



株式会社
サカイホールディングス

第31期 第2四半期 決算説明資料

2021年5月18日
証券コード：9446

【第31期第2四半期決算説明会開催見合わせについて】

新型コロナウイルス感染症により、影響を受けられた皆様におかれましては、心より、お見舞いを申し上げます。

さて、当社は例年第2四半期決算発表後（5月中旬）と本決算発表後（11月中旬）に決算説明会を開催しておりますが、全国を対象とした新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、今回の決算説明会の開催を見合わせることに致しました。本資料が当社の業績をご理解して頂く一助になれば幸いに存じます。

最後に、一日も早い新型コロナウイルス感染症の収束をお祈り申し上げます。



事業領域

株式会社
サカイホールディングス

・再生可能エネルギー事業

株式会社エスケーアイ

・モバイル事業

エスケーアイ開発株式会社

・不動産賃貸、管理事業

株式会社
セントラルパートナーズ

・保険代理店事業

エスケーアイマネージメント
株式会社

・葬祭事業（ティアFC）

エスケーアイフロンティア
株式会社

・ビジネスソリューション事業

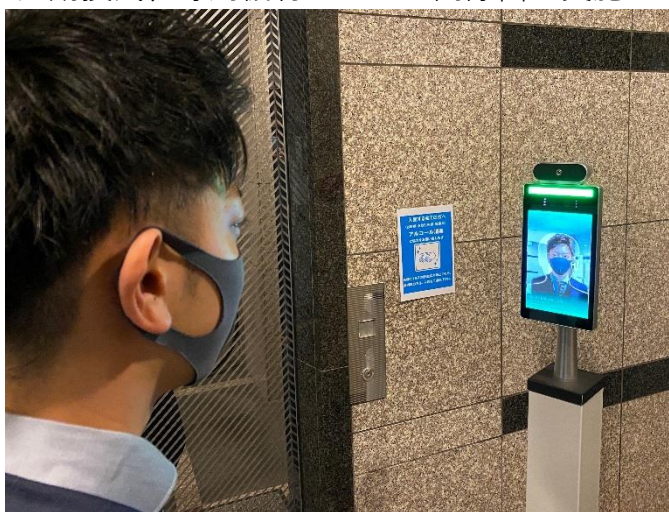


新型コロナウイルス感染症対策

お客様への安全なサービスの提供とグループ会社全ての従業員および関係皆様の安全確保のために対策を実施

〈グループ全社の主な取り組み〉

- テレワーク実施（最大7割）、時差出勤制度、臨時休暇取得の促進等の勤務の配慮
- 出張、イベント・セミナー等への参加について、代替手段の積極的な採用
- 会議、商談、採用活動、研修のWeb化
- タブレット型検温器の設置、マスク着用、手洗い・アルコール消毒、定期換気、専用機材による空間除菌の実施



〈各営業所の主な取り組み〉

- アルコールによる予防清掃の実施
- お客様との一定距離の確保
- 営業時間の短縮、シフト調整により過密防止
- 営業施設における換気の徹底



連結業績

2020年10月1日～2021年3月31日



連結業績

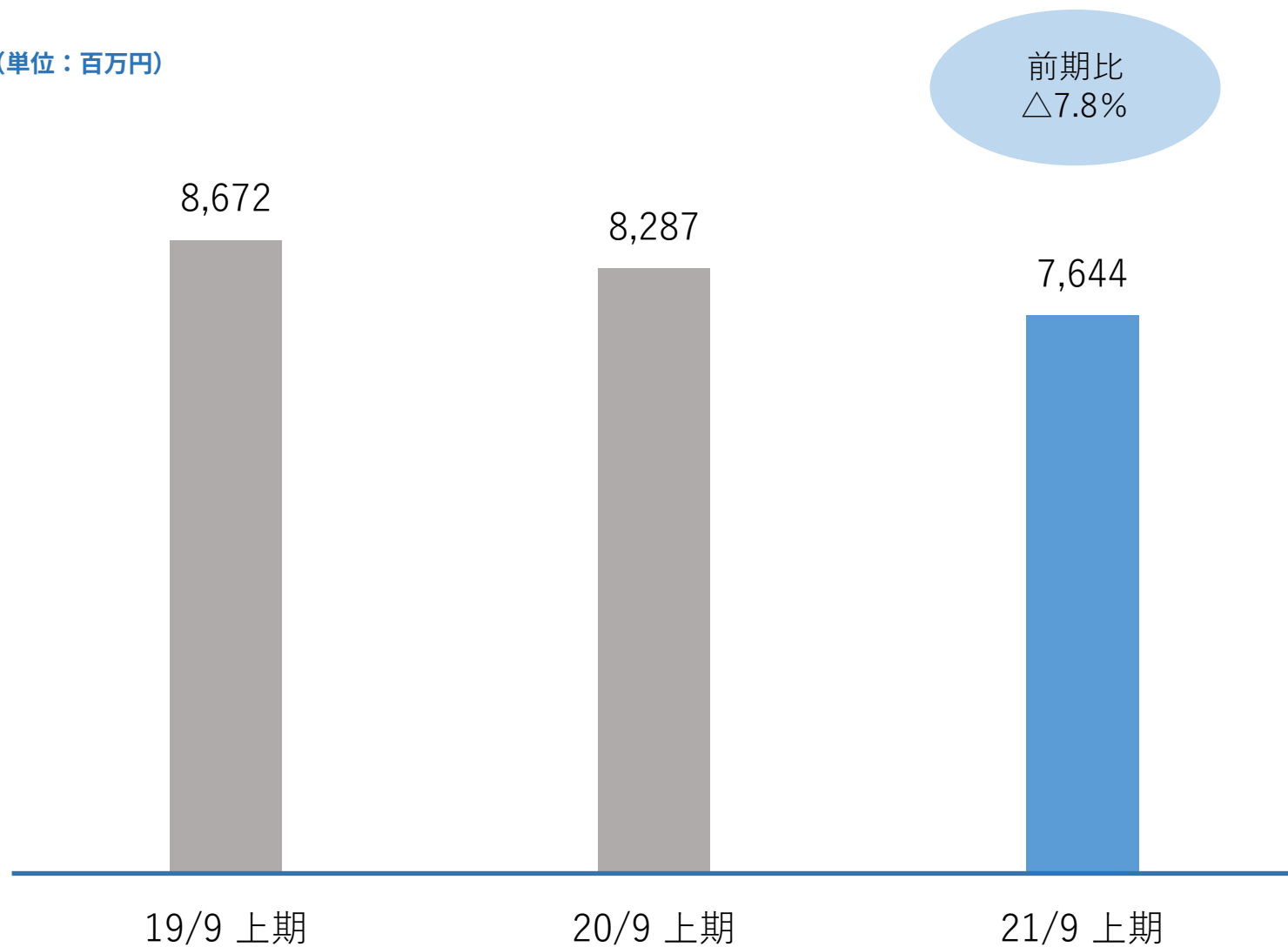
(単位：百万円)

