

各位

会社名 株式会社セレーコーポレーション
 代表者名 代表取締役 社長執行役員 山口 貴載
 (コード: 5078 スタンダード市場)
 問合せ先 執行役員 管理カンパニー長 小野 祐介
 (TEL. 03-3562-7264)

長期経営ビジョン「ビジョン2030」の進捗報告について

当社が、2024年4月に策定した長期経営ビジョン「ビジョン2030」の進捗につきまして、下記のとおりお知らせいたします。

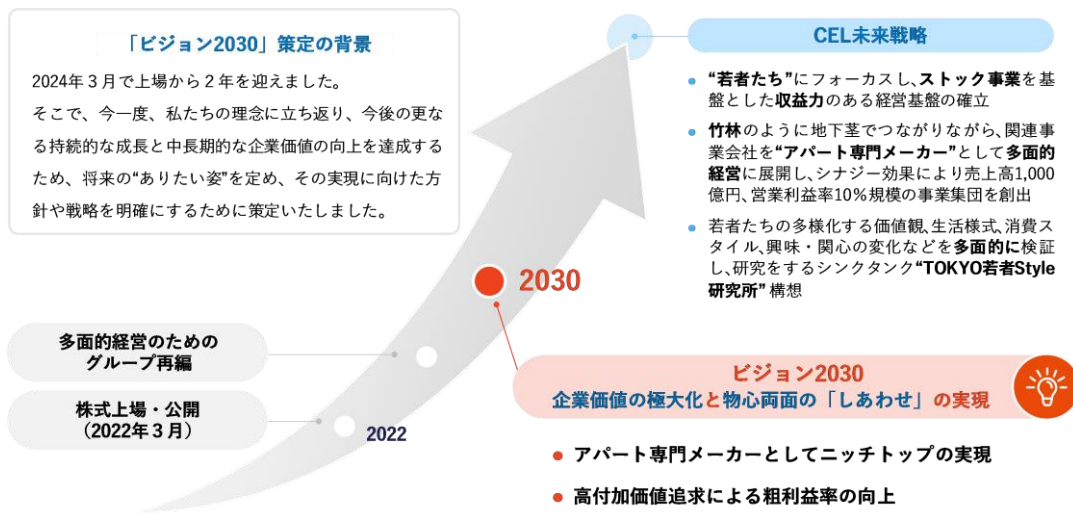
記

1. 「ビジョン2030」の進捗報告

3. 「ビジョン2030」における重要指標に記載しました各指標の達成に向けては、現時点で順調に推移しております。なお、「ビジョン2030」の位置付け、目標年度、重要指標等に変更はありませんが、現時点でお知らせできる進捗状況につきまして添付資料のとおり更新いたしましたので、ご案内いたします。

2. 「ビジョン2030」の位置付け

当社は上場から2年を迎えた2024年3月に、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今一度私たちの理念に立ち返り、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した「ビジョン2030」を定めました。「ビジョン2030」は、当社グループのあるべき姿や中長期的な目線での企業価値向上に向けた取り組みを進めるための長期経営ビジョンとして策定しており、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位置づけています。



3. 「ビジョン2030」における重要指標 (目標年度: 2030年2月期)

売上高	400億円	P B R	1倍
営業利益	40億円	給 与	平均年収900万円
営業利益率	10%	働 き 方	週 休 3 日 制
R O E	10%		

※ 詳細につきましては、添付資料 (長期経営ビジョン『ビジョン2030』) をご参照ください。

以上

長期経営ビジョン 「ビジョン2030」

株式会社セレコーポレーション
2025年4月18日

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「しあわせ」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。

