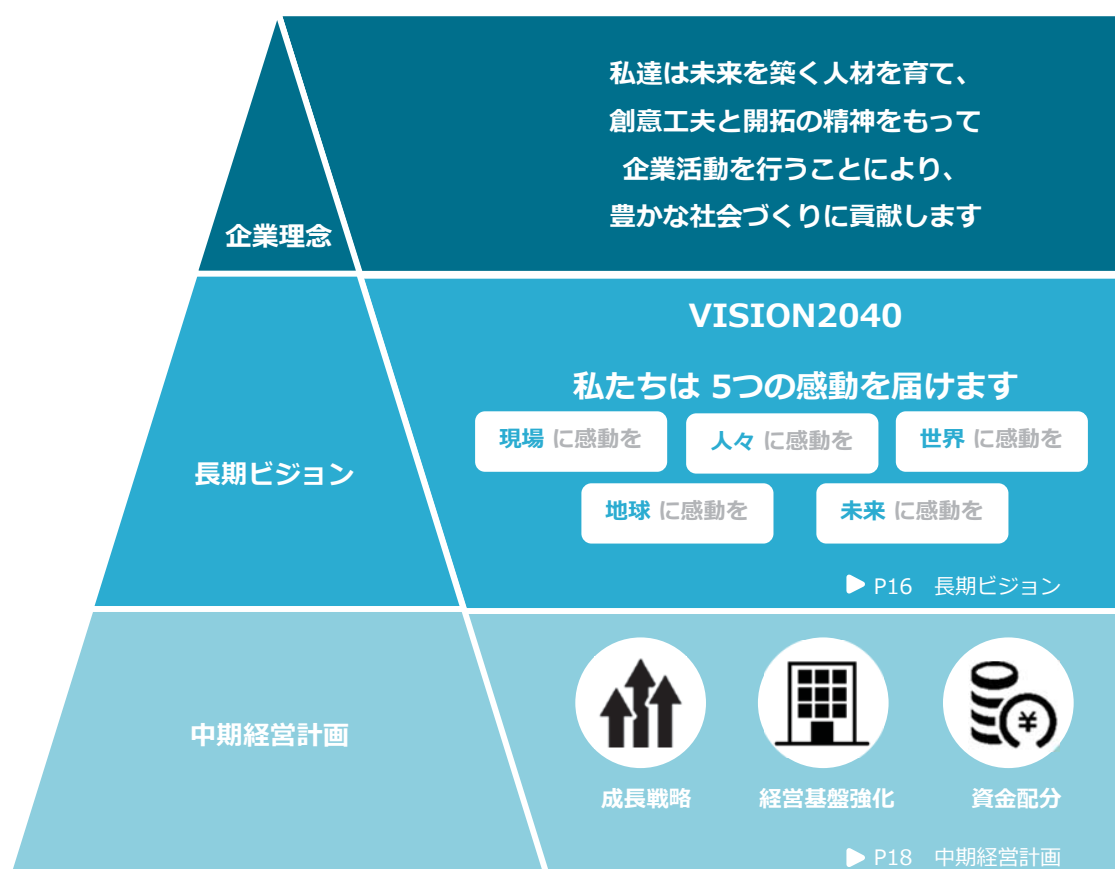


2026

3 月 期

KONDOTEC REPORT

企業理念 / 理念体系



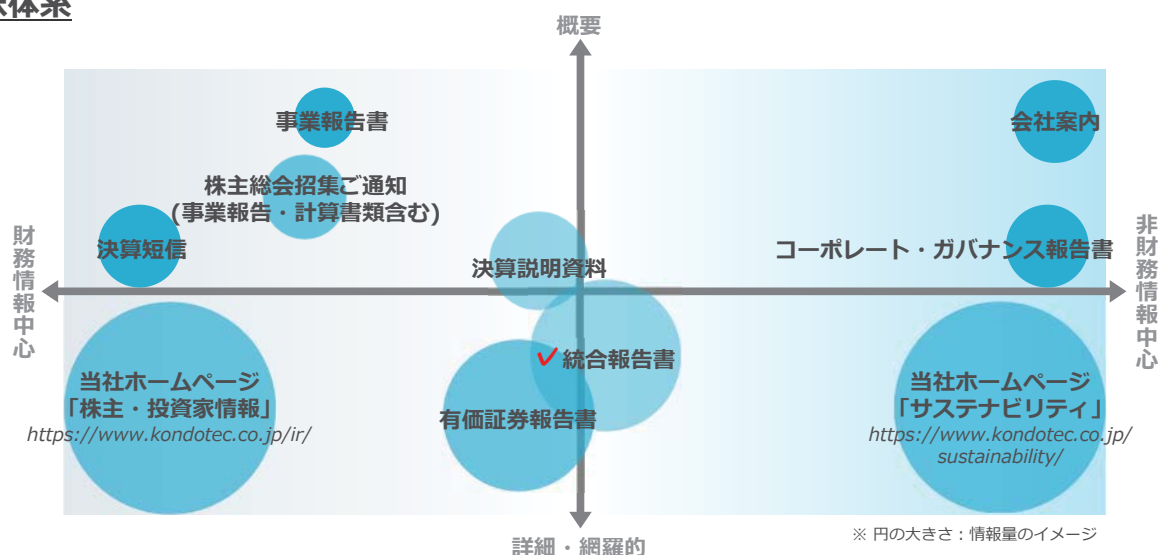
「統合報告書2026」編集にあたって

2017年より統合報告書の作成を開始し、今回で10回目の開示を迎えました。統合報告書の作成を始めたのは、持続可能な社会実現のための当社のビジネスモデルを考えたとき、環境に対する取り組みや女性の活躍推進が、企業価値を高める重要なファクターの一つであり、それらの取り組みについてより多くのステークホルダーの皆様にご理解いただきたいと考えたことがきっかけでした。

それから毎年、充実した統合報告書にすべく社内で議論を重ね、マテリアリティにおけるSDGs項目の設定や成長戦略、機能戦略の充実など、様々なテーマに取り組み、本年の統合報告書に至っております。

本報告書では、当社の価値創造ストーリーを理解いただくため、財務、非財務データを交えて作成しております。

開示体系



目次

コンドーテック株式会社 統合報告書2026

01	企業理念 / 理念体系 「統合報告書2026」編集にあたって 開示体系
----	---

02	目次
----	----

WE ARE KONDOTEC / コンドーテックとは

04	トップメッセージ
07	沿革
09	価値創造ストーリー
10	マテリアリティ
11	ビジネスモデル

KONDOTEC STRATEGY / コンドーテックの戦略

16	長期ビジョン「VISION2040」
17	事業ポートフォリオ
18	中期経営計画
19	成長戦略
19	基本構造
19	既存事業戦略
21	既存事業以外での強化取り組み事項
21	成長を加速するために - M&A戦略 -
23	事業概況
31	メーカーとしての機能
33	安心・安全への姿勢
35	環境に対する取り組み
39	機能戦略
39	基本構造
39	DX
40	人的資本
43	財務戦略
48	ステークホルダーとのコミュニケーション促進

CORPORATE GOVERNANCE / コーポレート・ガバナンス

50	コーポレート・ガバナンスの強化
----	-----------------

SUPPLEMENT / 資料

58	非財務データ
59	財務データ
67	コンドーテック拠点地図
67	グループ会社一覧
68	株式情報
69	会社情報
70	編集後記

WE ARE
KONDOTEC

コンドーテックとは



代表取締役社長
濱野 昇

代表取締役会長
近藤 勝彦

グループ一丸となり存在感を高め、さらなる成長へ

代表取締役社長 濱野 昇 略歴

1970年6月12日生まれ
1993年 当社入社
1999年 当社新規事業北関東営業所長
2000年 当社新規事業神奈川営業所長
2003年 当社新規事業京滋営業所長
2012年 当社新規事業山陽営業所長
2017年 当社関西支店長
2018年 当社執行役員鉄構営業部長
兼関西支店長
2020年 当社取締役鉄構営業部長
2021年 当社常務取締役営業本部長
兼鉄構営業部長
2023年 当社常務取締役営業本部長
2024年 当社代表取締役社長(現在に至る)

代表取締役会長 近藤 勝彦 略歴

1959年11月8日生まれ
1984年 当社入社
1988年 当社埼玉営業所長
1991年 当社新規事業北関東営業所長
1992年 当社取締役新規事業北関東営業所長
1999年 当社取締役横浜支店長
2002年 当社取締役業務部長
2007年 当社取締役企画部長
2010年 当社取締役
/三和電材株式会社代表取締役副社長
2011年 当社取締役
/三和電材株式会社代表取締役社長
2013年 当社取締役企画担当
2013年 当社代表取締役社長
2024年 当社代表取締役会長(現在に至る)

会長メッセージ



■ 次のステージへ

当社は大阪で産声を上げ、運河を航行する木造船の部品供給から始まり、建設資材の販売へ守備範囲を広げ、現在に至ります。その間、社名を変え、本社を移転し、工場を構え、拠点展開、そしてM&Aなどにより、さらに事業分野を拡大してきました。今般、東京本社と合わせて大阪本社も新しくし、次のステージへ向かっています。これまでは、面を拡大してまいりましたが、これからは市場の深掘を行い、厚みを増した専門商社&メーカーとして、存在感を出していきたいと考えて

おります。また、2025年には新たに2社のM&Aを行いました。これらを機に、グループシナジーをより一層強化すべく取り組み、ブラッシュアップし続け、持続的な成長を目指してまいります。

建設業界に限らず、場面は違っても求める機能は同じことが多くあります。この中で当社グループができることを考え、培ってきた経験や商材ラインナップ、物流網を活用することで、新たなフィールドでもシナジーを発揮していきたいと考えております。

社長メッセージ



■ グループ一丸となりさらなる成長を

当社の事業分野は、船舶から始まりその製品を建築・土木の業界でも販売することで事業領域を広げてまいりました。近年はM&Aを積極的に行い、建物の完成後に必要な照明などの電設資材、修繕時に必要な足場工事にもフィールドを広げ、シナジーを活かしたトータルサービスを展開しております。現在コンドールテックグループは当社を含め12社となり、最大限のシナジー効果を生むためグループでの協業強化に取り組んでおります。

当社は創業80年を目前に、東京及び大阪の本社社屋をリニューアルし、当社グループのブランディング向上と従業員のエンゲージメント向上を目指しております。新本社を契機とし、コンドールテックグループが一丸となり、「昨日より今日、今日より明日」と常に向上心を持ち、ステークホルダーの皆様のご期待にお応え出来るよう、時代に即した安心安全な製商品・サービスを「必要なときに、必要なものを、必要な場所へ」お届けできるグループとしてさらなる成長をすべく邁進してまいります。

■6つの“力(チカラ)”を一層強化し存在感を高める

次に掲げる6つの“力”を一層強化していくことで、当社グループの存在感を高めてまいります。

【在庫力】と【物流力】

商材の卸売業を主たる事業としている当社及びグループ会社である三和電材株式会社では、全国にある営業拠点での在庫を充実させ、必要なときに、必要なものを、必要な場所へ届けられる体制を整えるよう努めております。近年、地震や豪雨などの自然災害が頻発しておりますが、緊急物資をいち早く供給し、社会的責任を果たしてまいります。

【製造力】と【開発力】

建築用ターンバックルブレースや足場吊りチェーンなど高いマーケットシェアを誇る製品を製造していることが当社の強みであり、直近では高強度チェーン「CATENA」など他社にはない製品をリリースしております。さらに、アルミ押出型材を扱う栗山アルミ株式会社や、直近の2025年には工事現場では欠かせない安全鋼板を考案し製造している

鈴東株式会社をグループ会社に迎え、建設業界が抱える人手不足や労働時間の制限など、社会課題解決に繋がる唯一無二の商材開発に、シナジーを発揮しながら製販一体となって取り組んでまいります。

【販売力】と【提案力】

当社の強みは、多彩なアイテムで業種業態に応じた提案が出来ることです。お客様のニーズを取り入れ販売フィールドを広げていく中で、電設資材を手掛ける三和電材株式会社、軽量化需要に対応できるアルミ押出型材を製造している栗山アルミ株式会社のM&Aを行い、さらにモノの販売だけではなく維持修繕分野の需要拡大に対応出来る足場工事サービスを提供する足場グループ各社のように「モノからコト」と「モノとコト」へもフィールドを広げております。

今後もグループ一丸となり、お客様のニーズに応えるための販売力と提案力を強化してまいります。

■長期ビジョン「VISION2040」達成に向けて

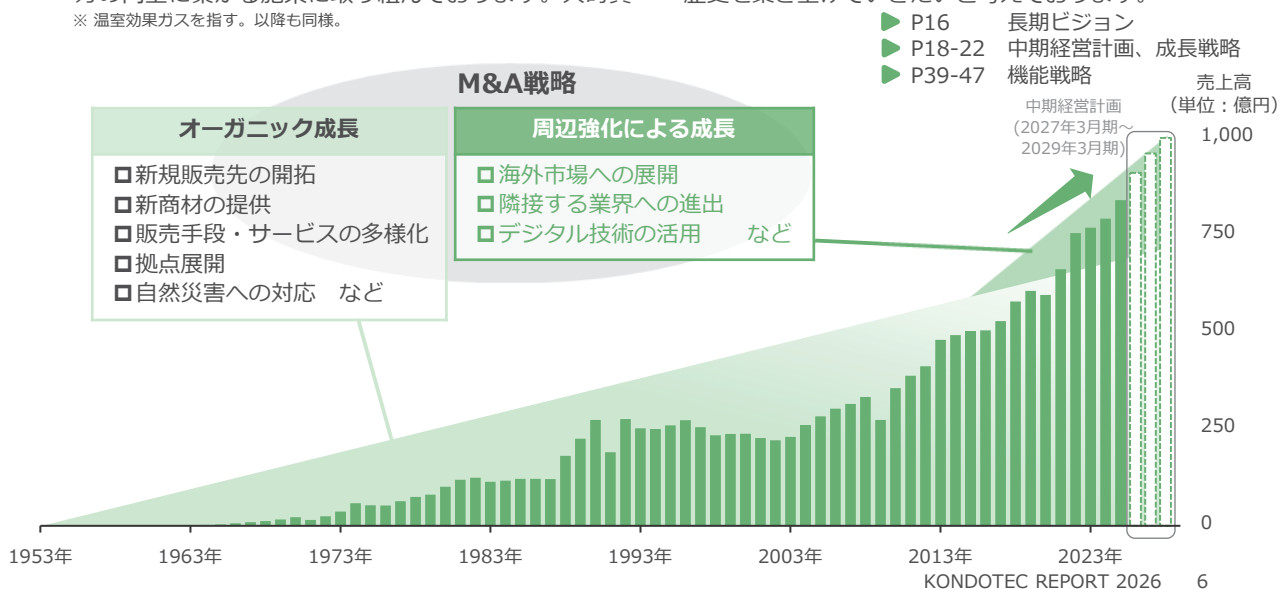
2024年に公表しました2040年の目指す姿を描いた長期ビジョン「VISION2040」では、「現場に感動を」「人々に感動を」「世界に感動を」「地球に感動を」「未来に感動を」という5つの感動をテーマに、感動を与える企業を目指しております。

この「VISION2040」では、事業戦略に加えて、環境、DX、人的資本、財務戦略に関する方針を示しました。環境につきましては、GHG(※)排出量30%削減を目標と定め、環境負荷の低減に取り組むほか、環境対策に最適な製商品・サービスの提供や、2025年に新設した環境エネルギーグループを中心に再生可能エネルギー関連事業の拡大を図っております。DXにつきましては、顧客満足度(CS)向上と、従業員満足度(ES)の双方の向上に繋がる施策に取り組んでおります。人的資本※ 温室効果ガスを指す。以降も同様。

本につきましては、従業員エンゲージメントの向上、グループとしての一体感の醸成を念頭とした人材育成にも取り組んでおります。

長期ビジョン「VISION2040」達成の第一段階として、当社グループでは、2020年代中に売上高1,000億円を目指しております。この売上高1,000億円達成に向けての成長戦略として、既存事業戦略であるオーガニック成長と、既存事業以外の取り組み事項である周辺強化による成長を掲げております。毎年度、確実な成長を遂げることで、売上高1,000億円を達成し「VISION2040」達成に繋げてまいります。

今後もグループ一丸となり持続可能で豊かな社会づくりに貢献し、ステークホルダーの皆様と共に新たな歴史を築き上げていきたいと考えております。



沿革

79年を迎えた当社の歴史 ～価値創造への挑戦～

当社は創業以来、お客様のニーズに応えるべく、奔走してまいりました。

現在のメーカー兼商社としてのコンドーテックに成長できたのは、ステークホルダーの皆様からのご支援はもとより、お客様へのニーズに応えるため、挑戦・創造を続けてきたからにほかなりません。

今後も社会の発展に寄与すべく、様々な課題に向き合って、挑戦・創造を続けてまいります。

(百万円)

80,000

60,000

40,000

20,000

0

1953年

1958年

1963年

1968年

1973年

1978年

1983年

1988年

1967

足場吊りチェーンの生産開始

1965

ワイヤロープの販売開始

1985

新規事業部(鉄構営業部)新設

1973

土木用・建設用金物、
鋳螺の生産開始

1962

ターンバックルの生産開始

オイルショック

1947 ▶▶ 1972

創業から東京進出、
「海から陸へシフト」、九州工場開設

1947年に戦後の焼け跡からの創業。船舶用金物の製造及び販売を開始する。その後1957年に東京に進出、1962年には耐震用部材であるターンバックルの製造を開始し、主要な取扱商材は船舶用資材から土木・建築用資材へと「海から陸へ」切り替わっていった。1966年の九州工場の開設で大規模生産体制を整えるとともに、仕入品の品揃えを増やしなが、メーカー兼商社としての事業基盤を固める。

1973 ▶▶ 1988

全国展開、直販を開始し、次のステージへ

建築用金物から産業資材全般へ商材を拡大する一方、1978年に九州工場で重油炉をクリーンな通電加熱機に替えるなど、省エネや作業環境の整備、品質向上に取り組む。1985年には建築用ターンバックル胴のJIS第一号に認定される。これが大きな武器となり、同年鉄骨加工業者向けの直販部門を新設し、販売網を拡大していく。

2026年3月期【連結】

売上高 **83,949** 百万円

経常利益 **4,851** 百万円

拠点数 **106** 拠点

従業員数 **1,531** 名

■ 売上高（左軸）
■ 経常利益（右軸）

(百万円)

8,000

6,000

4,000

2,000

0

1989年 1994年 1999年 2004年 2009年 2014年 2019年 2024年

阪神淡路大震災
バブル崩壊

東日本大震災
リーマンショック

新型コロナ
ウイルス流行

1989 ▶▶ 2009

新生コンドーテック 株式上場と事業領域の拡大

社名の変更で平成に向け新たなスタート。茨城、北海道への工場設置により、少量・短納期の受注生産品をスムーズに供給できる体制を整える。また上場のため社内制度が見直され、1995年大阪証券取引所市場第二部に株式上場。1999年には東京証券取引所市場第二部に株式上場を果たす。さらに、角フックボルトを開発し鉄道業界へ参入する等、事業領域の拡大が進む。

2010 ▶▶ 現在

M&Aで新たなステージへ

2010年、電設資材卸売を行う会社を連結子会社化する。その後タイ現地法人を設立し海外事業の強化を図る他、足場架組工事を行う会社やアルミ押出型材や安全鋼板等の製造開発を行う会社を連結子会社化するなど、シナジーを活かしつつ、事業領域の拡大を進めている。また、2011年に東証一部上場、2022年には東証プライム市場へと上場市場を移行し、持続的成長と企業価値向上に努めながら、グループ全体で、長期ビジョン「VISION2040」に掲げた売上高3,000億円達成を目指す。

価値創造ストーリー

Outcome

長期ビジョン「Vision 2040」

私たちは 5つの感動を届けます

現場に感動を

人々に感動を

世界に感動を

地球に感動を

未来に感動を

▶ P16 長期ビジョン

社会的価値

□ 地球環境への貢献

□ 地域社会との共存・発展

□ 安心安全な街づくりへの貢献

□ 多様性を尊重し活躍できる環境の構築

財務的価値

2040年
売上高 3,000億円

Output

社会課題解決に繋がる製商品・サービス・取り組み

事業活動

強みを活かした 事業

▶ P13 4つのセグメント

産業資材

▶ P23-24 事業概況

鉄構資材

▶ P25-26 事業概況

電設資材

▶ P27-28 事業概況

足場工事

▶ P29-30 事業概況

グループの 強み

仕入の強み

売り方の強み

シナジー(グループ総合力)

成長戦略・機能戦略の推進

マテリアリティ(重点課題) への取り組み

▶ P10 マテリアリティ

Input

財務資本

変化する経営環境に対応可能な強固な財務基盤

製造資本

グループシナジーを活かした複数の生産工場

知的資本

知的財産(特許・実用新案・意匠・商標)
自動化機械設計・製造技術、画像処理技術 等

人的資本

有資格者を含む
多様な人材

社会関係資本・自然資本

多種多様な業界の取引先
商材ラインナップ

経営環境の変化

環境・社会

経済

テクノロジー

当社グループへの
影響

- ・ 建設投資内容の変化(新設建造物の大型化と維持修繕需要の増加)
- ・ 省力化・省人化関連需要の増加
- ・ 気候変動への対応
- ・ 海外市場の重要性増加
- ・ デジタル化の進展に対応したビジネスモデルへの変革

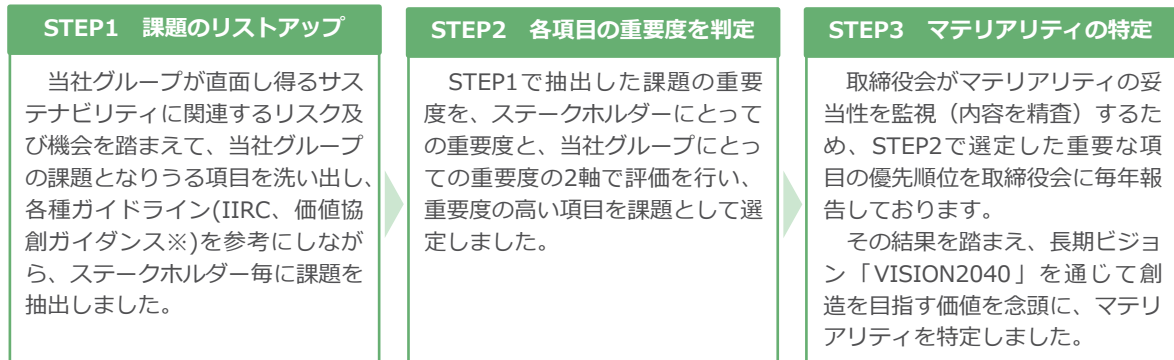
マテリアリティ

当社は企業活動を行うにあたり、社会の持続可能性を考えた経営が、企業としての持続的な成長に繋がるという認識を持っております。長期ビジョンである「VISION2040」を通じて創造を目指す社会的価値（地球環境への貢献、安心安全な街づくりへの貢献、地域社会との共存・発展、多様性を尊重し活躍できる

環境の構築）に、会社の基盤となる、従業員の健康と安心・安全を確保した職場環境の構築、強固な経営基盤の構築をマテリアリティの目指す姿とし、2040年に目指す姿を実現するための重点課題として、マテリアリティを特定しました。

