

つぎの快適をつくろう。

CORONA

**2026年3月期
第2四半期（中間期）
決算説明資料**

代表取締役社長 **大桃 満**

東証スタンダード市場 証券コード 5909

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

2025年 10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ますことをご承知おき下さい。

1. 会社概要
2. 2026年3月期 第2四半期（中間期）
連結業績ハイライト
3. 2026ビジョン及び第10次中期経営計画
4. 2026年3月期 通期計画

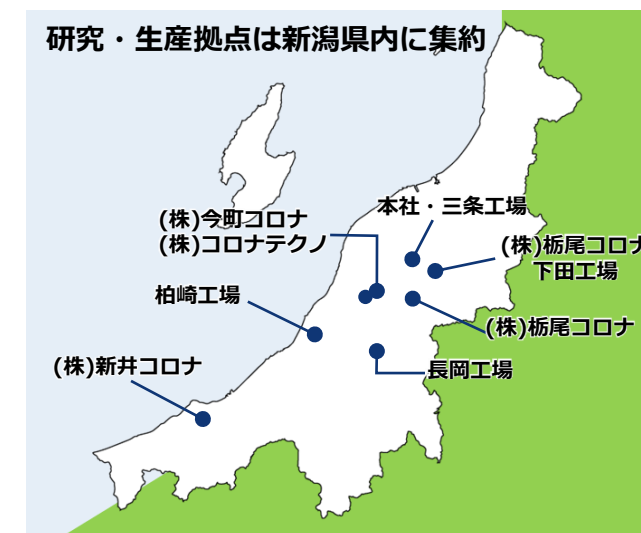
1. 会社概要

- ・ 創 業 1937年（昭和12） 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 9,613名
- ・ 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55
- ・ 従業員数 2,119名（連結）
- ・ 関係会社数 連結子会社12社、関連会社 1 社

（2025年 9 月30日現在）

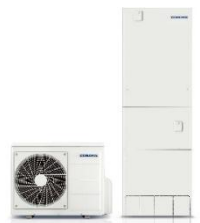


日本で初めて開発・販売した
加圧式石油ストーブ



研究所・生産拠点（メイドイン・新潟）

住宅設備機器



エコキュート



石油給湯機



ヒートポンプ式温水暖房
(エコ暖)



地中熱・空気熱ハイブリッド冷温水システム



アクアエア商品

暖房機器



石油ファンヒーター



ポータブル
石油ストーブ



寒冷地向け
石油暖房機



遠赤外線電気暖房機



自然対流形
電気暖房機

空調・家電機器



セパレートエアコン



ウインドエアコン



除湿機

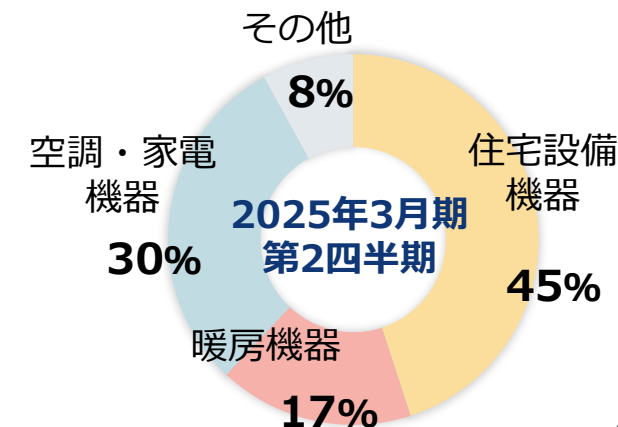
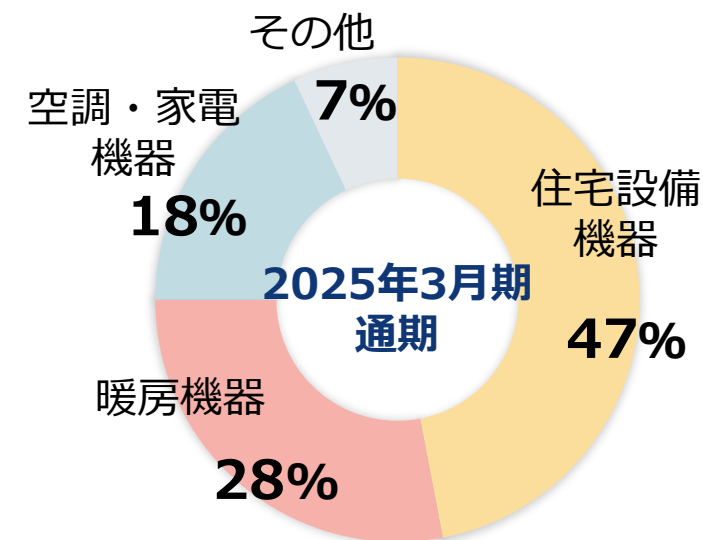


冷風・衣類乾燥
除湿機



加湿器

売上高構成比（前期実績）



2. 2026年3月期 第2四半期 (中間期) 連結業績ハイライト

第2四半期（中間期） 連結業績ハイライト

つぎの快適をつくろう。

CORONA

■ 売上高は空調・家電機器が減少したものの、住宅設備機器・暖房機器は順調に推移

■ 利益面は仕入価格・販管費の上昇等により当初計画から赤字を見込んでいる中、空調・家電機器の販売価格低下及び数量減少、仕入価格上昇の影響により当初計画を下回った

(単位：百万円)	25年3月期 中間期実績	26年3月期 中間期実績	前中間期比	
			増減額	増減率 (%)
売上高	40,130	40,220	89	0.2
営業利益	38	△599	△637	－
経常利益	203	△364	△567	－
親会社株主に帰属する 中間純利益	142	△259	△401	－

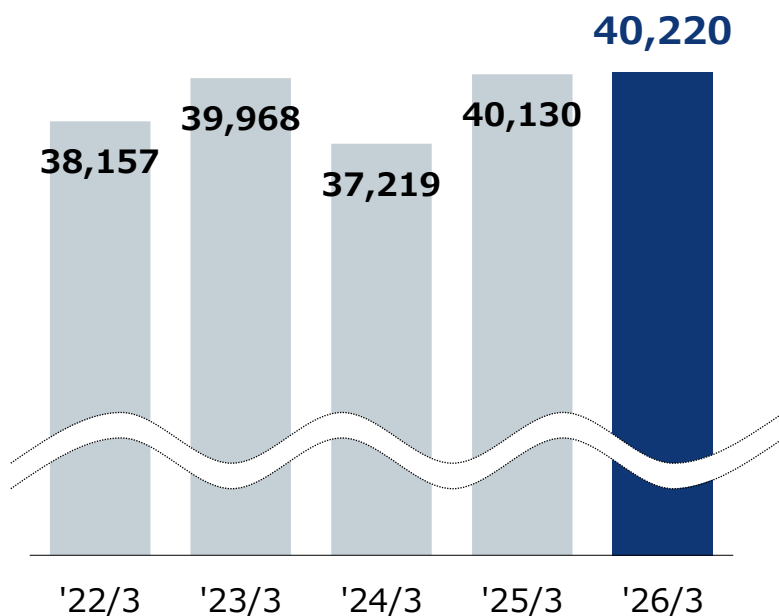
26年3月期 中間期計画	当初計画比	
	増減額	増減率 (%)
40,200	20	0.1
△400	△199	－
△200	△164	－
△100	△159	－

