

2018年11月期 第2四半期決算説明会

2017年12月1日～2018年5月31日



sala
SALA GROUP

2018年 7月 11日

株式会社サーラコーポレーション

2018年11月期 第2四半期の業績について



2018年11月期第2四半期(2017年12月1日～2018年5月31日)の連結及びセグメント別の業績

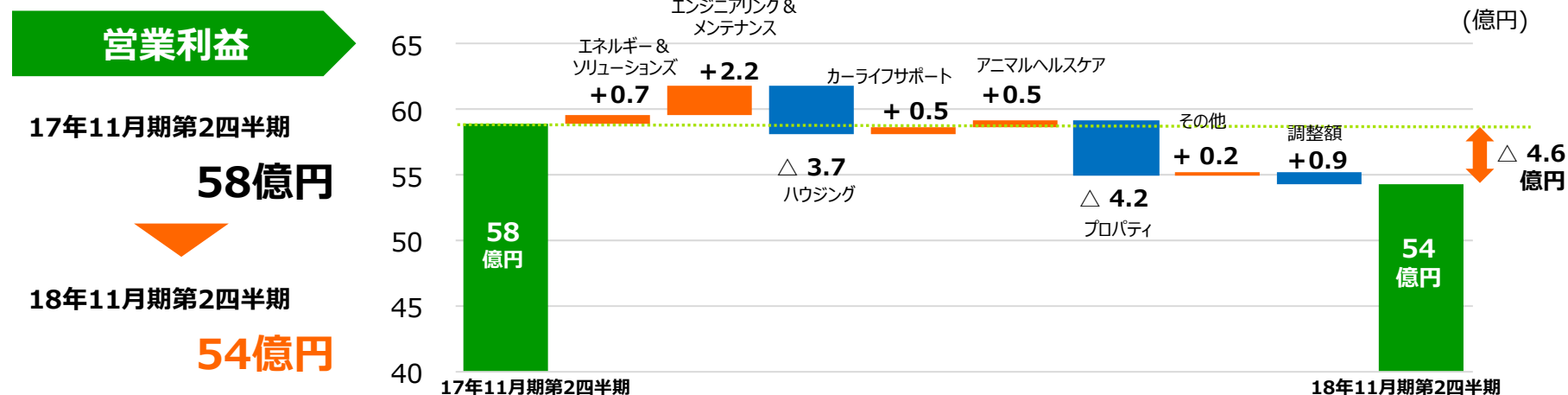
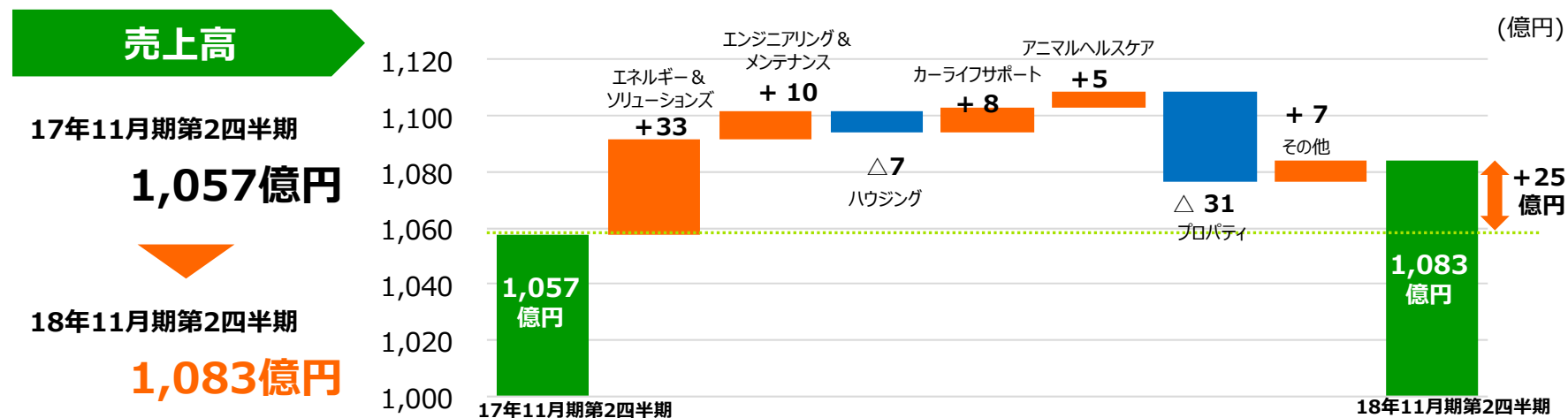
2018年11月期第2四半期決算：増収減益

- 売上高は、エネルギー＆ソリューションズ事業においてガス、石油製品の販売価格が上昇したことなどにより増加
- 営業利益は、ハウジング事業において住宅の販売棟数が減少したことや、プロパティ事業において前年同期は期中に完成した分譲マンションの販売実績が業績に大きく寄与していたことなどにより減少
- デリバティブ評価損（営業外費用）8億円計上により、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は減少

（億円）

項目	17年11月期第2四半期 (16年12月～17年5月)	18年11月期第2四半期 (17年12月～18年5月)	増減率(%)
売上高	1,057	1,083	+ 2.5
営業利益	58	54	△ 7.9
経常利益	60	48	△ 20.8
親会社株主に帰属する四半期純利益	40	33	△ 16.2
1株当たり四半期純利益（円）	75.16	54.78	△ 27.1

2018年11月期第2四半期 業績増減要因



2018年11月期第2四半期 連結貸借対照表、連結キャッシュ・フロー計算書

資産・負債・純資産・自己資本比率の増減

(億円)

項目	17年11月30日	18年5月31日	増減	増減要因
資産	1,706	1,743	+ 37	商品及び製品、有形固定資産、受取手形及び売掛金の増加
負債	1,175	1,187	+ 12	短期借入金、長期借入金の増加、支払手形及び買掛金の減少
純資産	531	556	+ 25	利益剰余金の増加
自己資本比率(%)	30.5	31.3	+ 0.8	

キャッシュ・フローの増減

(億円)

項目	17年11月期第2四半期 (16年12月～17年5月)	18年11月期第2四半期 (17年12月～18年5月)
営業活動によるキャッシュ・フロー	79	15
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 49	△ 43
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 22	31

