

2023年2月期 通期決算説明資料

株式会社 セレ コーポレーション

2023年4月21日

目次

会社概要	P 2
2023年 2 月期通期業績	P17
2024年 2 月期通期業績見通し	P26
セグメント別実績・今後の見通し	P31
株主還元	P43
Appendix	P46

※ 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(2023年2月28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	161名(2023年2月28日時点) ※役員・臨時従業員を除く ※臨時従業員数(契約社員等) : 37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)

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。



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。

事業概要

“アパート経営の専門店”を掲げる「アパートメーカー」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

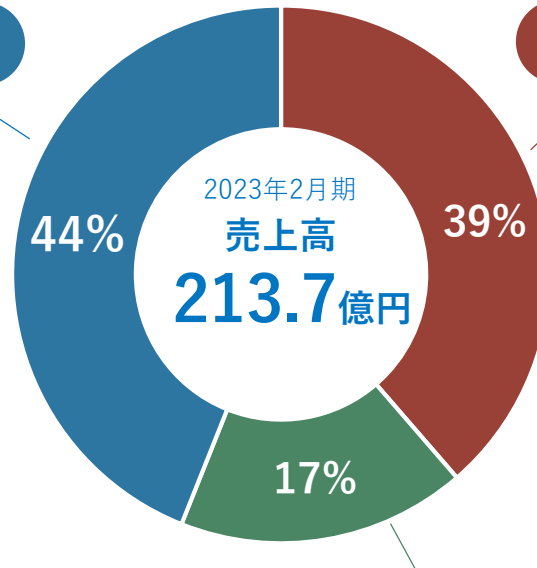
オペレーション

- ・ 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

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

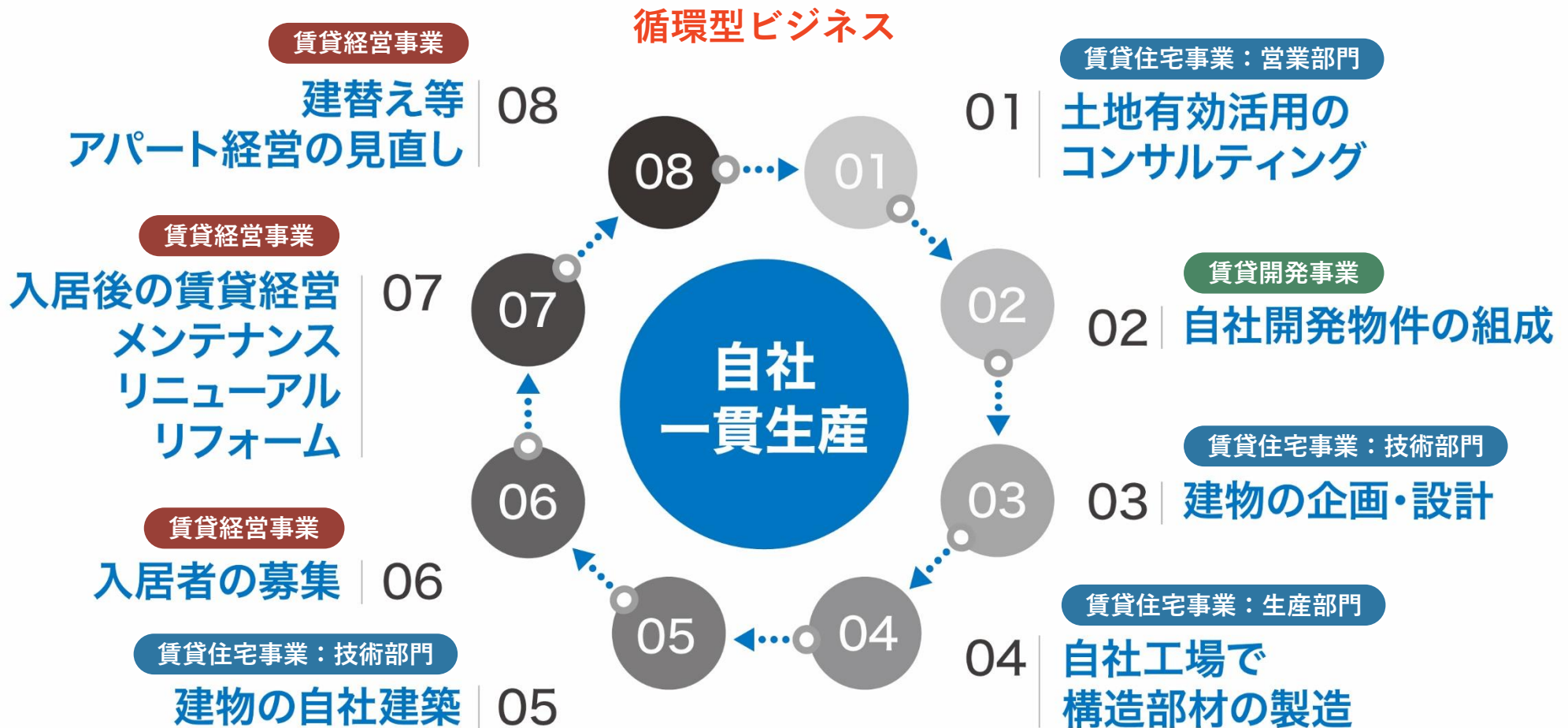


アパート経営
100年ドック
VISION



特徴

自社一貫生産体制を確立し、土地有効活用のコンサルティングから
自社開発物件の組成、賃貸経営までを**ワンストップ**で行う。



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、自社工場を福岡県から千葉県に移転。
- ・ 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。



品質マネジメントシステム (Quality Management System) の国際規格である
「ISO9001」の認証を取得



ISO 9001



MS
CM018

厳正な 検査体制



部材製造(各部材検査)

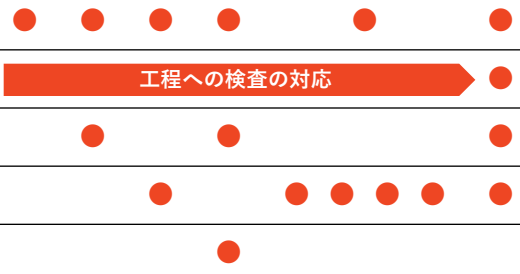
業者自主検査

工程内検査

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



業界におけるポジショニング①

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。

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

- 鉄鋼系
- セレ コーポレーション
- 積水ハウス
- 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
- 旭化成ホームズ(ヘーベルハウス)
- 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

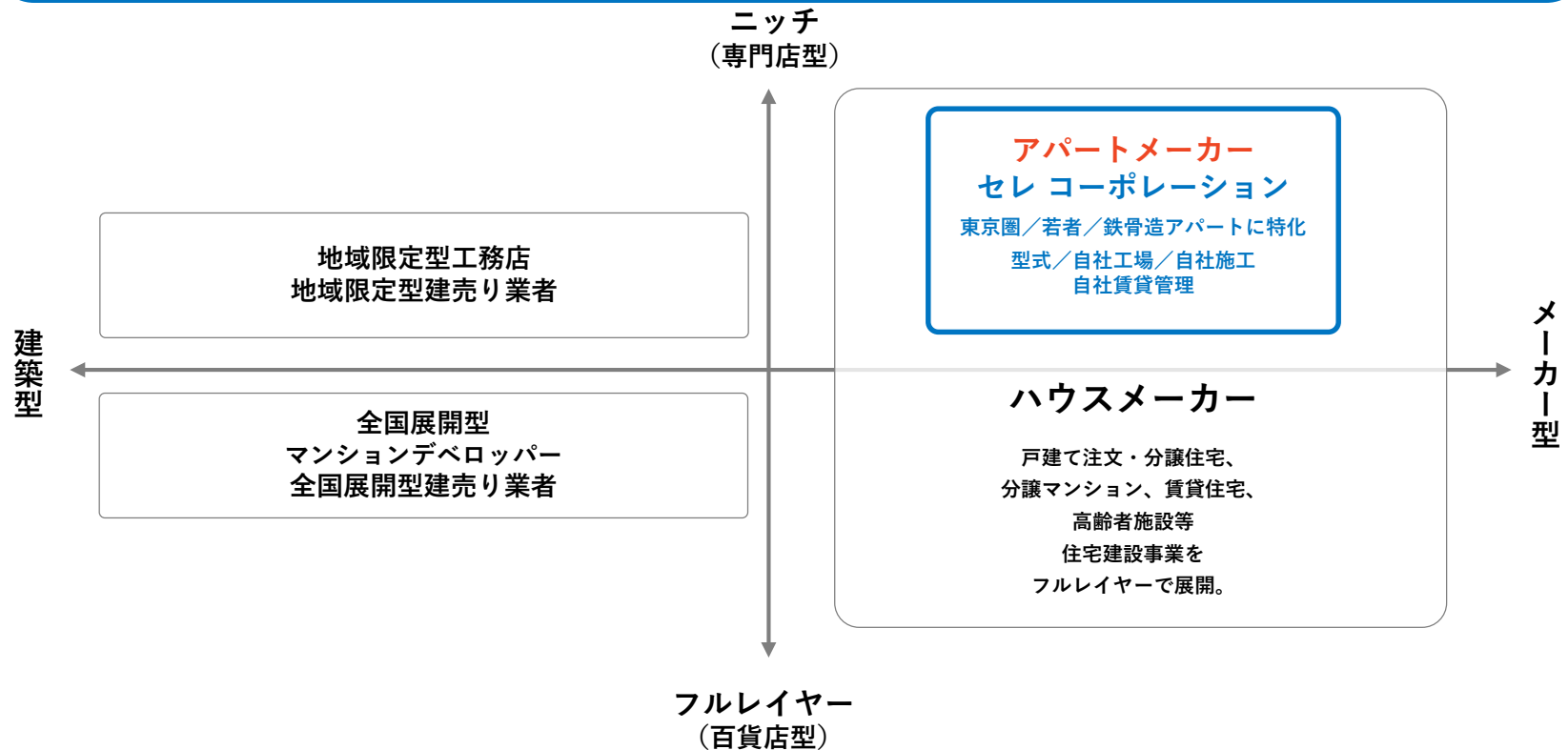
2021年（令和3年）5月17日 国土交通省不動産・建設経済局 建設業課調査より

※ 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

業界におけるポジショニング②

独創的な「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



ターゲット市場

- 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するも、2022年にはほぼ回復)

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

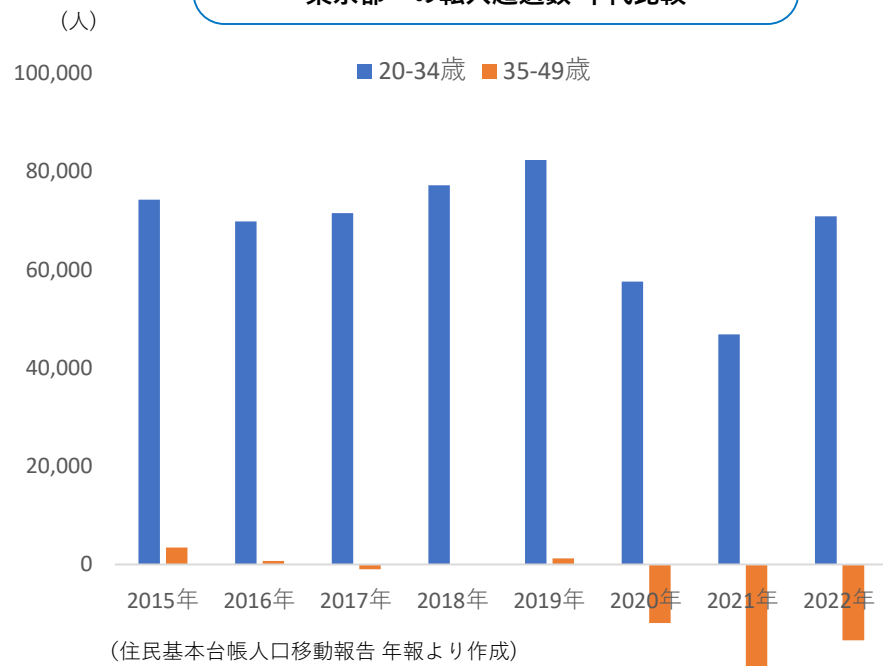
約**50万人**

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

(東京都の有効求人倍率も

2021年12月：1.23倍→2022年12月：1.68倍と上昇傾向)

