

# 2023年2月期 第2四半期決算説明資料

株式会社 セレ コーポレーション

2022年10月21日

## 目次

会社概要	P 2
2023年 2 月期第 2 四半期業績	P21
セグメント別実績・今後の見通し	
- 賃貸住宅事業	P32
- 賃貸開発事業	P35
- 賃貸経営事業	P38
株主還元	P41
Appendix	P45

※ 本資料における表示方法について  
特段の記載がない限り、数値は全て連結ベースで記載しております。  
数値：単位未満切捨て  
比率：百万円単位で計算後、単位未満四捨五入

# 会社概要

# 会社概要

会社名	株式会社 セレ コーポレーション
事業内容	賃貸住宅事業、賃貸開発事業、賃貸経営事業
設立	平成5年(1993年)8月
代表者	代表取締役 社長執行役員 神農 雅嗣
資本金	4億4,733万円(2022年8月31日時点)
本社所在地	東京都中央区京橋三丁目7番1号 相互館110タワー5階
従業員数	153名(2022年8月31日時点) ※役員・臨時従業員を除く 170名：正社員＋契約社員(17名)
連結子会社	株式会社セレレントパートナーズ
上場市場	東証スタンダード市場(証券コード：5078)

# 会社概要：沿革

1993/8	会社設立、分譲マンションの販売業務を開始
1996/10	社名を(株)デ・リードエステートに商号変更 (株)デ・リードコミュニティを設立、不動産賃貸業務を開始
2002/11	社名を(株)セレコーポレーションに変更
2002/12	ニツセキハウス工業(株)より、工業化住宅等の首都圏の営業権及び福岡工場を譲り受け、建築請負事業開始 中国浙江省寧波市の寧波日積工業有限公司を譲り受け、中国賃貸事業を開始
2011/11	「ワンルームを1LDKへ」という発想から、ベッドルームを独立させた新発想の間取りFeel Type発売開始
2011/12	(株)セレントパートナーズ（現 連結子会社）を設立。賃貸保証事業を開始
2013/1	来店型営業へのシフトにあたり、お客様がわかりやすく利便性の高い立地として、本社を現在の東京都中央区京橋に移転
2013/5	住空間を三次元の発想で開発した新空間設計Fusion Type発売開始
2017/7	赤煉瓦調の外観にクラシカルな門柱門扉とガス燈風の門柱灯を設置した旗艦ブランド「My Style vintage」発売開始
2019/7	日本製鉄(株)グループとの共同開発により軽量化と耐久性を強化した構造部材を使用し、住宅性能表示制度の耐震最高等級である耐震等級3に対応した新構法セレZについて、「型式適合認定（建築基準法）」及び「住宅型式性能認定（住宅品質確保法）」を取得
2019/9	従来の福岡工場より建築現場である首都圏に近い千葉県千葉市若葉区に千葉工場を新設し、新構法セレZの製造拠点として稼働開始
2020/10	千葉工場にて「型式部材等製造者認証（建築基準法）」及び「型式住宅部分等製造者認証（住宅品質確保法）」を取得 千葉工場の本格稼働に伴い、福岡工場を閉鎖
2020/11	「若者の暮らしを豊かにする」テーマ実現に向けた新商品開発を目指し、共立女子大学と産学連携による共同研究を開始
2021/1	千葉工業大学及び東京理科大学との産学連携による遮音性能向上の共同研究を開始
2021/3	経営判断の迅速化と事業別損益の明確化を目的として、機能別組織から事業別組織へ変更（アメーバ経営の本格運用開始）
2021/12	中国浙江省寧波市政府の都市再開発に伴う要請により中国子会社を譲渡し、経営資源を国内に一元化
2022/3	東京証券取引場市場第二部（現スタンダード市場）に上場 「健康経営優良法人2022」の認定を取得（5年連続の取得）
2022/6	一般社団法人日本経済団体連合会（経団連）入会

# 会社概要：企業理念

## 会社の想い

### 企業理念：子どもたちの子どもたちの子どもたちへ

---

日本の、そして地球のよりよい未来をつくるために、  
私たちセレ コーポレーションが果たすべきこと。  
それは、この国の豊かさをつくりだした先人たちに敬意を表し、  
感謝の気持ちを抱きながら、  
この豊かさがよりいっそう広がる未来を描くこと。  
そのために社会に貢献する永続企業でなければならぬと考えます。



# 会社概要：事業目的

社会への存在意義

## 事業目的 ①：ゲストに最高の笑顔と感動を届け続ける

生き方にこだわる若者の住まいの選択肢を増やし、住まいを通して「最高の笑顔と感動」を提供し続けることで、若者たちのより素晴らしい未来を拓く一翼になること。

これこそが、私たちセレ コーポレーションの社会における存在意義であり、社会貢献であると位置づけています。

## 事業目的 ②：社員一人ひとりの幸せの総和が企業価値

私たちが実現したい企業価値とは、社員一人ひとりの「しあわせ」の総和という、私たち独自の指標です。会社にとって一番の財産は社員であり、社員一人ひとりの「物心両面のしあわせ」を大切にしたいと考えています。この「しあわせの総和」が大きくなればなるほど、より大きな喜びと感動をゲストに届けることができ、さらにオーナーの喜びへとつながり、社会が豊かになり、その果実として、私たちの企業価値が高まっていくと信じています。

# 会社概要：経営方針

## 事業目的を実現するための会社の考え方

企業理念・事業目的の理解・浸透をはかり、社員一人ひとりの日常業務に紐づけます。

## 経営方針：持続可能な安定的成長

---

成熟期を迎えている内需型事業を展開する私たちセレ コーポレーションにとって大切なこと。  
それは、リスクの高い性急な成長路線を志向したり、いたずらに規模を追うのではなく、  
身の丈に合った堅実経営を貫き永続企業を目指します。

私たちは、理想として掲げる事業目的を達成するためにも、  
独創の事業基盤、確固たる経営基盤のもと、他が追随できない圧倒的な差別化の独自路線を邁進することで  
社会に存在感を発揮し、永きにわたり持続し、  
事業で社会に貢献する安定した成長を果たしていきたいと考えます。

# 会社概要：事業概要

“アパート経営の専門店”として、  
それぞれの事業・部門で、高い専門性と確かな技術力を持つ。  
紹介・リピートによる受注が約8割と高い水準を維持。

## 賃貸住宅事業

### 土地の有効活用事業

#### コンサルティング

##### 営業部門

- 人生設計における課題解決としてのアパート経営のご提案（事業プランの設計、経営計画の提案）

#### ソリューション

##### 技術部門

- アパートの企画・設計・許認可取得
- 自社施工および監理

##### 生産部門

- 自社工場での建築用鉄骨部材および資材の製造・加工

## 賃貸開発事業

### 金融資産などの不動産組替え自社開発事業

- 若者が住みたい人気エリアに自社開発し提供。
- 超富裕層には新たな資産の形成と承継に貢献できる最適地における新築アパートの土地・建物の一棟販売

## 賃貸経営事業

### 管理受託・運営事業

#### オペレーション

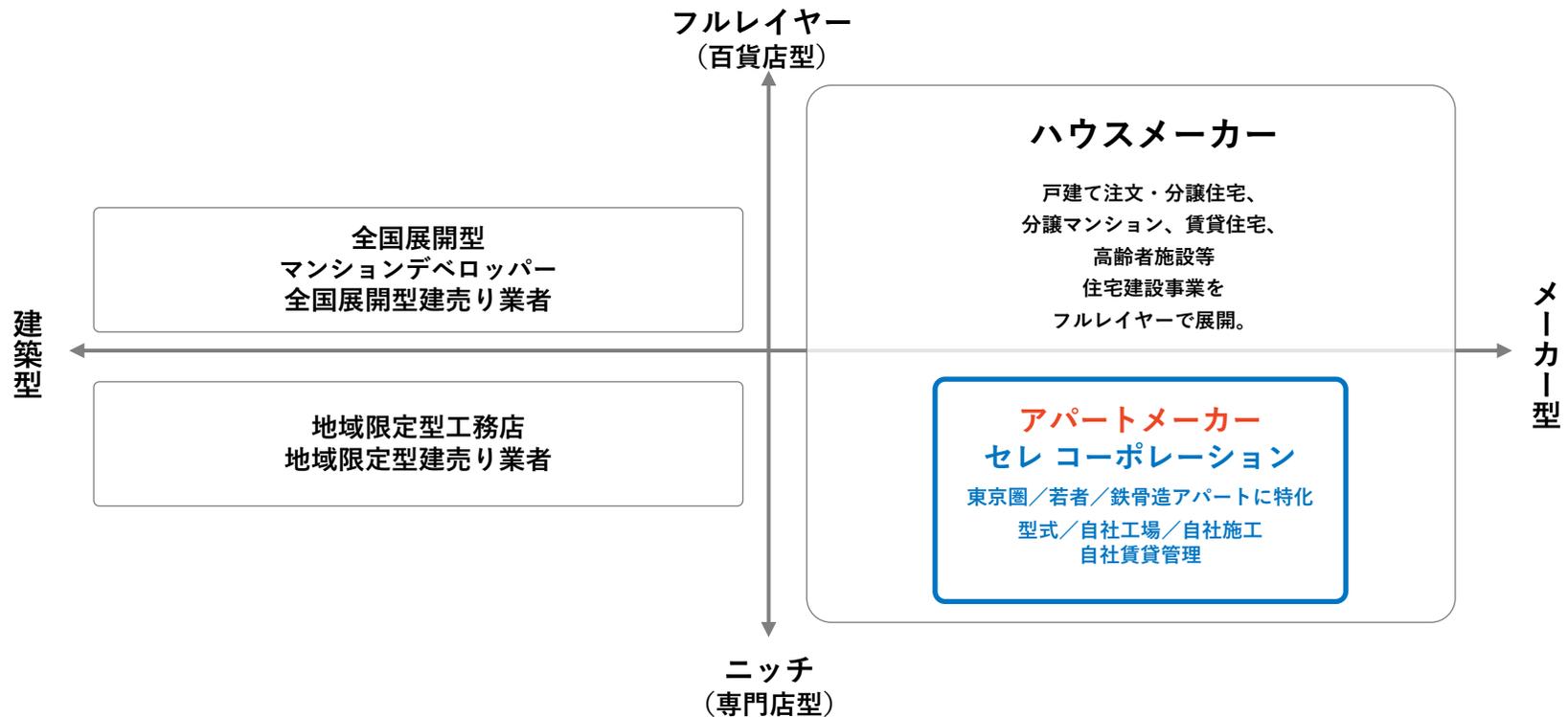
- 自社施工物件並びに、他社の施工物件や他社の管理物件について管理受託営業
- 管理アパートのプロパティマネジメント業務（入居者募集、家賃回収、建物点検など）
- 火災・家財、その他の保険代理店業務、不動産賃貸保証業務



# 会社概要：業界におけるポジショニング①

「アパートメーカー」として、  
東京圏・若者・鉄骨造アパートに絞り込み、  
圧倒的シェアを誇るニッチトップ企業を目指す。

## ビジネスモデルと事業戦略の比較



# 会社概要：千葉工場と施工検査体制

国土交通大臣指定認定機関の  
審査基準をクリアし、  
**4つの認定・認証を取得**

型式適合  
認定

建築基準法

住宅型式  
性能認定

住宅品質確保法

型式部材等  
製造者認証

建築基準法

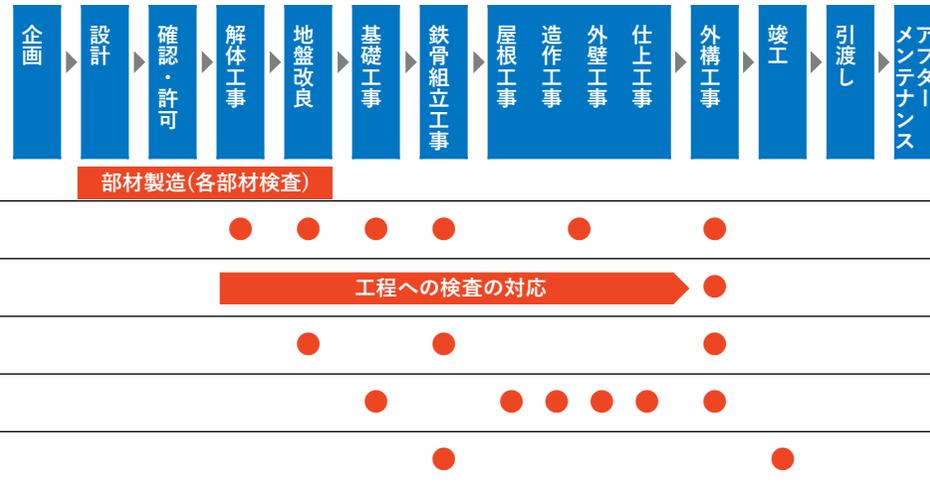
型式住宅部分等  
製造者認証

住宅品質確保法

- ・業務の効率化を促進するため、自社工場を福岡から千葉県に移転。
- ・建築現場へ約1時間の立地により生産性の圧倒的な向上を目指す。
- ・オーナーさまの工場見学会を開催し、商品への安心感、信頼性を高める。



## 厳正な 検査体制



# 会社概要：業界におけるポジショニング②

6社

- ① セレ コーポレーション
- ② 積水ハウス
- ③ 大和ハウス工業
- ④ 積水化学工業  
(セキスイハイム)
- ⑤ トヨタホーム
- ⑥ 旭化成ホームズ  
(ヘーベルハウス)

- ・ 鉄鋼系ハウスメーカーで4つの認定・認証を取得し、関東圏において自社工場を保有、主要部材を生産供給しているのは**6社のみ**
- ・ 大手メーカーと肩を並べる高い品質により上記6社の一角に食い込んだ。

(一社) プレハブ建築協会  
住宅部会会員  
20社

建築生産の近代化・合理化を推し進め、住宅の工業化を発展させるための中心的な役割を果たす組織として、1963年（昭和38年）1月に設立。翌年1月には、**建設省（現国土交通省）及び通商産業省（現経済産業省）の共管による社団法人**となり、さらに平成25年10月には、国の公益法人制度改革のもとで、プレハブ建築の研究開発及び建設・普及を通じて、良質な社会資本の形成と豊かな生活環境の創造を推し進めることを目的とする一般社団法人として、新たなスタートを切る。

