



コンドーテック株式会社

2019 年 3 月期 期末決算説明会

2019 年 5 月 28 日

イベント概要

[企業名]	コンドーテック株式会社
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2019 年 3 月期 期末決算説明会
[決算期]	2018 年度 通期
[日程]	2019 年 5 月 28 日
[ページ数]	47
[時間]	11:00 – 11:42 (合計：42 分、登壇：25 分、質疑応答：17 分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 1 階 小会議室 (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	47 m ²
[出席人数]	18 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 近藤 勝彦 (以下、近藤) 専務取締役管理本部長 安藤 朋也 (以下、安藤)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

登壇

司会：それでは、定刻となりましたので、ただいまからコンドーテック株式会社様の 2019 年 3 月期決算説明会を開催いたします。まず最初に、当社からお迎えしておりますお二方をご紹介します。代表取締役社長、近藤勝彦様。専務取締役管理本部長、安藤朋也様。本日は代表取締役社長、近藤様からご説明をいただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間をとらせていただきます。それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

近藤：皆様、本日はお忙しい中、コンドーテック株式会社の決算説明会にご参集いただきまして誠にありがとうございます。それでは、お手元のパワーポイントの資料に従いまして、今期 2019 年 3 月期の決算の説明をさせていただきます。

2019年3月期 連結業績サマリー



売上高 9期連続、経常利益 8期連続、配当 8期連続、**過去最高を更新**いたしました。

売上高	57,828百万円 (前期比 +9.5%)	営業利益	3,907百万円 (前期比 +10.5%)
経常利益	4,023百万円 (前期比 +10.1%)	親会社株主に帰属する 当期純利益	2,748百万円 (前期比 +8.9%)
配当	26円 (前期比 +2円)	ROE	10.7% (前期比 +0.0ポイント)
		DOE	2.7% (前期比 変動なし)

4

まず、4 ページをご覧くださいなのですが、おかげさまで売上高は 9 期連続、それから経常は 8 期連続、配当は 8 期連続、過去最高を更新することができました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



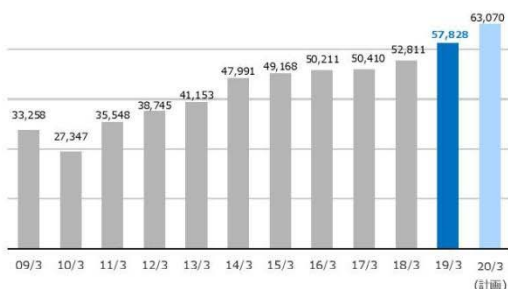
連結パフォーマンス



コンドーテック株式会社

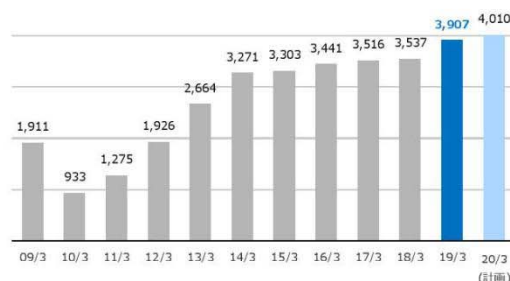
売上高 (百万円)

57,828 百万円



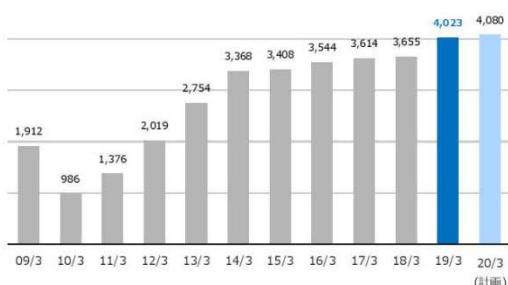
営業利益 (百万円)

3,907 百万円



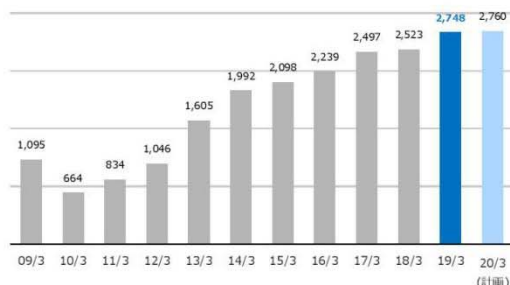
経常利益 (百万円)

4,023 百万円



親会社株主に帰属する
当期純利益 (百万円)

2,748 百万円



5

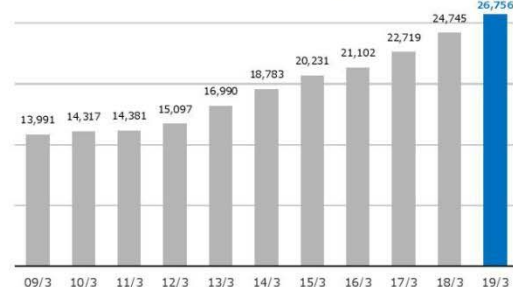
連結パフォーマンス



コンドーテック株式会社

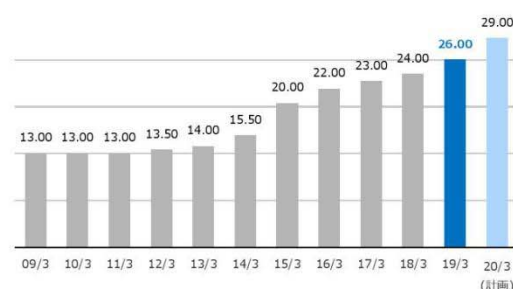
純資産 (百万円)

26,756 百万円



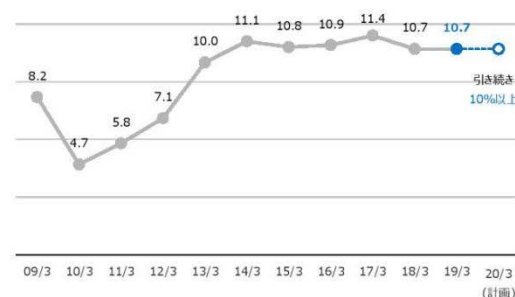
配当金 (円)

26.00 円



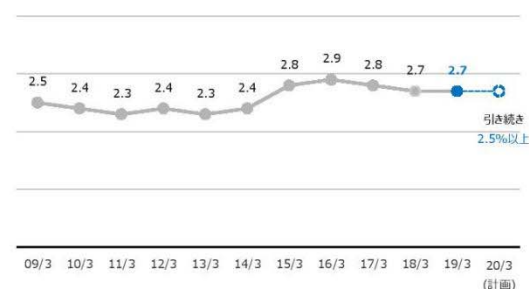
ROE (%)

目標 **10** %以上



DOE (%)

目標 **2.5** %以上



6

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



連結財務ハイライト



	09/3	10/3	11/3	12/3	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3 (計画)
経営成績 (百万円)												
売上高	33,258	27,347	35,548	38,745	41,153	47,991	49,168	50,211	50,410	52,811	57,828	63,070
営業利益	1,911	933	1,275	1,926	2,664	3,271	3,303	3,441	3,516	3,537	3,907	4,010
経常利益	1,912	986	1,376	2,019	2,754	3,368	3,408	3,544	3,614	3,655	4,023	4,080
親会社株主に帰属する当期純利益	1,095	664	834	1,046	1,605	1,992	2,098	2,239	2,497	2,523	2,748	2,760
設備投資額	132	632	240	180	566	679	403	842	695	423	981	-
減価償却費	430	380	457	428	390	418	449	405	438	423	404	-
財政状態 (百万円)												
総資産	24,667	23,616	26,194	28,403	31,192	34,481	35,186	34,645	36,524	39,313	43,820	-
純資産	13,991	14,317	14,381	15,097	16,990	18,783	20,231	21,102	22,719	24,745	26,756	-
有利子負債	-	-	900	705	808	806	636	508	501	500	853	-
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	2,196	1,109	1,219	1,454	2,077	1,887	1,818	1,945	2,737	2,429	2,699	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 391	△ 1,437	△ 320	△ 1,511	△ 494	△ 660	828	△ 829	△ 646	△ 506	△ 1,551	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 115	△ 336	△ 736	△ 550	426	△ 389	△ 699	△ 1,092	△ 1,032	△ 703	△ 915	-
現金及び現金同等物の期末残高	3,898	3,234	3,396	2,790	4,798	5,636	7,626	7,594	8,660	9,893	10,133	-
1株当たり情報 (円) *												
1株当たり当期純利益	42.88	25.62	32.19	40.36	60.77	72.13	75.91	81.01	93.29	94.25	102.65	103.02
1株当たり純資産	539.73	552.30	554.79	582.41	615.12	679.27	730.49	774.18	846.59	922.62	996.99	-
1株当たり配当額	13.00	13.00	13.00	13.50	14.00	15.50	20.00	22.00	23.00	24.00	26.00	29.00
財務指標												
売上高営業利益率 (%)	5.7	3.4	3.6	5.0	6.5	6.8	6.7	6.9	7.0	6.7	6.8	6.4
ROE (%)	8.2	4.7	5.8	7.1	10.0	11.1	10.8	10.9	11.4	10.7	10.7	10%以上
自己資本比率 (%)	56.7	60.6	54.9	53.2	54.5	54.4	57.4	60.8	62.1	62.8	61.0	-
DOE (%)	2.5	2.4	2.3	2.4	2.3	2.4	2.8	2.9	2.8	2.7	2.7	2.5%以上
株価指標 *												
期末株価終値 (円)	285	308	353	625	606	718	786	834	933	939	1,006	-
株価収益率 (倍)	6.6	12.0	11.0	15.5	10.0	10.0	10.4	10.3	10.0	10.0	9.8	-

* 2012年1月1日付の株式分割 (1株を2株に分割) にあたりは、2009年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し表示しております。

