

コンドーテックって商社？

2020年11月27日-28日

1. 商社とは	P. 1
・商社とは	
・総合商社と専門商社の違い	
2. 専門商社について	P. 2
3. コンドーテックの特徴	
(1)会社概要	P. 4
(2)専門商社との違い	P. 6
(3)戦略による他社との差別化	P. 8
(4)「未来のブルーチップ」に選定！	P. 14
4. PER、PBRでみるコンドーテックの位置付け	P. 22

当社は、大阪に本社のある、インフラ・環境関連資材を扱うメーカー兼商社です。今回は、“コンドーテックって商社”と題し、一般的な商社についてのお話と、コンドーテックについて、他社の商社さんとの違いから、ご紹介させていただきます。

1. 商社とは

商社とは

- 輸出入貿易や、日本国内での物資の販売を業務の中心として執り行う、商業を営む会社。広義の卸売業。
- メーカーは、原材料を加工して製品の製造・販売を行っていますが、商社はそれらの商品を仕入れて小売店や問屋に販売しています。また商社は、企業向けに販売する”B to B”ビジネスです。
- 商社は、小売店1件1件に納入するといった、手間となる業務を請け負うなど、メーカーにとって面倒になったり、コストとなったりする製造以外の業務を肩代わりすることで、メーカーを支えています。

総合商社と専門商社の違い

- 商社は、幅広い商品やサービスを取り扱っている「総合商社」と、ある特定の分野に特化した「専門商社」に分けられます。

総合商社	<ul style="list-style-type: none">■ ビジネスの規模が大きく、扱う商品も「インスタントラーメンから航空機まで」と例えられるほど多岐にわたる■ 日本特有の形態で、海外においても「Sogo shosha」と呼ばれる■ 現在、国内で一般的・慣習的に「総合商社」と呼ばれているのは数社しかない■ 「ビジネスの規模が非常に大きいこと」、「ビジネスが幅広いこと」が強み
専門商社	<ul style="list-style-type: none">■ ある特定の分野に特化した商社で、扱う商材は決まっている■ 鉄鋼を扱う商社、食品を扱う商社、洋服を扱う商社など、様々な専門商社が存在■ 総合商社とは違い無数にある■ 「特定の分野に精通していること」、「精通している分独自のネットワークを築いていること」、「細やかなサービスが提供できること」が強み

1

当社は商社ですが、商社とは異なる面も多数ございます。
まず一般的な商社について、まとめました。

- ・広義の卸売業を示します。
- ・一般消費者ではなく企業向けである”B to B”ビジネスです。
- ・商社は、メーカーさんが個々に行うと手間となる業務を請け負って、メーカーさんを支えています。

総合商社と専門商社の違いについてですが、

総合商社

- ・ビジネスの規模が大きく、扱う商品も「インスタントラーメンから航空機まで」と例えられるほど多岐
- ・日本特有
- ・「ビジネスの規模が非常に大きいこと」、「ビジネスが幅広いこと」が強み

専門商社

- ・ある特定の分野に特化した商社で、扱う商材は決まっている
- ・無数にある
- ・「特定の分野に精通していること」、「精通している分独自のネットワークを築いていること」、「細やかなサービスが提供できること」が強み

などが挙げられます。

2. 専門商社について

- 繊維や鉄鋼、自動車部品、日用品などの**特定の事業分野に特化**している。
- 総合商社やその分野の大手メーカーの**グループ企業**であることが多い。

鉄鋼系	国内外のメーカーが製造した鉄鋼製品を自動車メーカーや建材加工会社など様々な業界の会社に向けて販売
	【具体的な企業】 <ul style="list-style-type: none">・総合商社の鉄鋼部門を母体として設立された総合商社系：メタルワン、伊藤忠丸紅鉄鋼 →総合商社から引き継いだ幅広いネットワークがある、海外展開に積極的・総合商社を母体としない独立系：阪和興業 →国内事業の売上が大きい、変動の激しい世界経済の影響を直に受けづらく、経営が安定・鉄鋼メーカーを母体としたメーカー系：日鉄物産（日本製鐵系）、JFE商事（JFEスチール） →鉄鋼の専門商社が通常行わない資源採掘事業への投資も行っており、母体のメーカーと連携しながら資源の安定供給を助ける・小口の顧客に対し製品を直接提供する二次問屋 →総合商社や専門商社は一次問屋と呼ばれ、取引先は各種大手メーカーなどの大口の需要家で、鉄鋼製品の仕様も需要家の意向が汲まれたものが少なくないが、二次問屋は商社などの一次問屋から仕入れを行い、より小口の需要家に対して製品を販売する
食品系	国内外のメーカーから原料や商品を仕入れ、国内の小売業者に向けて販売 この流通の過程で、独自の加工、価格調整、品質管理の徹底などの付加価値を付ける
	【具体的な企業】 <ul style="list-style-type: none">・総合商社系：三菱食品、伊藤忠食品・独立系：国分グループ、加藤産業

2

専門商社は、繊維や鉄鋼、自動車部品、日用品などの**特定の事業分野に特化**しているのが特徴です。
総合商社やその分野の大手メーカーの**グループ企業**であることが多くなっており
ます。

