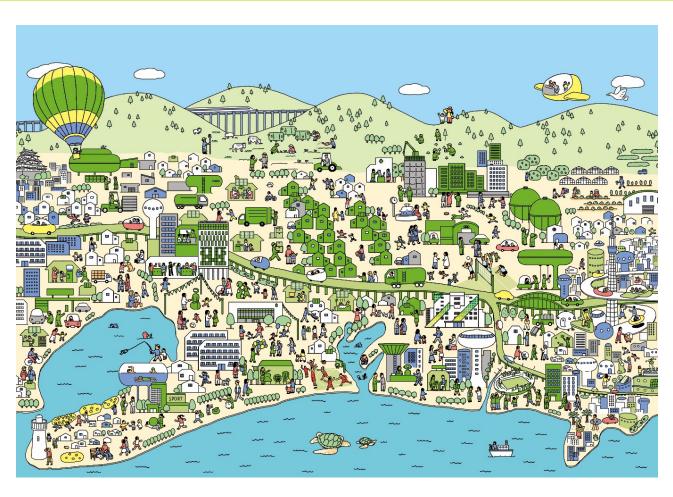
2020年11月期決算説明会

2019年12月1日~2020年11月30日





新型コロナウイルス感染症の 連結業績への影響について



新型コロナウイルス感染症の業績への影響



2020年11月期の状況

セグメント	業績への影響
エネルギー&ソリューションズ	・4月、5月は既存取引先の業務用、工業用のガス販売量が減少した。6月以降は回復傾向にあったが、減少分を取り戻すには至らず。 ※下記、販売量前期比 (都市ガス 業務用86.6%、工業用106.9%)※工業用は大口取引先獲得により増加 (LPガス 業務用92.1%、工業用83.0%)
ハウジング	・4月、5月に商談の中止や延期など営業活動の縮小並びに住宅展示場の来場者数が減少したことが響き、注文住宅の受注件数は前期を下回った。(△27件) (※販売棟数は注文住宅、分譲住宅ともに増加)
カーライフサポート	・ショールームの来店客数の減少により商談機会が減少し、新車販売台数が減少した。来店客数の落ち込みは4月、5月が底で、6月以降は緩やかに回復したももの11月は再び落ち込む。フォルクスワーゲン 新車販売台数1,164台(26.0%減)
プロパティ	・宴会・ブライダルのキャンセル、宿泊の稼働率低下、レストラン・スポーツクラブの営業自粛等により収支に影響が生じた。 ※下記、部門別の売上高前期比 (宴会△210百万円、ブライダル△244百万円、宿泊△74百万円、レストラン△229百万円、スポーツクラブ△246百万円)

2021年11月期業績への影響

- ・業務用、工業用のガス販売量は、2021年末に向けてコロナ前の水準に緩やかに回復することを想定する。
- ・エンジニアリング&メンテナンス事業は民間投資の減速による受注環境の悪化により、繰越受注残の利益率低下を織り込む。
- ・注文住宅の販売棟数は当期実績を下回る見込みだが、分譲住宅の販売強化により販売棟数全体では増加を見込む。
- ・プロパティ事業のホスピタリティ部門は影響が長引くことを想定しており、売上高はコロナ前の2019年比7割程度を見込む。

2020年11月期の業績について



2020年11月期(2019年12月1日~2020年11月30日)の連結業績



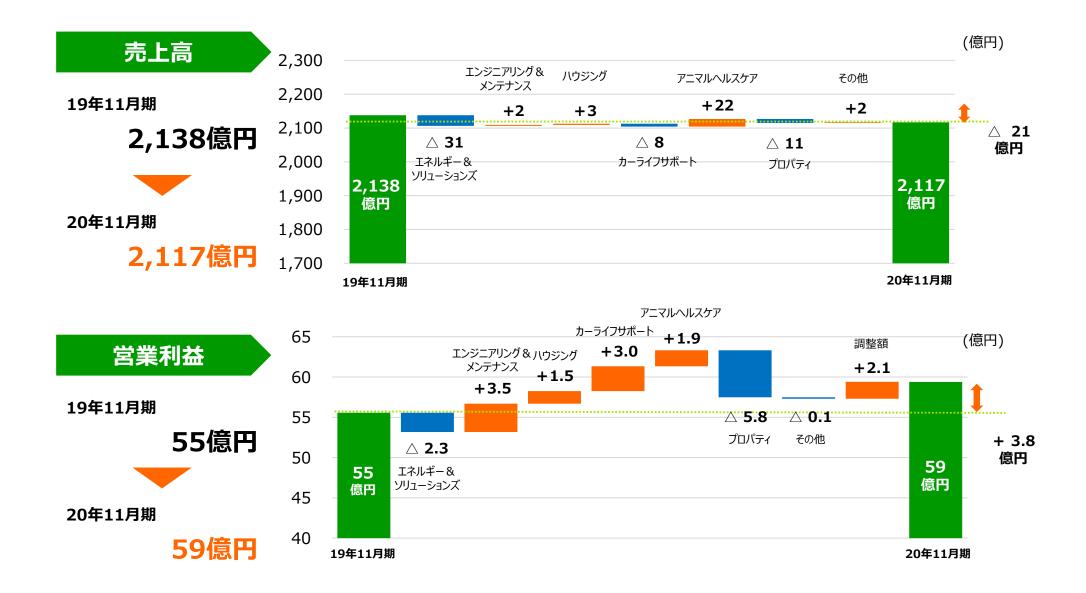
複数のセグメントに新型コロナウイルス感染症の影響がみられたものの、その他のセグメントが支え全体としては堅調に推移し、営業利益は過去最高を更新