■ 売上高は前年並みの400億円台で着地、各利益は減少も通期では黒字化を見込む

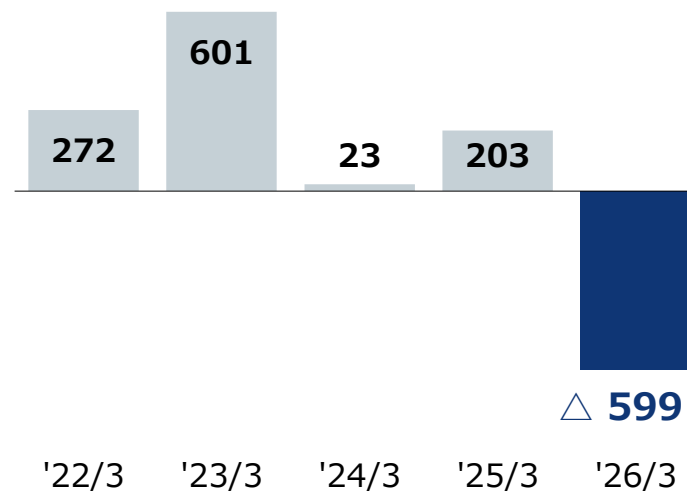
※当社の売上高及び利益は暖房機器の割合が高い第3四半期に増加する傾向

（単位：百万円）

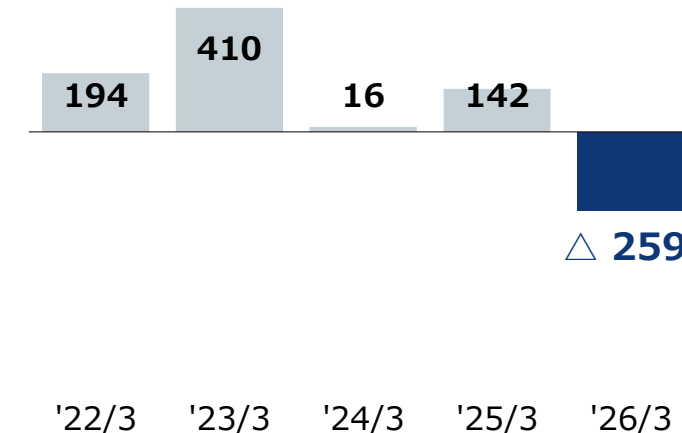
売上高



経常利益



中間純利益



第2四半期（中間期） 連結P/L分析

つぎの快適をつくろう。

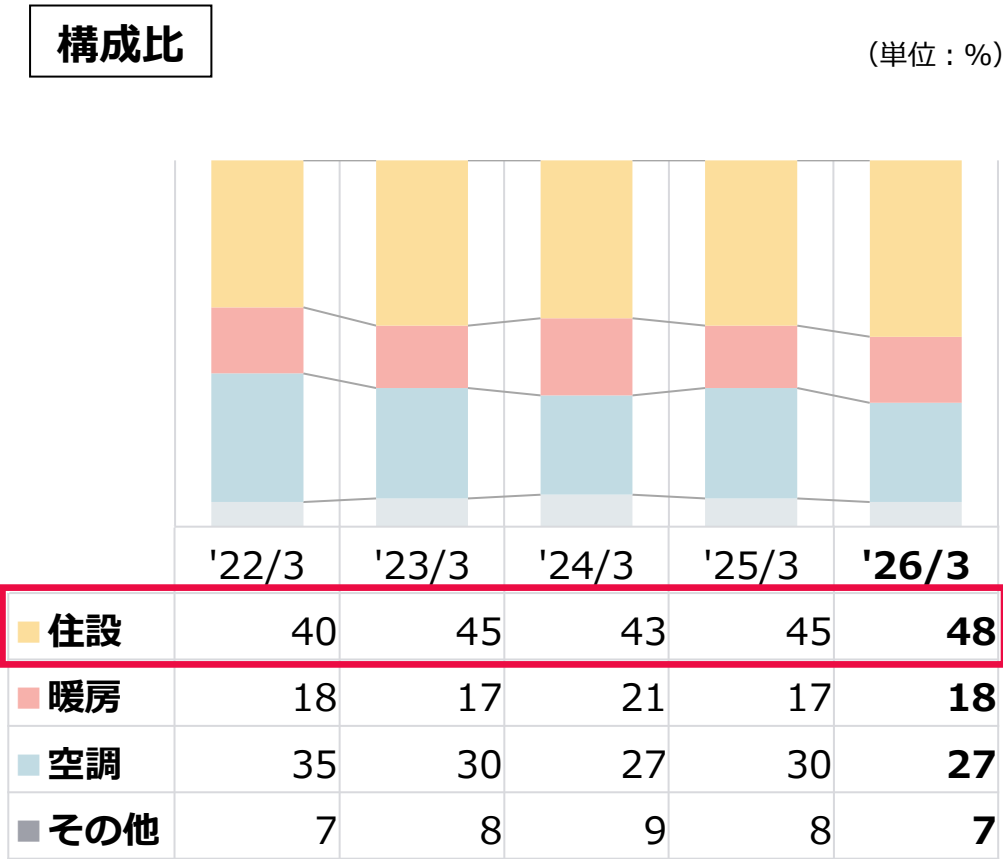
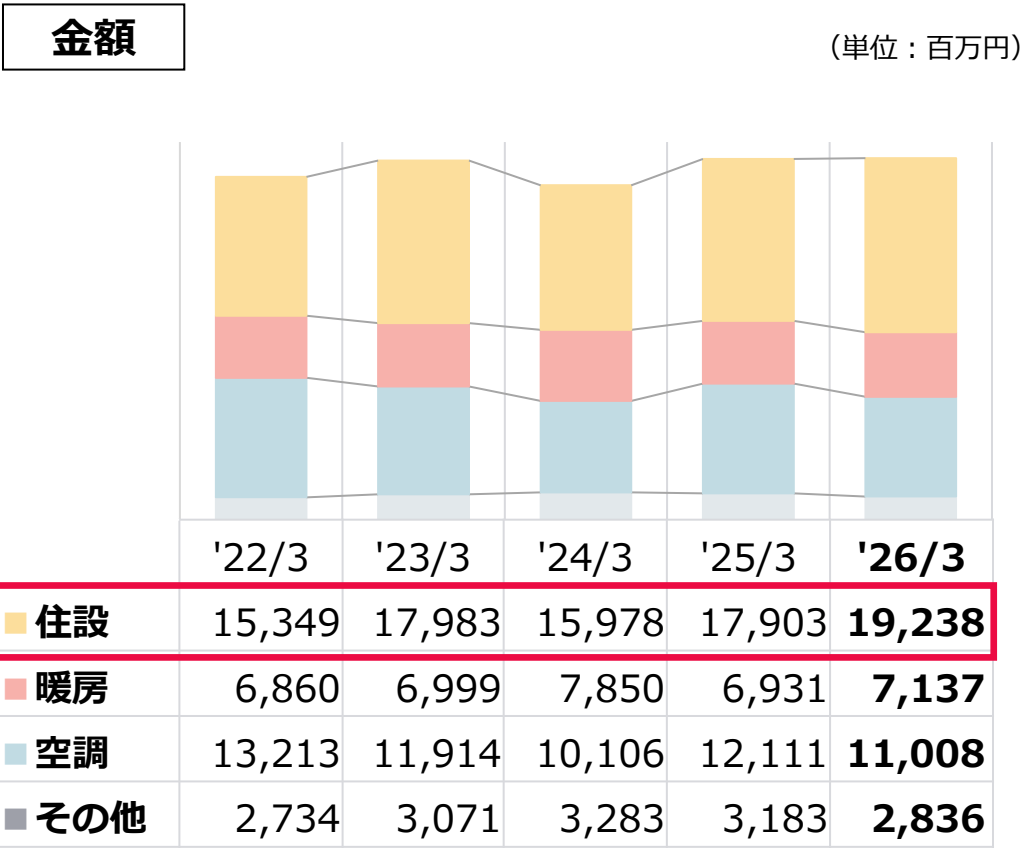
CORONA

■ 空調・家電機器の販売減少に伴う操業度の低下等により原価率が上昇、人件費や物流費などの販管費も増加

(単位：百万円)	2025年3月期 中間期実績	2026年3月期 中間期実績	前中間期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	40,130	40,220	89	0.2
売上原価	31,914	32,330	416	1.3
売上総利益	8,216	7,889	△326	△4.0
販管費	8,178	8,488	310	3.8
営業利益	38	△599	△637	—
営業外収益	187	239	52	27.8
営業外費用	21	4	△16	△79.2
経常利益	203	△364	△567	—
特別利益	3	5	1	59.3
特別損失	4	1	△3	△73.0
税金等調整前 中間純利益	202	△360	△562	—
法人税等	60	△100	△160	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	142	△259	△401	—

■エコキュートの販売伸長等により住宅設備機器の構成比は48%に上昇

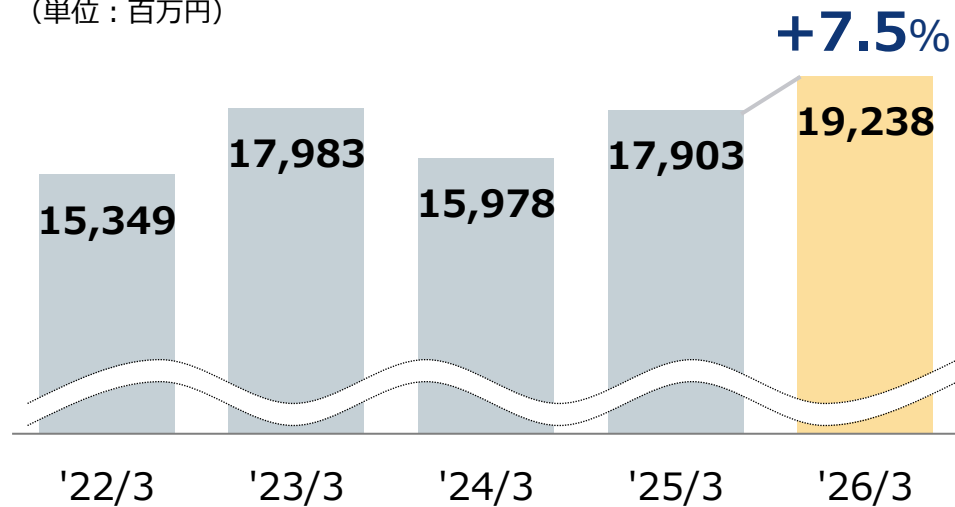
※給湯・住設システム等の販売強化で住宅設備機器の構成比を高め、季節要因による変動を抑え、売上高の平準化を図る方針



■ エコキュートは政府の補助金制度を活用した積極的な販売活動を進め順調に推移、家庭用給湯・暖房システム用のヒートポンプユニットも増加、石油給湯機は価格転嫁などもあり増収

売上高推移

(単位：百万円)



主要製品売上高・販売台数 前中間期比増加率

エコキュート	売上高	+9.6 %
	台数	+7.6 %
ヒートポンプ式 温水暖房	売上高	+8.7 %
	台数	+15.9 %
石油給湯機	売上高	+2.0 %
	台数	△5.2 %



エコキュート



石油給湯機



ヒートポンプ式温水暖房（エコ暖）



地中熱・空気熱ハイブリッド
冷温水システム

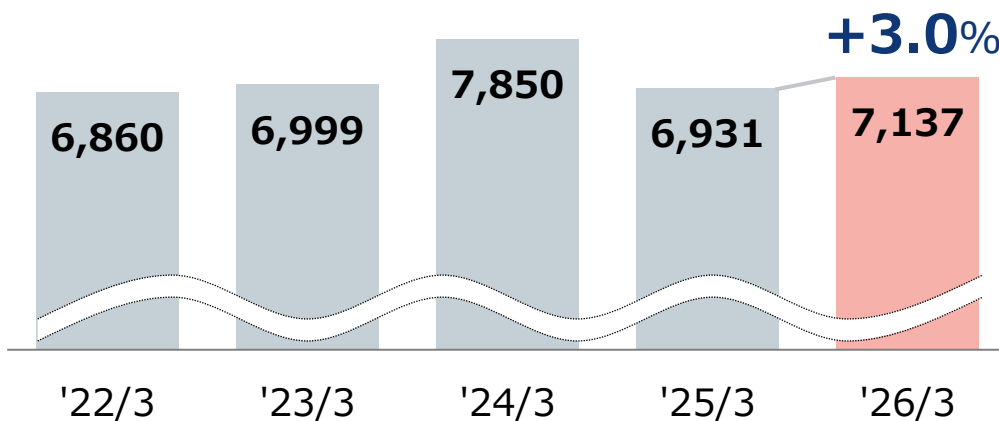


アクアエア商品
(左から) ナノリッチ、ナノフレ、ナノフィール

■ 需要期に向けた提案活動を推進、残暑の影響があったものの流通在庫が適正水準に戻ったことで導入が進んだほか、石油暖房機の輸出が順調に推移したこともあり増収

売上高推移

(単位：百万円)



主要製品売上高・販売台数 前中間期比増加率

FH・PO (輸出含む)	売上高	+2.1 %
	台数	+1.6 %
寒冷地向け 石油暖房機	売上高	+2.0 %
	台数	△5.0 %



石油ファンヒーター (FH)



ポータブル石油ストーブ (PO)



寒冷地向け石油暖房機



遠赤外線電気暖房機

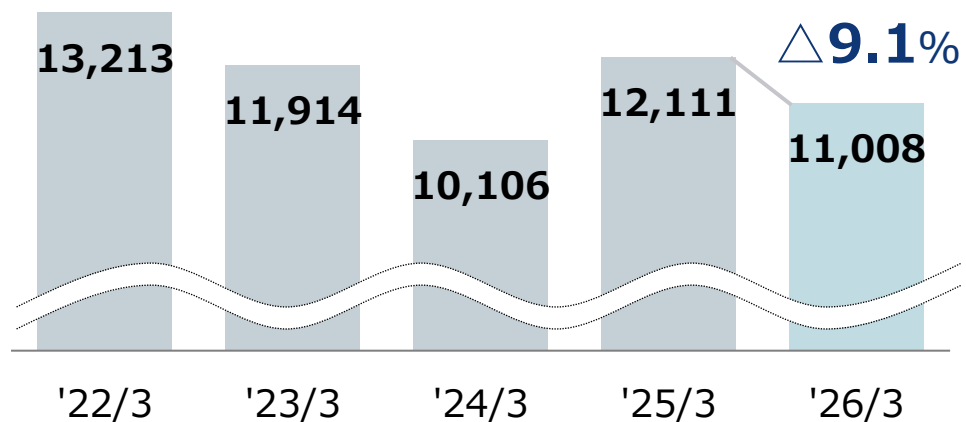


自然対流形電気暖房機

■ ウインドエアコンは順調に推移したものの、メーカー間の販売競争激化の影響もありセパレートエアコンが減少、除湿機も梅雨明けが早かった影響などで伸び悩み減収

売上高推移

（単位：百万円）



主要製品売上高・販売台数 前中間期比増加率

ルームエアコン計	売上高	△8.8 %
	台数	△6.7 %
うち ウインドタイプ	売上高	+3.3 %
	台数	+2.4 %
除湿機	売上高	△18.1 %
	台数	△10.5 %



