

平成 15 年 1 月 28 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 IR 推進室長 望 月 志 郎
(TEL . 0 5 3 2 - 3 3 - 8 8 7 7)

中期経営計画「サーラチャレンジ 2 0 0 5」の策定について

はじめに

当社は、平成 1 4 年 5 月 1 日に設立され、同年 1 1 月 3 0 日には第 1 期事業年度を終了しましたが、平成 1 4 年 1 2 月 1 日からの第 2 期のスタートに当たり、予測される今後の経営環境の変化を踏まえた連結経営の戦略目標と基本戦略、それに基づく事業セグメント毎の事業戦略、数値目標からなる以下の中期計画を策定いたしましたので、その概要についてお知らせします。

計画名称：「サーラチャレンジ 2 0 0 5」

対象期間：平成 1 5 年 1 1 月期から平成 1 7 年 1 1 月期までの 3 年間

なお、当社は、純粋持株会社として子会社を経営管理する上で、連結子会社 2 7 社を以下の 7 つのセグメントに分類しております。

エネルギーサプライ&ソリューション：LP ガス、石油製品、高圧ガス及び関連機器の販売

社会インフラ整備：土木工事、建設工事、建設資材の販売

ファシリティーマネジメント：設備工事、設備メンテナンス

カーライフサポート：自動車販売、リース、整備、保険

アニマルヘルスケア：動物用医薬品、飼料添加物の販売

ロジステイクス：エネルギー輸送、一般貨物輸送

その他の事業：情報通信事業、ホスピタリティ事業、資産賃貸事業等

戦略目標

「グループシナジーによる高品質かつ付加価値の高い商品・サービスの提供」

リテールビジネスにおいては個々のお客さまについて夢を実現し、生活シーンを彩る高付加価値で良質な商品、サービスを提供してまいります。

法人向けビジネスにおいては各業界、個々の法人の課題を理解し、共に課題を解決していくことで、強固な信頼に基づいた共栄関係を構築いたします。

価値創造のための基本戦略

以下の3つの促進要素により「サーバリューマックスチェーン*」を構築してまいります。

バリューチェーン

- ・各セグメント内での一体的な運営による事業価値の最大化を目指します。
(サプライチェーンマネジメントによる高効率化、低コスト化等)

