

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## サーラコーポレーション

2734 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年2月13日 (金)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2025年11月期の業績概要	01
3. 2026年11月期の業績見通し	02
4. 成長戦略	02
5. 株主還元策	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業内容	05
■ 事業概要	06
1. 産業が集積する東海地域を中心に事業エリアを全国へ拡大	06
2. 「地域密着」と「専門特化」の2つの事業モデル	07
3. エネルギー&ソリューションズ事業	08
4. エンジニアリング&メンテナンス事業	09
5. ハウジング事業	10
6. プロパティ事業	11
7. カーライフサポート事業	12
8. アニマルヘルスケア事業	13
■ 業績動向	14
1. 2025年11月期の業績概要	14
2. 財務状況と主な経営指標	15
■ 今後の見通し	16
● 2026年11月期の業績見通し	16
■ 成長戦略	18
1. 第6次中期経営計画の策定	18
2. 第6次中期経営計画の数値目標	19
3. 重点戦略	19
■ 株主還元策	20

サーラコーポレーション  
2734 東証プライム市場

2026年2月13日 (金)  
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

## 要約

### 2025年11月期は増収・各利益は2ケタ増。 2026年11月期は引き続き増収・営業増益を見込む

サーラコーポレーション<2734>は、愛知県豊橋市を本拠地とし、エネルギーからエンジニアリング、住宅・不動産、輸入車、動物用医薬品などに関わる多様な事業を展開するユニークな事業グループである。2025年11月期の連結売上高は2,515億円に上り、エネルギー関連では、愛知県東部・静岡県西部エリアを中心に、約54万件の顧客に対しラストワンマイルのサービスを提供する。従業員数は約5,000名、北海道から熊本県まで21都道府県に327ヶ所に拠点を展開する。2026年1月には2030年を最終年とする第6次中期経営計画を発表し、これまで2030年ビジョンに掲げていた「住まい分野の飛躍的成長」「連結営業利益120億円」の実現に向けた道筋を明確にした。

#### 1. 事業概要

同社の事業は6つのセグメントに分かれており、主力セグメントであるエネルギー&ソリューションズ事業のほか、エンジニアリング&メンテナンス事業、ハウジング事業、カーライフサポート事業、アニマルヘルスケア事業、プロパティ事業を展開する。事業モデルで分類すると、高い知名度とシェアを生かした地域密着事業モデルと専門特化の広域展開事業モデルに分かれる。地域密着事業モデルは、愛知県東部及び静岡県西部を地盤に展開するエネルギー&ソリューションズ事業、エンジニアリング&メンテナンス事業、ハウジング事業、プロパティ事業が該当し、地域に密着して高いシェアを獲得している。専門特化・広域展開事業モデルは、専門性の高いニッチ市場をより広域で展開し、高い全国シェアの獲得を目指す事業である。カーライフサポート事業（フォルクスワーゲン、アウディ正規販売店）、アニマルヘルスケア事業がこれに該当する。

#### 2. 2025年11月期の業績概要

2025年11月期の連結業績は、売上高が前期比4.6%増の251,533百万円、営業利益が同17.0%増の7,381百万円、経常利益が同21.2%増の9,927百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同11.8%増の5,870百万円となり、過去最高の売上高と営業利益を達成した。売上高に関しては、ハウジング事業とエンジニアリング&メンテナンス事業が増収をけん引した。営業利益に関しては、エネルギー&ソリューションズ事業とエンジニアリング&メンテナンス事業の寄与が大きかった。エネルギー&ソリューションズ事業では、都市ガスの売上総利益の増加、バイオマス発電所の順調な稼働、販管費の低減などから、営業利益が大幅に増加した。経常利益は営業外収益に為替予約に係るデリバティブ評価益1,892百万円（前期は評価益1,077百万円）を計上したことから増益となった。なお、デリバティブ評価損益は、輸入材を主燃料とするバイオマス発電事業の為替リスクを低減するために締結した為替予約の期末未決済残高の時価評価であり、キャッシュを伴わない評価損益であることに留意したい。

サーラコーポレーション  
2734 東証プライム市場

2026年2月13日 (金)  
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

## 要約

### 3. 2026年11月期の業績見通し

2026年11月期の連結業績は、売上高が前期比3.4%増の260,000百万円、営業利益が同1.6%増の7,500百万円と、ともに過去最高の更新を見込んでいる。2026年11月期は、前期末振れしたエンジニアリング&メンテナンス事業を除く5セグメントで増収を見込む。特に、ハウジング事業とカーライフサポート事業では、それぞれ前期比で3,000百万円以上の増収を予想する。営業利益面では、主力のエネルギー&ソリューション事業とエンジニアリング&メンテナンス事業が引き続き高水準の利益を見込むほか、前期は損失を計上したカーライフサポート事業とアニマルヘルスケア事業の営業黒字への転換を計画する。エネルギー&ソリューションズ事業では、暮らしのリフォーム事業・ビジネスのトータルソリューション事業・電力事業の3つを新たな収益の柱として成長させ、ビジネスモデルの変革を進める。エンジニアリング&メンテナンス事業では、グループ連携とDX活用、新サービスへの挑戦により、さらなる成長に向けた基盤の強化を行う。ハウジング事業では、住宅販売で高付加価値商品の開発と施工の効率化により新築事業の収益性を高めるとともに、リフォームで収益力の向上と事業エリアの拡大を目指す。カーライフサポート事業では、前期に損失要因となった中古車在庫の管理体制を見直すとともに、エリア特性を生かして販売強化を図る。アニマルヘルスケア事業では、倉庫集約による物流網の効率化、駐在モデルによる現場力・営業力の強化により強固な顧客基盤を築く。プロパティ事業では、不動産投資事業に注力し、良質な収益物件の確保を進める。

### 4. 成長戦略

第6次中期経営計画は2030年までの5ヶ年計画であり、基本方針は「X (Cross) 120」である。Xは様々な枠を越えて「交差・連携・共創」「変革」を行うことで、新たな価値を創造する意思を込めた。「120」は創業120年(2029年10月)の節目を迎えることや、営業利益120億円を目指すことを示す。目指す姿(事業領域)としては、“E(イー)食住”と定義し、主力分野である“E”(=Energy, Environment)においては、電力事業の拡大・収益化を加速する。新規性の高い“食”(=食(FOOD)・農)に関しては、フードバリューチェーンにおいて新たな価値創造を行い、2030年以降に事業の柱の1つに成長させることを構想する。“住”(=住まい・暮らし、社会・産業インフラ)においては、リフォームを中心としたストック住宅ビジネスの構築(BtoC)、スマートエネルギー・ファシリティソリューションビジネスの構築(BtoB)、不動産投資事業の拡大等を強化する。最終年度の数値目標として、売上高で3,000億円(年平均成長率3.6%)、営業利益で120億円(年平均成長率10.2%)、ROEで10.0%(同3.3ポイント増)などを掲げる。

### 5. 株主還元策

同社は、株主への配当について、安定的かつ継続的に配当を実施していくことを基本に、配当は前期以上を維持しつつ、かつ為替予約に係るデリバティブ評価損益の影響を除く連結配当性向40%以上とし、また、自己株式の取得については、市場環境や資本効率を勘案し機動的に実施することを基本方針としている。2013年11月期以降、年間配当金は維持または増配を続けており、2025年11月期の年間配当金は1株当たり32.0円(中間16.0円、期末16.0円)、配当性向35.0%だった(デリバティブ評価損益の影響を除いた配当性向は45.7%)。2026年11月期の年間配当は前期比1.0円増の1株当たり33.0円(中間16.0円、期末17.0円)、配当性向40.8%を予定している。2026年1月の決算説明会では、今後の自己資本比率を40%程度にコントロールするとの表明があり、2030年11月期にかけて配当の増額や機動的な自己株式の取得を行い株主還元を強化する。

