

2018年3月期 決算説明資料

あなたと共に
夢・・・新たなライフシーン・・・を実現し
お客様に喜んでいただけるコロナ

株式会社 **コロナ**

代表取締役社長 小林 一芳

東証1部 証券コード: 5909

<http://www.corona.co.jp/>

2018年 5月

(注) 本資料に記載しております業績予想等につきましては、現時点において入手可能な情報に基づき作成しております。
実際の業績につきましては、今後様々な要因により見通しと異なる場合があり得ることをご承知おき下さい。

1. 会社概要・主な沿革	・ ・ ・ ・ ・ P	3
2. コロナの経営理念	・ ・ ・ ・ ・ P	5
3. 2018年3月期 メイントピックス	・ ・ ・ ・ ・ P	6
4. 2018年3月期 業績ハイライト	・ ・ ・ ・ ・ P	7
5. 2019年3月期 計画	・ ・ ・ ・ ・ P	18
6. 第7次中期経営計画	・ ・ ・ ・ ・ P	24
7. 設備投資・減価償却費・研究開発費の推移	・ ・ ・ ・ ・ P	32
8. 連結財務諸表の推移	・ ・ ・ ・ ・ P	33
9. 配当政策	・ ・ ・ ・ ・ P	34

会社の概要 (2018年3月31日現在)

CORONA

・創 業 1937年（昭和12年）4月

・本 社 新潟県三条市東新保7番7号

・資 本 金 74億4,960万円

・単元株主数 8,260名（対前期末比 △855名）

・事業内容 暖房機器、空調・家電機器、住宅設備機器の製造、販売等

・主な事業所
研究所 技術開発センター（三条市） 柏崎技術センター（柏崎市）
生産拠点 新潟県内8工場（三条、柏崎、長岡、子会社5工場）
営業拠点 支店11、営業所57

・従業員数 2,322名（連結）（対前期末比10名減）

・関係会社数 連結子会社12社、関連会社2社



1954年当時の開発風景（歴史展示ホール）



本社：技術開発センター

主な沿革

CORONA

1937 (昭12) 年	4月	創業
1950 (昭25) 年	7月	株式会社内田製作所設立
1955 (昭30) 年	9月	日本初の加圧式石油ストーブ製造、販売開始
1973 (昭48) 年	3月	石油給湯機の製造、販売を開始、住宅設備機器分野に参入 (第1次オイルショック)
1979 (昭54) 年	2月	エアコン市場に参入 (第2次オイルショック)
	8月	石油ファンヒーター製造、販売開始
1992 (平 4) 年	4月	商号を㈱コロナに変更
1996 (平 8) 年	11月	新潟証券取引所上場
2000 (平12) 年	3月	東京証券取引所市場第2部上場
2001 (平13) 年	4月	世界初、自然冷媒 (CO2) ヒートポンプ式給湯機「エコキュート」製造、販売開始
2002 (平14) 年	1月	「エコキュート」が第12回省エネ大賞、経済産業大臣賞受賞
2006 (平18) 年	3月	東京証券取引所市場第1部指定
2008 (平20) 年	4月	ナノミストサウナ「ナノリッチ」発表
	4月	遠赤外線電気暖房機「コアヒート」発表
	12月	業界初、ヒートポンプ式温水温風暖房システム「コロナエコ暖」発表
2009 (平21) 年	9月	高効率直圧式石油給湯機「エコフィール」発表
2010 (平22) 年	1月	長岡工場増設棟 (エコキュート缶体用プレス加工工場) 竣工
	10月	地中熱ヒートポンプ温水暖房システム「GeoSIS (ジオシス)」発表
	10月	デミング賞実施賞受賞 (製造本部)
2011 (平23) 年	10月	「ナチュラルクラスター技術」を応用した美容健康機器「ナノリフレ」発表
2012 (平24) 年	4月	「プレミアムエコキュート」が省エネ大賞、省エネルギーセンター会長賞を受賞
	4月	業界初、地中熱ヒートポンプエアコン「GeoSIS (ジオシス) エアコン」発表
	10月	アクアエア事業の第3弾、多機能加湿装置「ナノフィール」発表
2013 (平25) 年	5月	厚生労働省新潟労働局より「子育てサポート企業」として認定、「次世代認定 (くるみんマーク)」を取得
2014 (平26) 年	4月	新潟県より、職場における男女共同参画の推進に積極的に取り組む企業である「ハッピー・パートナー企業」として認定
	9月	厚生労働省「均等・両立推進企業表彰」の「均等推進企業部門」「ファミリー・フレンドリー企業部門」で「新潟労働局長奨励賞」を受賞
	3月	業界初「地中熱」と「空気熱」を融合させた「GeoSIS HYBRID (ジオシスハイブリッド)」を発表
2015 (平27) 年	1月	「GeoSIS HYBRID (ジオシスハイブリッド)」が省エネ大賞、資源エネルギー庁長官賞受賞
	1月	世界初、新冷媒R32採用給湯機「ネオキュート」発表
	6月	「コロナプレミアムエコキュート」がデマンドサイドマネジメント表彰を7年連続受賞
	8月	業界初、「地中熱+空気熱」のハイブリッド冷温水システム「GeoSIS HYBRID (ジオシスハイブリッド)」を発表
2016 (平28) 年	6月	壁掛型 遠赤外線暖房機「ウォールヒート」を発表
	7月	国土強靱化貢献団体に関するガイドラインに基づく「レジリエンス認証」を取得
	11月	「コロナプレミアムエコキュート」が地球温暖化防止環境大臣表彰を受賞
	12月	「コロナプレミアムエコキュート」が省エネ大賞、省エネルギーセンター会長賞を受賞
2017 (平29) 年	6月	「コロナエコキュート」と京セラ「ナビフィッツ」を組み合わせたシステムがデマンドサイドマネジメント表彰を受賞
	10月	対流型石油ストーブが「防災製品大賞©2017」復興支援部門 銀賞を受賞
	12月	厚生労働省新潟労働局より「次世代認定 (くるみんマーク)」2回目の取得
2018 (平30) 年	3月	「防災備蓄品としての石油ストーブ、及び、石油こんろの活用」の取り組みがジャパン・レジリエンス・アワード (強靱化大賞) 2018で「最優秀レジリエンス賞」を受賞



日本初：加圧式石油ストーブ



世界初：自然冷媒 (CO2 ヒートポンプ式給湯機エコキュート



「子育てサポート企業」認定

【経営理念】“コロナイズム”

**快適・健康で心豊かな生活になくてはならない
オンリーワン企業を目指して**



本社技術開発センター前 創業者内田鐵衛の銅像

企業理念

『あなたと共に
夢…新たなライフシーン…を実現し
お客様に喜んでいただけるコロナ』

～ 快適・健康で環境にやさしい心豊かな
生活になくてはならないコロナでありたい ～



3 6 豪雪時猛吹雪の中ストーブを担ぐ社員の列

コロナの想い

『感謝と感動』

- お客様や社会への感謝と人に尽くすことを忘れずに、夢と希望を持ち、明るく、仲良く、喜んで働ける「明朗」「愛和」「喜働」のやる気集団を目指したい。
- お客様から感動していただけるような、夢のある商品を生み出すことに情熱を燃やし続けたい。

創業精神

『誠実と努力』

- 経営とは信用を得ることである。実践すべき道を忠実に実行する誠実な経営に徹する。
- 誠を尽くして努力をすれば不可能はない。必ず道は拓ける。

チャレンジ For You

- お客様のために
- 新たな技術と創造
- スピードとステディ
- 情熱と粘り強さ
- オンリーワンを目指す
- やる気集団になる

住宅設備市場

- 新設住宅着工戸数 '17年度は前年比で若干減少するも概ね横ばいの推移
- 暖房機器 石油暖房機器はシーズンスタート時の全国的な冷え込みの影響で前年を上回る
- 空調家電機器 最需要期の夏季における気温上昇と冬季の冷え込みで前年を上回る
- 住宅設備機器 ZEH（ゼロエネルギーハウス）の流れなどで高効率給湯機の需要が高まる

当社グループ

- 石油ファンヒーター 「通常の冬」到来で、高機能機種から標準機種まで前期を上回る
- ルームエアコン 夏季、最需要期を捉え販売、生産、供給を柔軟に対応し前期を上回る
- エコキュート 省エネ・高効率給湯機二一ズの高まり、買い替え需要の顕在化で前期を上回る

2018年3月期 業績ハイライト

CORONA

(単位：百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	前期比	
			増減額	増減率 (%)
連結売上高	80,598	82,115	1,516	1.9
営業利益	2,220	2,635	414	18.7
経常利益	2,493	2,875	382	15.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,810	2,104	293	16.2