▶ P16 長期ビジョン

■ マテリアリティ特定のプロセス



※ IIRC…国際統合報告評議会。国際統合報告フレームワークを公表している。 価値協創ガイダンス…情報開示や投資家との対話の質を高めるための手引

■ マテリアリティ（重点課題）

3つのステップを経て特定したマテリアリティは以下のとおりです。このマテリアリティを経営戦略に組み込むことで、企業の持続的な成長に繋げてまいります。

このマテリアリティに対し当社グループが現在行っていることや今後力を入れて取り組んでいく内容につきましては、以降のページにて、ご紹介しております。

目指す姿	マテリアリティ	関連するSDGs
地球環境への貢献	① 環境に配慮した事業活動 ▶ P35-38 環境に対する取り組み	④教育 ⑨イノベーション ⑫生産/消費 ⑬気候変動    
安心安全な街づくりへの貢献	② 付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供 ▶ P19-22 成長戦略 ▶ P31-32 メーカーとしての機能 ▶ P33-34 安心・安全への姿勢	④教育 ⑨イノベーション ⑪都市 ⑰実施手段    
地域社会との共存・発展	③ 地域社会との共存 ▶ P20 成長戦略 (拠点展開、自然災害への対応)	⑧成長/雇用 ⑪都市  
多様性を尊重し活躍できる環境の構築	④ 人材育成とダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンの推進 ▶ P40-42 人的資本	④教育 ⑤ジェンダー ⑧成長/雇用   
従業員の健康と安心・安全を確保した職場環境の構築	⑤ 健康経営と安全衛生の推進 ▶ P40-42 人的資本	③保健 
強固な経営基盤の構築	⑥ コーポレート・ガバナンスの強化 ▶ P50-56 コーポレート・ガバナンスの強化	⑯平和 
	⑦ ステークホルダーとのコミュニケーション促進 ▶ P48 ステークホルダーとのコミュニケーション促進	⑫生産/消費 ⑯平和  

ビジネスモデル

■ 商流

仕入先

セグメント
(売上構成比)

販売先



Point④ ✓

家電
小売店

エンドユーザー



供給先【インフラ全般】



Point① ✓

売上高における
メーカー機能
約30%

※ 自社グループ工場
生産品および
OEM生産品

Point② ✓

現地OEM工場の生産
品を含んでおります。

Point③ ✓

セグメント別の販売
先の構成比は次のと
おりです。

合計約29,000社
(2026年3月期)

58% 産業資材

21% 鉄構資材

21% 電設資材

※ 足場工事は含まれて
おりません。

Point④ ✓

一部エンドユーザー
への直販も行ってい
ます。

Point⑤ ✓

製商品の需要分野

公共事業 20%
民間事業 80%



仕入先

仕入先数	約 5,000 社	✓ 特定の仕入先に依存しておらず、安定供給が可能
自社グループ工場	国内 7 ヶ所	
メーカー機能	約 30 %	✓ ニーズに応じた製商品の提供が可能

(2026年3月末時点)



拠点展開

販売拠点数	106 拠点	✓ 全販売拠点が在庫を持ち、配送を行える即納体制を実現
アイテム数	約 50,000 点	✓ 災害時は緊急を要する資材の需要に即座に対応可能

(2026年3月末時点)



販売先

販売先数	約 29,000 社	✓ 多様な業界へ販売することで、特定の業界の景気に左右されにくく、業績は安定
新規開拓件数	年間約 1,500 件	

(2026年3月末時点)

建設業とは

当社の販売先の中で最も高い割合を占めている建設業は、大きく分けると建築と土木の2つに分かれます。当社は建築と土木どちらにも関連する資材を提供しており、それぞれの違いについては以下の通りです。

建築の仕事

建築基準法では、建築とは「建築物を新築し、増築し、改築し、又は移転すること」と記載されています。また建築物は「屋根と柱または壁があり人が安全に利用できる場所・空間である」と定義されています。つまり建築の仕事とは、マンションなどの住宅や、学校、工場、映画館、レストラン、ショッピングモールなど私たちが普段生活する上で使用する建物を建てる仕事を指します。



土木の仕事

土木工事とは、建築物以外の工作物、構造物の工事を指します。具体的には、山・森林・川・海等の自然を相手にして人々が生活しやすいように、トンネル・道路・橋・ダム等をつくっています。私たちの便利で安全な生活を支える仕事です。



■ 4つのセグメント

(2026年3月期)



■ シナジーを活かしたトータルサービス

グループのシナジーを活かし、建設工事における基礎工事から竣工、その後の維持修繕工事までトータルサービスを提供しております。建物の竣工までと竣工

後における当社の活躍フィールドについては下図をご参照ください。掲載しております写真は2025年に竣工しました当社大阪本社ビルの事例となっております。



コンドールテックグループのシナジー

当社グループは、各セグメントの強みを有機的に連携させることで、顧客に対する総合的なサポート体制を構築しております。個々のセグメントが獲得した物件情報を他のセグメントにも共有することで、新たな提案や取引機会の創出にもつながっております。

また、産業資材セグメントに新たに加わった鈴東株式会社が製造する安全鋼板は、当社グループの各営業店で販売するだけでなく、足場工事セグメントが展開するレンタル事業でも活用されており、グループ内で相互にシナジーを生み出しております。

KONDOTEC STRATEGY

コンドーテックの戦略

長期ビジョン「VISION2040」

■長期ビジョン策定の目的

当社グループを取り巻く経営環境は、人口動態等のマクロ環境変化、気候変動、物価上昇、テクノロジーの発展等、大きく変化することが想定されます。

このような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ました。そして、バックキャストिंगにより目指す姿を実現するための方針を「VISION2040」として策定いたしました。

■長期ビジョン「VISION2040」の目指す姿

現場・人々・世界・地球・未来に感動を与えられる企業を目指す姿として定め、「私たちは5つの感動を届けます」。

また、これら感動を与えられる企業を目指すことにより、2040年売上高3,000億円を財務目標として設定すると共に、地球環境への貢献、安心安全な街づくり

への貢献、地域社会との共存・発展、多様性を尊重し活躍できる環境の構築という社会的価値の創造に取り組んでまいります。

「VISION2040」達成に向けての事業ポートフォリオにつきましては、P17にて、ご紹介いたします。

▶ P17 事業ポートフォリオ

私たちは 5つの感動を届けます

- 現場 に感動を** 人と人とのつながりを大切にし、パートナー企業として新たな価値を創造します。
- 人々 に感動を** コンドーテックグループに関わる全ての人が喜ぶ事業を展開します。
- 世界 に感動を** ネットワークとテクノロジーを活用し、世界へ安心・安全を届けます。
- 地球 に感動を** 責任ある企業として、持続可能な社会の実現に貢献します。
- 未来 に感動を** 未来世代に誇れる会社を目指します。

VISION2040 達成のための 約束

私たちは 変わる (機能強化・基盤整備)

～人材とテクノロジーを融合し、革新的な価値を創造する企業を目指します～

私たちは 変える (成長・付加価値向上)

～社会インフラの変革に貢献する事業活動を展開します～

社会的価値の創造

□地球環境への貢献

[環境貢献目標]
2040年GHG排出量
30%削減

□安心安全な街づくりへの貢献

□地域社会との共存・発展
□多様性を尊重し活躍できる環境の構築

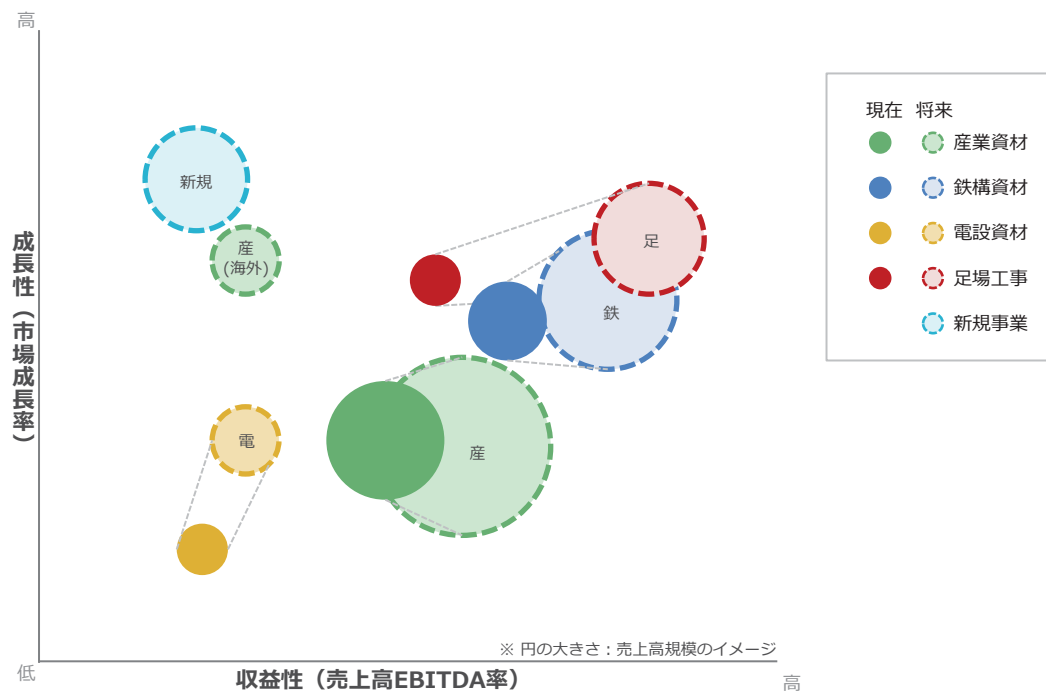
財務的価値の創造

2040年
売上高 3,000億円

事業ポートフォリオ

■ 「VISION2040」達成に向けての事業ポートフォリオ

長期ビジョンである「VISION2040」を掲げる中で、4つのセグメントの現在地を把握し、「VISION2040」達成に向けて目指す事業ポートフォリオを図に表しました。今後は既存事業の収益性向上・事業領域拡大を進めるとともに、海外事業・新規事業を成長させ、キャッシュフロー創出力が高く持続可能な事業ポートフォリオを目指します。



主な取り組み

産業資材

- 取扱商材の拡充
- 物流機能・工事施工・製造能力の拡充
- 海外の販路開拓

鉄構資材

- 新商材の開発
- 設計機能の拡充
- 工事施工能力の拡充

電設資材

- 取扱商材の拡充
- 物流機能・工事施工能力の拡充
- 卸売以外の直需分野の販路開拓

足場工事

- 営業エリア、対応可能な工事種類の拡大
- 足場機材への継続的投資
- 工事施工能力の拡充

▶ P23-30 事業概況

新規事業

当社グループでは、VISION2040である5つの感動を届けられるよう、新規事業にもチャレンジし、社会課題解決にも貢献してまいります。

ターゲットとなる事業環境

サーキュラーエコノミー
(循環型社会)への移行

再生可能エネルギーの
普及

少子高齢化による
労働力人口の減少

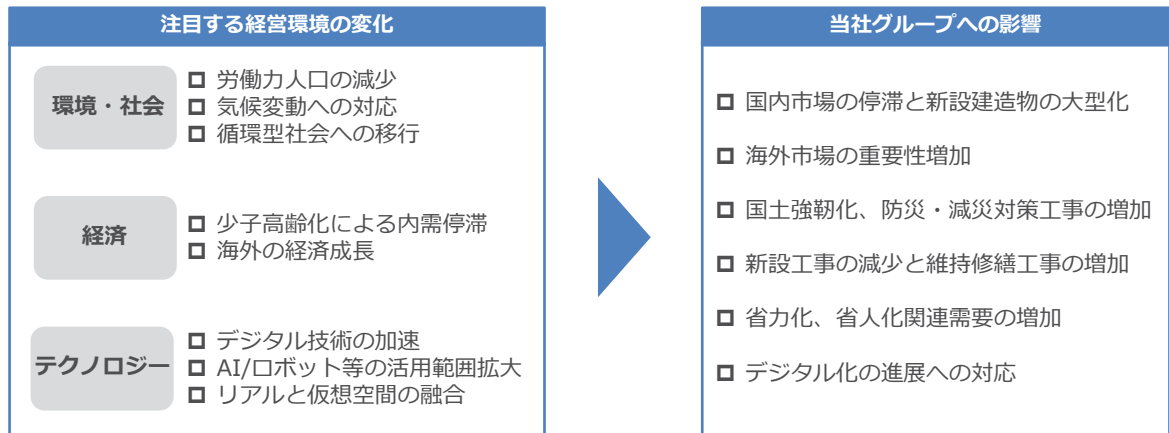
新たな市場を開拓し、
社会課題解決に貢献します

新規事業
2040年目標
売上高 600 億円

中期経営計画

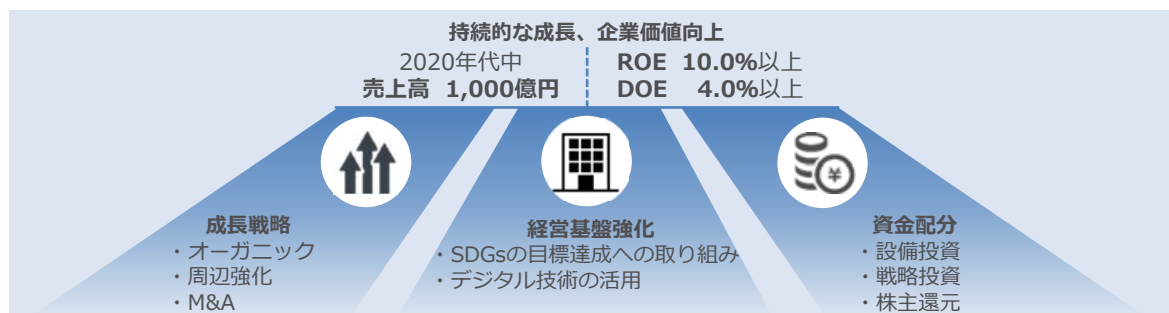
■ 経営環境の認識

当社グループを取り巻く経営環境が変化しており、当社グループに様々な影響が生じます。持続的に成長し、長期ビジョンを実現するため、経営環境の変化に伴い発生するリスクと機会に対処する必要があると考えております。



■ 基本方針

経営環境の変化に対処し収益性と資本効率を高め、持続的な成長、企業価値向上を目指します。



■ 経営目標

中期経営計画 最終年度目標		2029年3月期		
売上高	営業利益	経常利益	EBITDA	ROE
1,000 億円	53 億円	55 億円	77 億円	10.0 %以上
2026年3月期比 +19.1%	2026年3月期比 +14.1%	2026年3月期比 +13.4%	2026年3月期比 +11.9%	2026年3月期比 +1.2ポイント

■ 数値目標

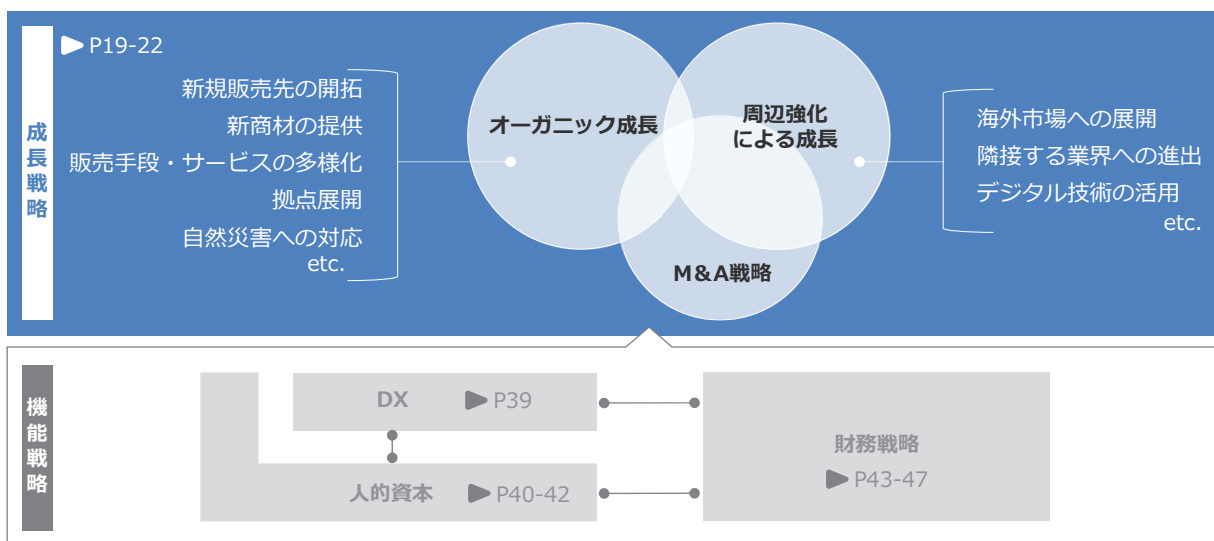
適切な資金配分により、経営基盤を強化し成長戦略を推進することで、2020年代中の連結売上高1,000億円達成に向け、増収増益を目指します。

連結業績（百万円）	2026年3月期 （実績）	2027年3月期 （計画）	2028年3月期 （計画）	2029年3月期 （計画）
売上高	83,949	91,000	96,000	100,000
営業利益	4,644	4,950	5,100	5,300
経常利益	4,851	5,150	5,300	5,500
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,302	3,400	3,450	3,650
EBITDA	6,880	7,200	7,400	7,700

※ 当社グループは、長期ビジョンの実現を目指し、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る中期経営計画を策定しております。

成長戦略

基本構造



既存事業戦略（オーガニック成長）

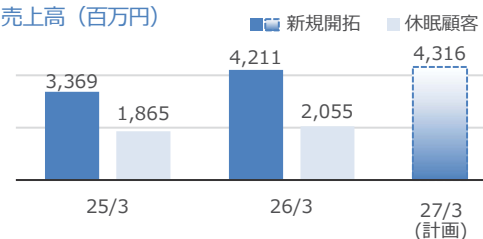
■新規販売先の開拓

新規販売先の開拓・休眠顧客の掘り起こし

営業担当者1人当たり月平均1社、年間約1,500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、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。

売上高（百万円）

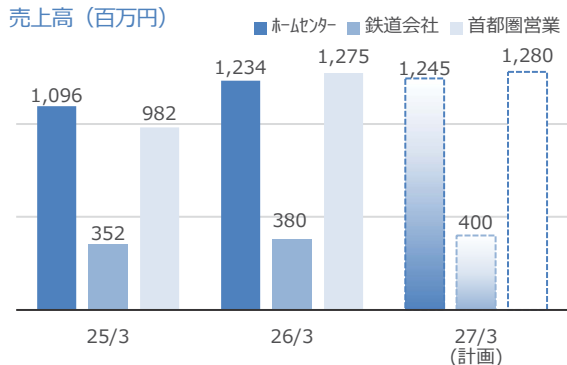


販売ルートの開拓

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。

そのほか新たな顧客層へのアプローチとして、インターネット販売や再生可能エネルギー関連商材の販売に取り組んでおります。また、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設置している首都圏営業の専任部隊などを通じて、販売ルートの開拓による事業拡大に努めております。

売上高（百万円）

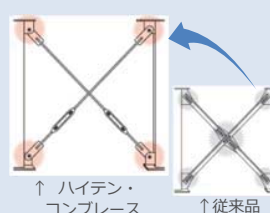


■新商材の提供

新商材開発のため、販売先からの要望や改善案について、定期的に営業部門と製造部門合同の新商材委員会を開催しております。事例として、ハイテン・コンプレース、LSダブルフックなど、軽量化や安全性向上などお客様のニーズに対応したテーマに着目した商材を開発し、販売に至っております。

引き続き、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。

開発した新商材一例



当社開発品。従来品のアングルブレース(右図)と比較し、施工性アップ、軽量化を実現。



従来品と比較し、吊り下げるワイヤロープやスリングの重なりを軽減し、安全性向上を実現。

■販売手段・サービスの多様化

商材販売にあたっては、吊り具や緊急物資など特定の分野、お客様に特化したカタログも発行し、ターゲットを明確にした売り方の工夫に取り組んでおります。さらに、当社の新商材や図面、取扱説明書、使用動画をご覧いただけるサイトであるオンラインショールームでは、昨今の企業や消費者の方々のデジタルシフトに伴い、既存のホームページやカタログではお伝えできていなかった、製商品の付加情報の提供など、利便性の更なる向上を目的として情報提供に取り組んでおります。

カタログ一例



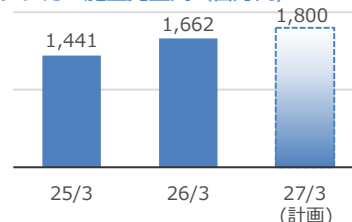
↑吊り具カタログ

↑緊急物資カタログ

↑風力発電
総合カタログ

商材の販売だけではなく、付加価値の高いサービスの提供にも積極的に取り組んでおり、アンカーボルトの施工を請け負えるよう、社内に土木（建築）施工管理技士を置き、建設業許可を取得するなど、体制を整えております。建築の初期段階に入ること、そのあとに必要な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。また、販売している吊り具の使用ユーザーに向けたサービスとして、吊り具点検サイト「ツリカタ」の運用も行っております。その他、足場工事では、単に足場工事を請け負うだけでなく、足場機材のレンタルも行い、お客様の間口を広げております。

アンカー施工売上高（百万円）



↑吊り具点検サイト「ツリカタ」

■拠点展開

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。2026年3月末時点で国内106の販売拠点を展開し、直近では、2025年4月に当社において環境エネルギーグループ及び北陸営業所を開設しております。

出店の際は、営業店には在庫を置く倉庫を設け、さらに配達も行うため、高速道路のIC付近や工業団地などの近隣住民に騒音や交通等の影響を及ぼしにくい場所を選定しております。また、人員に関しては、新規出店の際には現地での採用も行い、地域での雇用の創出の一助となっております。

また、仕入先からの商品一括購入を行うため、物流拠点を国内に2拠点（大阪・茨城）、中国に1拠点設

置しております。需要の高い商品は国内外メーカーから物流拠点で一括購入後、営業店の倉庫へ納品することで、仕入時のコスト削減にも繋げております。

拠点展開の歩み（2020年以降）

- **2021年** <移転> 中京支店
- **2022年** 群馬営業所
- **2023年** 三和電材(株) 名東営業所
- **2024年** 北海道営業所
<移転> 九州営業所
- **2025年** 環境エネルギーグループ
北陸営業所

■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に必要な、大型土のう袋であるコンテナバッグやブルーシートなど、自然災害関連商材を取り扱っております。

当社では全営業店にて在庫を持ち、それら緊急を要する資材の需要に即座に対応できる体制を全国で整え、供給責任を果たしております。

自然災害関連商材一例



↑コンテナバッグ



↑ブルーシート

TOPICS

災害支援協定を締結

大阪市西区及び結城市との間で、市内で災害が発生し、または発生するおそれがある場合、要請に基づき、災害対策物資を供給する旨の協定を締結しました。さらに大阪市との間で、2025年11月に竣工した当社大阪本社ビル倉庫棟を、地域住民の一時的・緊急的な避難施設として使用する旨の協定も併せて締結しました。

