



平成 20 年 1 月 11 日

各 位

会 社 名 株式会社サーラコーポレーション  
代表者名 取締役社長 神 野 吾 郎  
(コード番号 2 7 3 4 東証・名証第 1 部)  
問合せ先 経営企画室長 原 田 保 久  
(TEL . 0 5 3 2 - 3 3 - 8 8 7 7 )

### 第 3 次中期経営計画の策定について

サーラコーポレーショングループは、このたび、中期経営計画（平成 20 年 11 月期～平成 22 年 11 月期）を策定しましたので、その概要についてお知らせします。

これからの 3 年間に於いて、当社グループは、「総合生活サポート」と「ビジネスサポート」それぞれの事業領域においてコア事業の強化及びグループ内外の連携強化により、激変する市場・ニーズを先取りしたビジネスチャンスを生み出します。常に、お客さまにとっての「ファインクオリティ<sup>\*</sup>」を追求し、お客さまの潜在的な感性価値に訴える提案とお客さまから見て価値のあるサービス・商品を提供します。

#### ・グループ基本戦略

##### 1. セグメント経営の推進

当社グループでは、基本戦略の一つとして「セグメント経営の推進」を掲げ、多岐にわたる事業をより効果的に経営するため、7つのセグメントにグルーピングをしております。セグメントリーダーの指揮のもと、収益構造の見直しを図り、かつ、お客さまのニーズに応え、社内外の環境変化に對し的確に對応可能な事業構造への変革を図ります。

---

#### \*ファインクオリティ

当社グループは、ブランドメッセージとして「生活にファインクオリティ。S A L A」を掲げております。S A L A(サーラ)ブランドが約束するのは、お客さまの期待に応え続けること、どこよりも魅力的な品質であること、生活にときめきや喜びをもたらすこと。私たちは、これをファインクオリティと名付け、お客さま一人ひとりのより美しく快適な生活と、いきいきと暮らせる街づくりのために、情熱を注いでいきます。

## 【セグメントと主要な事業】

エネルギーサプライ&ソリューション事業：L P ガス・石油製品・高圧ガス及び関連機器の  
販売、リフォーム等

エンジニアリング&メンテナンス事業：土木工事、建設工事、建設用資材の製造・販売、  
設備工事、設備メンテナンス、情報通信関連設  
備工事等

カーライフサポート事業：輸入自動車・国産自動車の販売・整備等

アニマルヘルスケア事業：動物用医薬品・畜産用機器の販売、動物用飼料  
添加物の製造・販売

ロジスティクス事業：石油類輸送、一般貨物運送等

ホスピタリティ事業：ホテル・料飲事業及び商業施設等の運営

その他の事業：割賦販売及びリース、資産賃貸、自動車部品製  
造、その他

## 2. 「総合生活サポート」と「ビジネスサポート」事業の展開

当社グループは、「快適」「安心」「経済性」「健康」「環境」という5つのキーワードを軸  
に、事業の創造とグループ内外の連携を進めます。

総合生活サポート…一般のご家庭や個人のお客さまに対し、多様なサービス・商品メ  
ニューを開発し提供します。また、当社グループの強みを活かし、単  
一のサービス・商品にとどまらず、お客さまにとって真に価値のある  
「ファインクオリティ」を提案します。

ビジネスサポート…商業用施設、工場、病院、アパート・マンションなどの事業を行っ  
ているお客さまのニーズに対して、当社グループの総合力及び外部  
企業との連携により高い次元のソリューションを提供し、お客さま  
の業績向上に貢献します。

## ．セグメント戦略

### 1. エネルギーサプライ&ソリューション

ご家庭など一般消費者のお客さまに対する生活サポート

- ・グループ内連携と外部とのアライアンスを積極的に行い「サーラのファインクオリ  
ティ」を具現化する質の高いサービス・商品の開発、メニュー化を進めます。水まわり  
を中心としたリフォーム事業の拡大、環境にやさしく付加価値の高い機器の積極的普  
及と、お得感を実感できる新たなL P ガス家庭用料金メニューの開発、保安のさらな

る高度化など競争力の強化に努めます。

・「サーラのお店」を展開することで、「訪問する、来店いただく、ネットにつながる」といったお客さまとの接点の複線化を図ります。

工場・店舗・病院など法人のお客さまに対するビジネスサポート

最適なエネルギーの提案や産業用ガスの供給、また、ファシリティ提案やメンテナンスによって、サーラならではの価値あるサービス・ソリューションの提供を他セグメントや外部とのアライアンスを含めて行います。

## 2．エンジニアリング&メンテナンス

お客さまのパートナーとして、設計・施工からメンテナンスまで一貫したサービスを提供するとともに、お客さまのリニューアル・リノベーション需要を取り込みます。また環境・ライフサイクルコスト等の総合提案をすることによって、PFI・指定管理者制度による受託に取り組みます。さらにESCO事業者やエネルギーサプライ&ソリューションセグメントとの連携を強化し、「エネルギーマネジメント事業」への進出を図ります。

## 3．カーライフサポート

フォルクスワーゲン・アウディの正規ディーラーとして、購入プランやサービスプランなど、お客さまにとってメリットのあるサービスや商品を開発・提供し、セールスと整備・点検などのアフターセールスが一体となって顧客満足度の向上に努めます。さらにマーケティング戦略の高度化や多店舗ネットワークの構築により、お客さまへのサービスの充実を図るとともに、中古車販売並びに国産自動車整備工場との連携を強固にすることによって一層の業務の効率化を図ります。

