

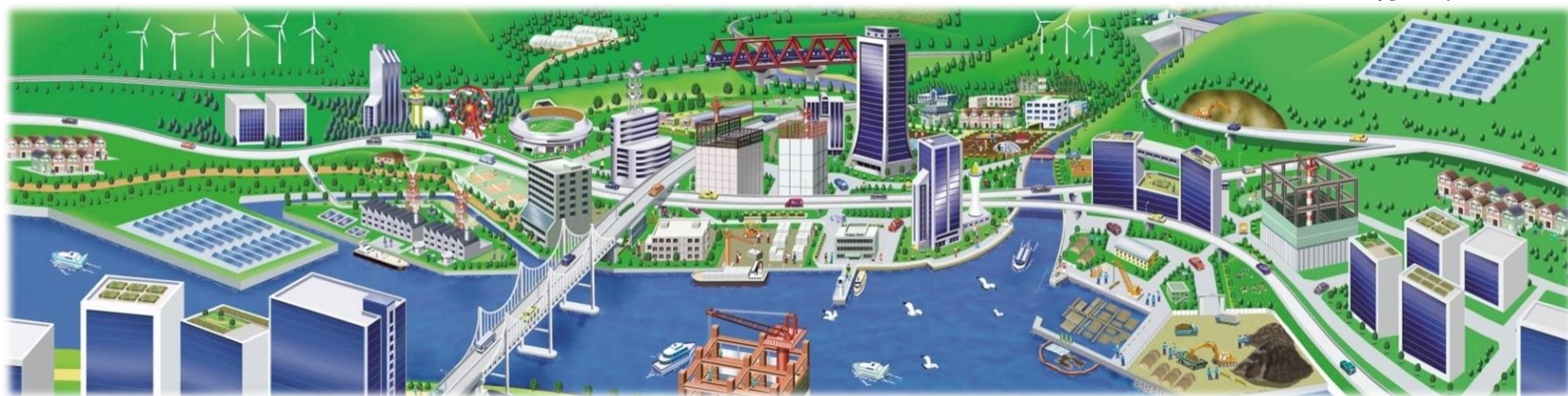
# コンドールテック株式会社

## 決算説明資料

2022年3月期第1四半期

2021年8月6日

証券コード：7438



<b>1. 2022年3月期第1四半期 ハイライト</b>	<b>P. 3</b>
<b>2. 当社の概要</b>	<b>P. 6</b>
<b>3. 主要製・商品</b>	<b>P. 14</b>
<b>4. 2022年3月期第1四半期の実績と分析</b>	<b>P. 20</b>
<b>5. 2022年3月期第1四半期の各セグメントの実績と分析</b>	<b>P. 26</b>
<b>6. ESG課題への対応</b>	<b>P. 34</b>
<b>7. 成長戦略</b>	<b>P. 40</b>
<b>8. 株主還元</b>	<b>P. 48</b>
<b>9. 業績ハイライト</b>	<b>P. 51</b>

# 1. 2022年3月期第1四半期 ハイライト

---

- 建設需要の回復に加え、前期に子会社化した株式会社フコクの売上高が寄与し、増収。
- 利益面については、売上総利益率が低下したほか、人件費の増加や連結子会社が2社増加したことによる販売費及び一般管理費の増加により、減益。

売上高	14,978 百万円	前年同期比	+6.1%
営業利益	629 百万円	前年同期比	△4.6%
経常利益	676 百万円	前年同期比	△0.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	390 百万円	前年同期比	△8.0%
EBITDA	988 百万円	前年同期比	+5.6%

※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

## 東証新市場区分「プライム市場」の上場維持基準に適合

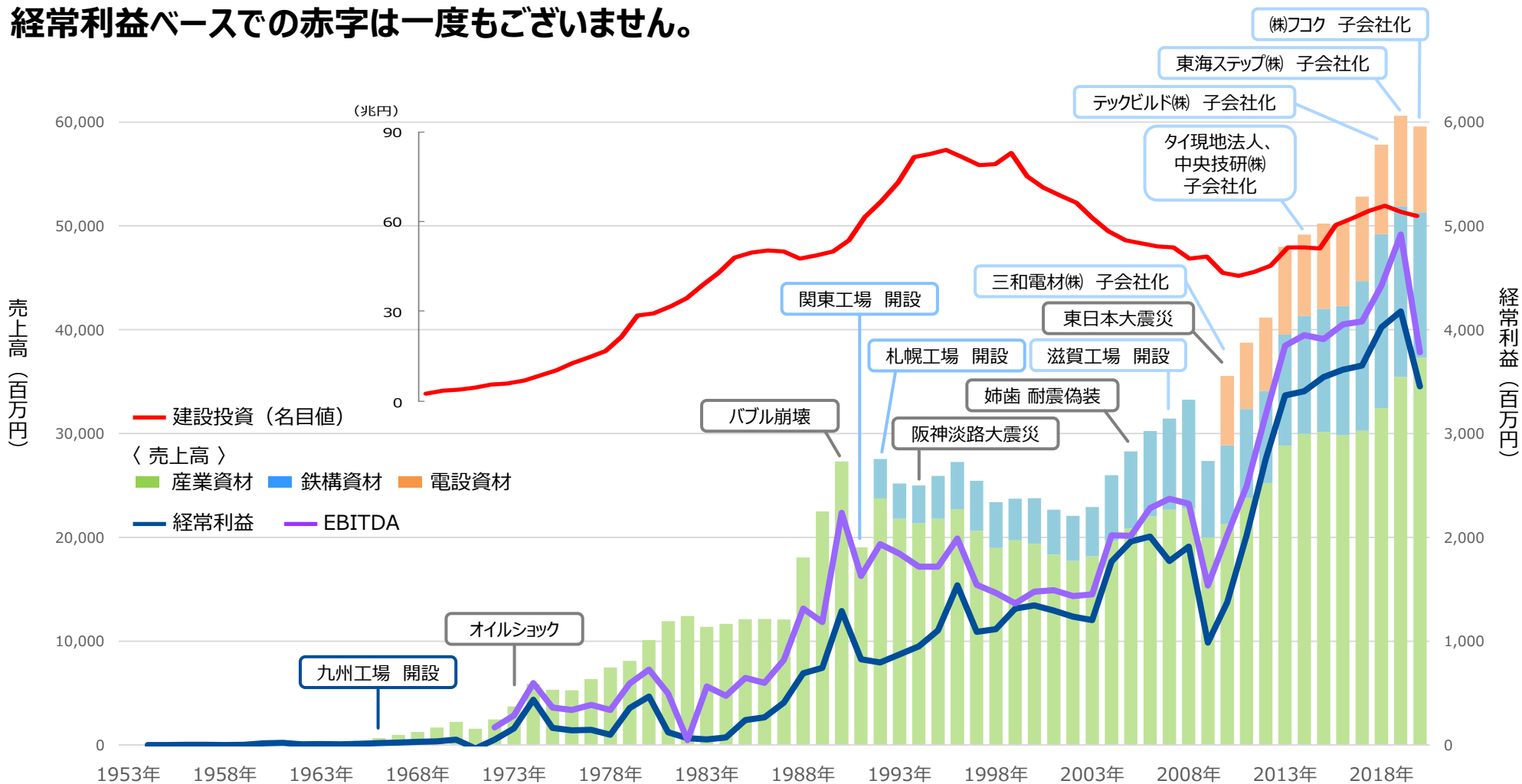
- 2021年7月に株式会社東京証券取引所より、新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する第一次判定結果として、「**プライム市場**」の上場維持基準に適合している旨の通知を受け取りました。
- 今後、当社は、新上場区分選択の取締役会決議を経て、申請を行ってまいります。

## 2. 当社の概要

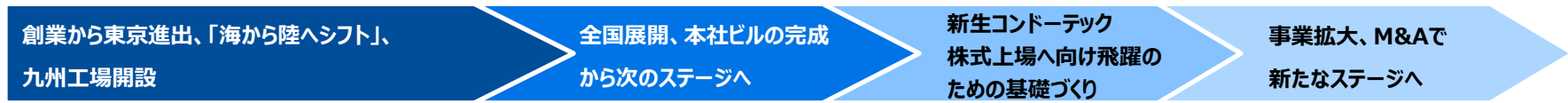
---

# 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は未詳のため、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。



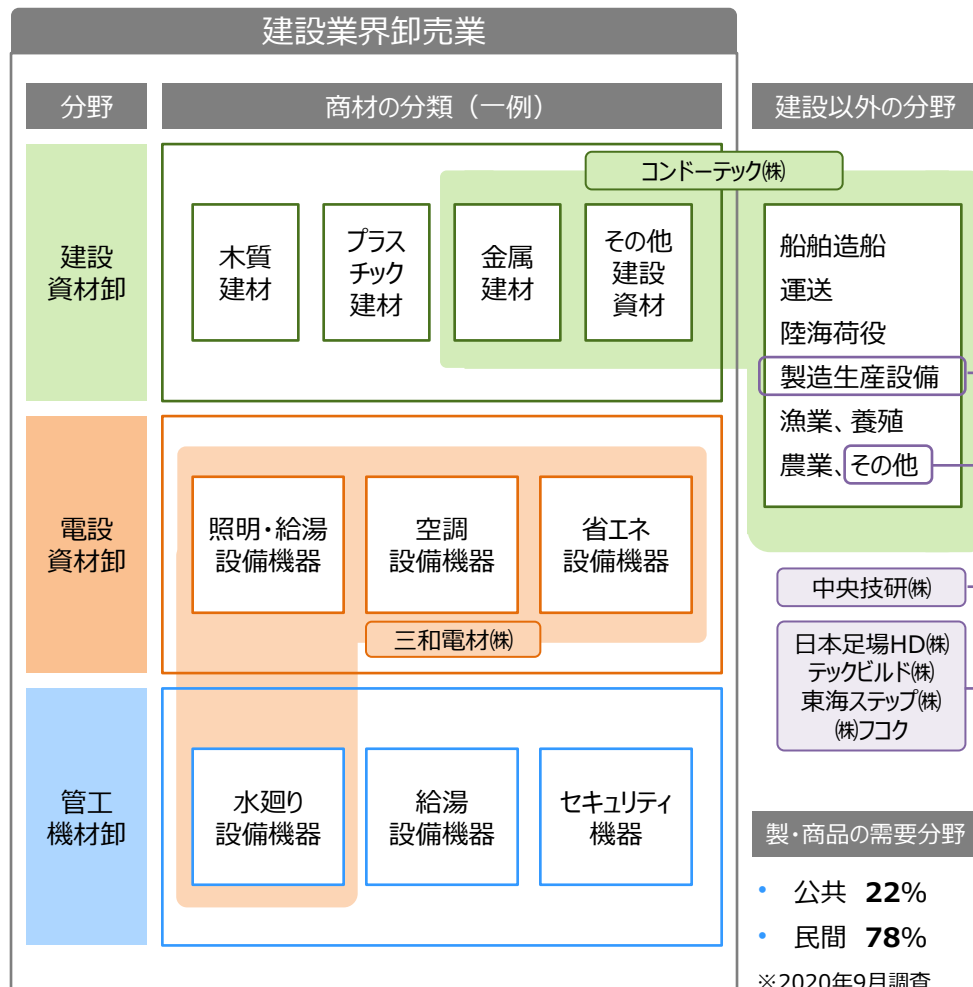
商号	コンドーテック株式会社 (KONDOTEC INC.)
グループ会社	三和電材株式会社、KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) CO., LTD.、中央技研株式会社、日本足場ホールディングス株式会社、テックビルド株式会社、東海ステップ株式会社、株式会社フコク (2021年6月末現在)
設立	1953年1月
代表取締役社長	近藤 勝彦
本社	本社：大阪市西区境川二丁目2番90号 東京本社：東京都江東区南砂一丁目9番3号
従業員	721名 (単体)、1,140名 (連結) (2021年3月末現在)
資本金	26億6,648万5千円
上場区分	東証1部 (証券コード：7438)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 産業資材を取り扱う金物小売業、卸売業、製造業を中心に、産業資材を製造・仕入・販売・レンタル</li> <li>■ 鉄骨加工業者向けに、鉄構資材を製造・仕入・販売</li> <li>■ 電気工事業者や家電小売店向けに、電設資材を仕入・販売</li> </ul>
主要取扱品目	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>製品</b> 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、建設資材、機械装置他</li> <li>■ <b>商品</b> 金物類、チェーン、ワイヤロープ、鉚螺、建設資材、照明器具、分電盤、空調機器、エコ商品他</li> </ul>



## 会社設立沿革

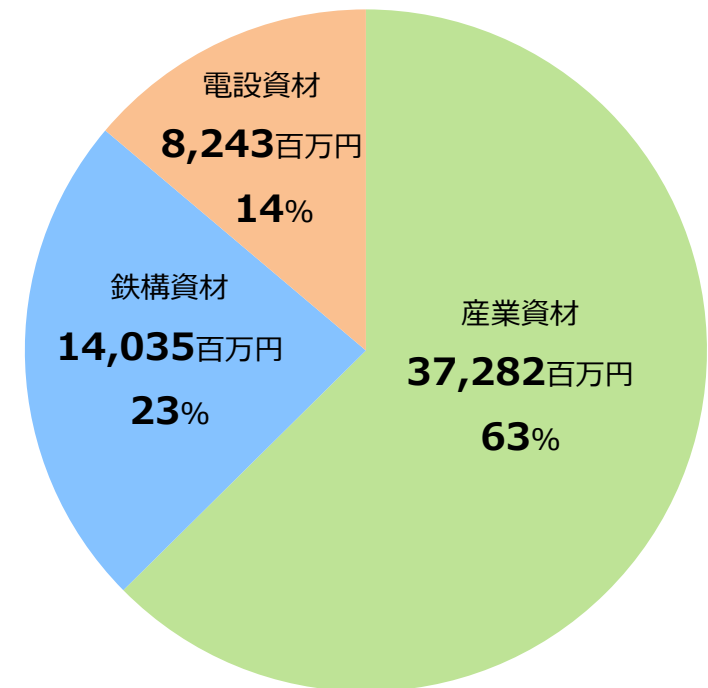


## 事業ドメイン

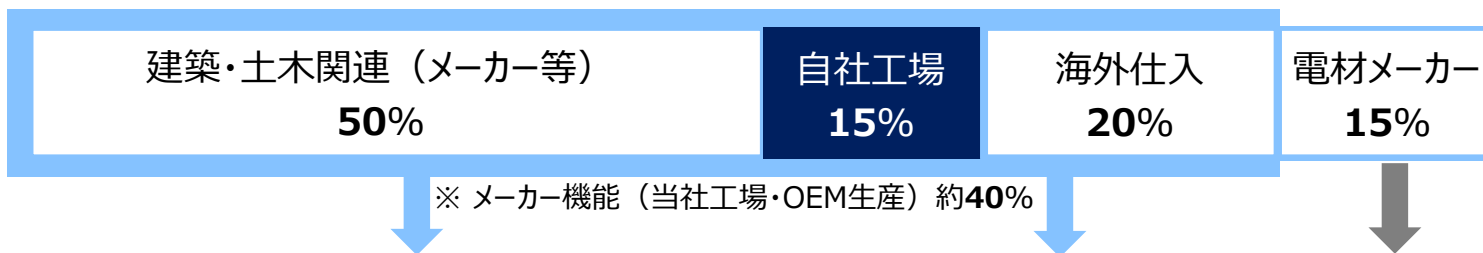


セグメント区分	主な販売先	主な製商品
産業資材	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 金物屋</li> <li>■ 問屋</li> <li>■ ホームセンター等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ターンバックル</li> <li>■ シャックル</li> <li>■ 足場吊りチェーン</li> <li>■ フック、クリップ</li> <li>■ 各種鉚螺（ねじ、釘）</li> <li>■ コンテナバッグ</li> <li>■ ブルーシート</li> <li>■ 機械装置 他</li> </ul>
鉄構資材	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 鉄骨加工業者</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ターンバックルブレース</li> <li>■ アンカーボルト</li> <li>■ ハイテンションボルト</li> <li>■ 自立コンピース</li> <li>■ コンデッキバー</li> <li>■ セラミックスタブ 他</li> </ul>
電設資材	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 電気工事業者</li> <li>■ 家電小売店</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 空調機器（エアコン、換気扇、ダクトファン）</li> <li>■ 照明器具（LED照明、住宅照明器具他）</li> <li>■ エコ商品（太陽光発電、エコキュート）</li> <li>■ 電線、分電盤、制御盤、各種センサー他</li> </ul>

