

2025年 2 月期 決算説明資料

株式会社 セレ コーポレーション

2025年 4 月18日

目次

会社概要 **P 2****「企業理念/事業目的/経営方針及び当社の特徴** **P 7****「ビジョン2030」 要旨と進捗** **P11****2025年 2 月期通期業績** **P24****2026年 2 月期業績見通し** **P32****セグメント別実績・今後の見通し** **P36****株主還元** **P52****Appendix** **P55**

※：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 社長執行役員 山口 貴載
資 本 金	4 億4,733万円（2025年 2 月28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	186名（2025年 2 月28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

組織変更

建設カンパニー

千葉工場カンパニー（注）

- ・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※

43%

（注）2025年3月1日付で生産カンパニーから千葉工場カンパニーへ組織変更いたしました

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※

18%

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、リノベーション

売上構成※

39%

※：2025年2月期売上高に占める各事業の売上高

役員体制の変更について

- ・ 2024年5月より、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）
- ・ 2024年5月より、女性役員2名を選任（従前は0名）

＜2025年5月27日の第34回定時株主総会にて役員選任議案が承認された場合の役員体制＞

代表取締役 社長執行役員	山口 貴載	
取締役 常務執行役員	西本 昌善	
取締役 常務執行役員	鈴木 謙一	
取締役 常務執行役員	大嶋 正史	
取締役 常務執行役員	小栗 聡	
取締役 常務執行役員	新任 竹内 毅	
取締役	渡辺 衛男	社外 独立役員
取締役	白石 徹	社外 独立役員
取締役	奥地 正敏	社外 独立役員
常勤監査役	新任 遊佐 卓大	
監査役	寺浦 康子	社外 独立役員 女性
監査役	中島 真琴	社外 独立役員 女性

上場維持基準への適合

- 2025年2月28日（基準日）現在、上場維持基準に適合していることが確認され東京証券取引所より通知を受領しました。
- 流通株式比率は上場維持基準を上回りましたが、未だ十分とは言えない状況ですので、流通株式比率のさらなる改善に取り組んでまいります。

2025年2月28日現在

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況	2023年2月28日	564人	7,159単位	17億円	20.50%
	2024年2月29日	471人	6,893単位	22億円	19.74%
	2025年2月28日	477人	8,758単位	38億円	25.08%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
2025年2月28日時点の適合状況		適合	適合	適合	適合

企業理念/事業目的/経営方針 及び当社の特徴

企業理念 ～会社の思い～

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～

- ① ゲストに最高の笑顔と感動を届け続ける
- ② 社員一人ひとりの「しあわせ」の総和が企業価値

経営方針 ～事業目的を実現するための会社の考え方～

持続可能な安定的成長

上記を実現するための指針として**セレフィロソフィ**を作成（次頁参照）

セレフィロソフィとは

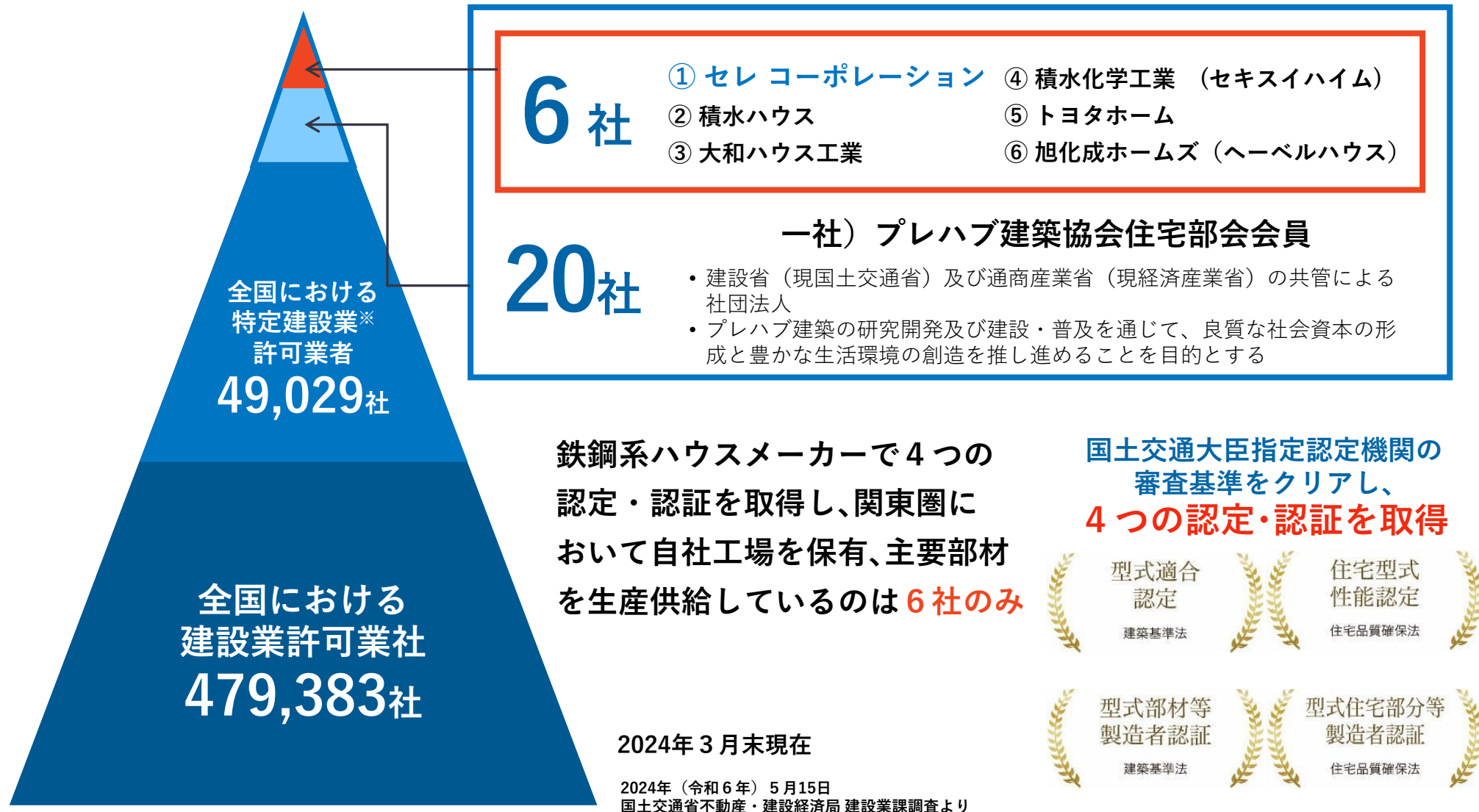
セレ コーポレーションの経営を担う**次世代の経営陣・社員**が持つべき判断基準・行動指針を45項目のフィロソフィとして明確化



事業を永続させる拠り所として、**企業理念・事業目的の実現**を目指します

セレフィロソフィ 抜粋

- 14 普通の人が 普通の事をして 普通以上の 結果を出す
- 17 いたずらに 規模を追わず 身の丈を知るべし
- 19 山高ければ 谷深し
- 22 利益は 結果として 生まれる
- 27 「想像を 超える創造」が 差別化の源泉
- 28 ゲストよければ 全てよし



※：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

「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

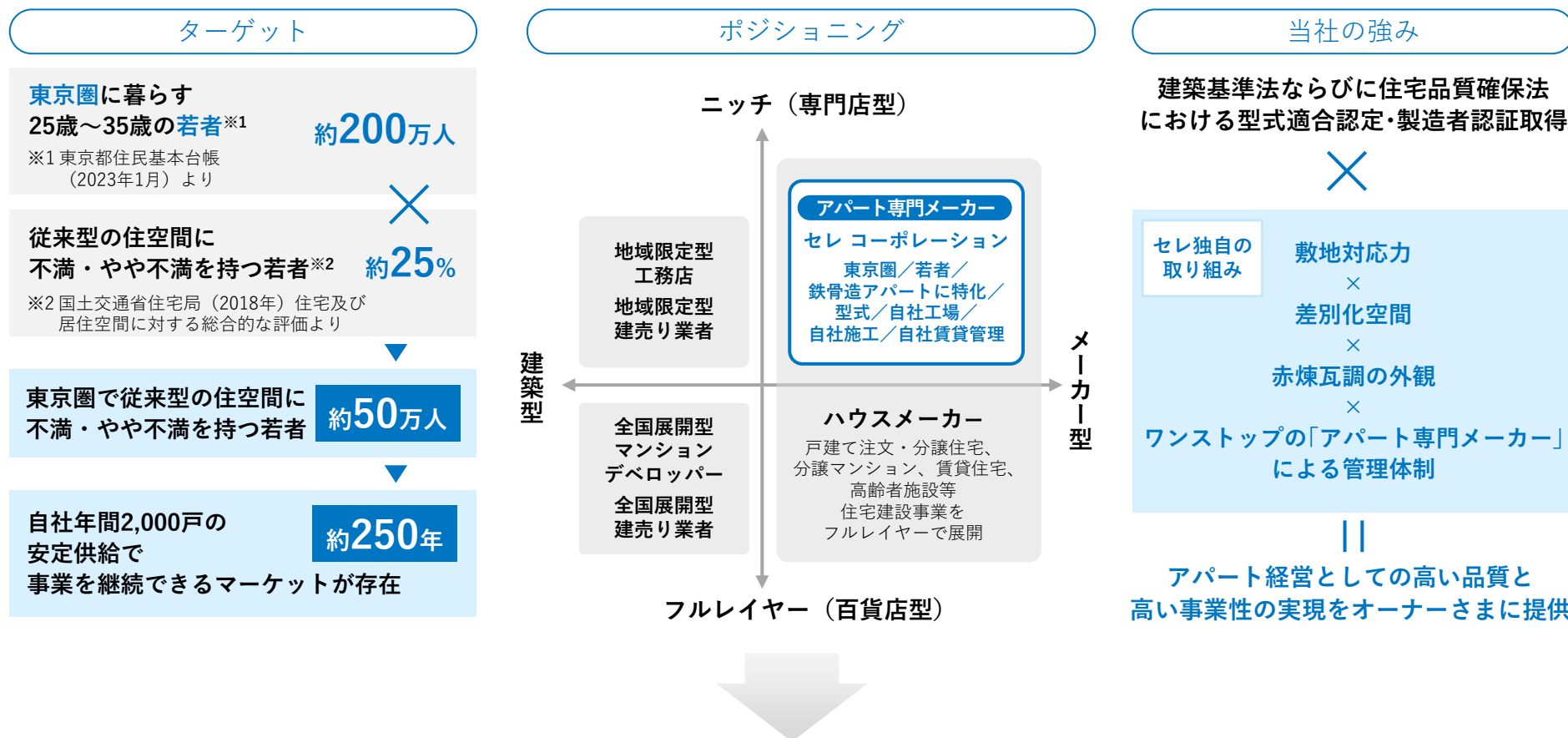
企業価値の極大化と物心両面の「しあわせ」の実現



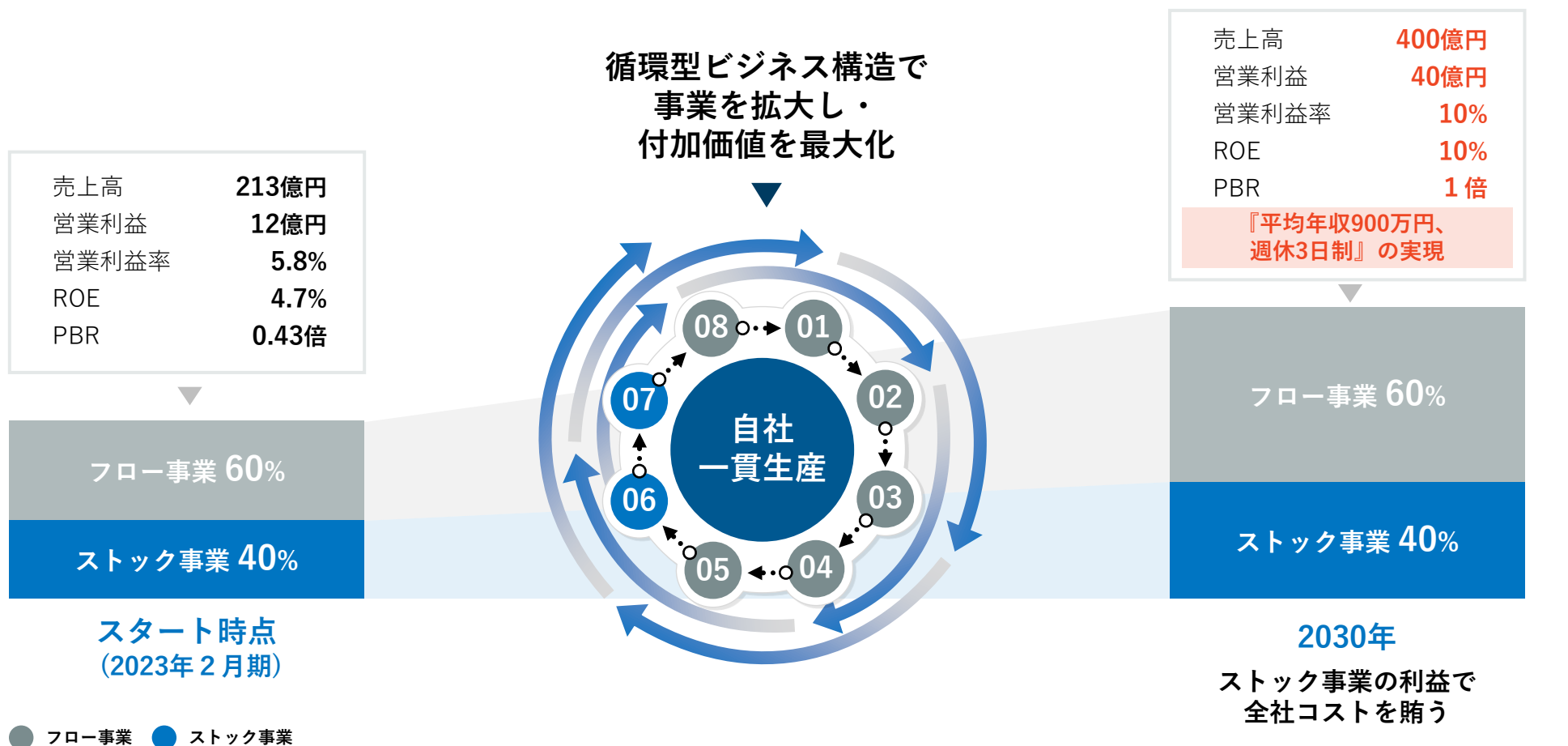
- アパート専門メーカーとしてニッチトップの実現
- 高付加価値追求による粗利益率の向上

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。



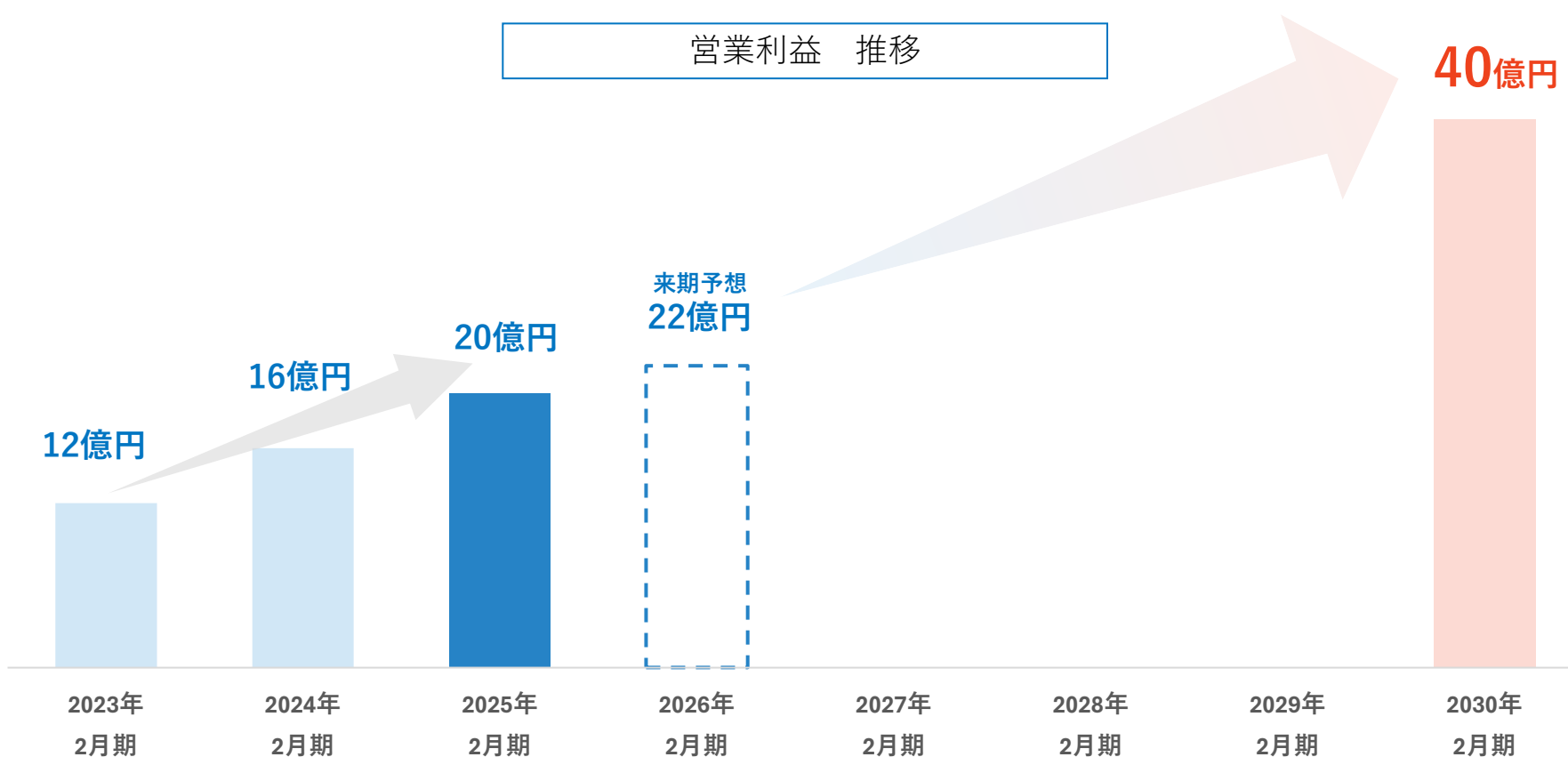
「ビジョン2030」においても、従来通り、上記の選択と集中による絞り込み（ニッチ戦略）による、全社戦略のもと、アパート専門メーカーのニッチトップ企業として独自の戦略を策定して実行します



