

# 2023年11月期 決算及び中期経営戦略説明資料



株式会社サーラコーポレーション

2024年1月18日（木）



# 第1部 当社の概要及び中長期の戦略について

スピーカー：代表取締役社長 兼 グループ代表・CEO 神野吾郎

# 第2部 決算概要及び次期計画について

スピーカー：総合企画部長 川島利直

- ・ 2023年11月期 決算ハイライト
- ・ 2024年11月期 計画

# 第1部

## 当社の概要及び中長期の戦略について

# 事業概要

## サーラのプラットフォーム（基盤）を拡充し、多彩なサービスで豊かな暮らしと魅力あるまちづくりに貢献します

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

- 家庭用・業務用・産業用の都市ガス LPガス及び器具の販売
- 電気（小売・発電・蓄電）
- 産業用の高圧ガス ● 石油製品
- 物流サービス ● リフォーム など

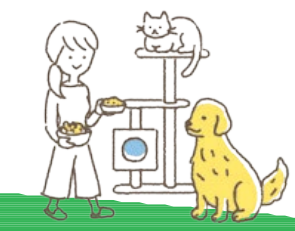
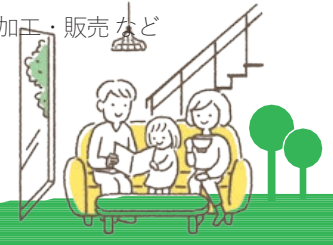
- 建築設備の設計・施工
- 土木工事の設計・施工
- 建築物の設計・施工
- 通信・ネットワークの設計・施工
- 設備メンテナンス、ビル管理 など