サーラコーポレーション  
2734 東証プライム市場

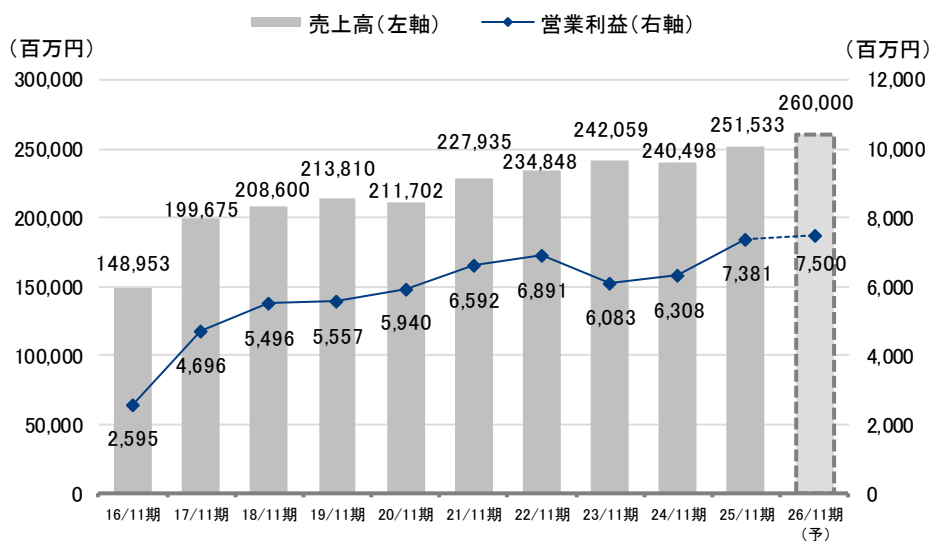
2026年2月13日 (金)  
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

## 要約

### Key Points

- ・ 2025年11月期は増収、主力2事業がけん引し各利益は前期比2ケタ増
- ・ 2026年11月期は引き続き増収・営業増益を予想。ハウジング事業、カーライフサポート事業が増収に寄与
- ・ 第6次中期経営計画がスタート。2030年に売上高3,000億円、営業利益120億円を目指す
- ・ 2026年11月期は、前期比1.0円増の1株当たり33.0円の配当を予定。2030年にかけて、配当の増額や機動的な自己株式の取得を行い株主還元を強化

### 連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 地域密着でエネルギーや都市インフラの建設・エンジニアリング、住宅、不動産事業を主力に展開

#### 1. 会社概要と沿革

同社は、愛知県豊橋市を本拠地とし、エネルギーからエンジニアリング、住宅・不動産、輸入車、動物用医薬品などに関わる多様な事業を展開するユニークな企業グループである。2025年11月期の連結売上高は2,515億円に上り、顧客数約54万件、従業員数約5,000名、愛知県・静岡県を中心に、北海道から熊本県まで21都道府県に327ヶ所に拠点を展開する。地盤とする愛知県・静岡県は国内有数の製造業の集積地であり、農業産出額も全国上位を占めるなどポテンシャルの高い地域である。創業は古く、都市ガス供給を開始したのは117年前の1909年に遡る。1960年代からは地域社会と人々の暮らしを総合的に支える企業グループを目指して多角化を開始し、LPガス事業への進出を皮切りに、1962年には貨物輸送、自動車整備・販売事業に、1963年には設備・土木事業に、1969年には住宅事業にそれぞれ参入し、業容を拡大した。1990年代からは経済の成熟化を背景にグループ経営の推進を開始した。1993年に制定したグループ基本理念「美しく快適な人間空間づくりを通し、地域社会から信頼される企業グループとして、豊かな社会の実現をめざします。」は、非エネルギー関連事業が伸長する現在も同社の道標となっている。グループ名に使われている「SALA (サーラ)」とは、「Space Art Living Amenity」の頭文字を使った造語であり、“生活空間をより美しく快適に”という想いが込められている。

2002年に純粋持株会社である(株)サーラコーポレーション(LPガス事業、設備・土木事業、自動車販売事業を展開)を設立、その年に東京証券取引所(以下、東証)1部及び名古屋証券取引所(以下、名証)1部に上場した。2016年には、中部瓦斯(株)(現 サーラエナジー(株))及びサーラ住宅(株)を株式交換により完全子会社化し、グループの資本を統合し、現在の“ひとつのサーラとしての価値提供”を追求する体制を整備した。2020年には2030年ビジョンを発表し、「私のまちにSALA、暮らしとともにSALA」を掲げ、住まい分野の飛躍的成長を目指す姿を明確にした。

2022年4月、東証及び名証の市場区分再編に伴い東証プライム市場及び名証プレミアム市場に移行した。また、2024年3月には同和化学(株)(動物用医薬品卸売業)、2024年12月には東証スタンダード市場に上場していた(株)安江工務店をそれぞれ子会社化するなどM&Aを積極的に行っている。

サーラコーポレーション  
2734 東証プライム市場

2026年2月13日 (金)  
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

## 会社概要

### 沿革

年月	沿革
創業期（1909年～）	1909年豊橋瓦斯（株）、1910年浜松瓦斯（株）を都市ガス会社として創業。1943年に中部瓦斯（株）（現 サーラエナジー（株））に統合
多角化期（1960年代～）	1959年LPガス事業、1962年自動車整備・販売事業、1963年設備・土木事業、1969年住宅事業に参入。1963年に中部瓦斯（現 サーラエナジー）が名証2部上場、1985年にガステックサービス（株）（現 サーラエナジー）が名証2部上場（1988年に東証1部指定）、1991年に（株）中部が名証2部上場
グループ経営推進期（1993年～）	1993年グループ基本理念制定
2002年5月	純粋持株会社である（株）サーラコーポレーション（LPガス事業、設備・土木事業、自動車販売事業）を設立、東証・名証1部上場
2004年9月	「サーラグループ」へ呼称を統一
2016年7月	グループ資本統合。中部瓦斯及びサーラ住宅（株）を株式交換により完全子会社化
2019年12月	エネルギー事業再編。中部瓦斯がガステックサービスを吸収合併し、社名をサーラエナジー（株）へ変更
2022年4月	東証及び名証の市場区分再編に伴い東証プライム市場及び名証プレミアム市場に移行
2024年12月	（株）安江工務店を連結子会社化

出所：統合報告書、ホームページ、会社情報よりフィスコ作成

## 2. 事業内容

同社が提供する「暮らしとエネルギーのサービス」は6つの事業セグメントに分かれる。最大の事業セグメントは、1) エネルギー&ソリューションズ事業である。都市ガス、LPガスをはじめとするエネルギー関連サービスを地域の世帯や法人等約54万件に提供する。売上高構成比の48.1%、営業利益構成比の58.1%を占める中核事業である。2) エンジニアリング&メンテナンス事業は都市インフラ整備（道路、建築、港湾土木など）、設備工事・メンテナンスなどを行う。売上高構成比は14.0%、営業利益構成比は46.8%であり、収益貢献の大きい第2の柱である。3) ハウジング事業は注文住宅・分譲住宅、リフォーム、建築資材販売などを行い、売上高構成比は17.8%、営業利益構成比は12.4%である。4) カーライフサポート事業は輸入自動車（フォルクスワーゲン、アウディ）の販売・整備などを行い、売上高構成比は7.1%、2025年11月期は在庫処分などを行い損失を計上した。5) アニマルヘルスケア事業は動物用医薬品や療法食の卸売りなどを行い、売上高構成比は9.3%、2025年11月期は構造改革を行ったため損失を計上した。6) プロパティ事業は不動産賃貸・売買・仲介、まちづくり事業、ホテル、飲食店、スポーツクラブの運営などを行い、売上高構成比は2.9%、営業利益構成比は5.5%である。