2. 専門商社について

機械系	<p>工場で使用される設備関係をメーカーから仕入れて販売 自動車、航空機器、家電、重工、住宅資材、精密電気部品、農機、建機、生活雑貨、化粧品、家具、プラント資材、工場資材、産業機械等、様々な業界の工場に機械を販売</p> <p>【具体的な企業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・機械メーカーから機械を仕入れて、販売店に販売する卸売総合型：ユアサ商事、山善、第一実業、岡谷鋼機 ・その他、機械メーカーや上記卸売総合型の商社から仕入れて、直接エンドユーザーに販売する販売店型や、自社に倉庫を持って中古機械を購入、販売している中古機械型がある
電子部品・半導体系	<p>メーカーから電子部品/半導体を仕入れて、電機メーカー/半導体製造装置メーカーに向けて販売 メーカーからの情報を提供したり、電子部品の調達(電子部品系)を行ったり、半導体に関する高い技術力を保有し、独自商品の開発や技術サポート(半導体系)を行ったりもする</p> <p>【具体的な企業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リコーサン、マクニカ・富士エレホールディングス、黒田電気、菱電商事、丸文、加賀電子、佐鳥電機、UKCホールディングス
化学系	<p>原料を仕入れて、その原料を加工し製品に仕上げる化学メーカーに向けて販売</p> <p>【具体的な企業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・総合商社系：三井物産プラスチック、伊藤忠プラスチック ・独立系：長瀬産業、稲畑産業、明和産業
エネルギー系	<p>【具体的な企業】伊藤忠エネクス、三菱商事エネルギー、丸紅エネルギー、シナネン、三菱石油、岩谷産業</p>
繊維(アパレル)系	<p>【具体的な企業】東レインターナショナル、蝶理、帝人フロンティア、豊島</p>
医療系	<p>【具体的な企業】スズケン、アルフレッサ、東邦、メディパルホールディングス</p>
その他	<p>【具体的な企業】西華産業、NI帝人商事、東京産業、内田洋行、三谷商事、日本出版販売 等</p>

3

どのようなジャンルの専門商社があるのかは、表の通りとなっております。

このように、様々な分野の専門商社があります。
大手の総合商社以外のほとんどは、専門商社になります。

3.コンドーテックの特徴 ～(1) 会社概要～



商 号	コンドーテック株式会社 (KONDOTECH INC.)
グループ会社	三和電材株式会社、KONDOTECH INTERNATIONAL (THAILAND) CO., LTD.、 中央技研株式会社、テックビルド株式会社、東海ステップ株式会社
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	696名（単体）、1,035名（連結）（2020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（証券コード：7438）
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、工商品他

4

ここからは、コンドーテックとはどんな会社かをご紹介します。

社名をご存知ない方も多いと思いますが、設立は、1953年で、65年を超える歴史ある会社です。

本社は、大阪と東京の2本社制で、従業員数は、約1,035人です。
東証一部に上場しております。

3.コンドーテックの特徴 ～(1) 会社概要～



1947 ▶▶ 1972

創業から東京進出、「海から陸へシフト」、九州工場開設

- 1953 「株式会社近藤商店」設立
- 1955 「近藤鉄工株式会社」に商号変更
- 1956 シャックルの生産開始
- 1962 ターンバックルの生産開始
- 1965 ワイヤロープの販売開始
- 1966 九州工場を開設
- 1967 足場吊りチェーンの生産開始



九州工場

1973 ▶▶ 1988

全国展開、本社ビルの完成から次のステージへ

- 1973 土木用・建設用金物、紙螺の製作販売開始
- 1974 本社移転（大阪市西区境川）
- 1985 建築用ターンバックル胴のJIS第一号に認定
新規事業部（現 鉄構営業部）を新設



シャックル ターンバックル ワイヤロープ ねじ

1989 ▶▶ 2001

新生コンドーテック株式上場へ向け飛躍のための基礎づくり

- 1989 「コンドーテック株式会社」に商号変更
- 1991 関東工場を開設
- 1992 札幌工場を開設
- 1995 大阪証券取引所市場第二部に株式上場
- 1999 東京証券取引所市場第二部に株式上場
関東物流センターを開設
- 2000 ホームページを開設
- 2001 総合カタログを発刊

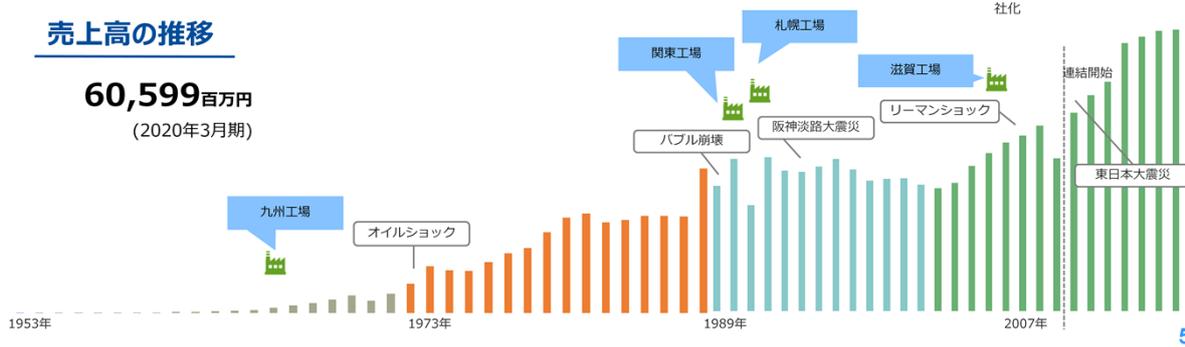
2002 ▶▶ 現在

事業拡大、M&Aで新たなステージへ

- 2007 滋賀工場を開設
- 2010 三和電材株式会社を連結子会社化
- 2011 東京証券取引所 第一部銘柄に指定
- 2014 タイ現地法人、中央技研株式会社を連結子会社化
- 2017 eコマースグループを新設
- 2019 株式会社メカトロエンジニアリングより事業譲り受け
テックビルド株式会社を連結子会社化
滋賀第2工場完成
- 2020 東海ステップ株式会社を連結子会社化

