

KONDOTEC REPORT

(2022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で、“安心安全な社会の実現”を目指してまいりました。

当報告書は、当社が歴史を積み重ねる中で、多様になってまいりました事業や取り組みについて、より多くのステークホルダーの皆様にご理解いただくことを念頭に作成しております。そのために、国際統合報告

フレームワークに基づき、また、社会の持続可能性を考えた経営が、企業としての持続的な成長に繋がるという認識のもと、SDGsを考慮に入れ、当社のビジネスモデルやマテリアリティ、サステナビリティに関する取り組みについてもわかりやすくお伝えできるよう工夫を重ねております。

今後も、時代の変遷の中でも必要とされる企業としてあり続けるため、持続可能な社会の実現に、グループ一丸となって行なってまいりますので、ますますのご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 **近藤勝彦**



Forward

当社グループは設立以来、常に時代の移り変わりに対応しながら、取扱商材も進化させ、時代と共に懸命に走ってまいりました。一方、2021年にはコーポレートガバナンス・コードが改訂され、TCFD開示についての記載がなされ、持続可能な社会の実現に向けた取り組みがより一層重要性を増してまいりました。当社においても、自社の成長に向けて取り組んでいく中で、ESGの観点も踏まえた、様々な取り組みを進めてまいりました。このような事業・取り組みを今一度整理したレポートが、本報告書です。

2021年1月、当社ではSDGs推進室を開設いたしました。ESG経営を進めるにあたり、より能動的に、SDGsの目標達成に取り組むためです。本報告書では、これらの取り組みを含め、さらなる企業価値向上を図るべく邁進する当社グループの姿を掲載しております。

本報告書を通して、より多くのステークホルダーの皆様にも、当社グループについてご理解いただけることを切に願っております。

取締役相談役 安藤朋也

TABLE OF CONTENTS

コンドールテック株式会社 統合報告書2022

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
- 52 ステークホルダーとのコミュニケーション
- 54 適切な情報開示・セキュリティ
- 55 地域社会との共生
- 56 安全対策と働き方改革
- 57 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
- 65 役員報酬

SUPPLEMENT

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

WE ARE KONDOTEC

コンドータックの概要

会社概要

コンドーテックグループは、自社工場を有し、約5万点以上の製商品を取扱うメーカー＆商社です。

創業以来、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	コンドーテック株式会社 (KONDOTEC INC.)
グループ会社	三和電材株式会社 KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社 日本足場ホールディングス株式会社 テックビルド株式会社 東海ステップ株式会社 株式会社フコク 栗山アルミ株式会社 (2022年3月末現在)
設立	1953年 (昭和28年) 1月
代表取締役社長	近藤 勝彦
本社	本社：大阪市西区境川二丁目2番90号 東京本社：東京都江東区南砂一丁目9番3号
従業員	連結：1,215名 単体：733名 (2022年3月末現在)
資本金	26億6,648万5千円 (2022年3月末現在)
上場区分	東証プライム市場 (証券コード：7438)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> □ 金物小売業、卸売業、製造業を中心に、産業資材を製造・仕入・販売・レンタル □ 鉄骨加工業者向けに、鉄構資材を製造・仕入・販売 □ 電気工事業者や家電小売店向けに、電設資材を仕入・販売
主要取扱品目	<ul style="list-style-type: none"> □ 製品 (自社工場生産品) ターンバックル、ブレース、足場吊りチェーン、ねじ製品、アンカーボルト、建設資材、機械装置他 □ 商品 (国内外仕入先より仕入・OEM生産品) 金物類、チェーン、ワイヤロープ、鉚螺、建設資材、照明器具、分電盤、空調機器、工コ商品他
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 14拠点 KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社 営業所 2拠点 日本足場ホールディングス株式会社 テックビルド株式会社 営業所 17拠点 東海ステップ株式会社 営業所 14拠点 株式会社フコク 営業所 5拠点 栗山アルミ株式会社 営業所 2拠点 (2022年3月末現在)
工場	連結：6ヶ所 単体：4ヶ所

沿革

75年を迎えた当社の歴史 ~価値創造への挑戦~

当社は創業以来、お客様のニーズに応えるべく、奔走してまいりました。

現在のメーカー&商社としてのコンドotec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。

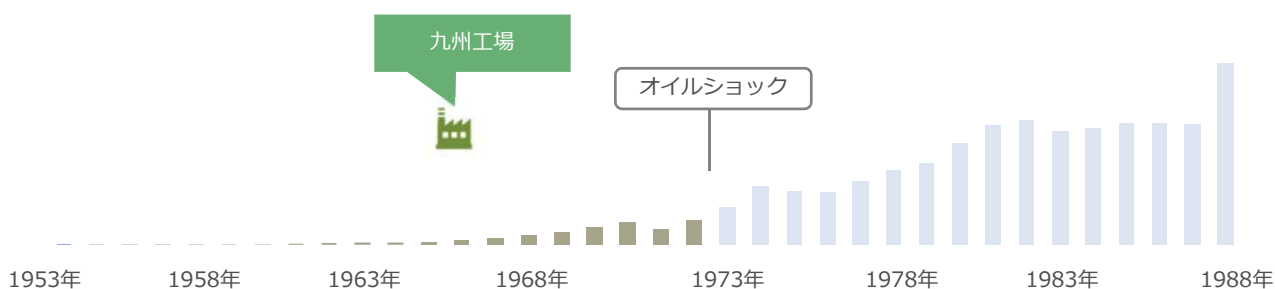
今後も社会の発展に寄与すべく、さまざまな課題に向き合って、挑戦・創造を続けてまいります。

2022年3月期【連結】

売上高 **66,139** 百万円

拠点数 **103** 拠点

従業員数 **1,215** 名



1947 ▶▶ 1972

創業から東京進出、
「海から陸へシフト」、九州工場開設

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

- 1947 「近藤商店」創業(大阪市大正区泉尾)
- 1953 「株式会社近藤商店」設立
- 1955 「近藤鉄工株式会社」に商号変更
- 1956 シャックルの生産開始
- 1962 ターンバックルの生産開始
- 1965 ワイヤロープの販売開始
- 1966 九州工場を開設
- 1967 足場吊りチェーンの生産開始



九州工場

1973 ▶▶ 1988

全国展開、本社ビルの完成から
次のステージへ

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

- 1973 土木用・建設用金物、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



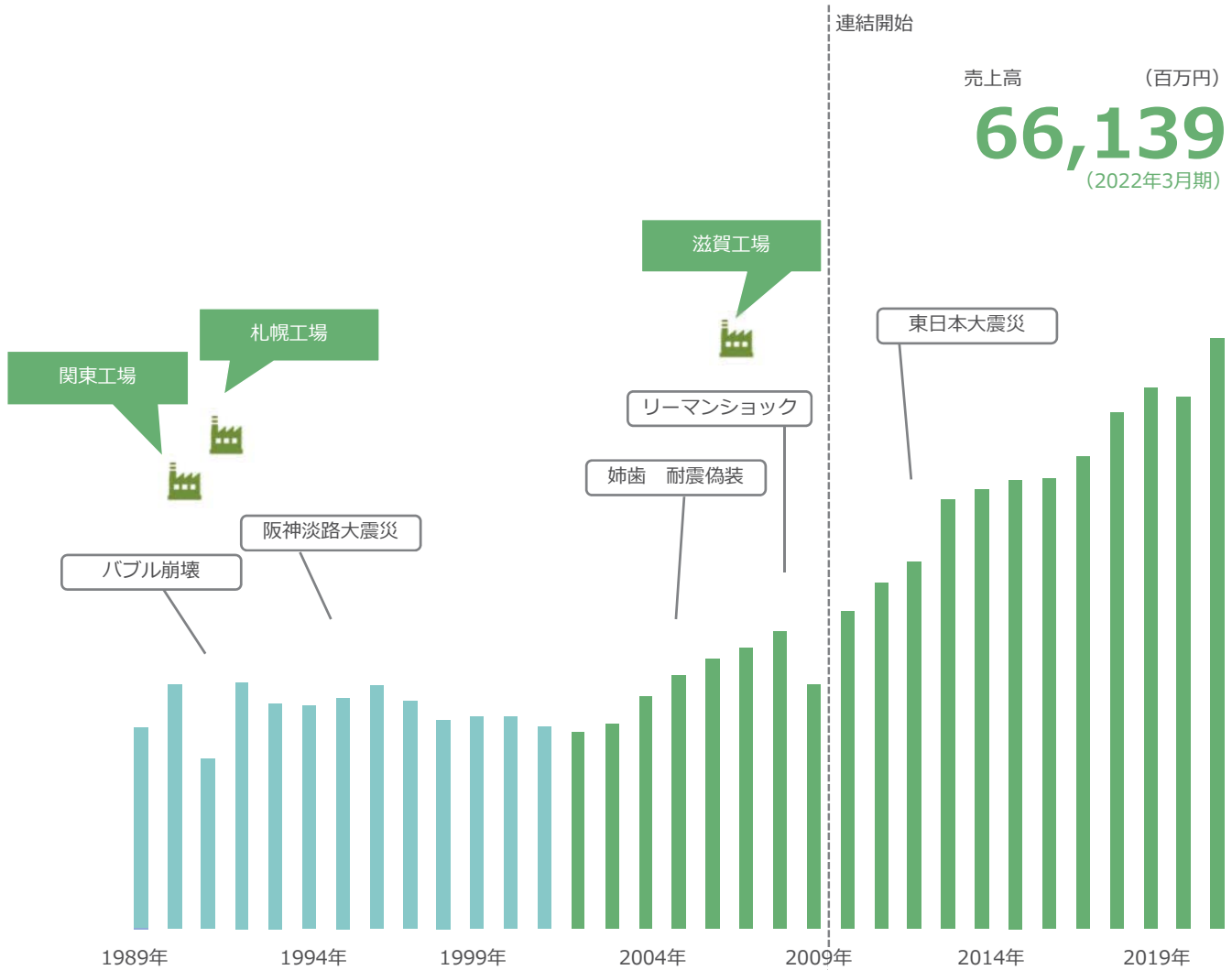
ターンバックル



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

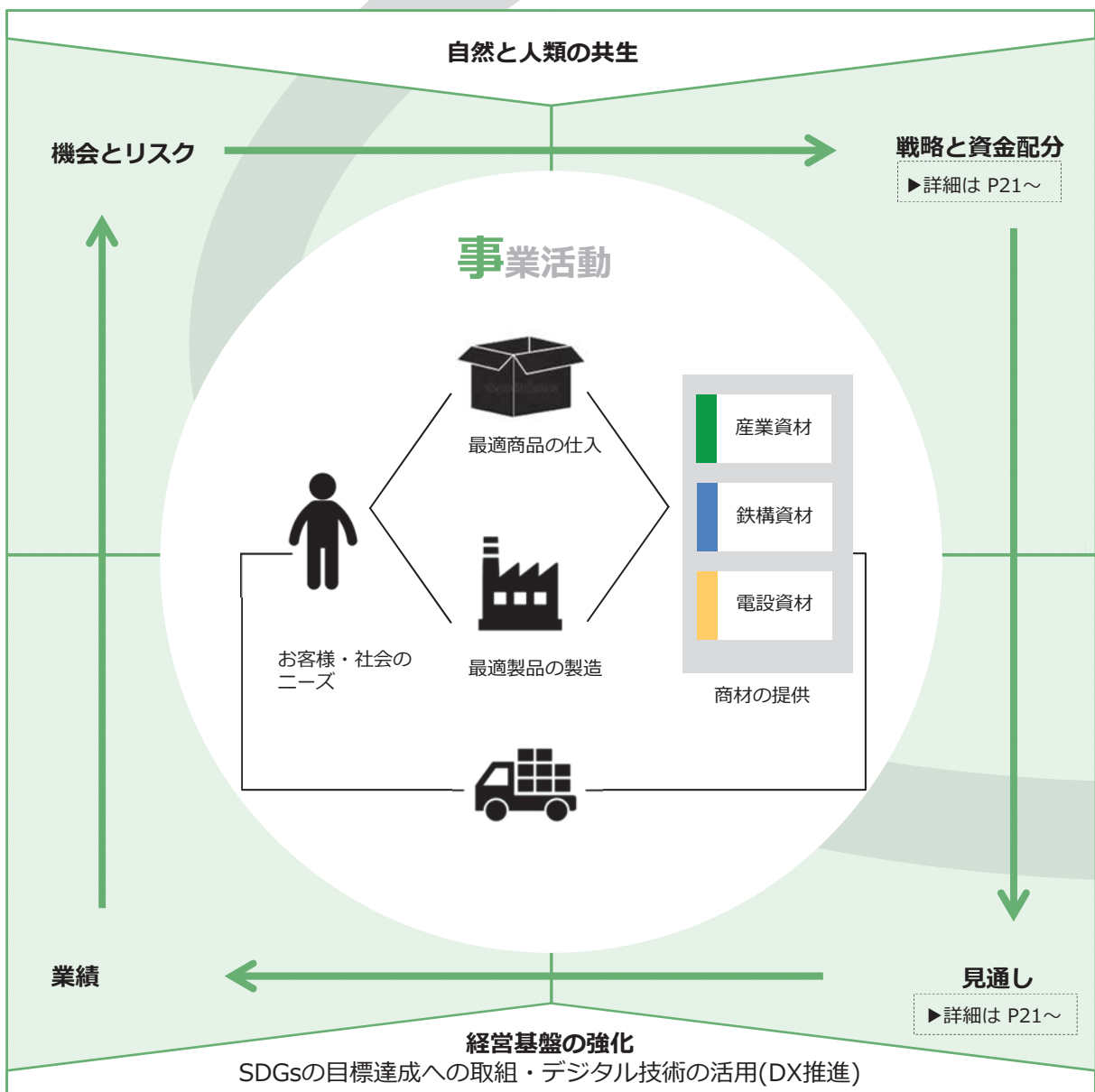
事業拡大、M&Aで新たなステージへ

- 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 三和電材株式会社を連結子会社化
- 2011 東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
- 2014 KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND)CO.,LTD.を
連結子会社化
中央技研株式会社を連結子会社化
株主優待制度導入
- 2017 eコマースグループを新設
- 2019 株式会社メカトロエンジニアリングより事業譲り受け
テックビルド株式会社を連結子会社化
- 2020 東海ステップ株式会社を連結子会社化
- 2021 株式会社フコクを連結子会社化
日本足場ホールディングス株式会社を設立
栗山アルミ株式会社を連結子会社化
- 2022 東京証券取引所市場第一部からプライム市場へ上場市場移行

価値創造プロセス

Input

財務資本	現金及び預金計 10,164百万円 (2022年3月期)
製造資本	国内生産工場計6ヶ所(コンドーテック株式会社、中央技研株式会社、栗山アルミ株式会社) 製造部門の生産設備更新に係る固定資産の増加額 608百万円 (2022年3月期)
知的資本	九州工場に研究開発部を設置、特許・実用新案・意匠登録・商標登録を取得 滋賀工場にメカトロ研究所を設置(事業譲受を行った画像処理技術の活用) 中央技研株式会社の自動化機械設計・製造技術
人的資本	従業員数 1,215名 (連結) 社内認定資格吊り具アドバイザー合格者 61名 ▶詳細は P49 (2022年3月末現在)
社会関係資本 自然資本	販売先数約 26,000社(コンドーテック株式会社、三和電材株式会社のみ)、 グループ会社数 9社、取扱アイテム数 約50,000点、国内拠点 103拠点 (2022年3月末現在)



Impact

安心安全な社会の実現





企業理念

私達は
未来を築く人材を育て、
創意工夫と開拓の精神をもって
企業活動を行うことにより、
豊かな社会づくりに貢献します

Output

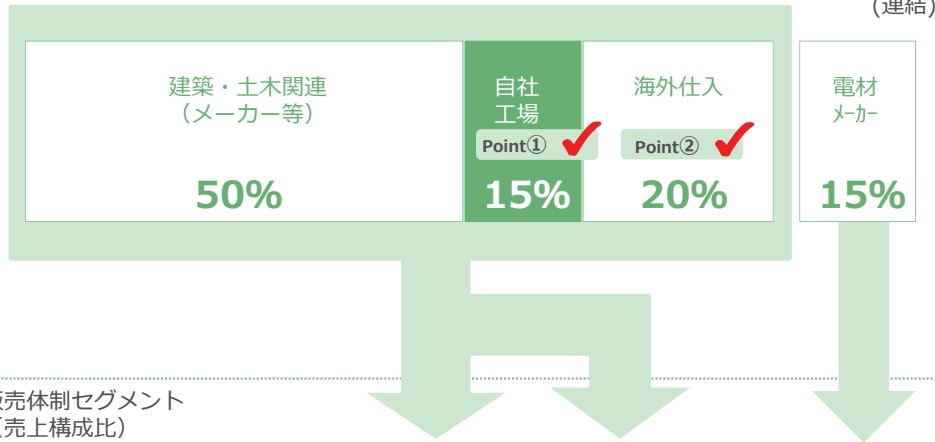
関係部門	製商品・サービス・取組
<p>産業資材 ▶ 詳細は P13</p> <p>鉄構資材 ▶ 詳細は P15</p> <p>電設資材 ▶ 詳細は P17</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○社会活動に必要なインフラ関連資材を幅広く提供 ○建設関連業界にとどまらない様々な業界との取引 ○エコ関連商品の取扱拡充 ○LED・太陽光関連資材を提供 ○地域ニーズに応じた出店計画 ○地域社会との共存可能な出店地の選定 ○災害時に必要資材を即納できるよう各拠点の倉庫に製商品を在庫
<p>製造部門 ▶ 詳細は P19</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ISO14001の取得 ○グループ会社との協創による省力・省人化の実現 ○付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供
<p>本部部門</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○クレーム対策委員会、情報共有 ○カタログの充実 ○社員教育 ○従業員の安全対策 ○デジタル技術の活用(DX推進)

Outcome

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

ビジネスモデル

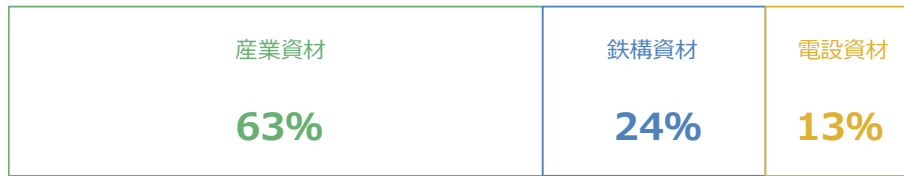
仕入先



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。

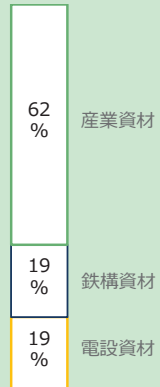
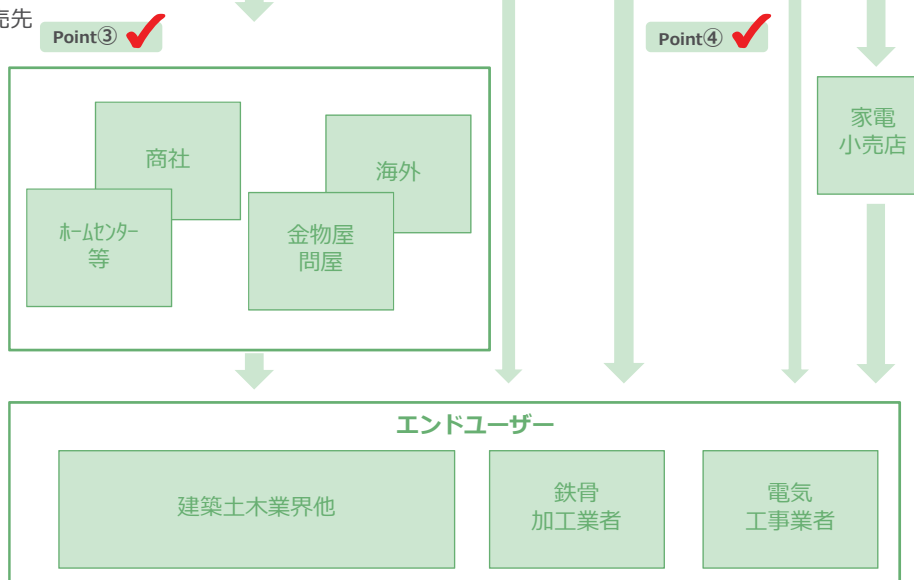
販売体制セグメント
(売上構成比)



Point③ ✓
セグメント別の販売
先数及び構成比は次
のとおりです。

合計約26,000社
(2022年3月期)

販売先



Point④ ✓
鉄構資材及び電設資
材は、一部エンド
ユーザーへの直販も
行っております。

供給先【インフラ全般】



Point⑤ ✓
製商品の需要分野
公共事業 24%
民間事業 76%

■ 強み① 仕入の強み

特徴

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

リスクへの対応：デリバティブ取引、低価格以外
の高付加価値商材の提供

⇒

影響

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

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

■ 強み② 売り方の強み

特徴

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

リスクへの対応：安全衛生委員会の開催⇒P56、安全運転への取り組み⇒P56

⇒

影響

- 各拠点が在庫を持ち、配送を行える即納体制を実現
- 地域に根差した小口販売の徹底

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

■ 強み③ 供給先の強み

特徴

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

リスクへの対応：基幹システムの導入、営業・業務担当者
の能力向上研修の実施⇒P57
取引先の信用度合いによる与信極度枠の設定、成長戦略の遂行

⇒

影響

- 多様な業界に販売、特定の業界の景気に左右されにくい

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

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

本ページ記載の**3つの強み**は、その変革の歴史の中で培われたものです。

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

また、当社は、今後の持続的な成長のため、別途成長戦略を定めており、さらなる発展に取り組んでまいります。(成長戦略⇒P21～)

マテリアリティ

当社は企業活動を行うにあたり、社会の持続可能性を考えた経営が、企業としての持続的な成長に繋がるという認識を持っております。そこで、経営において、SDGsの観点から現状を整理すると共に、ESG各分野に分けて実現すべき目標とその課題であるマテリアリティを特定し、経営活動における社会的責任を果たしていくためのESG基本方針として定めました。