エネルギー関連事業と非エネルギー関連事業で比較すると、売上高とセグメント利益の約5割（直近通期ベース）は非エネルギー関連事業から創出されており、2030年ビジョンで掲げる「暮らしのSALA」の確立に近づいている。



サーラコーポレーション  
2734 東証プライム市場

2026年2月13日 (金)  
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

## 会社概要

### 各セグメントの概要

セグメント	事業内容	連結子会社等	構成比 (25/11期)	
			売上高	セグメント利益
エネルギー&ソリューションズ事業	都市ガス、LPガス、電気、石油製品、高圧ガス、物流サービス、リフォームなど	サーラエナジー、サーラE&L東三河、サーラE&L浜松、サーラE&L名古屋、サーラE&L静岡、グッドライフサーラ関東、サーラeエナジー、サーラeパワー、サーラ物流、リビングサーラ、サーラの水、三河湾ガスターミナル、日興、中部プロパンスタンド、浜松プロパンスタンド、KANTOH	48.1%	58.1%
エンジニアリング&メンテナンス事業	都市インフラ整備（道路、建築、港湾土木など）、設備工事・メンテナンス、システム開発など	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	14.0%	46.8%
ハウジング事業	注文住宅・分譲住宅、リフォーム、建築資材販売など	サーラ住宅、中部ホームサービス、太陽ハウジング、宮下工務店、サーラハウスサポート、エコホームパネル ※ 2025年11月期より、安江工務店、トーヤハウス、アブリコット、MIMA、ガーデンを追加	17.8%	12.4%
カーライフサポート事業	輸入自動車（フォルクスワーゲン・アウディ）の販売・整備など	サーラカーズジャパン	7.1%	-8.5%
アニマルヘルスケア事業	動物用医薬品、療法食など	アスコ、同和化学	9.3%	-7.7%
プロパティ事業	不動産賃貸・売買・仲介、まちづくり事業、ホテル、飲食店、スポーツクラブの運営など	サーラ不動産、サーラホテル&レストランズ、サーラスポーツ	2.9%	5.5%

出所：決算短信、統合報告書よりフィスコ作成

## 事業概要

### 日本屈指の産業集積地域である愛知県東部、静岡県西部が地盤

#### 1. 産業が集積する東海地域を中心に事業エリアを全国へ拡大

同社の地盤は、本社が所在する豊橋市を含む愛知県東部、浜松市を中心とする静岡県西部である。両地域合計の製造品出荷額は14.4兆円（2023年）近くに上り、横浜市、川崎市、大阪市（いずれも4兆円台）をはるかに上回る日本屈指の産業集積地である。トヨタ自動車<7203>、スズキ<7269>、ヤマハ発動機<7272>などの輸送機器をはじめ、日東電工<6988>、花王<4452>、東京製鐵<5423>など各社のマザー工場が数多く立地する地域である。農業産出額も国内有数であり、農業出荷額は約2,700億円（両地域合計）に上り、多数の農産品が全国上位を占める。また、人口は約199万人と、生活者も多い。同社はこうしたポテンシャルの高い地域を地盤に、エネルギーの供給だけでなく、「暮らしを豊かにする」「企業の発展を支援する」「まちの魅力を高める」ことを理念に掲げ、東海地域から全国へ事業エリアを拡大している。



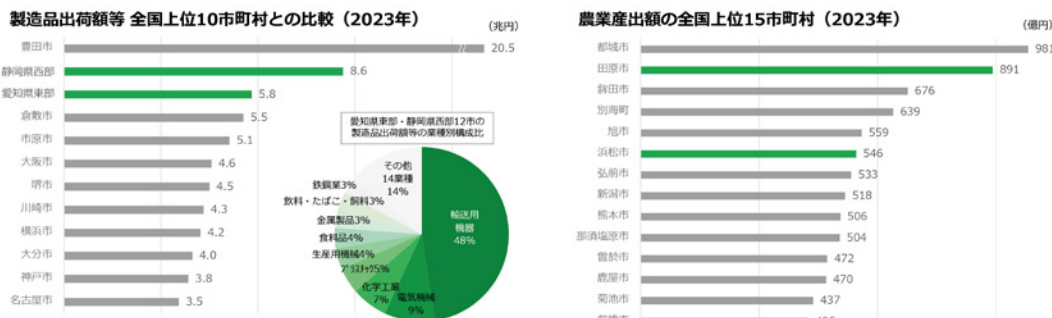
サーラコーポレーション  
2734 東証プライム市場

2026年2月13日 (金)  
https://www.sala.jp/ja/ir.html

## 事業概要

### 事業エリアの“地域力”

	愛知県東部（東三河）	静岡県西部（遠州）
市町村	豊橋市、豊川市、蒲郡市、新城市、田原市、北設楽郡設楽町、北設楽郡東栄町、北設楽郡豊根村	浜松市、磐田市、掛川市、袋井市、湖西市、御前崎市、菊川市、周智郡森町
人口	約72万人	約127万人
製造品出荷額	約5.8兆円(2023年)	約8.6兆円(2023年)
農業産出額	約1,600億円(2023年)	約1,100億円(2023年)
三河湾の特色	自動車輸入額全国1位、輸出額全国2位	



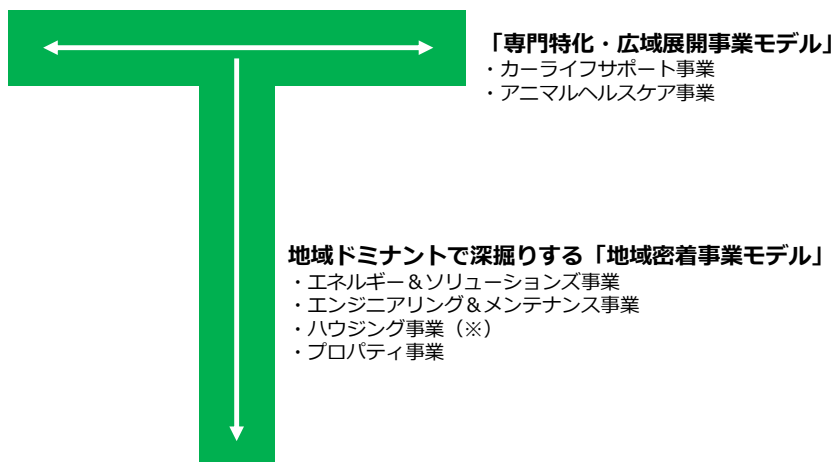
出所：2024年経済構造実態調査（製造業事業所調査）・農林水産省／令和5年市町村別農業産出額