- 注文住宅・分譲住宅の販売
- リフォーム、中古住宅販売
- 工務店・ビルダーへの住宅部資材加工・販売 など

- 輸入自動車（フォルクスワーゲン、アウディ）の販売
- 自動車の車検・整備 など

- 動物病院、畜産農家等への動物用医薬品の販売
- ペット用療法食の販売 など

- 不動産の賃貸・売買
- ホテル、レストランの運営
- スポーツクラブの運営 など



連結売上高

**2,420** 億円

創業（豊橋瓦斯設立）

**1909**年10月

資本金

**80.25** 億円

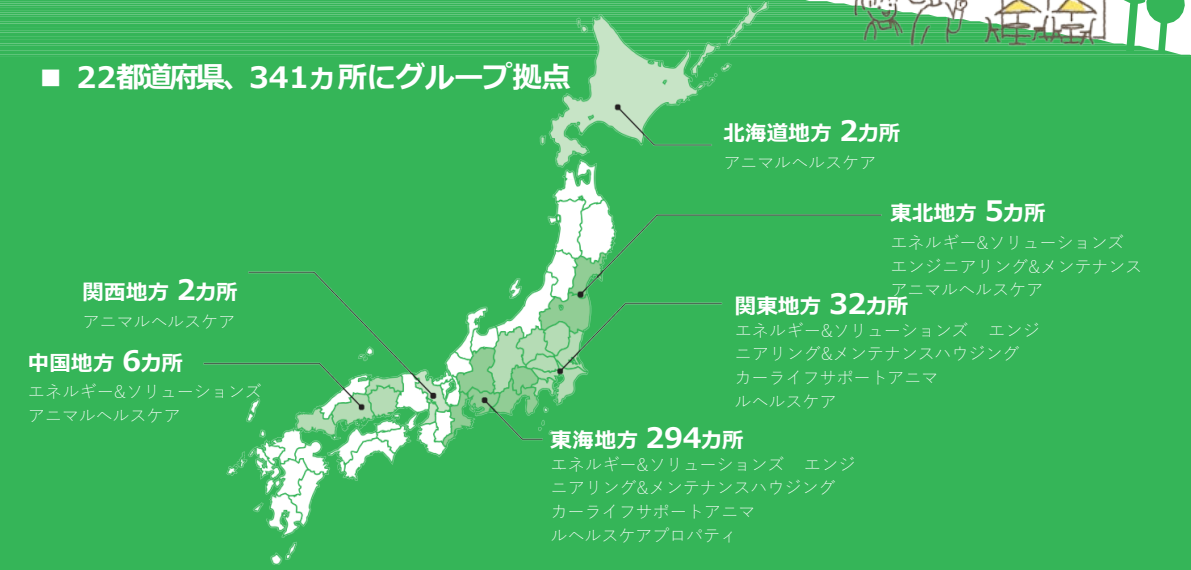
グループ会社数

**42** 社

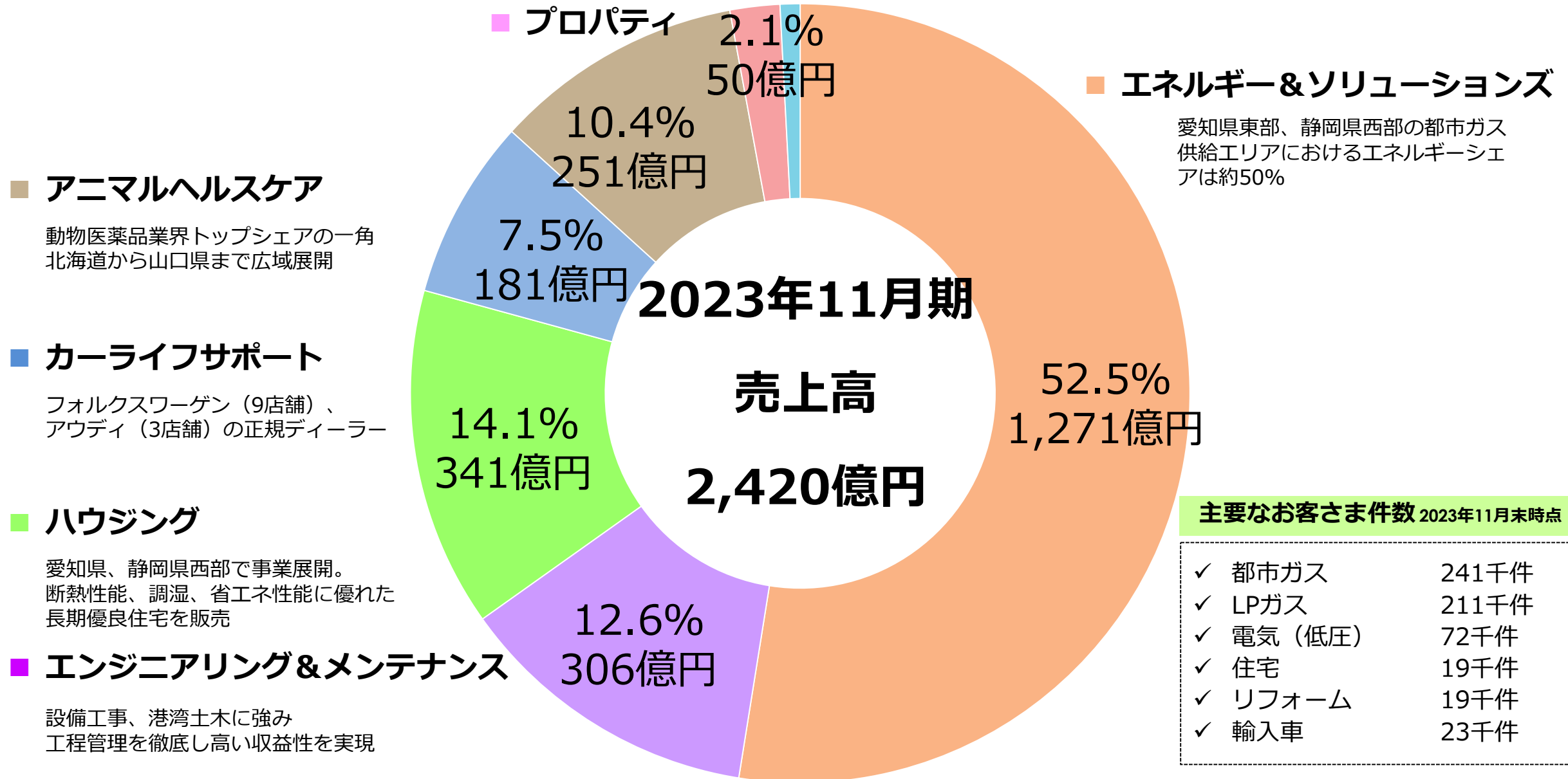
従業員数

**約5,000** 名

■ 22都道府県、341カ所にグループ拠点



# 事業概要（売上構成と事業の特長）



## ■ アニマルヘルスケア

動物医薬品業界トップシェアの一角  
北海道から山口県まで広域展開

## ■ カーライフサポート

フォルクスワーゲン（9店舗）、  
アウディ（3店舗）の正規ディーラー

## ■ ハウジング

愛知県、静岡県西部で事業展開。  
断熱性能、調湿、省エネ性能に優れた  
長期優良住宅を販売

## ■ エンジニアリング&メンテナンス

設備工事、港湾土木に強み  
工程管理を徹底し高い収益性を実現

## ■ エネルギー&ソリューションズ

愛知県東部、静岡県西部の都市ガス  
供給エリアにおけるエネルギーシエ  
アは約50%

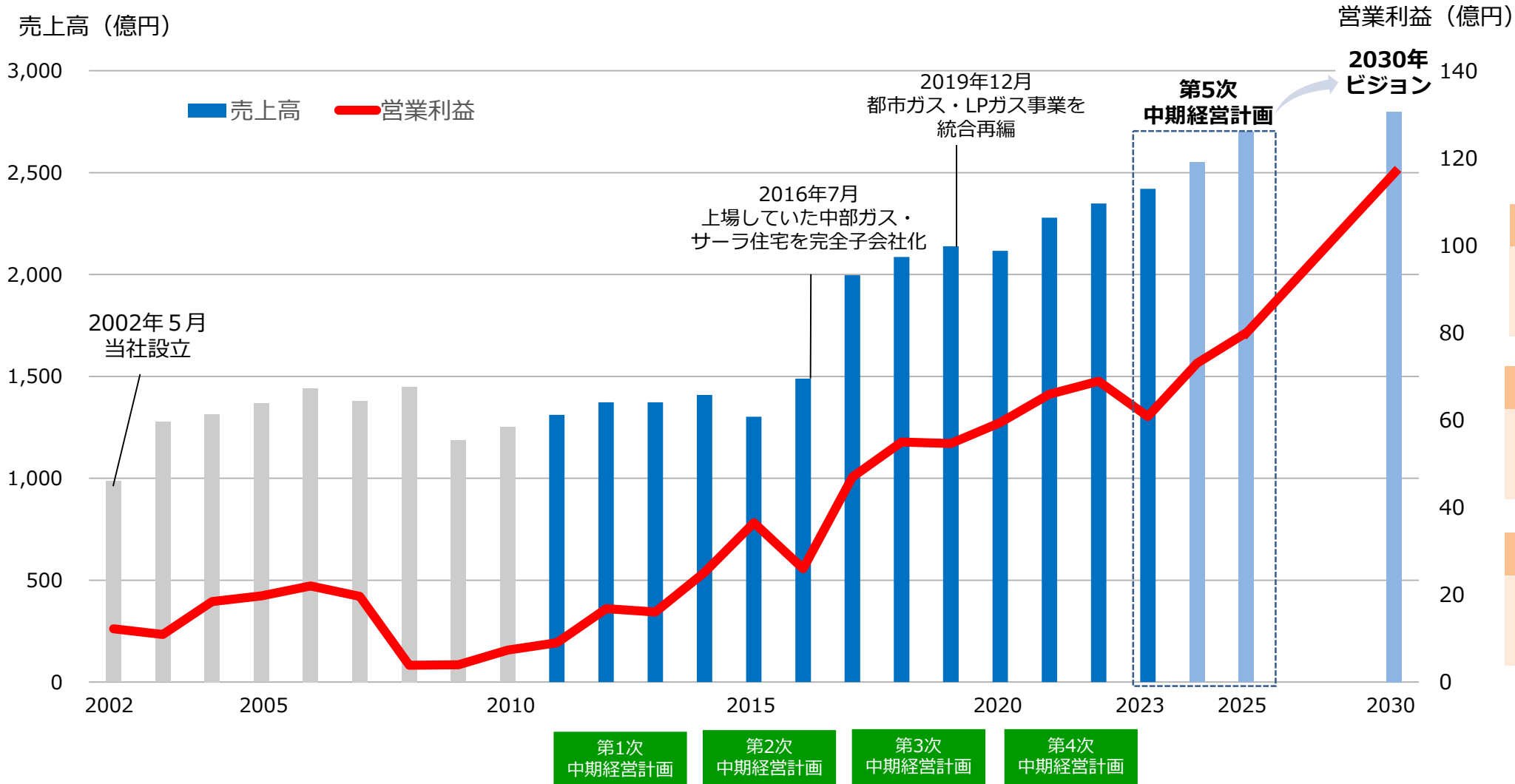
### 主要なお客さま件数 2023年11月末時点

✓ 都市ガス	241千件
✓ LPガス	211千件
✓ 電気（低圧）	72千件
✓ 住宅	19千件
✓ リフォーム	19千件
✓ 輸入車	23千件

# サーラコーポレーションの歩み

1~4次中計では事業基盤を強化し、着実な成長を実現

2030年ビジョン達成に向け積極的な投資を行い営業利益を2倍水準に



## 2030年 連結数値目標

売上高	2,800億円
営業利益	120億円
営業利益率	4.3%

# 2030年の「暮らしのSALA」の確立に向け、住まい分野の飛躍的な成長 それを実現するためのプラットフォームを拡充

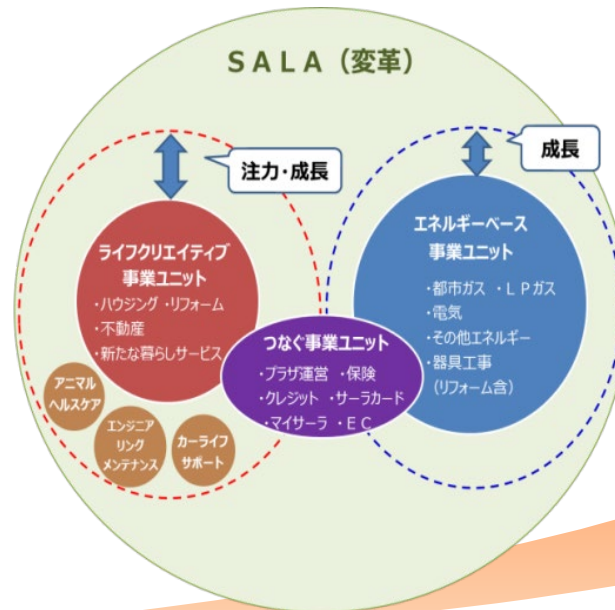
## <成長の枠組み>

- ✓ 新たなサービス・事業の開発
- ✓ 住まいや不動産などのセグメントの枠を取り外した成長
- ✓ BtoBではセグメントの枠を取り外したソリューションサービスによる成長
- ✓ お客さま情報の統合・連携など上記戦略のベースとなるデジタル基盤の整備

## 2030年 暮らしのSALAの確立

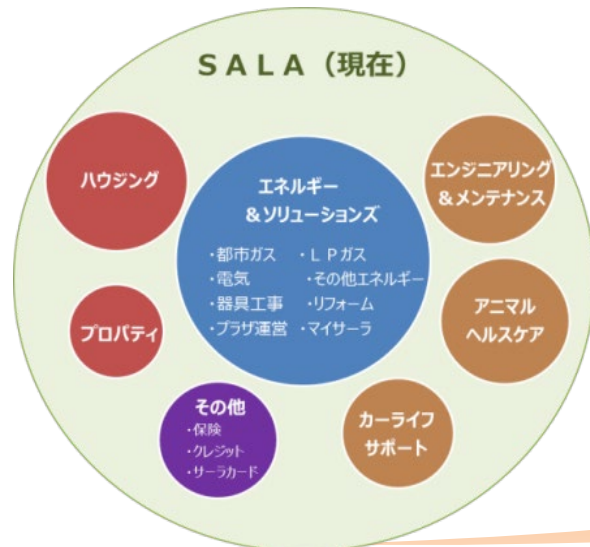


## 住まいの仕事の再定義



第5次  
中計

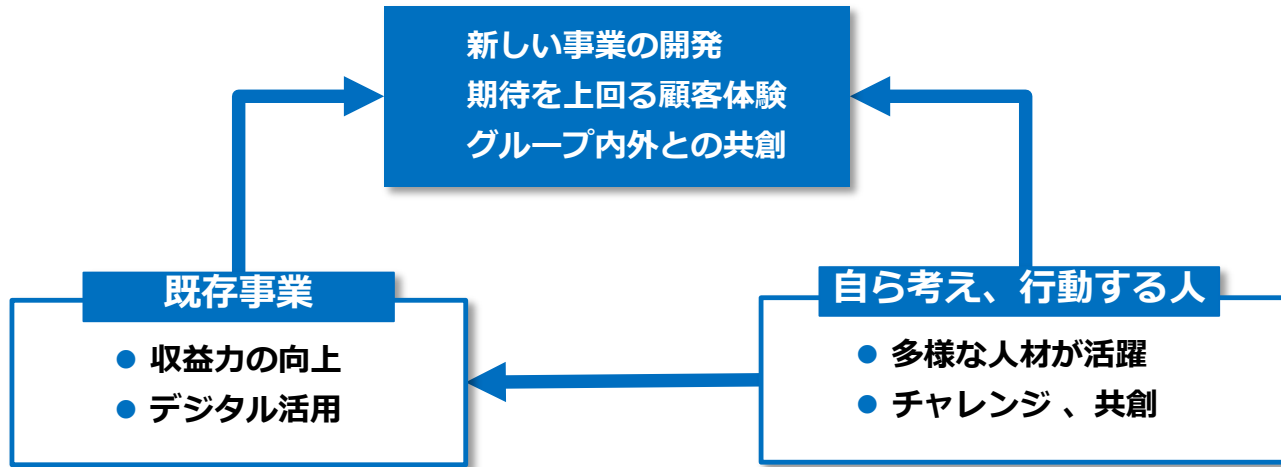
## セグメントの集合体



# 2030年ビジョンの実現に向けて ～第5次中期経営計画の位置づけ～

## 事業変革と新しい価値の創造 それを実現するための成長投資を実行する

### 第5次中期経営計画



### 2025年 連結数値目標

売上高	営業利益
2,700億円	80億円
営業利益率	
3.0%	

### 成長投資

- ①カーボンニュートラルの実現に向けた投資（蓄電所・蓄電池・PPA等の電力事業など） **70億円**
- ②DX投資（顧客体験向上と業務効率化に資する基幹システムの構築など） **30億円**
- ③人的資本投資（社員が成長・活躍できる環境づくり、事業創造を促す育成・採用など） **30億円**
- ④業務提携出資・M&A投資（エネルギー、エンジニアリング、暮らし・住まい） **20億円**

**成長投資額（3年間）**  
**合計 150億円**



## 系統用蓄電池事業参入により、再生可能エネルギー普及に向けた調整力を提供 地域のカーボンニュートラルを推進する

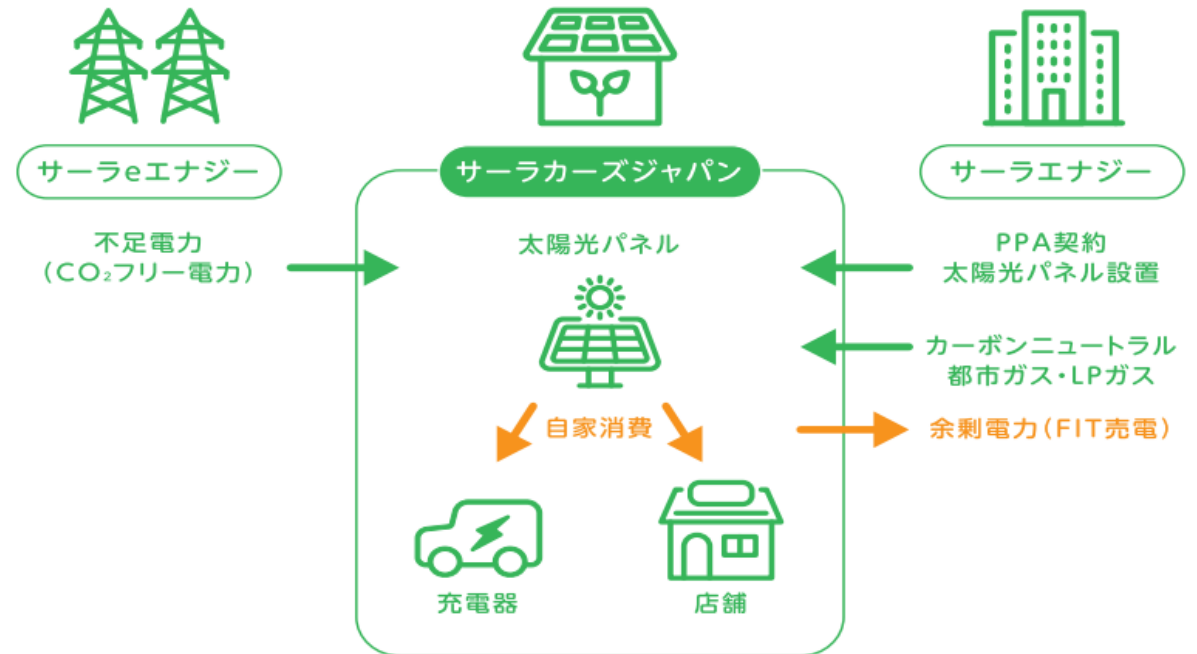
太陽光発電や風力発電などの再生可能エネルギーは、気象条件等により発電量が大きく変動するため、これらの変動に対応できる調整力が必要とされている。SALAは「太陽光発電導入量日本一」を掲げる静岡県浜松市内に、電力システムの効率化・安定化に資する系統用蓄電池を設置し、再生可能エネルギーの導入促進に貢献する。



名 称	サーラ浜松蓄電所 (SALA Hamamatsu Storage Station)
設 置 場 所	静岡県浜松市東区西塚町200番地 (サーラエナジー(株)浜松供給センター内)
蓄電池種別	日本ガイシ株式会社NAS®電池
出 力	11,400kW
容 量	69,600kWh(直流換算) ※一般家庭約6,000世帯分の一日の電力使用量に相当
運 転 開 始	2026年春頃予定

# 国内カーディーラーで初となるカーボンニュートラル店舗の運営を開始 実質的にCO<sub>2</sub>排出量ゼロの電気およびガスを使用

PPAサービス「サーラのゼロソーラーサービス」を導入し、発電した電力を店舗で使用する電気やお客さまのEV（電気自動車）へ充電する電気として自家消費している。また、店舗で使用するガスはカーボンニュートラル都市ガス・LPガスを使用し、CO<sub>2</sub>排出量実質ゼロを実現した。



アウディ浜松（写真）とCO<sub>2</sub>排出量実質ゼロのスキーム図

# 成長投資 ①カーボンニュートラルの実現に向けた投資

地域における脱炭素社会の実現を重要な課題・成長機会と捉え、お客さま先を含むサプライチェーン全体での2050年のカーボンニュートラル実現を目指す

## エネルギー

- ガスの低炭素化の推進（天然ガスシフト・LPガスシフト）  
カーボンニュートラルガス（オフセット）
- 電力の販売拡大、カーボンニュートラル電気
- エネルギーマネジメント（VPP・DR）
- 再エネ電源（太陽光・バイオマス）

