



2024

3 月 期

KONDOTEC REPORT

(2024年3月期)

コンドートック株式会社

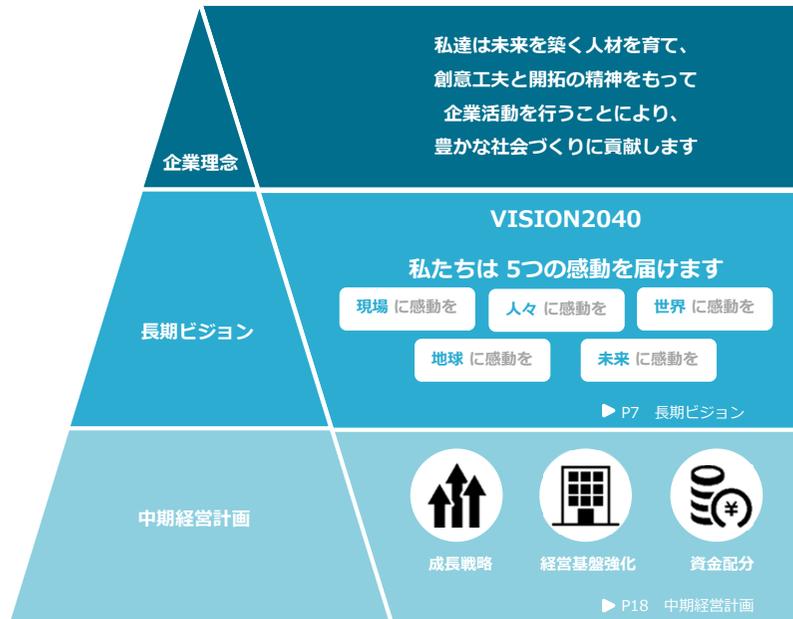
〒550-0024

大阪市西区境川二丁目2番90号

Telephone : 06-6582-8441

Website : <https://www.kondotec.co.jp>

企業理念 / 理念体系



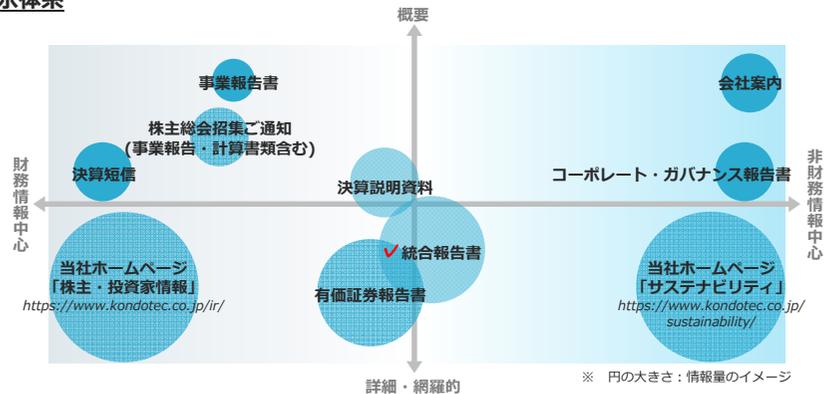
「統合報告書2024」編集にあたって

2017年より統合報告書の作成を開始し、今回で8回目の開示を迎えることができました。統合報告書の作成を始めたのは、持続可能な社会実現のための当社のビジネスモデルを考えたとき、環境に関する取り組みや女性の活躍推進が、企業価値を高める重要なファクターの一つであり、それらの取り組みについてより多くのステークホルダーの皆様にご理解いただきたいと考えたことがきっかけでした。そ

れから充実した統合報告書にすべく社内で議論を重ね、マテリアリティにおけるSDGs項目の設定やTCFD項目の充実など、様々なテーマに取り組み、本年の統合報告書に至っております。

本報告書では、当社の価値創造ストーリーを理解いただくため、財務、非財務データを交えて作成しております。

開示体系



※ 円の大きさ：情報量のイメージ

TABLE OF CONTENTS

コンドーテック株式会社 統合報告書2024

01	企業理念 / 理念体系 「統合報告書2024」編集にあたって 開示体系
02	TABLE OF CONTENTS
KONDOTEC VISION	
04	トップメッセージ
07	長期ビジョン「VISION2040」
WE ARE KONDOTEC	
09	沿革
11	価値創造ストーリー
12	マテリアリティ
13	ビジネスモデル
KONDOTEC STRATEGY	
18	中期経営計画
19	成長戦略
22	事業ポートフォリオ
23	事業概況
31	メーカーとしての機能
33	DX
33	人的資本
34	財務戦略
KONDOTEC SUSTAINABILITY	
40	環境に配慮した事業活動
44	付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供
49	地域社会との共存
50	人材育成とダイバーシティ、エクイティ & インクルージョンの推進
52	健康経営と安全衛生の推進
53	コーポレート・ガバナンスの強化
60	ステークホルダーとのコミュニケーション促進
SUPPLEMENT	
64	非財務データ
65	財務データ
73	コンドーテック拠点地図
73	グループ会社一覧
74	株式情報
75	会社情報

KONDOTEC VISION

コンドोटেকビジョン

トップメッセージ



代表取締役社長
濱野 昇

代表取締役会長
近藤 勝彦

コンドोटেকイズムを受け継ぎ
長期ビジョン実現に向けて新たなステージへ

代表取締役社長 濱野 昇 略歴

1970年6月12日生まれ
1993年 当社入社
1999年 当社新規事業北関東営業所長
2000年 当社新規事業神奈川営業所長
2003年 当社新規事業京滋営業所長
2012年 当社新規事業山陽営業所長
2017年 当社関西支店長
2018年 当社執行役員鉄構営業部長
兼関西支店長
2020年 当社取締役鉄構営業部長
2021年 当社常務取締役営業本部長
兼鉄構営業部長
2023年 当社常務取締役営業本部長
2024年 当社代表取締役社長(現在に至る)

代表取締役会長 近藤 勝彦 略歴

1959年11月8日生まれ
1984年 当社入社
1988年 当社埼玉営業所長
1991年 当社新規事業北関東営業所長
1992年 当社取締役新規事業北関東営業所長
1999年 当社取締役横浜支店長
2002年 当社取締役業務部長
2007年 当社取締役企画部長
2010年 当社取締役
/三和電材株式会社代表取締役副社長
2011年 当社取締役
/三和電材株式会社代表取締役社長
2013年 当社取締役企画担当
2013年 当社代表取締役社長
2024年 当社代表取締役会長(現在に至る)

社長メッセージ



ステークホルダーの皆様と共に
新たな歴史を築き上げるべく
努めてまいります

代表取締役社長
濱野 昇 / Noboru Hamano

■ 社長就任への思い

当社は、お陰様で今年創業77年目を迎えることができました。これもひとえに、取引先様、株主様ならびに従業員など全てのステークホルダーの皆様のご支援の賜物であり厚く感謝申し上げます。私自身は1993年に当社に入社し今年で32年生となりますが、社長就任前は営業一筋でやってきました。これまではお客様を相手に、どのように当社の製商品を採用していただくかを考え続けた営業人生でしたが、これからは、取引先様はもちろん、株主様、従業員、そして社会から喜んでいただける経営を目指してまいります。当社グループは、コンドーテックとグループ会社が8社ございます。グループシナジーを一層高め、グループ間交流も積極的にいながら、グループ丸となって

事業拡大を目指してまいります。また当社は東証プライム上場企業であり、企業価値を高め、この企業価値をいかに株価に反映させるかについても考えなければなりません。株価の基準となるのは業績、その先にある成長性を見ていただいていると考えておりますので、まずは業績をしっかりと伸ばし、株価に反映できるように努めてまいります。

「私たちは未来を築く人材を育て、創意工夫と開拓の精神をもって企業活動を行うことにより、豊かな社会づくりに貢献します」この不変の企業理念をもとに培った76年の歴史を重く受け止め、ステークホルダーの皆様と共に、新たな歴史を築き上げるべく努めてまいります。

■ 売上高1,000億円達成に向けて

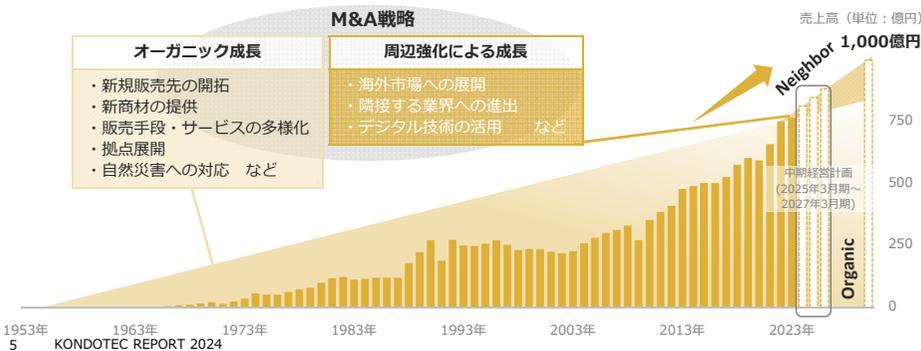
当社グループでは、2020年代中に売上高1,000億円を目指しております。この売上高1,000億円達成に向けての成長戦略として、既存事業戦略であるオーガニック成長と、既存事業以外の取り組み事項である周辺強化による成長を掲げております。

オーガニック成長は、コンドーテックの現在までの収益基盤を固めてきた戦略で、時代の変遷に対応し、取扱分野を拡げ、事業を発展させてきました。

周辺強化による成長は、今後さらなる飛躍を目指し、

新たな収益ドライバーとなり得る戦略です。この戦略では、上述のオーガニック成長の枠組みにとらわれず、さらなる飛躍を見据え事業拡大に取り組んでおります。現在取り組んでおります中期経営計画のもと、M&Aを含む成長戦略を推進し、毎年度確実な成長を遂げることで、売上高1,000億円を達成できると確信しております。今後も、既存事業、新規事業、新たな拠点展開も視野に入れ、売上高1,000億円達成に向け邁進してまいります。

▶ P18-21 中期経営計画、成長戦略



■ 長期ビジョン「VISION2040」の策定

当社グループでは、2024年5月に2040年の目指す姿を描いた長期ビジョン「VISION2040」を打ち出しました。この「VISION2040」では、「現場に感動を」「人々に感動を」「世界に感動を」「地球に感動を」「未来に感動を」という5つの感動をテーマに、単に利益を求めるだけでなく、今まで主たるターゲットとしておりました土木・建築“現場”、現場以外で当社に関わるあらゆる“人々”、海外展開を見据えた“世界”、“地球”環境へ感動を与え、必要とされる企業を目指し、“未来”世代に誇れる企業へと成長させたいという願いが込められております。

「VISION2040」では、感動を与える企業となるため、事業戦略に加えて、環境、DX、人的資本、財務戦略に関する方針を示しました。環境につきましては、GHG排出量30%削減を目標と定め、環境対策に最適な製商品・サービスの提供や製造部門を有する企業とし

て環境負荷軽減に取り組んでまいります。DXにつきましては販売機会の獲得と業務改革の実現という2つの観点から、デジタル技術の活用に取り組んでまいります。人的資本につきましては、企業理念冒頭の「未来を築く人材を育てる」ため、入社直後からベテランに至るまで定期的な研修を行うなど、従前より人への投資に取り組んできましたが、今後は、誰もが安心して長くイキイキと働ける「多様性を意識した育成型組織」を目指し、組織力向上と個々の能力向上を両立すべく取り組んでまいります。財務戦略につきましては、株主還元はもちろん、収益性向上と資本効率の双方とのバランスを考慮して事業活動に取り組んでまいります。

今回の開示で目指す姿が明確となったことで、従業員が同じ方向を向き、グループ丸となって、企業理念にもあるように、豊かな社会づくりに貢献してまいります。

▶ P7 長期ビジョン
▶ P33-38 DX、人的資本、財務戦略

会長メッセージ



これまでの歩みを糧に
新たなステージへと邁進してまいります

代表取締役会長
近藤 勝彦 / Katsuhiko Kondo

■ 新たなステージへ向けて

当社は創業時、船舶・機装品金物の製造から始まり、その製品を建築・土木の業界でも販売することで事業領域を広げてきました。そして近年は、電材や鉄道、農業、林業、さらに工場内の間接材などの分野にも活動の幅を広げ、時代の変遷とともにお客様のニーズにお応えしながら進化し続け、様々な商材を幅広い業界のお客様に販売することで安定した業績を収めてきました。現在まで着実に歩みを重ねてきた当社グループが、新たなステージへと向かうため、2024年5月に長期ビジョン「VISION2040」を開示いたしました。

「VISION2040」達成のためには、これまでの歩みをベースとしながらも、自ら変わり、社会を変える企業とならなければなりません。「VISION2040」で掲げております5つの感動を届けるべく、当社グループでしか製造できない付加価値の高い製商品を世の中に送り出すなど、コンドーテックらしさを忘れず、社会インフラの充実に貢献し、存在感のある会社を目指して邁進してまいります。ステークホルダーの皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援のほど、よろしく申し上げます。

長期ビジョン「VISION2040」

■長期ビジョン策定の目的

当社グループを取り巻く経営環境は、人口動態等のマクロ環境変化、気候変動、物価上昇、テクノロジーの発展等、大きく変化することが想定されます。

このような経営環境の変化に対応しつつ、持続的な

成長、長期的な企業価値向上を果たすため、2040年に目指す姿を定めました。そして、バックキャストिंगにより目指す姿を実現するための方針を「VISION2040」として策定いたしました。

■長期ビジョン「VISION2040」の目指す姿

現場・人々・世界・地球・未来に感動を与えられる企業を目指す姿として定め、「私たちは5つの感動を届けます」。

また、これら感動を与えられる企業を目指すことにより、2040年売上高3,000億円を財務目標として設定すると共に、地球環境への貢献、安心安全な街づくり

への貢献、地域社会との共存・発展、多様性を尊重し活躍できる環境の構築という社会的価値の創造に取り組んでまいります。

長期ビジョン達成のための戦略につきましては、P17以降にて、ご説明いたします。

▶ P17-38 KONDOTEC STRATEGY

私たちは 5つの感動を届けます

- 現場 に感動を** 人と人とのつながりを大切に、パートナー企業として新たな価値を創造します。
- 人々 に感動を** コンドーテックグループに関わる全ての人が喜ぶ事業を展開します。
- 世界 に感動を** ネットワークとテクノロジーを活用し、世界へ安心・安全を届けます。
- 地球 に感動を** 責任ある企業として、持続可能な社会の実現に貢献します。
- 未来 に感動を** 未来世代に誇れる会社を目指します。

VISION2040 達成のための 約束

- 私たちは 変わる (機能強化・基盤整備)**
～人材とテクノロジーを融合し、革新的な価値を創造する企業を目指します～
- 私たちは 変える (成長・付加価値向上)**
～社会インフラの変革に貢献する事業活動を展開します～

社会的価値の創造

- 地球環境への貢献
[環境貢献目標]
2040年GHG排出量
30%削減
- 安心安全な街づくりへの貢献
- 地域社会との共存・発展
- 多様性を尊重し活躍できる環境の構築

財務的価値の創造

2040年
売上高 3,000億円

WE ARE
KONDOTEC

コンドーテック会社概要

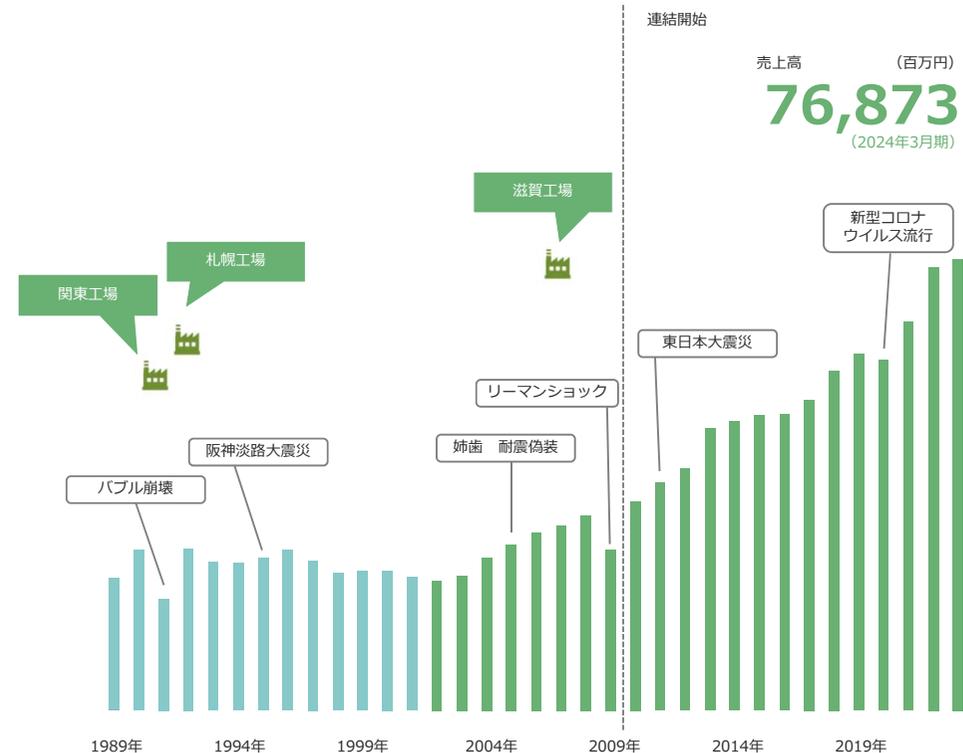
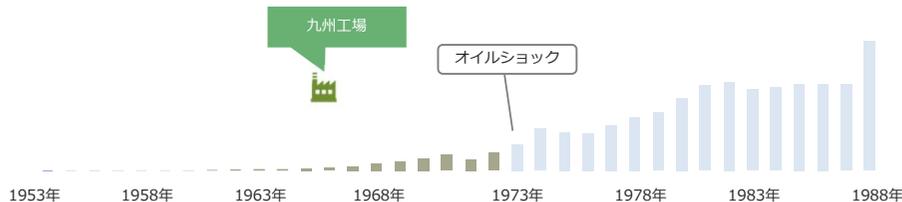
沿革

77年を迎えた当社の歴史 ~価値創造への挑戦~

当社は創業以来、お客様のニーズに応えるべく、奔走してまいりました。
現在のメーカー&商社としてのコンドーテックに成長できたのは、ステークホルダーの皆様からのご支援はもとより、お客様へのニーズに応えるため、挑戦・創造を続けてきたからにほかなりません。
今後も社会の発展に寄与すべく、様々な課題に向き合って、挑戦・創造を続けてまいります。

2024年3月期【連結】

売上高 **76,873** 百万円
 拠点数 **102** 拠点
 従業員数 **1,373** 名



1947 ▶▶ 1972

創業から東京進出、「海から陸へシフト」、九州工場開設

戦後の焼け跡からの創業、東京進出、九州工場の開設で大規模生産体制と拠点展開を進め、事業基盤を固める。

- 1947 「近藤商店」創業(大阪市大正区泉尾)
- 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

本社ビル完成、建築用金物から産業資材全般へ商材を拡大する一方、工場での品質向上に取り組む。直販部門である新規事業部の開設で、販売先を拡大していく。

- 1973 土木用・建設用金物、鋺螺の製作販売開始
- 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(鉄構営業部)を新設



