

 **コンドーテック株式会社**
東証プライム市場 7438

会社説明会

2026年7月28日



1. コンドーテックの概要	P. 2
2. 主要製・商品	P. 12
3. コンドーテックの強み	P. 18
4. 経営戦略	P. 21
5. 株主還元	P. 34
6. 業績ハイライト	P. 39

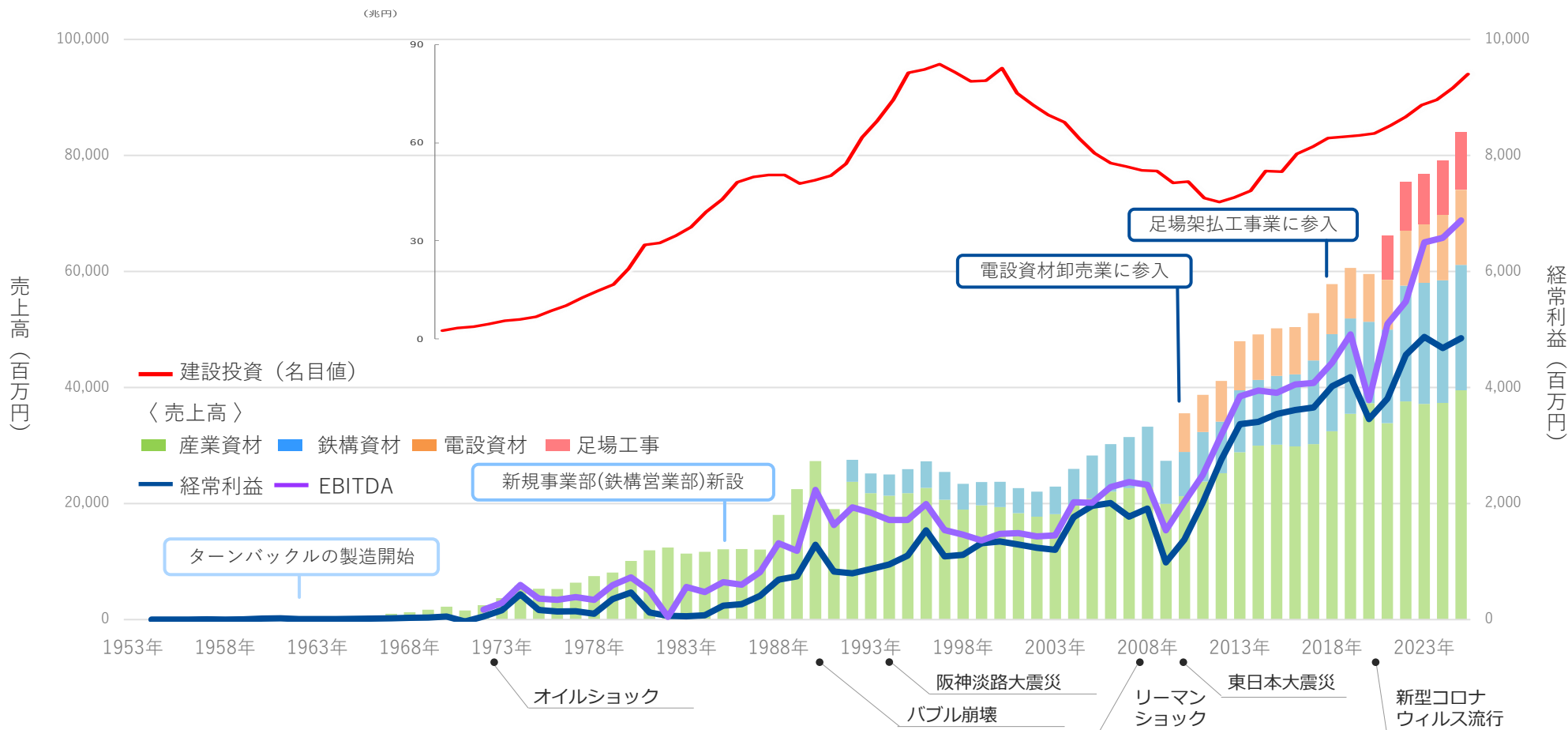
1. コンドーテックの概要

主に建設資材を取り扱うメーカー＆商社
建設資材で日本のインフラを支える、縁の下の力持ち企業です。

業績	従業員数	グループ会社
2026年3月期 売上高： 839 億円 経常利益： 48 億円	 2026年3月末現在 1,531 名 (連結)	2026年3月末現在 12 社 (コンドーテック含む)
本社	拠点数	工場数
本社：大阪市西区  東京本社：東京都江東区	 各拠点が在庫を保有 106 ヶ所 (連結)	 7 ヶ所 (連結) (単体：北海道、茨城、滋賀、福岡 グループ会社：千葉、愛知、滋賀)
設立	上場区分	単元株
1953年1月 (設立 73 年)	東証プライム市場 証券コード 7438	100 株

コンドーテックのあゆみ

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てきた結果、
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、及び2020年度以前の足場工事の売上高は、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。

創業から東京進出、「海から陸へ
シフト」、九州工場開設

全国展開、直販を開始し、
次のステージへ

新生コンドーテック
株式上場へと事業領域の拡大

M&Aで新たなステージへ

セグメント別売上構成比（2026年3月期）

産業資材



売上高

39,536 百万円

売上構成比

47 %

主な販売先 金物屋、問屋、ホームセンター 等

主な製商品



ターンバックル



シャックル



足場吊り
チェーン



ねじ

他

鉄構資材



売上高

21,605 百万円

売上構成比

26 %

主な販売先 鉄骨加工業者

主な製商品



ターンバックル
ブレース



アンカーボルト



自立コンピース 他

電設資材



売上高

12,934 百万円

売上構成比

15 %

主な販売先 電気工事業者、家電小売店

主な製商品



空調機器



照明器具



太陽光発電

他

足場工事



売上高

9,872 百万円

売上構成比

12 %

主な販売先 工務店、中堅ゼネコン 等

主な
工事内容



低層物件



中層物件

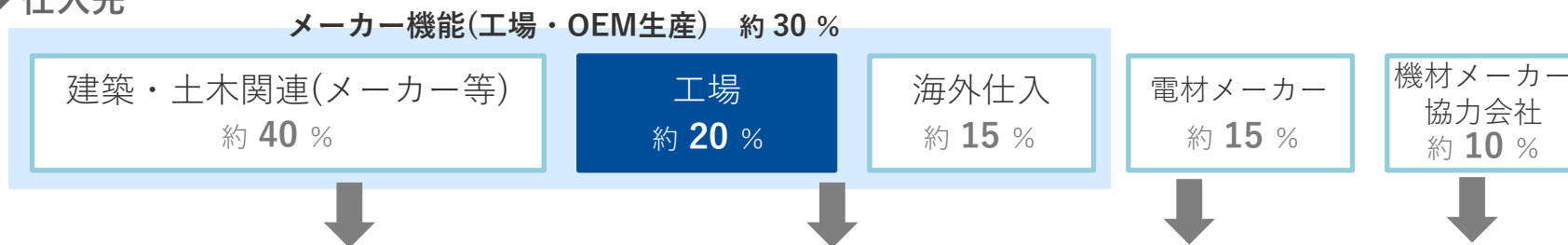


橋梁

他

多数・多様な仕入先や高品質で付加価値の高い工場製品を有し、お客様の多様なニーズに応じた製商品・サービスの提供を可能にする体制を整えております。

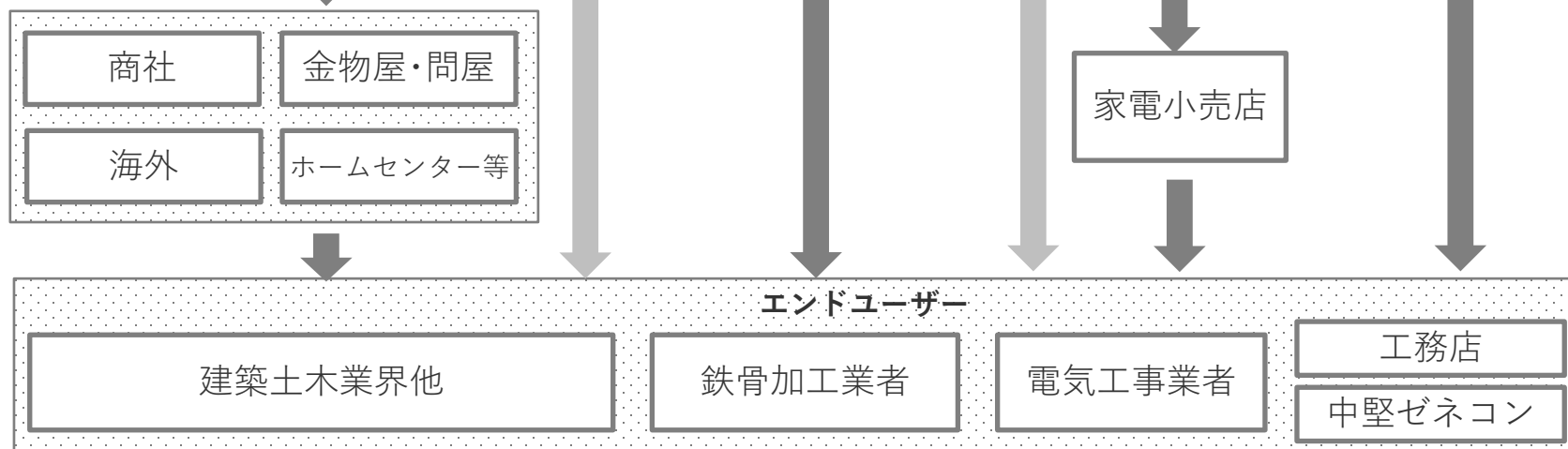
◆ 仕入先



◆ セグメント (2026年3月期 売上構成比)



◆ 販売先



セグメント概要：産業資材

事業内容

金物小売業、卸売業、製造業を中心に、産業資材の製造・仕入・販売をしております。

強み

多様な業界に販売することで、特定の業界の景気に左右されにくく、業績は安定しております。

拠点数

38 拠点

販売先数

約 17,000 社

従業員数

441 名

新規開拓 (注)

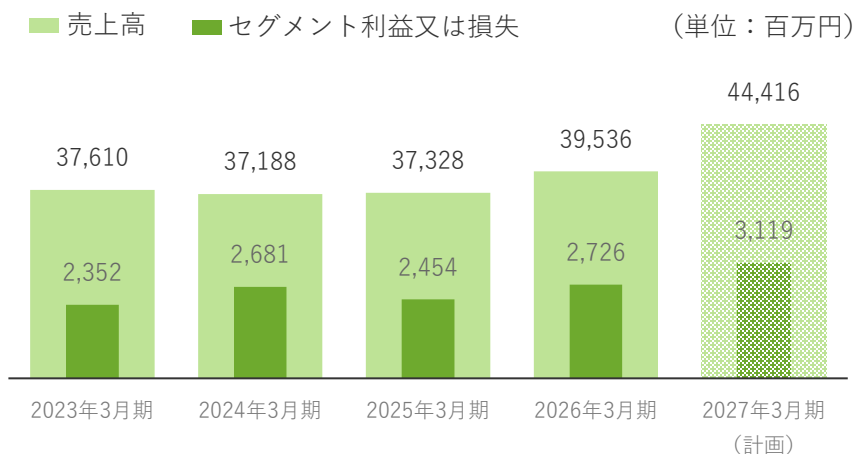
1,741 件

1,415 百万円

※ 2026年3月末時点

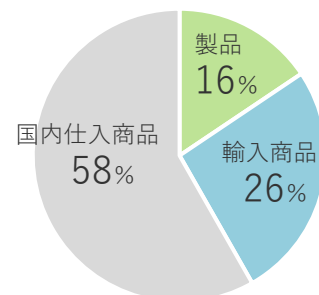
(注)前期および当期の合計。単体の数値。

直近5年間の業績推移

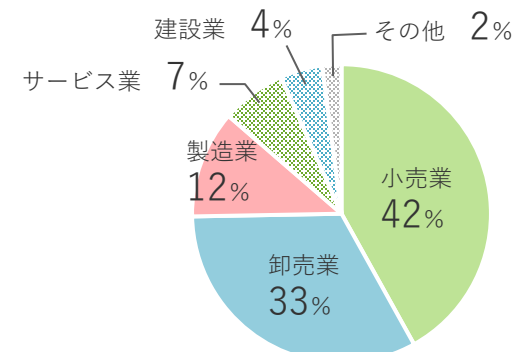


売上構成比 2026年3月期

調達先別 (連結)



