

KONDOTEC REPORT

(2019年3月期)

ごあいさつ

我々コンドोटেক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を目指してまいりました。

当報告書は、当社のことを、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SDGsを加味しながら、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ました。

今後も、さまざまなニーズに対応できる縁の下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事業活動を、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。この歴史を前提として創出してきた経営・事業を今一度整理し、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より深くご理解いただくツールとして、統合報告書を公表しております。

本報告書は、例年より引き続き、IRおよびCSRを所管とする総務部と、営業施策を所管とする営業本部所属の、いずれも女性社員のみでプロジェクトメ

ンバーを構成し、作成を進めました。また、従前からの経営・事業を念頭に、近年注目されておりますESGの3方向の視点を踏まえると共に、SDGs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。

専務取締役管理本部長 安藤朋也

TABLE OF CONTENTS

コンドーテック株式会社 統合報告書2019

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

- 47 製造物責任・品質保証
- 50 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
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	670名（単体）906名（連結）（2019年3月末現在）
資 本 金	26億6,648万5千円（2019年3月末現在）
上場区分	東証1部
事業内容	- 金物小売業を中心に、産業資材を製造・仕入・販売・レンタル - 鉄骨加工業者向けに、鉄構資材を製造・仕入・販売 - 電気工事業者や家電小売店向けに、電設資材を仕入・販売
主要取扱品目	製品（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 テックビルド株式会社 営業所 20拠点（2019年3月末現在）
工 場	国内4工場

沿革

60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テックに成長できたのは、ステークホルダーの皆様からのご支援はもとより、お客様へのニーズに応えるため、挑戦・創造を続けてきたからにほかなりません。

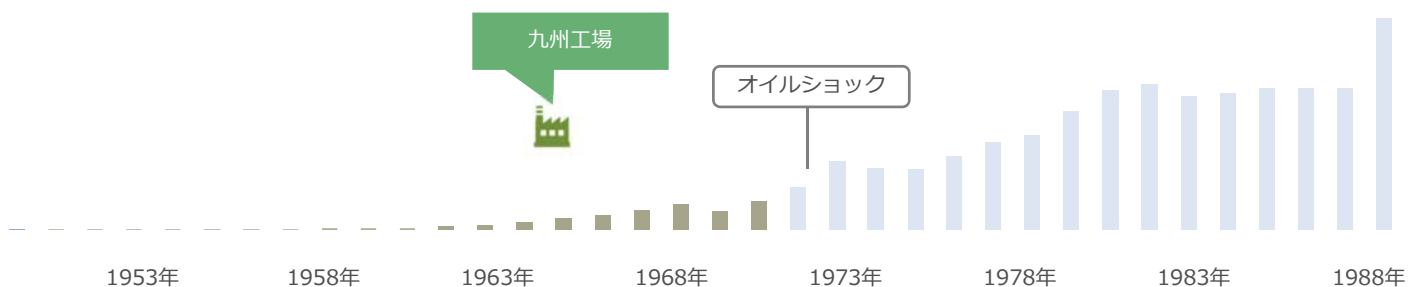
今後も社会の発展に寄与すべく、さまざまな課題に向き合って、挑戦・創造を続けてまいります。

2019年3月期【連結】

売上高 **57,828** 百万円

拠点数 **82** 拠点

従業員数 **906** 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



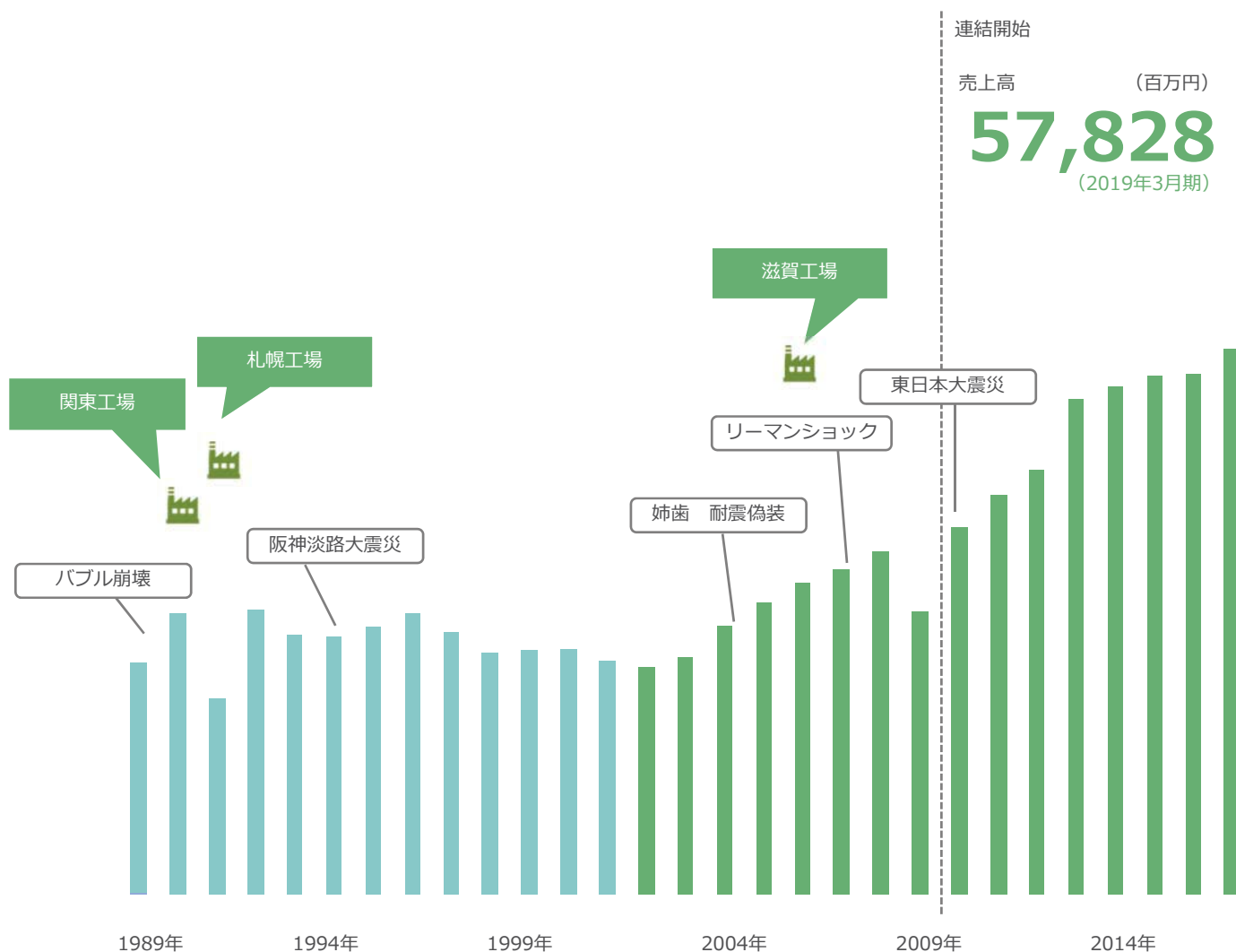
ターンバックル



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

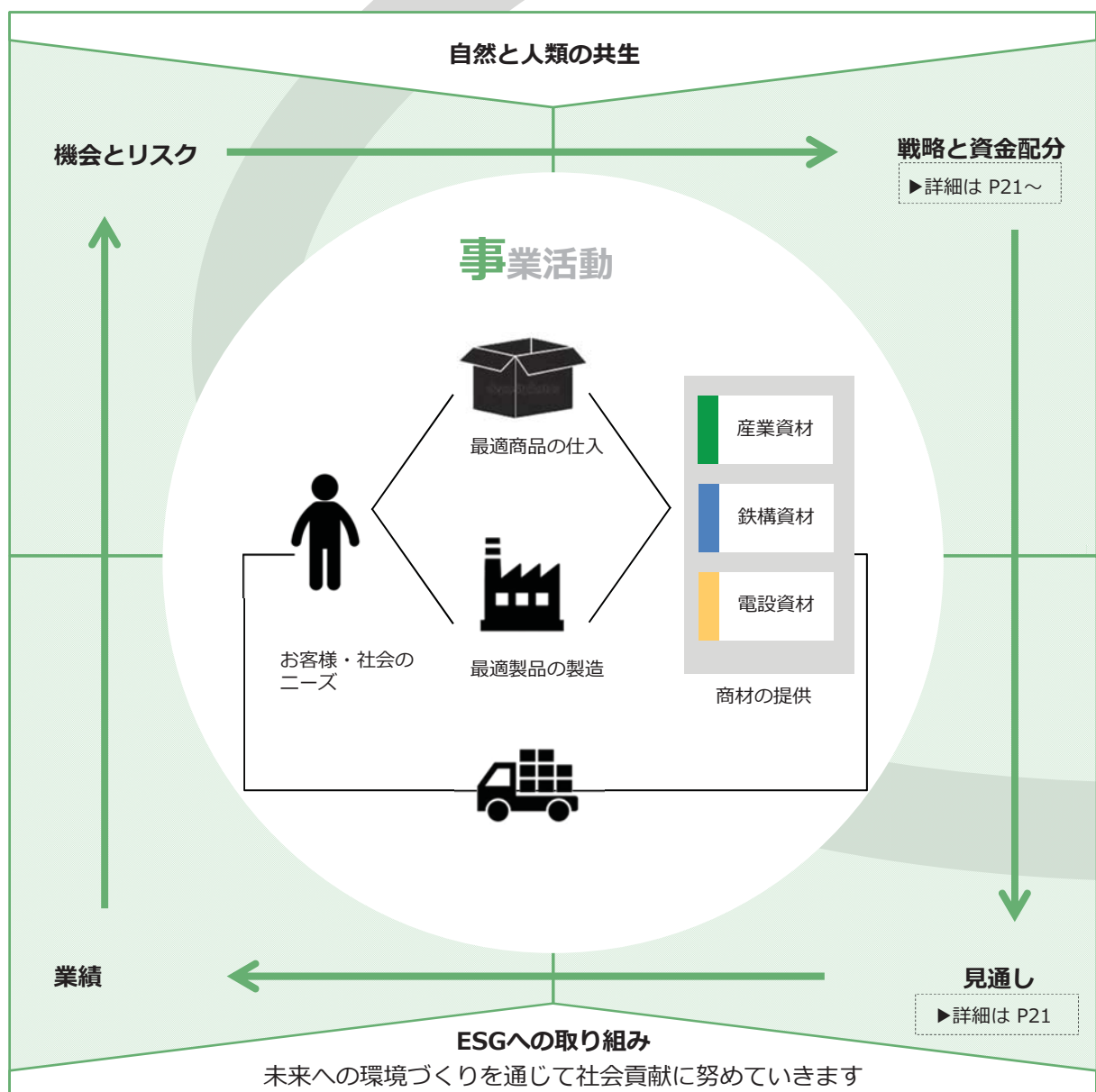
事業拡大、M&Aで新たなステージへ

- 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（電設資材事業）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（機械装置設計製造事業）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

価値創造プロセス

Input

財務資本	現金及び預金計 10,133百万円 (2019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 284百万円 工場棟の増設に係る固定資産の増加額 395百万円 (2019年3月期)
知的資本	九州工場内に研究開発部の設置、特許、実用新案、意匠登録、商標登録 取得済
人的資本	従業員数 906名(連結) 社内認定資格吊り具アドバイザー合格者 45名 ▶詳細は P49
社会関係資本 自然資本	販売先数約 24,700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 4社、取扱アイテム数 約50,000点、国内販売拠点 約80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

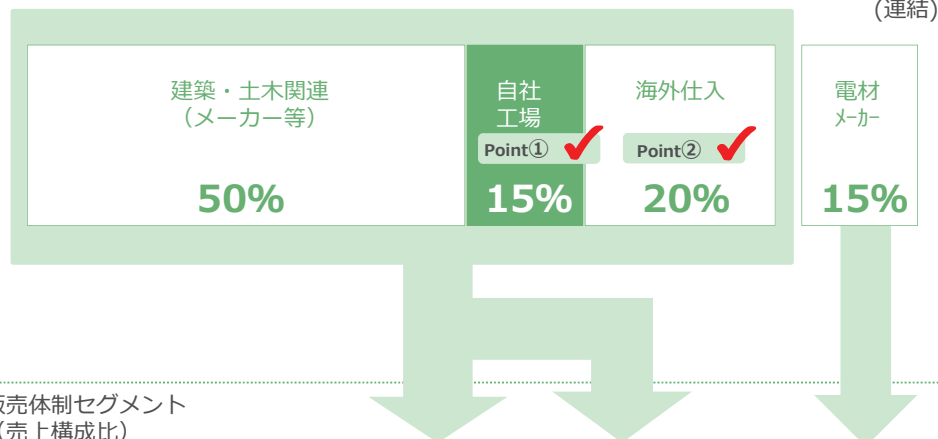
関係部門	製商品・サービス・取組
産業資材 ▶ 詳細は P13	○社会活動に必要なインフラ関連資材を幅広く提供 ○建設関連業界にとどまらず様々な業界との取引
鉄構資材 ▶ 詳細は P15	○エコ関連商品の取扱拡充 ○LED・太陽光関連資材を提供 ○地域ニーズに応じた出店計画
電設資材 ▶ 詳細は P17	○地域社会との共存可能な出店地の選定 ○災害時に必要資材を即納できるよう各拠点の倉庫に製商品を在庫
製造部門 ▶ 詳細は P19	○ISO14000の取得 ○自動生産ライン、画像処理技術による高品質製品の製造 ○工場排水の管理 ○工場内使用油の適切な保管・廃棄 ○輸送によるCO₂排出を抑える工夫
グループ会社各本部門	○クレーム対策委員会、情報共有 ○使用カタログの充実 ○従業員の安全対策

Outcome

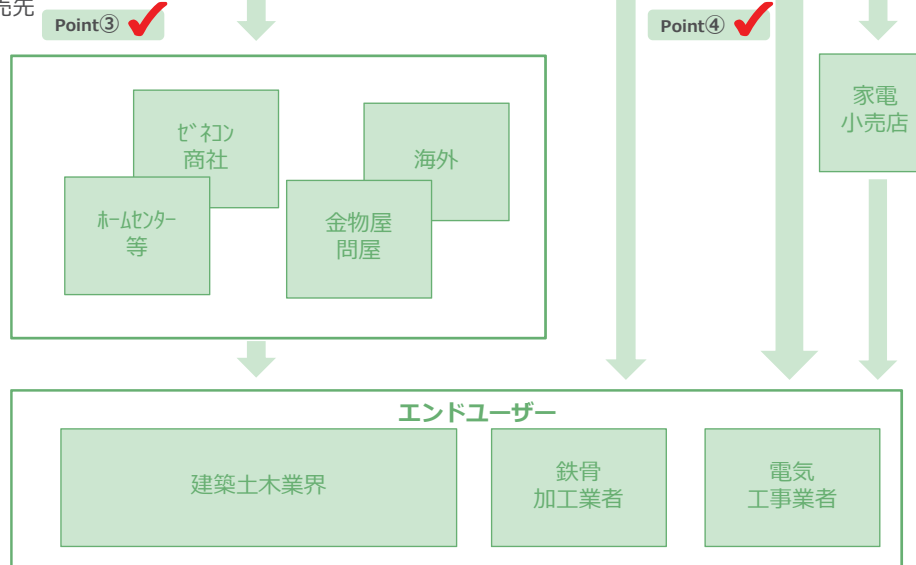
社会に提供できる価値
地域社会との共存・発展
被災地の復旧復興
環境貢献
顧客満足向上
関連するSDGs
3 すべての人に健康と福祉を 4 質の高い教育をみんなに 7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 9 産業と技術革新の基盤をつくろう 11 住み続けられるまちづくりを 12 つくも減らし、つかうを減らそう 13 気候変動に具体的な対策を 15 陸の豊かさも守ろう

ビジネスモデル

仕入先



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

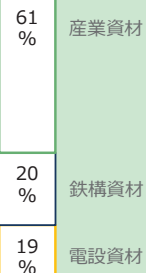
Point② ✓

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
先数は次のとおりで
す。

合計約24,700社
(2019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 23%
民間事業 77%

■強み① 仕入の強み

特徴

- 多数の仕入先
- 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

⇒

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）
仕入先管理の煩雑さ/為替変動リスク/原材料価格高騰リスク/
瑕疵担保責任リスク/製造物責任リスク/仕入先国依存リスク

