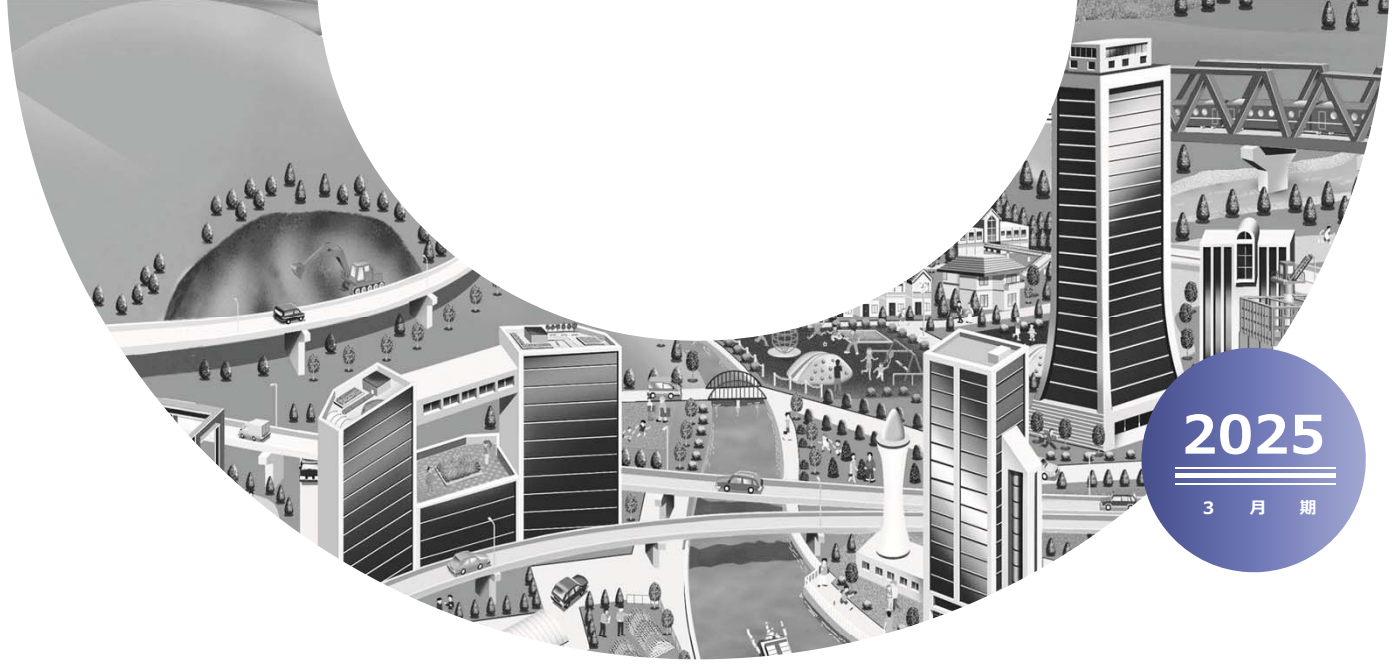
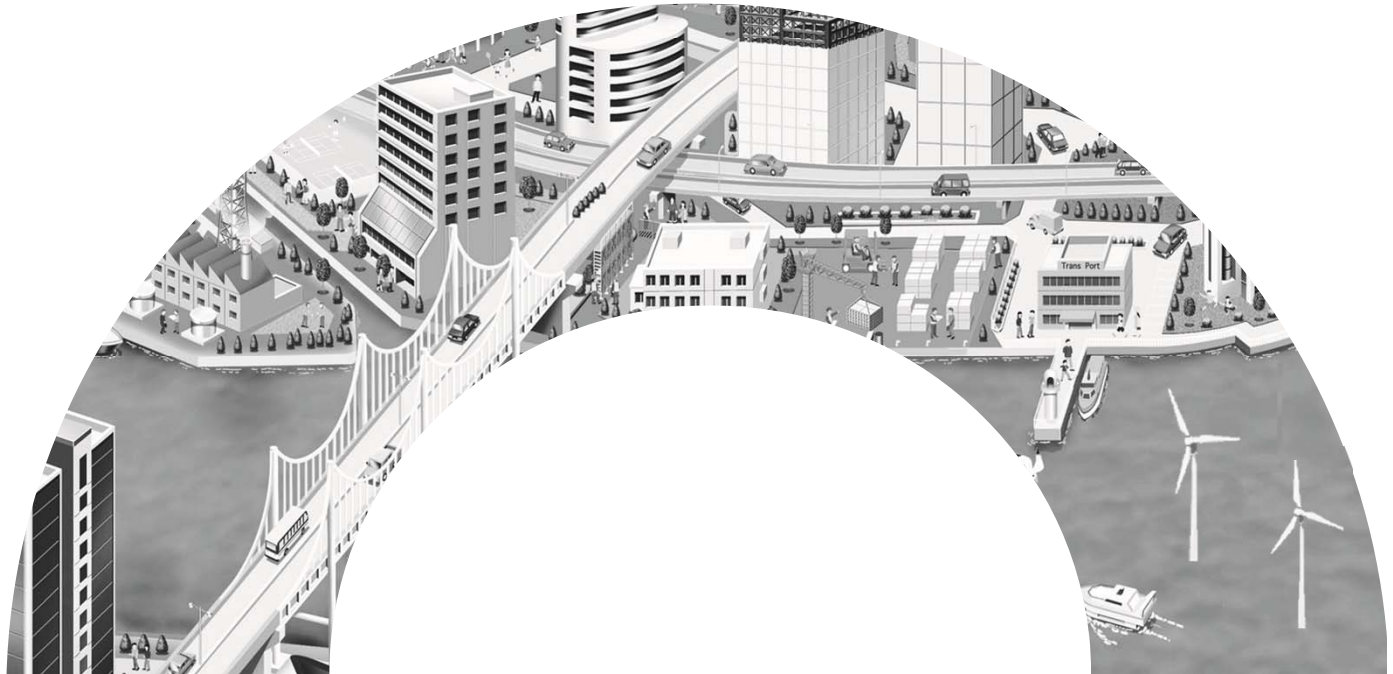


2025
3 月 期

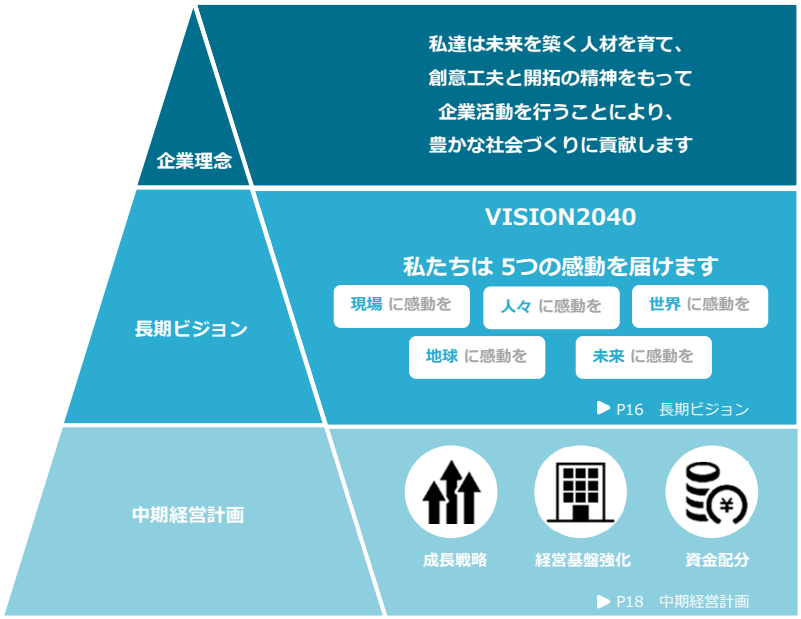
KONDOTEC REPORT



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
Website：https://www.kondotec.co.jp

企業理念 / 理念体系



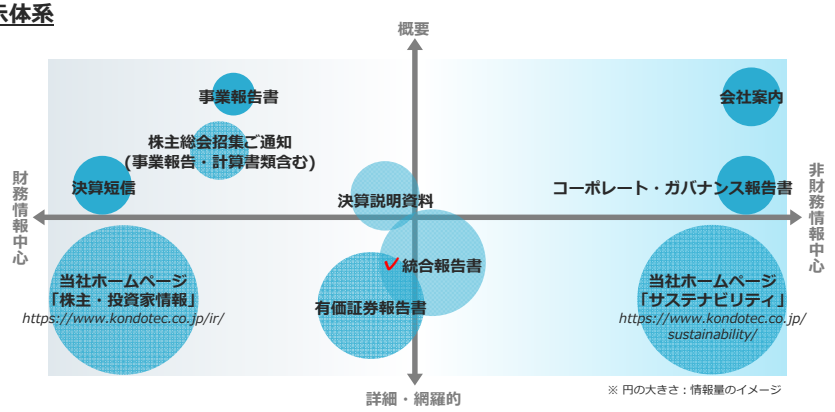
「統合報告書2025」編集にあたって

2017年より統合報告書の作成を開始し、今回で9回目の開示を迎えることができました。統合報告書の作成を始めたのは、持続可能な社会実現のための当社のビジネスモデルを考えたとき、環境に関する取り組みや女性の活躍推進が、企業価値を高める重要なファクターの一つであり、それらの取り組みについてより多くのステークホルダーの皆様にご理解いただきたいと考えたことがきっかけでした。

それから毎年、充実した統合報告書にすべく社内で議論を重ね、マテリアリティにおけるSDGs項目の設定やTCFD項目の充実など、様々なテーマに取り組み、本年の統合報告書に至っております。

本報告書では、当社の価値創造ストーリーを理解いただくため、財務、非財務データを交えて作成しております。

開示体系



目次

コンドーテック株式会社
統合報告書2025

01　企業理念 / 理念体系
「統合報告書2025」編集にあたって
開示体系
02　目次

WE ARE KONDOTEC　/ コンドーテックとは

04　トップメッセージ
07　沿革
09　価値創造ストーリー
10　マテリアリティ
11　ビジネスモデル

KONDOTEC STRATEGY　/ コンドーテックの戦略

16　長期ビジョン「VISION2040」
17　事業ポートフォリオ
18　中期経営計画
19　成長戦略
19　基本構造
19　既存事業戦略
21　既存事業以外での強化取り組み事項
21　成長を加速するために - M&A戦略 -
23　事業概況
31　メーカーとしての機能
33　安心・安全への姿勢
35　環境に対する取り組み
39　機能戦略
39　基本構造
39　DX
40　人的資本
43　財務戦略
48　ステークホルダーとのコミュニケーション促進

CORPORATE GOVERNANCE　/ コーポレート・ガバナンス

50　コーポレート・ガバナンスの強化

SUPPLEMENT　/ 資料

58　非財務データ
59　財務データ
67　コンドーテック拠点地図
67　グループ会社一覧
68　株式情報
69　会社情報
70　編集後記

WE ARE KONDOTEC

コンドーテックとは

トップメッセージ



代表取締役会長
近藤　勝彦

代表取締役社長
濵野 昇

チャレンジ精神を忘れず
必要とされる企業であり続ける

代表取締役会長　近藤　勝彦　略歴

1959年11月8日生まれ
1984年 当社入社
1988年 当社埼玉営業所長
1991年 当社新規事業北関東営業所長
1992年 当社取締役新規事業北関東営業所長
1999年 当社取締役横浜支店長
2002年 当社取締役業務部長
2007年 当社取締役企画部長
2010年 当社取締役
/三和電材株式会社代表取締役副社長
2011年 当社取締役
/三和電材株式会社代表取締役社長
2013年 当社取締役企画担当
2013年 当社代表取締役社長
2024年 当社代表取締役会長(現在に至る)

代表取締役社長　濵野 昇　略歴

1970年6月12日生まれ
1993年 当社入社
1999年 当社新規事業北関東営業所長
2000年 当社新規事業神奈川営業所長
2003年 当社新規事業京滋営業所長
2012年 当社新規事業山陽営業所長
2017年 当社関西支店長
2018年 当社執行役員鉄構営業部長
兼関西支店長
2020年 当社取締役鉄構営業部長
2021年 当社常務取締役営業本部長
兼鉄構営業部長
2023年 当社常務取締役営業本部長
2024年 当社代表取締役社長(現在に至る)

会長メッセージ



培ってきた経験を活かし 新たなフィールドにも チャレンジしてまいります

代表取締役会長
近藤　勝彦 / Katsuhiko Kondo

■新たなフィールドへ

昨今の物流の2024年問題では、人材不足に労働時間の短縮も加わり、企業において様々な対策が求められております。物流は、当社が事業拡大するにあたって切っても切り離せないものであり、全国に在庫を持った営業拠点を構え、物流網を構築してきました。その中で2024年、最大の需要地である首都圏に、「首都圏ロジスティクスセンター」を構えました。必要な資材が近くにある安心感を提供すべく、即納体制の充実を目指しております。

一方、政府が進めている再生可能エネルギー普及への取り組みとして、当社では2025年4月、環境エネルギーグループを新設し、新たな一歩を踏み出しました。これらの根底にあるのは、創業当時から進めてきた事業領域の拡大であり、それに伴い拡げてきた商材ラインナップを、異なるフィールドでも提供することで、持続的な成長を目指してまいります。

建設業界、さらにエネルギー関連業界と、場面は違っても求める機能は同じことが多くあります。この中で当社グループができることを考え、培ってきた経験や商材ラインナップ、物流網を活用することで、新たな業界でもシナジーを発揮していきたいと考えております。

社長メッセージ



必要とされる企業であり続けるべく 邁進してまいります

代表取締役社長
濵野 昇 / Noboru Hamano

■建設業界で必要とされる企業として

当社は、お陰様で今年創業78年目を迎えました。創業当時は船舶用金物の製造・販売を行っていましたが、日本経済の発展とともに取扱商材を海から陸にシフトし、土木・建築資材を中心にフィールドを拡げてまいりました。現在では、大地震から構造物を守る耐震資材であるJISアンカーボルト、JISターンバックルブレースで高いシェアを誇るメーカーとなり、ブルーシートやコンテナバッグ、土のう袋など災害発生時に必要な緊急物資も取り扱い、全国の営業拠点で在庫をしていることで、有事の際に迅速な供給が可能となる体制を整えております。さらに、建物の完成後に必要な照明などの電設資材、修繕時に必要な足場工事にもフィールドを拡げ、シナジーを活かしたトータルサービスを展開しております。このようにこれら建設業界においてフィールドを拡げながら、必要とされる企業であり続けることが当社の存在意義であると自負しております。当社グループは時代のニーズに合わせ、様々な領域で成長をしてきた背景があります。これからもチャレンジ精神を忘れず、攻めの姿勢で新たな取り組みをしていきたいと考えております。

■6つの “カ(チカラ)”

当社グループでは、グループ一丸となり、次に掲げる6つの“カ”を一層強化していくことで、当社グループの存在意義をより強固なものにしていきます。

【在庫力】と【物流力】

商材の卸売業を主たる事業としている当社及びグループ会社である三和電材株式会社では、全国にある営業拠点での在庫を充実させ、必要なときに、必要なものを、必要な場所へ届けられる体制を整えるよう努めております。今後も拠点展開を進めることで、物流の効率化及び事業拡大に繋げてまいります。

【製造力】と【開発力】

当社及びグループ会社である栗山アルミ株式会社の工場では、国際標準化機構（ISO）や日本産業規格（JIS）の認証を取得するとともに、各種業界の規格に適合した製品を生産しております。メーカーとして、今後も品質・価格・納期等において業界ナンバーワンを目指してまいります。

また、建設業界において、省人化・省力化・軽量化のニーズが高まるなかで、課題解決に繋がる商材開発に、製販一体となって取り組んでまいります。

【販売力】と【提案力】

当社の強みは、多彩なアイテムで業種業態に応じた提案が出来ることです。「新規販売先の開拓」を行い、販売フィールドを拡げながら、お客様のニーズを取り入れた「新商材の提供」に取り組んでおります。さらに、電設資材を手掛ける三和電材株式会社、維持修繕分野の事業拡大が期待できる足場グループ各社、軽量化需要に対応できるアルミ押出形材を製造している栗山アルミ株式会社のように様々な特徴を持つグループ会社もあります。コンドーグループ一丸となってお客様のニーズに応えるための販売力と提案力を強化してまいります。

■長期ビジョン「VISION2040」達成に向けて

2024年5月に公表しました2040年の目指す姿を描いた長期ビジョン「VISION2040」では、「現場に感動を」「人々に感動を」「世界に感動を」「地球に感動を」「未来に感動を」という5つの感動をテーマに、感動を与える企業を目指しております。

この「VISION2040」では、事業戦略に加えて、環境、DX、人的資本、財務戦略に関する方針を示しました。特に環境につきましては、GHG(※)排出量30%削減を目標と定め、環境負荷の低減に取り組むほか、環境対策に最適な製商品・サービスの提供に取り組んでまいります。その布石として、2025年4月に環境エネルギーグループを新設し、再生可能エネルギー関連事業の拡大を図ります。

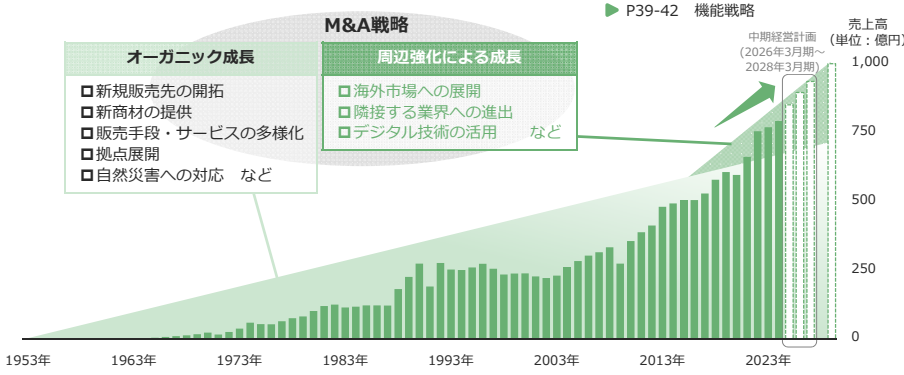
長期ビジョン「VISION2040」達成の第一段階として、当社グループでは、2020年代中に売上高1,000億円を目指しております。この売上高1,000億円達成に向けての成長戦略として、既存事業戦略であるオーガニック成長と、既存事業以外の取り組み事項である周辺強化による成長を掲げております。

現在取り組んでおります中期経営計画のもと、M&Aを含む成長戦略を推進し、毎年度確実な成長を遂げることで、売上高1,000億円を達成し「VISION2040」達成に繋げてまいります。