- 売上高は、エンジニアリング&メンテナンス、ハウジング、アニマルヘルスケアは増収となる一方で、エネルギー&ソリューションズが減収となったことから減少した。
- 利益面はエネルギー&ソリューションズ、プロパティは減益となったが、その他のセグメントが増益となったため営業利益は増加した。デリバティブ評価益が縮小したため経常利益は減少した。特別損失としてプロパティなどにおける事業用資産の減損損失を計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は減少した。
 (億円)

19年11月期 20年11月期 項目 増減率(%) (18年12月~19年11月) (19年12月~20年11月) 売上高 2,138 2,117 **∧** 1.0% 営業利益 55 59 6.9% 経常利益 78 **73 △** 5.8% 親会社株主に帰属する当期純利益 48 34 **△** 28.5% 1株当たり当期純利益(円) 55.86 78.94

2020年11月期 業績増減要因





2020年11月期 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

(億円)

項目	19年11月30日	20年11月30日	増減	増減要因
資産	1,951	1,880	△ 71	有形固定資産、受取手形及び売掛金の減少
負債	1,354	1,263	△ 91	短期借入金の減少
純資産	596	617	+20	利益剰余金の増加
自己資本比率(%)	30.3	30.0		

キャッシュ・フロー (億円)

項目	19年11月期	20年11月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	72	107
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 100	△ 61
財務活動によるキャッシュ・フロー	63	△ 48

営業CF: 税金等調整前当期純利益や減価償却費、減損損失等で144億円増加、デリバティブ評価損益、法人税等支払いで36億円減少

投資CF:都市ガス導管の投資25億円、サーラプラザ豊川建設費用8億円

財務CF:長期借入金、短期借入金の減少38億円

設備投資額·減価償却費

(億円)

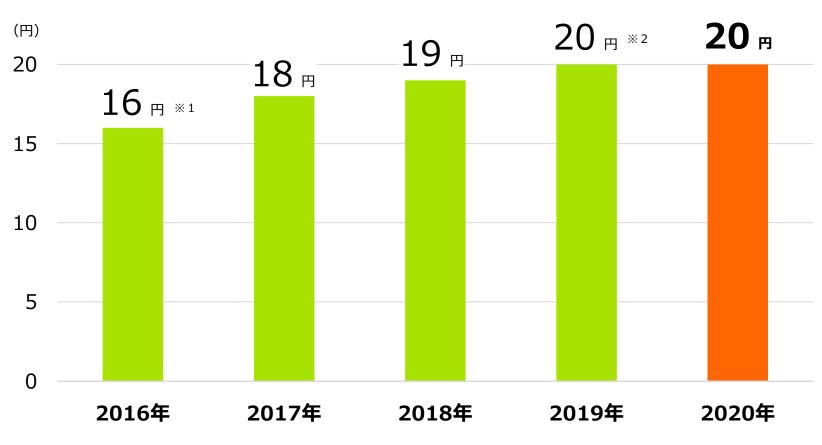
項目	19年11月期	20年11月期
設備投資額	110	76
減価償却費	67	65

2020年11月期の主な設備投資:都市ガス導管 25億円、サーラプラザ豊川建設費用8億円

配当金の推移



- 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
- ●当期は上記基本方針に加え、減損損失による影響を利益配分の基準となる原資から控除



※1 サーラグループ再編 記念配当 **2** 円を含む

※ 2 サーラグループ 創立110周年 記念配当 **1** 円を含む

サーラが目指す方向性





私のまちにSALA、暮らしとともにSALA

SALAブランドの 確立

SALAは、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、お客さまの安全、安心、快適を実現する商品・サービスを提供する質の高いブランドとして地域に浸透している。

質の向上

商品・サービスの質の向上への飽くなき取り組みにより、お客さまとのつながりがより強固なものとなって、高いお客さま満足度を実現している。また業務プロセスの効率化や適正な要員配置により生産性が高まっている。その結果、**営業利益が2019年実績の2倍**のレベルとなっている。

住まい分野の 飛躍的成長 SALAの事業領域をエネルギー領域と、それ以外の領域に分け、既存セグメントの枠を超えて、商品・サービスを考え展開する。それ以外の領域、特に住まい分野において、リフォーム事業を見直し、大きく成長させるとともに、新たな事業として中古住宅買取再販事業を本格展開する。また、暮らしやすさを追求する組織を立ち上げ、新たな商品やサービスを開発し、住まい分野の売上高を大きく伸ばす。

自ら考え、 行動する人づくり 多様な人材がそれぞれの持つ能力を最大限発揮できる新たな人事制度が運用され、SALAの社員としての誇りとやりがいを持ち、お客さまのニーズに対して、社員一人ひとりが自ら考え、行動し、新たな価値を生み出している。チャレンジするという強い意思を全員が持ち、従来の枠組みにとらわれない発想や行動があたり前になり、地域で一番魅力がある会社になる。