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
- 地域に根差した商材の提案、約5万点取扱い
- 国内4工場からのオーダーメイド品の即納

⇒

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）
倉庫業務による労働災害の可能性/
在庫管理に要する労働力不足/社員の配送時の事故の可能性

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

■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、ホームター、eコマース他）

⇒

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）
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/
多数の販売先の管理/営業担当・業務担当人員不足

リスクへの対応：基幹システムの導入、営業・業務の能力向上研修の実施⇒P56
4つの成長戦略、周辺強化による成長

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）。60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あります。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～P22、P25～P28）

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、マテリアリティの整理をしました。

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

マテリアリティの検証とESG基本方針策定のプロセス

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、ISO26000※）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
ISO26000…組織の社会的責任に関するガイダンス



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（縦軸）と、当社にとっての重要度（横軸）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。



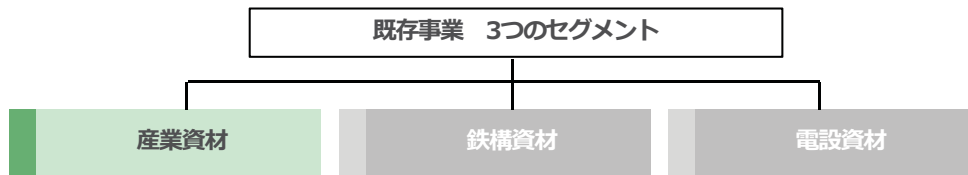
マテリアリティ(重点課題)の決定とESG基本方針

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いては、P37以降の章にて詳しくご説明いたします。

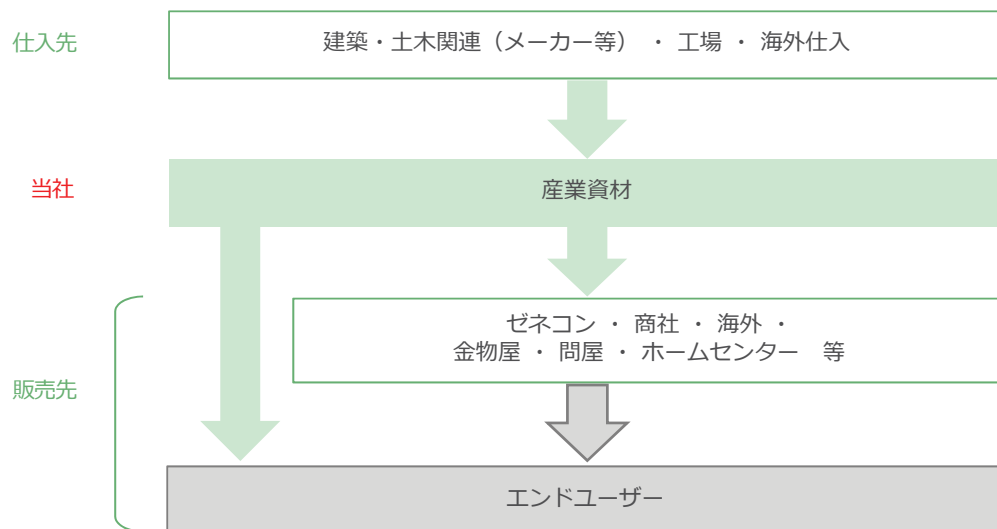
ESG	マテリアリティ		関連するSDGs
環境	① 環境対策に最適な製商品の提供	当社の取扱品について (環境関連資材のご紹介)	③保健 ⑥水/衛生 ⑦エネルギー ⑪都市     ⑫生産消費 ⑬気候変動 ⑭海洋資源 ⑮陸上資源    
	② 環境に配慮した事業活動	環境保護・省エネルギーへの取り組み 排出物の管理 (マテリアルバランス)	
社会	① 製造物責任・品質保証	製商品の品質管理について 安心・安全への姿勢	③保健 ④教育 ⑤ジェンダー ⑧成長/雇用     ⑨イノベーション ⑩不平等 ⑪都市 ⑫生産消費     ⑯平和 
	② 付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供	取引先様に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.、中央技研株式会社と、テックビルド株式会社※1を含んでおります。

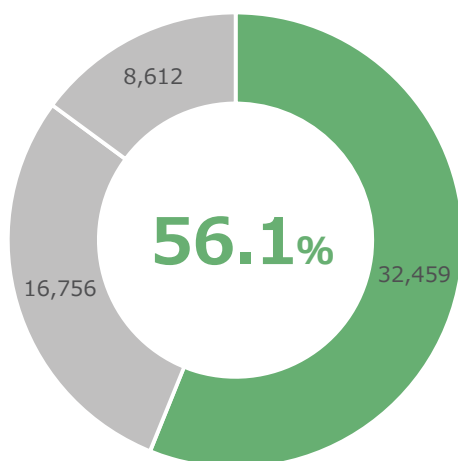


営業拠点数	コンドーテック株式会社 30拠点 (子会社) KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社 テックビルド株式会社 20拠点
販売先数	約15,000社
新規開拓 件数 ※2	1,609件
新規開拓 売上高 ※2	1,164百万円
特 性	・取扱商材が多岐にわたり、業績が安定 ・収益ドライバー

※1 テックビルド株式会社は、2019年3月期ではBSのみ、2020年3月期よりBS・PL共に連結実績に加味されます。

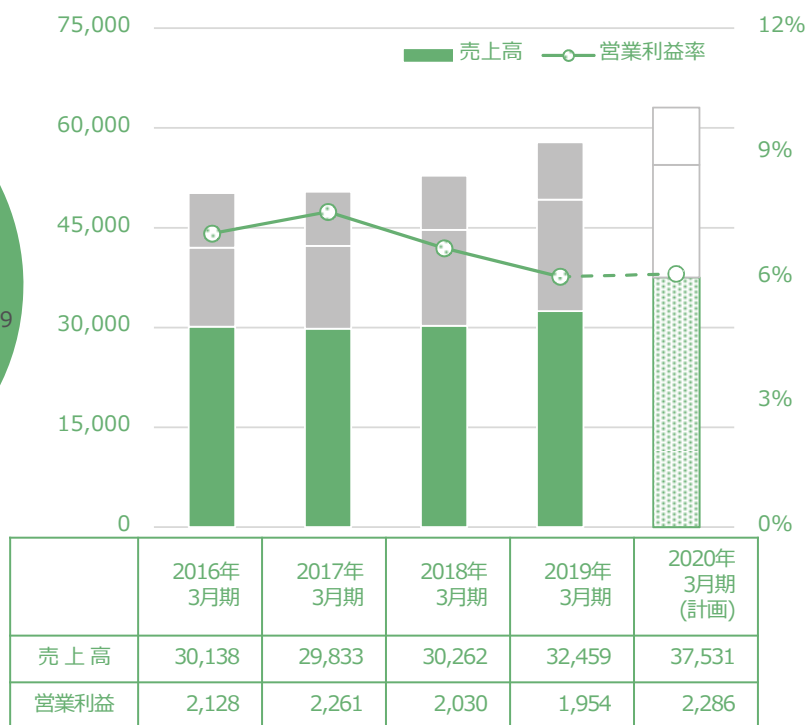
※2 新規開拓件数および売上高は今期および前期に開拓し、今期に売上実績のあった件数および売上高

各セグメントにおける
売上構成比率（百万円）



2019年3月期

売上高の推移（百万円）



2019年3月期の概況

国内建設市場の旺盛な需要を背景に、木造住宅用金物、仮設足場部材、鋸螺、現場用品、ブルーシート・土のう袋などが底堅く推移し、当セグメントの売上高は32,459百万円(前期比7.3%増)となりました。利益面につきましては、競合他社との受注競争が依然とし

て厳しく製造原価や仕入価格上昇分の販売価格への転嫁が一定にとどまったことに伴う売上総利益率の低下に加え、運賃や人件費を中心とする販売費及び一般管理費が増加した結果、セグメント利益は1,954百万円(同3.7%減)となりました。

今後の取り組み

都市部での再開発工事、インフラメンテナンス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が見込まれる中、高まる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、新商材の拡販や首都圏、京阪神の販売体制の強化、ECサイトの掲載アイテム数増加や外国籍社員の育成があげられます。

このような取り組みを行うことで、2020年3月期は、売上高37,531百万円、営業利益2,286百万円を目指します。

リスク

・公共投資・民間設備投資への依存

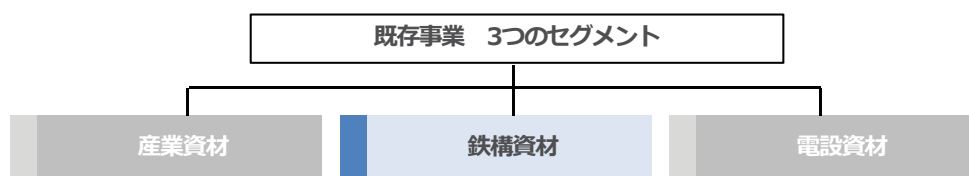
公共投資及び民間設備投資に係る売上が当セグメントの相当部分を占めているため、建設業界における景気の低迷及びこれに伴う需要の減少は、当セグメントの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

・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

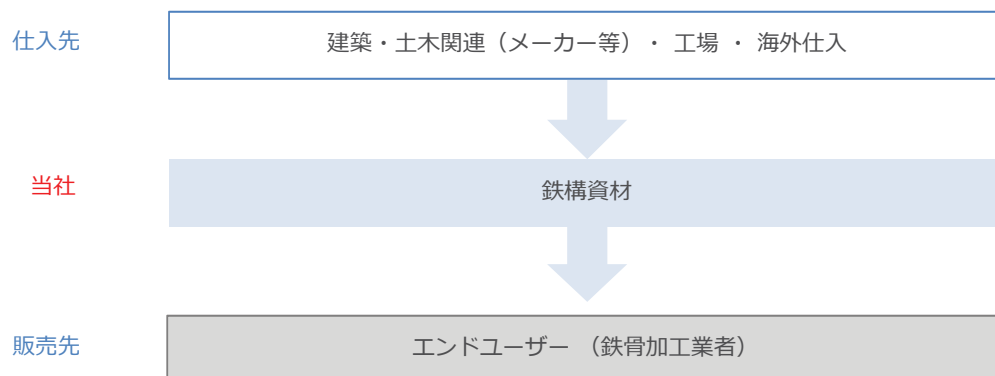
進めてまいりましたが、現状、調達元の約90%が中国となっております。そのため、米中貿易摩擦や中国の法規制の変化などにより、調達元の事業の遂行が大きく左右され、商材の確保が困難になる可能性があります。また、大幅な為替相場の変動により、当セグメントの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

- ・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

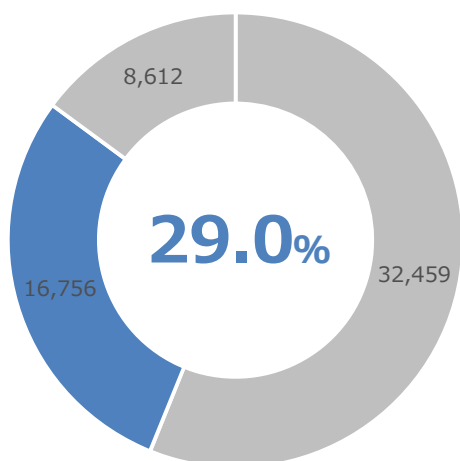
鉄骨加工業者向けに、建設関連資材の製造・仕入・販売をしています。



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 ※	692件
新規開拓 売上高 ※	1,219百万円
特 性	・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

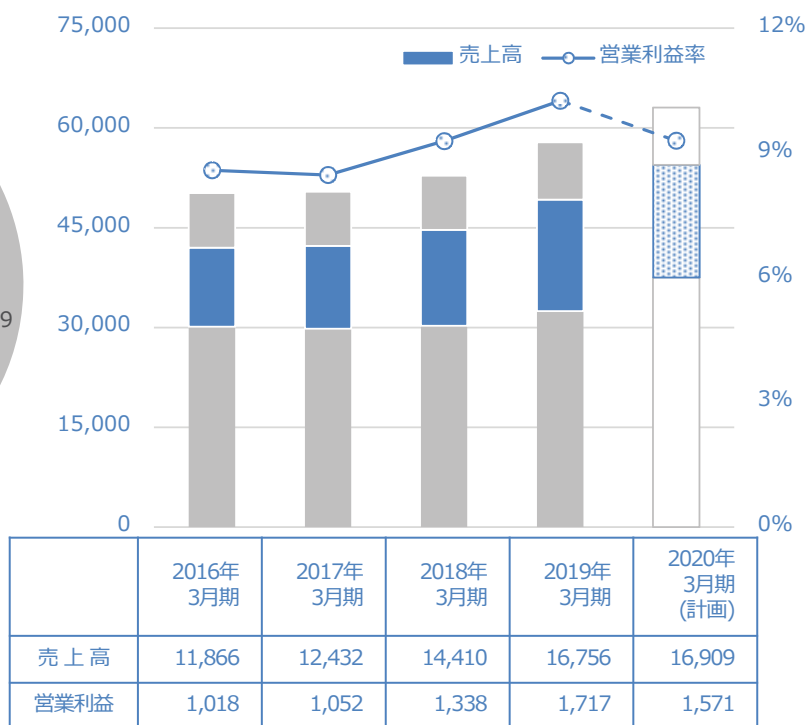
※ 新規開拓件数および売上高は今期および前期に開拓し、今期に売上実績のあった件数および売上高

各セグメントにおける
売上構成比率（百万円）



2019年3月期

売上高の推移（百万円）



2019年3月期の概況

インバウンド向けの宿泊施設、物流倉庫や工場などの中低層物件の旺盛な需要を受け、鉄骨部材、鉚螺、ブレースなどが好調に推移し、当セグメントの売上高は16,756百万円(前期比16.3%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

売価格への転嫁が進み、売上総利益率が改善したことに加え、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1,717百万円(同28.4%増)となりました。

今後の取り組み

都市部での再開発工事、大型物流倉庫等、好調な企業業績を背景とした設備投資や人手不足によるアンカー工事等の外注化傾向の継続などが見込まれる中、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、新規出店や施工管理技士の採用、大手鉄骨加工

業者への販売強化や工場製品を中心とした主力商材の販売強化があげられます。

このような取り組みを行うことで、2020年3月期は、売上高16,909百万円を目指します。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、1,571百万円の計画となっております。

リスク

・価格競争

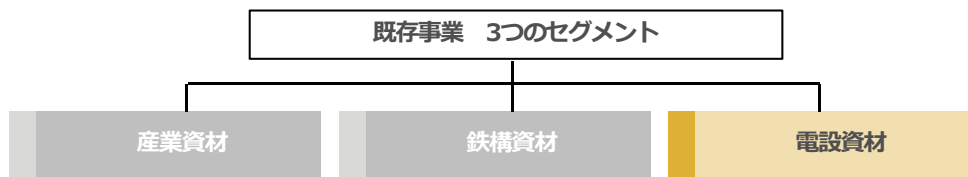
各製商品市場と地域市場において、競合他社との価格競争の激化が続き、適正価格の維持が困難になった場合、当セグメントの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

・製品市況の変動の影響

製品の原材料は鋼材の需給動向によって仕入価格が

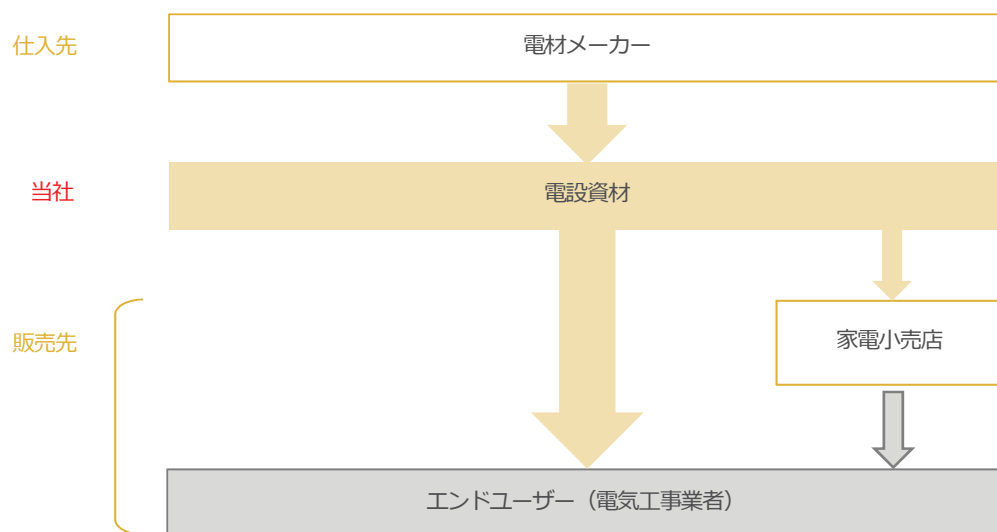
変動する傾向があります。当社グループでは、複数の仕入先を持つことでリスクの低減・分散を図るとともに、生産技術に関するコストダウンを通じて収益性の安定と向上を目指しております。しかし、鋼材市況の変動の影響によっては、当セグメントの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

