

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

サーラコーポレーション

2734 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年8月10日 (月)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 2026年11月期中間期の業績概要	01
3. 2026年11月期の業績見通し	02
4. 成長戦略	02
5. 株主還元策	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業内容	05
■ 事業概要	07
1. 事業基盤	07
2. BtoC及びBtoBでの事業モデルと強み	08
3. エネルギー&ソリューションズ事業	09
4. エンジニアリング&メンテナンス事業	10
5. ハウジング事業	11
6. プロパティ事業	12
7. カーライフサポート事業	12
8. アニマルヘルスケア事業	13
■ 業績動向	13
1. 2026年11月期中間期の業績概要	13
2. 財務状況と主な経営指標	14
■ 今後の見通し	16
● 2026年11月期の業績見通し	16
■ 成長戦略	17
1. 第6次中期経営計画	17
2. 営業利益120億円に向けた重点戦略	18
3. ストック住宅ビジネス拡大に向けた事業再編計画	19
■ 株主還元策	20

要約

2026年11月期は中間期の好調を継続し、 売上高・営業利益は過去最高の更新を見込む

サーラコーポレーション<2734>は、愛知県豊橋市を本拠地とし、エネルギーからエンジニアリング、住宅・不動産、輸入車、動物用医薬品などに関わる多様な事業を展開するユニークな事業グループである。エネルギー関連では、愛知県東部・静岡県西部エリアを中心に、約54万件の顧客に対しラストワンマイルのサービスを提供する。従業員数は約5,000名、北海道から熊本県まで21都道府県に拠点を展開する。2026年1月には2030年11月期を最終年度とする第6次中期経営計画を発表し、これまで2030年ビジョンに掲げていた「住まい分野の飛躍的成長」「連結営業利益120億円」の実現に向けた道筋を明確にした。

1. 事業概要

同社の事業は6つのセグメントに分かれており、主力セグメントであるエネルギー&ソリューションズ事業のほか、エンジニアリング&メンテナンス事業、ハウジング事業、カーライフサポート事業、アニマルヘルスケア事業、プロパティ事業を展開する。これらのセグメントは、高い知名度とシェアを生かした地域密着事業と専門特化の広域展開事業に分かれる。地域密着事業は、愛知県東部及び静岡県西部を地盤に展開するエネルギー&ソリューションズ事業、エンジニアリング&メンテナンス事業、ハウジング事業、プロパティ事業が該当し、地域に密着して高いシェアを獲得している。専門特化・広域展開事業は、専門性の高いニッチ市場をより広域で展開し、高い全国シェアの獲得を目指す事業である。カーライフサポート事業(フォルクスワーゲン、アウディ正規販売店)、アニマルヘルスケア事業がこれに該当する。

2. 2026年11月期中間期の業績概要

2026年11月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比1.2%減の129,672百万円、営業利益が同26.7%増の7,455百万円、経常利益が同48.7%増の8,522百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同38.1%増の5,593百万円となり、各利益で中間期として過去最高を更新した。売上高に関しては、エネルギー&ソリューションズ事業が減収(前年同期比3,049百万円減)となったことから全社で微減となった。営業利益に関して、エネルギー&ソリューションズ事業は、暮らしの分野のリフォーム提案やビジネスの分野のソリューション提案に伴い器具・工事の販売が好調に推移し、エンジニアリング&メンテナンス事業は完成工事高の増加やプロセス管理の継続的な改善が奏功し、増益に寄与した。利益改善の観点では、アニマルヘルスケアを除く5セグメントで増益となり、過去最高益につながった。

サーラコーポレーション

2734 東証プライム市場

2026年8月10日 (月)

<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

要約

3. 2026年11月期の業績見通し

2026年11月期の連結業績は、売上高が前期比3.4%増の260,000百万円、営業利益が同5.7%増の7,800百万円、経常利益が同5.3%減の9,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.5%増の5,900百万円と、売上高・営業利益は過去最高の更新を見込んでいる。中間期の好業績を踏まえて、各利益を上方修正した。2026年11月期は、前期上振れしたエンジニアリング&メンテナンス事業を除く5セグメントで増収を見込む。特に、ハウジング事業とカーライフサポート事業では、それぞれ前期比で3,000百万円以上の増収を期初に予想した。中間期を終えて、事業セグメントごとの予想からの乖離はあるものの会社全体としては期初の売上予想を据え置いた。営業利益面では、主力のエネルギー&ソリューションズ事業とエンジニアリング&メンテナンス事業が引き続き高水準の利益を見込むほか、特に前期に構造改革をほぼ終えたカーライフサポート事業とアニマルヘルスケア事業の増益幅が大きくなる見込みだ。中間期を終えて、アニマルヘルスケア事業を除く5事業で利益改善は進んでいる。なお、中間期で営業利益が前期比26.7%増となっていることを考慮すると、通期予想の営業利益(前期比5.7%増の7,800百万円)はやや保守的な印象である。

4. 成長戦略

同社は、リフォームを核としたストック住宅ビジネス拡大に向け、事業再編を加速する。具体的には、2024年12月に連結子会社化した(株)安江工務店と住宅リフォーム事業を行う(株)リビングサーラを中核に2026年12月に(株)サーラリフォームを設立する。サーラE&L名古屋(対ガス・電気の顧客)、(株)サーラハウスサポート(対サーラ住宅オーナー)のリフォーム機能も移管する。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し、事業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する考えだ。注力エリア(愛知県西部)で先行展開し、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11月期までに30店舗超の体制を確立し、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する構想だ。2030年11月期の売上高で300億円、営業利益で約15億円を目指し、ハウジング事業をエネルギー&ソリューションズ事業、エンジニアリング&メンテナンス事業に次ぐ第3の事業の柱に成長させるねらいだ。

5. 株主還元策

同社は、2024年7月に配当方針の見直しを行い株主還元を強化する姿勢を明確にした。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%以上とした。また、自己株式の取得については、市場環境や資本効率を勘案し機動的に実施することを基本方針としている。2013年11月期以降、年間配当金は維持または増配を続けている。2026年11月期の年間配当は前期比2.0円増の1株当たり34.0円(中間16.0円済、期末18.0円予定)に上方修正した。2026年1月に公表したキャピタル・アロケーション方針の改定版によれば、今後2030年11月期にかけて配当の増額や機動的な自己株式の取得を行い、総額210億円余りの資金を株主還元を使う計画である。2026年3月には、政策保有株式の売却懸念や流動性不足の課題解決のため、金融機関8社が保有する政策保有株式593万株の売出しを実施した。その結果として、2026年5月末の個人株主の構成比は前年同期比6.5ポイント上昇の49.1%、海外機関投資家は同2.8ポイント上昇の9.4%となり、株主構成が変化し流動性が向上した。

