第15期

株主通信

生活にファインクオリティ
sala

平成27年12月1日から平成28年11月30日まで

証券コード：2734

株式会社サーラコーポレーション

私のまちにSALA、暮らしとともにSALA

トップインタビュー

代表取締役社長

神野吾郎

「SALA」グループ一丸となって長期構想の実現に向けた、変革への第一歩を踏み出します。

サーラコーポレーションの株式を保有していただき、誠にありがとうございます。厚くお礼申しあげます。

第15期株主通信（平成27年12月１日～平成28年11月30日）をお届けするにあたり、ごあいさつ申しあげます。

当社は、平成28年７月１日付で、中部ガス株式会社及びサーラ住宅株式会社を株式交換により完全子会社化いたしました。名実ともに一体となったサーラグループのガバナンス強化、お客さま基盤の活用と強化に取り組むとともに、新たに加わった都市ガス事業や住宅販売事業等を含めた総合的なサービスの提供を通じて、さらなる企業価値の向上に努めてまいります。

株主の皆さまにおかれましては、引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申しあげます。

平成29年２月

今回策定した第３次サーラグループ中期経営計画（注）について神野社長にインタビューしました。

（注）当社は、経営統合を機に新たに中期経営計画（平成29年11月期～平成31年11月期）を策定いたしました。

Q 経営統合後、初の中期経営計画ですが、その狙いについて教えてください。

A グループの基盤整備の総仕上げを行い、「SALA」ブランドの浸透を図ることで、長期構想の実現へとつなげます。

経営統合により、サーラグループは名実ともに一体となりました。今後は、SALAの旗のもと、これまでの枠組みを取り払い、お客さまを起点に事業展開するグループへの変革に取り組んでまいります。この変革の実現に向けて、サーラグループは、グループの長期構想として少し先の目指す姿を共有した上で、新たに第３次中期経営計画を策定しました。

今回の中期経営計画では、「私のまちにはSALAがある～暮らしとエネルギーのSALAへ～」をテーマとしております。長期構想を踏まえ、これまで取り組んできたグループの基盤整備の総仕上げを行うとともに、これからの10年を見据えた変革実現への第一歩を踏み出します。

まず、既存の事業につきましては、経営統合に伴い可能となった新たな取組みを加え、引き続きその強化に取り組むことにより、今後もグループが成長していくための基盤を確固たるものにします。

その上で、サービス体制から事業展開、組織運営に至るまで徹底してお客さま起点に見直し、お客さま一人ひとりに喜んでいただけるサービスを行います。また、産業・地域向けにもグループの総合力を発揮してお客さまごとに最適な提案を行い、「暮らしとエネルギーのSALA」として広く地域に浸透することを目指します。

	第1次 平成23年～平成25年	第2次 平成26年～平成28年	第3次 平成29年～平成31年	第4次～ 平成32年～
長期目標	次なる時代の成長を見据えた基盤づくり			長期構想 「私のまちにSALA、暮らしとともにSALA」の実現 ※表紙のイラストは長期構想の実現イメージです。
方針・テーマ	グループの新たなる挑戦	魅力あるグループへ	私のまちにはSALAがある ～暮らしとエネルギーのSALAへ～	
中心課題	グループ一体化による社内基盤の整備	整備した基盤を活かした顧客対応力の強化	新たな成長を可能にする基盤づくり （エネルギー事業の再構築、SALAの浸透）	

Q 中期経営計画を達成するため、グループとしてどのような課題に取り組んでいきますか。

A 「お客さま起点」「魅力あるまちづくり」「社員の活躍」をテーマに変革を実施します。

グループ一体となって次の３つの課題に取り組むことで、中期経営計画の達成を目指します。

重点課題 1 お客さま・地域との新たな関係づくり

家庭用を中心に、店舗や事業所、商品・サービスなどを「SALA」を冠した名称に早期に統一し、グループが一体となってお客さまに向かう姿勢を明確に示します。それとともに、会社の垣根を超えてお客さま窓口や商品・サービスをわかりやすく提示して、お客さまにベストな形でお届けするプロセスを構築します。また、お客さまの要望をきちんと吸い上げて応えていくためのデータベース等の基盤整備を進めます。さらに、CSRや広報・IR活動を、これまで各社・各拠点で行ってきたことも含めて再構成し、SALAとしてこれまで以上に地域社会とのコミュニケーションを深めていきます。

