

笑顔とともにサーラ

110th
Anniversary

sala サラグループ

2020年11月期 第2四半期決算説明会

2019年12月1日～2020年5月31日



sala
SALA GROUP

2020年 7月 16日

株式会社サーラコーポレーション

新型コロナウイルス感染症の 業績への影響



第2四半期までの状況

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る。 ※下記、販売量前年同期比 （都市ガス 業務用84.8%、工業用109.2%） ※工業用は大口取引先獲得により増加 （LPガス 業務用91.5%、工業用80.3%）
ハウジング	・4月、5月は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により受注が40件ほど前年同期を下回った。6月以降は回復傾向にある。 （※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	・3月以降、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ている。 フォルクスワーゲン 558台（31.9%減）
プロパティ	・宴会・ブライダルキャンセル、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、部門別の売上前年同期比 （宴会△87百万円、ブライダル△81百万円、宿泊△72百万円、レストラン△107百万円、スポーツクラブ△131百万円） ・6月以降も規模を縮小した営業が続き、客足は以前の水準に戻っていない。

通期業績への影響

- ・6月以降は各セグメントともに回復傾向にあるもののばらつきがあり、プロパティはホテル、レストラン及びスポーツクラブの利用者数が感染拡大前の水準へ戻る見通しが立たないため前期実績を下回る見込み
- ・先行きに不透明感が残るものの、全体としては当初計画数値と大幅な差異は生じない見込み

2020年11月期 第2四半期業績と通期業績予想



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

2020年11月期第2四半期決算：増収増益

- エネルギー＆ソリューションズ、ハウジング、カーライフサポート及びプロパティの各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は好調に推移しました。
- 売上高はエンジニアリング＆メンテナンス事業において完成工事高が増加したことなどにより増加しました。
- 営業利益は同事業が大幅に増益となったため増加しました。
- デリバティブ評価益（営業外収益）10.5億円計上により、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は増加しました。

（億円）

項目	19年11月期 2Q (18/12～19/5)	20年11月期 2Q (19/12～20/5)	増減率(%)	20年11月期 通期業績予想
売上高	1,071	1,107	3.4	2,240
営業利益	48	55	15.8	58
経常利益	57	69	21.5	63
親会社株主に帰属する 四半期純利益	38	46	18.9	40
1株当たり四半期純利益（円）	63.16	74.32	—	64.37

2020年11月期第2四半期 業績増減要因

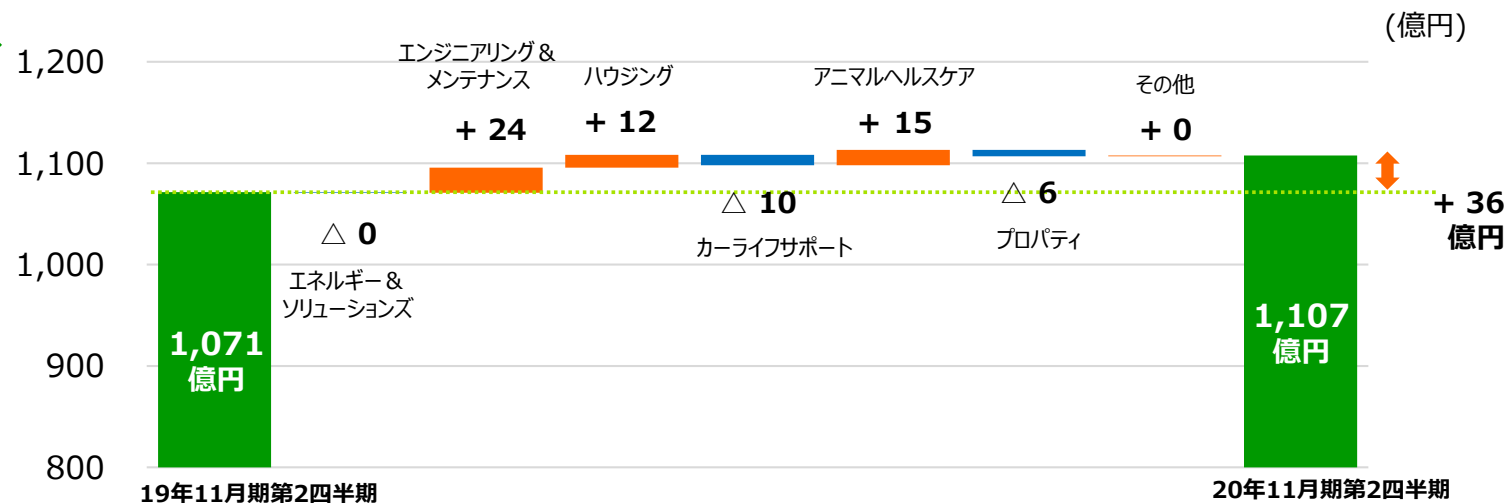
売上高

19年11月期第2四半期

1,071億円

20年11月期第2四半期

1,107億円



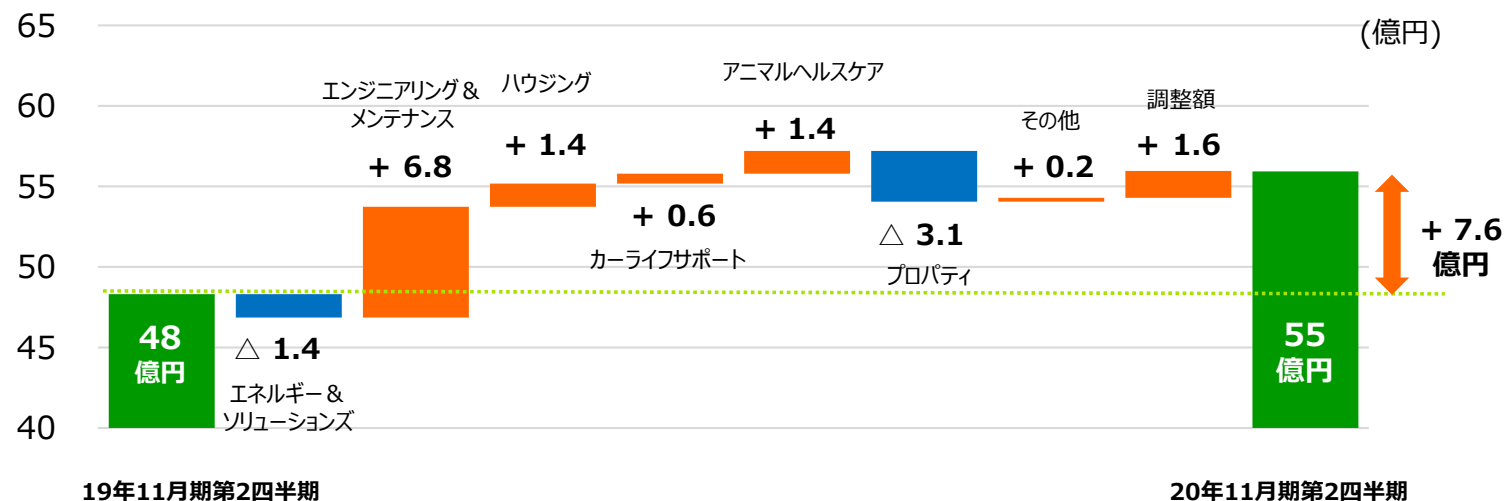
営業利益

19年11月期第2四半期

48億円

20年11月期第2四半期

55億円



2020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	19年11月30日	20年5月31日	増減	増減要因
資産	1,951	1,936	△ 14	受取手形及び売掛金の減少 △41 商品及び製品の増加 +27
負債	1,354	1,299	△ 55	支払手形及び買掛金の減少 △61
純資産	596	637	+ 40	利益剰余金の増加 +39
自己資本比率(%)	30.0	32.3	—	

キャッシュ・フローの増減

(億円)

項目	19年11月期 2Q (18/12~19/5)	20年11月期 2Q (19/12~20/5)
営業活動によるキャッシュ・フロー	11	33
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 51	△ 34
財務活動によるキャッシュ・フロー	30	20