## 事業活動におけるカーボンニュートラル

- 事業活動で使用するエネルギーのカーボンニュートラル、太陽光発電等の設置
- 省エネ機器（LED照明等）導入の推進
- 社用車のEV化の推進

## ソリューション

### 暮らしのサーラ



- 高効率ガス機器の提案  
（エコジョーズ、エネファーム等）
- お客さまのカーボンニュートラル提案  
（太陽光、燃料電池、蓄電池、V2H充電器、ZEH）

### ビジネスのサーラ

- 高効率・省エネガス空調機器提案
- お客さまのカーボンニュートラル提案  
（太陽光、燃料電池、蓄電池、ZEB）
- ファシリティサービス、省エネ機器提案、  
エネルギー診断、エネルギーロス削減

カーボンニュートラルを事業成長の切り口として、セグメントの枠を越えてSALAの総合的な提案を行う

- カーライフサポートセグメントにおける店舗のカーボンニュートラル化
- モビリティと住まいのカーボンニュートラル起点によるサービスの融合
- 動物病院などグループ取引先へのカーボンニュートラル提案など

## 【2025年 達成目標】

自社の事業活動から発生するCO<sub>2</sub>削減量

**目標値** △5,000 t（2021年比）

※2021年実績 34,132 t

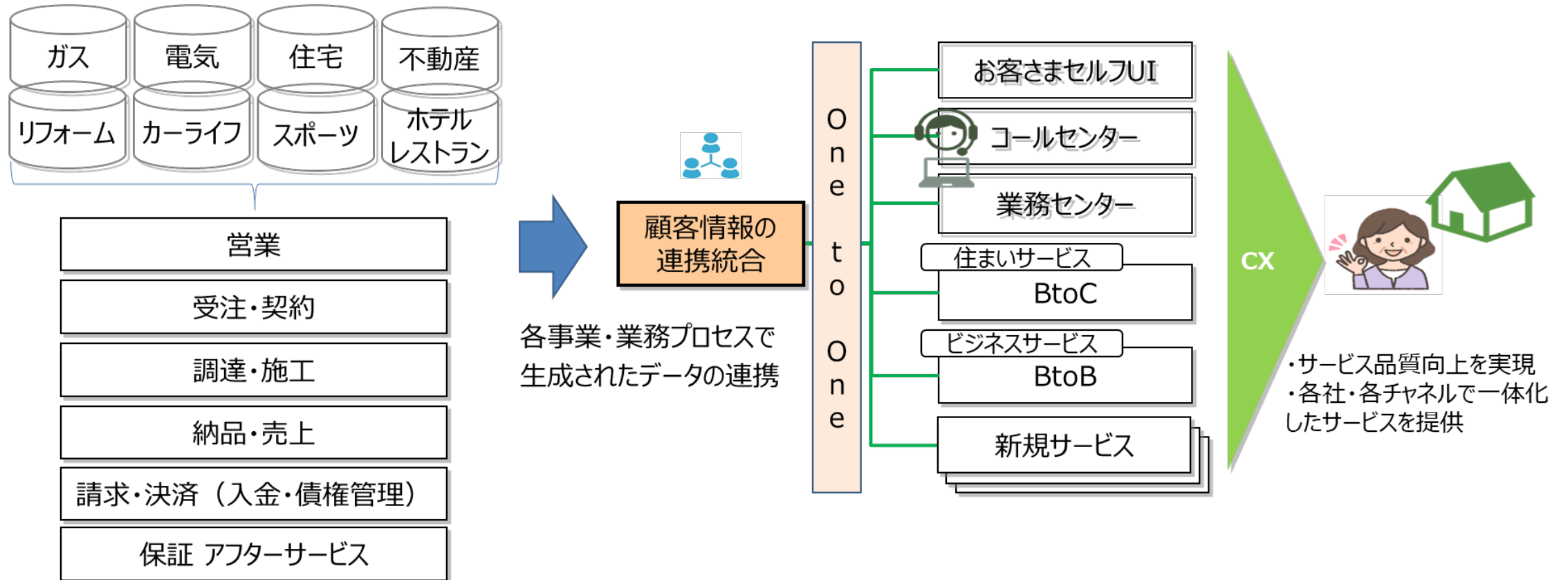
お客さま先におけるCO<sub>2</sub>削減貢献量

**目標値** △55,000 t（2021年比）

## 事業戦略を実現するためのデジタル基盤を整備する

グループ各社に蓄積されたお客さま情報の効果的な連携、AIを活用した「One to One営業」を実施することで、お客さまサービスの品質向上を実現する。

グループ全社のコールセンタ・業務センタの集約、お客さまセルフUIの構築等の取り組みにより業務プロセスを効率化する。



## 「自ら考え、行動する人」づくり

2030年の「暮らしのSALA」に向け、様々な社員の活躍、チャレンジを支える新たな人事制度を導入。全ての社員が従来のやり方に捉われず、新しい価値の創出に挑戦していくことへの期待、人材採用における競争力ならびに人材の定着等を目的に、賃金のベースアップ等を実施した。

グループ共通の考え方	人事制度の特徴		主な改定内容
<p>チャレンジする 会社・人づくり</p>	<p>新しいキャリアマップと 期待する人材像を明示する <b>職群・資格等級制度</b></p>	<p>成長と成果発揮を 促進する 目標管理制度</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 9段階の資格等級を6段階に大きくくり化し、<b>早期に昇格、若手を役職任用</b>できる仕組み</li> <li>✓ 資格別のサーラ基本給に加え、役割や責任の大きさに応じた<b>役職手当・ミッション手当</b>を支給（ジョブ型とメンバーシップ型のハイブリッド）</li> <li>✓ 活躍度合いに応じた<b>メリハリのある賞与・インセンティブ</b>の支給</li> </ul>
<p>役割・活躍に きちんと報いる</p>	<p>役割・活躍に応じた 報酬を実現する <b>賃金制度</b></p>		
<p>多様化の促進</p>	<p>多様なキャリア・働き方を支援する <b>キャリア支援制度</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>高度な専門スキルを活かして成果をあげる職群</b>を新設</li> <li>✓ <b>時間や場所にとらわれない働き方、自身や家族の状況変化</b>に応じた働き方を柔軟に選択できる仕組み</li> <li>✓ 現在の再雇用制度を廃止して<b>定年を65歳に延長</b></li> </ul>
<p>長くやりがいを持って働ける環境づくり</p>		<p>定年延長 退職金制度の改定</p>	

## 分析・評価

- 直近5年のROEはCAPMベースの株主資本コストと同程度の水準で推移するものの、PBRは0.6倍前後で推移している
- 他社比較では、ROEが高くなるほどPBRが高くなる傾向を確認
- 現状分析・評価及び改善施策の方向性（キャピタル・アロケーション）について、常勤役員で構成される経営会議及び取締役会で議論を継続実施中

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
ROE	8.7%	5.9%	8.4%	8.3%	8.2%
株主資本コスト	CAPMベースで7%程度				
期末PBR	0.66倍	0.59倍	0.55倍	0.66倍	0.59倍

## 改善の方向性

- PBR改善に向けたキャピタル・アロケーションの検討について、最も重要なのはROE向上のための成長戦略投資と既存事業の利益率改善という認識
- 加えて、PER向上のための株主還元策の検討及び資本市場との対話やIRを通じた株価割安要因の解消が課題
- 改善に向けた取組み等の開示時期については、2024年11月期中の発表を予定

## 第2部

# 決算概要及び次期計画について

# 2023年11月期 決算概要



- エネルギー&ソリューションズ事業において、原料費調整制度に基づき、都市ガスの販売価格を上方調整するなどしたため、売上高は増加した。
- 利益面は、エンジニアリング&メンテナンス、プロパティ事業を除く各セグメントが減益となり、営業利益は減少した。
- 2023年11月期の配当は、当初予定どおりの26円。

売上高

23年11月期

2,420億円

前年同期比

+72億円 (+3.1%)

営業利益

23年11月期

60億円

前年同期比

▲8億円 (▲11.7%)

親会社株主に帰属  
する当期純利益

23年11月期

60億円

前年同期比

+ 4億円 (+7.3%)

# 2023年11月期\_セグメント別売上高・営業利益

(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	2023年11月期 実績	前年差	2023年11月期 実績	前年差
エネルギー&ソリューションズ	127,117	+10,483	2,989	△1,006
エンジニアリング&メンテナンス	30,646	+462	2,659	+467
ハウジング	34,180	△4,029	142	△425
カーライフサポート	18,154	+1,190	19	△221
アニマルヘルスケア	25,122	△866	313	△355
プロパティ	5,005	+277	411	+830
その他・調整額	1,831	△305	△453	△94
<b>全社</b>	<b>242,059</b>	<b>+7,211</b>	<b>6,083</b>	<b>△807</b>

## 連結損益計算書

- 売上高は、過去最高を更新。

(単位：百万円)	2023年11月期 実績	前年差	増減率	2024年11月期 計画
売上高	242,059	7,211 <span style="background-color: red; color: white; padding: 2px;">過去最高</span>	+3.1%	255,000
営業利益	6,083	△807	▲11.7%	7,300
経常利益	7,870	△731	▲8.5%	8,200
親会社株主に帰属する当期純利益	6,099	416	7.3%	5,600
1株当たり当期純利益 (円)	95.46	6.34	—	87.57

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2023年11月期	前年差	主な増減理由
資産	189,267	850	<p><b>主な増加要因</b>：「退職給付に係る資産」2,221百万円、「商品及び製品」1,467百万円、投資有価証券983百万円</p> <p><b>主な減少要因</b>：「有形固定資産」2,591百万円、「現金及び預金」1,224百万円</p>
負債	110,621	△4,440	<p><b>主な増加要因</b>：「短期借入金」2,635百万円</p> <p><b>主な減少要因</b>：「長期借入金（1年内返済予定を含む）」2,011百万円、「支払手形及び買掛金」1,601百万円、「未払い法人税等」1,353百万円、流動負債の「その他」が938百万円、「退職給付に係る負債」867百万円、</p>
純資産	78,645	5,290	<p><b>主な増加要因</b>：「利益剰余金」が4,250百万円（親会社株主に帰属する四半期純利益の計上により6,099百万円増加、配当の実施により1,848百万円減少）</p>
自己資本比率 (%)	40.8	2.6	-

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2023年11月期	前年差	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	5,762	△4,168	<p><b>主な増加要因</b>：「税金等調整前当期純利益」9,376百万円、「減価償却費」6,539百万円</p> <p><b>主な減少要因</b>：「法人税等の支払額」4,063百万円、「退職給付に係る資産の増加額」2,221百万円、「仕入債務の減少額」1,866百万円、「その他」1,074百万円</p>
投資活動による キャッシュ・フロー	△5,621	△1,760	<p><b>主な増加要因</b>：「貸付金の回収による収入」895百万円、「有形固定資産の売却による収入」662百万円</p> <p><b>主な減少要因</b>：「有形固定資産の取得による支出の増加」5,664百万円、「無形固定資産の取得による支出」1,300百万円</p>
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,366	5,158	<p><b>主な増加要因</b>：「長期借入れによる収入」5,400百万円、「短期借入金の純増額」2,635百万円</p> <p><b>主な減少要因</b>：「長期借入金の返済による支出」7,402百万円、「配当金の支払額」1,842百万円</p>

# 2024年11月期計画

# 2024年11月期 計画

- ハウジングセグメント、カーライフサポートセグメントを中心に全てのセグメントで売上高の増加を計画。
- 利益面は、エンジニアリング&メンテナンス、プロパティセグメントを除く全てのセグメントが増益となり、営業利益の増加を計画。

売上高

24年11月期 計画

2,550億円

前年差

+129億円 (+5.3%)

営業利益

24年11月期 計画

73億円

前年差

+12億円 (+20.0%)

