

2018年3月期決算概要
「新中期経営計画2021」について



 **コニシ株式会社**

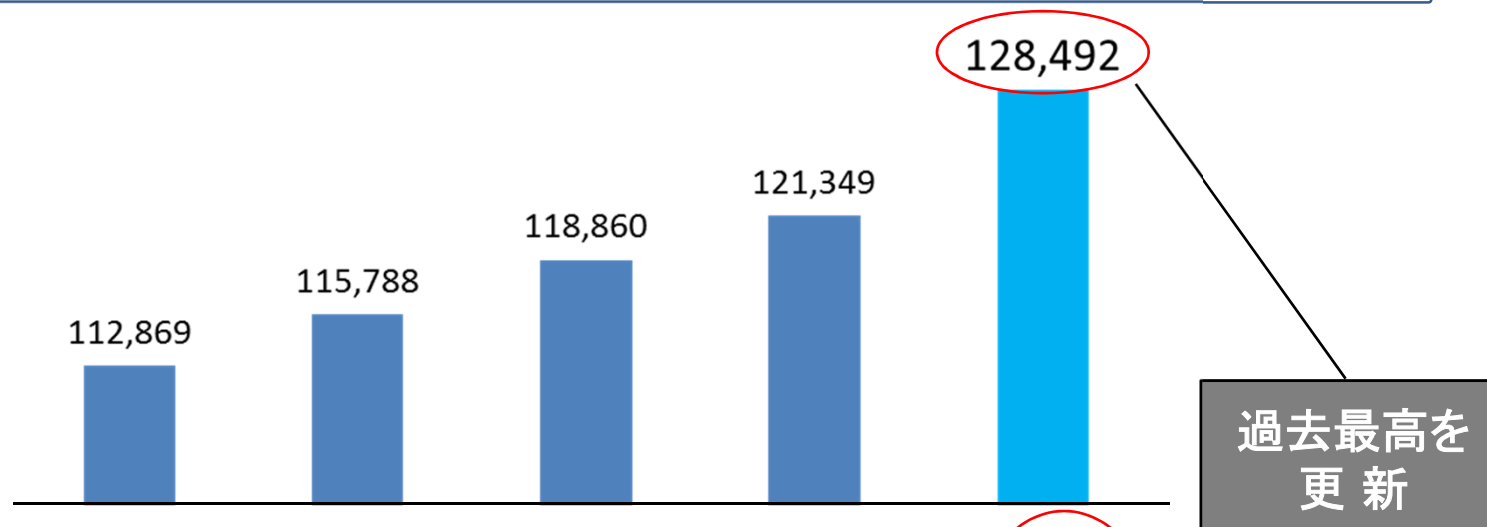
		前期比	計画比
売上高	128,492百万円	(+ 5.9%)	(△ 1.2%)
営業利益	7,238百万円	(+ 5.9%)	(△ 2.1%)
経常利益	7,331百万円	(+ 6.2%)	(△ 0.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,619百万円	(+ 5.3%)	(+ 0.9%)

経営成績5年間の推移(連結)

◆ 売上・利益ともに 過去最高を更新！

(単位:百万円)

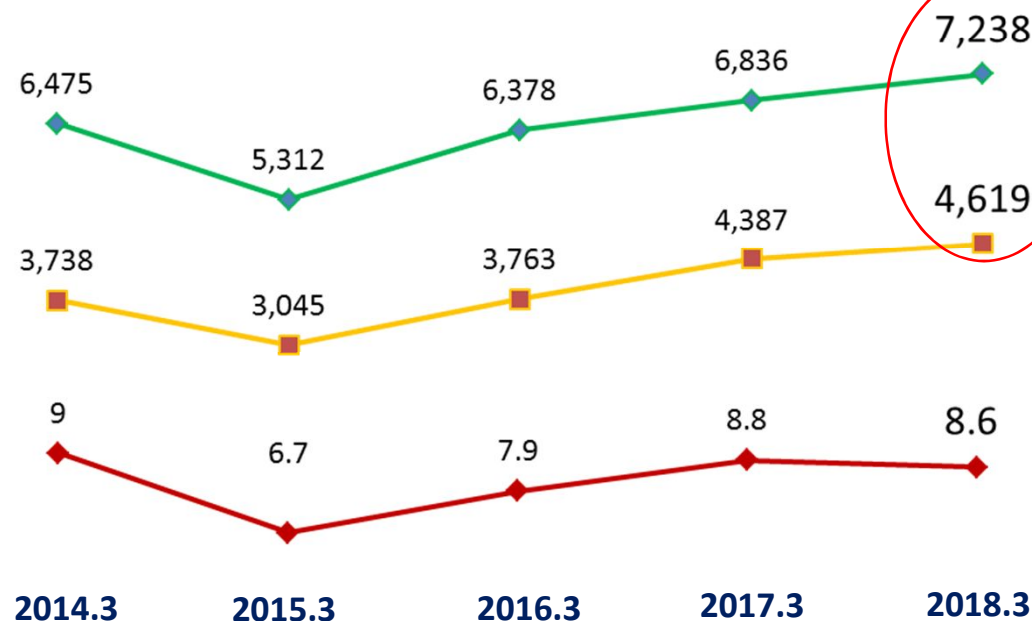
◆ 売上高



◆ 営業利益

◆ 親会社株主に帰属する当期純利益

◆ ROE (%)