	20/9上期	21/9上期	増減金額	増減比率	特記事項
売上高	8,287	7,644	△642	△7.8%	モバイル事業において、 効率化の観点から auショップを完全撤退 (前期比△6店舗)
売上総利益	2,971	2,891	△79	△2.7%	
営業利益	550	540	△9	△1.8%	新型コロナウイルスの 影響は軽微
経常利益	463	530	+66	+14.4%	再生可能エネルギー事業において、 2020年6月に取得した3ヶ所の太陽光発電所（約4.7MW） が稼働し、寄与
親会社株主に帰属する 当期純利益	219	381	+162	+74.0%	



売上高

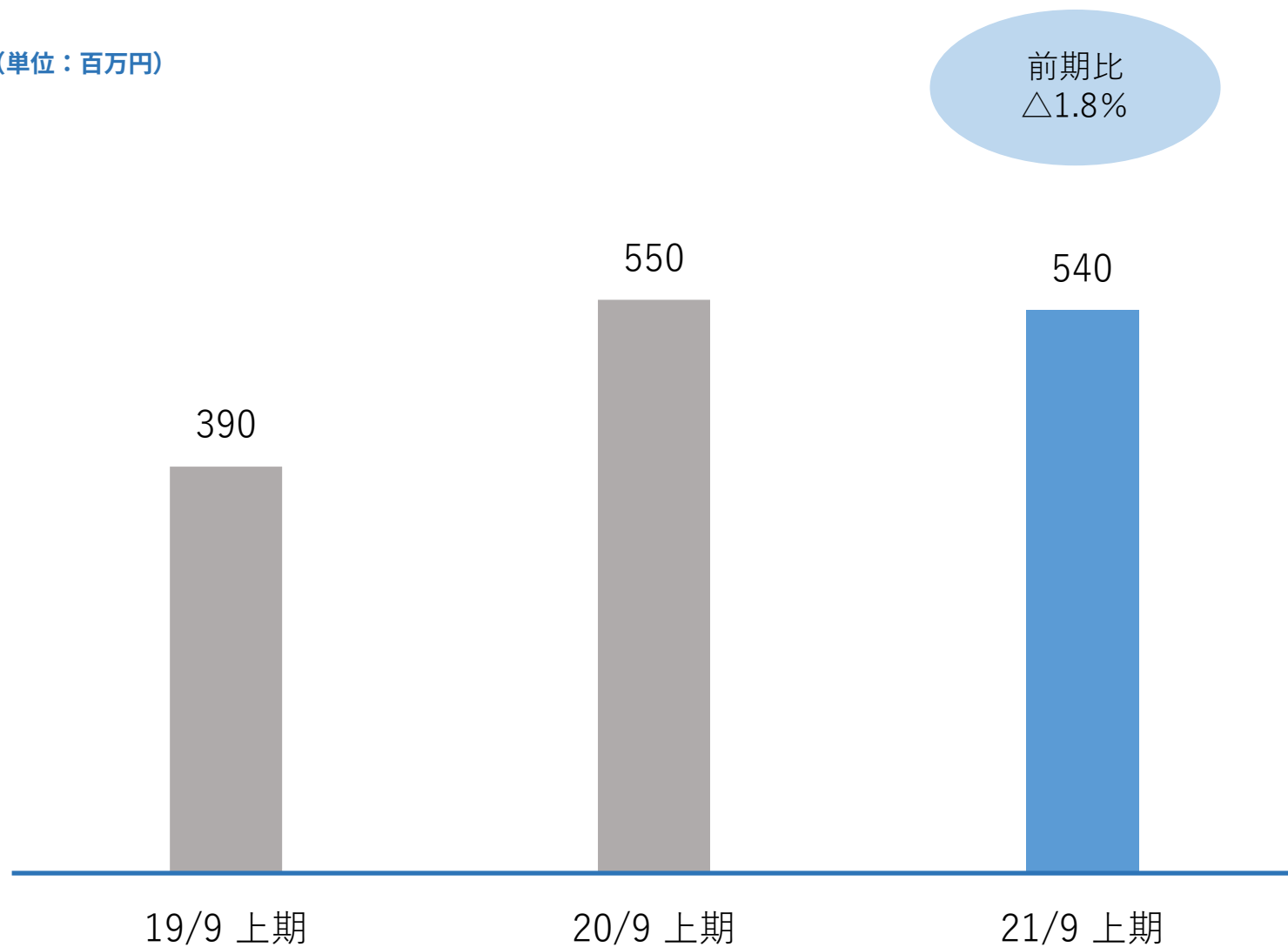
(単位：百万円)





