

KONDOTEC REPORT

(2018年3月期)

TOP MESSAGE

我々コンドーテックは、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を目指してまいりました。

当報告書は、当社が発行しております各種ご報告事項の情報を統合するだけでなく、国際統合報告フレー

ムワークに基づき作成することにより、より多くのステークホルダーの皆様へ、当社のことをわかりやすくご理解いただくことを目的に作成しております。

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、グループ一丸となつて事業活動を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、初めて公表した前回に引き続き、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ブ

ロジェクトメンバーを構成し、作成を進めました。特に、近年注目されております、「ESG投資」に着目し、さらなる企業価値向上を図るべく、従前からの経営・事業を念頭に、環境・社会・ガバナンスの3方向の視点を踏まえ、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2018

WE ARE KONDOTEC	
04	会社概要
05	沿革
07	商流図
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	管理本部長インタビュー
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	
41	環境対策に最適な製商品の提供
42	環境に配慮した企業活動
SOCIAL	
45	製造物責任・品質保証
47	株主・投資家とのコミュニケーション
49	適切な情報開示・セキュリティ
49	地域社会との共生
50	安全対策と働き方改革
51	人材育成とダイバーシティ
GOVERNANCE	
53	コーポレート・ガバナンス
60	役員報酬
SUPPLEMENT	
62	株式情報
63	組織図
64	コンドーテック拠点地図
65	連結財務諸表

WE ARE KONDOTEC

コンドータックの概要

会社概要

コンドータックグループは、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おります。

商号	コンドータック株式会社 (KONDOTECH INC.)
グループ会社	三和電材株式会社 KONDOTECH INTERNATIONAL (THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社
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	645名 (単体) 789名 (連結) (2018年3月末現在)
資本金	26億6,648万5千円 (2018年3月末現在)
上場区分	東証1部
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> □ 金物小売業を中心に、産業資材を製造・仕入・販売 □ 鉄骨加工業者向けに、鉄構資材を製造・仕入・販売 □ 電気工事業者や家電小売店向けに、電設資材を仕入・販売
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	コンドータック株式会社 営業所他 46拠点 三和電材株式会社 営業所 15拠点 KONDOTECH INTERNATIONAL (THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社 (2018年3月末現在)
工場	国内4工場

沿革

60年以上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。

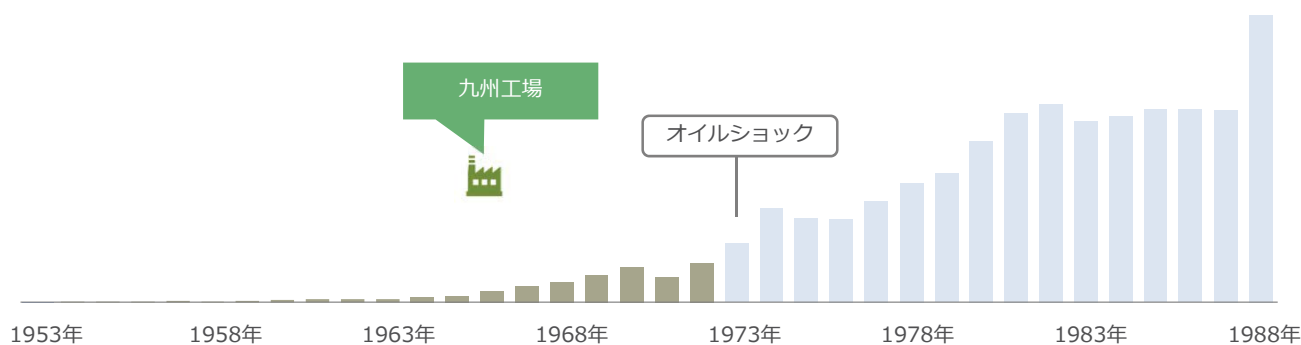
今後も社会の発展に寄与すべく、さまざまな課題に向き合って、挑戦・創造を続けてまいります。

2018年3月期【連結】

売上高 **52,811** 百万円

拠点数 **61** 拠点

従業員数 **789** 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。

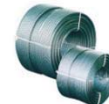
- 1973 土木用・建設用金物、鋳螺の製作販売開始
- 1974 本社移転（大阪市西区境川）
- 1985 建築用ターンバックル胴のJIS第一号に認定
新規事業部（現 鉄構営業部）を新設



シャックル



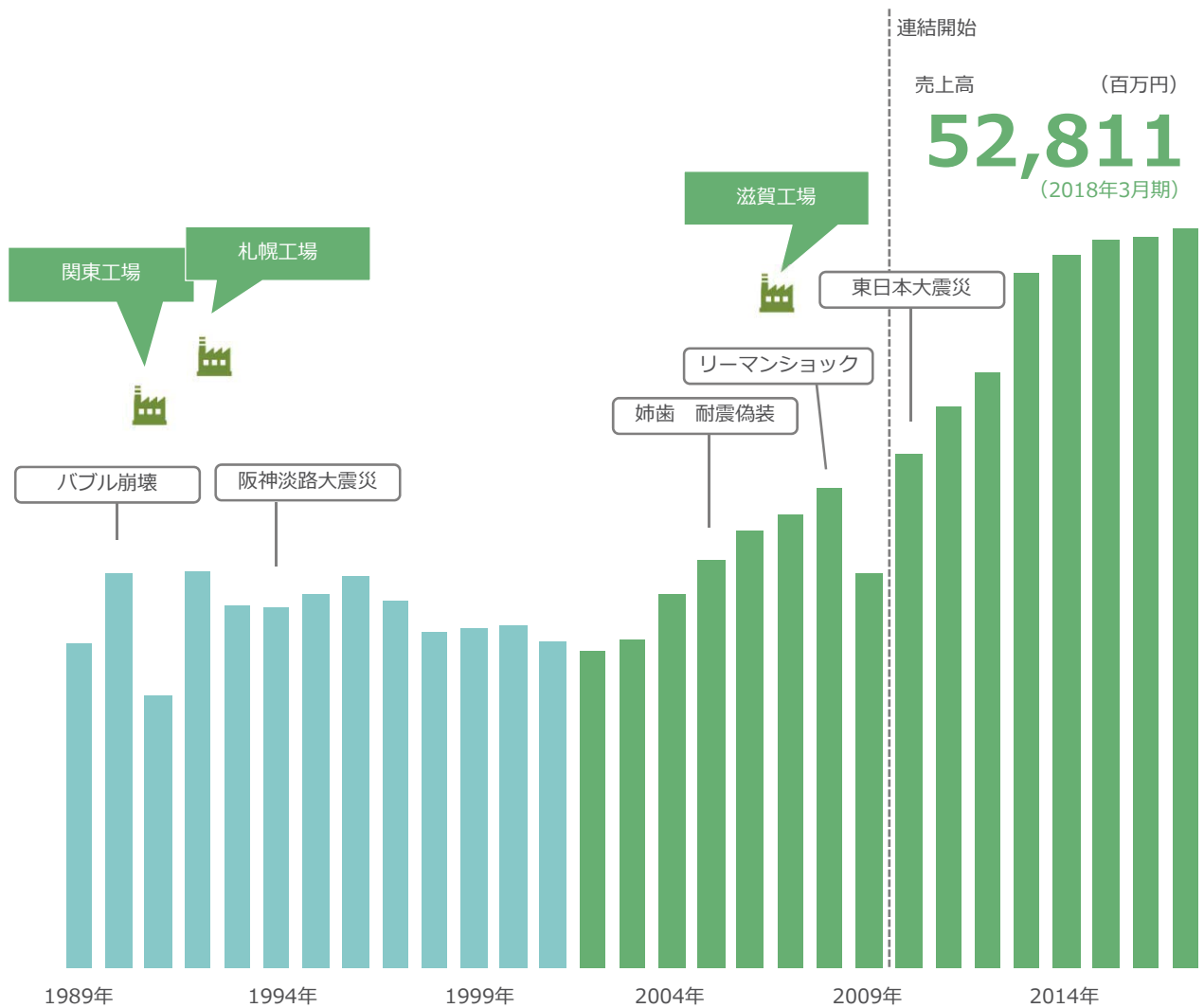
ターンバックル



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

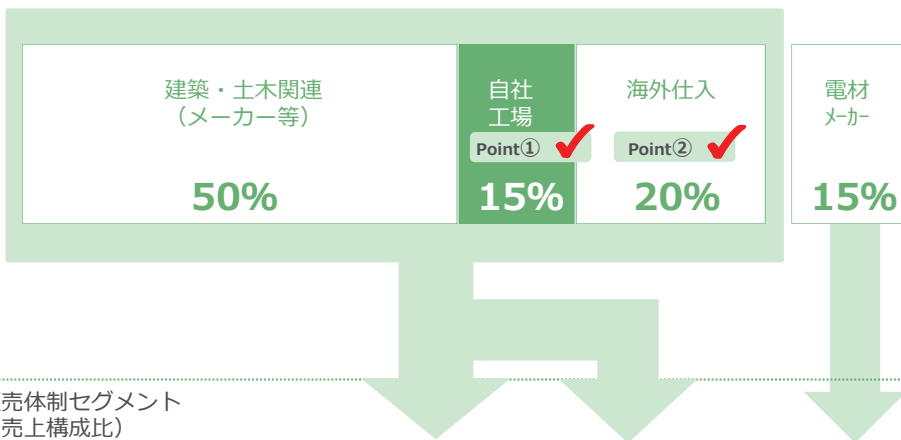
2002 ▶▶ 現在

事業拡大、M&Aで新たなステージへ

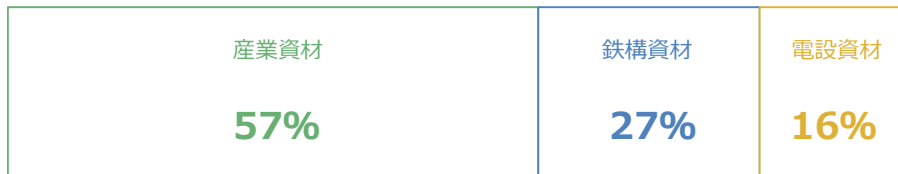
- 2003 ホームセンター事業部（現 ホームセンターグループ）を開設
- 2004 中国に煙台物流倉庫を設置
（中国物流商社との契約）
- 2005 オーストリア・パワッグ社と代理店契約を締結
- 2007 滋賀工場を開設
- 2010 三和電材株式会社（電設資材事業）を連結子会社化
- 2011 東京証券取引所 第一部銘柄に指定
大阪証券取引所 第一部銘柄に指定
- 2014 KONDOTEC INTERNATIONAL
（THAILAND）CO.,LTD.を連結子会社化
中央技研株式会社（機械装置設計製造事業）を連結子会社化
株主優待制度導入（お米券を年1回贈呈）
- 2015 商品部を新設
- 2016 事業戦略室を新設
- 2017 eコマースグループを新設

商流図

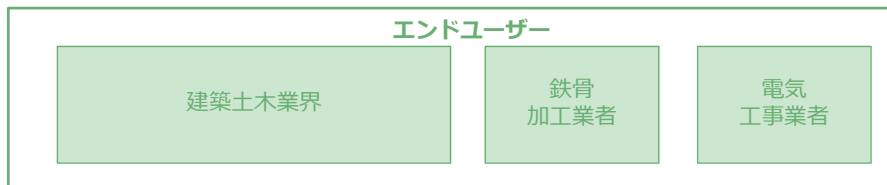
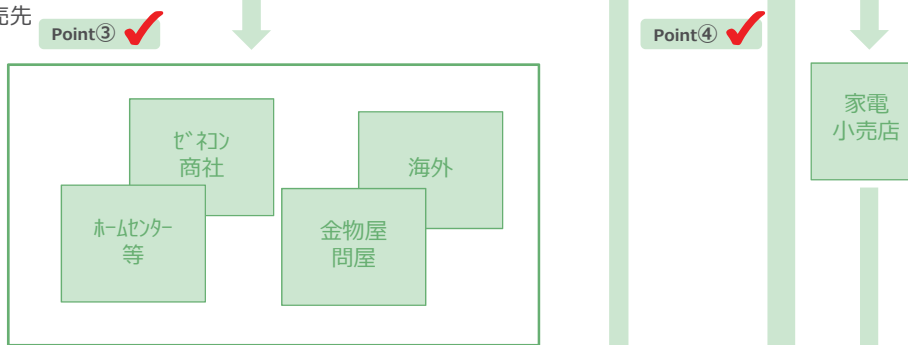
仕入先



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は次のとおりです **合計約24,500社**
(2018年3月期)

61%	産業資材
21%	鉄構資材
18%	電設資材

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
公共事業 **22%**
民間事業 **78%**

■ 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購買部署を設置
- 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

⇒ ○各拠点が在庫をもち、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⇒P50、安全運転への取り組み⇒P50

■ 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⇒P51
4つの成長戦略、ノンコア成長戦略

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、事業編成の見直しや、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、今後の持続可能な発展のため、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⇒P22、P25)

ビジネスモデル

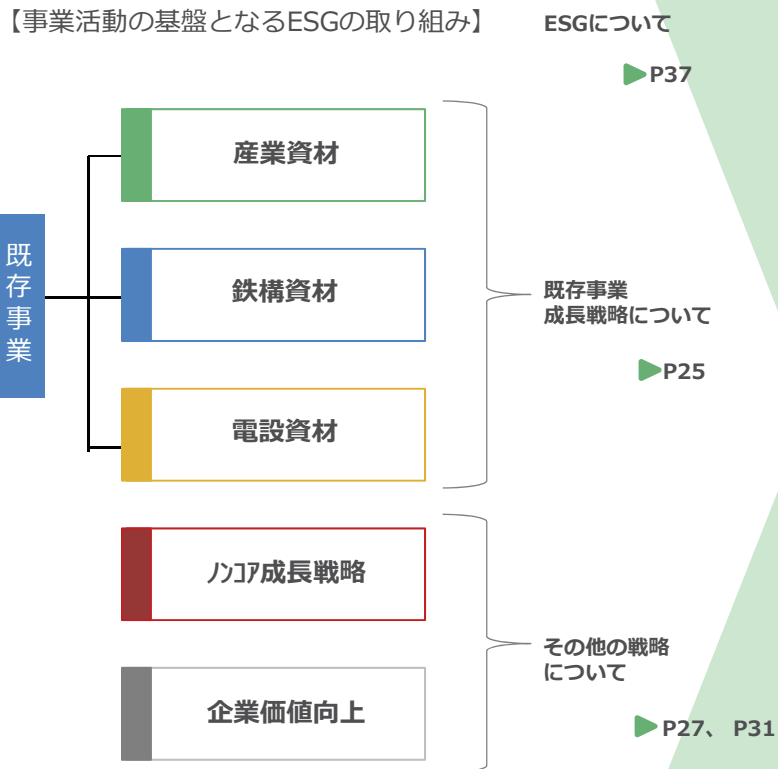
歴史と戦略ダイジェスト 当社は創業以来、世の中の変化、お客様のニーズの変化に柔軟に応え続けてきました。

1947年	⇒	⇒	1972年	創業から東京進出、「海から陸へシフト」、九州工場開設	
1973年	⇒	⇒	1988年	全国展開、本社ビルの完成から次のステージへ	
1989年	⇒	⇒	2001年	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	
2002年	⇒	⇒	現在	事業拡大、M&Aで新たなステージへ	

歴史に基づいた当社の強み

- 販売先業種の多様性
- 商材の多様性
- 安定した財務基盤
- オーダーメイド品のクイックデリバリー
- 国内外から信頼されるブランド力
- 技術力を備えたプロ集団の育成
- 多様な人材の活動
- 地域に根付いた営業活動

既存事業活動と成長戦略



キーとなる数値

取扱いアイテム数 約
50,000
品目



自社製品・仕入商品含む

全国取引先数 約
24,500
社



年間新規開拓件数 ※
2,822
件



各セグメントの合計 (2018年3月期)

店舗数
61
拠点



国内拠点のみ (2018年3月期)

