

2021年11月期決算説明会

2020年12月1日～2021年11月30日



sala
SALA GROUP

2022年 1月 20日

株式会社サーラコーポレーション

2021年11月期の業績について



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

プロパティ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、グループ全体としては順調に推移し、 売上高、営業利益及び経常利益は**過去最高を更新**

- 売上高は一部の事業を除き概ね順調に推移したため増加した。
- 利益面は売上高増加に伴い営業利益は増加した。経常利益は持分法による投資利益が増加したため増加し、親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失が縮小したことから増加した。

(億円)

項目	20年11月期 (19年12月～20年11月)	21年11月期 (20年12月～21年11月)	増減率(%)
売上高	2,117	2,279	7.7%
営業利益	59	65	11.0%
経常利益	73	83	13.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	34	52	50.6%
1株当たり当期純利益 (円)	55.86	83.13	

2021年11月期 業績増減要因

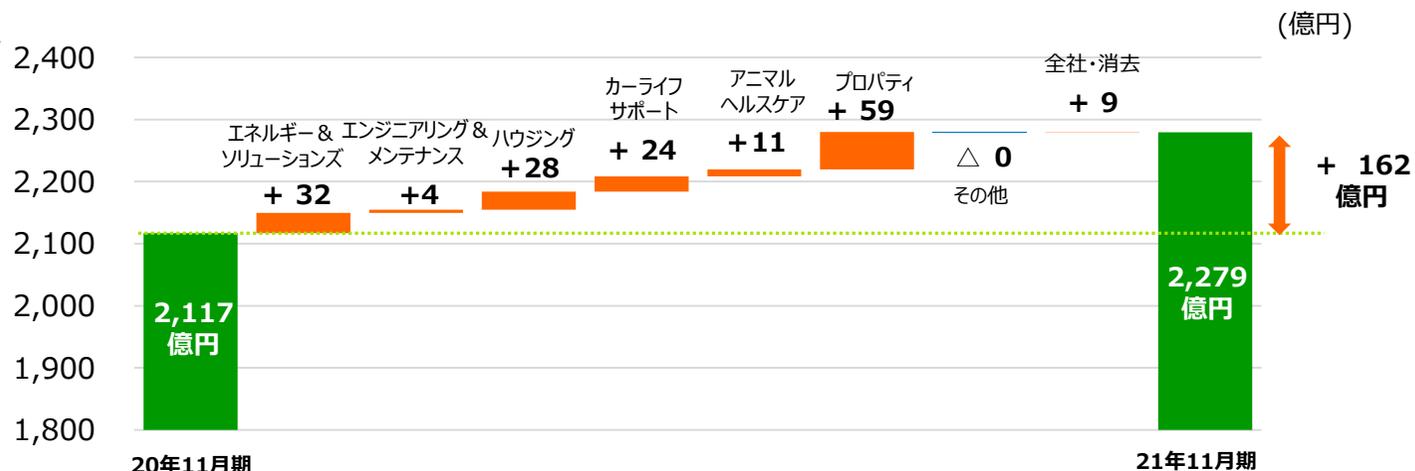
売上高

20年11月期

2,117億円

21年11月期

2,279億円



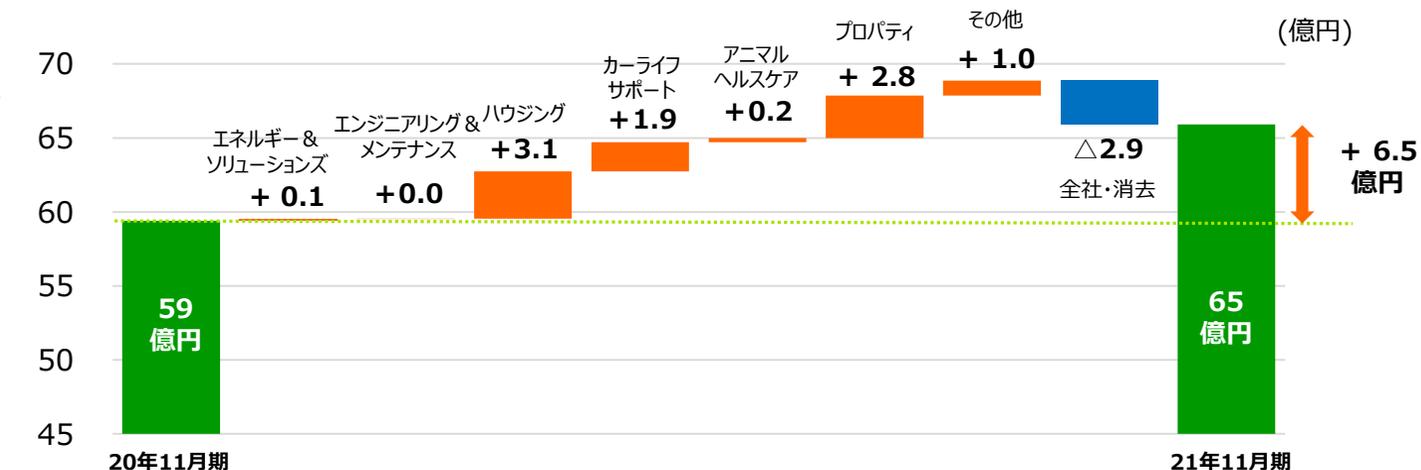
営業利益

20年11月期

59億円

21年11月期

65億円



2021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	20年11月30日	21年11月30日	増減	増減要因
資産	1,880	1,874	△ 5	仕掛品の減少
負債	1,263	1,207	△ 55	長期借入金の減少
純資産	617	666	49	利益剰余金の増加
自己資本比率(%)	32.1	34.9		

キャッシュ・フロー

(億円)

項目	20年11月期	21年11月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	107	158
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 61	△ 43
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 48	△ 87

営業CF：税金等調整前当期純利益80億円、たな卸資産の減少38億円

投資CF：都市ガス導管の投資22億円、emCAMPUS（エムキャンパス）EAST新設14億円

財務CF：長期借入金、短期借入金の減少77億円

設備投資額・減価償却費

(億円)