・公共投資・民間設備投資への依存 ▶ P14 リスク



■ 電設資材

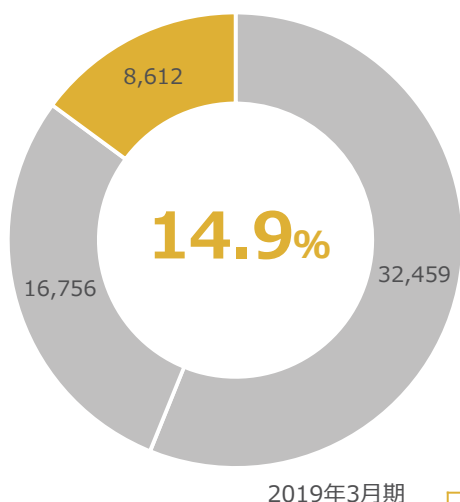
家屋、ビル、施設、工場などの建設に携わる電気工事業者や家電小売店に、電設資材の仕入・販売をしております。子会社のうち三和電材株式会社が行っております。



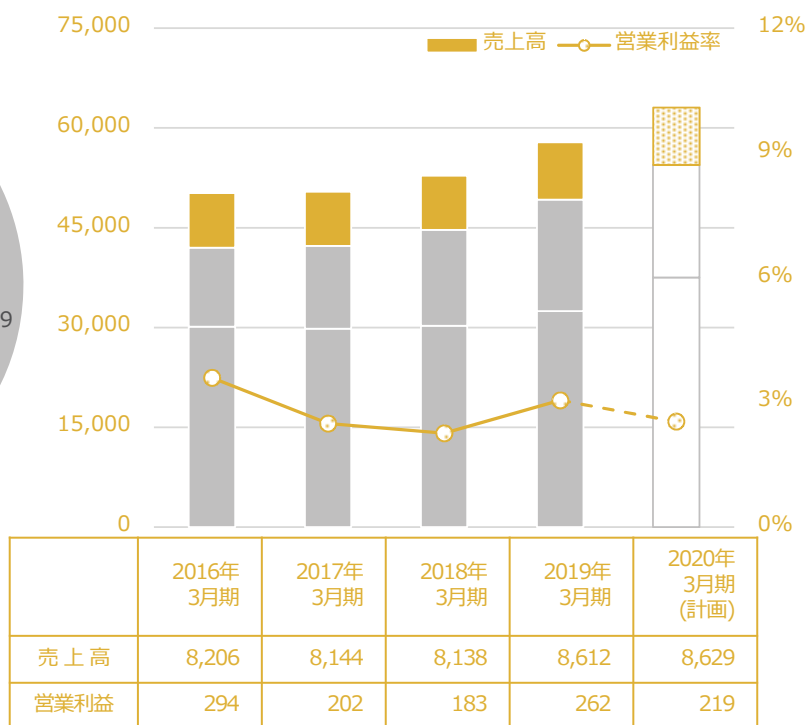
営業拠点数	(子会社) 三和電材株式会社 13拠点
販売先数	約4,700社
新規開拓 件数 ※	352件
新規開拓 売上高 ※	577百万円
特 性	・取扱商材は電設資材に注力 ・安定して売上ボリュームを確保 ・愛知県・岐阜県を中心としたドミナント出店を展開

※ 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）



2019年3月期の概況

売電価格の低下に伴い太陽光発電設備関連の需要が減少したものの、全国的な猛暑の影響によりエアコン販売が好調に推移するとともに戸建住宅・マンション関連受注も増加し、当セグメントの売上高は8,612百万円(前期比5.8%増)となりました。利益面につきましては、競合他社との受注競争が依然として厳しい状

況の中、利幅を意識した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ことに加え、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262百万円(同42.9%増)となりました。

今後の取り組み

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、住設、ハウスメーカー、建材向け営業の一体化や新規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、工場担当の人材拡充や住設・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、販売エリアの拡大があげられます。

このような取り組みを行うことで、2020年3月期は、売上高8,629百万円を目指します。営業利益は前期エアコン販売が好調であった反動減により219百万円の計画となっております。

リスク

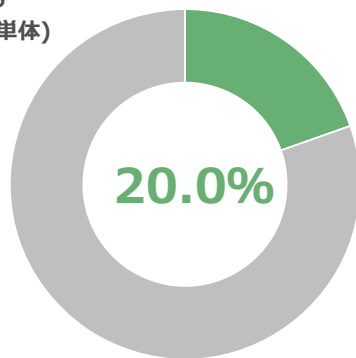
・公共投資・民間設備投資への依存 ▶ P14 リスク
(東海地区における)

・価格競争 ▶ P16 リスク

■メーカーとしての機能（工場の役割）

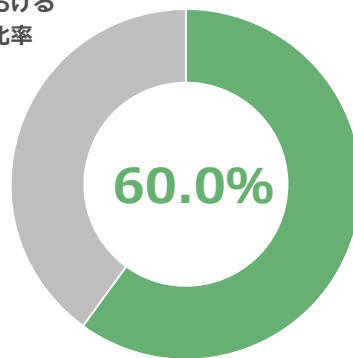
地域密着型販売体制を推進すべく、国内4工場を有し、「製造部門を持つ商社」として、お客様の声を大切にした製品供給に努めております。

当社売上高における
工場製品構成比率(単体)
(2019年3月期)



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。

工場製品における
受注生産品比率



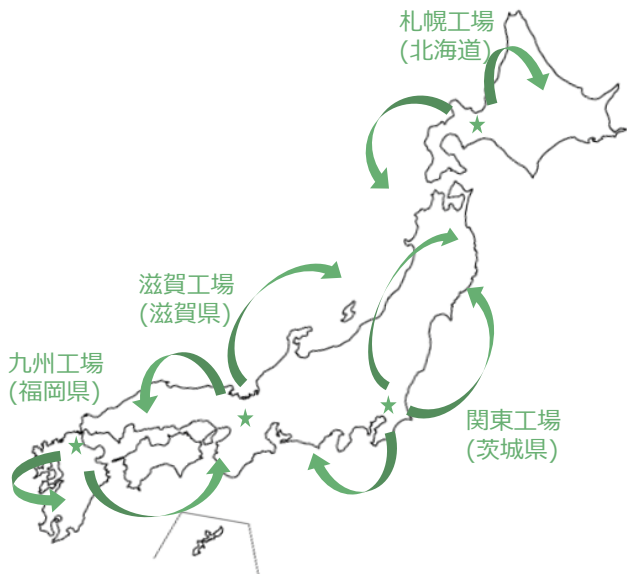
■地域密着体制

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。

Q. なぜ全工場で同じものを製造しているのか？

A. 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、重量があり、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。



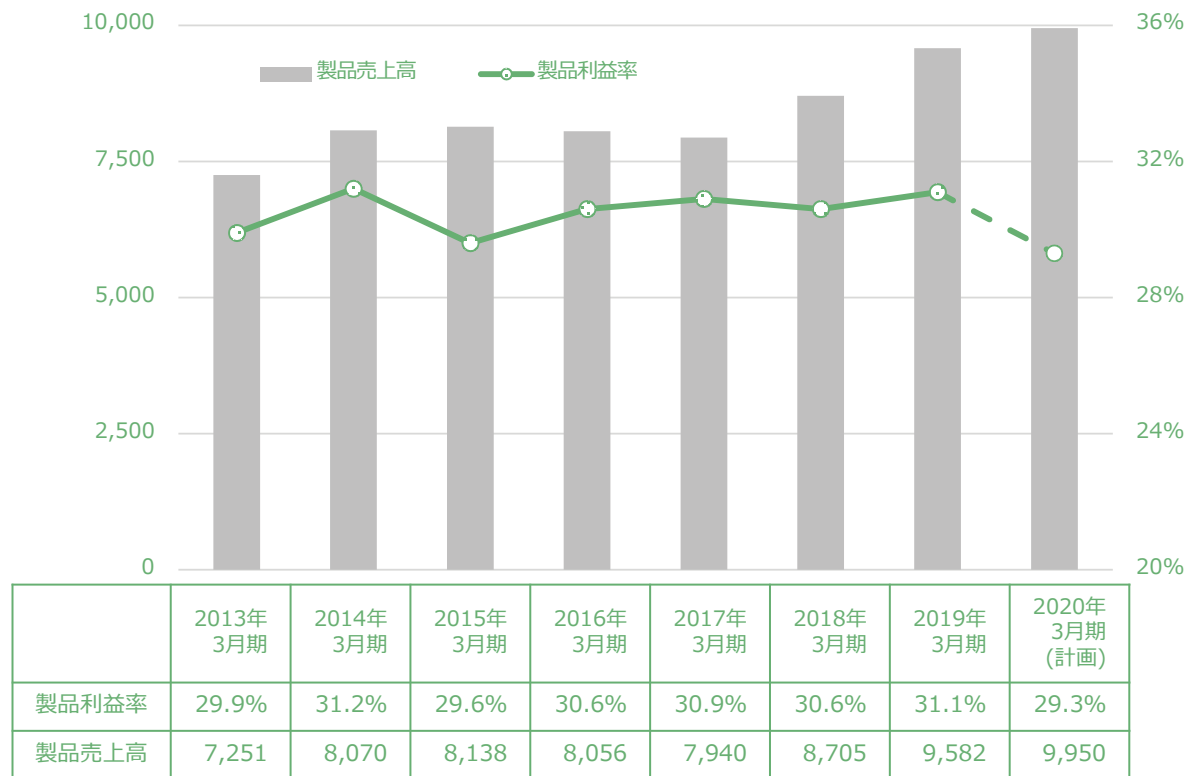
製品の安全性を追求

当社は全工場において、ターンバックル等のJIS(日本工業規格)規格を取得しており、ターンバックル本体の製造からブレース製品までJIS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

製品利益率の推移（百万円）



生産性の向上への取組み

2019年4月、当社滋賀工場(滋賀県蒲生郡日野町)の敷地内に新たに第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、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。

付加価値の高い製品の提供に向けて

2014年8月に、かねてより取引のありました各種機械装置の設計製造業者であります中央技研株式会社を連結子会社化しました。さらに2019年1月に、省力化、画像処理機器等の設計製作を行う株式会社メカトロエンジニアリングより事業を譲り受け、当社組織として

新たに「メカトロ研究所」を設置いたしました。

これら2社のも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努めてまいります。

関連 ▶ P48

中央技研株式会社 会社概要

所在地	滋賀県犬上郡甲良町池寺1164-7番地
資本金 / 株主	45百万円 / コンドーテック100%
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
------	------------------------------

トップメッセージ



変わりゆく時代に 進化する企業であるために

コンドーテックの歴史は
お客様のニーズ、社会のニーズに対応してきた
歴史です。

企業理念に基づいた精神を胸に、
ステークホルダーの皆様のご期待に
応え続けてまいります。

代表取締役社長

近藤 勝彦 / Katsuhiko Kondo

■ 受け継がれる精神

当社は創業当時から主にシャックルやワイヤクリップなど船舶用金物を組立生産していましたが、1955年には新たに製造設備を導入し、従来の組立生産から本格的なメーカーとしての第一歩を踏み出しました。その後、建設需要も増加したことから、日本経済の発展・変化とともに、海から陸へ、主要な取扱商材もシフトするとともに、日本全国の主要な都市に在庫を持った営業拠点を設置しました。このように、時代に合わせ、お客様の多様なニーズに対応したクイックデリバリーな販売体制を実現し、様々な業界に約5万点のアイテムを販売しております。現在までコンドーテックが持続的に成長してこられたのは、変わりゆく時代に応じて、ビジネスを変化することが出来たからです。

当社の企業理念には、「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。“安心安全な社会の実現”のため、当社は現在まで、従業員一人一人が、創意工夫と開拓の精神をもって事業活動に取り組んでまいりました。

道は一つではありません。

大事なのは、諦めずに考えることです。

この気持ちを胸に、今後も、企業理念の精神を途絶えさせることなく、変わりゆく時代に進化する企業であり続けるようなビジネスモデルを描いてまいります。

■ 変わりゆく時代

2019年は、元号が令和に変わり、新しい時代の幕開け元年となりました。昨年は、台風、地震、集中豪雨と、例年にもまして災害の多かった年となり、当社グループとしても、復旧などへの取り組みや事前予防のための需要に対応してまいりました。

また、2020年東京オリンピック・パラリンピックも1年後に控え、関連施設やインフラ整備なども佳境に入り建築需要が一気に高まっております。さらに、関西圏では2025年に大阪万博の開催が決まり、統合型リゾート施設などの需要と相まって、薄暗かった天井が抜けた感があります。日本を取り巻くこの明るい話題に寄与出来るよう、当社グループとしても新時代の到来とともに既存事業拡大に尽力してゆく所存です。

一方、当社グループ関連業界において2018年頃からことさら問題となったのが、顕在化した資材不足です。また、中長期的なリスクとして挙げられるものの一つである建設業界の人手不足の問題もあります。これらを踏まえ、今まで以上にビジネスモデルの変革と進化を図っていく必要があります。今後も、災害対策やインフラ整備、新規建築案件、省人化設備など、当社の存在意義が問われる事業が多く出てくることが予想されます。こうした要素を新たなチャンスと捉え、成長戦略・財務戦略に取り組んでまいります。

■売上高1,000億円に向けた取組み

コンドーテックはメーカーとして、そして商社としての2つの顔を持ちます。この2つの融合はただ単に1+1=2に留まらず、事業展開を無限に広げ、持続的成長の実現に繋がるものであります。

メーカーとして

ネットでの流通がますます増えてくる中、規格品の需要がネットに流れることを考慮し、品質向上と新製品の開発に注力していきます。

例えば、付加価値の高い製品を市場へ投入することを目的に、2014年には省力化機器や製造機械等を設計・製造する中央技研株式会社のM&A、2019年には株式会社メカトロエンジニアリングより、画像検査技術等の優れた技術力の事業譲受を行ったほか、既存の自社製品の一層の信頼性向上のため、品質保証室を新設いたしました。

成長戦略

当社グループは、成長戦略をオーガニック成長と周辺強化による成長の2つに分けております。オーガニック成長は既存事業戦略で、コンドーテックは現在まで、この戦略を武器に収益基盤を固めてきました。

一方、周辺強化による成長は既存事業以外の強化取組事項で、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として掲げているものです。

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ます。

以上により、年5%前後の増収といくつかのM&A案件を成就させ、2020年代中に売上高1,000億円を目指してまいります。

3つのセグメント

当社グループには3つのセグメントがあります。一つ目は、建築現場や物流関係、養殖・漁業、農業資材など、様々な業界に多くの種類の工場製品や仕入商品などの産業関連資材を販売する産業資材。二つ目は、物流倉庫や工場などの建築物の骨組を加工する鉄骨加工会社に資材を供給する鉄構資材。三つ目は、太陽光やLED照明、空調、電線やスイッチなどを電気工事業者に販売する電設資材です。これら各セグメントの環境を考慮しながら、具体的な戦略を練ります。

今後、産業資材においては、インフラメンテナンス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、新商材の拡販や外国籍社員の育成などに取り組んでまいります。鉄構資材においては、物流倉庫等の大型物件の建設増加、人手不足によるアンカー工事等の外注化傾向の継続などの外部環境に対応し、新規出店や施工管理技士の採用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、工場担当の人材拡充や住設・ハウスメーカー・建材向け部門の体制強化などに取り組んでまいります。