1989 ▶▶ 2001

新生コンドーテック 株式上場向け飛躍のための基礎づくり

社名の変更で平成に向け新たなスタート。茨城、北海道への工場設置による供給体制の整備に続き、上場のため、社内制度が見直された。1995年阪神淡路大震災の緊急事態に奔走。ニーズに応じて商材はますます増えていった。

- 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 総合カタログを発行

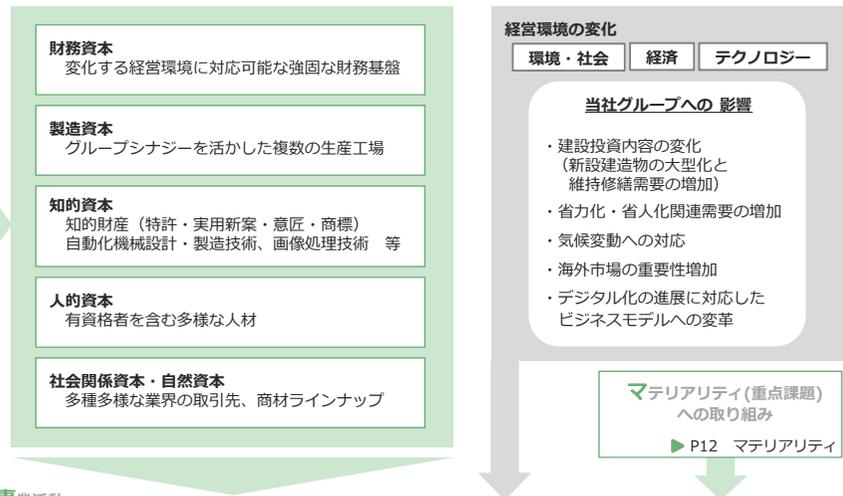
2002 ▶▶ 現在

事業拡大、M&Aで新たなステージへ

- 2003 ホームセンター事業部(現 ホームセンターグループ)を開設
- 2004 中国に煙台物流倉庫を設置(中国物流商社との契約)
- 2005 オーストリア・ペワッグ社と代理店契約を締結
- 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 東京証券取引所及び大阪証券取引所市場第一部銘柄に指定
- 2014 KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND)CO.,LTD.を連結子会社化
中央技研株式会社を連結子会社化
株主優待制度導入
- 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
- 2020 東海ステップ株式会社を連結子会社化
- 2021 株式会社フコクを連結子会社化
日本足場ホールディングス株式会社を設立
栗山アルミ株式会社を連結子会社化
- 2022 東京証券取引所市場第一部からプライム市場へ上場市場移行

価値創造ストーリー

Input



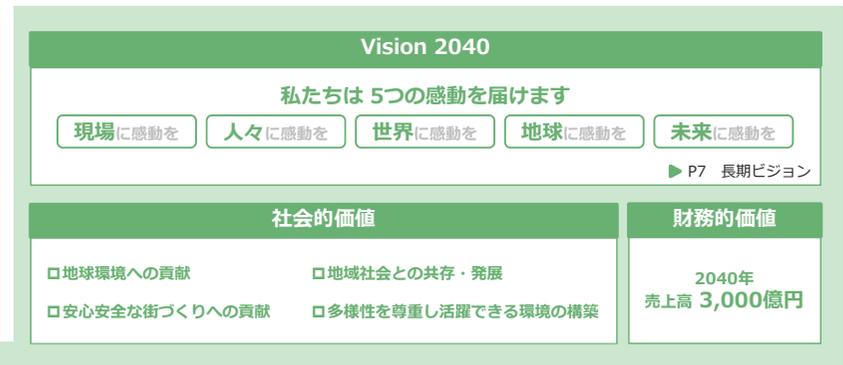
事業活動



Output

社会課題解決に繋がる製商品・サービス・取り組み

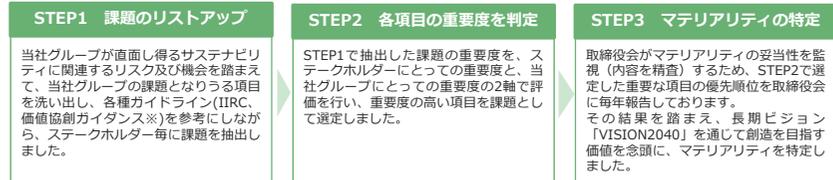
Outcome



マテリアリティ

当社は企業活動を行うにあたり、社会の持続可能性を考えた経営が、企業としての持続的な成長に繋がるという認識を持っており、そこで、2040年に目指す姿を実現するための重点課題として、マテリアリティを特定しました。

■ マテリアリティ特定のプロセス



※ IIRC=国際統合報告評議会内フレームワーク 価値協創ガイダンス…情報開示や投資家との対話の質を高めるための手引

TOPICS

マテリアリティの見直しを行いました

2040年に当社グループが目指す姿を定め、その目指す姿を実現するための方針として、長期ビジョン「VISION2040」を策定し、2024年5月に公表いたしました。長期ビジョン「VISION2040」策定に伴い、「VISION2040」を通じて創造を目指す社会的価値(地球環境への貢献、安心安全な街づくりへの貢献、地域社会との共存・発展、多様性を尊重し活躍できる環境の構築)に、会社の基盤となる、従業員の健康と安心・安全を確保した職場環境の構築、強固な経営基盤の構築をマテリアリティの目指す姿とし、この目指す姿を軸に、従前のマテリアリティを再編成しております。

■ マテリアリティ(重点課題)

3つのステップを経て特定したマテリアリティは以下のとおりです。このマテリアリティを経営戦略に組み込むことで、企業の持続的な成長につなげてまいります。

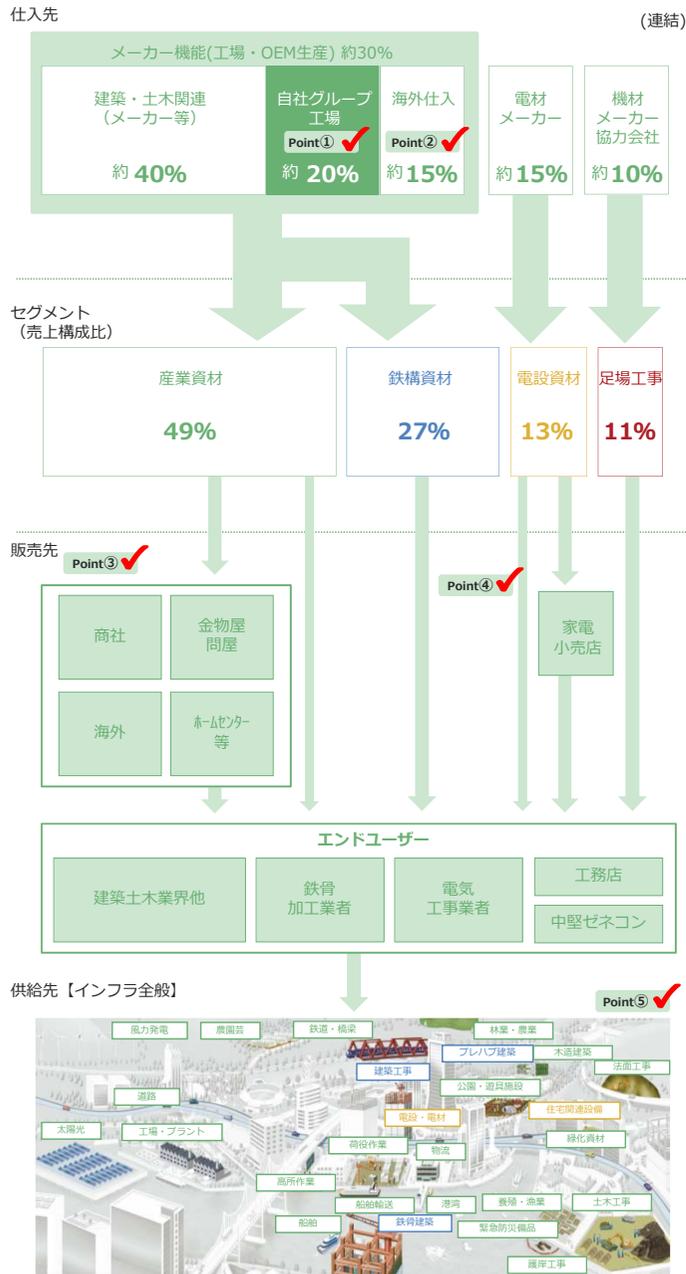
このマテリアリティに対し当社グループが現在行っていることや今後力を入れて取り組んでいく内容につきましては、P39以降にて、ご説明いたします。

▶ P39-62 KONDOTEC SUSTAINABILITY

目指す姿	マテリアリティ	関連するSDGs
地球環境への貢献	① 環境に配慮した事業活動	④教育 ⑨イノベーション ⑫気候変動 ⑬気候変動
安心安全な街づくりへの貢献	② 付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供	④教育 ⑨イノベーション ⑪都市 ⑯実施手段
地域社会との共存・発展	③ 地域社会との共存	⑧成長/雇用 ⑪都市
多様性を尊重し活躍できる環境の構築	④ 人材育成とダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンの推進	④教育 ⑤イノベーション ⑧成長/雇用
従業員の健康と安心・安全を確保した職場環境の構築	⑤ 健康経営と安全衛生の推進	③保健
強固な経営基盤の構築	⑥ コーポレート・ガバナンスの強化	⑯平和
	⑦ ステークホルダーとのコミュニケーション促進	⑫生産/消費 ⑯平和

ビジネスモデル

■ 商流



Point① ✓
売上高におけるメーカー機能約30%
※自社グループ工場生産品およびOEM生産品

Point② ✓
現地OEM工場の生産品を含んでおります。

Point③ ✓
セグメント別の販売先の構成比は次のとおりです。
合計約26,000社 (2024年3月期)

62%	産業資材
19%	鉄構資材
19%	電設資材

※足場工事は含まれておりません。

Point④ ✓
一部エンドユーザーへの直販も行っております。

Point⑤ ✓
製商品の需要分野
公共事業 21%
民間事業 79%

仕入先

仕入先数	約 5,000 社	✓ 特定の仕入先に依存しておらず、安定供給が可能
自社グループ工場	国内 6 ヶ所	
メーカー機能	約 30 %	✓ ニーズに応じた製商品の提供が可能

(2024年3月末時点)

拠点展開

販売拠点数	102 拠点	✓ 全販売拠点が在庫を持ち、配送を行える即納体制を実現
アイテム数	約 50,000 点	✓ 災害時は緊急を要する資材の需要に即座に対応可能

(2024年3月末時点)

販売先

販売先数	約 26,000 社	✓ 多様な業界へ販売することで、特定の業界の景気に左右されにくく、業績は安定
新規開拓件数	年間約 1,500 件	

(2024年3月末時点)

建設業とは
当社の販売先の中で最も高い割合を占めている建設業は、大きく分けると建築と土木の2つに分かれます。当社は建築と土木どちらにも関連する資材を提供しており、それぞれの違いについては以下の通りです。

建築の仕事
建築基準法では、建築とは「建築物を新築し、増築し、改築し、又は移転すること」と記載されています。また建築物は「屋根と柱または壁があり人が安全に利用できる場所・空間である」と定義されています。つまり建築の仕事とは、マンションなどの住宅や、学校、工場、映画館、レストラン、ショッピングモールなど私たちが普段生活する上で使用する建物を建てる仕事を指します。

土木の仕事
土木工事とは、建築物以外の工作物、構造物の工事を指します。具体的には、山・森林・川・海等の自然を相手にして人々が生活しやすいように、トンネル・道路・橋・ダム等をつくっています。私たちの便利で安全な生活を支える仕事です。



■ 4つのセグメント

(2024年3月期)

産業資材

売上高 **37,188**百万円 売上構成比 **49%**



■ 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。

■ 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

電設資材

売上高 **10,107**百万円 売上構成比 **13%**



■ 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。

■ 主な製商品



空調設備 照明器具 太陽光発電

鉄構資材

売上高 **20,867**百万円 売上構成比 **27%**



■ 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。

■ 主な製商品



ターンバックルブレース アンカーボルト 自立コンブース

足場工事

売上高 **8,709**百万円 売上構成比 **11%**



■ 事業内容
工務店や中堅ゼネコン向けに、足場架設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です。

■ 主な工事内容



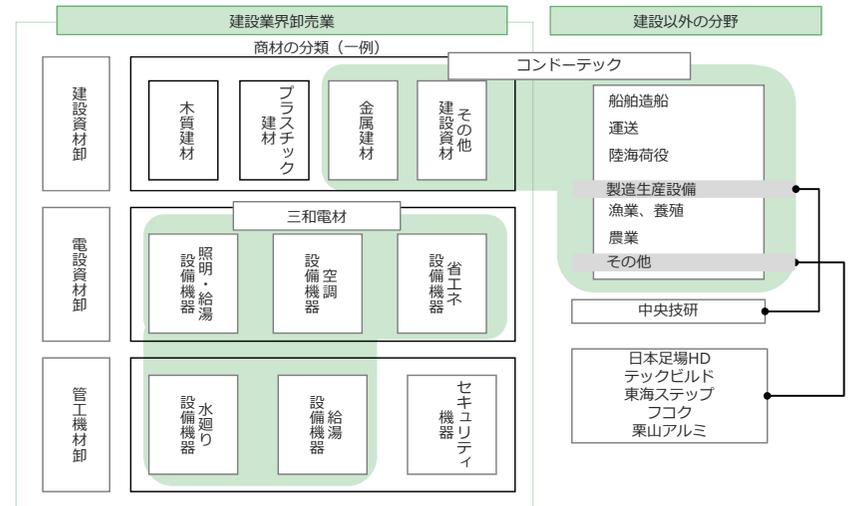
低層物件 中層物件 橋梁

■ シナジーを活かしたトータルサービス

グループのシナジーを活かし、建設工事において基礎工事から完成、そしてその後の維持修繕工事までトータルサポートいたします。



■ 事業ドメイン



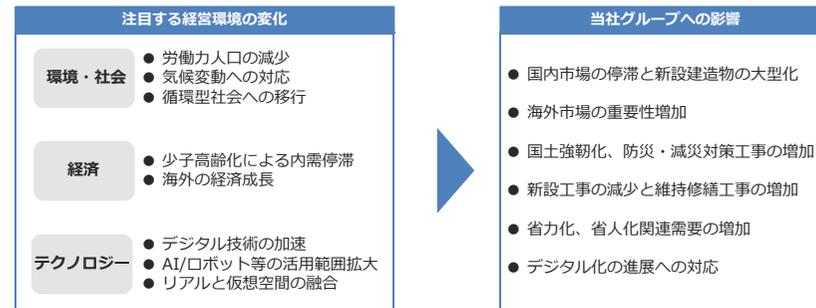
KONDOTEC STRATEGY

コンドーテックの戦略

中期経営計画

■ 経営環境の認識

当社グループを取り巻く経営環境が変化しており、当社グループに様々な影響が生じます。持続的に成長し、長期ビジョンを実現するため、経営環境の変化に伴い発生するリスクと機会に対処する必要がありますと考えております。



■ 基本方針

経営環境の変化に対処し収益性と資本効率を高め、持続的な成長、企業価値向上を目指します。



■ 経営目標

中期経営計画 最終年度目標 >>> 2027年3月期

売上高	営業利益	経常利益	EBITDA	ROE
885 億円	51 億円	53 億円	71 億円	10 %以上
2024年3月期比 +15.1%	2024年3月期比 +9.1%	2024年3月期比 +8.8%	2024年3月期比 +9.2%	2024年3月期比 ±0.0%

■ 数値目標

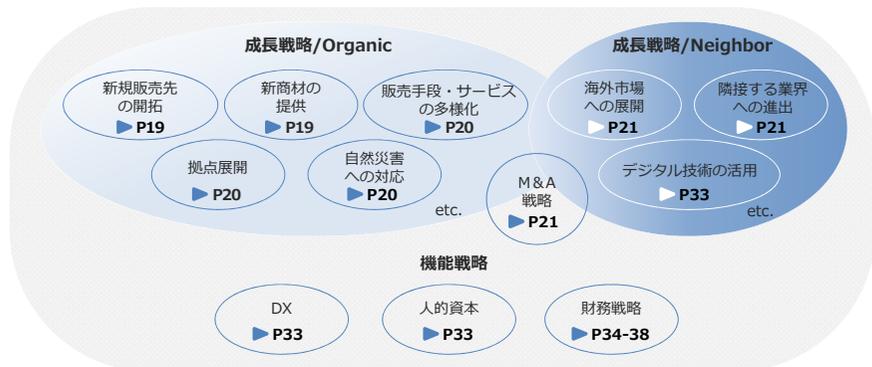
適切な資金配分により、経営基盤を強化し成長戦略を推進し、2020年代中の連結売上高1,000億円達成に向け、引き続き増収増益を目指します。

連結 単位：百万円	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (計画)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 (計画)
売上高	76,873	81,500	85,000	88,500
営業利益	4,673	4,750	4,950	5,100
経常利益	4,872	4,950	5,150	5,300
親会社株主に帰属する当期純利益	3,265	3,300	3,350	3,400
EBITDA	6,503	6,600	6,900	7,100

※ 当社グループは、長期ビジョンの実現を目指し、毎年成果と課題を検証しながら経営環境の変化に対応するローリング方式による中期経営計画を策定しております。

成長戦略

基本構造



既存事業戦略（オーガニック成長）

■ 新規販売先の開拓

新規販売先の開拓・休眠顧客の掘り起こし

営業担当者1人当たり 月平均1社、年平均1,500社の新規販売先を開拓しております。

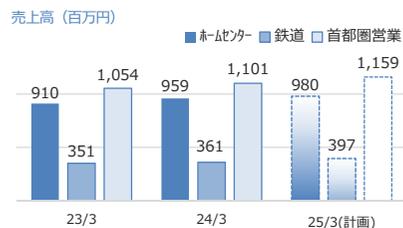
また、1人当たり年平均10社の休眠顧客の掘り起こしを実施し、これらの活動が販売取引社数2万社超の源泉となっております。



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需要が見込まれる業種への事業拡大を図っております。

そのほか、新たな顧客層へのアプローチとして取り組んでおりますインターネット販売や、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設置しております首都圏営業の専任部隊などを通じて、販売ルートの開拓による事業拡大に努めております。



■ 新素材の提供

新素材開発のため、販売先からの要望や改善案について、定期的に営業部門と製造部門合同の新素材委員会を開催しております。事例として、2022年にアルミ製角パイプ「アルばか」(栗山アルミで製造)、2023年にハイテン・コンプレース(コンドーテックで製造)の販売を開始しており、軽量化や省人化などに着目した素材の開発をし、販売に至っております。

引き続き、より付加価値の高い素材を開発・開拓し、供給できるよう取り組んでまいります。



関連 ▶ P47

■ 販売手段・サービスの多様化

サービスの多様化

商材の販売だけではなく、付加価値の高いサービスの提供に積極的に取り組んでおり、アンカーボルトの施工を請け負えるよう、社内に土木（建築）施工管理技士を置き、建設業許可を取得するなど、体制を整えております。建築の初期段階に入ること、そのあとに必要となる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。

また、販売している吊り具の使用者に向けたサービスである、吊り具点検サイト「ツリカタ」の運用を行っております。

売り方の工夫

商材販売にあたっては、吊り具や緊急物資など特定の分野、お客様に特化したカタログも発行し、ターゲットを明確にした売り方の工夫も行っております。

また、足場工事では、単に足場工事を請け負うだけでなく、足場機材のレンタルも行い、お客様の間口を広げております。

アンカー施工売上高 (百万円)