営業CF：四半期純利益・減価償却費で87億円増加、たな卸資産の増加で30億円減少、デリバティブ評価益で10億円減少

投資CF：サーラエナジーが有形固定資産（都市ガス導管、サーラプラザ豊川など）を取得したことにより31億円を支出

設備投資額・減価償却費

(億円)

項目	19年11月期 2Q (18/12~19/5)	20年11月期 2Q (19/12~20/5)	20年11月期 計画 (19/12~20/11)
設備投資額	58	31	69
減価償却費	31	35	75

2020年11月期の主な設備投資：都市ガス導管 10億円、サーラプラザ豊川建設費用 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

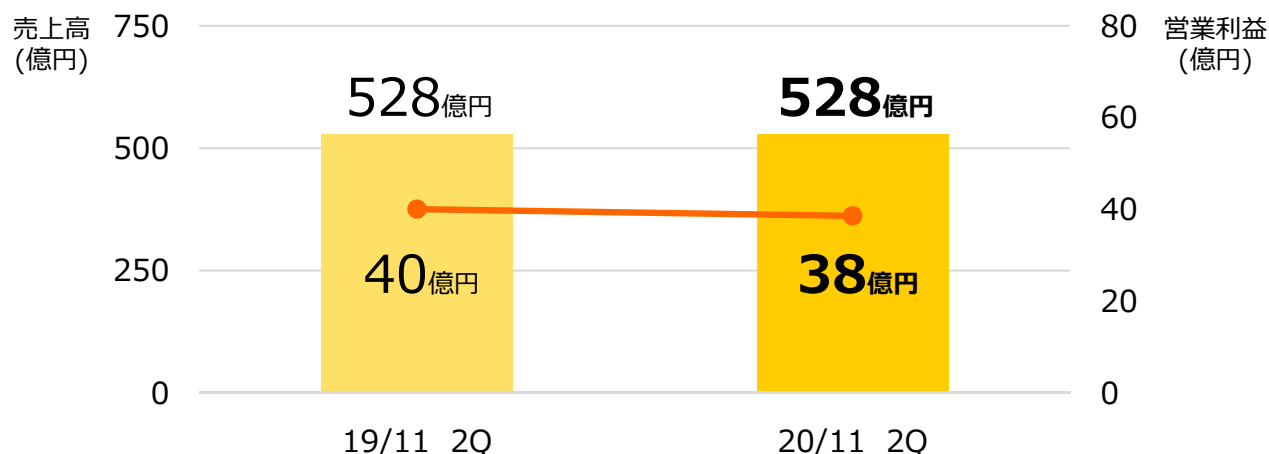
- 売上高は前年同期並み。新型コロナウイルス感染症の影響により都市ガス、LPガスともに業務用などの販売量が減少したため営業利益は減少
- ◆ 2019年7月に営業運転を開始した東三河バイオマス発電所は順調に稼働し、収益に寄与（売上高39億円/年、営業利益6億円/年を見込む）
- ◆ 電気のお客さま数は年1万件ペースで順調に増加（4.7万件/5月末時点）
- ◆ 家庭用のガス販売量は前期実績を上回る見込み。業務用、工業用のガス販売量は6月以降は回復傾向。ガス機器の販売、リフォームは上期の遅れを下期で取り戻す見込み



サーラエナジー誕生（2019年12月）

前年同期との比較

■ 売上高 ● 営業利益



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

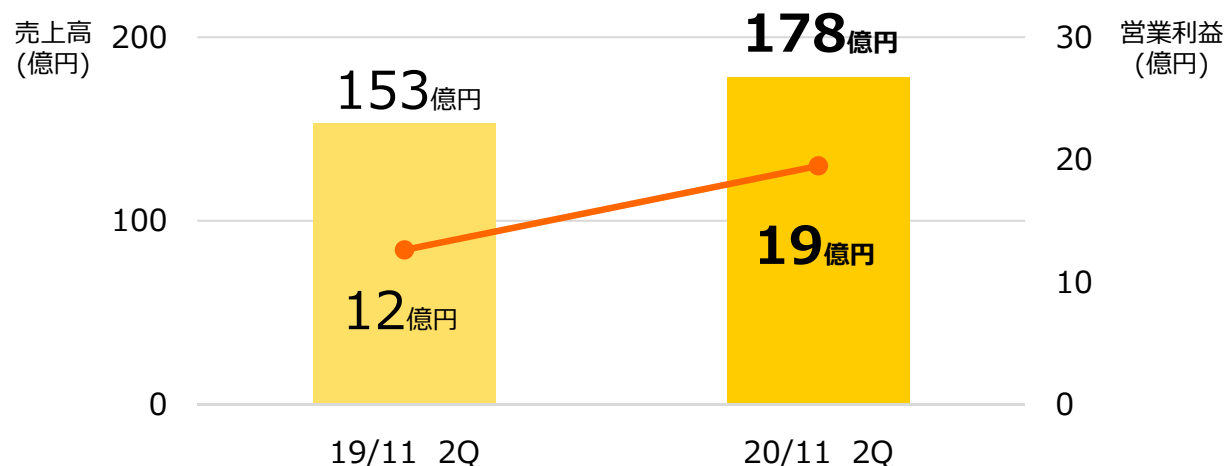
- 設備工事及びメンテナンス部門において空調設備工事などの完成工事が大幅に増加したため、売上高は増加
- 完成工事高の増加に加え、各部門において利益率が高い水準を維持したことから営業利益は大幅に増加
- ◆ 将来の成長を見据えて営業、施工、サポート部分のプロセス管理を徹底し、継続的な改善活動に取り組む
- ◆ 受注物件の確実な当期施工に取り組むことにより、通期の業績は計画を上振れする見込み



ガス空調設備工事

前年同期との比較

■ 売上高 ● 営業利益



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

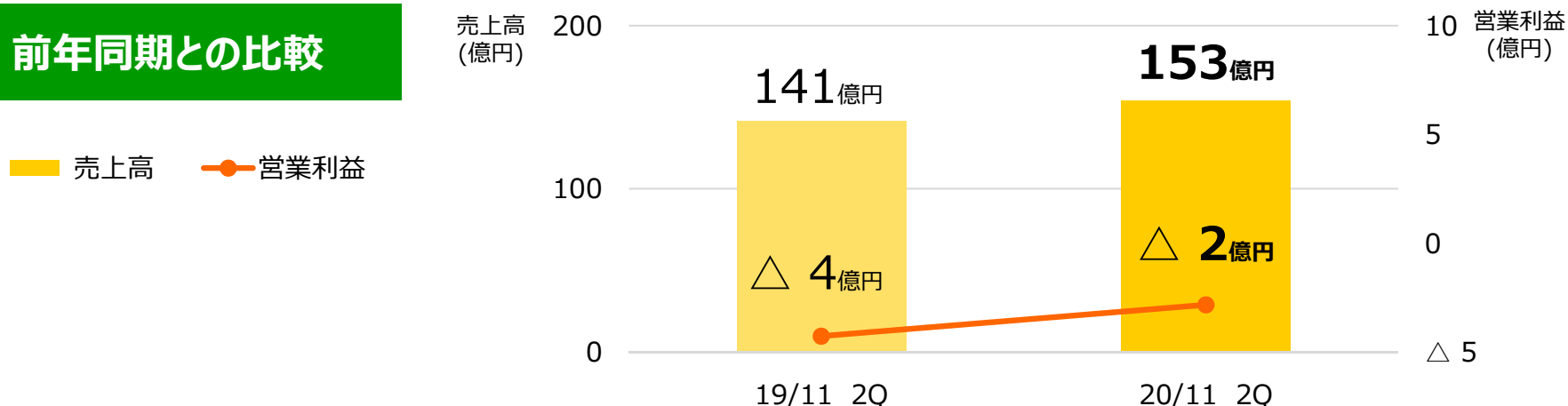
- 住宅販売部門は注文住宅、分譲住宅ともに販売棟数が増加
(合計177棟/前年同期比+20棟)
- 販売棟数の増加に加え住宅部資材加工・販売部門において業務プロセス改善に取り組んだ結果、営業損失は縮小
- ◆ 注文住宅はアレルギーに配慮した住まいベステア・プラスの販売を開始。
注文住宅の販売棟数は前期実績を上回る見込み
- ◆ 分譲住宅の販売棟数は前期並みとなる見込み。早期販売、在庫削減に取り組む

