

2024年2月期 決算説明資料

株式会社 セレ コーポレーション

2024年4月

目次

会社概要	P2
「ビジョン2030」	P4
2024年2月期業績	P19
2025年2月期業績見通し	P29
セグメント別実績・今後の見通し	P33
株主還元	P48
Appendix	P51

※：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

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	若者向け賃貸アパートの企画・設計・施工、不動産の開発・販売、アパートの管理受託
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（2024年2月29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	180名（2024年2月29日時点）※役員・臨時従業員を除く ※臨時従業員数（契約社員等）：35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）

「ビジョン2030」

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**でなければならぬと考えます。

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

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**若者たち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。

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。

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**永続企業を目指す**ことです。

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。

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。

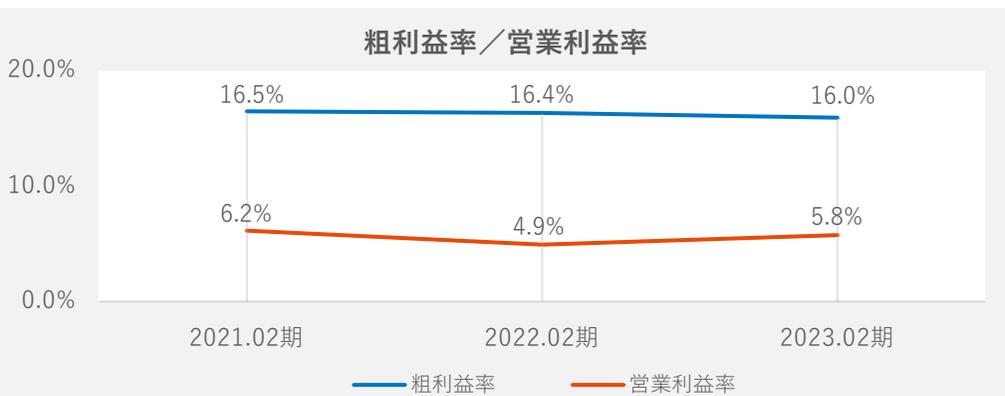
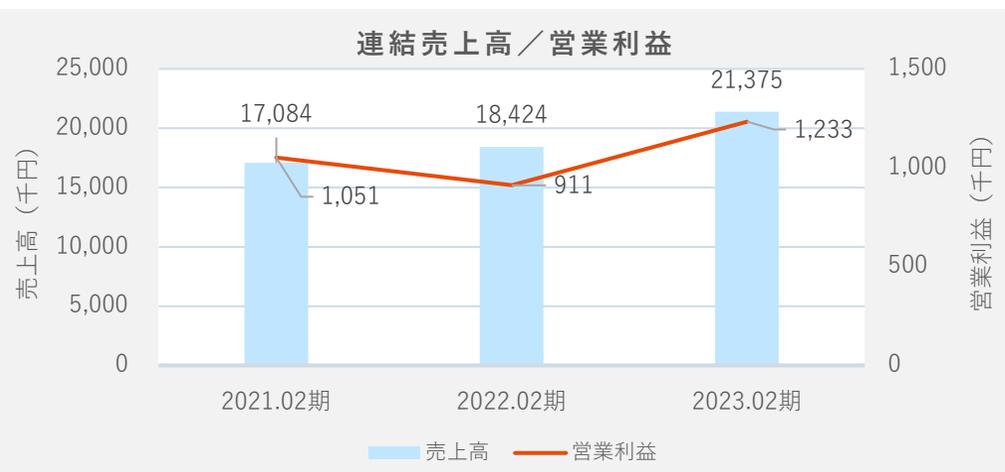
そして、自らも変化することを恐れず、変化することに積極果敢に挑んでいくことが重要です。

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。

振り返り／現状認識

- 新型コロナウイルス感染症など先行き不透明な状況下においても、業績は安定的に推移し、また、将来を見据え技術改革、人財、デジタル化など戦略的な投資も実施してきました。
- 今後、新たな経営体制により、永続企業として社会に貢献し続ける体制を盤石なものとし、更なる持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る必要があると認識しています。

連結業績推移（過去3カ年）



重点実施項目（過去3カ年）

経営体制・基盤

新規上場

賃貸開発事業
開始

アメーバ経営
導入

セレフィロソフィ
完成

品質・開発等

千葉工場本格稼働

ISO9001
認証取得

脱炭素社会に向けた
取組み
(ゼロエミ住宅、「ZEH」化)

2030年に“ありたい姿”

- 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」を策定します。「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（**次世代の経営者へのバトンタッチ**）。

「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

CEL未来戦略

- “若者たち”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“**アパート専門メーカー**”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
- 若者たち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

ビジョン2030
企業価値の極大化と物心両面の幸せの実現 

アパート専門メーカーとしてニッチトップの実現

高付加価値追求による粗利益率の向上

ビジョン2030 『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、社会との信頼を築いていきます
- 取引先からの接待は受けません。公正・公平性に疑義がないように身を律します。コミュニケーションを否定するものではなく、その場合は当社が接待をいたします

『事業で社会貢献をしている 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ます

アパート専門メーカーとして ニッチトップの実現

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ます

ビジョン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します。**数字ありきではなく、理念・戦略ありき。**

ビジョン2030全社戦略コンセプト

- 「ビジョン2030」の基本戦略のコンセプトは、「セレフィロソフィ」と「CEL未来戦略」の原理原則に基づき、あくまで本業の付加価値を高めるため、本業及び本業周辺ビジネスの多面的経営の展開により目標を達成することを目指します。

セレフィロソフィ

- ニッチャーであれ
- 企業の実力は本業で稼ぐ力で測られる
- いたずらに規模を追わず身の丈を知るべし
- 事業そのもので社会貢献をすべし
- 想いは達成できる

CEL未来戦略

- ”若者たち”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”アパート専門メーカー”として多面的経営に展開

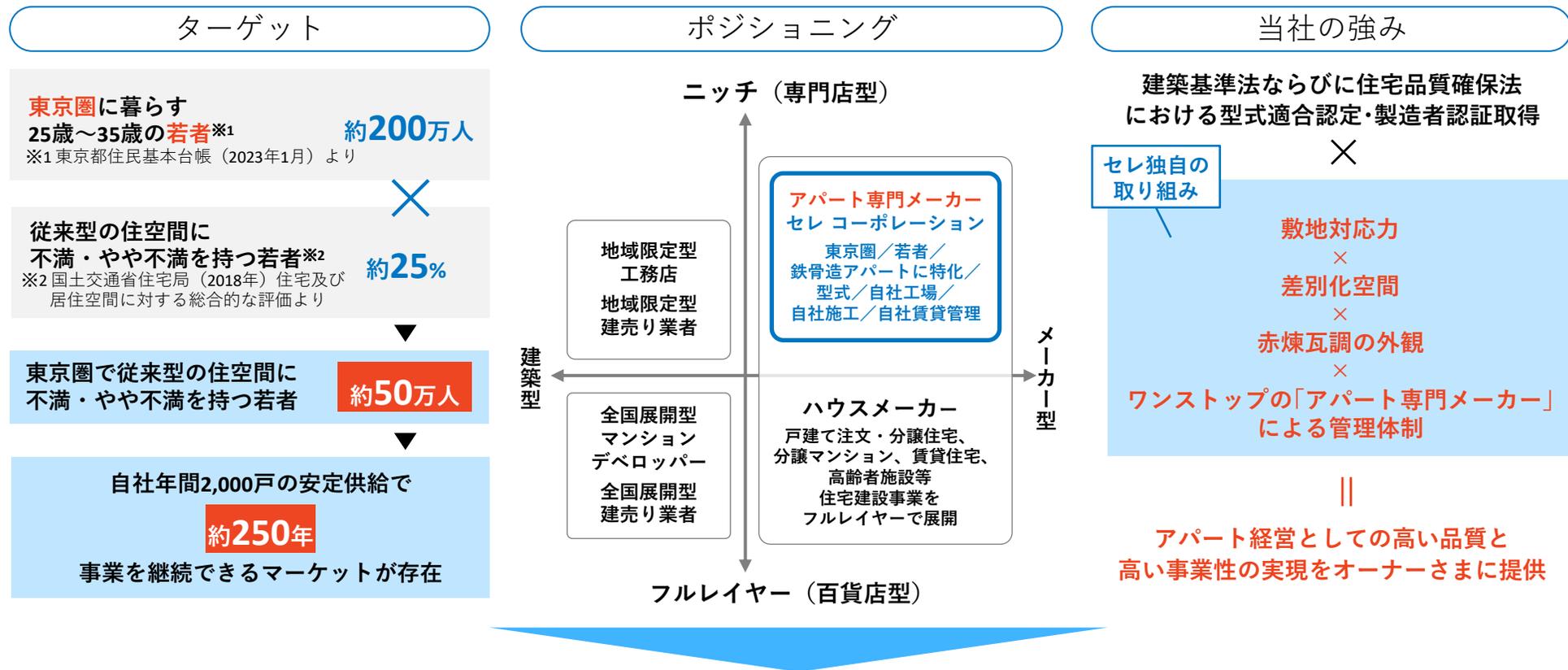
これらをベースにして

ビジョン2030

「ビジョン2030」実現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、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

全社戦略策定の前提

- 従来と同様に、**独創的な「アパート専門メーカー」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**を目指していきます。



「ビジョン2030」においても、従来通り、上記の選択と集中による絞り込み（ニッチ戦略）による、全社戦略のもと、アパート専門メーカーのニッチトップ企業として独自の戦略を策定して実行します

全社戦略

限りある経営資源

- 選択と集中による絞り込み
- 圧倒的な差別化による付加価値の提供

【収支】

「入るを量りて出ざるを制す」
を念頭に置く

ニッチ戦略

ゲスト
(入居者)

入居者ターゲットを住まいにこだわりをもつ「未来を担う若者たち」に絞り込み

エリア

- 東京圏（1都3県）に事業エリア限定
- 開発においては東京都城南・城西地区の角地に特化

構造

耐震性があり、自社工場生産により高品質が保てる鉄骨造に限定（型式適合認定、製造者認証）

対象

- 「My Style vintage」による差別化商品の展開
- リスクが低く市場成長率が高い「収益不動産」を重視

「ゲスト」「エリア」「構造」「対象」を選択と集中により絞り込み、経営資源を集中し、**圧倒的な差別化による付加価値の提供**を実現する



重点施策

収益力の改善

- 「My Style vintage」の商品構成比100%
- 家賃のトップランナー
- セレ独自の賃貸、建物管理メニュー

生産性の向上

- デジタル化による効率化
- 技術改革による工期短縮
- ロボット等自動化推進、共通部材による生産の効率化

アパート経営に派生する新規ビジネスモデルの構築

請負、開発、管理以外のシナジーの効いた事業による多面的経営の展開（リフォーム等）

付加価値向上による**収益力強化**と**効率性重視**による**費用削減**で**高利益体質**の創出

各施策の目的・手段・効果・目標を設定し、**改革・改善**により課題解決を目指す

ビジョン2030の収益構造

循環型ビジネス構造で
事業を拡大し・
付加価値を最大化

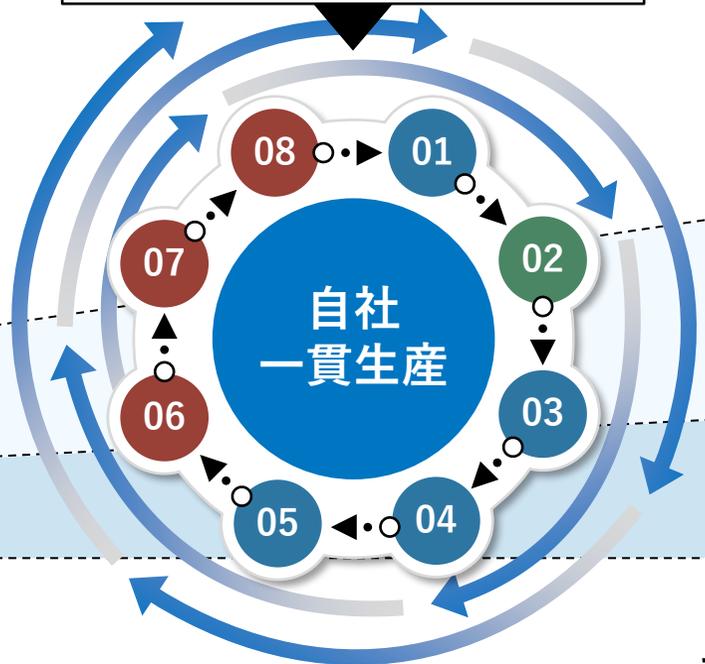
売上高	400億円
営業利益	40億円
営業利益率	10%
R O E	10%
P B R	1倍
『平均年収900万円、 週休3日制』の実現	

売上高	213億円
営業利益	12億円
営業利益率	5.8%
R O E	4.7%
P B R	0.43倍

フロー事業 60%

ストック事業 40%

現状 (2023年2月期)