親会社株主に帰属  
する当期純利益

24年11月期 計画

56億円

前年差

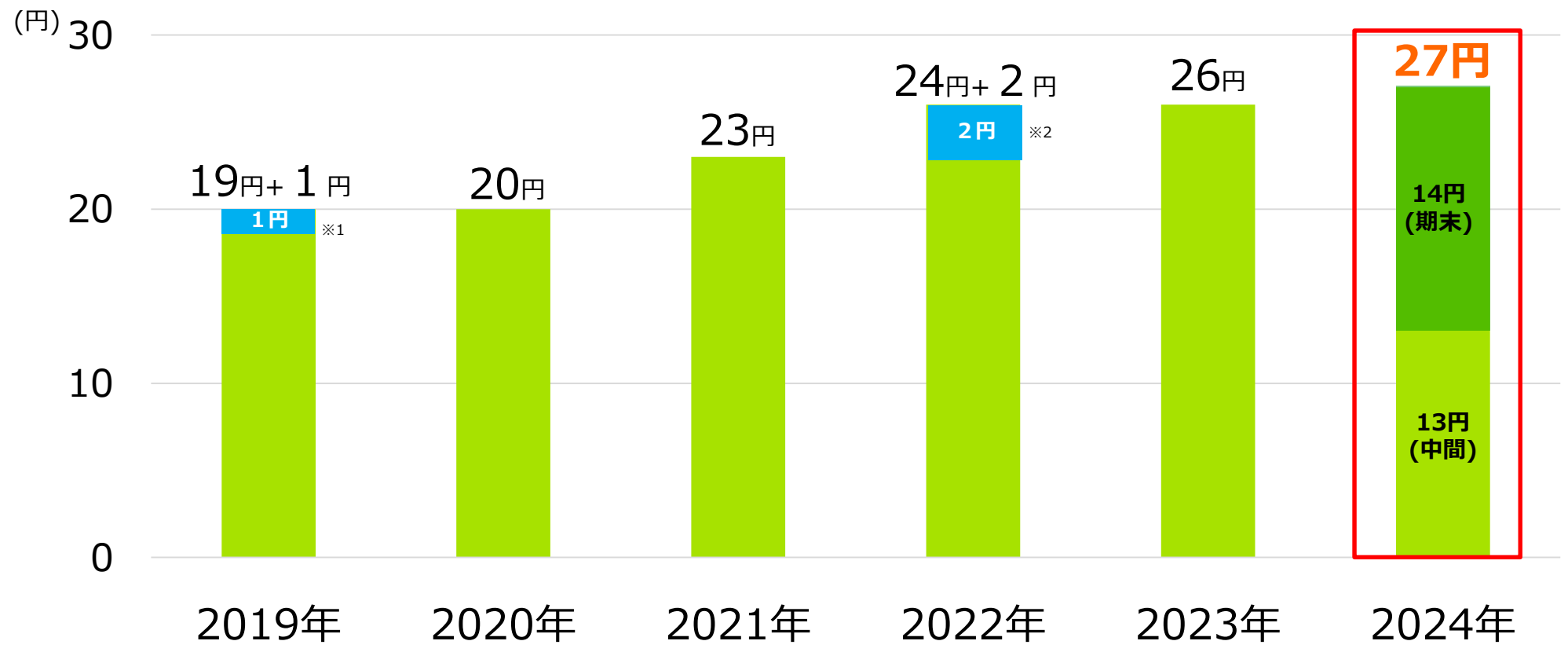
▲5億円 (▲8.2%)

# 配当金の状況

**2023年11月期の配当は、当初予定どおりの26円**  
**2024年11月期の配当は、1円増配の年間27円を予定**

**配当の基本方針**  
 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**30%**を目途として配当を行います。

## 年間配当金の推移



※1 サーラグループ創立110周年の記念配当1円を含む  
 ※2 当社設立20周年の記念配当2円を含む



# 2024年11月期\_セグメント別売上高・営業利益

(単位：百万円)	売上高			営業利益		
	2023年11月期 実績	2024年11月期 計画	差	2023年11月期 実績	2024年11月期 計画	差
エネルギー&ソリューションズ	127,117	128,000	+882	2,989	3,740	+750
エンジニアリング&メンテナンス	30,646	31,000	+353	2,659	2,140	△519
ハウジング	34,180	38,000	+3,820	142	750	+608
カーライフサポート	18,154	23,000	+4,846	19	360	+341
アニマルヘルスケア	25,122	26,000	+878	313	530	+217
プロパティ	5,005	7,000	+1,995	411	230	△181
その他・調整額	1,831	2,000	+169	△453	△450	+3
<b>全社</b>	<b>242,059</b>	<b>255,000</b>	<b>+12,940</b>	<b>6,083</b>	<b>7,300</b>	<b>+1,216</b>

# セグメント別概況①

## エネルギー&ソリューションズ

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

### 数値計画

単位：百万円

	2022年 実績	2023年 実績	2024年 計画	差
売上高	116,634	127,117	128,000	+882
営業利益	3,996	2,989	3,740	+750

### 重要指標

	2022年 実績	2023年 実績	2024年 計画	差
お客さま件数	532千件	534千件	544千件	+10千件
リフォーム売上高	84億円	95億円	101億円	+6億円
ビジネスサービス売上高	64億円	76億円	87億円	+11億円

### 決算の概況

- 売上高は、エネルギー原料価格の高騰に伴い都市ガス販売価格が上昇したことにより、前年比9.0%増となった。
- 営業利益は、エネルギー原料価格高騰の影響に加え、家庭用や工業用を中心にガス販売量が減少した結果、前年比25.2%減となった。

### 2024年11月期 計画

- カーボンニュートラルへの対応を通じ、お客さまの豊かな暮らしと事業課題を解決するビジネスを推進する。創エネ、省エネ・畜エネ設備機器の提案により生活サービス・ビジネスサービスの拡大と顧客基盤の拡大を目指す。
- 次の成長分野と位置付けた電力事業をエネルギーセグメントの柱の一つに成長させる。蓄電所等への投資を通じた電力ビジネス拡大にチャレンジしつつ、地域の再生エネルギーを活用することで地域のカーボンニュートラル社会の実現にも貢献する。
- グループ内外との連携・共創により新規事業および既存事業周辺分野の拡大に挑戦する。

# セグメント別概況②

## エンジニアリング&メンテナンス

都市インフラ整備（道路、トンネル、建築、港湾土木など）、設備工事・メンテナンス、システム開発

### 数値計画

単位：百万円

	2022年 実績	2023年 実績	2024年 計画	差
売上高	30,184	30,646	31,000	+353
営業利益	2,192	2,659	2,140	△519

### 重要指標

単位：百万円

	2022年 実績	2023年 実績	2024年 計画	差
設備工事部門売上高	4,939	5,376	5,100	△276
土木部門売上高	11,649	11,914	12,285	+371
建築部門売上高	6,479	6,553	7,000	+447
メンテナンス部門売上高	6,304	6,017	6,200	+183

### 決算の概況

- 売上高は、設備、土木及び建築の各部門において完成工事が増加したため、前年比1.5%増となった。
- 営業利益は、増収に加え、工程管理を徹底し売上原価の低減に努めたことにより売上総利益は前年を大きく上回り、前年比21.3%増となった。

### 2024年11月期 計画

- 受注環境は、原材料費の高騰や労働力不足などから民間投資に慎重さがみられるものの、安定的な公共投資により着実な受注確保を目指す。
- 人材育成など積極的な投資に努めるとともに、業務プロセス改革の取り組みを継続し、業務の効率化やデジタル技術の活用を推進し、生産性の向上を図る。

# セグメント別概況③

## ハウジング

注文住宅・分譲住宅、リフォーム、建築資材

### 数値計画

単位：百万円

	2022年 実績	2023年 実績	2024年 計画	差
売上高	38,209	34,180	38,000	+3,820
営業利益	568	142	750	+608

### 重要指標

	2022年 実績	2023年 実績	2024年 計画	差
新築戸建住宅引渡し件数※	550件	381件	476件	+95件
ZEH比率	17%	36%	40%	+4%
住宅部資材加工・販売部門 新規顧客開拓件数	182件	100件	140件	+40件

※サーラ住宅、太陽ハウジング、宮下工務店の合計件数

### 決算の概況

- 住宅部資材加工・販売部門は前年並みの受注を確保したものの、住宅販売部門は、前年と比較して注文住宅の前期からの繰り越し受注件数が少なかったことに加え、分譲住宅の受注が減少したことから引渡し件数が減少した。
- 以上により、売上高は前年比10.5%減、営業利益は、前年比74.9%減となった。

### 2024年11月期 計画

- 住宅販売部門は、LCCM住宅やZEH基準に対応した新商品「SINKA」の販売強化、外観・内観デザインの向上、徹底した原価削減の取り組みを通じ、販売件数と完成時利益の増加を図ることで、収益の改善を目指す。
- 住宅部資材加工・販売部門は、新規顧客の開拓に加え、施工請負体制機能強化の取り組みを通じ、一件あたりの取引内容拡大を図ることで、収益の拡大を目指す。

## カーライフサポート

輸入自動車（フォルクスワーゲン、アウディ）の販売、整備

### 数値計画

単位：百万円

	2022年 実績	2023年 実績	2024年 計画	差
売上高	16,964	18,154	23,000	+4,846
営業利益	241	19	360	+341

### 重要指標

	2022年 実績	2023年 実績	2024年 計画	差
新車販売台数	1,448台	1,565台	2,075台	+510台
中古車販売台数	1,878台	1,915台	2,100台	+185台

### 決算の概況

- 前期までの新車供給不足の緩やかな回復に伴い、新車の販売台数が増加。販売単価のアップ等の影響もあり、売上高は前年比7.0%増、過去最高となった。
- 営業利益は、加熱していた中古車市場の市況の落ち着き、中古車の利幅が減少するとともに、新店舗開設に伴い販売管理費が増加したことから、前年比91.7%減となった。

### 2024年11月期 計画

- お客さま情報の詳細な分析をもとに、お客さまに適した商品・サービスをタイムリーに提案する仕組みを再構築する。加えて外部コンサルタントの活用や管理体制の見直しにより店舗のCSレベルを改善し、顧客ロイヤルティを高め、既存の事業基盤の盤石化とともに、新規顧客の獲得拡大を図る。
- 車両コーティングや電装品の取付の内製化、保険事業の取り組み強化により、車両販売における利益率の向上、利益拡大を目指す。

# セグメント別概況⑤

## アニマルヘルスケア

動物用医薬品、器具機材、機械設備の販売

### 数値計画

単位：百万円

	2022年 実績	2023年 実績	2024年 計画	差
売上高	25,989	25,122	26,000	+878
営業利益	669	313	530	+217

### 重要指標

単位：百万円

	2022年 実績	2023年 実績	2024年 計画	差
畜産部門売上高	12,464	13,081	13,480	+399
ペット関連部門売上高	12,271	11,777	12,884	+1,107

### 決算の概況

- 畜産部門は、飼料価格高騰の影響により販売先である畜産農家の購買意欲が減退したことから、動物用医薬品等の受注が減少した。また、ペット関連部門は、新たにプライベートブランド商品の販売を開始したものの、市場成熟化の影響を受け、動物用医薬品等の販売が減少した。
- 以上により、売上高は前年比3.3%減、営業利益は前年比53.1%減となった。

### 2024年11月期 計画

- 面談スキルの向上や顧客戦略立案研修での学びの実践により組織営業力を高めるとともに、効率的な事業構造への変革をはかる。営業と配送の分離・倉庫集約化を岐阜・名古屋営業所などでスタートし、営業改革を進めていく。
- 畜産部門は北海道・東日本エリアでの新規顧客開拓、ペット関連部門は北海道・東日本エリアでの新規顧客開拓、中日本・西日本エリアでのローシェア顧客深耕に注力し、シェア拡大を図ることで増収を目指す。