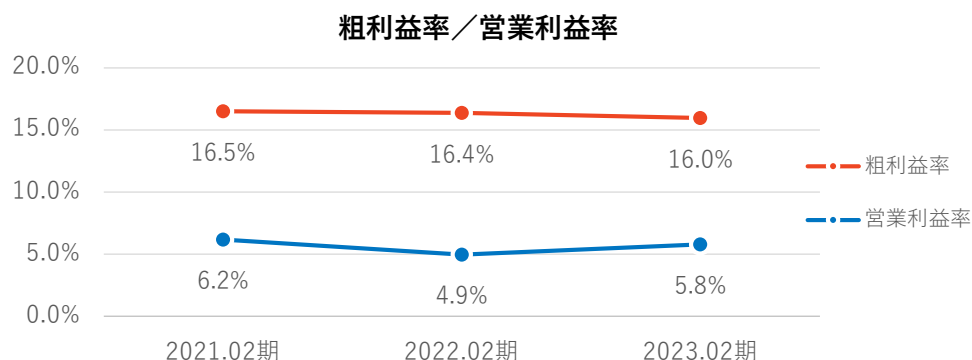
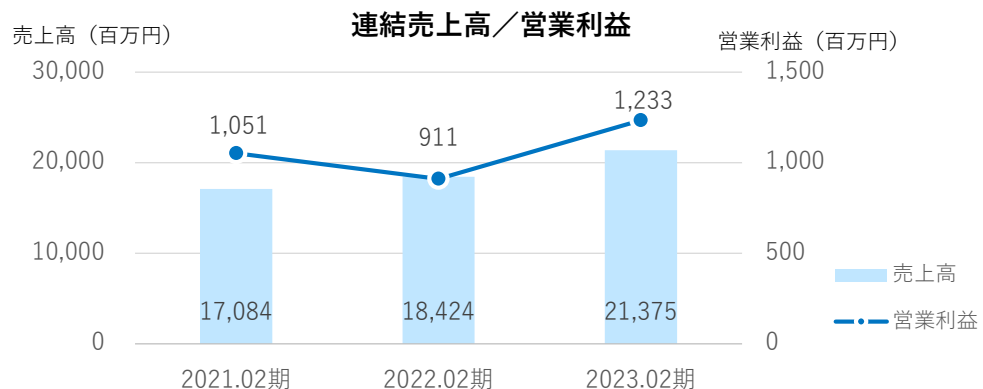
人財とは、会社にとって社員が何よりも大切な財産であるという考えです。ゆえに私たちがセレコーポレーションでは「人材」と記さず、「人財」と記しています。一人ひとりの社員がよりいっそう魅力ある人財に育っていくことで、私たちの会社は、さらに魅力ある会社へと成長していくと考えています。

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年を迎えました。

そこで、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いたしました。

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「しあわせ」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「しあわせ」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しあわせを実現させる。
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。