サーラコーポレーション
2734 東証プライム市場

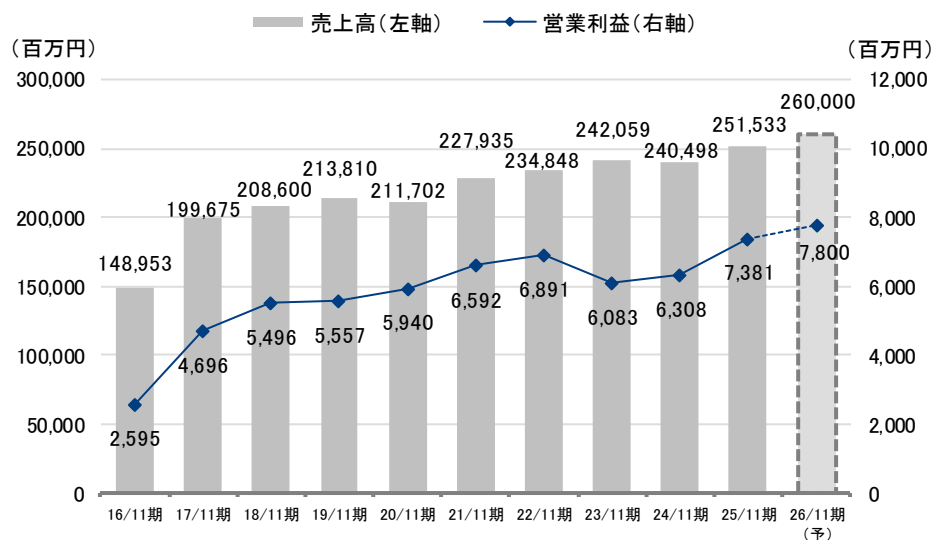
2026年8月10日 (月)
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

要約

Key Points

- ・ 2026年11月期中間期は、エネルギーや住宅・不動産など幅広い事業での利益改善により、中間期での過去最高益を更新
- ・ 2026年11月期は中間期の好業績を受け利益予想を上方修正。売上高・営業利益は過去最高更新を見込む
- ・ 2030年11月期を最終年度とする第6次中期経営計画で営業利益120億円を目指す。リフォーム事業の拡大に向け合併・再編を計画
- ・ 2026年11月期の配当予想は1株当たり34.0円 (前期比2.0円増) に上方修正。金融機関8社が保有する政策保有株式を売却し流動性が向上

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

地域密着でエネルギーや都市インフラの建設・エンジニアリング、住宅、不動産事業を主力に展開

1. 会社概要と沿革

同社は、愛知県豊橋市を本拠地とし、エネルギーからエンジニアリング、住宅・不動産、輸入車、動物用医薬品などに関わる多様な事業を展開するユニークな企業グループである。2025年11月期の連結売上高は2,515億円に上り、顧客数約54万件、従業員数約5,000名、愛知県・静岡県を中心に、北海道から熊本県まで21都道府県に拠点を展開する。地盤とする愛知県東部・静岡県西部は国内有数の製造業の集積地であり、農業産出額も全国上位を占めるなどポテンシャルの高い地域である。創業は古く、都市ガス供給を開始したのは1909年に遡る。1960年代からは地域社会と人々の暮らしを総合的に支える企業グループを目指して多角化を開始し、LPガス事業への進出を皮切りに、1962年には貨物輸送、自動車整備・販売事業に、1963年には設備・土木事業に、1969年には住宅事業にそれぞれ参入し、業容を拡大した。1990年代からは経済の成熟化を背景にグループ経営の推進を開始した。1993年に制定したグループ基本理念「美しく快適な人間空間づくりを通し、地域社会から信頼される企業グループとして、豊かな社会の実現をめざします。」は、非エネルギー関連事業が伸長する現在も同社の道標となっている。グループ名に使われている「SALA (サーラ)」とは、「Space Art Living Amenity」の頭文字を使った造語であり、“生活空間をより美しく快適に”という想いが込められている。

2002年に純粋持株会社である(株)サーラコーポレーション(LPガス事業、設備・土木事業、自動車販売事業を展開)を設立、その年に東京証券取引所(以下、東証)1部及び名古屋証券取引所(以下、名証)1部に上場した。2016年には、中部瓦斯(株)(現 サーラエナジー(株))及びサーラ住宅(株)を株式交換により完全子会社化し、グループの資本を統合、現在の“ひとつのサーラとしての価値提供”を追求する体制を整備した。2020年には2030年ビジョンを発表し、「私のまちにSALA、暮らしとともにSALA」を掲げ、住まい分野の飛躍的成長を目指す姿を明確にした。

2022年4月、東証及び名証の市場区分再編に伴い東証プライム市場及び名証プレミアム市場に移行した。また、2024年3月には同和化学(株)(動物用医薬品卸売業)、2024年12月には東証スタンダード市場に上場していた安江工務店をそれぞれ子会社化するなどM&Aを積極的に行っている。

サーラコーポレーション
2734 東証プライム市場

2026年8月10日 (月)
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

会社概要

沿革

年月	沿革
創業期（1909年～）	1909年豊橋瓦斯（株）、1910年浜松瓦斯（株）を都市ガス会社として創業。1943年に中部瓦斯（株）（現 サーラエナジー（株））に統合
多角化期（1960年代～）	1959年LPガス事業、1962年自動車整備・販売事業、1963年設備・土木事業、1969年住宅事業に参入。1963年に中部瓦斯（現 サーラエナジー）が名証2部上場、1985年にガステックサービス（株）（現 サーラエナジー）が名証2部上場（1988年に東証1部指定）、1991年に（株）中部が名証2部上場
グループ経営推進期（1993年～）	1993年グループ基本理念制定
2002年5月	純粋持株会社である（株）サーラコーポレーション（LPガス事業、設備・土木事業、自動車販売事業）を設立、東証・名証1部上場
2004年9月	「サーラグループ」へ呼称を統一
2016年7月	グループ資本統合。中部瓦斯及びサーラ住宅（株）を株式交換により完全子会社化
2019年12月	エネルギー事業再編。中部瓦斯がガステックサービスを吸収合併し、社名をサーラエナジー（株）へ変更
2022年4月	東証及び名証の市場区分再編に伴い東証プライム市場及び名証プレミアム市場に移行
2024年12月	（株）安江工務店を連結子会社化