セグメント別売上高（2021年3月期）



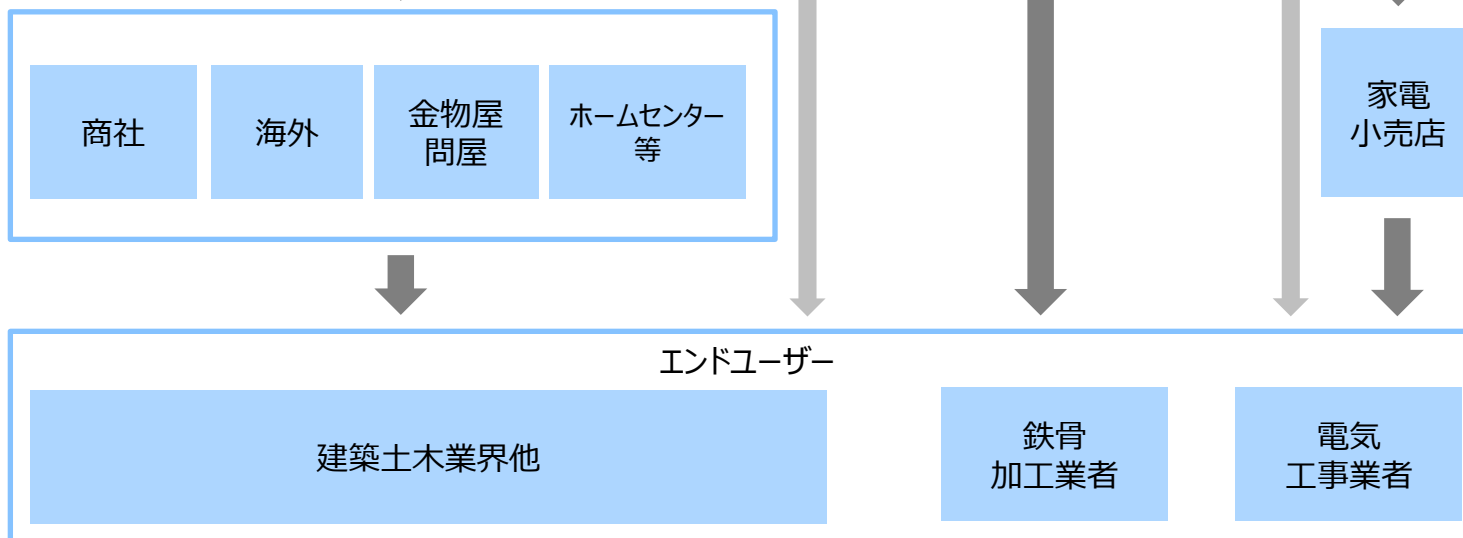
## 仕入先



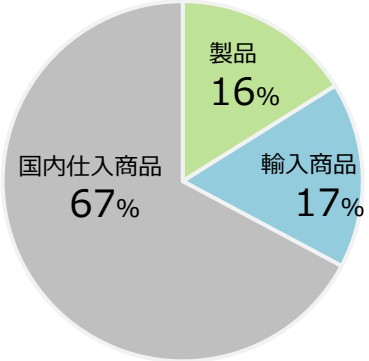
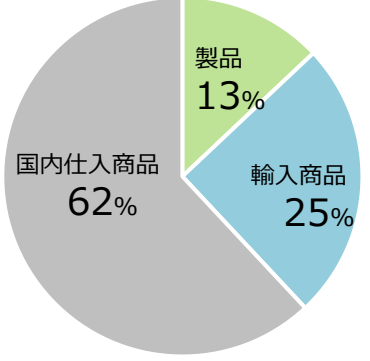
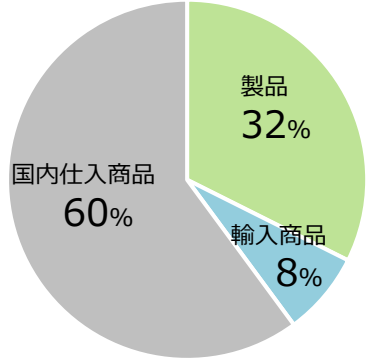
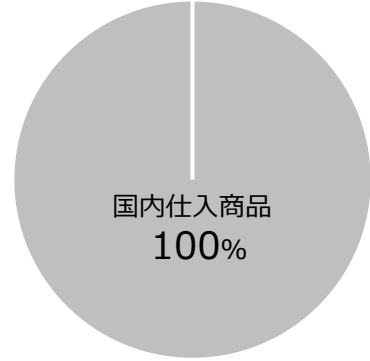
## セグメントおよび売上構成比（2021年3月期）



## 販売先



(2021年3月末時点)

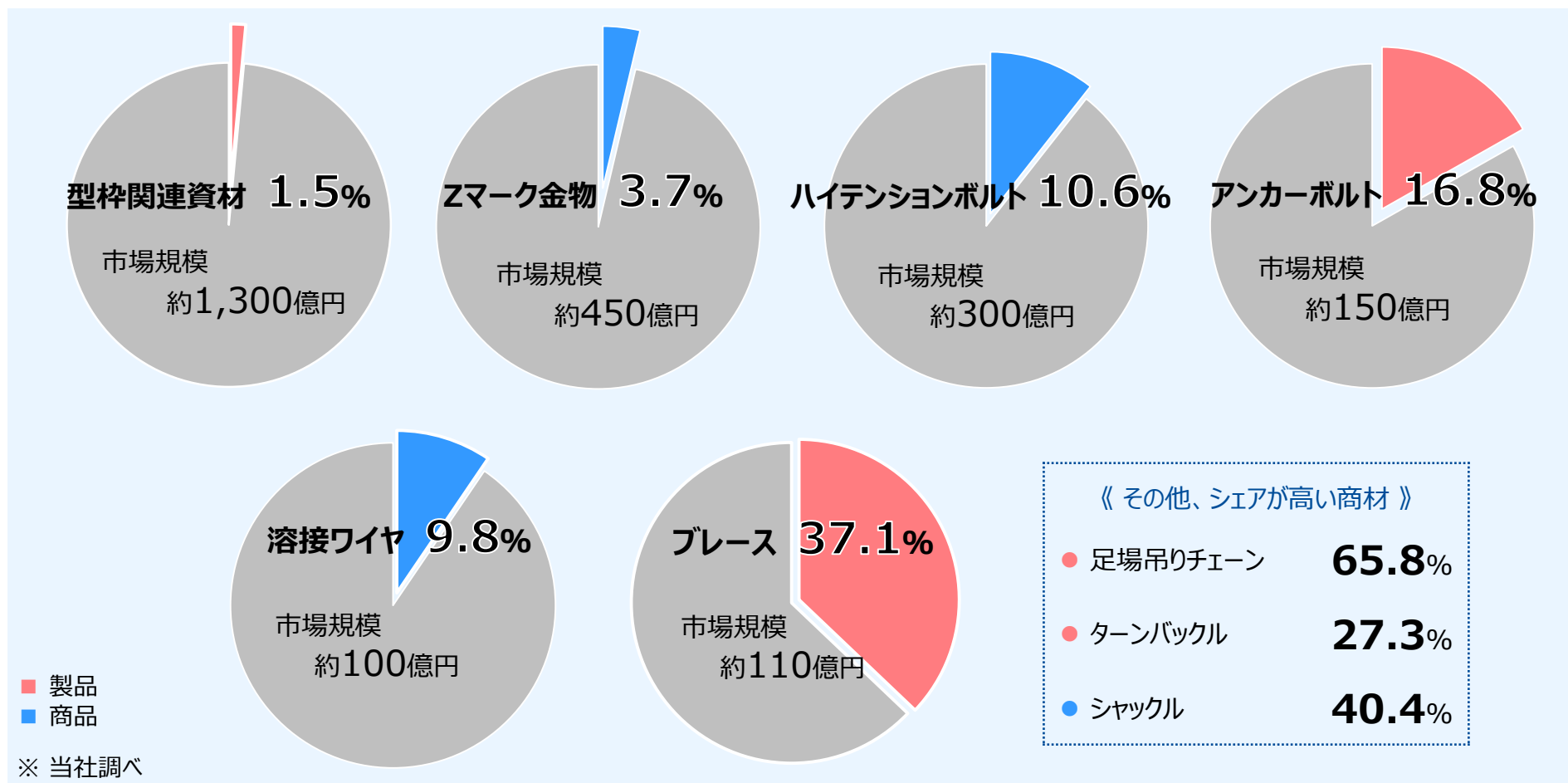
売上高	連結	産業資材	鉄構資材	電設資材	
	59,562百万円	37,282百万円	14,035百万円	8,243百万円	
					
	※ 円グラフは、当社及び三和電材(株)のみ含めております。				
営業拠点数	98拠点	68拠点	17拠点	13拠点	
アイテム数	約50,000点	約40,000点		約10,000点	
販売先数	約25,000社	約15,000社	約5,000社	約5,000社	
新規開拓	件数 (注)	2,526件	1,621件	627件	278件
	売上高 (注)	2,612百万円	1,230百万円	555百万円	826百万円

※ 販売先数および新規開拓には、当社及び三和電材(株)のみ含めております。  
 (注) 当期および前期の合計。

## 主要商材の市場規模と当社シェア

(2020年3月時点)

- 下記に掲載している商材の他にも、ワイヤロープ、ネット・シート類、鋸螺なども含め、シェアが比較的高い商材から、開拓の余地がある商材まで幅広く取り扱っております。



### 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で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

## 土工事

土工事には、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。



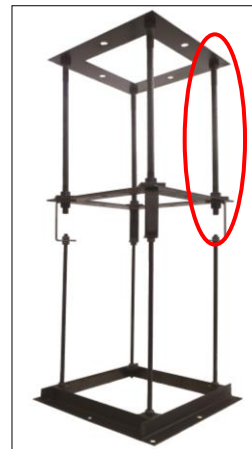


# アンカーボルト 使用例

- 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



# 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。



- 2021年1月に子会社化した株式会社フコは、土木建築用足場等の架組工事業を行っております。
- テックビルド株式会社や東海ステップ株式会社と同様に、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. 2022年3月期第1四半期の実績と分析

---

# 2022年3月期第1四半期 連結業績

(単位：百万円)

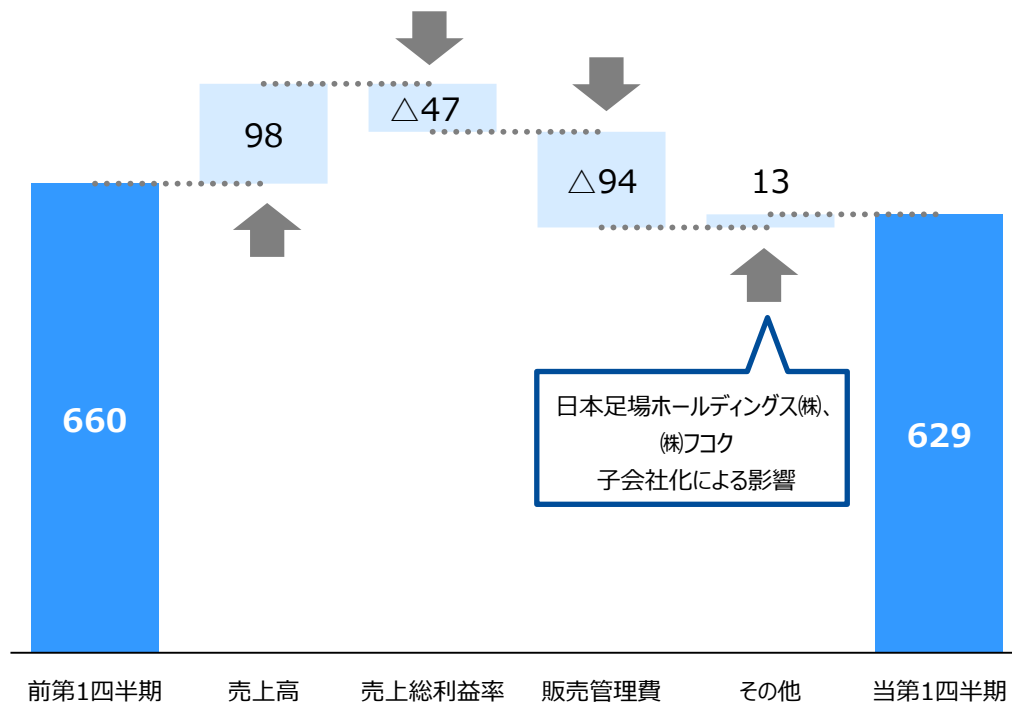
	前第1四半期 (2021年3月期)	当第1四半期 (2022年3月期)	前年同期比	
			金額	増減率
売上高	14,112	<b>14,978</b>	+865	+6.1%
売上総利益	3,218	<b>3,373</b>	+155	+4.8%
販売管理費	2,557	<b>2,743</b>	+186	+7.3%
営業利益	660	<b>629</b>	△30	△4.6%
経常利益	678	<b>676</b>	△2	△0.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	424	<b>390</b>	△34	△8.0%
<b>E B I T D A</b>	935	<b>988</b>	+52	+5.6%