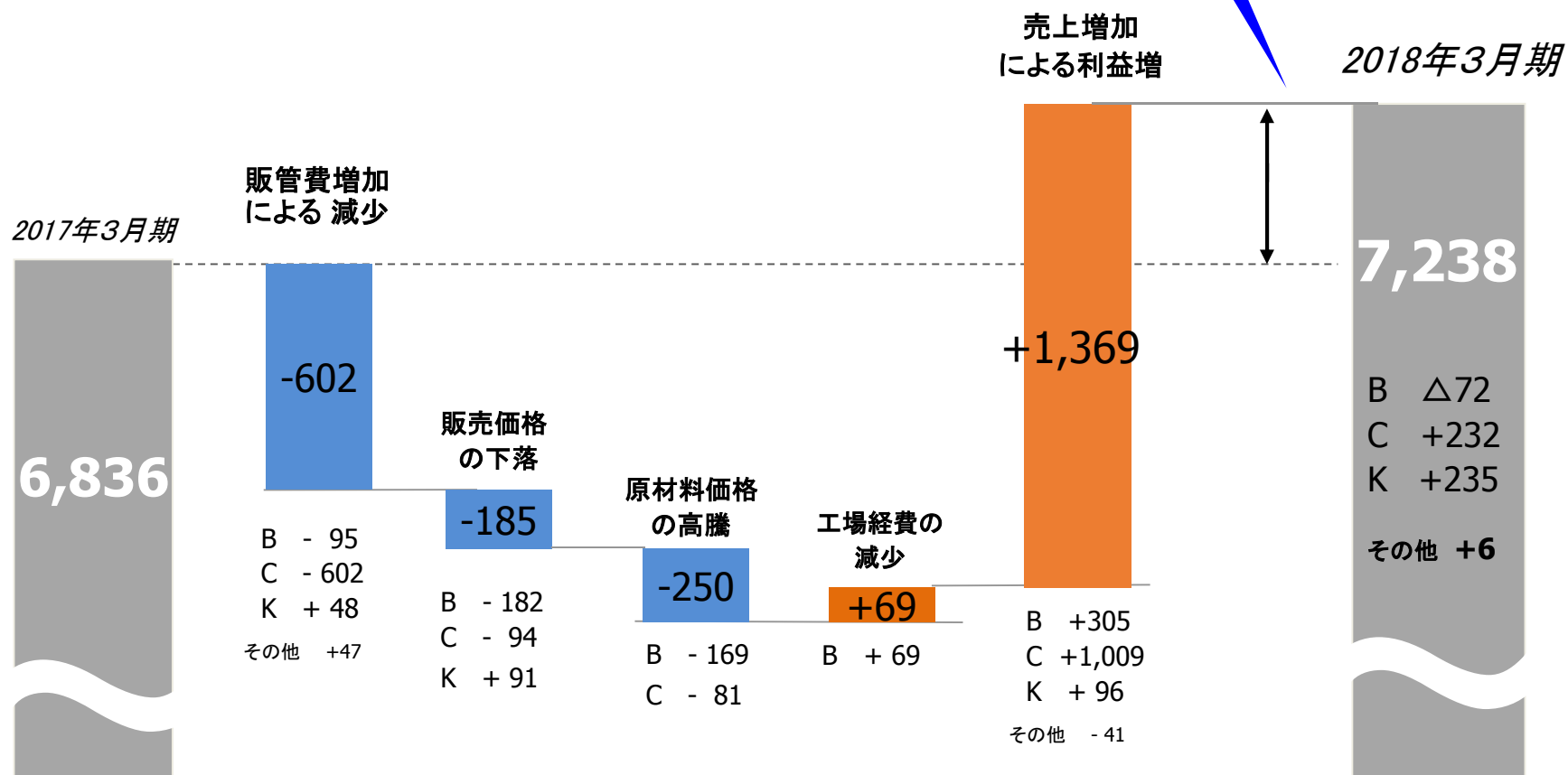


営業利益の主な増減要因(連結)

3

営業利益

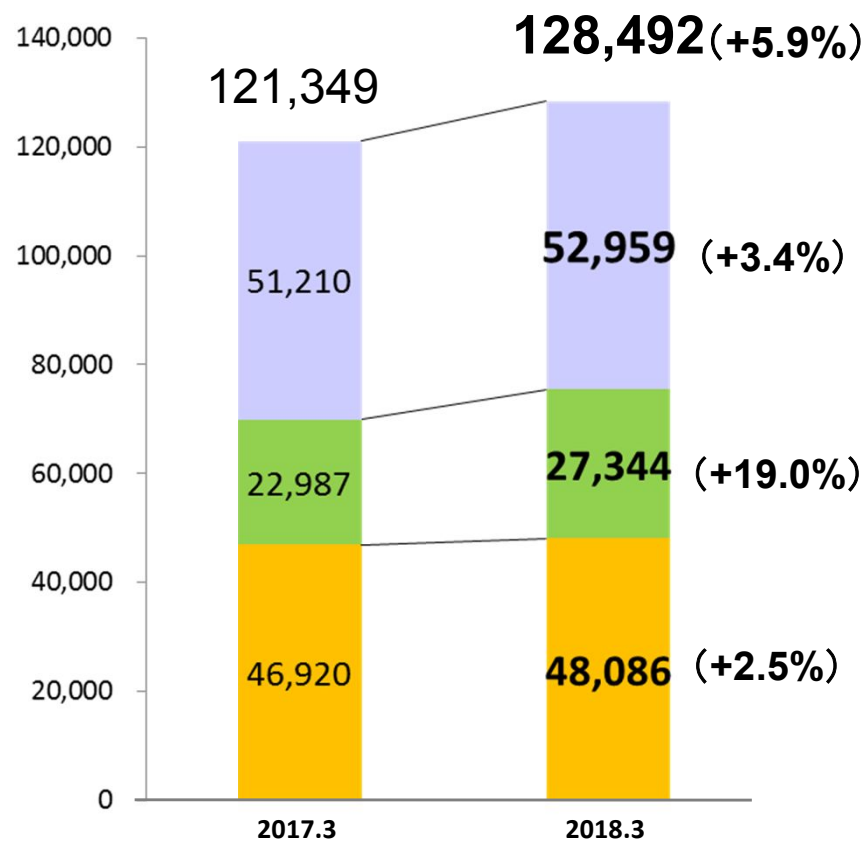
(単位:百万円 ()内%は前期比)



