

# 2024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

2023年10月20日

## 目次

社内体制変更のお知らせ	P 2
取締役の役割	P 4
会社概要	P 5
2024年2月期第2四半期業績	P12
セグメント別実績・今後の見通し	P23
株主還元	P36
「ビジョン2030」策定について	P38
Appendix	P44

※：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：単位未満四捨五入

# 社内体制変更のお知らせ

2023年5月25日付

## 代表取締役の異動

		異動後		異動前	
神農	雅嗣	代表取締役	会長執行役員最高経営責任者	代表取締役	社長執行役員
山口	貴載	代表取締役	社長執行役員最高執行責任者	取締役	常務執行役員

## 指名報酬諮問委員会の設置

目的	役員指名・役員報酬等に関する手続きの客観性、透明性を高め、取締役会の監督機能の強化及びコーポレートガバナンス体制の充実を図る
構成	委員は取締役会の決議により選定された4名以上で構成され、半数以上は独立社外取締役とする
設置日	2023年5月25日

# 社内体制変更のお知らせ

事業部制を発展的に解消し機能別に組織体制を見直し、新たに6つの本部体制としました。取締役（役付執行役員）は各事業の執行から永続企業のための改革推進に、執行役員が各本部の責任者（本部長）として業務執行にあたることで経営と執行を分離しガバナンスの強化を図ります。

新体制	従前
■ <b>アセットマネジメント本部</b>	賃貸住宅事業（営業管掌）
■ <b>建設本部</b>	賃貸住宅事業（技術管掌）
■ <b>生産本部</b>	賃貸住宅事業（生産管掌）
■ <b>開発本部</b>	賃貸開発事業
■ <b>プロパティコミュニティ本部</b>	賃貸経営事業
■ <b>管理本部</b>	経営統括本部

※：セグメントに変更はありません。

# 取締役の役割

## 【常勤取締役（役付執行役員）】

永続企業の実現に向け、個別に設定した改革目標に取り組みます。

また、業務執行と一線を画し、法定の取締役会のほか、以下の会議を構成し、中長期目線で問題提起を行い、企業経営や取締役会専決事項を除く重要事項の決定・監督を行います。

## ・ 未来戦略会議（構成メンバー：常勤取締役）

会社経営の基本方針・中長期経営計画の策定など、将来の戦略や経営に関する重要な事項について決議を行い、永続企業として付加価値の向上による安定的な成長を図る。

## ・ 常勤役員会議（構成メンバー：会長執行役員を除く常勤取締役）

生産性向上や収益力改善等、会社運営の執行に関する重要な事項の決議及び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事項の協議を行い、会社経営の円滑な遂行を図る。

## 【社外取締役】

取締役会を構成するほか、社外者として独立した立場から中長期目線で問題提起を行い、企業経営や重要事項の決定・監督を行います。

# 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 会長執行役員最高経営責任者 神農 雅嗣 代表取締役 社長執行役員最高執行責任者 山口 貴載
資本金	4億4,733万円 (2023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	166名 (2023年8月31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・事業目的

企業理念：会社の想い

### 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ないと考えます。

事業目的：私たちが果たすべき社会貢献、私たちの存在意義

### ゲストに最高の笑顔と感動を届け続ける

---

### 社員一人ひとりの幸せの総和が企業価値

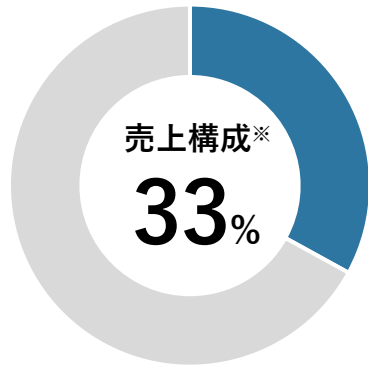
---



# 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」。  
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。

## 賃貸住宅事業



### アセットマネジメント本部

- アパート経営の提案・営業（事業プランの設計、経営計画の提案）

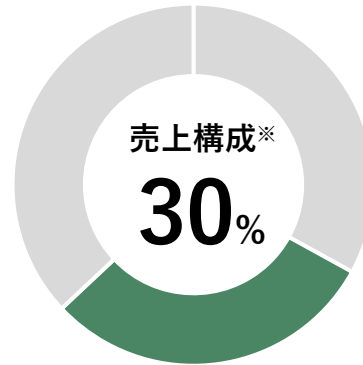
### 建設本部

- アパートの企画・設計・許認可取得
- 自社施工及び監理

### 生産本部

- 自社工場での構造部材の製造・加工

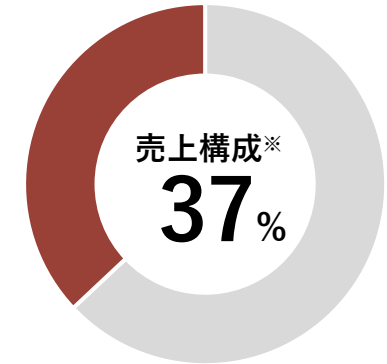
## 賃貸開発事業



### 開発本部

- 資産承継に適した資産価値の高い収益不動産の自社開発事業
- 新築アパートの土地・建物の一棟販売

## 賃貸経営事業



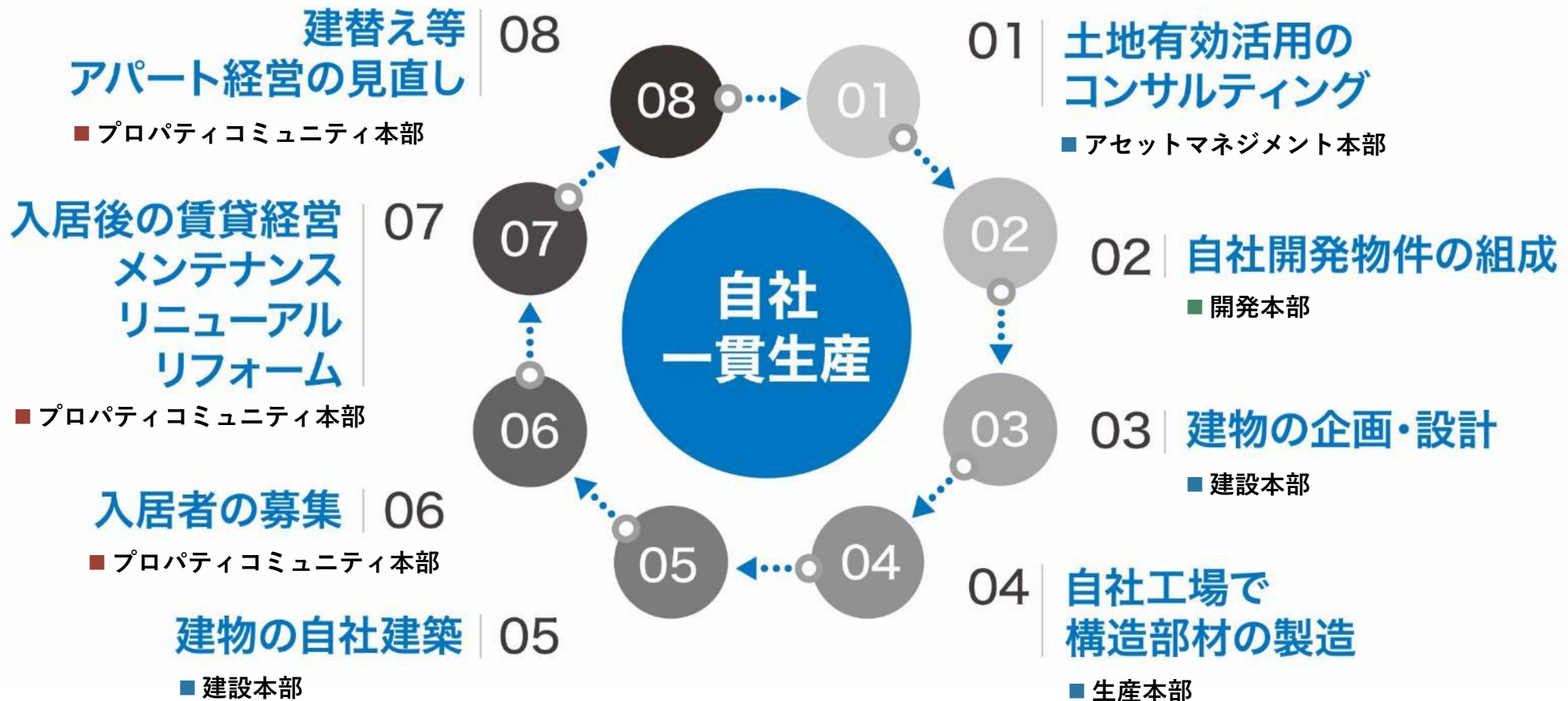
### プロパティコミュニティ本部

- 管理物件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

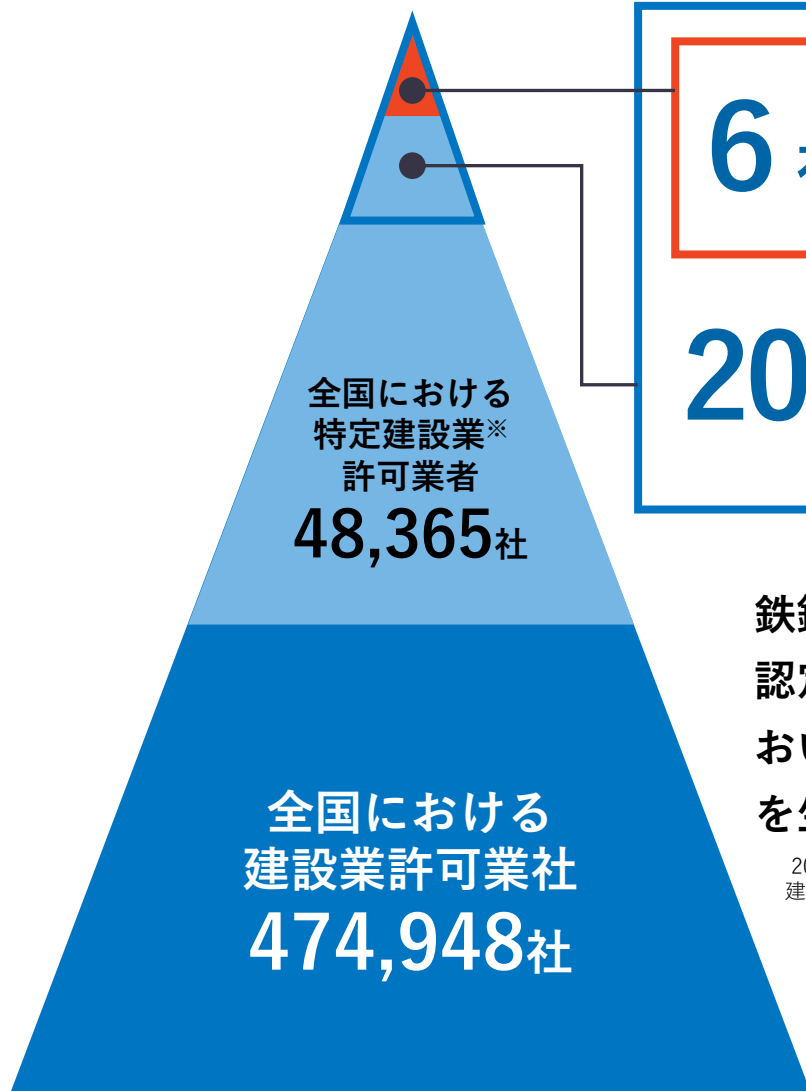
※：2024年2月期第2四半期期連結売上高に占める各事業の売上高

# 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。



# 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）

20社

一社) プレハブ建築協会住宅部会会員

- ・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
- ・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