社会価値向上

持続可能な社会の実現に貢献する企業グループとして、事業を通じて環境問題や少子高齢化社会等の課題解決をする。事業以外においても**幅広く地域に貢献し、地域からの信頼を確立している。**

2030年の連結数値目標

売上高

2,800億円

営業利益

120億円

営業利益率

4.3%



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。

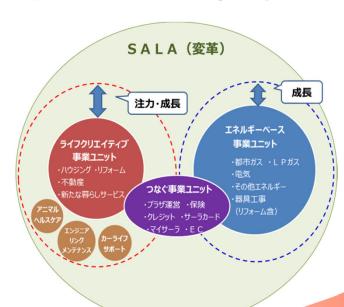
まずは3年間で住まいサービスを最適化し、2030年には事業ユニットの枠を超えた総合力を発揮し、暮らしの新しい価値を提供していく。

現中期経営計画 住まいサービスの最適化

SALA (現在) エンジニアリンク ハウジング エネルギー & ソリューションズ ・都市ガス ・L P ガス ·電気 ・その他エネルギ・ ・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

従来



2030年 暮らしのSALAの確立



第4次中期経営計画の重点課題及び2021年11月期の施策



- 現在、グループを挙げて第4次中期経営計画(2020年11月期~2022年11月期)に取り組み、3つの 重点課題「暮らしのSALAの新展開」「SALAの浸透」「変革とチャレンジ」についての施策を推進している。
- 初年度の2020年11月期は新型コロナウイルス感染症の影響により、セグメントごとに業績や施策の進捗度に開きが生じた。このような状況下ではあるが、2年目となる2021年11月期はコロナ禍のなか取組みを優先すべきもの、加速すべきものを選別し、初年度に描いた方向性を変えることなく着実に施策を実行する。

重点課題 1

暮らしのSALAの新展開



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及びつなぐ事業ユニットという3つの事業ユニットの役割を整理するとともに、お客さま目線に立ち縦割りや境界線のない事業展開を行うことにより、サーラとしてお客さまのニーズに応える。

重点課題 2

SALAの浸透



各事業ユニットで獲得したお客さま並びに取引履歴があるお客さまをグループ全体のお客さまとすることによりお客さまとのつながりを深める。また、お客さま満足度など初年度に設定した指標に対する施策を展開することにより、質の向上を一層強化する。

重点課題 3

変革とチャレンジ

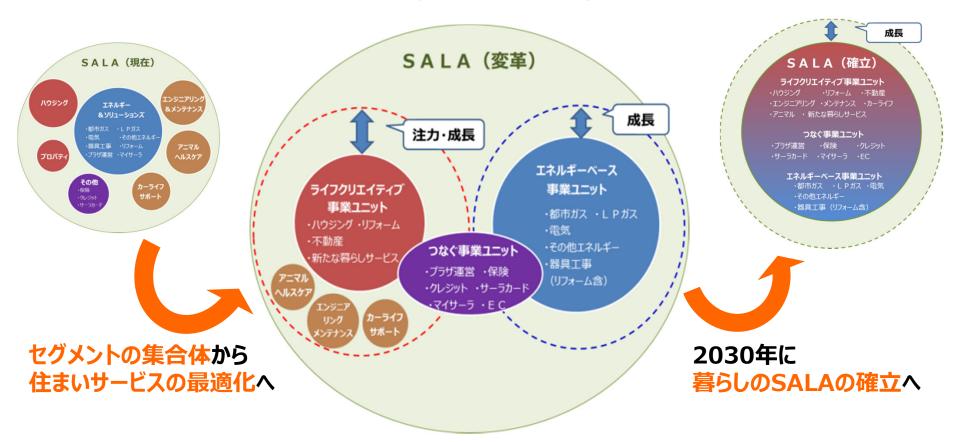


グループの持続的成長を支える新たな人事制度の構築に向けて制度の詳細設計を進める。



現在の中期経営計画期間中に、「住まいサービスの最適化」を実現

ライフクリエイティブ、エネルギーベース、つなぐの3事業ユニットという新たな枠組みで、お客さまのニーズに応え成長していく。



ライフクリエイティブ事業ユニット

住まいや不動産などのセグメントの枠を取り外し、各セグメントに点在している暮らしに関する商品・サービスを集約し、SALAの暮らしサービスとして展開するとともに、新たな暮らしの商品・サービスを開発する。