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

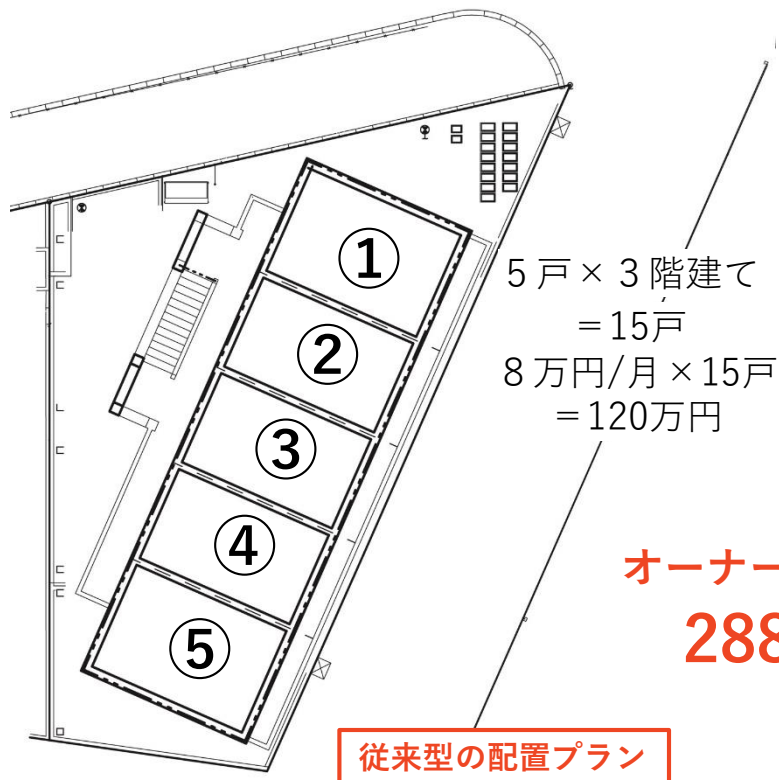
高額な設備投資と、長期の研究・試験・開発が必要。他社が追随することが難しく、
新規参入に関しては障壁が高い「ニッチトップ市場」

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**”。

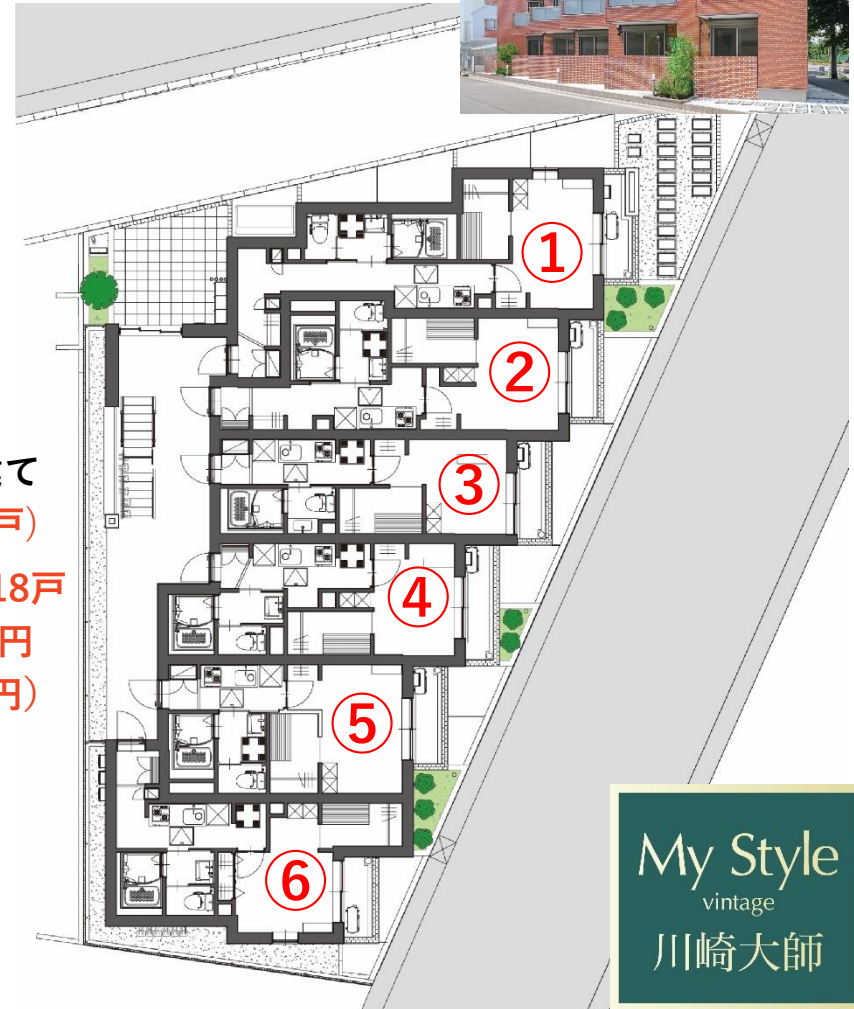


0.5Pサイズ(45.5cm)のWブレースを採用することによって自由度の高い設計プランを可能にし
敷地形状への対応力がさらに増強。



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

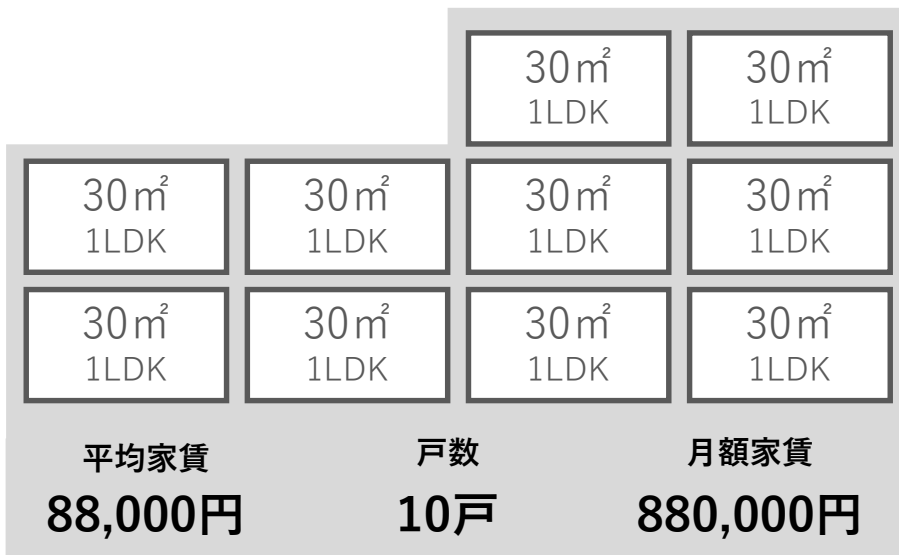


My Style
vintage
川崎大師

事業の優位性

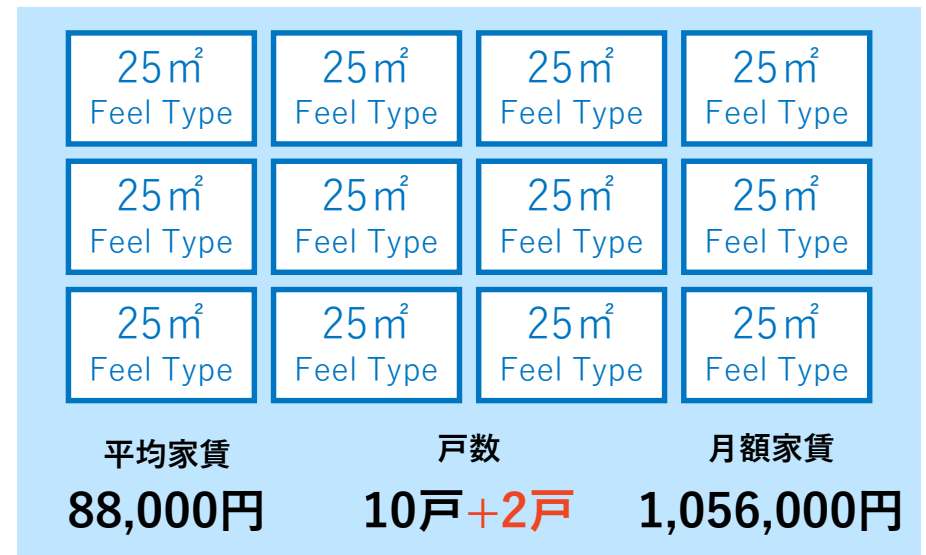
- 25㎡ほどの一般的なワンルームの広さで1LDKのような暮らし方を実現する「Feel Type」なら、オーナーさまは2戸分の収入が増え、セレは2戸分請負金額が増える、というWIN WINの関係を構築。

一般的な1LDKプラン



圧倒的な差別化空間

Feel Type



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25㎡にすることで、余裕のできた50㎡に2戸プラスできる。

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灯風の門柱灯の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灯風の門柱灯。

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。



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“新構法：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 Type”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 月期通期業績

2023年2月期 業績ハイライト

- 売上高は前期比 116.0%、経常利益 前期比128.0%と大幅な増収増益
- セグメント別売上高では、賃貸開発事業が前期比 200.3%と売上高増に大きく寄与

連結売上高

21,375百万円

前期比
116.0%

連結経常利益

1,254百万円

前期比
128.0%

セグメント別売上高

賃貸住宅事業

9,830百万円

前期比
116.3%

賃貸開発事業

3,925百万円

前期比
200.3%

賃貸経営事業

8,741百万円

前期比
107.0%

2023年2月期 連結PLサマリー

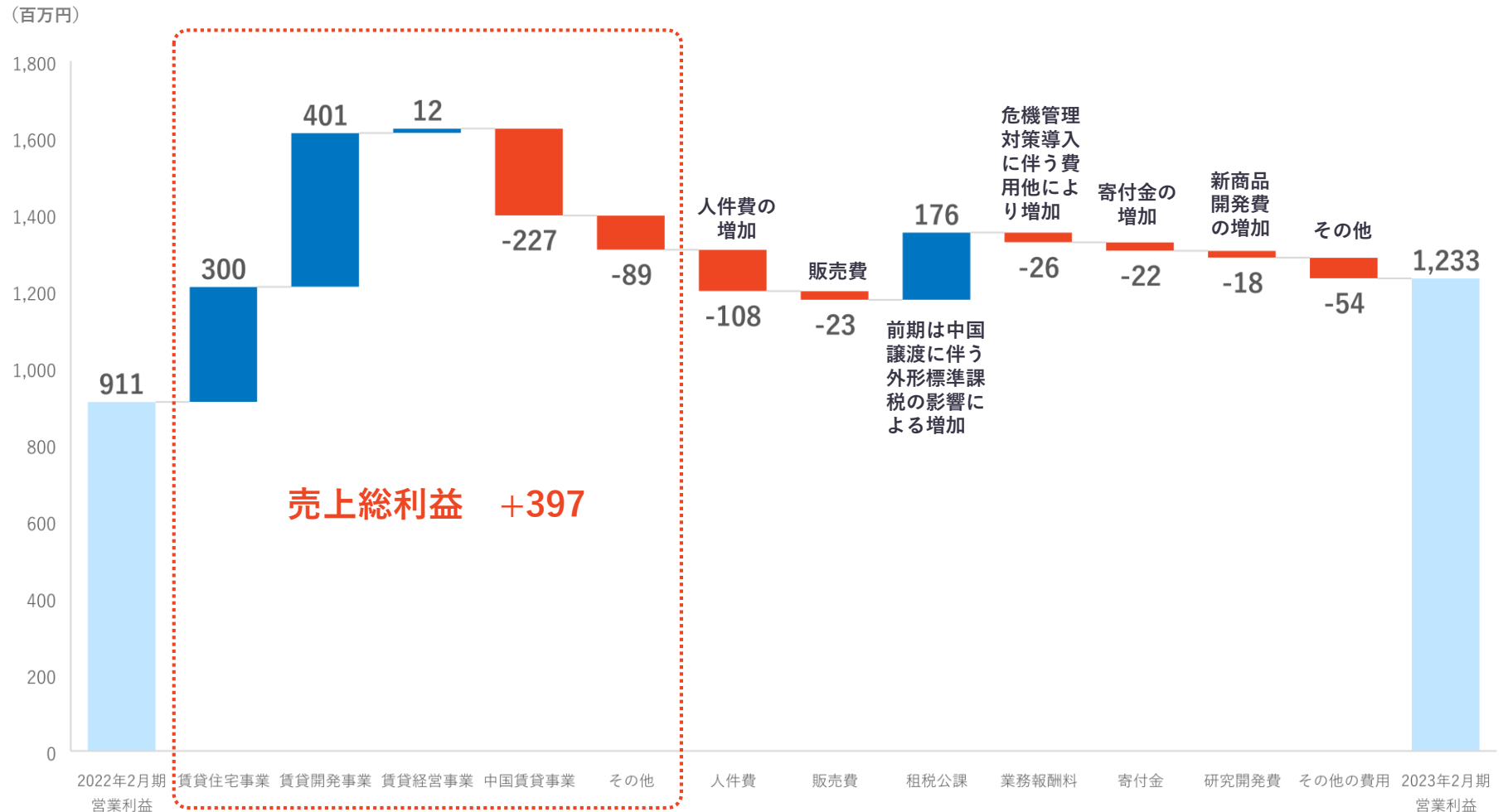
- 売上高、経常利益ともに計画を超え、増収かつ大幅増益

(単位：百万円)	2022年2月期		2023年2月期				2023年2月期
	実績		実績		前期比	計画 達成率	計画
売上高	18,424	-	21,375	-	116.0%	107.2%	19,936
営業利益	911	4.9%	1,233	5.8%	135.3%	132.3%	931
経常利益	980	5.3%	1,254	5.9%	128.0%	134.8%	930
当期純利益	^(※1) 10,679	58.0%	853	4.0%	8.0%	135.9%	628
1株当たり 当期純利益 (円)	3,307.36	-	247.64	-	7.5%	136.6%	181.27

