

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

売上微減し人員拡充も、円高や鋼材価格下落で増益

◆当社概要

当社の業績は、平成 15 年以降、リーマンショック時を除いて右肩上がりに伸びてきた。また、変則決算期を除き、昭和 28 年の設立以来、経常利益ベースの赤字は一度もない。これは、販売先が多様な業界にわたることに加え、災害の多い日本において緊急の災害復旧資材需要に対応しているためである。さらに、インフラ老朽設備への補修資材の供給にも注力しており、今後も多くの需要が見込まれている。

グループ会社は、三和電材、KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND)、中央技研の 3 社である。

当社は昭和 22 年に大阪府で創業し、設立は昭和 28 年 1 月で、船舶・艦装品の組立および販売から、日本経済の発展とともに海から陸へと対象を変えてきた。事業ドメインとしては、建設業界卸売業を建設資材卸、電設資材卸、管工機材卸の 3 つに分類すると、建設資材が約 80%、連結ベースでは約 60%を占めている。建設の他にも、船舶造船、運送、陸海荷役といった分野で事業を展開し、取扱商材が幅広い分野にわたり、競合他社と比較しても同じ業態の会社は見当たらない。

事業セグメントは 3 つに分かれ、「産業資材」では、金物屋や問屋、ホームセンターなど流通を通じた資材販売を行っており、売上高の 60%を占めている。「鉄構資材」は、鉄骨加工業者への直販で、売上高構成比は 24%となっている。三和電材による「電設資材」では、主に電気工事店や家電小売店に販売しており、売上高構成比は 16%という状況である。

仕入先の状況としては、コンドーテックの工場が全体の 15%強、建築・土木関連のメーカー等が 50%を占め、海外仕入は 20%弱、家電メーカー(代理店経由)は 15%となっている。OEM 生産にも力を入れており、全体の約 40%を自社のメーカー機能でカバーしている。

主要商材の市場規模は、ブレースが約 100 億円で、当社シェアは 32.2%、アンカーボルトは約 130 億円で、当社シェアは 15.4%、他にもターンバックル、足場吊りチェーン、シャックル等、市場規模は小さいがシェアが 50%前後のものもある。一方、型枠関連資材では約 1,400 億円の市場規模に対し当社シェアは 1.2%に留まっており、まだシェアの低い商品は数多くあるため、今後の拡張余地は大きいと考えている。

事業フィールドは、建築工事、鉄骨・木造建築、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、5 万点のアイテムを時代の変化・ニーズに合わせ、さまざまな業界に供給している。使用例として、鉄骨の補強部材であるターンバックルブレースは、北海道、茨城、滋賀、福岡にある 4 つの工場で JIS を取得しており、配送コストを抑えつつ短納期に対応できることが強みである。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を発揮する。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ある。アンカーボルトとアンカーフレームをセットで販売することに加え、施工まで請け負うことで、現場の打ち合わせを当社が行い、鉄骨加工業者は鉄骨加工に専念することができる。それにより、基礎資材だけでなく建築物の資材の供給につながっている。また、当社のコンテナバッグは、がれき処理・除染作業でも使用されている。現在、がれき・除染土が収納されたコンテナバツ

グを仮置場から中間貯蔵施設へ移送する計画があり、従来品に比べひと回り大きいコンテナバッグの需要が見込まれている。

◆平成 29 年 3 月期第 2 四半期連結業績

売上高は 244 億 28 百万円(前年同期比 1.4%減)、売上総利益は 54 億 16 百万円(同 4.5%増)、営業利益は 16 億 43 百万円(同 3.1%増)、経常利益は 17 億 13 百万円(同 3.7%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は 11 億 57 百万円(同 7.5%増)という結果であった。

営業利益の増減要因としては、売上高の減少により 71 百万円減、売上総利益率の改善により 3 億 3 百万円増、販管費増加により 1 億 81 百万円減となっている。売上総利益率は 22.2%(前年同期は 20.9%)に改善しており、主な要因は、円高による輸入品原価の低減や鋼材価格の下落である。

四半期別売上高構成比をみると、上期の過去 5 年平均が 47.95であるのに対し、当上期の通期計画進捗率は 47.3%となっている。四半期別営業利益構成比は、上期の過去 5 年平均 46.4%に対し、当上期の通期計画進捗率は 47.6%となった。

セグメント別の状況として、産業資材は、新設住宅着工戸数の増加により需要が底堅く推移し、公共投資も緩やかに動き始めたが、除染工事の仮置場向け商材や太陽光発電の架台関連の需要が減少し、売上高は 143 億 80 百万円(前年同期比 2.6%減)、セグメント利益は 10 億 66 百万円(同 9.3%増)となった。売上総利益率は、製品が 29.9%で前年同期と横ばい、商品(輸入品・国内仕入商品合計)は 22.3%(前年同期は 20.3%)に改善している。