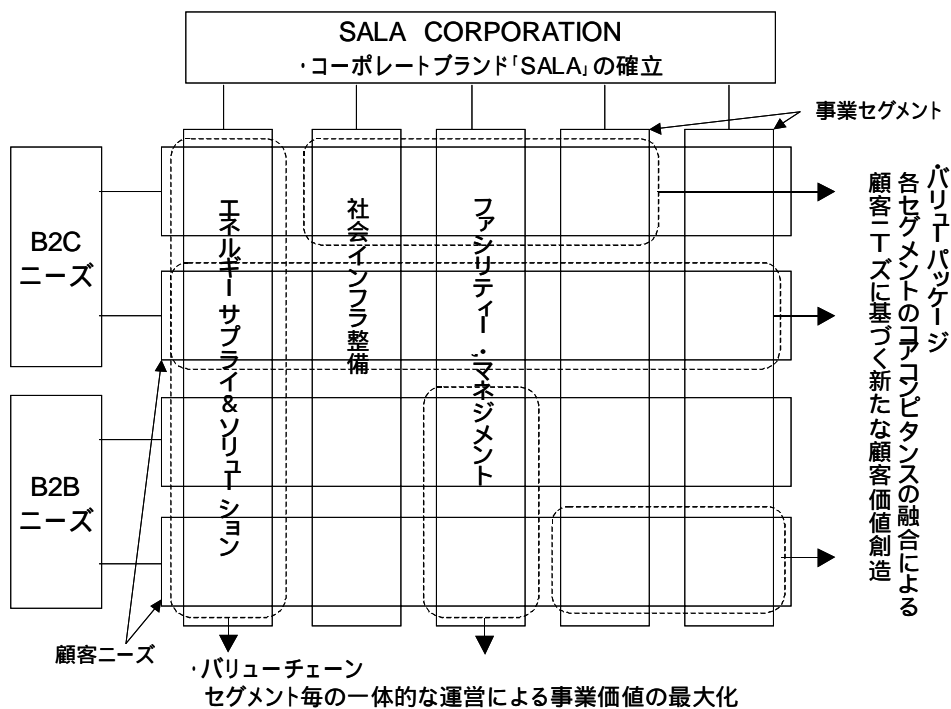
バリューパッケージ

- ・各セグメントのコアコンピタンスの融合により顧客ニーズに基づく新たな顧客価値を創造します。
(顧客の声を反映した新商品、新サービスの開発等)

コーポレートブランド

- ・「S A L A」ブランドによりグループの相乗効果と求心力を発揮します。
(会社名や商品、サービス名に「S A L A」を冠することで、ブランドとして浸透させ、社内外へのプレミアムを発揮すること等)

*お客さまへ提供する価値を最大化するため、グループ企業それぞれが持っている経営資源を結集し、より高いお客さま満足を追求するものです。



具体的事例

- ・社会インフラ整備（所属各社）における設計、原材料供給、施工、リサイクルの一連の事業効率化（バリューチェーン）
- ・カーライフサポート（新協オートサービス）とエネルギーサプライ&ソリューション（サーラ石油）の連携によるトータルカーケアビジネスの展開（バリューパッケージ）
- ・エネルギーサプライ&ソリューション（所属各社）とロジスティクス（新協オートサービス）によるエネルギーサプライチェーンにおけるコスト削減（バリューチェーンとバリューパッケージの複合型）

主な戦略課題

グループ経営管理機能の強化

企業価値を向上させるため効率性や成長性を重視した経営を行い、ステークホルダーからの期待に応えます。

事業ポートフォリオの再構築

グループ経営資源の配分の最適化、事業価値の最大化を図るため、事業ポートフォリオの見直しを行います。

セグメント経営

グループの事業を業種毎のセグメントに区分し、一体的な目標設定、運営管理を行うことで、プロフェッショナル集団として、ベストプラクティスを追求します。

- ・セグメント毎にグループ外企業との提携を含め、新たなビジネスモデルの確立を図ります。
- ・セグメント経営を徹底するために企業再編を行います。
- ・(株)サーラコーポレーションと各セグメントの役割の明確化と権限委譲により意思決定のスピードアップを図ります。
- ・セグメント毎に経営目標を定め、クリアできない場合は経営責任を明確化し、事業の撤退、縮小の判断を行います。

間接部門のシェアードサービス化

シェアードサービス化の推進により、バックオフィスの業務コストの削減と、サービスクオリティの向上を図ります。

財務体質の強化

資金管理の一元化により、ALM (Asset Liability Management : 資産負債管理。企業が、自社の資産や負債から、満期や金利などの性格を把握し、キャッシュ・フロー、流動性、為替リスク、金利リスクなどの管理をすること) の観点から資金調達や資金運用の最適化を図ります。

組織の活性化と人材育成

様々な変革に対応でき得る人材を育成し会社組織の活性化を図るため、人材育成プログラム、人材マネジメントを推進します。

IT社会への対応

ITの進展を先取りし、ネットワーク社会への対応、e-businessへの取り組みを促進します。

セグメント別経営方針

エネルギーサプライ&ソリューション事業

セグメントの中核であるエネルギー事業において、市場の成熟化とエネルギー産業の規制緩和による競合激化により、ビジネスモデルの再構築が必要となっているとの認識のもと、「顧客価値の創造」を源泉とする競争力強化、物流体制の改革により販売価格下落傾向下での収益力向上を目指します。

- ・一般家庭においては、家庭用燃料電池等新しいエネルギー利用技術の出現を踏まえ、コンサルティングセールスによって顧客のエネルギー利用価値を増進するELP (エネルギーライフプランナー) 機能を創造していきます。