売上高の推移

60,599百万円
(2020年3月期)



5

沿革につきましてご紹介いたします。

当社は、大阪市大正区にて、近藤商店として創業し、主に船舶関連を販売しておりました。

その後、日本経済が高度成長期に入って、建設需要が増加したことに合わせ、海から陸へ、主要な取扱商材もシフトし、建築用資材のウエイトを高めてまいりました。

そののち、新しい市場を開拓して業容を拡大するために東京に進出し、以後、北は北海道から、南は九州まで営業店を出店して、販売の拡大を図っております。

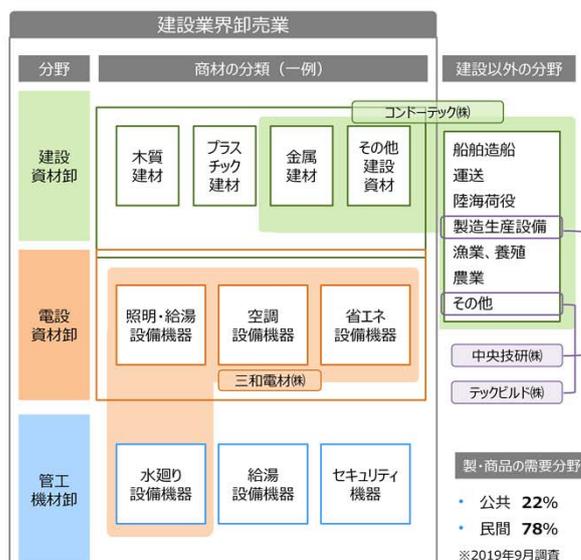
近年では、M&Aも積極的に行っており、現在、5社を連結子会社化し、事業拡大を図っております。海外拠点では、タイにございます。

また、株式上場は、1995年に大証二部、1999年には東証二部、そして2011年には東証一部に上場しました。

売上高は2020年3月期で60,599百万円(連結)となっております。

①「専門性の”領域”の違い」

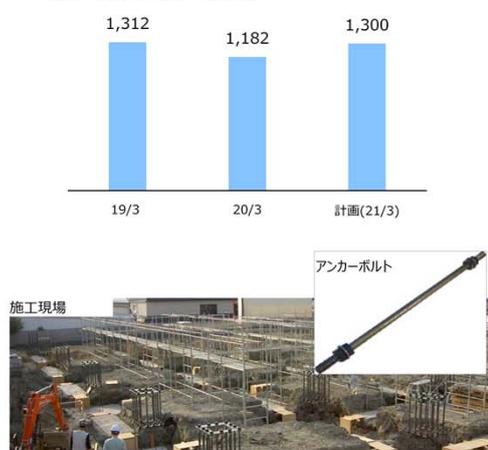
- 創業時は、主に船舶関連商材を販売。
- その後、日本経済が高度成長期に入り、建設需要が増加したことにあわせ、海から陸へ、主要な取扱商材もシフトするなど、**建設資材**という”領域”に捉われず、**時代の変化と共に形を変えてきました。**



②「施工部隊を有する」

- 当社の取扱商材にアンカーボルトという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ボルトがあります。
- 当社では、単にこのボルトを販売するだけでなく、**施工も請け負う**、アンカー施工事業も行っています。
- お客様にとって面倒な施工部分も当社で行うことで、人手不足解消に貢献しています。

アンカー施工の売上高 (百万円)



コンドーテックと、専門商社との違いをご紹介します。

①「専門性の”領域”の違い」

- ・創業時は、主に船舶関連商材を販売。
- ・その後、主要な取扱商材を変えていき、**建設資材**という”領域”に捉われず、**時代の変化と共に形を変えてきました。**

掲載しております図は、当社の置かれている業界を表しておりますが、建設業界卸売業を分野別に分けると、建設資材卸、電設資材卸、管工機材卸という3つに分類されます。

このうち、建設資材を当社がカバーしており、耐震補強金物であるブレースをはじめ、仮設足場や型枠部材、鋸螺といった主に金属性の資材を取扱っております。

当社の特徴は、これらの建設関連だけでなく、枠外に示しているような建設以外の分野もカバーしており、船舶造船、運送、陸海荷役など、多岐にわたる商材を取扱っている点にあります。

取扱商材の範囲が多岐にわたるため、競合他社と比較しましても、当社とまったく同じ形態の企業はございません。

それぞれの商材の専門商社は競合としてありますが、それらをまとめて取り扱っております点で、お客様に重宝されております。

②「施工部隊を有する」

- ・当社の取扱商材にアンカーボルトという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ボルトがあります。
- ・当社では、単にこのボルトを販売するだけでなく、**施工も請け負う**、アンカー施工事業も行っています。
- ・お客様にとって面倒な施工部分も当社で行うことで、人手不足解消に貢献しております。

3.コンドーテックの特徴 ～(2) 専門商社との違い～

③「メーカー部門を有する」

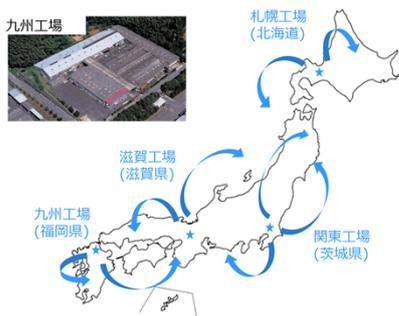
- 当社では、メーカー部門を有しており、「製造部門を持つ商社」として、お客様の声を活かした製品供給に努めています。