●鉄鋼系

- セレ コーポレーション
- 積水ハウス
- 旭化成ホームズ(ヘーベルハウス)
- 大和ハウス工業
- 積水化学工業 (セキスイハイム)
- トヨタホーム
- サンヨーホームズ
- パナソニックホームズ
- レオパレス21

●木質系

- ミサワホーム
- 住友不動産
- 住友林業
- 三井ホーム
- ヤマダホームズ

●コンクリート系

- 大成建設ハウジング
- トヨタT&S建設
- ヒノキヤレスコ
- 日本ハウス
- 百年住宅
- 百年住宅中部

全国における  
特定建設業※許可業者  
47,055社

全国における  
建設業許可業社  
473,952社

2021年（令和3年）5月17日 国土交通省不動産・建設経済局 建設業課r調査より

※ 特定建設業とは、発注者から直接工事を請け負った際に、1件の建設工事（元請工事）につき合計額が4,000万円以上（建築一式工事の場合は6,000万円以上）の工事を下請に出す場合、取得が義務付けられている許可のこと

# 会社概要：マーケット

- 従来型の住空間に満足できない若者（推定約50万人）の**住まいの選択肢を増やす**というハウスメーカーが対応していない**アンカバー領域**に特化。
- 東京都への若者の転入超過数は**毎年約7万～8万人**。

(2020年、2021年はコロナ禍により減少)

東京圏に暮らす25歳～35歳の若者※1

※1 東京都住民基本台帳(2020年1月)より

約**200万人**

×

従来型の住空間に  
不満・やや不満を持つ若者※2

※2 国土交通省住宅局(2018年) 住宅及び居住空間に対する総合的な評価より

約**25%**

東京圏で従来型の住空間に  
不満・やや不満を持つ若者

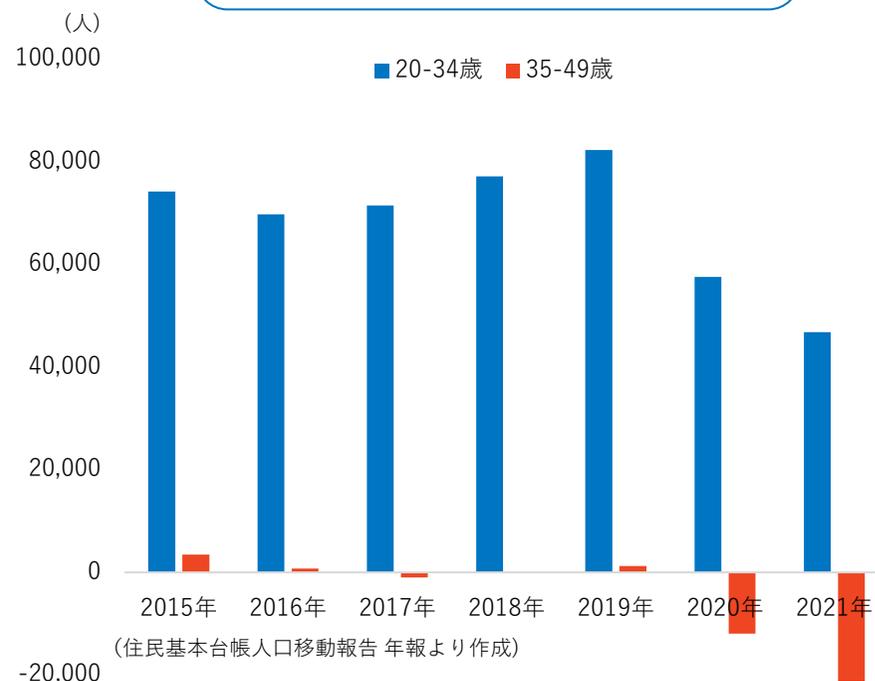
約**50万人**

自社年間2,000戸の安定供給で

約**250年**

事業を継続できるマーケットが存在

東京都への転入超過数 年代比較



2022年1月～6月は東京都全体でも転入超過が続き、  
コロナ禍による一時的な転出超過からは回復傾向

(東京都の有効求人倍率も

2021年6月：1.17倍→2022年6月：1.44倍と上昇傾向)

# 会社概要：当社の強み

建築基準法ならびに住宅品質確保法における  
型式適合認定・製造者認証取得

×

敷地対応力

×

差別化空間

×

赤煉瓦調の外観

×

ワンストップの「アパートメーカー」  
による管理体制

セレ独自の  
取り組み

||

アパート経営としての高い品質と  
高い事業性の実現をオーナーさまに提供

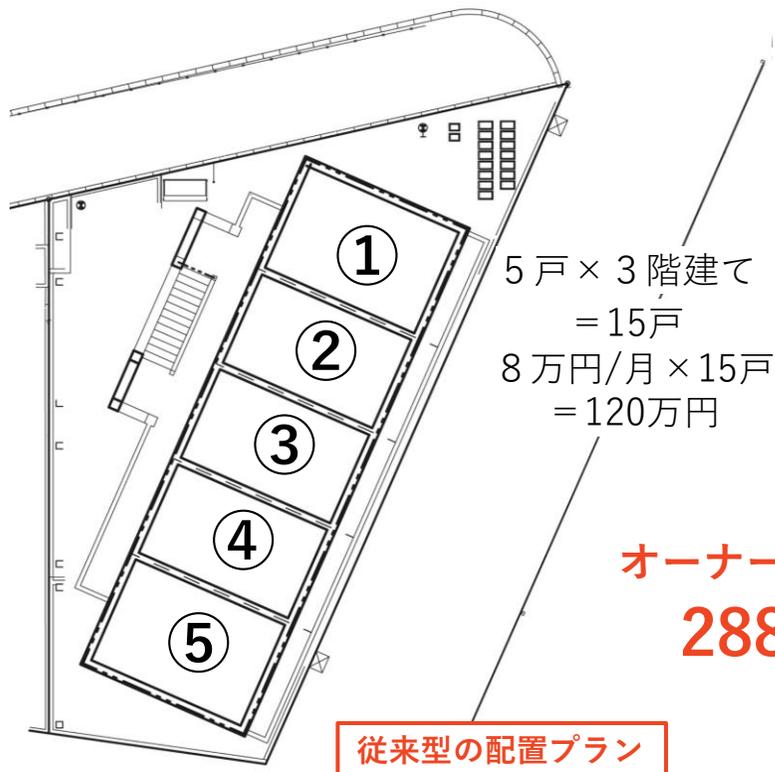
高額な設備投資と、長期の研究・試験・開発が必要。他社が追随することが難しく、  
新規参入に関しては障壁が高い「ニッチトップ市場」

# 会社概要：敷地対応力

- 活用の難しい変形地。
- 技術開発による**セレの型式**だからこそ可能な“敷地対応力”。



0.5Pサイズ(45.5cm)のWブレースを採用することによって自由度の高い設計プランを可能にし敷地形状への対応力がさらに増強。



6戸×3階建て  
=18戸(+3戸)  
8万円/月×18戸  
=144万円  
(+24万円)

オーナーさま年間収益  
**288万円増**



My Style  
vintage  
川崎大師

## Fusion Type

『 $m^2$ から $m^3$ へ』。  
住まいを三次元の発想で考えた新空間設計  
( $22m^2$ で従来型の $25m^2$ 相当に対応)

上へ、下へ。  
三次元の発想



ゲスト(入居者)イメージ：25歳～30歳の単身者

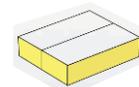


## Feel Type

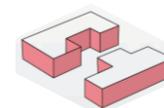
くつろぐ、たべる、ねむる、  
それぞれの「場」をつくる  
『ワンルームを1LDKへ』という発想

(25㎡で従来型の30㎡相当に対応)

既存の概念を超えた  
「凸凹設計」

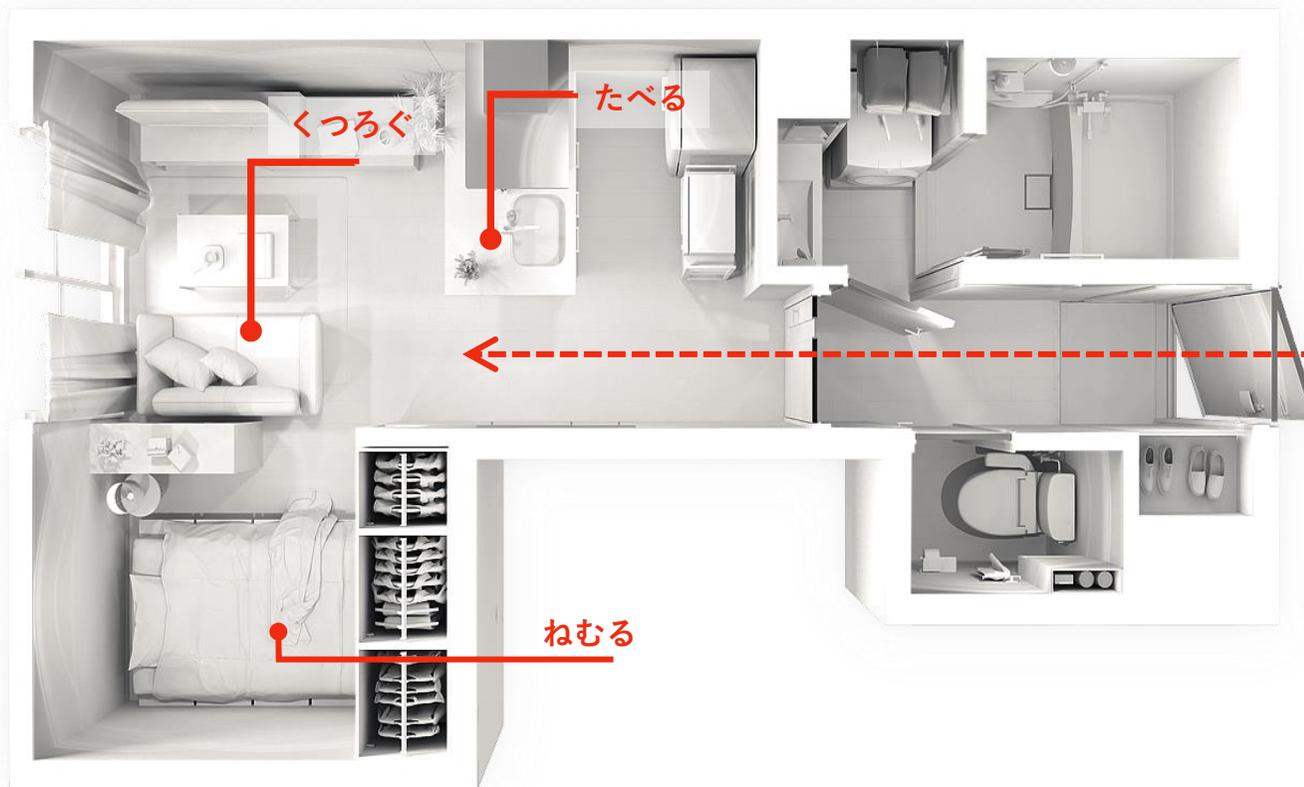


従来型の空間



隔壁を雁行させたプラン

ゲスト(入居者)イメージ：30歳～35歳の単身者



玄関から  
ベッドスペースが  
見えないレイアウト

# 会社概要：事業の優位性

- オーナーさまは2戸分の収入が増える。セレは2戸分請負金額が増えるという**WIN WINの関係**を構築。

一般的な1LDKプラン

		30m <sup>2</sup> 1LDK	30m <sup>2</sup> 1LDK
30m <sup>2</sup> 1LDK	30m <sup>2</sup> 1LDK	30m <sup>2</sup> 1LDK	30m <sup>2</sup> 1LDK
30m <sup>2</sup> 1LDK	30m <sup>2</sup> 1LDK	30m <sup>2</sup> 1LDK	30m <sup>2</sup> 1LDK
平均家賃 88,000円	戸数 10戸	月額家賃 880,000円	

圧倒的な差別化空間

## Feel Type

25m <sup>2</sup> Feel Type	25m <sup>2</sup> Feel Type	25m <sup>2</sup> Feel Type	25m <sup>2</sup> Feel Type
25m <sup>2</sup> Feel Type	25m <sup>2</sup> Feel Type	25m <sup>2</sup> Feel Type	25m <sup>2</sup> Feel Type
25m <sup>2</sup> Feel Type	25m <sup>2</sup> Feel Type	25m <sup>2</sup> Feel Type	25m <sup>2</sup> Feel Type
平均家賃 88,000円	戸数 10戸+2戸	月額家賃 1,056,000円	

オーナーさま手残り金額 プラス **176,000円/月 2,112,000円/年**  
(88,000円×2戸)

1住戸25m<sup>2</sup>にすることで、余裕のできた50m<sup>2</sup>に2戸プラスできる。

# 会社概要：外観の差別化

- 辰野金吾氏設計の東京駅など、名建築と呼ばれる建物のように、時を経ても色褪せない赤煉瓦調の外観デザイン。
- アパートには珍しい門柱門扉とガス燈風の門柱灯を設置による商品優位性。
- ゲスト(入居者)のプライバシーを高めるアルコーブ。

最高位ブランド“My Style vintage” マンション並みのグレードにこだわる

思わず振り向いてしまうような建物を。



赤煉瓦調の外観にクラシカルな建物を象徴する門柱門扉とガス燈風の門柱灯。

各住戸の玄関前には一步奥まった屋根付きのアルコーブを設け住まいの品と美しさ、プライバシーを高めます。



# 会社概要：商品開発と技術改革に積極的投資の一例

## 技術改革

2007年	耐震性の強化を目指して日本製鉄株式会社（旧新日鐵住金）と新構法の共同開発開始
2016年	赤煉瓦調サイディングの商品化のため、旭トステム外装株式会社と共同研究開発開始
2019年	日本製鉄株式会社（旧新日鐵住金）グループとの共同開発により、主要構造材の従来比約20%の軽量化と同約3.6倍の耐久性強化を実現。本構造部材を搭載した“新工法：セレZ”は住宅性能表示制度の耐震最高等級である耐震等級3に対応。国土交通大臣指定の認定機関「一般財団法人日本建築センター」より建築基準法に基づく「型式適合認定」を取得
2019年	自社が建築するアパートの構造部材を一貫製造する千葉新工場が「ちばリサーチパーク」にて完成
2020年	千葉工場が国土交通大臣指定の認定機関「一般財団法人日本建築センター」より建築基準法に基づく「型式部材等製造者認証」と住宅品質確保法に基づく「型式住宅部分等製造者認証」を取得
2021年	千葉工業大学 創造工学部 建築学科ならびに東京理科大学 理工学部 機械工学科と遮音性能の向上を目指した産学連携による技術プロジェクトをスタート