営業利益

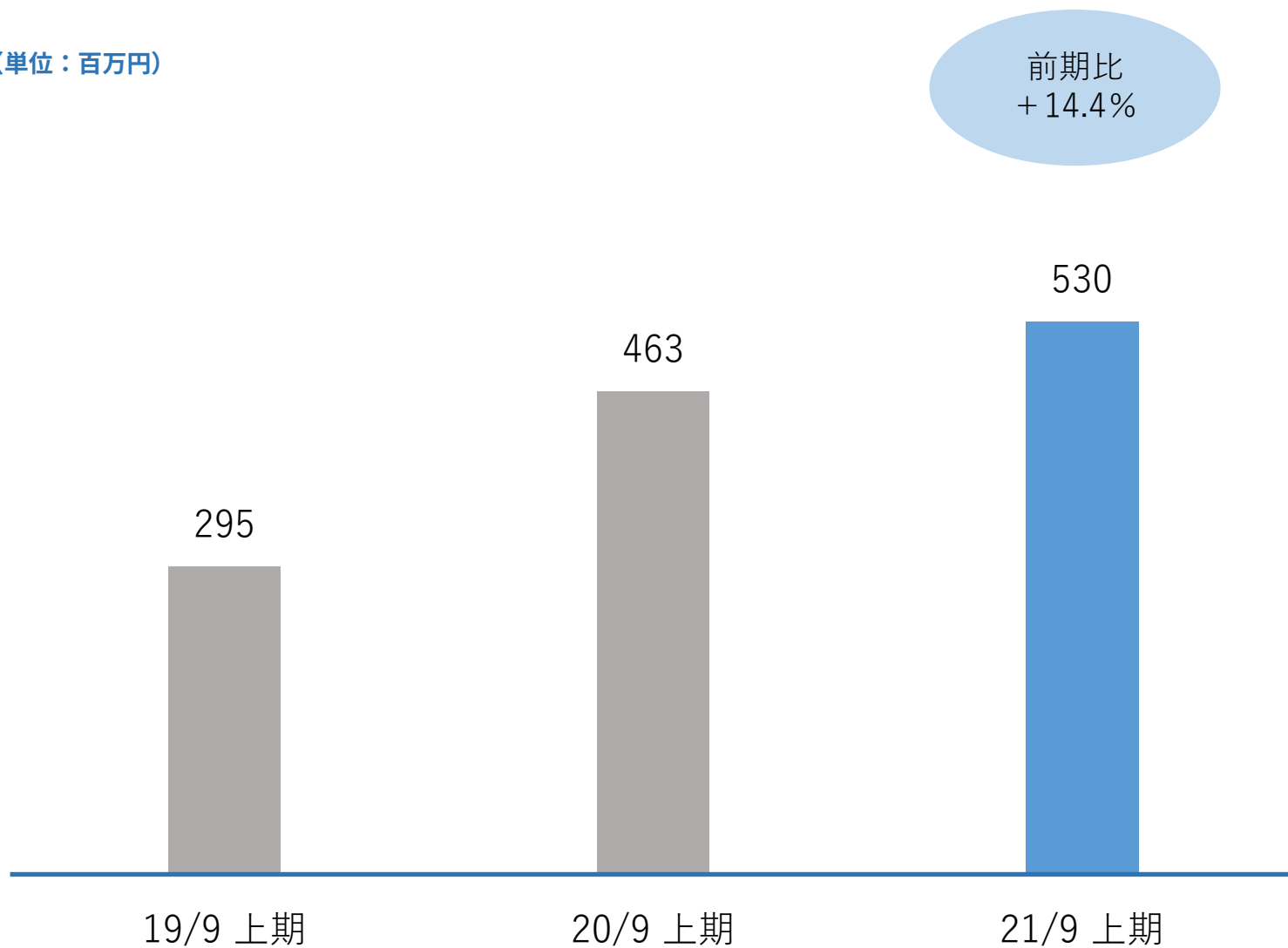
(単位：百万円)





經常利益

(単位：百万円)





キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	19/9通期	20/9通期	21/9上期
営業活動による キャッシュフロー	855	2,699	301
投資活動による キャッシュフロー	△2,655	△2,857	7
財務活動による キャッシュフロー	404	849	△952
現金及び 現金同等物の増減額	△1,396	691	△644
期首残高	5,570	4,174	4,879
新規連結に伴う 現金同等物の増減額	—	13	—
期末残高	4,174	4,879	4,235



事業別連結売上高

(単位：百万円)

	20/9上期	21/9上期	増減金額	増減比率
再生可能 エネルギー事業	906	1,081	174	+19.2%
移動体 通信事業	6,506	5,344	△1,162	△17.9%
保険事業	386	564	177	+45.9%
葬祭事業	433	471	37	+8.7%
不動産事業	37	36	△1	△4.0%
ビジネス ソリューション事業	23	153	130	+552.8%



事業別連結営業利益

(単位：百万円)

	20/9上期	21/9上期	備考
再生可能 エネルギー事業	327	436	太陽光発電所 前年同期比3ヶ所増加
移動体 通信事業	713	307	店舗数の減少及び携帯端末 の使用期間長期化のため 販売台数が減少
保険事業	△133	37	新型コロナウイルス感染症 拡大の影響により医療保 険・生命保険の需要拡大
葬祭事業	36	37	葬儀施行件数増加の反面、 葬儀単価は減少
不動産事業	4	5	
ビジネス ソリューション事業	△16	30	スタッフの増強（増員・トレ ーニング）と積極的な外販営業に より売上増加
セグメント利益 調整額	△379	△316	セグメント間取引消去の他、各 セグメントに未配分の全社費用 が含まれます。