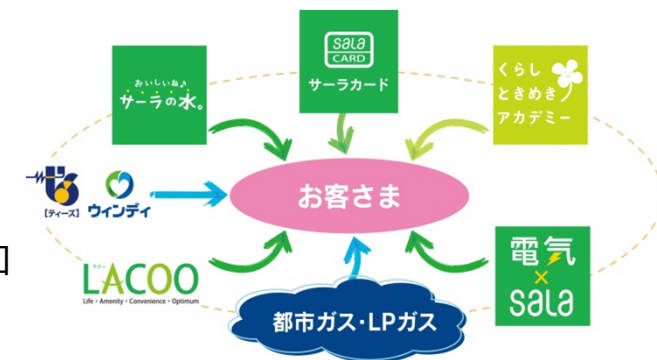
エネルギー＆ソリューションズ事業

事業概要

都市ガス、LPガス、石油製品、高圧ガス及び関連機器の販売、
電気供給事業、リフォーム、エネルギー輸送

業績の概要

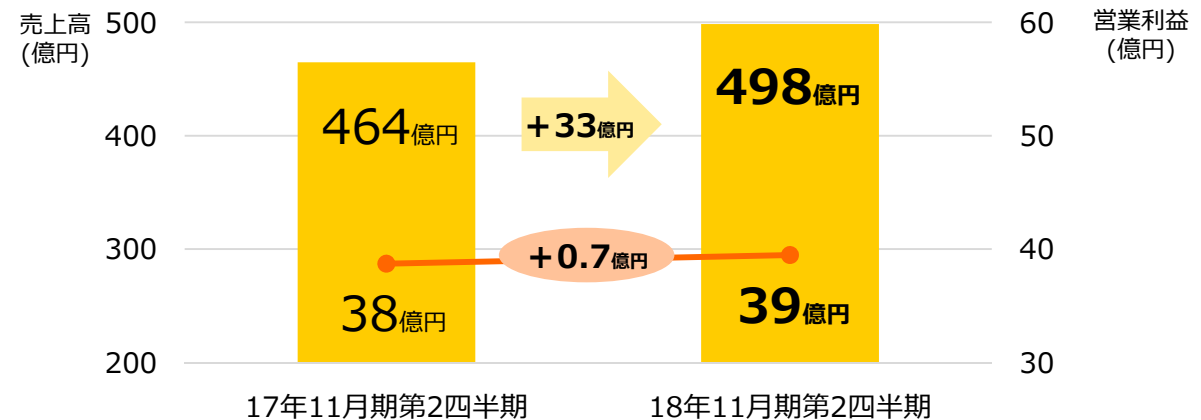
- 都市ガス、L Pガスともにガス販売量は前年同期並み
- ガス、石油製品の販売価格の上昇に加え、電力小売販売の取組み強化によりサーラの電気のお客さま数が増加したため、売上高は増加
- 利益面はガスの仕入価格が上昇したことにより売上総利益は減少したものの、販売費及び一般管理費の低減に努めた結果、営業利益は増加
- ◆ ガス仕入価格の上昇により下期はL Pガス利益が圧縮するものの、通期の業績はほぼ計画どおりに推移する見込み
- ◆ グループの総合力を活かし、お客さまとの接点強化により取引機会を拡大



生活サービスとの併用によるお得なガス料金プランを提供

前年同期との比較

売上高 営業利益



エンジニアリング&メンテナンス事業

事業概要

設備事業、土木事業、建築事業、トータルファシリティ事業、情報通信事業、ビル建材事業、メンテナンス事業

業績の概要

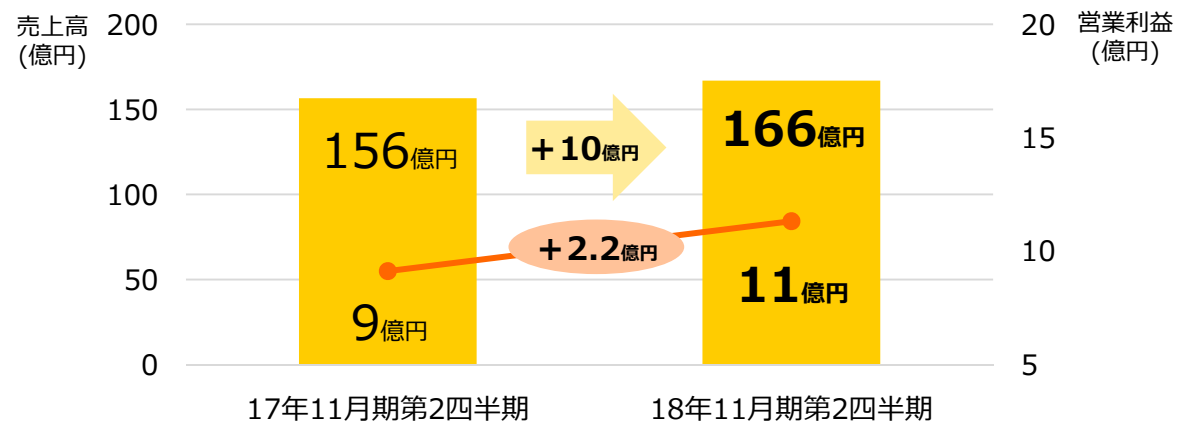
- 設備及びメンテナンス部門において大型物件の完成工事が増加したことにより売上高は増加
- 利益面は売上高の増加に加え、利益体質の強化に向けた社内プロセスの見直しや選別受注の実施により設備及びメンテナンス部門の完成工事の利益率が高い水準を維持したため、営業利益は増加
- ◆ 受注物件の確実な当期施工により、通期計画の達成を見込む



