

7438 コンドーテック

近藤 勝彦 (コンドウ カツヒコ)

コンドーテック株式会社 社長

震災復興の公共投資が堅調に推移し増収増益を継続

◆多様な業界に約5万アイテムを供給

当社は、土木・建築をはじめとする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・仕入販売している。市場環境の推移として、建設投資(名目値)は平成4年度の83兆9,000億円をピークに現在では40兆円台にまで下落してきたが、当社の売上高は平成15年度以降、リーマンショックの翌年を除いて右肩上がり増加しており、経常利益ベースでの赤字は、昭和28年設立以来、1回のみである。

当社の業績の特性として、多様な業界に製品・商品を提供することで業績が安定しており、また震災後の復旧・復興需要によって業績が進展している。平成25年7月以降、東京と大阪の二本社制としており、事業内容としては、会社設立当初は主に船舶艀装品を取り扱っていたが、日本経済の発展・変化とともに、現在は金物小売業や鉄骨加工業者、電気工事業者などへ資材を販売している。

当社単体の取扱商材の約8割は建設資材で、仮設足場や型枠部材など主に金属製の資材を取り扱っている。残りの約2割は建設以外の分野が占めており、船舶造船、運送、陸海荷役など多岐にわたる資材を取り扱っている。また公共関連の需要が25%、民間からの需要が75%(平成26年9月調査)となっている。

子会社では、建設と隣接した電設資材の照明や空調・省エネ設備などを取り扱っており、シナジーを発揮した事業展開を進めている。取扱商材が多岐にわたるため、競合他社と比較しても当社とまったく同じ形態の企業は見当たらない。

事業セグメントは大きく三つに区分しており、平成26年3月期のセグメント別売上高は、産業資材288億44百万円(売上高比率60%)、鉄構資材106億82百万円(同22%)、電設資材84億63百万円(同18%)となった。

仕入経路としては、建設・土木関連(メーカー等)から仕入れた商材の販売が全売上の50%、自社工場で製造した製品の販売が15%強、海外仕入は20%弱(うち、メーカー機能としてのOEM生産は80%ある)、家電メーカー代理店から仕入れた電設資材の販売が15%となっている。

産業資材からは金物屋・問屋への販売が主となっており、ASEANを中心とした海外や、国内のホームセンターなどにも販売している。鉄構資材からは、主にエンドユーザーである鉄骨加工業者へ販売している。電設資材からは、電気工事店や家電小売店へ販売している。

主要商材の市場規模と当社シェアについては、型枠関連資材は市場規模1,750億円、当社シェア1.1%、Zマーク金物は同約500億円、3.6%、コンテナバッグは同約300億円、5.0%、ブレースは同110億円、30.2%、アンカーボルトは同約130億円、13.1%、ハイテンションボルト同約170億円、11.7%などとなっているが、他にもさまざまな商材を販売しており、シェアが比較的高いものが多くあることが、当社の特長である。

◆過去最高業績の好調を維持

建設業界においては、震災の復興を中心に公共投資は堅調に推移し、民間の建設投資も緩やかに増加するものの、住宅建設は駆け込み需要の反動の影響が残っている。加えて人手不足や急激な円安の進行による資材価

格の上昇などもあり、依然として厳しい状況で推移している。

こうした中、当上期の売上高は 237 億 8 百万円(前年同期比 7.1%増)、営業利益は 16 億 55 百万円(同 12.9%増)、経常利益は 17 億 8 百万円(同 13.0%増)、四半期純利益は 9 億 92 百万円(同 10.3%増)で増収増益となった。四半期純利益を除く業績としては、前期まで 3 期連続過去最高の数値を更新し、当上期も好調を維持している。

営業利益の増減分析としては、前期上期実績 14 億 66 百万円に対し、売上高の増加による 3 億 45 万円増、売上総利益率が 21.4%(前年同期比 0.6 ポイント減)に低下したことによる 1 億 36 百万円減、販売管理費の増加による 19 百万円減があげられる。

当社の業績は、需要の季節性から上期よりも下期のウエイトが高くなる。当上期連結業績の計画進捗率として、売上高は 48.4%(過去 5 年平均 47.6%)に上振れし、営業利益も 49.5%(同 43.0%)と好調に推移している。

◆各セグメントの実績と分析

産業資材については、住宅建設が減少したものの土木・建築工事の増加を背景に業績は堅調に推移し、売上高は 144 億 58 百万円(前年同期比 10.6%増)、セグメント利益は 10 億 71 百万円(同 15.2%増)となった。セグメント利益の増減要因として、前年同期実績 9 億 30 百万円に対し、販売数量増加による 2 億 8 百万円増、販売価格の上昇による 90 百万円増、売上総利益率が 30.0%(前年同期比 2.0 ポイント減)に低下したことによる 1 億 41 百万円減、販売管理費の増加に伴う 15 百万円減となっている。