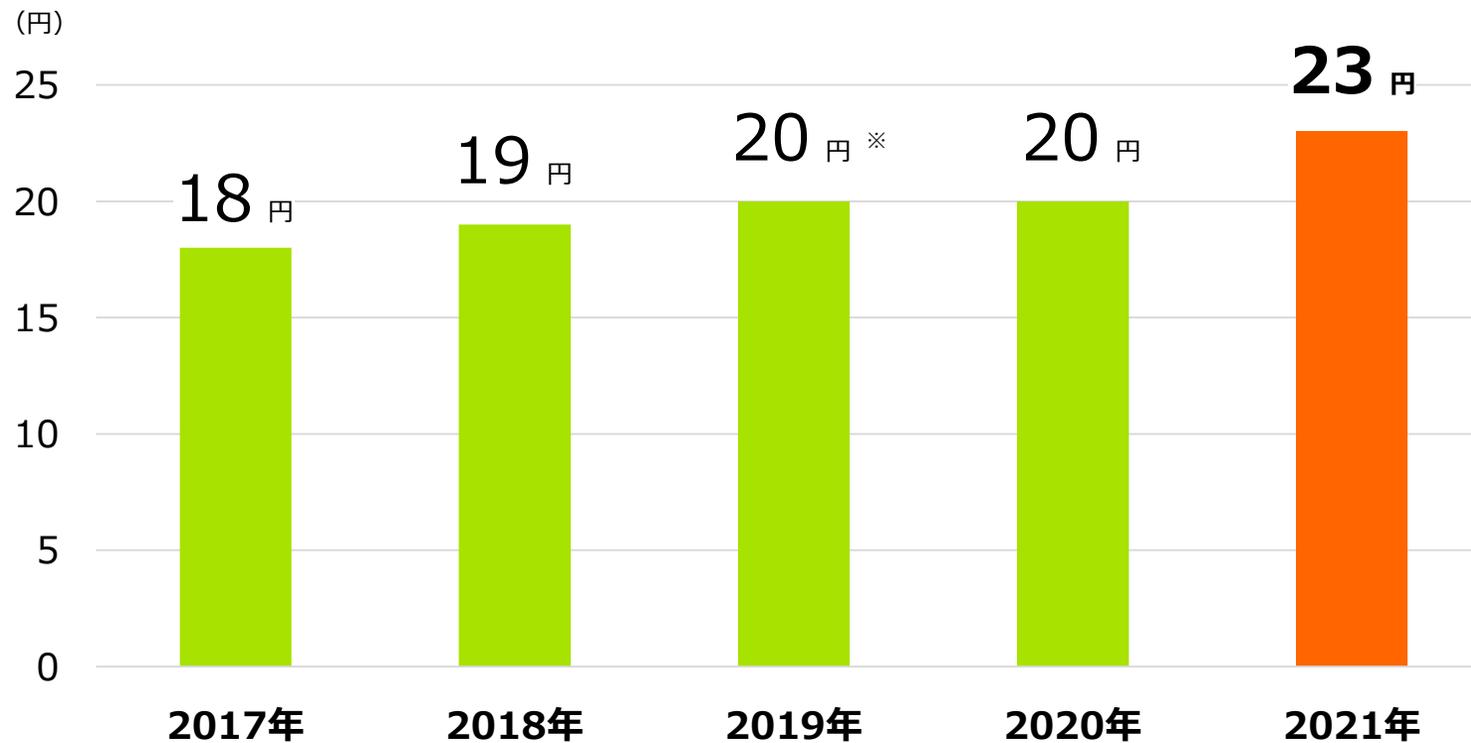
項目	20年11月期	21年11月期
設備投資額	76	57
減価償却費	65	68

2021年11月期の主な設備投資：都市ガス導管 22億円、emCAMPUS（エムキャンパス）EASTの新設14億円

- 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

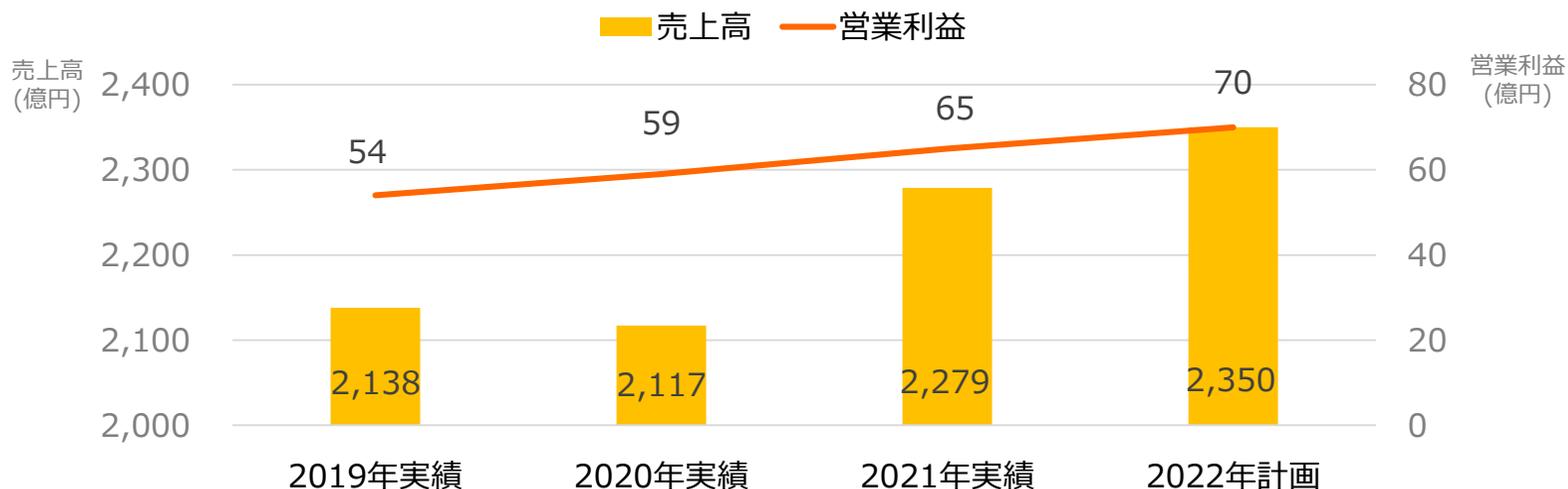
- 当期は上記基本方針に基づき **3円増配**



※ サラグループ
創立110周年
記念配当 1円を含む

第4次中期経営計画の連結業績の推移

売上高
営業利益



経営指標
生産性指標

※2022年計画は、中期経営計画策定時のもの

	2019年 実績	2020年 計画	2020年 実績	2021年 計画	2021年 実績	2022年 計画
売上高	2,138	2,240	2,117	2,340	2,279	2,350
営業利益	54	58	59	65	65	70
売上高営業利益率	2.6%	2.6%	2.8%	2.8%	2.9%	3.0%
ROA (総資産経常利益率)	4.1%	3.3%	3.8%	3.6%	4.4%	3.8%
ROE (自己資本当期純利益率)	8.5%	6.7%	5.9%	7.1%	8.4%	7.3%
ROIC (投下資本利益率)	3.2%	3.3%	3.5%	3.7%	4.0%	4.0%
1株当たり当期純利益 (円)	60.78	64.00	55.86	69.84	83.13	77.17
1人当たり営業利益 (万円)	112	117	118	129	131	137

※ 2022年計画はサーラ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。

2022年11月期事業計画について



2022年11月期(2021年12月1日～2022年11月30日)の計画について

中期経営計画の最終年度として、各事業における施策を確実に実行することにより、営業利益は**過去最高**を見込む

- 売上高は、「収益認識に関する会計基準」等が適用されることにより、従来の会計基準を適用した場合と比較して約140億円の減少要因を含むため、1.7%減少の2,240億円を計画する。
- 営業利益は3.2%増加の68億円を計画する。為替予約に係るデリバティブ評価損益の影響を除くため、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は減少する計画としている。

収支計画

(億円)

項目	21年11月期 実績	22年11月期 計画	増減額
売上高	2,279	※ 2,240	△39
営業利益	65	68	+3
経常利益	83	76	△7
親会社株主に帰属する当期純利益	52	49	△3
1株当たり当期純利益 (円)	83.13	76.99	

※「収益認識に関する会計基準」等の適用に伴う影響額を含む

設備投資額・減価償却額

(億円)

項目	21年11月期 実績	22年11月期 計画	増減額
設備投資額	57	72	+15
減価償却額	68	69	+1

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

- 原料価格の上昇に応じたLPガス、石油製品の販売価格の改定などにより売上高は増加。工業用の都市ガス販売量が増加したことなどにより、営業利益は増加。
- ◆ 次期は都市ガス販売量の増加に加え、リフォーム関連の器具、工事サービスの提案を強化することにより売上高、営業利益は増加する見込み。

方針・戦略

- 低炭素、脱炭素社会の実現に向けて、カーボンニュートラルガスや電気、グリーンリフォーム（創電・蓄電・節電）などの提案を推進する。
- 家事の時短や自宅の快適な時間を演出するリフォーム、ガス機器の販売など、お客さま満足度向上につながる暮らしサービスを展開する。
- 法人のお客さまに対して、お客さまの事業環境に応じて作業工程の省人化や自動化、設備更新につながる提案を強化する。