空気の質にこだわり、
アレルギーに配慮する住まい
Best-air⁺
ベステア・プラス



Best-air⁺ (ベステア・プラス) 販売開始 (2020年1月)

前年同期との比較



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

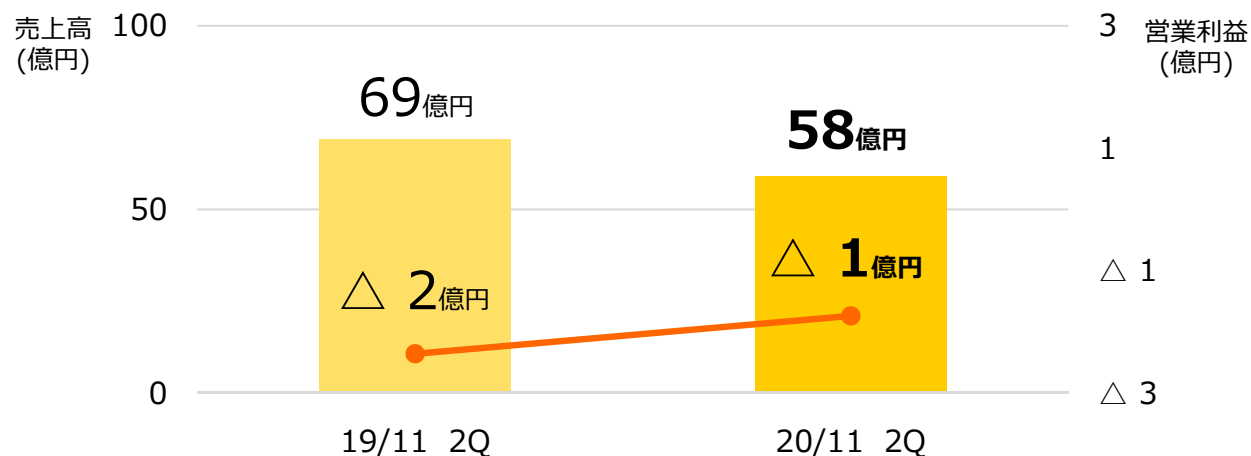
- フォルクスワーゲンの新車販売部門は、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い来店客数が減少し販売台数が減少
- 販売費及び一般管理費の削減に努めたことから営業損失は縮小
- ◆ フォルクスワーゲン、アウディともに小型SUVの新モデルを投入予定
(フォルクスワーゲンはT-Crossに続きT-Rocを投入予定、アウディはQ3がフルモデルチェンジを予定)
- ◆ 中古車販売台数はフォルクスワーゲン、アウディともに前期実績を上回る見込み



新型コンパクトSUV フォルクスワーゲン「T-Cross」

前年同期との比較

■ 売上高 ● 営業利益



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動物用医薬品の販売が堅調に推移
- 連結子会社化したエイ・エム・アイ、ホクヤクの実績が加わり、業績に寄与
- ◆ 新型コロナウイルス感染症対策として、WEB会議システムを活用することにより取引先との面談機会を確保しコンサルティング営業に取り組む
- ◆ 新型コロナウイルス感染症の影響は限定的で、通期の業績はやや上振れする見込み



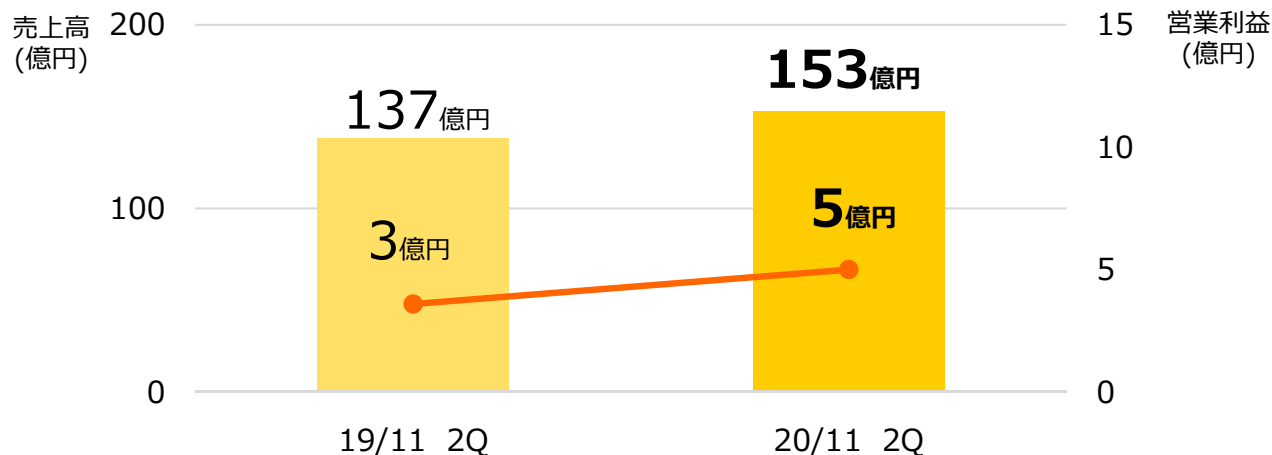
(株)エイ・エム・アイ（千葉県山武市）



ホクヤク(株)（北海道札幌市）

前年同期との比較

■ 売上高 ● 営業利益



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

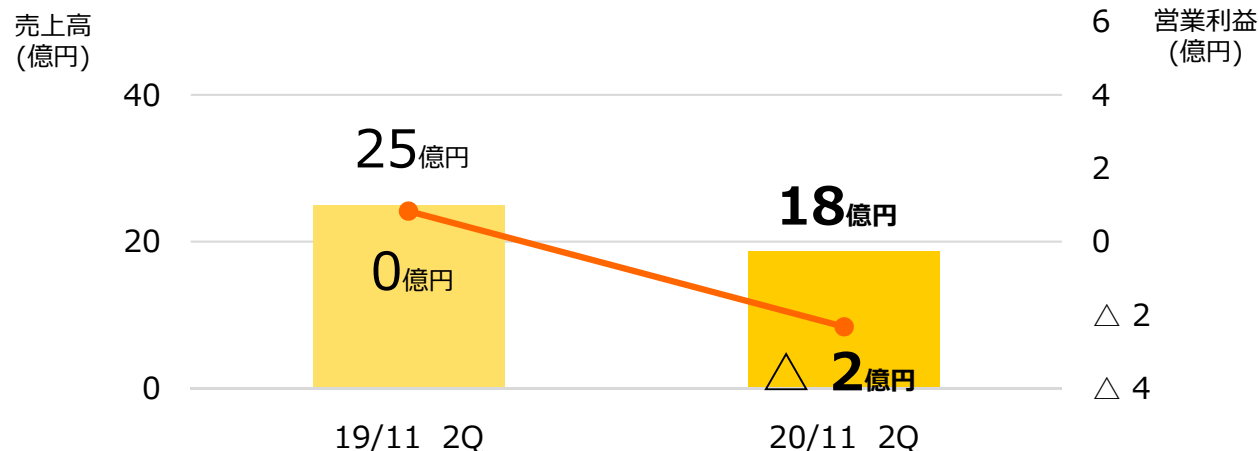
- 不動産仲介部門は大型物件が減少したため、手数料収入が減少
- ホスピタリティ部門は新型コロナウイルス感染症の影響により宴会、ブライダルのキャンセルが増加。スポーツクラブは休業に伴い会費収入が減少
- ◆ 6月以降も宴会、ブライダル、宿泊の回復は緩やか。スポーツクラブは会員数が減少傾向にあり、新型コロナウイルスの影響が長引く見込み
- ◆ 豊橋駅前大通二丁目地区再開発「東棟」の分譲マンションの契約は順調に推移（契約数90件/126件）