再生可能エネルギー事業

太陽光発電事業について

太陽光発電所

15 か所

2020年11月現在

総発電量

49 .39 MW

2020年11月現在

O & M

17 か所

他社発電所含む

太陽光発電所分布図

発電所名
発電規模/売電単価

現在
約**49.4MW**
稼働中

※台風等による
風水害の影響無し

仙台青葉発電所
約1.5MW/36円

茨城牛久発電所
約1.5MW/36円

岩村発電所
約0.8MW/36円

東員第1発電所
約2.0MW/36円

東員第2発電所
(エスケーアイ開発)
約1.7MW/36円

柘植発電所
約1.9MW/32円

東広島発電所
約7.2MW/36円

嵐山発電所
約2.0MW/40円

千葉香取発電所
約1.7MW/36円

新城発電所
約1.0MW/24円

和歌山発電所
約24.0MW/36円

熊本八代発電所
約1.0MW/36円

岡崎発電所
約0.9MW/36円

伊賀猪田発電所
約1.5MW/36円

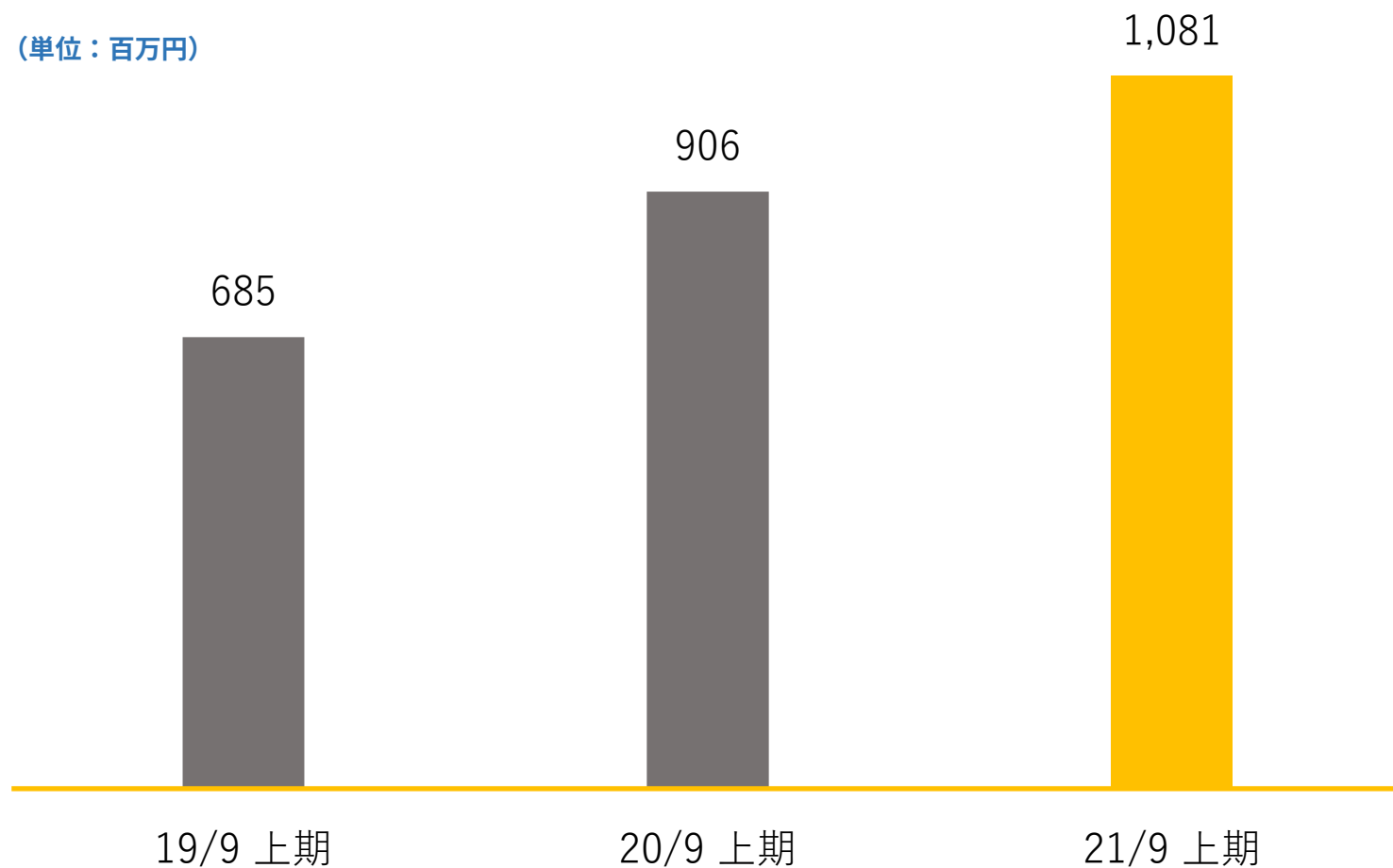
熊本八代第2発電所
約1.0MW/32円

総売電金額

※2020年6月に取得した3ヶ所の発電所（約4.7MW）が稼働し売上に寄与。

前期比
+ 19.2%

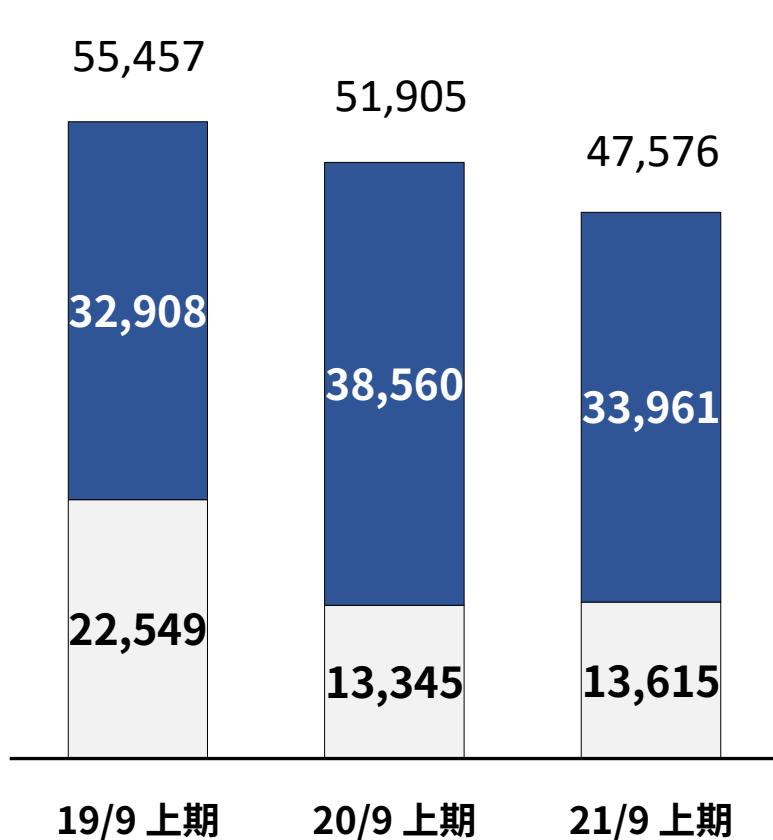