→	戦後復興の取り込み、鋳物加工から鍛造への事業転換、製品の自社生産開始、全国各地で急ピッチに進むインフラ整備へ対応すべく取扱品目増加。九州工場の新設で生産力大幅増強。
→	拠点の全国展開を積極的に続け、事業基盤を強固なものにするとともに、建設需要の落ち込みに対応すべく新規事業部（現 鉄構営業部）を新設。
→	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、社内制度の見直し。1995年阪神大震災の緊急事態に奔走。
→	事業の拡大、積極的なM&A 東京証券取引所 第一部銘柄に指定

■ 社会に提供できるもの

インフラ全般を支える基礎部材を幅広く提供

【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



工場生産実績

32,458 トン



国内工場の合計 (2018年3月期)

経営指標

ROE

10.7%

DOE

2.7%

(2018年3月期)

女性採用比率

45%



直近5年間の新卒採用の数字

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】を視野にいれ、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

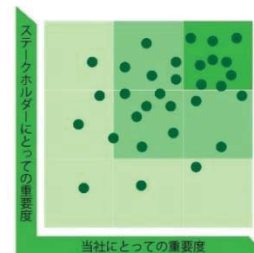
当社の課題となりうる項目を洗い出し、各種ガイドライン（IIRC、ISO26000※）を参考にしながら、ステークホルダー毎に課題を抽出しました。

※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。



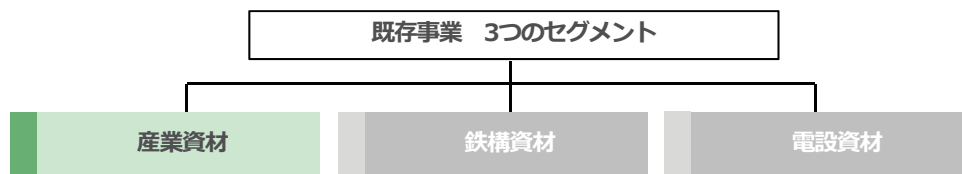
マテリアリティ(重点課題)の決定とESG基本方針

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、P.39以降の章にて詳しくご説明いたします。

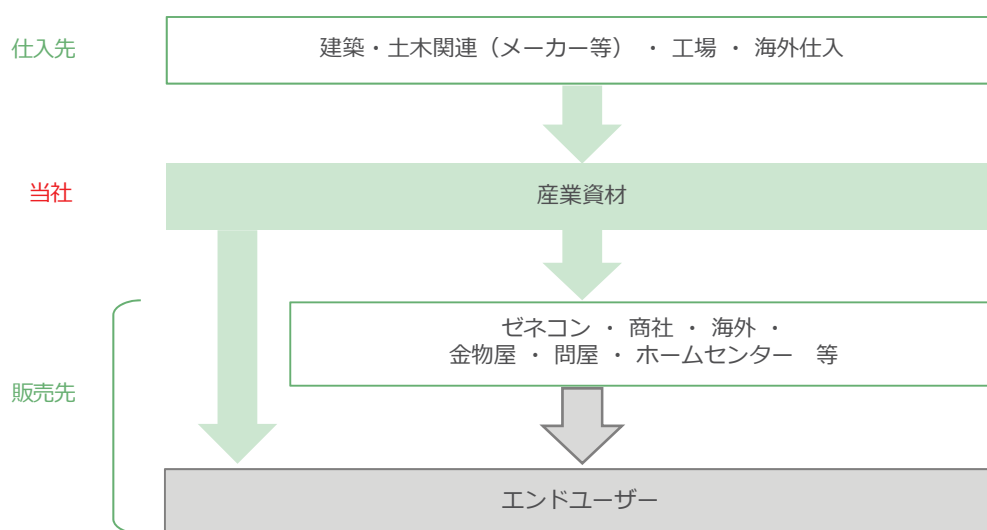
ESG	マテリアリティ		関連するSDGs
環境	① 環境対策に最適な製商品の提供	当社の取扱品について (環境関連資材のご紹介)	    
	② 環境に配慮した企業活動	環境保護・省エネルギーへの取り組み 排出物の管理(マテリアルバランス)	
社会	① 製造物責任・品質保証	製商品の品質管理について 安心・安全への姿勢	      
	② 株主・投資家とのコミュニケーション	株主との関わり方について	
	③ 適切な情報開示・セキュリティ	情報開示の姿勢	
		情報セキュリティ対策	
	④ 地域社会との共生	出店計画	
	⑤ 安全対策と働き方改革	災害等のリスク対策	
従業員の健康・安全衛生のために			
⑥ 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	 
	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

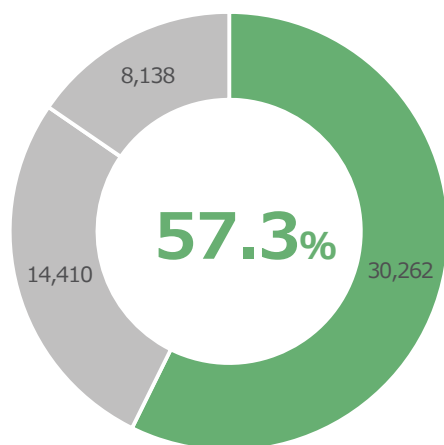
金物小売業を中心に、土木・建築資材、機械装置等を製造・仕入・販売しております。子会社のうち、KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND) CO.,LTD.と、中央技研株式会社を含んでおります。



営業拠点数	コンドートック株式会社 30拠点 (子会社) KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社
販売先数	約15,000社
新規開拓 件数 ※	1,728件
新規開拓 売上高 ※	1,289百万円
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

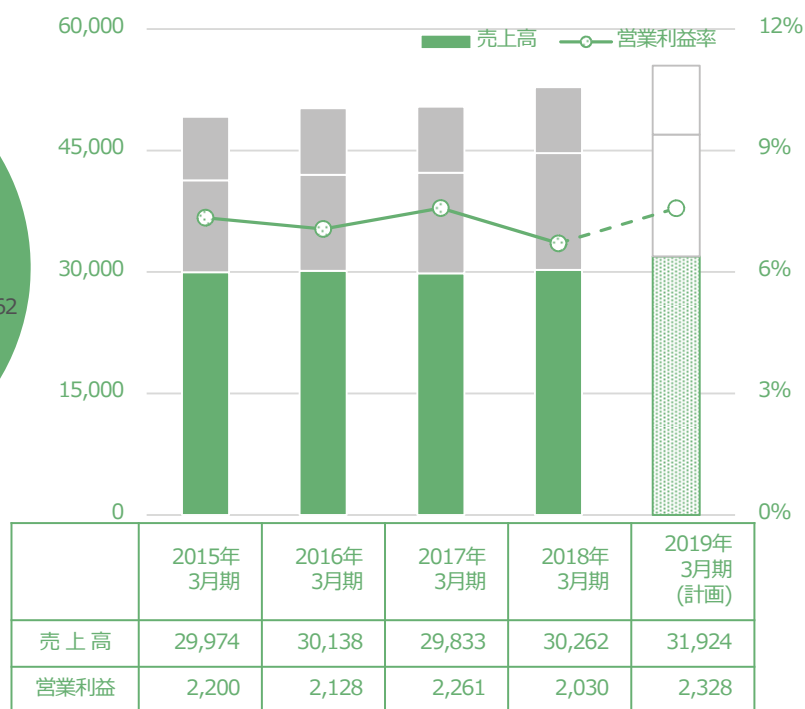
※ 新規開拓件数および売上高は今期および前期に開拓し、今期に売上実績のあった件数および売上高

各セグメントにおける
売上構成比率（百万円）



2018年3月期

売上高の推移（百万円）



2018年3月期の概況

国内建設市場は、民間・公共工事ともに底堅く推移し、建築・土木関連商材であるブレース、鉄鋼二次製品、足場吊りチェーン、吊りクランプ、現場用品などが堅調に推移し、当セグメントの売上高は30,262百万円(前期比1.4%増)となりました。利益面につきま

しては、輸入商材等の仕入原価が上昇したものの販売価格への転嫁が進まず、売上総利益率が低下したことに加えて、運賃、人件費等を中心に販売費及び一般管理費が増加した結果、セグメント利益は2,030百万円(同10.2%減)となりました。

今後の取り組み

2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催に向けた工事の本格化が見込まれ、この需要の高まりは首都圏から全国に広がっていき、インフラや設備整備等の建設需要は堅調に推移していくことが見込まれております。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、大手商社、ゼネコンの集中購買に対応した首都圏営業を行い受注を拡大していくことや、海外取引の強化により販路を拡大していくこと等があげられます。

このような取り組みを行うことで、2019年3月期は、売上高31,924百万円、営業利益2,328百万円を目指します。

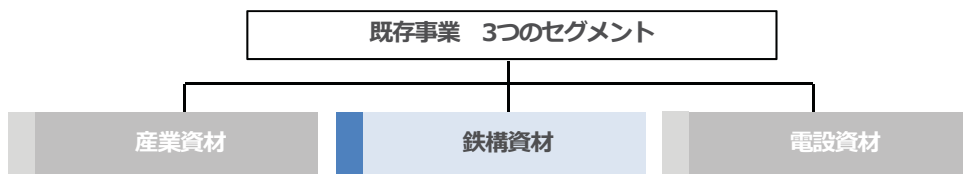
リスク

- ・ 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。しかし、中国など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た場合、商材の確保が困難になる可能性があります。

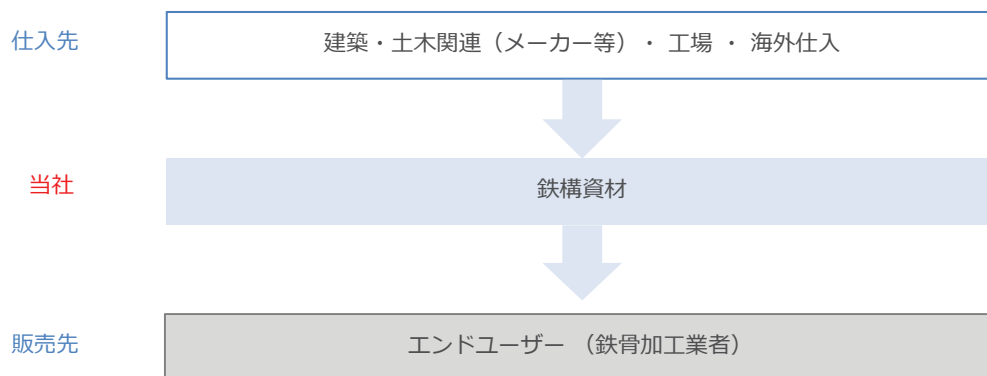
また、大幅な為替相場の変動により、当セグメントの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

- ・ 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

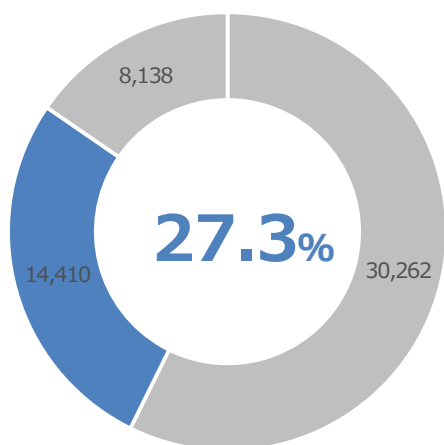
鉄骨加工業者向けに、建設関連資材を製造・仕入・販売しております。



営業拠点数	コンドートック株式会社 16拠点
販売先数	約5,000社
新規開拓 件数 ※	693件
新規開拓 売上高 ※	890百万円
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

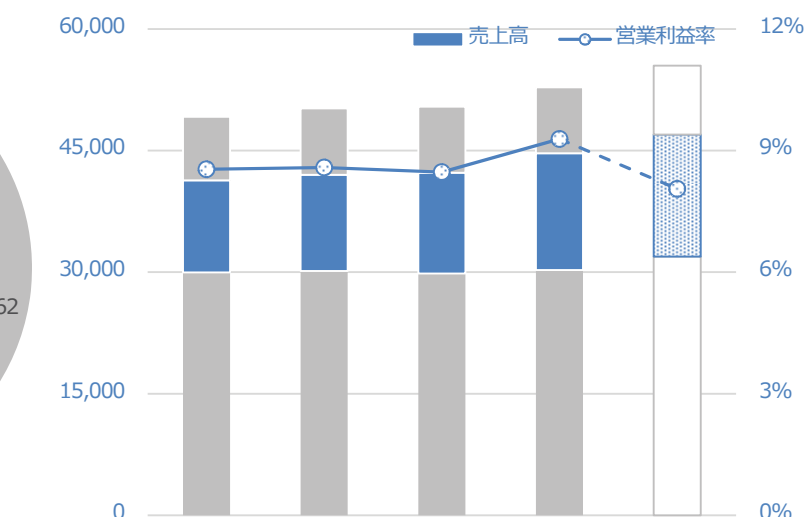
※ 新規開拓件数および売上高は今期および前期に開拓し、今期に売上実績のあった件数および売上高

各セグメントにおける
売上構成比率 (百万円)



2018年3月期

売上高の推移 (百万円)



	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 (計画)
売上高	11,344	11,866	12,432	14,410	15,055
営業利益	968	1,018	1,052	1,338	1,212

2018年3月期の概況

鉄骨需要は、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需要の増加により、鉄構資材の主要商材である鉄骨部材、ハイテンションボルト、ブレース、アンカーボルトなどが堅調に推移し、当セグメントの売上高は14,410百万円(前期比15.9%

増)となりました。利益面につきましては、仕入原価の上昇による売上総利益率の低下や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1,338百万円(同27.1%増)となりました。

今後の取り組み

都市部での再開発工事、2020年の東京オリンピック・パラリンピック関連の工事の本格化、大型物流倉庫、インバウンド向けホテル等の設備投資により、前年を上回る鉄骨需要が見込まれていることから、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、大手鉄骨加工業者への販売強化や鉄鋼商社との取引拡大を図ることでプロジェクト物件の受注を拡大していくこと、工場製品を中心とした主力商材の販売強化を行うことがあげられます。

このような取り組みを行うことで、2019年3月期は、売上高15,055百万円を目指します。営業利益は新規出店による販管費の増加等により1,212百万円の計画となっております。

リスク

・価格競争

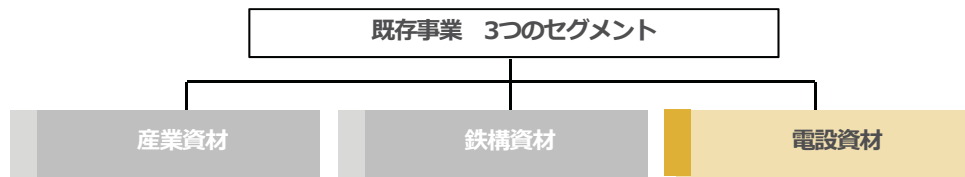
各製商品市場と地域市場において、競合他社との価格競争の激化が続き、適正価格の維持が困難になった場合、当セグメントの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

・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

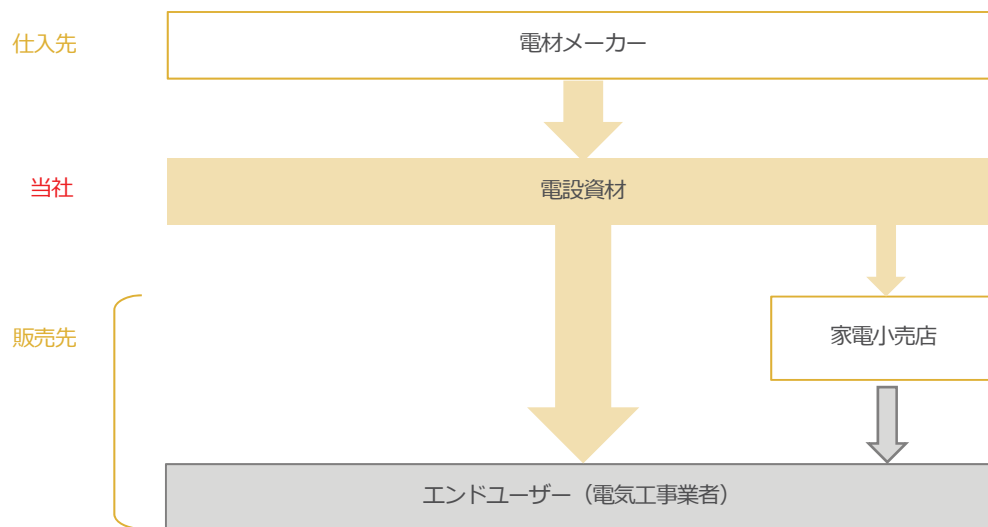
変動する傾向があります。当社グループでは、複数の仕入先を持つことでリスクの低減・分散を図るとともに、生産技術に関するコストダウンを通じて収益性の安定と向上を目指しております。しかし、鋼材市況の変動の影響によっては、当セグメントの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