得意先業種別 (単体)



今後の取り組み

- 新規開拓、販売ルートの開拓、新商材など取扱商材の拡充。
- 首都圏をはじめとする再開発案件、インフラメンテナンスや再生可能エネルギー関連の需要取り込み。
- 省力化・省人化・軽量化ニーズに合致した新商材の開発・拡販。

セグメント概要：鉄構資材

事業内容

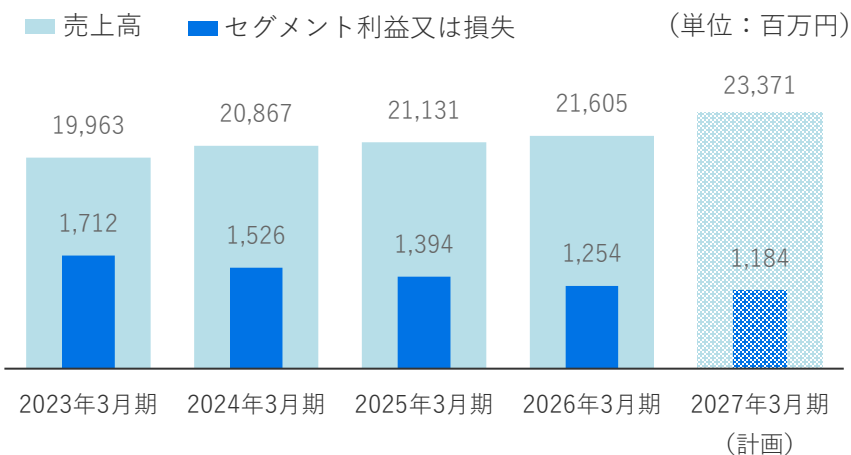
鉄骨加工業者向けに、鉄構資材の製造・仕入・販売をしております。

強み

製品比率が高く、マーケットシェアの高い商材を取り扱っており、高い利益水準を実現しております。

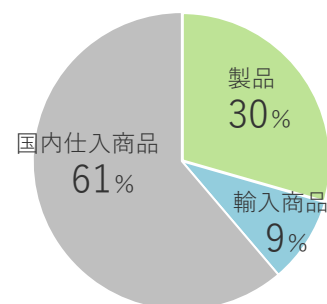


直近5年間の業績推移

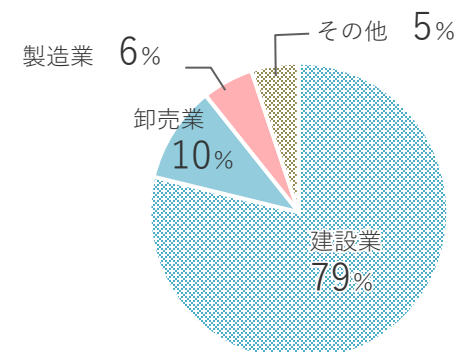


売上構成比 2026年3月期

調達先別



得意先業種別



今後の取り組み

- 新規開拓、新商材など取扱商材の拡充。
- 未出店地域での需要を取り込むべく、新規出店を検討。
- 施工事業の拡大。

セグメント概要：電設資材

事業内容

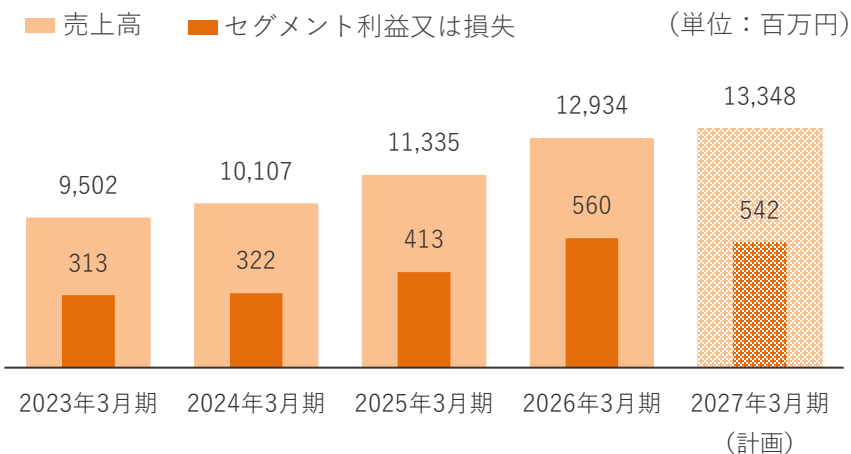
電気工事業者や家電小売店向けに、電設資材を仕入・販売しております。

強み

電気資材から住設資材まで幅広い商材を多数の販売先へ提供し、業績は安定しております。

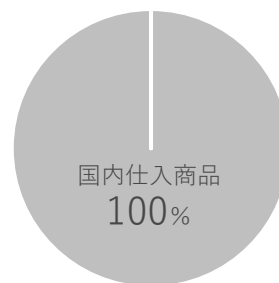


直近5年間の業績推移

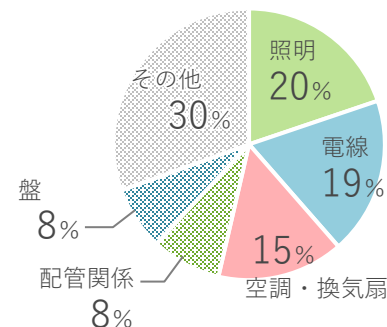


売上構成比 2026年3月期

調達先別



取扱商材別



今後の取り組み

- 新規開拓、新商材など取扱商材の拡充。
- 工事機能を強化し、電気工事業者などエンドユーザーの需要取り込み。
- FA、設備エンジニアリング等の新規分野への進出。
- エコ・環境関連商材の拡販。

セグメント概要：足場工事

事業内容

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・レンタルしております。

強み

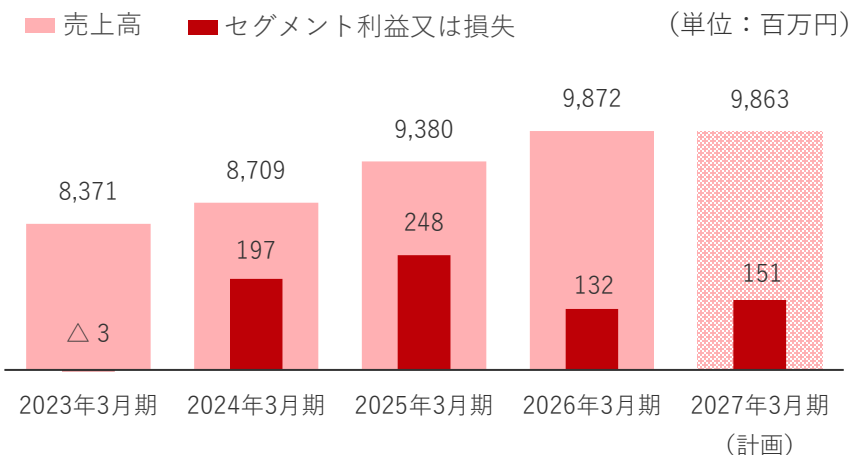
住宅から中層建築物や橋梁などの公共土木物件まで、幅広い物件に対応可能。

拠点数		従業員数	
36 拠点		406 名（うち、施工社員数 195名）	
足場機材	設備投資額	足場機材	保有残高
368	百万円	994	百万円

※ 2026年3月末時点。足場機材保有残高は貸借対照表残高。

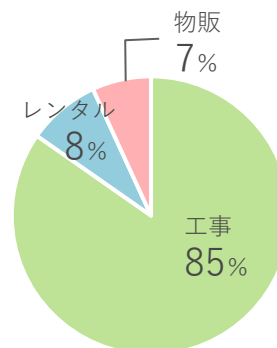
※ 足場機材設備投資額は2026年3月期実績。

直近5年間の業績推移

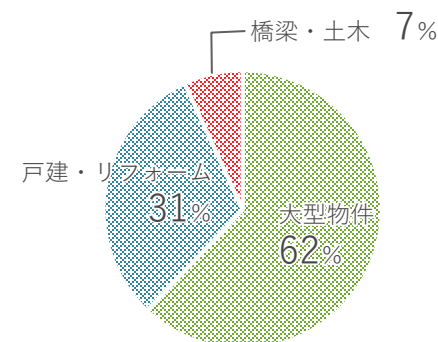


売上構成比 2026年3月期

売上種類別



工事売上内訳



今後の取り組み

- 単価の高いプラント工事現場や中層建築物等の大型物件・公共土木向けの工事受注の拡大。
- レンタル売上、物販売上の拡大。
- 新規開拓による顧客層の拡大。

主要商材の市場規模と当社シェア 2025年3月期

※ 当社調べ

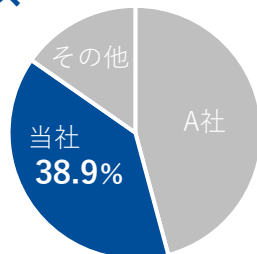
JIS建築用 ターンバックルブレース

市場規模 約**120**億円

鉄骨建築等に筋交いとして
使用される耐震用部材

取り扱い
セグメント

◎ 鉄構資材
○ 産業資材



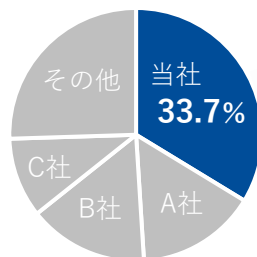
JISアンカーボルト

市場規模 約**30**億円

鉄骨建築等に使用され
る重要な基礎部材

取り扱い
セグメント

◎ 鉄構資材
○ 産業資材



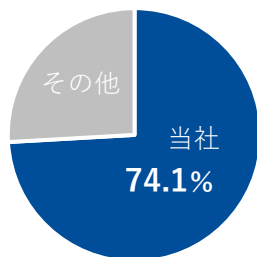
足場吊りチェーン

市場規模 約**10**億円

橋梁・高速道路等の高架工
事現場で作業員の足場を支
える部材

取り扱い
セグメント

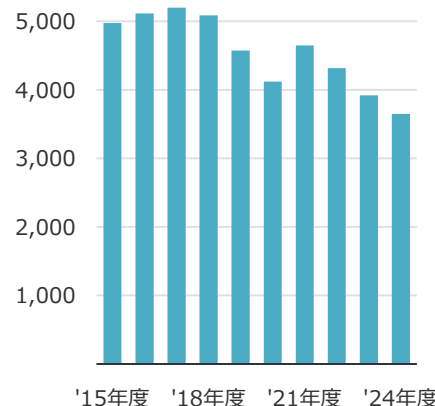
◎ 産業資材



市場概況と当社の取り組み

■ 推定鉄骨需要量

(千トン)



