

2026年11月期 第2四半期決算及び中期経営戦略説明会



2026年7月16日（木）

株式会社サーラコーポレーション



目次

1. 決算ハイライト 及び 通期業績見通し
2. セグメント別の決算概況 及び 見通し
3. ビジネスモデルの強みと中期経営戦略
4. 資本コストや株価を意識した経営
5. 参考資料

1. 決算ハイライト 及び 通期業績見通し

- エネルギー＆ソリューションズにおいて、原料費調整制度に基づき、都市ガスの販売価格を下方調整したことなどにより、売上高は微減
- アニマルヘルスケアを除き各セグメントが増益となり、営業利益など各段階の利益は前年を上回り、中間期としていずれも過去最高を記録

売上高

26年11月期 第2四半期

1,296億円

前年差

△15億円（△1.2%）

営業利益

過去最高

26年11月期 第2四半期

74億円

前年差

+15億円（+26.7%）

親会社株主に帰属
する当期純利益

過去最高

26年11月期 第2四半期

55億円

前年差

+15億円（+38.1%）

- 中間期の好調な実績を踏まえ、中東情勢等の地政学リスクの影響は見通せないものの、営業利益、経常利益、当期純利益を上方修正
- 売上高、営業利益は前年を上回り過去最高となる見通し

売上高

26年11月期 通期見通し

2,600億円

前年差

+84億円 (+3.4%)

営業利益

上方修正

26年11月期 通期見通し

78億円

前年差

+4億円 (+5.7%)

親会社株主に帰属
する当期純利益

上方修正

26年11月期 通期見通し

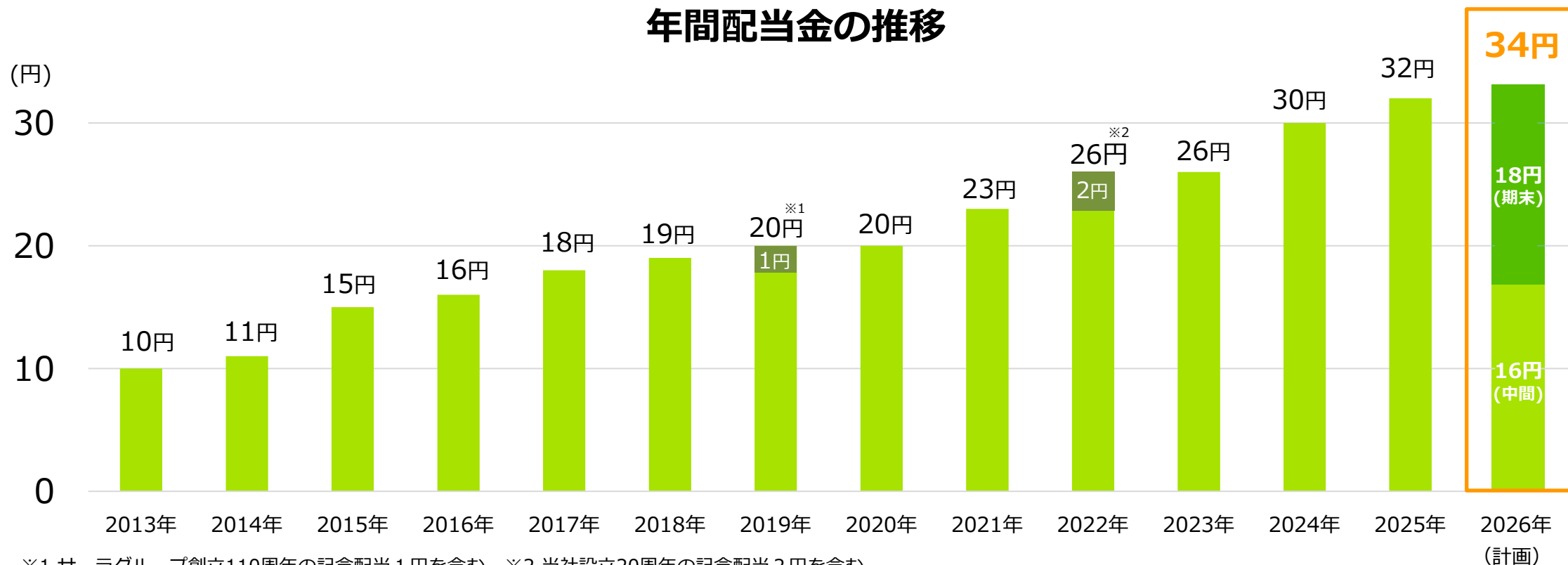
59億円

前年差

+0.3億円 (+0.5%)

- 期末配当予想を増額修正し、年間配当金は34円を予定（前期+2円）
- 2026年3月に、最大200万株の自己株式取得を公表

年間配当金の推移



配当方針

(2024年7月変更)

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%以上とします。また、自己株式の取得につきましては、市場環境や資本効率を勘案し機動的に実施します。

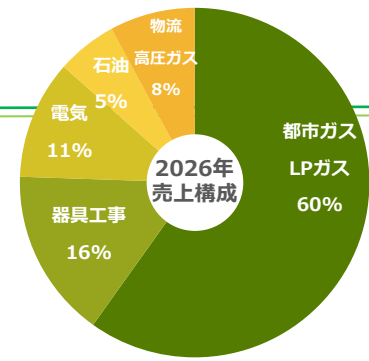
2. セグメント別の決算概況 及び 見通し

通期業績見通し セグメント別売上高

(単位：百万円)	中間			通期	
	2025年11月期 実績	2026年11月期 実績	差	2025年11月期 実績	2026年11月期 見通し
エネルギー&ソリューションズ	68,010	64,960	△3,049	120,870	122,000
エンジニアリング&メンテナンス	17,210	19,526	+2,316	35,264	35,000
ハウジング	20,417	20,654	+236	44,853	48,000
カーライフサポート	9,006	8,263	△743	17,955	21,000
アニマルヘルスケア	12,376	12,512	+135	23,416	25,000
プロパティ	3,279	3,247	△32	7,347	7,400
その他・調整額	952	507	△445	1,824	1,600
全社	131,253	129,672	△1,581	251,533	260,000

通期業績見通し セグメント別営業利益

(単位：百万円)	中間			通期	
	2025年11月期 実績	2026年11月期 実績	差	2025年11月期 実績	2026年11月期 見通し
エネルギー&ソリューションズ	5,080	5,442	+362	4,287	3,600
エンジニアリング&メンテナンス	1,971	2,189	+217	3,454	3,200
ハウジング	△56	123	+180	912	1,100
カーライフサポート	△693	△316	+376	△629	50
アニマルヘルスケア	△83	△190	△107	△566	50
プロパティ	△3	285	+289	405	300
その他・調整額	△327	△78	+248	△482	△500
全社	5,886	7,455	+1,568	7,381	7,800



- 売上高は前年同期比4.5%減、営業利益は前年同期比7.1%増
- 中東情勢等による不確定要素を慎重に織り込みつつ、成長分野の拡大により通期計画の上振れ達成を見込む

中間

単位：百万円

	2025年	2026年	増減
売上高	68,010	64,960	△4.5%
営業利益	5,080	5,442	+7.1%

- 売上高は、ガス販売量の減少に加え、原料費調整制度に基づき都市ガス販売価格を下方調整したため、前年同期比4.5%減となった。
- 営業利益は、暮らしの生活サービス※提案やビジネスにおけるカーボンニュートラル化・ソリューション提案に注力した結果、器具・工事の販売が好調に推移し、前年同期比7.1%増となった。

※生活サービス：ガス機器や水廻り設備の取替、駆け付けサービスなど

通期

単位：百万円、※見通し

	2025年	2026年※	増減※
売上高	120,870	122,000	+0.9%
営業利益	4,287	3,600	△16.0%

- 中東情勢に伴うエネルギー価格（原料費）の先行き不透明感や期ズレ影響等の不確定要素を織り込み、前年同期比での慎重な利益見通し。
- 暮らしの生活サービス提案やビジネス分野におけるカーボンニュートラル化・ソリューション提案に継続して取り組むとともに、発電・蓄電所の安定稼働推進および電力小売りの拡大に注力することにより、営業利益は当初計画を100百万円上振れし、3,600百万円となる見通し。

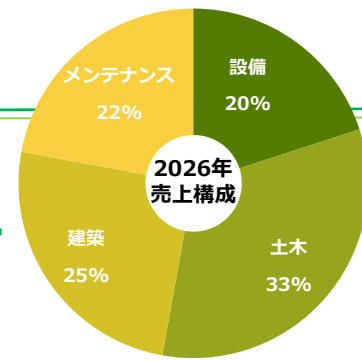
第6次中期経営計画／重点取り組み・重要指標

暮らしのリフォーム・ビジネスのトータルソリューション・電力の3事業を成長分野に位置付けたビジネスモデルの変革と、既存事業の進化による収益拡大を追求

- ・暮らしの生活サービス：安江工務店との融合による新たなビジネスモデルの展開
- ・ビジネスのトータルソリューション：既存顧客への深耕による新たな収益基盤の確立
- ・電力：電力小売りの拡大と発電・蓄電所の安定稼働を推進

単位：百万円、※見通し

重要指標	2025年／中間	2026年／中間	2025年／通期	2026年／通期※
お客さま件数	540千件	544千件	541千件	549千件
生活サービス利益	1,900	2,090	3,860	4,410
ビジネスサービス利益	960	1,180	2,010	2,030
電力事業粗利	420	520	910	1,060



- 売上高は前年同期比13.5%増、営業利益は前年同期比11.1%増
- 受注済み工事案件の着実な完工とプロセス管理の徹底により、通期計画の上振れ達成を見込む

中 間

単位：百万円

	2025年	2026年	増減
売上高	17,210	19,526	+13.5%
営業利益	1,971	2,189	+11.1%

- 売上高は、設備、建築、メンテナンスの各部門で大型案件の工事が順調に進捗し、完成工事高が増加したため、前年同期比13.5%増となった。
- 営業利益は、完成工事の増加に加え、プロセス管理の継続的な改善に取り組んだことにより完成工事粗利益が増加したことから、前年同期比11.1%増となった。

通 期

単位：百万円、※見通し

	2025年	2026年※	増減※
売上高	35,264	35,000	△0.8%
営業利益	3,454	3,200	△7.4%

- 受注環境は、中東情勢による影響を注視しつつも、足元の工事案件数は概ね順調に推移。下期は、受注済み工事案件を確実に完工させるとともに、来期以降の売上獲得に繋がる継続的な受注活動へ注力する。
- 継続的な業務プロセス管理による高い利益水準の維持、およびグループ連携による共同施工の拡大を推進する。以上により、営業利益は当初計画を200百万円上振れし、3,200百万円となる見通し。

第6次中期経営計画／重点取り組み・重要指標

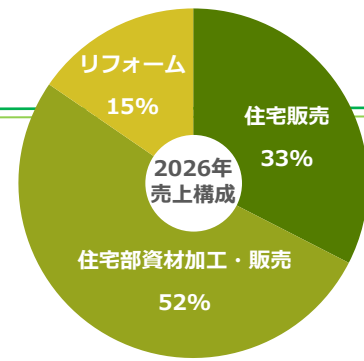
グループ連携とDX活用、新サービスへの挑戦による、持続可能な事業モデルの構築

- ・業務プロセスマネジメントの継続的改善
- ・新サービスへの挑戦による中長期的な収益力強化
- ・人材確保、定着、育成力の強化
- ・グループ連携で技術力、施工能力の向上

単位：百万円、※見通し

重要指標	2025年／中間	2026年／中間	2025年／通期	2026年／通期※
設備工事部門売上高	3,051	4,039	6,633	6,250
土木部門売上高	5,884	6,630	11,789	14,400
建築部門売上高	3,734	5,060	8,272	7,950
メンテナンス部門売上高	3,598	4,464	7,432	7,000