- | | | | |
|------------------------|----------------------|------------|---|
| 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 |
| 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 |

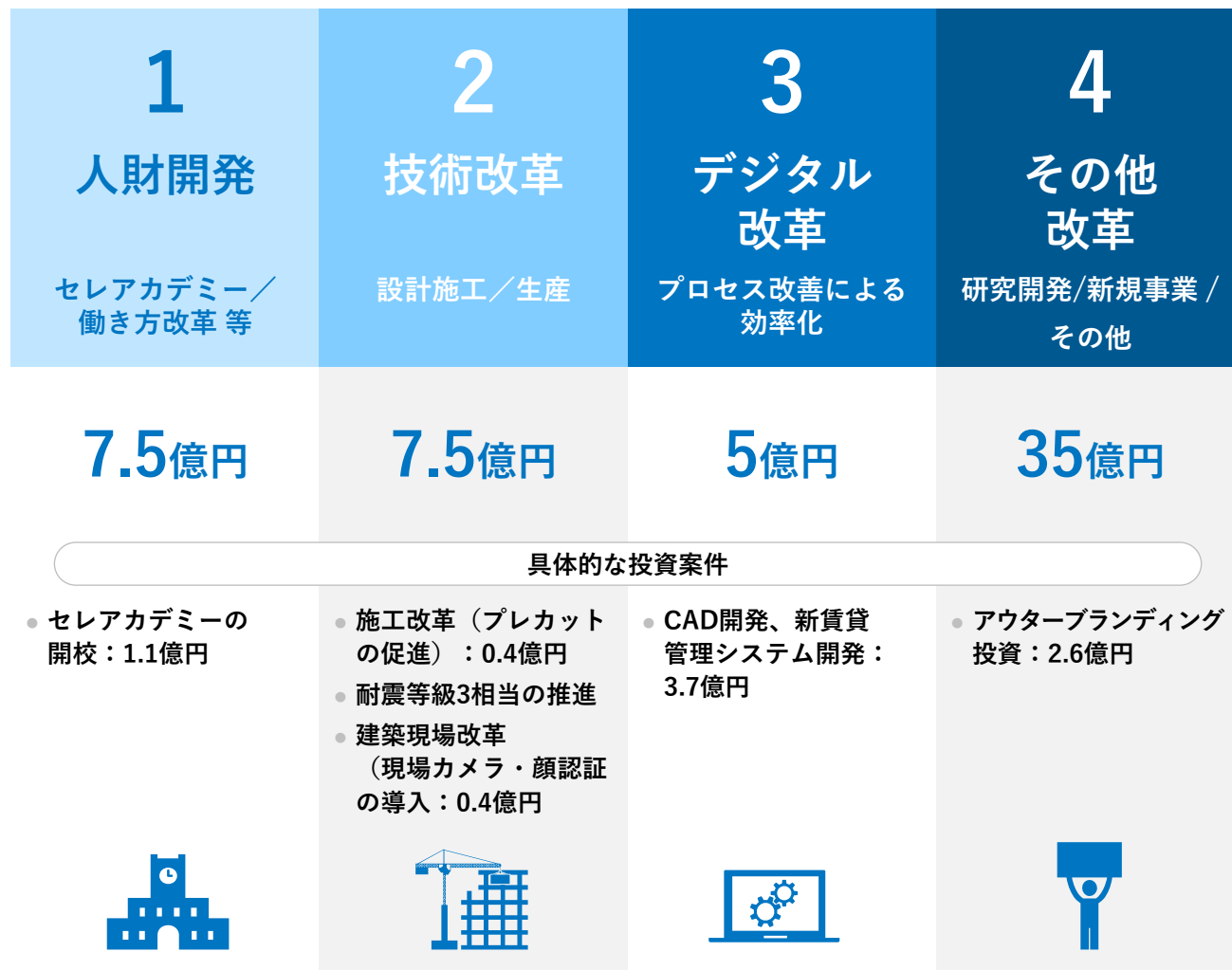
• 業績進捗

◇ 「ビジョン2030」 営業利益40億円に向けて、2023年2月期より順調に推移



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。



- **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



ジョブ型人事制度の導入

- 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。**



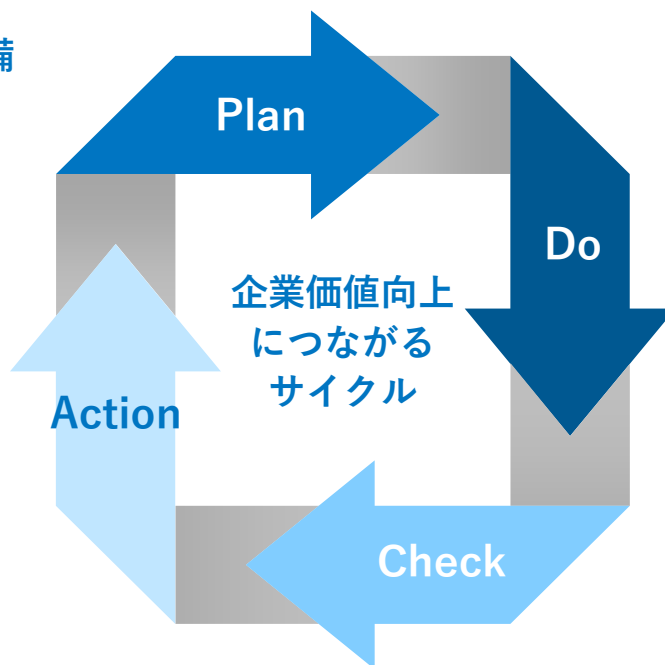
ジョブ型人事制度の設計・整備

- 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。

ビジョン2030 進捗状況（人財の活性化、健康経営）

- すべての社員は、当社の安定的成長に不可欠な人財です。
- 「社員一人ひとりの「しあわせ」の総和が企業価値」を事業目的として宣言し、社員が幸せに働ける環境づくりを追求しています。
- 社員が心身ともに健康でありつづけるため、当社は「健康経営」に取り組んでおります。

<心身の健康向上>

- ・全社員を対象とした、病気発見時の治療費をフォローする医療保障保険の導入
- ・人間ドックの受診（全社員）、インフルエンザの予防接種

<ワークライフバランス>

- ・20時でのパソコンの強制的なシャットダウン → 平均残業時間 8 時間15分／月（2025年 2 月期）
- ・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明確な区切り

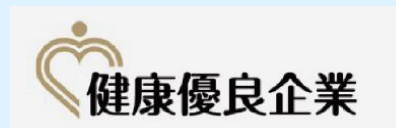


取り組みが評価されました



「健康経営優良法人」
8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、8年連続（2025年3月）で「健康経営優良法人」の認定をいただきました。



「健康優良企業」
（金の認定）
7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、7年連続（2024年）で「健康優良企業認定（金の認定）」をいただきました。

・ 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

人財育成

- ✓ セレアカデミーを開校
学部、学科を体系的に構築する

人財獲得

- ✓ 採用18名（2024年3月～2025年4月現在、5月以降の入社含む）
- ✓ 新人事制度（ジョブ型）を当期（2025年2月期）より導入

待遇・制度整備

- ✓ 週休3日制の実現に向け、年間休日を順次拡大
2024年2月期 120日、 2025年2月期 126日（有給取得率85%を維持）
2026年2月期 132日へ増加。
※利益計画達成であれば、更に増加予定

ビジョン2030 進捗状況（“ありたい姿”に向けた取り組み例）

- ・ 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

ビジョン2030 進捗状況（“ありたい姿”に向けた取り組み例）

- ・ 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。

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。



2025年 2 月期通期業績

2025年2月期 業績ハイライト

- 売上高は前期比103.5%、経常利益は同123.0%と大幅増益
- セグメント別売上高では、賃貸住宅事業が同 118.5%と売上高増加に大きく寄与

連結売上高

23,922百万円

前期比
103.5%

連結経常利益

2,039 百万円

前期比
123.0%

セグメント別売上高

賃貸住宅事業

11,022百万円

前期比
118.5%

賃貸開発事業

4,662百万円

前期比
92.3%

賃貸経営事業

10,013百万円

前期比
105.8%

※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

※2025年2月期中にリフォームカンパニーが設立されたことに伴い、2024年2月期の売上高、セグメント利益を組み替えて比較しております

2025年 2 月期 連結PLサマリー

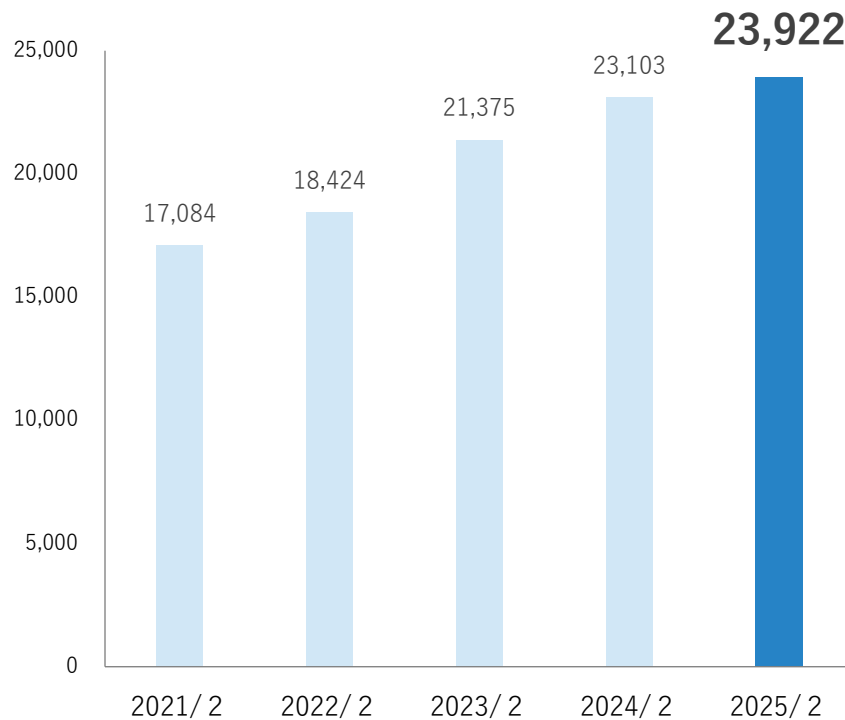
- ・ 売上高は堅調に増加し、売上総利益率のさらなる改善(+2.5pt)により増益
- ・ 人財への投資により、販売費及び一般管理費は368百万円の増加

(単位：百万円)	2024年 2 月期		2025年 2 月期				計画比	
	実績	売上高 比率	実績	売上高 比率	増減額	前期比 率	通期予想	達成率
売上高	23,103	-	23,922	-	819	103.5%	24,993	95.7%
売上総利益	3,962	17.2%	4,711	19.7%	749	118.9%	-	-
販売費及び一般管理費	2,324	10.1%	2,693	11.3%	368	115.9%	-	-
営業利益	1,637	7.1%	2,018	8.4%	380	123.2%	1,762	114.5%
経常利益	1,658	7.2%	2,039	8.5%	381	123.0%	1,764	115.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,109	4.8%	1,416	5.9%	306	127.6%	1,187	119.2%
1株当たり 当期純利益 (円)	322.54	-	417.62	-	95.08	129.5%	349.67	119.4%

- 売上高、経常利益ともに拡大し、過去最高を更新

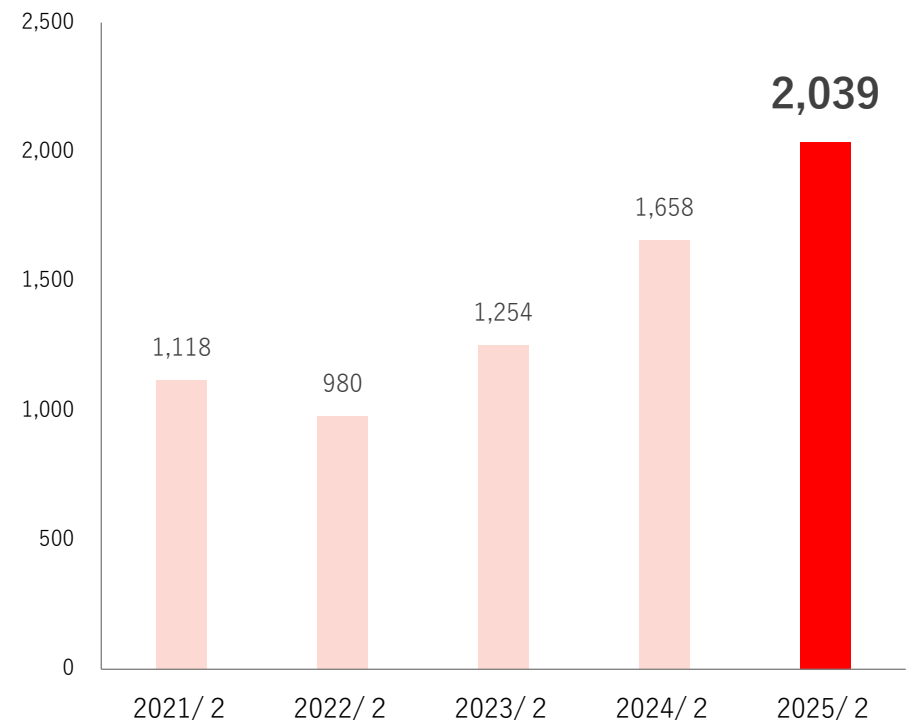
売上高

(単位：百万円)



経常利益

(単位：百万円)



セグメント別業績

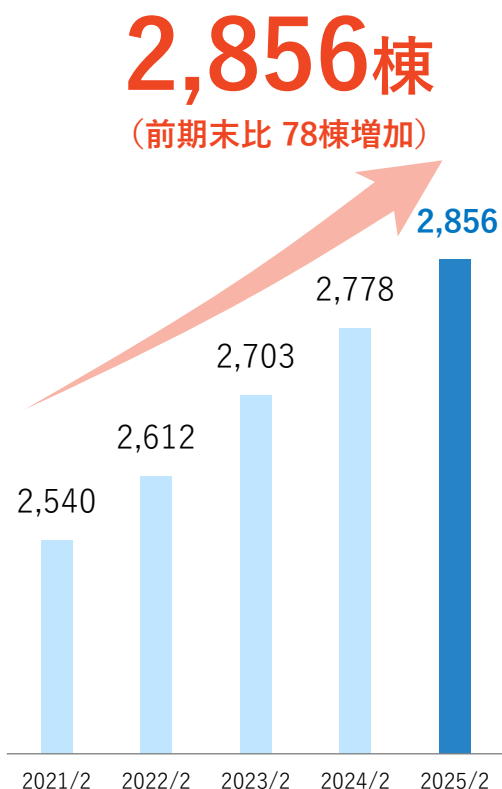
		2024年 2 月期		2025年 2 月期		前期比		計画比	
(単位：百万円)		実績	売上高比率	実績	売上高比率	増減額	率	増減額	率
賃貸住宅事業	売上高	9,303	-	11,022	-	1,719	118.5%	525	105.0%
	セグメント利益	622	6.7%	1,006	9.1%	383	161.6%	157	118.5%
賃貸開発事業	売上高	5,052	-	4,662	-	△390	92.3%	△1,206	79.4%
	セグメント利益	750	14.8%	706	15.2%	△43	94.3%	8	101.3%
賃貸経営事業	売上高	9,467	-	10,013	-	546	105.8%	△111	98.9%
	セグメント利益	1,117	11.8%	1,135	11.3%	18	101.6%	33	103.1%
本社他	売上高	△720	-	△1,776	-	-	-	-	-
	セグメント利益	△852	-	△831	-	-	-	-	-
合計	売上高	23,103	-	23,922	-	819	103.6%	△1,071	95.7%
	セグメント利益	1,637	7.1%	2,018	8.4%	380	123.2%	256	114.5%

※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
※2025年 2 月期中にリフォームカンパニーが設立されたことに伴い、2024年 2 月期の売上高、セグメント利益を組み替えて記載しております