（単位：百万円）



モバイル事業

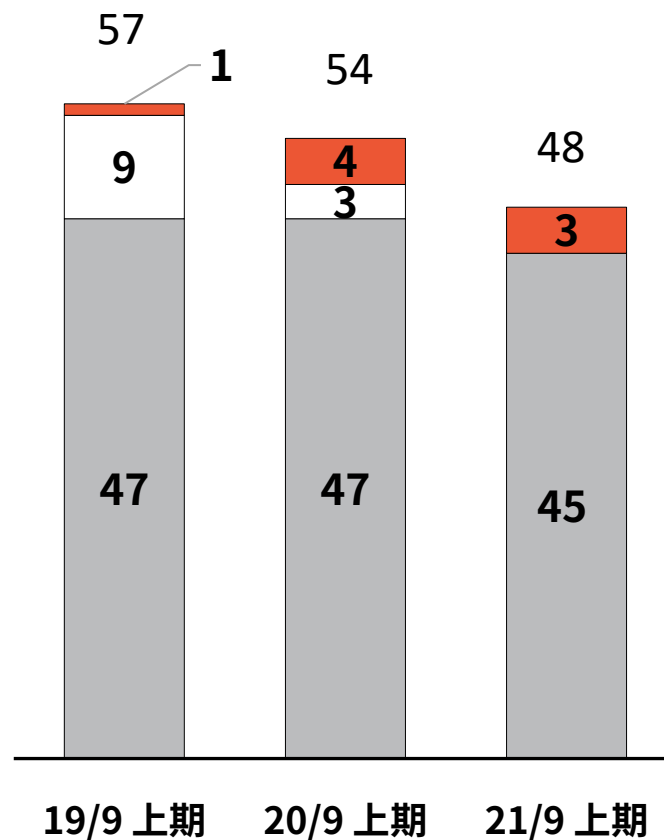
販売台数

※店舗数減少に伴う、販売台数の減少



新規販売台数
 機種変更販売台数

店舗数



Softbank
 au
 ワイモバイル



SoftBank滝ノ水



【権利譲受】

2020年12月4日	SoftBank愛甲石田
2021年 2月 1日	SoftBank清水大曲
2021年 3月 3日	SoftBank菊名
2021年 5月 1日	SoftBank富士厚原
2021年 5月 1日	SoftBank富士市役所前

【移転】

2021年 4月23日	SoftBank滝ノ水
-------------	-------------

【閉店】

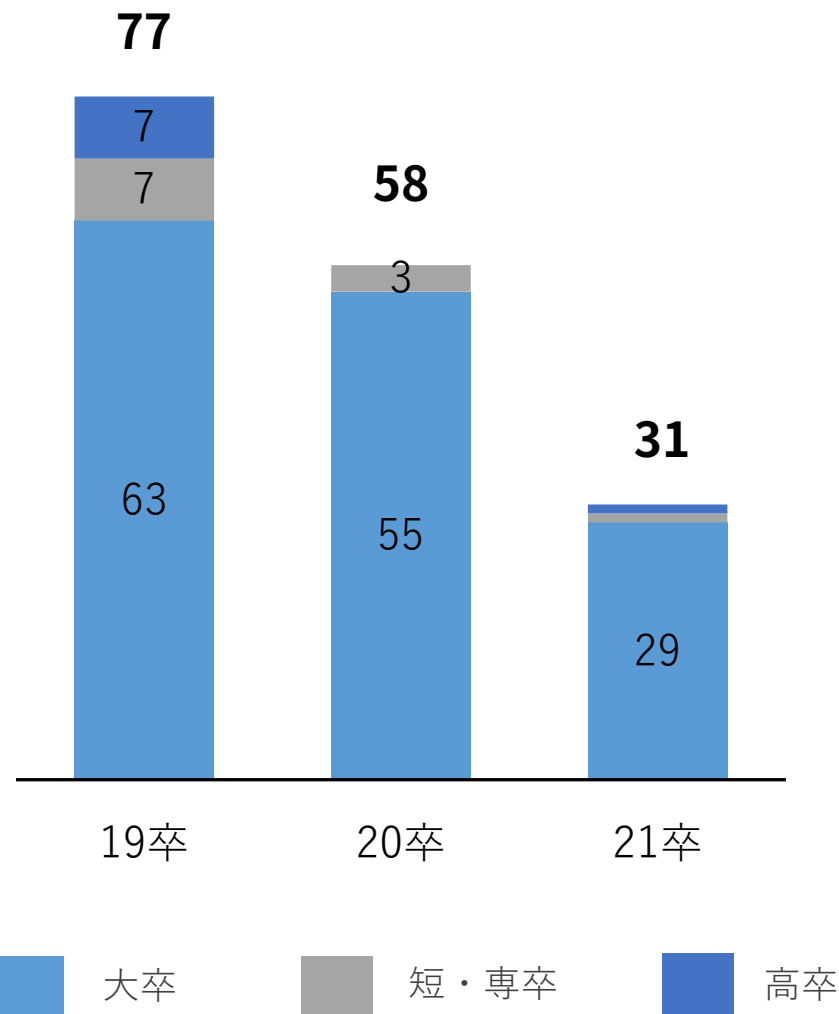
2020年11月29日	SoftBank桜美林東
2020年11月29日	SoftBank鶴川
2020年12月27日	au富士厚原
2021年 1月 24日	SoftBank各務原インター
2021年 1月 24日	SoftBank各務原中央
2021年 1月 31日	au厚木妻田
2021年 1月 31日	auイオン富士宮
2021年 2月 28日	SoftBank本郷三丁目

SoftBank富士厚原





(単位：人)