- 売上高は前年同期比1.2%増、営業利益は黒字転換
- 注文住宅の確実な引渡しと分譲住宅販売、リフォーム提案の強化等により、通期計画の達成を目指す



中 間

単位：百万円

	2025年	2026年	増減
売上高	20,417	20,654	+1.2%
営業利益	△56	123	-

- 住宅販売部門は、注文住宅商品SINKA（シンカ）シリーズの受注が堅調に推移したため、注文住宅の販売件数が増加した。
住宅部資材加工・販売部門は、静岡県内で新築住宅着工数の減少がみられたものの、施工を伴う資材の販売が伸長したため、全体としては前期並みの受注確保となった。
以上により売上高は前年同期比1.2%増、営業利益は黒字転換となった。

通 期

単位：百万円、※見通し

	2025年	2026年※	増減※
売上高	44,853	48,000	+7.0%
営業利益	912	1,100	+20.6%

- 住宅販売部門は、注文住宅の受注が順調に推移しており、下期における着実な引渡しを進めるとともに、分譲住宅は、建物完成に合わせたプロモーション活動により販売に注力する。
- 住宅部資材加工・販売部門では、非住宅市場の開拓や取引先の省人化に貢献する施工付販売、リフォーム部門では、案件確保と採算管理の強化を図る。以上により、売上高、営業利益ともに通期計画を達成を目指す。

第6次中期経営計画／重点取り組み・重要指標

事業基盤の再構築・ビジネスモデル変革とともに、事業エリア・領域の拡大を図る

- ・住宅販売：自社集客の推進、施工の効率化、戦略的な用地確保による収益基盤強化
- ・住宅部資材加工・販売：造作工事を重点拡大領域とする施工付資材販売の強化
- ・リフォーム：エリア拡大、デジタル販促の推進、および採算管理の強化による利益率向上

※1 サラ住宅・太陽ハウジング・宮下工務店の合計件数

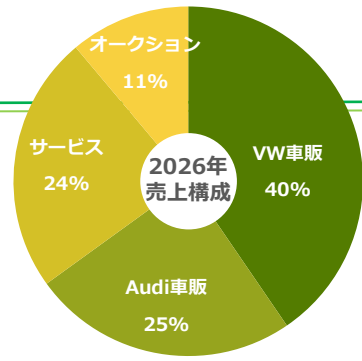
※2 構造完成後に、大工が施す内部の下地作りや、床・建具枠・造り付け家具などの各種取り付け工事

※3 サラ住宅・太陽ハウジング・宮下工務店・サラハウスサポート・安江工務店の合計売上

単位：百万円、※見通し

重要指標	2025年／中間	2026年／中間	2025年／通期	2026年／通期※
新築住宅引渡件数※1	140件	143件	403件	412件
ZEH比率	43%	68%	50%	67%
造作工事件数※2	228件	223件	488件	500件
リフォーム売上※3	4,144	3,872	8,347	8,698

- 売上高は前年同期比8.3%減、営業損失を計上
- 営業プロセスの徹底管理による販売力増強および業務効率化による経費の削減で、黒字転換を目指す



中 間

単位：百万円

	2025年	2026年	増減
売上高	9,006	8,263	△8.3%
営業利益	△693	△316	-

- 売上高は、前年同期に実施した中古車在庫処分の反動減に伴い、前年同期比8.3%減となった。
- 営業利益は、前年の中古車在庫の処分による影響の解消に加え、VW中古車部門・Audi新車部門の販売台数が前年を上回ったこと、両ブランドのサービス部門が前年を上回ったことで、営業損失は縮小した。

通 期

単位：百万円、※見通し

	2025年	2026年※	増減※
売上高	17,955	21,000	+17.0%
営業利益	△629	50	-

- 車両販売において、販売エリアごとの営業プロセスマネジメントの徹底により販売力を強化し、車両の販売ボリュームと利益両面での増強によって、売上総利益の拡大を図る。また、DXの推進により各種業務のオペレーションを効率化することで販売管理費を削減する。
以上により、営業利益の通期計画達成を目指す。

第6次中期経営計画／重点取り組み・重要指標

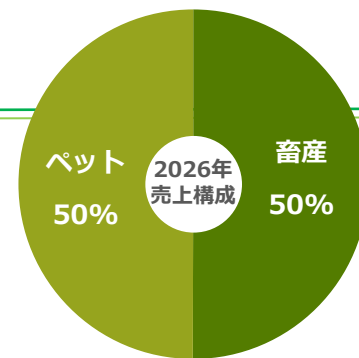
既存事業の盤石化と、モビリティを基軸とした新たな価値創造

- ・エリア特性を活かした店舗運営と戦略実行による販売の強化、およびお客さまのニーズに合わせた提案・施策の展開により、お客さま満足を実現。
- ・人材および店舗マネジメント力の強化による生産性の向上と、DXの推進による業務プロセスの見直し、各種オペレーションの効率化により経費を削減。
- ・グループシナジーを活かした、新たなモビリティサービスを構築。

単位：台、※見通し

重要指標	2025年／中間	2026年／中間	2025年／通期	2026年／通期※
VW販売台数	1,018件	971件	2,063件	2,220件
Audi販売台数	419件	434件	896台	964台

- 売上高は前年同期比1.1%増、営業損失を計上
- 営業体制の強化による売上拡大と、利益管理・販管費コントロールの徹底により、黒字転換を目指す



中 間

単位：百万円

	2025年	2026年	増減
売上高	12,376	12,512	+1.1%
営業利益	△83	△190	-

- 売上高は、ペット関連部門において受注が堅調に推移したことにより、売上高は前年同期比1.1%増となった。
- 営業利益は、畜産およびペット関連の両部門において価格競争の激化により利益率が低下したことから、動物用医薬品等の売上総利益が減少したため、営業損失を計上した。

通 期

単位：百万円、※見通し

	2025年	2026年※	増減※
売上高	23,416	25,000	+6.8%
営業利益	△566	50	-

- 配送の分離および倉庫集約化により創出された時間を最大限に活用して営業力の強化を図るとともに、新規顧客の開拓と既存顧客の深耕によるシェア拡大を進め、プライベートブランド商品や重点商材の販売に注力する。
- これらに加え、利益率の確保と販管費の削減を徹底する。
以上により、通期の営業利益は黒字転換を見込み、計画達成を目指す。

第6次中期経営計画／重点取り組み・重要指標

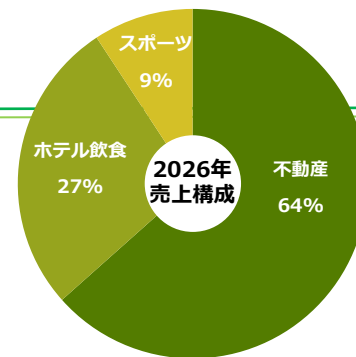
動物用医薬品・療法食の販売において、独自の専門商社としての営業基盤の確立と収益性の向上に注力する

- ・ 営業力： 全国網羅の駐在型モデルと全員営業体制による、事業基盤の再構築
- ・ 収益力： 物流の最適化、専売品の創出、およびグループ連携による収益構造の強化
- ・ 組織力： 風土改革と育成強化による、挑戦を称賛する企業文化の醸成

単位：百万円、※見通し

重要指標	2025年／中間	2026年／中間	2025年／通期	2026年／通期※
畜産部門売上高	6,600	6,181	12,896	12,443
ペット関連部門売上高	5,819	6,172	10,676	12,425

- 売上高は前年同期比1.0%減、営業利益は大幅な黒字転換
- 不動産投資事業における良質な収益物件の確保により、通期計画の達成を見込む



中 間

単位：百万円

	2025年	2026年	増減
売上高	3,279	3,247	△1.0%
営業利益	△3	285	-

- 売上高は、前年同期の業績には前々期に完成した分譲マンションの販売実績が含まれるため、前年同期比1.0%減となった。
- 自社保有資産の売却や流通物件の買取再販が進んだことに加え、新規物件の取得に伴って賃貸収入が伸長したため、営業利益は285百万円(前年同期は営業損失△3百万円)となった。

通 期

単位：百万円、※見通し

	2025年	2026年※	増減※
売上高	7,347	7,400	+0.7%
営業利益	405	300	△26.0%

- 不動産事業では、不動産取得を継続し、良質な収益物件を確保することで収益拡大を図る。
- ホテル・飲食事業では、企業・団体からのイベント・宴会・宿泊需要の取り込みに継続して注力する。
以上により、売上高及び営業利益ともに通期計画を達成する見通し。

第6次中期経営計画／重点取り組み・重要指標

不動産投資事業の拡大とフードバレー構想実現による地域価値向上

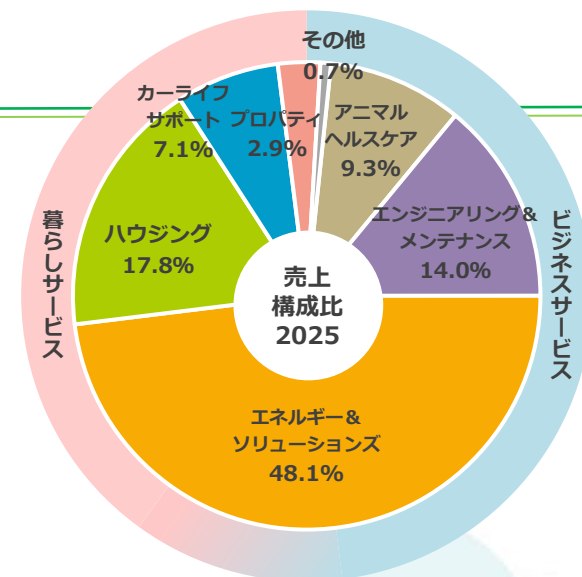
- ・ 不動産投資事業へのチャレンジ、発展による収益の拡大
- ・ フードバレー構想と街づくりを掛け合わせた地域活性
- ・ クロスセル戦略の強化による、宴会・宿泊需要の取り込み

単位：百万円、※見通し

重要指標	2025年／中間	2026年／中間	2025年／通期	2026年／通期※
不動産投資額	989	3,285	6,745	5,000

3. ビジネスモデルの強みと中期経営戦略

エネルギー事業から始まり、多彩なサービスを通じて 豊かな暮らしとビジネスの発展を支援し、魅力あるまちを実現



創業	グループ会社数	事業拠点	従業員数	連結売上高
1909年 (明治42年)	48社 (連結:40社, 非連結:7社)	21都道府県 (2025年12月時点)	4,172人 (連結)	2,515億円 (2025年11月期)

BtoC：多彩な事業が叶える充実した商品・サービスによる、高い顧客ロイヤルティ



＜ブランド認知度＞
愛知県東部：91.3%、静岡県西部92.3%
(外部機関によるブランド調査／2025年3月実施)

チャネル活用による顧客接点の最大化

住まい・暮らしに関わる機能が集まるグループ連携拠点
「サーラプラザ」を東海エリアを中心に**14店舗**展開

サーラプラザ豊橋南



サーラプラザ浜松



サーラプラザ横浜青葉



カルチャースクールの開催、キッチンカーの誘致、飲食店・雑貨店・セルフ式ドッグ
スパ等の運営により、地域の人々が集まるコミュニティ拠点のポジションを確立。
イベント時には、自治体の他、県警や消防署、地元企業等と連携し新規集客を獲得。