・公共投資・民間設備投資への依存 ▶ P14 リスク



■ 電設資材

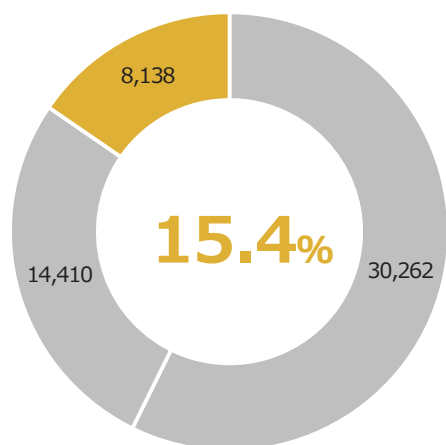
家屋、ビル、施設、工場などの建設に携わる電気工事業者や家電小売店に、電設資材を仕入・販売しております。子会社のうち三和電材株式会社が行っております。



営業拠点数	(子会社) 三和電材株式会社 15拠点
販売先数	約4,500社
新規開拓 件数 ※	401件
新規開拓 売上高 ※	662百万円
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

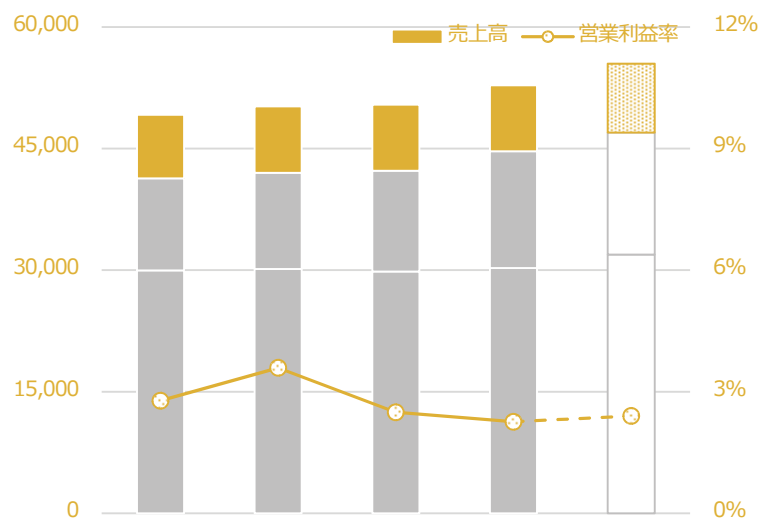
※ 新規開拓件数および売上高は今期および前期に開拓し、今期に売上実績のあった件数および売上高

各セグメントにおける
売上構成比率（百万円）



2018年3月期

売上高の推移（百万円）



	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 (計画)
売上高	7,848	8,206	8,144	8,138	8,500
営業利益	218	294	202	183	204

2018年3月期の概況

公共事業関連の大口道路照明設備物件や戸建住宅向けなどの比較的小規模の太陽光発電設備物件が増加したものの、メガソーラー物件が減少したことにより、当セグメントの売上高は8,138百万円(前期比0.1%

減)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にあり売上総利益率が低下した結果、セグメント利益は183百万円(同9.5%減)となりました。

今後の取り組み

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、住宅関連設備やシステム商材といった取扱商材の拡充や販売エリアの拡大に取り組むことで、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、研修を通じたマネジメント力の強化等の人材育

成による組織力の向上、新規・休眠顧客の開拓、取扱商品の拡充、販売エリアの拡大があげられます。さらに、ハウスメーカー・エンドユーザーへの直販による受注の拡大にも注力いたします。

このような取り組みを行うことで、2019年3月期は、売上高8,500百万円、営業利益204百万円を目指します。

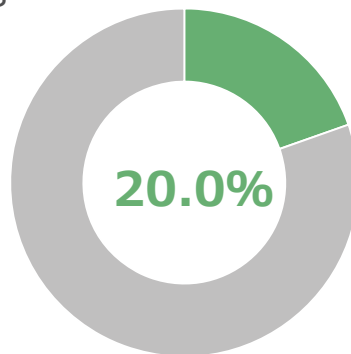
リスク

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

■メーカーとしての機能（工場の役割）

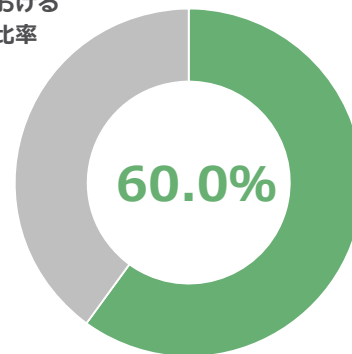
地域密着型販売体制を推進すべく、国内4工場を有し、「製造部門を持つ商社」として、お客様の声を大切に製品供給に努めております。

当社売上高における
工場製品構成比率
(2018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



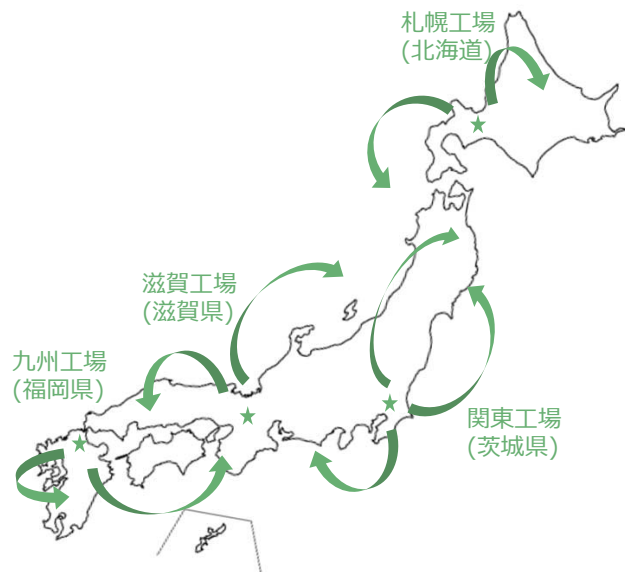
■地域密着体制

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. なぜ全工場と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。



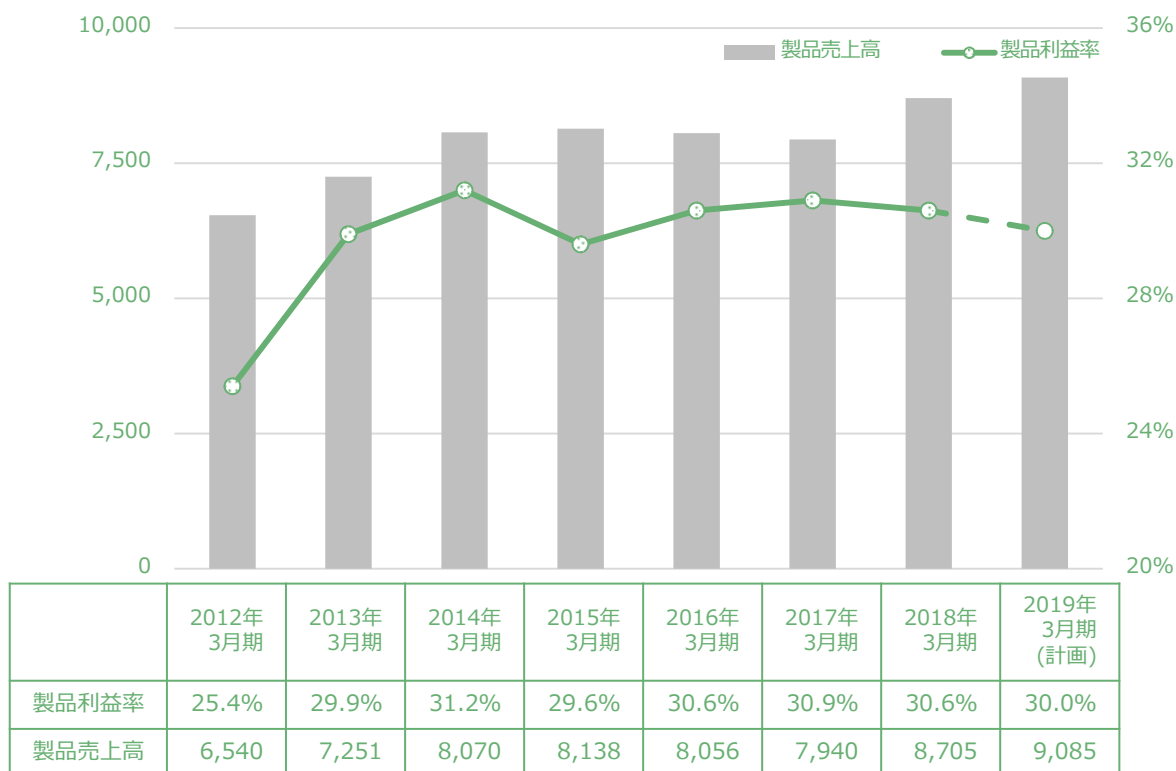
製品の安全性を追求

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 ▶ P45

製品利益率の推移 (百万円)



■生産設備の無人化・自動化に向けて

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。

中央技研株式会社は、日本でもトップクラスの電気機器メーカー、自動車部品メーカーの生産設備の無人

化・自動化を手がけた実績があります。当社は従前より、生産設備の無人化・自動化に取り組んでまいりましたが、同社のノウハウを活かし、当社製品の生産効率化をさらに推し進めてまいります。

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
設立	1981年3月
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、産業機械ほか、各種機械装置を主体に各種機械装置、省力化機器、搬送ライン等の設計製造業を手掛ける

トップメッセージ

ステークホルダーの皆さんの期待に応えるために

コンドローテックの歴史は お客様のニーズ、社会のニーズに対応してきた歴史です。
ニーズを的確に見極めご期待に応え続けて参ります。



■ 当社の歴史と今

私たちコンドローテック株式会社は、土木や建築をはじめとしたさまざまな業界へインフラ・環境関連資材を供給するメーカー＆商社です。当社は1947年に大阪市大正区に近藤商店として創業し、1953年に株式会社に組織変更し、株式会社近藤商店を設立いたしました。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て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、日本経済が高度成長期に入り、建設需要が増加したことに合わせ、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、お客様の多様なニーズに迅速に対応し、クイックデリバリーでお客様の要望にお応えしてまいりました。その後もお客様の要望、ニーズに合わせ、取扱品を増やし、出店、組織改編を行いました。

現在、当社には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、漁業資材、農業資材など、さまざま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部門。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部門。三つ目は、名古屋にあります当社子会社の三和電材。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納入している電設資材部門です。取扱商材はゆうに5万点を超え、日々新たな問い合わせをお受けしています。当社が納める商材は建築現場や工場で使用されるのも多く、使用方法などその場に適したものでなければ危険が伴うことがあります。しっかりと商品知識を身に付け、未然に事故を防止する手助けをするのも大切な当社の役割です。

■ これからの成長に向けて

安心安全の提供

当社グループは、お客様のニーズ、社会情勢の変化をいち早く汲み取り、柔軟に対応することで、創業より今まで、経常利益ベースでの赤字を一度も出さずに成長を続けてきました(※変則決算除く)。そしてこれから企業が永続的に発展していくためには、ESG重点課題への対応を推進する経営姿勢がますます重要性をもってまいります。環境対策に最適な製商品の提供、環境に配慮した企業活動、取扱製商品の品質向上、品質管理はメーカー機能を持つ商社として、しっかりと責任を果たしていく必要があると認識しております。特に重要な部分となります自社製品の品質向上はもちろんの事、仕入商品やOEM生産品に関しても、当社技術サービス担当者または仕入部門担当者が現地工場まで出向き、技術指導を行い、品質向上に努めております。また、社内認定資格「吊り具アドバイザー」を設置し、合格者は自担当地区に限らず、吊り具を使用するユーザー（工事現場や工場内の安全衛生管理者など）を積極的に訪問し、使用されている吊り具の点検を原則無償にて実施し、適宜アドバイスや意見交換を行うようにしています。

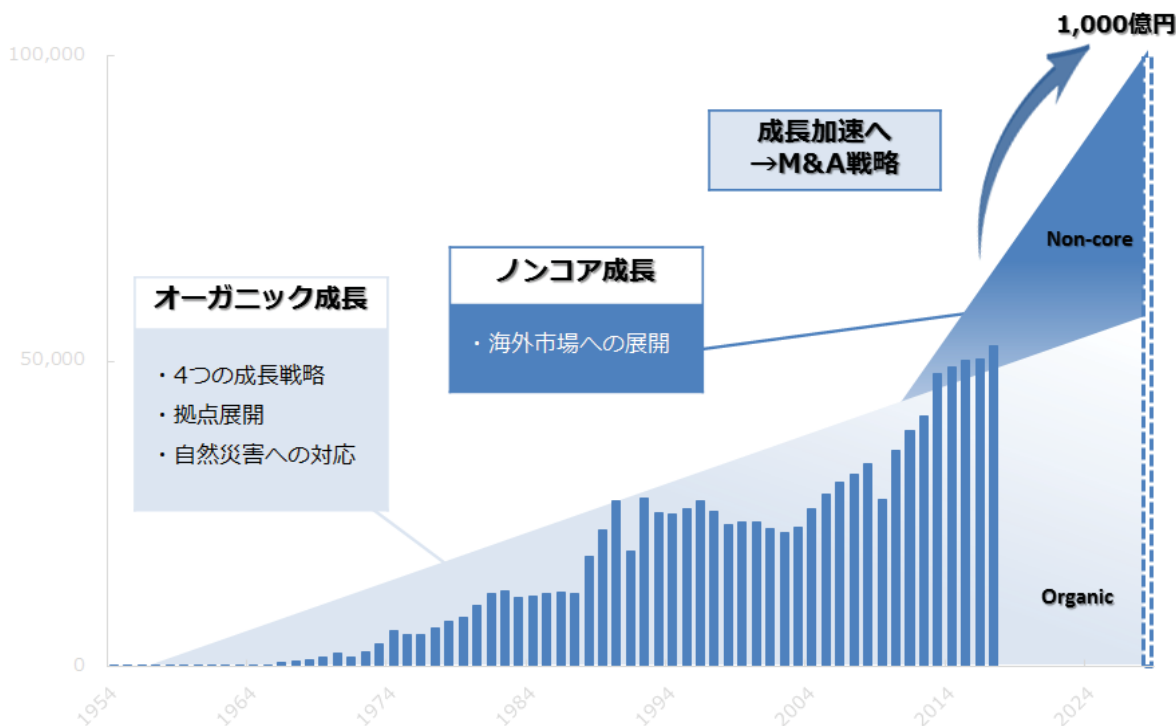
■ 成長戦略

コンドーテックは商社として、そしてメーカーとしての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、無限の拡がりを産み続けています。当社グループは、成長戦略をオーガニック成長とノンコア成長の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。

時代に合わせた変化

また、当社事業所の特徴として、本社や営業店は既存資産を大切に使用するという事があげられます。皆様機会があればぜひ一度本社にお越しく下さい。1974年に建設した本社建物と2007年に大幅リニューアルをした当社HPとのギャップに驚かれる方が多いです。この無駄なコストを発生させないという文化は、昔からのコンドー精神の良い所でもあります。しかし、今後は、無駄なコストを発生させない精神は引継ぎながらも、省力化に資する設備投資の実施や、従業員が過ごしやすい事務所、設備の充実も進めていきたいと思っております。なお、当社は自己資本当期純利益率（ROE）を主要な経営指標として取り上げており、設備投資も含め、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、ROEの目標値は10%以上としております。資本効率を意識しながら、成長が見込まれる分野をしっかりと見極め、M&A戦略や、海外市場への進出を進めてまいります。

一方、ノンコア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。これらを軸に、2020年代中に売上高1,000億円突破を目指してまいります。これからも事業展開を無限に拡げ、持続的成長の実現に繋げていきます。