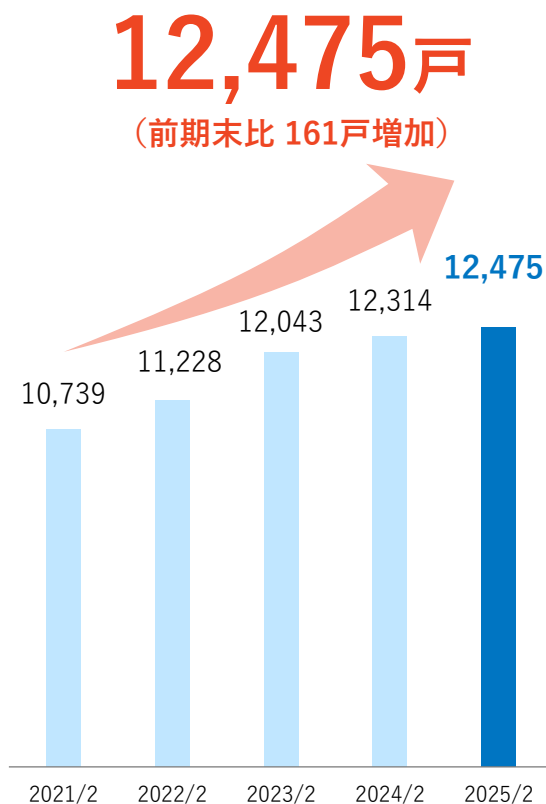
主要指標の進捗

- 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**98.5%**と高水準を維持

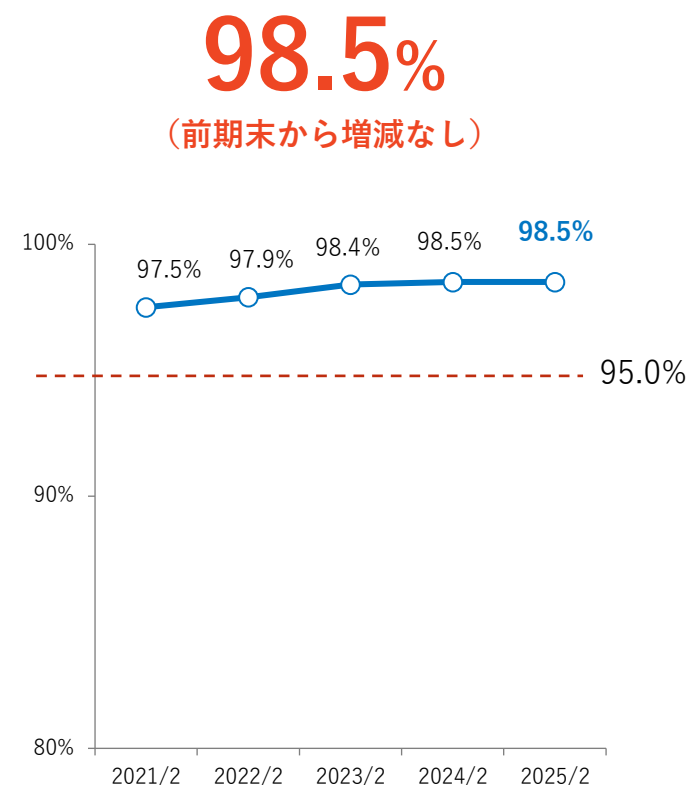
建築実績累計



管理戸数



期末入居率



連結貸借対照表

- 自己資本比率82.1%（前期比＋1.7pt）と財務健全性は盤石

(単位：百万円)	2024年 2 月期末	2025年 2 月期末	増減額
流動資産	21,311	22,036	725
現預金	17,741	18,561	820
固定資産	2,870	2,837	△33
有形固定資産	1,909	1,833	△76
資産合計	24,182	24,873	691
流動負債	4,317	4,181	△136
固定負債	432	273	△159
負債合計	4,750	4,454	△295
株主資本	19,390	20,401	1,010
資本金	447	447	-
資本剰余金	343	376	33
利益剰余金	18,854	19,908	1,053
自己株式	△254	△331	△76
純資産合計	19,431	20,418	986
負債純資産合計	24,182	24,873	691
自己資本比率	80.4%	82.1%	1.7P

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、売上債権の減少はあるものの
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	2025年 2 月期	増減額	内容
営業活動によるCF	+ 4,342	+ 1,526	△2,816	税金等調整前当期純利益 2,063 売上債権の減少 441 棚卸資産の増加 334 法人税等の支払 1,098
投資活動によるCF	△342	△99	+ 242	有形固定資産の取得 55 無形固定資産の取得 75
財務活動によるCF	△481	△605	△123	短期借入金の返済 200 配当金の支払 362
現金及び現金同等物の 期末残高	17,741	18,561	+ 820	

2026年 2 月期通期業績見通し

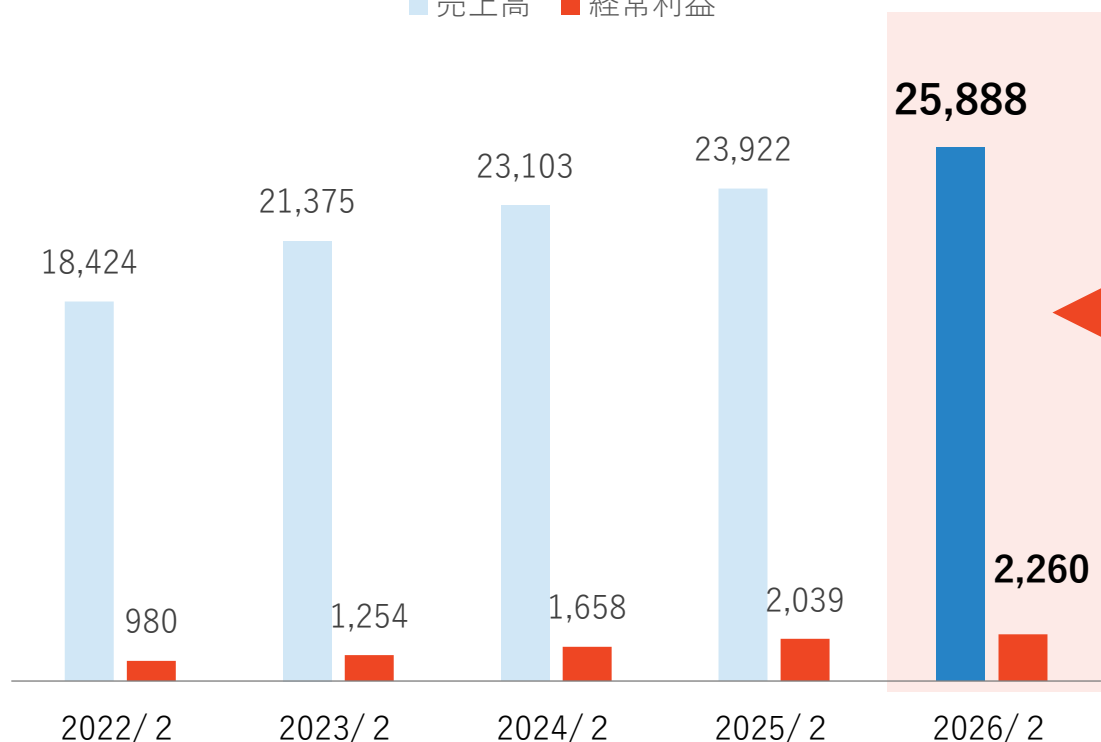
全社戦略

- ・ 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



2026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しあわせの実現を目指す
- ・ **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

2026年 2 月期 業績予想

- 賃貸開発事業の大幅な増収増益により、売上高は前期比108.2%、当期純利益は前期比107.8%を見込む

(単位：百万円)	2025年 2 月期 実績		2026年 2 月期 予想		増減	前期比
売上高	23,922	-	25,888	-	+1,966	108.2%
営業利益	2,018	8.4%	2,258	8.7%	+240	111.9%
経常利益	2,039	8.5%	2,260	8.7%	+220	110.8%
親会社株主に帰属する当期 純利益	1,416	5.9%	1,527	5.9%	+110	107.8%
1 株当たり 当期純利益 (円)	417.62	-	450.34	-	+32.72	-

セグメント別業績計画

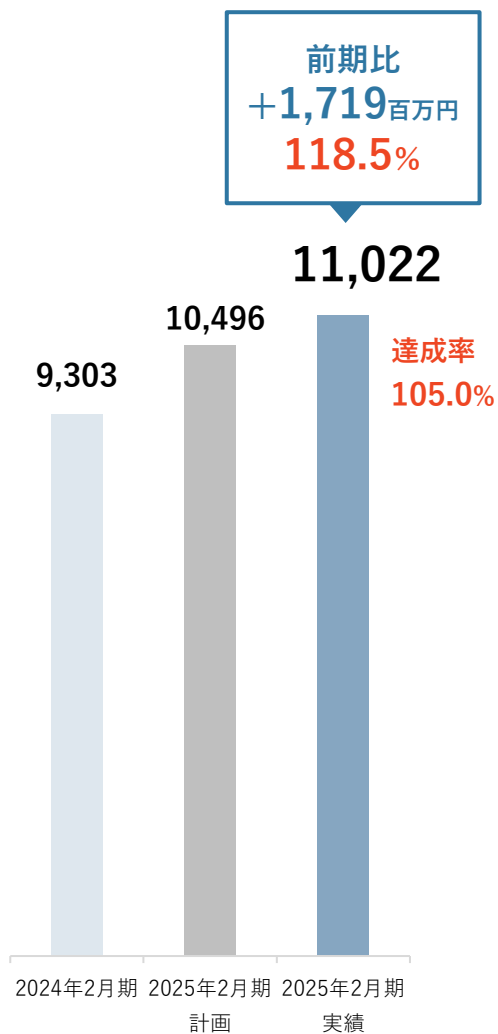
(単位：百万円)		2025年 2 月期 実績		2026年 2 月期 計画		増減	前期比
賃貸住宅事業	売上高	11,022	-	10,526	-	△495	95.5%
	セグメント利益	1,006	9.1%	1,052	10.0%	+46	104.6%
賃貸開発事業	売上高	4,662	-	6,731	-	+2,069	144.4%
	セグメント利益	706	15.2%	995	14.8%	+288	140.8%
賃貸経営事業	売上高	10,013	-	10,418	-	+404	104.0%
	セグメント利益	1,135	11.3%	1,113	10.7%	△22	98.0%
本社他	売上高	△1,776	-	△1,787	-	-	-
	セグメント利益	△831	-	△903	-	-	-
合計	売上高	23,922	-	25,888	-	+1,966	108.2%
	セグメント利益	2,018	8.4%	2,258	8.7%	+240	111.9%

※：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

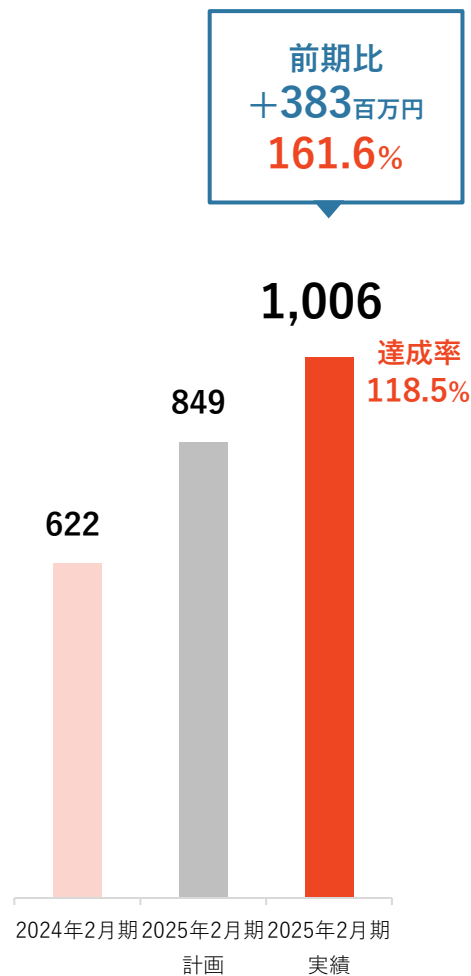
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2025年 2 月期 実績

売上高

11,022 百万円

前期比 118.5%

セグメント利益

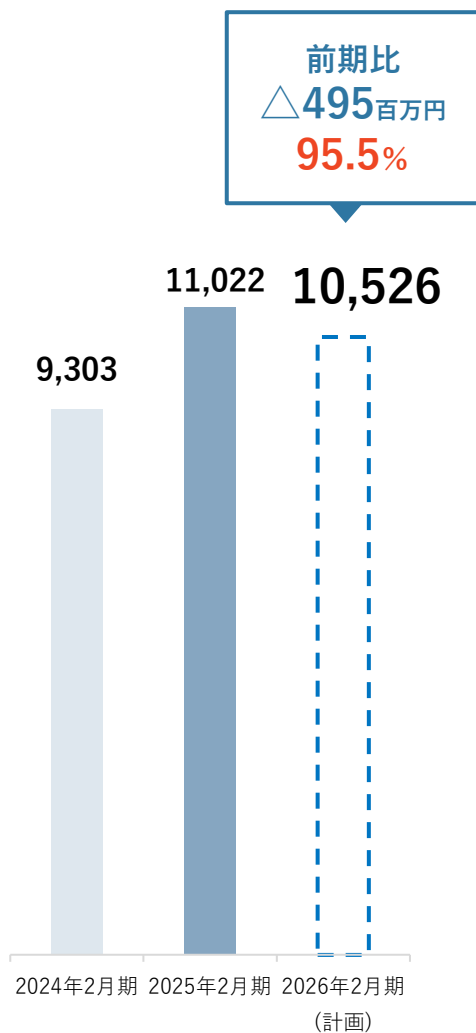
1,006 百万円

前期比 161.6%

- 新規紹介先開拓や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、**売上高は前期比118.5%**
- 適正な価格転嫁の実施および原価高騰対策などが奏功し、**セグメント利益は前期比161.6%**

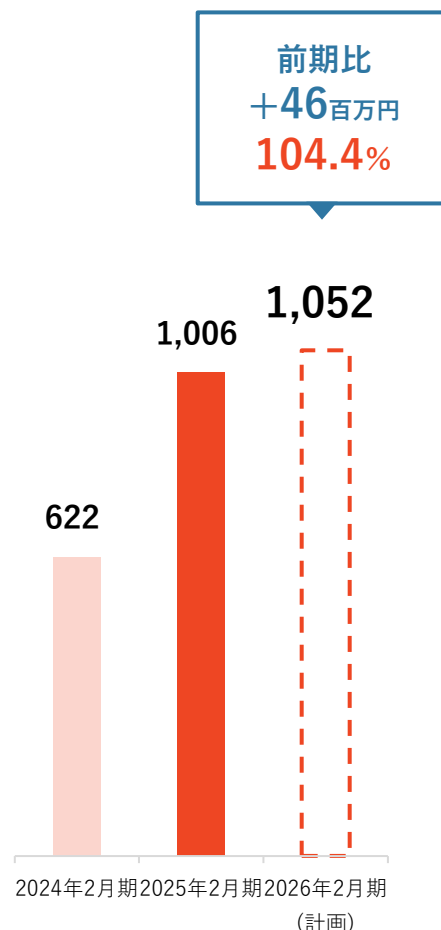
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2026年 2 月期 計画

売上高

10,526 百万円

前期比 95.5%

セグメント利益

1,052 百万円

前期比 104.4%

重点施策

- ① vintage販売強化による管理捕捉率の向上
- ② 新規紹介先開拓及び関係強化
- ③ 収益力の改善及び原価高騰の抑制
- ④ ICT導入による現場の保全及び現場管理の業務効率の向上

※2025年 2 月期中にリフォームカンパニーが設立されたことに伴い、2024年 2 月期の売上高、セグメント利益を組み替えて記載しております。

1

vintage 販売強化による自社管理捕捉率の向上

- 旗艦ブランド「My Style vintage」の販売に特化し、管理契約に繋がる受注を拡大

2

新規紹介先開拓と関係強化

- 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）の開拓を継続
- パートナー組織の高度化により紹介件数を拡大

3

自社集客力強化による反響受注拡大と収益性の向上

- 新規オウンドメディア構築により集客力を強化
- インサイドセールス対応の質とスピード強化により契約率を向上

4

環境配慮型アパート提案強化による一棟単価の向上

- 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を推進
- 東京エリアは都が推進する環境配慮型住宅の東京ゼロエミ住宅仕様アパートを促進

1 収益力の改善及び原価高騰の抑制

- ・ 資材、設備における既存サプライヤーとの定期的コストレビュー及び新規サプライヤー開拓によるけん制の実施

2 省エネ法 申請・許可の円滑化に向けた業務構築

- ・ 建築物のエネルギー消費性能の向上を図る為、省エネ法に適合する設計・仕様の確立を行い、省エネ基準適合化申請業務の円滑化及び業務期間の適正化を実施

3 構造体 施工品質の更なる向上

- ・ 重要構造体である基礎・鉄骨の施工品質向上実現に向けた、新たな基準の策定及び検査の実施

4 ICT導入による現場の保全及び現場管理の業務効率の向上

- ・ 建築現場への顔認証システム導入による工事関係者の入退場管理
- ・ webカメラ設置によるリアルタイム現場状況確認及び現場管理体制の構築

- ・ **一級建築士11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

218社

	企画	設計	確認・許可	解体工事	地盤改良	基礎工事	鉄骨組立工事	屋根工事	造作工事	外壁工事	仕上工事	外構工事	竣工	引渡し	アフターメンテナンス
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							●						●		





施工特約店制度の導入【カンパニー事業戦略】

当社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月より導入します。



建設現場でのIT化の加速【カンパニー事業戦略】

当社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。

生産性向上による固定費の削減

1

- 工場全員参加型の改善活動を定期的に行い、コスト削減を全員で取り組む
- ルール・マニュアルを整備することにより手戻りを減らし、効率的な生産を行う
- 部品の前倒し生産による生産計画の標準化