その他、サーラアプリやグループSNSを活用し、クロスセルを推進

＜お客さま件数（2026年5月期）＞

54.1万件

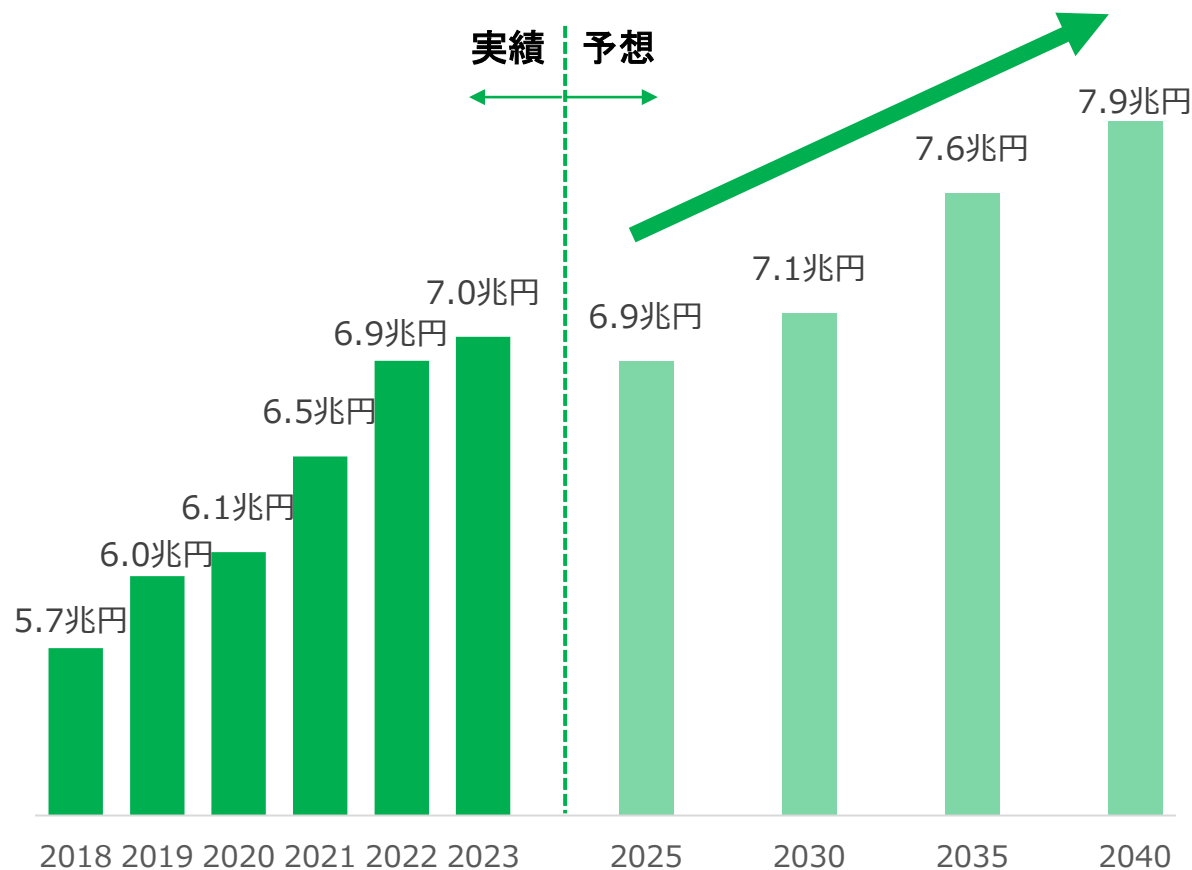
(2021年11月期比：+3.1万件)

※都市ガス、LPガス、電気、宅配水の契約件数の合計値

(参考) ストック住宅市場の需要動向

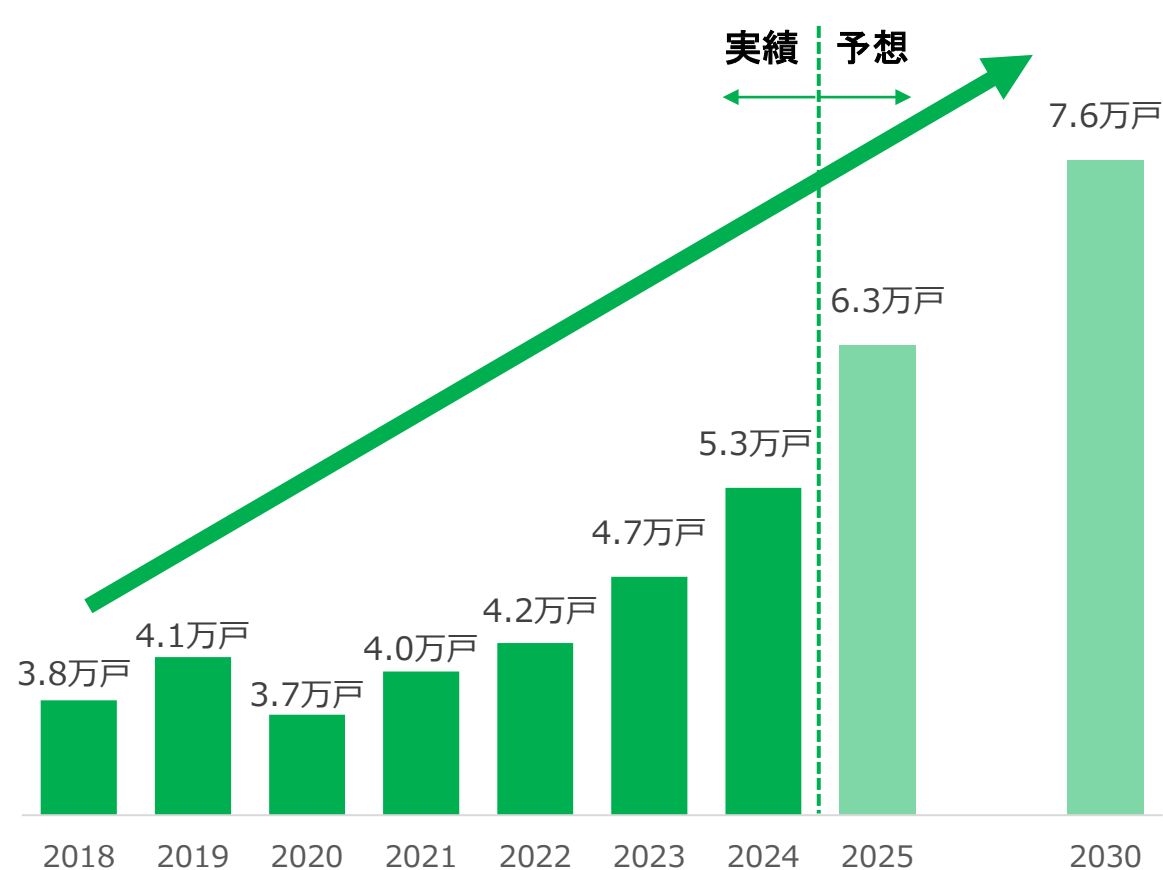
新築からストック(既存住宅)活用に市場は大きくシフト。この変化を収益機会と捉え、リフォーム・買取再販市場において独自の高付加価値モデルを確立する

リフォーム市場規模推移と予測



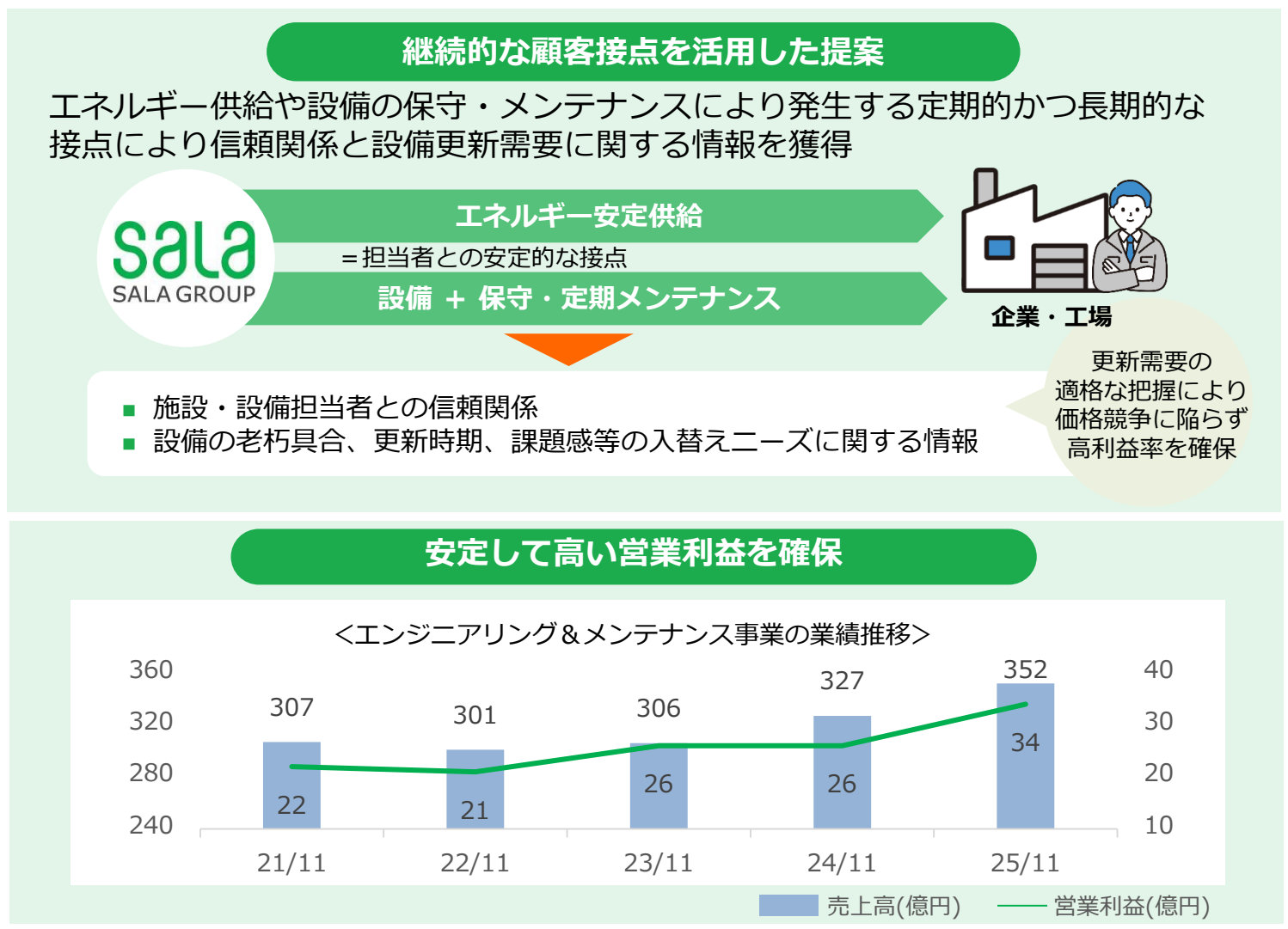
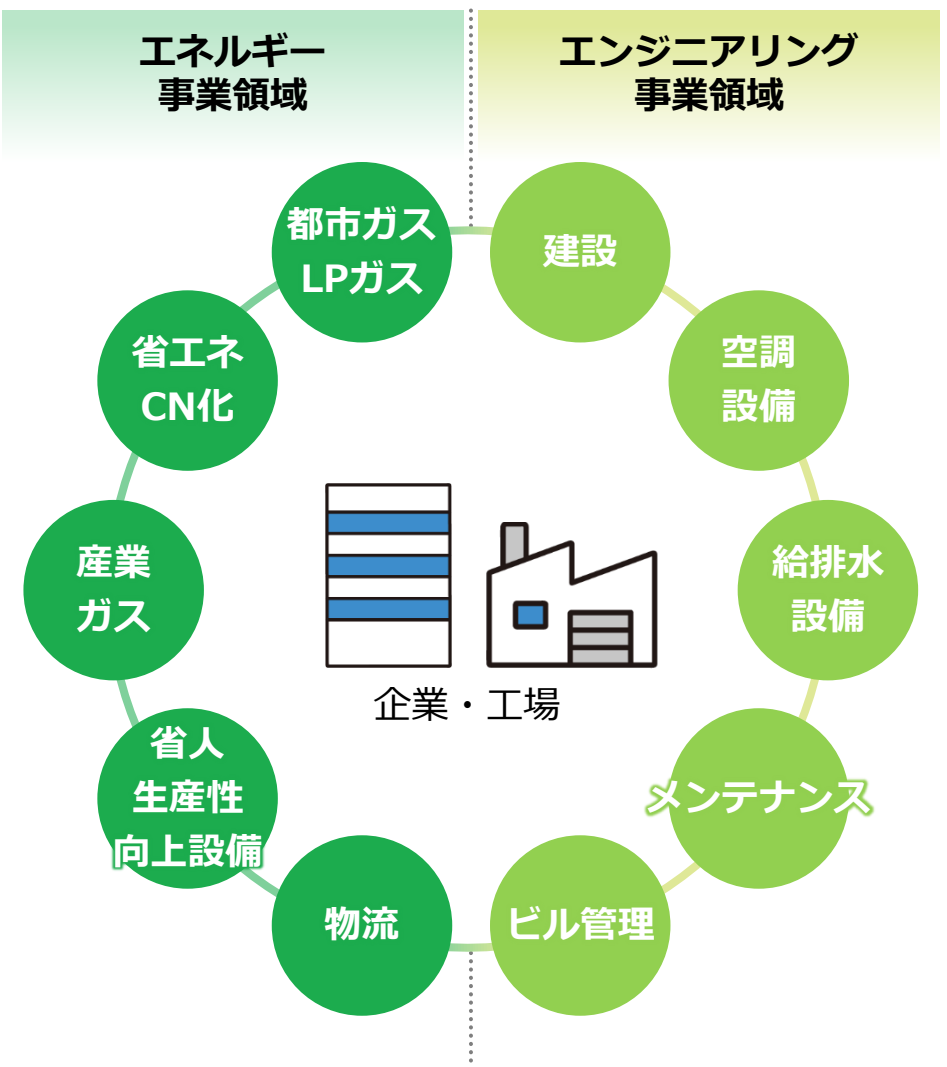
注：リフォーム市場規模「住宅着工統計上『新設住宅』に計上される増築・改築工事」および「設備等の修繕維持費」を指す
 出典：実績値は住宅リフォーム・紛争処理支援センター「住宅リフォームの市場規模」
 予測値は野村総合研究所「2040年度の新設住宅着工戸数は61万戸に減少～変わりゆく住宅着工の潮流、変化に対応した取組を～」(2025/6/12)より作成

