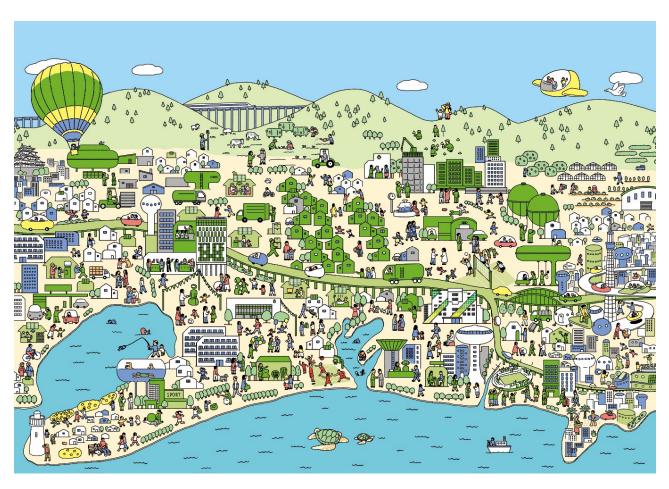
2021年11月期 第2四半期決算説明会

2020年12月1日~2021年5月31日





2021年 7月 20日 株式会社サーラコーポレーション

2021年11月期 第2四半期業績と通期業績予想



2021年11月期(2020年12月1日~2021年11月30日)の連結業績



2021年11月期第2四半期決算: 増収増益

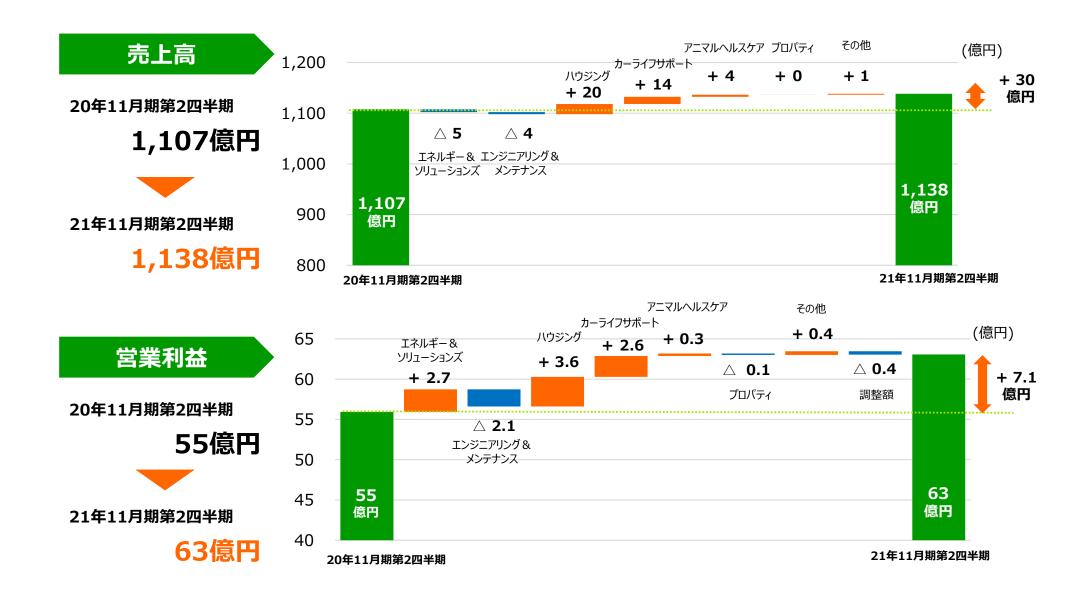
- 売上高はエネルギー&ソリューションズ事業、エンジニアリング&メンテナンス事業は減収となったが、その他の事業が増収となり増加した。(過去最高)
- 営業利益はエネルギー&ソリューションズ事業の増益に加え、ハウジング事業及びカーライフサポート事業が営業損失を解消したことから増加した。(過去最高)
- プロパティ事業においてホテルやレストランの利用客数の減少が続き業績が落ち込むなど、複数の事業に新型コロナウイルス感染症の影響がみられた。

(億円)

項目	20年11月期 2Q (19/12~20/5)	21年11月期 2Q (20/12~21/5)	増減率(%)	21年11月期 通期業績予想
売上高	1,107	1,138	2.8	2,200
営業利益	55	63	12.8	65
経常利益	69	69	△ 0.1	70
親会社株主に帰属する 四半期純利益	46	47	2.9	45
1株当たり四半期純利益(円)	74.32	75.51		71.57

2021年11月期第2四半期 業績増減要因





2021年11月期第2四半期 連結貸借対照表、連結キャッシュ・フロー計算書



資産・負債・純資産・自己資本比率の増減

(億円)

項目	20年11月30日	21年5月31日	増減	増減要因
資産	1,880	1,875	△ 4	商品及び製品の減少 △13
負債	1,263	1,211	△ 51	流動負債「その他」の減少 △29、長期借入金の減少 △25
純資産	617	663	+ 46	利益剰余金の増加 +41
自己資本比率(%)	32.1	34.6		

キャッシュ・フローの増減

(億円)

項目	20年11月期 2Q (19/12~20/5)	21年11月期 2Q (20/12~21/5)
営業活動によるキャッシュ・フロー	33	46
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 34	△ 21
財務活動によるキャッシュ・フロー	20	△ 23

営業CF:四半期純利益・減価償却費で102億円増加、賞与引当金の減少で11億円、たな卸資産の増加で15億円、法人税等の支払いで13億円がそれぞれ減少

設備投資額·減価償却費

(億円)

項目	20年11月期 2Q (19/12~20/5)	21年11月期 2Q (20/12~21/5)	21年11月期 計画 (20/12~21/11)
設備投資額	31	19	65
減価償却費	35	33	71