## 商品開発

2011年	ベッドルームを独立させたLDK発想の“Feel Type”誕生
2013年	住まいを三次元の発想で考えた新空間設計“Fusion Type”誕生
2017年	赤煉瓦調外観を纏った旗艦ブランドとなる“My Style vintage”誕生
2019年	パワーカップルのための新空間設計“Fwin Type”誕生
2020年	Feel Typeに新次元発想を取り入れた“Feel+1”誕生
2022年	脱炭素社会へ向けた次世代型賃貸住宅Nearly ZEH-M仕様アパート “My Style vintage 幡ヶ谷”完成  市場優位性のある10m以内の鉄骨4階建てアパートM4（仮称）の開発に着手  東京都における脱炭素社会実現の方針に賛同し「東京ゼロエミ住宅仕様のアパート」 “My Style vintage 駒沢”を開発

# 2023年2月期第2四半期業績

※本ページ以降に記載の2022年2月期第2四半期の数値については上場前のため社内管理用数値を参考として記載しております。

# 2023年2月期第2四半期 業績ハイライト

- 連結売上高は前年同期比 113.5%、連結経常利益は前年同期比 111.8%と好調に推移
- セグメント別売上高では、賃貸住宅事業が前年同期比 145.5%、賃貸開発事業が前年同期比 128.9%と好調

連結売上高

10,222百万円

前年同期比  
113.5%

連結経常利益

649百万円

前年同期比  
111.8%

セグメント別売上高

賃貸住宅事業

5,029百万円

前年同期比  
145.5%

賃貸開発事業

1,684百万円

前年同期比  
128.9%

賃貸経営事業

4,263百万円

前年同期比  
105.0%

※ 2022年2月期第2四半期の数値については上場前のため社内管理用数値を参考として記載しております。

# 2023年2月期第2四半期実績

- 売上高の進捗率は概ね計画通り。
- 営業利益、経常利益、四半期純利益の進捗率は上振れ。

(百万円)

	2023年2月期 通期予想		2023年2月期 第2四半期実績			2022年2月期 実績	
					進捗率		
売上高	19,936	-	10,222	-	51.3%	18,424	-
営業利益	931	4.7%	632	6.2%	68.0%	911	4.9%
経常利益	930	4.7%	649	6.4%	69.9%	980	5.3%
当期（四半期）純利益	628	3.2%	424	4.2%	67.6%	10,679	58.0%
1株当たり 当期（四半期）純利益（円）	181.27	-	123.87	-	-	3,307.36	-

# 2023年2月期第2四半期実績（計画比・前年比）

- 売上高は、賃貸開発事業における第3四半期以降に販売を予定していた物件の前倒し販売により計画を上回った。
- 各段階利益についても、売上高の増加及び販売費及び一般管理費の抑制により計画を上回った。

（百万円）

	2023年2月期 第2四半期実績		計画比	前年同期比	2023年2月期 第2四半期計画		2022年2月期 第2四半期実績※	
売上高	10,222	-	102.6%	113.5%	9,968	-	9,007	-
営業利益	632	6.2%	136.1%	116.0%	465	4.7%	545	6.1%
経常利益	649	6.4%	139.8%	111.8%	465	4.7%	581	6.5%
四半期純利益	424	4.2%	135.2%	104.3%	314	3.2%	407	4.5%
1株当たり四半期 純利益（円）	123.87	-	-	-	90.70	-	126.13	-

※ 2022年2月期第2四半期実績には中国賃貸事業の売上高524百万円、営業利益105百万円が含まれます。

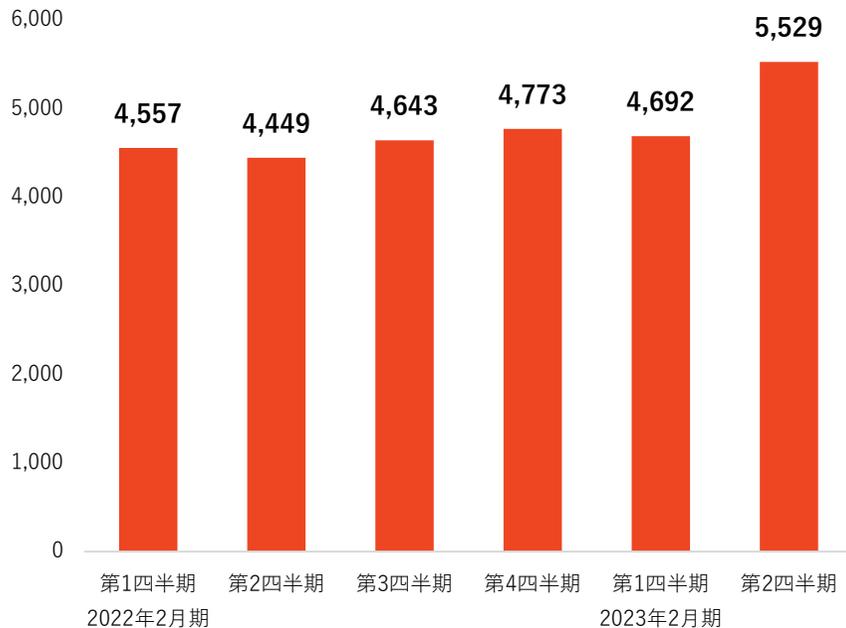
※ 2022年2月期第2四半期の数値については上場前のため社内管理用数値を参考として記載しております。

# 四半期業績推移

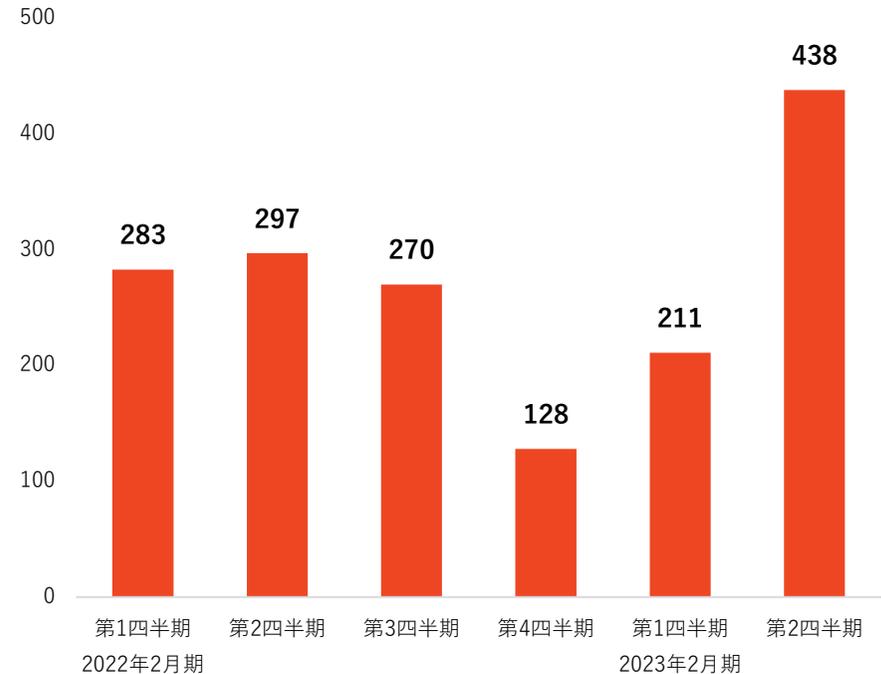
- 2023年第2四半期（3か月）の連結売上高は、前年同期を上回っております。
- 連結経常利益についても前年同期を上回っております。

(百万円)

## 連結売上高



## 連結経常利益



※2022年2月期の各四半期毎の数値については上場前のため社内管理用数値を参考として記載しております。

# セグメント別業績（進捗状況）

（百万円）

		2023年2月期 通期予想		2023年2月期 第2四半期実績			2022年2月期 実績	
						進捗率		
賃貸住宅事業	売上高	9,070	-	5,029	-	55.5%	8,455	-
	セグメント利益	614	6.8%	413	8.2%	67.4%	455	5.4%
賃貸開発事業	売上高	3,049	-	1,684	-	55.2%	1,960	-
	セグメント利益	237	7.8%	224	13.3%	94.6%	△3	△0.2%
賃貸経営事業	売上高	8,880	-	4,263	-	48.0%	8,166	-
	セグメント利益	955	10.8%	461	10.8%	48.3%	1,000	12.3%
中国賃貸事業	売上高	-	-	-	-	-	809	-
	セグメント利益	-	-	-	-	-	146	18.1%
本社他	売上高	△1,063	-	△755	-	-	△967	-
	セグメント利益	△875	-	△466	-	-	△687	-
合計	売上高	19,936	-	10,222	-	51.3%	18,424	-
	セグメント利益	931	4.7%	632	6.2%	68.0%	911	4.9%

※ 各事業売上高にはセグメント間の内部売上又は振替高が含まれます。

※ セグメント利益は、各事業売上高から各セグメントに直接紐づく売上原価、販売費及び一般管理費、全社共通経費を按分した各セグメントの負担分を差し引いて算出しております。

※ 2022年2月期の数値については上場前のため社内管理用数値を参考として記載しております。

# セグメント別業績（計画比・前年比）

（百万円）

		2023年2月期 第2四半期実績				2023年2月期 第2四半期計画		2022年2月期 第2四半期実績	
				計画比	前年同期比				
賃貸住宅事業	売上高	5,029	-	107.3%	145.5%	4,689	-	3,456	-
	セグメント利益	413	8.2%	111.2%	331.2%	372	7.9%	124	3.6%
賃貸開発事業	売上高	1,684	-	111.5%	128.9%	1,510	-	1,306	-
	セグメント利益	224	13.3%	212.6%	218.9%	105	7.0%	102	7.8%
賃貸経営事業	売上高	4,263	-	99.9%	105.0%	4,266	-	4,059	-
	セグメント利益	461	10.8%	95.7%	86.2%	481	11.3%	534	13.2%
中国賃貸事業	売上高	-	-	-	-	-	-	524	-
	セグメント利益	-	-	-	-	-	-	105	20.2%
本社他	売上高	△755	-	-	-	△497	-	△339	-
	セグメント利益	△466	-	-	-	△494	-	△322	-
合計	売上高	10,222	-	102.6%	113.5%	9,968	-	9,007	-
	セグメント利益	632	6.2%	136.1%	116.0%	465	4.7%	545	6.1%

※2022年2月期第2四半期の数値については上場前のため社内管理用数値を参考として記載しております。

※各事業売上高にはセグメント間の内部売上又は振替高が含まれます。

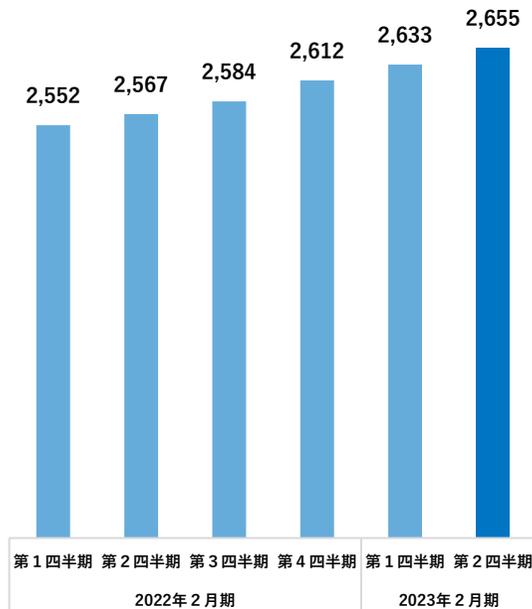
# 主要指標の進捗

- 全国及び東京圏のアパート建築実績は堅調 = 当社の建築実績も堅調
- 経営基盤の強化を示す管理戸数は11,000戸を突破後も順調に増加
- 収益の安定性を示す入居率は97.0%と高水準を維持

## 建築実績累計

2,655棟

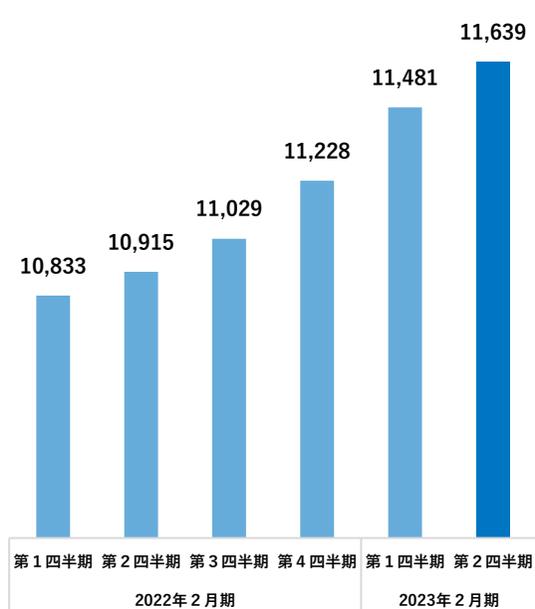
(前期末比 43棟増加)



## 管理戸数

11,639戸

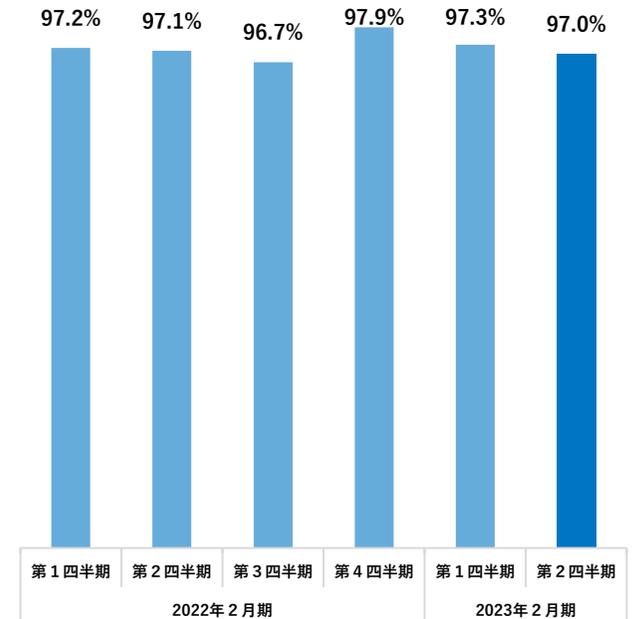
(前期末比 411戸増加)



