

平成 29 年 10 月 20 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 代表取締役社長 神 野 吾 郎
(コード番号 2734 東証・名証第一部)
問合せ先 総務部総務グループ
マネージャー 武 川 裕 樹
(TEL 0532-51-1182)

マーケティング・プラットフォーム事業の新会社
「サーラライフスタイルイノベーション」設立に関するお知らせ

当社は株式会社シグマックス(本社:東京都港区虎ノ門四丁目1番28号、代表取締役会長兼社長:倉重英樹、コード番号:6088 東証マザーズ、以下「シグマックス」という。)と当社グループにおけるマーケティング・プラットフォーム事業を行う「株式会社サーラライフスタイルイノベーション」を共同で設立することを決定しましたので、お知らせいたします。

1. 共同設立の理由

当社は、顧客ニーズの多様化とそれに伴い大きく変化するライフスタイルを背景に、第3次グループ中期経営計画の重点課題として、「お客さま・地域との新たな関係づくり」「魅力あるまち・暮らしづくり」を掲げています。そして、当社グループ横断によるお客さまの「暮らし」「住まい」に係る事業・サービス体制の整備、サービスプラットフォーム構築及び魅力的なまちづくり、暮らしの実現に取り組んでいます。

シグマックスは、新規事業開発やデジタル活用、マーケティング領域における豊富な実績・知見があり、今回共同で新会社を設立することで当社グループのサービスプラットフォームを大きく飛躍させることができると考えております。

地域のお客さまに対して「より便利」「より役に立つ」「より楽しい」商品・サービスを提供するために、当社グループータルでのマーケティングや商品・サービス開発、将来の「暮らし」「住まい」のあり方の提案を行うプラットフォーム事業を早期に展開・推進することが不可欠と考え、新会社設立を決定いたしました。

2. 新会社の概要

(1) 商号	株式会社サーラライフスタイルイノベーション
(2) 事業内容	<ul style="list-style-type: none">・デジタルマーケティング、インターネット広告、ソーシャルメディア及びウェブサイト構築、運用並びにその他の広告宣伝、マーケティング及びリサーチに関する事業・コンピュータシステム、ネットワークシステム等のコンサルティング事業・企業の事業戦略立案、生産性向上、並びにその他企業事業全般に関する情報の提供及びコンサルティング事業・各種情報提供、情報収集、情報処理、情報通信に関するサービス事業・上記に関する企画、調査、研究、研修及びコンサルティング受託事業

(3)設立年月日	2017年12月1日
(4)本店所在地	愛知県豊橋市駅前大通一丁目55番地サーラタワー
(5)代表者	未定
(6)資本金	10百万円
(7)株主構成	当社86%、シグマクス14%

3. 株式会社シグマクスの概要

(1)商号	株式会社シグマクス(SIGMAXYZInc.)/東証マザーズ(6088)
(2)事業内容	企業価値創造を支援するビジネス・コンサルティング・サービスの提供および事業投資
(3)設立年月日	2008年5月9日
(4)本店所在地	東京都港区虎ノ門4-1-28 虎ノ門タワーズオフィス9F
(5)代表者	代表取締役会長兼社長 倉重英樹
(6)資本金	24億5千6百万円(2017年3月末)
(7)主な株主	三菱商事株式会社・株式会社インターネットイニシアティブ・株式会社インテック
(8)URL	http://www.sigmaxyz.com/

以上

「より便利」「より役に立つ」「より楽しい」を提供できる商品・サービスが揃ったサービスプラットフォームを作り、地域のお客さまの「魅力的な暮らし」の実現を目指す

sala

エネルギー供給、ハウジング、インフラ整備、輸入車販売などの総合生活関連事業及び都市基盤整備事業

SIGMAXYZ

Xpartner for Your Z

企業価値創造を支援するビジネスコンサルティング・サービス及び事業投資

- ・高齢社会に対応した事業の拡充
- ・「人」を最大限に活かす事業展開

- ・デジタルを活用した新規事業開発
- ・地方創生事業モデルの実現

ローカル地域
における、お客さま
の「より便利」な
サービスの創発

■事業コンテンツ

- ・地域に根付いた、エネルギーを中心とした事業展開
- ・サービスチャネル・地域コミュニティのサーラプラザ運営、訪問主体の営業展開
- ・「暮らし」「住まい」に役立つサービスラインナップ

■事業コンテンツ

- ・価値創造ビジネス実現に向けたコンサルティングおよび実行支援
- ・事業におけるデジタル活用支援
- ・マーケティング分野の実績・知見・人財
- ・人財育成／教育

地方×都会、アナログ×デジタルで地域の「住まい」「暮らし」に革新を起こし、新しいサービスと価値を創り出す

「サーラライフスタイルイノベーション」が構築するビジネスと仕組み

顧客

- ・「住まい」の価値向上と高齢社会に適合した「住まい」に役立つサービスの享受
- ・「暮らし」における、潜在的なニーズの実現
- ・暮らす「まち」「コミュニティ」の発展、利便性の向上



新会社

- ・「住まい」の価値を高める診断やメンテナンスプログラム
- ・マーケティングによる商品開発とプログラム提供
- ・「住まい」をコアにした「便利」「安心」の暮らしへの拡張
- ・「まち」全体での「暮らしやすさ」の提供

サービスプラットフォーム／マーケティングプラットフォーム

■ 事業コンテンツ

- ・安心した「住まい」の提供、住まいの価値向上
- ・お客さまへの接点・事業・サービスの統一
- ・サーラクラブ事業のプラットフォーム統合
- ・地域の企業・便利サービスと合わせた価値提案

■ プラットフォーム

- ・利用いただくお客様／利用情報の一元化
- ・デジタルマーケティングの仕組みの実装、AIを用いた「提案・おススメ」の仕組みと商品・サービス開発
- ・地域サービス企業へのシステム提供

■ 展開スケジュール

2018年

「住まい」の価値向上→リフォームと不動産ビジネスの融合

2019年

「便利」「安心」の暮らしへの拡張

2020年

地域サービス企業が使える仕組みへ