マテリアリティの検証とESG基本方針策定のプロセス

STEP 1

課題のリストアップ

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

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

STEP 2

各項目の重要度を判定

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

STEP 3

マテリアリティの特定とESG基本方針の策定

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

関連するSDGsの項目を再選定しました

当社の関連しているSDGsについて、現在の取り組みがどこまでできているのか、SDGsのターゲットも含めた具体的な絞り込みを重ねました。その上で、SDGsへの貢献ができていると判断できる項目を掲載しています。

SDGsとは？

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

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



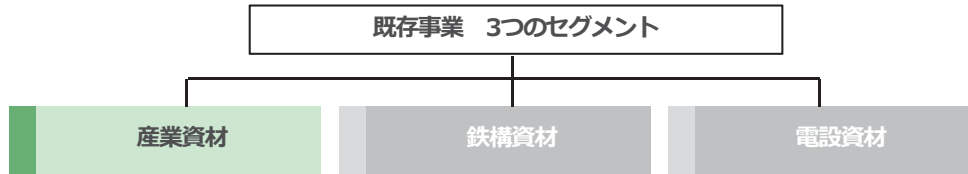
マテリアリティ(重点課題)の決定とESG基本方針

3つのステップを経て決定したマテリアリティを以下のとおりとしました。このマテリアリティをESGの基本方針とし、今後の経営戦略に組み込むことで、企業の持続的な成長につなげてまいります。

ESG基本方針に沿って、当社が現在行っていることや今後力を入れて取り組んでいく内容につきましては、P37以降の章にて詳しくご説明いたします。

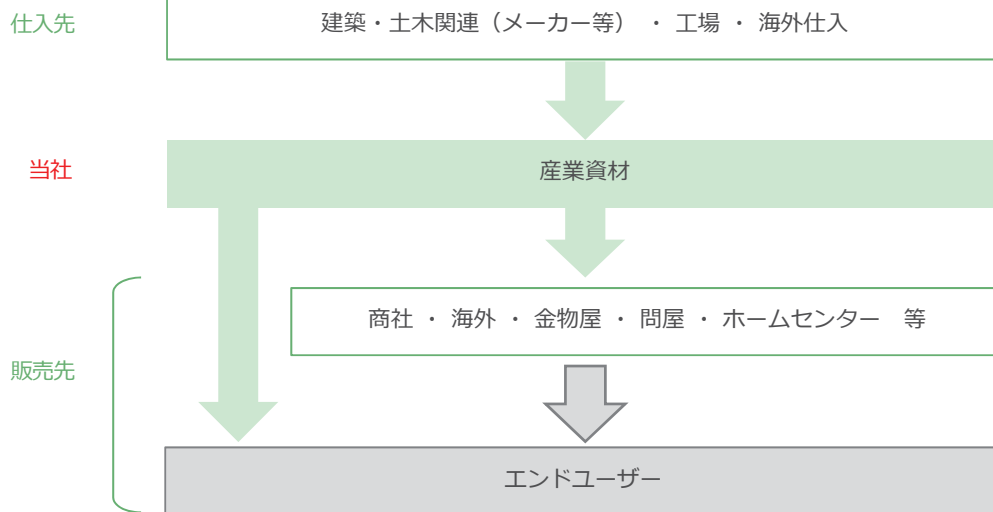
ESG	マテリアリティ		関連するSDGs
環境	① 環境対策に最適な製商品の提供	当社の取扱品について (エコ・環境関連資材のご紹介)	④教育  ⑨イノベーション  ⑫生産消費  ⑬気候変動 
	② 環境に配慮した事業活動	環境保護・省エネルギーへの取り組み 排出物の管理 (マテリアルバランス)	
社会	① 製造物責任・品質保証	製商品の品質管理について 安心・安全への姿勢	③保健  ④教育  ⑤ジェンダー  ⑧成長/雇用  ⑨イノベーション  ⑪都市  ⑫生産消費  ⑯平和  ⑰実施手段 
	② 付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供	取引先様にとってより良い製商品・サービスの提供	
	③ ステークホルダーとのコミュニケーション	ステークホルダーとの関わり方について	
	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 
	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。グループ会社のうち、KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND) CO.,LTD.、中央技研株式会社、日本足場ホールディングス株式会社、テックビルド株式会社、東海ステップ株式会社、株式会社フコク、栗山アルミ株式会社※1を含んでおります。

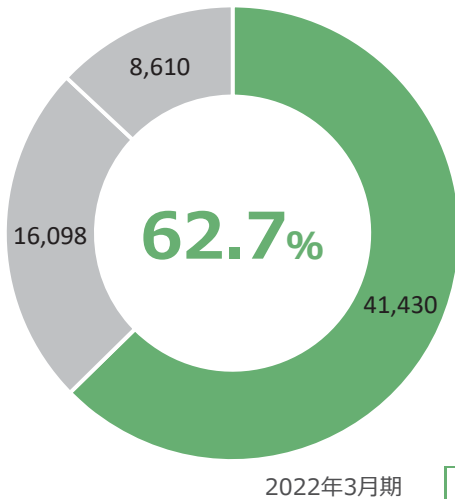


営業拠点数	コンドーテック株式会社 30拠点 (グループ会社) KONDOTEC INTERNATIONAL(THAILAND) CO.,LTD. 中央技研株式会社 2拠点 日本足場ホールディングス株式会社 テックビルド株式会社 17拠点 東海ステップ株式会社 14拠点 株式会社フコク 5拠点 栗山アルミ株式会社 2拠点 (2022年3月末現在)
販売先数	約16,000社
新規開拓 件数 ※2	1,516件 (2022年3月末現在)
新規開拓 売上高 ※2	1,249百万円 (2022年3月末現在)
特性	<ul style="list-style-type: none"> 取扱商材が多岐にわたり、業績が安定 収益ドライバー

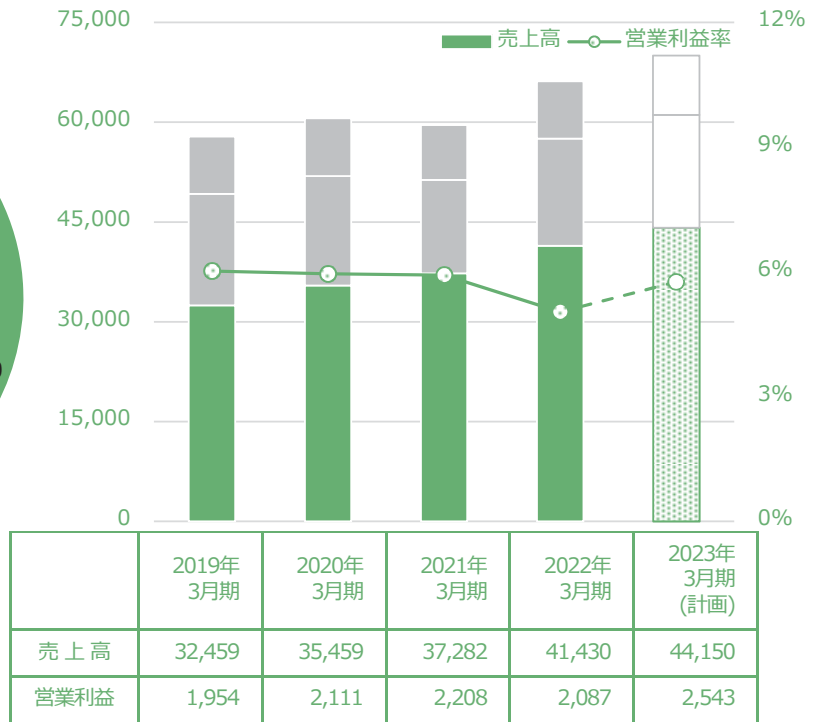
※1 栗山アルミ株式会社は2022年3月期第3四半期より連結実績に加味されます。

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

各セグメントにおける
売上構成比率 (百万円)



売上高の推移 (百万円)



2022年3月期の概況

建設需要の回復や各種資材の値上げ前の買い込み需要により、木造住宅用金物、現場用品、仮設足場部材などが堅調に推移したことに加え、2021年3月期に連結子会社化した株式会社フコク及び2022年3月期に連結子会社化した栗山アルミ株式会社の売上高が寄与したことにより、当セグメントの売上高は41,430百万円(前期比11.1%増)となりました。利益面につきましては

ては、競合他社との受注競争が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、人件費の増加や連結子会社が増加したことにより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2,087百万円(同5.5%減)となりました。

今後の取り組み

原油や資材価格の高騰に加え、新型コロナウイルス感染症の新たな変異株による感染再拡大など、先行きは非常に不透明な状況にあります。社会インフラの老朽化に伴う維持修繕工事やネット販売の拡大、海外のASEAN地区におけるインフラ整備の拡大などが見込まれます。これらの需要を取り込んでいくため新規・休眠顧客の開拓、競争力のある商材の拡充により売上高の増加を図ってまいります。

今後のさらなる成長に向けて取り組むべき事項としては、子会社である栗山アルミ株式会社による新たな商材の拡充やその他グループ会社とのシナジー拡大、大手ECモールでの販路拡大、再生可能エネルギー関連需要の取込等が挙げられます。

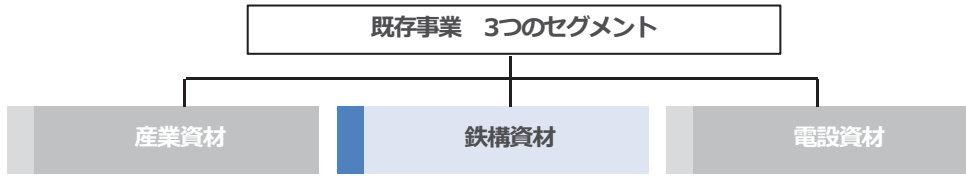
このような取り組みを行うことで、2023年3月期は、売上高44,150百万円、営業利益2,543百万円を計画しております。

リスク

- ・ 公共投資・民間設備投資への依存
公共投資及び民間設備投資に係る売上が当セグメントの相当部分を占めているため、建設業界における景気の低迷及びこれに伴う需要の減少は、当セグメントの業績及び財務状況に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

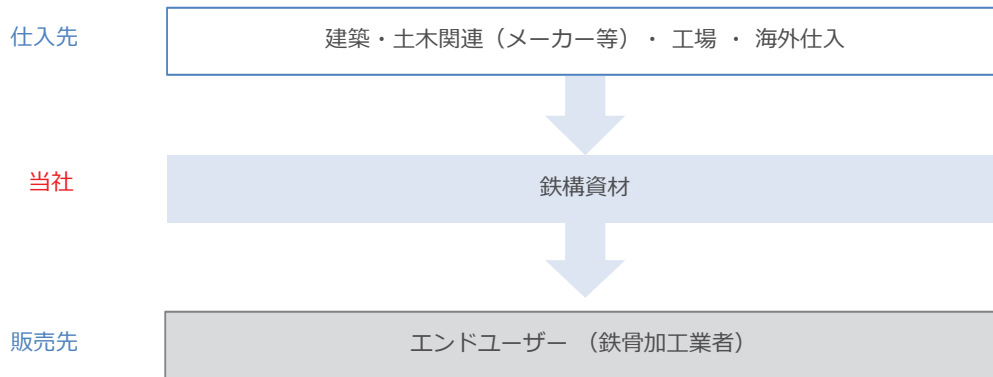
大を進めてまいりましたが、現状、調達元の約90%が中国となっております。そのため、米中貿易摩擦や中国の法規制の変化などにより、調達元の事業の遂行が大きく左右され、商材の確保が困難になる可能性があります。また、大幅な為替相場の変動により、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。

- ・ 価格競争
- ・ 原材料等の市況変動の影響
- ・ 新型コロナウイルス感染症



■鉄構資材

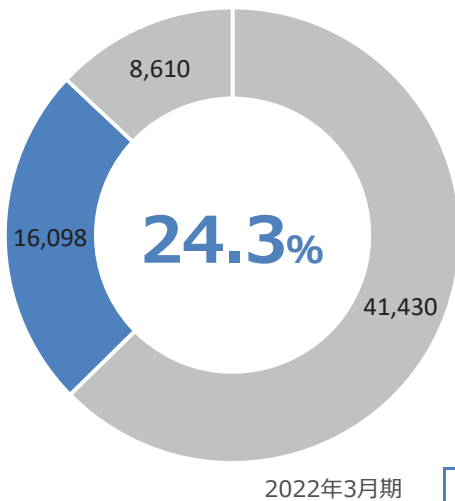
鉄骨加工業者向けに、建設関連資材の製造・仕入・販売をしております。



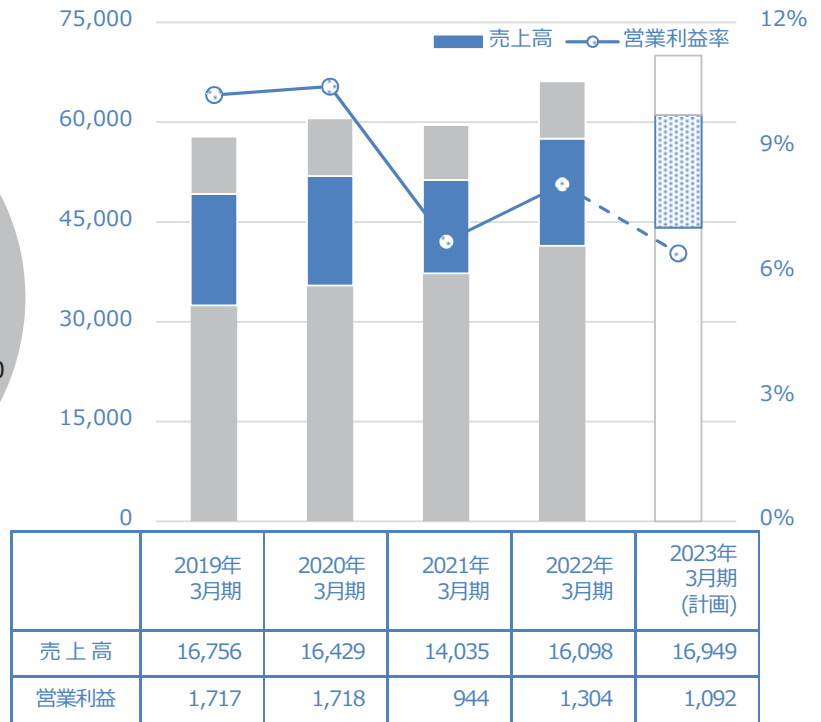
営業拠点数	コンドートック株式会社 17拠点 (2022年3月末現在)
販売先数	約5,000社
新規開拓 件数 ※	573件 (2022年3月末現在)
新規開拓 売上高 ※	696百万円 (2022年3月末現在)
特 性	<ul style="list-style-type: none"> ・鉄骨需要量に関連して業績が増減する ・自社製品比率が高い ・マーケットシェアが高い

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

各セグメントにおける
売上構成比率 (百万円)



売上高の推移 (百万円)



2022年3月期の概況

大型物件を中心とした鉄骨需要の回復を受け、ハイテンションボルト、鉄骨部材、鉚螺などが堅調に推移したことにより、当セグメントの売上高は16,098百万円(前期比14.7%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厳しい中、製造原価

や仕入価格上昇分の販売価格への転嫁を進め、売上総利益率が横ばいにとどまったことに加え、運賃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1,304百万円(同38.2%増)となりました。

今後の取り組み

原油や資材価格の高騰に加え、新型コロナウイルス感染症の新たな変異株による感染再拡大など、先行きは非常に不透明な状況にあります。当セグメントでは未出店の地域も多数あり、新規出店の積極的な検討、新規・休眠顧客の開拓や製品の拡販により、売上高の増加を図ってまいります。

今後のさらなる成長に向けて取り組むべき事項とし

ては、新規出店や事業拡大のための人材育成、工場製品を中心とした主力商材の販売強化、アンカーボルトの施工事業の拡大等が挙げられます。

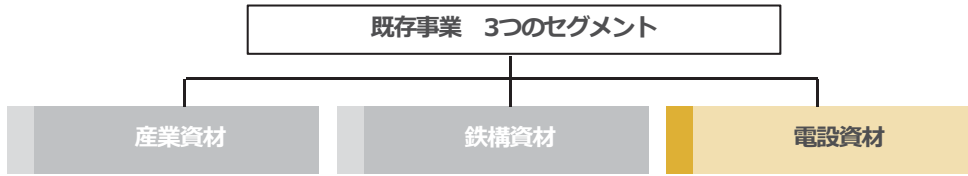
このような取り組みを行うことで、2023年3月期は、売上高16,949百万円を計画しております。営業利益は製造原価や運賃など各種コストの上昇が見込まれることから、1,092百万円の計画となっております。

リスク

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

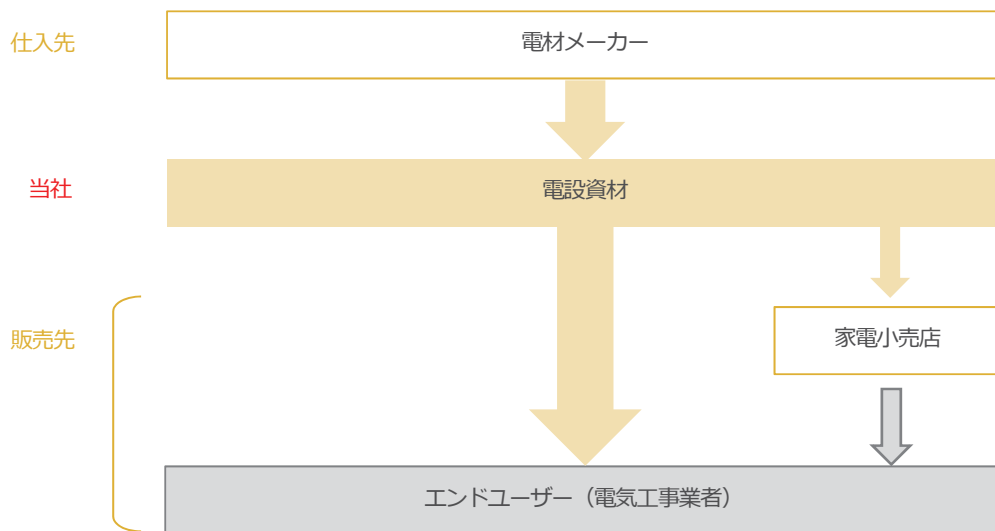
- ・新型コロナウイルス感染症
新型コロナウイルス感染症が収束せず、世界的なサプライチェーンの混乱、物件の進捗遅れや民間設備投資の抑制などの影響が長期化した場合や、従業員の感染や事業所でのクラスターの発生など事業活動の継続に影響が出るような事象が発生した場合、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。

・公共投資・民間設備投資への依存 ▶P14 リスク



■ 電設資材

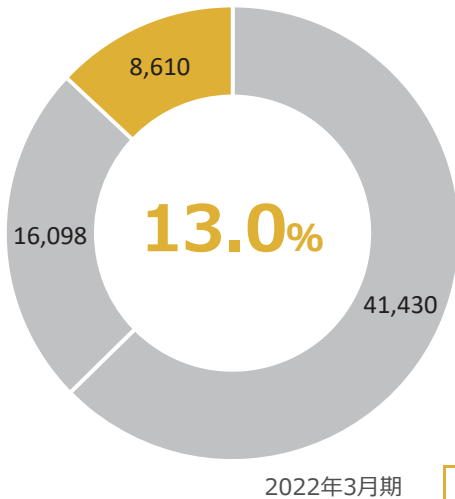
家屋、ビル、施設、工場などの建設に携わる電気工事業者や家電小売店に、電設資材の仕入・販売をしております。グループ会社のうち三和電材株式会社が行っております。



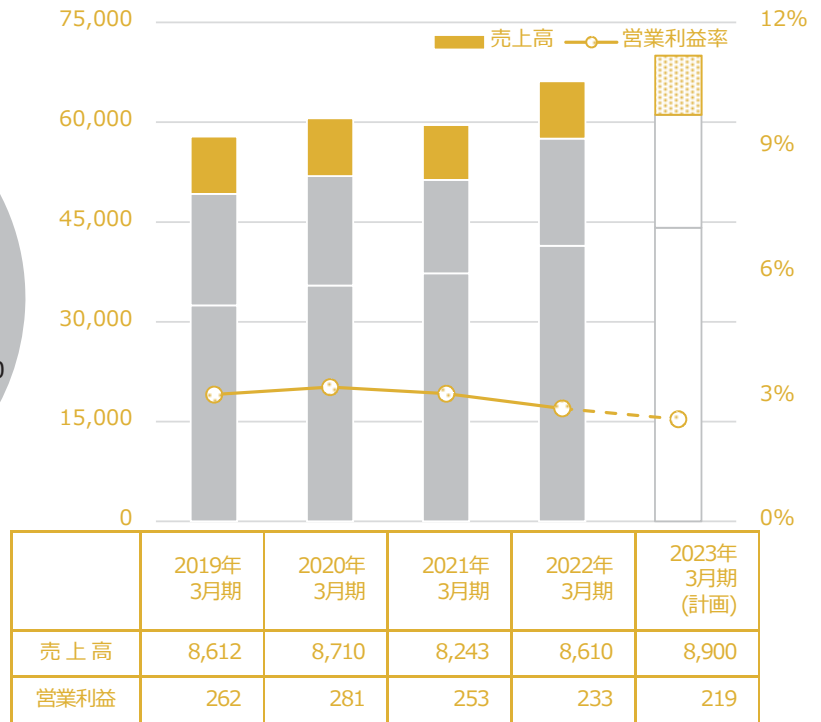
営業拠点数	(グループ会社) 三和電材株式会社 14拠点 (2022年3月末現在)
販売先数	約5,000社
新規開拓 件数 ※	333件 (2022年3月末現在)
新規開拓 売上高 ※	801百万円 (2022年3月末現在)
特性	<ul style="list-style-type: none"> ・取扱商材は電設資材に注力 ・安定して売上ボリュームを確保 ・愛知県・岐阜県を中心としたドミナント出店を展開

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

各セグメントにおける
売上構成比率（百万円）



売上高の推移（百万円）



2022年3月期の概況

工事案件の工期延長、半導体不足による商品供給遅延等、マーケット環境が悪化する中、総合展示会及びお客様感謝セールを開催するとともに、新商品情報誌の活用等による営業強化、新築マンション・小売店のLED工事受注及び銅相場高騰に伴い電線関連販売が堅調に推移したことにより、当セグメントの売上高は8,610百万円(前期比4.4%増)となりました。利益面