## 期末入居率

97.0%

(前期末比  $\Delta 0.9\%$ )



# 連結貸借対照表

- ・ 自己資本比率83.3%（前期末比約18.5pt上昇）と財務健全性は盤石
- ・ 中国子会社の譲渡により法人税等の支払額が増加し現預金が約48億円減少
- ・ 上場により資本金及び資本剰余金が増加、上場に伴う自己株式の処分により自己株式が減少

	2023年2月期 第2四半期	前期末比 増減額	前期末比 増減率	2022年2月期 (百万円)
流動資産	19,131	△5,392	78.0%	24,523
現預金	14,676	△4,809	75.3%	19,485
固定資産	2,901	△0	100.0%	2,902
有形固定資産	1,815	14	100.8%	1,800
資産合計	22,033	△5,392	80.3%	27,426
流動負債	3,227	△5,970	35.1%	9,197
固定負債	449	△8	98.1%	458
負債合計	3,676	△5,978	38.1%	9,655
株主資本	18,333	584	103.3%	17,748
資本金	447	28	106.7%	419
資本剰余金	324	128	165.6%	195
利益剰余金	17,593	166	101.0%	17,427
自己株式	△31	261	10.8%	△293
純資産合計	18,356	585	103.3%	17,770
負債純資産合計	22,033	△5,392	80.3%	27,426

# 連結キャッシュ・フロー計算書

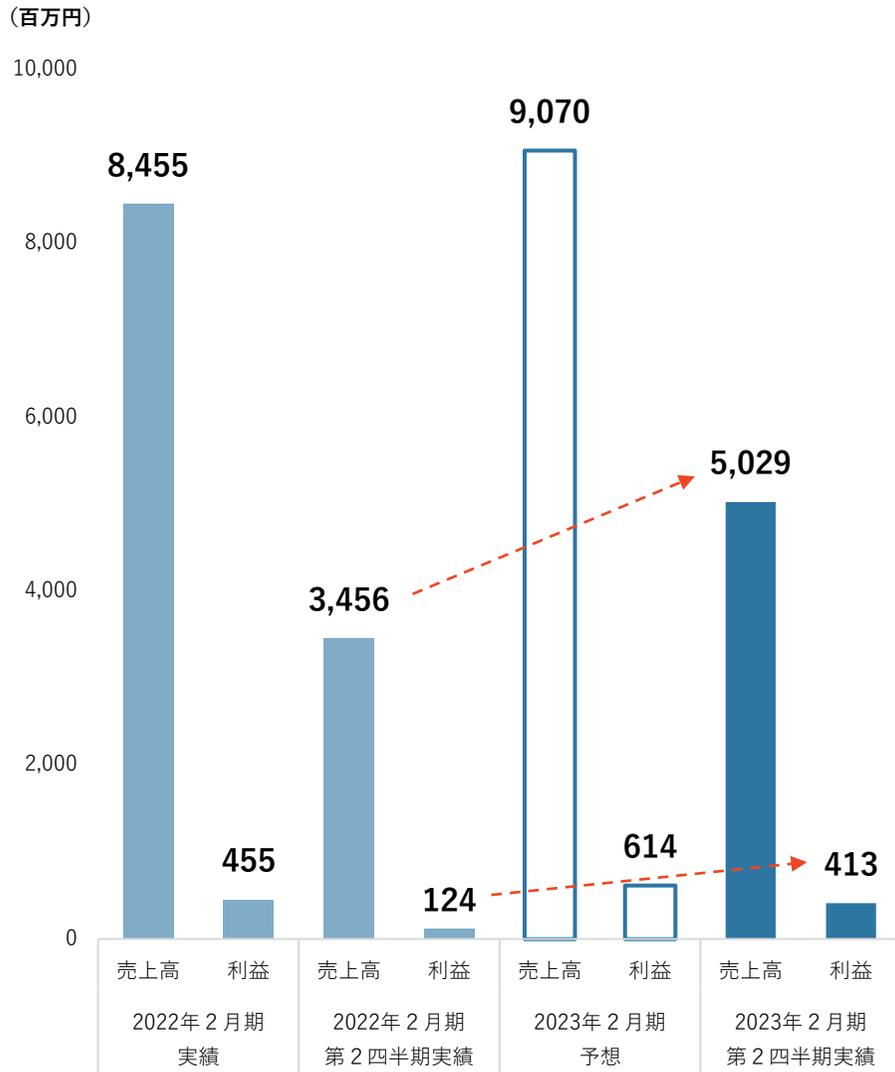
- 中国子会社の譲渡（2022年2月期）に係る法人税等の支払により、現金及び現金同等物の四半期末残高は減少も、手元キャッシュは潤沢

	2023年2月期 第2四半期	主な内容	(ご参考) 2022年2月期
営業活動によるCF	△3,902	税引前四半期純利益 649 棚卸資産の減少 617 法人税等の支払額 △5,316	△4,180
投資活動によるCF	△86	有形固定資産の取得による支出 △72 無形固定資産の取得による支出 △9	17,188
財務活動によるCF	△820	短期借入金の減少 △980 配当金の支払額 △258 株式の発行による収入 56 自己株式の処分による収入 361	△647
現金及び現金同等物の期末（四半期末）残高	14,676		19,485

(百万円)

# セグメント別実績・今後の見通し

# 賃貸住宅事業 事業別業績



※2022年2月期の数値については上場前のため社内管理用数値を参考として記載しております。

## 業績トピック

### 2023年2月期第2四半期実績

売上高5,029百万円 利益413百万円と伸長

- ・アメーバ経営を運用した計画着工を堅持し安定した施工高確保  
前年同期比（売上145.5%、利益331.2%）
- ・年間計画進捗率（売上55.5%、利益67.4%）
- ・紹介受注シェア拡大48.8%  
（反響18.6%リピート32.6%）
- ・差別化商品の付加価値提案で利益計画の受注確保

### 2023年2月期予想

売上高7%増収、利益35%増益を見込む

- ・新規採用による営業力強化
- ・適切な原価高対策の実行
- ・優良紹介先の開拓強化による紹介受注シェア拡大（50%）
- ・計画着工の推進（生産能力と施工力量の適正配置）

## ① コロナウイルスと資源高の影響による原価高騰対策

- ・生産性の向上（工法改善と工期短縮、工場の効率改善）  
⇒耐火構造の工法改善試作開始、基礎形状の簡素化による原価低減検証（型式化）
- ・機動的な仕入れの多角化と同等仕様品の活用  
⇒新規取引業者の増加（建材・資材の仕入れ先開拓、大工を始め施工業者を増加）
- ・適正な価格転嫁を設計力強化と賃貸経営事業との連携によって賃料増額し顧客の事業性を堅持  
⇒賃貸経営事業と賃料協議を行い、事業性を堅持して適正な価格転嫁を実施

## ② 新規紹介アライアンスの強化

- ・上場を契機に競合の少ない優良紹介先の開拓（金融機関、コンサルタント士業、優良不動産業社等）  
⇒金融機関新規ビジネスマッチング契約締結、新規の紹介先100社増加
- ・戦略的な人財投資による交渉力の強化（採用と研修）  
⇒営業及び建築士など新規採用、営業の商談力強化の研修実施（コンサルティング能力向上）

## ③ 差別化新商品の開発

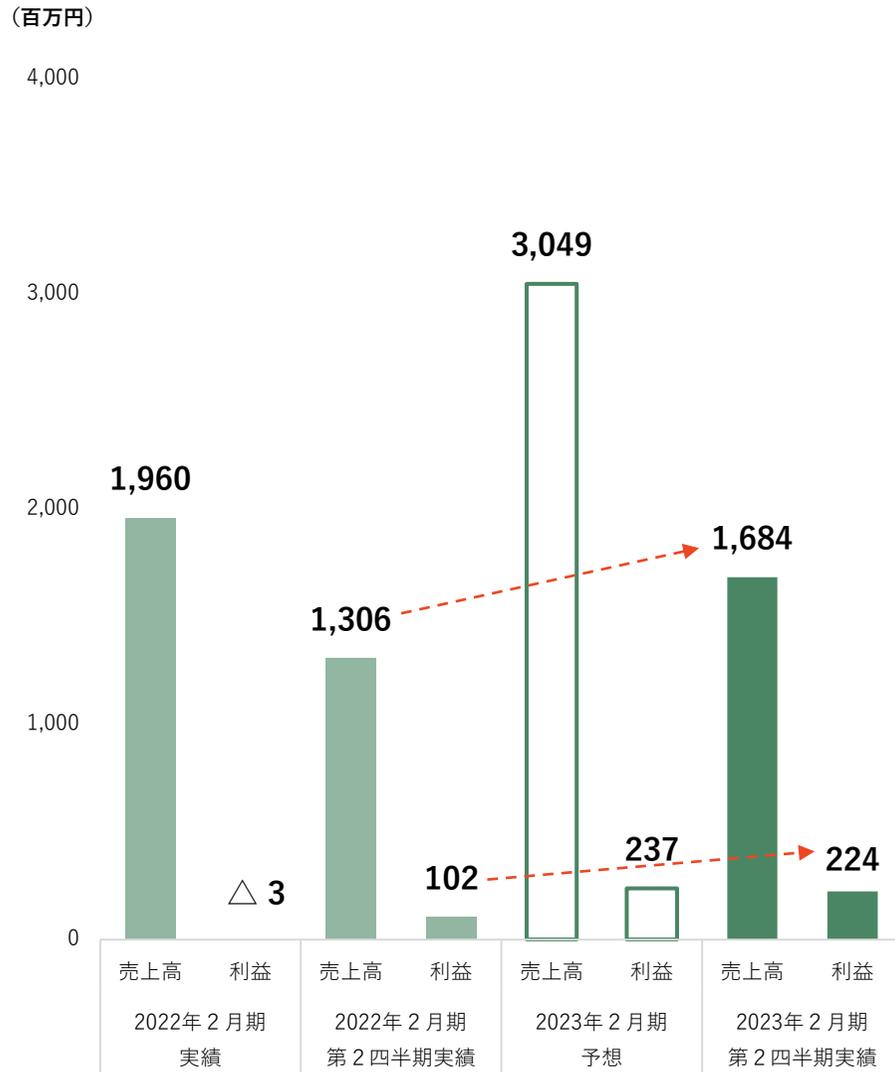
- ・ 新たな付加価値の創造で若者に魅力あるアパートを提供し、市場における商品力と事業の優位性を向上させる

⇒ 新商品開発委員会（外部クリエイターとのコラボで2023年2月に新商品発売予定）  
25歳から35歳の若者向けに、付加価値を高めた差別化商品開発を開始  
「若者の多面性を重視し、自分が自分らしく、暮らせる空間づくり」を提唱

- ・ SDG s に賛同し脱炭素社会に貢献できる省エネルギーアパートの推進

⇒ 脱炭素社会に貢献するため、省エネトップランナー基準（改正省エネ基準を更に10%低減した基準）を標準仕様に決定  
東京エリアは東京都が推進する環境配慮型住宅の供給強化方針に賛同し  
東京ゼロエミ住宅（省エネ・太陽光発電住宅）仕様アパートを推進

# 貸貸開発事業 事業別業績



※2022年2月期の数値については上場前のため社内管理用数値を参考として記載しております。

## 業績トピック

### 2023年2月期第2四半期実績

売上高

上期計画比111.5%と堅調に推移

利益

上期計画比212.6%と堅調に推移

売買契約高

上期計画比241.8%と堅調に推移

### 2023年2月期予想

売上高

前期比55%の成長を目指す

利益

前期比+240百万円の増益を見込む

## ① 開発物件のブランド化

- ・ 完成物件のお披露目会および販売会を通じて、顧客紹介業者ならびに顧客への商品付加価値の共有を図ることでブランド化を推進
  - ⇒ 新規完成 6 現場のお披露目会を実施し、ショールームでは理解しづらい圧倒的な外観や規模感、立地の良さを含めた他社物件との違いをアピール
  - 延べ 100 名を超える業者や顧客にご参加いただき、6 物件の成約に繋がる

## ② 組織力の強化

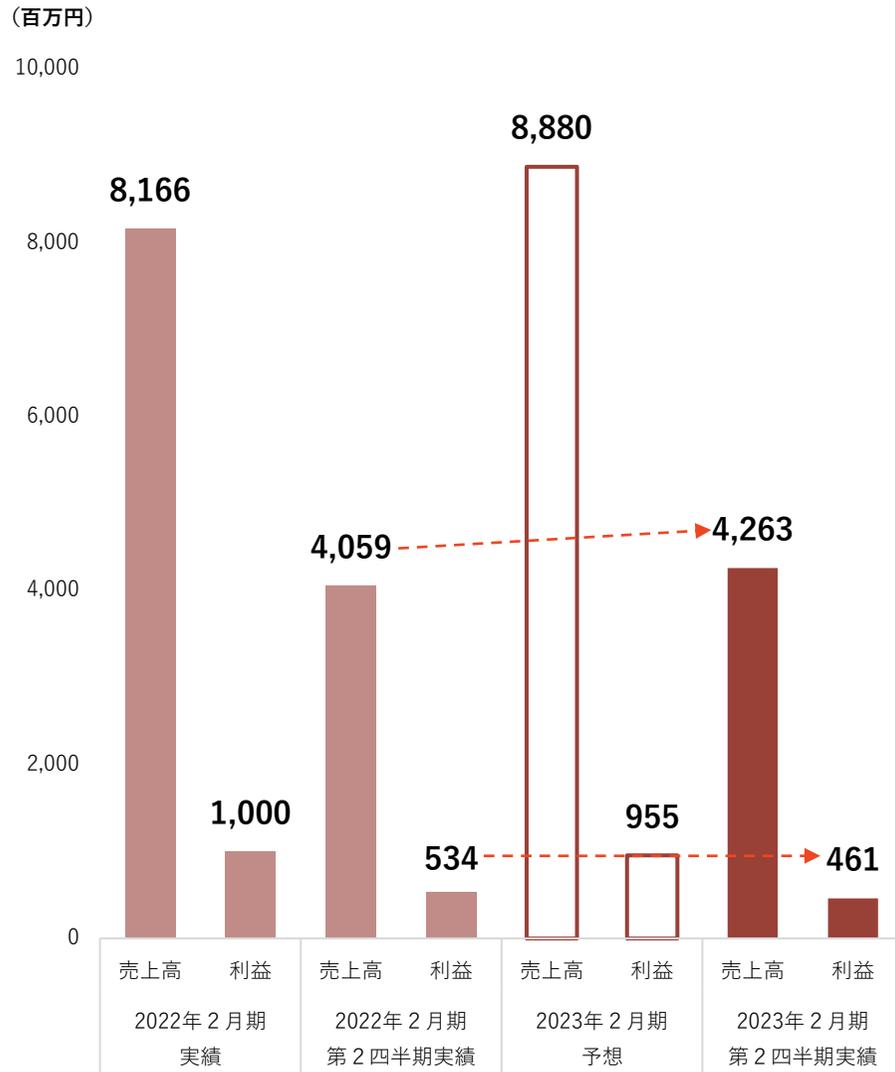
- ・ 専門性の高いマネジメント層の採用
  - ⇒ 大手仲介会社における収益不動産開発事業の担当部長を採用し 2 部体制確立
  - 更なる強化に向けて中間プレイングマネジメント層の採用を目指す
- ・ 戦略立案・信頼関係構築をテーマにした社員の育成
  - ⇒ PDCA研修の実施による、目標達成に向けた活動のマンネリ化を改善
  - ロールプレイング研修による営業力の向上（会社の考えを伝える力）
  - 外部の地主専門コンサルタントによる信頼関係構築スキルの習得に努める