豊橋駅前大通二丁目地区再開発ビル
「東棟」完成パース図（2021年7月竣工予定）

前年同期との比較

売上高 営業利益



- 通期連結業績予想（2020年1月14日公表）に変更なし
- セグメントによって達成度に関きはあるものの、全体では売上高・営業利益は**過去最高**を見込む
 - ・第2四半期は新型コロナウイルス感染症の影響が一部のセグメントに表れましたが、全体としては概ね当初計画どおりに推移しています。
 - ・先行きに不透明感が残るものの、現時点では当初計画数値と大幅な差異は生じない見込みです。

通期業績

(億円)

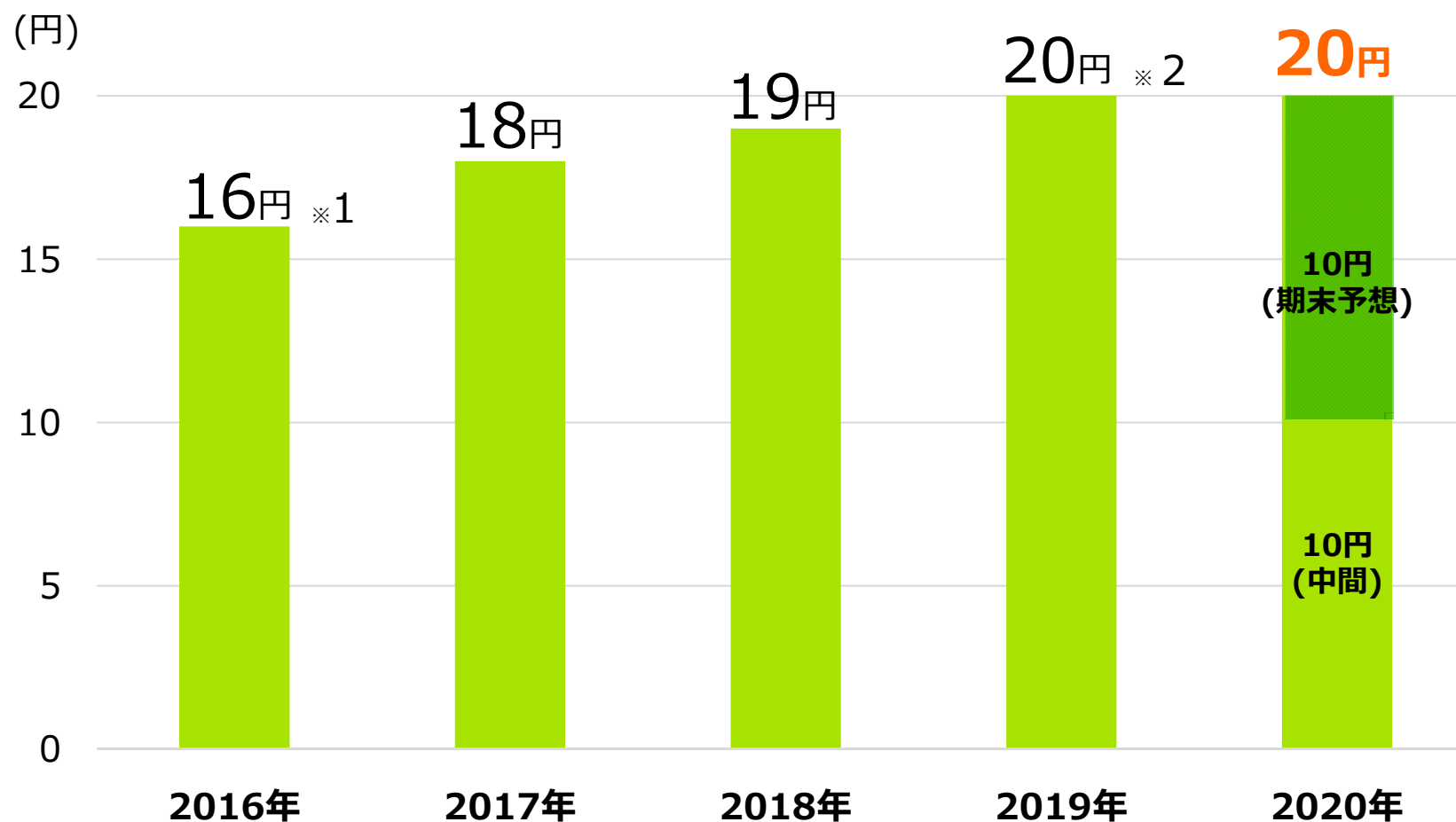
項目	19年11月期 通期実績	20年11月期 通期業績予想	増減額	増減率(%)
売上高	2,138	2,240	+101	+4.8
営業利益	54	58	+3	+6.2
経常利益	77	63	△14	△18.3
親会社株主に帰属する当期純利益	48	40	△8	△16.9
1株当たり当期純利益（円）	77.85	64.37	—	—

2020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**10円**を予想
- 2019年11月期まで**5期連続増配中**



※1 サラグループ再編の記念配当 2円を含む

※2 サラグループ創立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)

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

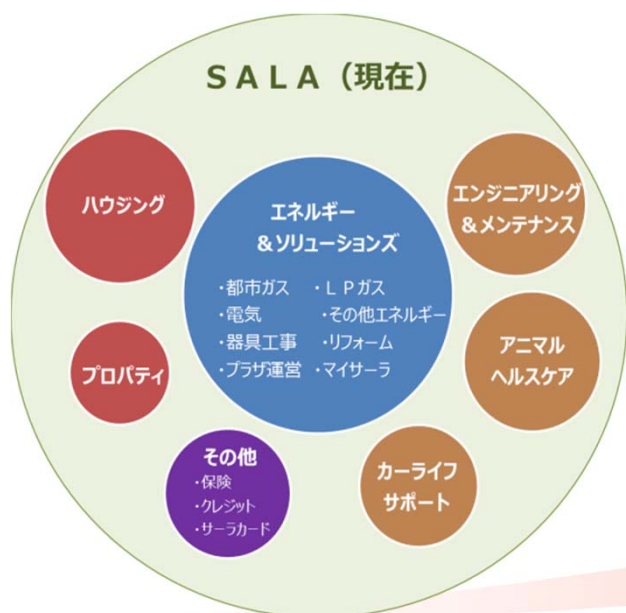
4.3%

総合力を発揮し、暮らしの新しい価値を提供

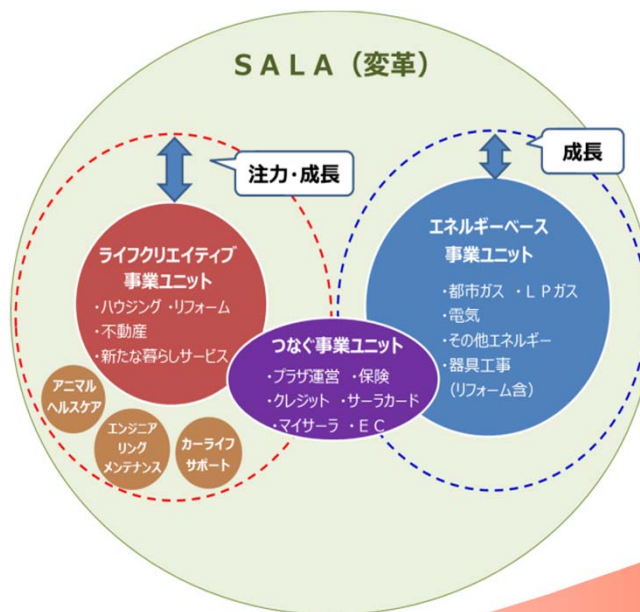
これから注力する領域を明確にするため、セグメントを束ねる概念として、ライフクリエイティブ事業ユニット、エネルギーベース事業ユニット、つなぐ事業ユニットを設定する。

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。

現時点 セグメントの集合体



3年後 住まいサービスの最適化



2030年 暮らしのSALAの確立



対象期間

2020年11月期 ～ 2022年11月期 までの3年間

テーマ

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る。

グループ各社は、質を高める取り組みにこれまで以上に注力し、お客さまの信頼を得ていく。お客さまのニーズに対して、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切る。