より身近なブランド「SALA」の浸透

- SALAブランドへの統一・浸透
- お客さま満足度を中心としたブランド評価・改善サイクルの構築

お客さま起点の提案の徹底

- お客さまにとってベストな提供プロセスの構築
- エリア別事業戦略の策定・実行

社会との関わり強化

- CSRの推進
- 広報・IRの拡充

重点課題 2 魅力あるまち・暮らしづくり

社会構造の変化に対応した新しいまちづくりに、グループの得意分野を活かして積極的に参画します。また、まちの活性化や暮らしの品質向上につながる学術的、実践的研究・開発を大学等の外部機関と共同で行い、SALAの事業展開に厚みを持たせていきます。

まちづくり事業の推進

- 豊橋駅前再開発事業の推進
- スマートシティ構想づくり
- 地域活性化につながる不動産賃貸事業の強化

まちの活性化や暮らしの品質向上につながる調査・研究

- 暮らす研究所の設置
- 遠州地域の研究機関づくり

重点課題 3 社員が誇れる会社づくり

年齢・性別等に関係なく能力と意欲のある人材が活躍できる人事制度の見直しや仕事・職場環境の整備を行います。また、グループ研修や各社の事業展開に合わせた知識や技術・スキルの習得プログラムの見直し・拡充、採用・人材交流によるグループの活性化により競争力ある人材の開発・育成を行います。

全ての社員の活躍機会の拡大と働きがいにつながる人事施策の実施

- 働きがいのある人事制度への変革・再構築
- 女性社員の活躍機会の拡大を図る施策の実施
- 社員意識調査を活用した働きやすい職場の実現

新たな人材教育プログラムの導入と多様な採用・人材交流によるグループ活性化

- グループ人材育成体系の再構築と職能教育の拡充
- 魅力ある採用活動（新卒・キャリア）の実施

Q 特に注力していきたいと考えている取組みは何ですか。

A ニーズやライフステージに合わせたお客さま起点の提案を徹底します。

お客さまを起点とする提案を徹底することにより、SALAはお客さまの豊かな暮らしのお手伝いをいたします。
具体的な施策は次の２つです。

＜お客さまのニーズに合わせた提案＞
お客さまに関する情報やご要望をデータベース化し、活用する仕組みを構築します。その上で、それぞれの分野においてお客さまのニーズを見極め、最適なサービスを提供することにより、「暮らしとエネルギーのSALA」へとステップアップします。

＜お客さまのライフステージに合わせた提案＞
若年層から子育て世帯、シニア層に至るまで、地域におけるお客さまのライフステージに合わせた提案を行うことにより、お客さま一人ひとりがSALAの商品・サービスで豊かさを感じられるようお客さまの生涯に寄りそいます。

■「暮らしとエネルギーのSALA」展開イメージ

Q 電力ガス小売全面自由化に向けた取組みについて教えてください。

A 地域における総合エネルギー企業として発展することを目指します。

サーラグループは、平成28年４月より電力小売販売を開始しており、約11,000件（平成29年１月現在）のお客さまと契約をしています。また、愛知県豊橋市臨海部に木質バイオマス発電所の建設（平成31年稼動予定）を計画しており、クリーンで安価な発電事業に取り組みます。さらに、平成29年４月のガス小売全面自由化に合わせて、都市ガスとグループ商材を組み合わせたお得な料金プランの受付を開始するなど、これからもエネルギーを中心にお客さまの暮らしをサポートいたします。

Q 数値目標について教えてください。

A 平成28年11月期実績比で、連結売上高47.7％増、経常利益112.5％増を目指します。

中期経営計画の最終年度である平成31年11月期には、（連結）売上高2,200億円、経常利益65億円、経常利益率3.0％を目標としております。

平成31年11月期（計画最終年度）目標

売上高	2,200億円
経常利益	65億円
経常利益率	3.0％

Q 各事業の具体的な取組みについて教えてください。

A 事業セグメントを再編し、事業ごとの施策・課題を明確にした上でその実現に強力に取り組みます。

当社は平成28年12月１日付で、ガス＆パワーセグメント及びエネルギーサプライ＆ソリューションセグメントを統合し、エネルギー＆ソリューションズセグメントを設置いたしました。また、同日付で、グループ各社の不動産賃貸事業を統合し、新たにプロパティセグメントを設置いたしました。従来のホスピタリティセグメントは、プロパティセグメントに組み入れています。セグメントの再編により、総合エネルギー事業としてより効率的な事業展開を行う体制とするとともに、プロパティ事業の事業領域・規模の拡大を実現します。

