

2025年 2 月期 上期決算説明資料

株式会社 セレ コーポレーション

2024年10月18日

目次

会社概要	P2
「ビジョン2030」 要旨と進捗	P6
2025年2月期 上期業績	P14
セグメント別実績・今後の見通し	P25
株主還元	P35
Appendix	P38

※：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 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 社長執行役員 山口 貴載
資 本 金	4 億4,733万円（2024年 8 月31日現在）
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	181名（2024年 8 月31日現在）※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）

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

新設

リフォームカンパニー

- 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
- リフォーム、リニューアル

売上構成※

39%

※：2024年2月期売上高に占める各事業の売上高

- ・ 社外取締役を2名体制から 3 名体制に増員（取締役の 3 分の 1 以上を確保）
- ・ 女性役員 2 名を選任（従前は 0 名）

■ 社外役員の変更

渡 辺 衛 男	社外取締役	
白 石 徹	社外取締役	新任
奥 地 正 敏	社外取締役	新任
寺 浦 康 子	社外監査役	新任 女性
中 島 真 琴	社外監査役	新任 女性

「ビジョン2030」 要旨と進捗

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「ビジョン2030」を策定しました。「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（永続企業として**次世代経営者**へバトンタッチを続ける）

「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おりますが、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

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

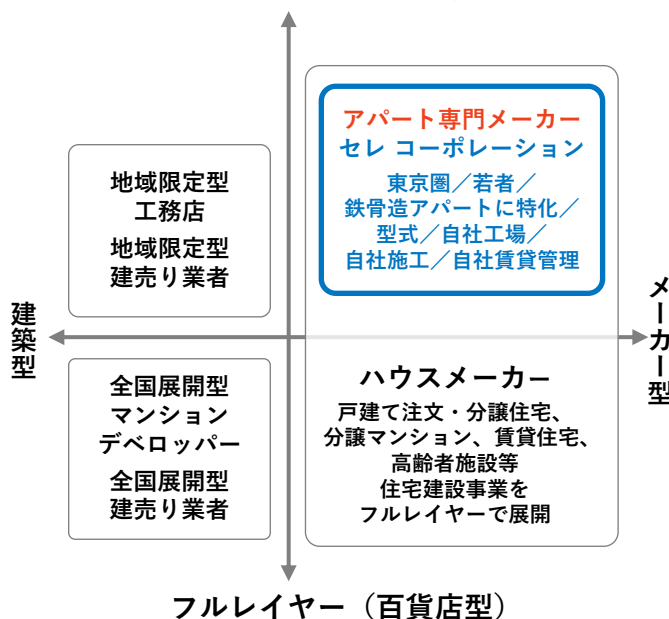
従来型の住空間に
不満・やや不満を持つ若者※2 約25%
※2 国土交通省住宅局（2018年）住宅及び
居住空間に対する総合的な評価より

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

ニッチ（専門店型）



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

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

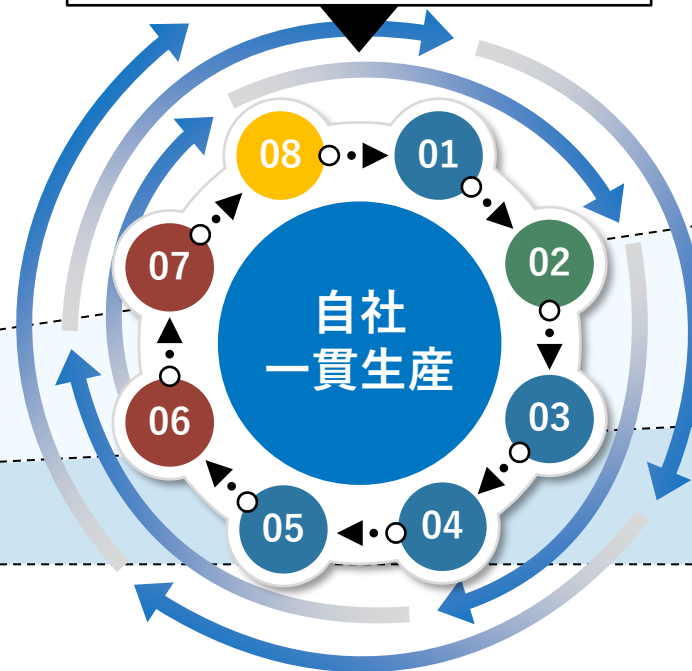
売上高	400億円
営業利益	40億円
営業利益率	10%
R O E	10%
P B R	1 倍
『平均年収900万円、 週休3日制』の実現	

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%

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

フロー
事業

01

土地有効活用
のコンサルティング

03

建物の企画・設計

05

建物の自社建築

07

入居後の賃貸経営/
メンテナンス

ストック
事業

02

自社開発物件の組成

04

自社工場での
構造部材の製造

06

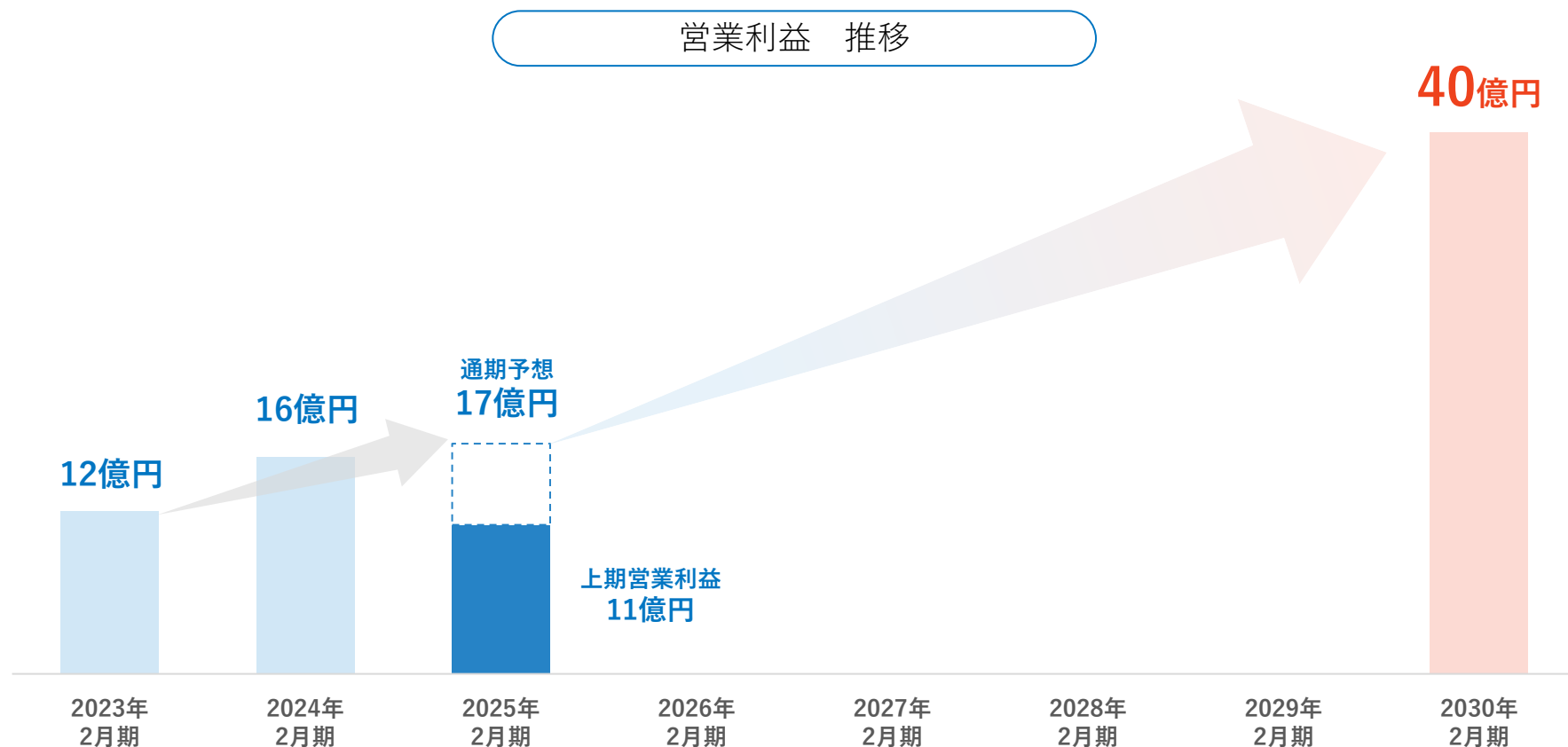
入居者の募集

08

リニューアル/
リフォーム/建替え等
アパート経営の見直し

• 業績進捗

◇ ビジョン2030 営業利益40億円に向けて、2023.02期より順調に推移



- **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

・ 人的資本経営の進捗状況

人財の活性化

- ✓ 働き方改革（環境）とwell-being（幸せ）の両輪の充実について推進
- ✓ 従業員アンケート10月実施予定

人財育成

- ✓ セレアカデミーの開校準備（2026年2月期スモールオープン）
学部、学科を体系的に構築する

人財獲得

- ✓ 採用18名（2024年9月現在、10月以降の入社含む）
- ✓ 新人事制度（ジョブ型）を当期より導入

待遇・制度整備

- ✓ 年間休日120日（前期）から当期 年間休日126日へ（有給取得率85%を維持）
※当期、利益計画達成であれば、さらに休日を増やす予定

- 改革項目の進捗と今後の取り組み

- ✓ 内部統制、リスクマネジメントの強化。特に現場（カンパニー）内の強化
※カンパニー内に専属担当者を検討
- ✓ 旗艦ブランド「My Style vintage」100%受注を推進
- ✓ 若者スタイル研究室を新設（室長+5名体制）
※アウター、インナーブランドの構築
- ✓ 「My Style vintage」の最上位グレード商品「vintage-Gran(グラン)」を新設
- ✓ 環境型アパート(東京ゼロエミ)と耐震等級3(相当)の更なる促進

2025年 2 月期 上期業績

- ・ 賃貸開発事業における物件の引き渡しは前期は期初から発生したのに対し、今期は下期に集中する計画であることから、売上高は前年同期比で95.2%と減収
- ・ 原価改善などの効果もあり、経常利益は 同 115.8%と大幅増益

連結売上高

11,585百万円

前年同期比
95.2%

連結経常利益

1,128 百万円

前年同期比
115.8%

セグメント別売上高

賃貸住宅事業

5,268百万円

前年同期比
131.2%

賃貸開発事業

2,331百万円

前年同期比
62.6%

賃貸経営事業

4,922百万円

前年同期比
104.6%

※：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。

2025年 2 月期 上期 連結PLサマリー

- 売上高は前年同期比で減収となるも、売上総利益率の改善(+3.6pt)により大幅増益
- 人財への投資により、販売費及び一般管理費は171百万円の増加

	2024年 2 月期 上期		2025年 2 月期 上期			
	実績	売上高 比率	実績	売上高 比率	前年同期比 増減額	率
(単位：百万円)						
売上高	12,162	-	11,585		△577	95.2%
売上総利益	1,990	16.4%	2,314	20.0%	+324	116.3%
販売費及び一般管理費	1,034	8.5%	1,206	10.4%	+171	116.6%
営業利益	956	7.9%	1,108	9.6%	+152	116.0%
経常利益	974	8.0%	1,128	9.7%	+154	115.8%
中間純利益	655	5.4%	786	6.8%	+130	119.9%
1株当たり 中間純利益 (円)	189.16	-	231.67	-	+42.51	-