KONDOTEC

VISION

コンドータックの成長戦略

中期経営計画

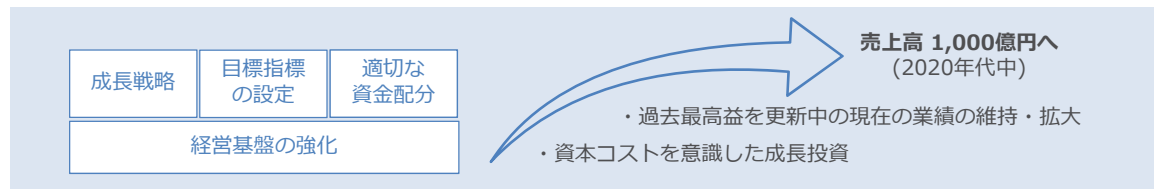
■ 事業環境の認識

当面、インバウンド需要や東京オリンピック・パラリンピックに向けた需要等による良好な状態が継続すると見込まれます。リスクとしましては、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。

	現状	将来(2020年度以降)
	旺盛な建設投資需要	建設投資需要の減少と維持修繕需要の増加
国内	<ul style="list-style-type: none"> ・インバウンド需要の拡大 ・東京オリンピック・パラリンピック関連施設工事 ・企業収益改善による民間設備投資の増加 ・リニア中央新幹線、整備新幹線関連工事 	<ul style="list-style-type: none"> ・人口減少による国内市場の縮小 ・財政制約による公共投資の抑制
海外	<ul style="list-style-type: none"> ・社会インフラの老朽化に伴う維持修繕工事の増加 ・自然災害に対する防災・減災・耐震へのニーズの高まり ・人手不足、働き方改革への対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・ASEAN各国の経済成長
社会的責任	<ul style="list-style-type: none"> ・SDGs、ESGへの対応 	

■ 基本方針

良好な環境が継続する間に、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、事業環境の変化に対応し、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

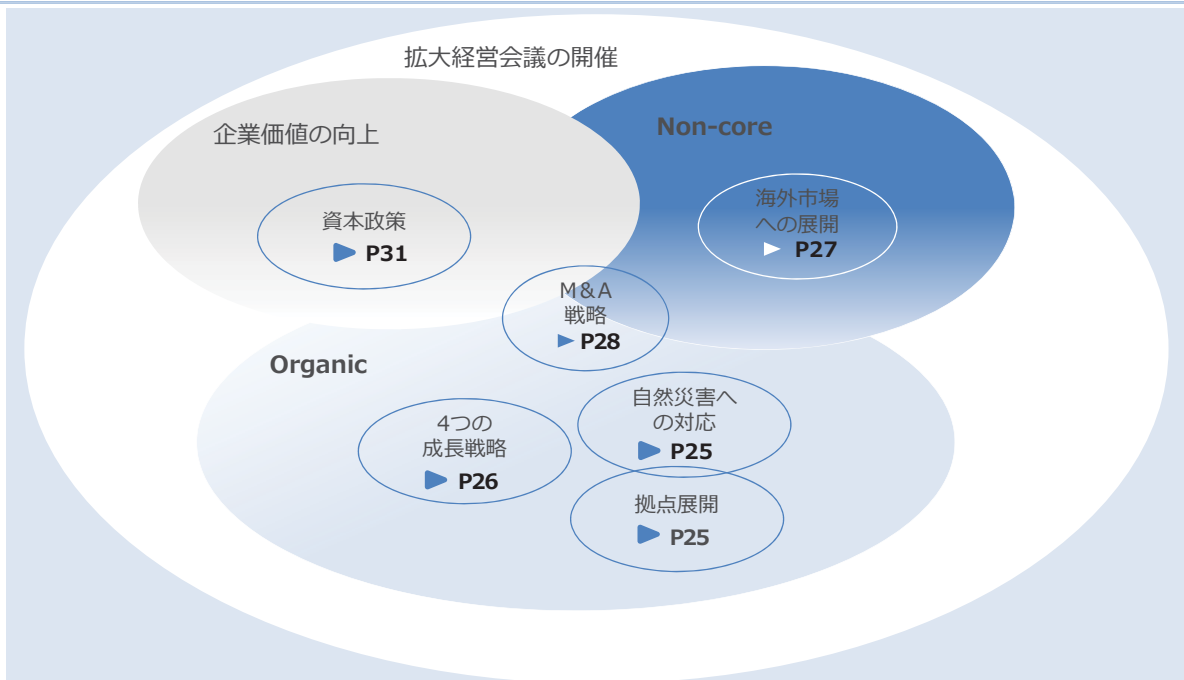
《中期目標》 現状の販売体制を前提とした数値計画において、増収増益を目指す

連結 単位：百万円	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (計画)	2020年3月期 (計画)	2021年3月期 (計画)
売上高	52,811	55,316	58,056	58,674
営業利益	3,537	3,733	4,013	4,089
経常利益	3,655	3,833	4,112	4,191
親会社株主に帰属する当期純利益	2,523	2,626	2,818	2,873

※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。また、2017年3月には、BCP対策及び業務の充実によりお客様への一層のご便宜を図るために、静岡営業所および東海営業所を移転しております。

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

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 ▶ P8 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。

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 ▶ P8 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 ▶ P8 供給先の強み

② 新商材の提供

新商材開発のため、販売先からの要望や改善案について、定期的に営業部門と製造部門の合同の新商材委員会を開催しております。また、2016年10月に、株式会社秋長製作所より「アルプス印 鉄滑車」製造事業を譲り受け同社の持つ製造技術の活用を図っております。

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で、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の分野、お客様に特化したカタログも発行しております。

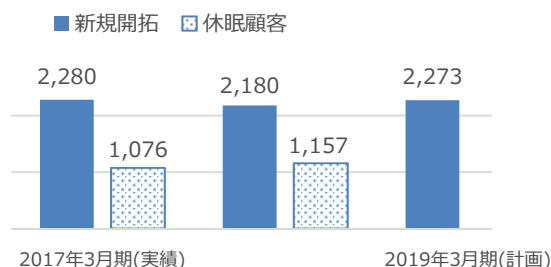
④ 販売ルートの開拓

既存の販売ルートだけでなく、ホームセンターや鉄道会社など新業種への事業拡大を図っております。

また、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）



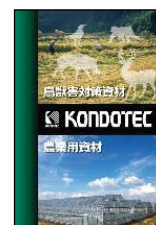
YOKE社の自在アイボルト
(イエローポイント・シリーズ)



アルプス印鉄滑車

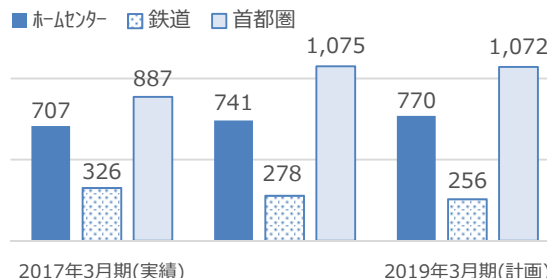


吊り具カタログ



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 ▶ P8 供給先の強み

既存事業以外での強化取り組み事項（ノンコア成長戦略）

■ 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。

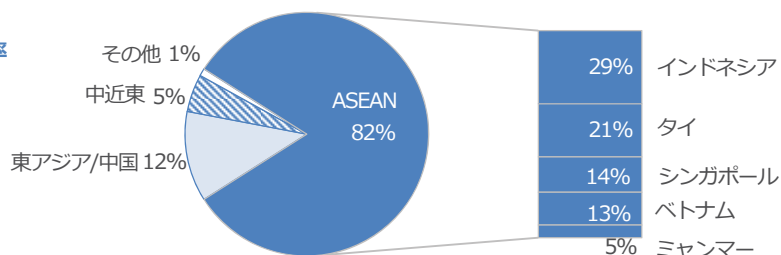
また、大幅な為替相場の変動により、当社グループの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

<コンドレーテック株式会社と海外展開>

2019年3月期計画の海外売上高は366百万円（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

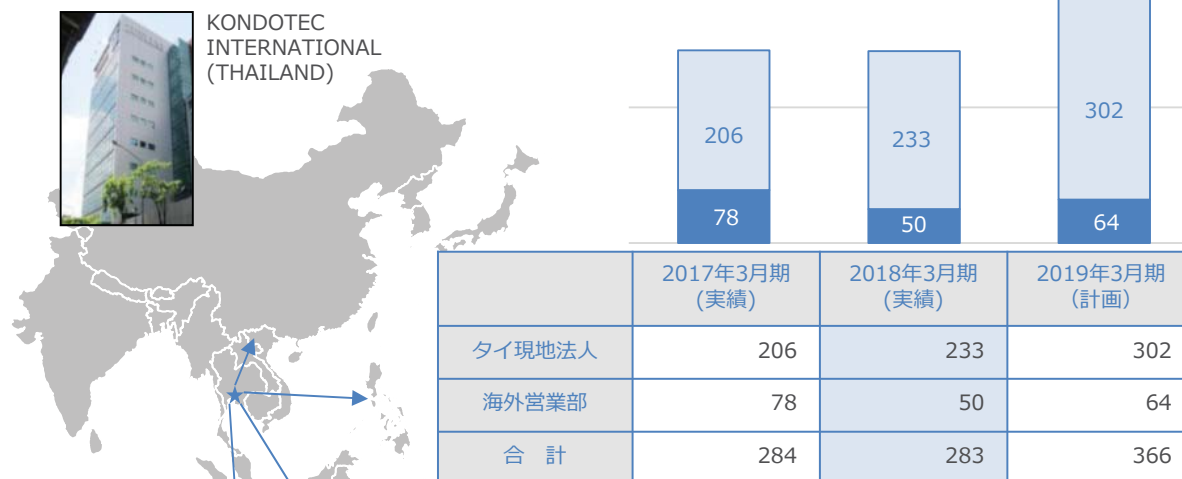


(2018年3月期)

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(ノンコア事業)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、2018年2月には、「あと施工アンカー」や「インサート」を中心とした建築用金物の製造販売を行うエヌパット株式会社と業務資本提携を行い、付加

価値の高い製品の拡販と、中長期的な企業価値向上に努めております。

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

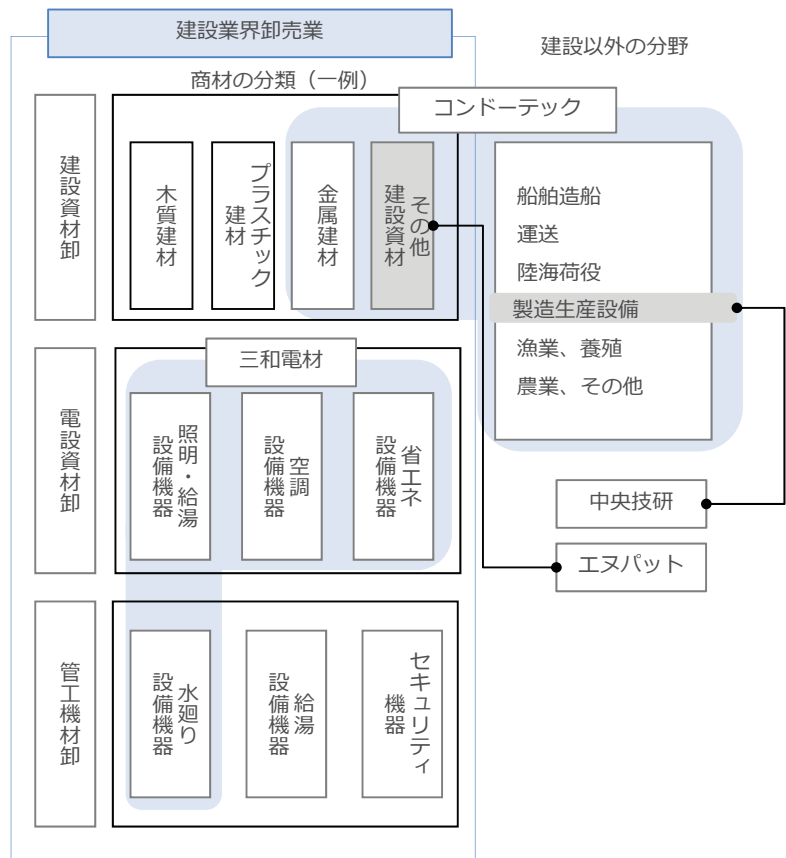
部材メーカー等をM&Aし、既存事業を深掘りする
実績：中央技研株式会社

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



管理本部長インタビュー

■ 誰もが成長を信じる会社へ



安藤朋也 2007年より管理本部長就任
管理本部長兼、総務部長兼、三和電材株式会社取締役兼
中央技研株式会社取締役

—— 2007年にコンドール株式会社総務部長に就任されて10年以上経ちましたが、この10年で何か変化はありましたか？

まず、2008年から大卒総合職の女性採用を強化してきました。社内で10年前は女性の総合職は珍しいものでしたが、今では当たり前になってきています。また、働き方も変化の多い10年でした。

業績に関して述べると、2010年に初の連結子会社となる三和電材株式会社の子会社化、その翌年には東証二部から一部へ銘柄指定の変更、この2つは大きな変化でした。2014年に中央技研株式会社を子会社化できたのも、この経験があったからでしょう。売上の観点からいくと、2007年度の売上高は31,442百万円、営業利益は1,786百万円、純利益は1,114百万円です。2017年度は売上高が52,811百万円、営業利益が3,537百万円、純利益は2,523百万円と、2倍に近い成長を遂げています。初めて株式を大証に上場した1995年度から2007年度までの12年の売上高の成長率が1.2倍なのに対して、この成長率は誇らしいですね。

また、業績向上と合わせて、力を入れ続けてきたのが【企業価値の向上】です。2012年に行った株式分割を加味し、2007年3月30日の終値が500円、2018年3月30日の終値は939円まで伸び、当社の時価総額は26,300百万円、上場企業におけるランキングで、当社の当期純利益額は1,214位となりますが、仮に当期純利益の順位が企業価値（時価総額）を表す物差しとすると、1,214位の時価総額は48,500百万円、その場合の当社株値は1,732円となりますので、まだまだ成長の伸びしろがあると思いませんか。

—— なるほど。企業価値向上と言えば、今年度の個人投資家向けIR資料のタイトルは印象的でした。どのような思いでそのタイトルをつけられたのですか？

【コンドール株式会社って 社員が株主目線で経営参加する優良企業！？】というキャッチコピーですね。この資料は入社4年目の社員が作成した資料になります。

当社の社員持株会の加入率は、約79%、上場企業の平均が40%なのと比較すると、加入率の高さははずば抜けてます。また、持株会への加入だけでなく、社員に対して、業績向上への意欲を高めることを目的に、株式給付信託（BBT）および株式付与ESOP信託を導入し、役員、社員への自社株式の保有機会を提供しています。取得の機会が多いだけでなく、当社の役員、社員、OBの持株比率は17%と、上場企業の平均1%を大きく上回っています。この要因のひとつとして、特にOBは、当社が上場以来減配をしておらず、かつ、増配記録も更新中というのをよく知っていて、年金代わりに保有している人も多いのだと思います。これらの数字は、役員、社員、OBが、自分たちの会社の成長を確信しているからこそその数字だと私は思っております。そんな会社が世の中にまだまだ知られていない。多くの方にコンドール株式会社の魅力を知ってもらうためにPRしていくことも、私の大切な使命だと思っています。

配当につきましては、今後も、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、同方針に則って、経営をしていきたいと考えています。