国内4ヶ所の工場で主力製品を製造



〔 北海道、茨城、
滋賀、福岡 〕

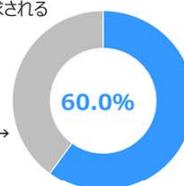
国内4ヶ所に配置している4工場から全国の販売網へ製品を供給することで、クイックデリバリーを行うことができ、地域密着型の販売体制を実現しています。



受注生産に対応

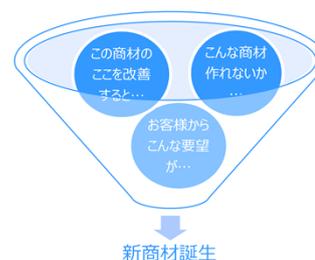
当社の製品は、精度の高さと短納期が要求される受注生産品が大半を占めており、このことが海外からの侵食を防いでいます。

工場製品における受注生産品比率 →



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ています。
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います。



③「メーカー部門を有する」

当社は商社ですが、工場で製品を製造しており、メーカー部門も有しております。

国内4ヶ所の工場で主力製品を製造

工場は、北海道、茨城、滋賀、福岡の全国4ヶ所にあり、これら4工場から全国の販売網へ製品を供給することで、速やかに納品することが可能です。

受注生産に対応

当社の製品は、精度の高さと短納期が要求される受注生産品が大半を占めており、このことが海外からの侵食を防いでいます。
製品における受注生産比率は6割にもなります。

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、メーカー・商社機能を持つメリットを活かし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ています。
営業部門からお客さんの直の声を製造部門に伝えることができるため、より付加価値の高い商材を、開発・開拓できます。

3.コンドーテックの特徴 ～(3) 戦略による他社との差別化～

①「圧倒的に多い拠点数と、倉庫機能を有する店舗網」

- 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います。
- 各拠点が在庫を持ち、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です。

全93販売拠点へ拡大 (2020年9月末時点)

産業資材 63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



拠点展開の歩み

2016年4月 熊本営業所



2018年4月 岡山営業所



続いて、戦略による他社との差別化について、ご紹介します。

①「圧倒的に多い拠点数と、倉庫機能を有する店舗網」

お客様から求められる最も大きなテーマの一つに即納がございます。

当社グループの販売拠点は、全国に93拠点あり、コンドーテックの販売拠点では、その各拠点が在庫を持ち、配送を行える即納体制を実現しております。

当社は、ブルーシートや土のうなど、洪水などの際に使用する商材も販売しておりますが、

災害時、交通網が遮断されても、緊急を要する資材の需要に即座に対応可能です。

3.コンドーテックの特徴 ～(3) 戦略による他社との差別化～

②「圧倒的に多い顧客数と、小口分散販売」

- 販売先は約25,000社と多く、小口分散販売体制をとっています。大口販売先に左右されず、さまざまな業界に供給しています。こうすることで、安定した業績をキープしています。



②「圧倒的に多い顧客数と、小口分散販売」

当社の特徴としまして、販売先が約25,000社と多いのと同時に、小口の販売先が多い点があります。

これにより大口の特定の販売先の動向に業績が左右されません。

販売フィールドも、図のように、様々な業界に販売しており、こちらも特定業界に左右されません。

これらにより、業績の安定に繋げております。

3.コンドーテックの特徴 ～(3) 戦略による他社との差別化～

③「売上総利益率の高さ」

- 商社が分類される業種である、卸売業と比較し、当社は**高い売上総利益率をキープ**しています。これは、利益率の高い工場生産品や、輸入商材の拡販に力を入れているためです。

当社の売上総利益率推移

※卸売業平均(2017年度)：11.8%



④「圧倒的に多い取扱アイテム数」

- 時代の変化、お客様のニーズに応じて、**取扱商材を約50,000点**まで増やし、さまざまな業界に商材を供給しています。

セグメント区分	主な販売先	主な製商品
産業資材	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金物屋 ■ 問屋 ■ ホームセンター等 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ターンバックル ■ シャックル ■ 足場吊りチェーン ■ フック、クリップ ■ 各種鋸螺（ねじ、釘） ■ コンテナバッグ ■ プレーシート ■ 機械装置 他
鉄構資材	<ul style="list-style-type: none"> ■ 鉄骨加工業者 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ターンバックルブレース ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 電気工事業者 ■ 家電小売店 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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

10

③「売上総利益率の高さ」

商社が分類される業種である、卸売業と比較し、当社は高い売上総利益率をキープしています。

これは、利益率の高い工場生産品や、輸入商材の拡販に力を入れているためです。

折れ線グラフは、当社の売上総利益率ですが、20%台で推移しており、卸売業平均の11.8%を上回っております。

④「圧倒的に多い取扱アイテム数」

当社の取扱商材は約50,000点あり、こちらを多様な業界・業種のお客様へ販売しております。

表はセグメント区分別に、取扱商材の一部を掲載しております。

取扱商材(一例)

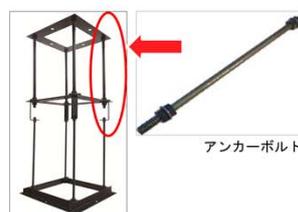
ターンバックルブレース

- 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

- 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。



アンカーフレーム (コンベース・エコ)