吊り具カタログ



緊急物資アイテム

■ 拠点展開

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、2024年4月に当社において北海道営業所を開設し、2024年3月末時点で国内102の販売拠点を展開しております。

今後とも、クイックデリバリーで顧客重視の経営を実現すべく、尽力してまいります。

■ 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、当社の商材が必要となります。

当社では全営業店にて在庫を持ち、それら緊急を要する資材の需要に即座に対応できる体制を全国で整え、供給責任を果たしております。 関連 ▶ P49

災害時に使用される商材例



ブルーシート

コンテナバック

■ リスクへの対応

・ 取引先の信用リスク

取引先の倒産等により貸倒損失が発生した場合、当社グループの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、取引先の信用度合いに応じて与信限度枠を設定し、不良債権の発生防止に努めております。

・ 輸入商材への依存と為替変動

取扱商材の中には輸入商材が含まれており、中国等海外の情勢の変化など、予期せぬ事象により、商材の確保が困難になる可能性がある他、為替相場の変動により、当社グループの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、新規仕入先の開拓や為替予約の締結に取り組んでおります。

既存事業以外で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

当社では1985年のプラザ合意以前は輸出事業が盛んで2,000百万円程度の輸出がありました。しかし、1997年にアジアの通貨が暴落した通貨危機で輸出が困難となり、輸出から輸入へシフトしました。その後、円高の影響を受けない体制を確立するため2006年頃から輸出を再開し、成長が見込まれる海外市場への展開をさらに進めるため、2012年にタイ現地法人を設立しました。現在はタイを拠点にASEAN諸国での事業拡大に向けて活動しています。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 KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND)

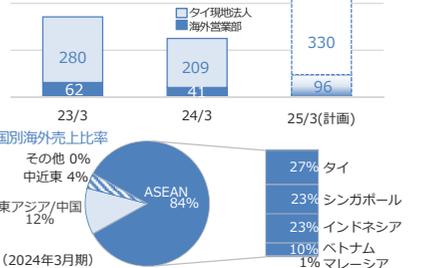


リスクへの対応

中国やタイ等海外の情勢の変化など、予期せぬ事象により、事業の遂行に問題が生じる可能性があります。

また、為替相場の大幅な変動により、当社グループの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、中国やタイ以外の新規仕入先の開拓に取り組んでおります。

海外売上高（百万円） ※グループ間取引金額は含まれておりません。



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)の成長を加速するために

■ M&A戦略

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。買収・提携の案件については、資本コストを意識しながら対象事業の成長性について分析議論を行い、積極的に検討を行っております。今後も隣接する業界への進出等、M&A戦略を考慮に入れながら中長期的な企業価値向上に努めてまいります。 関連 ▶ P45、P48

リスクへの対応

経営環境や事業の状況の著しい変化等により、固定資産の減損損失が発生する等、当社グループの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、M&Aの実施時には、対象企業の財務内容や事業計画等を十分検討しております。



<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、東山アルミ株式会社

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、東海ステップ株式会社、株式会社フコク

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

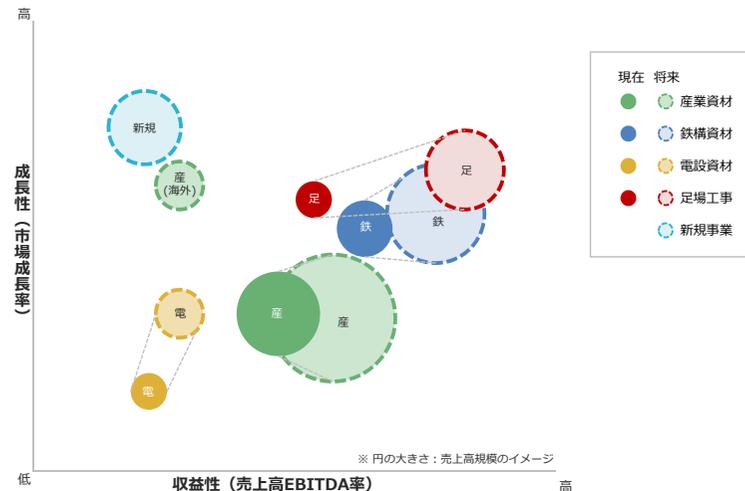
4. 販売形態の拡大

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、販売形態を拡大する

事業ポートフォリオ

■ VISION2040に向けての事業ポートフォリオ

長期ビジョンであるVISION2040を掲げる中で、4つのセグメントの現在地を把握し、VISION2040に向けて目指す事業ポートフォリオを図に表しました。今後は既存事業の収益性向上・事業領域拡大を進めるとともに、海外事業・新規事業を成長させ、キャッシュフロー創出力が高く持続可能な事業ポートフォリオを目指します。



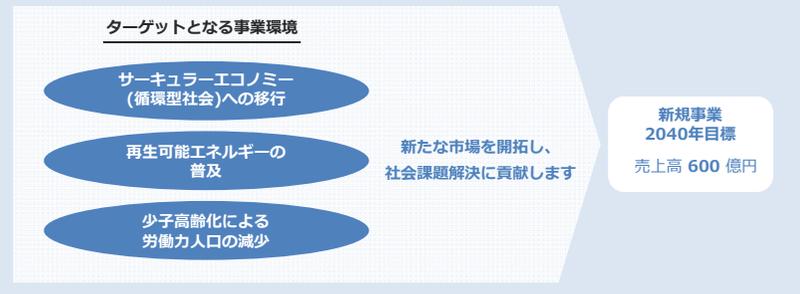
主な取り組み

産業資材 <ul style="list-style-type: none"> 取扱資材の拡充 物流機能・工事施工・製造能力の拡充 海外の販路開拓 	鉄構資材 <ul style="list-style-type: none"> 新資材の開発 設計機能の拡充 工事施工能力の拡充
電設資材 <ul style="list-style-type: none"> 取扱資材の拡充 物流機能・工事施工能力の拡充 卸売以外の直需分野の販路開拓 	足場工事 <ul style="list-style-type: none"> 営業エリア、対応可能な工事種類の拡大 足場機材への継続的投資 工事施工能力の拡充

▶ P23-30 事業概況

新規事業

当社グループでは、VISION2040である5つの感動を届けられるよう、新規事業にもチャレンジし、社会課題解決にも貢献してまいります。



■鉄構資材



写真左より

コンドーテック株式会社
東日本鉄構営業部長
西日本鉄構営業部長

村上 裕史
高橋 真也

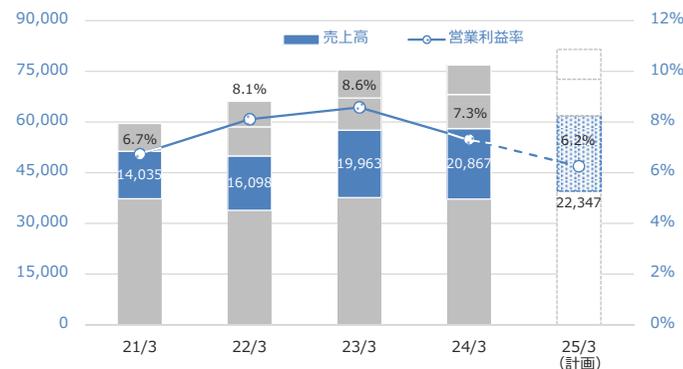
高いマーケットシェアを有する自社製品・即納体制を武器に需要を取り込んでまいります

当セグメントでは、培ってきた強みである高いマーケットシェアを有する製品を中心に、鉄骨建築で不可欠な製商品の拡販に努めております。また、主力製品であるターンバックルプレース等、受注生産品かつ長尺品を数多く取り扱っておりますが、全国に配置した販売拠点を軸とした物流網により、即納体制を実現しております。しかしながら未出店の地域もありますので、出店により

営業エリアを拡大しながら、川上分野への営業や工事受注に取組んでまいります。さらに、省力化・省人化、軽量化など、時代に即した新商材の提供にも注力しており、2023年には従来同等品と比較し軽量化、施工性アップとなる「ハイテン・コンプレース」を発売いたしました。これらの取り組みを行いながら今後もさらなる成長を目指してまいります。

商流	仕入先	建築・土木関連（メーカー等）・工場・海外仕入
	当社	鉄構資材 物販・工事
	得意先	エンドユーザー（鉄骨加工業者）
売上構成比	調達先別	国内仕入商品 60% 輸入商品 10% 製品 30%
	得意先業種別	建設業 81% 卸売業 8% 製造業 5% その他 6%
事業拠点	コンドーテック株式会社 18拠点（2024年3月末現在）	
販売先数	約5,000社	
従業員数	147名（2024年3月末現在）	

業績推移（百万円）



VISION2040に向けて

機会・リスク	注力分野	取り組み
<ul style="list-style-type: none"> 民間物件の大型化、都市部への集中の加速 鉄骨加工業者数の減少 少子高齢化による労働力人口の減少 建設DXの普及 	サプライチェーンの川上分野 工事受注 省力化・省人化、軽量化	<ul style="list-style-type: none"> 鉄鋼商社や隣接分野の販路開拓 新商材の開発 設計機能の拡充（3次元モデルへの対応） 工事施工能力の拡充

2024年3月期の概況

大型物件が好調に推移する一方で中小物件が停滞したことに伴い販売数量が伸び悩んだものの、需要が堅調な大型物件の比率が増加し販売価格が上昇した結果、当セグメントの売上高は20,867百万円(前期比4.5%増)となりました。新規開拓

利益面につきましては、競合他社との価格競争の激化による売上総利益率の低下に加え、人件費を中心に販売費及び一般管理費が増加した結果、セグメント利益は1,526百万円(同10.8%減)となりました。

件数	738件	売上高	1,228百万円
----	------	-----	----------

(2024年3月期)

※ 新規開拓件数及び売上高は当期及び前期に開拓し、当期に売上実績のあった件数及び売上高

リスクへの対応

- ・価格競争
 - 各製商品市場と地域市場において、競合他社との価格競争の激化が続き、適正価格の維持が困難になった場合、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、生産性向上による価格競争力の向上やユーザーニーズを的確にとらえた付加価値の高い製商品の開発・提供に取り組んでおります。
- ・原材料等の市況変動の影響
 - 製商品の主要原材料である鋼材、銅、アルミは、世界的な需給動向によって変動する傾向があり、市況が大幅に変動した場合、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、販売価格への転嫁を速やかに実現できるように努めている他、複数の仕入先を持
- つとともに、生産技術に関するコストダウンを通じて収益性の向上に取り組んでおります。
- ・感染症による事業活動への影響
 - 治療法が確立されていない感染症が流行し、世界的なサプライチェーンの混乱、物件の進捗遅れや民間設備投資の抑制などの影響が長期化した場合や、事業活動の継続に影響が出るような事象が発生した場合、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、これらのリスクの発生に備えたマニュアルを策定し、必要とされる安全対策や事業継続のための対策を講じております。
- ・取引先の信用リスク ▶ P20 リスクへの対応
- ・公共投資・民間設備投資への依存 ▶ P24 リスクへの対応

■ 電設資材



三和電材株式会社
代表取締役社長
山本 晃久

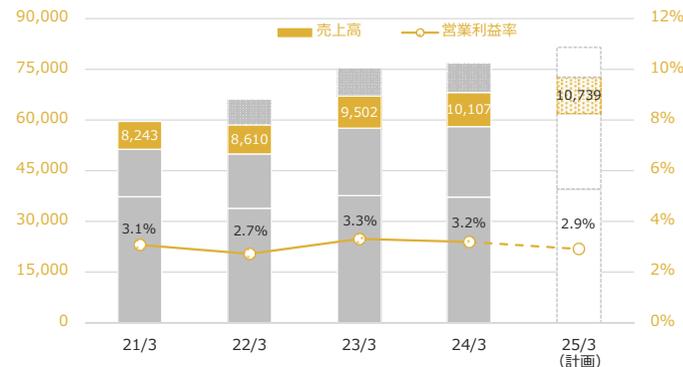
電気工事業者向けの卸売を軸に、FA関連や住設、工事込み受注への事業拡大を目指してまいります

当セグメントでは、電設資材をメインに展開し、電気工事業者向けに卸売を行い、長らくお客様に喜んでいただけてきました。近年では、LED照明や太陽光パネルなど、環境関連商材も取り扱うなど電設資材から住設資材まで幅広い商材ラインナップを取り揃え、愛知県、岐阜県を中心としたドミナント出店のみならず、大阪にも販

売拠点を構え、営業エリア拡大に努めております。今後は拡大してきた営業エリアを活かしながら工事機能を強化することで、物販だけでなく管工事や弱電工事なども請負い、事業拡大を図ると共に、FA、設備エンジニアリング等の新規分野への進出にも目を向け、さらなる成長に努めてまいります。

商流	仕入先	電材メーカー
	当社	電設資材
得着先	物販	家電小売店
	物販・工事	エンドユーザー（電気工事業者）
売上構成比	調達先別	国内仕入商品 100%
	取扱商材別	<ul style="list-style-type: none"> 電線 18% 照明 18% 空調・換気扇 17% その他 29% ブレーカー・配線器具 9% 配管関係 9% (2024年3月期)
事業拠点	(グループ会社) 三和電材株式会社 12拠点 (2024年3月末現在)	
販売先数	約5,000社	
従業員数	132名 (2024年3月末現在)	

業績推移 (百万円)



VISION2040に向けて

機会・リスク	注力分野	取り組み
<ul style="list-style-type: none"> ● 築後年数の長期化によるリフォーム需要の増加 ● 省エネ等の環境関連商材需要の増加 ● 新築戸建を中心とする住宅投資の減少 	FA関連 住設 工事込み受注 カーボンニュートラル	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業エリアの拡大 ● 取扱商材の拡充 ● 物流機能・工事施工能力の拡充 ● 卸売以外の直需分野の販路開拓

2024年3月期の概況

半導体不足による納品遅延の影響は解消する一方、原材料や物流コスト等の費用上昇、電線・ケーブル類の品薄状態により仕入単価が上昇傾向にある中、費用に応じた価格設定と太陽光発電設備関連、店舗LED化等カーボンニュートラルに順じた営業展開を推進した結果、当セグメントの売上高は10,107百万円(前期比6.4%増)となりました。

利益面につきましては、人件費や物流コストを中心に販売費及び一般管理費が増加したものの、増収効果や仕入価格上昇分の販売価格への転嫁、仕入価格引下げ交渉の徹底、工事込み案件の取り込み等、売上総利益率を意識した営業展開に努めた結果、セグメント利益は322百万円(同2.6%増)となりました。

新規開拓

件数	269件	売上高	640百万円
----	------	-----	--------

(2024年3月期)

※ 新規開拓件数及び売上高は当期及び前期に開拓し、当期に売上実績のあった件数及び売上高

リスクへの対応

- 取引先の信用リスク ▶ P20 リスクへの対応
- 価格競争 ▶ P26 リスクへの対応
- 公共投資・民間設備投資への依存 ▶ P24 リスクへの対応
- 原材料等の市況変動の影響 ▶ P26 リスクへの対応
- 感染症による事業活動への影響 ▶ P26 リスクへの対応

■ 足場工事



写真左より

日本足場ホールディングス株式会社 代表取締役社長	江尻 友征
テックビルド株式会社 代表取締役社長	望月 慎浩
東海ステップ株式会社 代表取締役社長	石野 順也

様々な分野の需要に対応し工事業の拡大を図ると共に工事以外にも注力してまいります

当セグメントでは、物販を主とする他のセグメントと異なり、足場架設工事を主として、事業拡大に努めてまいりました。足場架設工事は新築建築物の建設時はもちろん、今後需要拡大が期待される、マンション等の大規模改修や橋梁土木分野でも必要となります。住宅、中高層建築物、橋梁・土木といった得意分野の異なるグループ各社間において、技術・知識の継承や、施工人員と足

場機材の共有を行うなど、グループシナジーを発揮することで、様々な分野の需要に対応し、工事業拡大に努めてまいります。また、足場機材のレンタルや物販といった工事以外の事業にも注力することで、工事業との兼業である強みを活かし、さらなる成長に取り組んでまいります。



VISION2040に向けて

機会・リスク	注力分野	取り組み
<ul style="list-style-type: none"> 老朽建造物の増加による更新投資、環境変化に対応するインフラ投資の増加 自然災害の増加による国土強靱化関連投資の増加 新築戸建を中心とする住宅投資の減少 少子高齢化による労働力人口の減少 	レンタル 土木・橋梁 中高層建築物	<ul style="list-style-type: none"> 営業エリア、対応可能な工事種類の拡大 足場機材への継続的投資 工事施工能力の拡充 デジタル技術活用による生産性向上

2024年3月期の概況

公共投資や民間建築投資が堅調に推移する中、近年注力している橋梁・土木や大型物件向け工事売上が好調に推移したことに加え、足場機材価格の上昇に伴うレンタル需要の増加によりレンタル売上も好調に推移した結果、当セグメントの売上高は8,709百万円(前期比4.0%増)となりました。

利益面につきましては、増収効果や原価上昇分の販売価格への転嫁が進み売上総利益率が改善したことに加え、販売費及び一般管理費が微増にとどまった結果、セグメント利益は197百万円(前期はセグメント損失3百万円)となりました。

足場機材

設備投資額	264百万円	保有残高	585百万円
-------	--------	------	--------

(2024年3月期)
※ 貸借対照表残高

リスクへの対応

- ・取引先の信用リスク ▶ P20 リスクへの対応
- ・公共投資・民間設備投資への依存 ▶ P24 リスクへの対応
- ・感染症による事業活動への影響 ▶ P26 リスクへの対応

商流	仕入先	機材メーカー・協会会社
	当社	足場工事
	得意先	エンドユーザー (工務店・中堅ゼネコン)
売上構成比	売上種類別	物販 10% レンタル 8% 工事 82%
	工事売上内訳	橋梁・土木 4% 戸建・リフォーム 37% 大型物件 59%
事業拠点	(グループ会社) 日本足場ホールディングス株式会社 テックビルド株式会社 17拠点 東海ステップ株式会社 15拠点 株式会社フコク 5拠点 (2024年3月末現在)	
従業員数	362名 うち、施工社員数 155名 (2024年3月末現在)	

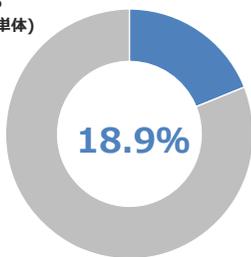
メーカーとしての機能

■ 工場の役割

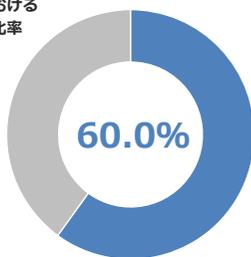
地域密着型販売体制を推進すべく、国内4工場(単体)を有し、「製造部門を持つ商社」として、お客様の声を大切にした製品供給に努めております。

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ぐとともに、高い利益率につながっております。

当社売上高における工場製品構成比率(単体)
(2024年3月期)