セパレートエアコン



ウインドエアコン



除湿機

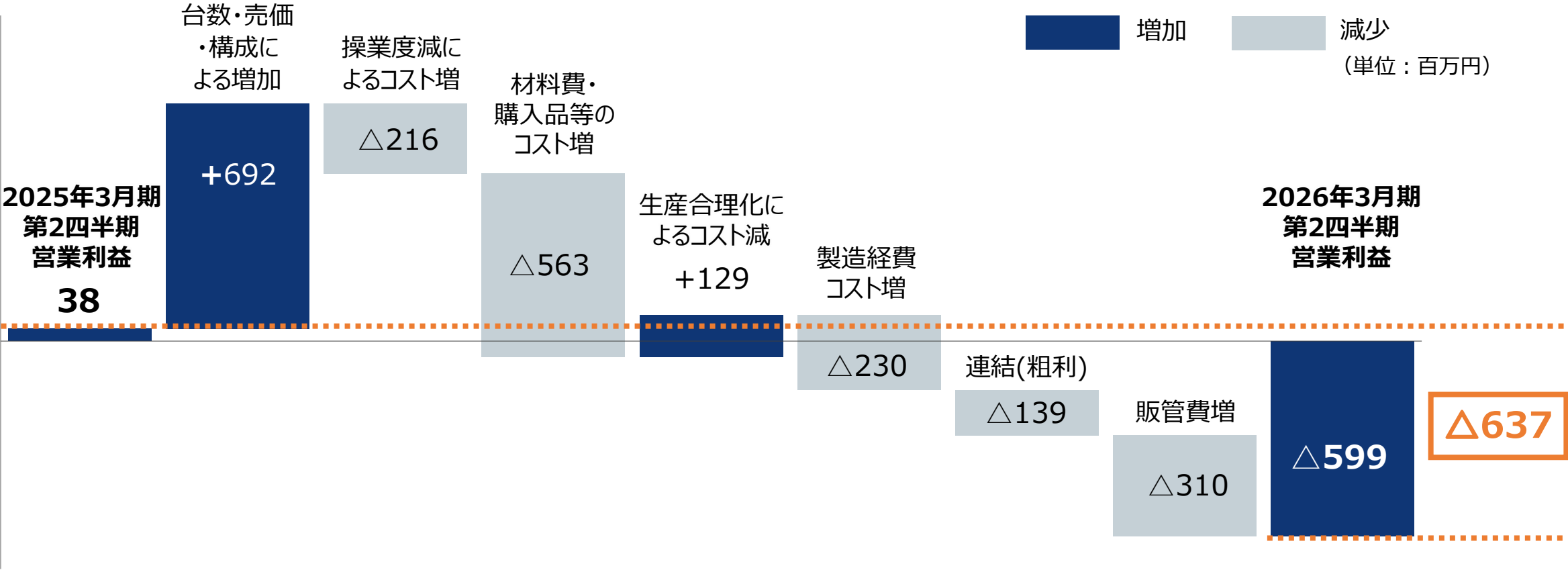


冷風・衣類乾燥除湿機



加湿器

■ 住宅設備機器が順調に推移するも、空調・家電機器の販売価格低下及び数量減少、操業度減によるコストアップ、人件費、物流費など経費の上昇等もあり営業利益が減少



第2四半期（中間期） 連結B/S分析

つぎの快適をつくろう。

CORONA

(単位：百万円)	2025年3月期 中間期実績	2026年3月期 中間期実績	前中間期比	
			増減額	増減率（％）
(資産の部)				
流動資産	55,892	54,301	△1,591	△2.8
固定資産	45,982	49,240	3,258	7.1
資産合計	101,875	103,541	1,666	1.6
(負債の部)				
流動負債	24,416	24,364	△52	△0.2
固定負債	2,432	3,097	665	27.3
負債合計	26,848	27,461	612	2.3
純資産合計	75,026	76,080	1,054	1.4
負債、純資産合計	101,875	103,541	1,666	1.6

- 資産の部 売上債権+609、現金及び預金+341、有価証券△2,042、棚卸資産△474、投資その他の資産+2,501
- 負債の部 仕入債務△483、繰延税金負債+638
- 純資産の部 利益剰余金△118、その他の包括利益累計額+1,138

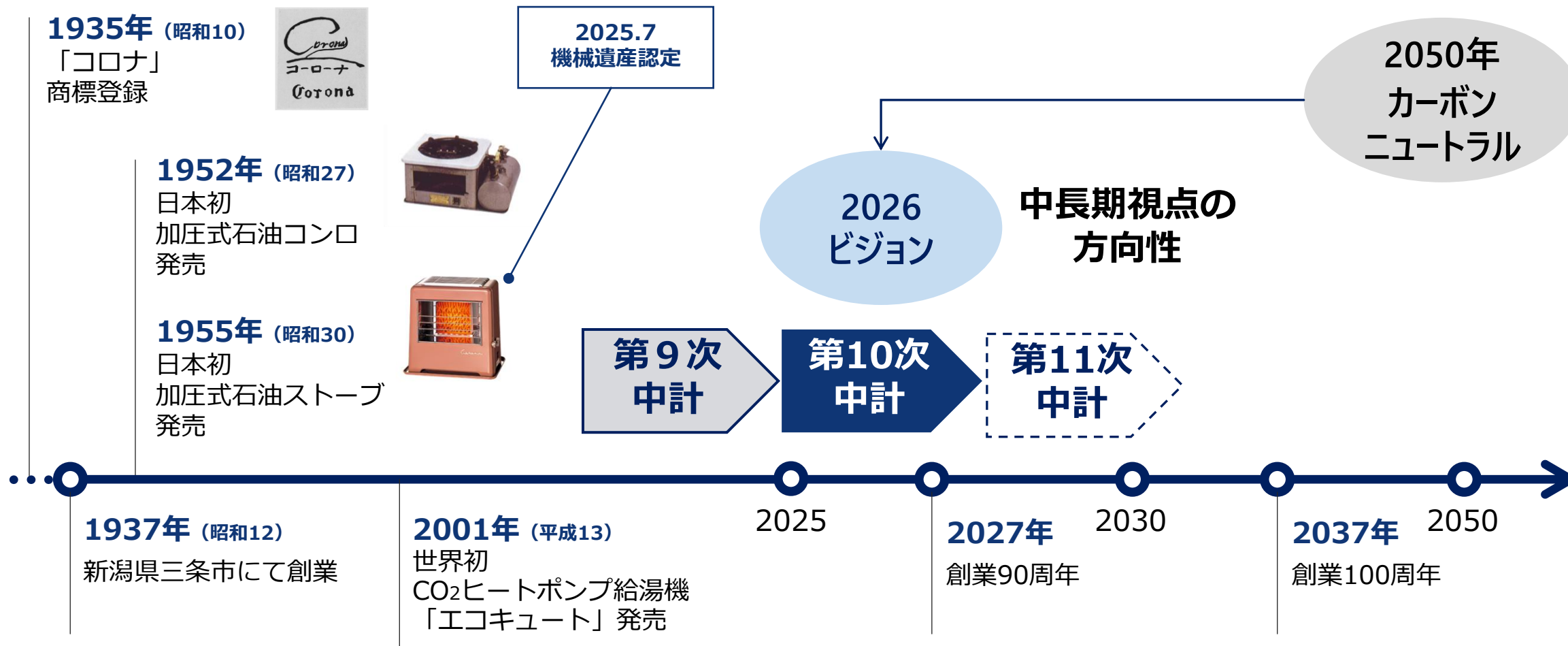
3. 2026ビジョン及び 第10次中期経営計画

2026ビジョン・第10次中期経営計画の位置付け

つぎの快適をつくろう。

CORONA

- 創業90周年を見据えた「2026ビジョン」に基づき、「利益ある成長経営」と「新規領域への挑戦」への取り組みを継続させ、「持続可能な社会の実現(サステナビリティ)に貢献する企業」を目指す



2026ビジョン

1

脱炭素社会への貢献
レジリエンスな社会

CORON/Action.

ひとの快適から、地球の快適まで。

エネルギーを使う企業として、2050年のカーボンニュートラルは、切っても切れない関係です。
ヒートポンプ、電気、再生可能エネルギーを効率利用し、今よりもっと地球環境配慮型のものづくりを。
平時も有事も、しなやかに暮らせる、レジリエンスな社会を目指したものづくりを。
いざという時にライフラインを支える灯油も大事にしながら、地球の快適に貢献していきます。

2

快適の進化
暮らしの質向上

楽を超え、楽しみまで生み出す快適へ。

これまで、私たちは、暖房・空調・給湯といった暮らしにかかせないものを生み出してきました。
そして、「もっと使いやすく」を合言葉に、製品の進化に日々、取り組んできました。
使いやすいことが当たり前になった今。楽をさせるを超え、豊かさや楽しみをもたらす、
ものづくりを目指していく。家の中にとどまらず、家の外にも視野を広げ、新領域へと拡大していきます。

3

利益体質への転換

暮らしの快適とともに、作り手の快適も。

ものづくりを通して、ひとの幸せを考える。それと同時に、働く自分たちが幸せであることも大切です。
業務の効率化やスピードアップなど、現状を見直し、改善していくのはもちろん、
従業員一人ひとりの働きやすさを追求する。前例にとらわれず、新しいやり方に取り組む。
それらが、最終的に、ひとの快適と会社の成長につながっていくと信じて。

企業ミッション

快適で心はずむ毎日

環境にやさしい暮らし

だれでもいつでも安心な社会

「**提供価値(value)**」とそれを支える「**エネルギー(energy)**」の双方で変革が必要

エネルギー

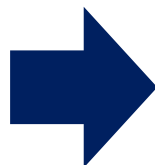
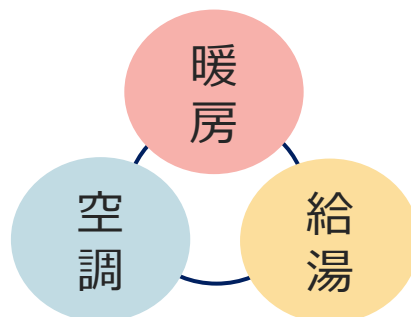
灯油 HP 再エネ 電気

41% 52% 0.1% 7%

HPが増加し売上を支える
一方で灯油頼みの利益構造

単体売上高に占める割合(2024年度実績)

家の中・インフラ中心



ヒートポンプ・電化機器
の拡大

エネルギーの多様化



暮らす楽しみの創出

家の外での快適

脱炭素社会への貢献
レジリエンスな社会

快適の進化
暮らしの質向上

提供価値

第10次中期経営計画（2025～2027年度）「変わる、そして挑む」

つぎの快適をつくろう。

CORONA

2026ビジョン

脱炭素社会への貢献
レジリエンスな社会

快適の進化
暮らしの質向上

利益体質への転換

基本戦略
(レベル 1)

基本戦略1

脱炭素社会に向けた
事業ポートフォリオの再構築

基本戦略2

「楽」から「楽しい」への
事業領域拡大

基本戦略3

経営基盤の再構築

事業戦略
機能戦略
(レベル 2)

事業戦略1.1

エコキュートを柱とした成長
分野への投資と事業収益の拡大

事業戦略2.1

アウトドアの領域拡大

機能戦略3.1

業務プロセス改革とDX推進

事業戦略1.2

ヒートポンプ・電化商材による
住設事業の拡張

事業戦略2.2

QOL向上商品の拡大
QOL=Quality of Life(生活の質)