につきましては、仕入価格引下げ交渉の徹底、特値の活用など売上総利益率を意識した営業展開を実施しましたが、銅・副資材等の高騰による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より売上総利益率が低下した結果、セグメント利益は233百万円(同7.6%減)となりました。

今後の取り組み

原油や資材価格の高騰に加え、新型コロナウイルス感染症の新たな変異株による感染再拡大など、先行きは非常に不透明な状況にあります。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、リフォーム、メンテナンス案件の他、リニア建設関連や都市部の再開発事業、新規・休眠顧客の開拓に取り組むことで、確実に受注を獲得し売上高の増加を図ってまいります。

今後のさらなる成長に向けて取り組むべき事項としては、管工事や弱電工事関連事業の拡大や住設・FA部門の強化、グループ会社とのシナジー強化、取扱商材の拡充が挙げられます。

このような取り組みを行うことで、2023年3月期は、売上高8,900百万円を計画しております。営業利益は販売促進費など各種コストの上昇が見込まれることから、219百万円の計画の計画となっております。

リスク

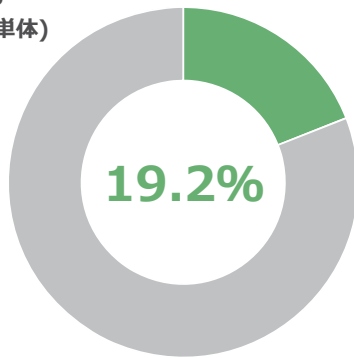
- ・ 公共投資・民間設備投資への依存 ▶ P14 リスク (東海地区における)
- ・ 価格競争 ▶ P16 リスク
- ・ 原材料等の市況変動の影響 ▶ P16 リスク
- ・ 新型コロナウイルス感染症 ▶ P16 リスク

■メーカーとしての機能（工場の役割）

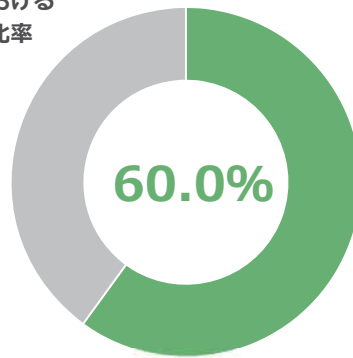
地域密着型販売体制を推進すべく、国内4工場(単体)を有し、「製造部門を持つ商社」として、お客様の声を大切にした製品供給に努めております。

当社の製品は、精度の高さと短納期が要求される受注生産品が大半を占めており、このことが海外からの侵食を防ぐとともに、高い利益率につながっております。

当社売上高における
工場製品構成比率(単体)
(2022年3月期)



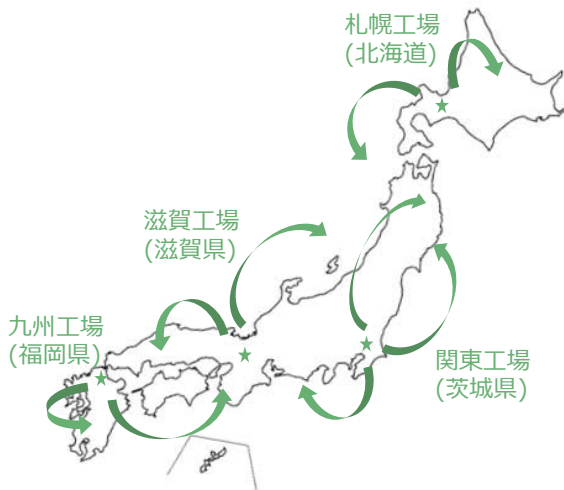
工場製品における
受注生産品比率



■地域密着体制

コンドーテックの工場は、北海道、茨城、滋賀、福岡の全国4ヶ所に配置しており、当社の主力製品でありますターンバックルブレースやアンカーボルトは全工場にて製造しております。この4工場から全国の販売網へ製品を供給することで、クイックデリバリーを行うことができ、地域密着型の販売体制を実現しております。

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



コンドーテックの工場製品が選ばれる理由

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

配送の面では、ターンバックルブレースやアンカーボルトは、長尺かつ重たいものが多く、運送費用がかさみます。そこで、全国離れた地域に4工場を設置し、各工場から周辺の販売拠点へ供給することにより、短納期に対応することができ、配送に係るコストやリスク、CO₂排出量の軽減に繋がっています。

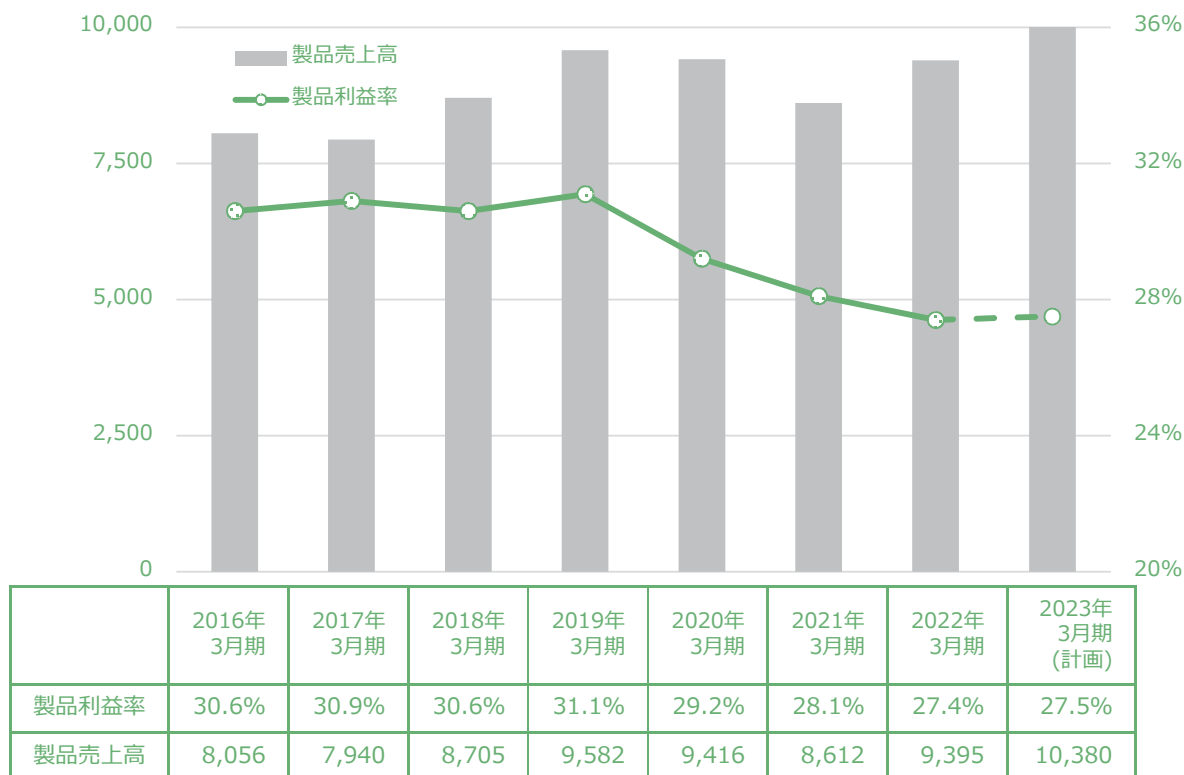
製品の安全性を追求

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

また、ISO(国際標準化機構)認証の取得も積極的に行っております。

関連 ▶ P46、P47

製品利益率の推移(単体) (百万円)



■生産性向上への取組み

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

生産性向上を図るべく、生産管理・工程管理に関わるDXを推進し、ロボットによる省人化の積極的な導入、製造工程の最適化を行ってまいります。

関連 ▶ P51

■付加価値の高い製品の提供に向けて

2014年8月に連結子会社化した中央技研株式会社では、当社工場の製造ラインの開発を積極的に行っており、また2019年1月に株式会社メカトロエンジニアリングから事業を譲受し、当社組織として設置しました「メカトロ研究所」では、画像処理技術の製造ラインへの活用を目指しております。さらに、2021年10月

に連結子会社化した栗山アルミ株式会社では、建設業界において軽量素材としても注目されるアルミ押出型材等の製造開発を行っており、これら当社グループ各社の持つノウハウを活かし、当社製品の生産性向上を推し進めるとともに、優れた技術力により、付加価値の高い製品の提供に取り組んでおります。

関連 ▶ P48

当社グループ製造関連組織の事業内容

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

画像処理装置 (メカトロ研究所)



お客様に開発イメージから提案し、装置開発を行っております。

栗山アルミ株式会社 本社工場



製造開発

アルミ押出型材

トップメッセージ



時代の変遷の中でも 必要とされる企業であり続けたい

代表取締役社長

近藤 勝彦 / Katsuhiko Kondo

■ 様々な課題に挑戦し、必要とされる企業であり続ける

当社は1947年に創業し、本報告書が公表された2022年で創業75年を迎え、東証プライム市場へ移行を果たしました。現在、当社グループは9社で構成されますが、創業は船舶機装品を販売する1軒の個人商店からでした。その後、時代の変遷とともに常に新たなお客様を開拓しながら取扱商材も海から陸へとシフトし、現在では約5万点の商材を多岐にわたる業界に販売しており、これが当社の事業基盤となっております。当社がここまで成長してこられたのは、お客様へのお役立ち精神でお客様と近い距離を保つことで、必要とされる企業であり続けることができたからだと思います。

いまだ収束の気配の見えない新型コロナウイルス感染症など昨今の世界情勢を見ますと、何が起きてもおかしくない状況ばかりが続いております。そうした中でも時間だけは着実に進み、企業として事業拡大や、

気候変動対応など様々な社会課題に挑戦し続けなければなりません。生活の3大要素である「衣食住」は、多少の変化はあっても確実に需要があり、さらにそれを支える物流機構が必要とされ、さらにその根幹となるインフラ設備があり、それらを機能させるために必要な物やメンテナンスを施す必要があります。つまり、どのような状態にあるとしても、人が生きている以上、必要とされるものがあり、それを供給したり、社会課題を解決できる企業が生き残ります。当社は、その中の代表的な1社を目指して進みたいと考えております。

変化する時代の中、創業以来大切にしてきたお役立ち精神で、社会の一員として必要とされる企業、必要とされる人材の育成を通じ、永続的な成長を目指してまいります。

■ 持続可能な社会への挑戦

自分だけ良ければ、自社だけ儲かればいい時代は過ぎ去り、社会の持続可能性を考えた経営が、企業としての永続的な成長に繋がるという意識を、全員が持たなければ企業の存続はできない世の中になっています。当社も、社会の一員であることを自覚し、世の中から求められる企業を目指し、それを行動規範としたいと考えております。

当社では、サステナビリティに関する取り組みの第一歩として、2021年に「SDGs推進室」を開設し、気候変動に関する課題やエンゲージメントの向上などさまざまな課題に取り組んでおります。

当社の企業理念は、SDGsの理念である「変革」と「誰一人取り残されない」社会と繋がる、5つのP^(※)にも通じるものがあります。この企業理念を根底に、持続可能な社会を支える企業であり続けます。

現在、持続可能な社会の実現に関して注力している取り組みの一つに、“軽量化”があります。当社取扱商材の素材の大部分は鉄ですが、建設業界への女性進出などを背景に、建設現場で使用される資材における軽量化の需要が高まっております。その中で当社は2021年10月、軽量化に適しているアルミの押出型材を製造している栗山アルミ株式会社をM&Aいたしました。

今後は同社とのアルミ製品開発、販売の他、より強度の高い素材へ変更することによる製品自体の軽量化、箱の入数を減らすことによる配送単位の軽量化を図ります。軽量化により、女性や高齢者の方など、より多くのユーザー様にとって扱いやすい商材を目指します。

※ 5つのPとは

人間「People」、地球「Planet」、繁栄「Prosperity」、平和「Peace」、パートナーシップ「Partnership」

■売上高1,000億円に向けた取り組み

成長戦略

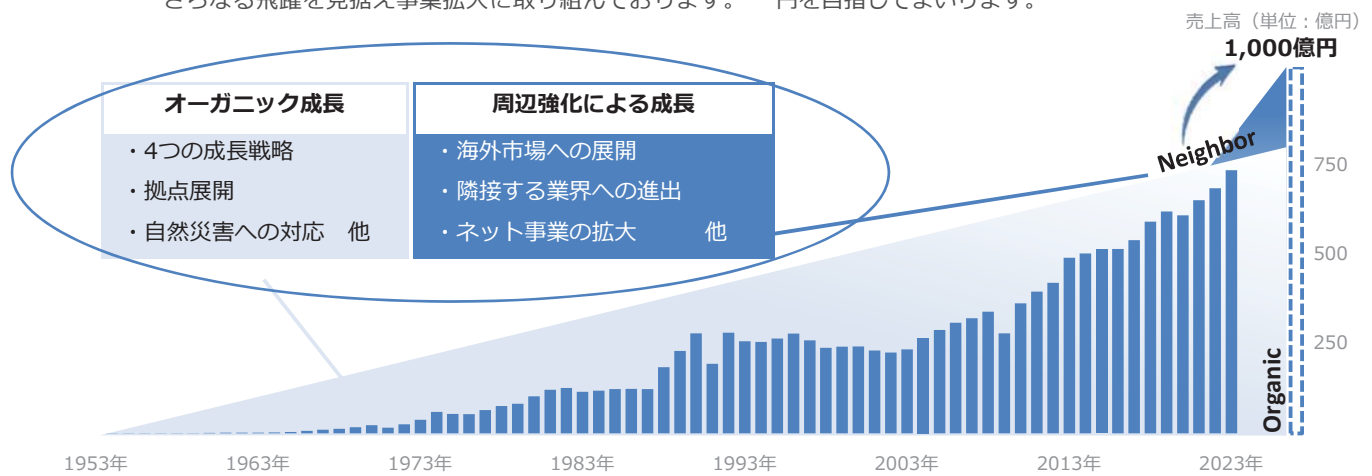
当社グループでは、成長戦略として、既存事業戦略であるオーガニック成長と、既存事業以外の取り組み事項である周辺強化による成長を掲げております。

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

周辺強化による成長は、今後さらなる飛躍を目指し、新たな収益ドライバーとなり得る戦略です。この戦略では、上述のオーガニック成長の枠組みにとらわれず、さらなる飛躍を見据え事業拡大に取り組んでおります。

現在、中期経営計画(P.24)のもと、今後成長が見込まれる分野(海外、社会インフラの老朽化に伴う維持修繕工事、人手不足・働き方改革への対応に伴う省力化)への投資を積極的に進めており、M&A戦略を掲げ事業フィールドを積極果敢に伸ばすことにも挑戦しております。

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



今後の取り組み

-バランスのとれた事業領域-

建設市場には、大きく分けて建築と土木があります。現在当社の主なフィールドは建築市場ですが、比較的スパンの短い建築、スパンの長い土木と、周期の異なる時間軸を持つ業界にバランスよく事業分野を持つよう事業基盤を築いてまいります。

-足場施工におけるシナジー創出-

当社は従前より、仮設足場資材の物品販売を行ってまいりました。しかしながら、昨今の少子化の下で新たな建築案件は減っていく傾向にある一方、既存設備の老朽化は進んでおります。よって、設備のメンテナンスや、保全に必要な仮設足場の施工は需要が増えることが予想できます。このような需要に取り組むべくM&Aを行った足場施工を担うグループ会社各社では、

低層、中高層、橋梁、土木など、各社で得意とする領域が異なります。2021年4月に設立した中間持株会社である日本足場ホールディングス株式会社を軸とし、各社のノウハウを共有することで、足場施工分野におけるさらなるサービス向上を目指します。

-DXの推進-

当社にとってデジタル技術の活用が今後の永続的な成長に不可欠な要素であると考えております。2019年に立ち上げたDX推進プロジェクトチームを起点とし、デジタル技術を活用した商材展開など、これまで培ってきたノウハウを活用し、お客様に寄り添った新たなビジネスモデルの構築を目指します。

TOPICS デジタル・トランスフォーメーション(DX)の推進

当社は、データとデジタル技術を活用した新しいサービス・ビジネスモデルの立ち上げや既存ビジネスのあり方の抜本的な変革を実現するDXを積極的に推進するため、2019年に「DX推進プロジェクトチーム」を立ち上げ、新たな事業展開を検討しております。

DXに関する具体的な取り組みとして、2021年にSalesforceを導入し、当社営業が培ってきたノウハウを社内蓄積、共有することで、よりお客様のニーズに沿ったご提案や迅速な対応が出来るようになりまし

た。また、ユーザーがスマホで製品管理を行えるRFIDを搭載した吊り具点検サイト「ツリカタ」の運用を開始し、当社が長らく販売してきた吊り具を、より便利に使用いただけるようにしました。

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

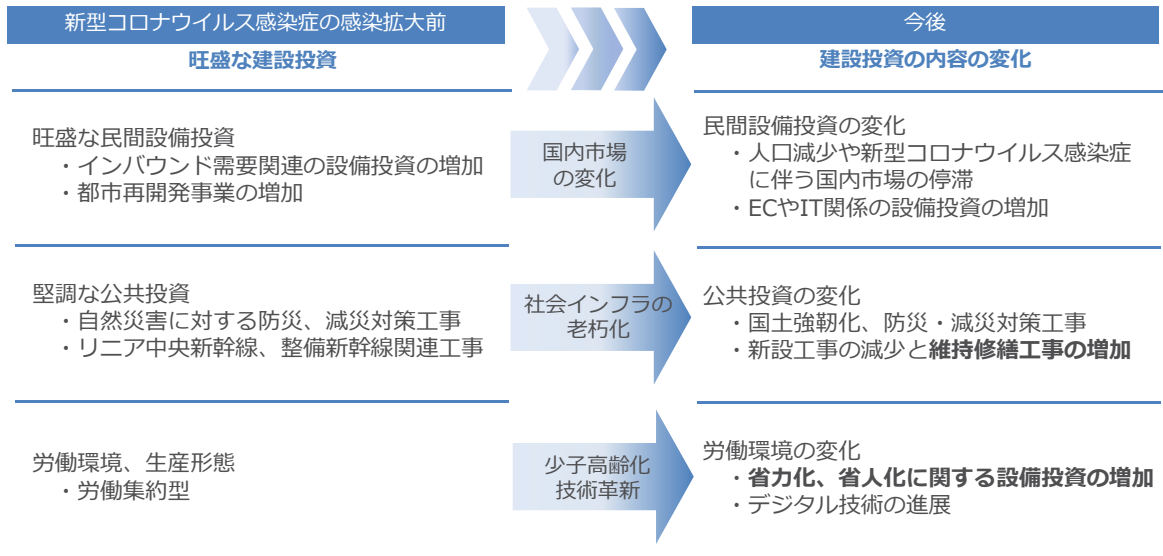
KONDOTEC VISION

コンドータックの成長戦略

中期経営計画

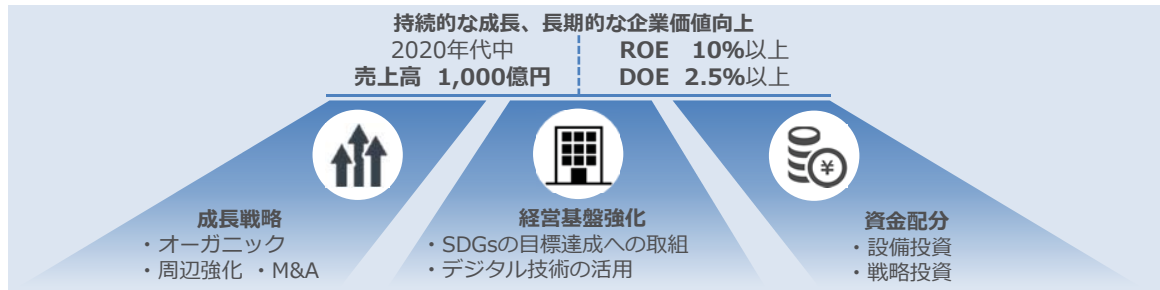
■ 事業環境の認識

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



■ 基本方針

適切な資金配分により、経営基盤を強化し成長戦略を推進することで、事業環境の変化に対応しつつ、持続的な成長、長期的な企業価値向上を目指します。



■ 数値計画

《長期目標》

2020年代中 連結売上高 1,000億円

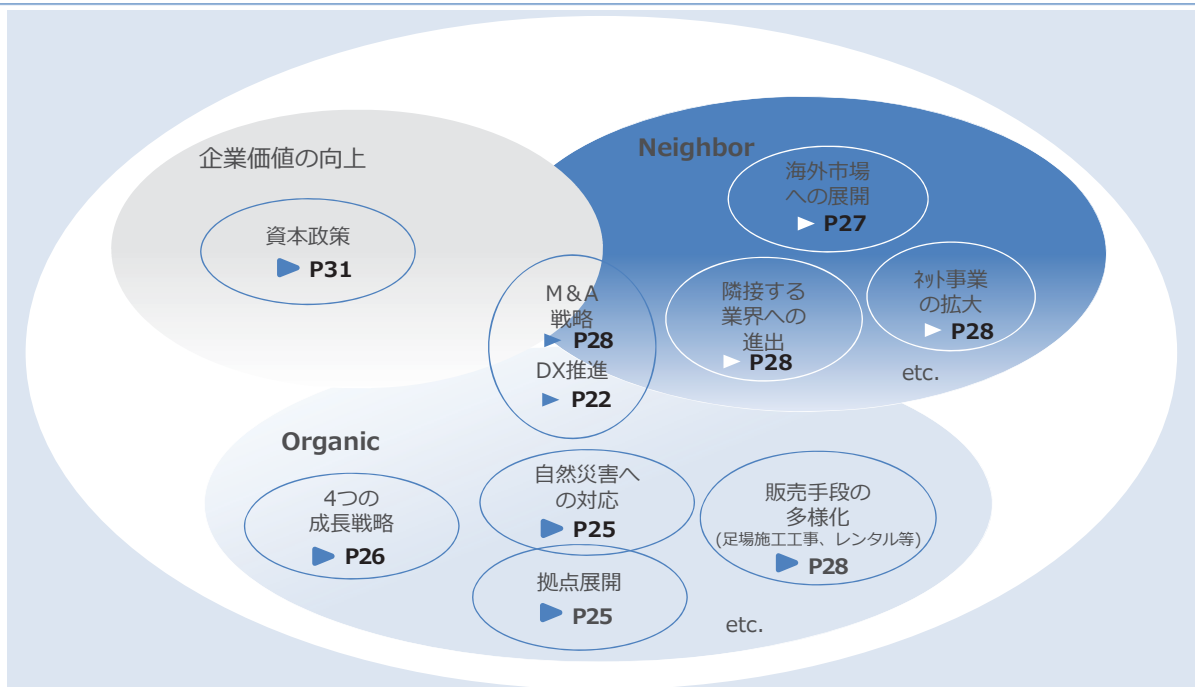
《中期目標》 現状の販売体制を前提とした数値計画において、増収増益を目指す。

連結 単位：百万円	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (計画)	2024年3月期 (計画)	2025年3月期 (計画)
売上高	66,139	70,000	74,700	78,000
営業利益	3,594	3,810	4,150	4,400
経常利益	3,810	3,970	4,230	4,500
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,284	2,470	2,700	2,900