「私たちは未来を築く人材を育て、創意工夫と開拓の精神をもって企業活動を行うことにより、豊かな社会づくりに貢献します」
この不変の企業理念をもとに培った歴史を重く受け止め、今後もグループ一丸となって、ステークホルダーの皆様と共に新たな歴史を築き上げていきたいと考えております。

※ 温室効果ガスを指す。以降も同様。

▶ P16 長期ビジョン
▶ P18-22 中期経営計画、成長戦略
▶ P39-42 機能戦略



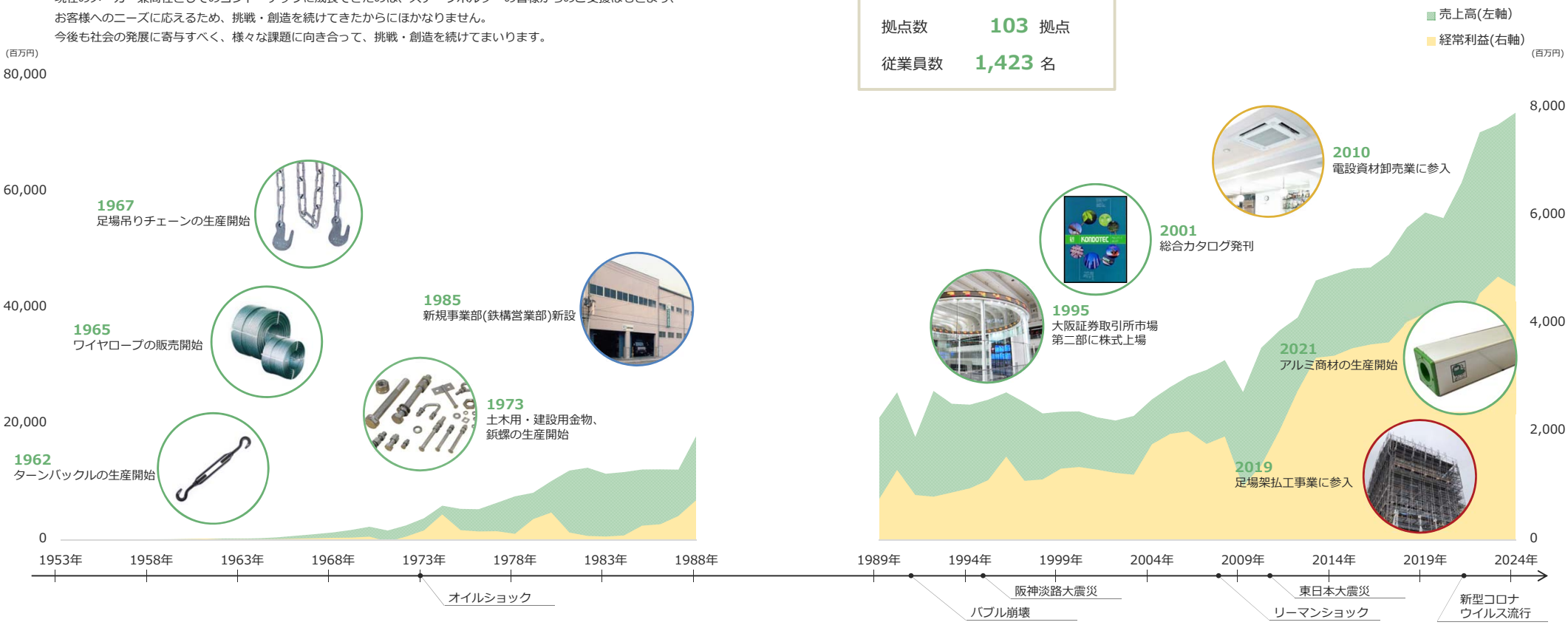
沿革

78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。
現在のメーカー兼商社としてのコンドーテックに成長できたのは、ステークホルダーの皆様からのご支援はもとより、
お客様へのニーズに応えるため、挑戦・創造を続けてきたからにほかなりません。
今後も社会の発展に寄与すべく、様々な課題に向き合って、挑戦・創造を続けてまいります。

2025年３月期【連結】

売上高	79,175	百万円
経常利益	4,679	百万円
拠点数	103	拠点
従業員数	1,423	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

1947年に戦後の焼け跡からの創業。船舶用金物の製造及び販売を開始する。その後1957年に東京に進出、1962年には耐震用部材であるターンバックルの製造を開始し、主要な取扱商材は船舶用資材から土木・建築用資材へと「海から陸へ」切り替わっていった。1966年の九州工場の開設で大規模生産体制を整えるとともに、仕入品の品揃えを増やしながら、メーカー兼商社としての事業基盤を固める。

1973 ▶▶ 1988

全国展開、直販を開始し、次のステージへ

建築用金物から産業資材全般へ商材を拡大する一方、1978年に九州工場で重油炉をクリーンな通電加熱機に替えるなど、省エネや作業環境の整備、品質向上に取り組む。1985年には建築用ターンバックル胴のJIS第一号に認定される。これが大きな武器となり、同年鉄骨ファブリケーター向けの直販部門を新設し、販売網を拡大していく。

1989 ▶▶ 2009

新生コンドーテック 株式上場と事業領域の拡大

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り、少量・短納期の受注生産品をスムーズに供給できる体制を整える。また上場のため社内制度が見直され、1995年大阪証券取引所市場第二部に株式上場。1999年には東京証券取引所市場第二部に株式上場を果たす。さらに、角フックボルトを開発し鉄道業界へ参入する等、事業領域の拡大が進む。

2010 ▶▶ 現在

M&Aで新たなステージへ

2010年、電設資材卸売を行う会社を連結子会社化する。その後タイ現地法人を設立し海外事業の強化を図る他、足場架払工事を行う会社やアルミ押出形材等の製造開発を行う会社を連結子会社化するなど、シナジーを活かしつつ、事業領域の拡大を進めている。また、2011年に東証一部上場、2022年には東証プライム市場へと上場市場を移行し、持続的成長と企業価値向上に努めながら、グループ全体で、長期ビジョン「VISION2040」に掲げた売上高3,000億円達成を目指す。

価値創造ストーリー

Outcome

長期ビジョン「Vision 2040」

私たちは 5つの感動を届けます

現場に感動を　人々に感動を　世界に感動を　地球に感動を　未来に感動を

▶ P16　長期ビジョン

社会的価値

- 地球環境への貢献
- 地域社会との共存・発展
- 安心安全な街づくりへの貢献
- 多様性を尊重し活躍できる環境の構築

財務的価値

2040年
売上高 3,000億円

Output

社会課題解決に繋がる製商品・サービス・取り組み

事業活動

強みを活かした 事業

▶ P13　4つのセグメント

産業資材	鉄構資材	電設資材	足場工事
▶ P23-24　事業概況	▶ P25-26　事業概況	▶ P27-28　事業概況	▶ P29-30　事業概況

グループの 強み

仕入の強み　売り方の強み　シナジー(グループ総合力)

成長戦略・機能戦略の推進

マテリアリティ(重点課題) への取り組み
▶ P10　マテリアリティ

Input

- **財務資本**　変化する経営環境に対応可能な強固な財務基盤
- **製造資本**　グループシナジーを活かした複数の生産工場
- **知的資本**　知的財産（特許・実用新案・意匠・商標）自動化機械設計・製造技術、画像処理技術 等
- **人的資本**　有資格者を含む多様な人材
- **社会関係資本・自然資本**　多種多様な業界の取引先　商材ラインナップ

経営環境の変化

環境・社会　経済　テクノロジー

当社グループへの影響

- 建設投資内容の変化（新設建造物の大型化と維持修繕需要の増加）
- 省力化・省人化関連需要の増加
- 気候変動への対応
- 海外市場の重要性増加
- デジタル化の進展に対応したビジネスモデルへの変革

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。長期ビジョンである「VISION2040」を通じて創造を目指す社会的価値(地球環境への貢献、安心安全な街づくりへの貢献、地域社会との共存・発展、多様性を尊重し活躍できる環境の構築)に、会社の基盤となる、従業員の健康と安心・安全を確保した職場環境の構築、強固な経営基盤の構築をマテリアリティの目指す姿とし、2040年に目指す姿を実現するための重点課題として、マテリアリティを特定しました。

▶ P16　長期ビジョン

■マテリアリティ特定のプロセス

STEP1　課題のリストアップ

当社グループが直面し得るサステナビリティに関連するリスク及び機会を踏まえて、当社グループ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。

STEP2　各項目の重要度を判定

STEP1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、当社グループ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。

STEP3　マテリアリティの特定

取締役会がマテリアリティの妥当性を監視（内容を精査）するため、STEP2で選定した重要な項目の優先順位を取締役会に毎年報告しております。

その結果を踏まえ、長期ビジョン「VISION2040」を通じて創造を目指す価値を念頭に、マテリアリティを特定しました。

※ 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

■マテリアリティ（重点課題）

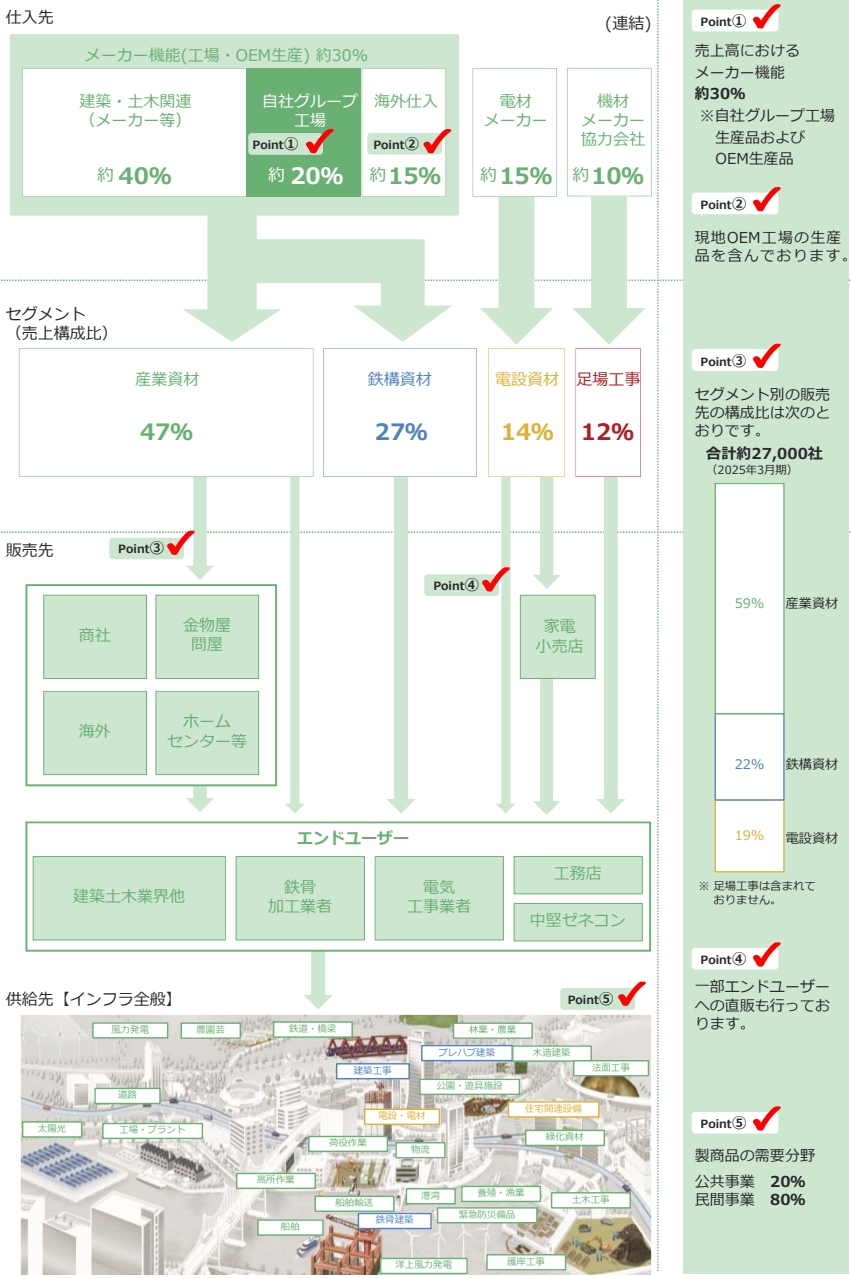
3つのステップを経て特定したマテリアリティは以下のとおりです。このマテリアリティを経営戦略に組み込むことで、企業の持続的な成長に繋げてまいります。

このマテリアリティに対し当社グループ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、以降のページにて、ご紹介しております。

目指す姿	マテリアリティ	関連するSDGs
地球環境への貢献	① **環境に配慮した事業活動** ▶ P35-38　環境への取り組み	④教育　⑨イノベーション　⑫生産/消費　⑬気候変動
安心安全な街づくりへの貢献	② **付加価値の高い製商品・サービスの調達と提供** ▶ P19-22　成長戦略 ▶ P31-32　メーカーとしての機能 ▶ P33-34　安心・安全への姿勢	④教育　⑨イノベーション　⑪都市　⑰実施手段
地域社会との共存・発展	③ **地域社会との共存** ▶ P20　成長戦略 (拠点展開、自然災害への対応)	⑧成長/雇用　⑪都市
多様性を尊重し活躍できる環境の構築	④ **人材育成とダイバーシティ、エクイティ＆インクルージョンの推進** ▶ P40-42　人的資本	④教育　⑤ジェンダー　⑧成長/雇用
従業員の健康と安心・安全を確保した職場環境の構築	⑤ **健康経営と安全衛生の推進** ▶ P40-42　人的資本	③保健
強固な経営基盤の構築	⑥ **コーポレート・ガバナンスの強化** ▶ P50-56　コーポレート・ガバナンスの強化	⑯平和
	⑦ **ステークホルダーとのコミュニケーション促進** ▶ P48　ステークホルダーとのコミュニケーション促進	⑫生産/消費　⑯平和

ビジネスモデル

■商流



Point①
売上高における
メーカー機能
約30%
※自社グループ工場
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の構成比は次のとおりです。
合計約27,000社
（2025年3月期）

※ 足場工事は含まれておりません。

Point④
一部エンドユーザーへの直販も行っております。

Point⑤
製商品の需要分野
公共事業　**20%**
民間事業　**80%**



仕入先

仕入先数	約 **5,000** 社
自社グループ工場	国内 **6** ヶ所
メーカー機能	約 **30** %

（2025年3月末時点）

✓ 特定の仕入先に依存しておらず、安定供給が可能
✓ ニーズに応じた製商品の提供が可能



拠点展開

販売拠点数	**103** 拠点
アイテム数	約 **50,000** 点

（2025年3月末時点）

✓ 全販売拠点が在庫を持ち、配送を行える即納体制を実現
✓ 災害時は緊急を要する資材の需要に即座に対応可能



販売先

販売先数	約 **27,000** 社
新規開拓件数	年間約 **1,500** 件

（2025年3月末時点）

✓ 多様な業界へ販売することで、特定の業界の景気に左右されにくく、業績は安定

建設業とは

当社の販売先の中で最も高い割合を占めている建設業は、大きく分けると建築と土木の2つに分かれます。
当社は建築と土木どちらにも関連する資材を提供しており、それぞれの違いについては以下の通りです。

建築の仕事

建築基準法では、建築とは「建築物を新築し、増築し、改築し、又は移転すること」と記載されています。また建築物は「屋根と柱または壁があり人が安全に利用できる場所・空間である」と定義されています。つまり建築の仕事とは、マンションなどの住宅や、学校、工場、映画館、レストラン、ショッピングモールなど私たちが普段生活する上で使用する建物を建てる仕事を指します。



土木の仕事

土木工事とは、建築物以外の工作物、構造物の工事を指します。具体的には、山・森林・川・海等の自然を相手にして人々が生活しやすいように、トンネル・道路・橋・ダム等をつくっています。私たちの便利で安全な生活を支える仕事です。



■4つのセグメント

（2025年3月期）

産業資材

売上高 **37,328**百万円　売上構成比 **47**%



■事業内容

金物小売業、卸売業、製造業を中心に、産業資材の製造・仕入・販売をしております。

■強み

多様な業界に販売することで、特定の業界の景気に左右されにくく、業績は安定しております。

■主な製品商品



ターンバックル　シャックル　足場吊りチェーン　ねじ

鉄構資材

売上高 **21,131**百万円　売上構成比 **27**%



■事業内容

鉄骨加工業者向けに、鉄構資材の製造・仕入・販売をしております。

■強み

製品比率が高く、マーケットシェアの高い商材を取り扱っており、高い利益水準を実現しております。

■主な製品商品



ターンバックルブレース　アンカーボルト　自立コンピース

電設資材

売上高 **11,335**百万円　売上構成比 **14**%



■事業内容

電気工事業者や家電小売店向けに、電設資材を仕入・販売しております。

■強み

電気資材から住設資材まで幅広い商材を多数の販売先へ提供し、業績は安定しております。

■主な製品商品



空調設備　照明器具　太陽光発電

足場工事

売上高 **9,380**百万円　売上構成比 **12**%



■事業内容

工務店や中堅ゼネコン向けに、足場架払工事及び仮設足場機材を仕入・販売・レンタルしております。

■強み

住宅から中層建築物や橋梁などの公共土木物件まで、幅広い物件に対応可能です。

■主な工事内容



低層物件　中層物件　橋梁

■シナジーを活かしたトータルサービス

グループのシナジーを活かし、建設工事において基礎工事から完成、そしてその後の維持修繕工事までトータルサポートいたします。



↑鉄骨工事



鉄骨基礎部材→

② 足場架払工事　足場工事

建設工事で作業者の安全を支える足場の施工を行います。
周囲の建物や人などを傷つけないという目的もあり、どのような建設現場でも必要不可欠な工程です。



← 足場架払工事

① 基礎工事・鉄骨工事　鉄構資材

鉄骨建築に使用されるH鋼やコラムに付随する鉄骨副資材、ボルト類を多数取り揃え、鉄骨加工業者に販売しています。
柱の基礎を支えるアンカーボルトは製品のみでなく施工も請け負っています。



③ 建設工事　産業資材

建設工事で使用される副資材を販売しています。モノを吊り上げる荷役用資材、仮設足場部材、ネット・シート等の養生資材、締結部品であるボルト、安全帯やコーンなどの保安用品まで様々な商品を取り揃えております。