2025年 2 月期 上期（達成率・進捗率）

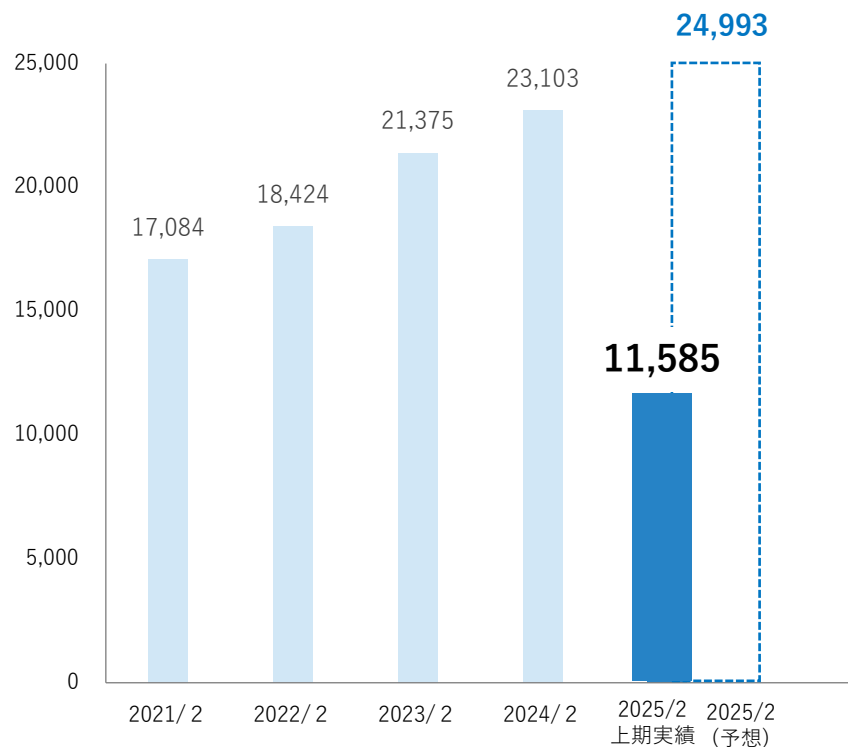
- 上期の売上高は、期初予想を上回って着地
- 増収効果および一部の経費の発生が下期に遅れる見込みとなったことから、各段階利益は期初予想を大きく上回る結果に。通期予想に対しても順調に進捗中

	2025年 2 月期 上期 期初予想	2025年 2 月期			2025年 2 月期 通期予想
		上期 実績	上期 達成率 (対期初計画)	通期 進捗率	
(単位：百万円)					
売上高	10,807	11,585	107.2%	46.4%	24,993
営業利益	488	1,108	226.8%	62.9%	1,762
経常利益	489	1,128	230.7%	64.0%	1,764
中間純利益	307	786	255.5%	66.2%	1,187
1株当たり (中間) 純利益 (円)	90.60	231.67	255.7%	66.3%	349.67

- 売上高、経常利益ともに、前期比増収増益の予想に対して、順調に進捗中

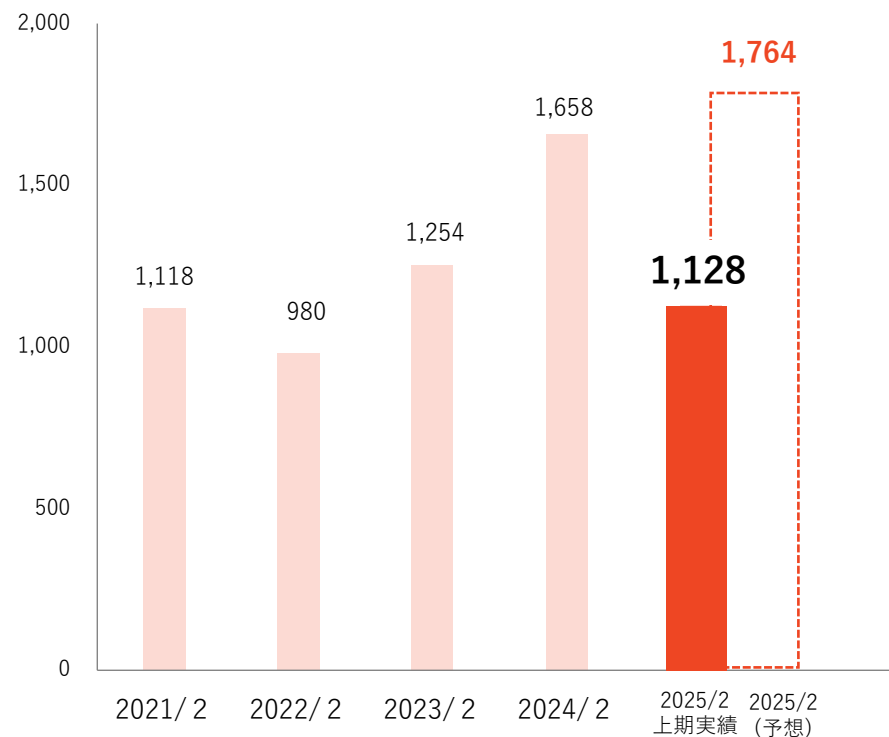
売上高

(単位：百万円)



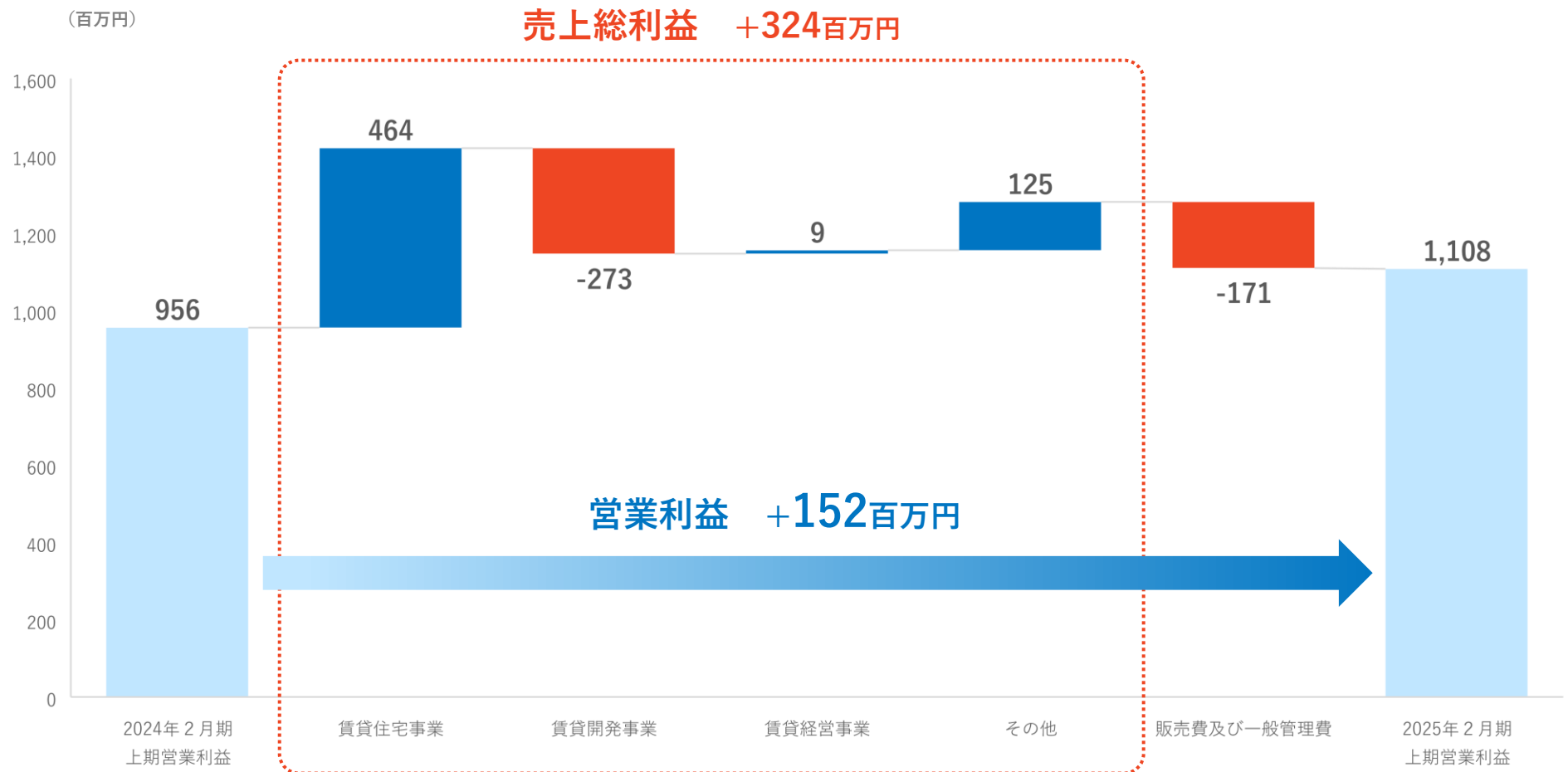
経常利益

(単位：百万円)



利益増減要因分析

- 賃貸住宅事業のセグメント利益の増加が大きく寄与し、前年同期比+ 152百万円の増益



セグメント別業績(前年同期比)

		2024年 2 月期		2025年 2 月期		前年同期比	
(単位：百万円)		上期実績		上期実績		増減額	率
賃貸住宅事業	売上高	4,014	-	5,268	-	1,254	131.2%
	セグメント利益	170	4.3%	635	12.1%	464	371.4%
賃貸開発事業	売上高	3,726	-	2,331	-	△1,394	62.6%
	セグメント利益	602	16.2%	328	14.1%	△273	54.5%
賃貸経営事業	売上高	4,707	-	4,922	-	214	104.6%
	セグメント利益	573	12.2%	582	11.8%	9	101.6%
本社他	売上高	△285	-	△937	-	-	-
	セグメント利益	△390	-	△437	-	-	-
合計	売上高	12,162	-	11,585	-	△577	95.2%
	営業利益	956	7.9%	1,108	9.6%	152	116.0%

※：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)

		2025年2月期	2025年2月期			2025年2月期
(単位：百万円)		上期 期初予想	上期 実績	上期 達成率	通期 進捗率	通期予想
賃貸住宅事業	売上高	5,039	5,268	104.6%	50.2%	10,496
	セグメント利益	351	635	180.5%	74.8%	849
賃貸開発事業	売上高	1,629	2,331	143.1%	39.7%	5,868
	セグメント利益	93	328	349.5%	47.0%	698
賃貸経営事業	売上高	4,994	4,922	98.5%	48.6%	10,124
	セグメント利益	541	582	107.7%	52.9%	1,101
本社他	売上高	-	△937	-	-	-
	セグメント利益	-	△437	-	-	-
合計	売上高	10,807	11,585	107.2%	46.4%	24,993
	営業利益	488	1,108	226.8%	62.9%	1,762

※：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。

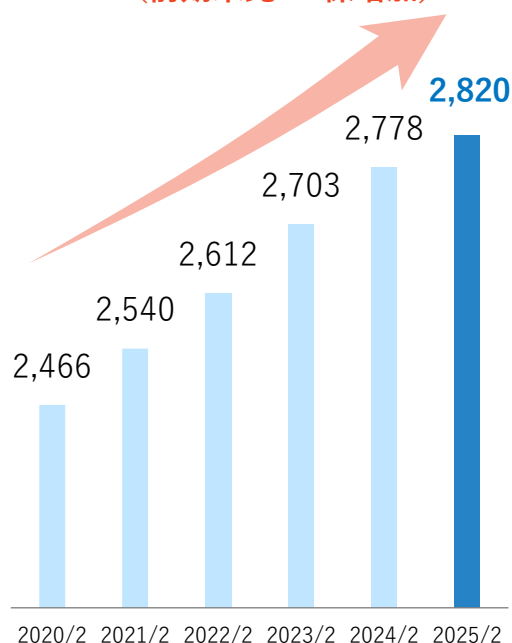
主要指標の進捗

- 建築実績は堅調に推移
- 管理戸数は**12,000戸**を突破後も順調に増加し、経営基盤は更に強化
- 収益の安定性を示す入居率は**98.0%**と高水準を維持

建築実績累計

2,820棟

(前期末比 42棟増加)