重要指標

指標	2021年	2022年
ガスお客さま件数	448千件	452千件
電気お客さま件数	62千件	71千件
リフォーム売上高（グループ全社）	76億円	85億円

数値目標



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

- 建築及び土木部門の完成工事が増加したため売上高は増加。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ため営業利益は増加。
- ◆ 次期は設備工事及び建築部門の完成工事が増加するため売上高は増加。一方、利益率の高い大型工事受注が減少し、営業利益は減少する見込み。

方針・戦略

- サラグループ各社と連携し、最適なソリューション提案をワンストップで提供する仕組みづくりを行った上で、エネルギーと設備利用の総合提案に取り組むことにより、カーボンニュートラルの実現を目指す。
- 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。また、施工面ではデジタル技術の活用によりさらなる生産性の向上を図る。

重要指標

指標	2021年	2022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	113件	150件

数値目標



ハウジング

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

- 分譲住宅の販売棟数は増加。また、住宅部資材加工・販売部門において、受注が増加したことにより売上高、営業利益ともに増加。
- ◆ 次期は注文住宅の受注減少分を分譲住宅の販売棟数増加で補うことにより売上高は増加を見込む。木材価格の高騰に伴う利益率の低下により、営業利益は減少する見込み。

方針・戦略

- 家庭用エネルギー部門との融合により、住まいに関する事業のビジネスモデルを改革する。カーボンニュートラル実現に向けてリフォームや不動産取引など、住まいに関する成長事業領域のサービス拡充を図る。
- 住宅部資材加工・販売部門は、お客さまに応じた販売戦略による売上拡大や多様な施工ニーズに応えることができる施工体制の構築、物流ネットワークの効率的な活用などに取り組む。

重要指標

指標	2021年	2022年
新築戸建て住宅引渡し件数 ※1	555件	584件
住宅部資材加工・販売 売上高	178億円	179億円

※1 新築戸建て住宅の引渡し件数（サーラ住宅、太陽ハウジングの合計件数）

数値目標



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

- Audiの主力車種のモデルチェンジに伴う新車販売台数の増加と、中古車販売台数の増加により売上高、営業利益ともに増加。
- ◆ 次期は半導体不足に伴う新車の生産調整や納品遅れからの回復を見込む。新車及び中古車販売台数の増加を織り込み、売上高、営業利益は増加する見込み。

方針・戦略

- 全ての店舗において新車・中古車の販売、サービスが連携し、お客さまにとって最適な提案を可能にする体制を構築することにより、お客さま満足度の向上に取り組む。
- 店舗や事業所のカーボンニュートラル化を推進するとともに、お客さまの利便性を高めるため、他のセグメントとの協働により、住宅などにおけるEV用の充電設備の拡充に取り組む。

重要指標

指標	2021年	2022年
新車販売台数（VW）	1,136台	1,384台
新車販売台数（Audi）	482台	647台
中古車販売台数（VW）	1,177台	1,526台
中古車販売台数（Audi）	400台	576台

数値目標



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

- 畜産部門、ペット関連部門ともに、動物用医薬品の新商品及び重点取組み商品の販売が好調に推移したため、売上高、営業利益ともに増加。
- ◆ 次期は「収益認識に関する会計基準」等の適用の影響により、売上高は減少する見込み。一方、重点取組み商品の拡販により営業利益は増加する見込み。

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、WEBを活用した面談、新商品のセミナーの開催など新たな提案営業のスタイルを確立し、拡販に努める。

重要指標

指標	2021年	2022年
畜産分野 売上高	122億円	131億円
ペット関連分野 売上高	122億円	126億円
1人当たりの売上総利益/月	1,105千円	1,120千円

数値目標



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

- 不動産売買部門は、分譲マンションの引渡しに伴い、売上高が大幅に増加。一方、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。
- ◆ 次期は前期までに分譲マンションの販売が概ね完了したことから、売上高は大幅に減少する見込み。

方針・戦略

- 不動産仲介、買取再販などの不動産流通事業において、物件情報のデータベースを活用した営業強化や営業支援ツール導入による営業プロセスの見える化及びマネジメントの強化を図る。
- 「emCAMPUS（エムキャンパス）EAST」において、東三河エリアの企業や大学などと連携し、新たな学びの場や事業創造のプラットフォームの構築に取り組む。
- 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	2021年	2022年
不動産部門 売上高	88億円	38億円
ホスピタリティ部門 売上高	11億円	15億円
スポーツ部門 売上高	6億円	7億円

数値目標



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	21年11月期 実績	22年11月期 計画	増減額
エネルギー & ソリューションズ	989	1,010	+20
エンジニアリング & メンテナンス	307	310	+2
ハウジング	385	390	+4
カーライフサポート	155	180	+24
アニマルヘルスケア	309	260	△49
プロパティ	97	50	△47
その他	34	40	+5
合計	2,279	2,240	△39

※上記計画は「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、その影響額としてエネルギー & ソリューションズ約61億円、エンジニアリング & メンテナンス約23億円、アニマルヘルスケア約53億円の売上高減少を織り込む。

セグメント別・営業利益

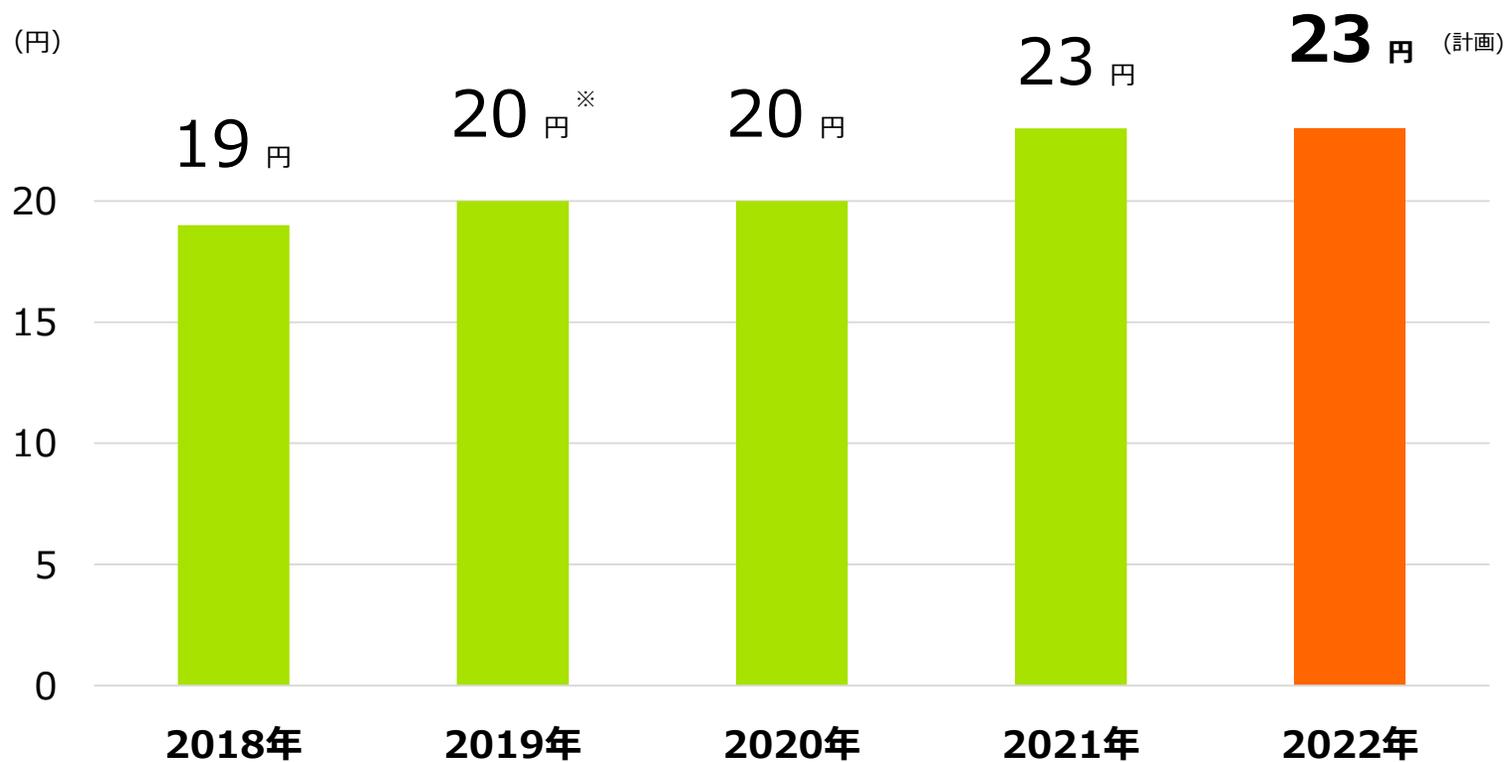
(億円)