11

ターンバックルブレース

こちらは、鉄骨の建物に耐震用筋交いとして多く使われる商材で、建物の倒壊を回避する役割のある耐震資材です。

当社のブレースは、JISと呼ばれる規格を取得しており、全国規模で、ターンバックルブレース部品をすべて自社製造で販売している企業は当社のみです。

左側の写真は、東日本大震災の仮設住宅の写真で、壁に筋交いとして使われております。

真ん中の写真は、駅のプラットホームの屋根の内側に入っている写真でございます。

このように、鉄骨プレハブ住宅や、工場、倉庫などの鉄骨の建物に使われております。

アンカーボルト

下段のアンカーボルトは、鉄骨建築や鉄塔などの柱を地中の基礎コンクリートに固定するためのボルトです。

柱の大きさ、構造物ごとに太さや長さが決まっておりますが、こちらも当社の4工場すべてでJISの認定を取得しております。

写真は、鉄骨建築でアンカーボルトが組み立てられている様子です。

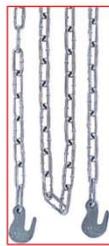
コンテナバッグ

- 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。



チェーン

- 高速道路や橋などの高架工事で、作業者の足場を吊る際に使用される足場吊りチェーンや、重量物を吊り上げる際に使用されるスリングチェーンなど、多様なチェーンを取り扱っています。



12

コンテナバッグ

次はコンテナバッグの写真でございます。

コンテナバッグは飼料などの輸送や、がれき処理、除染作業のほか、土木用に、河川の氾濫、土砂崩れや地震などの災害対策として、数多く使われております。

チェーン

左の写真は足場吊りチェーンで、高速道路の補修工事で使われている写真です。こちらは自社製品です。

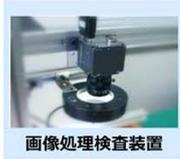
このように、足場吊りチェーンは、主に高速道路や橋などの高架工事で、作業者の足場を吊るために使われます。

その他、右側の写真のように重量物を吊り上げるためのスリングチェーンなどの各種チェーンを取扱っております。

新たに取り扱い始めた取扱商材・ビジネス

画像処理検査装置

- 高い技術力を誇る株式会社メカトロエンジニアリングより譲り受けました、省力化、画像処理機器事業を行っています。
- 「この部品を自動で製作したい、検査したい」とお客様の声に応え、開発イメージから提案し、装置開発を行っています。



色識別検査

高速に流れる良品の中に混入した異色を選別する。



文字認識検査

画像形状により位置を高速に算出、文字の特徴を捉え認識する。



外観検査

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。



足場施工

- 子会社である、テックビルド株式会社、東海ステップ株式会社では、土木建築用足場等の架組工事及びレンタル事業を行っています。
- テックビルド株式会社、東海ステップ株式会社が設置、解体工事を行う足場は、住宅、倉庫等の新築・改修工事で使用されています。

陸橋改修工事



工場新築工事



こちらでは、新たに取り扱い始めた取扱商材・ビジネスをご紹介します。

まず一つ目は、画像処理検査装置です。

こちらは、滋賀県のメカトロエンジニアリングという、省力化や画像処理機器の設計製作を行う会社から事業を譲り受けました。

生産ラインの検査などで活躍する技術でございまして、お客様の声に合わせた開発を行っております。

下段の足場施工は、子会社で行っている事業で、

住宅・倉庫等の新築・改修工事で使用される、足場の組み立てと撤去を行う架組工事や、商材のレンタルを行っております。

3.コンドーテックの特徴 ～(4)「未来のブルーチップ」に選定！～



ご当社が掲載された記事をご紹介します

日経会社情報 PREMIUM

[未来のブルーチップ(9) インフラの「コム」供給で堅実の連続最高益、脱・割安株へサプライズがカギか]

2019年10月10日掲載

日本経済新聞オンライン有料株式情報サービス「日経会社情報PREMIUM」より

株式市場におけるブルーチップとは、収益力と健全な財務を兼ね備えた米国の一握りの優良株を指す。本コラムでは、証券アナリストらがほとんどカバーしていない、あるいは人口に膾炙されていないが今期最高益を予想している国内中堅・中小企業を選定し、未来のブルーチップ候補を探る。

9回目は建設資材・電設資材などの産業資材供給で9年連続最高益を目指すコンドーテック(7438)(情報は2019年10月4日時点)

[ポイント]

- ・建設資材、電設資材などインフラに絡むあらゆる産業素材を供給し、8期連続最高益
- ・人手不足などをにらみビジネス領域の拡大や海外展開・M&Aで売上高1000億円を目指す
- ・資本コスト経営への取り組みで、成長投資と株主還元を両立。9年連続増配の公算
- ・統合報告書を開示。ESGなどSDGsを意識し、「見えない企業価値」の見える化にも注力
- ・業績コンセンサスの開示社数ゼロでPBRも1倍割れ。割安放置の修正がIRの課題

「未来のブルーチップ」とは…

東京に本社がなく、証券アナリストなどにあまりカバーされていない上場企業のうち、

継続して業績を伸ばし続ける会社

を指します。

最近のPBRは…

2020年11月24日時点

1.0倍

14

ここからは、「未来のブルーチップ」銘柄として選ばれたことにつきまして、ご紹介いたします。

当社は、2019年10月に、有料株式情報サイトの日経会社情報PREMIUMの「未来のブルーチップ」に選ばれました。

(※日経会社情報PREMIUMのサービスは、現在は終了しております。)