出所：統合報告書、ホームページ、会社情報よりフィスコ作成

2. 事業内容

同社が提供する「暮らしとエネルギーのサービス」は6つの事業セグメントに分かれる。最大の事業セグメントは、1) エネルギー&ソリューションズ事業である。都市ガス、LPガスをはじめとするエネルギー関連サービスを地域の世帯や法人など約54万件に提供する。売上高構成比の48.1%、営業利益構成比の58.1%（2025年11月期、以下同）を占める中核事業である。2) エンジニアリング&メンテナンス事業は都市インフラ整備（道路、建築、港湾土木など）、設備工事・メンテナンスなどを行う。売上高構成比は14.0%、営業利益構成比は46.8%であり、収益貢献の大きい第2の柱である。3) ハウジング事業は注文住宅・分譲住宅、リフォーム、建築資材販売などを行い、売上高構成比は17.8%、営業利益構成比は12.4%である。4) カーライフサポート事業は輸入自動車（フォルクスワーゲン、アウディ）の販売・整備などを行い、売上高構成比は7.1%、2025年11月期は在庫処分などを行い損失を計上した。5) アニマルヘルスケア事業は動物用医薬品や療法食の卸売りなどを行い、売上高構成比は9.3%、2025年11月期は構造改革を行ったため損失を計上した。6) プロパティ事業は不動産賃貸・売買・仲介、まちづくり事業、ホテル、飲食店、スポーツクラブの運営などを行い、売上高構成比は2.9%、営業利益構成比は5.5%である。

エネルギー関連事業と非エネルギー関連事業で比較すると、売上高と営業利益の約5割（2025年11月期）は非エネルギー関連事業から創出されており、2030年ビジョンで掲げる「住まい分野の飛躍的成長」の実現に近づいている。

サーラコーポレーション

2734 東証プライム市場

2026年8月10日 (月)

<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

会社概要

各セグメントの概要

セグメント	事業内容	連結子会社等	構成比 (25/11期)	
			売上高	営業利益
エネルギー&ソリューションズ事業	都市ガス、LPガス、電気、石油製品、高圧ガス、物流サービス、リフォームなど	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、日興、中部プロパンスタンド、浜松プロパンスタンド、KANTOH	48.1%	58.1%
エンジニアリング&メンテナンス事業	都市インフラ整備（道路、建築、港湾土木など）、設備工事・メンテナンス、システム開発など	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	14.0%	46.8%
ハウジング事業	注文住宅・分譲住宅、リフォーム、建築資材販売など	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、安江工務店、トーヤハウス、アプリコット、MIMA ※ 宮下工務店は全株式譲渡に伴い、2026年6月より連結子会社から除外	17.8%	12.4%
カーライフサポート事業	輸入自動車（フォルクスワーゲン・アウディ）の販売・整備など	サーラカーズジャパン	7.1%	-8.5%
アニマルヘルスケア事業	動物用医薬品、療法食など	アスコ、同和化学	9.3%	-7.7%
プロパティ事業	不動産賃貸・売買・仲介、まちづくり事業、ホテル、飲食店、スポーツクラブの運営など	サーラ不動産、サーラホテル&レストランズ、サーラスポーツ	2.9%	5.5%

注：構成比は調整前金額に対する数値

出所：決算短信、統合報告書よりフィスコ作成

サーラコーポレーション
2734 東証プライム市場

2026年8月10日(月)
https://www.sala.jp/ja/ir.html

事業概要

日本屈指の産業集積地域である愛知県東部、静岡県西部が事業基盤

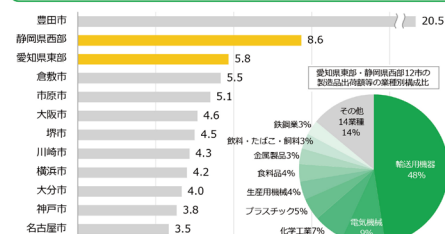
1. 事業基盤

同社の地盤は、本社が所在する豊橋市を含む愛知県東部、浜松市を中心とする静岡県西部である。両地域合計の製造品出荷額は14.4兆円(2023年)近くに上り、横浜市、川崎市、大阪市(いずれも4兆円台)をはるかに上回る日本屈指の産業集積地である。トヨタ自動車<7203>、スズキ<7269>、ヤマハ発動機<7272>などの輸送機器をはじめ、日東電工<6988>、花王<4452>、東京製鐵<5423>など各社のマザー工場が数多く立地する地域である。同社の地盤の海の玄関口は三河港で、2025年の輸入自動車数で1位、輸出自動車数で2位と、自動車産業のハブ港となっている。設備投資の伸び率で、東海地域は全国平均を上回り、各業界が重視するエリアである。同社はこうしたポテンシャルの高い地域を地盤に、エネルギーの供給だけではなく、「暮らしを豊かにする」「企業の発展を支援する」「まちの魅力を高める」ことを理念に掲げ、東海地域から全国へ事業エリアを拡大している。

事業エリアの特性



2023年 製造品出荷額等 全国上位10市町村との比較(兆円)



出典：三河港振興会IP（財務省貿易統計を基に作成された資料・輸入は96万トン、輸出は49万トン）、2024年経済構造実態調査（製造業事業所調査）、日本政策投資銀行/地域別設備投資計画調査（2025年6月）。

出所：中間期決算及び中期経営戦略説明会資料より掲載

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		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
2	千葉港	371,206	58,604	三河港	3,669,805
3	日立港	295,610	33,057	横浜港	1,770,571
	全国計	1,997,899	379,521	全国計	17,612,191

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

事業概要

2. BtoC及びBtoBでの事業モデルと強み

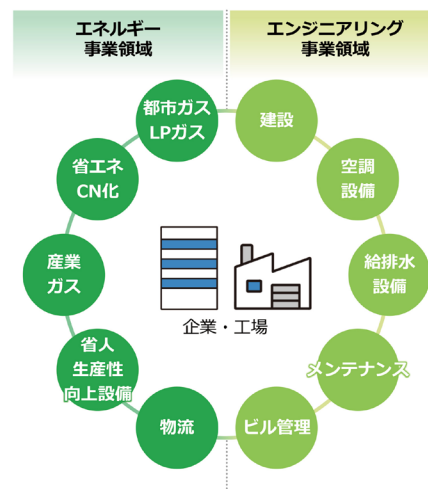
同社の事業モデルは、BtoCとBtoBの2つに分類できる。BtoCでは、エネルギー（電気、ガス）や住宅（新築、リフォーム）をはじめ、不動産、金融商品、ホテル・飲食店、Well being（宅配水、スポーツジム）、通信など地域の消費者のニーズに応える充実した商品・サービスをラインナップし、圧倒的な地域占有率が特長である。同社のブランド認知度は、愛知県東部で91.3%、静岡県西部で92.3%と地域の誰もが知るブランドとなっていることがわかる※。顧客数54万件（2026年5月末）に対してクロスセルできることが強みであり、そのための拠点として「サーラプラザ」を東海エリア中心に14店舗展開している。BtoBでは、愛知県東部・静岡県西部の豊かな産業クラスターへ深く浸透し、建設、空調設備、給排水設備、メンテナンス、ビル管理、物流、省人・生産性向上設備など様々な提案を行う。エネルギー供給や設備の保守・メンテナンスにより発生する定期的かつ長期的な接点による信頼関係の構築と、情報獲得を通じて高精度なソリューション提案を行えることが強みである。具体的には、継続的な顧客接点により設備の老朽具合、更新時期、課題感等の入替えニーズに関する情報を適格に把握することでタイムリーな提案ができ、価格競争を回避している。結果として、同社のエンジニアリング&メンテナンス事業では、営業利益率11.2%（2026年11月期中間期）という相対的に高い収益性を確保している。