エネルギーベース事業ユニット

エネルギーを中心とした暮らしサービスを展開する。 地域販社によるエリアに合わせた営業活動により、 お客さまとのつながりを深め、安定的に成長してい く。

つなぐ事業ユニット

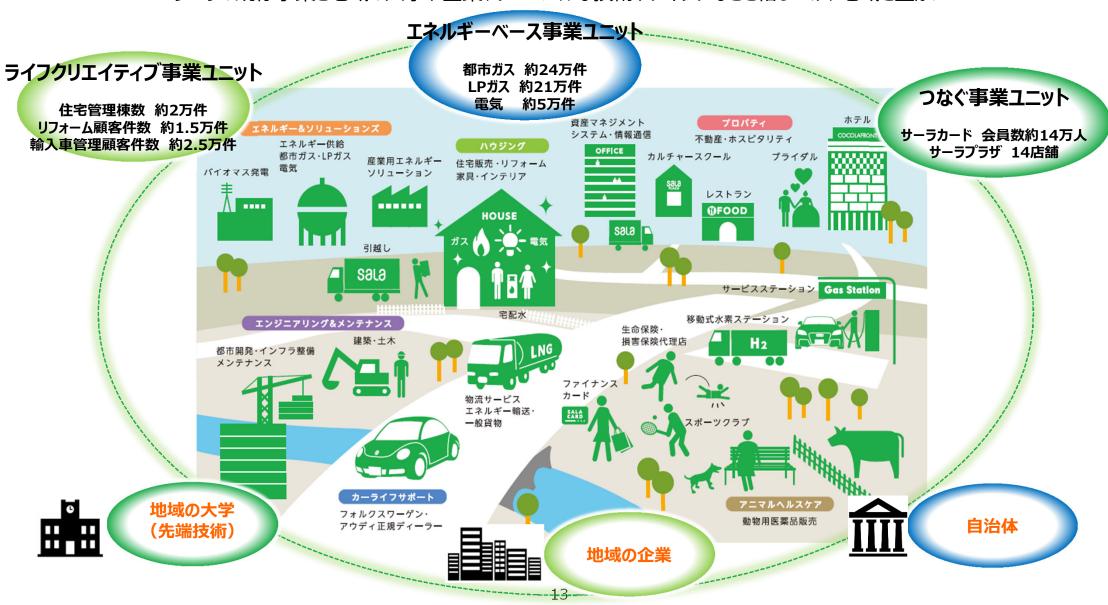
お客さまとSALAのつながりを長期にわたって確かなものにしていくとともに、事業ユニット間を結びつける役割を担う。

お客さま接点の拠点としてサーラプラザの運営を統括し、マイサーラなどのWEB接点を運営する。



約50万件のお客さまに住まい・暮らしの総合サービスを展開

サーラの既存事業と地域の大学や企業、グローバルな技術やアイデアなどを結びつけ、地域を豊かに



暮らしのSALAの新展開 取組み事例(1)



サーラプラザ豊川

サーラプラザ豊川は、暮らしのSALAを具現化する拠点として2020年6月にオープンした。愛知県下のサーラプラザとしては6店舗目で、全体では14店舗目となる。

店舗にはエネルギーの地域販社であるサーラE&L東三河 (株)、サーラ住宅(株)及び中部ガス不動産(株)の3社のオフィスが同居している。各社が連携することにより、エネルギー供給から暮らし、住まいに関する総合提案を行っている。また、各社のお客さま情報の共有により複合取引の拡大に取り組み、お客さまとのつながりの強化を図る。

マンションリノベーションの新サービス「&RENOVATION」

(株)リビングサーラと中部ガス不動産(株)の協業により、 定額制パッケージのマンションリノベーション「&RENOVATION (アンドリノベーション)」のサービスを開始した。

& RENOVATIONは、マンションの広さで金額が決まる定額制であるため、リノベーションの概算費用がつかみやすい点が特徴である。また、中古マンションの購入を検討されるお客さまに対しては専門知識を有する担当者が同行し、リノベーションを見据えた物件選びをお手伝いする。



サーラプラザ豊川



サーラプラザ豊橋(ショールーム)



デジタル戦略の推進によるお客さまとの長期の関係づくり

暮らしのSALAの実現に向けて、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と情報処理業の(株)サーラビジネスソリューションズを統合することにより、サーラグループ一体となったIT・デジタル戦略を企画し、展開する体制が整った。

社会人 出産·育児 子の独立 介護・老い 相続 結婚 住まいの 暮らしの メンテナンス 住み替え 土地・住まい お客さま リフォーム 購入 サービス 機器取替 建て替え 再活用 sala サーラの 毎月の使用量や アプリから簡単に ポイント確認も プッシュ通知で 暮らしサービスアプリ 申込み・問い合わせ 最新情報をお届け 料金がわかる アプリで サーラの暮らしサービスを

サーラの暮らしサービスを 一元的に分かりやすく提 示するとともに、各種お問 い合せや申込み手続き ができるスマートフォン用 のアプリを2021年4月 にリリース予定











- with/afterコロナ時代に適したデジタルでお客さまとつながり、満足度を向上させる仕組みづくり
- 営業コストや店舗の運営コストを低減するとともに、各社サービスの集約によりデジタルサービスコストを削減



ガス展に替わる紙上、WEBを活用した販促イベントを開催

コロナ禍のなか、感染防止の観点から例年秋に開催するガス展(サーラ大感謝祭)は中止し、2020年は紙上、WEBを活用した「サーラ暮らしスマイルフェア」を開催した。

紙上と特設サイトにおいて、①ガス機器等特価商品、②生活サービス成約特典、③カード会員特典、④サイト訪問者特典を設定し、WEBサイト訪問を促した。同時に、この機会を利用してWEB予約機能の認知度向上を図った。