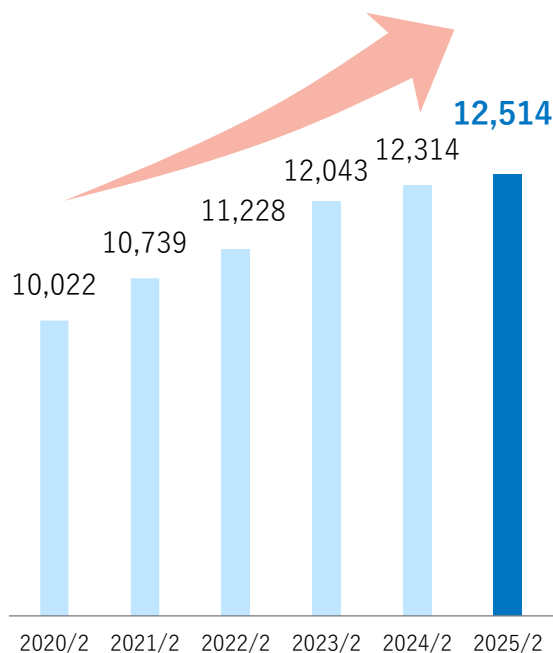


上期時点

管理戸数

12,514戸

(前期末比 200戸増加)

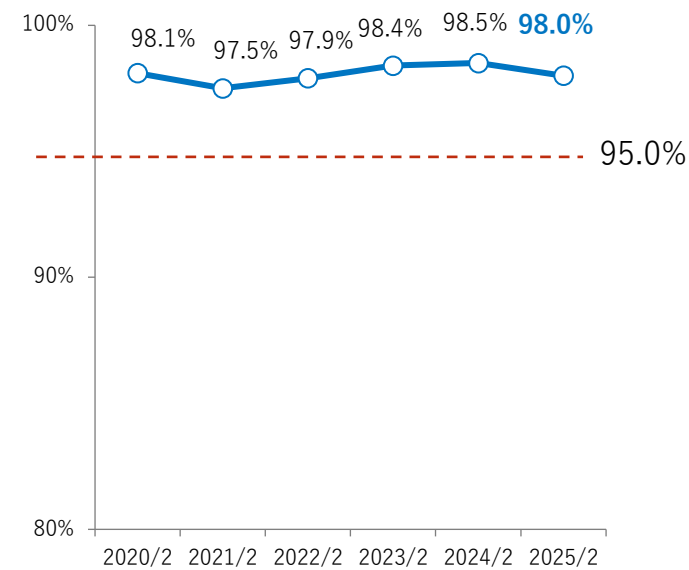


上期時点

期末入居率

98.0%

(前期末比 0.5pt減少)



上期時点

連結貸借対照表

・ 自己資本比率81.7%と財務健全性は盤石

(単位：百万円)	2024年 2 月期末	2025年 2 月期 上期末	増減額
流動資産	21,311	21,398	+87
現預金	17,741	18,058	+317
固定資産	2,870	2,847	△23
有形固定資産	1,909	1,880	△29
資産合計	24,182	24,246	+63
流動負債	4,317	4,170	△147
固定負債	432	267	△165
負債合計	4,750	4,437	△312
株主資本	19,390	19,771	+381
資本金	447	447	-
資本剰余金	343	343	-
利益剰余金	18,854	19,278	+423
自己株式	△254	△297	△42
純資産合計	19,431	19,808	+376
負債純資産合計	24,182	24,246	+63
自己資本比率	80.4%	81.7%	+1.3pt

連結キャッシュ・フロー計算書

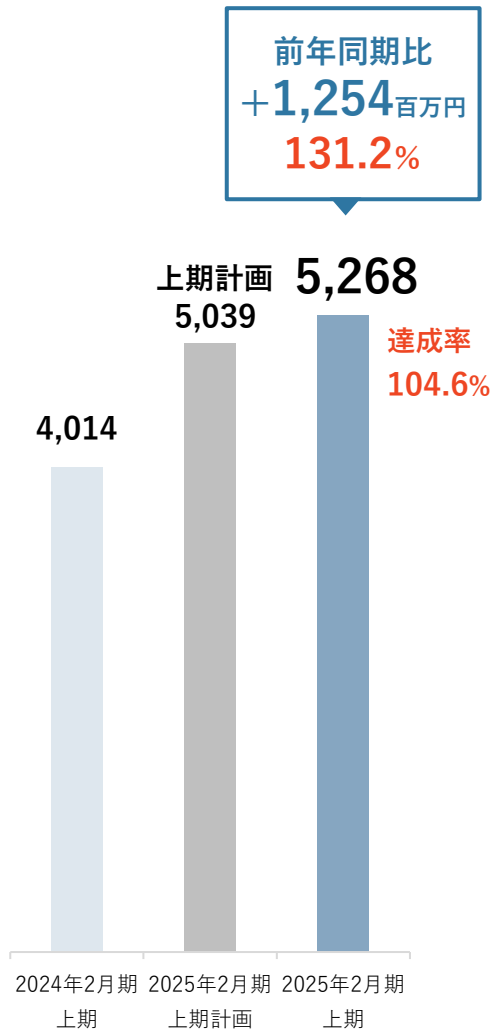
- ・ 賃貸開発事業における物件の仕入、販売用不動産の増加、売上債権の増加はあるものの
営業活動によるキャッシュ・フローはプラス
- ・ 引き続き手元キャッシュは潤沢

(単位：百万円)	2024年 2 月期 上期	2025年 2 月期 上期	増減額	内容
営業活動によるCF	4,943	886	△4,057	・ 税金等調整前中間純利益 1,128 ・ 棚卸資産の増加 317 (賃貸開発事業において物件の仕入、 販売用不動産が増加したため) ・ 売上債権の減少 △548
投資活動によるCF	△271	△142	+129	・ 無形固定資産の取得による支出 102
財務活動によるCF	△377	△427	△49	・ 配当金の支払い額 362 ・ 自己株式の取得による支出 44
現金及び現金同等物の 中間期末残高	18,516	18,058	△458	

セグメント別実績・今後の見通し

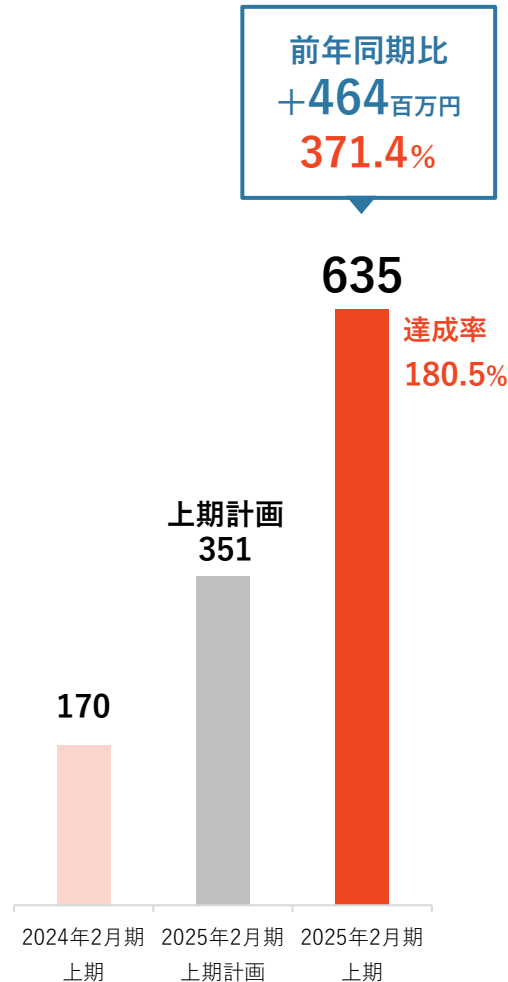
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2025年2月期 上期実績

売上高

5,268百万円

前年同期比 131.2%

セグメント利益

635百万円

前年同期比 371.4%

- ・ 既存取引先からの発注量増加、自社サイトの集客力強化などにより堅調に売上を伸ばし、前年同期比+31.2%の増収
- ・ 適正な価格転嫁の実施および原価高騰対策などの効果により、前年同期比で大幅増益(+271.4%)を達成

2025年2月期 通期予想

売上高

10,496百万円

前期比 111.1%

セグメント利益

849百万円

前期比 132.8%

- ・ 上期は、売上高・セグメント利益ともに期初計画を上回って着地
- ・ 通期予想達成に向けて順調に進捗中

1 自社集客力強化による反響受注強化

- ➡ 集客エリア拡大と商品サイトのリニューアル、各種対策により創客数増加、前年同期比 **+7.9%**

2 新規紹介先開拓と関係強化

- ➡ 金融機関との関係強化により紹介件数前年同期比 **+160%**

3 vintage 販売強化による自社管理捕捉率の向上

- ➡ vintage販売強化により管理捕捉率が改善、前年同期比 **+10.1P(43.2%⇒53.3%)**

4 環境配慮型アパート提案強化による一棟単価の向上

- ➡ 環境配慮型アパートの販売増加及び適正な価格転嫁により一棟単価が大きく向上、前年同期比 **+25.4%**

1 生産・施工のさらなる品質向上

- ➡ 協力業者 施工研修を6回計画、うち3回の施工研修を実施。
各現場工程をANDPADシステムにて適時、適正に管理。
全ての現場において着工より竣工までの主要工程となる品質検査を8度実施。

2 設計力強化による高賃料の実現と事業性の向上

- ➡ 法令を遵守した無駄のないコストパフォーマンスの高い認定内、標準部材にて間取りの改善を行った図面を作成
外構計画は見映え、セキュリティ、メンテナンスを配慮した計画を推進

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

- ➡ ゼロエミ対象となる東京都 着工物件16棟に対し14棟のゼロエミ申請を実施
2025年の省エネ基準適合化及びゼロエミ申請業務の円滑化及び業務期間適正化のため業務フロー見直し

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

- ➡ 協力業者のグリーンサイト加入・登録を開始。基本データの登録及びグリーンファイルの作成、提出の確認及び管理を実施中、11月末登録完了予定。システムによる協力業者のデータ管理、更新の適正化とペーパーレス化による業務効率化を推進

1 全メンバー参加型の原価低減

- ➡ 構造部材の共通化や標準仕様の見直し
- ・ 生産部との連携により規格サイズの変更や構造部材の見直し

2 属人化の解消に向けた多能工人材の育成

- ➡ 工場ラインにおいて一部ジョブローテーションスタート
- ・ Uターン人財にて技術系人財2名採用済

3 業務圧縮のためのデジタルツール活用

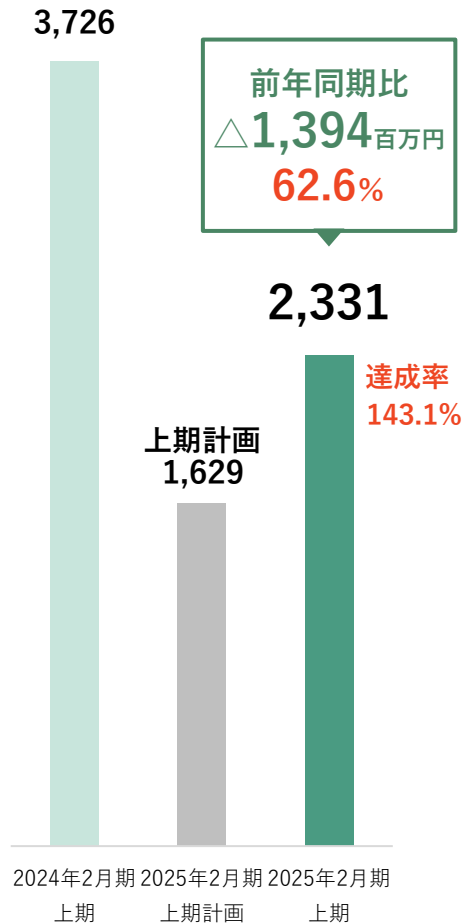
- ➡ 部材積算システム及び生産管理システム改修検討中

4 生産プロセスの最適化と効率向上

- ➡ 改善100プロジェクトにて改善提案43/54件が完了

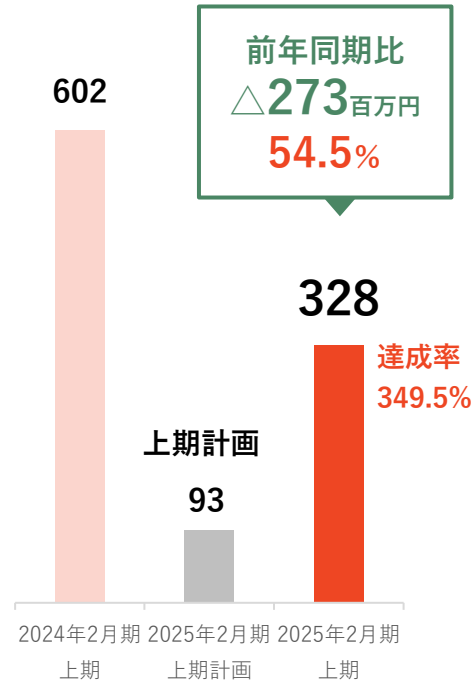
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2025年2月期 上期実績