フロー事業 60%

ストック事業 40%

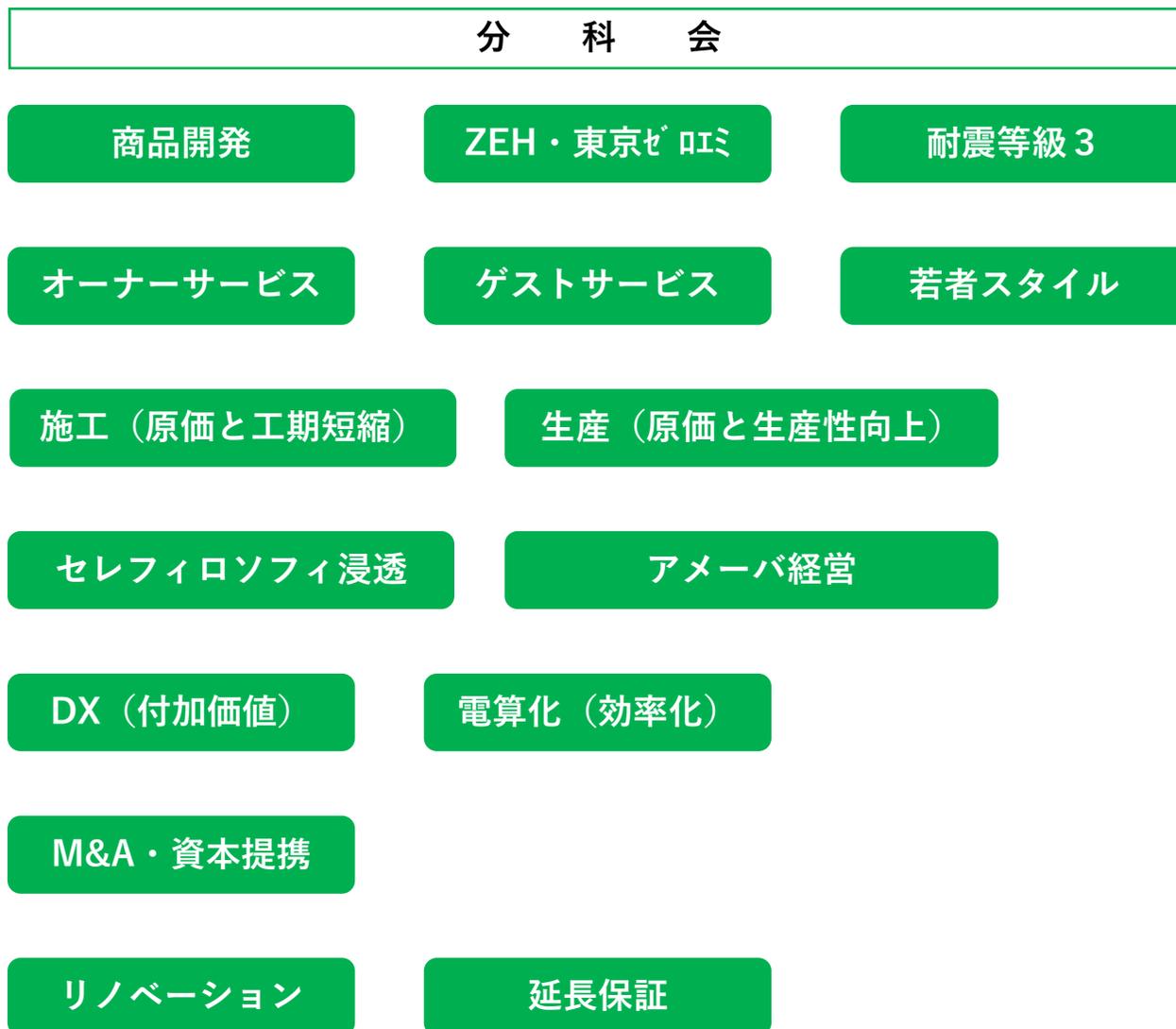
2030年

ストック事業の利益で全社コストを賄う

- | | | | |
|--|------------------------------|-------------------|--|
| <p>フロー事業</p> <p>01 土地有効活用のコンサルティング</p> | <p>03 建物の企画・設計</p> | <p>05 建物の自社建築</p> | <p>07 入居後の賃貸経営/
メンテナンス/
リニューアル/リフォーム</p> |
| <p>ストック事業</p> <p>02 自社開発物件の組成</p> | <p>04 自社工場での
構造部材の製造</p> | <p>06 入居者の募集</p> | <p>08 建替え等
アパート経営の見直し</p> |

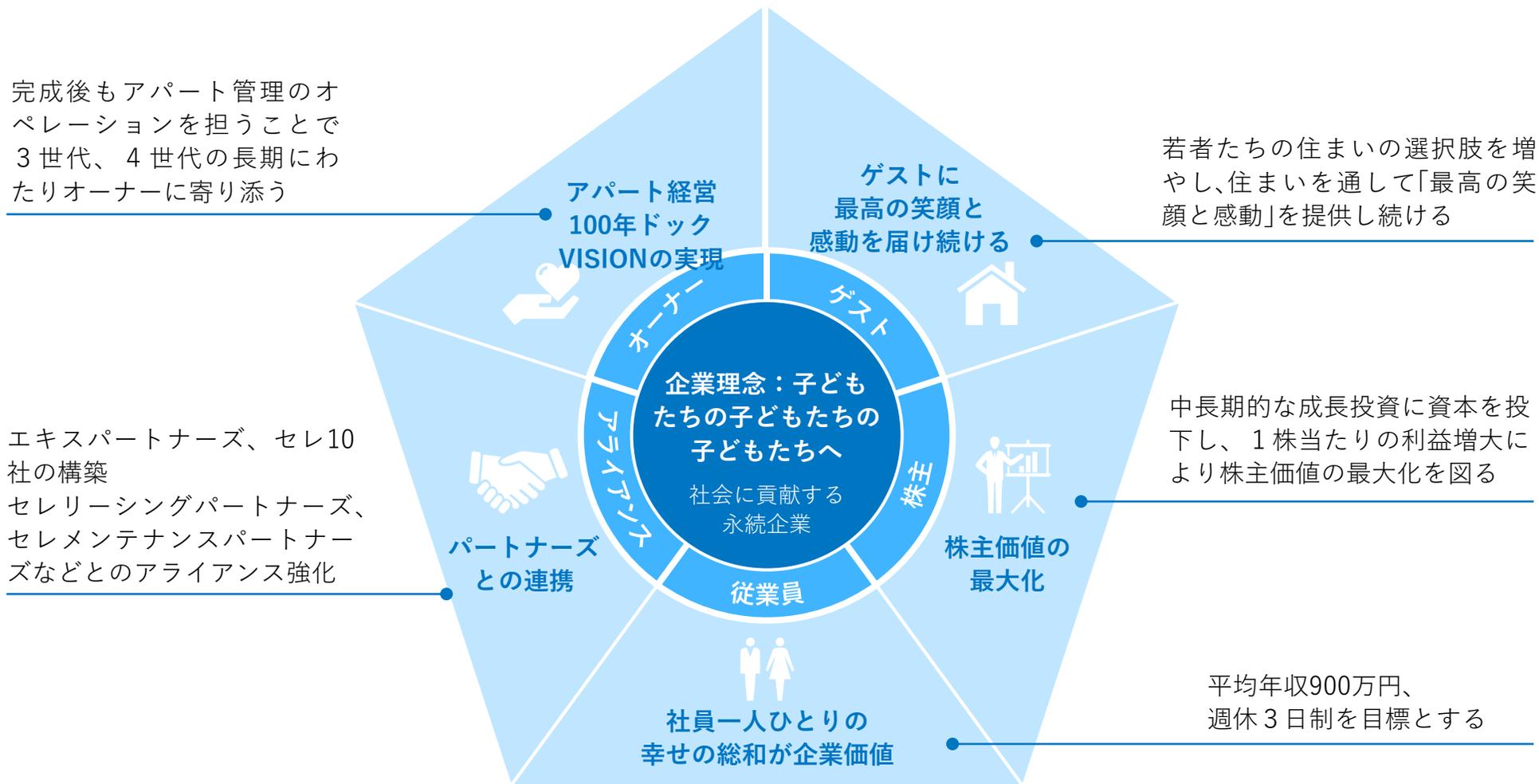
委員会方式による改革の推進

- 未来戦略会議のもと、取締役常務執行役員が委員長となり、下部組織に分科会を設けて改革を推進します。



ステークホルダー

- ゲスト、オーナー、従業員、株主、アライアンスのステークホルダーの皆様が満足する企業経営を目指します。



投資計画

- 定量目標を達成するため、損益バランスを考慮しながら投資を実行します。

1 人財開発 セラアカデミー／働き方改革等	2 技術改革 設計施工／生産	3 デジタル改革 プロセス改善による効率化	4 その他改革 M&Aや資本提携による多面的経営展開など
7.5億円	7.5億円	5億円	35億円

2030年2月期までに
総投資額
55億円規模

現状の資金残高	180億円
不動産事業資金	△50億円
内部留保（2年分）	△50億円
運転資金	△25億円
<hr/>	
投資可能額	55億円

- **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にとらえています。** 人財の活性化、人財育成、人財獲得、環境整備では、企業価値を最大限に創造するための施策を実行します。
- **“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」と連動した人財戦略の策定・実行

1 人財の活性化

- 役職定年制の導入（取締役、執行役員、部長）
- 従業員のエンゲージメントの向上
- 時間や場所にとらわれない働き方

2 人財育成

- セレアカデミーの設立
- キャリアパスの明確化
- 次世代経営者の育成
- リスキリング（学び直し）
※ 専門性の高い人財育成

4 待遇・制度整備

- 平均年収900万円（他社比較）
- ベースアップ（在籍給）
- 業績配分の総原資見直し
- 週休3日制導入
※利益計画達成と総労働時間の前年対比維持が条件

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
※新卒採用は育成体制の確立が条件
- ジョブ型雇用の促進

人的資本活用
による
企業価値の創造

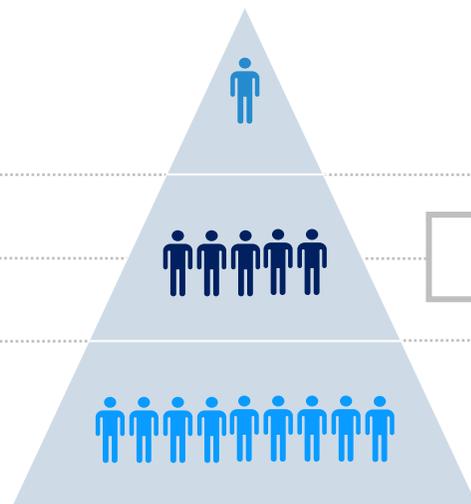
人財の配置構成

- 業務プロセスや統制を自動化・外注化し、より専門性の高い人財の比重を高めた配置として、高付加価値創造体制への構築強化を図ります（人的資本経営の一環）。

業務（役割）

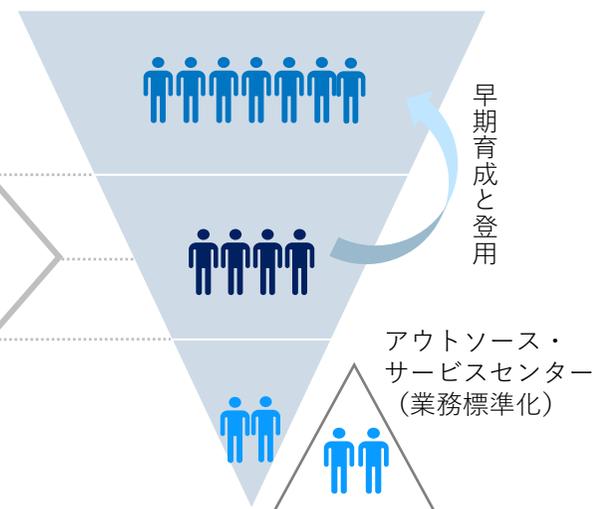
現状最適の人財配置

将来志向の人財配置



付加価値創造体制の構築

デジタル化
業務標準化
アウトソーシング



- デジタル利用によるプロセス改善、プロセス統制

- 高パフォーマンス組織の実現（高付加価値創造体制へシフト）

2024年 2 月期通期業績

2024年2月期 業績ハイライト

- 売上高は前期比 108.1%、経常利益 同 132.2%と大幅な増益
- セグメント別売上高では、賃貸開発事業が同 128.7%と売上高増加に大きく寄与

連結売上高

23,103百万円

前期比
108.1%

連結経常利益

1,658百万円

前期比
132.2%

セグメント別売上高

賃貸住宅事業

9,447百万円

前期比
96.1%

賃貸開発事業

5,052百万円

前期比
128.7%

賃貸経営事業

9,323百万円

前期比
106.6%

※：各事業売上高にはセグメント間の内部売上高又は振替高が含まれます。

未来を担う若者たちの**アパート専門メーカー**。
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カンパニー

建設カンパニー

生産カンパニー

- 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)
- アパートの企画・設計・許認可取得
- 自社施工及び監理
- 自社工場での構造部材の製造・加工