ブルーチップは、収益力と健全な財務を兼ね備えた米国の一握りの優良株のことですが、

「未来のブルーチップ」は、当社が東京以外の会社で、一時的ではなく、継続して業績を伸ばし続ける会社を選ばれております。

当社はこちらに9社目に選ばれました。

当社が「未来のブルーチップ」に選ばれた2019年10月10日時点では、株価は968円でしたが、

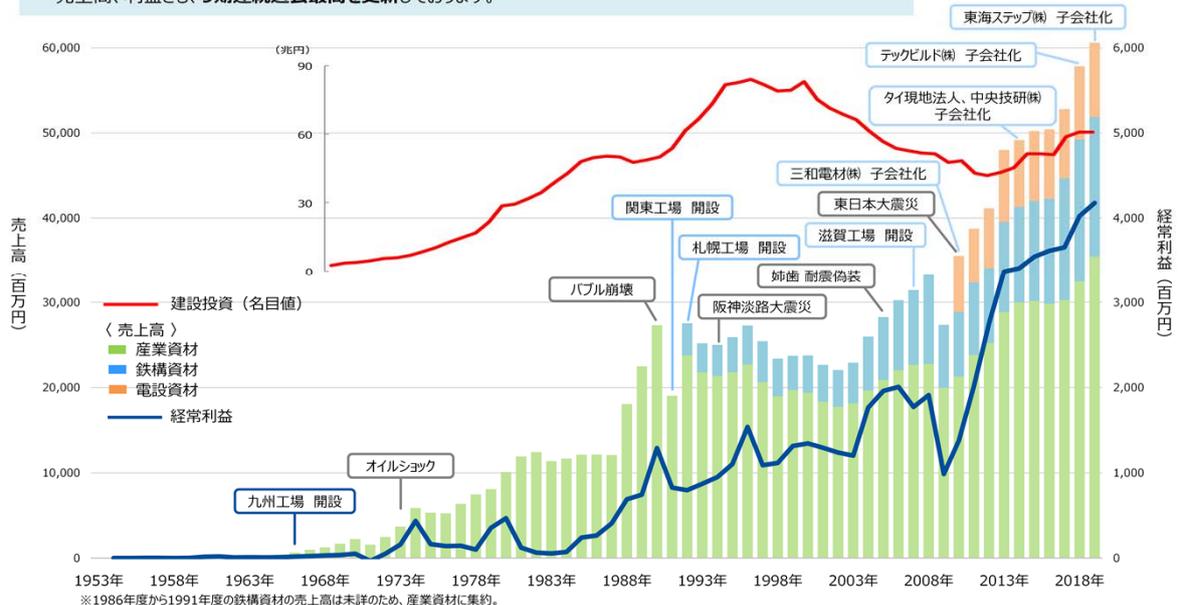
「未来のブルーチップ」に選ばれたことなどにより、2020年11月24日の終値ベースでは、株価は1,083円と、株価は上昇傾向にあります。

次のページより、なぜ、当社が「未来のブルーチップ」に選ばれたのかについて、ご説明いたします。

なぜ「未来のブルーチップ」に選ばれた？

① 売上高、利益とも9期連続過去最高

- 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、売上高、利益とも、9期連続過去最高を更新しております。



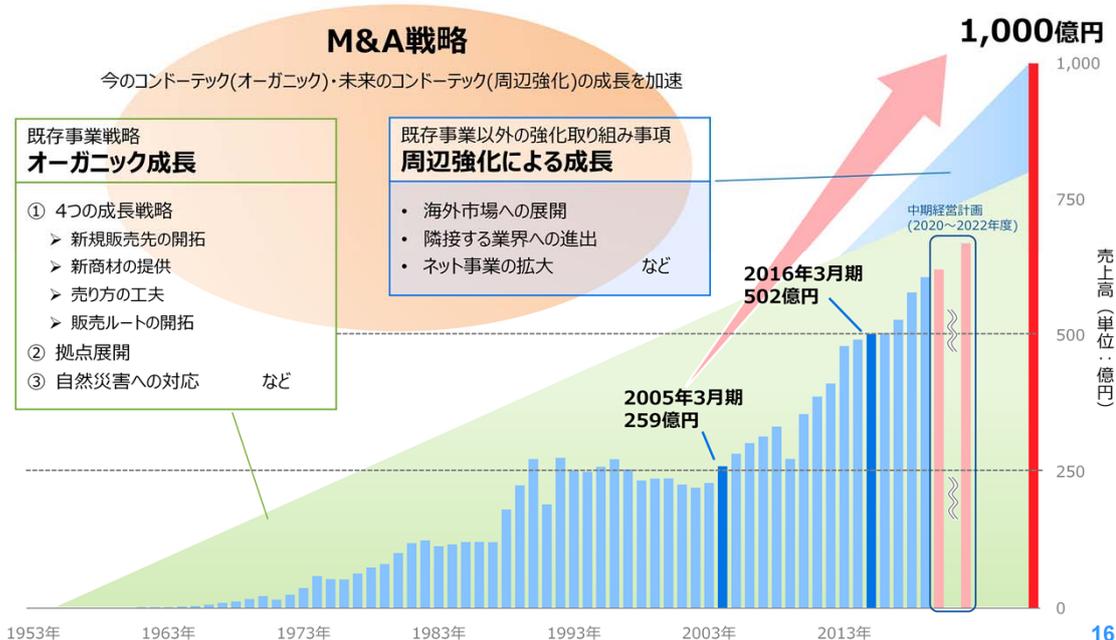
「未来のブルーチップ」に選ばれた理由の一つ目は、売上高、利益とも過去最高を9期連続更新しており、安定した業績をキープしていることが挙げられます。

グラフをご覧ください。
赤色の折れ線グラフは日本の建設投資を表しておりますが、1998年以降は大きく減少しております。
一方、棒グラフは、当社の業績となっておりますが、業績は右肩上がり推移しています。
バブル崩壊後、価格破壊やデフレで日本経済が長期間低迷する中で、若干の減少もありますが、
当社では、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、建設投資とは逆に安定した業績をあげており、
売上、利益とも9期連続の過去最高を更新中でございます。

なぜ「未来のブルーチップ」に選ばれた？

② 目標は、売上高1,000億円！

- 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。



「未来のブルーチップ」に選ばれた理由の二つ目は、様々な成長戦略に取り組み、売上高の長期目標1,000億円を目指していることにあります。

1,000億円を目指すための当社の具体的な成長戦略としまして、既存事業戦略であるオーガニック成長と、既存事業以外の周辺強化による成長に取り組んでおります。さらに、M&Aも随時検討し、成長加速の一助としたいと考えております。