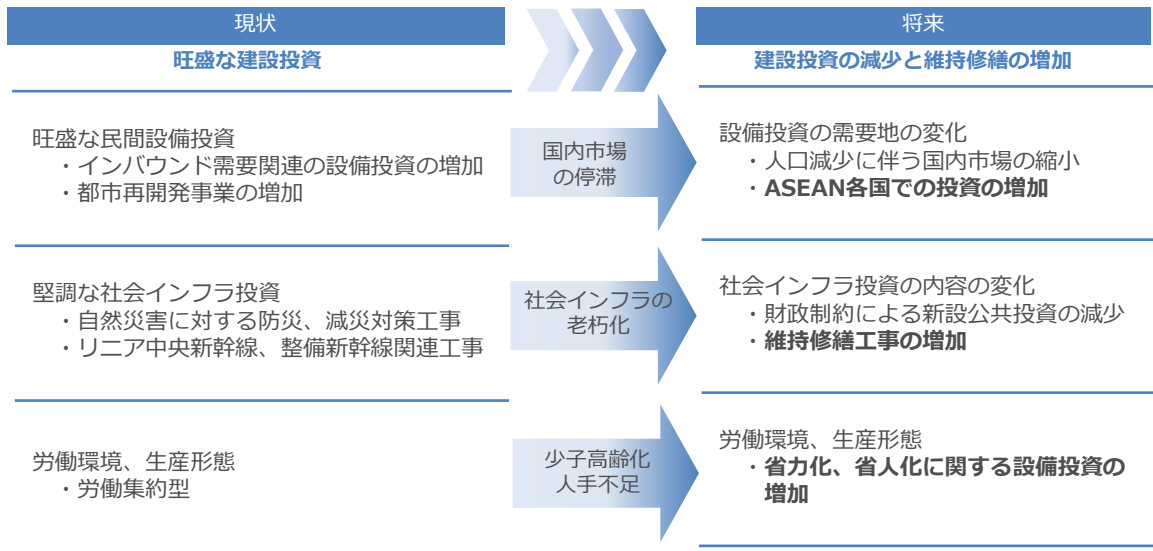
KONDOTEC VISION

コンドータックの成長戦略

中期経営計画

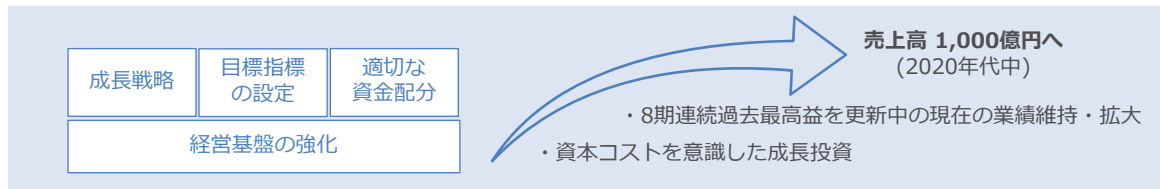
■ 事業環境の認識

当面、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、良好な事業環境で推移すると見込まれますが、既存コア事業である国内の建設投資需要が徐々に減少し、維持修繕需要が増加するなど、事業環境が変化していくことを想定しております。



■ 基本方針

事業環境の変化に伴い変化する機会とリスクに対応するため、既存コア事業の一層の収益力強化に加え、今後成長が見込まれる分野（海外・維持修繕・省力化）への投資を行うことで、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

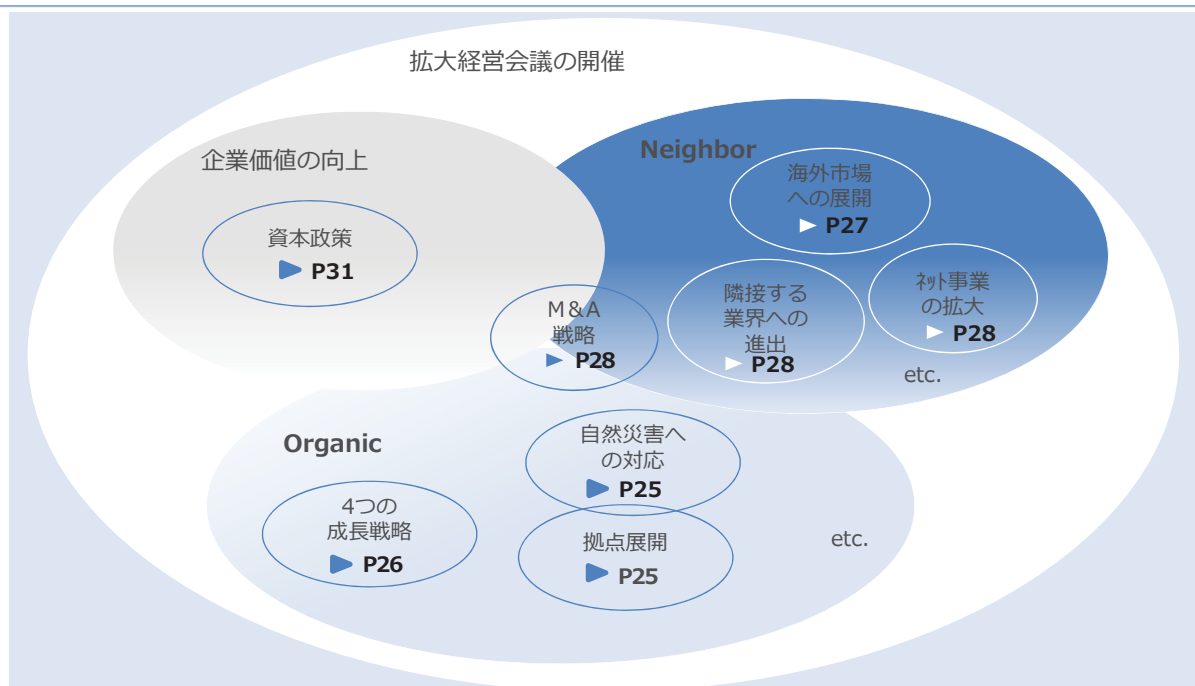
《中期目標》 現状の販売体制を前提とした数値計画において、増収増益を目指す

連結 単位：百万円	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (計画)	2021年3月期 (計画)	2022年3月期 (計画)
売上高	57,828	63,070	65,010	66,570
営業利益	3,907	4,010	4,180	4,300
経常利益	4,023	4,080	4,240	4,370
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,748	2,760	2,840	2,920

※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、2017年7月にeコマースグループを、2018年4月には岡山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。



岡山営業所

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

■ 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

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)



リスク

該当商材の多くは輸入商材であり、中国等海外の経済状況の変化など、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

■ 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 新素材の提供

新素材開発のため、販売先からの要望や改善案について、定期的に営業部門と製造部門の合同の新素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。

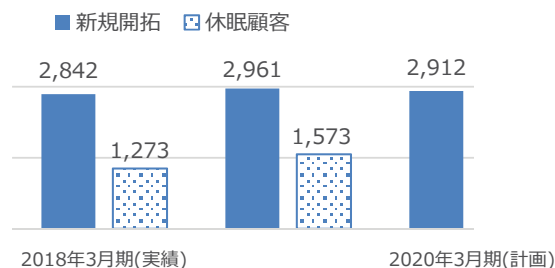
④ 販売ルートの開拓

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

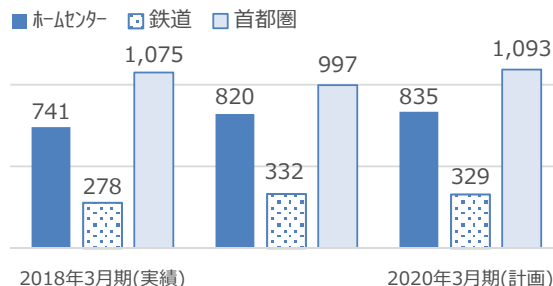


吊り具カタログ



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

当社グループでは取引先の信用度合いによる与信限度枠を設定し、不良債権の発生防止に努めておりますが、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）

■ 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。

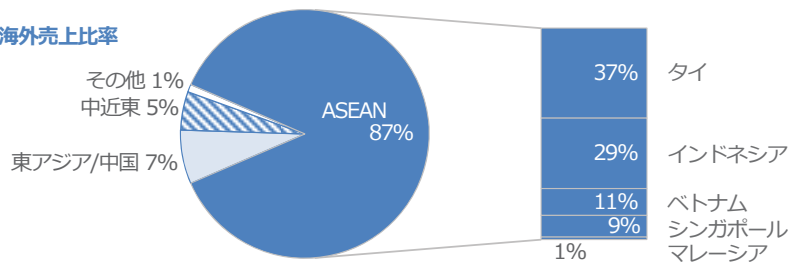
また、大幅な為替相場の変動により、当社グループの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

＜コンドートeck株式会社と海外展開＞

2020年3月期計画の海外売上高は353百万円（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。

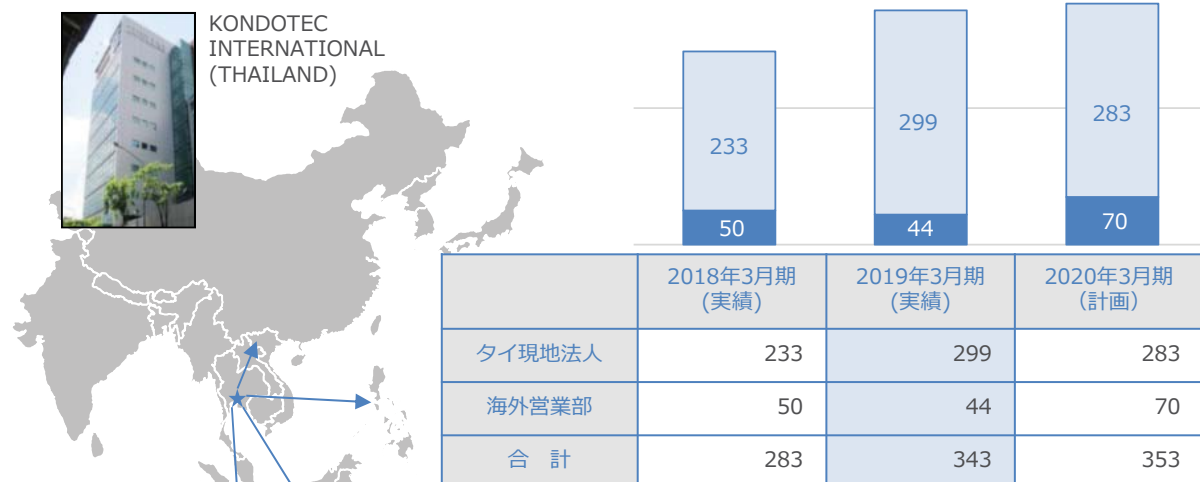
国別海外売上比率



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）



※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2月には、維持修繕分野を強化するためテックビルド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。

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、既存事業を深掘する

実績：中央技研株式会社

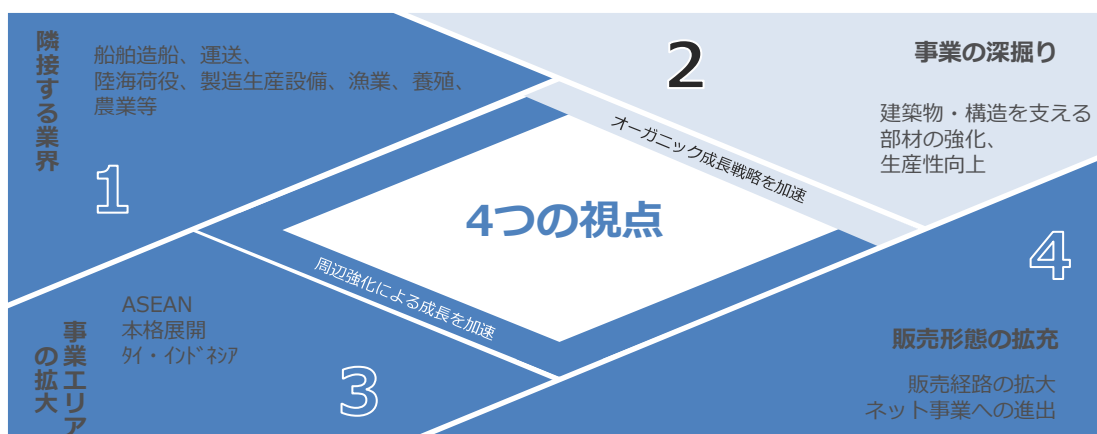
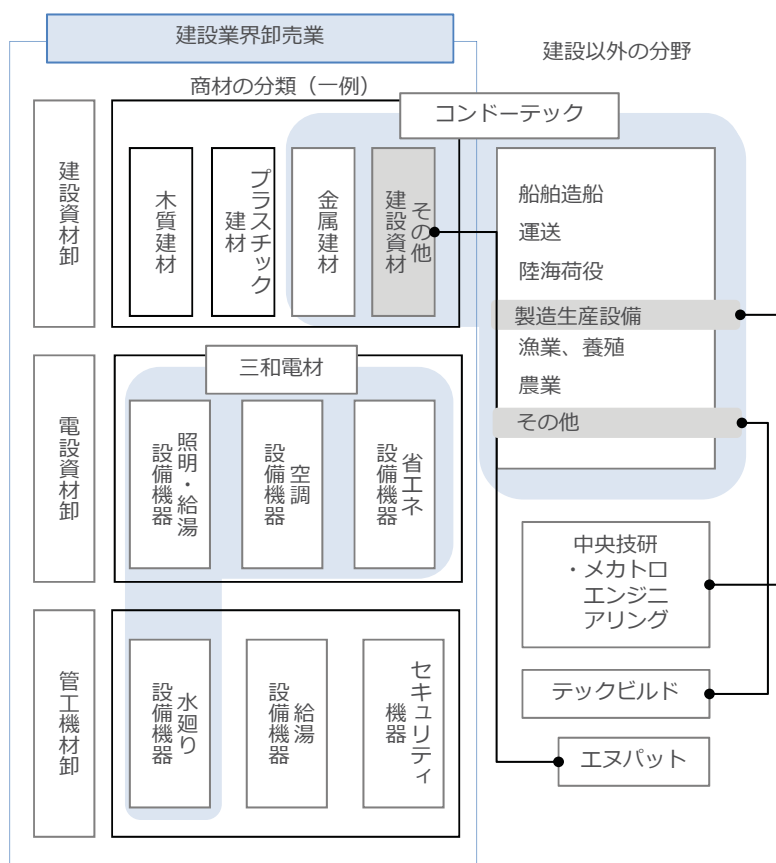
テックビルド株式会社

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、安定的に配当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、安定配当の方針をとり、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、2020年3月期においては6.1%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)

		計画 (2020年3月期 ～2022年3月期)	実績 (2019年3月期)
営業CF 8,700 百万円 (※)	成長投資		
	人への投資	退職一時金制度を確定給付企業年金制度に移管 800 百万円	400 百万円
	設備投資	生産設備の更新 拠点の移転・建替 6,300 百万円	981 百万円
手元資金 10,133 百万円	株主還元		
	配当	M&Aの実行 4,000 百万円 安定的かつ継続的に配当 DOE 2.5% 以上	1,015 百万円 696 百万円

(※) 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掛金増加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)

総利益 売上高 (売上高総利益率)	1.定性的アプローチ 戦略見直しによる売上高の向上 2.定量的アプローチ 売上高の増加、利益率の改善
売上高 総資産 (総資産回転率)	1.必要運転資金の圧縮 2.不要な固定資産の圧縮
総資産 自己資本 (財務レバレッジ)	1.最適資本構成を考慮した資本政策 (有利子負債と自己資本のバランス) 2.資本コストを意識した成長投資 3.不要な固定資産の圧縮

■財務責任者（管理本部長）メッセージ



専務取締役管理本部長 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、専務取締役管理本部長 兼 総務部長を経て、現在に至る。(各子会社の非常勤取締役を兼務)

持続的成長に欠かせない3つの要素

私は管理本部長に就任して12年経ちますが、管理本部にとってクリエイティブな仕事として挙げられるものは主に3つ、IR、M&A、採用であると考えています。いずれも、当社の持続的成長に欠かせない要素です。

IRについて

企業価値の向上を図るため、IRは必要不可欠です。上場企業における当期純利益額ランキングで当社は1,253位です。仮にこの順位が企業価値（時価総額）を表す物差しだとすると、1,253位の企業の時価総額となるべき正当な数字は39,663百万円、株価は1,455円となります。しかし、当社の時価総額は27,420百万円、株価は1,006円(2019年3月29日)で、それには及んでいません。正当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。

株価上昇は、社員へのインセンティブという側面もあります。当社の社員持株会の加入率は、約79%、上場企業の平均が40%なのに対し、加入率の高さはずば抜けています。また、持株会への加入だけでなく、株式給付信託（BBT）および株式付与ESOP信託を導入し、役員、社員に自社株式の保有機会を提供しています。社員一人一人が株価を意識し、業績向上に努めているからこそ、IRにも誠意をもって取り組みたいと考えています。

