



コンドータック株式会社

中期経営計画 (2025年3月期～2027年3月期)

2024年5月14日



久場鉄華(くばてっか)

- ・2024年3月期の業績が計画を上回ったことなどを勘案し、2023年5月12日に公表した中期経営計画をローリング方式で見直し、業績目標を修正することとした

単位：百万円		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
前回発表	売上高	78,000	81,500	85,000
	営業利益	4,500	4,650	4,800
	経常利益	4,700	4,800	5,000
	親会社株主に帰属する当期純利益	2,900	3,000	3,150

単位：百万円		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
今回発表	売上高	76,873	81,500	85,000	88,500
	営業利益	4,673	4,750	4,950	5,100
	経常利益	4,872	4,950	5,150	5,300
	親会社株主に帰属する当期純利益	3,265	3,300	3,350	3,400



- ・民間設備投資などの需要を取り込むとともに価格転嫁を進め、鉄構資材・電設資材・足場工事が増収
- ・価格転嫁による利益率改善や増収効果により、産業資材・電設資材・足場工事が増益

単位：百万円		2023年 3月期	2024年 3月期	増減	概況
産業資材	売上高	37,610	37,188	△ 421	・分野によって需要動向に濃淡があり販売数量が伸び悩んだが、価格転嫁が進み、減収増益
	営業利益	2,352	2,681	+ 329	
鉄構資材	売上高	19,963	20,867	+ 904	・大型物件に需要が偏る中、価格競争が激化し、増収減益
	営業利益	1,712	1,526	△ 185	
電設資材	売上高	9,502	10,107	+ 604	・カーボンニュートラル関連などの需要増加に加え、価格転嫁が進み、増収増益
	営業利益	313	322	+ 8	
足場工事	売上高	8,371	8,709	+ 337	・大型物件向け工事やレンタル事業が好調に推移し、増収増益
	営業利益	△ 3	197	+ 201	
連結合計	売上高	75,447	76,873	+ 1,425	
	営業利益	4,355	4,673	+ 317	

- ・足元の収益性や資本効率を示すROEは、プライム市場平均を下回るが、一時的要因を除くと株主資本コストを上回っており、一定の資本収益性を有している
- ・将来の成長期待を示すPERは、プライム市場平均を下回っており、期待成長率が低い

関連指標の推移



— 当社
 — 当社株主資本コスト (CAPMベース)
 — プライム市場 (※)

※ROE：東京証券取引所「決算短信集計」各年度のプライム市場－全産業を参照。
 ※PER、PBR：東京証券取引所「統計月報」各年3月度のプライム市場－加重平均を参照。
 ※2022/3以前は東証一部のデータを参照。

- ・中期経営計画に掲げる取り組みを進め、収益性と資本効率を高めることで、ROE向上を図る
- ・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

取組方針



取組方針

中期経営計画の基本方針

成長
戦略

経営基盤
強化

資金
配分

- 成長戦略（オーガニック、周辺強化、M&A）の推進
- 最適資本構成を考慮した資本政策の実施
- 資本コストを意識した成長投資と株主還元の実施
- 持続的な成長を支える経営基盤の強化
- サステナビリティ情報の開示拡充

- ・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る
- ・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

注目する経営環境の変化

環境・社会

- 労働力人口の減少
- 気候変動への対応
- 循環型社会への移行

経済

- 少子高齢化による内需停滞
- 海外の経済成長

テクノロジー

- デジタル技術の加速
- AI/ロボット等の活用範囲拡大
- リアルと仮想空間の融合



当社グループへの影響

- 国内市場の停滞と新設建造物の大型化
- 海外市場の重要性増加
- 国土強靱化、防災・減災対策工事の増加
- 新設工事の減少と維持修繕工事の増加
- 省力化、省人化関連需要の増加
- デジタル化の進展への対応