ターゲット

東京圏に暮らす
25歳～35歳の若者※1 **約200万人**

※1 東京都住民基本台帳
(2023年1月) より

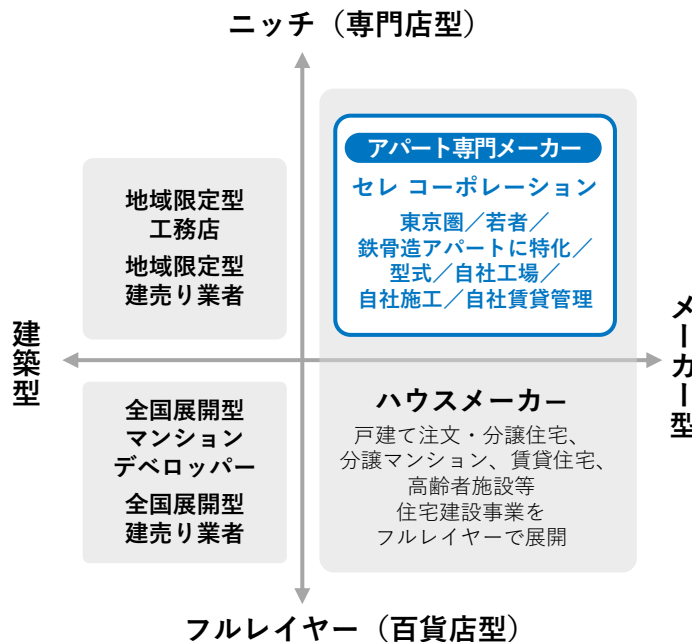
従来型の住空間に
不満・やや不満を持つ若者※2 **約25%**

※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

ポジショニング



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

セレ独自の
取り組み

敷地対応力
×
差別化空間
×
赤煉瓦調の外観
×
ワンストップの「アパート専門メーカー」
による管理体制

||
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

「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、リノベー
ション等）

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

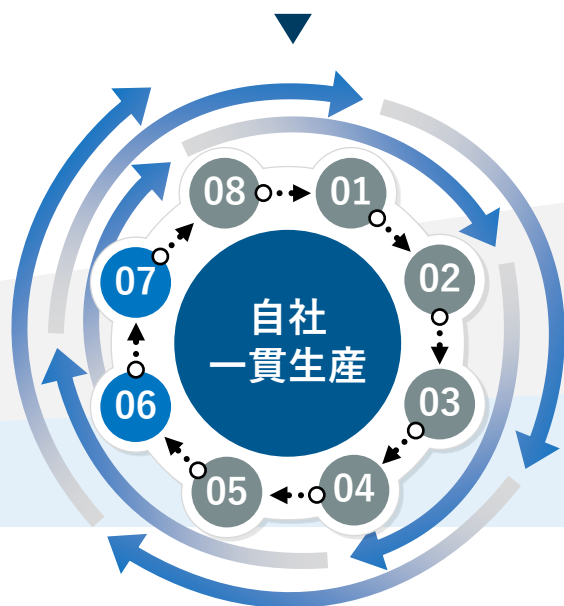
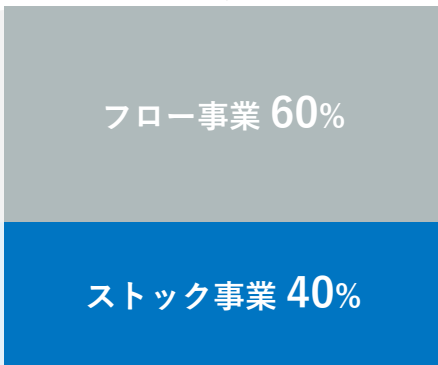
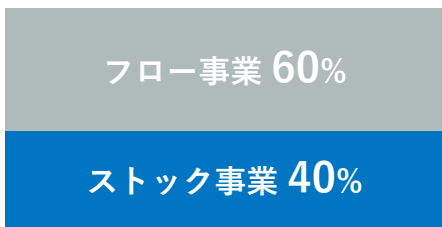
各施策の**目的・手段・効果・目標**を設定し、**改革・改善**により課題解決を目指す

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	213億円
営業利益	12億円
営業利益率	5.8%
ROE	4.7%
PBR	0.43倍

売上高	400億円
営業利益	40億円
営業利益率	10%
ROE	10%
PBR	1倍
『平均年収900万円、週休3日制』の実現	



スタート時点
(2023年2月期)