- ・業務用、産業用分野では、ファシリティ・マネジメントセグメントとの連携により、エネルギー利用に関する様々なニーズに対応することで顧客ビジネスに欠かせないパートナーとなることを目指します。
- ・ロジスティクスセグメントとの共同作業により、グループ内の物流機能の統合・再編と同業他社との提携により、物流コスト2.5億円の削減を行います。

社会インフラ整備事業

都市の発展に欠くことのできない社会インフラ整備を「環境」と「リサイクル」の視点からサポートする企業体として、地元地域に密着した事業展開を図ります。

- ・環境舗装の「エコパス」をはじめ社会のニーズを満たす環境配慮型商品の販売を積極的に進めます。
- ・改良土プラントによるリサイクル商品の生産拡大と効率供給を図ります。

ファシリティ・マネジメント事業

あらゆる顧客にとって重要課題となっている環境問題、エネルギー問題、地震対策等についてのニーズに、ファシリティ（設備）という切り口から最適なソリューションを提供します。顧客企業とグループ企業を信頼の絆で結ぶ実践型トータルコーディネーターを目指します。

- ・市場が拡大中のメンテナンス事業、ビル設備リニューアル事業の受注拡大を目指していきますが、POM事業（プラントオペレーション&メンテナンス）を将来の柱と位置付け、技術力とブランド力のある事業への成長を図ります。

カーライフサポート事業

フォルクスワーゲン、アウディのブランド名を活かした輸入車販売事業の持続的成長とオートリース、カーメンテナンス等による拡充を図ります。

- ・接客・サービスレベルの向上による新規購入、再購入を合わせた販売台数の増加とバックオフィスのコスト削減により、輸入車販売事業の収益を拡大します。
- ・グループ企業外へのオートリース事業の展開を強化します。
- ・グループの販売チャネルを活用し、車検整備等カーメンテナンス需要の掘り起こしを強化します。

アニマルヘルスケア事業

業界再編による中小の販売業者の統合、撤退が進む中、ペットから家畜まで動物用医薬品及び周辺商品の販売において競合優位を確立します。

- ・既存営業エリアに近接した地域への進出を図りながら、シェア拡大を図ります。
- ・周辺サービス分野を含めた総合的なサービス提供やコンサルティングセールスを推進します。

ロジスティクス事業

サプライチェーンマネジメント（SCM）推進に伴う物流業界の構造変化に対応し、口

ジスティクスコスト削減を実現するビジネスモデルを構築します。

- ・一般貨物については地場輸送網の拡充および産業廃棄物運搬、引越し事業等高付加価値輸送へのシフトを推進します。
- ・石油類輸送についてはL P ガスの共同配送拡大、バルク供給の増加に対応した体制再編等により、コスト削減を推進し、エネルギーサプライ&ソリューションの競争力確保を実現します。(エネルギーサプライ&ソリューションセグメントと協力)

その他の事業

- ・外食店舗のネットワーク強化とオペレーションの充実を推進します。(ホスピタリティ事業)
- ・企業内LAN、IP電話等のネットワーク構築事業を推進します。(情報通信事業)

【経営目標数値】

<連結>

	第1期(実績)	第2期	第3期	第4期
売上高(百万円)	98,602	132,482	140,326	148,100
営業利益(百万円)	1,220	2,780	3,259	3,760
経常利益(百万円)	1,349	3,021	3,500	4,001
当期純利益(百万円)	102	898	1,575	1,800
ROA(%)	1.5	3.4	3.9	4.4
ROE(%)	0.5	3.9	6.4	6.9
EPS(1株当たり利益)	2.70	22.31	39.13	44.72
期末人員(名)	3,293	3,317	3,390	3,466

(注1) ROA(総資産経常利益率) = 経常利益 ÷ 総資産 × 100

(注2) ROE(自己資本当期利益率) = 当期純利益 ÷ 自己資本 × 100

(注3) 2期以降のEPSは発行済株式総数(40,250,835株)で割って算出しております。