紙上とWEBサイトを連動して開催した結果、例年の1/2以下の費用で前年を上回る実績を収めた。

今後もWEBの特性を活かした販促を展開するなど、with/after コロナ時代を見据えた対面を要しない新しい営業スタイルを確立する。

イベント実績

		東三河エリア	浜松エリア	合計
士 L 告	2019年	127百万円	131百万円	259百万円
売上高	2020年	148百万円	254百万円	403百万円





リビングサーラ、サーラeエナジー 及びサーラエナジー共同による 法人のお客さまの課題解決

(株) リビングサーラは、プラスチック成型メーカーであるお客さまに対してデザインインテリアを切り口に、ショールームやオフィス改修などで15年以上の継続的なお付き合いがあり、お客さまとの間で信頼関係が構築されていた。

同社は、お客さまが抱える様々なニーズに対してサーラエナジー (株)、サーラeエナジー(株)が推進するゼロソーラーサービス (PPAモデル)がお客さまの課題解決につながると考え、共同営 業に取り組み採用に至った。

お客さまのニーズ

- ·SDG s への取組み
- ・コスト削減
- ·BCP対策
- ・安心アフターフォロー
- ・様々な情報の提供



課題解決

- ・補助金制度を活用した ソーラーPPA
- ・パネル設置前の屋根塗装工事
- ・投資と長期取引、アフターフォロー
- ・グループの持つ多種多様な情報

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







2021年11月期事業計画について



2021年11月期(2020年12月1日~2021年11月30日)の計画について



コロナ禍のなか、各事業においてポジティブに施策を実行することにより、 売上高・営業利益は過去最高を見込む

- 売上高は、カーライフサポートにおける新車販売台数の増加、プロパティにおける分譲マンションの販売を織り込む。利益面は、上記に加えエネルギー&ソリューションズにおけるガス販売量の増加による売上総利益の増加を見込む。
- 売上高は3.9%増の2,200億円、営業利益は1.0%増の60億円を計画する。

収支計画 (億円)

項目	20年11月期 実績	21年11月期 計画	増減額
売上高	2,117	2,200	+82
営業利益	59	60	+0
経常利益	73	65	△ 8
親会社株主に帰属する当期純利益	34	43	+8
1株当たり当期純利益(円)	55.86	68.39	

設備投資額·減価償却額

(億円)

項目	20年11月期 実績	21年11月期 計画	増減額
設備投資額	67	65	△ 2
減価償却額	71	71	△ 0



エネルギー& ソリューションズ

地域の総合エネルギー事業者として、暮らしと エネルギーに関する最適なサービスを提供

業績の概要

- ガス原料価格の低下に伴い都市ガス、LPガスの販売価格の調整により売上高は減少。都市ガス、LPガスともに業務用などの販売量が減少したため、営業利益は減少。
- ◆ 次期は売上高は当期並みを見込む。ガス販売量増加による売上総利益の増加により、営業利益は増加する見込み。

方針·戦略

- 従来の商品、サービス別の提案からお客さまの暮らし における課題を解決する問題解決型の提案へ変革 する。また、リノベーションやwithコロナ時代に適応し た商品、サービスなど新たな提案により、お客さまの快 適な暮らしをサポートする。
- 法人のお客さまに対して環境性を重視したエネルギー提案を行うことによりエネルギーシェアの拡大に取り組むほか、カーボンニュートラルなどお客さまの事業課題を解決するソリューション提案及び新たなビジネスサービスの本格的な展開に取り組む。

重要指標

指標	2020年	2021年
ガスお客さま件数	447千件	449千件
電気お客さま件数	52千件	62千件
リフォーム売上高(グループ全社)	63億円	80億円





エンジニアリング& メンテナンス

お客さまとの新しい関係づくりと企業体質の強化による持続的な成長

業績の概要

- 空調設備工事などの完成工事が大幅に増加した ため売上高は増加。各部門の利益率が高い水 準を維持したため営業利益は増加。
- ◆ 次期は設備工事部門、メンテナンス部門において大型の受注物件が減少することから、売上高、営業利益ともに減少する見込み。

方針·戦略

- お客さまとの接点機会の強化及びセグメント内の連携強化による最適なソリューション提案により、お客さまとの強固な関係づくりに注力する。また、サーラグループ各社との協働による営業活動を通じて取引の拡大に取り組む。
- 営業、施工、サポート部門のプロセス管理の継続的 な改善に取り組むほか、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などにより外 部環境に左右されない強固な収益基盤づくりに努め る。

重要指標

指標	2020年	2021年
新規お客さま件数	19件	17件
総合メンテナンス提供件数	73件	100件





八ウジング

既存事業の収益性向上と 住宅ストック事業の基盤づくり

業績の概要

- 注文住宅、分譲住宅ともに販売棟数は増加。また、 宮下工務店の通期実績が加わったことから売上高、 営業利益ともに増加。
- ◆ 次期は新型コロナウイルス感染症の影響による注文 住宅の受注減少分を分譲住宅の販売件数増加で 補うことにより売上高、営業利益ともに当期並みとなる 見込み。

方針·戦略

- 住宅販売部門は、アレルギーに配慮した住まいなど 強みを活かした注文住宅の販売を強化する。また、エ リア特性を活かした商品企画と在庫回転率の改善に より分譲住宅の収益力の強化を図る。
- 住宅部資材加工・販売部門は施工体制を拡充し、 お客さまの多様な施工ニーズに応え取引の増加を図 るとともに、マネジメント強化による利益率の改善や物 流ネットワークの活用などにより生産性向上を図る。