← 建設工事

⑤ 維持修繕工事　足場工事

建物は建てた後も防水や塗装など定期的なメンテナンスが必要であり、その際に足場の架払工事を行います。
足場機材を多数保有しており、様々な物件に対応いたします。

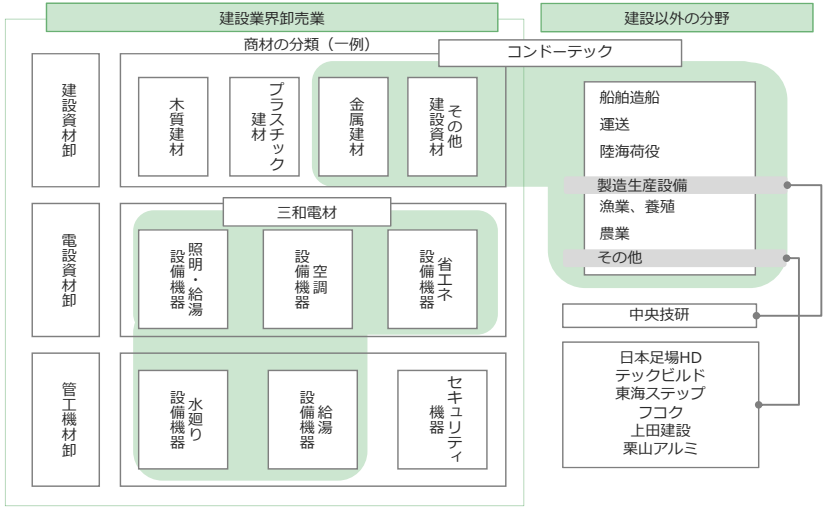


↓ 建物完成

④ 電設工事・住設工事　電設資材

建設工事によって建物の外側ができると、建物内部に必要な資材を搬入することができます。太陽光パネルやエアコン、LED照明といった電設資材や、バス、トイレ、給湯器、ガレージや物置といった住設資材を取り揃えております。

■事業ドメイン



KONDOTEC STRATEGY

コンドーテックの戦略

長期ビジョン「VISION2040」

■長期ビジョン策定の目的

当社グループを取り巻く経営環境は、人口動態等のマクロ環境変化、気候変動、物価上昇、テクノロジーの発展等、大きく変化することが想定されます。

このような経営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果たすため、2040年に目指す姿を定めました。そして、バックキャスティングにより目指す姿を実現するための方針を「VISION2040」として策定いたしました。

■長期ビジョン「VISION2040」の目指す姿

現場・人々・世界・地球・未来に感動を与えられる企業を目指す姿として定め、「私たちは5つの感動を届けます」。

また、これら感動を与えられる企業を目指すことにより、2040年売上高3,000億円を財務目標として設定すると共に、地球環境への貢献、安心安全な街づくりへの貢献、地域社会との共存・発展、多様性を尊重し活躍できる環境の構築という社会的価値の創造に取り組んでまいります。

「VISION2040」達成に向けての事業ポートフォリオにつきましては、P17にて、ご紹介いたします。

▶ P17　事業ポートフォリオ

私たちは 5つの感動を届けます

現場 に感動を	人と人とのつながりを大切にし、パートナー企業として新たな価値を創造します。
人々 に感動を	コンドーテックグループに関わる全ての人が喜ぶ事業を展開します。
世界 に感動を	ネットワークとテクノロジーを活用し、世界へ安心・安全を届けます。
地球 に感動を	責任ある企業として、持続可能な社会の実現に貢献します。
未来 に感動を	未来世代に誇れる会社を目指します。

VISION2040 達成のための 約束

私たちは 変わる (機能強化・基盤整備)
～人材とテクノロジーを融合し、革新的な価値を創造する企業を目指します～
私たちは 変える (成長・付加価値向上)
～社会インフラの変革に貢献する事業活動を展開します～

社会的価値の創造

- 地球環境への貢献
  [環境貢献目標]
  2040年GHG排出量
  30%削減
- 安心安全な街づくりへの貢献
- 地域社会との共存・発展
- 多様性を尊重し活躍できる環境の構築

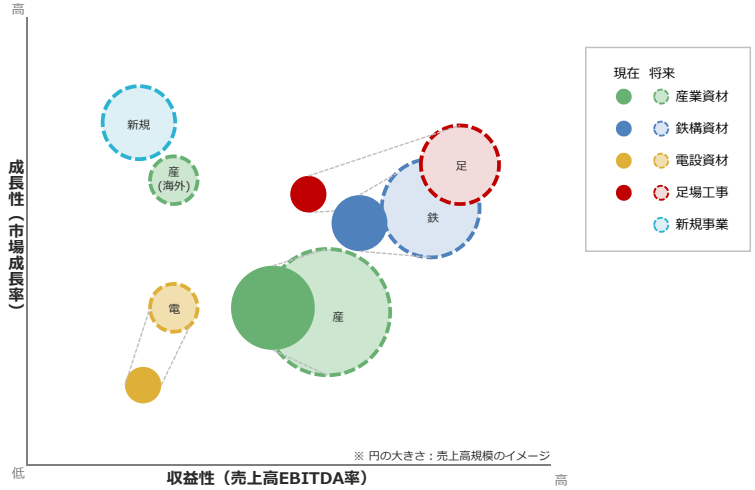
財務的価値の創造

2040年
売上高 3,000億円

事業ポートフォリオ

■「 VISION2040 」達成に向けての事業ポートフォリオ

長期ビジョンである「VISION2040」を掲げる中で、4つのセグメントの現在地を把握し、「VISION2040」達成に向けて目指す事業ポートフォリオを図に表しました。今後は既存事業の収益性向上・事業領域拡大を進めるとともに、海外事業・新規事業を成長させ、キャッシュフロー創出力が高く持続可能な事業ポートフォリオを目指します。



主な取り組み

産業資材
- 取扱商材の拡充
- 物流機能・工事施工・製造能力の拡充
- 海外の販路開拓

鉄構資材
- 新商材の開発
- 設計機能の拡充
- 工事施工能力の拡充

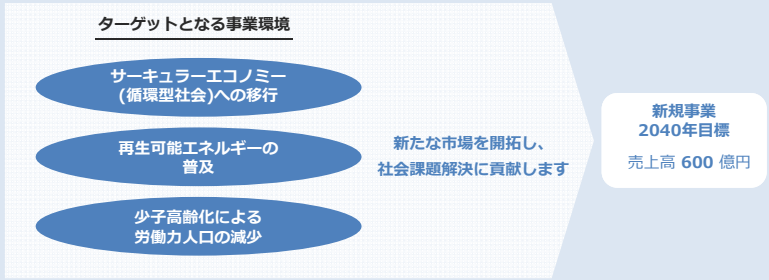
電設資材
- 取扱商材の拡充
- 物流機能・工事施工能力の拡充
- 卸売以外の直需分野の販路開拓

足場工事
- 営業エリア、対応可能な工事種類の拡大
- 足場機材への継続的投資
- 工事施工能力の拡充

▶ P23-30　事業概況

新規事業

当社グループでは、VISION2040である5つの感動を届けられるよう、新規事業にもチャレンジし、社会課題解決にも貢献してまいります。



中期経営計画

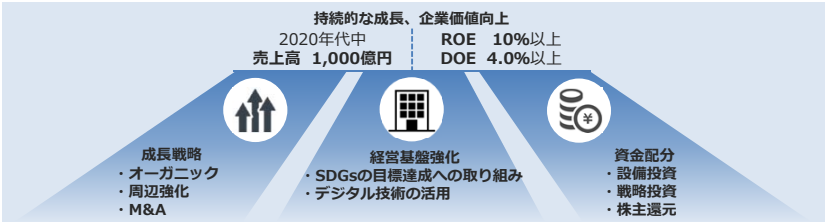
■経営環境の認識

当社グループを取り巻く経営環境が変化しており、当社グループに様々な影響が生じます。持続的に成長し、長期ビジョンを実現するため、経営環境の変化に伴い発生するリスクと機会に対処する必要があると考えております。

注目する経営環境の変化		当社グループへの影響
環境・社会	□ 労働力人口の減少 □ 気候変動への対応 □ 循環型社会への移行	□ 国内市場の停滞と新設建造物の大型化 □ 海外市場の重要性増加 □ 国土強靭化、防災・減災対策工事の増加 □ 新設工事の減少と維持修繕工事の増加 □ 省力化、省人化関連需要の増加 □ デジタル化の進展への対応
経済	□ 少子高齢化による内需停滞 □ 海外の経済成長	
テクノロジー	□ デジタル技術の加速 □ AI/ロボット等の活用範囲拡大 □ リアルと仮想空間の融合	

■基本方針

経営環境の変化に対処し収益性と資本効率を高め、持続的な成長、企業価値向上を目指します。



■経営目標

中期経営計画　最終年度目標 ▶ **2028年3月期**

売上高	営業利益	経常利益	EBITDA	ROE
935 億円	51 億円	53 億円	74 億円	10 %以上
2025年3月期比 +18.1%	2025年3月期比 +14.2%	2025年3月期比 +13.3%	2025年3月期比 +12.5%	2025年3月期比 +0.7%

■数値目標

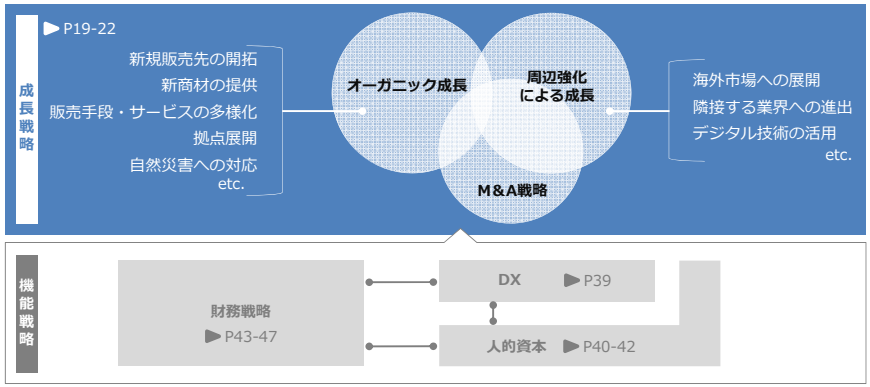
適切な資金配分により、経営基盤を強化し成長戦略を推進し、2020年代中の連結売上高1,000億円達成に向け、増収増益を目指します。

連結業績（百万円）	2025年3月期（実績）	2026年3月期（計画）	2027年3月期（計画）	2028年3月期（計画）
売上高	79,175	85,000	89,500	93,500
営業利益	4,465	4,600	4,950	5,100
経常利益	4,679	4,800	5,150	5,300
親会社株主に帰属する当期純利益	3,272	3,350	3,400	3,450
EBITDA	6,580	6,600	7,200	7,400

※ 当社グループは、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経営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）

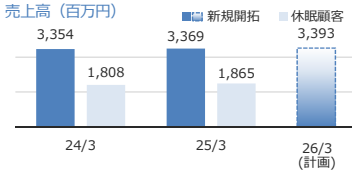
■新規販売先の開拓

新規販売先の開拓・休眠顧客の掘り起こし

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。

売上高（百万円）

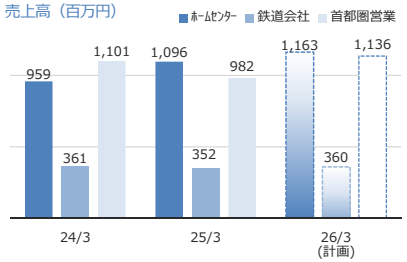


販売ルートの開拓

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需要が見込まれる業種への事業拡大を図っております。

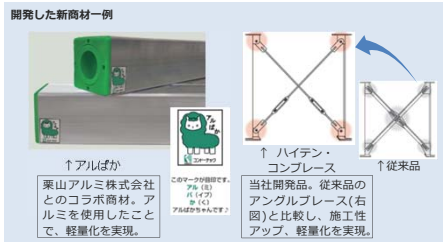
そのほか新たな顧客層へのアプローチとして、インターネット販売や再生可能エネルギー関連商材の販売に取り組んでおります。また、近年受注が増加している大手商社・ゼネコンの本部サイドからの集中購買・一括購入への対応として設置している首都圏営業の専任部隊などを通じて、販売ルートの開拓による事業拡大に努めております。

売上高（百万円）



■新商材の提供

新商材開発のため、販売先からの要望や改善案について、定期的に営業部門と製造部門合同の新商材委員会を開催しております。実例として、2022年にアルミ製角パイプ「アルばか」(栗山アルミ株式会社で製造)、2023年にハイテン・コンブレース(コンドーテックで製造)の販売を開始しており、軽量化や省人化などに着目した商材の開発をし、販売に至っております。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。



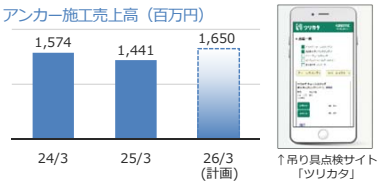
■販売手段・サービスの多様化

商材販売にあたっては、吊り具や緊急物資など特定の分野、お客様に特化したカタログも発行し、ターゲットを明確にした売り方の工夫に取り組んでおります。さらに2022年には、当社の新商材や図面、取扱説明書、使用動画をご覧いただける、オンラインショールームを開設しました。こちらは、昨今の企業や消費者の方々のデジタルシフトに伴い、既存のホームページやカタログではお伝えできていなかった、製商品の付加情報の提供など、利便性の更なる向上を目的としております。



商材の販売だけではなく、付加価値の高いサービスの提供にも積極的に取り組んでおり、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。また、販売している吊り具の使用者に向けたサービスとして、吊り具点検サイト「ツリカタ」の運用も行っております。その他、足場工事では、単に足場工事を請け負うだけでなく、足場機材のレンタルも行い、お客様の間口を広げております。

アンカー施工売上高（百万円）



■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。2025年3月末時点で国内103の販売拠点を展開し、直近では、2025年4月に当社において環境エネルギーグループ及び北陸営業所を開設しております。

出店の際は、営業店には在庫を置く倉庫を設け、さらに配達も行うため、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。また、人員に関しては、新規出店の際には現地での採用も行い、地域での雇用の創出の一助となっております。

また、仕入先からの商品一括購入を行うため、物流拠点を国内に2拠点（大阪・茨城）、中国に1拠点設置しております。需要の高い商品は国内外メーカーから物流拠点で一括購入後、営業店の倉庫へ納品することで、仕入時のコスト削減にも繋げております。

拠点展開の歩み（2020年以降）

- **2021年** ＜移転＞中京支店
- **2022年** 群馬営業所
- **2023年** 三和電材㈱ 名古屋東支店
- **2024年** 北海道営業所
  ＜移転＞九州営業所
- **2025年** 環境エネルギーグループ
  北陸営業所

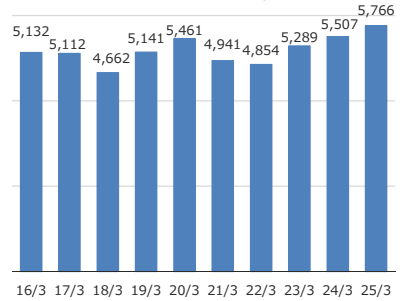
■自然災害への対応

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に必要となる、大型土のう袋であるコンテナバッグやブルーシートなど、自然災害関連商材を取り扱っております。

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。



自然災害関連資材の売上高（百万円）



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）

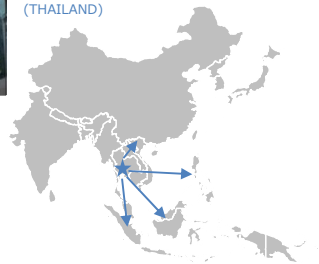
■海外市場への展開

当社では1985年のプラザ合意以前は輸出事業が盛んで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2006年頃から輸出を再開し、成長が見込まれる海外市場への展開をさらに進めるため、2012年にタイ現地法人を設立しました。現在はタイを拠点にASEAN諸国での事業拡大に向けて活動しています。

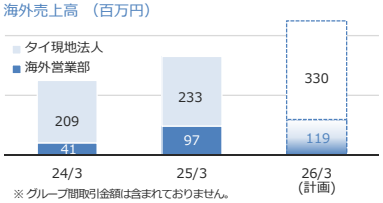
今後は、販路の増強や海外での人員増を含めたさらなる営業力の強化により、海外売上高比率を高めてまいります。



タイ現地法人
KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND)

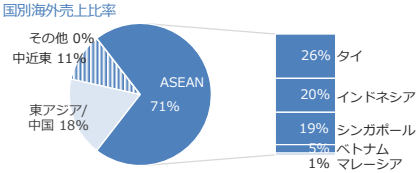


海外売上高 （百万円）



※グループ間取引金額は含まれておりません。

国別海外売上比率



（2025年3月期）

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。

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。

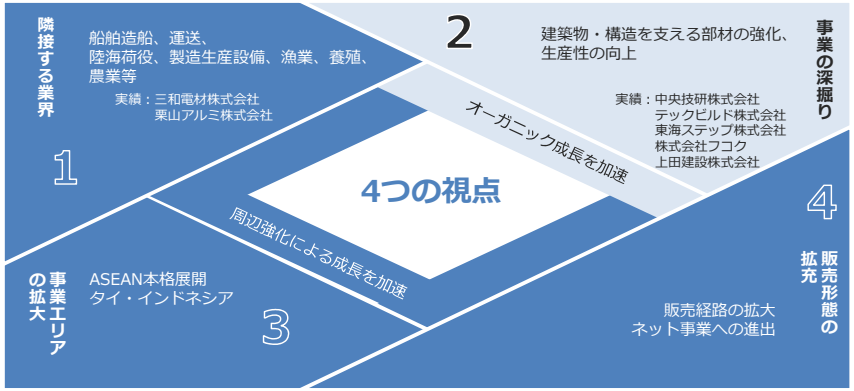
M&Aにおける4つの視点

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

2.事業の深掘り
部材メーカー等をM＆Aし、既存事業を深掘する

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



M&Aの実例

当社は今後成長が見込まれる新たな分野への進出に積極的に取り組んでおります。その実例として、社会インフラの老朽化に伴う維持修繕分野の事業拡大のため、仮設足場等の架払工事業を担う企業を4社買収しました（下表）。4社を統括する中間持株会社「日本足場ホールディングス株式会社」を中心として、事業エリアや得意とする工事物件が異なる各社のノウハウ共有による取扱分野の拡大など、シナジー創出を目指しております。

一方、建設業界において、主素材が鉄から軽量化に適したアルミに代替する傾向が見られるようになり、アルミの需要の増加が見込まれます。その中で当社は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、新たな分野への進出に尽力してまいります。 ▶P32 メーカーとしての機能
(グループシナジーを活かした取り組み)

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	上田建設株式会社
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	(本社)北海道苫小牧市 (事業エリア) 北海道地方
得意分野	・低中層物件 ・レンタル事業	・中高層物件 ・低層物件	・橋梁 ・中高層物件	・プラント ・中高層物件
	 戸建住宅工事の様子	 宿泊施設工事の様子	 水道橋工事の様子	 バイオマス発電所工事の様子

