

KONDO TEC REPORT

(2020年3月期)

ごあいさつ

我々コンドートックは、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、半世紀以上にわたり様々な業界に向けて製商品を提供し、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、また、当社の持続的発展のため必要となっておりますSDG sを考慮に入れ、当社のビジネスモデル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、変わりゆく時代に、様々なニーズに対応できる緑の下の方の力持ち企業としてあり続けるため、持続的成長に繋がる活動を、グループ一丸となって行ってまいりますので、ますますのご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 **近藤勝彦**



Forward

当社グループは設立以来、常に時代の移り変わりに対応しながら、取扱商材も進化させ、時代と共に懸命に走ってまいりました。一方、世の中は、持続可能な社会の実現に向けた取り組みが注目されるようになり、ESGという概念が生まれましたが、当社においても、自社の成長に向けて取り組んでいく中で、ESGの観点も踏まえた、様々な取り組みを進めてまいりました。このような事業・取り組みを今一度整理したレポートが、本報告書です。

本報告書は、例年より引き続き、女性社員のみで作成を進めました。ESGの視点から構成すると同時に、SDG sにも着目し、さらなる企業価値向上を図るべく邁進する当社グループの姿を掲載しております。

本報告書を通して、より多くの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けることを切に願っております。

取締役副社長 / 管理本部長 安藤朋也

TABLE OF CONTENTS

コンドールテック株式会社 統合報告書2020

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

- 21 トップメッセージ
- 24 中期経営計画
- 25 成長戦略
- 29 財務戦略

FINANCIAL DATA

- 34 連結ハイライト
- 35 連結パフォーマンス

ESG

- 38 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
- 39 ESG基本方針大綱

ENVIRONMENT

- 43 環境対策に最適な製商品の提供
- 44 環境に配慮した事業活動

SOCIAL

- 46 製造物責任・品質保証
- 49 付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供
- 51 株主・投資家とのコミュニケーション
- 53 適切な情報開示・セキュリティ
- 54 地域社会との共生
- 55 安全対策と働き方改革
- 56 人材育成とダイバーシティ

GOVERNANCE

- 59 コーポレート・ガバナンス
- 66 役員報酬

SUPPLEMENT

- 68 株式情報
- 69 組織図
- 70 コンドールテック拠点地図
- 71 連結財務諸表

WE ARE KONDOTEC

コンドータックの概要

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。

設立以来、お客様のニーズを反映し、取扱商材を拡充してきたことにより、社会活動に必要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います。

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 テックビルド株式会社 東海ステップ株式会社
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	696名（単体）1,035名（連結）（2020年3月末現在）
資本金	26億6,648万5千円（2020年3月末現在）
上場区分	東証1部
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・レンタル □ 鉄骨加工業者向けに、鉄構資材を製造・仕入・販売 □ 電気工事業者や家電小売店向けに、電設資材を仕入・販売
主要取扱品目	<ul style="list-style-type: none"> □ 製品（自社工場生産品） 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、建設資材、機械装置他 □ 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
店舗数	コンドーテック株式会社 営業所 47拠点 三和電材株式会社 営業所 13拠点 KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社 営業所 2拠点 テックビルド株式会社 営業所 20拠点 東海ステップ株式会社 営業所 11拠点 （2020年3月末現在）
工場	国内4工場

沿革

65年を超える当社の歴史 ~価値創造への挑戦~

当社は設立以来、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ト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。

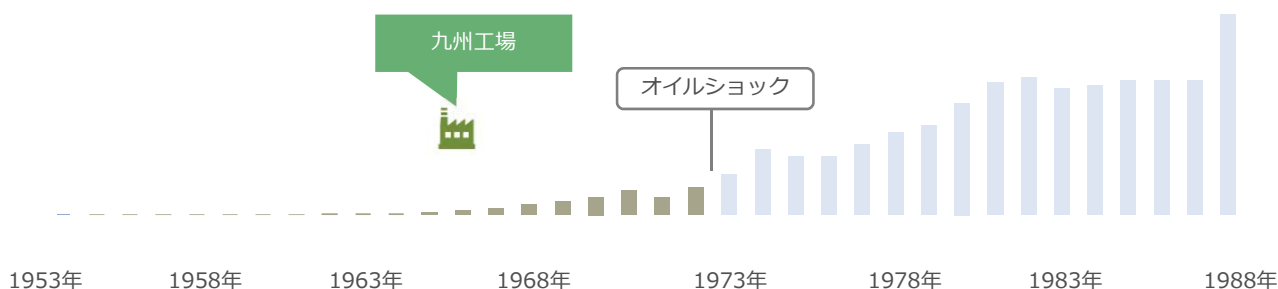
今後も社会の発展に寄与すべく、さまざまな課題に向き合って、挑戦・創造を続けてまいります。

2020年3月期【連結】

売上高 **60,599** 百万円

拠点数 **94** 拠点

従業員数 **1,035** 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。

- 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。

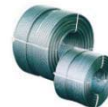
- 1973 土木用・建設用金物、鋳螺の製作販売開始
- 1974 本社移転（大阪市西区境川）
- 1985 建築用ターンバックル胴のJIS第一号に認定
新規事業部（現 鉄構営業部）を新設



シャックル



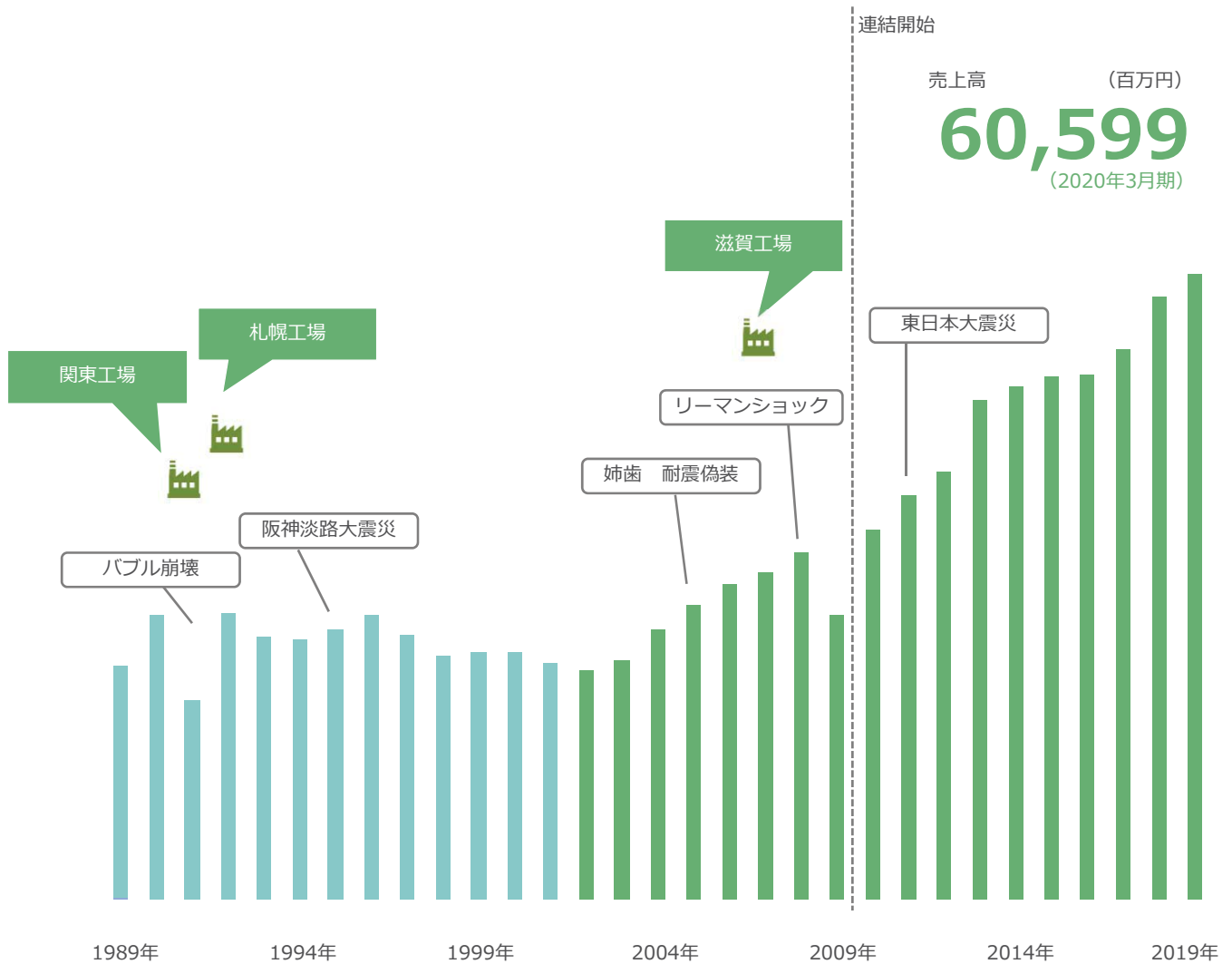
ターンバックル



ワイヤロープ



ねじ



1989 ▶▶ 2001

**新生コンドーテック
株式上場へ向け飛躍のための基礎づくり**

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 総合カタログを発刊

2002 ▶▶ 現在

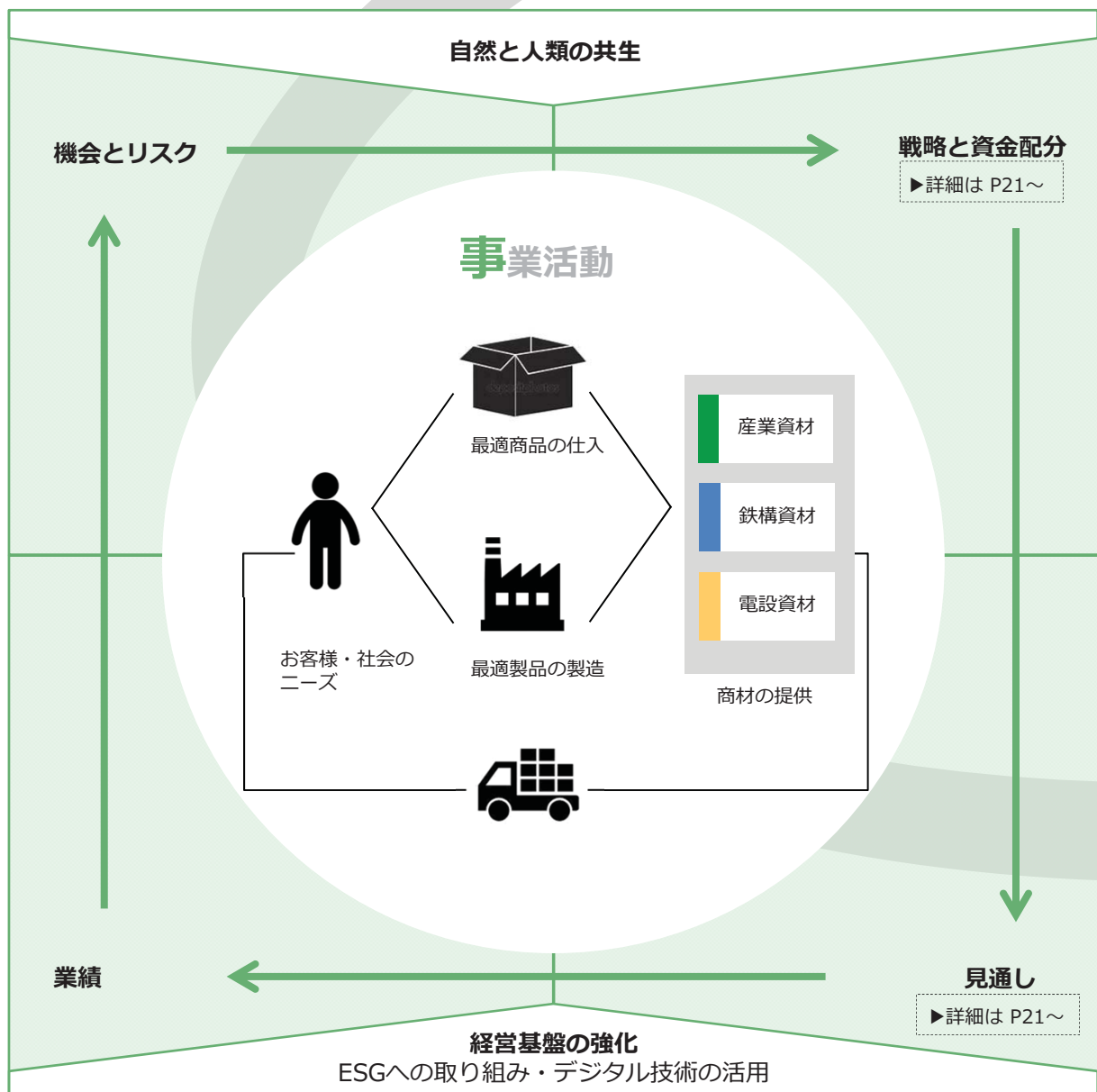
事業拡大、M&Aで新たなステージへ

- 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 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（お米券を年1回贈呈）
- 2017 eコマースグループを新設
- 2019 株式会社メカトロエンジニアリングより事業譲り受け
テックビルド株式会社を連結子会社化
滋賀第2工場完成
- 2020 東海ステップ株式会社を連結子会社化

価値創造プロセス

Input

財務資本	現金及び預金計 8,305百万円 (2020年3月期)
製造資本	国内生産工場計4ヶ所、製造部門の生産設備更新に係る固定資産の増加額 378百万円 (2020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 1,035名 (連結) 社内認定資格吊り具アドバイザー合格者 56名 ▶詳細は P48
社会関係資本 自然資本	販売先数約 25,000社(コンドーテック株式会社、三和電材株式会社のみ)、 子会社数 5社、取扱アイテム数 約50,000点、国内販売拠点 約90拠点



Impact

安心安全な社会の実現

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



Output

関係部門	製商品・サービス・取組
<p>産業資材 ▶ 詳細は P13</p> <p>鉄構資材 ▶ 詳細は P15</p> <p>電設資材 ▶ 詳細は P17</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○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 ○LED・太陽光関連資材を提供 ○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 ○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
<p>製造部門 ▶ 詳細は P19</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ISO14001の取得 ○自動生産ライン、画像処理技術による高品質製品の製造 ○工場排水の管理 ○工場内使用油の適切な保管・廃棄 ○輸送によるCO₂排出を抑える工夫
<p>本部部門</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○クレーム対策委員会、情報共有 ○カタログの充実 ○従業員の安全対策 ○デジタル技術の活用推進

Outcome

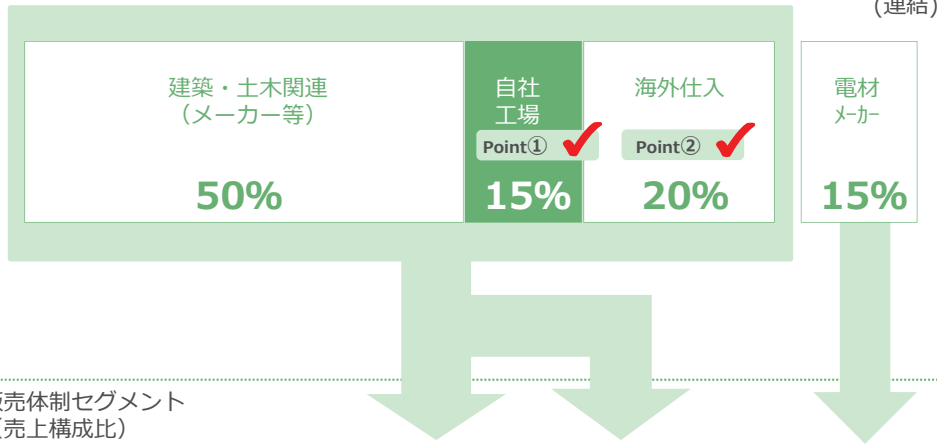
社会に提供できる価値

- 地域社会との共存・発展
- 被災地の復旧復興
- 環境貢献
- 顧客満足の上向

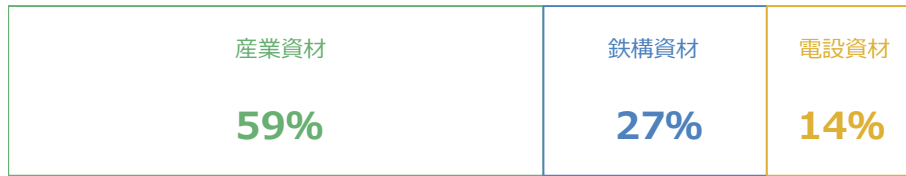
関連するSDGs

ビジネスモデル

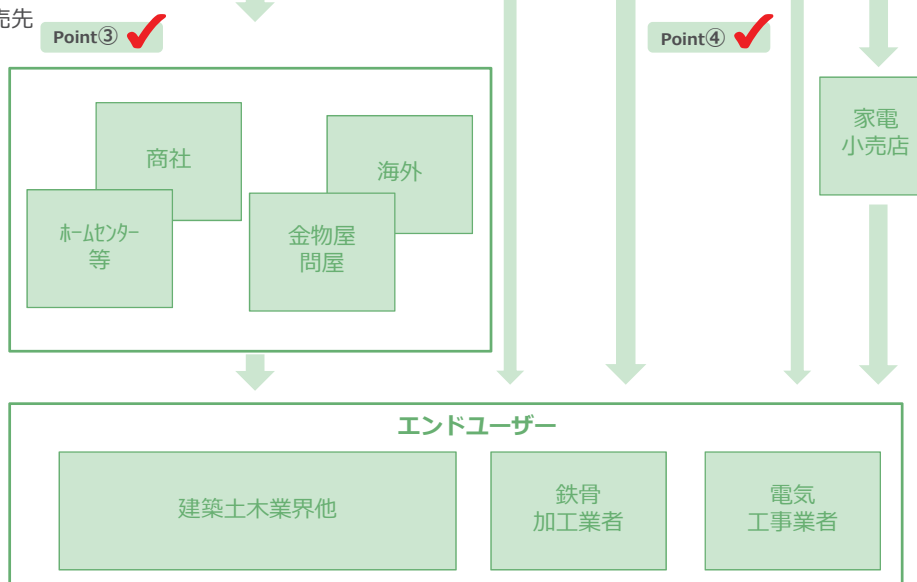
仕入先



販売体制セグメント
(売上構成比)



販売先



供給先【インフラ全般】



Point① ✓

売上高における
メーカー機能
約40%
※自社工場生産品
およびOEM生産品

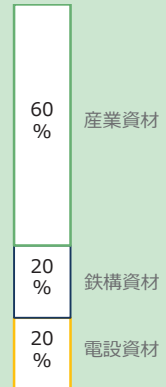
Point② ✓

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数及び構成比は次のとおりです。

合計約25,000社
(2020年3月期)



Point④ ✓

鉄構資材および電設資材は、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 22%
民間事業 78%

■ 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4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

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

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/原材料価格の高騰/
チャイナリスク/瑕疵担保責任リスク/製品市況の変動の影響/
製造物責任リスク/災害による製造拠点への影響

■ 強み② 売り方の強み

特徴

- 全店舗に倉庫を完備、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4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

リスクへの対応：安全衛生委員会の開催⇒P55、安全運転への取り組み⇒P55

影響

- 各拠点が在庫を持ち、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

■ 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、鉄道環境、ホームカ、eJ-Rs他）

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⇒P56
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

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

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）。65年以上続く歴史の中で、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⇒P21～）