神野建設による三河港・神野地区岸壁改良工事
既存岸壁を200m延伸し、水深12mで耐震強化岸壁を整備

前年同期との比較

■ 売上高 ● 営業利益



ハウジング事業

事業概要

注文住宅の請負、分譲住宅の販売、建物のリフォーム請負、
建築資材・住設機器等の販売

業績の概要

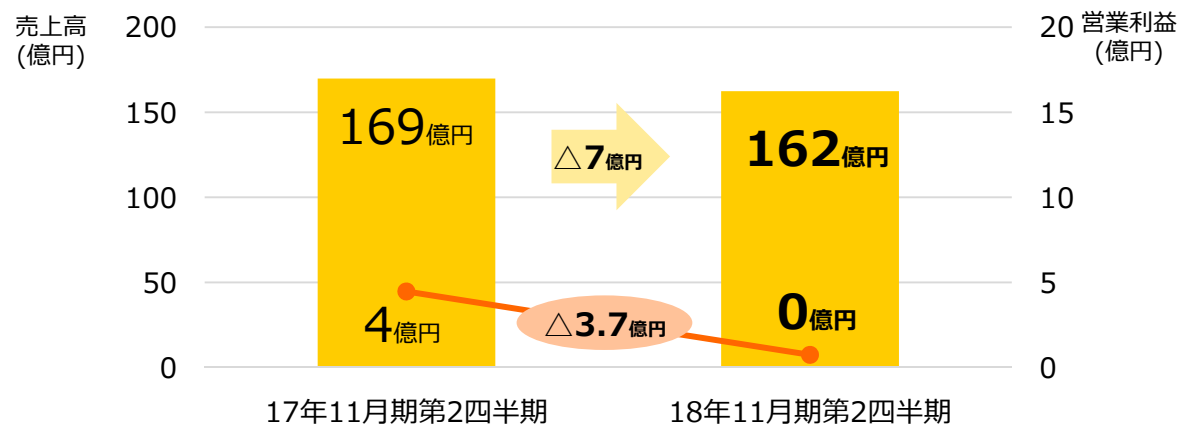
- 住宅販売部門において注文住宅、分譲住宅ともに販売棟数が減少したため売上高は減少
- 利益面は住宅部資材加工・販売部門は前年同期並みを維持したものの、住宅販売部門において分譲住宅の引渡しが計画より遅れたため、営業利益は大幅に減少
- ◆ 分譲住宅の販売棟数上積みなどにより、通期計画の達成を見込む



全館調湿換気システム搭載の「Best-air(ベストエア)」を採用した春日井展示場（2018年5月オープン、詳細は15ページ）

前年同期との比較

■ 売上高 ● 営業利益



カーライフサポート事業

事業概要

フォルクスワーゲン9店舗・アウディ3店舗（正規ディーラー）、車検・整備

業績の概要

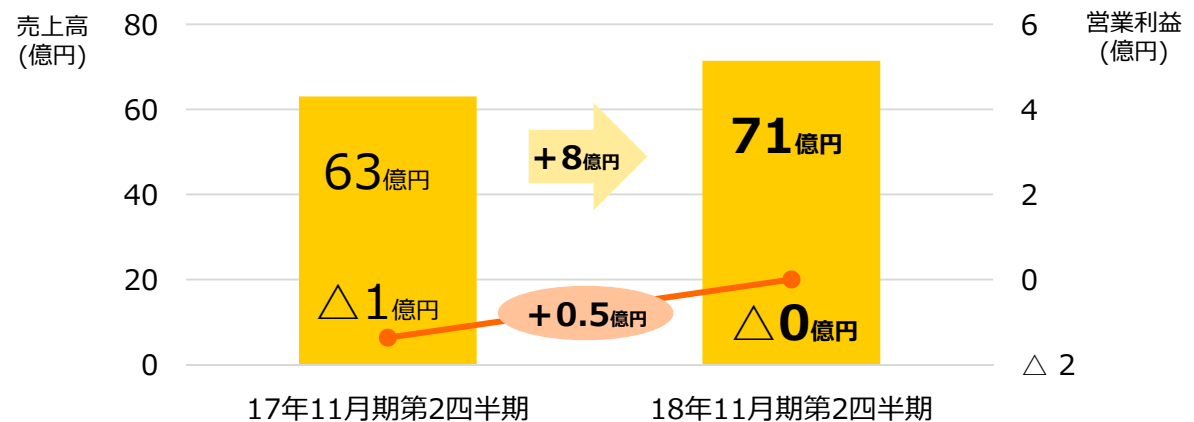
- 中古車販売の取組みを強化したことにより、フォルクスワーゲン、アウディともに中古車の販売台数が増加
- また、国内における好調な市況を背景にアウディの新車販売台数が増加したため売上高は増加し、営業損失は縮小
- ◆ フォルクスワーゲンの新車販売台数の不足を中古車販売台数の上積みや経費削減でカバーすることにより、通期計画の達成を見込む
- ◆ アウディ浜松店は2019年1月にリニューアルオープン予定



新「アウディ浜松店」完成予想図（詳細は16ページ）

前年同期との比較

売上高 営業利益



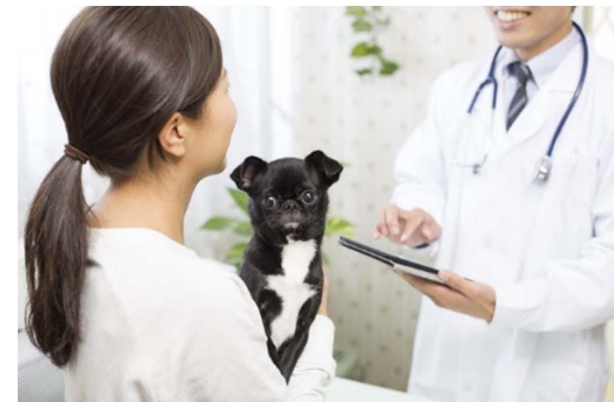
アニマルヘルスケア事業

事業概要

動物用医薬品、畜産用機械設備、小動物医療機器の販売

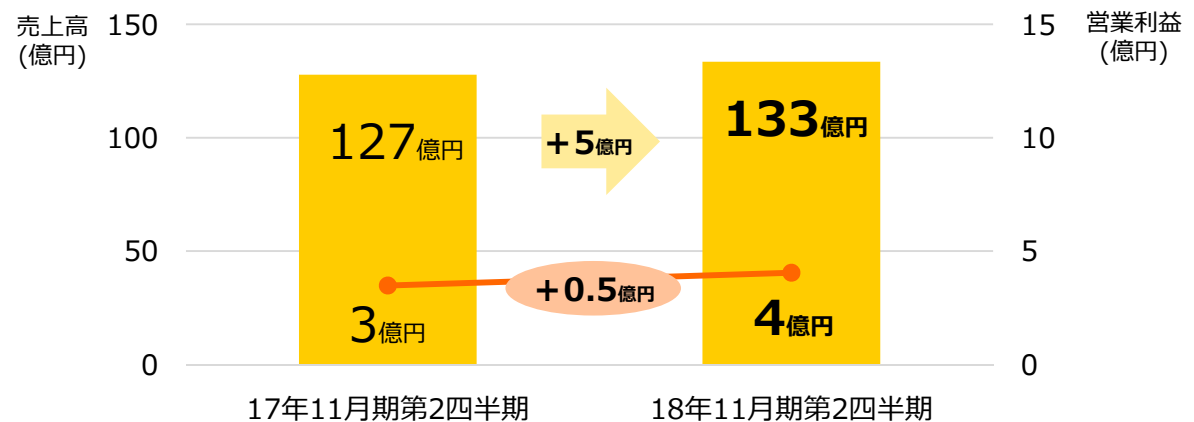
業績の概要

- 畜産部門において動物用医薬品の販売が好調に推移するとともに、ペット関連部門において主要取引先に対する新商品の販売などを強化したことにより売上高、営業利益ともに増加
- ◆ お客さまに対するセミナーの開催などを通じて、営業担当者の提案力やコンサルティング能力を磨くことにより、業界におけるシェア拡大に取り組む
- ◆ 通期の業績はほぼ計画どおりに推移する見込み