セグメント	21年11月期 実績	22年11月期 計画	増減額
エネルギー & ソリューションズ	30	36	+6
エンジニアリング & メンテナンス	22	20	+2
ハウジング	7	6	+1
カーライフサポート	2	3	+1
アニマルヘルスケア	7	7	+0
プロパティ	△1	△1	+0
その他	1	1	+0
調整額	△4	△4	△0
合計	65	68	+3

- 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

- 2022年11月期は年間配当金23円（中間配当11円、期末配当12円）を見込む



※ サラグループ
創立110周年
記念配当1円を含む

第4次中期経営計画の取組みについて

(2020年11月期～2022年11月期)

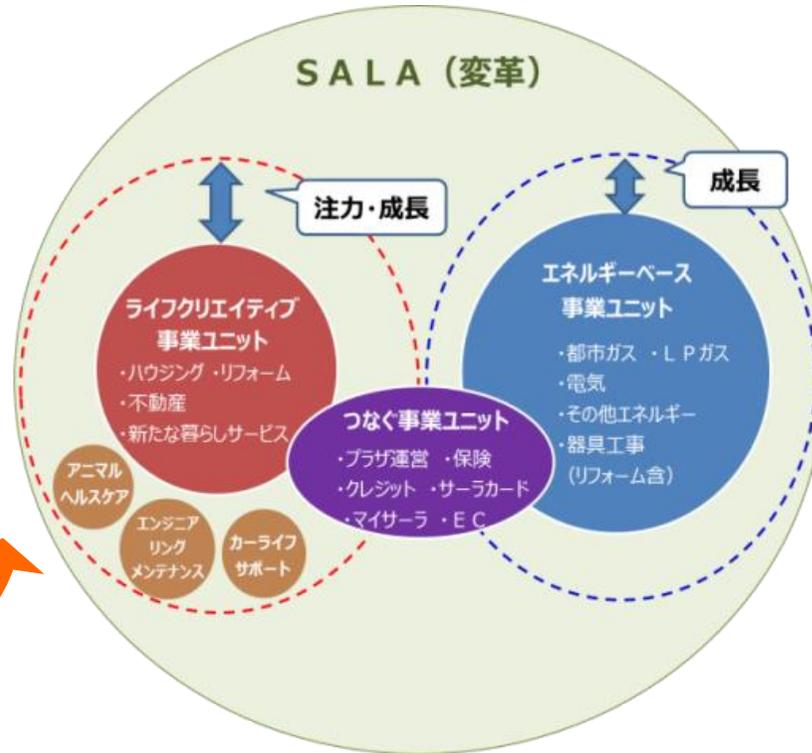
「住まいサービスの最適化」を実現

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。

従来 セグメントの集合体



現第4次中期経営計画 住まいサービスの最適化



2030年 暮らしのSALAの確立



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。地域版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。

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

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。

重点課題 2

SALAの浸透

施策

サーラグループ各社と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、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。