2021年11月期の主な設備投資:都市ガス導管 32億円、エムキャンパス建物・建物付帯工事 8億円



エネルギー&ソリューションズ事業

事業概要

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

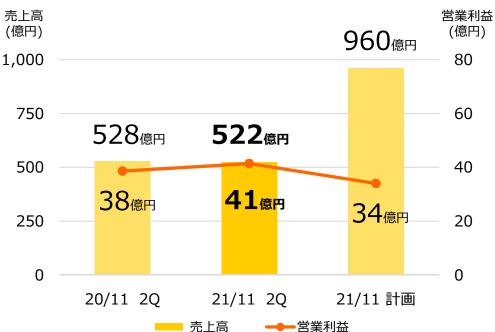
業績の概要

- 取引先工場の稼働率が前年同期より堅調に推移したことから、都市ガス、LPガスともに工業用のガス販売量が増加した。
- 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ため、売上高は減少した。
- 都市ガスの売上総利益が増加したことから営業利益は 増加した。

下期の取組み

- ◆お客さまの暮らしにおける困りごとを解決する問題解決型の提案へ変革を図る。また、リノベーションやウィズコロナ・アフターコロナ時代に適した商品、サービスなど新たな提案を強化する。
- ◆通期の業績は、売上高は計画どおり推移する見込み。 営業利益は当初計画の33億円から34億円へ修正。 (季節要因により上期は黒字を計上し、ガス販売量が減少する下期は赤字となり、通期計画にはこれを織り込む)

指標	2021年通期計画	2021年2Q実績
ガスお客さま件数	449千件 (+3千件)	447 千件 (+1千件)
電気お客さま件数	62千件 (+10千件)	57 千件 (+5千件)
リフォーム売上高(グループ全社)	80億円	32億円





エンジニアリング&メンテナンス事業

事業概要

設備事業、土木事業、建築事業、情報通信事業、 メンテナンス事業

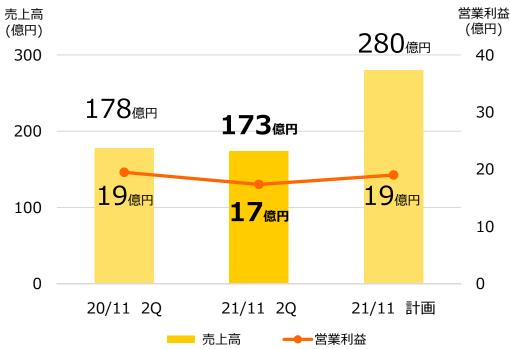
業績の概要

- 設備工事及びメンテナンス部門における完成工事は減少したが、建築及び土木部門の完成工事高が増加した。
- 各部門において工程管理を徹底し売上原価の低減に 努めたことにより、売上高、営業利益ともに減少したもの の引き続き高い水準を維持した。

下期の取組み

- ◆お客さまとの接点機会の強化に取り組み、取引を拡大することにより収益基盤の強化に努める。
- ◆営業、施工、サポート部門のプロセス管理の改善や、人材の確保と育成、IT・デジタル技術の活用による生産性向上に取り組む。
- ◆工程管理の徹底による売上原価の低減が奏功し、上期の営業利益の実績は当初予想を上回った。このため、 通期の営業利益は当初計画16億円から19億円へ修 正。

指標	2021年通期計画	2021年2Q実績
新規お客さま件数	17件	14件
ビルメンテナンスにかかる 複合取引件数	100件	63件





ハウジング事業

事業概要

注文住宅の請負、分譲住宅の販売、 建築資材・住設機器等の販売

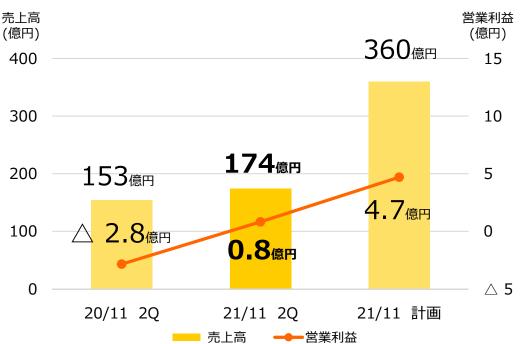
業績の概要

- 住宅販売部門は注文住宅、分譲住宅ともに販売棟数が増加した。
- 住宅部資材加工・販売部門は、既存取引先の事業エリア拡大に合わせて取引拡大に努めたことにより受注が増加した。

下期の取組み

- ◆外断熱・二重通気工法と耐火仕様を両立する住宅の 販売を新たに開始するなど、災害に強くレジリエンス性の 高い商品の販売を強化し、長く快適に暮らすことができる 住まいを提案する。
- ◆分譲住宅の早期販売と長期在庫の削減に努める。
- ◆通期の業績は当初計画どおりに推移する見込み。

指標	2021年通期計画	2021年2Q実績
新築戸建て住宅引渡し件数	560件	236件
住宅部資材加工·販売 売上高	167億円	85億円





カーライフサポート事業

事業概要

フォルクスワーゲン8店舗・アウディ3店舗(正規ディーラー)、 車検・整備

業績の概要

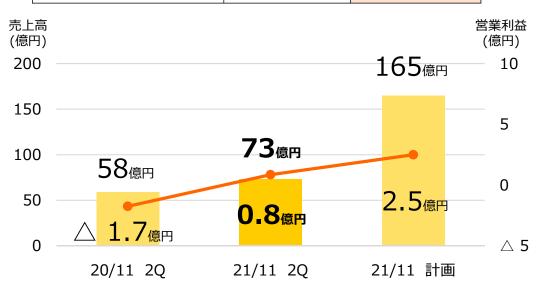
- 新型コロナウイルス感染症の影響によりショールームへの 来店客数が減少したことにより、フォルクスワーゲンの新 車販売台数は減少した。
- フォルクスワーゲン、アウディともに中古車の販売台数が 大幅に増加したことにより、売上高、営業利益ともに増加した。

下期の取組み

- ◆フォルクスワーゲン、アウディともに主力車種の新モデルを 投入し、新車販売台数の増加に取り組む。また、サービ ス部門において各店舗の接客品質の均一化や技術レベ ルの向上に取り組む。
- ◆通期の業績は売上高は計画どおり推移する見込み。営業利益は当初計画1.5億円から2.5億円に修正。

