

# 2022年11月期 第2四半期決算説明会

2021年12月1日～2022年5月31日



**sala**  
SALA GROUP

2022年 8月4日

株式会社サーラコーポレーション

□ 2022年11月期 第2四半期業績と通期業績予想	P. 2
□ セグメントの概況	P. 5
□ 2022年11月期連結業績予想及び配当予想	P.13
□ サーラの目指す方向性	P.16
□ 第4次グループ中期経営計画の進捗状況	P.18
□ 第4次グループ中期経営計画におけるその他の取組み	P.23
□ グループの持続的な成長に向けた取組み	P.28
□ 参考資料	P.31

# 2022年11月期 第2四半期業績

---



2022年11月期(2021年12月1日～2022年11月30日) 第2四半期

## 売上高

売上高はエネルギー&ソリューションズ事業、ハウジング事業などが増収となり増加した。

21年11月期第2四半期  
1,138億円

22年11月期第2四半期  
**1,182億円**

## 営業利益

営業利益は、エネルギー&ソリューションズ事業及びハウジング事業は増益となったが、エンジニアリング&メンテナンス事業などが減益となり、わずかに減少した。

21年11月期第2四半期  
63億円

22年11月期第2四半期  
**62億円**

### 第2四半期実績 | 前年比較

(億円)

	21年11月期 20/12~21/05	22年11月期 21/12~22/05	増減率	増減要因
売上高	1,138	<b>1,182</b> <u>過去最高</u>	+3.9%	エネルギー & ソリューションズ+74、ハウジング+11、アニマルヘルスケア△21、エンジニアリング&メンテナンス△16
営業利益	63	62	△1.0%	エネルギー & ソリューションズ+3.8、エンジニアリング&メンテナンス△3.2
経常利益	69	<b>70</b> <u>過去最高</u>	+1.3%	営業外収益のデリバティブ評価益が増加
親会社株主に帰属する 四半期純利益	47	<b>48</b> <u>過去最高</u>	+0.8%	-
1株当たり 四半期純利益 (円)	75.51	<b>75.36</b>	-	-

# 2022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	21年11月期末	22年11月期 2Q末	増減	主な増減要因
資産	1,874	<b>1,849</b>	△25	仕掛品 △20、有形固定資産△9
負債	1,207	<b>1,132</b>	△75	長期借入金の減少 △41、流動負債「その他」△29
純資産	666	<b>717</b>	+50	利益剰余金の増加 +45
自己資本比率(%)	34.9	<b>38.1</b>	+3.2	

## ● キャッシュ・フローの状況

(億円)

項目	21年11月期 2Q (20/12~21/5)	22年11月期 2Q (21/12~22/5)	主な要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	46	<b>72</b>	増加要因：四半期純利益70、減価償却費32 減少要因：法人税等の支払15、賞与引当金の減少13
投資活動によるキャッシュ・フロー	△21	△ <b>27</b>	減少要因：有形固定資産の取得による支出28
財務活動によるキャッシュ・フロー	△23	△ <b>48</b>	増加要因：長期借入れによる収入11、短期借入金の純増2 減少要因：長期借入金の返済52、配当金の支払8

## ● 設備投資額・減価償却費

(億円)

項目	21年11月期 2Q (20/12~21/5)	22年11月期 2Q (21/12~22/5)	22年11月期 計画 (21/12~22/11)
設備投資額	19	<b>31</b>	72
減価償却費	33	<b>32</b>	69

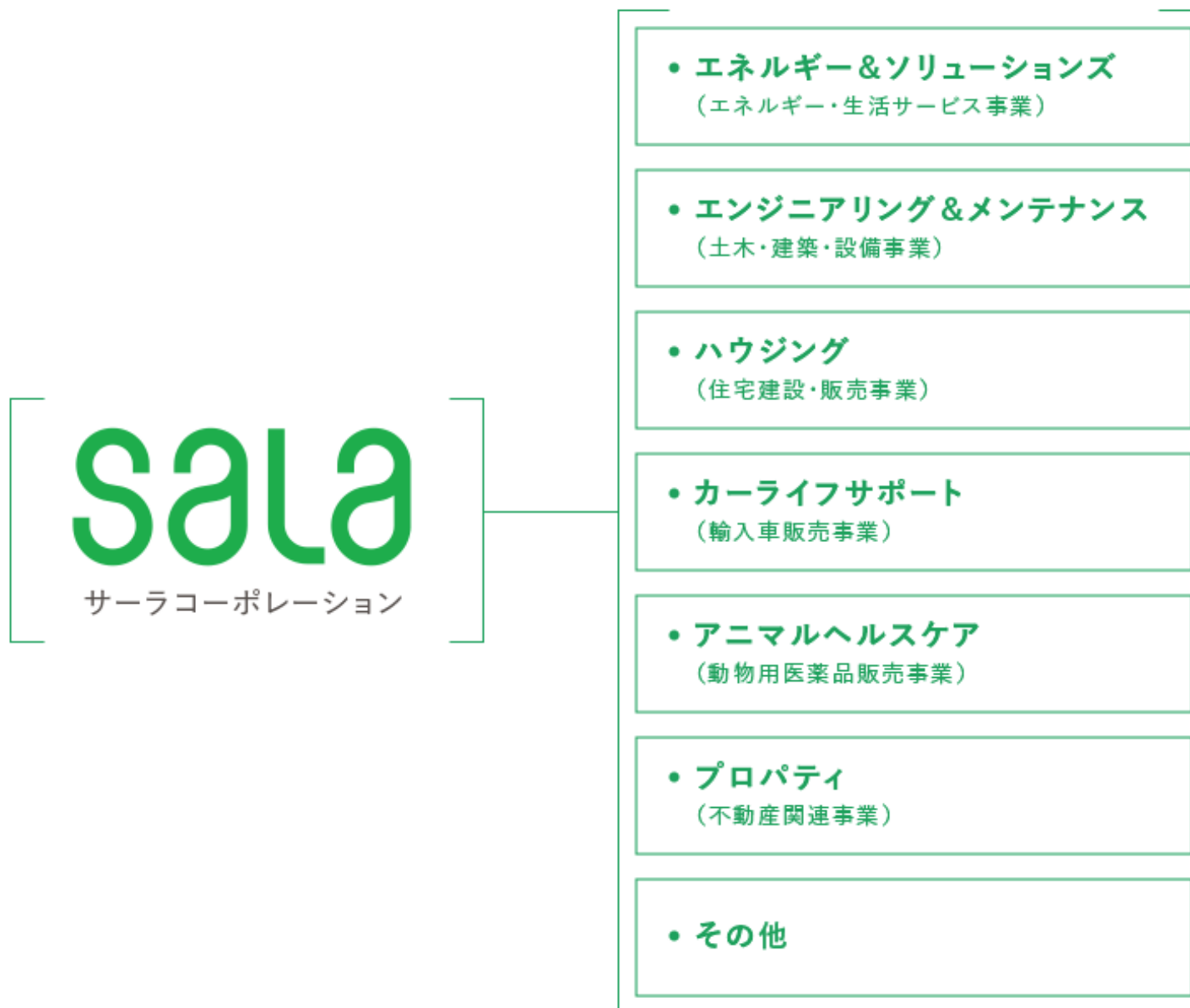
2022年11月期第2四半期実績 主な設備投資：都市ガス導管 10億円、輸入車ショールーム建設仮勘定 3億円

# セグメントの概況

---



2022年11月期(2021年12月1日～2022年11月30日) 第2四半期



## 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

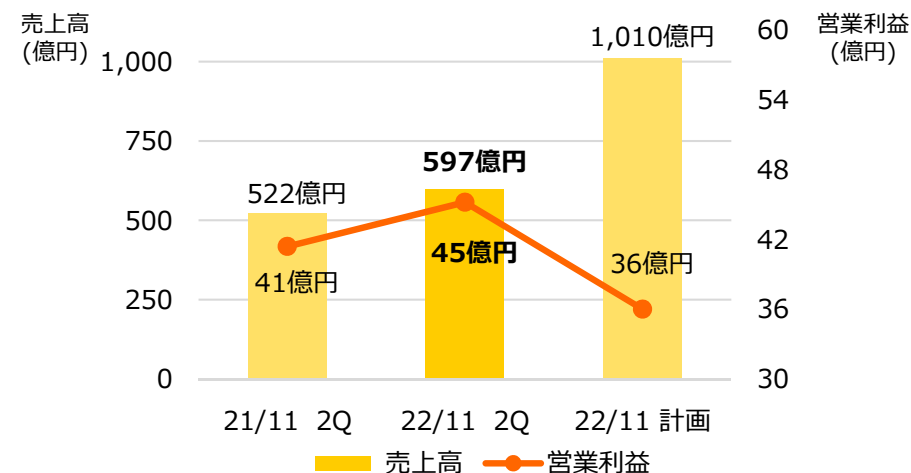
### 業績の概要

- 冬期のガス需要が前年同期と比較して増加したため、都市ガスの家庭用、工業用及び業務用のガス販売量は増加した。
- 原料費調整制度に基づき都市ガス販売価格を上方調整するとともに、原料価格の上昇に伴いLPガス販売価格を改定したため、売上高は増加した。
- 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