重点課題 3

変革とチャレンジ

施策

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。

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

エネルギーベース事業ユニット

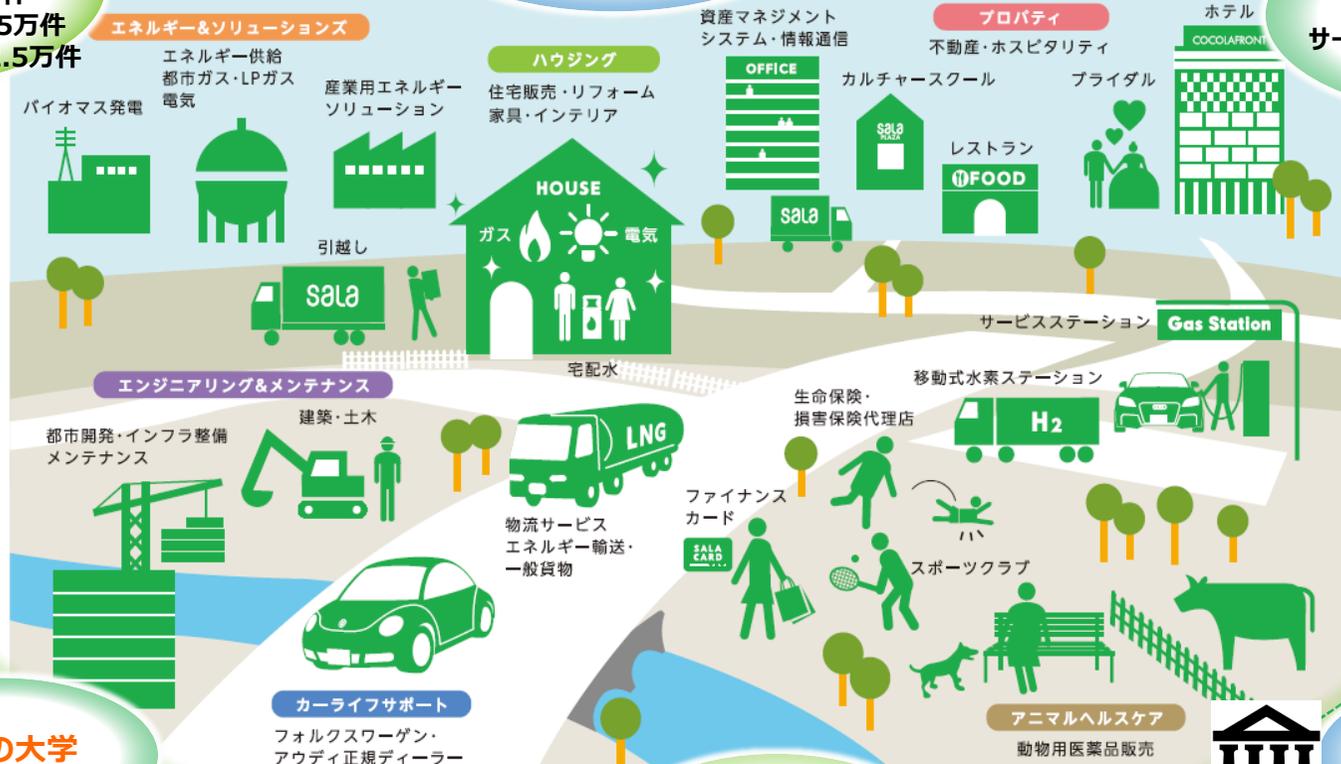
都市ガス 約24万件
LPガス 約21万件
電気 約6.2万件

ライフクリエイティブ事業ユニット

住宅管理棟数 約2万件
リフォーム顧客件数 約1.5万件
輸入車管理顧客件数 約2.5万件

つなぐ事業ユニット

サーカード 会員数約14万人
サープラザ 14店舗



地域の大学

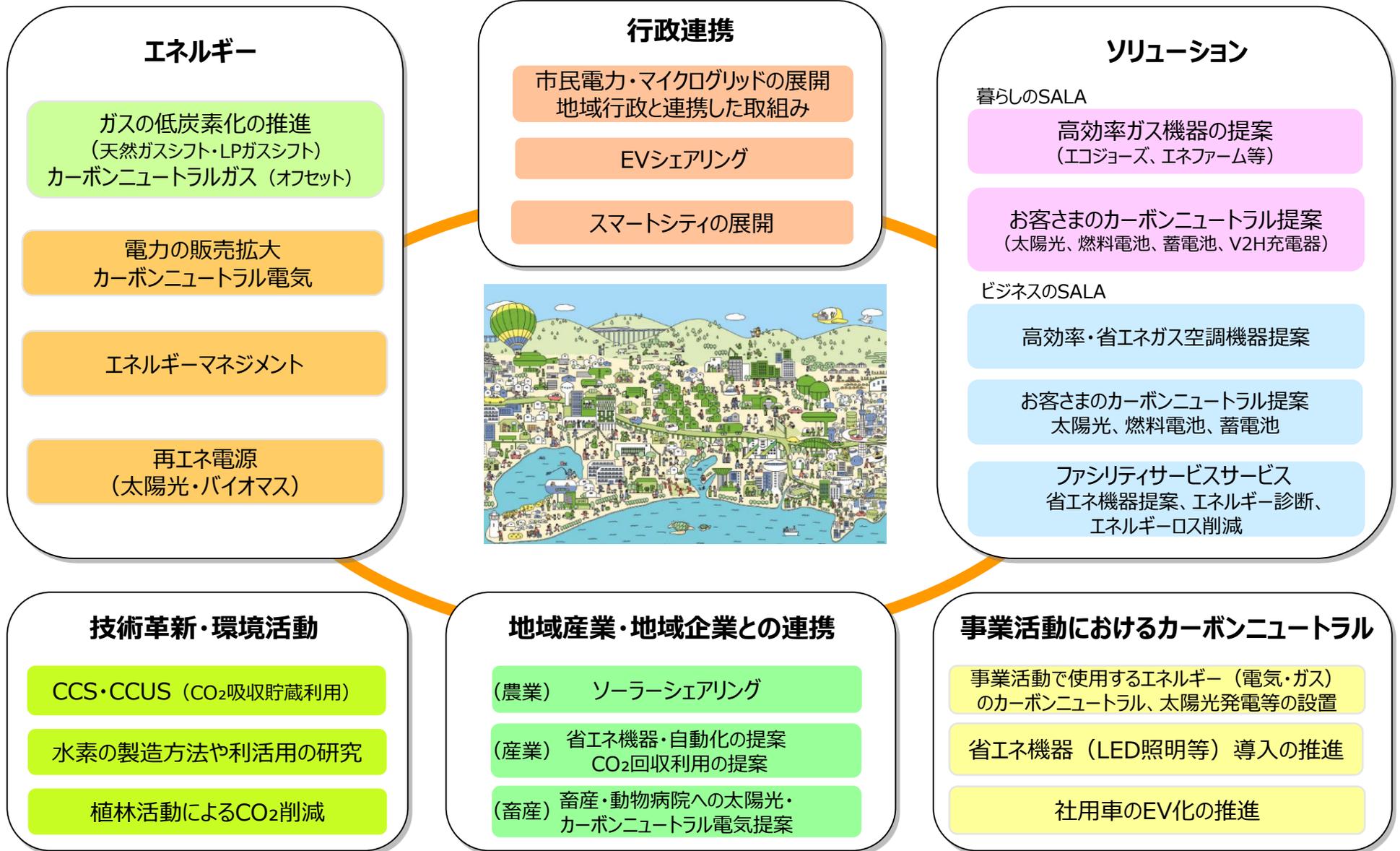
地域の企業

自治体

カーボンニュートラル実現に向けた取組み

- (1) サーラグループのカーボンニュートラル実現に向けた展開イメージ
- (2) カーボンニュートラル実現に向けたプロジェクト（サーラエナジー）
- (3) カーボンニュートラル実現に向けたプロジェクト（サーラeパワー）
- (4) カーボンニュートラル実現に向けた取組み（サーラ住宅）
- (5) カーボンニュートラル実現に向けた取組み（emCAMPUS）

(1) サラグループのカーボンニュートラル推進に向けた展開イメージ



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

サーラエネルギー（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、現在、3拠点に導入している。

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3拠点の合計発電容量は553.4kWで、年間567千kWh（277t-CO₂）相当のCO₂削減効果（日本の87世帯が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：環境省「家庭部門のCO₂排出実態統計調査」

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)

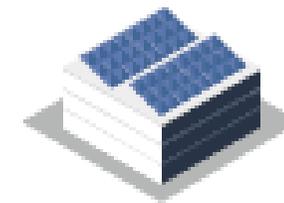


2. 電気代のメリット

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



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（2022年1月～3月）は愛知県と豊橋市の公共施設等から約100tの剪定枝の受入を予定。



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	39億円（2021年11月期実績）
営業利益	4億円（2021年11月期実績）

木質バイオマス発電所内の 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。

共同研究の概要

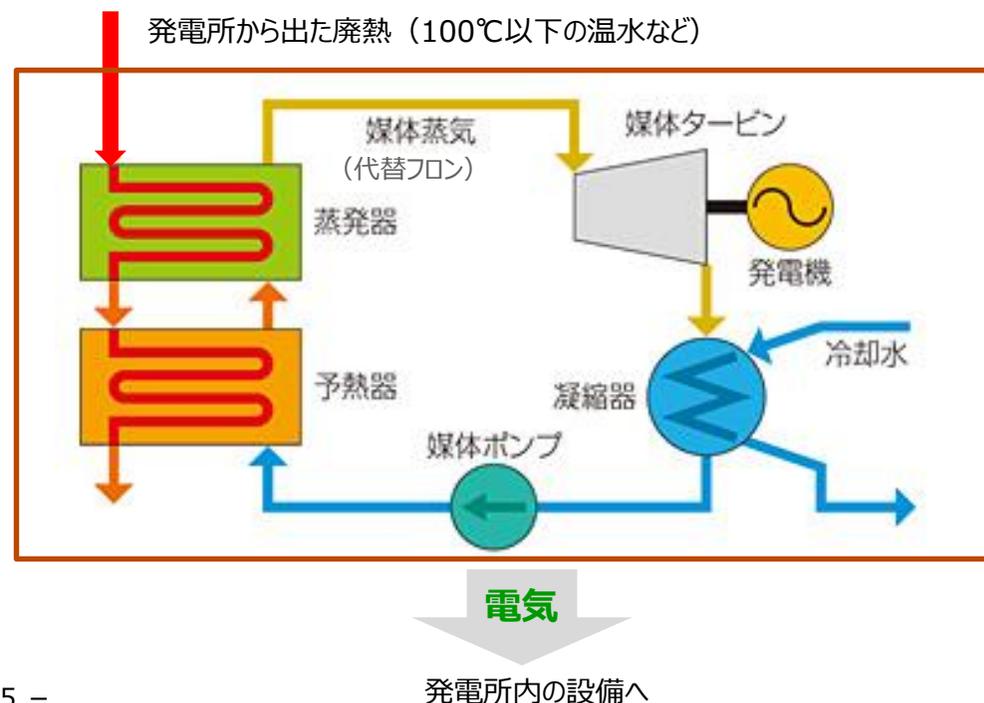
	期間	研究内容
第1期	2021年6月 ～2021年11月	廃熱設備の調査及び廃熱量のデータ収集
第2期	2021年12月 ～2022年11月	廃熱量のデータ分析及び事業性の検証