※ 2025年3月実施の外部機関によるブランド調査結果による。

BtoCの事業モデル



BtoBの事業モデル



出所：中間期決算及び中期経営戦略説明会資料より掲載

サーラコーポレーション
2734 東証プライム市場

2026年8月10日 (月)
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

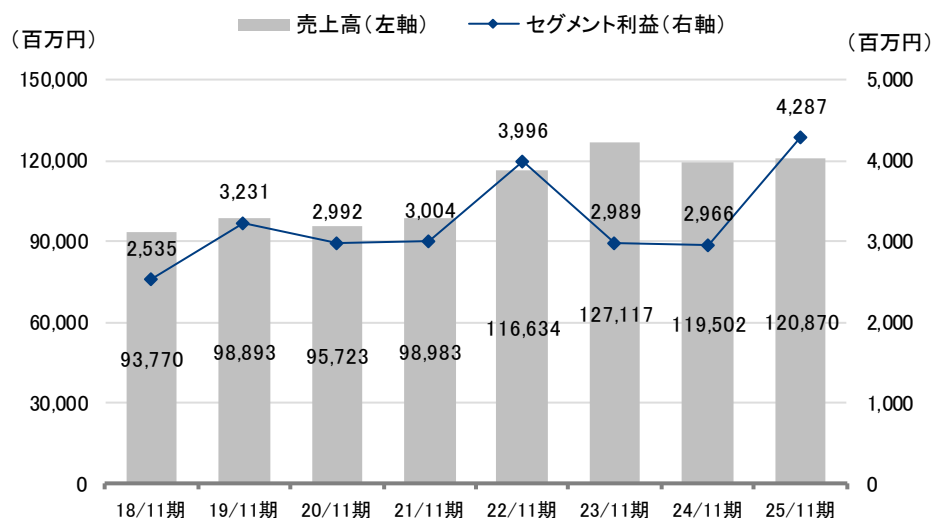
事業概要

3. エネルギー&ソリューションズ事業

同事業は、愛知県東部・静岡県西部地域を中心に、都市ガス・LPガス・電気などのエネルギー事業やリフォーム事業などを展開している。エネルギー事業においては、従来の安定的なエネルギー供給に加えて、カーボンニュートラルへの対応により、顧客の豊かな暮らしや事業課題解決の実現を目指す。同社の祖業で、約54万件（2026年5月末）の顧客基盤があり、都市ガス供給エリアでは2世帯に1世帯が同社の顧客である。リフォーム事業は相対的に規模の小さい特定部位のリフォームを行っており（ハウジング事業では総合的なリフォームを行う）、110億円の規模だが、今後は安江工務店との融合を進める。また、BtoB向けのエネルギー供給にも力を入れており、地域に自動車など製造業の産業集積があることなどから、大口の顧客を多数抱える。

近年の業績は、エネルギー原価の変動（販売価格高騰時は需要減の要因）や気候の影響などを受けたものの、顧客数の増加に伴い売上高・利益ともに安定成長している。2026年11月期中間期は、売上高で前年同期比4.5%減の64,960百万円、営業利益で同7.1%増の5,442百万円となった。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の販売価格を下方調整したため減収となった。利益面では、暮らしのリフォームとビジネス向けのカーボンニュートラル化や生産性向上に関連する器具や工事の販売が増加し、付加価値の高い事業の構成比が上がり、営業利益が増加した。

エネルギー&ソリューションズ事業 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

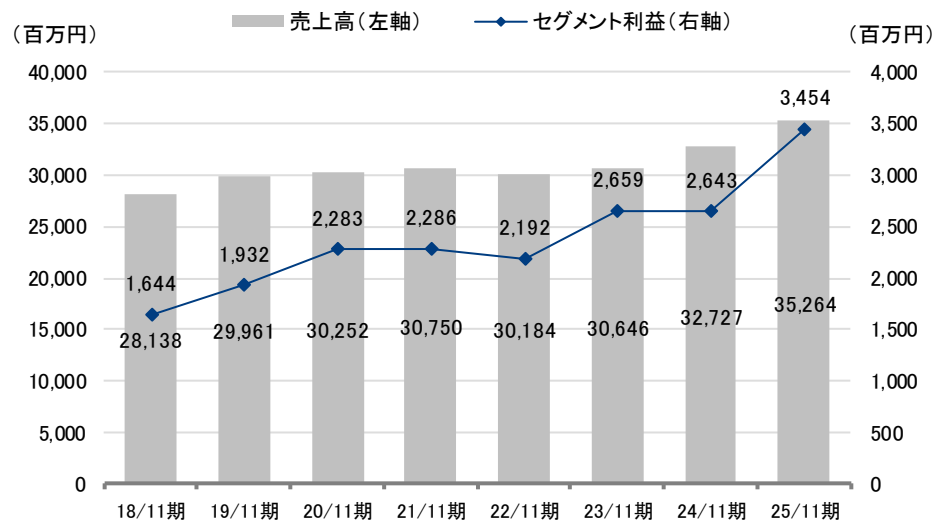
事業概要

4. エンジニアリング&メンテナンス事業

同事業は、安全・安心、豊かで快適な空間づくりを目的として、オフィスビルや工場、病院、学校、マンション、公園、道路、橋、港湾施設など高度な技術が求められる都市インフラの建設及び修繕を行っている。加えて、省エネ、創エネ、カーボンオフセットなど脱炭素に寄与する設備、メンテナンスの提案により、顧客の事業活動におけるカーボンニュートラルへ貢献している。同事業の売上構成比は約4割が土木部門で、建築部門、メンテナンス部門、設備工事部門がそれぞれ約2割(2025年11月期)となっている。歴史的に港湾土木に強みがあり、また空調設備、給排水衛生設備、エネルギー関連設備などの設備工事にも強みを持っている。

近年の業績は売上・利益ともに安定して成長している。特に利益面はエネルギー&ソリューションズ事業に匹敵し、営業利益率は9.8%(2025年11月期)と相対的に高く、同社の収益向上をけん引する。近年はエネルギー事業のBtoB顧客への営業を強化し、シナジー効果が表れてきた。2026年11月期中間期は、売上高で前年同期比13.5%増の19,526百万円、営業利益で同11.1%増の2,189百万円となった。設備工事、建築及びメンテナンスの各部門において大型案件の工事が順調に推移し、増収となった。利益面は、完成工事高の増加に加え、プロセス管理の継続的な改善に取り組んだことにより、2ケタ増益となった。