※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、2019年4月にグループ会社である中央技研において草津営業所を、2022年4月に当社において群馬営業所を開設いたしました。

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

リスク

各拠点の地域市場において、競合他社との価格競争の激化が続いた場合、当社グループの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。

※ リスクへの対応 ▶ P10 売り方の強み



群馬営業所

■ 自然災害への対応

震災の復旧・復興や、各地で猛威をふるう大雨などの異常気象が発生した場合、当社の商材が必要となります。

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

関連 ▶ P55

リスク

該当商材の多くは輸入商材であり、中国等海外の情勢の変化など、予期せぬ事象により、商材の確保が困難になる可能性がある他、大幅な為替相場の変動により、当社グループの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。

※ リスクへの対応 ▶ P10 仕入の強み



災害時に使用される商材の一部
ブルーシート(左)
コンテナバッグ(右)

■ 4つの成長戦略

受注力強化に向けて、次の4つの取り組みを実施しております。

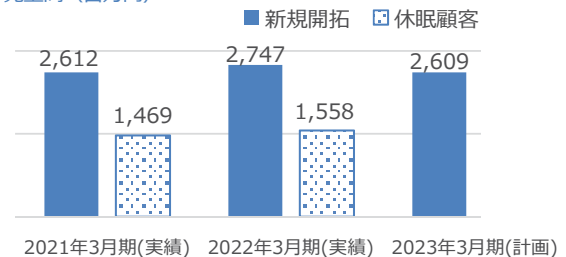
① 新規販売先の開拓

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

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

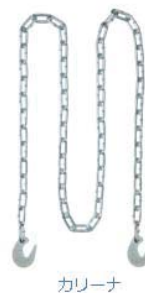
関連 ▶ P10 供給先の強み

売上高 (百万円)



② 新材の提供

新材開発のため、販売先からの要望や改善案について、定期的に営業部門と製造部門合同の新材委員会を開催しております。輸入商材の発掘や、2020年以降、軽量化に着目した商材である軽量足場吊りチェーン「カリーナ」及び、軽量鍛造フック「LSフック」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。



カリーナ



LSフック

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。



吊り具カタログ



鳥獣害対策・農業用資材カタログ

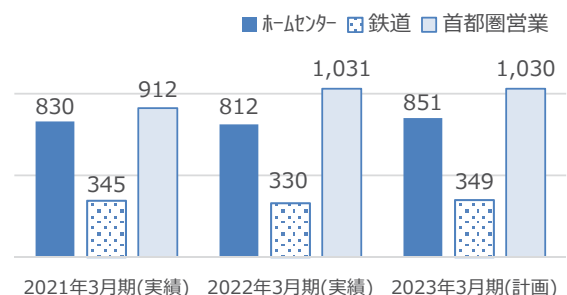
④ 販売ルートの開拓

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

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

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重要な影響を及ぼす可能性があります。

あります。

・ 取引先の信用リスク

取引先の倒産等により貸倒損失が発生した場合、当社グループの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。

※ リスクへの対応 ▶ P10 供給先の強み

既存事業以外での強化取り組み事項（周辺強化による成長戦略）

■ 海外市場への展開

成長が見込まれる海外市場への展開を進めていくことが収益力の強化になると考えており、2012年11月にタイ現地法人を設立しました。2014年8月には増資を行い、共同出資会社2社より全株式を取得し、実質的に当社の完全子会社といたしました。現在はタイを拠点にASEAN諸国での事業エリアの拡大に向けて活動しています。今後は、販路の増強や海外での人員増を含めたさらなる営業力の強化により、海外売上高比率を高めてまいります。

リスク

中国やタイなどの各国における政治又は法規制の変化や経済状況の混乱など、予期せぬ事象により、事業の遂行に問題が生じる可能性があります。

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

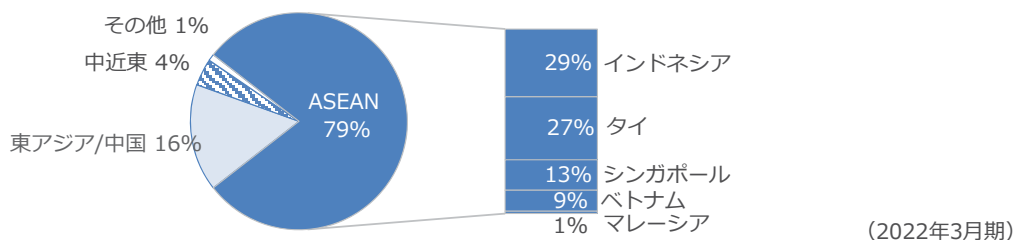
※ リスクへの対応 ▶ P10 供給先の強み

<コンドレーテック株式会社 と海外展開>

2023年3月期計画の海外売上高は265百万円（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。

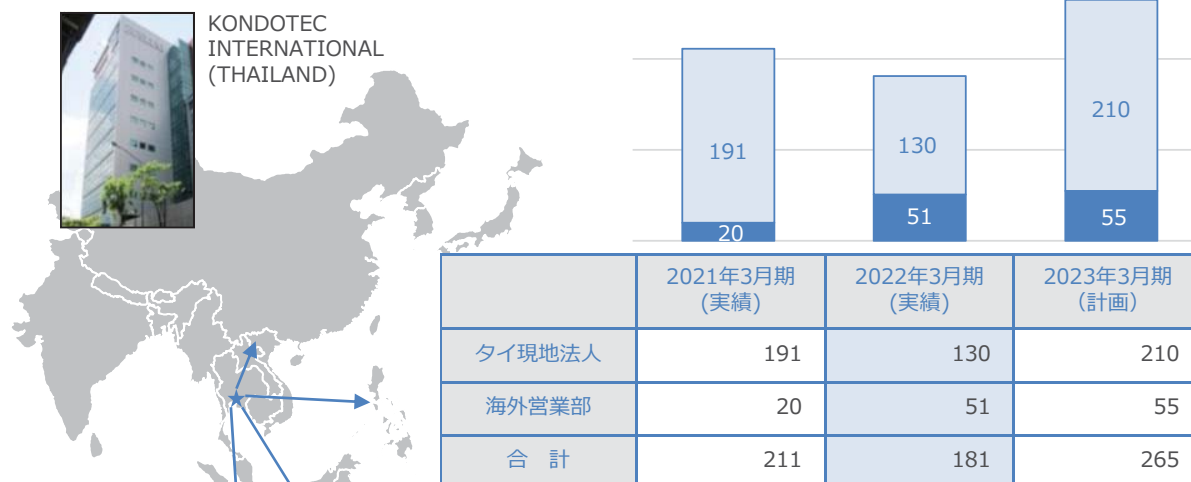
国別海外売上比率



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。2019年から2021年にわたり、維持修繕分野を強化するため仮設足場等の架組工事を行う企業3社を買収し、維持修繕分野の事業拡大を目指す他、2021年にはアルミ押出型材等の製造開発事業を行う栗山アルミ株式会社を買収し、軽量化に対する需要に取り組んでおります。

今後も周辺強化による成長を担う、隣接する業界への進出やネット事業の拡大等、M&A戦略を考慮に入れながら中長期的な企業価値向上に努めてまいります。

関連 ▶ P48、P51

リスク

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

<M&Aにおける4つの視点>

①隣接する業界

建設業界以外の業界に関わる企業をM&Aし、事業の拡大を図る

実績：三和電材株式会社
栗山アルミ株式会社

②事業の深掘り

部材メーカー等をM&Aし、既存事業を深掘りする

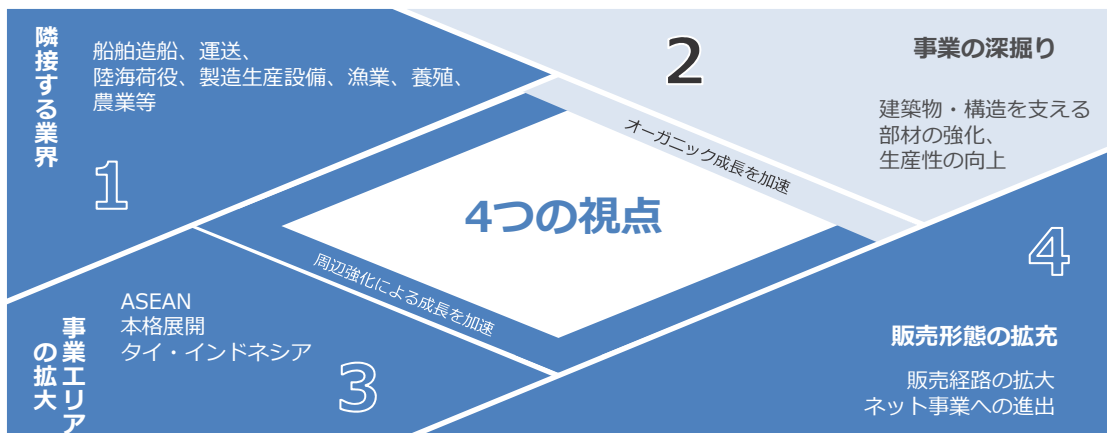
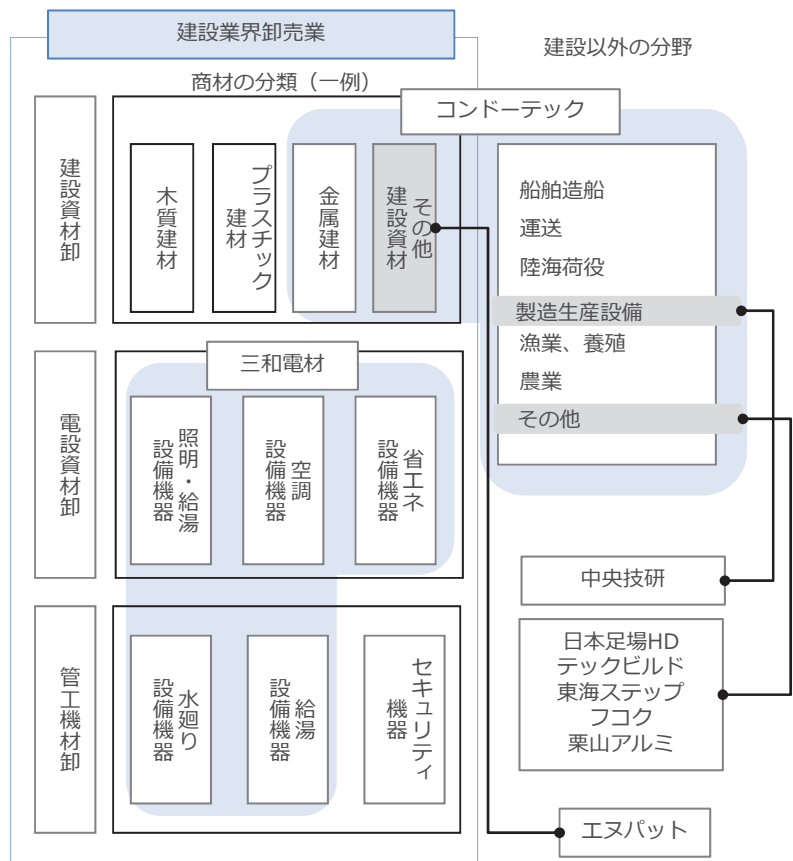
実績：中央技研株式会社
テックビルド株式会社
東海ステップ株式会社
株式会社フコク

③事業エリアの拡大

海外拠点保有企業をM&Aし、販売フィールドを拡大する

④販売形態の拡充

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



財務戦略

■ 企業価値向上と財務戦略

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

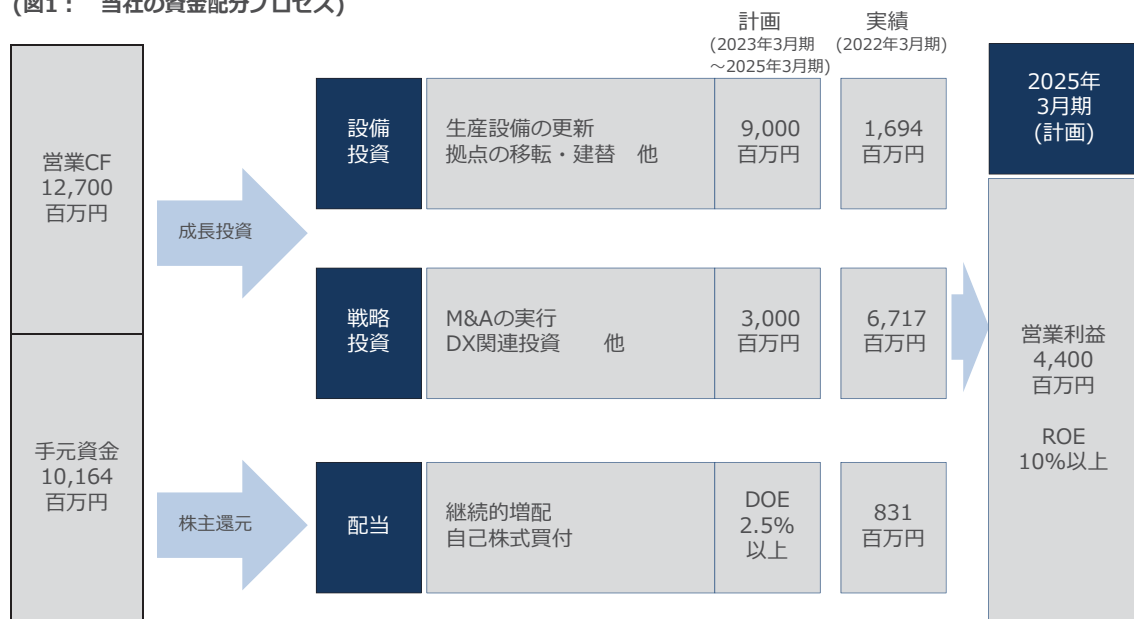
配当政策については、当社は連結業績、連結配当性向について十分留意しながら、連結純資産配当率(DOE)2.5%以上を目標として、株主の皆様へ継続的に増配を行うことを基本方針としております。当社は上場以来減配がありません。リーマンショックの際、減配するという選択肢もありましたが、利益は安定していたため、減配はせず継続的配当を行うこととし、DOEを指標としました。

資金配分については、(図1)をご参照ください。資本コストを意識した成長投資を行うと同時に、先述のような安定した株主還元を行い、高い資本効率の維持を目指しています。

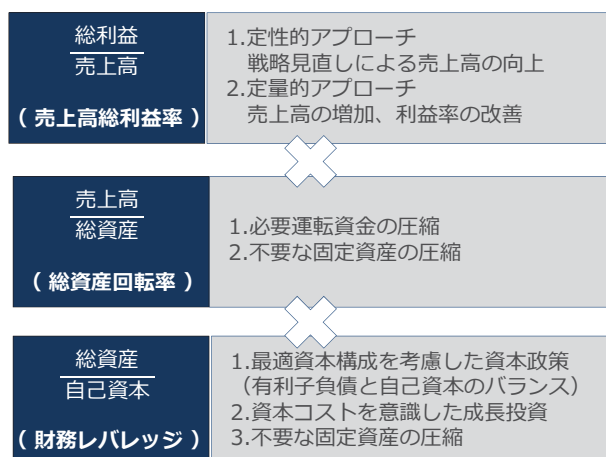
資本効率性向上の観点より当社では資本コストを重視しておりますが、2023年3月期においては5.6%としております。

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

(図1： 当社の資金配分プロセス)



(図2： ROEの構造分解をベースにした取組み)



■ 財務担当取締役 メッセージ



取締役相談役 安藤 朋也 / Tomoya Ando

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

ROEを意識した経営

米国企業と比較し日本企業のROEは低いと言われていいます。要因の一つとして、米国企業の資本効率性に対する意識の高さが挙げられます。米国企業は資本効率性の低い事業へは投資せず、資本効率性の高い事業へ積極的に投資し、さらに、それらで得た利益により積み上げられたキャッシュが多ければ株主に還元する姿勢を徹底していると考えられます。

当社は、ROE目標10%を掲げ、常に資本効率性を意識した経営を目指しており、また新規投資の際には、投資判断・基準として当社の資本コストを上回ることを目安としています。直近のROE実績は、コロナ禍による利益減少もあり目標を下回っていますが、P.29にありますように、成長投資として、生産設備の更新等の設備投資を、戦略投資として将来成長の見込まれる

分野のM&AやDXの推進を行い、を行い、目標達成を目指します。特にM&Aは2019年より毎年実績があり、M&A戦略を軸に随時M&Aの検討をしています。

また株主還元につきましては、配当政策として、DOE目標2.5%以上を設定しています。この目標は、減配はせず継続的増配を行う配当方針に則ったものでありますが、従業員のインセンティブ向上にも目を向けた指標としての側面もあり、社員の株価への意識向上にも一役買っています。また、自己株式の買付についても随時検討・実施しております。

今後とも、手元キャッシュ水準を意識し、企業価値向上に向けた取組みとして相応しいものへの成長投資、株主還元を実施しながら、ROE向上に努め、ステークホルダーの皆様へ評価いただけるコンドोटেকを築いてまいります。



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

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

攻めと守りのDX投資

当社では2021年、グループウェアの導入によりライブラリー管理やワークフローシステムが大きく変わり決裁の早期化、ペーパーレス化が進み非営業部門での生産性が大幅に向上しました。また、戦略投資の一つとして営業部門ではSFA(営業支援ツール)を導入し、情報の迅速な共有化を推進、まだ道半ばではありますが顧客サービスの向上と受注率アップに一役買っているものと思います。

今後は生産部門においてより綿密な工程管理を行い、

受注から出荷までの期間を短縮する生産工程管理のIoT化を展開、また、調達部門でも過去のビッグデータを活かして担当者によって選択が異なる受注生産品や加工品の調達先についてもAIが最適な仕入先を教えてくれるようになれば云々、などのテーマを持って取り組んでまいります。実行部隊は機動的に動ける小さなワーキンググループで進めてまいります。

引き続き企業価値向上のためのDX関連への投資を攻めと守りの両面から推進してまいります。

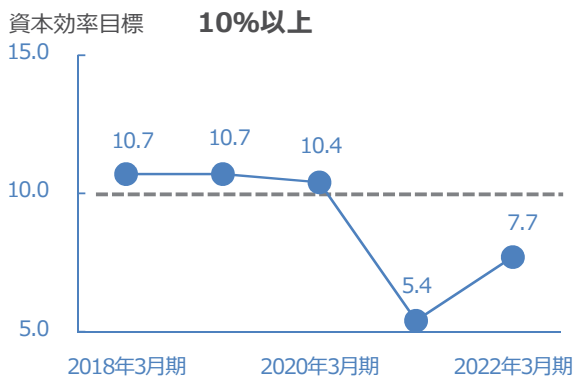
企業価値の向上

■ 資本政策

資本政策として、「資本効率目標」と「株主還元目標」を設定しております。「資本効率目標」は、業績の拡大を進めるにあたり事業の効率性の指標であるROEを取り入れることで、企業価値の創造につなげていくことを目的としております。また、2022年3月期の実績を基にした資本コストは5.6%としており、

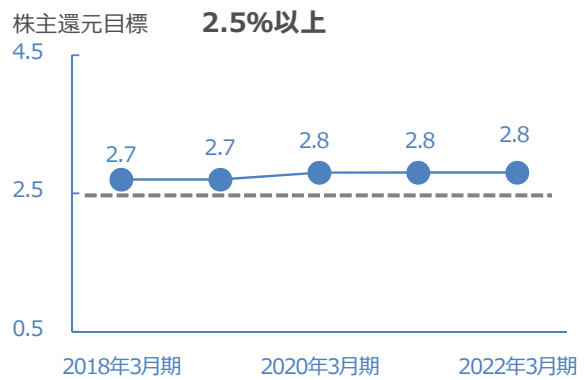
の資本コストを上回る点にも注視しております。「株主還元目標」は、配当において、連結業績、連結配当性向の両方を考慮する指標であるDOEを取り入れることで、株主の皆様へ継続的に増配を行っていくことを基本方針としております。

ROEの実績 (%)



DOEに加え、ROE10%以上という目標を合わせ持っており、毎期一定以上の利益を計上することにより、配当額決定の基礎となる純資産が増加する結果、継続的な増配が可能となることを意味しております。なお、2022年3月期のROEは、コロナ禍による利益の減少もあり、目標値を下回る7.7%となっております。