売上構成※

40%

賃貸開発事業

開発カンパニー

- 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

売上構成※

21%

賃貸経営事業

プロパティコミュニティカンパニー

- 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

売上構成※

39%

※：2024年2月期売上高に占める各事業の売上高

2024年2月期 連結PLサマリー

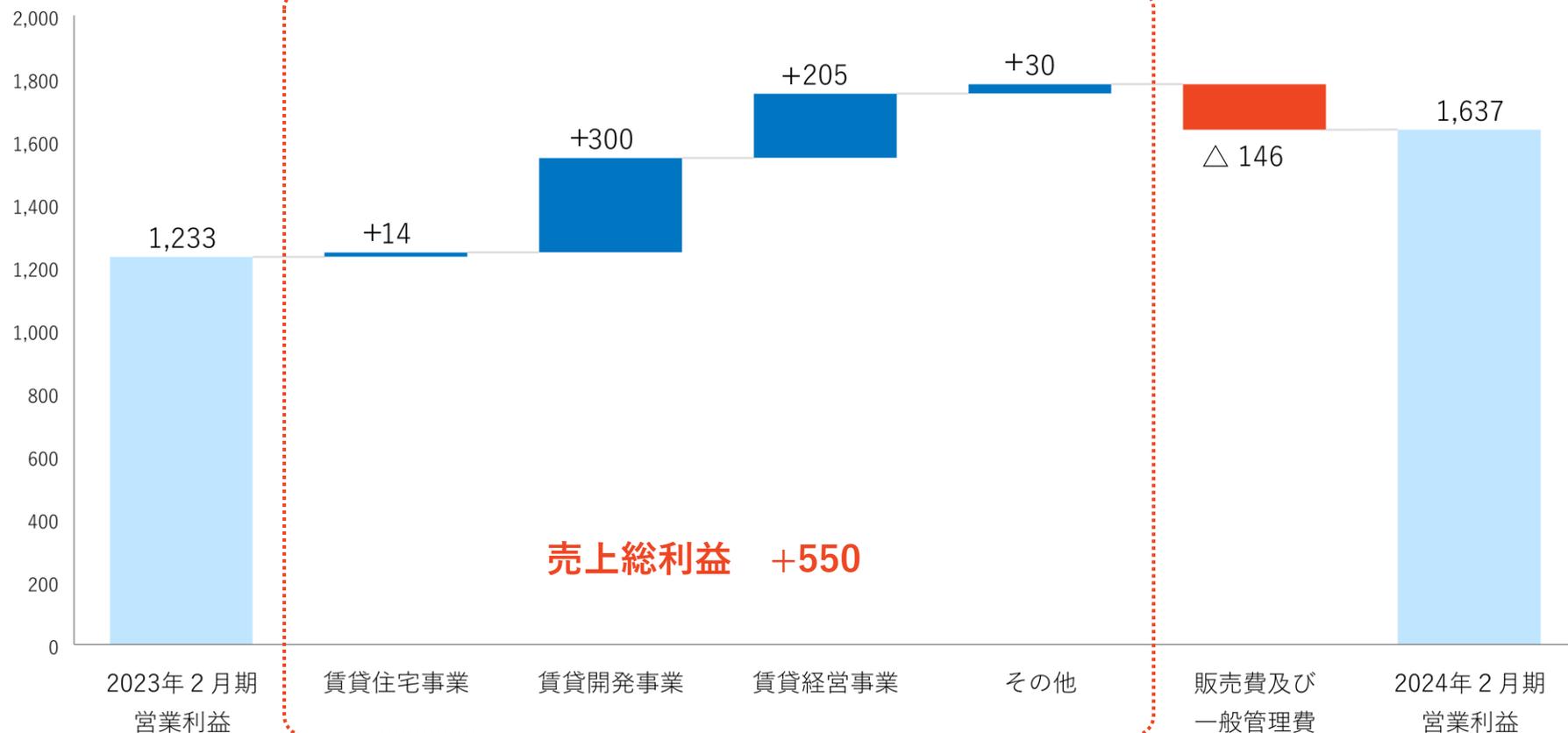
- 売上高は賃貸開発事業の大幅な伸長により、前期比108.1%の増収
- 売上高及び売上総利益率の改善（+1.2pt）により、大幅増益

	2023年2月期		2024年2月期				計画比	
	実績		実績	前期比	増減額	率	通期予想	達成率
(単位：百万円)							(2023/10/12開示)	
売上高	21,375	-	23,103		+1,727	108.1%	23,013	100.4%
売上総利益	3,411	16.0%	3,962	17.2%	+550	116.1%	-	-
販売費及び一般管理費	2,178	10.2%	2,324	10.1%	+146	106.7%	-	-
営業利益	1,233	5.8%	1,637	7.1%	+404	132.8%	1,217	134.6%
経常利益	1,254	5.9%	1,658	7.2%	+403	132.2%	1,235	134.3%
当期純利益	853	4.0%	1,109	4.8%	+256	130.0%	822	135.0%
1株当たり 当期純利益（円）	247.64	-	322.54		+74.91	-	238.97	

利益増減要因分析

- 賃貸開発事業及び賃貸経営事業の売上総利益の増加が大きく寄与し、売上総利益が前期比+550百万円
- 販売費及び一般管理費は前期比+146百万円となるも、売上比では前期比 $\Delta 0.1$ ptに抑制

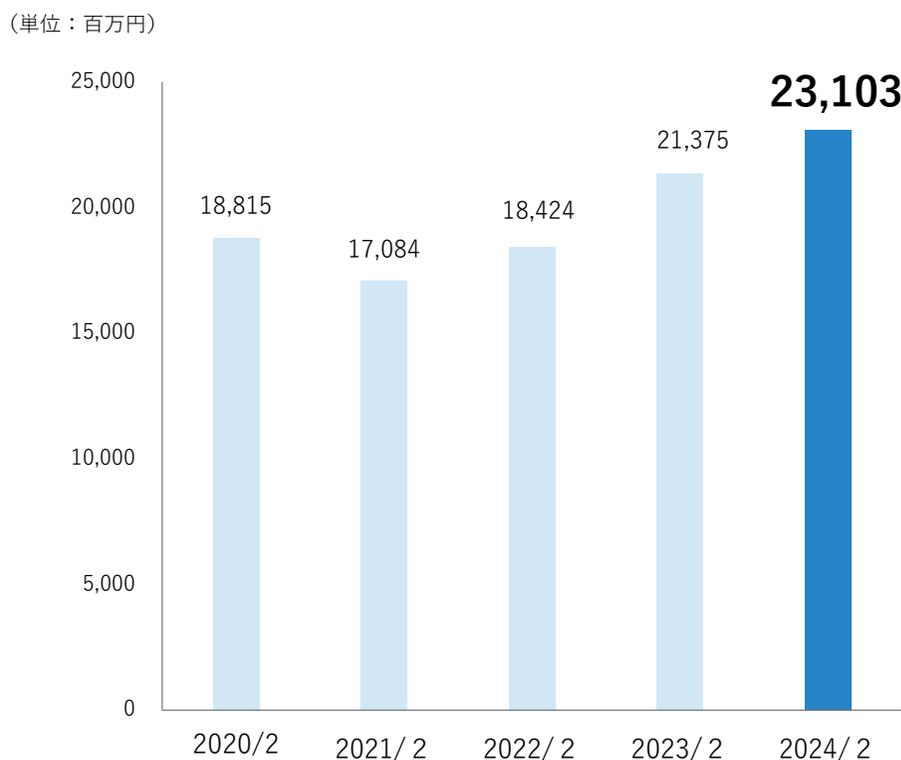
(単位：百万円)



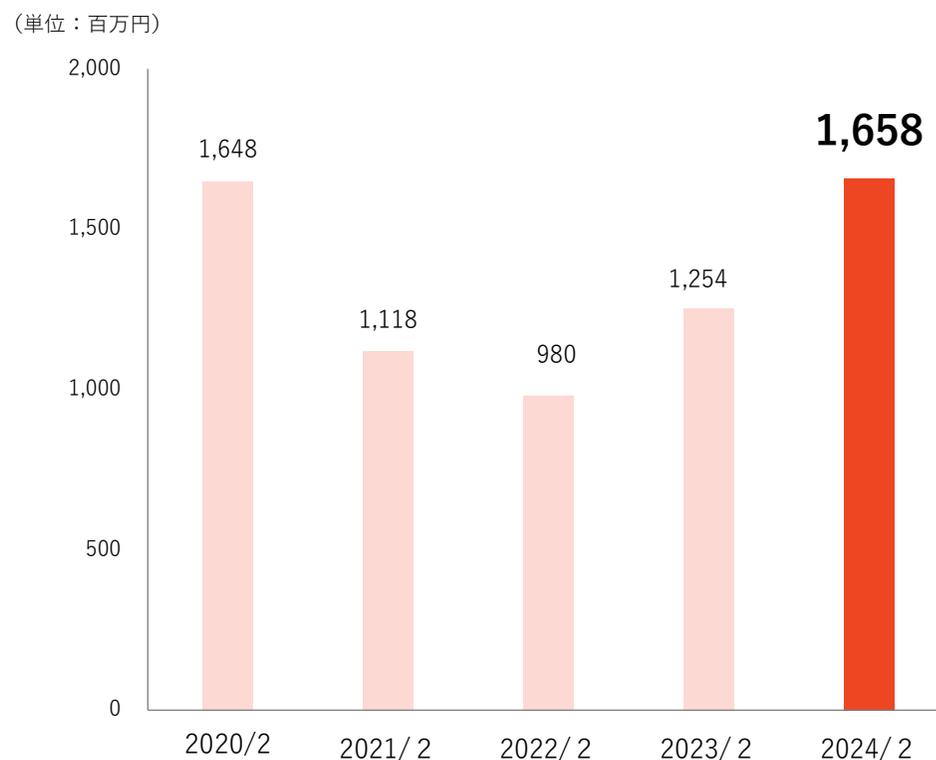
業績推移

- 売上高、経常利益ともに、コロナ禍前（2020年2月期）の水準を超え、過去最高を達成

売上高



経常利益



セグメント別業績

		2023年2月期		2024年2月期		前期比		計画比	
		(単位：百万円) 実績		実績		増減額 率		増減額 率	
賃貸住宅事業	売上高	9,830	-	9,447	-	△382	96.1%	△616	93.9%
	セグメント利益	718	7.3%	639	6.8%	△79	89.0%	+73	113.0%
賃貸開発事業	売上高	3,925	-	5,052	-	+1,127	128.7%	+24	100.5%
	セグメント利益	418	10.7%	750	14.8%	+331	179.1%	+247	149.2%
賃貸経営事業	売上高	8,741	-	9,323	-	+581	106.6%	+33	100.4%
	セグメント利益	954	10.9%	1,101	11.8%	+147	115.4%	+124	112.8%
本社他	売上高	△1,122	-	△720	-	-	-	-	-
	セグメント利益	△858	-	△852	-	-	-	-	-
合計	売上高	21,375	-	23,103	-	+1,727	108.1%	+89	100.4%
	セグメント利益	1,233	5.8%	1,637	7.1%	+404	132.8%	+417	134.6%

※：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。

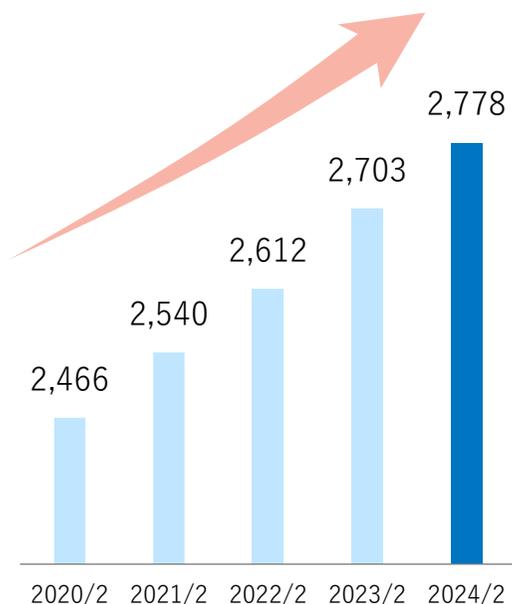
主要指標の進捗

- 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**98.5%**と高水準を維持

建築実績累計

2,778棟

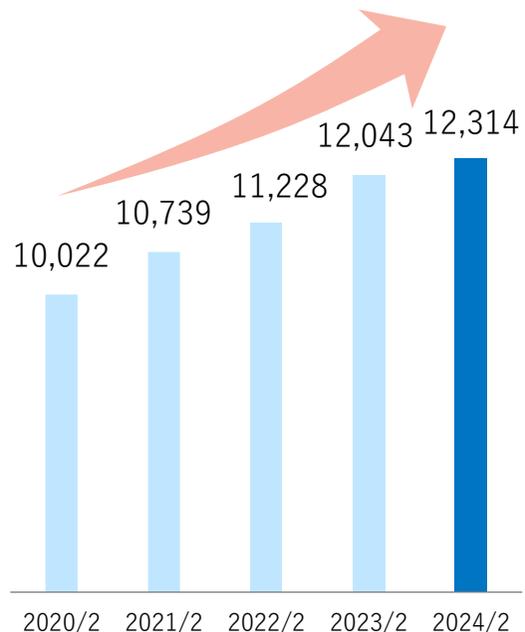
(前期末比 75棟増加)



管理戸数

12,314戸

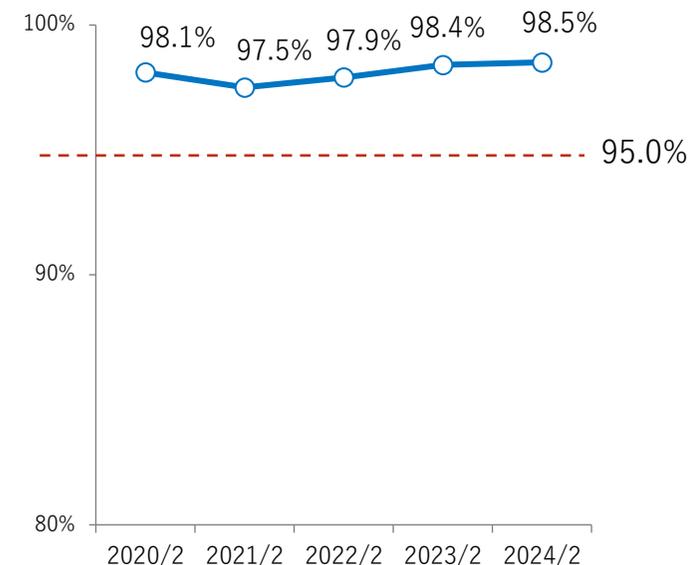
(前期末比 271戸増加)



期末入居率

98.5%

(前期末比 0.1pt増加)