重要指標

指標	2020年	2021年
新築戸建て住宅引渡U件数 ※1	549件	560件
住宅部資材加工·販売 売上高	166億円	167億円

※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

お客さま満足度トップクラスの自動車ディーラーへと成長

業績の概要

- VWの新車販売台数が減少したため売上高は減少。サービス部門の生産性向上に取り組んだことにより営業利益は増加。
- ◆ 次期はVW、Audiともに主力車種のフルモデルチェンジの効果による新車販売台数の増加を見込む。

方針·戦略

- 車両販売と整備が一体となったサービスを展開することにより事業基盤の強化を図る。また、店舗運営品質の改善及びお客さまとの接点機会の強化に取り組み、お客さまとのつながりを強化する。
- 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。また、浜松エリアに おけるサービス体制の拡充などによりサービス部門の 収益を拡大する。

重要指標

指標	2020年	2021年
新車販売台数(VW)	1,164台	1,700台
新車販売台数(Audi)	389台	663台
管理顧客数(VW)	19,200件	19,500件
管理顧客数(Audi)	5,700件	5,800件





アニマルヘルスケア

事業規模の拡大と 事業効率の良い仕組みを構築

業績の概要

- 動物用医薬品の販売が好調に推移したことに加え、前期連結子会社化した2社の通期実績が加わったため、売上高、営業利益ともに増加。
- ◆ 次期は売上高は当期並みを見込む。関東エリアにおける営業活動強化のため、積極的な人員採用を計画に織り込んでいることから営業利益は減少する見込み。

方針·戦略

- 市場環境の変化を捉えた営業拠点の統廃合、新 規出店並びに重点エリアにおけるM&Aに取り組 むことにより、事業規模のさらなる拡大を目指す。
- 事業環境に適した営業施策を展開するほか、コンサルティング営業の強化、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。

重要指標

指標	2020年	2021年
畜産分野 売上高	117億円	120億円
ペット関連分野売上高	120億円	124億円
1人当たりの売上総利益	1,062百万円	1,082百万円





プロパティ

豊かな暮らしの提供と 魅力あるまちづくりをサポート

業績の概要

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、ホテルをはじめとするホスピタリティ部門の業績が落ち込む。
- ◆ 次期は分譲マンションの販売(127戸中107戸 契約済み)を予定しており、売上高は大幅に増加する見込み。

方針·戦略

- 不動産仲介、再販など不動産流通事業に係る情報管理プロセスの再構築と、ITシステムの導入による取扱い情報量の増加及び処理能力の向上により事業競争力の強化に努める。
- 豊橋駅前大通二丁目地区の再開発事業を通じて、「食」「健康」「学び」をテーマとした交流拠点の運営を開始する。また、上層階のマンション「ザ・ハウス豊橋」において、まちなかにおける新たなライフスタイルを提案する。
- ホスピタリティ部門は、原価管理を徹底し最小限のコストで運営可能な事業構造へ変革を図る。

重要指標

指標	2020年	2021年
不動産部門 売上高	29億円	96億円
ホスピタリティ部門 売上高	13億円	15億円
スポーツ部門 売上高	6億円	7億円



連結数値計画(セグメント別一覧)



セグメント別·売上高 (億円)

セグメント	20年11月期 実績	21年11月期 計画	増減額
エネルギー&ソリューションズ	957	960	+2
エンジニアリング & メンテナンス	302	280	△ 22
八ウジング	356	360	+3
カーライフサポート	130	165	+34
アニマルヘルスケア	297	300	+2
プロパティ	37	100	+62
その他	34	35	+0
合計	2,117	2,200	+82

セグメント別・営業利益

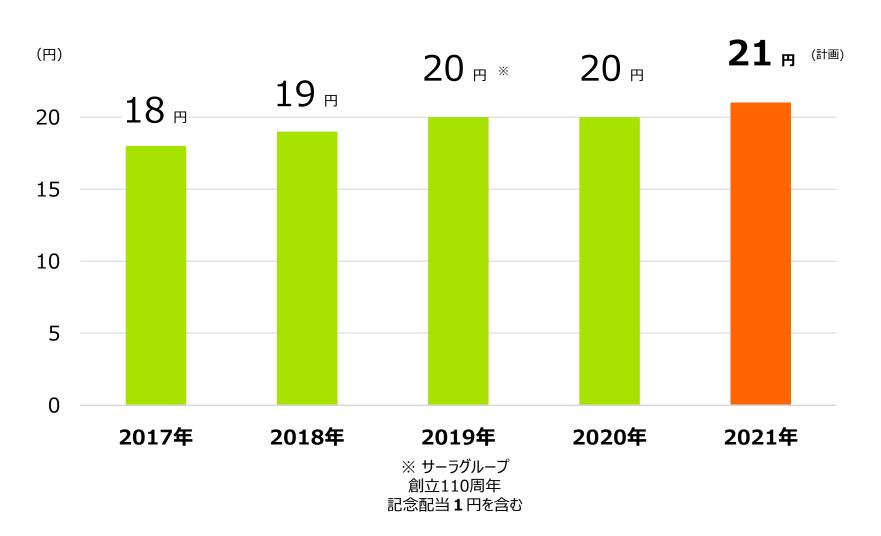
(億円)