主な増減要因

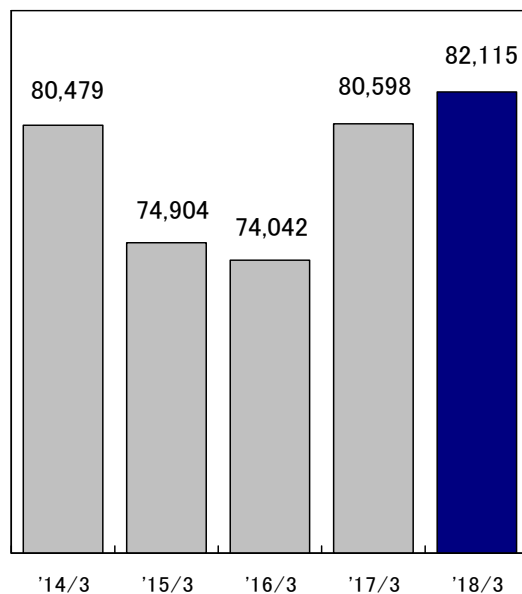
- 連結売上高 暖房機器、住設機器、空調機器全て前期を上回る
- 経常利益 原材料価格上昇の影響が見られたが、売上増加に伴う利益増加、合理化設備の導入による生産性向上、原価低減活動、経費削減により前期を上回る
- 当期純利益 売上増加に伴う利益増加、投資有価証券売却益を計上し前期を上回る

連結業績ハイライト

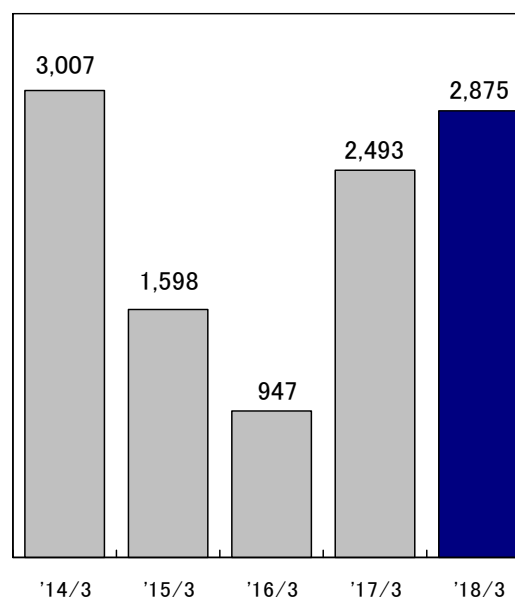
CORONA

(単位:百万円)

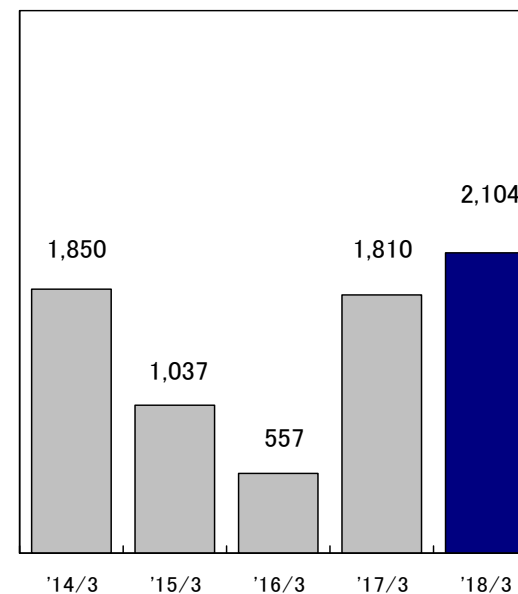
売上高



経常利益



当期純利益



トピックス

- 2期連続の増収増益
- 第7次中期経営計画「Vアッププラン」の数値目標を1年前倒しで達成
中計目標値 売上高 820億円
経常利益 28億円
- 「Vアッププラン」策定より2年で売上高は+10.9%、経常利益は+203.4%伸長

連結売上高 四半期推移

CORONA

(単位：百万円)

	'14/3		'15/3		'16/3		'17/3		'18/3	
1Q	14,751	18.3%	14,867	19.9%	14,500	19.6%	16,782	20.8%	17,295	21.1%
2Q	19,106	23.8%	18,310	24.4%	19,788	26.7%	19,866	24.7%	20,739	25.3%
3Q	30,745	38.2%	28,003	37.4%	26,715	36.1%	29,194	36.2%	30,076	36.6%
4Q	15,875	19.7%	13,722	18.3%	13,037	17.6%	14,755	18.3%	14,004	17.0%
合計	80,479	100.0%	74,904	100.0%	74,042	100.0%	80,598	100.0%	82,115	100.0%

■ 空調機器を中心に販売が増加し、上半期・下半期の売上構成が若干改善

- ※ 暖房機器は秋から冬にかけての第3四半期に増加することから、当社グループの売上高及び利益が第3四半期に増加する傾向にあります。
- ※ 空調機器、住宅設備機器事業の拡大で、季節要因による変動を抑え、平準化を図る方針

連結P/L分析（売上高～営業利益）

CORONA

(単位：百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	前期比	
			増減額	増減率 (%)
売上高	80,598	82,115	1,516	1.9
売上原価	60,492	61,377	884	1.5
売上総利益	20,105	20,737	631	3.1
販管費	17,885	18,102	217	1.2
営業利益	2,220	2,635	414	18.7

主な増減要因

- 売上総利益 生産・販売数量の増加、コストリダクションにより原価率が改善
(75.1% ⇒ 74.7%)
- 営業利益 全社的な経費削減の取り組みにより営業利益率が向上
(2.8% ⇒ 3.2%)

連結P/L分析（営業利益～親会社株主に帰属する当期純利益）

CORONA

(単位：百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	前期比	
			増減額	増減率（%）
営業利益	2,220	2,635	414	18.7
営業外収益	284	292	7	2.8
営業外費用	11	52	40	346.6
経常利益	2,493	2,875	382	15.3
特別利益	132	218	86	65.5
特別損失	71	89	17	25.0
税金等調整前当期純利益	2,554	3,005	450	17.7
法人税等	743	901	157	21.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,810	2,104	293	16.2

主な増減要因

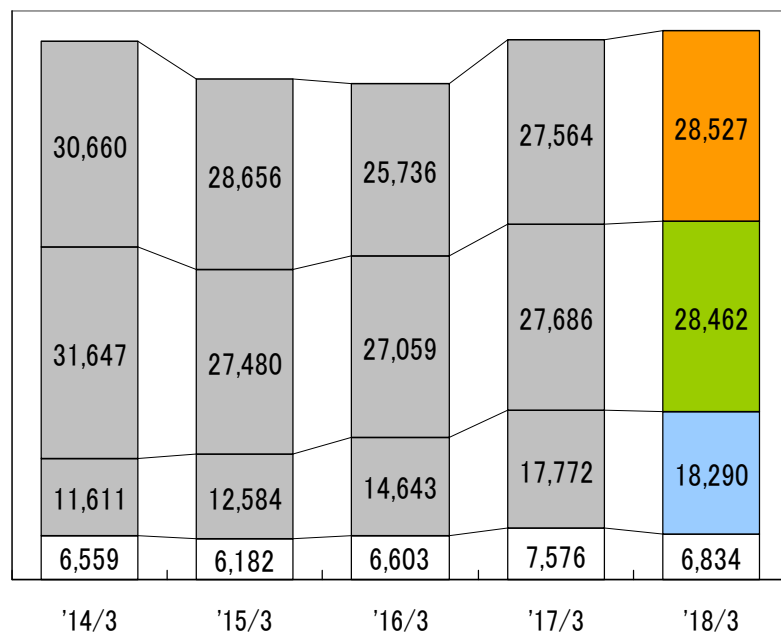
- 特別利益 政策保有株式の一部売却など投資有価証券売却益が増加（+180百万円）
- 当期純利益 経常利益の増加に加え、特別利益の増加による

連結売上高・製品種類別構成推移

CORONA

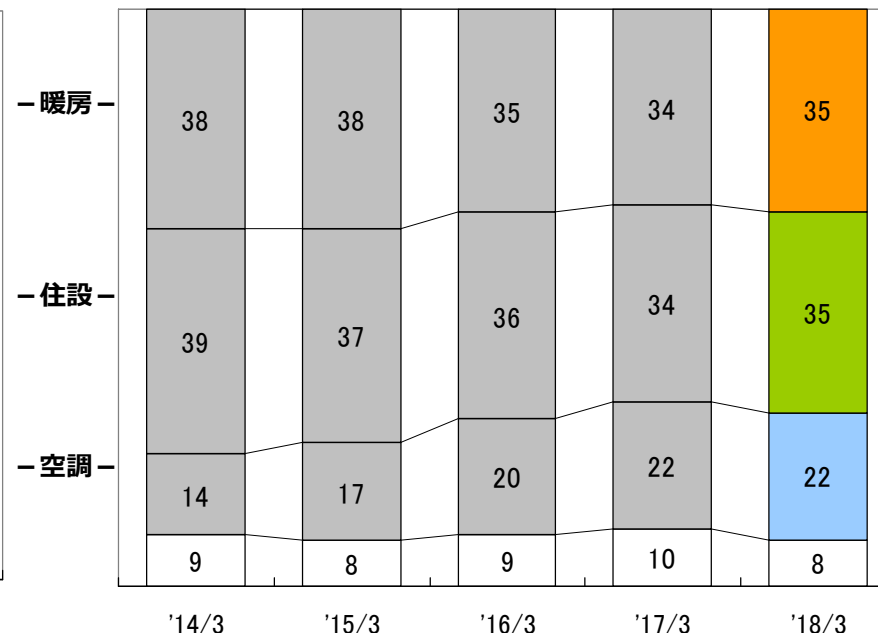
金額

(単位：百万円)