- ROE10%以上、DOE 2.5%以上を目標とし、成長と株主還元を両立しております

配当政策

DOE
純資産配当率

純資産の中から配当金として
還元する割合

純資産が増加すれば、
増配が可能

純資産の推移

(単位：百万円)

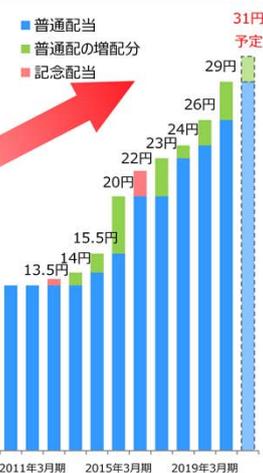
安定した財務基盤を構築

借入金残高 (2020年3月末時点) 987百万円 (単体：なし)



配当の推移

上場以来 減配なし
9期連続の増配を実現



17

「未来のブルーチップ」に選ばれた理由の三つ目は、9期連続の増配を実現していることです。

当社では、ROE10%以上、DOE2.5%以上を目標とし、成長と株主還元を両立しております。

DOEは、株主から預かっている資本金などの純資産のうち、どの程度配当しているかを示す指標で、純資産を分母、配当を分子にして算出します。こちらを指標としますと、純資産が増加すれば、増配が可能となります。

左のグラフは、当社の純資産の推移です。

安定した財務基盤を築いていけば、増加していくのですが、当社も増加傾向にあります。

赤字にならない限り、純資産は増加しますので、DOEを指標にすることで、継続的な増配を行うことができます。

この基本方針に基づきまして、

右側の当社の配当の推移をご覧くださいますと、上場以来減配は無く、9期連続の増配を実現しています。

なぜ「未来のブルーチップ」に選ばれた？
④「見えざる企業価値」も意識

- SDGs(持続可能な開発目標)を織り込んだESG基本方針を経営戦略に組み込み、企業の持続的成長につなげています。また、これらESG情報を掲載した統合報告書をホームページにて開示しています。

ESG基本方針	マテリアリティ(重点課題)	関連するSDGs
E (環境)	● 環境対策に最適な製商品の提供	       
	● 環境に配慮した事業活動	
	● 環境関連資材の取扱い拡充	
S (社会)	● 製造物責任・品質保証	        
	● 付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供	
	● 株主・投資家とのコミュニケーション	
	● 適切な情報開示・セキュリティ	
	● 地域社会との共生	
	● 安全対策と働き方改革	
	● 人材育成とダイバーシティ	
G (ガバナンス)	● コーポレート・ガバナンスの強化	 
	● コンプライアンスの徹底	

「未来のブルーチップ」に選ばれた理由の四つ目は、見えざる企業価値も意識していることです。

当社では、財務情報には見えない、SDGsを織り込んだESG(環境、社会、ガバナンス)基本方針を、経営戦略として取り込み、会社の持続的成長に繋げております。

ESGの取り組みにつきましては、ESG情報を掲載しました、統合報告書をホームページに開示しておりますので、ご興味ございましたら、ご覧ください。

取り組み例：環境

環境対策に最適な製商品の提供

■ グリーンスーパー

水溶性かつ無リンで、洗浄力と環境面及びコストのすべてを満たす生分解性高性能洗浄剤です。金属やゴム、プラスチックに対しても悪影響を与えません。



■ ハンドソープエコ・プロ

欧米中心にマイクロビーズ（洗顔料などに入っているプラスチック粒子）排除の動きが高まっており、生分解性が高く、環境に優しい木材由来の天然スクラブを配合しています。



■ オイルハンター

エコマーク認証を取得したりリサイクル材使用の油吸着材です。油流出による海洋汚染や、油を使用する工場での油処理の際に使用されています。



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

- 関東工場 ISO14001 認証取得
滋賀工場に続き、2020年3月に関東工場にて、環境マネジメントシステムISO14001の認証を取得いたしました。
他2工場におきましても、「ISO14001」を順次取得する計画をしており、より一層環境保全に配慮した活動を行ってまいります。

<登録証>



<付属書>



➢ LED照明への切り替え

2015年に工場における照明設備のLED化を完了させ、現在、営業店における照明設備のLED化を進めており、主要な自社物件は完了させ、当社が賃借している物件についてのLED化をさらに進めております。

また、LED化については、電設資材卸の当社子会社の三和電材株式会社とも協力して進めております。

ここで当社のESGに対する取り組みをご紹介します。

E環境

当社の取扱商材は50,000点と多いですが、その中で、環境に優しい商材も扱っています。

また、環境に配慮した企業活動として、環境に関する認定規格のISO14001を取得したり、省エネ対策として、当社設備のLED化への切替に取り組んでおります。

取り組み例：社会

人材育成とダイバーシティ(多様な人材の活躍)

- 多様なバックグラウンドを持った社員が各人の能力を最大限発揮して、やりがいをもって働くことが出来るように職場環境を整えております。

■ 過去5年 総合職新入社員の状況

入社年度	男	女	合計	留学生国籍	離職者数(※)
2020年度	11名	7名	18名		0名
2019年度	19名	4名	23名	ブラジル	0名
2018年度	12名	6名	18名	韓国	2名
2017年度	8名	10名	18名		3名
2016年度	9名	9名	18名		6名 (うち結婚退職 2名)