(中間持株会社) 日本足場ホールディングス株式会社	
所在地	(本社) 東京都江東区
事業内容	足場施工事業を営む子会社の経営管理等

連携強化

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

成長戦略に関わるリスクへの対応

・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。これらのリスクの低減を図るため、取引先の信用度合いに応じて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。

・固定資産の減損リスク
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。これらのリスクの低減を図るため、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。

・輸入商材への依存と為替変動 ▶P24 リスクへの対応

事業概況

■産業資材



写真左より

コンドーテック株式会社 東日本営業部長 西日本営業部長/開発営業部長 海外営業部長/タイ現地法人社長	浅川 和之 髙橋 達也 古田 総一
栗山アルミ株式会社 代表取締役社長	尼岸 基史
中央技研株式会社 代表取締役社長	辻 伸一

幅広い販売フィールドを基盤に、建築土木の枠を超えた事業の拡大を目指してまいります

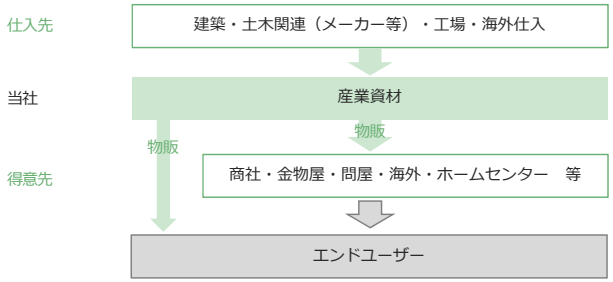
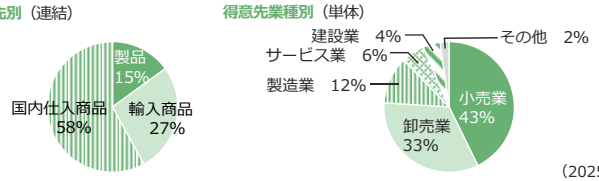
当セグメントでは、建築土木で使用される商材を幅広く取り扱い、卸売販売をメインとし事業展開しておりました。現在ではフィールドを拡げ、川上営業・川下営業にも注力し、ユーザーもしくはユーザーに近い所で営業活動を行うことで「販売力」「提案力」をさらに発揮できる営業体制を構築させるべく取り組んでおります。

また当セグメントでは、ホームセンターや鉄道会社といった建築土木の枠を超えた販売ルートの開拓にも取り組んできましたが、洋上風力等、再生可能エネルギー施設向け商材といった新たなフィールドにもチャレンジしてまいります。

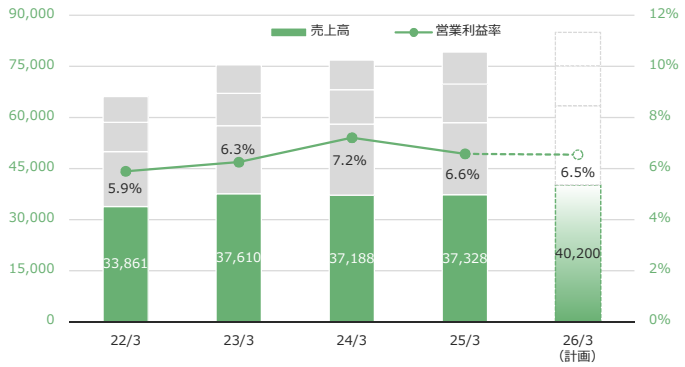
国内だけでなくKONDO=吊具ブランドとして浸透しているASEAN諸国においても、インフラ整備が進む地域へ向けてMADE IN JAPAN商材の拡販を行いながら、事業拡大に努めてまいります。

また、鉄製品が多かった建設資材に軽量化が実現できるアルミニウムを取り入れるべく、アルミ押出形材メーカーを買収し、軽量化にも取り組んでおります。

今後もグループ一丸となって新商材の開発にも注力し、さらなる成長を目指してまいります。

商流	
売上構成比	 （2025年3月期）
事業拠点	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 栗山アルミ株式会社 2拠点　（2025年3月末現在）
販売先数	約16,000社
従業員数	362名　（2025年3月末現在）

業績推移（百万円）



VISION2040に向けて

機会・リスク	注力分野	取り組み
□少子高齢化による労働力人口の減少 □自然災害の増加による国土強靭化関連投資の増加 □老朽建造物の増加による更新投資、環境変化に対応するインフラ投資の増加 □海外でのインフラ投資の増加	**省力化・省人化、軽量化** **補修・レンタル** **ASEANを中心とする海外市場**	**□グループ力を活かした新商材の開発** **□取扱商材の拡充** **□物流機能・工事施工/製造能力の拡充** **□デジタルとアナログを融合した営業活動** **□海外の販路開拓**

2025年3月期の概況

都市部の再開発工事などの大型物件や公共投資が堅調に推移した結果、当セグメントの売上高は37,328百万円(前期比0.4%増)となりました。

利益面につきましては、売上総利益率は横ばいにとどまったものの、運賃や減価償却費を中心に販売費及び一般管理費が増加した結果、セグメント利益は2,454百万円(同8.5%減)となりました。

新規開拓

件数	1,744件	売上高	1,295百万円

（2025年3月期）

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

リスクへの対応

・公共投資・民間設備投資への依存

公共投資及び民間設備投資に係る売上が当セグメントの相当部分を占めているため、建設業界における景気の低迷及びこれに伴う需要の減少は、当セグメントの業績及び財務状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。これらのリスクの低減を図るため、新規販売先の開拓、新商材の提供、海外市場への展開、M&A等の成長戦略を推進し、今後成長が見込まれる分野での事業展開を進めております。

・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85%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等により、調達元の事業の遂行が大きく左右され、商材の確保が困難になる可能性があります。また、為替相場の大幅な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。これらのリスクの低減を図るため、新規仕入先の開拓や為替予約の締結に取り組んでおります。

・取引先の信用リスク　▶ P22　リスクへの対応
・価格競争　▶ P26　リスクへの対応
・原材料等の市況変動の影響　▶ P26　リスクへの対応
・感染症による事業活動への影響　▶ P26　リスクへの対応

■鉄構資材



写真左より
コンドーテック株式会社 東日本鉄構営業部長 村上 裕史
コンドーテック株式会社 西日本鉄構営業部長 高橋 真也

全国の販売拠点を軸とした物流網を活かし、高シェア製品、新商材の拡販に取り組んでまいります

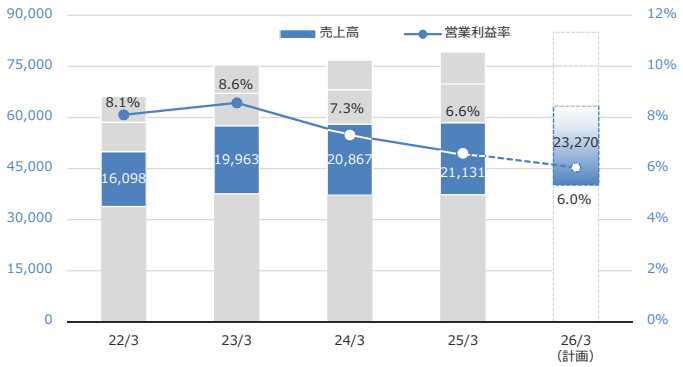
当セグメントでは、培ってきた強みである高いマーケットシェアを有する製品を中心に、鉄骨建築で不可欠な製商品の拡販に努めてまいりました。主力製品であるJIS規格品のターンバックルブレースは、物流倉庫やシステム建築において広く採用されております。昨今の物流倉庫の建設需要はeコマースの拡大もあり堅調で、当セグメントでは、全国に配置した販売拠点を軸とした物流網により即納が可能な優位性を活かし、さらなる事業拡大に努めてまいります。

しかしながら未出店の地域もありますので、出店により営業エリアの拡大も進めてまいります。さらに、省力化・省人化、軽量化など、時代に即した新商材の提供にも注力しており、2023年には従来同等品と比較し軽量化、施工性アップとなる「ハイテン・コンブレース」を発売し拡販を図っております。

これらの取り組みを行いながら今後もさらなる成長を目指してまいります。

商流	仕入先：建築・土木関連（メーカー等） ・ 工場 ・ 海外仕入 当社：鉄構資材 物販・工事 得意先：エンドユーザー （鉄骨加工業者）
売上構成比	調達先別：製品 32%、輸入商品 10%、国内仕入商品 58% 得意先業種別：建設業 80%、製造業 5%、卸売業 10%、その他 5% （2025年3月期）
事業拠点	コンドーテック株式会社 19拠点 （2025年3月末現在）
販売先数	約6,000社
従業員数	154名 （2025年3月末現在）

業績推移 （百万円）



VISION2040に向けて

機会・リスク	注力分野	取り組み
□民間物件の大型化、都市部への集中の加速 □鉄骨加工業者数の減少 □少子高齢化による労働力人口の減少 □建設DXの普及	**サプライチェーンの川上分野** **工事込み受注** **省力化・省人化、軽量化**	**□鉄鋼商社や隣接分野の販路開拓** **□新商材の開発** **□設計機能の拡充（３次元モデルへの対応）** **□工事施工能力の拡充**

2025年3月期の概況

中小物件の停滞により販売数量が伸び悩んだものの、需要が堅調な大型物件の比率の増加により販売価格が上昇したことに加え、2024年に開設した北海道営業所の売上高が寄与した結果、当セグメントの売上高は21,131百万円(前期比1.3%増)となりました。

利益面につきましては、売上総利益率はやや改善したものの、人件費、運賃や減価償却費を中心とした販売費及び一般管理費の増加を増収効果で吸収しきれなかった結果、セグメント利益は1,394百万円(同8.7%減)となりました。

新規開拓

件数	730件	売上高	1,253百万円

（2025年3月期）

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

リスクへの対応

・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。これらのリスクの低減を図るため、生産性向上による価格競争力の向上やユーザーニーズを的確にとらえた付加価値の高い製商品の開発・提供に取り組んでおります。

・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。これらのリスクの低減を図るため、販売価格への転嫁を速やかに実現できるように努めている他、複数の仕入先を持つとともに、生産技術に関するコストダウンを通じて収益性の向上に取り組んでおります。

・感染症による事業活動への影響
治療法が確立されていない感染症が流行し、世界的なサプライチェーンの混乱、物件の進捗遅れや民間設備投資の抑制などの影響が長期化した場合や、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。これらのリスクの低減を図るため、これらのリスクの発生に備えたマニュアルを策定し、必要とされる安全対策や事業継続のための対策を講じております。

・取引先の信用リスク ▶P22 リスクへの対応
・公共投資・民間設備投資への依存 ▶P24 リスクへの対応

■電設資材

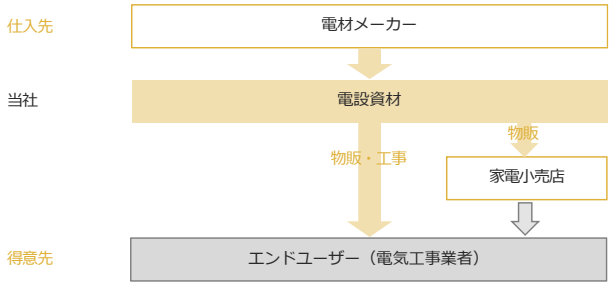
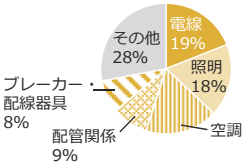


三和電材株式会社 代表取締役社長	山本 晃久

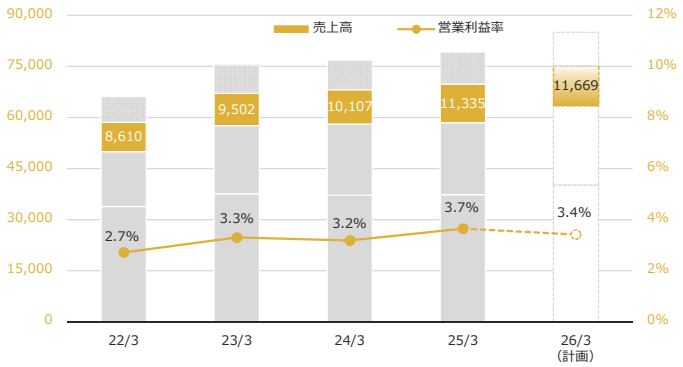
電気工事業者向けの卸売を軸に、FA関連や住設、工事込み受注への事業拡大を目指してまいります

当セグメントでは、電設資材をメインに展開し、電気工事業者向けに卸売を行い、長らくお客様に喜んでいただいてまいりました。電気工事業者向けでは、昨今の猛暑による空調設備需要を取り込む他、異業種にも視野を拡げ、新規販売先・休眠顧客への開拓を積極的に行い、事業拡大に努めてまいります。

また、電気工事業者向け卸売のみならず、FA関連事業の本格展開、住設商材の販路開拓や非住宅分野への販路拡大に注力してまいります。さらに物販だけでなく、管工事や弱電工事といった工事込み受注を行い付加価値のある商材・サービスの提供を行うなど、新規分野への進出にも目を向け、さらなる成長に努めてまいります。

商流	
売上構成比	調達先別  取扱商材別  （2025年3月期）
事業拠点	(グループ会社) 三和電材株式会社 12拠点　（2025年3月末現在）
販売先数	約5,000社
従業員数	144名　（2025年3月末現在）

業績推移　（百万円）



VISION2040に向けて

機会・リスク	注力分野	取り組み
□築後年数の長期化によるリフォーム需要の増加 □省エネ等の環境関連商材需要の増加 □新築戸建を中心とする住宅投資の減少	**FA関連** **住設** **工事込み受注** **カーボンニュートラル**	**□営業エリアの拡大** **□取扱商材の拡充** **□物流機能・工事施工能力の拡充** **□卸売以外の直需分野の販路開拓**

2025年3月期の概況

太陽光発電設備関係や電線・配管類の大口物件、酷暑によるルームエアコン等の空調関係の増加に加え、仕入先メーカーの値上げ等による販売単価の上昇も重なり、照明、電線、空調売上が大幅に増加した結果、当セグメントの売上高は11,335百万円(前期比12.1%増)となりました。

利益面につきましては、人件費や物流コストが増加したものの、増収効果や仕入価格上昇分の販売価格への転嫁、仕入価格引下げ交渉の徹底、利益率の高い工事需要の取り込み等、売上総利益率を意識した営業展開と全社的な経費削減に努めた結果、セグメント利益は413百万円(同28.4%増)となりました。

新規開拓

件数	398件	売上高	821百万円

（2025年3月期）

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

リスクへの対応

・取引先の信用リスク	▶ P22　リスクへの対応
・公共投資・民間設備投資への依存（東海地区における）	▶ P24　リスクへの対応
・価格競争	▶ P26　リスクへの対応
・原材料等の市況変動の影響	▶ P26　リスクへの対応
・感染症による事業活動への影響	▶ P26　リスクへの対応

■足場工事



写真左より

日本足場ホールディングス株式会社 株式会社フコク 代表取締役社長	江尻 友征
テックビルド株式会社 代表取締役社長	望月 慎浩
東海ステップ株式会社 代表取締役社長	石野 順也
上田建設株式会社 代表取締役社長	上田 直人

グループシナジーを活かし、工事事業拡大に努めてまいります

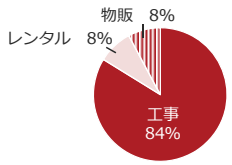
当セグメントでは、物販を主とする他のセグメントとは異なり、足場架払工事を主として、事業拡大に努めてまいりました。足場架払工事は新築建築物の建設時はもちろん、今後需要拡大が期待されるマンション等の大規模改修や橋梁土木分野でも必要となります。2024年には新たに上田建設株式会社を当社グループに迎え入れ、既存グループでカバーしていた住宅、中高層建築物、橋梁・土木に、新たにプラントを加え、グループ各社間において、技術・知識の継承や、施工人員と足場機材の共有を行うなど、グループシナジーを発揮することで、様々な分野の需要に対応し、さらなる工事事業拡大に努めてまいります。また、足場機材のレンタルや物販といった工事以外の事業にも注力することで、工事事業との兼業である強みを活かし、さらなる成長に取り組んでまいります。

商流

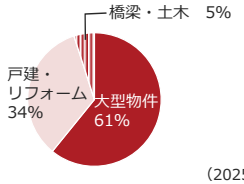


売上構成比

売上種類別



工事売上内訳



（2025年3月期）

事業拠点

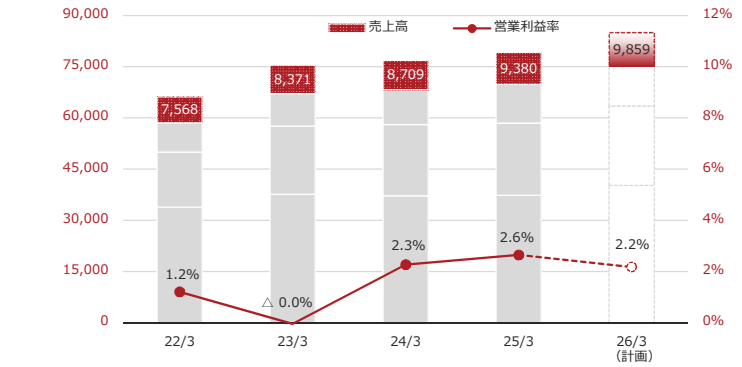
(グループ会社)
日本足場ホールディングス株式会社
テックビルド株式会社 17拠点
東海ステップ株式会社 14拠点
株式会社フコク 5拠点
上田建設株式会社 1拠点

（2025年3月末現在）

従業員数

387名　うち、施工社員数 173名　（2025年3月末現在）

業績推移（百万円）



VISION2040に向けて

機会・リスク	注力分野	取り組み
□老朽建造物の増加による更新投資、 □環境変化に対応するインフラ投資の増加 □自然災害の増加による国土強靭化関連投資の増加 □新築戸建を中心とする住宅投資の減少 □少子高齢化による労働力人口の減少	**レンタル** **土木・橋梁** **中高層建築物**	**□営業エリア、対応可能な工事種類の拡大** **□足場機材への継続的投資** **□工事施工能力の拡充** **□デジタル技術活用による生産性向上**

2025年3月期の概況

足場機材価格の上昇に伴い物販売上が減少したものの、公共投資や民間建築投資が堅調に推移したことや2024年に子会社化した上田建設株式会社の売上高が寄与したことにより、大型物件向け工事売上が好調に推移した結果、当セグメントの売上高は9,380百万円(前期比7.7%増)となりました。