当社のIRは、個人投資家様向けにはIRイベントへの出展を毎年行い、当社の未来を担う若手社員を中心に、積極的に、当社についてご説明させていただいています。機関投資家様向けには、説明会の他、個別訪問を行っています。件数は他の上場企業さんと比較してもまだまだであると感じています。もし、この統合報告書を見ていただいて、少しでも当社に興味をお持ちいただけた機関投資家様がいらっしゃいましたら、是非お声掛けください。

M&Aについて

当社の成長を加速させる手段として、M&Aが必要であると考えています。M&A戦略として4つの視点を掲げていますが、事業承継関連でメーカーであれば、利

益率は上げられるでしょうし、海外拠点のある企業であれば、新たな販路開拓も出来ます。（詳しくはP28）

持続的成長のための戦略的投資ですから、実行には神経を使いますが、当社の未来を見据えると欠かせません。今後も積極的に検討していきます。

採用について

企業の持続的成長には、移り変わる時代に対応した変革が必要です。企業体制をすぐに変えるのは一筋縄ではいきませんが、働く社員が変わっていけば企業も変わっていくのではないのでしょうか。そのためには採用が重要となってきます。未来の成長を担う良い人材を採用すれば、10年後、20年後、人材の成長とともに企業も成長し、変わってゆくと考えています。

採用活動では、会社説明会に必ず参加し、自らが会社の成長戦略について語り、また、一人一人の「顔」を見るようにしています。当社は、数年前から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。

また、当社では近年、社員の兄弟や知人を採用することが増えてきました。これは一般にリファラル採用といって、社員に人材を紹介してもらう採用方法ですが、意図的、あるいは積極的にリファラル採用をしている訳ではありません。生き生きと、楽しそうに過ごしている社員を見て周囲の人が当社に興味を持ち、当社の説明会に足を運んでくれるようです。もちろん、社員の知人だからという理由で採用を決めず、審査は公平に行っています。

人手不足で採用が困難になっていますが、決して入社条件(給与や福利厚生)を良くするとか、採用力を高めるとかで良い学生さんを多く採ることはできないと思います。今の学生さんは、学生さんなりの独特の感性を皆さん持っています。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考えています。すなわち、社員の働きがい企業が成長を支えている、そう信じています。

企業価値の向上

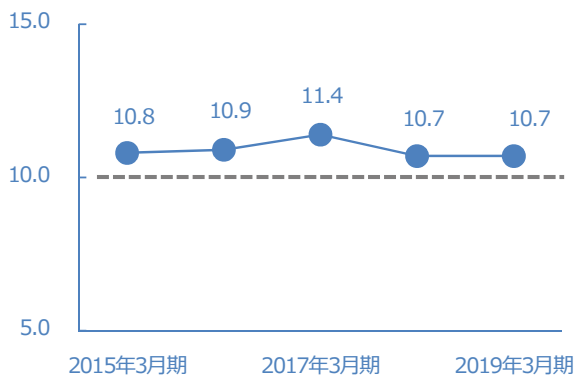
■ 資本政策

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、2019年3月期の実績を基にした資本コストは6.1%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・安定的に配当を行っていくことを目的としております。

ROEの実績 (%)

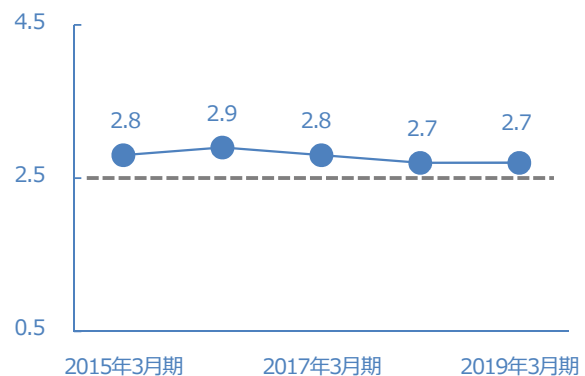
資本効率目標 **10%以上**



ROE10%以上という目標は、当期純利益が每期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。また、DOE2.5%以上という目標は、

DOEの実績 (%)

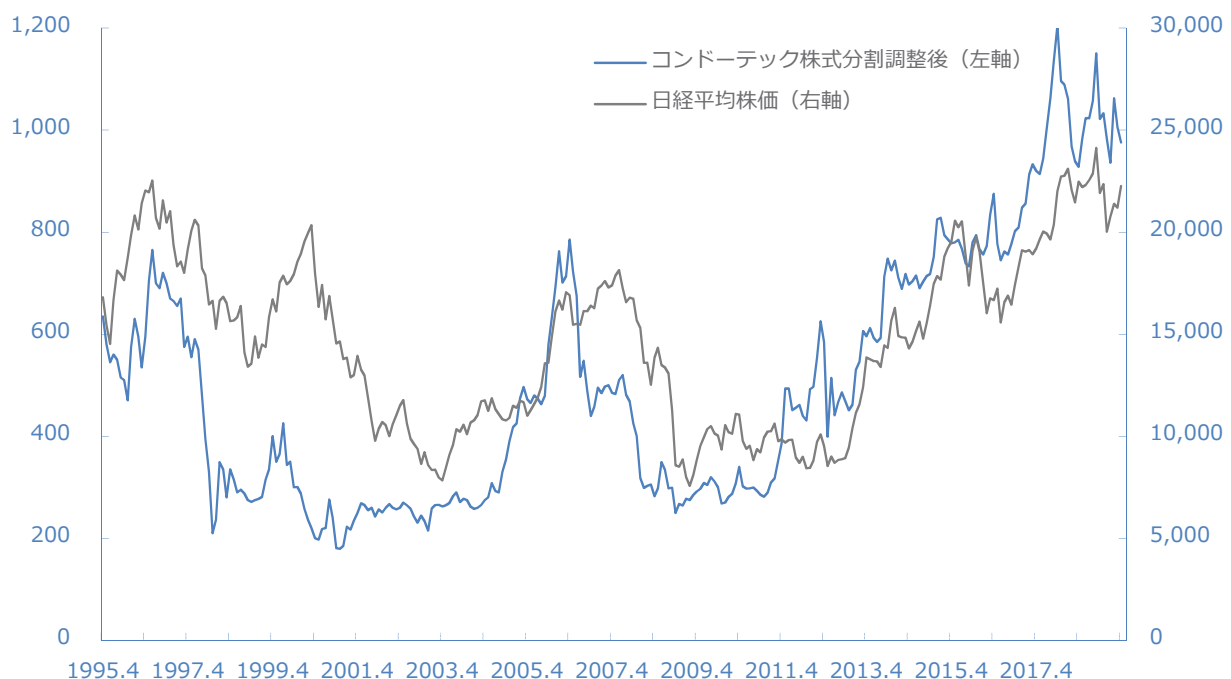
株主還元目標 **2.5%以上**



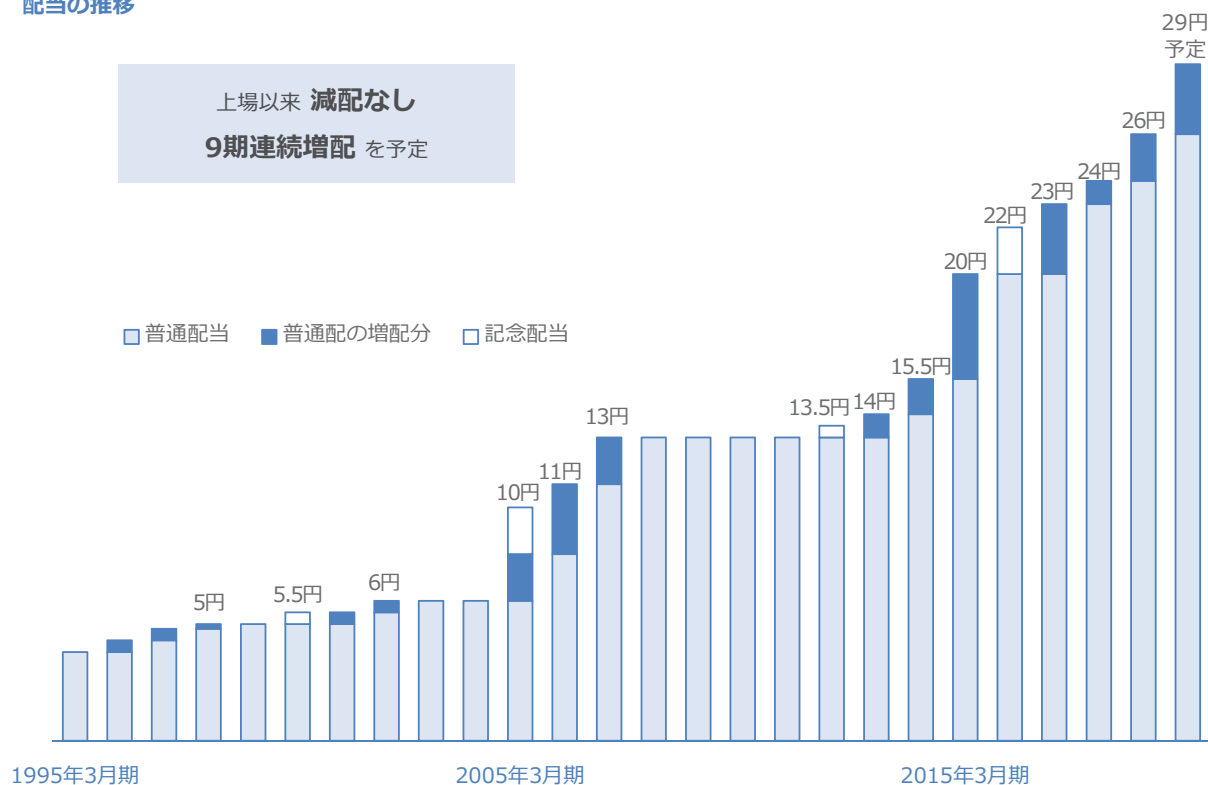
当期純利益及び配当金が每期10%伸長すると仮定した場合に達成できる数値となっております。(自己資本が前期純利益分每期上乘せされると仮定)

資本コスト(2019年3月期実績基準) **6.1%**

株価の推移 (円)



配当の推移



■ 自己株式の取得・消却

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。

直近の実績

2016年	956千株 自己株式取得
2018年	700千株 自己株式消却

■ 配当利回り

2019年3月29日終値 **1,006円**

配当利回り	2.6%
優待込み配当利回り	~3.5%

■ 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

	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期
■ 経営成績 (百万円)					
売上高	49,168	50,211	50,410	52,811	57,828
経常利益	3,408	3,544	3,614	3,655	4,023
親会社株主に帰属する当期純利益	2,098	2,239	2,497	2,523	2,748
設備投資額	403	842	695	423	981
減価償却費	449	405	438	423	404
※1 EBITDA	3,860	3,910	4,052	4,079	4,425
■ 財務状態 (百万円)					
総資産	35,186	34,645	36,524	39,313	43,820
純資産	20,231	21,102	22,719	24,745	26,756
有利子負債	636	508	501	500	853
■ 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	1,818	1,945	2,737	2,429	2,699
投資活動によるキャッシュ・フロー	828	(829)	(646)	(506)	(1,551)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(699)	(1,092)	(1,032)	(703)	(915)
現金及び現金同等物の期末残高	7,626	7,594	8,660	9,893	10,133
■ 1株当たり情報 (円)					
1株当たり当期純利益	75.91	81.01	93.29	94.25	102.65
1株当たり純資産	730.49	774.18	846.59	922.62	996.99
1株当たり配当額	20.00	22.00	23.00	24.00	26.00
■ 財務指標					
売上高総利益率 (%)	21.1	21.2	22.2	21.5	21.6
売上高経常利益率 (%)	6.9	7.1	7.2	6.9	7.0
売上高当期純利益率 (%)	4.3	4.5	5.0	4.8	4.8
※2 総資産回転率 (%)	141.2	143.8	141.7	139.3	139.1
※3 財務レバレッジ (倍)	1.7	1.6	1.6	1.6	1.6
※4 ROE (%)	10.8	10.9	11.4	10.7	10.7
※5 ROA (%)	6.0	6.4	7.0	6.7	6.6
※6 自己資本比率 (%)	57.4	60.8	62.1	62.8	61.0
DOE (%)	2.8	2.9	2.8	2.7	2.7
※7 流動比率 (%)	187.6	205.8	212.4	219.9	200.9
※8 D/Eレシオ (%)	3.1	2.4	2.2	2.0	3.2
※9 固定比率 (%)	48.5	48.0	45.6	42.4	47.1
総資産利益剰余金比率 (%)	46.4	51.9	54.4	55.4	53.3
■ 株価指標					
期末株価終値 (円)	786	834	933	939	1,006
株価収益率 (倍)	10.4	10.3	10.0	10.0	9.8

※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))

※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)