構成比

(単位：%)

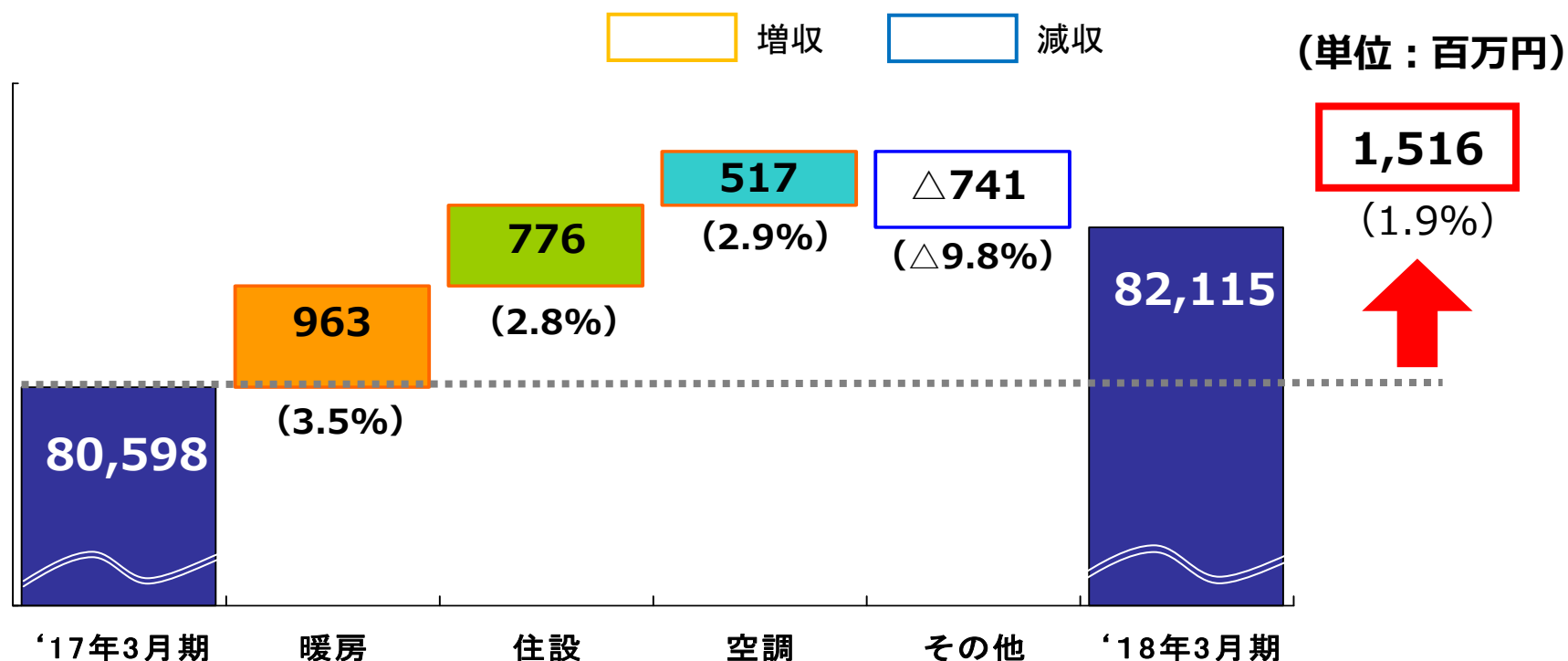


(単位：百万円)

	'14/3	'15/3	'16/3	'17/3	'18/3	増減
連結売上高	80,479	74,904	74,042	80,598	82,115	1,516
暖房機器	30,660	28,656	25,736	27,564	28,527	963
住設機器	31,647	27,480	27,059	27,686	28,462	776
空調機器	11,611	12,584	14,643	17,772	18,290	517
その他	6,559	6,182	6,603	7,576	6,834	△741

2018年3月期 連結売上高 増減要因

CORONA



主な増減要因

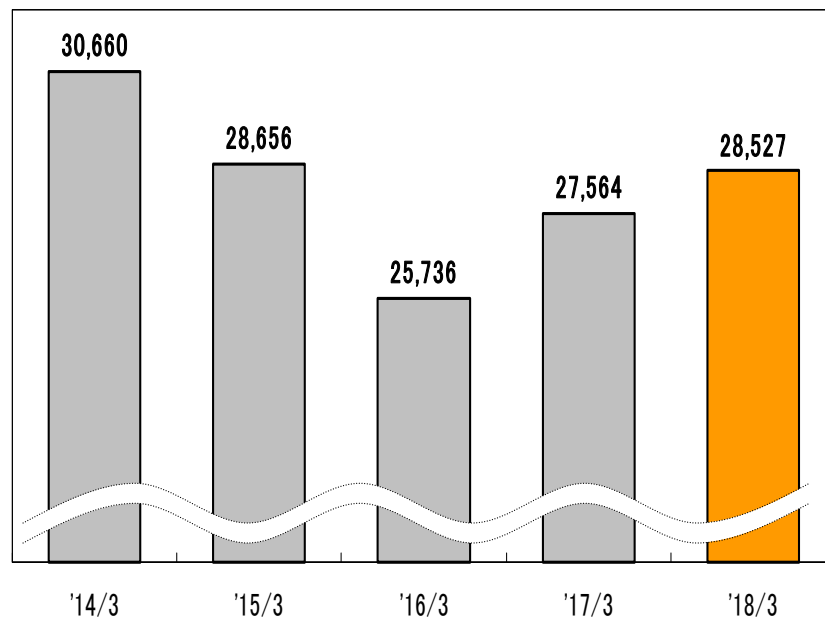
- 暖房 石油ファンヒーターが好調、年明け以降の寒波も販売を後押し
- 住設 エコキュートは市場が持ち直し、買い替え需要も顕在化
- 空調 ルームエアコン（冷専・ウィンド含む）は夏季の需要期における販売が好調
- その他 建設子会社の工事売上減少

製品種類別売上高分析 暖房機器

CORONA

売上高推移

(単位：百万円)



主要製品販売台数 前期比増加率

石油ファンヒーター

+9.5%

遠赤外線電気暖房機

+5.0%



石油ファンヒーター



遠赤外線電気暖房機
コアヒート



壁掛型遠赤外線暖房機
ウォールヒート

主な増収要因

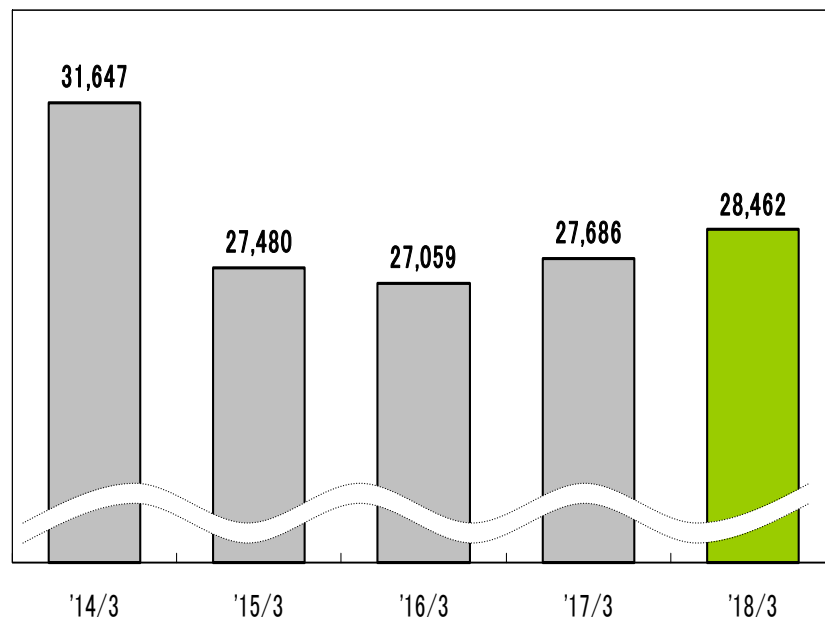
- 石油ファンヒーターは高機能な上位機種をはじめ、幅広いラインアップの販売が好調に推移
- 電気暖房機は遠赤外線電気暖房機に操作性と視認性を向上させた新モデルを投入「ヒートショック」予防を訴求した壁掛型遠赤外線暖房機の販売が好調に推移
- シーズンスタートの冷え込みと、年明け以降の全国的な寒波到来も販売を後押し