売上高

2,331百万円

前年同期比 62.6%

セグメント利益

328百万円

前年同期比 54.5%

- ・前期は上期に物件の引き渡しが集中したことの反動で前年同期比で減収減益
- ・当期は下期に集中する計画であり、通期予想に対しては計画通りに進捗

2025年2月期 通期予想

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%

- ・上期は、売上高・セグメント利益ともに期初計画を大幅に上回って着地
- ・物件の引き渡しは下期に集中するものの、通期では概ね計画通りに進捗

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

〔販売〕 積極的な販売活動に注力した結果、
2025年上半期までに供給した物件は全物件引渡済み
今期供給物件の角地割合100%

〔仕入〕 城南・城西エリア、駅徒歩6分以内、角地の用地選定基準の順守
安定的成長に向けて次年度の売上物件確保概ね計画通りに進捗中
今期仕入物件の角地割合100%

〔25年2月期下期供給物件〕

【祐天寺駅6分 MSv中目黒壱番館】



【下高井戸駅4分 MSv世田谷松原】



【梅ヶ丘駅6分 MSv梅ヶ丘】



2 安定的成長を目指して取引先と連携強化

〔販売〕 上期竣工3現場の完成現場見学会の実施

購入検討者来場 6件、仲介会社来場 81件

購入検討来場者より成約実績を積み上げ

上期実績は既存取引業者とのリピート契約や、新規取引業者との実績の積み重ねにより実績確保、販売案件の安定的入手に向けた関係構築中

〔仕入〕 取引先へ当社の用地選定基準が浸透してきている状況

新規取引業者より仕入物件を確保、既存取引先からの情報提供も多数あり
仕入案件の安定的入手に向けた関係構築中

〔25年2月期上期供給物件〕

【都立大学駅5分 MSv目黒平町】



【緑が丘駅4分 MSv目黒緑が丘】

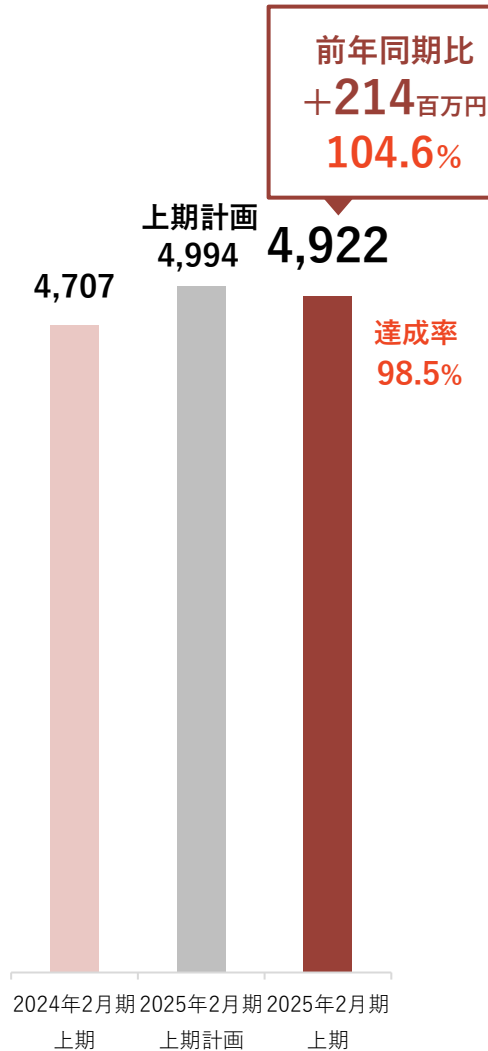


【三軒茶屋駅4分 MSv三軒茶屋壱番館】



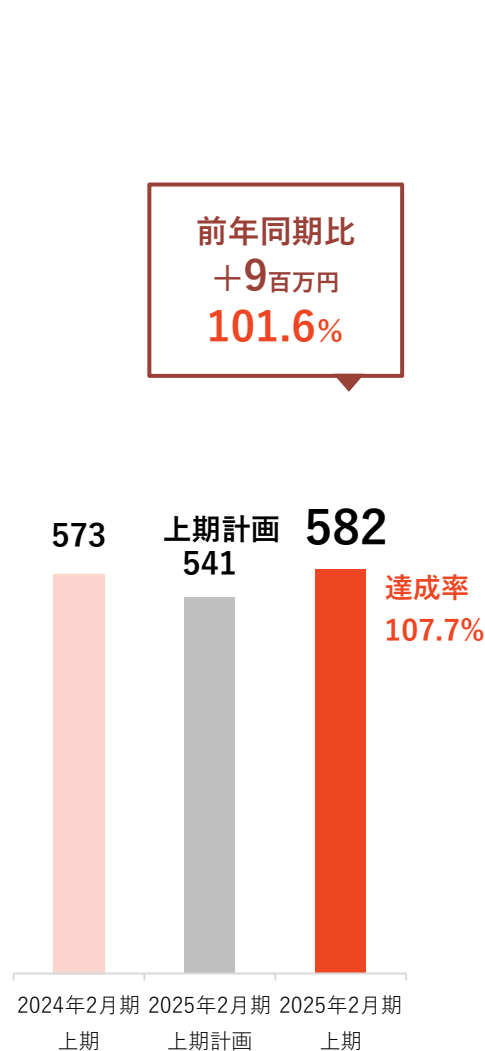
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2025年2月期 上期実績

売上高

4,922百万円

前年同期比 104.6%

セグメント利益

582百万円

前年同期比 101.6%

- 管理物件の営業活動強化により順調に管理物件数を増やし、前年同期比で**増収・増益**
- アパート資産を長期にわたりサポートしていくために、2024年6月1日付でリフォームカンパニーを設立

2025年2月期 通期予想

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%

- 上期は、セグメント利益が期初計画を上回り着地
- 通期予想達成に向けて順調に進捗中

1 自社管理受託率の積極的な改善

➡ 建築受注及び管理受託の促進を目的に、建築受注前に、管理担当者の積極的な同行訪問を実施。また潜在顧客引上げのため、建築紹介パートナー企業との協業によるオーナーさま向け合同セミナーを開催

2 オーナーサービスの強化（専従者の増員）

➡ 専従者の採用は継続実施中。オーナーさま満足度向上を目的に、新たに組成したリフォームカンパニーとの連携による大規模修繕セミナーの企画や、建物延長保証期間の見直し（20年から30年へ）を実施

3 取引業者との関係強化と業務品質の更なる向上

➡ 協力業者のリーシング力強化を目的とした「セレマイスター制」は、商品知識の向上に注力し、高い入居率維持に貢献。また、建物管理品質の更なる向上を目的とした外部コンサルティング会社による再検証も完了済

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

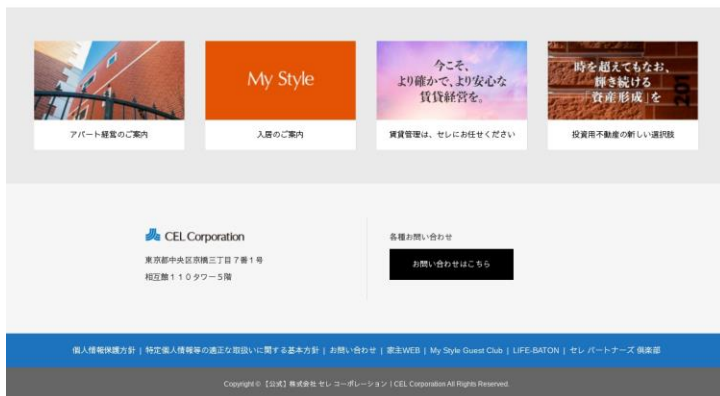
➡ オーナーさま向けサポートプラン（パッケージ商品）切替は、キャンペーン実施による促進を継続中。またvintage商品専用の新たな管理メニューをリリース済。ゲスト向け商品リニューアルも、年度内実施に向けた企画を完了済

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%**を基準とした業績に連動した利益還元と安定的な配当の維持に努めてまいります。

	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

”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



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
-

ビジョン2030 C E L 未来戦略

【セレ アカデミー】次世代経営者の育成

当社のE S G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 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40m²の空間設計
(従来型の50m² 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
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



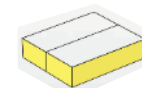
プライベートな空間で
くつろぎの時間を演出する
屋根付き専用バルコニー

Feel Type

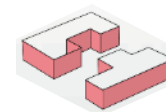
くつろぐ、たべる、ねむる、
それぞれの「場」をつくる
『ワンルームを1LDKへ』という発想