エンジニアリング&メンテナンス事業 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

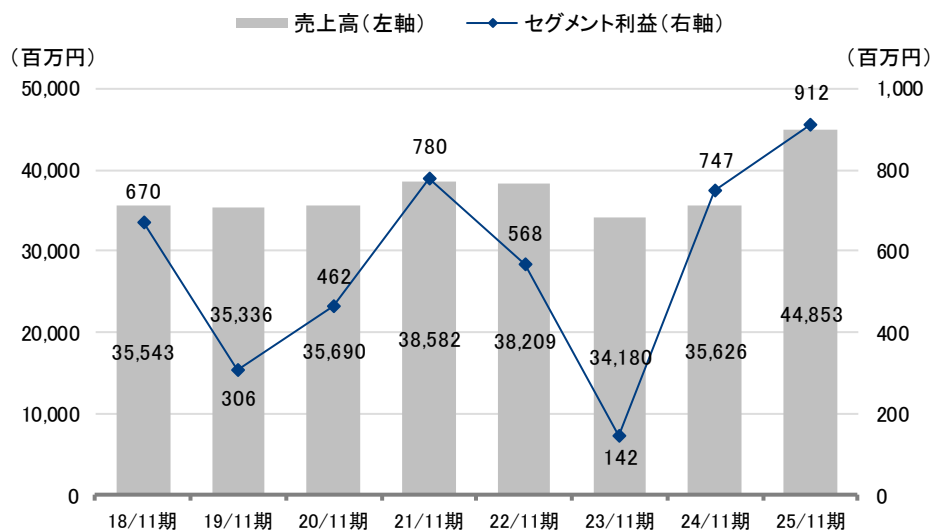
事業概要

5. ハウジング事業

同事業は、住みごこちにこだわった戸建住宅の販売や、住宅用建築資材・設備の販売など、住まいづくりに関する総合的なサービスを展開している。注文住宅「SINKA (シンカ)」シリーズでは、ZEH (ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス) に対応した省エネ・環境性能に優れた住まいを開発・提供している。ZEH比率は68%に達する。2025年1月には、断熱等性能等級7 (最高等級) に対応した新商品「SINKA KIWAMI (シンカ キワミ)」の販売を開始した。家庭用エアコン1台で建物全体を快適な温度にコントロールする全館空調に加え、湿度を40~60%に保つ調湿システムを搭載し、年間の光熱費を一般的な個別空調と比較して約40%安く抑えられる、競争力ある商品である。

近年の業績は売上高が安定して推移し、営業利益は変動あるものの通期で黒字を継続してきた。2026年11月期中間期は、売上高で前年同期比1.2%増の20,654百万円、営業利益で123百万円 (前年同期は56百万円の損失) となった。住宅販売部門は「SINKA」シリーズが受注伸長したのに加え、新築着工棟数が減少するなかで住宅部資材加工・販売部門は前年同期並みの受注を確保し、増収増益となった。

ハウジング事業 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

サーラコーポレーション
2734 東証プライム市場

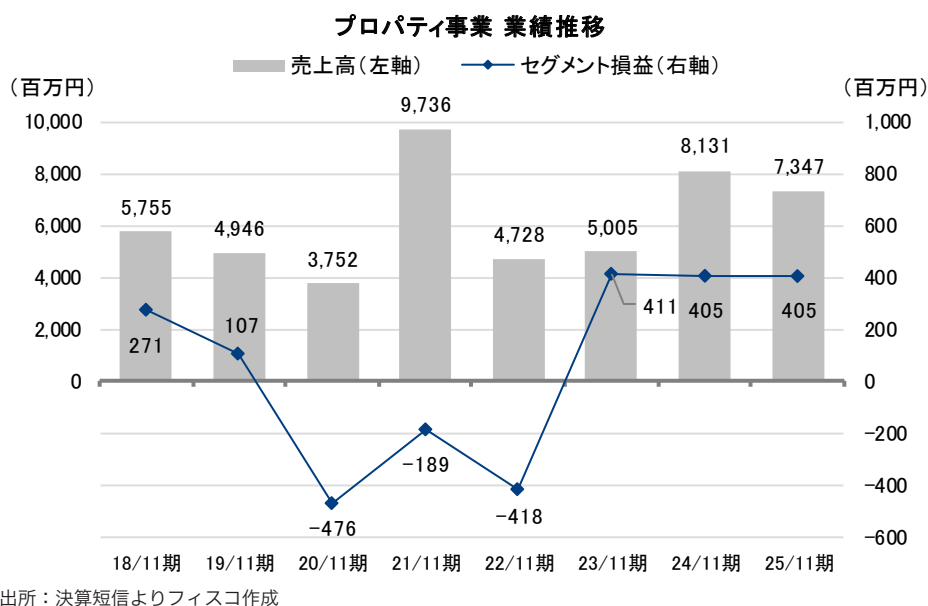
2026年8月10日 (月)
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

事業概要

6. プロパティ事業

愛知県東部・静岡県西部地域に密着して、不動産、ホスピタリティ（飲食店、ホテル運営）、スポーツ（スポーツクラブ運営）に関する事業を展開している。不動産部門の売上高が約6割を占め、ホスピタリティ部門が約3割、残り約1割がスポーツ部門である（2025年11月期）。不動産部門では、グループの顧客基盤やネットワークを最大限に生かし、顧客ニーズに沿った総合的かつ最適なソリューションを提案している。

コロナ禍で損失計上した時期もあったが、2023年11月期以降は利益が回復し、2025年11月期の営業利益率は5.5%となっている。2026年11月期中間期は、売上高で前年同期比1.0%減の3,247百万円、営業利益で285百万円（前年同期は3百万円の損失）となった。売上高では、前期の業績に前々期の分譲マンション販売実績が含まれていたため減収となった。利益面は、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う賃貸収入が伸びたため大幅な増収となった。



7. カーライフサポート事業

フォルクスワーゲンとアウディの輸入自動車の正規販売店として、愛知・静岡・東京に13店舗を展開する（同ブランドを扱う法人として販売台数全国トップレベル）。新車及び中古車の販売・サービス部門が一体となった事業運営により、顧客ニーズに対して最適な提案を行うとともに、保険やファイナンス、付帯サービスも展開し、事業収益力の強化を図っている。新車と中古車をバランス良く販売する点も特徴である。

近年の業績は、売上高が安定成長傾向にあるが、サプライチェーンの混乱などの影響も受けている。2026年11月期中間期は、売上高で前年同期比8.3%減の8,263百万円、営業損失で316百万円（前年同期は693百万円の損失）となった。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減少した。利益面では、在庫処分の影響の解消に加え、フォルクスワーゲン中古車部門とアウディ新車部門の販売台数増加、サービス部門の業績向上などにより収益性が改善した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