マテリアリティ

当社は企業活動を行うにあたり、ESG（環境、社会、ガバナンス）課題への対応を推進する経営が、持続的な成長に繋がるという認識を持っております。そこで、経営において、ESG各分野にて実現すべき目標とその課題を特定し、経営活動における社会的責任を果たしていくため、以下の流れにてESG基本方針を定めました。

なお、基本方針の策定プロセスには、2015年パリ合意にて公表されたSDGs【地球環境の持続可能性+人間社会の持続可能性+貧困撲滅】を視野に入れ、SDGsの17の目標との関連性も考慮し、マテリアリティを整理しました。

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

ESGにおけるマテリアリティの特定と方針策定

STEP 2で選定した重要な項目を取締役会にて優先順位を再度議論し、その結果を踏まえ、マテリアリティを特定し、ESG基本方針を定めました。

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、人類およ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々が尊厳を持って生きることができる、「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。



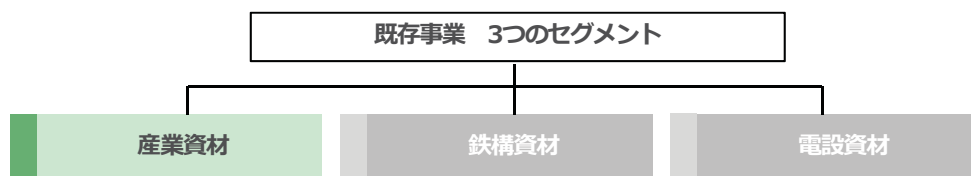
マテリアリティ(重点課題)の決定とESG基本方針

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、P37以降の章にて詳しくご説明いたします。

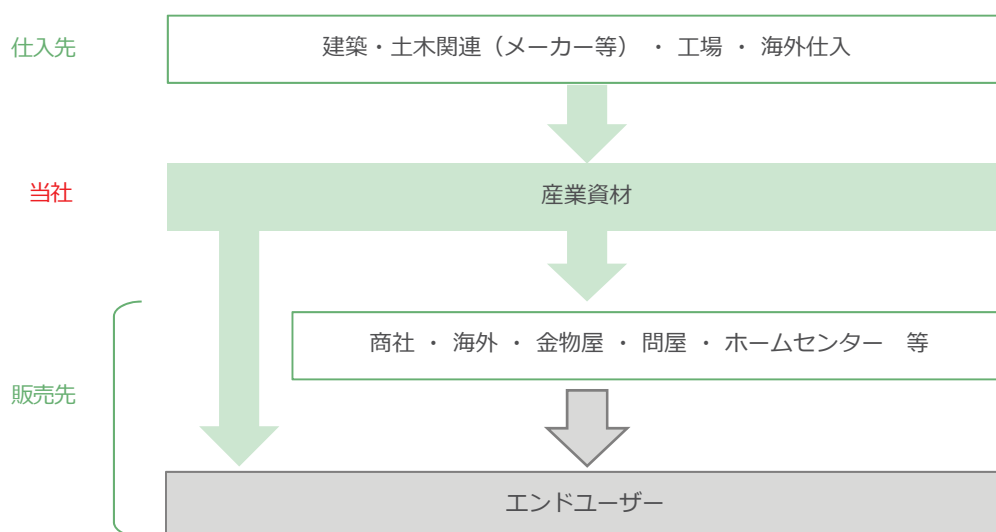
ESG	マテリアリティ		関連するSDGs
環境	① 環境対策に最適な製商品の提供	当社の取扱品について (環境関連資材のご紹介)	③保健 ⑥水/衛生 ⑦エネルギー ⑪都市  ⑫生産消費 ⑬気候変動 ⑭海洋資源 ⑮陸上資源 
	② 環境に配慮した事業活動	環境保護・省エネルギーへの取り組み 排出物の管理 (マテリアルバランス)	
社会	① 製造物責任・品質保証	製商品の品質管理について 安心・安全への姿勢	③保健 ④教育 ⑤ジェンダー ⑥成長/雇用  ⑨イノベーション ⑩不平等 ⑪都市 ⑫生産消費  ⑯平和 
	② 付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供	取引先様にとってより良い製商品・サービスの提供	
	③ 株主・投資家とのコミュニケーション	株主との関わり方について	
	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	
⑥ 安全対策と働き方改革	災害等のリスク対策		
	従業員の健康・安全衛生のために		
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 ⑰実施手段 
	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

金物小売業を中心に、土木・建築資材、機械装置等の製造・仕入・販売・レンタルをしております。子会社のうち、KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND) CO.,LTD.、中央技研株式会社、テックビルド株式会社、東海ステップ株式会社※1を含んでおります。

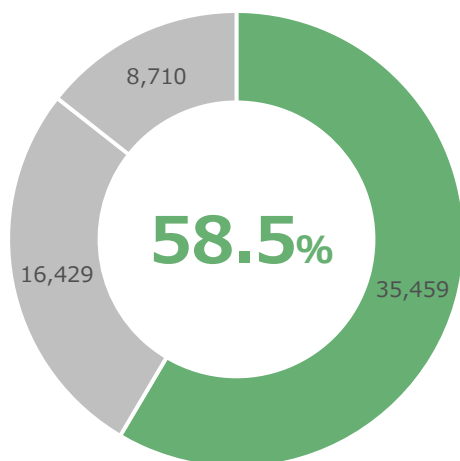


営業拠点数	コンドーテック株式会社 30拠点 (子会社) KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社 2拠点 テックビルド株式会社 20拠点 東海ステップ株式会社 11拠点
販売先数	約15,000社
新規開拓 件数 ※2	1,523件
新規開拓 売上高 ※2	1,104百万円
特 性	<ul style="list-style-type: none"> ・取扱商材が多岐にわたり、業績が安定 ・収益ドライバー

※1 東海ステップ株式会社は、2020年3月期ではBSのみ、2021年3月期よりBS・PL共に連結実績に加味されます。

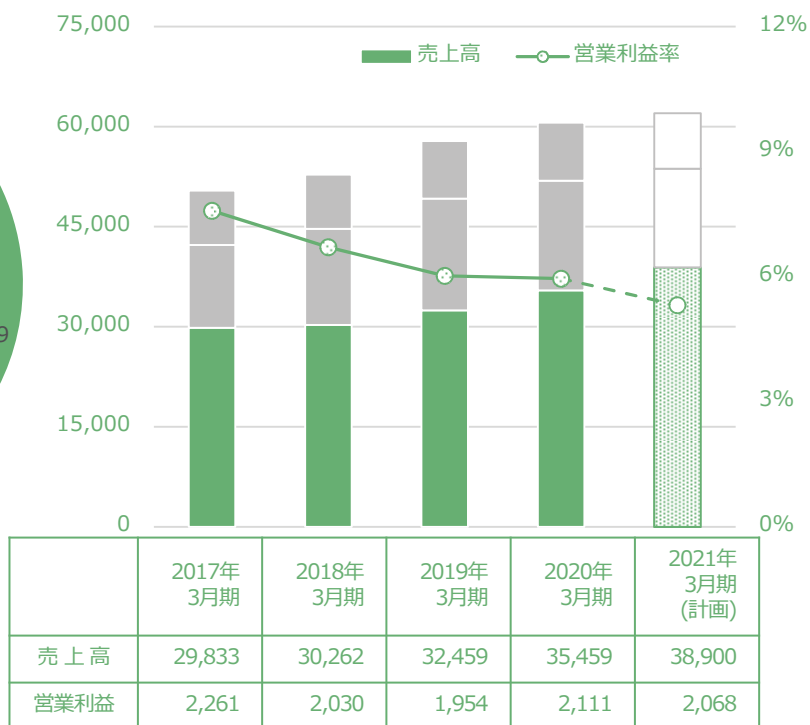
※2 新規開拓件数および売上高は今期および前期に開拓し、今期に売上実績のあった件数および売上高(単体)

各セグメントにおける
売上構成比率 (百万円)



2020年3月期

売上高の推移 (百万円)



2020年3月期の概況

2019年3月期に子会社化したテックビルド株式会社の売上高が寄与したことにより、当セグメントの売上高は35,459百万円(前期比9.2%増)となりました。利益面につきましては、人件費等の増加やテックビルド株式会社の子会社化に伴い販売費及び一般管理費が増

加したものの、増収効果に加え、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より売上総利益率が改善した結果、セグメント利益は2,111百万円(同8.0%増)となりました。

今後の取り組み

新型コロナウイルスの感染拡大により、先行きは非常に不透明な状況にありますが、社会インフラの老朽化に伴う維持修繕工事やネット販売の拡大、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、競争力のある商材の拡充により売上高の増加を図ってまいります。

今後のさらなる成長に向けて取り組むべき事項とし

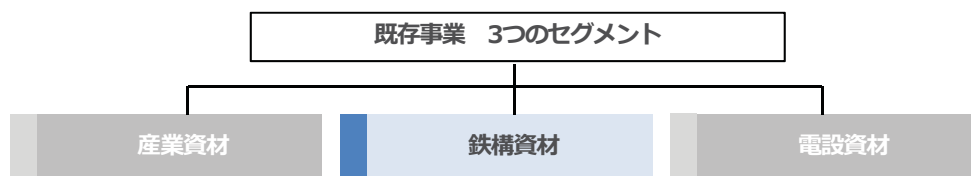
ては、維持修繕分野に強みを持つグループ会社でのシナジー拡大、ECサイトの充実や海外におけるコンドブランド浸透等が挙げられます。

このような取り組みを行うことで、2021年3月期は、2020年3月期に子会社化した東海ステップが寄与することにより、売上高は38,900百万円を計画しており、営業利益は新型コロナウイルスの影響による価格競争を見込み、2,068百万円の計画となっております。

リスク

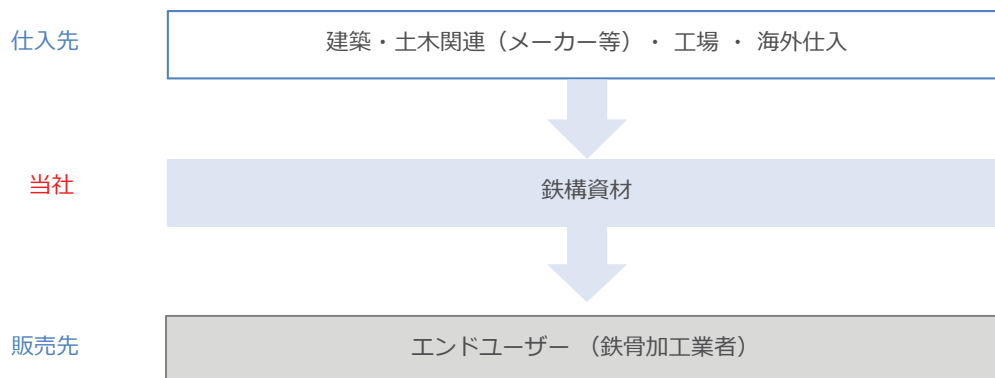
- ・ 公共投資・民間設備投資への依存
公共投資及び民間設備投資に係る売上が当セグメントの相当部分を占めているため、建設業界における景気の低迷及びこれに伴う需要の減少は、当セグメントの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。
- ・ 輸入商材への依存と為替変動
当セグメントは、競争力のある商品の販売活動を目的として、中国などの海外から輸入商材の調達拡大を

- 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、大幅な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影響を及ぼす可能性があります。
- ・ 価格競争 ▶ P16 リスク
- ・ 製品市況の変動の影響 ▶ P16 リスク



■鉄構資材

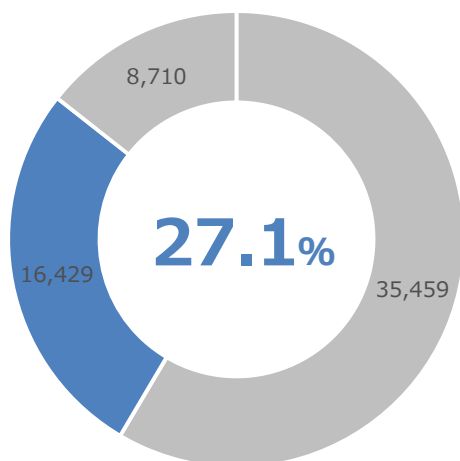
鉄骨加工業者向けに、建設関連資材の製造・仕入・販売をしております。



営業拠点数	コンドーテック株式会社 17拠点
販売先数	約5,000社
新規開拓 件数 ※	667件
新規開拓 売上高 ※	934百万円
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

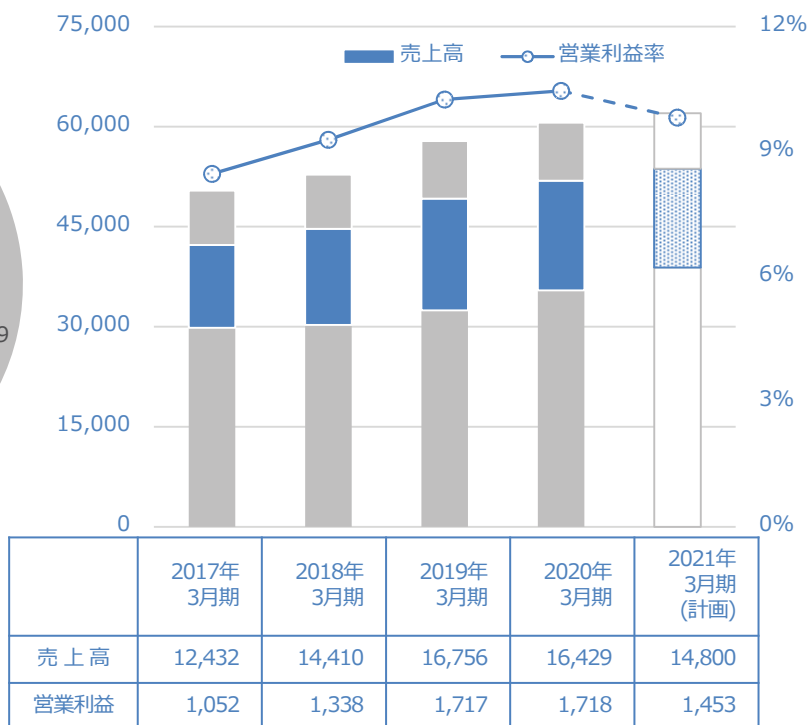
※ 新規開拓件数および売上高は今期および前期に開拓し、今期に売上実績のあった件数および売上高

各セグメントにおける
売上構成比率（百万円）



2020年3月期

売上高の推移（百万円）



2020年3月期の概況

一部資材の調達難の影響等に伴い、鉄骨部材、アンカーボルト、ブレースなどが厳しい状況で推移したことにより、当セグメントの売上高は16,429百万円(前期比2.0%減)となりました。利益面につきましては、人件費を中心として販売費及び一般管理費が増加した

ものの、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より売上総利益率が改善した結果、セグメント利益は1,718百万円(同0.0%増)となりました。

今後の取り組み

新型コロナウイルスの感染拡大により、先行きは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ます。このような中、新規出店の積極的な検討、新規・休眠顧客の開拓や製品の拡販により、売上高の増加を図ってまいります。

今後のさらなる成長に向けて取り組むべき事項としては、新規出店や事業拡大のための人材育成、工場製

品を中心とした主力商材の販売強化、人手不足に対応するニーズに合致した商材の拡販等が挙げられます。

2021年3月期は、新型コロナウイルスの影響により、売上高14,800百万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、1,453百万円の計画となっております。

リスク

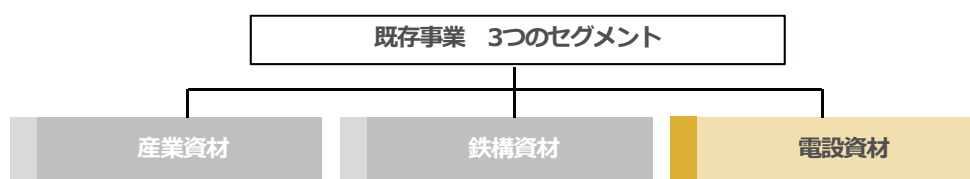
・価格競争

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影響を及ぼす可能性があります。

・製品市況の変動の影響

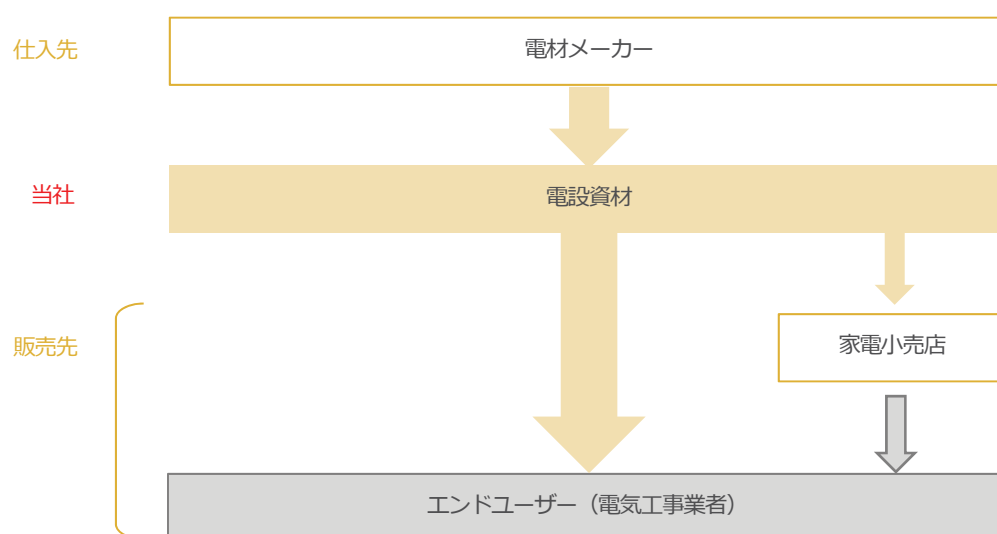
製品の主要原材料である鋼材の仕入価格は、需給動向によって変動する傾向があり、鋼材市況の変動の影響によっては、当セグメントの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

・公共投資・民間設備投資への依存 ▶ P14 リスク



■ 電設資材

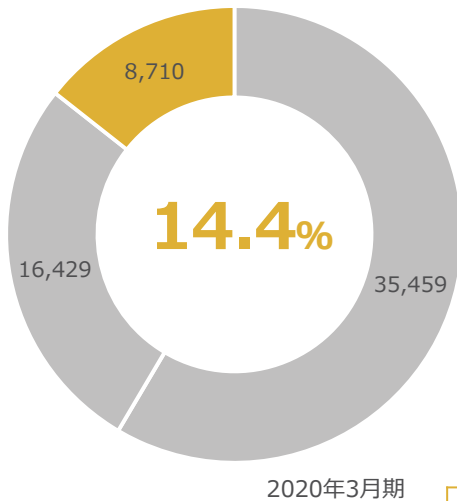
家屋、ビル、施設、工場などの建設に携わる電気工事業者や家電小売店に、電設資材の仕入・販売をしております。子会社のうち三和電材株式会社が行っております。