※ 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

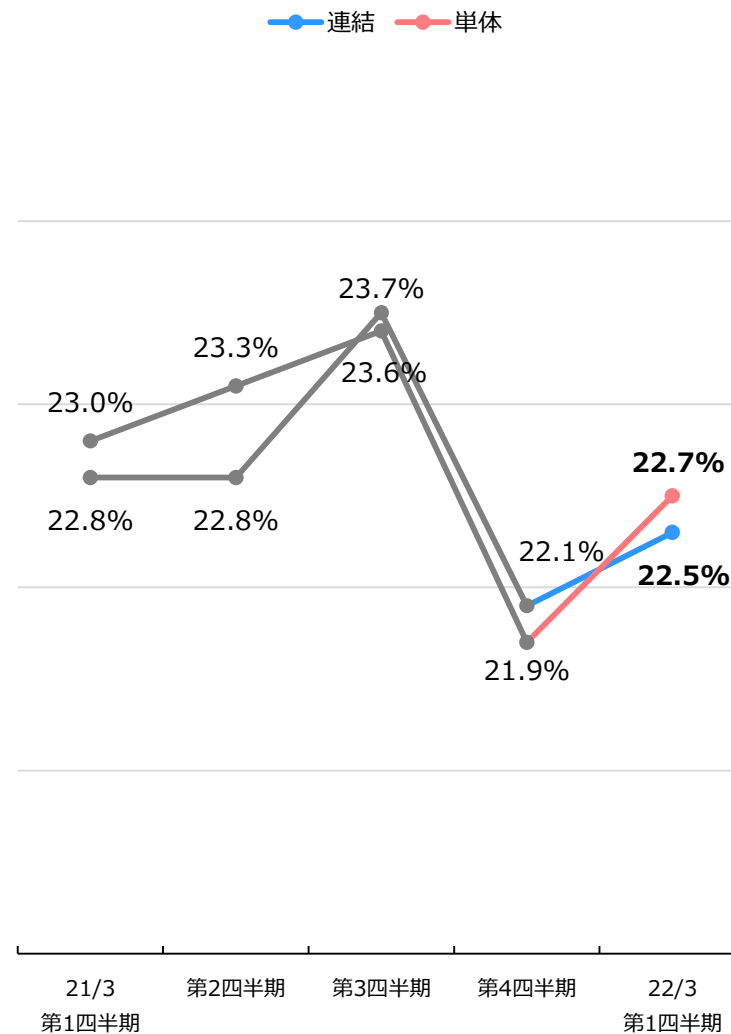
（単位：百万円）



※ 下表には、日本足場ホールディングス株式会社及び株式会社フコクの数値は含まれておりません。

売上総利益率	22.8%→22.5%		
販売管理費	給与	+27百万円、賞与	+18百万円
	消耗品費	+13百万円、運賃荷造費	+13百万円
	支払手数料	+10百万円	

## 売上総利益率の四半期別推移



# 2022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

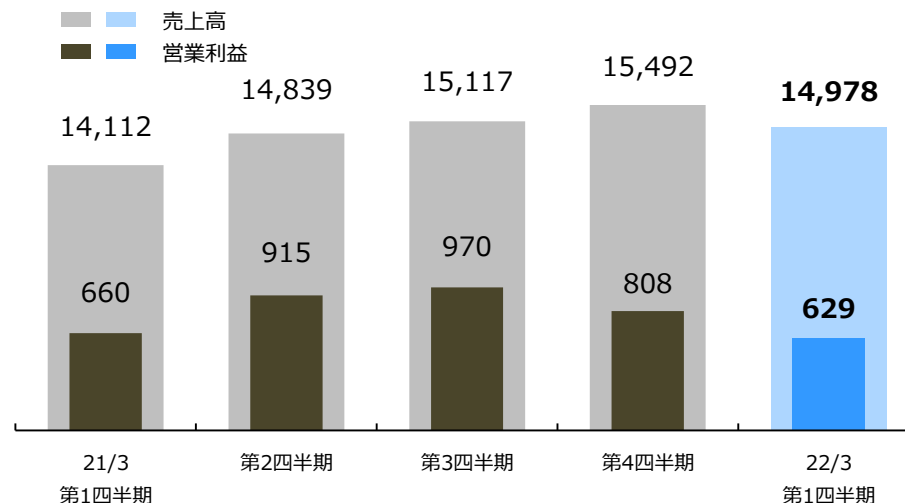


### 親会社株主に帰属する 四半期純利益

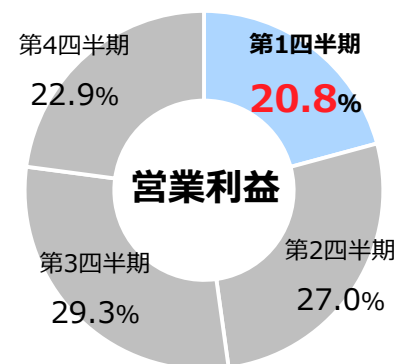
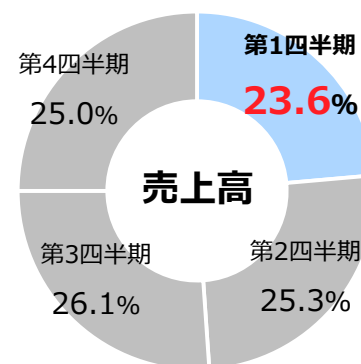


## 売上高・営業利益の推移

(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	11,317	<b>10,513</b>	△804
	受取手形、売掛金及び契約資産	12,372	<b>12,071</b>	△301
	電子記録債権	1,984	<b>2,046</b>	+62
	棚卸資産	4,932	<b>5,555</b>	+622
	その他流動資産	962	<b>1,032</b>	+69
	合計	31,569	<b>31,218</b>	△351
固定資産	有形固定資産	11,848	<b>12,369</b>	+521
	無形固定資産	5,044	<b>4,988</b>	△55
	投資その他の資産	963	<b>816</b>	△147
	合計	17,856	<b>18,174</b>	+318
<b>資産合計</b>		49,426	<b>49,393</b>	△32



# 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	3,978	<b>3,935</b>	△42
	電子記録債務	8,029	<b>8,517</b>	+487
	内訳 電子記録債務	9,202	<b>9,648</b>	+445
	期日前弁済	△1,173	<b>△1,130</b>	+42
	短期借入金	3,110	<b>3,110</b>	—
	未払法人税等	596	<b>95</b>	△500
	その他流動負債	3,124	<b>3,409</b>	+285
<b>合計</b>		18,838	<b>19,068</b>	+229
<b>固定負債</b>		1,564	<b>1,385</b>	△179
<b>負債合計</b>		20,403	<b>20,453</b>	+49
純資産	株主資本	30,210	<b>30,204</b>	△5
	その他の包括利益累計額	△1,216	<b>△1,264</b>	△47
	新株予約権	28	<b>—</b>	△28
	<b>合計</b>	29,022	<b>28,940</b>	△82
<b>負債純資産合計</b>		49,426	<b>49,393</b>	△32

## **5. 2022年3月期第1四半期の各セグメントの実績と分析**

---

# 2022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	8,758	<b>9,528</b>	+8.8%	40,452	23.6%
	セグメント利益又は損失	393	<b>397</b>	+0.9%	2,265	17.5%
	E B I T D A	560	<b>588</b>	+5.1%	—	—
鉄構資材	売上高	3,467	<b>3,516</b>	+1.4%	14,687	23.9%
	セグメント利益又は損失	240	<b>217</b>	△9.5%	940	23.1%
	E B I T D A	246	<b>227</b>	△7.9%	—	—
電設資材	売上高	1,886	<b>1,933</b>	+2.5%	8,560	22.6%
	セグメント利益又は損失	26	<b>28</b>	+6.6%	214	13.4%
	E B I T D A	33	<b>35</b>	+6.4%	—	—

※ 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。

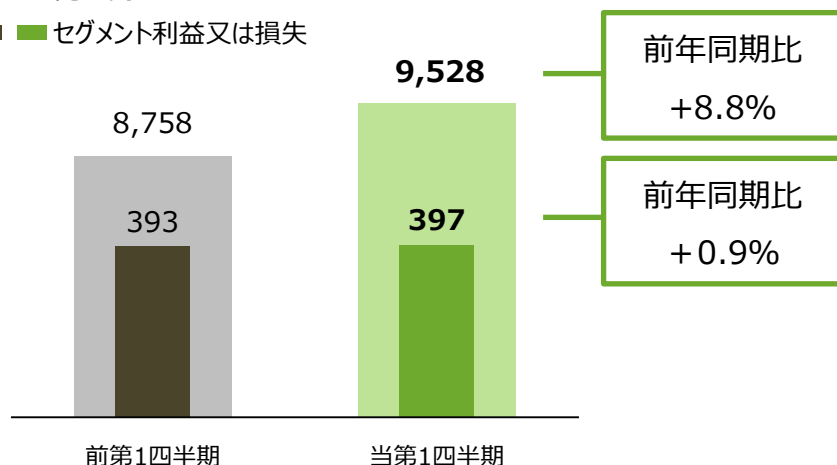
※ EBITDA=セグメント利益又は損失+減価償却費+のれん償却費

## 売上高・セグメント利益又は損失

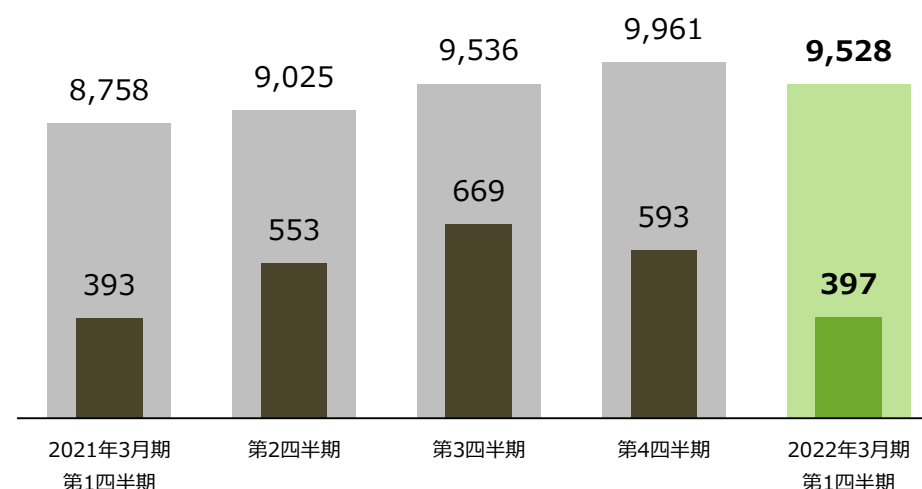
(単位：百万円)

### ■ 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

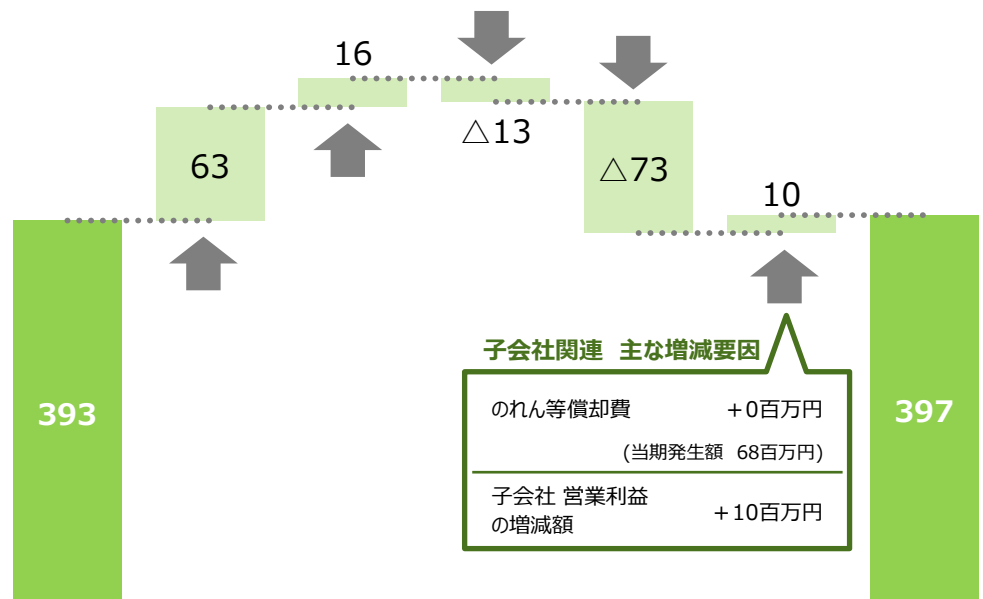
前年同期と比較して、約**770**百万円の増加。

建設需要の回復や各種資材の値上げ前の買い込み需要により、仮設足場部材、木造住宅用金物、現場用品などが堅調に推移したことに加え、前期に子会社化した株式会社フコクの売上高が寄与した。

売上高増減額			
製品	約 △1百万円	足場吊りチェーン /	△16百万円 大型物件の減少により受注減少
商品	約 +440百万円	仮設足場資材 /	+87百万円 各種資材の値上げ前の買い込み需要により受注増加
その他	+333百万円	子会社化による増加 / (株)フコク	+306百万円、日本足場ホールディングス(株) +26百万円

## セグメント利益又は損失 増減分析

(単位：百万円)