今後も全国の拠点を通じて社会インフラの維持・整備に寄与し、地域社会との共存・発展を目指し、安全・安心の確保に貢献してまいります。

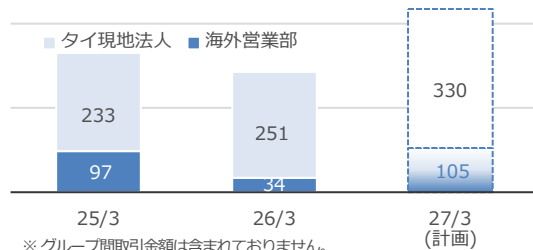
既存事業以外での強化取り組み事項（周辺強化による成長）

■ 海外市場への展開

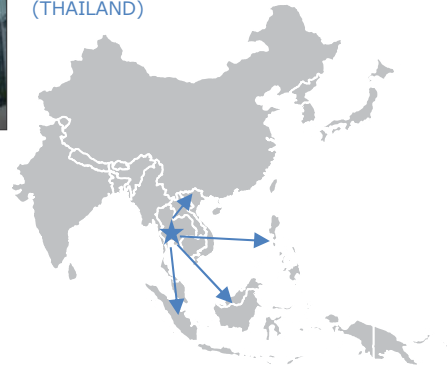
当社では1985年のプラザ合意以前は輸出事業が盛んで2,000百万円程度の輸出がありました。しかし、1997年にアジアの通貨が暴落した通貨危機で輸出が困難となり、輸出から輸入へシフトしました。その後、円高の影響を受けない体制を確立するため2006年頃から輸出を再開し、成長が見込まれる海外市場への展開をさらに進めるため、2012年にタイ現地法人を設立しました。現在はタイを拠点にASEAN諸国での事業拡大に向けて活動しています。

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。

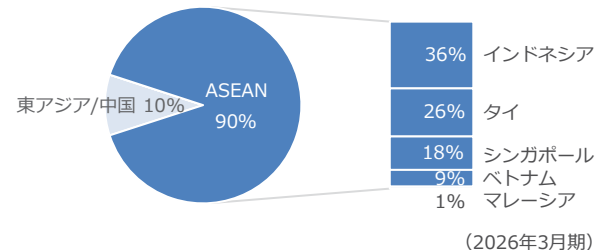
海外売上高（百万円）



タイ現地法人
KONDOTEC INTERNATIONAL
(THAILAND)



国別海外売上比率



今のコンドートেক(オーガニック)・未来のコンドートেক(周辺強化)の成長を加速するために

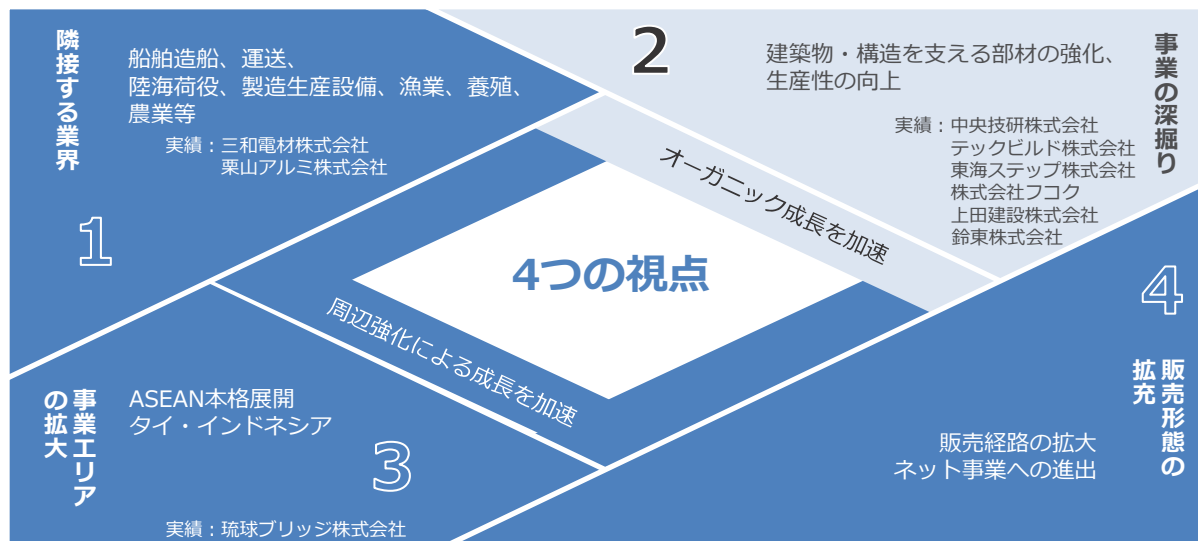
■ M&A戦略

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、積極的に検討を行っております。

今後も周辺強化による成長を担う、隣接する業界への進出等、M&A戦略を考慮に入れながら中長期的な企業価値向上に努めてまいります。

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、事業拡大を図る
- 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
- 3. 事業エリアの拡大**
国内外の重点地域に拠点を保有する企業を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



M&Aの実例

当社は今後成長が見込まれる分野への投資を積極的に進めております。その実例として、社会インフラの老朽化に伴う維持修繕分野の事業拡大のため、仮設足場等の架設工事業を担う企業を4社買収しました（下表）。4社を統括する中間持株会社「日本足場ホールディングス株式会社」を中心として、事業エリアや得意とする工事物件が異なる各社のノウハウ共有による取扱分野の拡大など、シナジー創出を目指しております。

また、建設資材の主素材が鉄から軽量なアルミに転換される傾向が見られ、この転換によるアルミ需要に着目し、アルミ押出型材等の製造開発事業を行う栗山

アルミ株式会社を買収し、新たな素材による取扱商材の拡充を図っております。

さらに2025年には、工事現場等で使用される仮囲い材「安全鋼板」の製造販売を行う鈴東株式会社と沖縄県の建設業者を中心に強固な顧客基盤を構築し建設資材販売を行う琉球ブリッジ株式会社を買収しました。各社とのシナジーを創出し、工事現場等向け資材の製造機能の拡充及び、堅調な需要が見込まれる沖縄県の建設需要取り込みを図ってまいります。

今後も、コンドールグループの幅広い事業フィールドを活かし、新たな分野への進出に尽力してまいります。▶ P32 メーカーとしての機能
(グループシナジーを活かした取り組み)

維持修繕分野を担うグループ会社

	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	上田建設株式会社
所在地	(本社) 東京都大田区 (事業エリア) 関東、北陸、関西、 中国、九州地方	(本社) 静岡県藤枝市 (事業エリア) 関東、東海地方	(本社) 宮城県仙台市 (事業エリア) 東北地方	(本社) 北海道苫小牧市 (事業エリア) 北海道地方
得意分野	・低中層物件 ・レンタル事業  戸建住宅工事の様子	・中高層物件 ・低層物件  宿泊施設工事の様子	・橋梁 ・中高層物件  水道橋工事の様子	・プラント ・中高層物件  バイオマス発電所工事の様子
(中間持株会社) 日本足場ホールディングス株式会社				
所在地	(本社) 東京都江東区			
事業内容	足場施工事業を営む子会社の経営管理等			

連携強化

- 維持修繕分野の更なる事業拡大
- 当社グループの持続的成長と中長期的な企業価値向上

成長戦略に関わるリスクへの対応

・取引先の信用リスク

取引先の倒産等により貸倒損失が発生した場合、当社グループの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、取引先の信用度合いに応じて与信限度枠を設定し、不良債権の発生防止に努めております。

・固定資産の減損リスク

経営環境や事業の状況の著しい変化等により、固定資産の減損損失が発生する等、当社グループの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、M&Aの実施時には、対象企業の財務内容や事業計画等を十分検討しております。

- ・輸入商材への依存と為替変動 ▶ P24 リスクへの対応

事業概況

産業資材

事業の深掘、建築土木の枠を超えた事業フィールドの拡大によりさらなる成長を目指してまいります

当セグメントでは、主として建築土木等の現場で使用される商材を幅広く取り扱い国内外への販売を行っております。2025年には工事現場では欠かせない安全鋼板のメーカーである鈴東株式会社、手薄でありました沖縄エリアにおいて建設資材を販売する琉球ブリッジ株式会社を子会社化し、事業の深掘り、事業エリアの拡大に取り組んでおります。さらに、川上営業・川下営業にも注力し、ユーザーもしくはユーザーに近い所で営業活動を行うことで「販売力」「提案力」をさらに発揮できる営業

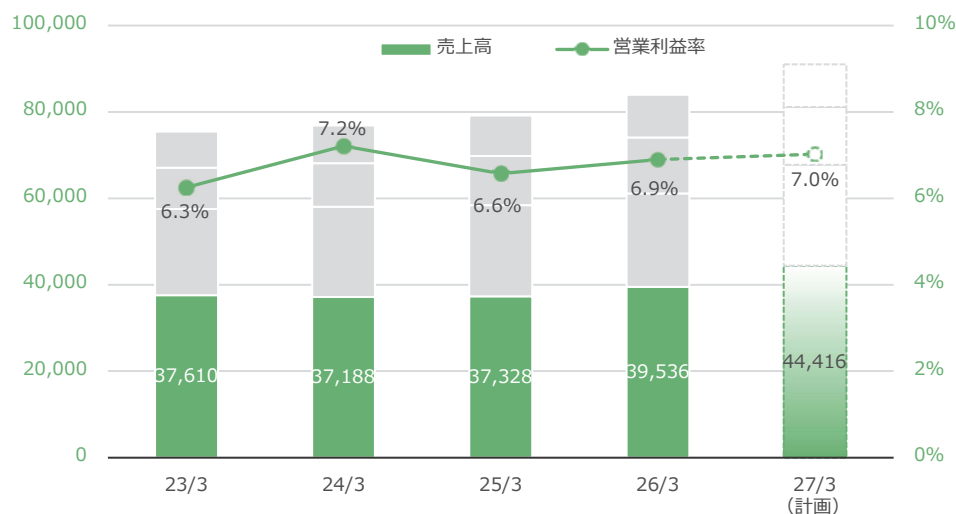
体制を構築させるべく取り組む他、省人化、省力化、軽量化に貢献する新商材開発を更に推進させることで、「製造力」「開発力」を高めてまいります。

また建築土木の枠を超えたフィールドの開拓にも取り組んでおり、ホームセンターや鉄道会社のほか、風力発電等、再生可能エネルギー施設向け商材といった新たなフィールドにもチャレンジしております。

今後もグループシナジーを高めながら新商材の開発にも注力し、さらなる成長を目指してまいります。

商流	仕入先 建築・土木関連（メーカー等）・工場・海外仕入 ↓ 当社 産業資材 ↓ 得意先 商社・金物屋・問屋・海外・ホームセンター 等 ↓ エンドユーザー
建設工事における対象分野	② 足場架払工事 ▶▶ 足場工事 ① 基礎工事・鉄骨工事 ▶▶ 鉄構資材 ③ 建設工事 ▶▶ 産業資材 ④ 電設工事・住設工事 ▶▶ 電設資材 ⑤ 維持修繕工事 ▶▶ 足場工事 建設～建設後の工事過程 ▶ P14 ビジネスモデル（シナジーを活かしたトータルサービス）
売上構成比	調達先別（連結） 製品 16% 国内仕入商品 58% 輸入商品 26% 得意先業種別（単体） 建設業 4% サービス業 7% 製造業 12% 卸売業 33% 小売業 42% その他 2% （2026年3月期）
事業拠点	コンドーテック株式会社 31拠点 （グループ会社） KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社 栗山アルミ株式会社 2拠点 鈴東株式会社 2拠点 琉球ブリッジ株式会社 1拠点 （2026年3月末現在）
販売先数	約17,000社
従業員数	441名
	（2026年3月末現在）

業績推移（百万円）



VISION2040に向けて

機会・リスク	注力分野	取り組み
□ 少子高齢化による労働力人口の減少 □ 自然災害の増加による国土強靱化関連投資の増加 □ 老朽建造物の増加による更新投資、環境変化に対応するインフラ投資の増加 □ 海外でのインフラ投資の増加	省力化・省人化、軽量化 補修・レンタル ASEANを中心とする海外市場	□ グループ力を活かした新商材の開発 □ 取扱商材の拡充 □ 物流機能・工事施工/製造能力の拡充 □ デジタルとアナログを融合した営業活動 □ 海外の販路開拓

2026年3月期の概況

大口需要先からの受注が堅調に推移するとともに、仕入価格等の上昇分の販売価格への転嫁を進めたことに加え、2025年に子会社化した鈴東株式会社及び琉球ブリッジ株式会社の売上高が寄与した結果、当セグメントの売上高は39,536百万円(前期比5.9%増)となりました。

利益面につきましては、人件費の増加等により販売費及び一般管理費が増加したものの、増収効果に加え、売上総利益率を意識した営業活動等により売上総利益率が改善した結果、セグメント利益は2,726百万円(同11.1%増)となりました。

新規開拓

件数	1,741件	売上高	1,415百万円
----	--------	-----	----------

※ 新規開拓件数及び売上高は当期及び前期に開拓し、当期に売上実績のあった件数及び売上高(単体)

リスクへの対応

・公共投資・民間設備投資への依存

公共投資及び民間設備投資に係る売上が当セグメントの相当部分を占めているため、建設業界における景気の低迷及びこれに伴う需要の減少は、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、新規販売先の開拓、新商材の提供、海外市場への展開、M&A等の成長戦略を推進し、今後成長が見込まれる分野での事業展開を進めております。

・輸入商材への依存と為替変動

当セグメントは、競争力のある商品の販売活動を目的として、中国などの海外から輸入商材の調達拡大を

進めてまいりましたが、現状、調達元の約85%が中国となっております。そのため、米中貿易摩擦や中国の法規制の変化等により、調達元の事業の遂行が大きく左右され、商材の確保が困難になる可能性があります。また、為替相場的大幅な変動により当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、新規仕入先の開拓や為替予約の締結に取り組んでおります。

- ・取引先の信用リスク ▶ P22 リスクへの対応
- ・価格競争 ▶ P26 リスクへの対応
- ・原材料等の市況変動の影響 ▶ P26 リスクへの対応
- ・感染症による事業活動への影響 ▶ P26 リスクへの対応

■鉄構資材

全国の販売拠点を軸とした物流網を活かし、高付加価値製品の拡販、事業フィールドの拡大に取り組んでまいります

当セグメントでは、高いマーケットシェアを有する鉄骨建築で不可欠な製商品の販売を行っております。主力製品であるJIS規格品のターンバックルブレースは、物流倉庫やシステム建築において広く採用されております。当社において開発し、2023年に販売を開始しました高強度ブレース「ハイテン・コンブレース」は、施工性アップと軽量化を兼ね備えた唯一無二の製品であり、新たな主要製品ラインナップに名を連ねるべく拡販に取り組んでおります。このような高付加価値製品を、全国に配置

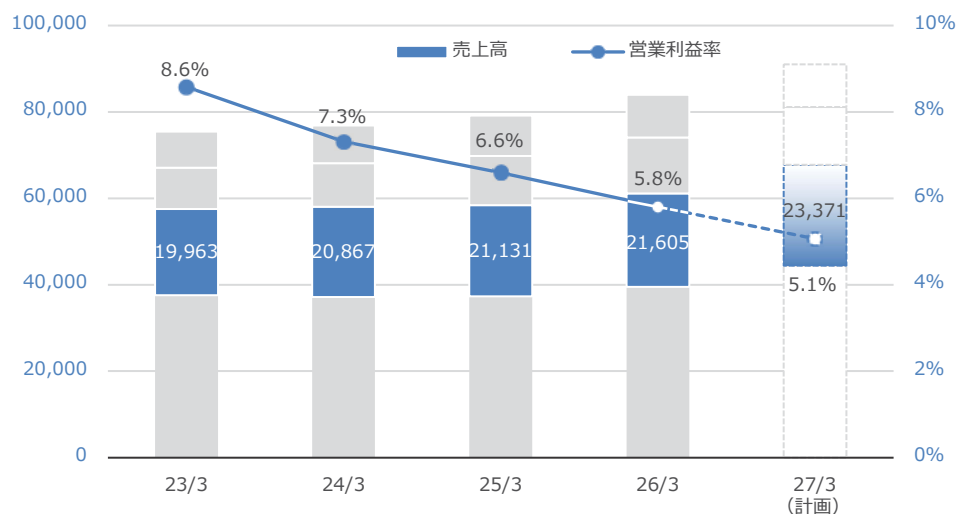
した販売拠点を軸とした物流網により拡販し、さらなる事業拡大に努めてまいります。

しかしながら未出店の地域もありますので、出店による事業エリアの拡大も進めてまいります。さらに、単にモノを販売するだけでなく、施工事業にも注力することで、「モノからコト」&「モノとコト」へと事業フィールドの拡大にも努めてまいります。

これらの取り組みを行いながら今後もさらなる成長を目指してまいります。

商流	仕入先 建築・土木関連（メーカー等）・工場・海外仕入 ↓ 当社 鉄構資材 ↓ 物販・工事 得意先 エンドユーザー（鉄骨加工業者）
建設工事における対象分野	② 足場架組工事 ▶▶ 足場工事 ① 基礎工事・鉄骨工事 ▶▶ 鉄構資材 建設～建設後の工事過程 ③ 建設工事 ▶▶ 産業資材 ④ 電設工事・住設工事 ▶▶ 電設資材 ⑤ 維持修繕工事 ▶▶ 足場工事 ▶ P14 ビジネスモデル（シナジーを活かしたトータルサービス）
売上構成比	調達先別 製品 30% 国内仕入商品 61% 輸入商品 9% 得意先業種別 建設業 79% 卸売業 10% 製造業 6% その他 5% (2026年3月期)
事業拠点	コンドーテック株式会社 20拠点 (2026年3月末現在)
販売先数	約6,000社
従業員数	165名 (2026年3月末現在)

業績推移（百万円）



VISION2040に向けて

機会・リスク	注力分野	取り組み
- 民間物件の大型化、都市部への集中の加速 - 鉄骨加工業者数の減少 - 少子高齢化による労働力人口の減少 - 建設DXの普及	サプライチェーンの川上分野 工事込み受注 省力化・省人化、軽量化	- 鉄鋼商社や隣接分野の販路開拓 - 新商材の開発 - 設計機能の拡充（3次元モデルへの対応） - 工事施工能力の拡充

2026年3月期の概況

大型物件が堅調に推移する一方で中小物件が停滞する中、大手取引先や各種加工関連の売上が堅調に推移し、販売数量及び販売価格が微増となった結果、当セグメントの売上高は21,605百万円(前期比2.2%増)となりました。

利益面につきましては、競合他社との価格競争が激化する中、売上総利益率が横ばいにとどまったものの、人件費や運賃を中心に販売費及び一般管理費が増加した結果、セグメント利益は1,254百万円(同10.0%減)となりました。

新規開拓

件数	723件	売上高	1,445百万円
----	------	-----	----------

※ 新規開拓件数及び売上高は当期及び前期に開拓し、当期に売上実績のあった件数及び売上高

リスクへの対応

・価格競争

各製商品市場と地域市場において、競合他社との価格競争の激化が続き、適正価格の維持が困難になった場合、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、生産性向上による価格競争力の向上やユーザーニーズを的確にとらえた付加価値の高い製商品の開発・提供に取り組んでいます。

・原材料等の市況変動の影響

製商品の主要原材料である鋼材、銅、アルミは、世界的な需給動向によって変動する傾向があり、市況が大幅に変動した場合、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、販売価格への転嫁を速やかに実現できるように努めている他、複数の仕入先を持

つとともに、生産技術に関するコストダウンを通じて収益性の向上に取り組んでいます。

・感染症による事業活動への影響

治療法が確立されていない感染症が流行し、世界的なサプライチェーンの混乱、物件の進捗遅れや民間設備投資の抑制などの影響が長期化した場合や、事業活動の継続に影響が出るような事象が発生した場合、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、これらのリスクの発生に備えたマニュアルを策定し、必要とされる安全対策や事業継続のための対策を講じています。

・取引先の信用リスク ▶ P22 リスクへの対応

・公共投資・民間設備投資への依存 ▶ P24 リスクへの対応

■電設資材

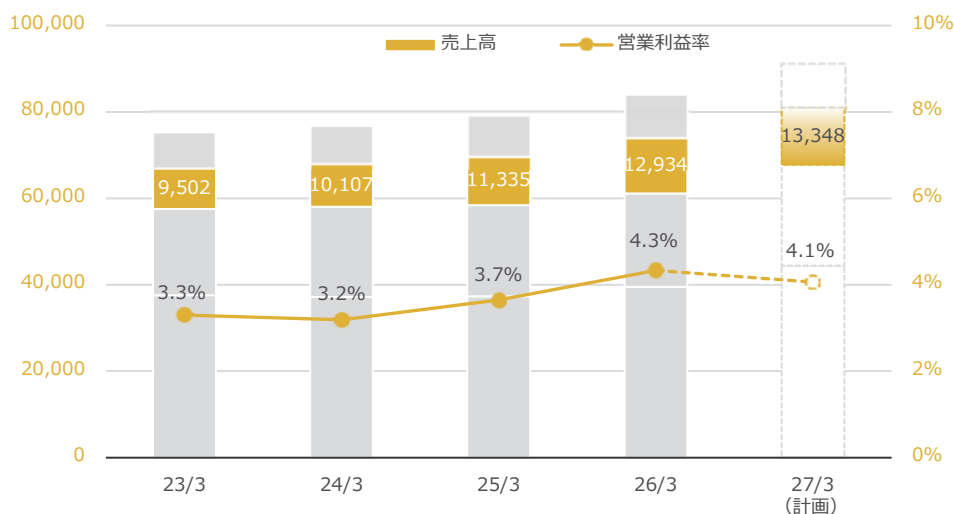
電気工事業者向けの卸売を軸に、FA関連や住設、工事込み受注などの事業拡大に取り組んでまいります

当セグメントでは、電気工事業者向けに電設資材を、大口エンドユーザー向けに住設資材等を販売しております。電気工事業者向けでは、省エネ基準改定に伴う設備投資案件や2027年の蛍光灯製造中止に向けたLED照明への切替需要、昨今の猛暑による空調設備需要を取り込む他、異業種にも視野を広げ、新規販売先・休眠顧客への開拓を積極的に行い、事業拡大に努めてまいります。

さらに、大口エンドユーザー向けの販路拡大として、住設資材の需要が見込まれるリフォーム・リノベーション業者等への販路開拓に注力してまいります。また物販だけでなく、空調定期点検業務や工事込み受注を行い付加価値のある商材・サービスの提供を行うなど、新規分野への進出にも目を向け、さらなる成長に努めてまいります。

商流	仕入先 電材メーカー ↓ 当社 電設資材 ↓ 物販・工事 ↓ 得意先 エンドユーザー（電気工事業者） 物販 ↓ 家電小売店 ↓ エンドユーザー（電気工事業者）
建設工事における対象分野	② 足場架払工事 ▶▶ 足場工事 ① 基礎工事・鉄骨工事 ▶▶ 鉄構資材 ③ 建設工事 ▶▶ 産業資材 ④ 電設工事・住設工事 ▶▶ 電設資材 ⑤ 維持修繕工事 ▶▶ 足場工事 建設～建設後の工事過程 ▶ P14 ビジネスモデル（シナジーを活かしたトータルサービス）
売上構成比	調達先別 国内仕入商品 100% 取扱商材別 照明 20% 電線 19% 空調・換気扇 15% 配管関係 8% 盤 8% その他 30% (2026年3月期)
事業拠点	(グループ会社) 三和電材株式会社 12拠点 (2026年3月末現在)
販売先数	約6,000社
従業員数	151名
	(2026年3月末現在)

業績推移（百万円）



VISION2040に向けて

機会・リスク	注力分野	取り組み
□ 築後年数の長期化によるリフォーム需要の増加 □ 省エネ等の環境関連商材需要の増加 □ 新築戸建を中心とする住宅投資の減少	FA関連 住設 工事込み受注 カーボンニュートラル	□ 営業エリアの拡大 □ 取扱商材の拡充 □ 物流機能・工事施工能力の拡充 □ 卸売以外の直需分野の販路開拓

2026年3月期の概況

2027年蛍光灯製造中止に向けたLED照明への切替需要に加え、同年の省エネ基準改定に伴う大規模な設備投資案件が相次いだことを背景に、高圧受変電設備、電線、太陽光発電設備、空調機器の売上が堅調に伸長した結果、当セグメントの売上高は12,934百万円(前期比14.1%増)となりました。