重要指標

指標	2021年通期計画	2021年2Q実績
新車販売台数(VW)	1,700台	463台
新車販売台数(Audi)	663台	241台
管理顧客数(VW)	19,500件	19,745 件
管理顧客数(Audi)	5,800件	5,728件



一 営業利益

売上高



アニマルヘルスケア事業

事業概要

動物用医薬品、畜産用機械設備、 小動物医療機器の販売

業績の概要

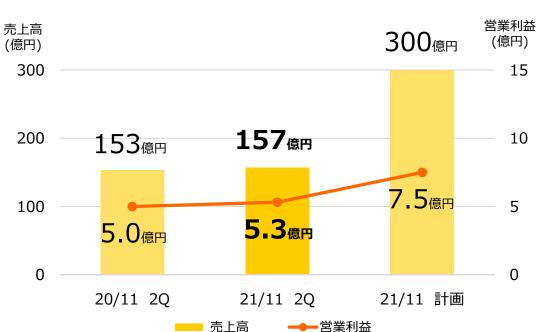
● 畜産部門、ペット関連部門ともに新商品及び重点取組み商品の拡販に努めた。また、コンサルティング営業の強化に継続して取り組んだことにより動物用医薬品の販売は堅調に推移した。

重要指標

指標	2021年通期計画	2021年2Q実績
畜産分野 売上高	121億円	59億円
ペット関連分野売上高	125億円	64億円
1 人当たりの売上総利益	1,087百万円	1,147 百万円

下期の取組み

- ◆アスコ(株)は、2021年12月に連結子会社のホクヤク (株)を統合し、北海道エリアにおける営業力強化及 び業務効率化により同エリアにおける収益力向上とシェア 拡大を図る。
- ◆IT活用による管理業務の効率化、活気ある職場づくり に取り組むことにより生産性の向上を図る。
- ◆通期の業績は売上高は計画どおり推移する見込み。営業利益は当初計画6.5億円から7.5億円に修正。





プロパティ事業

事業概要

不動産事業、ホテル事業、飲食店事業、スポーツクラブ運営

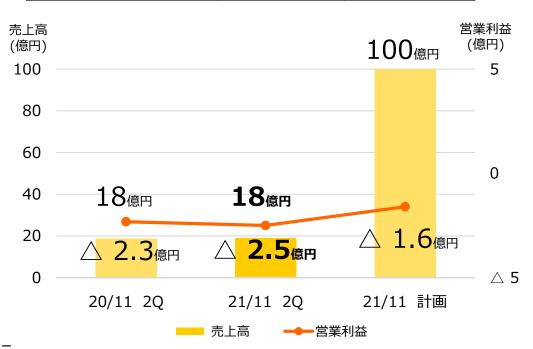
業績の概要

- 不動産仲介部門は大型物件が減少したため手数料収入が減少したが、不動産売買部門は堅調に推移したことから売上高は前年同期並みとなった。
- ★スピタリティ部門において新型コロナウイルス感染症の 影響により宴会やブライダル、レストランなどの利用客数 の減少が続いたため営業損失を計上した。

下期の取組み

- ◆豊橋駅前大通二丁目地区再開発事業は、2021年11 月の「emCAMPUS(エムキャンパス)EAST」開業に向けて、運営準備を進めるとともに情報発信を強化する。
- ◆ホスピタリティ部門は下期も新型コロナウイルスの影響が続く見込み。
- ◆下期は豊橋駅前大通二丁目地区の分譲マンション「ザ・ ハウス豊橋」127戸の売上高60億円を見込む。
- ◆通期の営業利益は当初計画△60百万円から△160百万円に修正。

指標	2021年通期計画	2021年2Q実績
不動産部門 売上高	96億円	14 億円
ホスピタリティ部門 売上高	15億円	5億円
スポーツ部門 売上高	7億円	3億円



2021年11月期 通期連結業績予想の修正



- ●通期連結業績予想(2021年1月13日公表)を2021年7月7日に修正
- ●売上高・営業利益は過去最高を見込む
 - ・エンジニアリング&メンテナンス事業において委託先の施工業者を含めて工程管理を徹底し売上原価の低減に努めた。 これにより、工事進行基準に基づき収益計上した大型物件工事等の利益が当初予想を上回った。
 - ・プロパティ事業においてホテル、レストランの業績の落ち込みが続くことが見込まれるものの、2 Qまでの実績を勘案し、 以下のとおり通期連結業績予想の修正を行った。

通期連結業績 (億円)

項目	20年11月期	21年11月期 前回発表予想	21年11月期 今回発表予想	増減額
売上高	2,117	2,200	2,200	
営業利益	59	60	65	+5
経常利益	73	65	70	+5
親会社株主に帰属する当期純利益	34	43	45	+2
1株当たり当期純利益(円)	55.86	68.39	71.57	

2021年11月期 配当予想

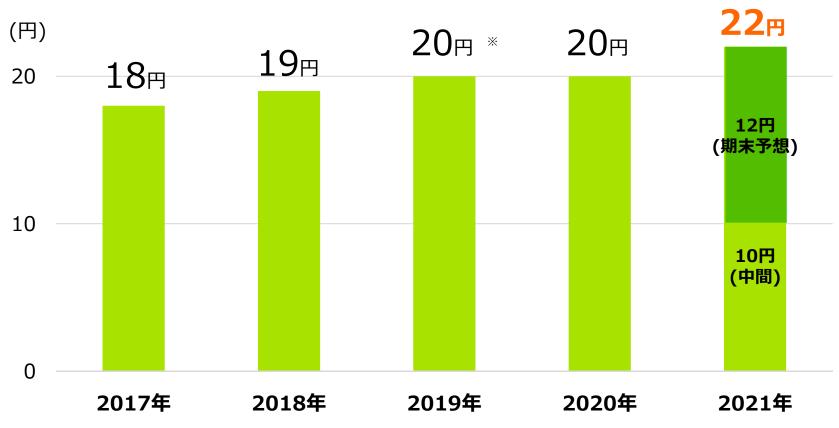


配当の基本方針

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30%を目途として配当を行います。

- ●中間配当金は当初公表どおり1株当たり10円
- ●期末配当金は、通期業績予想の修正を踏まえ 当初計画から1円増加の12円を予想

年間配当金の推移



※ サーラグループ創立110周年 の記念配当 1 円を含む

第4次中期経営計画について



(2020年11月期~2022年11月期)