サーラコーポレーション

2734 東証プライム市場

2026年8月10日 (月)

<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

事業概要

8. アニマルヘルスケア事業

本州各地域及び北海道に事業所を展開し、全国規模のサービスネットワークを構築して動物用医薬品等の卸売販売を行う。畜産部門売上構成が5割強、ペット部門（動物病院向け）が5割弱であり、業界内ではペット部門に強みがある。現在業界2位クラスのシェアであるが、物流・サプライチェーンの強化、営業力の強化などを図り、2030年に業界1位を目指している。

近年の業績は売上高が安定的に成長してきたが（2022年11月期に売上高が減少しているのは、収益認識会計基準等の適用に伴い4,789百万円の減少があったため）、2025年11月期は、減収、営業損失であった。これは、ペット関連部門において仕入先の商流変更により療法食の一部の取り扱いがなくなったこと、倉庫集約による物流網の効率化や新たな営業モデルへの転換に向けた改革の費用が先行したことが主因である。2026年11月期中間期は、売上高で前年同期比1.1%増の12,512百万円、営業損失で190百万円（前年同期は83百万円の損失）となった。ペット関連部門において受注が堅調に推移したものの、全体に価格競争の激化により利益率が低下した。なお、通期では構造改革の効果の顕在化による、営業黒字への回復を見込んでいる。

業績動向

2026年11月期中間期は幅広い事業での利益改善により 中間期での過去最高益を更新

1. 2026年11月期中間期の業績概要

2026年11月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比1.2%減の129,672百万円、営業利益が同26.7%増の7,455百万円、経常利益が同48.7%増の8,522百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同38.1%増の5,593百万円と、各利益で中間期として過去最高を更新した。

売上高に関しては、エネルギー&ソリューションズ事業が減収（前年同期比3,049百万円減）となったことから全社で微減となった。家庭用、業務用の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ことが影響した。エンジニアリング&メンテナンス事業（同2,316百万円増）では、設備工事、建築及びメンテナンスの各部門において大型案件の工事が順調に進捗した。営業利益に関して、エネルギー&ソリューションズ事業は、暮らしの分野のリフォーム提案やビジネスの分野のソリューション提案に伴い器具・工事の販売が好調に推移し、エンジニアリング&メンテナンス事業は完成工事高の増加やプロセス管理の継続的な改善が奏功し、増益に寄与した。利益改善の観点では、アニマルヘルスケアを除く5セグメントで増益となり、過去最高益につながった。経常利益は営業外費用に為替予約に係るデリバティブ評価益793百万円（前年同期は評価損430百万円）を計上したことから増益となった。これは輸入材を主燃料とするバイオマス発電事業の為替リスクを低減するために長期の為替予約を締結しているためであり、キャッシュを伴わない評価増益であることに留意したい。

サーラコーポレーション
2734 東証プライム市場

2026年8月10日 (月)
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

業績動向

2026年11月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/11期中間期		26/11期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	131,253	-	129,672	-	-1.2%
売上原価	98,397	75.0%	95,750	73.8%	-2.7%
売上総利益	32,856	25.0%	33,922	26.2%	3.2%
販管費	26,969	20.5%	26,467	20.4%	-1.9%
営業利益	5,886	4.5%	7,455	5.7%	26.7%
経常利益	5,732	4.4%	8,522	6.6%	48.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	4,051	3.1%	5,593	4.3%	38.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年11月期中間期 セグメント別売上高・営業利益

(単位：百万円)

売上高	25/11期中間期		26/11期中間期		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
エネルギー&ソリューションズ事業	68,010	52.2%	64,960	50.3%	-4.5%
エンジニアリング&メンテナンス事業	17,210	13.2%	19,526	15.1%	13.5%
ハウジング事業	20,417	15.7%	20,654	16.0%	1.2%
カーライフサポート事業	9,006	6.9%	8,263	6.4%	-8.3%
アニマルヘルスケア事業	12,376	9.5%	12,512	9.7%	1.1%
プロパティ事業	3,279	2.5%	3,247	2.5%	-1.0%

営業利益	25/11期中間期		26/11期中間期		前年同期比
	実績	利益率	実績	利益率	
エネルギー&ソリューションズ事業	5,080	7.5%	5,442	8.4%	7.1%
エンジニアリング&メンテナンス事業	1,971	11.5%	2,189	11.2%	11.1%
ハウジング事業	-56	-0.3%	123	0.6%	-
カーライフサポート事業	-693	-7.7%	-316	-3.8%	-
アニマルヘルスケア事業	-83	-0.7%	-190	-1.5%	-
プロパティ事業	-3	-0.1%	285	8.8%	-

注：利益率は各事業の売上高に対する営業利益の比率

出所：決算短信よりフィスコ作成

**積極的な成長投資やM&Aを行える健全な財務基盤を堅持。
自己資本比率は43.0%と健全**

2. 財務状況と主な経営指標

2026年11月期中間期末の総資産は前期末比4,296百万円増の222,641百万円となった。そのうち流動資産は805百万円減であり、受取手形、売掛金及び契約資産の2,703百万円減と現金及び預金の2,135百万円減が主な要因である。固定資産は5,101百万円増となり、投資その他の資産の2,677百万円増及び有形固定資産の2,242百万円増などが主な要因である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

サーラコーポレーション

2734 東証プライム市場

2026年8月10日 (月)

<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

業績動向

負債合計は前期末比104百万円増の124,881百万円となった。そのうち流動負債は3,339百万円減であった。固定負債は3,443百万円増であり、長期借入金の3,141百万円増が主な要因である。有利子負債(短期借入金、1年内返済予定の長期借入金、長期借入金の合計)の残高は7,813百万円増の68,090百万円となった。純資産は4,192百万円増の97,759百万円であり、親会社株主に帰属する中間純利益の計上により利益剰余金が増加したことが主な要因である。

経営指標は、流動比率が151.8%(前期末は145.3%)、自己資本比率が43.0%(同42.0%)となり、健全かつ安定している。積極的な成長投資(2030年11月期までの5年間で450億円)や積極的なM&Aを行うための強固な財務基盤を堅持している。一方で、ROEは6.7%(2025年11月期)にとどまっていることから、ROEの向上を課題と捉えており、事業と財務の両面から対策を推進中である。

連結貸借対照表及び主な経営指標

(単位: 百万円)