# セグメント別概況⑥

## プロパティ

不動産賃貸・売買、ホテル、飲食店、スポーツクラブ

### 数値計画

単位：百万円

	2022年 実績	2023年 実績	2024年 計画	差
売上高	4,728	5,005	7,000	+1,995
営業利益	△418	411	230	△181

### 重要指標

	2022年 実績	2023年 実績	2024年 計画	差
不動産情報収集件数	-	2,283件	2,170件	△113件

### 決算の概況

- 不動産部門は、不動産仲介分野ではネット経由の顧客を補足するシステムが有効に機能し情報獲得件数が増加、プロパティマネジメント分野では保有資産の見直しと売却により収益性が大幅に改善した。ホスピタリティ部門は、コロナ禍からの回復が利用客数増加につながり、コストコントロールによる経費削減を行った。
- 以上により、売上高は前年比5.9%増、営業利益は4.1億円となり前年の営業損失4.1億円から大きく改善した。

### 2024年11月期 計画

- 不動産部門は、emCAMPUS西棟のマンションが竣工、販売が開始され売上高は大幅に増加の見通し。不動産仲介分野では質の高い情報収集を行い、法人企業・金融機関への情報提供・ソリューション提案による大型案件の獲得を目指す。またプロパティマネジメント分野では収益物件・管理物件の活性化を進める。
- ホスピタリティ部門は、東三河の魅力をPRすることでエリア内外からの顧客獲得を目指す。宿泊ではビジネスとレジャーの需要を確実に取り込み、宴会やブライダルでは施設のリニューアルにより新規顧客の増加を図る。

# 2024年11月期における主な施策例①

## 暮らし・住まいのサービス拡充に向けて中古住宅買取再販事業の本格稼働

- セグメントの枠を取り払う住まい分野の事業再編により、住まいに関するサービスを融合した新たな事業モデルへの変革とお客さまへ提供する商品サービスの開発・拡充を進める。
- 中古住宅買取再販については、戸建て中古住宅の事業モデル確立。  
2024年11月期は、中古マンション、中古戸建て合わせて年間40件の販売を計画。





# 2024年11月期における主な施策例②

## ◆LCCM・ZEH対応住宅の販売強化

サーラ住宅(株)は、2025年度の注文住宅におけるZEH普及目標を70%に設定しており、省エネ・環境性能に優れた住宅の販売強化を進めていく。

同社は2023年6月に、国が今後標準化を目指す省エネ・環境基準であるLCCM(ライフ・サイクル・カーボン・マイナス)住宅及びZEH基準を先取りした新商品「SINKA(シンカ)」シリーズの販売を開始した。



## ◆グループ連携によるZEB提案体制の強化

グループ5社※がZEBプランナーに認定され、建物躯体・設備・エネルギー(省エネ・創エネ・蓄エネ)一体となったZEB提案体制を構築。お客さまの低炭素化・脱炭素化の取り組みを積極的に支援し、ニーズに沿った最適なZEB提案を進める。

※サーラエナジー・サーラ住宅・神野建設・鈴木組・中部技術サービス



ZEB化改修工事を行った鈴木組本社ビル

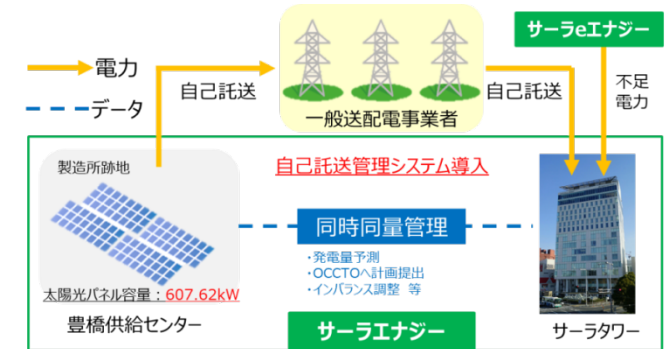


## ◆再生可能エネルギーの普及促進に向けた「自己託送」の運用開始

サーラエナジー(株)は、自己託送制度を活用して、本社ビルの敷地外の太陽光発電所で発電した電力を本社ビルに供給、利用する取り組みを2023年12月より開始し、事業活動におけるCO<sub>2</sub>削減を目指す。

本取り組みにおいて同社は、自己託送に関する企画・施工・運用・発電予測や発電計画等の提出等の一連の業務を全て自社で実施し、天候などによって出力が変動する太陽光発電設備の活用に必要な発電量予測と運転監視を自社のみで実現できる体制を整える。

※当該設備の運用により年間約356tのCO<sub>2</sub>削減が可能となる見込み。



# 2024年11月期における主な施策例③

## スタートアップや地域企業・団体・行政などとの協業・共創による事業創造推進

- グループ内外の事業創造プログラムを利活用し、事業創造に踏み出す社員を後押しする。
- グループの事業との協業・共創が見込めるスタートアップや企業・団体・行政とのマッチングを進め、必要に応じて業務資本提携を進める。

(2023年度実例)

- 中継輸送支援システム「ドラ基地」を手掛ける株式会社スペースへの事業支援



- 事業創造に向けた各種プログラムの実施



「未来共創ハッカソン」

食と農の新しい価値の創造をテーマにしたハッカソン



# 2024年11月期における主な施策例④

## 「顧客体験向上」に向けたDX推進

テーマ	重点取組み
お客さま視点の 業務プロセス改革	お客さまの期待を上回る顧客体験を提供し続けるために、タッチポイントごとにデジタルを活用してお客さま評価を計測・分析し、業務プロセス改善を実施する
デジタル技術を活用した 顧客体験の創造	共創パートナーとの連携・協働や先端技術の利用により、新しいビジネス創造に取り組む。また、新たなお客さまとつながるよう店舗・アプリ等のデジタルのコンテンツ・ソフト力を整備する

### ●デジタルを活用したサービス・ビジネス変革の取り組み

DX-1	DX-2	DX-3
デジタル活用による業務効率化 (社員が働きやすい環境の構築)	デジタル活用による業務プロセス改善 (お客さまに信頼されるSALAの確立)	デジタル活用による新しいビジネス創造 (暮らしやすい地域未来の創造)
<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ基幹システム再構築による業務集約やシステム一元化</li> <li>多様な働き方を可能とするデジタル基盤の構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ基幹システム再構築によるお客さま情報の効果的な連携、OneToOneサービス提供</li> <li>「お客さまの声」を計測・分析し、経営に活用する仕組みの構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大学など共創パートナーとの協働による事業・サービス開発の取り組み</li> <li>社会課題解決やグループの持続的な成長につながるデジタル技術のR&amp;D (生成AI利用など)</li> </ul>

# 03 參考資料

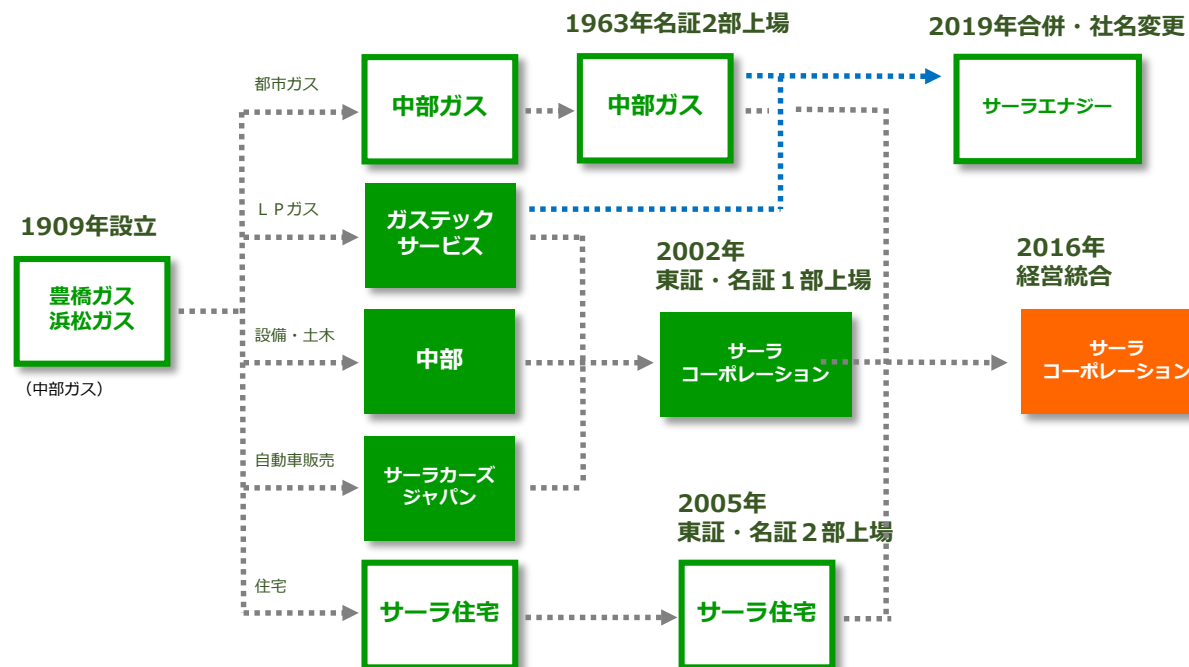
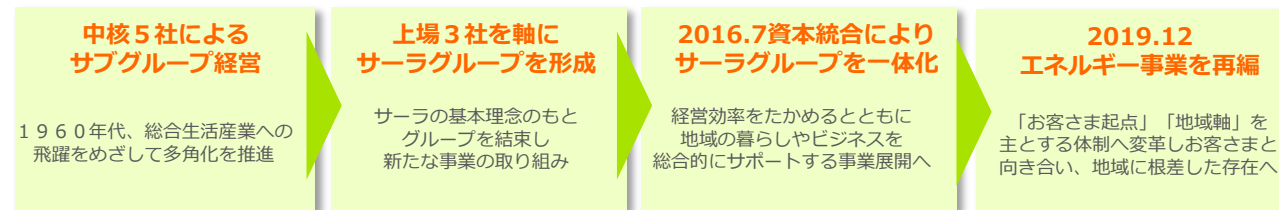
# サーラグループの概要（1）会社概要

## 会社概要

(2023年11月30日現在)