中古住宅買取再販市場規模推移と予測



注：成約戸数ベース
 出典：矢野経済研究所「中古住宅買取再販市場に関する調査を実施(2025年)」(2025/11/28)より作成

BtoB：継続接点による関係構築と情報獲得を通じた、高精度なソリューション提案



(参考) 愛知県東部・静岡県西部のエリア特性

国内有数の産業集積地が持つ、底堅く旺盛な設備投資需要。グループの強みを融合したソリューション提案により、地域産業とともに持続的な成長を遂げる

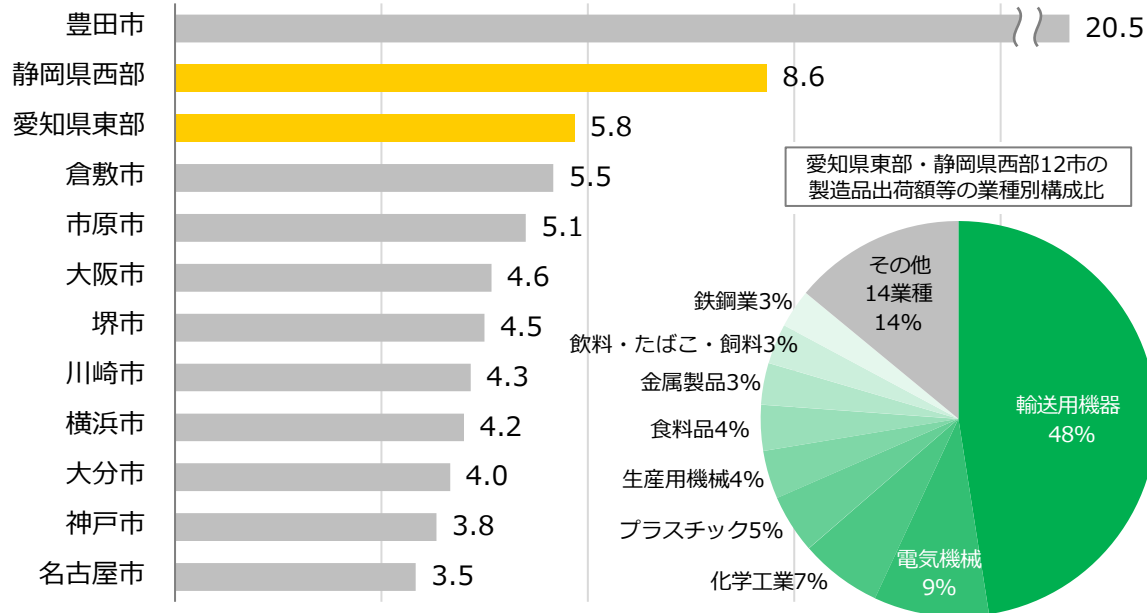


愛知県東部：豊橋市、豊川市、蒲郡市、新城市、田原市、北設楽郡設楽町・東栄町・豊根村
静岡県西部：浜松市、磐田市、掛川市、袋井市、湖西市、御前崎市、菊川市、周智郡森町

2025年 自動車の輸出入港順位（百万円、台）

順位	港名	輸入自動車		港名	輸出自動車	
		金額	台数		金額	台数
1	三河港	912,425	184,079	名古屋港	5,014,660	1,482,976
2	千葉港	371,206	58,604	三河港	3,669,805	837,666
3	日立港	295,610	33,057	横浜港	1,770,571	833,217
全国計		1,997,899	379,521	全国計	17,612,191	5,896,261

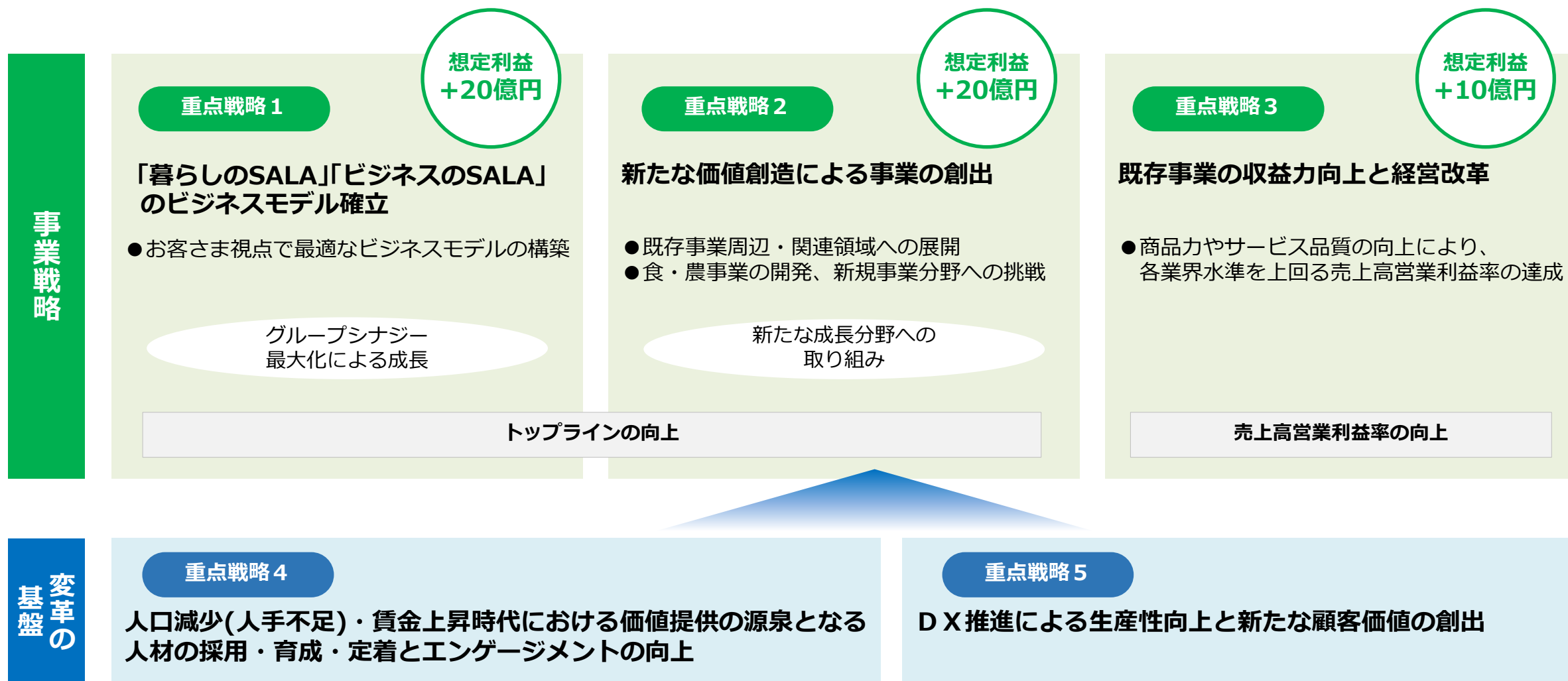
2023年 製造品出荷額等 全国上位10市町村との比較（兆円）



東海の設備投資（対前年度比：％）

	2021	2022	2023	2024	2025計画
全産業	7.4	3.7	14.3	12.5	28.7
製造業	12.1	1.9	18.3	12.6	31.6
食品	129.7	103.7	△29.4	△42.1	2.7
化学	△10.6	△5.0	10.8	55.3	△26.4
鉄鋼	△9.0	20.2	6.8	35.8	13.6
電気機械	△22.6	98.4	19.9	△30.9	63.5
輸送用機械	16.0	△3.1	24.6	15.5	31.5
その他の製造業	50.1	△23.0	1.4	19.4	36.7
参考（全国_全産業）	△4.2	10.0	7.4	9.8	14.2
参考（全国_製造業）	1.8	10.8	13.2	5.0	21.4

2030年ビジョン仕上げの5カ年計画となる第6次中期経営計画では、5つの重点戦略に取り組み、連結営業利益120億円達成を目指す

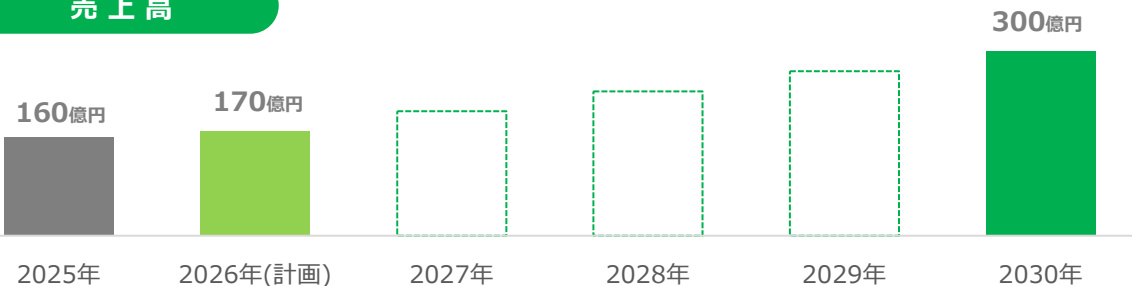


グループ内に分散していたリフォーム事業を新会社「サーラリフォーム」へ集約 各社の強みを掛け合わせ、単独では到達できないスピードで住まい事業の成長を加速

ストック住宅ビジネスモデルへの変革



売上高



ビジネスモデル変革に向けた成長戦略

高収益ビジネスモデルへの変革

- ・サーラグループの強固な顧客基盤（約54万件）に、安江工務店の持つ高付加価値リフォームの受注・高収益事業モデルを融合し、注力エリア（愛知県西部）で先行展開
- ・空間提案型リフォームで付加価値向上と顧客接点を深耕し、リフォームから不動産流通まで一気通貫で提供する「ワンストップサービス」を構築