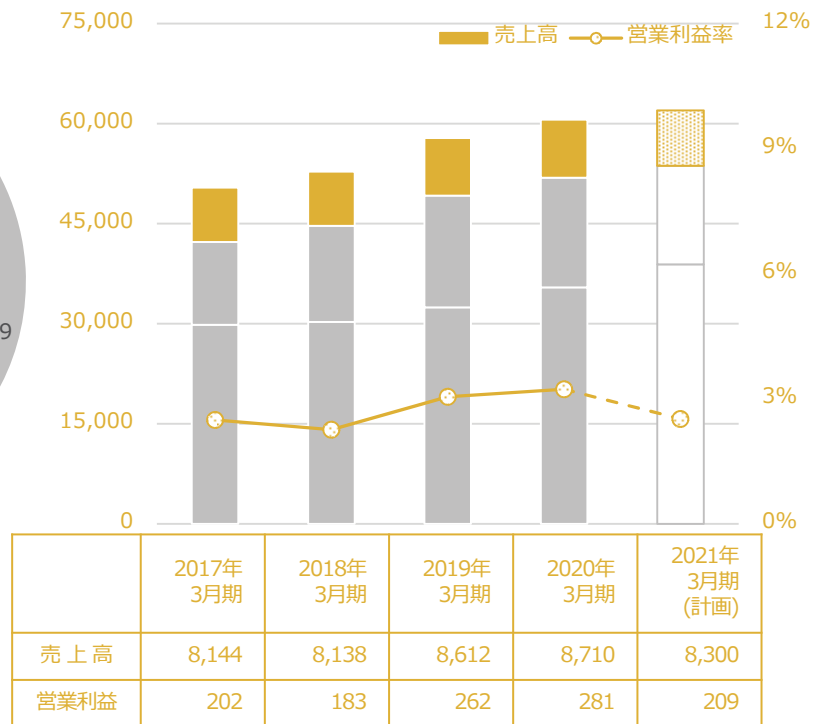
営業拠点数	(子会社) 三和電材株式会社 13拠点
販売先数	約5,000社
新規開拓 件数 ※	238件
新規開拓 売上高 ※	542百万円
特 性	<ul style="list-style-type: none"> ・取扱商材は電設資材に注力 ・安定して売上ボリュームを確保 ・愛知県・岐阜県を中心としたドミナント出店を展開

※ 新規開拓件数および売上高は今期および前期に開拓し、今期に売上実績のあった件数および売上高

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)



2020年3月期の概況

大口電気工事関連受注が減少したものの、昨年の全国的な猛暑の影響を受け、商業施設・工場・小中学校での空調機需要が堅調に推移するとともに、戸建住宅・マンション関連受注も好調に推移したことにより、当セグメントの売上高は8,710百万円(前期比1.1%

増)となりました。利益面につきましては、人件費を中心として販売費及び一般管理費が増加したものの、利益率を意識した全社的な営業活動の展開と仕入コストの削減努力により売上総利益率が改善した結果、セグメント利益は281百万円(同7.1%増)となりました。

今後の取り組み

新型コロナウイルスの感染拡大により、先行きは非常に不透明な状況にありますが、工場設備案件やリフォーム案件などが堅調に推移すると推察される一方、住宅着工件数は少子化・人口減少による長期低下傾向が予想されていることから、工場設備案件や新規・休眠顧客の開拓に取り組むことで、確実に受注を獲得し売上高の増加を図ってまいります。

今後のさらなる成長に向けて取り組むべき事項としては、工事機能の強化や住設・ハウスメーカー・建材向け部門の体制強化、取扱商材の拡充が挙げられます。

2021年3月期は、新型コロナウイルスの影響を見込み、売上高8,300百万円、営業利益209百万円を計画しております。

リスク

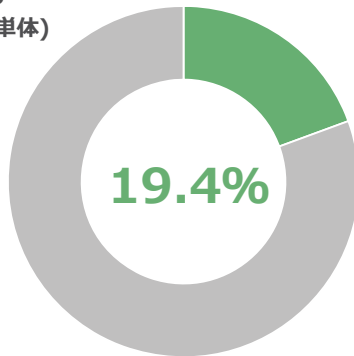
- ・ 公共投資・民間設備投資への依存 ▶ P14 リスク (東海地区における)
- ・ 価格競争 ▶ P16 リスク

■ メーカーとしての機能（工場の役割）

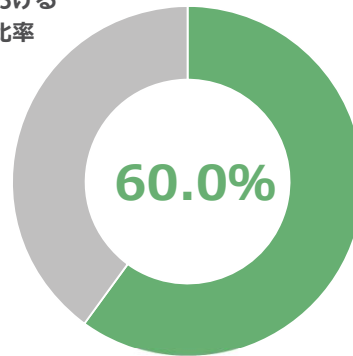
地域密着型販売体制を推進すべく、国内4工場を有し、「製造部門を持つ商社」として、お客様の声を大切にした製品供給に努めております。

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)
(2020年3月期)



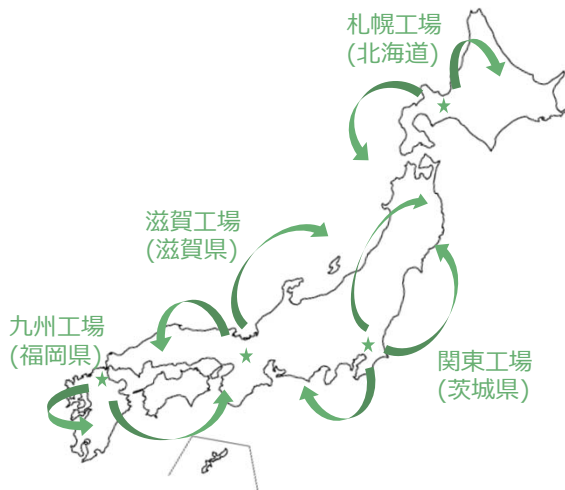
工場製品における
受注生産品比率



■ 地域密着体制

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には、構成する部品のすべて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、キャパを広げ、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、運送に係るコストやリスクを軽減すると共に短納期に対応しています。

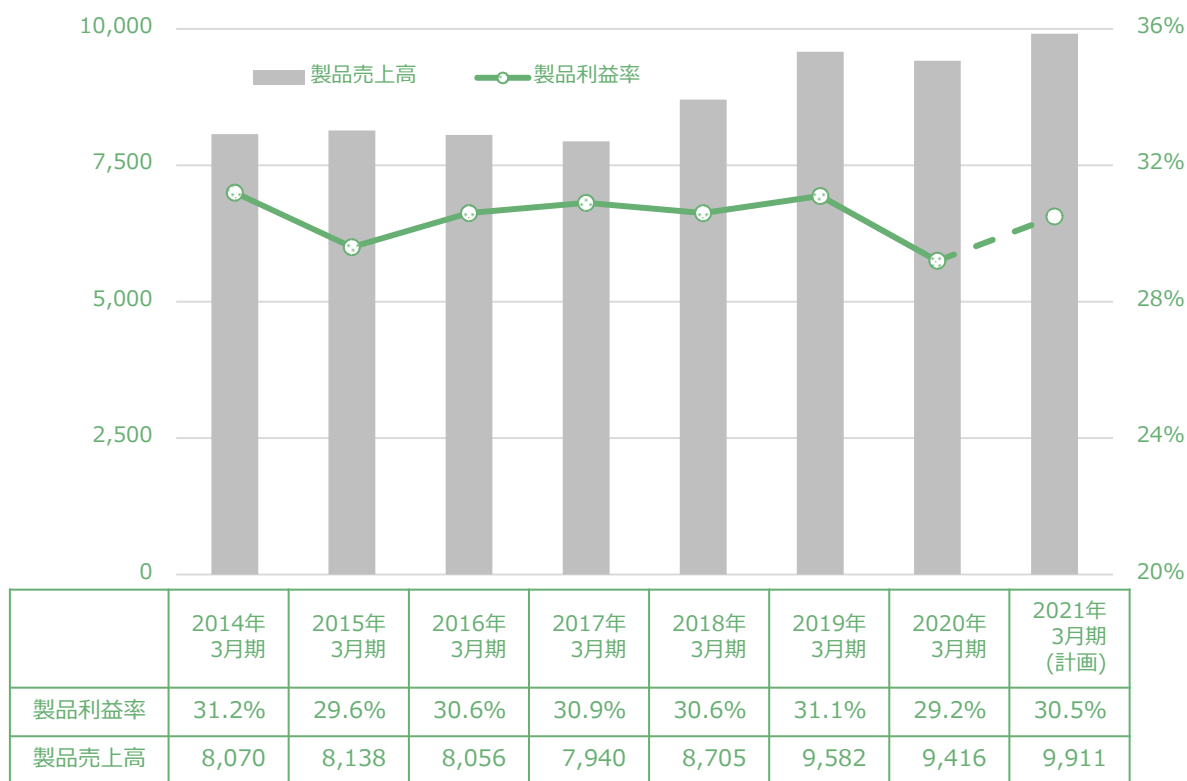
製品の安全性を追求

当社は全工場において、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 ▶ P45、P46

製品利益率の推移 (百万円)



■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)の敷地内にて第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、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 ▶ P50

■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す。さらに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。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 ▶ P47

中央技研株式会社 会社概要

所在地	滋賀県犬上郡
資本金	45百万円
事業内容	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

株式会社メカトロエンジニアリング 譲受事業

事業内容	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
------	------------------------------



←画像処理装置

「この部品を自動で製作したい、検査したい」とお客様の声に応え、開発イメージから提案し、装置開発を行っております。

トップメッセージ



変わりゆく時代に 当社グループが出来ること

お客様のニーズ、社会のニーズに対応し
進化してきたコンドーテック

企業理念に基づいた精神を胸に、
進化し続けてまいります。

代表取締役社長

近藤 勝彦 / Katsuhiko Kondo

■ 企業理念に基づく当社の強み

当社の企業理念(P.8)には、「人材育成」「創意工夫と開拓の精神」「豊かな社会づくりに貢献」と大きく3つのテーマが込められております。この企業理念を軸に、当社の強みを活かしながら活動を続け、“安心安全な社会の実現”を目指しています。

当社の強みを整理してみますと、まず挙げられるのが、幅広いフィールドの中で、多くの商材を有する点です。取扱商材の幅広さは、同業他社にも真似できません。その他の強みについて、一部挙げてみますと、

- ・ 全国の販売拠点に在庫機能を持たせ、各種の災害により、商材を配達するサプライチェーンの遮断が起こった場合でも、可能な限り近くの拠点の在庫から即納できるよう体制を整えている。
- ・ 全国にある25,000社もの得意先に対し、専門知識

を持つ社員が、顔の見える営業活動を行っている。

- ・ 製造機能があり、自分達でモノを作れる。
- ・ ニーズに合ったものを、世界中から調達することが出来る。
- ・ 規格外の品物、つまり長尺品、重量物など、扱いにくい商材を苦しめない。

また、これらの商材を全国に低コストで流通させることができる企業は、おそらく多くありませんし、上述の強みとの合わせ技ができる企業はまずありません。

このような強みを取引先の皆様に広く知っていただき、当社の稀有な存在感を強く打ち出し、当社と付き合い合うことがお互いの利益の向上につながることを営業活動の柱とし、“安心安全な社会の実現”に邁進しております。

■ 変わりゆく時代に備える

阪神淡路大震災が起きてから25年が経ちました。私たちの業界では、これが契機となりアンカーボルトの重要性が再認識され、現在のJIS規格化へとつながっています。震災や災害がある度、当社の取扱商材の重要性が増すと同時に、社会的な責任を担っていることを痛感し、しっかりとその役割を果たしていきたいと、想いを新たにす次第です。

大きな地震や災害が多かった平成から、新しい時代にも変わっても、大雨に見舞われるなど、今まで想定していた以上の規模の自然災害が日常となりつつあります。さらには2020年は、新型コロナウイルスの蔓延により、世界全体を巻き込んだ混乱の中にいます。

これからの時代、平和で明るい世の中は、願って与えられるのではなく、自分達で獲得するものだと自

覚して、普段から準備しておくことが重要になってきています。当社としましても、既存事業戦略に基づき、自然災害に必要なブルーシートや土のう袋などの緊急物資の備蓄等、災害等の状況下に対応すると共に、既存事業にとらわれず、変わりゆく時代に進化する企業であり続けるビジネスモデルを描いてまいります。

近年の取り組みとしましては、働き方改革に相応しい省力化、軽量化した新製品などの投入や、検査器具や画像処理などを得意とするグループ会社による、自動化や機械化等の技術力向上を図っております。また、新築建物の建設のみならず、今後ニーズの高まりが予想される修繕分野への事業拡大として、足場の架設工事を行うグループ会社を仲間に入れ、新たな時代が求められる、“安心安全な社会の実現”に貢献すべく努めてまいります。

■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、既存事業以外の強化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、当社は65年を超える歴史の中で、時代の変化に柔軟に対応してきた強みを携え、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。

さらに、これらオーガニック成長・周辺強化による成長を加速させるため、M&A戦略により、事業フィールドを積極果敢に伸ばすことにも挑戦しております。

今後も、社会にニーズに対する感度を高めつつ、上述の成長戦略と、M&A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

各セグメントにおける今後の具体的な取り組みとして、産業資材においては、社会インフラの維持修繕工事の需要増加やネット販売の拡大、海外のASEAN地区におけるインフラ整備の拡大などの外部環境に対応し、グループ会社を中心とした維持修繕分野への事業拡大、ECサイトの充実や海外におけるコンドーブランド浸透等に取り組んでまいります。鉄構資材においては、未出店地域での需要、建設・工事現場での人手不足などの外部環境に対応し、新規出店や人手不足に対応するニーズに合致した商材の拡販などに取り組んでまいります。電設資材においては、堅調に推移すると推察される工場設備案件やリフォーム案件などの外部環境に対応し、

工事機能の強化や住設・ハウスメーカー・建材向け部門の体制強化、取扱商材の拡充などに取り組んでまいります。

また、近年日本では、デジタル化に向けた取り組みが欧米と比較して遅れていると言われております。当社においても、eコマースによるネット販売等を行っているものの、さらなる事業拡大に向けたITに関する取り組みは発展途上です。その中で当社は、昨年度、DX推進プロジェクトチームを立ち上げました。DX推進により、ITを活用したビジネスモデル構築を積極的に模索し、企業価値向上に繋げてまいります。

売上高（単位：億円）



オーガニック成長

- ・ 4つの成長戦略
- ・ 拠点展開
- ・ 自然災害への対応 他

周辺強化による成長

- ・ 海外市場への展開
- ・ 隣接する業界への進出
- ・ ネット事業の拡大 他

KONDOTEC

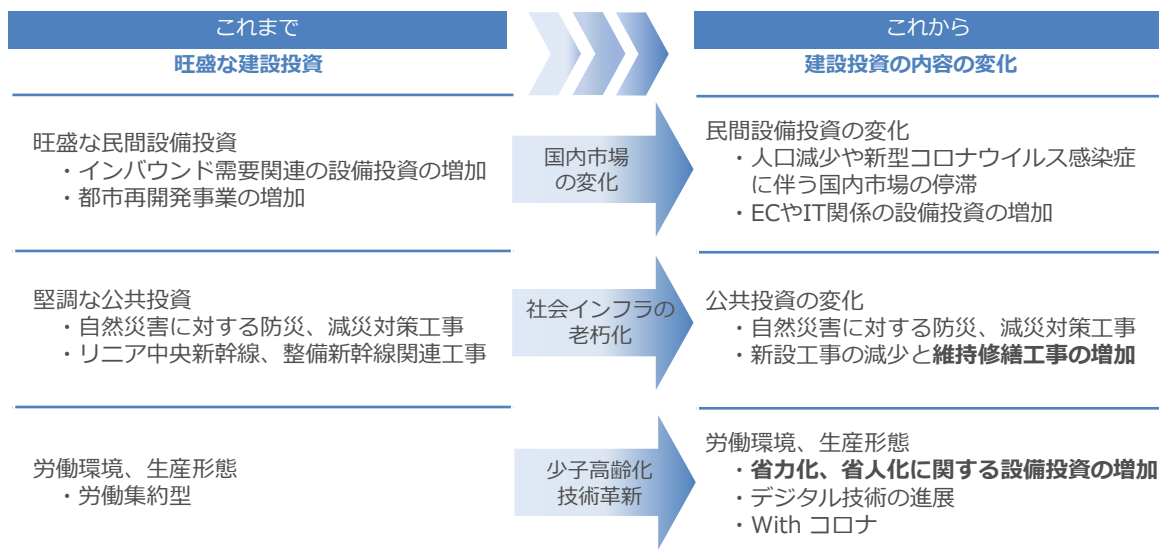
VISION

コンドータックの成長戦略

中期経営計画

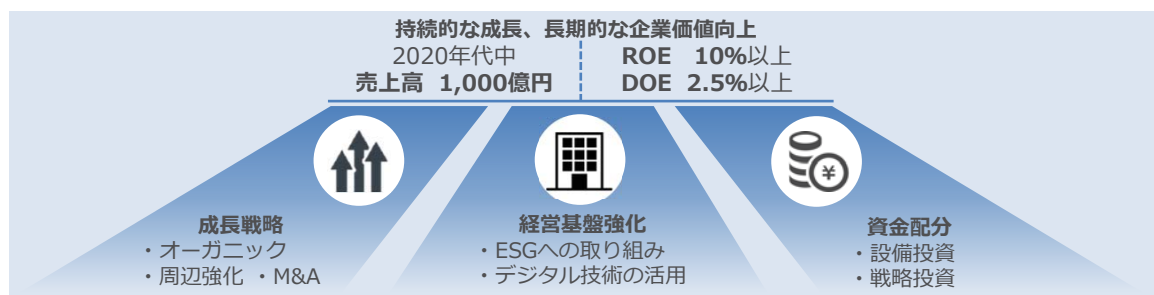
■ 事業環境の認識

これまで、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きましたが、今後は、短期的には、新型コロナウイルス感染症に伴う一時的な設備投資の減少が生じ、中長期的には、民間設備投資、公共投資とも、様々な需要が存在しますが、そ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

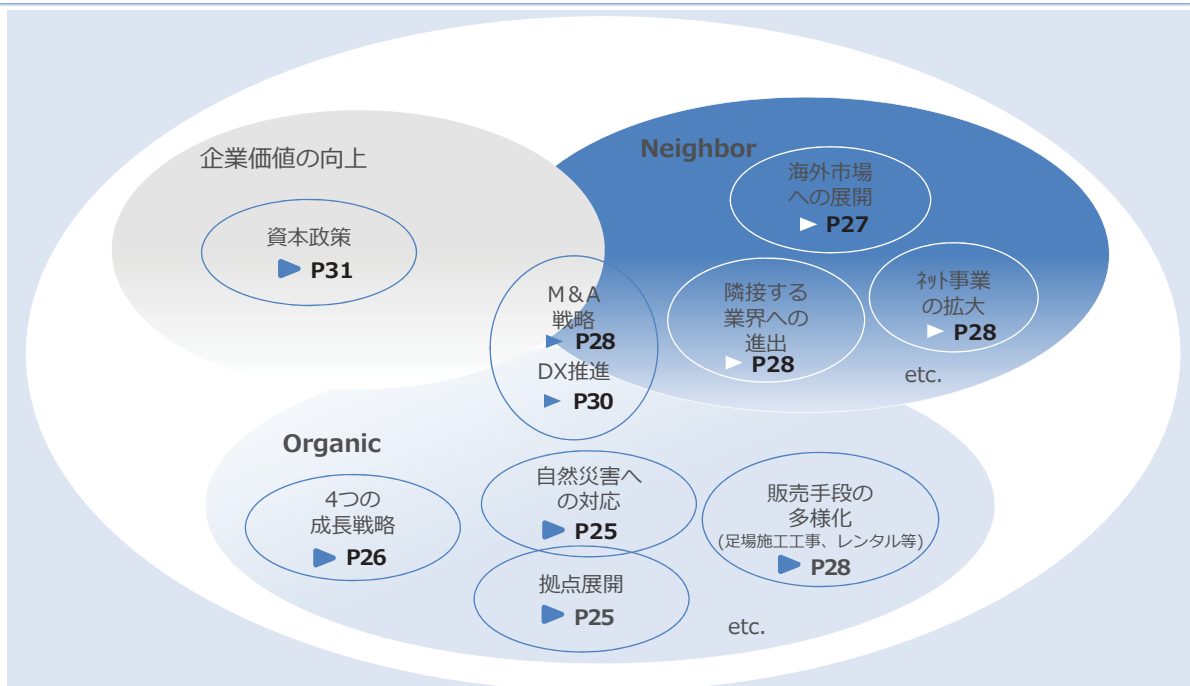
《中期目標》 現状の販売体制を前提とした数値計画において、増収増益を目指す

連結 単位：百万円	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (計画)	2023年3月期 (計画)
売上高	60,599	62,000	67,000
営業利益	4,085	3,700	4,350
経常利益	4,177	3,800	4,420
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,875	2,500	2,940