機能戦略3.2

開発のリソース最適化と
スピードアップ

事業戦略1.3

新たな要素技術・
新エネルギーのR&D

機能戦略3.3

人財活力の向上

重点施策

ブランディング推進

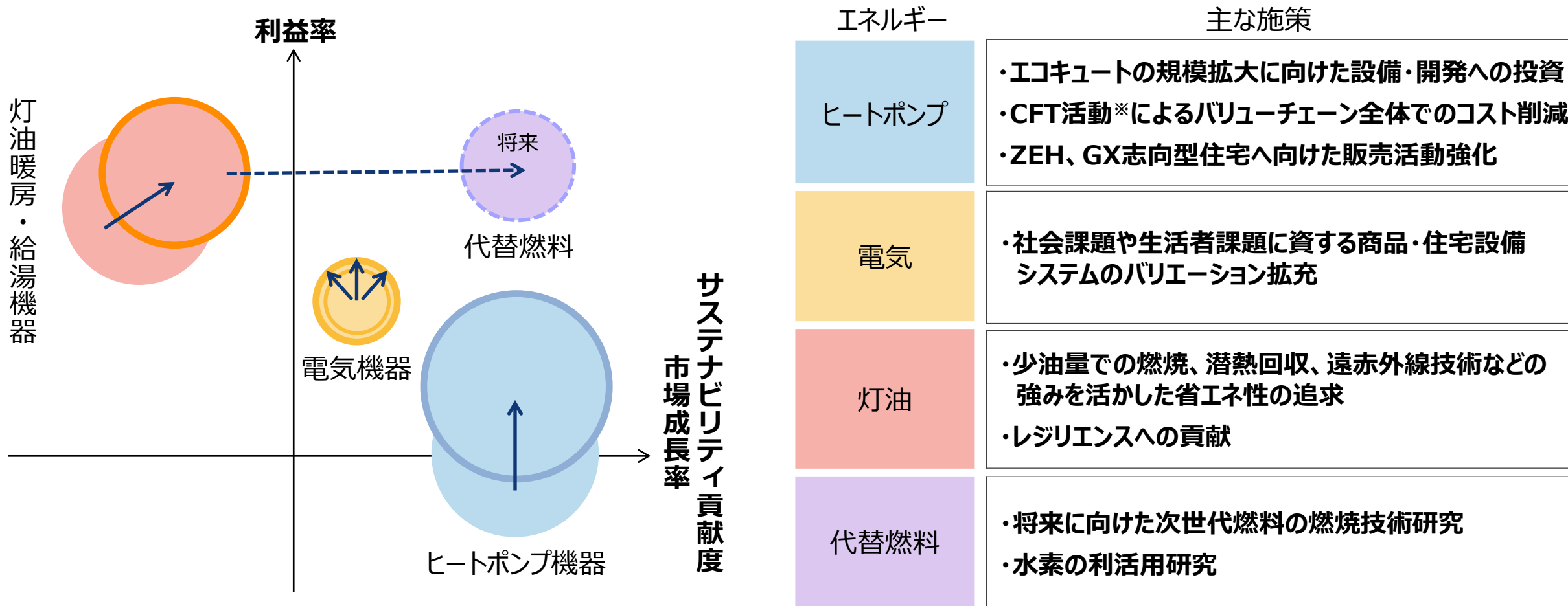
海外市場の探索

顧客接点・D2C強化

業務パフォーマンス向上
⇒入りをはかり、出づるを制する

【基本戦略 1】 脱炭素社会に向けた事業ポートフォリオの再構築

- サステナビリティな社会の実現に貢献するため、暮らしの基盤となる暖房・空調・給湯において**CO₂排出量削減に寄与する機器**を拡大
- 平時も有事も健康的な生活を継続できる**高いレジリエンス性**を持つ機器を提供し、安心な社会へ貢献する



円の大きさは売上高を示す。2024年度着地見込みと2030年度予測の比較(代替燃料は2050年以降を想定)

※Cross Functional Team：全社的な経営課題を解決するために複数の部門から選出されたメンバーによるチーム

長岡工場 エコキュート設備投資

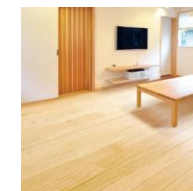
- エコキュートやエアコンなどのヒートポンプ機器の外装部品加工等ができる「大型自動プレスライン」を長岡工場に設置（投資額：約640百万円）
- 新型設備導入によって作業者は従来の1/3に省人化、自動搬送により加工速度も向上し**生産効率は10倍以上に**、安全面・身体的負荷の面でも改善
- ヒートポンプ機器の更なるコスト低減や自動化に向けた取り組みを継続



「コロナエコ暖システム6.0」を発売

- コロナエコ暖システムは、高効率なヒートポンプを熱源とする温水暖房システムで、床暖房や温水ルームヒーターなどの暖房端末が接続可能
- 2050年カーボンニュートラル実現に向け**住宅設備にもエネルギー消費性能の向上が求められる中**、従来の高出力12.0kWタイプに加えて、**中出力6.0kWタイプを発売**
- ラインアップの追加により新規導入・既存設備の入れ替えに幅広く対応

コロナエコ暖システム6.0



フロアパネル



温水ルームヒーター

【基本戦略2】 「楽」から「楽しい」への事業領域拡大

熱中症やヒートショックなどの家庭内に潜む不安や、家事負担の軽減に寄与することで、**ストレスを低減し暮らしの質向上**に寄与する

+

「暮らす楽しみ(心はずむ毎日)」を生み出すべく、**家の外(アウトドア)での快適や「楽しさ」**を生み出す商品・サービスを提供し、領域拡大を目指す

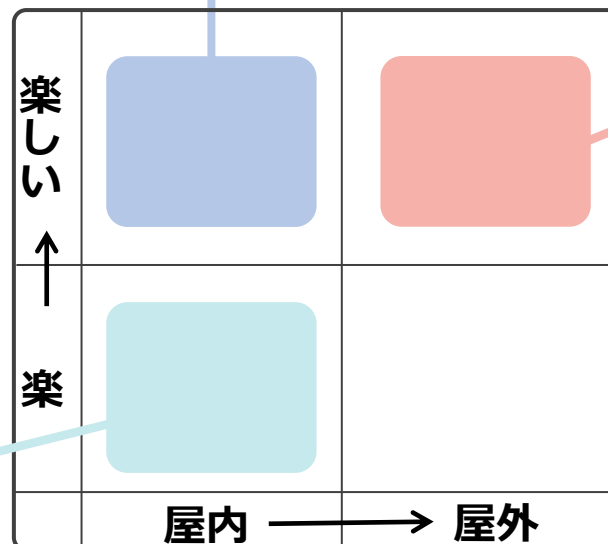


東海道新幹線の歴代車両をモデルにした衣類乾燥除湿機



好評な大能力加湿器の機能やデザインを踏襲した小部屋用の中能力加湿器

提供価値の領域



NIGHT BLACK EDITION

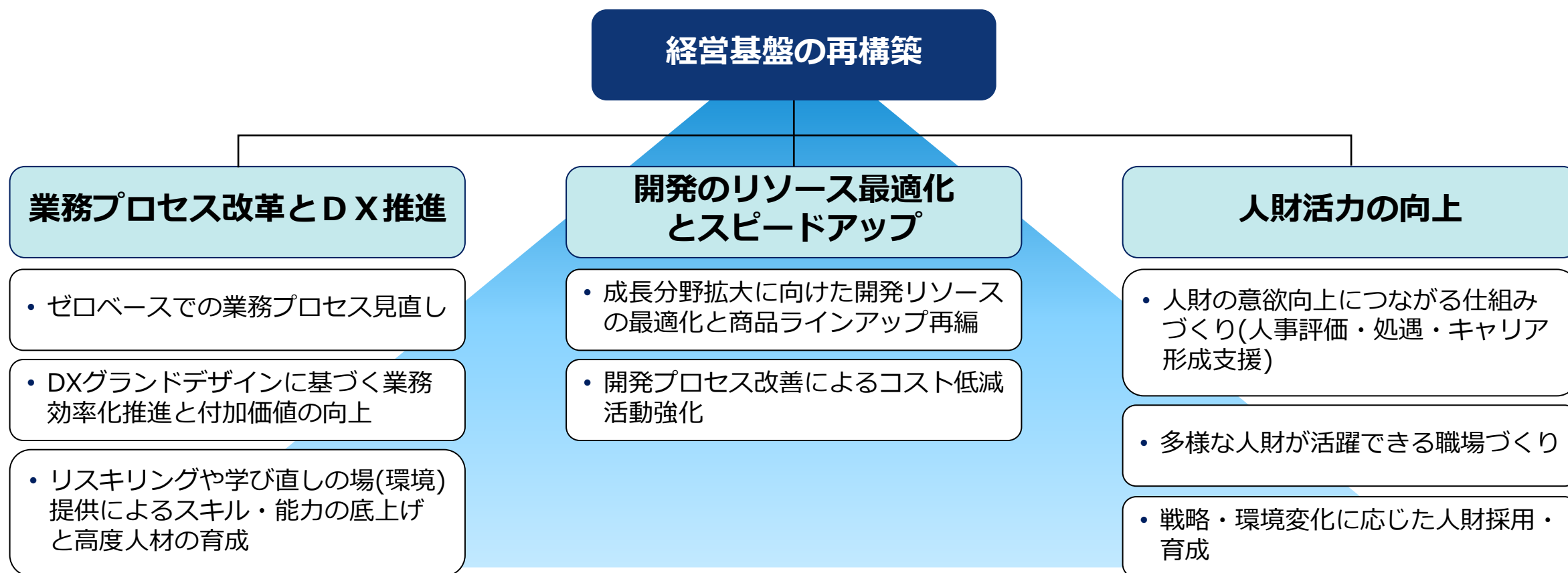


OUTFIELDブランドから黒を基調に炎を際立たせる新シリーズ「ナイトブラックエディション」



「OUTFIELD」は“暮らしを「楽」から「楽しい」へ”をコンセプトに掲げ、2023年に立ち上げたブランドです

- 社会環境が激変する中、当社が市場で競争力を高めるためには、現状の制度・仕組みや開発プロセス、業務の進め方など**ゼロベース**で見直すことが不可欠
- 当社従業員が高い意欲を持って主体的に働き続けられることも重要、**「働きがい(働きやすさ+やりがい)」**の向上を図り、経営基盤を再構築する



	2025年3月期実績		2028年3月期計画	増減率
連結売上高	85,214百万円		87,800百万円	+3.0%
連結経常利益	1,704百万円		2,000百万円	+17.3%
連結経常利益率	2.0%		2.3%	—

■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社の株主資本コストはCAPM（資本資産評価モデル）により4%～5%と認識

現状認識	・ 現在、ROE(自己資本利益率)は1%～2%程度となっており、資本コストを大きく下回っている ・ 背景として、事業の柱である石油燃焼機器の減少やHP機器の競争環境の激化などによる収益成長の鈍化に加え、原材料価格高騰や物流費上昇などの影響もあり売上高利益率に課題がある ・ また、十分な自己資本を有しているが、成長投資の実行、株主還元の充実に検討課題がある
改善に向けた取組	・ 収益性、利益率向上の取り組みとして、第10次中期経営計画の5つの事業戦略、3つの機能戦略を中核に、積極的な投資を行い、新規事業及び新製品の開発やコスト構造の見直し、製品・サービスの付加価値向上を進める ・ 国外での市場拡大を目指し、新規市場の探索や既存事業の強化を進める ・ 短期的には、コスト削減や効率化に注力し、本中計において収益力の向上を図り、ROEを改善することを目標とする