- ◆ 地域のカーボンニュートラル実現に向けて、グリーンリフォームの提案や、取引先工場に対して設備の省エネを最適化するカーボンニュートラル診断などに取り組む。
- ◆ 通期の業績は、売上高は計画どおりに推移する見込み。（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）

### 実績・計画



### 重要指標

指標	2022年2Q実績	2022年通期計画
ガスお客さま件数 (前期末増減)	449千件 (+1千件)	452千件 (+4千件)
電気お客さま件数 (前期末増減)	66千件 (+4千件)	71千件 (+9千件)
リフォーム売上高【グループ全社】 (前年同期比較)	30億円 (△2億円)	85億円 (+9億円)



## 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

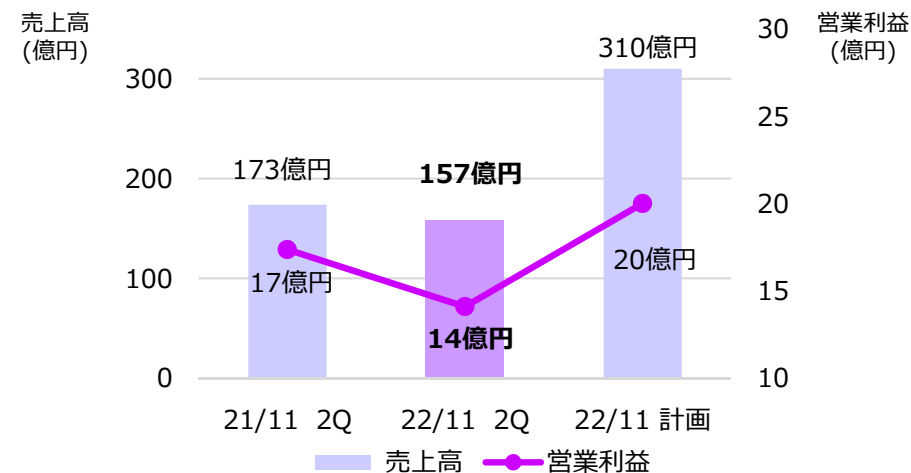
### 業績の概要

- 設備工事及び土木部門において完成工事が減少したため、売上高は減少した。
- 工程管理を徹底し売上原価の低減に努めたが、設備工事部門及び建築部門において完成工事粗利益が減少したため営業利益は減少した。

### 下期の取組み

- ◆ 設計、施工、アフターメンテナンスをワンストップで提供することができる強みを活かし、お客さま接点の強化を図るとともにグループ内各社と連携した取引拡大に取り組む。
- ◆ 受注拡大に向けた取組みに加え、工程管理の改善に引き続き取り組み、生産性の向上を図る。以上により、通期の業績は、当初計画どおりに推移する見込み。

### 実績・計画



### 重要指標

指標	2022年2Q実績	2022年通期計画
工事サービス商材に関する新規お客さま件数	9件 (△5件)	17件 (△2件)
総合メンテナンス提案件数	64件 (+1件)	150件 (+37件)

( ) 内 前年同期比較

## 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

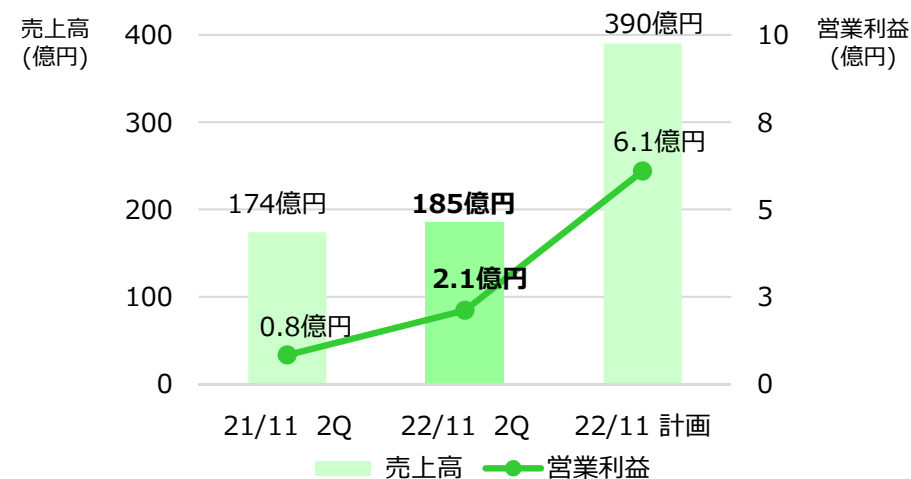
### 業績の概要

- 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、既存取引先を中心に取引拡大に努めたことにより受注が増加した。以上により、売上高、営業利益は増加した。

### 下期の取組み

- ◆ 2022年8月にオープンするLCCM（ライフサイクルカーボンマイナス）仕様のお泊まりハウス（宿泊体験型モデルハウス）の利用促進などにより、住まい分野におけるカーボンニュートラルを推進する。
- ◆ ウッドショックや円安の影響により住宅資材価格が上昇し、お客さまが住宅購入を控えるなど今後の先行きは不透明感が増しているものの、通期の業績は当初計画どおりに推移する見込み。

### 実績・計画



### 重要指標

指標	2022年2Q実績	2022年通期計画
新築戸建て住宅引渡し件数 ※1	264件 (+28件)	584件 (+29件)
住宅部資材加工・販売売上高	95億円 (+10億円)	179億円 (+1億円)

( ) 内 前年同期比較

※1新築戸建住宅の引渡件数（サーラ住宅、太陽ハウジングの合計件数）

## 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

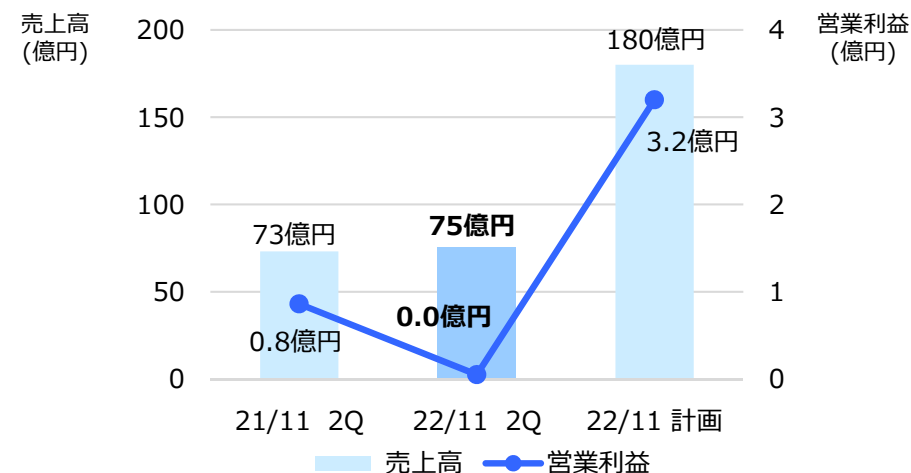
### 業績の概要

- フォルクスワーゲン、アウディともに半導体不足等により生産台数が減少した影響を受け新車販売台数は減少した。一方、中古車販売に注力したことにより中古車販売台数が増加し、売上高は増加した。
- 販売促進費など販売費及び一般管理費が増加したことから、営業利益は減少した。

### 下期の取組み

- ◆ お客さまにとって最適な提案を行い、お客さま満足度向上につなげるため、新車販売、中古車販売及びサービスの各部門間連携の強化に引き続き取り組む。
- ◆ サーラエナジー(株)との協業による店舗のカーボンニュートラル化や、電気自動車の購入を希望するお客さまに対するカーボンニュートラル促進施策などに取り組む。
- ◆ 中古車販売等の強化を継続することにより、新車販売台数の減少分をカバーする。以上の取組みにより、通期の業績は当初計画どおり推移する見込み。

### 実績・計画



### 重要指標

( ) 内 前年同期比較

指標	2022年2Q実績	2022年通期計画
新車販売台数 (VW)	427台 (△33台)	1,384台 (+248台)
新車販売台数 (Audi)	179台 (△57台)	647台 (+165台)
中古車販売台数 (VW)	640件 (+63台)	1,526台 (+349台)
中古車販売台数 (Audi)	258件 (+60台)	576台 (+176台)