※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も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、2018年4月には当社において岡山営業所を、2019年4月にはグループ会社である中央技研において草津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に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



岡山営業所

■ 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え、供給責任を果たしております。

関連 ▶ P54

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、当社の業績に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 新材材の提供

新材材開発のため、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材材委員会を開催しております。台湾の吊り具メーカーでありますYOKE社のイエローポイントシリーズなどの輸入商材の発掘のほか、2018年には、KT吊てんびんを開発いたしました(当社九州工場で製造)。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。

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、吊り具や鳥獣害対策資材、農業用資材など特定分野、お客様に特化したカタログも発行しております。

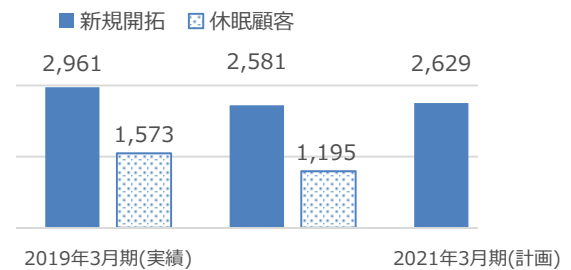
④ 販売ルートの開拓

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、2017年7月よりインターネットを通じた販売形態を模索するため「eコマースグループ」を新設しております。

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。

売上高 (百万円)



YOKE社の自在アイボルト
(イエローポイント・シリーズ)



KT吊てんびん

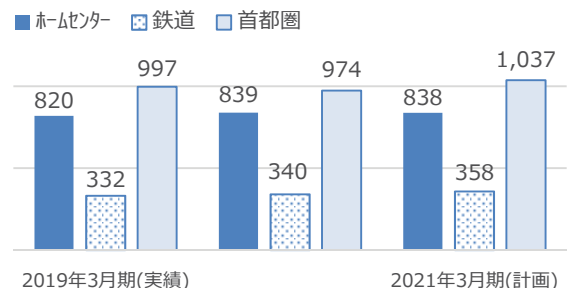


吊り具カタログ



鳥獣害対策・農業用資材カタログ

売上高 (百万円)



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き、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

既存事業以外で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社より全株式を取得し、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環境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。

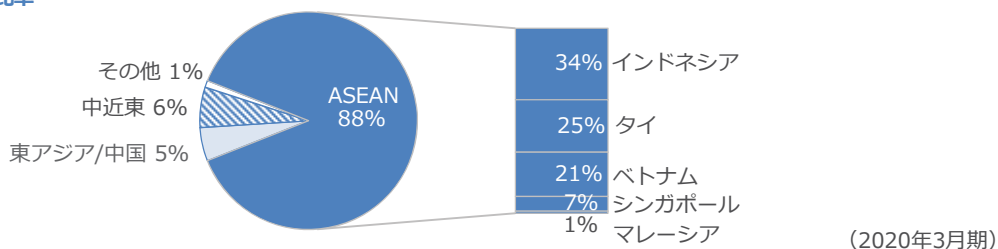
※ リスクへの対応 ▶ P10 供給先の強み

<コンドレーテック株式会社と海外展開>

2021年3月期計画の海外売上高は341百万円（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



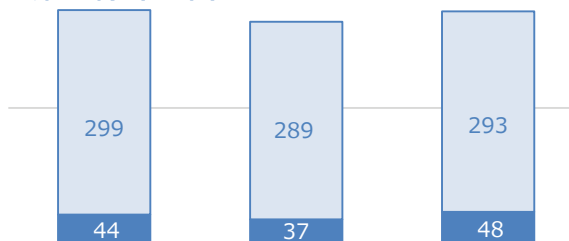
タイ現地法人

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



KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND)

海外売上高（百万円）



	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (計画)
タイ現地法人	299	289	293
海外営業部	44	37	48
合計	343	327	341

※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。また、2019年1月には、省力化分野を強化するため株式会社メカトロエンジニアリングから省力化・画像処理機器事業を譲り受け、付加価値の高い製品の提供を目指す他、2019年以降、維持修繕分野を強化するためテックビルド株式会社及び東海ステップ株式会社を買収しております。

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など、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 ▶ P47、P50

リスク

置かれている市場環境等を勘案しながら、複数の指標、基準を用いて、企業の買収や資本・業務提携の検討を行っておりますが、経済状況の著しい変化や予期せぬ事象により、当社グループの業績及び財務状況に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

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

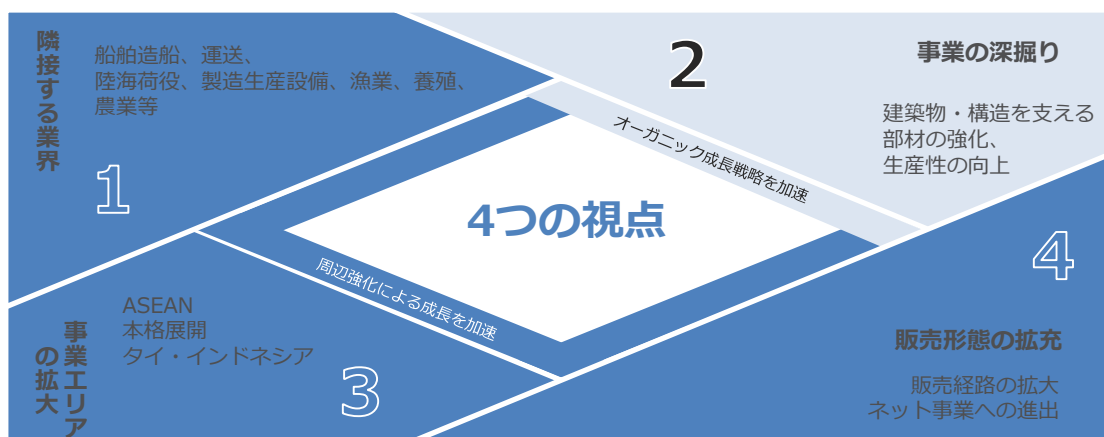
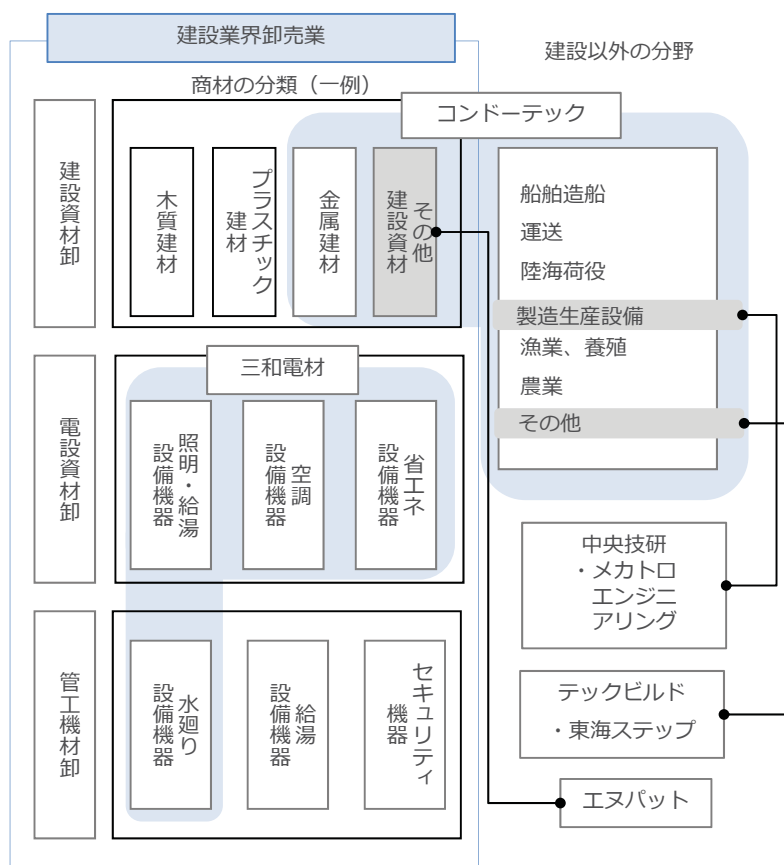
東海ステップ株式会社

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。

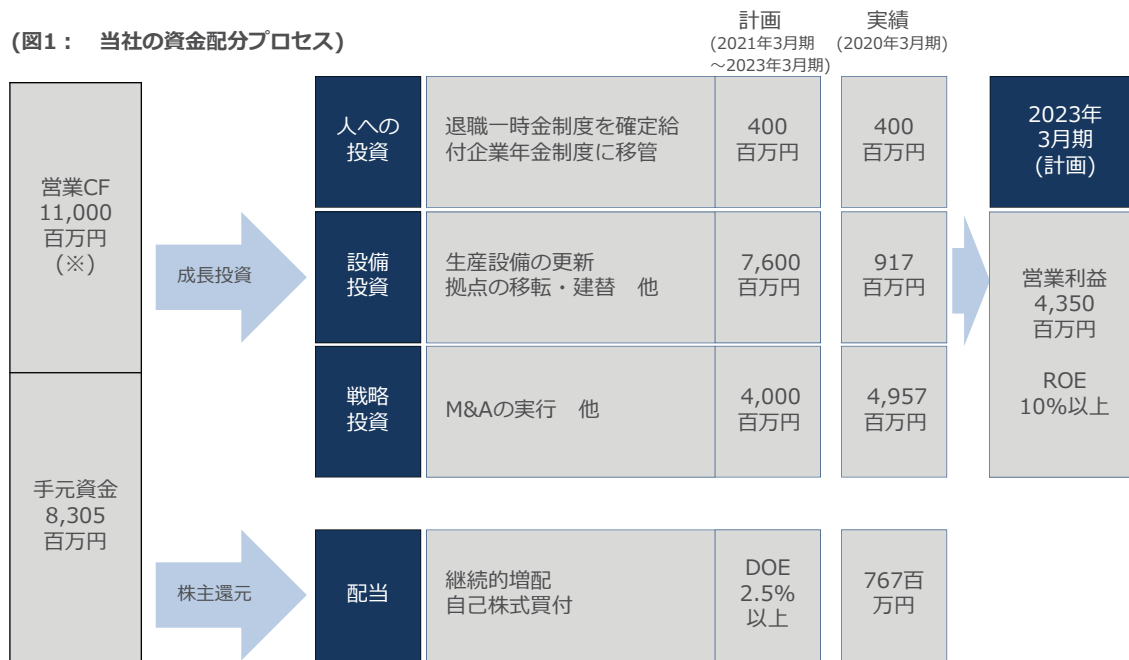
配当政策については、当社は連結業績、連結配当性向について十分留意しながら、連結純資産配当率(DOE)2.5%以上を目標として、株主の皆様へ継続的に増配を行うことを基本方針としております。当社は上場以来減配がありません。リーマンショックの際、減配するという選択肢もありましたが、利益は安定していたため、減配はせず継続的配当を行うこととし、DOEを指標としました。

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、2021年3月期においては6.4%としております。

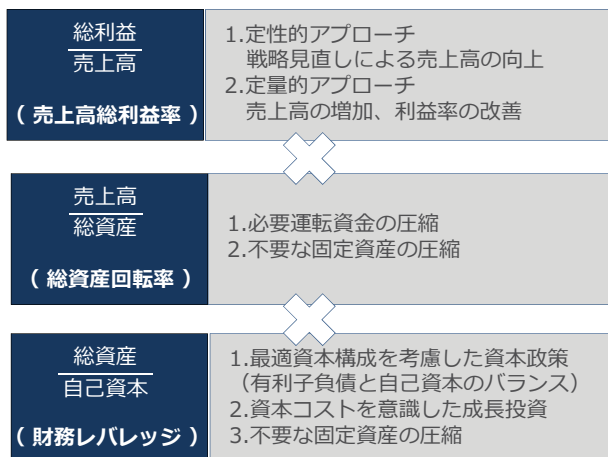
これらに対する取組みの成果として、ROEの向上が求められます。そこで当社では、ROE10%以上を資本効率目標として掲げており、ROEの構造分解をした(図2)の視点をもって、ROEの向上に努めております。

(図1： 当社の資金配分プロセス)



(※) 退職一時金制度から確定給付企業年金制度への移管に伴う一時的な損金増額額は含めておりません

(図2： ROEの構造分解をベースにした取組み)



■財務責任者（管理本部長）メッセージ



取締役副社長 兼 管理本部長 兼 総務部長

安藤 朋也 / Tomoya Ando

株式会社三菱UFJ銀行中之島支店長を経て、2007年当社総務部長就任。銀行時代には、銀行業務全般(窓口、営業、融資等)、証券業務全般(プライマリー、公開支援、政策投資、ポートフォリオ管理、証券子会社管理等)、マネジメント全般(東京、名古屋、大阪の3地区、3銀行の5拠点にて支店長、支社長を歴任)を約10年ずつ経験。当社入社後は、常務取締役管理本部長 兼 総務部長、専務取締役管理本部長 兼 総務部長を経て、現在に至る。(グループ各社の非常勤取締役を兼務)

デジタルと人材が高め合うコンドーブランド

2020年に突入し、東京オリンピック・パラリンピックの開催により日本中が活気に満ちると思われていた最中、新型コロナウイルスの流行により、経済環境も一気に変化しました。当社においても、先行きが不透明な中、“今出来ること”を行っております。まずIT投資です。コロナ禍では、様々な活動のオンライン化にスポットがあたっており、IT投資は、今後の企業価値を高めるにあたり必要不可欠な世の中になっていると感じております。

当社では2019年より、DX(デジタル・トランスフォーメーション)を推進すべく、DX推進プロジェクトチームを組成しました。このプロジェクトを軸に、ITを活用したビジネスモデルの構築に取り組んでおります。直近では、商材の点検作業を容易にすること等を目的としたRFIDタグ(非接触自動認識機能)を導入しました。

また、デジタルの取組みを進めるには、人材をないがしろにははいけません。移り変わる時代に対応した変革のため、未来の成長を担う人材の採用・育成に注力しております。コロナ禍においても採用の歩みは止めたくはなく、可能な限り採用活動を行っております。当社では従前より通年採用を行っており、新卒が絶対でもありません。結果、色々なキャリア、経験を有した面白い人材が多く入社しています。私の持論は、「未来の成長が感じられる企業」「社員が生き生きと働いている企業」であれば、自ずと入社希望者が集まってくるということです。社員の働きがいを理解してもらい、共に企業の成長を支える人材を採用すべく、取り組んでおります。

人材育成においては、各種研修を積極的に行っており、若手向け社員、中間層、所属長向け研修の他、デジタル活用・新規事業開発等、企業の変革を担う目的での研修も導入しております。

このように現在時き続けているデジタル・人材の種が、10年後、20年後のコンドーテックの成長に繋がると考えております。

コンドーテックの現在地

数年前、IR活動において個人投資家の方から、具体的な長期目標値はないのかという質問を受け、これが胸に刺さりました。

この頃より、長期的目標として、2020年代中に売上高1,000億円を掲げ、当社は現在、この目標に向けて挑戦しています。私が当社に入社した2008年3月期の売上高は314億円でした。2020年3月期では605億円となり、約2倍に到達しようとしております。引き続き成長戦略に取り組み、1,000億円に向けて邁進してまいります。

また、当社の成長を加速させる手段として、M&Aも必要不可欠であると考えております。当社ではM&A戦略として、4つの視点を掲げております。この視点を軸に、資本コストを意識しながら、シナジー効果を見込める企業を積極的に検討しております。直近では、2020年2月に、東海ステップ株式会社を買収し、子会社であるテックビルド株式会社とのシナジーを目指し、取り組んでおります。

業績向上と合わせて力を入れ続けているのが、企業価値向上のためのIRです。外部からの評価事例として、2019年、有料株式情報サイトの日経情報PREMIUMに、「未来のブルーチップ」として選ばれました。選ばれたのは、当社が8期連続増収増益で過去最高を更新中であることに加え、様々な成長戦略に取り組むことで今後も成長できると期待された結果であると考えております。

しかし、当社の株価については、選ばれた上場企業におけるランキングで、当社の当期純利益額が1,185位なのに対して、時価総額は1,562位であり、当期純利益と比較しランクは劣っているというデータもあります。正當に評価された企業価値を目指し、今後もIRを通して、当社の魅力を発信してまいります。

今後とも、財務戦略に基づく資金配分を根底に、成長戦略を着実に実践し、投資家を含めステークホルダーの皆様へ評価いただけるコンドーテックを築いてまいります。

企業価値の向上

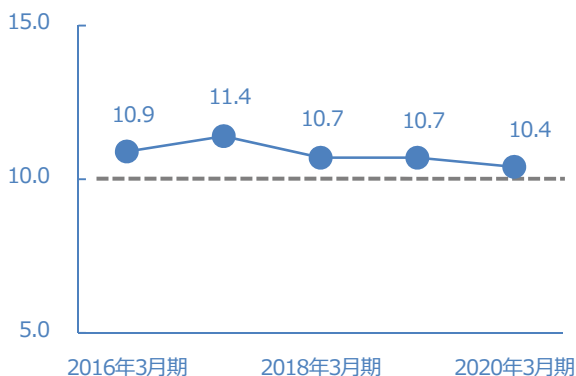
■ 資本政策

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、2020年3月期の実績を基にした資本コストは6.4%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 (%)

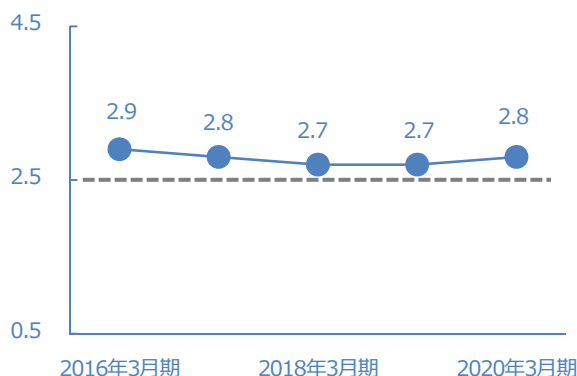
資本効率目標 **10%以上**



ROE10%以上という目標を合わせ持っており、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。

DOEの実績 (%)