**子会社関連 主な増減要因**

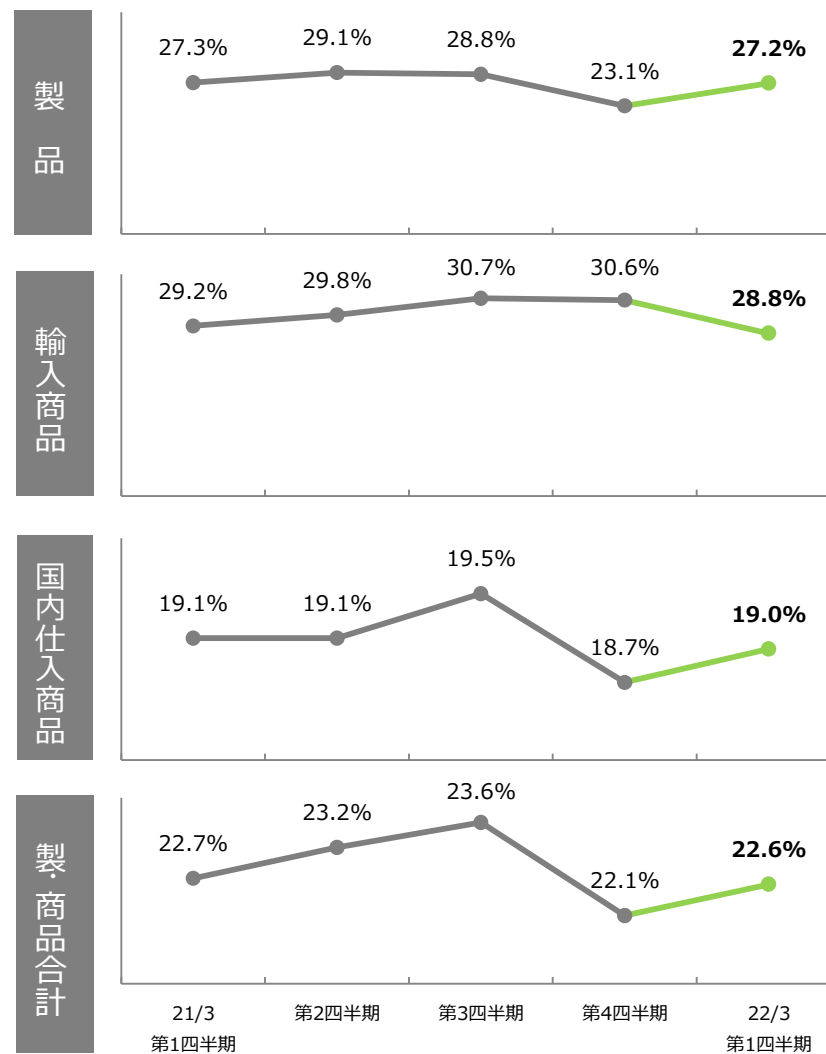
のれん等償却費	+0百万円
(当期発生額 68百万円)	
子会社 営業利益の増減額	+10百万円

前第1四半期 販売数量 販売価格 売上総利益率 販売管理費 子会社関連 当第1四半期

※ 下表には、**子会社の数値は含まれておりません。**

販売数量	製品 +0百万円、商品 +63百万円
販売価格	製品 +2百万円、商品 +14百万円
売上総利益率	製品 27.3% → 27.2% 商品 22.0% → 21.8% (※輸入品・国内仕入商品合計)
販売管理費	賞与 +31百万円、運賃荷造費 +8百万円 給与 +6百万円

## 売上総利益率の四半期別推移

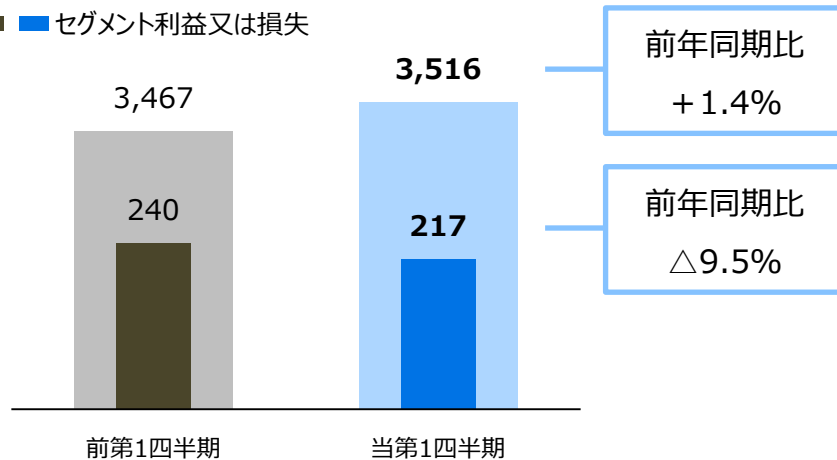


## 売上高・セグメント利益又は損失

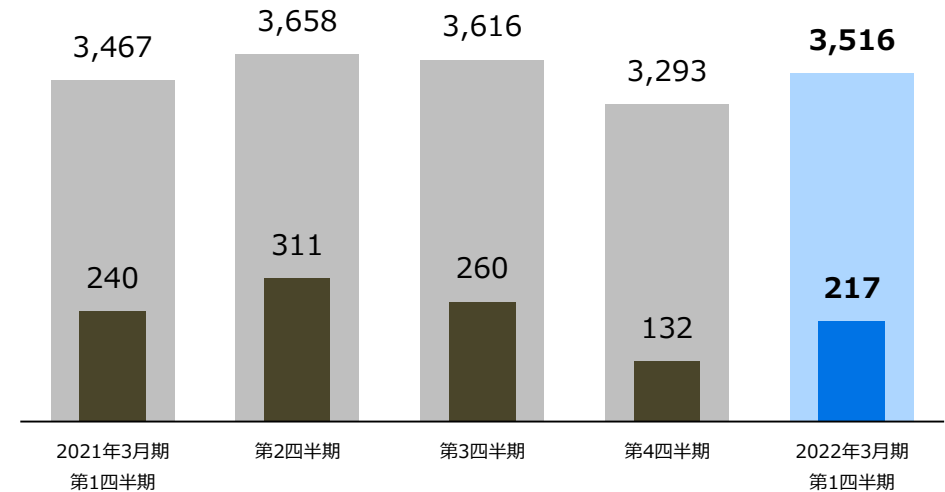
(単位：百万円)

### ■ 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

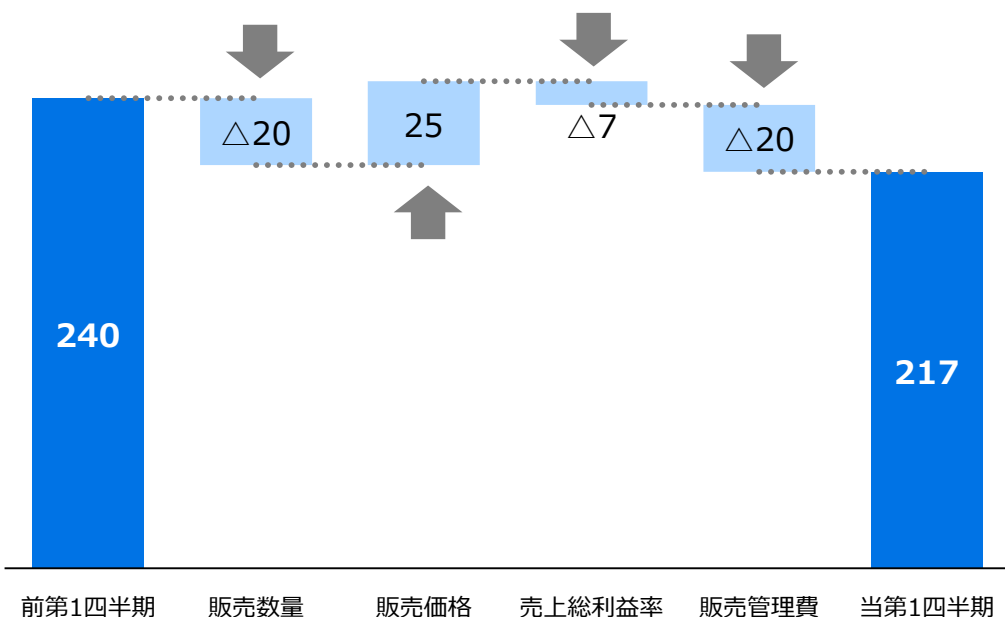
前年同期と比較して、約**50**百万円の増加。

大型物件を中心とした鉄骨需要の回復を受け、機械・工具類、ハイテンションボルト、アンカーボルトなどが堅調に推移した。

売上高増減額					
製品	約 $\Delta$ 60百万円	ブレース	/ $\Delta$ 88百万円	新型コロナウイルス感染症の影響により物件数が減少	
商品	約 +110百万円	機械・工具類	/ +50百万円	複数の大口受注を受け売上増加	

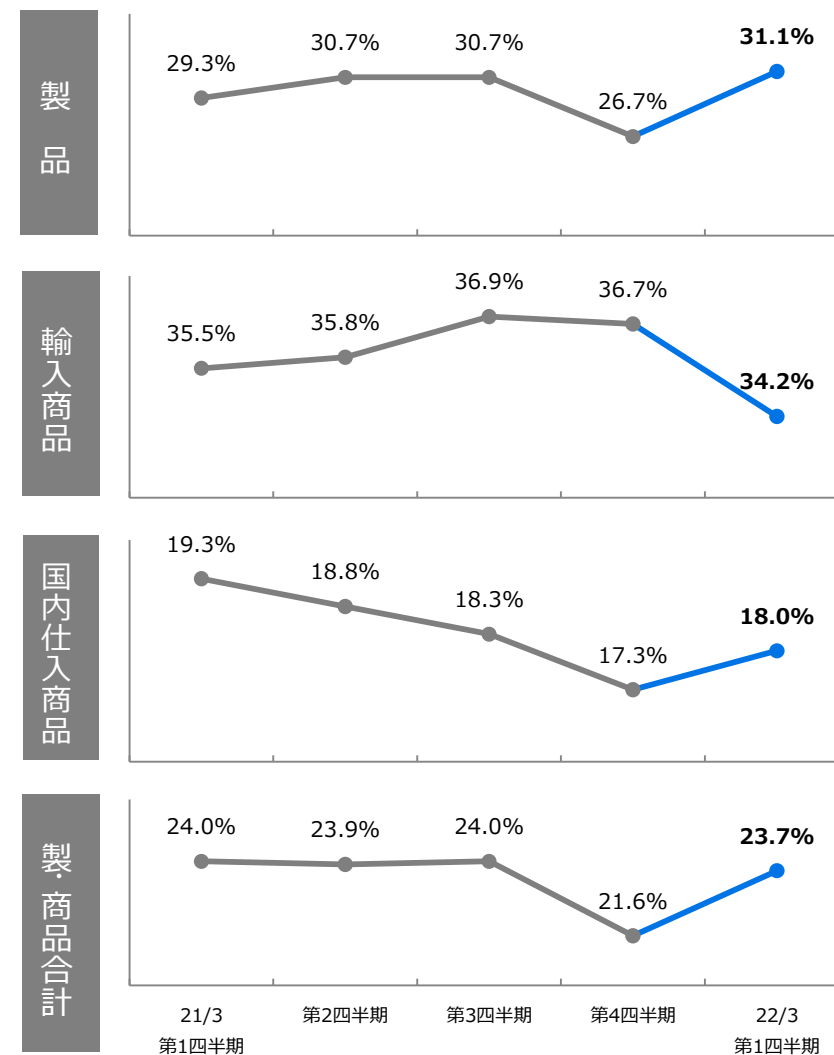
## セグメント利益又は損失 増減分析

(単位：百万円)



販売数量	製品 △12百万円、商品 △7百万円
販売価格	製品 △4百万円、商品 +30百万円
売上総利益率	製品 29.3% → 31.1% 商品 21.2% → 20.1% (※輸入品・国内仕入商品合計)
販売管理費	運賃荷造費 +4百万円、減価償却費 +3百万円

## 売上総利益率の四半期別推移

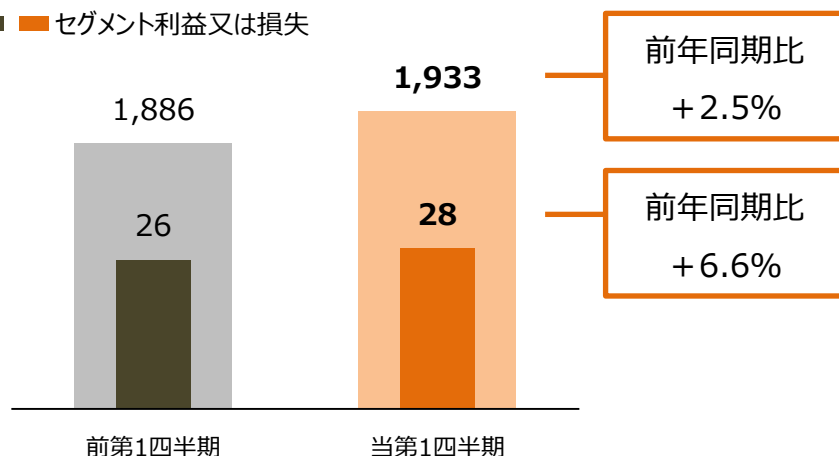


## 売上高・セグメント利益又は損失

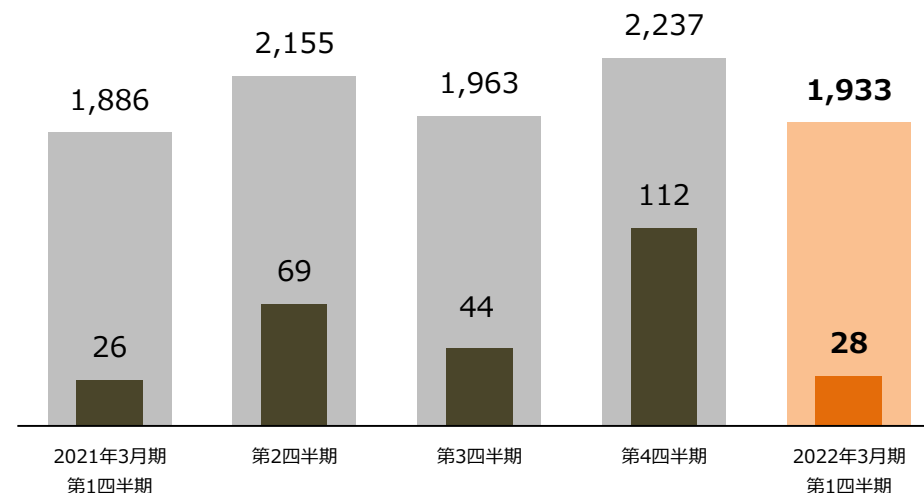
(単位：百万円)

### ■ 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**50**百万円の増加。

新型コロナウイルス感染症の感染拡大による工事案件の工期延長や設備投資抑制等、マーケット環境が悪化する状況において、住宅設備事業の強化を図るとともに、LED照明のリニューアル工事の取り込みや販売単価上昇等により、増加。