(※1)中国子会社の譲渡に伴い、特別利益165億円を計上

利益増減要因分析

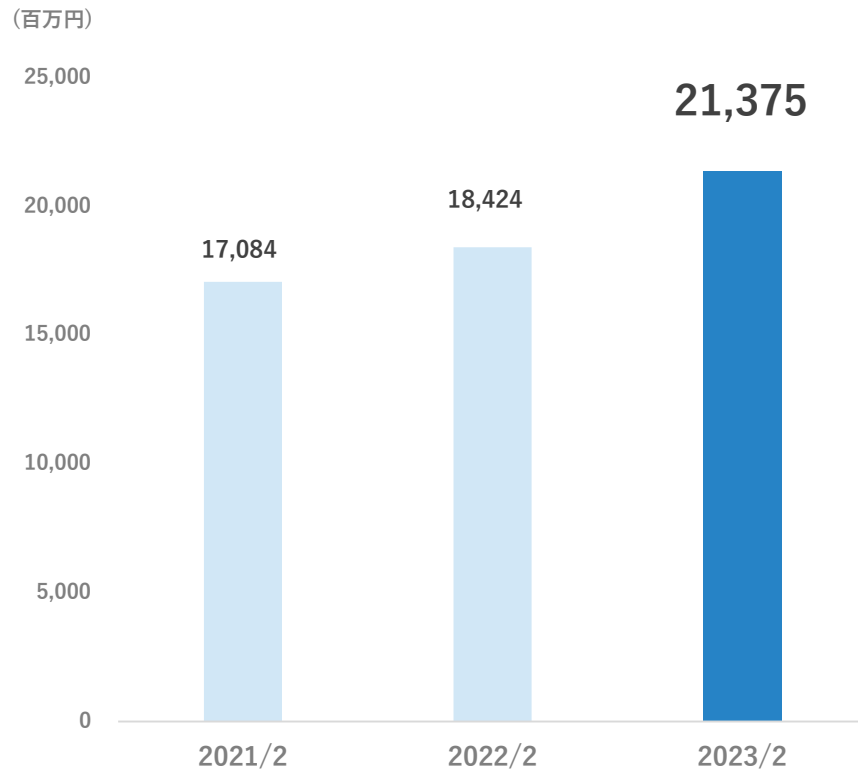
- ・ 売上総利益の増加および事業税負担が減少したことにより、人件費の増加によるコスト等を吸収し、前期比+321百万円の増益



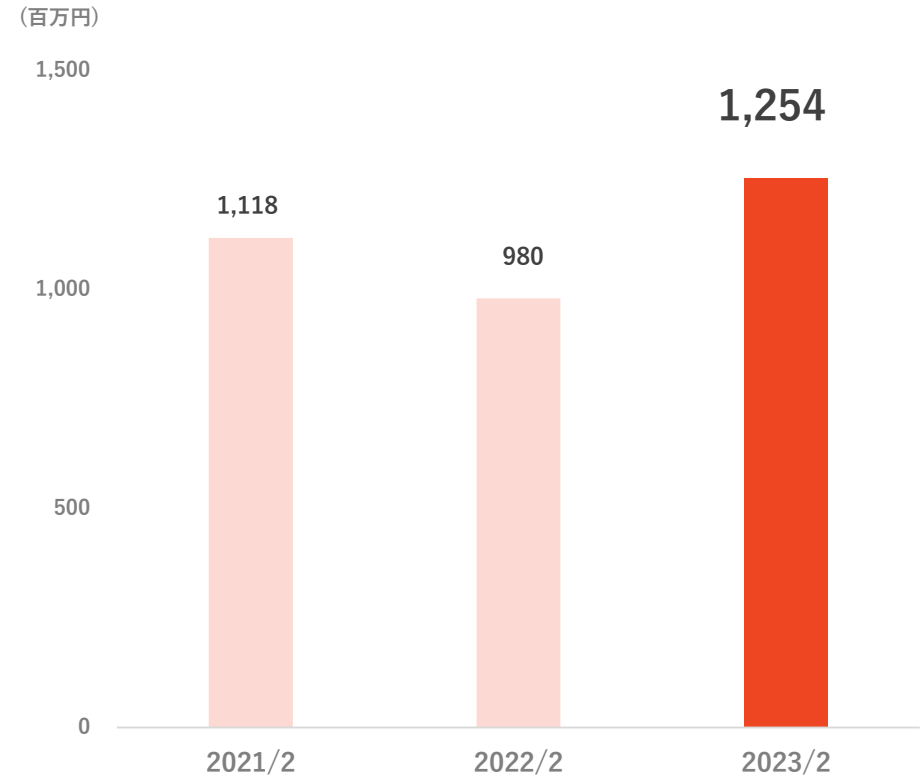
業績推移

- 売上高は、コロナ禍前（2020年2月期）の水準を超え、顕著に回復
- 経常利益も順調に回復

売上高



経常利益



セグメント別業績

(単位：百万円)		2022年2月期 実績		2023年2月期 実績		前年比	計画比	2023年2月期 計画	
賃貸住宅事業	売上高	8,455	-	9,830	-	116.3%	108.4%	9,070	-
	セグメント利益	455	5.4%	718	7.3%	157.8%	116.9%	614	6.8%
賃貸開発事業	売上高	1,960	-	3,925	-	200.3%	128.7%	3,049	-
	セグメント利益	△3	△0.2%	418	10.7%	-	176.4%	237	7.8%
賃貸経営事業	売上高	8,166	-	8,741	-	107.0%	98.4%	8,880	-
	セグメント利益	1,000	12.3%	954	10.9%	95.3%	99.9%	955	10.8%
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	△967	-	△1,122	-	-	-	△1,063	-
	セグメント利益	△687	-	△858	-	-	-	△875	-
合計	売上高	18,424	-	21,375	-	116.0%	107.2%	19,936	-
	セグメント利益	911	4.9%	1,233	5.8%	135.3%	132.3%	931	4.7%

※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。

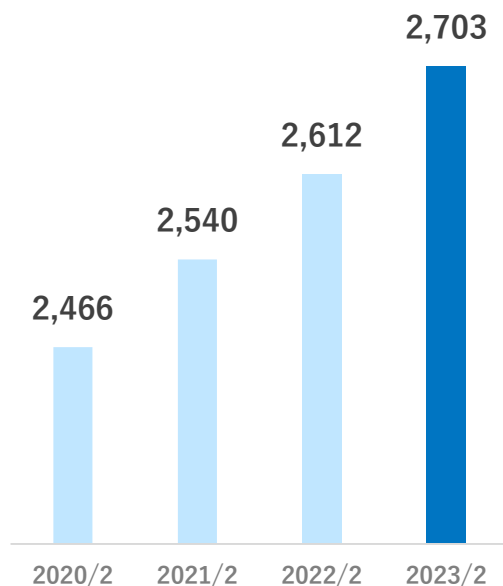
主要指標の進捗

- 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順調に増加し、12,000戸を突破
- 収益の安定性を示す入居率は0.5pt増加し、98.4%と高水準を維持

建築実績累計

2,703棟

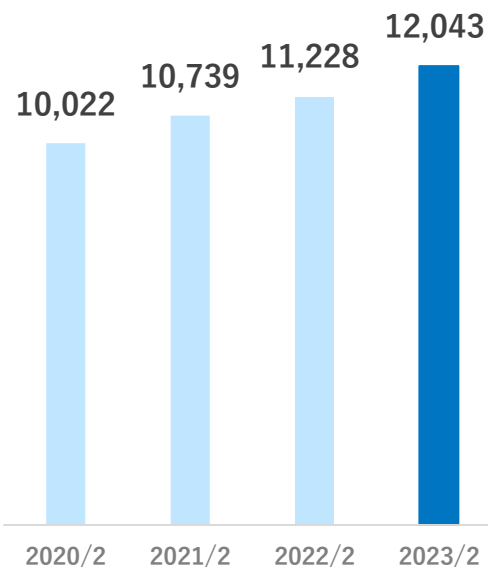
(前期末比 91棟増加)



管理戸数

12,043戸

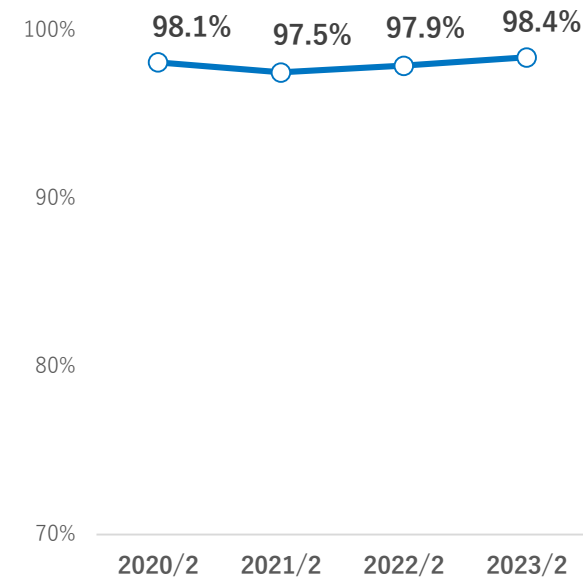
(前期末比 815戸増加)



期末入居率

98.4%

(前期末比 0.5pt増加)



連結貸借対照表

- 自己資本比率83.8%（前期末比約19.0pt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52億円減少

	2022年2月期	2023年2月期	増減額	(単位：百万円)
流動資産	24,523	19,781	△4,742	
現預金	19,485	14,221	△5,263	
固定資産	2,902	2,638	△264	
有形固定資産	1,800	1,878	78	
資産合計	27,426	22,419	△5,006	
流動負債	9,197	3,176	△6,020	
固定負債	458	453	△4	
負債合計	9,655	3,630	△6,025	
株主資本	17,748	18,762	1,013	
資本金	419	447	28	
資本剰余金	195	324	128	
利益剰余金	17,427	18,022	595	
自己株式	△293	△31	261	
純資産合計	17,770	18,789	1,018	
負債純資産合計	27,426	22,419	△5,006	
自己資本比率	64.8%	83.8%	+19.0pt	

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期末残高は減少も、手元キャッシュは潤沢

	2022年2月期	2023年2月期	増減額	内容	(百万円)
営業活動によるCF	△4,180	△4,181	△0	税引前当期純利益 棚卸資産の減少 法人税等の支払額	1,254 2,180 △8,037
投資活動によるCF	17,188	△261	△17,450	2022年2月期は、 連結の範囲の変更を伴う関係会社出 資金の譲渡による収入 を計上	17,347
財務活動によるCF	△647	△820	△173	短期借入金の減少 配当金の支払額 自己株式の処分による収入	△980 △258 361
現金及び現金同等物の期末残高	19,485	14,221	△5,263		

2024年2月期通期業績見通し

2024年2月期 全体方針

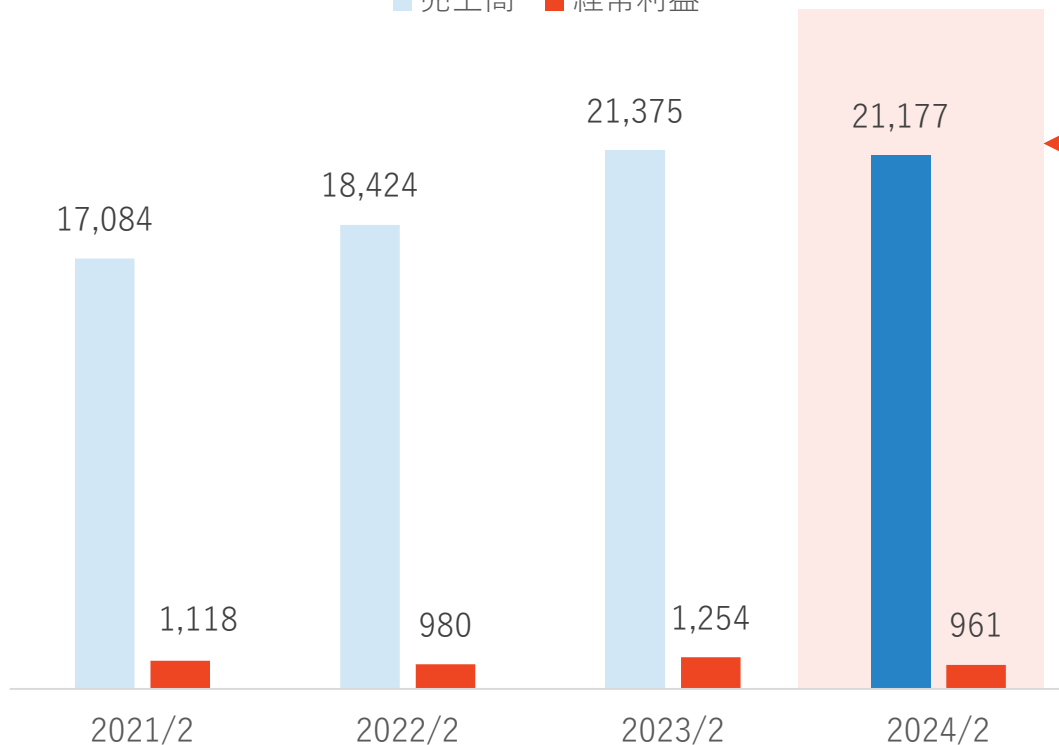
全社戦略

- 選択と集中による絞り込み（ニッチ戦略）
- 圧倒的な差別化による付加価値の提供（資産価値の極大化）
- 成長のための基盤構築への投資

連結売上高/経常利益

(単位:百万円)