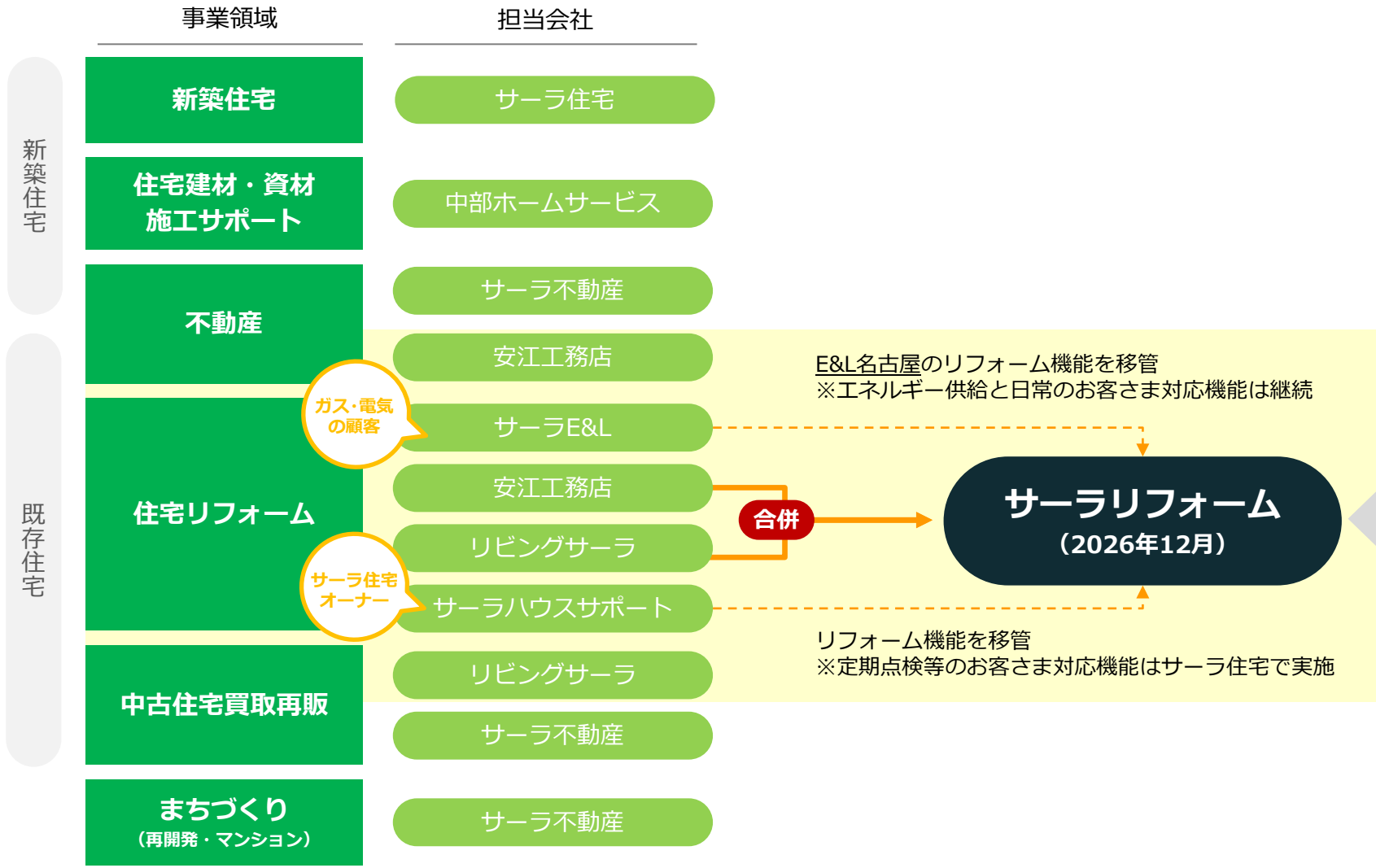
事業効率と顧客価値の最大化を図る

ドミナント戦略による市場シェア拡大

- ・初期投資を抑えた出店や機動的なM&Aなど多角的なアプローチにより、2030年度までに30店舗超の体制を確立
- ・未開拓市場へのドミナント戦略を推進し、将来的には関東から関西に至る強固な事業基盤を構築してリフォームシェアを拡大

売上規模の拡大とマーケットシェアの最大化を図る

2024年12月に連結子会社化した安江工務店の統合プロセスとして、サーラの既存住宅
 向け事業を担う会社・機能を再編



サーラグループの強固な顧客基盤と
安江工務店の高付加価値・高収益な
事業モデルを融合

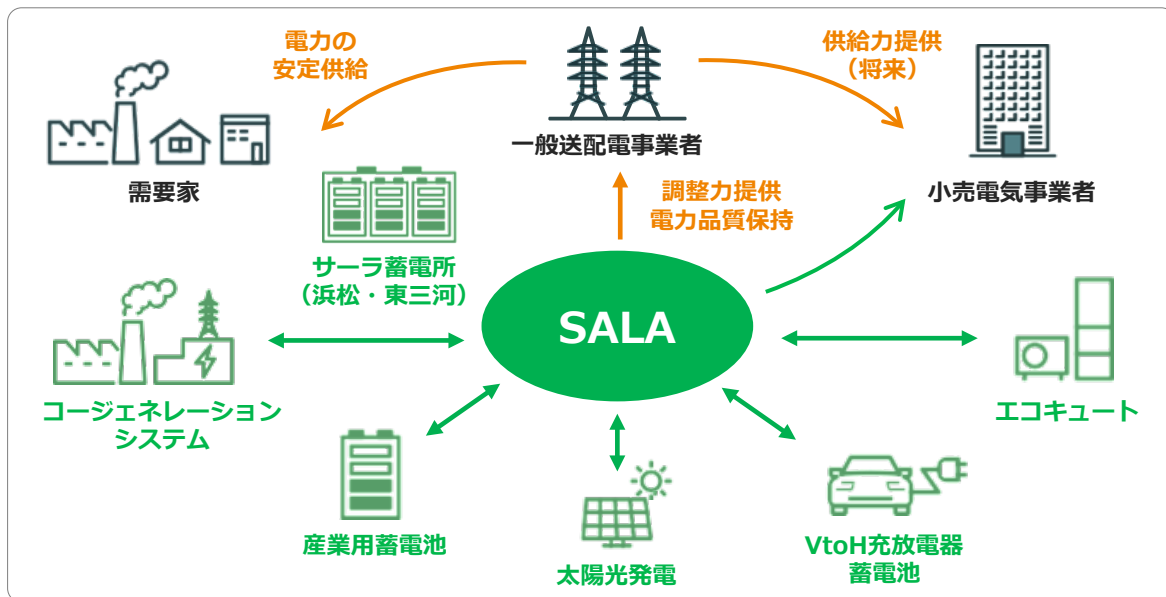
・ 約54万件の強固な顧客基盤
 ・ 地域密着のブランド力と多様な顧客接点
 ・ 人的リソースや充実した人材教育体制、成長投資資金

話しましょ、たくさん
安江工務店

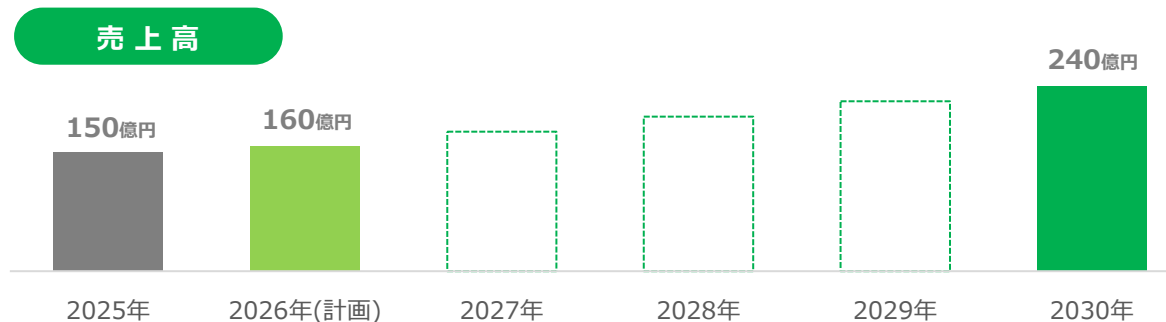
・ 高成長率を実現する
 ドミナント戦略やM&A戦略
 ・ 高い事業効率を実現する
 マーケティング戦略やカスタマーセンター
 ・ 大型リノベーションを可能にする技術力

再生可能エネルギー電源開発への継続的な成長投資 お客さまや地域社会のカーボンニュートラル化を支援する電力ビジネスの更なる拡大

電力ビジネスの展開



売上高



ビジネス拡大に向けた取り組み

自社電源比率10%の実現と収益基盤の確立

- 蓄電所の企画・建設から運用までを一貫して担うノウハウを活かしたソリューション提案によりお客さまのカーボンニュートラル実現を支援
- 特性の異なる2か所の蓄電所の運用を通じて、卸電力市場への供出や充放電制御などの需給調整市場に関するノウハウを蓄積
- 電力小売事業の拡大(顧客数12万件)と並行し、販売電力の10%以上を自社電源で賄うべく、再生可能エネルギー電源(5万kW)の開発へ継続投資

将来的には「アグリゲーションビジネス」へ参入



サーラ東三河太陽光併設蓄電所 (2025年10月開所)

出力: 1,999kW
太陽光発電: 736kW
容量: 7,520kWh (直流換算)

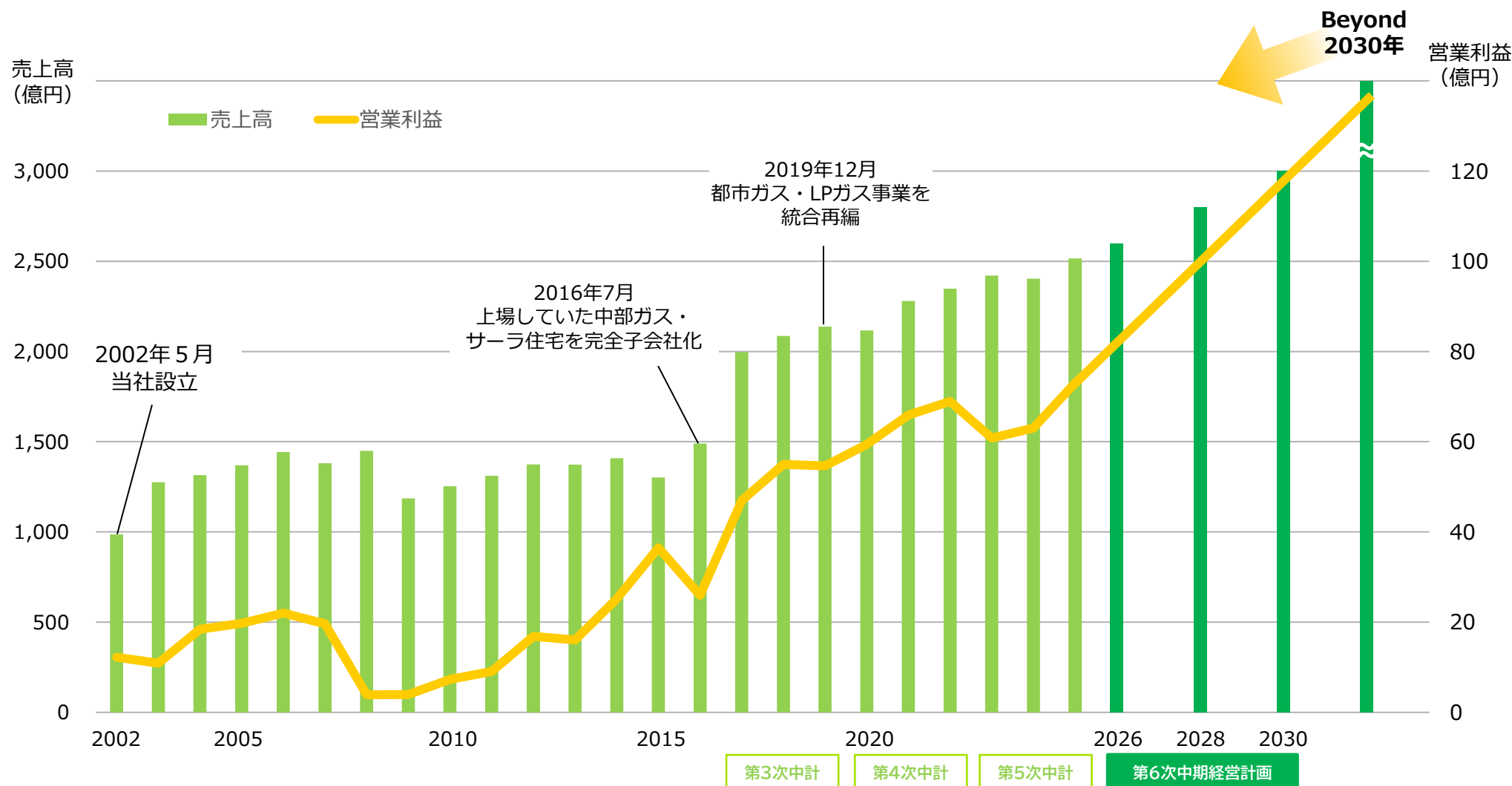


サーラ浜松蓄電所 (2025年10月開所)