利益面につきましては、売上総利益率が改善したことに加え、人件費の増加や上田建設株式会社の子会社化によ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248百万円(同25.7%増)となりました。

足場機材

設備投資額	564百万円	保有残高	1,022百万円

（2025年3月期）

※ 貸借対照表残高

リスクへの対応

- 取引先の信用リスク　▶ P22　リスクへの対応
- 公共投資・民間設備投資への依存　▶ P24　リスクへの対応
- 感染症による事業活動への影響　▶ P26　リスクへの対応

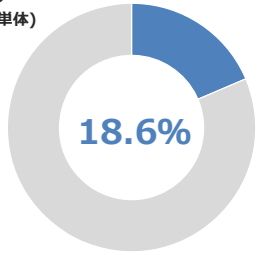
メーカーとしての機能

■工場の役割

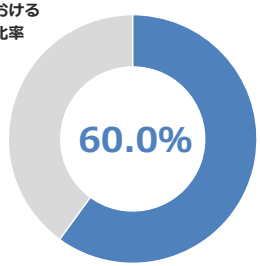
地域密着型販売体制を推進すべく、国内4工場(単体)を有し、「製造部門を持つ商社」として、お客様の声を大切にした製品供給に努めております。

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)
(2025年3月期)



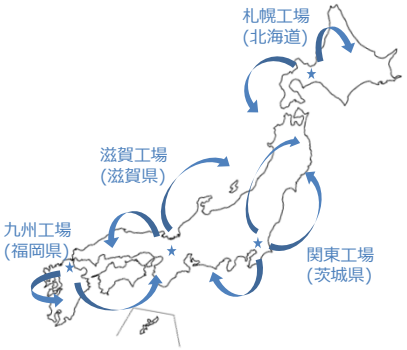
工場製品における受注生産品比率



■地域密着体制

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

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



コンドーテックの工場製品が選ばれる理由

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

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

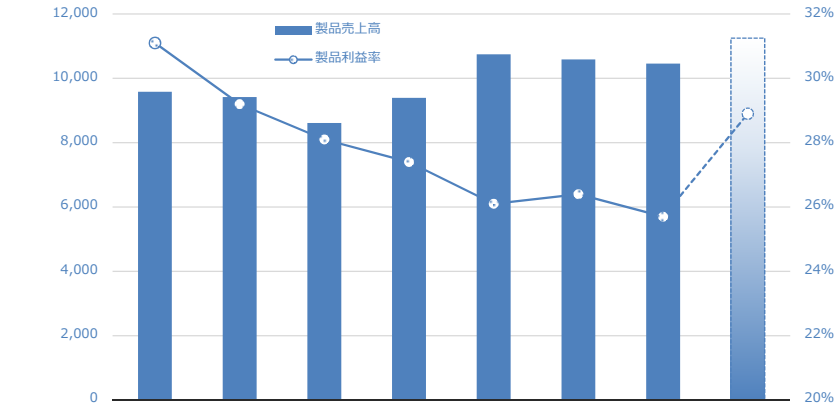
製品の安全性を追求

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。

▶ P33　安心・安全への姿勢

製品利益率の推移(単体) (百万円)



	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3	26/3 (計画)
製品利益率	31.1%	29.2%	28.1%	27.4%	26.1%	26.4%	25.7%	28.9%
製品売上高	9,582	9,416	8,612	9,395	10,745	10,586	10,457	11,250

■生産性向上、生産能力強化への取り組み

工場での製品生産効率や品質向上のため、当社では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年に設置した当社滋賀工場の第2工場では、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、製造工程の最適化に取り組んでおります。また2024年4月、国内の建設需要の拡大に対応するため、当社札幌工場の敷地内に第3工場を新設し、生産能力の強化に取り組んでおります。



↑札幌工場第3工場

■グループシナジーを活かした取り組み

製造ラインの開発を担う中央技研株式会社に、当社生産デジタル推進課における画像処理技術を加え、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。

さらに、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形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。

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
生産デジタル推進課	省力化、画像処理機器、各種検査機器、検査治具等の設計製作  画像処理機器
栗山アルミ株式会社	アルミ押出形材等の製造開発  アルミ押出形材

安心・安全への姿勢

■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、当社全工場及び栗山アルミ株式会社で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。

当社工場の適用範囲については二次元コードをご参照ください。



↑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

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。

また、栗山アルミ株式会社においては、アルミニウム及びアルミニウム合金の押出形材に関する規格（JIS H 4100）を取得しております。

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
JIS H 4100	アルミニウム及びアルミニウム合金の押出形材
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
公益財団法人日本住宅・木材技術センター	X(クロス)マーク両ねじボルトセット
国土交通大臣	ハイテン・コンブレース

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

クレーム発生時の対応

クレームが発生した際、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ため、当社ではクレーム対策委員会を経て注意喚起の案内を全社へ発信している他、栗山アルミ株式会社では品質管理会議（月1回開催）を実施しております。

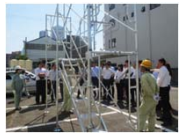
■安心・安全な製商品・サービス提供のための取り組み

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ると考えております。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に取扱方法や注意事項、廃棄基準を明記しております。

また、製商品の正しい知識を従業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。



↑使用方法に関する掲載例
（当社発行「吊り具カタログ」）


↑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

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。


↑勉強会の様子

従業員の資格取得支援

当社では吊り具メーカーとしての企業イメージのPRと、従業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、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。これまでは大阪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。

また、当社グループ会社の三和電材では、従業員の商品知識向上による営業力向上のため、営業担当者に電気工事士などの資格取得を推奨している他、足場架払工事を担うグループ会社では、工事部門で必要となる免許や資格の取得を支援し、高い技術や安全に対する知識、そしてプロ意識を持った人材を育成しております。

足場架払工事における安心・安全のための取り組み

足場架払工事を担うグループ会社では、足場の安心・安全を維持し、信頼される施工サービスを提供するため、主要な足場機材センターにおいて仮設工業会の認定を取得し足場機材の適正な管理を行っている他、施工サービスを提供する過程では下記の通り、各社で様々な取り組みを行っております。

取り組み例	内容
リスクアセスメント	新規現場入場前には現場内のルール・注意事項の確認を行い現場での作業効率の向上と事故予防に繋げております。また、既存顧客またはグループ会社内で発生した事故事例などは委員会で取り上げる他、施工者にも周知し、安全行動の感度を高めることを目的とした指導を行っております。
現場パトロール	足場品質の向上及び事故予防のため、施工現場のパトロール及び指導を実施し、現場単位でのクオリティーを維持しております。
施工者の教育・保有資格等の管理	施工者には、現場毎に必要となる資格取得や技能講習の受講を随時実施している他、協力会社の施工者には資格証や講習修了書を提出いただき、専任担当者による検見を実施しております。また、登用する施工者の経験を調査の上、配置並びに人員数の調整を行うことで安全な施工に努めております。

環境に対する取り組み

■長期ビジョン「VISION2040」における環境貢献目標

当社グループでは、長期ビジョン「VISION2040」において地球環境への貢献を目指し、環境貢献目標を2040年GHG排出量30%削減（2024年3月期比、Scope1・2:マーケット基準）と設定しております。

環境方針に基づき、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み、地球に感動を届けられる企業を目指してまいります。

2040年 環境貢献目標

GHG排出量 30%削減

（2024年３月期比、Scope1・2）

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。

主な取り組み

- TCFD提言に基づいた情報開示
- 環境対策に最適な製商品・サービスの提供
- 社内設備の導入・更新による環境負荷の低減
- サプライチェーンにおける環境負荷の低減

地球に感動を届けられる企業に

■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。

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。

▶ P38　排出物の管理

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、現状の当社の気候関連リスク及び機会を特定したシナリオ分析（※）は下表のとおりです。財務的影響度については1.5/2℃～4℃のシナリオの最大値で想定しております。

		項目	詳細	財務的影響度（※）	今後の対応策
移行リスク	政策及び法規制	炭素税の導入	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	大	再生可能エネルギーの導入・転換
	政策及び法規制	低炭素対応に伴う規制の強化	高炉各社減産による需給バランス崩壊や建設需要の減少による業績への影響	大	工場におけるエネルギー使用量削減と省エネ設備導入
	市場	再生可能エネルギーの普及促進	エネルギーコストの上昇による仕入価格、原材料価格の高騰	大	協力工場、仕入先に対する低炭素対応への取り組みに関する調査
移行・機会	政策及び法規制	炭素税の導入	再生可能エネルギー関連事業の拡大	大	再生可能エネルギー施設向け商材の需要拡充に向けた調達力・生産体制強化
	政策及び法規制		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	大	
	政策及び法規制		幅広い商流を活かしたエコ・環境関連商材の提案、開発機会増	大	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)
	市場	再生可能エネルギーの普及促進	再生可能エネルギー関連施設の増加による受注増	大	2025年4月に開設した環境エネルギーグループによる再生可能エネルギー関連商材拡販
物理的リスク	急性	異常気象の増加	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	小	複数購買の徹底
	急性			小	緊急時の物流シミュレーション、計画書の作成
	急性			小	事業所間物流ネットワークの活用
	慢性	平均気温の上昇	工場での生産効率の低下・対策によるコスト増	中	スポットクーラーの設置 省エネ効率の高い空調への切替
物理的・機会	急性	異常気象の増加	災害対策商材の販売機会増	大	災害対策商材のラインナップ及び在庫の拡充
	急性		河川や法面での改修・増強工事の需要増	大	土木工事向け商材の販路拡大
	慢性	気象パターンの極端な変動性	熱中症対策商材等、季節商材の販売機会増	大	季節商材のラインナップ拡充

※ シナリオ分析にあたり、IPCC(気候変動に関する政府間パネル)のRCP2.6(2℃ シナリオ)、RCP8.5(4℃シナリオ)、およびIEA(国際エネルギー機関)のWEO(World Energy Outlook2024)等複数のシナリオを参照。
※ 発生した場合の財務的影響度(1.5℃/2℃～4℃シナリオ)を下記の通り区分。
大：100百万円以上、中：10百万円以上100百万円未満，小：10百万円未満

■気候変動関連のリスク・機会に対応する商材

ボックスウォール





物理的リスク・機会における「異常気象の増加」や、例年発生する洪水被害から建物や家財などの構造物を守るため、高い防護効果と機動性を誇りながら繰り返し使えるコストパフォーマンスの高い洪水防護システムです。自治体での採用実績も多数あります。

防草シート





物理的リスク・機会における「異常気象の増加」では、河川や法面での改修・増強工事の需要増を想定しております。対応策として土木工事向け商材である防草シートを展開しています。特徴は、強度の強い4層構造で、水や空気、液体肥料は通しながら、雑草の育成を抑えることが出来ます。

マッシュアップカバー

移行リスク・機会における「炭素税の導入」では、幅広い商流を活かしたエコ・環境関連商材の提案を想定しております。その一例として、ゴミ削減の一助となるマッシュアップカバーを展開しております。建築材料の接合部はあえて錆を発生させて摩擦接合により建築材料同士を固定しています。そのため、塗装が接合部に被らないようにマスキングテープ等を用いて表面を養生しておりましたが、マッシュアップカバーの開発によりゴミなしで養生できるようになりました。





TOPICS

洋上風力関連商材

移行リスク・機会における「再生可能エネルギーの普及促進」では、再生可能エネルギー関連商材拡販のため、2025年4月に環境エネルギーグループを開設しました。関連する商材の一つに、シライマルチスリングがあります。橋梁や洋上風力発電向けのモノパイル等、超重量物の吊り上げ・設置・運搬が可能で、国内洋上風力施工案件での使用実績もあります。





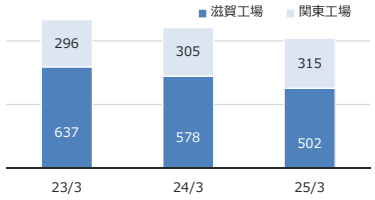
■環境負荷の低減への取り組み

太陽光発電設備の設置

当社2工場および当社グループ会社の三和電材株式会社及び東海ステップ株式会社において、太陽光発電システムを稼働させ、売電事業を行っております。

太陽光発電システム及び架台については、電設資材及び鉄構資材で、それぞれ資材を取り扱っており、グループ内のシナジー効果を活かした販売に取り組んでおります。

年間発電量推移（千kWh）



４工場体制・各営業店への在庫によるクイックデリバリー

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

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

ISO14001の取得

当社4工場すべてにおいて、環境を対象とした国際標準規格であるISO14001を取得し、環境に配慮した工場の運営に取り組んでおります。

適用範囲については
二次元コードをご参照ください。

環境保全に対する取り組み

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

また、廃棄物削減に対する取り組みの一環として、工場や物流拠点から営業店へ資材を運ぶ際、以前までは廃棄していた木製パレットを各拠点で取りまとめ、再び近隣の工場や物流拠点へ戻して使用する循環モデルを進めております。

■排出物の管理（マテリアルバランス）

当社ではGHG排出量削減目標達成に向けて、 2024年3月期より国内グループ会社のScope1・2及び、単体のScope３の集計を開始し、国際基準であるGHGプロトコルに従ったGHG排出量の算定を行っております。

GHG排出量 （t-CO_2）

	2024年3月期	2025年3月期
Scope1	3,693	3,725
Scope2	4,601	4,274
Scope3	435,749	439,200

※ Scope1.2は連結。海外グループ会社は含まれておりません。
※ Scope2はマーケット基準による算定。
※ Scope3は単体。うち、カテゴリ8リース資産(上流)、カテゴリ13リース資産(下流)、カテゴリ14フランチャイズ、カテゴリ15投資は、該当する活動がないため、算定対象外。
※ Scope3カテゴリ11は、生産ガソリン使用量を推計した発電機（HPG3000iとHPG3000is）に限定。

Scope3の内訳

	カテゴリ	2024年3月期	2025年3月期
1	購入した製品・サービス	391,087	397,849
2	資本財	5,393	1,146
3	Scope1、2に含まれない燃料及びエネルギー活動	697	713
4	輸送、配送（上流）	20,329	20,855
5	事業から出る廃棄物	218	193
6	出張	91	111
7	雇用者の通勤	341	352
9	輸送、配送（下流）	7,014	7,200
10	販売した製品の加工	98	117
11	販売した製品の使用	704	638
12	販売した製品の廃棄	9,777	10,026

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	24,660t
	塗料	90m³
エネルギー	電力量	5,302千kWh
	天然ガス	0m³·Nもしくは PJ
	LPG	61t
	軽油	0.3kℓ
	灯油	10kℓ
	重油	0.6kℓ
用水	水	4,750m³

事業活動

OUTPUT		
生産	鉄鋼製品	24,157t
大気排出	CO_2	2,450 t-CO_2
産廃物 副産物	再資源化量	2,552t
	処分委託量	182t
排水	水	4,750m³

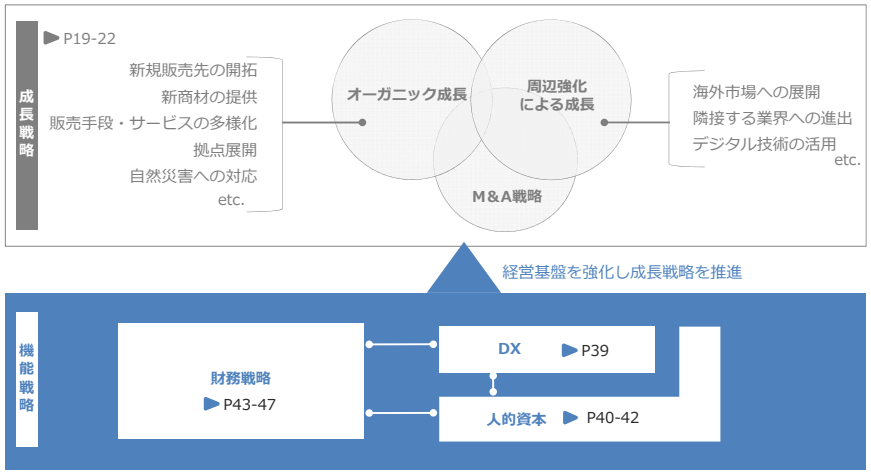
（2025年3月期）

<環境保全に対する主な支出>
滋賀工場：溶剤回収装置/シンナー再生装置（1百万円）
札幌工場：シンナー再生装置（1百万円）

<環境保全に対する主な収入>
主たる事業活動で生じた廃棄物（鉄スクラップ等）のリサイクルまたは使用済み製品等のリサイクルによる事業収入（95百万円）

機能戦略

基本構造

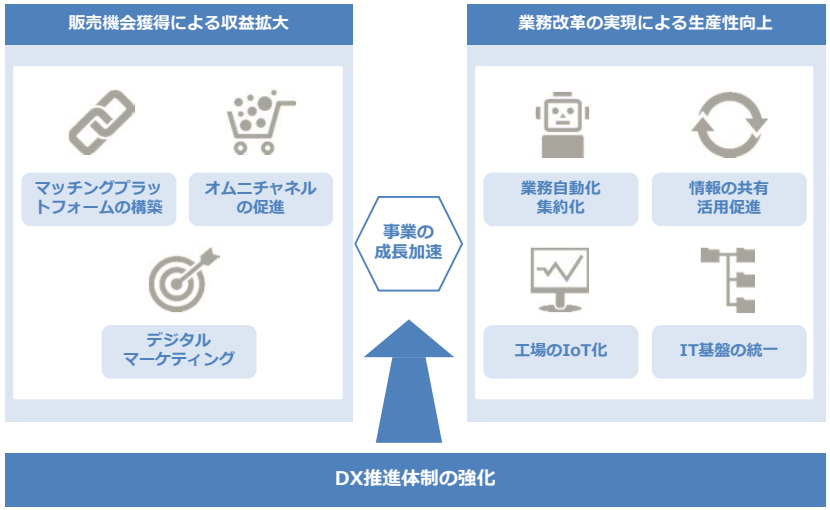


DX

■DX推進体制の強化

代表取締役社長をはじめとした各部門の責任者が参加するDX推進プロジェクトチームを起点とし、DX推進に取り組んでおります。デジタル技術を活用した開発や製造部門におけるIoT化など、これまで培ってきたノウハウとデジタル技術を融合させ、販売機会獲得による収益拡大と業務改革の実現による生産性向上を図ることで、お客様に寄り添った新たなビジネスモデルの構築に取り組んでまいります。

また、DX推進体制の強化として、DX分科会「業務係DXプロジェクトチーム」を発足しました。定例会を開催し、継続的かつ組織的な改善活動を定着させ、現場とITとのギャップを埋めながら業務改革を進めております。