## ③ 販売協力業者の開拓とファン化

- ・ 金融機関を中心としたビジネスマッチング契約促進による開拓  
⇒ 大手地方銀行とのビジネスマッチング契約を締結  
下期より地方銀行・信金を中心に契約促進を図り、更なる販売力強化を目指す
- ・ 金融機関および金融系大手仲介の富裕層部門に対する勉強会や  
本社に併設されたモデルルームへの来場促進によるファン化  
⇒ オンラインも活用しながら11件の勉強会を実施。土地の資産性、  
メーカー品質および20年一括借上（10年固定家賃）に伴う安心経営を訴求

## ④ システム導入による生産性向上

- ・ AI査定システム導入による仕入判断スピードの強化  
⇒ 3月にシステム導入完了し、下期からの仕入活動にて本格稼働
- ・ 営業管理システム（SFA）導入による業務効率および分析力の向上  
⇒ 3月にシステム導入完了し、一部エクセルの廃止や会議・打ち合わせ等の削減  
および分析ツールの活用による販売業務の効率化が促進



※2022年2月期の数値については上場前のため社内管理用数値を参考として記載しております。

## 業績トピック

### 2023年2月期第2四半期実績

#### 売上高

計画進捗率 48.0%と堅調に推移

(参考：第2四半期前年同期比 105.0%)

#### 利益

計画進捗率 48.3%と堅調に推移

(参考：第2四半期前年同期比 86.2%)

### 2023年2月期予想

#### 売上高

前期比8.7%の成長を目指す

#### 利益

人財投資等により減益（前期比 95.5%）を見込む

※但し、売上総利益では 前期比 108%と増益を見込む

## ① リプレース受託営業の強化

- ・ 受託営業部門を2課体制、人員増（1.5人→5.5人）による組織力の強化、ロープレ研修実施による営業力のレベルアップ、管理戸数増加で更なる経営基盤の安定化を推進
  - ⇒ 受託2課体制がスタート、組織力強化の為の増員計画は未達で推移、現在の厳しい採用環境を踏まえ、派遣社員の活用等、担当業務の見直しを検討。営業力強化を目的とした実践型ロープレ研修により受託営業担当のスキルアップに取り組む。

## ② オーナーサービスの強化

- ・ 多様化するオーナー様の経営スタイルに応じた新管理メニューの開発
  - ⇒ 資産家・投資家向け新管理メニューと、主に管理戸数上位オーナー様との更なる信頼関係の醸成を目的とした新サービスの開発に着手、今期中の運用開始を予定。
- ・ リプレース、リピート、管理解約防止を促進
  - ⇒ オーナー様毎の担当制による対話を強化した活動を展開、引き続きリプレース及びリピート情報を積極的に獲得することを促進。

## ③ 新収益源獲得への取組み

- ・ 専有部・共用部のリノベーション/バリューアップ提案による収益機会の獲得  
⇒ 既築物件に対するリノベーションへの取組として、当社空間設計を一部踏襲した独自デザインと仕様を新たに提携した設計事務所と協業で推進。
- ・ 人員増強（3人→5人）と協力業者との連携強化  
⇒ 上期増員計画は未達で推移、今期中に必要な人員を確保し、新たな収益機会の獲得を促進させる

## ④ IT活用による生産性向上

- ・ 業務プロセスのシステム化や賃貸借契約書の電子化等、脱エクセル・ペーパーレス化を加速する為の積極的な成長戦略投資の実行  
⇒ 受託営業管理システム（SFA）、退去入替工程の情報共有システム（kintone）の運用開始。法令対応を目的とした賃貸管理システム（i-sp）の改修は年内の完成を目指す。

# 株主還元

# 配当方針

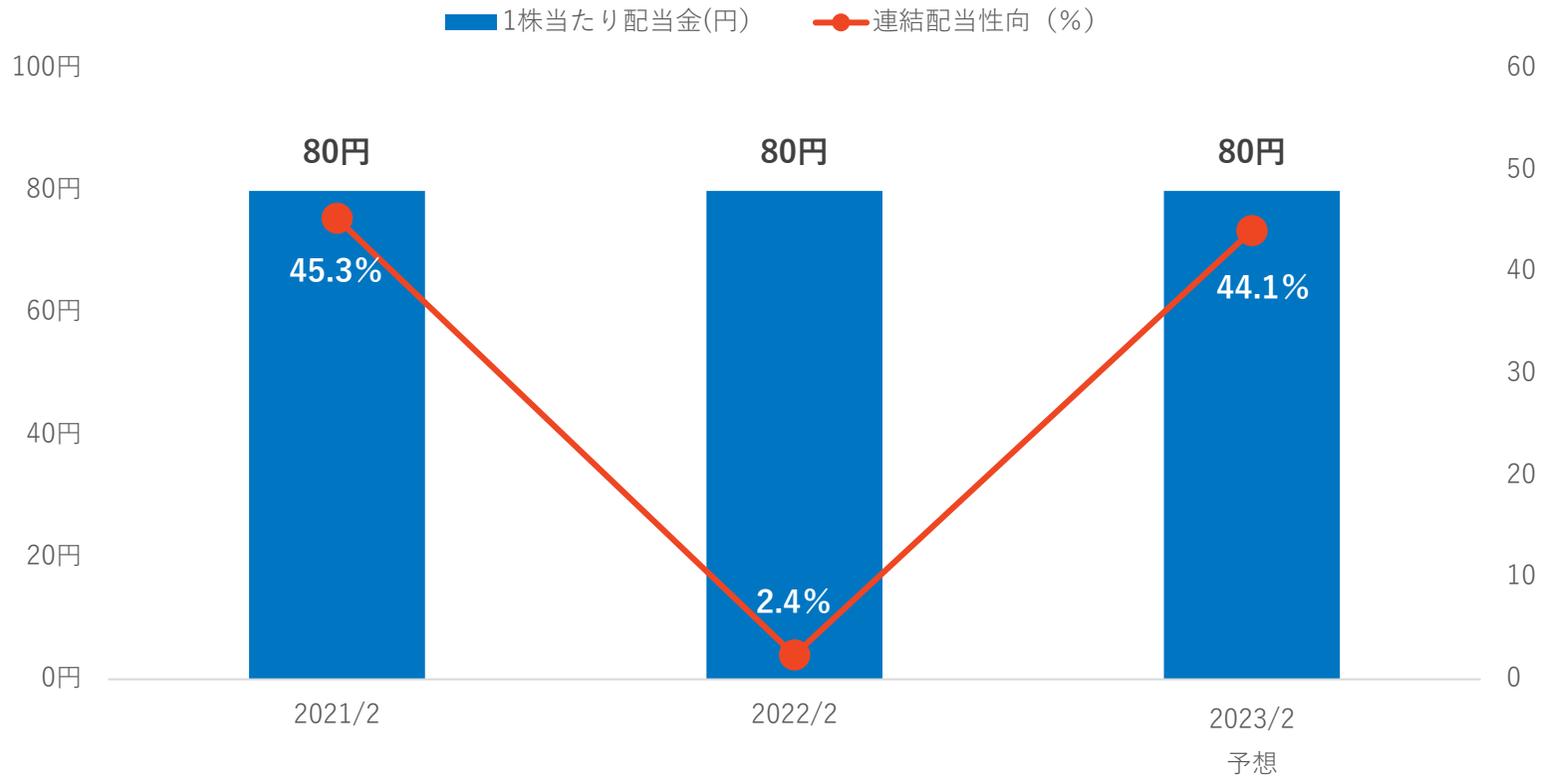
- 当社は株主価値の最大化を経営における重要課題の一つと認識しております。
- 各年度における利益及びキャッシュ・フローの状況、将来の事業展開等を総合的に勘案し、**中長期的な成長投資**に資本を投下し、1株当たりの利益増大による株主価値の向上を株主還元に関する基本方針としております。
- 平均**配当性向30%**を基準として業績に連動した利益還元を行い、前年度の配当額と比較し安定的な配当の維持に努めてまいります。

	2023年2月期 予想	2022年2月期※	2021年2月期
1株当たり配当金	80円	80円	80円
連結配当性向	44.1%	2.4%	45.3%

※ 2022年2月期の配当性向は、中国子会社の譲渡に伴う特別利益の計上により1株当たり当期純利益が大幅に増加したため、一時的に低下しております。

# 配当実績

## ・ 安定的に配当を実施



※ 2022年2月期の配当性向は、中国子会社の譲渡に伴う特別利益の計上により1株当たり当期純利益が大幅に増加したため、一時的に低下しております。

# 株主および投資家の皆様へのメッセージ



”子どもたちの子どもたちの子どもたちへ”の企業理念のもと  
日本の未来を担う若者の住まいの選択肢を増やすことで  
社会に貢献する持続企業を目指します。

そして、あらゆるステークホルダーの皆さまと協力し、  
社会にとって**価値ある商品やサービス**を継続的に  
提供してまいります。

これからも皆さまのご理解とご支援を賜りすよう、  
よろしくお願い申し上げます。

当社をより深くご理解いただくために、  
積極的に情報を発信してまいりますので是非ご覧ください。

セレ コーポレーション



# Appendix

## 行動指針：信頼 人財 変化

私たちセレ コーポレーションの価値創造のために守るべき原則、それが行動指針です。  
「信頼」と「人財」、そして「変化」。それぞれの言葉に、私たちの想いや信念、価値感を託しています。

**信頼とは、社会の一員である私たちが、企業として果たすべき約束を守り続けることで得られるものです。**  
会社そのものへの信頼、入居するゲストからの信頼、そして、住まいの品質やブランドに対する信頼。  
私たちは、決して一朝一夕では得ることのできない信頼という価値を、  
日々の事業活動の積み重ねの中で培っていきます。

**人財とは、会社にとって社員が何よりも大切な財産であるという考えです。**  
ゆえに私たちセレ コーポレーションでは「人材」と記さず、「人財」と記しています。  
一人ひとりの社員がよりいっそう魅力ある人財に育っていくことで、  
私たちの会社は、さらに魅力ある会社へと成長していくと考えています。

**変化とは、会社の成長を推進する原動力です。環境の変化をいち早く読み取り、柔軟かつ迅速に対応すること。**  
そして、自らも変化することを恐れず、変化することに積極果敢に挑んでいくことが重要です。  
変化を恐れず、常に進化し続ける先に、豊かな未来が広がっていくのです。

# 商 品

## 商品：商品ラインナップ

- いたずらに広さ(m<sup>2</sup>)を追求するのではなく空間を広くする。
- 若者の声から、知恵と工夫で実現した“**玄関からベッドスペースが見えない**”空間設計。
- “**アパート経営の専門店**”として「ゲストの満足」と「オーナーさまの収益性」を成立させる**高い事業性の実現**。
- ゲスト(入居者)のペルソナに合わせた商品構成。

Fwin Type



35歳～40歳のパワーカップル

Feel Type



30歳～35歳の単身者

Fusion Type



25歳～30歳の単身者

# 商品：差別化空間 Fwin Type

パワーカップル※のための  
全く新しい約40㎡の空間設計

(従来型の50㎡  
1LDK相当に対応)

## Fwin Type



ふたり暮らしのテレワークに最適な  
多機能ロフトスペースと下部には  
ワークインクローゼットを設置

折上げ天井で空間を確保



駐輪スペースや  
グリーンスペースとして  
活用できる専用スペースを  
妻側住戸に設置可能



プライベートな空間で  
くつろぎの時間を演出する  
屋根付き専用バルコニー

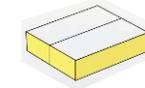
※ 三菱総合研究所では、パワーカップルの定義を共働きで夫の年収が600万円以上、妻の年収が400万円以上の世帯年収1,000万円の夫婦を指すとしています。

## Feel Type

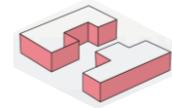
くつろぐ、たべる、ねむる、  
それぞれの「場」をつくる  
『ワンルームを1LDKへ』という発想

(25㎡で従来型の30㎡相当に対応)