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**

2023年（令和5年）5月24日 国土交通省不動産・  
建設経済局 建設業課調査より

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**

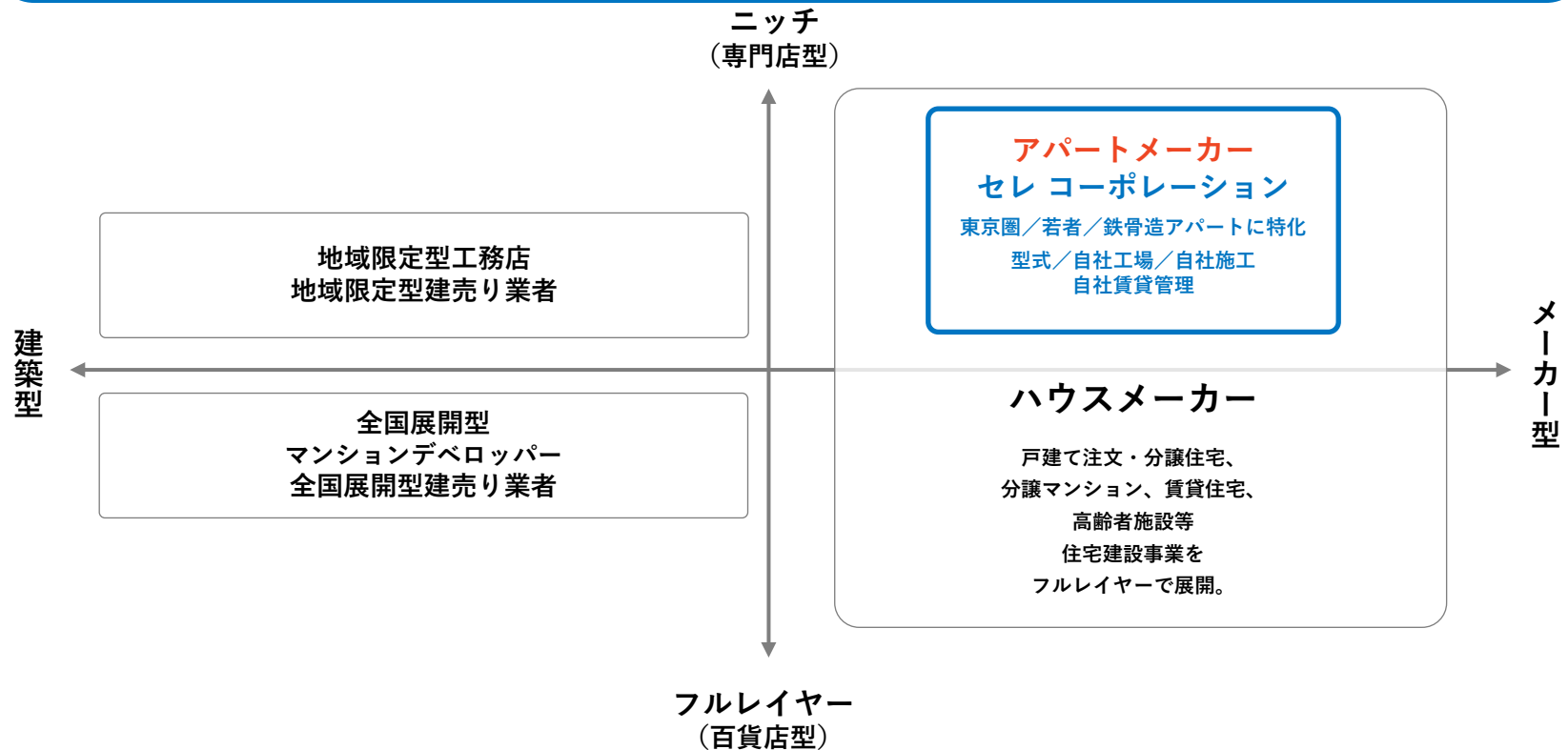


※：特定建設業とは、発注者から直接工事を請け負った際に、1件の建設工事（元請工事）につき合計額が4,000万円以上（建築一式工事の場合は6,000万円以上）の工事を下請に出す場合、取得が義務付けられている許可のこと

# 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



# 2024年2月期第2四半期業績

# 2024年2月期第2四半期 業績ハイライト

- ・売上高は前年同期比 119.0%、経常利益 同 150.0%と大幅な増収増益
- ・セグメント別売上高では、賃貸開発事業が同 221.3%と売上高増に大きく寄与

連結売上高

**12,162**百万円

前年同期比  
119.0%

連結経常利益

**974**百万円

前年同期比  
150.0%

セグメント別売上高

賃貸住宅事業

**4,085**百万円

前年同期比  
81.2%

賃貸開発事業

**3,726**百万円

前年同期比  
221.3%

賃貸経営事業

**4,636**百万円

前年同期比  
108.8%

※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。

# 2024年2月期第2四半期 連結PLサマリー

- 売上高は賃貸開発事業が好調なことにより、前年同期比119.0%の増収
- 事業の効率化などで販売費及び一般管理費を抑えられたことなどにより、大幅増益

(単位：百万円)	2023年2月期第2四半期		2024年2月期第2四半期			
	実績		実績		前年同期比	
					増減額	率
売上高	10,222	-	12,162	-	+1,940	119.0%
売上総利益	1,645	16.1%	1,990	16.4%	+345	121.0%
販売費及び一般管理費	1,012	9.9%	1,034	8.5%	+21	102.2%
営業利益	632	6.2%	956	7.9%	+323	151.1%
経常利益	649	6.4%	974	8.0%	+324	150.0%
四半期純利益	424	4.2%	655	5.4%	+231	154.4%
1株当たり 四半期純利益 (円)	123.87	-	189.16	-	-	-

# 2024年2月期第2四半期実績（達成率、進捗率）

- 売上高の進捗率は計画を若干上回る
- 利益での進捗率が計画を大きく上回ったため、通期予想を修正

(単位：百万円)	2024年2月期 第2四半期予想	2024年2月期			2024年2月期 通期予想 (修正前)
		第2四半期 実績	第2四半期 達成率	通期 進捗率	
売上高	11,607	12,162	104.8%	57.4%	21,177
営業利益	598	956	159.9%	101.3%	944
経常利益	613	974	159.0%	101.4%	961
四半期純利益	416	655	157.6%	98.8%	664
1株当たり 四半期純利益（円）	120.93	189.16	-	-	192.80



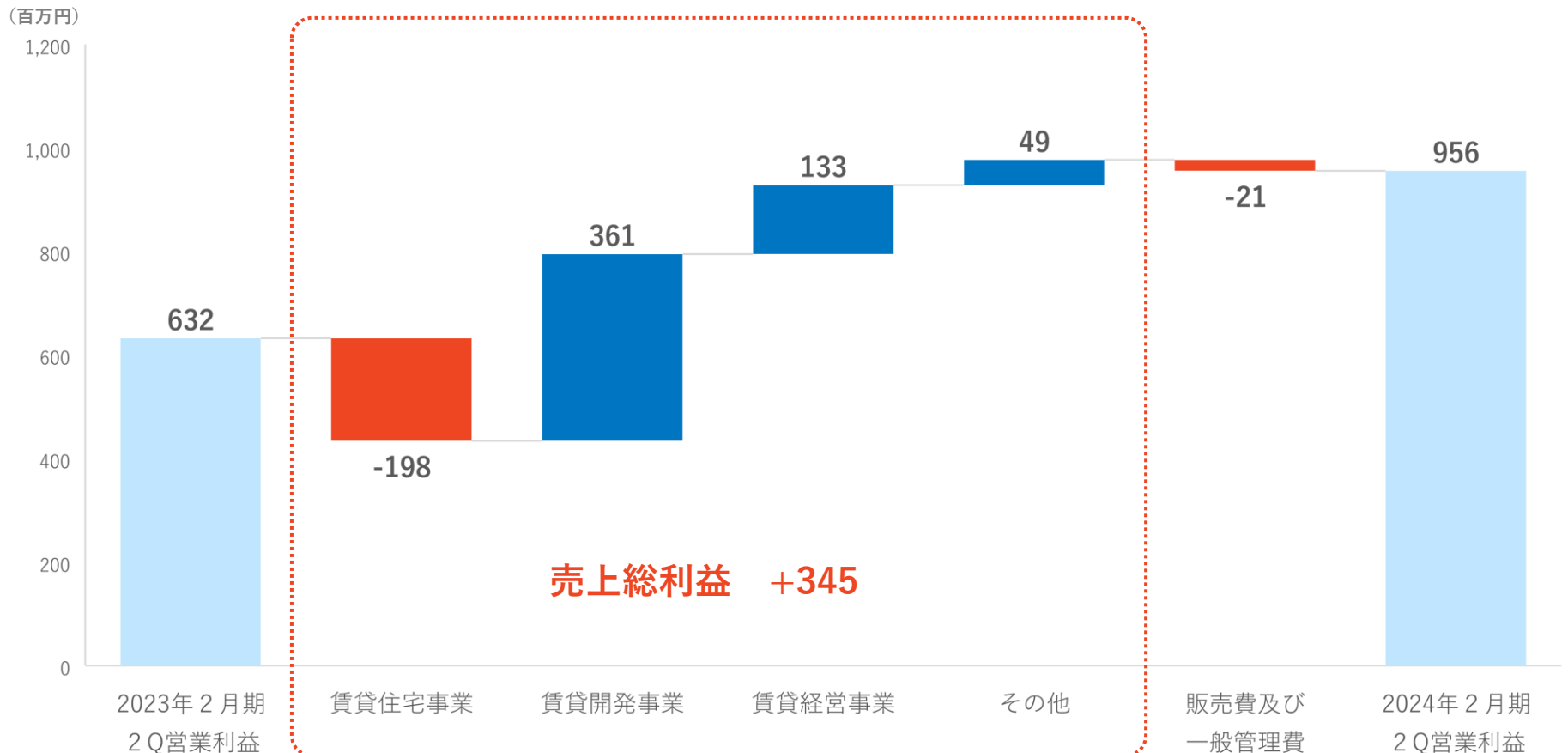
# 業績予想の修正

- 第2四半期連結累計期間について、賃貸開発事業において販売件数が計画より増加し好調に推移したこと等により、営業利益、経常利益、四半期純利益が当初予想を大幅に上回る
- 第2四半期連結累計期間の実績及び現在の進捗を踏まえ、通期の業績予想を修正

(単位：百万円)	2024年2月期 通期予想 (修正前：A)	2024年2月期			(ご参考) 前期実績 (2023年2月期)
		通期予想 (修正後：B)	増減額 (B) - (A)	増減率	
売上高	21,177	23,013	1,835	8.7%	21,375
営業利益	944	1,217	273	29.0%	1,233
経常利益	961	1,235	273	28.5%	1,254
当期純利益	664	822	157	23.7%	853
1株当たり 当期純利益 (円)	192.80	238.97	—	—	247.64

# 利益増減要因分析

- ・ 賃貸開発事業の売上総利益の増加が大きく寄与し、前期比 + 323百万円の増益
- ・ 研究開発費や採用費は増加するも、事業の効率化などによる業務報酬料の削減により、販売費及び一般管理費を21百万円の増加に抑える（販管費比率 -1.4pt）



# セグメント別業績（前年同期比）

		2023年2月期		2024年2月期		前年同期比	
		第2四半期実績		第2四半期実績		増減額	率
(単位：百万円)							
賃貸住宅事業	売上高	5,029	-	4,085	-	△944	81.2%
	セグメント利益	413	8.2%	179	4.4%	△235	43.3%
賃貸開発事業	売上高	1,684	-	3,726	-	2,042	221.3%
	セグメント利益	224	13.3%	602	16.2%	377	268.5%
賃貸経営事業	売上高	4,263	-	4,636	-	373	108.8%
	セグメント利益	461	10.8%	565	12.2%	104	122.7%
本社他	売上高	△755	-	△285	-	469	-
	セグメント利益	△466	-	△390	-	75	-
合計	売上高	10,222	-	12,162	-	1,940	119.0%
	セグメント利益	632	6.2%	956	7.9%	323	151.1%

※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。

# セグメント別業績（達成率、進捗状況）

		2024年2月期	2024年2月期			2024年2月期
(単位：百万円)		第2四半期予想	第2四半期実績	第2四半期達成率	通期進捗率 (対修正予想)	通期予想 (修正後)
賃貸住宅事業	売上高	4,158	4,085	98.2%	40.6%	10,064
	セグメント利益	75	179	237.4%	31.7%	565
賃貸開発事業	売上高	3,291	3,726	113.2%	74.1%	5,028
	セグメント利益	358	602	167.8%	119.8%	502
賃貸経営事業	売上高	4,593	4,636	100.9%	49.9%	9,289
	セグメント利益	505	565	111.9%	57.9%	976
本社他	売上高	△436	△285	-	-	△1,369
	セグメント利益	△341	△390	-	-	△826
合計	売上高	11,607	12,162	104.8%	52.9%	23,013
	セグメント利益	598	956	159.8%	78.5%	1,217