事業ごとの取組みの詳細につきましては、６～７ページをご覧ください。

エネルギー&ソリューションズ事業

施策

1つのエネルギー事業として、幅広い暮らしのソリューションを提供

重点課題

1. エネルギー事業の基盤再構築

中部ガス(株)(都市ガス)、ガステックサービス(株)(LPガス)の枠組みを越えて、電気も含めた総合エネルギー事業としての運営体制を築き、協力してより多くのお客さまにSALAのエネルギーをお届けします。

2. エネルギーを含めた総合生活サービスとしての事業展開

エネルギー自由化時代においてもお客さまから選ばれるエネルギー事業者であるために、他のインフラサービスや生活サービスも含めて広く暮らしのソリューションを提供し、お客さまにとって身近で頼れる存在を目指します。

平成31年11月期計画

売上高	980億円
営業利益	28億円

エンジニアリング&メンテナンス事業

施策

収益基盤の強化を図るとともにビジネスのフィールドを拡大

重点課題

1. 外部環境に左右されない強固な収益基盤づくり

体質強化プロジェクトのセグメント展開、新たな収益を実現する新ビジネスの開発やエリア拡大を行い、収益基盤をより強固なものにします。

2. グループ各社と連携したソリューション型ビジネスの拡大

セグメント内の相互連携はもちろんのこと、他セグメントとも結びつきを強めて新しいサービスを生み出し、グループ一体となってお客さまの要望に応えていきます。

平成31年11月期計画

売上高	310億円
営業利益	11億円

ハウジング事業

施策

商品力を高めるとともに住宅部資材加工分野のエリア拡大

重点課題

1. 商品力あるハウスメーカーへの進化

プラン提案力やニーズへの対応力の向上、コンセプト商品の充実等により、多様化する生活スタイルや価値観に応えて「自分らしい暮らし方」の実現をお手伝いするハウスメーカーとなります。