B = ボンド C = 土木建設 K = 化成品

売上高

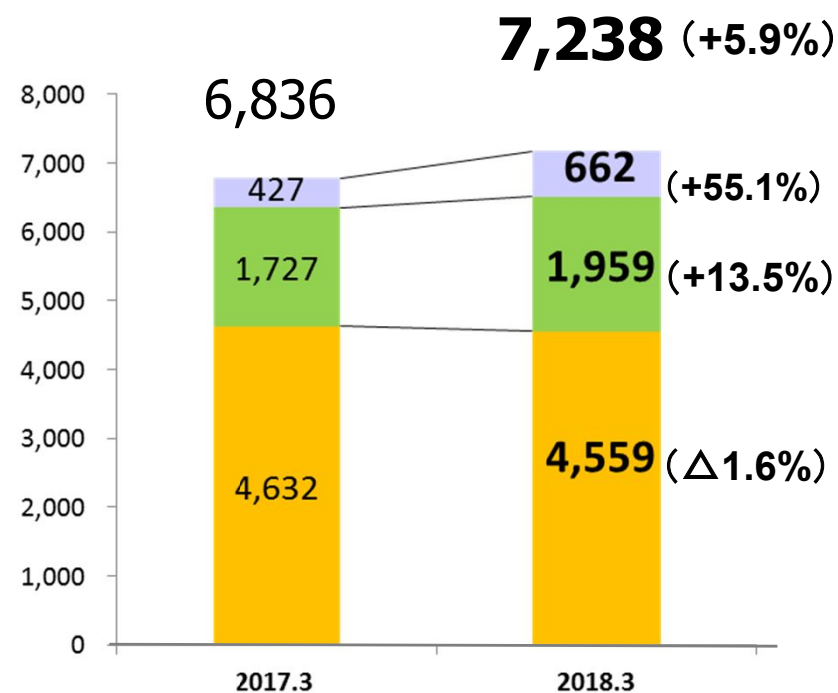
- ✓ 各セグメントで増収
- ・土木建設は補修・改修工事が好調を継続



営業利益

(単位: 百万円)

- ✓ 原材料コストの高騰、販管費の増加があったが売上増による利益増が貢献し、全体では増益

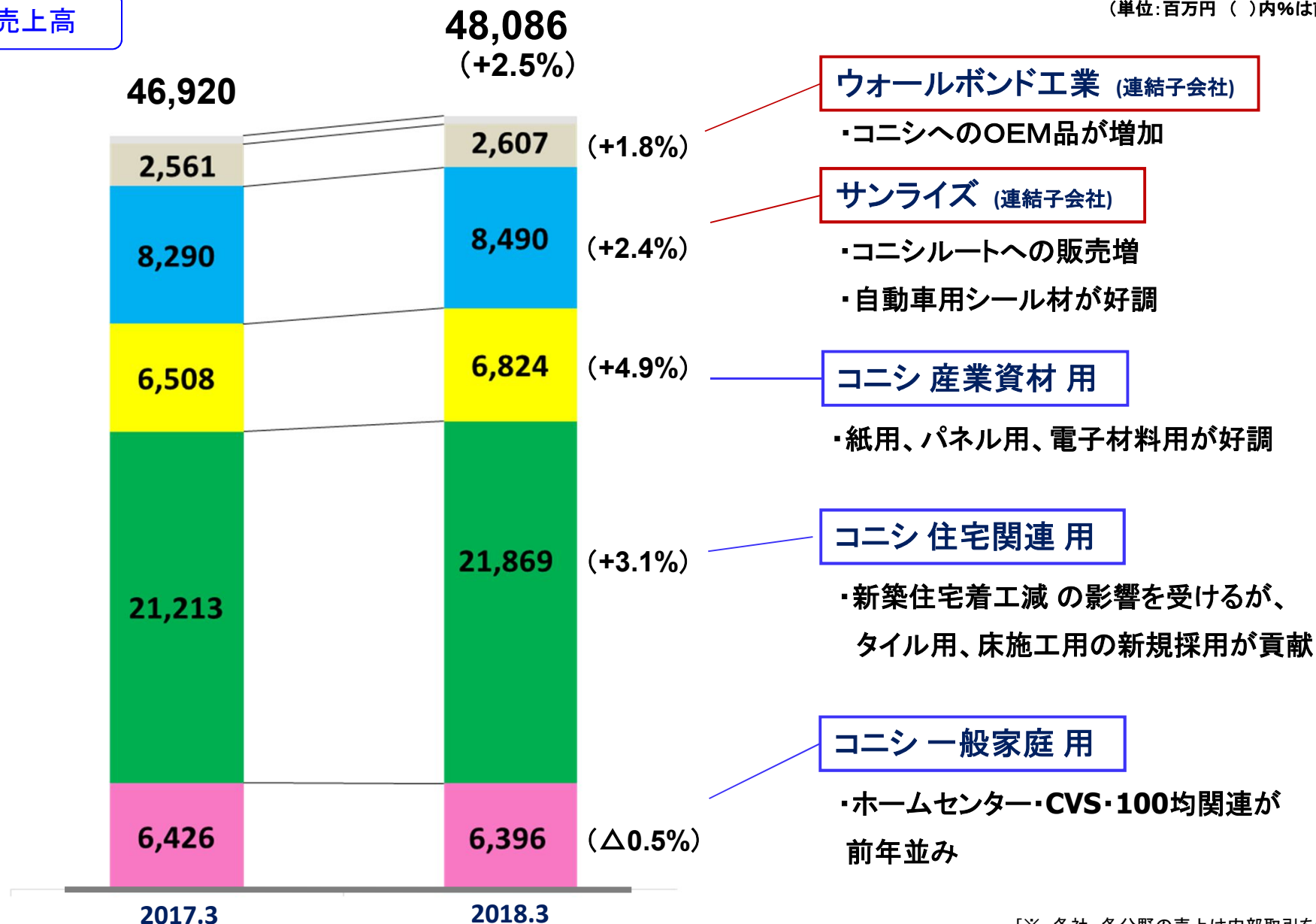


ボンド 土木建設 化成品

■ ボンドセグメント 主要業界別売上高

売上高

(単位:百万円 ()内%は前期比)