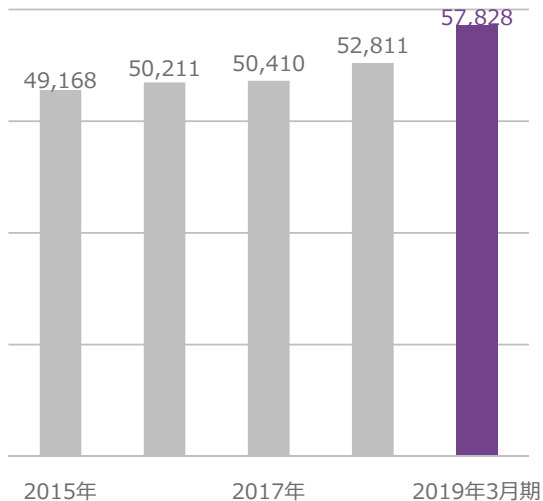
※5 ROA=当期純利益÷2期平均総資産

※7 流動比率=流動資産÷流動負債

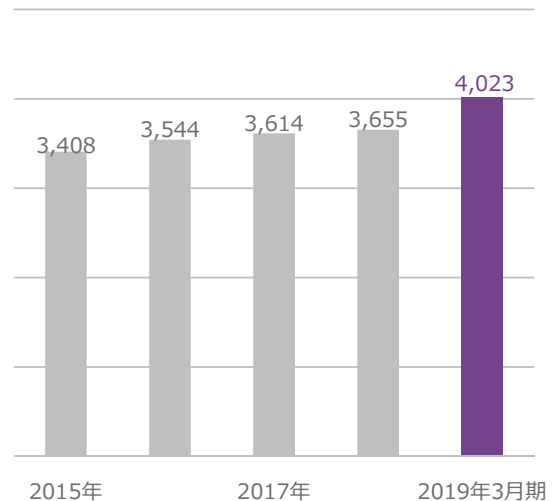
※9 固定比率=固定資産÷自己資本

連結パフォーマンス

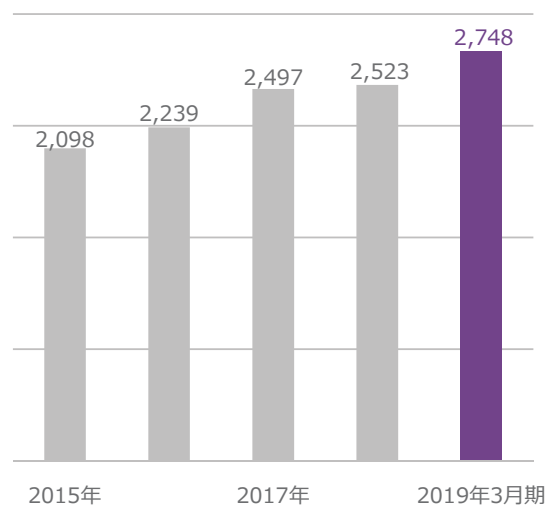
■売上高（百万円）

57,828 百万円**9.5 % UP**

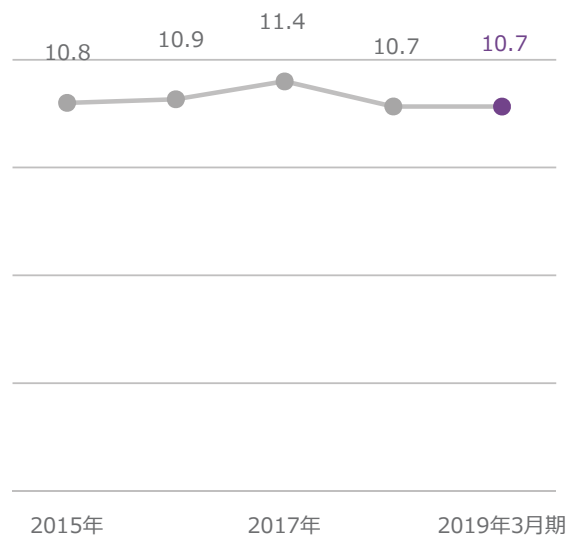
■経常利益（百万円）

4,023 百万円**10.1 % UP**

■親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）

2,748 百万円**8.9 % UP**

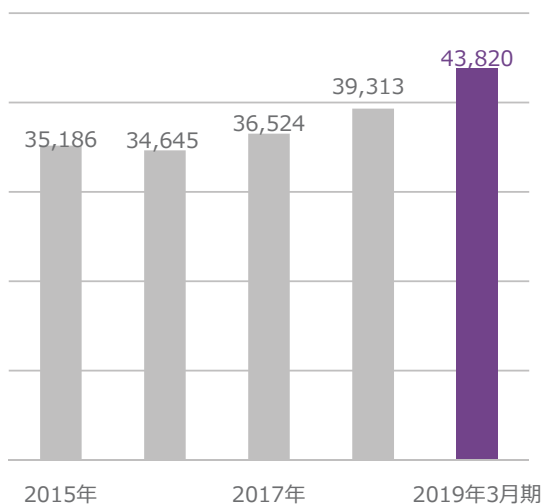
■株主資本利益率（ROE）（%）

10.7 %**±0.0 point**

■総資産（百万円）

43,820 百万円

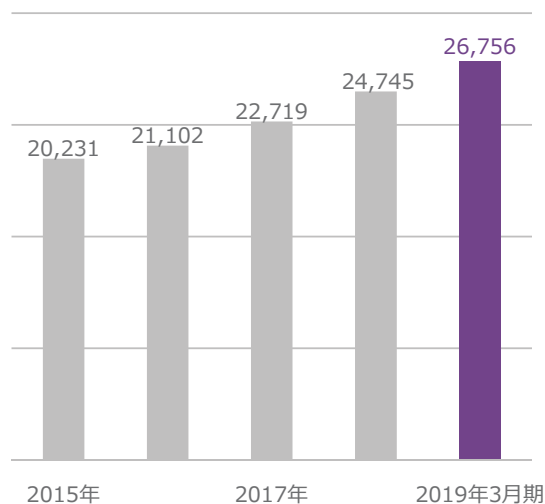
11.5 % UP 



■純資産（百万円）

26,756 百万円

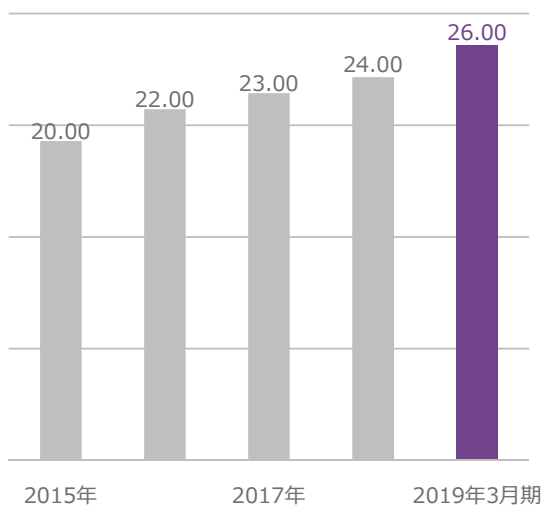
8.1 % UP 



■配当金（円）

26.00 円

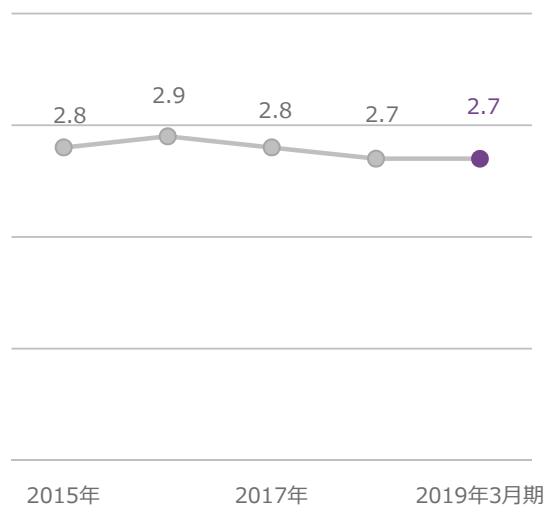
2 円 UP 



■株主資本配当率（DOE）（%）

2.7 %

± 0.0 point 



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、私たちを潤します。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。



コンドレーニュース・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

	マテリアリティ		対応する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)	   
	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
エコ関連商品の取扱拡充 L E D ・太陽光関連資材の販売	I S O 26000の取得 より環境に配慮した製品づくり
省エネ（L E D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	L E D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 事務用品などは環境対応商品の購入 環境対策へ充てる費用の予算組み
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・見直しを行う 2016年専門機関による配水および土壌の油に関する自主点検実施済 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→試算では57,371 k W h削減見込み	その他設備の更新（老朽化対策）
4工場を配置して輸送コストを抑える	
営業店に倉庫を配置し、在庫する事でクリックデリバリーの実現、輸送コストを抑える ことに成功	
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、f u n t o s h a r eへの参加、 事業報告書（株主通信）に植物性インキ使用）	
毎年環境省へ定期報告書を提出	C O ₂ 排出量の具体的削減案の制定（環 境ビジョン） E M S 導入
I S O 14000取得、JISをはじめ業界規格の順守 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	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
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	
中央技研やメカトロ研究所とのシナジーによる生産能力・製品開発技術力の向上	省力・少人化のための取り組み増加
クレーム対策委員会、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ってい ける人材の教育	
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	
社会活動に必要なインフラ資材を幅広く提供（取扱品目5万アイテム）	
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 （新商材開発委員会による新商材の開発、輸入商材の発掘）	
より価格を抑えられる仕入先の開拓（OEM・輸入も含め）、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	質も確保する体制づくり
工場への設備投資による生産革新	

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	
		(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
個人投資家イベントへの参加	知名度向上のため、新聞・CMなど各種メディアでの露出を検討
自社株買いの実施	
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	
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アップ	決算業務の早期化検討 (決算日後31日以内開示)
CG報告書での開示	指名等委員会の設置、監査等委員会設置会社への移行 社外取締役・監査役比率の増加、内部監査の実効性の向上
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	未進出の都道府県にも出店
リスク対策マニュアル導入 基幹システムのデータ移管 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(新人) 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 女子トイレの設置 工場での熱中症対策	
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
定期年度研修の実施 営業成績に応じた拠店・個人への表彰(報奨金)制度、社長賞など 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	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
公平採用	女性管理職の増加、障害者採用
産休・育休・復職支援、留学生採用、陸上部	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	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	評価の改善案を強化
コンプライアンス行動指針 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、年間ルールの明確化
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	

ENVIRONMENT

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。

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 グリーンスイーパー



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）

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化を進めております。2020年までに、自社物件のすべての拠点のLED化を計画しております。

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

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。

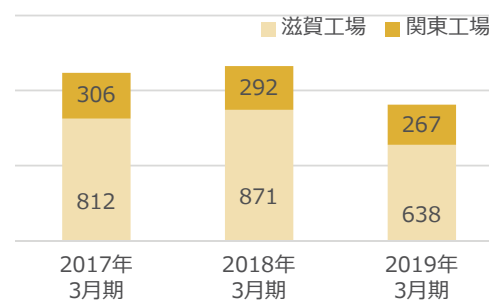


太陽光発電設備の設置

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、当社子会社の三和電材株式会社、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の削減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・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。

■ 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

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	5年度間 平均原単位変化
対前年度比（%）	103.6	98.2	105.6	98.2	98.0	99.9

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。

I N P U T

原材料	鉄鋼	32,883 t
	塗料	101.5m ³
エネルギー	電力量	5,821千kWh
	天然ガス	0m ³ ・NもしくはPJ
	LPG	71 t
	軽油	6kl
	灯油	20kl
	重油	9kl
用水	水	5,909m ³

事業活動

O U T P U T

生産	鉄鋼製品	32,332 t
大気排出	CO ₂	2,891 t
産廃物 副産物	再資源化量	29,361 t
	処分委託量	27,558 t
排水	水	5,909m ³

※2019年3月期

<環境保全に対する支出>

九州工場：第1工場受電所及び第1、2変電所更新（96,166千円）

関東工場：フィルター式集塵機（8,238千円）、LED照明への入替（1,638千円）

滋賀工場：溶接ヒューム集塵のため集塵機（340千円）、ISO14001認証取得審査費用1st/2nd（966千円）

ISO14001:2015 内部監査員養成セミナー（12千円）

<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（78,730千円）

NEWS!!

当社ホームページを大幅にリニューアルいたしました！

2019年3月に、当社ホームページをより「見やすく・使いやすく・分かりやすく」するため、ウェブデザイン、サイト構成の見直しや、新コンテンツの追加を行いました。

主なリニューアル内容と、リニューアル後のURLは、下記のとおりです。



全ページをレスポンス対応！

スマホ等の普及を背景に、全ページをレスポンス対応いたしました。これにより、スマホ、タブレット、パソコン、あらゆる端末からご覧いただけるようになりました。

製品・商品情報のさらなる充実！

当社の扱う製品・商品の情報を皆様により知っていただくために、約1,700アイテムのページを追加し、掲載内容を拡充いたしました。



新コンテンツ「技術情報」を追加！

お客様の「困った！」を解決できるパートナーであるために、当社の技術力が生み出す製品情報に加え、建設現場に欠かせない吊り作業等の情報を掲載しました。

▼ リニューアル後のTOPページ



▼ 新コンテンツ「技術情報」



URL ▶ <https://www.kondotec.co.jp>

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月に製造本部下に、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。今後は4工場全てにおいて、環境を対象とした国際標準規格であるISO14000の取得を目指してまいります。



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

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

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

工場製品の規格認証リスト

JIS番号	品 目 名
JIS A 5540	建築用ターンバックル
JIS A 5541	建築用ターンバックル胴
JIS B 1220	構造用両ねじアンカーボルトセット
JIS B 2809	ワイヤグリップ
規格団体名	品 目 名
仮設工業会	足場吊りチェーン
仮設工業会	吊りチェーンクランプ
仮設工業会	吊りチェーンアジャスター
日本CLT協会	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傘下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・少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

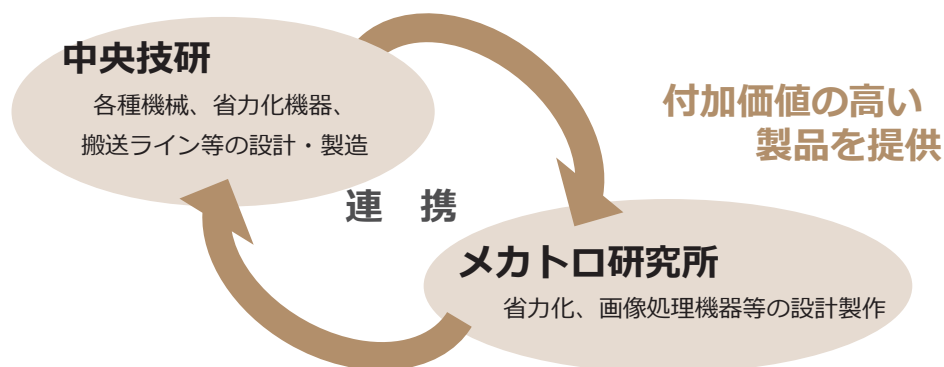
中央技研株式会社

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・少人化を実現している。

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る。



■ 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たと考えます。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す。

2019年3月末までに45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。

<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 **69.2%**
(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

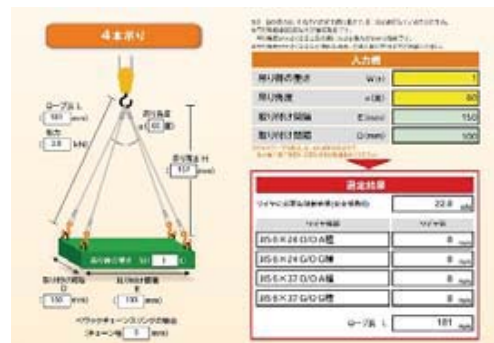
当社ではハードインフラの建造時に必要となる資材を提供するほか、災害時に使用される復旧復興資材や、工事現場で必要となるあらゆる品を取り扱っております。

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。隔月開催の新商材開発委員会では、営業担当者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。

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、物流倉庫を置いております。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。

■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新設いたしました。

新工場では、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2022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・建替の導入を目的とした約63億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大谷 341番地 50
延床面積	約4,095平方メートル
投資額	約440百万円
稼働開始日	2019年4月1日

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等による戦略的投資、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22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28日前に開示しております。
その他	当社をより一層ご理解いただくため、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、適時性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	22回 (延べ)
電話取材受け入れ	3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

(2019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	当社ブース来場者数
日経IR・投資フェア2018(8月開催)	527人
個人投資家向けラジオ番組 社長出演(12月放送)	-

(2019年3月期)



日経IR・投資フェア2018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、当社ホームページが、

- ★日興アイ・アール総合ランキング「優秀サイト」
 - ★GOMEZ IRサイトランキング「優秀企業」(3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

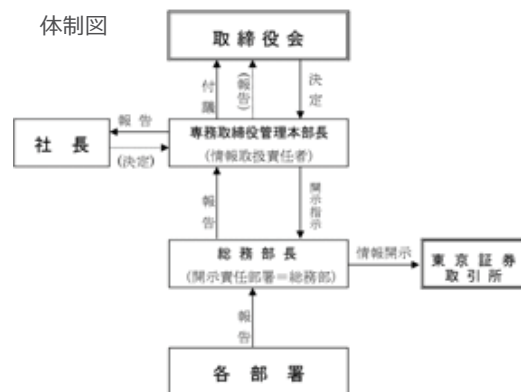
当社は、会社情報の適切な開示を行うため「内部情報管理規程」を設けており、会社法、金融商品取引法等の法令及び証券取引所の定める規程等（以下「適時開示規則」という）に則って、迅速かつ公正に情報開示に努めております。

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

- (1) 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。
- (2) 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。
- (3) 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。



■ 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】

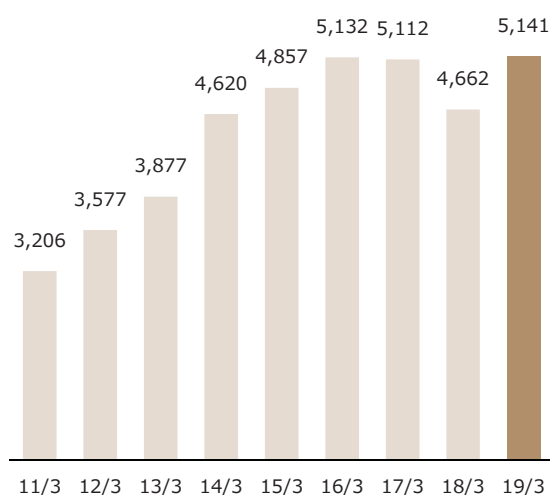
【ブルーシート・土のう袋類】

【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

「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確保、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、次のような取り組みを行っております。

従業員に対して

【大規模地震等の初動時の行動ルール】の制定、周知

重要業務の遂行に向けて

基幹システムのデータ移管

大阪、東京での2本社制の導入

■ 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

2016年4月1日～2017年3月末	
【目標】目標値未設定	【実績】42.8%
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	—
2020年4月1日～2021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、会社とともに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。

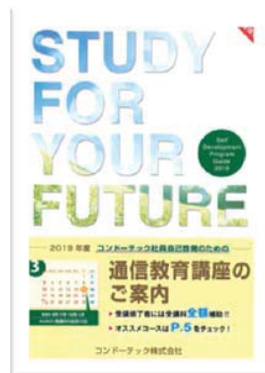
報酬・福利厚生制度の充実（各種表彰制度）

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に、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。新入社員に関しては、入社後すぐの新入社員集合研修期間中に、玉掛作業技能講習、およびクレーン運転特別教育を受講し、両資格を有した状態で営業店へ配属、安全に作業ができるように支援しております。