(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」

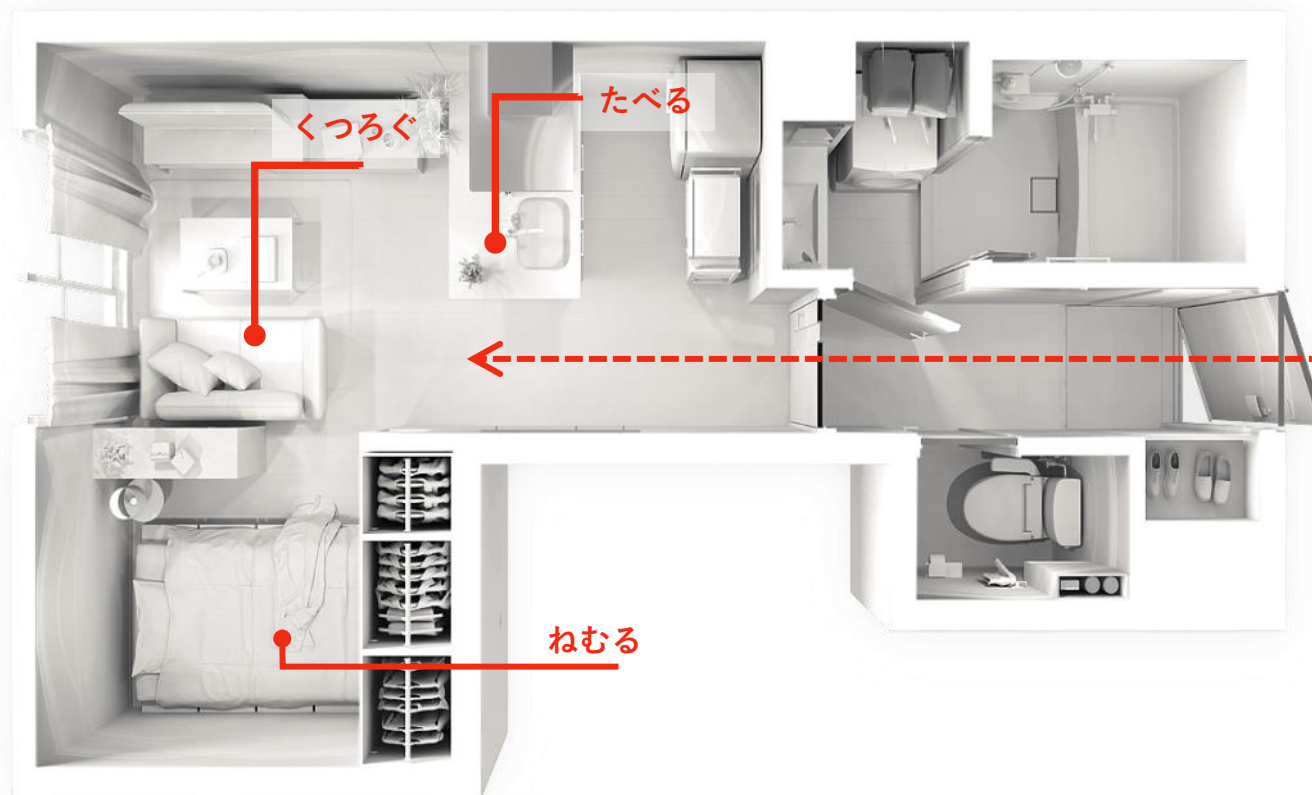


従来型の空間



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

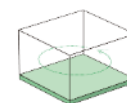


玄関から
ベッドスペースが
見えないレイアウト

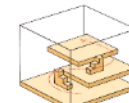
Fusion Type

『 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

折り上げ天井部分16.5cm
含め天井高100.5cmを確保

宙に浮かぶような
ユーティリティスペース

安心感をもたらす
掘り込み床の
ワークスペース

掘り込み床部分38cm
含め天井高183cmを確保

くつろぐ
リビングスペース

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

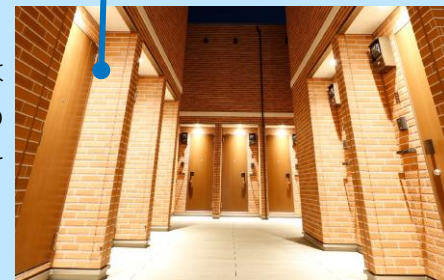
思わず振り向いてしまうような建物を。



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

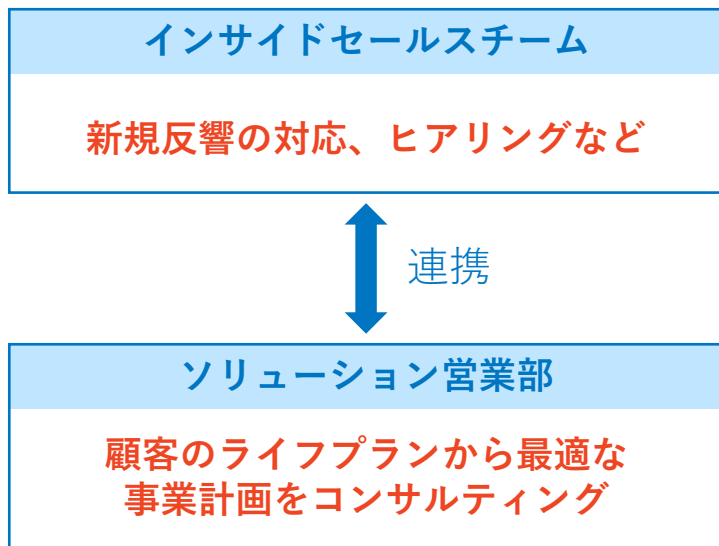
各住戸の玄関前には
一步奥まった屋根付きの
アルコーブを設け
住まいの品と美しさ、
プライバシーを高めます。



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。



ファイナンシャル
プランナー
資格保有者 **約86%※**

※：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）

- 建栄会

208社

厳正な
検査体制



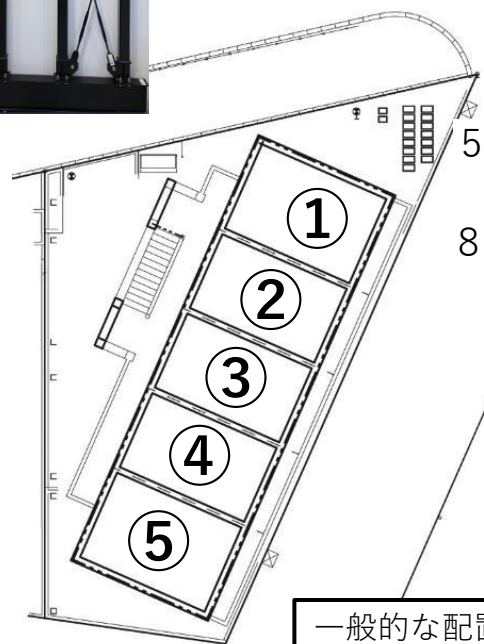
- **技術開発**による**当社の型式**だからこそ可能な**“敷地対応力”**。
- 活用の難しい変形地にも対応。

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)

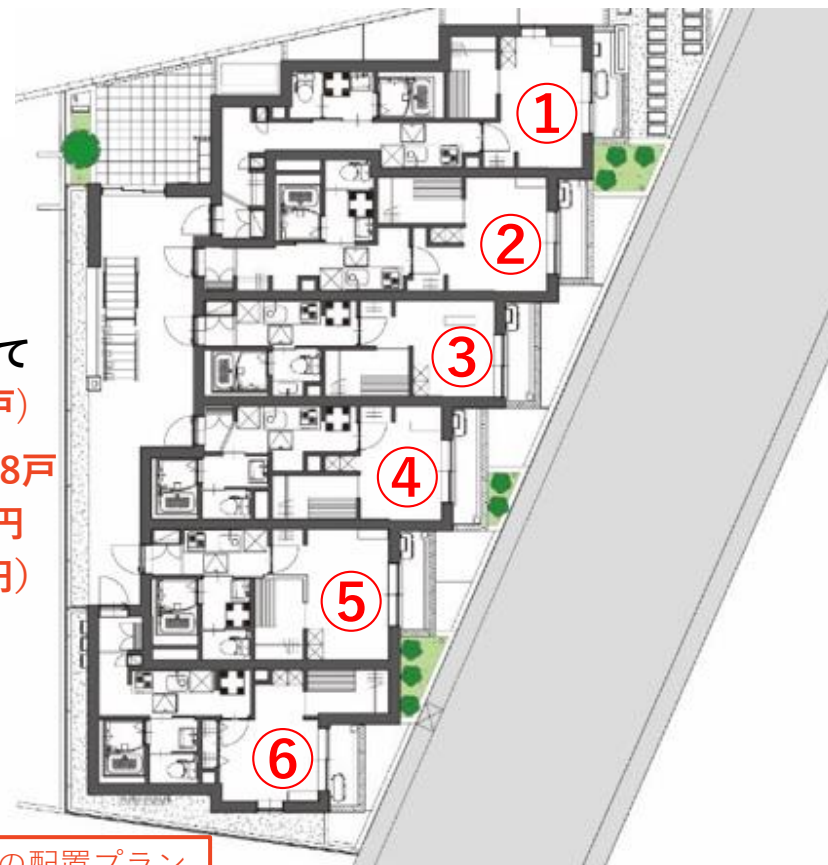


5戸×3階建て
=15戸
8万円/月×15戸
=120万円

一般的な配置プラン

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 20μ ・**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



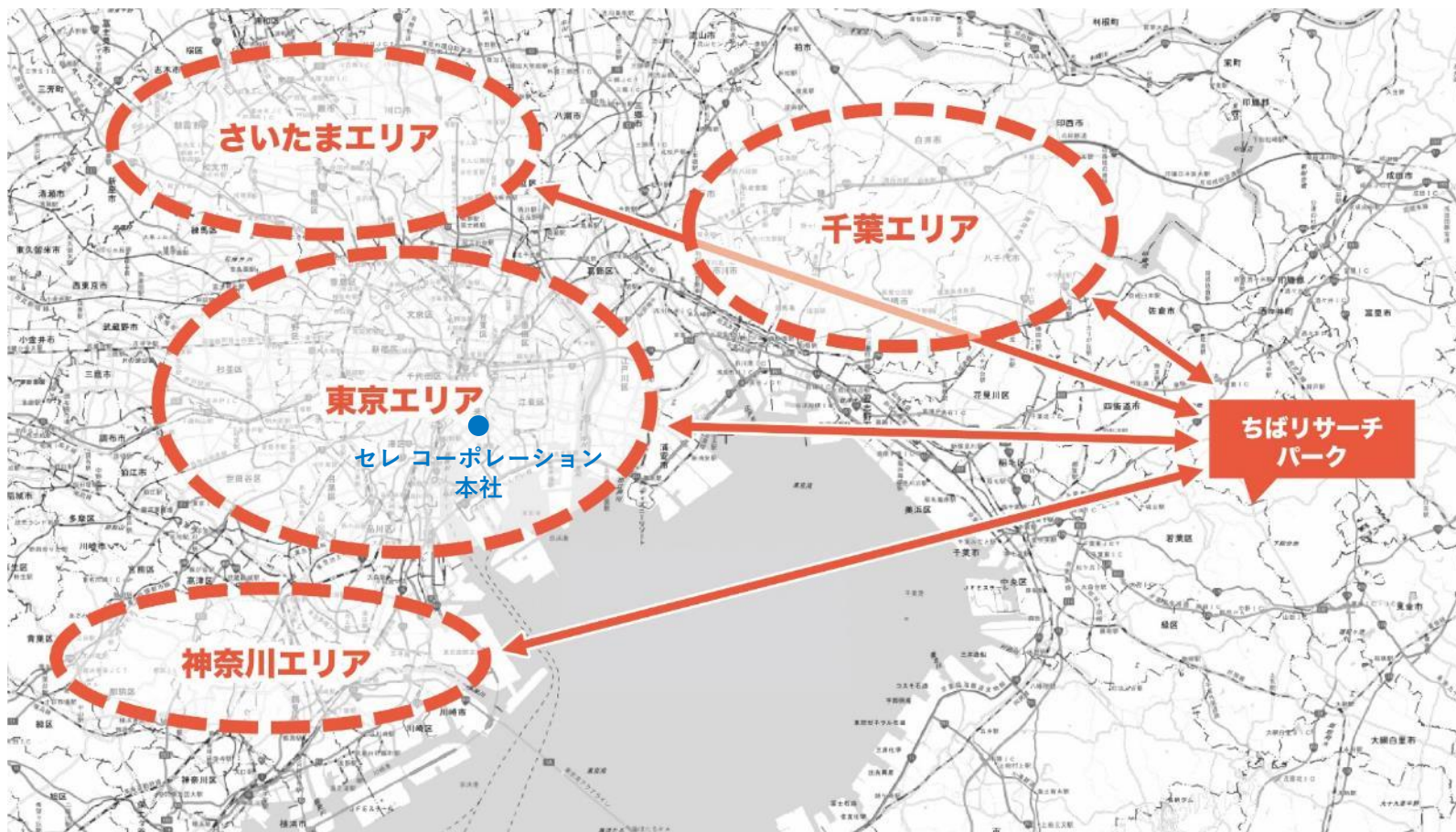
国土交通大臣指定の認定機関の
審査基準をクリアし、

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)