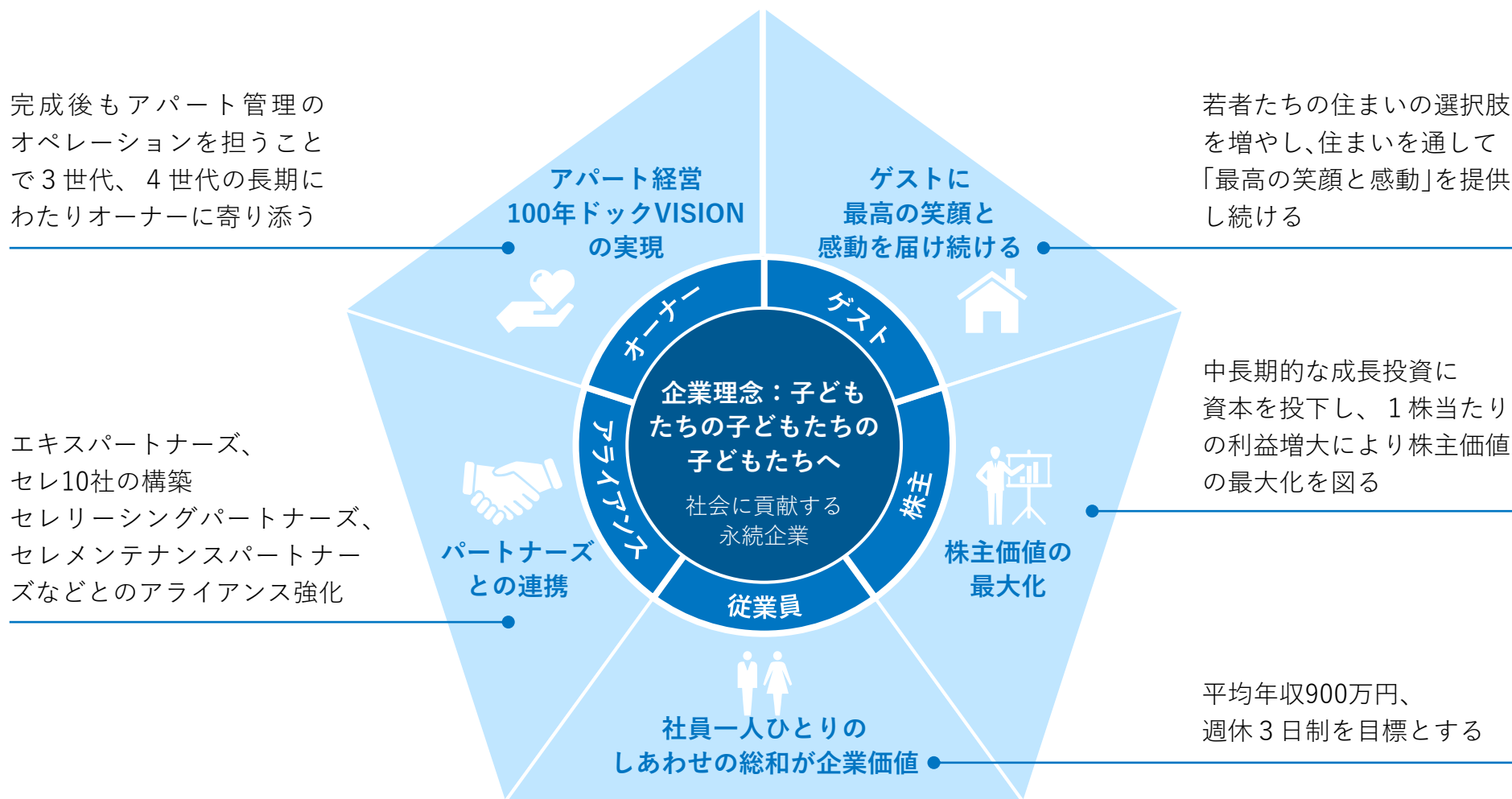
2030年
ストック事業の利益で
全社コストを賄う

● フロー事業 ● ストック事業

- 01 土地有効活用のコンサルティング
- 02 自社開発物件の組成
- 03 建物の企画・設計
- 04 自社工場での構造部材の製造
- 05 建物の自社建築
- 06 入居者の募集
- 07 入居後の賃貸経営/メンテナンス
- 08 リフォーム/リノベーション/建替え等アパート経営の見直し