出所：決算及び第6次中期経営計画説明会資料より掲載

## 2. 「地域密着」と「専門特化」の2つの事業モデル

同社の6つの事業セグメントは、事業モデルで分類すると、高い知名度を生かした地域密着事業モデルと専門特化の広域展開事業モデルに分かれる。地域密着事業モデルは、愛知県東部及び静岡県西部を地盤に展開するエネルギー&ソリューションズ事業、エンジニアリング&メンテナンス事業、ハウジング事業、プロパティ事業が該当し、エネルギー事業を基盤としたラストワンマイルのきめ細かなサービスに強みがある。専門特化・広域展開事業モデルは、専門性の高いニッチ市場をより広域で水平展開し、高い全国シェアの獲得を目指す事業である。カーライフサポート事業とアニマルヘルスケア事業がこれに該当する。

### 2つの事業モデル



※ 将来的にリフォームを核に広域展開構想あり

出所：ヒアリングを基にフィスコ作成

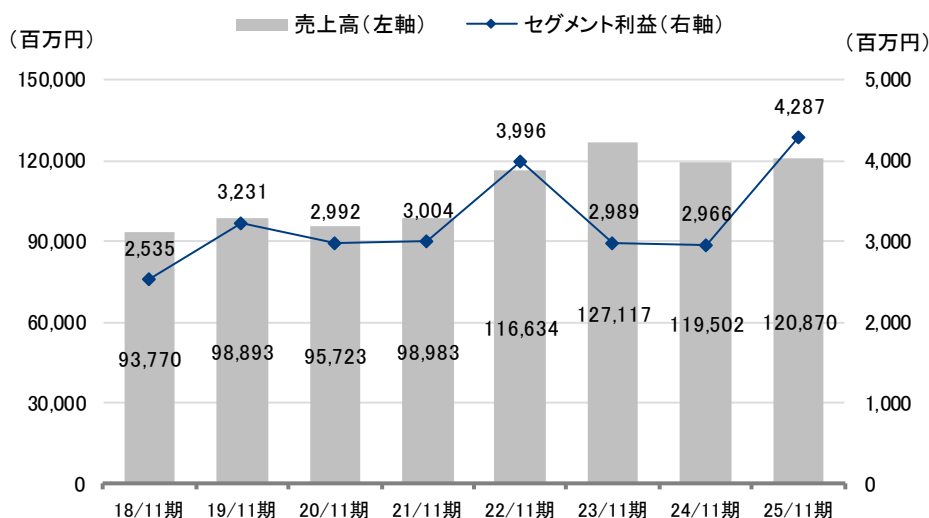
# 事業概要

## 3. エネルギー&ソリューションズ事業

同事業は、愛知県東部・静岡県西部地域を中心に、都市ガス・LPガス・電気などのエネルギー事業やリフォーム事業などを展開している。エネルギー事業においては、従来の安定的なエネルギー供給に加えて、カーボンニュートラルへの対応により、顧客の豊かな暮らしや事業課題解決の実現を目指す。同社の祖業で、約54万件（2025年11月末）の顧客基盤があり、都市ガス供給エリアでは2世帯に1世帯が同社の顧客である。リフォーム事業は相対的に規模の小さい特定部位のリフォームを行っており（ハウジング事業では総合的なリフォームを行う）、110億円の規模である。また、BtoB向けのエネルギー供給にも力を入れており、地域に自動車など製造業の産業集積があることなどから、大口の顧客を多数抱える。

近年の業績は、エネルギー原価の変動（販売価格高騰時は需要減の要因）や気候の影響などを受けたものの、顧客数の増加に伴い売上高・利益ともに安定成長している。2025年11月期は、売上高で前期比1.1%増の120,870百万円、営業利益で同44.6%増の4,287百万円となった。売上高は、暮らしのリフォームとビジネス向けのカーボンニュートラル化や生産性向上に関連する器具や工事が増加したのに加え、家庭用・業務用の都市ガスの販売量が増加したことで増収となった。利益面は、都市ガスの売上総利益の増加、バイオマス発電所の順調な稼働、販管費の低減などから、営業利益が大幅に増加した。

### エネルギー&ソリューションズ事業 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

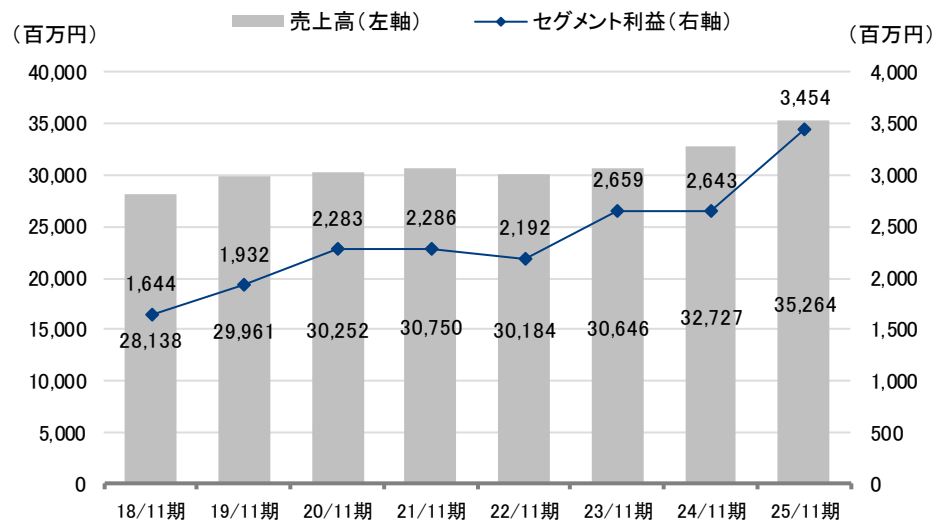
## 事業概要

#### 4. エンジニアリング&メンテナンス事業

同事業は、安全・安心、豊かで快適な空間づくりを目的として、オフィスビルや工場、病院、学校、マンション、公園、道路、橋、港湾施設など高度な技術が求められる都市インフラの建設及び修繕を行っている。加えて、省エネ、創エネ、カーボンオフセットなど脱炭素化に寄与する設備、メンテナンスの提案により、顧客の事業活動におけるカーボンニュートラルへ貢献している。同事業の売上構成比は約4割が土木部門で、建築部門、メンテナンス部門、設備部門がそれぞれ約2割となっている。歴史的に港湾土木に強みがあり、また空調設備、給排水衛生設備、エネルギー関連設備などの設備工事にも強みを持っている。

近年の業績は売上・利益ともに安定して成長している。特に利益面はエネルギー&ソリューションズ事業に匹敵し、2025年11月期の営業利益率が9.8%と相対的に高く、同社の収益向上をけん引する。近年はエネルギー事業のBtoB顧客への営業を強化し、シナジー効果が表れてきた。2025年11月期は、売上高で前期比7.8%増の35,264百万円、営業利益で同30.6%増の3,454百万円となった。設備工事、建築及びメンテナンスの各部門において受注が好調に推移し、完成工事が増加したため増収となった。利益面は、完成工事高の増加に加え、プロセス管理の継続的な改善に取り組んだことにより、各部門の完成工事売上総利益が増加し大幅な増益となった。