利益面につきましては、人件費が増加したものの、増収効果に加え、仕入価格上昇分の販売価格への転嫁や仕入価格引下げ交渉の徹底、利益率の高い工事需要の取り込み等、戦略的な営業活動と全社的な経費削減の取り組みが奏功した結果、セグメント利益は560百万円(同35.5%増)となりました。

新規開拓

件数	389件	売上高	1,350百万円
----	------	-----	----------

(2026年3月期)

※ 新規開拓件数及び売上高は当期及び前期に開拓し、当期に売上実績のあった件数及び売上高

リスクへの対応

- | | |
|----------------------------|---------------|
| ・取引先の信用リスク | ▶ P22 リスクへの対応 |
| ・公共投資・民間設備投資への依存（東海地区における） | ▶ P24 リスクへの対応 |
| ・価格競争 | ▶ P26 リスクへの対応 |
| ・原材料等の市況変動の影響 | ▶ P26 リスクへの対応 |
| ・感染症による事業活動への影響 | ▶ P26 リスクへの対応 |

■足場工事

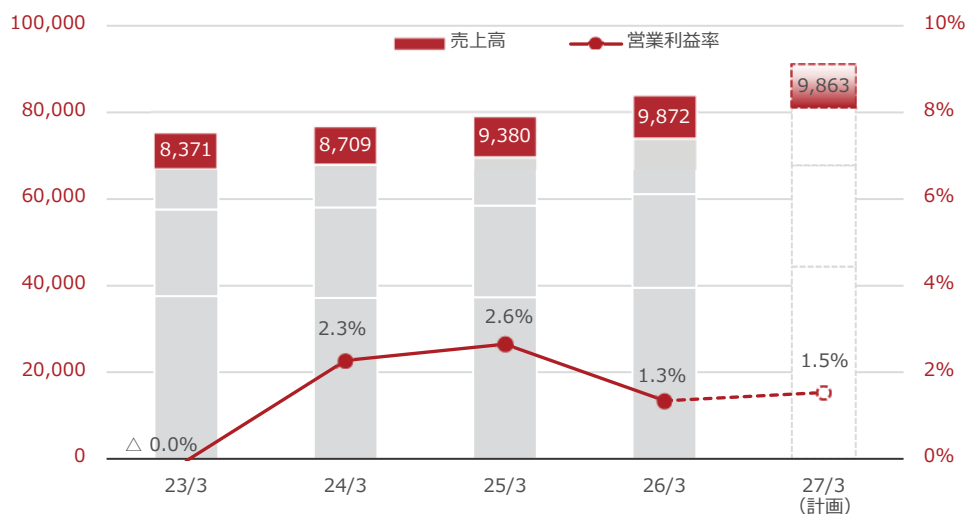
グループシナジーを活かし、工事業拡大に努めてまいります

当セグメントでは、物販を主とする他のセグメントとは異なり、足場架設工事サービスを主として提供している他、足場機材のレンタル、物販を行っております。足場架設工事は新築建築物の建設時はもちろん、今後需要の増加が見込まれる老朽化マンション等の大規模改修や戸建リフォームの受注獲得に取り組んでおります。さらに収益性の高い橋梁土木やプラント工事の受注拡大にも

取り組んでおります。当セグメントでは、グループ会社が5社あり、住宅、中高層建築物、橋梁・土木、プラント工事など、グループ各社間において、得意とする工事技術・ノウハウや、施工人員・足場機材の共有を行うなど、グループシナジーを発揮し、工事業拡大に努め、さらなる成長に取り組んでまいります。

商流	
建設工事における対象分野	▶ P14 ビジネスモデル（シナジーを活かしたトータルサービス）
売上構成比	売上種類別 工事売上内訳 （2026年3月期）
事業拠点	（グループ会社） 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 16拠点 東海ステップ株式会社 14拠点 株式会社フコク 4拠点 上田建設株式会社 1拠点 （2026年3月末現在）
従業員数	406名 うち、施工社員数 195名 （2026年3月末現在）

業績推移 (百万円)



VISION2040に向けて

機会・リスク	注力分野	取り組み
□ 老朽建造物の増加による更新投資、環境変化に対応するインフラ投資の増加 □ 自然災害の増加による国土強靱化関連投資の増加 □ 新築戸建を中心とする住宅投資の減少 □ 少子高齢化による労働力人口の減少	レンタル 土木・橋梁 中高層建築物	□ 営業エリア、対応可能な工事種類の拡大 □ 足場機材への継続的投資 □ 工事施工能力の拡充 □ デジタル技術活用による生産性向上

2026年3月期の概況

橋梁・土木関連や大型物件向けの工事売上が好調に推移したことに加え、前連結会計年度に子会社化した上田建設株式会社の売上高が寄与した結果、当セグメントの売上高は9,872百万円(前期比5.2%増)となりました。

利益面につきましては、外注工事比率の増加等による売上総利益率の低下に加え、賃借料及び人件費の増加や上田建設株式会社の子会社化により販売費及び一般管理費が増加した結果、セグメント利益は132百万円(同46.7%減)となりました。

足場機材

設備投資額	368百万円	保有残高	994百万円	(2026年3月期)
-------	--------	------	--------	------------

※ 貸借対照表残高

リスクへの対応

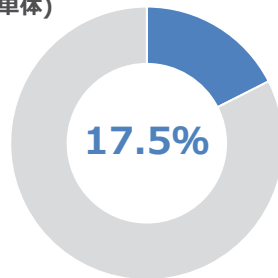
- ・取引先の信用リスク
 - ・公共投資・民間設備投資への依存
 - ・感染症による事業活動への影響
- ▶ P22 リスクへの対応
▶ P24 リスクへの対応
▶ P26 リスクへの対応

メーカーとしての機能

■工場の役割

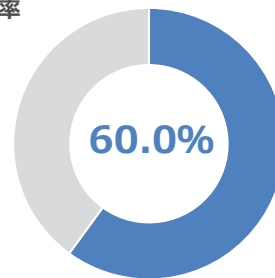
地域密着型販売体制を推進すべく、国内4工場(単体)を有し、「製造部門を持つ商社」として、お客様の声を大切にした製品供給に努めております。

当社売上高における
工場製品構成比率(単体)
(2026年3月期)



当社の製品は、精度の高さと短納期が要求される受注生産品が大半を占めており、このことが海外からの侵食を防ぐとともに、高い利益率につながっております。

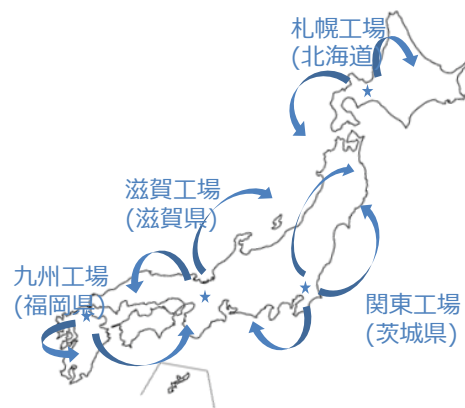
工場製品における
受注生産品比率



地域密着体制

当社の工場は、北海道、茨城、滋賀、福岡の全国4ヶ所に配置しており、当社の主力製品でありますターンバックルブレースやアンカーボルトは全工場にて製造しております。この4工場から全国の販売網へ製品を供給することで、クイックデリバリーを行うことができ、地域密着型の販売体制を実現しております。

製造・販売一体の総合力を活かしながら、お客様のニーズにスピーディーに応えることを第一義に、生産体制を整えております。



コンドートテックの工場製品が選ばれる理由

主力製品でありますターンバックルブレースは、サイズ等の仕様違いが多くありますが、当社の営業力を駆使し、かつ、工場による受注生産、短納期対応を行うことで需要を取り込んでいます。さらにターンバックルブレースは、構成する部品の大部分を自社工場で製造しており、外注部品を使用しないことで、取扱品目数を拡大し、他社との差別化を図っております。

配送の面では、ターンバックルブレースやアンカーボルトは、長尺かつ重たいものが多く、運送費用がかさみます。そこで、全国離れた地域に4工場を設置し、各工場から周辺の販売拠点へ供給することにより、短納期に対応することができ、配送に係るコストやリスク、GHG排出量の削減に繋がっています。

製品の安全性を追求

当社は、ターンバックル本体の製造からブレース製品まで、JIS (日本産業規格)規格を取得しているブレースメーカーです。また、ISO(国際標準化機構)認証の取得も積極的に行っております。

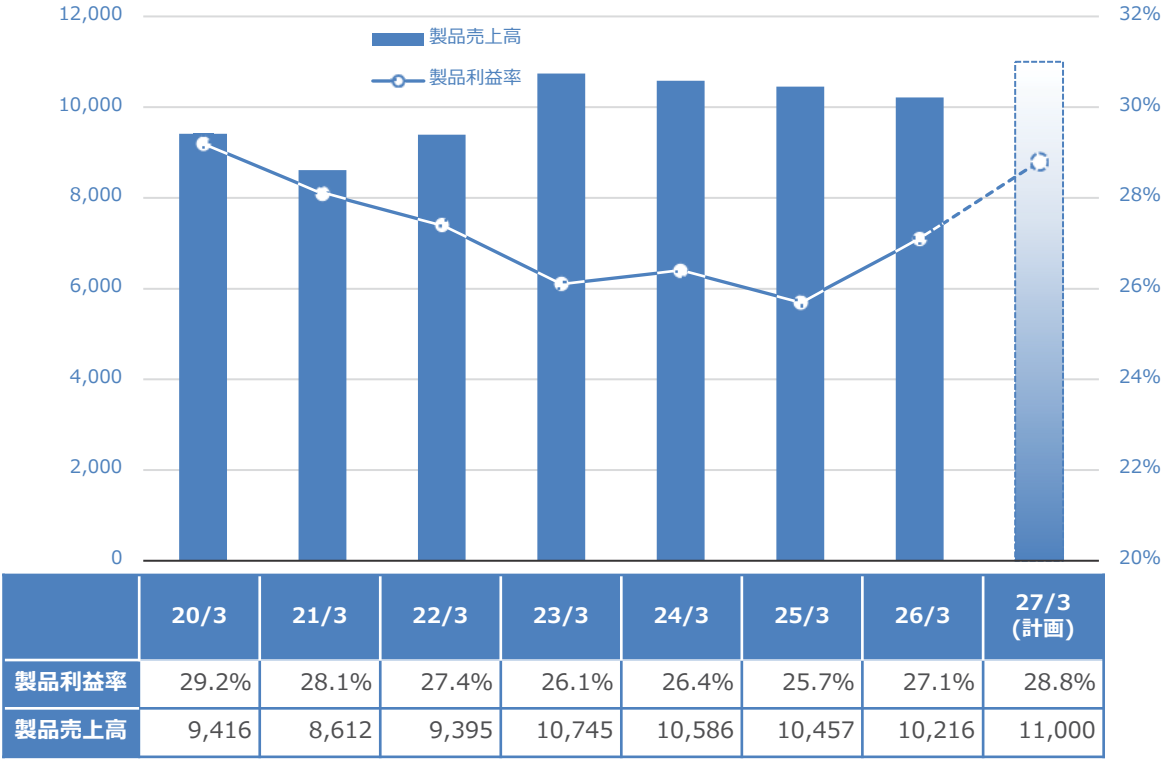
また、2025年新たにグループ会社となりました鈴東株式会社では、自社開発製品の仮囲い材であるVICパネル(フラットパネル)について、製品を安全にご使用いただくための怪我予防として、パネルを設置す

る際、施工時に必ず手に触れる、鋭利な端部を曲げるヘミング加工を施し(下図)、安全性追求に取り組んでおります。軽微な事ですが、業界内の仮囲い材では珍しい取り組みとなります。

VICパネルの比較



製品利益率の推移(単体) (百万円)



■生産性向上、生産能力強化への取り組み

工場での製品生産効率や品質向上のため、当社では年間計画をもとに生産設備への投資を行っております。

当社滋賀工場の第2工場では、生産性向上を図るべく、生産管理・工程管理に関わるDXを推進し、ロボットによる省人化、製造工程の最適化に取り組んでおります。また2024年4月、国内の建設需要の拡大に

対応するため、当社札幌工場の敷地内に第3工場を新設し、生産能力の強化に取り組んでおります。



■グループシナジーを活かした取り組み

生産性向上への取り組み

製造ラインの開発を担う中央技研株式会社に、当社生産デジタル推進課における画像処理技術を加え、製造ラインの省力・省人化に向けた開発を行っております。このように、当社グループ各社の持つノウハウを活かし、生産性向上に取り組んでおります。

当社グループ製造関連組織の事業内容

中央技研株式会社	各種機械装置、省力化機器、搬送ライン等の設計製造業
生産デジタル推進課	省力化、画像処理機器、各種検査機器、検査治具等の設計製作



付加価値の高い製品ラインナップ拡充への取り組み

栗山アルミ株式会社では、建設業界において軽量素材としても注目されるアルミ押出型材等の製造開発を行っております。鈴東株式会社では、工事現場等で使用される仮囲い材(安全鋼板)を初めて世に出したパイオニアであり、仮囲いドアや付随する小物部品まで、全て自社工場内で製造しております。このように、付加価値の高い製品ラインナップの拡充に取り組んでおります。

当社グループ会社の生產品目

栗山アルミ株式会社	アルミ押出型材 アルミ製角パイプ「アルばか」→ (グループシナジーを活かし開発)
鈴東株式会社	安全鋼板等、建設資材の製造販売



安心・安全への姿勢

■調達方針の策定

当社は企業理念において「私達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。」と掲げております。調達活動を行う上で、サプライチェーンにおけるサプライヤーを含むビジネスパートナーとともに、社会・環境に配慮した調達を行うことで豊かな社会づくりに貢献するため、コンドオーテックグループ

調達方針を策定しました。

当社グループは今後も、サプライヤーを含むビジネスパートナーからのご協力のもと、対等で公正な取引を基本とした持続可能な調達活動を行ってまいります。



調達方針の詳細については
二次元コードをご参照ください。

■製商品の品質管理

安全で良質な製品を供給するという観点から、当社全工場及び栗山アルミ株式会社でISO9001を取得しております。また取扱品のさらなる品質向上のため、自社工場内に品質管理課を設置し、日々、強度試験や検査を実施し、安全性の高い製品の供給に努めており

ます。さらに、社長直轄部門であるSDGs推進室において、品質保証に関する監査業務を行っております。



当社工場の適用範囲については
二次元コードをご参照ください。

JISや業界団体の認証取得

工場製品の社外規格に関しては、日本産業規格（JIS）の認証取得をはじめとし、各種業界の規格に適合した製品を生産しております（右表参照）。なお、当社の足場吊りチェーンは一般社団法人 仮設工業会の認定第一号を受けました。

栗山アルミ株式会社では、アルミニウム及びアルミニウム合金の押出型材に関する規格（JIS H 4100）を取得しております。鈴東株式会社では、メイン商材である仮囲い材の他、かつては緊結金具類全般についても長期にわたり製造しておりました。現在はジョイント2種類について継続して生産しており一般社団法人 仮設工業会の認定を取得しております。

当社の直営工場以外での生産品（OEM生産品）に関しては、当社の技術サービス担当者または仕入部門担当者が国内外のOEM委託先を訪問し、技術指導を行っております。

また、当社の従業員は全国建築用ターンバックル協議会や建築用アンカーボルトメーカー協議会等の業界団体の委員を務めており、委員として参加することで製品の規格順守の責任を体現しております。

工場製品の規格認証リスト

JIS番号	品目名
JIS A 5540	建築用ターンバックル
JIS A 5541	建築用ターンバックル胴
JIS B 1220	構造用両ねじアンカーボルトセット
JIS B 2809	ワイヤグリップ
JIS H 4100	アルミニウム及びアルミニウム合金の押出型材
規格団体名	品目名
仮設工業会	足場吊りチェーン
仮設工業会	吊りチェーンクランプ
仮設工業会	単管足場用の単管ジョイント（SPJ-220）
仮設工業会	単管ジョイント（STP-1）
公益財団法人 日本住宅・木材 技術センター	χ(クロス)マーク 両ねじボルトセット
国土交通大臣	ハイテン・コンプレース

自発的な品質管理活動（QC活動）

工場製品の品質管理体制の改善を目的とし、工場の各製造課で品質管理活動（QC活動）を行っております。活動成果の発表を年に一度実施し、優秀な発表を行った課への表彰や、発表を通じた改善案の共有など、工場全体の品質管理への意識醸成を図っております。



↑九州工場内でのQC活動発表会の様子

クレーム発生時の対応

クレームが発生した際、まず営業担当者がお客様へヒアリングを行い、報告書を作成します。原因究明が必要な場合、自社製品であれば自社工場内の品質管理課、仕入品ならば仕入先と共同で対応しております。

また、クレーム事例を共有するため、当社ではクレーム対策委員会を経て注意喚起の案内を全社へ発信している他、栗山アルミ株式会社では品質管理会議（月1回開催）を実施しております。

■安心・安全な製商品・サービス提供のための取り組み

当社ではお客様へ製商品を提供するにあたり、取り扱い方に関する知識もご提供する事で、より安心・安全に使用していただけたと考えております。そのために、当社発行の総合カタログやパンフレット等の販促物に取扱方法や注意事項、廃棄基準を明記しております。

また、製商品の正しい知識を従業員が身に付けるため、当社の基幹商材である吊り具や仮設資材、鉄骨関連資材や工場製品に関する研修を若手中心に実施し、新たな商材に関しては仕入先（メーカー）様による勉強会を社内にて行っていただく等、学ぶ機会を多数設けております。



↑使用方法に関する掲載例
(当社発行「吊り具カタログ」)



↑仮設資材研修での組み方実演



↑鉄骨資材研修での溶接実習

取引先様への勉強会実施

当社の製商品を安全にご使用いただくために、取引先様をはじめ各種業界団体様からのご要望にお応えし、勉強会を全国で開催しております。

当社の技術サービス担当者が講師となり、安全な吊り荷作業のための知識を勉強会で提供いたします。一人でも多くの方に安全に関する知識を持っていただくことで、取引先様の安全な環境づくりに貢献していきたいと考えております。



↑勉強会の様子

従業員の資格取得支援

当社では吊り具メーカーとしての企業イメージのPRと、従業員の製商品知識および提案・営業力の向上を目的とし、社内認定資格として「吊り具アドバイザー」制度を2015年に導入し、全国の営業店にて吊り具の供給のみにとどまらず、知識の提供を行っております。これまでは大阪本社在籍の技術サービス担当者が社外向けの吊り具講習会を担当しておりましたが、吊り具アドバイザーの誕生により、全国での吊り具勉強

会の実施が可能となりました。

また、当社グループ会社の三和電材では、従業員の商品知識向上による営業力向上のため、営業担当者に電気工事士などの資格取得を推奨している他、足場架組工事を担うグループ会社では、工事部門で必要となる免許や資格の取得を支援し、高い技術や安全に対する知識、そしてプロ意識を持った人材を育成しております。

足場架組工事における安心・安全のための取り組み

足場架組工事を担うグループ会社では、足場の安心・安全を維持し、信頼される施工サービスを提供するため、主要な足場機材センターにおいて仮設工業会

の認定を取得し足場機材の適正な管理を行っている他、施工サービスを提供する過程では下記の通り、各社で様々な取り組みを行っております。

取り組み例	内容
リスクアセスメント	新規現場入場前には現場内のルール・注意事項の確認を行い現場での作業効率の向上と事故予防に繋げております。また、既存顧客またはグループ会社内で発生した事故事例などは委員会で取り上げる他、施工者にも周知し、安全行動の感度を高めることを目的とした指導を行っております。
現場パトロール	足場品質の向上及び事故予防のため、施工現場のパトロール及び指導を実施し、現場単位でのクオリティを維持しております。
施工者の教育・保有資格等の管理	施工者には、現場毎に必要な資格取得や技能講習の受講を随時実施している他、協力会社の施工者には資格証や講習修了書を提出いただき、専任担当者による検見を実施しております。また、登用する施工者の経験を調査の上、配置並びに人員数の調整を行うことで安全な施工に努めております。

環境に対する取り組み

■長期ビジョン「VISION2040」における環境貢献目標

当社グループでは、長期ビジョン「VISION2040」において地球環境への貢献を目指し、環境貢献目標を2040年GHG排出量30%削減（2024年3月期比、Scope1・2:マーケット基準）と設定しております。

環境方針に基づき、未来の環境価値を創造、共生し、環境との調和に配慮した事業活動に取り組み、地球に感動を届けられる企業を目指してまいります。

2040年 環境貢献目標
GHG排出量 30%削減
 (2024年3月期比、Scope1・2)

環境方針

コンドーテックは、1953年の設立以来、半世紀以上にわたり様々な業界に向けて製商品を提供することにより、社会インフラの充実を通じて豊かな社会づくりに貢献するとともに、持続可能な社会の実現のために、未来の環境価値を創造、共生し、環境との調和、気候変動への影響に配慮した事業活動に取り組んでいます。

1. 事業活動、製品およびサービスにかかわる環境関連の法規制および当社が同意した事項を順守します。
2. 省エネルギー・省資源、リサイクル推進、廃棄物削減、化学物質使用量削減およびグリーン調達に取り組み、環境負荷の低減、環境汚染リスクの低減、生物多様性及び生態系の保護に努めます。
3. 環境マネジメントシステムを活用し、環境方針を達成するための環境目標設定、環境パフォーマンス評価の実施、定期的な見直しを行い、活動の継続的改善を図ります。
4. 環境方針を全従業員に周知し、環境保全活動に取り組むために必要な教育および啓発活動に努めます。

主な取り組み

- TCFD提言に基づいた情報開示
- 環境対策に最適な製商品・サービスの提供
- 社内設備の導入・更新による環境負荷の低減
- サプライチェーンにおける環境負荷の低減

地球に感動を
届けられる企業に

■気候変動への対応とTCFD提言に基づいた情報開示

当社は持続可能な成長を考える上で、気候変動に関連する問題が今後の企業活動に大きな影響を与えると認識しております。現在は、事業活動における排出物の管理を行うなど、気候変動への影響を認識するための取り組みを行っております。

今後は、低炭素社会への移行を機会と捉え、気候変動への取り組みを行うと共に、TCFD提言に基づいた情報の開示を進めてまいります。

▶ P38 排出物の管理

リスク管理体制

当社の直面し得る気候関連リスク及び機会については、社内各部門との協議を基に、SDGs推進室が取りまとめ、評価・特定を行っております。評価・特定さ

れた気候関連リスク及び機会につきましては、取締役会にて報告を行い、取締役会による監督等を行っております。

気候変動関連の主なリスク及び機会

社内各部門との協議により、現状の当社の気候関連リスク及び機会を特定したシナリオ分析（※）は下表のとおりです。財務的影響度については1.5/2℃～4℃のシナリオの最大値で想定しております。