### 売上高増減額

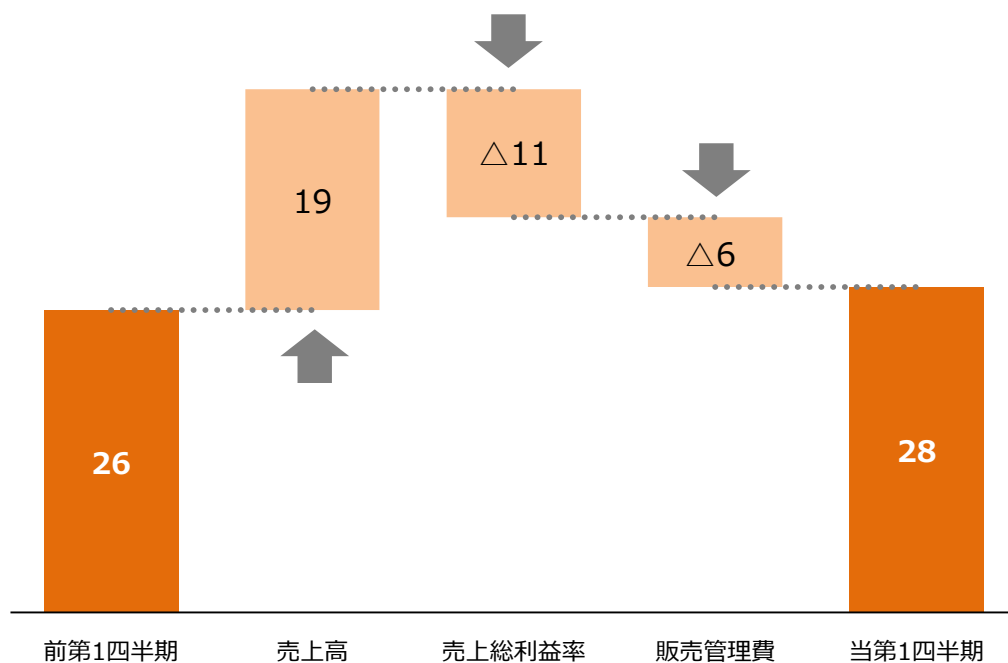
電線	+58百万円	販売単価の上昇による増加
照明	+46百万円	マンション・戸建て新築案件が堅調に推移するとともに、LED照明のリニューアル工事案件が増加



## セグメント利益又は損失 増減分析

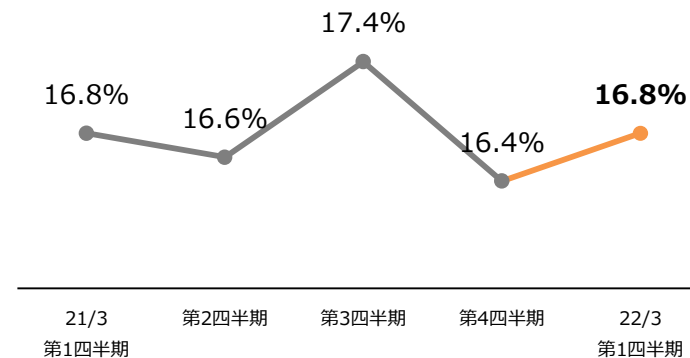
(単位：百万円)

## 売上総利益率・物件数の四半期別推移

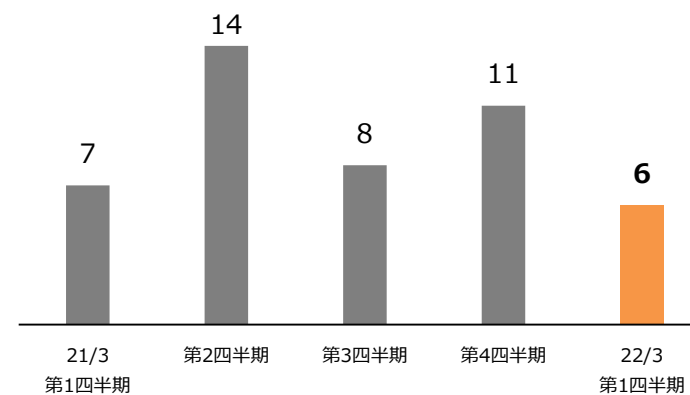


売上総利益率	16.8% → 16.8%
販売管理費	支払手数料 + 7百万円、販売促進費 + 4百万円 賞与 △3百万円

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

## 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SDGs
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
	● 株主・投資家とのコミュニケーション	株主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

**関連するSDGs**

③保健



⑥水/衛生



⑦エネルギー



⑪都市



⑫生産消費



⑬気候変動



⑭海洋資源



⑮陸上資源



**関連するSDGs**

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



⑩不平等



⑪都市



⑫生産消費



⑯平和



**関連するSDGs**

⑯平和



⑰実施手段



- 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。
- 2021年1月、SDGsの目標達成に能動的に取り組むため既存部署の品質保証室の名称を変更し、SDGs推進室を開設いたしました。  
SDGs推進室では、品質保証に関する監査機能等を担っていた品質保証室の業務に加え、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ってまいります。

## 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
<b>環 境</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 省エネ(LED照明の切替、消費電力10%削減)対策の実施</li> <li>● ISO14001の取得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● エコ関連商品の販売</li> <li>● 太陽光発電設備の設置</li> </ul>
<b>社 会</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ISO9001取得、JISをはじめ業界規格の遵守</li> <li>● リスク対策マニュアルの導入</li> <li>● 安全衛生委員会の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 社内研修・吊り具アドバイザー制度</li> <li>● 産休・育休・復職支援、留学生採用</li> <li>● 社員持株会制度、株式付与制度(ESOP)</li> </ul>
<b>ガバナンス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ガバナンス体制の構築による潜在コストの顕在化防止</li> <li>● コンプライアンス・マニュアルの策定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 業績連動型株式報酬制度の導入</li> <li>● 取締役会の実効性評価</li> <li>● 指名報酬委員会の設置、監査等委員会設置会社への移行</li> </ul>

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

#### ■ グリーンスイーパー

水溶性かつ無リンで、洗浄力と環境面及びコストのすべてを満たす生分解性高性能洗浄剤です。金属やゴム、プラスチックに対しても悪影響を与えません。



#### ■ ハンドソープエコ・プロ

欧米中心にマイクロビーズ（洗顔料などに入っているプラスチック粒子）排除の動きが高まっており、生分解性が高く、環境に優しい木材由来の天然スクラブを配合しています。



#### ■ オイルハンター

エコマーク認証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。



### 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

##### ➤ 関東工場 ISO14001 認証取得

滋賀工場に続き、2020年3月に関東工場にて、環境マネジメントシステムISO14001の認証を取得いたしました。

他2工場におきましても、「ISO14001」を順次取得する計画をしており、より一層環境保全に配慮した活動を行ってまいります。

<登録証>



<付属書>



##### ➤ LED照明への切り替え

2015年に工場における照明設備のLED化を完了させ、現在、営業店における照明設備のLED化を進めており、主要な自社物件は完了させ、当社が賃借している物件についてのLED化をさらに進めております。

また、LED化については、電設資材卸の当社子会社の三和電材株式会社とも協力して進めております。

## 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

(※) 2021年3月末時点

入社年度	男	女	合計	留学生国籍	離職者数(※)
2021年度	10名	10名	20名		0名
2020年度	11名	7名	18名		1名
2019年度	19名	4名	23名	ブラジル	0名
2018年度	12名	6名	18名	韓国	2名
2017年度	8名	10名	18名		4名

#### ■ 福利厚生制度

##### ▶ 育児休業取得者

2021年3月末時点

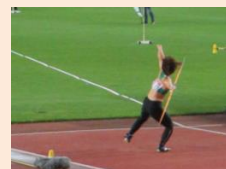
年度	育休取得者	左記のうち新規取得者	復職者
2020年度	3名	7名	2名
2019年度	3名	4名	4名
2018年度	5名	2名	3名

#### TOPIC オリンピック出場を目指すアスリート社員のご紹介

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、アスリート社員は日々練習に励んでいます。

#### 東京オリンピック代表選考会 日本陸上競技選手権大会に出場

2021年6月に開催された東京オリンピック代表選考会である日本陸上競技選手権大会に、4名のアスリート社員が出場いたしました。



◀ やり投  
久世社員



◀ 円盤投  
山本社員



◀ 棒高跳び  
野志社員



◀ ハンマー投  
藤本社員

## 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は、短期・中長期的な業績の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て、業績連動型株式報酬制度「株式給付信託（BBT（=Board Benefit Trust））」を導入しております。

#### 監査等委員会設置会社への移行

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

当社は、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、中期経営計画を策定し、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成長投資(設備投資、戦略投資等)などの経営資源の配分計画を、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目標達成に向けた具体的な施策を説明しております。

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、決算説明会や株主総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

- 4つの成長戦略
  - 新規販売先の開拓
  - 新商材の提供
  - 売り方の工夫
  - 販売ルートの開拓
- 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
- ネット事業の拡大

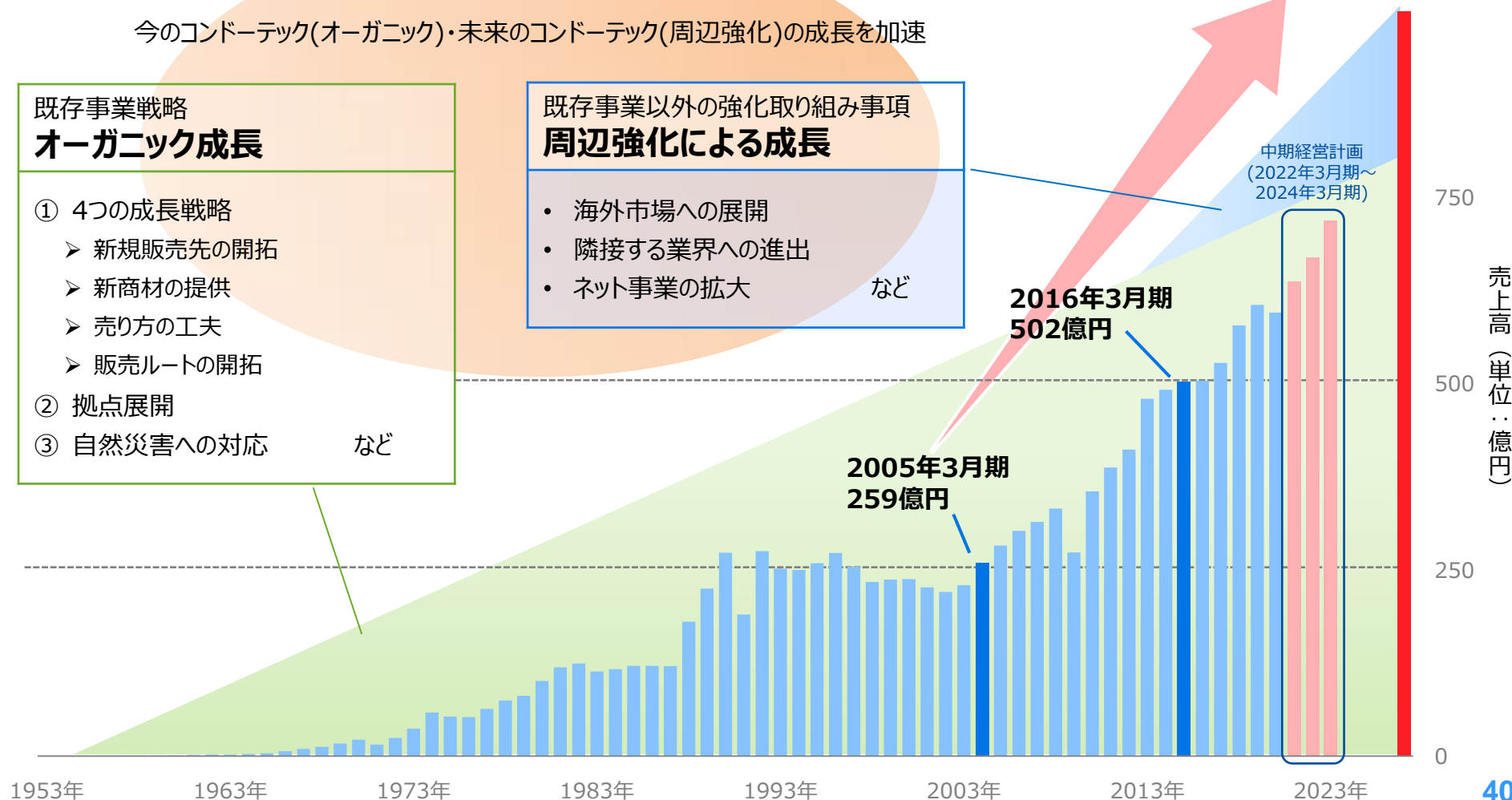
など

2016年3月期  
502億円

2005年3月期  
259億円

中期経営計画  
(2022年3月期～  
2024年3月期)

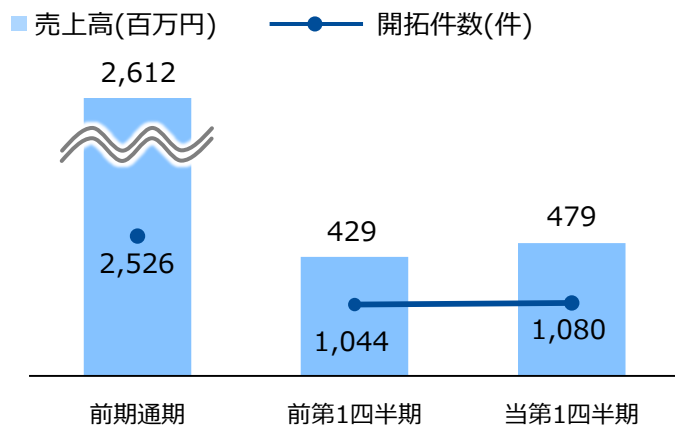
1,000億円



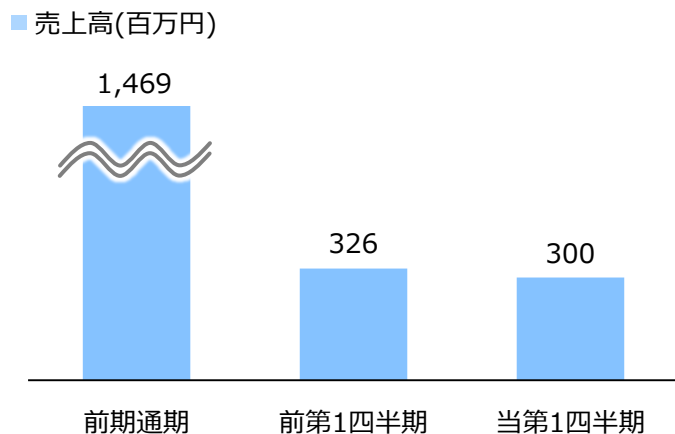
## 新規販売先の開拓

- 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。

### 新規販売先の開拓



### 休眠顧客の掘り起こし



## 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	44	48
 角フックボルト	42	30
 KTハーネス安全帯	4	2
 CMLレバーホイスト	4	2

## 売り方の工夫

### ■ サービスの差別化

#### ➢ 吊り具点検サイト「ツリカタ」の運用開始

吊り具の個体管理や点検がウェブ上で簡単に行える、吊り具点検サイト「ツリカタ」の運用を開始しました。従来、吊り具の点検はアナログ的に点検表などを使い実施しておりましたが、「ツリカタ」点検サイトを利用すればスマートフォン、タブレット等携帯端末にて点検を実施、記録することが可能となります。