## 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

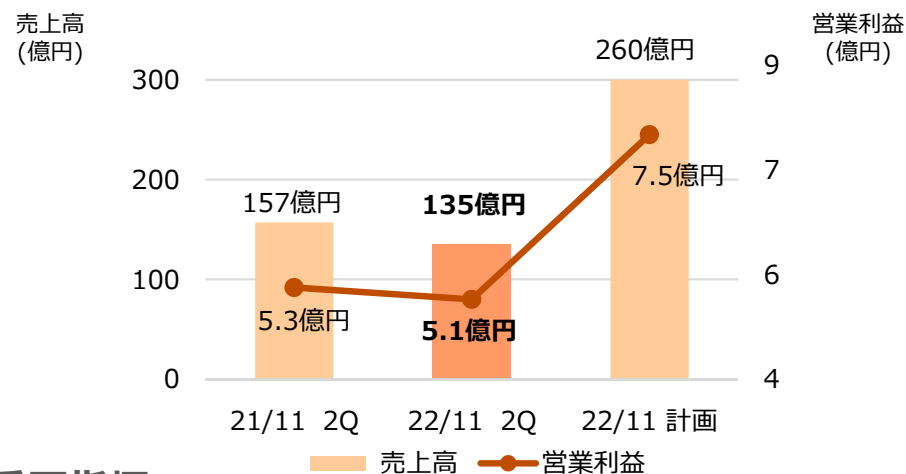
### 業績の概要

- 畜産部門において飼料価格の高騰などが影響し、前年同期に比べ既存取引先からの受注が低下したことから、動物用医薬品等の販売が減少した。
- 収益認識会計基準等の適用に伴い2,186百万円の減収要因を含むため、売上高は減少した。
- 販売費及び一般管理費の圧縮に努めたが、営業利益は減少した。

### 下期の取組み

- ◆ (株)アスコは、連結子会社の(株)エイ・エム・アイ及び大和医薬品工業(株)を2022年12月に統合し、収益力向上とシェア拡大を図る。
- ◆ オンラインツールを活用したお客さまへの提案力の強化や、拠点の統廃合などによる収益力の強化に引き続き取り組むことにより、通期の業績は当初計画どおりに推移する見込み。

### 実績・計画



### 重要指標

( ) 内 前年同期比較

指標	2022年2Q実績	2022年通期計画
畜産分野売上高	62億円 (△1億円)	131億円 (+9億円)
ペット関連分野売上高	65億円 (+1億円)	126億円 (+4億円)
1人当たりの売上総利益	1,118千円 (△29千円)	1,120千円 (+15千円)

## 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

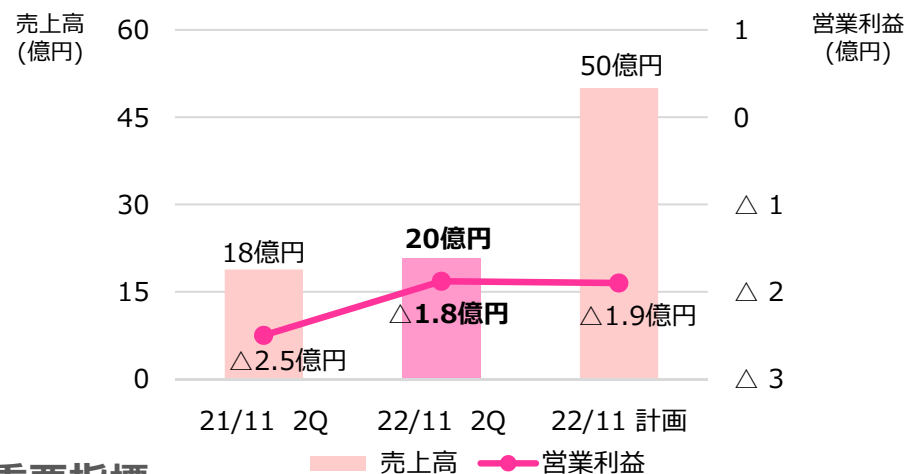
### 業績の概要

- 不動産管理等を担う資産マネジメント部門において、取扱い物件の増加により資産管理収入が増加するなど堅調に推移したことから売上高は増加した。
- ホ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から宴会やブライダル、宿泊などの利用客数減少の影響が続いたため、営業損失を計上した。

### 下期の取組み

- ◆ 2024年に完成を予定する「emCAMPUS（エムキャンパス）WEST」のマンション及び商業エリアの設計を進めるとともに、全体の事業計画策定に取り組む。
- ◆ 不動産部門は堅調に推移しているものの、新型コロナウイルス感染症再拡大の影響など不確定要素が多いことから、現時点の通期業績見通しは当初計画を据え置く。

### 実績・計画



### 重要指標

指標	2021年2Q実績	2022年通期計画
不動産部門売上高	16億円 (+2億円)	38億円 (△50億円)※
ホスピタリティ部門売上高	6億円 (+1億円)	15億円 (+4億円)
スポーツ部門売上高	3億円 (△0億円)	7億円 (+1億円)

( ) 内 前年同期比較

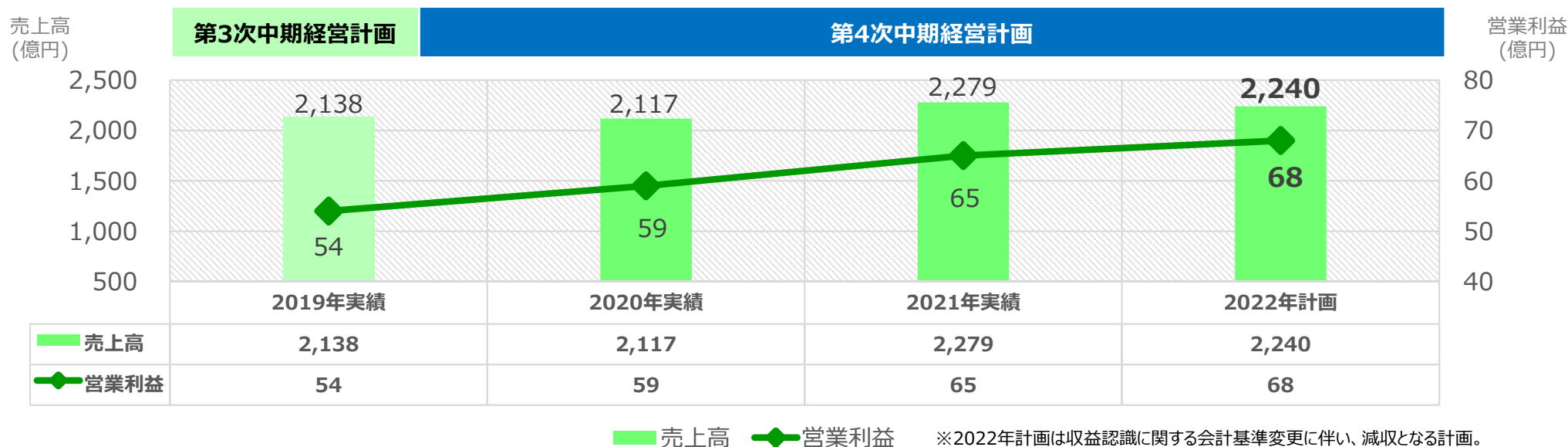
※前年同期は豊橋駅前大通二丁目マンション販売の売上を計上

# 2022年11月期連結業績予想及び配当予想

---



## 2022年11月期の連結業績予想は、当初計画どおり



### 各種指標

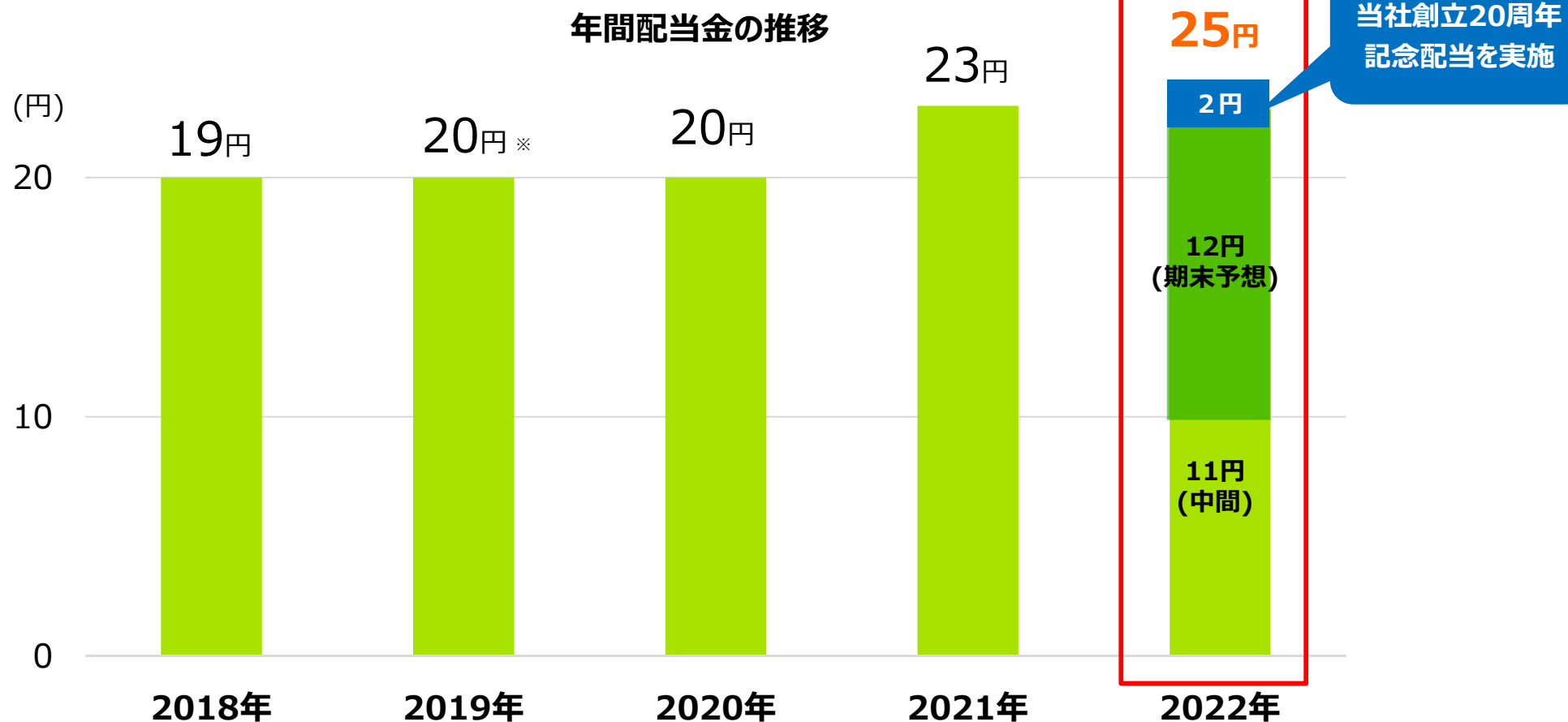
	2019年実績	2020年実績	2021年実績	2022年計画 (予想)
売上高	2,138	2,117	2,279	<b>2,240</b>
営業利益	55	59	65	<b>68</b>
売上高営業利益率	2.6%	2.8%	2.9%	<b>3.0%</b>
ROA	4.1%	3.8%	4.4%	<b>4.0%</b>
ROE	8.5%	5.9%	8.4%	<b>7.3%</b>
ROIC (投下資本利益率)	3.2%	3.5%	4.0%	<b>3.9%</b>
1株当たり当期純利益 (円)	60.78	55.86	83.13	<b>76.99</b>
1人当たり営業利益 (万円)	112	118	131	<b>136</b>