人的資本

■人的資本の強化　～従業員が感動を創るグループを目指します～

人材の多様性の確保を含む人材の育成及び職場環境の整備のためには、経営の中核を担う管理職層においても多様性の確保が重要であるとの認識のもと、多様性を意識した育成型組織とすることに取り組んでおります。

指標	実績（2025年3月31日時点）	目標	達成時期
経験者採用管理職比率	55.7%	30%～50%の範囲を維持	2030年3月末
女性管理職比率	2.0%	5%以上	2030年3月末
女性役職者（管理職未満）比率	16.1%	15%以上	2030年3月末
外国人管理職人数	1名	現状維持以上	2030年3月末

■多様な人材の確保

当社は、人的資本経営を推進するうえで「多様な人材の確保と育成」を重要な柱と位置づけております。企業の持続的成長には、さまざまな価値観・経験・スキルを持つ人材が互いに刺激し合い、新たな価値を創出していくことが不可欠です。そのため、年齢・性別・国籍・キャリア背景・ライフステージなどの違いを問わず、多様な人材を積極的に採用しています。新卒採用・経験者採用の双方に注力するとともに、女性の活躍推進、外国人採用、アスリート社員への支援などに取り組んでおります。

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
経験者採用人数	63人	78人	51人
新卒採用人数（大卒総合職）	13人	19人	18人
うち、女性人数	5人	6人	8人

女性役員の登用

3/14　名　　(2025年6月25日現在)



当社で活躍しているアスリート社員

当社では2016年に陸上部を設立し、現在4名の選手が所属しアスリートとして活躍しております。



氏名	山本 実果（やまもと みか）	野志 侑希（のし ゆうき）	藤本 咲良（ふじもと さら）	辻井 美緒（つじい みお）
競技種目	円盤投	棒高跳	ハンマー投	400mH
自己ベスト	50m51	3m90	64m83	58"10

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

■人材育成

採用した人材がその能力を十分に発揮し、長期的に成長していけるよう、段階的な研修体系やキャリア支援制度を整備しています。役割期待に応じた研修や、柔軟な学習機会（eラーニング・選択型研修等）を提供することで、誰もが成長機会と成長実感を得られる仕組みづくりを進めております。

多様性を尊重し、それぞれの個性を活かす風土を育むことで、変化の激しい時代にも対応できる組織づくりを実現してまいります。

TOPICS 「KONDOTEC CAREER GUIDEBOOK」について

当社は企業理念の冒頭に「未来を築く人材を育て」とうたっているように、かねてより人材育成への投資を行い、また、従業員個々が「創意工夫と開拓の精神をもって」それぞれの業務に取り組んできた成果として今日の姿があります。しかし、グループ企業も10社を数え、長期ビジョン「VISION2040」を目指すようになった昨今、教育サポート体制をさらに充実し、分かりやすく変革することを通して、以下のような課題に応えていく必要性を感じておりました。

- **会社が求める戦略実現のための人材の育成**
- **将来の経営を担うグループ経営人材の育成**
- **従業員がキャリアプランを描け成長実感を得ることができる育成制度**



← 表紙


社長・管理本部長 →
からのメッセージ


← 等級別の役割期待

このような背景を受け、新たに「KONDOTEC CAREER GUIDEBOOK」を発行しました。本誌は当社の人材育成とキャリア形成の指針です。単なる教育制度の説明書ではなく、評価・処遇・昇格などの人事制度全体と連動し、「どのような人材を育成し、どのように評価し、成長を支援するか」を明確に示せるように作りました。具体的には、等級別に定義された役割期待と、それを支える7つのスキル分類に基づき、全従業員が何を期待されているかを知ることで、自律的に学び、キャリアを描けるよう「見える化」しています。この取組みを通じ、従業員一人ひとりの能力開発を支援するとともに、現場での成長対話を通じて組織全体の成果を最大化する仕組み作りを目指しております。

「KONDOTEC CAREER GUIDEBOOK」は、従業員と組織の双方にとって成長と価値向上をもたらす共通言語として、今後の人材育成の柱として活用してまいります。

■環境整備

育児を支える働きやすい環境の実現

当社では、従業員やその配偶者が安心して出産・育児に専念できる環境づくりを推進しております。 その一環として、育児関連の法律や社内制度を網羅した「育児サポートハンドブック」を作成し、従業員が社内ポータルサイトから自由に閲覧・取得できるようにしております。また、子どもが小学校卒業まで利用可能な短時間勤務制度や柔軟な働き方を支援する制度を導入し、個々のニーズに応じた環境を整備しております。さらに、出産や育児に関する相談窓口を明確化し、必要なサポートに迅速にアクセスできる体制を構築しております。これにより、従業員が仕事と家庭の調和を図りながら、安心してキャリアを継続できる環境を提供しております。

	期間中に育児休業を新たに取得した者	期間中に育児休業を開始した者の復職率	期間中に育児休業を開始し現在育児休業中の者の比率
2025年3月期	17名	47%	53%
2024年3月期	5名	80%	20%
2023年3月期	13名	100%	-

従業員の健康、安全衛生・安全対策

従業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となる代表的な場面としては、倉庫内入出荷作業、営業活動および製商品配送、工場内生産活動が挙げられます。

区分	内容	
営業・配送	安全運転講習の実施	社用車の運転に不慣れな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	無事故キャンペーンの実施	拠点で事故発生時に全拠点に注意喚起 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
営業・配送	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、本社と工場などで安全衛生委員会を実施 労働災害事故の防止に努め、従業員による安全パトロール実施

ワークライフバランス

従業員が「やりがいのある質の高い仕事」と「充実した私生活」を両立できるように、職場環境や働き方の見直しを進めております。2014年に実施した全拠点長向けの業務効率化研修を皮切りに、時間外労働削減、生産性向上に継続して取組んでまいりました。また、有給休暇の取得を推進し、仕事と生活のバランスを取りながら、健康的に働ける職場環境を整備しております。なお2024年は、人的資本経営の理解促進を目的に、管理職・管理職候補者向けに「人的資本統合研修」を実施しました。研修ではエンゲージメント向上を目指し、「役割期待」の明確化に取り組むとともに、自部門の人材課題の検討も行い、これらは「KONDOTEC CAREER GUIDEBOOK」にも反映されております。人的資本経営は管理部門だけで完結しないとの考えのもと、今後も現場の声を丁寧に聴きながら、実効性ある取り組みを進めてまいります。

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
有給休暇の取得実績	【実績】81.7%	【実績】80.5%	【実績】79.9%

NEWS サステナビリティを意識し本社建替を行っております！

当社では現在、 2025年秋頃の竣工を目指して約50年が経過した本社社屋の建替を実施しております。ここでは、新本社社屋のサステナブルな特長をご紹介いたします。

グリーン鋼材使用トルシアボルト(S10T)の初採用

新本社社屋は、鉄骨接合部に使用するトルシアボルト（S10T）として、JFEスチール株式会社のグリーン鋼材「JGreeX®(※1)」を使用した「トルシアボルト（S10T）」（日本ファスナー工業株式会社製）を国内で初めて採用した鉄骨建築物となります。また当社でもこのトルシアボルトを販売しております。

※1 JFEスチール株式会社のCO₂排出削減技術により創出した削減量を任意の鋼材に割り当てることで、鉄鋼製造プロセスにおけるCO₂排出量を大幅に削減した鉄鋼製品。

▶ P35-38 環境に対する取り組み

ZEB Ready基準の建築

「ZEB Ready(※2)」基準に基づき、エネルギー消費を50%以上削減する設計を導入し、高効率な空調やLED照明の採用、太陽光発電システムの設置により、先進的な省エネオフィスモデルの実現を目指しております。

また、建設資金の一部は「グリーンローン(※3)」で調達しております。

※2 快適な室内環境を実現しながら建物で消費する年間の一次エネルギーの収支ゼロを目指した建物「ZEB」を見据え、外皮の高断熱化及び高効率な省エネルギー設備を備え、再生可能エネルギーを除き基準一次エネルギー消費量から50%以上の削減に適合した建築物。

※3 企業や地方自治体等が、国内外のグリーンプロジェクトに要する資金を調達するために用いる融資。グリーンプロジェクトは、気候変動や自然資源の枯渇、生物多様性の減少、大気・水質・土壌汚染といった主要な環境問題に対処することを意図する。


→新本社社屋イメージ図

ワークエンゲージメントの向上

「人的資本の強化」の一つとして、多様な人材が活躍できる環境の整備を目指しており、集中度や仕事内容に合わせて社員が場を選択できるエリアや昼食・休憩が取れる屋上庭園、リフレッシュスペースを設置する等、企業の活性化を加速させる快適な環境づくりに努めております。

▶ P40-42 人的資本

財務戦略

■財務担当取締役 メッセージ



長期ビジョン「VISION2040」ありたい姿への投資

今般、従業員からのボトムアップで「2040年自分たちはコンドーテックをこういう会社にしたい、こういう会社であって欲しい」という未来図を描きました。

私たちは更なる進化に向け、資本コスト・資本効率を十分に意識した経営資源の配分に注力していきたいと思います。

中期経営計画・長期ビジョンの役割

中期経営計画および長期ビジョン「VISION2040」は、私たちのコーポレートストーリーです。それは、ベテランから若手までの従業員、また当社グループ全員への"あるべき姿""ありたい姿"を伝えるメッセージであり、また、資本市場、投資家の皆さまとの対話のためのコミュニケーションツールのひとつであるとも思っています。

ですから、それは成長性や収益性に関する事業戦略、そのための最適な資金配分と持続的な成長を支える経営基盤の強化、株主還元等について、できるだけ分かりやすく可視化されたものでなければならないと思っています。

私は長期ビジョン「VISION2040」の中の、「ビジョン達成のための約束　-私たちは変わる-　-私たちは変える-」という言葉が好きです。私たち自らが革新的な価値を創造する企業に生まれ変わる、その結果、私たちグループの力で社会インフラの変革に貢献する事業を展開していく。この公約の実現にグループ一丸となって取り組んでまいります。

▶ P16　長期ビジョン
▶ P18　中期経営計画

事業ポートフォリオを意識した経営戦略

長期ビジョン「VISION2040」では、成長性(市場成長率)と収益性(売上高EBITDA率)を軸とした表の中で新規事業を含め（新規事業の場合の収益性の軸は資本効率と置き換えても良いかと思います）、既存事業の収益性向上や領域の拡張を表した事業ポートフォリオ構想を示しています。

それぞれのセグメントごとに発生しうる機会とリスクを読む目を養い、戦略を実行し、事業の成長期待に見合った人材の育成や人員配置、さらなるM&Aによる事業領域の拡大、設備投資など効果的な資本投下を行ってまいります。

▶ P17　事業ポートフォリオ

グループ力を結集した経営

当社は、2025年秋頃の完成を目指して本社社屋の建て替えに着手しております。現在の本社は、50年を超える歴史のある社屋ですが、昨今のバリアフリー対応や環境対策には遅れていましたので、ハンディキャップを持つ人など多様な人材が集える、かつ、従業員エンゲージメントの高まる職場作りを目指します。

また、新社屋では太陽光発電システムを導入するなど再生可能エネルギーを含む省エネに取り組んでおり、「ZEB Ready(建築物省エネ法に基づく性能評価)」認証を取得しております。

一方、今般の新社屋にはグループ各社の在阪の拠点を集約する目的もあります。グループ会社を一ヶ所に集めることで意思疎通が密になり、また、情報共有や意思決定の早期化も図れるため一層のシナジー向上に期待しております。

グループ一丸となり、効率的かつ大胆な戦略を実現し、継続的な企業価値向上に努めてまいります。

▶ P42　NEWS (本社建替とサステナビリティについて)

専務取締役管理本部長 兼 SDGs推進室長　矢田 裕之　略歴

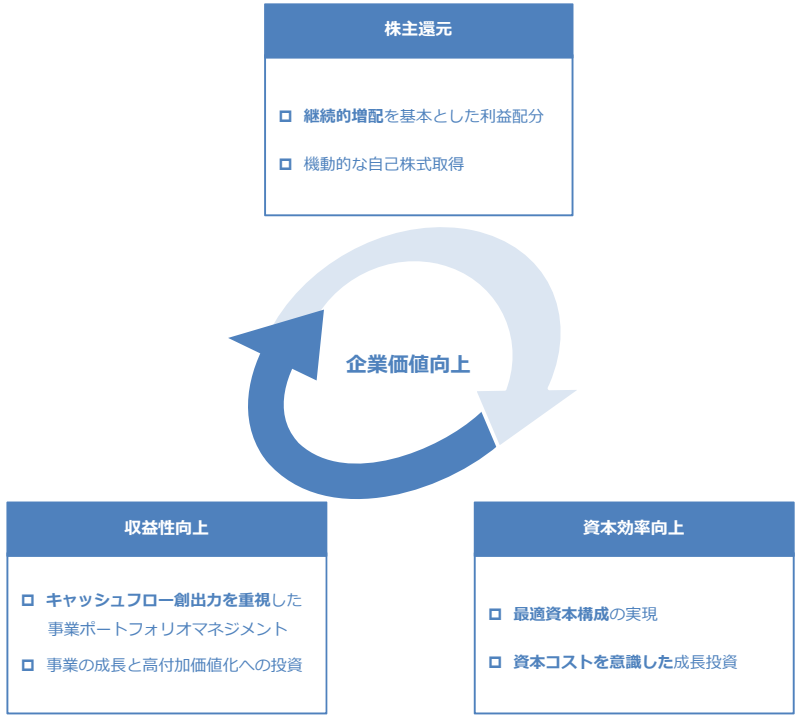
1985年当社入社。2006年当社横浜支店長、2011年当社執行役員業務部長、2013年当社執行役員西日本営業部長、2016年当社取締役西日本営業部長、2019年当社取締役営業本部長兼西日本営業部長兼事業戦略室長、2020年当社常務取締役営業本部長兼西日本営業部長兼事業戦略室長、2021年当社専務取締役管理本部長兼総務部長兼事業戦略室長を経て、現在に至る。

営業の現場を熟知していることで、営業施策と財務戦略を一体化した経営を推進する。

■長期ビジョン「VISION2040」における財務戦略

当社では、長期ビジョン「VISION2040」実現に向けて、収益性向上、資本効率向上、株主還元のバランスを意識し、企業価値向上を目指すことを財務戦略としております。株主還元につきましては、継続的増配と自己株式取得に取り組むこと、収益性向上につきましては、「VISION2040」に向けて目指している事業ポートフォリオを念頭に置き、キャッシュフロー創出力を重視しながら取り組むことで、成長拡大に努めること、資本効率向上につきましては、最適資本構成の実現と資本コストを意識した成長投資を実施することなどに目線を置いております。

これらを踏まえながら、次項にてご説明いたします中期経営計画における財務戦略に着実に取り組み長期ビジョン「VISION2040」実現を目指してまいります。

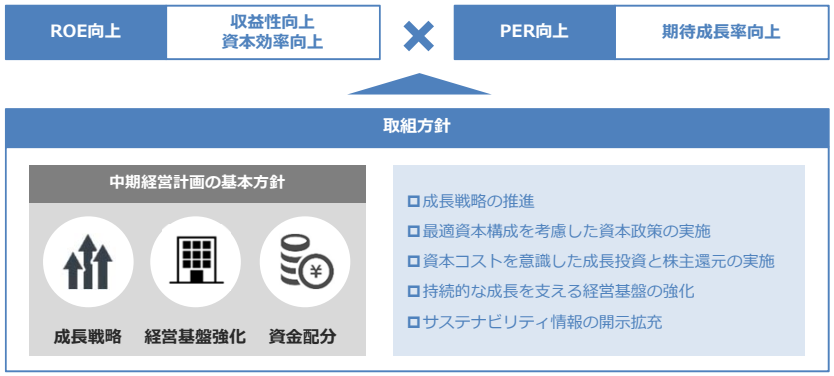


■中期経営計画における財務戦略

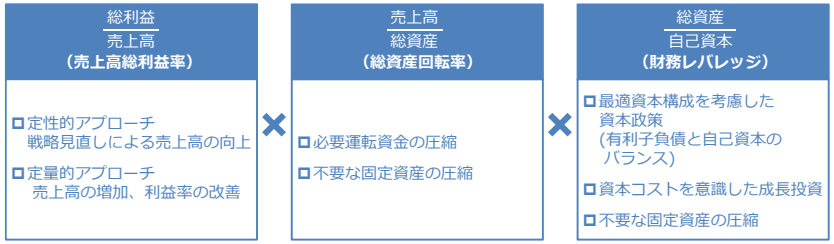
中期経営計画では、資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、成長戦略、経営基盤強化、資金配分を基本とした取り組みを進め、収益性と資本効率を高めることでROE向上を、中長期的に収益性を高め持続的に成長するための取り組みを進めるとともに、当社グループへの理解を促進することでPER向上を図ることを取組方針としております(P45 図1)。

ROEにつきましては、10%以上を目標としており、ROEの構造分解をしたP45 図2の視点をもちながら、適切な資金配分によって、収益性と資本効率性向上に取り組んでおります。資金配分については、P45 図3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、株主還元も重視することで、収益性と資本効率の向上を目指しています。新規投資にあたってはこの資本コストを上回る点にも注視しており、直近ベースの資本コストは5.9%(2025年3月期実績基準)としております。

(図1：中期経営計画における取組方針)



(図2：ROEの構造分解)



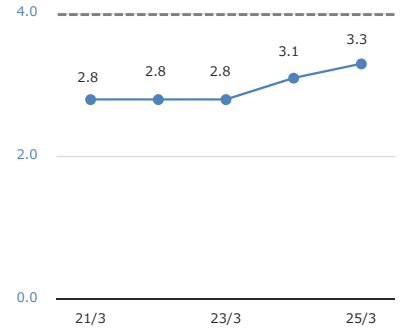
(図3：資金配分)



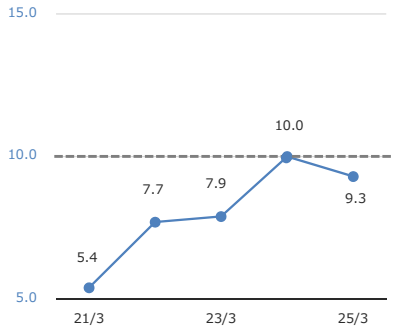
■株主還元目標と資本効率目標

株主還元につきましては、連結業績、連結配当性向について十分留意しながら、連結純資産配当率(DOE)4.0%以上を目標として、株主の皆様へ継続的に増配(累進配当)を行うことを基本方針としております。DOEは、純資産の中から配当金として還元する割合を示しており、一時的な利益の増減に左右されず安定的な配当の実現を可能とする指標です。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。またDOEに加え、ROE10%以上という資本効率目標を掲げており、毎期一定以上の利益を計上することにより、配当額決定の基礎となる純資産が増加する結果、継続的な増配が可能となることを意味しております。