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。



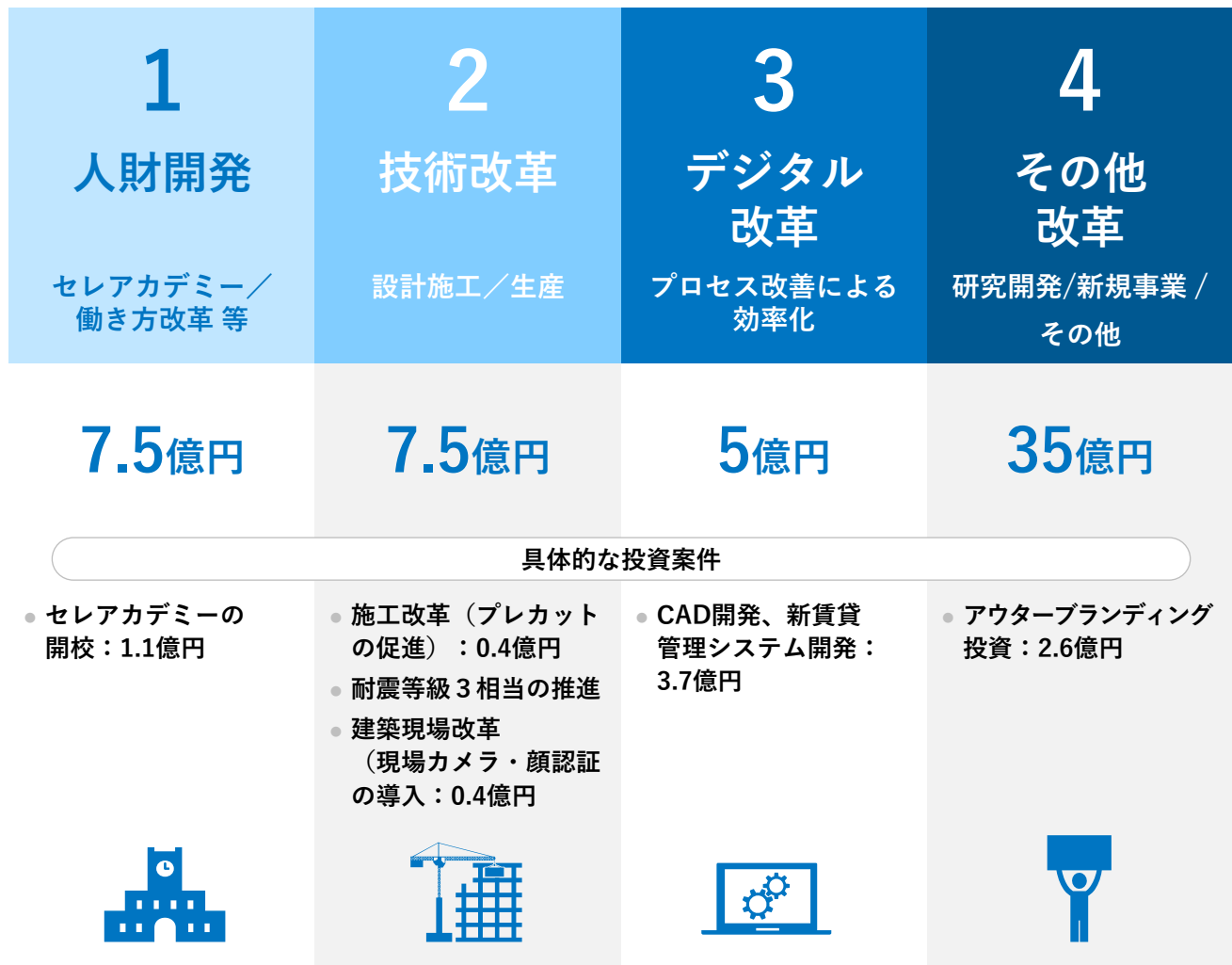
委員会方式による改革の推進

- 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。

	分科会		
vintage100%委員会	商品開発	ZEH・東京ゼロエミ	耐震等級3
	オーナーサービス	ゲストサービス	若者スタイル
原価統制委員会	施工（原価と工期短縮）	生産（原価と生産性向上）	
セレアカデミー	セレフィロソフィ浸透	アメーバ経営	
デジタル委員会	DX（付加価値）	電算化（効率化）	
多面的事業委員会	新規事業	その他	
リフォーム事業委員会	リノベーション	延長保証	