連結貸借対照表

- 主に法人税等の還付により、現預金が約35億円増加
- 自己資本比率80.4%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	増減額
流動資産	19,781	21,311	+1,529
現預金	14,221	17,741	+3,519
固定資産	2,638	2,870	+232
有形固定資産	1,878	1,909	+30
資産合計	22,419	24,182	+1,762
流動負債	3,176	4,317	+1,141
固定負債	453	432	△21
負債合計	3,630	4,750	+1,120
株主資本	18,762	19,390	+628
資本金	447	447	0
資本剰余金	324	343	+18
利益剰余金	18,022	18,854	+832
自己株式	△31	△254	△223
純資産合計	18,789	19,431	+642
負債純資産合計	22,419	24,182	+1,762
自己資本比率	83.8%	80.4%	△3.4pt

連結キャッシュ・フロー計算書

- 税金等調整前当期純利益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期末残高は増加、手元キャッシュは潤沢

(単位：百万円)	2023年2月期	2024年2月期	増減額	内容
営業活動によるCF	△4,181	+4,361	+8,543	<ul style="list-style-type: none"> 税金等調整前当期純利益 1,658 法人税等の還付額 2,695
投資活動によるCF	△262	△342	△80	<ul style="list-style-type: none"> 有形固定資産の取得による支出 193
財務活動によるCF	△820	△481	+339	<ul style="list-style-type: none"> 配当金の支払額 277 自己株式の取得による支出 204
現金及び現金同等物の 期末残高	14,221	17,741	+3,519	

2025年 2 月期通期業績見通し

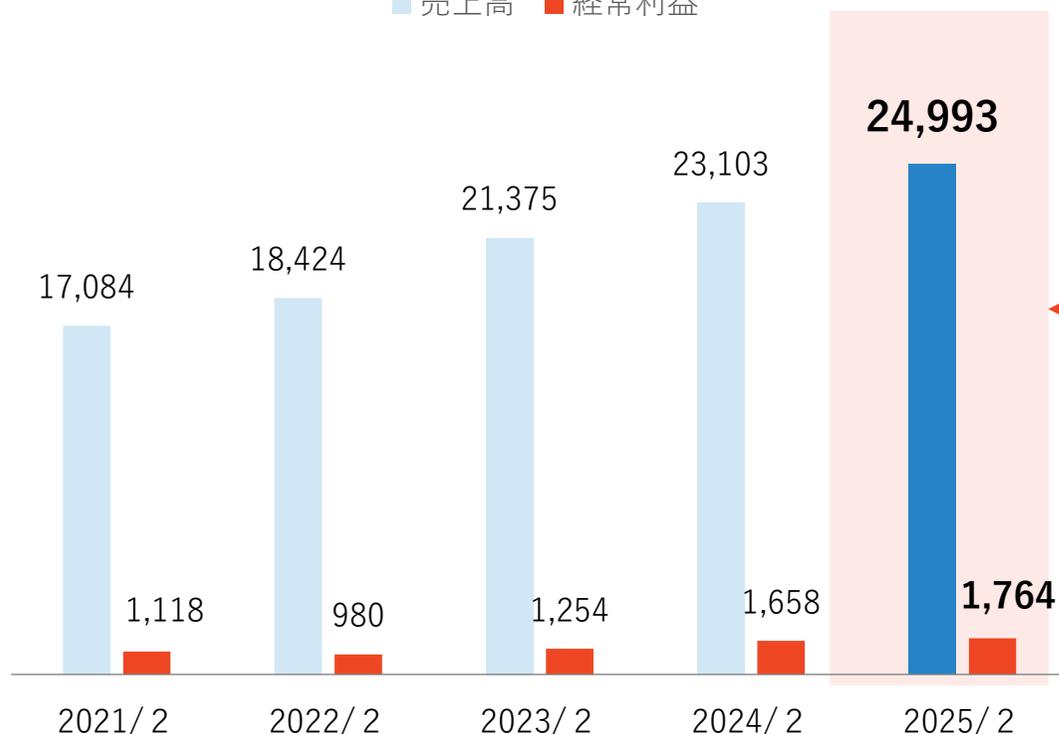
全社戦略

- ・ 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（資産価値の最大化）

連結売上高/経常利益

（単位：百万円）

■ 売上高 ■ 経常利益



2025年2月期

主な施策

- ・ **長期経営ビジョン「ビジョン2030」の実現に向けた取り組み開始**
企業価値の極大化と物心両面の幸せの実現を目指す
- ・ **人財開発（人的資本経営の取り組み）**
アメーバ経営・セレフィロソフィーの浸透・実践
働き方改革、新人事制度
- ・ **技術改革**
生産改革、設計施工改革
- ・ **デジタル改革**
新システム導入、DX改革

2025年2月期 業績予想

- 各セグメントの順調な成長を見込み、前期比108.2%の増収を予想
- 賃貸住宅事業の大幅な利益改善を見込み、前期比107.7%の増益を予想

	2024年2月期 実績		2025年2月期 予想		増減	前期比
	(単位：百万円)					
売上高	23,103	-	24,993	-	+1,890	108.2%
営業利益	1,637	7.1%	1,762	7.0%	+124	107.6%
経常利益	1,658	7.2%	1,764	7.1%	+105	106.4%
当期純利益	1,109	4.8%	1,187	4.8%	+78	107.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	322.54		344.11		+21.57	

セグメント別業績計画

(単位：百万円)

		2024年2月期 実績		2025年2月期 計画		増減	前期比
賃貸住宅事業	売上高	9,447	-	10,496	-	+1,049	111.1%
	セグメント利益	639	6.8%	849	8.1%	+209	132.8%
賃貸開発事業	売上高	5,052	-	5,868	-	+816	116.2%
	セグメント利益	750	14.8%	698	11.9%	△51	93.1%
賃貸経営事業	売上高	9,323	-	10,124	-	+801	108.6%
	セグメント利益	1,101	11.8%	1,101	10.9%	+0	100.1%
本社他	売上高	△720	-	△1,496	-	-	-
	セグメント利益	△853	-	△887	-	-	-
合計	売上高	23,103	-	24,993	-	+1,890	108.2%
	セグメント利益	1,637	7.1%	1,762	-	+124	107.6%

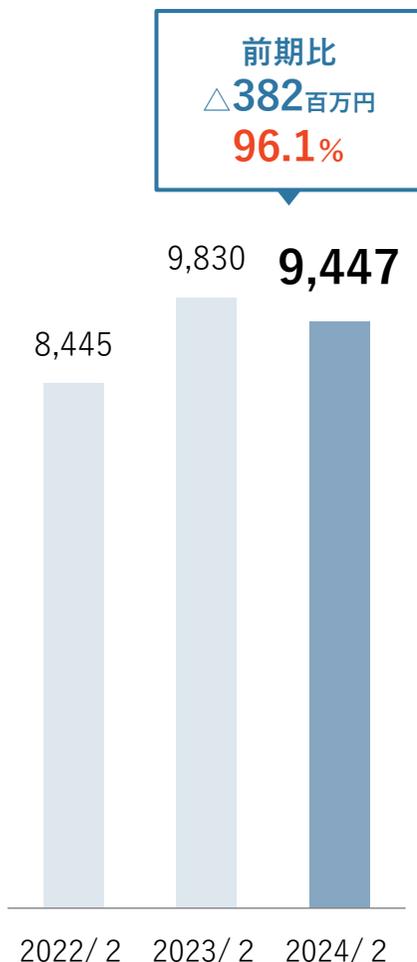
※：各事業売上高にはセグメント間の内部売上又は振替高が含まれます。

※：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。

セグメント別実績・今後の見通し

売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2024年2月期実績

売上高

9,447 百万円

セグメント利益

639 百万円

資源高の影響による原価高騰対策

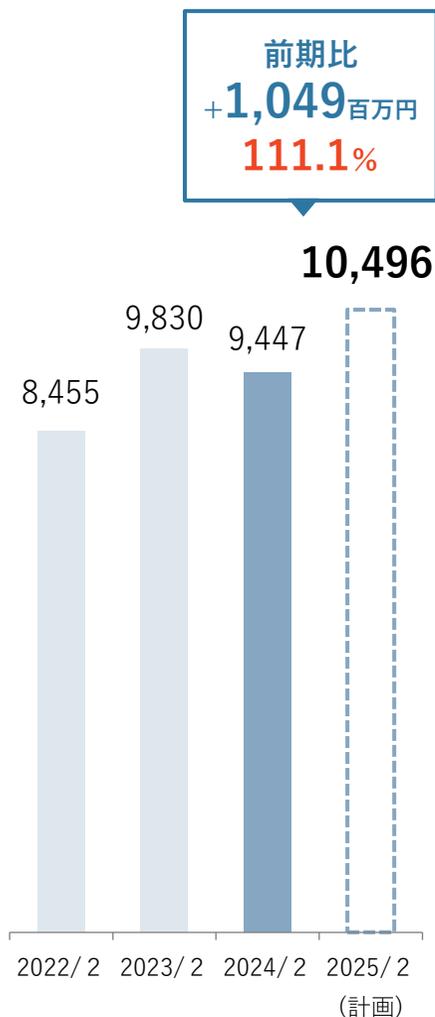
- 工期短縮、工場の効率改善による生産性の向上
- 購買先の多角化、新型式の運用開始による原価低減
- 省エネ仕様アパート（東京ゼロエミ住宅）の推進、付加価値を考慮した販売単価見直し

新規情報源の開拓

- 賃貸管理契約が見込め管理受託数の拡大につながる紹介先の開拓
- 新パートナーズ組織及び金融機関との関係強化

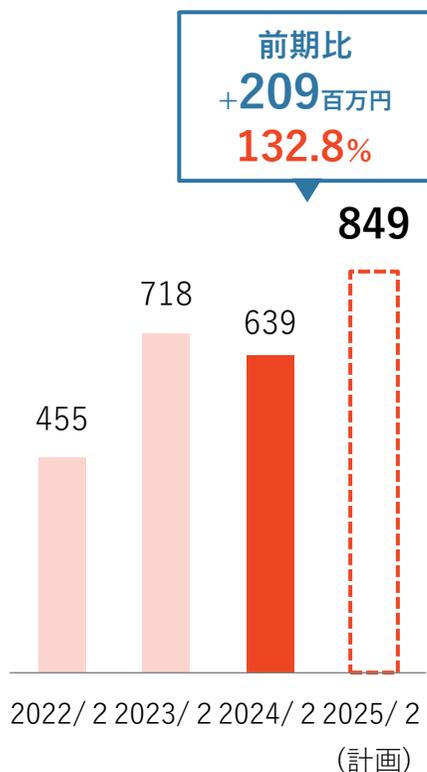
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2025年2月期計画



重点施策

- ① 新規紹介先開拓と関係強化
- ② vintage 販売強化による
自社管理捕捉率の向上
- ③ 生産・施工のさらなる品質向上
- ④ 全メンバー参加型の原価低減

自社集客力強化による反響受注強化

- 1
 - 受注率や管理受託率の高い自社集客を強化し、収益性を向上
 - ウェブサイト改修と対応スピード向上の取り組みを強化

新規紹介先開拓と関係強化

- 2
 - 管理受託拡大に繋がる優良紹介先（金融機関、コンサル業、士業等）の開拓に継続して注力
 - パートナー組織への参加申し込みは堅調に推移、紹介件数の拡大を図る
 - 管理受託数拡大に繋がる紹介先の開拓

vintage 販売強化による自社管理捕捉率の向上

3

- 旗艦ブランド「My Style vintage」をさらに積極的に提案し、管理契約の受注を拡大

環境配慮型アパート提案強化による一棟単価の向上

4

- 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を推進
- 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
- 付加価値を考慮した販売単価の見直し

1 生産・施工のさらなる品質向上

- 工期短縮に向けて、確実な仕様確定及び仕様変更の抑止、横断的な外注業者のローテーション管理を強化し効率的な施工を促進

2 設計力強化による高賃料の実現と事業性の向上

- 外注設計事務所との連携強化
- 事前調査の精度向上による円滑な建築確認申請

3 SDGsの開発目標に賛同し、 ゼロエミ申請・許可の円滑化に向けた業務構築

- 2025年の省エネ基準適合義務化に向けた情報収集、組織最適化、業務フロー見直し

4 グリーンサイトシステム導入による 協力業者の労務・安全衛生管理の適正化

- ペーパーレス化による業務効率化の促進

1

全メンバー参加型の原価低減

- 効率的な技術提案と効果的な資材提案
- 生産部各部署と連携し工場部材の見直しや業務改善の実施

2

属人化の解消に向けた多能工人材の育成

- ジョブローテーション
- Uターン人材も含めた更なる人材活用

3

業務圧縮のためのデジタルツール活用

- 部材積算システムの改修による作業時間の短縮及びミス削減

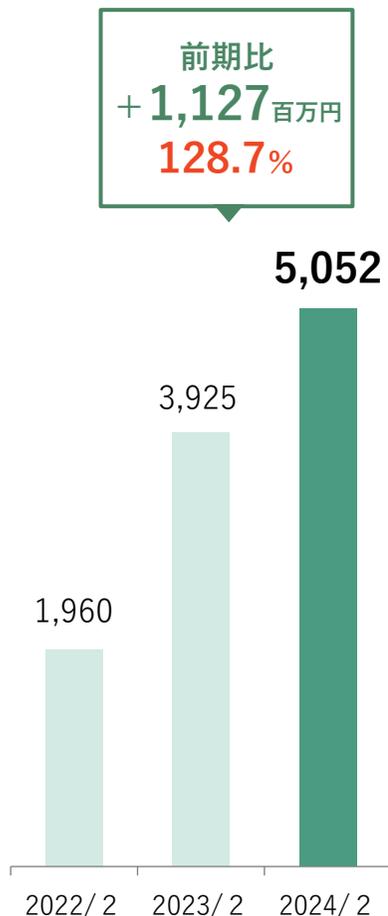
4

生産プロセスの最適化と効率向上

- 改善100プロジェクトの実行により資材移動時間の短縮や集荷業務改善等の提案を実施

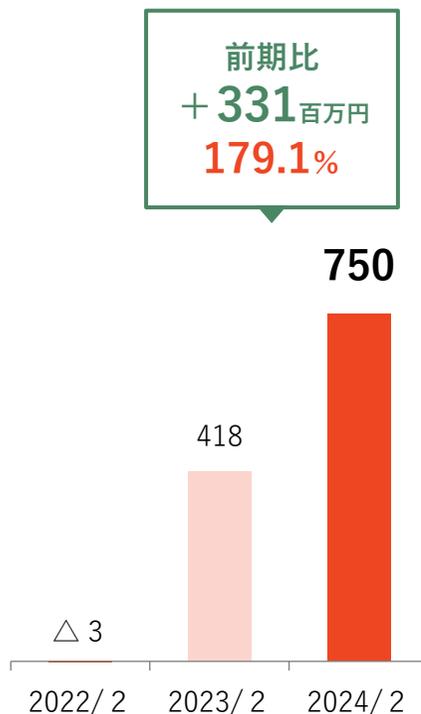
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2024年2月期実績