前年同期との比較

■ 売上高 ● 営業利益



プロパティ事業

事業概要

不動産事業、ホテル事業、飲食店事業、スポーツクラブ運営

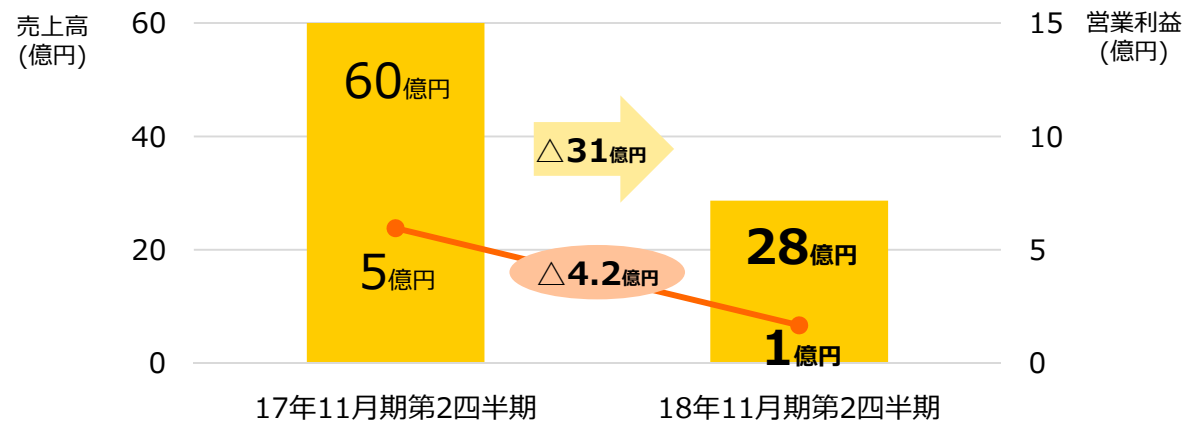
業績の概要

- 不動産事業における資産マネジメント部門は、賃貸料収入が増加したため堅調に推移したが、前年同期は期中に完成した分譲マンションの販売実績がセグメントの業績に大きく寄与していたため、売上高、営業利益ともに大幅に減少
- ◆ ホテルアークリッシュ豊橋などホスピタリティ部門は計画を下回るものの、不動産仲介の大型物件でカバーすることにより、通期計画の達成を見込む



前年同期との比較

売上高 営業利益



2018年11月期 通期業績予想

● 通期連結業績予想（2018年1月12日公表）に変更なし

通期業績

（億円）

項目	17年11月期 通期実績	18年11月期 通期業績予想	増減額	増減率(%)
売上高	1,996	2,080	+84	+4.2
営業利益	46	51	+5	+8.6
経常利益	44	55	+11	+22.4
親会社株主に帰属する当期純利益	27	35	+8	+26.2
1株当たり当期純利益（円）	51.66	57.20	+5.54	+10.7

※売上高、営業利益、経常利益はいずれも過去最高を見込む

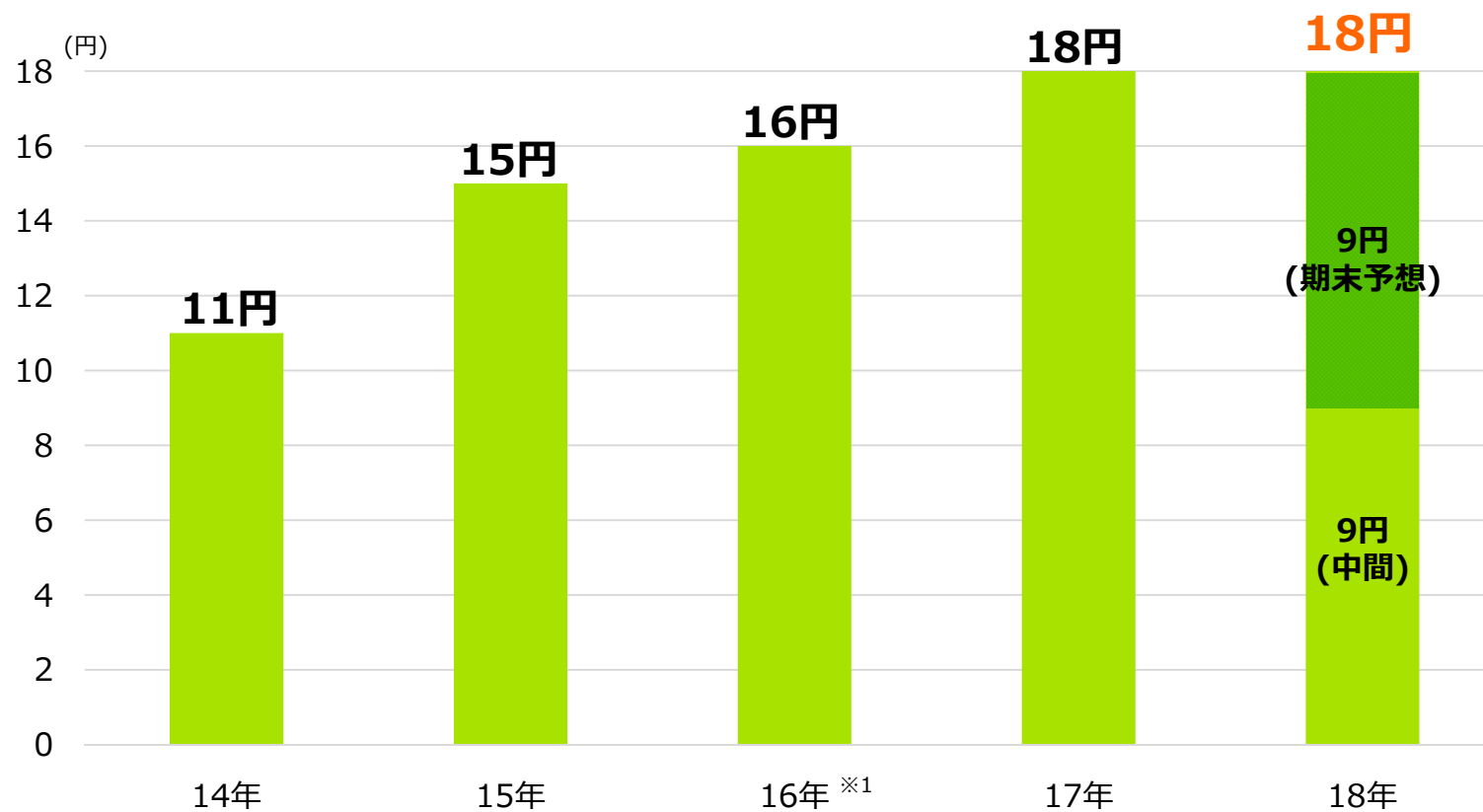
2018年11月期 セグメント別売上高・営業利益見通し

(億円)