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。



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

投資可能額 **55億円**

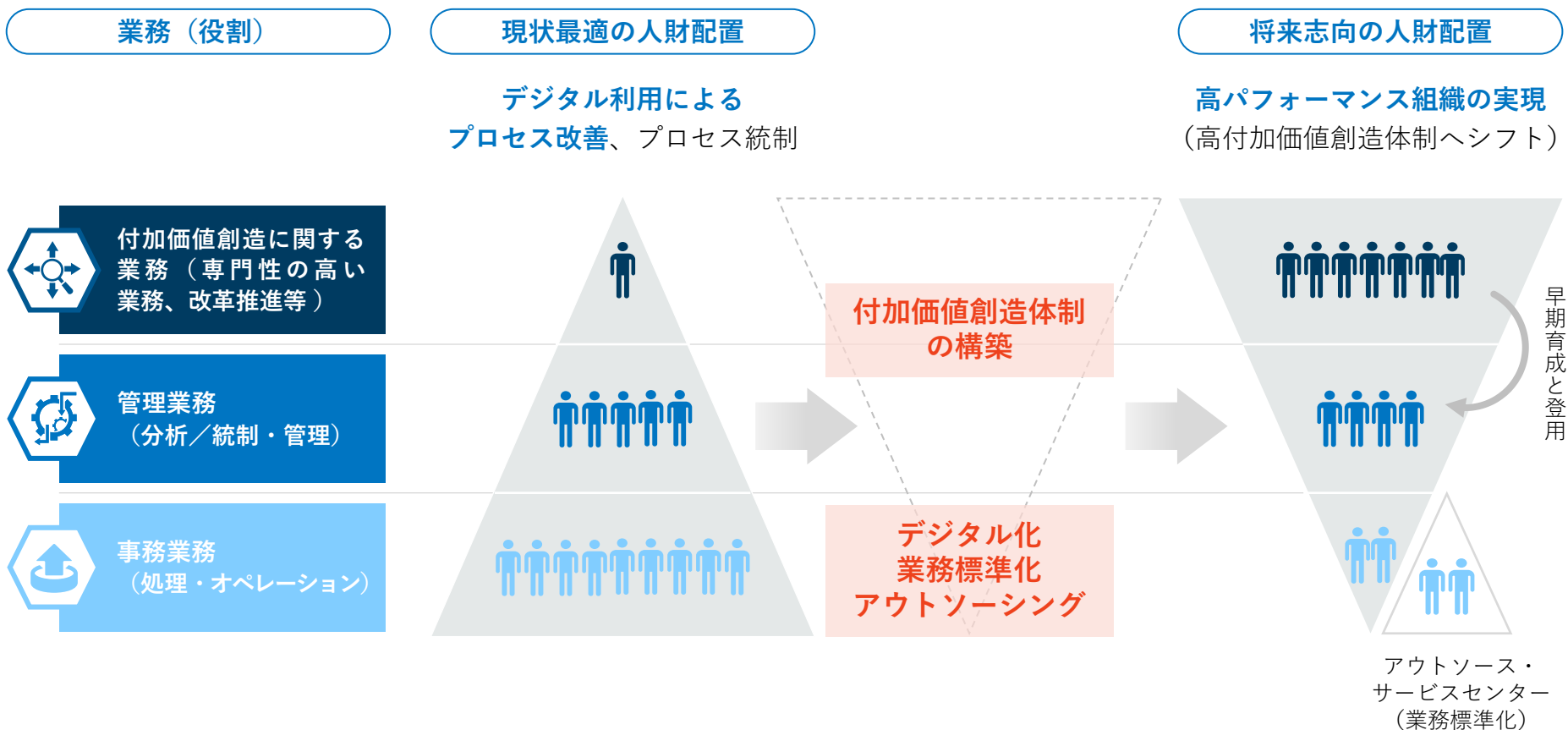
キャッシュアロケーションと投資マネジメント

- 財務目標のKPIとキャッシュリターンを意識して、最適な資源配分を行います。投資はハードルレートを設定してモニタリングを実施して、投資の可否を判断します。



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）。



人的資本経営

- 企業価値を高める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



人的資本経営への取り組み

- 持続的成長と中長期的な企業価値の向上を実現していくことを目的として、社員一人ひとりの役割と責任を明確にして、個々が最大限に力を発揮することを促進するために、**2024年3月よりジョブ型人事制度を導入**しました。



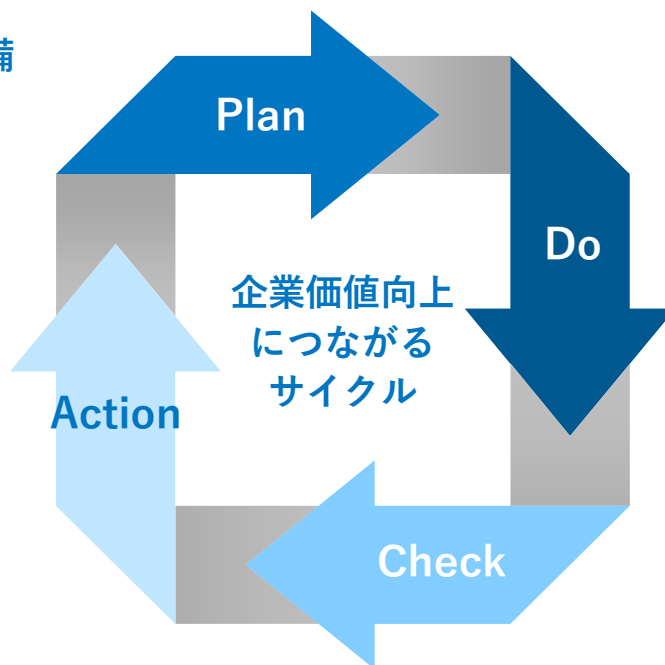
ジョブ型人事制度の設計・整備

- 各職務に期待する役割責任と職務内容の具体化
- 各職務の職務評価を行い、職務価値を明確化して、報酬に反映
- 「定量」「定性」両面で貢献する人財の評価基準を明確化、評価