7

資料の5ページから7ページには各種主要な指標が掲載されておりますので、またご覧いただきたいと思います。

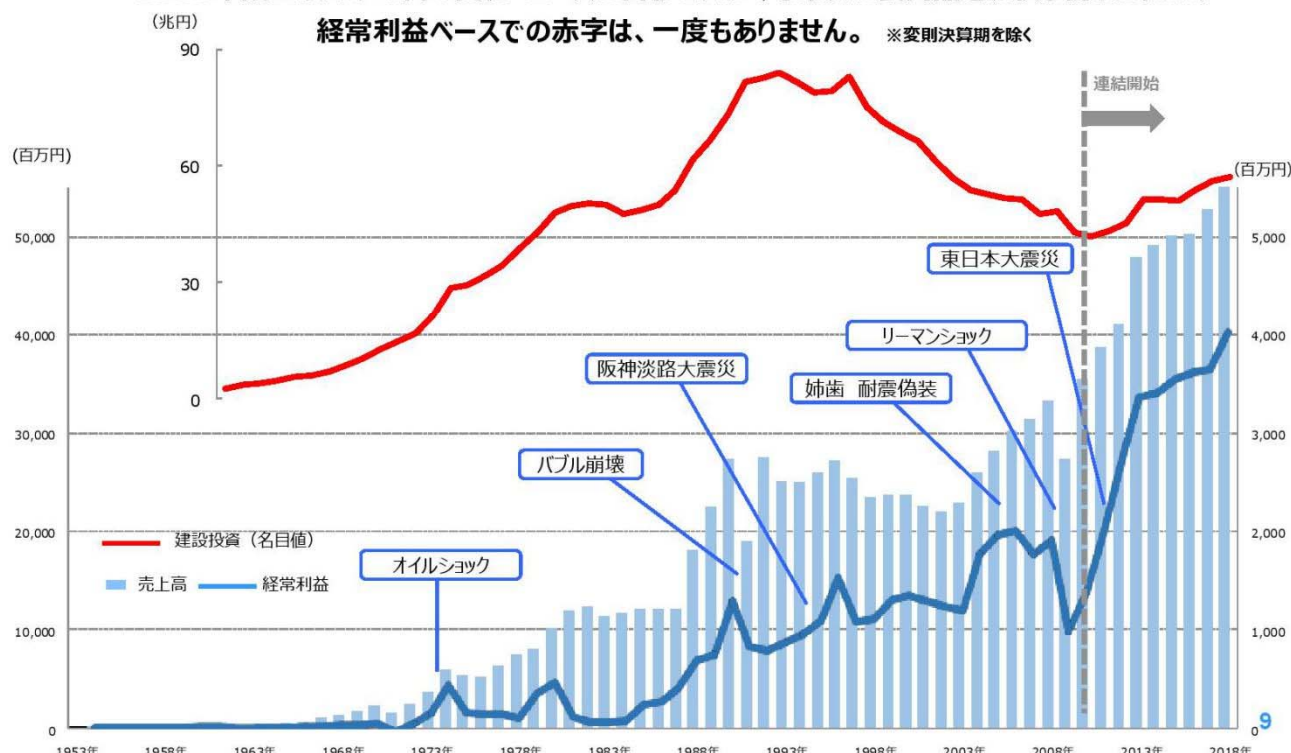
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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、一度もありません。 ※変則決算期を除く



当社の概要をご存じない方もいらっしゃると思いますので、簡単にご説明させていただきます。資料は9ページをご覧くださいなのですが、当社は土木・建築をはじめ、さまざまな業界へ約5万アイテムのインフラ関連資材を製造販売している会社でございます。9ページの上のほうの赤の折れ線グラフは名目の建設投資の金額でございます。少し分かりづらいかもしれませんが、1992年の83.9兆円をピークに、最近では40兆円台にまで下落しております。

それに反しましてグラフの下の方の青いグラフですが、私どもの売上高、それから経常利益の推移でございます。見ていただいておりますように、当社の業績はリーマンショックのときを除けば、2003年以降右肩上がりとなっております。変則の決算時を除きまして、経常ベースでの赤字は一度もございません。

さまざまな業界に細かく販売していくことで、業績が安定しているという特徴がございます。それから、災害復旧資材など、災害の多い日本ならではの緊急物資への対応にも特化、強化しております。それから、インフラ老朽設備への補修資材の供給など、今後も多くの需要が出てくる分野へ注力しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

会社概要

商 号	コンドートック株式会社 (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、テックビルド株式会社
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	670名（単体）、906名（連結）（2019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
事 業 内 容	■ 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 ■ 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
主 要 取 扱 品 目	■ 製品 ターンバックル、ブレース、足場吊りチェーン、ねじ製品、アンカーボルト、建設資材、機械装置他 ■ 商品 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

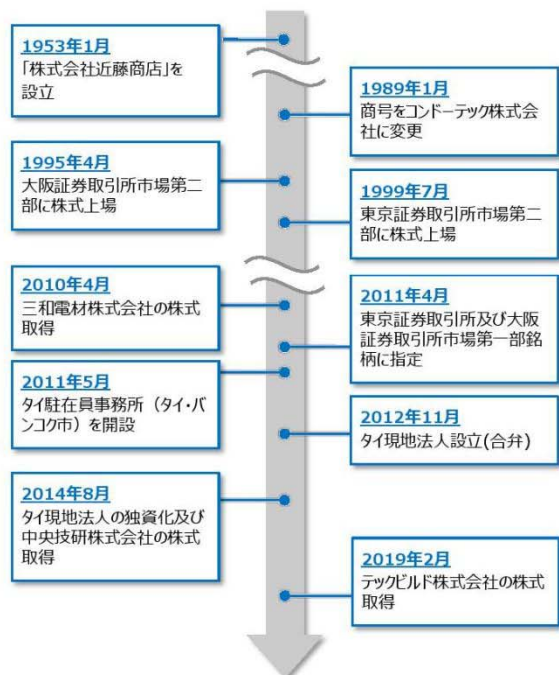
10

会社の概要でございますけれども、10 ページにありますように、本社は大阪本社と東京本社があります。グループ子会社といたしまして三和電材株式会社、それから KONDOTEC INTERNATIONAL THAILAND、中央技研株式会社、それから最近この 2 月に子会社化したテックビルド株式会社、これらでグループを構成しております。従業員はグループ全部で約 900 名になります。

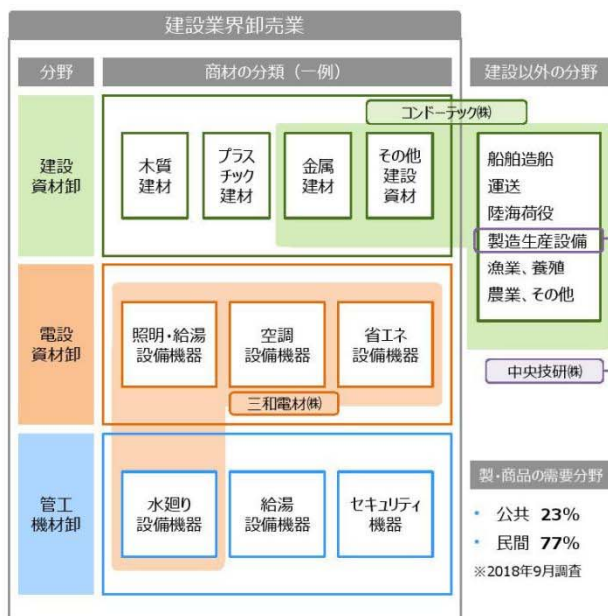
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

会社設立沿革



事業ドメイン



11

私どもの沿革については 11 ページをご覧くださいいたすけれども、1953 年、大阪で設立いたしました。創業当時は船舶機装品の部品の組み立て販売をしておりましたが、日本経済の発展とともに海から陸へと対象先を変えてまいりました。1989 年に、漢字の近藤鉄工株式会社から今現在のカタカナのコンドーテック株式会社に社名を変更しております。1995 年に大証二部、1999 年に東証二部、そして 2011 年に東証一部へ上場しております。

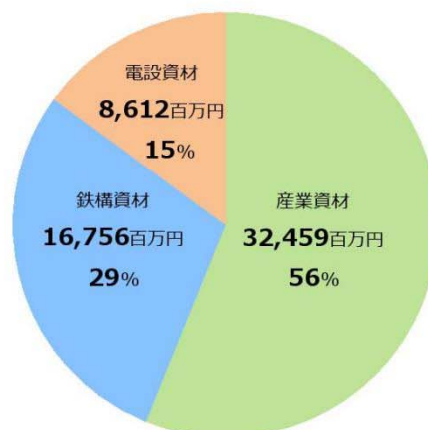
11 ページの右にありますように、建設卸売業界を建築資材、電設資材、管工機材の三つに分類いたしますと、私どものコンドーテックの売上は建設資材で約 80%、船舶造船、運送、陸海荷役などで残りの 20%を占めております。このように取扱い商材が幅広く、競合他社と比較してもまったく同じ業態の企業はございません。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

セグメント区分	主な販売先	主な製商品
産業資材	- 金物屋 - 問屋 - ホームセンター等	- ターンバックル - シャックル - 足場吊りチェーン - フック、グループ - 各種鋸螺（ねじ、釘） - コンテナバッグ - ブルーシート - 機械装置 他
鉄構資材	鉄骨加工業者	- ターンバックルプレス - アンカーボルト - ハイテンションボルト - 自立コンピース - コンデッキバー - セラミックスタブ 他
電設資材	- 電気工事業者 - 家電小売店	- 空調機器（エアコン、換気扇、ダクトファン） - 照明器具（LED照明、住宅照明器具他） - エコ商品（太陽光発電、エコキュート） - 電線、分電盤、制御盤、各種センサー他