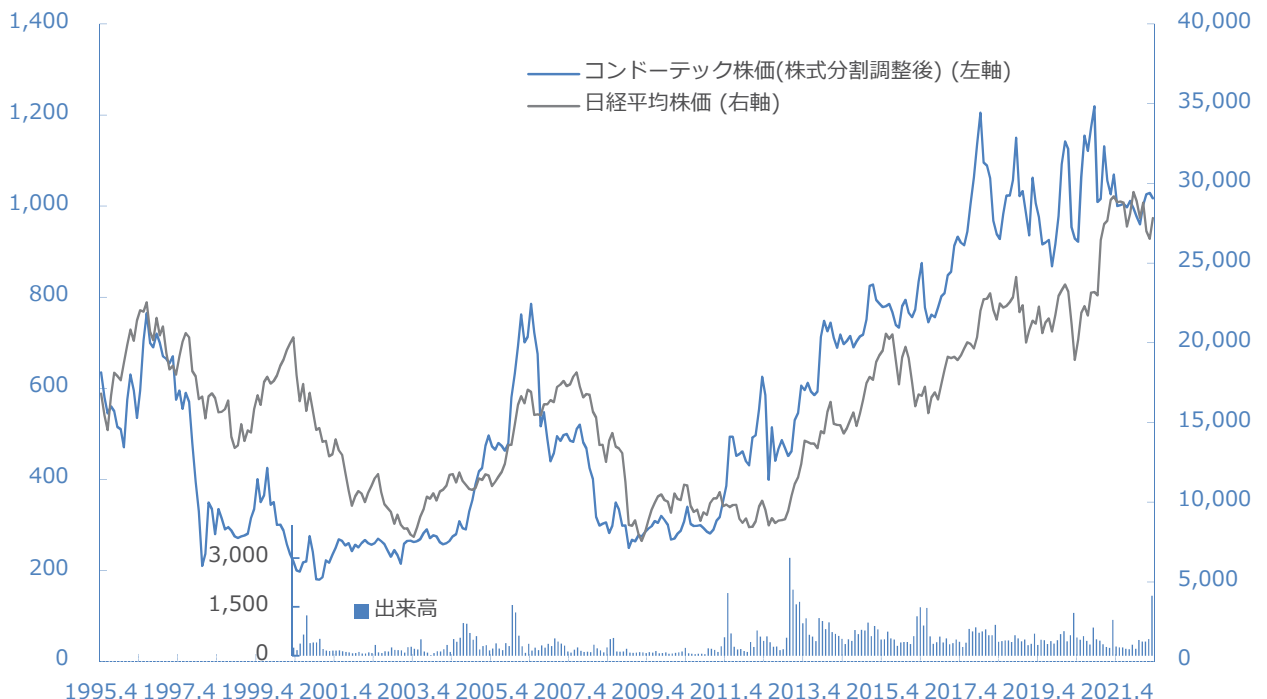
DOEの実績 (%)



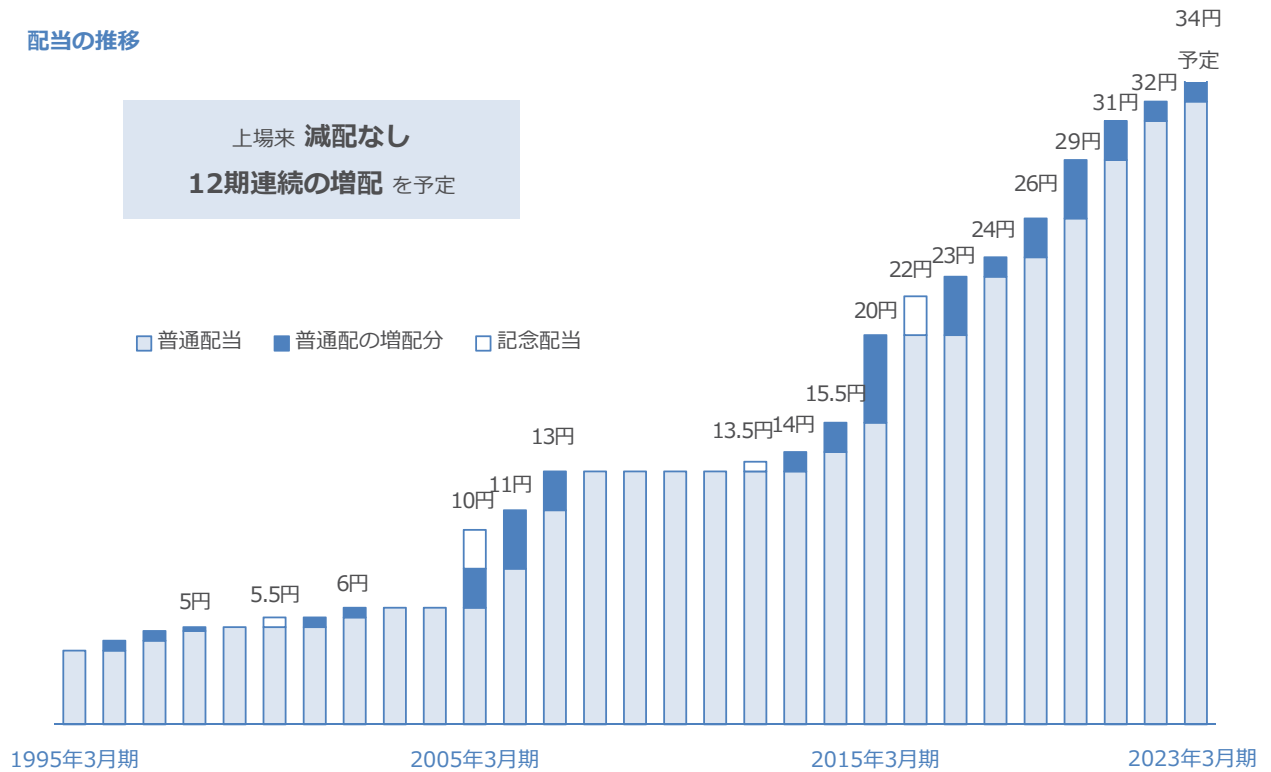
また、DOE2.5%以上という目標は、当期純利益及び配当金が毎期10%伸長すると仮定した場合に達成できる数値となっております。(自己資本が前期純利益分毎期増加すると仮定)

資本コスト(2022年3月期実績基準) **5.6%**

株価の推移 (円)



配当の推移



■ 自己株式の取得

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

直近では、2022年1月から2022年10月までの予定で自己株式の取得を行っております。

直近の自己株式取得の内容

取得し得る株式の総数	1,000千株(上限)
取得価格の総額	900百万円(上限)
取得期間(予定)	2022年1月4日～2022年10月31日

■ 配当利回り

2022年3月31日終値 **1,017円** を基に算出

配当利回り	3.1%
優待込み配当利回り	3.7%～

■ 株主優待

株主優待ポイントを贈呈し、保有するポイント数に応じて、株主様限定の特設WEBサイトにおいて、食品、電化製品、旅行・体験など約2,000点の商品からお好みの商品をお選びいただけます。

株主優待贈呈基準

毎年3月末日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式5単元(500株)以上保有されている株主様を対象としております。

保有株式数	株主優待ポイント
500株以上 600株未満	3,000ポイント
600株以上 700株未満	4,000ポイント
700株以上 800株未満	5,000ポイント
800株以上 900株未満	6,000ポイント
900株以上 1,000株未満	7,000ポイント
1,000株以上	10,000ポイント

※ 1ポイント≒1円

FINANCIAL

DATA

財務情報

連結ハイライト

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
■ 経営成績 (百万円)					
売上高	52,811	57,828	60,599	59,562	66,139
経常利益	3,655	4,023	4,177	3,455	3,810
親会社株主に帰属する当期純利益	2,523	2,748	2,875	1,561	2,284
設備投資額	423	981	917	1,097	1,694
減価償却費	423	404	697	897	1,091
※1 EBITDA	4,079	4,425	4,916	3,783	5,095
■ 財務状態 (百万円)					
総資産	39,313	43,820	46,335	49,426	56,009
純資産	24,745	26,756	28,387	29,022	32,066
有利子負債	500	853	1,106	3,875	5,315
■ キャッシュ・フロー (百万円)					
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,429	2,699	4,385	4,196	1,227
投資活動によるキャッシュ・フロー	(506)	(1,551)	(5,205)	(2,264)	(2,373)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(703)	(915)	(992)	1,060	(22)
現金及び現金同等物の期末残高	9,893	10,133	8,305	11,317	10,164
■ 1株当たり情報 (円)					
1株当たり当期純利益	94.25	102.65	107.46	59.60	87.26
1株当たり純資産	922.62	996.99	1,071.09	1,110.01	1,170.84
1株当たり配当額	24.00	26.00	29.00	31.00	32.00
■ 財務指標					
売上高総利益率 (%)	21.5	21.6	22.4	22.8	22.3
売上高経常利益率 (%)	6.9	7.0	6.9	5.8	5.8
売上高当期純利益率 (%)	4.8	4.8	4.7	2.6	3.5
※2 総資産回転率 (%)	139.3	139.1	134.4	124.4	125.5
※3 財務レバレッジ (倍)	1.6	1.6	1.6	1.7	1.9
※4 ROE (%)	10.7	10.7	10.4	5.4	7.7
※5 ROA (%)	6.7	6.6	6.4	3.3	4.3
※6 自己資本比率 (%)	62.8	61.0	61.2	58.7	53.7
DOE (%)	2.7	2.7	2.8	2.8	2.8
※7 流動比率 (%)	219.9	200.9	181.1	167.6	157.6
※8 D/Eレシオ (%)	2.0	3.2	3.9	13.4	17.7
※9 固定比率 (%)	42.4	47.1	61.5	61.6	71.0
総資産利益剰余金比率 (%)	55.4	53.3	55.0	53.1	48.0
■ 株価指標					
期末株価終値 (円)	939	1,006	929	1,069	1,017
株価収益率 (倍)	10.0	9.8	8.6	17.9	11.7

※1 EBITDA=税金等調整前当期純利益+(支払利息(キャッシュフロー掲載)+減価償却費(キャッシュフロー掲載)+のれん償却額(キャッシュフロー掲載))

※2 総資産回転率=売上高÷2期平均総資産

※3 財務レバレッジ=総資産÷(純資産-新株予約権-非支配株主持分)

※4 ROE=当期純利益÷(純資産-新株予約権-非支配株主持分)

※5 ROA=当期純利益÷2期平均総資産

※6 自己資本比率=(純資産-新株予約権-非支配株主持分)÷総資産

※7 流動比率=流動資産÷流動負債

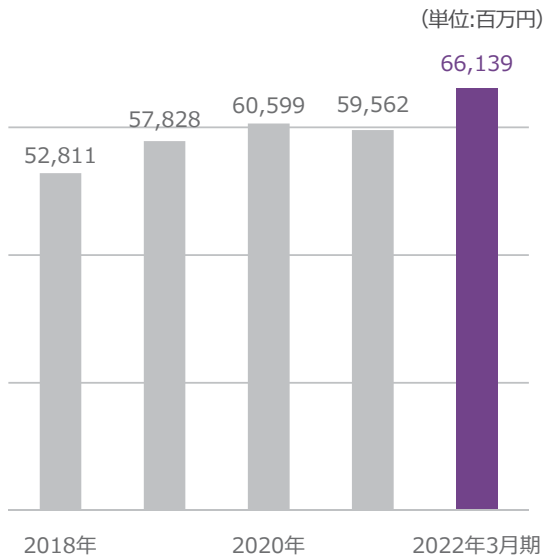
※8 D/Eレシオ=有利子負債÷自己資本

※9 固定比率=固定資産÷自己資本

連結パフォーマンス

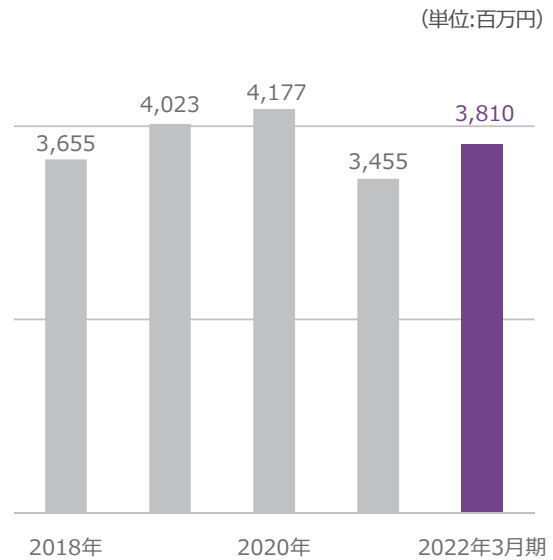
■売上高

66,139 百万円

11.0 % UP 

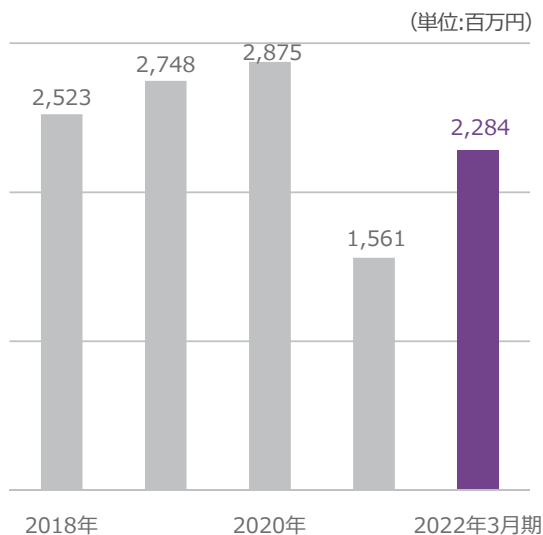
■経常利益

3,810 百万円

10.3 % UP 

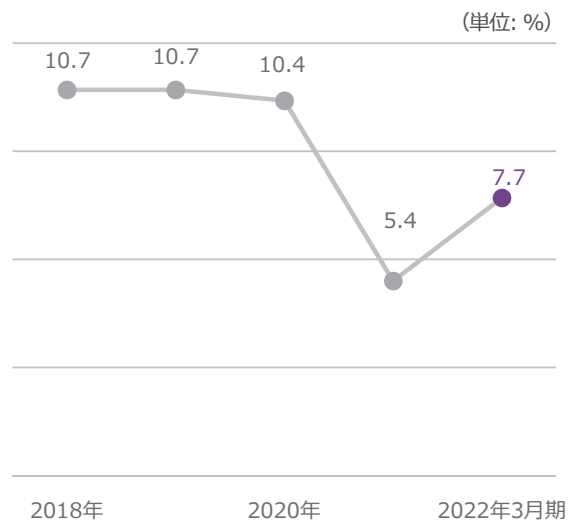
■親会社株主に帰属する当期純利益

2,284 百万円

46.4 % UP 

■株主資本利益率 (ROE)

7.7 %

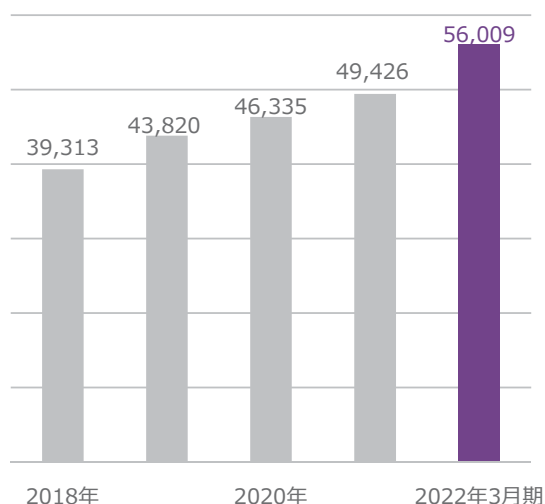
2.3 point UP 

■ 総資産

56,009 百万円

13.3 % UP 

(単位:百万円)

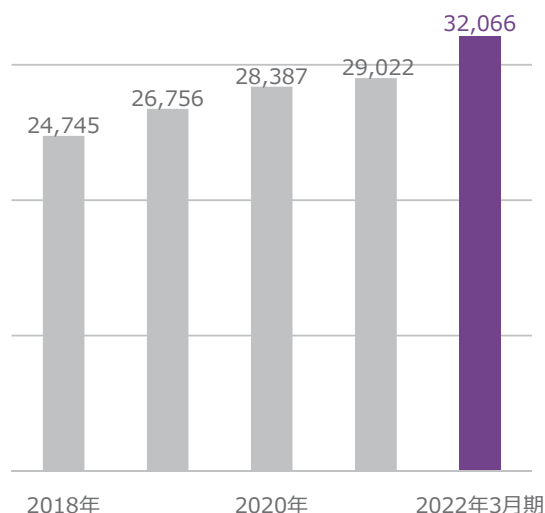


■ 純資産

32,066 百万円

10.5 % UP 

(単位:百万円)

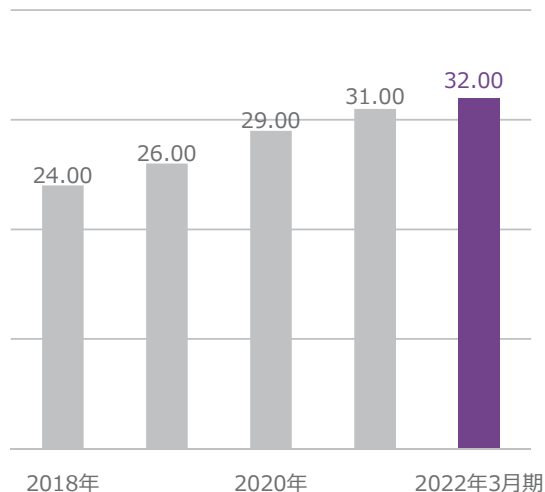


■ 配当金

32.00 円

1 円 UP 

(単位:円)

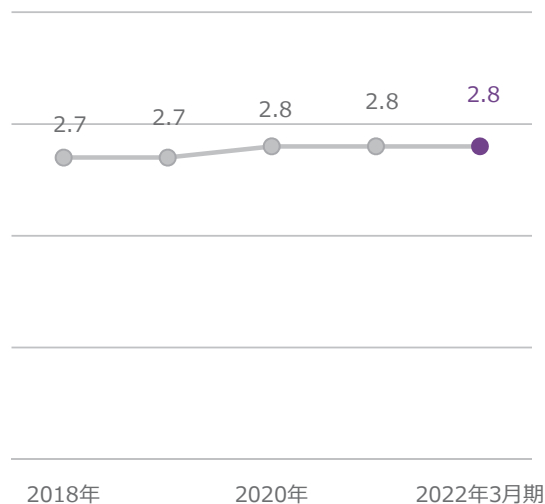


■ 株主資本配当率 (DOE)

2.8 %

0.0 point DOWN 

(単位: %)



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ローテックの頭文字「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。



コンドローニュース・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 (工コ・環境関連商材のご紹介)	  
	②環境に配慮した事業活動	環境保護・省エネルギーへの取り組み	  
		排出物の管理（マテリアルバランス）	
社会	①製造物責任・品質保証	製商品の品質管理について	 
		安心・安全への姿勢	
	②付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供	取引先様にとってより良い 製商品・サービスの提供	  

実現のため、今後は各マテリアリティにおける課題を経営において解決してまいります。

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

WE ARE KONDOTEC

KONDOTEC VISION

FINANCIAL DATA

ENVIRONMENT

SOCIAL

GOVERNANCE

SUPPLEMENT

ESG基本方針大綱（2）

	マテリアリティ		対応するSDGs	
社会	③ステークホルダーとのコミュニケーション	ステークホルダーとの関わり方について	 	
	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		
		災害等のリスク対策	 	
	⑥安全対策と働き方改革	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		
	②コンプライアンスの徹底	コンプライアンス基本方針		

現在の具体的な取り組み	今後の課題
個人投資家向けイベントへの参加	知名度向上のための新聞・CMなど 各種メディアでの露出検討
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	実施回数の増加
自社株買の実施	
英語版招集通知の作成 英語版統合報告書の作成 海外投資家とのIR面談実施	英語版IR資料の充実 英語が堪能な人材の育成
インターネット等による議決権行使制度の採用	
株主宛送付物にはユニバーサルデザインフォントを使用（誰でも読みやすいように）	英語版事業報告書の作成
取引先への積極的な発信	
開示資料のHPへのアップ	決算業務の早期化検討 （決算日後31日以内開示）
コーポレート・ガバナンス報告書での開示 TCFD提言に基づいた情報開示の検討	TCFD提言に基づいた情報開示の充実
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 全国への拠点展開による雇用促進	地域ニーズに応じた出店計画の策定・ 推進
全国の営業店に在庫を置くことで、局地的な災害時にも必要資材の即納が可能	未進出の都道府県への出店
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	リスク対策マニュアルの実効性の検討
安全運転講習（新入社員）、テレマティクスの導入、無事故キャンペーン 事故報告書の共有、全社注意喚起、免許確認管理 「交通事故対応カード」社有車への携帯	さらなる安全運転への意識付け 交通事故発生件数の減少
車両に自動ブレーキ等安全装置を採用する方針の策定	
車両にドライブレコーダーを導入 安全運転の啓蒙活動の推進（安全運転五則の策定、周知徹底）	
働き方改革 営業担当者の回収業務の削減（でんさい）、社内書類の削減や決裁権限の見直し 給与明細の電子化、ワークフローシステムの導入	有休取得率の向上 従業員の労働時間管理体制の強化 マンパワー不足部署への人材の確保
定期健診・ストレスチェック 感染症対策（在宅勤務の導入、ワクチン予防接種費用の補助等） 工場での熱中症対策の実施	従業員相談窓口の充実
毎月定例の安全パトロール 安全衛生委員会の開催	製造現場、営業店内労働災害件数の減少
定期研修の実施 営業成績に応じた拠点・個人への表彰（報奨金）制度、社長賞など マンツーマン指導員制度の導入	より適正な人事評価の導入 異動希望等の自己申告制度の浸透
すべての社員が自由に受講できる通信教育、資格取得費用補助	デジタル人材の確保・育成
公平採用 人材の多様性と教育方針に関して	女性管理職の増加、障がい者採用
産休・育休・有資格者・留学生の採用 陸上部の設置	くるみんの取得、託児所の設置 産休・育休取得率、復職率の向上 女性活躍リーディングカンパニー認証 取得
社員持株会制度、RS（譲渡制限付株式）付与制度の導入 GLTD（団体長期障害所得補償保険）制度の導入 借り上げ社宅制度の導入	社内IRの実施による自社の株価への意 識醸成
社外取締役の増員、取締役会実効性の評価 ガバナンス体制の構築による潜在コストの顕在化防止 指名報酬委員会の設置、監査等委員会設置会社への移行	評価の改善案を強化 社外取締役比率の増加 内部監査の実効性の向上
資本コストを意識した投資の実施	
コンプライアンス行動指針の策定、マニュアル策定、社員教育 取引前の反社チェックの徹底	マンパワーの確保 業務の簡素化
警察・企業間の情報交換、連携体制構築 企業防犯協会への加盟	