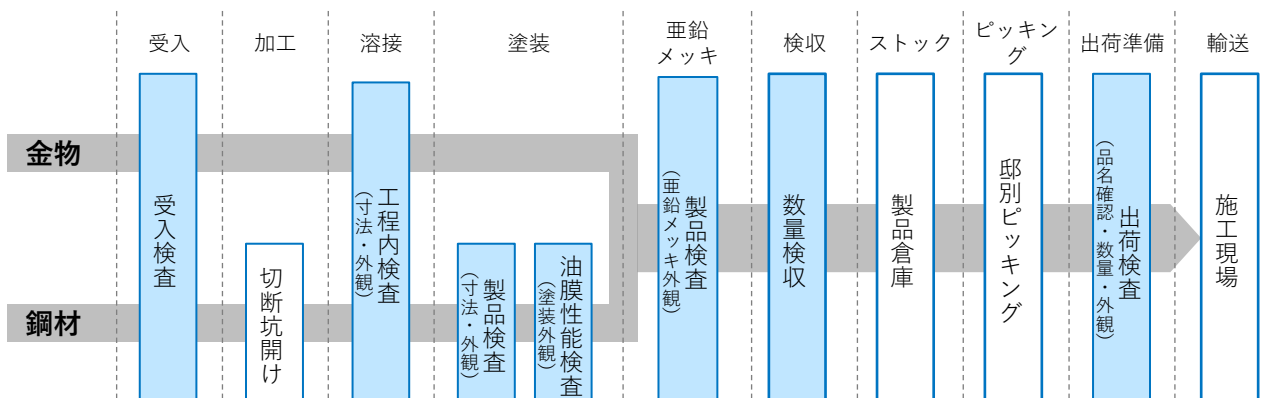
ISO 9001



MS
CM018

※自社製品限定

製造工程概要図



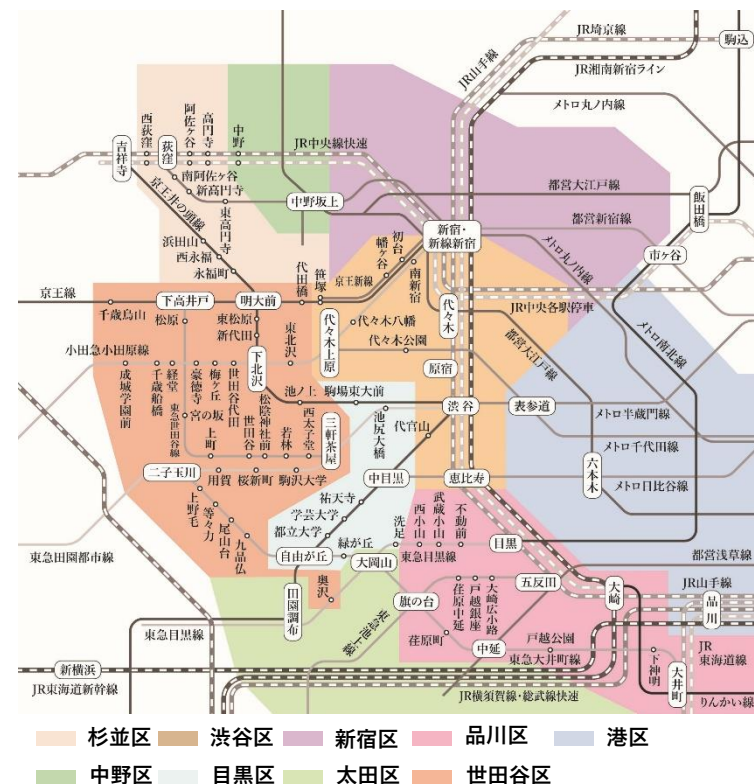
厳正な検査体制

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

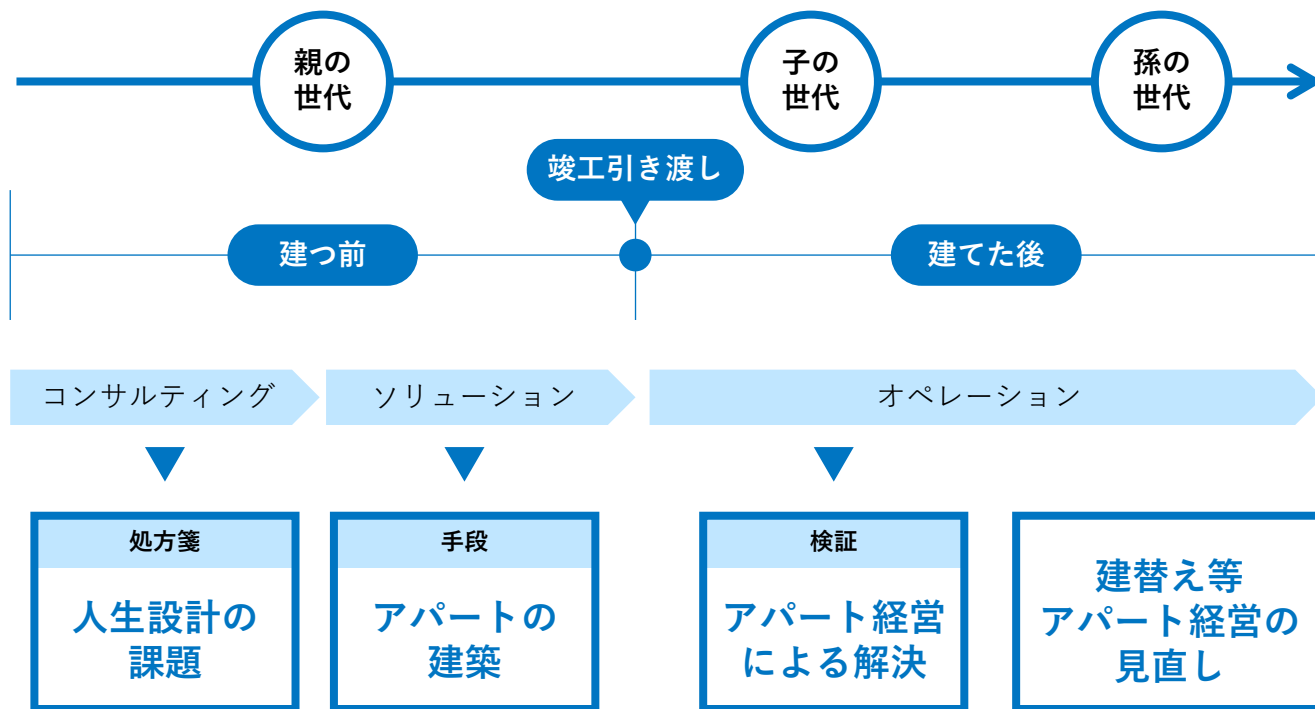


事業概要：賃貸経営事業

- ・ 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

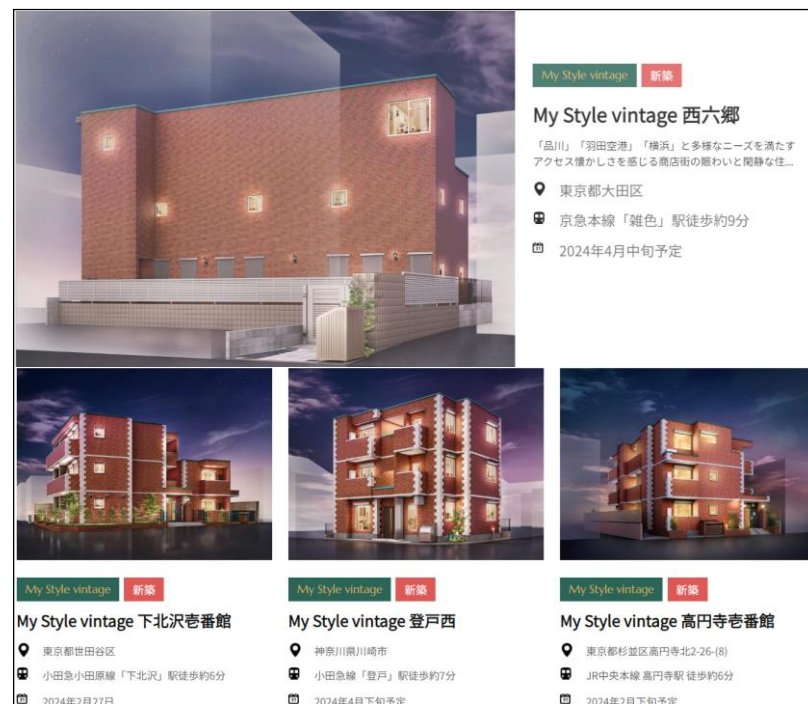


- 入居者募集を入居希望者の公平性を保つため、業界ではめずらしい「公開抽選会」方式を採用（2018年）。“行列のできるアパート”を具現化。
- 入居希望者の会員専用コミュニティサイト“My Style Room Club”を運営。登録者数は 1,721人※。

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

「ビジョン2030」

※：本資料は、2024年4月12日付公表の「ビジョン2030」をそのまま掲載しております

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ことなく、**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、他が追従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。

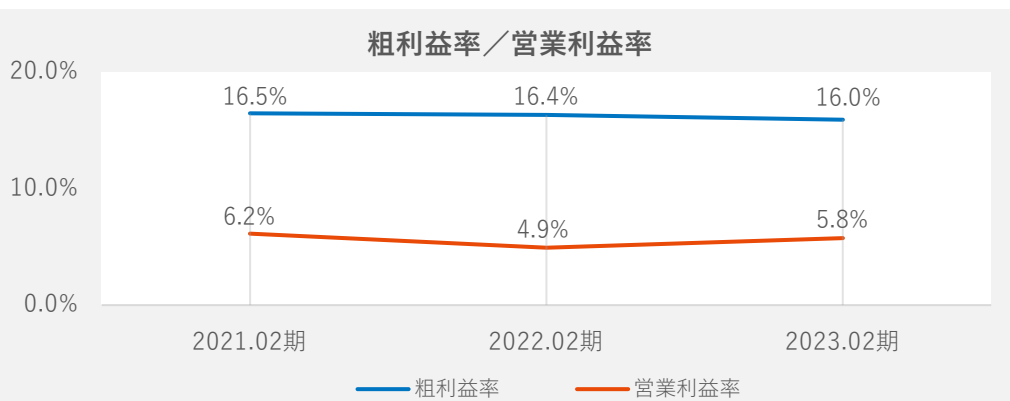
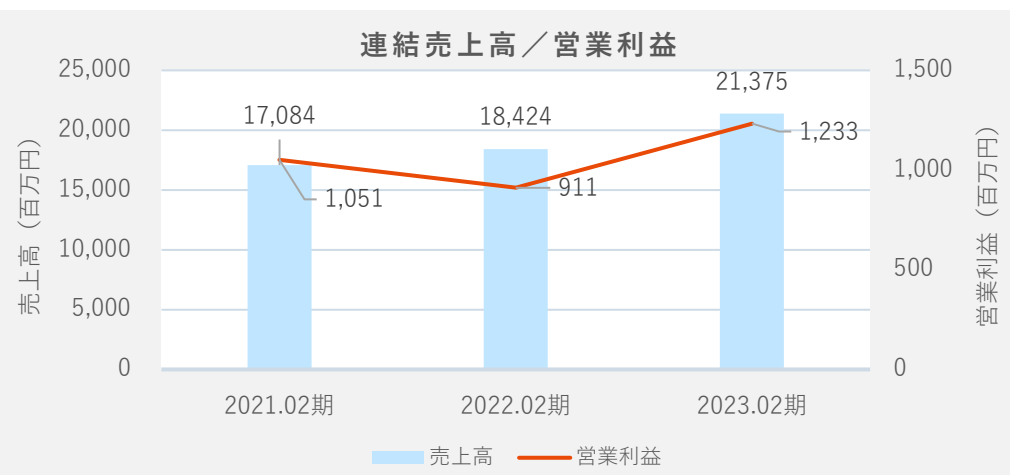
そして、自らも変化することを恐れず、変化することに積極果敢に挑んでいくことが重要です。

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「ビジョン2030」を策定しました。「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（永続企業として**次世代経営者**へバトンタッチを続ける）

「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おりますが、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。

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

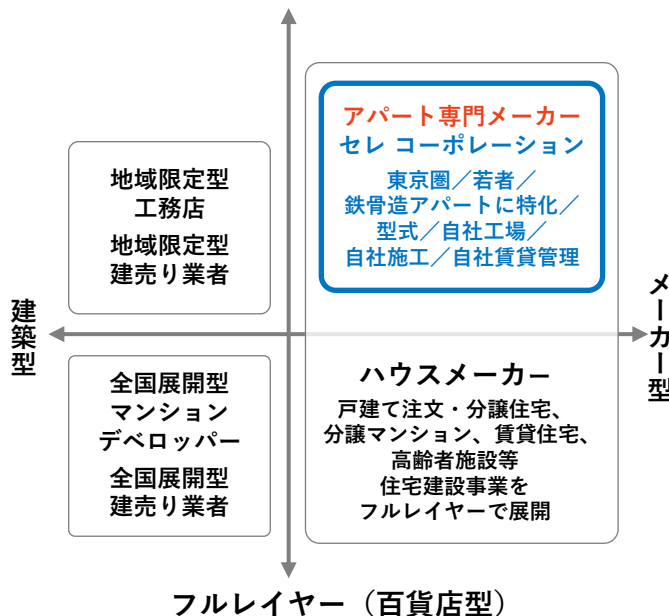
従来型の住空間に
不満・やや不満を持つ若者※2 約25%
※2 国土交通省住宅局（2018年）住宅及び
居住空間に対する総合的な評価より