改善

- 制度上、職位に応じた職務内容となるように必要に応じて改善
- 公正な評価と認知されるように不公平感を解消する



ジョブ型人事制度の運用

- 2024年3月より、従来のメンバーシップ型人事制度からジョブ型人事制度に移行



課題抽出

- 職位とこれに紐づく職務内容と評価結果が適切に反映しているか
- 男女による職務内容やサイズ・職位・評価に隔たりはないか

“ありたい姿”を実現するために、会社の方針・組織・社員に期待する職務（ジョブ）を連動させてベクトルを合わせる必要があります。また、制度として**公平な職務内容、評価**を行うために、運用に際しては、モニタリングを実施して、改善を図ります。

“ありたい姿”に向けた取り組み例①

- ビジョン2030の“ありたい姿”に向けた一環として様々な取り組みを実施しています。

女性の活躍に向けた取り組み

人的資本経営

女性役員と女性社員の懇談会が開催され、女性の今後のキャリアプランや子育てとの両立、ワークライフバランス、人財育成、リスクリングなどの関心のある数多くの意見が交換されました。



内部統制専担者の配置

コーポレートガバナンス

主に現業部門（カンパニー内）での内部統制強化の観点から、専門性の高い人財を内部統制専担者として配置して、守りを徹底し、併せて、業務プロセスの可視化、ルール徹底により効率的な業務を行うことを主眼にしています。2025年3月より順次、配置しています。

各カンパニー

セルフチェック

課題発見と対応

顧客へのサービス提供とリスク管理の実践

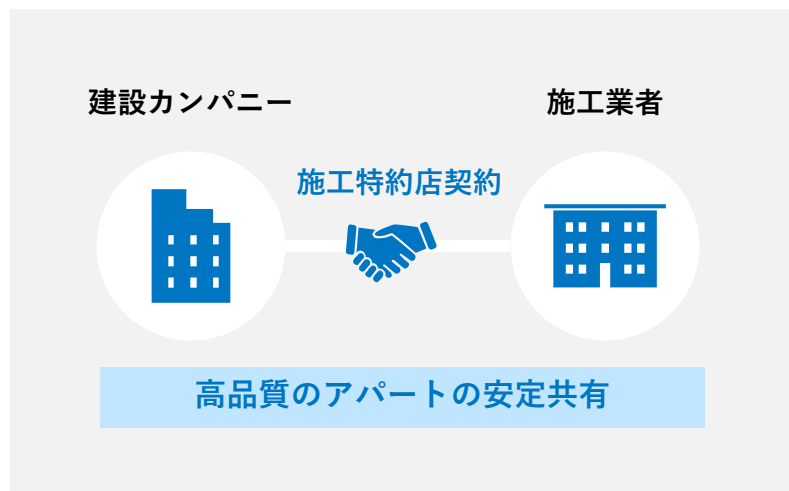


内部統制、リスクマネジメント強化の観点からカンパニー内に専属担当者を配置

施工特約店制度の導入

カンパニー事業戦略

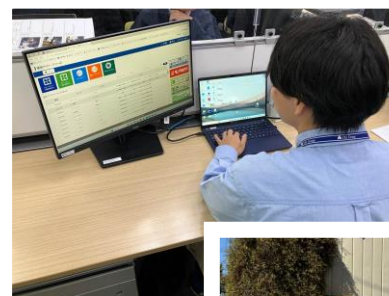
建設カンパニーでは、建設業における人手不足・高齢化・後継者不足等の課題を乗り越えて、高品質なアパートを安定供給することを目的に施工特約店制度を2025年3月より導入しています。



建設現場でのIT化の加速

カンパニー事業戦略

建設カンパニーでは、建設現場でのより一層の効率性や安全性の確保の観点から①施工管理台帳の電子化②施工現場情報のシステム一元管理③建設現場入退管理のための顔認証管理システム導入などIT化を加速させています。



“ありがたい姿”に向けた取り組み例③

技術開発室の新設

経営体制

アパート専門メーカーとして、圧倒的な差別化の実現のためには、商品開発において、「ソフト面」と「ハード面」を分業して、課題解決に取り組むことが必要と考えています。「ハード面」に関しては、技術開発室で、構造、構法、遮音、耐震性能、省エネの観点から商品開発を支えます。



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。