【新卒採用】

採用活動ノウハウの蓄積により
要求人材に限定した、厳正した
採用活動を確立

【研修】

WEB研修、Eラーニング等の
動画配信による時間や場所を選ば
ない効率的で感染リスクの無い研
修を実施



- コロナ禍における顧客満足度向上の為の特別部隊及び
付属品販売（スマホケース等）の専任者を選定し販売促進の充実化
- オンラインによる会議・研修を行い、Withコロナに対応したリスク
低減と情報共有の迅速化や指示の強化
 - ・ 自社独自の店舗及びスタッフの管理指標によるモチベーションの向上
 - ・ 対面販売の強みである提案力を増強する研修カリキュラムの充実
- 販売管理システム等の導入による業務の効率化
- ドミナントによる店舗運営の効率化を継続に推進
（リニューアル、移転、増床及びスクラップ&ビルド）
- 労働環境の適正化と生産性向上の両立を目的に部署を新設

保険代理店事業

新規契約獲得件数推移

(単位：件)

前期比
+ 26 %

5,473

4,307

20/9上期

21/9上期

内的要素

各種サービスとチャネル展開

外的要素

新型コロナウイルス感染症
拡大の影響により
医療保険・生命保険の
ニーズが高まった

アウトバウンドサービス



セールスコール

- ・ 見込客の発掘
- ・ 新規購買客への引上げ



サンキューコール

- ・ 契約のお礼
- ・ 契約継続のためのコミュニケーション



DMコール

- ・ ダイレクトメール送付対象顧客へのアプローチ
- ・ 開封率、認識率の向上



契約継続促進コール

- ・ 契約更新のご案内
- ・ 契約内容見直し、新しい保障のご提案



解約防止コール

- ・ 失効、解約予備軍顧客への抑止
- ・ 解約希望理由のヒアリングと解決



未入金督促コール

- ・ 未入金内容のご案内
- ・ お支払い用紙などの送付案内
- ・ 入金の約束獲得

チャネルの多様化



通信販売

- ・ 47都道府県、全国への営業
- ・ 新規顧客の広域開拓



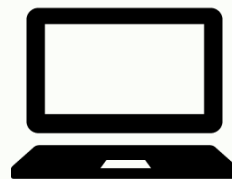
品質管理

- ・ 募集品質の監査
- ・ 申込み後の顧客フォロー



訪問販売

- ・ 地域密着型サービス
- ・ 契約者やその家族、知人などへの密接なアプローチ



オンライン 面談

- ・ 全国各地のお客様へ対面が可能となり、保険のご相談から申込までオンライン上で完結



朝日生命



アフラック



メットライフ生命



富士生命



アクサ生命



あいおいニッセイ同和損保

生保・損保の事業拡大により
幅広い顧客層、多様化するニーズに対応

今後の取り組み



通信販売



訪問販売



オンライン面談サービス

対面とリモート、2つの営業スタイルを合わせた
「ハイブリッド型」のサービスを提供し、アフターフォローを含め
幅広いニーズに対応し、顧客満足度向上に取り組む

働きやすさへの取り組み

大垣本社	<ul style="list-style-type: none"> ・ はつらつ職場づくり宣言企業 ・ 新はつらつ職場づくり宣言 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 岐阜県ワーク・ライフ・バランス推進企業
東北支店	<ul style="list-style-type: none"> ・ あおもり健康アップ実践企業 ・ あおもり働き方改革宣言企業 	<ul style="list-style-type: none"> ・ あおもりイクボス宣言企業 ・ あおもり働き方改革推進企業
新潟支店	<ul style="list-style-type: none"> ・ ハッピー・パートナー企業 ・ 新潟県「元気いきいき健康企業」 	<ul style="list-style-type: none"> ・ イクメン応援宣言企業 ・ にいがた子育て応援企業

女性活躍推進法に基づく「えるぼし」の認定

(2020年5月7日付)



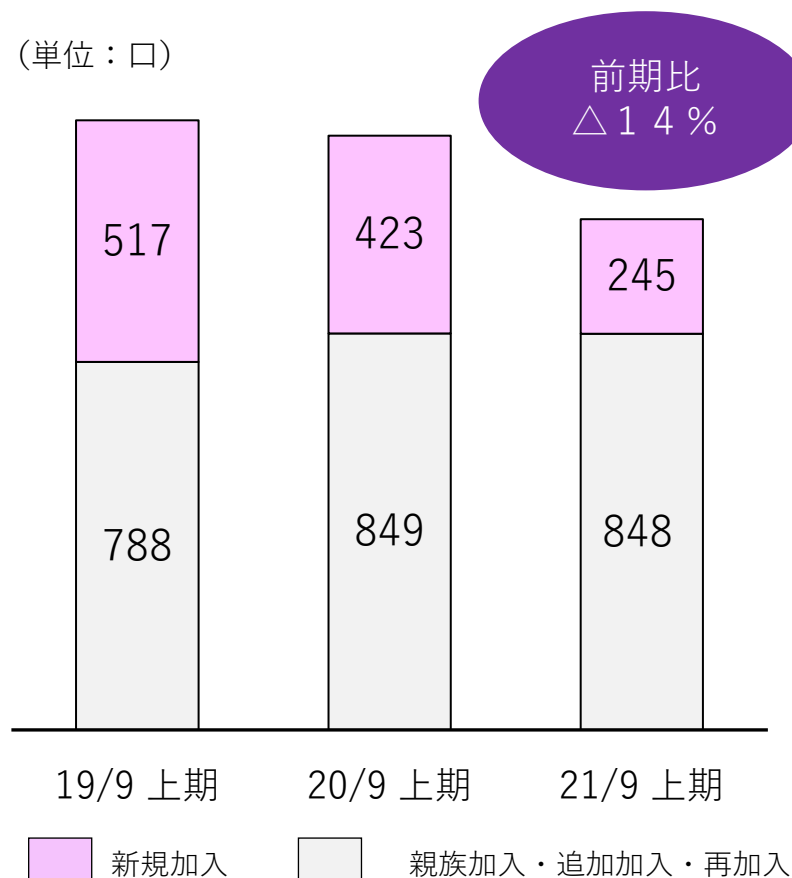
岐阜県労働局管内の
えるぼし認定企業は
合計 7 社目となり **西濃地域初**

エスケーアイマネージメント
株式会社

葬祭事業(ティアFC)