従来



総合力を発揮し、暮らしの新しい価値を提供

これから注力する領域を明確にするため、セグメントを束ねる概念として、ライフクリエイティブ事業ユニット、エネルギーベース事業ユニット、つなぐ事業ユニットを設定する。

まずは3年間で住まいサービスを最適化し、2030年には事業ユニットの枠を超えた総合力を発揮し、暮らしの新しい価値を提供していく。

現第4次中期経営計画 住まいサービスの最適化

SALA (現在) エンジニアリング ハウジング エネルギー &メンテナンス & ソリューションズ ・都市ガス ・LPガス ·電気 その他エネルギー ・器具工事 ・リフォーム アニマル ・プラザ運営 ・マイサーラ プロパティ ヘルスケア その他 カーライフ サポート

セグメントの集合体

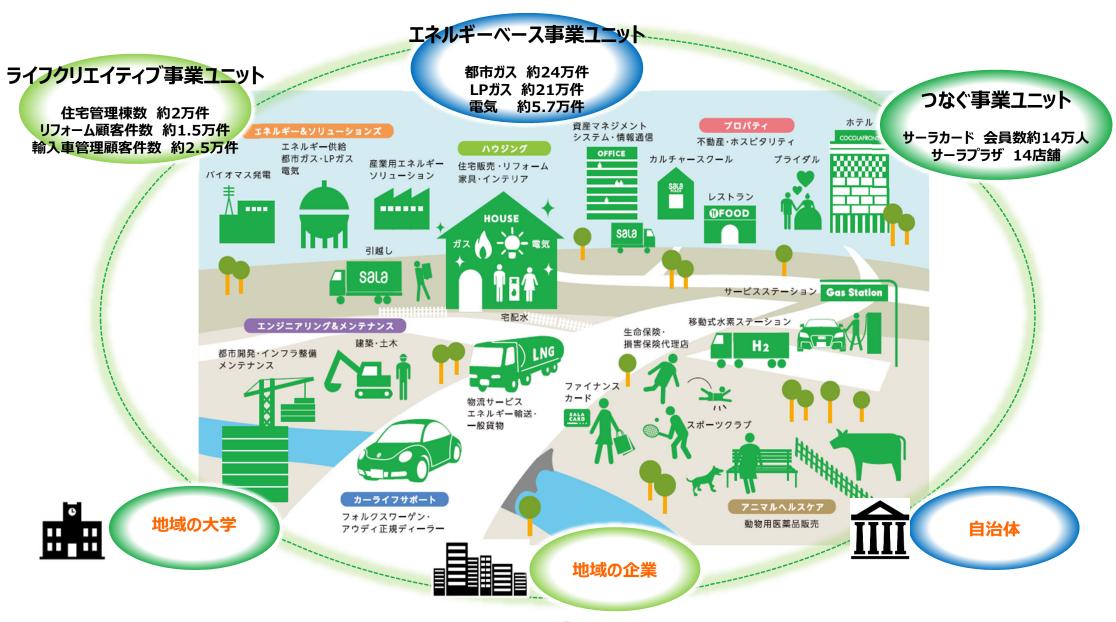


2030年 暮らしのSALAの確立





エネルギー顧客をベースに住まい・暮らしの総合サービスを展開





_{売上高} 2,350億円 営業利益 70億円 営業利益率 3.0%

売上高 営業利益



経営指標 生産性指標

	2019年	2020年	2021年	2022年
売上高	2,138	2,117	2,200	2,350
営業利益	54	59	65	70
売上高営業利益率	2.6%	2.8%	3.0%	3.0%
ROA(総資産経常利益率)	4.1%	3.8%	3.8%	3.8%
ROE(自己資本当期純利益率)	8.5%	5.9%	7.2%	7.3%
ROIC(投下資本利益率)	3.2%	3.5%	3.7%	4.0%
1株当たり当期純利益(円)	60.78	55.86	71.05	77.17
1人当たり営業利益(万円)	112	118	128	137

[※] サーラeパワーの為替予約に係るデリバティブ評価損益を除く。



対象期間

2020年11月期 ~ 2022年11月期 までの3年間

重点課題 1

暮らしのSALAの新展開

施策

- ・暮らしの事業展開(ライフクリエイティブ事業)
- ・新たな暮らしの商品・サービス開発(")
- ·BtoC 新たな事業体制の確立(エネルギーベース事業)
- ·BtoB ビジネスサービスの本格展開 (")
- ・暮らしの提案拠点づくり(つなぐ事業)
- ・お客さま情報の利活用(")

重点課題 2

SALAの浸透

施策

- 新たなお客さまの獲得
- ・質の向上
- ·社会価値向上

重点課題 3

変革とチャレンジ

施策

・グループの持続的成長を支える人事制度の構築

カーボンニュートラルに向けた取組み



- (1)電力の地産地消(木質バイオマス発電所)
- (2) サーラのゼロソーラーサービス
- (3) ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス (ZEH)
- (4) カーボンニュートラルに向けた体制整備

(1)電力の地産地消(木質バイオマス発電所)



東三河バイオマス発電所は 燃料として公共施設の 剪定枝の受入を開始

●街路樹の剪定枝をバイオマス発電の燃料として活用

サーラグループは、電力の地産地消の取組みの一つとして、「東三河バイオマス発電所」を建設し、2019年7月に営業運転を開始した。年間発電量は約1億5千万KWh(一般家庭約4万世帯分に相当)である。