製品種類別売上高分析 住宅設備機器

CORONA

売上高推移

(単位：百万円)



主要製品販売台数 前期比増加率

エコキュート	+7.0%
温水ルームヒーター	+61.0%
ナノフィール	+22.0%



エコキュート



温水ルームヒーター



ナノフィール

主な増収要因

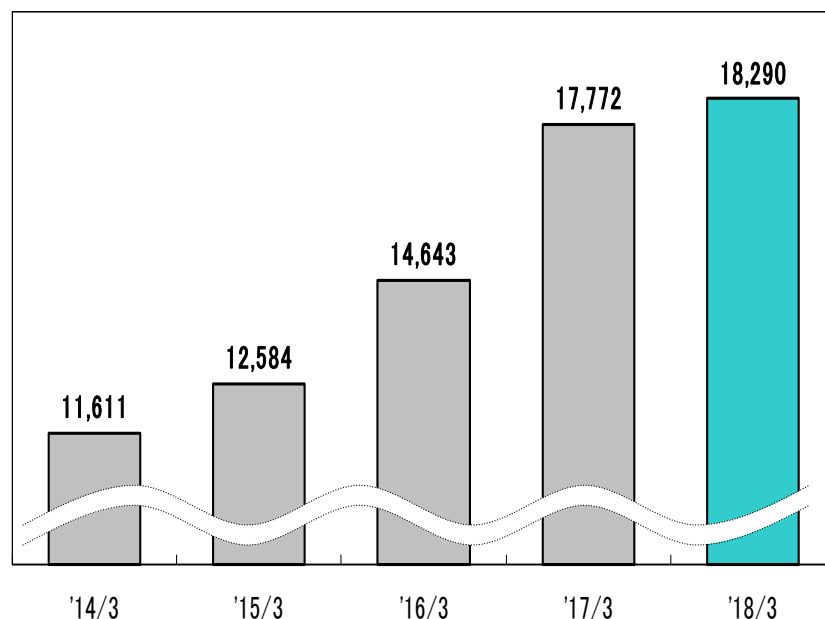
- 主力商品であるエコキュートは市場の持ち直しに加え、買い替え需要が顕在化
業界トップクラスの省エネ性能であるプレミアムタイプを中心に販売を伸ばす
- 石油給湯機のラインアップを拡充、温水ルームヒーターも買い替え需要の取り込みが
好調に推移
- アクアエア事業の重点商品、多機能加湿装置「ナノフィール」の販売が前期比増加

製品種類別売上高分析 空調機器

CORONA

売上高推移

(単位：百万円)



主要製品販売台数 前期比増加率

ルームエアコン合計	+4.2%
うち冷房専用タイプ	+9.5%
うちウィンドタイプ	+8.4%



ルームエアコン



ウィンドタイプ

主な増収要因

- ルームエアコンはシーズン序盤からの需要に対応、冷暖房タイプの柔軟な生産・供給を進めた
- 冷房専用タイプやウィンドタイプなど特色ある商品の積極的な提案を進めた結果、夏季の需要期における販売が好調に推移

連結B/S分析

CORONA

(単位：百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	前期比	
			増減額	増減率 (%)
(資産の部)				
流動資産	55,645	58,583	2,938	5.3
固定資産	41,604	42,161	556	1.3
資産合計	97,249	100,745	3,495	3.6
(負債の部)				
流動負債	22,858	24,405	1,547	6.8
固定負債	2,963	3,263	299	10.1
負債合計	25,822	27,669	1,846	7.1
純資産合計	71,427	73,076	1,649	2.3
負債、純資産合計	97,249	100,745	3,495	3.6

主な増減要因

- 資産の部 売上債権 △1,007百万円 現預金 +4,258百万円
- 負債の部 支払手形及び買掛金 +601百万円 未払金 +882百万円

2019年3月期 計画

- ・ **2019年3月期連結業績見込み**

2019年3月期 連結業績見込み

CORONA

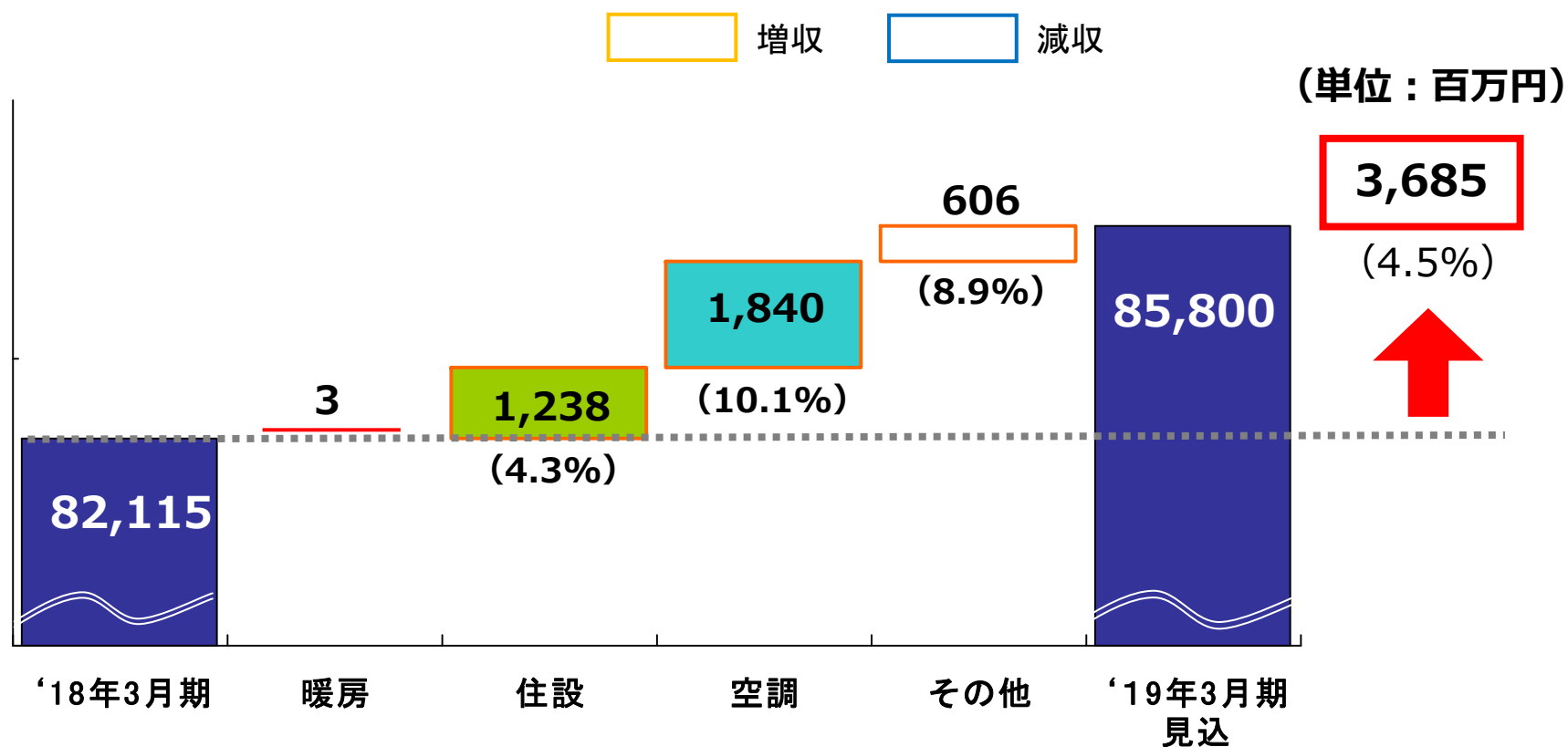
(単位：百万円)	2018年3月期 実績	2019年3月期 見込み	前期比	
			増減額	増減率 (%)
連結売上高	82,115	85,800	3,685	4.5
営業利益	2,635	2,700	65	2.4
経常利益	2,875	2,900	25	0.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,104	2,100	△4	△0.2

主な増減要因

- 連結売上高 空調機器、住設機器の販売増加を見込む
- 経常利益 原材料価格の上昇及び新商品の開発投資増加を見込む
- 当期純利益 前期計上した投資有価証券売却益が減少