重点課題 1

暮らしのSALAの新展開

施策

ライフクリエイティブ、エネルギーベース、つながりの3事業ユニットという新たな枠組みで、SALAとしてお客さまと向き合い、お客さまのニーズに応え成長していく。

重点課題 2

SALAの浸透

施策

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、信頼を築き、SALAを地域に広く浸透させていく。

重点課題 3

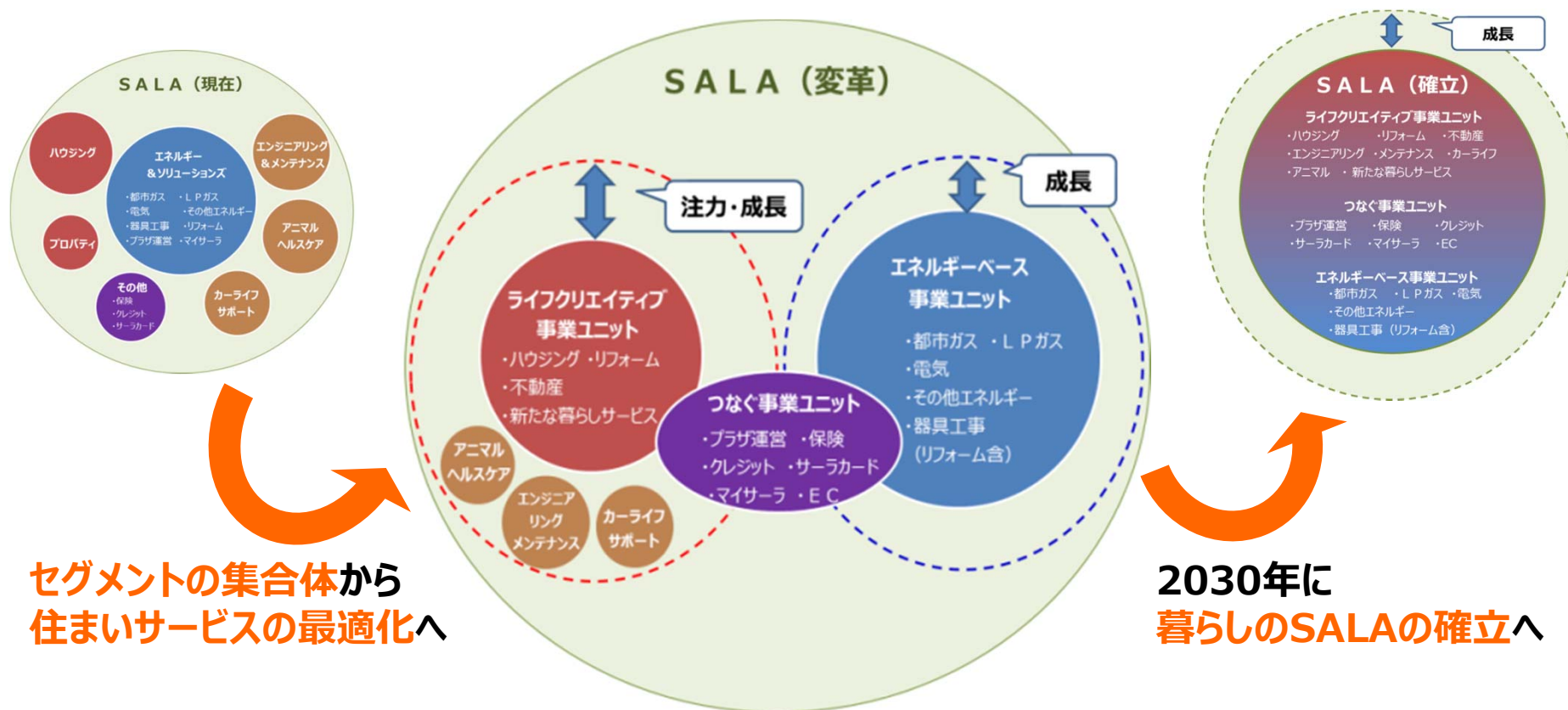
変革とチャレンジ

施策

大きな環境変化のなかでも持続的に成長していくためには、私たち自身も変わっていく必要がある。誰もが活躍できる人事制度の構築と、一人ひとりが自ら考え行動する風土をつくりあげていく。

3年後、「住まいサービスの最適化」を実施

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。



セグメントの集合体から
住まいサービスの最適化へ

2030年に
暮らしのSALAの確立へ

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。

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

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

エネルギー&ソリューションズ

エネルギー供給
都市ガス・LPガス
電気

産業用エネルギー
ソリューション

ハウジング

住宅販売・リフォーム
家具・インテリア

資産マネジメント
システム・情報通信

プロパティ

不動産・ホスピタリティ

ホテル
COCOLAFRONT

つなぐ事業ユニット

サーラカード 会員数約14万人
サーラプラザ 14店舗



地域の大学



地域の企業



自治体

6月 サーラプラザ豊川 オープン エネルギー、暮らし、住まいの総合提案を形に

2020年6月5日、サーラプラザ豊川を愛知県豊川市にオープンしました。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店舗目となります。

豊川エリアは当社グループの重点エリアで、都市ガス導管の延伸等により需要拡大に取り組んでいます。現在のエネルギーのお客さま件数は26千件（シェア約35%）ですが、中長期的に39千件（同約52%）へ拡大を目指しています。

サーラプラザ豊川では、エネルギー、暮らし、住まいに関するプロフェッショナルが連携してお客さまの住まいに関する様々な要望に応えます。また、レストランをはじめ各種セミナー、イベント等の開催を通じて地域の皆さまが集う新たな交流の場となることを目指しています。

また、大規模災害発生時には、帰宅困難者を受け入れる一時滞在施設となります。（豊川市と災害時における退避施設利用に関する協定書を締結）備蓄する食料、ブランケットの提供のほか、非常用発電機、マンホールトイレなどを備えており、インフラ復旧の活動拠点としての機能を有しています。



<概要>

住所	愛知県豊川市豊川町78-1、78-3
敷地面積	4,222.13㎡（1,279.4坪）
延床面積	2,084.92㎡
建物構造	鉄骨造2階建て
営業開始	2020年6月
総工費	約8億円

新たなお客さまの獲得

持続的な成長のために、新たなお客さまを積極的に獲得する。各事業ユニットで新たに獲得したお客さまや、これまで取引のあったお客さまを、他事業ユニットのお客さまにすることでSALAとお客さまとの関係性を強固にし、SALAとしてのお客さまを増やす。

ライフクリエイティブ事業ユニット

指標	2019年	2020年	2021年	2022年
新築戸建住宅引渡件数	520件	616件	624件	657件
輸入車販売管理顧客数	24,363件	24,900件	25,500件	26,100件
動物医薬品販売シェア	22.2%	23.0%	23.5%	24.0%