		項目	詳細	財務的影響度（※）	今後の対応策
移行リスク	政策及び法規制	炭素税の導入	事業活動(主に製造過程や物流)で排出するCO ₂ に対する炭素税によるコスト増	大	再生可能エネルギーの導入・転換
		低炭素対応に伴う規制の強化	高炉各社減産による需給バランス崩壊や建設需要の減少による業績への影響	大	工場におけるエネルギー使用量削減と省エネ設備導入
	市場	再生可能エネルギーの普及促進	エネルギーコストの上昇による仕入価格、原材料価格の高騰	大	協力工場、仕入先に対する低炭素対応への取り組みに関する調査
移行・機会	政策及び法規制	炭素税の導入	再生可能エネルギー関連事業の拡大	大	再生可能エネルギー施設向け商材の需要拡充に向けた調達力・生産体制強化
			現地仕入先の開拓による地産地消でのCO ₂ 排出量削減、輸送コスト削減	大	グループ会社とのシナジー強化(太陽光発電やLED照明の販売促進、設備開発強化)
			幅広い商流を活かしたエコ・環境関連商材の提案、開発機会増	大	
	市場	再生可能エネルギーの普及促進	再生可能エネルギー関連施設の増加による受注増	大	2025年4月に開設した環境エネルギーグループによる再生可能エネルギー関連商材拡販
物理的リスク	急性	異常気象の増加	サプライチェーンの被災による原材料や商材供給への影響	小	複数購買の徹底
				小	緊急時の物流シミュレーション、計画書の作成
				小	事業所間物流ネットワークの活用
	慢性	平均気温の上昇	工場での生産効率の低下・対策によるコスト増	中	スポットクーラーの設置 省エネ効率の高い空調への切替
物理的・機会	急性	異常気象の増加	災害対策商材の販売機会増	大	災害対策商材のラインナップ及び在庫の拡充
			河川や法面での改修・増強工事の需要増	大	土木工事向け商材の販路拡大
	慢性	気象パターンの極端な変動性	熱中症対策商材等、季節商材の販売機会増	大	季節商材のラインナップ拡充

※ シナリオ分析にあたり、IPCC(気候変動に関する政府間パネル)のRCP2.6(2℃シナリオ)、RCP8.5(4℃シナリオ)、およびIEA(国際エネルギー機関)のWEO(World Energy Outlook 2024)等複数のシナリオを参照。
※ 発生した場合の財務的影響度(1.5℃/2℃～4℃シナリオ)を下記の通り区分。
大：100百万円以上、中：10百万円以上100百万円未満、小：10百万円未満

■気候変動関連のリスク・機会に対応する商材

ボックスウォール



物理的リスク・機会における「異常気象の増加」や、例年発生する洪水被害から建物や家財などの構造物を守るため、高い防護効果と機動性を誇りながら繰り返し使えるコストパフォーマンスの高い洪水防護システムです。自治体での採用実績も多数あります。

防草シート



物理的リスク・機会における「異常気象の増加」では、河川や法面での改修・増強工事の需要増を想定しております。対応策として土木工事向け商材である防草シートを展開しています。特徴は、強度の強い4層構造で、水や空気、液体肥料は通しながら、雑草の育成を抑えることが出来ます。

マッシュアップカバー

移行リスク・機会における「炭素税の導入」では、幅広い商流を活かしたエコ・環境関連商材の提案を想定しております。その一例として、ゴミ削減の一助となるマッシュアップカバーを展開しております。建築材料の接合部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。



メガパワーソフトLIGHT

移行リスク・機会における「再生可能エネルギーの普及促進」では、再生可能エネルギー関連商材拡販のため、2025年に環境エネルギーグループを開設しました。関連する商材の一つに、メガパワーソフトLIGHTがあります。橋梁や洋上風力発電向けのモノパイル等、超重量物の吊り上げ・設置・運搬が可能です。



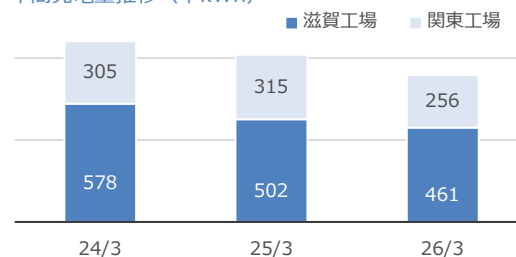
■環境負荷の低減への取り組み

太陽光発電設備の設置

当社2工場および当社グループ会社の三和電材株式会社及び東海ステップ株式会社では売電事業を目的として、また当社大阪本社では自家発電利用を目的として太陽光発電システムを設置しております。

太陽光発電システム及び架台については、電設資材及び鉄構資材でそれぞれ資材を取り扱っており、グループシナジーを活かした販売に取り組んでおります。

年間発電量推移（千kWh）



4工場体制・各営業店への在庫によるクイックデリバリー

当社では国内4ヶ所に工場を設けており、ブレースやアンカーボルト等の受注生産品は販売先に一番近い工場で生産・出荷を行っております。4工場体制によって、配送に係るコストやリスク、GHG排出量を削減するとともに短納期で製品をお届けしております。

在庫できる製商品に関しては、物流拠点のみに在庫を置くのではなく、各営業店に設けている倉庫に在庫を一定数置く事で、急な需要にも対応でき、さらに環境負荷・輸送コスト削減と短納期を実現しております。

ISO14001の取得

当社4工場すべてにおいて、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。



適用範囲については
二次元コードをご参照ください。

環境保全に対する取り組み

GHG排出量削減の取り組みの一環として、GHG排出量の多い工場を中心に再生可能エネルギー由来電力への切り替えを進めており、札幌工場では2025年12月に、滋賀工場では2026年1月に再生可能エネルギー由来電力への切り替えを実現しました。大阪本社ビルでは、「ZEB Ready (建築物省エネ法に基づく性能評価)」基準に基づき、エネルギー消費量を50%以上削減する設計を導入し、高効率な空調やLED照明の採用、太陽光発電システムの設置により、先進的な省エネオ

フィスを実現しております。また社用車としてEV車を使用し、オフィスだけでなく、多方面でGHG排出量削減に寄与すべく取り組んでおります。

その他、廃棄物削減に対する取り組みの一環として、工場や物流拠点から営業店へ資材を運ぶ際、以前までは廃棄していた木製パレットを各拠点で取りまとめ、再び近隣の工場や物流拠点へ戻して使用する循環モデルを進めております。

■排出物の管理（マテリアルバランス）

当社ではGHG排出量削減目標達成に向けて、2024年3月期より国内グループ会社のScope1・2及び、単体のScope3の集計を開始し、国際基準であるGHGプ

ロトコルに従ったGHG排出量の算定を行っております。

GHG排出量（t-CO₂）

各Scopeの内訳

	2025年 3月期	2026年 3月期
Scope1	3,725	3,749
Scope2	4,274	4,484
Scope3	439,200	457,672

※ Scope1,2は連結。海外グループ会社は含まれておりません。
 ※ Scope2はマーケット基準による算定。
 ※ Scope3は単体。うち、カテゴリ8リース資産(上流)、カテゴリ13リース資産(下流)、カテゴリ14フランチャイズ、カテゴリ15投資は、該当する活動がないため、算定対象外。
 ※ Scope3カテゴリ11は、生涯ガソリン使用量を推計した発電機（HPG3000iとHPG3000is）に限定。

Scope3の内訳

カテゴリ	2025年3月期	2026年3月期
1 購入した製品・サービス	397,849	401,620
2 資本財	1,146	15,073
3 Scope1、2に含まれない燃料及びエネルギー活動	713	711
4 輸送、配送（上流）	20,855	20,857
5 事業から出る廃棄物	193	136
6 出張	111	110
7 雇用者の通勤	352	334
9 輸送、配送（下流）	7,200	6,992
10 販売した製品の加工	117	98
11 販売した製品の使用	638	674
12 販売した製品の廃棄	10,026	11,068

マテリアルバランス

当社における事業活動のうち、研究開発から製造までの過程でのインプットとアウトプットの全体像と支

出・収入を示しております。集計は当社4工場を対象として算出しております。

INPUT

原材料	鉄鋼	21,832t
	塗料	92m ³
エネルギー	電力量	5,206千kWh
	LPG	59t
	ガソリン	2.6kl
	軽油	0.5kl
	灯油	10.1kl
	重油	0.4kl
用水	水	4,635m ³

事業活動

OUTPUT

生産	鉄鋼製品	21,622t
大気排出	GHG	2,548 t-CO ₂
産廃物 副産物	再資源化量	2,290t
	処分委託量	170t
排水	水	4,635m ³

(2026年3月期)

<環境保全に対する主な支出>

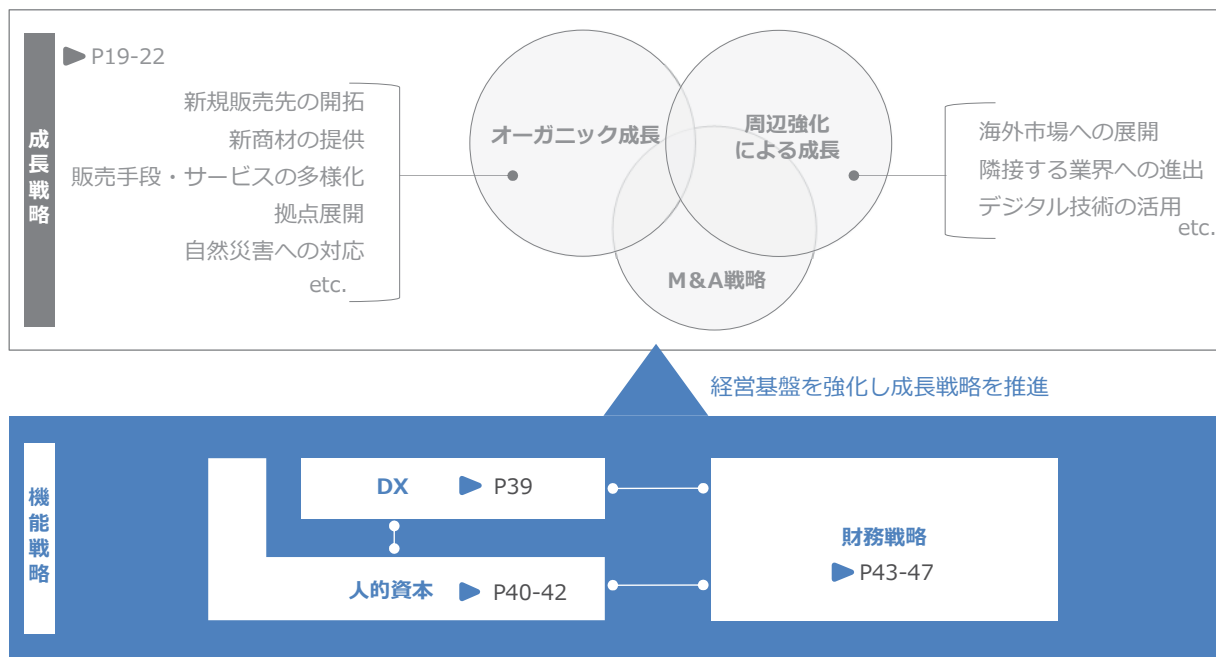
九州工場：ブレース工場遮熱塗装工事（14百万円）
 滋賀工場：第一工場遮熱塗装工事（14百万円）

<環境保全に対する主な収入>

主たる事業活動で生じた廃棄物（鉄スクラップ等）のリサイクルまたは使用済み製品等のリサイクルによる事業収入（48百万円）

機能戦略

基本構造

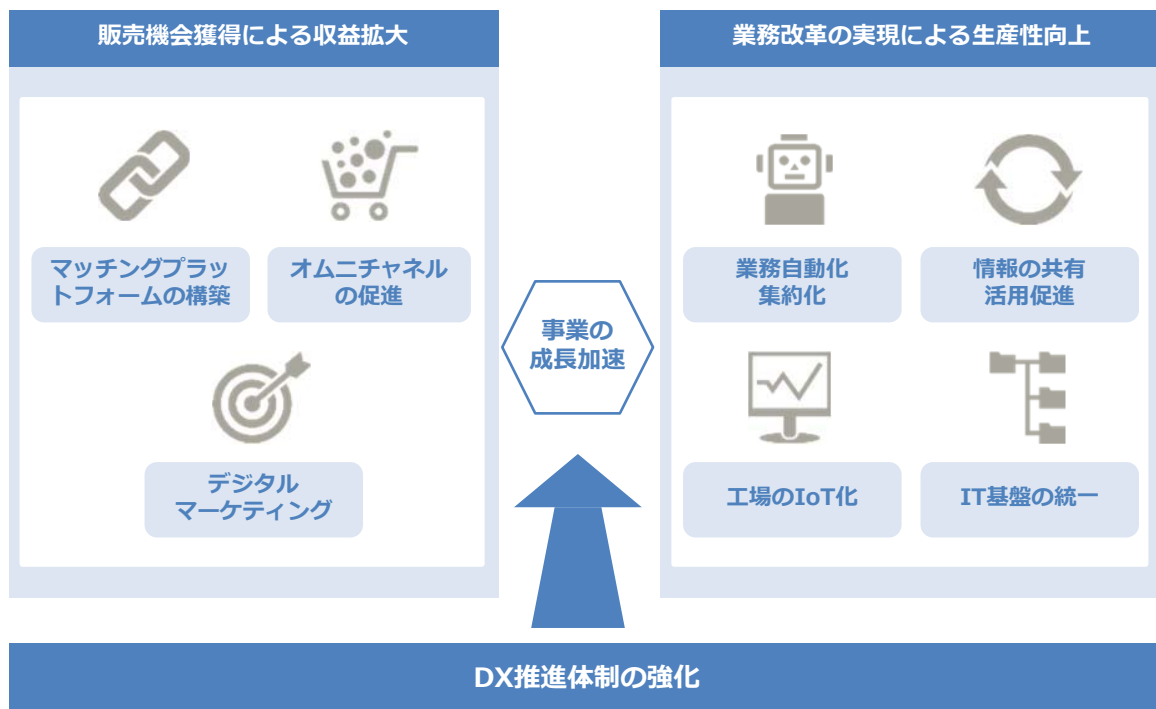


DX

■ DX推進体制の強化

代表取締役社長をはじめとした各部門の責任者が参加するDX推進プロジェクトチームを起点とし、DX推進に取り組んでおります。デジタル技術を活用した開発や製造部門におけるIoT化など、これまで培ってきたノウハウとデジタル技術を融合させ、販売機会獲得による収益拡大と業務改革の実現による生産性向上を図ることで、お客様に寄り添った新たなビジネスモデルの構築に取り組んでまいります。

また、DX推進体制を強化するため、DX分科会「業務系DXプロジェクトチーム」を発足し、基幹システムの機能改修をはじめ、納品書のWeb化等を実施しております。今後も定例会を開催し、継続的かつ組織的な改善活動を定着させ、現場とITとのギャップを埋めながら業務改革を進めてまいります。



人的資本

■ 人権の尊重

当社の企業理念に基づき、企業活動を行うにあたり、人権を尊重する責任を踏まえ、コンドーテックグループ人権方針を策定し、人権を尊重した企業活動の推進に努めております。



人権方針の詳細については
二次元コードをご参照ください。

■ 人的資本の強化 ～従業員が感動を創るグループを目指します～

人材の多様性の確保を含む人材の育成及び職場環境の整備を推進するうえでは、特に組織内で大きな影響力を持つ管理職層における多様性の確保が重要である

と認識しております。そのため、次の指標を用いて、多様性を意識した育成型組織の構築に取り組んでまいります。

指標	実績 (2026年3月末時点)	目標	達成時期
経験者採用管理職比率	59.6%	30%～50%の範囲を維持	2030年3月末
女性管理職比率	3.6%	5%以上	2030年3月末
女性役職者 (管理職未満) 比率	15.5%	15%以上	2030年3月末
外国人管理職人数	1名	現状維持以上	2030年3月末

■ 多様な人材の確保

当社は、人的資本経営を推進するうえで「多様な人材の確保と育成」を重要な柱と位置づけております。企業の持続的成長には、さまざまな価値観・経験・スキルを持つ人材が互いに刺激し合い、新たな価値を創出していくことが不可欠です。そのため、

キャリア、性別、国籍等にとらわれない、多様な人材を積極的に採用しています。新卒採用・経験者採用の双方に注力するとともに、女性の活躍推進、外国人採用、アスリート社員への支援などに取り組んでおります。

	2023年4月1日 ～2024年3月末	2024年4月1日 ～2025年3月末	2025年4月1日 ～2026年3月末
経験者採用人数	78人	51人	57人
新卒採用人数（大卒総合職）	19人	18人	16人
うち、女性人数	6人	8人	5人

当社で活躍しているアスリート社員

当社では2016年に陸上部を設立し、現在5名の選手が所属しアスリートとして活躍しております。



氏名	山本 実果 (やまもと みか)	野志 侑希 (のし ゆうき)	藤本 咲良 (ふじもと さら)	辻井 美緒 (つじい みお)	京竹 泰雅 (きょうたけ たいが)
競技種目	円盤投	棒高跳	ハンマー投	400mH	400mH
自己ベスト	50m51	3m90	64m83	57"90	49"46

活動記録や選手ブログはこちら

コンドーテック陸上部 URL ▶ <https://www.kondotec.co.jp/corporate/track.html>

■人材育成

採用した人材がその能力を十分に発揮し、長期的に成長していけるよう、段階的な研修体系やキャリア支援制度を整備しています。役割期待に応じた研修や、柔軟な学習機会（eラーニング・選択型研修等）を提供することで、誰もが成長機会と成長実感を得られる

仕組みづくりを進めております。

多様性を尊重し、それぞれの個性を活かす風土を育むことで、変化の激しい時代にも対応できる組織づくりを実現してまいります。

TOPICS 新人事考課制度について

経営戦略の実現に必要な人材の育成・活躍を促進するため、新たな人事考課制度を導入しました。新人事考課制度では、考課を処遇決定だけでなく人材育成や成長支援にもつなげる仕組みとして位置付けています。制度の円滑な運用と定着に向けて、考課者を対象としたオンライン説明会を実施し、制度導入の背景や考課の考え方、運用上の留意点について理解促進を図りました。

さらに、考課の質の向上と考課基準の統一を目的として、対面形式による考課者研修を2回実施

し、延べ83名が参加しました。実際の考課場面を想定したケーススタディを通じて、考課判断の妥当性やフィードバックのあり方について議論を行い、考課スキルの向上と考課基準の共通理解の醸成に取り組みました。

今後も継続的なフォローアップを通じて制度の定着を図るとともに、人事考課の公正性および納得性の向上を図り、従業員の自律的かつ持続的なキャリア形成を支援いたします。

■環境整備

育児を支える働きやすい環境の実現

当社では、従業員やその配偶者が安心して出産・育児を行える環境づくりを推進しております。その一環として、育児関連の法律や社内制度を網羅した「育児サポートハンドブック」を作成し、従業員が社内ポータルサイトから自由に閲覧・取得できるようにしております。また、子どもが小学校卒業まで利用可能な短時間勤務制度や柔軟な働き方を支援する制度を導

入し、個々のニーズに応じた環境を整備しております。さらに、出産や育児に関する相談窓口を明確化し、必要なサポートに迅速にアクセスできる体制を構築しております。これにより、従業員が仕事と家庭の調和を図りながら、安心してキャリアを継続できる環境を提供しております。

	期間中に育児休業を新たに取得した者	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の比率
2025年4月1日 ～2026年3月末	6名	50%	50%
2024年4月1日 ～2025年3月末	17名	94%	6%
2023年4月1日 ～2024年3月末	5名	100%	—

ワークライフバランス

従業員が「やりがいのある質の高い仕事」と「充実した私生活」を両立できるように、職場環境や働き方の見直しを進めております。2014年に実施した全拠点長向けの業務効率化研修を皮切りに、時間外労働削

減、生産性向上に継続して取組んでまいりました。また、有給休暇の取得を推進し、仕事と生活のバランスを取りながら、健康的に働ける職場環境を整備しております。

有給休暇の取得実績	2023年4月1日 ～2024年3月末	2024年4月1日 ～2025年3月末	2025年4月1日 ～2026年3月末
	80.5%	79.9%	81.0%

従業員の健康、安全衛生・安全対策

従業員の安全と健康を守るため、次の取り組みを実施しております。事業活動を行うにあたって安全対策が必要となる代表的な場面としては、倉庫内入出荷作

業、営業活動および製商品配送、工場内生産活動が挙げられます。

区分	内容	
営業・配送	安全運転講習の実施	社用車の運転に不慣れな新入社員の交通事故の増加を受け、新入社員研修時に運転講習を実施し、若手社員の事故減少
営業・配送	無事故キャンペーンの実施	拠点で事故発生時に全拠点に注意喚起 事故の無い場合も毎月全営業店の交通事故件数を1年間の累計で通知
営業・配送	安全運転装置（テレマティクス）の導入 ドライブレコーダーの設置	Gセンサー・GPSにより、危険運転（急ブレーキや速度超過など）を感知すると、即座に運転者へ音声ガイダンスで注意喚起・本社に危険運転通知のお知らせメール配信
工場・倉庫	安全衛生委員会の実施 安全パトロールの実施	毎月1回、本社と工場などで安全衛生委員会を実施 労働災害事故の防止に努め、従業員による安全パトロール実施

ワークエンゲージメントの向上

2025年11月に竣工した、大阪本社ビルでは、「人的資本の強化」の一つとして、多様な人材が活躍できる環境が整備されました。集中度や仕事内容に合わせて従業員が場を選択できるエリアや昼食・休憩が取れる屋上庭園、リフレッシュスペースを設置する等、企業の活性化を加速させる快適な環境となりました。



◀ 社屋外観

幹線道路（中央大通）沿いという立地を活かし、ブランド価値の向上を図るとともに、グループ拠点の集約によるシナジー効果の創出を目指します。

▼ 倉庫棟の屋上に「屋上庭園」を設置し、リフレッシュできる環境となっております。



左上▶ リフレッシュスペース
右上▶ 執務室エリア協働スペース
左下▶ リフレッシュガーデン

執務室エリアの隣にある協働スペースは、部門を跨いだコミュニケーションがしやすいよう、だれでも入りやすく開放的になっており、単なる打ち合わせの場所ではなく、創造性のある働き方ができるようなスペースとなっております。

また、1階エントランスには、創業から現在までを表現したオブジェが飾られております。お立ち寄りの際は、是非オブジェにもご注目ください。

▶ 1階
エントランスオブジェ



財務戦略

■財務担当取締役 メッセージ



長期ビジョン「VISION2040」 ありたい姿への投資

私たちは従業員からのボトムアップで
 「2040年自分たちはコンドートeckをこういう会社になりたい、
 こういう会社であって欲しい」という未来図を描きました。

サステナビリティを見据えた将来への投資として
 資本コスト・資本効率を十分に意識した経営資源の配分に
 注力してまいります。

中期経営計画・長期ビジョンの役割

中期経営計画および長期ビジョン「VISION2040」は、私たちのコーポレートストーリーです。それは、ベテランから若手までの従業員、また当社グループ全員への"あるべき姿""ありたい姿"を伝えるメッセージであり、また、資本市場、投資家の皆さまとの対話のためのコミュニケーションツールのひとつであるとも思っています。

ですから、それは成長性や収益性に関する事業戦略、そのための最適な資金配分と持続的な成長を支える経営基盤の強化、株主還元等について、できるだけ分か

りやすく可視化されたものでなければならないと思っています。

私は長期ビジョン「VISION2040」の中の、「ビジョン達成のための約束 -私たちは変わる- -私たちは変える-」という言葉が好きです。私たち自らが革新的な価値を創造する企業に生まれ変わる、その結果、私たちグループの力で社会インフラの変革に貢献する事業を展開していく。この公約の実現にグループ一丸となって取り組んでまいります。

▶ P16 長期ビジョン

▶ P18 中期経営計画

事業ポートフォリオを意識した経営戦略

長期ビジョン「VISION2040」では、成長性(市場成長率)と収益性(売上高EBITDA率)を軸とした表の中で新規事業を含め(新規事業の場合の収益性の軸は資本効率と置き換えても良いかと思えます)、既存事業の収益性向上や領域の拡張を表した事業ポートフォリオ構想を示しています。

それぞれのセグメントごとに発生しうる機会とリスクを読む目を養い、戦略を実行し、事業の成長期待に見合った人材の育成(研修・人事考課制度など)や人員配置、さらなるM&Aによる事業領域の拡大、DX投資・設備投資など効果的な資本投下を行ってまいります。