当社ホームページ掲載画面

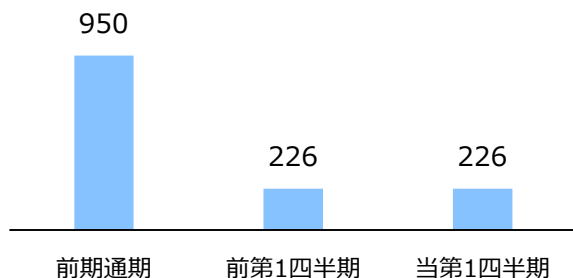


スマートフォンでの使用画面

### ■ 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、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。

アンカー施工の売上高 (百万円)

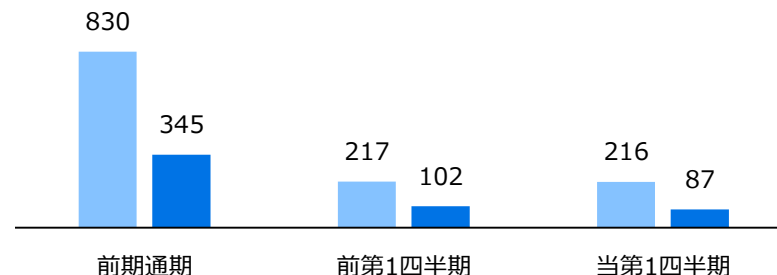


## 販売ルートの開拓

- 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新業種への事業拡大を図っております。
- インターネットを通じた販売形態を模索するため、2017年7月にeコマースグループを開設しております。

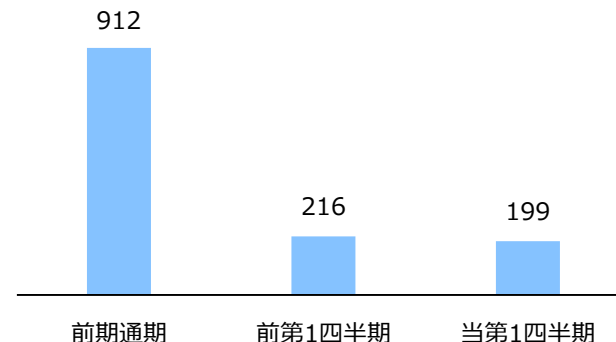
売上高 (百万円)

■ ホームセンター ■ 鉄道会社



- 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。

首都圏営業の売上高 (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、2018年4月に岡山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99販売拠点へ拡大 (2021年6月末時点)

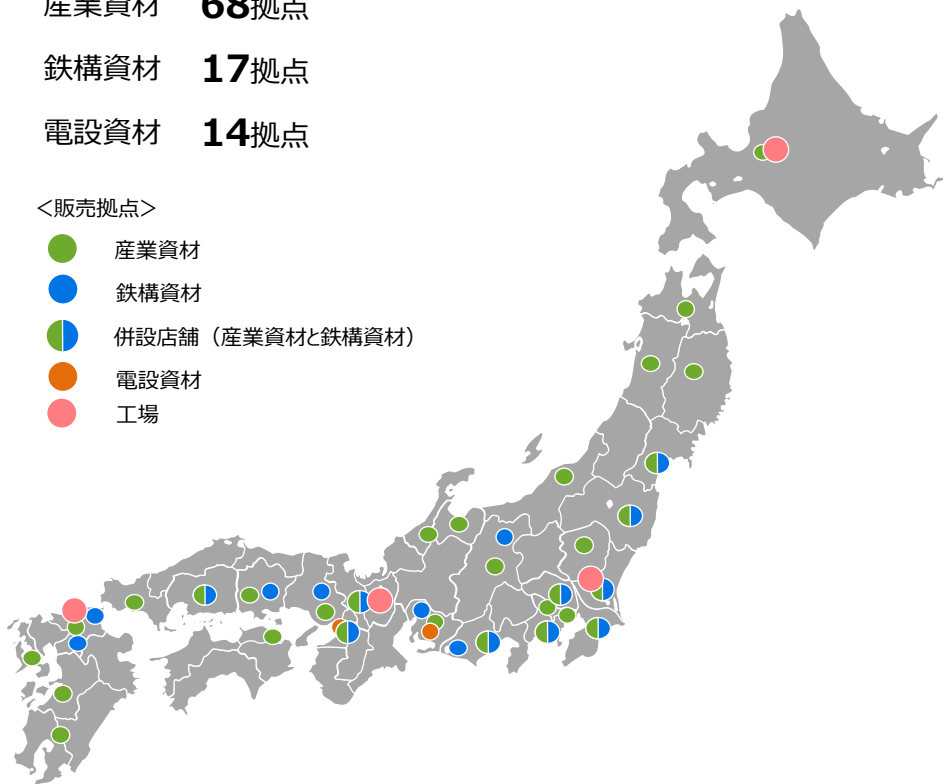
産業資材 **68**拠点

鉄構資材 **17**拠点

電設資材 **14**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
- 工場



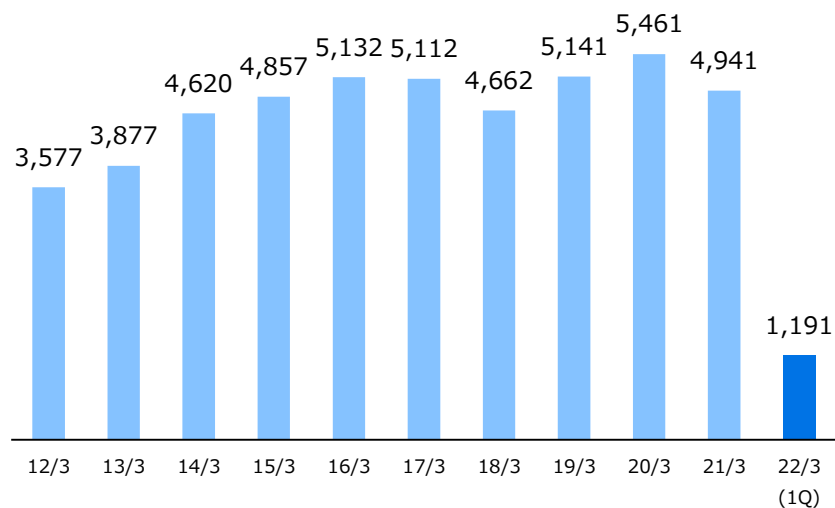
## 拠点展開の歩み

- **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
- **2019年** 中央技研(株) 草津営業所
- **2021年** <移転> 中京支店

## 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。

### ■ 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・土のう袋類



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)

- 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 2022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(22/3)
海外営業部	4	6	24
タイ現地法人	29	29	210
合計	<b>34</b>	<b>35</b>	<b>234</b>

※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 2022年3月期第1四半期

<b>アセアン</b>	<b>83%</b>	タイ	54%
		インドネシア	17%
		シンガポール	10%
		ベトナム	2%
東アジア/中国	14%		
中近東	2%		
その他	1%		

- 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

### 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、DOE2.5%以上を目標とし、継続的増配を実現してまいります。
- 保有株式数に応じて、お米券を年1回贈呈いたします。

※ DOE…純資産配当率。純資産の中から配当金として還元する割合を示す。

## 配当の推移

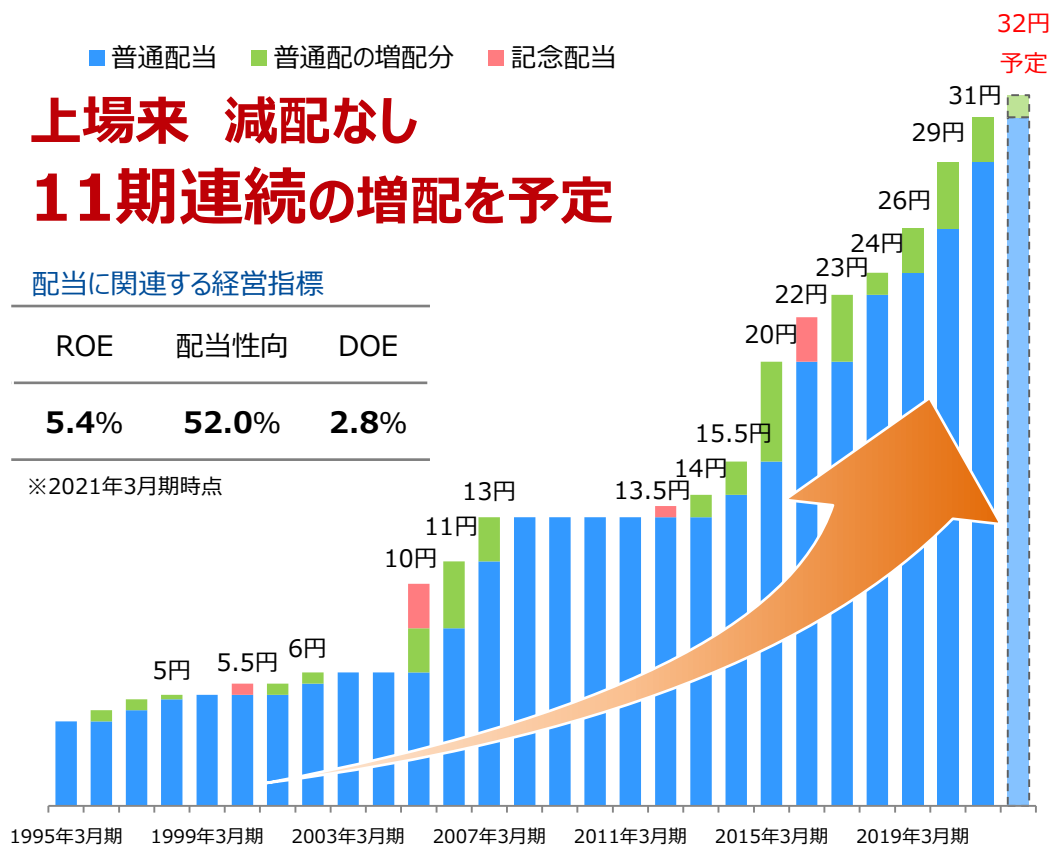
■ 普通配当 ■ 普通配の増配分 ■ 記念配当

**上場来 減配なし  
11期連続の増配を予定**

配当に関連する経営指標

ROE	配当性向	DOE
5.4%	52.0%	2.8%

※2021年3月期時点



※ 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。

## 配当利回り

7月30日終値997円をもとに算定

配当利回り※

3.2%

優待込み 配当利回り※

~4.1%

## 株主優待

保有株式数

優待内容

100株以上 1,000株未満

お米券 2kg分  
(880円相当)

1,000株以上 10,000株未満

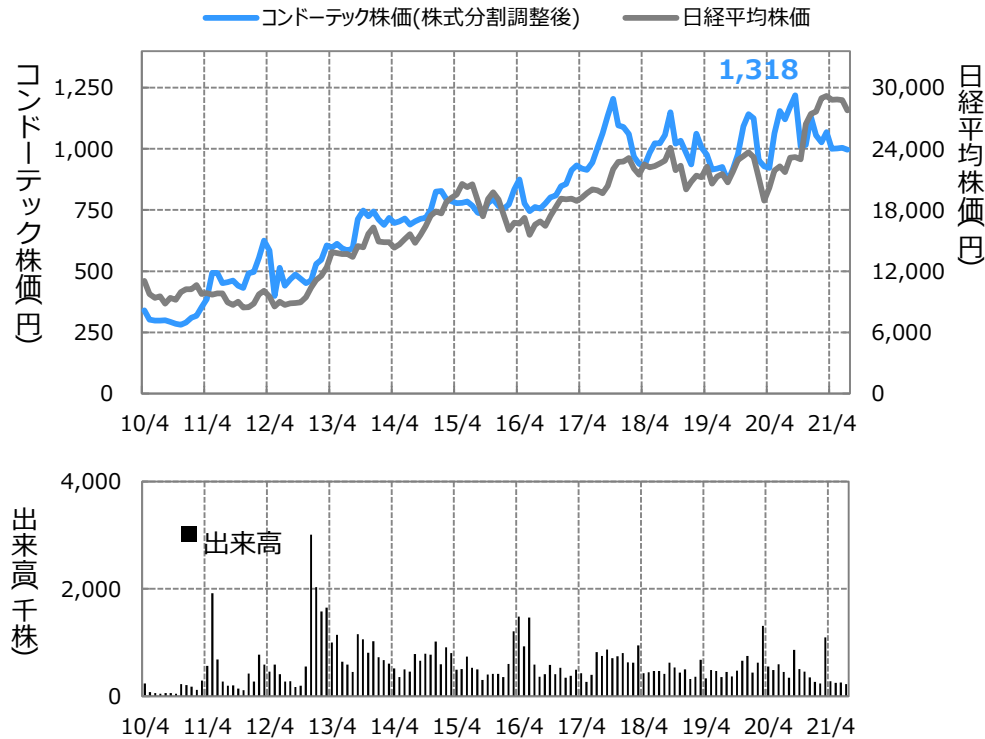
お米券 5kg分  
(2,200円相当)

10,000株以上

お米券 10kg分  
(4,400円相当)

※おこめ券1kg分は440円相当となっております。

## 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30日終値 **997円**  
**PER : 10.6** **PBR : 0.9**

EPS : 93.78円 (2022年3月期予想)  
 BPS : 1,110.01円 (2021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3,858社中…

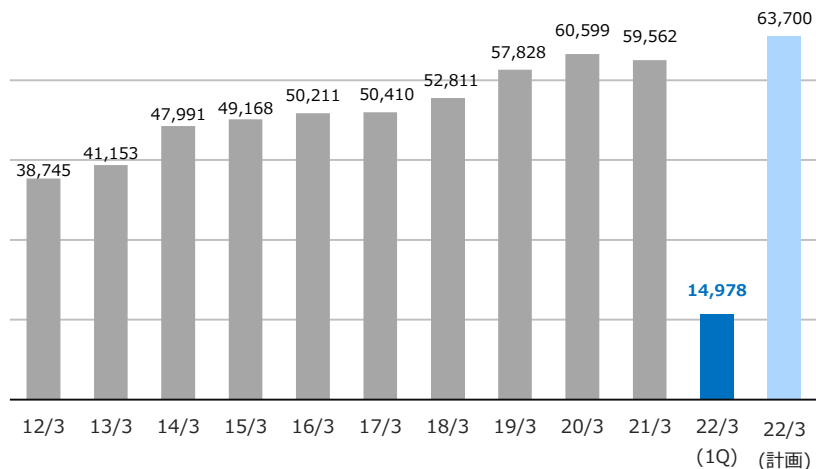
ROE	1,274位
当期純利益	994位
経常利益	1,088位
純資産額	1,402位
時価総額	1,555位
PBR	2,235位
PER	2,477位