セグメント	20年11月期 実績	21年11月期 計画	増減額
エネルギー&ソリューションズ	29	33	+3.0
エンジニアリング&メンテナンス	22	16	△ 6.8
八ウジング	4	4	+0.0
カーライフサポート	0	1	+0.8
アニマルヘルスケア	6	6	△ 0.4
プロパティ	△ 4	△ 0	+4.1
その他	0	1	+0.6
調整額	△ 1	△ 2	+0.9
合計	59	60	+0.5

配当金の計画



- 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
- ●2021年11月期は年間配当金21円(中間配当10円、期末配当11円)の増配を見込む



トピックス



- (1) つながりを生み出すまちの拠点づくり
- (2) 安心して健やかに暮らせる快適な住まいの提案
- (3) サーラブランドのさらなる浸透
- (4) 社会価値向上に向けた取組み

トピックス(1)つながりを生み出すまちの拠点づくり



豊橋駅前大通二丁目 地区再開発事業は 2021年7月に 東棟の竣工を予定

●豊橋駅前大通二丁目地区再開発事業

サーラグループが参画する豊橋駅前大通二丁目地区再開発事業の施設全体名称が、「 **CMUCAMPUS** 」(エムキャンパス)に決定した。

同事業は、「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」をコンセプトとし、「食・健康・学び」をテーマに新たなまちの賑わいづくりを目指す。サーラグループは、同事業において1階、5階及び6階以上のマンションエリアについて主体的に開発に携わる。

なお、同事業は東棟、西棟及び両棟をつなぐ広場で構成され、東棟と広場は2021年7月に竣工し、秋頃のオープンを予定する。また、西棟は2024年の完成を予定する。



東棟完成パース図

1階 食の発信拠点

東三河の食の魅力を発信する拠点として、市場(マーケット)、食堂(フードホール)、広場(パブリックキッチン)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クリエイターの発掘及び育成により東三河を食の聖地とすることを目的とする「東三河フードバレー構想」の実証基盤としての機能を有する。

5階 スタジオ

セミナールーム、シェアオフィス、サロンスペース等を設け、様々な企業や地元大学と提携し、人の交流を通じて新たな学びや事業創造の場となることを目指す。

6-24階 マンション

生活に便利な機能や、健康、医療 及び介護の相談など、将来にわたり 快適に安心して住まうことができるよ うに様々なプログラムの充実を予定 する。

トピックス(1)つながりを生み出すまちの拠点づくり





トピックス(2)安心して健やかに暮らせる快適な住まいの提案



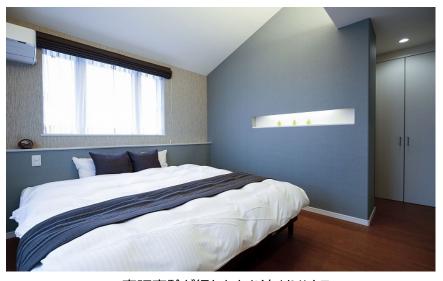
サーラ住宅は地元大学と共同で除湿による睡眠効率の向上を実証

●全館調湿換気システム搭載 Best-air (ベステア)

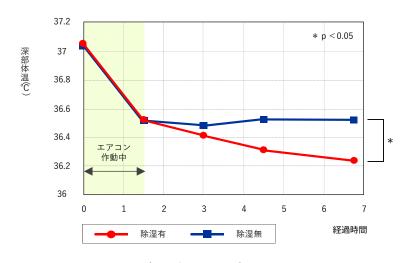
サーラ住宅(株)は、国立大学法人豊橋技術科学大学と共同で、戸建て住宅における夏の除湿空間が睡眠効率に与える影響について検証を行った。その結果、就寝1.5時間でエアコンを停止した後、室温が28℃~29℃に上昇した際も湿度を50%に維持することにより、深部体温は低下を続け睡眠効率が向上することを実証した。

実証実験は同社の全館調湿換気システムを搭載した商品「Best-air(ベステア)」を採用した展示場(お泊りハウス)で行われた。除湿の有無による被験者の皮膚温や深部体温などのデータを収集し、検証結果を得ている。

サーラ住宅(株)は、これまでも「外断熱・二重通気工法」や耐震金物「スーパージョイント」など同社の主要技術において同大学と共同研究を行っており、その成果を技術開発や商品の品質向上に活かしている。



実証実験が行われたお泊まりハウス(豊橋牟呂町展示場/愛知県豊橋市)



※エアコン停止後に室温が上昇しても、 「除湿有」環境では深部体温は低下を続けた。

トピックス(3)サーラブランドのさらなる浸透



浜松エリアにおける サーラブランドのさらなる浸透

● 浜松市市民音楽ホールのネーミングライツ取得

サーラグループは、静岡県浜松市が公募した浜松市市民音楽ホール(2021年6月開館予定)のネーミングライツ(施設命名権)を取得した。これにより、2021年6月1日から5年間、同施設の愛称は「サーラ音楽ホール」となる。

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、現在、 建設が進められている。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。