## 2022年11月期の配当予想は、記念配当 2円を含む25円（当初計画 + 2円）を予定

### 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**11円**
- 期末配当金予想は、普通配当**12円**に当社設立20周年記念配当**2円**を加えた**14円**を予定



\* サラグループ創立110周年の記念配当 1円を含む



# サーラが目指す方向性

---



グループ2030年ビジョン

## 2030年ビジョン：私のまちにSALA、暮らしとともにSALA



- SALAブランドの  
確立
- 質の向上
- 住まい分野の  
飛躍的成長
- 自ら考え、  
行動する人づくり
- 社会価値向上

第6次グループ中期経営計画  
(2026年11月期～2028年11月期)

第5次グループ中期経営計画  
(2023年11月期～2025年11月期)

サーラコーポレーション設立20周年  
(2022年5月)

2030年ビジョンの実現に向け  
サーラグループとして新たなスタート  
「サーラ元年」

**第4次中期経営計画**  
2020年11月期～2022年11月期

### 「サーラ元年・これからの成長のスタート」

第4次中期経営計画は、エネルギー事業の統合により社名とブランドが一致し、これからSALAを前面に出して事業の展開を開始するサーラ元年と位置付けます。

グループ各社は、質を高める取組みにこれまで以上に注力し、お客様の信頼を得ていきます。お客様のニーズに対して、各社、各人の力を結集できるように事業の枠組みを見直し、社員一人ひとりも意識と行動を変え、これからの成長のスタートをきります。

SALAはセグメントの枠を超え、一体となって、毎日の生活や住まいなど個人の暮らしから、まちづくり、社会インフラの整備など地域の暮らしに至る領域で、暮らしやすさをこれまで以上に追求し、お客さまが思ったことが、思ったとおり、すぐできるサービスを提供します。SALAとお客さまのつながりを深め、暮らしの困りごとがあったら真っ先に声をかけてもらえる会社になっていきます。

また、多様な人材が集結する中、一人ひとりがSALAの社員として、自ら考え行動し、持てる力を存分に発揮できる、地域で一番魅力があり、働きやすい会社となっています。

すべてのステークホルダーとともに持続的な成長を続け、信頼の地域ブランドSALAの確立を目指します。

売上高

2,800億円

営業利益

120億円

営業利益率

4.3%

暮らしのSALA  
の新展開

SALAの浸透

変革とチャレンジ

# 第4次グループ中期経営計画の進捗状況



---

2020年11月期～2022年11月期

## 施策

## 進捗（2019年12月～2022年5月末）

### 重点課題 1

## 暮らしのSALAの新展開

住まい・暮らしに関する事業の成長戦略を策定するとともに、セグメントや会社の枠を超えた商品、サービス連携を推進する。

- エネルギー事業の組織再編を完了し、総合生活サービスの提供に向けた地域販社体制をスタート
- 暮らしのサーラを具現化する新しい拠点としてサーラプラザ豊川をオープン
- アレルギーに配慮した住まい「Best-air+（ベストエア・プラス）」を販売開始
- 住まい・暮らし事業におけるグループ連携の取り組みを加速（→p.20）
- 事業成長に向けた基幹システム再構築プロジェクトをスタート（→p.29）
- 豊橋駅前大通二丁目再開発事業「emCAMPUS EAST」開業（→p.26）

### 重点課題 2

## SALAの浸透

商品・サービスと業務プロセスをより良くしていくことで、お客さまとのつながりを深める。また、地域のカーボンニュートラル化におけるリーダーシップを発揮する。

- オンサイトPPAモデル「サーラのゼロソーラーサービス」事業開始
- サステナビリティ方針の制定とカーボンニュートラル実現に向けたビジョンの策定（→p.30）
- 浜松市とのネーミングライツのパートナー契約締結、静岡地区におけるTVCM放映
- 監査等委員設置会社へ移行、指名・報酬委員会設置（→p.33）

### 重点課題 3

## 変革とチャレンジ

人材の活性化を加速し、グループの持続的成長を支える新たな人事制度を開始する。

- 新しいグループ人事制度の導入
- 「emCAMPUS STUDIO」における「まなび」のプログラムの展開（→p.27）
- 地域コミュニティの活性化に向けて、愛知県や豊橋市などの行政機関及び企業、大学などと連携を図り、社会人に向けた学びのプログラムの提供や起業家支援などを実施

## ● 住宅流通活性化促進プロジェクト

住まい分野の飛躍的成長に向けて、サーラ住宅(株)、中部ガス不動産(株)及び(株)リビングサーラの3社は、グループ連携により中古住宅流通ビジネスの拡大を目指している。これまでにガスの閉栓情報を活用した仕入活動のトライアルや、不動産売却を検討されているお客さまに向けた協働イベントを開催した。今後は、商品・サービスのプロモーション活動と品質向上をより一層強化する。(右の写真は住宅施工例コンテスト「LIXILメンバーズコンテスト2021」で敢闘賞を受賞した物件「ブライトタウン弁天島」)



## ● 住まいビジネス推進プロジェクト

お客さま一人ひとりのライフステージに合わせたサービス提供を行うため、サーラE&L東三河(株)、サーラE&L浜松(株)、サーラ住宅(株)及びサーラハウスサポート(株)の4社は、東三河・遠州エリアのサーラ住宅オーナー様を対象に、住宅の定期点検を活用した提案活動のトライアルを開始した。

## ● リフォーム事業の成長に向けた体制強化

(株)リビングサーラとサーラE&L東三河(株)、サーラE&L浜松(株)及びサーラE&L名古屋(株)のリフォーム工事に係わる122社のビジネスパートナーが加入し、現場品質の向上を目的とする安全衛生協力会を組織化することにより、100億円規模の工事体制を構築した。



買取再販物件 ブライトタウン弁天島



プロパティ事業では新型コロナウイルスの影響を受け、厳しい状況が続いているものの、全体としては概ね計画どおりに進んでいる

第3次中期経営計画

第4次中期経営計画

セグメント	重要指標	2019年11月期 実績	2020年11月期 実績	2021年11月期 実績	2022年11月期	
					2Q実績	通期計画
エネルギー&ソリューションズ	ガスお客さま件数	445千件	447千件	448千件	449千件	452千件
	電気お客さま件数	41千件	52千件	62千件	66千件	71千件
	エネルギー開発量（45MJ換算）	31百万m <sup>3</sup>	6百万m <sup>3</sup>	19百万m <sup>3</sup>	5百万m <sup>3</sup>	19百万m <sup>3</sup>
エンジニアリング&メンテナンス	工事サービス商材に関する 新規お客さま件数	—	19件	19件	9件	17件
	総合メンテナンス提案件数	33件	73件	113件	64件	150件
ハウジング	引渡し件数	520件	549件	555件	264件	584件
	10年保証延長契約件数	178件	268件	234件	94件	265件
	新規・休眠顧客開拓件数	226件	191件	208件	70件	200件
カーライフサポート	管理顧客数	24,363件	25,514件	25,276件	24,445件	26,600件
アニマルヘルスケア	テリトリー内シェア	22.2%	21.9%	21.5%	—（通期のみ）	24.0%
プロパティ	顧客情報件数	—	2,613件	2,587件	1,301件	3,100件
	ブライダル来館組数	402組	220組	199組	97組	220組