通信教育冊子の表紙

■ 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。

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

従業員の雇用に対しては、年齢や性別・国籍などにとらわれず、多様な個性を尊重し採用を行っています。また、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なども行っております。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）
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
2014年4月	11名	7名	18名	中国

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
2019年4月～現在	0人	3人	3人	2019年5月時点
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	
2015年4月1日～2016年3月末	1人	2人	2人	

報酬・福利厚生制度の充実（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、当社の中長期的な企業価値向上を図っております。

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

付与株式						
日 付	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
株式数	16,500株	25,600株	20,200株	32,400株	23,400株	17,200株
付与対象者	48名	48名	47名	57名	55名	62名



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2020年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社員のご紹介



2018年度オリンピック強化指定選手



久世 生宝（くぜ きほう）
2017年4月入社
総務部 勤務

■ 競技種目	やり投げ
■ 出身校	筑波大学
■ 自己ベスト	58m98



山本 実果（やまもと みか）
2017年4月入社
海外営業部 勤務

■ 競技種目	円盤投げ
■ 出身校	中京大学
■ 自己ベスト	49m33

選手からのコメント

- ① チーム目標
- ② 個人目標



久世

- ① 日本一になり2020年の東京オリンピック出場を目指しています。
- ② 2020年の東京オリンピック出場はもちろんのこと、世界と勝負できる選手になることです。応援よろしくお願いいたします。

山本

- ① 久世とともに日本一になり、2020年の東京オリンピックに出場することです。
- ② 日本記録の更新、そして応援くださる方にワクワクしてもらえるような試合をすることを目標に頑張ります。応援よろしくお願いいたします。

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いたします。

2019年度成績

開催日	大会名	順位	記録
5月6日	G P 木南記念	2位	56m77
4月28日	G P 織田記念陸上	7位	54m58

2018年度成績

開催日	大会名	順位	記録
10月7日	第73回国民体育大会	6位	53m35
4月29日	第52回織田記念陸上競技選手権大会	4位	58m29

2017年度成績

開催日	大会名	順位	記録
10月8日	第72回国民体育大会	5位	55m63
9月23日	第65回全日本実業団対抗陸上競技選手権大会	3位	56m68
9月2日	2017Mokpo International Athletic Throwing Meeting	1位	56m21
7月22日	秩父宮賜杯第57回実業団・学生対抗陸上競技大会	5位	53m04
6月24日	第101回日本陸上競技選手権大会	8位	55m34
5月21日	第61回関西実業団陸上競技選手権大会	1位	57m67
4月29日	第51回織田記念陸上競技大会	7位	54m49

2019年度成績

開催日	大会名	順位	記録
5月11日	第63回関西実業団陸上競技選手権大会	1位	48m02
5月5日	水戸招待陸上	4位	46m11
4月21日	兵庫リレーカーニバル	1位	45m54
4月14日	兵庫記録会	1位	39m82
3月29日	奈良記録会	1位	43m38
3月29日	大阪体育大学記録会	1位	42m04
3月10日	京都陸上記録会	1位	45m11

2018年度成績

開催日	大会名	順位	記録
10月13日	第19回中部実業団陸上競技選手権大会	1位	42m24
5月12日	第62回関西実業団陸上競技選手権大会	2位	43m00
5月4日	平成30年度 奈良県陸上競技選手権大会	1位	43m73
	第66回兵庫リレーカーニバル	2位	41m06

2017年度成績

開催日	大会名	順位	記録
10月14日	第18回中部実業団陸上競技選手権大会	1位	44m92
7月22日	秩父宮賜杯第57回実業団・学生対抗陸上競技大会	6位	44m51
6月25日	第101回日本陸上競技選手権大会	-	出場
5月20日	第61回関西実業団陸上競技選手権大会	2位	44m98

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	監査役会設置会社
取締役の人数（うち社外取締役の人数）	10名（2名）
監査役の人数（うち社外監査役の人数）	3名（2名）
取締役の任期	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

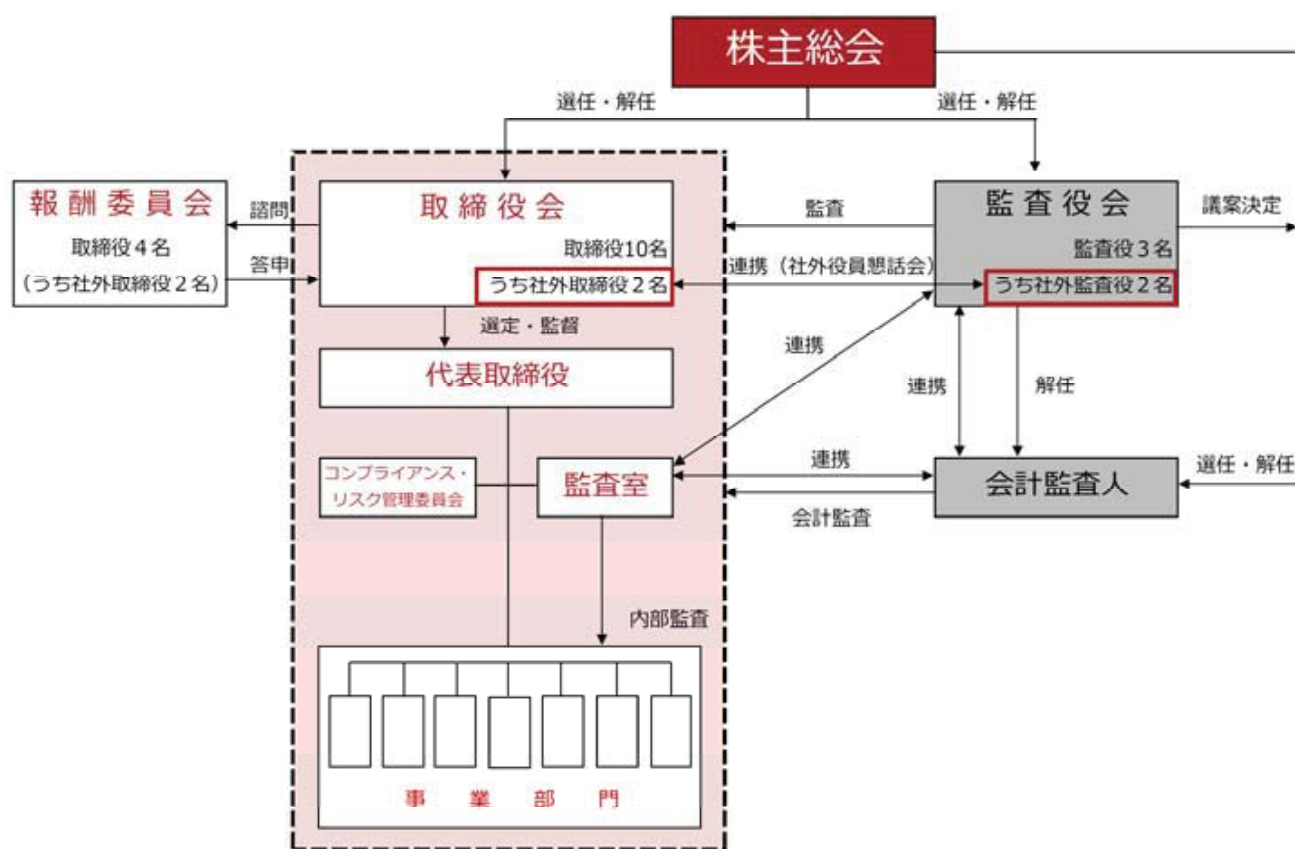
当社は、監査役会を設置し、監査役による監査体制が経営を監視するうえで有効であると考え、監査役会設置会社を採用しております。

監査役会は、常勤監査役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役（社外監査役）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るとともに、社外取締役2名を選任して、独立した立場で効率性及び適法性の監督を行っております。

■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。

なお、当社は、毎年1回、全取締役及び全監査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

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。

監査役会・社外監査役

当社は、監査役制度を採用しております。監査役3名のうち2名は社外監査役（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役会において、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

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。

報酬委員会

当社は、独立社外取締役、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、報酬委員会を設置し、取締役の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

社外取締役及び社外監査役で構成されます「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

2019年6月25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		101 千株
専務取締役	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		66 千株
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		12 千株
取締役	百田 陽一	製造本部長兼九州工場長		－ 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		30 千株
取締役	鴫 泰広	業務部長		19 千株
取締役	江尻 友征	海外営業部長		8 千株
取締役	浅川 和之	東日本営業部長兼東京支店長		7 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	○	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	○	0 千株
常勤監査役	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		16 千株
社外監査役	村辻 義信	弁護士 (ウェルブライト法律事務所代表パートナー)	○	2 千株
社外監査役	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

WE ARE KONDOTEC

KONDOTEC VISION

FINANCIAL DATA

ENVIRONMENT

SOCIAL

GOVERNANCE

SUPPLEMENT

■取締役及び監査役

役員の選任条件

取締役候補指名については、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、総合的に検討し、社長または取締役会の推薦を受け、株主総会で決議しております。

監査役候補指名については、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、総合的に検討し、社長または取締役会の推薦を受け、株主総会で決議しております。

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、取締役及び監査役に女性を登用しております。

社外取締役・社外監査役の独立性基準

社外取締役及び社外監査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、経営の監視と助言ができる人材を、社外監査役には、経営の公正な監査ができる人材を選任することとしております。

当社は社外取締役及び社外監査役の4名全員を、東京証券取引所の定めに基づく独立役員として同証券取引所に届け出ております。

社外取締役・社外監査役の出席状況

第67期（2018年4月～2019年3月末）

区 分	氏 名	取締役会 (13回開催)	監査役会 (16回開催)
社外取締役	金井美智子	12回出席（92%）	—
	大和 正史	12回出席（92%）	—
社外監査役	村辻 義信	12回出席（92%）	16回出席（100%）
	中川 雅晴	13回出席（100%）	16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、社外取締役及び社外監査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。

2019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、2019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 2019年4月～2019年5月
2. 方 法 全取締役及び監査役（社外役員含む）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、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、取締役会において、代表取締役の後継者の計画に関して適切に議論、監査すべきとの意見や、経営陣の報酬に関してさらに議論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・監査役のトレーニング方針

当社では、取締役及び監査役のトレーニングとして、社内外講師による研修会や講習会の受講、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。

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、中長期的な観点から株式保有のリターンとリスクを踏まえ、それぞれの政策保有株式の合理性・必要性について検証をしております。

なお、2019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323百万円であり、総資産43,820百万円に対する割合はそれぞれ0.1%、0.7%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総合的に判断し、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・社外監査役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。

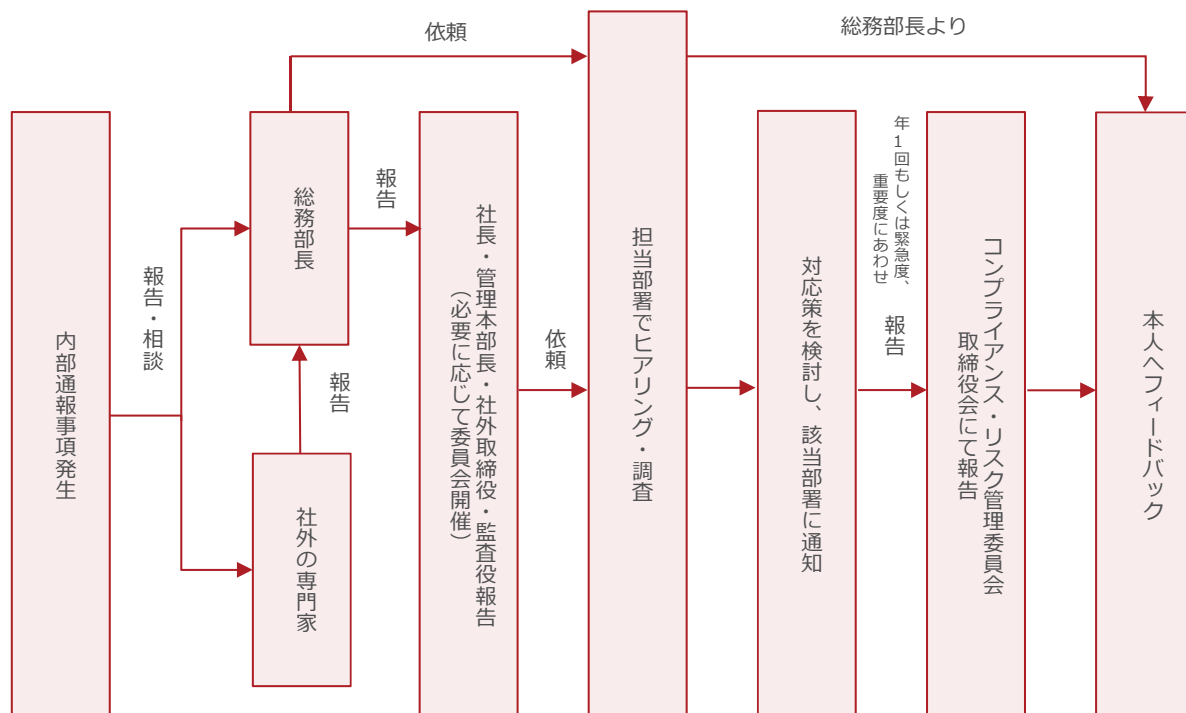
コンプライアンス相談窓口に対する運用状況は、年1回、コンプライアンス・リスク管理委員会及び取締

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に、社内規程及び体制の整備を行っております。

なお、2019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、適切に対応していたしました。

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（2018年4月1日から2019年3月31日まで）

区 分	支 給 人 員	支 給 額
取 締 役	10 名	196,854 千円
監 査 役	4 名	22,440 千円
計	14 名	219,294 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2名）に対する支給額20,400千円が含まれております。
2. 監査役の支給人員には、2018年6月26日開催の第66回定時株主総会の終結の時をもって退任した監査役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22,398千円が含まれております。

■役員の報酬等の額の決定方針

当社の取締役の報酬については、株主総会で決議された取締役報酬額の範囲内で、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報酬委員会（2019年6月設置）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、2017年6月27日開催の第65回定時株主総会の決議に基づき、当社の取締役（社外取締役を除く）

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、監査役の報酬については、株主総会で決議された監査役報酬額の範囲内で、監査役会にて決定しております。

SUPPLEMENT

資料

■株式の状況

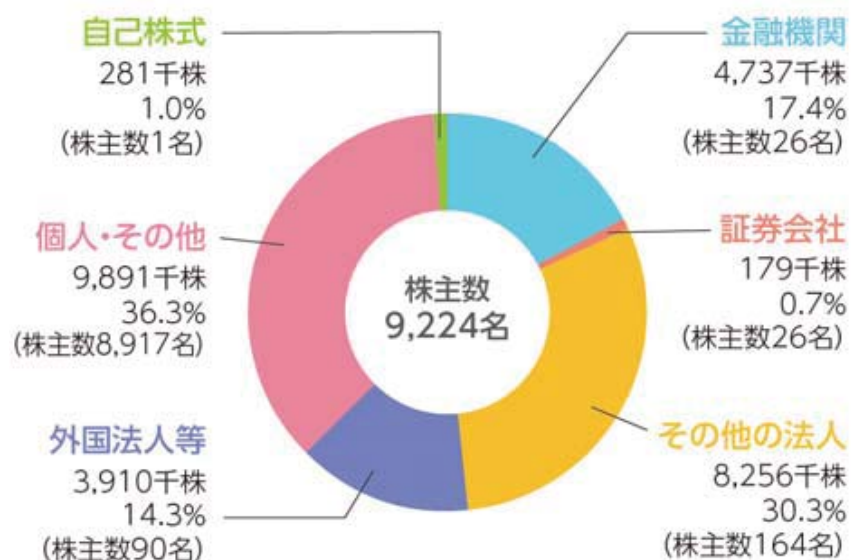
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式総数	27,257,000株
単元株式数	100株

■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	11.2%
BBH FOR FIDELITY LOW – PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	1,641千株	6.1%
コンドーテック社員持株会	1,288千株	4.8%
大阪中小企業投資育成株式会社	1,247千株	4.6%
株式会社Fプランニング	900千株	3.3%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	855千株	3.2%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	804千株	3.0%
株式会社三菱UFJ銀行	753千株	2.8%
近藤 純位	752千株	2.8%
株式会社藤登興産	676千株	2.5%