個人投資家向け
IRイベントには
毎年参加



今年度の配布資料

キャッチーなタイトルが目をついた

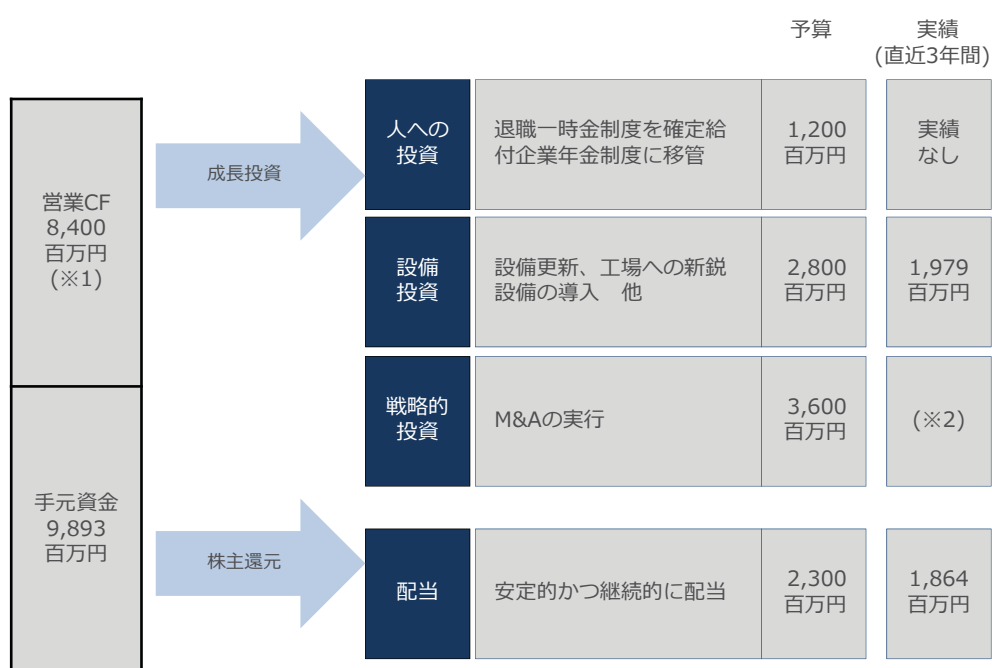
■ 資本配分で期待に応える

—— **DOEの他に、中期経営計画ではROE（自己資本当期純利益率）が経営指標として組み込まれていますね。**

そうです。目標指標として「資本効率目標」と「株主還元目標」の2つの指標を掲げています。今後、ESGを意識した取組を進めていく上でも、ROEは主要な経営指標となっていくと考えています。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においても、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むことによりROE10%以上を目標としています。

なお、現時点での営業CFは8,400百万円、手元資金は9,893百万円、成長投資として、①人への投資、②設備投資、③戦略的投資を主軸において進めており（図表）、実績は以下の通りとなっております。



(※1) 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
 (※2) 該当期間には中央技研株式会社を買収しておりますが、金額は非公表となっております。

専務取締役 安藤 朋也 / Tomoya Ando

略歴

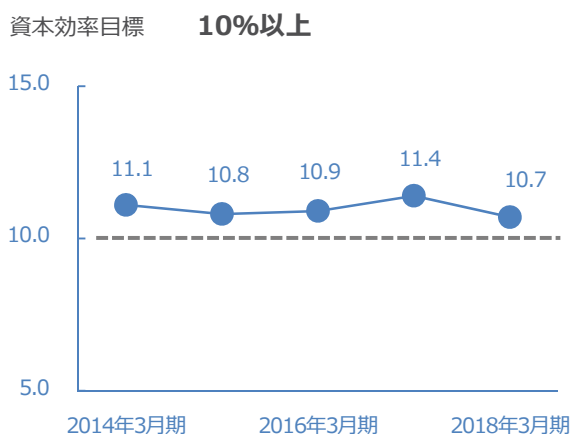
2007年6月	株式会社三菱UFJ銀行中之島支店長を経て当社総務部長就任								
	【入社前略歴】								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>期間</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>約10年</td> <td>銀行業務全般 (窓口、営業、融資等)</td> </tr> <tr> <td>約10年</td> <td>証券業務全般 (プライマリー、公開支援、政策投資、 ポートフォリオ管理、証券子会社管理等)</td> </tr> <tr> <td>約10年</td> <td>マネジメント全般 (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)</td> </tr> </tbody> </table>	期間	内容	約10年	銀行業務全般 (窓口、営業、融資等)	約10年	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)	約10年	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)
期間	内容								
約10年	銀行業務全般 (窓口、営業、融資等)								
約10年	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)								
約10年	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)								
以降	当社 常務取締役管理本部長 兼 総務部長								
	当社 専務取締役管理本部長 兼 総務部長								
	現在に至る (各子会社の非常勤取締役を兼務)								

企業価値の向上

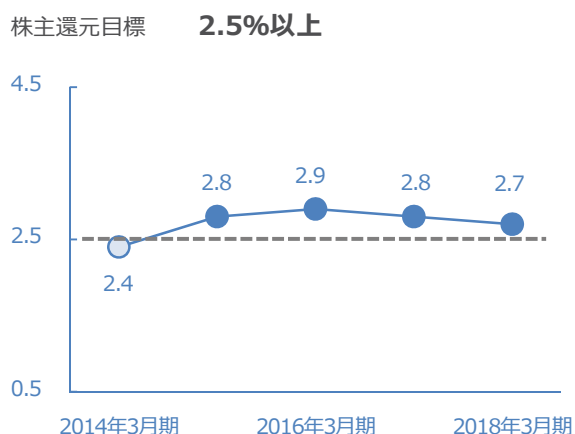
■ 資本政策

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。「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 (%)

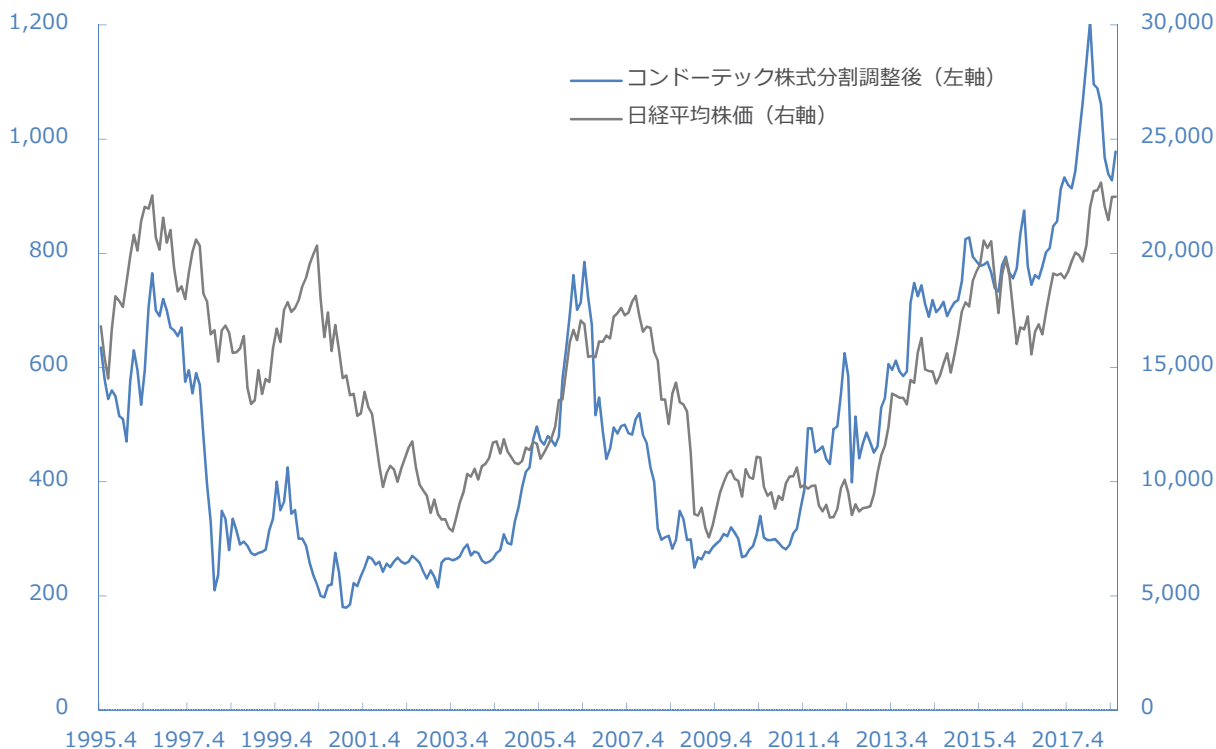


DOEの実績 (%)

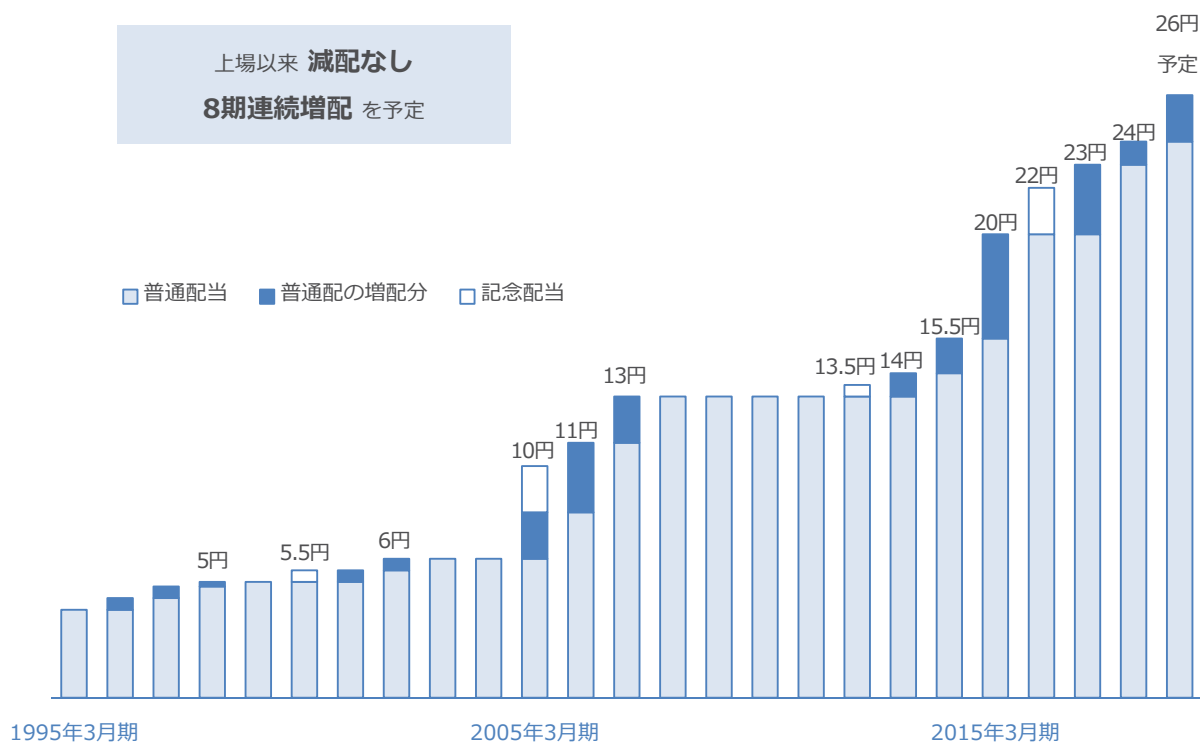


ROE10%以上という目標は、当期純利益が每期10%伸長すると仮定した場合に達成できる数値となっております。また、DOE2.5%以上という目標は、当期純利益及び配当金が每期10%伸長すると仮定した場合に達成できる数値となっております。(自己資本が前期純利益分毎期上乘せされると仮定)

株価の推移 (円)



配当の推移



■ 自己株式消却

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に自己株式を取得し保有しておりますが、発行済株式総数の減少を通じて株主利益の増大を図るため、自己株式の消却を行いました。

消却する株式	当社普通株式
消却日	2018年6月1日
消却株式数	700,000 株 (消却前発行済株式総数に対する割合2.50%)

■ 配当利回り

2018年3月30日終値 **939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

	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期
■ 経営成績 (百万円)					
売上高	47,991	49,168	50,211	50,410	52,811
経常利益	3,368	3,408	3,544	3,614	3,655
親会社株主に帰属する当期純利益	1,992	2,098	2,239	2,497	2,523
設備投資額	679	403	842	695	423
減価償却費	418	449	405	438	423
※1 EBITDA	3,784	3,860	3,910	4,052	4,079
■ 財務状態 (百万円)					
総資産	34,481	35,186	34,645	36,524	39,313
純資産	18,783	20,231	21,102	22,719	24,745
有利子負債	806	636	508	501	500
■ キャッシュ・フロー (百万円)					
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,887	1,818	1,945	2,737	2,429
投資活動によるキャッシュ・フロー	(660)	828	(829)	(646)	(506)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(389)	(699)	(1,092)	(1,032)	(703)
現金及び現金同等物の期末残高	5,636	7,626	7,594	8,660	9,893
■ 1株当たり情報 (円)					
1株当たり当期純利益	72.13	75.91	81.01	93.29	94.25
1株当たり純資産	679.27	730.49	774.18	846.59	922.62
1株当たり配当額	15.50	20.00	22.00	23.00	24.00
■ 財務指標					
売上高経常利益率 (%)	7.0	6.9	7.1	7.2	6.9
売上高当期純利益率 (%)	4.2	4.3	4.5	5.0	4.8
※2 ROE (%)	11.1	10.8	10.9	11.4	10.7
※3 ROA (%)	6.1	6.0	6.4	7.0	6.7
※4 自己資本比率 (%)	54.4	57.4	60.8	62.1	62.8
DOE (%)	2.4	2.8	2.9	2.8	2.7
※5 流動比率 (%)	170.1	187.6	205.8	212.4	219.9
※6 D/Eレシオ (%)	4.3	3.1	2.4	2.2	2.0
※7 固定比率 (%)	53.6	48.5	48.0	45.6	42.4
総資産利益剰余金比率 (%)	44.1	46.4	51.9	54.4	55.4
■ 株価指標					
期末株価終値 (円)	718	786	834	933	939
株価収益率 (倍)	10.0	10.4	10.3	10.0	10.0

※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 ROE=当期純利益÷(純資産-新株予約権-非支配株主持分)

※4 自己資本比率=(純資産-新株予約権-非支配株主持分)÷総資産

※6 D/Eレシオ=有利子負債÷自己資本

※3 ROA=当期純利益÷2期平均総資産

※5 流動比率=流動資産÷流動負債

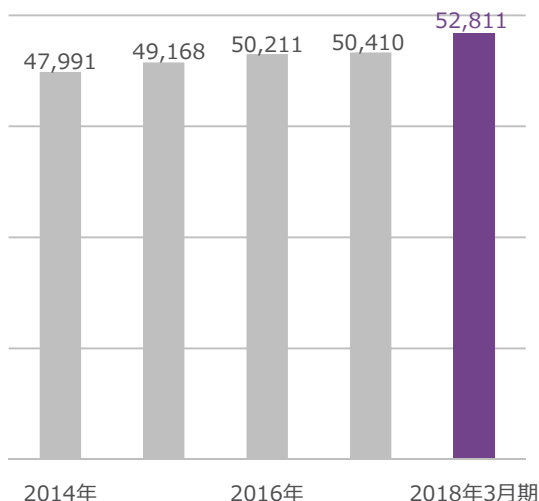
※7 固定比率=固定資産÷自己資本

連結パフォーマンス

■売上高 (百万円)

52,811 百万円

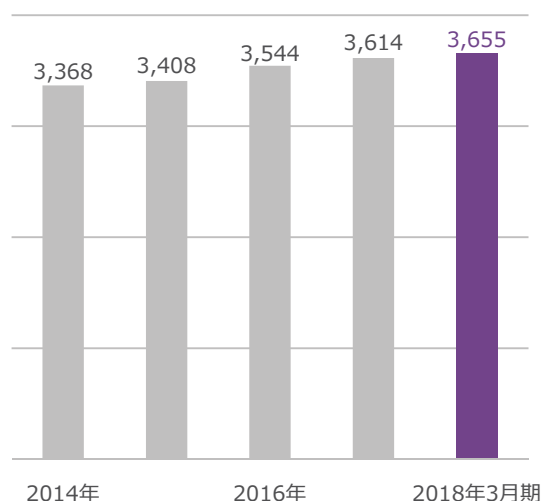
4.8 % UP 



■経常利益 (百万円)

3,655 百万円

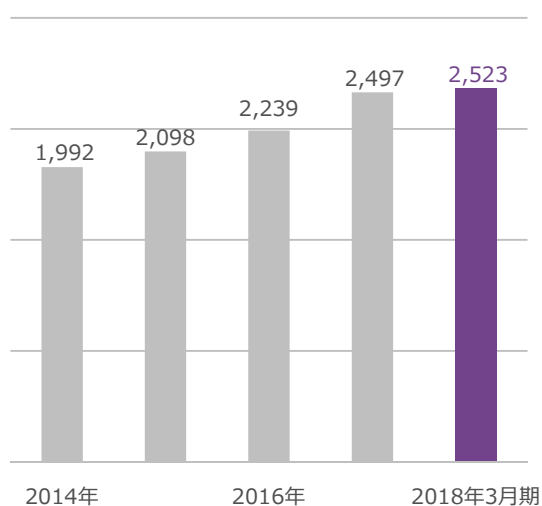
1.1 % UP 



■親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)