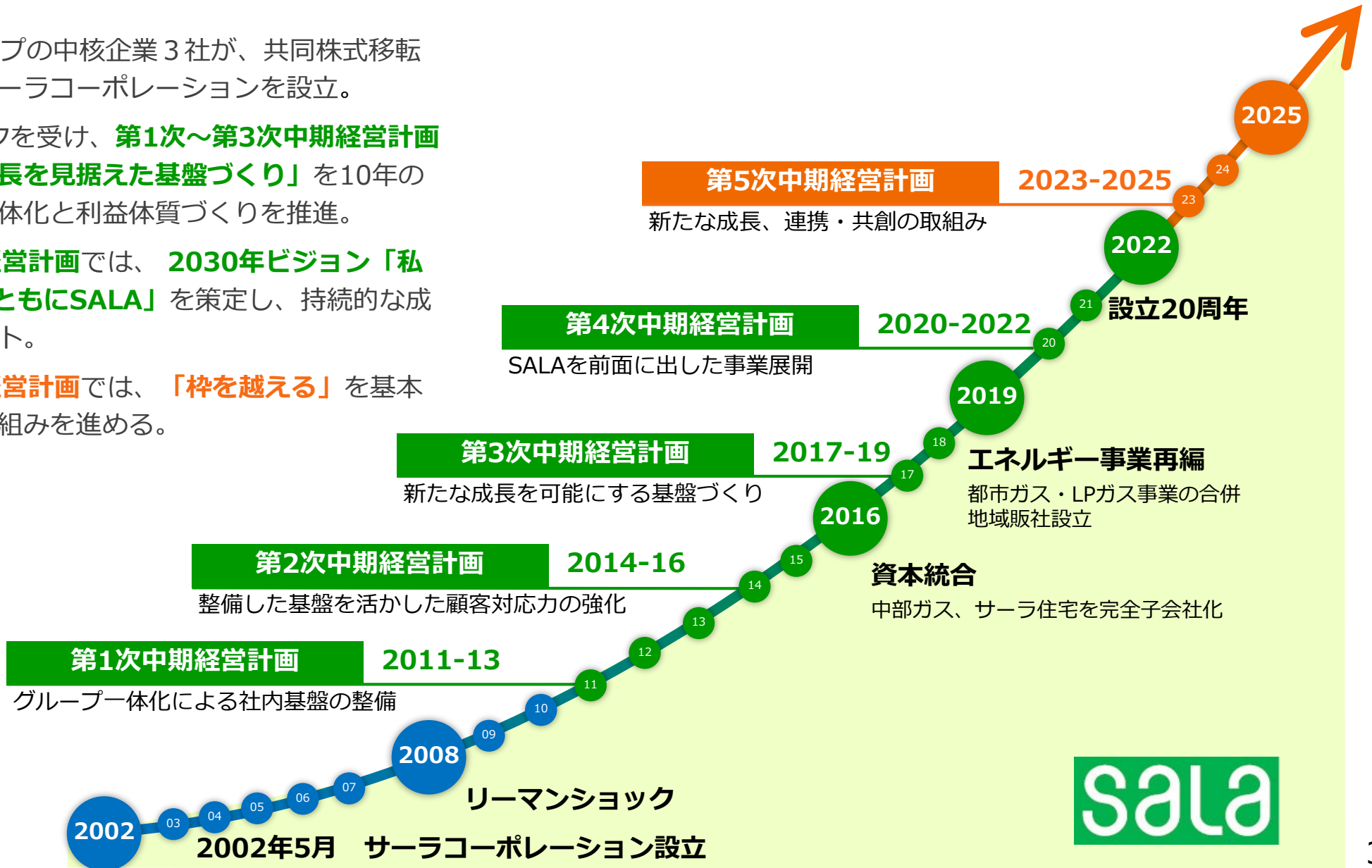
商号	株式会社サーラコーポレーション																				
設立	2002年5月1日																				
本社所在地	豊橋市駅前大通一丁目55番地 サーラタワー																				
資本金	80億2,500万円																				
証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 名古屋証券取引所 プレミア市場																				
役員	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長 兼グループ代表・CEO</td> <td>神野吾郎</td> </tr> <tr> <td>代表取締役</td> <td>松井和彦</td> </tr> <tr> <td>常務取締役</td> <td>渡会隆行</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>樽林孝尚</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>鈴木敬太郎</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>一柳良雄</td> </tr> <tr> <td>社外取締役</td> <td>大久保和孝</td> </tr> <tr> <td>取締役(常勤監査等委員)</td> <td>澤井成人</td> </tr> <tr> <td>社外取締役(監査等委員)</td> <td>村松奈緒美</td> </tr> <tr> <td>社外取締役(監査等委員)</td> <td>安形哲夫</td> </tr> </table>	代表取締役社長 兼グループ代表・CEO	神野吾郎	代表取締役	松井和彦	常務取締役	渡会隆行	取締役	樽林孝尚	取締役	鈴木敬太郎	社外取締役	一柳良雄	社外取締役	大久保和孝	取締役(常勤監査等委員)	澤井成人	社外取締役(監査等委員)	村松奈緒美	社外取締役(監査等委員)	安形哲夫
代表取締役社長 兼グループ代表・CEO	神野吾郎																				
代表取締役	松井和彦																				
常務取締役	渡会隆行																				
取締役	樽林孝尚																				
取締役	鈴木敬太郎																				
社外取締役	一柳良雄																				
社外取締役	大久保和孝																				
取締役(常勤監査等委員)	澤井成人																				
社外取締役(監査等委員)	村松奈緒美																				
社外取締役(監査等委員)	安形哲夫																				
従業員数	約5,000名（連結）※2023年11月30日時点																				

## 沿革



# サーラグループの概要（2）これまでの歩み

- 2002年5月、サーラグループの中核企業3社が、共同株式移転により完全親会社となるサーラコーポレーションを設立。
- 2008年のリーマンショックを受け、**第1次～第3次中期経営計画**を策定。「**次なる時代の成長を見据えた基盤づくり**」を10年のテーマに掲げ、グループ一体化と利益体質づくりを推進。
- 2020年からの**第4次中期経営計画**では、**2030年ビジョン「私のまちにSALA、暮らしとともにSALA」**を策定し、持続的な成長に向けて取組みをスタート。
- 2023年からの**第5次中期経営計画**では、「**枠を越える**」を基本方針とし、**連携・共創**の取組みを進める。



# サーラグループの概要（3）2030年ビジョン、5つの目指す姿

2030年ビジョン

## 私のまちにSALA、暮らしとともにSALA

<p><b>SALAブランドの確立</b></p>	<p>SALAは、個人の暮らしからまちづくり、社会インフラの整備など地域の暮らしに至る領域で、お客さまの安全、安心、快適を実現する商品・サービスを滞ることなく提供する、<b>質の高いブランド</b>として地域に浸透しています。</p>
<p><b>質の向上</b></p>	<p>商品・サービスの質の向上への飽くなき取組みにより、お客さまとのつながりがより強固なものとなって、<b>高いお客さま満足度</b>を実現しています。また業務プロセスの効率化や適正な要員配置により<b>生産性が高まっています</b>。その結果、営業利益が2018年実績の2倍のレベルとなっています。</p>
<p><b>住まい分野の飛躍的成長</b></p>	<p>SALAの事業領域をエネルギー領域と、それ以外の領域に分け、<b>既存セグメントの枠を超えて、商品・サービスを考え展開</b>します。それ以外の領域、特に住まい分野において、リフォーム事業を見直し、大きく成長させるとともに、中古住宅ビジネスを基幹事業に成長させます。また、暮らしやすさを追求する組織を立ち上げ、SALAらしい新たな商品やサービスが開発され、<b>住まいとBtoB分野の売上高は大きく増加</b>しています。</p>
<p><b>自ら考え、行動する人づくり</b></p>	<p>多様な人材がそれぞれの持つ能力を最大限発揮できる新たな人事制度が運用され、SALAの社員としての誇りとやりがいを持ち、<b>お客さまのニーズに対して、社員ひとり一人が自ら考え、行動し、新たな価値を生み出しています</b>。チャレンジするという強い意思を全員が持ち、<b>従来の枠組みに捉われない発想や行動</b>があたり前になり、<b>地域で一番魅力がある会社</b>となっています。</p>
<p><b>社会価値向上</b></p>	<p>持続可能な社会の実現に貢献する企業グループとして、事業を通じて、<b>カーボンニュートラル</b>を含む環境問題や少子高齢化等の<b>社会課題を解決</b>するとともに、事業以外においても幅広く地域に貢献し、<b>地域からの信頼を確立</b>しています。</p>

### 2030年の連結数値目標

<p><b>売上高</b></p>	<p><b>営業利益</b></p>	<p><b>営業利益率</b></p>
<p><b>2,800億円</b></p>	<p><b>120億円</b></p>	<p><b>4.3%</b></p>

## グループ会社42社（連結子会社34社、非連結子会社7社）

サ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）	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、中部プロパンスタンド、浜松プロパンスタンド、日興、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 （住宅販売事業）	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
カーライフサポート （輸入車販売事業）	サーラカーズジャパン
アニマルヘルスケア （動物医薬品販売事業）	アスコ
プロパティ （不動産関連事業）	中部ガス不動産、サーラホテル&レストランズ、サーラスポーツ
その他ほか	サーラフィナンシャルサービス、サーラビジネスソリューションズ、エムキャンパス、新協技研