「ティアの会」 会員獲得数（実績）

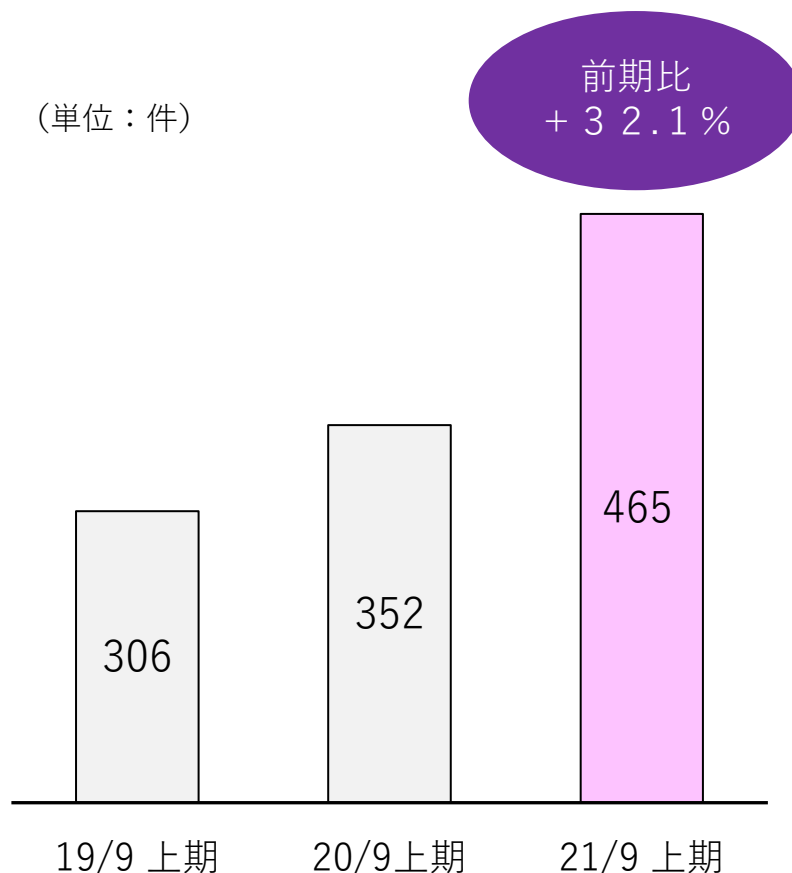
（単位：口）



2021年1月～2月の緊急事態
宣言下、営業活動及び
会館でのカルチャーイベント
自粛により会員獲得数が減少

葬儀施行件数（実績）

（単位：件）



2019年12月以降に3会館増加し、施行件数の増加に寄与

葬儀単価の低下を防ぐため、受注専門部隊の育成及び受注活動を強化

3 密対策をしながら人形供養祭を実施

【人形供養祭】

2020年12月12日・13日

ティア安城桜井

総来館数100名・会員獲得口数35口

2021年2月13日

ティア知立

総来館数267名・会員獲得口数16口

2021年3月28日

ティア碧南

総来館数306名・会員獲得口数59口

最期の、ありがとう。
ティア
会館

2/13^土

抽選会
開催!!

人形供養祭

店舗多数
出店予定

事前にご来館時間の
ご予約をお願い致します

① 8:30~ ② 9:30~
③ 10:30~ ④ 11:30~
⑤ 12:30~

※当日の持ち込みも承ります。

混雑を避けるため 2/10~12
お人形等の事前持込みも承ります

注 事前持込みご希望の方はご希望の日時をお電話でご予約ください

※13日は混雑を避けるため入場制限させていただく場合もございます。
※ご供養させていただくものは、人形・ぬいぐるみ等思い出のお品に限ります。
※ガラスケース、ひな壇等はお引受けできませんのでご了承ください。
※状況により中止させていただく場合がございます。ご了承ください。

会員獲得及び会員サービスの為、下記対策をおこない人形供養祭を実施

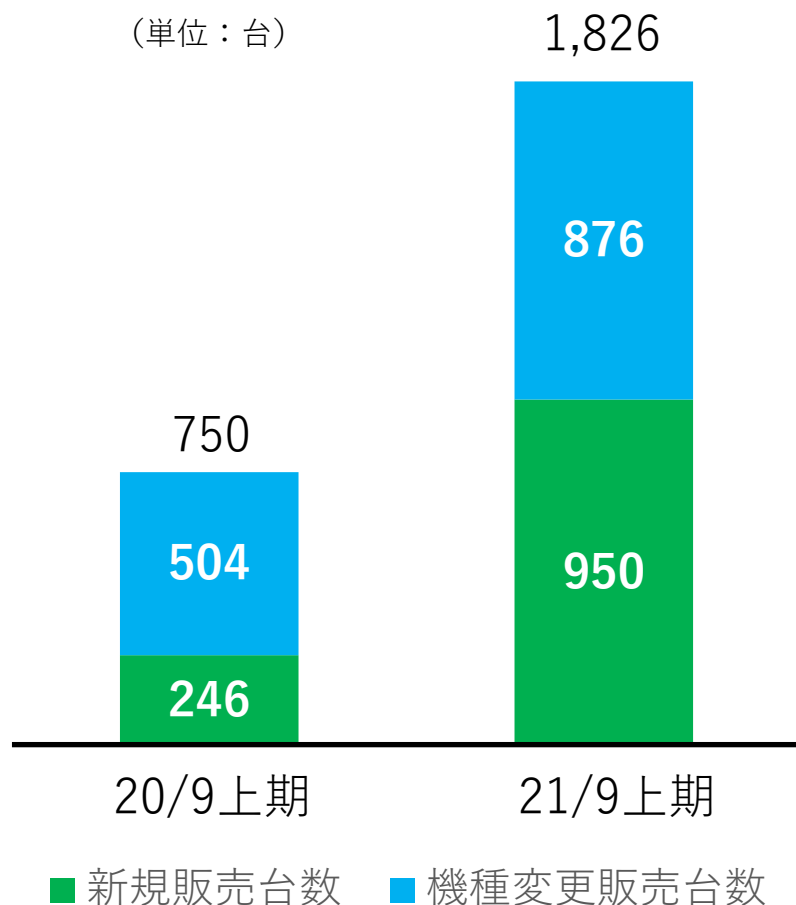
1. 1～2週間前の事前人形預かり
2. 時差予約による申し込み受付
3. 屋外駐車場での開催