2,523 百万円

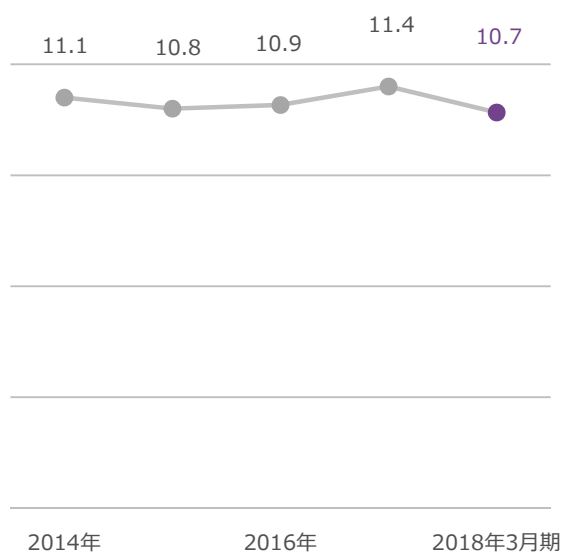
1.0 % UP 



■株主資本利益率 (ROE) (%)

10.7 %

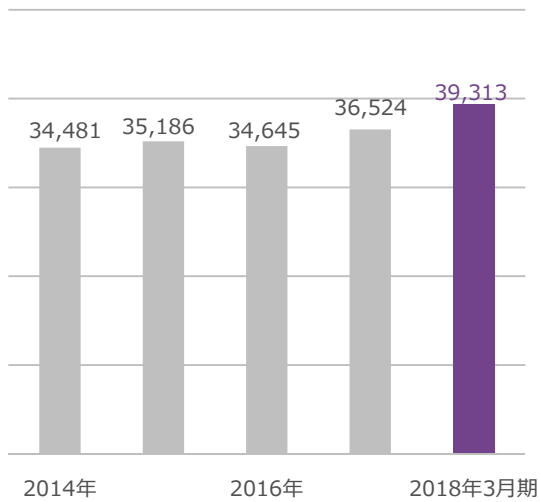
0.7 point DOWN 



■ 総資産 (百万円)

39,313 百万円

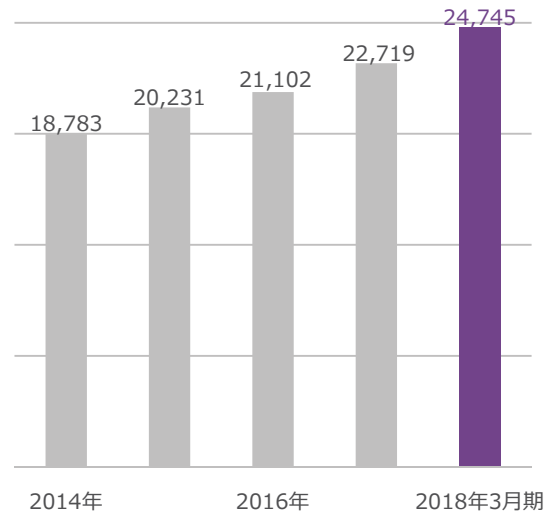
7.6 % UP 



■ 純資産 (百万円)

24,745 百万円

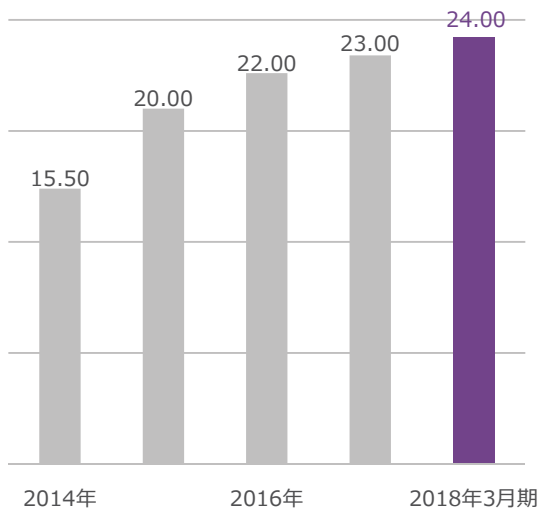
8.9 % UP 



■ 配当金 (円)

24.00 円

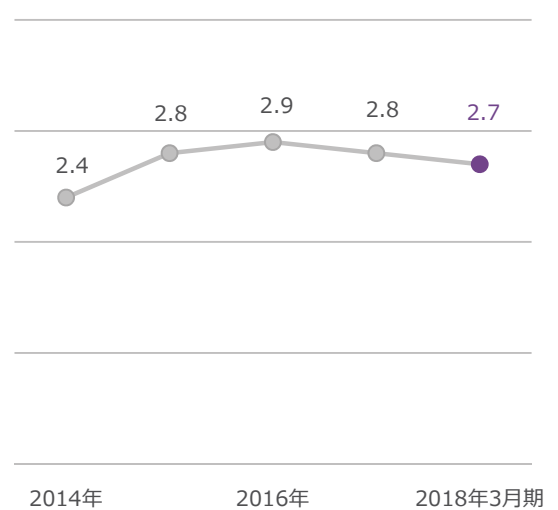
1 円 UP 



■ 株主資本配当率 (DOE) (%)

2.7 %

0.1 point DOWN 



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。



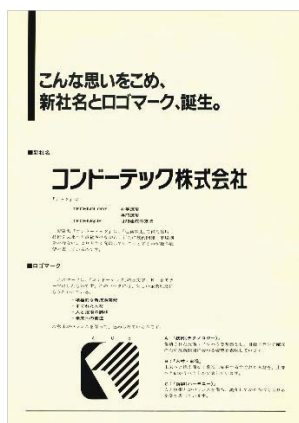
■ シンボルマーク

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

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	現在の具体的な取り組み	
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)	エコ関連商品、LED・太陽光関連資材の販売
	②環境に配慮した企業活動	環境保護・省エネルギーへの取り組み	省エネ(LED照明への切り替え、消費電力10%削減)対策の実施 クールビズ・ウォームビズの実施 太陽光発電設備の設置 森林保全活動、清掃活動の実施 ペットボトルキャップ回収活動の実施 Fun to Shareへの参加
		排出物の管理(マテリアルバランス)	毎年環境省へ定期報告書の提出
社会	①製造物責任・品質保証	製商品の品質管理について	ISO9001取得、JISをはじめ業界規格の順守 各種検査機関での品質検査の実施 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 クレーム会議を設置、情報共有
		安心・安全への姿勢	カタログに使用方法や注意事項、廃棄基準を明記 社内研修・吊り具アドバイザー制度の導入 個人投資家向けIRイベントへの参加
	②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	自社株買の実施 機関投資家とのIRミーティングの実施 年2回の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ミーティング実施
	③適切な情報開示・セキュリティ	情報開示の姿勢	開示資料のHPへのアップ CG報告書での開示
		情報セキュリティ対策	顧客・株主情報の管理 社員の個人情報の管理
	④地域社会との共生	出店計画	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
	⑤安全対策と働き方改革	災害等のリスク対策	リスク対策マニュアルの導入 基幹システムのデータセンターへの移管 2本社制の導入
		従業員の健康・安全衛生のために	働き方改革 営業担当者の回収業務の削減(てんさいへの移行推進) 社内書類の削減や決裁権限の見直し 定期健診・ストレスチェックの実施 女子トイレの設置 工場での熱中症対策の実施 毎月定例の安全パトロール 安全衛生委員会の開催
	⑥人材育成とダイバーシティ	人材育成の方針	定期年度研修の実施 営業成績に応じた拠点・個人への表彰(報奨金)制度
ダイバーシティ		公平採用の実施	
福利厚生		社員持株会制度 株式付与制度(ESOP)や業績連動型SOの導入	
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	取締役会の実効性評価 ガバナンス体制の構築による潜在コストの顕在化防止
	②コンプライアンスの徹底	コンプライアンス基本方針	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 コンプライアンス・マニュアルの策定、社員教育の実施 警察・企業間の情報交換、連携体制の構築 (大阪府企業防衛連合協議会及び 西警察管内企業防衛協議会への加盟)

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。

今後の課題	関連するSDGs
ISO14000の取得 環境に配慮した商材の拡充	 
LED照明に切り替えできていない事業所の切り替え 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 より環境に配慮した製品づくり	 
CO2排出量の具体的な削減案の制定（環境ビジョン） EMSの導入	
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	
知名度向上のため、新聞・CMなど各種メディアの露出を検討	
説明会での質疑応答の開示	
英語版IR資料の充実 英語が堪能な人材の育成	 
決算業務の早期化検討（決算日後1ヶ月以内開示） 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	 
サイバー攻撃への具体的な対策の実施	
地域ニーズに応じた出店計画の策定・推進	 
リスク対策マニュアルの実効性の検討	
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	
兼用トイレの拠点あり	
製造現場、営業店内での労災件数の減少	
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	
女性管理職の増加、障害者採用 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	
社内IRの実施による自社の株価への意識醸成	
実効性の評価について、第三者機関導入を検討 ガバナンス体制の一層の強化	
マンパワーの確保、業務の簡素化、年間ルールの明確化	 

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）

エコモールド N-10



エコマーク認定番号：11 110 005
NETIS登録番号：CG-120003-A

植物油由来の原料を使用している水溶性コンクリートはく離剤です。油性と比較しても型にコンクリートの付着が少なく、安心して使用できます。

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。

ハンドソープエコ・プロ



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

オイルゲッター



天然セルロースを100%使用した粉上の油吸着材です。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。

環境に配慮した企業活動

■ 環境保護・省エネルギーへの取り組み

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、クールビズ、ウォームビズをはじめ、日々省エネの見直しを実施しております。

COOLBIZ

WARMBIZ

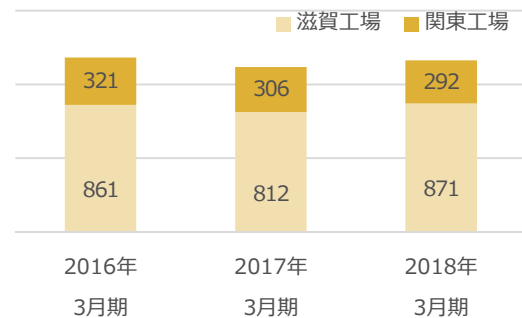


太陽光発電設備の設置

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）



森林保全活動・清掃活動

新入社員教育の一環で、森林保全ボランティアに参加しております。大阪みどりのトラスト協会様ご協力のもと、間伐作業と遊歩道づくりを行っております。

また、CSR活動の一環として、社員の有志による本社近辺の清掃活動を毎年行い、地域の環境美化に貢献するべく努めております。



ペットボトルキャップ回収活動

ゴミとして焼却破棄されるペットボトルキャップを分別回収し、リサイクル業者に引き取られた売却益を寄付する、キャップ回収活動を行っております。



Fun to Share への参加

「Fun to Share」とは、環境省が行っている豊かな低炭素社会を目指した気候変動キャンペーンです。未来につながる環境を守るため、当社でも、「もったいない精神で低炭素社会へ」を合言葉に、当活動に参加しております。



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。※コンドレーテック単体

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	5年度間 平均原単位変化
対前年度比 (%)	98.5	103.6	98.2	105.6	98.2	101.3

■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	33,077 t
	塗料	79.2m ³
エネルギー	電力量	5,826千kWh
	天然ガス	0m ³ ・NもしくはPJ
	LPG	62 t
	軽油	7kℓ
	灯油	21kℓ
	重油	2kℓ
用水	水	5,504m ³

事業活動

OUTPUT

生産	鉄鋼製品	32,458 t
大気排出	CO ₂	2,625 t
産廃物 副産物	再資源化量	2,128 t
	処分委託量	129 t
排水	水	5,504m ³

※2018年3月期

<環境保全に対する支出>

九州工場：水質汚濁防止のためのコスト→油水分離槽清掃、改善投資および油分漏えい調査(8,530千円)

関東工場：大気汚染防止（酸性雨防止を含む）のためのコスト→オイルミストコレクターの設置(239.5千円)

<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(59,247千円)

ちよっとブレイク プチコラム

今まで、報告書等でお知らせすることができなかった、コンドール株式会社
 少し変わった取り組み・特徴をお届けするプチコラム。
 これを知れば、コンドールの事をもっと身近に感じられる…かもしれません。

3時の名物？！ 本社のラジオ体操

当社の工場や業務部（物流拠点）では、安全のために毎朝ラジオ体操を実施していますが、実は、管理本部でも約10年前から午後3時に社長を含め、事務所全員（約30名弱）でラジオ体操を実施しています。デスクワーク中心の管理本部に、適度な運動を取り入れることで、社員の気持ちをリフレッシュさせ、業務効率の向上にも一役買っています。



事務所で実施しており、軽快な音楽が隣の応接室や電話口に聞こえているため、お客様との会話の中で時折話題になっています。

社員の【顔】をお届け！ 月1回のコンドーニュース

当社では、1984年よりコンドーニュースという印刷物を発行しており、社員、そのご家族、お取引様にお渡しをしています。コンドーニュースの名物企画が各拠点の人物紹介ページです。社員の顔とともに、工夫を凝らしたコメントなど、それぞれの個性が光ります。お客様からも親近感が湧いたなどのお声をいただいております。社内外のみんなの楽しみの一つとなっています。



毎日が筋肉トレーニング 大阪本社の名物階段

大阪本社は1974年に建設した4階建の自社ビルです。この名物（？）は4階まで続く長～い階段！社長室と管理本部の事務所はこの4階にあります。歴代の役員の方々、社員が踏みしめてきたこの階段は今でも現役で、日々社員だけでなく、ご来社

されるお客様方の足腰までも鍛えています。この、物を大切に使う精神はまさにコンドールスピリッツと言えるでしょう。皆様も大阪にお立ち寄りの際はぜひ本社にお越しください。



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。

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
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、クレーム会議（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。

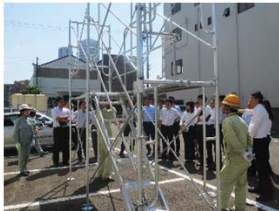
■ 安心・安全への姿勢

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らと考えます。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着けるため、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

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。

2018年3月末までに25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 **62.5%**
(追試験2回での合格者を含む)

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には、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、当社ウェブサイトも積極的に活用し、公平かつ迅速な情報開示に努めます。

4.将来の見通しについて

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

5.IR自粛期間

当社は、決算情報の漏洩を防ぎ公平性を確保するため、決算発表までの数週間をIR自粛期間としています。この期間中は、決算内容に関するコメント、ご質問等に関する回答は差し控え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29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う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	29 (延べ)
電話取材受け入れ	3
アナリスト向け会社説明会(東京)	2
証券会社向け会社説明会(大阪)	1

(2018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：新規A
-------------	------------

(2018年5月)

個人投資家向けIRイベントへの参加実績

名称	当社ブース来場者数
日経IR・投資フェア2017(8月開催)	490人
東証IRフェスタ2018(3月開催)	570人

(2018年3月期)



(左) 日経IR・投資フェア2017におけるブース内説明会
(右) 東証IRフェスタ2018における会社説明会(社長登壇)

当社ホームページにおけるIR情報開示



(左) 当社ホームページ上に当社情報を分かりやすく掲載

(右) 半期毎に発行している事業報告

当社IRページURLはこちら <http://www.kondotec.co.jp/ir/index.html>

TOPICS

当社ホームページが、IRホームページランキングにおいて、

- ★日興IRに4年連続「最優秀サイト」
- ★モーニングスターに2年連続「優秀企業」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