# サーラグループの概要（5）各セグメント取り組み内容

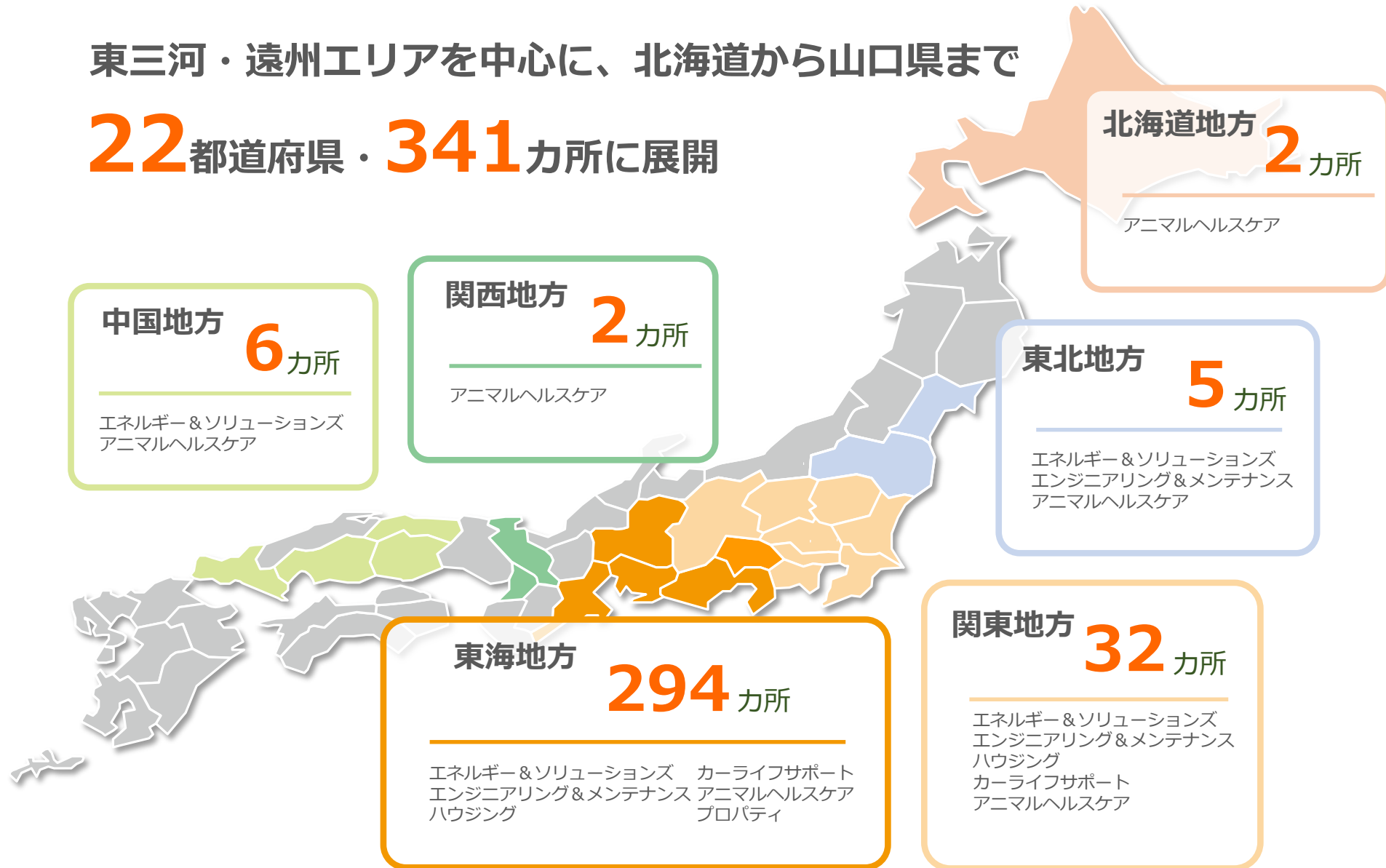
セグメント	主な事業内容	主な取り組み	主な指標（2023年）
エネルギー&ソリューションズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>家庭用・業務用・産業用の都市ガス LPガス及び器具の販売</li> <li>電気（小売・発電・蓄電）</li> <li>産業用の高圧ガス ●石油製品</li> <li>物流サービス ●リフォーム など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>省エネ提案やカーボンニュートラル提案を通じて、お客さまや地域の課題解決に取り組みます。また、グループ内外との連携・共創により新規事業及び既存事業周辺分野の拡大に挑戦します。</li> <li>電力事業を新たな成長分野と位置付け、電力小売分野における収益力強化や再生可能エネルギー電源の開発、蓄電所等への投資など、地域のカーボンニュートラル実現に向けた取り組みを加速します。</li> <li>デジタル技術の活用によりお客さま対応をはじめとする業務プロセスの効率化に取り組みるとともに、グループ内の顧客データ連携による収益機会の拡大を目指します。</li> </ul>	<p>ガスお客さま件数 <b>452千件</b></p> <p>電気お客さま件数 <b>72千件</b></p> <p>リフォーム売上高 <b>95億円</b></p>
エンジニアリング&メンテナンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>建築設備の設計・施工</li> <li>土木工事の設計・施工</li> <li>建築物の設計・施工</li> <li>設備メンテナンス、ビル管理</li> <li>通信・ネットワークの設計・施工など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定的な収益基盤づくりのための業務プロセス改革を継続するとともに、マネジメントレベルの向上や社員教育の強化などによる組織力の強化を図ります。</li> <li>省エネや創エネ、カーボンオフセット化など脱炭素化に寄与するインフラ提案により、お客さまの事業活動におけるカーボンニュートラル貢献に引き続き取り組みます。</li> </ul>	<p>設備売上高 <b>53億円</b></p> <p>土木売上高 <b>119億円</b></p> <p>建築売上高 <b>65億円</b></p> <p>メンテナンス売上高 <b>60億円</b></p>
ハウジング	<ul style="list-style-type: none"> <li>注文住宅・分譲住宅の販売</li> <li>リフォーム、中古住宅販売</li> <li>工務店・ビルダーへの住宅部資材加工・販売 など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>住宅販売部門は、お客さま視点の商品・サービス開発に継続して取り組むとともに、既存事業の業務プロセス改革や建設コストの低減、原価管理の徹底などを進めることにより、収益力の強化を図ります。</li> <li>住宅部資材加工・販売部門は、外装や躯体などの施工力向上により工事売上を拡大するとともに、カーボンニュートラル商材の取扱い強化による取引拡大に取り組みます。</li> </ul>	<p>新築戸建て住宅引渡し件数 <b>381件</b></p> <p>住宅資材・加工販売売上高 <b>192億円</b></p> <p>ZEH比率 <b>36%</b></p>
カーライフサポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>輸入自動車（フォルクスワーゲン、アウディ）の販売</li> <li>自動車の車検・整備 など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新車販売部門、中古車販売部門及びサービス部門の連携の強化により、お客さま基盤の拡充を図るとともに、お客さま満足度向上につながる顧客情報の活用や店舗づくり、人材づくりを追求します。</li> <li>グループ連携により店舗や整備工場のカーボンニュートラル化を一層進めるとともに、EV（電気自動車）の販売や家庭、車とエネルギーをつなぐ新たなサービスの創造に取り組みます。</li> </ul>	<p>新車販売台数 <b>1,565台</b></p> <p>認定中古車販売台数 <b>1,915台</b></p>
アニマルヘルスケア	<ul style="list-style-type: none"> <li>動物病院、畜産農家等への動物用医薬品の販売</li> <li>ペット用療法食の販売 など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業と配送の分離や倉庫業務の集約化などサプライチェーンの再構築により、効率的な事業構造への変革に取り組みます。</li> <li>シェア拡大に向けたマーケティングや新たな営業手法の確立に加え、人材育成やマネジメント強化による組織力強化を図ります。</li> </ul>	<p>畜産部門売上高 <b>130億円</b></p> <p>ペット関連部門売上高 <b>117億円</b></p> <p>事業エリア内シェア※ <b>17.8%</b></p> <p>※2022年4月～2023年3月実績</p>
プロパティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産の賃貸・売買</li> <li>ホテル、レストランの運営</li> <li>スポーツクラブの運営 など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産部門は、お客さま接点の強化やお客さまの資産管理・運用に関する取り組み、グループ連携による中古住宅ビジネスの実践などにより、収益力を強化します。</li> <li>2024年の完成を予定する豊橋駅前大通二丁目地区再開発事業のemCAMPUS（エムキャンパス）WESTにおいては、地域にお住まいのお客さまの健康や生活の質向上、にぎわいの創出などをコンセプトに、まちの活性化につながる新たな空間づくりに取り組みます。</li> <li>ホスピタリティ部門は、商品企画力や社員教育などを強化し、質の高い商品・サービスの提供を通じて、新たなお客さまを増やすとともに、お客さまのリピート利用を促進します。</li> </ul>	<p>不動産事業売上高 <b>35億円</b></p> <p>ホスピタリティ事業売上高 <b>17億円</b></p> <p>スポーツ事業売上高 <b>6億円</b></p>

# サーラグループの概要（6）事業エリア及び拠点数

（2022年12月1日現在）

東三河・遠州エリアを中心に、北海道から山口県まで

**22**都道府県・**341**カ所に展開



# サーラグループの概要（7）東海エリアの展開状況

（2022年11月期実績）

## 名古屋（岐阜・三重含む）

BtoC 売上高

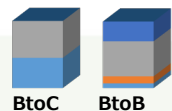
**105** 億円

BtoB 売上高

**104** 億円

複合取引率

**21.2** %



## 東三河

BtoC 売上高

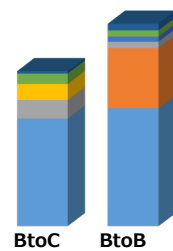
**486** 億円

BtoB 売上高

**633** 億円

複合取引率

**31.5** %



## 遠州

BtoC 売上高

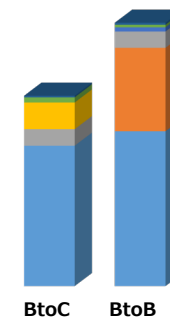
**357** 億円

BtoB 売上高

**494** 億円

複合取引率

**23.0** %



## 西三河

BtoC 売上高

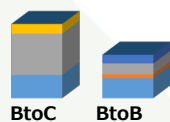
**116** 億円

BtoB 売上高

**68** 億円

複合取引率

**21.6** %



## 静岡（中部・東部）

BtoC 売上高

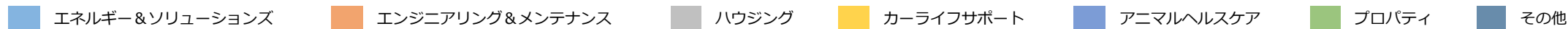
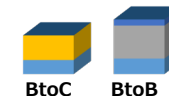
**60** 億円

BtoB 売上高

**85** 億円

複合取引率

**19.7** %



# サーラグループの概要（8）株式の状況

(2023年11月30日現在)

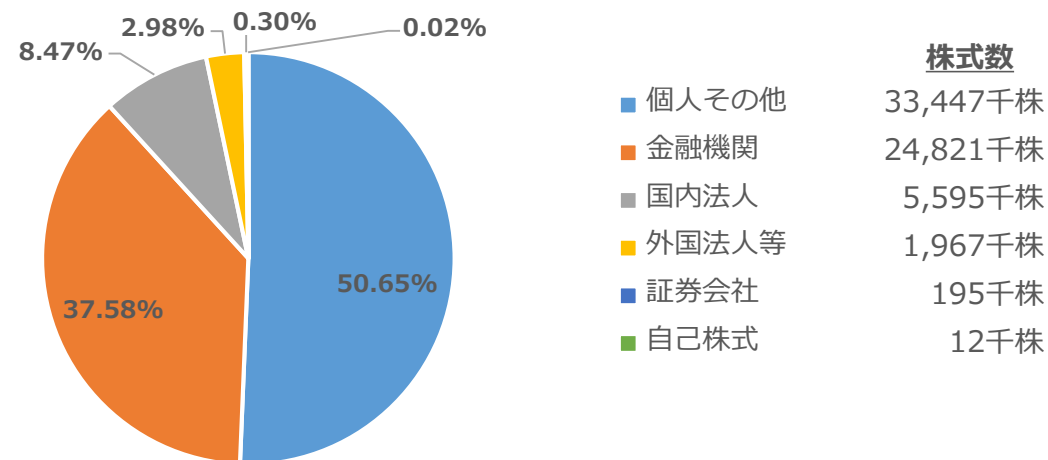
## 株式の状況

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12,875株を含む)
1単元の株式数	100株
株主数	16,216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	5,116	7.75
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3,975	6.02
三井住友信託銀行株式会社	2,920	4.42
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	2,667	4.04
株式会社三菱UFJ銀行	2,592	3.93
サーラエナジー共栄会	2,380	3.61
株式会社静岡銀行	2,180	3.30
株式会社日本カストディ銀行 (信託口4)	1,620	2.45
株式会社三井住友銀行	1,414	2.14
神野吾郎	1,369	2.07