ビジネスソリューション事業

前期比
243%増

(単位：台)



【内的要素】

◇積極的な外販営業

- ・テレマーケティング
- ・ダイレクトマーケティング

【外的要素】

- ・テレワーク増加による
タブレット端末ニーズへの対応
- ・コスト削減の課題増加
- ・スマホ導入による利便性向上



ビジネス版LINE「LINE WORK」



LINE WORKS

8社/269ID

法人向け電気料金削減



58社/191拠点

モバイル機器専用：少額短期保険



モバイル保険

159社/527件





営業力強化

- ・積極的な人員増員
- ・即戦力への研修制度



商材強化

- ・企業ニーズの商材提案
- ・コストメリットや生産性の向上



ストック収益増加

成約社数、獲得台数・件数の増加により
キャリアからの継続収入の増加



当社プロデュース！

世界初の

『SDGs×Vtuber』

SDGs伝導師ノア



SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS



SDGs へ
の
取り組み



SDGs伝導師ノア「情報発信」

SDGsの理解を深める内容や
身近なSDGsを紹介する動画を配信

Youtube「のあちゃんねる」



『Youtube』
『Twitter』を
中心に情報発信

身近な
「自分ごと
SDGs」
を動画で紹介





SDGs伝導師ノア「広報大使」

SDGsの「広報キャラクター」として、
自治体・公的機関から広報大使を受任

愛知県昭和警察署広報大使



交通安全・特殊詐欺防止・薬物防止
などSDGsのターゲット目標を
中心に動画配信にて啓発
(令和3年4月より2期目)

地元高校生と連携（共創）した
動画配信等、地域の安全啓発に貢献



令和3年2月5日・6日開催
(オンライン)



SDGs AICHI EXPO 広報大使

愛知県主催のSDGs推進イベントにて
公式の広報大使に就任

オンライン開催視聴者向け動画配信



SDGs伝導師ノア「官民連携」

SDGsをキーに企業価値の向上につながる
産学官民のパートナーシップ連携を実現

TEAM EXPO 2025 チャレンジ登録



2025大阪・関西万博の博覧会協会が主催する
民間共創プロジェクト「TEAM EXPO 2025」の
チャレンジ部門に登録決定（令和3年3月）



活動状況により大阪・関西万博の特設ブースに出展

パートナーシップ連携活動

内閣府「地方創生SDGs官民連携
プラットフォーム」3号会員

FM FUJIラジオ出演等メディア出演

今後の展開

- SDGs認知度促進に向けた「民間資格」の創設
- さらなる規模のパートナー連携によるSDGsシンボルキャラへ進化

通期の見通し



1株あたり配当額の推移

安定的な高配当

	16/9	17/9	18/9	19/9	20/9	21/9
中間	10.00円	10.00円	11.50円	12.50円	12.50円	12.50円 確定
期末	10.00円	13.00円	13.50円	12.50円	12.50円	12.50円 予定
年間	20.00円	23.00円	25.00円	25.00円	25.00円	25.00円 予定



株主優待制度

創立30周年および上場20周年を記念し、株主優待制度の変更(拡充)

Premium
SAKAI

2,000点以上の商品から交換できる 株主様へのプレミアム優待「選べる楽しみ」

株式会社
サカイホールディングス

サカイホールディングス・プレミアム優待倶楽部

2,000点以上の優待商品から
ポイントと交換!



株主優待ポイントに応じた商品への
交換ができます



株主優待制度

保有株式数に応じた **株主優待ポイント** を進呈

株主優待ポイント表

保有株式数	進呈ポイント数	
	初年度	2年目以降
500 株 ～ 599 株	★ 3,000 point	★ 3,300 point
600 株 ～ 699 株	★ 4,000 point	★ 4,400 point
700 株 ～ 799 株	★ 5,000 point	★ 5,500 point
800 株 ～ 899 株	★ 6,000 point	★ 6,600 point
900 株 ～ 999 株	★ 7,000 point	★ 7,700 point
1,000 株 ～ 1,999 株	★ 8,000 point	★ 8,800 point
2,000 株 ～ 2,999 株	★ 12,000 point	★ 13,200 point
3,000 株以上	★ 15,000 point	★ 16,500 point

進呈条件

- ・2021年以降、毎年9月末日の株主名簿に、5単位（500株）以上 保有する株主様として記載されること。

繰越条件

- ・翌年9月末日において株主名簿に同一株主番号で連続2回以上かつ 5単位（500株）以上 お持ちの株主様として記載された場合にのみ繰り越せます（1回のみ）。9月末日の権利確定日までに株主番号が変更された場合、ポイントは失効します。

長期保有特典

- ・2021年以降、9月末日の株主名簿に、同一株主番号で連続2回以上かつ 5単位（500株）以上 お持ちの株主様として登載された方へ長期保有特典として初年度の 1.1倍 のポイントを進呈いたします。



業績予想

(単位：百万円)

	20/9通期実績	21/9通期計画	対前期 増減比率	21/9上期実績	進捗率
売上高	15,314	15,988	4.4%	7,644	47.8%
営業利益	1,504	1,222	△18.8%	540	44.2%
経常利益	1,337	1,127	△15.7%	530	47.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	770	587	△23.8%	381	65.0%

※2021年9月期の業績予想につきましては、新型コロナウイルス感染症拡大による、各子会社の事業に及ぼす影響が予測出来ず、業績変動に対する予測が不可能なため、通期の計画（2020年11月16日付の決算短信で公表）は変更しておりません。今後、業績予想への影響が判明した場合は、速やかに開示いたします。

将来の見通しに関する注意事項

本資料に記載されている計画、戦略、予測のうち、歴史的事実でないものについては、作成時点で入手可能な情報に基づき、当社経営陣が判断したものとなります。

これらは、経済環境、市場動向などの変化により、大きく変動する可能性がありますので、その旨、ご了承願います。



サカイホールディングス