※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。

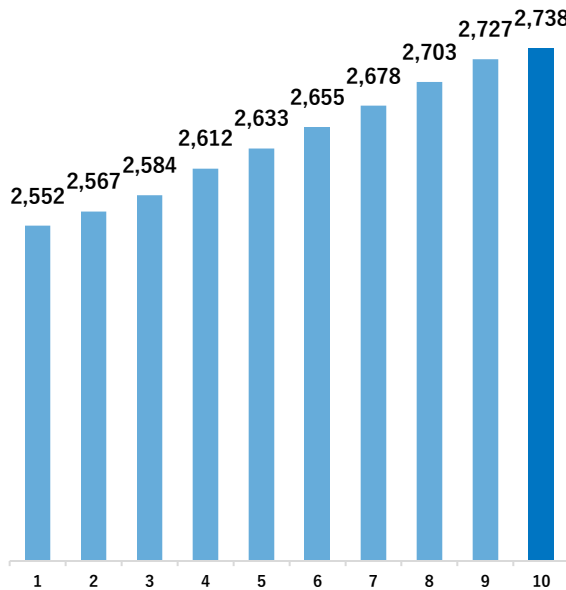
# 主要指標の進捗

- 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**12,000戸**を突破後も順調に増加
- 収益の安定性を示す入居率は**97.6%**と高水準を維持

建築実績累計

**2,738棟**

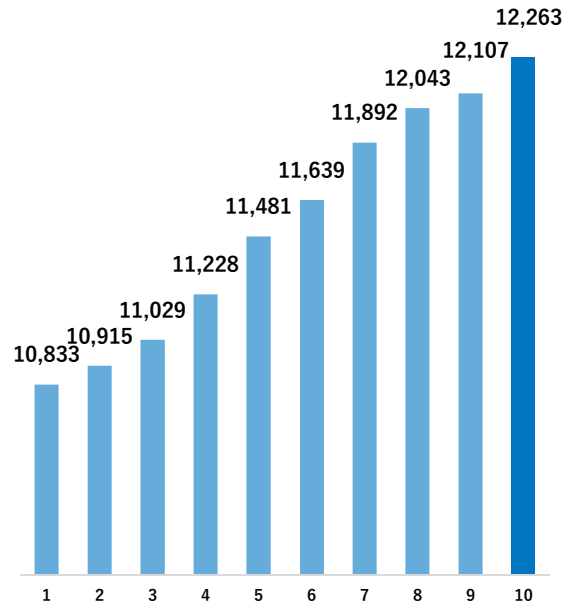
(前期末比 35棟増加)



管理戸数

**12,263戸**

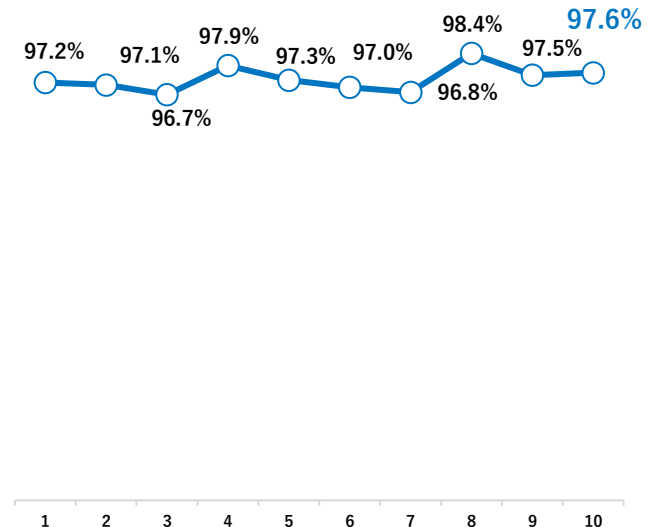
(前期末比 220戸増加)



期末入居率

**97.6%**

(前期末比 ▲0.8pt減少)



# 連結貸借対照表

- 未収還付法人税の入金及び賃貸開発事業の売上高増加により、現預金が約42億円増加
- 自己資本比率83.7%と財務健全性は盤石

(単位：百万円)	2023年2月期末	2024年2月期 第2四半期	増減額
流動資産	19,781	20,184	403
現預金	14,221	18,516	4,294
固定資産	2,638	2,733	95
有形固定資産	1,878	1,947	68
資産合計	22,419	22,918	498
流動負債	3,176	3,314	138
固定負債	453	429	△23
負債合計	3,630	3,744	114
株主資本	18,762	19,140	378
資本金	447	447	-
資本剰余金	324	324	-
利益剰余金	18,022	18,400	378
自己株式	△31	△31	-
純資産合計	18,789	19,173	384
負債純資産合計	22,419	22,918	498
自己資本比率	83.8%	83.7%	△0.1pt

# 連結キャッシュ・フロー計算書

- ・ 賃貸開発事業において不動産の売却が進んだことにより棚卸資産が減少したこと及び法人税等の還付額を計上したことにより、営業活動によるCFが増加
- ・ 現金及び現金同等物の四半期末残高は増加、手元キャッシュは潤沢

(百万円)	2023年2月期 第2四半期	2024年2月期 第2四半期	増減額	内容
営業活動によるCF	△3,902	4,943	8,845	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 税金等調整前四半期純利益 974</li> <li>・ 棚卸資産の減少 1,188 (賃貸開発事業において不動産の売却が進んだため)</li> <li>・ 法人税等の還付額 2,695</li> </ul>
投資活動によるCF	△86	△271	△184	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 有形固定資産の取得による支出 176</li> </ul>
財務活動によるCF	△820	△377	443	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 短期借入金の純減少額 100</li> <li>・ 配当金の支払い額 277</li> </ul>
現金及び現金同等物の 四半期末残高	14,676	18,516	3,840	

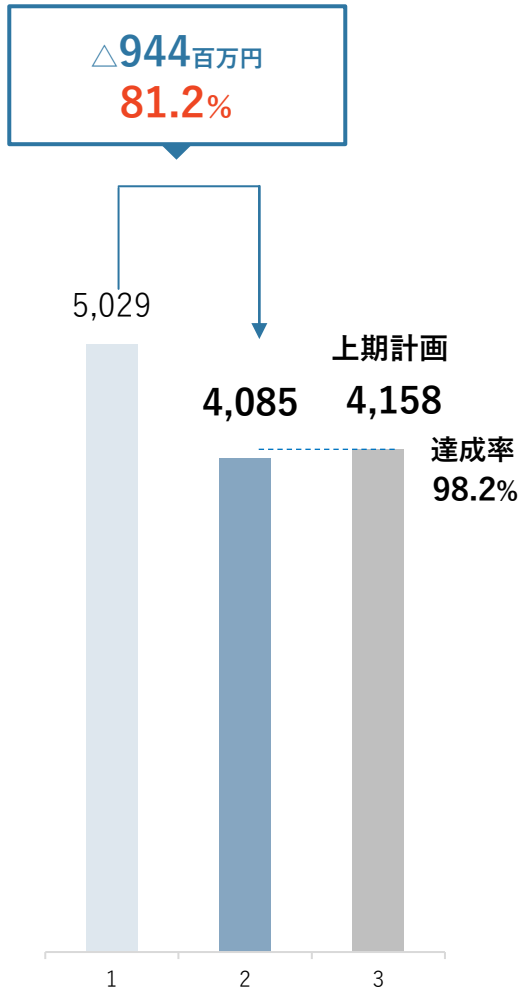
# セグメント別実績・今後の見通し



# 賃貸住宅事業 2024年2月期第2四半期実績

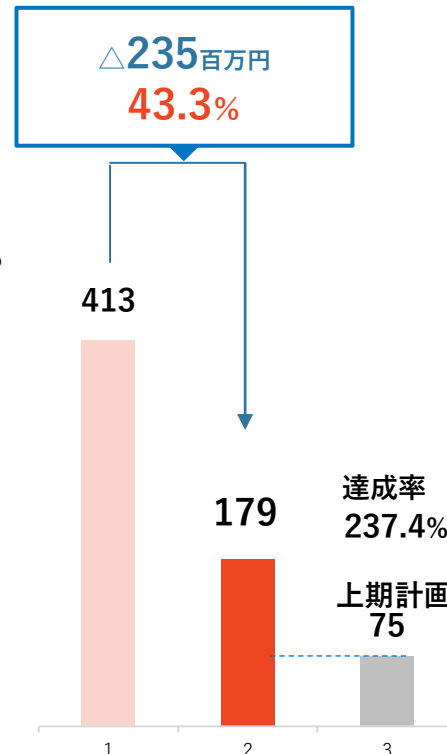
## 売上高

(単位：百万円)



## セグメント利益

(単位：百万円)



## 2024年2月期第2四半期実績

- ・売上高4,085百万円、前年同期比81.2%、計画比98.2%
- ・セグメント利益179百万円、前年同期比43.3%、計画比237.4%

好調だった前年同期並の売上水準には至らず、計画もわずかに未達となるも、先行指標である受注状況は計画通り進捗

- ・受注棟数21棟 (計画比100%)
- ・引き渡し棟数35棟 (計画比100%)
- ・着工棟数45棟 (計画比112.5%)
- ・1棟単価128.3百万円 (計画比128.3%)

## 2024年2月期予想

売上高前期比+2.4%増収、セグメント利益前期比-21.3%減益を見込む

### 【重点施策】

- ・原価高騰対策
- ・人員増強と人材育成
- ・新規情報源の開拓

## 1 資源高の影響による原価高騰対策

- 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

➡ 省エネ仕様を推進し、付加価値を考慮した販売単価の見直し

## 2 人員増強と人財育成

- 経験値の高い異業種からの若手営業職の積極採用  
コンサル力重視による提案型営業の促進

➡ 金融機関出身の管理職の人財、異業種からの人財を補強、計画以上の採用

- 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

➡ 営業部、課を新設しマネージャー増員による育成環境を整備

## 3 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）

➡ 既存システムを活用し、商談スピードの向上による顧客満足度アップ、成果の見える化、顧客情報共有の円滑化を実現

## 4

## 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、コンサル業、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）
- ・ 管理受託数拡大に繋がる紹介先の開拓

➡ 新パートナーズ組織の発足により、コンサル業及び士業を中心に開拓進める  
主要金融機関等との協業、関係強化による紹介活動の拡大にも取り組み中

## 5

## 付加価値の高い差別化新商品の開発

- ・ 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  
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

➡ 都内における東京ゼロエミ住宅仕様の採用を更に促進中

1

## 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能力に見合う報酬の提案（技術系）

- ➡
  - 異動により人員配置を適正化、顧客へのアフターサポートを堅持
  - 即戦力の採用強化を継続

- 人財育成強化

- ➡
  - 協力業者も含めた積極的な外部研修の実施により安全衛生管理を強化
  - 若手管理職の登用による組織の活性化
  - 現場担当者の資格取得推進、将来の人員不足へ備える
  - 現場担当者による改善提案活動を推奨し、問題意識の醸成と現場リーダーの育成を促進

2

## DX化促進

- 付加価値の高い差別化設計のAIサポート

- ➡ 斜線解析ソフトの本格稼働による天空率計算の効率化

## 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）、工場生産チームの改善

- ▶ 新型式を運用開始しコストダウンを促進
- ▶ 外部コンサル・専門チームを導入し効率改善に取り組中

- 購入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

- ▶ 協力業者を新規開拓し取引増大を推進中

## 2 人員増強と人財育成

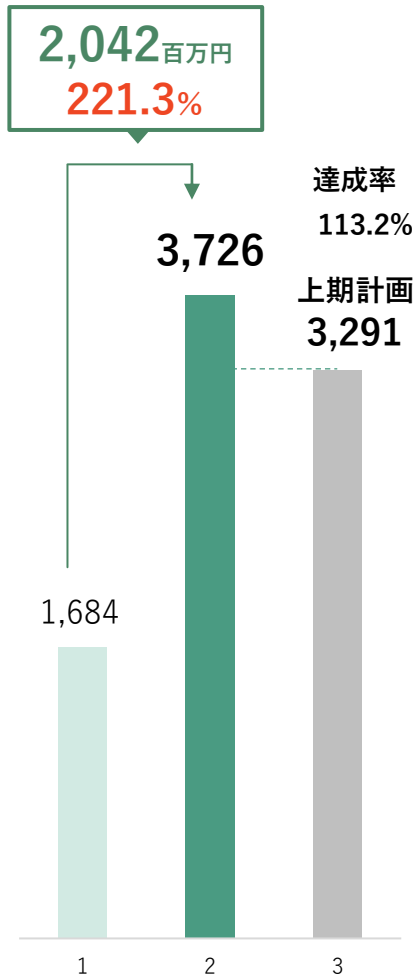
- 将来の技術職不足の解消に向け、スキルの高い即戦力採用強化

- ▶ 生産管理担当者及び技術開発担当者を採用、継続採用中

# 賃貸開発事業 2024年2月期第2四半期実績

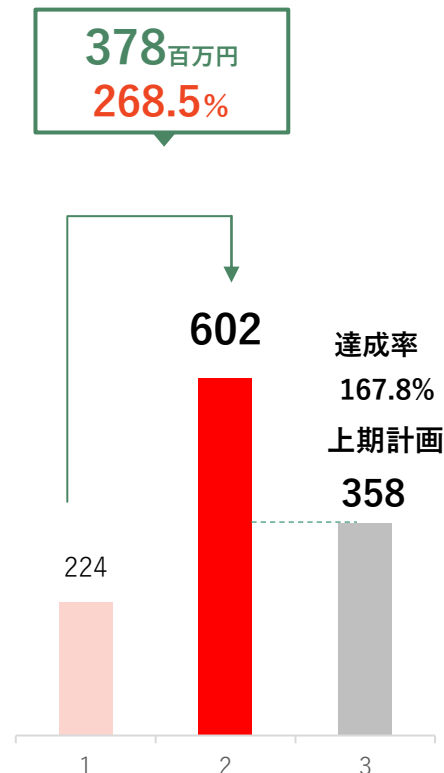
## 売上高

(単位：百万円)