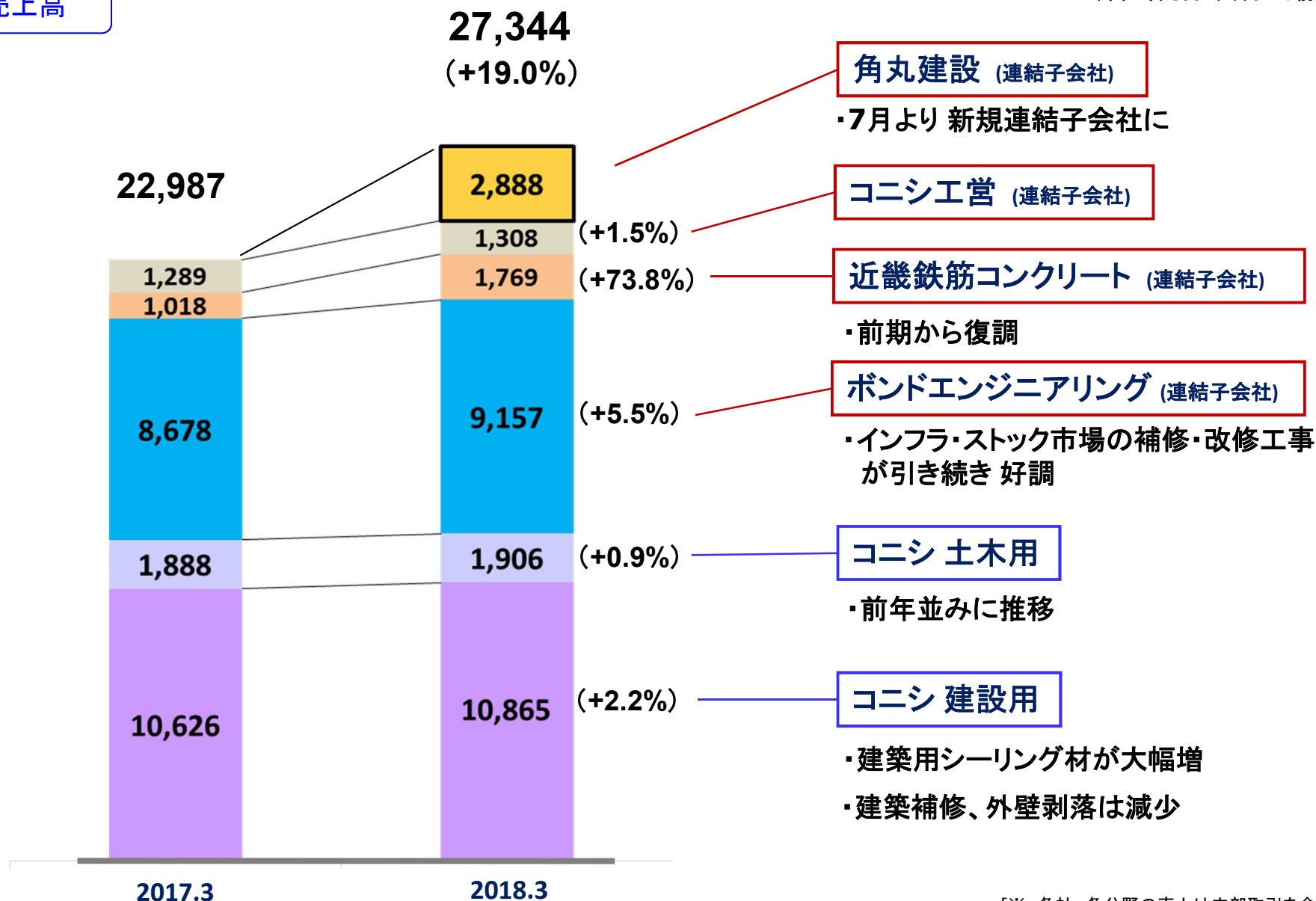


[※ 各社、各分野の売上は内部取引を含む]

土木建設セグメント 主な業界別売上高

売上高

(単位:百万円 ()内%は前期比)



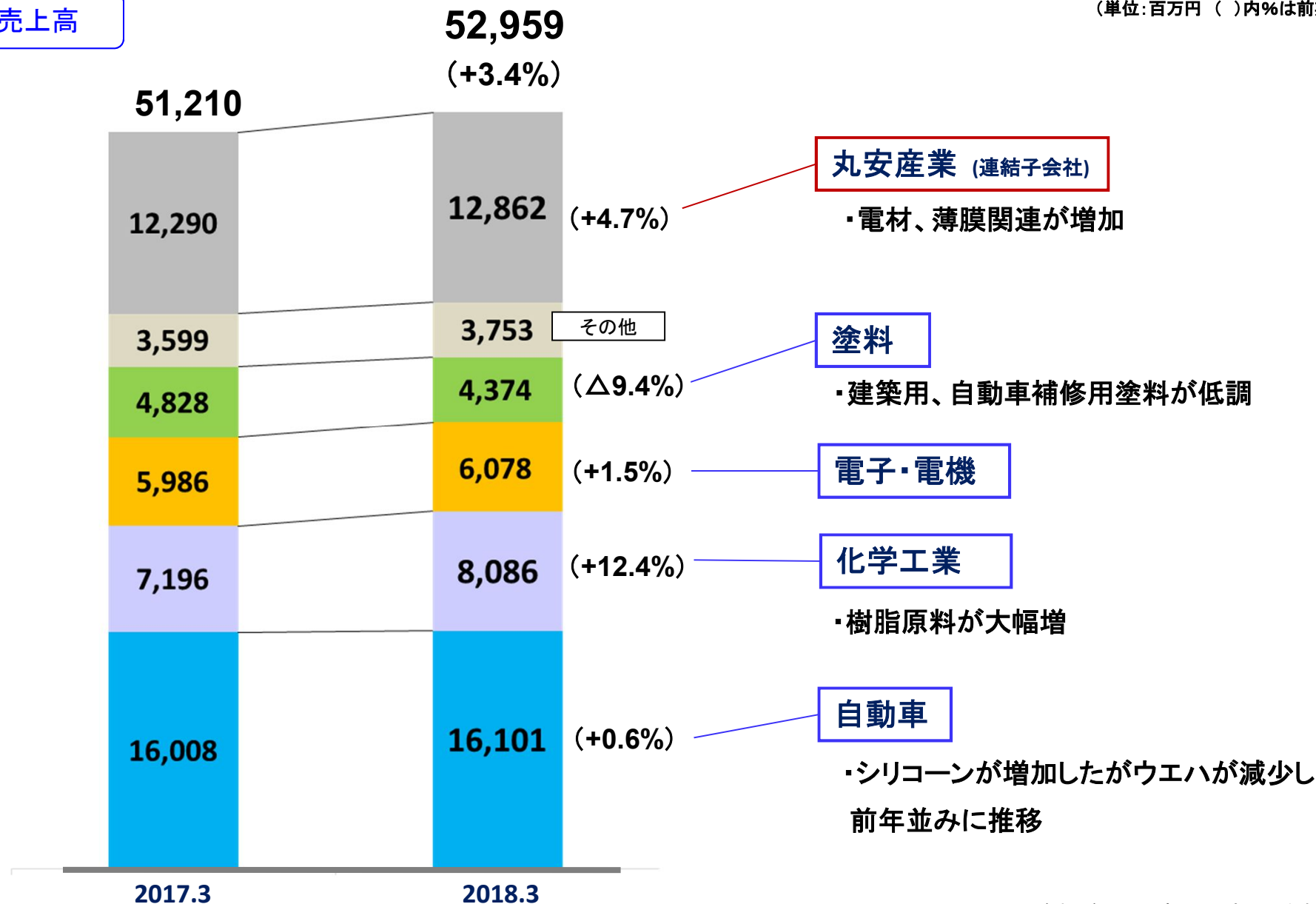
[※ 各社、各分野の売上は内部取引を含む]