売上高

5,052百万円

セグメント利益

750百万円

付加価値提供による利益率の向上

- ・ 角地に特化した仕入活動を推進
- ・ 空間設計仕様、外観・外構計画を見直し

社内外における組織力の強化

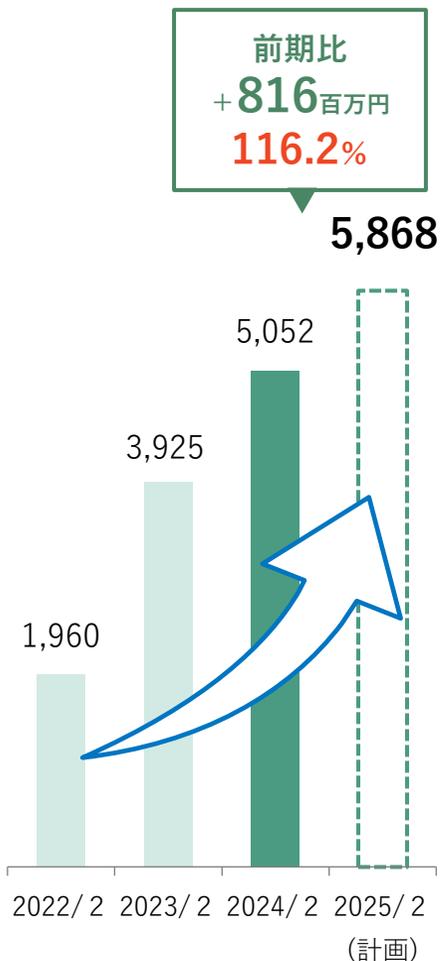
- ・ 人材紹介会社との関係強化による優れた人財の獲得
- ・ セレ10社（紹介業者組織）との関係強化

事業成長に向けた資金効率の改善

- ・ 販売手法を見直し、建築条件付土地販売の推進により資金効率を改善

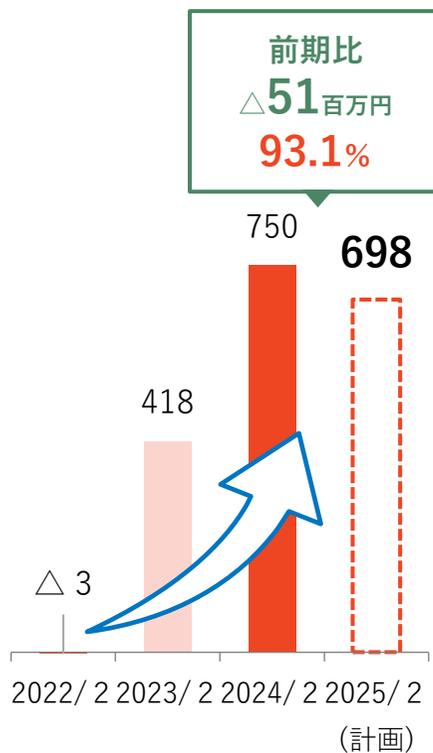
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2025年2月期計画

売上高

5,868百万円

前期比 116.2%

セグメント利益

698百万円

前期比 93.1%

今期重点施策

- ① 売上50億円突破、スタートアップ事業から安定的成長事業へ
- ② 安定的成長を目指して取引先と連携強化

1

売上50億円突破、スタートアップ事業から安定的成長事業へ

これまでの取組

- 開発用事業推進フローの確立（設計課創設）
- 請負受注用の仕様を準用した商品提供 → 開発専用の仕様を確立し商品化
- 人員増強 23年3月11名体制 → 24年3月15名体制（中途採用5名、異動者1名）
- 用地選定基準の厳格化 → 城南・城西エリア、駅徒歩5分圏、200㎡以上、角地
- 累計仕入件数 24件、累計販売件数 15件、累計引渡件数 14件



MSv三軒茶屋寺番館

立地 三軒茶屋駅徒歩4分、角地

仕様 商品価値最大化を目指しキッチン、トイレ、洗面台、建具を一新



2 安定的成長を目指して取引先と連携強化

今後の課題

- 供給する商品が確定したため、完成毎に入居者の反応を確認し必要に応じて修正を加える
- 用地選定基準に合う用地仕入れ、24年2月期売上物件の角地割合71.4%
- 安定的に用地選定基準に合う土地を仕入れるため取引先との連携強化
- 建築条件付き土地売買による資金回転率の向上
- 富裕層向け物件に特化した商品の提供、早期販売のため取引先との連携強化

25年2月期 供給予定物件



都立大学駅 6分 MSv目黒平町



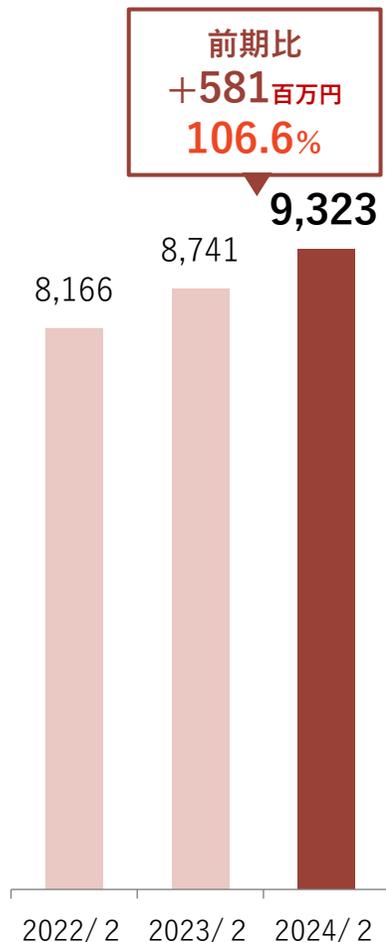
大崎駅 6分 MSv大崎百反坂



下北沢駅 5分 MSv下北沢鎌倉通り

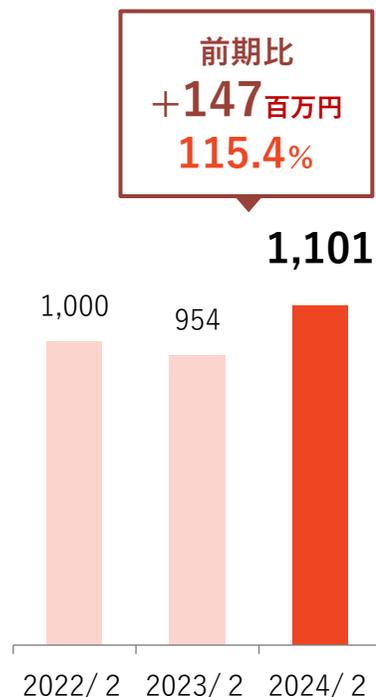
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2024年2月期実績

売上高

9,323百万円

セグメント利益

1,101百万円

管理受託率の向上

- 賃貸住宅事業と協働してアパートの企画・設計段階から受託営業に注力強化

オーナーサービスの強化

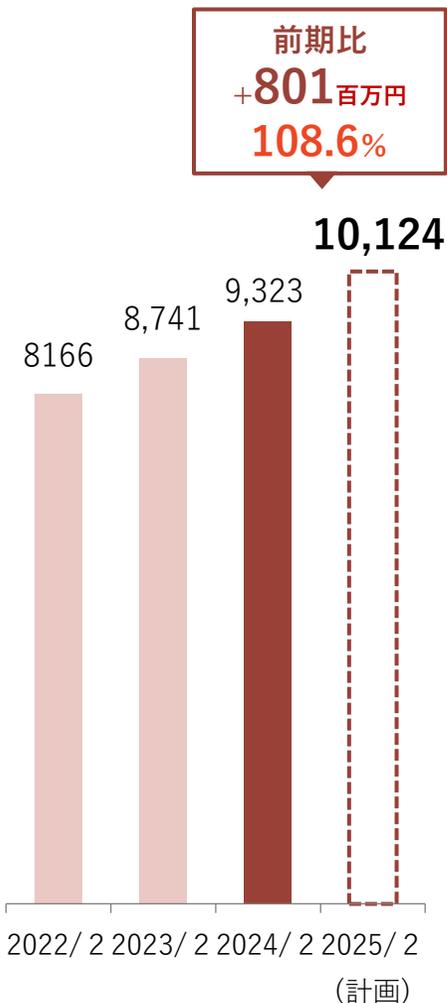
- 管理戸数に応じた新オーナーサービスによりオーナーさまとの信頼関係の構築し、リピート受注・管理解約防止を推進

業務改善による生産性の向上

- リーシングパートナーズ企業との委託契約を見直し、業務品質の向上
- 定額精算商品を導入し、ゲストとオーナーさまの満足度向上

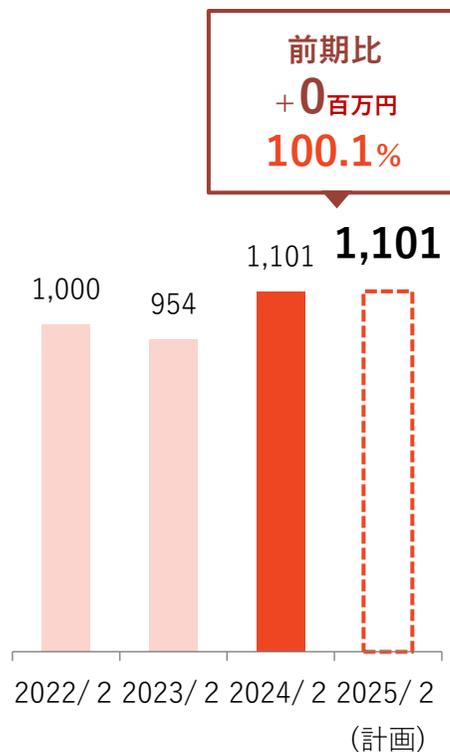
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2025年2月期計画

売上高

10,124百万円

前期比 108.6%

セグメント利益

1,101百万円

前期比 100.1%

重点施策

- ① 自社管理受託獲得への積極的な取組み
- ② オーナーサービスの強化
(専従者の増員)
- ③ 取引業者との関係強化と業務品質の更なる向上
- ④ オーナー/ゲスト向け商品見直しによる業務の生産性向上

自社管理受託率の積極的な改善

1

- アセットマネジメントカンパニーと建築受注前の連携を密にし、計画提案段階から積極的に関与することで、建築受注及び管理受託の向上につなげる
- 建築/管理紹介が可能な業務提携先への管理紹介手数料の引上げ、アセットマネジメントカンパニーと合同の促進キャンペーン等の実施により、潜在的な顧客の引上げを図る

オーナーサービスの強化（専従者の増員）

2

- オーナーさま対応の担当者増員と、資産運用面の専門性が高い人財採用により、個別事案へのきめ細かい対応を強化する
- リフォーム部門との連携を強化することで、10年目の管理契約更新と建物延長保証工事を紐づけ、アパート経営目線での点検フロー構築（ハードとソフトの点検）と提案を実施し、オーナーさま満足度向上につなげる

取引業者との関係強化と業務品質の更なる向上

3

- 賃貸仲介の業務委託先であるセレリーシングパートナーズ担当者向けに、商品知識向上によるリーシング強化を目的とした「セレマイスター勉強会」を定期的を開催する
- 外部コンサルティング業者を活用した建物管理品質の再検証と、退去リフォーム工事を中心とした業務品質の均一化、業務精度向上を目的とした業務マニュアルを整備する

オーナー/ゲスト向け商品見直しによる業務の生産性向上

4

- オーナーさま向け建物管理サポートプラン（パッケージ商品）への切替促進により、都度のオーナーさま承認・確認業務を削減し、対応スピードの向上を図りゲスト満足度向上につなげる
- ゲスト向け商品（火災保険/家賃保証関連）のリニューアル（サービス内容の見直しと月額支払いへの変更）により、ゲストサービス強化と業務の生産性向上の両立を図る

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。
- **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。
- この基本方針に基づき、2024年2月期の年間配当金は、前年度に比べ25円増配となる1株あたり**105円**（配当金総額362百万円）としました。

	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期 予想
1株当たり配当金	80円	105円	105円
連結配当性向	32.3%	32.6%	30.0%

株主及び投資家の皆様へのメッセージ



IRニュース

- 2023.07.14 有価証券報告書-第33期(第1四半期)20230301-20230531 [PDF: 2896kb]
- 2023.07.14 決算 2024年2月期 第1四半期決算短信(日本基準)(連結) [PDF: 273kb]
- 2023.06.16 コーポレート・ガバナンスに関する報告書 20230616 [PDF: 202kb]
- 2023.05.26 臨時報告書 [PDF: 16kb]
- 2023.05.26 内部統制報告書-第32期(2022/03/01-2023/02/28) [PDF: 13kb]

IRニュース一覧はこちら



経営情報

- コーポレート・ガバナンス
- ディスクロージャーポリシー

IRライブラリ

- 決算短信
- 決算説明資料
- 有価証券報告書
- その他

株式について

- 株式情報
- 株主総会
- 株主優待
- 株主還元

業績・財務情報 | IRカレンダー | FAQ

お問い合わせ | 電子公告 | 免責事項

”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たち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



アパート経営のご案内 | My Style | 入居のご案内 | 賃貸管理は、セレにお任せください | 時を超えてもなお、輝き続ける資産形成を | 投資用不動産の新しい選択肢

CEL Corporation
東京都中央区京橋三丁目7番1号
都庁ビルディング110タワー5階

各種お問い合わせ
お問い合わせはこちら

個人情報保護方針 | 特定個人情報等の適正な取扱いに関する基本方針 | お問い合わせ | 家主WEB | My Style Guest Club | LIFE.BATON | セレパートナーズ 倶楽部

Copyright © 株式会社セレコーポレーション | CEL Corporation All Rights Reserved.