## セグメント利益

(単位：百万円)



## 2024年2月期第2四半期実績

- ・売上高3,726百万円  
前年同期比 221.3%、計画比113.2%
- ・セグメント利益602百万円  
前年同期比268.5%、計画比167.8%

前期契約済の物件引き渡しが集団し、さらに第2四半期連結累計期間に1件の土地引き渡しを積み増したため、大幅な増収増益を達成

## 2024年2月期予想

売上高・セグメント利益ともに増収・増益を見込む

### 【重点施策】

- ・利益率の向上
- ・組織力の強化
- ・資金効率の改善

## 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及び仕様の改善、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

- ➡ 角地に特化した仕入活動を推進、見栄え良く富裕層からの評価も高い
  - 新規仕入物件において、外部設計事務所を起用しゲストのニーズに更に適合した空間設計及び仕様、外観・外構計画を採用

### My Style vintage駒沢

- 東急田園都市線「駒沢大学」駅5分
- 総戸数18戸
- 2023年5月竣工
- 三方道路角地



2023年5月撮影



配置図

## 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及び研修、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

- ➡ **管理職も含め採用は順調に進捗**
- **ルール・マニュアル整備と研修充実により規律強化**  
下期に向け評価制度改正方針決定
- **セレ10社からの仕入れもあり協力業者との関係も充実**
- **広く紹介依頼する営業から限定紹介の販売へ**



## 3 事業成長に向けた資金効率の改善

- リピート及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

➡ リピーターや販売実績のある当社の物件をよく知る提携業者等の紹介業者への限定紹介から建築条件付土地販売の実績を作り資金効率を改善、第2四半期の売上、利益に貢献

## 4 脱炭素社会に向けた省エネアパートの推進

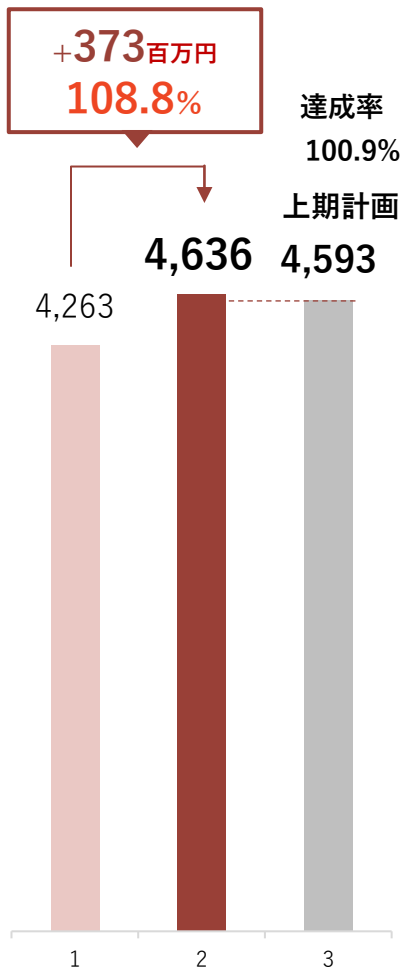
- 全物件において、東京ゼロエミ住宅（省エネ・太陽光発電住宅）仕様の採用

➡ 新規仕入物件全件で東京ゼロエミ仕様採用済、最高水準の断熱性能を持つ省エネ仕様の標準化により販売顧客にも好評

# 賃貸経営事業 2024年2月期第2四半期実績

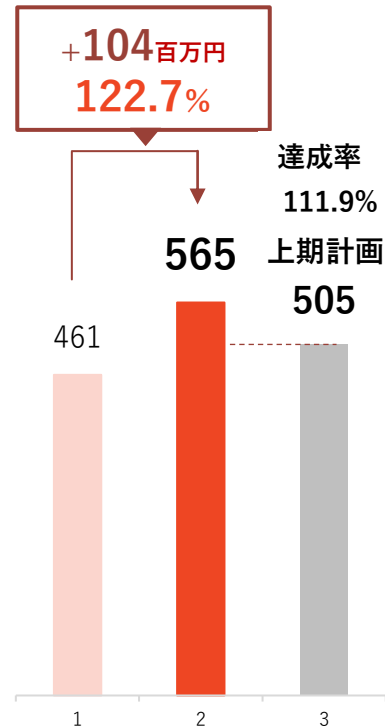
## 売上高

(単位：百万円)



## セグメント利益

(単位：百万円)



## 2024年2月期第2四半期実績

- ・売上高4,636百万円  
前年同期比 108.8%、計画比100.9%
- ・セグメント利益565百万円  
前年同期比122.7%、計画比111.9%

ゲストとオーナーさまの満足度につながるサービス面の維持・向上に努めた結果、高水準の入居率（8月末時点で97.6%）を維持し、増収増益

## 2024年2月期予想

売上高前期比+6.3%増収、  
セグメント利益前期比+2.3%増益を見込む  
【重点施策】

- ・管理受託率の向上
- ・オーナーサービスの強化
- ・業務改善促進による生産性向上

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

➡ 建築受注前の顧客同行訪問を強化。賃料査定時のプラン改善提案とあわせ、外部のAI査定システムを活用した効率的かつ納得感のある高採算の事業提案を実施

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さま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

➡ 新オーナーサービスは6月度より運用を開始済。オーナーさまへのサービス提供強化のため「セレパートナーズ倶楽部」WEBサイトのリニューアルを完了済、更なる満足度向上

## 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
- オーナーさま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

➡ **新たな委託契約を締結し、リーシングパートナー企業との関係強化による業務品質の向上に繋げる**  
 また新定額精算商品として、入居中修繕費用の大部分をカバーする「セレスマートリペアシステム」を導入、販売拡大を目指す

## 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からのスタートを予定

➡ **外部コンサル会社と連携し業務課題の整理を完了、必要人員を確保し来期稼働を予定**

# 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%	33.5%

※ 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。

# 「ビジョン2030」策定について

# 「ビジョン2030」策定について

2030年に向けて“ありたい姿”を定め、その実現のための長期経営ビジョン「ビジョン2030」を策定する予定です（2025年2月期首開始）。「ビジョン2030」は、さらに長期の経営ビジョンである「CEL未来戦略」の実現に向けた**通過点**との位置づけです。

## 「ビジョン2030」策定の背景

2024年3月で上場から2年を迎え、また、社内体制の変更も進めていますが、今一度、私たちの理念に立ち返り、今後の更なる持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を達成するため、将来の“ありたい姿”を定め、その実現に向けた方針や戦略を明確にするために策定します。

多面的経営のための  
グループ再編

株式上場・公開  
(2022年3月)

2022

2030

「ビジョン2030」ありたい姿  
企業価値の極大化と物心両面の幸せの実現

アパートメーカーとしてのニッチトップ

高付加価値追求による粗利益率の向上

## 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。





# 「ビジョン2030」 ありたい姿の構成要素

「ビジョン2030」 ありたい姿  
『企業価値の極大化と物心両面の幸せの実現』

「社会に信頼される企業文化  
の醸成」

- 法令遵守だけでなく、倫理観や公序良俗などの社会的な規範に従い、公正・公平に業務を遂行して、社会との信頼を築く

「事業で社会貢献をする  
実感を得る」

- 事業そのものを通して、社員一人ひとりが社会貢献に紐づいているという実感を醸成させる

『アパルトメーカーとしての  
ニッチトップ』

『高付加価値追求による  
粗利益率の向上』

- ニッチャーとして差別化戦略をとり、独創性を発揮して企業価値を向上させる

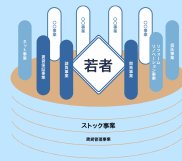
“ありたい姿”を達成するために計数目標を設定する

- 計数目標を達成することを前提に社員の物心両面の幸せを実現させる。この両輪を実現させることを主眼とする

# 「ビジョン2030」戦略方針

## 経営方針

- 持続可能な安定的成長
- 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ことではなく、**身の丈に合った堅実経営**を貫き永続企業を目指します



## 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
- 竹林のよう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



## セレフィロソフィ

- 永続企業のための経営の羅針盤
- 企業理念・事業目的を実現させるために**次世代の経営陣・社員が持つべき判断基準・行動指針**

## 「ビジョン2030」

「持続可能な安定的成長」のための計数目標に対しては、本業を中心に経営資源を集中する。  
**あくまで本業の付加価値を高めるために、本業及び本業周辺ビジネスの多面的経営の展開により達成する**

# 「ビジョン2030」 人的資本経営

- 企業価値を高めていくためには**人的資本は経営の根幹**に位置付けられるものとらえています。
- “ありたい姿”をいかに実現するかという観点から人財戦略を策定・実行して持続的な企業価値向上を目指します。

## 「ビジョン2030」に紐づく人財戦略の策定・実行

### 1 人財の活性化

- 従業員エンゲージメントの向上
- リスキリングを通じた人財活用
- 多様性の確保

### 2 人財育成

- キャリアパスの明確化
- 次世代経営者の育成
- 研修体制の充実化

### 4 人財に関する環境整備

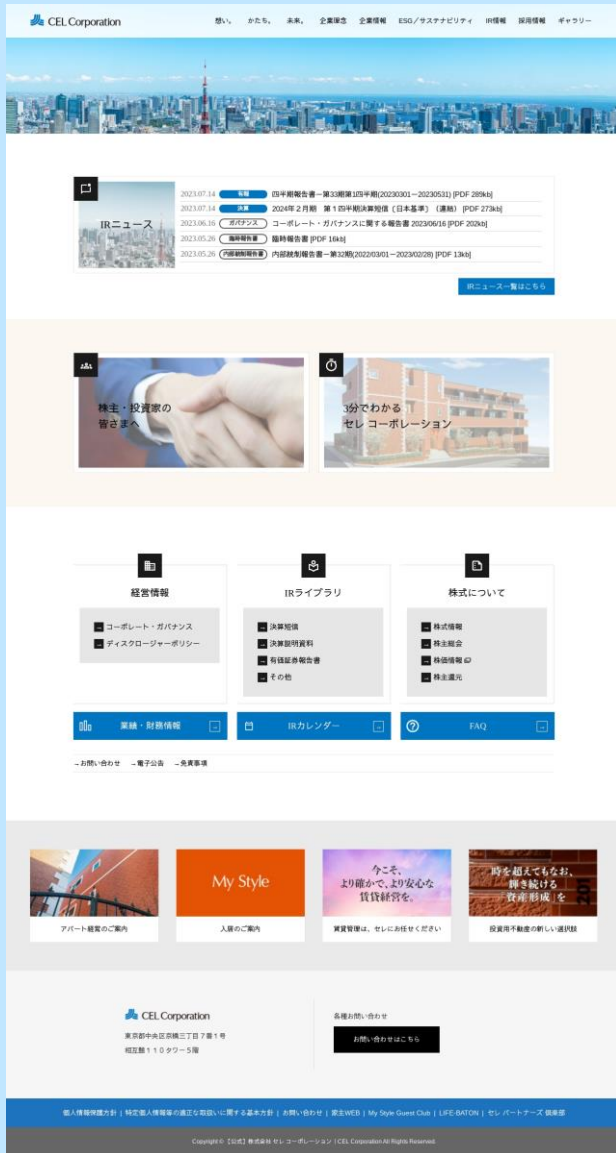
- 給与、休暇、雇用、組織等の制度見直し
- 時間や場所にとらわれない働き方
- 心身ともに人財の健康を図る