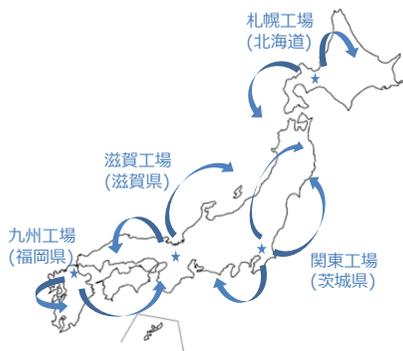
工場製品における受注生産品比率



■ 地域密着体制

当社の工場は、北海道、茨城、滋賀、福岡の全国4ヶ所に配置しており、当社の主力製品でありますターンバックルブレースやアンカーボルトは全工場にて製造しております。この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おります。

製造・販売一体の総合力を活かしながら、お客様のニーズにスピーディーに応えることを第一義に、生産体制を整えております。



コンドレーテックの工場製品が選ばれる理由

主力製品でありますターンバックルブレースは、サイズ等の仕様違いが多くありますが、当社の営業力を駆使し、かつ、工場による受注生産、短納期対応を行うことで需要を取り込んでいます。さらにターンバックルブレースは、構成する部品の大部分を自社工場にて製造しており、外注部品を使用しないことで、取扱品目を拡大し、他社との差別化を図っております。

配送の面では、ターンバックルブレースやアンカーボルトは、長尺かつ重たいものが多く、運送費用がかさみます。そこで、全国離れた地域に4工場を設置し、各工場から周辺の販売拠点へ供給することにより、短納期に対応することができ、配送に係るコストやリスク、GHG排出量の削減に繋がっております。

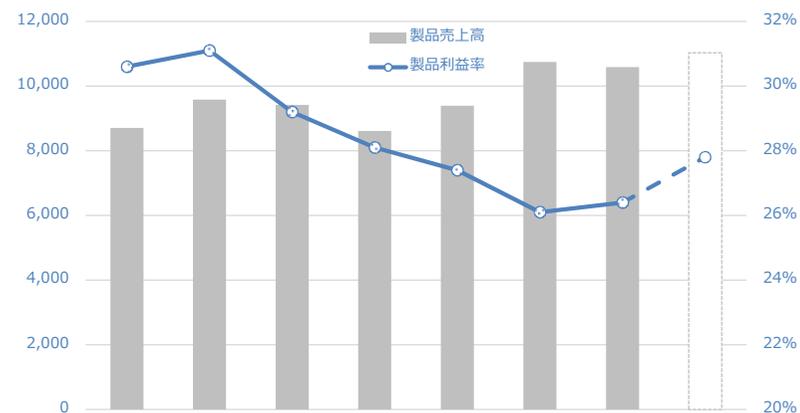
製品の安全性を追求

当社は、ターンバックル本体の製造からブレース製品まで、JIS (日本産業規格)規格を取得しているブレースメーカーです。

また、ISO(国際標準化機構)認証の取得も積極的に行っております。

関連 ▶ P42、P44

製品利益率の推移(単体) (百万円)



	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3 (計画)
製品利益率	30.6%	31.1%	29.2%	28.1%	27.4%	26.1%	26.4%	27.8%
製品売上高	8,705	9,582	9,416	8,612	9,395	10,745	10,586	11,030

■ 生産性向上、生産能力強化への取り組み

2019年に新設した当社滋賀工場の第2工場では、生産性向上を図るべく、生産管理・工程管理に関わるDXを推進し、ロボットによる省人化、製造工程の最適化に取り組んでおります。また2024年4月、国内の

建設需要の拡大に対応するため、当社札幌工場の敷地内に第3工場を新設し、生産能力の強化に取り組んでおります。

関連 ▶ P48

■ 付加価値の高い製品の提供に向けて

中央技研株式会社では、当社工場の製造ラインの開発を積極的に行っており、またメカトロ研究所では、画像処理技術の製造ラインへの活用を目指しております。さらに、栗山アルミ株式会社では、建設業界において軽量素材としても注目されるアルミ押出型材等の

製造開発を行っており、これら当社グループ各社の持つノウハウを活かし、当社製品の生産性向上を推し進めるとともに、優れた技術力により、付加価値の高い製品の提供に取り組んでおります。

関連 ▶ P45、P48

当社グループ製造関連組織の事業内容

中央技研株式会社	自動車、家電関連向けの電子部品、産業機械、各種機械装置を主体とした各種機械装置、省力化機器、搬送ライン等の設計製造業
メカトロ研究所	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
栗山アルミ株式会社	アルミ押出型材等の製造開発



お客様に開発イメージから提案し、装置開発を行っております。

栗山アルミ株式会社 本社工場



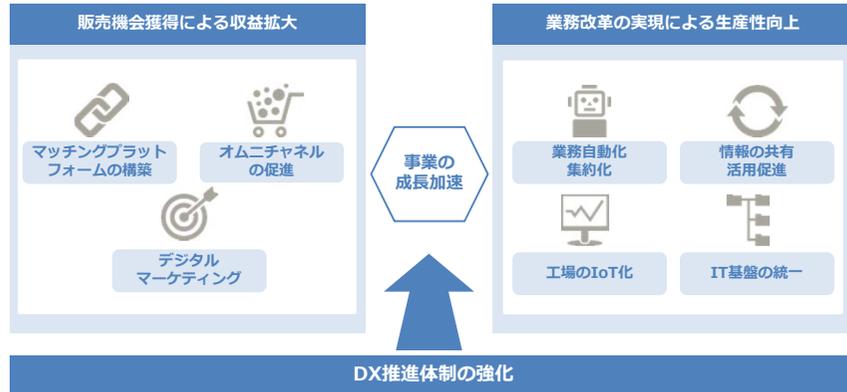
製造開発
アルミ押出型材

DX

■ DX推進体制の強化

DX推進プロジェクトチームを起点とし、デジタル技術を活用した開発や製造部門におけるIoT化など、これまで培ってきたノウハウとデジタル技術を融合させ、

販売機会獲得による収益拡大と業務改革の実現による生産性向上を図ることで、お客様に寄り添った新たなビジネスモデルの構築に取り組んでまいります。

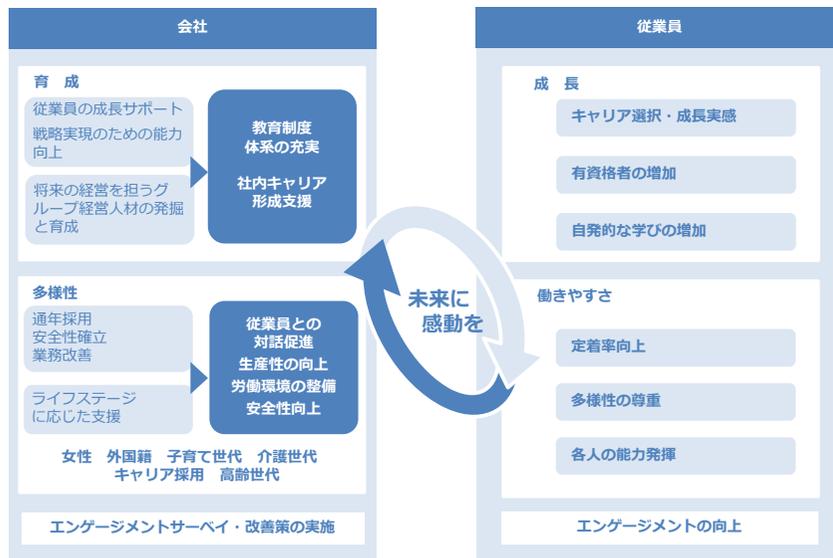


人的資本

■ 人的資本の強化 ～従業員が感動を創るグループを目指します～

人材の多様性の確保を含む人材の育成及び職場環境の整備のためには、経営の中核を担う管理職層においても多様性の確保が重要であるとの認識のもと、多様性を意識した育成型組織とすることに取り組んでまいります。

2040年目標	
経験者採用管理職比率	20～40%
女性/外国人管理職比率	5%以上
女性役職者（管理職未満）比率	15%以上



財務戦略

■ 財務担当取締役 メッセージ



長期ビジョン「VISION2040」
ありたい姿への投資

今般、従業員からのボトムアップで「2040年自分たちはコンドーテックをこういう会社にしたい、こういう会社であって欲しい」という未来図を描きました。

私たちは更なる進化に向け、資本コスト・資本効率を十分に意識した経営資源の配分に注力していきたいと思ます。

中期経営計画・長期ビジョンの役割

中期経営計画および長期ビジョン「VISION2040」は、私たちのコーポレートストーリーです。それは、ベテランから若手までの従業員、また当社グループ全員への"あるべき姿""ありたい姿"を伝えるメッセージであり、また、資本市場、投資家の皆さまとの対話のためのコミュニケーションツールのひとつであるとも思っています。

ですから、それは成長性や収益性に関する事業戦略、そのための最適な資金配分と持続的な成長を支える経営基盤の強化、株主還元等について、できるだけ分か

りやすく可視化されたものでなければならないと思っています。

私は長期ビジョン「VISION2040」の中の、「ビジョン達成のための約束 - 私たちは変わる - 私たちは変える -」という言葉が好きです。私たち自らが革新的な価値を創造する企業に生まれ変わる、その結果、私たちグループの力で社会インフラの変革に貢献する事業を展開していく。この公約の実現にグループ一丸となって取り組んでまいります。

- ▶ P7 長期ビジョン
- ▶ P18 中期経営計画

事業ポートフォリオを意識した経営戦略

長期ビジョン「VISION2040」では、成長性(市場成長率)と収益性(売上高EBITDA率)を軸とした表の中で新規事業を含め(新規事業の場合の収益性の軸は資本効率と置き換えても良いかと思ます)、既存事業の収益性向上や領域の拡張を表した事業ポートフォリオ構想を示しています。

それぞれのセグメントごとに発生しうる機会とリスクを読む目を養い、戦略を実行し、事業の成長期待に見合った人材の育成や人員配置など効果的な資本投下を行ってまいります。

- ▶ P22 事業ポートフォリオ

グループカを結集した経営

当社は、2025年秋の完成を目指して本社社屋の建て替えに着手しました。現在の社は、50年を超える歴史のある社屋ですが、昨今のバリアフリー対応や環境対策には遅れていましたので、ハンデキャップを持つ人など多様な人材が集える、かつ、従業員エンゲージメントの高まる職場作りを目指します。

一方、今般の新社屋にはグループ各社の在販の拠点を集約する目的もあります。グループ会社を一ヶ所に集めることで意思疎通が密になり、また、情報共有や意思決定の早期化も図れるため一層のシナジー向上に期待しています。

グループ一丸となり、効率のかつ大胆な戦略を実現し、継続的な企業価値向上に努めてまいります。

専務取締役管理本部長 矢田 裕之 略歴

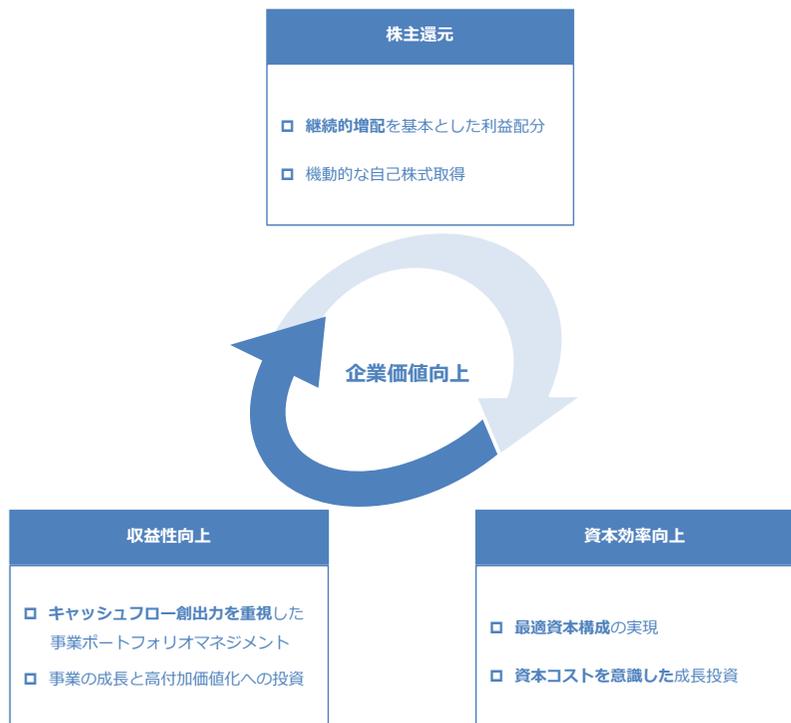
1985年当社入社。2006年当社横浜支店長、2011年当社執行役員業務部長、2013年当社執行役員西日本営業部長、2016年当社取締役西日本営業部長、2019年当社取締役営業本部長兼西日本営業部長兼事業戦略室長、2020年当社常務取締役営業本部長兼西日本営業部長兼事業戦略室長、2021年当社専務取締役管理本部長兼総務部長兼事業戦略室長を経て、現在に至る。

営業の現場を熟知していることで、営業施策と財務戦略を一体化した経営を推進する。

■長期ビジョン「VISION2040」における財務戦略

当社では、長期ビジョン「VISION2040」実現に向けて、収益性向上、資本効率向上、株主還元をバランスを意識し、企業価値向上を目指すことを財務戦略としております。株主還元につきましては、継続的増配と自己株式取得に取り組むこと、収益性向上につきましては、「VISION2040」に向けて目指している事業ポートフォリオを念頭に置き、キャッシュフロー創出

力を重視しながら取り組むことで、成長拡大に努めること、資本効率向上につきましては、最適資本構成の実現と資本コストを意識した成長投資とすることなどに目線を置いております。これらを踏まえながら、次項にてご説明いたします中期経営計画における財務戦略に着実に取り組み、長期ビジョン「VISION2040」実現を目指してまいります。

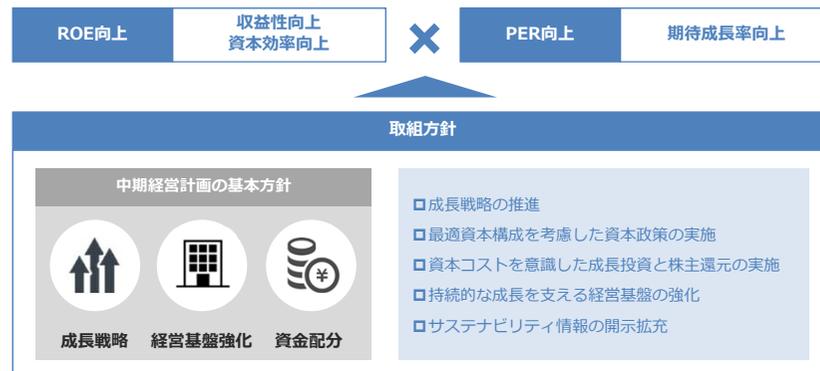


■中期経営計画における財務戦略

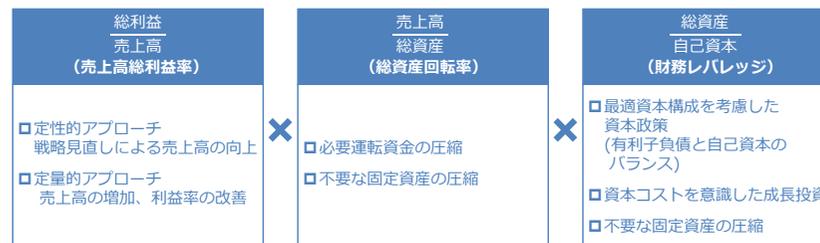
中期経営計画では、資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、成長戦略、経営基盤強化、資金配分を基本とした取り組みを進め、収益性と資本効率を高めることでROE向上を、中長期的に収益性を高め持続的に成長するための取り組みを進めるとともに、当社グループへの理解を促進することでPER向上を図ることを取組方針としております(P36 図1)。

ROEにつきましては、10%以上を目標としており、ROEの構造分解をしたP36 図2の視点をもちながら、適切な資金配分によって、収益性と資本効率性向上に取り組んでおります。資金配分については、P36 図3をご参照ください。資本コストを意識した成長投資を行うと同時に、株主還元も重視することで、収益性と資本効率の向上を目指しています。新規投資にあたってはこの資本コストを上回る点にも注視しており、直近ベースの資本コストは5.8%(2024年3月期実績基準)としております。

(図1：中期経営計画における取組方針)



(図2：ROEの構造分解)



(図3：資金配分)

3年間合計		主要内容	2027年3月期 (計画)
Cash In	Cash Out		
営業CF 14,500百万円	設備投資 10,000百万円	設備投資 □ 拠点の新設・拡張・移転・建替 □ 生産設備や足場機材の増強・更新	営業利益 5,100百万円 EBITDA 7,100百万円 ROE 10%以上
新規借入 (必要に応じて実施)	戦略投資 3,000百万円		
手元資金 12,000百万円	株主還元 3,500百万円+α	株主還元 □ 配当(継続的増配) □ 自己株式取得 (機動的に実施)	
	手元資金 10,000百万円～ 13,000百万円		

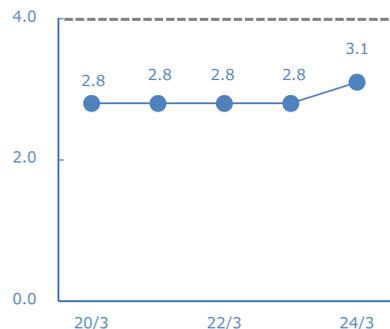
■株主還元目標と資本効率目標

株主還元につきましては、連結業績、連結配当性向について十分留意しながら、連結純資産配当率(DOE)4.0%以上を目標として、株主の皆様へ継続的に増配(累進配当)を行うことを基本方針としております。DOEは、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です。当社は上場以来減配がありません。リーマンショックの際、減配

するという選択肢もありましたが、利益は安定しているため、減配はせず継続的配当を行うこととし、DOEを指標としました。またDOEに加え、ROE10%以上という資本効率目標を掲げており、每期一定以上の利益を計上することにより、配当額決定の基礎となる純資産が増加する結果、継続的な増配が可能となることを意味しております。

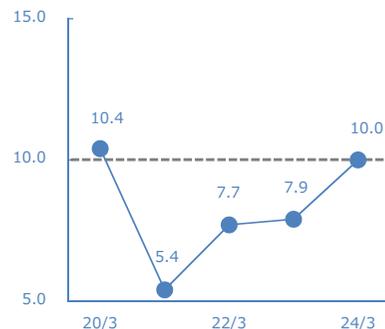
DOEの実績 (%)

株主還元目標 **4.0%以上**



ROEの実績 (%)

資本効率目標 **10%以上**



株価の推移 (円)



■配当の推移

上場来 **減配なし**
14期連続の増配を予定



■自己株式の取得

当社は、経営環境の変化に対応した機動的な資本施策を遂行するための自己株式の取得や、株主利益の増大を図るための自己株式の売却を随時検討しております。

直近では、2022年1月から2022年7月まで自己株式の取得を行っております。

直近の自己株式取得の内容

取得した株式の総数	859千株
取得価格の総額	899百万円
取得期間	2022年1月4日～2022年7月7日

■配当利回り

2024年3月29日終値 **1,290円** を基に算出

配当利回り	3.6%
優待込み配当利回り	4.1%~

■株主優待

株主優待ポイントを贈呈し、保有するポイント数に応じて、株主様限定の特設WEBサイトにおいて、食品、電化製品、旅行・体験など約4,000点の商品からお好みの商品をお選びいただけます。

株主優待贈呈基準

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単元(500株)以上保有されている株主様を対象としております。