▶ P17 事業ポートフォリオ

グループカを結集した経営

2025年11月に大阪本社新社屋が竣工しました。それまでの社屋は50年の歴史とともに私たちの成長を見守り支えてくれましたが、昨今のバリアフリーや環境対策には遅れていましたので、これからはハンディキャップを持つ人など多様な人材が集える、かつ、従業員エンゲージメントの高まる職場作りを目指します。

また、新社屋では太陽光発電システムを導入するなど再生可能エネルギーを含む省エネに取り組んでおり、「ZEB Ready(建築物省エネ法に基づく性能評価)」認証を取得しております。

一方、今般の新社屋にはグループ各社の在阪の拠点を集約する目的もあります。グループ会社を一ヶ所に集めることで意思疎通が密になり、また、情報共有や意思決定の早期化も図れるため一層のシナジー向上に期待しております。

グループ一丸となり、インフラ整備や建設工事等におけるトータルサービス(ひと繋ぎのサポート)を推進しながら効率的かつ大胆な戦略を実現し、継続的な企業価値向上に努めてまいります。

▶ P14 ビジネスモデル(シナジーを活かしたトータルサービス)

専務取締役管理本部長 兼 SDGs推進室長 矢田 裕之 略歴

1985年当社入社。2006年当社横浜支店長、2011年当社執行役員業務部長、2013年当社執行役員西日本営業部長、2016年当社取締役西日本営業部長、2019年当社取締役営業本部長兼西日本営業部長兼事業戦略室長、2020年当社常務取締役営業本部長兼西日本営業部長兼事業戦略室長、2021年当社専務取締役管理本部長兼総務部長兼事業戦略室長、2024年専務取締役管理本部長を経て、現在に至る。

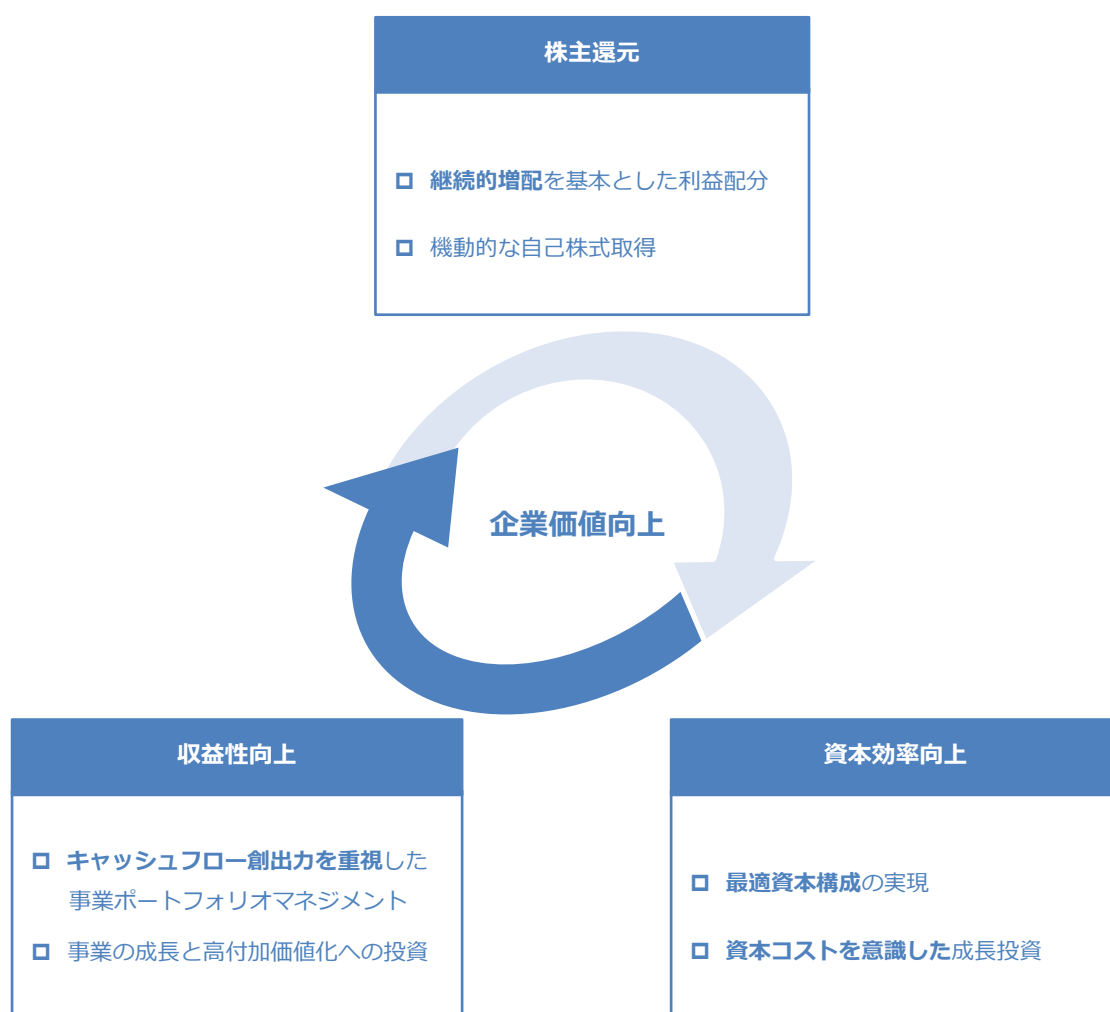
営業の現場を熟知していることで、営業施策と財務戦略を一体化した経営を推進する。

■長期ビジョン「VISION2040」における財務戦略

当社では、長期ビジョン「VISION2040」実現に向けて、収益性向上、資本効率向上、株主還元のバランスを意識し、企業価値向上を目指すことを財務戦略としております。株主還元につきましては、継続的増配と自己株式取得に取り組むこと、収益性向上につきましては、「VISION2040」に向けて目指している事業ポートフォリオを念頭に置き、キャッシュフロー創出

力を重視しながら取り組むことで、成長拡大に努めること、資本効率向上につきましては、最適資本構成の実現と資本コストを意識した成長投資を実施することなどに目線を置いております。

これらを踏まえながら、次項にてご説明いたします中期経営計画における財務戦略に着実に取り組み長期ビジョン「VISION2040」実現を目指してまいります。



■中期経営計画における財務戦略

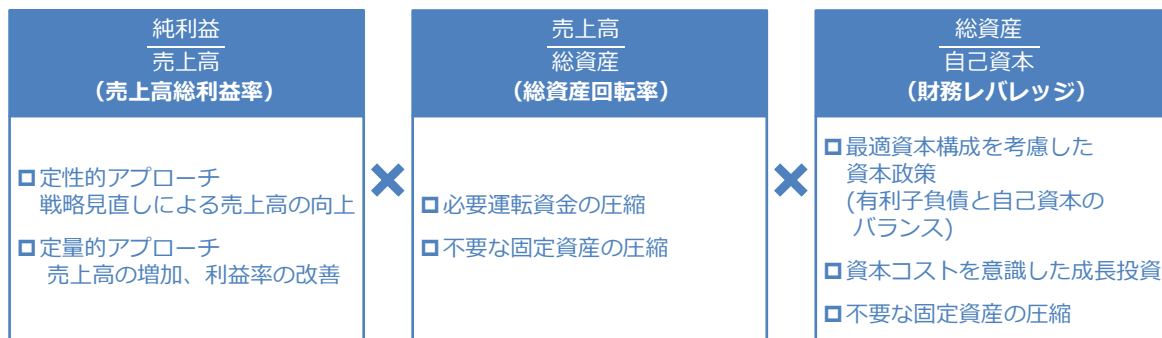
中期経営計画では、資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、成長戦略、経営基盤強化、資金配分を基本とした取り組みを進め、収益性と資本効率を高めることでROE向上を、中長期的に収益性を高め持続的に成長するための取り組みを進めるとともに、当社グループへの理解を促進することでPER向上を図ることを取組方針としております(P45 図1)。

ROEにつきましては、10.0%以上を目標としており、ROEの構造分解をしたP45 図2の視点を持ちながら、適切な資金配分によって、収益性と資本効率性向上に取り組んでおります。資金配分については、P45 図3をご参照ください。資本コストを意識した成長投資を行うと同時に、株主還元も重視することで、収益性と資本効率の向上を目指しています。新規投資にあたってはこの資本コストを上回る点にも注視しており、直近ベースの資本コストは6.1%(2026年3月期実績基準)としております。

(図1：中期経営計画における取組方針)



(図2：ROEの構造分解)



(図3：資金配分)

3年間合計		主な内容
Cash In	Cash Out	
営業CF 15,000百万円	設備投資 10,000百万円	設備投資 □ 拠点の新設・拡張・移転 営業・物流機能の拡充、職場環境改善に資する投資 □ 生産設備や足場機材の増強・更新 生産能力の拡充、生産性向上に資する投資 レンタル事業拡大に向けた保有資産の増加
	戦略投資 3,000百万円	
新規借入 (必要に応じて実施)	株主還元 4,700百万円 + α	戦略投資 □ M&A (案件に応じて実行) オーガニック成長・周辺強化による成長を加速させる企業・事業M&A □ DX関連投資 生産性向上に資する投資 株主還元 □ 継続的増配 (累進配当) □ 自己株式取得 (機動的に実施)
手元資金 15,500百万円	手元資金 13,000百万円～15,000百万円	

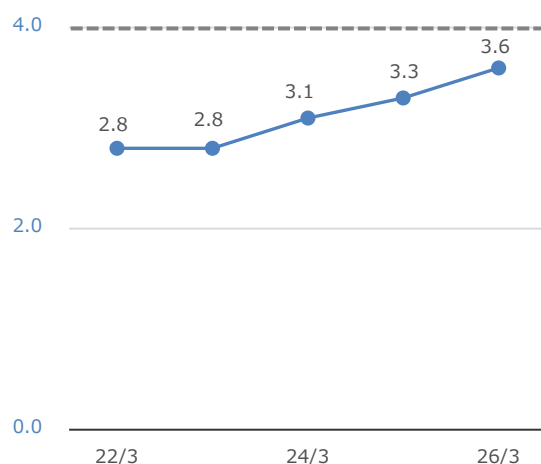
■株主還元目標と資本効率目標

株主還元につきましては、連結業績、連結配当性向について十分留意しながら、連結純資産配当率(DOE)4.0%以上を目標として、株主の皆様へ継続的に増配(累進配当)を行うことを基本方針としております。DOEは、純資産の中から配当金として還元する割合を示しており、一時的な利益の増減に左右されず安定的な配当の実現を可能とする指標です。当社は上場以来減配がありません。リーマンショックの際、減配

するという選択肢もありましたが、利益は安定していたため、減配はせず継続的配当を行うこととし、DOEを指標としました。またDOEに加え、ROE10.0%以上という資本効率目標を掲げており、每期一定以上の利益を計上することにより、配当額決定の基礎となる純資産が増加する結果、継続的な増配が可能となることを意味しております。

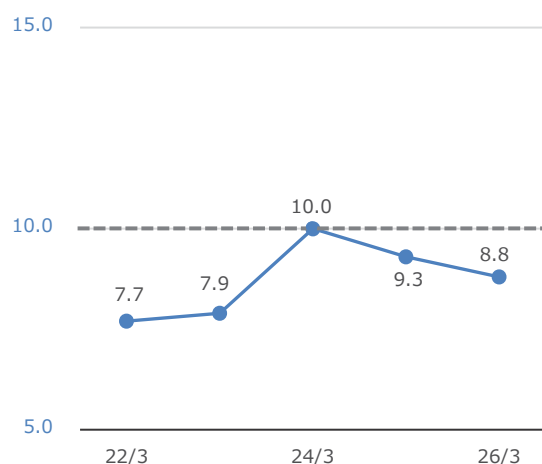
DOEの実績 (%)

株主還元目標 **4.0%以上**



ROEの実績 (%)

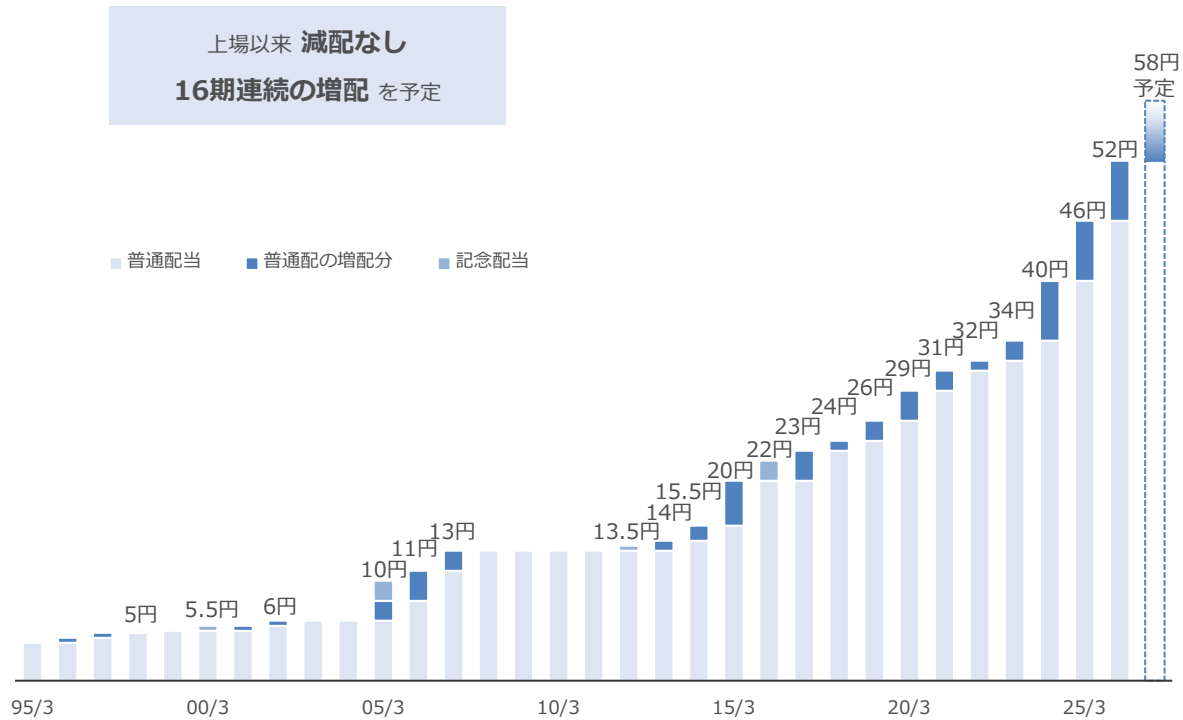
資本効率目標 **10.0%以上**



株価の推移 (円)



配当の推移



■ 自己株式の取得

当社は、経営環境の変化に対応した機動的な資本施策を遂行するための自己株式の取得や、株主利益の増大を図るための自己株式の消却を随時検討しております。

直近では、2022年1月から2022年7月まで自己株式の取得を行っております。

直近の自己株式取得の内容

取得した株式の総数	859千株
取得価格の総額	899百万円
取得期間	2022年1月4日～2022年7月7日

■ 配当利回り

2026年3月31日終値 **1,499円** を基に算出

配当利回り	3.9%
優待込み配当利回り	4.3%～

■ 株主優待

株主優待ポイントを贈呈し、保有するポイント数に応じて、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。

株主優待贈呈基準

毎年3月末日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式5単元(500株)以上保有されている株主様を対象としております。

保有株式数	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

ステークホルダーとのコミュニケーション促進

■株主・投資家との建設的な対話

当社は、ステークホルダーの皆様当社グループについてご理解いただくことが重要であると考えております。そのために、株主総会のほか、個人投資家向けIRイベントへの積極的な参加や当社ホームページへのIR資料の公開を行い、株主や投資家との建設的な対話の促進を図っており、ステークホルダーの皆様に対す

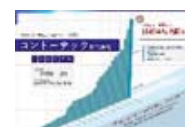
る丁寧な説明と、公平性、正確性、適時性に配慮しながら、迅速な情報開示に努めております。また、機関投資家・アナリストとの対話において把握された意見等は都度、社長及び管理本部長と共有すると共に必要に応じて取締役会にて報告しております。

機関投資家・アナリストとの対話

個別ミーティング回数	24回 (延べ)	(2026年3月期)
対話の主なテーマ	当期のトピック、事業環境、中期経営計画 など	
カバレッジ実績	岩井コスモ証券株式会社 レーティング：A	(2025年6月)

個人投資家向けIR活動実績

名称	当社ブース訪問者数
日経・東証IRフェア2025 (2025年9月26日～27日開催)	374人
日本証券新聞社主催 個人投資家向け会社説明会 (2025年7月7日開催)	104人



↑日経・東証IRフェア2025
当社配信資料(抜粋)

(2026年3月期)

IRサイト表彰の受賞

株式会社ブロードバンドセキュリティ主催 Gomez IRサイトランキング 2025	「優秀企業 銅賞」
日興アイ・アール株式会社主催 2025年度全上場企業ホームページ充実度ランキング	「優秀サイト」



TOPICS

個人投資家向けYouTube動画で当社をご紹介いただきました

個人投資家様に人気の下記2本のYouTubeチャンネルにて当社をご紹介いただきました。

当社についてわかりやすく、より理解を深めていただける内容となっておりますので、是非ご覧ください。

□ ひねけんの企業研究 / 公認会計士ひねけんの株式投資チャンネル

□ ズバリ質問！あの企業の〇〇 / ディスカ場 Powered by 日興アイ・アール



↑ひねけんの
企業研究 動画



↑ズバリ質問！
あの企業の〇〇 動画

■株主総会の活性化に向けて

当社は、株主総会を株主の皆様とのコミュニケーションを図る重要な機会と認識し、株主総会の活性化を図るため、より多くの株主の皆様に参加いただき、

当社についてご理解いただけるよう、また、総会議案の十分な検討期間を確保できるよう努めております。

株主総会招集通知の早期発送	2026年3月期は総会日（6月24日）の22日前（6月2日）に発送しております。
集中日を回避した株主総会の設定	より多くの株主の皆様にご出席いただくため、集中日を避けて、株主総会日を設定しております。
電磁的方法による議決権の行使	インターネット等による議決権行使制度を採用しております。 また、機関投資家の議決権行使環境向上に向けた取り組みとして、株式会社ICJが運営する機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームに参加しております。
招集通知（要約）の英文での提供	定時株主総会招集通知及び株主総会参考書類の英文を当社ホームページ及び東証ホームページにて掲載しております。
その他	当社をより一層ご理解していただくため、報告事項でパワーポイントを利用したビジュアル化を図り、説明を行っております。 また、招集通知の早期開示を行っており、2026年3月期は発送日の8日前（5月25日）に当社ホームページにて開示しております。

CORPORATE GOVERNANCE

コーポレート・ガバナンス

■ 会社の機関内容

取締役会

当社は、取締役会を毎月1回以上開催し、取締役会規程により定めている事項及びその付議基準に該当する事項は、すべて取締役会に付議することを遵守して、重要事項の決定を行っております。

また、取締役会で定期的に各取締役から当社並びに子会社の業務執行状況の報告を受け、業務執行の妥当性及び効率性の監督等を行っております。

当社は、毎年1回、全取締役の自己評価による取締役会評価アンケートを実施しております。そのアンケート結果について、取締役会にて審議及び検討し、改善を行うことにより、取締役会全体の実効性の確保及び質の向上を図っております。

なお、当社は、執行役員制度を導入しており、執行役員と業務担当取締役とで、業務執行の迅速化を図っております。

社外取締役（監査等委員である社外取締役を除く。）

当社は、社外取締役（監査等委員である社外取締役を除く。）2名（1名は弁護士、1名は経営経験者）を選任しており、法令を含む企業社会全体を踏まえた客観的視点で、独立性をもって経営の助言と提言を行うことにより、取締役会の透明性・効率性の強化を図っております。

監査等委員会・監査等委員である社外取締役

当社は、監査等委員会制度を採用しております。監査等委員会は、社外取締役3名（1名は公認会計士、1名は弁護士、1名は経営経験者）を含む監査等委員4名で構成しており、専門的立場から監査の適正性と効率性の向上を図るために毎月1回以上開催する監査等委員会において、監査方法及び監査基準等について意見交換を行い、監査制度の充実強化に努めております。

監査等委員は、四半期毎に会計監査人より会計監査結果報告を受けており、必要に応じて会計監査人の事業所監査に同行し、相互の情報、意見交換を行っております。

また、監査等委員は、内部統制部門から四半期毎に決算内容の報告を受けるほか、その他内部統制にかかわる事項についても、随時、報告を受けております。

監査室（内部監査部門）

当社は、社長直轄部門として監査室を設置し、3名の専任者を置いており内部監査の充実強化に努めております。

内部監査部門である監査室は、各部門の業務プロセス等について法令・会社諸規程の遵守状況や適正性、効率性を監査し、改善指導及びフォローしております。

それに加え、財務報告の信頼性を確保するための体制が適正に機能することを継続的に検証するために監査を実施し、必要な是正を行っております。

また、監査室は、内部監査の実施結果について報告会を開催し、代表取締役、報告内容に係る担当取締役、常勤監査等委員等が出席して報告を受けております。

さらに、監査室が実施いたしました内部監査についての監査結果報告書及び上記報告会議事録を会計監査人が閲覧し、必要に応じて情報、意見交換を行っており、会計監査人と監査室との連携を密にして、監査の適正性と効率性の向上に努めております。

会計監査人、顧問弁護士・税理士

当社は、会計監査人に有限責任監査法人トーマツを選任し、正確な経営情報を迅速に提供するなど、公正不偏な立場から監査が実施される環境を整備しております。

会計監査人は、内部統制部門から四半期毎に決算内容及び会社の状況について説明を受け、随時、会計に関する事項について意見交換を行っております。

また、顧問契約を結んでいる弁護士、税理士から状況に応じ助言を受けております。

コンプライアンス・リスク管理委員会

当社は、コンプライアンス・リスク管理委員会を設置しております。

コンプライアンス・リスク管理委員会は、法令や企業倫理、社内規則を遵守する意識を全従業員に浸透させ、コンプライアンスの実践の指導教育及びコンプライアンスに関する計画や施策を策定して不祥事やトラブルを未然に防止する体制を構築し、また、当社及び子会社を取り巻く様々なリスク情報を収集・分析して具体的な予防策を策定し、万一、リスクが顕在化したときは迅速かつ的確な施策を実施して、その影響を最小限にする体制の構築を推し進め、企業基盤の強化を図っております。

指名報酬委員会

当社は、独立社外取締役（監査等委員である社外取締役を除く。）、代表取締役社長を構成員とする任意の諮問機関として、指名報酬委員会を設置し、取締役候補者の指名及び報酬決定プロセスの透明性・客観性の強化を図っております。

社外役員懇話会

社外取締役で構成されます社外役員懇話会を設置し、社外役員同士の定期的な意見交換を行っております。

■コーポレートガバナンス・コードに基づく記載

取締役会全体の実効性についての分析・評価

当社は、毎月1回開催しております定例の取締役会にて、重要事項の決定を行い、社外取締役が意見を述べるなど、議論を行い、取締役会の実効性が高まるよう努めております。

なお、当社は毎年1回取締役会全体の実効性について、分析・評価を行っております。

2026年4月に、取締役会の実効性の評価を実施し、その結果について、2026年5月の取締役会にて審議及び検討を行いました。

1. 期 間 2026年4月～2026年5月
2. 方 法 全取締役(社外役員を含む)の無記名による自己評価アンケート
3. 評価項目 取締役会の構成、取締役会の運営、取締役会における審議、ガバナンス体制、DXの推進、サステナビリティ、総合評価