#### エンジニアリング&メンテナンス事業 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

サーラコーポレーション  
2734 東証プライム市場

2026年2月13日 (金)  
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

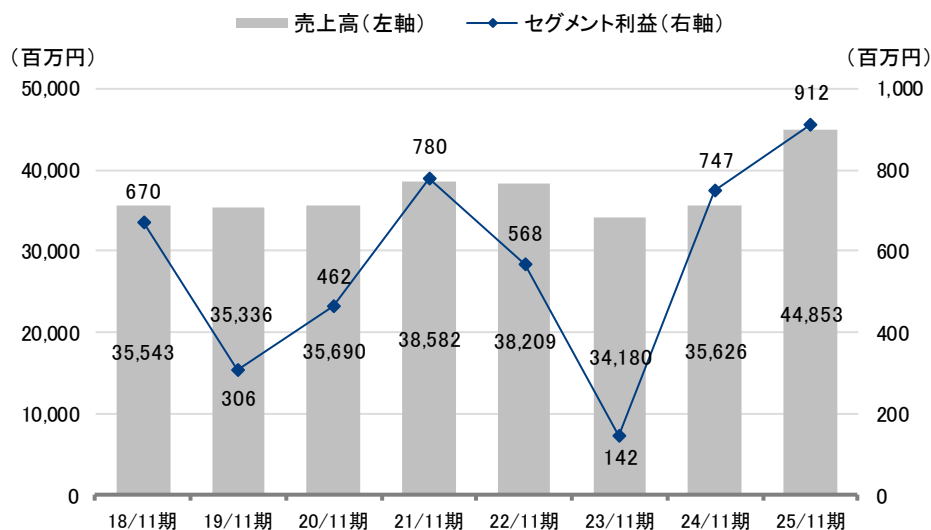
## 事業概要

### 5. ハウジング事業

同事業は、住みごこちにこだわった戸建住宅の販売や、住宅用建築資材・設備の販売など、住まいづくりに関する総合的なサービスを展開している。最新の「SINKA (シンカ)」シリーズでは、ZEH (ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス) に対応した省エネ・環境性能に優れた住まいを開発・提供している。ZEH比率は約56%に達する。2025年1月には、断熱等性能等級7 (最高等級) に対応した新商品「SINKA KIWAMI (シンカ キワミ)」の販売を開始した。家庭用エアコン1台で建物全体を快適な温度にコントロールする全館空調に加え、湿度を40~60%に保つ調湿システムを搭載し、年間の光熱費を一般的な個別空調と比較して約40%安く抑えられる、競争力ある商品となっている。

近年の業績は売上高が安定して推移し、営業利益は変動あるものの黒字を継続してきた。2025年11月期は、売上高で前期比25.9%増の44,853百万円、営業利益で同22.1%増の912百万円となった。住宅販売部門は「SINKA」シリーズの注文住宅の受注伸長、住宅部資材加工・販売部門の受注増加に加え、2025年11月期より連結子会社化した安江工務店の実績を反映したことから、売上高・営業利益ともに増加した。

#### ハウジング事業 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

サーラコーポレーション  
2734 東証プライム市場

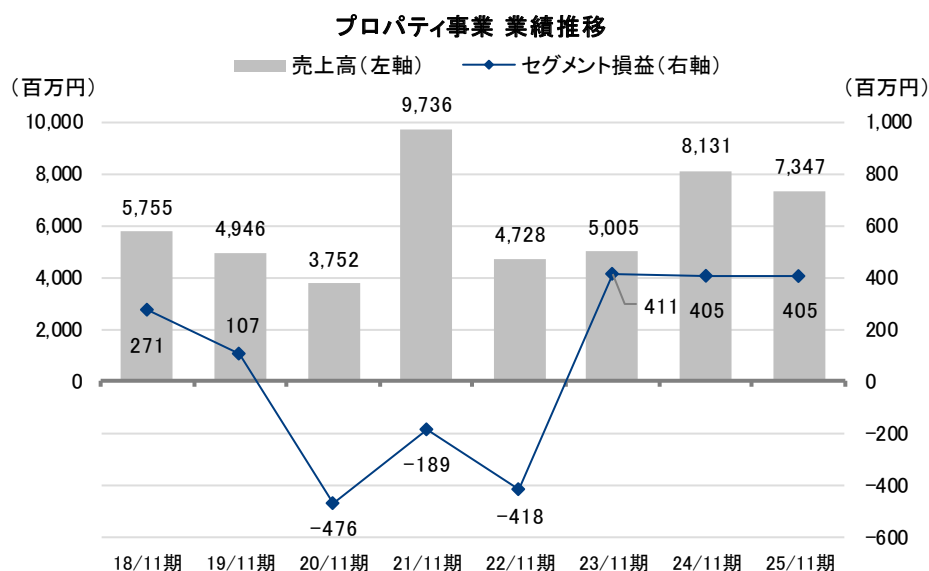
2026年2月13日 (金)  
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

## 事業概要

### 6. プロパティ事業

愛知県東部・静岡県西部地域に密着して、不動産、ホスピタリティ（飲食店、ホテル運営）、スポーツ（スポーツクラブ運営）に関する事業を展開している。不動産部門の売上高が約6割を占め、ホスピタリティ部門が約3割、残り約1割がスポーツ部門である（直近通期ベース）。不動産部門では、グループの顧客基盤やネットワークを最大限に生かし、顧客ニーズに沿った総合的かつ最適なソリューションを提案している。

コロナ禍で損失計上した時期もあったが、2023年11月期以降は利益が回復し、2025年11月期の営業利益率は5.5%となっている。2025年11月期は、売上高で前期比9.6%減の7,347百万円、営業利益で0.0%減の405百万円となった。不動産部門において、前期に竣工した分譲マンションの引き渡しが進んだ反動で減収となった。利益面は、分譲マンション販売戸数減少の影響があったものの、自社保有資産の売却や買取再販が増加したため前期並みとなった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

サーラコーポレーション  
2734 東証プライム市場

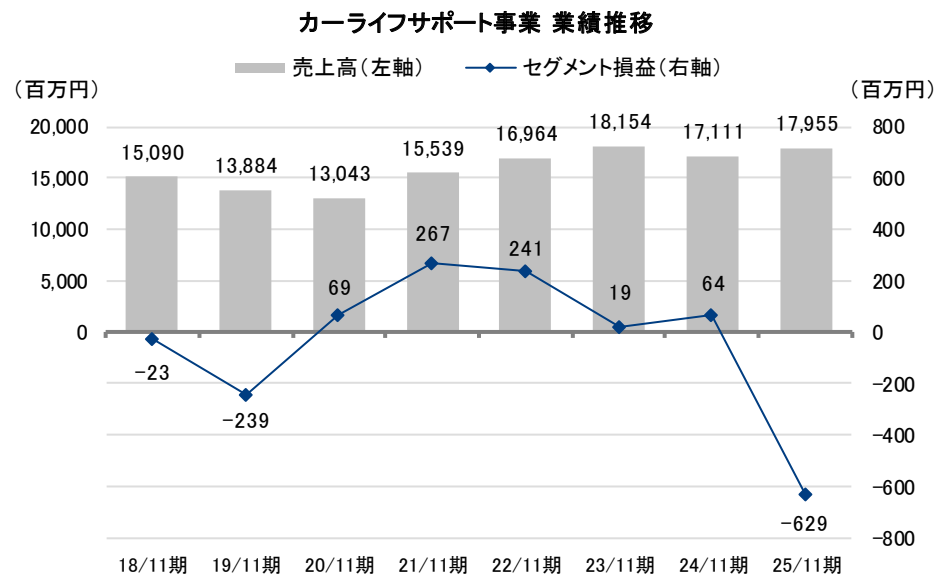
2026年2月13日 (金)  
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