化成品セグメント 主な業界別売上高

7

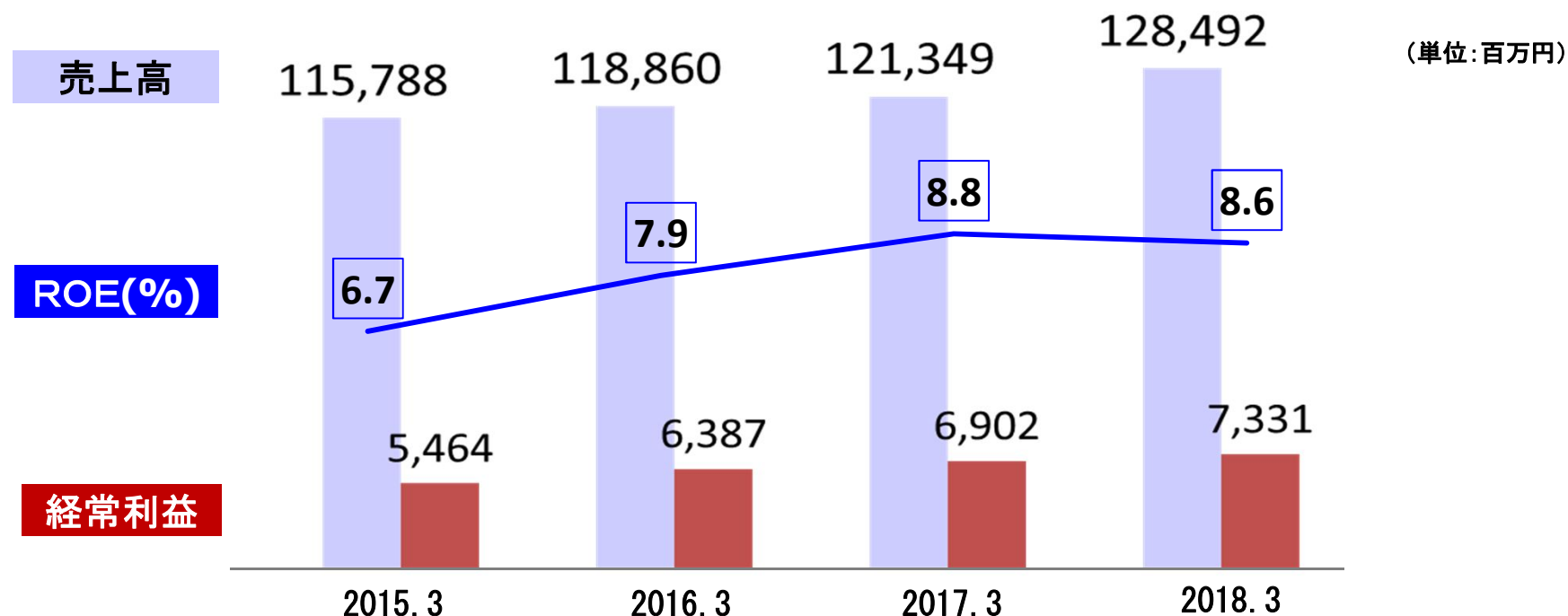
売上高

(単位:百万円 ()内%は前期比)



[※ 各社、各分野の売上は内部取引を含む]

	「中計2018」業績目標	結果(2018年3月期)	伸率(対2015年度)
売上高	1,360億円	1,284億円	11.0%
経常利益	74億円	73億円	34.2%
経常利益率(%)	5.4%	5.7%	—
ROE(%)	8.0%	8.6%	—



【新中期経営計画 2021について ～創業150年に向けて～】

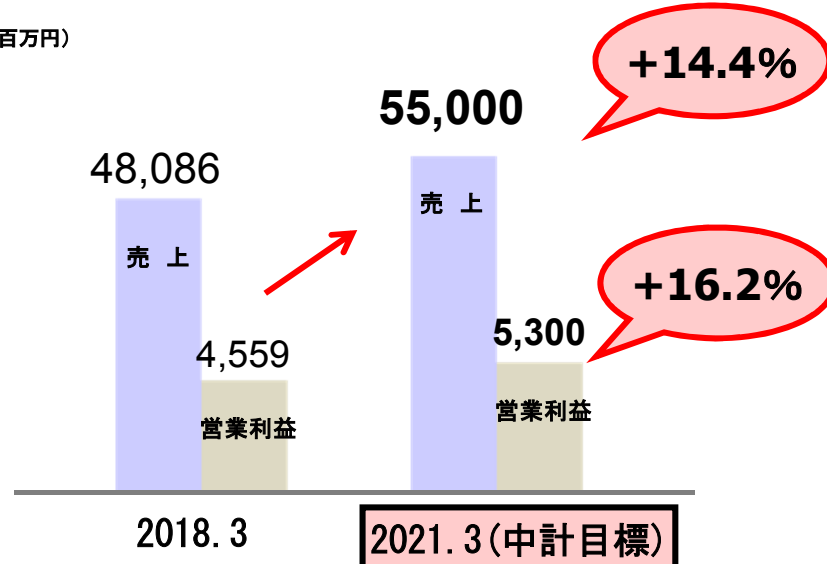
■ 新中期経営計画 2021 業績目標

	2021年3月期 (2018年3月期比)	2018年3月期
売上高	1,500億円 (+16.7%)	1,284億円
営業利益	86億円 (+18.8%)	72億円
営業利益率	5.7 %	5.6%
ROE	9.0 %	8.6%
設備投資	150億円(上限)	
M & A	150億円(上限)	