保有株式数	株主優待ポイント
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

KONDOTEC SUSTAINABILITY

コンドーテックのサステナビリティ

環境に配慮した事業活動



■長期ビジョン「VISION2040」における環境貢献目標

当社グループでは、長期ビジョン「VISION2040」において地球環境への貢献を目指し、環境貢献目標を2040年GHG排出量30%削減（2024年3月期比、Scope1・2）と設定しております。

環境方針に基づき、未来の環境価値を創造、共生し、環境との調和に配慮した事業活動に取り組み、地球に感動を届けられる企業を目指してまいります。

2040年 環境貢献目標
GHG排出量 30%削減
 (2024年3月期比、Scope1・2)

環境方針

コンドーテックは、1953年の設立以来、半世紀以上にわたり様々な業界に向けて製商品を提供することにより、社会インフラの充実を通じて豊かな社会づくりに貢献するとともに、持続可能な社会の実現のために、未来の環境価値を創造、共生し、環境との調和に配慮した事業活動に取り組んでいます。

1. 事業活動、製品およびサービスにかかわる環境関連の法規制および当社が同意した事項を順守します。
2. 省エネルギー・省資源、リサイクル推進、廃棄物削減、化学物質使用量削減およびグリーン調達に取り組み、環境負荷の低減、環境汚染リスクの低減、生物多様性及び生態系の保護に努めます。
3. 環境マネジメントシステムを活用し、環境方針を達成するための環境目標設定、環境パフォーマンス評価の実施、定期的な見直しを行い、活動の継続的改善を図ります。
4. 環境方針を全従業員に周知し、環境保全活動に取り組むために必要な教育および啓発活動に努めます。

主な取り組み

- TCFD提言に基づいた情報開示
- 環境対策に最適な製商品・サービスの提供
- 社内設備の導入・更新による環境負荷の低減
- サプライチェーンにおける環境負荷の低減

地球に感動を届けられる企業に

■気候変動への対応とTCFD提言に基づいた情報開示

当社は持続可能な成長を考える上で、気候変動に関連する問題が今後の企業活動に大きな影響を与えると認識しております。現在は、事業活動における排出物の管理を行うなど、気候変動への影響を認識するための取り組みを行っております。

今後は、低炭素社会への移行を機会と捉え、気候変動への取り組みを行うと共に、TCFD提言に基づいた情報の開示を進めてまいります。

関連 ▶ P43

リスク管理体制

当社の直面し得る気候関連リスク及び機会については、社内各部門との協議を基に、SDGs推進室が取りまとめ、評価・特定を行っております。評価・特定さ

れた気候関連リスク及び機会につきましては、取締役会にて報告を行い、取締役会による監督等を行っております。

気候変動関連の主なリスク及び機会

社内各部門との協議により、現状特定しました当社の気候関連リスク及び機会は、下表のとおりです。対応するSDGsの目標は、関連する度合いで大きさを表わしております。

今後は、現状の価値創造ストーリーの強化や、浮上した課題に具体的にどう対応していくかも含め、より深い部分を検討し、TCFD提言に基づいた情報開示に繋げてまいります。

	項目	リスク	機会	影響度	今後の課題	対応するSDGs
移行シナリオ	炭素税の導入	・事業活動(主に製造過程や物流)で排出するCO ₂ に対する炭素税によるコスト増	・再生可能エネルギー関連事業の拡大 ・現地仕入れ先の開拓による地産地消でのCO ₂ 排出量削減、輸送コスト削減	大	・再生可能エネルギー施設向け資材の需要拡充に向けた調達力・生産体制強化	7, 9, 13
	低炭素対応に伴う規制の強化	・高炉各社減産による需給バランス崩壊や建設需要の減少による業績への影響 ・省エネ設備等の整備による建設/運用コスト増、仕入価格高騰 ・低炭素対応に伴う規制に未対応の場合、市場から排除される可能性 ・既存の資材に対する規制強化	・木造建築等、低炭素対応に伴う設備開発需要の増加 ・幅広い商流を活かした工コ・環境関連資材の提案、開発機会増 ・環境対応を進めた開示による市場価値の向上	大	・工場におけるエネルギー使用量削減と省エネ設備導入 ・グループ会社とのシナジー強化(太陽光発電やLED照明の販売促進、設備開発強化) ・資材や梱包資材の環境配慮型素材への変更検討 ・協力工場、仕入れ先に対する低炭素対応への取り組みに関する調査	7, 9, 12, 13, 17
	再生可能エネルギーの普及促進	・エネルギーコストの突然かつ予期しない変動による仕入価格、原材料価格の変動	・再生可能エネルギー関連施設の増加による受注増	大	・災害対策資材のラインナップ及び在庫の拡充 ・土木工事向け資材の販路拡大 ・複数購買の徹底 ・緊急時の物流シミュレーション、計画書の作成 ・事業所間物流ネットワークの活用	9, 11, 13, 17
物理的シナリオ	異常気象を起因とした台風や集中豪雨の頻発による、甚大な被害の常態化	・サプライチェーンの被災による原材料や資材供給への影響	・災害対策資材の販売機会増 ・河川や法面での改修・増強工事の需要増	大	・季節節材のラインナップ拡充 ・事業所、工場敷地内の緑化促進 ・気温上昇時の休憩時間、吸水時間の設定	9
	平均気温の上昇 降水パターンの変化 気象パターンの極端な変動性	・気温上昇に伴う熱中症等による生産効率の低下 ・降雨、強風等による工期の遅れ	・熱中症対応資材等、季節節材の販売機会増	大		9

■環境対策に最適な製品・サービスの提供

オイルハンター



エコマーク認定を取得した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。

マッシュアップカバー



建築材料の接合部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すが、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。

TOPICS 金属ハトメなしシート



ブルーシートは防水や養生等、あらゆる場面で使用されております。災害時には屋根や窓ガラスが破損した部分を塞いだり、野外の荷物を保護したりと、とにかく万能に使えます。通常品は、ブルーシートを固定できるようにハトメと呼ばれる穴が空いております。一般的に、穴は金属の金具で補強されており、固定した際に風などで煽られてもシートが破れないようになっております。この金属ハトメなしシートは、樹脂で補強されている商品となっております。

従業員のコメント



静岡営業所 前川主任

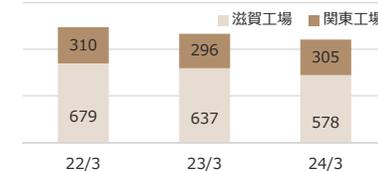
お客様からブルーシートを廃棄する際に、金属ハトメを分別することが大変で、怪我をすることもあったという声であったり、体育館等を養生で使用の際に、金属ハトメが床を傷つけてしまふことがあるといった声を聞きました。金属のハトメがないシートを開発できれば、分別の手間が削減されると思い商品化にいたしました。実際にご購入頂いたお客様からは、床が傷つかなくてよくなったことや作業員の怪我のリスクが減ることで大変喜ばれておりました。

■環境負荷の低減への取り組み

太陽光発電設備の設置

当社2工場および当社グループ会社の三和電材株式会社及び東海ステップ株式会社において、太陽光発電システムを稼働させ、売電事業を行っております。太陽光発電システム及び架台については、電設資材及び鉄構資材で、それぞれ資材を取り扱っており、グループ内のシナジー効果を活かした販売に取り組んでおります。

年間発電量推移(千kWh)



4工場体制・各営業店への在庫によるクイックデリバリー

当社では国内4ヶ所(北海道・茨城・滋賀・福岡)に工場を設けており、プレスやアンカーボルト等の受注生産品は販売先様に一番近い工場生産・出荷を行っております。4工場体制によって、配送に係るコストやリスク、GHG排出量を削減するとともに短納期で製品をお届けしております。

在庫できる製商品に関しては、物流施設のみに在庫を置くのではなく、各営業店に設けている倉庫に在庫を一定数置く事で、急な需要にも対応でき、さらに環境負荷・輸送コスト削減と短納期を実現しております。

ISO14001の取得

当社4工場すべてにおいて、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。



適用範囲については二次元コードをご参照ください。

環境保全に対する取り組み

当社ではGHG排出量削減に対する取り組みの一環として、社用車のEV車への切り替え及び、社内で使用する電力の再生可能エネルギー由来電力への切り替えの検討を開始しており、2021年に本社において、EV車及び再生可能エネルギー由来電力への切り替えを実施しております。

また、廃棄物削減に対する取り組みの一環として、工場や物流拠点から営業店へ資材を運ぶ際、以前までは廃棄していた木製パレットを各拠点で取りまとめ、再び近隣の工場や物流拠点へ戻して使用する循環モデルを進めております。

付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供



■ 排出物の管理（マテリアルバランス）

当社ではGHG排出量削減目標達成に向けて、2023年3月期より単体、2024年3月期より国内グループ会社に範囲を拡げ、国際基準であるGHGプロトコルに従ったGHG排出量の算定を行っております。

GHG排出量

単位：t-CO₂

	単体	連結
Scope1	1,385	3,693
Scope2	2,966	4,601

(2024年3月期)

※ 連結には、海外グループ会社は含まれておりません。
 ※ Scope2はマーケット基準による算定。

GHGプロトコルとは

GHG（温室効果ガス）排出量を算定する上での国際基準のことで、下記の通りScope1～3に分けられます。
 Scope1:燃料の燃焼、工業プロセス等、事業者自らによる温室効果ガスの直接排出
 Scope2:他社から供給された電気・熱・蒸気の使用に伴う間接排出
 Scope3:その他間接排出（算定事業者の活動に関する他者の排出）

(出典) 国際的な気候変動イニシアティブへの対応に関するガイダンス（2021年3月版）

マテリアルバランス

当社における事業活動のうち、研究開発から製造までの過程でのインプットとアウトプットの全体像と支出・収入を示しております。集計は当社4工場を対象として算出してしております。

INPUT

原材料	鉄鋼	25,540t
	塗料	93.6m ³
エネルギー	電力量	5,204kWh
	天然ガス	0m ³ ・NもしくはPJ
	LPG	59t
	軽油	2.1kℓ
	灯油	12kℓ
	重油	0.9kℓ
用水	水	4,929m ³



OUTPUT

生産	鉄鋼製品	25,195t
大気排出	CO ₂	2,779t
産廃物 副産物	再資源化量	2,361t
	処分委託量	172t
排水	水	4,929m ³

(2024年3月期)

＜環境保全に対する主な支出＞

関東工場：油漏れ削減のための設備投資（5百万円）
 産業廃棄物・一般廃棄物の処理費用（3百万円）
 九州工場：LED切替工事（15百万円）
 シンナー再生装置（1百万円）

＜環境保全に対する主な収入＞

主たる事業活動で生じた廃棄物（鉄スクラップ等）のリサイクルまたは使用済み製品等のリサイクルによる事業収入（104百万円）

■ 製造物責任・品質保証

メーカー機能を備える商社として、当社では取り扱う製商品の品質の維持、製品の開発や改良を通じ、お客様へ安心と安全を提供すべく取り組んでおります。

本項では、当社の品質管理体制や、従業員に対して実施する安全に関する製商品の知識教育に関してご紹介いたします。

■ 製商品の品質管理

安全で良質な製品を供給するという観点から、全工場場でISO9001を取得しております。また取扱品のさらなる品質向上のため、自社工場内に品質管理課を設置し、日々、強度試験や検査を実施し、安全性の高い製品の供給に努めております。

さらに、社長直轄部門であるSDGs推進室において、品質保証に関する監査業務を行っております。



適用範囲については
 二次元コードをご参照ください。



ISO9001の認証

製造本部内の破断試験機

JISや業界団体の認証取得

工場製品の社外規格に関しては、日本産業規格（JIS）の認証取得をはじめとし、各種業界の規格に適合した製品を生産しております（右表参照）。なお、当社の足場吊りチェーンは一般社団法人 仮設工業会の認定第一号を受けました。

当社の直営工場以外での生産品（OEM生産品）に関しては、当社の技術サービス担当者または仕入部門担当者が国内外のOEM委託先を訪問し、技術指導を行っております。

また、当社の役員は全国建築用ターンバックル協議会や建築用アンカーボルトメーカー協議会等の業界団体の委員を務めており、委員として参加することで製品の規格順守の責任を体現しております。

工場製品の規格認証リスト

JIS番号	品目名
JIS A 5540	建築用ターンバックル
JIS A 5541	建築用ターンバックル胴
JIS B 1220	構造用両ねじアンカーボルトセット
JIS B 2809	ワイヤグリップ
規格団体名	品目名
仮設工業会	足場吊りチェーン
仮設工業会	吊りチェーンクランプ
仮設工業会	吊りチェーンアジャスター
公益財団法人 日本住宅・木材 技術センター	両ねじボルトナットM20
国土交通大臣	ハイデン・コンプレース

クレーム発生時の対応

クレームが発生した際、当社ではまず営業担当者がお客様へヒアリングを行い、報告書を作成します。原因究明が必要な場合、自社製品であれば自社工場内の品質管理課、仕入品ならば仕入先と共同で対応しております。

また、クレーム事例を共有する仕組みとして、クレーム対策委員会（不定期開催）を実施し、全社で共有すべき事例は、営業連絡書や注意喚起の案内を全社へ発信するなどして情報共有をしております。

グループ会社との協創による技術力

当社グループ会社である中央技研株式会社にご依頼の一部門であるメカトロ研究所の持つ技術力を加え、製品開発および製造ラインの省力・省人化に向けた開発を行っております。これまでに、工場内のブレース製造ラインやチェーンスリング用のチェーン自動切断機を中央技研株式会社が開発いたしました。今後もグループ会社とのシナジーにより当社製品の生産力向上に努めてまいります。



チェーン切断機



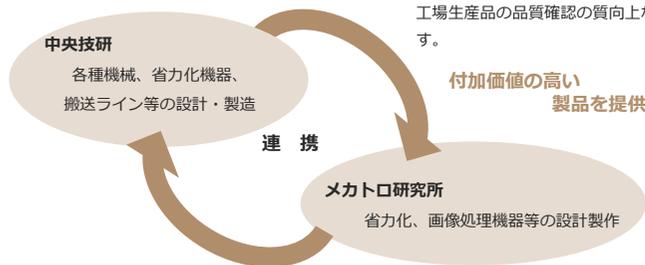
Pewagチェーンスリング

中央技研株式会社

各種機械装置、省力化機器、搬送ライン等の設計及び製造に強みを持ち、当社工場の生産ラインの省力・省人化を実現しております。

メカトロ研究所

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に強みを持ち、画像検査技術（色識別検査や外観検査ほか）に関する優れた技術力の活用によって、工場生産品の品質確認の質向上などが今後期待されます。



■安心・安全への姿勢

当社ではお客様へ製商品を提供するにあたり、取り扱いに関する知識もご提供する事で、より安心・安全に使用していただくと考えております。そのため、当社発行の総合カタログやパンフレット等の販促物への取扱方法の記載や、注意事項や廃棄基準の明記をしております。

また、製商品の正しい知識を従業員が身に付けるため、当社の基幹商材である吊り具や仮設資材、鉄骨関連資材や工場製品に関する研修を若手中心に実施し、新たな商材に関しては仕入先（メーカー）様による勉強会を社内にて行っていただく等、学ぶ機会を多数設けております。



↑当社発行の「吊り具カタログ」掲載の使用方法に関するページ例



仮設資材研修での組み方実演



鉄骨資材研修での溶接実習



仕入先様による勉強会



九州工場研修での現場見学

取引先様への勉強会実施

当社の製商品をご安全にご使用いただくために、取引先様をはじめ各種業界団体様からのご要望にお応えし、勉強会を全国で開催しております。

当社の技術サービス担当者が講師となり、安全な吊り荷作業のための知識を勉強会で提供いたします。一人でも多くの方に安全に関する知識を持っていただくことで、取引先様の安全な環境づくりに貢献していきたいと考えております。



自発的な品質管理活動（QC活動）

工場製品の品質管理体制の改善を目的とし、工場の各製造課で品質管理活動（QC活動）を行っております。

活動成果の発表を年に一度実施し、優秀な発表を行った課への表彰や、発表を通じた改善案の共有など、工場全体の品質管理への意識醸成を図っております。



九州工場内でのQC活動発表会の様子

社内認定資格「吊り具アドバイザー」

当社では吊り具メーカーとしての企業イメージのPRと、従業員の製商品知識および提案・営業力の向上を目的とし、社内認定資格として「吊り具アドバイザー」制度を2015年に導入しました。

社外での安全衛生教育や公的資格の取得を経て、社内での3日間の講習を受け、筆記試験に合格して初めて「吊り具アドバイザー」の資格を得ることができま

す。2024年3月末までに63名の吊り具アドバイザーが誕生し、全国の営業店にて吊り具の供給のみにとどまらず、知識の提供を行っております。

また、これまでは大阪本社在籍の技術サービス担当者が社外向けの吊り具講習会を担当しておりましたが、吊り具アドバイザーの誕生により、全国での吊り具勉強会の実施が可能となりました。

<吊り具アドバイザー 講習スケジュール>

社内講習
 ・九州工場での座学、実技、試験（3日間）

社外講習
 ・玉掛け技能講習（3日間）
 ・玉掛け業務従事者安全衛生教育（1日間）
 ・ワイヤロープ安全点検基準講習（1日間）



九州工場での座学



実際の吊り荷作業の実演

吊り具アドバイザー 合格率 **75.9%**
 （追試験2回での合格者を含む）

付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供

当社はメーカー&商社として、お客様にご満足いただける製商品の開発と販売を行っております。本項では当社の製商品・サービスの調達と提供に関する取り組みについてご紹介いたします。

■ 時代の変化・お客様のニーズに合わせた製商品・サービスの提供

当社では建設時に必要となる資材を提供するほか、災害時に使用される復旧復興資材や、工事現場で必要となるあらゆる品を取り扱っております。

創業当時は船舶関連の金物類の販売を行っていましたが、高度経済成長期に建設資材の取り扱いを開始し、現在では5万円を超える製商品を提供しております。隔月開催の新商材委員会では、営業担当がお客様のニーズをもとに新しい製商品の取り扱い提案を行い、採用された提案から数多くのヒット製商品が生まれています。

現在では、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」の運用も行っております。

また製商品の販売のみでなく、当社HP上でも積極的な情報公開やサービスの提供を行っております。

Webカタログや技術情報のほか、オンラインショールームを設置し、新商材や図面、取扱説明書、使用動画を展示しております。また、吊り荷の荷重に応じたワイヤロープ選定の支援ソフトの公開など、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も行ってまいります。



緊急物資ポスター



吊り具点検サイト「ツリカタ」

オンラインショールーム

当社の新商材や図面、取扱説明書、使用動画をご覧いただける、オンラインショールームを2022年に開設しました。オンラインショールームは、昨今の企業や消費者の方々のデジタルシフトに伴い、既存のホームページやカタログではお伝えできていなかった、製商品の付加情報の提供など、利便性の更なる向上を目的としたものです。コンテンツは今後も継続して増やし充実させていきますので、是非ご覧ください。



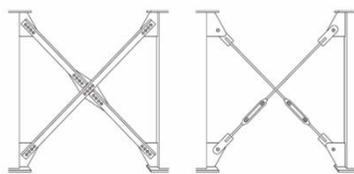
オンラインショールームURL
<https://www.kondotec.co.jp/showroom/>

TOPICS ハイテン・コンプレスを開発しました

JIS建築用ターンバックル (M24~M33) やアングルブレースは取付ボルトが片側複数本の固定で、ガセットプレートの取付位置や孔位置を精度高く施工しなければ取付が困難です。また、取付ボルトも複数本の締付作業が必要となります。