Appendix

沿革

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

当社のESGについて

- 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灯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
- 2024/3 「健康経営優良法人2024」の認定を取得（7年連続の取得）

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「ちばりサーチパーク」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 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

【セレの商品の特徴・スタンス】

- いたずらに広さ（㎡）を追求するのではなく空間を広く有効活用する。
- 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。
- **未来を担う若者たちの「アパート専門メーカー」**として「ゲスト（入居者）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

※：パワーカップルとは、共働きで世帯年収が1,000万円以上の高年収世帯と位置づけています。

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)

「Feel Type」「Fusion Type」の特長を生かした
ふたり暮らし向け空間設計

ゲスト(入居者)イメージ：35歳～40歳のパワーカップル



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
ウォ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



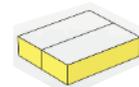
プライベートな空間で
くつろぎの時間を演出する
屋根付き専用バルコニー

Feel Type

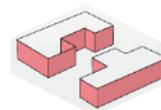
くつろぐ、たべる、ねむる、
それぞれの「場」をつくる
『ワンルームを1LDKへ』という発想

(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」

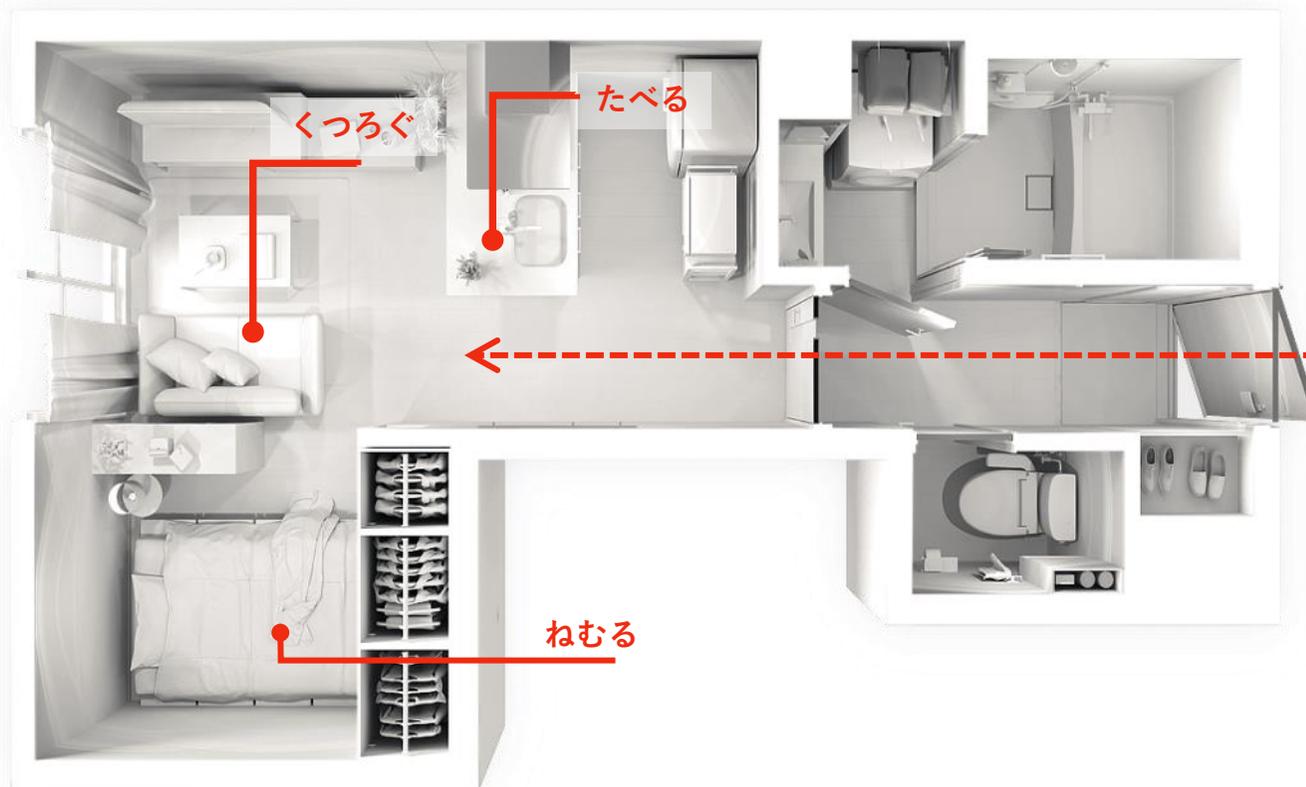


従来型の空間



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

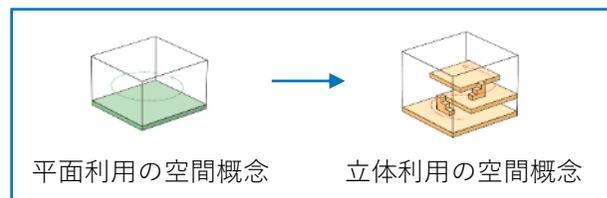


玄関から
ベッドスペースが
見えないレイアウト

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



ゲスト(入居者)イメージ：25歳～30歳の単身者



差別化空間による事業の優位性

- 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

		30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK
30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK
30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK	30㎡ 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

25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type
25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type
25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type	25㎡ 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25㎡にすることで、余裕のできた50㎡に2戸プラスできる。

※：上記の家賃は一例です。

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。

My Style Vintage マンション並みのグレードにこだわる

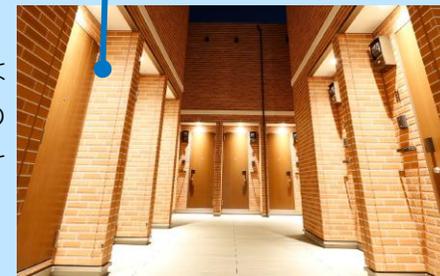
思わず振り向いてしまうような建物を。



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。

アルコーブ

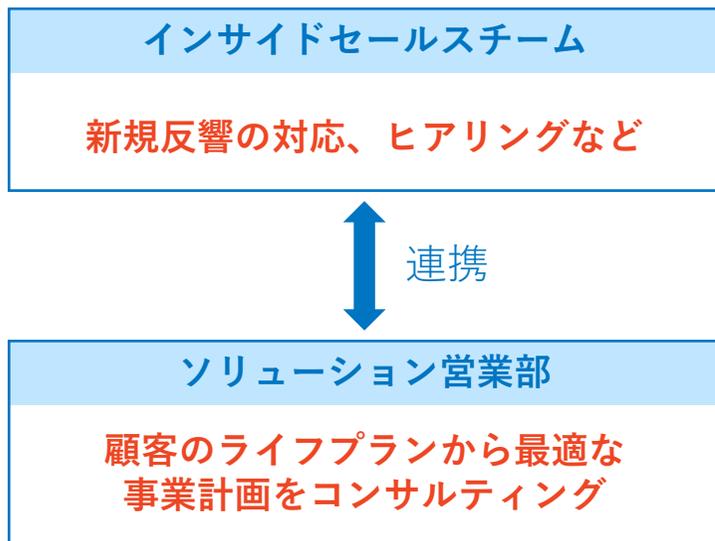
各住戸の玄関前には一歩奥まった屋根付きのアルコーブを設け住まいの品と美しさ、プライバシーを高めます。



事業概要

事業概要：賃貸住宅事業

- “アパート専門メーカー”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**インサイドセールスチームが初期アプローチ**。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カンパニーの営業部門所属社員のFP資格保有率（2024年2月末日時点）

- 一級建築士12名を擁する「アパート専門メーカー」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。

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

208社

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					●			●

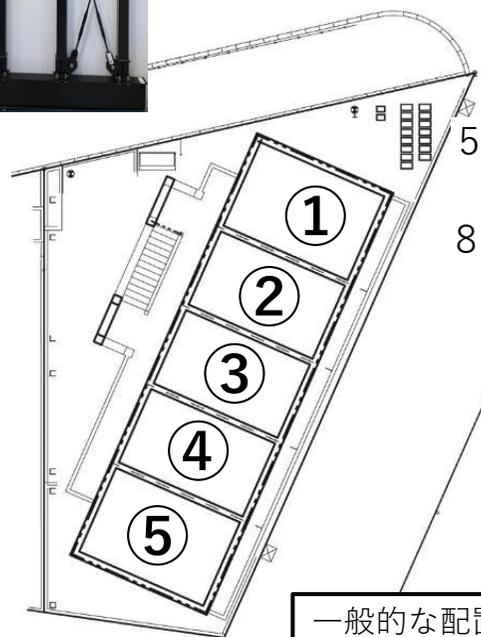


- **技術開発**による**当社の型式**だからこそ可能な**“敷地対応力”**。
- 活用の難しい**変形地**にも対応。

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**。



※Wブレース
骨組みに対角線上に入れる補強材で、
通常品よりコンパクトサイズだが同等の耐久性を有する。
(写真右。写真左は通常品)

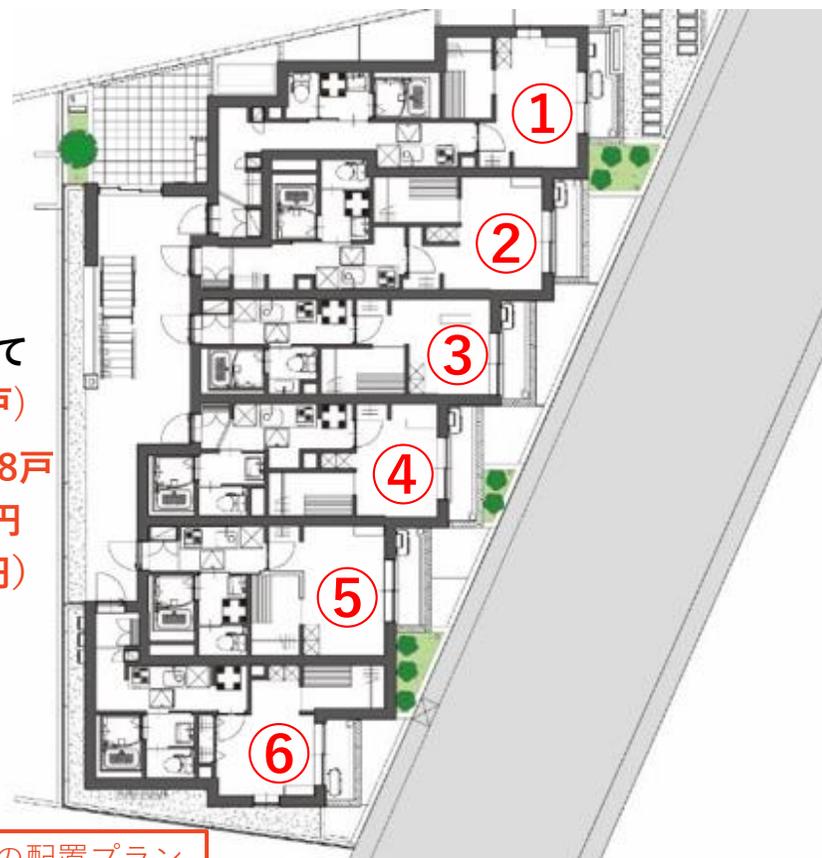


一般的な配置プラン

5戸×3階建て
=15戸
8万円/月×15戸
=120万円

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



当社の配置プラン

- 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 μ ・食品用ラップ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