主燃料は輸入材のPKS(パーム椰子殻)であるが、SDGsの観点から副燃料として東三河など当地域の未利用材を活用している。(約11,000t/燃料全体に占める割合7.3%)2021年1月には発電燃料の一部として愛知県の公共施設で発生する剪定枝などを加工したチップの受入を開始した。公共施設を維持管理する過程で発生する剪定枝を燃料とすることにより、自治体の支出削減につながっている。また、同発電所においては燃料の安定調達が図られるとともに、未利用材の利活用を進めることにより地域の環境保全に貢献している。なお、2021年度は愛知県と豊橋市の公共施設等から約100tの剪定枝を受け入れる予定である。



発電所に搬入された剪定枝のチップ

東三河バイオマス発電所

発電所名	東三河バイオマス発電所
建設地	愛知県豊橋市新西浜町2-10
発電規模	22,100 K W
年間発電量	約1億5,000万 k W h (一般家庭約4万世帯分に相当)
燃料	主燃料:輸入材 (主にPKS 〔パーム椰子殻〕 など) 副燃料:東三河、遠州などの間伐材等
総事業費	約100億円
売上高	約39億円/年(2021年11月期見込み)
営業利益	約4億円/年(2021年11月期見込み)

(1)電力の地産地消(木質バイオマス発電所)



木質バイオマス発電所内 の廃熱活用について 大学と共同研究を開始

廃熱を活用したバイナリー発電の検証

東三河バイオマス発電所は、木質燃料を利用した 汽力発電(蒸気の膨張力を利用した発電方式)で あり、カーボンニュートラルに即した再生可能エネルギー 事業である。

脱炭素社会の実現に向けて、さらなる効率化や CO2排出削減に資する新たな取組みとして、木質バイオマス発電所内の廃熱を活用したバイナリー発電の 検証を行うため、国立大学法人豊橋技術科学大学 と共同研究を開始した。

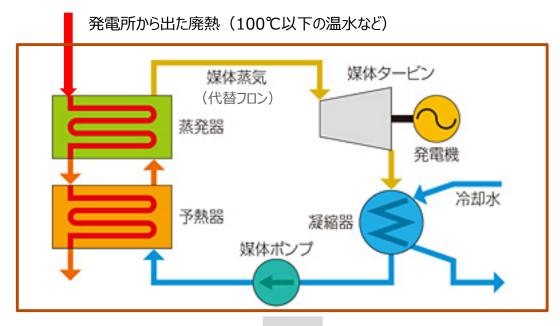
2021年度は発電所の廃熱設備の調査及び廃熱量のデータ取得に取り組む。

「バイナリー発電し

熱を水よりも沸点が低い代替フロンやアンモニアなどの媒体へ熱交換して蒸気を発生させ、その蒸気圧力によってタービンを回す発電方法である。

通常の発電では、水を媒体として150℃以上の高温・高圧の蒸気が必要であるが低沸点媒体の蒸気を使うバイナリー発電では150℃以下の熱源でも発電することが可能である。バイナリー発電では、低沸点媒体として代替フロンが使われることが多くその沸点は約15℃。100度以下の温水でも沸騰させることができる。蒸気となった低沸点媒体は、冷却・凝縮によって液体に戻り、再び発電に利用される。

加熱源と低沸点媒体の2つの熱サイクルを使うことから、英語で「2つの」を意味する「バイナリー | 発電という名称が用いられている。



電気 発電所内の設備へ

(2) サーラのゼロソーラーサービス



法人向け太陽光発電システム 第三者所有モデル事業 「サーラのゼロソーラーサービス」開始

●再生可能エネルギーの普及促進

サーラエナジー(株)は、法人向け太陽光発電システム第三者 所有(オンサイトPPA)モデル「サーラのゼロソーラーサービス」事 業を開始した。2021年6月現在、2社2拠点に導入。

PPAモデルとは、同社が発電事業者として自家消費型太陽光発電設備等の所有、維持管理等を行い、当該設備等で発電された電力をお客さまに供給するものである。

導入サイドのメリットとして、商用系統からの購入電力量の削減できるため、エネルギーコストとCO2の削減が可能になる。また、停電時も日照があれば発電することができることから、BCP対策につながる。

現在、導入している2拠点の合計発電容量は457.9kWで、 年間473千kWh (231t-CO2)相当のCO2削減効果(日本 人100人が1年間に排出するCO2排出量に相当*)が見込まれている。

※出典元:全国地球温暖化防止活動推進センター

サーラのゼロソーラーサービス

1. 初期費用なし

初期費用なしで太陽光発電設備を設置し、再生可能エネルギーを使用(※設置した太陽光発電からの電力購入が条件)





2. 電気代のメリット

太陽光発電による電力を使用することにより、使用電力の大幅な削減が可能

3. 契約満了後に無償譲渡

契約期間終了後には0円で太陽光発 電設備をお客さまに譲渡







(3) ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス (ZEH)



住宅の省エネ・ 省CO2化に向けて ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス (ZEH) の普及を促進

●ZEH目標の設定と普及促進

2014年に閣議決定された「エネルギー基本計画」において、「住宅については、2030年までに新築住宅の平均で住宅の年間の一次エネルギー消費量が正味(ネット)でゼロとなる住宅の実現を目指す」とされた。

サーラ住宅(株)は、平成28年度「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス支援事業」の補助金交付要件となる「ZEHビルダー登録」制度の開始に伴い、2016年度から2025年度までの注文住宅におけるZEH目標を掲げ、普及促進に取り組んでいる。

※全国の注文戸建て住宅全体に占めるZEH比率13%(2019年) (出典元:2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略)

「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス」

外皮の断熱性能等を大幅に向上させるとともに、高効率な設備システムの導入により、室内環境の質を維持しつつ大幅な省エネルギーを実現した上で、再生可能エネルギーを導入することにより、年間の一次エネルギー消費量の収支がゼロとすることを目指した住宅を指す。

サーラ住宅におけるZEH普及目標及び実績(※)