### ●所有者別株式分布



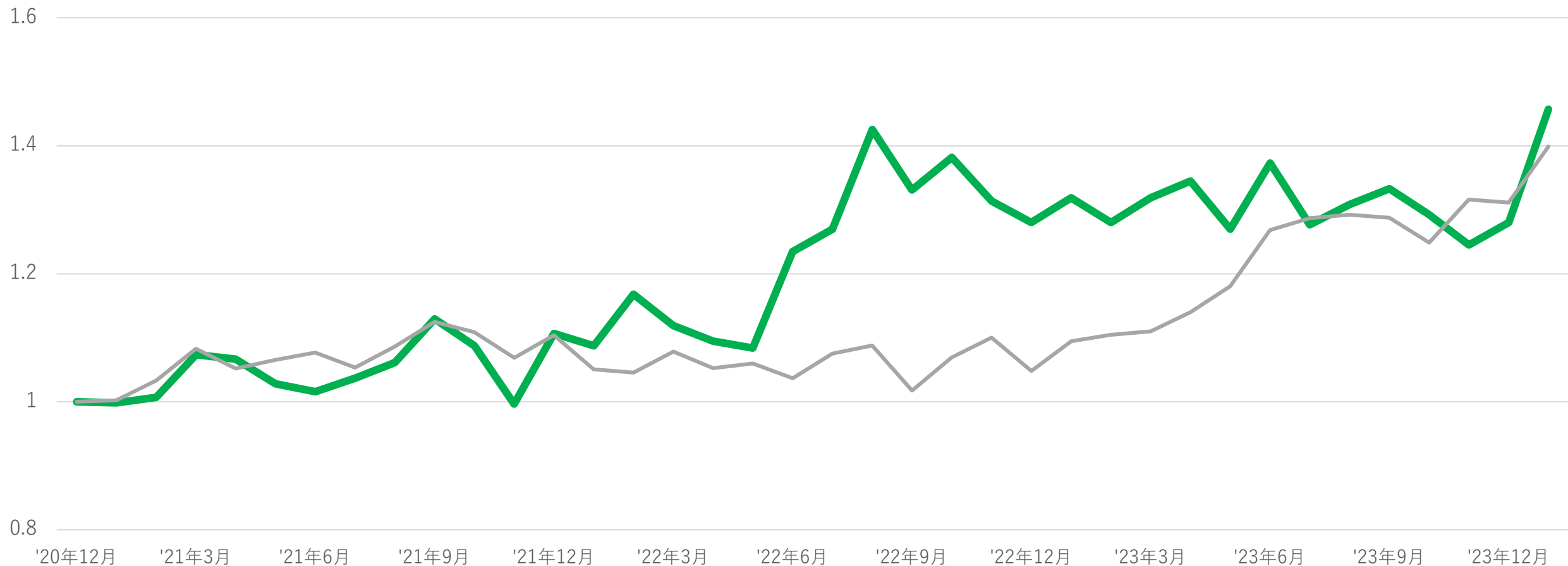
### ●株価（単位：円）、出来高（単位：千株）推移



# サーラグループの概要（9） 株価パフォーマンス

## 直近3年の株価パフォーマンス

— サラコーポレーション — TOPIX



※ 2020年12月の株価を100とする。2024年1月15日終値まで反映。

# サーラグループの概要（10）コーポレートガバナンス体制

（2023年11月30日現在）

## ● 監査等委員設置会社へ移行（2020年2月）

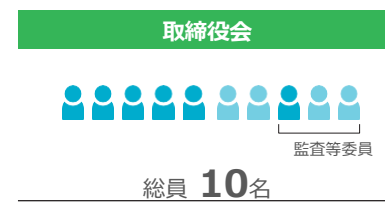
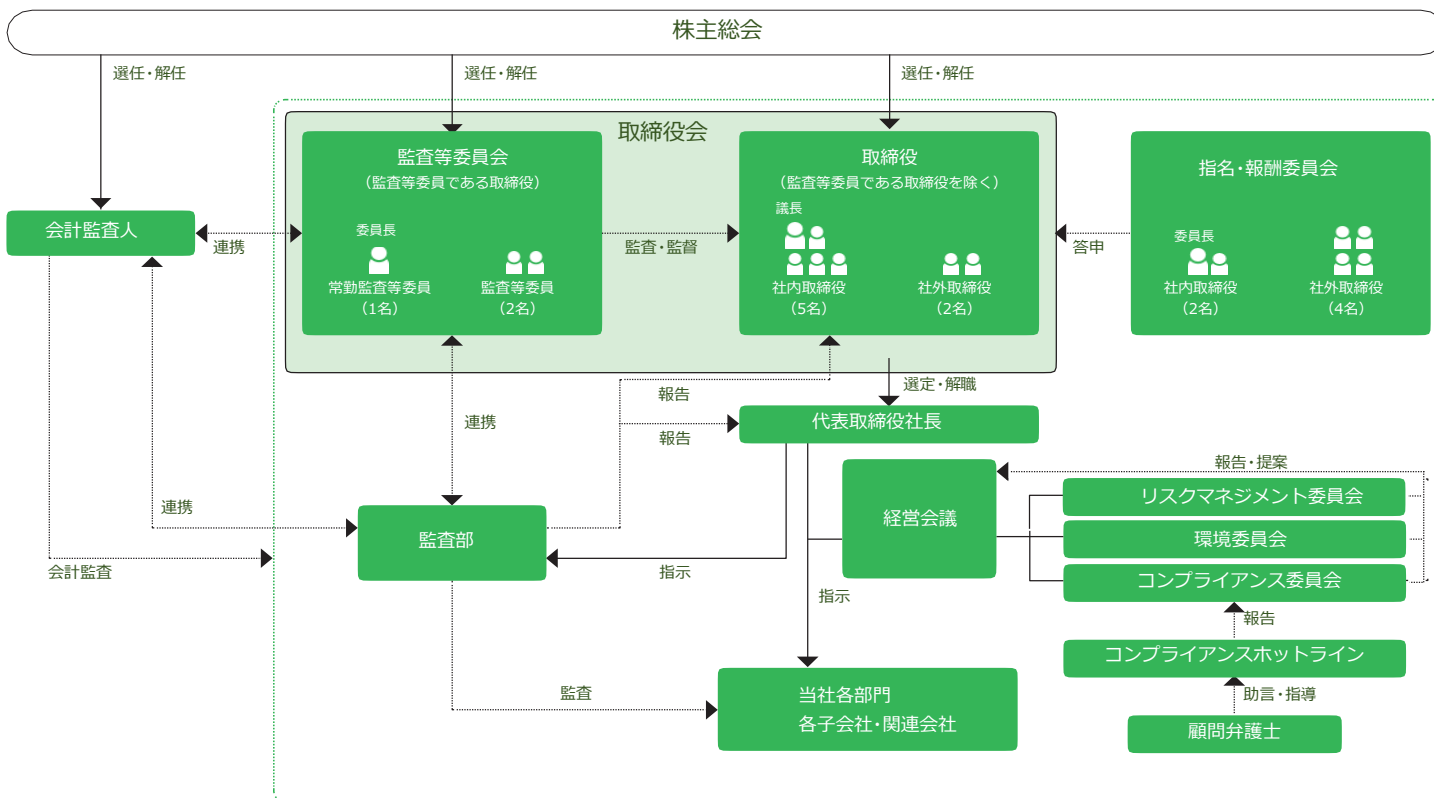
取締役会における業務執行者に対する監督機能の強化と、経営課題に対する議論の充実を図るため、2020年2月に機関設計を変更している

## ● 取締役会の運営の見直し（同上）

取締役会の機能強化を図るため、取締役会と経営会議の関係を整理し、重要な業務執行の決定の一部を経営会議へ委任している

## ● 指名・報酬委員会の設置（同上）

指名・報酬決定プロセスに対する透明性と客観性を高めるため設置し、年2回以上開催している



# サーラグループの概要（11）過去四半期財務データ

(単位：百万円)	2021年11月期					2022年11月期					2023年11月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	52,493	61,322	53,736	60,383	227,935	58,455	59,821	54,744	61,827	234,848	64,154	61,821	55,314	60,768	242,059
売上原価	36,787	44,804	40,770	47,203	169,565	43,081	43,905	42,408	47,855	177,251	48,704	46,990	43,475	47,059	186,229
売上総利益	15,706	16,518	12,965	13,179	58,369	15,374	15,915	12,335	13,971	57,596	15,450	14,831	11,839	13,708	55,829
(売上高比率)	29.9%	26.9%	24.1%	21.8%	25.6%	26.3%	26.6%	22.5%	22.6%	24.5%	24.1%	24.0%	21.4%	22.6%	23.1%
販売費及び一般管理費	12,830	13,086	13,242	12,617	51,777	12,352	12,693	12,657	13,002	50,705	12,445	12,813	12,520	11,966	49,745
人件費	6,287	6,487	6,632	6,542	25,949	6,119	6,356	6,238	6,302	25,015	6,057	6,246	6,263	6,179	24,747
販促費	545	635	904	633	2,718	478	585	553	649	2,267	551	636	539	-26	1,701
広告宣伝費	191	143	182	226	743	231	163	235	186	817	204	175	215	250	846
賃借料	1,348	1,322	1,349	1,277	5,297	1,354	1,301	1,319	1,322	5,298	1,342	1,297	1,309	1,300	5,249
減価償却費	1,350	1,341	1,376	1,414	5,483	1,321	1,335	1,484	1,386	5,527	1,296	1,327	1,309	1,355	5,289
租税課金	333	429	298	329	1,390	349	393	297	341	1,381	284	416	281	357	1,339
その他	2,774	2,727	2,498	2,194	10,195	2,498	2,557	2,528	2,813	10,397	2,707	2,713	2,601	2,548	10,571
営業利益	2,876	3,431	-276	561	6,592	3,021	3,222	-321	968	6,891	3,004	2,017	-680	1,742	6,083
(売上高比率)	5.5%	5.6%	-0.5%	0.9%	2.9%	5.2%	5.4%	-0.6%	1.6%	2.9%	4.7%	3.3%	-1.2%	2.9%	2.5%
営業外収益	305	461	792	440	1,999	420	514	1,036	84	2,055	233	536	826	453	2,049
営業外費用	397	-264	55	90	278	221	-73	79	118	345	344	-233	90	61	262
経常利益	2,784	4,156	460	911	8,312	3,220	3,810	635	934	8,601	2,892	2,787	55	2,133	7,870
(売上高比率)	5.3%	6.8%	0.9%	1.5%	3.6%	5.5%	6.4%	1.2%	1.5%	3.7%	4.5%	4.5%	0.1%	3.5%	3.3%
特別利益	9	58	92	62	222	45	39	92	263	441	9	2,403	79	19	2,511
特別損失	23	56	4	385	471	4	28	40	548	621	26	875	25	78	1,005
税金等調整前当期純利益	2,769	4,158	548	588	8,064	3,261	3,822	688	649	8,422	2,875	4,316	110	2,074	9,376
法人税等	749	1,281	161	449	2,642	956	1,218	124	358	2,658	887	1,472	-83	849	3,126
非支配株主に帰属する当期純利益	42	89	0	27	160	62	45	14	-40	81	36	46	38	29	151
親会社株主に帰属する当期純利益	1,976	2,788	386	110	5,262	2,243	2,557	549	331	5,682	1,951	2,796	155	1,195	6,099
(売上高比率)	3.8%	4.5%	0.7%	0.2%	2.3%	3.8%	4.3%	1.0%	0.5%	2.4%	3.0%	4.5%	0.3%	2.0%	2.5%

# サーラグループの概要（12） 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)	2021年11月期					2022年11月期					2023年11月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	52,493	61,322	53,736	60,383	227,935	58,455	59,821	54,744	61,827	234,848	64,154	61,821	55,314	60,768	242,059
エネルギー&ソリューションズ	26,613	25,673	22,313	24,383	98,983	30,824	28,898	26,938	29,972	116,634	39,127	32,210	28,253	27,526	127,117
エンジニアリング&メンテナンス	6,224	11,158	5,564	7,803	30,750	7,234	8,515	6,376	8,058	30,184	7,014	7,984	7,085	8,562	30,646
ハウジング	7,244	10,161	9,156	12,019	38,582	8,843	9,665	8,881	10,819	38,209	6,367	8,500	7,787	11,524	34,180
カーライフサポート	3,320	3,994	3,980	4,243	15,539	3,718	3,807	4,516	4,922	16,964	4,298	4,527	4,566	4,762	18,154
アニマルヘルスケア	7,263	8,441	7,534	7,681	30,920	6,351	7,161	6,211	6,265	25,989	5,850	7,038	6,136	6,096	25,122
プロパティ	911	971	4,565	3,288	9,736	891	1,173	1,431	1,232	4,728	1,028	1,103	1,058	1,814	5,005
その他・調整額	916	920	621	962	3,421	592	600	388	555	2,136	468	455	425	481	1,831
営業利益	2,876	3,431	-276	561	6,592	3,021	3,222	-321	968	6,891	3,004	2,017	-680	1,742	6,083
エネルギー&ソリューションズ	2,594	1,544	-597	-538	3,004	2,627	1,892	-586	62	3,996	2,855	1,201	-1,034	-32	2,989
エンジニアリング&メンテナンス	449	1,287	209	341	2,286	412	997	266	517	2,192	565	818	610	664	2,659
ハウジング	-173	257	147	549	780	39	171	63	294	568	-342	-57	-97	640	142
カーライフサポート	21	64	63	117	267	9	-3	17	218	241	-86	-47	-53	207	19
アニマルヘルスケア	178	353	171	25	727	199	315	66	88	669	109	168	-11	47	313
プロパティ	-152	-98	-223	284	-189	-136	-52	-62	-167	-418	-43	25	-3	434	411
その他・調整額	-41	22	-46	-219	-284	-129	-98	-86	-44	-358	-53	-90	-88	-220	-453



## サーラグループの概要（13）各種指標

	2019年11月期	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期	2023年11月期
EPS【1株当たり当期純利益】（円）	78.94	55.86	83.13	89.12	95.46
BPS【1株当たり純資産】（円）	941.6	961.01	1,027.98	1,128.69	1,206.92
DPS【1株当たり配当金】（円）	20.0	20.0	23.0	26.0	26.0
売上高営業利益率	2.6%	2.8%	2.9%	2.9%	2.5%
ROE【自己資本当期純利益率】	8.7%	5.9%	8.4%	8.3%	8.2%
配当性向	25.3%	35.8%	27.7%	29.2%	27.2%
総資産回転率（倍）	1.1	1.1	1.2	1.2	1.3
自己資本比率	30.0%	32.1%	34.9%	38.2%	40.8%

### **(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 Email : ir@sala.jp