4. 結果概要

全役員は、取締役会全体としての実効性は確保できていると評価していますが、代表取締役の後継者計画に関して主体的な関与・適切な監督を行うべきとの意見や経営陣の報酬に関してさらに議論をすべきとの意見がございました。

今後も、これら意見を基に改善を重ねてまいりたいと存じます。

取締役のトレーニング方針

当社では、取締役のトレーニングとして、社内外講師による研修や講習会の受講、社外セミナーや外部のWEBゼミに参加する機会を設け、必要な知識の習得や法的な義務と責任の理解と促進に努めております。

政策保有株式に関する方針

1. 政策保有に関する方針

当社は、事業上重要な取引先との取引関係の維持・強化により、当社の中長期的な企業価値の向上に資することを目的として、政策保有株式を保有しております。

なお、政策保有株式に係る検証により、保有の意義が必ずしも十分でないと判断される銘柄については、縮減を図ります。

2. 政策保有株式に係る検証

当社は、毎年、取締役会において、個別の政策保有株式について、保有目的及び取引による便益等を精査、検証しております。

なお、2026年3月末現在の政策保有株式は3銘柄、簿価32百万円、時価292百万円であります。純資産40,566百万円に対する割合はそれぞれ0.1%、0.7%、総資産69,235百万円に対する割合はそれぞれ0.0%、0.4%となっております。

3. 政策保有株式に係る議決権の行使

当社は、投資先企業の経営方針・戦略等を尊重し、当社及び投資先企業の持続的成長と中長期的な企業価値に資するか等を基準として個別の議案ごとに判断し、議決権の行使を行います。

■リスク管理

当社グループが直面し得るリスクについては、総務部が事務局を務めるコンプライアンス・リスク管理委員会においてモニタリングを実施しており、当社代表取締役社長を含めた委員会参加メンバー及びグループ

会社代表取締役へヒアリングを行い、毎期年1回洗い出し及び見直しを行っております。当該委員会にて洗い出しをしたリスクの重要性は、影響度や発生可能性等を指標として、リスク評価しております。

情報セキュリティ対策

当社は、セキュリティの状況や業務上でのシステム運用の状況等を管理し、管理本部長へ報告を行っております。

また、情報システムの運用を整理した社内規程「情報セキュリティ管理規程」を定めており、随時、見直しを行っております。

■ 役員一覧

(2026年6月24日現在)



① 近藤 勝彦

代表取締役会長
所有株式数：186千株

重要な兼職の状況

有限会社藤和興産 代表取締役
株式会社藤登興産 代表取締役
株式会社藤勝興産 代表取締役

③ 矢田 裕之

専務取締役
所有株式数：55千株

管理本部長兼SDGs推進室長

重要な兼職の状況

日本足場ホールディングス株式会社 取締役
テックビルド株式会社 取締役
東海ステップ株式会社 取締役
株式会社フコク 取締役
上田建設株式会社 取締役
琉球ブリッジ株式会社 取締役

⑤ 浅川 和之

取締役
所有株式数：30千株

東日本営業部長

重要な兼職の状況

鈴東株式会社 取締役

② 濱野 昇

代表取締役社長
所有株式数：42千株

④ 石野 和浩

常務取締役
所有株式数：27千株

営業本部長

重要な兼職の状況

三和電材株式会社 取締役
中央技研株式会社 取締役
栗山アルミ株式会社 取締役

⑥ 古田 総一

取締役
所有株式数：15千株

海外営業部長

重要な兼職の状況

KONDOTEC INTERNATIONAL
(THAILAND) Co.,LTD. 社長

取締役及び監査等委員のスキルマトリックス ※ 各取締役及び各取締役（監査等委員）が有する全ての専門性と経験を表すものではありません。

区分	氏名	性別	経営経験	営業・マーケティング	製造・調達	財務・会計	法務・リスク管理
取締役	近藤 勝彦	男性	○	○	○		
	濱野 昇	男性	○	○			
	矢田 裕之	男性		○	○	○	○
	石野 和浩	男性		○	○		
	浅川 和之	男性		○			
	古田 総一	男性	○	○			
	石橋 康司	男性	○	○	○		
	江尻 友征	男性	○	○	○		
	金井 美智子	社外	女性				○
	福井 彌一郎	社外	男性	○	○	○	○
取締役 (監査等委員)	祖家 浩樹	男性				○	
	安田 加奈	社外	女性			○	
	徳田 琢	社外	男性				○
	山岡 美奈子	社外	女性	○	○		

⑦石橋 康司

取締役
所有株式数：29千株

製造本部長兼九州工場長

⑧江尻 友征

取締役
所有株式数：33千株

重要な兼職の状況

日本足場ホールディングス株式会社
代表取締役社長
東海ステップ株式会社 代表取締役会長
株式会社フコク 代表取締役社長
鈴東株式会社 取締役

⑨金井 美智子

社外取締役
所有株式数：8千株

重要な兼職の状況

弁護士（弁護士法人大江橋法律事務所）
IDEC株式会社 社外取締役
（監査等委員）
アズワン株式会社 社外取締役
（監査等委員）

⑩福井 彌一郎

社外取締役
所有株式数：4千株

⑪祖家 浩樹

取締役（常勤監査等委員）
所有株式数：－千株

重要な兼職の状況

三和電材株式会社 監査役
中央技研株式会社 監査役
日本足場ホールディングス株式会社
監査役
テックビルド株式会社 監査役
東海ステップ株式会社 監査役
株式会社フコク 監査役
上田建設株式会社 監査役
栗山アルミ株式会社 監査役
鈴東株式会社 監査役
琉球ブリッジ株式会社 監査役

⑫安田 加奈

社外取締役（監査等委員）
所有株式数：5千株

重要な兼職の状況

公認会計士（安田会計事務所 所長）
株式会社グオホールディングス
社外取締役
中央発條株式会社 社外取締役
株式会社物語コーポレーション
社外取締役

⑬徳田 琢

社外取締役（監査等委員）
所有株式数：5千株

重要な兼職の状況

弁護士（徳田法律事務所 代表弁護士）

⑭山岡 美奈子

社外取締役（監査等委員）
所有株式数：1千株

重要な兼職の状況

日華化学株式会社 社外取締役
株式会社サンクゼール 社外取締役

社外役員の出席状況

(2026年3月期)

区分	氏名	取締役会 (12回開催)	監査等委員会 (18回開催)
社外取締役	金井 美智子	12回出席 (100%)	—
	福井 彌一郎	12回出席 (100%)	—
社外取締役 (監査等委員)	安田 加奈	12回出席 (100%)	17回出席 (94%)
	徳田 琢	12回出席 (100%)	18回出席 (100%)
	山岡 美奈子	12回出席 (100%)	18回出席 (100%)

■ 内部通報制度

当社は、内部通報に関する社内規程を策定し、社内と社外の2ヶ所の内部通報窓口を設けています。内部通報があった場合、社内の内部通報窓口である総務部長が、社長・管理本部長・社外取締役・常勤監査等委員に報告を行うと共に、担当部署に調査を依頼し、対応策を立案・通知する体制としております。

コンプライアンス相談窓口に対する運用状況は、年1回、コンプライアンス・リスク管理委員会及び取締

役会にて報告され、取締役会がその運用状況を監督しております。

また、通報者が不利益な扱いを受けないよう、社内規程及び体制の整備を行っております。

なお、2026年3月期の通報件数は1件となっております。申告された案件については、プライバシーに配慮しながら社内調査を行い、適切に対応いたしました。

■ 報酬等の額

(2026年3月期)

区分	支給人員	報酬等の種類別の総額			支給額
		基本報酬	株式報酬	業績連動型 株式報酬	
取締役 (監査等委員を除く)	10名	191百万円	35百万円	21百万円	248百万円
取締役 (監査等委員)	4名	32百万円	－百万円	－百万円	32百万円
計	14名	224百万円	35百万円	21百万円	281百万円

■ 役員報酬等の内容の決定に関する方針等

当社は、取締役会において、取締役（監査等委員である取締役を除く。以下、「取締役」という。）の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しております。

また、取締役会は、当事業年度に係る取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法及び決定された報酬等の内容が当該決定方針と整合していることや、指名報酬委員会からの答申が尊重されていることを確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しております。

取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針の内容は次のとおりです。

① 取締役の報酬を決定するに当たっての基本方針

当社は、グループ会社の経営ビジョン実現に向けた中期経営計画の達成を図る目的で、以下を基本的な考え方とする。

- ・ 当社グループの持続的発展と中長期的な企業価値向上
- ・ 株主と利益意識の共有できる報酬体系
- ・ 報酬の決定プロセスの客観性・透明性の確保

当社の取締役の報酬構成は、固定報酬と株式報酬及びインセンティブ報酬として中期経営計画の目標達成時に給付する業績連動型株式報酬で構成し、個々の取締役の報酬決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とするものとする。

② 固定報酬（金銭報酬）の個人別の報酬等の額の決定に関する方針

当社の取締役の固定報酬は、月例固定報酬とし、役位、職責、在任年数に応じて他社水準、当社の業績、従業員給与の水準をも考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとする。

③ 業績連動報酬等並びに非金銭報酬等の内容及び額又は数の算定方法の決定に関する方針

（i）株式報酬

当社の株式報酬は、業績及び株式価値との連動性をより明確にし、取締役が株価上昇によるメリットのみならず、株価下落リ

スクまでも株主と共有することで、中長期的な業績向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的とした「株式報酬」として、役位と職責に基づき当社の株式を付与するものとする。

なお、譲渡制限付株式の譲渡制限は、原則として取締役の退任時に解除するものとする。

（ii）業績連動型株式報酬

当社の業績連動報酬は、インセンティブ報酬として事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めることを目的として業績指標を反映した株式報酬とした「業績連動型株式報酬」として、各事業年度の連結経常利益の目標値達成に基づき、毎年、一定の時期に株式を付与するものとする。

なお、譲渡制限付株式の譲渡制限は、原則として取締役の退任時に解除するものとする。

④ 金銭報酬の額、業績連動報酬等の額の取締役の個人別の報酬等の額に対する割合の決定に関する方針

取締役の報酬体系の割合については、当社の同程度の事業規模や関連する業種・業態に属する企業ベンチマークとする報酬水準を踏まえ、上位の役位ほど株式報酬のウエイトが高まる構成とし、報酬総額に占める株式での報酬比率は、各事業年度の連結経常利益の目標達成時に概ね10%～15%となるように設計するものとする。

⑤ 取締役の個人別の報酬の内容についての決定に関する事項

個人別報酬額については、報酬の水準及び報酬額の妥当性と決定プロセスの客観性・透明性を確保し、説明責任を強化するため、独立社外取締役を主要な構成員とする任意の諮問機関である指名報酬委員会における審査結果を踏まえ、取締役会の決議により決定するものとする。

SUPPLEMENT

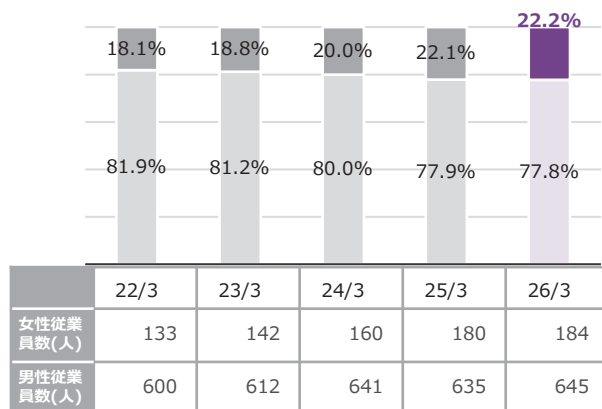
資料

非財務データ

(単体)

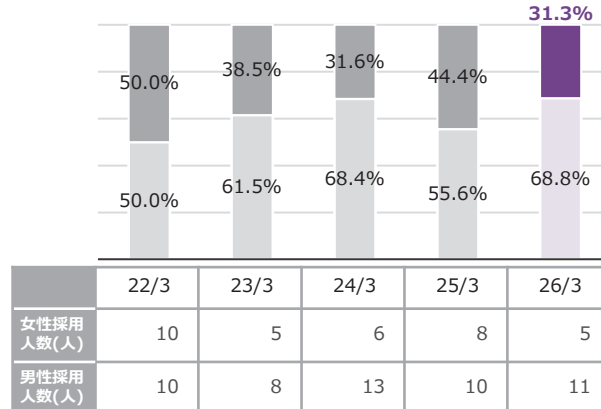
■従業員男女比率 (%)

女性比率 **22.2%**



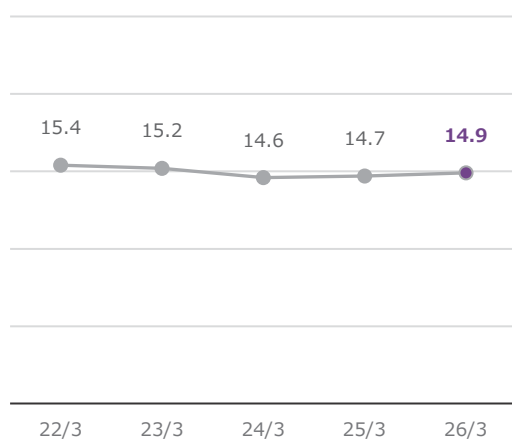
■大卒総合職採用男女比率 (%)

女性比率 **31.3%**



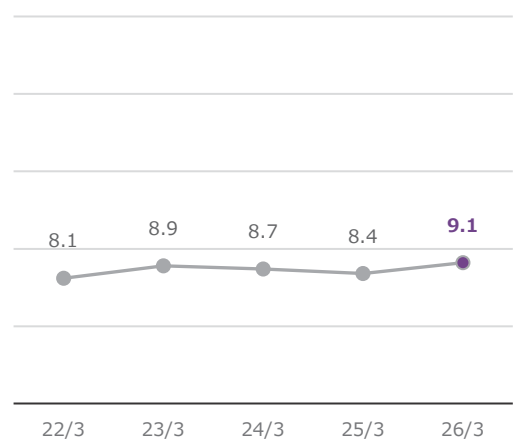
■男性平均勤続年数 (年)

14.9年



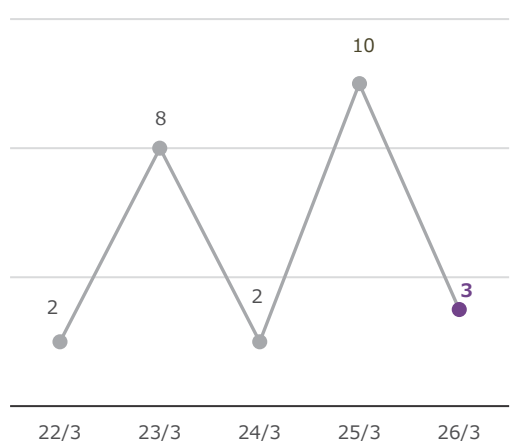
■女性平均勤続年数 (年)

9.1年



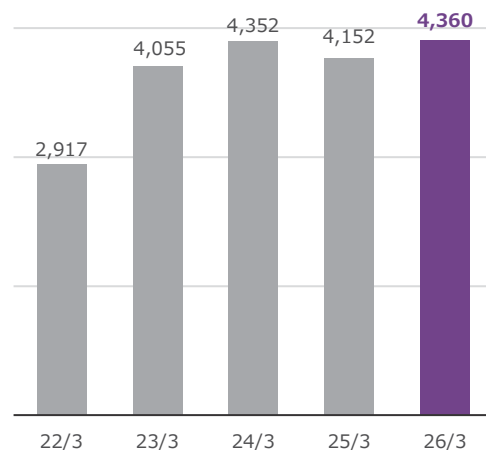
■男性育児休業等取得者数 (人)

3人



■GHG排出量 (t-CO₂)

4,360t-CO₂



※ Scope1,2の合計
 ※ 22/3は社有車の使用に伴う直接排出量を除く
 ※ 23/3以降はGHGプロトコルによる算定。
 Scope2はマーケット基準による算定。

財務データ

■ 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	15,476	15,654
受取手形	1,578	569
売掛金	9,892	11,144
契約資産	107	239
電子記録債権	4,828	5,976
商品及び製品	6,312	6,776
仕掛品	853	920
原材料及び貯蔵品	1,062	1,031
その他	639	693
貸倒引当金	△ 10	△ 12
流動資産合計	40,740	42,995
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	4,097	7,317
機械装置及び運搬具（純額）	1,378	1,542
土地	9,813	10,384
リース資産（純額）	741	754
建設仮勘定	2,220	55
その他（純額）	739	748
有形固定資産合計	18,991	20,802
無形固定資産		
のれん	2,490	2,222
顧客関連資産	1,119	1,036
その他	251	266
無形固定資産合計	3,861	3,525
投資その他の資産		
投資有価証券	280	361
繰延税金資産	219	238
退職給付に係る資産	801	936
その他	415	409
貸倒引当金	△ 62	△ 34
投資その他の資産合計	1,654	1,911
固定資産合計	24,507	26,240
資産合計	65,247	69,235

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	4,685	5,503
電子記録債務	9,648	7,863
短期借入金	3,605	4,560
1年内返済予定の長期借入金	417	749
未払法人税等	763	1,003
賞与引当金	946	1,016
株式給付引当金	—	35
その他	3,335	3,801
流動負債合計	23,401	24,534
固定負債		
長期借入金	1,137	1,793
繰延税金負債	914	900
再評価に係る繰延税金負債	184	184
退職給付に係る負債	365	392
その他	893	864
固定負債合計	3,494	4,134
負債合計	26,896	28,668
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,666	2,666
資本剰余金	2,460	2,486
利益剰余金	32,968	35,016
自己株式	△ 778	△ 732
株主資本合計	37,316	39,437
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	145	195
繰延ヘッジ損益	△ 12	13
土地再評価差額金	△ 1,516	△ 1,516
為替換算調整勘定	122	173
退職給付に係る調整累計額	272	231
その他の包括利益累計額合計	△ 988	△ 902
非支配株主持分	2,022	2,031
純資産合計	38,350	40,566
負債純資産合計	65,247	69,235

■ 連結損益計算書

	(単位：百万円)	
	前連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
売上高	79,175	83,949
売上原価	61,658	65,182
売上総利益	17,517	18,766
販売費及び一般管理費	13,051	14,122
営業利益	4,465	4,644
営業外収益		
受取利息	6	13
受取配当金	5	8
仕入割引	150	164
雑収入	96	86
営業外収益合計	258	273
営業外費用		
支払利息	26	51
雑損失	17	14
営業外費用合計	44	65
経常利益	4,679	4,851
特別利益		
固定資産売却益	22	13
投資有価証券売却益	192	—
負ののれん発生益	—	161
特別利益合計	215	175
特別損失		
固定資産売却損	1	0
固定資産除却損	2	54
特別損失合計	3	54
税金等調整前当期純利益	4,890	4,972
法人税、住民税及び事業税	1,557	1,688
法人税等調整額	57	△ 26
法人税等合計	1,615	1,662
当期純利益	3,275	3,310
非支配株主に帰属する当期純利益	2	7
親会社株主に帰属する当期純利益	3,272	3,302

■ 連結包括利益計算書

	(単位：百万円)	
	前連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
当期純利益	3,275	3,310
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	4	54
繰延ヘッジ損益	△ 23	25
土地再評価差額金	△ 5	—
為替換算調整勘定	26	51
退職給付に係る調整額	175	△ 41
その他の包括利益合計	177	90
包括利益	3,453	3,400
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	3,450	3,388
非支配株主に係る包括利益	2	12

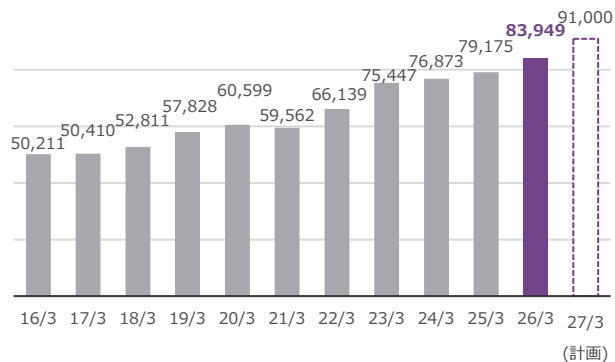
■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

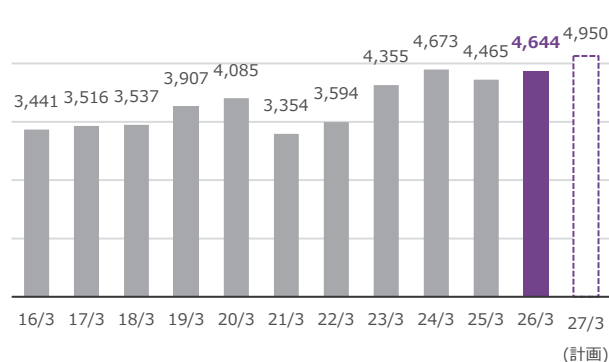
	前連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	4,890	4,972
減価償却費	1,310	1,479
のれん償却額	351	377
負ののれん発生益	－	△ 161
株式報酬費用	44	57
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	7	△ 33
賞与引当金の増減額 (△は減少)	△ 37	62
株式給付引当金の増減額 (△は減少)	△ 20	35
退職給付に係る資産の増減額 (△は増加)	△ 133	△ 195
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	29	23
受取利息及び受取配当金	△ 12	△ 22
支払利息	26	51
投資有価証券売却損益 (△は益)	△ 192	－
固定資産売却損益 (△は益)	△ 21	△ 13
固定資産除却損	2	54
売上債権の増減額 (△は増加)	2,313	△ 727
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△ 464	30
仕入債務の増減額 (△は減少)	△ 54	△ 1,904
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△ 76	△ 174
その他	△ 235	380
小計	7,730	4,292
利息及び配当金の受取額	12	21
利息の支払額	△ 29	△ 53
法人税等の支払額	△ 1,873	△ 1,465
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,840	2,795
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△ 1,588	△ 2,549
投資有価証券の売却による収入	273	－
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△ 314	△ 207
その他	△ 64	△ 46
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,693	△ 2,803
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△ 5	925
長期借入れによる収入	1,070	1,170
長期借入金の返済による支出	△ 321	△ 641
自己株式の取得による支出	△ 0	△ 0
配当金の支払額	△ 1,098	△ 1,254
非支配株主への配当金の支払額	△ 2	△ 2
その他	△ 173	△ 233
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 531	△ 37
現金及び現金同等物に係る換算差額	24	49
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	3,639	3
現金及び現金同等物の期首残高	11,836	15,476
現金及び現金同等物の期末残高	15,476	15,480