	25/11期末	26/11期中間期末	増減
流動資産	95,110	94,305	-805
(現金及び預金)	31,881	29,746	-2,135
(受取手形、売掛金及び契約資産)	35,069	32,366	-2,703
(仕掛品)	5,283	6,737	1,454
固定資産	123,235	128,336	5,101
(有形固定資産)	82,694	84,936	2,242
(投資その他の資産)	33,610	36,287	2,677
総資産	218,345	222,641	4,296
流動負債	65,449	62,110	-3,339
(短期借入金)	4,356	8,125	3,769
(支払手形及び買掛金)	22,799	21,034	-1,765
(賞与引当金)	3,132	1,513	-1,619
固定負債	59,328	62,771	3,443
(長期借入金)	46,949	50,090	3,141
負債合計	124,777	124,881	104
純資産合計	93,567	97,759	4,192
(利益剰余金)	49,488	53,999	4,511
負債純資産合計	218,345	222,641	4,296
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	145.3%	151.8%	6.5pp
自己資本比率(自己資本÷総資産)	42.0%	43.0%	1.0pp

出所: 決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年11月期は利益予想を上方修正。 売上高・営業利益は過去最高更新を見込む

● 2026年11月期の業績見通し

2026年11月期の連結業績は、売上高が前期比3.4%増の260,000百万円、営業利益が同5.7%増の7,800百万円、経常利益が同5.3%減の9,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.5%増の5,900百万円と、売上高・営業利益は過去最高の更新を見込んでいる。なお、中間期の好業績を踏まえて、各利益を上方修正した。

2026年11月期は、前期上振れしたエンジニアリング&メンテナンス事業を除く5セグメントで増収を見込む。特に、ハウジング事業とカーライフサポート事業では、それぞれ前期比で3,000百万円以上の増収を期初に予想した。中間期を終えて、事業セグメントごとの予想からの乖離はあるものの会社全体としては期初の売上予想を据え置いた。通期の売上予想に対して中間期の進捗率で50%を超えるのが、エネルギー&ソリューションズ事業、エンジニアリング&メンテナンス事業、アニマルヘルスケア事業の3事業であり、残り3事業は50%を下回った。営業利益面では、主力のエネルギー&ソリューションズ事業とエンジニアリング&メンテナンス事業が引き続き高水準の利益を見込むほか、特に前期に構造改革をほぼ終えたカーライフサポート事業とアニマルヘルスケア事業の増益幅が大きくなる見込みだ。中間期を終えて、アニマルヘルスケア事業を除く5事業で利益改善は進んでいる。カーライフサポート事業とアニマルヘルスケア事業が黒字転換を達成できるかが、今後の焦点となる。

エネルギー&ソリューションズ事業では、暮らしのリフォーム事業・ビジネスのトータルソリューション事業・電力事業の3つを新たな収益の柱として成長させ、ビジネスモデルの変革を進める。エンジニアリング&メンテナンス事業では、グループ連携とDX活用、新サービスへの挑戦により、さらなる成長に向けた基盤の強化を行う。ハウジング事業では、高付加価値商品の販売強化により新築事業の収益性を高めるとともに、リフォームで収益力の向上と事業エリアの拡大を目指す。カーライフサポート事業では、前期に損失要因となった中古車在庫の管理体制を見直すとともに、エリア特性を生かし販売強化を図る。アニマルヘルスケア事業では、倉庫集約による物流網の効率化、駐在モデルで現場力・営業力を強化し強固な顧客基盤を築く。プロパティ事業では、不動産投資事業に注力し、良質な収益物件の確保を進める。

「暮らしのSALA」ではリフォームを中心としたストック住宅ビジネスモデルの構築、「ビジネスのSALA」ではスマートエネルギー・ファシリティソリューションビジネスの構築などが主要テーマとなるが、同社にはこれまでの強みの蓄積があるため成果の顕在化は早いだろう。2026年6月にはグループ全体の顧客情報を共有化する新基幹システムが稼働し、クロスセルの強化も期待される。こうした点に加えて、中間期で営業利益が前期比26.7%増となっていることを考慮すると、通期予想の営業利益(前期比5.7%増の7,800百万円)はやや保守的な印象である。

サーラコーポレーション
2734 東証プライム市場

2026年8月10日 (月)
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

今後の見通し

2026年11月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/11期		26/11期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	251,533	-	260,000	-	3.4%
営業利益	7,381	2.9%	7,800	3.0%	5.7%
経常利益	9,927	3.9%	9,400	3.6%	-5.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,870	2.3%	5,900	2.3%	0.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

**2030年11月期を最終年度とする
第6次中期経営計画で営業利益120億円を目指す。
リフォーム事業の拡大に向け合併・再編を計画**

1. 第6次中期経営計画

同社では、2030年ビジョンとして「私のまちにSALA、暮らしとともにSALA」を掲げ、その実現を目指している。同ビジョンでは、非エネルギー事業（住まいやエンジニアリング分野など）を伸ばしつつ、事業ユニットの枠を越えた総合力を発揮し、暮らしの新しい価値を提供することで「暮らしのSALA」「ビジネスのSALA」のビジネスモデルの確立を目指す。仕上げとなる第6次中期経営計画では（2026年11月期～2030年11月期）、交差・連携・共創、そして変革（Transformation）による新たな価値創造で抜本的な変革に挑む。数値目標としては、最終年度の2030年11月期に売上高で3,000億円（年平均成長率3.6%）、営業利益で120億円（年平均成長率10.2%）、ROEで10.0%（2025年11月期比3.3ポイント増）を目指す。なおROEに関連しては、自己資本比率が過度に高まらないよう40%程度にコントロールすることを表明している。

2. 営業利益120億円に向けた重点戦略

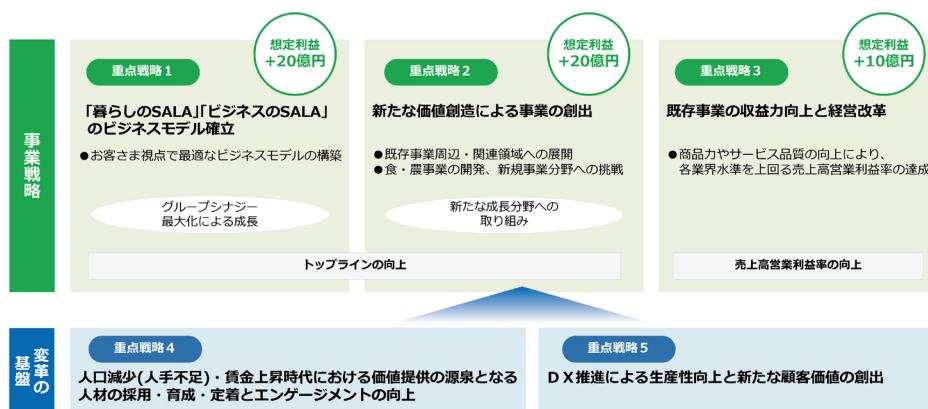
第6次中期経営計画の重点戦略は次の5つである。

- 1) 「暮らしのSALA」「ビジネスのSALA」のビジネスモデル確立
- 2) 新たな価値創造による事業の創出
- 3) 既存事業の収益力向上と経営改革
- 4) 人口減少・賃金上昇時代における価値提供の源泉となる人材の採用・育成・定着とエンゲージメントの向上
- 5) DX推進による生産性向上と新たな顧客価値の創出