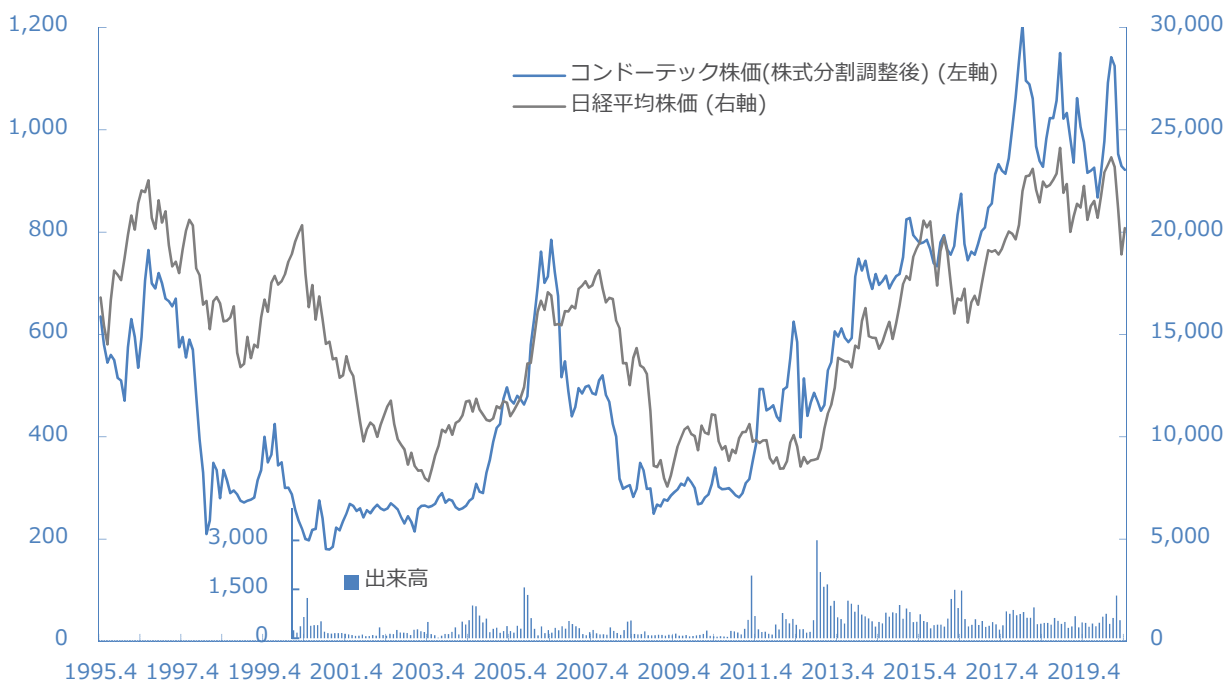
株主還元目標 **2.5%以上**



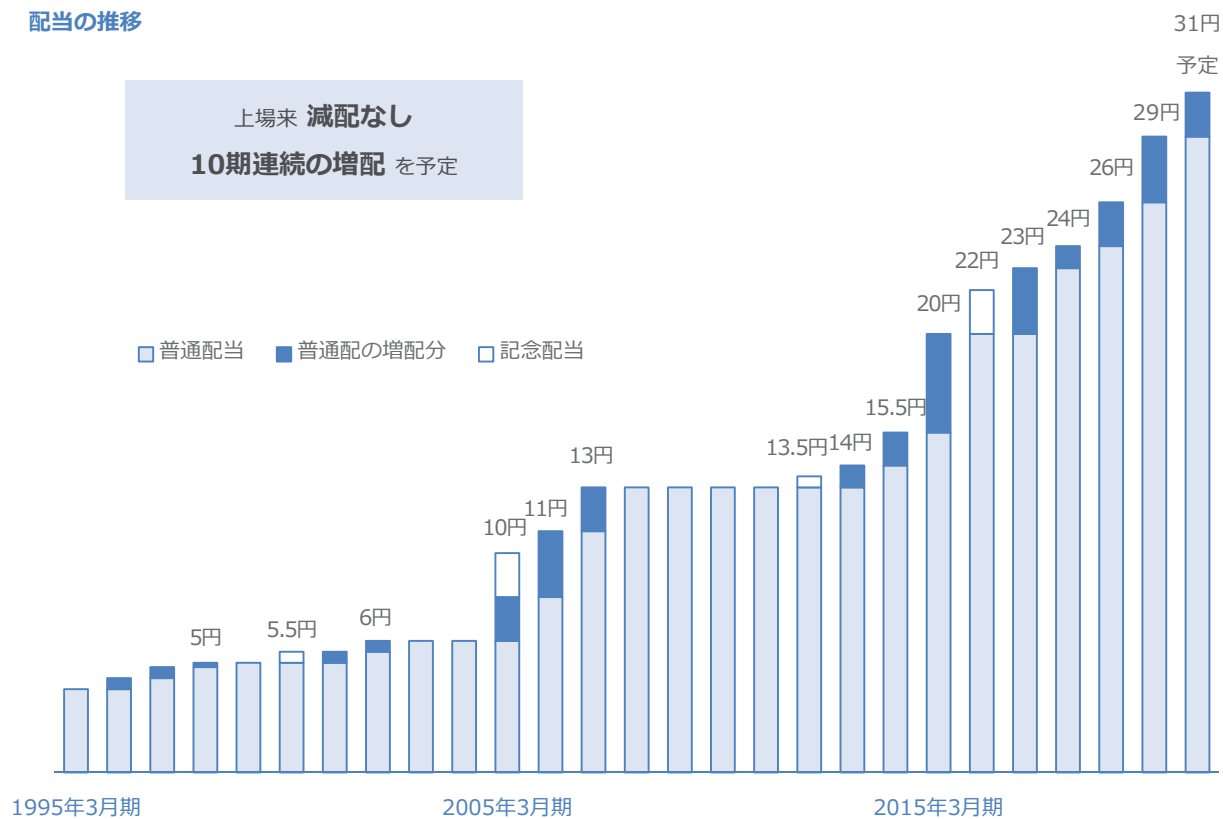
また、DOE2.5%以上という目標は、当期純利益及び配当金が毎期10%伸長すると仮定した場合に達成できる数値となっております。(自己資本が前期純利益分毎期増加すると仮定)

資本コスト(2020年3月期実績基準) **6.4%**

株価の推移 (円)



配当の推移



■ 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、2019年11月より2020年9月までの予定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

取得し得る株式の総数	800千株(上限)
取得価格の総額	800,000千円(上限)
取得期間	2019年11月8日～2020年9月30日

■ 配当利回り

2020年3月31日終値 **929円**

配当利回り	3.1%
-------	-------------

優待込み配当利回り	～4.1%
-----------	--------------

■ 株主優待

保有株式数 優待内容

100株以上 1,000株未満	お米券2kg分 (880円相当)
1,000株以上 10,000株未満	お米券5kg分 (2,200円相当)
10,000株以上	お米券10kg分 (4,400円相当)

※おこめ券1kg分は440円相当となっております。

FINANCIAL

DATA

財務情報

連結ハイライト

	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
■ 経営成績 (百万円)					
売上高	50,211	50,410	52,811	57,828	60,599
経常利益	3,544	3,614	3,655	4,023	4,177
親会社株主に帰属する当期純利益	2,239	2,497	2,523	2,748	2,875
設備投資額	842	695	423	2,455	5,560
減価償却費	405	438	423	404	697
※1 EBITDA	3,910	4,052	4,079	4,425	4,916
■ 財務状態 (百万円)					
総資産	34,645	36,524	39,313	43,820	46,335
純資産	21,102	22,719	24,745	26,756	28,387
有利子負債	508	501	500	853	1,106
■ 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	1,945	2,737	2,429	2,699	4,385
投資活動によるキャッシュ・フロー	(829)	(646)	(506)	(1,551)	(5,205)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(1,092)	(1,032)	(703)	(915)	(992)
現金及び現金同等物の期末残高	7,594	8,660	9,893	10,133	8,305
■ 1株当たり情報 (円)					
1株当たり当期純利益	81.01	93.29	94.25	102.65	107.46
1株当たり純資産	774.18	846.59	922.62	996.99	1,071.09
1株当たり配当額	22.00	23.00	24.00	26.00	29.00
■ 財務指標					
売上高総利益率 (%)	21.2	22.2	21.5	21.6	22.4
売上高経常利益率 (%)	7.1	7.2	6.9	7.0	6.9
売上高当期純利益率 (%)	4.5	5.0	4.8	4.8	4.7
※2 総資産回転率 (%)	143.8	141.7	139.3	139.1	134.4
※3 財務レバレッジ (倍)	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6
※4 ROE (%)	10.9	11.4	10.7	10.7	10.4
※5 ROA (%)	6.4	7.0	6.7	6.6	6.4
※6 自己資本比率 (%)	60.8	62.1	62.8	61.0	61.2
DOE (%)	2.9	2.8	2.7	2.7	2.8
※7 流動比率 (%)	205.8	212.4	219.9	200.9	181.1
※8 D/Eレシオ (%)	2.4	2.2	2.0	3.2	3.9
※9 固定比率 (%)	48.0	45.6	42.4	47.1	61.5
総資産利益剰余金比率 (%)	51.9	54.4	55.4	53.3	55.0
■ 株価指標					
期末株価終値 (円)	834	933	939	1,006	929
株価収益率 (倍)	10.3	10.0	10.0	9.8	8.6

※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)+のれん償却額(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

※4 ROE=当期純利益÷(純資産-新株予約権-非支配株主持分)

※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

※8 D/Eレシオ=有利子負債÷自己資本

※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)

※5 ROA=当期純利益÷2期平均総資産

※7 流動比率=流動資産÷流動負債

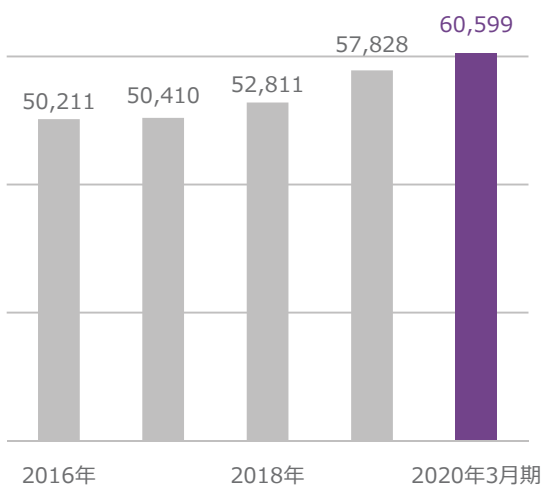
※9 固定比率=固定資産÷自己資本

連結パフォーマンス

■売上高（百万円）

60,599 百万円

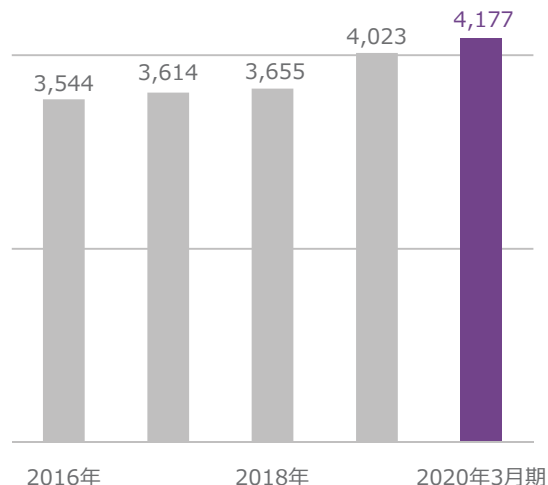
4.8 % UP



■経常利益（百万円）

4,177 百万円

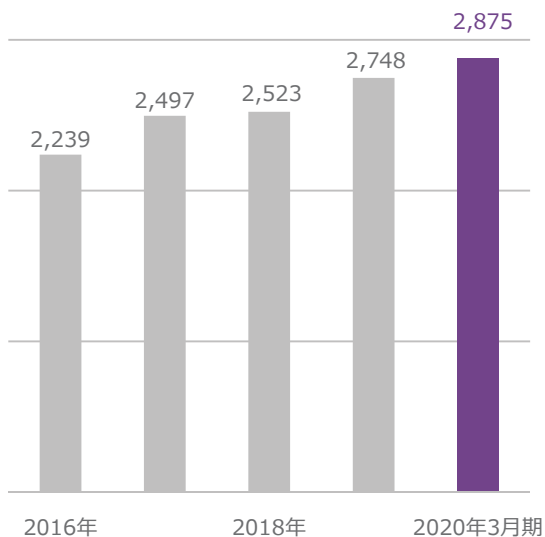
3.8 % UP



■親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）

2,875 百万円

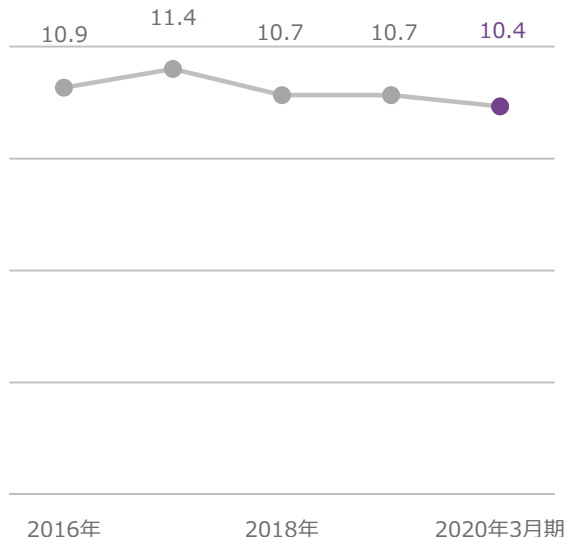
4.6 % UP



■株主資本利益率（ROE）（%）

10.4 %

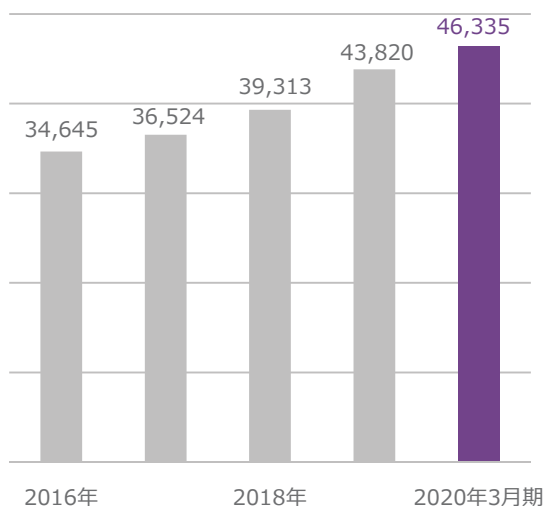
0.3 point DOWN



■総資産（百万円）

46,335 百万円

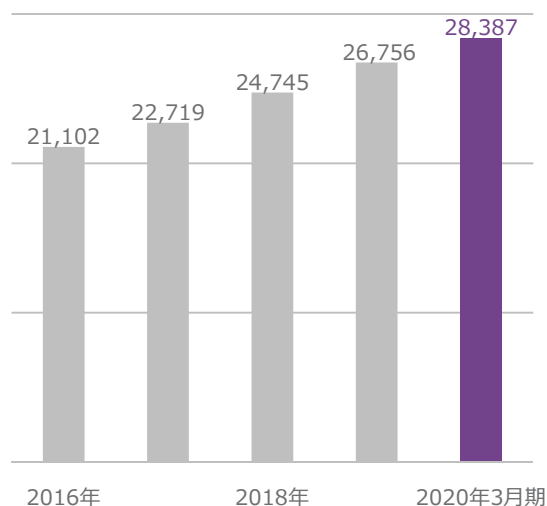
5.7 % UP 



■純資産（百万円）

28,387 百万円

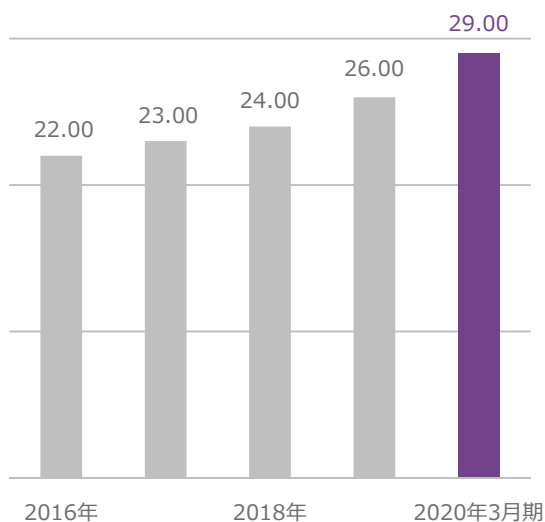
6.1 % UP 



■配当金（円）

29.00 円

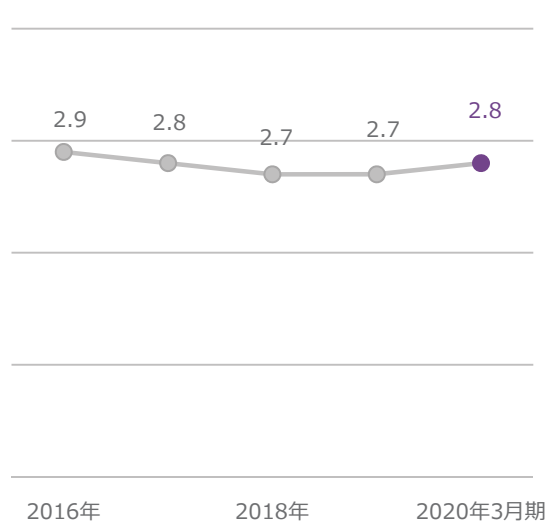
3 円 UP 



■株主資本配当率（DOE）（%）

2.8 %

0.1 point UP 



Environment
Social
Governance

環境・社会・ガバナンス

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近藤鉄工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。



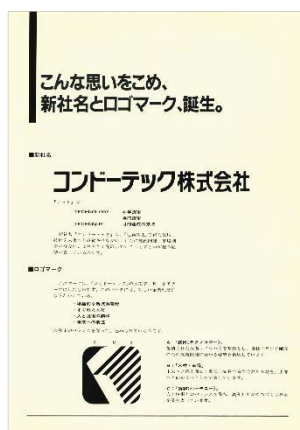
■ シンボルマーク

このシンボルマークにはコンドレーテックの頭文字「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つけ、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、私たちに潤します。当社も、社会経済がどんな変化を遂げようと、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、SDG s 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

	マテリアリティ		対応するSDG s
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 (環境関連資材のご紹介)	   
	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）	 
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	  

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。

現在の具体的な取り組み	今後の課題
<p>工コ関連商品の取扱拡充 LED・太陽光関連資材の販売</p>	<p>ISO26000の取得 より環境に配慮した製品づくり</p>
<p>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 ISO14001取得</p>	<p>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</p>
<p>工場排水の管理</p>	
<p>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・見直しを行う 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</p>	
<p>九州工場のトランスを高効率トランスに更新</p>	<p>その他設備の更新（老朽化対策）</p>
<p>全国に4工場を配置し輸送コストを抑制</p>	
<p>営業店に倉庫を完備し、在庫する事でクリックデリバリーの実現、輸送コストを抑制</p>	
<p>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、 ペットボトルキャップ回収活動、fun to shareへの参加、 事業報告書（株主通信）に植物性インキ使用）</p>	
<p>毎年環境省へ定期報告書を提出</p>	<p>CO₂排出量の具体的な削減案の制定 （環境ビジョン） EMS導入</p>
<p>ISO、JIS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品質保証室を設置</p>	<p>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</p>
<p>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</p>	
<p>安全性の高い製商品の販売</p>	
<p>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</p>	<p>省力・省人化のための取り組み増加</p>
<p>クレーム対策委員会による情報共有</p>	
<p>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ってい ける人材の教育</p>	
<p>カタログに使用方法や注意事項、廃棄基準を明記</p>	
<p>社内研修・吊り具アドバイザー制度の導入</p>	<p>吊り具アドバイザー合格者の増加</p>
<p>社会活動に必要なインフラ資材を幅広く提供（取扱アイテム約5万点）</p>	
<p>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 （新商材委員会による新商材の開発、輸入商材の発掘）</p>	
<p>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</p>	<p>品質も確保する体制づくり</p>
<p>テックビルド(株)・東海ステップ(株)を主体とする維持修繕分野への進出</p>	<p>コンドーテックとテックビルド(株)・東海 ステップ(株)のシナジーを発揮した製商品・ サービスの提供</p>
<p>滋賀工場への設備投資による生産革新</p>	<p>全工場への展開</p>