ハイテン・コンプレスは、片側の羽子板を1本の取付ボルトで固定しますので、ガセットプレートの取付位置や孔位置が少々ずれても取付が可能です。取付ボルトは片側の羽子板に1本、計2本の締付で取付が完了します。また、ハイテン・コンプレース1本

に対して、取付ボルト2本のセット販売により、取付ボルトの手配の手間が省けます。



アングルブレース

ハイテン・コンプレース

■ 仕入先の開拓と効率的な仕入・管理・配達

当社では仕入先からの商品一括購入を行うため、国内に2拠点 (大阪・茨城)、中国に1拠点、物流施設を設置しております。需要の高い商品は国内メーカーや海外メーカーから物流施設へ一括仕入後、社内便にて営業店の倉庫へ納品することで、仕入時のコスト削減を図っております。

また、常により良い仕入先を開拓するために仕入・物流の専門部署である業務部を設置するほか、メーカー側とOEM生産契約を行い、常にコストを見直す姿勢を取っています。

さらに、物流施設または各営業店での在庫状況を自社のシステム上で検索できます。これにより、自店の在庫状況をリアルタイムで把握することで、自店の在庫を仕入れるタイミングを計ることもでき、販売先様からの問い合わせにも即時に回答することができます。配達は当社従業員または協力会社の従業員により安全かつ迅速に販売先様へお届けする仕組みを取っております。



■ 新たな分野への進出

当社は今後成長が見込まれる新たな分野への進出に積極的に取り組んでおり、社会インフラの老朽化に伴う維持修繕分野の事業拡大のため、仮設足場等の架橋工事業を担う企業を3社買収し (下表)、3社を統括する中間持株会社「日本足場ホールディングス株式会社」を中心として、事業エリアや得意とする工事物件が異なる各社のノウハウ共有による取扱分野の拡大など、シナジー創出を目指しております。

一方、建設業界において、主素材が鉄から軽量化に適したアルミに代替する傾向が見られるようになり、アルミの需要の増加が見込まれます。その中で当社は2021年10月、アルミ押出型材等の製造開発事業を行う栗山アルミ株式会社を買収し、新たな素材による取扱材の拡充を図っております。

今後も、コンドーテックグループの幅広い事業フィールドを活かし、新たな分野への進出に尽力してまいります。

維持修繕分野を担うグループ会社

	テックビルド株式会社	東海ステップ株式会社	株式会社フコク
所在地	(本社) 東京都大田区 (事業エリア) 関東、北陸、関西、中国、九州地方	(本社) 静岡県藤枝市 (事業エリア) 関東、東海地方	(本社) 宮城県仙台市 (事業エリア) 東北地方
得意分野	低中層物件 / レンタル事業  戸建住宅工事の様子	中高層物件 / 低層物件  宿泊施設工事の様子	橋梁 / 中高層物件  水道橋工事の様子

(中間持株会社) 日本足場ホールディングス株式会社

所在地	(本社) 東京都江東区
事業内容	足場施工事業を営む子会社の経営管理等

連携強化

- 維持修繕分野の更なる事業拡大
- 当社グループの持続的成長と中長期的な企業価値向上

■ 工場への設備投資による生産革新

工場での製品生産効率や品質向上のため、年間計画をもとに生産設備への投資を行っております。2019年には働き方改革の推進や人手不足の解消を目的とし、ロボット導入による省人化を実現した工場を滋賀工場敷地内に設置いたしました。

当工場では、これまでは作業員による手作業で行わ

れていた工程を、ロボットによる溶接や搬送、組み立てに変更し、生産性の向上を図っております。

当社の2025年3月期～2027年3月期の中期経営計画では、設備の増強・更新や拠点の移転・建替等を目的とした約100億円の設備投資を計画しております。

地域社会との共存

■ 出店計画

当社単体では2024年3月31日現在48の営業店を有しております。出店する地域の選定は、営業店の営業活動地域のうち、遠方かつ拡販の見込みがある地域であることが前提となります。比較的大きな営業店（支店クラス）から分店する形で出店エリアを広げてまいりました。

当社は営業店に必ず在庫を置く倉庫を設け、さらに

配達も行うため、営業店を置く場所に関しては、高速道路のIC付近や工業団地などの近隣住民に騒音や交通等の影響を及ぼしにくい場所を選定しております。

人員に関しては、新規出店の際には分店元の従業員数名が異動しますが、現地での採用も同人数程度行い、地域での雇用の創出の一助となっております。

■ 災害への対応・貢献

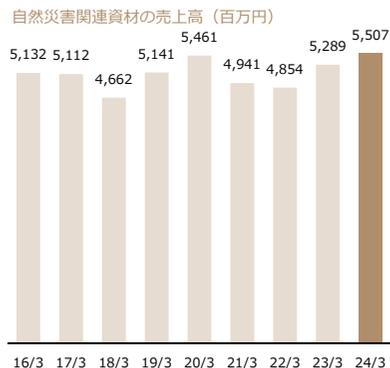
全国48の営業店で災害時に必要となる資材を在庫しており、局地的な災害が発生した際にも必要となる資材を即納できる体制を整え、地域社会の安全安心に貢献しております。

災害関連商材一例

- 【コンテナバッグ】
- 【ブルーシート・土のう袋類】
- 【ネット・シート類】等

コンテナバッグ使用例

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。



関連商材



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

年	気象事例
2014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）
2018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
2019年10月台風19号	東日本を中心に暴風雨
2020年7月豪雨	九州北部地方を中心に広範囲で大雨

「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**

人材育成とダイバーシティ、エクイティ&インクルージョンの推進

■ 多様性を尊重し活躍できる環境の構築

研修実施例

企業理念に則り、未来を築く人材育成のための教育プログラムを実施しております。若年層には新入社員研修のほか、配属先で世代の近い先輩社員をマンツーマン指導員に指名し、新入社員へのフォローを実施しております。その後、入社半年後と3年目、6～7年目

および10年目にも階層別研修を行っております。また、適時、中間層や次世代の経営者層を対象としたマネジメント強化のための研修や、幹部候補者育成研修を実施し、目的に合わせた人材を育成しております。

階層別研修	入社時および、入社半年後、入社3年目、入社6～7年目、入社10年目研修など
目的別研修	特定分野研修、マネジメント力強化研修、幹部候補者育成研修など

■ 多様性に関する指標及び目標

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。また、通年採用を導入（2008年入社～）することで、様々なキャリア、経験等を有した従業員を採用しております。その他、アシリート支援や、意欲の高い有期契約社員に対して正社員に登用する取り組み等も行っております。

多様な価値観・考え方を事業運営にも取り入れるため、女性取締役が3名選出され、女性の活躍の場を広げております。経営の中核を担う管理職層においても多様性の確保が必要との認識のもと、以下の通り経験者採用・女性・外国人の管理職比率に努力目標を設定しております。

指標	実績 (2024年3月31日時点)	目標	達成時期
経験者採用管理職比率	31.4%	20%～40%の範囲を維持	2025年3月末
女性管理職比率	1.0%	5%以上	2030年3月末
女性役職者 (管理職未満)比率	9.6%	15%以上	2030年3月末
外国人管理職人数	1名	現状維持以上	2025年3月末

※ 外国人管理職人数のみ、当社グループ全体での指標となります。
外国人管理職人数以外の3項目については、当社における指標となります。

女性役員の登用

3 / 14 名

2024年6月25日現在



育児休業取得者数

従業員・配偶者が安心して出産・子育てを行えるよう、育児関連の法律や社内諸制度を纏めたハンドブックを作成して社内ポータルサイトから従業員が自由に閲覧・入手できるようにしております。さらに、子供が小学校卒業まで取得できる法定制度を超えた短時間勤務制度など各種諸制度を紹介し、相談窓口を明確にすることで出産・育児を安心して迎えてもらえるように努めております。

	期間中に育児休業を新たに取得した者	期間中に育児休業を開始した者の復職率	期間中に育児休業を開始し現在育児休業中の者の比率
2023年4月1日～2024年3月末	5名	40%	60%
2022年4月1日～2023年3月末	13名	100%	-
2021年4月1日～2022年3月末	6名	100%	-
2020年4月1日～2021年3月末	7名	100%	-

TOPICS インセンティブ・福利厚生制度の充実

当社では従業員の経済的支援、働きやすい環境づくり、プライベートの充実のために、GLTD（団体長期障害所得補償保険）制度、社宅制度など様々な福利厚生の制度を導入しております。その他、従業員の資産形成支援やインセンティブを目的として次のような制度を取り入れております。

- ・社員持株会
- ・従業員RS制度
- ・企業型確定拠出年金
- ・職場積立NISA

社員持株会では拠出額に対して5%の奨励金を支給しており、持株会加入率が65.8%となっております。入社時研修中に、持株会の概要説明だけではなく、今後のライフイベントから考える人生に必要なコストや、資産形成についての教育も行っております。また、従業員RS制度（譲渡制限付株式付与）

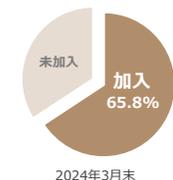
を導入し、インセンティブ制度の一環としております。社員持株会や従業員RS制度を通じ従業員が株主となり、株主の視点を有することで、単に従業員として内側から会社を見るだけでなく、経営の想いに対してベクトルが強く合わさり、中長期的な企業価値向上への意識醸成を促していけるものと考えております。さらには株主とも一層の価値共有が出来ると考えております。

従業員の退職後における所得を確保するための企業型確定拠出年金（企業型DC制度）は2014年に導入しており、自己投資を上乗せして積み立てるマッチング拠出は29.8%の従業員が活用しております。さらに、給与からの天引きにより非課税口座を利用した投資を行なうことができる職場積立NISA（少額投資非課税制度）制度は2019年12月1日より導入しております。

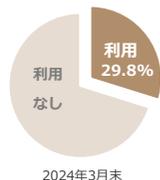
■従業員RS

付与実績（2023年12月25日）	
従業員・執行役員	
87名	15,700株

■社員持株会加入率



■マッチング拠出利用率



健康経営と安全衛生の推進



■従業員の健康・安全衛生のために

安全対策

従業員の安全と健康を守るため、次の取り組みを実施しております。事業活動を行うにあたって安全対策が必要となる代表的な場面としては、倉庫内入出荷作業、営業活動および製商品配送、工場内生産活動が挙げられます。

区分	内容	
営業・配送	安全運転講習の実施	社用車の運転に不慣れな新入社員の交通事故の増加を受け、新入社員研修時に運転講習を実施し、若手社員の事故減少
営業・配送	無事故キャンペーンの実施	拠点で事故発生時に全拠点に注意喚起 事故の無い場合も毎月全営業店の交通事故件数を1年間の累計で通知
営業・配送	安全運転装置（テレマティクス）の導入 ドライブレコーダーの設置	Gセンサー・GPSにより、危険運転（急ブレーキや速度超過など）を検知すると、その場で都度運転者に音声ガイダンスにて注意喚起・本社に危険運転通知のお知らせメール配信
工場・倉庫	安全衛生委員会の実施 安全パトロールの実施	毎月1回、本社と工場などで安全衛生委員会を実施 労働災害事故の防止に努め、従業員による安全パトロール実施

働き方改革とワークライフバランス

従業員が「やりがいのある・質の高い仕事」を効率的に行えるように働き方改革を進めるとともに、「充実した私生活や社会との関わり」を持てる企業風土づくりを目指しております。

2014年には全拠点長を対象として、業務の効率化、時間外労働の削減を目的とした研修を実施、以降継続して、業績向上を前提とした働き方改革を進めております。2017年からは、本社を主体として、各種業務ルールの見直しを行い、営業担当者の回収業務の削減や社内書類の削減、決裁権限の見直しを行い、効率的に業務を行えるように改革を進めております。

なお、適正なワークライフバランスを実現するひとつの指標として、有給休暇付与日数の70%以上取得という目標値を定めており、拠点ごとの数値を社内で公表し、取得促進を図っております。

有給休暇の全社取得目標

2023年4月1日～2024年3月末	
【目標】取得率70%以上	【実績】80.5%
2022年4月1日～2023年3月末	
【目標】取得率70%以上	【実績】81.7%
2021年4月1日～2022年3月末	
【目標】取得率70%以上	【実績】75.1%
2020年4月1日～2021年3月末	
【目標】取得率70%以上	【実績】74.5%

職場改善とエンゲージメント

公私のバランスの取れたエンゲージメントの高い組織風土を目指し、選出型研修により2023年5月から約6ヶ月間の職場改善プロジェクトを実施いたしました。

今後も継続的に従業員エンゲージメント向上に向けた施策を実施してまいります。

コーポレート・ガバナンスの強化



■ コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

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。その実現のためにコンプライアンスと内部監査体制を強化し、

経営情報や業績情報などの各種情報をホームページなども利用してタイムリーなディスクロージャーを積極的に行うとともに、スピーディーな意思決定と経営監視機能を強化することがコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方であります。

■ コーポレート・ガバナンス体制早見表

機関設計の形態	監査等委員会設置会社
取締役（監査等委員である取締役を除く）の人数（うち社外取締役の人数）	10名（2名）
監査等委員である取締役の人数（うち社外取締役の人数）	4名（3名）
取締役の任期（監査等委員である取締役を除く）	1年
執行役員制度の採用	有

■ 現状のコーポレート・ガバナンス体制を採用する理由

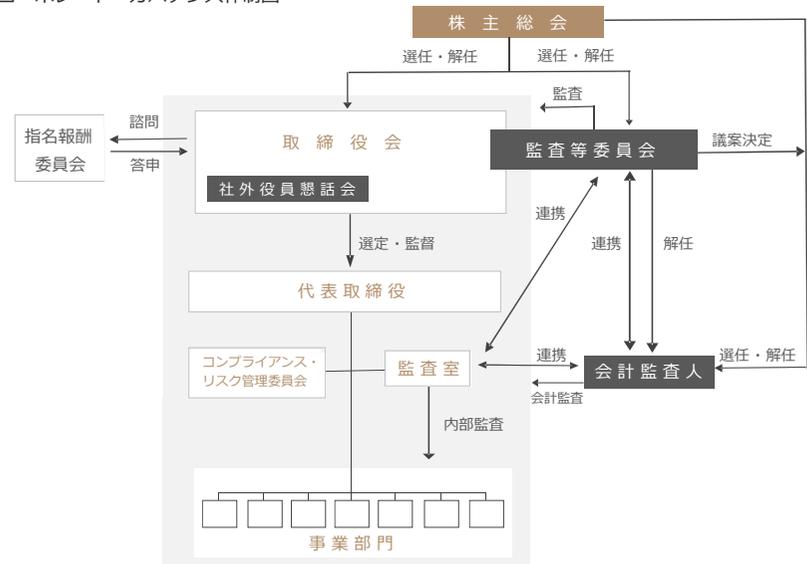
当社は、監査等委員会を設置し、監査等委員である取締役による監査体制が経営を監視するうえで有効であると考え、監査等委員会設置会社を採用しております。

監査等委員会は、常勤監査等委員である取締役1名と財務・会計及び法律に関する専門的な知見や他社での経営経験等を有した非常勤監査等委員である社外取

締役3名の計4名で構成され、客観的で公正な監視を行っております。

取締役会は、定例の取締役会を毎月1回開催するほか、必要に応じて臨時取締役会を開催し、重要な業務執行の意思決定の効率化と監督機能の強化を図っております。

■ コーポレート・ガバナンス体制図



■ 会社の機関内容

取締役会

当社は、取締役会を毎月1回以上開催し、取締役会規程により定めている事項及びその付議基準に該当する事項は、すべて取締役会に付議することを遵守して、重要事項の決定を行っております。

また、取締役会で定期的に各取締役から当社並びに子会社の業務執行状況の報告を受け、業務執行の妥当性及び効率性の監督等を行っております。

当社は、毎年1回、全取締役の自己評価による取締役会評価アンケートを実施しております。そのアンケート結果について、取締役会にて審議及び検討し、改善を行うことにより、取締役会全体の実効性の確保及び質の向上を図っております。

なお、当社は、執行役員制度を導入しており、執行役員と業務担当取締役とで、業務執行の迅速化を図っております。

社外取締役（監査等委員である社外取締役を除く。）

当社は、社外取締役2名（1名は弁護士、1名は経営経験者）を選任しており、法令を含む企業社会全体を踏まえた客観的視点で、独立性をもって経営の助言と提言を行うことにより、取締役会の透明性・効率性の強化を図っております。

監査等委員会・監査等委員である社外取締役

当社は、監査等委員会制度を採用しております。監査等委員会は、社外取締役3名（1名は公認会計士、1名は弁護士、1名は経営経験者）を含む監査等委員4名で構成しており、専門的立場から監査の適正性と効率性の向上を図るために毎月1回以上開催する監査等委員会において、監査方法及び監査基準等について意見交換を行い、監査制度の充実強化に努めております。

監査等委員は、期末決算毎に会計監査人より会計監査結果報告を受けており、必要に応じて会計監査人の事業所監査に同行し、相互の情報、意見交換を行っております。

また、監査等委員は、内部統制部門から四半期毎に決算内容の報告を受けるほか、その他内部統制にかかわる事項についても、随時、報告を受けております。

監査室（内部監査部門）

当社は、社長直轄部門として監査室を設置し、3名の専任者を置いており内部監査の充実強化に努めております。

内部監査部門である監査室は、各部門の業務プロセス等について法令・会社諸規程の遵守状況や適正性、効率性を監査し、改善指導及びフォローしております。

それに加え、財務報告の信頼性を確保するための体制が適正に機能することを継続的に検証するために監査を実施し、必要な是正を行っております。

また、監査室は、内部監査の実施結果について報告会を開催し、代表取締役、報告内容に係る担当取締役、常勤監査等委員等が出席して報告を受けております。

さらに、監査室が実施いたしました内部監査についての監査結果報告書及び上記報告会議事録を会計監査人が閲覧し、必要に応じて情報、意見交換を行っており、会計監査人と監査室との連携を密にして、監査の適正性と効率性の向上に努めております。

会計監査人

当社は、会計監査人に有限責任監査法人トーマツを選任し、正確な経営情報を迅速に提供するなど、公正不偏な立場から監査が実施される環境を整備しております。

会計監査人は、内部統制部門から四半期毎に決算内容及び会社の状況について説明を受け、随時、会計に関する事項について意見交換を行っております。

コンプライアンス・リスク管理委員会

当社は、コンプライアンス・リスク管理委員会を設置しております。

コンプライアンス・リスク管理委員会は、法令や企業倫理、社内規則を遵守する意識を全従業員に浸透させ、コンプライアンスの実践の指導教育及びコンプライアンスに関する計画や施策を策定して不祥事やトラブルを未然に防止する体制を構築し、また、当社及び子会社を取り巻く様々なリスク情報を収集・分析して具体的な予防策を策定し、万一、リスクが顕在化したときは迅速かつ的確な施策を実施して、その影響を最小限にする体制の構築を推進し、企業基盤の強化を図っております。

指名報酬委員会

当社は、独立社外取締役（監査等委員である社外取締役を除く。）、代表取締役社長を構成員とする任意の諮問機関として、指名報酬委員会を設置し、取締役候補者の指名及び報酬決定プロセスの透明性・客観性の強化を図っております。