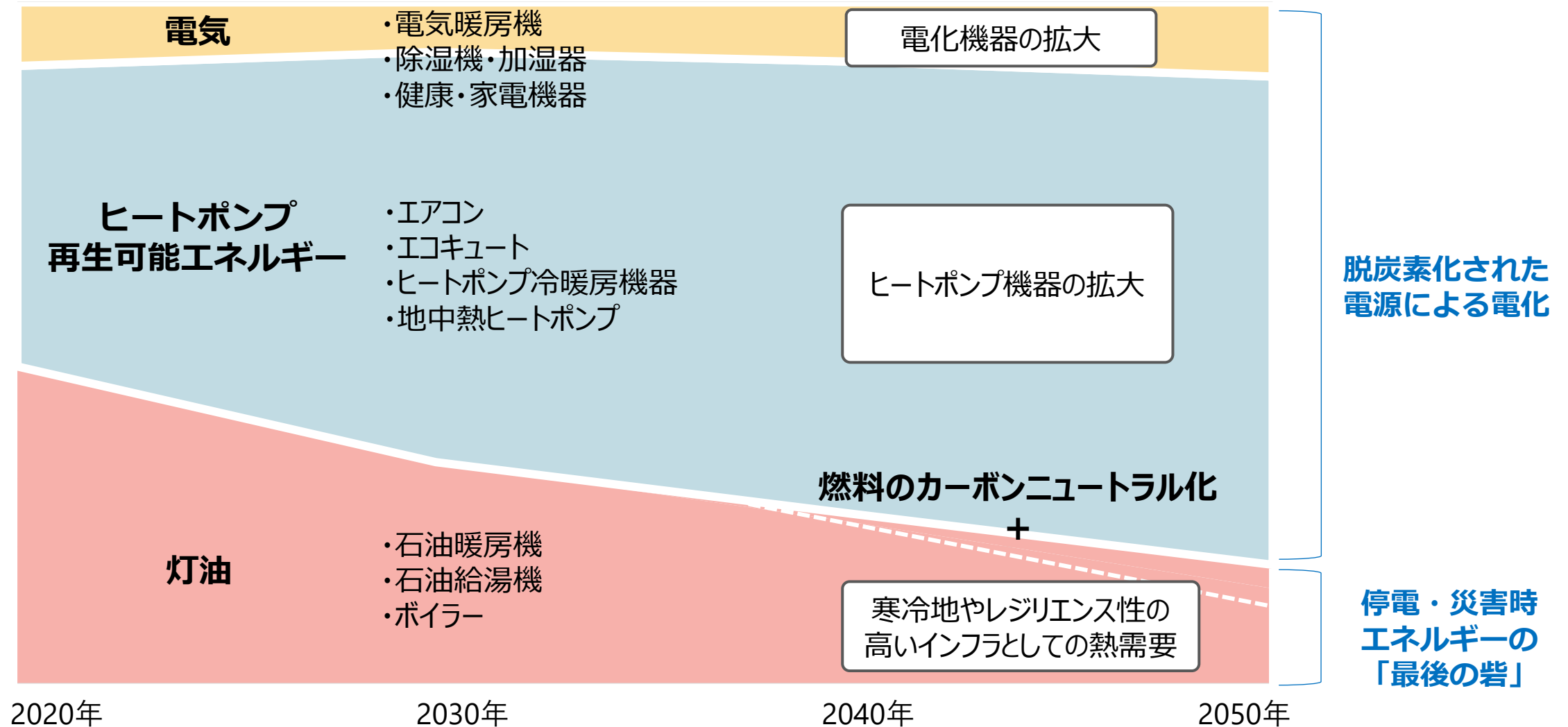
■ 株主還元

株主還元の考え方	・ 中長期的な利益成長の観点から、成長投資を最優先し、株主価値向上を図るとともに、株主様に対する還元を強化するため、安定的かつ継続的な利益配分を行うことを目指し、下限配当の設定※に加え、業績及び財務状況などを総合的に勘案した上で、配当（特別配当等）を実施するなど、株主様に対して安定した利益還元を実現していく方針 ・ 自己株式の取得については、機動的な資本政策を遂行できるよう、適宜、適切な対応を検討していく
----------	--

※ 下限配当の設定…現状の配当(28円/年)を保証し、安定かつ継続的な配当政策

2050年カーボンニュートラル社会に向けた 当社商品群における熱源構成変化

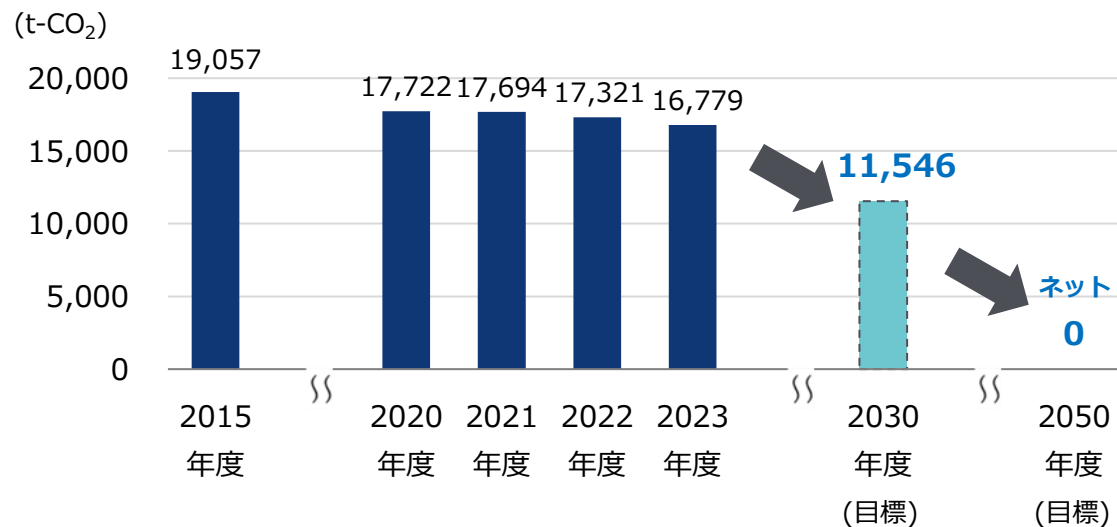
※当社試算（売上高）



脱炭素社会の実現に向けて、環境に配慮した製品・サービスを提供するとともに、当社グループの事業活動において、温室効果ガス排出量・廃棄物の削減など地球環境保全に取り組む

当社グループの事業活動における
温室効果ガス（Scope1及びScope2）排出量

※Scope1・2温室効果ガス排出量の
集計期間は4月～3月



**2030年度にScope1・2温室効果ガス排出量40%削減、
2050年度までに Scope1・2温室効果ガス排出量
ネットゼロを目指す（※2015年度比）**

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

TCFD Consortium

GX League

■ CO2排出量・エネルギー使用量の削減

- 2050年度温室効果ガス排出量ネットゼロを目指した「CO₂排出量削減ロードマップ」に基づき、新潟県内8工場において、LED電球への切替えや効率の高い生産設備への更新など積極的な省エネ活動を推進する
- また、本社社屋で使用する電力の年間相当分をCO₂フリー電力に切替え、CO2排出量削減を着実に進める

■ 環境配慮型省エネ製品・サービスの提供

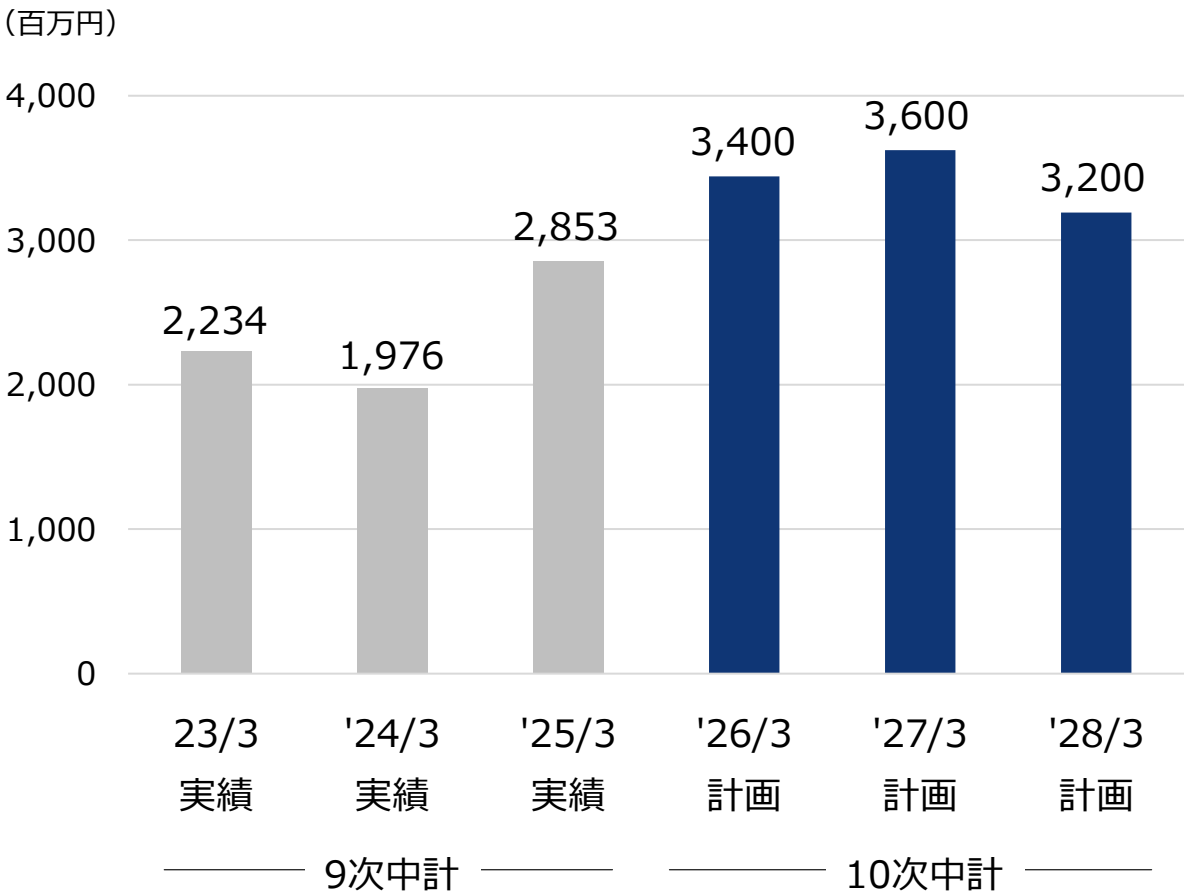
- エアコンなどのヒートポンプ式冷暖房機器やエコキュートなど暮らしの基盤となる暖房・空調・給湯においてCO₂排出量削減に寄与する事業拡大を推進する
- 今後はScope3に関する活動ロードマップを策定し、サプライチェーンにおけるCO₂排出量削減に取り組む

投資計画
(費用化投資含む)

102億円
(3カ年累計)