エネルギーベース事業ユニット

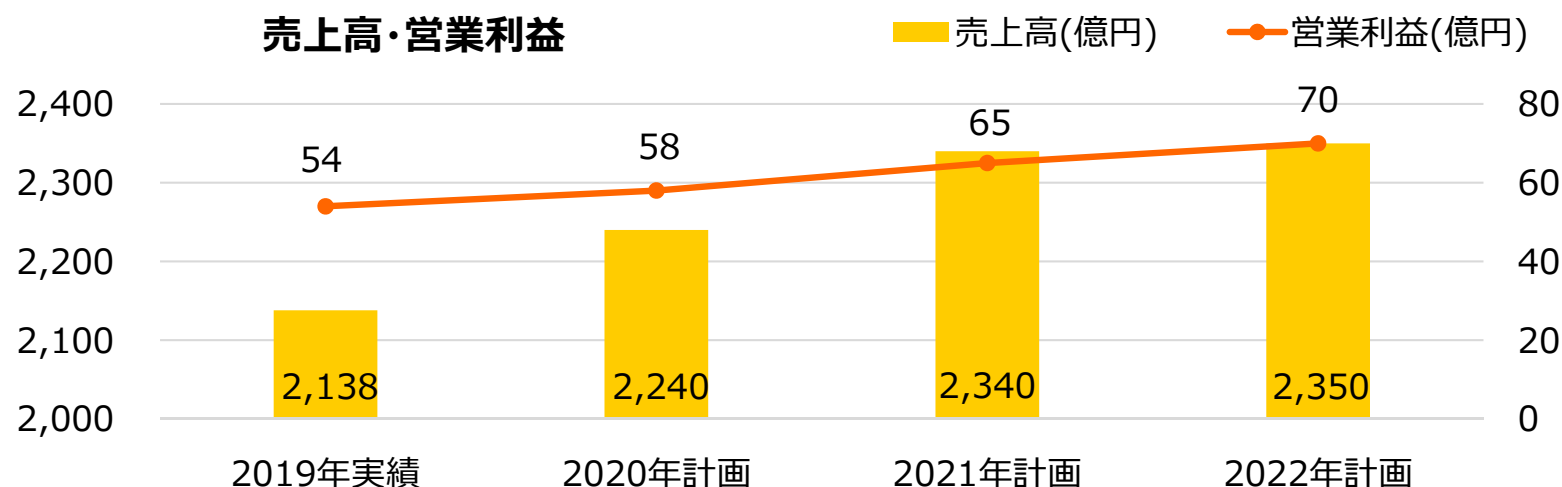
指標	2019年	2020年	2021年	2022年
ガスお客さま件数	445千件	449千件	453千件	458千件
電気お客さま件数	41千件	51千件	61千件	71千件
エネルギー開発量(45MJ換算)	31百万m ³	22百万m ³	26百万m ³	47百万m ³

質の向上

各事業において、商品力や認知度、顧客接点量、サービス力、効率的な業務プロセスなど、さまざまな質について考え、質の向上を実践することで、お客さまとの関係を深くし、SALAを地域に浸透させる。

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	2,240	2,340	2,350
営業利益	54	58	65	70
売上高営業利益率	2.6%	2.6%	2.8%	3.0%
ROA（総資産経常利益率）	3.3%	3.3%	3.6%	3.8%
ROE（自己資本当期純利益率）	6.7%	6.7%	7.1%	7.3%
ROIC（投下資本利益率）	3.2%	3.3%	3.7%	4.0%
1株当たり当期純利益（円）	60.78	64.00	69.84	77.17
1人当たり営業利益（万円）	111	117	129	137

※ サラ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。

トピックス

- (1) コーポレート・ガバナンス体制の変更
- (2) お客さま・地域との新たな関係づくりによるつながり強化
- (3) 安心して健やかに暮らせる快適な住まいの提案
- (4) 森林と共生する環境負荷の少ない住まいの提案
- (5) 異業種連携による電気料金の割引サービス開始
- (6) つながりを生み出すまちの拠点づくり

1. 監査等委員会設置会社へ移行

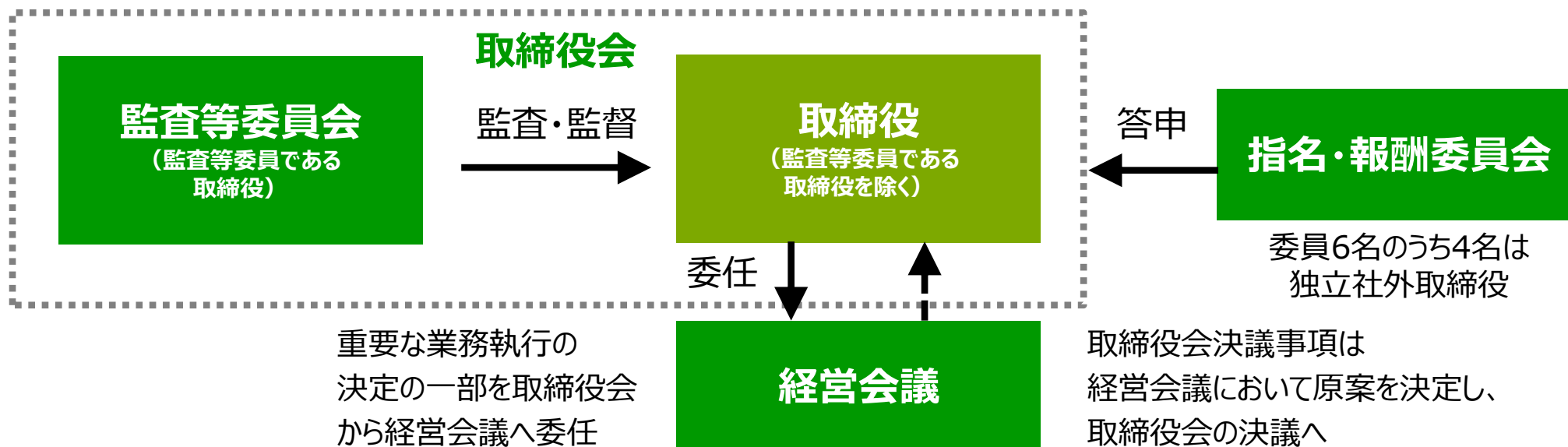
- ・取締役会における業務執行者に対する監督機能の強化と、経営課題に対する議論の充実を図るため機関設計を変更しました。

2. 取締役会の運営の見直し

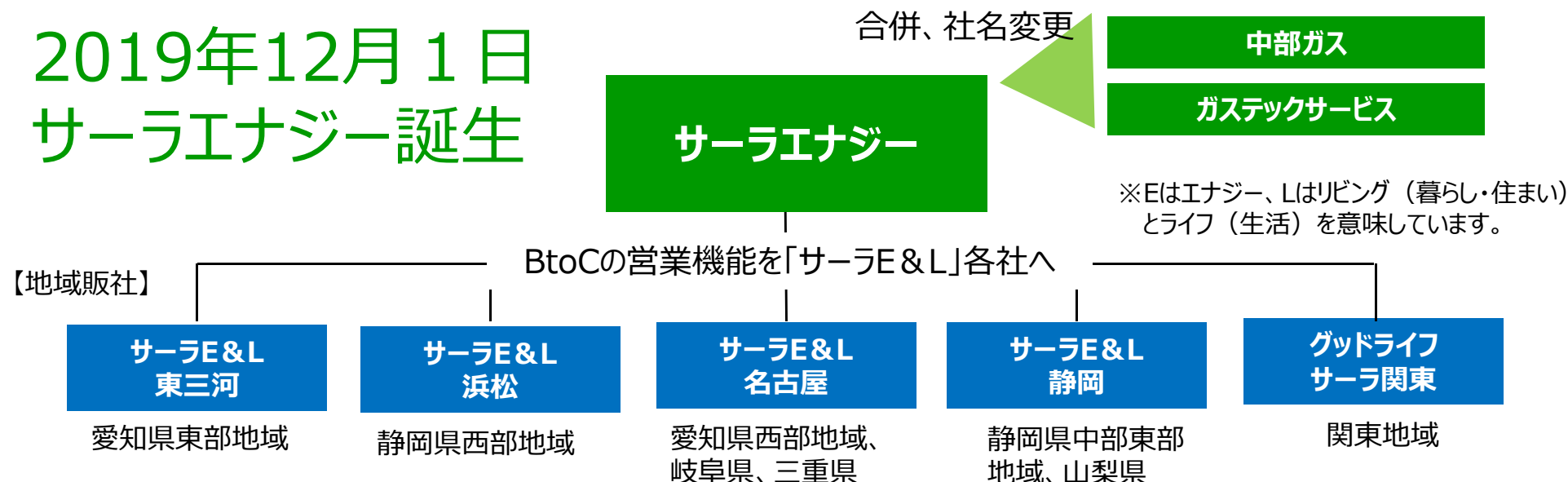
- ・取締役会の機能強化を図るため、取締役会と経営会議の関係を整理し、重要な業務執行の決定の一部を経営会議へ委任しました。
- ・中長期的な経営戦略など継続的な議論を要する事項について議論を行う機会として、取締役会に「審議事項」を新設しました。