年度	2016	2017	2018
目標値	2%	3%	4%
実績	6%	11%	18%
ZEH販売棟数	11棟	21棟	35棟

年度	2019	2020	2025
目標値	20%	50%	50%
実績	19%	15%	
ZEH販売棟数	44棟	36棟	

※新築の注文住宅の販売棟数に占めるZEH (Nearly ZEH「ZEHを見据えた先進住宅」を含む)の割合

(4) カーボンニュートラルに向けた体制整備



カーボンニュートラルに向けた 社内体制の整備と SDGsの推進

環境方針改定と推進体制の強化

新たな環境方針のもと、グループ横断的な推進体制の強化を通じて、主要各社の環境活動を活性化させ、統合報告書のリリースに向けて開示情報の整理に取り組む。

2021年4月には「サステナビリティレポート2021」を発行。

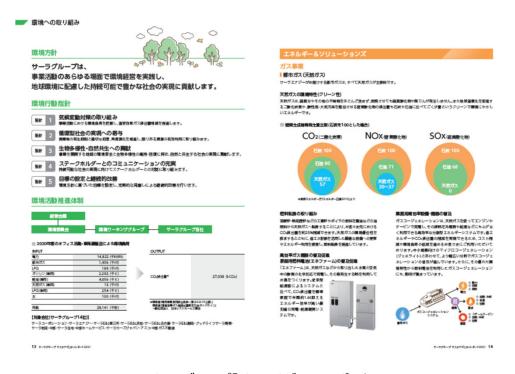
●事業と通じた社会課題解決と地域連携

天然ガスの高効率利用に向けた提案強化やバイオマス発電所の稼働による再生可能エネルギーの活用など、エネルギー分野だけでなく、ZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)の普及や建設副産物のリサイクル促進など、グループー丸となって社会課題解決に取り組む。

また、地域のために活動する組織・団体などと連携し、スポーツ、教育、文化・芸術、社会福祉などの様々な分野から地域振興や活性化に向けた活動を支援している。

【新たなグループ環境方針】

サーラグループは、事業活動のあらゆる場面で環境経営を実践し、地球環境に配慮した持続可能で豊かな社会の実現に貢献します。



サーラグループ「サステナビリティレポート2021」 https://www.sala.jp/ja/sustainability.html

DXに向けた取組み



- (1) デジタルを活用した顧客体験の創造と効率化の実現
- (2) お客さまとのつながりを強化する「サーラのアプリ」リリース

(1) デジタルを活用した顧客体験の創造と効率化の実現



DX推進体制を整備し、 顧客接点のデジタル化、業務効率化を推進

●暮らしのSALA実現に向けた推進体制の整備

2021年2月、サーラグループのITシステムを統括する(株)サーラビジネスソリューションズに、マーケティング・プラットフォーム事業の(株)サーラライフスタイルイノベーションを統合し、グループ一体となったデジタル戦略を策定・展開する体制を整備した。

● Web接点の強化、パーソナライズしたサービス提供

アフターコロナ時代に適した、お客さま接点のデジタル化を推進。各社ごとに分かれていた顧客情報の統合・分析、接触訪問時のメモなどアナログ情報のデジタル化、アプリのリリースなどデジタルサービスの充実によって、お客さま一人ひとりの理解を深めることで、パーソナライズした品質の高いサービスを提供。また、住まいのビジネス成長に向けても、家に関する情報・データ(家歴・保険・保証等)を拡充する。

業務プロセス改革による大幅な生産性向上

コロナ禍を契機に、時間と場所を気にせず仕事ができるテレワーク環境を整備するとともに、AI-OCRやAIチャットボットの活用による既存業務の自動化や、2021年5末時点で約60業務を対象としたRPA導入を図るなどグループ全体で業務効率化を推進している。

(2) お客さまとのつながりを強化する「サーラのアプリ」リリース



サーラグループは、iPhone・Android用アプリケーション「サーラのアプリ」を2021年5月にリリースした。 本アプリは、サーラグループが提供するお客さま向けのWEBサービスを1つにまとめ、ガス、電気などの毎月の使用量や料金、サーラカードのポイント残高の照会ができるほか、お得なキャンペーン情報、各種イベント情報などを提供する。

今後も段階的にアップデートすることにより、ガスの点検及びリフォーム後の定期点検のご案内や、サーラクラブパートナー店のお得なクーポンの配信などサービスを拡張する。

※2021年6月末時点のアプリダウンロード数3.1千件、サーラカード会員数(家族会員含む)141千名











目的 1

デジタル上における地域のお客さまへのサービス窓口を1つにまとめ、お客さまに対して「暮らし = サーラ」のブランディングを浸透させる。

目的 2

デジタルデータ取得を進め、お客さまへ暮らしや住まいに関する提案の精度向上を図るとともに、 お客さまにとって最適なチャネル(オンライン、オフライン「店舗、訪問営業」)でサービスを提供する体制整備を行う。

つながりを生み出すまちの拠点づくり



つながりを生み出すまちの拠点づくり(1)



2021年7月 豊橋駅前大通二丁目に emCAMPUS EASTが竣工

●豊橋駅前大通二丁目地区再開発事業

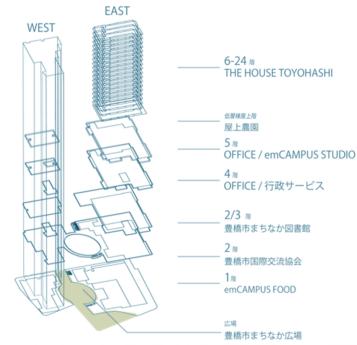
2021年7月1日に「emCAMPUS(エムキャンパス)EAST」の竣工式を執り行った。

サーラグループが主体的に開発に携わる1階の食の発信拠点「emCAMPUS FOOD」は11月27日生)にグランドオープンする。本フロアはフードホール、レストラン、マーケットで構成され、東三河の食の魅力を国内外へ発信する。

また、食分野における革新や社会課題の解決を目 指す次世代フードクリエイターとなる人材の発掘、育成 を支援し、東三河エリアを食の聖地とすることを目指し ている。

上記のほか、サーラグループは「学び」のプログラムを 展開する5階の「emCAMPUS STUDIO」や上層 階のマンションの開発に携わっている。

なお、西棟「emCAMPUS WEST」は2024年の完成を予定する。











emCAMPUS EAST



1階:カラダにも地球にも美味しい東三河の食の発信拠点「emCAMPUS FOOD」

東三河の食の魅力を発信する拠点として、フードホール、レストラン、マーケットで構成され、豊かな食材を提供するだけではなく、 食の価値をリアル及びオンラインで発信し、東三河発の新しい食文化の創造を目指す。