## 事業概要

### 7. カーライフサポート事業

フォルクスワーゲンとアウディの輸入自動車の正規販売店として、愛知・静岡・東京に13店舗を展開する（同ブランドを扱う法人として販売台数全国トップレベル）。新車及び中古車の販売・サービス部門が一体となった事業運営により、顧客ニーズに対して最適な提案を行うとともに、保険やファイナンス、付帯サービスも展開し、事業収益力の強化を図っている。新車と中古車をバランス良く販売する点も特徴である。

近年の業績は、売上高が安定成長傾向にあるが、サプライチェーンの混乱などの影響も受けている。2025年11月期は、売上高で前期比4.9%増の17,955百万円、営業損失で629百万円（前期は営業利益64百万円）となった。国内への輸入自動車の入荷が回復したことに伴い、フォルクスワーゲンの新車販売台数が増加したのに加え、これまで販売用に仕入れていた中古車の在庫処分を進めたため、売上高は増加した。ただし利益面においては、在庫処分の影響に加え、フォルクスワーゲンの中古車販売台数の大幅な減少により売上総利益が減少したことから、営業損失を計上した。なお、2026年11月期は、中古車在庫の管理体制を見直すなどの対策を強化し黒字回復を見込む。

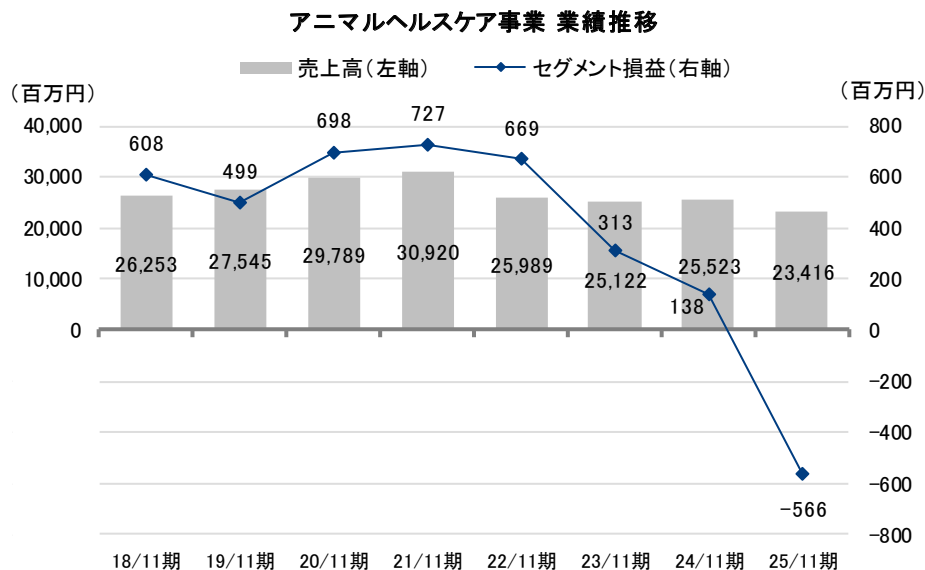


# 事業概要

## 8. アニマルヘルスケア事業

本州各地域及び北海道に事業所を展開し、全国規模のサービスネットワークを構築して動物用医薬品等の卸売販売を行う。畜産部門売上構成が50%強、ペット部門（動物病院向け）が50%弱であり、業界内ではペット部門に強みがある。現在業界2位クラスのシェアであるが、物流・サプライチェーンの強化、営業力の強化などを図り、2030年に業界1位を目指している。

近年の業績は売上高の安定的な成長とともに推移してきたが（2022年11月期に売上高が減少しているのは、収益認識会計基準等の適用に伴い4,789百万円の減少があったため）、2025年11月期は、売上高で前期比8.3%減の23,416百万円、営業損失566百万円（前期は営業利益138百万円）となった。畜産部門は動物用医薬品等の受注が堅調に推移したものの、ペット関連部門において仕入先の商流変更により療法食の一部の取り扱いがなくなったため、減収となった。利益面は、ペット関連部門における商流変更の影響に加え、事業構造改革に伴い販管費が増加したため、営業損失を計上した。2026年11月期は、倉庫集約による効率的な物流網や新たな営業モデルへの転換による効果の顕在化が期待されるため、営業黒字への回復が見込まれる。



出所：決算短信よりフィスコ作成



## 業績動向

### 2025年11月期はM&Aも寄与し増収、 主力2事業がけん引し各利益は2ケタ増

#### 1. 2025年11月期の業績概要

2025年11月期の連結業績は、売上高が前期比4.6%増の251,533百万円、営業利益が同17.0%増の7,381百万円、経常利益が同21.2%増の9,927百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同11.8%増の5,870百万円となり、過去最高の売上高と営業利益を達成した。

2025年11月期は第5次中期経営計画（2023年11月期～2025年11月期）の最終年度にあたり、社内外との連携・共創をテーマに、事業成長に向けたビジネスモデル変革や新たな価値創造をはじめとする重点戦略に取り組んだ。特に、2024年12月の安江工務店の連結子会社化を契機に、リフォーム事業をはじめとする住まい・暮らしの事業領域と既存事業とのシナジー効果追求、農業生産事業・系統用蓄電池事業・不動産投資事業の創出を行い、成果を上げた。

売上高に関しては、ハウジング事業とエンジニアリング&メンテナンス事業が増収をけん引した。エンジニアリング&メンテナンス事業（同2,537百万円増）では、設備工事、建築及びメンテナンスの各部門において完成工事が増加した。ハウジング事業（同9,227百万円増）では、住宅販売部門は「SINKA」シリーズの注文住宅の受注伸長、住宅部資材加工・販売部門の受注増加に加え、安江工務店の業績が連結計上された。営業利益に関しては、エネルギー&ソリューションズ事業（同1,321百万円増）とエンジニアリング&メンテナンス事業（同810百万円増）の寄与が大きかった。エネルギー&ソリューションズ事業では、都市ガスの売上総利益の増加、バイオマス発電所の順調な稼働、販管費の低減などから、営業利益が大幅に増加した。経常利益は営業外費用に為替予約に係るデリバティブ評価益1,892百万円（前期は評価益1,077百万円）を計上したことから増益となった。これは輸入材を主燃料とするバイオマス発電事業の為替リスクを低減するために長期の為替予約を締結しているためであり、キャッシュを伴わない評価損益であることに留意したい。

#### 2025年11月期連結業績

（単位：百万円）

	24/11期		25/11期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	240,498	100.0%	251,533	100.0%	4.6%
売上原価	183,273	76.2%	190,277	75.6%	3.8%
売上総利益	57,225	23.8%	61,255	24.4%	7.0%
販管費	50,916	21.2%	53,874	21.4%	5.8%
営業利益	6,308	2.6%	7,381	2.9%	17.0%
経常利益	8,193	3.4%	9,927	3.9%	21.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,249	2.2%	5,870	2.3%	11.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 積極的な成長投資やM&Aを行える健全な財務基盤を堅持。 自己資本比率は42.0%と健全

### 2. 財務状況と主な経営指標

2025年11月期末の総資産は前期末比16,064百万円増の218,345百万円と資産規模が拡大した。そのうち流動資産は5,875百万円増であり、現金及び預金の5,485百万円増が主な要因である。固定資産は10,190百万円増となり、投資その他の資産の5,345百万円増及び有形固定資産の2,484百万円増などが主な要因である。