## 「主役は全社員」新しいグループ人事制度

サーラグループが2030年ビジョンを実現するために欠かせない組織風土と組織・社員の姿を「サーラはひとつ」「自ら考え行動する人づくり」と定義し、将来の環境変化も見据えた新しい人事制度を2022年5月にスタートした。当制度は「主役は全社員 皆が誇りを持てる制度へ」をコンセプトに、グループ共通の期待人材像を定義し、さまざまな社員の活躍、チャレンジを支えている。

### グループの持続的成長 2030年ビジョンの達成

#### 目指す組織風土と社員の姿

##### 目指す組織風土

##### 「サーラはひとつ」 の実現

全員がサーラの一員として、  
一丸となり2030年ビジョ  
ンの実現を目指す

##### 組織・社員像

##### 自ら考え、 行動する人づくり

- 現状に安住せず成長し  
続け、高い目標にチャレ  
ンジする強い意思
- お客さま起点で考え、新  
たな価値を生み出す姿  
勢
- グループ内外との協働  
により、グループ全体の  
シナジーを発揮

#### サーラの人事制度

「主役は全社員」皆が誇りを持てる制度へ

##### グループ共通の 制度思想

##### 主な変更点

##### チャレンジする 会社・人づくり

- キャリア開発、能力開発指針の見える化
- 総合・一般職区分の廃止による活躍機会の拡大
- 自発的な異動機会の拡大

##### 役割・活躍に きちんと報いる

- 早期の昇格、役職任用を可能とする資格等級制度
- 役割や責任の大きさに応じた手当
- 活躍に応じたメリハリある報酬

##### 多様化の促進

- 高度専門スキルを生かせるキャリア
- 性別・年齢にとらわれない活躍、個別事情に応じた働き方
- グループ内外での活躍機会創出

##### 長くやりがいを持って 働ける環境づくり

- 定年を65歳に延長、65歳までシームレスに活躍
- 自律的なキャリア形成支援
- 定年後の安心を重視した退職金・年金制度

# 第4次グループ中期経営計画における その他の取組み

---





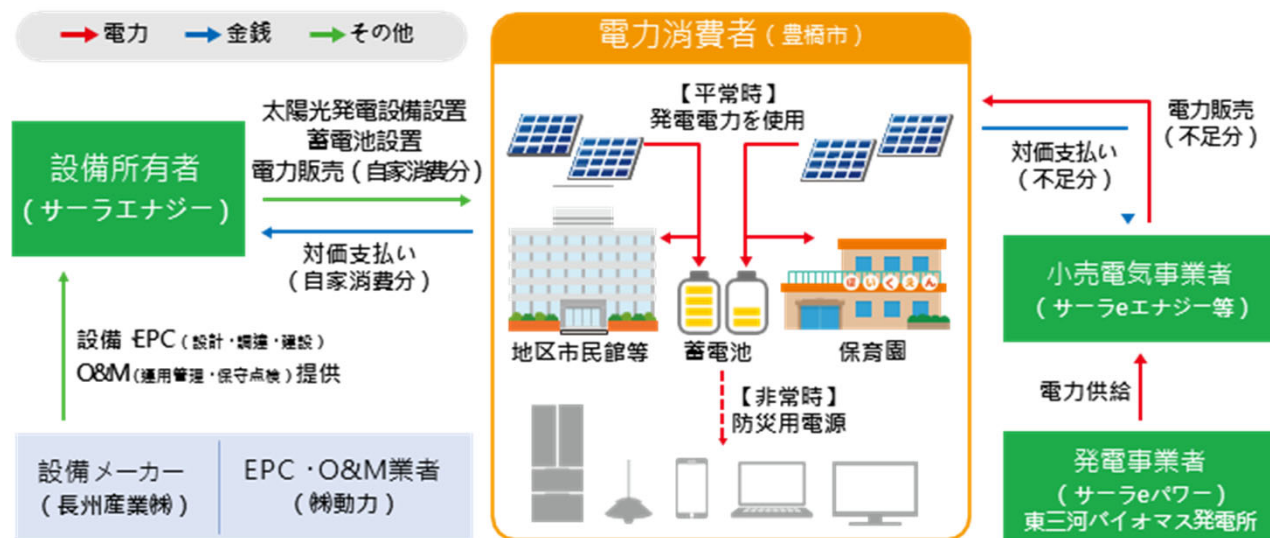
## サラーの総合力で「ゼロカーボンシティとよはし」実現をサポート

### ● 豊橋市が保有する地区市民館や保育園など15施設へ導入

サラーエナジー(株)は、豊橋市が公募した「市有施設への再生可能エネルギー等導入事業」の契約候補者に選定され、2022年3月に同市と協定を締結した。

具体的には、同市が保有する地区市民館や保育園など15施設に、同社が太陽光発電設備と蓄電池の設置から、運用、保守管理までを一貫して行う。発電した電力は各施設で自家消費され、余剰分は蓄電池に貯めて、夜間や雨天時のほか、災害による停電など非常時の電源として活用される。

本事業では対象施設全体で約4割のCO<sub>2</sub>排出量の削減効果が見込まれている。サラーエナジー(株)は、グループの総合力を活かし、同市のカーボンニュートラル推進をサポートしていくとともに、他の自治体にも同様の取組みを展開していく。



### 「サラーのゼロソーラーサービス事業」

サラーエナジー(株)は、法人向け太陽光発電システム第三者所有モデル「サラーのゼロソーラーサービス」事業を開始した。同事業は、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。

## LCCM（ライフサイクルカーボンマイナス）お泊まりハウスをオープン

### ● 建設から解体までのCO<sub>2</sub>収支をマイナスに

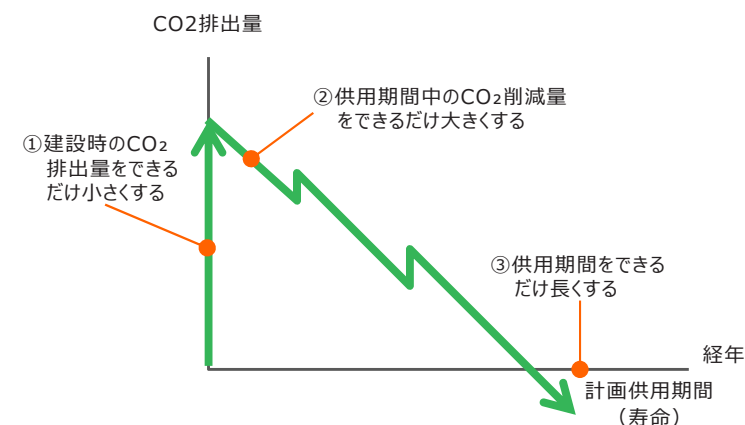
サーラ住宅(株)は、2022年8月、同社が参画する大規模分譲地「MIYOSHI MIRAITO（みよし みらいと）」において、住まいのライフサイクルにおけるCO<sub>2</sub>排出をマイナスにするLCCM（ライフサイクルカーボンマイナス）仕様を採用した「お泊まりハウス（宿泊体験型モデルハウス）」をオープンする。

本モデルハウスは、2022年10月に新たに設定される断熱等性能等級6の基準に対応した先導モデルとなり、建てる際のCO<sub>2</sub>排出を小さくし、暮らす際の創エネに努めることにより、建設から解体までに発生するCO<sub>2</sub>収支をマイナスにすることが可能となる。



MIYOSHI MIRAITOお泊まりハウス完成予定図

### LCCM住宅の概念図



## サラグループが参画する豊橋駅前大通二丁目再開発事業は、 2021年11月にemCAMPUS EASTをオープン

### 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旨とする。



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

- 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。
- 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。
- 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。また、愛知県の「STATION Aiプロジェクト」における東三河スタートアップ・サテライト拠点となるべく準備を進めている。

豊橋駅前二丁目再開発事業コンセプト

みんなが主役となり つながりを生み出す まちの拠点をつくる

2024年  
emCAMPUS WESTオープン予定



emCAMPUS WEST 完成パース図（左側のビル）



## 豊橋創造大学とサーラグループによる産学連携 「暮らし創造LABO」、「学び共創LABO」をスタート

サーラグループは豊橋創造大学と2007年に交流協定を締結し、共同研究や共催行事の開催、相互の講師派遣などの連携に取り組んでいる。

今回新たに立ち上がった2つのプロジェクトのうち、1つ目の「暮らし創造LABO」は、豊橋創造大学保健医療学部理学療法学科と㈱リビングサーラが連携し、健康増進、介護予防につながるリノベーションの展開に取り組む。2つ目の「学び共創LABO」は、豊橋創造大学短期大学部キャリアプランニング科とemCAMPUS STUDIOが連携し、emCAMPUS STUDIOのテーマである「食・健康・学び」に関する取組みを推進する。2022年8月には、カレーを題材にしたSDGsワークショップ『カレーの衝撃』を開催する。