2. 住宅部資材加工分野のエリア拡大

今後の人口動向も見据え、現在事業を展開している神奈川地区を足がかりに関東エリアへの事業拡大を目指します。

平成31年11月期計画

売上高	377億円
営業利益	14億円

カーライフサポート事業

施策

「新車」「中古車」「サービス」の三位一体型の事業運営を確立

重点課題

1. 輸入車ディーラー(フォルクスワーゲン・アウディ)としての基盤の再整備

新車販売のさらなる拡大に加えて中古車事業やサービス事業を拡大し、「新車」「中古車」「サービス」の三位一体型の事業運営を確立します。

2. CS、ESともに高い水準の会社づくり

社員にとって魅力ある会社をつくることで、お客さまに対するサービス品質も向上させ、CS、ESともに高いレベルの輸入車ディーラーとなります。

平成31年11月期計画

売上高	167億円
営業利益	5億円

アニマルヘルスケア事業

施策

事業エリアの拡大を図りつつ事業効率の良い組織体制を確立

重点課題

1. 東日本エリアの事業拡大

現在のシェア率からみて拡大余地がある東日本エリアでの事業規模の拡大を図ります。

2. エリア拡大や利益率向上に寄与する新しい業務の仕組みづくり

営業担当者の業務の一部外注化や物流拠点の見直しなども含めて業務の仕組みを再検討し、事業効率のよい組織体制をつくります。

平成31年11月期計画

売上高	251億円
営業利益	4億円

プロパティ事業

施策

グループパワーを活用し、まちづくり事業を展開

重点課題

1. グループの力を結集した豊橋駅前大通二丁目地区再開発事業

事業計画の策定から施設コンテンツの誘致・マネジメント、マンション開発・販売までをグループの総力を挙げて着実に推進します。

2. グループ資産を活用したまちづくりのエリア展開

豊橋駅前での再開発事業で培ったノウハウやサーラプラザ等のグループ地域拠点を活用し、まちづくり事業を他地域にも展開していきます。

平成31年11月期計画

売上高	73億円
営業利益	5億円

連結業績ハイライト

売上高

148,953百万円

（前期比**14.4%増**）

営業利益

2,595百万円

（前期比**28.8%減**）

経常利益

3,059百万円

（前期比**22.3%減**）

親会社株主に帰属する当期純利益

7,926百万円

（前期比**311.1%増**）

▶決算のポイントは13～14ページをご覧ください

配当について

当社は配当の基本方針として次のとおり定めています。

①連結配当性向30%を目途として配当を行います。
②最低年間配当金として１株につき年10円（中間・期末各５円）を維持します。

年間配当金

16円

（前期比 **１円増**）

3期連続の増配

当期の業績は、中部ガス株式会社及びサーラ住宅株式会社を株式交換により完全子会社化した結果、「負ののれん発生益」を特別利益に計上するなど特殊要因を含んでおります。このため、当期の期末配当につきましては、上記基本方針に依らず、平成29年１月11日開催の取締役会において、平成28年１月14日開催の取締役会で決議し同日公表した９円に、サーラグループ再編を記念する記念配当２円を加えた１株当たり11円と決定させていただきました。（効力発生日：平成29年１月31日）
この結果、当期の年間配当金は１株当たり16円となります。
なお、次期は、上記の基本方針に従い、年間配当金１株当たり15円を計画しています。

事業セグメント別の概況

ガス＆パワー事業

売上高	12,003百万円	（前期比　－%）
営業利益	△1,269百万円	（前期比　－%）

※平成28年７月～11月の実績

業績の概要

- 都市ガスは気温が高めに推移したため、家庭用の販売量は低調に推移したものの、夏期の空調需要の増加や工場の稼働率上昇により、商業用、工業用の販売量は堅調に推移
- 利益面では、都市ガス事業が不需要期であることや、天然ガスパイプライン静浜幹線の使用料の発生により、営業損失を計上

トピックス

- サーラeエナジー株式会社は、平成28年４月より中部エリアと関東エリアにおいて電力小売販売を開始しました。サーラグループの商材と組み合わせたお得な料金プランの提案などにより、平成28年10月に申込み件数が10,000件を超えました。

(参考) 中部ガス（株）の通期売上高29,893百万円
中部ガス（株）の通期営業利益240百万円
※平成28年１月～11月の11ヶ月決算

エネルギーサプライ＆ソリューション事業

売上高	48,396百万円	（前期比14.4%減）
営業利益	2,444百万円	（前期比　8.5%減）

業績の概要

- LPガスは需要期である冬期の平均気温が高めに推移したため、家庭用を中心に販売量が減少するとともに、仕入価格の下落に対応した販売価格の改定により、売上高は減少
- 利益面では、LPガスの販売量が減少したことに加え、リフォーム商材などの販売が低調に推移したことなどにより、営業利益は減少

トピックス

- ガステックサービス株式会社、グッドライフサーラ関東株式会社は、新料金プラン「マイオプションプラス」をスタートしました。LPガス料金に、家族構成やライフスタイルに合わせたさまざまなプランを組み合わせ、お客さまに合ったお得な料金プランを選ぶことができます。

エンジニアリング＆メンテナンス事業

売上高	**29,618**百万円	（前期比 6.5%減）
営業利益	**1,574**百万円	（前期比44.5%増）

業績の概要

- 設備、建築の両部門において、これまで受注した大型物件の完成工事が増加したが、土木部門の完成工事が減少したため売上高は減少
- 利益面では設備、建築の両部門の完成工事高の増加に加え、各部門における利益率改善の取組み効果により、営業利益は大幅に増加

トピックス

- 株式会社中部技術サービスは、豊橋市が初めて発電事業者として設置する太陽光発電所「とよはしE－じゃん発電所」の施工を担当し、平成28年６月に無事完工しました。（この工事は、シンフォニアエンジニアリング株式会社と共同企業体として請け負ったものです。）