セグメント別売上高（2019年3月期）



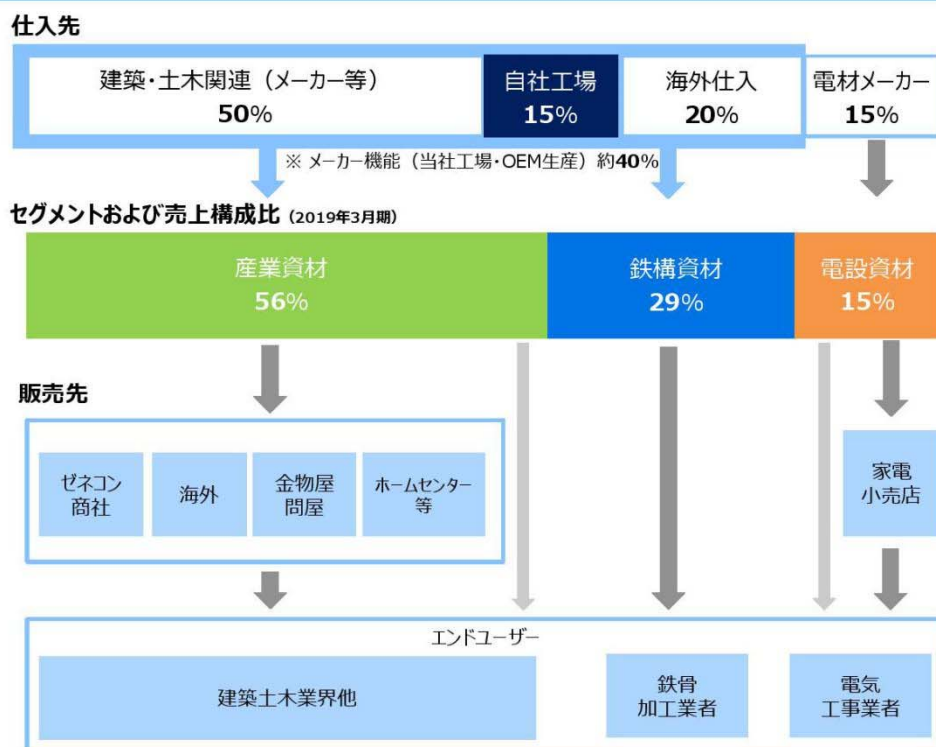
12

事業別の売上構成でございますけれども、私どもはセグメントを三つに分けております。12 ページにありますように、産業資材のセグメントはインフラ関連の金物や消耗品を販売しております。鉄構資材のところは、工場や倉庫などの鉄骨建築で使用する副資材を販売しております。電設資材は電線やコンセント、エアコン、照明など電気工事業者様を中心に販売しております。それらの三つのセグメントのそれぞれの売上高の構成は、12 ページの右の円グラフにあるとおりでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

商流図



13

商流につきましては 13 ページをご覧くださいなのですが、上のほうにありますように自社工場をはじめ、OEM 工場での製造委託品をも加えますと、約 40%が私どもはメーカーとしての機能を有しております。産業資材部門は流通を通じて、鉄構資材部門は鉄骨加工業者様へ直接、そして電設資材部門は大半を電気工事業者様へさまざまな資材を販売しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

セグメント概要

(2019年3月末時点)

売上高		連結 57,828百万円	産業資材 32,459百万円	鉄構資材 16,756百万円	電設資材 8,612百万円
		※ 円グラフには、タイ現地法人・中央技研(株)は含めておりません。			
営業拠点数		82拠点	52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24,700社	約15,000社	約5,000社	約4,700社
新規開拓	件数 (注)	2,653件	1,609件	692件	352件
	売上高 (注)	2,961百万円	1,164百万円	1,219百万円	577百万円

※ 販売先数および新規開拓には、タイ現地法人・中央技研(株)・テックビルド(株)は含めておりません。
(注) 当期および前期の合計。

14

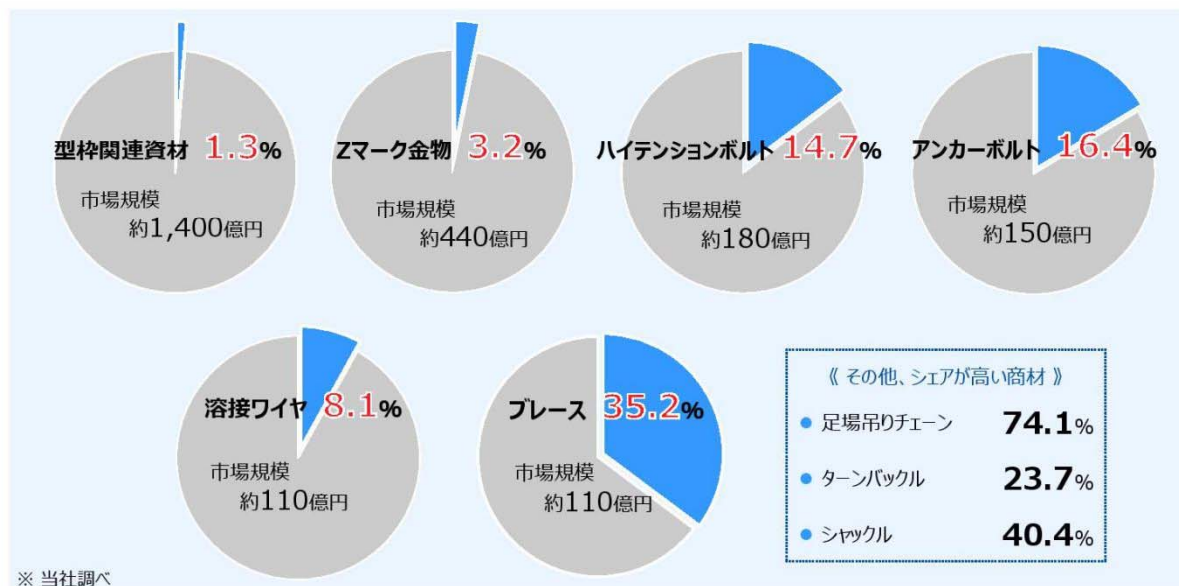
セグメントの概要でございますけれども、14 ページにありますように、それぞれのセグメントともに特徴的なのはアイテム数が多いこと、それから販売先数が多いこと、それから毎期の新規販売件数が多いことが言えるのではないかなと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

主要商材の市場規模と当社シェア（2018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。



15

取扱い商材の市場規模につきましては、15 ページにありますように、右下の四角で囲ったところは比較的高い比率がございますが、円グラフのところはまだまだ低いものもたくさんございますので、逆にこういったところにも注力することで、まだまだ伸ばす余地はあるのではないかなと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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



建築工事

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

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

鉄道

鉄道関連の工事に一般の土木建築とは異なった特殊な条件が要求されることがあります。当社はJRをはじめ私鉄各社などへ特徴のある資器材の提案を行っております。

- ねじ
- 吊り具
- 河川・法面資材

土木工事

土木工事には、道路、港湾といったインフラ関連から、法面保護、河川改修など幅広い需要分野があります。昨今では自然災害も多く、緊急性を要する災害復旧工事のための資材が必要となるケースも増えています。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

17

私たちの販売フィールドは、17 ページにありますように、鉄骨建築、木造建築、プレハブ建築、荷役作業、船舶、輸送、港湾、護岸工事、緊急防災備品、鉄道・橋梁など幅広くさまざまな資材を販売しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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。



18

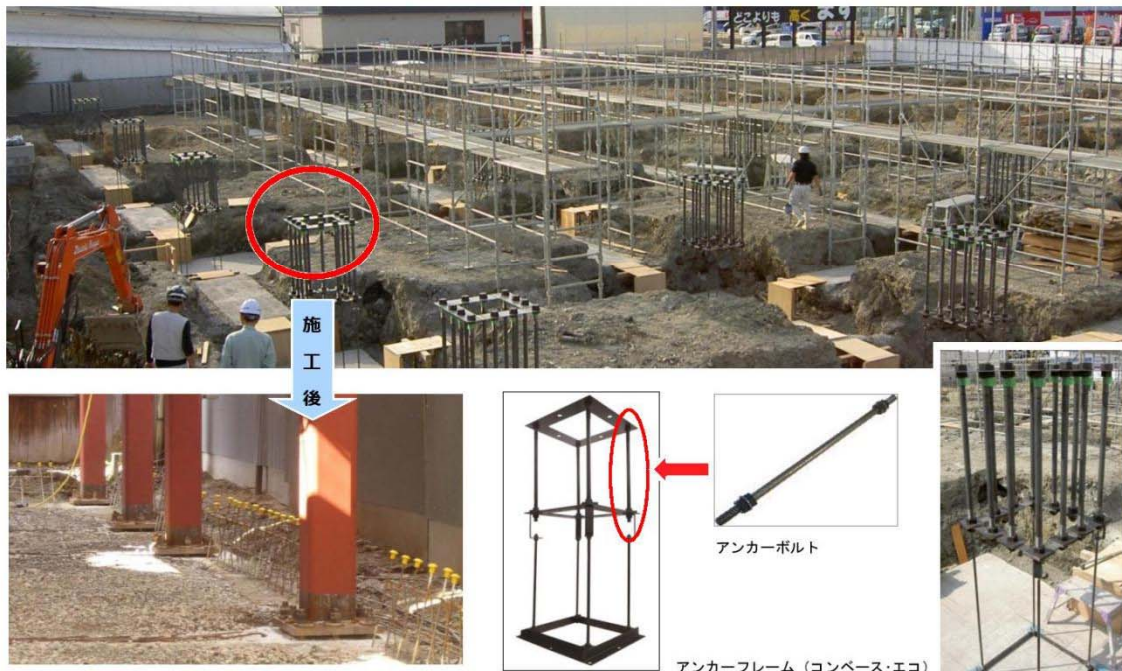
その私どもの製品、商品の代表的な使用例でございますけれども、18 ページをご覧くださいなのですが、これはターンバックルブレースでございます。写真の左側にありますのがプレハブ建築ですけれども、側面にバテン状のものがついておりますが、これがターンバックルブレースでございます。身近なところでは、駅舎の上のほうにバテン状のブレースが使われていることが多くございます。