## 異業種交流研修

### 「新たな価値を共創するリーダーシップ研修」を開催

サーラグループは、地域のさまざまな企業の社員が一堂に会する異業種交流研修「新たな価値を共創するリーダーシップ研修」をemCAMPUS STUDIOで開催した（全2回）。初回は、新たな価値を共創するリーダーに求められる3つの力（イノベーション力、ファシリテーション力、プレゼンテーション力）をテーマに講義と演習を行い、2回目はパーソナルブランディングについて理解し、目指すリーダー像や自身の売り、実現するための行動計画などを言語化した「パーソナルブランドシート」を作成した。今後もサーラグループは、異業種交流の機会を積極的に設けることにより、新たな価値を共創する地域の人材育成に取り組んでいく。



# グループの持続的な成長に向けた取組み

---



## 基幹システム再構築プロジェクトをスタート

### ● グループ全体で効果的なデータ連携により、サービス品質向上と事業成長を実現

サラグループは、グループ2030年ビジョンに掲げる「住まい分野の飛躍的成長」及び「質の向上」の実現に向けて、グループとして効果的な顧客データを連携する仕組みを構築し、サービス品質向上や事業成長につなげるため情報システム面の再構築に着手している。

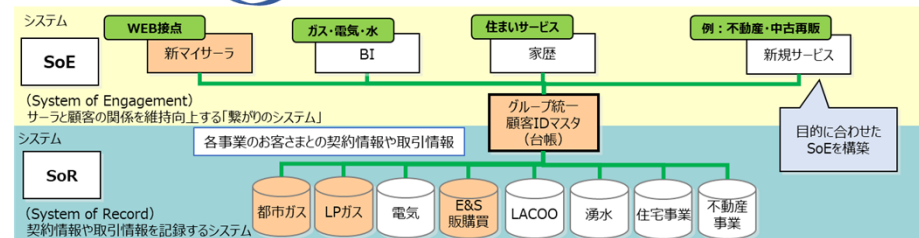
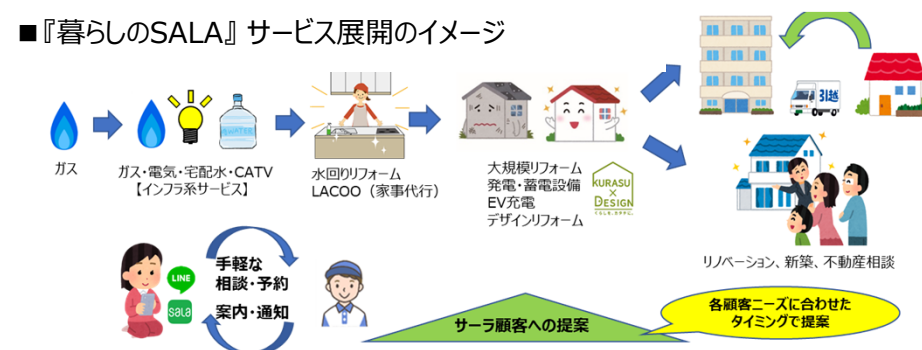
今後は、2021年12月より開始したサラエナジー(株)の基幹システム再構築プロジェクトの本格稼働を皮切りに、他のセグメントにおいても会社の枠を超えたお客さまにとって最適なサービス提供の再構築に取り組む。

### ● デジタル技術を活用したお客さま対応の実現と業務の抜本的改革

(株)サラエナジーは基幹システムの再構築に併せて、デジタル技術を活用した新たなお客さま接点の構築と、従来の業務フローや役割の見直しにより内部資源の最適化の実現を目指す。

新たなお客さま接点の構築に向けて、コールセンターの設置に加え、ガスや電気の利用申込みなど定型的な手続きをお客さま自らWebやアプリより完結することができるシステムを構築する。お客さま視点でのサービス提供を強化するとともに、社内業務の抜本的な改革につながるシステム構築を目指す。また、現在のエネルギー種（都市ガス・LPガス・電気）ごとに運用されている業務システムを統一し、お客さまに対する当社独自のバリューチェーンを構築する。

■『暮らしのSALA』サービス展開のイメージ

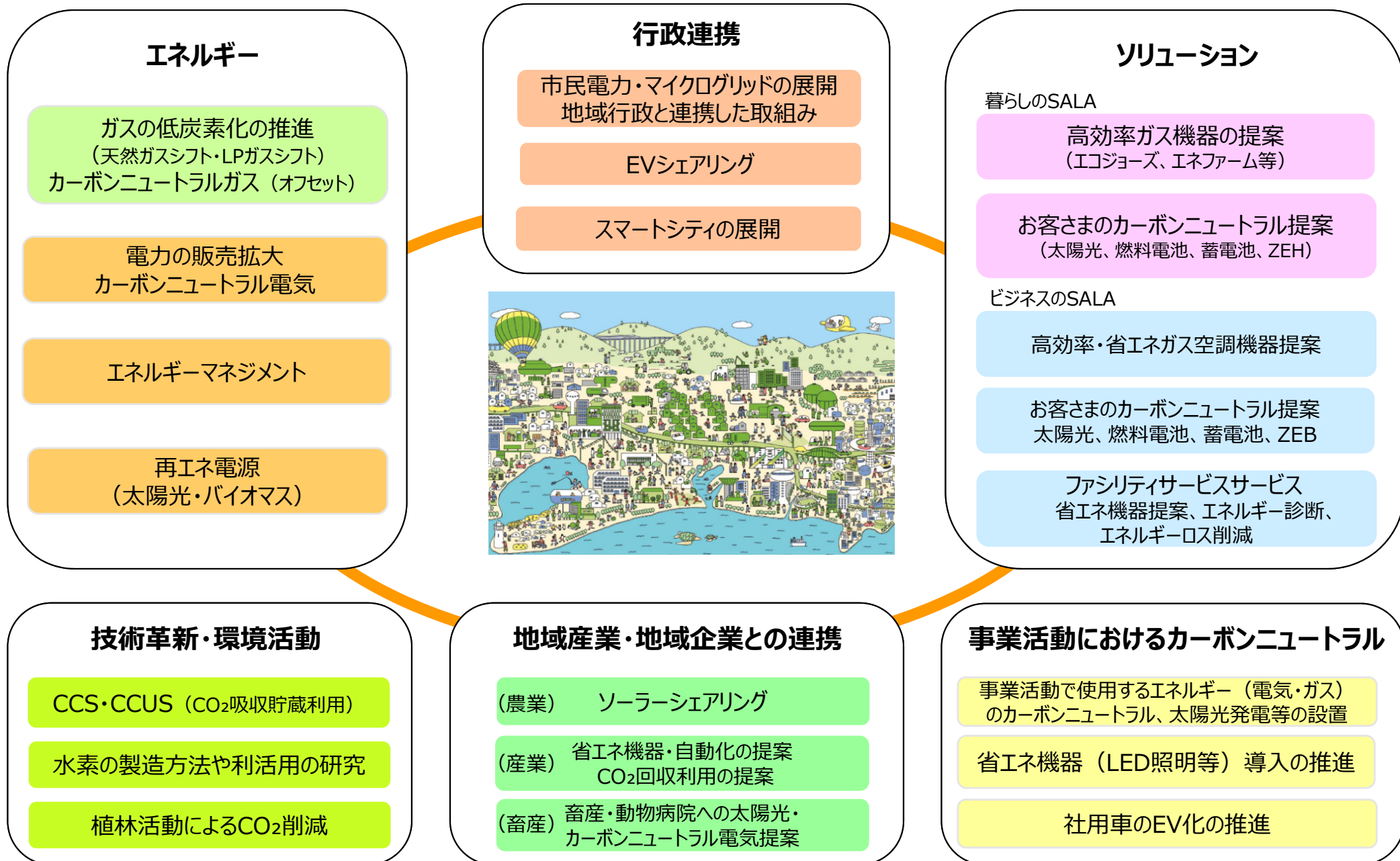


#### 顧客エンゲージメントの見える化

- ・ 承り事項等顧客サービスの進捗の（組織的な）見える化
- ・ サービスごとの顧客満足度の計測
- ・ 電話受付のサービスレベル平準化
- ・ 顧客の「契約情報」の一元管理

#### 顧客との繋がりを維持・向上

- ・ お客さま情報と家歴を紐づけ、住まいサービスを拡充
- ・ B2B\_SFAの利活用を拡充し、法人顧客との関係をサラ全体で見える化した上で、ビジネスサービスを拡大





# 参考資料

---



## サーラグループの概要

- (1) 会社概要及び株式の状況
- (2) コーポレートガバナンス体制
- (3) サーラグループの沿革
- (4) セグメント体制
- (5) サーラグループの販売エリア
- (6) 東海地方の展開状況（2021年11月期）
- (7) セグメント別 売上高・営業利益の推移