■ 売上高 ■ 経常利益



2024年2月期

持続可能な安定的成長を目指し、さらなる改革へチャレンジ
将来の売上拡大に向けての仕込み時期

投資内容

- 人財への投資
 - － 人財育成・採用・研修等
- 技術革新
 - － 技術開発・研究開発への投資
- デジタル化推進

2024年2月期 業績予想

- 2024年2月期は、賃貸開発事業が中期的な計画に基づき2025年2月期以降の売上となる資産性の高い土地の仕入れ等に注力するため、成長率99.1%の減収を予想
- 将来を見据え、経営資源の更なる強化を目的に優秀な人財の獲得と人財育成への投資、生産性向上のための投資などにより減益を見込む

(単位：百万円)	2023年2月期 実績		2024年2月期 予想		増減	前期比
売上高	21,375	-	21,177	-	-198	99.1%
営業利益	1,233	5.8%	944	4.5%	-289	76.6%
経常利益	1,254	5.9%	961	4.5%	-293	76.6%
当期純利益	853	4.0%	664	3.1%	-189	77.8%
1株当たり 当期純利益 (円)	247.64	-	192.80	-	-54.84	77.9%

セグメント別業績計画

(単位：百万円)

		2023年2月期 実績		2024年2月期 計画		増減	前期比
賃貸住宅事業	売上高	9,830	-	9,936	-	106	101.1%
	セグメント利益	718	7.3%	604	6.1%	-114	84.1%
賃貸開発事業	売上高	3,925	-	3,322	-	-603	84.6%
	セグメント利益	418	10.7%	256	7.7%	-162	61.2%
賃貸経営事業	売上高	8,741	-	9,290	-	549	106.3%
	セグメント利益	954	10.9%	994	10.7%	40	104.2%
本社他	売上高	△1,122	-	△1,370	-	△248	-
	セグメント利益	△858	-	△910	-	△52	-
合計	売上高	21,375	-	21,177	-	-198	99.1%
	セグメント利益	1,233	5.8%	944	4.5%	-289	76.6%

※ 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。

成長への投資

- 2022年2月期に中国子会社譲渡により取得した資金を、**中長期的な成長への投資**として使用することを検討中

検討中の内容

人財への投資

新規採用、研修制度の充実化

技術改革

技術開発・商品開発・研究開発などへの投資

M&A

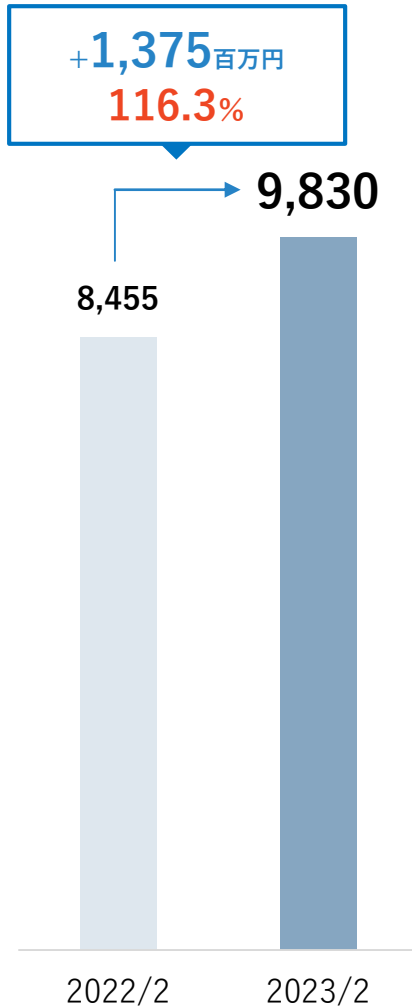
当社との事業シナジーにより
企業価値を高められる企業とのM&A
ー リフォーム事業や賃貸管理事業強化など

セグメント別実績 今後の見通し

賃貸住宅事業 2023年2月期実績

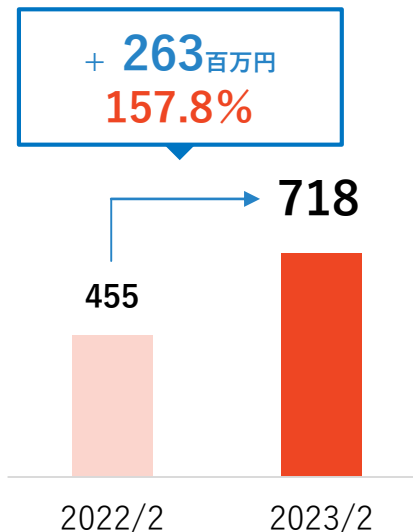
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2023年2月期実績

売上高 前期比 116.3%、セグメント利益
前期比 157.8%の大幅な増収増益

施工高の安定確保と原価高騰対策実施

- 新情報源開拓強化による受注確保
- 計画作工による工事施工高の増進
完工棟数 67棟→91棟 (前期比 136%)
- 生産性の向上 (工法改善、工場稼働効率化)
- 事業性に配慮した適正な価格転嫁

セグメント 5.4% → 7.3%
利益率 (2022年2月期) (2023年2月期)

品質向上への取組

- 千葉工場において、
品質マネジメントシステム
国際規格「ISO9001」の
認証を取得



ISO 9001
BCJ-QMS-0001

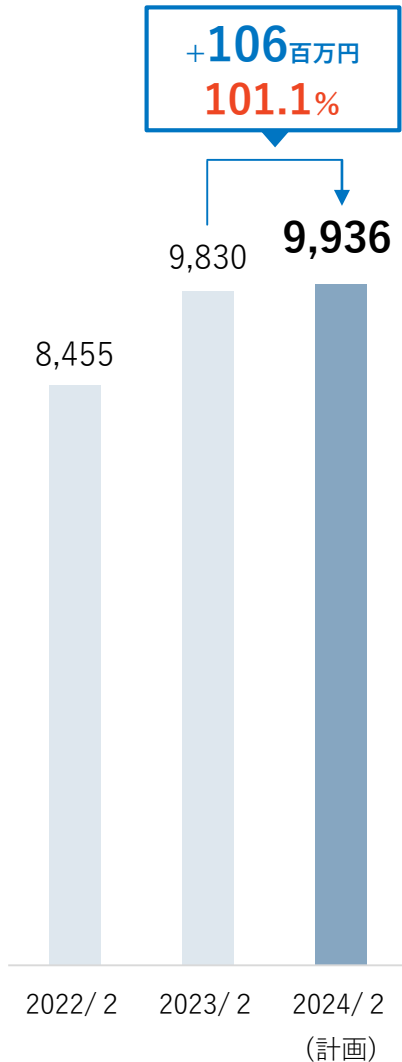


MS
CM018

賃貸住宅事業 2024年2月期計画

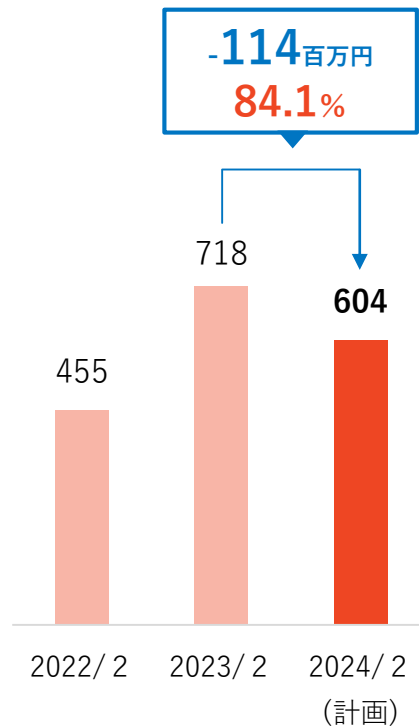
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



増収減益見込みの理由

中長期の成長のために、人財への投資として、今後不足が予測される優良な技術者の確保と若手コンサルの増強
また生産性の向上と原価低減を目的とした技術開発投資や型式改良などの研究開発、事業業務効率アップのためのDX強化の積極投資を計画に見込むため

重点施策

- ① 資源高の影響による原価高騰対策
- ② 付加価値の高い差別化新商品の開発
- ③ 人員増強と人財育成
- ④ DX化推進
- ⑤ 新規情報源の開拓

① 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）
⇒ 基礎形状の小型簡素化による原価低減（型式化）、工場生産タームの改善
- ・ 購買先の多角化と直取引の開拓。新規施工業者の取引増大
⇒ 新規商社・メーカーの開拓、新規協力業者の紹介促進及びWeb募集
- ・ 賃貸経営と協力し地域に応じた賃料バリューを創出し、適正な価格転嫁を実行
⇒ 若者向け設計力の駆使と市場分析による高額賃料設定で顧客の事業性を堅持

② 付加価値の高い差別化新商品の開発

- ・ 新たな若者向けの付加価値の高い新商品開発を行い、市場における商品力と独自性をより高める
⇒ Z世代の価値観に見合う住まいの創造を推進（先進性と住まい方の進化）
- ・ SDGs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
⇒ 東京エリアは東京都が推進する環境配慮型住宅の東京ゼロエミ住宅（高省エネ性能・太陽光発電）仕様アパートを推進

③ 人員増強と人財育成

- ・ 将来の技術職不足の解消に向け、スキルの高い即戦力採用強化
若手営業コンサルの積極増員
⇒ 能力に見合う報酬の提案（技術系）異業種経験者を含むコンサル力重視（営業系）
- ・ 人財育成強化
⇒ 積極的な外部研修の導入、若手管理職の登用

④ DX化促進

- ・ 顧客商談のクラウド管理（勝率アップと顧客ケアの向上）
- ・ 付加価値の高い差別化設計のAIサポート
- ・ 業務の連動性アップのためのシステム導入による生産性向上

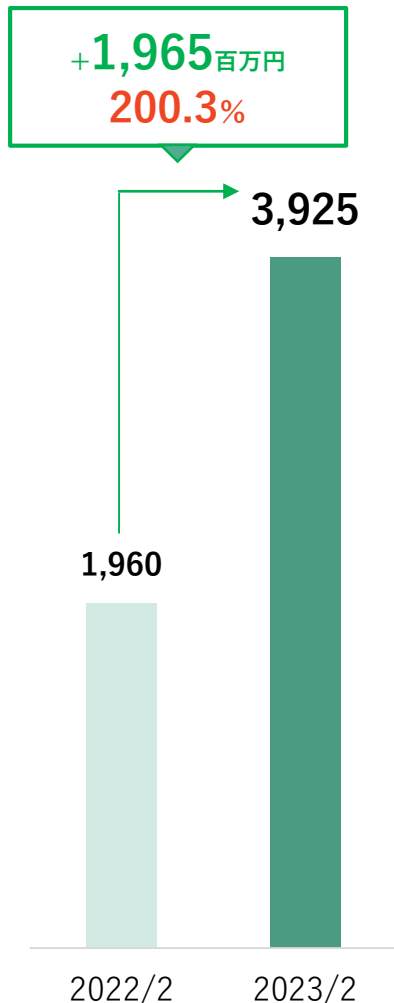
⑤ 新規情報源の開拓

- ・ 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、不動産業等）
⇒ 新規パートナー契約100社増強
- ・ 優良エリア・物件の見学会の促進（優良物件からの計画検討顧客の引き上げ）

賃貸開発事業 2023年2月期実績

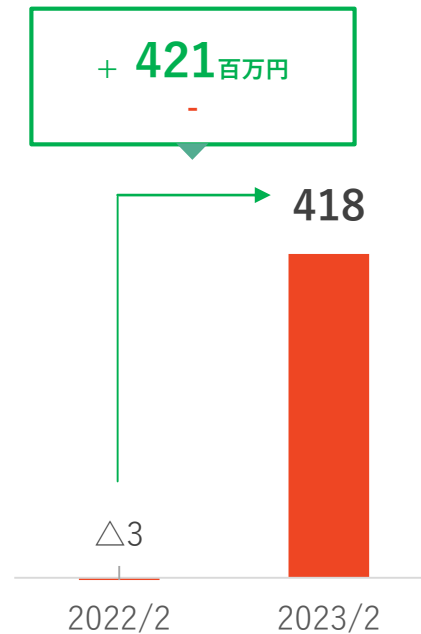
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2023年2月期実績

売上高 前期比 200.3%、セグメント利益 +421百万円と大幅な増収増益

販売活動の強化

- 完成現場のお披露目会等実施による当社物件の認知度向上
- 金融系PB部門を中心とした新規紹介会社の開拓およびファン化

販売契約実績
新規11物件
(ほか既存1物件の契約)

土地仕入れ活動の強化

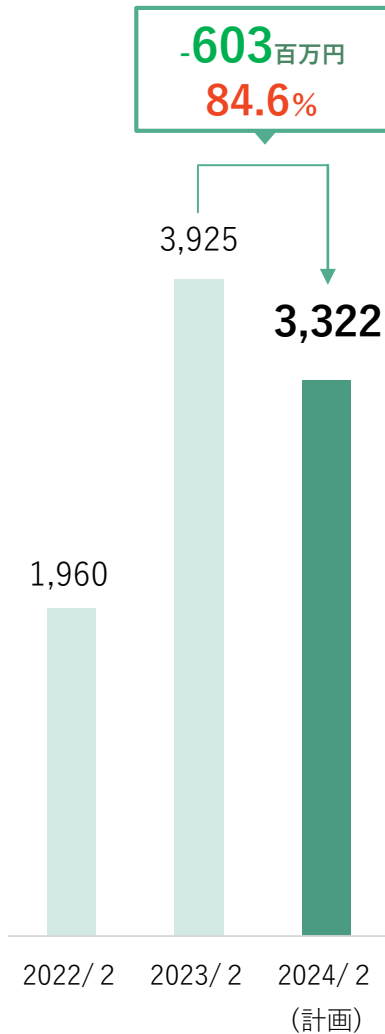
- 資産価値の高い城南・城西にエリアを絞込み、駅距離5分、100坪前後で見栄えの良い土地に特化。
- 第3四半期より仕入活動再開

仕入契約実績
新規2物件
(2025年2月期売上予定)

賃貸開発事業 2024年2月期計画

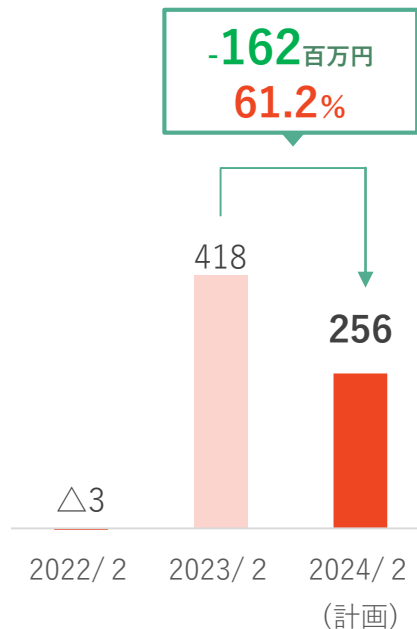
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



減収減益見込の理由

2023年2月期は、長期保有3物件の売却や、今期計画物件を前倒しして販売するなどの特殊要因があり、売上高およびセグメント利益共に大幅増となったが、今期は見込んでいないため。

(※前期の長期保有物件売却を除いた場合、3.7百万円の増収、粗利益ベースでは6百万円の増益)

今期重点施策

- ① 付加価値提供による利益率の向上
- ② 社内外における組織力の強化
- ③ 事業成長に向けた資金効率の改善
- ④ 脱炭素社会に向けた省エネアパートの推進

① 付加価値提供による利益率の向上

- ・利回りに捉われない、角地を中心とした希少性の高い土地への絞込み
- ・外部との連携による、パワーカップル向け『Fwin』を中心とした空間設計および仕様の改善、ならびに『My Style vintage』の外観・外構計画の改善による賃料アップの実現

② 社内外における組織力の強化

- ・エグゼクティブ採用をメインとした人材紹介会社との関係強化による人財獲得
- ・ルール・マニュアルの更なる整備および研修、評価の実施による人財育成
- ・仕入強化に向けたセレ10社（紹介業者組織）の構築によるエンド情報の早期獲得
- ・販売実績のある紹介業者との関係強化による優良顧客の早期顕在化

③ 事業成長に向けた資金効率の改善

- ・リピートおよび販売実績のある紹介業者の優良顧客へのアプローチを中心とした販売手法の見直し

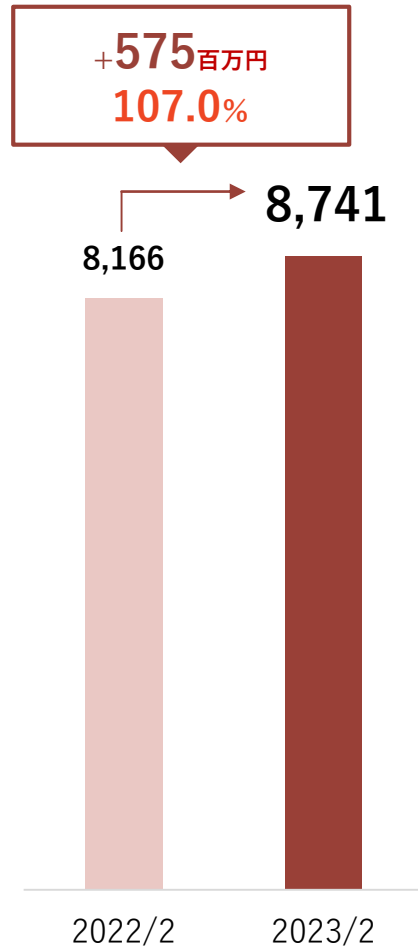
④ 脱炭素社会に向けた省エネアパートの推進

- ・全物件において、東京ゼロエミ住宅（省エネ・太陽光発電住宅）仕様の採用

賃貸経営事業 2023年2月期実績

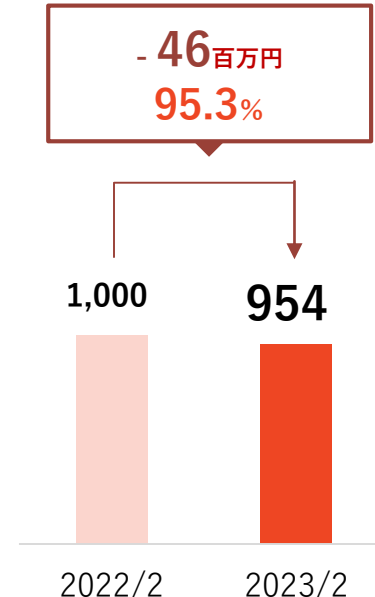
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2023年2月期実績

売上高 前期比 107.0%と堅調に推移、セグメント利益はわずかに減益なるも利益率は10.9%と高い水準を維持

受託営業の強化

- 受託営業部門 2 課体制
- ロープレ研修実施による営業力の強化

管理戸数
➔ **12,043戸**
(前期末比 815戸増加)

PM体制の強化

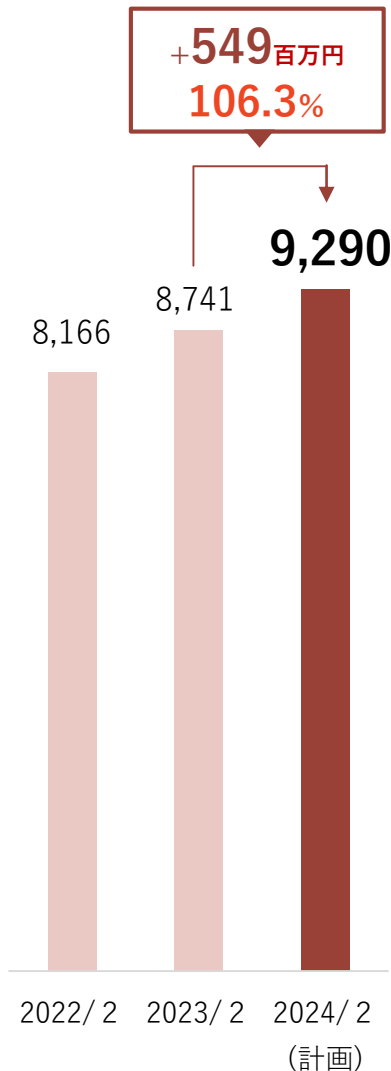
- 人員増による体制強化
- パートナー企業との連携強化

➔ 期末入居率
98.4%
(前期末比 0.5pt増加)

賃貸経営事業 2024年2月期計画

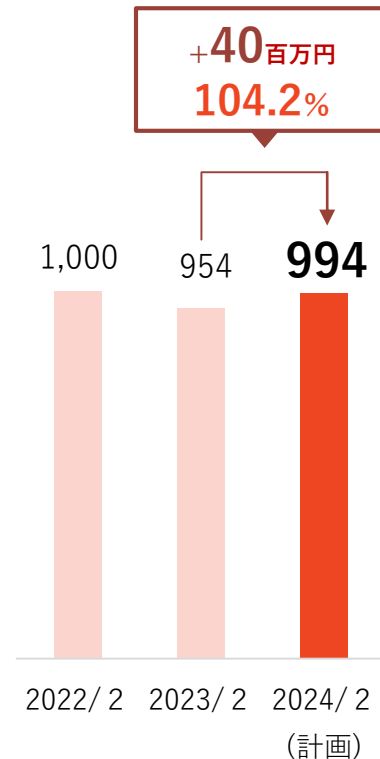
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



重点施策

① 管理受託率の向上

- 賃貸住宅事業との連携強化
- 賃料設定再点検と改善による My Style vintage受注促進

② オーナーサービスの強化

- オーナー様向け新サービスメニューの本格運用開始
- 管理解約防止、リピート受注促進

③ 業務改善による生産性の向上

- リーシングパートナー企業との業務委託取引の本格運用開始
- 退室時のセルフ退去システムの導入
- 修繕工事の月額定額精算サービスの導入

④ 賃貸管理システムの再構築

- 業務基盤となるシステム利用の現状課題を抜本的に解決

① 管理受託率の向上

- 受託営業を自社新築物件に集中、賃貸住宅事業との連携により新築計画の事業性改善を積極的に提案する営業スタイルにシフト
- 家賃設定の再点検と改善を行い、家賃アップによるMy Style vintageの受注促進に貢献

② オーナーサービスの強化

- 管理戸数に応じて設定したオーナーステータスによる新たなオーナーサービスの運用を第2四半期より開始
- アパート経営に関する問題・課題をサポートする充実したサービスを提供、ステータスに応じた特典を提供
- 管理戸数上位オーナー様の更なる信頼を醸成、CRM機能の充実によりセレファンを形成し、リピート受注、管理解約防止を推進

③ 業務改善促進による生産性の向上

- リーシングパートナー企業との契約～入居業務の委託契約を下期よりスタート、生産性の向上効果の他、リーシング力強化＋事業目的（ビジョン）共有＋業務品質の向上効果を期待
- オーナー様負担の修繕費用やゲスト退室時の入居者負担費用の定額精算商品を導入、都度発生する顧客の費用負担と当社の対応負担を削減

④ 賃貸管理システムの再構築

- 現状の賃貸管理システムの課題について抜本的解決を目指す
- 現行システムは過去の拠点や部門体制が基盤となっているため、現在の体制には即さず、業務効率上の課題が複数生じている
- このシステム課題について、優先度・重要度を整理し、対策案を選定
- 課題解決に加え、生産性や効率性を考慮し、将来のDX化も踏まえた新しいシステムを構築
- 新賃貸管理システムの稼働は来期（2024/3/1）からのスタートを予定

株主還元

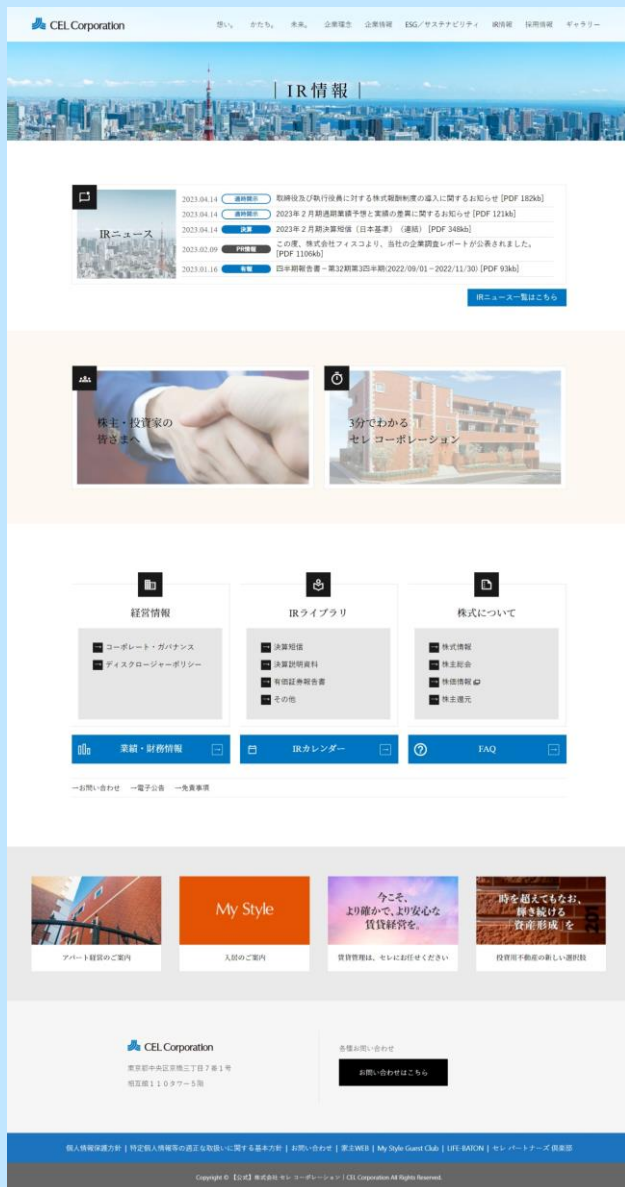
配当方針

- 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。

	2022年2月期※	2023年2月期	2024年2月期 予想
1株当たり配当金	80円	80円	80円
連結配当性向	2.4%	32.3%	41.5%

※ 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
社会に貢献する永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

会社概要

商品

事業概要

- 賃貸住宅事業
- 賃貸開発事業
- 賃貸経営事業

CEL未来戦略

【セレ アカデミー】次世代経営者の育成
コーポレート・ガバナンス体制

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	ニッセキハウス工業(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
2022/6	一般社団法人日本経済団体連合会（経団連）入会
2022/11	千葉工場にて品質マネジメントシステムの国際規格「ISO9001」の認証を取得
2023/3	「健康経営優良法人2023」の認定を取得（6年連続の取得）

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。

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。

商 品

商品：商品ラインナップ

- いたずらに広さ(m²)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**”を掲げる「**アパートメーカー**」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

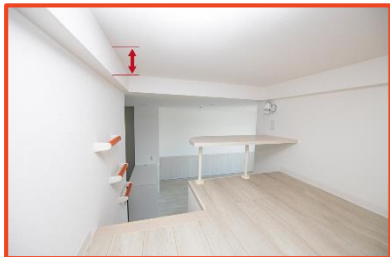


ふたり暮らしのテレワークに最適な
多機能ロフトスペースと下部には
ワークインクローゼットを設置



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

折上げ天井で空間を確保



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

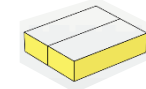
※ 三菱総合研究所では、パワーカップルの定義を共働きで夫の年収が600万円以上、妻の年収が400万円以上の世帯年収1,000万円の夫婦を指すとしています。

Feel Type

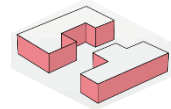
くつろぐ、たべる、ねむる、
それぞれの「場」をつくる
『ワンルームを1LDKへ』という発想

(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」

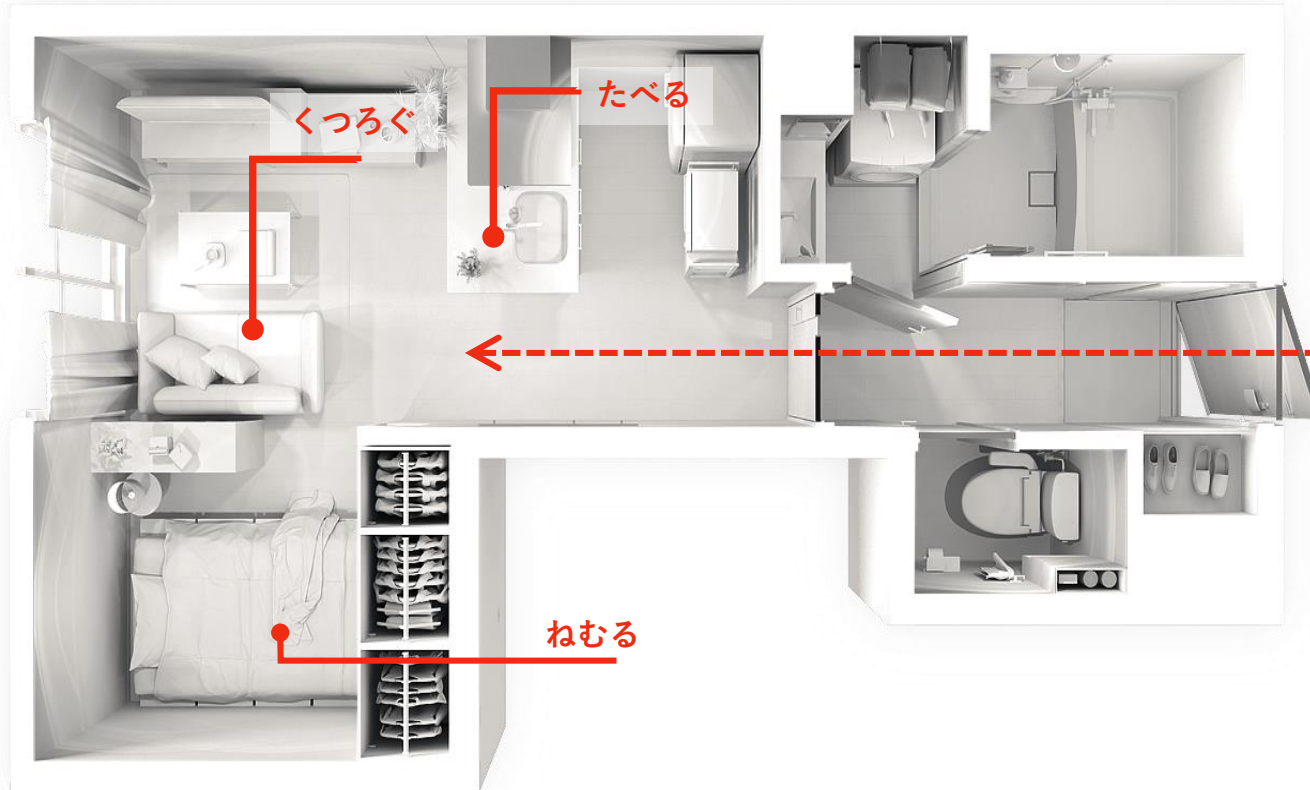


従来型の空間



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

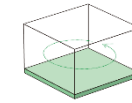


玄関から
ベッドスペースが
見えないレイアウト

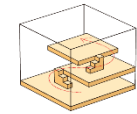
Fusion Type

『 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

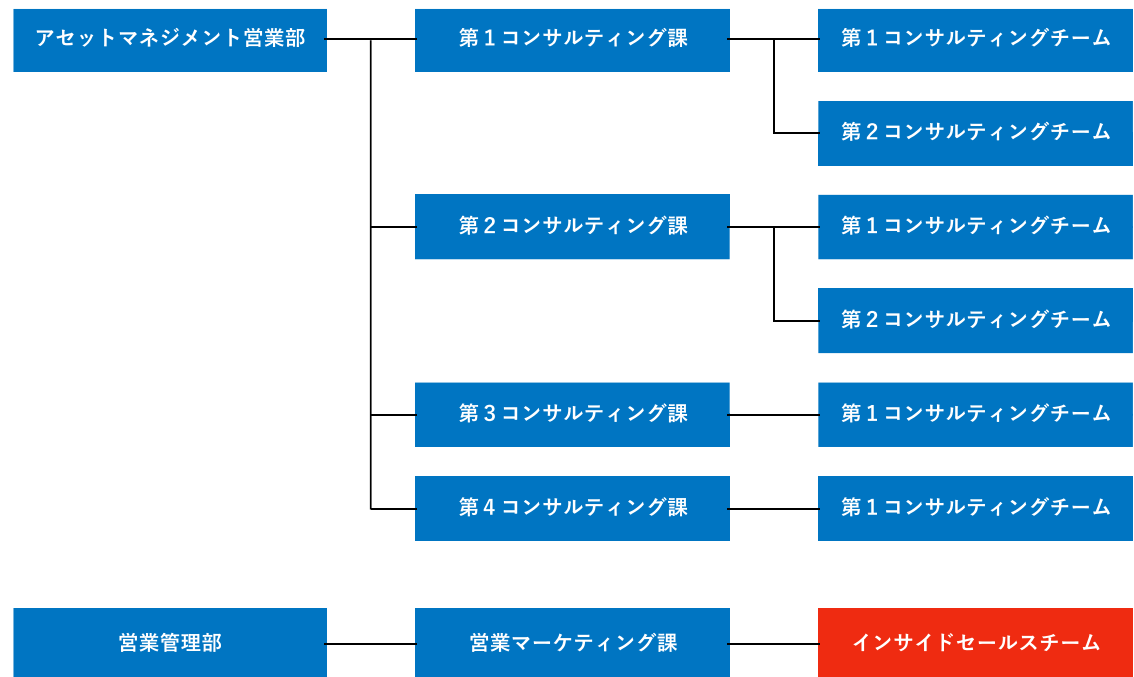
事業概要：賃貸住宅事業

事業概要：賃貸住宅事業（営業部門）

- “**アパート経営の専門店**”を掲げ、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
17名/18名



事業概要：賃貸住宅事業（技術部門）

- 一級建築士14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



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

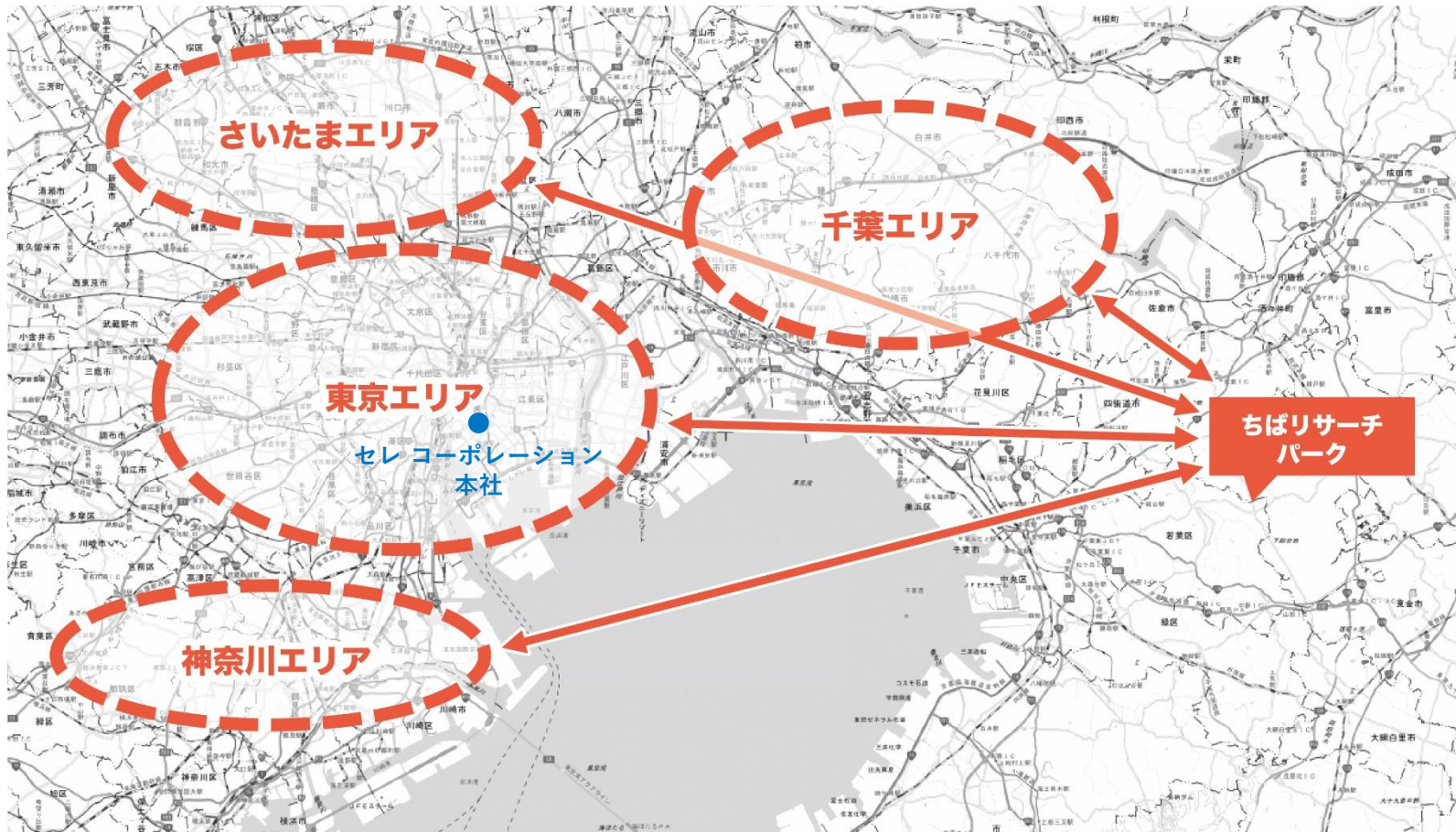
長期に亘りアパート建築に特化した、専門性の高い協力業社・メーカーとの強いパートナーシップ

245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。



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倍の剛性強化を実現。
- 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 μ ・**サララップ2枚分**)で約**100年の耐用年数**。
- **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)

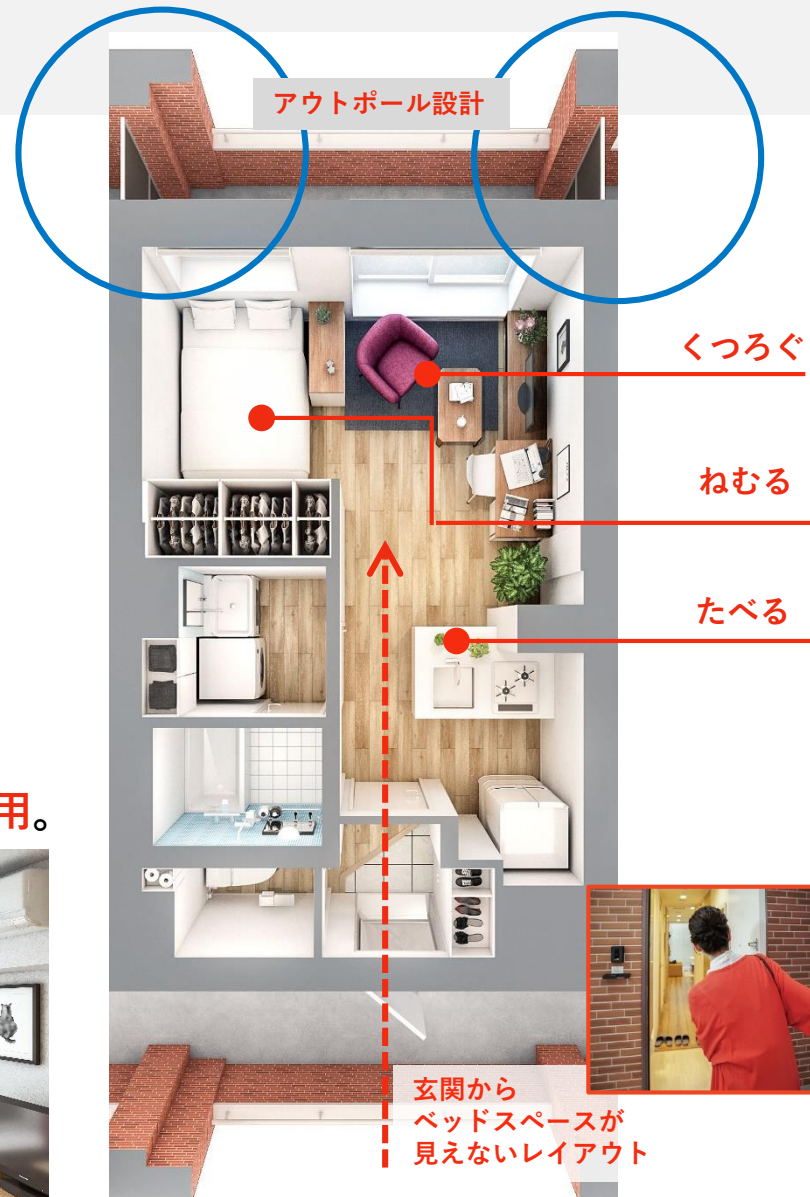
8万円/月×12戸 = 96万円 → 8万円/月×16戸 = 128万円

オーナーさま年間収益

384万円増



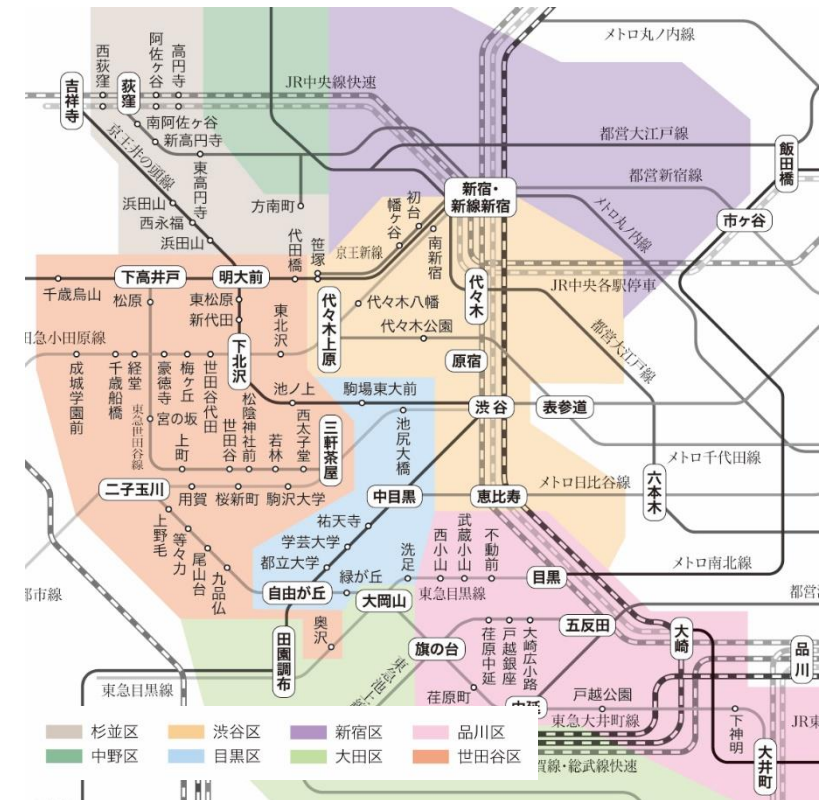
リビング側にハイサッシを採用。



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

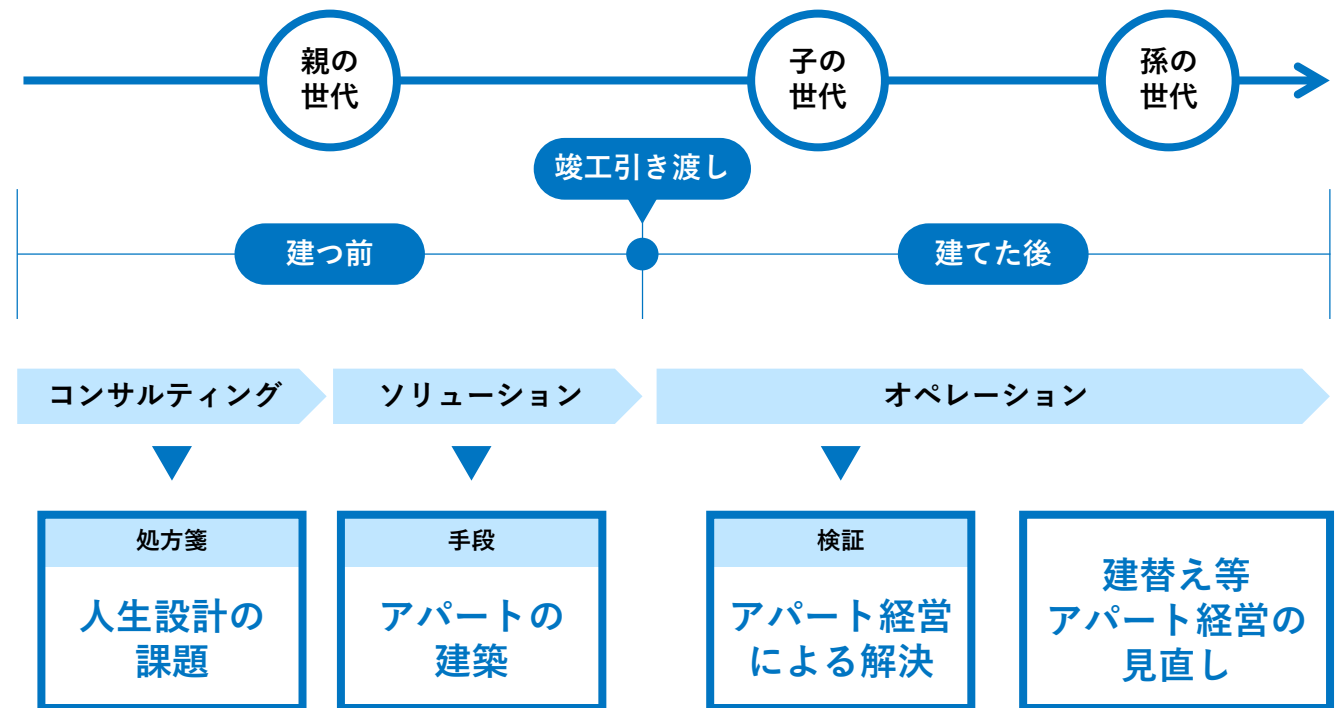
事業概要：貸貸経営事業

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**”ならではの管理体制で、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76拠点を
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
10社14拠点を
展開中



セレ リーシングパートナーズ勉強会の模様



セレ メンテナンスパートナーズ勉強会の模様

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1,689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

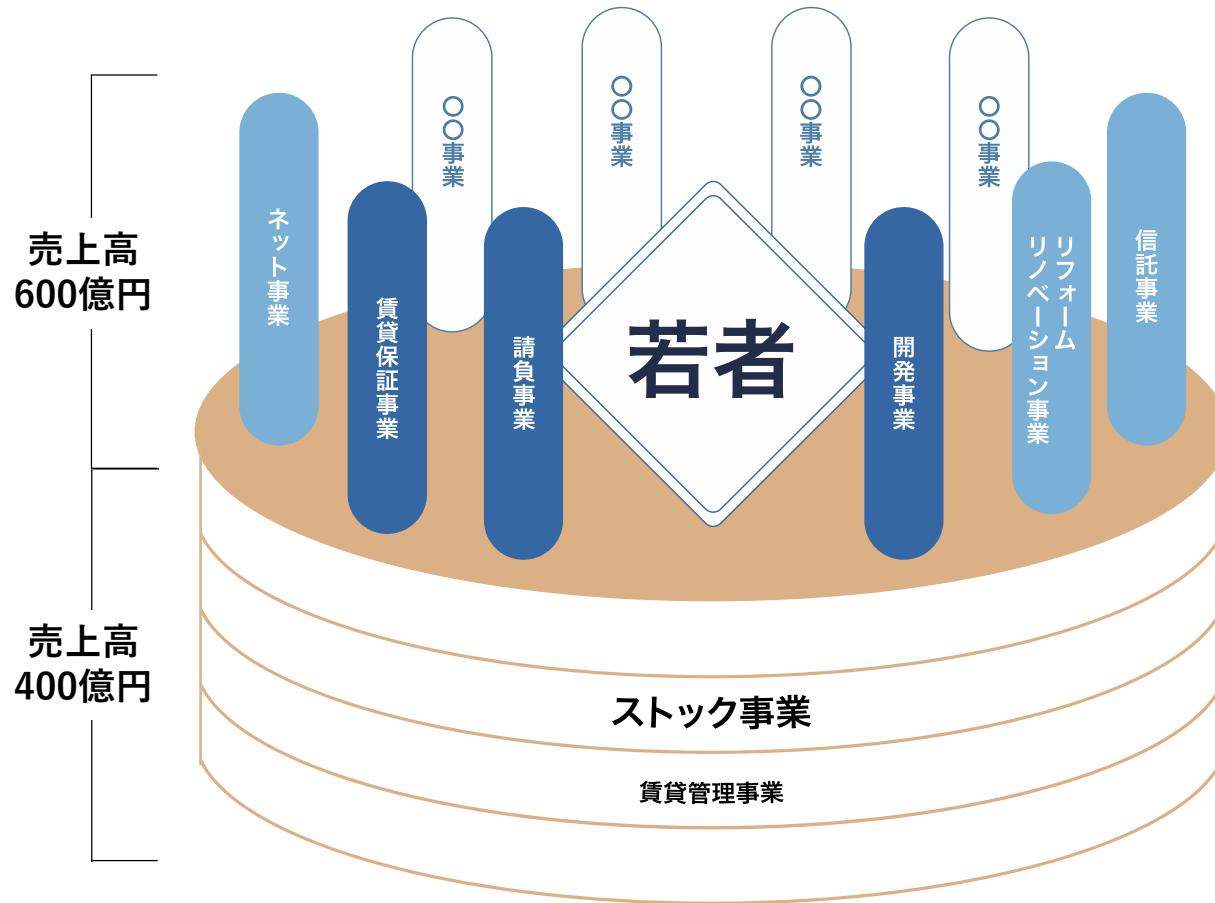
My Style vintage	新築
My Style vintage 幡ヶ谷	新築
オフィスエリアへ徒歩圏内の好立地ながらも住環境に優れた希少性の高いエリアに佇むMy Style v...	
📍 東京都渋谷区	
🚶 京王電鉄京王線「幡ヶ谷」駅 徒歩約7分	
📅 2022年3月上旬予定	
My Style vintage 滝野川	新築
📍 東京都北区	
🚶 都営三田線「西巣鴨」駅 徒歩約6分	
📅 2021年11月上旬予定	
My Style vintage 三軒茶屋西	新築
📍 東京都世田谷区	
🚶 東急田園都市線「三軒茶屋」駅 徒歩約8分	
📅 2021年11月上旬予定	
My Style vintage 渋谷本町	新築
📍 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	

※ 2023年2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を推進。

シンクタンク構想

CEL 若者Style 研究所

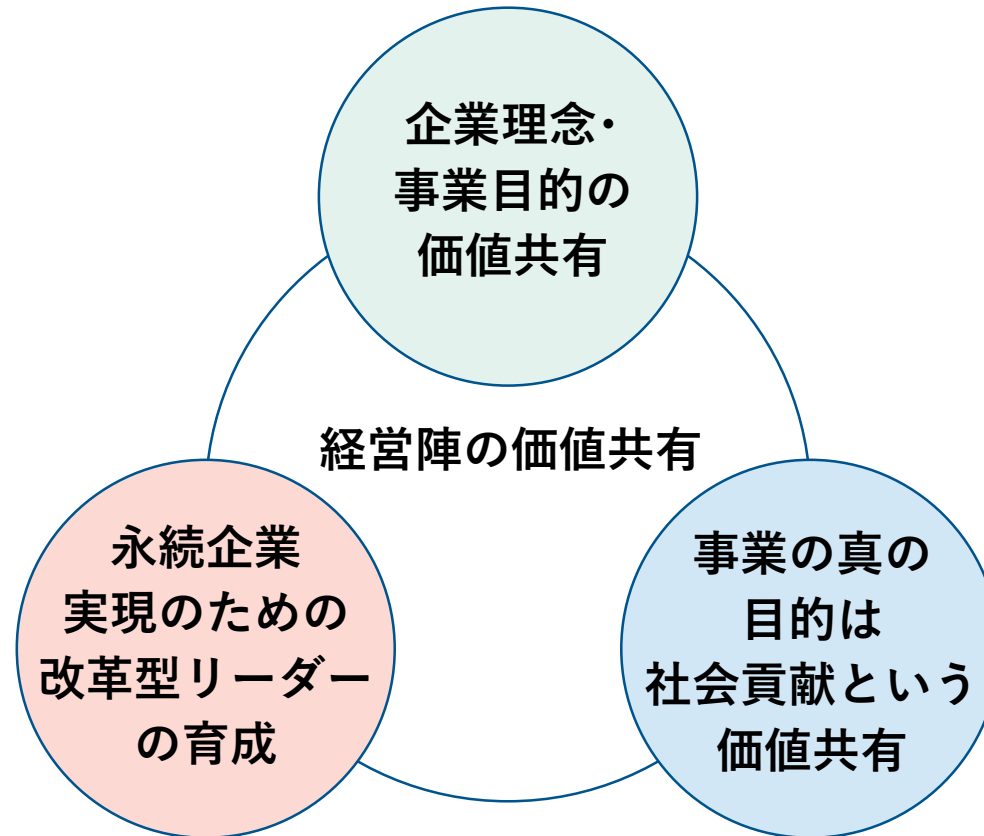
若者を知ることは、未来を知ること



【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

事業を永續させるため、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

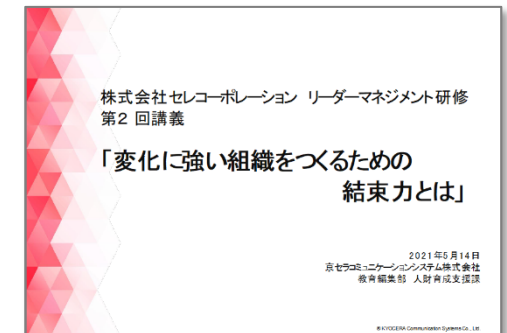
- ・ 価値観を共有し、職場の一体感を生む
- ・ 達成感や喜びを感じられる風土を醸成
- ・ コミュニケーションの円滑化

② 経営者意識を持つ人財の育成

- ・ 次世代経営者となる人財を輩出
- ・ 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

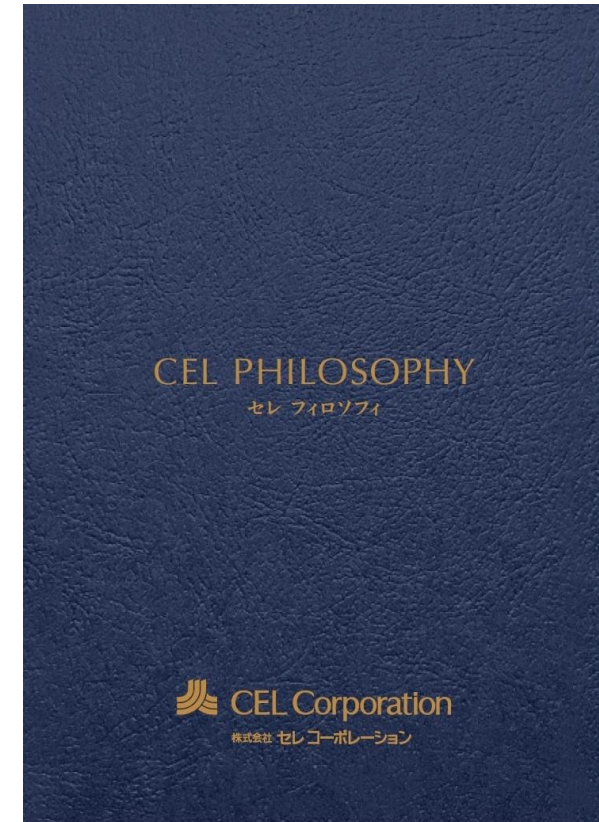
- ・ 市場の変化に迅速に対応
- ・ 会社の隅々まで実態がよく見える
- ・ タイムリーかつ正確な経営判断を行う



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。

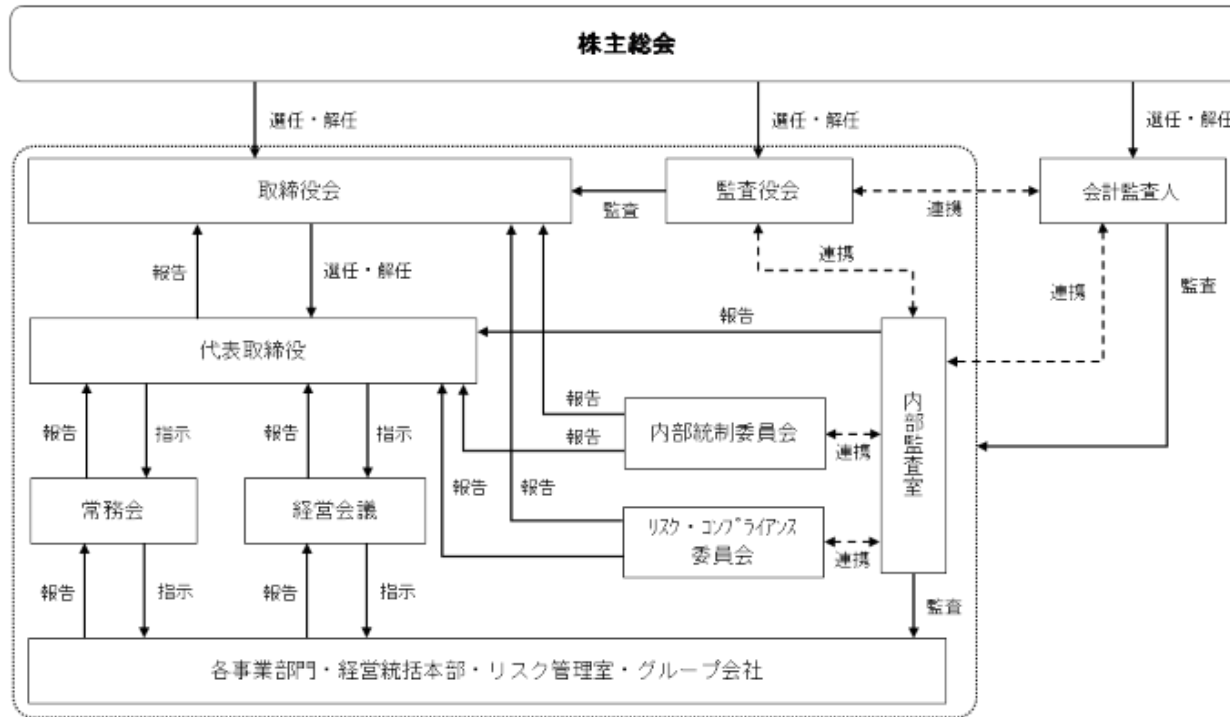
- 今後のセラ コーポレーションの経営を担う次世代の経営陣・社員が持つべき判断基準・行動指針を明確化することで、事業を永続させる拠り所とし、企業理念・事業目的の実現に役立てる。
- これら価値観・判断基準は、創業者が直接事業継承をする次の世代の経営陣だけでなく、**連綿と経営を受け継ぐ後進者**も学ぶことができる、普遍性の高い内容を目指す。
従って、今現在の個別の経営課題や問題意識に過度にとらわれることなく、**事業永続に必要な経営哲学**を、創業者の人生経験を踏まえて幅広く編纂している。



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。

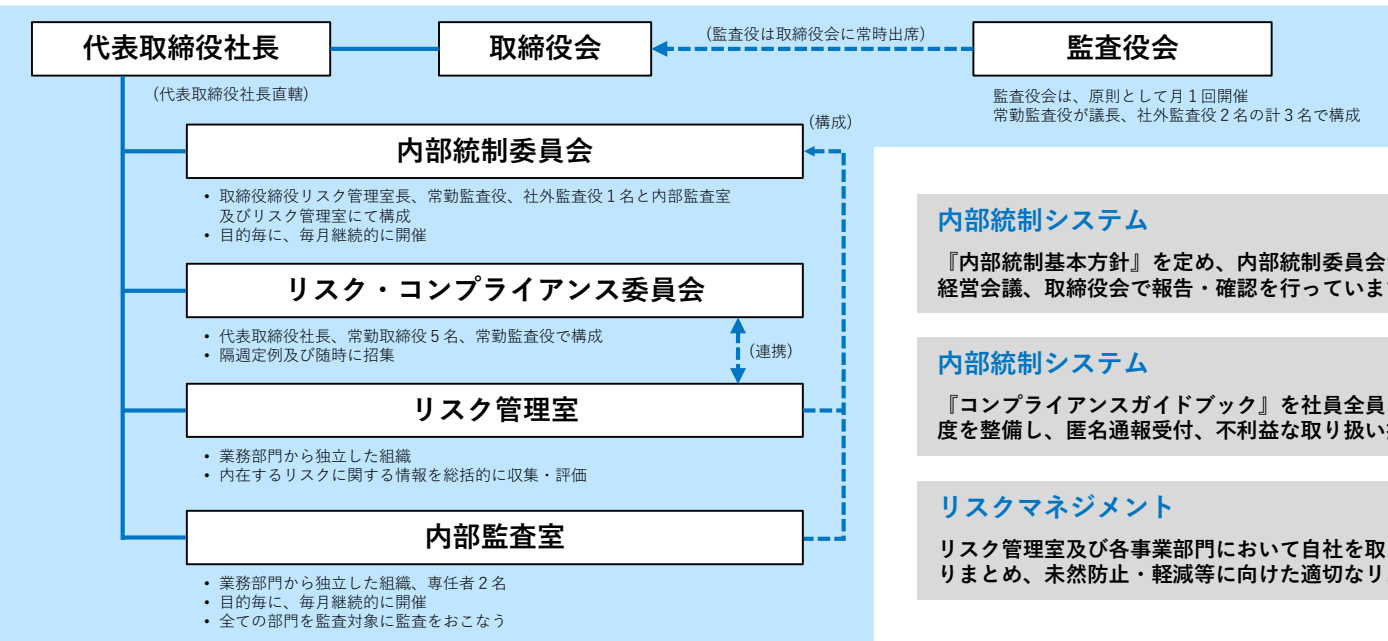
(リスク・コンプライアンス委員会)

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

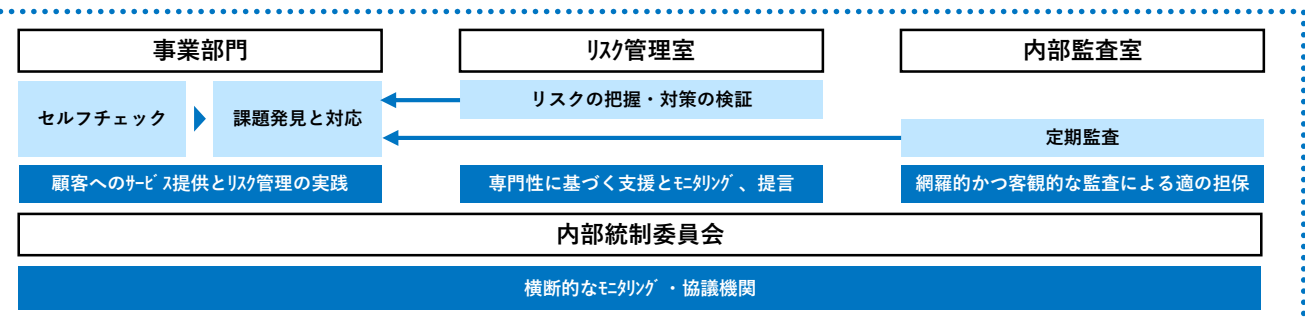
内部統制システム

『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。