※ 国土交通省HPより当社作成

➤ 市場概況

物流倉庫やデータセンターなど
は堅調に展開しているものの、
国内の物価高、建設コストの高
騰、人手不足等を主因に需要は
減少傾向。

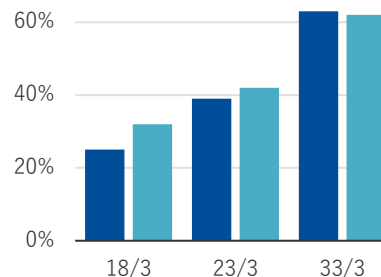
➤ シェア維持・拡大に向けた取り組み

- ・ 川上への営業強化
- ・ 施工事業の拡大
- ・ 新規出店の検討

■ インフラ老朽化に伴う維持修繕に対する需要

建設後50年以上経過する
社会資本の割合

■ 道路橋 ■ 河川管理施設



※ 国土交通省HPより当社作成

➤ 市場概況

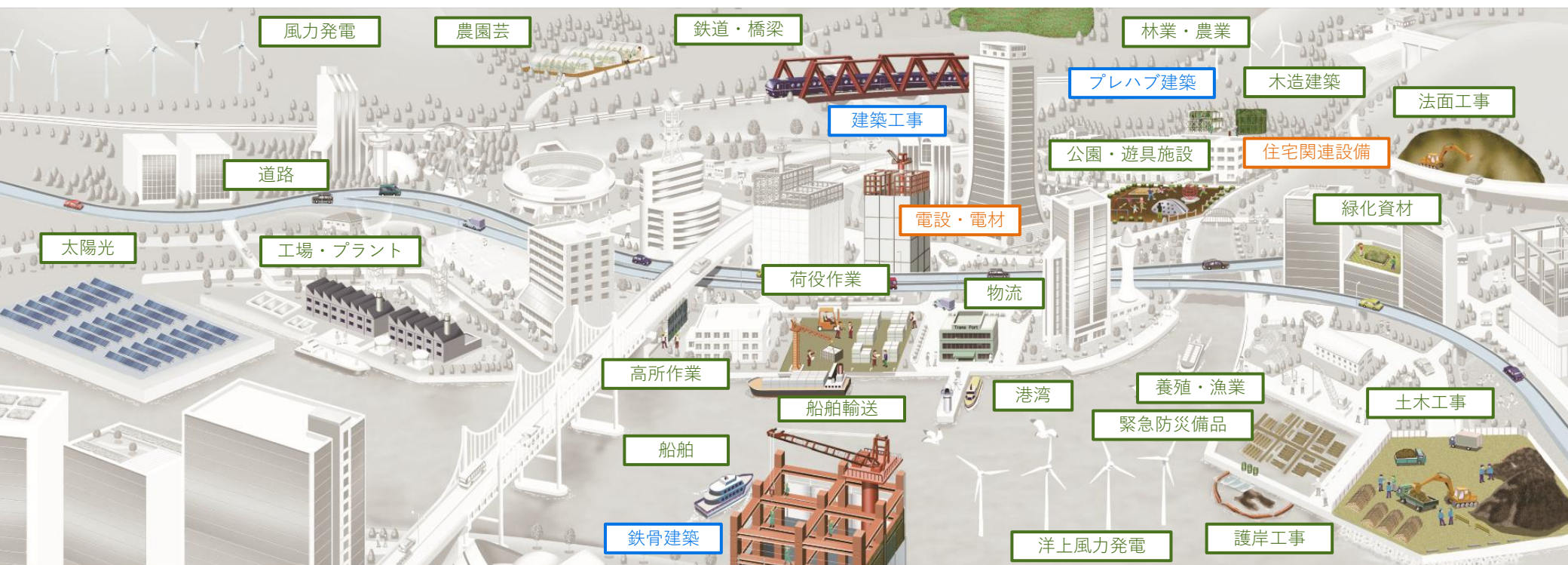
建設後50年以上経過する社
会資本は、今後10年で加速
度的に増加する見込み。

➤ シェア維持・拡大に向けた取り組み

- ・ 高強度チェーンをはじめとする新製品開発
- ・ 産業資材と足場工事との連携による拡販

2. 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ブレー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

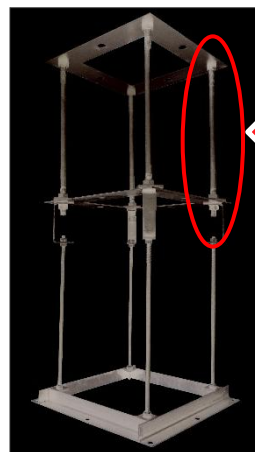
ターンバックルブレース 使用例

- 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。



アンカーボルト



アンカーフレーム (コンベース・エコ)

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。



- 土木建築用足場は、住宅から中層建築物や橋梁などの公共土木工事現場で使用されています。

陸橋改修工事



マンション新築工事



3. コンドーテックの強み

設立から積み上げてきた強みを活かし、安定した業績を実現しております。



仕入の強み

仕入先数	約 5,000 社
自社工場	国内 7 ヶ所
メーカー機能	約 30 %

※ 2026年3月末時点

- ✓ 特定の仕入先に依存しておらず、安定供給が可能
- ✓ ニーズに応じた製商品の提供が可能



売り方の強み

販売拠点数	106 拠点
アイテム数	約 50,000 点

※ 2026年3月末時点

- ✓ 全販売拠点が在庫を持ち、配送を行える即納体制を実現
- ✓ 災害時は緊急を要する資材の需要に即座に対応可能



シナジー (グループ総合力)

グループ会社数	12 社
販売先数	約 29,000 社

※ 2026年3月末時点

- ✓ 多様な業界にアプローチでき、特定の業界の景気に左右されにくく、**業績は安定**
- ✓ 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**の提供が可能

PICK
UP

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。



▲ 鉄骨工事



▲ 鉄骨基礎部材

①基礎工事・鉄骨工事 / 鉄構資材

鉄骨建築に使用されるH鋼やコラムに付随する鉄骨副資材、ボルト類を多数取り揃え、鉄骨加工業者に販売しています。

②足場架設工事 / 足場工事

建設工事で作業者の安全を支える足場の施工を行います。周囲の建物や人などを傷つけないという目的もあり、どのような建設現場でも必要不可欠な工程です。



足場架設工事

③建設工事 / 産業資材

建設工事で使用される副資材を販売しています。モノを吊り上げる荷役用資材、仮設足場部材、ネット・シート等の養生資材、コーンなどの保安用品まで様々な商品を取り揃えております。



電設工事

⑤維持修繕工事 / 足場工事

建物は建てた後も防水や塗装など定期的なメンテナンスが必要であり、その際に足場の架設工事を行います。
足場機材を多数保有しており、様々な物件に対応いたします。

▼ 建物竣工



④電設工事・住設工事 / 電設資材

建設工事によって建物の外側ができると、建物内部に必要な資材を搬入することができます。太陽光パネルやエアコン、LED照明といった電設資材や、バス、トイレや物置といった住設資材を取り揃えております。

4. 経営戦略

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

- ・ 新規販売先の開拓
- ・ 新商材の提供
- ・ 販売手段・サービスの多様化
- ・ 拠点展開
- ・ 自然災害への対応 など

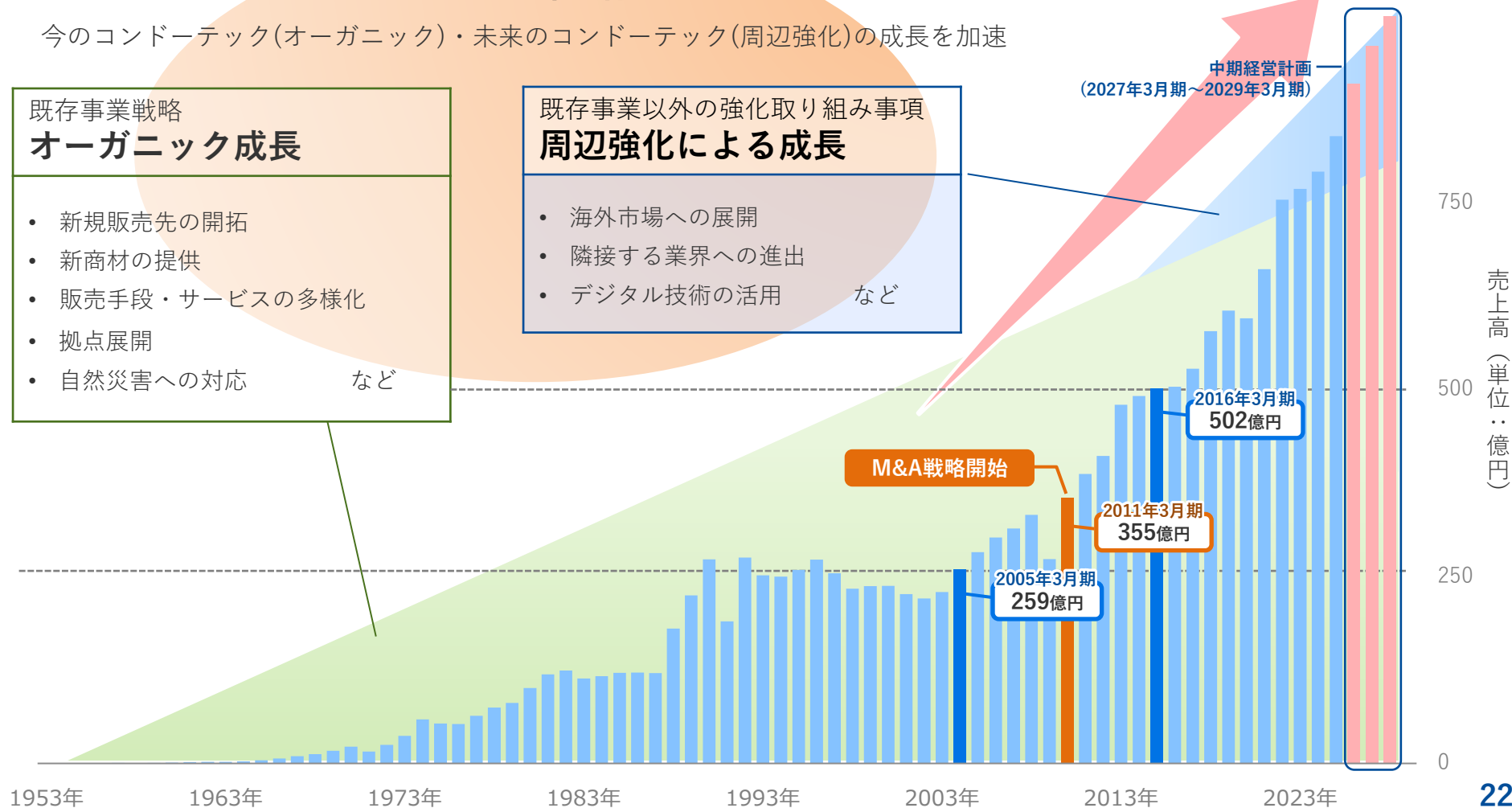
既存事業以外の強化取り組み事項

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
- ・ デジタル技術の活用 など

中期経営計画
(2027年3月期～2029年3月期)

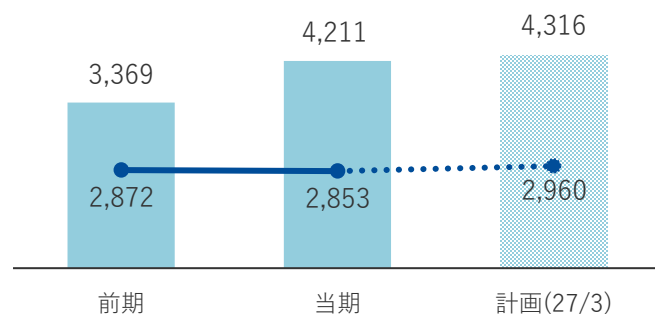
1,000億円



- 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。
- 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。
- 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。

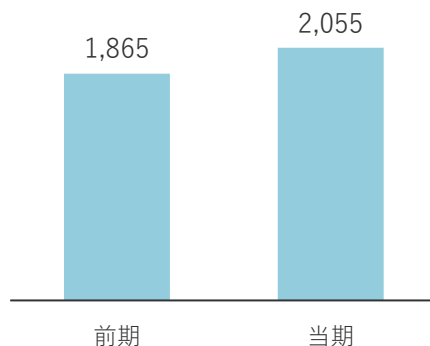
■ 新規販売先の開拓

■ 売上高(百万円) ● 開拓件数(件)