鉄構資材は、第 1 四半期に停滞感のあった鉄骨需要に回復の兆しが見え始めた。全体的な仕事量は安定して推移し、鉄骨加工業者の工場稼働率が回復傾向となり、売上高は 60 億 70 百万円(前年同期比 4.2%増)、セグメント利益は 5 億 6 百万円(同 4.8%増)となった。売上総利益率は、製品が 31.3%(前年同期は 29.6%)に改善し、商品(輸入品・国内仕入商品合計)は 19.3%(同 19.2%)となった。

電設資材は、商業施設やマンションの改修・新築工事などが堅調に推移したものの、太陽光発電設備関連の需要が減少し、売上高は 39 億 77 百万円(前年同期比 4.9%減)、セグメント利益は 70 百万円(同 50.0%減)に減少した。先行投資として直需・制御関連・住宅設備事業強化のための人員拡充を図ったことで、人件費が増加した。

◆成長戦略

国土交通省の『平成 28 年度 建設投資見通し』によると、平成 28 年度の政府投資は 21 兆 7,300 億円(前年度比 0.8%増)、民間投資は 30 兆 400 億円(同 2.2%増)となっている。東日本大震災からの復興に向けた資材への需要は継続しており、全国的高速交通網の整備、老朽化した設備のインフラ投資、建築物の耐震化、自然エネルギーの利用促進等がみられる。加えて、2020 年の東京オリンピックに向けた案件の本格化が見込まれている。

このような中で、成長戦略は、オーガニック成長として①四つの成長戦略、②震災復旧・復興需要、③異常気象への対応、④新商材の開発、⑤拠点展開、⑥三和電材の新体制を掲げ、さらにノンコア事業成長として①海外への取り組み、②M&A 戦略を位置づけている。

「四つの成長戦略」については、新規販売先の開拓、首都圏営業(本部サイドからの集中購買に対応)、アンカー施工(製造に限らず施工も実施)、鉄道事業(角フックボルトの拡販)に注力している。「震災復旧・復興需要」では、本年発生した熊本地震に際し、出店して間もない熊本営業所ではあったが、緊急を要する資材の在庫を確保していたことで、いち早い対応を可能とした。「異常気象への対応」も、大雨などの発生回数は増加傾向にあり、今後被害が拡大する恐れがあるため、緊急物資の更なる需要拡大が予想される。

「新商材の開発」としては、平成 28 年 10 月 1 日付で(株)秋長製作所の「アルプス印 鉄滑車」製造事業を譲り受け、今後、国内はもとより ASEAN 地域へ販売を拡大していきたいと考えている。「拠点展開」は、平成 27 年 7 月に盛岡営業所、平成 28 年 1 月に長野営業所、4 月に熊本営業所を開設し、これにより、産業資材では 25 都道府

県、鉄鋼資材では14都道府県に出店し、販売拠点は45に拡大している。今後、まだ出店していない都道府県に対しても、隙間を埋めるべく出店計画を進めていく。

「三和電材の新体制」については、従来の電気工事業者を中心とした資材の販売に加え、サブコン、エンドユーザーにも働きかけ、直需機能の推進による受注拡大を目指していく。住宅関連設備（衛生・水回り）やシステム商材（FA 機器等）など、取扱商材も拡大する。また、電設卸売事業の拡大に向け、愛知県北部や岐阜県東濃地方への新規営業所の設置を計画している。

「海外への取り組み」については、タイのプミポン国王が逝去され、停滞感が漂っている状況であるが、今後の成長を長い目で後押ししていきたい。「M&A 戦略」については、隣接する業界、事業の深掘り、販売形態の拡充、事業エリアの拡大など、多様な切り口で検討していく考えである。

なお、株主還元については、ROE10%以上、DOE2.5%以上を目標とし、平成7年に上場して以来減配はなく、継続的・安定的な配当を実現していく方針である。ちなみに、親会社株主に帰属する当期純利益は、4期連続過去最高記録を更新中であり、配当も増配中である。保有株式数に応じて、お米券を年1回贈呈する株主優待も実施している。当期の1株当たり年間配当は23円（前期は22円）を計画しており、6期連続の増配となる見通しである。

◆ 質 疑 応 答 ◆

業界全体の動きについて、足下の状況や今後の見通しを伺いたい。

建築・土木業界は、物件動向にかかわらず秋以降に伸びる傾向がある。職人不足はあるものの、鋼材価格が上昇している中で、期限のあるオリンピック案件など、やるべきことを早急に進めなければならない状況といえる。

（平成28年11月29日・東京）

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://www.kondotec.co.jp/ir/library/briefings.html>