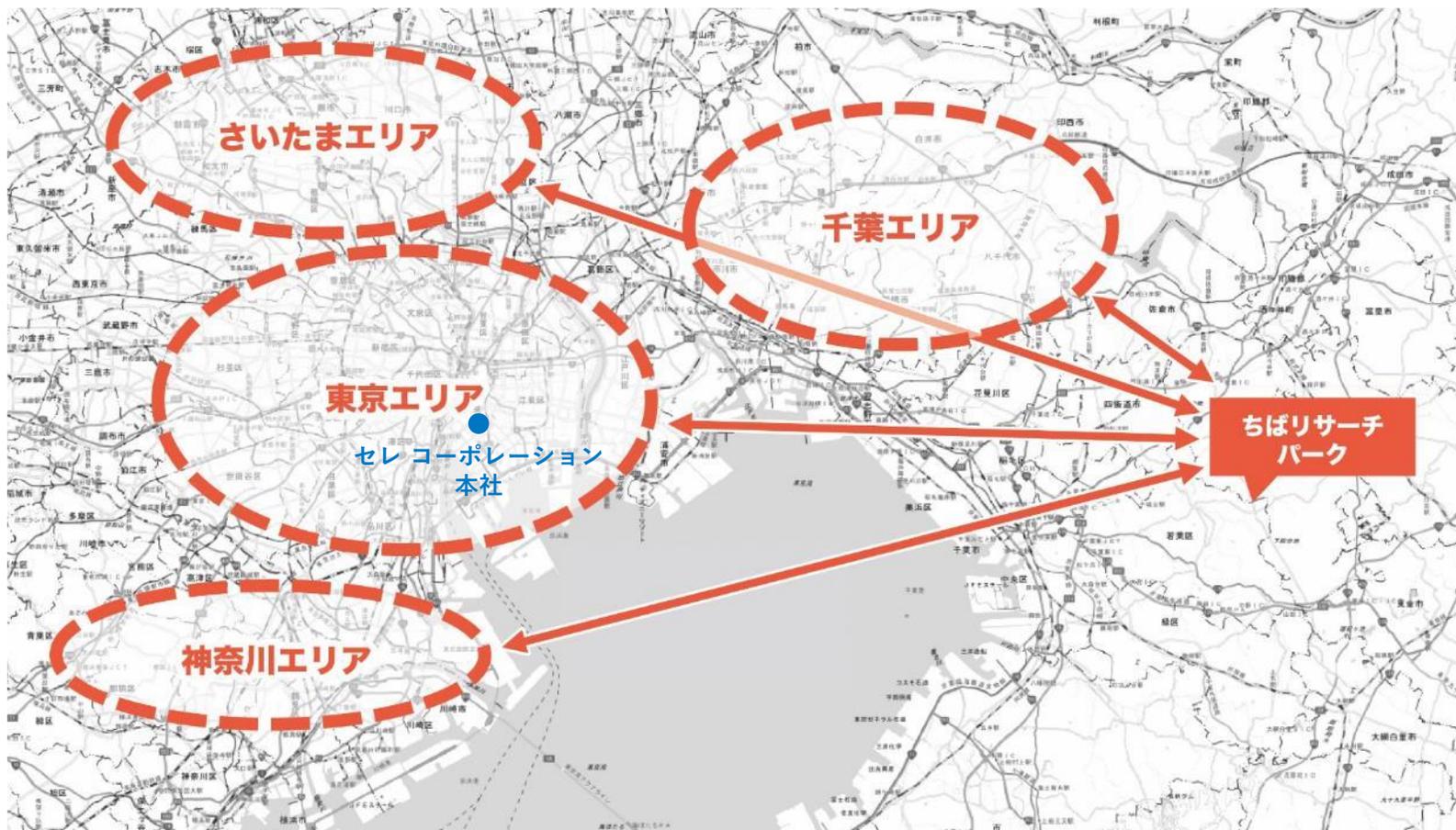


国土交通大臣指定の認定機関の
審査基準をクリアし、
4つの認定・認証を取得



※：耐用年数は電着塗装の理論値です

- **業務の効率化を促進**するため、自社工場を福岡から千葉に移転。（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



〈千葉工場〉



- ・千葉工場の本格稼働開始により、業務の効率化を促進。
- ・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
(2022年)



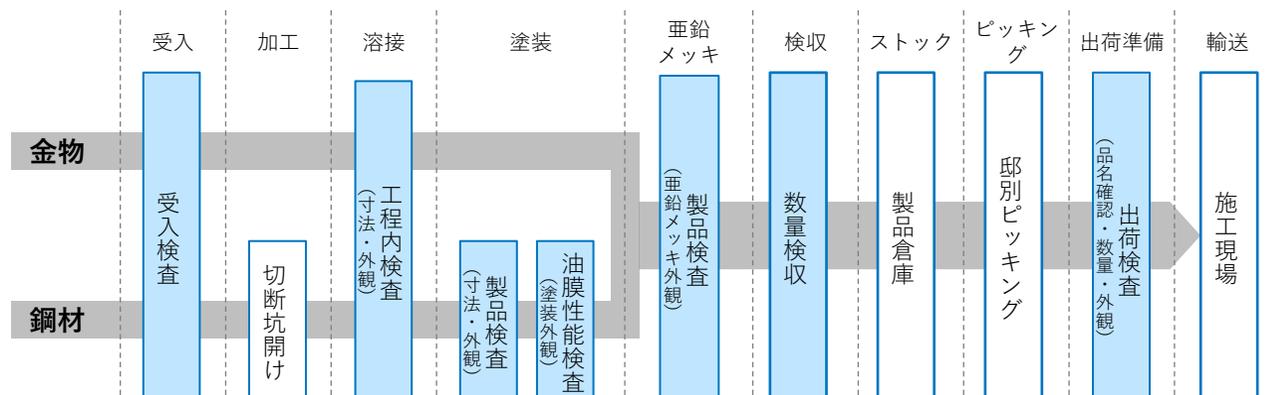
ISO 9001

※自社製品限定



MS
CM018

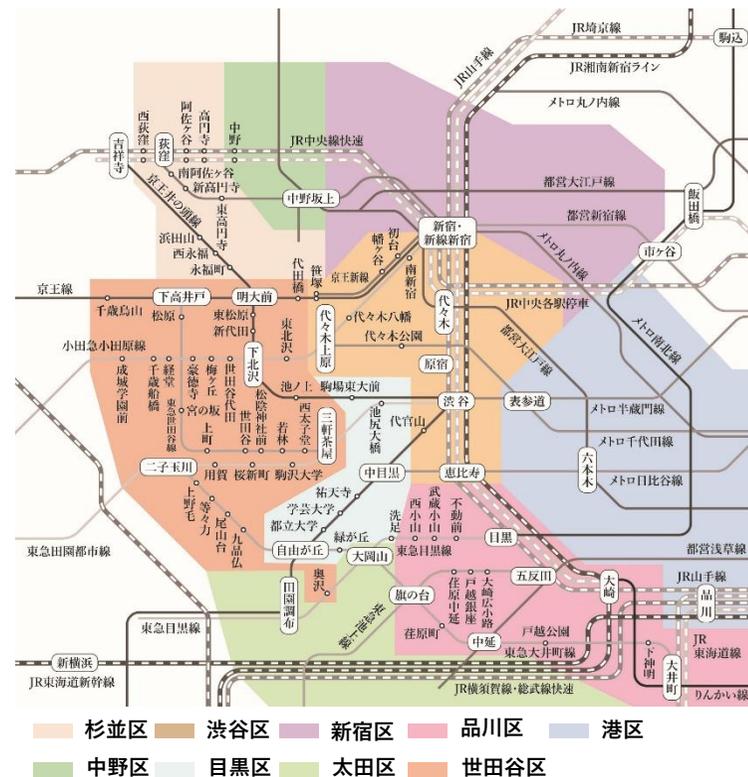
製造工程概要図



厳正な検査体制

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。**
- **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。**



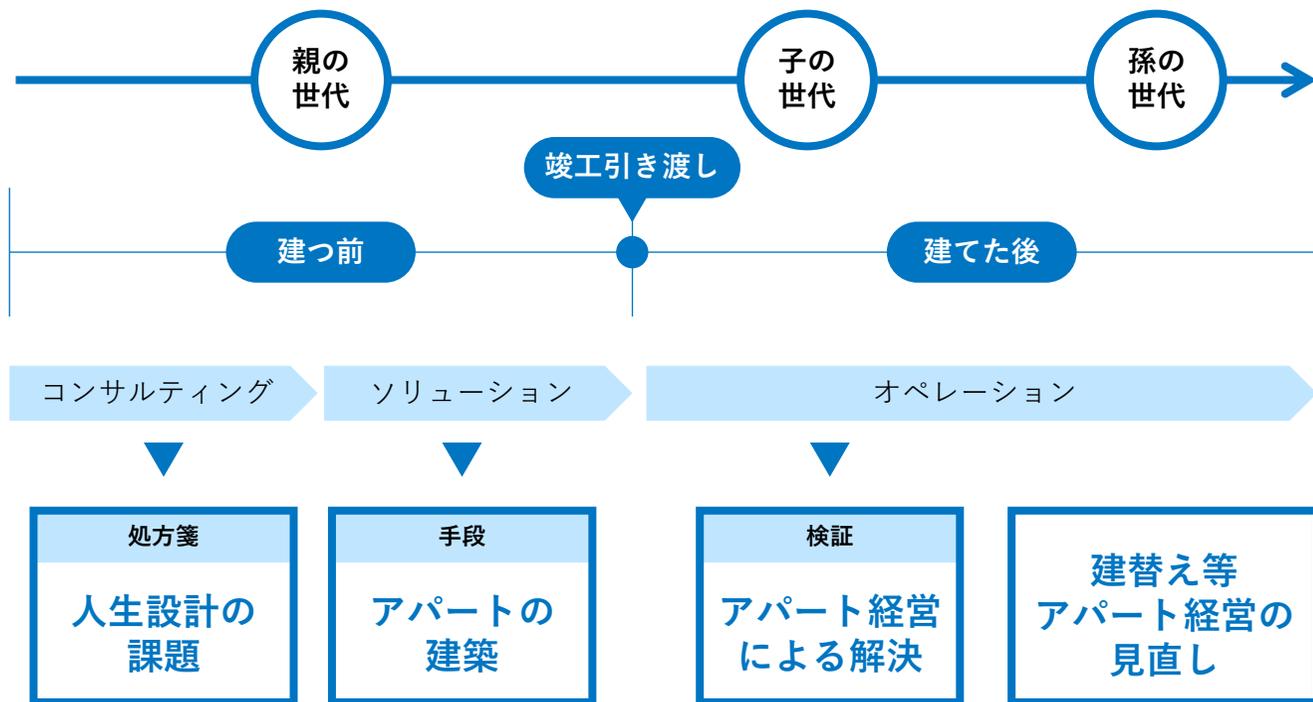
My Style vintage 豪徳寺

事業概要：貸貸経営事業

- アパート経営は「竣工から」がスタート、という考えのもと
”**アパート専門メーカー**”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



- 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 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70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

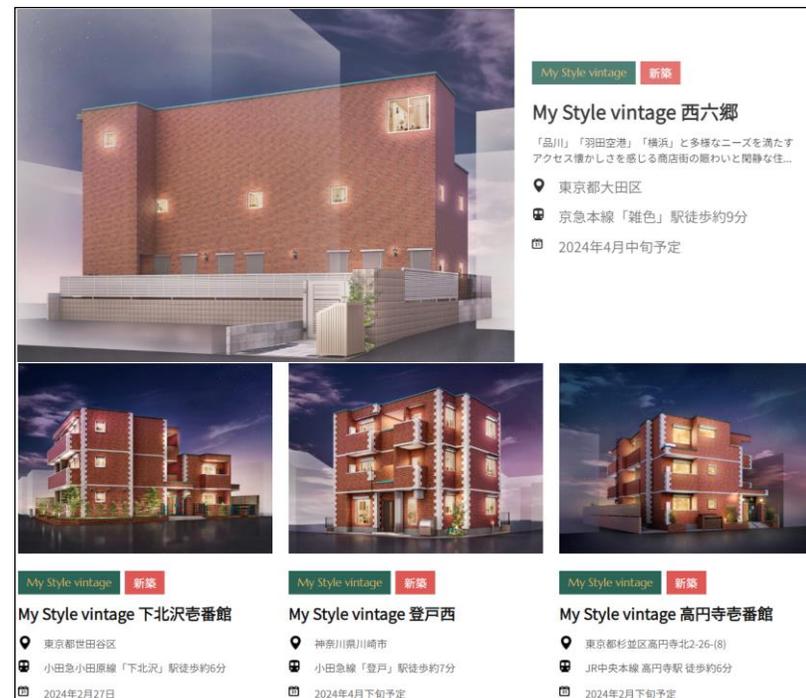


- 入居者募集を入居希望者の公平性を保つため、業界ではめずらしい「公開抽選会」方式を採用（2018年）。“行列のできるアパート”を具現化。
- 入居希望者の会員専用コミュニティサイト“My Style Room Club”を運営。登録者数は 1,721人※。

当社本社（京橋）における公開抽選会の模様



My Style Room Clubサイト

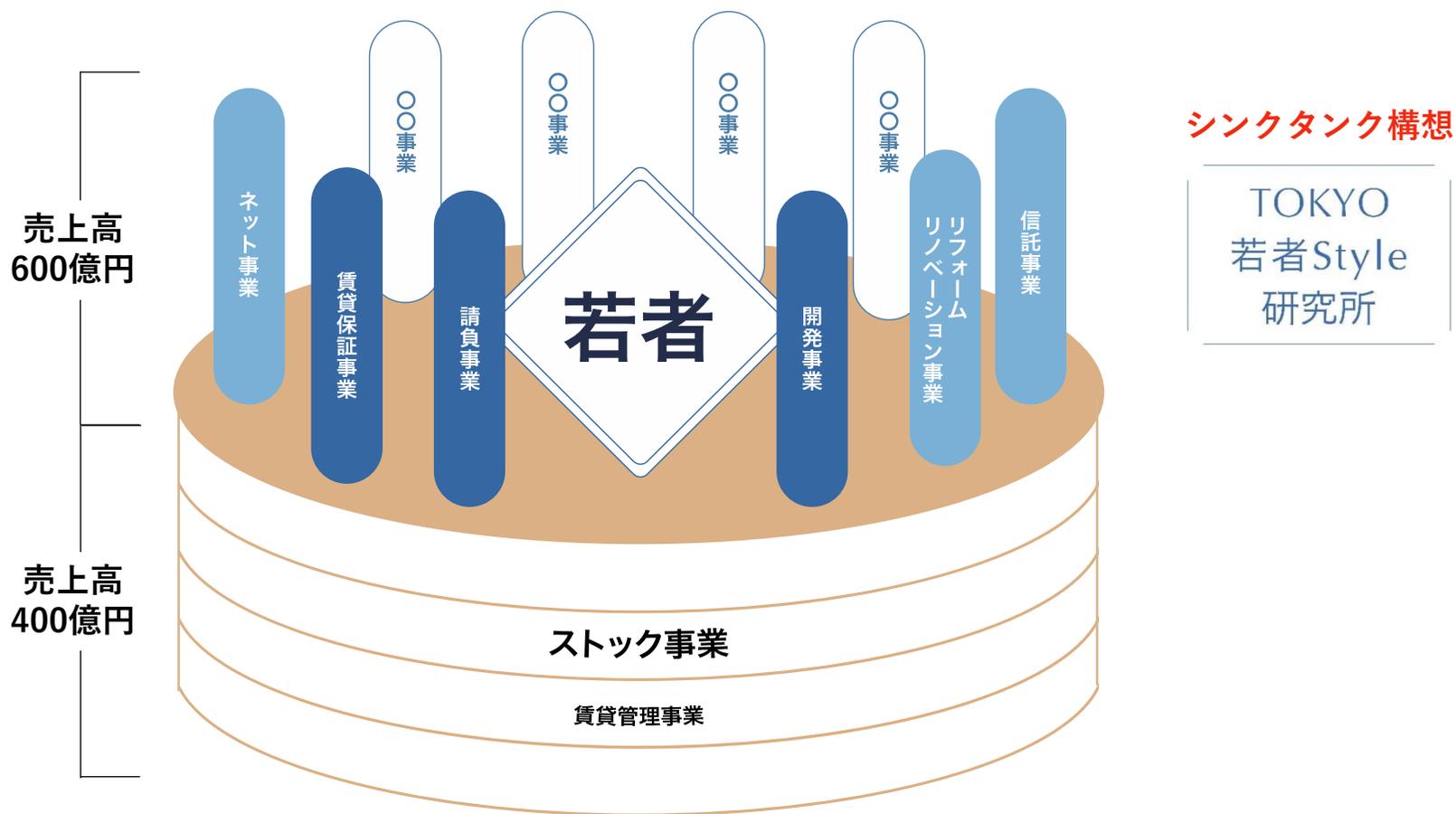


※：2024年2月末現在

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**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