※データはみずほ証券資料を参照。ランキングは2021年3月31日時点のもの。

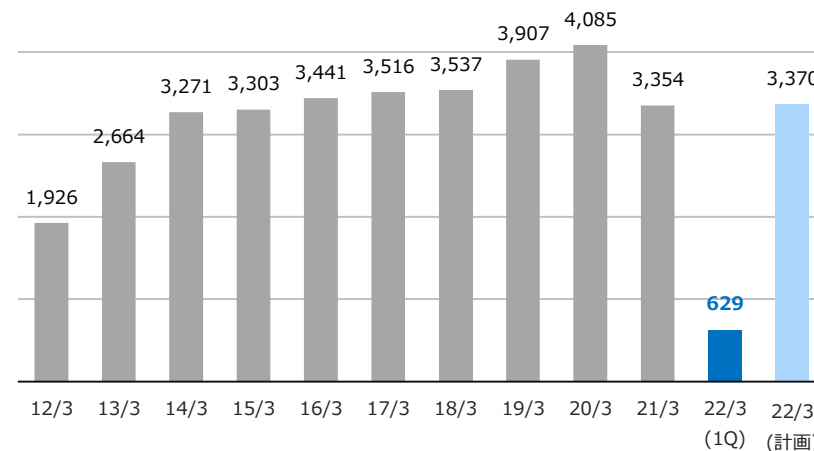
## 9. 業績ハイライト

---

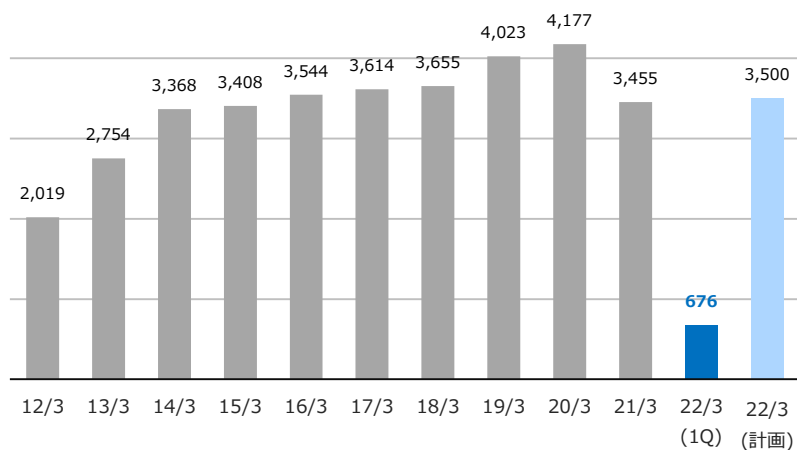
売上高 (百万円) **14,978** 百万円 計画進捗率 23.5%



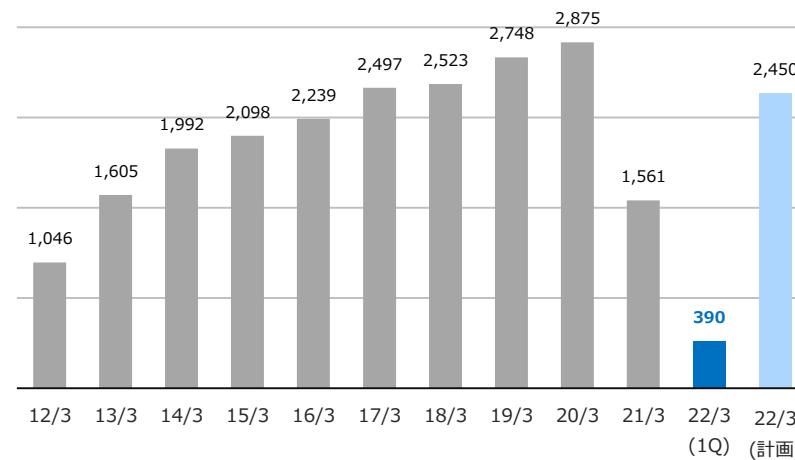
営業利益 (百万円) **629** 百万円 計画進捗率 18.7%



経常利益 (百万円) **676** 百万円 計画進捗率 19.3%

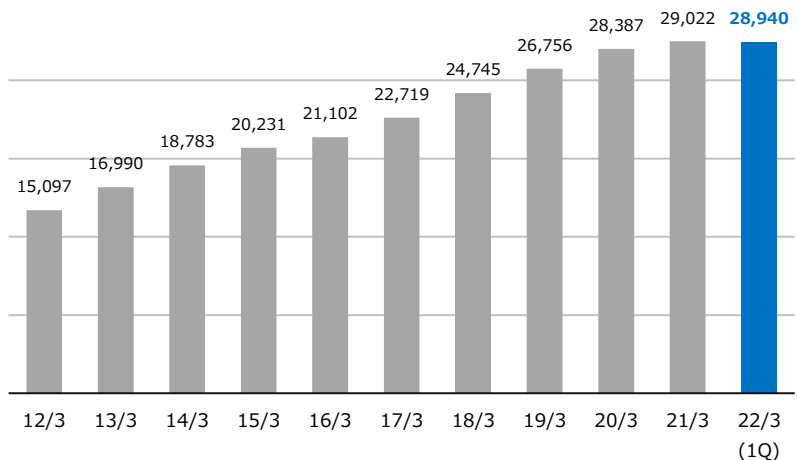


親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円) **390** 百万円 計画進捗率 15.9%



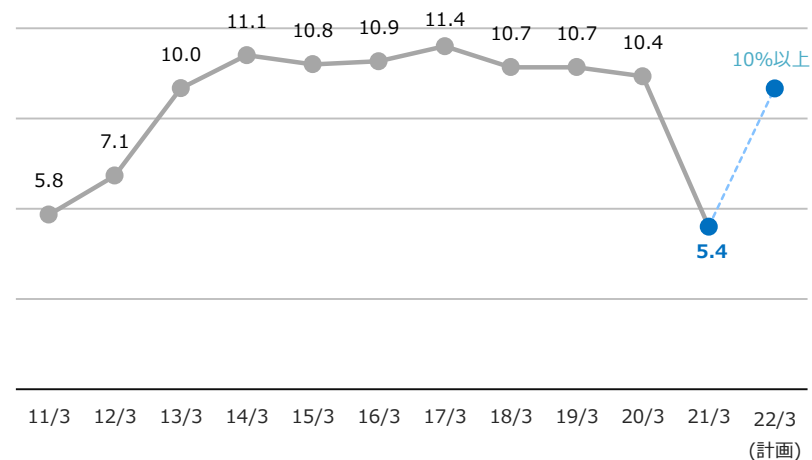
純資産 (百万円)

**28,940** 百万円



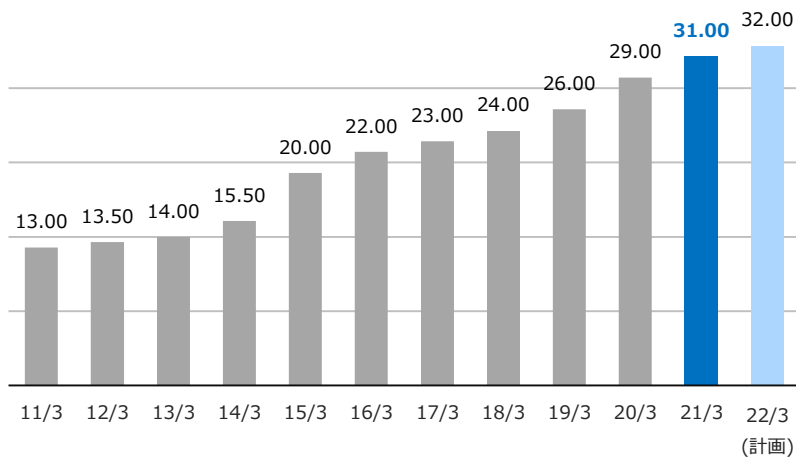
ROE (%)

目標 **10** %以上



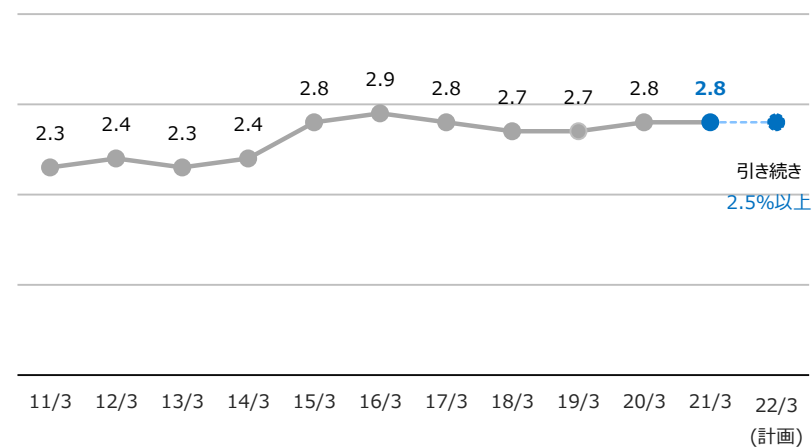
配当金 (円)

**31.00** 円



DOE (%)

目標 **2.5** %以上

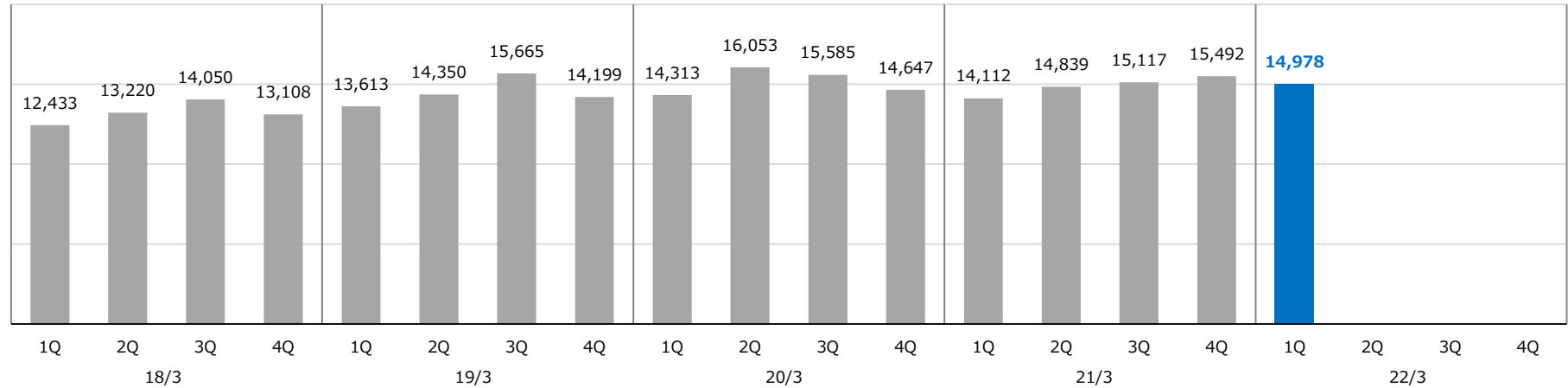


	12/3	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3 1Q	22/3 (計画)
<b>経営成績</b> (百万円)												
売上高	38,745	41,153	47,991	49,168	50,211	50,410	52,811	57,828	60,599	59,562	14,978	63,700
営業利益	1,926	2,664	3,271	3,303	3,441	3,516	3,537	3,907	4,085	3,354	629	3,370
経常利益	2,019	2,754	3,368	3,408	3,544	3,614	3,655	4,023	4,177	3,455	676	3,500
親会社株主に帰属する当期純利益	1,046	1,605	1,992	2,098	2,239	2,497	2,523	2,748	2,875	1,561	390	2,450
EBITDA *1	2,492	3,178	3,846	3,948	3,910	4,052	4,079	4,425	4,916	3,783	988	-
設備投資額	180	566	679	403	842	695	423	981	917	1,097	-	-
減価償却費	428	390	418	449	405	438	423	404	697	897	-	-
<b>財政状態</b> (百万円)												
総資産	28,403	31,192	34,481	35,186	34,645	36,524	39,313	43,820	46,335	49,426	49,393	-
純資産	15,097	16,990	18,783	20,231	21,102	22,719	24,745	26,756	28,387	29,022	28,940	-
有利子負債	705	808	806	636	508	501	500	853	1,106	3,875	-	-
<b>キャッシュ・フロー</b> (百万円)												
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	2,737	2,429	2,699	4,385	4,158	-	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,511	△ 494	△ 660	828	△ 829	△ 646	△ 506	△ 1,551	△ 5,205	△ 2,226	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 550	426	△ 389	△ 699	△ 1,092	△ 1,032	△ 703	△ 915	△ 992	1,060	-	-
現金及び現金同等物の期末残高	2,790	4,798	5,636	7,626	7,594	8,660	9,893	10,133	8,305	11,317	10,513	-
<b>1株当たり情報</b> (円)												
1株当たり当期純利益	40.36	60.77	72.13	75.91	81.01	93.29	94.25	102.65	107.46	59.60	14.94	93.78
1株当たり純資産	582.41	615.12	679.27	730.49	774.18	846.59	922.62	996.99	1,071.09	1,110.01	-	-
1株当たり配当額	13.50	14.00	15.50	20.00	22.00	23.00	24.00	26.00	29.00	31.00	-	32.00
<b>財務指標</b>												
売上高営業利益率 (%)	5.0	6.5	6.8	6.7	6.9	7.0	6.7	6.8	6.7	5.6	4.2	4.9
ROE (%)	7.1	10.0	11.1	10.8	10.9	11.4	10.7	10.7	10.4	5.4	-	10%以上
自己資本比率 (%)	53.2	54.5	54.4	57.4	60.8	62.1	62.8	61.0	61.2	58.7	58.6	-
DOE (%)	2.4	2.3	2.4	2.8	2.9	2.8	2.7	2.7	2.8	2.8	-	2.5%以上
<b>株価指標</b>												
期末株価終値 (円)	625	606	718	786	834	933	939	1,006	929	1,069	1,005	-
株価収益率 (倍)	15.5	10.0	10.0	10.4	10.3	10.0	10.0	9.8	8.6	17.9	-	-