### 3 人財獲得

- 価値創造を支える専門性の高い多様な人財の採用
- 次世代を担う若手の採用
- 新卒・中途を含む採用戦略の策定



# 株主及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ますよう、  
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	東京証券取引所市場第二部（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、価値観を託しています。

**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。



# 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**



- ・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。



カチオン電着塗装



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**

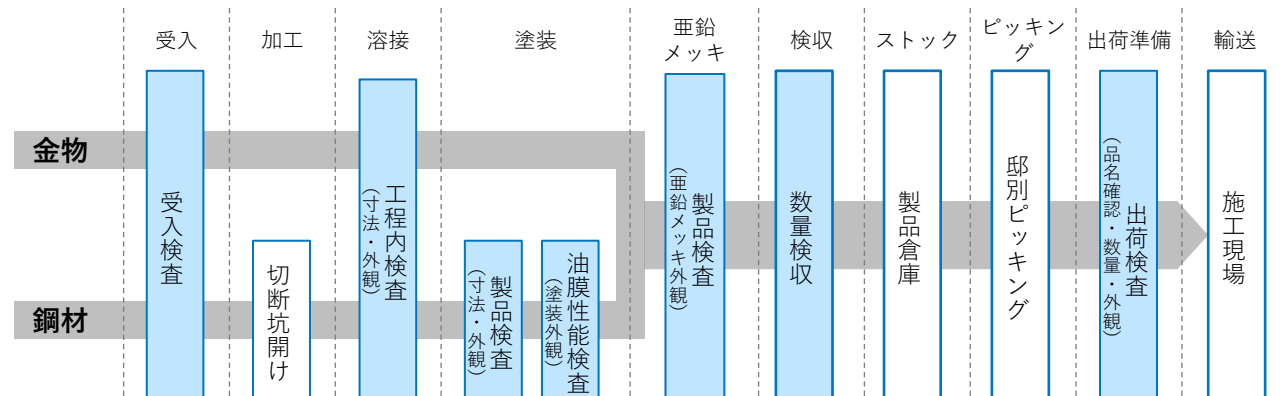


ISO 9001



MS  
CM018

製造工程概要図



厳正な検査体制

# 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、2023年は回復傾向が強まる）

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(2023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

約**25%**

※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

東京圏で従来型の住空間に  
不満・やや不満を持つ若者

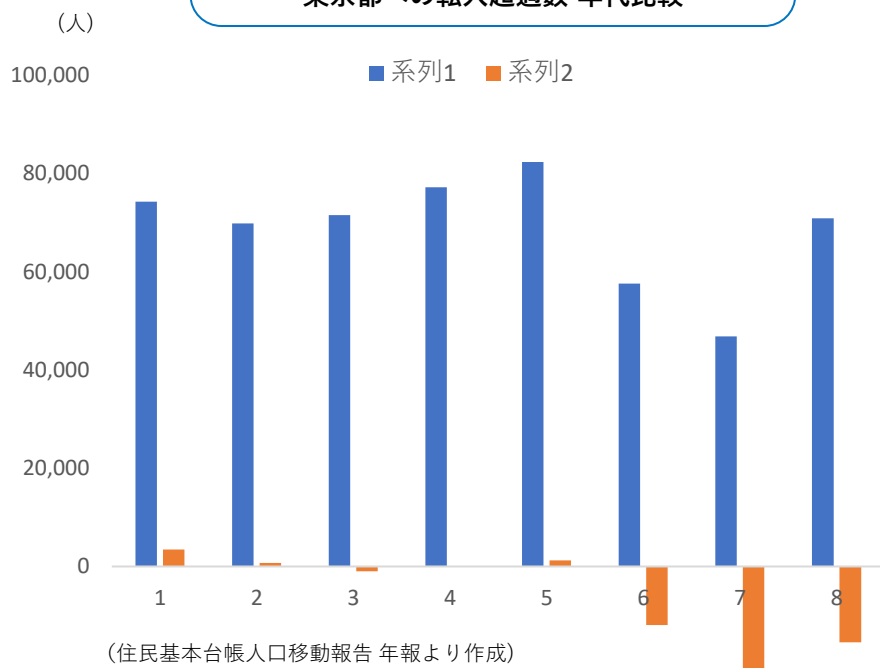
約**50万人**

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



2023年は転入超過傾向が強まり、特に20代の若者は  
コロナ禍前を上回る水準。

（東京都の有効求人倍率も

2022年12月：1.68倍→2023年5月：1.76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

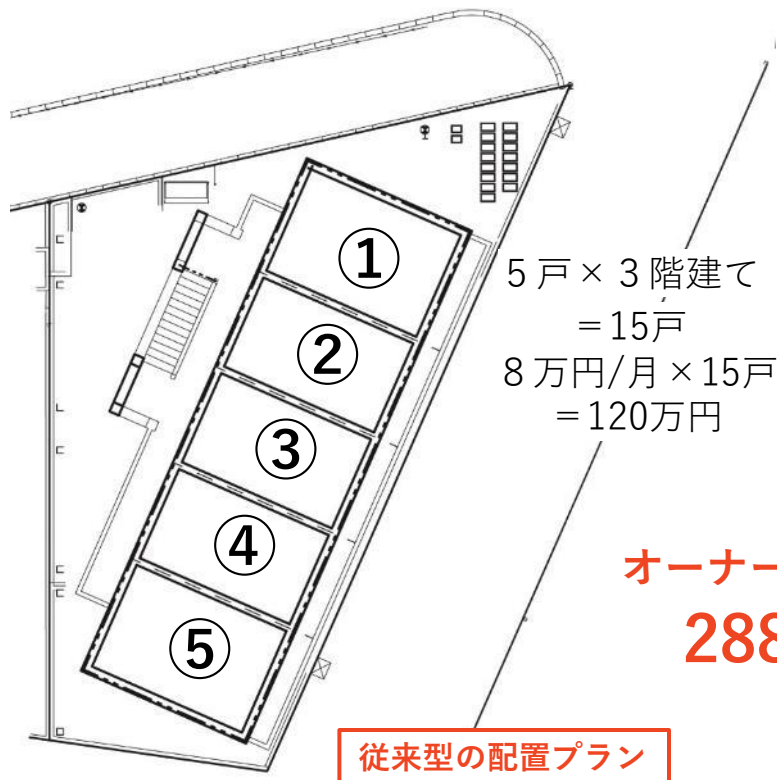
高額な設備投資と、長期の研究・試験・開発が必要。他社が追随することが難しく、  
新規参入に関しては障壁が高い「ニッチトップ市場」

# 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”**。

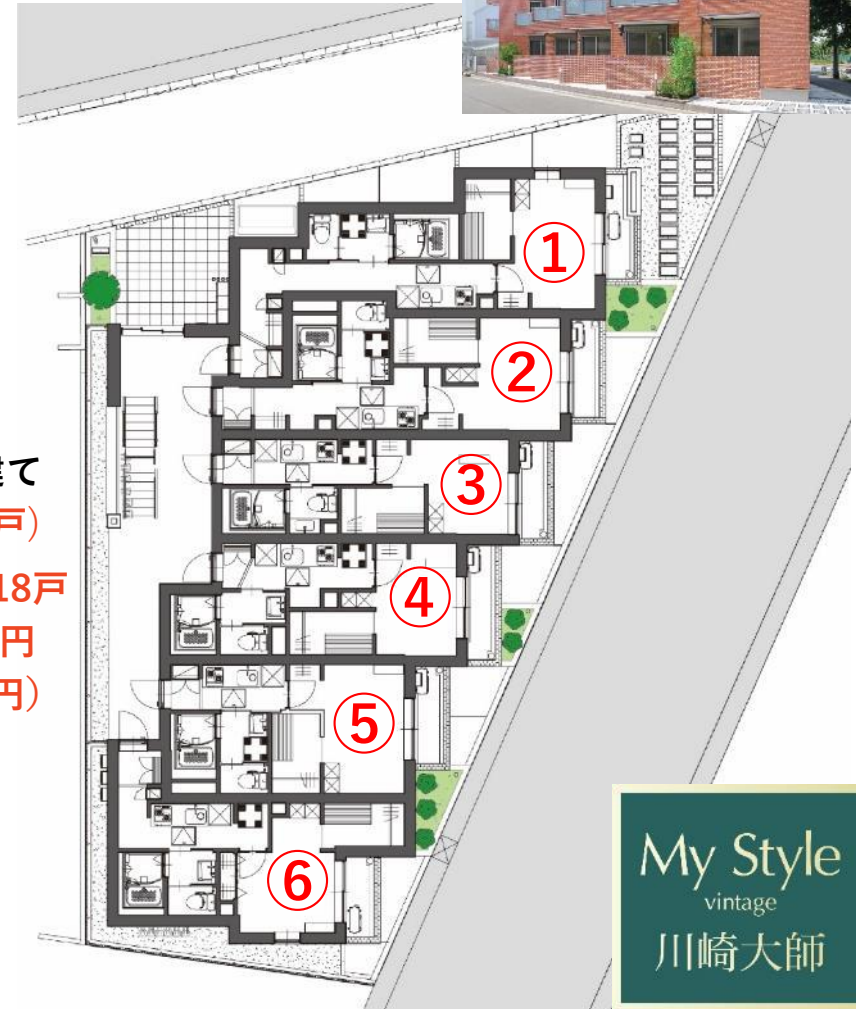


0.5Pサイズ(45.5cm)のWブレースを採用することによって自由度の高い設計プランを可能にし敷地形状への対応力がさらに増強。



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

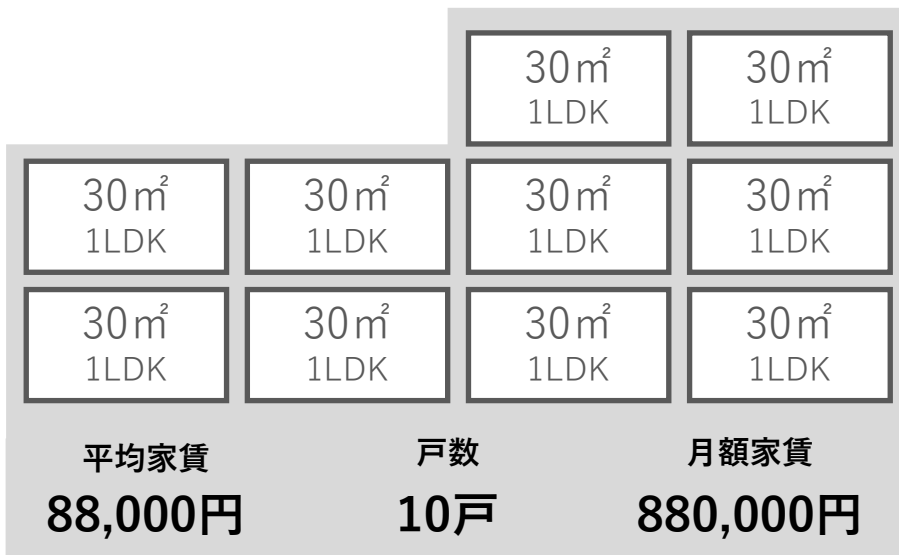
オーナーさま年間収益  
**288万円増**



# 事業の優位性

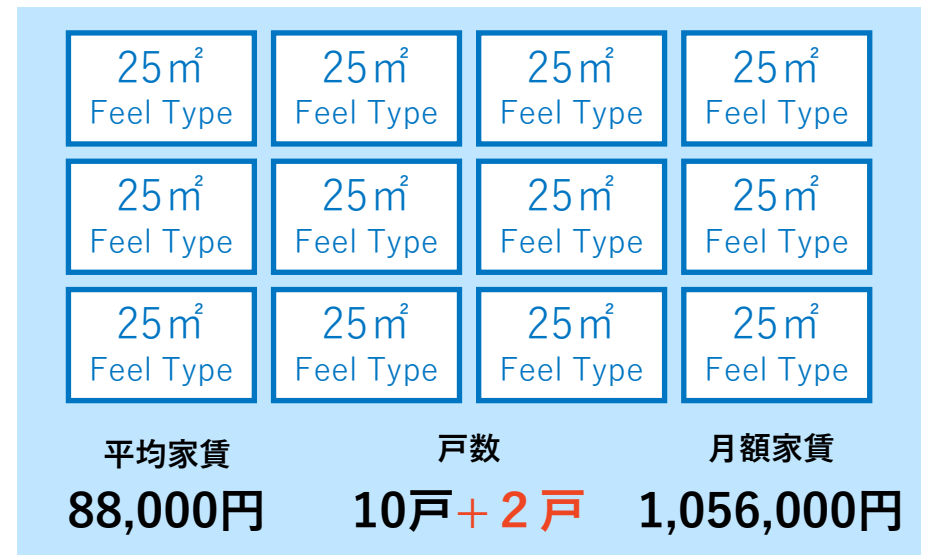
- 25㎡ほどの一般的なワンルームの広さで1LDKのような暮らし方を実現する「Feel Type」なら、オーナーさまは2戸分の収入が増え、セレは2戸分請負金額が増える、というWIN WINの関係を構築。