WE ARE KONDOTEC

KONDOTEC VISION

FINANCIAL DATA

ENVIRONMENT

SOCIAL

GOVERNANCE

SUPPLEMENT

E NVIRONMENT

環境方針

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

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

環境対策に最適な製商品の提供



■ エコ・環境関連資材の取扱拡充（製商品のご紹介）

オイルハンター



エコマーク認定を取得したリサイクル材使用の油吸着材です。油流出による海洋汚染や、油を使用する工場での油処理の際に使用されています。

再生プラスチック使用商材



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

CLT工法用金物



【クロスマーク金物認定製品】
両ねじボルトセットM20
(RSP2.3×45×147/
RSP2.3×45×82)

当社滋賀工場で製造しております両ねじボルトセットは、CLTパネル工法用金物規格((公財)日本住宅・木材技術センター制定)を満たした「x(クロスマーク)金物」の認定を受けております。CLTパネル工法用金物規格は、CO₂削減に資する次世代木材「CLT」を用いた建築に使用する金物の規格です。

TOPICS 環境に配慮した梱包資材の導入

環境に配慮した商材を販売するだけでなく、当社商材を配送する際の梱包資材として、再生プラスチック由来のPPバンド等を導入しております。

また、PPバンドのかけ方を改善し、梱包資材を減らす取り組みも進めております。

環境に配慮した事業活動



■ 気候変動への対応とTCFD提言に基づいた情報開示

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

関連 ▶ P46

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

リスク管理体制

当社の直面し得る気候関連リスク及び機会については、社内各部門との協議を基に、SDGs推進室が取りまとめ、評価・特定を行っております。評価・特定された気候関連リスク及び機会につきましては、取締役会にて報告を行い、取締役会による監督等を行っております。

気候変動関連の主なリスク及び機会

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

今後は、現状の価値創造プロセスの強化や、浮上した課題に具体的にどう対応していくかも含め、より社会に必要とされる企業であり続けるためより深い部分を検討し、TCFD提言に基づいた情報開示に繋げてまいります。

	項目	リスク	機会	影響度	今後の課題	対応するSDGs
移行シナリオ	炭素税の導入	<ul style="list-style-type: none"> 事業活動(主に製造過程や物流)で排出するCO₂に対する炭素税によるコスト増 	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー関連事業の拡大 現地仕入先の開拓による地産地消でのCO₂排出量削減、輸送コスト削減 		<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー施設向け商材の需要拡充に向けた調達力・生産体制強化 	
	低炭素対応に伴う規制の強化	<ul style="list-style-type: none"> 高炉各社減産による需給バランス崩壊や建設需要の減少による業績への影響 省エネ設備等の整備による建設/運用コスト増、仕入価格高騰 低炭素対応に伴う規制に未対応の場合、市場から排除される可能性 既存の商材に対する規制強化 	<ul style="list-style-type: none"> 木造建築等、低炭素対応に伴う設備開発需要の増加 幅広い商流を活かした工コ・環境関連商材の提案、開発機会増 環境対応を進めた開示による市場価値の向上 	大	<ul style="list-style-type: none"> 工場におけるエネルギー使用量削減と省エネ設備導入 グループ会社とのシナジー強化(太陽光発電やLED照明の販売促進、設備開発強化) 商材や梱包資材の環境配慮型素材への変更検討 協力工場、仕入先に対する低炭素対応への取り組みに関する調査 	
	再生可能エネルギーの普及促進	<ul style="list-style-type: none"> エネルギーコストの突然かつ予期しない変動による仕入価格、原材料価格の変動 	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー関連施設の増加による受注増 			
物理的シナリオ	異常気象を起因とした台風や集中豪雨の頻発による、甚大な被害の常態化	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンの被災による原材料や商材供給への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 災害対策商材の販売機会増 河川や法面での改修・増強工事の需要増 	大	<ul style="list-style-type: none"> 災害対策商材のラインナップ及び在庫の拡充 土木工事向け商材の販路拡大 複数購買の徹底 緊急時の物流シミュレーション、計画書の作成 事業所間物流ネットワークの活用 	
	平均気温の上昇 降水パターンの変化 気象パターンの極端な変動性	<ul style="list-style-type: none"> 気温上昇に伴う熱中症等による生産効率の低下 降雨、強風等による工期の遅れ 	<ul style="list-style-type: none"> 熱中症対応商材等、季節商材の販売機会増 		<ul style="list-style-type: none"> 季節商材のラインナップ拡充 事業所、工場敷地内の緑化促進 気温上昇時の休憩時間、吸水時間の設定 	

■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、変電設備の老朽化更新、消費電力10%削減）

当社では、2015年に工場における照明設備のLED化を完了させ、現在、営業店における照明設備のLED化を進めており、主要な自社物件は完了させ、当社が賃借している物件についてのLED化をさらに進めております。その他、工場に設置しているトランス(変圧器)を高効率トランスに切り替えるなど、変電設備の老朽化更新にも取り組んでおります。

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

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

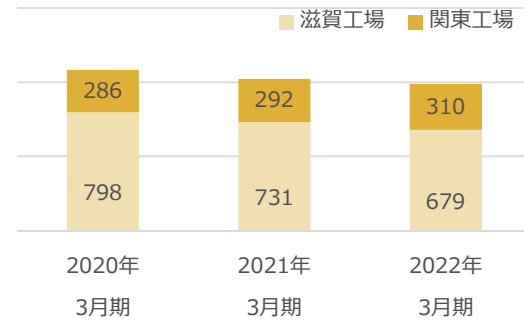


太陽光発電設備の設置

当社2工場および子会社の三和電材株式会社及び東海ステップ株式会社において、太陽光発電システムを、設置モデルとして稼働させ、売電事業を行っております。

太陽光発電システム及び架台については、当社グループ会社の三和電材株式会社及び、当社鉄構営業部で、それぞれ資材を取り扱っており、グループ内のシナジー効果を活かした販売に取り組んでおります。

年間発電量推移（千kWh）



環境保全に対する取り組み

当社ではCO₂排出量削減に対する取り組みの一環として、社用車のEV車への切り替え及び、社内で使用する電力の再生可能エネルギー由来電力への切り替えの検討を開始しており、2021年に大阪本社において実際に、EV車及び再生可能エネルギー由来電力の切り替えを実施しております。

また、近隣地域の清掃や、クールビズ・ウォームビズの導入、社内報を通じた情報発信による、環境保全への関心を日々高める取り組みも行っております。



COOLBIZ
WARMBIZ

4工場体制・各営業店への在庫によるクイックデリバリー

当社では国内4ヶ所（北海道・茨城・滋賀・福岡）に工場を設けており、ブレースやアンカーボルト等の受注生産品は販売先様に一番近い工場で生産・出荷を行っております。4工場体制によって、環境負荷と輸送コストを削減するとともに短納期で製品をお届けしております。

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

ISO14001の取得

当社3工場において、環境を対象とした国際標準規格であるISO14001を取得し、環境に配慮した工場の運営に取り組んでおります。

今後、当社4工場全てにおいて、ISO14001の取得を目指してまいります。

■ 排出物の管理（マテリアルバランス）

CO₂排出量管理

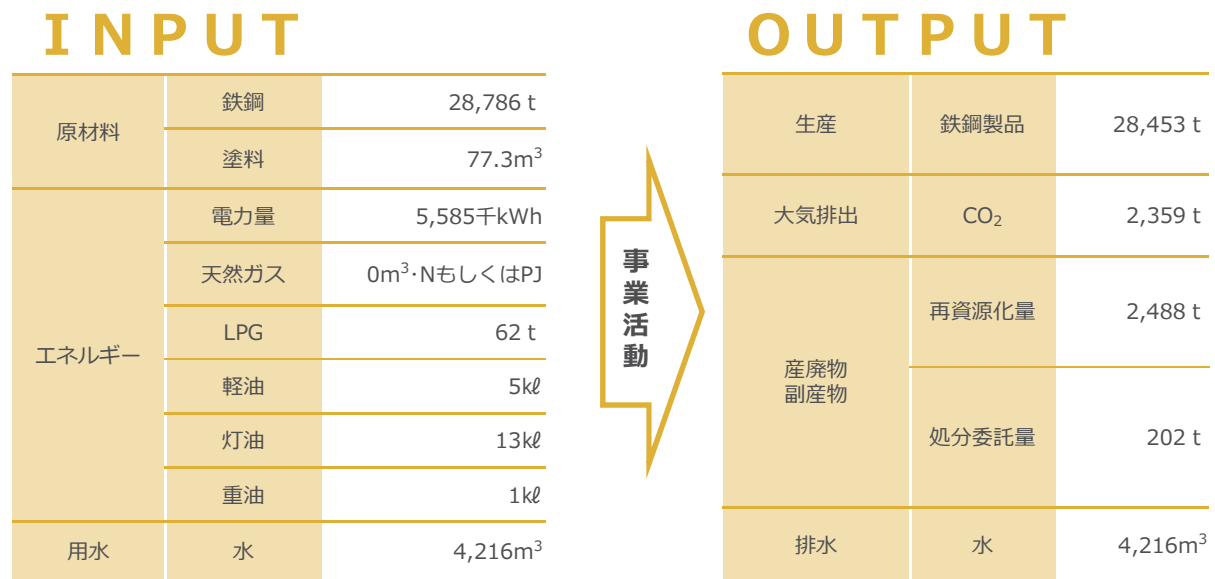
過去5年間の当社におけるCO₂排出量です。 ※コンドーテック単体

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
CO ₂ 排出量 (t-CO ₂) ※	3,885	3,630	3,000	2,869	2,917

※ スコープ1・2(社有車の使用に伴う直接排出量除く)

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。



※2022年3月期

<環境保全に対する支出>

- 関東工場：80tプレスクラッチASSY交換/油漏れの削減（1百万円）
 - 産業廃棄物・一般廃棄物の処理費用（3百万円）
 - 環境マネジメント継続認証審査費用（0百万円）
 - 環境に関する社外研修費用（0百万円）
- 九州工場：エアハンマー防振装置老朽化更新（12百万円）
 - 事務所LED切替工事（1百万円）
 - リサイクル油収集運搬費（0百万円）
 - 産業廃棄物収取運搬処理（3百万円）
 - 消防設備老朽化更新、溶接用局所排気装置（7百万円）

<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（113百万円）

SOCIAL

製造物責任・品質保証



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

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

■製商品の品質管理

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

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



ISO9001の認証



製造本部内の破断試験機

JISや業界団体の認証取得について

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

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

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

工場製品の規格認証リスト

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

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レーテックの一部門となったメカトロ研究所（旧 株式会社メカトロエンジニアリング）の持つ技術力を加え、製品開発および製造ラインの省力・省人化に向けた開発を行っております。これまでに、工場内のプレス製造ラインやチェーンスリング用のチェーン自動切断機を中央技研株式会社が開発いたしました。

今後もグループ会社とのシナジーにより当社製品の生産力向上に努めてまいります。



チェーン切断機



Pewagチェーンスリング

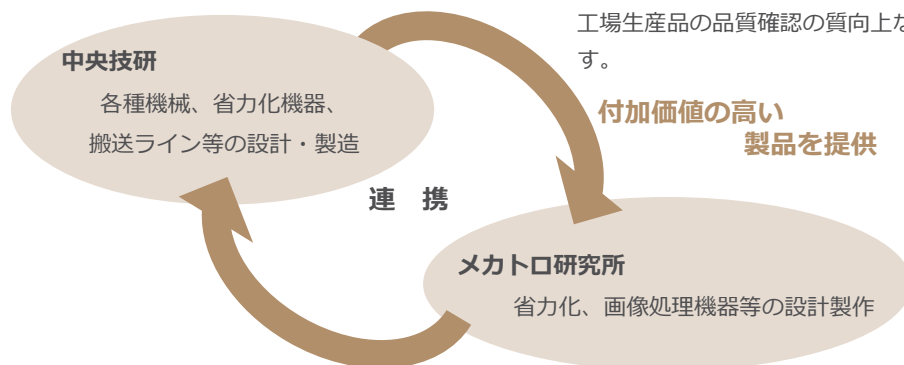
中央技研株式会社

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

メカトロ研究所

（旧 株式会社メカトロエンジニアリング）

省力化、画像処理機器、各種検査機器、検査治具等の設計製作に強みを持ち、画像検査技術（色識別検査や外観検査ほか）に関する優れた技術力の活用によって、工場生産品の品質確認の質向上などが今後期待されます。



■安心・安全への姿勢

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

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

2022年3月末までに61名の吊り具アドバイザーが誕生し、全国の営業店にて吊り具の供給のみにとどまらず、知識の提供を行っております。

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

<吊り具アドバイザー 講習スケジュール>

社内講習

- ・九州工場での座学、実技、試験（3日間）

社外講習

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



九州工場での座学



実際の吊り荷作業の実演

吊り具アドバイザー 合格率 **74.7%**
(追試験2回での合格者を含む)

付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供



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

■時代の変化・お客様のニーズに合わせた製商品・サービスの提供

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

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

現在では、荷役用機器を中心に商品の個体管理や点検作業を容易にするためのツールとして、吊り具点検サイト「ツリカタ」の運用も行っております。

また製商品の販売のみでなく、当社HP上でも積極的な情報公開やサービスの提供を行っております。Webカタログや技術情報のほか、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」



吊り具点検サイト「ツリカタ」

「ツリカタ」スマホでの使用画面

■仕入先の開拓と効率的な仕入・管理・配達

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

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

さらに、物流施設または各営業店での在庫状況を自社のシステム上で検索できます。これにより、自店の在庫状況をリアルタイムで把握することで、自店の在庫を仕入れるタイミングを計ることもでき、販売先様からの問い合わせにも即時に回答することができます。

配達は当社社員または協力会社の社員により安全かつ迅速に販売先様へお届けする仕組みを取っております。

国内物流施設



業務部
(大阪府)

関東物流センター
(茨城県)



■ 新たな分野への進出

当社は現在、事業環境の変化に対応しつつ、持続的な成長、長期的な企業価値向上を目指すため、今後成長が見込まれる分野（海外、社会インフラの老朽化に伴う維持修繕工事、人手不足・働き方改革への対応に伴う省力化）への投資を進めております。

その中で、社会インフラの老朽化に伴う維持修繕分野の事業拡大のため、土木建築現場や修繕現場等で使用される仮設足場等の架設工事の分野にて、強固な顧客基盤を構築している企業を3社買収し（下表）、2021年4月には、3社を統括する中間持株会社「日本足場ホールディングス株式会社」を設立しました。3社はそれぞれ、事業エリアや得意とする工事物件が異なっており、日本足場ホールディングス株式会社を中

心として連携を強化し、各社のノウハウ共有による取扱分野の拡大など、シナジー創出を目指しております。

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

今後も、コンドーテックグループの幅広い事業フィールドを活かし、より一層のシナジー効果創出に取り組むと共に、持続的成長と中長期的な企業価値向上の実現を図るべく、新たな分野への進出に尽力してまいります。

維持修繕分野を担うグループ会社

	テックビルド株式会社	東海ステップ株式会社	株式会社フコク
所在地	(本社) 東京都大田区 (事業エリア) 関東、北陸、関西、 中国、九州地方	(本社) 静岡県藤枝市 (事業エリア) 関東、東海地方	(本社) 宮城県仙台市 (事業エリア) 東北地方
得意分野	<ul style="list-style-type: none"> ・低層物件 ・レンタル事業  <p>戸建住宅工事の様子</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中高層物件 ・低層物件  <p>宿泊施設工事の様子</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・橋梁 ・中高層物件  <p>水道橋工事の様子</p>
(中間持株会社) 日本足場ホールディングス株式会社			
所在地	(本社) 東京都江東区		
事業内容	足場施工事業を営む子会社の経営管理等		

連携強化

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

■ 工場への設備投資による生産革新

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

当工場では、これまで作業員による手作業で行われていた工程を、ロボットによる溶接や搬送、組み立てに変更し、生産性の向上を図っております。生産性向上が実現できれば、他工場への水平展開を行う計画です。

当社の2023年3月期～2025年3月期中期経営計

画では、設備更新や拠点の移転・建替を目的とした約90億円の設備投資を計画しております。

滋賀工場 第2工場	
所在地	滋賀県 蒲生郡日野町
延床面積	約4,095㎡
投資額	約440百万円
稼働開始日	2019年 4月1日



導入したロボット

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

ステークホルダーの皆様へ当社グループについてご理解いただくことが重要であると考えております。そのために、ステークホルダーの皆様に対する丁寧な説明と、公平、正確かつスピーディーな情報開示を心がけております。

また、当社グループの企業価値向上に資するようM&A等による戦略投資、成長に向けた積極的な事業投資の拡大による収益力向上に努めるとともに、資本効率向上に取り組んでまいります。

■ IRポリシー

1.基本方針

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

2.情報開示基準

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

3.情報開示方法

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

4.将来の見通しについて

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

5.IR自粛期間

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

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

■ 株主総会の活性化に向けて

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

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

集中日を回避した株主総会の設定	集中日を避けて、株主総会日を設定しております。
招集通知の早期発送	総会の22日前に発送しております。(2022年3月期)
招集通知の発送前開示	当社ホームページにて、発送日(2022年6月2日)の6日前(2022年5月27日)に開示しております。(2022年3月期)
電磁的方法による議決権の行使	インターネット等による議決権行使制度を採用しております。
議決権電子行使プラットフォームへの参加その他機関投資家の議決権行使環境向上に向けた取り組み	株式会社ICJが運営する機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームに参加しております。
招集通知(要約)の英文での提供	定時株主総会招集通知及び株主総会参考書類の英文を当社ホームページ及び東証ホームページにて掲載しております。
その他	当社をより一層ご理解していただくため、報告事項でパワーポイントを用いたビジュアル化を図り、説明を行っております。

■ IR活動

公平性、正確性、適時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。

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

機関投資家との対話実績

項目	回数
個別ミーティング (オンライン・電話含む)	17回 (延べ)
アナリスト向け会社説明会(東京)	1回

(2022年3月期)

個人投資家向けIR活動実績

名称	当社視聴数
日経IR・個人投資家フェア2021 Online (2021年9月開催 ～10月末までアーカイブ配信)	546人 ※アーカイブ配信期間除く
野村IR資産運用フェア2022 (2022年1月開催 ～1月末までアーカイブ配信)	916人 ※アーカイブ配信期間除く

(2022年3月期)

カバレッジ実績

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

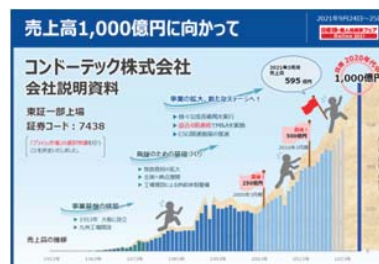
(2018年9月)

TOPICS IRグッドビジュアル賞・IRサイト表彰を受賞

日経IR・個人投資家フェア2021 当社配信資料が、IRグッドビジュアル賞実行委員会（一般社団法人日本IR協議会、株式会社バリュークリエイト）が主催する「第9回 IRグッドビジュアル賞」を受賞しました。

本賞は、「1枚であっても企業価値を効果的に伝えるIR資料のスライド」を表彰し、その好事例を共有することを目的としており、65社の応募企業の中から当社を含む8社が受賞しました。

また、当社ホームページのIRページが、株式会社ブロードバンドセキュリティが主催するGomez IRサイトランキング 2021「優秀企業 銅賞」(6年連続)及び、日興アイ・アール株式会社が主催する2021年度全上場企業ホームページ充実度ランキング「優秀サイト」に選ばれました。



IRグッドビジュアル賞を受賞した
日経IR・個人投資家フェア2021 当社配信資料



当社ホームページ「株主・投資家情報」

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

関連 ▶ P54

■ 情報開示

情報開示の基本方針

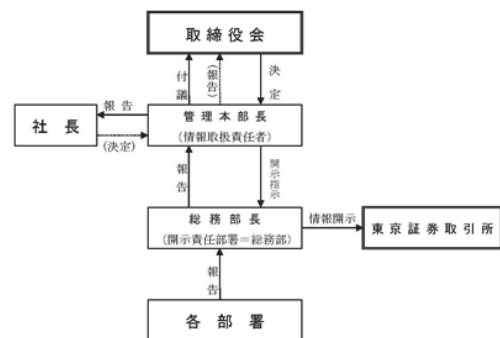
当社は、会社情報の適切な開示を行うため「内部情報管理規程」を設けており、会社法、金融商品取引法等の法令及び証券取引所の定める規程等（以下「適時開示規則」という）に則って、迅速かつ公正に情報開示に努めております。

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

適時開示の方法

- (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

当社単体では2022年3月31日現在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数が異動しますが、現地での採用も同人数程度行い、地域での雇用の創出の一助となっております。

■ 災害への対応・貢献

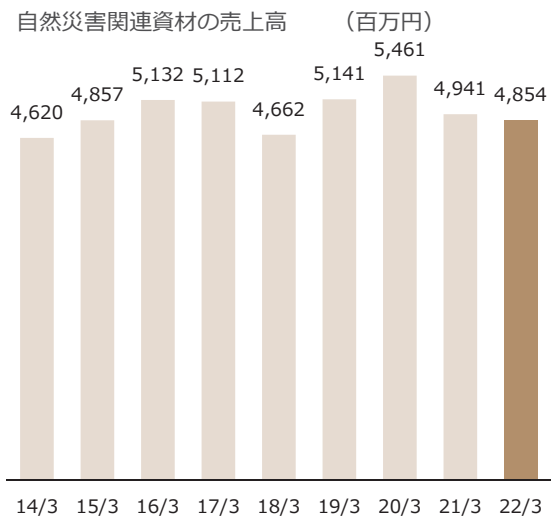
全国47の営業店で災害時に必要となる資材を在庫しており、局地的な災害が発生した際にも必要となる資材を即納できる体制を整え、地域社会の安全安心に貢献しております。

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。



【 TOPICS 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

2014年8月豪雨	西日本から東日本の広い範囲で大雨 (広島県にて土砂災害発生)
2018年7月豪雨	西日本を中心に全国的に広い範囲で記録的な大雨
2019年10月台風19号	東日本を中心に暴風雨
2020年7月豪雨	九州北部地方を中心に広範囲で大雨