■ 休眠顧客の掘り起こし

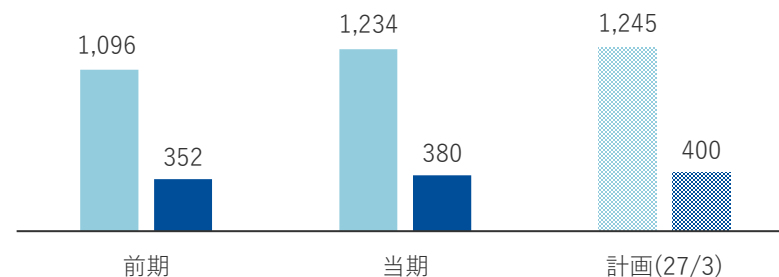
■ 売上高(百万円)



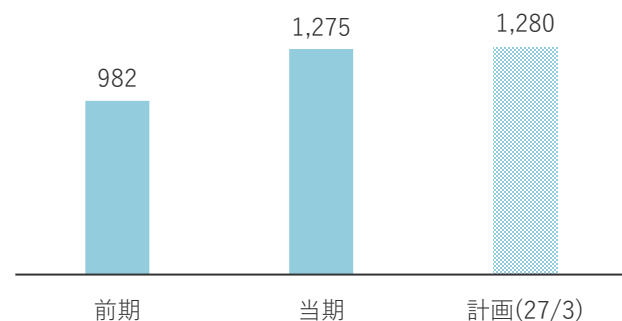
■ 販売ルートの開拓

➤ ホームセンター・鉄道会社関連の売上高 (百万円)

■ ホームセンター ■ 鉄道会社



➤ 首都圏営業の売上高 (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
コンドー胴縁ボルト		451	463
角フックボルト		152	183
ハイテンクランプ		113	97
強力チェーン		23	329

販売手段・サービスの多様化

■ 吊り具点検サイト「ツリカタ」の運用

荷役用機器を中心に商品の個体管理や点検作業を容易にするためのツールとして、吊り具点検サイト「ツリカタ」の運用を行っております。単なる製商品の販売に留まらない、付加価値の高いサービスの提供を今後行ってまいります。



当社ホームページ掲載画面

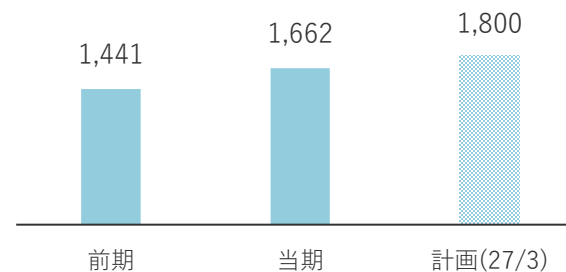


スマートフォンでの使用画面

■ 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によって、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）



- 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、2025年4月に北陸営業所及び環境エネルギーグループ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106販売拠点へ拡大（2026年3月末時点）

産業資材 38拠点
鉄構資材 20拠点
電設資材 12拠点
足場工事 36拠点

<販売拠点>

- 産業資材
- 鉄構資材
- 電設資材
- 足場工事
- 工場
- ★ ★ ★ 新規出店



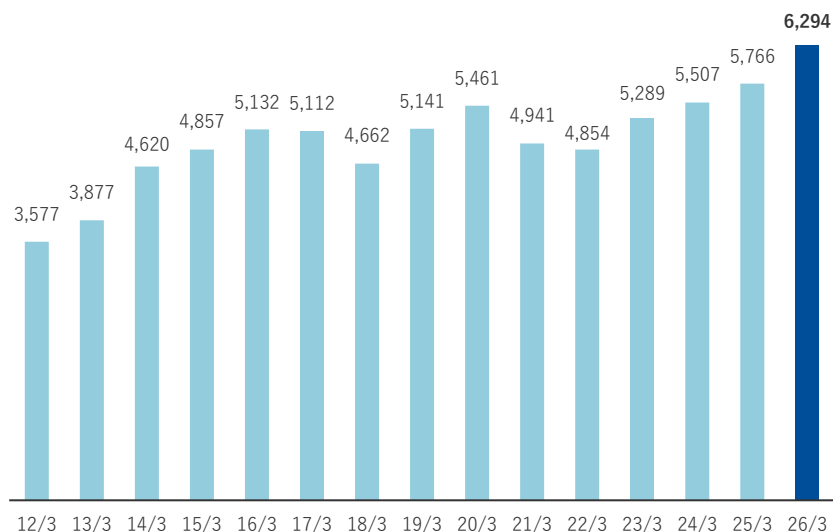
拠点展開の歩み

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

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



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	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 2026年3月期の状況

(単位：百万円)	前期	当期	計画(27/3)
海外営業部	97	34	105
タイ現地法人	233	251	330
合計	330	285	435

※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 2026年3月期

アセアン	90%	インドネシア	36%
東アジア/中国	10%	タイ	26%
その他	0%	シンガポール	18%
		ベトナム	9%
		マレーシア	1%



オーガニック成長・周辺強化による成長を加速するために M&A戦略（企業の買収及び資本・業務提携）

- 企業の買収や資本・業務提携を、事業基盤の強化を図るための重要な戦略の一つと位置づけております。

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)
栗山アルミ(株)

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)
テックビルド(株)
東海ステップ(株)
(株)フコク、上田建設(株)

NEW >> 鈴東(株)

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

NEW >> 実績：琉球ブリッジ(株)

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

- 全国の工事現場等で使用される仮囲い材である「安全鋼板」を考案し当該製品の製造・販売を行うとともに、多様な製商品の販売やレンタルを行う鈴東株式会社を子会社化いたしました。

鈴東株式会社の概要

■ 会社概要

商 号	鈴東株式会社
所 在 地	東京都千代田区
事 業 内 容	建設資材の製造販売、鉄鋼卸業、仮設機材リース業、建設業
資 本 金	100百万円（2025年3月末時点）

■ 直近の業績（2025年3月期）

（単位：百万円）

売 上 高	2,733	営 業 利 益	64
経 常 利 益	59	E B I T D A	128

※EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費

■ 主要製・商品

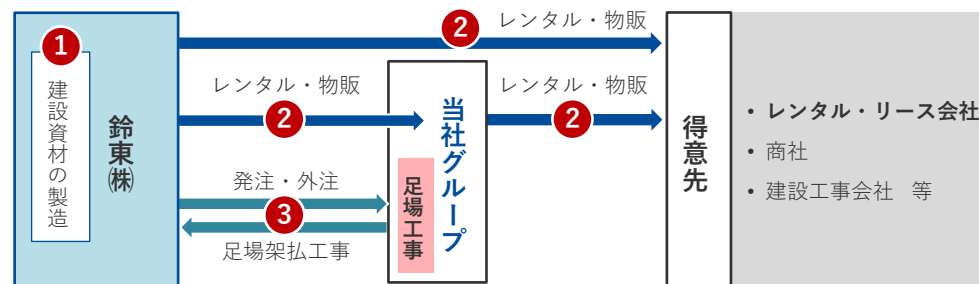
安全鋼板

建設現場などで使用される仮囲い材。国内工場で製造しており、お客様のニーズにあったサイズに加工することが可能。



想定されるシナジー

- 今後も堅調な需要が見込まれる工事現場等向け資材の製造機能の拡充を図るとともに、レンタルなど物販以外の販売手段の拡充を通じて、当社グループの持続的成長と中長期的な企業価値向上を図ってまいります。



① 製造機能の拡充

「安全鋼板」などの仮囲い材を内製化し、収益拡大を図る。

② 販売手段の拡充

利益率の高いレンタル商材を拡充し、収益拡大を図る。

③ 足場工事セグメントとの協業

鈴東(株)が請け負った工事を足場工事セグメントが請け負い、足場工事セグメントの収益拡大を図る。

2025年12月 琉球ブリッジ株式会社を子会社化

- 建設資材の商品開発から製造・物流・販売まで一気通貫で行い、沖縄県の建設業者を中心に強固な顧客基盤を構築している琉球ブリッジ株式会社を子会社化いたしました。

琉球ブリッジ株式会社の概要

■ 会社概要

商 号	琉球ブリッジ株式会社
所 在 地	沖縄県浦添市
事 業 内 容	建設資材の製造販売
資 本 金	8百万円（2025年5月末時点）

■ 直近の業績（2025年5月期）

（単位：百万円）

売 上 高	577	営 業 利 益	31
経 常 利 益	32	E B I T D A	39

※EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費

■ 主要製・商品

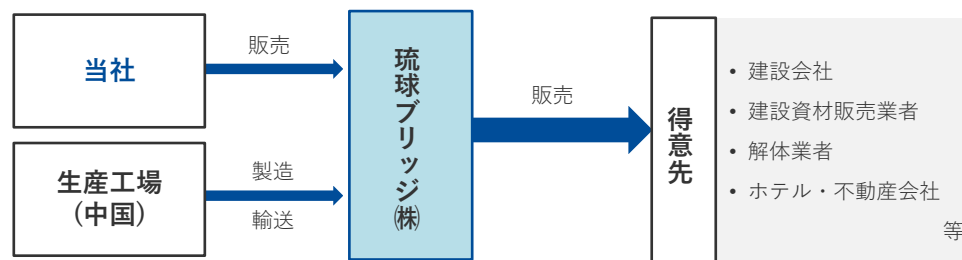
フレコンバッグ

土木や産業廃棄物等の輸送・保管など、様々な場面で使用される大型土のう袋。
沖縄で企画・設計した商品を、中国の生産工場で製造。

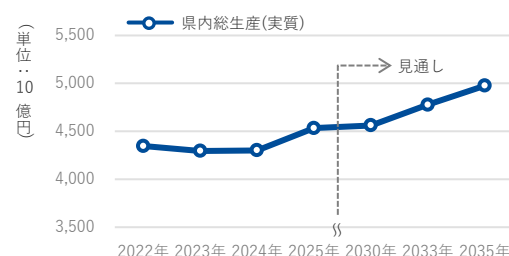


想定されるシナジー

- 今後も堅調な需要が見込まれる沖縄県の建設需要を取り込むとともに、琉球ブリッジ株式会社が有する商品開発機能や海外ネットワークを通じて、当社グループの持続的成長と中長期的な企業価値向上を図ってまいります。



■ 沖縄県経済の2025年度までの長期見通し



販売エリアの拡充

今後も堅調に推移すると見込まれている沖縄県の建設需要を取り込み、収益拡大を図る。

(左グラフ)
一般財団法人南西地域産業活性化センター
「沖縄県経済の2025年度までの長期見通し」より、
当社作成

エコ・環境関連商品の提供

■ ボックスウォール

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。



■ マッシュアップカバー

建築材料の接合部分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。

(当社取引先様と当社との共同開発商品)



環境負荷の低減への取り組み

■ ISO14001の取得

当社4工場全てにおいて、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。



(左) ISO14001 登録証

(右) ISO14001 付属書

■ 環境保全に対する取り組み

- CO₂排出量削減に対する取り組みの一環として、2021年に本社において、社用車のEV車への切り替え及び再生可能エネルギー由来電力への切り替えを実施いたしました。
- 廃棄物削減に対する取り組みの一環として、2023年より社内で利用した木製パレットを循環させる試みを開始いたしました。



- 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。

多様性に関する指標及び目標

- 経営の中核を担う管理職層において、多様性の確保が必要と認識しており、努力目標を設定しております。
- 採用に当たっては、年齢・性別・国籍などの違いを問わず、多様な積極的に採用しております。

指標	2025年 3月末時点	目標	達成時期
経験者採用管理職比率	55.7%	30%～50%の 範囲を維持	2030年3月末
女性役職者比率 (管理職未満)	16.1%	15% 以上	2030年3月末

▶ 過去5年 総合職新入社員の状況

(※) 2026年3月末時点

入社年度	男	女	合計	留学生国籍	離職者数(※)
2026年度	12名	3名	15名	中国	0名
2025年度	11名	5名	16名		2名
2024年度	10名	8名	18名	中国	0名
2023年度	13名	6名	19名	中国	3名
2022年度	8名	5名	13名		2名