「バイナリー発電」

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。



ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス (ZEH) などの普及により住宅の省エネ・省CO₂化を促進

● ZEH目標の設定と普及促進

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。

また、注文住宅、分譲住宅ともに全ての住宅に外断熱及び樹脂サッシを採用することにより、長期優良住宅の普及に努めている。

※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)

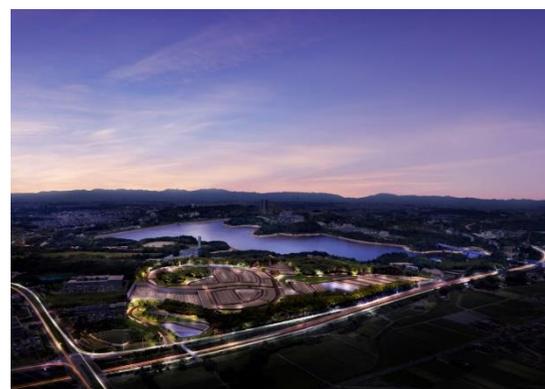
サーラ住宅におけるZEH普及目標及び実績 (※)

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 - 26 -

● LCCM (ライフ・サイクル・カーボン・マイナス) 住宅のお泊りハウスオープン予定

サーラ住宅(株)は、愛知県みよし市の大規模分譲地「MIYOSHI MIRAITO (みよしミライト)」において、LCCM住宅初のお泊りハウスを2022年7月にオープンする予定。



MIYOSHI MIRAITO (みよしミライト)



(5) カーボンニュートラル実現に向けた取組み (emCAMPUS)

● emCAMPUS (エムキャンパス) の取組み

…政府_グリーン成長戦略_14分野該当対象

- ・サーラの電気「CO2フリー電気」による施設運営 (1F、5F)
- ・再生素材 (廃材、廃プラスチック) を利用した什器備品を配置
- ・屋上農園の緑化推進、食材の有効利用の推進
- ・紙ゴミを排出しないPRや、広告の省電力デジタルサイン化
- ・マイカップ、マイマグ運動の推奨

- 再生可能エネルギー
- 資源循環
- 食、農林水産
- ライフスタイル

廃材等を利用した什器備品



- ・リユース備品の積極的利用
- ・廃プラスチック再利用の推進
- ・地元材及び廃材による事務家具を調達

屋上農園緑化／食材の有効利用



- ・豊橋にゆかりのある生産者40名と「ビルの屋上」で農園を展開
- ・屋上緑化推進のみならず、1FのFOODFORESTと連動して適量の食材利用に取り組む

省電力デジタルサイン



- ・紙ゴミを出さない、デジタルサインやデジタルサイネージを積極的に活用
- ・省電力機器の利用による節電

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

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。また、（株）サーラビジネスソリューションズにDX（デジタルトランスフォーメーション）の専任部署を設置し、グループ全体のデジタルマーケティングなどビジネスのDXと、業務効率化のDXを推進する。

●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、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11月末時点のアプリダウンロード数4.5千件、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



2021年11月 豊橋駅前大通二丁目に emCAMPUS EASTが開業

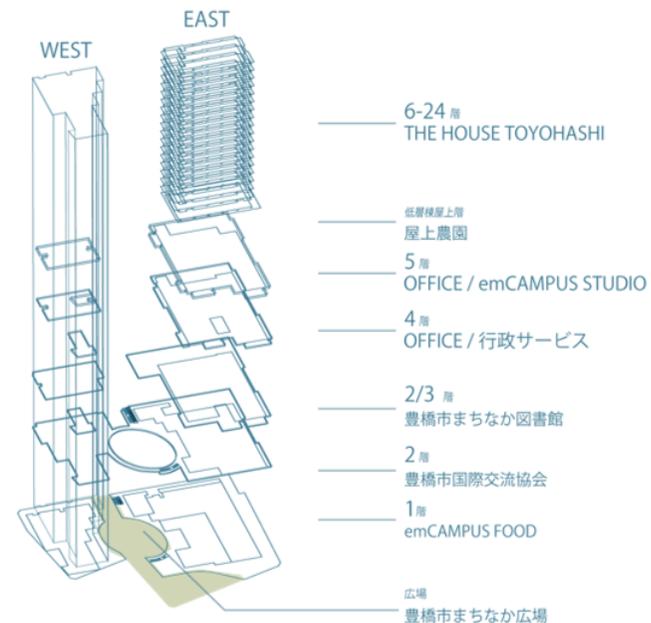
● 豊橋駅前大通二丁目地区再開発事業

2021年11月27日に「emCAMPUS（エムキャンパス）EAST」が開業した。

サ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、サラグループは「学び」のプログラムを展開する5階の「emCAMPUS STUDIO」では、起業家支援、大学との共同研究、企業間交流、地域活躍人材の育成など、地域活性化につながるプログラムや施設全体の価値向上につながる取組みに着手している。

なお、西棟「emCAMPUS WEST」は2024年の完成を予定する。



emCAMPUS（エムキャンパス）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目的とする。

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

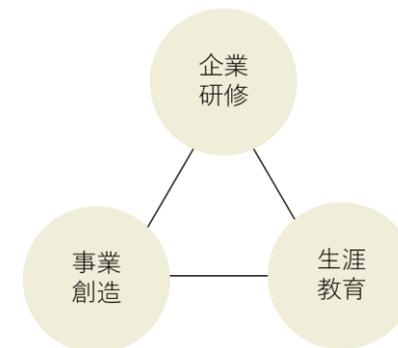
「美容と身体に優しいビストロ」として、東三河の食を盛り上げるさまざまなコラボイベントや、貸切のイベントにも対応する。

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。



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

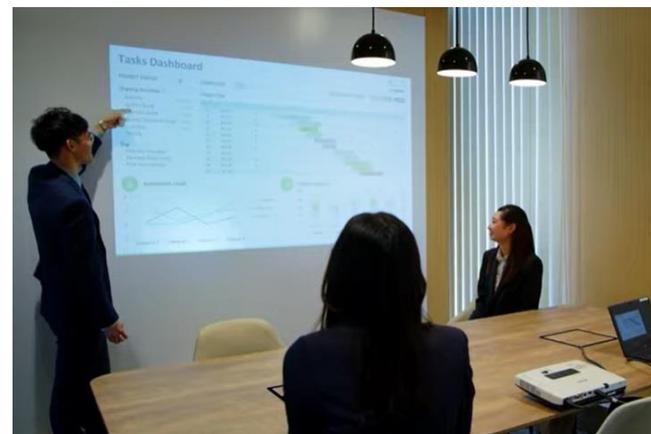
東三河の魅力の発見や人生を豊かにする学びなど、人々が生涯を通じて探求心や好奇心、創造性を育み続けられるプログラムを提供する。