## 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 取締役(常勤監査等委員) 社外取締役(監査等委員) 社外取締役(監査等委員)	神野吾郎 松井和彦 鳥居裕 山口信仁 樽林孝尚 渡会隆行 一柳良雄 大久保和孝 澤井成人 村松奈緒美 安形哲夫
従業員数	4,038名（連結）	

## 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	11,432名

## 大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	5,348	8.10
サーラコーポレーション従業員持株会	5,058	7.66
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,744	5.67
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	2,286	3.46
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)	1,632	2.47
株式会社三井住友銀行	1,141	2.14
神野吾郎	1,377	2.08

※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

(2022年5月31日現在)

## ● 監査等委員設置会社へ移行（2020年2月）

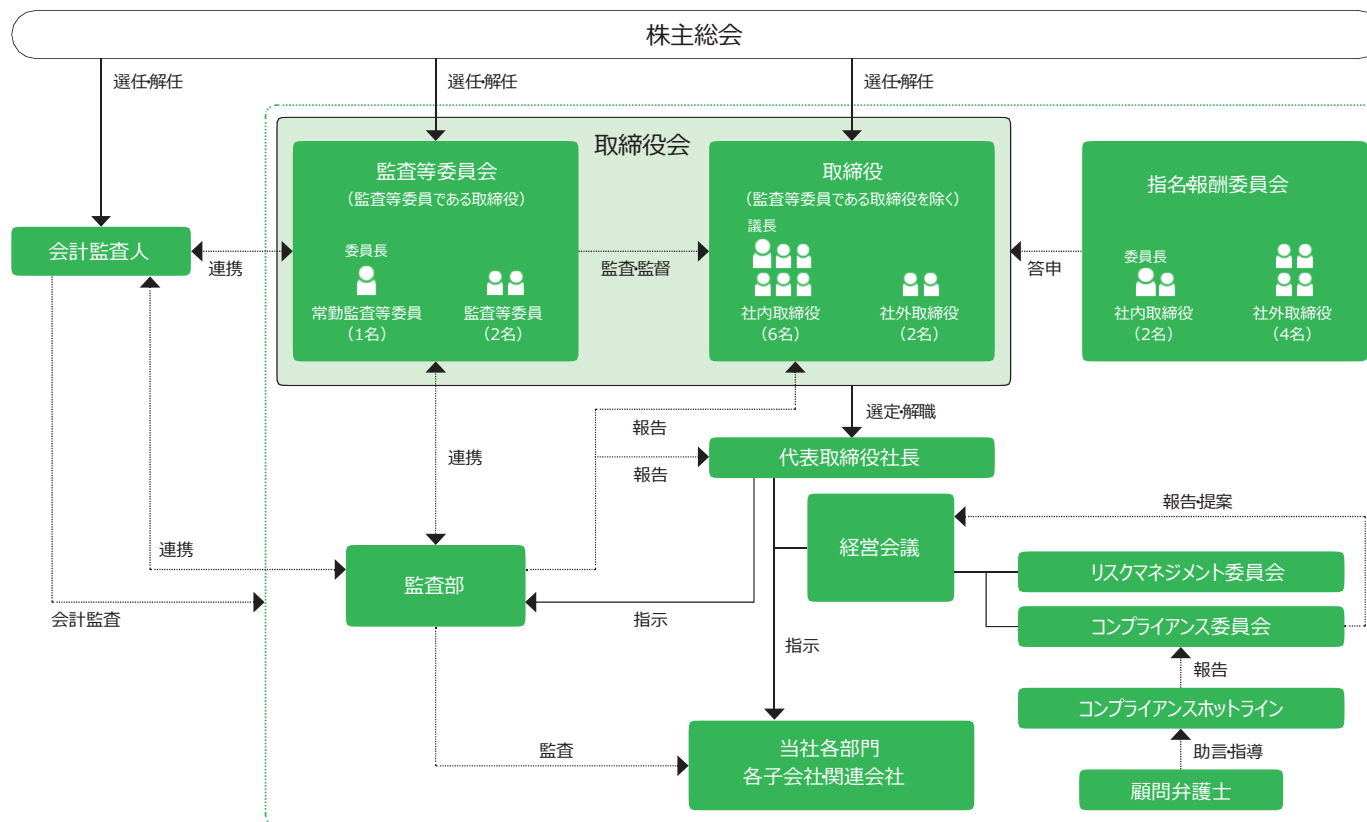
取締役会における業務執行者に対する監督機能の強化と、経営課題に対する議論の充実を図るため、2020年2月に機関設計を変更している。

## ● 取締役会の運営の見直し（同上）

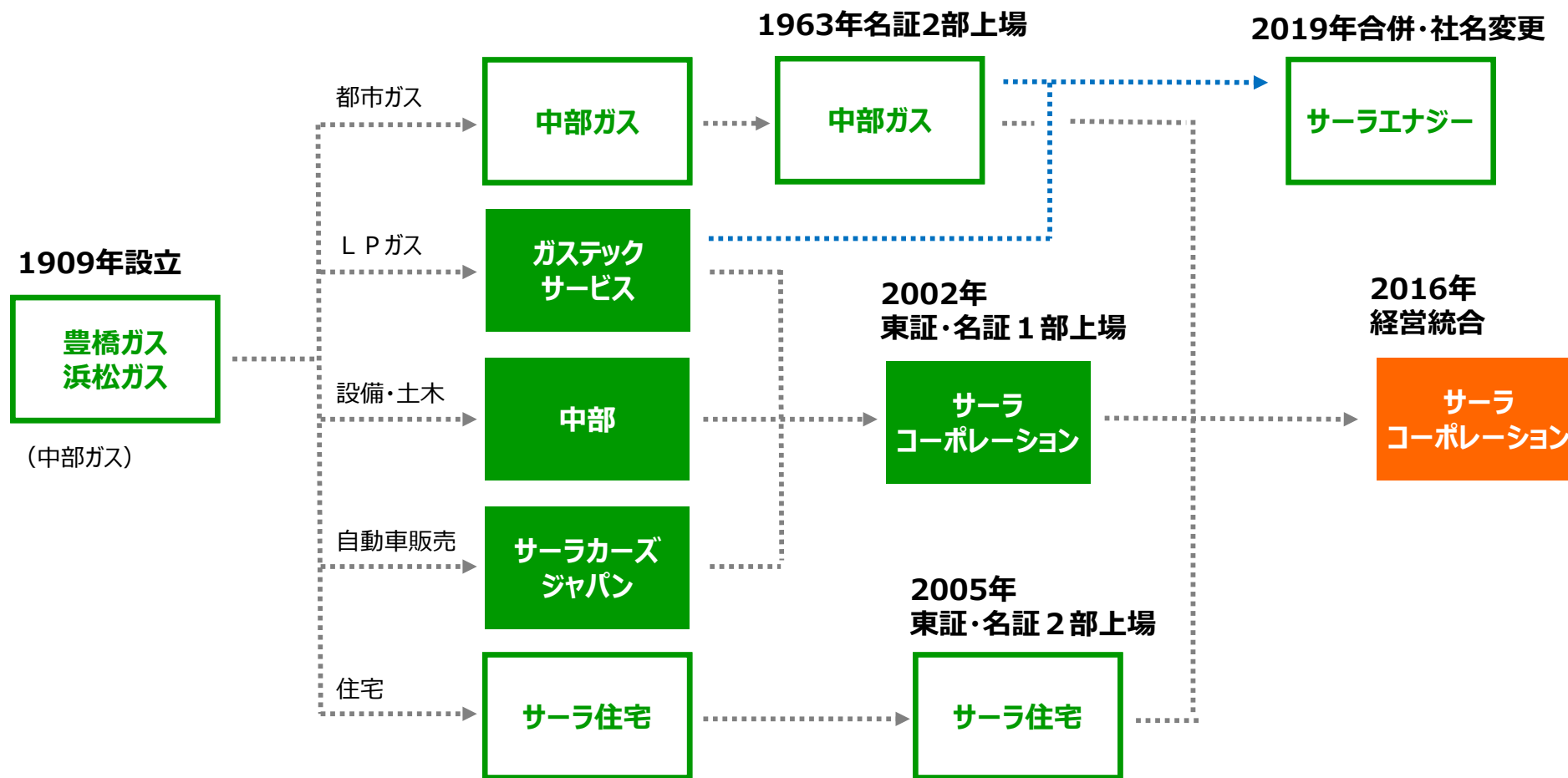
取締役会の機能強化を図るため、取締役会と経営会議の関係を整理し、重要な業務執行の決定の一部を経営会議へ委任している。