「新たなステージ」に対応するためには、**インフラの被害をできる限り軽減**するとともに、**早期復旧できるよう事前の備えを講じる必要がある**



■ 災害等のリスク対策

自然災害等予期せぬ事態が発生した場合に、従業員および関係各人の安全を確保しながら、企業の重要業務を中断させない、中断時に可能な限りの素早い復旧を行うため、リスク管理マニュアルを策定すると共に、次の取り組みを実施しております。

また重要業務を遂行するため、基幹システムのデータ移管や、大阪、東京での2本社制の導入を行っております。

従業員 に対して	<ul style="list-style-type: none"> ・事前、渦中、事後対策の周知徹底 ・【大規模地震等の初動時の行動ルール】の制定、周知
新型コロナウイルス対策(例)	
交替での在宅勤務を実施	
出張を伴う会議のWebでの実施	
ワクチン接種に係る特別休暇の導入	など

■ 従業員の健康・安全衛生のために

社員の安全と健康を守るため、次の取り組みを実施しております。事業活動を行うにあたって安全対策が必要な代表的な事項としては、倉庫内入出荷作業時、

営業活動および製商品配送時、工場内生産活動時が挙げられます。

区分	内容	
営業・配送時	安全運転講習の実施	社用車の運転に慣れていない新入社員の交通事故の増加を受け、新入社員研修時に運転講習を実施し、若手社員の事故減少
営業・配送時	無事故キャンペーンの実施	他店で事故発生時に全営業店に注意喚起のお知らせ通達事故の無い場合も毎月全営業店の交通事故件数を1年間の累計で通知事故が発生した拠点には、全社有車に安全運転サポート装置を搭載
営業・配送時	安全運転装置(テレマティクス)の導入 ドライブレコーダーの設置	Gセンサー・GPSにより、危険運転(急ブレーキや速度超過など)を感知すると、その場で都度運転者に音声ガイダンスにて注意喚起・本社に危険運転通知のお知らせメール配信
工場・倉庫	安全衛生委員会の実施 安全パトロールの実施	毎月1回、本社と工場にて安全衛生委員会を実施労働災害事故の防止に努め、社員による安全パトロール実施

働き方改革とワークライフバランス

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

2014年には全所属長を対象として、業務の効率化、時間外の減少を目的とした研修を実施、以降継続して、業績向上を前提とした働き方改革を進めております。

2017年からは、本社を主体として、各種業務ルールの見直しを行い、営業担当者の回収業務の減少や社内書類の削減、決裁権限の見直しを行い、効率的に業務を行えるように改革を進めております。

なお、適正なワークライフバランスを実現するひとつの指標として、有給休暇の全社取得目標値を定めており、部署ごとの数値を社内で公表し、取得促進を図っております。

有給休暇の全社取得目標

2022年4月1日～2023年3月末	
【目標】取得率70%以上	-
2021年4月1日～2022年3月末	
【目標】取得率70%以上	【実績】75.1%
2020年4月1日～2021年3月末	
【目標】取得率70%以上	【実績】74.5%
2019年4月1日～2020年3月末	
【目標】取得率60%以上	【実績】68.8%
2018年4月1日～2019年3月末	
【目標】取得率50%以上	【実績】57.3%

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、10年目にも研修を行っております。

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

研修実施例

特定分野研修	自社工場や取引先での実習等を通じ、商材知識向上を行うため実施。
デジタルテクノロジー活用研修	デジタルツールを活用した新入社員向け教育ツールを作成するための研修を実施。
新入社員研修	入社時および、入社半年後にフォローアップ研修を実施。
その他、所属長対象のマネジメント研修や、入社3年目/10年目研修等、従業員に合わせ様々な研修を行っております。	

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おります。

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

有資格者一覧	資格名	人数	資格名	人数
	1、2級建築士	3名	クレーン運転特別教育修了	300名以上
1、2級土木施工管理技士	6名	玉掛作業技能講習修了	500名以上	
1、2級建築施工管理技士	7名	フォークリフト運転技能	500名以上	
乙種4類危険物取扱者	64名	公認会計士	2名	

■ ダイバーシティ 基本理念

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

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

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

従業員の採用にあたっては、年齢や性別・国籍などにとらわれず、多様な個性を尊重しております。また、通年採用を導入(2008年入社～)することで、様々なキャリア、経験等を有した社員を採用しており、日本経済新聞に取り上げていただきました。その他、アスリート支援や、意欲の高い有期契約社員に対して正社員に登用する取り組み等も行っております。また、多様な価値観・考え方を事業運営にも取り入れるため、女性取締役が3名選出され、女性の活躍の場を広げて

おります。

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。さらに、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）
2022年4月	8名	5名	13名	
2021年4月	10名	10名	20名	
2020年4月	11名	7名	18名	
2019年4月	19名	4名	23名	ブラジル
2018年4月	12名	6名	18名	韓国
2017年4月	8名	10名	18名	

女性役員の登用

3 / 14 名

2022年6月24日現在



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開始した者の復職率	期間中に育児休業を開始し現在育児休業中の者
2021年4月1日～2022年3月末	6人	66.7%	33.3%
2020年4月1日～2021年3月末	7人	100%	-
2019年4月1日～2020年3月末	4人	100%	-
2018年4月1日～2019年3月末	2人	100%	-

報酬・福利厚生制度の充実

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

<従業員向けインセンティブ制度>

昇格した従業員に対し株式を付与する制度として、2013年よりESOP制度を導入しておりましたが、ESOP制度の終了に伴い、2021年より従業員RS制度(譲渡制限付株式付与制度)を導入しております。従業員にインセンティブとして株式を交付することによって、業績向上への意欲や士気を高めております。

ESOP制度による付与実績

年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
付与株式数	32,400株	23,400株	17,200株	13,400株	13,000株	13,300株
付与対象者	57名	55名	62名	63名	55名	60名

<GLTD(団体長期障害所得補償保険)制度>

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

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

G OVERNANCE

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、経営の健全性、透明性、効率性を向上させ、企業価値を最大化していくことによってコーポレート・ガバナンスを強化、充実することを経営の最も重要な課題の一つであると認識しております。その実現のためにコンプライアンスと内部監査体制を強化し、

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

コーポレート・ガバナンス



■コーポレート・ガバナンス体制早見表

機関設計の形態	監査等委員会設置会社
取締役(監査等委員である取締役を除く)の人数 (うち社外取締役の人数)	10名(2名)
監査等委員である取締役の人数(うち社外取締役の人数)	4名(3名)
取締役の任期(監査等委員である社外取締役を除く)	1年
執行役員制度の採用	有
インセンティブ報酬	譲渡制限付株式報酬制度
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ

■現状のコーポレート・ガバナンス体制を選択している理由

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

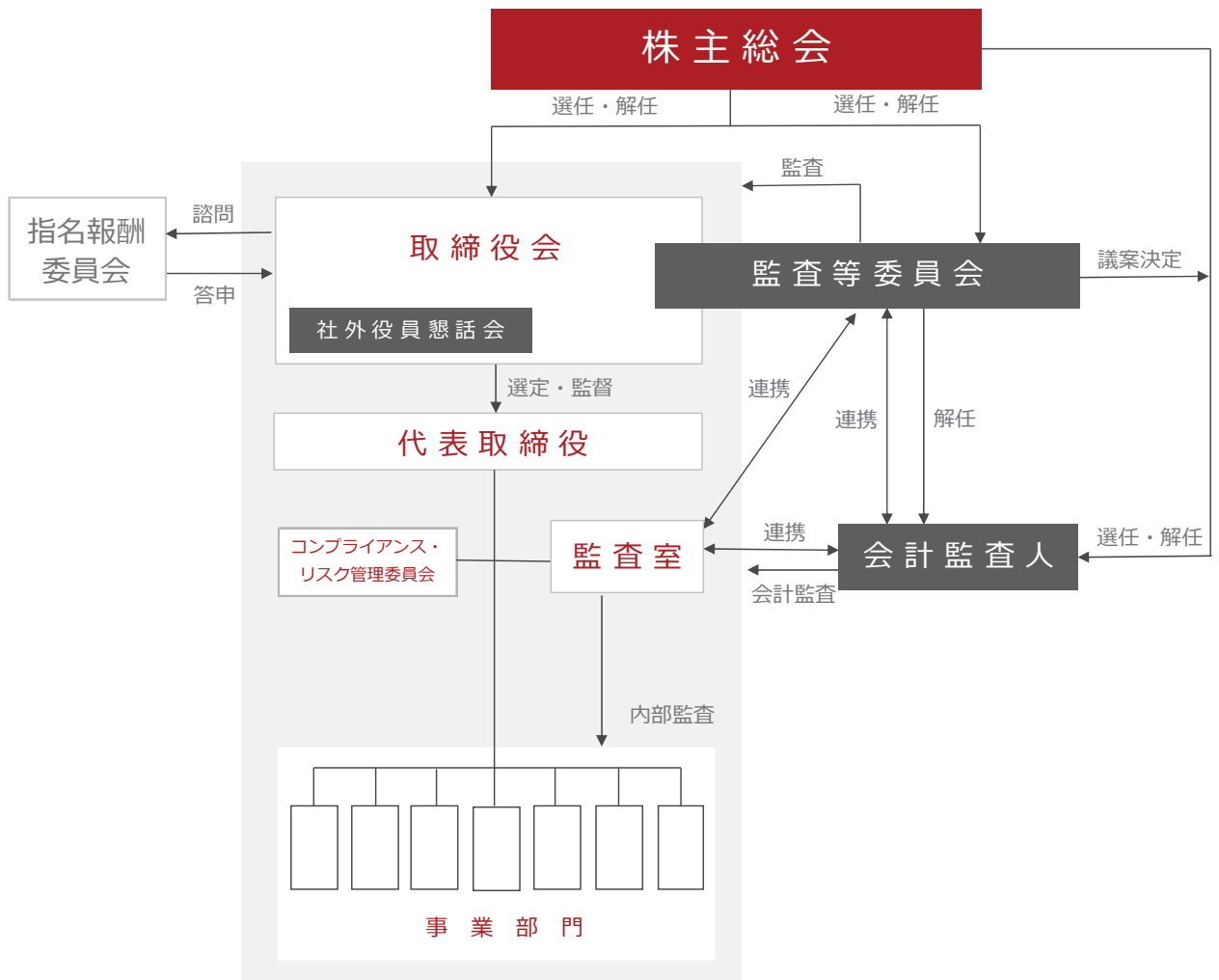
監査等委員会は、常勤監査等委員である取締役1名と財務・会計及び法律に関する専門的な知見や他社での経営経験等を有した非常勤監査等委員である社外取

締役3名の計4名で構成され、客観的で公正な監視を行っております。

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

■コーポレート・ガバナンス体制図

当社のコーポレート・ガバナンス体制を図で示すと、以下のとおりです。



■ 会社の機関内容

取締役会

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

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

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

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

社外取締役(監査等委員である社外取締役を除く)

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

監査等委員会・監査等委員である社外取締役

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

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

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

監査室(内部監査部門)

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

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

それに加え、財務報告の信頼性を確保するための体制が適正に機能することを継続的に検証するために監査を実施し、必要な是正を行っております。さらに、内部監査部門である監査室は、内部監査の実施結果について報告会を開催し、監査等委員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。

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。

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

コンプライアンス・リスク管理委員会

当社は、コンプライアンス・リスク管理委員会を設置しております。

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

指名報酬委員会

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

社外役員懇話会

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

■ 役員一覧

2022年6月24日現在

地位	氏名	担当及び重要な兼職の状況等	独立役員	所有株式数
代表取締役社長	近藤 勝彦	有限会社藤和興産 代表取締役 株式会社藤登興産 代表取締役		153 千株
専務取締役	矢田 裕之	管理本部長兼総務部長兼事業戦略室長 日本足場ホールディングス株式会社 取締役 テックビルド株式会社 取締役 東海ステップ株式会社 取締役 株式会社フコク 取締役		32 千株
常務取締役	瀧野 昇	営業本部長兼鉄構営業部長		16 千株
常務取締役	百田 陽一	製造本部長兼九州工場長		11 千株
取締役	浅川 和之	東日本営業部長兼東京支店長		15 千株
取締役	江尻 友征	日本足場ホールディングス株式会社 代表取締役社長 東海ステップ株式会社 代表取締役会長		17 千株
取締役	石野 和浩	西日本営業部長兼開発営業部長 三和電材株式会社 取締役 中央技研株式会社 取締役 栗山アルミ株式会社 取締役		13 千株
取締役	安藤 朋也	相談役		111 千株
社外取締役	金井 美智子	弁護士（弁護士法人大江橋法律事務所 社員） 三共生興株式会社 社外監査役 IDEC株式会社 社外取締役（監査等委員） アズワン株式会社 社外取締役	○	4 千株
社外取締役	丸山 隆司		○	- 千株
取締役 (常勤監査等委員)	西田 範夫	三和電材株式会社 監査役 中央技研株式会社 監査役 日本足場ホールディングス株式会社 監査役 テックビルド株式会社 監査役 東海ステップ株式会社 監査役 株式会社フコク 監査役 栗山アルミ株式会社 監査役		19 千株
社外取締役 (監査等委員)	安田 加奈	公認会計士 税理士（安田会計事務所 所長） スギホールディングス株式会社 社外監査役 株式会社ゲオホールディングス 社外取締役 中央発條株式会社 社外取締役 株式会社物語コーポレーション 社外取締役	○	3 千株
社外取締役 (監査等委員)	徳田 琢	弁護士（徳田法律事務所 代表弁護士）	○	1 千株
社外取締役 (監査等委員)	山岡 美奈子	日華化学株式会社 社外取締役	○	0 千株

■取締役及び監査等委員である取締役

役員の選任条件

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

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

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

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

社外取締役の独立性基準

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

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

取締役及び監査等委員のスキルマトリックス

区 分	氏 名	経営経験	営業・ マーケティング	製造・調達	財務・会計	法務・ リスク管理
取締役	近藤 勝彦	○	○	○		
	矢田 裕之		○	○		
	瀨野 昇		○			
	百田 陽一			○		
	浅川 和之		○			
	江尻 友征	○	○	○		
	石野 和浩		○	○		
	安藤 朋也		○		○	○
	金井 美智子	社外				○
取締役 (監査等 委員)	丸山 隆司	社外	○			
	西田 範夫				○	
	安田 加奈	社外			○	
	徳田 琢	社外				○
	山岡 美奈子	社外	○	○		

社外役員の出席状況

第70期（2021年4月1日から2022年3月31日まで）

区 分	氏 名	取締役会 (12回開催)	監査等委員会 (16回開催)
社外取締役	金井美智子	12回出席（100%）	—
	丸山 隆司	2021年6月22日 就任後開催の取締役会 10回全てに出席	—
社外取締役 (監査等委員)	安田 加奈	12回出席（100%）	16回出席（100%）
	徳田 琢	12回出席（100%）	16回出席（100%）
	山岡 美奈子	2021年6月22日 就任後開催の取締役会 10回のうち8回出席	2021年6月22日 就任後開催の監査等委員会 13回のうち11回出席

■コーポレートガバナンス・コードに基づく記載

取締役会全体の実効性についての分析・評価

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

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

2022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、2022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 2022年4月～2022年5月
2. 方 法 全取締役(社外役員を含む)の無記名による自己評価アンケート
3. 評価項目 取締役会の構成、運営、取締役会における審議、ガバナンス体制、DXの推進、サステナビリティへの取組み、総合評価

4. 結果概要

全役員は、取締役会全体としての実効性は確保できていると評価していますが、取締役会資料をより早く配布されるべきとの意見や、代表取締役の後継者の計画に関して適切に議論、監督をすべきとの意見がございました。

今後も、これら意見を基に改善を重ねてまいりたいと存じます。

取締役のトレーニング方針

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

政策保有株式に関する方針

1. 政策保有に関する方針

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

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

2. 政策保有株式に係る検証

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

なお、2022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213百万円であり、総資産56,009百万円に対する割合はそれぞれ0.1%、0.4%となっております。

3. 政策保有株式に係る議決権の行使

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

株主との建設的な対話に関する基本方針

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

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

経営に株主意見を反映するため、客観的に重要な

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

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

■ 内部通報制度

当社は、内部通報に関する社内規程を策定し、社内と社外の2ヶ所の内部通報窓口を設けています。内部通報があった場合、社内の内部通報窓口である総務部長が、社長・管理本部長・社外取締役・常勤監査等委員に報告を行うと共に、担当部署に調査を依頼し、対応策を立案・通知する体制としております。

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

役会にて報告され、取締役会がその運用状況を監督しております。

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

なお、2022年3月期の通報件数は0件となっております。案件が申告された場合は、プライバシーに配慮しながら、社内調査を行い、適切に対応しております。

役員報酬

■ 報酬等の額（2021年4月1日から2022年3月31日まで）

区 分	支給人員	報酬等の種類別の総額			支給額
		基本報酬	株式報酬	業績連動型 株式報酬	
取締役 (監査等委員を除く)	11名	188百万円	31百万円	12百万円	231百万円
取締役 (監査等委員)	4名	32百万円	-百万円	-百万円	32百万円
計	15名	220百万円	31百万円	12百万円	263百万円

■役員報酬等の内容の決定に関する方針等

当社は、2021年2月9日開催の取締役会において、取締役（監査等委員である取締役を除く。以下、「取締役」という。）の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しております。

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

取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針の内容は次のとおりです。

① 取締役の報酬を決定するに当たっての基本方針

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

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

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

② 固定報酬（金銭報酬）の個人別の報酬等の額の決定に関する方針

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

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

(i) 株式報酬

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

メリットのみならず、株価下落リスクまでも株主と共有することで、中長期的な業績向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的とした「株式報酬」として、役位と職責に基づき当社の株式を付与するものとする。

なお、譲渡制限付株式報酬は、原則として取締役等の退任時に解除するものとする。

(ii) 業績連動型株式報酬

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

なお、譲渡制限付株式報酬は、原則として取締役等の退任時に解除するものとする。

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

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

⑤ 取締役の個人別の報酬の内容についての決定に関する事項

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

SUPPLEMENT

資料

■株式の状況

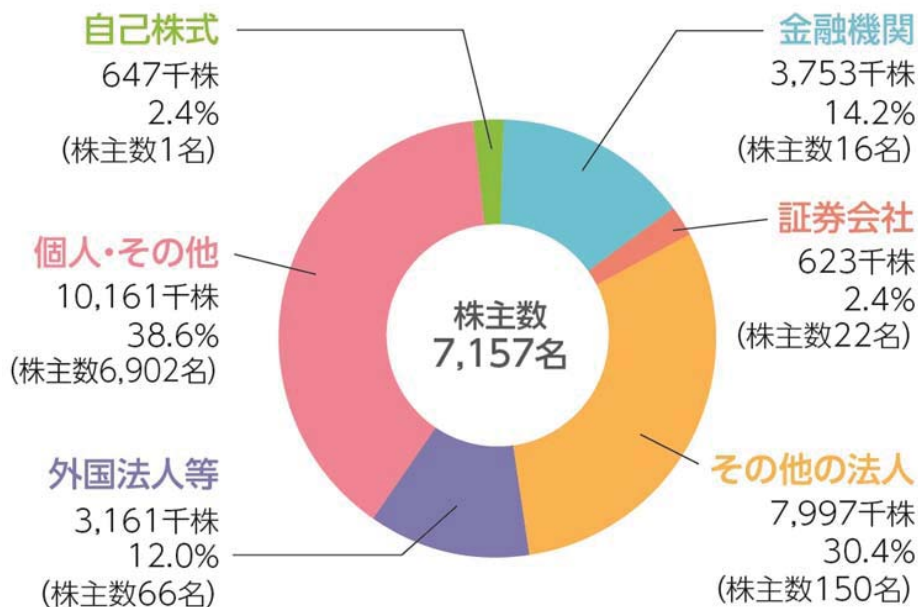
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式総数	26,344,400株
単元株式数	100株

■大株主

株主名	持株数	持株比率
有限会社藤和興産	3,014千株	11.7%
BBH FOR FIDELITY LOW – PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	1,546千株	6.0%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,410千株	5.5%
コンドレーテック社員持株会	1,352千株	5.3%
大阪中小企業投資育成株式会社	1,247千株	4.9%
株式会社Fプランニング	900千株	3.5%
株式会社三菱UFJ銀行	753千株	2.9%
株式会社藤登興産	676千株	2.6%
近藤 雅英	664千株	2.6%
近藤 純位	633千株	2.5%