こういった新耐震基準で使用する建築用の JIS のブレースは長尺で、なおかつ使われる場所によってサイズが異なる受注生産品でございます。こうしたブレースを短納期で配送コストを抑えながら、全国隅々まで送り届けることができることが強みとなっております。製造工場は札幌、茨城県、滋賀県、福岡の四つの工場ですべて JIS を取得しております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

- 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。



19

次がアンカーボルトでございます。アンカーボルトのような基礎部材は建築物にとって最も重要な部品でございますけれども、鉄骨加工業者様にとっては自社でこのアンカーを施工するとなると、基礎工事の打ち合わせなどで手がとられ、その間、本来の加工がストップすることになります。そこで、この施工のところを当社が請け負い、鉄骨加工業者様には本業の加工に専念できる環境づくりをお手伝いしております。写真にありますアンカーボルト、これも私どもの先ほどの四つの工場ですべて JIS を取得しております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

- 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。



20

それから、20 ページにありますのがコンテナバッグでございます。当社は各営業所でこのコンテナバッグやブルーシートや土のう袋、こういったものをたくさん在庫しております。ゲリラ豪雨や地震等、そういった災害のときには緊急物資としていち早く必要とされるものでございまして、現場へそういった資材をお届けしております。また、大阪と関東にバックヤードを構えており、随時補給できる体制を整えております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

2019年3月期 連結業績

前 期 比

(単位：百万円)

	前期 (2018年3月期)	当期 (2019年3月期)	前期比 金額	増減率
売 上 高	52,811	57,828	+5,016	+9.5%
売 上 総 利 益	11,358	12,492	+1,134	+10.0%
販 売 管 理 費	7,820	8,584	+764	+9.8%
営 業 利 益	3,537	3,907	+369	+10.5%
経 常 利 益	3,655	4,023	+368	+10.1%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	2,523	2,748	+225	+8.9%

22

それでは、2019 年 3 月期の連結の業績でございます。22 ページをご覧くださいなのですが、売上高が 578 億 2,800 万円、前期比がプラスの 9.5%。営業利益は 39 億 700 万円、前期比プラス 10.5%。経常利益が 40 億 2,300 万円は前期比プラス 10.1%。親会社株主に帰属する当期純利益が 27 億 4,800 万円、前期比プラス 8.9%でございます。

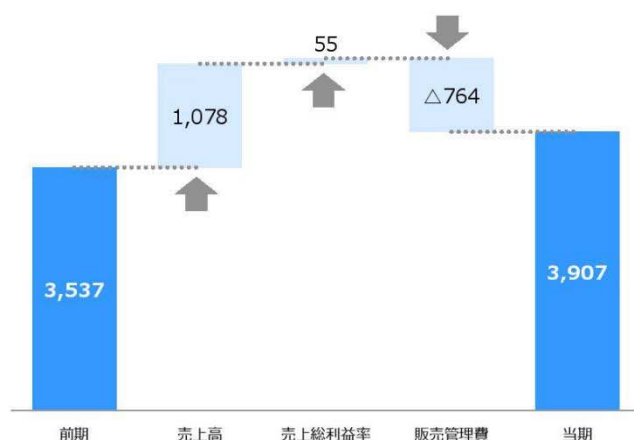
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

営業利益 前期比増減分析（連結）

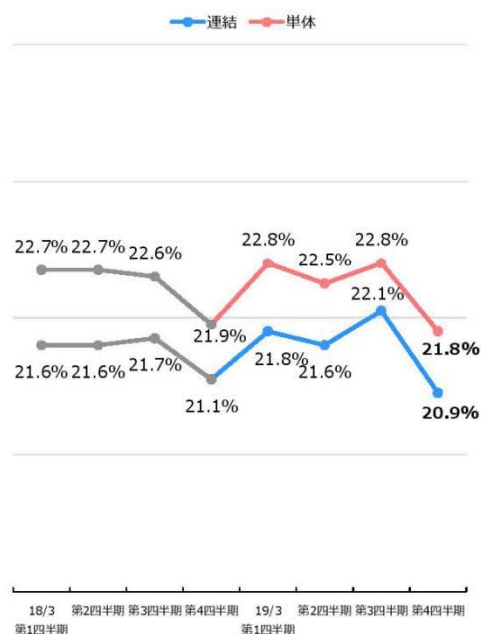
営業利益 増減分析

（単位：百万円）



売上総利益率	21.5%→21.6%
販売管理費	運賃荷造費 +185百万円、 賞与引当金繰入額 +135百万円、 賞与 +110百万円、給与 +81百万円、 支払手数料 +75百万円

売上総利益率の四半期別推移



23

営業利益の増減要因につきましては23ページにありますように、前期の35億3,700万円に売上高の増加で10億7,800万円のプラス。売上総利益率は21.5%から21.6%、わずかではありますが改善がありまして5,500万円の増加。販管費につきましては、運賃荷造費等の上昇がございました。そういったもので7億6,400万円の下落。当期営業利益は39億700万円ということになっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2019年3月期連結業績

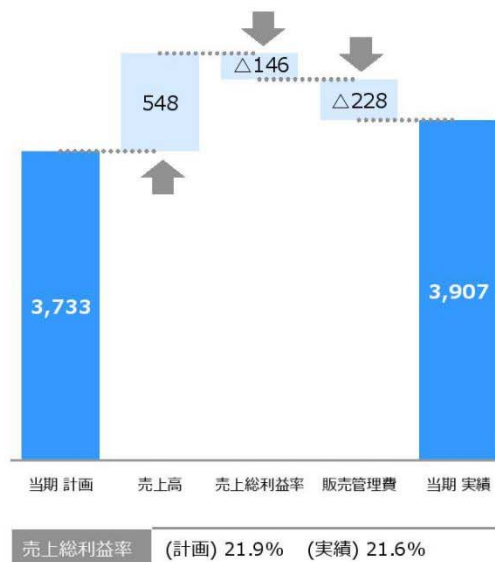
計画比

(単位：百万円)

	当期 計画 (2019年3月期)	当期 実績 (2019年3月期)	計画比	
			金額	増減率
売上高	55,316	57,828	+2,511	+4.5%
売上総利益	12,089	12,492	+402	+3.3%
販売管理費	8,356	8,584	+228	+2.7%
営業利益	3,733	3,907	+174	+4.7%
経常利益	3,833	4,023	+190	+5.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,626	2,748	+121	+4.6%

営業利益 増減分析

(単位：百万円)



24

24 ページには、計画比が載せてございますので、またご覧いただきたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

連結貸借対照表 資産の部

(単位：百万円)

		前期末	当期末	増減
流動資産	現金及び預金	9,893	10,133	+ 240
	受取手形及び売掛金	13,313	14,306	+ 992
	電子記録債権	1,218	1,759	+ 541
	棚卸資産	3,749	4,348	+ 599
	その他流動資産	420	684	+ 263
	合計	28,595	31,232	+ 2,637
固定資産	有形固定資産	9,522	10,542	+ 1,020
	無形固定資産	50	1,048	+ 998
	投資その他の資産	1,145	996	△148
	合計	10,718	12,587	+ 1,869
資産合計		39,313	43,820	+ 4,507

25

連結貸借対照表 負債、純資産の部

(単位：百万円)

		前期末	当期末	増減
流動負債	支払手形及び買掛金	3,285	3,596	+ 311
	電子記録債務	7,246	8,233	+ 987
	内訳 電子記録債務	9,269	10,319	+ 1,050
	期日前弁済	△ 2,022	△ 2,086	△ 63
	短期借入金	500	430	△ 70
	未払法人税等	642	764	+ 122
	その他流動負債	1,444	2,520	+ 1,075
合計		13,118	15,546	+ 2,427
固定負債		1,449	1,517	+ 68
負債合計		14,567	17,063	+ 2,496
純資産	株主資本	25,941	28,038	+ 2,096
	その他の包括利益 累計額	△ 1,248	△ 1,328	△ 80
	新株予約権	52	47	△ 4
	合計	24,745	26,756	+ 2,010
負債純資産合計		39,313	43,820	+ 4,507

26

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

それから、25 ページ、26 ページは B/S を掲載しております。

2019年3月期セグメント別業績



(単位：百万円)

		前期	当期	増減率	構成比
					産業資材 鉄構資材 電設資材
売上高	産業資材	30,262	32,459	+ 7.3%	
	鉄構資材	14,410	16,756	+ 16.3%	
	電設資材	8,138	8,612	+ 5.8%	
	調整	—	—	—	
	合計	52,811	57,828	+ 9.5%	
セグメント利益又は損失	産業資材	2,030	1,954	△ 3.7%	
	鉄構資材	1,338	1,717	+ 28.4%	
	電設資材	183	262	+ 42.9%	
	調整	△ 14	△ 27	—	
	合計	3,537	3,907	+ 10.5%	

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

28

それでは、もう少し中身のほうに入りまして、セグメント別の業績でございます。資料は 28 ページをご覧くださいと思います。まず、売上高。産業資材のセグメントは 324 億 5,900 万円、前年比プラスの 7.3%。鉄構資材が 167 億 5,600 万円プラスの 16.3%。電設資材は 86 億 1,200 万円はプラスの 5.8%でございました。セグメント利益につきましては、産業資材が 19 億 5,400 万円は前期比マイナス 3.7%。鉄構資材は 17 億 1,700 万円は前期比プラス 28.4%。電設資材が 2 億 6,200 万円、前年比プラスの 42.9%でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

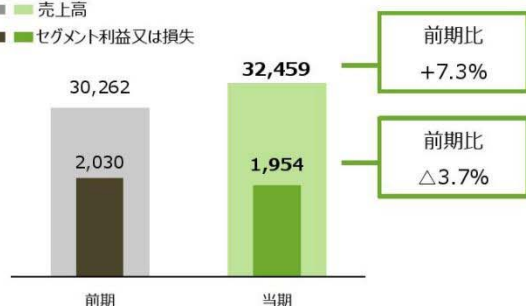


売上高・セグメント利益又は損失

(単位：百万円)