資材高騰への対策

2

- 共通部品に使用する部材をまとめて購入することによるコスト削減
- 2社購買により価格比較を行う

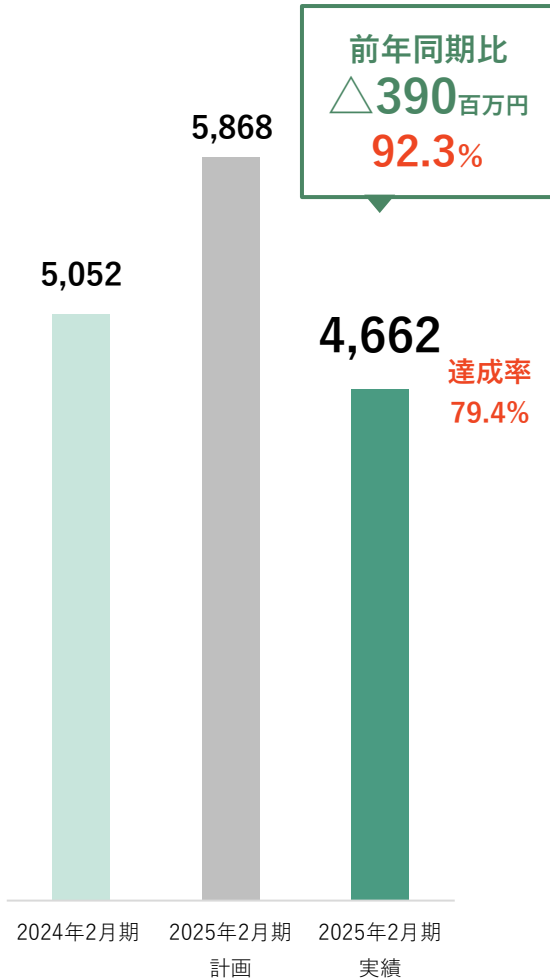
人財育成

3

- ジョブローテーション
- ISOで求められる教育標準推進委員会において、工場に必要なスキル（溶接等）を向上させ、属人化の解消・多能工人財の育成を計画的に行う

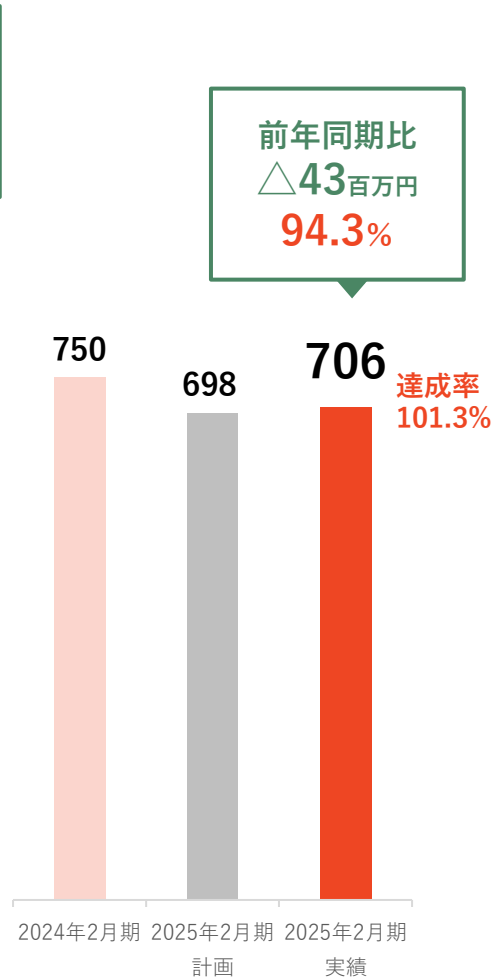
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2025年2月期 実績

売上高

4,662 百万円

前期比 92.3%

セグメント利益

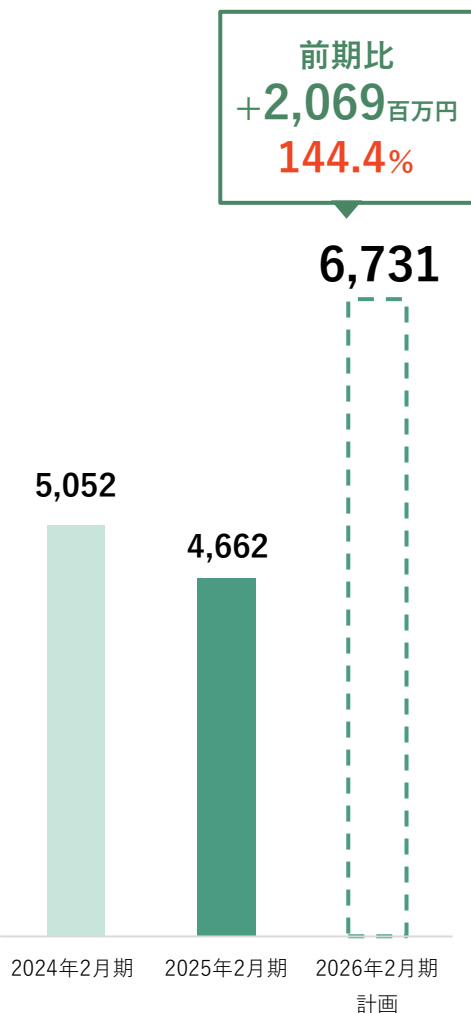
706 百万円

前期比 94.3%

- 売上は計画比79.4%ながらセグメント利益は計画比101.3%と利益率の向上により利益額を確保
- 角地100%供給が付加価値最大化（利益率の向上）に貢献

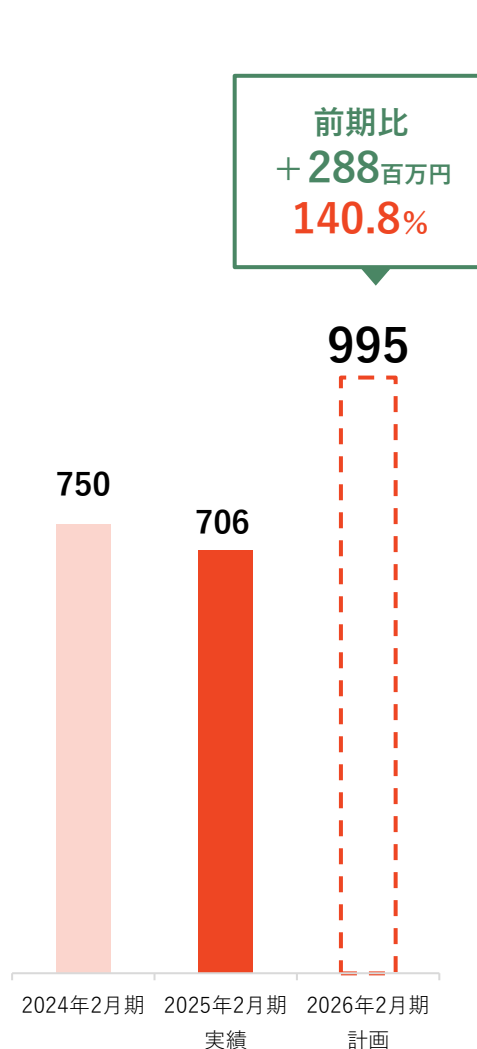
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2026年 2 月期 計画

売上高

6,731 百万円

前期比 144.4%

セグメント利益

995 百万円

前期比 140.8%

重点施策

- ① 用地選定基準の厳格化を順守し付加価値最大化
- ② 大幅増収・増益を目指して取引先との連携強化

用地選定基準の厳格化を順守し付加価値最大化

- ・ 25年 2 月期供給 7 物件は全て駅徒歩 6 分以内、角地
角地割合 24年 2 月期 71.4% → 25年 2 月期 100 % (28.6Pアップ)
- ・ セグメント利益率 24年 2 月期 14.8% → 25年 2 月期 15.2% (0.4Pアップ)
- ・ 富裕層からの評判も高く今後も立地条件は厳選した仕入を継続

1

【用地選定基準】

- ・ 城南・城西エリア
- ・ 駅徒歩 6 分以内
- ・ 200m²以上
- ・ 角地

25年 2 月期
供給済物件



My Style vintage 梅ヶ丘
小田急線 梅ヶ丘駅 6分



My Style vintage 大崎西品川
JR山手線 大崎駅 6分



My Style vintage 中目黒壱番館
東急東横線 祐天寺駅 6分

2

大幅増収・増益を目指して取引先と連携強化

【仕入業者との連携】

- ・仕入実績の告知から組成基準の浸透
- ・情報入手から回答期間を短縮

【販売業者との連携】

- ・完成現場見学会来場による商品理解向上（25年2月期：8現場、152組来場）
- ・金融機関を中心とした全国展開の仲介者へ情報展開

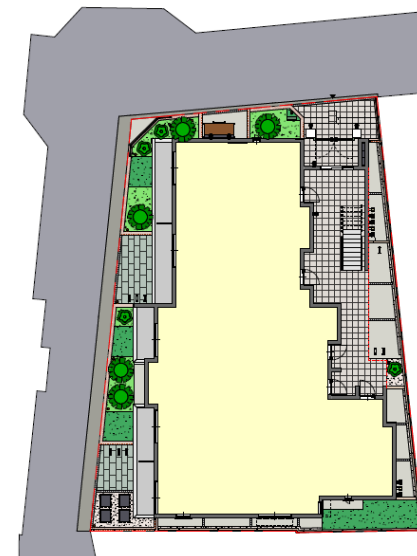
26年2月期
供給予定物件



My Style vintage 世田谷代田
小田急線 世田谷代田駅 5分



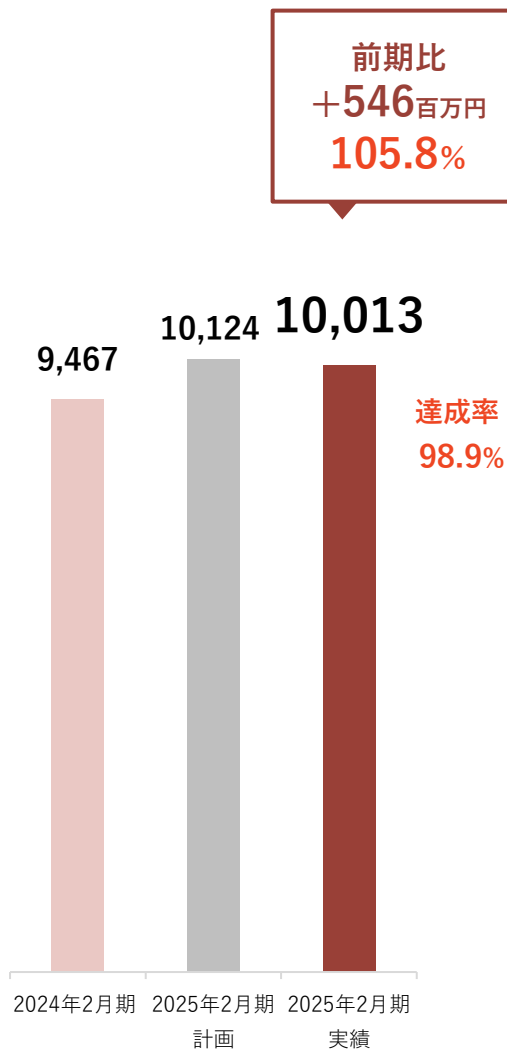
My Style vintage 世田谷松原
京王線 下高井戸駅 4分



My Style vintage 阿佐ヶ谷南
JR中央線 阿佐ヶ谷駅 4分

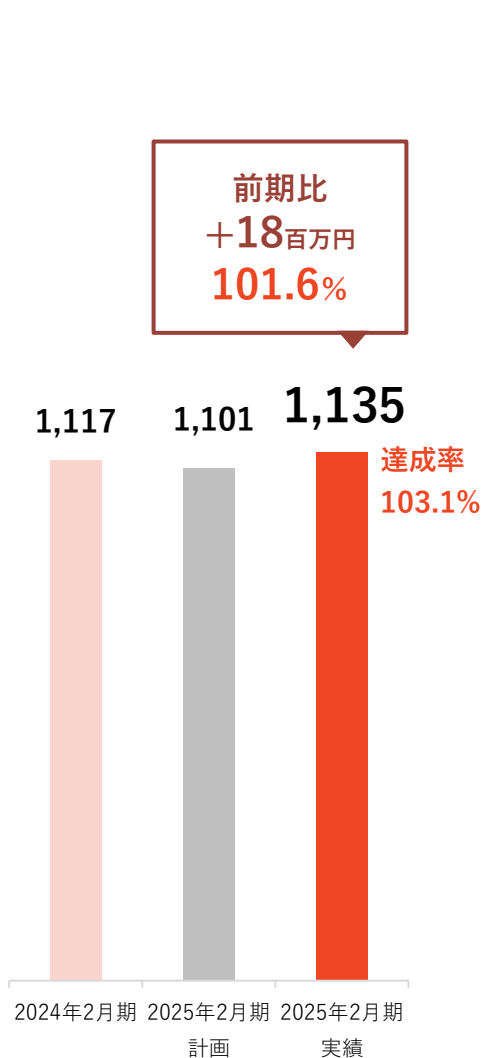
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2025年 2 月期 実績

売上高

10,013 百万円

前期比 105.8%

セグメント利益

1,135 百万円

前期比 101.6%

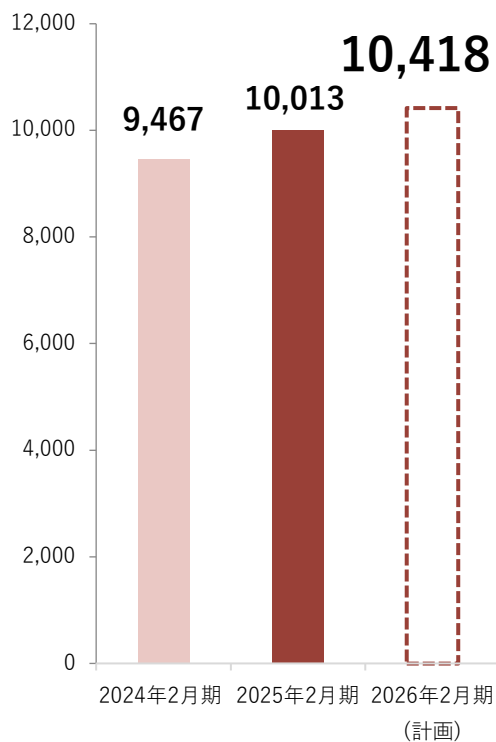
- ・ 自社管理受託獲得への積極的な取組み
賃貸住宅事業と協働し建築受注前営業同行強化により受託戸数が増加
- ・ 取引業者との関係強化と業務品質向上
リーシング営業施策によりリテナント時の賃料アップが好影響
- ・ リフォームカンパニー設立
アパート資産を長期にわたりサポートしていくために、2024年 6 月 1 日付で新カンパニーを設立

※2025年 2 月期中にリフォームカンパニーが設立されたことに伴い、2024年 2 月期の売上高、セグメント利益を組み替えて記載しております。

売上高

(単位：百万円)

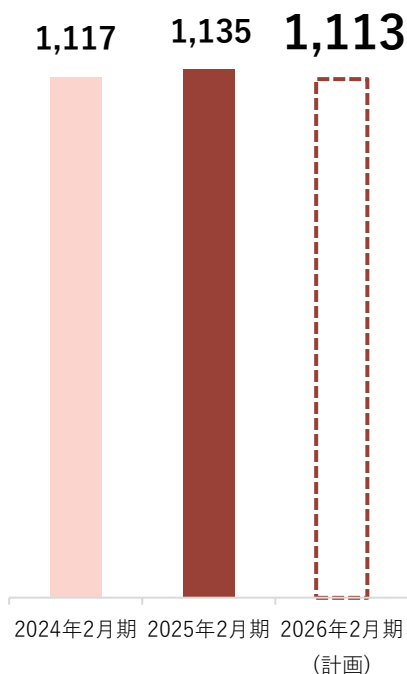
前期比
+404百万円
104.0%



セグメント利益

(単位：百万円)

前期比
△22百万円
98.0%



2026年2月期 計画

売上高

10,418 百万円

前期比 104.0%

セグメント利益

1,113 百万円

前期比 98.0%

重点施策

- ① 自社管理受託向上への積極的な取組み
- ② セレントパートナーズ/セレメンテナンスパートナーズとの協業強化
- ③ オーナー資産の長寿化に向けた長期延長保証の拡充
- ④ リノベーション事業への取組み強化

※2026年2月期セグメント利益は、社内全社経費の増加およびカンパニー間取引の増加による影響

自社管理受託向上の積極的な取組み

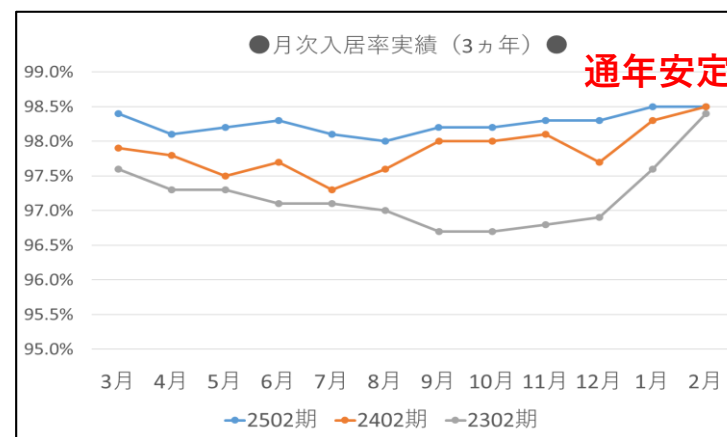
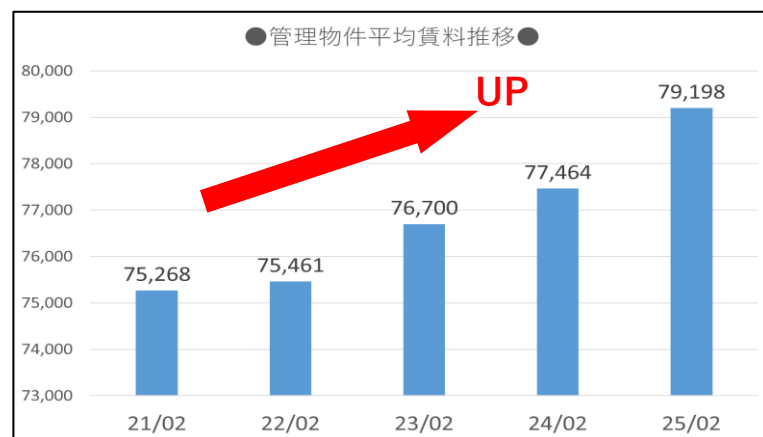
1