■連結ハイライト

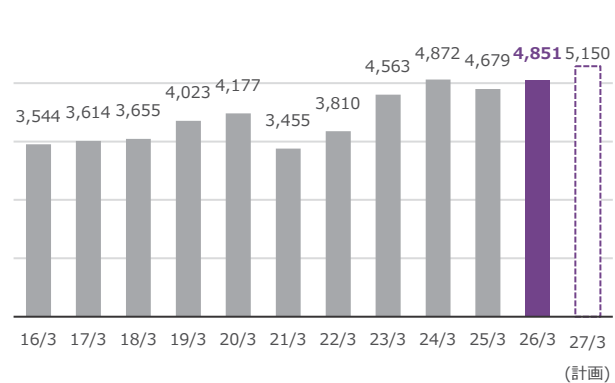
売上高（百万円） **83,949**百万円



営業利益（百万円） **4,644**百万円

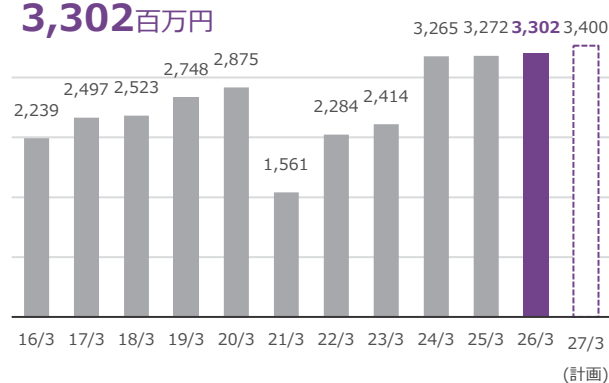


経常利益（百万円） **4,851**百万円

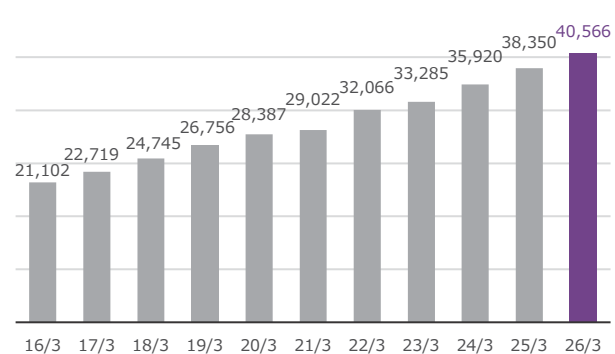


親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）

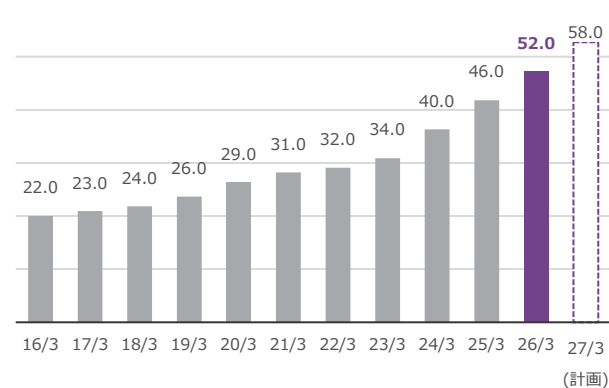
3,302百万円



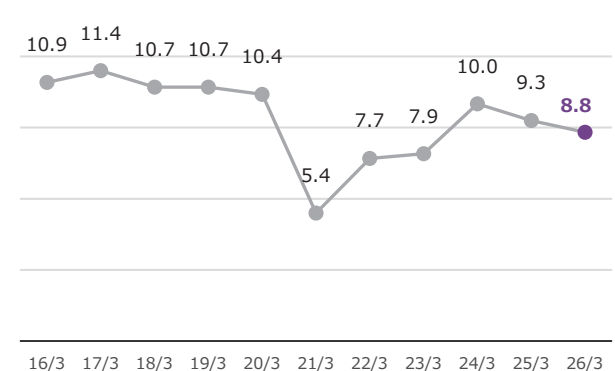
純資産（百万円） **40,566**百万円



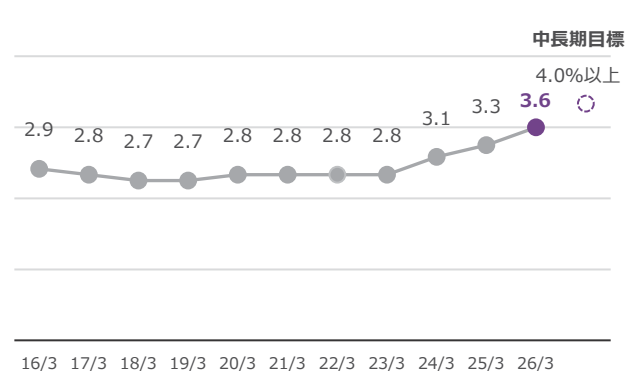
配当金（円） **52.0**円



株主資本利益率（ROE）（%） **8.8**%



株主資本配当率（DOE）（%） **3.6**%



■過去10年間の連結財務ハイライト

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
■ 経営成績 (百万円)					
売上高	50,211	50,410	52,811	57,828	60,599
営業利益	3,441	3,516	3,537	3,907	4,085
経常利益	3,544	3,614	3,655	4,023	4,177
親会社株主に帰属する当期純利益	2,239	2,497	2,523	2,748	2,875
※1 EBITDA	3,910	4,052	4,079	4,425	4,916
設備投資額	842	695	423	981	917
減価償却費	405	438	423	404	697
■ 財政状態 (百万円)					
総資産	34,645	36,524	39,313	43,820	46,335
純資産	21,102	22,719	24,745	26,756	28,387
有利子負債	508	501	500	853	1,106
■ 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	1,945	2,737	2,429	2,699	4,385
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 829	△ 646	△ 506	△ 1,551	△ 5,205
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,092	△ 1,032	△ 703	△ 915	△ 992
現金及び現金同等物の期末残高	7,594	8,660	9,893	10,133	8,305
■ 1株当たり情報 (円)					
1株当たり当期純利益	81.01	93.29	94.25	102.65	107.46
1株当たり純資産	774.18	846.59	922.62	996.99	1,071.09
1株当たり配当額	22.00	23.00	24.00	26.00	29.00
■ 財務指標					
売上高総利益率 (%)	21.2	22.2	21.5	21.6	22.4
売上高経常利益率 (%)	7.1	7.2	6.9	7.0	6.9
売上高当期純利益率 (%)	4.5	5.0	4.8	4.8	4.7
※2 総資産回転率 (%)	143.8	141.7	139.3	139.1	134.4
※3 財務レバレッジ (倍)	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
※4 ROE (%)	10.9	11.4	10.7	10.7	10.4
※5 ROA (%)	6.4	7.0	6.7	6.6	6.4
※6 自己資本比率 (%)	60.8	62.1	62.8	61.0	61.2
DOE (%)	2.9	2.8	2.7	2.7	2.8
※7 流動比率 (%)	205.8	212.4	219.9	200.9	181.1
※8 D/Eレシオ (%)	2.4	2.2	2.0	3.2	3.9
※9 固定比率 (%)	48.0	45.6	42.4	47.1	61.5
総資産利益剰余金比率 (%)	51.9	54.4	55.4	53.3	55.0
■ 株価指標					
期末株価終値 (円)	834	933	939	1,006	929
株価収益率 (倍)	10.3	10.0	10.0	9.8	8.6

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

※2 総資産回転率=売上高÷2期平均総資産

※3 財務レバレッジ=総資産÷(純資産-新株予約権-非支配株主持分)

※4 ROE=当期純利益÷(純資産-新株予約権-非支配株主持分)

※5 ROA=当期純利益÷2期平均総資産

※6 自己資本比率=(純資産-新株予約権-非支配株主持分)÷総資産

※7 流動比率=流動資産÷流動負債

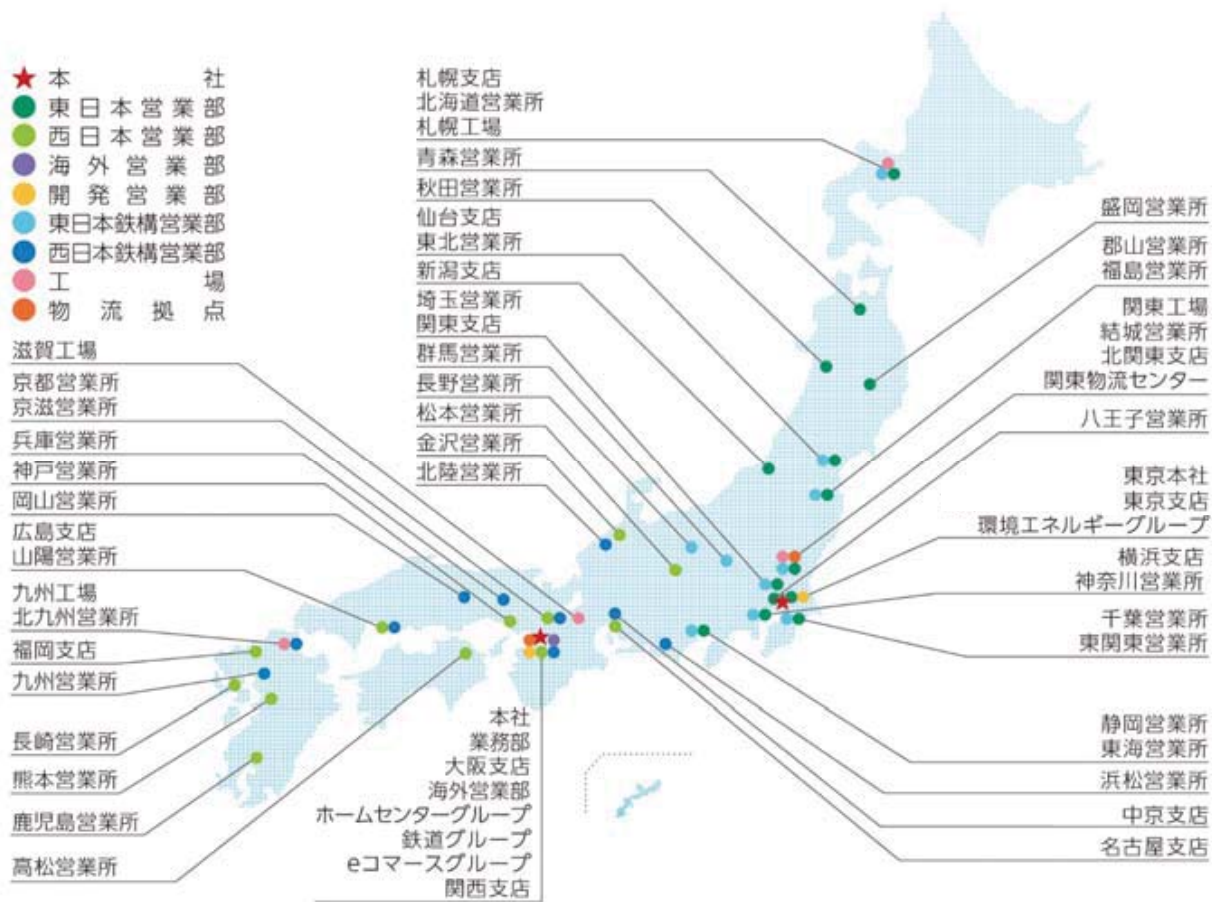
※8 D/Eレシオ=有利子負債÷自己資本

※9 固定比率=固定資産÷自己資本

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 (計画)
	59,562	66,139	75,447	76,873	79,175	83,949	91,000
	3,354	3,594	4,355	4,673	4,465	4,644	4,950
	3,455	3,810	4,563	4,872	4,679	4,851	5,150
	1,561	2,284	2,414	3,265	3,272	3,302	3,400
	3,783	5,095	5,482	6,503	6,580	6,880	-
	1,097	1,694	1,453	2,728	3,325	3,027	-
	897	1,091	1,134	1,181	1,310	1,479	-
	49,426	56,009	58,163	60,975	65,247	69,235	-
	29,022	32,066	33,285	35,920	38,350	40,566	-
	3,875	5,315	4,513	4,880	6,061	8,017	-
	4,196	1,227	3,961	4,214	5,840	2,795	-
	△ 2,264	△ 2,373	△ 1,389	△ 2,054	△ 1,693	△ 2,803	-
	1,060	△ 22	△ 2,025	△ 1,083	△ 531	△ 37	-
	11,317	10,164	10,733	11,836	15,476	15,480	-
	59.60	87.26	94.75	128.02	128.02	128.95	132.63
	1,110.01	1,170.84	1,227.81	1,327.57	1,419.62	1,503.22	-
	31.00	32.00	34.00	40.00	46.00	52.00	58.00
	22.8	22.3	21.5	22.2	22.1	22.4	23.0
	5.8	5.8	6.0	6.3	5.9	5.8	5.7
	2.6	3.5	3.2	4.2	4.1	3.9	3.7
	124.4	125.5	132.2	129.0	125.5	124.8	-
	1.7	1.9	1.9	1.8	1.8	1.8	-
	5.4	7.7	7.9	10.0	9.3	8.8	-
	3.3	4.3	4.2	5.5	5.2	4.9	-
	58.7	53.7	53.8	55.6	55.7	55.7	-
	2.8	2.8	2.8	3.1	3.3	3.6	-
	167.6	157.6	165.3	172.2	174.1	175.2	-
	13.4	17.7	14.4	14.4	16.7	20.8	-
	61.6	71.0	66.4	65.5	67.5	68.1	-
	53.1	48.0	49.0	50.5	50.5	50.6	-
	1,069	1,017	1,002	1,290	1,424	1,499	-
	17.9	11.7	10.6	10.1	11.1	11.6	-

コンドोटেক拠点地図

(2026年6月24日現在)



グループ会社一覧

(2026年6月24日現在)

グループ会社名	本社所在地	営業所・工場
三和電材株式会社	名古屋市西区	営業所12ヶ所
KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) Co.,Ltd.	タイ・バンコク市	—
中央技研株式会社	滋賀県犬上郡	—
日本足場ホールディングス株式会社	東京都江東区	—
テックビルド株式会社	東京都大田区	営業所16ヶ所
東海ステップ株式会社	静岡県藤枝市	営業所14ヶ所
株式会社フコク	仙台市泉区	営業所3ヶ所
上田建設株式会社	北海道苫小牧市	—
栗山アルミ株式会社	名古屋市中村区	営業所2ヶ所、工場1ヶ所
鈴東株式会社	東京都千代田区	営業所1ヶ所、工場1ヶ所
琉球ブリッジ株式会社	沖縄県浦添市	—

■株式の状況

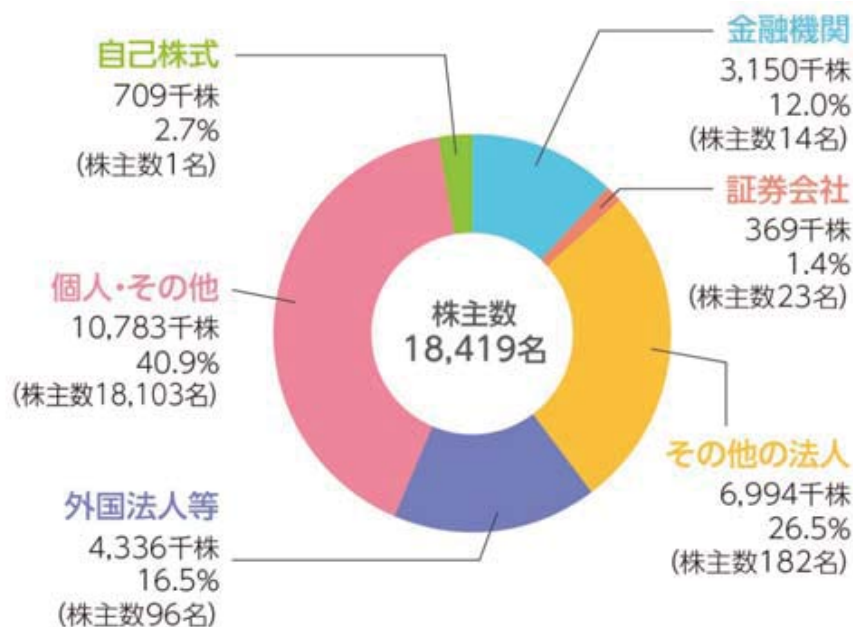
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式総数	26,344,400株
単元株式数	100株

■大株主

株主名	持株数	持株比率
有限会社藤和興産	2,714千株	10.6%
THE BANK OF NEW YORK – JASDECNON – TREATY ACCOUNT	1,581千株	6.2%
BBH FOR FIDELITY LOW – PRICED STOCK FUND	1,515千株	5.9%
コンドーテック社員持株会	1,342千株	5.2%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,330千株	5.2%
大阪中小企業投資育成株式会社	1,247千株	4.9%
株式会社三菱UFJ銀行	753千株	2.9%
株式会社藤登興産	676千株	2.6%
近藤 雅英	664千株	2.6%
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	485千株	1.9%

※ 自己株式709千株は上記大株主には含めておりません。
また、持株比率は自己株式を除いて算出しております。

■所有者別株式分布状況



会社情報

商 号	コンドーテック株式会社 (KONDOTEC INC.)
設 立	1953年（昭和28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1号
	東京本社：東京都江東区木場一丁目5番15号 深川ギャザリアタワーN棟1階
従業員数	連結：1,531名 単体：829名（2026年3月末現在）
資 本 金	26億6,648万5千円（2026年3月末現在）
上場区分	東証プライム市場
証券コード	7438
事業年度	4月1日～翌年3月31日
事業内容	□ 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	□ 製品（工場生産品） 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（国内外仕入先より仕入・OEM生産品） 金物類、チェーン、ワイヤロープ、鋅螺、建設資材、照明器具、分電盤、空調機器、エコ商品他

NEWS

荒井大輔選手とのスポンサー契約締結

当社は、プロ車いすテニスプレーヤー 荒井大輔選手とスポンサー契約を締結いたしました。

スポンサー契約の締結

当社は、2026年3月、荒井大輔選手とスポンサー契約を締結いたしました。荒井選手は、2023年6月には世界ランキング最高10位に到達し、東京、パリと2大会連続パラリンピックに出場しております。2028年ロサンゼルスパラリンピックで金メダルを目指しております荒井選手を全力で応援してまいります。また当社では陸上部を設立する等、スポーツ振興支援を積極的に行っております。

調印式の様子▶



荒井大輔選手プロフィール

- 生年月日：1988年5月14日
- 出身地：東京都葛飾区
- 身長：178cm
- 体重：70kg
- 主な戦績

- ・世界国別選手権
ワールドチームカップ2025：優勝
- ・全豪オープン2025：ベスト8
- ・パリパラリンピック：ベスト16
- ・全仏オープン、全米オープン：出場



編集後記

「KONDOTEC REPORT」をご覧ください、ありがとうございます。

統合報告書は今回で10回目の公表となり、その節目を飾るように、建替を進めていた大阪本社ビルが2025年11月に竣工いたしました。新社屋は省エネルギー性と快適性を両立した設計を実現しており、働きやすさやコミュニケーションの活性化にも配慮した空間づくりを通じて、従業員のワークエンゲージメント向上にもつながっています。また、グループ会社の在阪拠点も新社屋に移すことで、グループ間での風通しをより良くし、より一層シナジー効果を発揮できる環境を整えることができたと考えています。

このように、当社では、環境負荷の低減をはじめとするサステナビリティへの取り組みとともに、人材や組織づくりといった非財務価値の向上にも力を注いでおり、本報告書はそれらをご理解していただくための重要なツールであると理解しております。

また、作成を担うプロジェクトメンバーは、外部機関に頼らずに、従業員のみで構成しました。従業員だからこそ表現できる内側から見た企業価値をお伝えすることで、ステークホルダーの皆様へ当社への理解を深めていただけたら幸いです。

今後も、豊かな社会づくりに貢献し、企業価値向上を図りながら、当社の成長と共に本報告書も進化させてまいります。

専務取締役管理本部長
矢田裕之

公式SNSのご案内

公式Instagram



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

公式YouTube



<https://www.youtube.com/channel/UCLnFjRKgX6IzhkqFelAirqQ>

公式Facebook



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

商材のご紹介やお知らせなど、皆様にコンドールデッキのことをより知っていただけるような情報を発信しております。是非ご覧ください。

見通しに関する注記事項

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。

将来の業績に関する見通しは、発表時点で入手可能なデータにより策定しているものです。実際の業績は、様々な要因の変化により、見通しとは大きく異なる結果となりうることを予めご了承ください。

決算に関する詳細情報

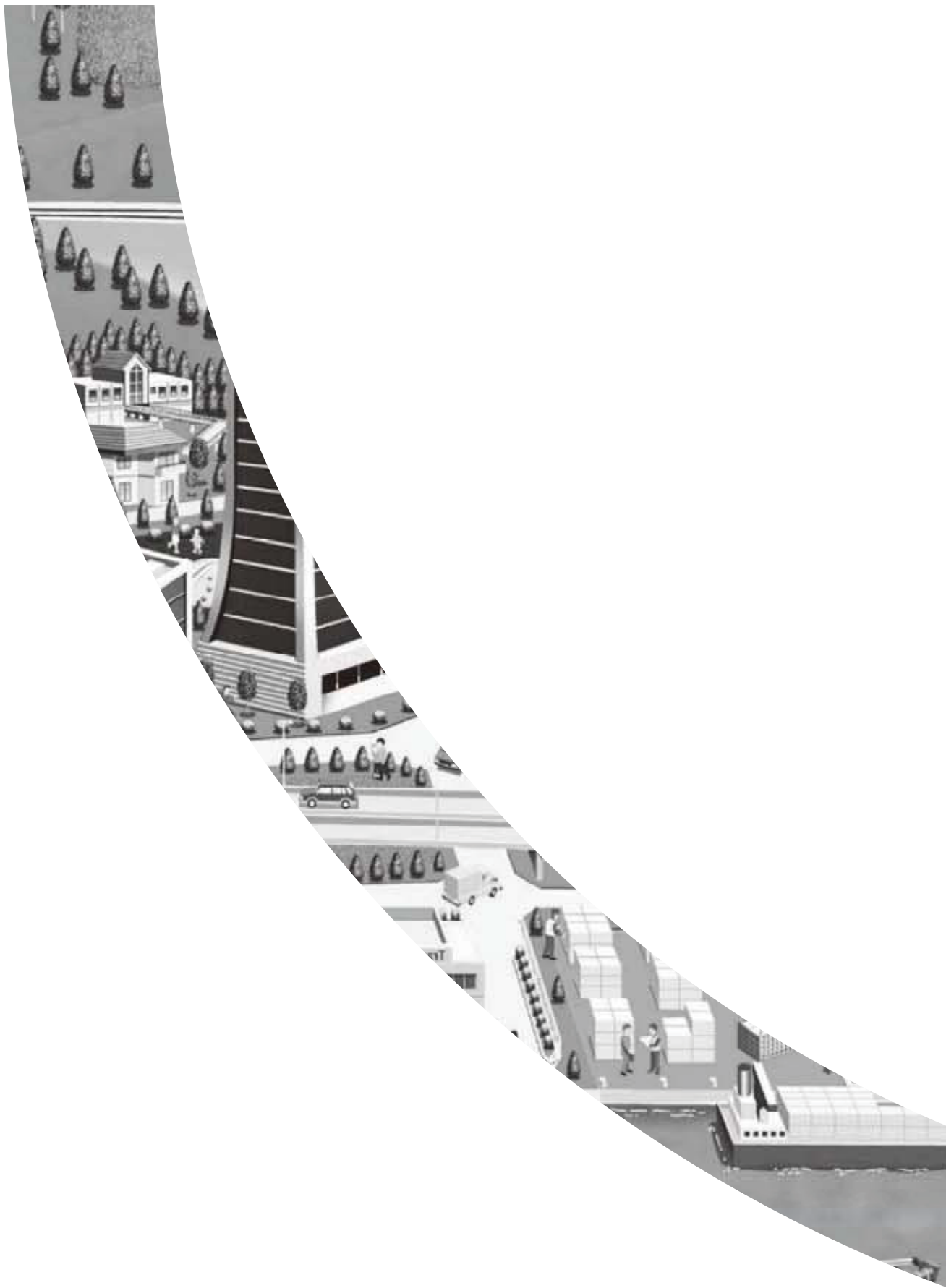
2026年3月期決算の詳細については、有価証券報告書をご覧ください。

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

報告対象

- ◆対象期間：2025年4月1日～2026年3月31日
(一部に2026年4月以降の活動内容を含みます)

- ◆対象組織：コンドール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



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1号

Telephone : 06-6582-8441

Website : <https://www.kondotec.co.jp>