事業創造

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。



東三河スタートアップ推進協議会のキックオフイベント

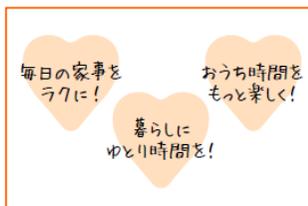


トピックス

- (1) サーラのオリジナルキッチン開発
- (2) 北海道エリアにおける動物用医薬品販売事業の強化

サーラのオリジナルキッチン「しあわせキッチン」をリリース

コロナ禍のなか外食の機会が減少し、家庭での調理に注目が集まっていることなどを鑑み、2021年10月にサーラのオリジナルキッチンをリリースした。



“おうち時間を幸せに過ごすためのラク家事”を実現するキッチンコンセプトに、清掃性や収納性を高めた仕様。

きっと、もっと、
キッチンが
大好きな場所になる

- ・時間にゆとりが生まれる
- ・家族との会話や趣味の楽しみを広げる
- ・おうち時間に、笑顔がたくさんあふれる



提供可能エリア



東海4県、関東エリアに加え宮城県の一部で提供

仕様・価格

仕様	トクラスのシステムキッチンをベースにサーラオリジナル仕様でパッケージ化	
	型2550mm	人造大理石カウンター、大引出し、吊り戸、サイクロンフード、ガラストップコンロ、浄水器内蔵水栓、ハンガーアイテム、その他
価格	税込699,800円～ ※本体+標準施工費込み	



【1年間（2021年10月～2022年9月末）の限定販売】

アスコは子会社のホクヤクを統合し 北海道エリアにおける動物用医薬品事業を強化

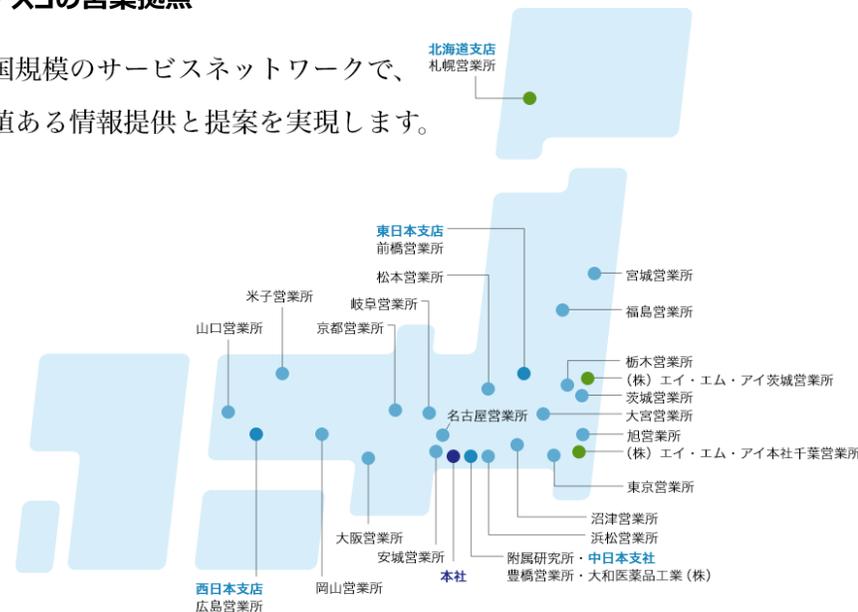
ホクヤクはアスコ北海道支店札幌営業所へ

（株）アスコは、北海道エリアにおけるアニマルヘルスケア事業の営業力強化及び業務効率化による同エリアにおける収益力向上とシェア拡大を図るため、完全子会社のホクヤク（株）を2021年12月に吸収合併により統合した。

今後は、販売商品の拡充、営業ツール及び教育の充実による営業力強化、本社機能を含めた業務の見直し、人材育成等に取り組み、北海道エリアにおけるアニマルヘルスケア事業の収益力向上とシェア拡大を図る。

アスコの営業拠点

全国規模のサービスネットワークで、
価値ある情報提供と提案を実現します。





北海道支店/札幌営業所

東日本支店
中日本支店
西日本支店

【子会社】

- ・ホクヤク(株)
- ・(株)エイ・エム・アイ
- ・大和医薬品工業(株)



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

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 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 一柳良雄 大久保和孝 山本卓治 杉井 孝 村松奈緒美
従業員数	4,030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11,284株を含む）
1単元の株式数	100株
株主数	15,105名

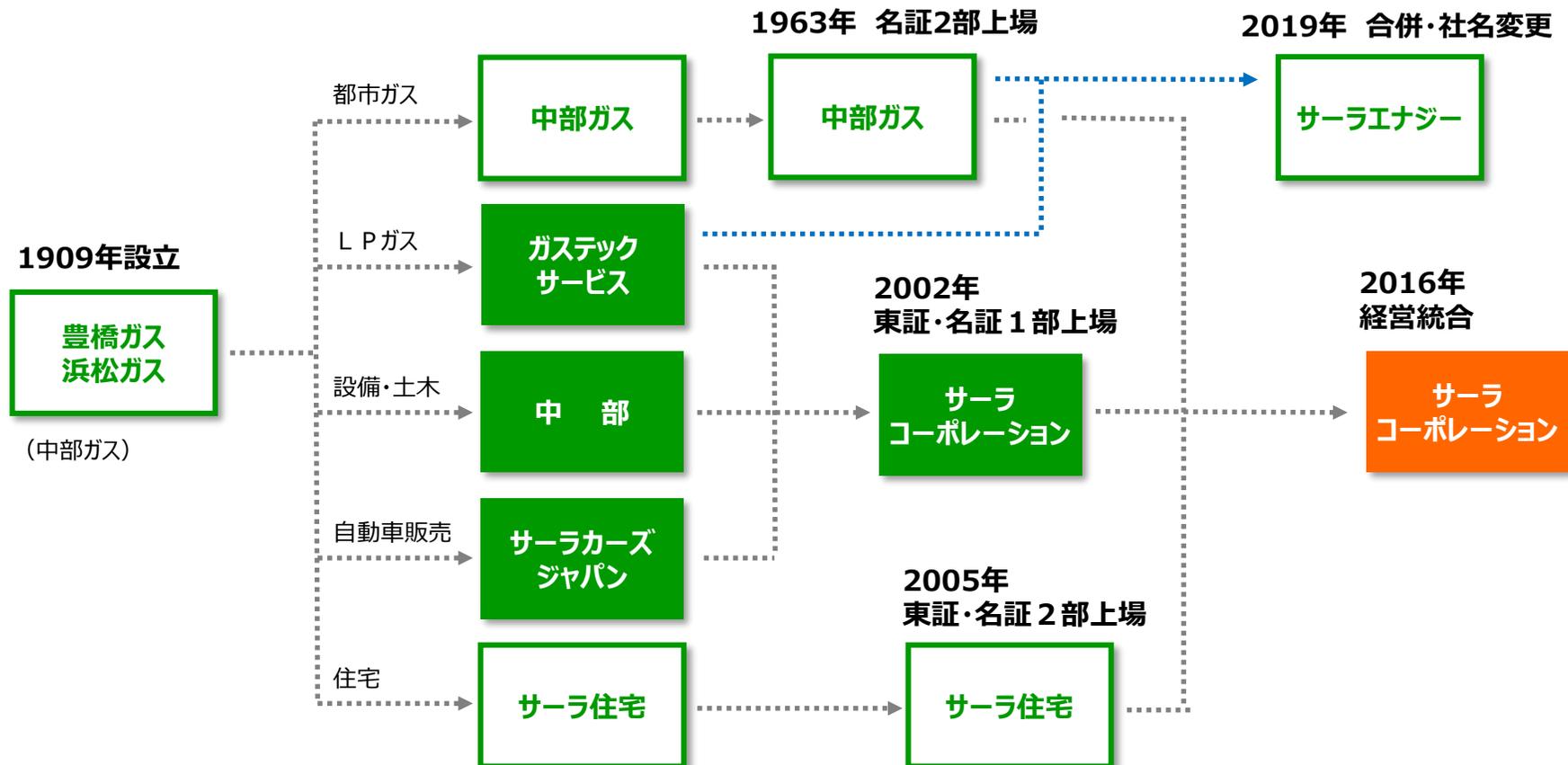
大株主

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	4,995	7.56
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,553	5.35
三井住友信託銀行株式会社	2,920	4.42
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2,842	4.30
株式会社三菱UFJ銀行	2,592	3.92
サーラエナジー共栄会	2,218	3.35
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）	1,631	2.47
株式会社三井住友銀行	1,414	2.14
神野 吾郎	1,373	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11月30日現在）

