

2024年3月5日

株式会社セレ コーポレーション

(コード番号：5078 東証スタンダード市場)

個人投資家向けオンライン会社説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、個人投資家向けオンライン会社説明会（auカブコム証券にて2024年2月28日開催）において、出席者の方々からいただいたご質問とその回答をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や加筆・修正を行っているほか、当日に回答できなかったご質問とその回答を追記しております。

Q1： 東京圏に強みがあるようですが、他の地域への進出は考えていますか？

A1： 当社の事業エリアである東京圏は、若者たちが多く集まり、他の地域よりも家賃が高いため、アパート事業に最も適していると考えております。

また、大手ハウスメーカーとは異なり、当社の経営資源は少ないため、選択と集中による絞り込みでニッチ戦略を推進していくことが当社の永続企業としての経営方針でございます。

先ほどのご説明でも触れました（資料18ページ）が、東京圏には当社の供給戸数の約250年分という十分なマーケットがございます。

これらの点から、他の地域への進出は考えておりません。

Q2： 競合企業はどの会社になるのでしょうか。また、他社より優れている強みを教えてください。

A2： 当社は「ものづくり」にこだわったアパート専門メーカーであり、メーカーとして大手ハウスメーカーを競合と考えております。

また、当社は大手ハウスメーカーと比較して経営資源が少ないため、「東京圏」「若者たち」「鉄骨造」に絞ったニッチ戦略を推進しております。当社の強みは、「ものづくり」にこだわったアパート専門メーカーであり、技術力を活かして4つの認定・認証を取得していること、アパート経営の検討段階のコンサルティングから、アパートの設計、建築、完成後の入居者募集、メンテナンス、リフォーム、建て替えまで一貫してワンストップで行う自社一貫生産体制を確立しており、アパート経営に関することは全てお任せいただけることと考えております。

Q3： コンパクトな住居を推奨しているということでしょうか？また、ファミリー向け住居の取り扱いはあるのでしょうか？

A3： 部屋の面積を広げるのではなく、部屋を空間として捉え、空間を工夫・考慮した設計により限られた面積で空間を最大限有効活用していることが当社の商品の最大の特徴となっております。

またゲスト（入居者）については、25歳～35歳の若者たちを主な対象としております。当社の商品のうちFeel Type、Fusion Typeは単身者向け、Fwin Typeはパワーカップルの2名向けとなっており、ファミリー向けの住居は取り扱いがございません。

Q4： 東証が、PBRの改善要請など、上場企業に対し株主を意識した経営をするよう働きかけていますが、実施した取り組みがあれば教えてください。

A4： 当社のPBRにつきましては、現在0.6倍程度です。
2022年2月期に中国子会社を譲渡したことにより、純資産が約100億円増加した影響でPBRが1倍を大きく割れることとなりました。
この譲渡により得た資金について、人財投資、技術改革、当社事業とシナジーのあるリフォーム事業や賃貸管理事業を営む企業へのM&Aなど、中長期的な成長への投資として活用し、PBR1倍割れを改善すべく取り組みを進めております。

Q5： 株主還元について教えてください。

A5： 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。

この基本方針のもと、配当性向30%を基準として業績に応じて株主様への安定的な配当を行うこととしております。

当社の利益体質と現状の自己資本比率を前提に、利益水準に応じた株主様への還元とともに中長期的な成長のための投資余力を確保し、資本効率を高めることを考慮すると、配当性向を30%程度とすることが、株主様への還元と成長への投資が最適なバランスであると考えております。

Q6： 株主優待についてはどのように考えているか。

A6： 貴重なご意見として承ります。

株主優待制度はその内容によっては株主還元の公平性を確保することが難しい場合も考えられますので、慎重に検討させていただきます。

Q7： 今後日本国内の金利の上昇が考えられますが、事業や業績に与える影響を教えてください。

A7： 現状では固定金利が上昇しており、固定期間と比例して金利が上昇する傾向にあります。

ただし、変動金利についてはそれほど動きがなく15年以上大きく変動しておりません。2022年までの低金利市況と比べると金利は上昇してきているものの、アパート経営を大きく圧迫するような状況になく、受注に影響を与える程の上昇ではないため、当社への影響は限定的と考えております。

また、特に賃貸開発事業において、当社の中心的な顧客層は富裕層の方になりますので、特に大きな影響はないと考えております。

Q8： どのような点を魅力としてオーナーさまへの営業を行っているのでしょうか。

A8： 東京駅から徒歩7分というお越しになりやすい場所に本社オフィスを構えており、本社内のモデルルームをご覧いただき、差別化空間を実際に体感していただくことが魅力と考えております。

また、賃貸開発事業においては、特に資産性の高い城南・城西エリアの駅から徒歩5分以内の立地で、土地の形のよい角地に絞ってアパートを建築し販売しており、資産性の高さも魅力に挙げられます。

さらに、当社はアパート専門メーカーとして、建築から建築後の建物管理、リフォーム、将来的な建て替えまで一貫してお任せいただけることがオーナーさまにとって一番の魅力と考えております。

Q9： SDGsの取り組みについて教えてください。

A9： 特に環境への取り組みに注力しており、東京ゼロエミ住宅、Nearly-ZEH仕様の採用を進めています。2024年2月期には、東京都の受注において東京ゼロエミ住宅の仕様採用率が約90%まで向上しております。なお、東京都が独自に推進する東京ゼロエミ住宅は、エネルギー消費量の削減基準がZEH住宅を上回る25～30%以上となっており、より環境面に配慮した住宅となっております。多様性の取り組みについては、女性役員はおりませんが女性管理職は複数名在籍しております。その他、行動規範などを記載したコンプライアンスガイドブックを全社員に配布し、性別・年齢・国籍・思想・信条などによる差別の禁止などダイバーシティへの取り組みを推進しております。

Q10： 現在の株価についてどのように見ていらっしゃいますか。

A10： 株価は「市場の評価」でありますので、そのような評価と受け止めておりますが、資本コストや株価を意識した経営への取り組みを既に進めております。具体的には、第2四半期の決算説明会にて策定予定とご案内しました長期経営ビジョンの「ビジョン2030」において、「株価」を各種目標数値の一つに掲げる予定です。ただし、各種目標数値の公表については、今後検討いたします。

Q11： 今後、IR活動を強化されていく方針でしょうか。また、出来高を増やすためにしていることがあれば教えてください。

A11： 今後もIR活動への取り組みを強化していく方針です。具体的には、ホームページにおける会社情報や商品情報の充実、IR情報の積極的な発信のほか、個人投資家向け会社説明会を継続的に開催し、当社の認知度を高めるよう努めてまいります。

このようなIR活動への取り組みを通じて、より多くの投資家の皆様に当社を認知していただくことにより、出来高が一定程度増加していくと考えております。

Q12： 賃上げについての方針はいかがですか。

A12： 当社は事業目的の1つに「社員一人ひとりの幸せの総和が企業価値」を掲げております。当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おります。

物＝収入としてのお金、心＝プライベートの時間として、仕事に値する収入が得られることだけでなく、趣味や家族との時間などプライベートも充実することが社員にとって本当のしあわせであり、その実現に向けて、人的資本経営や働き方改革への取り組みを進めております。

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

コーポレートサイト： <https://www.cel-co.com/>

IRサイト： <https://www.cel-co.com/ir/>