ハウジング事業

売上高	**15,542**百万円	（前期比 －%）
営業利益	**467**百万円	（前期比 －%）

※平成28年７月～11月の実績

（参考）サーラ住宅（株）の通期売上高18,841百万円
サーラ住宅（株）の通期営業利益526百万円
※平成27年11月～平成28年11月の13ヶ月決算
中部ホームサービス（株）の通期売上高19,905百万円
中部ホームサービス（株）の通期営業利益290百万円
※平成27年９月～平成28年11月の15ヶ月決算

業績の概要

- 住宅販売部門は、分譲住宅において壁外断熱及び樹脂サッシを採用した高付加価値商品の販売を開始し、拡販に努めたことなどにより、堅調に推移
- 住宅部資材加工・販売部門は、建築資材や外壁、水回り工事など建築付帯工事の売上が伸びた

トピックス

- サーラ住宅株式会社は、新商品「Realvo（リアルボ）」の販売を開始しました。リアルボは、宿泊体感型モデルハウス「お泊まりハウス」のご宿泊者からの声をもとに作られた商品です。高い住宅性能に加え、暮らしに合わせて間取りをアレンジ、お好みの外観デザインをアレンジ、さらに厳選されたアイテムの中からインテリア、住宅設備を選び、楽しみながら家づくりをすすめられます。

カーライフサポート事業

売上高	12,989百万円	（前期比 4.5%減）
営業利益	△8百万円 （前期は営業利益416百万円）	

業績の概要

- 輸入車販売部門は、独フォルクスワーゲン社の排ガス不正問題の影響が残るなか、既存ユーザーに対する販売活動等を強化したものの、販売台数は減少
- 下取り車が減少したことから、中古車部門の販売台数は減少

アニマルヘルスケア事業

売上高	23,436百万円	（前期比 5.5%増）
営業利益	536百万円	（前期比56.8%増）

業績の概要

- 畜産分野は食肉の市況価格が高値で推移したため、関連商材の販売が順調に推移
- ペット関連分野は、動物用医薬品の早期受注や新商品の提案を強化したことにより、好調に推移

ホスピタリティ事業

売上高	2,261百万円	（前期比 3.4%減）
営業利益	△351百万円 （前期は営業利益△248百万円）	

業績の概要

- ホテルアークリッシュ豊橋は、宴会部門は前期並みに推移したものの、ブライダル部門において挙式組数が減少
- 外食部門では宴会件数が減少
- 平成28年12月、ココラアベニューに新店舗「豊市（とよいち）」をオープン（詳細は16ページをご覧ください）

会社一覧

サーラグループは、平成28年12月１日付でセグメント体制を変更し、「エネルギー＆ソリューションズ事業」及び「プロパティ事業」を設置いたしました。

サーラグループ各社は、今後も、共通の基本理念のもと互いに連携し、より一層お客さまの暮らしや地域社会に根ざした事業を展開していきます。

エネルギー＆ソリューションズ事業

事業内容　都市ガス、LPガス、石油製品、高圧ガス及び関連機器の販売、電気供給事業、リフォーム、エネルギー輸送

事業エリア　愛知、静岡、岐阜、神奈川など１都11県

中部瓦斯（株）
サーラeエナジー（株）
（株）リビングサーラ
（株）ガスリビング中部
サーラeパワー（株）
サーラの水（株）
（株）ガスリビング浜松西部
ガステックサービス（株）
三河湾ガスターミナル（株）
（株）ガスリビング浜松北部
グッドライフサーラ関東（株）
（株）日興
サーラガス磐田（株）
サーラ物流（株）
神野オイルセンター（株）