2019年3月期 連結売上高 増減要因

CORONA



主な増減要因

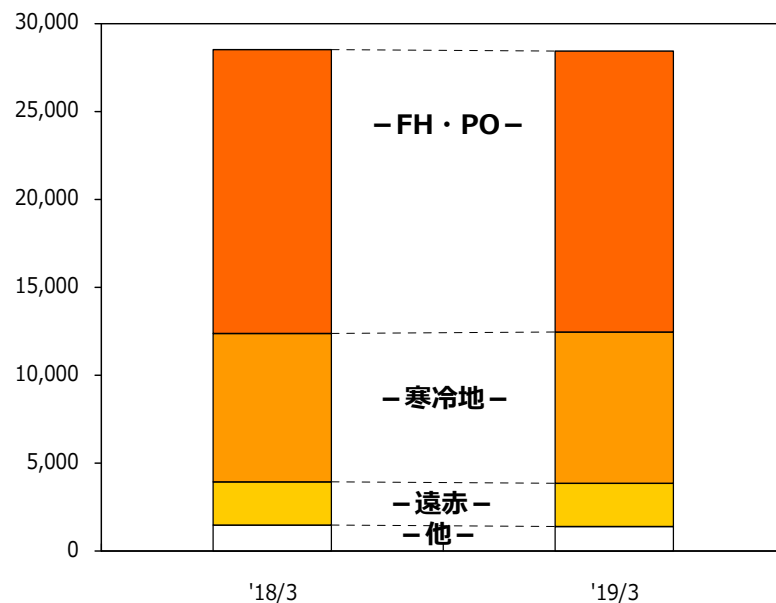
- 暖房 ラニーニャ現象の終息、「通常の冬」を想定し前期並みを見込む
- 住設 エコキュートは省エネ意識の高揚、買い替え需要の顕在化で伸長
- 空調 ルームエアコンは需要拡大、次期冷凍年度の新商品投入を視野に

製品種類別売上高分析 暖房機器

CORONA

売上高推移

(単位：百万円)



主な増減要因

- 「通常の冬」 想定、前期並みを維持
- 石油暖房機フルラインアップの強み
- 寒冷地向け大型石油暖房機は安定推移
- 壁掛型遠赤外線暖房機ウォールヒート「ヒートショック予防」訴求強化



石油ファンヒーター (FH)

足もとも暖かい
速暖性・経済性



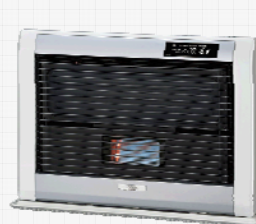
ポータブル石油ストーブ (PO)

電源不要
節電・防災に



寒冷地向け FF式ストーブ

冬の暮らしをデザイン
上質な暖かさ・本格暖房



遠赤外線電気暖房機

豊富な遠赤外線
ライフスタイルにぴったり



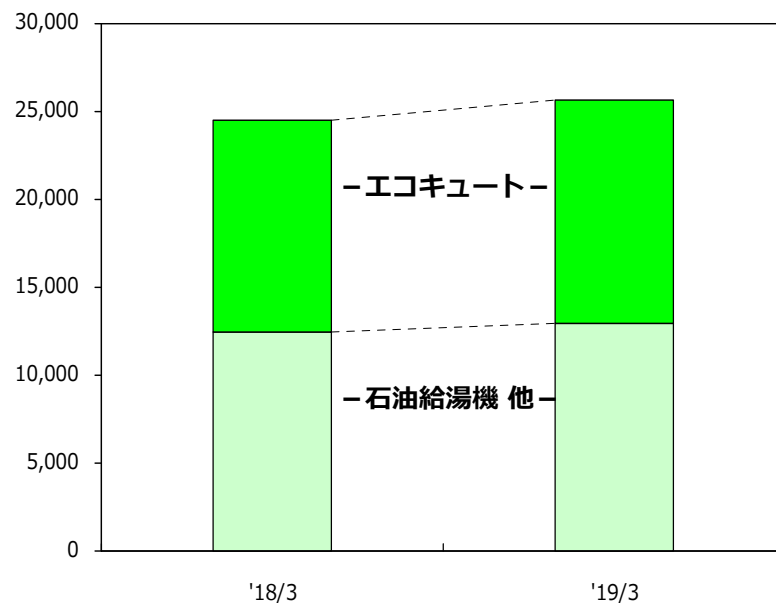
壁掛型遠赤外線暖房機

ウォールヒート
ヒートショック対策に



売上高推移

(単位：百万円)



主な増減要因

- 高効率給湯機伸長、前期比+12億
- エコキュート業界トップ省エネ性能訴求
- 石油給湯機高効率タイプ強化
保証期間を5年に延長
- ヒートポンプ製品の複合提案強化



石油給湯機
高効率
エコフィール



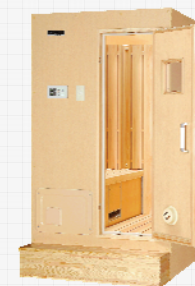
エコ暖
上質な冷暖房
高効率ヒートポンプ



ジオシスハイブリッド
再生可能エネルギー
地中熱ヒートポンプ



エコキュート
省エネ性能トップクラス
電気新料金メニューに対応



ナノリッチ



ナノリフレ

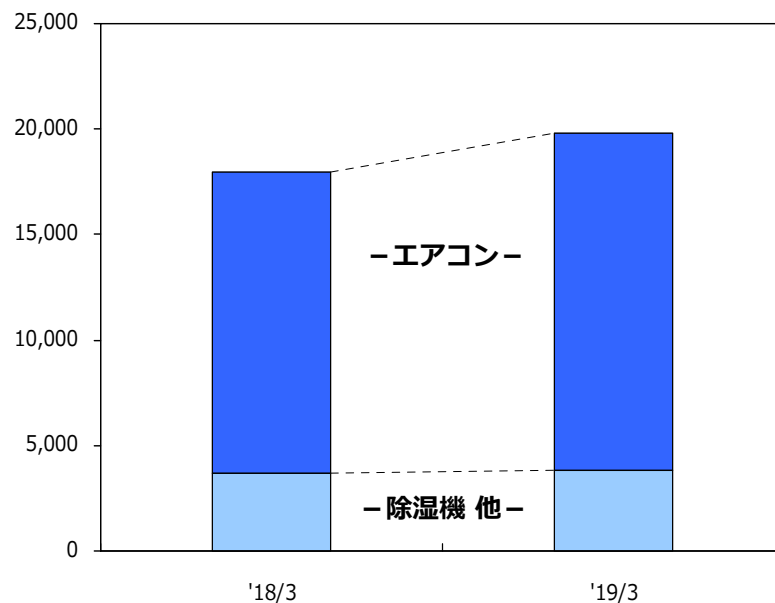


ナノフィール

快適・美容・健康
ナチュラルクラスター技術

売上高推移

(単位：百万円)



主な増減要因

- 商品力・販売力強化前期比+18億
- ルームエアコン商品力・販売力強化
- 特色あるラインアップ訴求強化
- 除湿機・冷風機の高シェア継続



ルームエアコン
国内生産の安定生産
冷房専用タイプ・
寒冷地向けをラインアップ



ウインドエアコン
根強い人気
工事不要、簡単取り付け



冷風・衣類乾燥除湿機
運べる
『どこでもクーラー』



除湿機
パワフル除湿とスピーディな衣類乾燥
コンプレッサー方式で低消費電力

『Vアッププラン』

－2017年3月期～2019年3月期－

第7次中期経営計画

『新たな発展への構造改革』

～創造と協創～

成長戦略	市場	新規	【新規×既存】	【新規×新規】
			新市場開拓	新規事業創出
			市場環境変化に対応 “創造営業”による販路開拓	アクアエア事業の領域拡大と 推進体制の連携強化
			* タイアップ戦略・マネジメント * 成長アイテムのインプット	* ナチュラルクラスター技術、商品 * 準業務用への営業戦略強化
		既存	【既存×既存】	【既存×新規】
			シェア拡大	新商品開発
			空調・家電機器の付加価値向上と 市場競争優位性の確立	環境・エネルギー変化に対応した 住設事業の戦略強化と拡大
			* 商品力強化、省エネ性の向上 * マーケティング・販売活動の強化	* 省エネ・環境配慮型商品 * 複合提案の進化
			既存	新規
			商品	