- ・アセットマネジメントカンパニーと協働した建築受注、管理受託の促進。顧客交渉前から積極的に関与することで、管理受託数の増加につなげる
- ・管理オーナー様へリテナント時の賃料アップ相当額を積極的に還元し、オーナー満足度向上及びリピート受注促進に寄与する

セレリーシングパートナーズ（専任仲介業者）との協業強化

2

- ・自社差別化アパート商品のリーシング力強化のため、定期研修取組みを継続実施する
- ・リテナント時の賃料アップ推進のため、AI査定システムを活用し市場トレンドを把握した適正な賃料アップを実現する



セレメンテナンスパートナーズ（修繕協力業者）との協業強化

3

- ・業務フロー及びエリア業者体制の見直しにより、対応スピードのアップを図り、ゲスト満足度向上につなげる
- ・原価高騰に対応するため、販売単価の見直しや仕入れルートの見直しにより適正利益率を確保する

オーナー資産の長寿化に向けた長期延長保証の拡充

1

- 20年目再延長保証工事実施によるオーナー資産の長寿化実現
- 20年目再延長保証制度を活用した10年目延長保証工事の受注率アップ

原価削減に向けた分離施工発注工事の促進

2

- 一括施工発注から分離施工発注への切替による施工単価の低減
- 分離施工発注促進に向けた施工体制の確立及び強化

太陽光発電＋蓄電池設置によるオーナー収益の改善

3

- 余剰売電の固定期間が満了した太陽光パネル設置済み案件への切替提案
- 住居併用建物を中心とした太陽光発電自己使用による光熱費削減提案

リノベーション事業への取組み強化

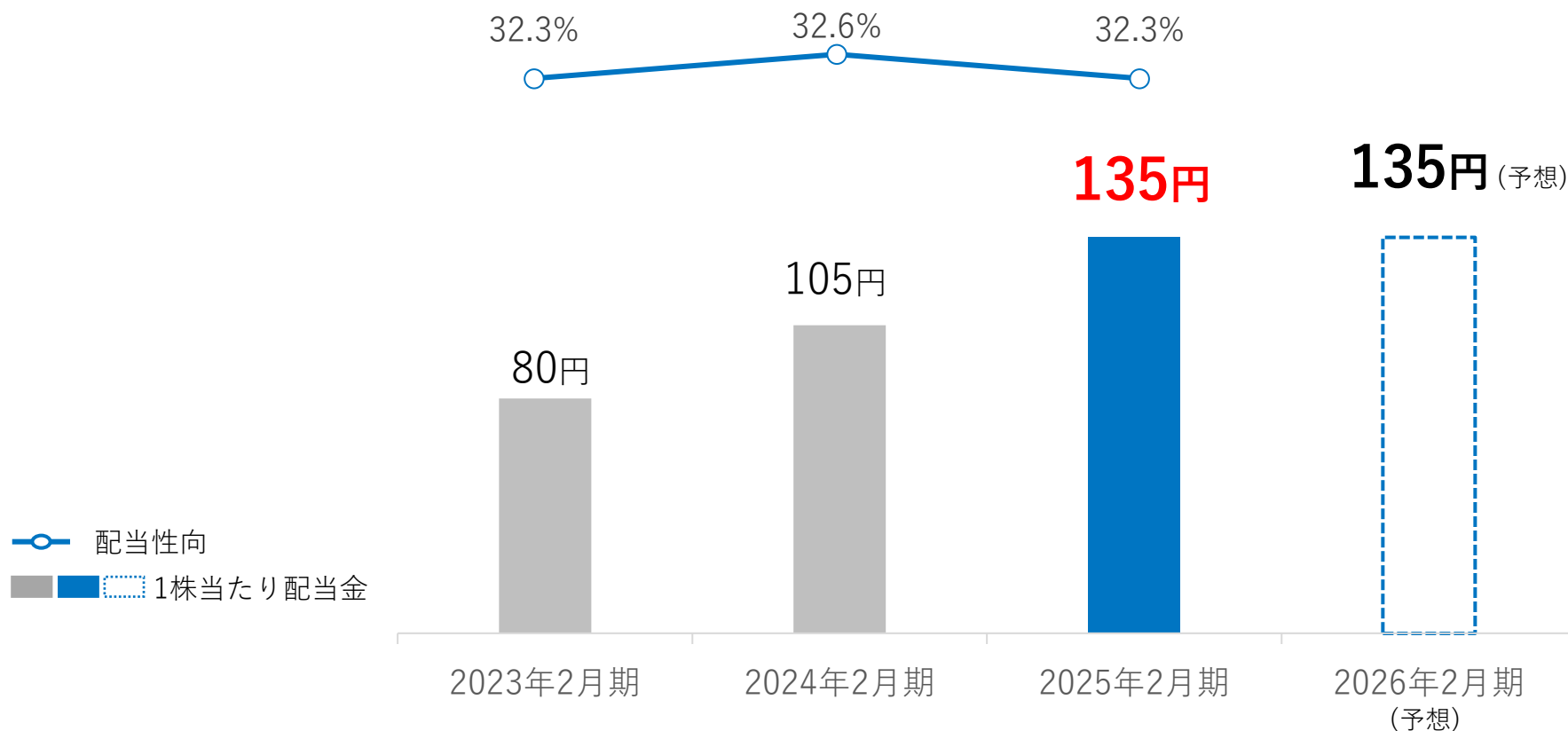
4

- 構造体及び築年数に即したリノベーションのメニュー化
- リノベーション工事促進に向けた施工体制の確立及び強化

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。



IR情報

Top / IR情報

IRニュース

2025.01.24	有価証券届出書	(PDF 141kb)
2025.01.24	適時開示 株式給付信託（J-ESOP）の導入及び第三者割当による自己株式の処分に関するお知らせ	(PDF 682kb)
2025.01.14	決算 2025年2月期 第3四半期決算短信（日本基準）（連結）	(PDF 1122kb)
2024.10.25	IR情報 2025年2月期 上期決算説明会 オンライン動画を掲載しました。	
2024.10.18	適時開示 2025年2月期 上期決算説明会資料	(PDF 5502kb)

IRニュース



株式について

株式情報

株主総会

株主還元

株価情報

IRライブラリ

決算短信

決算説明資料

有価証券報告書

その他提出資料

業績・財務情報

業績ハイライト

主な財務指標

キャッシュ・フローの状況

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
2025/ 3	「健康経営優良法人2025」の認定を取得（8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
	2024年	vintageの外観イメージに合わせて内部仕様をS、L、G-classに統一
	2025年	1LDKの常識を打ち破る空間設計『Fwin -suite』誕生 パワーカップル向け『Fwin-Type』に新たな付加価値を設定（ヌック、アトリエ）

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-suite



35歳～40歳のパワーカップル※

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-Suite

親密なふたりの毎日に
“ゆとり”と“うるおい”を

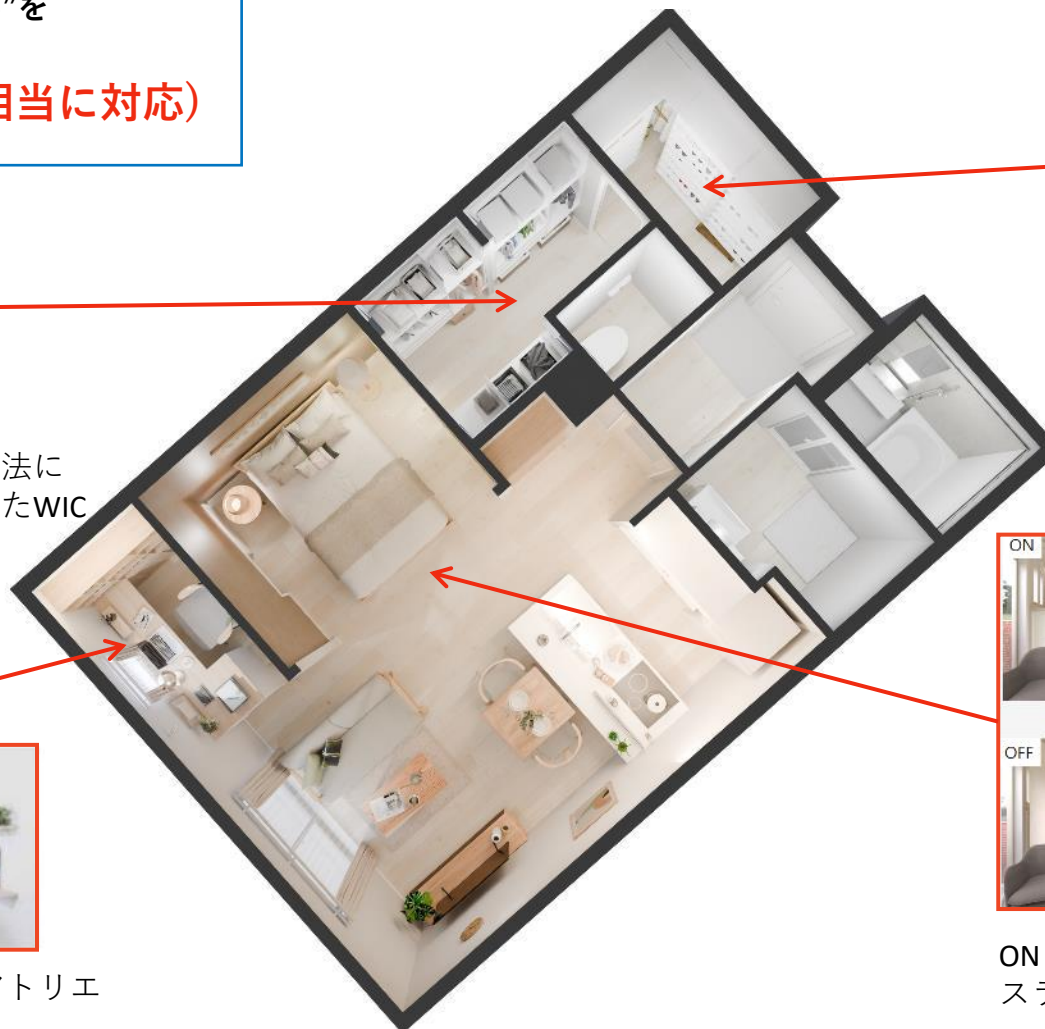
(従来型の50㎡ 1LDK相当に対応)



「吊るす」「置く」「畳む」の収納方法に
対応できる「量」と「質」を兼ね備えたWIC



それぞれの履物はもちろん、
趣味の道具や雨に濡れた
コート等をきれいに収納で
きるSIC



ONとOFFの切り替えを可能とする
スライディングウォール



『ひとり』の時間を多機能に使えるアトリエ

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



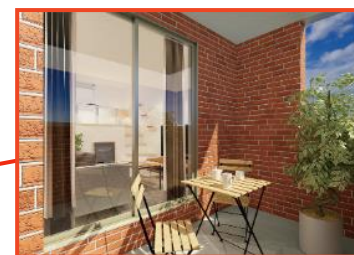
ふたり暮らしのテレワークに最適な
多機能ロフトスペースと下部には
ワークインクローゼットを設置



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

商品：差別化空間 Fwin Type（ファイン） セレクトアイテム

- ふたり暮らしのゲストに「より居心地のよい暮らし」を感じていただくため、体験価値の高い新たな空間設計をセレクトアイテムとして設定。

アトリエ

Atelier



ヌック

Nook



マルチスペース

Multi space



“極上のひとり空間”アトリエ

“額に入れて飾りたい”ヌック

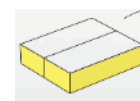
大容量収納＋多機能スペース

Feel Type

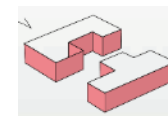
くつろぐ、たべる、ねむる、
それぞれの「場」をつくる
『ワンルームを1LDKへ』という発想

(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」

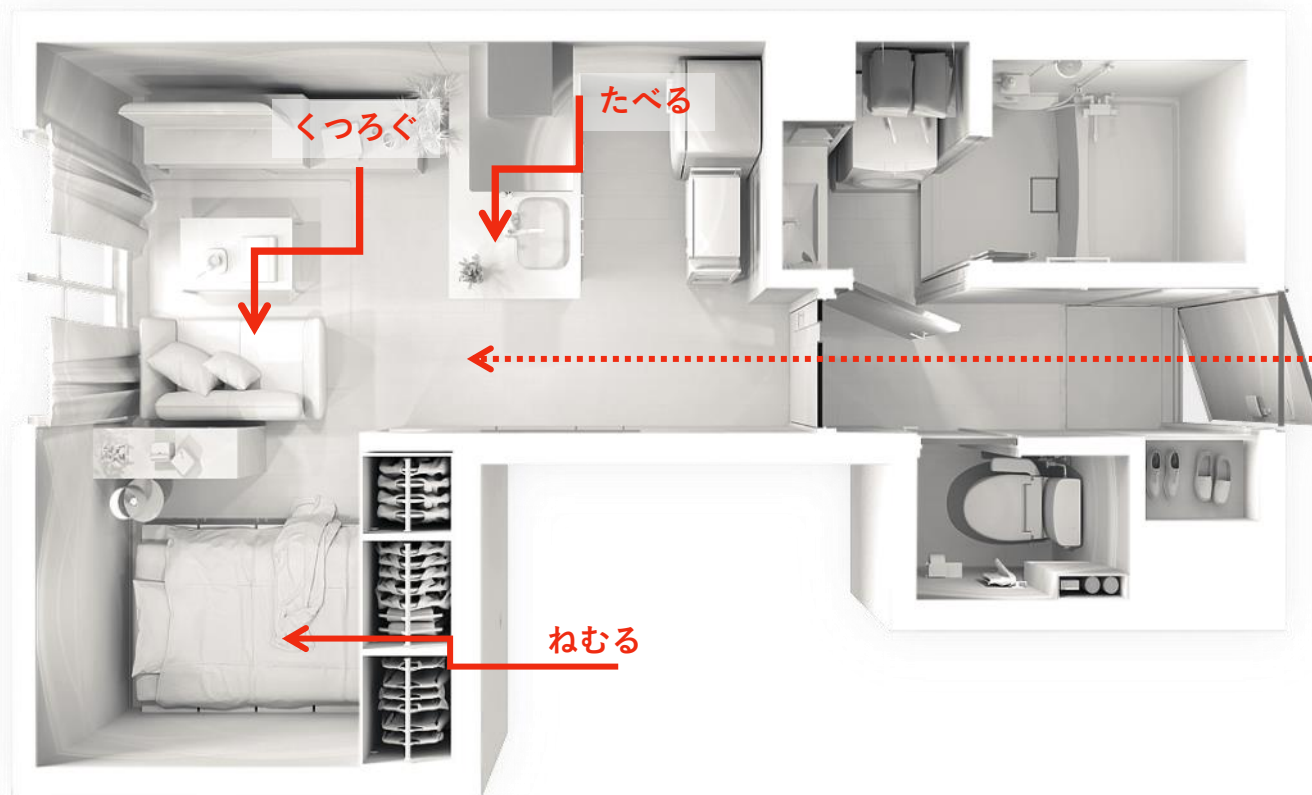


従来型の空間



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

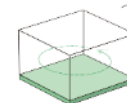


玄関から
ベッドスペースが
見えないレイアウト

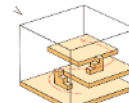
Fusion Type

『 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 95,000円	戸数 10戸	月額家賃 950,000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 95,000円	戸数 10戸+2戸	月額家賃 1,140,000円	

オーナーさま手残り金額 プラス 190,000円/月 2,280,000円/年
(95,000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

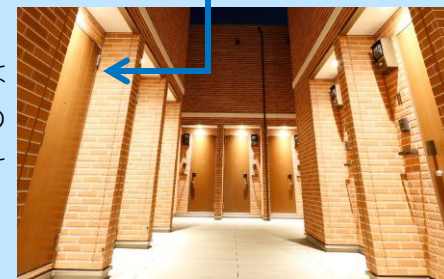
思わず振り向いてしまうような建物を。



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

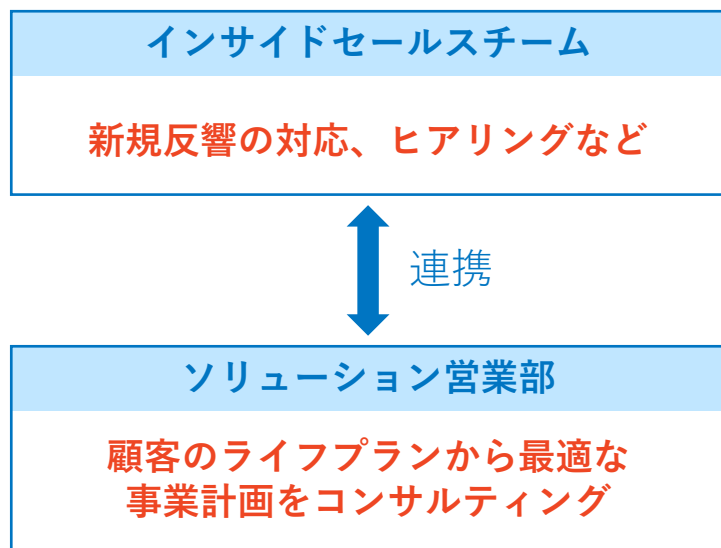
各住戸の玄関前には
一步奥まった屋根付きの
アルコーブを設け
住まいの品と美しさ、
プライバシーを高めます。