TVCM開始

静岡地域においてサーラグループのTVCMの放映を2020 年11月に開始した。知名度の引き上げと、ブランドイメージ の浸透を図る。





サーラグループTVCM

トピックス(4)社会価値向上に向けた取組み



カーボンニュートラルに向けた 体制整備と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。

●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 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)	神野吾郎 松井和彦 鳥口 春仙 村子 一 村子 一 村子 一 村子 一 大人本 中 大人本 中 大人本 中 大人本 中 大大本 中 大人本 大大本 中 大人本 大大本 大大本 大大本 大大本 大大本 大大大 大大大 大大大 大大大
従業員数	4,059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10,251株を含む)
1単元の株式数	100株
株主数	13,403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	4,695	7.11
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,973	4.50
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
株式会社静岡銀行	2,180	3.30
サーラエナジー共栄会	2,157	3.26
株式会社日本カストディ銀行 (信託口4)	1,622	2.45
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,518	2.29
株式会社三井住友銀行	1,414	2.14
神野 吾郎	1,336	2.02

※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

(2020年11月30日現在)

サーラグループの概要(2)サーラの沿革



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

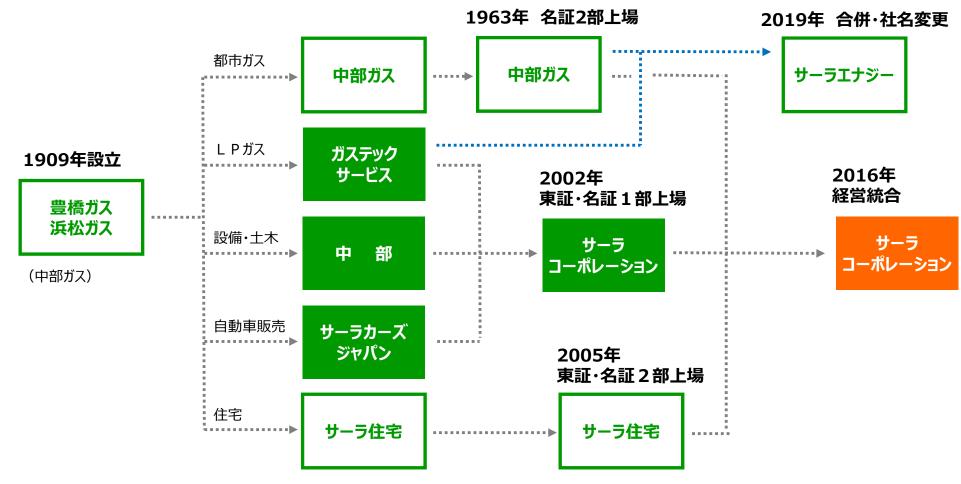
サーラの基本理念のもと グループを結束し 新たな事業の取り組み

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47社 (連結子会社39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
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
アニマルヘルスケア (動物医薬品販売事業)	アスコ 、エイ・エム・アイ、ホクヤク、大和医薬品工業
プロパティ(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
	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、

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 カ所

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 为所

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

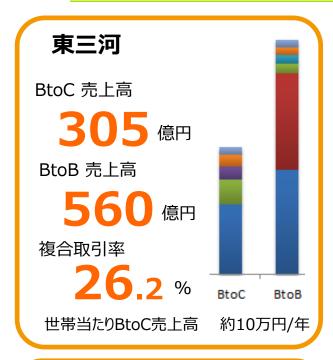
37加

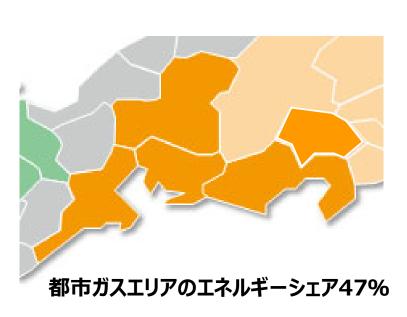
エネルギー&ソリューションズ エンジニアリング&メンテナンス ハウジング カーライフサポート アニマルヘルスケア

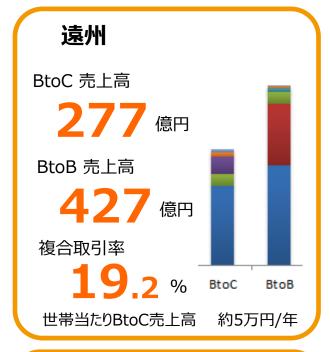
(2020年12月1日現在)

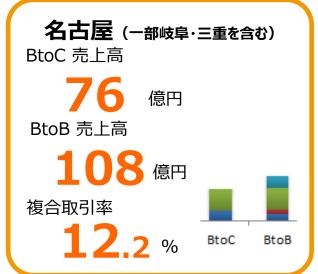
サーラグループの概要(5)東海地方の展開状況

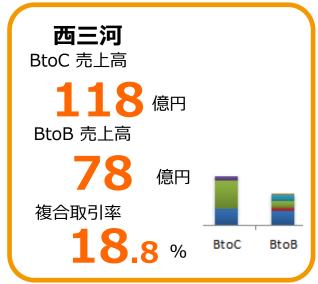


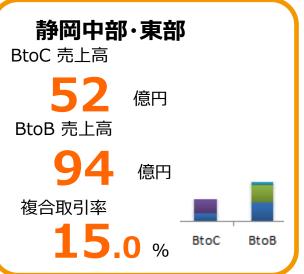














(将来に関する記述等についてのご注意)

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