既存の概念を超えた  
「凸凹設計」

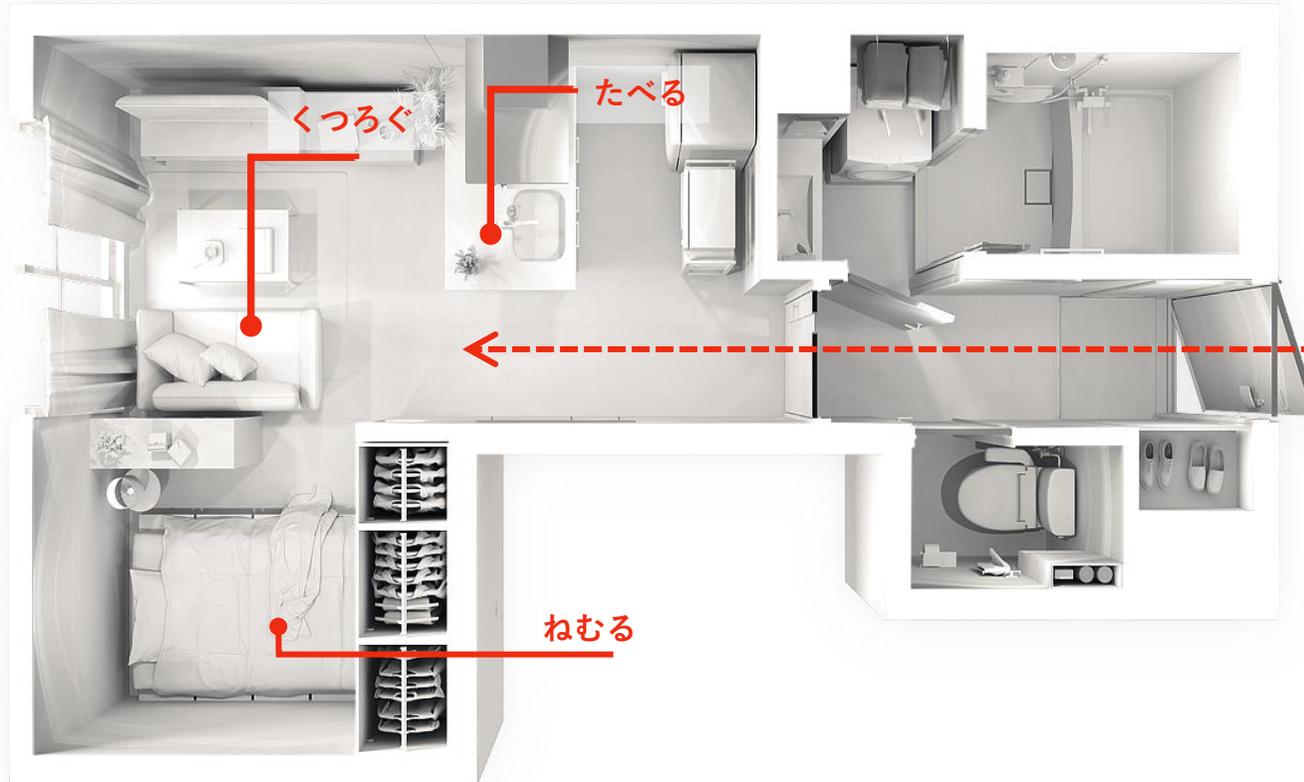


従来型の空間



隔壁を雁行させたプラン

ゲスト(入居者)イメージ：30歳～35歳の単身者

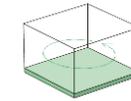


玄関から  
ベッドスペースが  
見えないレイアウト

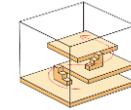
## Fusion Type

『 $m^2$ から $m^3$ へ』。  
住まいを三次元の発想で考えた新空間設計  
( $22m^2$ で従来型の $25m^2$ 相当に対応)

上へ、下へ。  
三次元の発想



平面利用の空間概念



立体利用の空間概念

ゲスト(入居者)イメージ：25歳～30歳の単身者



# 事業概要

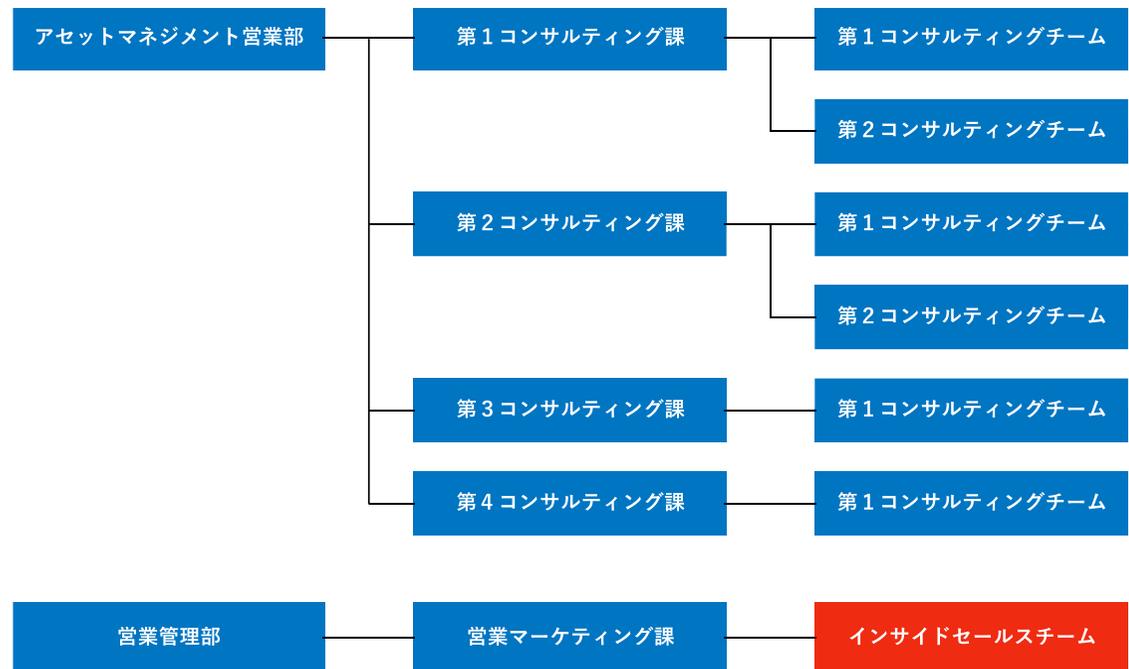
# 事業概要：賃貸住宅事業

# 事業概要：賃貸住宅事業：営業部門

- “**アパート経営の専門店**”として培ってきた**高い専門性**を持つ、**プロフェッショナルなコンサルティングファーム**。
- 新規反響はWebを中心に営業マーケティング課**インサイドセールスチーム**が**初期アプローチ及び対応**。計画に実現性が高く、アポイント取得可能なオーナーさまを**アセットマネジメント営業部**に引継ぎ、顧客ライフプランと建築地に**最適な事業計画**を**コンサルティング**。機能別に分業を明確化し、**2段階アプローチ**を実施。



ファイナンシャル  
プランナー  
資格保有者  
**16名/17名**



# 事業概要：賃貸住宅事業：技術部門

- 一級建築士13名を擁する「アパートメーカー」の確かな技術と高い専門性。
- 自社責任でつくりあげる「こだわりのものづくり」。
- 第三者による厳正な検査体制。

## 厳正な検査体制



部材製造(各部材検査)

業者自主検査



工程内検査

工程への検査の対応



品質検査



第三者による品質検査  
(検査Gメン)



審査機関・行政庁による  
中間検査・工事完了検査



## 建栄会

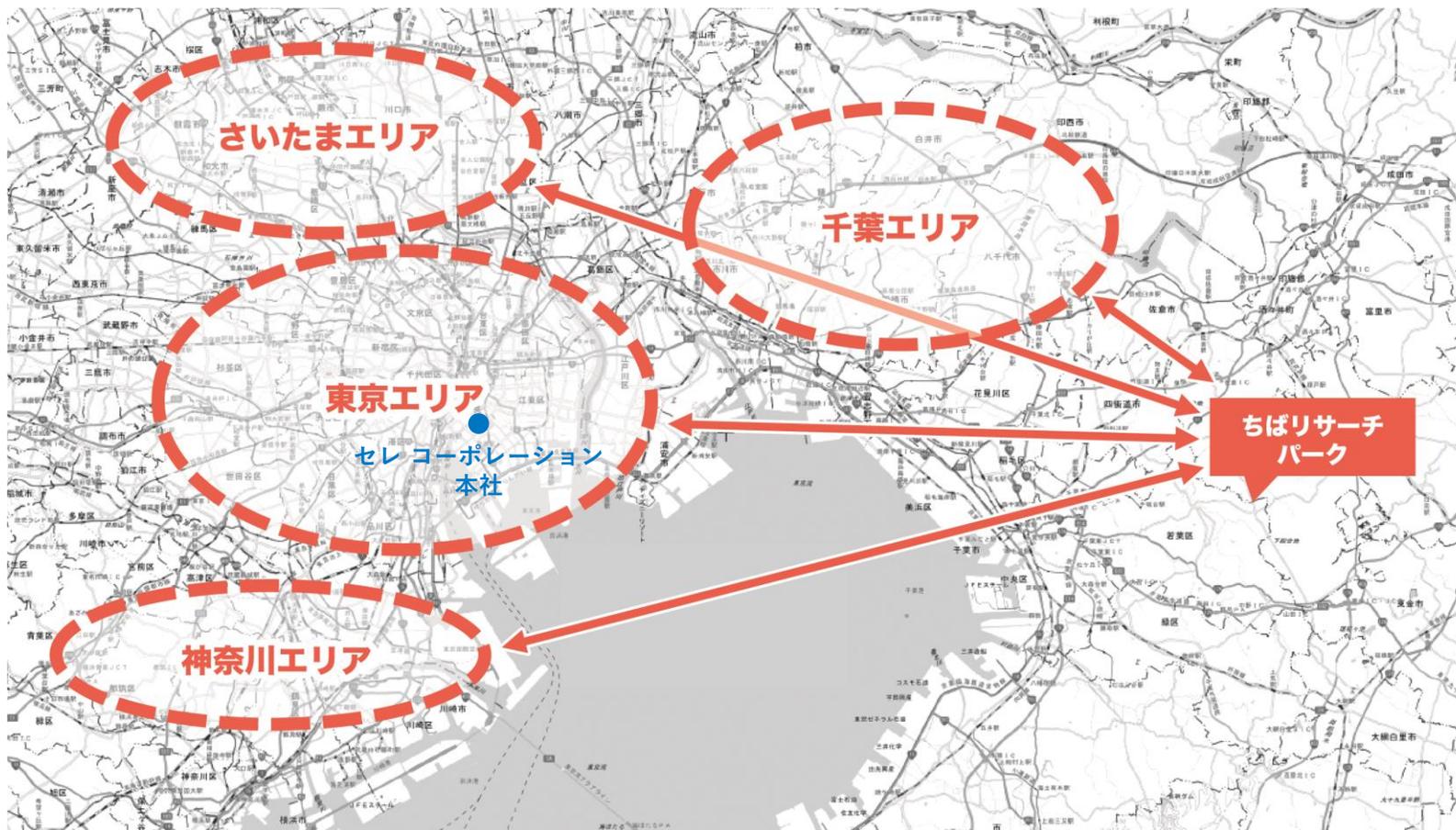
長期に亘りアパート建築  
に特化した、専門性の高い  
協力業社・メーカーとの  
強いパートナーシップ

# 265社



# 事業概要：賃貸住宅事業：生産部門

- **業務の効率化を促進**するため、自社工場を福岡から関東圏に移転。（2019年9月稼働開始）
- 建築現場へ約1時間の立地により**生産性の圧倒的な向上**を目指す。
- オーナーさまの工場見学会を開催し、**商品への安心感、信頼性**を高める。



オーナーさま  
工場見学会の様様



# 事業概要：賃貸住宅事業：生産部門

国土交通大臣指定の認定機関の  
審査基準をクリアし、  
**4つの認定・認証を取得**



- 日本製鉄（旧：新日鉄住金）と共同開発した**新構法：セレZ**により主要鋼材の約20%の軽量化と約3.6倍の耐久性強化を実現。
- 自動車のボディ下地塗装と同じカチオン電着塗装(厚み20 $\mu$ ・**サララップ2枚分**)で約**100年の耐久性**。
- **地球環境**に配慮し、**業界初**のジルコニウム化成処理によりスラッジ(難容性のゴミ)廃棄物の発生を従来より95%削減。
- 認定・認証取得により、**建築確認**において**構造設計など一連の規定の審査や、上棟時など中間検査や竣工検査の一部が省略**となるなど、品質における**“国のお墨付き”**。

耐用年数  
約**100年**を  
実現



千葉工場 2019年9月稼働開始



※ 耐用年数は電着塗装の理論値です

# 事業概要：賃貸住宅事業：生産部門

- 整形地においては、新技術による業界では珍しい鉄骨系4階建てアパート。

新商品

M4

4戸×3階建て=12戸→4戸×4階建て=16戸(+4戸)