アスリート支援

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ます。



◀ 円盤投
山本社員



◀ ハンマー投
藤本社員



◀ 棒高跳
野志社員



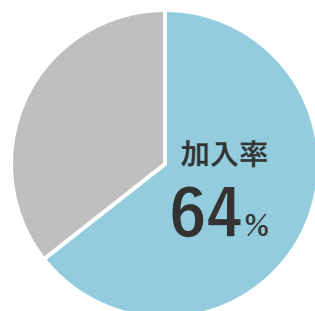
◀ 400mH
辻井社員



当社のホームページでは、陸上部の活動報告、近況報告を随時行っております。

- 当社では、昇格した社員に対しインセンティブとして株式を交付する譲渡制限付株式付与制度を導入しており、業績向上への意欲や士気を高めております。
- DOE4.0%以上を目標とし継続的増配を行う配当方針のもと、上場以来減配を行わず15期連続の増配を実現しており、社員の株価への意識向上につながっております。

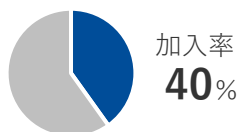
社員持株会 加入率



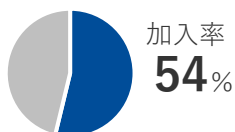
高い社員持株会
加入率

※ 2026年3月末時点

上場企業平均



卸売業平均



当社株式保有状況（創業者一族を除く）

- 役員・社員・OBの持株比率は、上場企業・卸売業の平均持株比率を大きく上回っております。
- OBは、当社が上場以来減配を行わず、かつ15期連続増配中であり、企業年金代わりに保有しています。

	役員 (創業者一族除く)	社員 (持株会含む)	OB	合計
持株比率				
当社	1.1%	7.4%	10.8%	19.3%
上場企業平均	—	1.0%	—	1.0%
卸売業平均	—	1.1%	—	1.1%

※ 2026年3月末時点

※ 当社の持株比率は、発行済株式総数から自己株式数を除いて算出

※ 上場企業平均及び卸売業平均の社員持株会加入率・持株比率は、東京証券取引所「2024年度従業員持株会状況調査結果の概要について」を参照

5. 株主還元

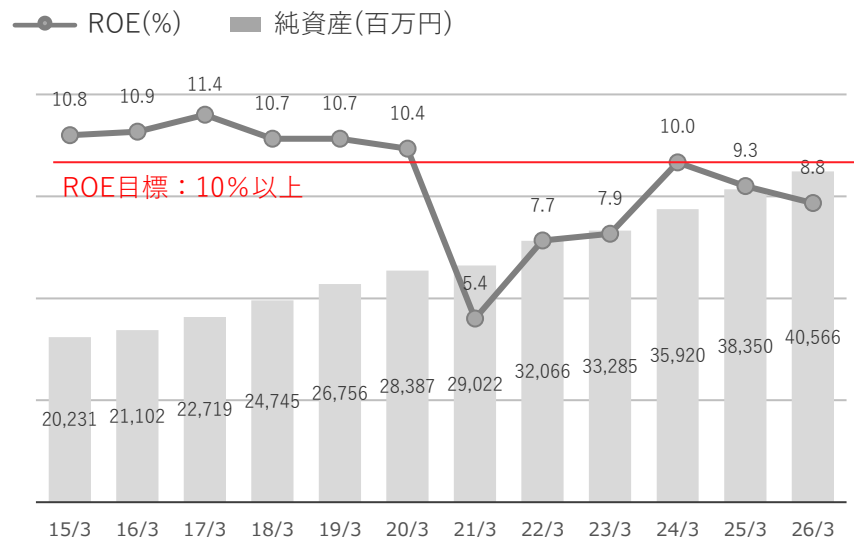
中長期的に、**DOE(純資産配当率)4.0%** を達成することを目標とし、継続的な増配を目指しております。

DOE

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となります。

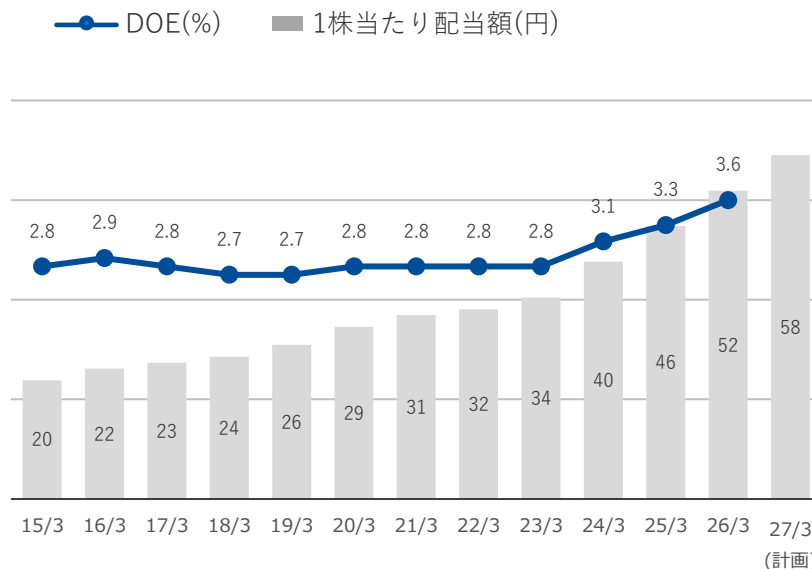
減配リスクを低減し、継続的に増配を行える仕組みを構築

■ ROE・純資産の推移



- 資本効率目標としてROE10%以上を掲げております。
- 每期、配当額を上回る利益を計上しているため純資産が増加し、**安定した財務基盤を構築**するとともに、**配当原資の増加を実現**しております。

■ DOE・配当の推移



- 株主還元目標としてDOE4.0%以上を設定しております。
- 中長期的にDOE4.0%以上を達成することを目指し、2027年3月期は**16期連続の増配**を予定しております。

「日経連続増配株指数」 構成銘柄に選定

継続的な増配を実施していることにより、株式会社日本経済新聞社「日経連続増配株指数」の構成銘柄に選定されております。

配当の推移

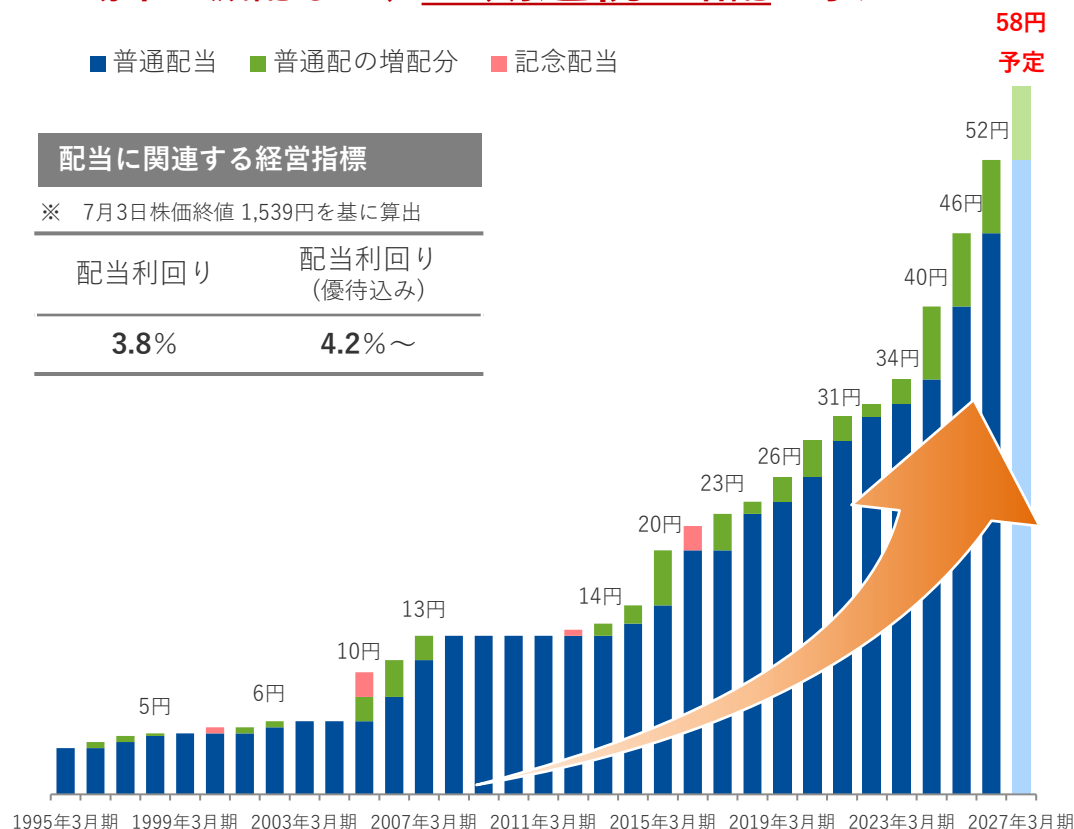
上場来 減配なし、16期連続の増配を予定

■ 普通配当 ■ 普通配の増配分 ■ 記念配当

配当に関する経営指標

※ 7月3日株価終値 1,539円を基に算出

配当利回り	配当利回り (優待込み)
3.8%	4.2%～



※ 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。

連続増配銘柄の魅力

買値で見た配当利回りが上昇していく可能性が高い

▶ 足元の配当利回りは低くても、長期では高いリターンが得られる

長期的に安定した収益基盤を有する

▶ 「事業が長い目で伸びていく」という、企業の自信の表れ

「日経連続増配株指数」の主な特徴

- 国内証券取引所の全上場銘柄が対象。
- 実績ベースの増配を原則10年以上続ける銘柄のうち、連続増配の年数上位から70銘柄を採用。

株主優待ポイントに応じて約4,000点の商品からお好みの商品を選べる「コンドーテック・プレミアム優待倶楽部」を導入しております。

コンドーテック・プレミアム優待倶楽部



ポイントが
貯まる



優待商品と
交換

3月末時点	保有株式数	進呈優待ポイント
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)

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単位(500株)以上保有されている株主様。

株主優待 商品例



チリ 赤ワインセット

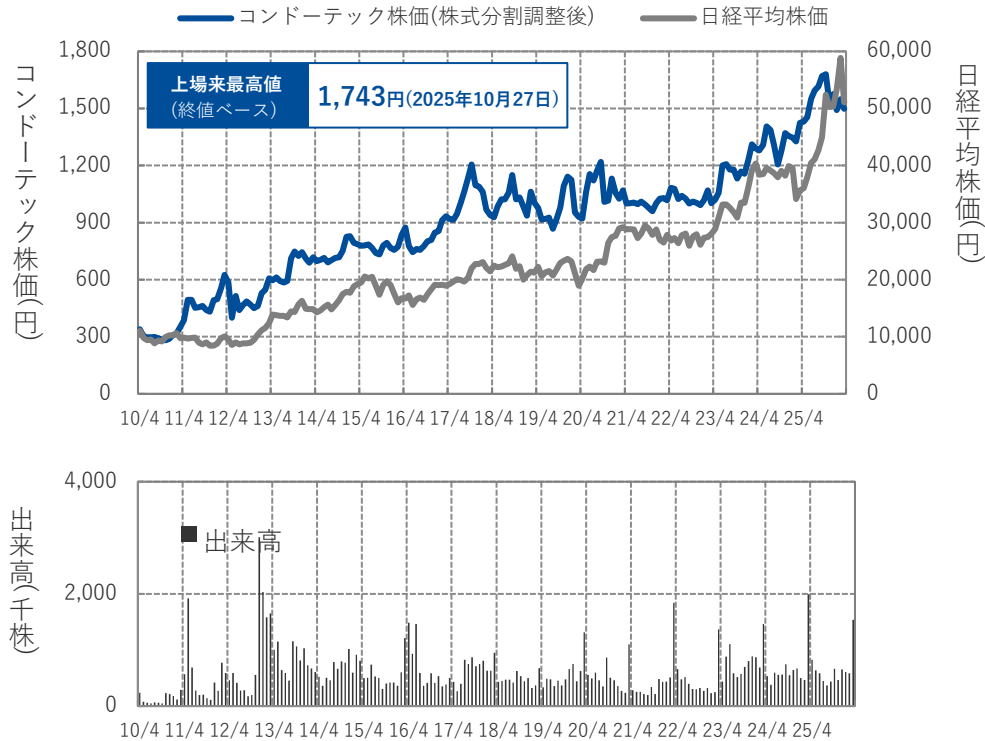


羅臼産いくら醤油漬



戻りかつおまぐろ詰め合わせ

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3日終値 **1,539円**
PER : **11.6** PBR : **1.0**