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75%※**

※：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（2025年2月末日時点）

- 一級建築士11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

218社

厳正な検査体制	企画	設計	確認・許可	解体工事	地盤改良	基礎工事	鉄骨組立工事	屋根工事	造作工事	外壁工事	仕上工事	外構工事	竣工	引渡し	アフターメンテナンス
		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							●						●		





施工特約店制度の導入【カンパニー事業戦略】

当社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月より導入します。



建設現場でのIT化の加速【カンパニー事業戦略】

当社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。

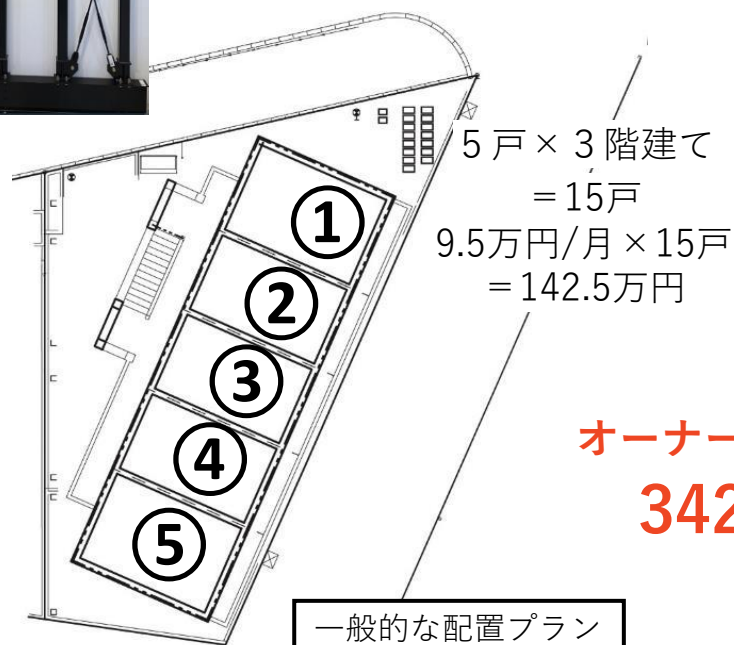
- **技術開発**による**当社の型式**だからこそ可能な**“敷地対応力”**。
- 活用の難しい変形地にも対応。

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。



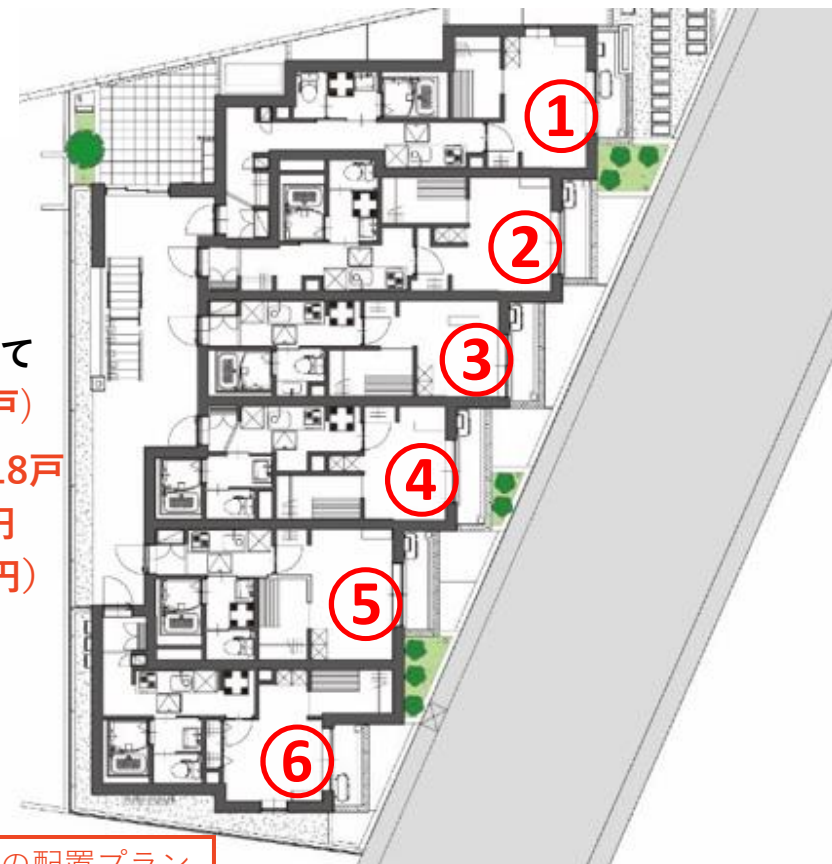
※Wブレース

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)



6戸×3階建て
=18戸(+3戸)
9.5万円/月×18戸
=171万円
(+28.5万円)

オーナーさま年間収益
342万円増



- 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



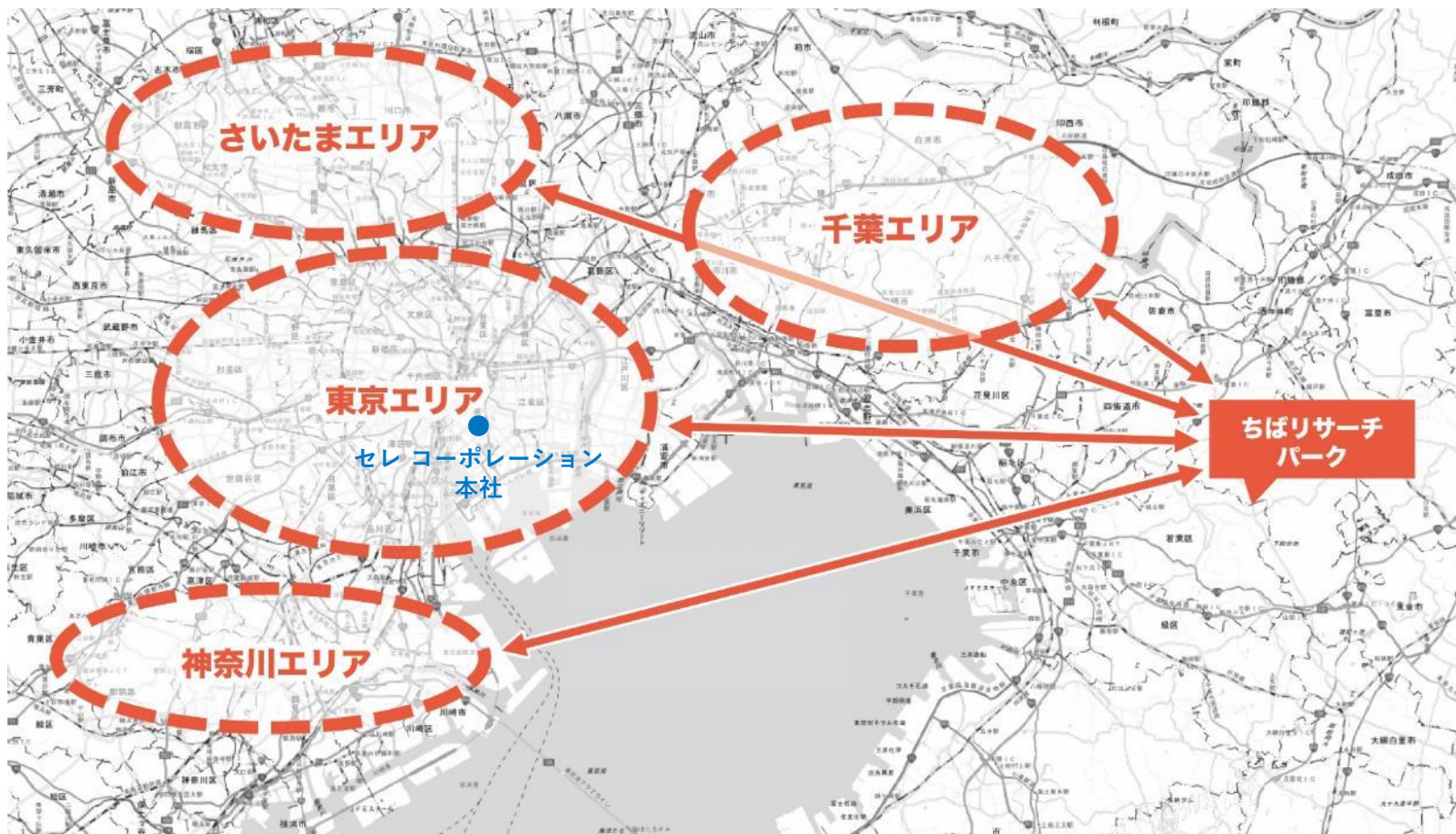
国土交通大臣指定の認定機関の
審査基準をクリアし、

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。



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
(2022年)



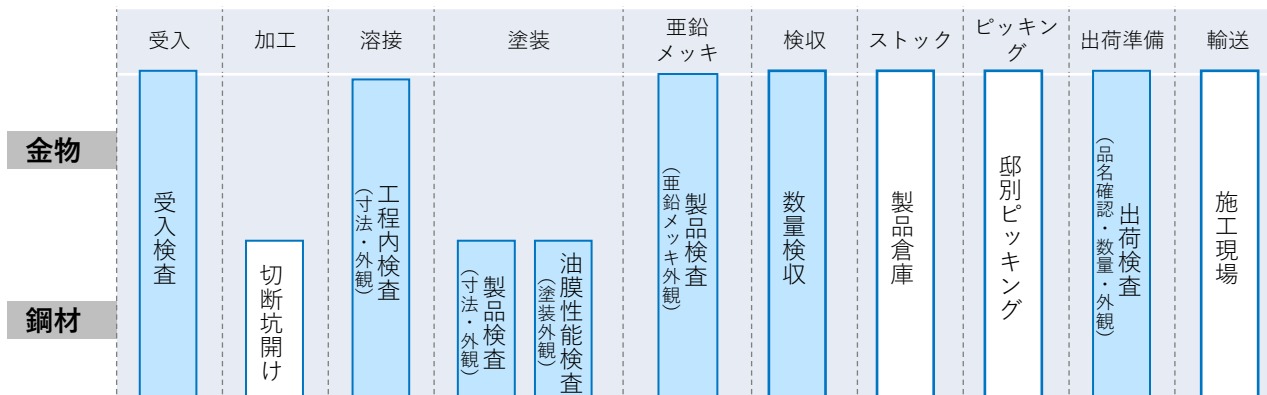
ISO 9001



MS
CM018

※自社製品限定

製造工程概要図



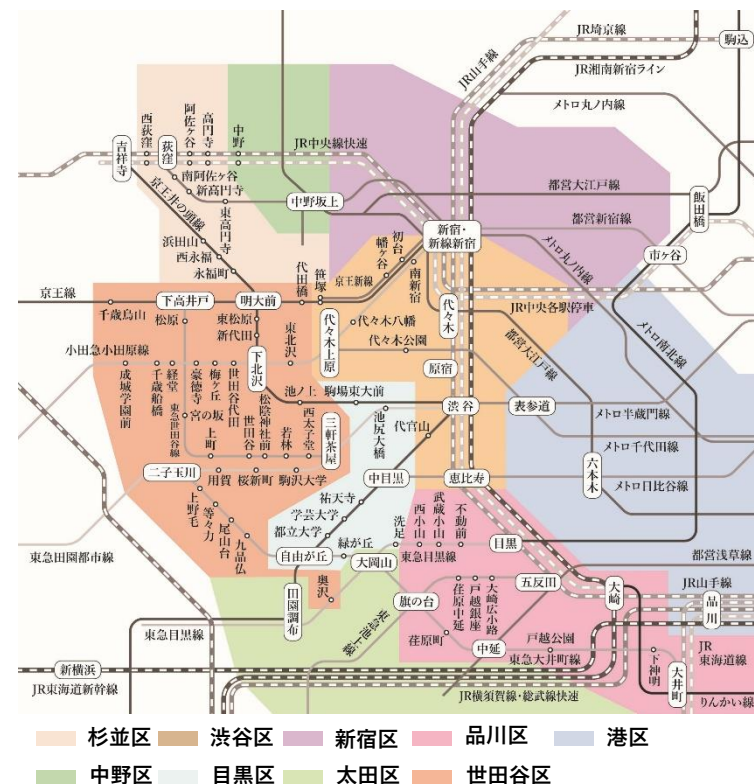
厳正な検査体制

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

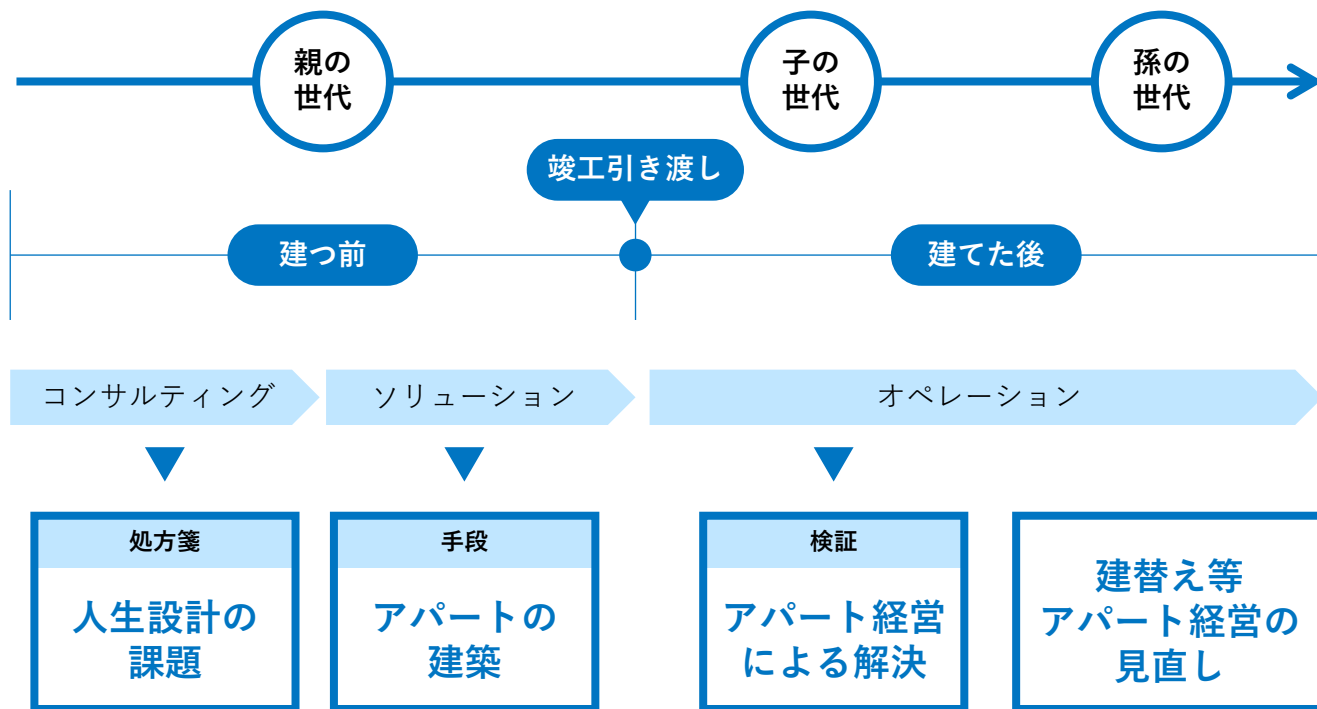


事業概要：賃貸経営事業

- ・ 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77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



「ビジョン2030」

※：本資料は、2025年4月18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「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。

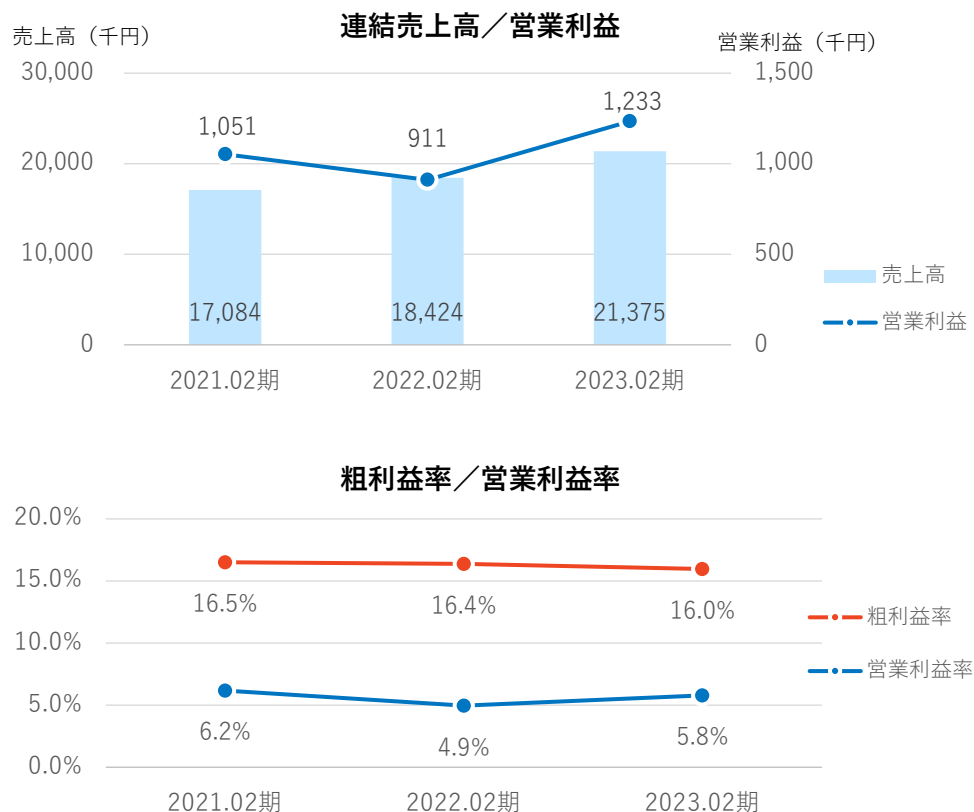
人財とは、会社にとって社員が何よりも大切な財産であるという考えです。ゆえに私たちセレコーポレーションでは「人材」と記さず、「人財」と記しています。一人ひとりの社員がよりいっそう魅力ある人財に育っていくことで、私たちの会社は、さらに魅力ある会社へと成長していくと考えています。