・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す

持続的な成長、企業価値向上

2020年代中
売上高 **1,000億円**

ROE **10%以上**
DOE **4.0%以上**



成長戦略

- オーガニック
- 周辺強化
- M&A



経営基盤強化

- SDGsの目標達成への取組
- デジタル技術の活用



資金配分

- 設備投資
- 戦略投資
- 株主還元

・売上高・利益の極大化、株主還元の更なる充実（継続的増配）を目指す

中期経営計画 最終年度目標

2027年3月期

売上高

885 億円

2024年3月期比 +15.1%

営業利益

51 億円

2024年3月期比 +9.1%

経常利益

53 億円

2024年3月期比 +8.8%

EBITDA

71 億円

2024年3月期比 +9.2%

ROE

10 %以上

2024年3月期比 ±0.0ポイント

- ・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
- ・2020年代中の連結売上高1,000億円達成に向け、引き続き増収増益を目指す

連結 単位：百万円	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (計画)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 (計画)
売上高	76,873	81,500	85,000	88,500
営業利益	4,673	4,750	4,950	5,100
経常利益	4,872	4,950	5,150	5,300
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,265	3,300	3,350	3,400
E B I T D A	6,503	6,600	6,900	7,100

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いる

1. オーガニック成長戦略

既存事業を強化すべく、製商品・サービスの供給体制を強化

新規販売先の開拓

- 需要が見込まれる分野の販売先の開拓
- 販売ルートの開拓

新商材の提供

- 販売先からの要望や社会課題を踏まえた付加価値の高い商材の開発・開拓

販売手段・サービスの 多様化

- 工事込受注やレンタル販売など、物販以外のサービスの増加

拠点展開

- 倉庫・ヤードを有する営業拠点の新設
- 既存営業拠点の倉庫・ヤードの拡張

自然災害への 対応

- 緊急を要する資材の需要への対応
- 防災・減災に資する商材の販売

需要が見込まれる販売先や商材の増加により、既存事業の業績拡大を図る

販売エリアの拡大や製商品・サービスの供給体制の強化により、顧客満足度の向上による既存事業の業績拡大を図る

2. 周辺強化による成長戦略

既存事業以外を強化すべく、未来への投資を積極的に実施

海外市場への展開

- ASEAN地域を中心とする海外の販売先開拓
- 海外向け商材の開発・開拓

隣接する業界への進出

- 既存事業以外の業界の販路開拓

デジタル技術の活用

- 顧客接点の増加
- 当社グループが提供するサービスの増加

将来の収益を支える事業を育成し、中長期的な業績拡大を図る

3. M&A戦略

資金を収益事業に転換し、オーガニック・周辺強化による成長戦略を加速

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 |
| ② 事業の深掘り | 部材メーカー等をM&A |
| ③ 事業エリアの拡大 | 海外拠点保有企業をM&A |
| ④ 販売形態の拡充 | 既存事業とは異なる販売形態の企業をM&A |

最近のM&A実績

需要増加が見込まれる土木建築用足場等の架組工事やアルミ製品の製造を営む会社をM&A

- | | | |
|------------|-----------|------|
| ● 2019年2月 | テックビルド(株) | 子会社化 |
| ● 2020年2月 | 東海ステップ(株) | 子会社化 |
| ● 2021年1月 | (株)フコク | 子会社化 |
| ● 2021年10月 | 栗山アルミ(株) | 子会社化 |