また、食分野における革新や社会課題の解決を目指す次世代フードクリエイターの発掘、育成を支援し、東三河を食の聖地とすることを目指す。

フードホール

カフェ&スイーツ、和食、洋食、ピザなどを提供し、テイクアウトやお惣菜も用意する。

レストラン

「美容と身体に優しいビストロ」として、東三河の食を盛り上げるさまざまなコラボイベントや、 貸切のイベントにも対応する。

マーケット

厳選された東三河の食材に加え、全国、世界の食の素材を取り揃える。



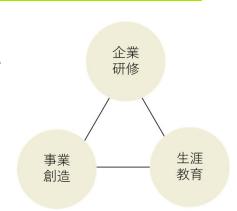




フードホール レストラン マーケット



5 階:働く人・学ぶひとが新たな光を放つ場所 「emCAMPUS STUDIO」



「企業研修」「生涯教育」「事業創造」の3つを核にした「学び」のプログラムを展開する。

企業研修

東三河で活躍する社会人や大学生が共に学び、刺激を与え合いながら人脈を築く、地域全体で人材育成に資するプログラムを提供する。

生涯教育

東三河の魅力の発見や人生を豊かにする学びなど、人々が生涯を通じて探求心や好奇心、創造性を育み続けられるプログラムを提供する。

事業創造

愛知県のスタートアップ支援拠点の一つとして、気軽に面白いことを始めたい方や企業(社内起業家)を応援・伴走するプログラムを提供する。

上記のほか、東三河の他のオープンイノベーション拠点と共に東三河地域の企業・大学との事業開発や実証試験等の支援を行う。

また、愛知県のステーションAiプロジェクトにおける東三河スタートアップ・サテライト拠点として位置付けられるよう協議、準備を進めている。



トピックス



- (1)安心して長く快適に暮らすことができる住まいの提案
- (2) サーラブランドのさらなる浸透

トピックス(1)安心して長く快適に暮らすことができる住まいの提案



サーラ住宅は 通気性能と耐火仕様を 両立した住宅の販売を開始

●省令準耐火仕様の特記仕様認定を取得

サーラ住宅(株)は、2021年6月に通気性能と耐火仕様を両立する住宅の販売を開始した。同社のオリジナル工法である外断熱・二重通気工法は壁体内通気を有しており、従来、空間を区画して防火する「耐火仕様」との両立は不可能とされていた。

今回、通気経路に熱膨張耐火材を設置し、この熱膨張耐火材が200℃以上で40倍に膨張し通気経路を塞ぐことにより、高い耐火性能の確保が可能になった。

熱膨張耐火材の採用により、省令準耐火仕様の特記仕様認定を取得した。災害に強く、レジリエンス性の高い商品の販売を拡大し、安心して長く快適に暮らすことができる住まいを提供する。

平常時











通気経路に熱膨張耐火材を設置する ことにより、高い耐火性能を確保



浜松エリアにおける サーラブランドのさらなる浸透

●サーラ音楽ホール開館

サーラグループが施設命名権を取得し、ネーミングパートナーとなっている「サーラ音楽ホール」(浜松市市民音楽ホール)が2021年6月に開館した。

同施設は、浜松市民の音楽文化活動や学習成果などを発表する機会の創出による文化振興を目的として建設された。 サーラグループは、音楽のまち・浜松における市民の文化活動を支える取組みを通じて、同エリアにおけるサーラブランドのさらなる浸透を目指す。

なお、サーラグループが浜松市とネーミングライツのパートナー 契約を締結するのは、浜北平口スポーツ施設に続き2例目で ある。

●開館記念イベントで「サーラシート」贈呈

2021年6月、同館の開館記念イベント「吹奏楽の日」に出演する子どもたちに、サーラグループが協賛する「侍BRASS結成15周年記念公演」への招待チケット「サーラシート」の贈呈を行った。本取組みは、地域の方を協賛イベントに招待する社会貢献活動の1つとして行っている。



サーラ音楽ホール



「サーラシート」贈呈式

サーラグループの概要



- (1)会社概要及び株式の状況
- (2)サーラグループの沿革
- (3) セグメント体制
- (4) サーラグループの販売エリア
- (5) 東海地方の展開状況(2020年11月期)

サーラグループの概要(1)会社概要及び株式の状況



会社概要

商号	株式会社サーラコーポレーション	·
設立	2002年5月1日	
本社所在地	豊橋市駅前大通一丁目55番車サーラタワー	也
資本金	80億2,500万円	
証券取引所	東京証券取引所 市場第一名古屋証券取引所 市場第一	
役員	代表取締役社長 兼 グループ代表・CEO 代表取締役専務 取締役 取締役 取締役 社外取締役 社外取締役 社外取締役 社外取締役 なが取締役 なが取締役(常勤監査等委員) 社外取締役(監査等委員)	神野吾郎 松井和彦 高山 村村 村村 名居 名 一村 村村 村村 村村 村村 村村 大山 村村 大山 村村 村松 村村 大山 村村
従業員数	4,054名(連結)	ı

株式の状況

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10,732株を含む)
1単元の株式数	100株
株主数	10,975名

大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
サーラコーポレーション従業員持株会	4,833	7.32
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,665	5.55
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,969	4.49
三井住友信託銀行株式会社	2,920	4.42
株式会社三菱UFJ銀行	2,592	3.92
サーラエナジー共栄会	2,221	3.36
株式会社静岡銀行	2,180	3.30
株式会社日本カストディ銀行 (信託口4)	1,621	2.47
株式会社三井住友銀行	1,414	2.14
神野 吾郎	1,368	2.07

※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

(2021年5月31日現在)