ESG基本方針大綱 (2)

	マテリアリティ		対応するSDGs
(社会)	③株主・投資家とのコミュニケーション	株主との関わり方について	 
	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	
	⑥安全対策と働き方改革	災害等のリスク対策	   
		従業員の健康・安全衛生のために	
		人材育成の方針	
	⑦人材育成とダイバーシティ	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	 
	②コンプライアンスの徹底	コンプライアンス基本方針	

現在の具体的な取り組み	今後の課題
個人投資家向けイベントへの参加	知名度向上のための新聞・CMなど各種メディアでの露出検討
自社株買の実施	
機関投資家とのIRミーティング	実施回数の増加
機関投資家向け説明会開催	
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
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)	外国人投資家のため、英語版招集通知及び事業報告書の作成
開示資料のHPへのアップ	決算業務の早期化検討 (決算日後31日以内開示)
コーポレート・ガバナンス報告書での開示	
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
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	地域ニーズに応じた出店計画の策定・推進
全国の営業店に在庫を置くことで、局地的な災害時にもすぐ資材を提供可能	未進出の都道府県への出店
リスク対策マニュアル導入 基幹システムのデータセンターへの移管 2本社制	リスク対策マニュアルの実効性の検討
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 毎月の車両月報にて免許確認 「交通事故対応カード」社有車への携帯	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
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	
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	有休消化率の向上 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、工場での熱中症対策の実施 女子トイレの設置	
毎月定例の安全パトロール 安全衛生委員会の開催	製造現場、営業店内労働災害件数の減少
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	より適正な人事評価の導入、異動希望等の自己申告制度の浸透
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	デジタル人材の確保・育成
公平採用	女性管理職の増加、障害者採用
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
社員持株会制度 ESOPや業績連動型SOの導入 GLTD(団体長期障害所得補償保険)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
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 監査等委員会への移行	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
資本コストを意識した投資の実施	
コンプライアンス行動指針の策定 取引前の反社チェックの徹底 マニュアル策定、社員教育	マンパワーの確保 業務の簡素化
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	

WE ARE KONDOTEC

KONDOTEC VISION

FINANCIAL DATA

ENVIRONMENT

SOCIAL

GOVERNANCE

SUPPLEMENT

E NVIRONMENT

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。

環境対策に最適な製商品の提供

■ 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



エコマーク認証を取得したり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。

オイルゲーター



天然セルロースを100%使用した粉状の油吸着材です。鉱物油を分解する能力を持った微生物と栄養剤が添加されており、土壌の改良材としても威力を発揮します。

生分解性高性能アルカリ洗浄剤 グリーンスーパー



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

ハンドソープエコ・プロ



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

環境に配慮した事業活動

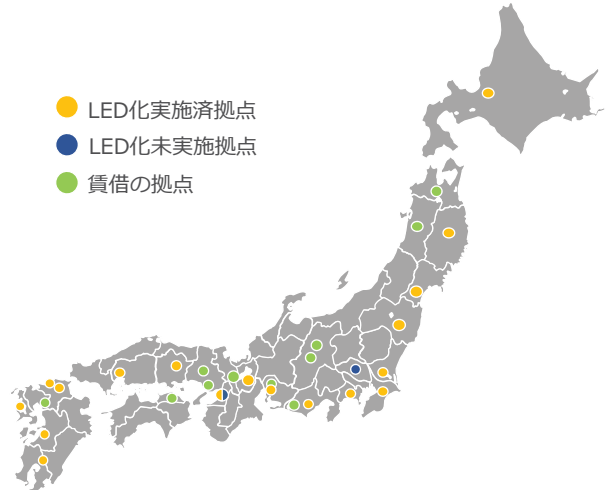
■ 環境保護・省エネルギーへの取り組み

省エネ対策（LED照明への切り替え、消費電力10%削減）

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

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

また、当社では電力の見える化を利用し、営業店の1ヶ月ごとの使用電力を全営業店に可視化、比較・分析しております。営業店での使用電力を昨年度比10%削減することを目標とし、日々省エネの見直しを実施しております。

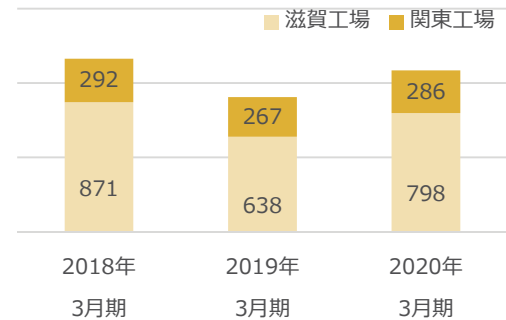


太陽光発電設備の設置

当社2工場および子会社の三和電材株式会社において、太陽光発電システムを、設置モデルとして稼働させ、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、当社グループ会社の三和電材株式会社及び、当社鉄構営業部で、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）



環境保全活動への参加

当社では環境保全活動の一環として、近隣地域の清掃や新入社員による森林保全ボランティア、低炭素社会実現に向けた省エネ対策の一環としてクールビズ・ウォームビズの導入などを行っております。

今後も事業活動を継続する上で、環境対策への関心を日々高める取り組みを実施してまいります。



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、物流拠点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2工場において、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。

今後、当社4工場全てにおいて、ISO14001の取得を目指してまいります。

■ 排出物の管理（マテリアルバランス）

使用エネルギーの管理

毎年、近畿経済産業局に報告しておりますエネルギー使用に係る原単位の過年度比較です。※コンドーテック単体

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	5年度間 平均原単位変化
対前年度比 (%)	98.2	105.6	98.2	98.0	104.5	101.6

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おります。

INPUT

原材料	鉄鋼	31,313 t
	塗料	116.1m ³
エネルギー	電力量	5,774千kWh
	天然ガス	0m ³ ・NもしくはPJ
	LPG	59 t
	軽油	6kl
	灯油	20kl
	重油	2kl
	用水	水

事業活動

OUTPUT

生産	鉄鋼製品	30,533 t
大気排出	CO ₂	2,307 t
産廃物 副産物	再資源化量	2,654 t
	処分委託量	201 t
排水	水	4,700m ³

※2020年3月期

<環境保全に対する支出>

関東工場：産業廃棄物・一般廃棄物の処理費用（2,761千円）

環境マネジメント書類審査から実地審査までの費用（1,421千円）

滋賀工場：フィルター式集塵機（3,350千円）

<環境保全に対する収入>

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（52,261千円）

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2019年4月に品質保証に関する監査機能を担う「品質保証室」を新設しました。



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。

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。

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
日本CLT協会	両ねじボルトナットM20

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

当社のグループ企業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門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

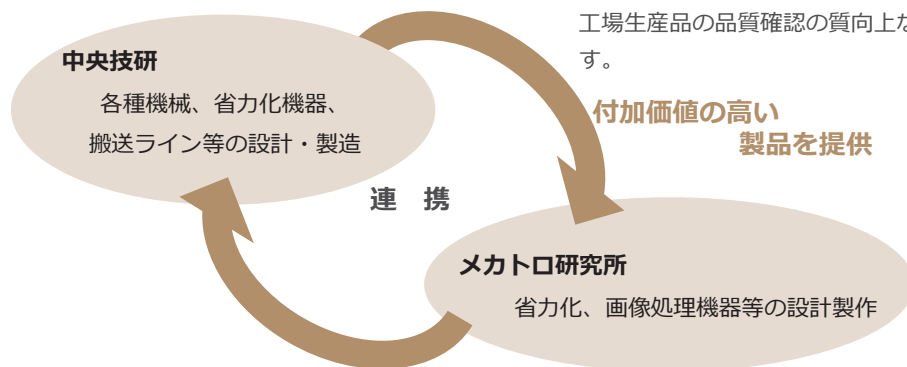
中央技研株式会社

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つ。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けたと考えております。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、鉄鋼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）

工場での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せん。

2020年3月末までに56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 **73.6%**
(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関し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。

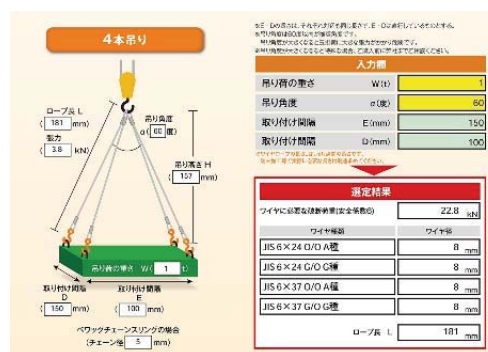
創業当時は船舶関連の金物類の販売を行っていましたが、高度経済成長期に建設資材の取り扱いを開始し、現在では5万点を超える製商品を提供しております。隔月開催の新商材委員会では、営業担当がお客様のニーズをもとに新しい製商品の取り扱い提案を行い、採用された提案から数多くのヒット製商品が生まれています。

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RFIDタグ(非接触自動認識機能)の導入も行っております。

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、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。



局地的な集中豪雨対策用の洪水防護システム
「ボックスウォール」



ワイヤロープ選定ソフト (入力結果)

■ 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、物流倉庫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倉庫へ一括仕入後、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、物流倉庫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。

配達に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。

国内物流拠点



■新たな分野への進出

当社は現在、成長戦略として、既存コア事業の一層の収益力強化に加え、事業環境の変化に対応すべく、今後成長が見込まれる分野（海外、社会インフラの老朽化に伴う維持修繕工事、人手不足・働き方改革への対応に伴う省力化）への投資を進めております。

その中で、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、土木建築現場や修繕現場等で使用される仮設足場等の架組工事の分野にて、強固な顧客基盤を構築している企業を2社買収しました(下表)。この2社は、テックビルド株式会社が低層の建物をメ

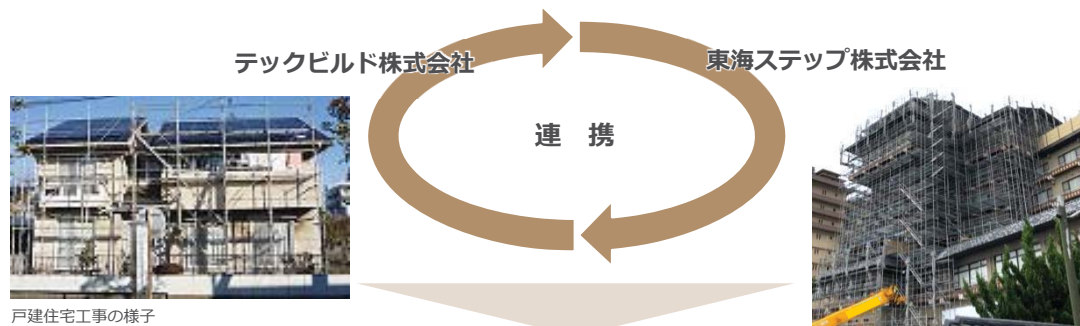
インに工事を請け負っているのに対し、東海ステップ株式会社は中高層も請け負っていることから、両社の人材交流により、取扱分野の拡大など、新たなシナジー創出が期待できます。

今後も、グループ会社とのノウハウ、コンドレーテックグループでの事業フィールドを活かし、よりいっそのシナジー効果創出に取り組むと共に、持続的成長と中長期的な企業価値向上の実現を図るべく、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	
所在地	(本社) 東京都品川区 (事業エリア) 関東、北陸、関西、 中国、九州地方
資本金	210百万円
事業内容	土木建築用足場等の架組工事 及びレンタル

東海ステップ株式会社	
所在地	(本社)静岡県藤枝市 (事業エリア) 関東、東海地方
資本金	100百万円
事業内容	土木建築用足場等の架組工事



- 当社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。2018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。生産性向上が実現できれば、他工場への水平展開を行う計画です。

当社の2023年3月期までの中期経営計画では、設備

更新や拠点の移転・建替を目的とした約76億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
稼働開始日	2019年 4月1日



導入したロボット

株主・投資家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、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

株主・投資家様に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・投資家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を図りながら、財務体質の強化など収益力の向上に努めるとともに、資本効率の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の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19日前に発送しております。
招集通知の発送前開示	当社ホームページにて、総会開催日の22日前に開示しております。
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、社長による機関投資家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。

機関投資家との対話実績

項目	回数	
個別面談	26回 (延べ)	
電話取材受け入れ	6回	
アナリスト向け会社説明会(東京)	2回	
証券会社向け会社説明会(大阪)	1回	(2020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)
-------------	----------	-----------

個人投資家向けIR活動実績

名称	当社来場者数	
日経IR・個人投資家フェア2019 (2019年8月開催)	536人	
野村IR資産運用フェア2019 (2019年12月開催)	369人	
SMBC日興証券様主催 会社説明会 (2020年1月開催)	81人	(2020年3月期)



←野村IR資産運用フェア2019の様子



↑SMBC日興証券様主催 会社説明会の様子

TOPICS

当社ホームページ上に当社IR情報を分かりやすく掲載するよう努めております。 関連 ▶ P53

IRホームページランキングにおきまして、

- ★日興アイ・アール総合ランキング「最優秀サイト」
- ★GOMEZ IRサイト総合ランキング2019「優秀企業 銅賞」(4年連続)に選ばれました。



今後も、ホームページの更なる充実を図り、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。

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、広く社会の皆様の判断に影響を与えらるる情報については、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の判断に影響を与えらるる情報については、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>

コンドーテック

検索



■ 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。

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

当社では現在47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行い、地域での雇用の創出の一助も担っております。

■ 災害への対応・貢献

全国47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】

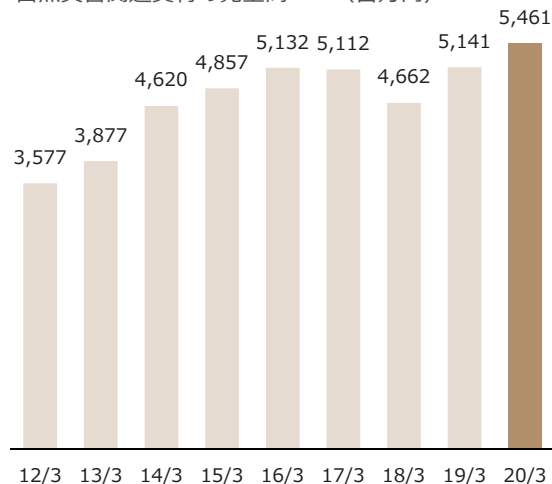
【ブルーシート・土のう袋類】

【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。

自然災害関連資材の売上高 (百万円)



関連商材

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



【TOPIX 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

災害をもたらした気象事例

2012年7月九州北部豪雨	九州北部を中心に大雨
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

「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すると共に、次の取り組みを実施しております。

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本社制の導入を行っております。

従業員 に対して	<ul style="list-style-type: none"> ・事前、渦中、事後対策の周知徹底 ・【大規模地震等の初動時の行動ルール】の制定、周知
新型コロナウイルス対策(例)	
拠点内の人員を班に分け、交替での在宅勤務を実施 出張を伴う会議のWebでの実施 外国人採用最終面接のWebでの実施	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

2017年4月1日～2018年3月末	
【目標】取得率40%以上	【実績】48.9%
2018年4月1日～2019年3月末	
【目標】取得率50%以上	【実績】57.3%
2019年4月1日～2020年3月末	
【目標】取得率60%以上	【実績】68.8%
2020年4月1日～2021年3月末	
【目標】取得率70%以上	-
2021年4月1日～2022年3月末	
【目標】取得率70%以上	-

人材育成とダイバーシティ

■ 人材育成の方針

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年目にも研修を行っております。

また、中間層や次世代の経営者層へもマネジメント力の強化のための研修や、幹部候補育成研修を実施し、成長する人材を年次に合わせて育成しています。なお、社内認定資格「吊り具アドバイザー」を設置し、製商品に関する知識向上につなげています。

研修実施例

特定分野研修	自社工場や取引先での実習等を通じ、商材知識向上を行うため毎年実施。
新規事業開発研修	2019年には、初めて女性のみで行い、女性目線の新規事業案2案を取締役会で発表。
新入社員研修	入社時および、入社半年後にフォローアップ研修を実施。
その他、所属長対象のマネジメント研修や、入社3年目/10年目研修等、従業員に合わせ様々な研修を行っています。	

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。

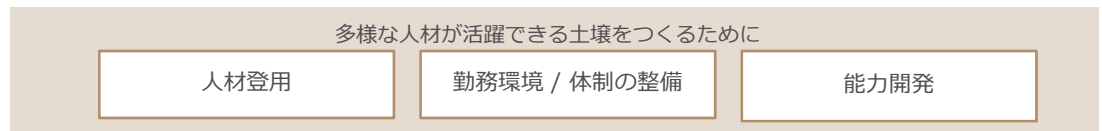
また公的資格に関しては、取得促進のため、受講料、受験料の補助を行い有資格者の育成に努めております。

有資格者一覧	資格名	人数	資格名	人数
	1、2級建築士	3名	クレーン運転技能	100名以上
1、2級土木施工管理技士	4名	玉掛技能	100名以上	
1、2級建築施工管理技士	7名	フォークリフト運転技能	100名以上	
乙種4類危険物取扱者	61名	公認会計士	2名	

■ ダイバーシティ 基本理念

企業理念にある「豊かな社会づくりに貢献する」ためには、多様なバックグラウンドを持った社員が各人の能力を最大限発揮して、やりがいをもって働くことが出来るように職場環境を整えていくことが重要と考

えております。そのためにダイバーシティとワークライフバランスの推進に取り組み、生き生きと働ける企業風土の醸成に取り組んでいきます。



公平採用と多様な働き方支援

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、経験等を有した社員を採用しており、日本経済新聞に取り上げていただきました。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。なお、2015年6月より、女性取締役1名、2019年6月には女性監査役(現 取締役(監査等委員))が1名選出され、女

性の活躍の場を広げております。

また、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。また、子供が小学3年生になる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。

■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）
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
2017年4月	8名	10名	18名	
2016年4月	9名	9名	18名	
2015年4月	12名	9名	21名	タイ・ベトナム

女性役員の登用 2 / 13 名



育児休業取得者数

	期間中に 育児休業を新た に取得した者	期間中に育児休 業を取得してい た者	期間中に 復職した者	備考
2020年4月～現在	2人	3人	0人	2020年5月時点
2019年4月1日～2020年3月末	4人	3人	4人	
2018年4月1日～2019年3月末	2人	5人	3人	
2017年4月1日～2018年3月末	2人	5人	1人	
2016年4月1日～2017年3月末	3人	3人	0人	

報酬・福利厚生制度の充実

当社では、下記をはじめとする報酬・福利厚生制度の導入により、従業員のモチベーションを高め、中長期的な企業価値向上を図っております。

<株式付与制度 ESOP・信託型従業員持株インセンティブプラン（E-Ship®）>

2013年10月より、昇格した従業員に対し、株式を付与するESOP制度を導入しております。従業員にインセンティブとして株式を交付することによって、業績向上への意欲や士気を高めております。

また、当社は2008年には従業員持株会を活用した信託制度であるE-Ship®を日本で4社目（野村証券株式会社取扱のうち）に導入し、2012年の第一期終了時には一人当たり単純平均約10万円の分配予定として、日本経済新聞朝刊に取り上げていただきました。