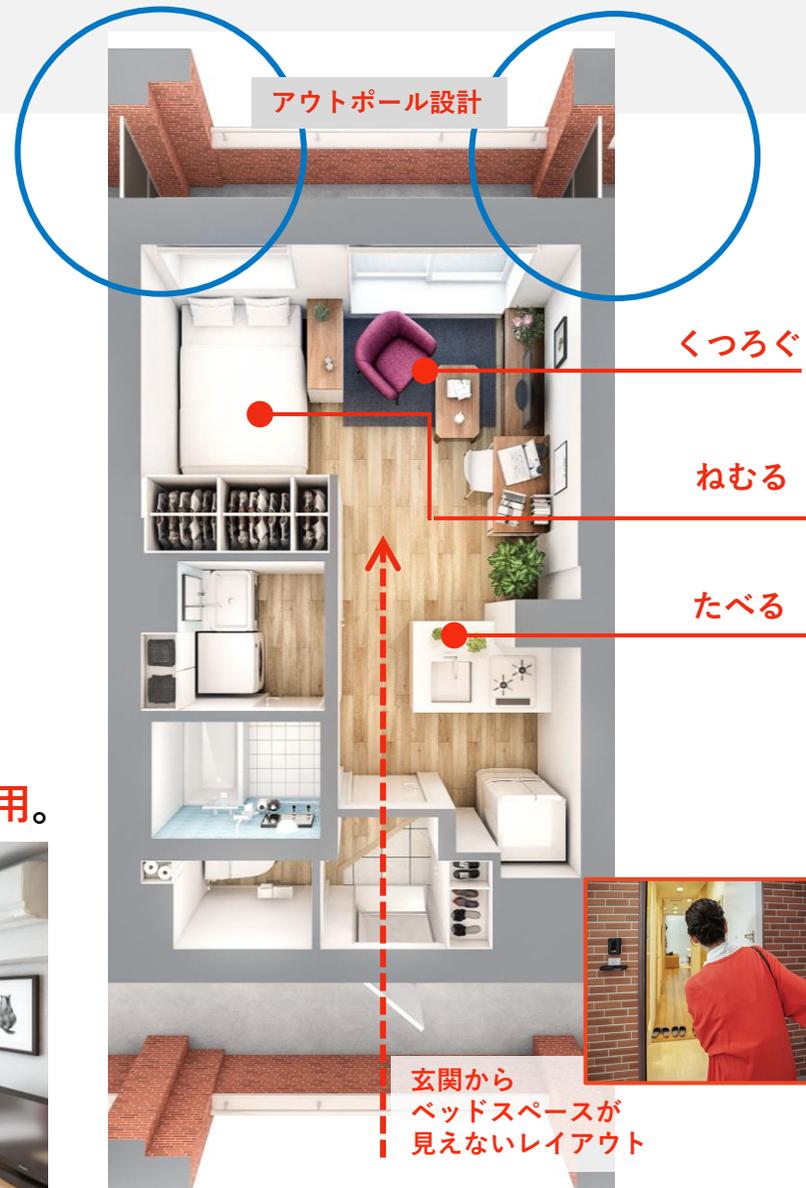
8万円/月×12戸=96万円→8万円/月×16戸=128万円

オーナーさま年間収益

384万円増



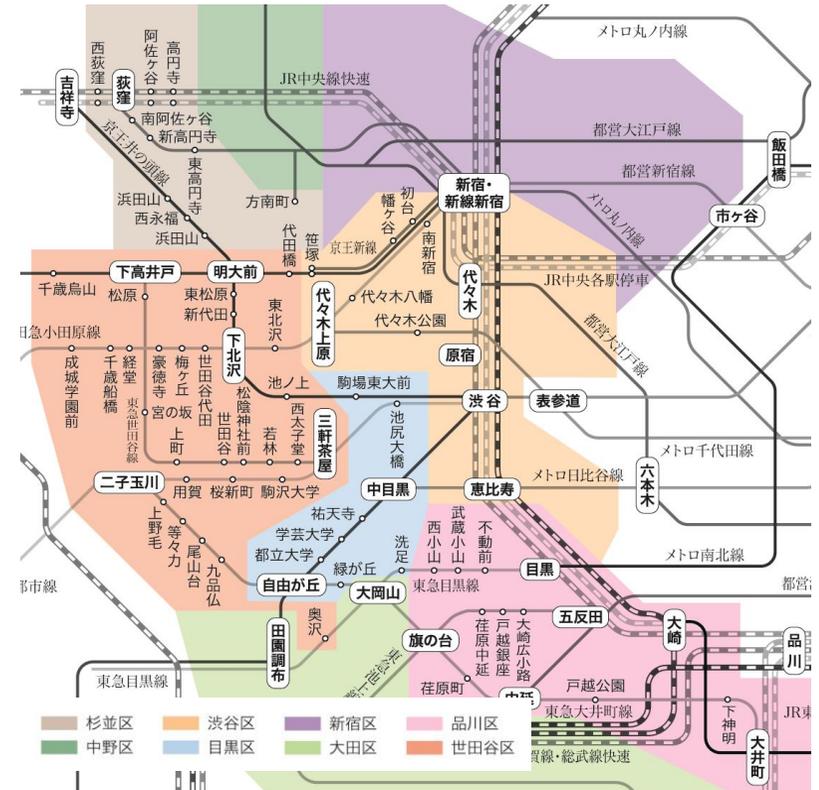
リビング側にハイサッシを採用。



# 事業概要：貸貸開発事業

# 事業概要：賃貸開発事業

- ハウスメーカーが参入していないアパートの一棟販売というアンカバー領域。
- RC(鉄筋コンクリート造)で30坪~50坪のペンシルビルに偏向している城南・城西地区の5億~10億レンジの不動産市場。
- セレは駅チカ(最寄り駅から徒歩約5分以内)、約100坪前後の土地に特化した資産性の高い収益不動産を提供し、価値ある資産承継に貢献します。



(国土交通省「地価公示」)より

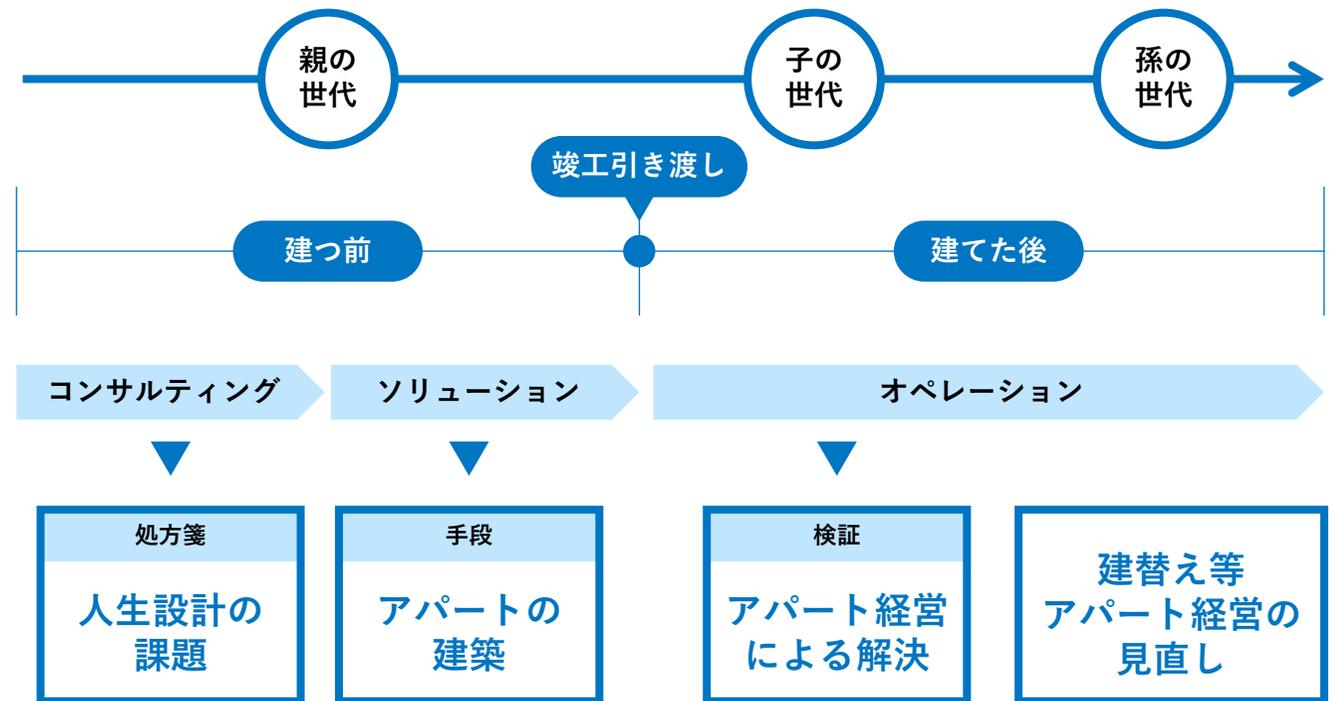
# 事業概要：貸貸経営事業

# 事業概要：賃貸経営事業（オペレーション）

- アパート経営は、「竣工から」がスタート、という考えのもと  
”**アパート経営の専門店**”として、オーナーさまのアパート経営に  
3世代、4世代と寄り添う“**アパート経営100年ドックVISION**”。（**循環型ビジネス**）

完成後もアパート管理のオペレーションを担うことで3世代、4世代と長期にわたりオーナーに寄り添う「アパート経営100年ドックVISION」を理念に掲げ、資産価値を守り・育み・高める賃貸管理を提案しております。

## アパート経営 100年ドック VISION



# 事業概要：賃貸経営事業（オペレーション）

- エリア毎に実績のある仲介会社と連携した確かなリーシング。
- 各エリア毎に密着した実績あるメンテナンス会社との**アライアンスの強化**。
- **無店舗展開**という独自の手法による**固定費の削減**。
- セレのアパートに特化し、混在管理ではなく専門管理による高い専門性。

## セレ リーシングパートナーズ

仲介パートナー  
会社による専任の  
入居者募集

1都3県に  
16社74店舗を  
展開中

## セレ メンテナンスパートナーズ

メンテナンス会社との  
連携による独自の  
建物体制

1都3県に  
9社14拠点を  
展開中



# 事業概要：賃貸経営事業（オペレーション）

- 入居者募集を入居希望者の公平性を保つため、業界ではめずらしい「公開抽選会」方式を採用。“行列のできるアパート”を具現化。
- 入居希望者の会員専用コミュニティサイト“My Style Room Club”を運営。登録者数は1,906人※。

## 当社京橋本社における公開抽選会の模様



## My Style Room Clubサイト

**My Style vintage 新築**  
**My Style vintage 幡ヶ谷**  
オフィスエリアへ徒歩圏内の好立地ながらも住環境に優れた希少性の高いエリアに佇むMy Style v...  
📍 東京都渋谷区  
🚶 京王電鉄京王線「幡ヶ谷」駅 徒歩約7分  
📅 2022年3月上旬予定

**My Style vintage 新築**  
**My Style vintage 滝野川**  
📍 東京都北区  
🚶 都営三田線「西巣鴨」駅 徒歩約6分  
📅 2021年11月上旬予定

**My Style vintage 新築**  
**My Style vintage 三軒茶屋西**  
📍 東京都世田谷区  
🚶 東急田園都市線「三軒茶屋」駅 徒歩約8分  
📅 2021年11月上旬予定

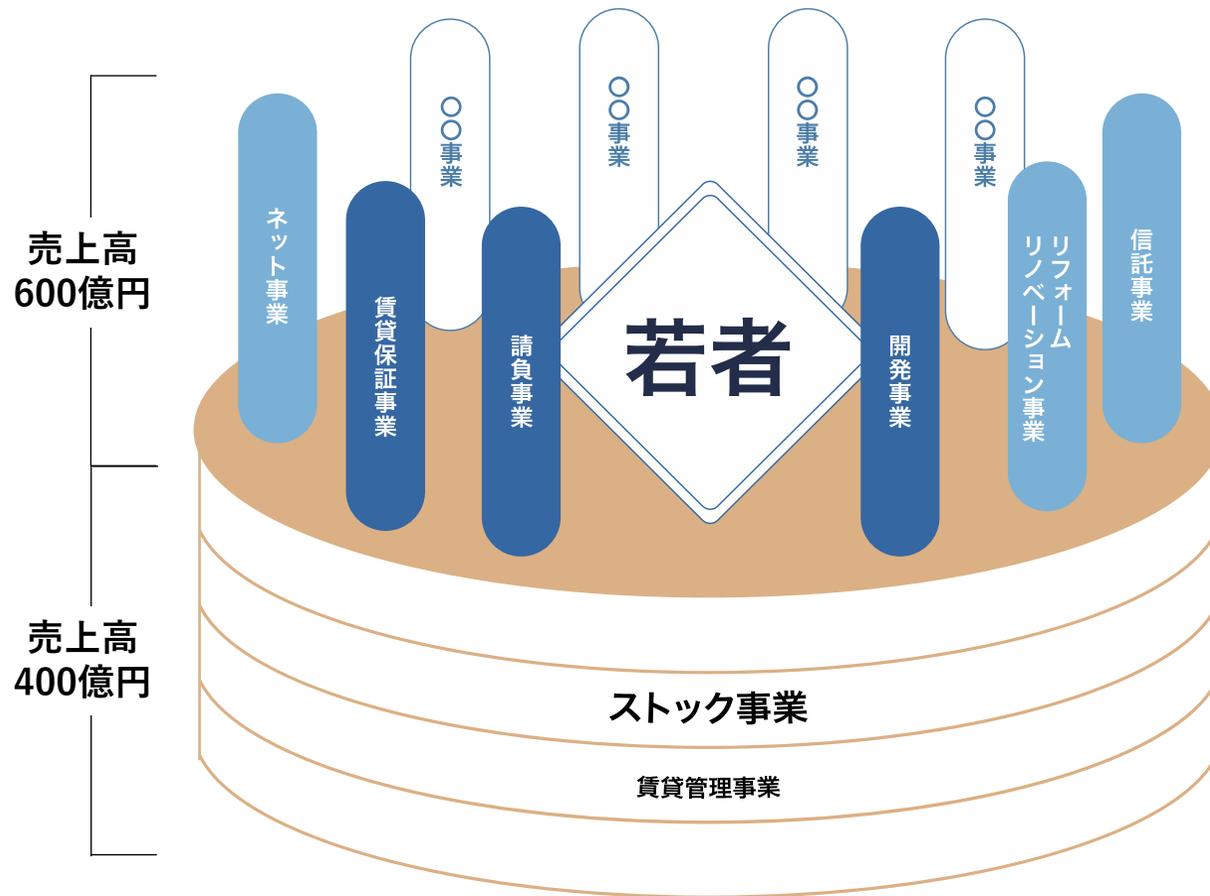
**My Style vintage 新築**  
**My Style vintage 渋谷本町**  
📍 東京都渋谷区  
🚶 京王電鉄京王線「幡ヶ谷」駅 徒歩約5分  
📅 2021年11月上旬予定

※ 2022年8月末現在

# CEL未来戦略

# CEL未来戦略

- “若者”にフォーカスし、**ストック事業**を基盤とした**収益力**のある経営基盤の確立。
- **竹林**の様に地下茎でつながりながら、関連事業会社を“**アパート経営の専門店**”として**多面的経営**に展開し、シナジー効果により売上高1,000億円、営業利益率10%規模の事業集団を創出。



## シンクタンク構想

CEL  
若者Style  
研究所

若者を知ることは、未来を知ること

# CEL未来戦略：CEL 若者Style 研究所

- 若者の多様化する価値観、生活様式、消費スタイル、興味・関心の変化などを**多面的**に検証し、研究をするシンクタンク“**CEL 若者 Style 研究所**”構想。
- スタートアッププロジェクトとして共立女子大学との産学連携プロジェクト推進中。