サーラグループの概要（2）サーラの沿革



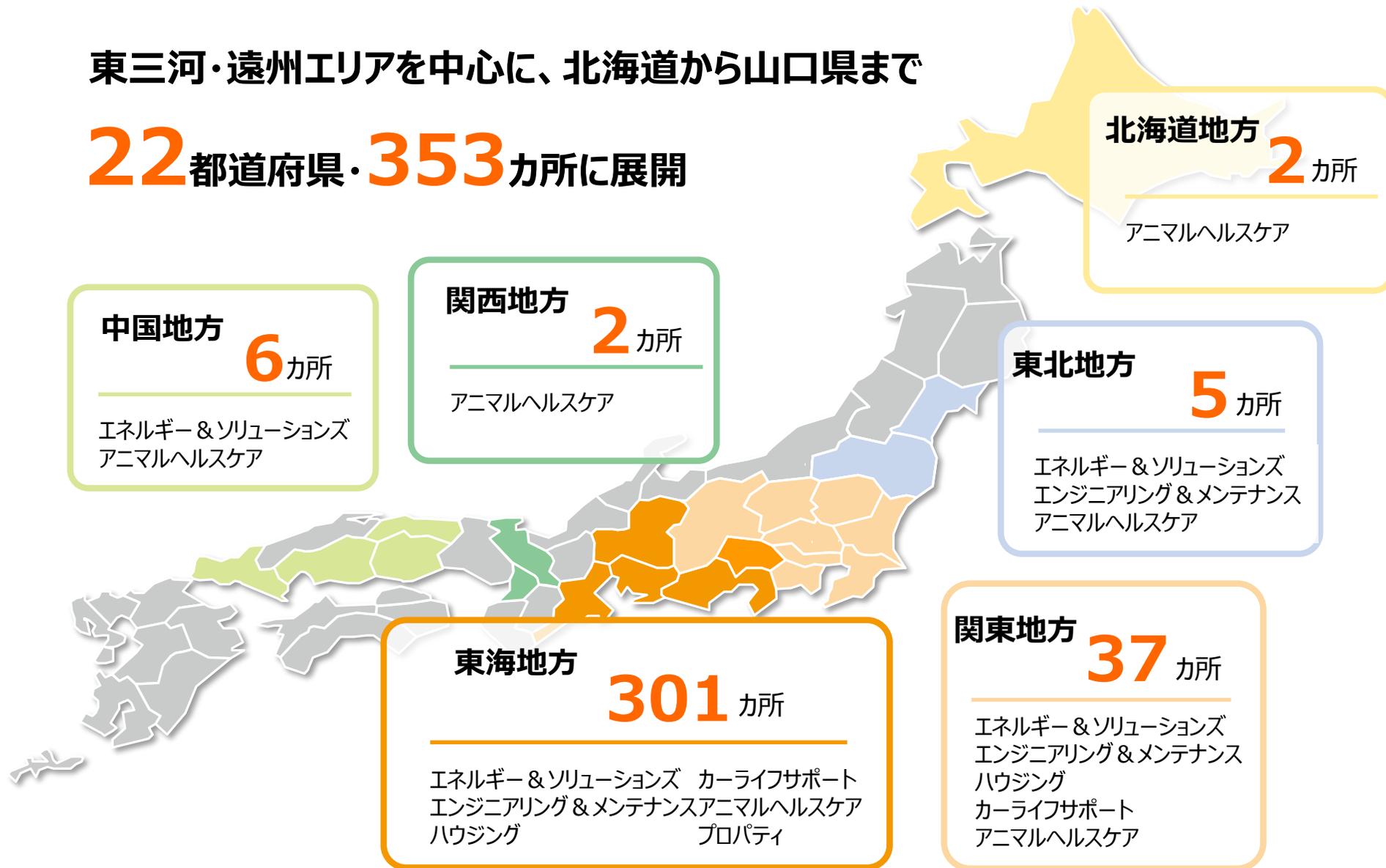
グループ会社46社 (連結子会社38社、非連結子会社7社)

サーラコーポレーション	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、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
	その他ほか	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、新協技研、エムキャンパス

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・**353**カ所に展開



(2021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)

東三河

BtoC 売上高

379 億円

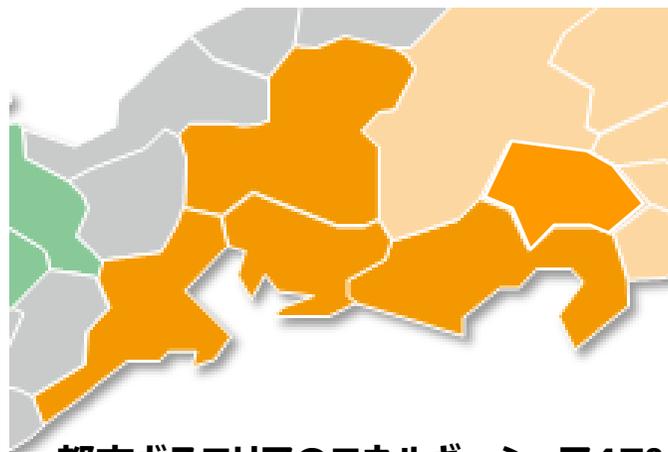
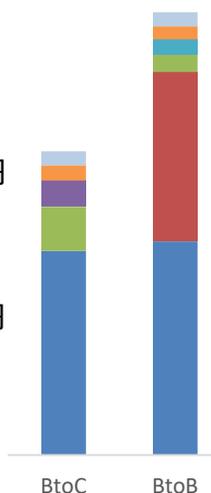
BtoB 売上高

552 億円

複合取引率

26.2 %

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

310 億円

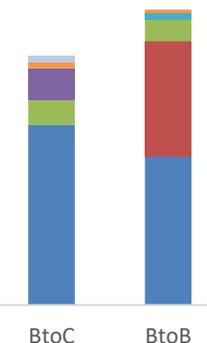
BtoB 売上高

368 億円

複合取引率

19.2 %

BtoC世帯あたり売上高 約5万円/年



名古屋

BtoC 売上高

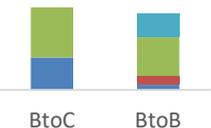
102 億円

BtoB 売上高

94 億円

複合取引率

19.4 %



西三河

BtoC 売上高

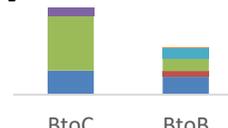
108 億円

BtoB 売上高

59 億円

複合取引率

18.8 %



静岡中部・東部

BtoC 売上高

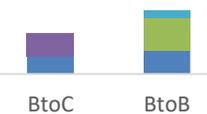
51 億円

BtoB 売上高

79 億円

複合取引率

15.0 %



■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

(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