現時点までの付与実績

年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
付与株式数	25,600株	20,200株	32,400株	23,400株	17,200株	13,400株
付与対象者	48名	47名	57名	55名	62名	63名

<GLTD(団体長期障害所得補償保険)制度>

2019年10月より、病気やケガによって長期間仕事ができなくなった従業員に対し、最長60歳(定年)まで一定の収入を補償する制度である「GLTD（団体長期障害所得補償保険）制度」を導入しております。GLTD制度は、アメリカでは広く普及していますが、

日本では1994年に認可された比較的新しい制度です。GLTDの導入により、長期的な「働けなくなるリスク」をカバーし、従業員の働く上での不安要素の解消、意欲向上に取り組んでおります。



がんばれ！ コンドーテック陸上部！

当社では所属社員の競技支援を継続的に行っております。現在は2名の社員が東京オリンピックの出場を目指し、日々練習に励んでいます。

東京オリンピック出場を目指すアスリートのご紹介



久世 生宝 (くぜ きほう)

競技種目	やり投げ
自己ベスト	59m98
2019年度 シーズンベスト	56m77

2019年度に出場した主な試合	記録
第6回木南道孝記念陸上競技大会	56m77
第103回 日本陸上競技選手権大会	55m95
富士北麓ワールドトライアル2019	55m90



山本 実果 (やまもと みか)

競技種目	円盤投げ
自己ベスト	49m33
2019年度 シーズンベスト	48m02

2019年度に出場した主な試合	記録
第63回関西実業団陸上競技選手権大会	48m02
水戸招待陸上2019	46m11
第103回 日本陸上競技選手権大会	44m49

滋賀工場敷地内にグラウンドを整備

2019年12月に、久世・山本両選手の練習場所として滋賀工場敷地内にグラウンドを整備しました。やり投げの助走路、円盤投げのサークルや安全ネットが完備されており、両選手が集中して練習に臨める環境となっております。



やり投げの助走路



円盤投げのサークル、安全ネット

やり投げ・円盤投げ体験会を開催

滋賀工場グラウンド完成記念として、総勢22名の有志を募り、やり投げ・円盤投げ体験会を開催しました。久世・山本両選手に教わりながら、実際にやり、円盤を投げるという貴重な体験をしたほか、参加者同士の交流を深めることが出来ました。



やり投げ・円盤投げ体験会の様子



コンドーテック株式会社のホームページでは、陸上部の活動報告、近況報告を随時行っております。参加予定の大会日程・記録報告の他、選手によるブログも公開しております。選手、会社一丸となり、東京オリンピック出場に向け励んでまいりますので、応援の程、どうぞよろしくお願い致します。

G GOVERNANCE

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
取締役の人数（うち社外取締役の人数）	13名（4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）	3名（2名）
取締役の任期（監査等委員である社外取締役を除く）	1年
執行役員制度の採用	有
インセンティブ報酬	業績連動型株式報酬制度 「株式給付信託（BBT（=Board Benefit Trust））」
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。

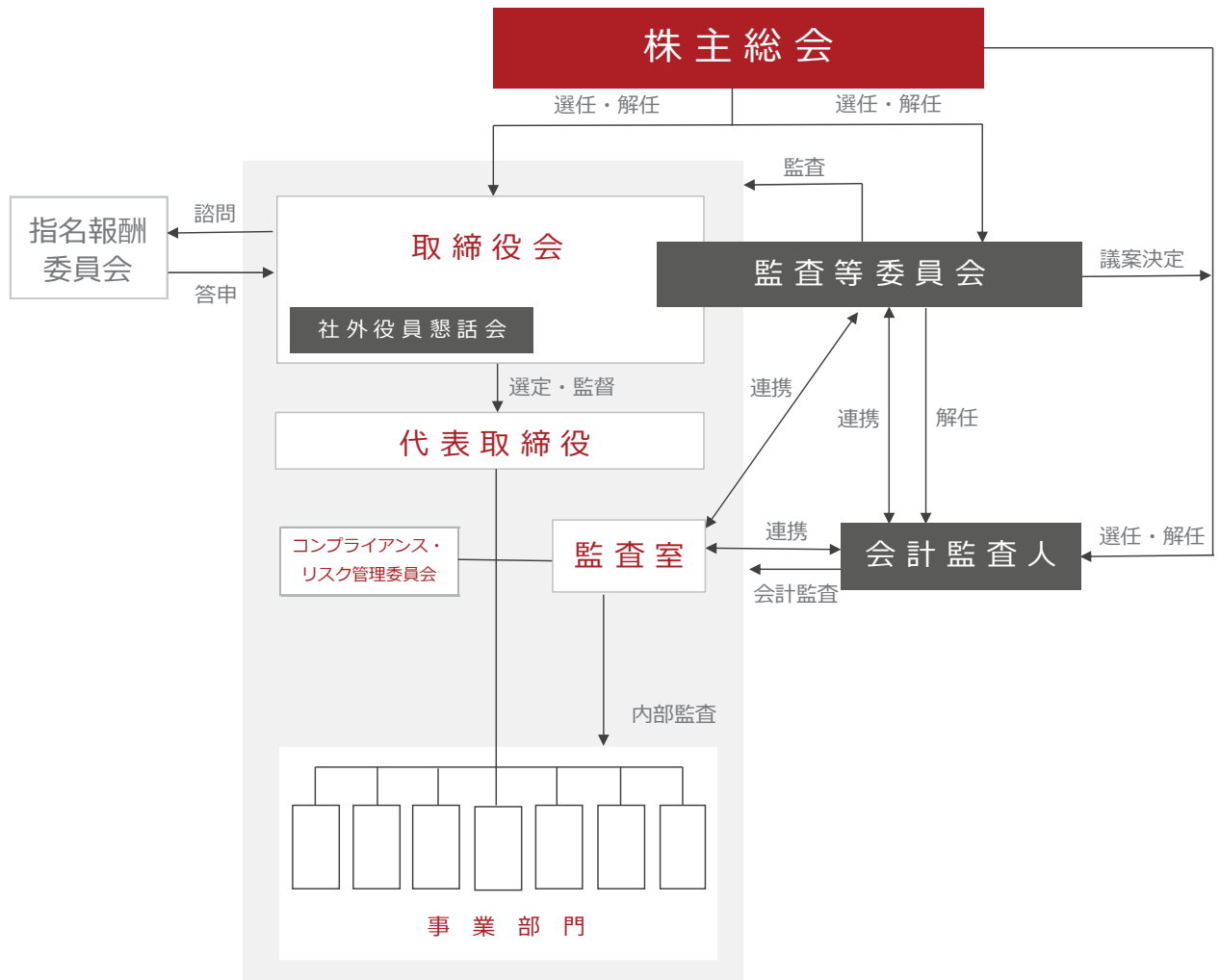
監査等委員会は、常勤監査等委員である取締役1名と財務・会計及び法律に関する専門的な知見を有した非常勤監査等委員である社外取締役2名の計3名で構成され、客観的で公正な監視を行っております。

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。

なお、当社は、2020年6月24日開催の第68回定時株主総会において、監査等委員会への移行を内容とする定款の変更が決議されたことにより、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しました。

■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名は法科大学院教授)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監視と助言を行うことにより、取締役会の透明性の向上及び監督機能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。監査等委員である取締役3名のうち2名は社外取締役(1名は弁護士、1名は公認会計士)を選任しており、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。

監査等委員である取締役は、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、監査等委員である取締役は、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、2名の専任者を置いております。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。

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、監査等委員である取締役及び内部統制部門は報告会に出席して報告を受けております。

また、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。

コンプライアンス・リスク管理委員会

当社は、社長を委員長とするコンプライアンス・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し進め、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(監査等委員である取締役を除く)、代表取締役社長、管理本部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

2020年6月24日現在

地位	氏名	担当及び重要な兼職の状況	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		104 千株
取締役副社長	安藤 朋也	管理本部長兼総務部長 三和電材株式会社 取締役 中央技研株式会社 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		69 千株
常務取締役	矢田 裕之	営業本部長兼西日本営業部長兼事業戦略室長		13 千株
常務取締役	百田 陽一	製造本部長兼九州工場長		0 千株
取締役	矢野 雅彦	開発営業部長兼ホームセンター グループ長兼eコマースグループ長		31 千株
取締役	江尻 友征	東海ステップ株式会社 代表取締役会長		9 千株
取締役	浅川 和之	東日本営業部長兼東京支店長		8 千株
取締役	濱野 昇	鉄構営業部長		9 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）	○	2 千株
社外取締役	大和 正史	関西大学大学院法務研究科教授	○	1 千株
取締役 (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 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		17 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） シンボ株式会社 社外監査役 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	○	2 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）	○	- 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の認識に基づき、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。

独立社外取締役の独立性判断基準及び資質

当社は、独立社外取締役に、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・見識で経営の監視と助言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4名全員を、東京証券取引所の定める独立役員として指定しております。

社外役員の出席状況

第68期（2019年4月～2020年3月末）

区 分	氏 名	取締役会 (12回開催)	監査役会 (14回開催)
社外取締役	金井美智子	11回出席 (92%)	—
	大和 正史	12回出席 (100%)	—
社外監査役	村辻 義信 ※ 2020年6月24日退任	12回出席 (100%)	14回出席 (100%)
	安田 加奈	2019年6月25日 就任後開催の取締役会 10回のうち9回に出席	2019年6月25日 就任後開催の監査役会 12回すべてに出席

■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、取締役会の実行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。

2020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、2020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 2020年4月～2020年5月
2. 方 法 全役員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、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、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や、経営陣の報酬に関してさら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たいと存じます。

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、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、2020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248百万円であり、総資産46,335百万円に対する割合はそれぞれ0.1%、0.5%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。

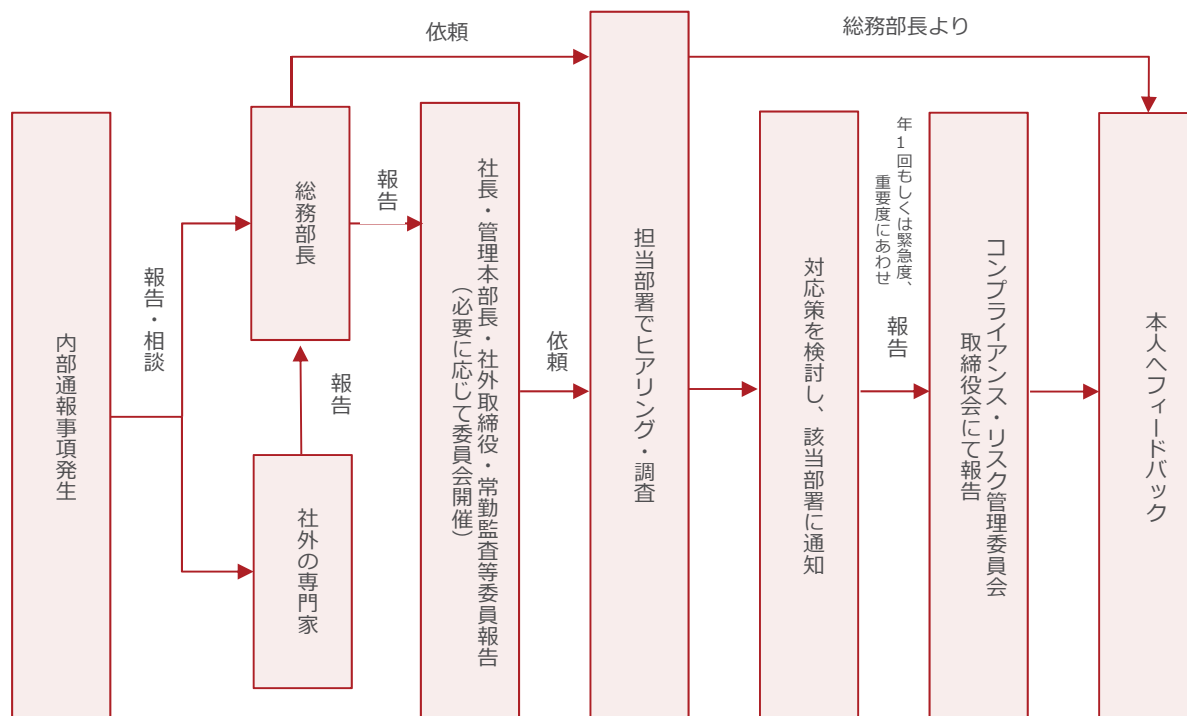
コンプライアンス相談窓口に対する運用状況は、年1回、コンプライアンス・リスク管理委員会及び取締

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、2020年3月期の通報件数は2件となっております。申告された案件については、プライバシーに配慮しながら、社内調査を行い、適切に対応いたしました。

内部通報制度のフロー



役員報酬

■取締役及び監査役の報酬等の額（2019年4月1日から2020年3月31日まで）

区 分	支給人員	支給額
取締役	13名	209,370千円
監査役	4名	23,160千円
計	17名	232,530千円

- (注) 1. 取締役及び監査役に対する支給額には、社外役員（社外取締役2名及び社外監査役3名）に対する支給額20,535千円が含まれております。
2. 取締役及び監査役の支給人員には、2019年6月25日開催の第67回定時株主総会の終結の時をもって退任した取締役3名及び監査役1名が含まれております。
3. 取締役に対する支給額には、当事業年度における業績連動型株式報酬制度である株式給付信託（BBT）に係る費用計上額41,809千円が含まれております。
4. 上記報酬等の額に記載するほかに、2004年6月29日開催の第52回定時株主総会において、役員退職慰労金制度の廃止に伴い打ち切り支給をすることを決議しており、この決議に基づき2019年6月25日開催の第67回定時株主総会の終結の時をもって退任した取締役1名に対し、役員退職慰労金8,726千円を支払っております。

■役員の報酬等の額の決定方針

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬については、株主総会で決議された取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額の範囲内で、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、取締役会の決議により決定いたします。

なお、当社の取締役（社外取締役及び監査等委員である取締役を除く）及び当社の執行役員の中長期的な

業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的として、業績連動型株式報酬制度「株式給付信託（BBT（=Board Benefit Trust））」を導入しております。

また、役員退職慰労金制度は、2004年6月29日開催の第52回定時株主総会終結の時をもって廃止しております。

SUPPLEMENT

資料

■株式の状況

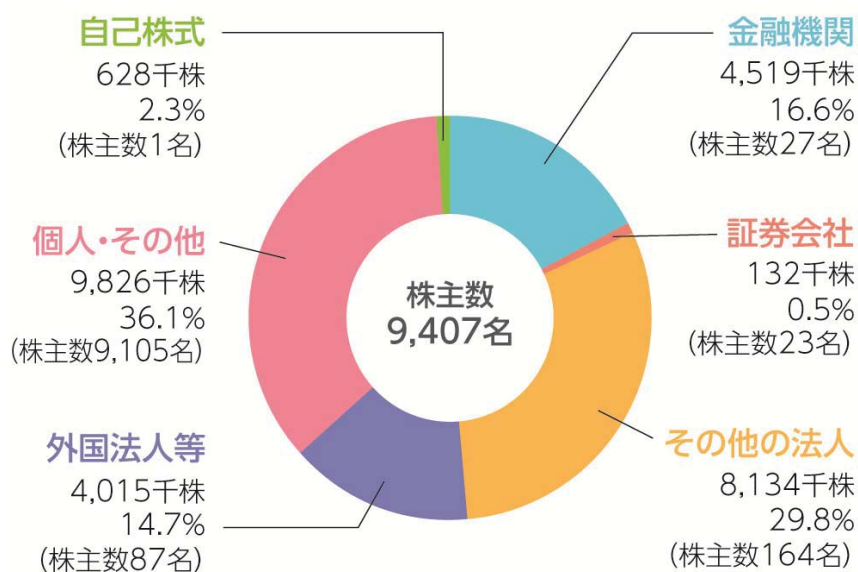
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式総数	27,257,000株
単元株式数	100株

■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	11.3%
BBH FOR FIDELITY LOW – PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	1,619千株	6.1%
コンドーテック社員持株会	1,306千株	4.9%
大阪中小企業投資育成株式会社	1,247千株	4.7%
株式会社Fプランニング	900千株	3.4%
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	871千株	3.3%
株式会社三菱UFJ銀行	753千株	2.8%
株式会社藤登興産	676千株	2.5%
近藤 雅英	664千株	2.5%
近藤 純位	652千株	2.5%

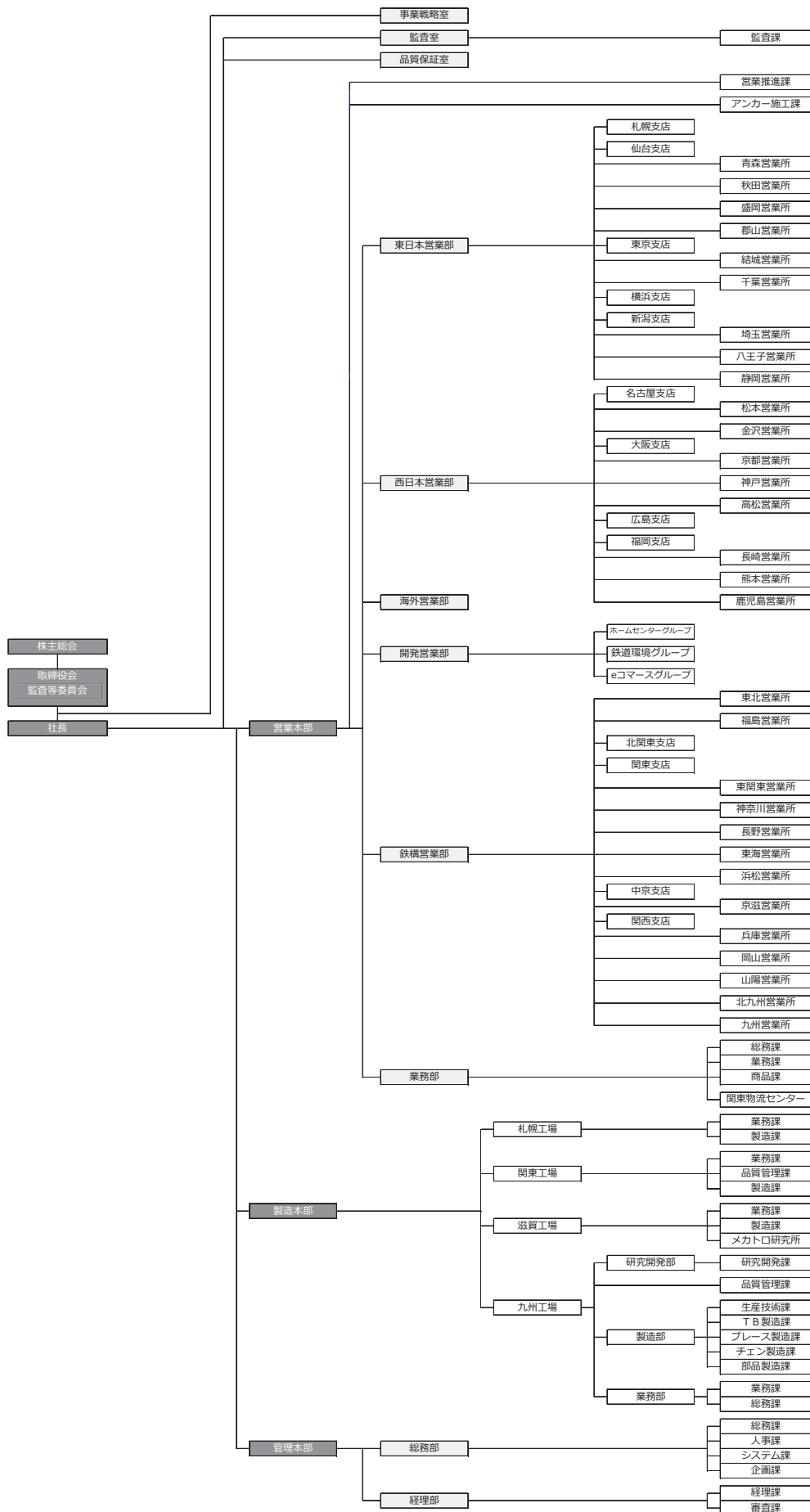
※ 持株比率は自己株式628千株(株式付与ESOP信託が保有する当社株式26千株及び株式給付信託(BBT)が保有する当社株式128千株を除く)を除いて算出しております。