(※) 2020年3月末時点

■ 有資格者一覧

2020年3月末時点			
資格名	人数	資格名	人数
1、2級建築士	3名	クレーン運転技能	395名
1、2級土木施工管理技士	4名	玉掛技能	489名
1、2級建築施工管理技士	7名	フォークリフト運転技能	484名
乙種4類危険物取扱者	61名	公認会計士	2名

■ 福利厚生制度

➢ 育児休業取得者

年度	2020年3月末時点		
	育児取得者	左記のうち新規取得者	復職者
2019年度	3名	4名	4名
2018年度	5名	2名	3名
2017年度	5名	2名	1名

➢ 社員・役員への還元制度

- 社員への賞与は業績連動制としております。
- 役員・社員に対する株式付与制度を導入しております。

TOPIC 東京オリンピックを目指すアスリート社員のご紹介

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。



アスリート社員

氏名	競技種目
(左) 久世 生宝	やり投げ
(右) 山本 実果	円盤投げ

20

S社会

ここでは、人材育成とダイバーシティについてご紹介します。

当社では、従業員の採用にあたっては、年齢や性別・国籍などにとらわれず、多様な個性を尊重しております。

表に採用実績を掲載しておりますが、新卒社員は、毎年20名弱採用しています。大手企業に比べれば圧倒的に少ないですが、一人一人の“顔”をじっくり見ながら採用活動を行っています。

下にトピックとして掲載していますが、

当社には、東京オリンピックを目指すアスリートも在籍しております。

私達と同じフロアで働きながら、日々練習にも励んでいます。

取り組み例：ガバナンス

コーポレート・ガバナンス(企業統治)

- 当社は、経営の健全性、透明性、効率性を向上させ、企業価値を最大化していくことによってコーポレート・ガバナンスを強化、充実することを経営の最も重要な課題の一つであると認識しております。

経営陣幹部・取締役の報酬の決定

当社の取締役（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く）及び当社の執行役員員の短期・中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的として、業績連動型株式報酬制度「株式給付信託（BBT（=Board Benefit Trust））」を導入しております。

監査等委員会設置会社への移行

監査等委員である取締役に取締役会における議決権を付与することで、取締役会の監督機能を強化するとともに、経営の透明性・客観性を向上させ、ガバナンス体制の一層の充実及び更なる企業価値向上を図っております。

経営戦略や経営計画の策定・公表

当社は、自社の資本コスト(加重平均資本コスト(WACC))を的確に把握した上で、中期経営計画を策定し、売上高、営業利益、自己資本当期純利益率(ROE)及び連結純資産配当率(DOE)等の目標値、目標を実現するための成長投資(人材投資、設備投資、戦略投資等)などの経営資源の配分計画を、当社ホームページ等で開示するとともに、決算説明会等を通じ目標達成に向けた具体的な施策を説明しております。なお、中期経営計画は、業績、将来の社会情勢及び経済情勢を踏まえて、毎年見直しを行っており、変更が生じた際は、変更の背景や内容について、決算説明会や株主総会等で説明を行います。

21

Gガバナンス

こちらに記載しているようなコーポレートガバナンス、企業としての仕組みづくりにも余念なく取り組んでおります。

中段の監査等委員会設置会社への移行は、2020年に行われ、取締役会の監督機能を強化するとともに、経営の透明性・客観性を向上させ、ガバナンス体制の一層の充実及び更なる企業価値向上を図っております。

4.PER、PBRでみるコンドーテックの位置付け

業種別PER・PBR(2020年10月)

業種	加重PER	加重PBR
建設業	8.1倍	0.9倍
食料品	20.4倍	1.5倍
卸売業	10.8倍	0.8倍
小売業	29.4倍	2.0倍

※日本取引所HP 規模別・業種別PER・PBR(連結)一覧より

コンドーテック の場合(卸売業)

PER	PBR
11.3倍	1.0倍

11/24終値1,083円、EPS 95.47円(2021年3月期予想)、BPS1,071.09円(2020年3月末)で計算

同水準

コンドーテックの特徴(抜粋)

1. メーカー部門を有する(P.8) … 自社工場での製造も行っている。
2. 圧倒的に多い顧客数と、小口分散販売(P.10) … 販売先は約25,000社と多く、小口分散販売体制。
3. 産業インフラの「コメ」(P.11) … 産業インフラにとってなくてはならない商材を数多く取り扱っている。



コンドーテックは、専門商社(卸売業)よりも**食料品**や**小売業**に近いビジネスモデル
 コンドーテックの株価は卸売業に区分されますが、食料品や、小売業の水準まで評価される余地はある？！

22

最後に、PER、PBRでみるコンドーテックの位置付けを見ていただきたいと思います。

左の表は、業種別のPER・PBRです。

対して、当社のPERは11.3倍、PBRは1.0倍となっており、当社は卸売業に分類されますが、卸売業と同水準の数値となっております。

ここで、これまでご紹介してきました、当社の特徴の一部を改めて見ていただきますと、

- 1.メーカー部門を有する
- 2.圧倒的に多い顧客数と、小口分散販売
- 3.産業インフラの「コメ」:日本人の主食はコメですが、当社の取扱商材多岐にわたり、産業インフラにとってなくてはならない商材を数多く取り扱っております。

これら特徴から、当社は、専門商社(卸売業)よりも、**食料品**や**小売業**に近いビジネスモデルともいえます。

よって、株価も、食料品や小売業の水準まで、評価される余地はあると考えております。

こちらの資料は以上となります。

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

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りうることをご承知おき下さい。



〒550-0024

大阪市西区境川二丁目2番90号

TEL : 06(6582)8441(代表) FAX : 06(6582)8410

ホームページ : <https://www.kondotec.co.jp>

E-mail : kikaku@kondotec.co.jp (総務部)