## シンクタンク構想

# CEL 若者Style 研究所

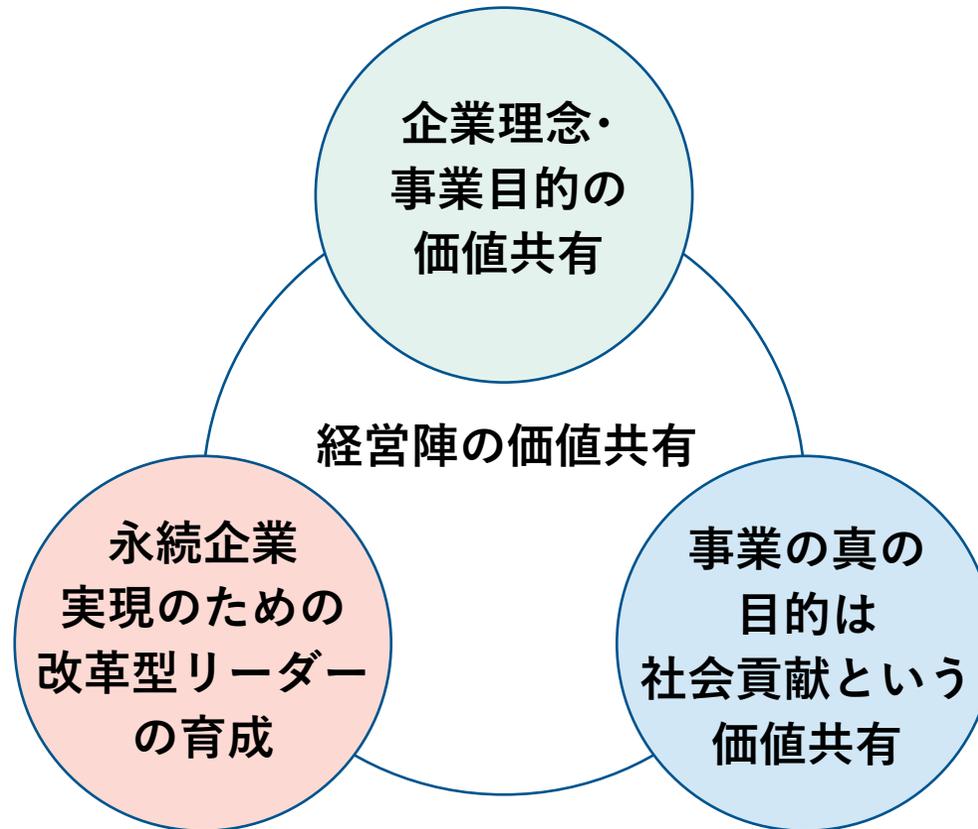
若者を知ることは、未来を知ること



# 【セレ アカデミー】 次世代経営者の育成

# 次世代経営者の育成を目的とした”セレ アカデミー“の運営

## 次世代経営者の育成を目的とした”セレ アカデミー“を運営



# 次世代経営者の育成を目的とした”セラ アカデミー“の運営

事業を永続させるため、次世代の経営陣を育成する  
京セラGとのアメーバ経営教育。

## ① 全員参加経営の実現

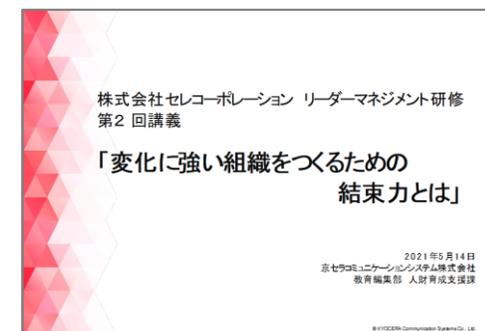
- ・ 価値観を共有し、職場の一体感を生む
- ・ 達成感や喜びを感じられる風土を醸成
- ・ コミュニケーションの円滑化

## ② 経営者意識を持つ人材の育成

- ・ 次世代経営者となる人材を輩出
- ・ 自ら挑戦する組織風土づくり

## ③ 市場に直結した部門別採算制度の確立

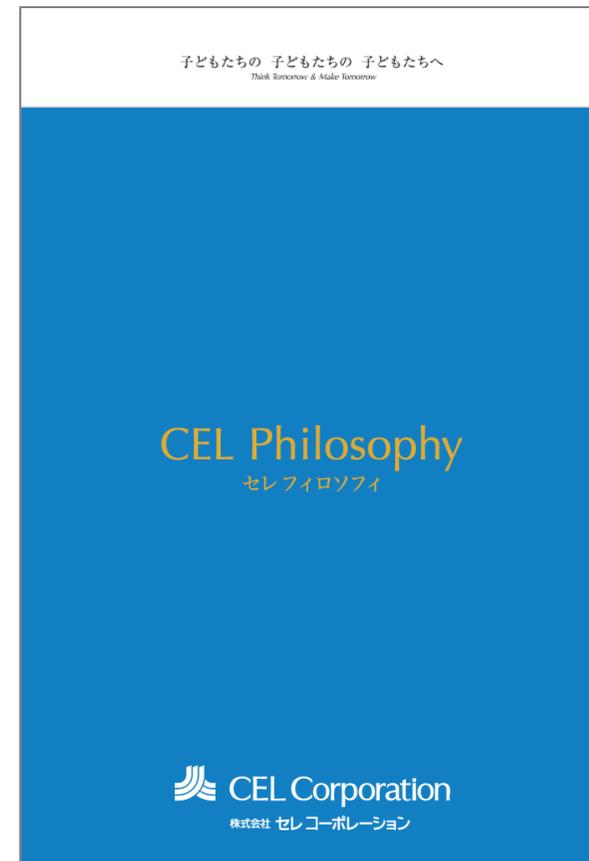
- ・ 市場の変化に迅速に対応
- ・ 会社の隅々まで実態がよく見える
- ・ タイムリーかつ正確な経営判断を行う



# 次世代経営者の育成を目的とした”セラ アカデミー“の運営

アメーバ経営のベースとなり、  
事業を永続させる拠り所となるフィロソフィブックを  
京セラGの指導により作成。

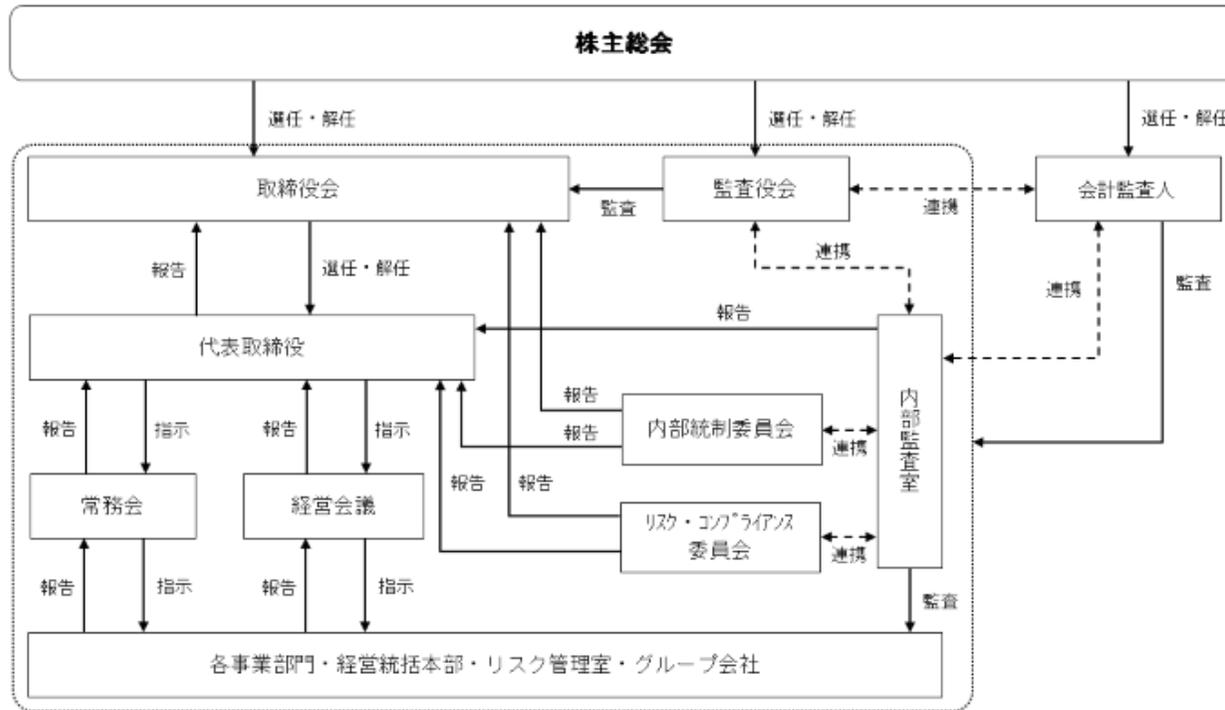
- 今後のセラ コーポレーションの経営を担う次世代の経営陣・社員が持つべき判断基準・行動指針を明確化し、事業を永続させる拠りどころとし、企業理念・事業目的の実現に役立てること。
- これら価値観・判断基準は、創業者が直接事業継承をする次の世代の経営陣だけでなくその後、**連綿と経営を受け継ぐ後進者**にも学ぶことができる、普遍性の高い内容を目指す。従って、今現在の個別の経営課題や問題意識に過度にとらわれることなく、**事業永続に必要な経営哲学**を、創業者の人生経験を踏まえて幅広く編纂する。



# コーポレート・ガバナンス体制

# コーポレートガバナンス体制 (1)

## 当社グループの企業統治の体制の概要



### (取締役会)

取締役会の議長は、代表取締役社長が務め、取締役 8 名から構成されております。取締役 8 名のうち 2 名は社外取締役。

### (監査役会)

監査役会は、原則として月 1 回開催し、常勤監査役が議長を務め、社外監査役 2 名の計 3 名で構成。

### (常務会)

常務会は、常勤取締役 5 名で構成し、原則として月 2 回開催。会社経営の基本方針・中期計画の策定など経営に関する重要な事項を協議または共有。

### (経営会議)

経営会議は、常勤取締役、常勤監査役及び執行役員を主な構成員とし、原則として月 1 回開催。主に単年度の事業運営に係る方針、施策及び業績に関する重要な事項を協議または共有。

### (内部統制委員会)

代表取締役社長直轄機関の内部統制委員会を設置。取締役リスク管理室長、常勤監査役、社外監査役 1 名と内部監査室及びリスク管理室にて構成。

### (内部監査室)

内部監査室については、業務部門から独立した代表取締役社長直轄の内部監査室に専任者 2 名。

### (会計監査人)

当社の会計監査はEY新日本有限責任監査法人に委嘱。

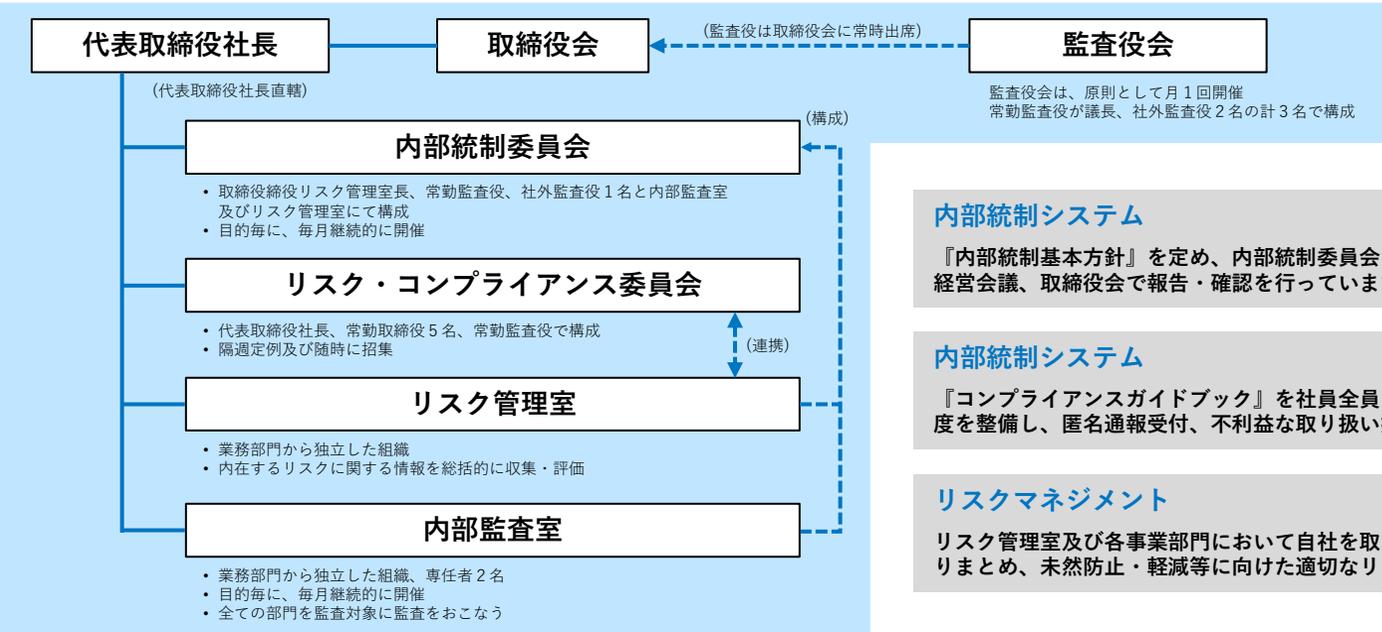
### (リスク・コンプライアンス委員会)

代表取締役社長直轄機関のリスク・コンプライアンス委員会を設置。代表取締役社長、常勤取締役 5 名、常勤監査役で構成。

# コーポレートガバナンス体制 (2)

## 内部統制として、内部統制委員会、リスク・コンプライアンス委員会・リスク管理室、内部監査室が連携する体制

### 【内部統制の全体体系】



#### 内部統制システム

『内部統制基本方針』を定め、内部統制委員会がその整備・運用状況のモニタリングと検証を行い、毎月の経営会議、取締役会で報告・確認を行っています

#### 内部統制システム

『コンプライアンスガイドブック』を社員全員に配布、研修などを通じ周知しています。また、内部通報制度を整備し、匿名通報受付、不利益な取り扱い排除を規程等に明記し実効性を確保しています

#### リスクマネジメント

リスク管理室及び各事業部門において自社を取り巻く種々のリスクを網羅的に抽出・評価して対応方針を取りまとめ、未然防止・軽減等に向けた適切なリスク管理を実践しています

### 【3線 (&委員会) によるディフェンスライン】



## 株式会社セラ コーポレーション

IRに関するお問い合わせ  
ir@cel-co.com

### 本資料の取扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれていますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等については当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。