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

ニッチ（専門店型）



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】

「入るを量りて出ずるを制す」
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

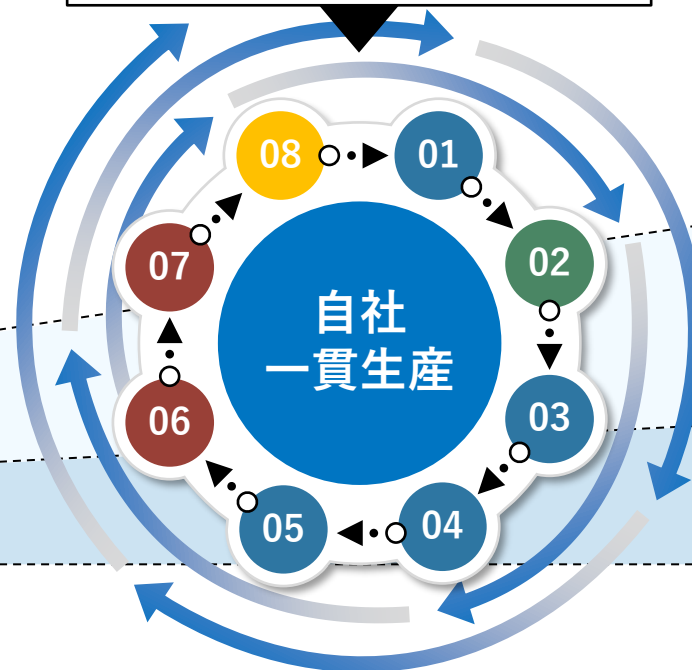
売上高	400億円
営業利益	40億円
営業利益率	10%
R O E	10%
P B R	1 倍
『平均年収900万円、 週休 3 日制』の実現	

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%

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

フロー
事業

01 土地有効活用の
コンサルティング

03 建物の企画・設計

05 建物の自社建築

07 入居後の賃貸経営/
メンテナンス

ストック
事業

02 自社開発物件の組成

04 自社工場での
構造部材の製造

06 入居者の募集

08 リニューアル/
リフォーム/建替え等
アパート経営の見直し

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

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

施工（原価と工期短縮）

生産（原価と生産性向上）

セレフィロソフィ浸透

アメーバ経営

DX（付加価値）

電算化（効率化）

M&A・資本提携

リノベーション

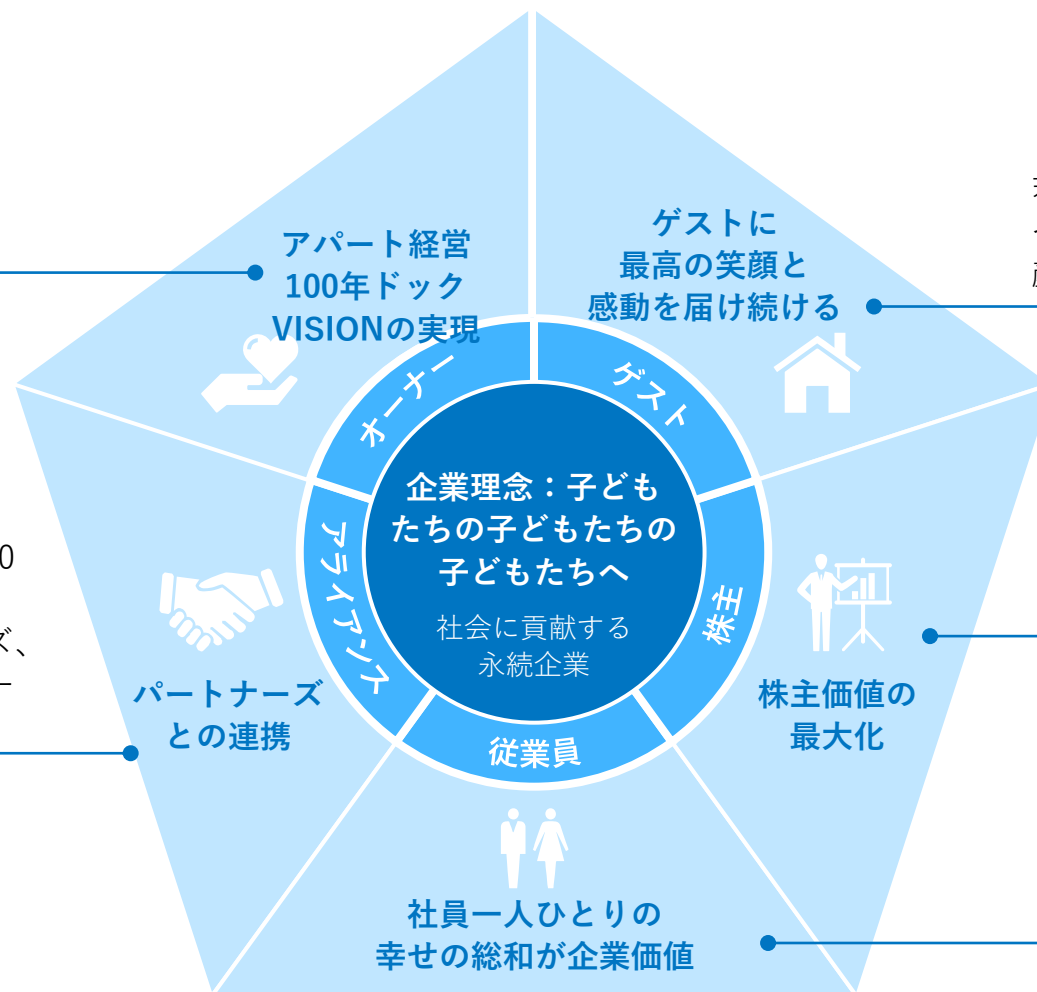
延長保証

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。

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世代の長期にわたりオーナーに寄り添う

エキスパートナース、セレ10社の構築
セレーシングパートナーズ、セレメンテナンスパートナーズなどとのアライアンス強化



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

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り株主価値の最大化を図る

平均年収900万円、週休3日制を目標とする

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 セレアカデミー／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
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