エンジニアリング＆メンテナンス事業

事業内容　都市インフラ整備、設備工事・メンテナンス

事業エリア　愛知、静岡、東京、宮城

（株）中部
（株）鈴木組
テクノシステム（株）
神野建設（株）
（株）中部技術サービス
西遠コンクリート工業（株）

ハウジング事業

事業内容　注文住宅の請負、建物のリフォーム請負、建築資材・住設機器等の販売

事業エリア　愛知、静岡、三重、神奈川

サーラ住宅（株）
サーラハウスサポート（株）
中部ホームサービス（株）
エコホームパネル（株）

カーライフサポート事業

事業内容　フォルクスワーゲン9店舗・アウディ3店舗（正規ディーラー）、車検・整備、オートリース

事業エリア　愛知、静岡、東京

サーラカーズジャパン（株）

アニマルヘルスケア事業

事業内容　ペット用医薬品・療法食、動物用医薬品、畜産用機械設備、小動物医療機器の販売

事業エリア　愛知、埼玉、広島、宮城など１都２府15県

（株）アスコ
大和医薬品工業（株）

プロパティ事業

事業内容　不動産事業、ホテル事業、飲食店事業、スポーツクラブ運営

事業エリア　愛知、静岡

中部ガス不動産（株）
サーラスポーツ（株）
ガステックサービス（株）

その他の事業

事業内容　割賦販売及びリース、情報処理　等

事業エリア　愛知、静岡

サーラフィナンシャルサービス（株）
新協技研（株）
（株）サーラビジネスソリューションズ
（株）エス・アール・ピー

連結決算の概況

連結貸借対照表（要旨）

[単位：百万円]

科　目	当　期 平成28年11月30日	前　期 平成27年11月30日
資産の部		
流動資産	**67,403**	39,286
固定資産	**103,920**	55,036
有形固定資産	**81,304**	45,328
無形固定資産	**1,626**	897
投資その他の資産	**20,989**	8,810
1 資産合計	**171,323**	94,322
負債の部		
流動負債	**75,091**	41,674
固定負債	**50,697**	21,717
2 負債合計	**125,788**	63,391

[単位：百万円]

科　目	当　期 平成28年11月30日	前　期 平成27年11月30日
純資産の部		
株主資本	**44,315**	28,399
資本金	**8,025**	8,025
資本剰余金	**23,362**	9,019
利益剰余金	**19,556**	12,309
自己株式	**△6,628**	△955
その他の包括利益累計額	**230**	1,154
その他有価証券評価差額金	**721**	627
退職給付に係る調整累計額	**△491**	526
非支配株主持分	**988**	1,377
3 純資産合計	**45,534**	30,931
負債純資産合計	**171,323**	94,322

連結決算のポイント

1 資　産

資産は171,323百万円と、前期末と比較して77,000百万円増加しました。これは主に、「有形固定資産」が35,976百万円増加したことによるものです。

2 負　債

負債は125,788百万円と、前期末と比較して62,396百万円増加しました。これは主に、「長期借入金（1年内返済予定を含む）」が31,023百万円増加したことによるものです。

3 純資産

純資産は45,534百万円と、前期末と比較して14,603百万円増加しました。これは主に、「資本剰余金」が14,342百万円増加したことによるものです。

財務ハイライト

総資産・純資産

1株当たり純資産

（単位：円）

自己資本比率

（単位：%）

連結損益計算書（要旨）

［単位：百万円］

	科　目	当　期 平成27年12月1日～ 平成28年11月30日	前　期 平成26年12月1日～ 平成27年11月30日
4	売上高	**148,953**	130,201
	売上原価	**110,655**	99,087
	売上総利益	**38,298**	31,114
	販売費及び一般管理費	**35,702**	27,466
5	営業利益	**2,595**	3,647
	営業外収益	**693**	532
	営業外費用	**229**	242
5	経常利益	**3,059**	3,937
	特別利益	**10,414**	116
	特別損失	**4,246**	104
	税金等調整前当期純利益	**9,227**	3,949
	法人税、住民税及び事業税	**1,400**	1,523
	法人税等調整額	**△250**	294
	当期純利益	**8,077**	2,132
	非支配株主に帰属する当期純利益	**150**	204
6	親会社株主に帰属する当期純利益	**7,926**	1,928

連結キャッシュ・フロー計算書（要旨）

［単位：百万円］

科　目	当　期 平成27年12月1日～ 平成28年11月30日	前　期 平成26年12月1日～ 平成27年11月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	**6,830**	7,215
投資活動によるキャッシュ・フロー	**△5,089**	△2,115
財務活動によるキャッシュ・フロー	**△1,694**	△4,105
現金及び現金同等物の増減額	**46**	993
現金及び現金同等物の期首残高	**10,595**	9,601
株式交換に伴う現金及び現金同等物の増加額	**6,360**	－
現金及び現金同等物の期末残高	**17,002**	10,595