■ 前期比較

■ 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

前期と比較して、約**2,200**百万円の増加。

国内建設市場の旺盛な需要を背景に、木造住宅金物、仮設足場部材、鋸螺、現場用品、ブルーシート・土のう袋などが底堅く推移した。

製品商品別売上高増減額			
製品	約 +90百万円	丸セパレーター / +41百万円	需要の増加による受注増
商品	約 +2,110百万円	木造住宅用金物 / +188百万円	販売価格の上昇、および販売好調による増加

29

もう少し詳しく見てまいりますと、産業資材は 29 ページにありますように、売上高は前期と比較いたしまして 22 億円の増加がありました。商品、製品別に見てまいりますと、製品では丸セパレーターが人手不足等々で工法の変化がございました。プラスの 4,100 万円。商品のところでは木造住宅金物が 1 億 8,800 万円の増加がありました。価格の上昇、それから販売好調による量の増加がございました。

サポート

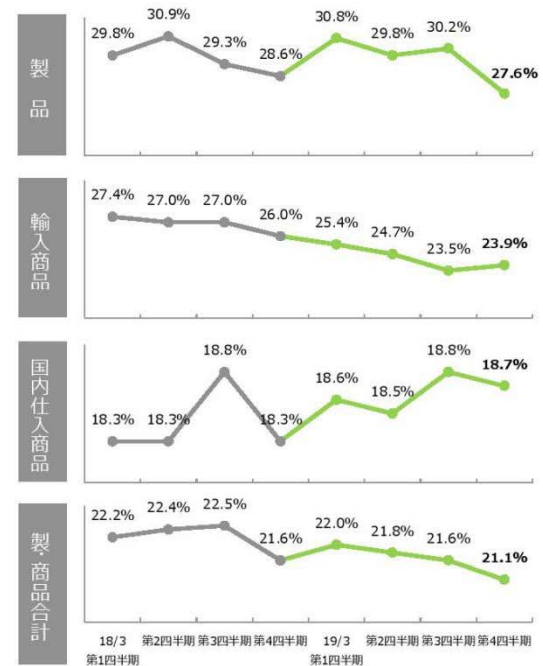
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

セグメント利益又は損失 増減分析 (単位: 百万円)



※増減分析及び四半期別利益率推移には、タイ現地法人および中央技術開発は加味されておりません。

売上総利益率の四半期別推移



30

セグメント利益につきましては、前年の 20 億 700 万円のところから数量の増加で 2 億 8,800 万円の増加。価格の上昇で 1 億 6,500 万円の増加。売上総利益率につきましては 1 億 5,800 万円の下落がございまして、販管費の増 3 億 600 万円のダウンということで、当期のセグメント利益につきましては、微減の 19 億 9,700 万円となりました。売上総利益率につきましては、製品が 29.7%から 29.6%、商品も 21.0%から 20.4%とともに下落しております。競争相手が多数ございまして、輸入品を中心に原価の上昇がありましたが、価格転嫁がなかなか進まなかった。こういったところの影響を受けております。

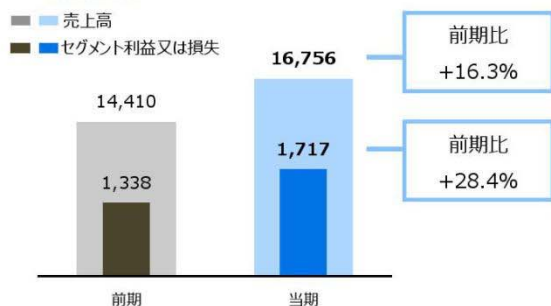
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

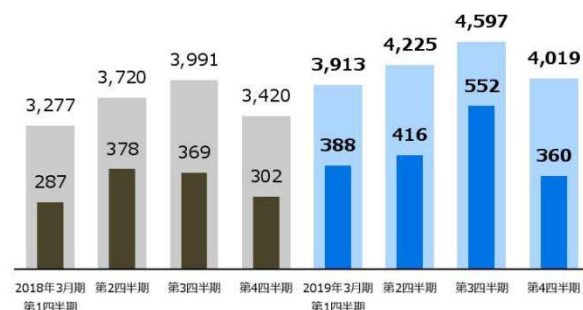
売上高・セグメント利益又は損失

(単位：百万円)

■ 前期比較



■ 四半期別推移



売上高 増減要因

前期と比較して、約**2,350**百万円の増加。

インバウンド向けの宿泊施設、物流倉庫や工場などの中低層物件の旺盛な需要を受け、鉄骨部材、鈑螺、ブレース、ハイテンションボルト、アンカーボルトなどが好調に推移した。

製品商品別売上高増減額			
製品	約 +800百万円	ブレース / +419百万円	販売価格の上昇、および需要の増加による受注増
商品	約 +1,550百万円	鉄骨部材 / +563百万円	アングルブレースや胴縁加工などの受注増

31

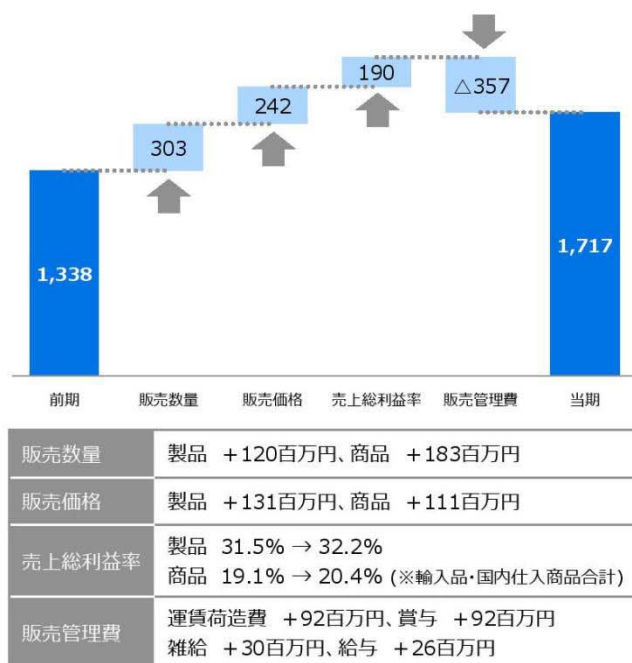
それから、鉄構資材のところは 31 ページをご覧いただきたいのですが、売上高につきましては 23 億 5,000 万円の増加がありました。製品、商品別にはブレースがプラスの 4 億 1,900 万円。販売価格の上昇、それから需要の増加がございました。商品のところにつきましては鉄骨部材が 5 億 6,300 万円、アングルブレースや胴縁加工などの受注が増えました。

サポート

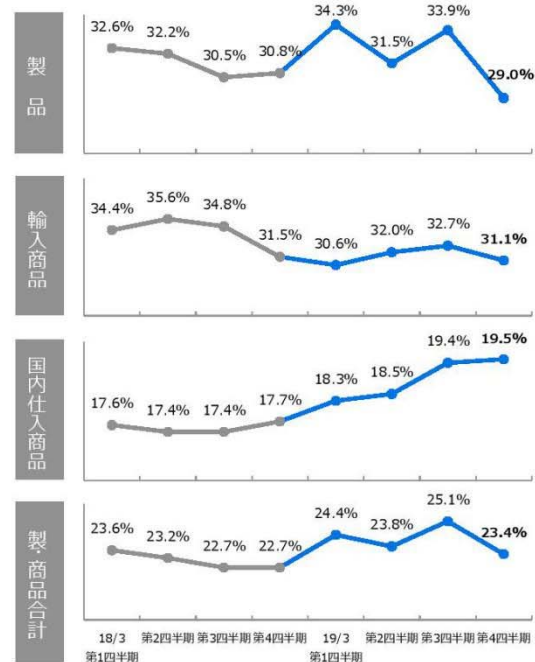
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

セグメント利益又は損失 増減分析

(単位：百万円)



売上総利益率の四半期別推移



32

セグメント利益につきましては、前期の13億3,800万円から数量の増加で3億300万円の上昇。価格の上昇で2億4,200万円増加いたしました。売上総利益率の改善がございまして、1億9,000万円の増加。販管費につきましてはこれによって3億5,700万円のダウンがありまして、その結果、セグメント利益は17億1,700万円となっております。こちらのところは売上総利益率は製品が31.5%から32.2%、商品が19.1%から20.4%と、ともに上昇しております。鉄骨建築案件の増加等々がありまして、利益率の改善がありました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売上高・セグメント利益又は損失

(単位：百万円)

■ 前期比較



■ 四半期別推移



売上高 増減要因

前期と比較して、約**470**百万円の増加。

売電価格の低下に伴い太陽光発電設備関連の需要が減少したものの、全国的な猛暑の影響によるエアコン販売が好調に推移するとともに、戸建住宅・マンション関連受注も増加した。

売上高増減額

空調・換気扇	+ 204百万円	全国的な猛暑の影響を受け、エアコンの販売増加
弱電	+ 147百万円	マンション物件の弱電・自火報設備の販売増加

33

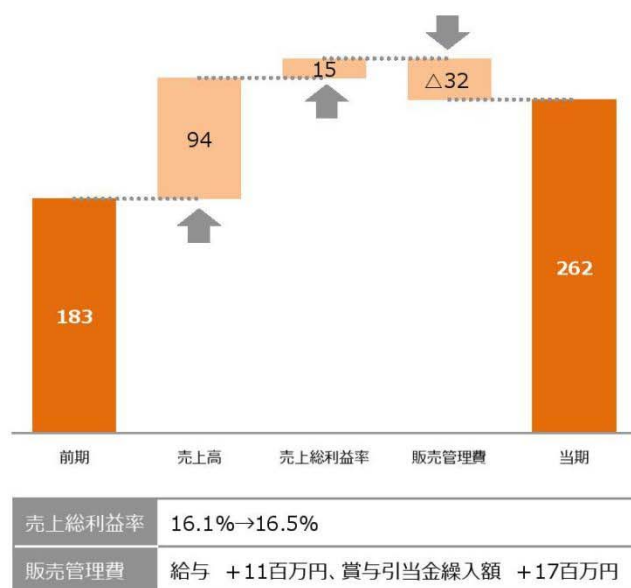
それから、電設資材につきましては 33 ページにありますように、売上高は 4 億 7,000 万円の増加がありました。全国的な猛暑の影響によるエアコンの販売が好調に推移するとともに、戸建ての住宅、マンション関連受注も増加いたしました。