第7次中期経営計画 ～創造と協創～

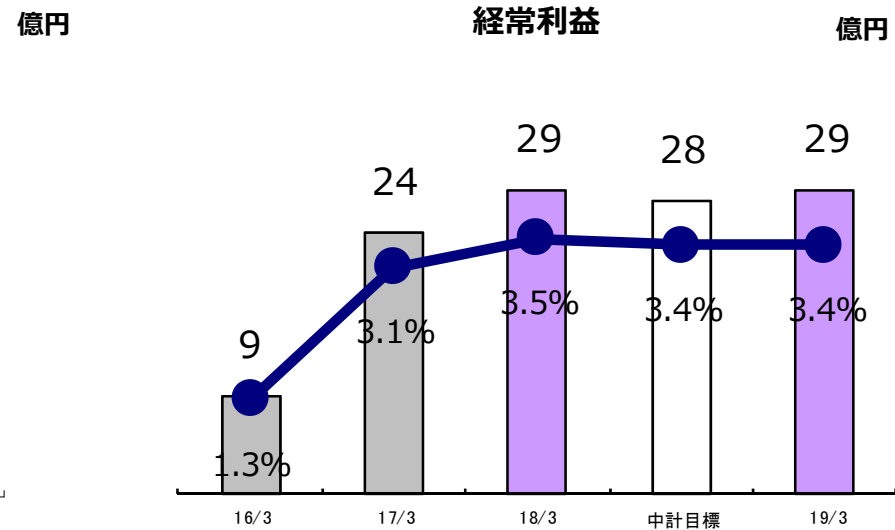
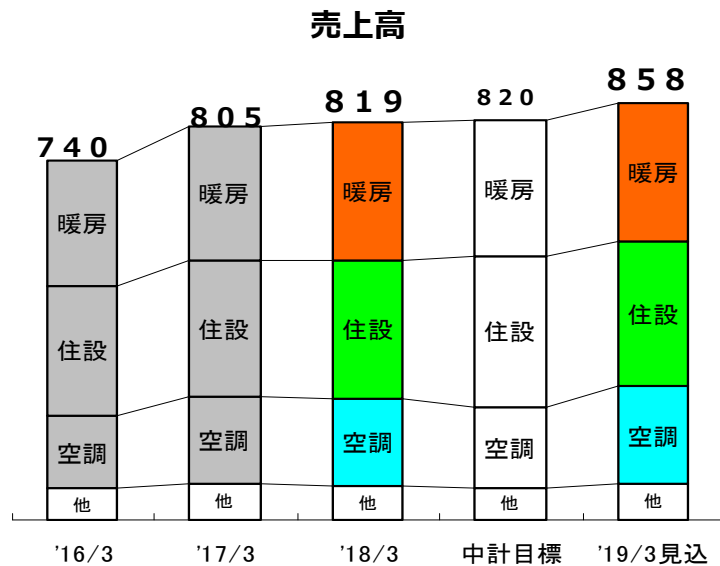
CORONA

中計'19年3月期達成数値目標

連結売上高820億円 連結経常利益28億円

‘19年3月期業績予想

連結売上高858億円 連結経常利益29億円



トピックス

- 第7次中期経営計画の目標数値は1年前倒しで達成
- 今期の予想数値 売上高858億円 (+3,685百万円) 経常利益29億円 (+25百万円)
- ルームエアコンを主とした空調機器、エコキュートを主とした住宅設備機器の伸長
- 銅、非鉄など資材価格の高騰、開発投資強化による製造原価の上昇を受け利益は、横ばいを見込む



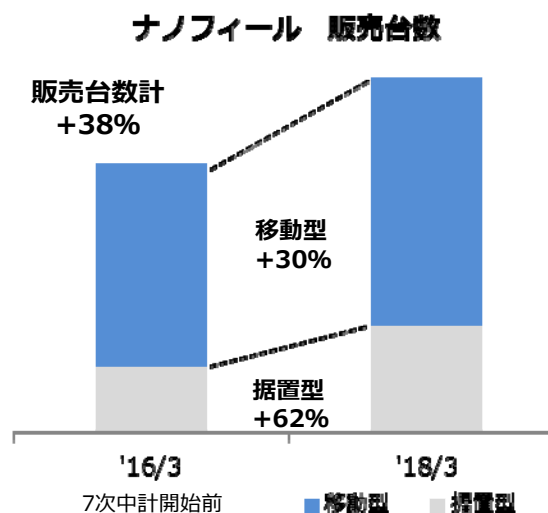
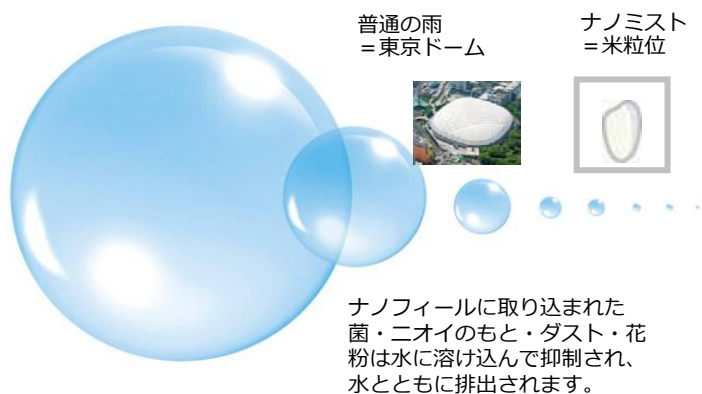
多機能加湿装置 ナノフィール

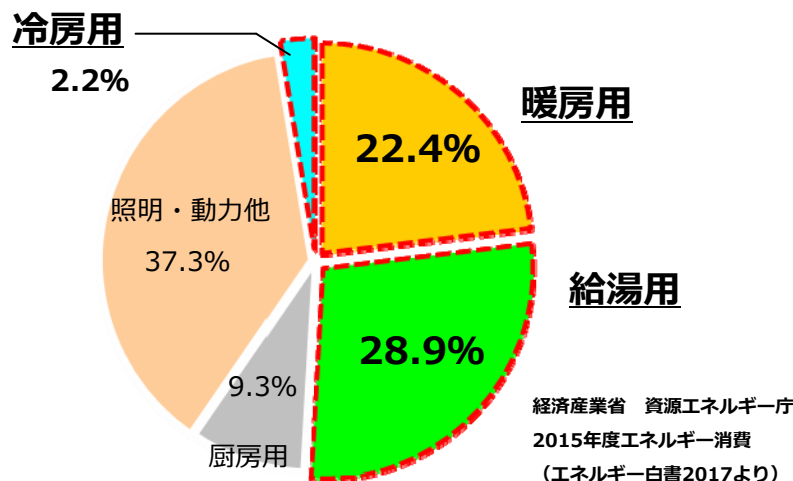
- 準業務用・新築への
営業戦略強化
- 新たな用途、販売ルート
『創造営業』



除菌・消臭・
加湿・空清

普通の雨が東京ドームの大きさだとしたら？

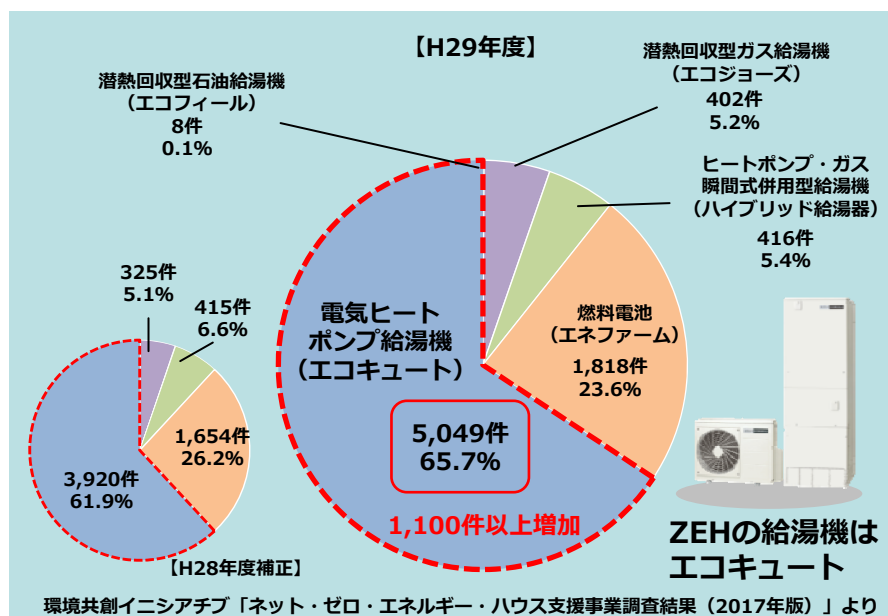




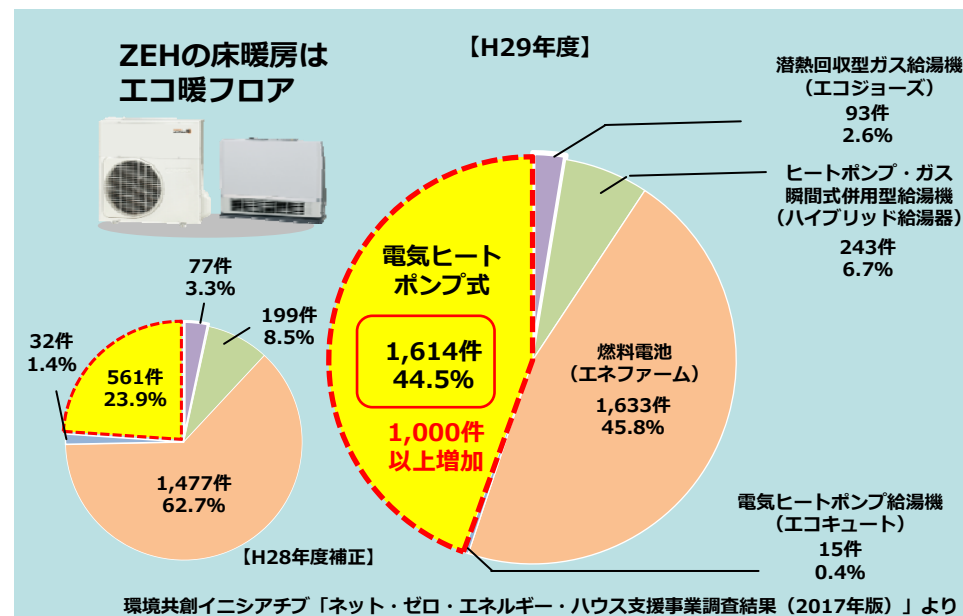
ポイント

- ①家庭で使われるエネルギーの約54%が「冷房」「暖房」「給湯」
- ②冷房・暖房・給湯が省エネの大きなポイント
- ③省エネ・環境配慮型製品の開発を強化
- ④トップランナー基準
H E M S (ホームエネルギーマネジメントシステム)
Z E H (ゼロエネルギーハウス)