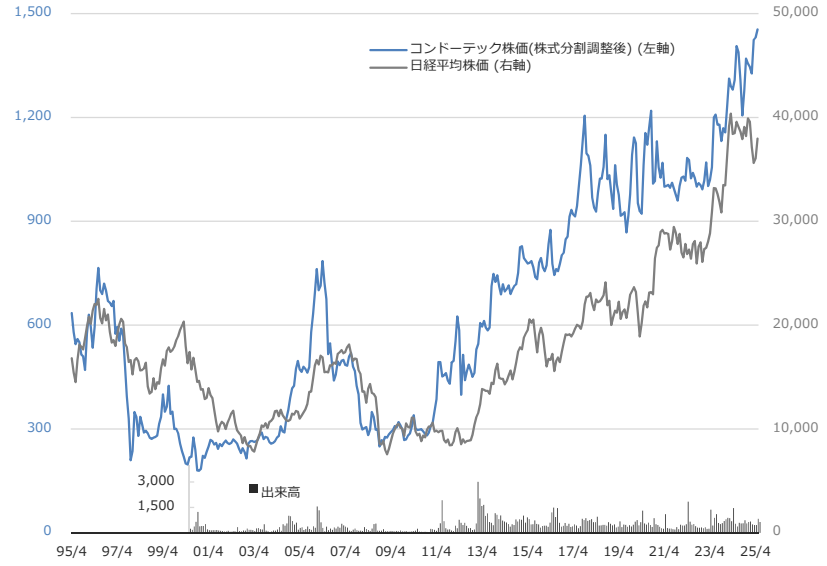
DOEの実績（%）
株主還元目標　**4.0%以上**



ROEの実績（%）
資本効率目標　**10%以上**

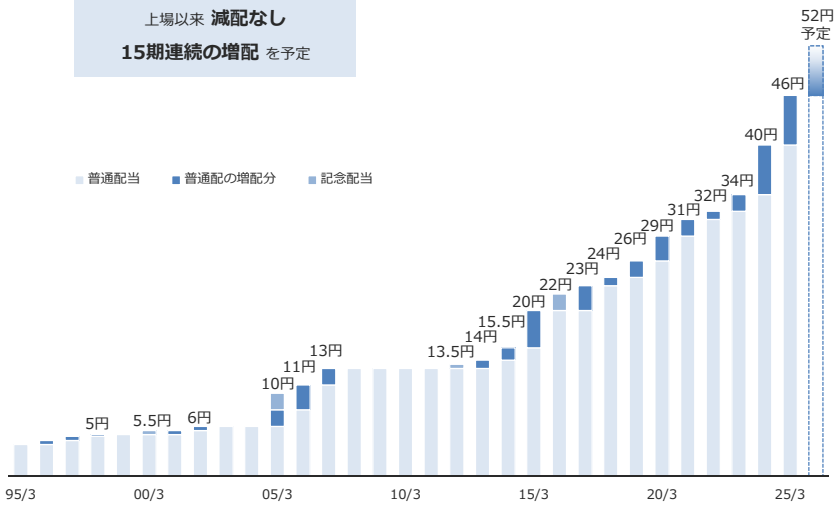


株価の推移（円）



配当の推移

上場以来 **減配なし**
15期連続の増配 を予定



■自己株式の取得

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

直近では、2022年1月から2022年7月まで自己株式の取得を行っております。

直近の自己株式取得の内容

取得した株式の総数	859千株
取得価格の総額	899百万円
取得期間	2022年1月4日～2022年7月7日

■配当利回り

2025年3月31日終値 **1,424円** を基に算出

配当利回り	**3.7**%
優待込み配当利回り	**4.1**%～

■株主優待

株主優待ポイントを贈呈し、保有するポイント数に応じて、株主様限定の特設WEBサイトにおいて、食品、電化製品、旅行・体験など約4,000点の商品からお好みの商品をお選びいただけます。

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

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

※1ポイント≒1円

ステークホルダーとのコミュニケーション促進

■株主・投資家との建設的な対話

当社は、ステークホルダーの皆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、株主総会のほか、個人投資家向けIRイベントへの積極的な参加や当社ホームページへのIR資料の公開を行い、株主や投資家との建設的な対話の促進を図っており、ステークホルダーの皆様に対する丁寧な説明と、公平性、正確性、適時性に配慮しながら、迅速な情報開示に努めております。また、機関投資家・アナリストとの対話において把握された意見等は都度、社長及び管理本部長と共有すると共に必要に応じて取締役会にて報告しております。

機関投資家・アナリストとの対話実績

項目	回数
個別ミーティング	22回 (延べ)
アナリスト向け会社説明会	2回
対話の主なテーマ	当期のトピック、事業環境、中期経営計画　など

(2025年3月期)

個人投資家向けIR活動実績

名称	当社ブース訪問者数
日経IR・個人投資家フェア2024 (2024年8月23日～24日開催)	344人
野村IR資産運用フェア2025 (2025年1月9日～28日開催)	8,554人


↑野村IR資産運用フェア2025
当社配信資料(抜粋)

(2025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

(2025年6月)

IRサイト表彰の受賞

株式会社ブロードバンドセキュリティ主催 Gomez IRサイトランキング 2024	「優秀企業 銅賞」
日興アイ・アール株式会社主催 2024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」



■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。

株主総会招集通知の早期発送	2025年3月期は総会日（6月25日）の22日前（6月3日）に発送しております。
集中日を回避した株主総会の設定	より多くの株主の皆様にご出席いただくため、集中日を避けて、株主総会日を設定しております。
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。また、機関投資家の議決権行使環境向上に向けた取り組みとして、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ウェブサイト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。また、招集通知の早期開示を行っており、2025年3月期は発送日の6日前（5月28日）に当社ウェブサイトにて開示をしております。

CORPORATE GOVERNANCE

コーポレート・ガバナンス

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・ガバナンス体制早見表

機関設計の形態	監査等委員会設置会社
取締役（監査等委員である取締役を除く）の人数（うち社外取締役の人数）	10名（2名）
監査等委員である取締役の人数（うち社外取締役の人数）	4名（3名）
取締役の任期（監査等委員である取締役を除く）	1年
執行役員制度の採用	有

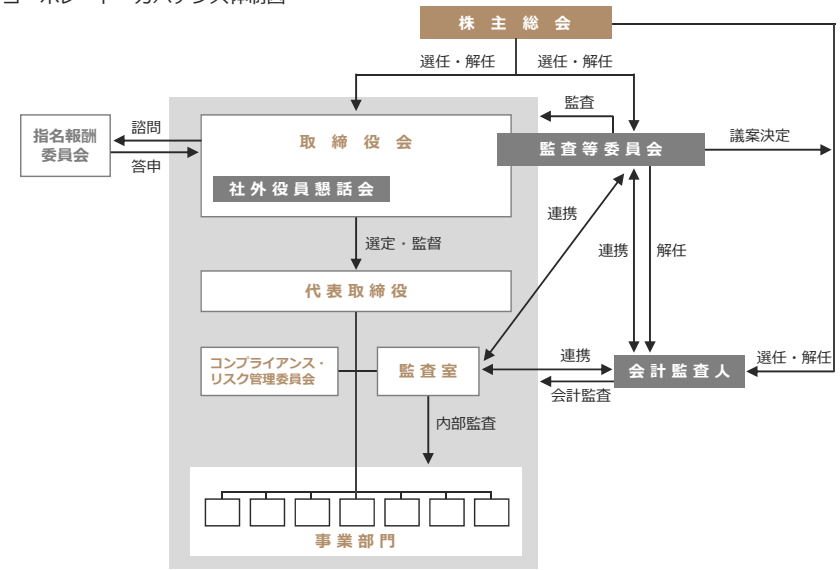
■現状のコーポレート・ガバナンス体制を採用する理由

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



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

監査等委員会・監査等委員である社外取締役

当社は、監査等委員会制度を採用しております。監査等委員会は、社外取締役3名（1名は公認会計士、1名は弁護士、1名は経営経験者）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。

また、監査室は、内部監査の実施結果について報告会を開催し、代表取締役、報告内容に係る担当取締役、常勤監査等委員等が出席して報告を受けております。

さらに、監査室が実施いたしました内部監査についての監査結果報告書及び上記報告会議事録を会計監査人が閲覧し、必要に応じて情報、意見交換を行っており、会計監査人と監査室との連携を密にして、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、顧問弁護士・税理士

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。

また、顧問契約を結んでいる弁護士、税理士から状況に応じ助言を受けております。

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

社外役員懇話会

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

■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。

2025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、2025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　2025年4月～2025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、取締役会の運営、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、総合評価
4. 結果概要

全役員は、取締役会全体としての実効性は確保できていると評価していますが、代表取締役の後継者計画に関して主体的な関与・適切な監督を行う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、2025年3月末現在の政策保有株式は3銘柄、簿価32百万円、時価240百万円であります。純資産38,350百万円に対する割合はそれぞれ0.1%、0.6%、総資産65,247百万円に対する割合はそれぞれ0.0%、0.4%となっております。

2025年3月期におきましては、1銘柄、簿価1百万円の縮減を実施しております。

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。

■リスク管理

当社グループが直面し得るリスクについては、総務部が事務局を務めるコンプライアンス・リスク管理委員会においてモニタリングを実施しており、当社代表取締役社長を含めた委員会参加メンバー及びグループ会社代表取締役へヒアリングを行い、毎期年1回洗い出し及び見直しを行っております。当該委員会にて洗い出しをしたリスクの重要性は、影響度や発生可能性等を指標として、リスク評価しております。

情報セキュリティ対策

当社は日々、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、管理本部長へ報告を行っております。

また、情報システムの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。

■役員一覧

（2025年6月25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
代表取締役会長	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 株式会社藤勝興産　代表取締役		179 千株
代表取締役社長	濵野　昇			36 千株
専務取締役	矢田　裕之	管理本部長兼SDGs推進室長 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 上田建設株式会社　取締役		51 千株
常務取締役	石野　和浩	営業本部長 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		23 千株
取締役	浅川　和之	東日本営業部長兼東京支店長		27 千株
取締役	古田　総一	海外営業部長 KONDOTEC INTERNATIONAL (THAILAND) Co.,LTD. 社長		13 千株
取締役	石橋　康司	製造本部長兼九州工場長		27 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 株式会社フコク　代表取締役社長		30 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） 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（監査等委員）	○	7 千株
社外取締役	福井　彌一郎		○	1 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 上田建設株式会社　監査役 栗山アルミ株式会社　監査役		23 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	○	5 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）	○	4 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 株式会社サンクゼール　社外取締役	○	1 千株

■取締役及び監査等委員である取締役

役員の選任条件

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

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

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

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

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指定しております。

取締役及び監査等委員のスキルマトリックス

区分	氏名		性別	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		男性	○	○	○		
	濵野　昇		男性	○	○			
	矢田　裕之		男性		○	○	○	○
	石野　和浩		男性		○	○		
	浅川　和之		男性		○			
	古田　総一		男性	○	○			
	石橋　康司		男性	○	○	○		
	江尻　友征		男性	○	○	○		
	金井　美智子	社外	女性					○
	福井　彌一郎	社外	男性	○	○		○	○
取締役(監査等委員)	西田　範夫		男性				○	
	安田　加奈	社外	女性				○	
	徳田　琢	社外	男性					○
	山岡　美奈子	社外	女性	○	○			

※ 各取締役及び各取締役（監査等委員）が有する全ての専門性と経験を表すものではありません。

社外役員の出席状況　（2025年3月期）

区分	氏名	取締役会（12回開催）	監査等委員会（18回開催）
社外取締役	金井　美智子	12回出席（100%）	—
	福井　彌一郎	2024年6月25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%）	18回出席（100%）
	德田　塚	12回出席（100%）	18回出席（100%）
	山岡　美奈子	12回出席（100%）	18回出席（100%）

■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、2025年3月期の通報件数は1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。

■報酬等の額

（2025年3月期）

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	187百万円	28百万円	－百万円	216百万円
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	28百万円	－百万円	249百万円

■役員報酬等の内容の決定に関する方針等

当社は、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、譲渡制限付株式の譲渡制限は、原則として取締役の退任時に解除するものとする。

（ⅱ）業績連動型株式報酬

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

なお、譲渡制限付株式の譲渡制限は、原則として取締役の退任時に解除するものとする。

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

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

⑤ 取締役の個人別の報酬の内容についての決定に関する事項

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

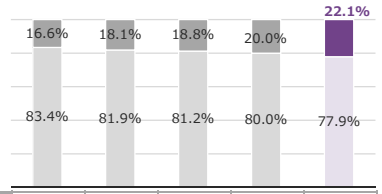
SUPPLEMENT

資料

非財務データ （単体）

■従業員男女比率 （%）

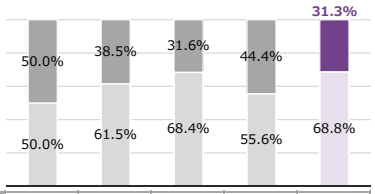
女性比率 **22.1%**



	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3
女性従業員数(人)	120	133	142	160	180
男性従業員数(人)	601	600	612	641	635

■大卒総合職採用男女比率 （%）

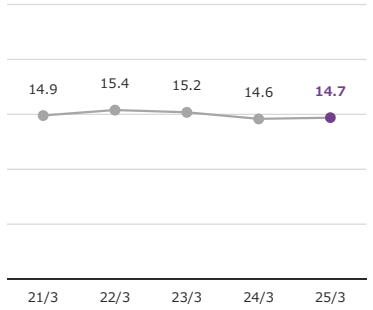
女性比率 **31.3%**



	22/3	23/3	24/3	25/3	26/3
女性採用人数(人)	10	5	6	8	5
男性採用人数(人)	10	8	13	10	11

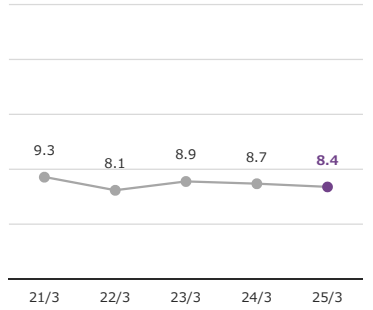
■男性平均勤続年数（年）

14.7年



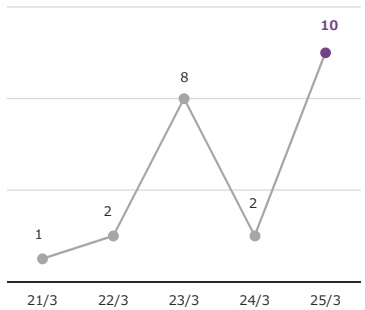
■女性平均勤続年数（年）

8.4年



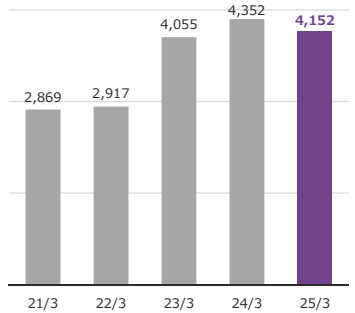
■男性育児休業等取得者数（人）

10人



■GHG排出量（t-CO_2）

4,152t-CO_2



※ Scope1.2の合計
※ ~22/3は社有車の使用に伴う直接排出量を除く
※ 23/3以降はGHGプロトコルによる算定。
Scope2はマーケット基準による算定。

財務データ

■連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年3月31日)	当連結会計年度 (2025年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	11,836	15,476
受取手形	3,254	1,578
売掛金	10,206	9,892
契約資産	180	107
電子記録債権	4,993	4,828
商品及び製品	6,051	6,312
仕掛品	789	853
原材料及び貯蔵品	918	1,062
その他	545	639
貸倒引当金	△ 11	△ 10
流動資産合計	38,766	40,740
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	4,214	4,097
機械装置及び運搬具（純額）	1,461	1,378
土地	9,737	9,813
リース資産（純額）	444	741
建設仮勘定	175	2,220
その他（純額）	758	739
有形固定資産合計	16,792	18,991
無形固定資産		
のれん	2,550	2,490
顧客関連資産	1,203	1,119
その他	249	251
無形固定資産合計	4,003	3,861
投資その他の資産		
投資有価証券	352	280
繰延税金資産	342	219
退職給付に係る資産	410	801
その他	347	415
貸倒引当金	△ 38	△ 62
投資その他の資産合計	1,413	1,654
固定資産合計	22,208	24,507
資産合計	60,975	65,247

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年3月31日)	当連結会計年度 (2025年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	4,769	4,685
電子記録債務	9,618	9,648
短期借入金	3,610	3,605
1年以内返済予定の長期借入金	240	417
未払法人税等	1,079	763
賞与引当金	983	946
株式給付引当金	20	–
その他	2,188	3,335
流動負債合計	22,509	23,401
固定負債		
長期借入金	464	1,137
リース債務	442	683
繰延税金負債	903	914
再評価に係る繰延税金負債	178	184
退職給付に係る負債	336	365
その他	219	209
固定負債合計	2,545	3,494
負債合計	25,054	26,896
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,666	2,666
資本剰余金	2,440	2,460
利益剰余金	30,794	32,968
自己株式	△ 837	△ 778
株主資本合計	35,063	37,316
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	141	145
繰延ヘッジ損益	10	△ 12
土地再評価差額金	△ 1,510	△ 1,516
為替換算調整勘定	95	122
退職給付に係る調整累計額	97	272
その他の包括利益累計額合計	△ 1,166	△ 988
非支配株主持分	2,022	2,022
純資産合計	35,920	38,350
負債純資産合計	60,975	65,247

■連結損益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自　2023年4月1日 至　2024年3月31日)	当連結会計年度 (自　2024年4月1日 至　2025年3月31日)
売上高	76,873	79,175
売上原価	59,837	61,658
売上総利益	17,035	17,517
販売費及び一般管理費	12,362	13,051
営業利益	4,673	4,465
営業外収益		
受取利息	4	6
受取配当金	5	5
仕入割引	140	150
雑収入	75	96
営業外収益合計	226	258
営業外費用		
支払利息	14	26
雑損失	11	17
営業外費用合計	26	44
経常利益	4,872	4,679
特別利益		
固定資産売却益	84	22
投資有価証券売却益	36	192
特別利益合計	121	215
特別損失		
固定資産売却損	2	1
固定資産除却損	18	2
特別損失合計	21	3
税金等調整前当期純利益	4,973	4,890
法人税、住民税及び事業税	1,773	1,557
法人税等調整額	△ 89	57
法人税等合計	1,683	1,615
当期純利益	3,289	3,275
非支配株主に帰属する当期純利益	23	2
親会社株主に帰属する当期純利益	3,265	3,272