出力: 11,400kW
太陽光発電: なし
容量: 69,600kWh (直流換算)

2030年数値目標 営業利益120億円、ROE10%の達成を目指す

2016年の資本統合を経て、サーラ全体でシナジーを発揮し、着実な成長を実現
積極的な成長投資と資本効率性を高めることで、2030年ビジョン達成を目指す



2030年 連結数値目標

売上高

3,000億円

営業利益

120億円

連結ROE

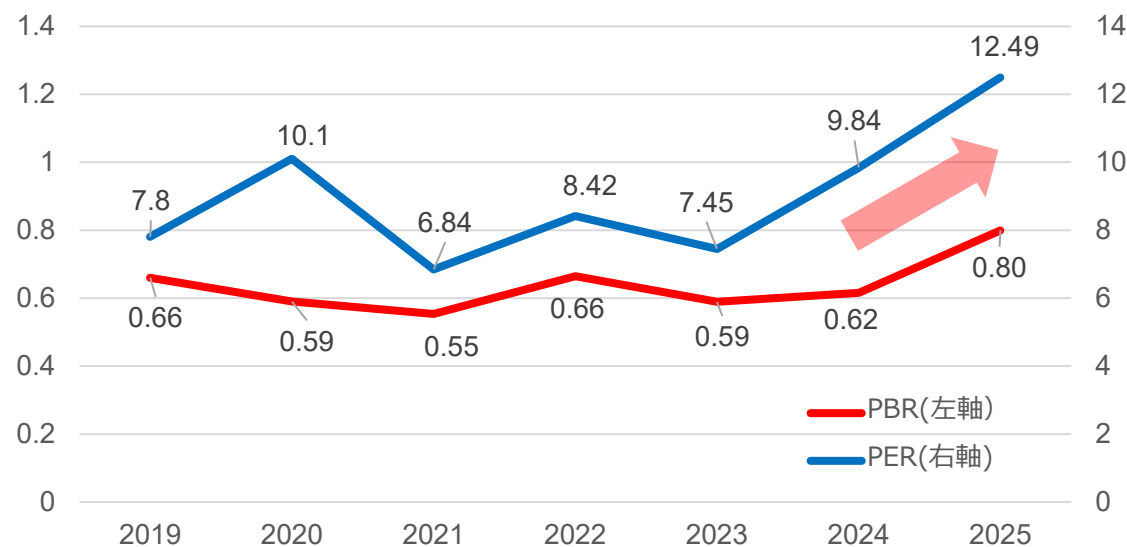
10%

4. 資本コストや株価を意識した経営

ROEは株主資本コストと同程度の水準と認識。事業収益性と資本効率の向上により、2028年にPBR 1 倍超、2030年に株主資本コストを上回るROE10%を目指す

PBR・PERの推移

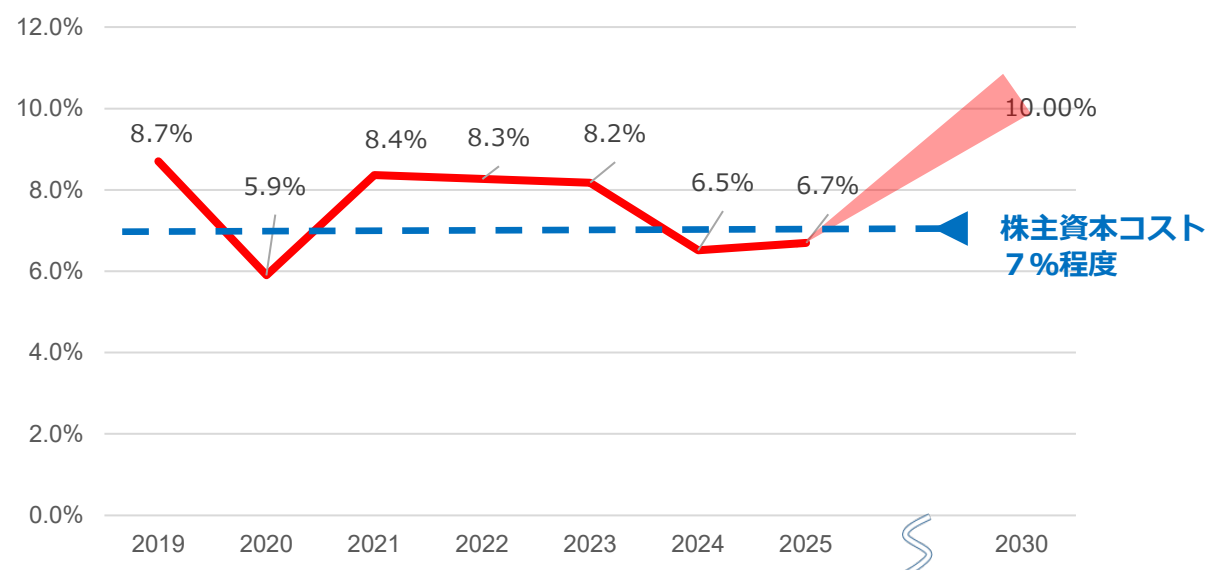
※PBR、PERは期末時点



PBR改善に向けた取り組み

- キャピタル・アロケーション方針を公表（2024年7月）
- 配当方針を変更、ROE10%を目標に設定（2024年7月）
- 役員向け株式報酬制度を導入（2025年2月）
- 第6次中期経営計画における成長戦略の策定（2026年1月）

ROEの推移と株主資本コスト

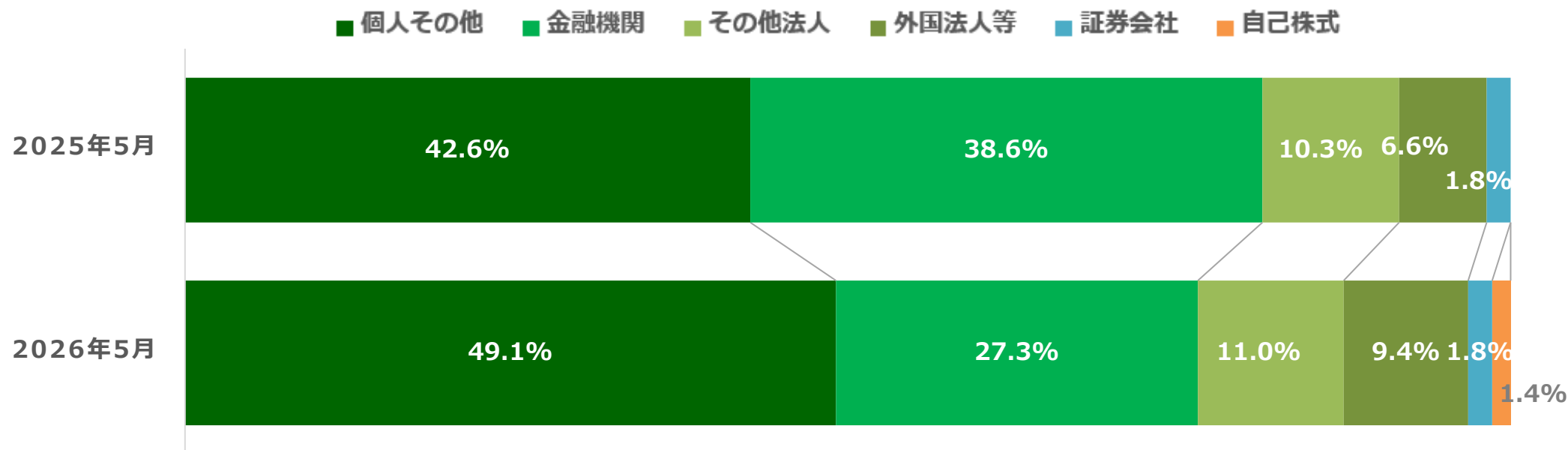


- キャピタル・アロケーション方針の改定（2026年1月）
- 金融機関8社による政策保有株式の売出しを実施（2026年3月）
- 自己株式取得（最大200万株）を公表（2026年3月）
- 従業員向け株式インセンティブ制度の導入決定（2026年3月）

金融機関8社が保有する政策保有株式の売出し実施後の株主構成

2026年3月に金融機関が保有する政策保有株式593万株※の売出しを実施
前年同期比で、個人株主+6.5%、海外機関投資家+2.8%となった

※オーバーアロットメントを含む



< 売り出しの意義 >

課題

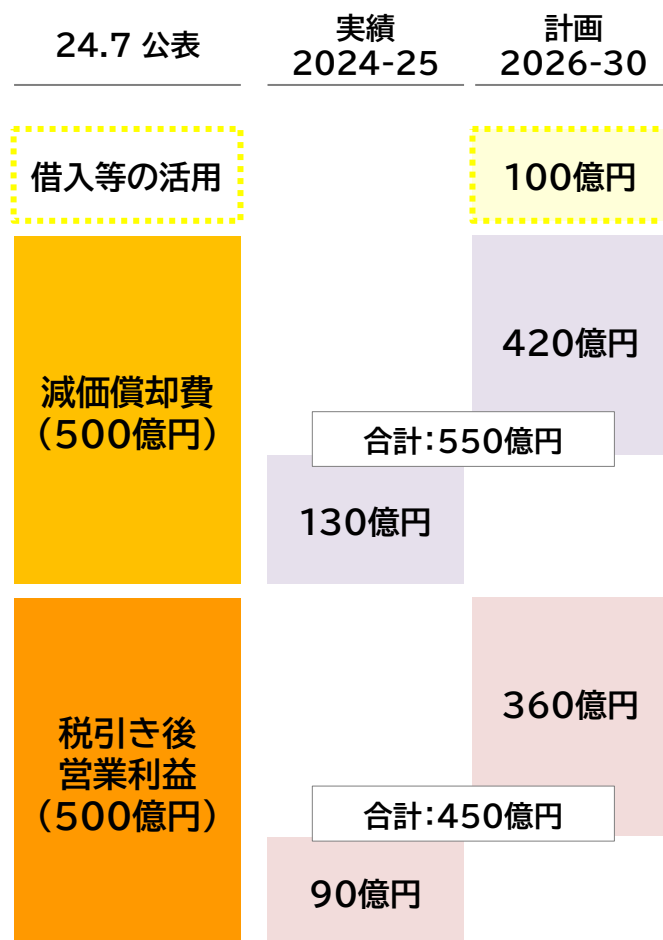
- ・政策保有株式の売却懸念：潜在的な売却懸念による株価形成へのマイナス影響
- ・流動性不足：機関投資家が参加しにくい状況