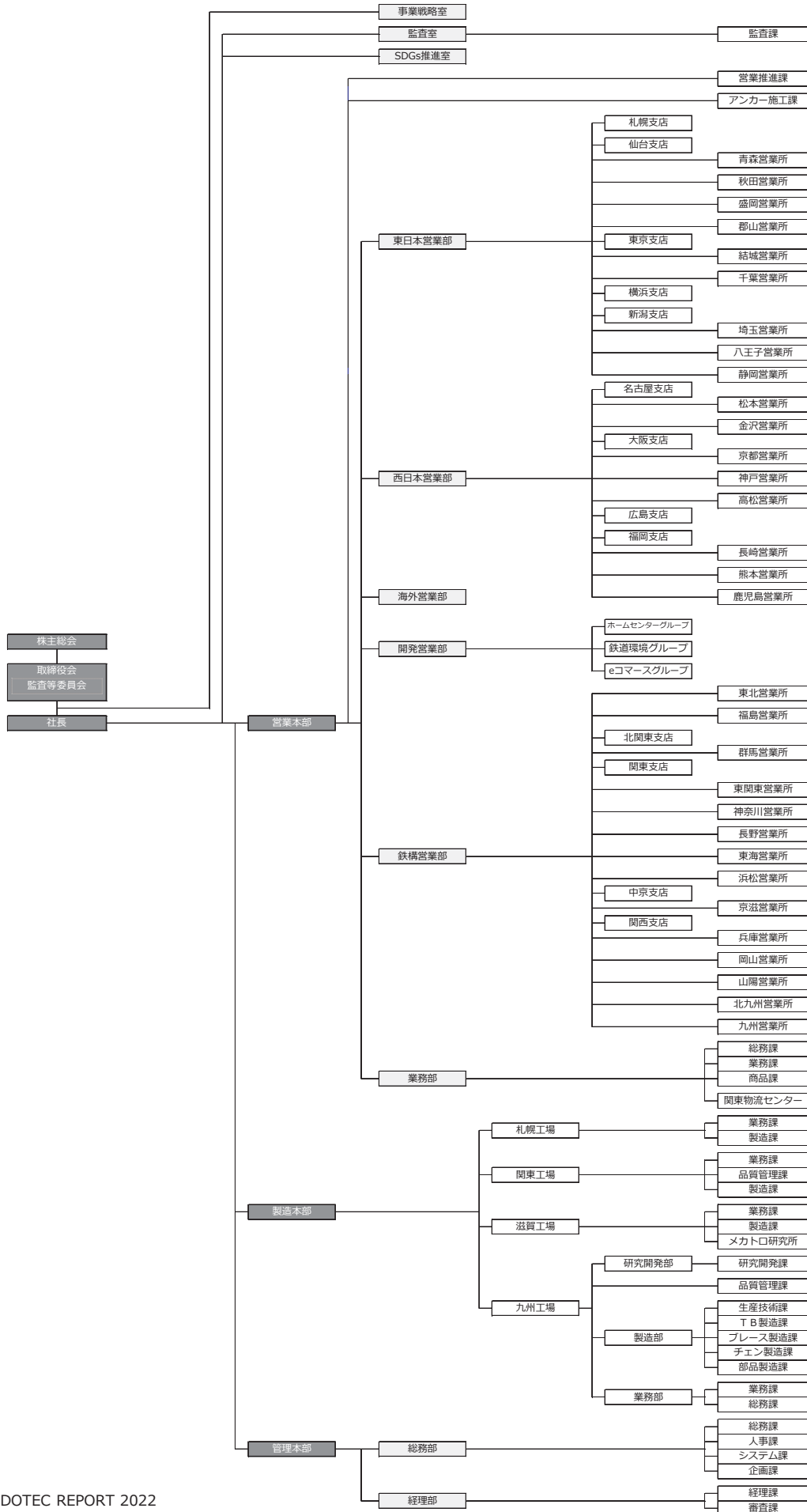
※ 自己株式647千株は上記大株主には含めておりません。
また、持株比率は自己株式を除いて算出しております。

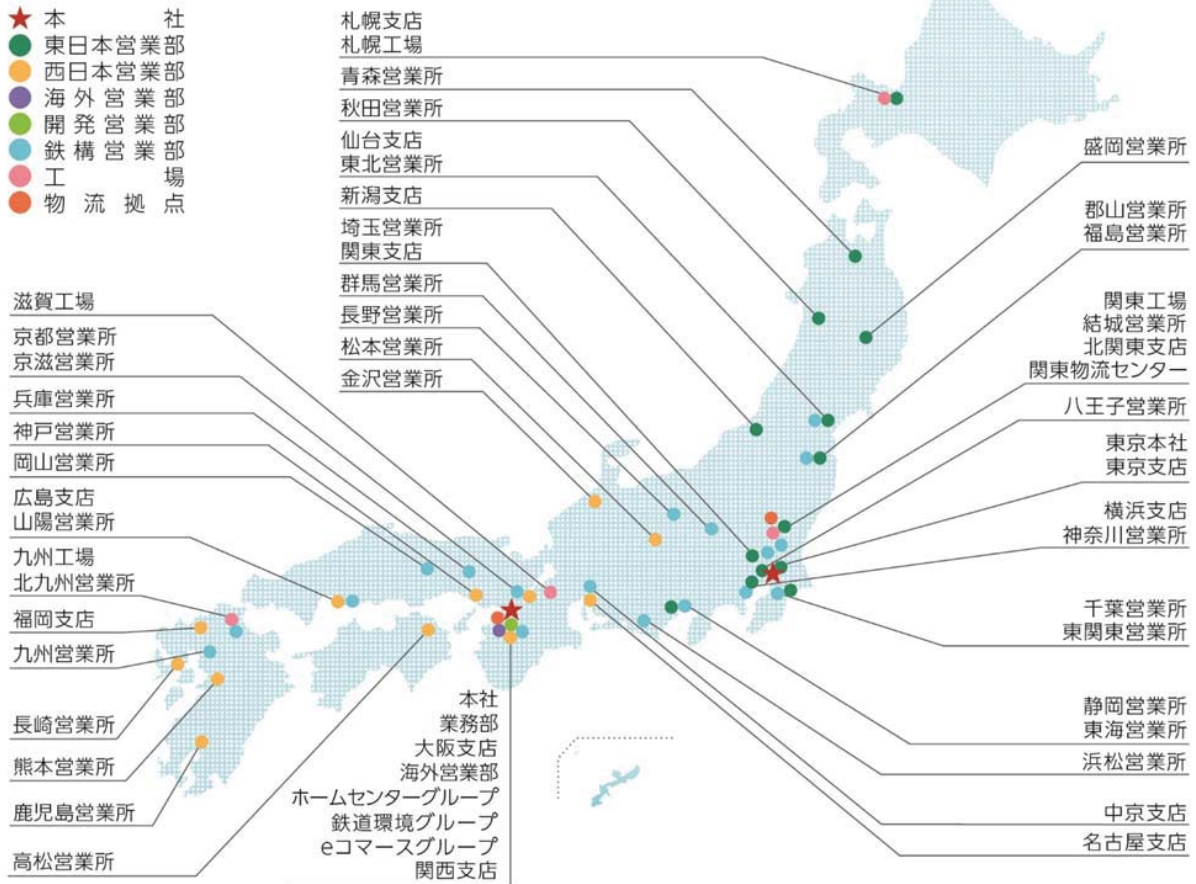
■所有者別株式分布状況



組織図

2022年4月1日現在





グループ会社名	本社所在地	事業所・工場
三和電材株式会社	名古屋市西区	営業所14ヶ所
KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) Co.,Ltd.	タイ・バンコク市	—
中央技研株式会社	滋賀県犬上郡	営業所2ヶ所、工場1ヶ所
日本足場ホールディングス株式会社	東京都江東区	—
テックビルド株式会社	東京都大田区	営業所17ヶ所
東海ステップ株式会社	静岡県藤枝市	営業所15ヶ所
株式会社フコク	仙台市泉区	営業所5ヶ所
栗山アルミ株式会社	名古屋市中村区	営業所2ヶ所、工場1ヶ所

連結財務諸表

■ 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	11,317	10,164
受取手形及び売掛金	12,372	-
受取手形	-	4,320
売掛金	-	8,809
契約資産	-	70
電子記録債権	1,984	2,861
商品及び製品	3,959	5,828
仕掛品	589	687
原材料及び貯蔵品	383	666
その他	968	1,232
貸倒引当金	(5)	(6)
流動資産合計	31,569	34,636
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	3,131	3,314
機械装置及び運搬具(純額)	1,212	1,625
土地	6,620	9,164
その他(純額)	883	907
有形固定資産合計	11,848	15,011
無形固定資産		
のれん	3,495	3,876
顧客関連資産	1,453	1,370
その他	94	121
無形固定資産合計	5,044	5,368
投資その他の資産		
投資有価証券	335	326
繰延税金資産	276	287
退職給付に係る資産	59	141
その他	300	244
貸倒引当金	(8)	(6)
投資その他の資産合計	963	993
固定資産合計	17,856	21,373
資産合計	49,426	56,009

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2021年3月31日)	当連結会計年度 (2022年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	3,978	4,346
電子記録債務	8,029	9,114
短期借入金	3,110	4,610
1年以内返済予定の長期借入金	275	214
未払法人税等	596	814
賞与引当金	748	820
その他	2,099	2,062
流動負債合計	18,838	21,983
固定負債		
長期借入金	279	347
繰延税金負債	466	917
再評価に係る繰延税金負債	178	178
株式給付引当金	78	17
退職給付に係る負債	288	283
その他	272	214
固定負債合計	1,564	1,959
負債合計	20,403	23,942
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,666	2,666
資本剰余金	2,434	2,434
利益剰余金	26,243	26,903
自己株式	(1,134)	(661)
株主資本合計	30,210	31,342
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	140	121
繰延ヘッジ損益	29	53
土地再評価差額金	(1,510)	(1,510)
為替換算調整勘定	31	45
退職給付に係る調整累計額	92	35
その他の包括利益累計額合計	(1,216)	(1,255)
新株予約権	28	-
非支配株主持分	0	1,979
純資産合計	29,022	32,066
負債純資産合計	49,426	56,009

WE ARE KONDOTEC

KONDOTEC VISION

FINANCIAL DATA

ENVIRONMENT

SOCIAL

GOVERNANCE

SUPPLEMENT

■ 連結損益計算書

	(単位：百万円)	
	前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
売上高	59,562	66,139
売上原価	45,957	51,408
売上総利益	13,604	14,730
販売費及び一般管理費	10,249	11,136
営業利益	3,354	3,594
営業外収益		
受取利息	0	3
受取配当金	4	6
仕入割引	113	123
匿名組合投資利益	-	39
雑収入	54	71
営業外収益合計	172	245
営業外費用		
支払利息	6	15
売上割引	54	-
雑損失	11	14
営業外費用合計	71	29
経常利益	3,455	3,810
特別利益		
固定資産売却益	3	6
投資有価証券売却益	-	1
新株予約権戻入益	-	0
特別利益合計	3	9
特別損失		
固定資産売却損	1	7
固定資産除却損	2	10
減損損失	821	-
投資有価証券売却損	-	0
投資有価証券評価損	-	9
業績連動型株式報酬制度終了損	-	120
特別損失合計	825	147
税金等調整前当期純利益	2,633	3,672
法人税、住民税及び事業税	1,152	1,339
法人税等調整額	(80)	30
法人税等合計	1,072	1,369
当期純利益	1,561	2,303
非支配株主に帰属する当期純利益	0	18
親会社株主に帰属する当期純利益	1,561	2,284

■ 連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)
当期純利益	1,561	2,303
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	(4)	(19)
繰延ヘッジ損益	28	23
為替換算調整勘定	20	14
退職給付に係る調整額	202	(57)
その他の包括利益合計	247	(39)
包括利益	1,808	2,263
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	1,808	2,244
非支配株主に係る包括利益	0	18

■ 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)

(単位: 百万円)

	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	2,434	25,477	(758)	29,819	145	0
会計方針の変更による累積的影響額					-		
会計方針の変更を反映した当期首残高	2,666	2,434	25,477	(758)	29,819	145	0
当期変動額							
剰余金の配当			(793)		(793)		
親会社株主に帰属する当期純利益			1,561		1,561		
自己株式の取得				(400)	(400)		
自己株式の処分			(1)	24	22		
自己株式の消却					-		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						(4)	28
当期変動額合計	-	-	766	(376)	390	(4)	28
当期末残高	2,666	2,434	26,243	(1,134)	30,210	140	29
	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)	10	(109)	(1,463)	31	0	28,387
会計方針の変更による累積的影響額							-
会計方針の変更を反映した当期首残高	(1,510)	10	(109)	(1,463)	31	0	28,387
当期変動額							
剰余金の配当							(793)
親会社株主に帰属する当期純利益							1,561
自己株式の取得							(400)
自己株式の処分							22
自己株式の消却							-
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	-	20	202	247	(2)	0	244
当期変動額合計	-	20	202	247	(2)	0	635
当期末残高	(1,510)	31	92	(1,216)	28	0	29,022

当連結会計年度 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)

(単位: 百万円)

	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	2,434	26,243	(1,134)	30,210	140	29
会計方針の変更による累積的影響額			6		6		
会計方針の変更を反映した当期首残高	2,666	2,434	26,250	(1,134)	30,216	140	29
当期変動額							
剰余金の配当			(827)		(827)		
親会社株主に帰属する当期純利益			2,284		2,284		
自己株式の取得				(609)	(609)		
自己株式の処分			(2)	280	278		
自己株式の消却			(801)	801			
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						(19)	23
当期変動額合計	-	-	653	473	1,126	(19)	23
当期末残高	2,666	2,434	26,903	(661)	31,342	121	53
	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)	31	92	(1,216)	28	0	29,022
会計方針の変更による累積的影響額							6
会計方針の変更を反映した当期首残高	(1,510)	31	92	(1,216)	28	0	29,029
当期変動額							
剰余金の配当							(827)
親会社株主に帰属する当期純利益							2,284
自己株式の取得							(609)
自己株式の処分							278
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	(57)	(39)	(28)	1,979	1,911
当期変動額合計	-	14	(57)	(39)	(28)	1,979	3,037
当期末残高	(1,510)	45	35	(1,255)	-	1,979	32,066

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自2020年4月1日 至2021年3月31日)	当連結会計年度 (自2021年4月1日 至2022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	2,633	3,672
減価償却費	897	1,091
減損損失	821	-
のれん償却額	245	315
株式報酬費用	12	45
新株予約権戻入益	-	(0)
業績連動型株式報酬制度終了損	-	120
貸倒引当金の増減額 ()は減少	(5)	(0)
賞与引当金の増減額 ()は減少	(20)	64
株式給付引当金の増減額 ()は減少	23	(61)
退職給付に係る資産の増減額 ()は増加	-	(90)
退職給付に係る負債の増減額 ()は減少	(303)	(79)
役員退職慰労引当金の増減額 ()は減少	(30)	(508)
受取利息及び受取配当金	(5)	(10)
支払利息	6	15
投資有価証券売却損益 ()は益	-	(1)
投資有価証券評価損益 ()は益	-	9
固定資産売却損益 ()は益	(1)	0
固定資産除却損	2	10
売上債権の増減額 ()は増加	708	(1,227)
棚卸資産の増減額 ()は増加	185	(2,031)
仕入債務の増減額 ()は減少	235	1,287
未払消費税等の増減額 ()は減少	(109)	(197)
その他	138	(51)
小計	5,437	2,372
利息及び配当金の受取額	5	10
利息の支払額	(6)	(15)
法人税等の支払額	(1,239)	(1,139)
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,196	1,227
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	(1,080)	(1,566)
定期預金の払戻による収入	-	5,372
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	(1,153)	(6,219)
その他	(29)	40
投資活動によるキャッシュ・フロー	(2,264)	(2,373)
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	2,500	1,500
長期借入れによる収入	-	300
長期借入金の返済による支出	(171)	(294)
自己株式の取得による支出	(401)	(611)
自己株式の売却による収入	0	0
配当金の支払額	(792)	(827)
非支配株主への配当金の支払額	-	(2)
その他	(74)	(86)
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,060	(22)
現金及び現金同等物に係る換算差額	20	15
現金及び現金同等物の増減額 ()は減少	3,012	(1,153)
現金及び現金同等物の期首残高	8,305	11,317
現金及び現金同等物の期末残高	11,317	10,164

編集後記

「KONDOTEC REPORT」をご覧ください、ありがとうございます。

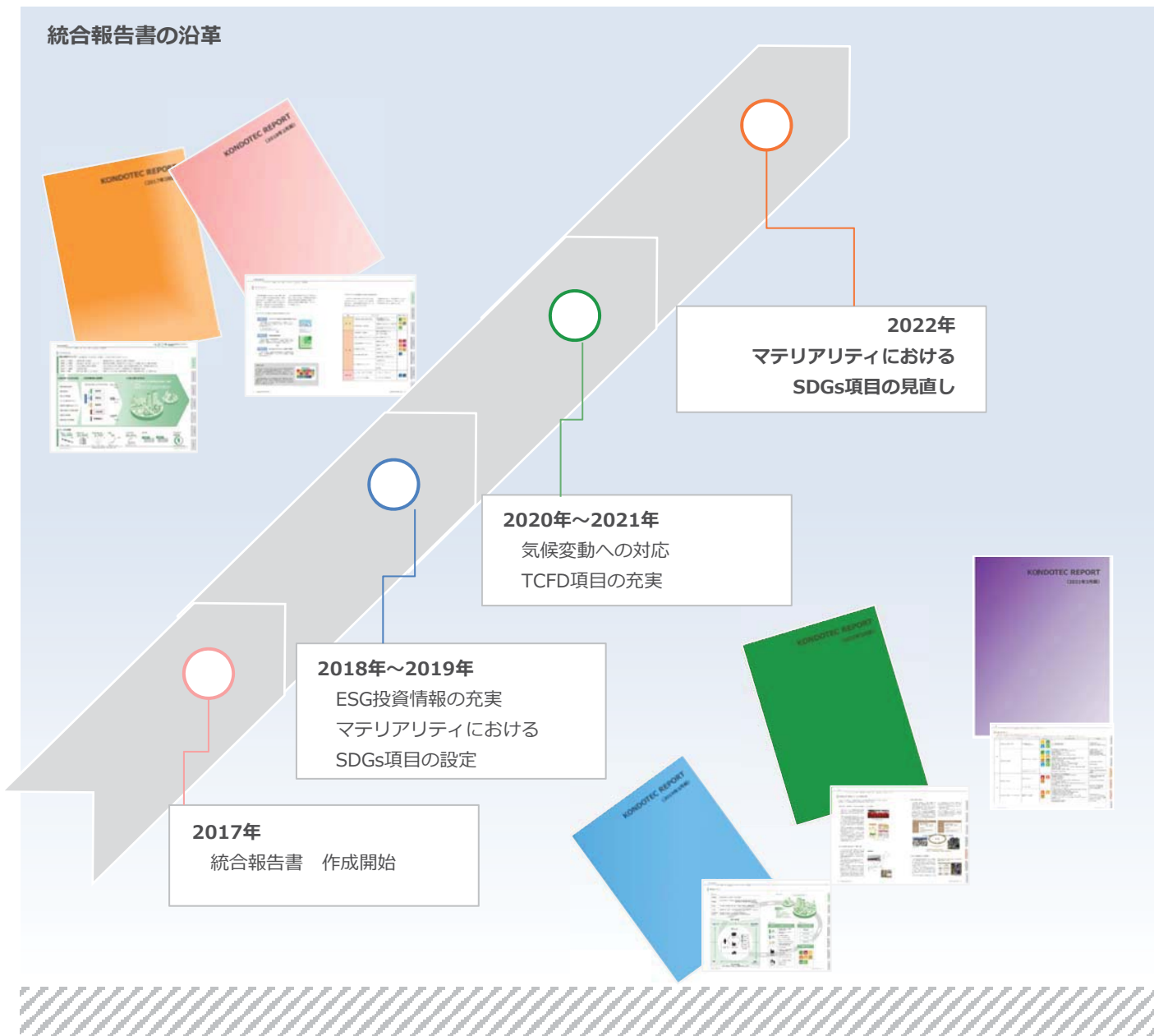
統合報告書は、今回で6回目の公表となりました。当社では、2021年1月にSDGs推進室を開設し、持続可能な社会の実現に向けて、SDGsに資する取り組みを検討しておりますが、今回の統合報告書では、当社の企業活動について改めて精査し、マテリアリティにおける関連するSDGsの項目の見直しを行いました。

持続可能、SDGsという言葉を目にする機会が年々多くなっています。持続可能な社会の実現は、企業の持続的な成長に必要な不可欠であり、それらをご理解いただくツールである統合報告書の重要性を再認識しております。そのような中、この統合報告書は、単に当社の歴史や事業を語るだけにならないよう、成長戦略のほか、気候変動関連を含めESG課題への対応等を記載し、当社の成長性を感じていただけるように検討を重ね作成しております。また作成を担うプロジェクトメンバーは、外部機関を入れず、社員のみで部署をまたぐように構成しました。社員だからこそ表現できる企業価値をお伝えすることで、ステークホルダーの皆様に当社の理解を深めていただけたら幸いです。

今後も、SDGsの目標達成をはじめ、持続可能な社会の実現に向けて企業活動を行い、当社の持続的な成長を理解いただける統合報告書を目指します。

専務取締役管理本部長
矢田裕之

統合報告書の沿革



TOPICS 公式SNSを開設しました

当社では、公式SNS「Instagram(インスタグラム)」「Facebook(フェイスブック)」アカウントを開設いたしました。商材のご紹介やお知らせなど、皆様にコンドーテックのことを、より知っていただける情報を発信してまいりますので、是非フォローをお願いいたします。



公式SNSアカウントはこちら

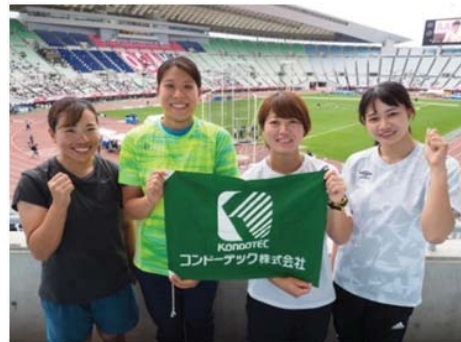
- ・公式Instagram(インスタグラム) URL ▶ https://www.instagram.com/kondotec_official/
- ・公式Facebook(フェイスブック) URL ▶ <https://www.facebook.com/kondotec.official/>

TOPICS 陸上部の応援、よろしくお願いいたします！

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

所属選手 (写真左から)

氏名	競技種目	自己ベスト
藤本 咲良 (ふじもと さら)	ハンマー投	61m75
山本 実果 (やまもと みか)	円盤投	50m51
久世 生宝 (くぜ きほう)	やり投	58m98
野志 侑希 (のし ゆうき)	棒高跳	3m90



競技風景



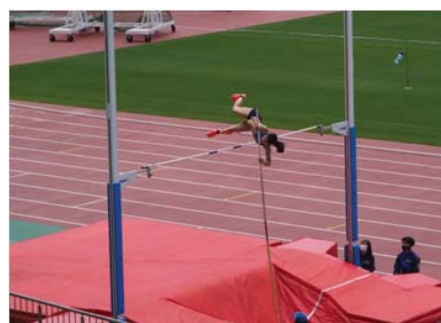
藤本



山本



久世



野志



活動記録や選手ブログはこちら
コンドーテック陸上部 URL ▶

<https://www.kondotec.co.jp/corporate/track.html>

見通しに関する注記事項

本資料には、業績見通しおよび事業計画等を記載しております。

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

決算に関する詳細情報

2022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

2021年4月1日～2022年3月31日

(一部に2022年4月以降の活動内容を含みます)

◆対象組織

コンドーテック株式会社及びグループ会社

◆会計基準

日本の会計基準を適用

コンドーテック株式会社

〒550-0024

大阪市西区境川二丁目2番90号

Telephone : 06-6582-8441

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