社外役員懇話会

社外取締役で構成されます社外役員懇話会を設置し、社外役員同士の定期的な意見交換を行っております。

■コーポレートガバナンス・コードに基づく記載

取締役会全体の実効性についての分析・評価

当社は、毎月1回開催しております定例の取締役会にて、重要事項の決定を行い、社外取締役が意見を述べるなど、議論を行い、取締役会の実効性が高まるよう努めております。

なお、当社は毎年1回取締役会全体の実効性について、分析・評価を行っております。

2024年4月に、取締役会の実効性の評価を実施し、その結果について、2024年5月の取締役会にて審議及び検討を行いました。

1. 期間 2024年4月～2024年5月
2. 方法 全取締役（社外役員を含む）の無記名による自己評価アンケート
3. 評価項目 取締役会の構成、取締役会の運営、取締役会における審議、ガバナンス体制、DXの推進、サステナビリティへの取り組み、総合評価
4. 結果概要

全役員は、取締役会全体としての実効性は確保できていると評価していますが、DXを継続的に推進するための体制を適切に監督すべきとの意見や、サステナビリティへの取り組みについて適切に議論をすべきとの意見がございました。

今後も、これら意見を基に改善を重ねてまいります。

取締役のトレーニング方針

当社では、取締役のトレーニングとして、社内外講師による研修や講習会の受講、社外セミナーや外部のWEBゼミに参加する機会を設け、必要な知識の習得や法的な義務と責任の理解と促進に努めております。

政策保有株式に関する方針

1. 政策保有に関する方針
当社は、事業上重要な取引先との取引関係の維持・強化により、当社の中長期的な企業価値の向上に資することを目的として、政策保有株式を保有しております。

なお、政策保有株式に係る検証により、保有の意義が必ずしも十分でないと判断される銘柄については、縮減を図ります。

2. 政策保有株式に係る検証
当社は、毎年、取締役会において、個別の政策保有株式について、保有目的及び取引による便益等を精査、検証しております。

なお、2024年3月末現在の政策保有株式は4銘柄、簿価33百万円、時価231百万円であります。純資産35,920百万円に対する割合はそれぞれ0.1%、0.6%、総資産60,975百万円に対する割合はそれぞれ0.1%、0.4%となっております。

2024年3月期におきましては、2銘柄、簿価6百万円の縮減を実施しております。

3. 政策保有株式に係る議決権の行使
当社は、投資先企業の経営方針・戦略等を尊重し、当社及び投資先企業の持続的成長と中長期的な企業価値に資するか等を基準として個別の議案ごとに判断し、議決権の行使を行います。

会社代表取締役へヒアリングを行い、毎半年1回洗い出し及び見直しを行っております。当該委員会にて洗い出しをしたリスクの重要性は、影響度や発生可能性等を指標として、リスク評価しております。

また、情報システム運用を整理した社内規程「情報システムリスク管理マニュアル」を定めており、随時、見直しを行っております。

■リスク管理

当社グループが直面し得るリスクについては、総務部が事務局を務めるコンプライアンス・リスク管理委員会においてモニタリングを実施しており、当社代表取締役社長を含めた委員会参加メンバー及びグループ

情報セキュリティ対策

当社は、自社にシステム課を有し、日々、セキュリティの状況や業務上でのシステム運用の状況等を管理し、総務部を統括している管理本部長へ報告を行っております。

■役員一覧

2024年6月25日現在

地位	氏名	担当及び重要な兼職の状況等	独立役員	所有株式数
代表取締役会長	近藤 勝彦	有限会社藤和興産 代表取締役 株式会社藤登興産 代表取締役 株式会社藤勝興産 代表取締役		171 千株
代表取締役社長	瀧野 昇			28 千株
専務取締役	矢田 裕之	管理本部長 日本足場ホールディングス株式会社 取締役 テックビルド株式会社 取締役 東海ステップ株式会社 取締役 株式会社フコク 取締役		45 千株
取締役	石野 和浩	営業本部長 三和電材株式会社 取締役 中央技研株式会社 取締役 栗山アルミ株式会社 取締役		20 千株
取締役	浅川 和之	東日本営業部長兼東京支店長		23 千株
取締役	古田 総一	海外営業部長 KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) Co.,LTD. 社長		9 千株
取締役	石橋 康司	製造本部長兼九州工場長		23 千株
取締役	江尻 友征	日本足場ホールディングス株式会社 代表取締役社長 東海ステップ株式会社 代表取締役会長		26 千株
社外取締役	金井 美智子	弁護士（弁護士法人大江橋法律事務所 社員） IDEC株式会社 社外取締役（監査等委員） アズワン株式会社 社外取締役（監査等委員）	○	6 千株
社外取締役	福井 彌一郎		○	- 千株
取締役 (常勤監査等委員)	西田 範夫	三和電材株式会社 監査役 中央技研株式会社 監査役 日本足場ホールディングス株式会社 監査役 テックビルド株式会社 監査役 東海ステップ株式会社 監査役 株式会社フコク 監査役 栗山アルミ株式会社 監査役		22 千株
社外取締役 (監査等委員)	安田 加奈	公認会計士 税理士（安田会計事務所 所長） スギホールディングス株式会社 社外監査役 株式会社グオホールディングス 社外取締役 中央発條株式会社 社外取締役 株式会社物語コーポレーション 社外取締役	○	4 千株
社外取締役 (監査等委員)	徳田 琢	弁護士（徳田法律事務所 代表弁護士）	○	4 千株
社外取締役 (監査等委員)	山岡 美奈子	日華化学株式会社 社外取締役 株式会社サンクゼール 社外取締役	○	1 千株

■取締役及び監査等委員である取締役

役員の選任条件

取締役候補者（監査等委員である取締役を除く）の指名については、法定の要件を備え、人格並びに識見ともに優れ、その職責を全うすることができ、的確かつ迅速な意思決定と会社の各機能と各部門と協力・連携・カバーできる人物を選任することとし、独立社外取締役を主要な構成員とする任意の諮問機関である指名報酬委員会に諮問し、その答申結果をもとに、取締役会により株主総会付議議案として決議しております。

監査等委員である取締役候補者の指名については、法令・財務・会計に関する知見、当社事業に関する知識、企業経営に関する多様な視点を持つ人物を選任することとし、指名報酬委員会に諮問し、その答申結果をもとに、事前に監査等委員会の同意を得た上で、取締役会により株主総会付議議案として決議しております。

また、多様な価値観・考え方が今後の事業運営には欠かせないと認識に基づき、取締役に女性を登用しております。

なお、取締役及び監査等委員である取締役として職務上の義務に違反し、または職務を怠るなど、当社の取締役及び監査等委員である取締役にふさわしくないと認められる場合は、指名報酬委員会に諮問し、その答申結果をもとに、取締役会での処遇を決定し、解任とする場合は株主総会で決議いたします。

社外取締役の独立性基準

社外取締役及び監査等委員である社外取締役の選任については、会社法上の要件に加え、東京証券取引所が定める独立性基準を満たし、かつ、豊富な経験・見識に基づき、社外取締役に、経営の助言と提言ができる人材を、監査等委員である社外取締役に、経営の助言及び監視ができる人材を選任することとしております。

なお、当社は社外取締役及び監査等委員である社外取締役の全員を、東京証券取引所の定める独立役員として同証券取引所に届け出ております。

取締役及び監査等委員のスキルマトリックス

区分	氏名	経営経験	営業・マーケティング	製造・調達	財務・会計	法務・リスク管理
取締役	近藤 勝彦	○	○	○		
	濃野 昇		○			
	矢田 裕之		○	○		
	石野 和浩		○	○		
	浅川 和之		○			
	古田 総一	○	○			
	石橋 康司	○	○	○		
	江尻 友征	○	○	○		
	金井 美智子	社外				○
福井 彌一郎	社外	○	○		○	
取締役 (監査等委員)	西田 範夫				○	
	安田 加奈	社外			○	
	徳田 琢	社外				○
	山岡 美奈子	社外	○	○		

(注) 各取締役及び各取締役（監査等委員）が有する全ての専門性と経験を表すものではありません。

社外役員の出席状況

第72期（2023年4月1日から2024年3月31日まで）

区分	氏名	取締役会 (12回開催)	監査等委員会 (18回開催)
社外取締役	金井 美智子	12回出席 (100%)	—
	丸山 隆司 ※ 2024年6月25日退任	11回出席 (92%)	—
社外取締役 (監査等委員)	安田 加奈	12回出席 (100%)	18回出席 (100%)
	徳田 琢	12回出席 (100%)	18回出席 (100%)
	山岡 美奈子	11回出席 (92%)	17回出席 (94%)

■内部通報制度

当社は、内部通報に関する社内規程を策定し、社内と社外の2ヶ所の内部通報窓口を設けています。内部通報があった場合、社内の内部通報窓口である総務部長が、社長・管理本部長・社外取締役・常勤監査等委員に報告を行うと共に、担当部署に調査を依頼し、対応策を立案・通知する体制としております。コンプライアンス相談窓口に対する運用状況は、年1回、コンプライアンス・リスク管理委員会及び取締

役会にて報告され、取締役会がその運用状況を監督しております。

また、通報者が不利益な扱いを受けないよう、社内規程及び体制の整備を行っております。

なお、2024年3月期の通報件数は0件となっております。案件が申告された場合は、プライバシーに配慮しながら、社内調査を行い、適切に対応しております。

■報酬等の額（2023年4月1日から2024年3月31日まで）

区分	支給人員	報酬等の種類別の総額			支給額
		基本報酬	株式報酬	業績連動型株式報酬	
取締役 (監査等委員を除く)	12名	187百万円	23百万円	20百万円	231百万円
取締役 (監査等委員)	4名	32百万円	-百万円	-百万円	32百万円
計	16名	220百万円	23百万円	20百万円	263百万円

ステークホルダーとのコミュニケーション促進



■ 役員報酬等の内容の決定に関する方針等

当社は、取締役会において、取締役（監査等委員である取締役を除く。以下、「取締役」という。）の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しております。

また、取締役会は、当事業年度に係る取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法及び決定された報酬等の内容が当該決定方針と整合していることや、指名報酬委員会からの答申が尊重されていることを確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しております。

取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針の内容は次のとおりです。

① 取締役の報酬を決定するに当たっての基本方針

当社は、グループ会社の経営ビジョン実現に向けた中期経営計画の達成を図る目的で、以下を基本的な考え方とする。

- ・当社グループの持続的発展と中長期的な企業価値向上
- ・株主と利益意識の共有できる報酬体系
- ・報酬の決定プロセスの客観性・透明性の確保

当社の取締役の報酬構成は、固定報酬と株式報酬及びインセンティブ報酬として中期経営計画の目標達成時に給付する業績連動型株式報酬で構成し、個々の取締役の報酬決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とするものとする。

② 固定報酬（金銭報酬）の個人別の報酬等の額の決定に関する方針

当社の取締役の固定報酬は、月例固定報酬とし、役位、職責、在任年数に応じて他社水準、当社の業績、従業員給与の水準を考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとする。

③ 業績連動報酬等並びに非金銭報酬等の内容及び額又は数の算定方法の決定に関する方針

(i) 株式報酬

当社の株式報酬は、業績及び株式価値との連動性をより明確にし、取締役が株価上昇による

メリットのみならず、株価下落リスクまでも株主と共有することで、中長期的な業績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た「株式報酬」として、役位と職責に基づき当社の株式を付与するものとする。

なお、譲渡制限付株式の譲渡制限は、原則として取締役の退任時に解除するものとする。

(ii) 業績連動型株式報酬

当社の業績連動報酬は、インセンティブ報酬として事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めることを目的として業績指標を反映した株式報酬とした「業績連動型株式報酬」として、各事業年度の連結経常利益の目標値達成に基づき、毎年、一定の時期に株式を付与することとする。

なお、譲渡制限付株式の譲渡制限は、原則として取締役の退任時に解除するものとする。

④ 金銭報酬の額、業績連動報酬等の額の取締役の個人別の報酬等の額に対する割合の決定に関する方針

取締役の報酬体系の割合については、当社の同程度の事業規模や関連する業種・業態に属する企業ベンチマークとする報酬水準を踏まえ、上位の役位ほど株式報酬のウェイトが高まる構成とし、報酬総額に占める株式での報酬比率は、各事業年度の連結経常利益の目標達成時に概ね10%～15%となるように設計するものとする。

⑤ 取締役の個人別の報酬の内容についての決定に関する事項

個人別報酬額については、報酬の水準及び報酬額の妥当性と決定プロセスの客観性・透明性を確保し、説明責任を強化するため、独立社外取締役を主要な構成員とする任意の諮問機関である指名報酬委員会における審査結果を踏まえ、取締役会の決議により決定するものとする。

■ 株主・投資家との建設的な対話

当社は、ステークホルダーの皆様当社グループについてご理解いただくことが重要であると考えております。そのために、株主総会のほか、個人投資家向け説明会や決算説明会及びIRフェアへの参加等を実施し、株主や投資家との建設的な対話の促進を図っており、IRポリシーを前提としたステークホルダーの皆様に対する丁寧な説明と、公平性、正確性、適時に配慮し

ながら、迅速な情報開示に努めております。

このように株主や投資家との建設的な対話に努めながら、当社グループの企業価値向上に資するようなM&A等による戦略投資、成長に向けた積極的な事業投資の拡大による収益力向上に努めるとともに、資本効率向上に取り組んでまいります。

株主との建設的な対話に関する基本方針

当社は、株主総会のほか、個人投資家向け説明会や決算説明会及びIRフェアへの参加等を実施し、株主との建設的な対話の促進を図っております。

また、IR担当部署である総務部を管掌する取締役をIR担当取締役に選任し、関連する他部署との情報共有も密にすることで連携を強めております。

経営に株主意見を反映するため、客観的に重要な

フィードバック事項が発生した場合は、適宜、取締役会へ報告するよう努めております。

加えて、当社は株主との対話に際して、IR自粛期間等を定めた「IRポリシー」及び重要事実・内部情報伝達等を定めた「内部情報管理規程」を定め、実施することで、情報の管理を行っております。

IRポリシー

1. 基本方針

当社は、株主・投資家をはじめとするあらゆるステークホルダーの皆様当社に対する理解を推進し、その適正な評価のために、当社に関する重要な情報を、公平性、正確性、適時に配慮して開示します。

2. 情報開示基準

当社は、金融商品取引法等の諸法令並びに、当社の株式を上場している証券取引所が定める適時開示規則に沿って情報開示を行います。また、法令、規則により開示義務のない情報であっても、株主・投資家の皆様にとって有用であると判断される情報については、積極的に開示します。

3. 情報開示方法

当社は、証券取引所が提供する適時開示情報伝達システム(TDnet)にて情報を開示するとともに、当社ウェブサイトも積極的に活用し、公平かつ迅速な情報開示に努めます。

4. 将来の見通しについて

当社で発表する将来の業績に関する見通しは、発表時点で入手可能なデータにより策定しているものです。実際の業績は、様々な要因の変化により、見通しとは大きく異なる結果となりうることを予めご了承ください。

5. IR自粛期間

当社は、決算情報の漏洩を防ぎ公平性を確保するため、決算発表までの数週間をIR自粛期間としています。この期間中は、決算内容に関するコメント、ご質問等に関する回答は差し控えていただきます。

ただし、IR自粛期間中に業績数値が会社予想から大きく乖離する可能性が出てきた場合には、適宜、情報開示します。

SUPPLEMENT

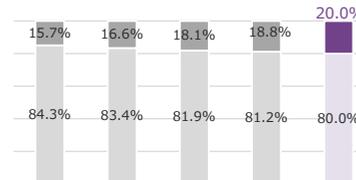
資料

非財務データ

(単体)

従業員男女比率 (%)

女性比率20.0%

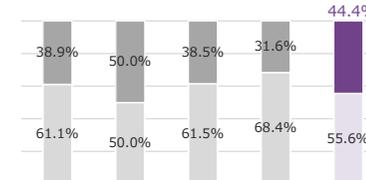


	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3
女性	109	120	133	142	160
男性	587	601	600	612	641

単位：人

大卒総合職採用男女比率 (%)

女性比率44.4%

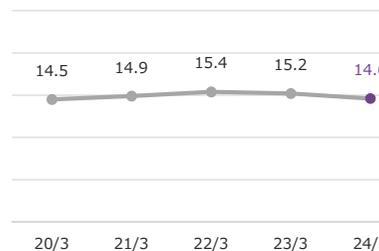


	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3
女性	7	10	5	6	8
男性	11	10	8	13	10

単位：人

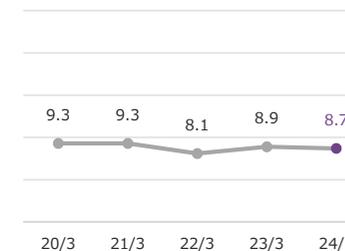
男性平均勤続年数 (年)

14.6年



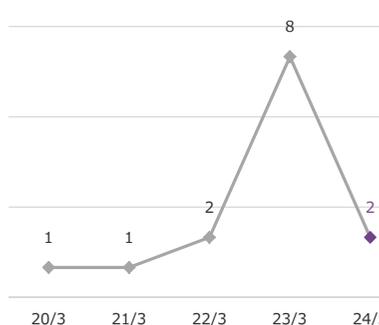
女性平均勤続年数 (年)

8.7年



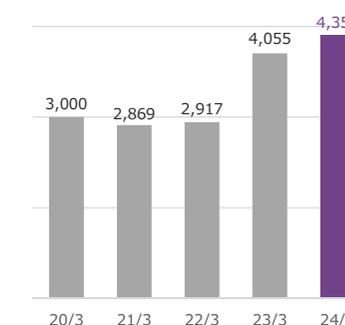
男性育児休業等取得者数 (人)

2人



GHG排出量 (t-CO₂)

4,350 t-CO₂



※ Scope1.2の合計
 ※ ~22/3は社有車の使用に伴う直接排出量を除く
 ※ 23/3以降はGHGプロトコルによる算定。
 ※ Scope2はマーケット基準による算定。

財務データ

■ 連結貸借対照表

	(単位：百万円)	
	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	10,733	11,836
受取手形	3,932	3,254
売掛金	10,161	10,206
契約資産	88	180
電子記録債権	3,695	4,993
商品及び製品	6,446	6,051
仕掛品	770	789
原材料及び貯蔵品	915	918
その他	670	545
貸倒引当金	△ 12	△ 11
流動資産合計	37,402	38,766
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	3,664	4,214
機械装置及び運搬具（純額）	1,453	1,461
土地	9,380	9,737
その他（純額）	905	1,378
有形固定資産合計	15,403	16,792
無形固定資産		
のれん	2,883	2,550
顧客関連資産	1,286	1,203
その他	116	249
無形固定資産合計	4,286	4,003
投資その他の資産		
投資有価証券	331	352
繰延税金資産	366	342
退職給付に係る資産	110	410
その他	283	347
貸倒引当金	△ 21	△ 38
投資その他の資産合計	1,070	1,413
固定資産合計	20,761	22,208
資産合計	58,163	60,975