3. 指名・報酬委員会の設置

- ・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ました。



2019年12月1日 サーラエナジー誕生



●売上高 約1,000億円

●ガスお客さま件数 約45万件

●社員数 約1,500名

一般家庭・商業・業務用のお客さま

暮らしの
SALA

法人のお客さま

暮らしの総合窓口は「サーラE&L」「グッドライフサーラ関東」

サーラの総合窓口として、お客さまにガス、電気などのエネルギーと暮らし、住まいに関する総合生活サービスを提供します。

ビジネスの
SALA

ビジネスの総合窓口は「サーラエナジー」

ガス、電気、石油などのエネルギー供給に加え、お客さまの事業課題に対するソリューションサービスを提供します。

サーラ住宅は アレルギーに配慮した新商品 Best-air⁺（ベステア・プラス） の販売開始

● Best-air⁺（ベステア・プラス）

サーラ住宅（株）は、2020年1月に創立50周年を記念する新商品「Best-air⁺（ベステア・プラス）」を発表し、販売を開始しました。住まいの造り手として、社会問題であるアレルギー対策にについて考え、住宅全体の構想・設計、採用する建材の1つひとつに至るまで科学的な見地から追求し、開発を行いました。

本商品は、空気中のアレルギー物質の体内への侵入と接触頻度を減らすため、最新の科学的知見に基づき住環境における総合的なアレルギー対策を実現した商品です。

※本商品はアレルギーに配慮した住まいづくりを目指すものであり、アレルギー疾患が治ることを保証するものではありません。



Best-air⁺を体感することができる新・お泊りハウス「浜松上新屋展示場（浜松市東区）」
※お泊りハウスとは、実際の展示場で1泊2日住みごちを体感することができるサービスです。

<概要>

商品名	Best-air ⁺ （ベステア・プラス）
発売日	2020年1月1日
販売地域	愛知県全域、静岡県西部、三重県北部、岐阜県南部
プラン	自由設計
構造	木造軸組工法（外断熱工法、外断熱ハイブリッド構法）
販売目標	注文住宅の販売棟数の25%

サーラ住宅は 大規模分譲地 「MIYOSHI MIRAITO」 の販売開始

● MIYOSHI MIRAITO（みよし みらいと）

サーラ住宅（株）は、愛知県みよし市において大規模分譲地「MIYOSHI MIRAITO（みよし みらいと）」の販売を開始しました。本件は、トヨタホーム（株）を事業主として愛知大学名古屋キャンパス跡地の高台に開発された分譲地です。サーラ住宅（株）は本分譲地の販売に共同事業者として参画し、全288区画のうち77区画を販売する予定です。

分譲地の全棟がエコ×レジリエンス仕様で環境配慮型であるとともに、防災・減災に対応した住宅です。また、災害時に電力の供給が可能な防災コミュニティセンターや、次世代型EVの導入を想定したモビリティステーションを設置するなど、先進テクノロジーの導入により環境負荷の少ないサステナブルな暮らしを提案しています。



分譲地全景パース

<概要>

物件名	MIYOSHI MIRAITO（みよし みらいと）
所在地	愛知県みよし市福谷町根浦27-1730他
交通	名鉄豊田線「黒笹」駅より徒歩8分
総区画数	288区画
開発面積	198,926㎡
販売開始時期	2020年6月13日（第1次注文住宅用地）

イノチオwithサーラ 電気小売キャンペーン開始

サーラグループと農業を総合的に支援するイノチオグループ（愛知県豊橋市）は、ともに創業から**110周年**を迎えました。これを記念して、両グループは連携して電気料金を割引する新規契約キャンペーンを開始しました。両グループは異業種連携により、地域の豊かな未来づくりをサポートします。

対象	農業用ハウス、住宅、倉庫などの低圧電力、従量電灯 ※イノチオアグリ（株）のお客さまで、「サーラの電気」の新規ご契約者さま
特典	「サーラの電気」料金を月額 110円 割引
特典期間	2020年8月～2022年3月

上記特典のほか、「サーラの電気」への切り替えにより高圧電力、低圧電力及び従量電灯の電気代がそれぞれお得になります。さらに、ガス料金のお支払いを入会金・年会費無料のサーラカードでお支払いすると、年間1,200ポイントが付与されます。（ガス料金の支払いなどで貯まるポイントは、5,000ポイント貯まる毎に手続きなしで5,000円分のギフトカードと自動交換されます。）



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

「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」を施設のテーマとして、新たな賑わいの拠点づくりを目指しています。施設は中心のまちなか広場（仮称）と東西二棟の建物で構成されています。豊橋駅前のココラフロント・アベニューや近隣の商店街を含めた「駅前エリア」の活性化の象徴として、特に東三河地域ならではの豊かな「食」を軸に、「豊かな暮らし方」の提案拠点、フード・アグリビジネスのスタートアップ支援拠点として開発を進めています。

なお、東棟は2021年7月に竣工を予定しています。1階は食をテーマとした商業施設、2階及び3階はまちなか図書館（仮称）、4階及び5階はオフィス、6階から24階は分譲マンションでサラグループが販売を行います。また、西棟は2024年の完成を予定しています。



「東棟」完成パース図

食によるまちづくり プログラムとスキーム



挑戦を持続的なものとする機能と仕組みを整えていく。

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（2019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	4,083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10,048株を含む)
1単元の株式数	100株
株主数	10,451名