EPS : 132.63円 (2027年3月期予想)
BPS : 1,503.22円 (2026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4,021社中…

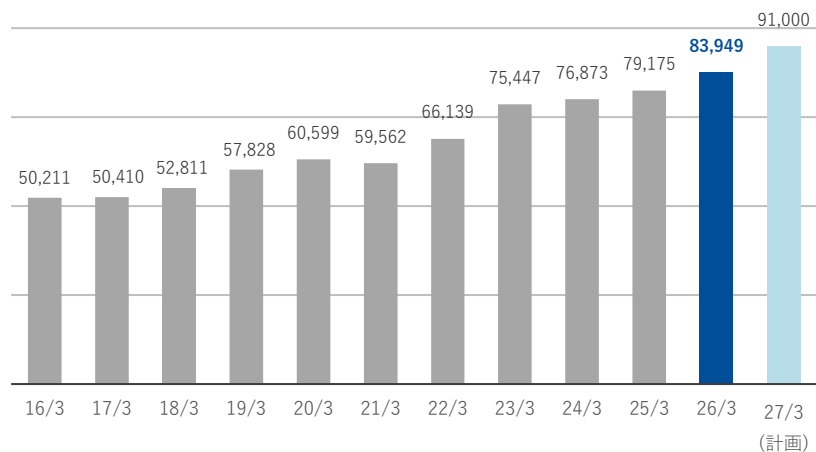
ROE	1,708位
当期純利益	1,247位
経常利益	1,261位
純資産額	1,367位
時価総額	1,469位
PBR	2,473位
PER	2,480位