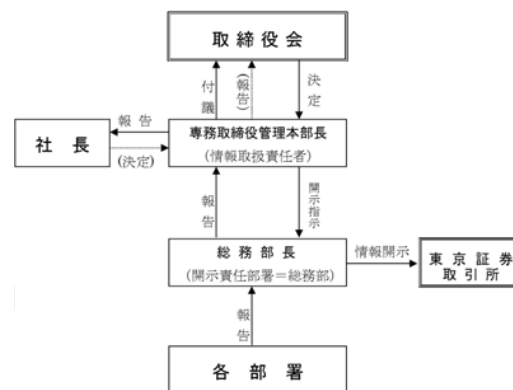
当社は、会社情報の適切な開示を行うため「内部情報管理規程」を設けており、会社法、金融商品取引法等の法令及び証券取引所の定める規程等（以下「適時開示規則」という）に則って、迅速かつ公正に情報開示に努めております。

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



■ 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46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。

安全対策と働き方改革

■従業員の安全対策

毎月1回、本社と工場にて安全衛生委員会を実施し、労働災害事故の防止に努め、社員による安全パトロールも実施しております。また、営業活動で日常的に社有車を運転するのはもちろんの事、当社の強みであるクイックデリバリーの実現のためには製商品在庫、配送作業が欠かせません。営業乗用車のみならず、中型トラックを運転した社員による配送業務の安全性を高めるため「交通事故0（ゼロ）運動」として、事故発生時には全営業店に注意喚起のお知らせを通知するとともに、事故の無い場合も毎月全営業店の交通事故件数を1年間の累計で通知しております。また、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し、設置後、各運転者の運転状況を管理し、本社に毎月「運転評価」を提出し、安全運転の向上に努めております。

なお、安全運転サポート装置では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が流れるとともに、本社に危険運転通知のお知らせメールが届く仕組みとなっております。

↓安全運転に向けた注意喚起社内書類



事務所内でも安全運転に向けた掲示

■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、効率的に業務を行えるように改革を行っております。

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。



所属長研修の様子



有給休暇の全社取得目標

期間	全社取得目標	実績
2016年4月1日～2017年3月末	目標値未設定	42.8%
2017年4月1日～2018年3月末	取得率40%以上	48.9%
2018年4月1日～2019年3月末	取得率50%以上	(運用中)
2019年4月1日～2020年3月末	取得率60%以上	(計画)
2020年4月1日～2021年3月末	取得率70%以上	(計画)

人材育成とダイバーシティ

■教育・研修制度

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（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。当社従業員に対し、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ります。

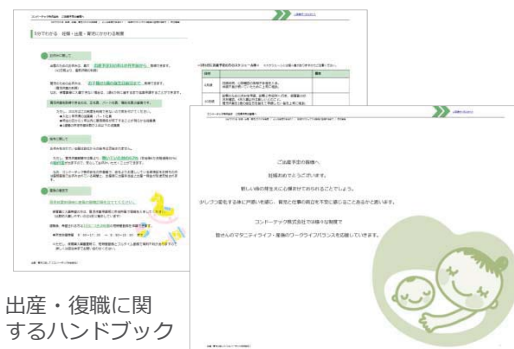
なお、当社は2008年よりE-Ship®（日本版ESOP）を導入しており、2012年の第一期終了時には一人当たり単純平均約10万円の分配予定として、日本経済新聞朝刊に取り上げていただきました。2008年時点で野村証券株式会社が取扱うE-Ship®導入では日本で4番目の導入となっております。

現時点までの付与実績

	取得株式	付与株式				
日付	2013.9.10	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
株式数	125,000株	16,500株	25,600株	20,200株	32,400株	23,400株
付与対象者		48名	48名	47名	57名	55名

社員・配偶者の出産

コンドotec株式会社の社員・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。法定制度を超えた、子供が小学3年生になるまで取得できる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、離職防止を目指しております。なお、2015年4月から2018年6月までに育児休業を取得した者は8名で、うち6名が復職し、勤務しております。



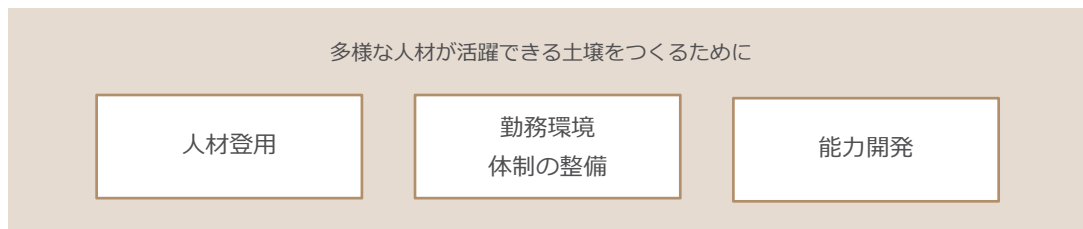
出産・復職に関するハンドブック

	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
2018年4月～現在	1人	5人	3人	2018年6月時点
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	

■ダイバーシティ 基本理念

企業理念で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の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、いきい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、女性役員が1名誕生し、活躍しており、女性の活躍の場を広げることに注力しております。

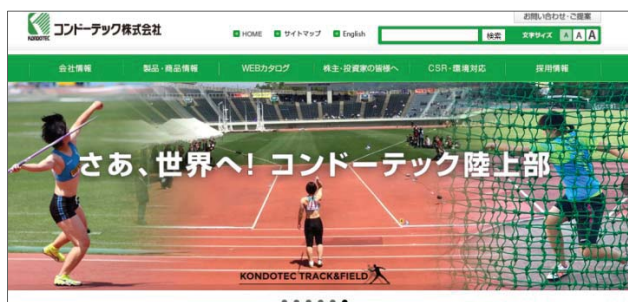
過去5年 総合職新入社員 男女比と留学生の出身国

入社年度	男	女	合計	留学生国籍（日本以外）
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 1 / 13 名



陸上部の活躍



コンドーテック陸上部を設置し、2名の社員が2020年東京オリンピックの出場を目指し、日々練習に励んでおります。また、当社HPに陸上部のページを設置し、活動をご報告しております。なお、うち1名は、2017年度にオリンピック強化指定選手の制度が制定されて以降、2年連続強化指定選手に選出されております。

← 陸上部ページを設置

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

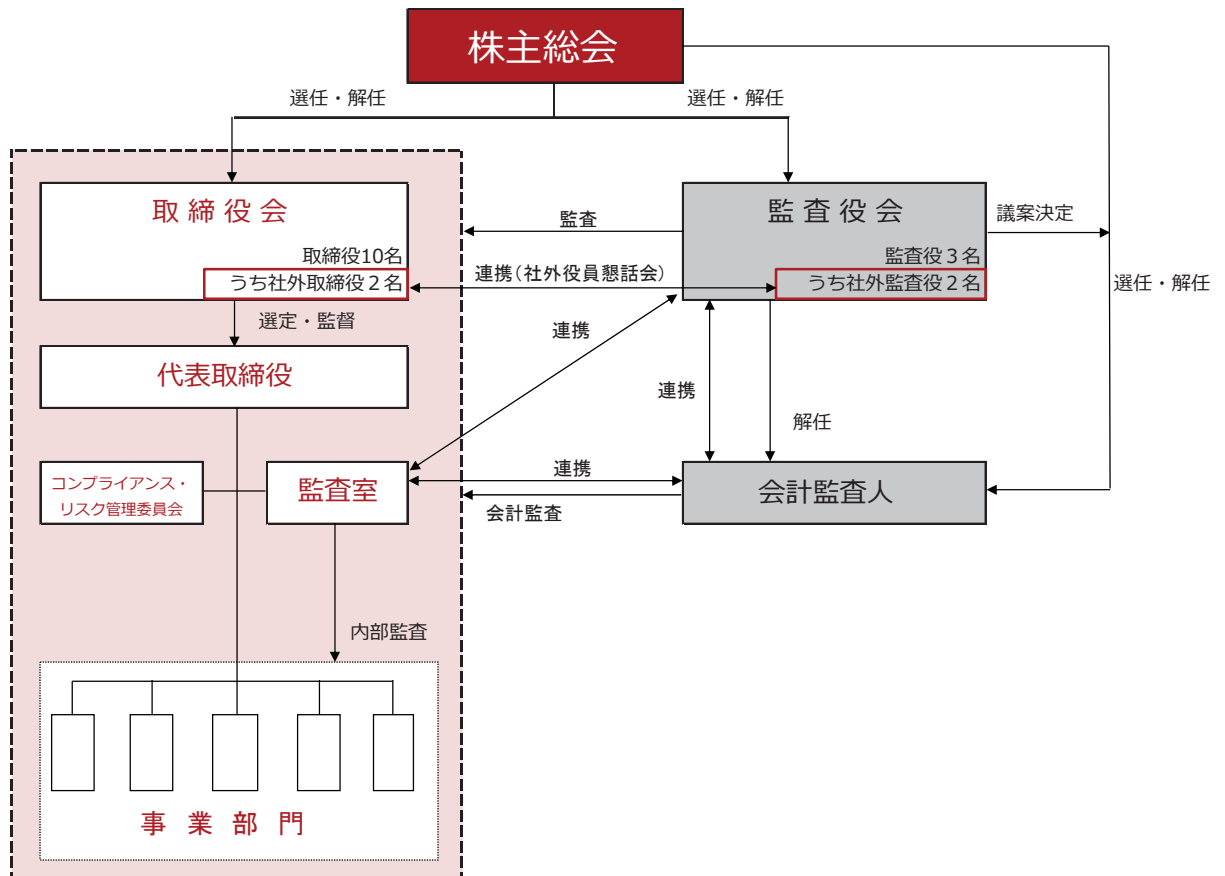
当社は、監査役会を設置し、監査役による監査体制が経営を監視するうえで有効であると考え、監査役会設置会社を採用しております。

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。

執行役員

当社は、執行役員制度を導入しており、5名の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。

なお、その他に監査役の機能強化を図るため、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、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。

内部監査

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。

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。

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

2018年6月26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		108 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		64 千株
常務取締役	平田 茂	営業本部長		121 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	商品部長		18 千株
取締役	矢田 裕之	西日本営業部長兼事業戦略室長		12 千株
取締役	高木 昭	製造本部長兼九州工場長		8 千株
取締役 (非常勤)	宮 晴夫	(製造担当)		34 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	○	1 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		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	中川 雅晴	公認会計士 株式会社中村超硬 社外監査役 GMB株式会社 社外監査役	○	2 千株

■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認識に基づき、取締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66期（2017年4月～2018年3月末）

区 分	氏 名	取締役会 (12回開催)	監査役会 (13回開催)
社外取締役	金井美智子	12回出席（100%）	—
	大和 正史	10回出席（100%） ※2017年6月27日就任後開催の 取締役会10回すべてに出席	—
社外監査役	村辻 義信	11回出席（92%）	13回出席（100%）
	中川 雅晴	12回出席（100%）	13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。

2018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、2018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 2018年4月～2018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、2018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482百万円であり、総資産39,313百万円に対する割合はそれぞれ0.1%、1.2%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。

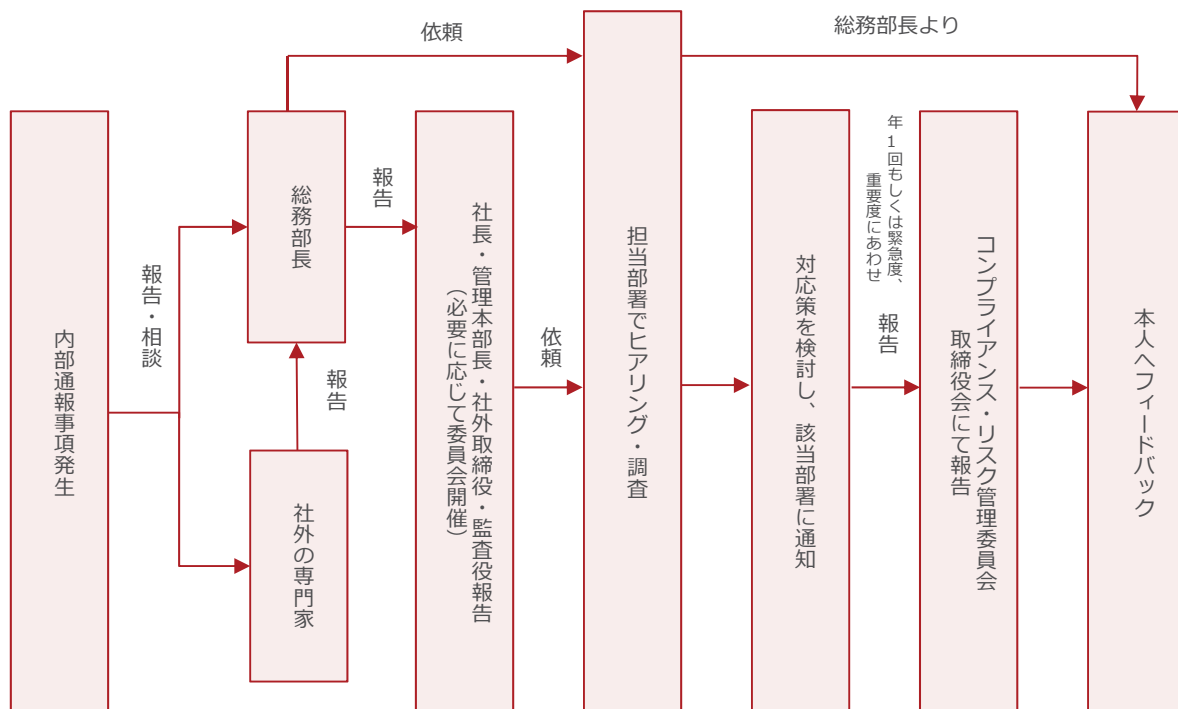
コンプライアンス相談窓口に対する運用状況は、年1回、コンプライアンス・リスク管理委員会及び取締

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、社内規程及び体制の整備を行っております。

なお、2018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（2017年4月1日から2018年3月31日まで）

区 分	支給人員	支給額
取締役	11名	201,886千円
監査役	3名	22,440千円
計	14名	224,327千円

- (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3名及び社外監査役2名）に対する支給額21,285千円が含まれております。
2. 取締役の支給人員には、2017年6月27日開催の第65回定時株主総会の終結の時をもって退任した社外取締役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株式報酬型ストックオプションとしての新株予約権に係る費用計上額4,906千円及び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17,758千円が含まれております。

■役員報酬等の額の決定方針

役員報酬等の額の決定方針は、株主総会でそれぞれの報酬総額の限度額を決定しております。各取締役の報酬額は、当社の定める役位ごとの一定の基準に業績動向を勘案して取締役会で決定いたします。各監査役の報酬額は、監査役の協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、役員退職慰労金制度は、取締役及び監査役とともに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	27,957,000株
単元株式数	100株

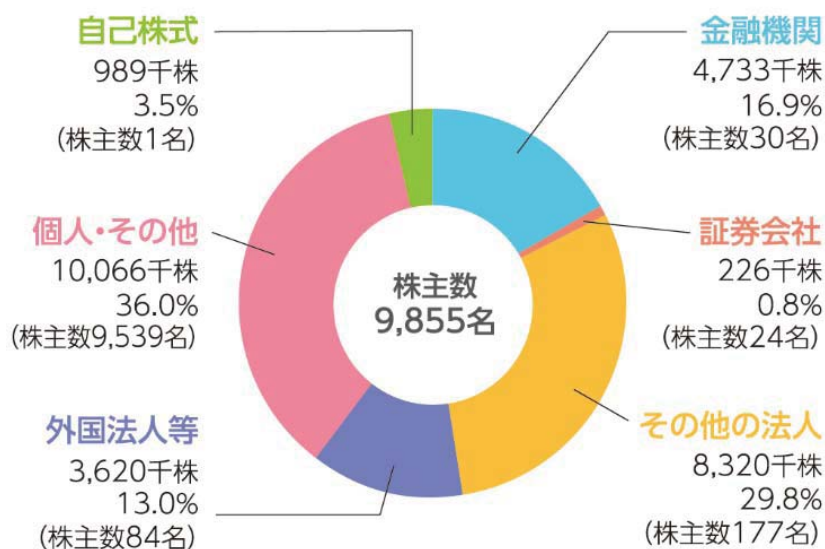
■大株主

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)	1,576千株	5.9%
コンドーテック社員持株会	1,343千株	5.0%
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)	857千株	3.2%
株式会社三菱東京UFJ銀行	753千株	2.8%
近藤 純位	752千株	2.8%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	736千株	2.7%
株式会社藤登興産	676千株	2.5%