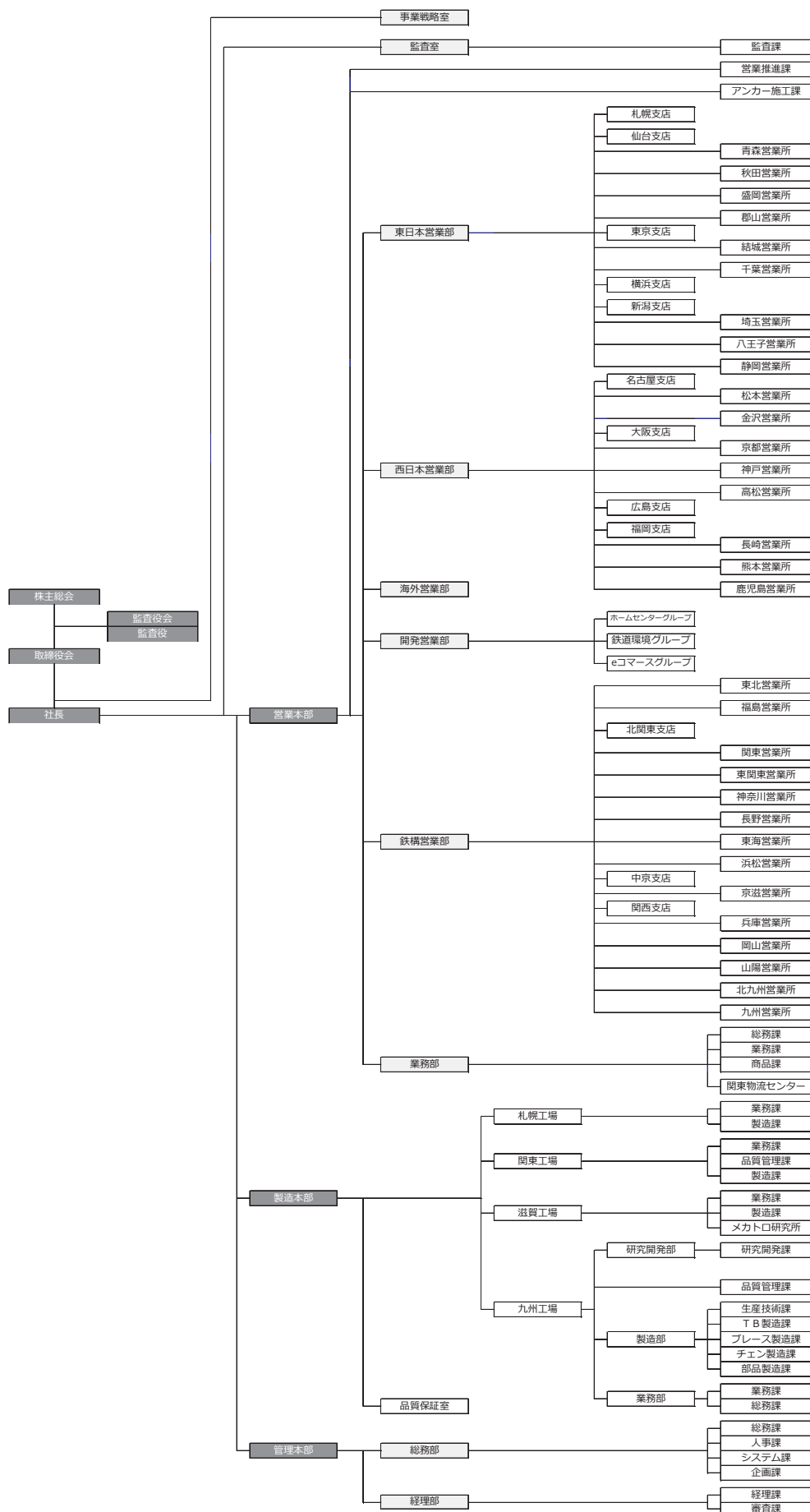
※ 自己株式281千株(ESOP信託口39千株及びBBT信託口145千株を除く)は上記「大株主」には含めておりません。
また、持株比率は自己株式を除いて算出しております。

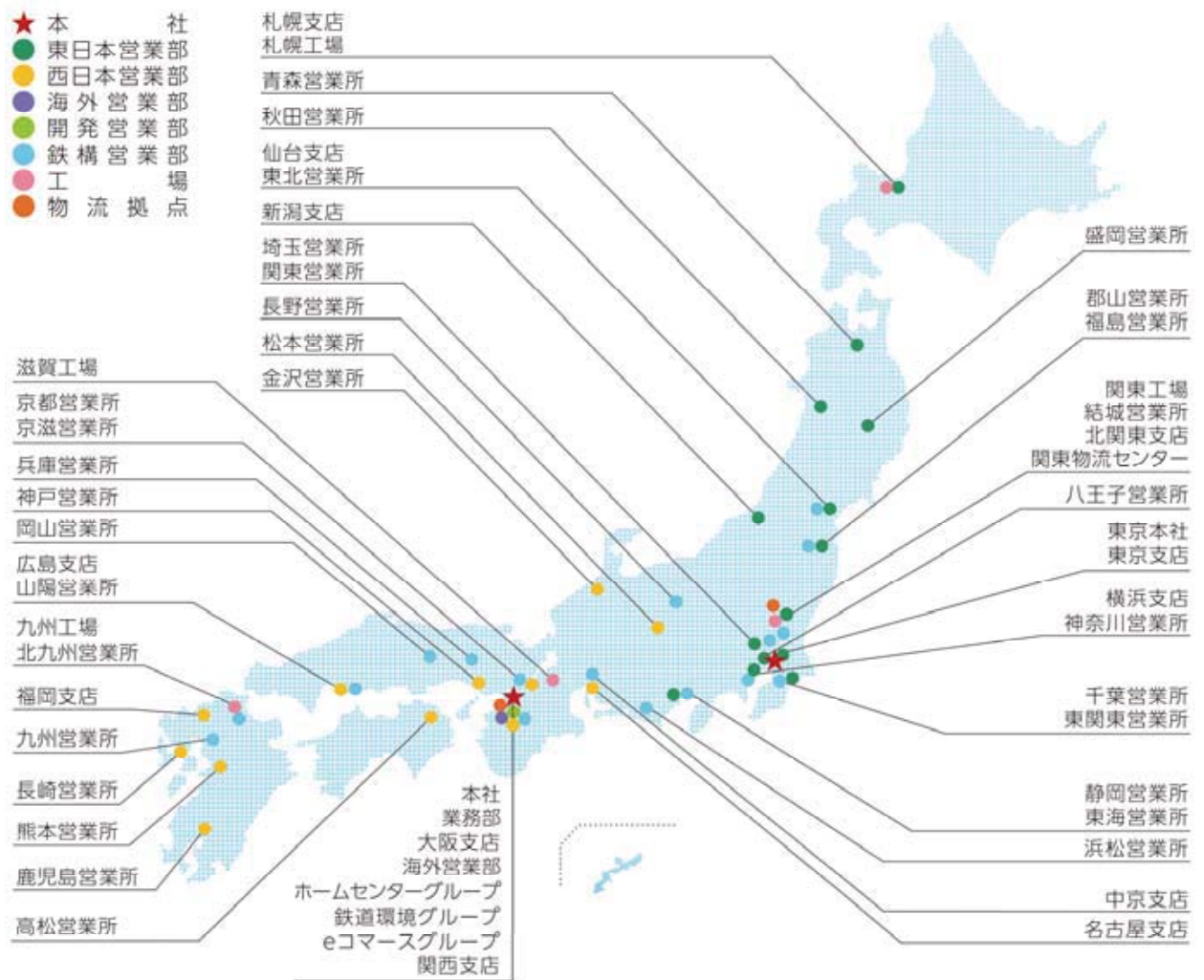
■所有者別株式分布状況



組織図

2019年4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20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 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	9,893,136	10,133,693
受取手形及び売掛金	13,313,566	14,306,048
電子記録債権	1,218,400	1,759,968
商品及び製品	3,121,246	3,589,063
仕掛品	233,822	348,629
原材料及び貯蔵品	393,946	410,515
その他	431,697	694,050
貸倒引当金	(10,707)	(9,676)
流動資産合計	28,595,108	31,232,292
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	2,608,207	3,044,956
機械装置及び運搬具(純額)	693,553	865,512
土地	6,138,100	6,140,938
その他(純額)	82,678	491,352
有形固定資産合計	9,522,539	10,542,760
無形固定資産		
のれん	—	452,370
その他	50,263	596,451
無形固定資産合計	50,263	1,048,821
投資その他の資産		
投資有価証券	575,021	419,147
繰延税金資産	430,085	346,176
その他	157,074	239,911
貸倒引当金	(16,884)	(8,887)
投資その他の資産合計	1,145,296	996,347
固定資産合計	10,718,100	12,587,930
資産合計	39,313,208	43,820,223

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	3,285,287	3,596,694
電子記録債務	7,246,006	8,233,936
短期借入金	500,000	430,000
1年以内返済予定の長期借入金	—	156,627
未払法人税等	642,092	764,930
賞与引当金	524,038	716,886
その他	920,711	1,646,998
流動負債合計	13,118,136	15,546,073
固定負債		
長期借入金	—	242,363
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
株式給付引当金	17,758	40,156
退職給付に係る負債	1,198,511	978,562
その他	54,219	73,570
固定負債合計	1,449,239	1,517,453
負債合計	14,567,376	17,063,526
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,666,485	2,666,485
資本剰余金	2,485,413	2,434,555
利益剰余金	21,760,388	23,348,008
自己株式	(970,535)	(410,910)
株主資本合計	25,941,751	28,038,137
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	309,554	199,454
繰延ヘッジ損益	(16,555)	(2,061)
土地再評価差額金	(1,510,852)	(1,510,852)
為替換算調整勘定	16,933	25,858
退職給付に係る調整累計額	(47,495)	(41,363)
その他の包括利益累計額合計	(1,248,414)	(1,328,964)
新株予約権	52,494	47,523
非支配株主持分	0	0
純資産合計	24,745,831	26,756,696
負債純資産合計	39,313,208	43,820,223

■ 連結損益計算書

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)
売上高	52,811,705	57,828,491
売上原価	41,453,307	45,336,027
売上総利益	11,358,398	12,492,463
販売費及び一般管理費	7,820,819	8,584,896
営業利益	3,537,578	3,907,566
営業外収益		
受取利息	476	2,204
受取配当金	5,898	6,381
仕入割引	138,354	136,241
雑収入	54,996	49,153
営業外収益合計	199,726	193,980
営業外費用		
売上割引	55,937	61,609
支払利息	906	796
雑損失	25,432	15,368
営業外費用合計	82,277	77,774
経常利益	3,655,027	4,023,772
特別利益		
固定資産売却益	1,264	2,293
特別利益合計	1,264	2,293
特別損失		
固定資産売却損	828	315
固定資産除却損	446	4,353
投資有価証券評価損	－	1,804
特別損失合計	1,275	6,473
税金等調整前当期純利益	3,655,016	4,019,592
法人税、住民税及び事業税	1,133,286	1,259,820
法人税等調整額	(1,535)	11,193
法人税等合計	1,131,751	1,271,013
当期純利益	2,523,264	2,748,579
非支配株主に帰属する当期純利益又は 非支配株主に帰属する当期純損失	(0)	0
親会社株主に帰属する当期純利益	2,523,264	2,748,579

■ 連結包括利益計算書

	(単位：千円)	
	前連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)
当期純利益	2,523,264	2,748,579
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	110,075	(110,099)
繰延ヘッジ損益	67	14,493
為替換算調整勘定	14,302	8,924
退職給付に係る調整額	51,128	6,131
その他の包括利益合計	175,574	(80,549)
包括利益	2,698,838	2,668,029
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,698,838	2,668,029
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 2017年4月1日 至 2018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	2,452,572	19,868,122	(894,279)	24,092,901	199,478	(16,622)
当期変動額							
剰余金の配当			(630,998)		(630,998)		
親会社株主に帰属 する当期純利益			2,523,264		2,523,264		
自己株式の取得				(155,566)	(155,566)		
自己株式の処分		32,840		79,309	112,150		
自己株式の消却					-		
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)						110,075	67
当期変動額合計	-	32,840	1,892,266	(76,256)	1,848,849	110,075	67
当期末残高	2,666,485	2,485,413	21,760,388	(970,535)	25,941,751	309,554	(16,555)
	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)	2,631	(98,623)	(1,423,988)	50,888	0	22,719,802
当期変動額							
剰余金の配当							(630,998)
親会社株主に帰属 する当期純利益							2,523,264
自己株式の取得							(155,566)
自己株式の処分							112,150
自己株式の消却							-
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	-	14,302	51,128	175,574	1,606	(0)	177,180
当期変動額合計	-	14,302	51,128	175,574	1,606	(0)	2,026,029
当期末残高	(1,510,852)	16,933	(47,495)	(1,248,414)	52,494	0	24,745,831

当連結会計年度 (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

■ 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 2017年4月1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019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	3,655,016	4,019,592
減価償却費	423,462	404,640
株式報酬費用	30,148	17,115
貸倒引当金の増減額()は減少	5,385	(11,339)
賞与引当金の増減額()は減少	(53,263)	171,210
株式給付引当金の増減額()は減少	17,758	22,398
退職給付に係る負債の増減額()は減少	29,386	(278,456)
受取利息及び受取配当金	(6,375)	(8,585)
支払利息	906	796
投資有価証券評価損	—	1,804
固定資産売却損益()は益	(435)	(1,977)
固定資産除却損	446	4,353
売上債権の増減額()は増加	(1,033,534)	(1,185,534)
たな卸資産の増減額()は増加	(391,441)	(492,934)
仕入債務の増減額()は減少	737,031	1,087,234
未払消費税等の増減額()は減少	18,160	14,040
その他	37,535	79,789
小計	3,470,189	3,844,147
利息及び配当金の受取額	6,375	8,585
利息の支払額	(906)	(800)
法人税等の支払額	(1,046,154)	(1,152,787)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,429,504	2,699,144
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	(455,043)	(747,024)
投資有価証券の取得による支出	(80,000)	—
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)
その他	28,094	2,179
投資活動によるキャッシュ・フロー	(506,948)	(1,551,770)
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)
長期借入れによる収入	—	30,000
長期借入金の返済による支出	—	(1,071)
自己株式の取得による支出	(155,566)	(4)
自己株式の売却による収入	83,607	8
配当金の支払額	(630,772)	(673,750)
その他	(1,074)	(626)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(703,805)	(915,444)
現金及び現金同等物に係る換算差額	14,019	8,627
現金及び現金同等物の増減額()は減少	1,232,769	240,556
現金及び現金同等物の期首残高	8,660,366	9,893,136
現金及び現金同等物の期末残高	9,893,136	10,133,693

編集後記

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

昨今、SDG s (持続可能な開発目標)という言葉を目にする機会が増えてまいりました。これは社会全体が、持続可能な未来に危機感を持ち始めているためではないでしょうか。当社においても例外ではなく、SDG s は持続的な成長には欠かせない要素であると考えております。本報告書では、当社の事業とSDG s との関連性を踏まえた上で、重要な影響を及ぼす課題(マテリアリティ)を協議し再構成すると共に、当社のビジネスモデルをより理解いただけるよう、価値創造プロセスの記載も見直しました。

本報告書は毎年、試行錯誤を重ねていますが、SDG s の観点からみても、まだまだ発展途上であります。また、本報告書のプロジェクトメンバーは、部署をまたぐように、IRやCSR等を所管する総務部の人事課、企画課、総務課と、営業施策を所管とする営業本部所属の女性社員のうち、育休からの復職者やジョブローテーションを経験した者など、多様なキャリア、あるいは知識がある者で構成いたしておりますが、次年度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名が産休に入ることとなり、リスタートを切ることとなります。この点はダイバーシティの観点からも統合報告書を進化させることの出来る機会であると捉えております。

今後も、ステークホルダーの皆様との対話の充実を意識しながら、統合報告書を発展させると共に、当社グループが持続可能な社会の発展に寄与できるよう成長を続けてまいります。

専務取締役管理本部長
安藤朋也



PROJECT MEMBER

Yuko Izaki

★総務部 人事課
採用・研修 など
★入社12年目



Yoko Yamakawa

★総務部 企画課
IR など
★入社10年目



Mari Katsuki

★営業本部
販促ツール など
★入社7年目



Naoka Miyake

★総務部 総務課
株関係 など
★入社5年目



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

2019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

2018年4月1日～2019年3月31日

(一部に2019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2丁目2番90号

Telephone : 06-6582-8441

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