※データはみずほ証券資料を参照。ランキングは2026年3月31日時点のもの。

6. 業績ハイライト

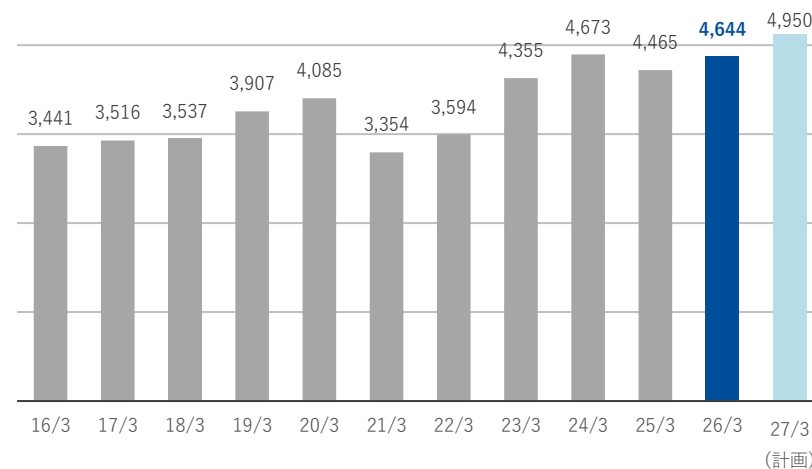
売上高（百万円）

83,949 百万円



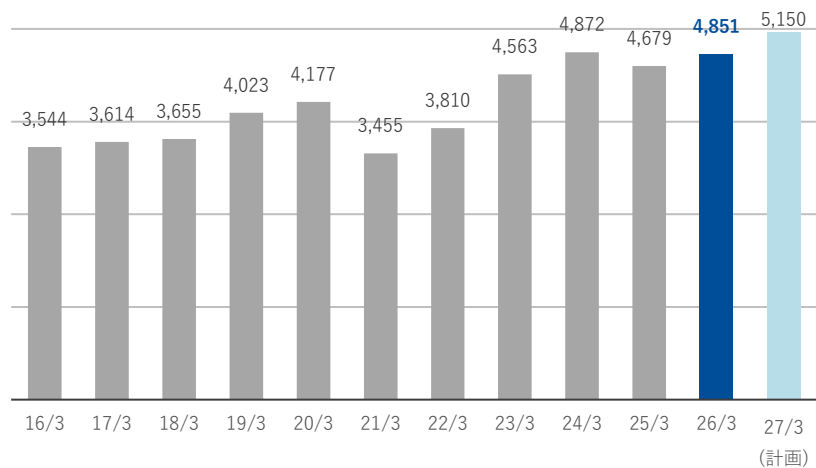
営業利益（百万円）

4,644 百万円



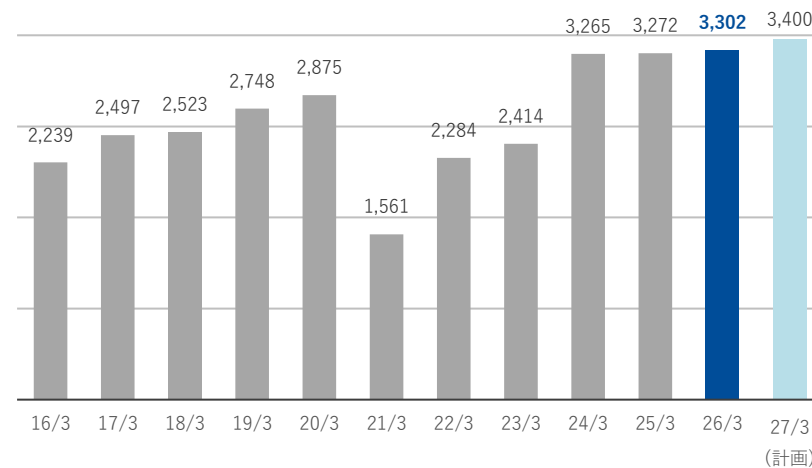
経常利益（百万円）

4,851 百万円



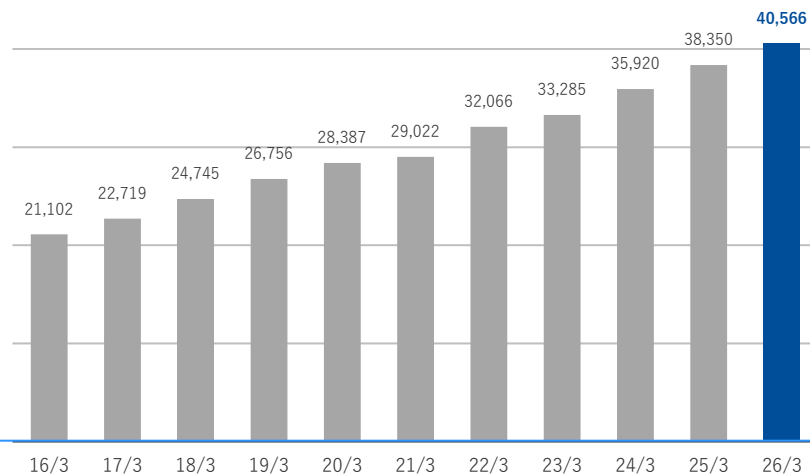
親会社株主に帰属する
当期純利益（百万円）

3,302 百万円



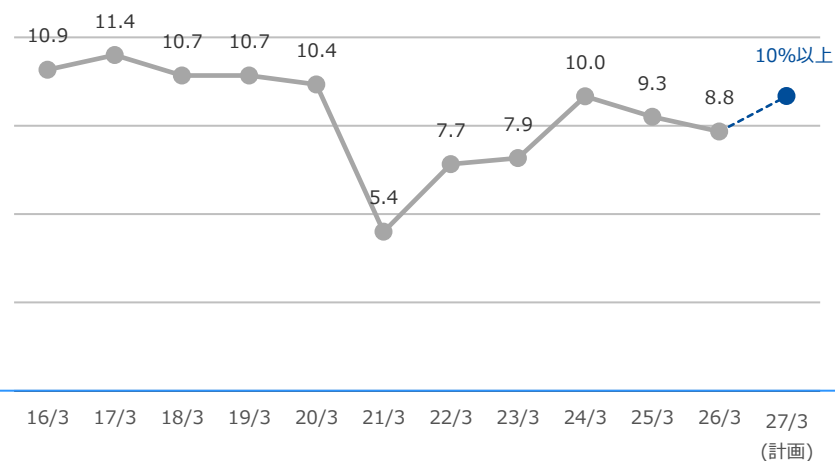
純資産（百万円）

40,566 百万円



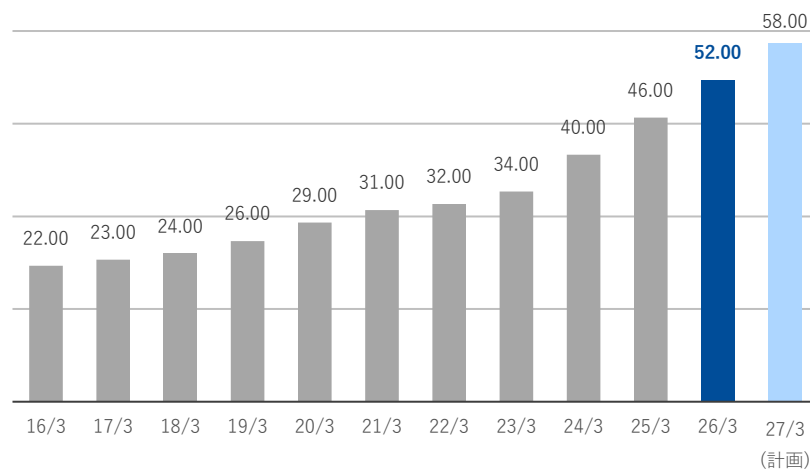
ROE（％）

目標 10 %以上



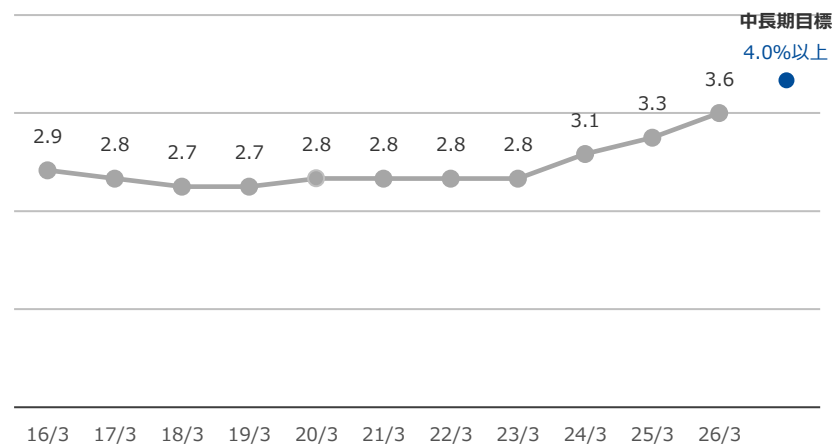
配当金（円）

52.00 円



DOE（％）

中長期目標 4.0 %以上

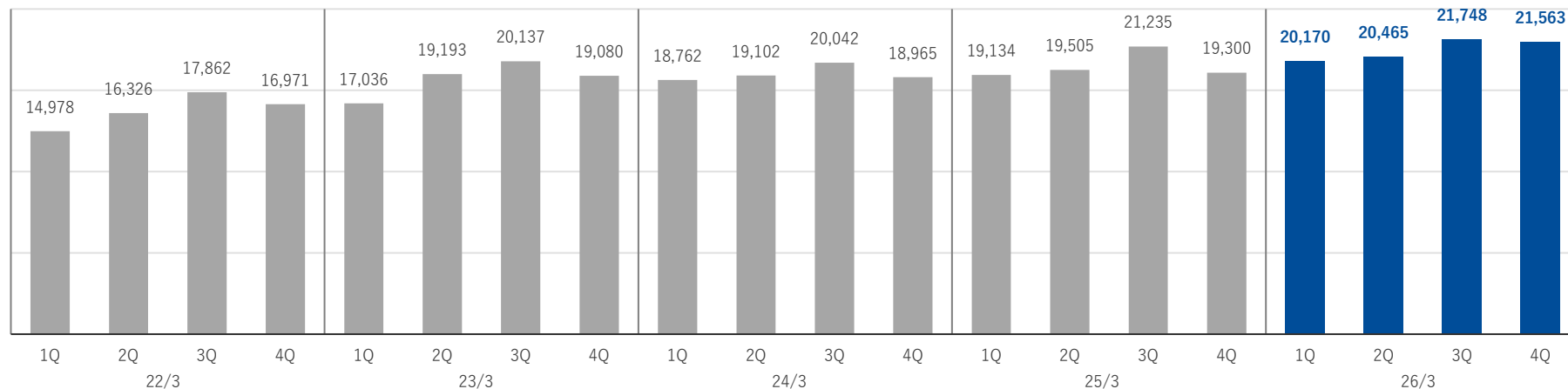


	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3	26/3	27/3 (計画)
経営成績 (百万円)												
売上高	50,211	50,410	52,811	57,828	60,599	59,562	66,139	75,447	76,873	79,175	83,949	91,000
営業利益	3,441	3,516	3,537	3,907	4,085	3,354	3,594	4,355	4,673	4,465	4,644	4,950
経常利益	3,544	3,614	3,655	4,023	4,177	3,455	3,810	4,563	4,872	4,679	4,851	5,150
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	1,561	2,284	2,414	3,265	3,272	3,302	3,400
EBITDA *1	3,910	4,052	4,079	4,425	4,916	3,783	5,095	5,482	6,503	6,580	6,880	-
設備投資額	842	695	423	981	917	1,097	1,694	1,453	2,728	3,325	3,027	-
減価償却費	405	438	423	404	697	897	1,091	1,134	1,181	1,310	1,479	-
財政状態 (百万円)												
総資産	34,645	36,524	39,313	43,820	46,335	49,426	56,009	58,163	60,975	65,247	69,235	-
純資産	21,102	22,719	24,745	26,756	28,387	29,022	32,066	33,285	35,920	38,350	40,566	-
有利子負債	508	501	500	853	1,106	3,875	5,315	4,513	4,880	6,061	8,017	-
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	4,196	1,227	3,961	4,214	5,840	2,795	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 829	△ 646	△ 506	△ 1,551	△ 5,205	△ 2,264	△ 2,373	△ 1,389	△ 2,054	△ 1,693	△ 2,803	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,092	△ 1,032	△ 703	△ 915	△ 992	1,060	△ 22	△ 2,025	△ 1,083	△ 531	△ 37	-
現金及び現金同等物の期末残高	7,594	8,660	9,893	10,133	8,305	11,317	10,164	10,733	11,836	15,476	15,480	-
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	59.60	87.26	94.75	128.02	128.02	128.95	132.63
1株当たり純資産	774.18	846.59	922.62	996.99	1,071.09	1,110.01	1,170.84	1,227.81	1,327.57	1,419.62	1,503.22	-
1株当たり配当額	22.00	23.00	24.00	26.00	29.00	31.00	32.00	34.00	40.00	46.00	52.00	58.00
財務指標												
売上高営業利益率 (%)	6.9	7.0	6.7	6.8	6.7	5.6	5.4	5.8	6.1	5.6	5.5	5.4
ROE (%)	10.9	11.4	10.7	10.7	10.4	5.4	7.7	7.9	10.0	9.3	8.8	-
自己資本比率 (%)	60.8	62.1	62.8	61.0	61.2	58.7	53.7	53.8	55.6	55.7	55.7	-
DOE (%)	2.9	2.8	2.7	2.7	2.8	2.8	2.8	2.8	3.1	3.3	3.6	-
株価指標												
期末株価終値 (円)	834	933	939	1,006	929	1,069	1,017	1,002	1,290	1,424	1,499	-
株価収益率 (倍)	10.3	10.0	10.0	9.8	8.6	17.9	11.7	10.6	10.1	11.1	11.6	-