鉄構資材は、依然として物流倉庫や耐震改修工事などの需要が堅調に推移し、売上高は 55 億 83 百万円(前年同期比 10.3%増)、セグメント利益は 4 億 80 百万円(同 11.0%増)であった。セグメント利益の増減要因としては、前年同期実績 4 億 32 百万円に対し、販売数量増加による 72 百万円増、販売価格の上昇による 39 百万円増、売上総利益率が 30.4%(前年同期比 1.5 ポイント減)に低下したことによる 33 百万円減、販売管理費の増加に伴う 30 百万円減となっている。

電設資材は、主要販売先が個人住宅用太陽光発電事業から撤退したことや、今夏の天候不順により空調機器を中心に低調に推移した結果、売上高は 36 億 66 百万円(前年同期比 8.3%減)となったが、利益率の改善と販管費の削減により、セグメント利益は 1 億 49 百万円(同 15.5%増)となった。セグメント利益の増減要因としては、前年同期実績 1 億 29 百万円に対し、売上高の減少による 54 百万円減、売上総利益率が 16.3%(前年同期比 0.4 ポイント増)に上昇したことによる 15 百万円増、販売管理費の減少に伴う 58 百万円増となっている。

◆成長戦略について

成長戦略のまず1つめの「震災の復旧・復興需要」については、復興の需要にスピーディーに対応するために平成 25 年 7 月、販売部隊を中心に東京本社を設置した。また仙台地区を中心に人員および設備投資を行っている。東日本大震災関連資材の売上高(単体)は、平成 26 年 3 月期通期 8 億 87 百万円、平成 27 年 3 月期上期 5 億 9 百万円と順調に伸びている。但し、これは工事現場が判明したもののみ集計しており、実際は売上高の 10%程度であると推測している。震災の復興を中心に公共投資は堅調に推移しており、工場の稼働率は高止まりし、売上総利益率は 30%前後の高水準を維持している。

「異常気象への対応」として、当社では災害現場で使用されるブルーシートや土嚢袋なども販売しており、これら災害関連商品を含む売上高は、復旧・復興需要とあいまって直近 5 年間で約 20 億円も増加している。今後も大雨による被害は拡大する恐れがあるため、災害復旧資材の在庫を拡充し、対応していきたいと考えている。

「新商材の開発」については、営業部門・製造部門合同の新商材委員会を設置し、積極的に、市場が求める新製商品の開発に取り組んでいる。例として、角フックボルトは鉄道の鉄橋部分の枕木を固定する際に使用されるボルトで、当社の特許製品である。またコンベースエコ(アンカーフレーム)は、ボルトメーカーでこそ実現できる当

社オリジナルフレームで、実用新案出願済みとなっている。さらに、設計製造業者である中央技研(株)の M&A を実施している。

「海外での取り組み」では、輸出については、1980 年前半まで年間売上高 20 億円ほどの規模で行っており、その後、円高の進展によって輸出から輸入に切り替えていたが、平成 18 年頃から再び輸出に注力し、平成 24 年 11 月にはタイ現地法人を設立した。さらに平成 26 年 8 月には増資を行い、実質的に完全子会社とした。これによって財務基盤を強化し、タイを拠点にインフラ整備の進む ASEAN 諸国での事業拡大の布石とする。また、今後のグローバル化に対応するためには外国人社員が不可欠な戦力であることから、毎年留学生も採用している。

新たな成長戦略として位置付けている「M&A 戦略」については、四つの視点から検討している。具体的には、隣接する業界へのアプローチ(建設業界以外の業界に関わる企業の M&A)、既存事業の深掘(部材メーカー等の M&A)、事業エリアの拡大(海外拠点を保有する日系企業の M&A)、販売形態の拡充(ネット販売など販売形態の異なる企業の M&A)である。まだ検討段階ではあるが、新たな事業展開を視野に M&A を推進していきたいと考えている。

その他の成長戦略としては、新規販売先の開拓とともに、本部サイドからの集中購買に対応した首都圏営業を行っていく。また製造に限らずアンカー施工までを請け負うことで建設現場の初期工程からかわり、その先に必要となる建設資材の情報などをいち早く入手し、営業にいかしていきたい。鉄道事業については、角フックボルトの拡販を核として更なる用途先の開拓に取り組んでいく。以上のような成長戦略により、売上高 1,000 億円の達成を目指している。

年間配当金に関しては、上場以来減配したことはなく、利益の増大に伴い安定的に増加を続けてきた。平成 27 年 3 月期については、1 株当たり年間配当金を 20 円(前期は 15.50 円)に増配する予定である。さらに、株主優待制度の導入および自己株式消却の決定を同時に発表した。

◆ 質 疑 応 答 ◆

コンドーテックの強みについて伺いたい。

産業資材では、各営業所に在庫を持ち、突発的な需要に対応できる流通網を構築しているところが強みと考えている。鉄構資材については、昨今の職人不足の中、販売のみでなく施工も行うことが可能である。

産業資材および鉄構資材の総利益率が低下している要因は何か。

円安の影響で、昨年から特に輸入品の原価が上昇してきた。その分の価格転嫁が進まなかったことが主な要因である。

(平成 26 年 11 月 25 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

http://www.kondotec.co.jp/ir/library/files/pdf/briefings/2703kessansetsumeikai_shiryo.pdf