負債合計は前期末比8,115百万円増の124,777百万円となった。そのうち流動負債は2,506百万円増であり、流動負債の中のその他（未成工事受入金等）が3,582百万円増となったことが主な要因である。固定負債は5,610百万円増であり、長期借入金の6,563百万円増が主な要因である。有利子負債（短期借入金、1年内返済予定の長期借入金、長期借入金の合計）の残高は5,667百万円増の60,277百万円となった。純資産は7,949百万円増の93,567百万円となった。これは、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が増加したことが主な要因である。

経営指標は、流動比率が145.3%（前期末は141.8%）、自己資本比率が42.0%（同41.5%）となり、健全かつ安定している。積極的な成長投資（2030年11月期までの5年間で450億円）や積極的なM&Aを行うための強固な財務基盤を堅持している。一方で、ROEは6.7%（2025年11月期）にとどまっていることから、ROEの向上を課題と捉えており、事業と財務の両面から対策を推進中である。

サーラコーポレーション  
2734 東証プライム市場

2026年2月13日 (金)  
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

業績動向

### 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/11期末	25/11期末	増減額
流動資産	89,235	95,110	5,875
(現金及び預金)	26,396	31,881	5,485
(仕掛品)	4,496	5,283	786
固定資産	113,045	123,235	10,190
(有形固定資産)	80,210	82,694	2,484
(無形固定資産)	4,570	6,930	2,359
(投資その他の資産)	28,265	33,610	5,345
資産合計	202,281	218,345	16,064
流動負債	62,943	65,449	2,506
(短期借入金)	5,990	4,356	-1,634
(1年内返済予定の長期借入金)	8,234	8,972	738
(その他)	13,963	17,545	3,582
固定負債	53,718	59,328	5,610
(長期借入金)	40,386	46,949	6,563
負債合計	116,662	124,777	8,115
純資産合計	85,618	93,567	7,949
(利益剰余金)	45,859	49,488	3,629
負債純資産合計	202,281	218,345	16,064
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	141.8%	145.3%	3.5pp
自己資本比率(自己資本÷総資産)	41.5%	42.0%	0.5pp
<収益性>			
ROE(当期純利益÷自己資本)	6.5%	6.7%	0.2pp
ROA(経常利益÷総資産)	4.2%	4.7%	0.5pp
ROS(営業利益÷売上高)	2.6%	2.9%	0.3pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年11月期は増収・営業増益を見込む。 ハウジング事業、カーライフサポート事業が増収に寄与

#### ● 2026年11月期の業績見通し

2026年11月期の連結業績は、売上高が前期比3.4%増の260,000百万円、営業利益が同1.6%増の7,500百万円、経常利益が同15.4%減の8,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同11.4%減の5,200百万円と、売上高・営業利益は過去最高の更新を見込んでいる。計画には営業外損益に計上されるデリバティブ評価損益を見込んでいないため、経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益は減益予想となっている(前期の営業外収益には1,892百万円のデリバティブ評価益が計上されていた)。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## サーラコーポレーション

2734 東証プライム市場

2026年2月13日 (金)

<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

## 今後の見通し

同社は第6次中期経営計画（2026年11月期～2030年11月期）を策定し、2030年ビジョン（営業利益120億円など）の達成に向けて、交差・連携・共創、そして変革（Transformation）による新たな価値創造による抜本的な変革に挑む。「暮らしのSALA」「ビジネスのSALA」のビジネスモデル確立」や「新たな価値創造による事業の創出」など5つの重点テーマを掲げ、2026年11月期に取り組みを開始した（第6次中期経営計画については次章で詳述）。

2026年11月期は、前期上振れしたエンジニアリング&メンテナンス事業を除く5セグメントで増収を見込む。特に、ハウジング事業とカーライフサポート事業では、それぞれ前期比で3,000百万円以上の増収を予想する。ハウジング事業については注文住宅「SINKA（シンカ）」シリーズの受注が好調に推移しており、前期からの繰越受注残は前期比で50棟以上増えている。カーライフサポート事業は新車供給が安定したことで、新車販売、中古車販売、サービス売上が伸びることを想定している。営業利益面では、主力のエネルギー&ソリューション事業とエンジニアリング&メンテナンス事業が引き続き高水準の利益を見込むほか、特に前期に構造改革をほぼ終えたカーライフサポート事業とアニマルヘルスケア事業の増益幅が大きくなる見込みだ。エネルギー&ソリューションズ事業では、暮らしのリフォーム事業・ビジネスのトータルソリューション事業・電力事業の3つを新たな収益の柱として成長させ、ビジネスモデルの変革を進める。エンジニアリング&メンテナンス事業では、グループ連携とDX活用、新サービスへの挑戦により、さらなる成長に向けた基盤の強化を行う。ハウジング事業では、住宅販売で高付加価値商品の開発と施工の効率化により新築事業の収益性を高めるとともに、リフォームで収益力の向上と事業エリアの拡大を目指す。カーライフサポート事業では、前期に損失要因となった中古車在庫の管理体制を見直すとともに、エリア特性を生かし販売強化を図る。アニマルヘルスケア事業では、倉庫集約による物流網の効率化、駐在モデルによる現場力・営業力の強化により強固な顧客基盤を築く。プロパティ事業では、不動産投資事業に注力し、良質な収益物件の確保を進める。

「暮らしのSALA」ではリフォームを中心としたストック住宅ビジネスモデルの構築、「ビジネスのSALA」ではスマートエネルギー・ファシリティソリューションビジネスの構築などが主要テーマとなっており、いずれも連携がカギであるが、同社にはこれまでの強みの蓄積があるため成果の顕在化は早いだろう。2026年6月にはグループ全体の顧客情報を共有化する新基幹システムが稼働する予定だ。以上のことから、売上高で前期比3.4%増予想、営業利益で同1.6%増予想は、やや保守的と弊社では見ている。

## 2026年11月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/11期		26/11期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	251,533	100.0%	260,000	100.0%	3.4%
営業利益	7,381	2.9%	7,500	2.9%	1.6%
経常利益	9,927	3.9%	8,400	3.2%	-15.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,870	2.3%	5,200	2.0%	-11.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 成長戦略

### 第6次中期経営計画がスタート。 2030年に売上高3,000億円、営業利益120億円を目指す

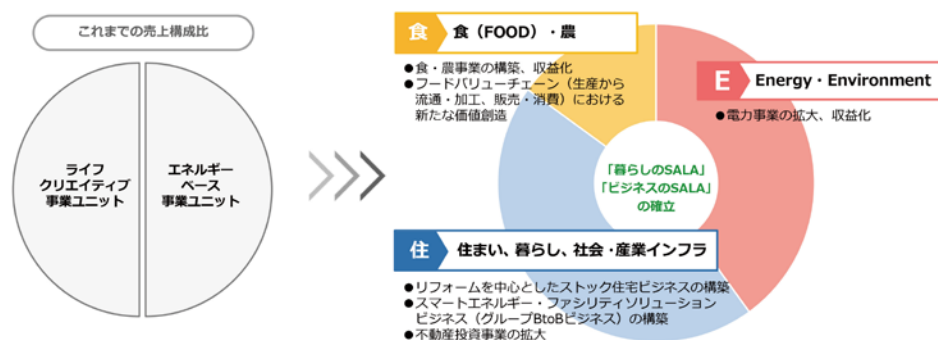
#### 1. 第6次中期経営計画の策定

同社では、2030年ビジョンとして「私のまちにSALA、暮らしとともにSALA」を掲げ、その実現を目指している。2030年ビジョンでは、非エネルギー事業（住まいやエンジニアリング分野など）を伸ばしつつ、事業ユニットの枠を越えた総合力を発揮し、暮らしの新しい価値を提供する戦略を明確にしている。数値目標としては、2030年11月期に売上高で2,800億円（新中計で3,000億円に修正）、営業利益で120億円を目指す。