コニシグループ各社との連携を強化し
売上高・営業利益ともに、過去最高を目指す！

ボンド 【関係会社との連携を深め ボンドグループ全体で拡販】

（単位：百万円）



① 関係会社との連携強化

「サンライズ」、「ウォールボンド工業」と
販売・開発面での連携を推進

コニシルート での販売強化

インテリア・リフォーム分野へ拡販



② 産業資材分野の強化

- ・紙関連・パネル用途の更なる拡販
- ・電子材料向け製品の育成

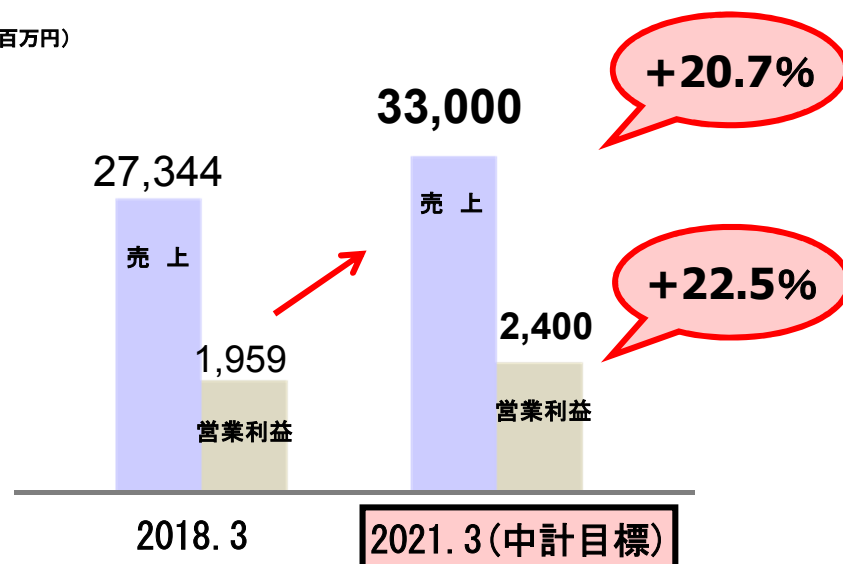
次の柱としての育成

③ M&Aによる事業拡大

相乗効果が高いと判断される
企業への積極的なM&Aの実施

土木建設 【社会インフラ・ストック市場の補修・改修工事関連の取り込み強化】

(単位:百万円)



① 関係会社間の連携強化

- ・「コニシ」と「ボンドエンジニアリング」との協業で、新製品・新工法の開発
- ・「角丸建設」の土木分野への参入推進！
⇒「ボンドエンジニアリング」との連携強化



② シーリング材のシェア拡大

トップシェアを目指す！

- ・他社シェアの高い「新築分野」へ
⇒「開発グループ」を設置し、開拓を強化

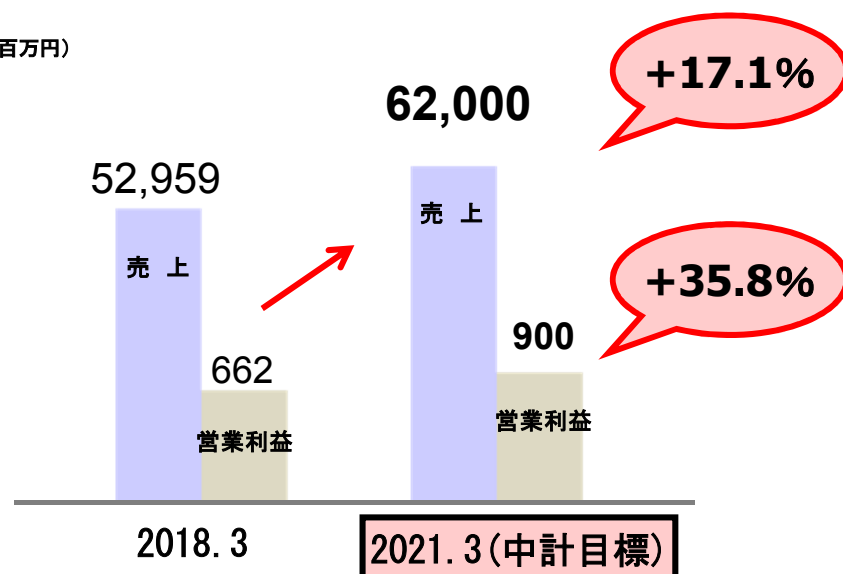
③ M&Aによる事業拡大

「土木建設工事」や「土木建設材料」等に関連する企業への積極的なM&Aの実施

化成品

【化成品部門 構造改革の推進強化】

（単位：百万円）



① 材料科学研究所へテーマ創出

- ・前期に従来の「基礎研究所」を廃止



【材料科学研究所】

1. 「化成品部門」からのテーマを受け、
接着剤に捉われない開発を推進！
2. 大学との共同研究をおこない、
高付加価値製品 の開発を目指す！

② 新規商材、新規顧客の開拓を強化

- ・成長分野（自動車・電子電機）への
深耕開拓
- ・新規商材（害虫忌避商材など）の拡販

① 製造設備増強

約25億円

- ・**コニシレミンドベトナム** 製造釜の増設（生産能力200t⇒400t/月）
⇒ 東南アジアエリアへの販売強化
- ・**ウォールボンド工業**「壁装用接着剤」製造設備の新設（滋賀）
⇒ 西日本エリアの生産拠点に
- ・**サンライズ**「桧木工場」新設（シーリング材）
⇒ 東日本エリアの生産拠点に



② 関東営業拠点の再構築

約20億円

- ・浦和工場跡地に浦和事業所（仮称）を 新設
⇒ 東京本社から大部分を移管予定
(2019年秋頃 完成)



③ 物流機能の充実

約18億円

- ・自動コンテナ倉庫建設（滋賀）
- ・自動ラック危険物倉庫建設（栃木）
- ・サンライズ栃木物流倉庫建設



④ 製品運送の自社配送化

約3億円

- ・ **KB LINE**（**ボンド物流連結子会社**）を活用し、
物流センター間の配送、グループ会社の製品配送開始
⇒ 今後、**ボンド製品の自社配送化**を推進！



