株主の皆様へ

代表取締役社長　足田　直太郎

第50期第2四半期
(2026年3月1日~2026年8月31日)の事業の状況

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。第50期第2四半期までの概況についてご報告申し上げます。

当期の売上高につきましては、新規出店による上積みに加え、中東情勢の緊迫化による石油由来商品の需要増加やエアコン及びエアコン施工部材の需要継続、及び夏の季節商品の売上の伸長などにより、前年同期を上回りました。また、各段階利益につきましては、売上高の伸長および粗利益率の上昇により売上総利益が増加して販管費の増加を上回ったことに起因し、前年同期を大幅に上回りました。

実績としましては、コーナングループ連結で、売上高は2,778億20百万円(前年同期比8.4%増、計画比3.7%増)、売上総利益は1,034億48百万円(同9.2%増、同3.4%増)、営業利益は176億62百万円(同20.1%増、同18.1%増)、経常利益は164億35百万円(同19.7%増、同17.8%増)、親会社株主に帰属する中間純利益は103億64百万円(同18.8%増、同18.4%増)となり、第2四半期累計で増収増益となりました。

新規出店につきましては、ホームセンターコーナンを4店舗、コーナンPROを6店舗、建デポを4店舗の計14店舗をオープンしましたので、当第2四半期末のグループ店舗数は682店舗となりました(3店舗閉店)。

当社グループは、2026年2月期(第49期)から2028年2月期(第51期)までを対象期間とする「第4次中期経営計画」のもと、「日本を代表する住まいと暮らしの総合企業」の実現に向けた取り組みを着実に推進しております。本計画では、将来の飛躍的な成長に向けた経営基盤の強化を重点テーマとし、事業規模の拡大と収益力向上の両立を目指しております。最終年度目標としては、売上高5,600億円、営業利益290億円、当期純利益165億円を掲げております。近年、当社はグループ総合力の強化に取り組んでおります。本年4月に当社はアレンザホールディングスを持分法適用関連会社化し、本年6月・7月にはバローホールディングスとの資本本業務提携の締結及び株式の相互保有をいたしました。各社が有する強みやノウハウを活かしたシナジーの創出に取り組んでまいります。更に、サステナビリティへの取り組みの一環として、2016年より和歌山県の「企業の森」事業に参画しておりますが、本年8月から同県印南町において新たな森林保全活動を開始いたしました。

これらを通じて、ステークホルダーの皆様の期待にお応えし、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に努めてまいります。

株主還元の充実

当社は、株主の皆様に対する利益の還元を経営上の重要課題の一つと位置づけております。基本方針として、業績の見通し、事業活動への投資、財務健全性などを総合的に判断しながら、長期にわたる安定した配当の実施と、業績ならびに株価水準などに応じた自己株式取得の検討を掲げております。第4次中期経営計画期間中の株主還元目標として、総還元性向40%以上、及び累進配当と定めております。第50期の中間配当につきましては、本年4月に公表したとおり、前期より5円増配し70円といたしました。期末配当につきましても、5円増配の70円を予定し、年間の配当額は1株当たり140円となる予定です。これにより、13期連続の増配となる予定です。

また、自己株式の取得におきましても、本年10月に公表の通り総額15億円、株式総数45万株(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合1.51%)を上限とした自己株式の取得を進めております。2027年2月末までに取得終了予定でございます。引き続き、投資計画及び財務の健全性維持などを総合的に勘案して利益還元を継続してまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続き絶大なるご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

第4次中期経営計画 (2025-2027)

当社グループは、2025年4月に「第4次中期経営計画」を公表しました。当中期経営計画の目指す姿である誰からも愛される存在で「日本を代表する住まいと暮らしの総合企業」を実現すべく、一層の企業価値向上に取り組んでまいります。

《最終年度目標》

数値目標(2027年度)			
売上高 5,600億円	営業利益 290億円	EBITDA 430億円
当期純利益 165億円	総還元性向 40%以上	配当方針　累進配当

《企業価値向上に向けた取り組み》

資本効率をさらに高めることでROE10%以上を目指し、市場から評価される成長戦略などでPER水準の引上げを展望し、PBRの一層の改善を目指します。

	PBR(株価純資産倍率)	=	ROE(自己資本利益率)	×	PER(株価収益率)
2025年度実績	0.72倍		7.23%		10.01倍

(2026年2月末株価で算出)

ROE向上に向けた取り組み

売上高
- ✓出店・改装の推進
- ✓強みとするPRO商材販売の強化
- ✓EC・法人営業・RF売上拡大
- ✓グループシナジーの極大化

当期純利益
- ✓粗利益率の引き上げ(原価改善/PB拡販・供給拡大)
- ✓既存店の販管費コントロール推進
- ✓持分法適用会社損益計上による利益率向上

総資産・自己資本
- ✓需要予測システム活用による在庫適正化推進 = 既存店在庫削減目標:▲10%
- ✓有利子負債の有効活用と適正水準へのコントロール推進(DER引下げ)

《重点戦略》

重点戦略	❶ 出店戦略	❷ 商品戦略・価格戦略	❸ EC× 店舗戦略
❹ ファン化戦略	❺ 物流戦略	❻ オペレーション戦略	❼ 人財経営

❶ 出店戦略(PRO業態の強化)

- 大都市圏への出店強化　人口集中エリアでのドミナント構築
- 新規エリアへの出店による全国でのブランド認知向上
- ホームセンターからPROへの業態変更

PRO四女子町店:名古屋市

PRO金沢駅西本町店:石川県初出店

PROドイト戸田店:業態変更

❷ 商品・価格戦略(PB商品の強化)

- 幅広い商品カテゴリーに注力　PB商品開発・改善の継続
- お客様のご要望と従業員の声を反映した、差別化商品の開発
- 大容量品・まとめ買いの訴求

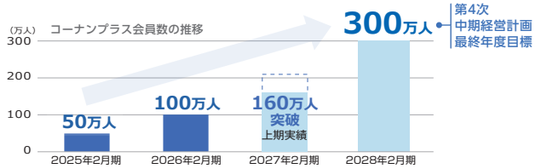
ハンディターボファン

水中でも使える防水ライト

あぐらのかけるチェア

❹ ファン化戦略

- 会員様限定クーポン・会員様限定サービスの展開で会員数増加



❺ 物流戦略

物流拠点再編・物流運営の最適化・輸配送改革を推進し、持続可能な物流基盤の構築をすすめる

26年5月　大阪ベイ流通センターの委託運営見直し

26年7月　自動運転トラック定期運行化