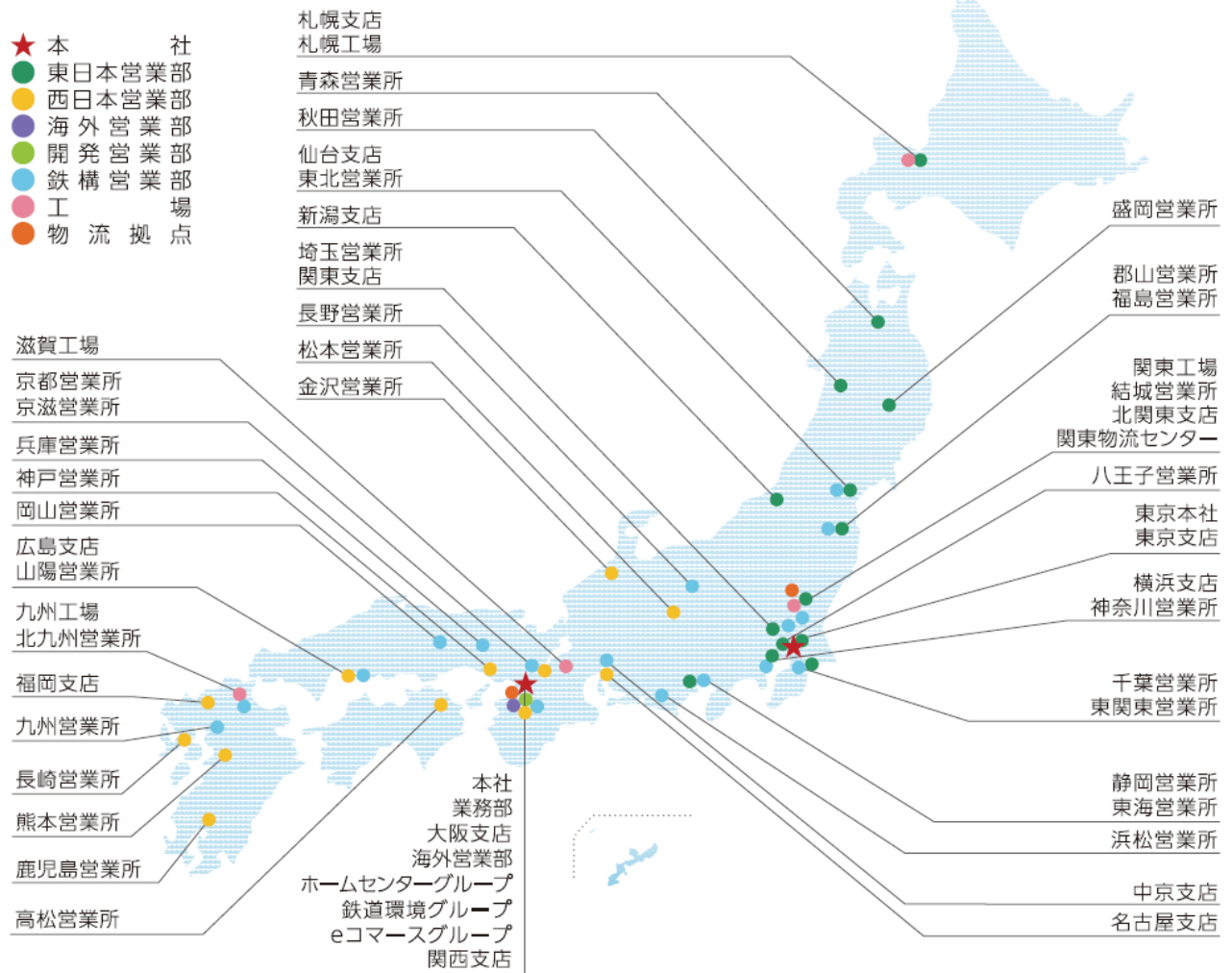
■所有者別株式分布状況



組織図

2020年7月1日現在





- グループ会社** 三和電材株式会社（本社 名古屋市西区）営業所13ヶ所
 KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) Co.,Ltd.(タイ・バンコク市)
 中央技研株式会社（本社 滋賀県犬上郡）営業所2ヶ所
 テックビルド株式会社（本社 東京都品川区）営業所19ヶ所
 東海ステップ株式会社（本社 静岡県藤枝市）営業所11ヶ所

連結財務諸表

■ 連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	10,133,693	8,305,639
受取手形及び売掛金	14,306,048	13,207,644
電子記録債権	1,759,968	1,695,792
商品及び製品	3,589,063	4,031,424
仕掛品	348,629	567,692
原材料及び貯蔵品	410,515	426,945
その他	694,050	680,955
貸倒引当金	(9,676)	(8,004)
流動資産合計	31,232,292	28,908,089
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	3,044,956	3,043,788
機械装置及び運搬具(純額)	865,512	1,023,599
土地	6,140,938	6,520,181
その他(純額)	491,352	724,474
有形固定資産合計	10,542,760	11,312,044
無形固定資産		
のれん	452,370	3,142,346
顧客関連資産	458,752	1,818,534
その他	137,699	124,747
無形固定資産合計	1,048,821	5,085,629
投資その他の資産		
投資有価証券	419,147	342,007
繰延税金資産	346,176	431,692
その他	239,911	266,606
貸倒引当金	(8,887)	(10,288)
投資その他の資産合計	996,347	1,030,016
固定資産合計	12,587,930	17,427,690
資産合計	43,820,223	46,335,780

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	3,596,694	3,333,966
電子記録債務	8,233,936	8,400,084
短期借入金	430,000	610,000
1年以内返済予定の長期借入金	156,627	129,144
未払法人税等	764,930	678,720
賞与引当金	716,886	768,924
その他	1,646,998	2,037,590
流動負債合計	15,546,073	15,958,430
固定負債		
長期借入金	242,363	248,546
繰延税金負債	-	529,098
再評価に係る繰延税金負債	178,749	178,749
役員退職慰労引当金	4,050	30,015
株式給付引当金	40,156	63,088
退職給付に係る負債	978,562	817,011
その他	73,570	123,380
固定負債合計	1,517,453	1,989,889
負債合計	17,063,526	17,948,320
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,666,485	2,666,485
資本剰余金	2,434,555	2,434,555
利益剰余金	23,348,008	25,477,148
自己株式	(410,910)	(758,247)
株主資本合計	28,038,137	29,819,941
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	199,454	145,678
繰延ヘッジ損益	(2,061)	777
土地再評価差額金	(1,510,852)	(1,510,852)
為替換算調整勘定	25,858	10,704
退職給付に係る調整累計額	(41,363)	(109,972)
その他の包括利益累計額合計	(1,328,964)	(1,463,663)
新株予約権	47,523	31,181
非支配株主持分	0	0
純資産合計	26,756,696	28,387,460
負債純資産合計	43,820,223	46,335,780

■ 連結損益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
売上高	57,828,491	60,599,962
売上原価	45,336,027	47,034,965
売上総利益	12,492,463	13,564,996
販売費及び一般管理費	8,584,896	9,479,717
営業利益	3,907,566	4,085,279
営業外収益		
受取利息	2,204	2,275
受取配当金	6,381	5,824
仕入割引	136,241	126,995
雑収入	49,153	37,644
営業外収益合計	193,980	172,740
営業外費用		
売上割引	61,609	63,309
支払利息	796	5,506
雑損失	15,368	11,346
営業外費用合計	77,774	80,161
経常利益	4,023,772	4,177,858
特別利益		
固定資産売却益	2,293	566
特別利益合計	2,293	566
特別損失		
固定資産売却損	315	214
固定資産除却損	4,353	10,361
投資有価証券評価損	1,804	-
特別損失合計	6,473	10,576
税金等調整前当期純利益	4,019,592	4,167,848
法人税、住民税及び事業税	1,259,820	1,223,804
法人税等調整額	11,193	68,610
法人税等合計	1,271,013	1,292,415
当期純利益	2,748,579	2,875,433
非支配株主に帰属する当期純利益	0	0
親会社株主に帰属する当期純利益	2,748,579	2,875,433

■ 連結包括利益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
当期純利益	2,748,579	2,875,433
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	(110,099)	(53,776)
繰延ヘッジ損益	14,493	2,839
為替換算調整勘定	8,924	(15,153)
退職給付に係る調整額	6,131	(68,608)
その他の包括利益合計	(80,549)	(134,699)
包括利益	2,668,029	2,740,734
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,668,029	2,740,734
非支配株主に係る包括利益	0	(0)

■ 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)

(単位:千円)

	株主資本					その他の包括利益累計額	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益
当期首残高	2,666,485	2,485,413	21,760,388	(970,535)	25,941,751	309,554	(16,555)
当期変動額							
剰余金の配当			(674,283)		(674,283)		
親会社株主に帰属 する当期純利益			2,748,579		2,748,579		
自己株式の取得				(4)	(4)		
自己株式の処分			(1,226)	23,320	22,094		
自己株式の消却		(50,858)	(485,450)	536,308	-		
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)						(110,099)	14,493
当期変動額合計	-	(50,858)	1,587,619	559,625	2,096,386	(110,099)	14,493
当期末残高	2,666,485	2,434,555	23,348,008	(410,910)	28,038,137	199,454	(2,061)
	その他の包括利益累計額				新株予約権	非支配 株主持分	純資産合計
	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括利 益累計額合計			
当期首残高	(1,510,852)	16,933	(47,495)	(1,248,414)	52,494	0	24,745,831
当期変動額							
剰余金の配当							(674,283)
親会社株主に帰属 する当期純利益							2,748,579
自己株式の取得							(4)
自己株式の処分							22,094
自己株式の消却							-
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	-	8,924	6,131	(80,549)	(4,971)	0	(85,521)
当期変動額合計	-	8,924	6,131	(80,549)	(4,971)	0	2,010,864
当期末残高	(1,510,852)	25,858	(41,363)	(1,328,964)	47,523	0	26,756,696

当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)

(単位:千円)

	株主資本					その他の包括利益累計額	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益
当期首残高	2,666,485	2,434,555	23,348,008	(410,910)	28,038,137	199,454	(2,061)
当期変動額							
剰余金の配当			(742,204)		(742,204)		
親会社株主に帰属 する当期純利益			2,875,433		2,875,433		
自己株式の取得				(400,005)	(400,005)		
自己株式の処分			(4,088)	52,669	48,581		
自己株式の消却					-		
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)						(53,776)	2,839
当期変動額合計	-	-	2,129,140	(347,336)	1,781,804	(53,776)	2,839
当期末残高	2,666,485	2,434,555	25,477,148	(758,247)	29,819,941	145,678	777
	その他の包括利益累計額				新株予約権	非支配 株主持分	純資産合計
	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括利 益累計額合計			
当期首残高	(1,510,852)	25,858	(41,363)	(1,328,964)	47,523	0	26,756,696
当期変動額							
剰余金の配当							(742,204)
親会社株主に帰属 する当期純利益							2,875,433
自己株式の取得							(400,005)
自己株式の処分							48,581
自己株式の消却							-
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	-	(15,153)	(68,608)	(134,699)	(16,342)	(0)	(151,041)
当期変動額合計	-	(15,153)	(68,608)	(134,699)	(16,342)	(0)	1,630,763
当期末残高	(1,510,852)	10,704	(109,972)	(1,463,663)	31,181	0	28,387,460

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020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	4,019,592	4,167,848
減価償却費	404,640	697,975
のれん償却額	-	45,237
株式報酬費用	17,115	13,333
貸倒引当金の増減額()は減少	(11,339)	(5,211)
賞与引当金の増減額()は減少	171,210	37,376
株式給付引当金の増減額()は減少	22,398	41,809
退職給付に係る負債の増減額()は減少	(278,456)	(295,649)
受取利息及び受取配当金	(8,585)	(8,100)
支払利息	796	5,506
投資有価証券評価損	1,804	-
固定資産売却損益()は益	(1,977)	(352)
固定資産除却損	4,353	10,361
売上債権の増減額()は増加	(1,185,534)	1,465,007
たな卸資産の増減額()は増加	(492,934)	(498,155)
仕入債務の増減額()は減少	1,087,234	(105,188)
未払消費税等の増減額()は減少	14,040	183,378
その他	79,789	(73,139)
小計	3,844,147	5,682,039
利息及び配当金の受取額	8,585	8,100
利息の支払額	(800)	(5,773)
法人税等の支払額	(1,152,787)	(1,299,127)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,699,144	4,385,238
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	(747,024)	(916,552)
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	(806,926)	(4,283,280)
その他	2,179	(5,884)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,551,770)	(5,205,717)
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	(270,000)	180,000
長期借入れによる収入	30,000	350,000
長期借入金の返済による支出	(1,071)	(371,300)
自己株式の取得による支出	(4)	(401,205)
自己株式の売却による収入	8	26
配当金の支払額	(673,750)	(742,370)
その他	(626)	(7,555)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(915,444)	(992,405)
現金及び現金同等物に係る換算差額	8,627	(15,168)
現金及び現金同等物の増減額()は減少	240,556	(1,828,053)
現金及び現金同等物の期首残高	9,893,136	10,133,693
現金及び現金同等物の期末残高	10,133,693	8,305,639

編集後記

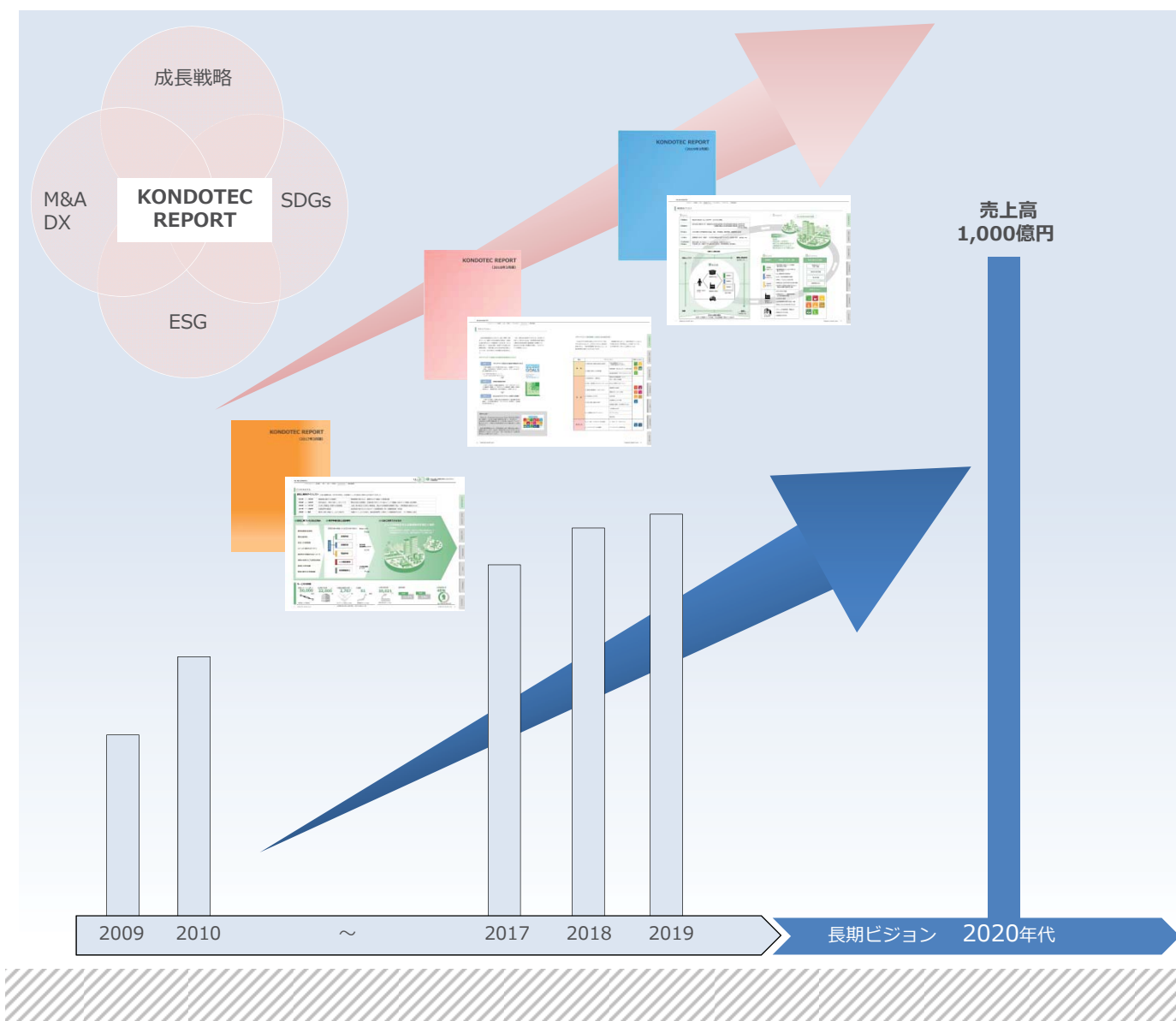
「KONDOTEC REPORT(統合報告書)」を最後まで読みいただき、誠にありがとうございます。

2017年より4回目の公表となりました統合報告書は、国内外の機関投資家の方をはじめ、多くのステークホルダーの皆様にご覧いただきたい当社の魅力を発信すべく作成を開始しました。最近では、本報告書をご覧いただいたとお声を多くいただくようになり、海外の投資家様にもお褒めのお言葉をいただくこともあります。作成開始時より、外部機関を入れず、社員のみで作成しておりますが、その利点を活かし、当社の価値創造ストーリーを実直にお伝えすべく邁進してきた種がようやく芽吹いてきたのではないかと考えております。

今回は、統合報告書が公表された初年度からのプロジェクトメンバー2名が育休に入り、リスタートを切ったの作成となりました。思えば、私は当社に来て10年以上経ちましたが、その間、東証2部から1部に指定替えし、子会社は5社に増え(海外拠点含む)、売上高も約2倍となるなど、当社グループは大きな進化を遂げております。この進化の軌跡をお伝え出来るよう、昨年までの報告書をベースとしながらも、より充実した内容にと思慮を重ねて作成したのが今回の報告書となります。

本報告書は、事業活動だけでなく、SDGs(持続可能な開発目標)の観点を取り入れた、企業活動を総括的に見ていただけるレポートです。当社では、2020年代中に売上高1,000億円を達成するという目標を掲げておりますが、今後も、持続可能な社会の実現に向けて、当社が出来ることを明確にし、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。

取締役副社長 / 管理本部長
安藤朋也



MEMO

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

2020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

報告対象期間

◆ 対象期間

2019年4月1日～2020年3月31日

(一部に2020年4月以降の活動内容を含みます)

◆ 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

コンドーテック株式会社

〒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>