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歩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倍の剛性強化を実現。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」仕様アパート “My Style vintage 駒沢”を開発

# 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**”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

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

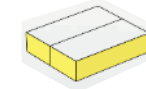
※ 三菱総合研究所では、パワーカップルの定義を共働きで夫の年収が600万円以上、妻の年収が400万円以上の世帯年収1,000万円の夫婦を指すとしています。

## Feel Type

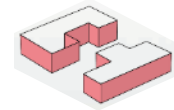
くつろぐ、たべる、ねむる、  
それぞれの「場」をつくる  
『ワンルームを1LDKへ』という発想

(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」

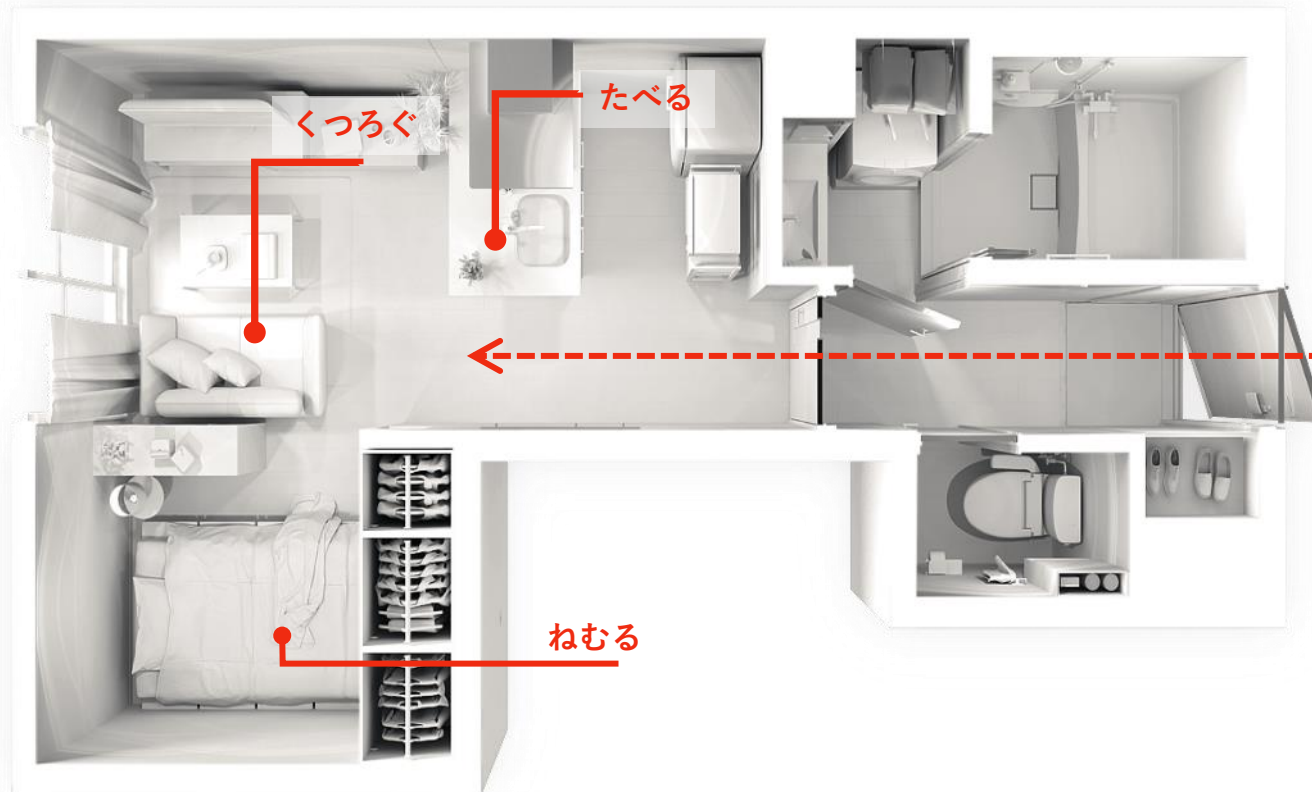


従来型の空間



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

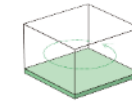


玄関から  
ベッドスペースが  
見えないレイアウト

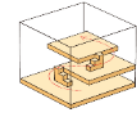
## Fusion Type

『 $m^2$ 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

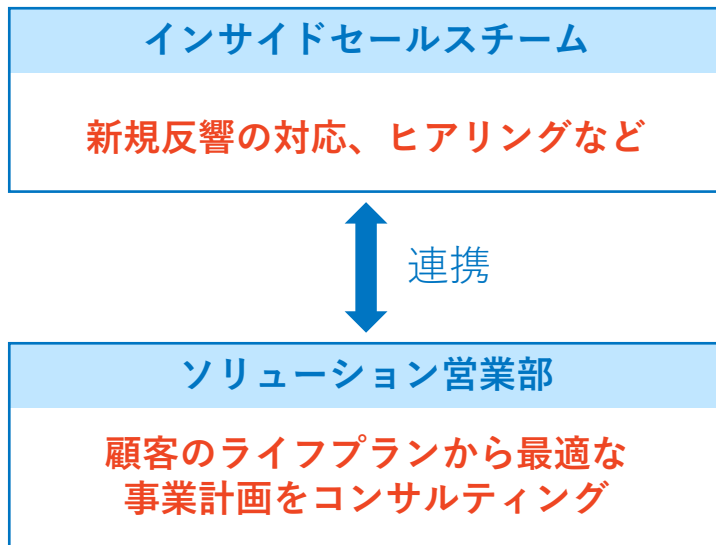


# 事業概要

# 事業概要：賃貸住宅事業

# 事業概要：賃貸住宅事業（アセットマネジメント本部）

- “**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ソリューション営業部に引継ぎ、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。



(※) アセットマネジメント本部所属社員のFP資格保有率（2023年8月31日時点）

# 事業概要：賃貸住宅事業（建設本部）

- 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

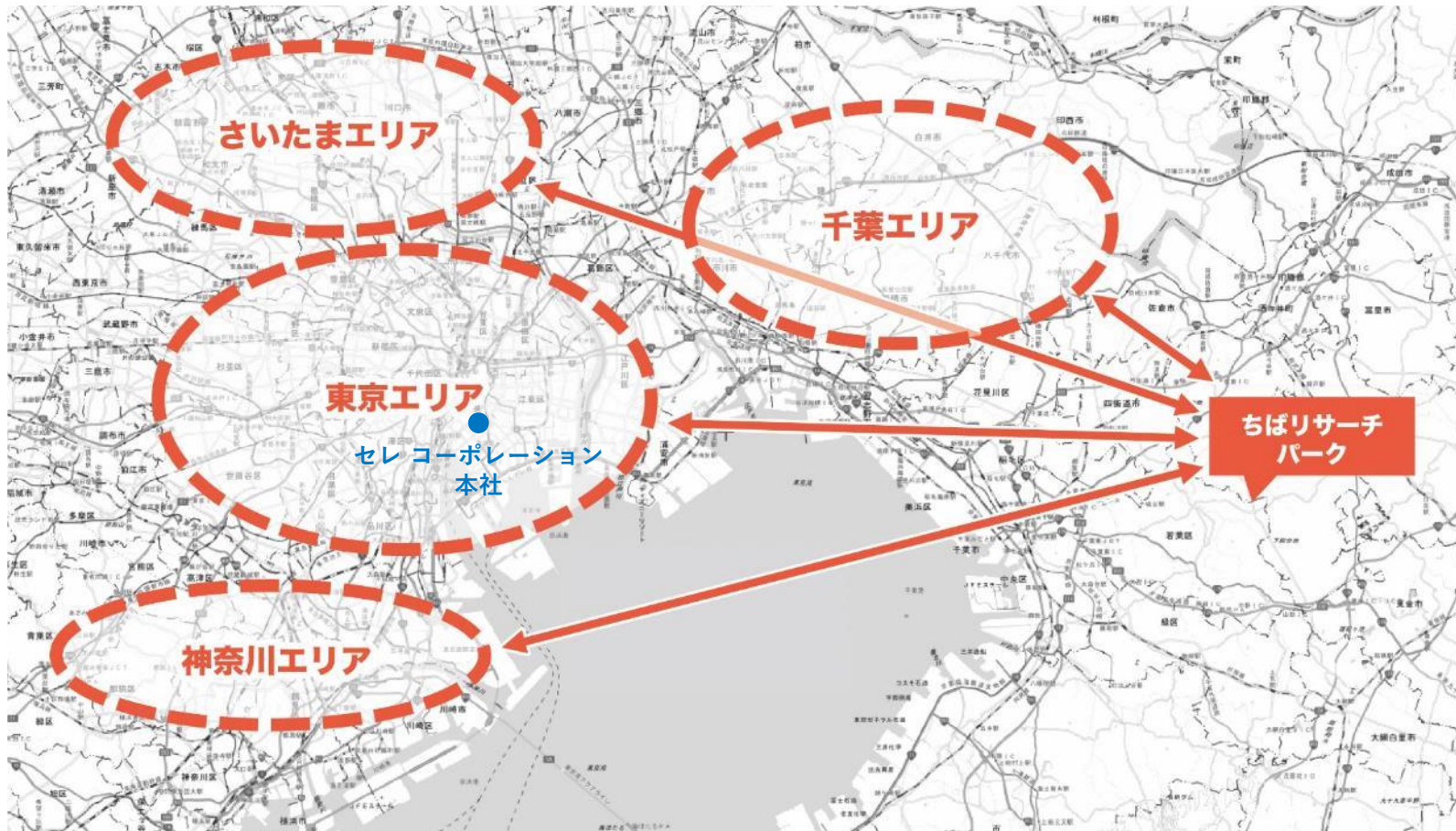
211社





# 事業概要：賃貸住宅事業（生産本部）

- **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（生産本部）

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**により当社従来の構造体と比べ主要鋼材の約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 $\mu$ ・**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