## 4．アニマルヘルスケア

畜産分野のお客さまを対象に、事業における競争優位性を高めていただくため、HACCPCコンサル営業を推進します。また、ペット分野では、動物病院を経営されているお客さまに対して院内セミナーを軸に提案営業を強化します。また業務効率向上及びコスト削減を目的に、これまでの物流方式及び営業活動の抜本的な改革に着手します。

## 5．ロジスティクス

エネルギーサプライ&ソリューション事業との一体的な運営により、同事業の取扱うエネルギー及びミネラルウォーターの配送など、生活サポートメニューの一端を担う物流機能として、地域密着型運送をさらに強化します。

## 6．ホスピタリティ

平成20年8月に開業予定の「ココラフロント」(豊橋駅前再開発事業)において、広場やバンケット、音楽堂など施設の特性を活かした賑わいを演出するとともに、新たなライフスタイルを創出するべくさまざまな情報を発信していきます。さらに、同年9月、ココラフロント内に開業予定の「ホテルアークリッシュ豊橋」は、宿泊、ブライダル、レストラン、バンケット、メンバーシップ等の全てにおいて既成概念にとらわれない新

しいスタンダードを確立し、お客さまに感動していただける質の高いサービスを提供します。

## 7. その他の事業

自動車部品製造事業においては、自動車メーカーがアッセンブリに特化する中、モジュール自体の設計・加工技術が当事業に移転されつつあり、これを強みとした独自技術と仕様変更提案などにより、事業の拡大を図ります。

また、お客さまにトータルなライフサポートプランを提案するため、クレジット、リース、保険などの分野で、新たな独自商品を開発・提供します。さらに、豊橋・浜松・知立のサーラビルのリノベーションに着手し、お客さまの「ファインクオリティ」を実現するための情報発信拠点としての機能を強化します。

## . 持株会社の取り組む課題

当社は持株会社として、引続き当社グループ全体の価値向上に取り組めます。今後3年間は、特に以下の課題を重点項目としグループ経営を展開します。

### 1. 新規事業開発とセグメント支援

各セグメントにおける新規事業開発やセグメント間の事業連携を積極的に推進します。併せて、セグメント単位での進捗管理、組織・会議体、情報伝達の仕組みを整備し、機能強化を図ります。

### 2. 社員のモチベーションアップ

多様性のある（ダイバーシティ）人材を受容し、それぞれが活躍できる機会を創出します。また、人材の最大活用を図るため、グループ内交流を促進し、さらに会社戦略と個人目標とのベクトルを一致させるため、制度の充実、研修等、適切な運用に取り組めます。

### 3. 財務体質の強化

グループ経営及びセグメント経営の観点から、財務体質強化のため、各セグメントと共同で経営指標の改善プログラムを策定し、運用します。

### 4. シェアードサービスの取り組み

シェアードサービス業務の品質と効率の向上により、サービスの高度化を図り事業会社の経営に貢献します。

### 5. 企業の社会的責任

リスクマネジメントへの対応、内部統制の整備、環境活動の推進に取り組めます。

## ・財務目標

### 1．連結財務目標及びセグメント別財務目標（平成20年11月期～平成22年11月期）

#### 連結財務目標

単位：億円

	平成20年11月期	平成21年11月期	平成22年11月期
売上高	1,448	1,531	1,627
営業利益	13	25	42
経常利益	13	25	41
当期純利益	2	12	20
フリーキャッシュフロー	82	42	18
総資産経常利益率(ROA)	1.3%	2.4%	3.9%
自己資本当期純利益率(ROE)	0.9%	4.4%	7.1%

#### セグメント別財務目標

単位：億円

	平成20年11月期		平成21年11月期		平成22年11月期	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
エネルギーサプライ&ソリューション	700	17	740	18	793	26
エンジニアリング&メンテナンス	285	5	290	6	295	7
カーライフサポート	134	2	144	3	152	4
アニマルヘルスケア	195	3	202	4	210	5
ロジスティクス	31	0	31	0	32	1
ホスピタリティ	16	10	30	2	36	0
その他	85	2	91	2	106	4
消去又は全社	-	7	-	7	-	7
計	1,448	13	1,531	25	1,627	42

### 2．本計画期間における主な設備投資（平成20年11月期～平成22年11月期）

#### セグメント別主な設備投資と金額

単位：億円

エネルギーサプライ&ソリューション	基幹システム開発、簡易ガス導管、新規店舗用地・建物、他	62
エンジニアリング&メンテナンス	事務所・プラント等、システム更新、他	5
カーライフサポート	新規店舗、他	7
アニマルヘルスケア	物流センター、他	4
ロジスティクス	車両、営業所用地・建物、他	10
ホスピタリティ	豊橋駅前ビル(ココラフロント)、バジェットホテル、他	106
その他	リース用資産、他	21
計		218

(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株式会社サーラコーポレーションに関する業績の見通し、計画、方針、経営戦略、目標、予定、事実の認識、評価等といった将来に関する記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の日付時点における予測、期待、想定、計画、認識、評価等を基礎として記載されているに過ぎません。また、見通し、予想数値を算定するためには、過去に確定し正確に認識された事実以外に、見通し・予想を行うために不可欠となる一定の前提(仮定)を使用しています。これらの記述ないし事実または前提(仮定)については、その性質上、客観的に正確であるという保証も将来その通りに実現するという保証もありません。また、新たな情報、将来の事象、その他の結果にもかかわらず、常に当社が将来の見通しを見直す可能性があります。