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

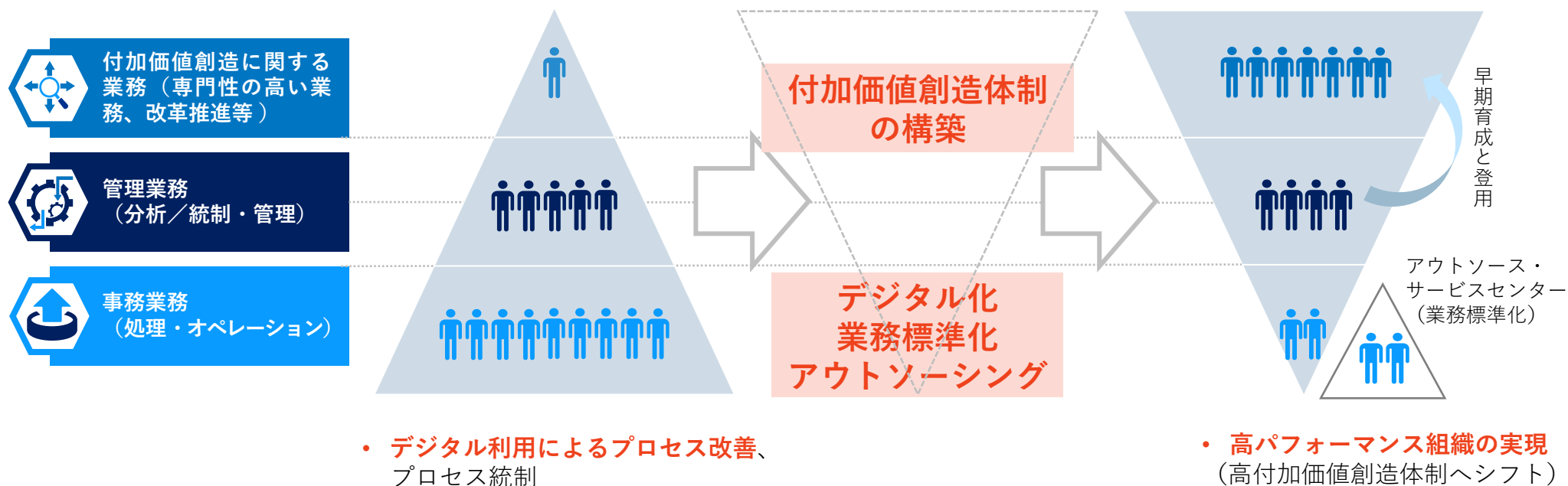
人財の配置構成

- 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）

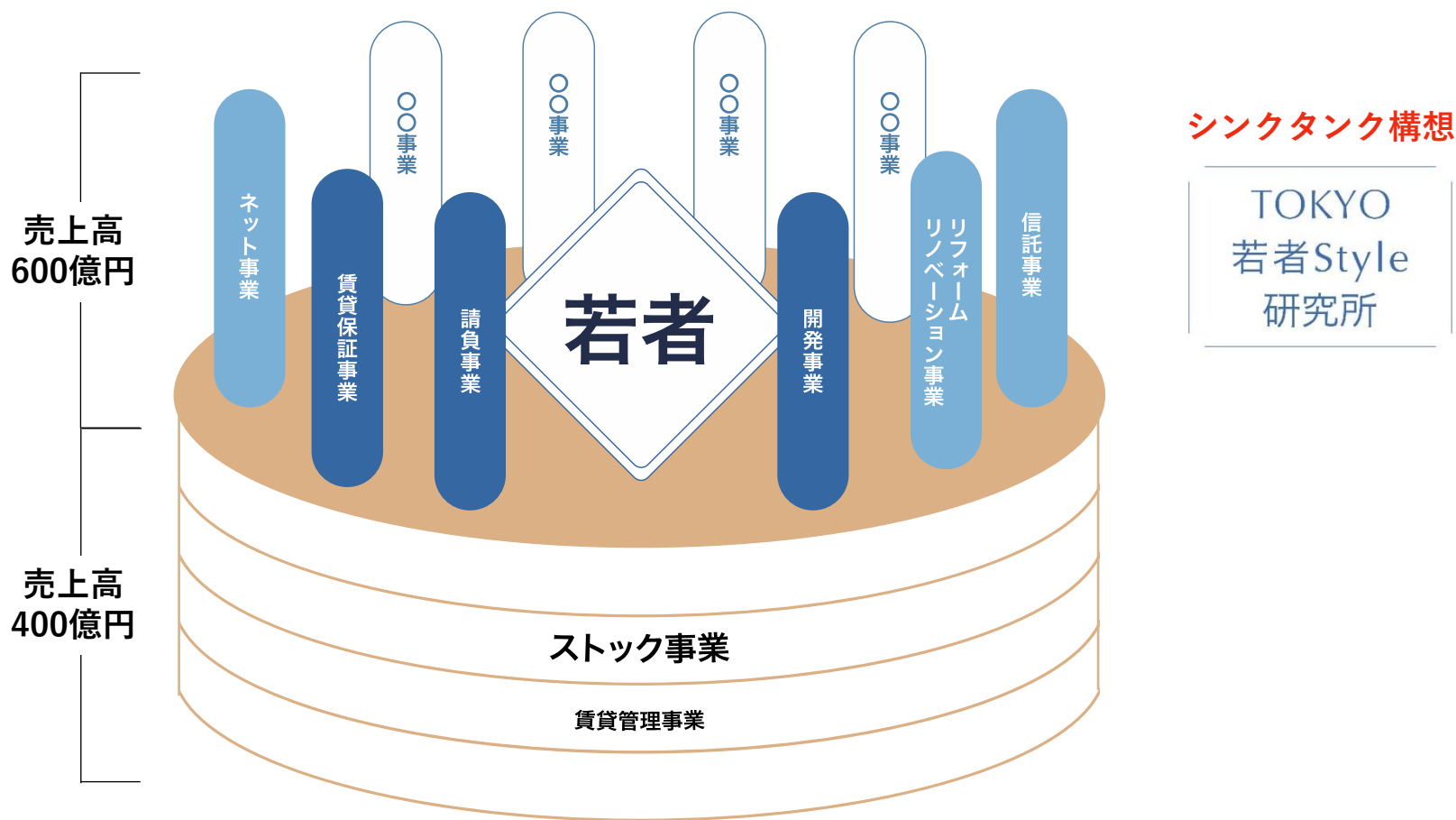
現状最適の人財配置

将来志向の人財配置



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

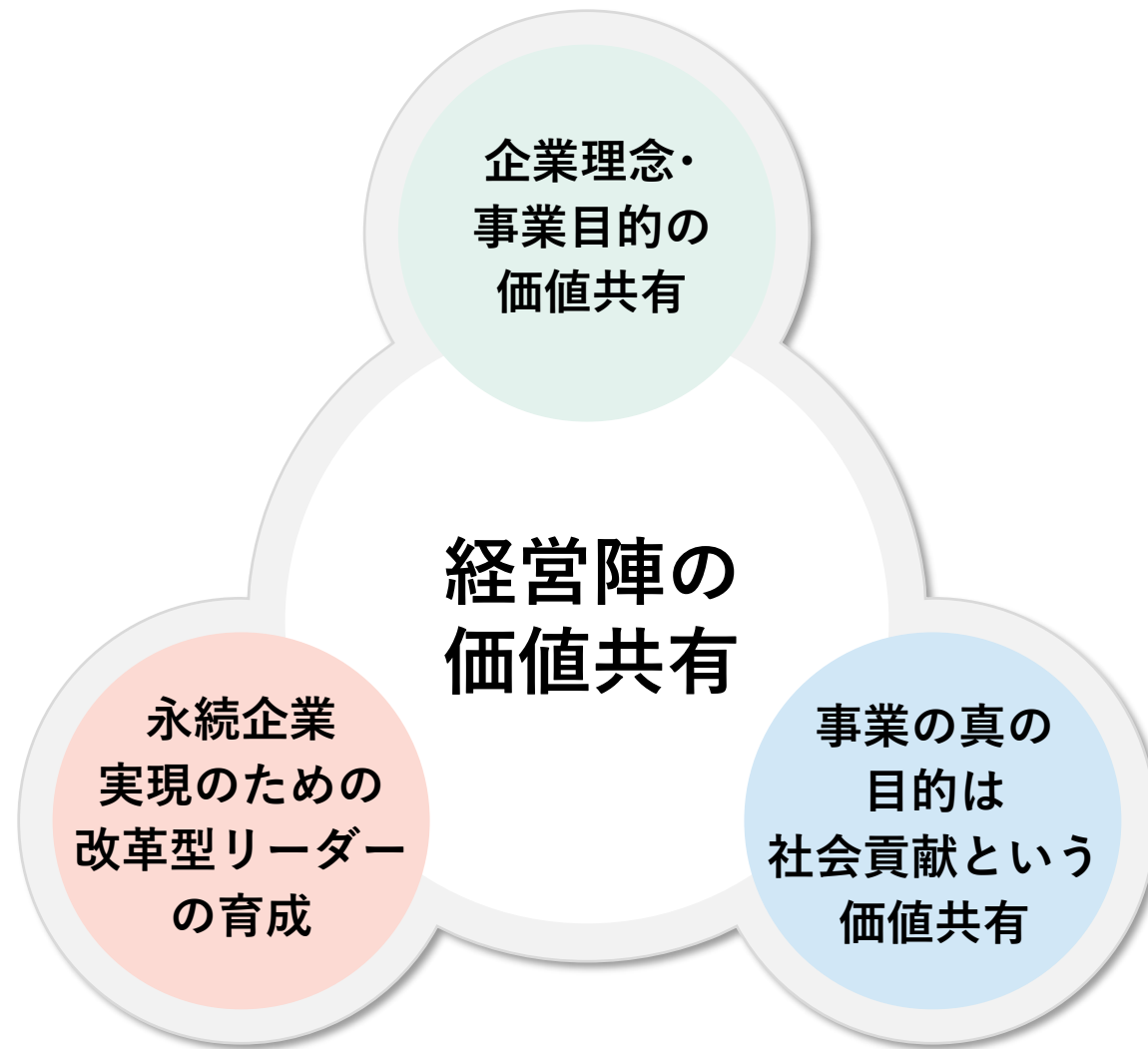
TOKYO
若者Style
研究所



【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



・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

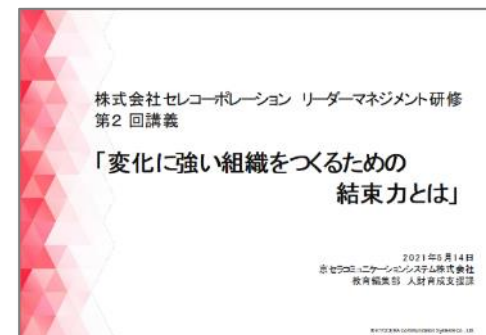
- ・ 価値観を共有し、職場の一体感を生む
- ・ 達成感や喜びを感じられる風土を醸成
- ・ コミュニケーションの円滑化

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

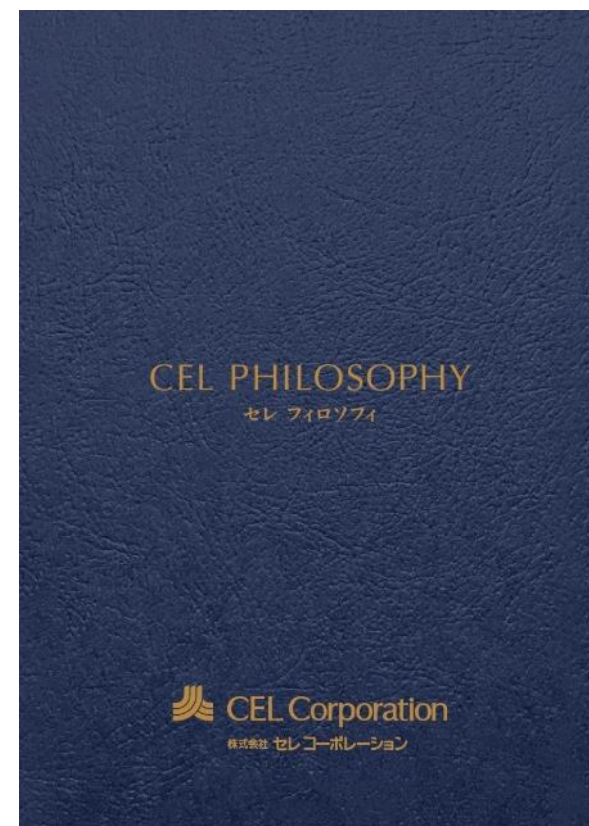
- ・ 市場の変化に迅速に対応
- ・ 会社の隅々まで実態がよく見える
- ・ タイムリーかつ正確な経営判断を行う



・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。



当社のESGについて



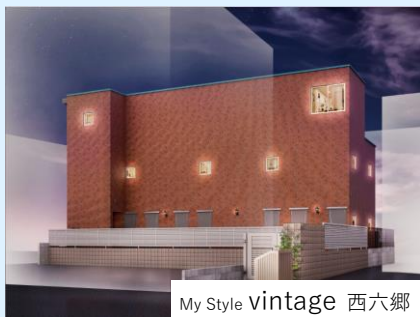
千葉工場スラッジ廃棄物95%削減

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」普及への取り組み

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
- 健康研修
- 産業医による健康指導
- 健康診断の実施
- インフルエンザ予防接種
- ストレスチェック

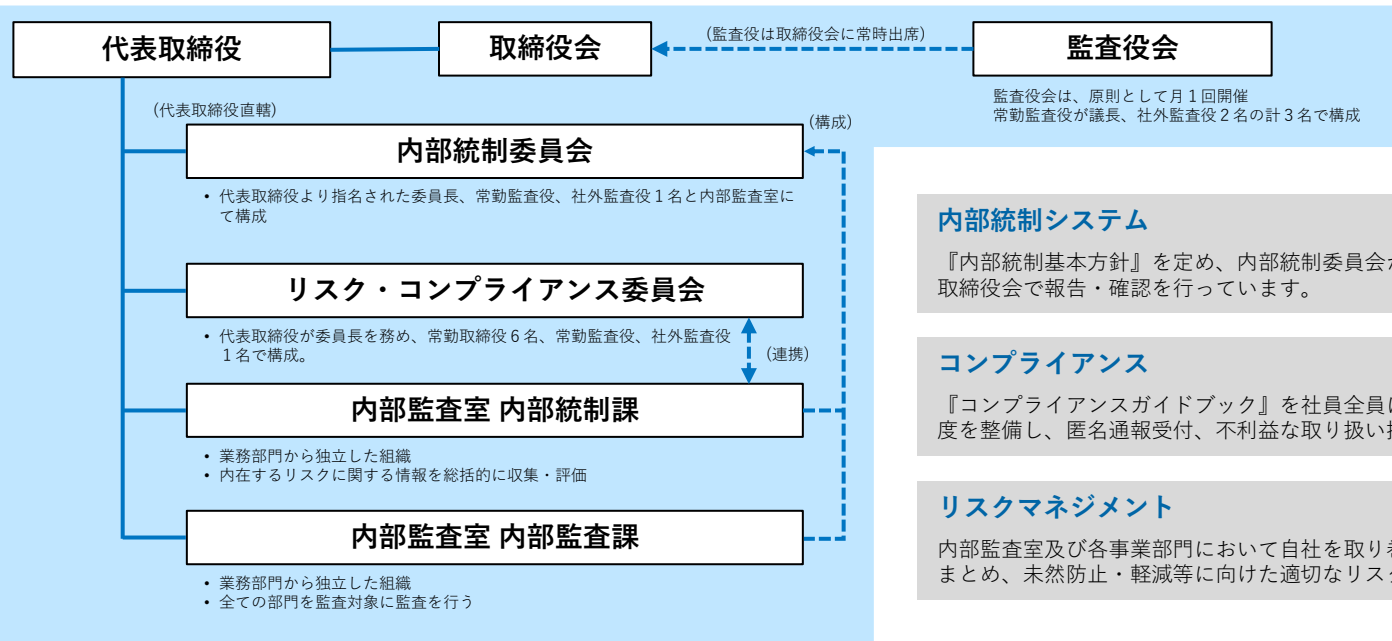
心身ともに社員の健康を目指して

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。

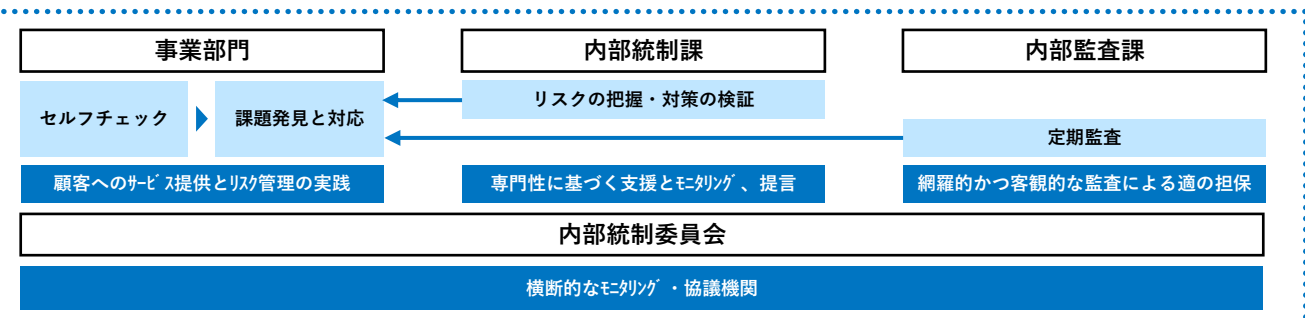
コンプライアンス

『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。