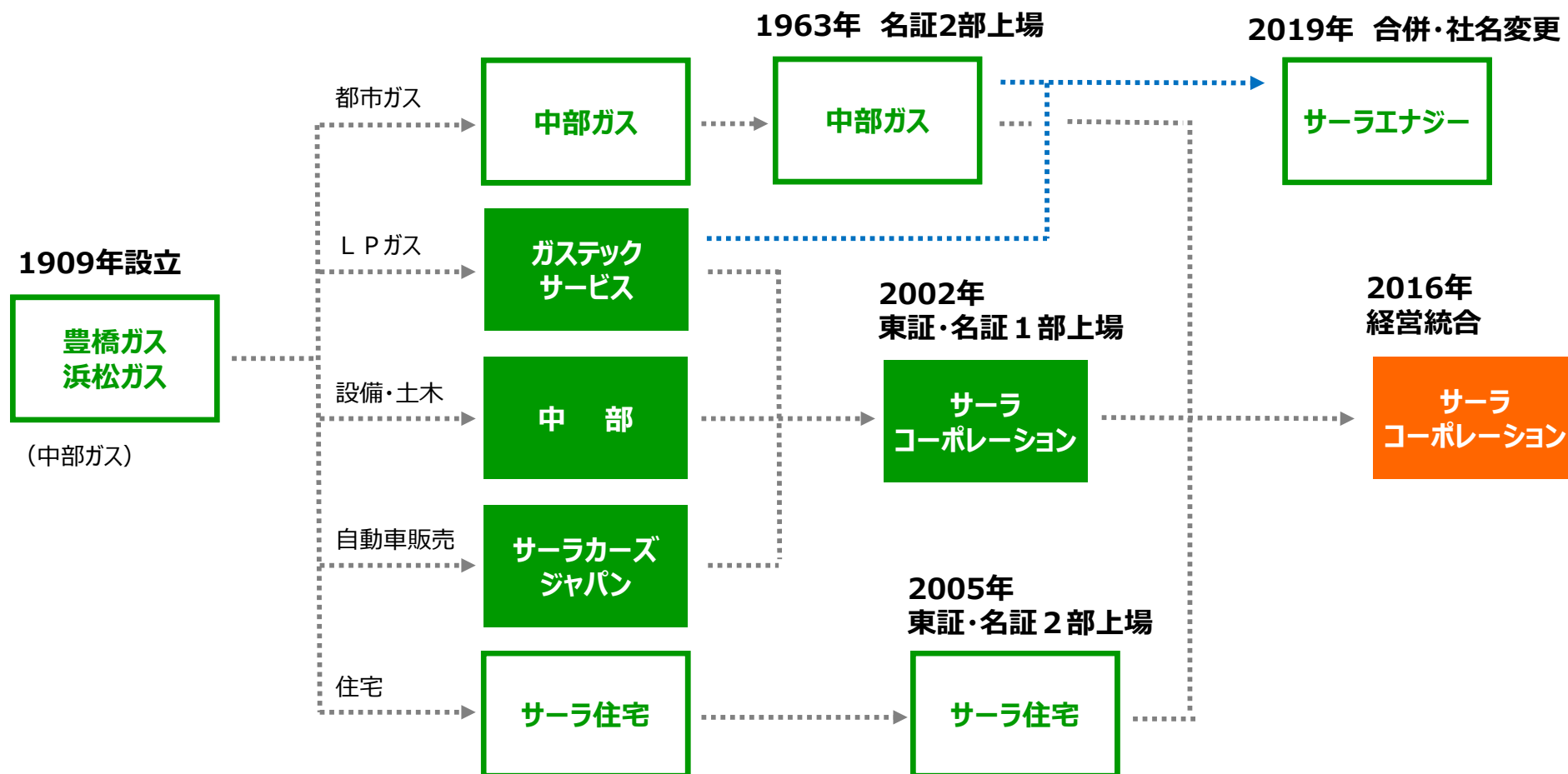
大株主

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	4,501	6.81
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社（信託口）	3,688	5.58
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
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 （信託口）	2,579	3.90
株式会社静岡銀行	2,180	3.30
サーラエナジー共栄会	2,146	3.25
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社（信託口4）	1,623	2.45
株式会社三井住友銀行	1,414	2.14
神野 吾郎	1,329	2.01

※持株比率は自己株式を控除して計算しております。

（2020年5月31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47社（連結子会社39社、非連結子会社7社）

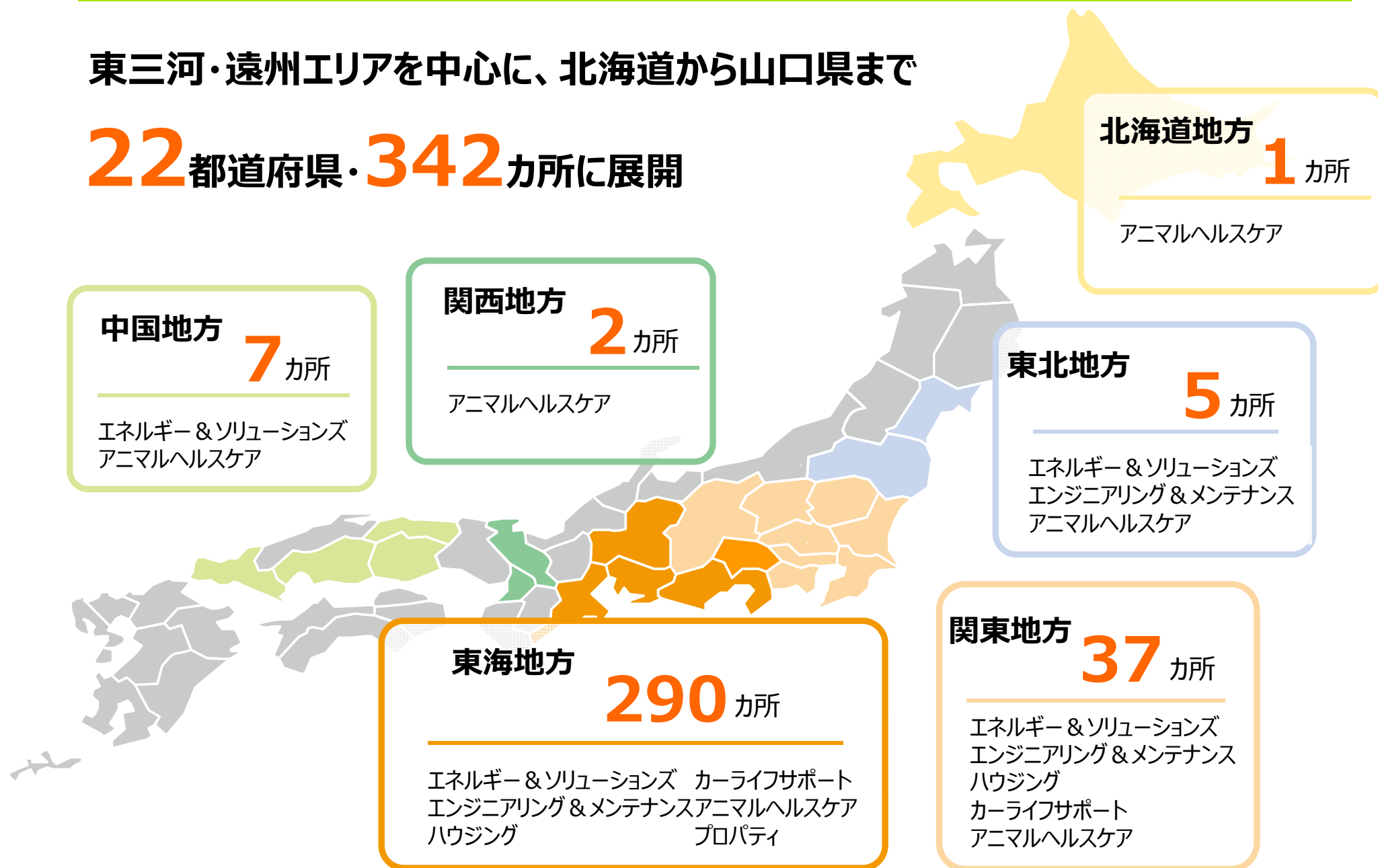
サーラコーポレーション

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、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
その他	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、サーラライフスタイルイノベーション、新協技研

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・**342**カ所に展開



(2019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（2019年11月期）

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の展開へ

東三河

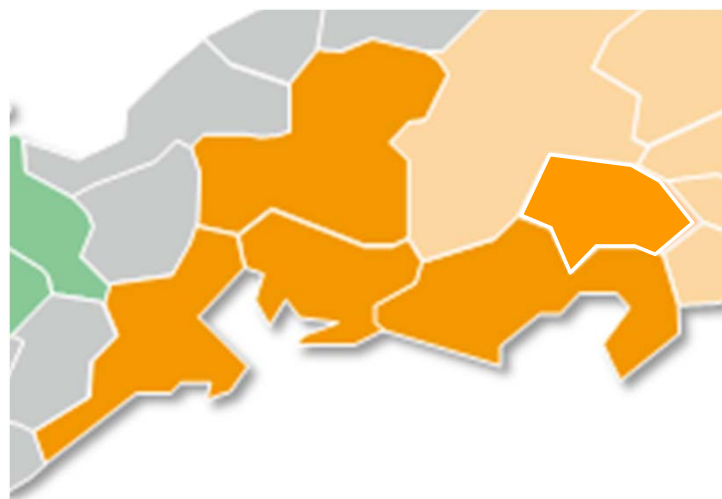
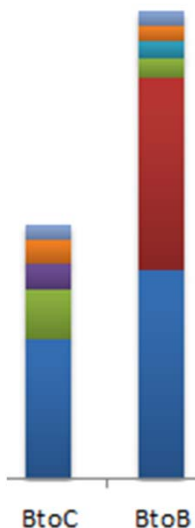
BtoC 売上高

305 億円

BtoB 売上高

560 億円

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

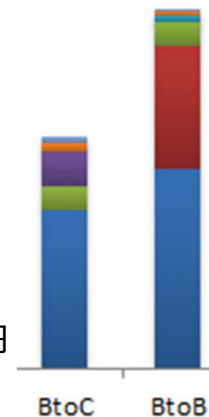
BtoC 売上高

277 億円

BtoB 売上高

427 億円

BtoC世帯あたり売上高 約5万円/年



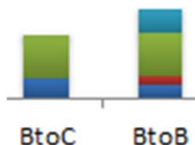
名古屋（一部岐阜・三重を含む）

BtoC 売上高

76 億円

BtoB 売上高

108 億円



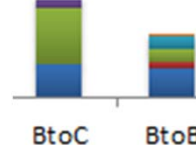
西三河

BtoC 売上高

118 億円

BtoB 売上高

78 億円



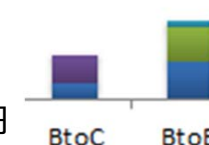
静岡中部・東部

BtoC 売上高

52 億円

BtoB 売上高

94 億円



■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

※ 各社単純合算ベース

(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