⑤ 新基幹システムの導入

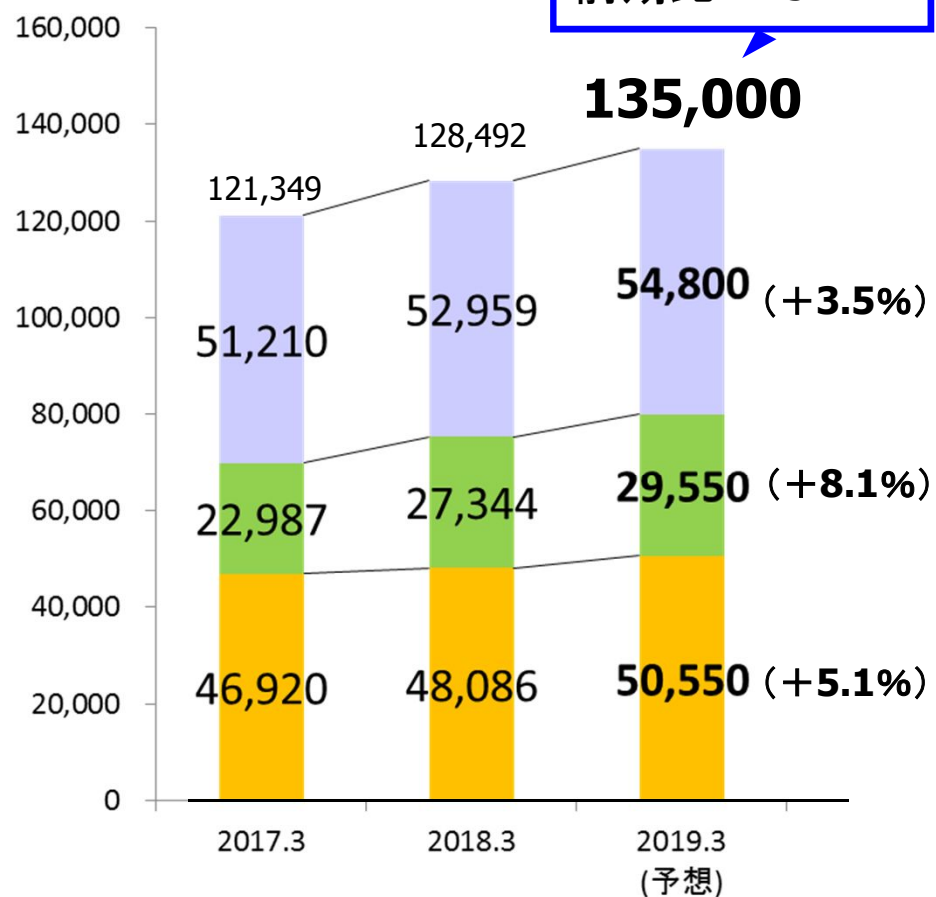
約7億円

販売・生産・物流間システムの効率化 と 顧客サービスの向上

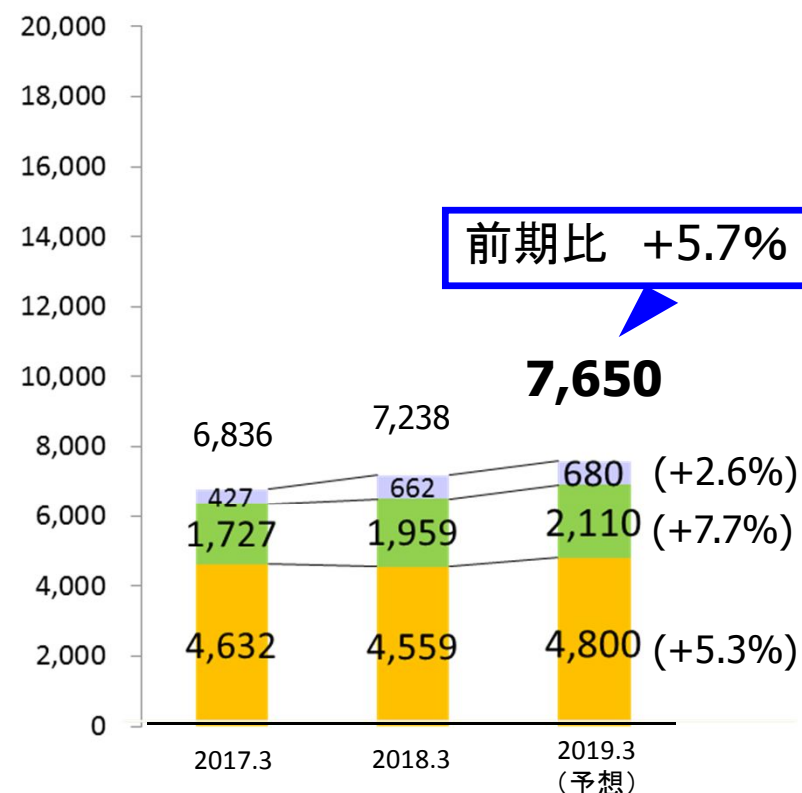
【 2019年3月期 計画について 】

売上高で 5期連続、営業利益で 3期連続 過去最高をめざす！

売上高



営業利益

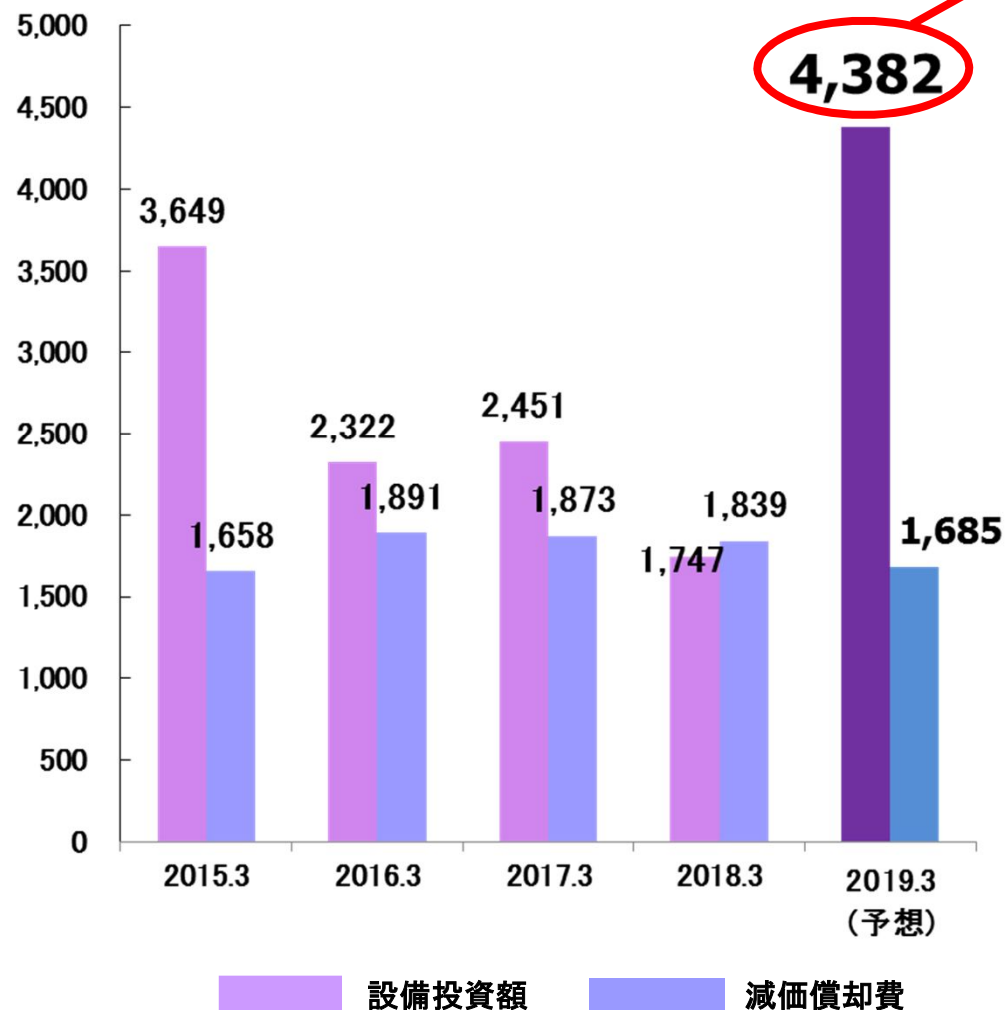


ボンド 土木建設 化成品

(単位:百万円 ()内%は前期比)

設備投資額・減価償却費

(単位:百万円)



新中期経営計画に基づき
今期は大幅投資

【2019年3月期の主な設備投資】

- ✓ 自動コンテナ倉庫(滋賀)
- ✓ 自動ラック危険物倉庫(栃木)
- ✓ サンライズ栃木物流倉庫
- ✓ 壁装用接着剤製造設備の新設
- ✓ KLV(ベトナム)生産能力増強
- ✓ 新基幹システム導入

2018年5月 滋賀営業所を開設



住宅関連・工業用関連を中心に
更なる開拓を推進！