《前中計比 44.4%増》

■ 年次投資計画



■ 10次中計投資計画内訳

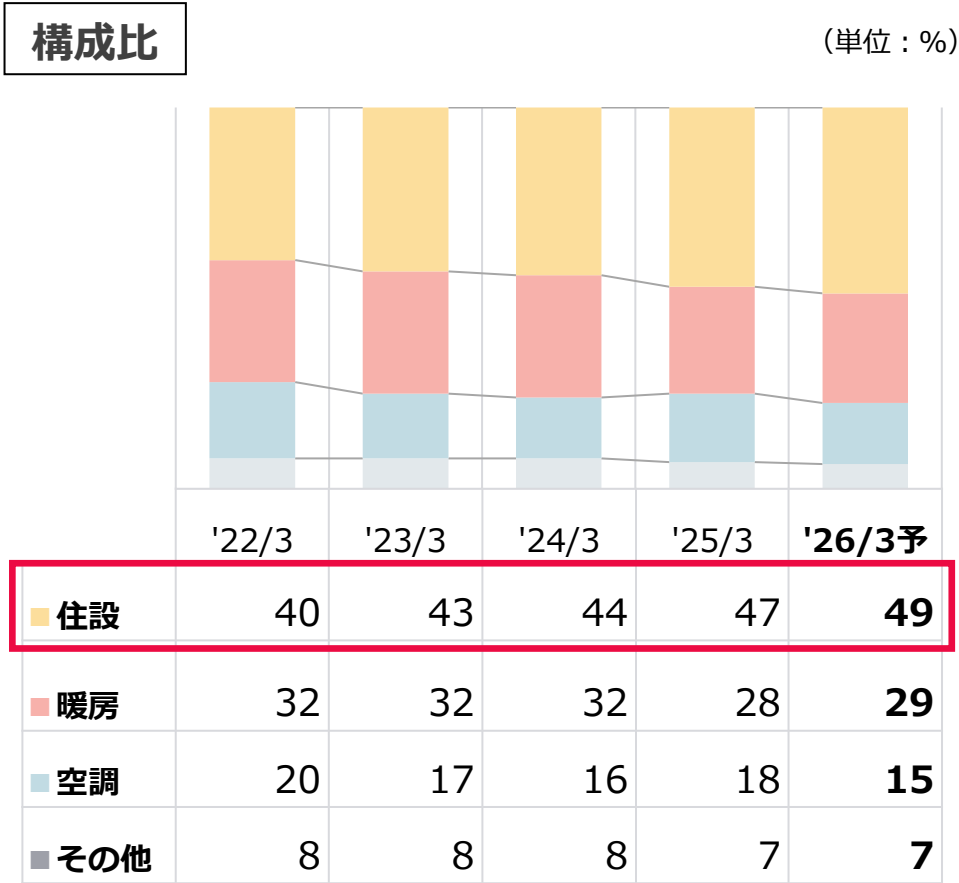
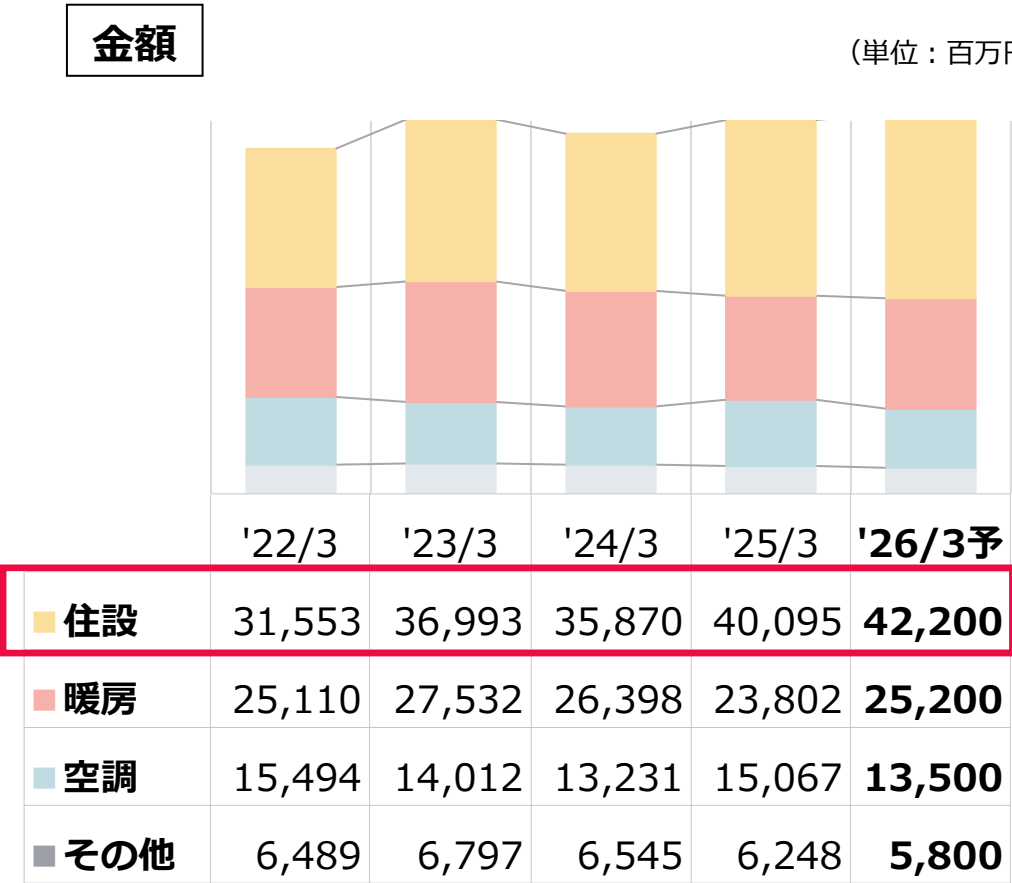
成長戦略への投資		66億円
基本戦略 1 脱炭素社会に向けた 事業ポートフォリオの再構築	基本戦略 2 「楽」から「楽しい」への 事業領域拡大	23億円
	基本戦略 3 経営基盤の再構築	9億円
	既存事業新製品開発投資	8億円
	生産合理化・自動化投資	13億円
	生産合理化・自動化投資	13億円
維持更新投資・その他		36億円
生産・開発・システム設備更新	建屋・設備修繕	23億円
	建屋・設備修繕	13億円

4. 2026年3月期 通期計画

- 上期は利益面が計画比で下回ったものの、下期は暖房機器の流通在庫が適正水準に戻り前年以上を計画、エコキュートを中心とした住宅設備機器の伸長、空調・家電機器では付加価値商品の拡販などの取り組みを進めることで、業績予想は据え置き
- 仕入価格や販管費の上昇などにより各利益は前期より減少する見込み

(単位：百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 見込み	前期比	
			増減額	増減率 (%)
売上高	85,214	86,700	1,485	1.7
営業利益	1,343	1,000	△343	△25.6
経常利益	1,704	1,400	△304	△17.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,103	1,000	△103	△9.4

- 住宅設備機器の構成比は49%、暖房機器の構成比は29%に上昇する見込み
- 一方、空調・家電機器の構成比は15%に減少見込み



- エコキュートはGX志向型住宅の普及拡大や買い替え需要の拡大、補助金制度の後押しなどもあり引き続き伸長見込み、高機能タイプの構成比増加等に伴う売価アップと生産合理化などコスト低減を進め収益拡大を図る
- 今後一層の普及が見込まれるヒートポンプ関連商品などは他社との協業も推進
- 石油給湯機は高効率機種種の販売促進、環境負荷低減に向けた研究開発を推進しシェアを堅持

トピックス：高効率給湯器導入促進による家庭部門の省エネルギー推進事業費補助金



ヒートポンプ給湯機
(エコキュート)

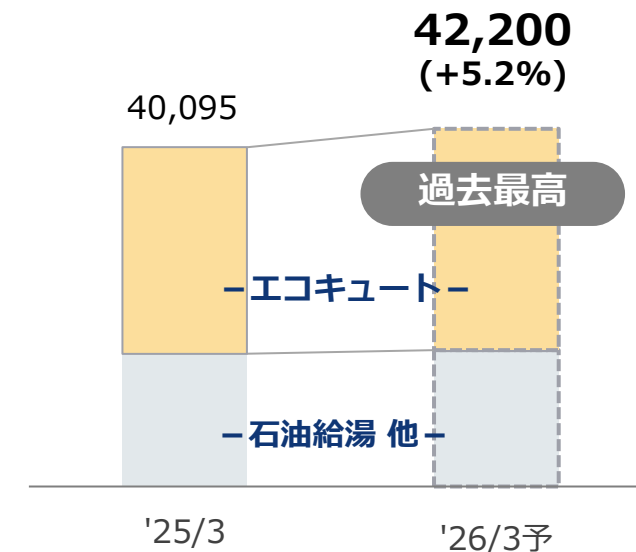
予算 **580億円**

ヒートポンプ給湯機 (エコキュート)		
補助額	基本額	6万円/台
	A	10万円/台
	B	12万円/台
	A&B	13万円/台

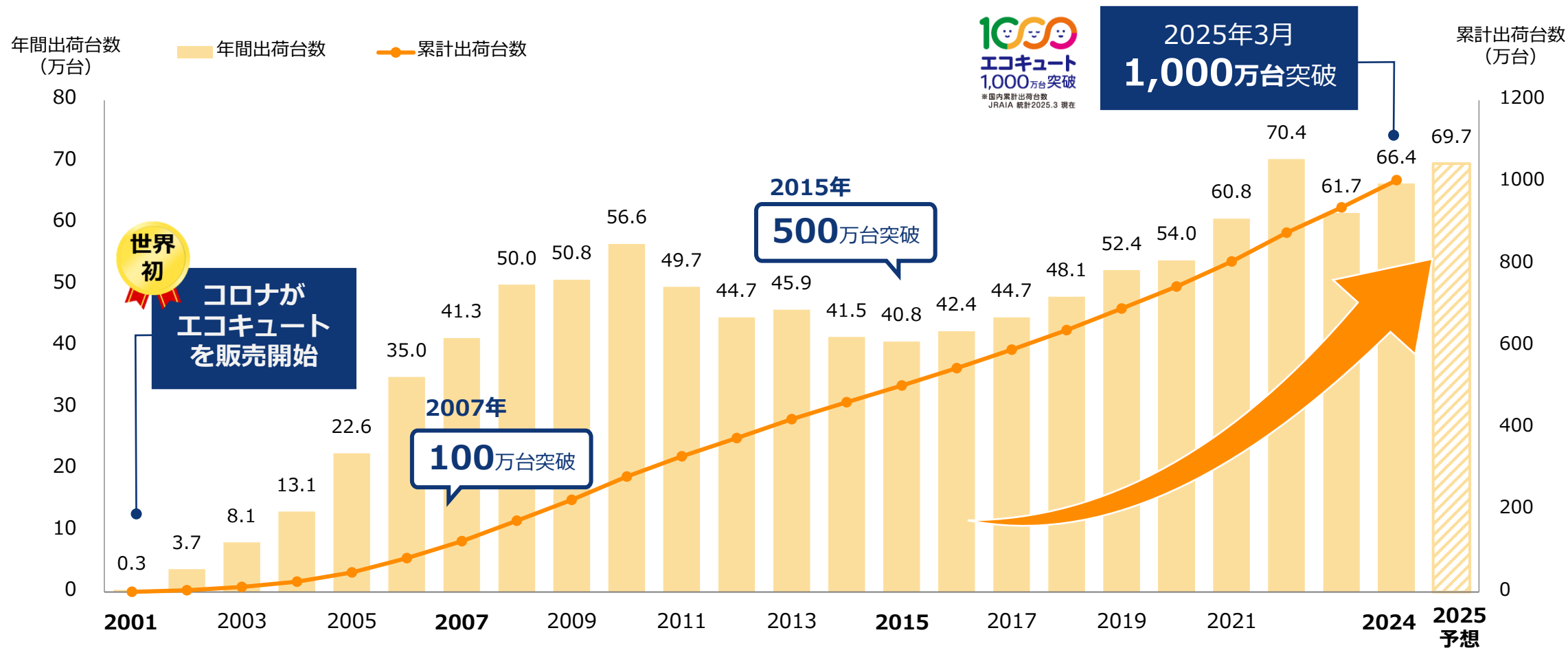
要件A：インターネット接続可能 かつ昼間沸き上げシフト可能なもの
要件B：補助要件下限機種種と比べて、CO₂排出 △5%

【通期 売上予測】

(単位：百万円)



- 当社が世界で初めて販売した2001年以降、高効率給湯器「エコキュート」の市場は大きく拡大
業界累計出荷台数は2025年3月に1,000万台を突破、政府は2030年に1,590万台の普及目標



出典：一般社団法人日本冷凍空調工業会統計資料より当社調べ

- 石油暖房機は寒冷地を中心に根強い需要、停電時や自然災害時などのレジリエンス性も備える、脱炭素に向け電気など他の熱源を用いた商品も拡充
- 残暑があったものの流通在庫の減少により導入は前年以上、下期本格化する需要に向け販売活動を進める
- 新たな需要開拓に向け「OUTFIELD」ブランドなど暮らしの楽しみや可能性を拡大する商品開発も推進