サポート

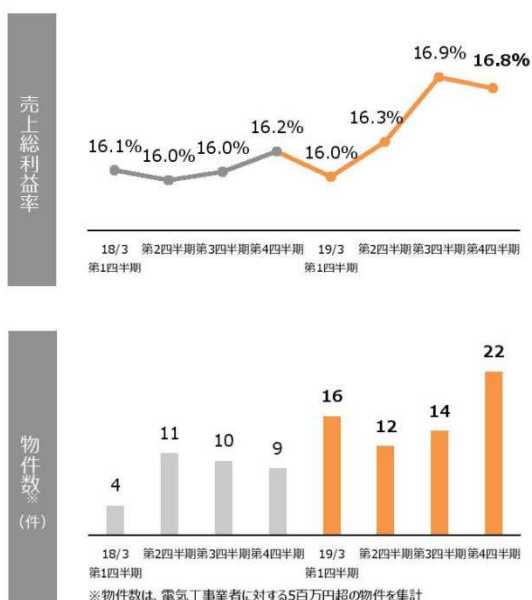
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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



34

セグメント利益につきましては、前期の1億8,300万円から売上高の増加で9,400万円の増加。売上総利益率が16.1%から16.5%に改善いたしまして1,500万円の増加。販管費の増がありまして、3,200万円のダウンがありまして、セグメント利益は2億6,200万円ということになりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2020年3月期 連結計画

過去最高の更新(売上高 10期連続、経常利益 9期連続、配当 9期連続)を目指してまいります。

(単位：百万円)

	当期 実績 (2019年3月期)	計画 (2020年3月期)	当期比 金額	増減率
売 上 高	57,828	63,070	+5,241	+9.1%
売 上 総 利 益	12,492	13,870	+1,377	+11.0%
販 売 管 理 費	8,584	9,860	+1,275	+14.9%
営 業 利 益	3,907	4,010	+102	+2.6%
経 常 利 益	4,023	4,080	+56	+1.4%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	2,748	2,760	+11	+0.4%

35

2020 年 3 月期の計画でございますけれども、売上高は 630 億 7,000 万円。これは前期比プラス 9.1%を計画しております。営業利益は 40 億 1,000 万円、プラスの 2.6%。経常利益は 40 億 8,000 万円、プラスの 1.4%。親会社株主に帰属する当期純利益は 27 億 6,000 万円でプラスの 0.4%でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ESG基本方針

- 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	③保健 3 良好な健康と 福祉を達成す る	⑦エネルギー 7 持続可能な エネルギーを 達成する	⑪都市 11 持続可能な 都市を築く	⑬気候変動 13 気候変動に 適応する	⑮陸上資源 15 陸域生態系 の保全
	● 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 排出物の管理					
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					
	● 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)	⑤ジェンダー 5 ジェンダー 平等を達成す る	⑧成長/雇用 8 働きがいと 経済成長を 達成する	⑨イノベーション 9 産業・イノ ベーションを 発展させる	⑩不平等 10 社会的不 平等をなくす	
	● 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	⑪都市 11 持続可能な 都市を築く	⑫生産消費 12 持続可能な 消費と生産を 達成する	⑯平和 16 平和と正義 を達成する		
	● 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	⑯平和 16 平和と正義 を達成する	⑰実施手段 17 パートナー シップを達成 する			
	● コンプライアンスの徹底	コンプライアンス基本方針					

37

それから、37 ページの資料にありますように、ESG に対する基本方針でございます。私どもは ESG、環境、社会、ガバナンスの課題の取り組みを強化していくことで、持続的な成長に繋げていきたいと考えております。

例えば、子会社の三和電材を通じまして全国の工場や事務所におきまして、LED 照明や新しく省電力化されたエアコンなどの導入を通じまして、よりよい環境づくりに寄与していきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

具体的な取り組み

- ESG基本方針を経営戦略に組み込み、取り組んでいくことで、企業の持続的成長につなげてまいります。



38

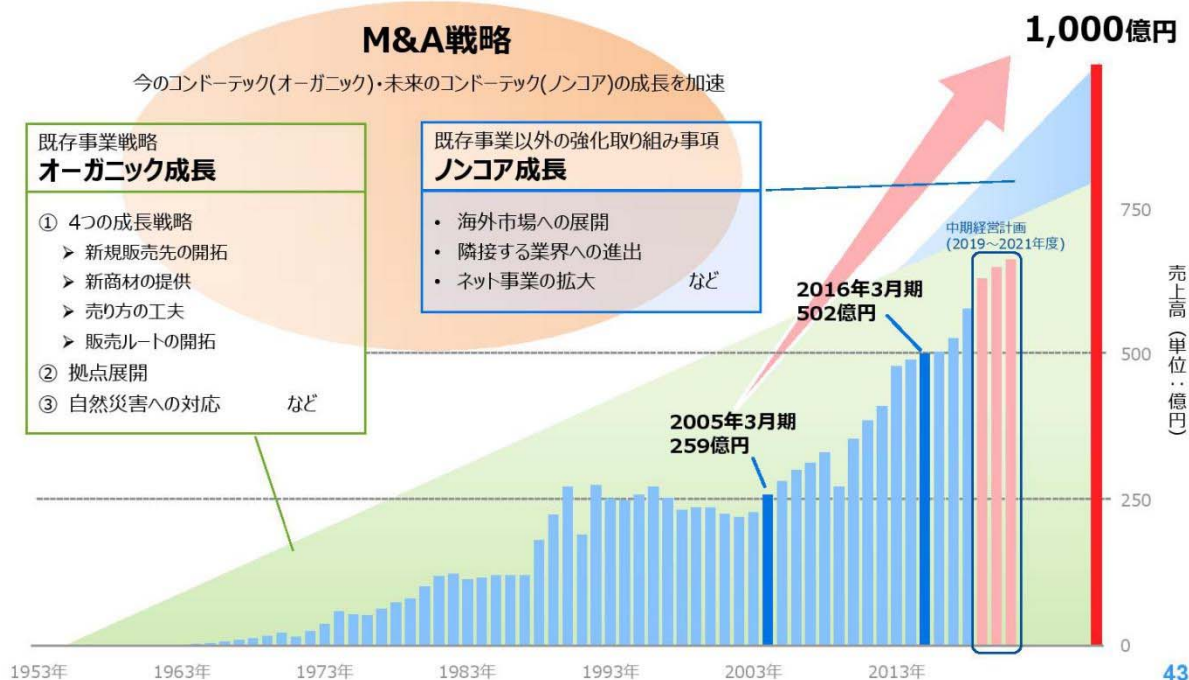
また、昨年9月には滋賀工場でISO14001 番の認証を取得いたしました。これらの動きをほかの工場にも横展開していきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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。



それから、今後の取り組みでございますけれども、43 ページにありますように、私どもは既存事業を伸ばすこと、プラス M&A の戦略を取り入れまして、2020 年代には売上高 1000 億を目指して社員一丸となって取り組んでおります。例えば、その方法でございますけれども、既存事業につきましては新規販売先の開拓。冒頭にも新規販売の開拓が多いという話をさせていただきましたが、大体、毎年売上高の 5% ぐらいを新規販売先で獲得しております。プラス、休眠顧客の掘り起こし。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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)		前期	当期
角フックボルト		114	134
コンベース・エコ		127	55
イエローポイントシリーズ		31	35
コンドー胴縁ボルト		43	110

44

それから、新商材につきましても 44 ページの右にありますように、角フックボルトだとかコンベース・エコ、イエローポイントシリーズ、コンドー胴縁ボルト、こういった新商材を毎年数点投入しております。こういったものにも注力して、既存事業の底上げを図っていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売り方の工夫

■ サービスの差別化

➢ 吊り具アドバイザーの設置

社内認定資格として吊り具アドバイザーを設置し、吊り具の専門性を高め、サービスの差別化を図っております。

➢ カタログの工夫

取扱品総合カタログのほか、「吊り具」や「港湾用資材」「鳥獣害対策資材・農業用資材」など、特定の分野、お客様に特化したカタログも発行しております。

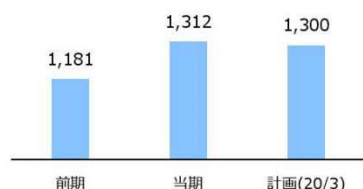


(左) 吊り具カタログ
(右) 鳥獣害対策・農業用資材
カタログ

■ 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。

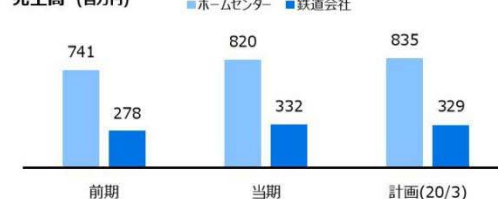
アンカー施工の売上高 (百万円)



販売ルートの開拓

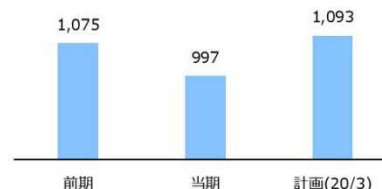
- 既存の販売ルートだけでなく、ホームセンターや鉄道会社など新業種への事業拡大を図っております。
- 2017年7月よりインターネットを通じた販売形態を模索するため、eコマースグループを新設しております。

売上高 (百万円)



- 近年受注が増加している大手商社、ゼネコンの本部サイトからの集中購買、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)