	売上高			営業利益		
	17年11月期 通期実績	18年11月期 通期業績予想	増減率(%)	17年11月期 通期実績	18年11月期 通期業績予想	増減率(%)
エネルギー&ソリューションズ	859	900	+4.7	21	22	+6.6
エンジニアリング&メンテナンス	281	287	+2.0	10	10	+5.1
ハウジング	343	375	+9.1	8	8	△ 1.1
カーライフサポート	137	157	+14.3	△ 2	1	—
アニマルヘルスケア	252	257	+1.9	5	5	△ 1.0
プロパティ	90	61	△ 32.3	6	4	△ 40.4
その他	32	43	+31.1	0	1	+113.1
調整額	—	—	—	△ 4	△ 3	—
合計	1,996	2,080	+4.2	46	51	+8.6

2018年11月期 配当予想

- 中間配当金は当初公表どおり 1 株当たり**9円**
- 期末配当金は中間配当金と同額の 9 円を予想



※1 サラグループ再編を記念する記念配当2円を含む

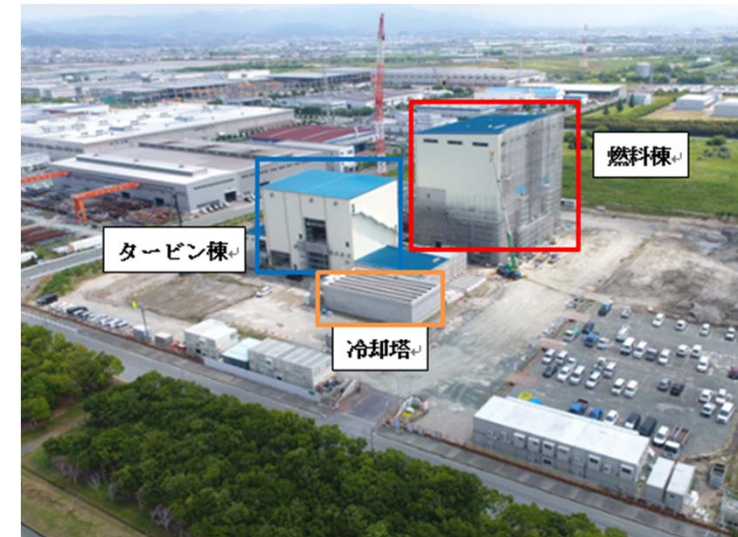
トピックス：「東三河バイオマス発電所」建設工事の進捗状況

サラーeパワーは 愛知県豊橋市臨海部に 木質バイオマス発電所を建設中

● 東三河バイオマス発電所

現在、燃料棟、タービン棟、冷却棟、ボイラーなどの建築工事、ボイラー架台、燃料棟ポンプ室への機器据付などのプラント工事を進めています。

発電所名	東三河バイオマス発電所
建設地	愛知県豊橋市新西浜町2-10
建設スケジュール	2019年4月完成 2019年7月本稼動予定
発電規模	22,100 KW
年間発電量	約1億5,000万 KWh (一般家庭約4万世帯分に相当)
燃料	主燃料：輸入材 (主にPKS〔パーム椰子殻〕など) 副燃料：東三河、遠州などの間伐材等 林地残材 製材端材等の一般木材
総事業費	約100億円
売上高(予定)	約40億円/年



6/26上空から撮影



ボイラー架台工事

サーラ住宅は 外断熱工法の強みを活かした 受注及び販売強化の一環として 住宅展示場を順次開設中

● 岩田運動公園ひがし展示場（愛知県豊橋市）

2018年4月に5箇所目となるお泊りハウスをオープン。

＜お泊りハウスとは＞

外断熱・二重通気工法の快適さを五感で体感することが出来る一泊二日の宿泊体感サービス。年間300組以上のお客さまが利用。

● 春日井展示場（愛知県春日井市）

2018年5月に全館調湿換気システム搭載の「Best-air」を採用した春日井展示場を、ナゴヤハウジングセンター春日井会場内にオープン。

＜Best-airとは＞

住まいの湿度を常に40%～60%にコントロールするシステムを採用した商品。（特徴：除湿により夏の蒸し暑さを軽減、加湿による美肌効果、カビ・ダニの発生抑制など）



岩田運動公園ひがし展示場



春日井展示場

サーラカーズジャパンは 2019年1月に「アウディ浜松店」を リニューアルオープン予定

●新「アウディ浜松店」

新店舗は展示車両台数が12台となり、ハイエンドモデルのスポーツカー「R 8」の取扱いが可能なAudi Sport店として生まれ変わります。（※ R 8 の販売には一定の条件を満たしたショールーム、メカニックなどが必要）これまで以上に幅広い車種を取扱うことにより、多くのお客さまにアウディの魅力をお伝えする予定。

●最新設備を備えた浜松新整備工場が完成

新整備工場は、進入通路から作業スペースへとスムーズに移動できる機能的な設計に加え、高性能な車両検査機器や大型モニターとIT環境を備えた予約管理システムなど最新設備を導入したことにより、生産性が大幅に向上。



新「アウディ浜松店」完成予想図



浜松新整備工場

サーラグループの 今後のビジネス展開の方向性



より良い暮らし・住まいのサービス提供



戸建住宅

不動産

マンション

リフォーム



輸入車

宅配水

工場・病院などビジネスユーザーのサポート



省エネ

リニューアル

保険

動物薬

設備

IT

物流

住宅建築・販売管理棟数
約**2万戸**

サーラカード会員数・取扱高
約**13万人**：470億円/年
サーラプラザ
12店舗展開

輸入車販売・中古車販売
12店舗展開：5店舗展開
管理顧客数
約**2万件**

暮らしやビジネスにおける
さまざまなシーンでお客さまに
最適な商品・サービスを提供



都市ガス 約**23万件**
LPガス 約**22万件**
電気 約**3万件**

エンジニアリング
&
メンテナンス
(社会インフラ整備)