トピックス：2025年度モデル 石油ファンヒーター

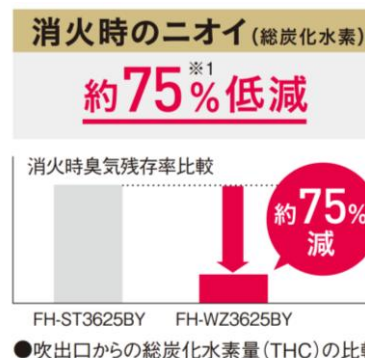
【業界No.1の低消費電力設計】



コロナ石油ファンヒーターは、自己燃焼熱を再利用するため**業界No.1の低消費電力**※

※2025年5月現在。
WZ・VXシリーズ3.6kW・4.6kWタイプにおいて。

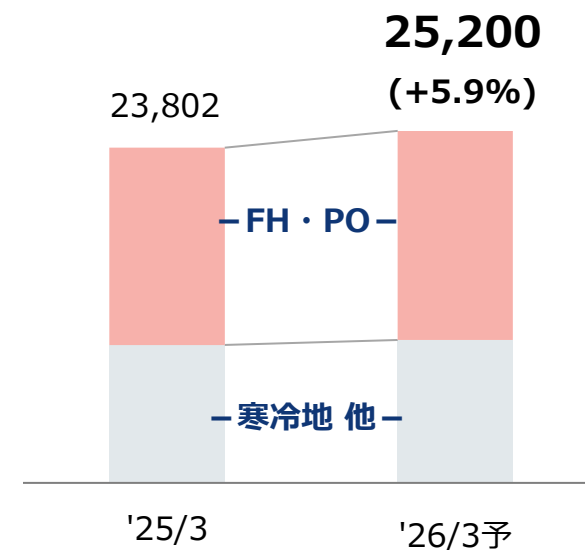
【消火時の二オイをさらに抑える新機能】



上位モデルには、消火時の二オイを抑える「プレミアム消臭“極”Plus」を新搭載

【通期 売上予測】

(単位：百万円)



- ルームエアコンは安定的な需要があるものの、メーカー間の販売競争が激化
付加価値機種種の拡充に向け省エネ性やIoT、清潔性などを追求した商品開発を推進、ウインドタイプなど特色あるラインアップや住宅設備ルートの開拓を進めエアコン事業の拡大に取り組む
- 除湿機や加湿器は利便性や清潔性を備えた商品を開発、タレントの起用や企業コラボなど話題性のある取り組みも行い認知度向上を図る

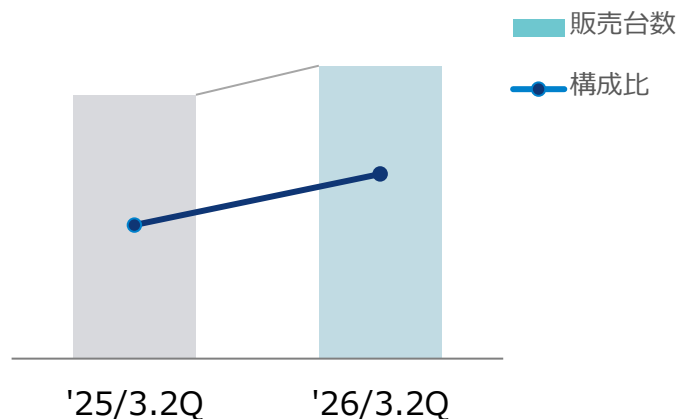
トピックス：セパレートエアコン住宅設備モデルの強化

【性能向上】



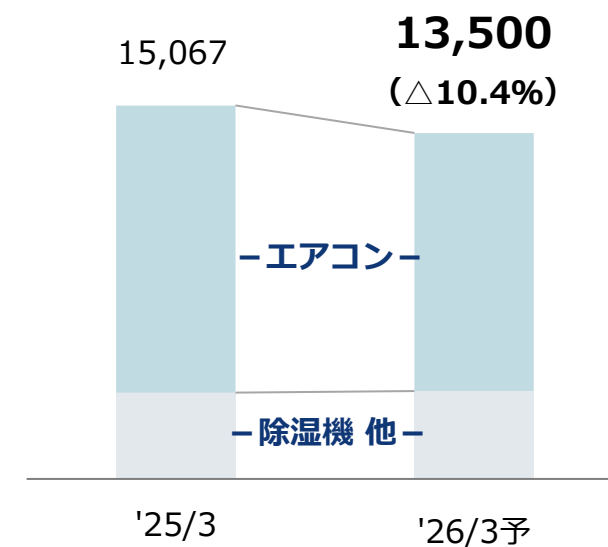
上位モデルSPシリーズの6畳用・8畳用機種は、通年エネルギー消費効率（APF）6.9※を達成し、省エネ性能が向上

【住設ルート販売台数】



【通期 売上予測】

(単位：百万円)



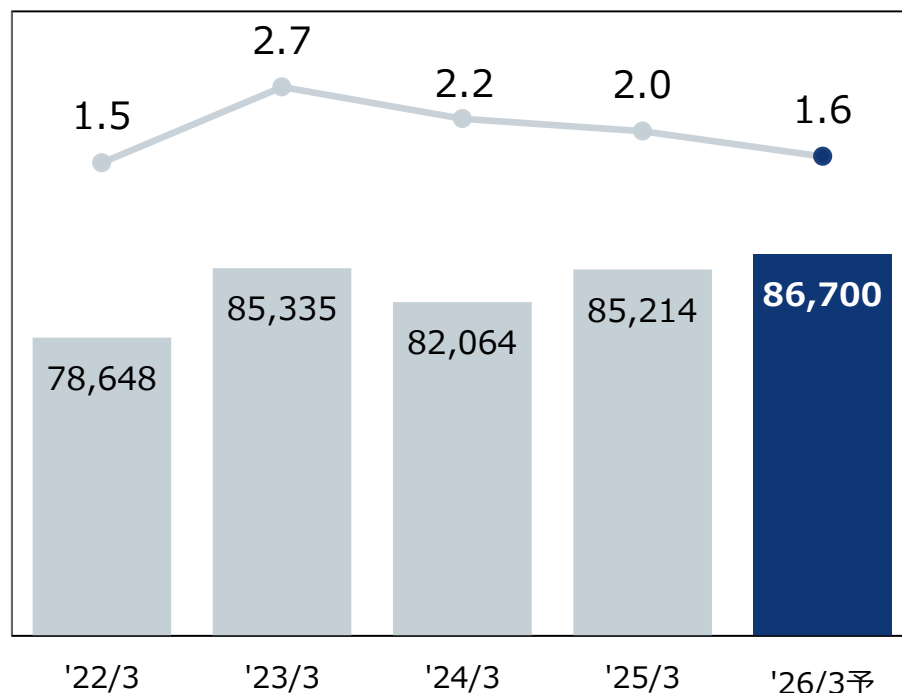
■ 資本政策の基本方針

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

■ 中長期的な利益成長の観点から、成長投資を最優先し株主価値向上を図るとともに、株主還元を強化

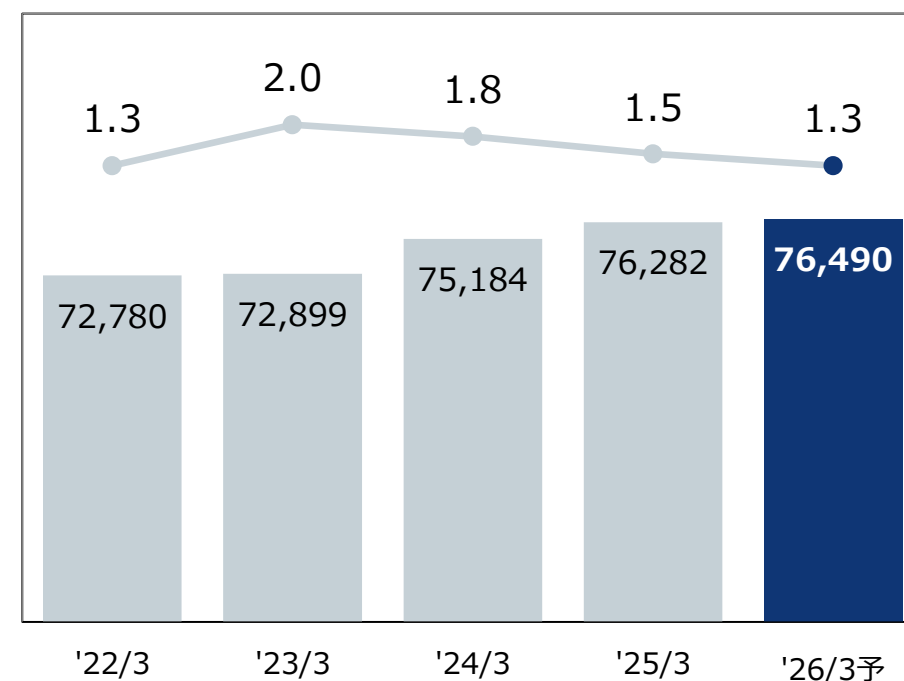
売上高・経常利益率

(単位：百万円・%)



純資産・ROE

(単位：百万円・%)



2026年3月期 年28円の配当を予定

- 安定的かつ継続的な利益配分を行うことを目指し、今期より下限配当（28円）を設定
- 業績及び財務状況などを総合的に勘案した上で、配当（特別配当等）を実施するなど安定した利益還元を実現していく方針

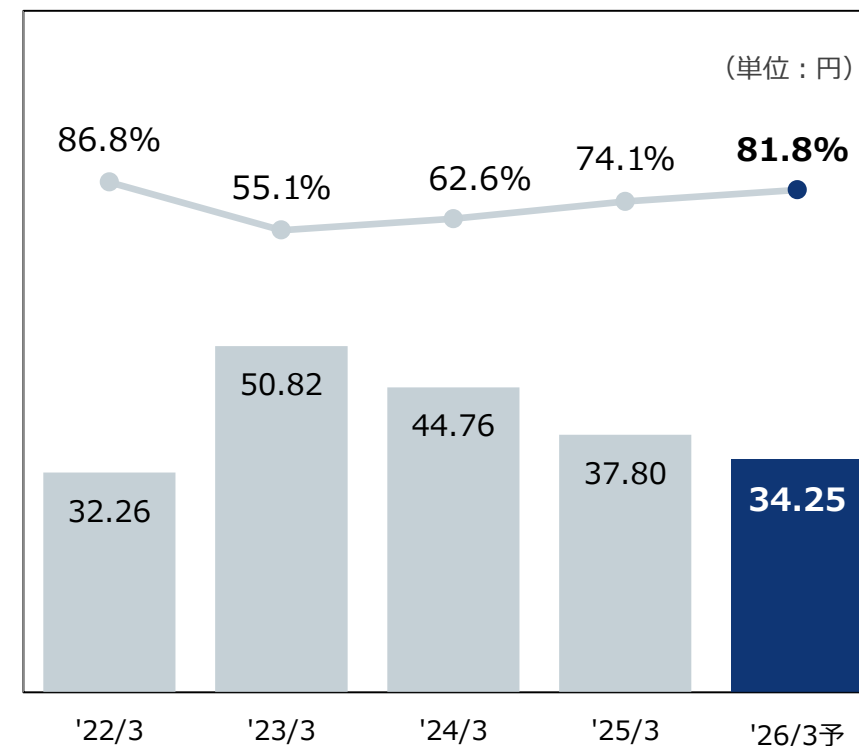
1株当たり配当金の推移

（単位：円）

	'22/3	'23/3	'24/3	'25/3	'26/3予
中間配当	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
期末配当	14.0	14.0	14.0	14.0	14.0
合計	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0
1株利益	32.26	50.82	44.76	37.80	34.25
配当性向	86.8%	55.1%	62.6%	74.1%	81.8%