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

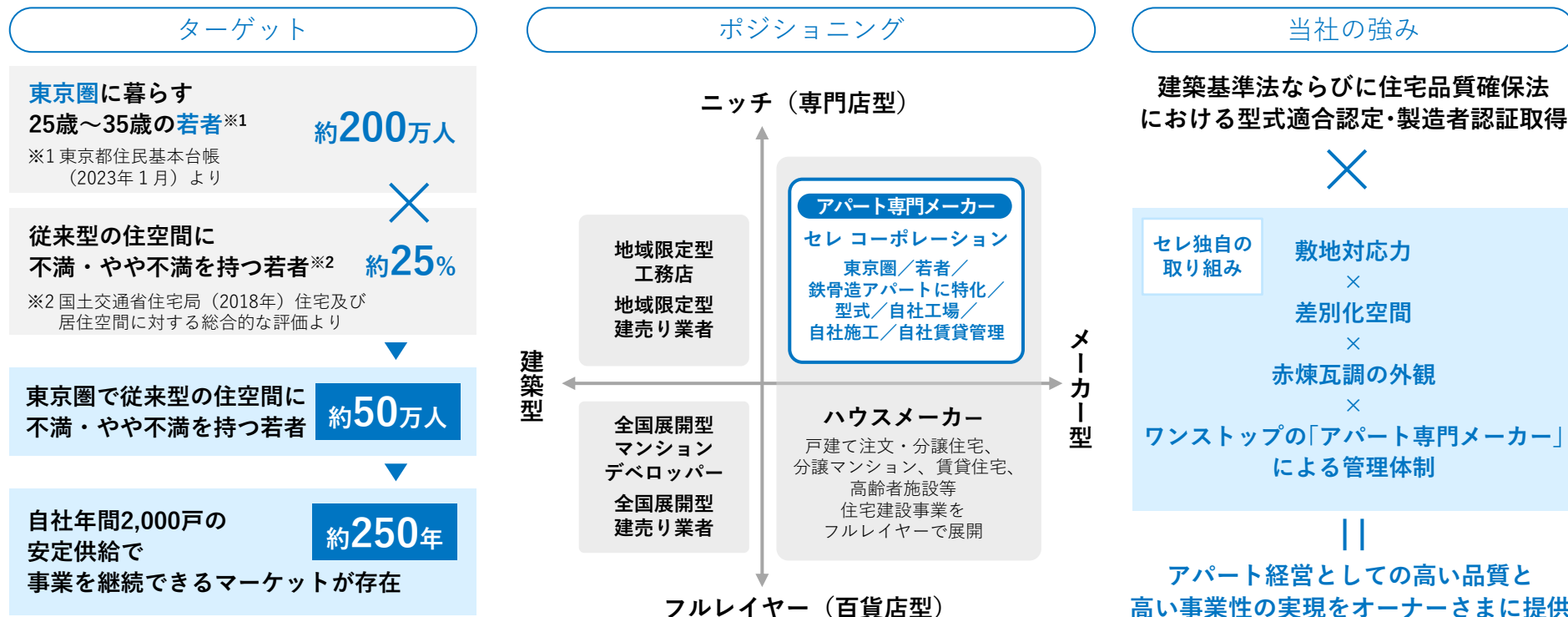
これらをベースにして

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。



「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】

「入るを量りて出づるを制す」
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

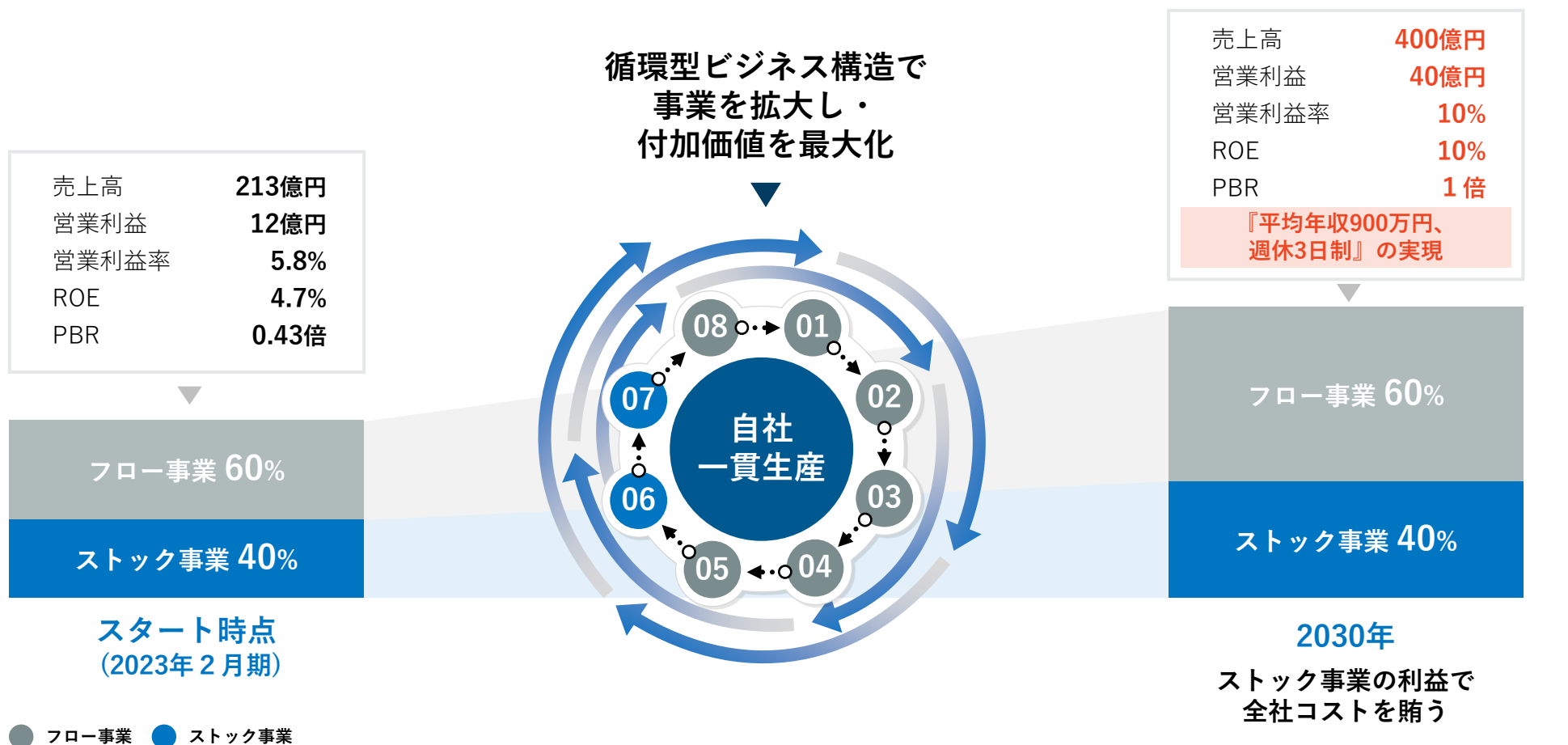
- ・ デジタル化による効率化
- ・ 技術改革による工期短縮
- ・ ロボット等自動化推進、共
通部材による生産の効率化

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



- | | | | |
|------------------------|----------------------|------------|-------------------------------------|
| 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 |
| 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。

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

アパート経営
100年ドックVISION
の実現



エキスパートナース、セレ10社の構築
セレリ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



パートナーズ
との連携

ゲストに
最高の笑顔と
感動を届け続ける



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

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



株主価値の
最大化

社員一人ひとりの
しあわせの総和が企業価値



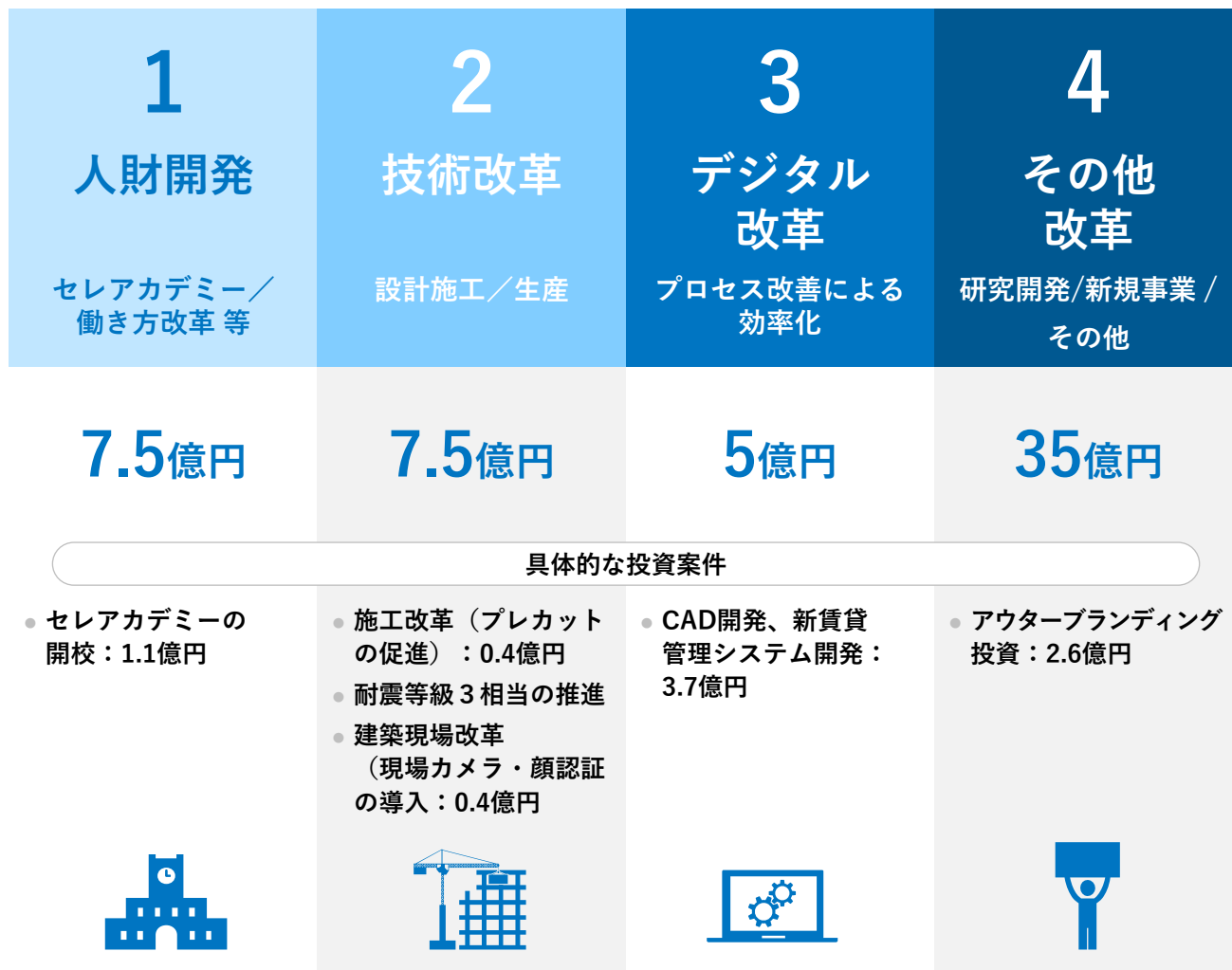
平均年収900万円、週休3日制を目標とする

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
vintage100%委員会	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	

- ・ 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**

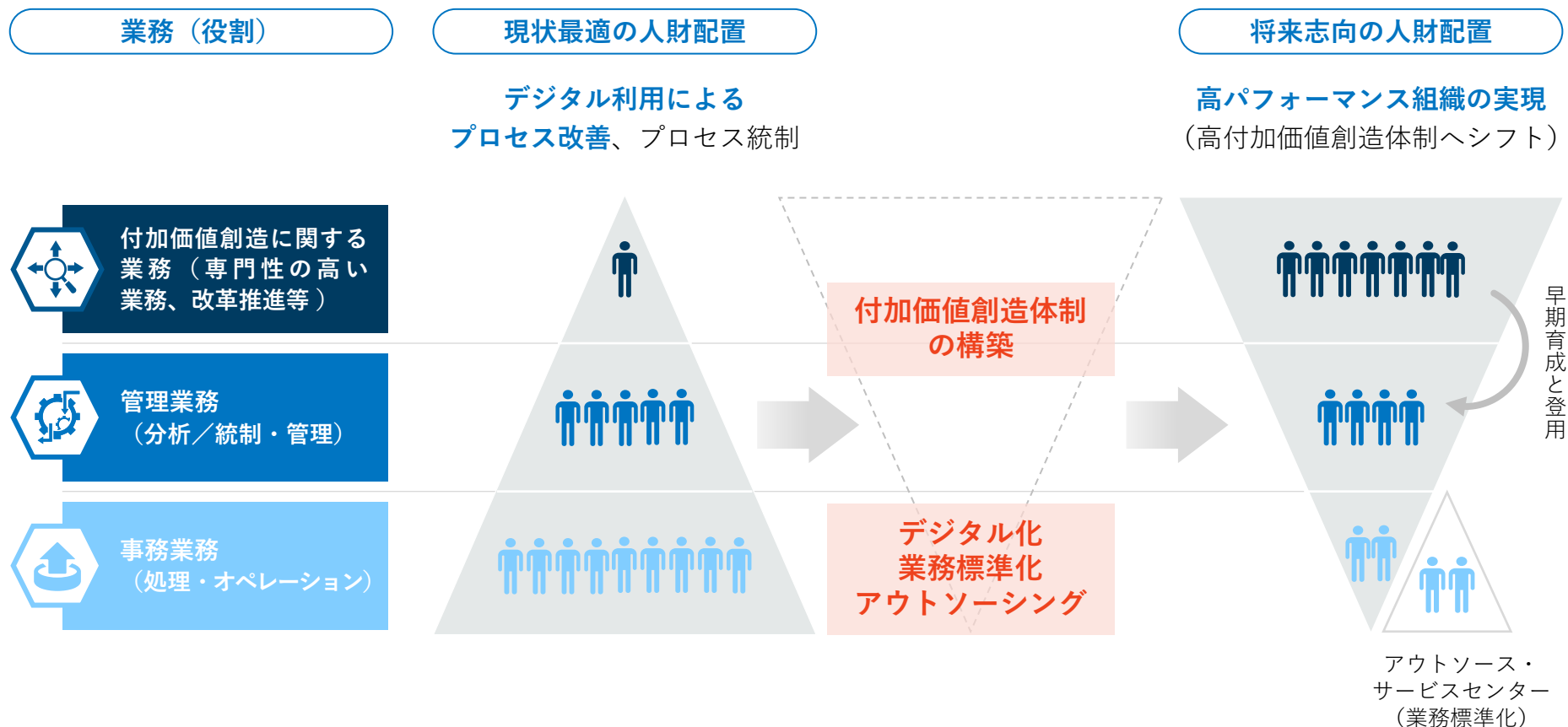
キャッシュアロケーションと投資マネジメント

- 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）。



- 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



- ・ 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。**



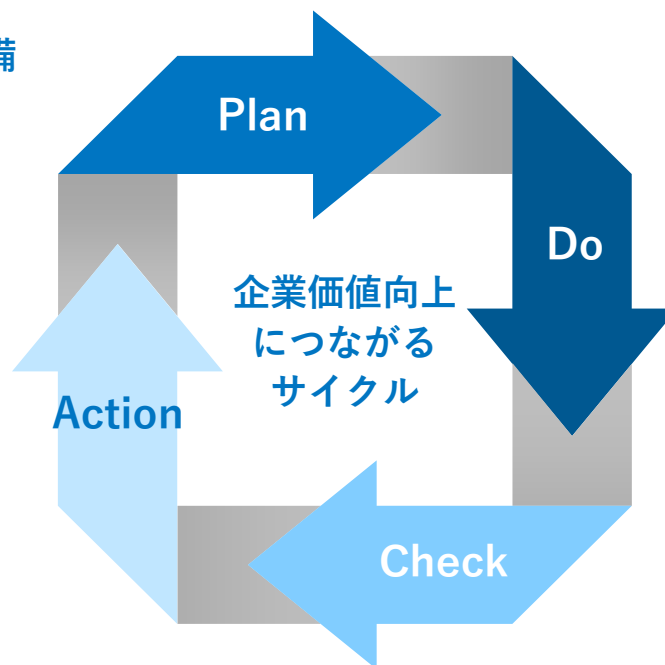
ジョブ型人事制度の設計・整備

- ・ 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

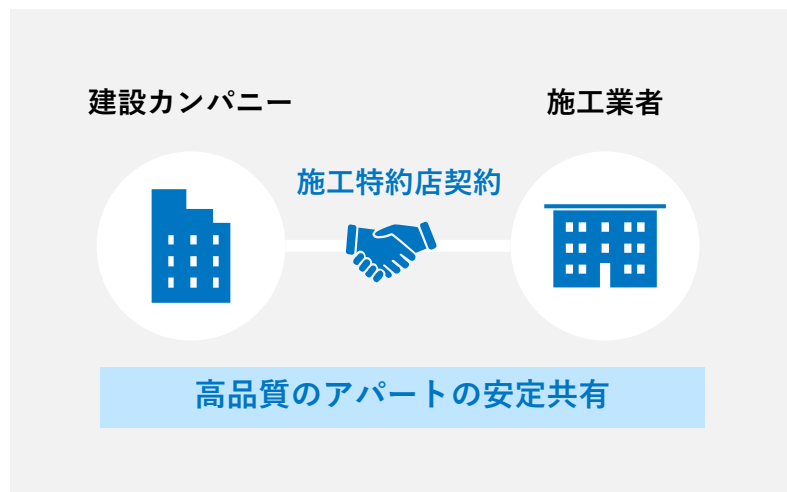


内部統制、リスクマネジメント強化の観点からカンパニー内に専属担当者を配置

施工特約店制度の導入

カンパニー事業戦略

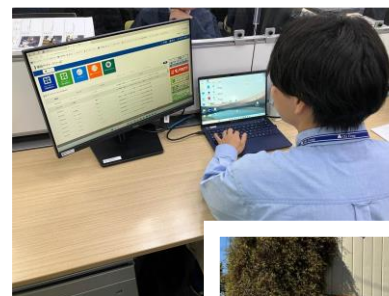
建設カンパニーでは、建設業における人手不足・高齢化・後継者不足等の課題を乗り越えて、高品質なアパートを安定供給することを目的に施工特約店制度を2025年3月より導入しています。