45

それから次に、売り方につきましても 45 ページにありますように、特定の専門分野、例えば農業資材であったり、鳥獣害対策資材であったり、港湾用資材であったり、そういった専門分野に向けたカタログを出すことで、特定のユーザー向けにアピールしていきたいと考えております。それから、重量物を吊り上げる現場で安全に重量物の作業をしていただくためのアドバイザーの認定資格制度を社内にて設けております。そうした人間が各企業、工場様に出向いて勉強会等々を開催しております。それから、アンカー施工のところは先ほど申し上げましたように、お客様の人手不足のところを少しお手伝いできればなというふうに考えております。

販売ルートにつきましては、既存のルート以外にもホームセンターだとか鉄道会社様、こういったところにも注力しております。インターネットを通じた e コマースグループは 2017 年 7 月より新設いたしまして、そういった販路につきましても今、取り組んでいるところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

- 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、2017年7月にeコマースグループ、2018年4月に岡山営業所を開設いたしました。今後と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82販売拠点へ拡大 (2019年3月末時点)

産業資材 52拠点
鉄構資材 17拠点
電設資材 13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
- ★ ★ 新規出店



拠点展開の歩み



46

拠点展開につきましては46ページにありますように、直近では三和電材が2017年に愛北営業所を開設、2018年4月にはコンドーテックで岡山営業所を開設いたしております。まだまだ空白地帯もございますので、新規の拠点展開は行ってまいりたいと考えております。

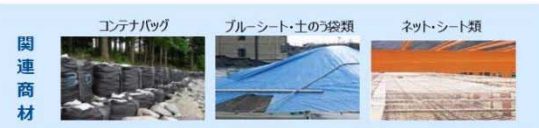
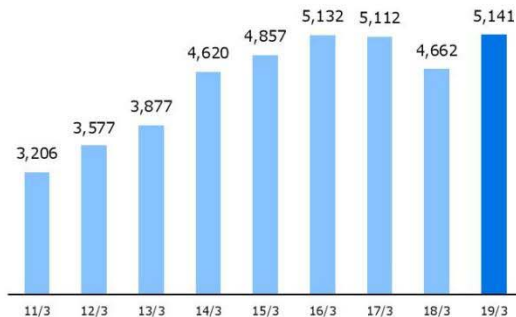
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

自然災害への開拓

- 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)



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24年7月九州北部豪雨	九州北部を中心に大雨
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

「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)

47

それから、47 ページは自然災害への対応でございます。昨年でも 6 月に大阪の北部地震がありました。それから、西日本豪雨が 7 月にございました。その後、9 月に台風 21 号、それから北海道では胆振地震がございました。こういったことがあります、緊急物資としてコンテナバッグ、ブルーシート、土のう袋の需要が急に出てまいります。こういったものにも各営業店でしっかりと在庫するとともに、東西のバックヤードのところでも在庫を補充して、緊急のときにはそういったものにご協力させていただきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

- 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	KONDOTEC 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 2019年3月期の状況

(単位：百万円)	前期	当期	計画(20/3)
海外営業部	50	44	70
タイ現地法人	233	299	283
合計	283	343	353

※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 2019年3月期

アセアン	87%	タイ	37%
東アジア/中国	7%	インドネシア	29%
中近東	5%	ベトナム	11%
その他	1%	シンガポール	9%
		マレーシア	1%

48

海外につきましては 48 ページにありますように、コンドーテックタイを拠点といたしまして、ASEAN 地域にも販路を広げていく試みをしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

- 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

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

49

それから、M&A 戦略につきましては 49 ページにありますように、隣接する業界、私どもは主に建築資材、建築関係のところに軸足を置いておりますけれども、三和電材のようなすぐ隣の電材の業界、それから事業の深掘りといったしましては中央技研のような省力化機器を製造する会社、それから仮設資材の施工をやっておりますテックビルドの M&A、それから事業エリアの拡大、海外拠点を既に有しているところだとか、そういったところも考えております。それから、販売形態の拡充。カタログ販売、ネット販売にもう実績のあるようなところについても取り組んでいきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2018年12月 株式会社メカトロエンジニアリングより 省力化、画像処理機器事業の事業譲受

- 株式会社メカトロエンジニアリングが行う省力化、画像処理機器事業を譲り受けることにより、当社子会社である中央技研株式会社が設計・製造する省力化機器や製造機械等に対し、同社が持つ画像検査技術等の優れた技術力が加わり、付加価値の高い製品を市場へ投入することができるとして、本事業を取得いたしました。

<譲受事業の内容>

事業内容	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
------	------------------------------

<譲渡会社の概要>

商号	株式会社メカトロエンジニアリング
所在地	滋賀県東近江市
事業内容	FPGAユニットによる省力化、画像処理機器、各種検査機器、検査治具等の設計製作
資本金	10百万円（2018年5月期末時点）

<画像処理検査の一例>

色識別検査	外観検査
 高速に流れる良品の中に混入した異色を選別する。	 外形寸法や汚れ・キズの有無の検査を行い、良品・不良品を選別する。

事業譲受後の体制

- 事業譲受に伴い、中央技研株式会社との連携及び当社4工場の生産現場の省力化の推進を図るため、滋賀工場にメカトロ研究所を新設いたしました。



譲受事業の規模

- 譲受事業の直近の売上高は以下の通りです。

売上高

40百万円

(2018年5月期)

50

50 ページはメカトロエンジニアリングと申しまして、中央技研の取引先でございました。画像処理に強い会社でございましたので、中央技研と一緒に技術を高めていきたいというふうを考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2019年2月

テックビルド株式会社を子会社化

- 当社グループの持続的成長と中長期的な企業価値向上の実現を図ることができるものと考え、土木建築現場や修繕現場等で使用される仮設足場等の架設工事の分野にて強固な顧客基盤を構築しているテックビルド株式会社を子会社化することいたしました。

<テックビルド株式会社の概要>

商 号	テックビルド株式会社
所 在 地	東京都品川区
事 業 内 容	土木建築用足場等の架設工事及びレンタル
資 本 金	210百万円（2018年3月期末時点）

<施工事例>

橋梁工事



工場新築工事



当社グループの位置づけ



直近の業績

2019年3月期

売 上 高	2,620百万円
営 業 利 益	△37百万円
経 常 利 益	△51百万円
E B I T D A	190百万円

51

51 ページはこの2月にM&Aいたしましたテックビルド。足場の施工をやっている会社でございます。新築物件がだんだん少なくなってまいりますので、既存設備の改修、メンテナンス、こういったところにも力を入れていきたいというように考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

配当・株主優待

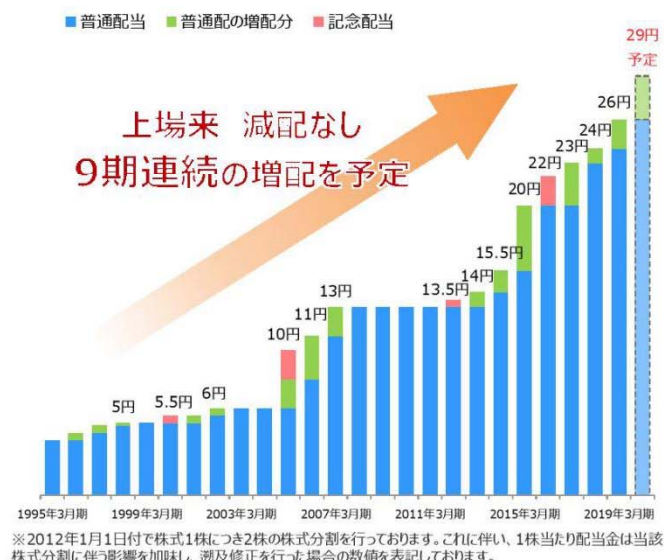


コンドーテック株式会社

- ROE10%以上、DOE2.5%以上を目標とし、継続的・安定的な配当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。株主の皆様への利益配分を示す配当性向と、資本効率を示すROEの2つの要素から構成される指標。

配当の推移



配当に関連する経営指標 (2019年3月期)

ROE	配当性向	DOE
10.7%	25.3%	2.7%
配当利回り※	優待込み 配当利回り※	
3.0%	~3.8%	

※5月7日終値982円をもとに算定。

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。

53

最後に株主還元でございますけれども、53 ページにありますように、この前期は 13 円、13 円の 26 円の配当でございまして、この新しい期は 14 円 50 銭、14 円 50 銭の 29 円を計画しております。これが実現いたしますと 9 期連続の増配ということになります。経営指標といたしまして ROE10%以上、DOE2.5%以上を目標として、継続的・安定的な配当を実現してまいります。2019 年 3 月期の実績につきましては、ROE が 10.7%、配当性向が 25.3%、DOE が 2.7%ということでございました。利回りにつきましては 3.0%、優待を考慮しますと 3.8%ということでございます。

以上、簡単ではございますけれども、2019 年 3 月期の決算の状況でございます。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



質疑応答

司会：それでは、質疑応答に入らせていただきます。なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め全文を書き起こして公開する予定です。したがって、質問される際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合はそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいて結構です。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので。

質問者：ご説明ありがとうございました。ターンバックルブレースをご説明いただきまして、すべて受注品で、短納期、また搬送コストも抑えることができ競争力があるということでお話しいただいたんですけれども、31 ページのところでブレースは確かに伸びていて、価格は上昇で、需要が増加してるんだというお話で、販管費のほうでは搬送コスト等が上がっているというお話もありまして。シェアで 20 数%ある高シェアな商品だということで、競争力があるということだと思うんですけれども、どこに、需要の増加というか市場が伸びているのか、それとも御社が競争力があるのでこれだけ伸びているということなのか、競争力の源泉についてお話しただけたらと思います。