■ ZEHで選ばれている給湯機



■ ZEHで選ばれている熱源



多彩な省エネ商品・環境配慮型商品をラインアップ

給湯

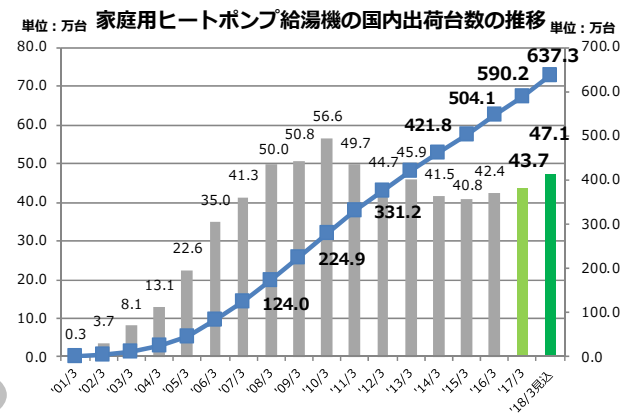


ZEHの給湯機は
エコキュート

コロナは世界で初めて家庭用エコキュートを発売しました。
2016年には給湯保温効率4.0を達成。
エコキュートの進化を実現し続けます。



業界累計販売台数 600万台へ



出所：日本冷凍空調工業会

暖房

+

冷房

コロナエコ暖

ZEHの床暖房は
エコ暖フロア
空気熱

Geosis
HYBRID

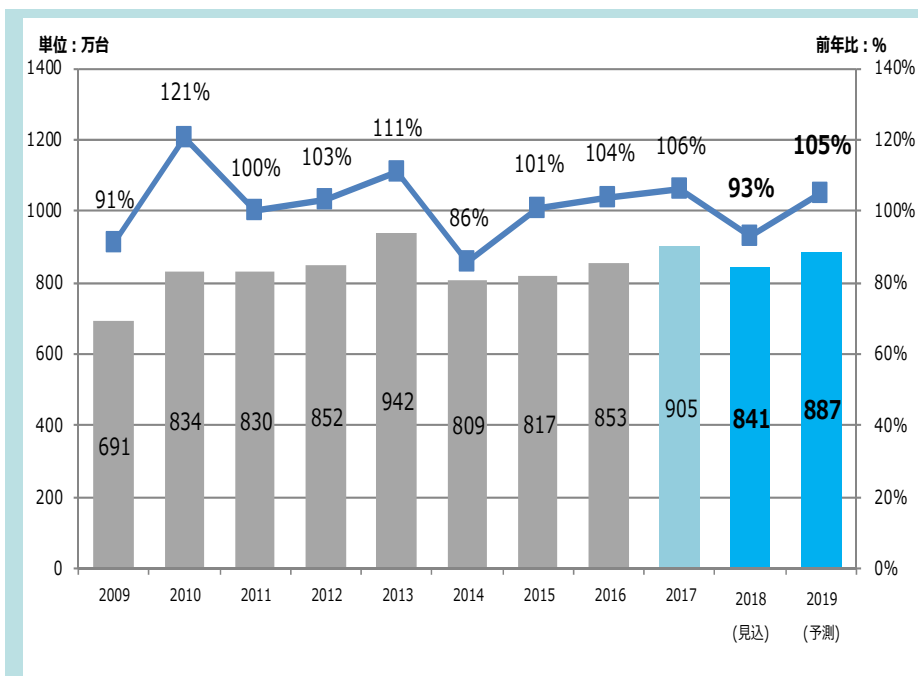
空気熱+ 地中熱

CORONA
エアコン

ZEH達成に貢献する
エアコンをご用意



■ 家庭用エアコンの市場動向



一般社団法人 日本冷凍空調工業会「冷凍空調機器の中期需要予測報告書 平成30年2月」

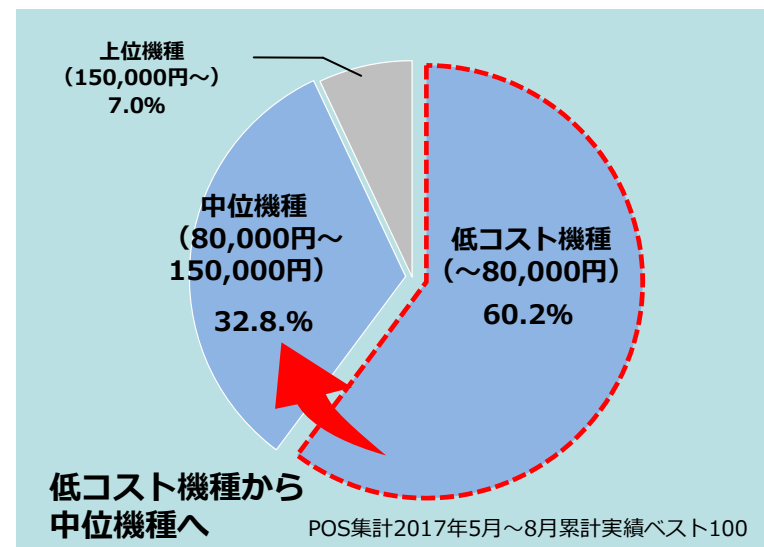
■ 2018年予測

- ・高齢化に伴う住宅着工の減少、相続税対策による賃貸アパート需要の一巡により出荷数は一旦減少
- ・冬期の暖房を見据えたエアコン購入客の増加

■ 2019年予測

- ・上期は消費税改定に伴う駆け込み需要が見込まれる
- ・下期に反動減が見込まれるものの、通期では上振れ傾向

■ 家庭用エアコン市場 クラス別販売構成比



ルームエアコンの国内市場

- 低コスト機種が市場販売構成比の6割を占める
- 低コスト機種、中位機種を合わせた販売構成比は市場全体の90%以上を占める

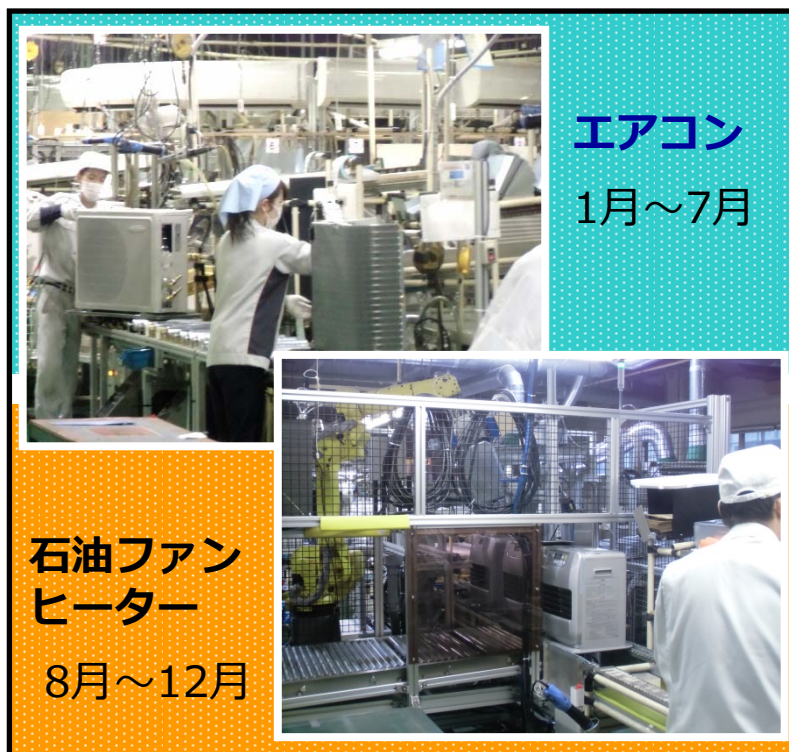
コロナのルームエアコン

1. ニーズを捉えた値ごろ感ある製品ラインアップ
2. 国内生産で需要に対応する柔軟な供給体制
3. 必要な機能を充実、中位機種の強化

⇒付加価値を備えた中位機種の開発を視野に投資

こだわりの国内・二毛作生産

CORONA



「二毛作生産」（写真は三条工場）



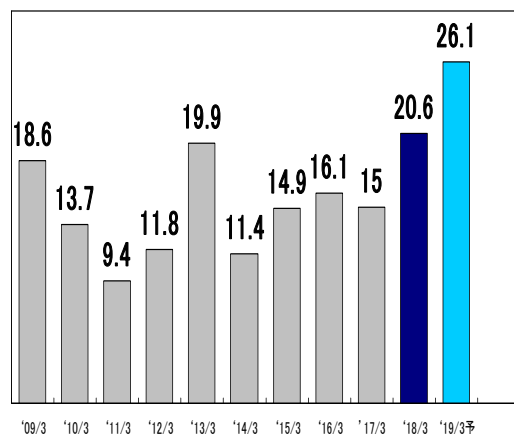
2010年度 デミング賞実施賞受賞（製造本部）

- 石油ファンヒーターとルームエアコンの「二毛作生産」
- 新潟県内の各工場で、需要状況に応じて機動的な生産体制が可能
- 合理化生産設備の積極導入、作業改善による生産性の向上を図る