・成長戦略を推進するために必要となる経営基盤の強化に関する取り組みを進める

E 環境負荷の軽減

環境との調和に配慮した事業活動の実施

- 環境対策に最適な製商品の拡充
- GHG排出量削減、廃棄物削減への取組



S DE&Iの推進

多様な人材が活躍できる環境の整備・向上

- 通年採用、経験者採用による多様な人材の確保
- 各種研修による戦略実現に必要な能力の獲得・向上
- 職場環境(ハード・ソフト)改善によるエンゲージメント向上



G ガバナンスの強化

サステナビリティ経営の深化

- リスク管理体制の強化
- サステナビリティ情報の開示拡充



DX デジタル化の進展への対応

デジタル技術の活用範囲の拡大

- 業務の自動化・集約化による生産性向上
- デジタル技術の活用を推進する体制の強化



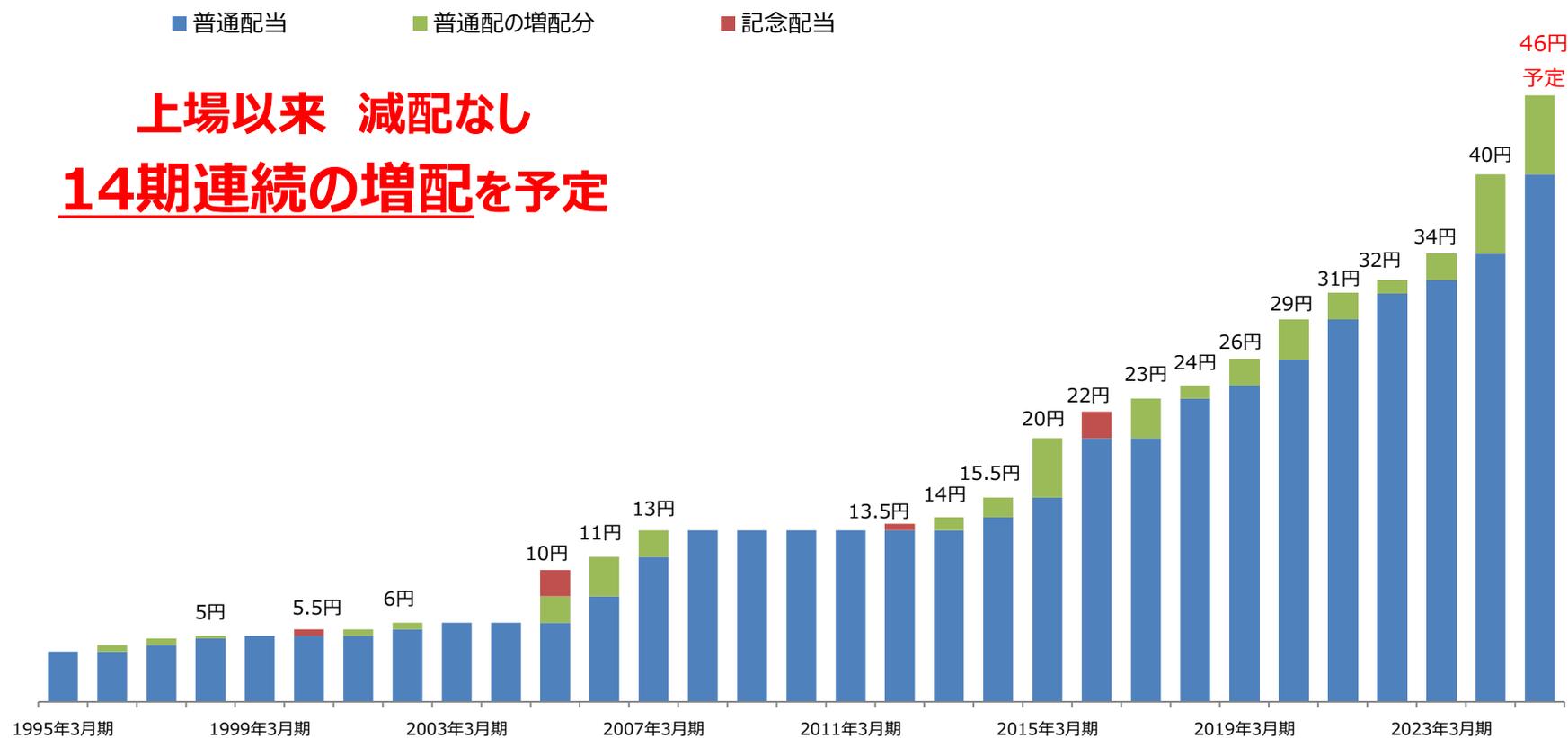
・資本コストを意識した成長投資（設備投資、戦略投資）を行うとともに、株主還元も重視することで、収益性と資本効率の向上を目指す