4 売上高

減収要因はあったものの、中部ガス株式会社及びサーラ住宅株式会社並びにその子会社の平成28年7月から平成28年11月までの5ヵ月間の実績が加わり、売上高は148,953百万円（前期比14.4％増加）となりました。

5 営業利益及び経常利益

都市ガス事業が不需要期のみの実績であるため利益が圧縮されたことや、輸入車販売が苦戦したことなどにより、営業利益は2,595百万円（前期比28.8％減少）、経常利益は3,059百万円（前期比22.3％減少）となりました。

6 親会社株主に帰属する当期純利益

中部ガス株式会社及びサーラ住宅株式会社の子会社化に伴う「負ののれん発生益」10,210百万円を特別利益に計上したことなどにより、7,926百万円（前期比311.1％増加）となりました。

売上高営業利益率　（単位：％）

1株当たり当期純利益　（単位：円）

営業活動によるキャッシュ・フロー　（単位：百万円）

セグメント紹介 Vol.1

エネルギー＆ソリューションズ事業

都市ガス、LPガスを中心に、まちの暮らしや産業を支えるエネルギー供給事業に取り組んでいます。また、家庭用のお客さま向けには、リフォームや宅配水事業などの生活サービスを展開、産業用のお客さま向けには省エネや環境対策などのニーズにお応えするソリューション提案を行っています。お客さまの暮らしやビジネスをサポートしながら多様なニーズに応えられる、暮らしとビジネスのベストパートナーを目指しています。

事業内容

都市ガス事業	LPガス事業	電気供給事業	石油製品の販売 高圧ガスの販売 リフォーム	エネルギー輸送 宅配水
約23万件のお客さまへ都市ガスを供給	約22万件のお客さまへLPガスを供給	約11,000件のお客さまとご契約		

今後の取組み

■ 都市ガス、LPガス事業の統合・再編

電力・ガスの自由化が進む中、より激化する競争に打ち勝つため、中部ガス株式会社・ガステックサービス株式会社共同で新たなサービス体制を構築していきます。

■ エネルギーを含めた総合的な事業展開

都市ガス、LPガス、電気などのエネルギー供給のほか、暮らしを豊かにする生活サービスや、ビジネスをサポートする総合エンジニアリングサービスを展開し、お客さまのニーズに合わせた提案を行います。

トピックス

新・お泊まりハウス誕生

平成28年8月、サーラ住宅株式会社は名古屋市名東区に4棟目となる宿泊体感型モデルハウス「ヒルズ牧野ヶ池緑地Ⅱお泊まりハウス」をオープンしました。

お泊まりハウスとは

1泊2日の貸切りで、サーラの家の気持ち良さを体感いただけるサービスです。平成20年のスタート以来、2,000組以上の方にご利用いただいています。

「ヒルズ牧野ヶ池緑地Ⅱお泊まりハウス」の特徴

- 「Best-air（ベステア）」を採用した名古屋地区初めてのモデルハウス
  季節に応じて衣替えする外断熱・二重通気工法の技術に「全館調湿換気システム」を加え、24時間、365日、家中の温度と湿度をマネジメント
- リビングを見渡せるスキップフロアやアメリカ西海岸をイメージしたカフェ風のインテリア
- エネファームと太陽光発電によるダブル発電システム
- 延べ床面積38.4坪と現実的で参考にしやすいリアルサイズ

ホテルアークリッシュ豊橋が作る惣菜

人気のオリーブオイル量り売り

ココラアベニューに新店舗「豊市」をオープン

平成28年12月、ガステックサービス株式会社は、ココラアベニューに新店舗「豊市（とよいち）」をオープンしました。豊市は、同社が運営するホテルアークリッシュ豊橋のコンセプトストアです。「豊橋と東三河のおいしい架け橋」になることを目指し、同地域の豊かな食材やその食材を調理した惣菜などの販売を通して、「地産地消」を発信しています。

豊市では、同ホテルが作る惣菜やランチの販売のほか、新鮮な野菜や花きなどを販売する「くくむ市場」、旬の食材を生かしたジェラートを販売する「ジェラートサンタ」など地元の人気店が入店しています。オリーブオイルソムリエが厳選した、世界中のオイルの量り売りも人気です。