2014年～2018年で 6拠点増加
(栃木・沖縄・静岡・千葉・姫路・滋賀)

全国 17営業拠点 に！

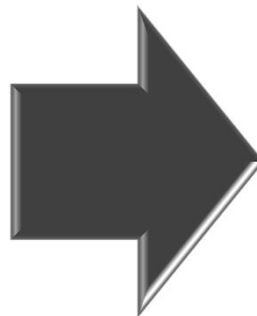


地域密着型営業を推進

ボンド 裁ほう上手 スティック新発売

シリーズ販売
累計400万本を突破！

今期販売目標：80万本/年



- ✓ ヘラで伸ばす手間を解消
- ✓ はみ出し部の不快感解消

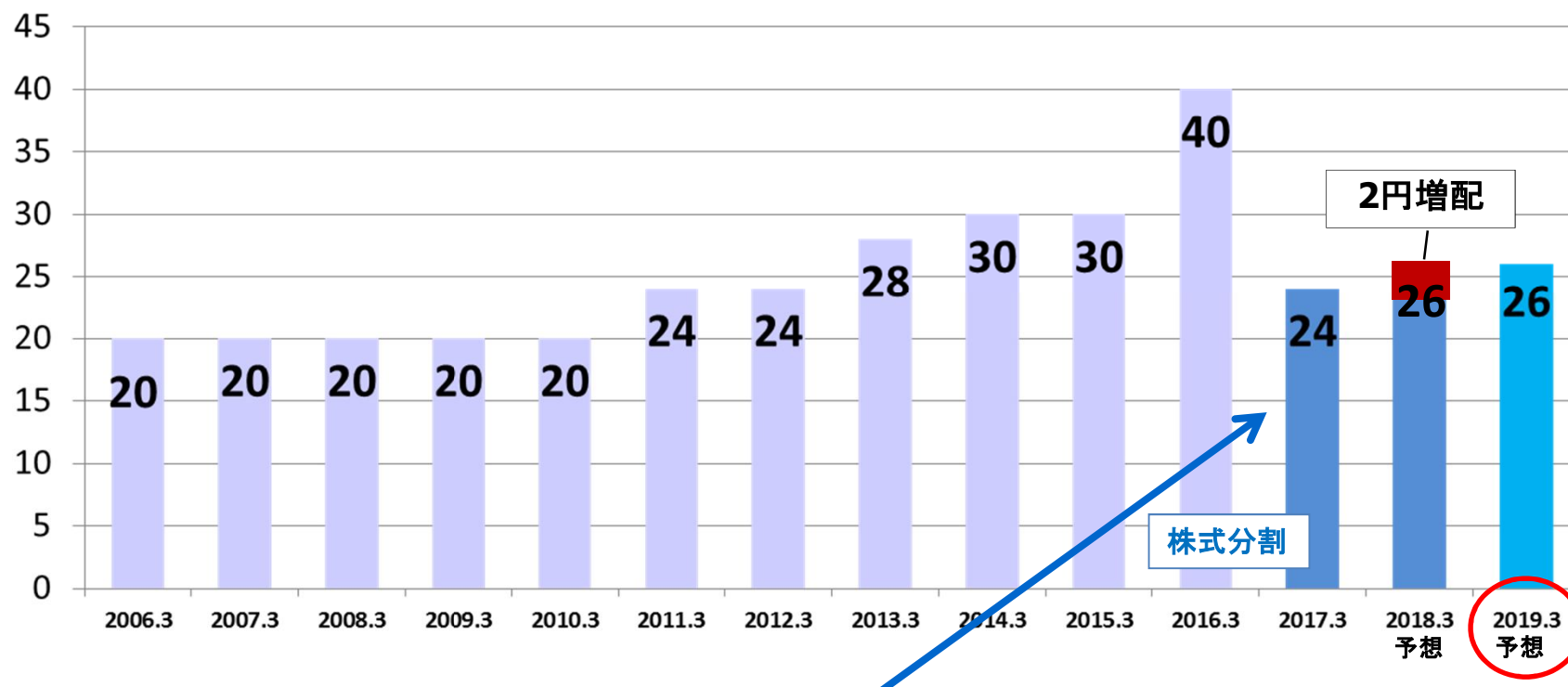
新製品
スティックタイプ

【配当に関する基本方針】

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題と認識しております。毎期の業績等を勘案しながら、連結配当性向20%を目安に利益を還元するとともに、継続的な配当を実施する方針です。

〈1株あたり配当額の推移〉

(単位:円)



※2016年4月1日付にて **株式分割** しております。

2016年3月期以前の配当については、株式分割前の配当金の額を記載しております。