1株利益・配当性向

（単位：円）





【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 総合企画部広報室

TEL : 0256-35-8558

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

本資料に含まれる計画・見通し・戦略など将来に関する記述は、当社が現時点で入手可能な情報に基づき作成しております。そのため、今後、経営環境の変化など様々な要因により当該記述と異なる場合があります。また、本資料は情報提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

- **主な沿革**
- **経営理念**
- **ブランド**
- **サステナビリティ方針**
- **企業ミッション**
- **コロナのマテリアリティ**
- **設備投資・減価償却費・研究開発費の推移（連結）**

1930 -

1937(S12)
新潟県三条市にて創業

1952(S27)
日本初・加圧式
石油コンロ
発売



1955(S30)
日本初
加圧式石油
ストーブ発売



2025.7
機械遺産認定

1973(S48)
石油給湯機発売



1979(S54)
エアコン市場参入



1979(S54)
石油ファンヒーター発売



2010 -

2014(H26)
業界初 地中熱・空気熱
ハイブリッド温水暖房
システム発売



2017(H29)
創業80周年

2019(R1)
リブランディング
つぎの快適をつくろう。
CORONA

2019(R1)
自然対流形
電気暖房機
「ノイルヒート」
発売



1992(H4)
商号を「(株)コロナ」に変更

1996(H8)
新潟証券取引所上場

2001(H13)
世界初 自然冷媒CO₂
ヒートポンプ式給湯機
「エコキュート」発売



1990 -

2006(H18)
東証一部上場

2008(H20)
電気暖房
市場再参入

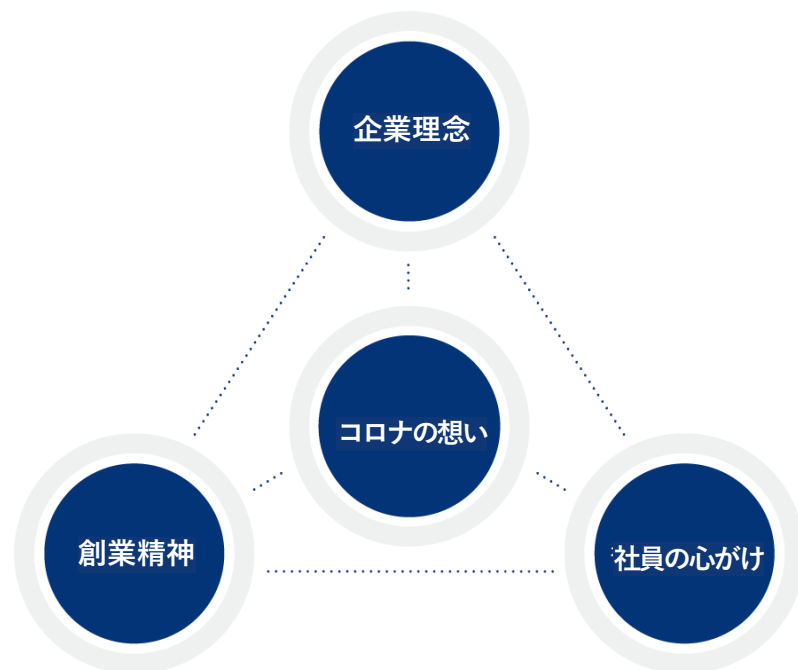


2021(R3)
エアコンブランド **Relala**
リララ

2023(R5)
“暮らしを「楽」から
「楽しい」へ”
をコンセプトにした新ブランド
「OUTFIELD」



2020 -



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～

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。
- 誠を尽くして努力すれば不可能はない。必ず道は拓ける。

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、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。

社員の心がけ

【創造と協創（げんこつの理）】

- 一人ひとりが創造性を発揮し、全社一丸「げんこつの理」の精神のもと、組織総合力を高め、新たな付加価値を創出する。

【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

快適とは、なにか。

それは、温度や湿度にとどまらない。

ココロとカラダが望むものすべて。

そこには、無限の可能性がある。私たちの未来がある。

さあ、つぎの快適をつくろう。今までの常識に捉われず。

培ってきた技術と経験を注ぎ。

考えよう。追究しよう。開発しよう。

くらしをもっと豊かにするために。

つぎの快適をつくろう。

CORONA

コロナグループサステナビリティ方針

私たちコロナグループは、経営理念に基づき、お客様、取引先、株主・投資家、従業員、地域社会など全てのステークホルダーとの継続的で密度の高いコミュニケーションによって深い信頼関係を築き、持続可能な社会の実現に貢献するとともに、企業価値向上に取り組めます。

1.社会的課題への取り組みと企業価値向上の取り組み

社会のニーズや課題を見据えた商品・サービスを通じて新たな価値を創造することにより、本業を通じた社会的課題の解決と企業価値向上に取り組めます。

2.事業活動を通じた環境問題への取り組み

環境に配慮した製品・サービスを提供するとともに、当社グループの事業活動において、CO2排出量の削減、廃棄物の削減など地球環境保全に取り組めます。

3.人権の尊重

当社グループの事業活動に関わる人々の人権を尊重し行動するとともに、労働安全衛生などに十分配慮した安全・安心の職場環境整備に取り組めます。

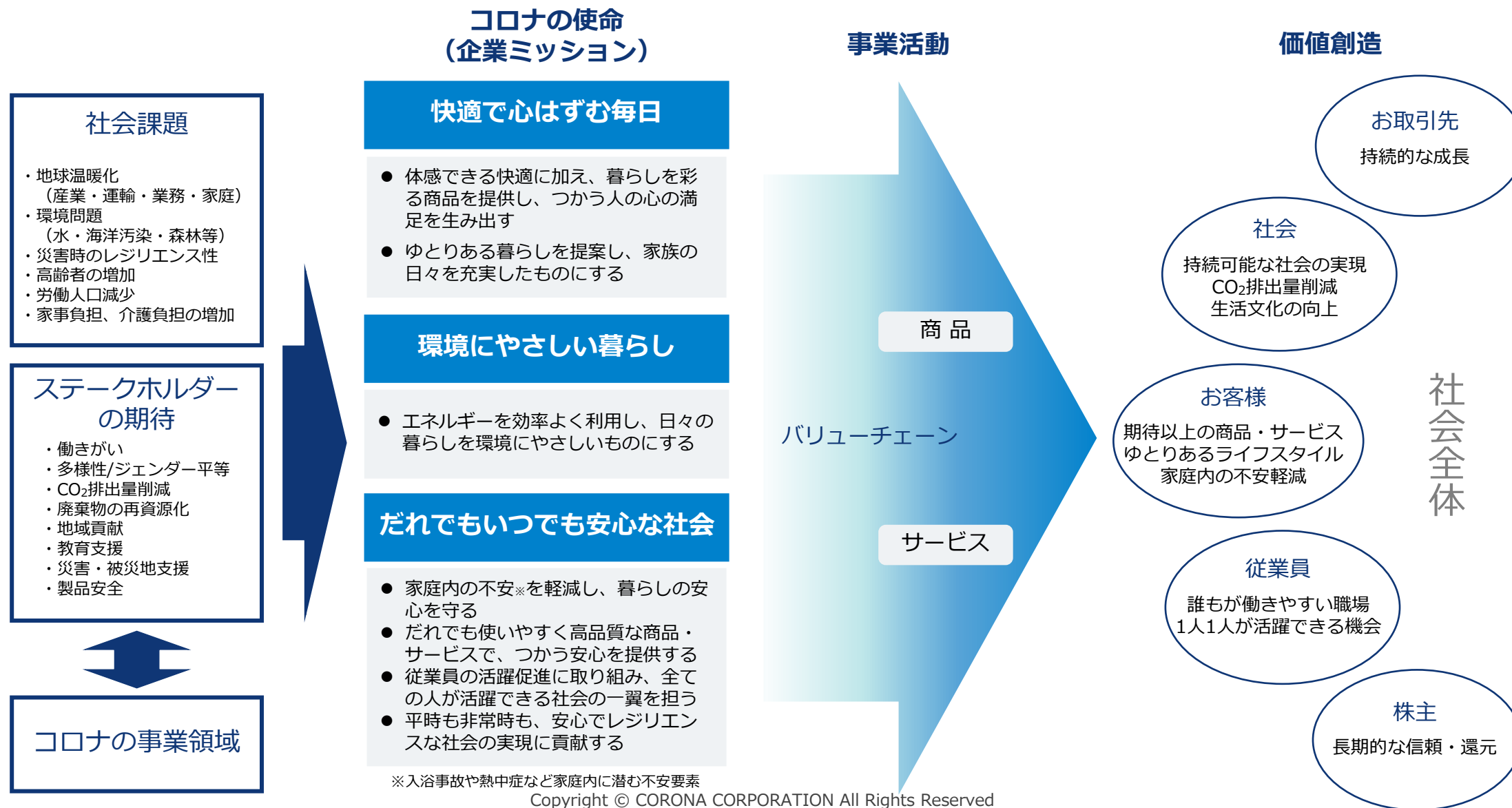
4.従業員の能力を最大限に発揮できる風土づくりと人財育成

当社グループで働く全ての人々の多様な個性や働き方を尊重し、個々の能力と熱意を最大限に発揮できる風土づくりと固有技術の伝承を含めた人財育成に取り組めます。

5.公正な企業活動・社会からの信頼

法令や社会規範を遵守することはもとより、公正な競争、高品質な製品の供給、製品や企業情報の適切な開示など誠実かつ公正な企業活動を遂行することにより、社会から高い信頼を得る経営に取り組めます。

コロナはバリューチェーンを通じて価値を創造し、広く社会や環境に貢献する存在であることを目指します。

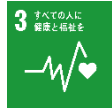
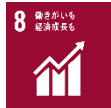
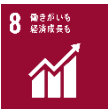


コロナのマテリアリティ

つぎの快適をつくろう。

CORONA

コロナグループでは、8テーマ、19個の重点取り組みから構成されるマテリアリティ(重要課題)に取り組む。

	テーマ	重点取り組み
K 快適で 心はずむ毎日	体感できる快適に加え、暮らしにゆとりや彩りを。つかう人の心の満足も生み出します。	暮らしの質・心の豊かさ ゆとりや楽しさを生む製品・サービス開発  
E 環境にやさしい暮らし	日々の暮らしを環境にやさしいものに。毎日つかうものだから、エネルギーを効率よく利用し、地球環境に配慮します。	気候変動対策 事業活動を通じたCO2排出量削減 製品を通じたCO2排出量削減 環境配慮型機器の開発・普及 灯油使用を抑えた機器の開発  
S だれでもいつでも 安心な社会	だれでもつかいやすく、いつでも安心を。事業を通じて、安心でレジリエンスな社会の実現に貢献します。	お客様の安全・安心 製品安全・品質向上 レジリエンス・家庭内の不安軽減 アフターサービス・サポート体制の充実 従業員エンゲージメントの向上 人財育成 ワークライフバランスの向上 ダイバーシティ推進 ハラスメント防止 パートナiership サステナビリティ調達の促進    
G ガバナンス	コーポレートガバナンス リスクマネジメント コンプライアンス	コーポレートガバナンス体制の強化 リスクマネジメント体制の強化 情報セキュリティ・個人情報取り扱い強化 安定調達・安定供給 コンプライアンス強化

設備投資・減価償却費・研究開発費の推移（連結）