会社の概要及び株式の状況（平成28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	平成14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 市場第一部 名古屋証券取引所 市場第一部
役　　員	代表取締役会長　中村捷二 代表取締役社長　神野吾郎 代表取締役専務　松井和彦 取締役　角谷　歩 取締役（社外）　一柳良雄 取締役（社外）　石黒和義 監査役（常勤）　原田保久 監査役（社外）　杉井　孝 監査役（社外）　村松奈緒美
従業員数	3,771名（連結）

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2,958株を含む）

1単元の株式数 …… 100株

株主数 …… 8,529名

大株主

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
中部瓦斯株式会社	6,911	10.47
サーラコーポレーション従業員持株会	3,846	5.82
三井住友信託銀行株式会社	2,920	4.42
株式会社三菱東京UFJ銀行	2,592	3.93
株式会社静岡銀行	2,180	3.30
ガステックサービス株式会社	2,170	3.29
ガステックサービス共栄会	1,948	2.95
中部ガス不動産株式会社	1,833	2.78
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口４）	1,530	2.32
株式会社三井住友銀行	1,414	2.14

● 持株比率は自己株式を控除して計算しています。

所有者別株式分布

● 当社は自己株式2,958株を保有していますが、上記分布から除いています。
● 比率は自己株式を控除して計算しています。

株主優待のご案内

株主優待

当社では、日頃の株主の皆さまのご支援に対する感謝の気持ちを表すとともに、サーラグループへの一層のご理解を賜りたく、以下のとおり株主優待制度を実施しています。

■ 対　象

毎年11月末日現在において、500株以上所有の株主さま

■ 内　容

ご所有の株式数に応じて、下表の金額分の株主優待券をお届けしています。
株主優待券の有効期限は一年間となります。

所有株式数		優待内容
500株以上	5,000株未満	1,000円分の株主優待券
5,000株以上	10,000株未満	5,000円分の株主優待券
10,000株以上		10,000円分の株主優待券

■ ご利用方法

株主優待券は、サーラグループの中部ガス株式会社、ガステックサービス株式会社が販売するガス機器、ガステックサービス株式会社が運営するガソリンスタンドでの給油・洗車、ホテルアークリッシュ豊橋での宿泊、同ホテル内のレストランでの飲食などにご利用いただけます。

株主優待カタログ'17

ご利用店舗がお近くにない株主さまには、株主優待券相当分の商品をお送りさせていただきます。

※上記内容は予告なく変更する場合があります。

株主優待商品のご紹介

株主優待カタログ'17では、全31の商品からお持ちの株主優待券の枚数に応じてお好きな商品をお選びいただけます。

商　品　例

「ツイストジャーオープナー」

固く締った頑固なフタもひとヒネリ。お年寄りや女性でも、調味料などのビンのフタが簡単に開けられます。

株主優待券500円分／1本（送料・消費税込）

「特製焼き菓子」

ホテルアークリッシュ豊橋特製の焼き菓子セットです。

株主優待券2,000円分／1セット（送料・消費税込）

「サーラの森づくりの苗木植樹」

ガステックサービス株式会社は、愛知県北設楽郡に位置する山林で社員参加型の緑化活動「サーラの森」づくりに取り組んでいます。
株主優待を通じて、緑化活動に参加してみませんか。

株主優待券500円分／苗木1本

株主メモ

事業年度
12月１日～翌年11月30日

定時株主総会
毎年２月中

基準日
定時株主総会の議決権・期末配当　11月30日
中間配当　5月31日

株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関
〒100-8233 東京都千代田区丸の内一丁目４番１号
三井住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人事務取扱場所
〒460-8685 名古屋市中区栄三丁目15番33号
三井住友信託銀行株式会社　証券代行部

郵便物送付先
〒168-0063　東京都杉並区和泉二丁目８番４号
三井住友信託銀行株式会社　証券代行部

電話照会先
0120-782-031

取次窓口
三井住友信託銀行株式会社　全国本支店

公告方法
電子公告（当社ホームページに掲載します）
http://www.sala.jp/
ただし、事故その他のやむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

お問合せ先
株式会社サーラコーポレーション
総務部 総務グループ　☎0532-51-1182　E-mail：ir@sala.jp

FSC www.fsc.org ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C013080
UD FONT 見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。