動物用医薬品業界シェア
トップクラス

にぎわい・元気のあるまちの創造



まちづくり

ホテル

スポーツ

サーラクラブ

サーラプラザ

レストラン

カルチャー

豊かなまちのインフラ整備・メンテナンス



都市ガス

電力・水素

建築

設備

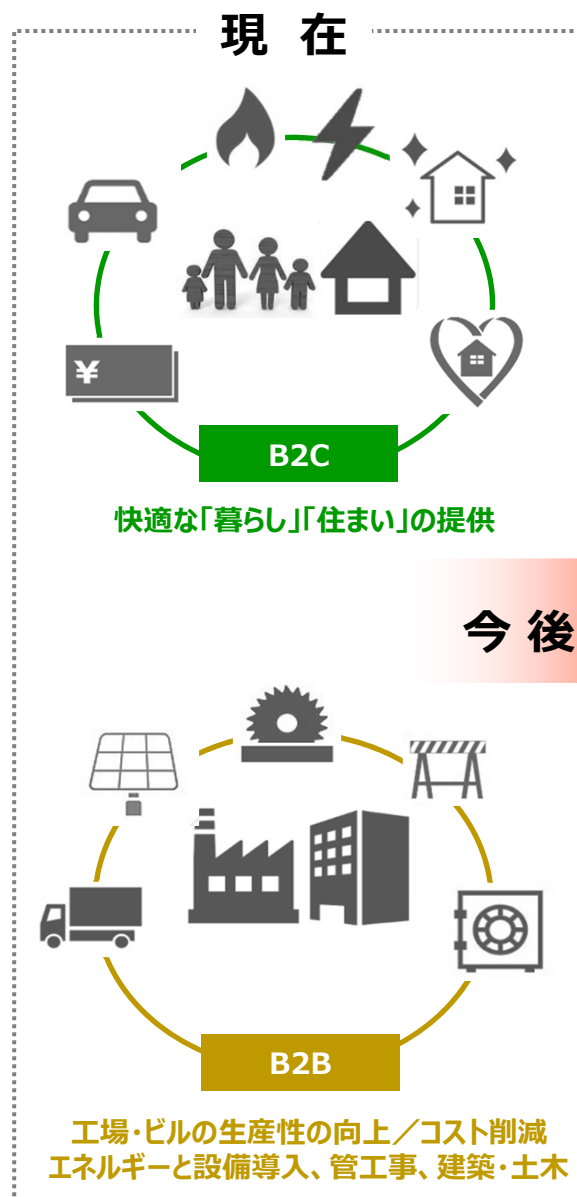
LPガス

CATV

土木

メンテナンス

今後のビジネス展開の方向性



サーラがある「まち」で暮らしたくなる仕掛けのローンチ

- 快適に便利に暮らせるまちづくり、まちの機能の最適化マネジメント
- 安心して住め、将来価値の高まる「家」の資産化・流動化ビジネスの提供
- 離れて暮らす家族も安心の見守りや医療サービスとの連携