■連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自　2023年4月1日 至　2024年3月31日)	当連結会計年度 (自　2024年4月1日 至　2025年3月31日)
当期純利益	3,289	3,275
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	17	4
繰延ヘッジ損益	21	△ 23
土地再評価差額金	–	△ 5
為替換算調整勘定	26	26
退職給付に係る調整額	164	175
その他の包括利益合計	230	177
包括利益	3,519	3,453
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	3,495	3,450
非支配株主に係る包括利益	24	2

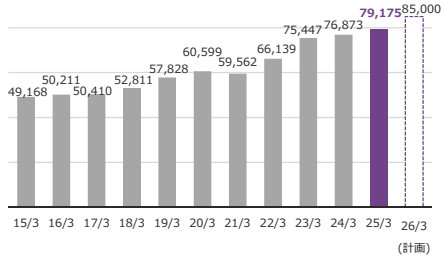
■連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

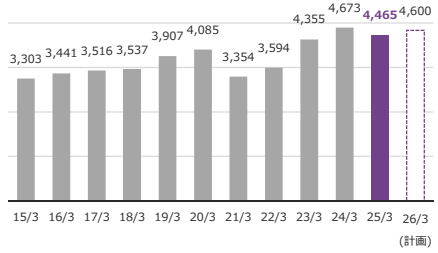
	前連結会計年度 (自　2023年4月1日 至　2024年3月31日)	当連結会計年度 (自　2024年4月1日 至　2025年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	4,973	4,890
減価償却費	1,181	1,310
のれん償却額	333	351
株式報酬費用	32	44
貸倒引当金の増減額　(△は減少)	15	7
賞与引当金の増減額　(△は減少)	104	△ 37
株式給付引当金の増減額　(△は減少)	2	△ 20
退職給付に係る資産の増減額　(△は増加)	△ 63	△ 133
退職給付に係る負債の増減額　(△は減少)	20	29
受取利息及び受取配当金	△9	△ 12
支払利息	14	26
投資有価証券売却損益　(△は益)	△ 36	△ 192
固定資産売却損益　(△は益)	△ 82	△ 21
固定資産除却損	18	2
売上債権の増減額　(△は増加)	△ 670	2,313
棚卸資産の増減額　(△は増加)	374	△ 464
仕入債務の増減額　(△は減少)	△ 367	△ 54
未払消費税等の増減額　(△は減少)	△ 100	△ 76
その他	123	△ 235
小計	5,865	7,730
利息及び配当金の受取額	9	12
利息の支払額	△ 15	△ 29
法人税等の支払額	△ 1,645	△ 1,873
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,214	5,840
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	△ 2,172	△ 1,588
投資有価証券の売却による収入	42	273
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	–	△ 314
その他	75	△ 64
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,054	△ 1,693
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
長期借入れによる収入	215	1,070
長期借入金の返済による支出	△ 247	△ 321
自己株式の取得による支出	△ 0	△ 0
配当金の支払額	△ 943	△ 1,098
非支配株主への配当金の支払額	△ 2	△ 2
その他	△ 105	△ 173
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,083	△ 531
現金及び現金同等物に係る換算差額	26	24
現金及び現金同等物の増減額　(△は減少)	1,103	3,639
現金及び現金同等物の期首残高	10,733	11,836
現金及び現金同等物の期末残高	11,836	15,476

■連結ハイライト

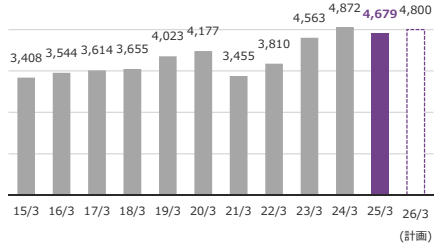
売上高 （百万円） **79,175百万円**



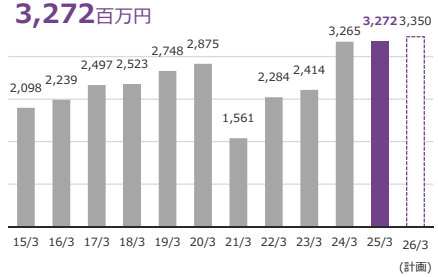
営業利益 （百万円） **4,465百万円**



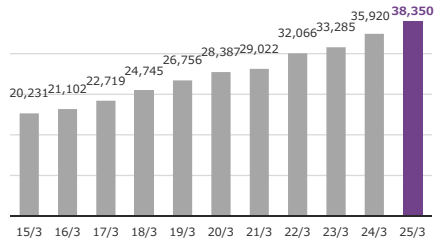
経常利益 （百万円） **4,679百万円**



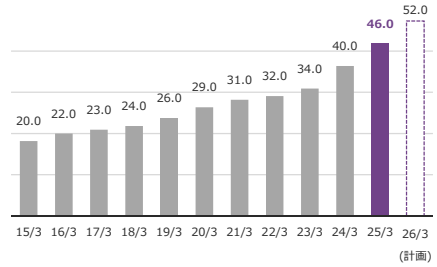
親会社株主に帰属する当期純利益 （百万円）
3,272百万円



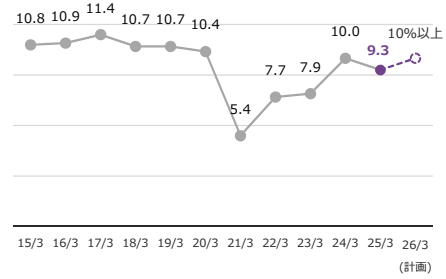
純資産 （百万円） **38,350百万円**



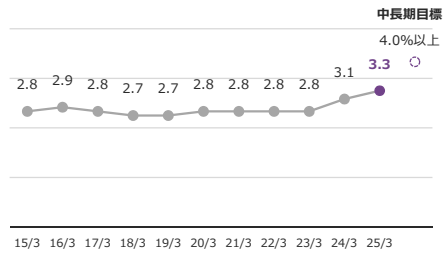
配当金 （円） **46.0円**



株主資本利益率（ROE）（%） **9.3%**



株主資本配当率（DOE）（%） **3.3%**



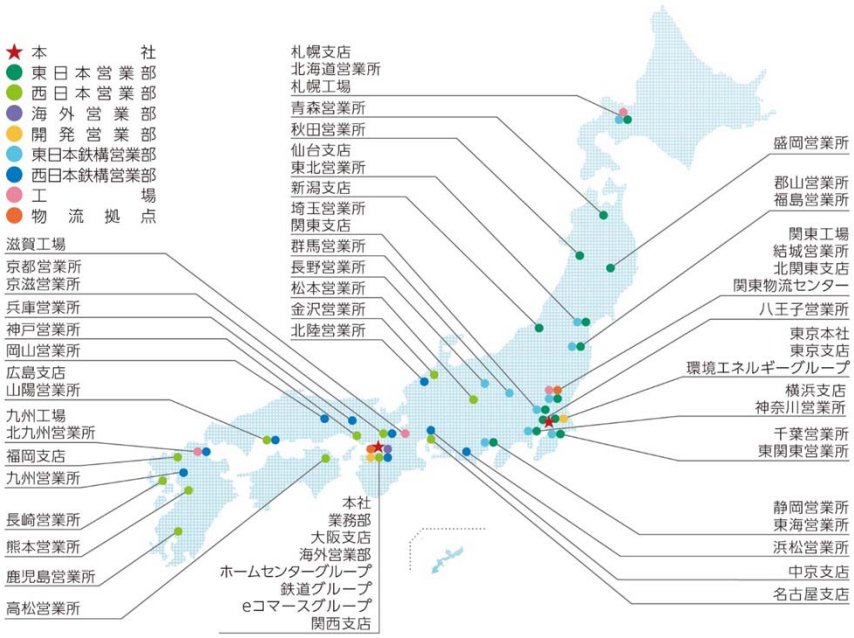
■過去10年間の連結財務ハイライト

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期（計画）
■経営成績（百万円）												
売上高	49,168	50,211	50,410	52,811	57,828	60,599	59,562	66,139	75,447	76,873	79,175	85,000
営業利益	3,303	3,441	3,516	3,537	3,907	4,085	3,354	3,594	4,355	4,673	4,465	4,600
経常利益	3,408	3,544	3,614	3,655	4,023	4,177	3,455	3,810	4,563	4,872	4,679	4,800
親会社株主に帰属する当期純利益	2,098	2,239	2,497	2,523	2,748	2,875	1,561	2,284	2,414	3,265	3,272	3,350
※1 EBITDA	3,948	3,910	4,052	4,079	4,425	4,916	3,783	5,095	5,482	6,503	6,580	-
設備投資額	403	842	695	423	981	917	1,097	1,694	1,453	2,728	3,325	-
減価償却費	449	405	438	423	404	697	897	1,091	1,134	1,181	1,310	-
■財政状態（百万円）												
総資産	35,186	34,645	36,524	39,313	43,820	46,335	49,426	56,009	58,163	60,975	65,247	-
純資産	20,231	21,102	22,719	24,745	26,756	28,387	29,022	32,066	33,285	35,920	38,350	-
有利子負債	636	508	501	500	853	1,106	3,875	5,315	4,513	4,880	6,061	-
■キャッシュ・フロー（百万円）												
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,818	1,945	2,737	2,429	2,699	4,385	4,196	1,227	3,961	4,214	5,840	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	828	△ 829	△ 646	△ 506	△ 1,551	△ 5,205	△ 2,264	△ 2,373	△ 1,389	△ 2,054	△ 1,693	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 699	△ 1,092	△ 1,032	△ 703	△ 915	△ 992	1,060	△ 22	△ 2,025	△ 1,083	△ 531	-
現金及び現金同等物の期末残高	7,626	7,594	8,660	9,893	10,133	8,305	11,317	10,164	10,733	11,836	15,476	-
■１株当たり情報（円）												
１株当たり当期純利益	75.91	81.01	93.29	94.25	102.65	107.46	59.60	87.26	94.75	128.02	128.02	130.91
１株当たり純資産	730.49	774.18	846.59	922.62	996.99	1,071.09	1,110.01	1,170.84	1,227.81	1,327.57	1,419.62	-
１株当たり配当額	20.00	22.00	23.00	24.00	26.00	29.00	31.00	32.00	34.00	40.00	46.00	52.00
■財務指標												
売上高総利益率（%）	21.1	21.2	22.2	21.5	21.6	22.4	22.8	22.3	21.5	22.2	22.1	22.8
売上高経常利益率（%）	6.9	7.1	7.2	6.9	7.0	6.9	5.8	5.8	6.0	6.3	5.9	5.6
売上高当期純利益率（%）	4.3	4.5	5.0	4.8	4.8	4.7	2.6	3.5	3.2	4.2	4.1	3.9
※2 総資産回転率（%）	141.2	143.8	141.7	139.3	139.1	134.4	124.4	125.5	132.2	129.0	125.5	-
※3 財務レバレッジ（倍）	1.7	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.7	1.9	1.9	1.8	1.8	-
※4 ROE（%）	10.8	10.9	11.4	10.7	10.7	10.4	5.4	7.7	7.9	10.0	9.3	10%以上
※5 ROA（%）	6.0	6.4	7.0	6.7	6.6	6.4	3.3	4.3	4.2	5.5	5.2	-
※6 自己資本比率（%）	57.4	60.8	62.1	62.8	61.0	61.2	58.7	53.7	53.8	55.6	55.7	-
DOE（%）	2.8	2.9	2.8	2.7	2.7	2.8	2.8	2.8	2.8	3.1	3.3	-
※7 流動比率（%）	187.6	205.8	212.4	219.9	200.9	181.1	167.6	157.6	165.3	172.2	174.1	-
※8 D/Eレシオ（%）	3.1	2.4	2.2	2.0	3.2	3.9	13.4	17.7	14.4	14.4	16.7	-
※9 固定比率（%）	48.5	48.0	45.6	42.4	47.1	61.5	61.6	71.0	66.4	65.5	67.5	-
総資産利益剰余金比率（%）	46.4	51.9	54.4	55.4	53.3	55.0	53.1	48.0	49.0	50.5	50.5	-
■株価指標												
期末株価終値（円）	786	834	933	939	1,006	929	1,069	1,017	1,002	1,290	1,424	-
株価収益率（倍）	10.4	10.3	10.0	10.0	9.8	8.6	17.9	11.7	10.6	10.1	11.1	-

※1 EBITDA＝税金等調整前当期純利益+(支払利息+減価償却費+のれん償却額)
※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

コンドーテック拠点地図

(2025年6月25日現在)



グループ会社一覧

(2025年6月25日現在)

グループ会社名	本社所在地	営業所・工場
三和電材株式会社	名古屋市西区	営業所12ヶ所
KONDOTEC　INTERNATIONAL（THAILAND）Co.,Ltd.	タイ・バンコク市	—
中央技研株式会社	滋賀県犬上郡	—
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14ヶ所
株式会社フコク	仙台市泉区	営業所5ヶ所
上田建設株式会社	北海道苫小牧市	—
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

株式情報

(2025年3月31日現在)

■株式の状況

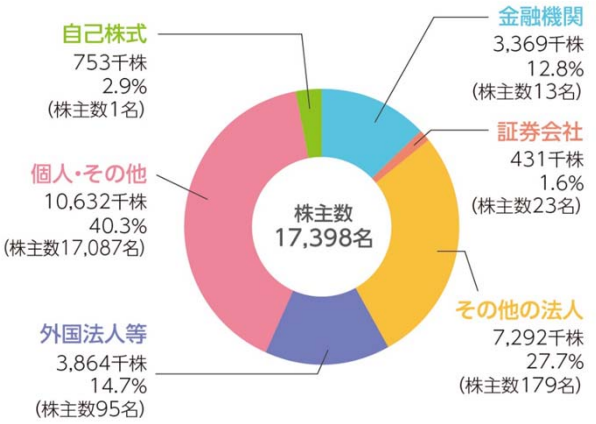
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式総数	26,344,400株
単元株式数	100株

■大株主

株主名	持株数	持株比率
有限会社藤和興産	3,014千株	11.8%
BBH FOR FIDELITY LOW－PRICED STOCK FUND	1,531千株	6.0%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,419千株	5.5%
コンドーテック社員持株会	1,339千株	5.2%
大阪中小企業投資育成株式会社	1,247千株	4.9%
株式会社三菱UFJ銀行	753千株	2.9%
THE BANK OF NEW YORK – JASDECNON – TREATY ACCOUNT	701千株	2.7%
株式会社藤登興産	676千株	2.6%
近藤　雅英	664千株	2.6%
有限会社純	515千株	2.0%

※ 自己株式753千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



会社情報

商　号	コンドーテック株式会社（KONDOTEC INC.）
設　立	1953年（昭和28年）1月
代表取締役社長	瀞野　昇
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
従業員数	連結：1,423名　　単体：815名（2025年3月末現在）
資 本 金	26億6,648万5千円（2025年3月末現在）
上場区分	東証プライム市場
証券コード	7438
事業年度	4月1日～翌年3月31日
事業内容	▫ 金物小売業、卸売業、製造業を中心に、産業資材を製造・仕入・販売 ▫ 鉄骨加工業者向けに、鉄構資材を製造・仕入・販売 ▫ 電気工事業者や家電小売店向けに、電設資材を仕入・販売 ▫ 工務店や中堅ゼネコン向けに、足場架払工事及び仮設足場機材を仕入・販売・レンタル
主要取扱品目	▫ **製品**（工場生産品） ターンバックル、ブレース、足場吊りチェーン、ねじ製品、アンカーボルト、型打鍛造品、建設資材、機械装置、アルミ押出型材他 ▫ **商品**（国内外仕入先より仕入・OEM生産品） 金物類、チェーン、ワイヤロープ、鋲螺、建設資材、照明器具、分電盤、空調機器、エコ商品他

NEWS

協賛・寄附等を通じた社会貢献活動

当社では、マテリアリティに掲げております地域社会との共存の取り組みの一貫として、協賛・寄附を通じた社会貢献活動を行っております。

大阪・関西万博への催事パートナー協賛

2025年4月から10月まで開催される「大阪・関西万博」において、博覧会テーマを体現する催事「Physical Twin Symphony」や「One World, One Planet.」を実施する公益社団法人2025年日本国際博覧会協会に催事パートナーとして協賛しました。また、当社製品であるブレースやアンカーボルトも数多くのパビリオンに採用いただきました。

当社は、イベントの実施を支援し、国内外のお客様に楽しんでいただける場づくりに尽力しております。

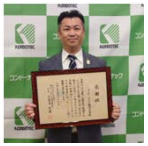


国スポ・障スポ2025への寄附、商材提供

2025年9月から滋賀県で開催される「わたSHIGA輝く国スポ・障スポ2025」(旧国体)に対し、寄附及び当社商材(穴あきコーン)の提供を行いました。集められた寄付金は、選手の発掘・育成・強化、スポーツ施設の整備、大会運営に活用されます。

当社では陸上部を設立する等、スポーツ振興支援を積極的に行っております。

▶ P40　陸上部



各団体より
感謝状を贈呈いただきました

編集後記

「KONDOTEC REPORT」をご覧いただき、ありがとうございます。
統合報告書は、今回で9回目の公表となりました。
当社は2025年4月に再生可能エネルギー商材の取扱いを強化することを目的とした環境エネルギーグループを新設し、持続可能な社会の実現に向けて、主力事業においても環境に資する取り組みを推進しております。また2025年秋頃に大阪本社の新社屋が完成する予定でありますが、本報告書でも記載の通り、サステナビリティを意識した設計を行っております。
このように、当社では持続可能な社会の実現に向けて着実に歩みを進めており、本報告書はそれらをご理解していただくための重要なツールであると理解しております。そのため、単に当社の歴史や事業を語るだけとならないよう、成長戦略のほか、気候変動関連を含めサステナビリティに対する取り組み等を記載し、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。
作成を担うプロジェクトメンバーは、外部機関に頼らずに、従業員のみで構成しました。従業員だからこそ表現できる内側から見た企業価値をお伝えすることで、ステークホルダーの皆様に当社への理解を深めていただけましたら幸いです。
今後も、豊かな社会づくりに貢献し、企業価値向上を図りながら、当社の成長と共に本報告書も進化させてまいります。

専務取締役管理本部長
矢田裕之

公式SNSのご案内

公式Instagram
https://www.instagram.com/kondotec_official/

公式Facebook
https://www.facebook.com/kondotec.official/

公式YouTube
https://www.youtube.com/channel/UCLnFjRKGx6IzhkqFelAirqQ

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ような情報を発信しております。是非ご覧下さい。

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
2025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
◆対象期間：2024年4月1日～2025年3月31日
（一部に2025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