直近の2025年11月期の営業利益は約73億円であり、目標値の120億円とのギャップは約50億円である。

1) の「暮らしのSALA」では、2024年12月に連結子会社化した安江工務店の強みを活かしたリフォーム事業の育成により約10億円の増益、「ビジネスのSALA」では、エネルギー&ソリューションズ事業とエンジニアリング&メンテナンス事業のシナジーによるスマートエネルギー・ファシリティソリューション分野の成長で約10億円の増益を見込む。2) の新たな価値創造による事業の創出では既存事業周辺への展開と新規事業分野などに取り組み、主に電力事業の成長と不動産投資事業の拡大により約20億円の増益を見込む。3) の既存事業の収益力向上では、カーライフサポート事業とアニマルヘルスケア事業の収益改善を図る(約10億円の増益)。

第6次中期経営計画



出所：中間期決算及び中期経営戦略説明会資料より掲載

サーラコーポレーション
2734 東証プライム市場

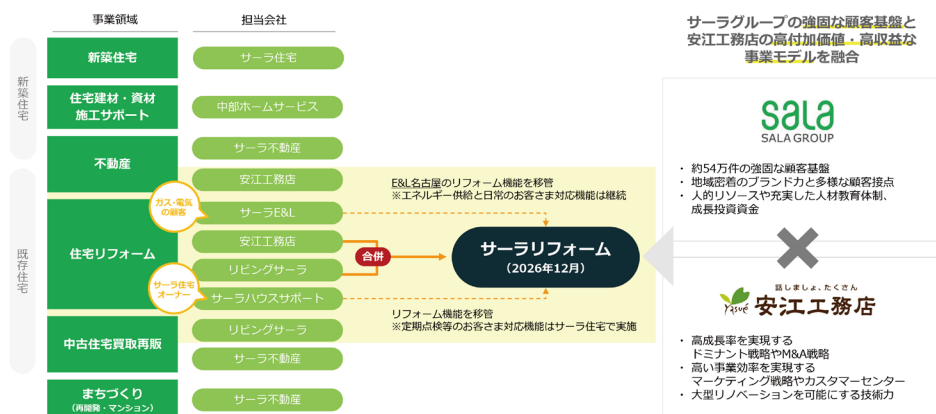
2026年8月10日 (月)
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

成長戦略

3. スtock住宅ビジネス拡大に向けた事業再編計画

同社は、リフォームを核としたストック住宅ビジネス拡大に向け、事業再編を加速する。具体的には、2024年12月に連結子会社化した安江工務店と住宅リフォーム事業を行うリビングサーラを中核に2026年12月にサーラリフォームを設立する。サーラE&L名古屋(対ガス・電気の顧客)、サーラハウスサポート(対サーラ住宅オーナー)のリフォーム機能も移管する。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し、分散した事業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する考えだ。注カエリア(愛知県西部)で先行展開し、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11月期までに30店舗超の体制を確立し、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する構想だ。2030年11月期の売上高で300億円、営業利益で約15億円を目指す。

リフォームを核としたストック住宅ビジネス拡大に向けた事業再編



出所：中間期決算及び中期経営戦略説明会資料より掲載

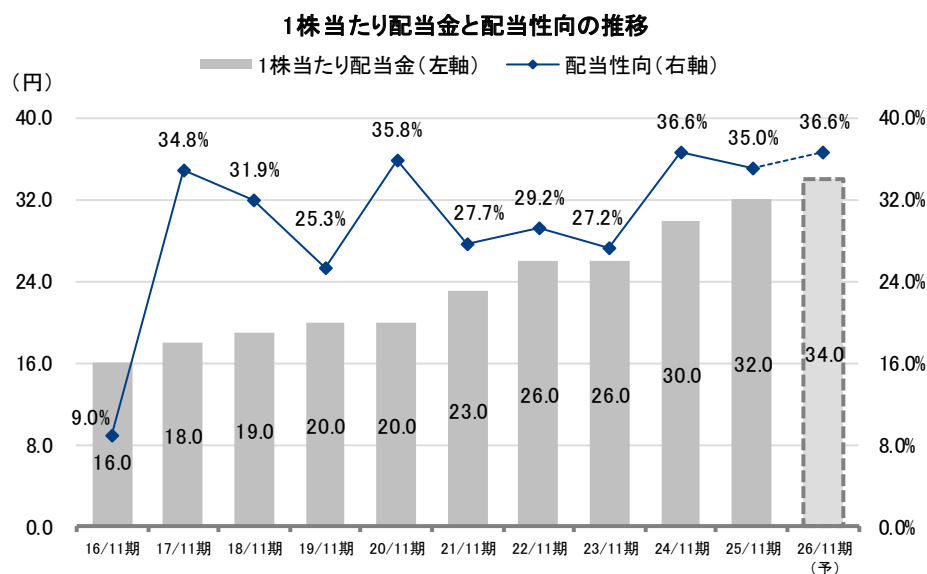
サーラコーポレーション
2734 東証プライム市場

2026年8月10日(月)
<https://www.sala.jp/ja/ir.html>

株主還元策

2026年11月期の配当予想は1株当たり34.0円に上方修正。 金融機関8社が保有する政策保有株式を売却し流動性が向上

同社は、2024年7月に配当方針の見直しを行い株主還元を強化する姿勢を明確にした。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%以上とした。また、自己株式の取得については、市場環境や資本効率を勘案し機動的に実施することを基本方針としている。2013年11月期以降、年間配当金は維持または増配を続けている。2026年11月期の年間配当は前期比2.0円増の1株当たり34.0円(中間16.0円済、期末18.0円予定)に上方修正し、配当性向は36.6%を予定している。2026年1月に公表したキャピタル・アロケーション方針の改定版によれば、今後、2030年11月期にかけて配当の増額や機動的な自己株式の取得を行い、総額210億円余りの資金を株主還元を使う計画である。



注：16/11期の配当性向が極端に低いのは中部瓦斯とサーラ住宅を完全子会社化する取引において多額の負ののれんが発生したため

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年3月には、政策保有株式の売却懸念や流動性不足の課題解決のため、金融機関8社が保有する政策保有株式593万株の売出しを実施した。その結果として、2026年5月末には個人株主の構成比で前年同期比6.5ポイント上昇の49.1%、海外機関投資家で同2.8ポイント上昇の9.4%となり、株主構成が変化し流動性が向上した。なお、同社の第2位の大株主は従業員持株会であり、自己株式を除いた持株比率は7.4%を超える。2026年3月に決議した従業員持株会RS(譲渡制限付株式)の導入により、持株会の加入率は94%に高まった。これは役員向け業績連動型株式報酬に続く取り組みであり、投資家との価値観を共有する取り組みとして注目したい。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp