

2023

3 月 期

KONDOTEC REPORT

(2023年3月期)

コンドータック株式会社

〒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>

ごあいさつ

我々コンドーテックは、お陰様で2023年に設立70周年を迎えることができました。1953年の設立以来、企業理念に掲げる「私達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」という精神のもと、取扱商材のラインナップを拡げながら様々な業界に向けて社会インフラの充実に貢献することで、“安心安全な社会の実現”を目指してまいりました。

当報告書は、当社が歴史を積み重ねる中で、多様になってまいりました事業や取り組みについて、より多くのステークホルダーの皆様にご理解いただくことを

念頭に作成しております。そのために、国際統合報告フレームワークに基づき、企業としてのこれまで、そしてこれからの成長をご理解いただけるよう、当社のビジネスモデルやマテリアリティ、サステナビリティに関する取り組みについてもわかりやすくお伝えできるよう工夫を重ねております。

今後も、時代の変遷の中でも必要とされる企業としてあり続けるため、グループ一丸となって取り組んでまいりますので、ますますのご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしく願い申し上げます。

代表取締役社長 **近藤勝彦**



Forward

2017年より統合報告書の作成を開始し、今回で7回目の開示を迎えることができました。当初、統合報告書の作成を決めたのは、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、ESGの枠組みでとらえた環境に関する取り組みや女性の社会躍進が、企業価値を示す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。

このように試行錯誤を重ねてきた本報告書が、より多くのステークホルダーの皆様へ、ESGに関する取り組みはもちろん、成長戦略、財務戦略等、当社グループ全般について深くご理解いただけるツールとなることを切に願っております。

顧問 安藤朋也

TABLE OF CONTENTS

| | |
|------------------------|-----------------------------------|
| WE ARE KONDOTEC | |
| 04 | 会社概要 |
| 05 | 沿革 |
| 07 | 価値創造プロセス |
| 09 | ビジネスモデル |
| 11 | マテリアリティ |
| 13 | 事業活動報告 |
| KONDOTEC VISION | |
| 23 | トップメッセージ |
| 26 | 中期経営計画 |
| 27 | 成長戦略 |
| 31 | 財務戦略 |
| FINANCIAL DATA | |
| 36 | 連結ハイライト |
| 37 | 連結パフォーマンス |
| ESG | |
| 40 | コーポレートアイデンティティ (CI) の制定からESG基本方針へ |
| 41 | ESG基本方針大綱 |
| ENVIRONMENT | |
| 45 | 環境対策に最適な製商品の提供 |
| 46 | 環境に配慮した事業活動 |
| SOCIAL | |
| 49 | 製造物責任・品質保証 |
| 52 | 付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供 |
| 54 | ステークホルダーとのコミュニケーション |
| 56 | 適切な情報開示・セキュリティ |
| 57 | 地域社会との共生 |
| 58 | 安全対策と働き方改革 |
| 59 | 人材育成とダイバーシティ |
| GOVERNANCE | |
| 61 | コーポレート・ガバナンス |
| 67 | 役員報酬 |
| SUPPLEMENT | |
| 70 | 株式情報 |
| 71 | 組織図 |
| 72 | コンドーテック拠点地図 |
| 73 | 連結財務諸表 |

コンドーテック株式会社 統合報告書2023

WE ARE KONDOTEC

コンドーテックの概要

会社概要

コンドーテックグループは、自社工場を有し、約5万点以上の製商品を取扱うメーカー&商社です。創業以来、お客様のニーズを反映し、取扱材を拡充してきたことにより、社会活動に必要な不可欠なインフラ全般を支える基礎部材を幅広く提供し、豊かな社会生活を基盤から支えております。

| | |
|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 商号 | コンドーテック株式会社 (KONDOTEC INC.) |
| グループ会社 | 三和電材株式会社 KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社 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 東海ステップ株式会社 株式会社フコク 栗山アルミ株式会社 (2023年3月末現在) |
| 設立 | 1953年(昭和28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 | 連結：1,278名 単体：754名 (2023年3月末現在) |
| 資本金 | 26億6,648万5千円 (2023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、釘螺、建設資材、照明器具、分電盤、空調機器、エコ商品他 |
| 店舗数 | コンドーテック株式会社 営業所 48拠点 三和電材株式会社 営業所 14拠点 KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社 営業所 2拠点 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 営業所 17拠点 東海ステップ株式会社 営業所 15拠点 株式会社フコク 営業所 5拠点 栗山アルミ株式会社 営業所 2拠点 (2023年3月末現在) |
| 工場 | 連結：6拠点 単体：4拠点 |

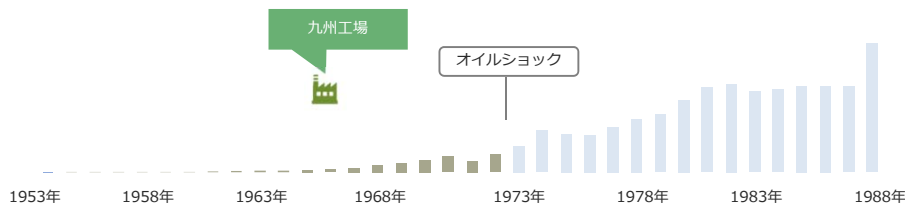
沿革

75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はかたがたではありません。
今後も社会の発展に寄与すべく、さまざまな課題に向き合って、挑戦・創造を続けてまいります。

2023年3月期【連結】

売上高 **75,447** 百万円
 拠点数 **105** 拠点
 従業員数 **1,278** 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



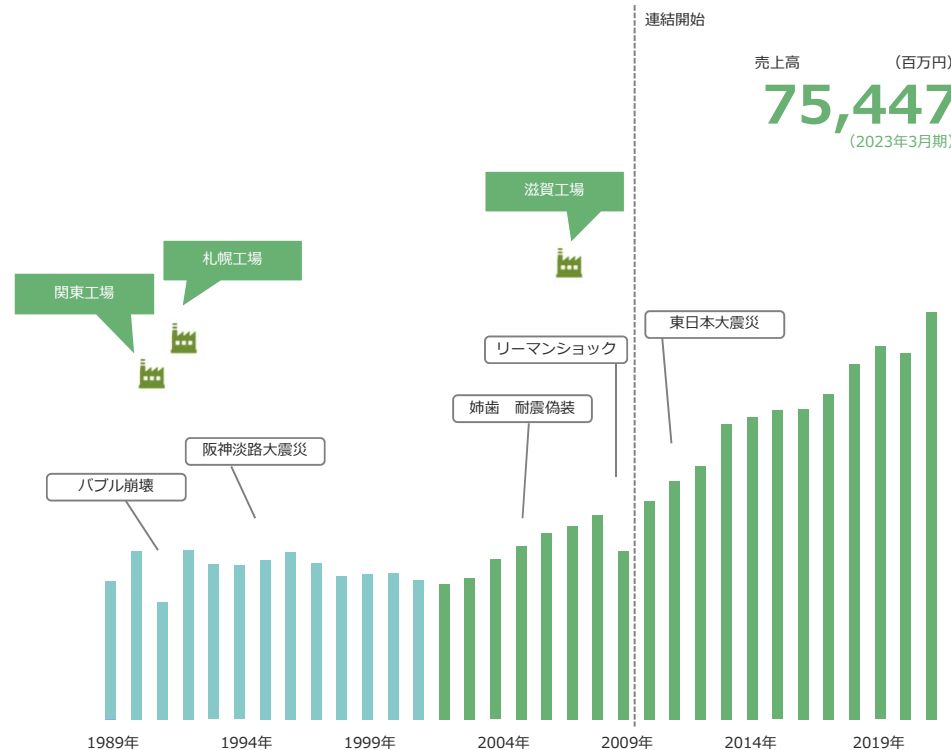
九州工場

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、鋅螺の製作販売開始
- 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 株式上場へ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

価値創造プロセス

Input

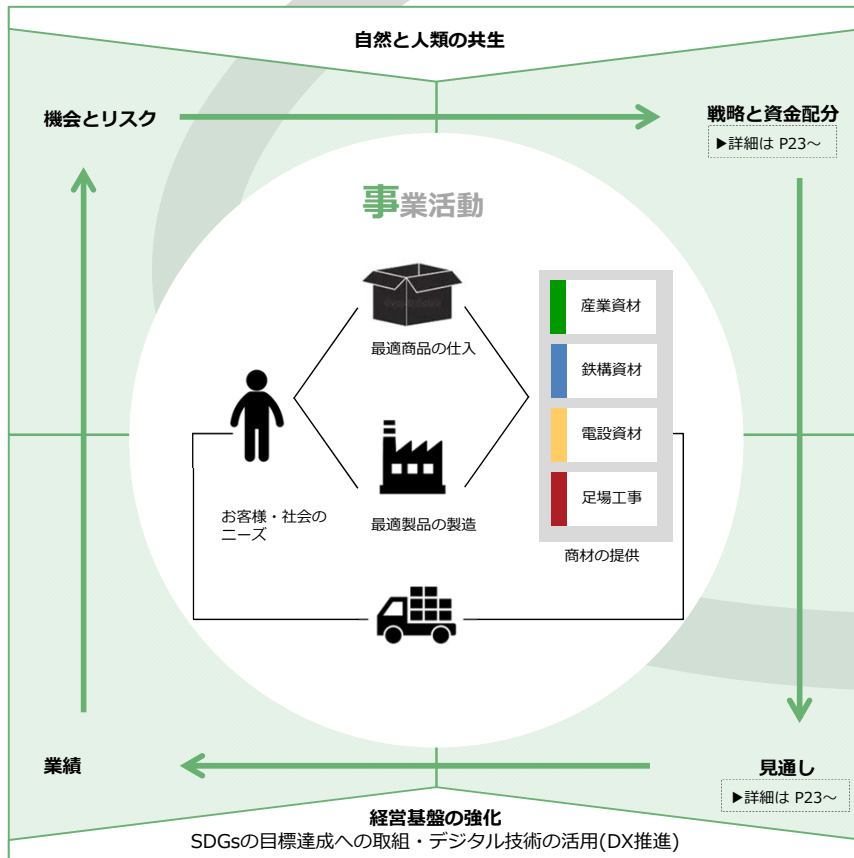
| | |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 財務資本 | 現金及び預金計 10,733百万円 (2023年3月期) |
| 製造資本 | 国内生産工場計6拠点(コンドーテック株式会社、中央技研株式会社、栗山アルミ株式会社) 製造部門の生産設備更新に係る固定資産の増加額 148百万円 (2023年3月期) |
| 知的資本 | 九州工場に研究開発部を設置、特許・実用新案・意匠登録・商標登録を取得 滋賀工場にメカトロ研究所を設置(事業譲受を行った画像処理技術の活用) 中央技研株式会社の自動化機械設計・製造技術 |
| 人的資本 | 従業員数 1,278名 (連結) 社内認定資格「吊り具アドバイザー」合格者 63名 ▶詳細は P51 (2023年3月末現在) |
| 社会関係資本 自然資本 | 販売先数約 26,000社(コンドーテック株式会社、三和電材株式会社のみ)、 グループ会社数 9社、取扱アイテム数 約50,000点、拠点数 105拠点 (2023年3月末現在) |

Impact

企業理念

私達は
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

安心安全な社会の実現



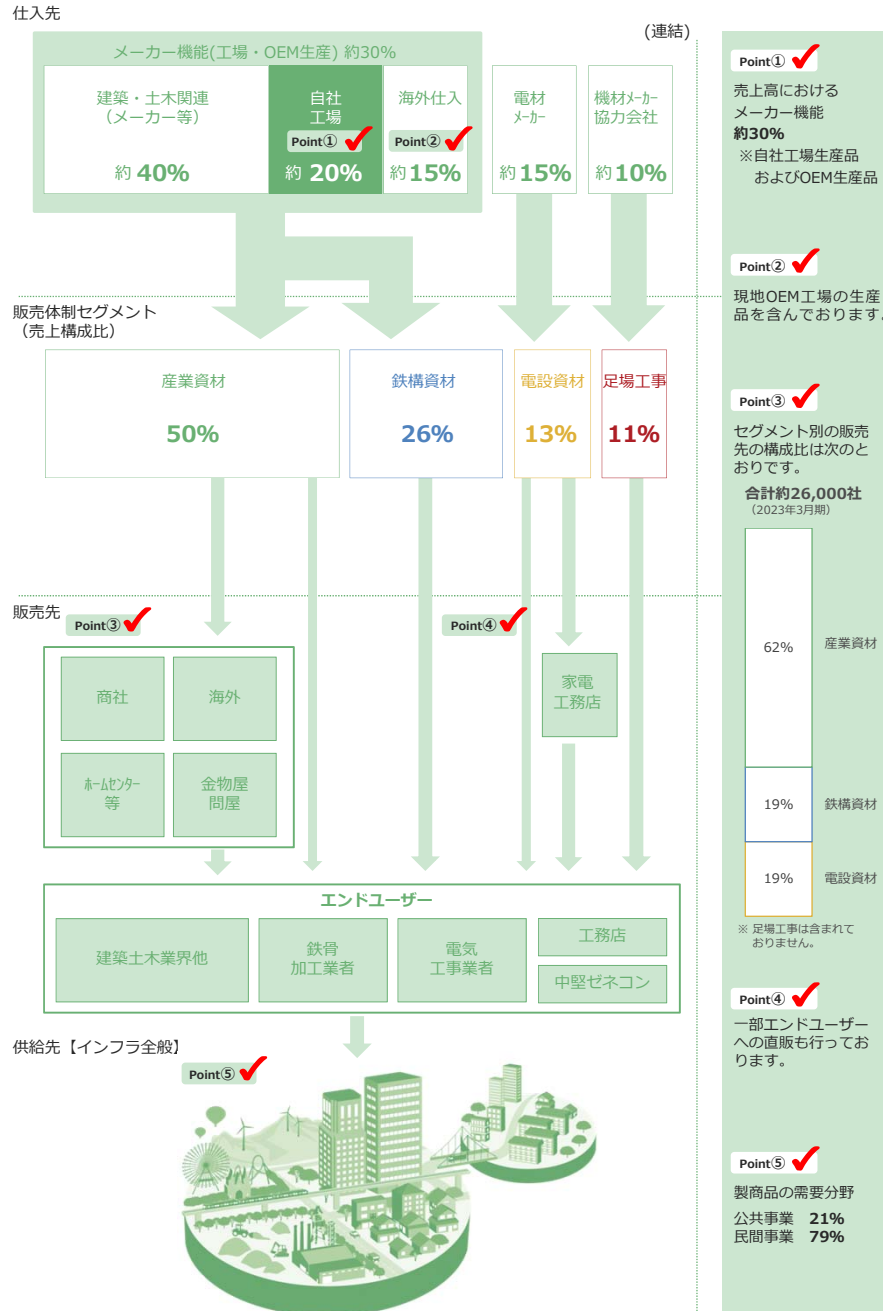
Output

| 関係部門 | 製商品・サービス・取組 |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 産業資材 ▶詳細は P13 | ○社会活動に必要なインフラ関連資材を幅広く提供 ○建設関連業界にとどまらない様々な業界との取引 ○エコ関連商品の取扱拡充 |
| 鉄構資材 ▶詳細は P15 | ○LED・太陽光関連資材を提供 |
| 電設資材 ▶詳細は P17 | ○地域ニーズに応じた出店計画 ○地域社会との共存可能な出店地の選定 |
| 足場工事 ▶詳細は P19 | ○災害時に必要資材を即納できるよう各拠点の倉庫に製商品を在庫 |
| 製造部門 ▶詳細は P21 | ○ISO14001の取得 ○グループ会社との協創による省力・省人化の実現 ○付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供 |
| 本部部門 | ○クレーム対策委員会、情報共有 ○カタログの充実 ○社員教育 ○従業員の安全対策 ○デジタル技術の活用(DX推進) |

Outcome

| 社会に提供できる価値 |
|-----------------|
| 地域社会との共存・発展 |
| 被災地の復旧復興 |
| 環境貢献 |
| 顧客満足の向上 |
| 主として事業に関連するSDGs |
| |

ビジネスモデル



■強み① 仕入の強み

特徴

- 多数・多様な仕入先
- 国内品だけでなく輸入品も取り扱う
- 国内6ヶ所に自社工場を設置
- 特注品の対応
- 国内外にOEM生産工場を保有
- メーカー兼商社ならではの販売先の声を取り入れた新商材の開拓・開発

影響

○安価な輸入商材(仕入品)だけでなく、高品質で付加価値の高い自社製品を有し、ニーズに応じた製商品の提供が可能
○多数の仕入先を保有し、特定の仕入先に仕入を依存していないため、安定供給が可能に

⇒

(想定されるリスク)
輸入商材への依存と為替変動/チャイナリスク/
瑕疵担保責任リスク/原材料等の市況変動の影響/
製造物責任リスク/災害によるサプライチェーンへの影響

リスクへの対応: デリバティブ取引、低価格以外の高付加価値商材の提供

■強み② 売り方の強み

特徴

- 全営業店に倉庫を完備、即納体制を構築
- 全国展開にて日本国内各地の需要を取込む
- 商材知識力のある従業員による、地域に根差した商材の提案
- 約5万点にわたる多様な取扱商材
- 国内6工場からのオーダーメイド品の即納
- 商材販売だけでなく施工分野にも対応拡大

影響

○全営業店が在庫を持ち、配送を行える即納体制を実現
○地域に根差した小口販売の徹底

⇒

(想定されるリスク)
倉庫業務における労働災害/
在庫管理に要する労働力不足/配送時の事故

リスクへの対応: 安全衛生委員会の開催⇒P58、安全運転への取り組み⇒P58

■強み③ 供給先の強み

特徴

- 多様な業界・業種への販売
- 小口分散販売(多数の取引先)
- ターゲットに特化した販売窓口の設置 (首都圏営業、鉄道環境、ホームセンター、eJTB他)

影響

○多様な業界に販売、特定の業界の景気に左右されにくい

⇒

(想定されるリスク)
公共投資・民間設備投資への依存/多数の販売先の管理/
営業担当・業務担当人員不足/価格競争/取引先の信用リスク

リスクへの対応: 基幹システムの導入、営業・業務担当者の能力向上研修の実施⇒P59
取引先の信用度合いによる与信極度枠の設定、成長戦略の遂行

当社グループでは、設立から現在まで、経常利益ベースでの赤字が一度もありません(※変則決算期除く)。70年続く歴史の中で、外部環境の変化に都度対応し、事業ポートフォリオの見直しや、取扱商材の拡充などを続けてきました。(当社の沿革と業績の推移⇒P5)

本ページ記載の3つの強みは、その変革の歴史の中で培われたものです。

今後、外部環境はさらに目まぐるしく変化していくものと予想されますが、引き続き、変わるべき部分、変わらない部分を意識し、経営に反映させてまいります。

また、当社は、今後の持続的な成長のため、別途成長戦略を定めており、さらなる発展に取り組んでまいります。(成長戦略⇒P23~)

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、経営において、SDGsの観点から現状を整理すると共に、ESG各分野に分けて実現すべき目標とその課題であるマテリアリティを特定し、経営活動における社会的責任を果たしていくためのESG基本方針として決めました。

マテリアリティの検証とESG基本方針策定のプロセス

STEP 1 課題のリストアップ

当社の課題となりうる項目を洗い出し、各種ガイドライン（IIRC、価値協創ガイダンス※）を参考にしながら、ステークホルダー毎に課題を抽出しました。

※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

STEP 2 各項目の重要度を判定

STEP 1で抽出した課題の重要度を、ステークホルダーにとっての重要度と、当社にとっての重要度の2軸で評価を行い、重要度の高い項目を課題として選定しました。

STEP 3 マテリアリティの特定とESG基本方針の策定

STEP 2で選定した重要な項目の優先順位を取締役に再度議論し、その結果を踏まえ、SDGsの観点から当社の企業理念である「豊かな社会づくり」を根底に創造できる価値を念頭に、ESG各分野に分けてマテリアリティを特定し、ESG基本方針として決めました。

SDGsとは？

SDGsとは、Sustainable Development Goals（持続可能な開発目標）の略称で、2015年に国連で国際合意に達した、2016年から2030年までの世界の長期目標です。17の目標、169のターゲットが掲げられており、人類及び地球の繁栄のための行動計画として採択されました。

飢餓や貧困問題をはじめ、経済的格差や人権、環境対策まで幅広い問題を対象としており、社会的・経済的状況にかかわらず全ての人が尊厳を持って生きることができ、「誰一人取り残さない」世界を実現することが掲げられています。



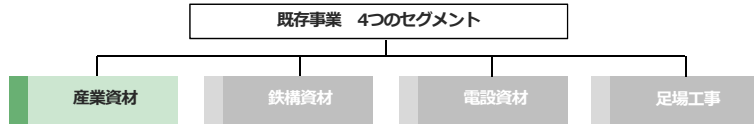
マテリアリティ(重点課題)の決定とESG基本方針

3つのステップを経て決定したマテリアリティを以下のとおりとしました。このマテリアリティをESGの基本方針とし、今後の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。

ESG基本方針に沿って、当社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以降の章にて詳しくご説明いたします。

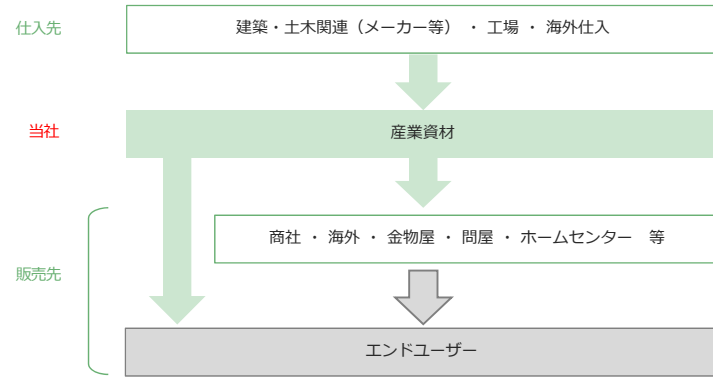
| ESG | マテリアリティ | 関連するSDGs |
|-------|---------------------------------------------------------|---------------------------|
| 環境 | ① 環境対策に最適な製商品の提供 当社の取扱品について（エコ・環境関連資材のご紹介） | ④教育 ⑨イノベーション |
| | ② 環境に配慮した事業活動 環境保護・省エネルギーへの取り組み 排出物の管理（マテリアルバランス） | ⑫生産消費 ⑬気候変動 |
| 社会 | ① 製造物責任・品質保証 製商品の品質管理について 安心・安全への姿勢 | |
| | ② 付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供 取引先様にとってより良い製商品・サービスの提供 | |
| | ③ ステークホルダーとのコミュニケーション ステークホルダーとの関わり方について | ③保健 ④教育 ⑤ジェンダー |
| | ④ 適切な情報開示・セキュリティ 情報開示の姿勢 情報セキュリティ対策 | |
| | ⑤ 地域社会との共生 出店計画 災害への対応・貢献 | ⑧成長/雇用 ⑨イノベーション ⑪都市 |
| | ⑥ 安全対策と働き方改革 従業員への健康・安全衛生のために | ⑫生産消費 ⑯平和 ⑰実施手段 |
| | ⑦ 人材育成とダイバーシティ 人材育成の方針 ダイバーシティ 福利厚生 | |
| ガバナンス | ① 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 | ⑯平和 |
| | ② コンプライアンスの徹底 コンプライアンス基本方針 | |

事業活動報告



■ 産業資材

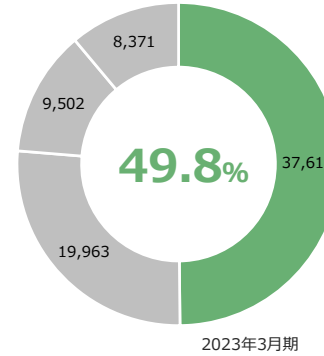
金物小売業、卸売業、製造業を中心に、土木・建築資材、機械装置等の製造・仕入・販売をしております。グループ会社のうち、KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND) CO.,LTD.、中央技研株式会社、栗山アルミ株式会社を含んでおります。



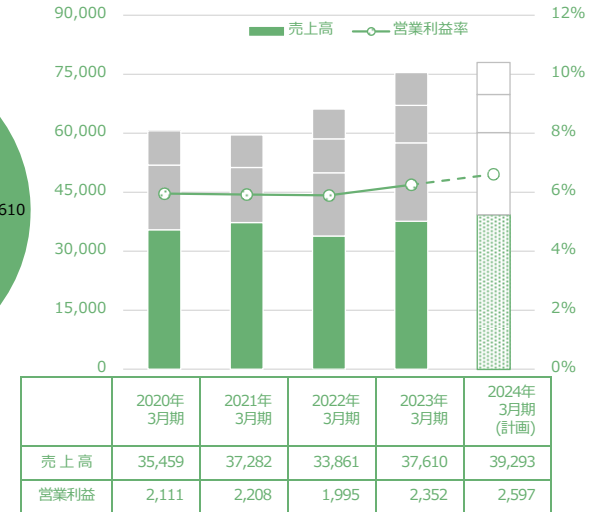
| | |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 営業拠点数 | コンドーテック株式会社 30拠点 (グループ会社) KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社 2拠点 栗山アルミ株式会社 2拠点 (2023年3月末現在) |
| 販売先数 | 約16,000社 |
| 新規開拓 件数 ※ | 1,581件 (2023年3月末現在) |
| 新規開拓 売上高 ※ | 1,129百万円 (2023年3月末現在) |
| 特性 | <ul style="list-style-type: none"> 取扱商材が多岐にわたり、業績が安定 収益ドライバー |

※ 新規開拓件数及び売上高は今期及び前期に開拓し、今期に売上実績のあった件数及び売上高(単体)

各セグメントにおける
売上構成比率 (百万円)



売上高の推移 (百万円)



2023年3月期の概況

2022年3月期に連結子会社化した栗山アルミ株式会社の売上高が寄与したことに加え、製造原価や仕入価格上昇分の販売価格への転嫁等の結果、当セグメントの売上高は37,610百万円(前期比11.1%増)となりました。利益面につきましては、製造原価や仕入価格上

昇分の販売価格への転嫁を進めたことに加え、人件費の増加に伴う販売費及び一般管理費の増加を増収効果で吸収した結果、セグメント利益は2,352百万円(同17.9%増)となりました。

今後の取り組み

新型コロナウイルス感染症の影響による経済社会活動の制限緩和に伴い経済活動の回復が期待されるものの、原油や資材価格の高止まりが懸念されるなど、先行きは引き続き非常に不透明な状況にあります。リニア中央新幹線、大阪・関西万博関連工事などの大型プロジェクトや再生可能エネルギー関連の需要、海外のASEAN地区におけるインフラ整備の拡大などが見込まれます。これらの需要を取り込んでいくため新

規・休眠顧客の開拓、軽量化ニーズに合致した、アルミ素材を活かした新製品の開発等による競争力のある商材の拡充、EC販売の拡大により売上高の増加を図ってまいります。

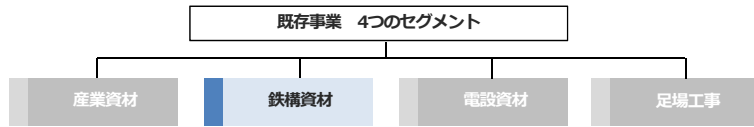
このような取り組みを行うことで、2024年3月期は、売上高39,293百万円、営業利益2,597百万円を計画しております。

リスク

- ・公共投資・民間設備投資への依存
公共投資及び民間設備投資に係る売上が当セグメントの相当部分を占めているため、建設業界における景気の低迷及びこれに伴う需要の減少は、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。
- ・輸入商材への依存と為替変動
当セグメントは、競争力のある商品の販売活動を目的として、中国などの海外から輸入商材の調達拡

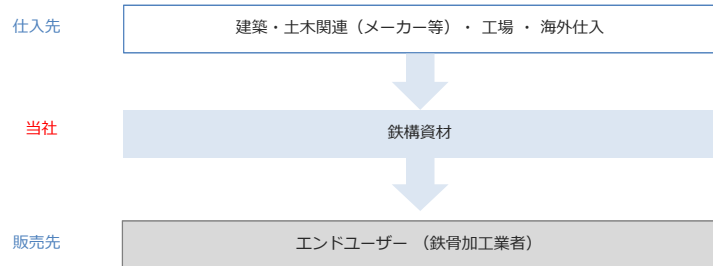
大を進めてまいりましたが、現状、調達元の約90%が中国となっております。そのため、米中貿易摩擦や中国の法規制の変化などにより、調達元の事業の遂行が大きく左右され、商材の確保が困難になる可能性があります。また、為替相場の変動により、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。

- ・価格競争
 - ・原材料等の市況変動の影響
 - ・感染症による事業活動への影響
- ▶ P16 リスク



■ 鉄構資材

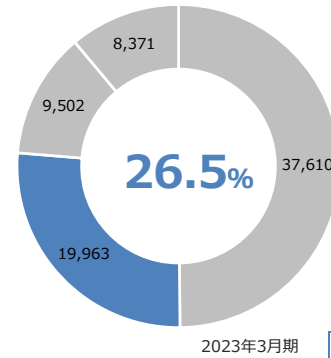
鉄骨加工業者向けに、鉄構資材の製造・仕入・販売をしております。



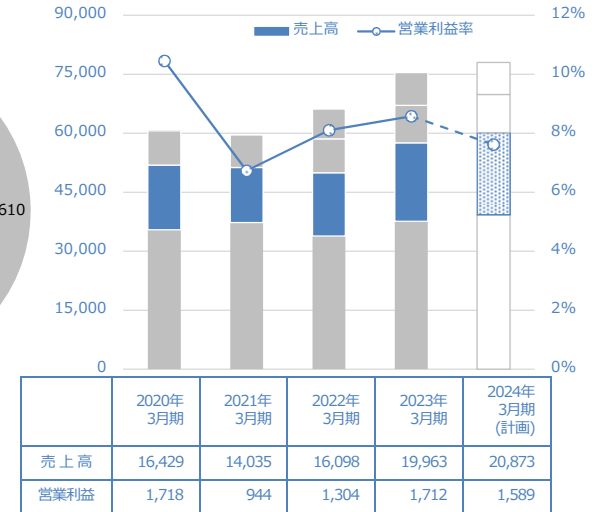
| | |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 営業拠点数 | コンドータック株式会社 18拠点 (2023年3月末現在) |
| 販売先数 | 約5,000社 |
| 新規開拓 件数 ※ | 657件 (2023年3月末現在) |
| 新規開拓 売上高 ※ | 811百万円 (2023年3月末現在) |
| 特 性 | <ul style="list-style-type: none"> 鉄骨需要量に関連して業績が増減する 自社製品比率が高い マーケットシェアが高い |

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

各セグメントにおける
売上構成比率 (百万円)



売上高の推移 (百万円)



2023年3月期の概況

大型物件を中心とした鉄骨需要の回復や製造原価や仕入価格上昇分の販売価格への転嫁により、鉄骨部材、アンカーボルト、ブレースなどが好調に推移した結果、当セグメントの売上高は19,963百万円(前期比24.0%増)となりました。利益面につきましては、製造原価

や仕入価格上昇分の販売価格への転嫁を進めたことに加え、運賃や人件費を中心とする販売費及び一般管理費の増加を増収効果で吸収した結果、セグメント利益は1,712百万円(同31.2%増)となりました。

今後の取り組み

新型コロナウイルス感染症の影響による経済社会活動の制限緩和に伴い経済活動の回復が期待されるものの、原油や資材価格の高止まりが懸念されるなど、先行きは引き続き非常に不透明な状況にありますが、当セグメントでは未出店の地域も多数あり、新規出店の積極的な検討、新規・休眠顧客の開拓や社会のニーズに対応した付加価値の高い製品の拡販、アンカーボルト

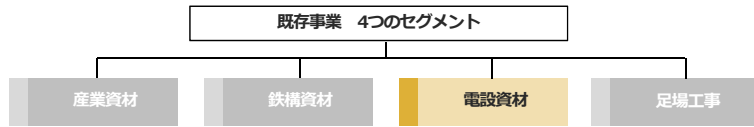
の施工事業の拡大等により売上高の増加を図ってまいります。

このような取り組みを行うことで、2024年3月期は、売上高20,873百万円を計画しております。営業利益は製造原価や運賃など各種コストの上昇が見込まれることから、1,589百万円の計画となっております。

リスク

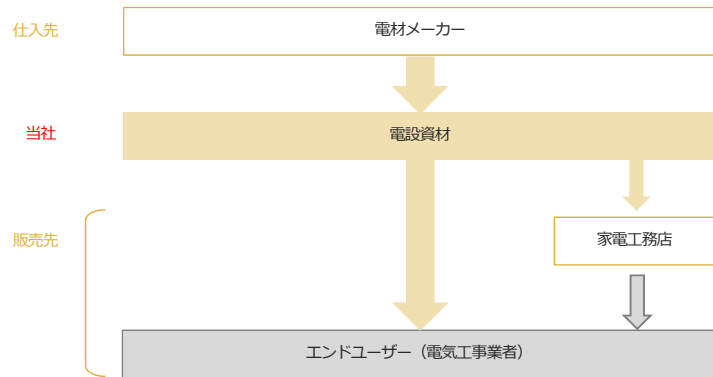
- ・価格競争
各製商品市場と地域市場において、競合他社との価格競争の激化が続き、適正価格の維持が困難になった場合、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。
- ・原材料等の市況変動の影響
製商品の主要原材料である鋼材、銅、アルミは、世界的な需給動向によって変動する傾向があり、市況が大幅に変動した場合、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。

- ・感染症による事業活動への影響
当セグメントは、全国に拠点を構え事業活動を行っておりますが、新型コロナウイルス感染症等の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、従業員の感染や事業所でのクラスターの発生など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。
- ・公共投資・民間設備投資への依存 ▶P14 リスク



■ 電設資材

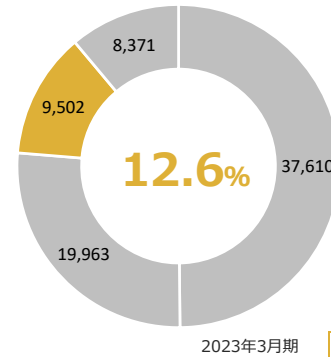
家屋、ビル、施設、工場などの建設に携わる電気工事業者や家電小売店向けに、電設資材の仕入・販売をしております。グループ会社のうち三和電材株式会社が行っております。



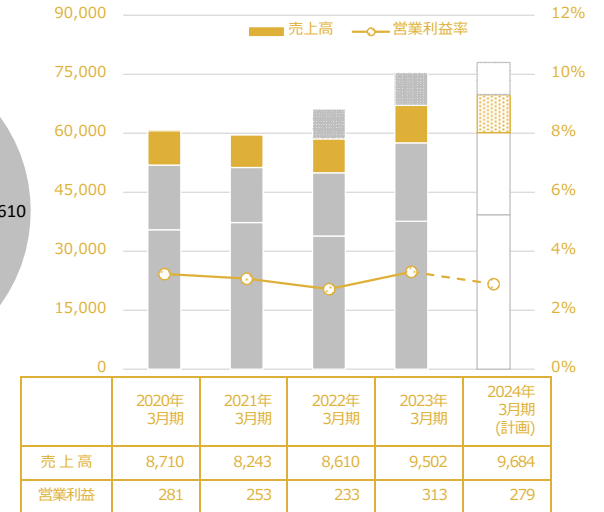
| | |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 営業拠点数 | (グループ会社) 三和電材株式会社 14拠点 (2023年3月末現在) |
| 販売先数 | 約5,000社 |
| 新規開拓 件数 ※ | 303件 (2023年3月末現在) |
| 新規開拓 売上高 ※ | 662百万円 (2023年3月末現在) |
| 特 性 | <ul style="list-style-type: none"> 取扱資材は電設資材から住設資材まで幅広い 安定して売上ボリュームを確保 愛知県・岐阜県を中心としたドミナント出店を展開 |

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

各セグメントにおける
売上構成比率 (百万円)



売上高の推移 (百万円)



2023年3月期の概況

設備投資の回復や半導体不足による商品供給遅延が解消するとともに、メーカー各社からの仕入価格の引き上げ等に応じた価格設定と店舗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9,502百万円(前期比10.4%増)となりました。利益面につきましては、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、特値の活用、売上総利益率を意識した営業展開に加え、販売費及び一般管理費の増加を増収効果で吸収した結果、セグメント利益は313百万円(同34.2%増)となりました。

今後の取り組み

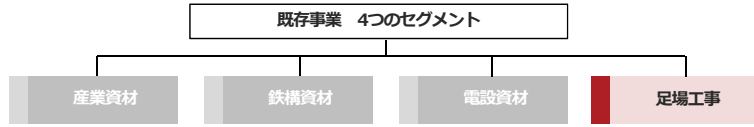
新型コロナウイルス感染症の影響による経済社会活動の制限緩和に伴い経済活動の回復が期待されるものの、原油や資材価格の高止まりが懸念されるなど、先行きは引き続き非常に不透明な状況にありますが、新規・休眠顧客の開拓や新商材など取扱資材の拡充、工事機能強化による電気工事業者などエンドユーザーの需要取り込み、FA、設備エンジニア等の新規分野へ

の進出、グループ会社とのシナジー強化等に取り組むことにより売上高の増加を図ってまいります。

このような取り組みを行うことで、2024年3月期は、売上高9,684百万円を計画しております。営業利益は販売促進費など各種コストの上昇が見込まれることから、279百万円の計画となっております。

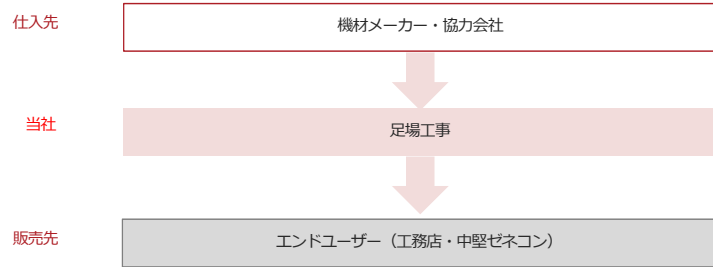
リスク

- ・公共投資・民間設備投資への依存 ▶ P14 リスク (東海地区における)
- ・価格競争 ▶ P16 リスク
- ・原材料等の市況変動の影響 ▶ P16 リスク
- ・感染症による事業活動への影響 ▶ P16 リスク



■ 足場工事

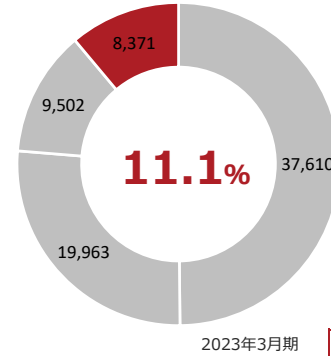
工務店や中堅ゼネコン向けに、足場架組工事及び仮設足場機材の仕入・販売・レンタルをしております。



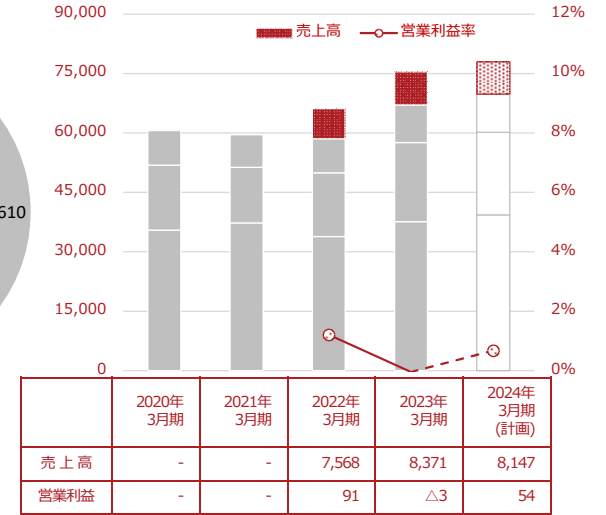
| | |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 営業拠点数 | (グループ会社) 日本足場ホールディングス株式会社 テックビルド株式会社 17拠点 東海ステップ株式会社 15拠点 株式会社フコク 5拠点 (2023年3月末現在) |
| 従業員数 | 323名 うち、施工社員数 126名 (2023年3月末現在) |
| 足場機材 設備投資額 | 205百万円 (2023年3月期) |
| 足場機材 保有残高 ※ | 584百万円 (2023年3月末現在) |
| 特 性 | <ul style="list-style-type: none"> 需要が見込まれるインフラ老朽化に伴う維持修繕分野に対応 事業エリアは全国、物件は住宅から中層建築物、橋梁などの公共土木物件まで幅広い領域をカバー |

※ 貸借対照表残高

各セグメントにおける
売上構成比率 (百万円)



売上高の推移 (百万円)



2023年3月期の概況

民間建設投資は回復傾向にあるものの住宅物件の需要減少により工事売上がほぼ横ばいとなりましたが、複数のスポット受注や足場機材価格の上昇に伴うレンタル需要の増加により足場機材の販売やレンタル売上が好調に推移した結果、当セグメントの売上高は

8,371百万円(前期比10.6%増)となりました。利益面につきましては、外注工事比率の増加等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、セグメント損失は3百万円(前期はセグメント利益91百万円)となりました。

今後の取り組み

新型コロナウイルス感染症の影響による経済社会活動の制限緩和に伴い経済活動の回復が期待されるものの、原油や資材価格の高止まりが懸念されるなど、先行きは引き続き非常に不透明な状況にあります。社会インフラの老朽化に伴い、維持修繕工事の需要は今後高まると予想されます。これらの需要を着実に取り込んでいくため、新規開拓による顧客層の拡大を行う

と共に、単価の高い中層建築物・公共土木向けの工事受注の拡大や新規事業領域であるレンタル売上、物販売上の拡大等により売上高の増加を図ってまいります。このような取り組みを行うことで、2024年3月期は、売上高8,147百万円、営業利益54百万円を計画しております。

リスク

- ・公共投資・民間設備投資への依存 ▶ P14 リスク
- ・感染症による事業活動への影響 ▶ P16 リスク

TOPICS 報告セグメントを変更しました

当社グループの報告セグメントは、従前「産業資材」、「鉄構資材」、「電設資材」としておりましたが、当社の中期経営計画の中で重点事業のひとつとして位置づける足場工事業の重要性が増してきたことから、当社グループの事業への理解の促進等を目的と

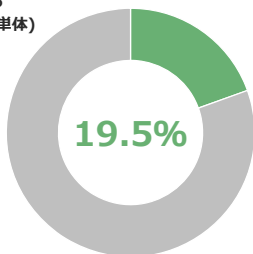
して、「産業資材」に含めていた足場工事業を「足場工事」として区分し、2023年3月期より「産業資材」、「鉄構資材」、「電設資材」、「足場工事」に変更いたしました。

■メーカーとしての機能（工場の役割）

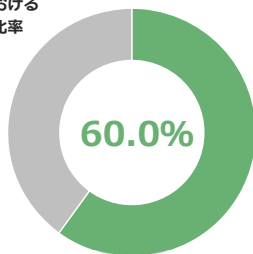
地域密着型販売体制を推進すべく、国内4工場(単体)を有し、「製造部門を持つ商社」として、お客様の声を大切にした製品供給に努めております。

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)
(2023年3月期)



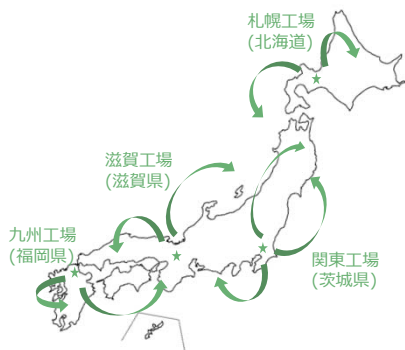
工場製品における受注生産品比率



■地域密着体制

コンドーテックの工場は、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で製造しており、外注部品を使用しないことで、取扱品目数を拡大し、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、CO₂排出量の軽減に繋がっています。

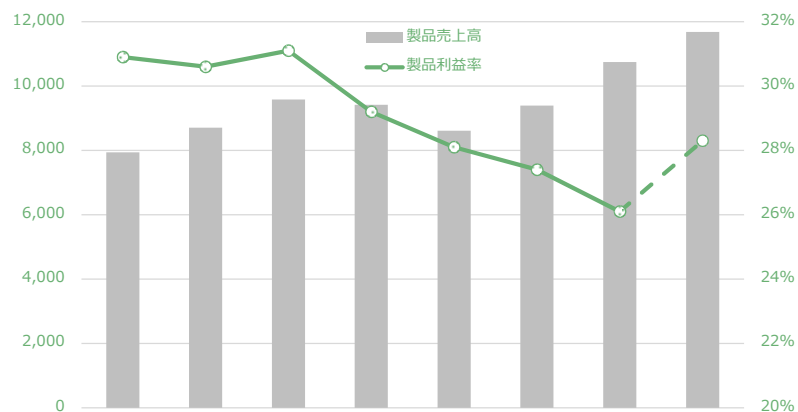
製品の安全性を追求

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 ▶ P47、P49

製品利益率の推移(単体) (百万円)



| | 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 (計画) |
|-------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|
| 製品利益率 | 30.9% | 30.6% | 31.1% | 29.2% | 28.1% | 27.4% | 26.1% | 28.3% |
| 製品売上高 | 7,940 | 8,705 | 9,582 | 9,416 | 8,612 | 9,395 | 10,745 | 11,680 |

■生産性向上への取組み

2019年4月、当社滋賀工場(滋賀県蒲生郡日野町)の敷地内に第2工場の稼働を開始いたしました。

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の積極的な導入、製造工程の最適化を行ってまいります。

関連 ▶ P53

■付加価値の高い製品の提供に向けて

2014年8月に連結子会社化した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2019年1月に株式会社メカトロエンジニアリングから事業を譲受し、当社組織として設置しました「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、2021年10月

に連結子会社化した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 ▶ P50、P53

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。



製造開発
アルミ押出型材

トップメッセージ



社会インフラの充実に貢献し
存在感のある会社に

代表取締役社長
近藤 勝彦 / Katsuhiko Kondo

■付加価値を追求し、社会インフラの充実に貢献

当社は、2022年に創業75年を迎え、2023年には株式会社組織に変更してから設立70年を迎えることができました。これもひとえに、お客様、仕入先様、さらに社員ならびに株主様などステークホルダーの方々のご支援の賜物であり、厚く感謝申し上げます。創業時、船舶・醸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てきました。

時代は絶えず変遷し続けておりますが、コロナ禍の収束とともに経済活動も活発になりつつある昨今では、それに呼応して問題も浮き彫りになってきています。

■社会課題解決をビジネスに

建築や土木の現場では、人手不足が深刻化する中、従事する方の年齢層が高くなり、また女性の方の就業率も高くなってきています。そうした現場では、資材の軽量化のニーズが高まっており、このような新たな需要にも対応してまいります。当社製造部門では、当社の主要な取扱資材である足場吊りチェーンを材料から見直し、最大27%もの軽量化を実現しました。また、建築用ボルトも入数を減らし、一箱あたり20kg未満とすることにしています。

軽量化をテーマとした取り組みとしてはまた、2021年10月、軽量化に適しているアルミの押出型材を製造している栗山アルミ株式会社をM&Aいたしました。当社の取扱資材には鉄を材料としたものが多くありますが、アルミは重量が鉄の3分の1程度と軽量で、かつ加工しやすさびにいくというメリットがあります。

各資材の枯渇から価格の高騰が相変わらず続き、求人が急増し働き手も枯渇しております。今までのように、安さを武器にした戦略は色あせ、今はいかに付加価値の高い商材・サービスを提供できるかを考えなければならぬ時代が来たと考えております。このような時代において当社では、「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」という企業理念のもと、人への投資を通じて人間力を高めながら、新商材の開発に注力し、付加価値を追求した製品・商品の提供、維持修繕分野のサービス向上を図り、社会インフラの充実に貢献し、存在感のある会社へ成長させていきます。

2022年には、栗山アルミで製造した建築資材として、アルミ製角パイプ「アルばか」の発売を開始しました。このように、当社の主要フィールドである建設分野でのアルミ商材の可能性を広げることで、中長期的な企業価値向上に取り組んでおります。

その他、従来のアングルプレースよりも簡便に取り付けることの出来るハイテン・コンプレースという省力化に資する製品を2023年に開発いたしました。

また現在、世界的に再生可能エネルギーとして風力発電へのアプローチが進んでおり、日本でも広域な海域を活かした洋上風力発電が有望視されています。当社でも、洋上風力発電向けの資材を扱う等、再生可能エネルギー施設向け資材の拡充など、同分野への事業拡大にも注力してまいります。

■売上高1,000億円に向けた取り組み

成長戦略

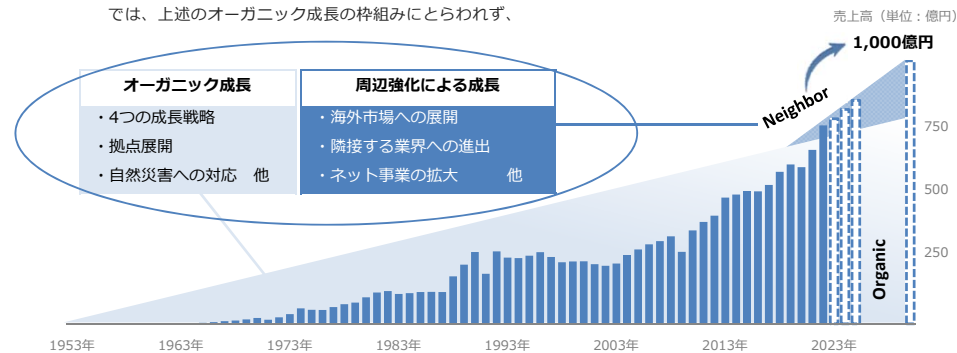
当社グループでは、成長戦略として、既存事業戦略であるオーガニック成長と、既存事業以外の取り組み事項である周辺強化による成長を掲げております。

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、時代の変遷に柔軟に対応し、取扱分野を広げ、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、中期経営計画(P.26)のもと、ROE10%以上という目標を掲げ資本効率性を意識しながら成長投資を積極的に進めております。

今後も、社会のニーズに対する感度を高めつつ、M&Aを含む上述の成長戦略を行うことにより、他社との差別化を図りながら、2020年代中に売上高1,000億円を目指してまいります。



今後の取り組み

-既存事業領域のさらなる拡大-

建設市場には、大きく分けて建築と土木があります。現在当社の主なフィールドは建築市場ですが、比較的スパンの短い建築だけでなく、スパンの長い土木を持つ業界にもバランスよく事業分野を持つよう事業基盤を築いてまいります。また、当社鉄構資材部門で主に取扱うターンバックルプレースなどの建築資材は副資材であり、鉄骨建物で使用される鋼材のうち副資材の占める割合は約1割程度と言われております。残りの未開拓領域にもアプローチを行い、さらなる事業領域の拡大を目指します。

-足場施工におけるシナジー創出-

当社は従来より、仮設足場資材の物品販売を行ってまいりました。しかしながら、昨今の少子化の下で新築需要は減っていく一方、老朽化してゆく既設の設備を上手にメンテナンスしながら使っていく時代となっ

ていきます。そうした現場で真っ先に必要となる足場需要に注力しております。M&Aを行った足場施工を担うグループ会社各社では、低層、中高層、橋梁、土木など、各社で得意とする領域が異なります。2021年4月に設立した日本足場ホールディングス株式会社を軸とし、各社のノウハウを共有することで、足場施工分野を広範囲にカバーできる体制を整えております。

-DXの推進-

当社にとってデジタル技術の活用が今後の持続的な成長に不可欠な要素であると考えています。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、お客様に寄り添った新たなビジネスモデルの構築を目指してまいります。

TOPICS デジタル・トランスフォーメーション(DX)の推進

当社は、DXを積極的に推進するため、2019年に「DX推進プロジェクトチーム」を立ち上げ、新たな事業展開を検討しております。

DXに関する具体的な取り組みとして、2021年にSalesforceを導入し、当社営業が培ってきたノウハウを社内で蓄積、共有することで、よりお客様のニーズに沿ったご提案や迅速な対応が出来るようになりました。また、ユーザーがスマホで製品管理を行える吊り

具点検サイト「ツリカタ」運用を行っている他、製造部門におけるIoT化を進めております。

DXの推進により、デジタル技術を活用した収益獲得機会の拡大と業務プロセスの改善・生産性向上を図ることで、お客様にとって魅力ある製商品やサービスの提供等を行い、今まで以上にお客様に選ばれ続ける企業を目指してまいります。

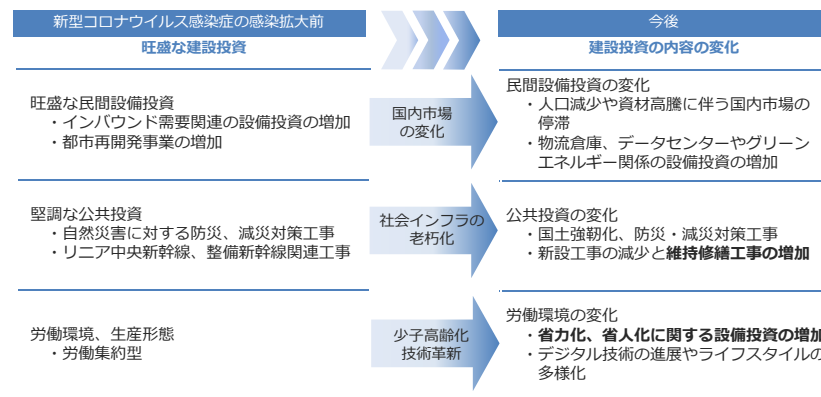
KONDOTEC VISION

コンドーテックの成長戦略

中期経営計画

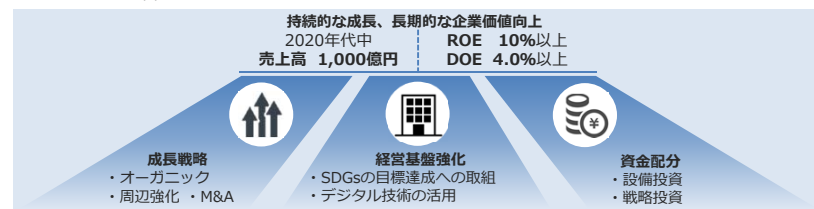
■ 事業環境の認識

新型コロナウイルス感染症の感染拡大前は、インバウンド需要や都市再開発事業に関する設備投資が継続していましたが、今後は、産業構造やビジネスモデルの転換、サステナビリティ重視への社会の価値観の変化により、建設投資の内容に変化が生じると想定しております。



■ 基本方針

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することで、事業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目指します。



■ 数値計画

《長期目標》

2020年代中 連結売上高 1,000億円

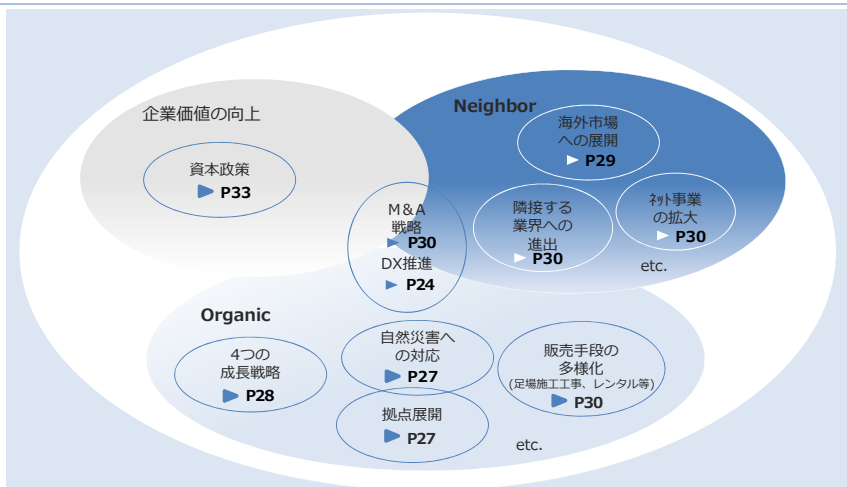
《中期目標》 現状の販売体制を前提とした数値計画において、増収増益を目指す。

| 連結 単位：百万円 | 2023年3月期 (実績) | 2024年3月期 (計画) | 2025年3月期 (計画) | 2026年3月期 (計画) |
|---------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 売上高 | 75,447 | 78,000 | 81,500 | 85,000 |
| 営業利益 | 4,355 | 4,500 | 4,650 | 4,800 |
| 経常利益 | 4,563 | 4,700 | 4,800 | 5,000 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 2,414 | 2,900 | 3,000 | 3,150 |

※当社グループは、中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、事業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（オーガニック成長戦略）

※ 事業戦略のご紹介の他、リスクにつきまして記載させていただいております。

■ 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、2022年4月に当社において群馬営業所を開設いたしました。

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。

リスク

各拠点の地域市場において、競合他社との価格競争の激化が続いた場合、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。

※ リスクへの対応 ▶ P10 売り方の強み



群馬営業所

■ 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備、供給責任を果たしております。

関連 ▶ P57

リスク

該当商材の多くは輸入商材であり、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、大幅な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。

※ リスクへの対応 ▶ P10 仕入の強み



災害時に使用される商材の一部
ブルーシート(左)
コンテナバッグ(右)

■ 4つの成長戦略

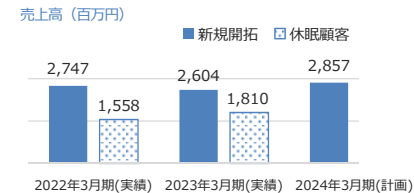
受注力強化に向けて、次の4つの取り組みを実施しております。

① 新規販売先の開拓

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。

関連 ▶ P10 供給先の強み



② 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案について、定期的に営業部門と製造部門合同の新商材委員会を開催しております。実例として、2021年に軽量鍛造フック「LSフック」(当社九州工場で製造)、2022年にアルミ製角パイプ「アルばか」(栗山アルミで製造)など軽量化に着目した商材の販売を開始いたしました。

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



③ 売り方の工夫

商材の販売だけでなく、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、そのあとに必要な建設資材の情報をいち早く掘み、営業に活かしております。

さらに、ニーズの高い取扱品をまとめた総合カタログのほか、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ております。

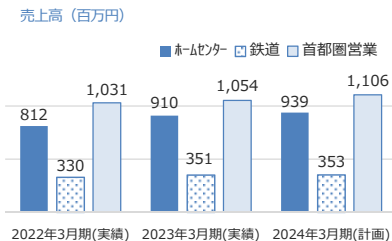


④ 販売ルートの開拓

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新業種への事業拡大を図っております。

また、当社の組織下に「eコマースグループ」を設置し、当社の取り扱う幅広い商材群をインターネットを介して販売することで新たな顧客層へアプローチしております。

そのほか、近年受注が増加している大手商社、ゼネコンの本部サイドからの集中購買、一括購入への対応として、首都圏営業の専任部隊を設置しております。



リスク

・価格競争

当社グループが属している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く、適正価格の維持が困難になった場合、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。

・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。

※ リスクへの対応 ▶ P10 供給先の強み

既存事業以外の強化取り組み事項（周辺強化による成長戦略）

■ 海外市場への展開

成長が見込まれる海外市場への展開を進めていくことが収益力の強化になると考えており、2012年11月にタイ現地法人を設立しました。2014年8月には増資を行い、共同出資会社2社より全株を取得し、実質的に当社の完全子会社といたしました。現在はタイを拠点にASEAN諸国での事業エリアの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。

リスク

中国やタイなどの各国における政治又は法規制の変化や経済状況の混乱など、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、大幅な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。

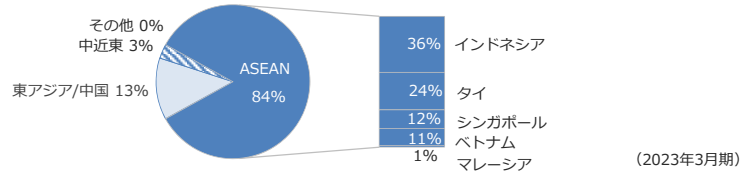
※ リスクへの対応 ▶ P10 供給先の強み

<コンドーテック株式会社と海外展開>

2024年3月期計画の海外売上高は416百万円（海外営業部、タイ現地法人合計）ですが、1985年のプラザ合意以前は当社も輸出事業が盛んで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中国にOEM工場を十数ヶ所開設し、2006年頃から輸出を再開しております。

国別海外売上比率



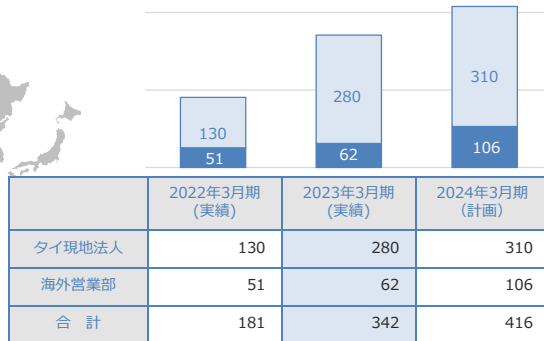
タイ現地法人

| | |
|------|-------------------------------------------|
| 商号 | KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND) CO.,LTD. |
| 所在地 | タイ・バンコク市内 |
| 設立 | 2012年11月1日 |
| 資本金 | 102百万バーツ(約316百万円) |
| 事業内容 | タイにおける産業資材、鉄構資材及び電設資材等の輸出入と現地国内販売 |

海外売上高（百万円）



KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND)



※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。2019年から2021年にわたり、維持修繕分野を強化するため仮設足場等の架組工事を行う企業3社を買収し、維持修繕分野の事業拡大を目指す他、2021年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、軽量化に対する需要に取り組んでおります。

今後も周辺強化による成長を担う、隣接する業界への進出やネット事業の拡大等、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 ▶ P50、P53

リスク

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が、経営環境や事業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。

<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
栗山アルミ株式会社

②事業の深掘り

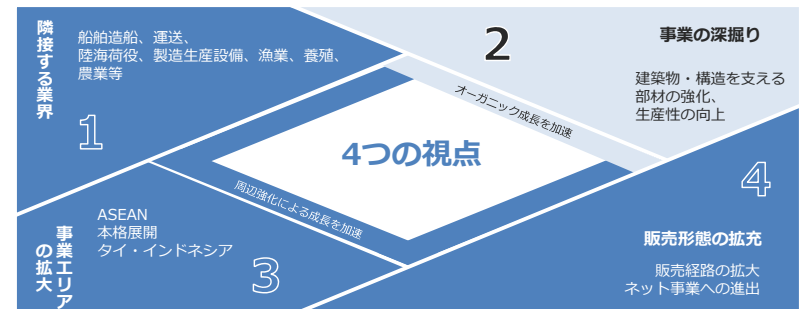
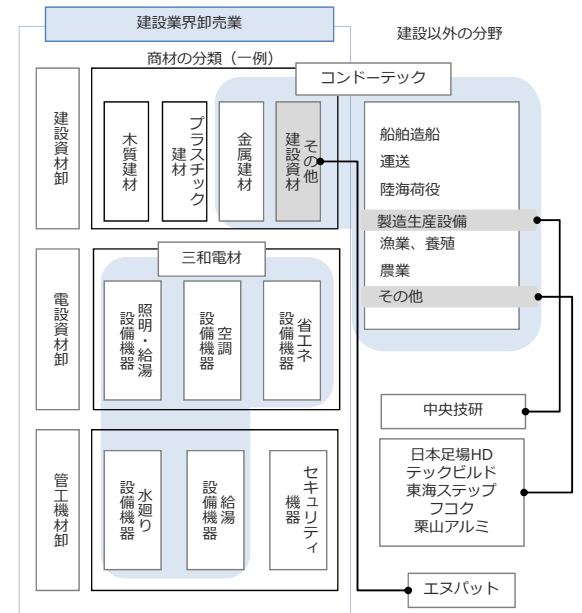
部材メーカー等をM&Aし、既存事業を深掘りする
実績：中央技研株式会社
テックビルド株式会社
東海ステップ株式会社
株式会社フコク

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販売形態の拡充

小売、カタログ販売、ネット販売といった既存事業とは異なる販売形態の企業をM&Aし、販売形態を拡充する



財務戦略

■企業価値向上と財務戦略

当社では、企業価値向上のためには、収益性の向上、資本効率の向上、財務の最適化が必要であると考えております。特に、財務の最適化のため重要視しているのは、配当政策と適切な資金配分です。

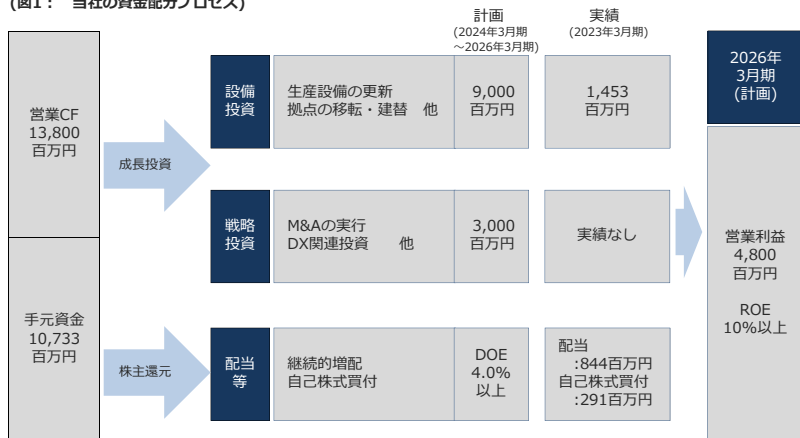
配当政策については、当社は連結業績、連結配当性向について十分留意しながら、連結純資産配当率(DOE)4.0%以上を目標として、株主の皆様へ継続的に増配を行うことを基本方針としております。当社は上場以来減配がありません。リーマンショックの際、減配するという選択もありましたが、利益は安定していたため、減配はせず継続的配当を行うこととし、DOEを指標としました。

資金配分については、(図1)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、先述のような安定した株主還元を行い、高い資本効率の維持を目指しています。

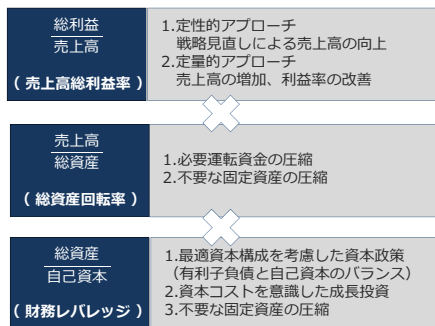
資本効率性向上の観点より当社では資本コストを重視しておりますが、2024年3月期においては5.8%としております。

これらに対する取組みの成果として、ROEの向上が求められます。そこで当社では、ROE10%以上を資本効率目標として掲げており、ROEの構造分解をした(図2)の視点をもって、ROEの向上に努めております。

(図1： 当社の資金配分プロセス)



(図2： ROEの構造分解をベースにした取組み)



■財務担当取締役 メッセージ



専務取締役管理本部長 兼 総務部長 兼 事業戦略室長 矢田 裕之 / Hiroyuki Yada

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。

収益性向上と株主還元の充実を意識した経営

当社は、注力する財務指標のひとつとしてROE目標10%を掲げ、投下資本収益性を意識した経営を目指してまいりました。このため、毎期、資本コスト(WACC)を見直し、新たな投資の検討においては、投資判断基準として当社の資本コストを上回ることを一つの目安としています。

直近のROE実績は、コロナ禍の影響および資源・原材料コスト高騰の影響もあり目標を下回っていますが、P31に記載のとおり、成長投資として、多数ある売上高は倍増しているもののキャパシティは変わっていない拠点の移転・増設および新規出店等の設備投資や、将来成長が見込まれる分野のM&AやDXの推進等の戦略投資を行い、目標達成を目指します。

特にM&Aは、2019年より改修・リフォーム需要に着目した足場工事関連企業3社のグループ化や軽量化・リサイクル性等に着目したアルミ製品製造メーカーのグループ化など推進し、現在も成長戦略の柱として随時M&Aの検討を行っています。

また、DX投資のひとつとして営業部門ではSFA(営業支援ツール)を導入し、情報の迅速な共有化を推進、顧客サービスの向上と受注率アップに成果を上げています。

グループ一体となった効率経営

当社は、2025年夏の完成を目指して本社ビルの建て替えに着手しました。現在の本社は約50年を超える歴史がある社屋ですが、昨今のバリアフリー対応や環境対策には遅れていた点は否めませんので、ハンディを持つ人など多様な人材が働ける、且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。

もう一つの重要な財務指標が、株主還元の充実を表す連結純資産配当率(DOE)ですが、当社は2024年3月期よりDOE目標を2.5%以上から4.0%以上へと変更しました。

もとより当社は減配はせず、継続的増配を行うことを配当方針としていましたが、今般、配当水準の向上により株主の皆様に対する利益還元を一層強化するため、中長期的な業績および資本効率等を総合的に勘案し目標を引き上げたものです。

またDOEを意識した経営は、当社では従業員の持株会への加入率が高い水準であることから、従業員のインセンティブ向上にも目を向けた側面もあり、株主目線での思考、株価への意識向上にも一役買っております。

以上の基本方針のもと、2024年3月期の配当予想につきましては、6円の増配を実施し40円を予定しております。

今後とも、設備投資、戦略投資、継続的増配を資金配分プロセスの軸とし、収益性向上と株主還元の充実を意識した経営に努め、ステークホルダーの皆様へ評価いただける企業を目指してまいります。

関連 ▶ P31、P33、P34

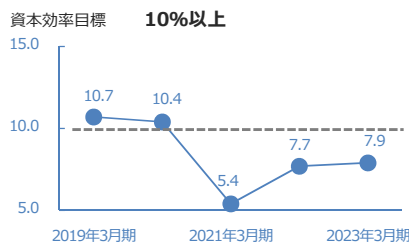
企業価値の向上

■資本政策

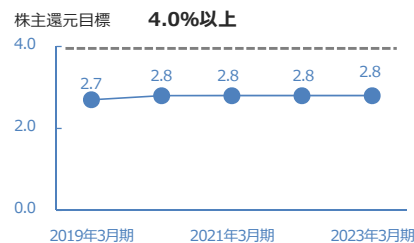
資本政策として、「資本効率目標」と「株主還元目標」を設定しております。「資本効率目標」は、業績の拡大を進めるにあたり事業の効率性の指標であるROEを取り入れることで、企業価値の創造につなげていくことを目的としております。また、2023年3月期の実績を基にした資本コストは5.8%としており、こ

の資本コストを上回る点にも注視しております。「株主還元目標」は、配当において、連結業績、連結配当性向の両方を考慮する指標であるDOEを取り入れることで、株主の皆様へ継続的に増配を行っていくことを基本方針としております。

ROEの実績 (%)



DOEの実績 (%)



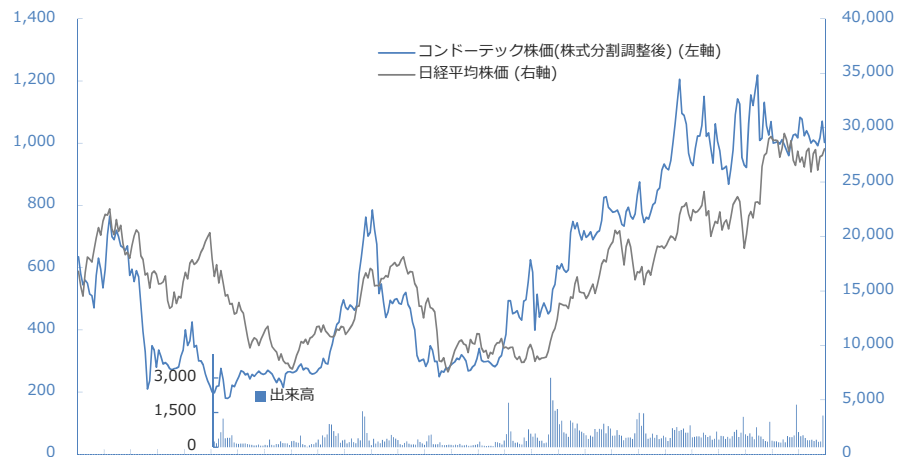
TOPICS DOE目標を引き上げました

2024年3月期より、配当水準の向上により、株主の皆様に対する利益還元を一層強化するため、中長期的な業績および資本効率などを総合的に勘案し、連結純資産配当率(DOE)の目標を、2.5%以上から4.0%以上に引き上げました。今後も、資本効率性、株主還元双方を意識し、企業価値向上に努めてまいります。

DOEに加え、ROE10%以上という目標を掲げており、毎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。

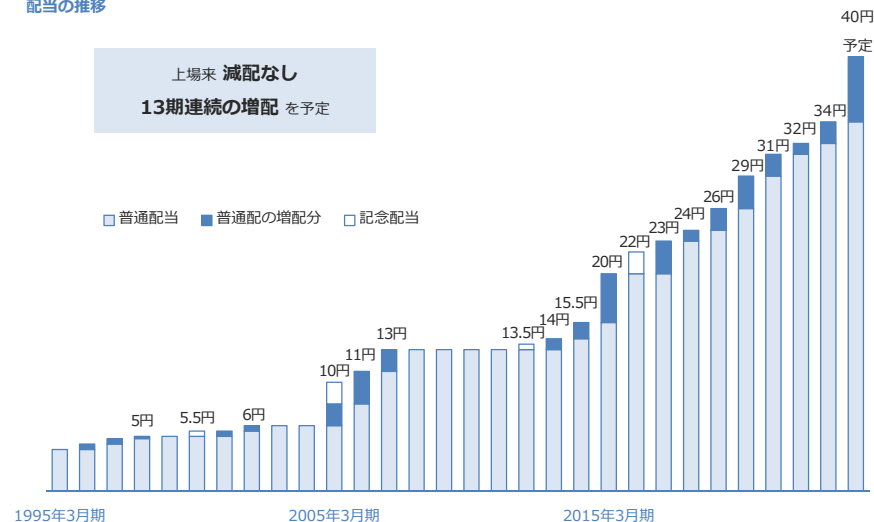
資本コスト(2023年3月期末実績基準) **5.8%**

株価の推移 (円)



配当の推移

上場後 **減配なし**
13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消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

2023年3月31日終値 **1,002円** を基に算出

| | |
|-----------|--------------|
| 配当利回り | 3.4% |
| 優待込み配当利回り | 4.0%～ |

■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

FINANCIAL DATA

財務情報

DATA

連結ハイライト

| | 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 |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| ■ 経営成績 (百万円) | | | | | |
| 売上高 | 57,828 | 60,599 | 59,562 | 66,139 | 75,447 |
| 経常利益 | 4,023 | 4,177 | 3,455 | 3,810 | 4,563 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 2,748 | 2,875 | 1,561 | 2,284 | 2,414 |
| 設備投資額 | 981 | 917 | 1,097 | 1,694 | 1,453 |
| 減価償却費 | 404 | 697 | 897 | 1,091 | 1,134 |
| ※1 EBITDA | 4,425 | 4,916 | 3,783 | 5,095 | 5,482 |
| ■ 財務状態 (百万円) | | | | | |
| 総資産 | 43,820 | 46,335 | 49,426 | 56,009 | 58,163 |
| 純資産 | 26,756 | 28,387 | 29,022 | 32,066 | 33,285 |
| 有利子負債 | 853 | 1,106 | 3,875 | 5,315 | 4,513 |
| ■ 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 | 2,699 | 4,385 | 4,196 | 1,227 | 3,961 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | (1,551) | (5,205) | (2,264) | (2,373) | (1,389) |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | (915) | (992) | 1,060 | (22) | (2,025) |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 10,133 | 8,305 | 11,317 | 10,164 | 10,733 |
| ■ 1株当たり情報 (円) | | | | | |
| 1株当たり当期純利益 | 102.65 | 107.46 | 59.60 | 87.26 | 94.75 |
| 1株当たり純資産 | 996.99 | 1,071.09 | 1,110.01 | 1,170.84 | 1,227.81 |
| 1株当たり配当額 | 26.00 | 29.00 | 31.00 | 32.00 | 34.00 |
| ■ 財務指標 | | | | | |
| 売上高総利益率 (%) | 21.6 | 22.4 | 22.8 | 22.3 | 21.5 |
| 売上高経常利益率 (%) | 7.0 | 6.9 | 5.8 | 5.8 | 6.0 |
| 売上高当期純利益率 (%) | 4.8 | 4.7 | 2.6 | 3.5 | 3.2 |
| ※2 総資産回転率 (%) | 139.1 | 134.4 | 124.4 | 125.5 | 132.2 |
| ※3 財務レバレッジ (倍) | 1.6 | 1.6 | 1.7 | 1.9 | 1.9 |
| ※4 ROE (%) | 10.7 | 10.4 | 5.4 | 7.7 | 7.9 |
| ※5 ROA (%) | 6.6 | 6.4 | 3.3 | 4.3 | 4.2 |
| ※6 自己資本比率 (%) | 61.0 | 61.2 | 58.7 | 53.7 | 53.8 |
| DOE (%) | 2.7 | 2.8 | 2.8 | 2.8 | 2.8 |
| ※7 流動比率 (%) | 200.9 | 181.1 | 167.6 | 157.6 | 165.3 |
| ※8 D/Eレシオ (%) | 3.2 | 3.9 | 13.4 | 17.7 | 14.4 |
| ※9 固定比率 (%) | 47.1 | 61.5 | 61.6 | 71.0 | 66.4 |
| 総資産利益剰余金比率 (%) | 53.3 | 55.0 | 53.1 | 48.0 | 49.0 |
| ■ 株価指標 | | | | | |
| 期末株価終値 (円) | 1,006 | 929 | 1,069 | 1,017 | 1,002 |
| 株価収益率 (倍) | 9.8 | 8.6 | 17.9 | 11.7 | 10.6 |

※1 EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + (支払利息(キャッシュフロー-掲載) + 減価償却費(キャッシュフロー-掲載) + のりん/償却(キャッシュフロー-掲載))

※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

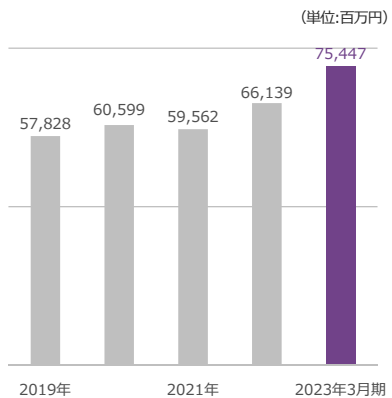
※9 固定比率 = 固定資産 ÷ 自己資本

連結パフォーマンス

■売上高

75,447 百万円

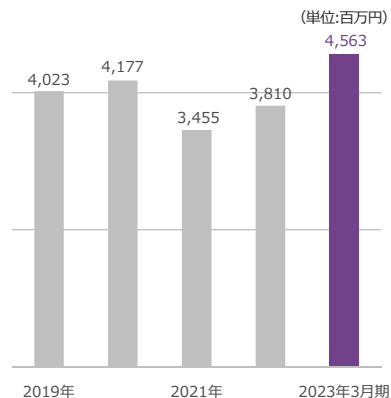
14.1 % UP ↗



■経常利益

4,563 百万円

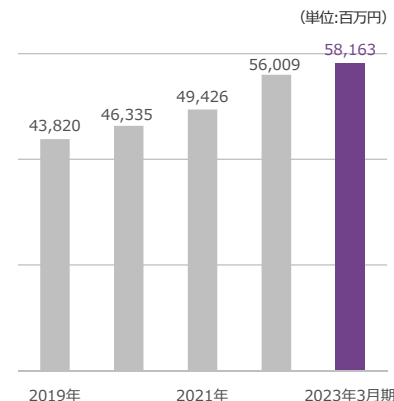
19.8 % UP ↗



■総資産

58,163 百万円

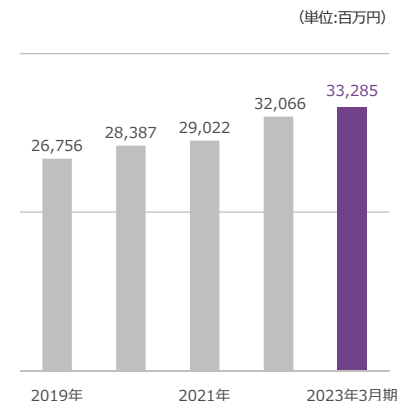
3.8 % UP ↗



■純資産

33,285 百万円

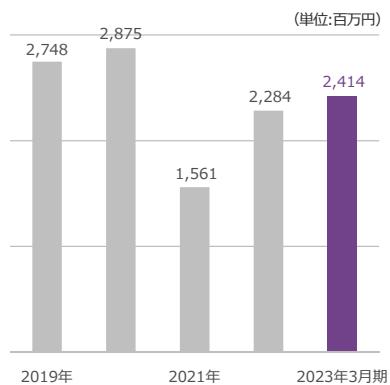
3.8 % UP ↗



■親会社株主に帰属する当期純利益

2,414 百万円

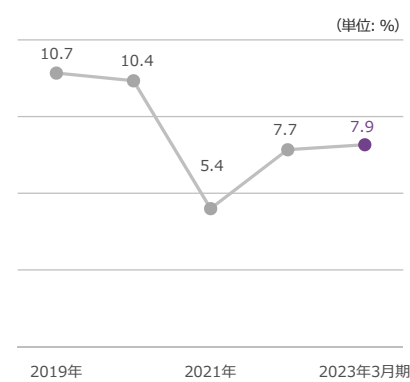
5.7 % UP ↗



■株主資本利益率 (ROE)

7.9 %

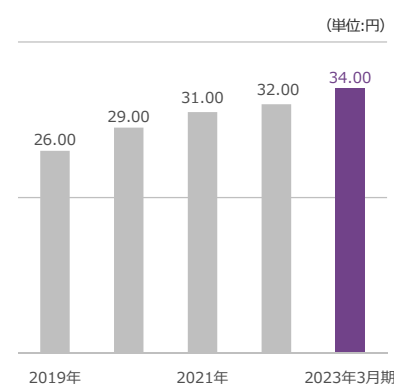
0.2 point UP ↗



■配当金

34.00 円

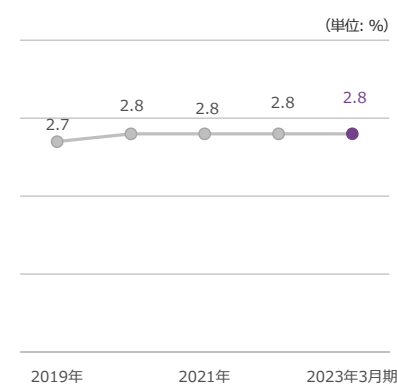
2 円 UP ↗



■株主資本配当率 (DOE)

2.8 %

0.0 point UP ↗





コーポレートアイデンティティ (C I) の制定からESG基本方針へ

個人商店としてスタートした当社が社名変更を行ったのは今から約30年前の1989年です。ESGという概念がまだ生まれていないその時代ですが、【社会経済がどんな変化を遂げようとも、永遠に発展し続ける企業でありたい、社会にとってなくてはならない企業でありたい】という気持ちを込めてコーポレートアイデンティティが制定されました。その精神は今も変わらず、ESG基本方針へと引き継がれています。



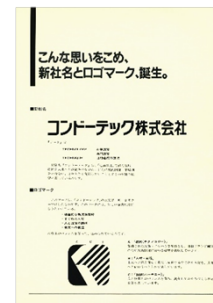
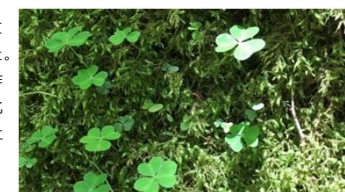
■シンボルマーク

このシンボルマークにはコンドーテックの頭文字「K」をモチーフにしたもので、企業理念にうたわれている次の意味が含まれています。

| | | |
|--------------|--|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| 積極的な新技術開発 | | しっかりと地に足を付け、より上昇を目指しているこの形は、蓄積された技術・ノウハウを基礎とし、自社ブランド確立のため新技術開発に努める姿勢を表現しています。 |
| 人と技術の調和 | | 人と技術とがバランスを保ち、調和してかたちづくられる企業を表しています。社員同士や企業間、企業を取り巻く地域社会との調和と信頼をも併せて表現しています。 |
| 優れた人材、未来への前進 | | 未来へと絶え間なく前進し、成長するすぐれた人材を、上部へと向かうベクトルで表しています。その強力な向上心が積極的な新技術開発へと働きかけ、より大きく発展していく様子を表現しています。 |

■コーポレートカラー 【深緑色】

野山に息づく常緑樹の葉の色は、四季を通じ、変わらずに深緑色を保つため、古代より“めでたい色”とされてきました。深い緑の葉が光合成を行うことにより、地球全体の酸素を作り出し、私たちが潤します。当社も、社会経済がどんな変化を遂げようとも、永遠に発展し続けられる企業でありたい、社会にとってなくてはならない企業でありたい、と強く思い、コーポレートカラーを【深緑色】としました。



コンドーニュース・CI特集号 (号外)



CIの使用事例 (郵送物、シール)



社章の着用例

ESG基本方針大綱 (1)

ESG各分野にて当社の実現すべき目標とその課題は図のとおりとなっております。

当社のマテリアリティの特定に際しては、SDGsの17の目標との関連性を考慮し、マテリアリティの整理を試みました。持続可能な社会の実現のため、今後は各マテリアリティにおける課題を経営において解決してまいります。

| | マテリアリティ | 対応するSDGs | 現在の具体的な取り組み | 今後の課題 |
|----|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 環境 | ①環境対策に最適な製商品の提供 |    | エコ・環境関連素材の取扱拡充 LED・太陽光関連素材の販売 | ISO26000の活用 より環境に配慮した製品づくり 再生可能エネルギー施設向けの素材開発 エコ・環境関連素材の販売数増加 |
| | ②環境に配慮した事業活動 |    | 気候変動関連のリスク及び機会の特 定 省エネ（LED照明への切り替え、消費電力10%削減）対策 太陽光発電設備の設置 社内外の環境に関する情報発信 札幌工場・関東工場・滋賀工場・九州工場におけるISO14001取得 本社保用車としてEV車の導入 本社施設の電力供給を再生エネルギー由来の電力に切り替え 工場排水の管理 工場内使用油の適切な保管、廃棄のために随時油分分離槽の点検・見直しの実施 専門機関による配水および土壌の油に関する自主点検の実施 基準を満たした数値を確認済 九州工場のトランスを高効率トランスに更新 全国に4工場を配置し、輸送時のコスト、温室効果ガス排出を抑制 営業店に倉庫を完備し、在庫する事でクイックデリバリーの実現、 輸送時のコスト、温室効果ガス排出を抑制 環境保全活動への参加（クールビズ・ウォームビズの実施、森林保全活動、清掃活動、 fun to shareへの参加） ペーパーレスFAXの導入 事業報告書（株主通信）に植物性インキ使用 木製パレットの循環利用 | TCFD提言への賛同、より具体的な戦略の構築 LED照明への切り替え未実施拠点の照明設備入替工事の推進 事務用品等の環境対応商品の購入 環境対策へ充てる費用の予算組み |
| | 環境保護・省エネルギーへの取り組み | | 工場内使用油の適切な保管、廃棄のために随時油分分離槽の点検・見直しの実施 専門機関による配水および土壌の油に関する自主点検の実施 基準を満たした数値を確認済 九州工場のトランスを高効率トランスに更新 全国に4工場を配置し、輸送時のコスト、温室効果ガス排出を抑制 営業店に倉庫を完備し、在庫する事でクイックデリバリーの実現、 輸送時のコスト、温室効果ガス排出を抑制 環境保全活動への参加（クールビズ・ウォームビズの実施、森林保全活動、清掃活動、 fun to shareへの参加） ペーパーレスFAXの導入 事業報告書（株主通信）に植物性インキ使用 木製パレットの循環利用 | その他設備の更新（老朽化対策） 物流施設の機能強化 上流、下流での輸送時のCO2排出量算出 各地域での環境保全活動への参加 |
| | 排出物の管理（マテリアルバランス） | | 毎年経済産業省へ定期報告書を提出 | 温室効果ガス排出量の具体的削減案の制定（環境ビジョン） EMS導入 |
| 社会 | ①製造物責任・品質保証 |   | JIS、大臣認定をはじめとする業界規格の順守 規格品等の自社製品の品質保証の監査機能等を担う部署を設置 各種検査機関での品質検査 自社工場内に品質管理課を設置 安全性の高い製商品の販売 中央技研(株)やメカトロ研究所を活用した生産能力・製品開発技術力の向上 クレーム対策委員会による情報共有 取引先を対象に勉強会を実施、社内外を問わず正確な知識に基づき製品を取り扱いて できる人材の教育 | 市場価値の高い製商品の継続的な提供 正確な知識に基づき技術営業ができる人材の増員・確保 省力・省人化のための取り組み増加 |
| | 安心・安全への姿勢 | | カタログに使用方法や注意事項、廃棄基準を明記 社内研修・吊り具アドバイザー制度の導入 | 吊り具点検サイト「ツリカタ」の活用による 素材管理の推進 吊り具アドバイザー合格者の増加 社外での吊り具講習の推進 |
| | ②付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供 |    | 社会活動に必要で強靱なインフラ構築に役立つ素材を幅広く提供（取扱アイテム約5万点） JIS取得製品を含む素材の低価格、短納期を実現 時代の変化、お客様のニーズに合わせて様々な業界に製商品を提供 （新素材委員会による新素材の開発、輸入素材の発掘） より価格を抑えられる仕入先の開拓（OEM・輸入含む）、 コンテナ単位で取りまとめて購入することによるスケールメリットの発揮 日本足場ホールディングス(株)・テックビルド(株)・東海ステップ(株)・(株)フコクを主体とする 維持修繕分野への進出 栗山アルミ(株)を活用したアルミ素材の拡販 徹底した工程管理による生産性向上 工場の設備投資による生産革新 | 品質も確保する体制づくり チャイナプラスワンへの取り組み強化 当社グループ各社のシナジーを発揮した 製商品・サービスの提供 全工場への展開 |

ESG基本方針大綱 (2)

| マテリアリティ | | 対応するSDG s | 現在の具体的な取り組み | 今後の課題 | |
|---------|----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| 社会 | ③ステークホルダーとのコミュニケーション |   | 個人投資家向けイベントへの参加 知名度向上を目的とした駅構内広告等の掲出 機関投資家とのIRミーティング、機関投資家向け説明会開催 自社株買の実施 | 新聞・CMなど各種メディアでの露出増加 検討 実施回数の増加 | |
| | ステークホルダーとの関わり方について | | 英語版招集通知の作成 英語版統合報告書の作成 海外投資家とのIR面談実施 | 英語版IR資料の充実 英語が堪能な人材の育成 | |
| | ④適切な情報開示・セキュリティ | | 情報開示の姿勢 | インターネット等による議決権行使制度の採用 株主宛送付物にはユニバーサルデザインフォントを使用（誰でも読みやすいように） | 英語版事業報告書の作成 |
| | | | 情報セキュリティ対策 | 取引先への積極的な情報発信 公式SNSの開設 開示資料のHPへのアップ 株主・機関投資家・アナリストへの情報発信 コーポレート・ガバナンス報告書での開示 TCFD提言に基づいた情報開示の検討 | 決算業務の早期化検討 （決算日後31日以内開示） TCFD提言に基づいた情報開示の充実 |
| | ⑤地域社会との共生 | 出店計画 |   | 顧客・株主情報の管理、社員の個人情報の管理 | サイバー攻撃への具体的な対策の実施 |
| | | 災害への対応・貢献 | | 需要の取り込みが図れるエリアの選定 近隣の迷惑に配慮した出店地の選択 全国への拠点展開による雇用促進 | 地域ニーズに応じた出店計画の策定・ 推進 |
| | ⑥安全対策と働き方改革 | 災害等のリスク対策 |   | 全国の営業店に在庫を置くことで、局地的な災害時にも必要資材の即納が可能 リスク管理マニュアルの導入 基幹システムのデータセンターへの移管 2本社制 | 未進出の都道府県への出店 リスク管理マニュアルの実効性の検討 |
| | | 従業員の健康・安全衛生のために | | 安全運転講習（新入社員）、テレマティクスの導入、無事故キャンペーン 事故報告書の共有、全社注意喚起、免許確認管理 「交通事故対応カード」社有車への携帯 車両に自動ブレーキ等安全装置を採用する方針の策定 車両にドライブレコーダーを導入 安全運転の啓蒙活動の推進（安全運転五則の策定、周知徹底） | さらなる安全運転への意識付け 交通事故発生件数の減少 |
| | | | 働き方改革 営業担当者の回収業務の削減（でんさい）、社内書類の削減や決裁権限の見直し 給与明細の電子化、ワークフローシステム・勤怠管理システムの導入 | 有休取得率の向上 従業員の労働時間管理体制の強化 マンパワー不足部署への人材の確保 | |
| | | | 定期健診・ストレスチェック 感染症対策（在宅勤務の導入、ワクチン予防接種費用の補助等） 工場での熱中症対策の実施 | 従業員相談窓口の充実 | |
| | | | 毎月定例の安全パトロール 安全衛生委員会の開催 | 労働災害件数の減少 | |
| | | ⑦人材育成とダイバーシティ | 人材育成の方針 |   | 定期研修の実施 営業成績に応じた拠点・個人への表彰（報奨金）制度、社長賞など マンツーマン指導員制度の導入 |
| ダイバーシティ | すべての社員が自由に受講できる通信教育、資格取得費用補助 公平採用 人材の多様性と教育方針に関する取り組み | | デジタル人材の確保・育成 女性管理職の増加、障がい者採用 | | |
| 福利厚生 | 産休・育休・有資格者・留学生の採用 陸上部の設置 | | くるみんの取得、託児所の設置 産休・育休取得率、復職率の向上 女性活躍リーディングカンパニー認証 取得 | | |
| | 社員持株会制度、RS（譲渡制限付株式）付与制度の導入 GLTD（団体長期障害所得補償保険）制度の導入 借り上げ住宅制度の導入 | | 社内IRの実施による自社の株価への意 識醸成 | | |
| ガバナンス | ①コーポレート・ガバナンスの強化 |  | 3分の1以上が社外取締役の取締役会構成、取締役会実効性の評価 ガバナンス体制の構築による潜在コストの顕在化防止 指名報酬委員会の設置、監査等委員会設置会社への移行 資本コストを意識した投資の実施 | 評価の改善案を強化 社外取締役比率の増加 内部監査の実効性の向上 | |
| | ②コンプライアンスの徹底 | | コンプライアンス行動指針の策定、マニュアル策定、社員教育 取引前の反社チェックの徹底 警察・企業間の情報交換、連携体制構築 企業防犯協会への加盟 | マンパワーの確保 業務の簡素化 | |

ENVIRONMENT

環境方針

コンドートックは、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。

環境対策に最適な製商品の提供

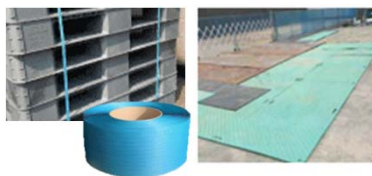
■ エコ・環境関連資材の取扱拡充（製商品のご紹介）

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。

再生プラスチック使用商材



エコマーク認定を取得した、市場から回収したプラスチックから作られた再生PPバンド(写真左)や、バイオマスプラスチックから作られた工用上敷板(写真右)も取り扱っております。

TOPICS エコフレンド



原料油をベースとした新たなコンクリート離型剤です。原料の95%以上が生分解度試験(OECD310F)にて約75%の生分解性を有していますので、自然環境の中で速やかに分解されると判断されます。

TOPICS 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したが、マッシュアップカバーの開発によりゴミなしで養生できるようになりました。

環境に配慮した事業活動



■ 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と、気候変動に関する問題が今後の企業活動に大きな影響を与えるもの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。

関連 ▶ P48

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。

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えています。

今後は、現状の価値創造プロセスの強化や、浮上した課題に具体的にどう対応していくかも含め、より社会に必要とされる企業であり続けるた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商材の需要拡充に向けた調達力・生産体制強化 | 7, 9 |
| | 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 ・既存の商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エコ・環境関連商材の提案、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) ・商材や梱包資材の環境配慮型素材への変更検討 | 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 | ・協力工場、仕入先に対する低炭素対応への取り組みに関する調査 | 7, 13 |
| 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商材供給への影響 | ・災害対策商材の販売機会増 ・河川や法面での改修・増強工事の需要増 | 大 | ・災害対策商材のラインナップ及び在庫の拡充 ・土木工事向け商材の販路拡大 ・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 |
| | 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 | ・熱中症対応商材等、季節商材の販売機会増 | 大 | ・季節商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 |

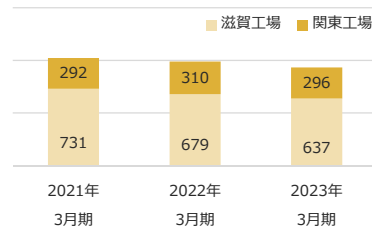
■ 環境保護・省エネルギーへの取り組み

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、ブレー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で生産・出荷を行っております。4工場体制によって、環境負荷と輸送コスト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（クイックデリバリー）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CO₂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。

TOPICS 木製パレットの循環利用

当社では廃棄物削減に対する取り組みの一環として、今年度より社内で利用した木製パレットを循環させる試みを開始いたしました。

工場や物流拠点から営業店へ資材を運ぶ際、以前までは各拠点で廃棄していた木製パレットを、各拠点で取りまとめて再び近隣の工場や物流拠点へ戻して使用するモデルを進めております。



■ 排出物の管理（マテリアルバランス）

GHG排出量管理（単体）

単位：t-CO₂

| Scope | 排出量 (t-CO ₂) |
|--------|--------------------------|
| Scope1 | 1,286 |
| Scope2 | 2,769 |

(2023年3月期)

当社は昨年度から、国際基準であるGHGプロトコルに従った算定方法でCO₂排出量の測定を開始しました。GHGプロトコルによる算定でのCO₂削減目標を、現在検討しております。

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。集計は当社単体4工場を対象として算出しております。

| INPUT | | | OUTPUT | | |
|-------|-------|--------------------------|------------|-------|-----------------|
| 原材料 | 鉄鋼 | 29,412t | 生産 | 鉄鋼製品 | 28,743t |
| | 塗料 | 78.0m ³ | | 大気排出 | CO ₂ |
| エネルギー | 電力量 | 5,519千kWh | 産廃物 副産物 | | 再資源化量 |
| | 天然ガス | 0m ³ ・NもしくはPJ | | 処分委託量 | 169t |
| | LPG | 63t | | 排水 | 水 |
| | 軽油 | 3.6kl | | | |
| | 灯油 | 13kl | | | |
| 重油 | 0.4kl | | | | |
| 用水 | 水 | 4,647m ³ | | | |

※2023年3月期

<環境保全に対する主な支出>

- 関東工場：産業廃棄物・一般廃棄物の処理費用（300万円）
- 九州工場：バッテリー式フォークリフト導入（3t用3台）（700万円）
- LED切替工事（220万円）
- シンナー再生装置（100万円）
- 札幌工場：ISO14001認証取得費用（100万円）

<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（1130万円）

SOCIAL

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し、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。



ISO9001の認証



製造本部内の破断試験機



ISO9001の適用範囲については二次元コードにてご参照ください。

JISや業界団体の認証取得について

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会や建築用アンカーボルトメーカー協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綱 |
| 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 | 吊りチェーンクラブ |
| 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 | 品 目 名 |
| | 両ねじボルトナットM20 |

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2019年1月に事業譲受によりコンドーテックの一部となったメカトロ研究所（旧 株式会社メカトロエンジニアリング）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

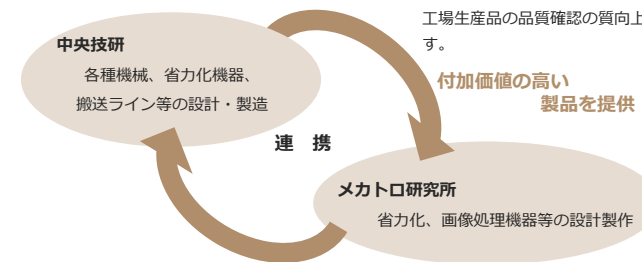
中央技研株式会社

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

（旧 株式会社メカトロエンジニアリング）

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、取り扱い方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けてと考えております。そのために、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社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りなど、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（東京本社・大阪本社に在籍）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、社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。

2023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・東京本社に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いましたが、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。



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)

<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）

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

当社ではハードインフラの建造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5万点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、営業担当者の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」

TOPICS Zコート導入

当社、九州工場で製造しております鍛造環付きフックや丸リングの表面処理として一次防錆用のプレピン黄色を長年採用しておりました。安価かつ黄色が目立つ一方、色の不均一やベトツキ等といった品質管理の面でかなり苦労しました。また、第2種有機溶剤であり、危険物第4類第2石油類に該当しておりました。

ISO14001を取得することを機に、表面処理の見直しを行い、2021年5月に乾式亜鉛合金めっき「Zコート」を導入し、懸念点であった諸々の問題を全てクリアしました。

Zコートの機構はショットプラストの機構と同じ原理で、鉄亜鉛合金粉を処理物に高速で打ち付け、処理物の上に亜鉛合金被膜を形成します。犠牲防食作用により耐食性が飛躍的に向上し、酸洗工程がないため水素脆性の心配がありません。

また、クロムフリーでありRoHS10物質やREACH規則SVHC233物質を含有しておりません。



プレピン黄色

Zコート

TOPICS オンラインショールームを開設しました

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/>

■ 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おります。

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。配達は当社社員または協力会社の社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。

国内物流施設 業務部 (大阪)



■ 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、仮設足場等の架組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、コンドレ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年度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、これまでに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。生産性向上が実現されれば、他工場への水平展開を行う計画です。

当社の2024年3月期～2026年3月期の中期経営計画では、設備更新や拠点の移転・建替等を目的とした約90億円の設備投資を計画しております。

滋賀工場 第2工場

| | |
|------|---------------|
| 所在地 | 滋賀県 蒲生郡日野町 |
| 延床面積 | 約4,095㎡ |
| 投資額 | 約440百万円 |



導入したロボット

■ ステークホルダーとのコミュニケーション



公平、正確かつスピーディーな情報開示を行い、ステークホルダーの皆様へ、当社グループに対する理解を深めていただけるよう努めてまいります

ステークホルダーの皆様へ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、ステークホルダーの皆様に対する丁寧な説明と、公平、正確かつスピーディーな情報開示を心がけております。

また、当社グループの企業価値向上に資するよう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。

■ 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へ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、適時性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、当社ウェブサイトを積極的に活用し、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させていただきます。

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。

■ 株主総会の活性化に向けて

当社は、株主総会を株主の皆様とのコミュニケーションを図る重要な機会と認識し、株主総会の活性化を図るため、より多くの株主の皆様に参加いただき、

当社についてご理解いただけるよう、また、総会議案の十分な検討期間を確保できるよう努めております。

| | |
|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| 集中日を回避した株主総会の設定 | 集中日を避けて、株主総会日を設定しております。 |
| 招集通知の早期発送 | 総会の22日前に発送しております。(2023年3月期) |
| 招集通知の発送前開示 | 当社ウェブサイトにて、発送日(2023年6月1日)の6日前(2023年5月26日)に開示しております。(2023年3月期) |
| 電磁的方法による議決権の行使 | インターネット等による議決権行使制度を採用しております。 |
| 議決権電子行使プラットフォームへの参加その他機関投資家の議決権行使環境向上に向けた取り組み | 株式会社ICJが運営する機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームに参加しております。 |
| 招集通知(要約)の英文での提供 | 定時株主総会招集通知及び株主総会参考書類の英文を当社ウェブサイト及び東証ホームページにて掲載しております。 |
| その他 | 当社をより一層ご理解していただくため、報告事項でパワーポイントを用いたビジュアル化を図り、説明を行っております。 |

■ IR活動

公平性、正確性、適時に配慮した情報開示を念頭に、社長によるアナリスト向け説明会や個別面談、個人投資家向けIRイベントへの積極的な参加や、IR資料の当社ホームページへの公開を行っております。

また、機関投資家・アナリストとの対話において把握された意見等は都度、社長及び管理本部長と共有すると共に必要に応じて取締役会にて報告しております。

東京証券取引所の市場区分の見直しに伴い、2022年4月をもって、当社株式の上場市場区分は、市場第一部からプライム市場へ移行いたしました。今後も、東証プライム市場上場企業として、持続的な成長と長期的な企業価値向上に努めるべく、投資家の皆様との対話を積極的に行ってまいります。

機関投資家・アナリストとの対話実績

| 項目 | 回数 |
|--------------|----------|
| 個別ミーティング | 13回 (延べ) |
| アナリスト向け会社説明会 | 2回 |

(2023年3月期)

※ オンライン含む

| | |
|----------|------------------------|
| 対話の主なテーマ | 当期のトピック、事業環境、中期経営計画 など |
|----------|------------------------|

個人投資家向けIR活動実績

| 名称 | 当社ブース訪問者数 |
|----------------------------------------------------|-----------|
| 日経IR・個人投資家フェア2022 (2022年8月26日～27日開催) | 408人 |
| 野村IR資産運用フェア2023 (2023年1月12日～31日開催) ※ オンライン開催 | 1,736人 |

(2023年3月期)



カバレッジ実績

| | |
|-------------|----------|
| 岩井コスモ証券株式会社 | レーティング：A |
|-------------|----------|

(2018年9月)

TOPICS IRサイト表彰を受賞 (Gomez・日興アイ・アール)

当社ホームページのIRページが、株式会社ブロードバンドセキュリティが主催するGomez IRサイトランキング 2022「優秀企業 銀賞」及び、日興アイ・アール株式会社が主催する2022年度全上場企業ホームページ充実度ランキング「優秀サイト」に選ばれました。Gomez IRサイトランキング受賞は、昨年度まで6年連続銅賞でしたが、初めての銀賞受賞となりました。

今後も、当社ウェブサイトやIR資料の充実を図り、株主の皆様をはじめ、全てのステークホルダーの皆様に対して、迅速かつ公正に情報開示を行ってまいります。

関連 ▶ P56



適切な情報開示・セキュリティ



■ 情報開示

情報開示の基本方針

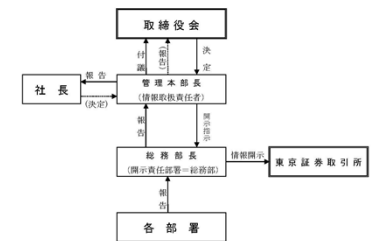
当社は、会社情報の適切な開示を行うため「内部情報管理規程」を設けており、会社法、金融商品取引法等の法令及び証券取引所の定める規程等（以下「適時開示規則」という）に則って、迅速かつ公正に情報開示に努めております。

また、諸法令や適時開示規則に該当しない情報であっても、利害関係者（ステークホルダー）をはじめ、広く社会の皆様判断に影響を与えると思われる情報については、迅速かつ公正に情報開示を行っております。

適時開示の方法

- 適時開示規則に該当する情報は、東京証券取引所の提供する適時開示情報システムによって開示するほか、関係する記者クラブなどの報道機関に公表いたします。
- 適時開示規則に該当しない情報についても、利害関係者（ステークホルダー）をはじめ広く社会の皆様判断に影響を与えると思われる情報については、東京証券取引所の提供する適時開示情報システムによって開示するほか、関係する記者クラブなどの報道機関に公表いたします。
- 開示した情報は、当社のホームページに速やかに掲載します。

体制図



■ 当社ホームページにおけるIR情報開示

当社は、自社ホームページに適時開示資料の他、財務・業績、株式情報、IRイベント参加情報等に加え、最新のIR資料を掲載しております。

今後も、より多くの皆様にご利用いただけるホームページを目標に、さらなる内容の充実を図りつつ、タイムリーな情報提供を行ってまいります。


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



■ 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のシステム運用の状況等进行管理し、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。

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。

地域社会との共生

■ 出店計画

当社単体では2023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、遠方かつ拡張の見込みがある地域であることが前提となります。比較的規模の大きな営業店（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社員数名が異動しますが、現地での採用も同人数程度いい、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

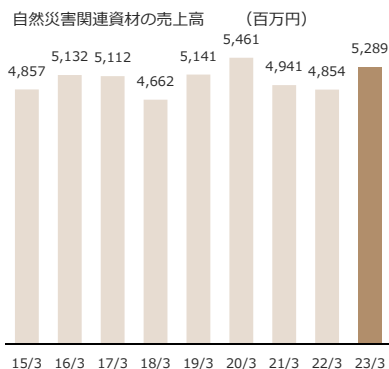
全国48の営業店で災害時に必要となる資材を在庫しており、局地的な災害が発生した際にも必要となる資材を即納できる体制を整え、地域社会の安全安心に貢献しております。

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。



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、雨の降り方が局地的化、集中化、激甚化している → 「新たなステージ」として認識

災害をもたらした気象事例

| | |
|---------------|-------------------------------|
| 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**

安全対策と働き方改革

■ 災害等のリスク対策

自然災害等予期せぬ事態が発生した場合に、従業員および関係各人の安全を確保しながら、企業の重要業務を中断させない、中断時に可能な限りの素早い復旧を行うため、リスク管理マニュアルを策定しております。また重要業務を遂行するため、基幹システムのデータ移管や、大阪、東京での2本社社の導入を行っております。

| | |
|-----------------------|---------------------------------------|
| 従業員に対して | ・事前、渦中、事後対策の周知徹底 ・リスク管理マニュアルの制定、周知 |
| 新型コロナウイルス対策(例) | |
| 交替での在宅勤務を実施 | |
| 出張を伴う会議のWebでの実施 | |
| ワクチン接種に係る特別休暇の導入 | など |

■ 従業員の健康・安全衛生のために

社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な代表的な事項としては、倉庫内入出荷作業時、

営業活動および製商品配送時、工場内生産活動時が挙げられます。

| 区分 | 内容 | |
|--------|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 営業・配送時 | 安全運転講習の実施 | 社用車の運転に慣れていない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・配送時 | 無事故キャンペーンの実施 | 他店で事故発生時に全営業店に注意喚起のお知らせ通達事故の無い場合も毎月全営業店の交通事故件数を1年間の累計で通知事故が発生した拠点には、全社有車に安全運転サポート装置を搭載 |
| 営業・配送時 | 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）を感知すると、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、本社と工場にて安全衛生委員会を実施労働災害事故の防止に努め、社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

社員が「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、「充実した個人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年には全所属長を対象として、業務の効率化、時間外の減少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減少や社内書類の削減、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、有給休暇の全社取得目標値を定めており、部署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 | |
| 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% |
| 2019年4月1日～2020年3月末 | |
| 【目標】取得率60%以上 | 【実績】68.8% |

人材育成とダイバーシティ



■ 人材育成の基本方針

当社で働く社員ひとりひとりが生き生きと働き活躍できる職場環境を整備することにより、社員の多様性を活かした「提案型企業」として持続的な成長と長期的な企業価値向上に寄与するため、【多様なバックグラウンド

を持った社員の個性や価値観の尊重】および【各人の能力を最大限発揮し、やりがいをもって働くことのできる職場環境の整備】を基本方針として定めております。

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います。その後、入社後半年と3年目、10年目にも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力強化のための研修や、幹部候補者育成研修を実施し、年次に合わせて人材を育成しております。なお、社内認定資格「吊り具アドバイザー」を設置し、商材に関する知識向上につなげています。

| | |
|-------|--------------------------------|
| 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 |
| 階層別研修 | 入社時および、入社半年後、入社3年目、入社10年目研修など |

報酬・福利厚生制度の充実（各種表彰制度）

年2回支給される賞与とは別に、営業成績、重点課題に対する寄与度に応じた拠点別、個人別の表彰（報

奨金）制度を導入し、モチベーションアップ、全社重点課題の浸透を図っております。

通信教育制度の充実・資格取得費用補助

社員が誰でも、自由に講座を受講できる通信教育制度を設けて、自己能力開発の手助けを行っています。

また公的資格に関しては、取得促進のため、受講料、受験料の補助を行い有資格者の育成に努めております。

2023年3月31日現在（数値には嘱託、パートを含む）

| 有資格者一覧 | 資格名 | 人数 | 資格名 | 人数 |
|--------------|---------|-----------------|--------------|--------|
| | 1、2級建築士 | 2名 | クレーン運転特別教育修了 | 300名以上 |
| 1、2級土木施工管理技士 | 6名 | 玉掛作業技能講習修了 他 ※1 | 500名以上 | |
| 1、2級建築施工管理技士 | 8名 | フォークリフト運転技能講習修了 | 500名以上 | |
| 乙種4類危険物取扱者 | 67名 | 公認会計士 | 2名 | |

※1 玉掛作業技能講習修了者および玉掛け業務従事者安全衛生教育修了者合算

■ ダイバーシティ 基本理念

多様な人材が活躍できる土壌をつくるために

人材登用

勤務環境 / 体制の整備

能力開発

公平採用と多様な働き方支援

従業員採用にあたっては、年齢や性別・国籍などとらわれず、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、経験等を有した社員を採用しております。その他、アスリート支援や、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。また、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。

■ ダイバーシティ 公平採用と多様な働き方支援

過去6年 総合職新入社員 男女比と留学生の出身国

| 入社年度 | 男 | 女 | 合計 | 留学生国籍（日本以外） |
|---------|-----|-----|-----|-------------|
| 2023年4月 | 13名 | 6名 | 19名 | 中国 |
| 2022年4月 | 8名 | 5名 | 13名 | |
| 2021年4月 | 10名 | 10名 | 20名 | |
| 2020年4月 | 11名 | 7名 | 18名 | |
| 2019年4月 | 19名 | 4名 | 23名 | ブラジル |
| 2018年4月 | 12名 | 6名 | 18名 | 韓国 |

女性役員の登用

3 / 14 名



2023年6月23日現在

育児休業取得者数

社員・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社員が自由に閲覧・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 |
|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------------|
| 2022年4月1日～2023年3月末 | 13名 | 53.8% | 46.2% |
| 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% | - |
| 2019年4月1日～2020年3月末 | 4名 | 100% | - |

| | 女性 | 男性 |
|---------|------|-------|
| 育児休業取得率 | 100% | 38.1% |

多様性に関する指標及び目標

特に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、以下の通り中途採用者・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 | 現状 (2023年3月31日時点) | 目標 | 達成時期 |
|--------------------|----------------------|---------|----------|
| 中途採用者管理職比率 | 31.3% | 20%～40% | 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 | 8.9% | 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 |

(注) 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。

G OVERNANCE

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



■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 |
| インセンティブ報酬 | 譲渡制限付株式報酬制度 |
| 会計監査人 | 有限責任監査法人トーマツ |

■現状のコーポレート・ガバナンス体制を選択している理由

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。

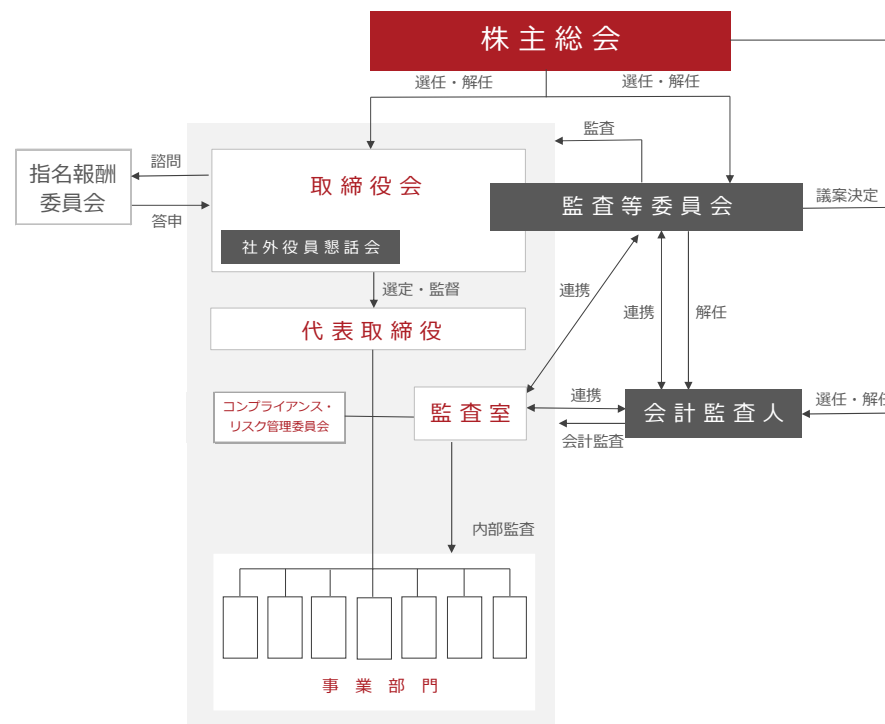
監査等委員会は、常勤監査等委員である取締役1名と財務・会計及び法律に関する専門的な知見や他社での経営経験等を有した非常勤監査等委員である社外取

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

当社のコーポレート・ガバナンス体制を図で示すと、以下のとおりです。



■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、取締役会が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名は会社経営経験者)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名は会社経営経験者)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、必要な正を行っております。さらに、内部監査部門である監査室は、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。

会計監査人と内部監査部門についても、内部監査部門である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閲覧し、必要に応じて情報、意見交換を行っており、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。

■役員一覧

2023年6月23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 |
|--------------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------|
| 代表取締役社長 | 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 | | 162 千株 |
| 専務取締役 | 矢田 裕之 | 管理本部長兼総務部長兼事業戦略室長 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 | | 38 千株 |
| 常務取締役 | 濱野 昇 | 営業本部長 | | 22 千株 |
| 取締役 | 浅川 和之 | 東日本営業部長兼東京支店長 | | 19 千株 |
| 取締役 | 石野 和浩 | 西日本営業部長兼開発営業部長兼eコマースグループ長 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 | | 16 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 | | 21 千株 |
| 取締役 | 石橋 康司 | 製造本部長兼九州工場長 | | 20 千株 |
| 取締役 | 古田 総一 | 海外営業部長 KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) Co.,LTD. 社長 | | 6 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) 三共生興株式会社 社外監査役 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 | ○ | 5 千株 |
| 社外取締役 | 丸山 隆司 | | ○ | - 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 | | 21 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 株式会社ゲ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) | ○ | 3 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 | ○ | 0 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、取締役会でその処遇を決定し、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、社外取締役には、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は、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 | ○ | ○ | ○ | | |
| | 矢田 裕之 | | ○ | ○ | | |
| | 瀧野 昇 | | ○ | | | |
| | 浅川 和之 | | ○ | | | |
| | 石野 和浩 | | ○ | ○ | | |
| | 江尻 友征 | ○ | ○ | ○ | | |
| | 石橋 康司 | ○ | ○ | ○ | | |
| | 古田 総一 | ○ | ○ | | | |
| | 金井 美智子 | 社外 | | | | ○ |
| 丸山 隆司 | 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71期（2022年4月1日から2023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 (17回開催) |
|------------------|--------|-----------------|-------------------|
| 社外取締役 | 金井 美智子 | 12回出席 (100%) | — |
| | 丸山 隆司 | 12回出席 (100%) | — |
| 社外取締役 (監査等委員) | 安田 加奈 | 12回出席 (100%) | 17回出席 (100%) |
| | 徳田 琢 | 12回出席 (100%) | 17回出席 (100%) |
| | 山岡 美奈子 | 12回出席 (100%) | 17回出席 (100%) |

■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。

2023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、2023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 2023年4月～2023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、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、サステナビリティへの取組みについて適切に議論をすべきとの意見や、代表取締役の後継者の計画に関して適切に議論、監督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セミナー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、2023年3月末現在の政策保有株式は6銘柄、簿価39百万円、時価217百万円であります。純資産33,285百万円に対する割合はそれぞれ0.1%、0.7%、総資産58,163百万円に対する割合はそれぞれ0.1%、0.4%となっております。

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。

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。

■ 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、社内で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、2023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。

役員報酬

■ 報酬等の額（2022年4月1日から2023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) | 10名 | 193百万円 | 22百万円 | 14百万円 | 229百万円 |
| 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 | 14名 | 225百万円 | 22百万円 | 14百万円 | 262百万円 |

■ 役員報酬等の内容の決定に関する方針等

当社は、2021年2月9日開催の取締役会において、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エ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。

SUPPLEMENT

資料

株式情報

2023年3月31日現在

■株式の状況

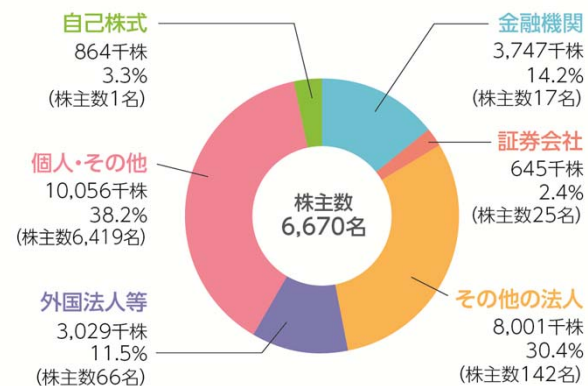
| | |
|----------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 60,000,000株 |
| 発行済株式総数 | 26,344,400株 |
| 単元株式数 | 100株 |

■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% |
| BBH FOR FIDELITY LOW – PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO) | 1,595千株 | 6.3% |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) | 1,472千株 | 5.8% |
| コンドーテック社員持株会 | 1,401千株 | 5.5% |
| 大阪中小企業投資育成株式会社 | 1,247千株 | 4.9% |
| 株式会社Fプランニング | 900千株 | 3.5% |
| 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 | 2.7% |
| 近藤 雅英 | 664千株 | 2.6% |
| 有限会社純 | 535千株 | 2.1% |

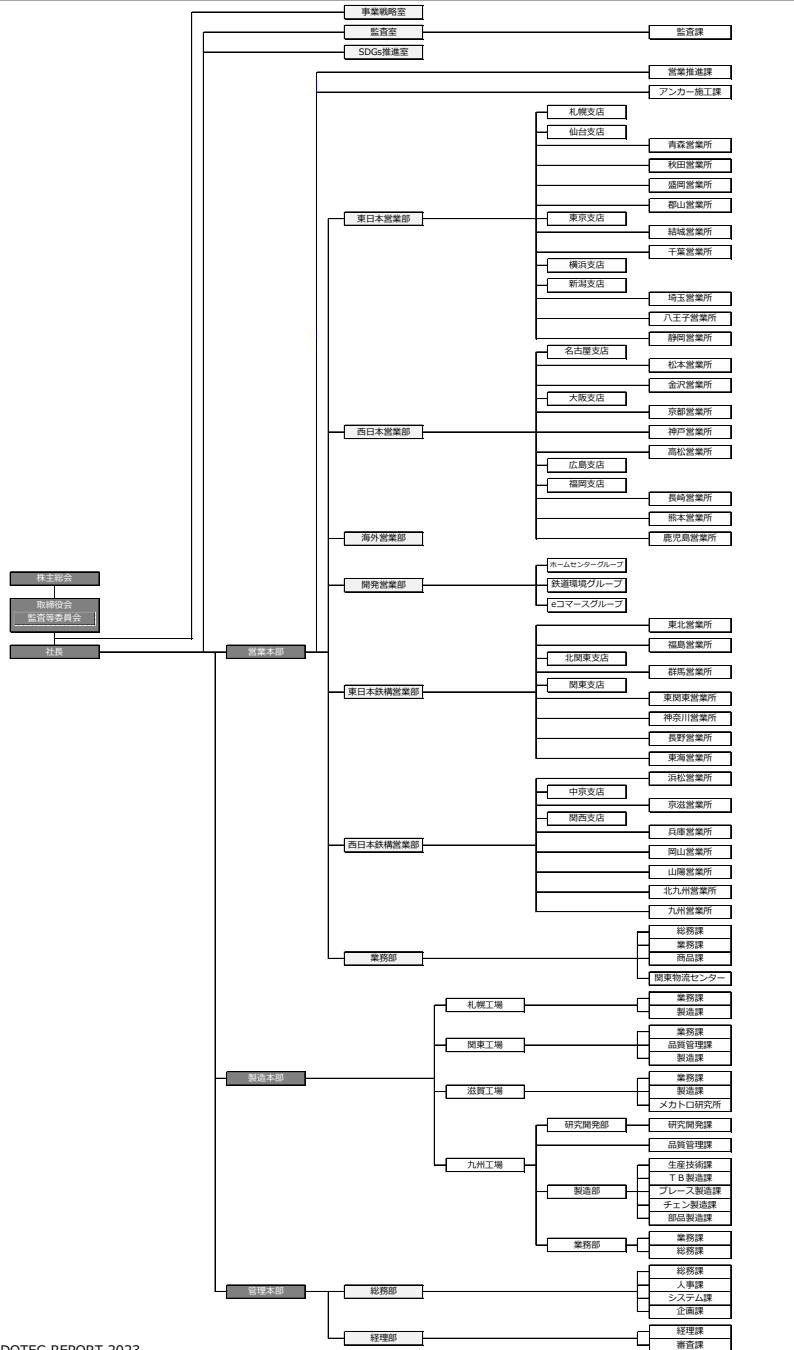
※ 自己株式864千株は上記大株主には含めておりません。
また、持株比率は自己株式を除いて算出しております。

■所有者別株式分布状況



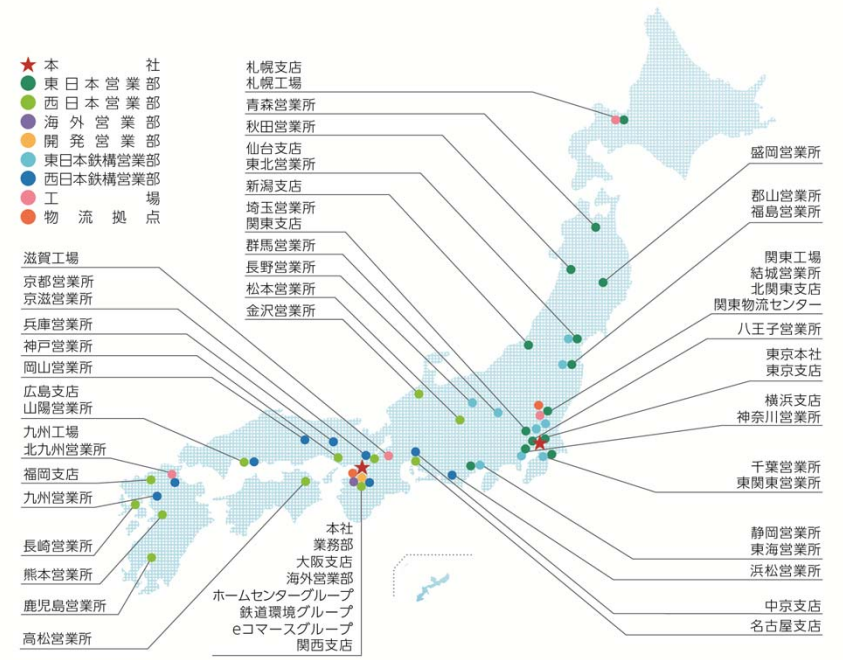
組織図

2023年4月1日現在



コンドーテック拠点地図

2023年6月23日現在



| グループ会社名 | 本社所在地 | 事業所・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 | 営業所2ヶ所、工場1ヶ所 |
| 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 |

連結財務諸表

■ 連結貸借対照表

| | (単位：百万円) | |
|---------------|-------------------------|-------------------------|
| | 前連結会計年度 (2022年3月31日) | 当連結会計年度 (2023年3月31日) |
| 資産の部 | | |
| 流動資産 | | |
| 現金及び預金 | 10,164 | 10,733 |
| 受取手形 | 4,320 | 3,932 |
| 売掛金 | 8,809 | 10,161 |
| 契約資産 | 70 | 88 |
| 電子記録債権 | 2,861 | 3,695 |
| 商品及び製品 | 5,828 | 6,446 |
| 仕掛品 | 687 | 770 |
| 原材料及び貯蔵品 | 666 | 915 |
| その他 | 1,232 | 670 |
| 貸倒引当金 | (6) | (12) |
| 流動資産合計 | 34,636 | 37,402 |
| 固定資産 | | |
| 有形固定資産 | | |
| 建物及び構築物(純額) | 3,314 | 3,664 |
| 機械装置及び運搬具(純額) | 1,625 | 1,453 |
| 土地 | 9,164 | 9,380 |
| その他(純額) | 907 | 905 |
| 有形固定資産合計 | 15,011 | 15,403 |
| 無形固定資産 | | |
| のれん | 3,876 | 2,883 |
| 顧客関連資産 | 1,370 | 1,286 |
| その他 | 121 | 116 |
| 無形固定資産合計 | 5,368 | 4,286 |
| 投資その他の資産 | | |
| 投資有価証券 | 326 | 331 |
| 繰延税金資産 | 287 | 366 |
| 退職給付に係る資産 | 141 | 110 |
| その他 | 244 | 283 |
| 貸倒引当金 | (6) | (21) |
| 投資その他の資産合計 | 993 | 1,070 |
| 固定資産合計 | 21,373 | 20,761 |
| 資産合計 | 56,009 | 58,163 |

| | (単位：百万円) | |
|----------------|-------------------------|-------------------------|
| | 前連結会計年度 (2022年3月31日) | 当連結会計年度 (2023年3月31日) |
| 負債の部 | | |
| 流動負債 | | |
| 支払手形及び買掛金 | 4,346 | 5,015 |
| 電子記録債務 | 9,114 | 9,738 |
| 短期借入金 | 4,610 | 3,610 |
| 1年以内返済予定の長期借入金 | 214 | 224 |
| 未払法人税等 | 814 | 946 |
| 賞与引当金 | 820 | 878 |
| その他 | 2,062 | 2,216 |
| 流動負債合計 | 21,983 | 22,630 |
| 固定負債 | | |
| 長期借入金 | 347 | 512 |
| 繰延税金負債 | 917 | 927 |
| 再評価に係る繰延税金負債 | 178 | 178 |
| 株式給付引当金 | 17 | - |
| 退職給付に係る負債 | 283 | 316 |
| その他 | 214 | 311 |
| 固定負債合計 | 1,959 | 2,247 |
| 負債合計 | 23,942 | 24,878 |
| 純資産の部 | | |
| 株主資本 | | |
| 資本金 | 2,666 | 2,666 |
| 資本剰余金 | 2,434 | 2,434 |
| 利益剰余金 | 26,903 | 28,472 |
| 自己株式 | (661) | (893) |
| 株主資本合計 | 31,342 | 32,679 |
| その他の包括利益累計額 | | |
| その他有価証券評価差額金 | 121 | 124 |
| 繰延ヘッジ損益 | 53 | (11) |
| 土地再評価差額金 | (1,510) | (1,510) |
| 為替換算調整勘定 | 45 | 69 |
| 退職給付に係る調整累計額 | 35 | (66) |
| その他の包括利益累計額合計 | (1,255) | (1,395) |
| 非支配株主持分 | 1,979 | 2,000 |
| 純資産合計 | 32,066 | 33,285 |
| 負債純資産合計 | 56,009 | 58,163 |

■ 連結損益計算書

| | (単位：百万円) | |
|-----------------|------------------------------------------|------------------------------------------|
| | 前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日) | 当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日) |
| 売上高 | 66,139 | 75,447 |
| 売上原価 | 51,408 | 59,194 |
| 売上総利益 | 14,730 | 16,253 |
| 販売費及び一般管理費 | 11,136 | 11,898 |
| 営業利益 | 3,594 | 4,355 |
| 営業外収益 | | |
| 受取利息 | 3 | 1 |
| 受取配当金 | 6 | 7 |
| 仕入割引 | 123 | 135 |
| 匿名組合投資利益 | 39 | - |
| 雑収入 | 71 | 83 |
| 営業外収益合計 | 245 | 228 |
| 営業外費用 | | |
| 支払利息 | 15 | 9 |
| 雑損失 | 14 | 10 |
| 営業外費用合計 | 29 | 19 |
| 経常利益 | 3,810 | 4,563 |
| 特別利益 | | |
| 固定資産売却益 | 6 | 18 |
| 投資有価証券売却益 | 1 | - |
| 新株予約権戻入益 | 0 | - |
| 特別利益合計 | 9 | 18 |
| 特別損失 | | |
| 固定資産売却損 | 7 | 0 |
| 固定資産除却損 | 10 | 13 |
| 減損損失 | - | 611 |
| 投資有価証券売却損 | 0 | 0 |
| 投資有価証券評価損 | 9 | - |
| 業績連動型株式報酬制度終了損 | 120 | - |
| 特別損失合計 | 147 | 625 |
| 税金等調整前当期純利益 | 3,672 | 3,957 |
| 法人税、住民税及び事業税 | 1,339 | 1,516 |
| 法人税等調整額 | 30 | 2 |
| 法人税等合計 | 1,369 | 1,518 |
| 当期純利益 | 2,303 | 2,438 |
| 非支配株主に帰属する当期純利益 | 18 | 23 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 2,284 | 2,414 |

■ 連結包括利益計算書

| | (単位：百万円) | |
|--------------|------------------------------------------|------------------------------------------|
| | 前連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日) | 当連結会計年度 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日) |
| 当期純利益 | 2,303 | 2,438 |
| その他の包括利益 | | |
| その他有価証券評価差額金 | (19) | 3 |
| 繰延ヘッジ損益 | 23 | (64) |
| 為替換算調整勘定 | 14 | 23 |
| 退職給付に係る調整額 | (57) | (102) |
| その他の包括利益合計 | (39) | (139) |
| 包括利益 | 2,263 | 2,298 |
| (内訳) | | |
| 親会社株主に係る包括利益 | 2,244 | 2,275 |
| 非支配株主に係る包括利益 | 18 | 23 |

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

| | 前連結会計年度 (自2021年4月1日 至2022年3月31日) | 当連結会計年度 (自2022年4月1日 至2023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 | 3,672 | 3,957 |
| 減価償却費 | 1,091 | 1,134 |
| 減損損失 | - | 611 |
| のれん償却額 | 315 | 381 |
| 株式報酬費用 | 45 | 24 |
| 新株予約権戻入益 | (0) | - |
| 業績連動型株式報酬制度終了損 | 120 | - |
| 貸倒引当金の増減額 ()は減少 | (0) | 20 |
| 賞与引当金の増減額 ()は減少 | 64 | 57 |
| 株式給付引当金の増減額 ()は減少 | (61) | 0 |
| 退職給付に係る資産の増減額 ()は増加 | (90) | (116) |
| 退職給付に係る負債の増減額 ()は減少 | (79) | 33 |
| 役員退職慰労引当金の増減額 ()は減少 | (508) | - |
| 受取利息及び受取配当金 | (10) | (8) |
| 支払利息 | 15 | 9 |
| 投資有価証券売却損益 ()は益 | (1) | 0 |
| 投資有価証券評価損益 ()は益 | 9 | - |
| 固定資産売却損益 ()は益 | 0 | (18) |
| 固定資産除却損 | 10 | 13 |
| 売上債権の増減額 ()は増加 | (1,227) | (1,793) |
| 棚卸資産の増減額 ()は増加 | (2,031) | (949) |
| 仕入債務の増減額 ()は減少 | 1,287 | 1,292 |
| 未払消費税等の増減額 ()は減少 | (197) | 412 |
| その他 | (51) | 284 |
| 小計 | 2,372 | 5,348 |
| 利息及び配当金の受取額 | 10 | 8 |
| 利息の支払額 | (15) | (8) |
| 法人税等の支払額 | (1,139) | (1,386) |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 1,227 | 3,961 |
| 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 | (1,566) | (1,377) |
| 定期預金の払戻による収入 | 5,372 | - |
| 連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出 | (6,219) | - |
| その他 | 40 | (12) |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | (2,373) | (1,389) |
| 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 | 1,500 | (1,000) |
| 長期借入れによる収入 | 300 | 450 |
| 長期借入金の返済による支出 | (294) | (274) |
| 自己株式の取得による支出 | (611) | (291) |
| 自己株式の売却による収入 | 0 | - |
| 配当金の支払額 | (827) | (843) |
| 非支配株主への配当金の支払額 | (2) | (2) |
| その他 | (86) | (63) |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | (22) | (2,025) |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | 15 | 22 |
| 現金及び現金同等物の増減額 ()は減少 | (1,153) | 569 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 11,317 | 10,164 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 10,164 | 10,733 |

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7回目の公表となりました。本報告書には、当社の他の開示資料にはない特色があります。それは、マテリアリティ項目を充実させている他、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ESG課題への対応等も記載し、当社の成長性を感じていただけるように構成している点です。ま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社員のみで構成しました。社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へ当社の理解を深めていただけたら幸いです。

今後も、持続可能な社会の実現に向けて企業活動を行う中で、業績だけでは語れない当社の魅力、そして当社の持続的な成長をご理解いただける統合報告書を目指します。

専務取締役管理本部長
矢田裕之

陸上部の応援、よろしくお願いたします！

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、応援をよろしくお願いたします。

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 | 62m59 |
| 山本 実果 (やまもと みか) | 円盤投 | 50m51 |
| 久世 生宝 (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>

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/

見直しに関する注記事項

本資料には、業績見直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直しは、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、見直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

2023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_securityes.html

報告対象

◆ 対象期間：2022年4月1日～2023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

(一部に2023年4月以降の活動内容を含みます)

◆ 会計基準：日本の会計基準を適用