目的

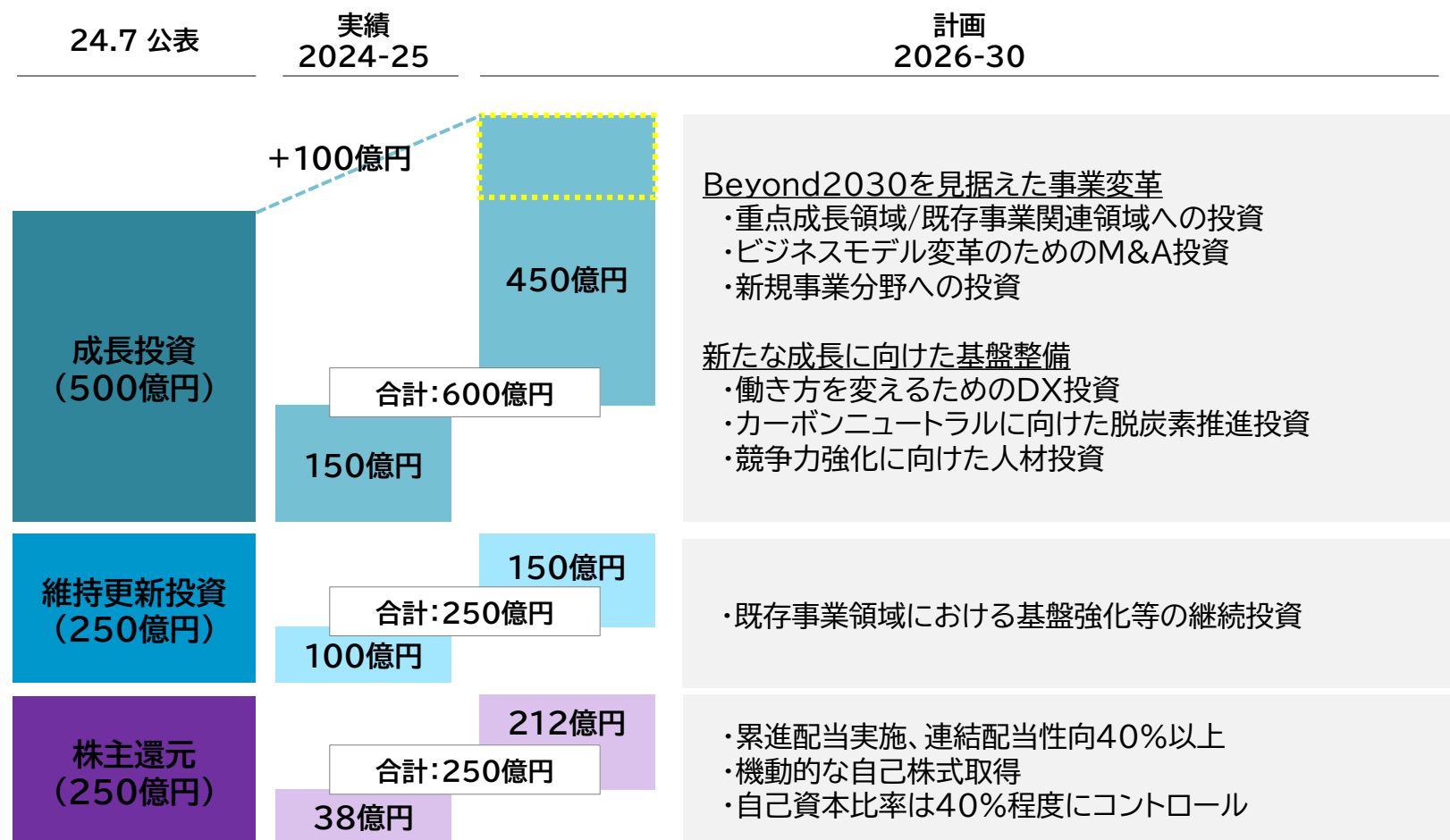
課題を解消し、個人投資家・機関投資家の保有割合増加と株主層の拡大

2024年7月に公表したキャピタル・アロケーション方針から成長投資枠をさらに拡大し、5年間で450億円の投資を実行するとともに、株主還元を強化する

キャッシュイン



キャッシュアウト



5. 参考資料

サーラグループの全社員がお客さまや地域の課題解決に資する事業開発に挑戦できる 制度「SALA事業創造チャレンジ」から、新しい事業が開始



高需要・低供給の賃貸戸建て

確実性の高い出口戦略を提供

01.社会背景と価値提供

相続対策や遊休不動産の活用ニーズが高まる一方、人口減少を背景に賃貸経営では出口戦略が課題となっています。希少性の高い賃貸戸建てを通じて、安定収益と資産価値を両立する新たな土地活用を提案します。

02.リセールバリュー「ReVA」

全国初となる賃貸戸建てのリセールバリュー保証。事前に算定した資産価値と売却価格の差額を最大500万円まで補填し、最長30年間の保証により、将来の売却への不安を軽減します。

03.実現したい社会

自動車業界の残価設定クレジットのように、リセールバリュー保証を賃貸戸建てに導入することで、「新築供給・メンテナンス・中古流通」の好循環の創出を図り、「スクラップ&ビルド」から脱却し、持続可能な住宅市場の実現を目指します。

2026年7月、全国初となるリセールバリュー保証付き賃貸戸建て「FlexBase」の販売を開始
持続可能な戸建住宅市場の実現を目指し、相続対策に新たな選択肢を提案

多様な人材が活躍できる環境づくりに関する主な指標（%）

	2024年	2025年	2030年目標
新卒女性採用比率	32.9%	36.4%	50%
男性育児休業取得率	73.5%	90.1%	100%
女性育児休業取得率	100%	100%	100%
年次有給休暇取得率	60.9%	63.2%	100%

教育研修の実績（プログラム数、人、時間）

	2023年	2024年	2025年
実施プログラム数※1	288	365	374
受講者数※2	2,009	2,224	2,362
総実施時間	61,701	73,449	76,306
平均時間／人	15.27	17.85	18.64

手挙げ制教育プログラム受講者数（人）

	2023年	2024年	2025年
目的別研修	308	349	304
外部スクール派遣	18	25	19
自己啓発支援※3	954	881	920
計	1,280	1,255	1,243

※1

サーラグループ共通研修及び連結子会社にて実施した研修の実施回数、

※2

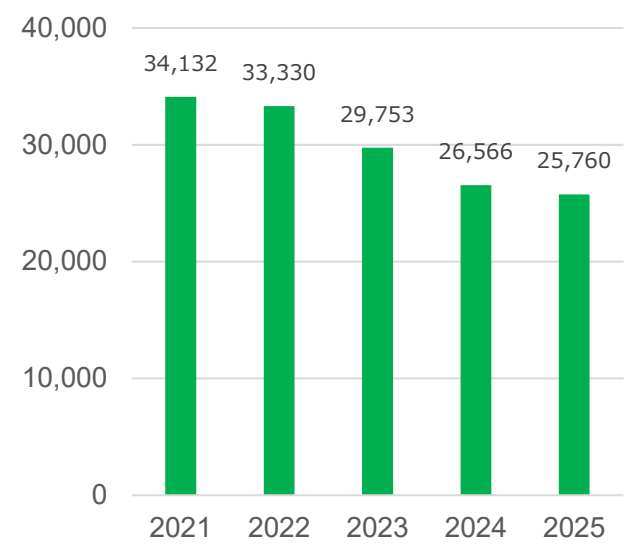
サーラグループ共通の教育研修及び自己啓発講座の延べ受講者数、

※3

通信教育・動画学習

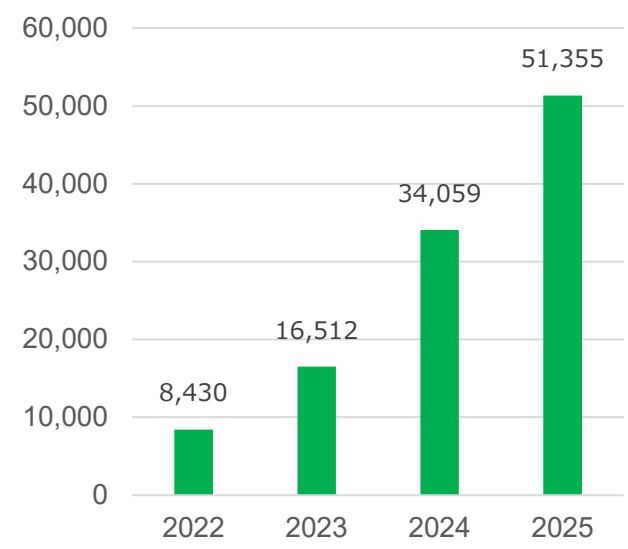
サーラグループの事業活動を通じたCO2排出量

／Scope1,2（t）

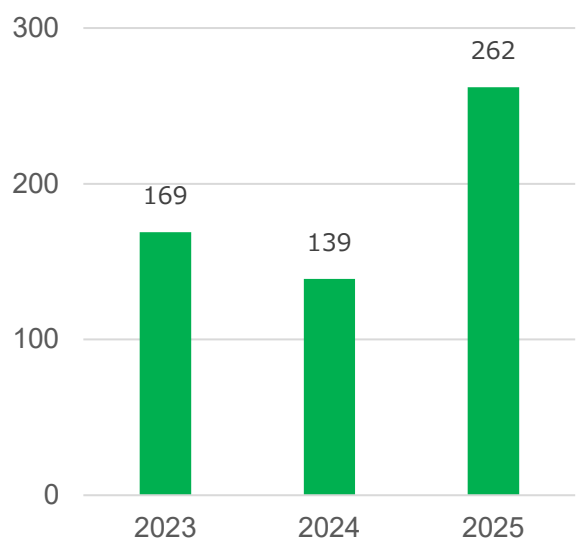


製品やサービスによる、お客さま先CO2排出削減貢献量

※2022年以降累計（t）



ZEH住宅の販売件数（件）

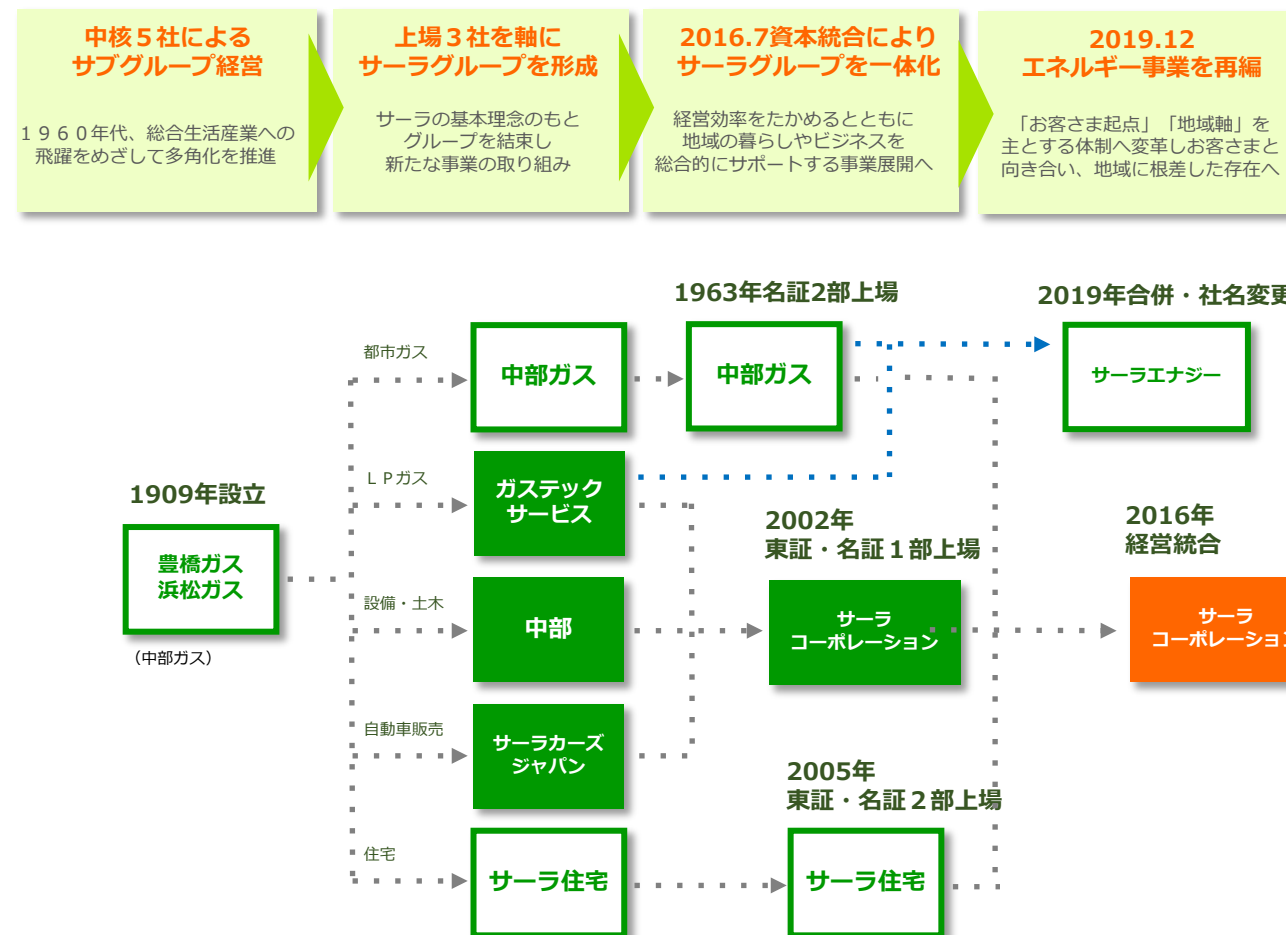


会社概要

(2025年11月30日現在)