3年間合計

Cash In	Cash Out	主な内容	2027年3月期 (計画)
<p>営業CF 14,500百万円</p> <p>新規借入 (必要に応じて実施)</p> <p>手元資金 12,000百万円</p>	<p>設備投資 10,000百万円</p> <p>戦略投資 3,000百万円</p> <p>株主還元 3,500百万円 + α</p> <p>手元資金 10,000百万円～ 13,000百万円</p>	<p>設備投資</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 拠点の新設・拡張・移転・建替 ● 生産設備や足場機材の増強・更新 <p>戦略投資</p> <ul style="list-style-type: none"> ● M&A（案件に応じて実行） ● DX関連投資 <p>株主還元</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 配当（継続的増配） ● 自己株式取得（機動的に実施） 	<p>営業利益 5,100百万円</p> <p>EBITDA 7,100百万円</p> <p>ROE 10%以上</p>

・ROE10.0%以上、DOE4.0%以上を目標として、継続的増配（累進配当）を行う方針である

配当金の推移



※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、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



◆ 見通しに関する注意事項

本資料に記載されている業績目標や将来見通しは、本資料の発表時において入手可能な情報に基づいて当社が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります
したがいまして、実際の業績等は、様々な要因の変化により、
記載されている業績目標等と大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください



1. オーガニック成長戦略

既存事業を強化すべく、製商品・サービスの供給体制を強化

新規販売先の開拓

- 需要が見込まれる分野の販売先の開拓

新商材の開発

- 販売先からの要望や社会課題を踏まえた付加価値の高い商材の開発・開拓

拠点展開

- 倉庫・ヤードを有する営業拠点の新設
- 既存営業拠点の倉庫・ヤードの拡張

工事、レンタルなど販売手段の多様化

- 工事込受注やレンタル販売など、物販以外のサービスの増加

需要が見込まれる販売先や商材の増加により、既存事業の業績拡大を図る

販売エリアの拡大や製商品・サービスの供給体制の強化により、顧客満足度の向上による既存事業の業績拡大を図る

1. オーガニック成長戦略

既存事業を強化すべく、製商品・サービスの供給体制を強化

新規販売先の開拓

- 需要が見込まれる分野の販売先の開拓
- 販売ルートの開拓

新商材の提供

- 販売先からの要望や社会課題を踏まえた付加価値の高い商材の開発・開拓

販売手段・サービスの多様化

- 工事込受注やレンタル販売など、物販以外のサービスの増加

拠点展開

- 倉庫・ヤードを有する営業拠点の新設
- 既存営業拠点の倉庫・ヤードの拡張

自然災害への対応

- 緊急を要する資材の需要への対応

需要が見込まれる販売先や商材の増加により、既存事業の業績拡大を図る

販売エリアの拡大や製商品・サービスの供給体制の強化により、顧客満足度の向上による既存事業の業績拡大を図る

2. 周辺強化による成長戦略

既存事業以外を強化すべく、未来への投資を積極的に実施

海外市場への展開

- ASEAN地域を中心とする海外の販売先開拓
- 海外向け商材の開発・開拓

デジタル技術の活用

- 顧客接点の増加
- 当社グループが提供するサービスの増加



将来の収益を支える事業を育成し、中長期的な業績拡大を図る

3. M&A戦略

資金を収益事業に転換し、オーガニック・周辺強化による成長戦略を加速

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 |
| ② 事業の深掘り | 部材メーカー等をM&A |
| ③ 事業エリアの拡大 | 海外拠点保有企業をM&A |
| ④ 販売形態の拡充 | 既存事業とは異なる販売形態の企業をM&A |

最近のM&A実績

需要増加が見込まれる土木建築用足場等の架組工事やアルミ製品の製造を営む会社をM&A

- | | | |
|------------|-----------|------|
| ● 2019年2月 | テックビルド(株) | 子会社化 |
| ● 2020年2月 | 東海ステップ(株) | 子会社化 |
| ● 2021年1月 | (株)フコク | 子会社化 |
| ● 2021年10月 | 栗山アルミ(株) | 子会社化 |