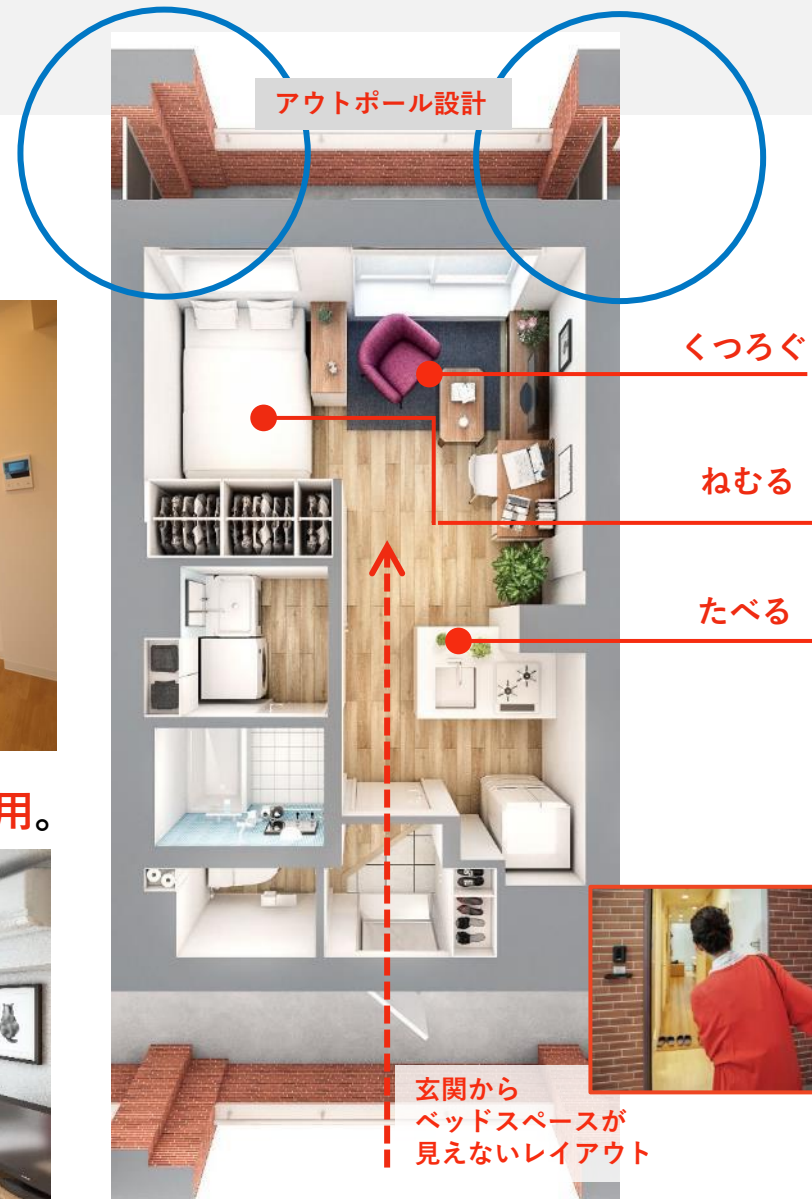
# 事業概要：賃貸住宅事業（生産本部）

- 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。

M4



リビング側にハイサッシを採用。



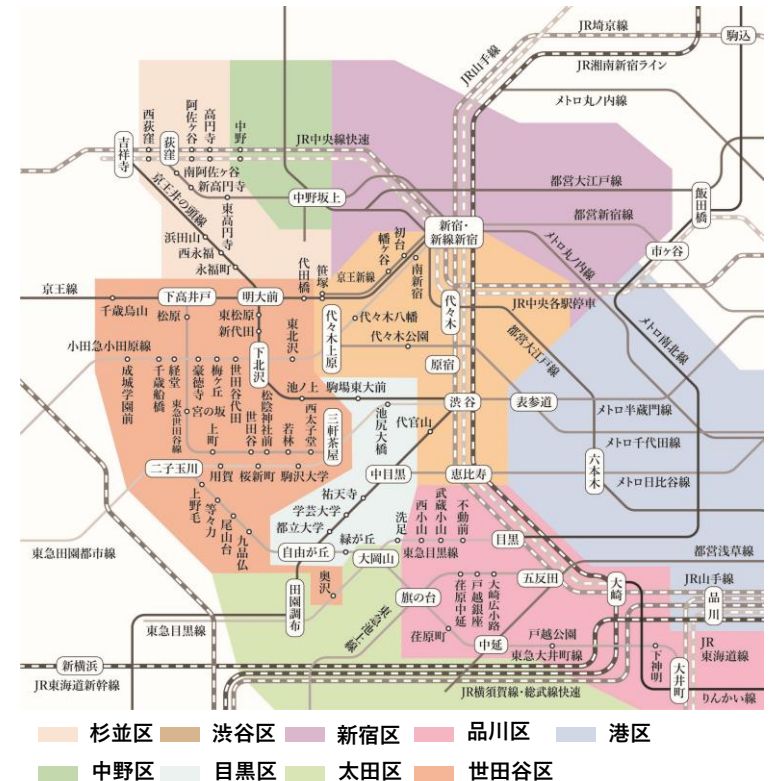
# 事業概要：貸貸開発事業

# 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**の角地に特化した**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。



My Style vintage 豪徳寺



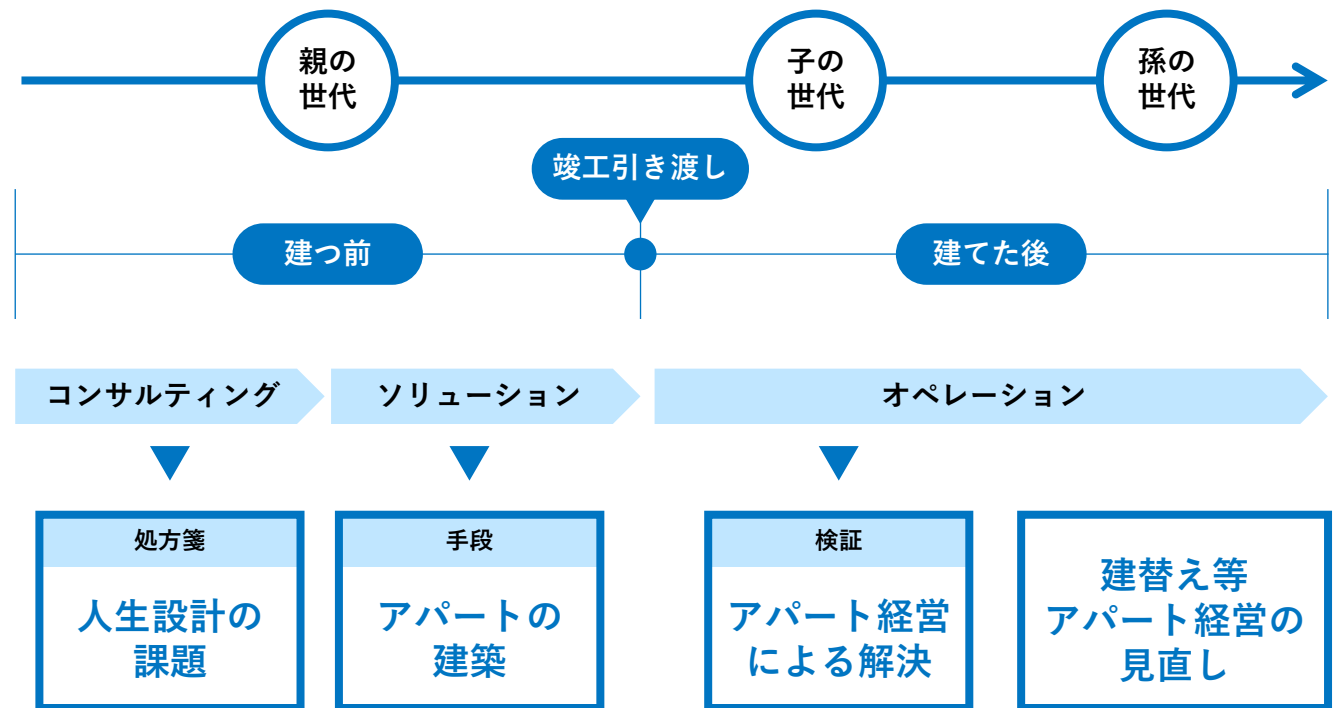
# 事業概要：貸貸経営事業

# 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71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





# 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（2018年）。“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1,735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

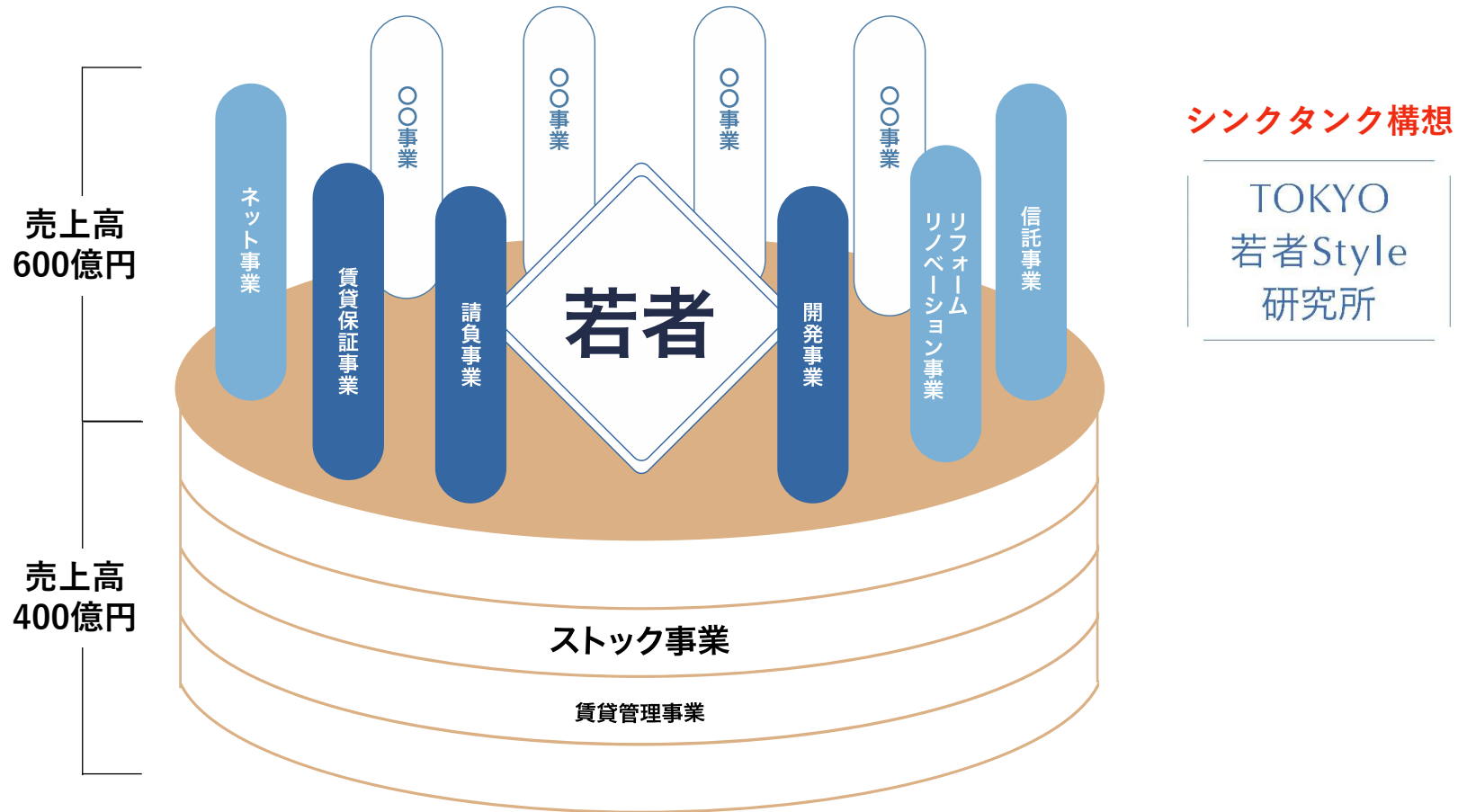
My Style vintage 新築	My Style vintage 新築	My Style vintage 新築
<b>My Style vintage 小岩東</b> 駅前から連なる商店街の賑わいを楽しむ日常。秋葉原、新宿へダイレクトアクセス。 📍 東京都江戸川区西小岩 5-11-(5) 🚗 中央・総武線 小岩駅 徒歩約7分 📅 2024年1月予定	<b>My Style vintage 南台</b> 📍 東京都中野区南台3-37-(3) 🚗 東京メトロ丸ノ内線 方南町駅 徒歩約10分 📅 2023年12月上旬予定	<b>My Style vintage 明大前ヒルズ</b> 📍 東京都世田谷区羽根木2-18-6 🚗 京王電鉄京王線 明大前駅 徒歩10分 📅 2023年7月下旬
<b>My Style vintage 狭山ヶ丘</b> 📍 埼玉県所沢市狭山ヶ丘1-2486-(11) 🚗 西武池袋線 狭山ヶ丘駅 徒歩8分 📅 入居中(満室)		

※ 2023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。



# CEL未来戦略： TOKYO 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“**TOKYO 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、建築・デザイン学科との産学連携プロジェクトを推進。