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 名古屋証券取引所	プライム市場 プレミアム市場
役員	代表取締役社長 兼グループ代表・CEO 代表取締役常務 取締役 取締役 取締役 社外取締役 社外取締役 取締役(常勤監査等委員) 社外取締役(監査等委員) 社外取締役(監査等委員)	神野吾郎 渡会隆行 鈴木敬太郎 大辻祥子 赤間真吾 一柳良雄 大久保和孝 武川裕樹 安形哲夫 谷美由紀
従業員数	約5,000名(連結)	

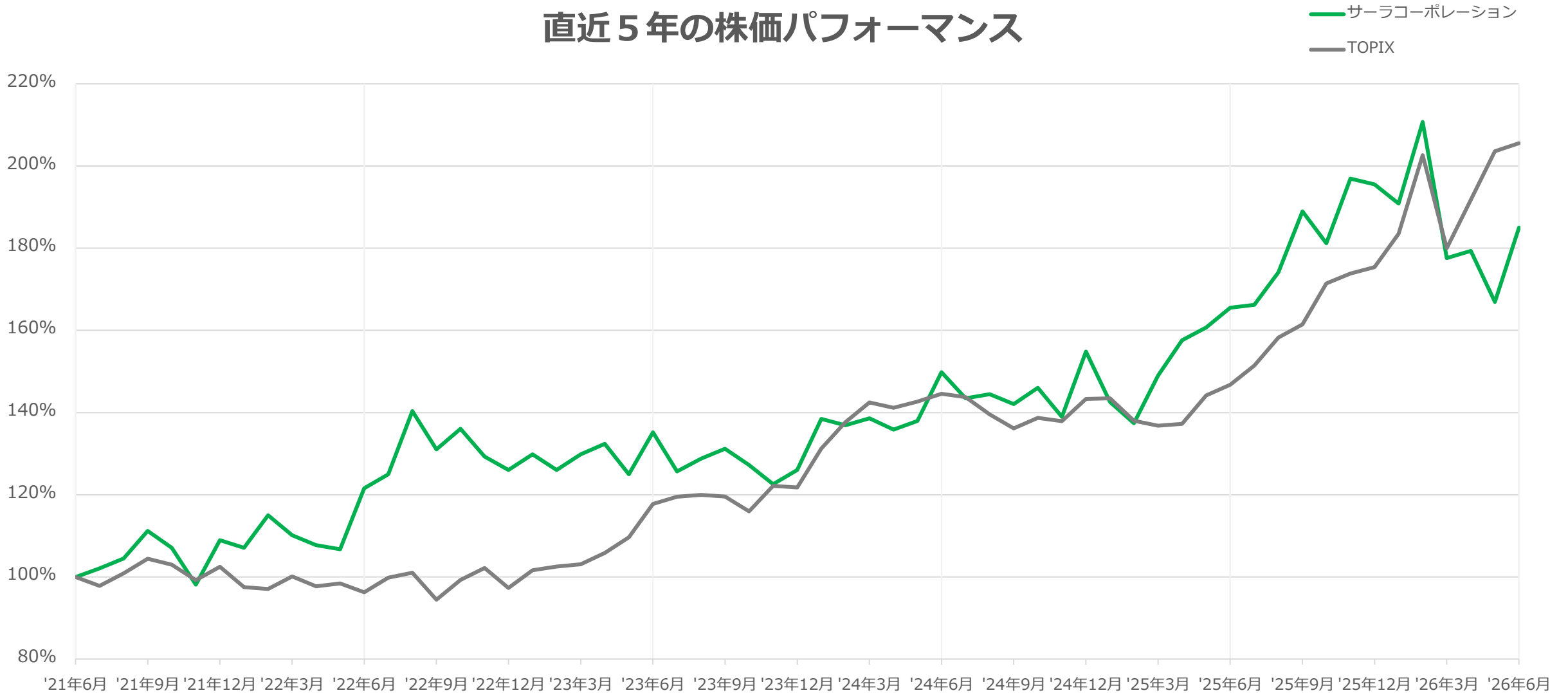
沿革



(単位：百万円)	2023年11月期					2024年11月期					2025年11月期					2026年11月期	
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q
売上高	64,154	61,821	55,314	60,768	242,059	59,166	59,730	57,528	64,072	240,498	65,986	65,267	55,673	64,605	251,533	66,243	63,429
売上原価	48,704	46,990	43,475	47,059	186,229	44,291	44,531	44,701	49,748	183,273	49,479	48,917	42,393	49,486	190,277	48,748	47,001
売上総利益	15,450	14,831	11,839	13,708	55,829	14,874	15,199	12,826	14,324	57,225	16,506	16,349	13,280	15,119	61,255	17,494	16,428
(売上高比率)	24.1%	24.0%	21.4%	22.6%	23.1%	25.1%	25.4%	22.3%	22.4%	23.8%	25.0%	25.1%	23.9%	23.4%	24.4%	26.4%	25.9%
販売費及び一般管理費	12,445	12,813	12,520	11,966	49,745	12,333	12,851	13,088	12,642	50,916	13,466	13,503	13,076	13,828	53,874	12,954	13,512
人件費	6,057	6,246	6,263	6,179	24,747	5,958	6,384	6,486	5,975	24,805	6,511	6,644	6,666	7,090	26,913	6,436	6,732
販促費	551	636	539	-26	1,701	459	466	530	461	1,916	410	443	440	520	1,814	446	490
広告宣伝費	204	175	215	250	846	232	163	354	230	981	361	305	290	293	1,251	274	270
賃借料	1,342	1,297	1,309	1,300	5,249	1,277	1,270	1,257	1,284	5,089	1,343	1,380	1,241	1,150	5,115	1,267	1,259
減価償却費	1,296	1,327	1,309	1,355	5,289	1,287	1,337	1,381	1,394	5,400	1,276	1,341	1,339	1,390	5,348	1,302	1,353
租税課金	284	416	281	357	1,339	280	401	286	331	1,300	350	420	289	343	1,404	350	432
その他	2,707	2,713	2,601	2,548	10,571	2,836	2,827	2,792	2,965	11,421	3,213	2,966	2,808	3,038	12,026	2,875	2,974
営業利益	3,004	2,017	-680	1,742	6,083	2,541	2,347	-262	1,681	6,308	3,040	2,846	203	1,291	7,381	4,540	2,915
(売上高比率)	4.7%	3.3%	-1.2%	2.9%	2.5%	4.3%	3.9%	-0.5%	2.6%	2.6%	4.6%	4.4%	0.4%	2.0%	2.9%	6.9%	4.6%
営業外収益	233	536	826	453	2,049	443	972	-13	816	2,218	583	-49	1,066	1,482	3,082	525	923
営業外費用	344	-233	90	61	262	84	92	61	94	333	111	575	-262	112	537	127	253
経常利益	2,892	2,787	55	2,133	7,870	2,900	3,226	-337	2,403	8,193	3,511	2,221	1,532	2,661	9,927	4,937	3,585
(売上高比率)	4.5%	4.5%	0.1%	3.5%	3.3%	4.9%	5.4%	-0.6%	3.8%	3.4%	5.3%	3.4%	2.8%	4.1%	3.9%	7.5%	5.7%
特別利益	9	2,403	79	19	2,511	39	23	36	12	111	85	11	14	57	169	50	65
特別損失	26	875	25	78	1,005	40	41	76	422	580	55	54	114	726	951	149	180
税金等調整前当期純利益	2,875	4,316	110	2,074	9,376	2,899	3,208	-377	1,993	7,724	3,541	2,178	1,433	1,992	9,145	4,838	3,471
法人税等	887	1,472	-83	849	3,126	910	823	-98	681	2,317	1,081	521	405	1,113	3,121	1,541	1,008
非支配株主に帰属する当期純利益	36	46	38	29	151	51	17	45	42	157	85	-18	43	43	153	107	57
親会社株主に帰属する当期純利益	1,951	2,796	155	1,195	6,099	1,937	2,367	-324	1,269	5,249	2,375	1,676	983	835	5,870	3,188	2,404
(売上高比率)	3.0%	4.5%	0.3%	2.0%	2.5%	3.3%	4.0%	-0.6%	2.0%	2.2%	3.6%	2.6%	1.8%	1.3%	2.3%	4.8%	3.8%

sala SALA GROUP (5) 過去四半期財務データ_セグメント別 売上高・営業利益																	
(単位：百万円)	2023年11月期					2024年11月期					2025年11月期					2026年11月期	
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q
売上高	64,154	61,821	55,314	60,768	242,059	59,166	59,730	57,528	64,072	240,498	65,986	65,267	55,673	64,605	251,533	66,243	63,429
エネルギー&ソリューションズ	39,127	32,210	28,253	27,526	127,117	33,682	30,643	27,280	27,894	119,502	35,848	32,161	25,002	27,858	120,870	35,031	29,928
エンジニアリング&メンテナンス	7,014	7,984	7,085	8,562	30,646	6,828	7,930	7,361	10,607	32,727	8,396	8,814	8,475	9,577	35,264	9,987	9,539
ハウジング	6,367	8,500	7,787	11,524	34,180	7,239	8,271	8,668	11,446	35,626	9,797	10,620	10,680	13,755	44,853	9,451	11,202
カーライフサポート	4,298	4,527	4,566	4,762	18,154	3,718	4,311	4,044	5,037	17,111	4,019	4,986	4,172	4,776	17,955	4,077	4,185
アニマルヘルスケア	5,850	7,038	6,136	6,096	25,122	6,183	6,884	6,292	6,162	25,523	5,781	6,595	5,486	5,553	23,416	5,738	6,773
プロパティ	1,028	1,103	1,058	1,814	5,005	1,024	1,239	3,487	2,380	8,131	1,642	1,636	1,712	2,355	7,347	1,714	1,533
その他・調整額	468	455	425	481	1,831	489	449	393	544	1,876	499	453	143	728	1,824	241	266
営業利益	3,004	2,017	-680	1,742	6,083	2,541	2,347	-262	1,681	6,308	3,040	2,846	203	1,291	7,381	4,540	2,915
エネルギー&ソリューションズ	2,855	1,201	-1,034	-32	2,989	2,415	1,583	-591	-440	2,966	2,693	2,386	-446	-346	4,287	3,418	2,024
エンジニアリング&メンテナンス	565	818	610	664	2,659	625	690	505	821	2,643	1,169	802	746	736	3,454	1,325	863
ハウジング	-342	-57	-97	640	142	-190	9	89	838	747	-195	138	271	697	912	-52	175
カーライフサポート	-86	-47	-53	207	19	-191	-46	-31	334	64	-341	-351	-113	177	-629	-189	-127
アニマルヘルスケア	109	168	-11	47	313	22	148	-71	39	138	-86	3	-236	-246	-566	-205	15
プロパティ	-43	25	-3	434	411	-13	20	44	353	405	-10	6	66	341	405	205	80
その他・調整額	-53	-90	-88	-220	-453	-126	-58	-207	-265	-656	-189	-138	-83	-70	-482	37	-116

直近5年の株価パフォーマンス



※ 2021年6月の株価を100とする。2026年6月30日終値まで反映。

	2021年11月期	2022年11月期	2023年11月期	2024年11月期	2025年11月期
EPS：1株当たり当期純利益（円）	83.13	89.12	95.46	81.90	91.44
BPS：1株当たり純資産（円）	1,027.98	1,128.69	1,206.92	1,308.63	1,428.22
DPS：1株当たり配当金（円）	23.0	26.0	26.0	30.0	32.0
売上高営業利益率	2.9%	2.9%	2.5%	2.6%	2.9%
ROE：自己資本当期純利益率	8.4%	8.3%	8.2%	6.5%	6.7%
配当性向	27.7%	29.2%	27.2%	36.6%	35.0%
総資産回転率（倍）	1.2	1.2	1.3	1.2	1.2
自己資本比率	34.9%	38.2%	40.8%	41.5%	42.0%

(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・IRグループ

TEL : 0532-51-1182 Email : ir@sala.jp