- 住まいサービス／工場の稼働ログ取得とサービス管理

プラットフォーム構築



- ログの取得・蓄積とAI解析によるサービス開発

新技術の積極導入



- 顧客サービスのパーソナライズ化
- シェアビジネス基盤のブロックチェーン導入

- 設備やエネルギーの利用効率・コスト最適化
- 本社⇄工場のエネルギーのシェアリング実現
- 故障予知や故障時のリスクの低減化対策

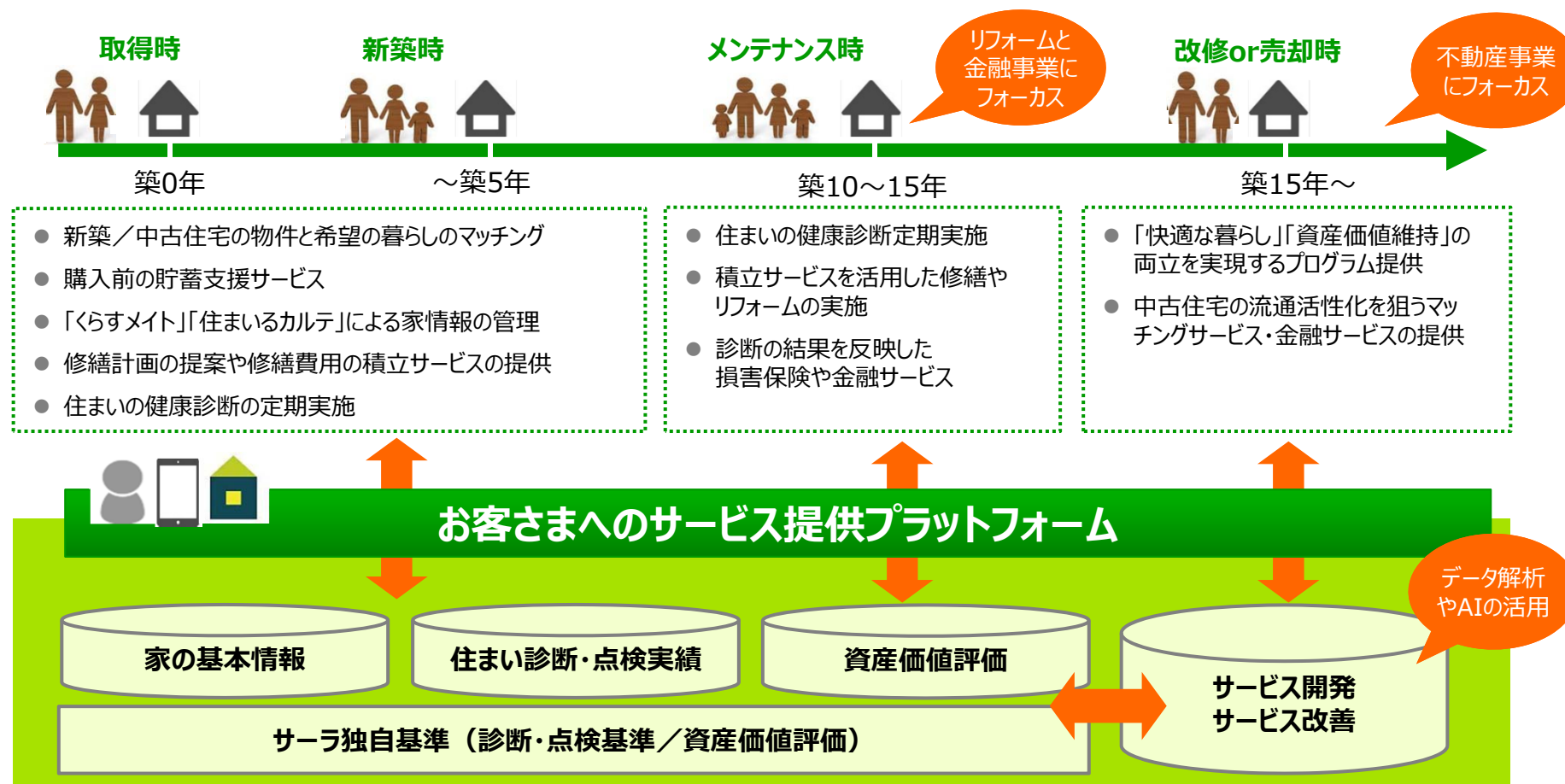


事業継続を安定的に可能にするサポートビジネス化

ライフタイムバリューを最大化するビジネスプラットフォームの構築

住宅販売事業、リフォーム事業、不動産事業を横断的につなぎ、「家」の資産価値を維持・向上させるビジネスプラットフォームの構築

- メンテナンスや資産価値維持のための「基準」の策定、それに基づいたお客さまの「家」のあらゆる情報の管理
- お客さまの「家」の健康診断の実施、診断結果に基づく、暮らしに役立つ経済性の高いサービスの開発



(参考資料)

サーラグループの概要



会社概要及び株式の状況



会社概要

商号	株式会社サーラコーポレーション																						
設立	2002年5月1日																						
本社所在地	豊橋市駅前大通一丁目55番地 サーラタワー																						
資本金	80億2,500万円																						
証券取引所	東京証券取引所 市場第一部 名古屋証券取引所 市場第一部																						
役員	<table> <tr> <td>代表取締役会長</td><td>中村捷二</td></tr> <tr> <td>代表取締役社長</td><td>神野吾郎</td></tr> <tr> <td>代表取締役専務</td><td>松井和彦</td></tr> <tr> <td>取締役</td><td>石原 裕</td></tr> <tr> <td>取締役</td><td>鳥居 裕</td></tr> <tr> <td>取締役</td><td>山口信仁</td></tr> <tr> <td>取締役（社外）</td><td>一柳良雄</td></tr> <tr> <td>取締役（社外）</td><td>石黒和義</td></tr> <tr> <td>監査役（常勤）</td><td>原田保久</td></tr> <tr> <td>監査役（社外）</td><td>杉井 孝</td></tr> <tr> <td>監査役（社外）</td><td>村松奈緒美</td></tr> </table>	代表取締役会長	中村捷二	代表取締役社長	神野吾郎	代表取締役専務	松井和彦	取締役	石原 裕	取締役	鳥居 裕	取締役	山口信仁	取締役（社外）	一柳良雄	取締役（社外）	石黒和義	監査役（常勤）	原田保久	監査役（社外）	杉井 孝	監査役（社外）	村松奈緒美
代表取締役会長	中村捷二																						
代表取締役社長	神野吾郎																						
代表取締役専務	松井和彦																						
取締役	石原 裕																						
取締役	鳥居 裕																						
取締役	山口信仁																						
取締役（社外）	一柳良雄																						
取締役（社外）	石黒和義																						
監査役（常勤）	原田保久																						
監査役（社外）	杉井 孝																						
監査役（社外）	村松奈緒美																						
従業員数	3,934名（連結）																						

株式の状況

発行可能株式総数	120,000,000株
発行済株式総数	66,041,147株 （自己株式8,161株を含む）
1単元の株式数	100株
株主数	11,656名

大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
サーラコーポレーション従業員持株会	3,960	5.99
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社（信託口）	3,496	5.29
三井住友信託銀行株式会社	2,920	4.42
株式会社三菱UFJ銀行	2,592	3.92
野村信託銀行株式会社（サーラコーポ レーション従業員持株会専用信託口）	2,220	3.36
株式会社静岡銀行	2,180	3.30
ガステックサービス共栄会	2,002	3.03
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社（信託口4）	1,595	2.41
株式会社三井住友銀行	1,414	2.14
株式会社みずほ銀行	1,304	1.97