## シンクタンク構想

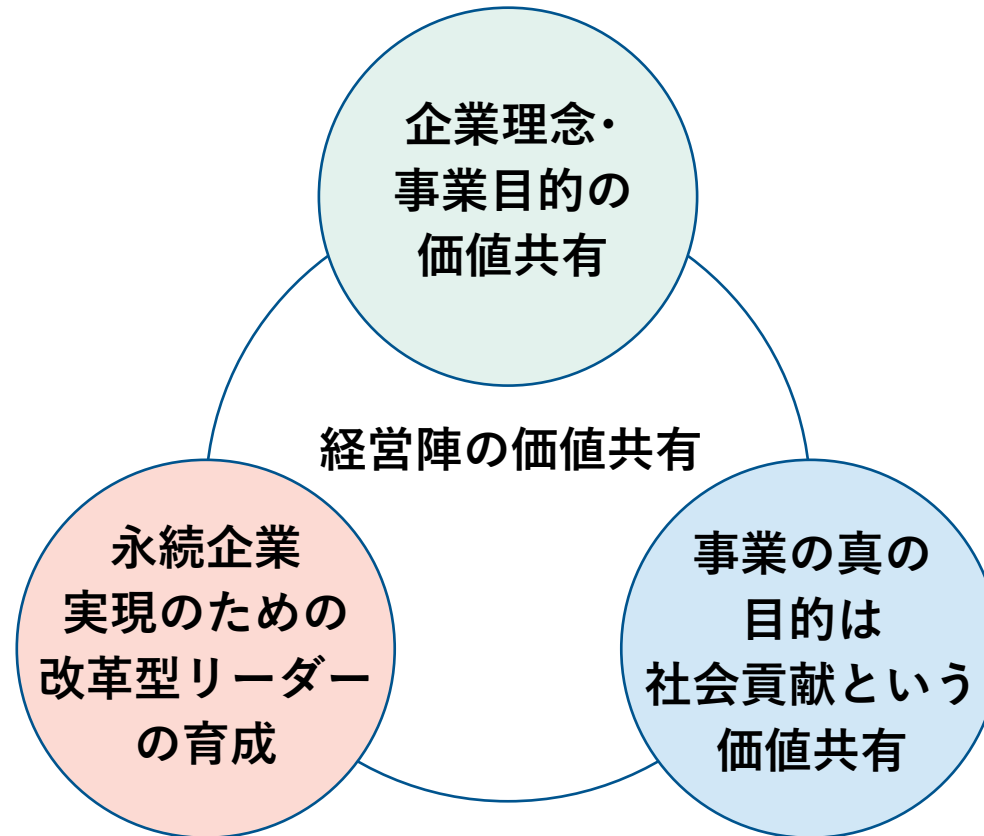
TOKYO  
若者Style  
研究所



# 【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

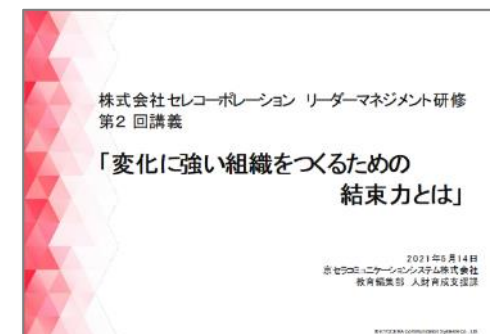
- ・ 価値観を共有し、職場の一体感を生む
- ・ 達成感や喜びを感じられる風土を醸成
- ・ コミュニケーションの円滑化

## 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

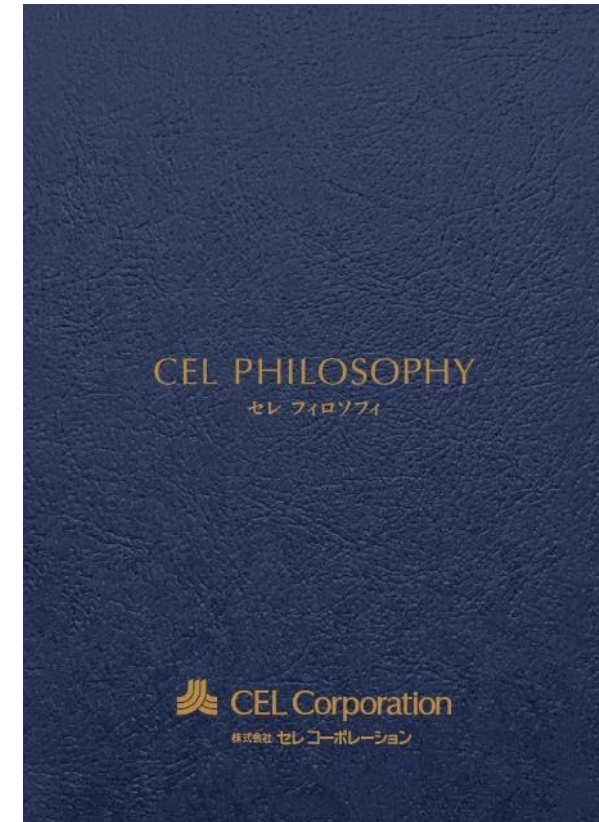
- ・ 市場の変化に迅速に対応
- ・ 会社の隅々まで実態がよく見える
- ・ タイムリーかつ正確な経営判断を行う



# 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、事業永続に必要と  
なる経営哲学を、創業者の人生経験を踏まえて  
幅広く編纂している。

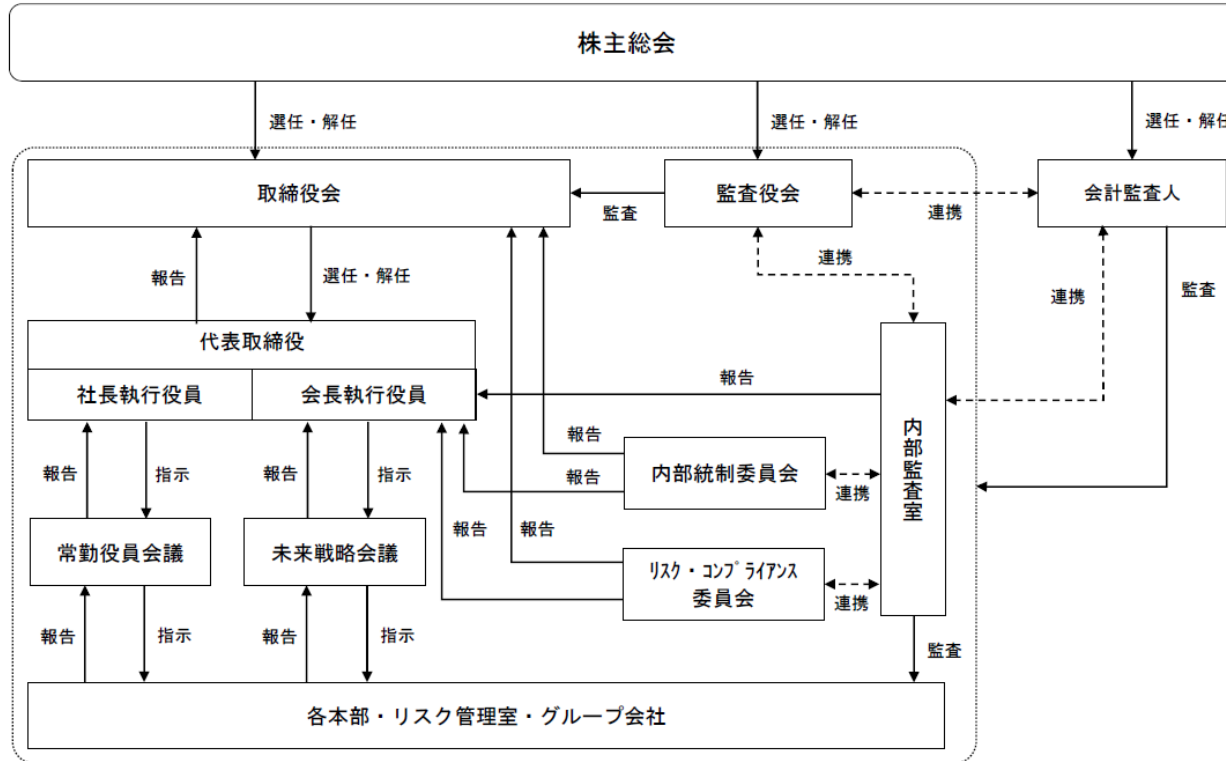




# コーポレート・ガバナンス体制

# 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、代表取締役が務め、取締役8名から構成されています。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。

### (未来戦略会議)

未来戦略会議は、常勤取締役7名で構成し、原則として月1回開催。会社経営の基本方針・中期経営計画の策定など将来の戦略や経営に関する重要な事項について協議する。

### (常勤役員会議)

常勤役員会議は、会長執行役員を除く常勤取締役6名で構成し、原則として月2回開催。生産性向上や収益力改善等、会社運営の執行に関する重量事項の決議及び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について協議する。

### (内部統制委員会)

代表取締役会長執行役員直轄機関の内部統制委員会を設置。取締役常務執行役員大嶋正史が委員長を務め、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。

### (リスク・コンプライアンス委員会)

代表取締役会長執行役員直轄機関のリスク・コンプライアンス委員会を設置。代表取締役会長執行役員神農雅嗣が委員長を務め、常勤取締役6名、常勤監査役、社外監査役1名で構成。

### (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会長執行役員直轄の内部監査室に専任者2名。

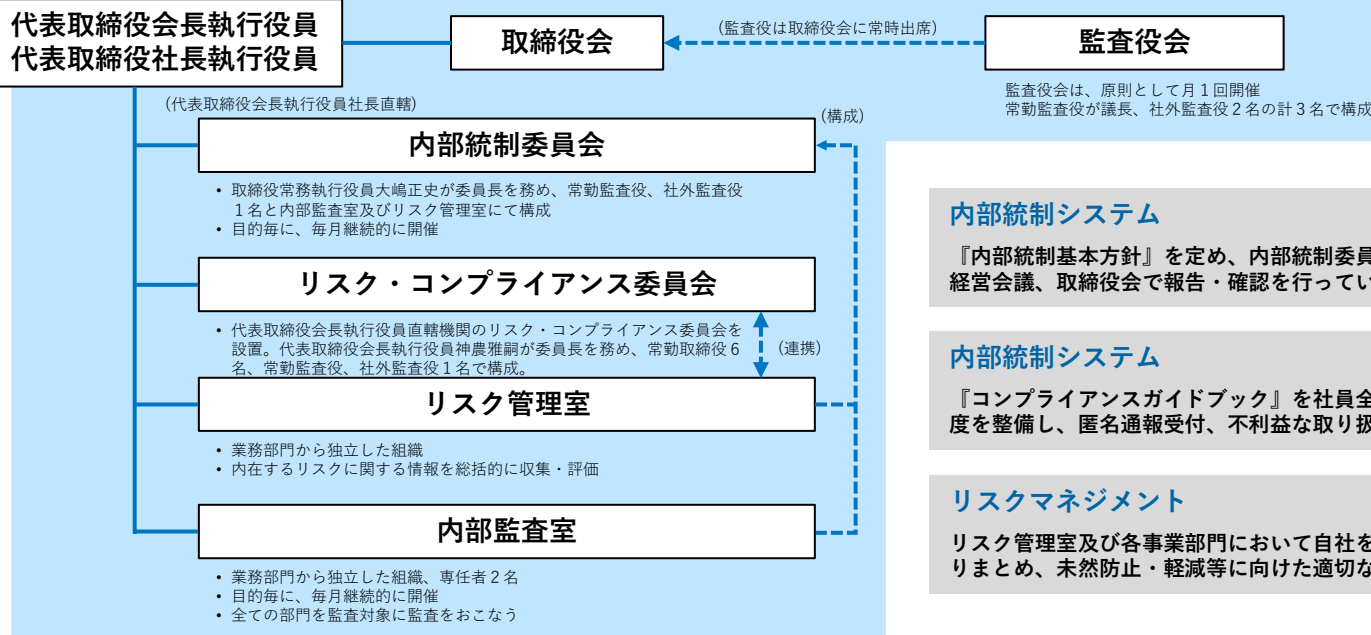
### (会計監査人)

当社の会計監査はEY新日本有限責任監査法人に委嘱。

# 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

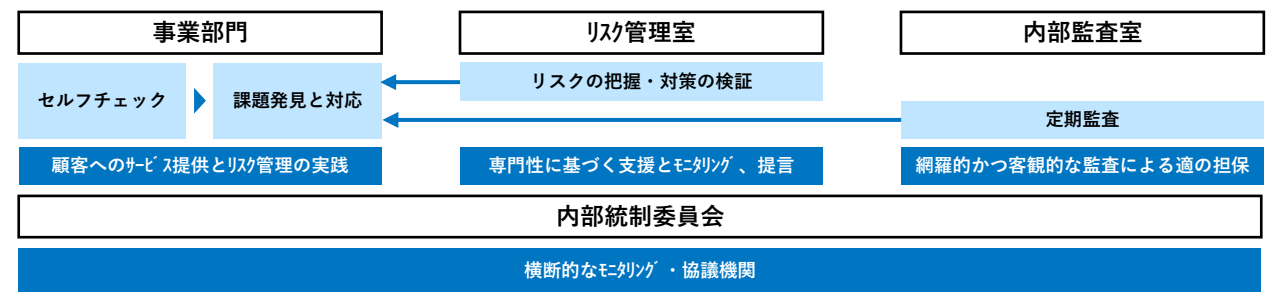
### 内部統制システム

『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。