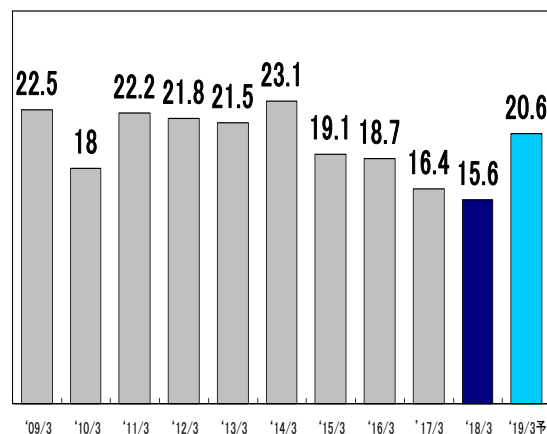
設備投資・減価償却費・研究開発費の推移（連結）

CORONA

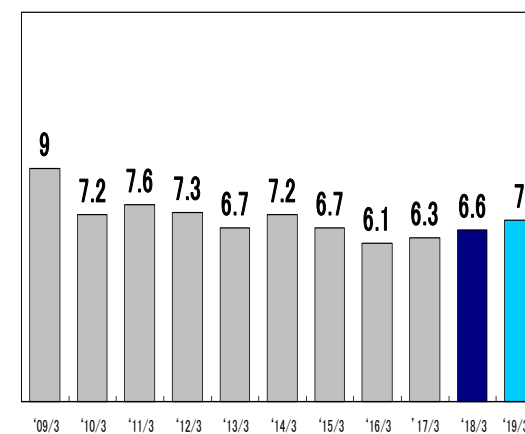
設備投資額



減価償却額



研究開発額



（単位：億円）

	'09/3	'10/3	'11/3	'12/3	'13/3	'14/3	'15/3	'16/3	'17/3	'18/3	'19/3予
設備投資額	18.6	13.7	9.4	11.8	19.9	11.4	14.9	16.1	15.0	20.6	26.1
減価償却額	22.5	18.0	22.2	21.8	21.5	23.1	19.1	18.7	16.4	15.6	20.6
研究開発額	9.0	7.2	7.6	7.3	6.7	7.2	6.7	6.1	6.3	6.6	7.0

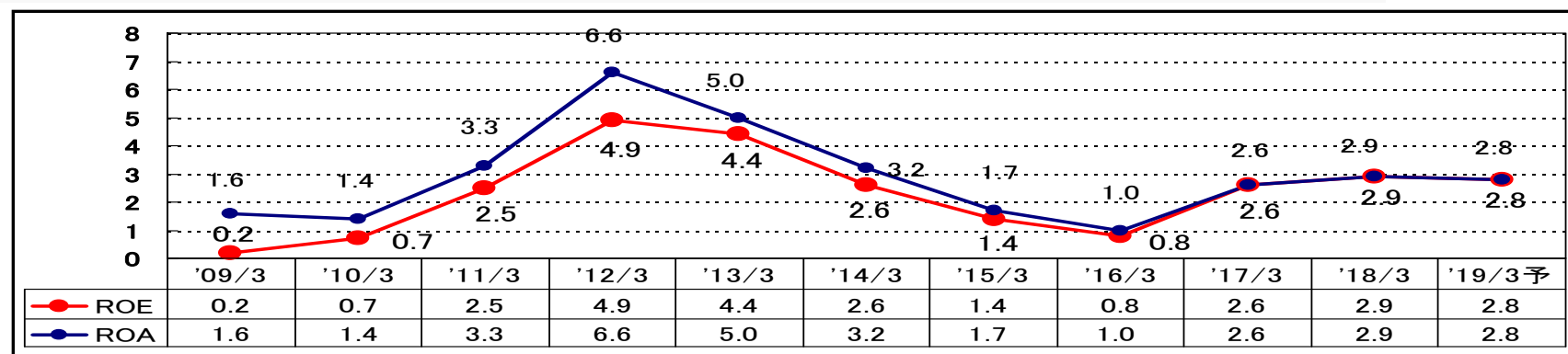
トピックス

- 設備投資 : 新商品の金型投資、機械設備への投資、IT投資
- 減価償却 : 金型投資の償却増
- 研究開発 : 新商品開発、商品ラインアップ拡充

連結財務諸表の推移

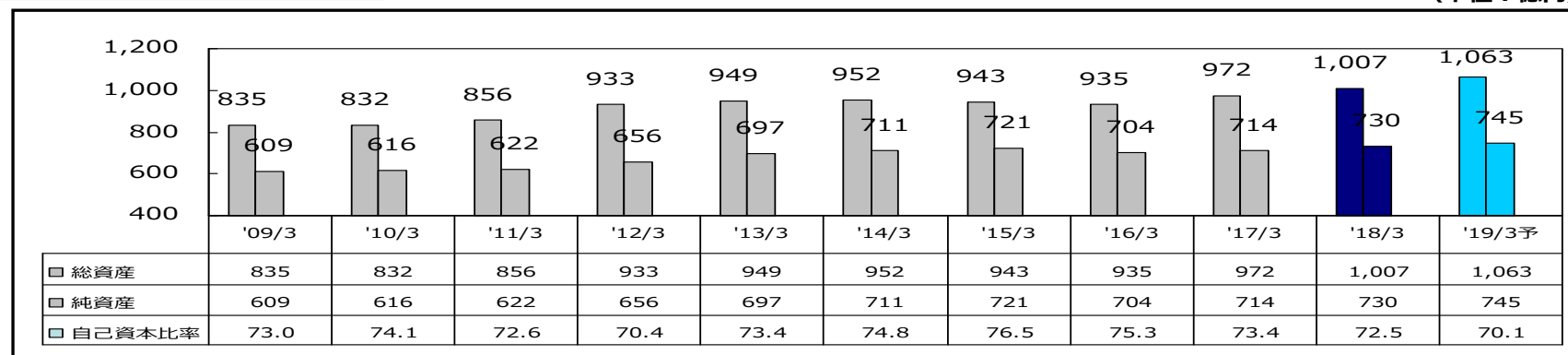
CORONA

ROE 自己資本当期純利益率、ROA 総資産経常利益率



総資産、純資産

(単位：億円)



資本政策の方針

●当社グループの資本政策：持続的な成長のための投資と、事業特性によるリスク等を許容する健全な財務体質を確保することと、安定的・継続的な株主還元を実施する基本方針

2019年3月期 年28円の配当

●基本方針

長期的視野に立ち、収益動向・配当性向を見据え、将来の事業展開と事業の特性を考慮した内部留保等を勘案しながら、継続した安定配当を実施。

◇売上高の拡大・収益性の向上で株主資本利益率の向上を図る

一株当たり配当金の推移

(単位：円)

	'09/3	'10/3	'11/3	'12/3	'13/3	'14/3	'15/3	'16/3	'17/3	'18/3	'19/3予
中間配当	11.5	11.5	6.0	12.0	13.0	13.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
期末配当	11.5	6.0	9.0	12.0	13.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
合計	23.0	17.5	15.0	24.0	26.0	27.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0
1株利益	4.33	16.01	54.33	111.78	106.15	63.09	35.38	19.01	61.73	71.73	71.59
配当性向	531.2%	109.3%	27.6%	21.5%	24.5%	42.8%	79.1%	147.3%	45.4%	39.0%	39.1%

CORONA

“あなたとともに夢・・・”

CORONA

お問合せ先

〒955-8510 新潟県三条市東新保7-7

株式会社 コロナ 広報室

TEL : 0256-35-8558

FAX : 0256-36-6523

e-mail: info@hode01.corona.co.jp