## ● 指名・報酬委員会の設置（同上）

指名・報酬決定プロセスに対する透明性と客観性を高めるため設置し、年2回開催している。



# サーラグループの概要 (3) サーラグループの沿革

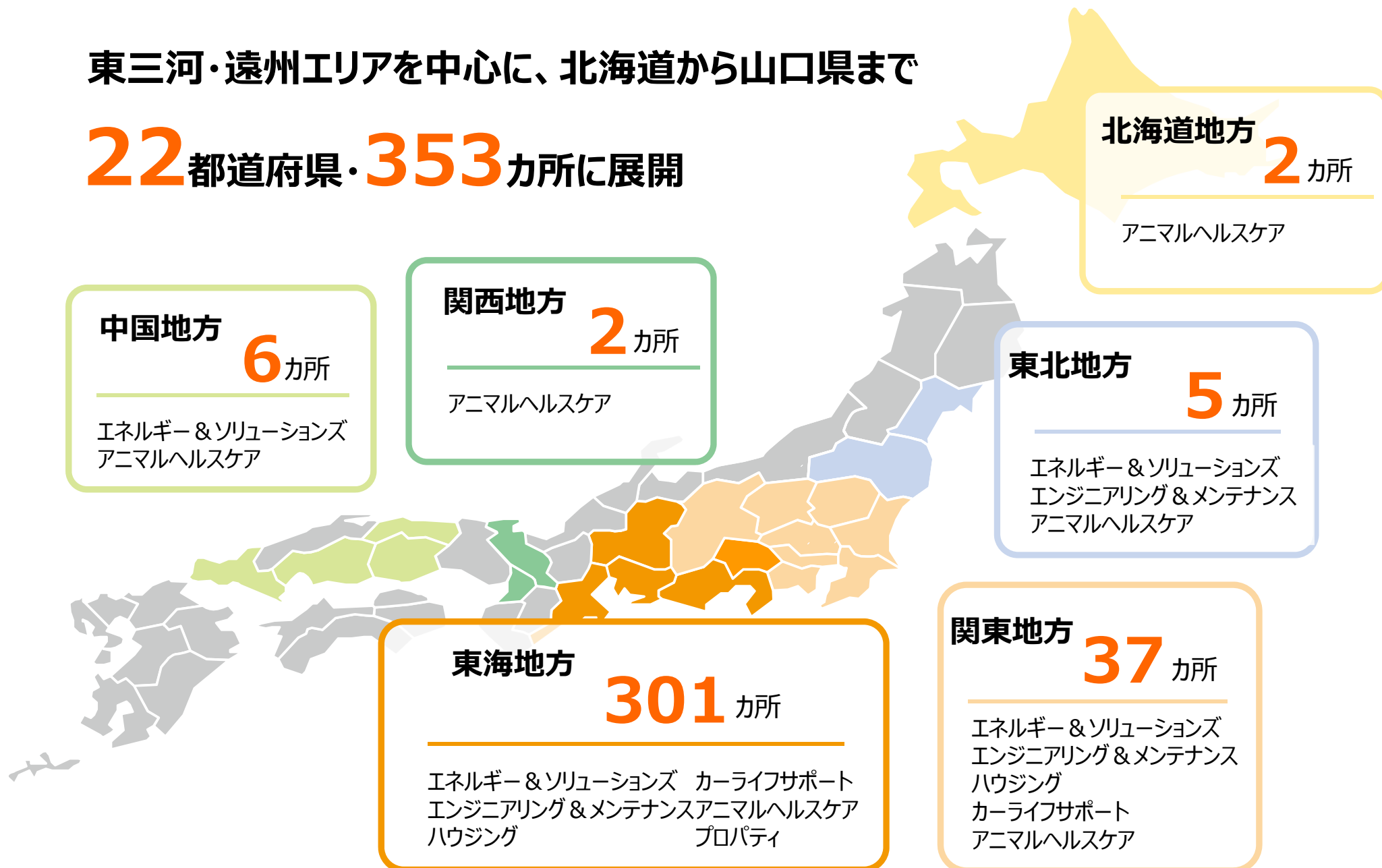


## グループ会社46社（連結子会社38社、非連結子会社7社）

サーラコーポレーション	<b>エネルギー&amp;ソリューションズ</b> (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
	<b>エンジニアリング&amp;メンテナンス</b> (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
	<b>ハウジング</b> (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
	<b>カーライフサポート</b> (輸入車販売事業)	サーラカーズジャパン
	<b>アニマルヘルスケア</b> (動物医薬品販売事業)	アスコ、エイ・エム・アイ、大和医薬品工業
	<b>プロパティ</b> (不動産関連事業)	中部ガス不動産、サーラホテル&レストランズ、サーラスポーツ
	<b>その他ほか</b>	サーラフィナンシャルサービス、サーラビジネスソリューションズ、エムキャンパス、新協技研

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・**353**カ所に展開



(2021年12月1日現在)

# サーラグループの概要（6） 東海地方の展開状況（2021年11月期）

## 東三河

BtoC 売上高

**477** 億円

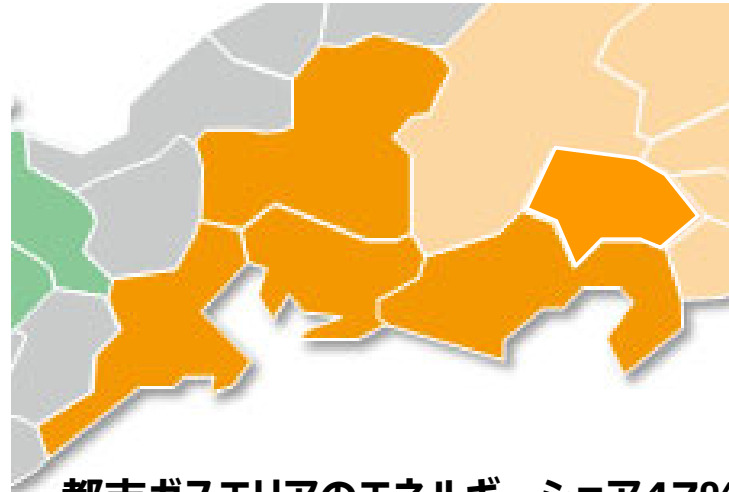
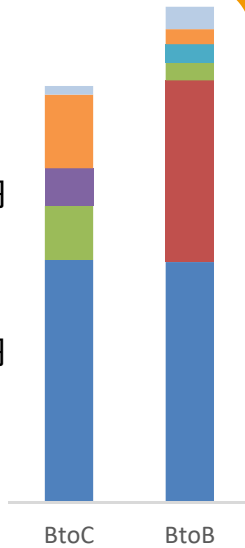
BtoB 売上高

**567** 億円

複合取引率

**29.5** %

BtoC世帯あたり売上高 約10万円/年



都市ガスエリアのエネルギーシェア47%

## 遠州

BtoC 売上高

**328** 億円

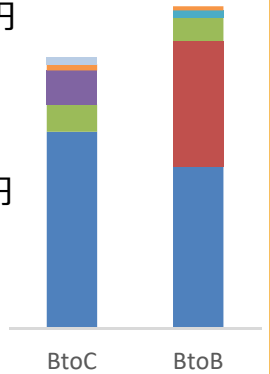
BtoB 売上高

**409** 億円

複合取引率

**21.6** %

BtoC世帯あたり売上高 約5万円/年



## 名古屋

BtoC 売上高

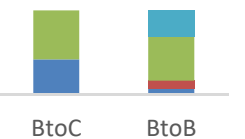
**96** 億円

BtoB 売上高

**97** 億円

複合取引率

**20.4** %



## 西三河

BtoC 売上高

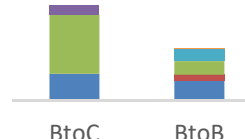
**123** 億円

BtoB 売上高

**63** 億円

複合取引率

**20.7** %



## 静岡中部・東部

BtoC 売上高

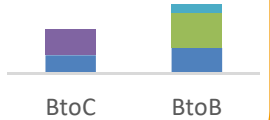
**55** 億円

BtoB 売上高

**88** 億円

複合取引率

**16.9** %



■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 ■その他



# サーラグループの概要（7）セグメント別売上高・営業利益の推移

セグメント		第3次中期経営計画			第4次中期経営計画	
		2019年11月期 実績	2020年11月期 実績	2021年11月期 実績	2022年11月期 2Q実績	2022年11月期 通期計画
エネルギー & ソリューションズ	売上高	98,893	95,723	98,983	59,723	101,000
	営業利益	3,141	2,992	3,004	4,519	3,600
エンジニアリング & メンテナンス	売上高	29,961	30,252	30,750	15,749	31,000
	営業利益	1,932	2,283	2,286	1,409	2,000
ハウジング	売上高	35,336	35,690	38,582	18,509	39,000
	営業利益	293	462	780	211	610
カーライフサポート	売上高	13,884	13,043	15,539	7,525	18,000
	営業利益	△252	69	267	5	320
アニマルヘルスケア	売上高	27,545	29,789	30,920	13,512	26,000
	営業利益	520	698	727	514	750
プロパティ	売上高	4,946	3,752	9,736	2,064	5,000
	営業利益	107	△476	△189	△188	△190
その他・調整額	売上高	3,243	3,451	3,421	1,192	4,000
	営業利益	△281	△88	△284	△227	△290
全社計	売上高	213,810	211,702	227,935	118,277	224,000
	営業利益	5,463	5,940	6,592	6,243	6,800

**(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