近藤：まず、ターンバックルブレースの主な需要先といたしましては鉄骨の建築があります。例えば、ホテルであったり物流倉庫であったり、H鋼やクランプで作られるそういった建物でございます。昨年の動きとしまして、建物の構造にはコンクリート造とか鉄骨造とかさまざまございますけれども、コンクリート造のところが型枠を組む必要があって、その職人さんがいない、そういったこともありまして、同じ建物でも鉄骨造の需要が増えたということがまずあります。プラス、そもそもホテルが足りないだとか鉄骨の需要もございました。まず、背景的にはそういった需要の増加がございます。

それから、シェアにつきましては、私どもは位置的にはナンバー2、もっとシェアをとっておられる会社さんがございます。そここのところのシェアも獲るということも一つの目標になっておりまして、増える需要の中で私どもが営業力を駆使して、また工場も短納期対応することで注文を取り込んでいくという動きをしております。

ほかの会社さんとの違いは、ターンバックルを構成する部品のすべてを私どもの工場で作っているということがございまして、実は先行して一番シェアをとっておられる会社さんもこのブレースの

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

真ん中のターンバックルという部品があるんですが、そのところは外注で購入されております。私どもはそのところも作っております。

とすると何が違うかというと、私どもにとってキャパの限界がないんですね。他社さんはそのターンバックルを作っているキャパの限界がその限界になりますけれども、私どもは自分で作っていますので、2直を3直にするだとかといったところで、このキャパを増やすことができますので、より厳しい短納期にも対応することができる。そういったことも一つの強みになっております。

質問者：そうしますと、その短納期ということだと、コストが上がってくるという人件費等の問題もあってコストが上がってくるとか、実際に搬送のコストも、お話ではコストは抑えているんだというお話だったんですけれども世の中実際上がってしまっていて、そこらへんはどう対応されるのか。

それと、現場が厳しいのかなという感じもちょっとイメージでありまして、ほかのところでも新規がこれだけ多いということは、それだけ現場は大変なのかな、営業のほうも大変なのかなと、こっちの製造のほうもそうなのかなと、全般的にそのようなイメージを受けましたので、御社の今後の成長力等も考える上で、その源泉はどこなのかなということを思ったわけでございます。

近藤：まず、ブレースにつきましてはこのような製品ですけれども、もうロボットを入れて機械化がかなり進んでおります。機械化できていないところについても設備をどんどん入れてまいりますので、割と省力化できて来ているのかなというふうに考えております。営業のサイドでは、細かい仕事が多いですのだから忙しい状況ではございますけれども、逆にそれもルーチン化することで標準化できておりますので、さほどではないのではないかなと思っております。

質問者：ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。続いてご質問をどうぞ。

質問者：2点お願いします。1点目が、ハイテンションボルトの動向なんですけれども、御社は取り扱いが多かったと思いますので、今どういう御社としての調達状況になっているか、あるいは在庫はどうなっているのか、納期がどうなっているのか、あるいは業界として今どういう状態になっているのかということを教えていただけますでしょうか。これが1点目です。

2点目は、別の資料で中期経営計画のほうの資料を見させていただいたんですけれども、ROE10%以上を目指しますと、株主還元目標としてはDOE2.5%以上を目指しますという形なのですが、単純な形であればバランスシートはエクイティの部分はどんどん増えていくという試算になろうかと思うんですけれども、御社が長期的に目指す姿として手元資金、キャッシュはどのくらい持ってい

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



ればいいものと想定されているのか。どのぐらいを超えてきたら株主還元を強化していこうと考えているのか、そういったイメージを教えてくださいませんか。

近藤：まず一つ目のハイテンションボルトの状況でございますけれども、今朝の日経新聞にも出ておりましたけれども、かなり深刻な社会的な現象となっております。私どもも前期夏ぐらいからハイテンションボルトが足りなくなってきたということで納期がかなり延びておりまして、お客様にも説明をするんですけれども、かなり影響が出てまいりました。

それも今期になってまだ引きずっているような状況でございますけれども、実は需給バランス的にはとれているんですね。メーカーが作る量とユーザー様が求める量がほぼ一致しております。にもかかわらず、足りない、足りないということになっておりますけれども、心理的に足りないとなると、保険を掛けて二重三重に発注するといった動きが根本にあるのではないかなと考えてまして。

一方で、輸入のハイテンションボルトがそろそろ入ってきたという情報もございますので、心理的な要因が多いものですから、どこかで、いや余ってるよといった情報が出てくると解決するのではないかなと考えていまして。足元が厳しい状況は変わりませんが、この先については心理的なことですのでよく分からないんですけれども、そこが解消されれば一気に解消されるのではないかなと思っております。

質問者：今、御社に発注するとどのくらいの納期になるんですか。

近藤：そうですね。新たな物件ですと、やはり今もう5月、6月ですけれども、年内か、下手したら来年という話になりますけれども、今現在、私どもはお客様に毎日のように納入はさせていただいてますが、実はこれは既にかかなり前から受注いただいたものが納入できているわけですが、新たな話はそういう状況になります。二つ目は、じゃあ。

安藤：中計のほうで出ていたと思うんですけれども、100億少々の現預金があるんですけれども、必要運転資金が大体60億から70億ぐらいございまして、100億という数字はそんなに多いとは感じていません。

質問者：中期に関してはいかがですか。

安藤：中期に関してもいくつか設備投資を考えておりまして、それほど現預金が余ってくるという事態にはならないんじゃないかなと思っています。

司会：よろしいですか。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

安藤：エクイティの部分が当然分母で膨らんでいきますので、恐らく ROE10%を維持するということは当期利益で 1.1 倍を出し続ける必要がありますので、それはある意味限界が来た場合は自社株買いとかそういった対応は十分検討する余地はございます。以上です。

司会：ありがとうございました。続いて、ご質問どうぞ。

質問者：簡単に三つお願いします。資料の 23 ページで、第 4 クォーターでいつも粗利率が落ちる要因は何でしょうか。それから二つ目は、24 ページで終わった期が想定より粗利率が落ちた理由を教えてください。それから三つ目は、今期の業績予想を中計で出されていた数字からほんのわずかに引き下げられたんですけれども、利益のところ。これはテックビルドさんの業績を織り込んだということでしょうか。

安藤：よろしいですか。まず一つ目は、第 4 四半期が落ちるとするのは、労働分配率で賞与については引当をしていますので、大体うちのイメージで 53 から 54 ぐらいをイメージしていますので、その調整の部分があります。今回についていうと、テックビルドを購入したことによって手数料が生じたので、その分について落としているということでございます。

二つ目は何でしたっけ？

質問者：終わった期の粗利率が想定に届かなかった理由です。

安藤：やはり輸入ものは為替のほうは結構ステイブルだったんですけれども、中小の輸入業者がおりまして、そこで価格競争をして、値上げができなかったというのが大きな要因かなと思っております。

三つ目は？

質問者：前に出された中計の今期の数字と比べると数千万円利益を。

安藤：そうですね。恐らく一番大きいところは当期利益のところなんですけれども、結構、税金の還付というか、所得拡大促進税制があるのですが、その関係で税金の還付が前期はございました。今期も恐らくいくつかあると思いますけれども、そこが不確定なので一応こういう状況です。ほぼ横ばいというイメージですけどね。

質問者：そうすると、テックビルドさんの赤字の織り込みは関係ない？

安藤：テックビルドは関係ございません。このまま赤字になるというふうには考えていません。

司会：ありがとうございました。続いての質問をどうぞ。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質問者：テックビルドさんですけれども、買収前の売上を見るとあまり伸びていなくて、若干ですけど赤字が続いているような状態で、上場している同業を見るとそんなに事業環境が悪いわけでもなさそうで、伸びている会社が多いと思うんですけれども、この会社は今どういうあたりが課題になっていて、御社がどういう手を入れれば黒字化が見えてくる状態なのかというのを教えていただけないでしょうか。

安藤：今、赤字なのは、4～5 年前にレンタル事業を始めました。で、レンタルの在庫を毎年数億ずつ買っているわけなんですけれども、この償却が5年なんですね。それで今 EBITDA では利益が出ていますけれども、赤字が続いていると。だから、ほぼ在庫がそろえばその部分は解消できるというふうに考えております。

それから、この場合ですけれども、低層住宅が6割、7割なんです。例えば、倉庫とかシステム建築の部分についてはあまり多くないんですけれども、われわれのフィールドはその部分がありますので、そこでコラボレーションができるというふうに考えています。具体的に言いますと、うちのほうでお客さんを紹介して、テックビルドがやるという構図は十分考えられるなというふうに思っています。

それから、結構、拠点が賃貸でほとんど借りているんですね。われわれも全国に持っていますので、そこは共同で入ることによって販管費は削減できるかなというふうに考えております。

質問者：あと、今期、買収のところ以外では主にこういったところがトップラインの伸びの牽引役になるというふうに見ているか教えていただけないでしょうか。

安藤：今ですと鉄構のところが牽引者ですけれども、うちの場合は産業資材は収益ドライバーというか、非常に安定しているので、そのところはじわじわと増えてくるというふうに考えています。

質問者：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。

質問者：ご説明ありがとうございます。1点ですけれども、今期のご計画のところで、増収率に対して販管費がちょっと増えているのかなという印象なんですけれども、ここは人件費であるとか運搬費等々あると思うんですけれども、ここは増収率に対して費用が増えている要因としては何か一過性のものがあったりとか、ご解説をいただけますか。

安藤：一過性、多少テックののれんの部分の償却がある意味増えていることは事実ですね。それ以外の大きな要因はないかと思えますけれども、いくつか設備投資をやる予定でございますので、その減価償却が1億ぐらいたぶん増えると思えます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質問者：ほかに、特に人件費であるとかが大きく増えるという印象ではないですか。

安藤：ないですね。先ほど説明しましたように労働分配率でやっていますので、利益に応じて分配するという形ですので、それほど飛び抜けて出るということは考えていませんけども。

質問者：ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。ほかにご質問、どうぞ。はい。特にないようでございます。会社様からもし何か追加事項がございましたらいかがですか。よろしいですか。はい、分かりました。それでは、以上をもちまして本日の説明会は終了いたします。どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com