※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

（2018年5月31日現在）

サーラの沿革

中核 5 社による サブグループ経営

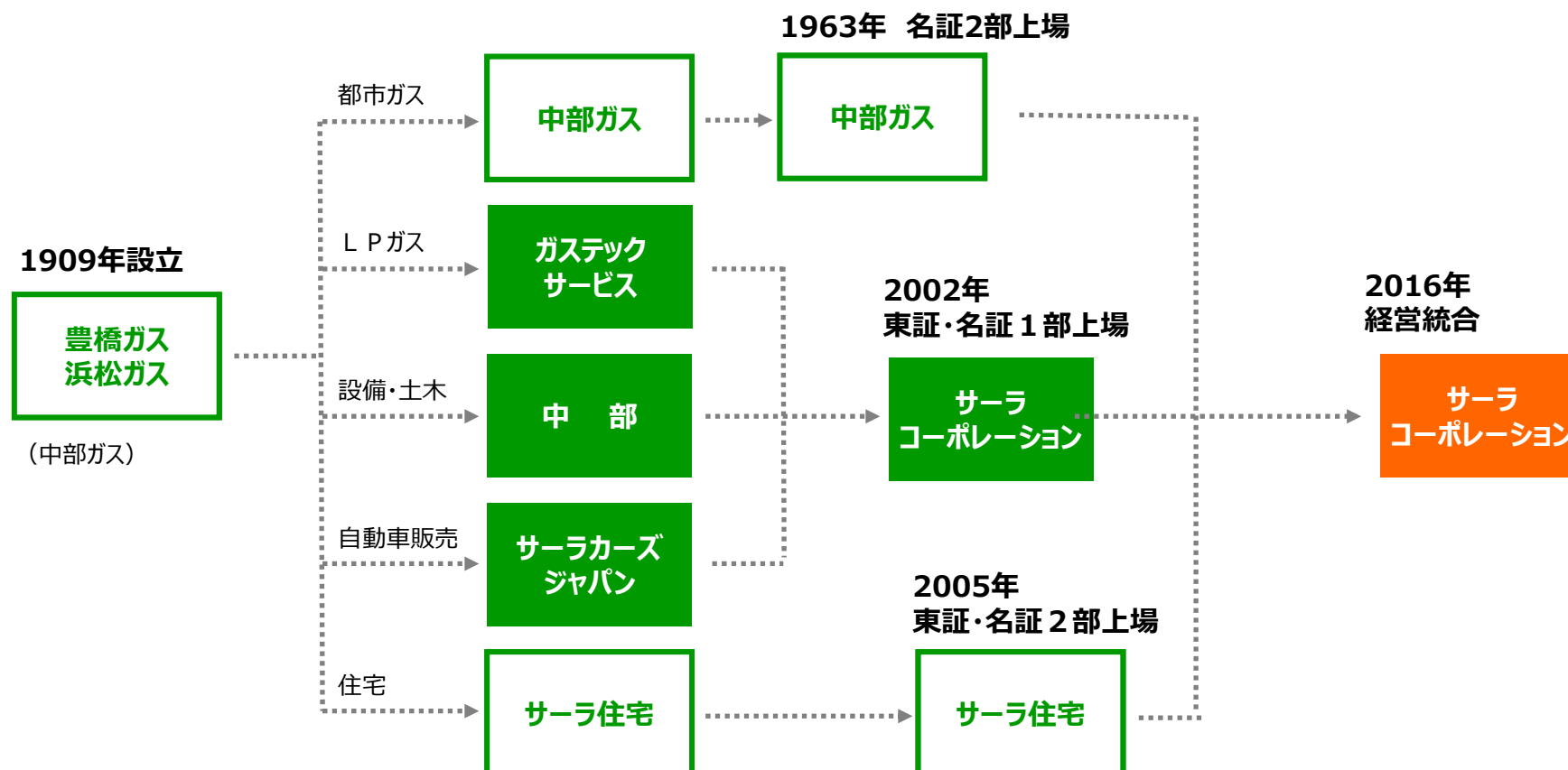
1960年代、総合生活産業への
飛躍をめざして多角化を推進

上場 3 社を軸に サーラグループを形成

サーラの基本理念のもと
グループを結束し
新たな事業の取り組み

2016.7 資本統合により サーラグループを一体化

経営効率をたかめるとともに
地域の暮らしやビジネスを
総合的にサポートする事業展開へ



グループ会社45社（連結子会社37社、非連結子会社7社）

※ 太字は主要子会社
(2017年12月1日現在)

ソーラコーポレーション	エネルギー＆ソリューションズ (エネルギー・生活サービス事業)	中部ガス 、ガスリビング中部、ガスリビング浜松西部、ガスリビング浜松北部、ソーラガス磐田、ソーラeエナジー、ソーラeパワー、 ガステックサービス 、グッドライフソーラ関東、ソーラ物流、リビングソーラ、ソーラの水、三河湾ガスターミナル、日興、神野オイルセンター、中部プロパンスタンド、浜松プロパンスタンド、KANTOH
	エンジニアリング＆メンテナンス (土木・建設・設備事業)	中部 、神野建設、鈴木組、中部技術サービス、テクノシステム、西遠コンクリート工業、トキワ道路、昭和クリーナー、中部ビルサービス、誠和警備保障
	ハウジング (住宅建設・販売事業)	ソーラ住宅 、中部ホームサービス、太陽ハウジング、ソーラハウスサポート、エコホームパネル
	カーライフサポート (輸入車販売事業)	ソーラカーズジャパン
	アニマルヘルスケア (動物用医薬品販売事業)	アスコ 、大和医薬品工業
	プロパティ (不動産関連事業)	中部ガス不動産 、ソーラホテル＆レストランズ、ソーラスポーツ
	その他	ソーラフィナンシャルサービス、ソーラビジネスソリューションズ、ソーラライフスタイルイノベーション、新協技研、エス・アール・ピー

東三河・遠州エリアを中心に、宮城県から山口県まで

21都道府県・**326**カ所に展開

中国地方 **7**カ所

エネルギー & ソリューションズ
アニマルヘルスケア

関西地方 **2**カ所

アニマルヘルスケア

東北地方 **5**カ所

エネルギー & ソリューションズ
エンジニアリング & メンテナンス
アニマルヘルスケア

東海地方 **278**カ所

エネルギー & ソリューションズ
エンジニアリング & メンテナンス
ハウジング
カーライフサポート
アニマルヘルスケア
プロパティ

関東地方 **34**カ所

エネルギー & ソリューションズ
エンジニアリング & メンテナンス
ハウジング
カーライフサポート
アニマルヘルスケア

(2017年12月1日現在)

私のまちにはSALAがある

～暮らしとエネルギーのSALAへ～

お客さまに対して商品・サービス、お客さま窓口の名称をSALAに統一してサービス体制から事業展開、組織運営に至るまで徹底してお客さま起点に見直し、「暮らしとエネルギーのSALA」として地域に広く浸透することを目指す。

既存事業の強化は、これまでの達成状況に応じて新たな目標を設定し、これまでの枠組みではできなかった方法も加えて継続して取り組み、今後も成長していける基盤を確固たるものにする。

	第1次 2011年～2013年	第2次 2014年～2016年	第3次 2017年～2019年	第4次～ 2020年～
長期目標	次なる時代の成長を見据えた基盤づくり			「私のまちにSALA、 暮らしとともにSALA」 の実現
方針・ テーマ	グループの新たな 挑戦	魅力あるグループへ	私のまちにはSALAがある ～暮らしとエネルギーのSALAへ～	
中心課題	グループ一体化に よる社内基盤の 整備	整備した基盤を 活かした 顧客対応力の強化	新たな成長を可能にする基盤づくり (エネルギー事業の再構築、 SALAの浸透)	
最終年度 売上高	1,372億円	1,489億円	2,200億円（計画）	
最終年度 経常利益	20億円	30億円	65億円（計画）	

サーラグループの地域貢献活動

●文化・芸術支援

ギャラリーの運営や地域オーケストラの支援など文化振興に貢献しています。



●教育支援

大学院生への奨学援助のほか、地域の教育・文化活動に助成を行っています。



●スポーツ支援

オフィシャルスポンサーとして、プロスポーツ「ジュビロ磐田」と「三遠ネオフェニックス」を応援しています。

また、スポーツを通じた地域の少年・少女の健全な育成を目的とした大会への特別協賛を実施しています。



(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている数値計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

お問い合わせ先

株式会社サーラコーポレーション 総務部 総務グループ

TEL : 0532-51-1182 FAX : 0532-51-1154