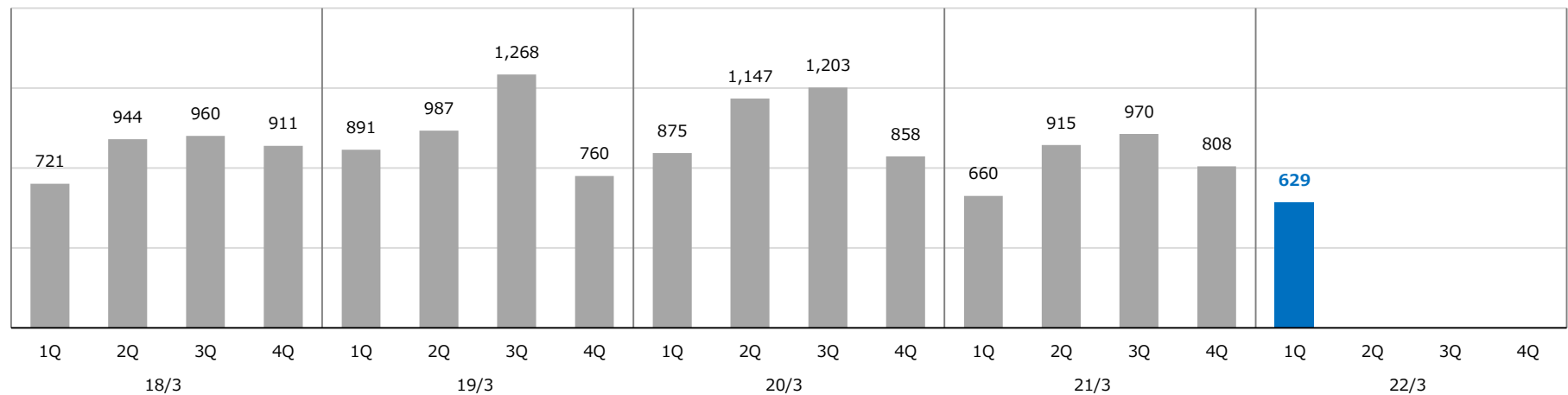
\*1 EBITDA=税金等調整前当期純利益+支払利息+減価償却費+のれん償却費

## 連結

売上高 (百万円)

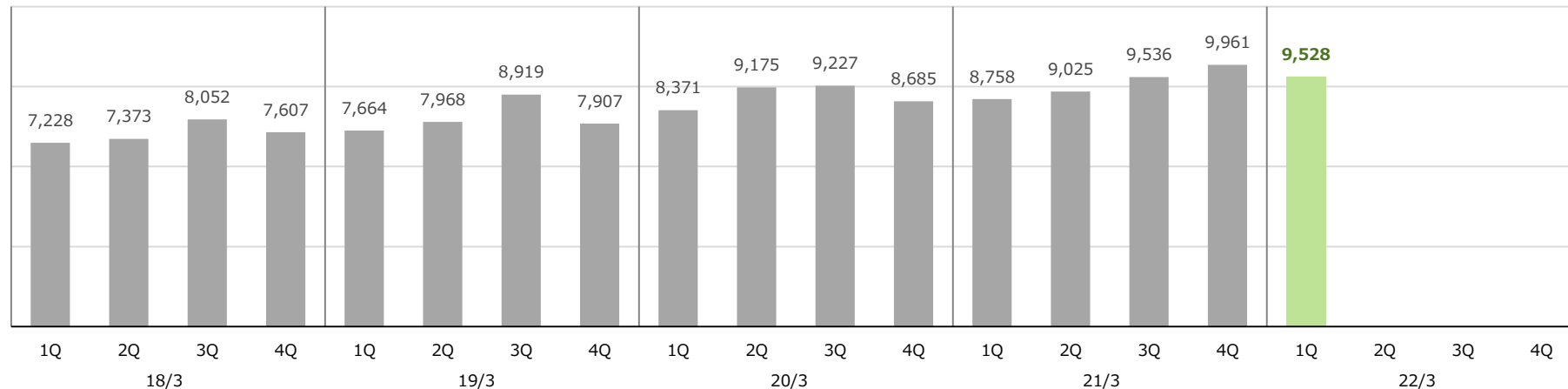


営業利益 (百万円)

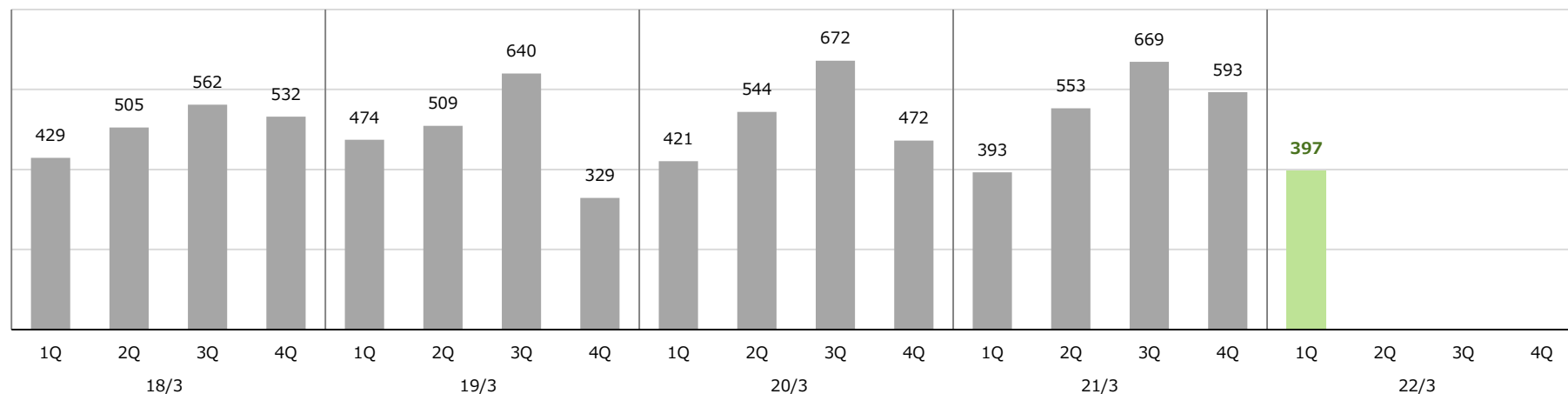


## 産業資材

売上高 (百万円)



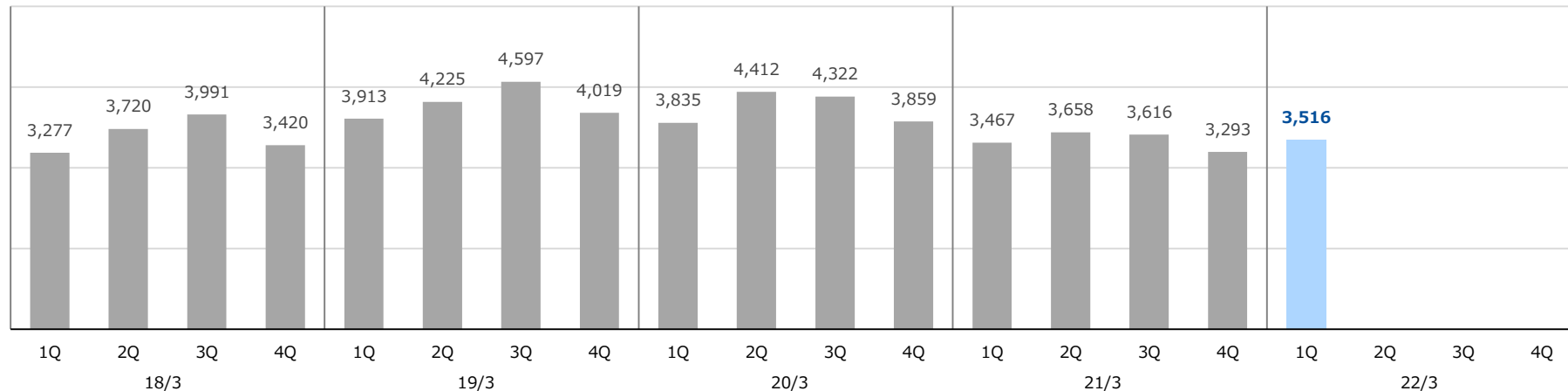
セグメント利益又は損失 (百万円)



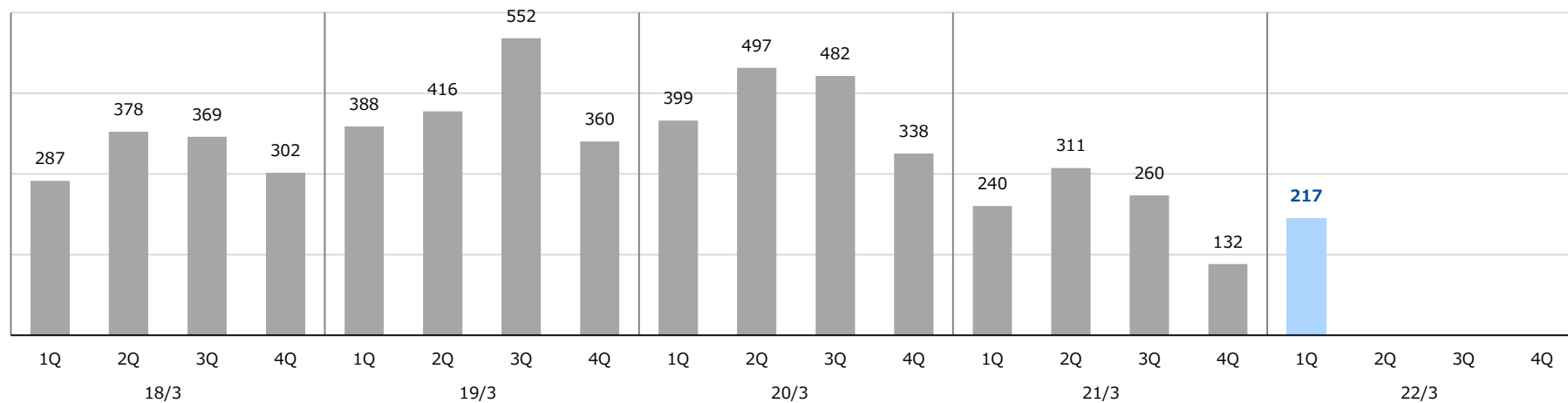


## 鉄構資材

売上高 (百万円)

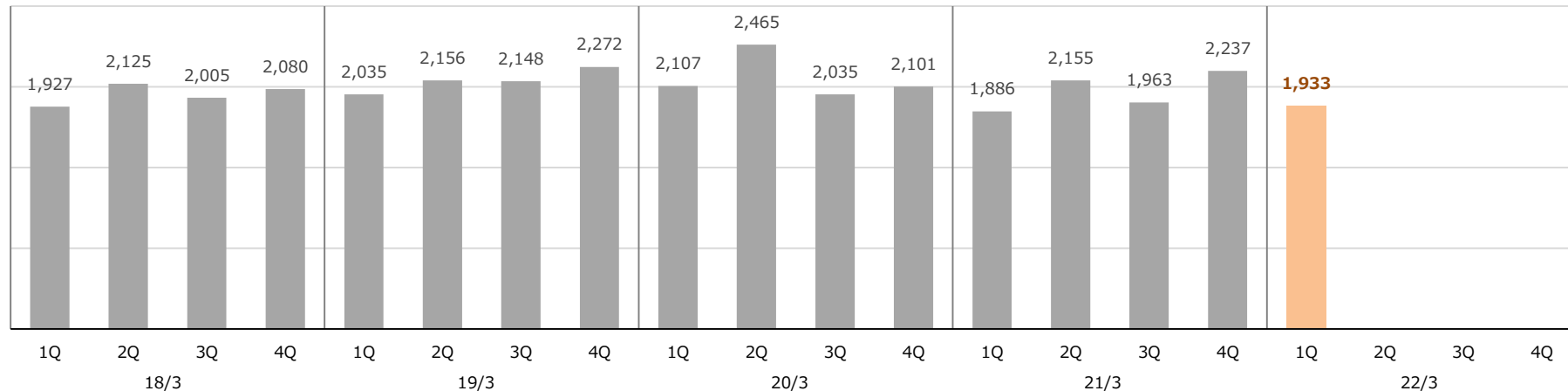


セグメント利益又は損失 (百万円)

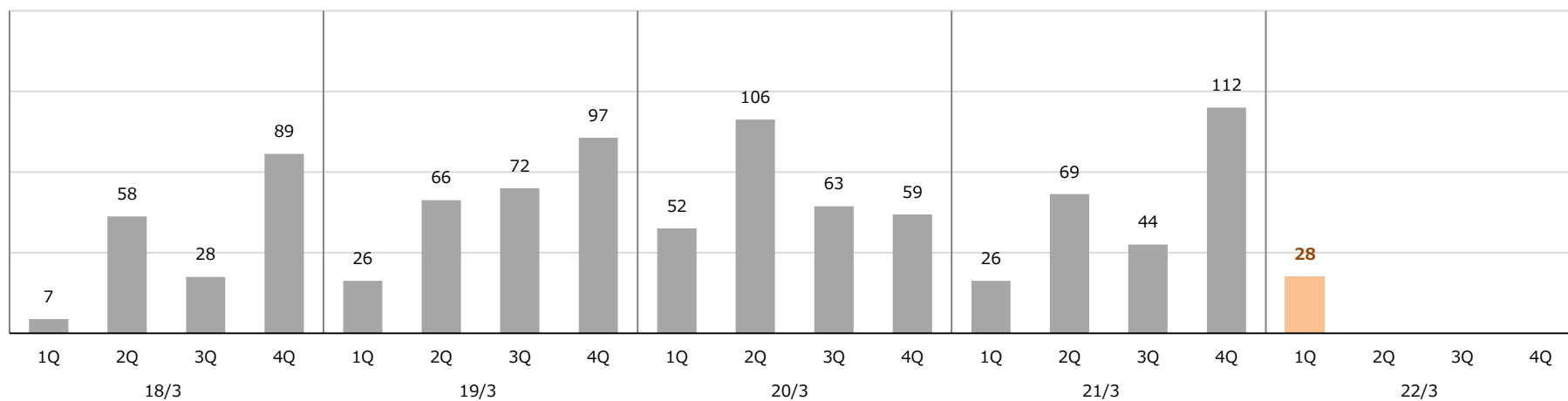


## 電設資材

売上高 (百万円)



セグメント利益又は損失 (百万円)



## 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。

 **コンドールテック株式会社**  
KONDOTEC

〒550-0024

大阪市西区境川二丁目2番90号

TEL : 06(6582)8441(代表) FAX : 06(6582)8410

ホームページ : <https://www.kondotec.co.jp>

E-mail : [kikaku@kondotec.co.jp](mailto:kikaku@kondotec.co.jp) (総務部)