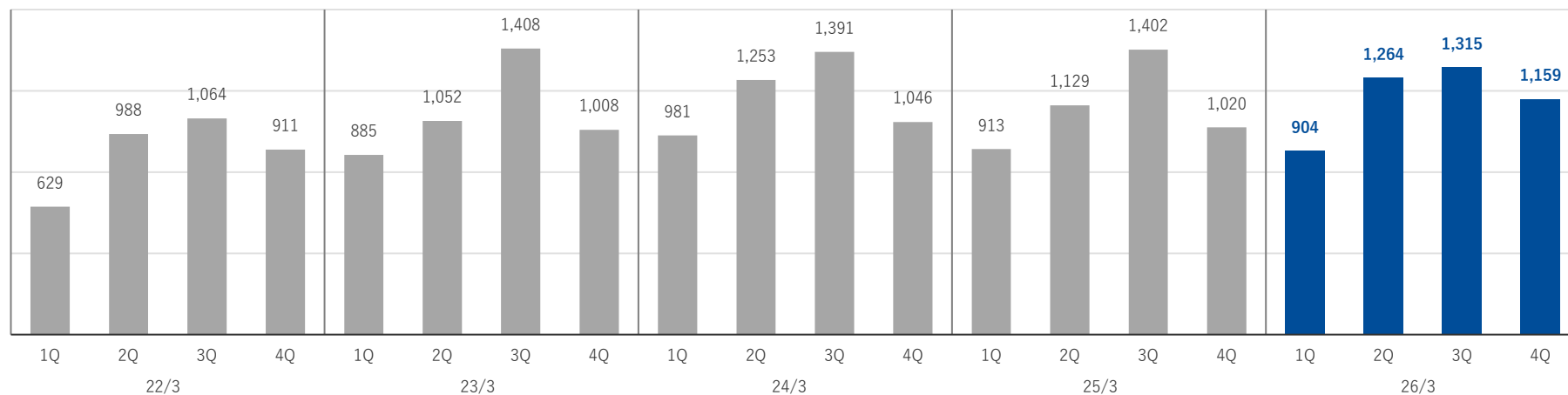
*1 EBITDA=税金等調整前当期純利益+支払利息+減価償却費+のれん償却費

連結

売上高（百万円）

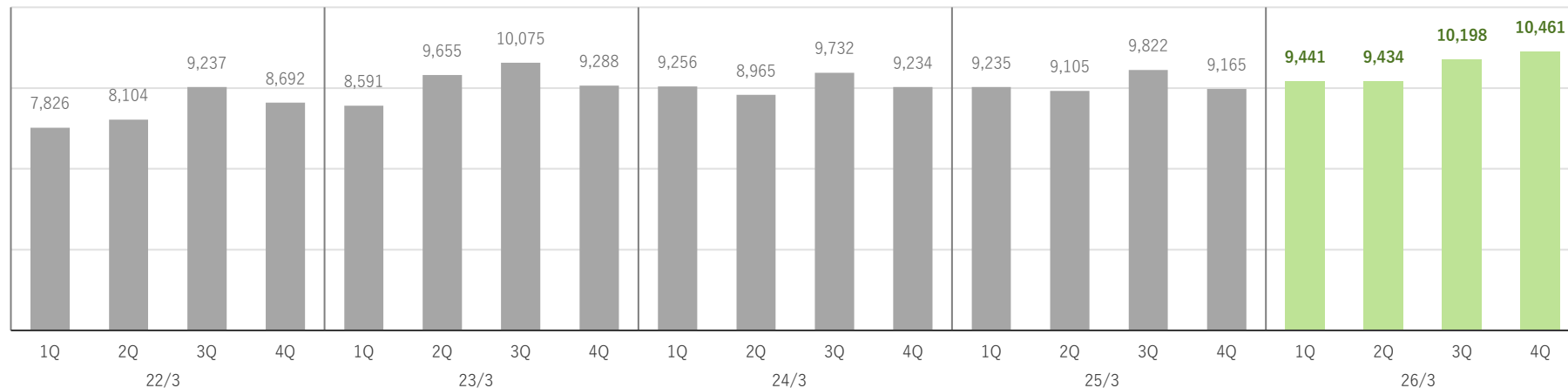


営業利益（百万円）

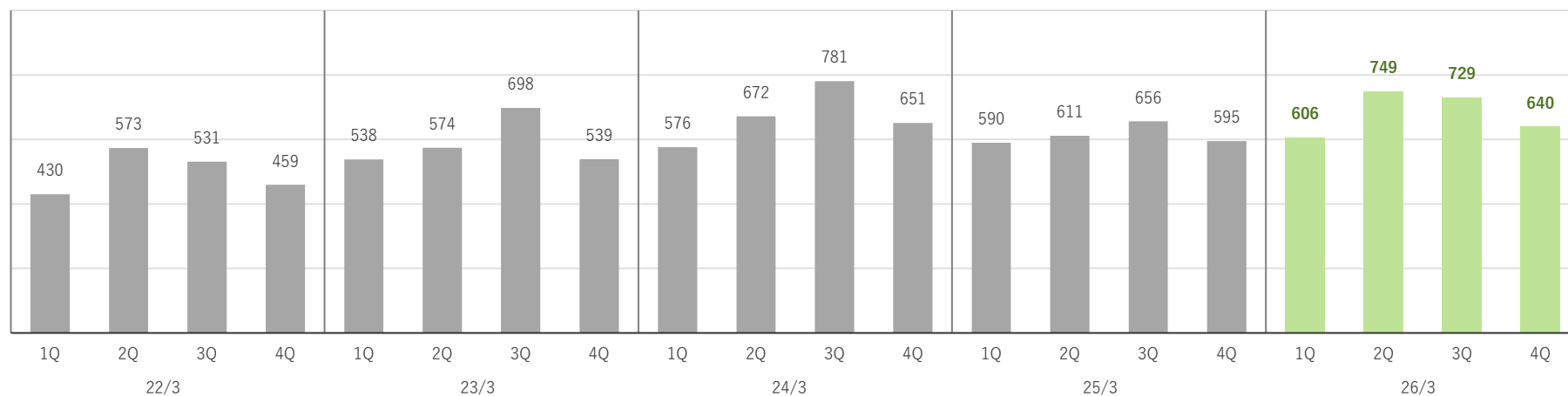


産業資材

売上高（百万円）

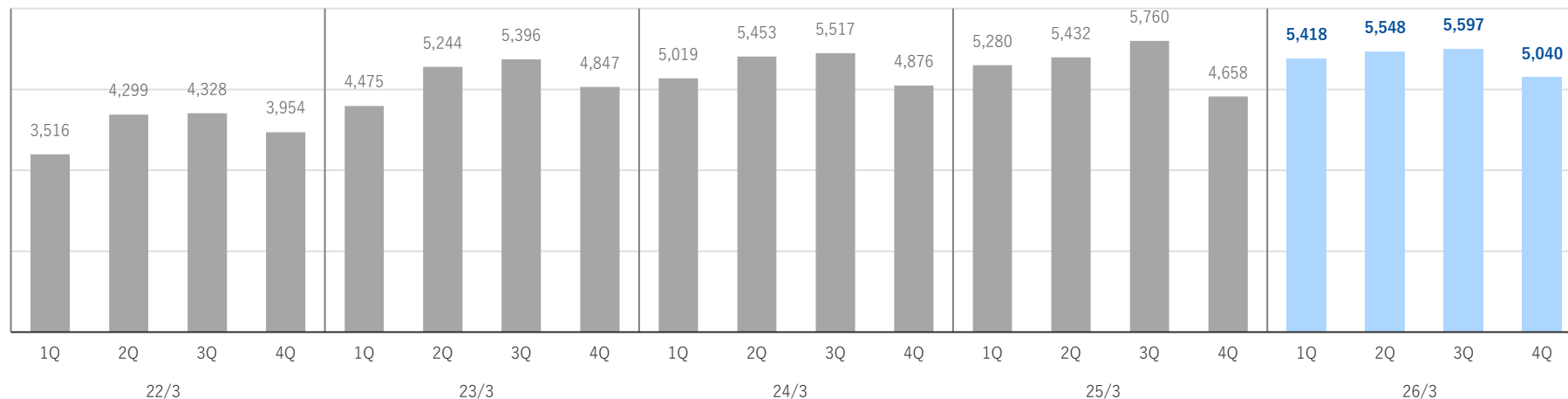


セグメント利益又は損失（百万円）

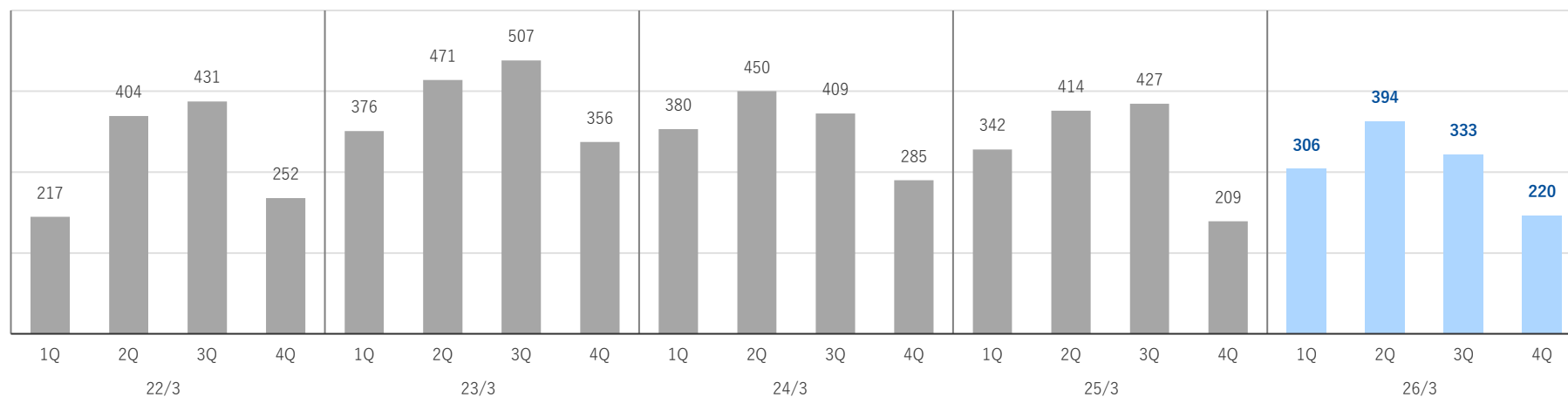


鉄構資材

売上高（百万円）

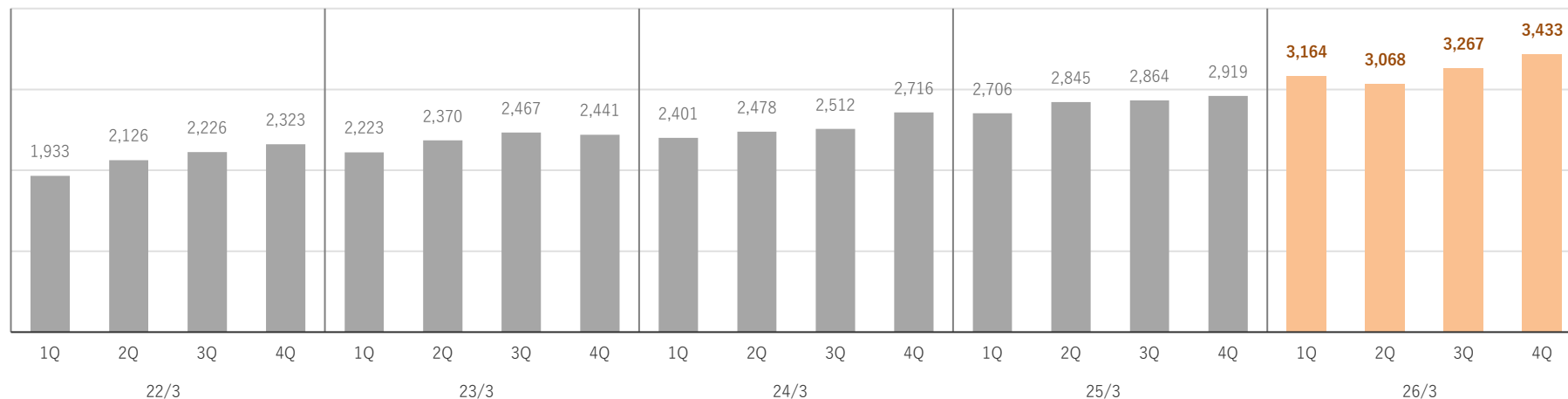


セグメント利益又は損失（百万円）

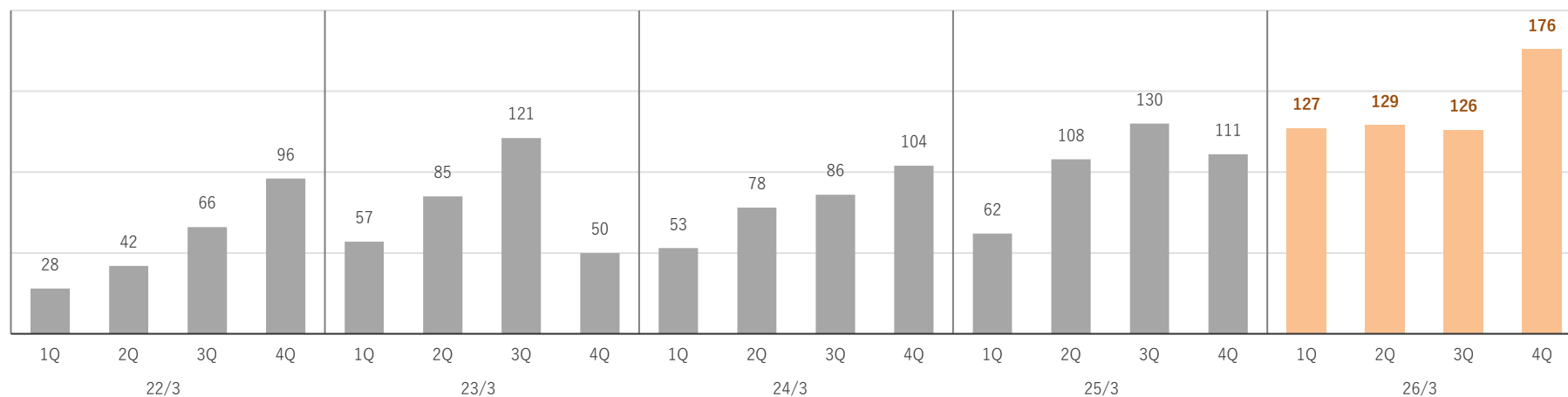


電設資材

売上高（百万円）

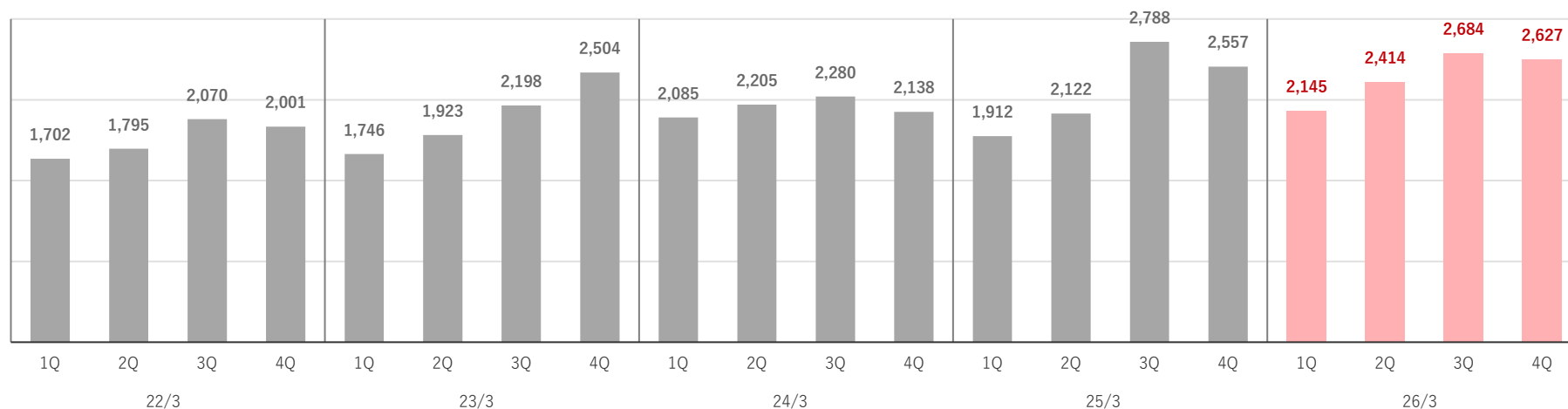


セグメント利益又は損失（百万円）

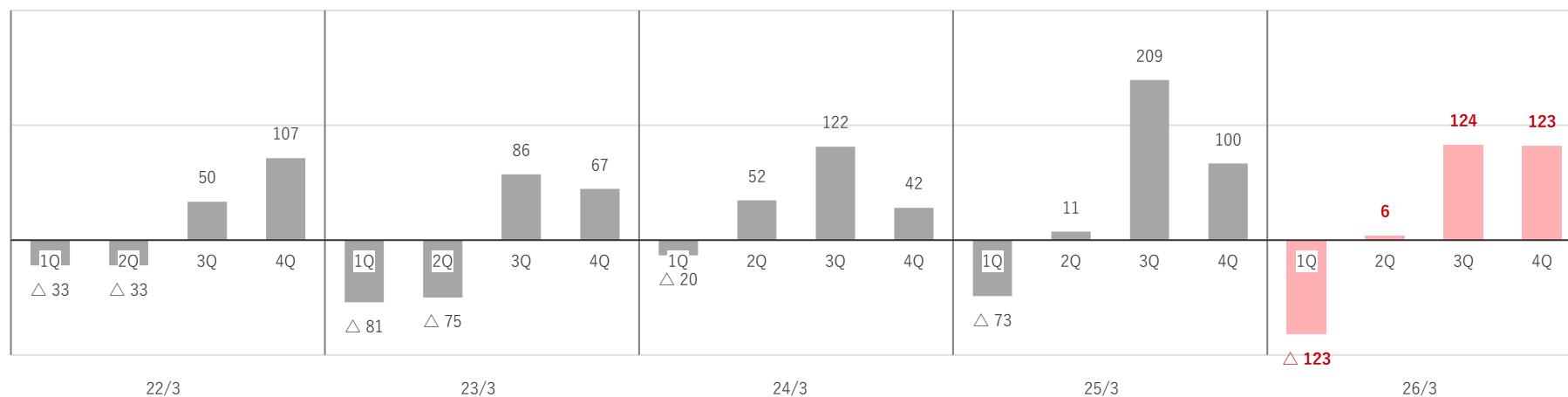


足場工事

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いての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ることをご承知おき下さい。

公式SNS

商材のご紹介やお知らせなど、皆様にコンドーテックのことを、より知っていただける情報を発信してまいります。



Instagram

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



Facebook

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

 **コンドーテック株式会社**

〒550-0024

大阪市西区境川二丁目2番1号

TEL : 06(7654)6597

FAX : 06(6582)8410

ホームページ : <https://www.kondotec.co.jp>

E-mail : kikaku@kondotec.co.jp (総務部)