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。



技術開発室の新設

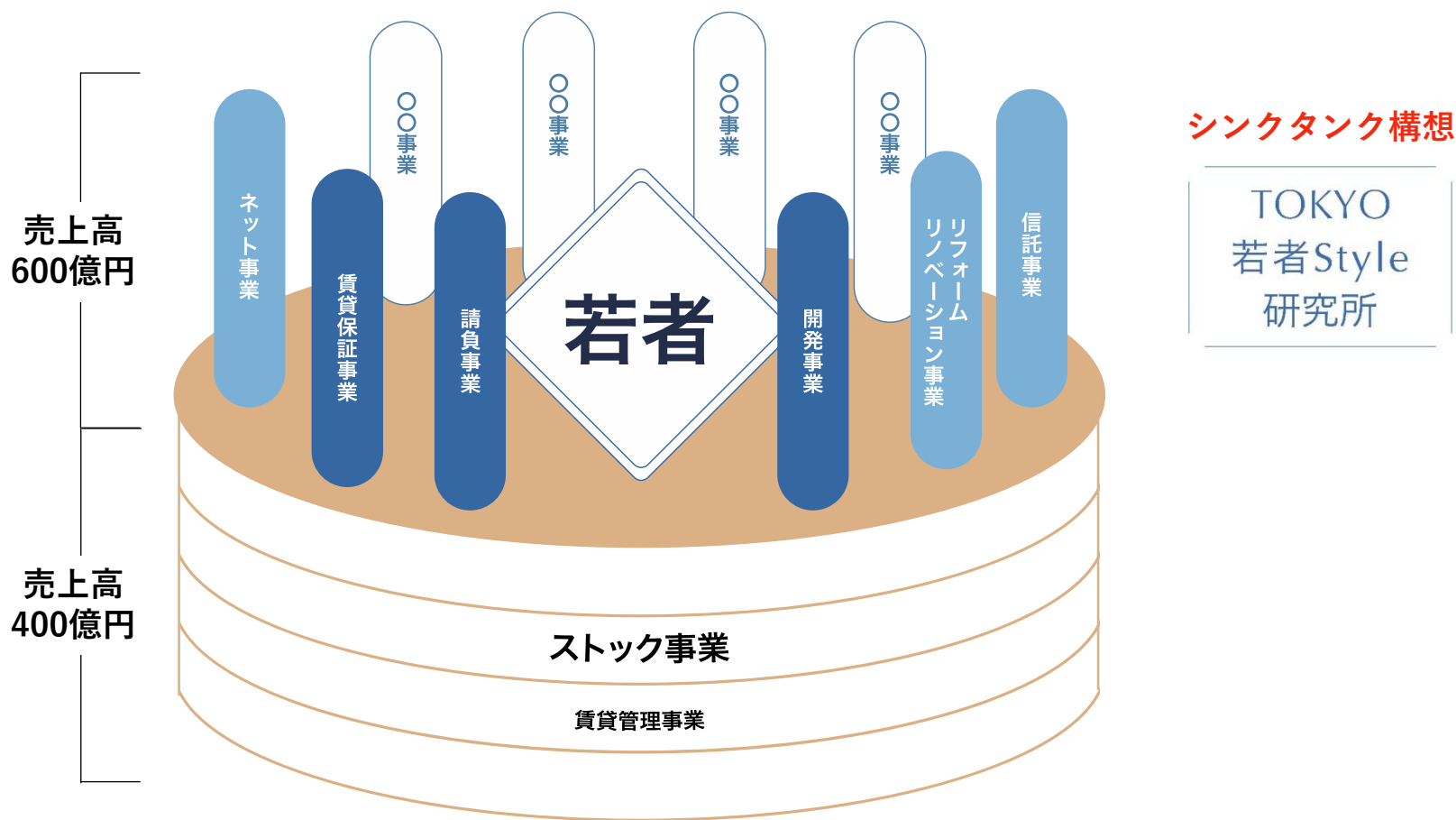
経営体制

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。



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

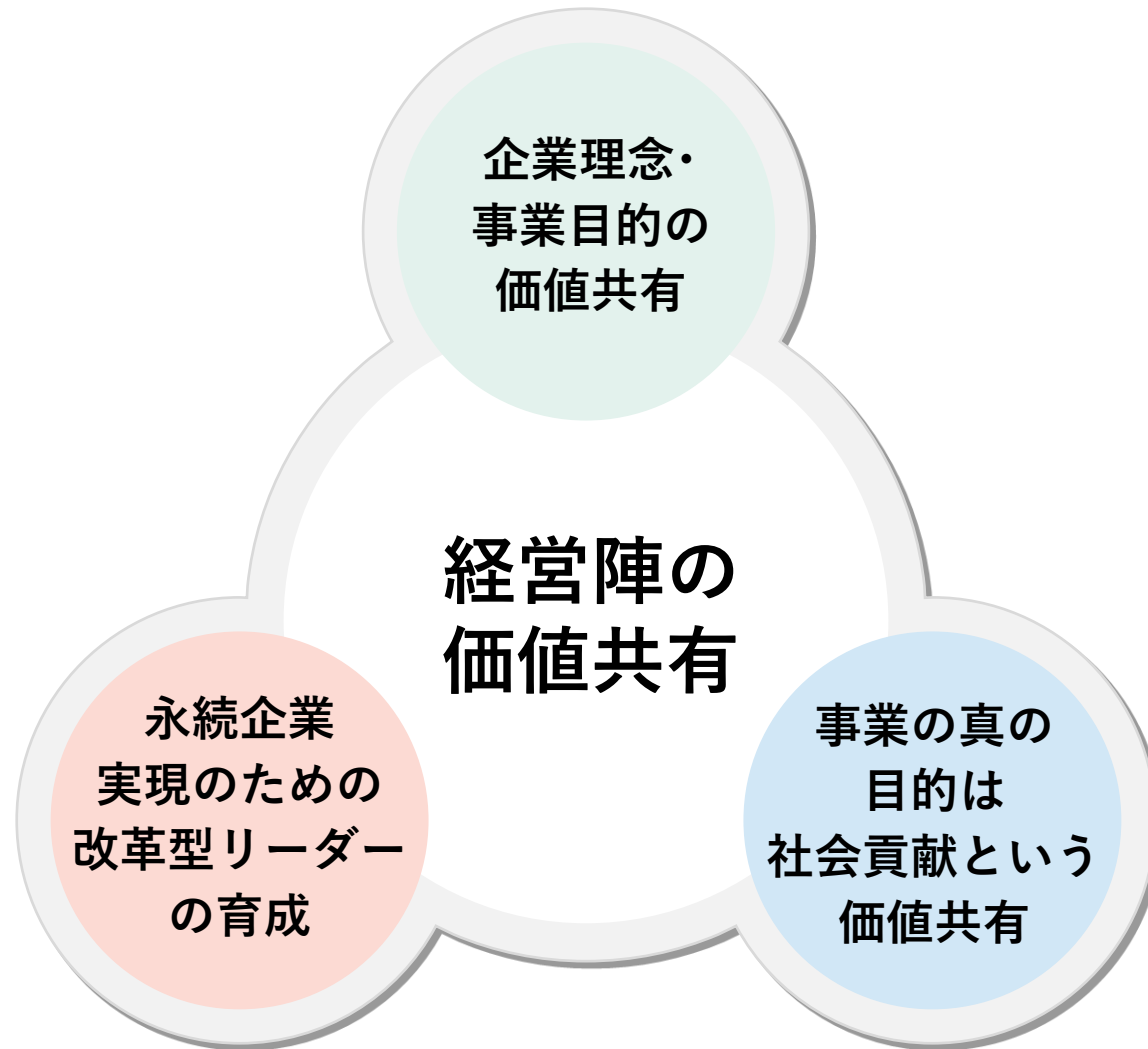
TOKYO
若者Style
研究所



【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

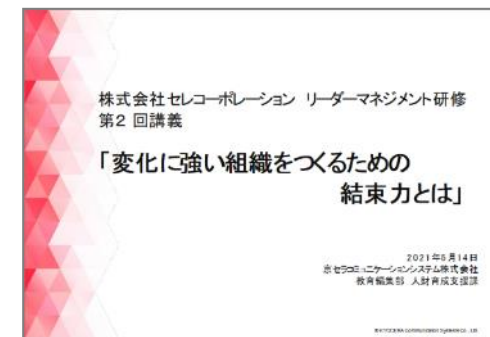
- ・ 価値観を共有し、職場の一体感を生む
- ・ 達成感や喜びを感じられる風土を醸成
- ・ コミュニケーションの円滑化

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

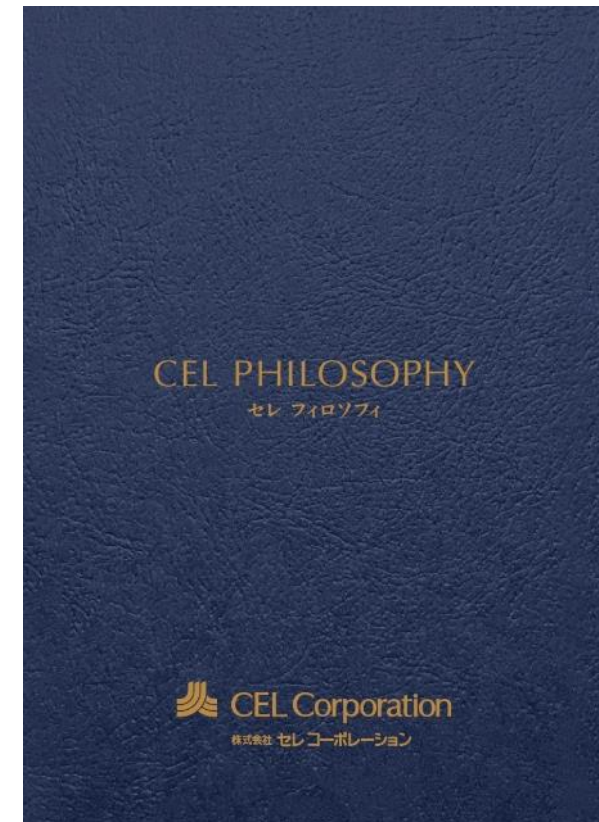
- ・ 市場の変化に迅速に対応
- ・ 会社の隅々まで実態がよく見える
- ・ タイムリーかつ正確な経営判断を行う



・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



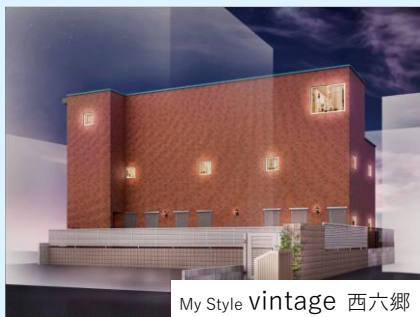
千葉工場スラッジ廃棄物95%削減

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。



「健康経営優良法人」8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、8年連続（2025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」7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、7年連続（2024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

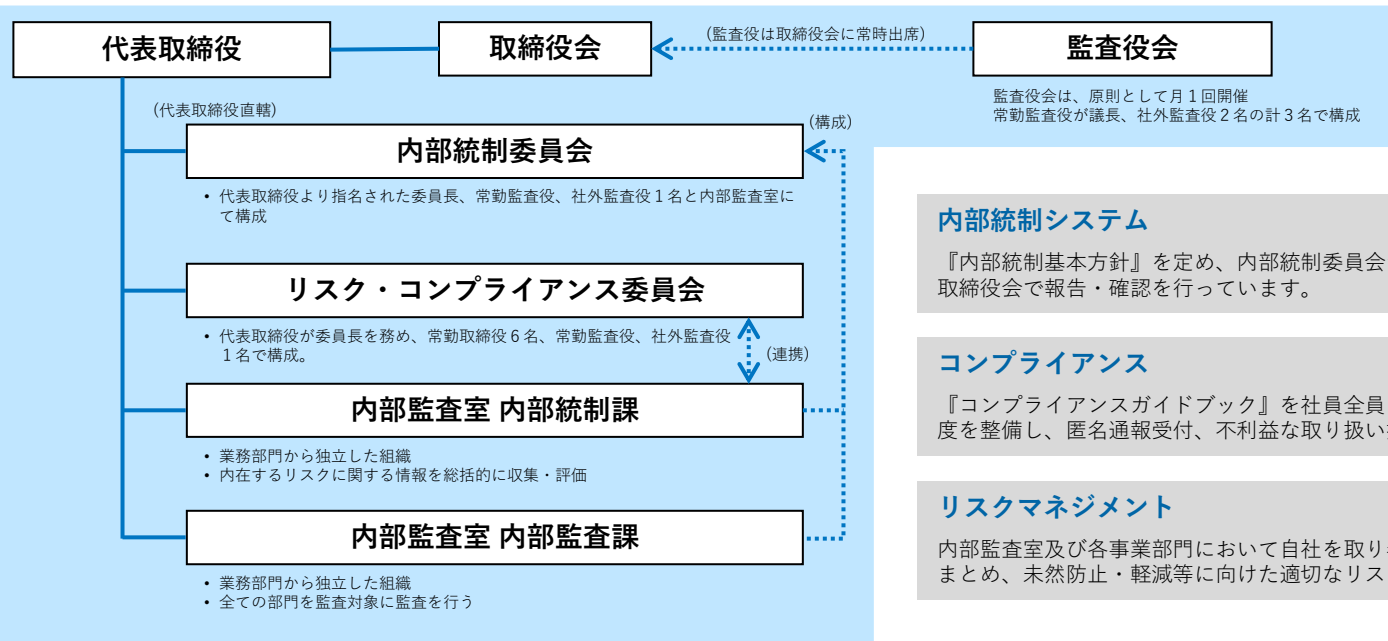
心身ともに社員の健康を目指して

全社員を対象とした、病気発見時の治療費をフォローする医療保障保険の導入や、人間ドックの受診、インフルエンザの予防接種など、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。

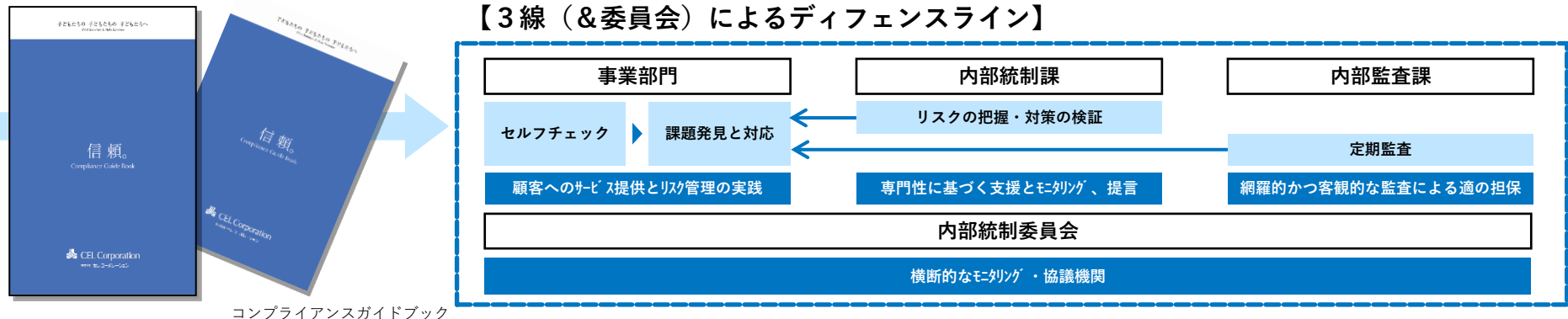
コンプライアンス

『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】



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。