※1 自己株式989千株(ESOP信託口56千株及び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。

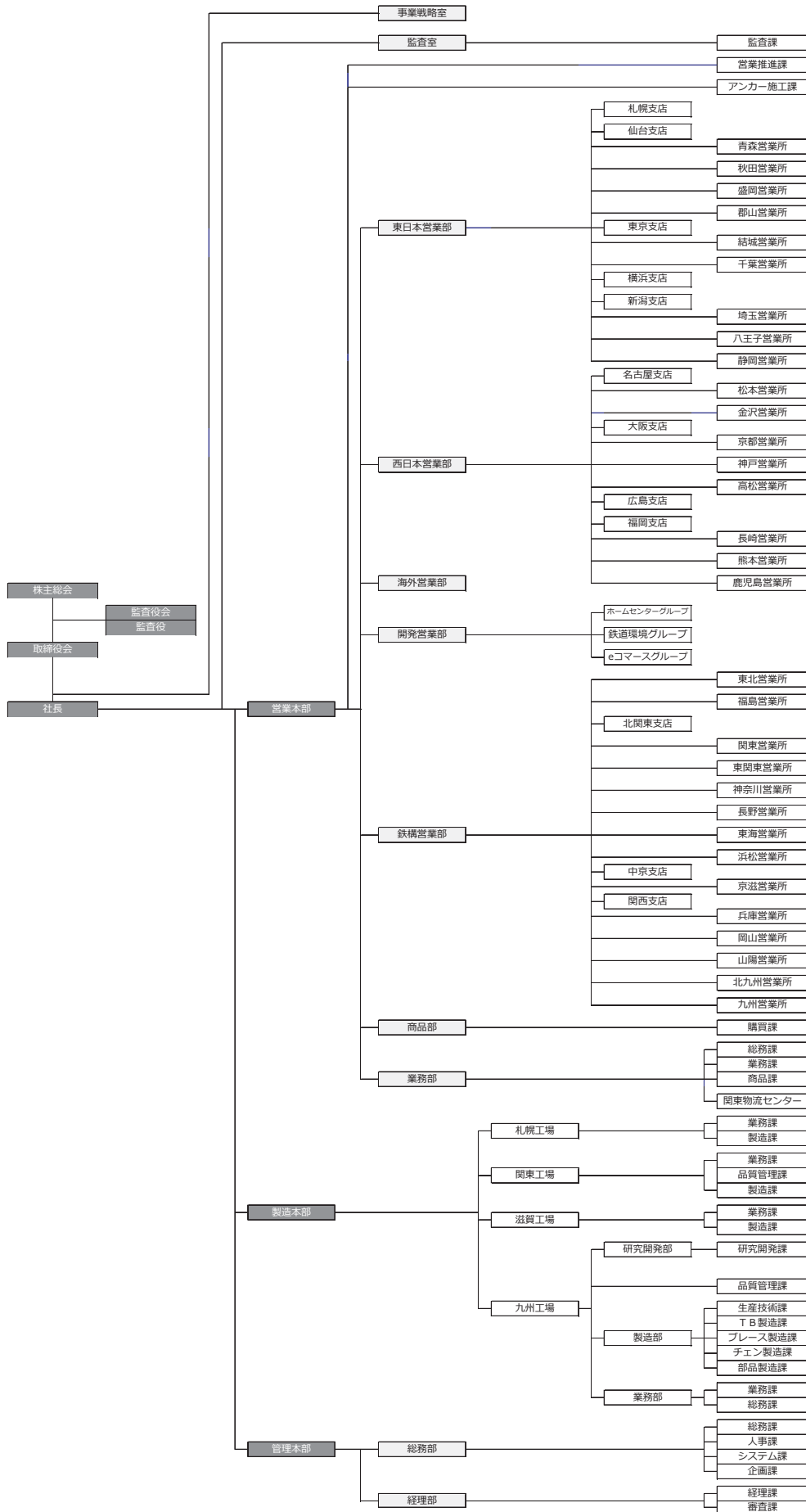
※2 株式会社三菱東京UFJ銀行は2018年4月1日付で株式会社三菱UFJ銀行に商号変更しております。

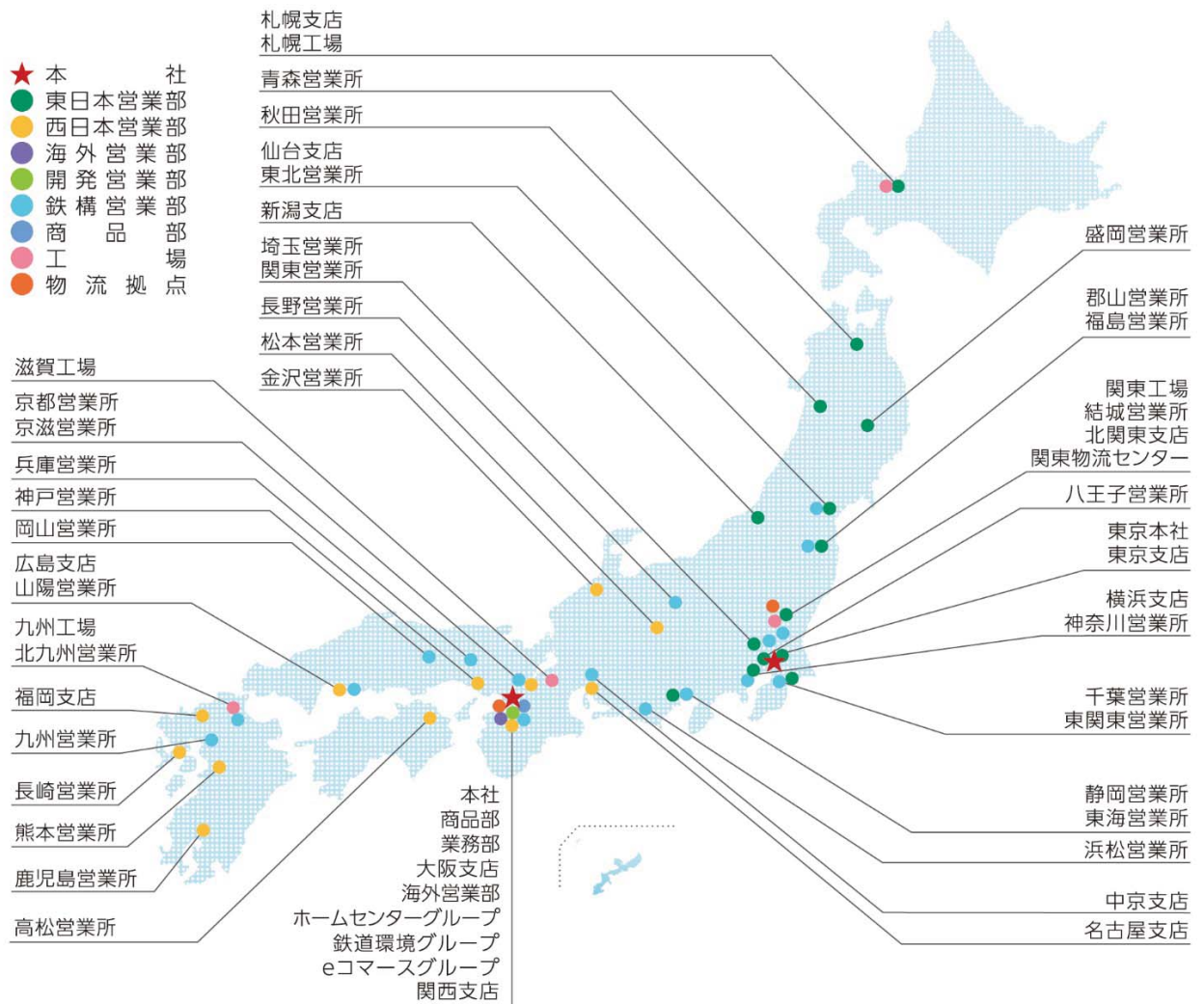
■所有者別株式分布状況



組織図

2018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（滋賀県犬上郡）

連結財務諸表

■ 連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2017年3月31日)	当連結会計年度 (2018年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	8,660,366	9,893,136
受取手形及び売掛金	12,671,719	13,313,566
電子記録債権	838,076	1,218,400
商品及び製品	2,811,393	3,121,246
仕掛品	207,541	233,822
原材料及び貯蔵品	338,616	393,946
繰延税金資産	272,081	256,147
その他	399,482	431,697
貸倒引当金	(7,697)	(10,707)
流動資産合計	26,191,580	28,851,256
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	2,562,962	2,608,207
機械装置及び運搬具(純額)	795,914	693,553
土地	6,103,466	6,138,100
その他(純額)	87,565	82,678
有形固定資産合計	9,549,908	9,522,539
無形固定資産		
その他	57,003	50,263
無形固定資産合計	57,003	50,263
投資その他の資産		
投資有価証券	336,639	575,021
繰延税金資産	227,311	173,937
その他	176,955	157,074
貸倒引当金	(14,509)	(16,884)
投資その他の資産合計	726,397	889,149
固定資産合計	10,333,309	10,461,952
資産合計	36,524,890	39,313,208

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2017年3月31日)	当連結会計年度 (2018年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	3,355,033	3,285,287
電子記録債務	6,438,356	7,246,006
短期借入金	500,000	500,000
未払法人税等	583,349	642,092
賞与引当金	577,250	524,038
その他	875,445	920,711
流動負債合計	12,329,436	13,118,136
固定負債		
再評価に係る繰延税金負債	178,749	178,749
株式給付引当金	-	17,758
退職給付に係る負債	1,242,691	1,198,511
その他	54,210	54,219
固定負債合計	1,475,651	1,449,239
負債合計	13,805,088	14,567,376
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,666,485	2,666,485
資本剰余金	2,452,572	2,485,413
利益剰余金	19,868,122	21,760,388
自己株式	(894,279)	(970,535)
株主資本合計	24,092,901	25,941,751
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	199,478	309,554
繰延ヘッジ損益	(16,622)	(16,555)
土地再評価差額金	(1,510,852)	(1,510,852)
為替換算調整勘定	2,631	16,933
退職給付に係る調整累計額	(98,623)	(47,495)
その他の包括利益累計額合計	(1,423,988)	(1,248,414)
新株予約権	50,888	52,494
非支配株主持分	0	0
純資産合計	22,719,802	24,745,831
負債純資産合計	36,524,890	39,313,208

WE ARE KONDOTEC

KONDOTEC VISION

FINANCIAL DATA

ENVIRONMENT

SOCIAL

GOVERNANCE

SUPPLEMENT

■ 連結損益計算書

	前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
売上高	50,410,789	52,811,705
売上原価	39,230,531	41,453,307
売上総利益	11,180,257	11,358,398
販売費及び一般管理費	7,664,201	7,820,819
営業利益	3,516,055	3,537,578
営業外収益		
受取利息	442	476
受取配当金	4,147	5,898
仕入割引	140,839	138,354
助成金収入	5,503	29,885
雑収入	21,162	25,110
営業外収益合計	172,094	199,726
営業外費用		
売上割引	55,352	55,937
支払利息	813	906
為替差損	5,733	12,469
雑損失	11,414	12,963
営業外費用合計	73,314	82,277
経常利益	3,614,836	3,655,027
特別利益		
固定資産売却益	664	1,264
投資有価証券売却益	0	-
特別利益合計	664	1,264
特別損失		
固定資産売却損	343	828
固定資産除却損	2,355	446
特別損失合計	2,698	1,275
税金等調整前当期純利益	3,612,802	3,655,016
法人税、住民税及び事業税	1,102,304	1,133,286
法人税等調整額	12,957	(1,535)
法人税等合計	1,115,261	1,131,751
当期純利益	2,497,540	2,523,264
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	2,497,540	2,523,264

■ 連結包括利益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
当期純利益	2,497,540	2,523,264
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	49,621	110,075
繰延ヘッジ損益	(8,003)	67
為替換算調整勘定	6,842	14,302
退職給付に係る調整額	49,271	51,128
その他の包括利益合計	97,731	175,574
包括利益	2,595,271	2,698,838
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,595,271	2,698,838
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 2016年4月1日 至 2017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	2,442,272	17,978,861	(500,756)	22,586,862	149,857	(8,618)
当期変動額							
剰余金の配当			(608,279)		(608,279)		
親会社株主に帰属 する当期純利益			2,497,540		2,497,540		
自己株式の取得				(416,876)	(416,876)		
自己株式の処分		10,300		23,354	33,654		
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)						49,621	(8,003)
当期変動額合計	-	10,300	1,889,261	(393,522)	1,506,039	49,621	(8,003)
当期末残高	2,666,485	2,452,572	19,868,122	(894,279)	24,092,901	199,478	(16,622)

	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)	(4,210)	(147,895)	(1,521,719)	37,112	0	21,102,255
当期変動額							
剰余金の配当							(608,279)
親会社株主に帰属 する当期純利益							2,497,540
自己株式の取得							(416,876)
自己株式の処分							33,654
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	-	6,842	49,271	97,731	13,776	(0)	111,507
当期変動額合計	-	6,842	49,271	97,731	13,776	(0)	1,617,547
当期末残高	(1,510,852)	2,631	(98,623)	(1,423,988)	50,888	0	22,719,802

当連結会計年度 (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		
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
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

■ 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 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018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	3,612,802	3,655,016
減価償却費	438,501	423,462
株式報酬費用	45,409	30,148
貸倒引当金の増減額()は減少	(19,775)	5,385
賞与引当金の増減額()は減少	43,059	(53,263)
株式給付引当金の増減額()は減少	-	17,758
退職給付に係る負債の増減額()は減少	(20,253)	29,386
受取利息及び受取配当金	(4,590)	(6,375)
支払利息	813	906
投資有価証券売却損益()は益	(0)	-
固定資産売却損益()は益	(320)	(435)
固定資産除却損	2,355	446
売上債権の増減額()は増加	(542,158)	(1,033,534)
たな卸資産の増減額()は増加	(17,110)	(391,441)
仕入債務の増減額()は減少	475,835	737,031
未払消費税の増減額()は減少	(110,231)	18,160
その他	86,262	37,535
小計	3,990,599	3,470,189
利息及び配当金の受取額	4,590	6,375
利息の支払額	(788)	(906)
法人税等の支払額	(1,256,776)	(1,046,154)
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,737,625	2,429,504
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	(629,656)	(455,043)
投資有価証券の取得による支出	-	(80,000)
その他	(16,756)	28,094
投資活動によるキャッシュ・フロー	(646,412)	(506,948)
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	(5,000)	-
自己株式の取得による支出	(418,902)	(155,566)
自己株式の売却による収入	11	83,607
配当金の支払額	(608,476)	(630,772)
その他	324	(1,074)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(1,032,043)	(703,805)
現金及び現金同等物に係る換算差額	6,524	14,019
現金及び現金同等物の増減額()は減少	1,065,694	1,232,769
現金及び現金同等物の期首残高	7,594,671	8,660,366
現金及び現金同等物の期末残高	8,660,366	9,893,136

編集後記

本報告書は、初めて公表した昨年に引き続き、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ました。

今回は、昨年反省点が多かった「ESG投資」情報について、一步踏み込んだ記載となるよう、取締役会にて、その記載内容が会社としてどの位置づけにあるのか、特に重要な影響を及ぼす課題（マテリアリティ）はなにかを協議し、優先順位をつけ、記載を試みました。

試行錯誤を重ね、プロジェクトを進めましたが、まだまだ、改善の余地が大いにあります。今後も、ステークホルダーの皆様とのESG対話を充実させながら、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11年目



Yoko Yamakawa

- ★総務部 企画課
IR など
- ★入社9年目



Mari Katsuki

- ★営業本部
販促ツール など
- ★入社6年目



Marina Soya

- ★総務部 総務課
株関係 など
- ★入社5年目



MEMO

MEMO

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

2018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 : http://www.kondotec.co.jp/ir/library/asset_securities.html

報告対象期間

◆ 対象期間

2017年4月1日～2018年3月31日

(一部に2018年4月以降の活動内容含まれます)

◆ 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 : <http://www.kondotec.co.jp>