

2022年5月18日

株式会社セラコーポレーション

(コード番号：5078 東証スタンダード市場)

## 2022年2月期通期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2022年2月期通期決算説明会（2022年4月22日開催）にてアナリスト・機関投資家の方々からいただいたご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や加筆・修正を行っております。

- Q1： 人財投資について、今期の人員数はどのくらい増やされる予定でしょうか？  
各事業のご説明の中で、増員されるとのお話もございましたが、全社で何人くらい増強される計画が教えてください。
- A1： （山口）具体的には20%程度の増員を考えております。人財の層を厚くすること、上場会社として、今後の後継者育成の観点で、20%程度の人員の増強を考えております。当社は現在、京セラのアメーバ経営を導入しております。その中で、各ユニットのユニット長が経営感覚を養うためにも、優秀な人財の採用と後継者の育成は重要課題だと認識しております。永続企業として今後一番大切なことは人的資本の強化だと考えておりますので、単年度の期間損益へ影響はありますが、中長期的な戦略として、人財及び育成に投資をしていきたいと考えております。
- Q2： 原材料高の対応に関して、工法の改善や仕入れの多角化で対応していくとのことですが、原材料高の影響はどのくらいあるのか、その影響の度合いと、御社の施策でどのくらい吸収するのか、また、利益や価格への影響はどのくらいなのか、といった原材料高への対策について詳しく教えてください。
- A2： （西本）現在非常に厳しい環境であり、この1ヶ月商社やメーカーとも協議をして参りました。概ね当社の販売価格の4～5%程度は、原材料、建材資材、設備等が値上がりする可能性を見込んでおります。今後のロシア関連の情勢によってはさらに厳しい状況も予想されますが、当社としてはご説明した施策（工法改善・工期短縮・多角的な仕入れの実現など）を駆使していくこと、加えて、適正な価格転嫁を行っていくために設計力の強化を進め、商品の付加価値を高めることにより、この難局を乗り越え、影響を最小限に留められるよう推進してまいりたいと思います。

Q3： 中国子会社の譲渡による特別利益が165億円とのことですが、譲渡の背景、多額の譲渡資金の使途について具体的な内容を教えてください。

A3： （山口）まず中国子会社の譲渡の経緯についてご説明いたしますが、当社が積極的・戦略的に中国子会社の売却を行ったというわけではございません。当社は浙江省寧波市にリース工場を保有しておりました。そのエリアが寧波市政府の都市再開発の対象地となり、当プロジェクトで寧波市政府が掲げる「若者に対する都市再開発」が、当社企業理念とも合致する点、また20年来中国政府の方々と共に事業を行ってきた関係性も踏まえ、今回のご要請をお断りする理由はないと判断いたしました。政府側は土地譲渡の依頼でしたが、当社は寧波市のリース工場によるサービスファクトリー事業だけでなく、上海においてサービスオフィス事業を行っておりましたので、今回、リース工場の土地売買を機に、日本国内に経営資源を集中させるため、土地の譲渡ではなく、会社の譲渡という形をお願いをし、中国子会社の持分譲渡という形となった経緯でございます。

また、譲渡代金については、税引後で100億円強のキャッシュが手残りとしてございます。当然のことながら、利益増大に向けた投資について協議しておりますが、現在の地政学的リスク、原材料高などの外部環境下では、状況を見極めた上で判断し、投資を行っていくべきと考えております。社内では協議を継続してまいります。見通しが立ちましたら、速やかに皆様にご報告させていただきます。

Q4： ROEなどの資本効率についてどのようにお考えでしょうか。また、目標とする数値があれば教えてください。

A4： （山口）主要計数としてROEは当然意識しております。中国子会社譲渡前の2021年2月期は、連結のROEは7.8%でしたが、譲渡による当期純利益及び自己資本の増加の影響で、2022年2月期のROEは大きく変動して（異常値）おります。2023年2月期については、純資産増加の影響で低下する見通しであり、カギとなる譲渡代金の具体的な資金使途が具体的に決まっておきませんので、ROEの具体的な目標値については現時点ではご回答を控えさせていただきます。

---

株式会社セレコーポレーション

IRに関するお問い合わせ： [ir@cel-co.com](mailto:ir@cel-co.com)

コーポレートサイト： <https://www.cel-co.com/>

IRサイト： <https://www.cel-co.com/ir/>