- 若者たち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

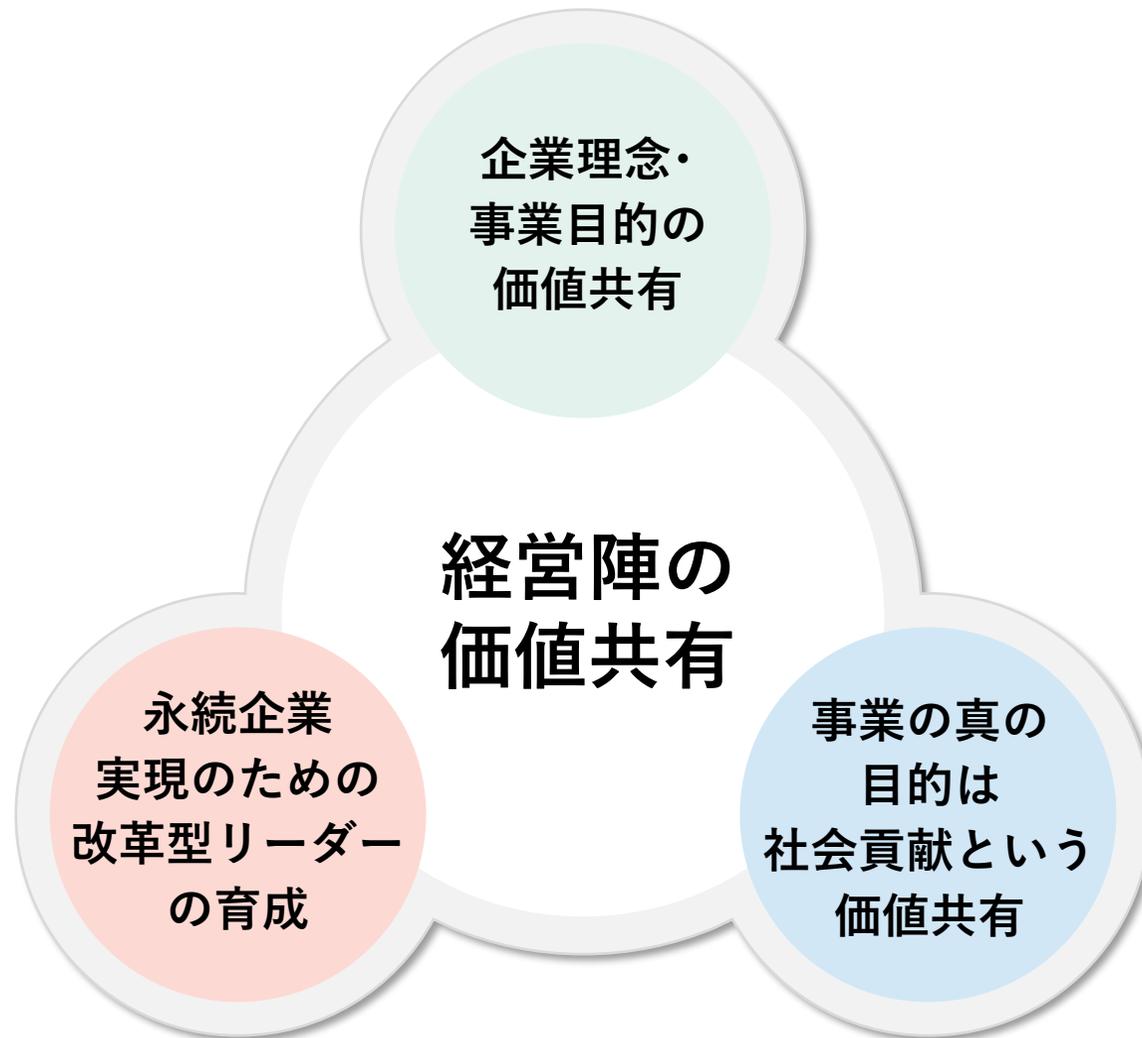
TOKYO
若者Style
研究所



【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



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

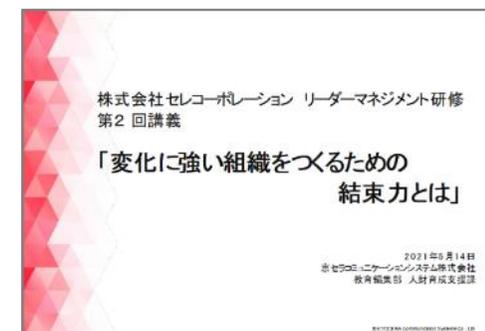
- ・ 価値観を共有し、職場の一体感を生む
- ・ 達成感や喜びを感じられる風土を醸成
- ・ コミュニケーションの円滑化

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

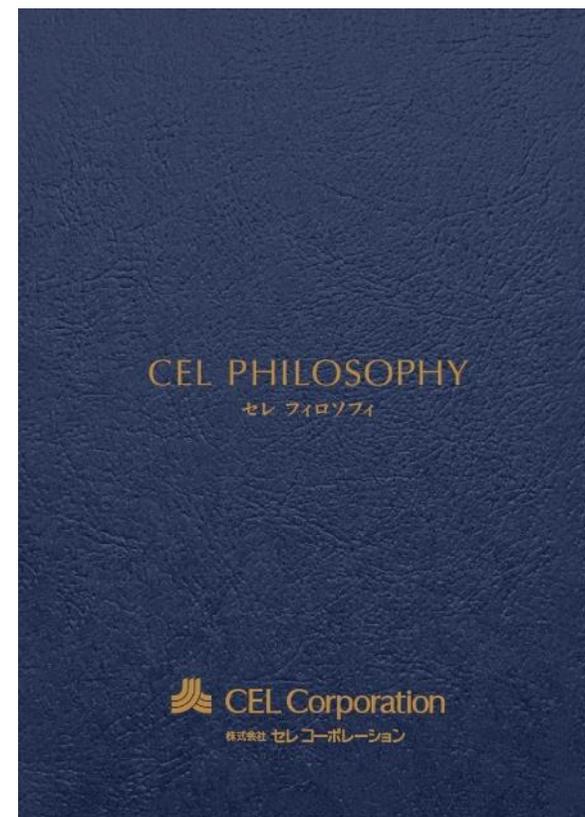
- ・ 市場の変化に迅速に対応
- ・ 会社の隅々まで実態がよく見える
- ・ タイムリーかつ正確な経営判断を行う



・次世代経営者の育成を目的とした”セレアカデミー“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作成。

- ・ 今後のセレ 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。



当社のESGについて



千葉工場スラッジ廃棄物95%削減

地球環境に配慮し、業界初の「ジルコニウム化成処理」を導入。スラッジ（難溶性のゴミ）廃棄物の発生を従来より95%削減しています。ジルコニウム化成処理は、金属塗装の前処理として耐食性・密着性能・脱脂性能を持ちながら、環境負荷物質の低減を可能にしています。



「Nearly ZEH-M」仕様に着手

温室効果ガス排出対策として国が推奨する「ZEH」化を、単身向け賃貸住宅においていち早く着手。ZEHとは「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス」の略で、年間の正味エネルギー量を概ねゼロ以下にした住宅のこと。地球温暖化防止への社会協力を、業界に先駆けて取り組んでいます。



「東京ゼロエミ住宅」普及への取組み

世界一の環境先進都市を目指す東京都の取組みに賛同し、「東京ゼロエミ住宅」の普及を推進しています。「ZEH」よりも、省エネ性能の基準が高く設定された「東京ゼロエミ住宅」。政府や東京都が掲げる環境施策を積極的に取り組んでいます。

経済産業省「健康経営優良法人（中小規模法人部門）」



「健康経営優良法人」7年連続認定

経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人認定制度」において、健康経営に取り組む優良な法人として、7年連続（2024年3月）で「健康経営優良法人」の認定をいただきました。

健康企業宣言東京推進協議会「健康優良企業認定（金の認定）」
協金第18号



「健康優良企業」6年連続認定

健康企業宣言東京推進協議会が運営と認定をしている「健康企業宣言」において、6年連続（2023年）で「健康優良企業認定（金の認定）」をいただきました。



- 20時PC強制シャットダウン
- 健康診断の実施
- 健康研修
- インフルエンザ予防接種
- 産業医による健康指導
- ストレスチェック

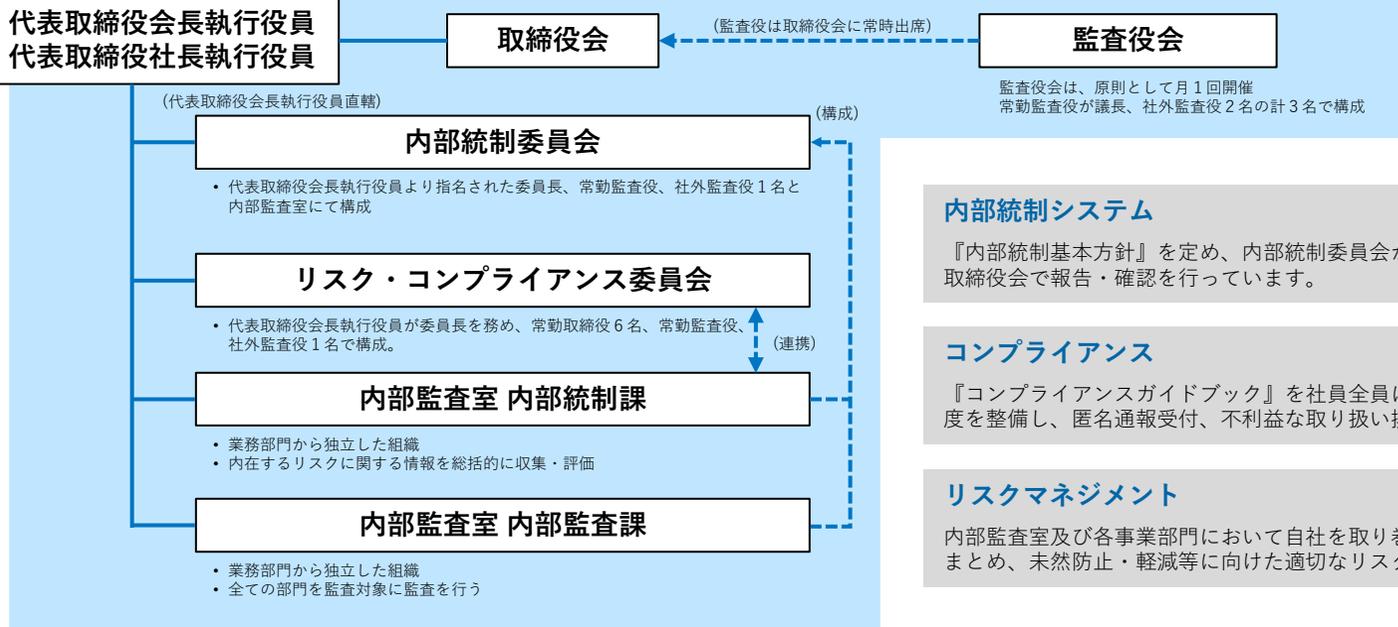
心身ともに社員の健康を目指して

全社員を対象として、病気が発見された場合に治療をフォローするための医療保障保険を導入する等、社員の心身の健康向上のため様々な取り組みを行っています。また、ワークライフバランスに配慮し、20時でのパソコンの強制的なシャットダウンや、業務に合わせた時差勤務など、仕事の時間とプライベートの時間のメリハリをつけることを推進し、全社で健康経営に取り組んでいます。

ESG：ガバナンス（G）について

- 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、内部監査部門が連携する体制

【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、毎月の取締役会で報告・確認を行っています。

コンプライアンス

『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

内部監査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】



コンプライアンスガイドブック

株式会社セレコーポレーション

IRに関するお問い合わせ
ir@cel-co.com

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。