サーラグループの概要(2)サーラグループの沿革



中核5社によるサブグループ経営

1960年代、総合生活産業への 飛躍をめざして多角化を推進

上場3社を軸にサーラグループを形成

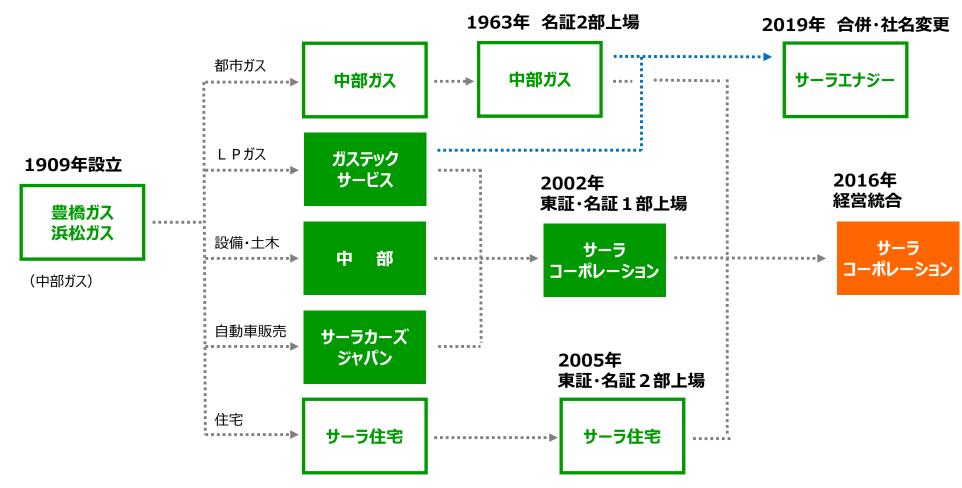
サーラの基本理念のもと グループを結束し 新たな事業の取り組み

2016.7 資本統合により サーラグループを一体化

経営効率をたかめるとともに 地域の暮らしやビジネスを 総合的にサポートする事業展開へ

2019.12 エネルギー事業を再編

「お客さま起点」「地域軸」を主とする 体制へ変革しお客さまと向き合い、 地域に根差した存在へ



グループ会社46社 (連結子会社38社、非連結子会社7社)

エネルギー&ソリューションズ(エネルギー・生活サービス事業)	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&Lサポート、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、 神野オイルセンター、中部プロパンスタンド、浜松プロパンスタンド、KANTOH
エンジニアリング&メンテナンス (土木・建設・設備事業)	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
一 ハウジング (住宅販売事業)	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
■ カーライフサポート (輸入車販売事業)	サーラカーズジャパン
	サーラカーズジャパン アスコ 、エイ・エム・アイ、ホクヤク、大和医薬品工業
(輸入車販売事業) アニマルヘルスケア	

サーラグループの概要(4)サーラグループの販売エリア



東三河・遠州エリアを中心に、北海道から山口県まで

22都道府県·333カ所に展開

中国地方

7

エネルギー&ソリューションズアニマルヘルスケア

関西地方

2 ヵ所

アニマルヘルスケア

北海道地方

力所

アニマルヘルスケア

東北地方

5 ヵ所

エネルギー&ソリューションズ エンジニアリング&メンテナンス アニマルヘルスケア

東海地方

281 加

エネルギー&ソリューションズ カーライフサポート エンジニアリング&メンテナンス アニマルヘルスケア ハウジング プロパティ

関東地方

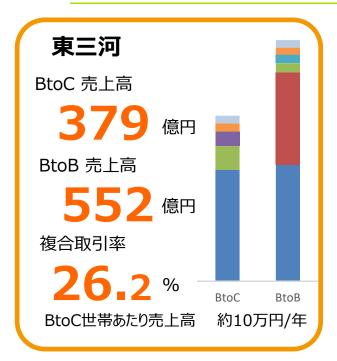
37加

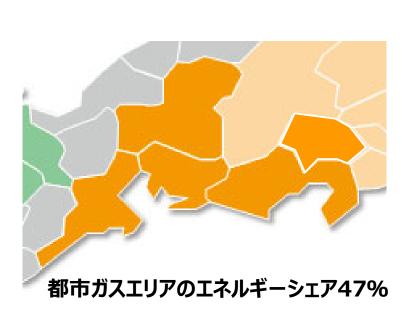
エネルギー&ソリューションズ エンジニアリング&メンテナンス ハウジング カーライフサポート アニマルヘルスケア

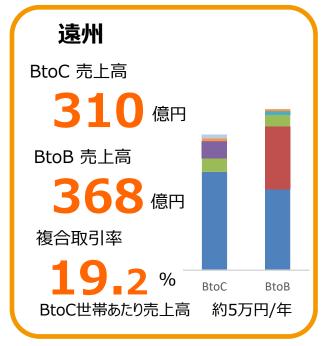
(2020年12月1日現在)

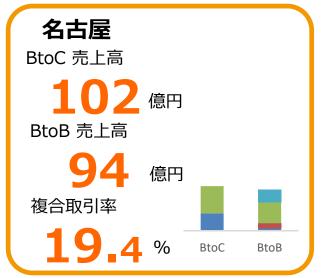
サーラグループの概要(5)東海地方の展開状況(2020年11月期)

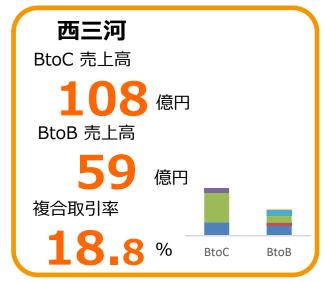


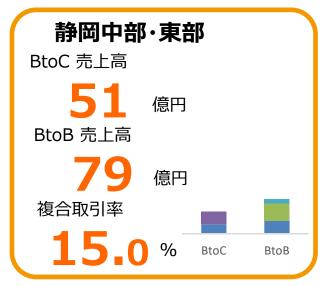












- ■エネルギー&ソリューションズ■エンジニアリング&メンテナンス
- ■ハウジング ■カーライフサポート
- ■アニマルヘルスケア
- ■プロパティ



(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている数値計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

お問い合わせ先

株式会社サーラコーポレーション 総務部 総務グループ

TEL: 0532-51-1182 FAX: 0532-51-1154