	(単位：百万円)	
	前連結会計年度 (2023年3月31日)	当連結会計年度 (2024年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	5,015	4,769
電子記録債務	9,738	9,618
短期借入金	3,610	3,610
1年以内返済予定の長期借入金	224	240
未払法人税等	946	1,079
賞与引当金	878	983
株式給付引当金	18	20
その他	2,198	2,188
流動負債合計	22,630	22,509
固定負債		
長期借入金	512	464
繰延税金負債	927	903
再評価に係る繰延税金負債	178	178
退職給付に係る負債	316	336
その他	311	662
固定負債合計	2,247	2,545
負債合計	24,878	25,054
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,666	2,666
資本剰余金	2,434	2,440
利益剰余金	28,472	30,794
自己株式	△ 893	△ 837
株主資本合計	32,679	35,063
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	124	141
繰延ヘッジ損益	△ 11	10
土地再評価差額金	△ 1,510	△ 1,510
為替換算調整勘定	69	95
退職給付に係る調整累計額	△ 66	97
その他の包括利益累計額合計	△ 1,395	△ 1,166
非支配株主持分	2,000	2,022
純資産合計	33,285	35,920
負債純資産合計	58,163	60,975

■連結損益計算書

	(単位：百万円)	
	前連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
売上高	75,447	76,873
売上原価	59,194	59,837
売上総利益	16,253	17,035
販売費及び一般管理費	11,898	12,362
営業利益	4,355	4,673
営業外収益		
受取利息	1	4
受取配当金	7	5
仕入割引	135	140
雑収入	83	75
営業外収益合計	228	226
営業外費用		
支払利息	9	14
雑損失	10	11
営業外費用合計	19	26
経常利益	4,563	4,872
特別利益		
固定資産売却益	18	84
投資有価証券売却益	-	36
特別利益合計	18	121
特別損失		
固定資産売却損	0	2
固定資産除却損	13	18
減損損失	611	-
投資有価証券売却損	0	-
特別損失合計	625	21
税金等調整前当期純利益	3,957	4,973
法人税、住民税及び事業税	1,516	1,773
法人税等調整額	2	△ 89
法人税等合計	1,518	1,683
当期純利益	2,438	3,289
非支配株主に帰属する当期純利益	23	23
親会社株主に帰属する当期純利益	2,414	3,265

■連結包括利益計算書

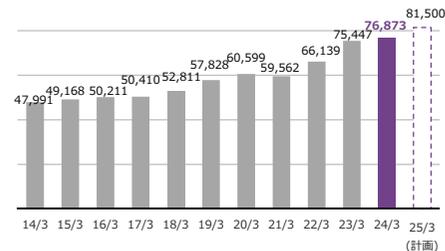
	(単位：百万円)	
	前連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
当期純利益	2,438	3,289
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	3	17
繰延ヘッジ損益	△ 64	21
為替換算調整勘定	23	26
退職給付に係る調整額	△ 102	164
その他の包括利益合計	△ 139	230
包括利益	2,298	3,519
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,275	3,495
非支配株主に係る包括利益	23	24

■連結キャッシュ・フロー計算書

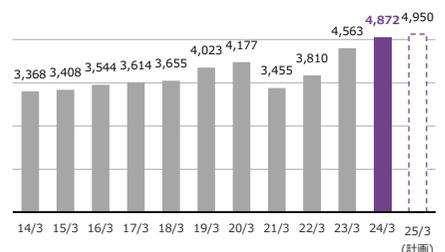
	前連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	当連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	3,957	4,973
減価償却費	1,134	1,181
減損損失	611	-
のれん償却額	381	333
株式報酬費用	24	32
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	20	15
賞与引当金の増減額 (△は減少)	57	104
株式給付引当金の増減額 (△は減少)	0	2
退職給付に係る資産の増減額 (△は増加)	△ 116	△ 63
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	33	20
受取利息及び受取配当金	△ 8	△ 9
支払利息	9	14
投資有価証券売却損益 (△は益)	0	△ 36
固定資産売却損益 (△は益)	△ 18	△ 82
固定資産除却損	13	18
売上債権の増減額 (△は増加)	△ 1,793	△ 670
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△ 949	374
仕入債務の増減額 (△は減少)	1,292	△ 367
未払消費税等の増減額 (△は減少)	412	△ 100
その他	284	123
小計	5,348	5,865
利息及び配当金の受取額	8	9
利息の支払額	△ 8	△ 15
法人税等の支払額	△ 1,386	△ 1,645
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,961	4,214
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△ 1,377	△ 2,172
有形固定資産の売却による収入	24	179
その他	△ 36	△ 61
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,389	△ 2,054
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△ 1,000	-
長期借入れによる収入	450	215
長期借入金の返済による支出	△ 274	△ 247
自己株式の取得による支出	△ 291	△ 0
配当金の支払額	△ 843	△ 943
非支配株主への配当金の支払額	△ 2	△ 2
その他	△ 63	△ 105
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,025	△ 1,083
現金及び現金同等物に係る換算差額	22	26
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	569	1,103
現金及び現金同等物の期首残高	10,164	10,733
現金及び現金同等物の期末残高	10,733	11,836

■連結ハイライト

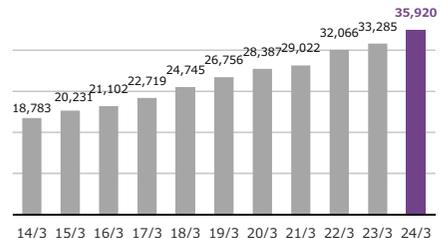
売上高 (百万円) **76,873**百万円



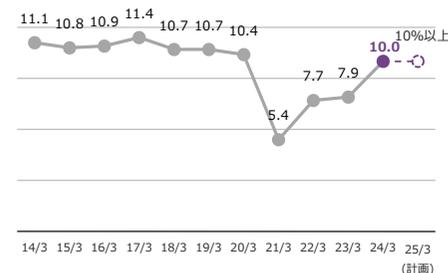
経常利益 (百万円) **4,872**百万円



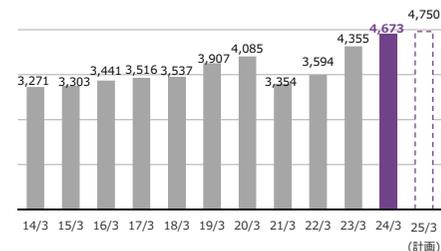
純資産 (百万円) **35,920**百万円



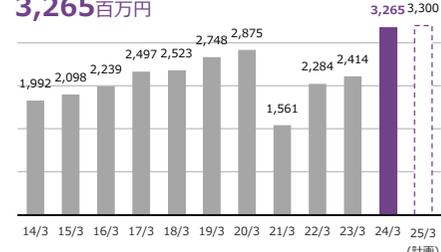
株主資本利益率 (ROE) (%) **10.0%**



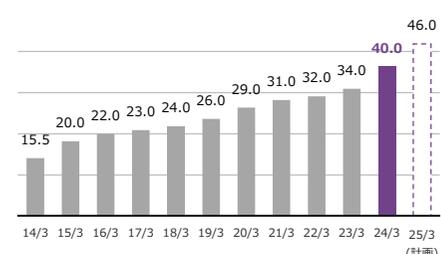
営業利益 (百万円) **4,673**百万円



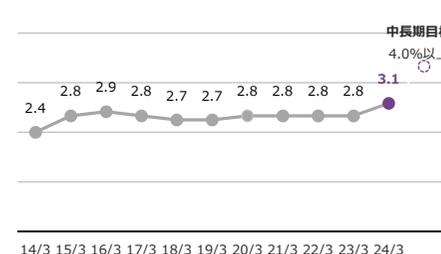
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円) **3,265**百万円



配当金 (円) **40.0**



株主資本配当率 (DOE) (%) **3.1%**



■過去10年間の連結財務ハイライト

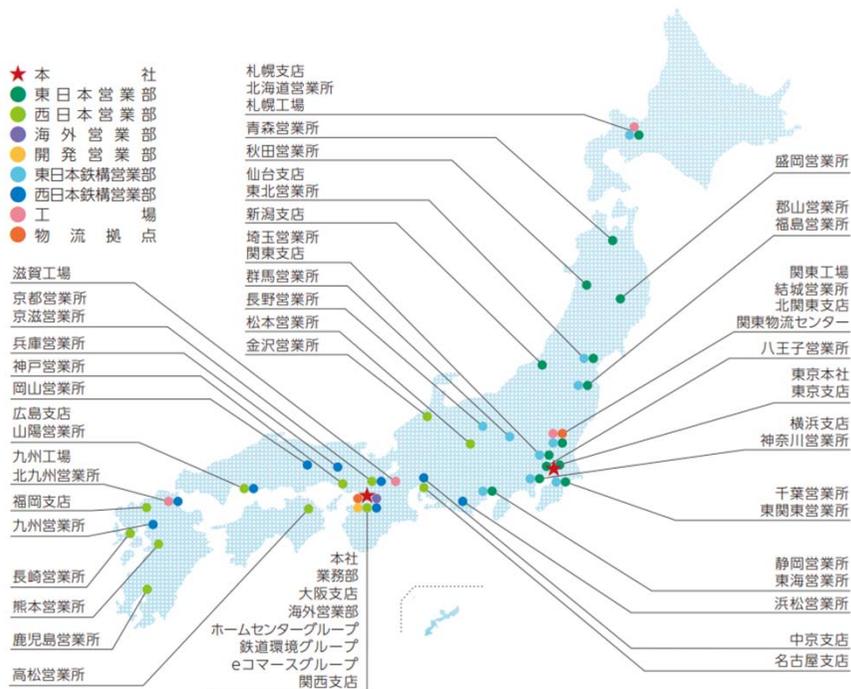
	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 (計画)
■ 経営成績 (百万円)												
売上高	47,991	49,168	50,211	50,410	52,811	57,828	60,599	59,562	66,139	75,447	76,873	81,500
営業利益	3,271	3,303	3,441	3,516	3,537	3,907	4,085	3,354	3,594	4,355	4,673	4,750
経常利益	3,368	3,408	3,544	3,614	3,655	4,023	4,177	3,455	3,810	4,563	4,872	4,950
親会社株主に帰属する当期純利益	1,992	2,098	2,239	2,497	2,523	2,748	2,875	1,561	2,284	2,414	3,265	3,300
※1 EBITDA	3,846	3,948	3,910	4,052	4,079	4,425	4,916	3,783	5,095	5,482	6,503	-
設備投資額	679	403	842	695	423	981	917	1,097	1,694	1,453	2,728	-
減価償却費	418	449	405	438	423	404	697	897	1,091	1,134	1,181	-
■ 財政状態 (百万円)												
総資産	34,481	35,186	34,645	36,524	39,313	43,820	46,335	49,426	56,009	58,163	60,975	-
純資産	18,783	20,231	21,102	22,719	24,745	26,756	28,387	29,022	32,066	33,285	35,920	-
有利子負債	806	636	508	501	500	853	1,106	3,875	5,315	4,513	4,880	-
■ 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	1,887	1,818	1,945	2,737	2,429	2,699	4,385	4,196	1,227	3,961	4,214	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 660	828	△ 829	△ 646	△ 506	△ 1,551	△ 5,205	△ 2,264	△ 2,373	△ 1,389	△ 2,054	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 389	△ 699	△ 1,092	△ 1,032	△ 703	△ 915	△ 992	1,060	△ 22	△ 2,025	△ 1,083	-
現金及び現金同等物の期末残高	5,636	7,626	7,594	8,660	9,893	10,133	8,305	11,317	10,164	10,733	11,836	-
■ 1株当たり情報 (円)												
1株当たり当期純利益	72.13	75.91	81.01	93.29	94.25	102.65	107.46	59.60	87.26	94.75	128.02	129.24
1株当たり純資産	679.27	730.49	774.18	846.59	922.62	996.99	1,071.09	1,110.01	1,170.84	1,227.81	1,327.57	-
1株当たり配当額	15.50	20.00	22.00	23.00	24.00	26.00	29.00	31.00	32.00	34.00	40.00	46.00
■ 財務指標												
売上高総利益率 (%)	21.5	21.1	21.2	22.2	21.5	21.6	22.4	22.8	22.3	21.5	22.2	22.5
売上高経常利益率 (%)	7.0	6.9	7.1	7.2	6.9	7.0	6.9	5.8	5.8	6.0	6.3	6.1
売上高当期純利益率 (%)	4.2	4.3	4.5	5.0	4.8	4.8	4.7	2.6	3.5	3.2	4.2	4.0
※2 総資産回転率 (%)	146.2	141.2	143.8	141.7	139.3	139.1	134.4	124.4	125.5	132.2	129.0	-
※3 財務レバレッジ (倍)	1.8	1.7	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.7	1.9	1.9	1.8	-
※4 ROE (%)	11.1	10.8	10.9	11.4	10.7	10.7	10.4	5.4	7.7	7.9	10.0	10%以上
※5 ROA (%)	6.1	6.0	6.4	7.0	6.7	6.6	6.4	3.3	4.3	4.2	5.5	-
※6 自己資本比率 (%)	54.4	57.4	60.8	62.1	62.8	61.0	61.2	58.7	53.7	53.8	55.6	-
DOE (%)	2.4	2.8	2.9	2.8	2.7	2.7	2.8	2.8	2.8	2.8	3.1	-
※7 流動比率 (%)	170.1	187.6	205.8	212.4	219.9	200.9	181.1	167.6	157.6	165.3	172.2	-
※8 D/Eレシオ (%)	4.3	3.1	2.4	2.2	2.0	3.2	3.9	13.4	17.7	14.4	14.4	-
※9 固定比率 (%)	53.6	48.5	48.0	45.6	42.4	47.1	61.5	61.6	71.0	66.4	65.5	-
総資産利益剰余金比率 (%)	44.1	46.4	51.9	54.4	55.4	53.3	55.0	53.1	48.0	49.0	50.5	-
■ 株価指標												
期末株価終値 (円)	718	786	834	933	939	1,006	929	1,069	1,017	1,002	1,290	-
株価収益率 (倍)	10.0	10.4	10.3	10.0	10.0	9.8	8.6	17.9	11.7	10.6	10.1	-

※1 EBITDA=税金等調整前当期純利益+(支払利息+減価償却費+のれん償却額)
 ※2 総資産回転率=売上高÷2期平均総資産
 ※3 財務レバレッジ=総資産÷(純資産-新株予約権-非支配株主持分)
 ※4 ROE=当期純利益÷(純資産-新株予約権-非支配株主持分)
 ※5 ROA=当期純利益÷2期平均総資産

※6 自己資本比率=(純資産-新株予約権-非支配株主持分)÷総資産
 ※7 流動比率=流動資産÷流動負債
 ※8 D/Eレシオ=有利子負債÷自己資本
 ※9 固定比率=固定資産÷自己資本

コンドーテック拠点地図

2024年6月25日現在



株式情報

2024年3月31日現在

株式の状況

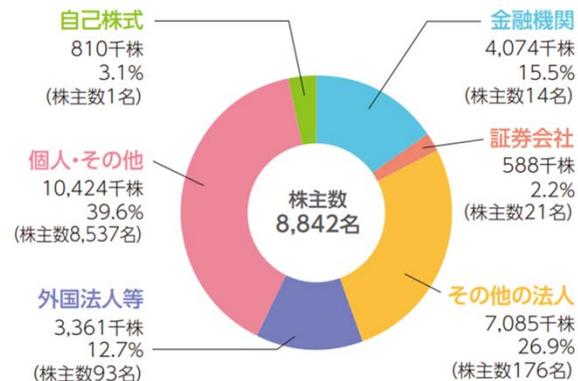
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式総数	26,344,400株
単元株式数	100株

大株主

株主名	持株数	持株比率
有限会社藤和興産	3,014千株	11.8%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,832千株	7.2%
BBH FOR FIDELITY LOW - PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	1,574千株	6.2%
コンドーテック社員持株会	1,322千株	5.2%
大阪中小企業投資育成株式会社	1,247千株	4.9%
株式会社三菱UFJ銀行	753千株	3.0%
株式会社藤登興産	676千株	2.6%
近藤 雅英	664千株	2.6%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	614千株	2.4%
有限会社純	535千株	2.1%

※ 自己株式810千株は上記大株主には含めておりません。
また、持株比率は自己株式を除いて算出しております。

所有者別株式分布状況



グループ会社一覧

2024年6月25日現在

グループ会社名	本社所在地	営業所・工場
三和電材株式会社	名古屋市西区	営業所12ヶ所
KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) Co.,Ltd.	タイ・バンコク市	—
中央技研株式会社	滋賀県犬上郡	—
日本足場ホールディングス株式会社	東京都江東区	—
テックビルド株式会社	東京都大田区	営業所17ヶ所
東海ステップ株式会社	静岡県藤枝市	営業所15ヶ所
株式会社フコク	仙台市泉区	営業所5ヶ所
栗山アルミ株式会社	名古屋市市中村区	営業所2ヶ所、工場1ヶ所

会社情報

商号	コンドーテック株式会社 (KONDOTEC INC.)
設立	1953年(昭和28年)1月
代表取締役社長	濱野 昇
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
従業員数	連結：1,373名 単体：801名(2024年3月末現在)
資本金	26億6,648万5千円(2024年3月末現在)
上場区分	東証プライム市場
証券コード	7438
事業年度	4月1日～翌年3月31日
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 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
主要取扱品目	<ul style="list-style-type: none"> 製品(工場生産品) 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、型打鍛造品、建設資材、機械装置、アルミ押出型材他 商品(国内外仕入先より仕入・OEM生産品) 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

公式SNS

公式Instagram(インスタグラム)



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

公式Facebook(フェイスブック)



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

編集後記

「KONDOTEC REPORT」をご覧いただき、ありがとうございます。

統合報告書は、今回で8回目の公表となりました。本報告書は、当社の企業活動について改めて精査し、単に当社の歴史や事業を語るだけにならないよう、成長戦略のほか、気候変動関連を含めサステナビリティに関する取り組みを記載し、当社の成長性を感じていただけるように検討を重ね作成しております。また、当社の価値創造の道筋を具体的にご理解いただくため、2040年を見据えた価値創造ストーリーを掲載し、ビジネスモデルの記載も見直しました。

作成を担うプロジェクトメンバーは、外部機関に頼らずに、当社総務部門、人事部門、営業部門、SDGs関連部門といった部署をまたいだ従業員のみで構成しました。従業員だからこそ表現できる内側から見た企業価値をお伝えすることで、ステークホルダーの皆様当社への理解を深めていただければ幸いです。

今後も、持続可能な社会の実現に向けて企業活動を行い、企業価値向上を図りながら、当社の成長と共に本報告書も進化させてまいります。

専務取締役管理本部長
矢田裕之

2016年に設立したコンドーテック陸上部には、現在4名の選手が所属しております。引き続き、応援をよろしく願いたします。

所属選手 (写真左から)

氏名	競技種目	自己ベスト
藤本 咲良(ふじもと さら)	ハンマー投	63m17
山本 実果(やまもと みか)	円盤投	50m51
久世 生奎(くぜ きほう)	やり投	59m16
野志 侑希(のし ゆうき)	棒高跳	3m90



活動記録や選手ブログはこちら
コンドーテック陸上部 URL ▶ <https://www.kondotec.co.jp/corporate/track.html>

見通しに関する注記事項

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。

将来の業績に関する見通しは、発表時点で入手可能なデータにより策定しているものです。実際の業績は、様々な要因の変化により、見通しとは大きく異なる結果となりうることを予めご了承ください。

決算に関する詳細情報

2024年3月期決算の詳細については、有価証券報告書をご覧ください。

URL：https://www.kondotec.co.jp/ir/library/asset_securities.html

報告対象

- ◆ 対象期間：2023年4月1日～2024年3月31日
- ◆ 対象組織：コンドーテック株式会社及びグループ会社
- ◆ 会計基準：日本の会計基準を適用