第5次中期経営計画では、社内外との連携・共創をテーマに、事業成長に向けたビジネスモデル変革や新たな価値創造をはじめとする重点戦略に取り組み、安江工務店の連結子会社化によるリフォーム事業の拡大、電力事業やエンジニアリング&メンテナンス事業の成長など顕著な成果を挙げてきた。一方、数値計画（売上高、営業利益、営業利益率、ROE）は未達となり、収益性向上の観点では課題を残す結果となった。

第6次中期経営計画は、2030年までの5ヶ年計画であり、基本方針は「X (Cross) 120」である。Xは「交差・連携・共創」「変革」を行うことで、新たな価値を創造する意思を含めた。「120」は創業120年（2029年10月）の節目を迎えることや、営業利益120億円を目指すことを示す。目指す姿（事業領域）としては、“E（イー）食住”と定義し、主力分野である“E”（= Energy、Environment）においては、電力事業の拡大・収益化を加速する。“住”（= 住まい・暮らし、社会・産業インフラ）においては、リフォームを中心としたストック住宅ビジネスの構築（BtoC）、スマートエネルギー・ファシリティソリューションビジネスの構築（BtoB）、不動産投資事業の拡大等を強化する。新規性の高い“食”（= 食（FOOD）・農）に関しては、食・農に関連するフードバリューチェーンにおいて新たな価値創造を行い、2030年以降に事業の柱の1つに成長させることを構想する。これらの事業により「暮らしのSALA」「ビジネスのSALA」の確立を目指す。

#### 第6次中期経営計画において目指す姿



出所：決算及び第6次中期経営計画説明会資料より掲載

## 2. 第6次中期経営計画の数値目標

第6次中期経営計画の最終年度の数値目標は、売上高で3,000億円（年平均成長率3.6%）、営業利益で120億円（年平均成長率10.2%）、親会社株主に帰属する当期純利益で84億円（年平均成長率7.4%）、売上高営業利益率で4.0%（2025年11月期実績から1.1ポイント増）、ROEで10.0%（同3.3ポイント増）、ROICで6.0%（同2.2ポイント増）である。2030年11月期の売上高計画は、エネルギー原料価格の値上がりを加味し、2030年ビジョン策定時の当初計画2,800億円から上方修正した。親会社株主に帰属する当期純利益の計画にはデリバティブ評価損益を含まない（2025年11月期実績は、デリバティブ評価益1,892百万円の影響を含む）。なおROEに関連しては、自己資本比率が過度に高まらないよう40%程度にコントロールすることを表明している。

## 3. 重点戦略

第6次中期経営計画の重点戦略は次の5つである。

- 1) 「暮らしのSALA」「ビジネスのSALA」のビジネスモデル確立
- 2) 新たな価値創造による事業の創出
- 3) 既存事業の収益力向上と経営改革
- 4) 人口減少・賃金上昇時代における価値提供の源泉となる人材の採用・育成・定着とエンゲージメントの向上
- 5) DX推進による生産性向上と新たな顧客価値の創出

特に、業績へのインパクトが大きいのが、1)と2)の重点戦略であり、それぞれトップラインの向上により営業利益20億円分（合計40億円分）の上積みに寄与する計画だ。1)の住まい分野では、これまでのサーラグループ各社と安江工務店の強みを融合させ、リフォームを中心とした顧客視点で最適なストック住宅ビジネスモデルを構築する。先行して名古屋・西三河エリアで構築し、将来的には、独立系リフォーム会社で全国No.1を目指す構想である。また、1)のビジネス分野では、エネルギー事業系の得意分野（エネルギーマネジメント等）と設備・メンテナンス系の得意分野（給排水衛生設備、空調設備等）を融合し、エネルギー供給や設備導入だけでなく、導入後のメンテナンスやリニューアル工事、カーボンニュートラル化などのソリューション提案を行うスマートエネルギー・ファシリティソリューションビジネスを構築する。2)では、電力事業の拡大、不動産投資事業の拡大、食・農事業の開発と新規事業分野への挑戦などが含まれる。



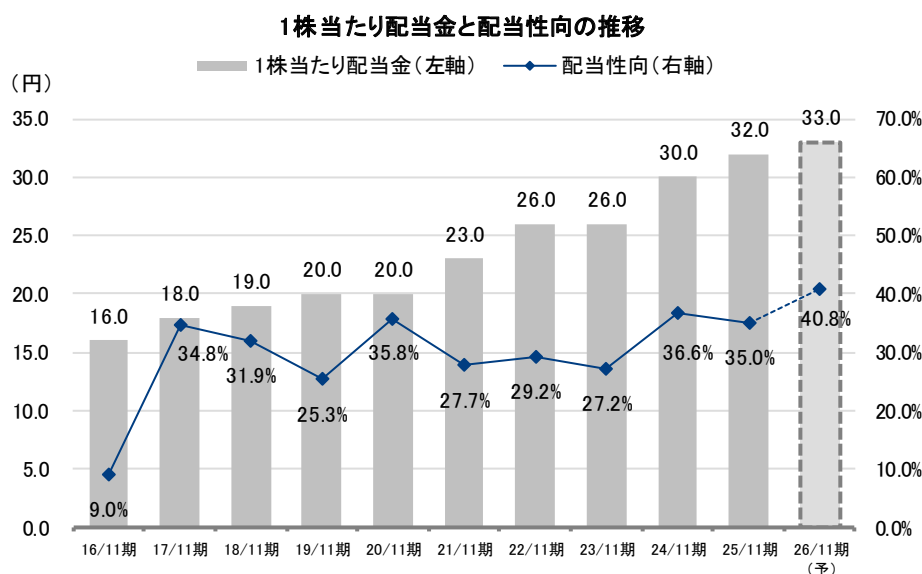
サーラコーポレーション  
2734 東証プライム市場

2026年2月13日 (金)  
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

## 株主還元策

**2026年11月期の年間配当は1株当たり33.0円、配当性向40.8%を予定。  
2030年にかけて、配当増額や自己株式の取得を行い株主還元を強化**

同社は、2024年7月に配当方針の見直しを行い株主還元を強化する姿勢を明確にした。配当は前期以上を維持しつつ、かつ為替予約に係るデリバティブ評価損益の影響を除く連結配当性向40%以上とし、また、自己株式の取得については、市場環境や資本効率を勘案し機動的に実施することを基本方針としている。2013年11月期以降、年間配当金は維持または増配を続けており、2025年11月期の年間配当金は1株当たり32.0円（中間16.0円、期末16.0円）、配当性向35.0%だった（デリバティブ評価損益の影響を除いた配当性向は45.7%）。2026年11月期の年間配当は前期比1.0円増の1株当たり33.0円（中間16.0円、期末17.0円）、配当性向40.8%を予定している。2026年1月に公表したキャピタル・アロケーション方針の改定版によれば、今後、2030年11月期にかけて配当の増額や機動的な自己株式の取得を行い、総額210億円余りの資金を株主還元を使う計画としている。



注：16/11期の配当性向が極端に低いのは中部瓦斯とサーラ住宅を完全子会社化する取引において多額の負のれんが発生したため

出所：決算短信よりフィスコ作成



#### 重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp