

2026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

2025年10月17日

目次

会社概要	P. 3
企業理念/事業目的/経営方針及び当社の特徴	P. 8
「ビジョン2030」 要旨と進捗	P.12
2026年 2 月期 上期業績	P.25
セグメント別実績・今後の見通し	P.35
株主還元	P.47
Appendix	P.50

※：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	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 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	194名（2025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）：32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

千葉工場カンパニー

- ・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※

43%

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

- ・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

役員体制について

- 取締役 1 名、常勤監査役 1 名を新任で選任（2025年 5 月）
- 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）
女性役員 2 名を選任

2025年 5 月27日
第34回定時株主総会後の
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	竹内 毅	新任	
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	遊佐 卓大	新任	
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

流通株式比率は上場維持基準の25%を上回って推移していますが、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 8 月31日現在

		株主数 (単元以上)	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%
	2025年 2 月28日時点 の適合状況	適合	適合	適合	適合
	2025年 8 月31日	436人	8,953単位	39億円	25.64%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%

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

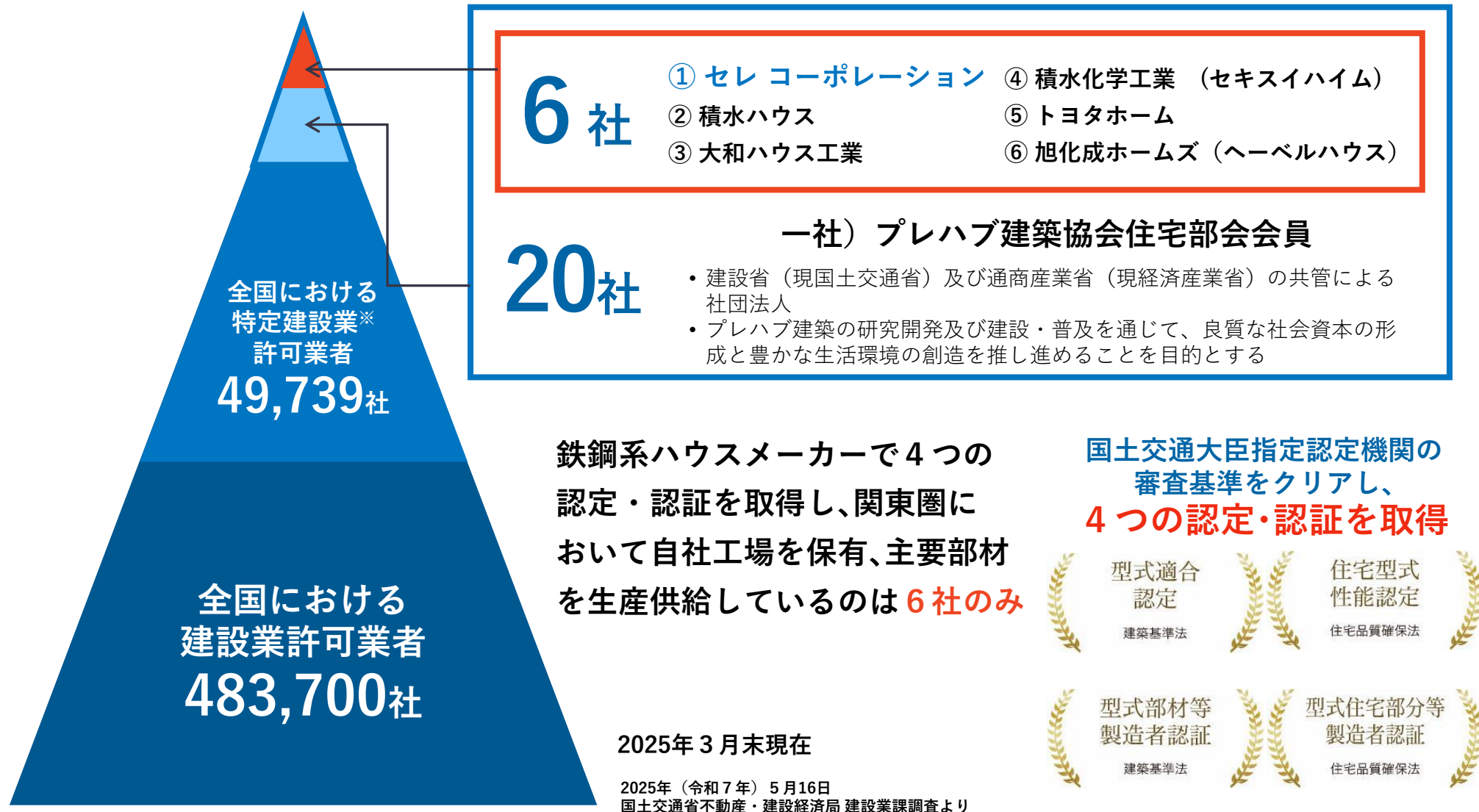
セレ コーポレーションの経営を担う**次世代の経営陣・社員**が持つべき
判断基準・行動指針を45項目のフィロソフィとして明確化



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

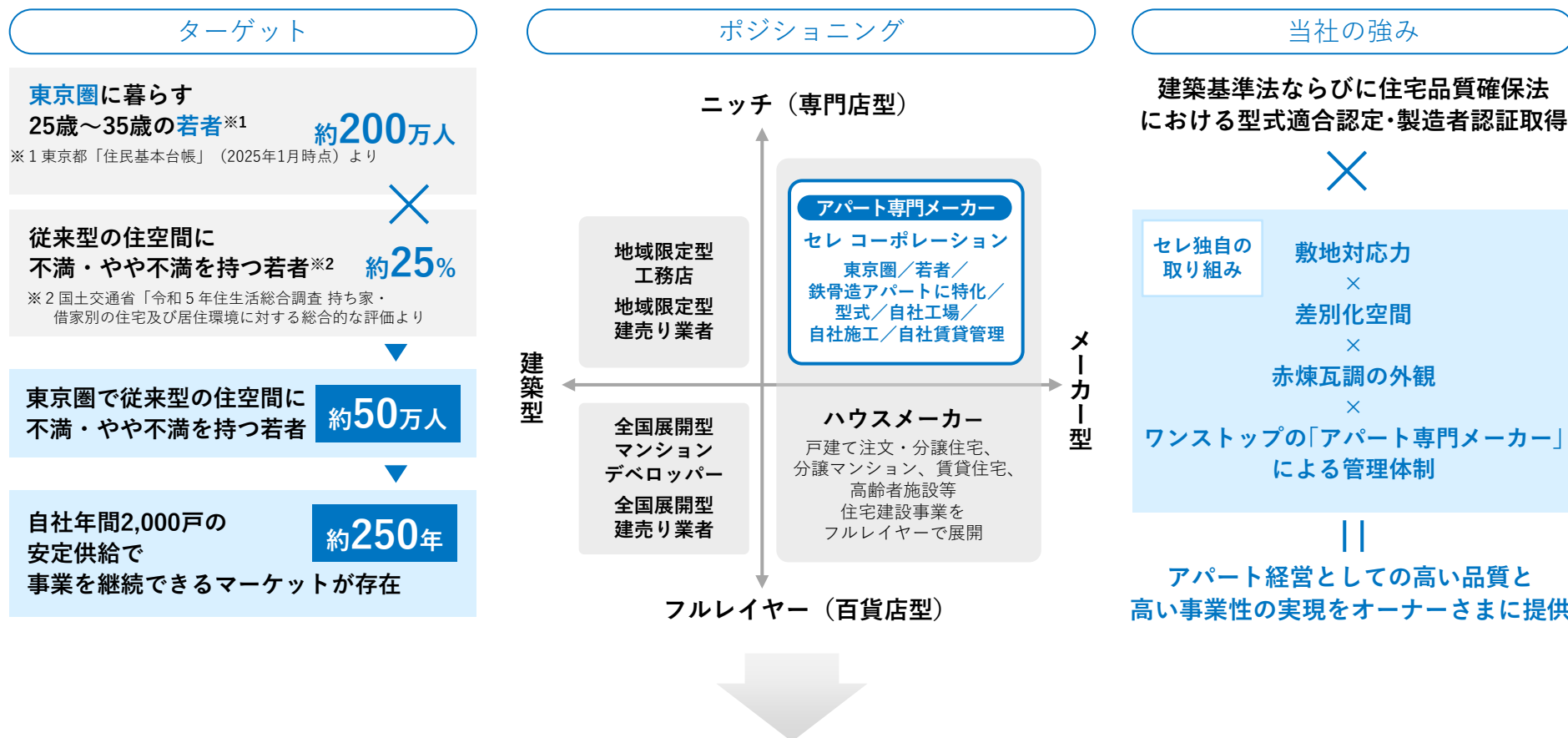
企業価値の極大化と物心両面の「しあわせ」の実現



- 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

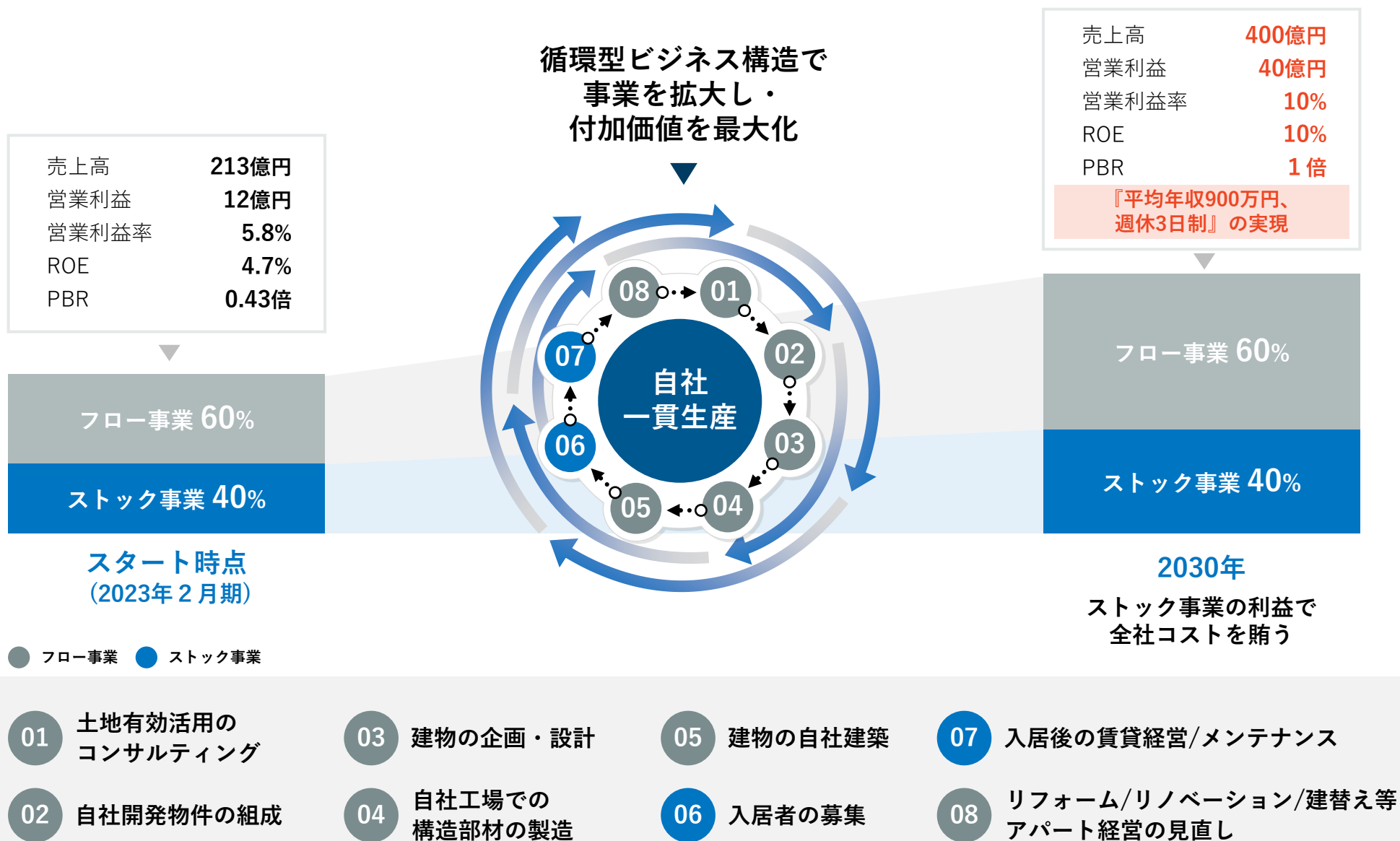
全社戦略策定の前提

- 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。



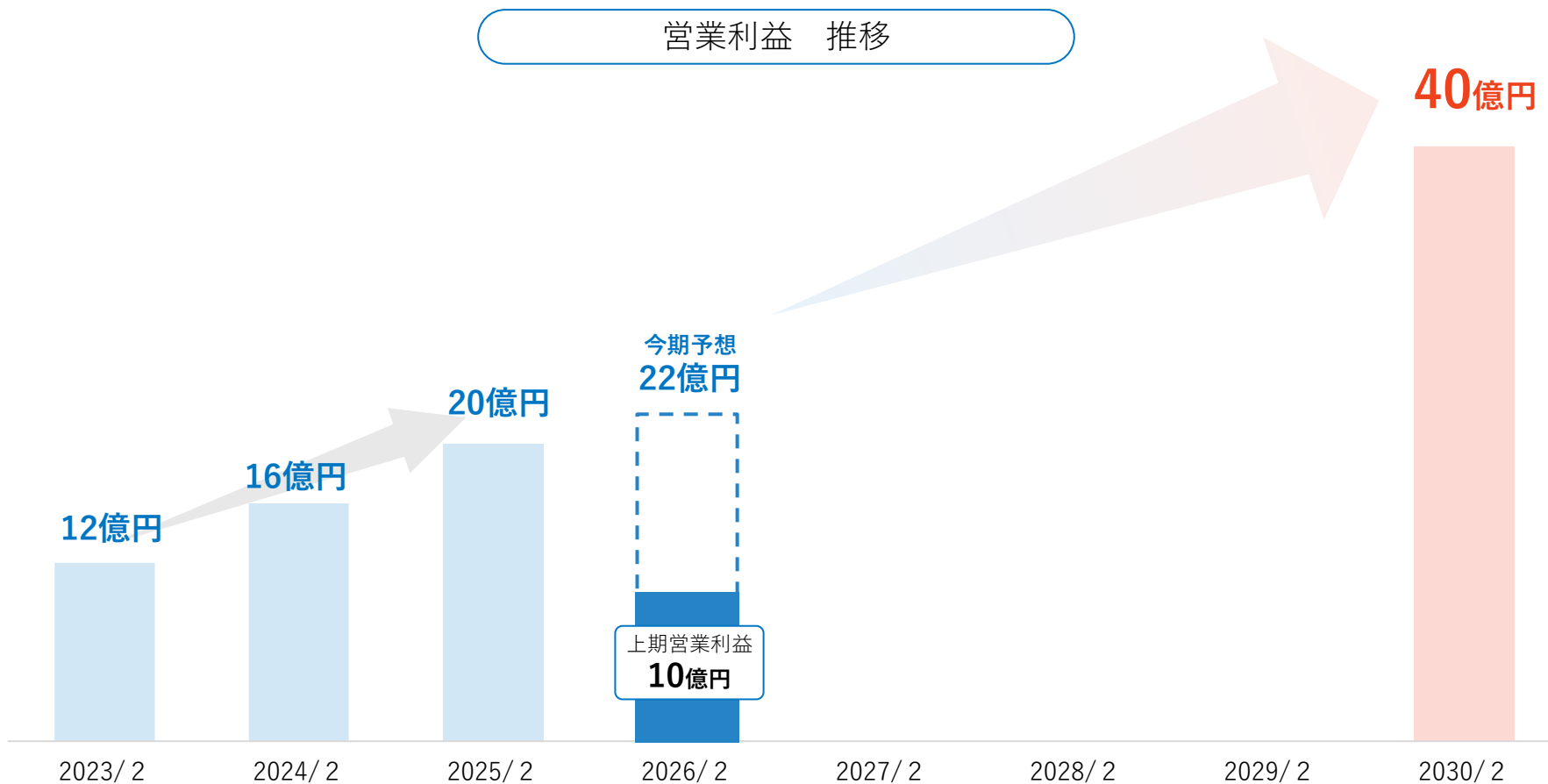
「ビジョン2030」においても、従来通り、上記の選択と集中による絞り込み（ニッチ戦略）による、全社戦略のもと、アパート専門メーカーのニッチトップ企業として独自の戦略を策定して実行します

ビジョン2030の収益構造



ビジョン2030 業績の進捗状況

- 「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



・ 人的資本経営の主な進捗状況

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
- ✓ 従業員アンケートの定期的な実施。アンケート結果を踏まえた施策の推進
- ✓ 部長級以上に対する役職定年制の導入

人財育成

- ✓ セレアカデミーを開校
当期よりセレアカデミーの運用が本格スタートし、次世代経営者の育成、職務に応じた専門知識や技能の習得を積極的に促進

人財獲得

- ✓ 採用31名（2024年3月～2025年8月現在）
- ✓ 新人事制度（ジョブ型）を2024年3月より導入

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

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。**



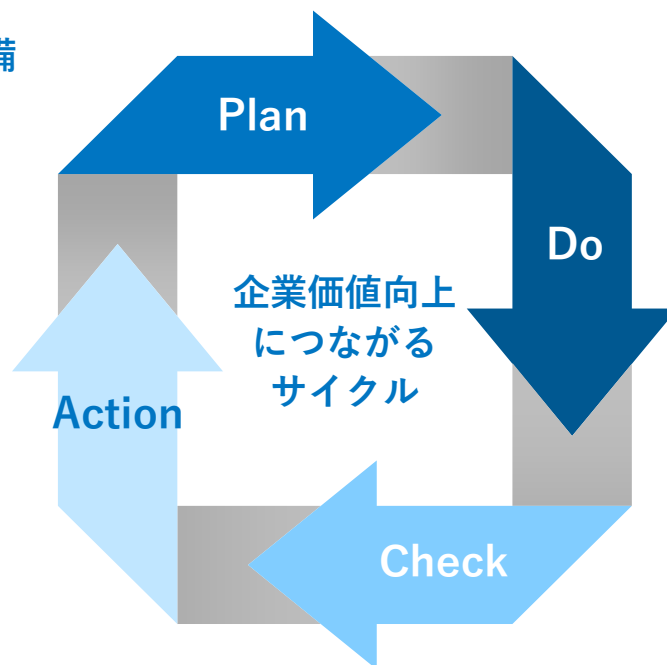
ジョブ型人事制度の設計・整備

- 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。

- 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

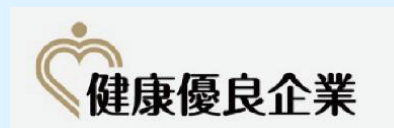


取り組みが評価されました



「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。

“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います。併せて、業務プロセスの可視化、ルールの徹底により効率的な業務を行うことを主眼を置いています。

（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

“ありたい姿”に向けた取り組み例②

- ・ 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。

技術開発室の設置

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。



カンパニー事業戦略

建設カンパニー事業戦略

施工特約店制度の導入

建設業の人財不足等の課題を乗り越え、高品質なアパートの安定供給につなげる施工特約店制度の導入

建設現場でのIT化の加速

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建設現場でのIT化を加速する取り組みを推進

詳細は、P39に後述

2026年 2 月期 上期業績

- ・ 賃貸開発事業における物件の販売・引渡しが下期にずれ込んだことから、連結売上高・連結経常利益ともに前年同期比で減収・減益

連結売上高

10,799百万円

前年同期比
93.2%

連結経常利益

1,050百万円

前年同期比
93.0%

セグメント別

賃貸住宅 事業

売上高

4,914百万円

前年同期比
93.3%

- ・ 主要KPIの建築累計実績が前期末比+38棟と順調に増加
- ・ 原価高騰対策などの効果により、利益率が改善

賃貸開発 事業

売上高

1,332百万円

前年同期比
57.2%

- ・ 物件の引き渡し下期にずれ込み減収
- ・ 26年 2 月期供給物件は全て駅チカ、角地。富裕層からの評価高く、利益率が改善

賃貸経営 事業

売上高

5,259百万円

前年同期比
106.8%

- ・ 主要KPIの管理戸数が前期末比+145戸と順調に増加
- ・ 建物長期延長保証の拡充施策の結果、リフォーム受注が前年同期比大幅増加

※：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。

2026年 2 月期 上期 連結PLサマリー

- ・ 前年同期比で減収減益となるも、売上総利益率は改善(+2.6pt)
- ・ 人財への投資により、販売費及び一般管理費は184百万円の増加

	2025年 2 月期 上期		2026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	11,585	-	10,799	-	△785	93.2%
売上総利益	2,314	20.0%	2,437	22.6%	+122	105.3%
販売費及び一般管理費	1,206	10.4%	1,390	12.9%	+184	115.3%
営業利益	1,108	9.6%	1,047	9.7%	△61	94.4%
経常利益	1,128	9.7%	1,050	9.7%	△78	93.0%
中間純利益	786	6.8%	685	6.3%	△101	87.1%
1株当たり 中間純利益 (円)	231.67	-	202.29	-	△29.38	-

2026年 2 月期 上期 連結PL（達成率・進捗率）

- 上期の売上高・利益は、期初予想を下回って着地
- 通期予想は据え置き

（単位：百万円）

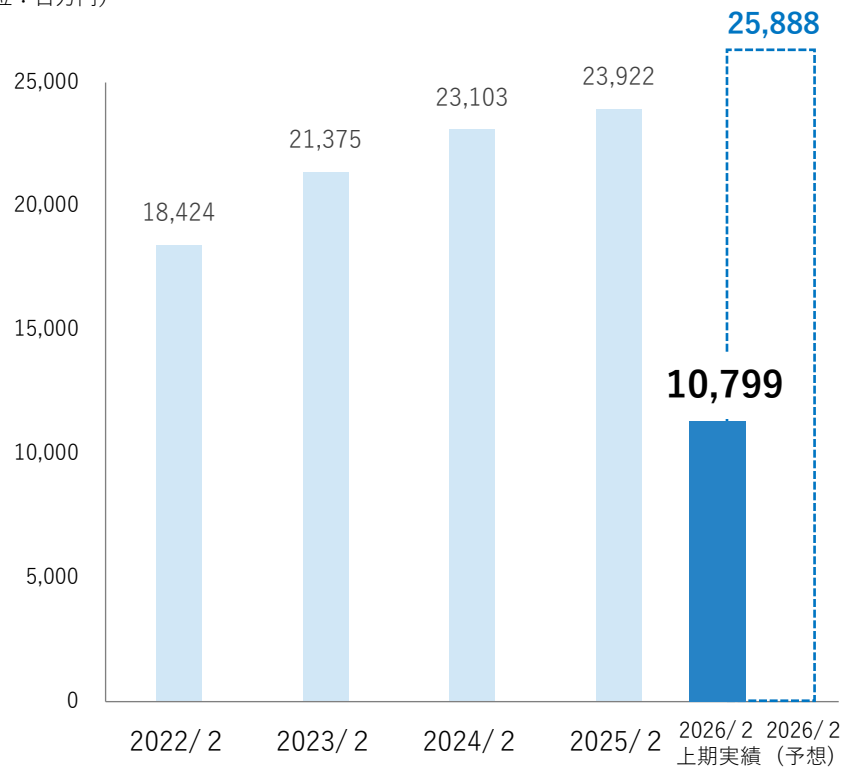
	2026年 2 月期 上期 期初予想	2026年 2 月期			2026年 2 月期 通期予想
		上期 実績	上期 達成率 (対期初計画)	通期 進捗率	
売上高	13,563	10,799	79.6%	41.7%	25,888
営業利益	1,366	1,047	76.6%	46.4%	2,258
経常利益	1,367	1,050	76.8%	46.5%	2,260
中間純利益	911	685	75.2%	44.9%	1,527
1株当たり (中間) 純利益 (円)	268.76	202.29	75.3%	44.9%	450.34

連結業績推移

- 売上高、経常利益ともに、上期は期初予想に届かず
- 通期予想は据え置き

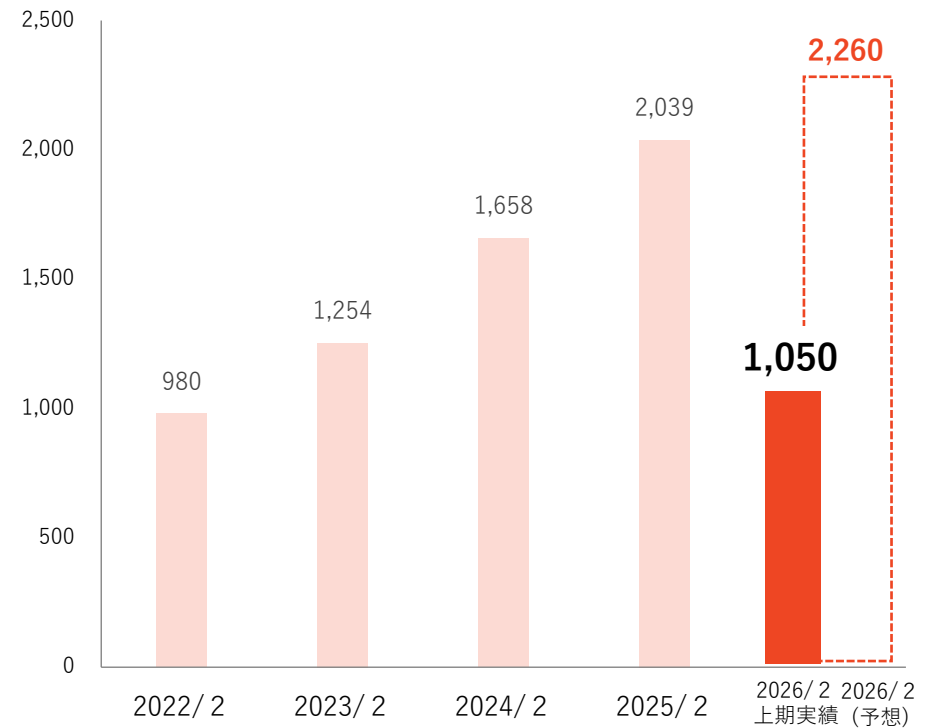
売上高

(単位：百万円)



経常利益

(単位：百万円)



セグメント別業績(前年同期比)

		2025年 2 月期		2026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	5,268	-	4,914	-	△354	93.3%
	セグメント利益	635	12.1%	632	12.9%	△2	99.6%
賃貸開発事業	売上高	2,331	-	1,332	-	△998	57.2%
	セグメント利益	328	14.1%	217	16.3%	△111	66.1%
賃貸経営事業	売上高	4,922	-	5,259	-	+ 336	106.8%
	セグメント利益	582	11.8%	675	12.9%	+ 93	116.0%
本社他	売上高	△937	-	△706	-	-	-
	セグメント利益	△437	-	△478	-	-	-
合計	売上高	11,585	-	10,799	-	△785	93.2%
	営業利益	1,108	9.6%	1,047	9.7%	△61	94.4%

※：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)

		2026年 2 月期	2026年 2 月期			2026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	5,417	4,914	90.7%	46.7%	10,526
	セグメント利益	554	632	113.9%	60.1%	1,052
賃貸開発事業	売上高	3,916	1,332	34.0%	19.8%	6,731
	セグメント利益	678	217	32.0%	21.8%	995
賃貸経営事業	売上高	5,180	5,259	101.5%	50.5%	10,418
	セグメント利益	569	675	118.6%	60.7%	1,113
本社他	売上高	△950	△706	-	-	△1,787
	セグメント利益	△436	△478	-	-	△903
合計	売上高	13,563	10,799	79.6%	41.7%	25,888
	営業利益	1,366	1,047	76.6%	46.4%	2,258

※：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。

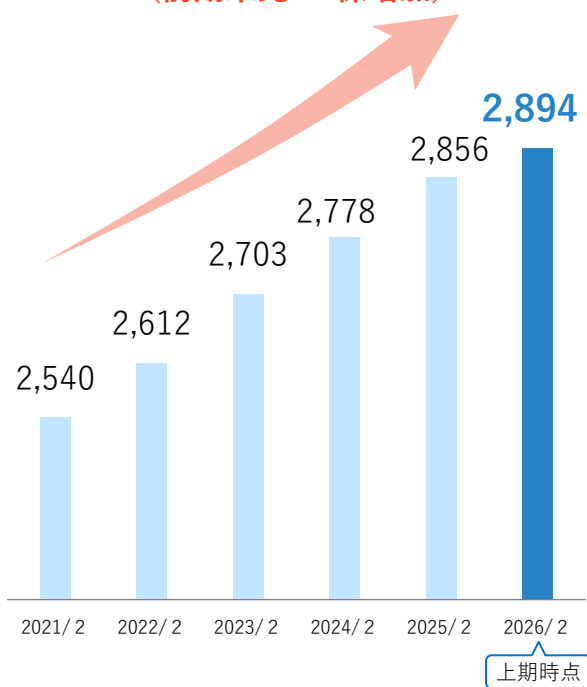
主要指標の進捗

- 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**98.3%**と高水準を維持

建築実績累計

2,894棟

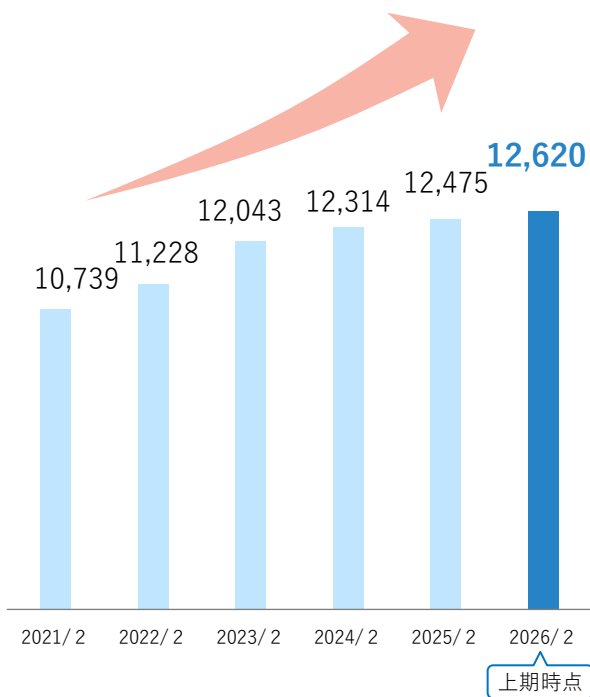
(前期末比 38棟増加)



管理戸数

12,620戸

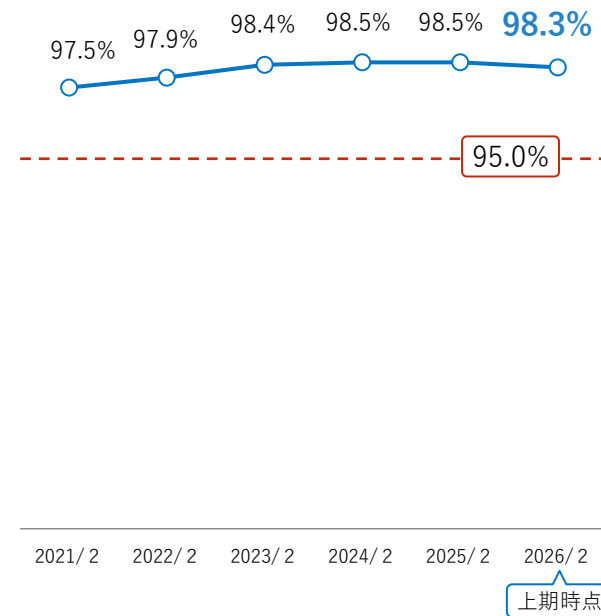
(前期末比 145戸増加)



期末入居率

98.3%

(高水準の入居率を維持)



連結貸借対照表

・ 自己資本比率83.5%と財務健全性は盤石

	2025年 2 月期末	2026年 2 月期 上期末	増減額
流動資産 (単位：百万円)	22,036	21,721	△314
現預金	18,561	17,496	△1,064
固定資産	2,837	3,007	+169
有形固定資産	1,833	1,986	+152
資産合計	24,873	24,728	△145
流動負債	4,181	3,808	△373
固定負債	273	276	+3
負債合計	4,454	4,085	△369
株主資本	20,401	20,619	+218
資本金	447	447	-
資本剰余金	376	376	-
利益剰余金	19,908	20,125	+217
自己株式	△331	△330	+1
純資産合計	20,418	20,643	+224
負債純資産合計	24,873	24,728	△145
自己資本比率	82.1%	83.5%	+1.4pt

連結キャッシュ・フロー計算書

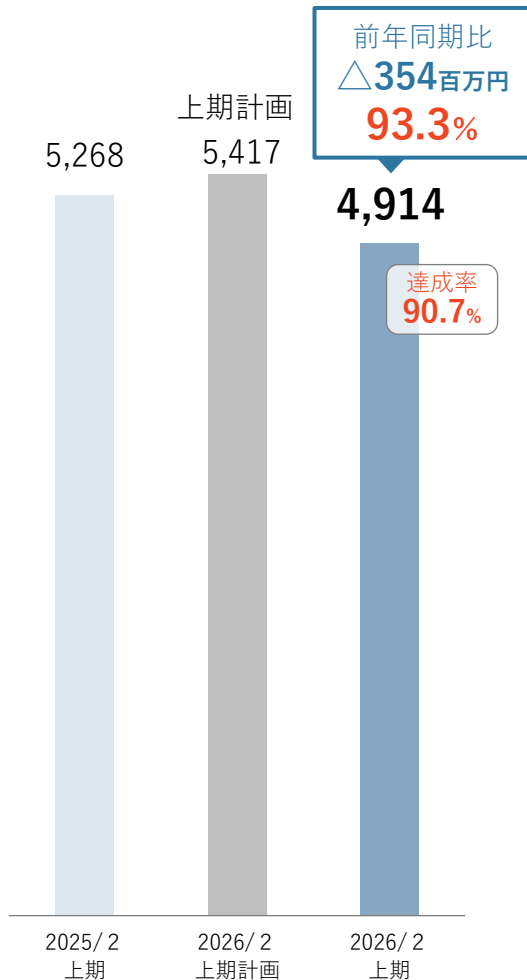
- ・ 賃貸開発事業における物件の販売・引渡しが下期にずれ込んだことから、営業活動によるキャッシュ・フローはマイナス
- ・ 引き続き手元キャッシュは潤沢

	2025年 2 月期 上期 (単位：百万円)	2026年 2 月期 上期	増減額	内容
営業活動によるCF	886	△484	△1,370	・ 税金等調整前中間純利益 1,050 ・ 棚卸資産の増加額 △846 ・ 法人税等の支払額 △399
投資活動によるCF	△142	△250	△108	・ 有形固定資産の取得による支出 △217
財務活動によるCF	△427	△330	+ 97	・ 配当金の支払額 △468 ・ 短期借入金の純増額 136
現金及び現金同等物の 中間期末残高	18,058	17,496	△561	

セグメント別実績・今後の見通し

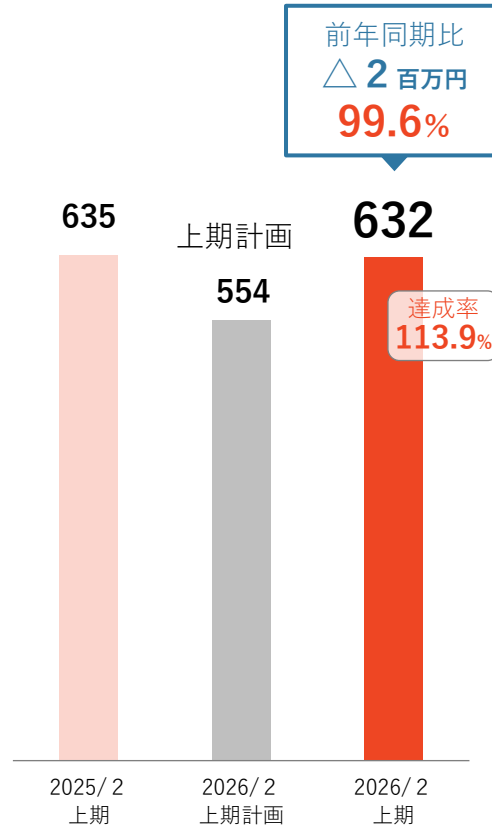
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2026年 2 月期 上期実績

売上高

4,914 百万円

前年同期比 93.3%

セグメント利益

632 百万円

前年同期比 99.6%

- ・営業活動先の遷移と着工までスピードが低下した影響により稼働棟数が減少し計画比で**減収(90.7%)**
- ・適正な価格転嫁の実施及び原価高騰対策などの効果により、計画比で**増益(113.9%)**を達成

2026年 2 月期 通期計画

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 104.6%

- ・着工スピードの向上、工期短縮により**上期実績から減収率が改善する見込み**
- ・通期ではセグメント利益において**概ね計画通りに推移**

1

vintage 販売強化による自社管理捕捉率の向上

- ・ 旗艦商品「My Style vintage」の受注高は前年同期比130.2%と大きく伸長

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
- ・ セレエキスパートナーズ※との協業イベントが奏功し、加盟数及び紹介数ともに増加

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が向上

4

環境配慮型アパート提案強化による一棟単価の向上

- ・ 省エネ性能の向上及び東京都ゼロエミ対応アパートの販売強化により一棟単価が前年同期比111.4%と伸長

※当社が発足した士業を中心とした会員組織。主な活動として顧客紹介及び商談サポート、イベント協業を行う

収益力の改善及び原価高騰の抑制

1

- ・ 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
- ・ 新規サプライヤー開拓による購買コストダウンの実施

省エネ法 申請・許可の円滑化に向けた業務構築

2

- ・ 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・仕様を確立し、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の実施・検証

構造体 施工品質の更なる向上

3

- ・ 重要構造体である基礎・鉄骨の施工品質向上の実現に向け、基礎検査新基準の策定及び検査を実施し、それに伴う鉄骨組立精度の向上度合を検証

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

4

- ・ 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を実施・検証
- ・ 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



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月より導入しています。



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
 - ④現場webカメラ設置によるリアルタイム現場管理
- 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

- ・コスト削減に向けて工場全員参加型の改善活動を定期的にも実施
- ・業務効率改善の一環で、業務項目の洗いだしを行い、必要なルール・マニュアルの体系図を作成
- ・毎月の生産を標準化することを目的に、部品の前倒し生産を実施

資材高騰への対策

2

- ・人件費・輸送費の上昇を起因とした値上げ要請は継続してあるものの、取引業者との交渉、2社購買価格比較により鋼材価格の一部値下げを実施

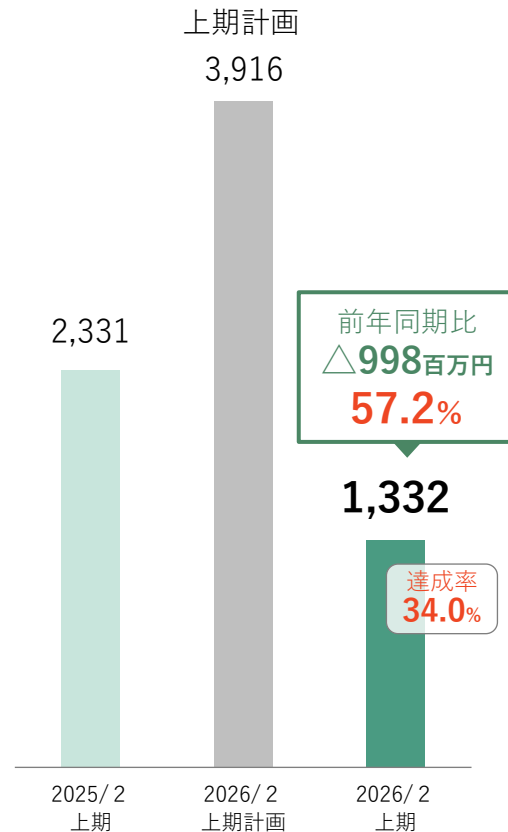
人財育成

3

- ・幅広い経験を持つ多能工を育成することを目的に、工場作業員の担当業務の入れ替えや本社への異動などのジョブローテーションを実施
- ・教育標準委員会を中心に溶接スキルの向上、品質向上のための検査資格支援、安全教育を実施

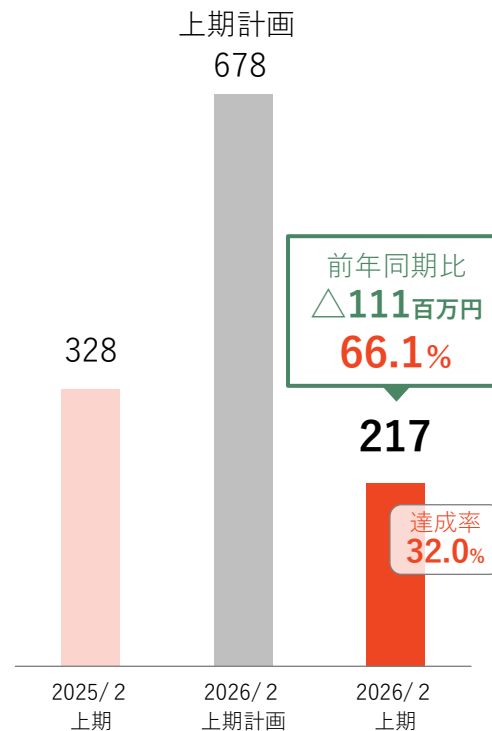
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2026年 2 月期 上期実績

売上高

1,332百万円

前年同期比 57.2%

セグメント利益

217百万円

前年同期比 66.1%

- ・ 上期予定していた物件の販売・引渡し契約が下期にずれ込んだ影響で、売上高・セグメント利益ともに計画比で未達
- ・ 下期に販売予定の物件は計画通りに完成

2026年 2 月期 通期計画

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%

- ・ 物件の販売・引渡し下期に集中することにより、通期計画の達成を見込む

用地選定基準の厳格化を順守し付加価値最大化

- ・ 26年 2 月期供給物件は全て駅徒歩 6 分以内、角地
角地割合 25年 2 月期 100% → 26年 2 月期 100 % (継続)
- ・ セグメント利益率 25年 2 月期 15.2% → 26年 2 月上旬期 16.3%
- ・ 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

26年 2 月期上期
供給済物件



My Style vintage 世田谷上野毛
東急大井町線 上野毛駅 6 分



My Style vintage 阿佐谷南
JR中央線 阿佐ヶ谷駅 4 分



My Style vintage 阿佐谷北
JR中央線 阿佐ヶ谷駅 4 分

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】

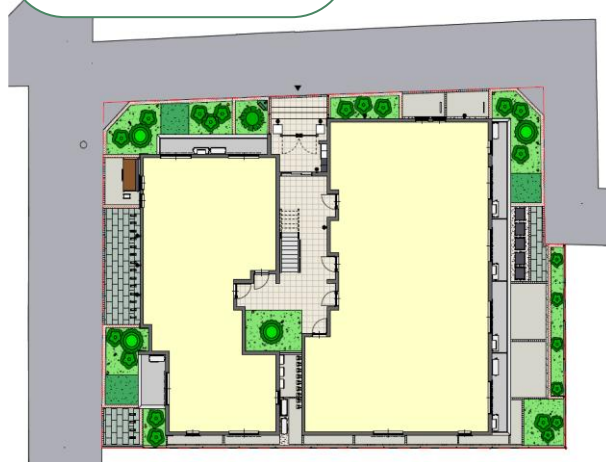
- ・仕入実績の告知から組成基準の浸透
- ・情報入手から回答期間を短縮

2

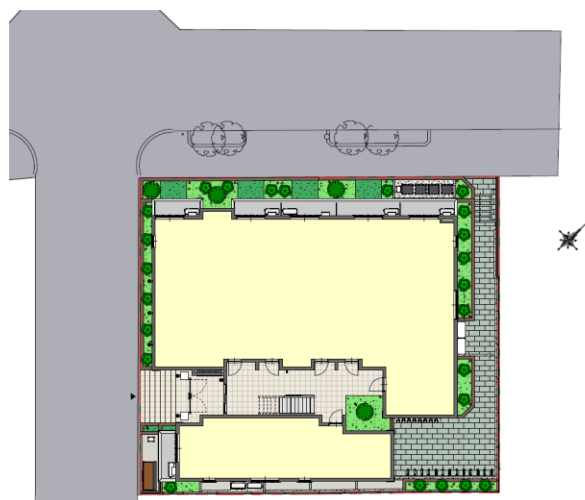
【販売業者との連携】

- ・完成現場見学会来場による商品理解向上（26年2月期上期：4現場、69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

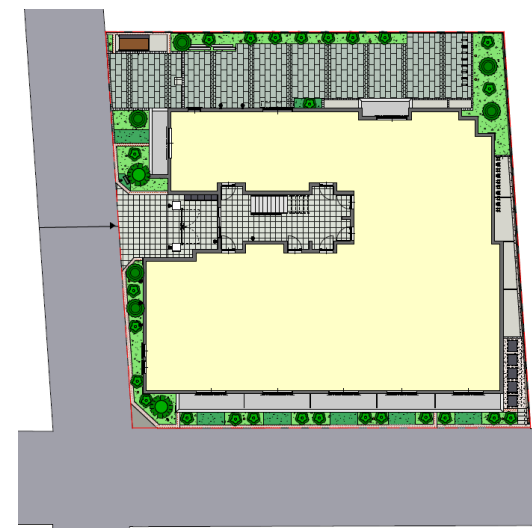
26年2月期下期
供給予定物件



My Style vintage 駒沢公園
東急田園都市線 駒沢大学駅 5分



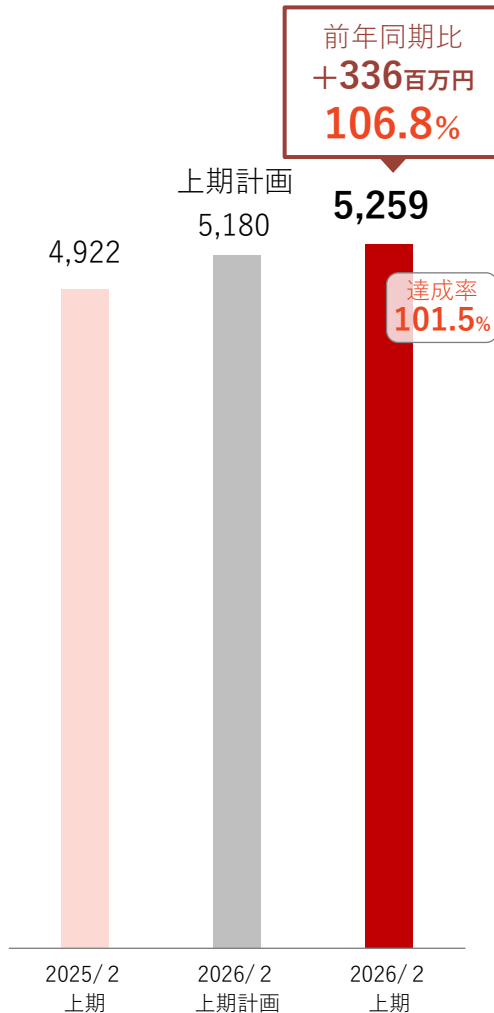
My Style vintage 世田谷弦巻
東急田園都市線 桜新町駅 6分



My Style vintage 世田谷代田
小田急線 世田谷代田駅 5分

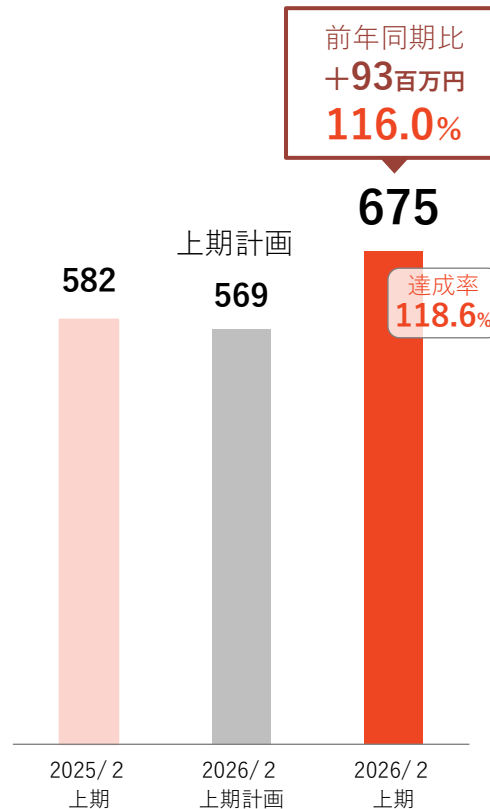
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



2026年 2 月期 上期実績

売上高

5,259百万円

前年同期比 106.8%

セグメント利益

675百万円

前年同期比 116.0%

- 管理物件獲得への営業活動強化による順調な物件数増加 及びパートナーズ業者との協業強化により、前年同期比で**増収・増益**を達成
- 建物長期延長保証の拡充施策の結果、リフォーム受注が前期比大幅増加

2026年 2 月期 通期計画

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%

- 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順調に進捗中

自社管理受託向上の積極的な取り組み

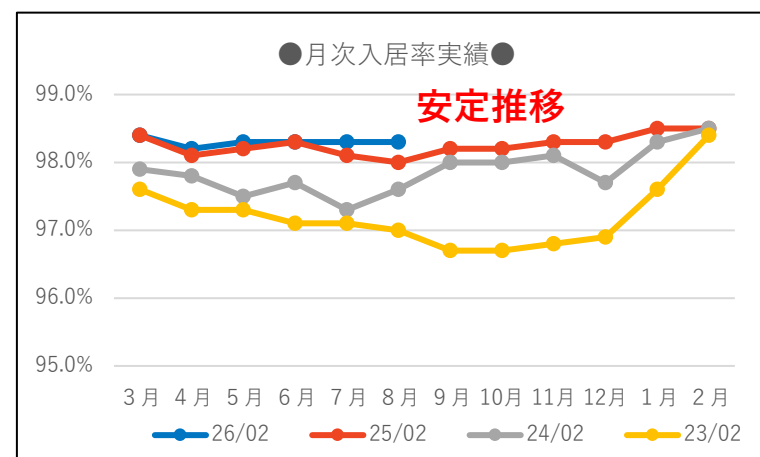
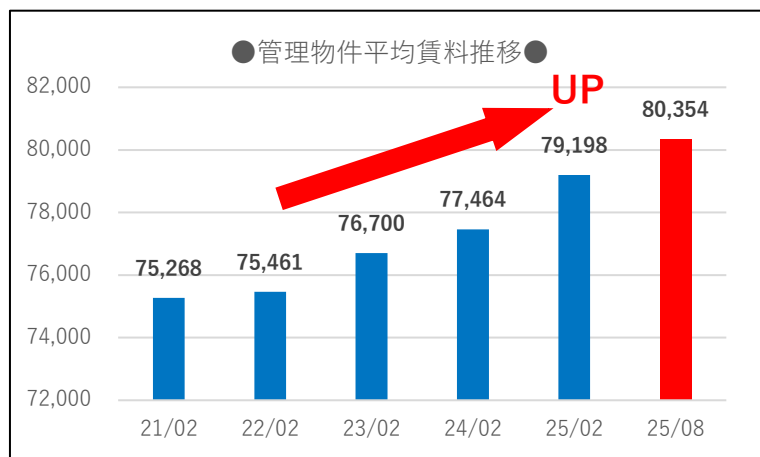
1

- ・アパートの受注前段階より賃貸経営事業・賃貸住宅事業・賃貸開発事業が一体となって受注・販売活動を行う同行営業を強化し、管理物件の受託営業活動に注力
- ・ゲストの賃料引き上げ分相当額をオーナーさまに還元する提案とあわせて突発的な修繕費用の負担軽減につながるパッケージ商品を提案するなど、オーナーさまに寄り添った取り組みを推進

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

- ・更なるリーシング力強化のため、営業トークを中心に勉強会及び担当者研修を継続的に実施
- ・ゲスト入替時にAI査定システムを活用し、対象エリアの賃料動向を加味したリーシングを実施。またゲストの賃貸借契約更新時には、市場データを加味した賃料改定を推進中



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

- ・協力業者との取引単価の見直しを実施。今後販売単価の見直しを検討し適正利益率を確保する
- ・ゲストからの問合せ対応へのスピードアップを図り、満足度向上につなげていくため、協業強化と並行して、一部修繕工事業務の自社運営化に向け、業務フローの見直しを実施

オーナー資産の長寿化に向けた長期延長保証の拡充

4

- ・ 10年目、20年目の延長保証工事の受注実績は、計画を達成、前年同期比で大幅増
 受注高 : 140百万円 (上期計画比102.1%、前年同期比179.0%)
 売上総利益 : 48百万円 (上期計画比117.4%、前年同期比201.4%)
 受注棟数 : 32棟
- ・ 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が上昇

原価削減に向けた分離施工発注工事の促進

5

- ・ 分離施工発注工事における原価削減金額が計画を大幅達成
 原価削減金額 : 9 百万円 (上期計画比195.9%)
 発注棟数 : 16棟

太陽光発電 + 蓄電池設置によるオーナー収益の改善

6

- ・ 太陽光発電 + 蓄電池設置工事实績は、計画を若干未達
 売上高 : 9 百万円(上期計画比95.8%)
 売上総利益 : 2 百万円(同99.2%)
 工事件数 : 2 物件

リノベーション事業への取組み強化

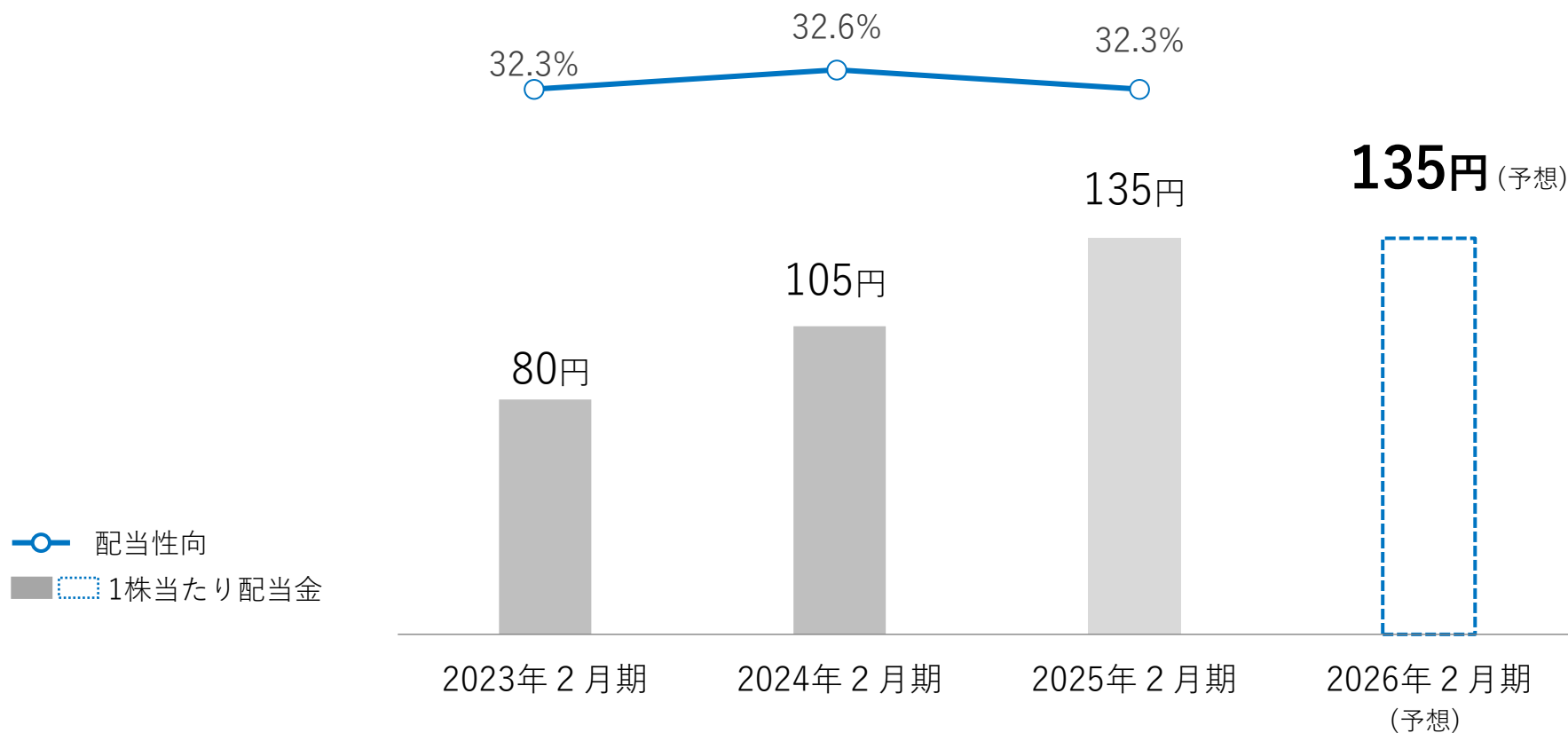
7

- ・ 専有部及び共用部についてもメニュー化し、事業性の検証を実施
- ・ 当社の特性 (空間設計) を反映したリノベーション案件を特定し、下期より提案開始予定

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。

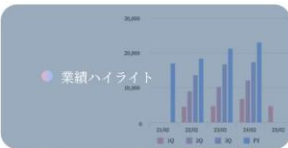
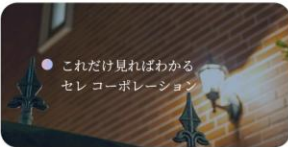


IR情報

IRニュース

2025.10.14	有価証券	半期報告書―第35期(2025/03/01～2026/02/28)	(PDF 130kb)
2025.10.14	臨時開示	2026年2月期 第2四半期(累計)業績予想値と実績値との差異に関するお知らせ	(PDF 164kb)
2025.10.14	決算	2026年2月期 第2四半期(中間期)決算短信〔日本基準〕(連結)	(PDF 532kb)
2025.07.15	決算	2026年2月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)	(PDF 597kb)
2025.06.13	ガバナンス	コーポレート・ガバナンスに関する報告書 2025/06/13	(PDF 183kb)

IRニュース



株式について

- 株式情報
- 株主総会
- 株主還元
- 株主情報

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

”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

構成内容

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）

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、外装メーカー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より建築基準法に基づく「型式適合認定」「住宅型式性能認定」を取得 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	千葉工場を認証工場として、国土交通大臣指定の認定機関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
2025年	セレZの改良型として、「型式適合認定」と「住宅型式性能認定」を取得

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」仕様アパートを開発。第一弾として、“My Style vintage 駒沢”を販売開始
2024年	“My Style vintage”の外観イメージに合わせて内部仕様をS-class、L-class、G-classの3パターンに集約
2025年	親密なふたり暮らしのための空間設計“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：空間設計ラインナップ

【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」を両立させる **高い付加価値の実現**。
- ゲスト（入居者）のペルソナに合わせた商品構成。

Fwin suite

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

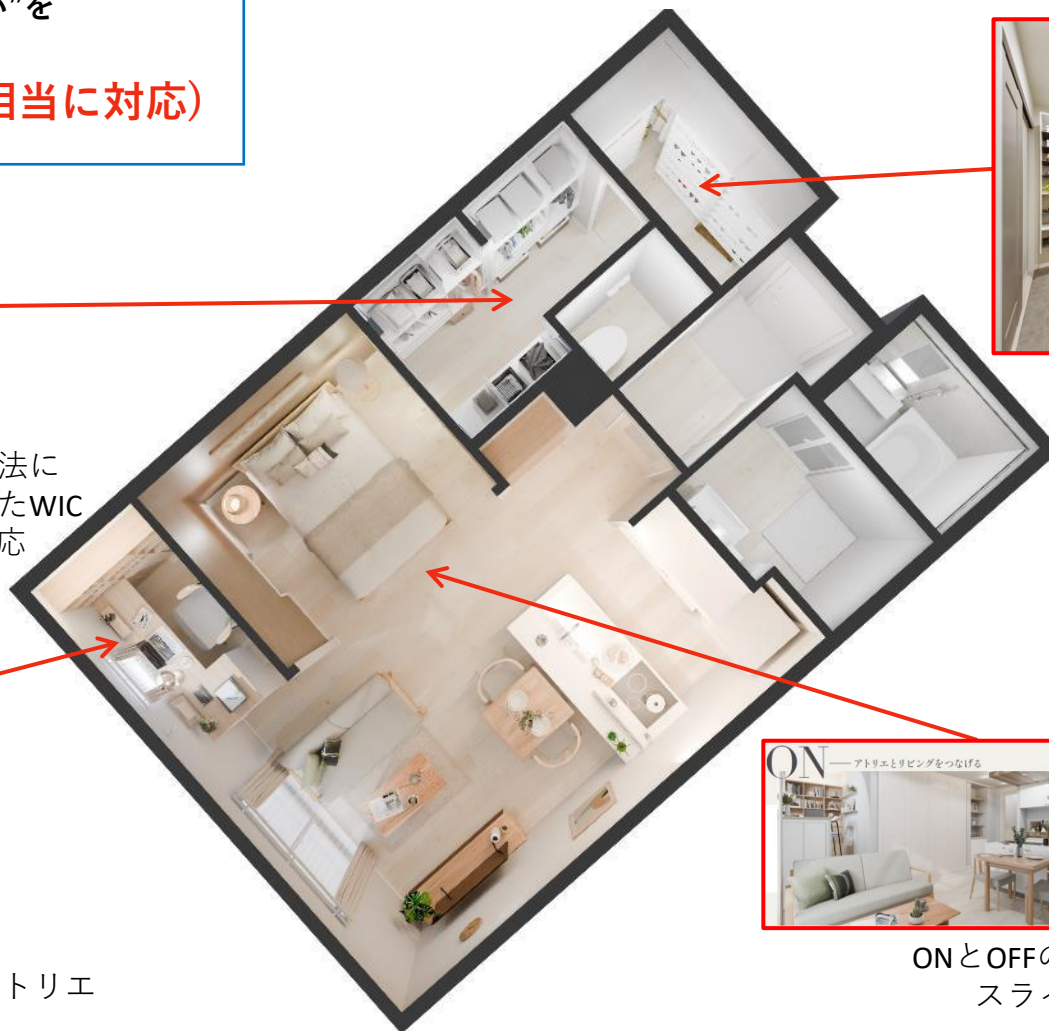
(約44㎡で1LDK50㎡相当に対応)

1LDKの常識を打ち破る
親密なふたり暮らしのための空間設計

ゲスト(入居者)イメージ：35歳～40歳のパワーカップル



「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
SIC～WIC～寝室へと繋がる回遊動線対応



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。



『ひとり』の時間を多機能に使えるアトリエ



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

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



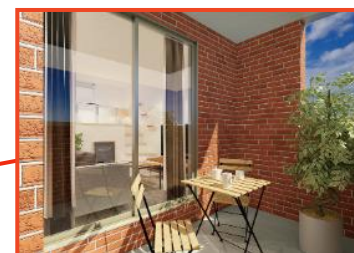
ふたり暮らしのテレワークに最適な
多機能ロフトスペースと下部には
ウォークインクローゼットを設置



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

商品：空間設計 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

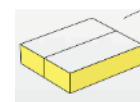
大容量収納＋多機能スペース

Feel Type

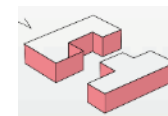
くつろぐ、たべる、ねむる、
それぞれの「場」をつくる
『ワンルームを1LDKへ』という発想

(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」

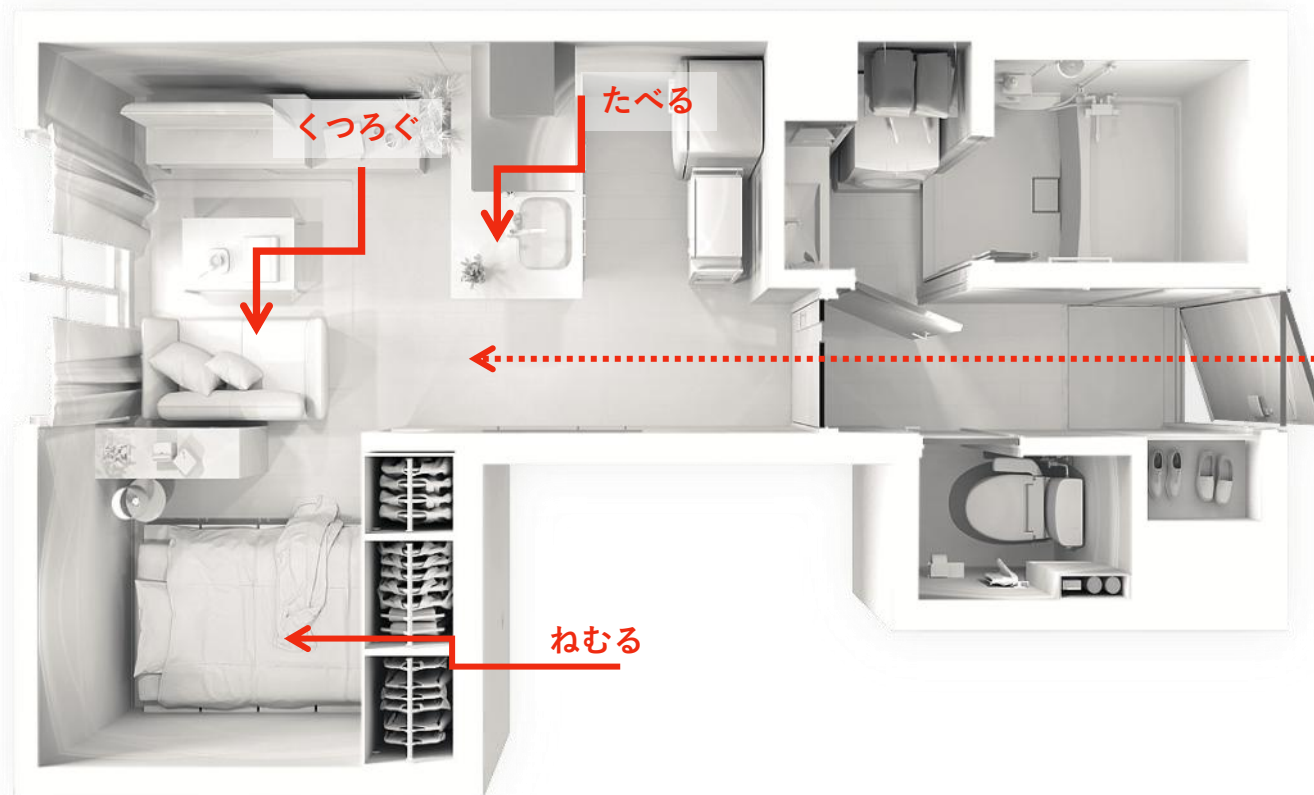


従来型の空間



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

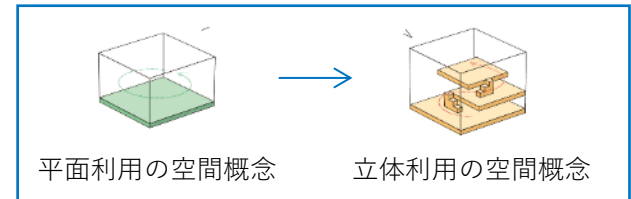


玄関から
ベッドスペースが
見えないレイアウト

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



ゲスト(入居者)イメージ：25歳～30歳の単身者



使い方は自由自在
マルチスペース

くつろぐ
リビングスペース

空間設計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	

空間設計提案の場合

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**

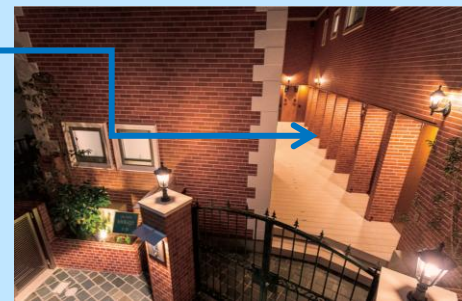
時を経てもなお変わらない価値を。



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。



ショールームのリニューアルについて

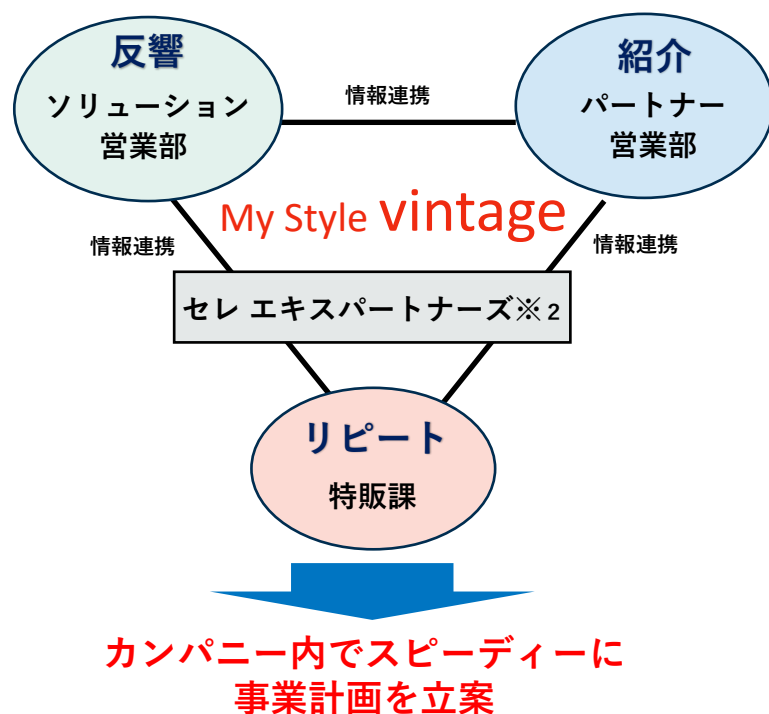
新空間設計「Fwin suite（ファイン スイート）」をオーナーさまやゲストの皆さまに深くご理解いただくことを目的に、本社併設のショールームを2025年7月12日にリニューアルオープンしました。



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**。
- Webを中心とした見込み客からの問合せ(反響)、提携金融機関からのご紹介、リピーターなどから資産の最大化や相続対策など顧客の目的を達成すべく事業計画を立案。
- 企画や設計もカンパニー内に配置されスピーディーな対応が可能。
- 土業を中心としたセレエキスパートナーズを発足し、オーナーさまへ専門性の高い提案を実現。



ファイナンシャル
プランナー
資格保有者

約**83%**※¹

※1：アセットマネジメントカンパニーの営業・企画部門所属社員のFP資格保有率（2025年8月末時点）

※2：当社が発足した会員組織。主な活動として顧客紹介及び商談サポート、イベント協業を行う

- 一級建築士10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

225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							●						●		



- ・ **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。

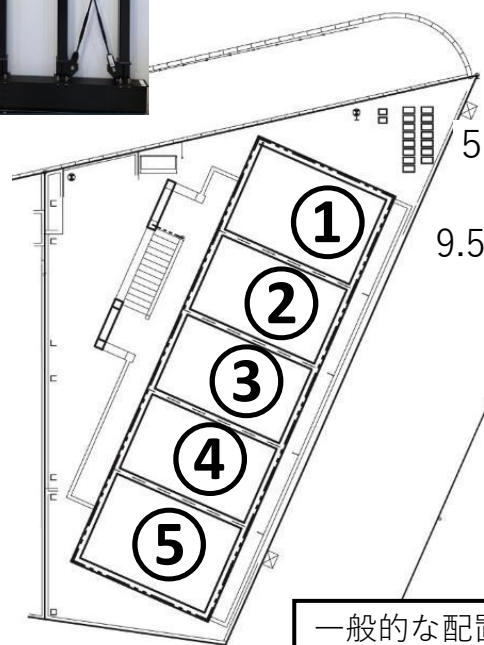
業界最小水準※1の耐力壁を実現(455mmWブレース※2)、自由度の高い設計性能と高い耐震性能により土地の資産価値を最大化。



※1 当社調べ

※2 Wブレース

スリムな壁に上下2段のブレース(補強材)を配置
コンパクトサイズでありながら高い耐久性を有する。
(写真右。写真左は通常品)

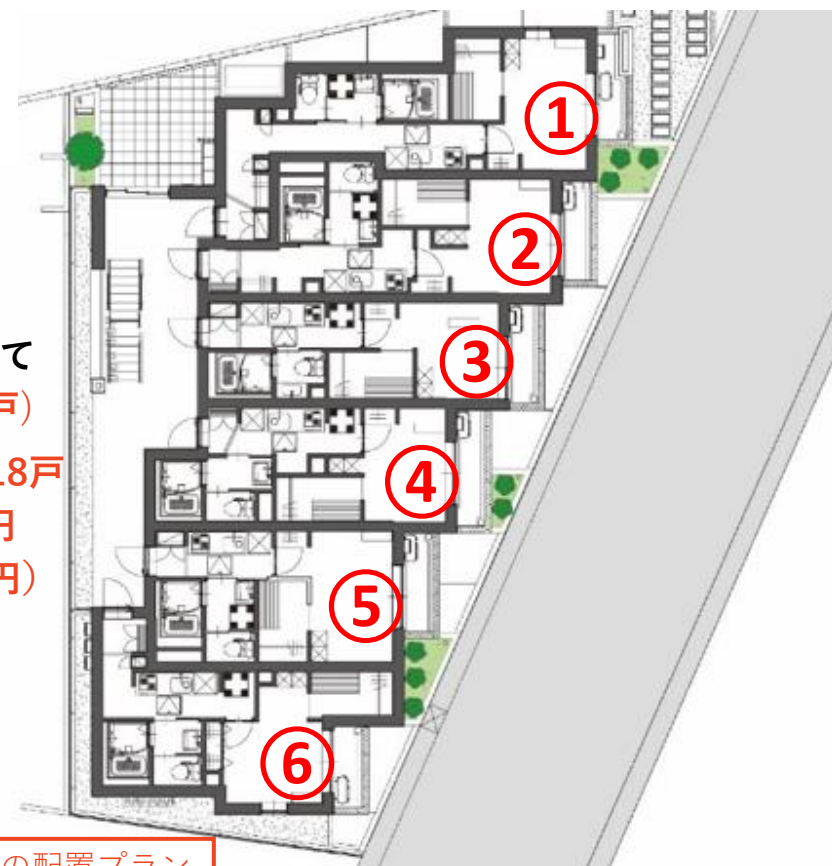


5戸×3階建て
=15戸
9.5万円/月×15戸
=142.5万円

一般的な配置プラン

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



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

型式適合
認定

建築基準法

住宅型式
性能認定

住宅品質確保法

型式部材等
製造者認証

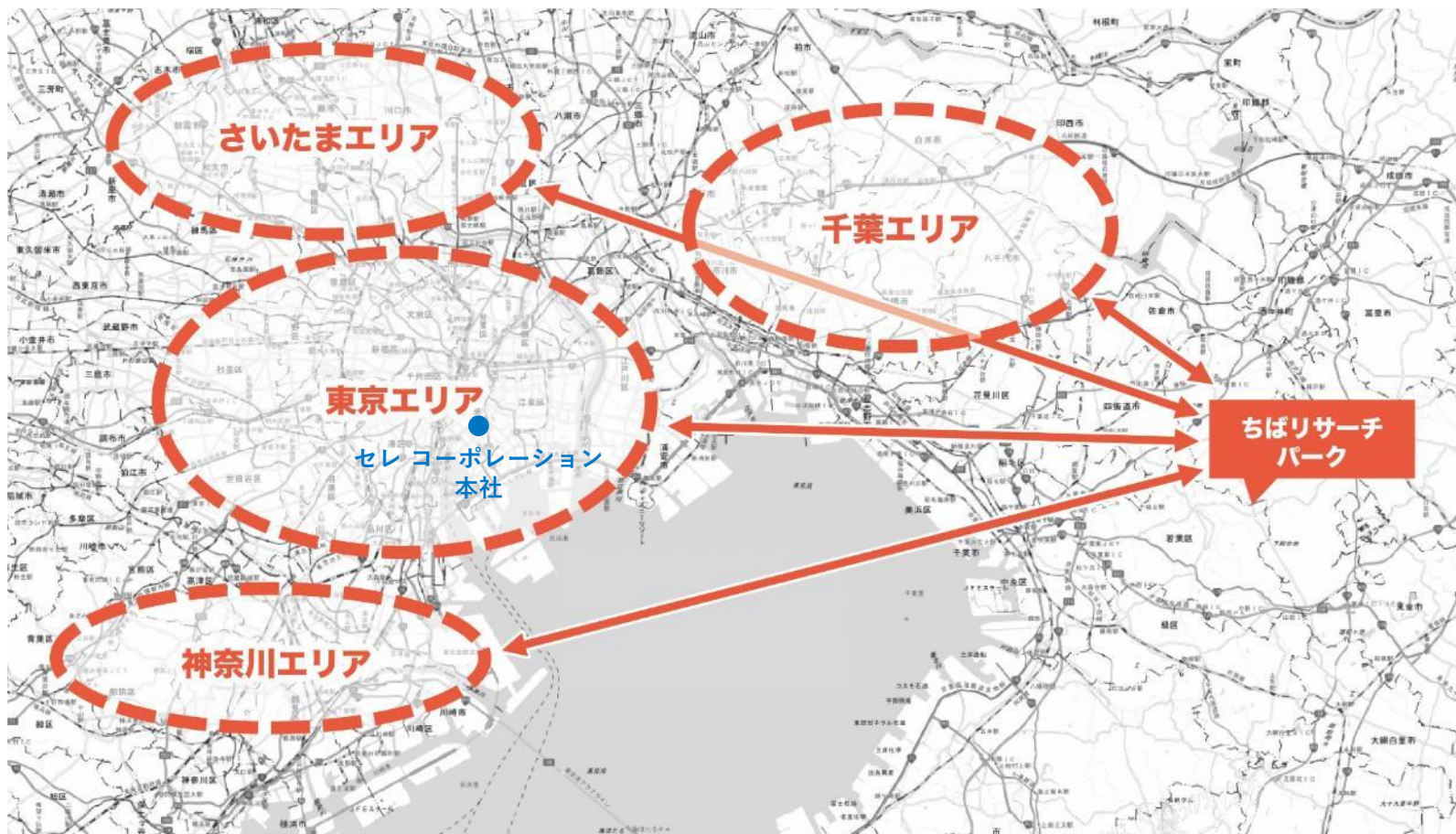
建築基準法

型式住宅部分等
製造者認証

住宅品質確保法

※：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

	受入	加工	溶接	塗装	亜鉛メッキ	検収	ストック	ピッキング	出荷準備	輸送
金物	受入検査		工程内検査 (寸法・外観)		製品検査 (亜鉛メッキ外観)	数量検収	製品倉庫	邸別ピッキング	出荷検査 (品名確認・数量・外観)	施工現場
鋼材		切断坑開け		製品検査 (寸法・外観) 油膜性能検査 (塗装外観)						

熱中症対策の強化

当社千葉工場カンパニーでは、工場における社員の安心・安全な労働環境確保の観点から、熱中症対策を強化しています。



熱中症に対する社員研修の実施



熱中症予防対策飲料等の使用



休憩室の増設



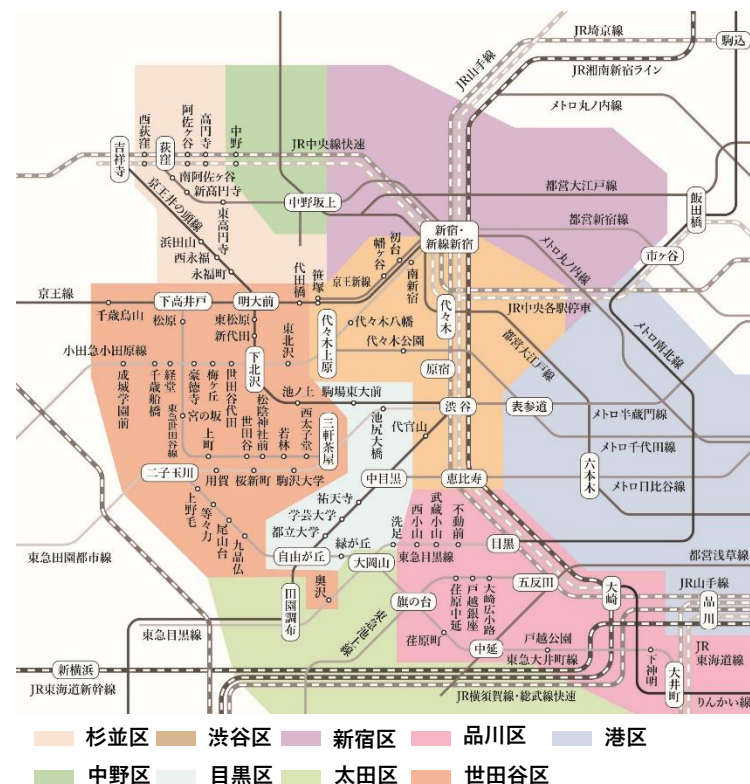
空調服の貸与

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 梅ヶ丘

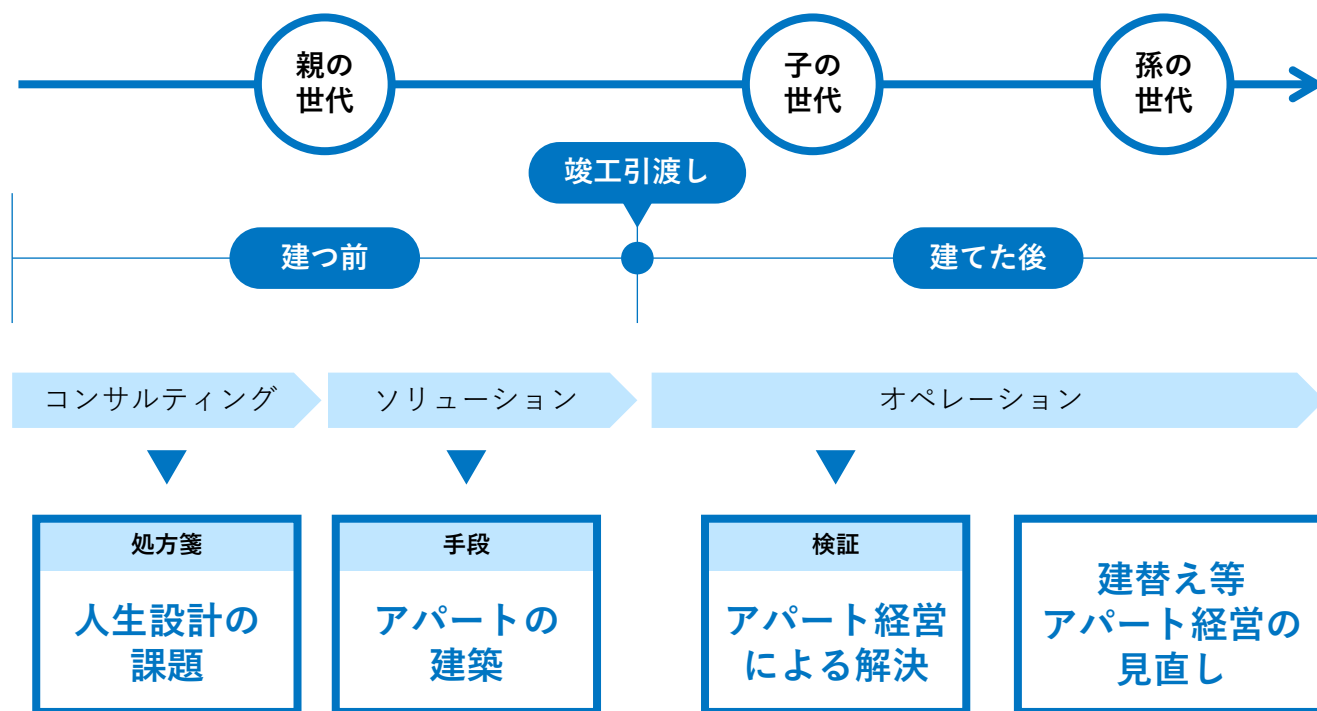


事業概要：賃貸経営事業

- ・ 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
9社13拠点を
展開中



「ビジョン2030」

※本資料は、2024年4月19日付公表の「ビジョン2030」に、2025年4月18日付公表の「長期経営ビジョン「ビジョン2030」の進捗報告について」を加えたものを掲載しております。

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。

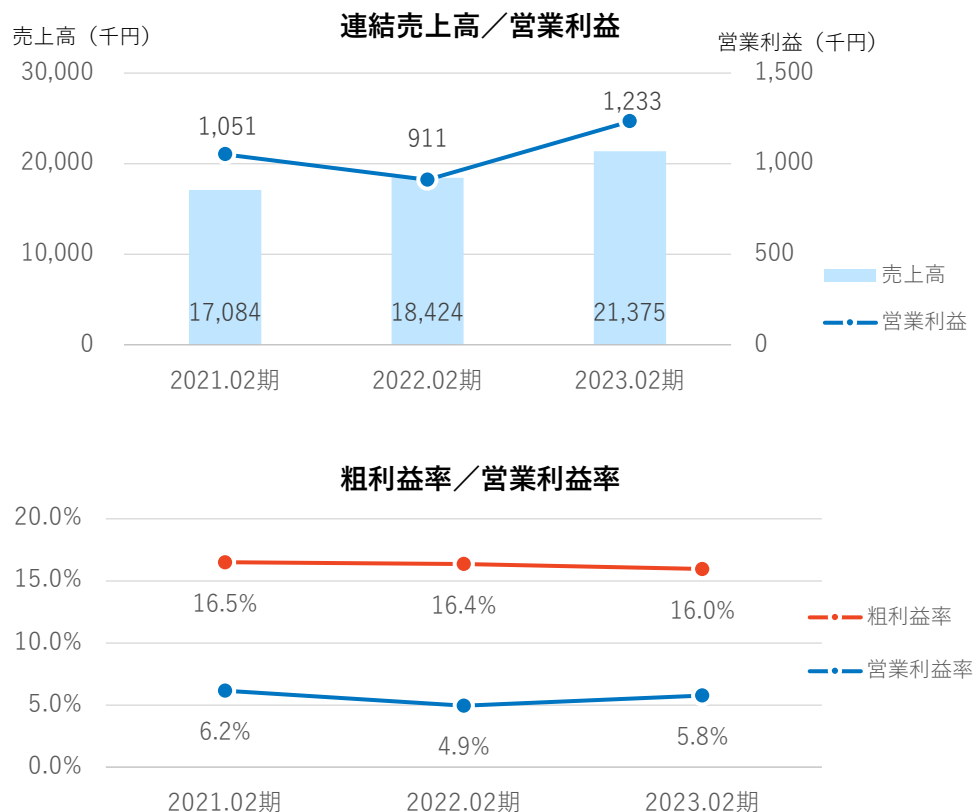
人財とは、会社にとって社員が何よりも大切な財産であるという考えです。ゆえに私たちセレコーポレーションでは「人材」と記さず、「人財」と記しています。一人ひとりの社員がよりいっそう魅力ある人財に育っていくことで、私たちの会社は、さらに魅力ある会社へと成長していくと考えています。

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「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

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

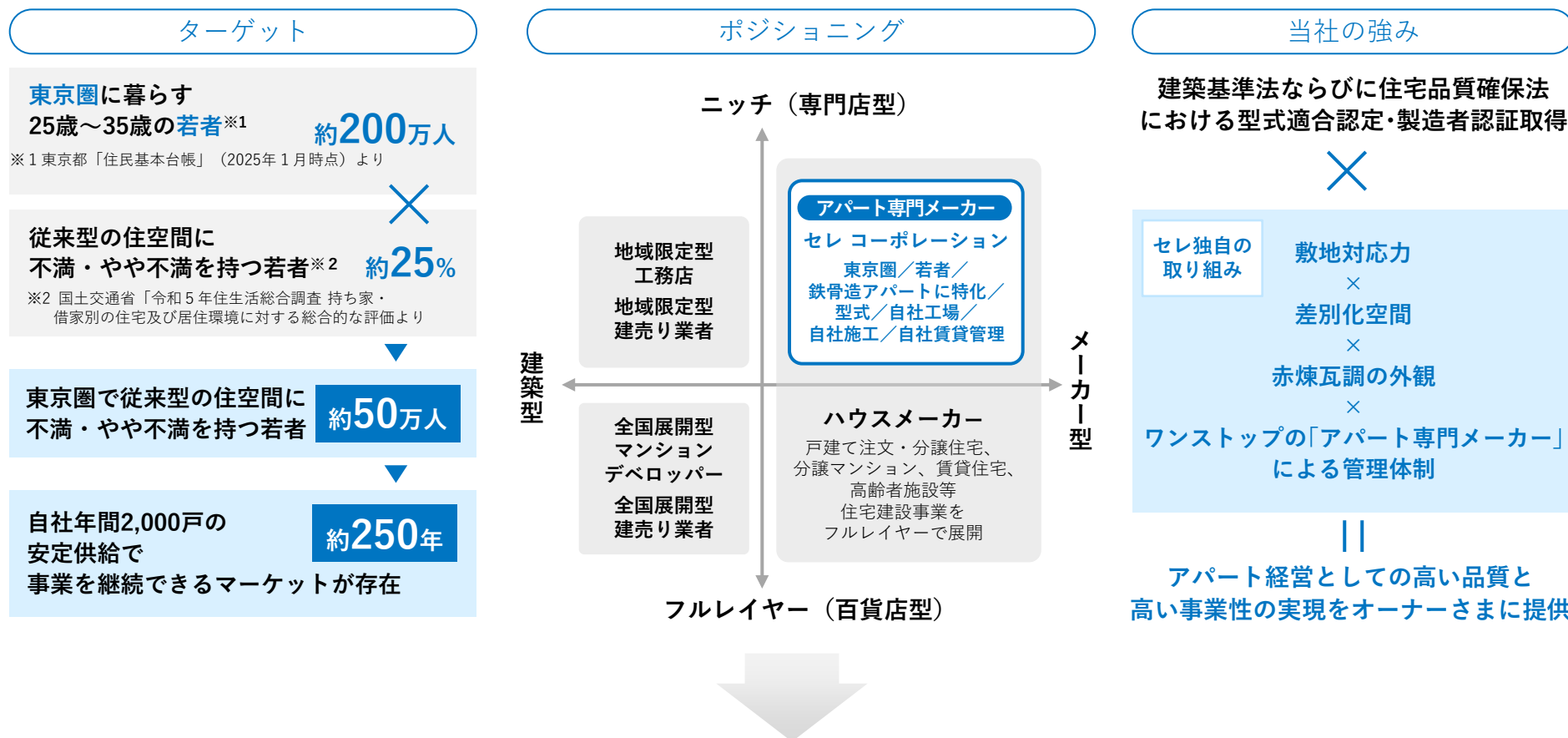
これらをベースにして

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

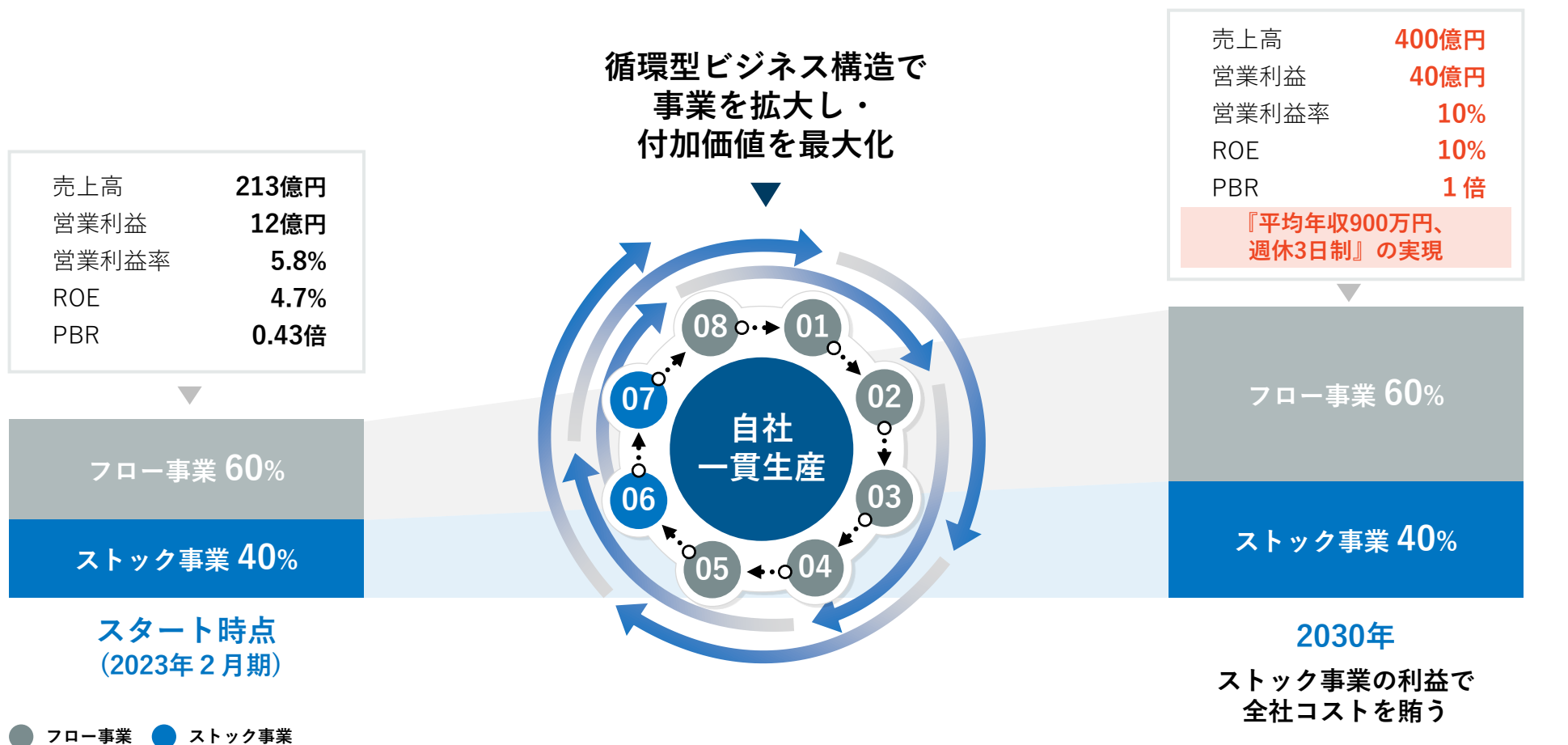
アパート経営に派生する 新規ビジネスモデルの構築

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

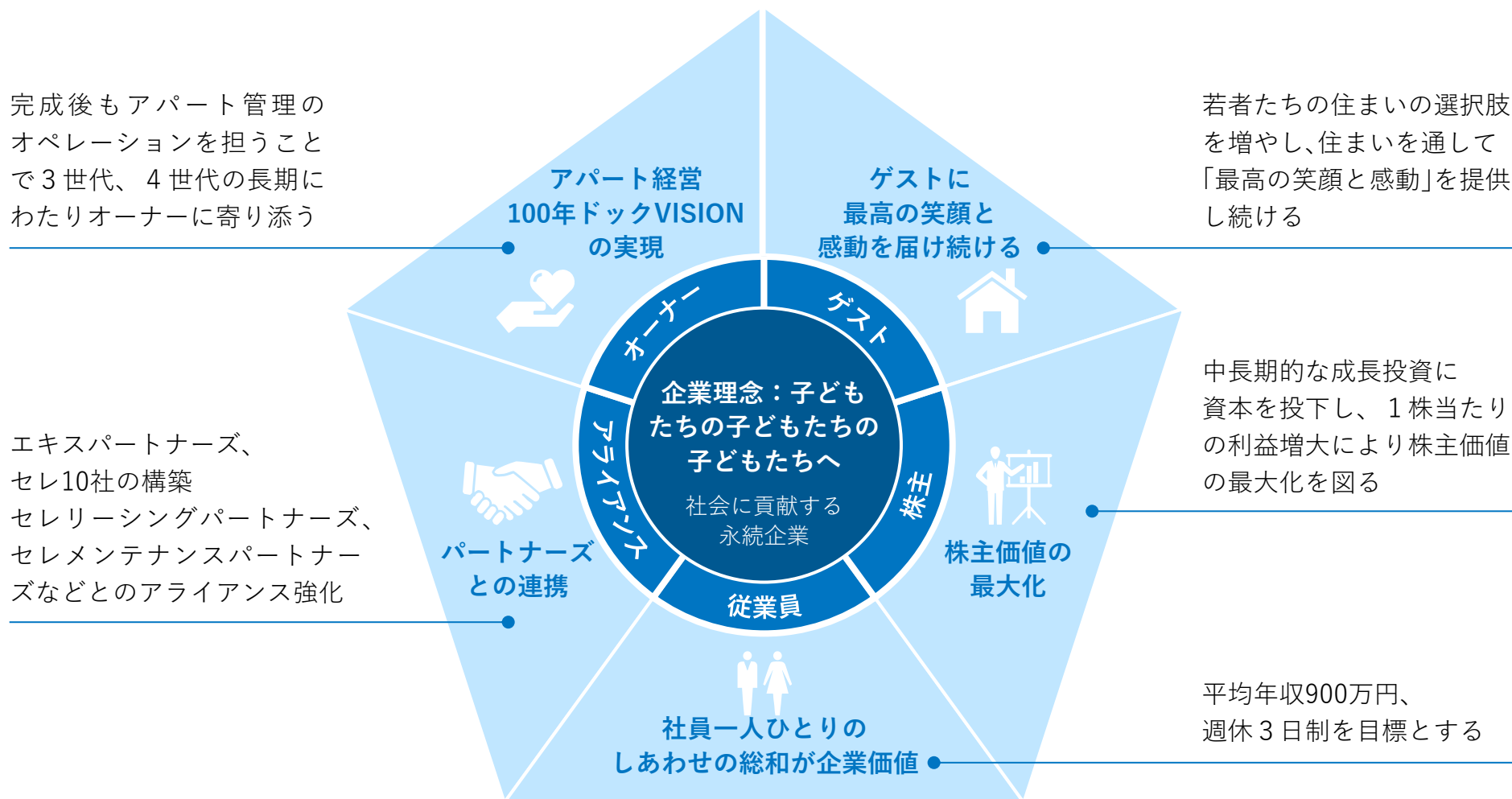
ビジョン2030の収益構造



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



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。

1	2	3	4
人財開発	技術改革	デジタル 改革	その他 改革
セレアカデミー／ 働き方改革 等	設計施工／生産	プロセス改善による 効率化	研究開発／新規事業／ その他
7.5億円	7.5億円	5億円	35億円
具体的な投資案件			
セレアカデミーの開校：1.1億円	- 施工改革（プレカットの促進）：0.4億円 - 耐震等級3相当の推進：0.4億円 - 建築現場改革（現場カメラ・顔認証の導入：0.4億円	CAD開発、新賃貸管理システム開発：3.7億円	- アウターブランディング投資：2.6億円 - 商品開発：0.8億円
			

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

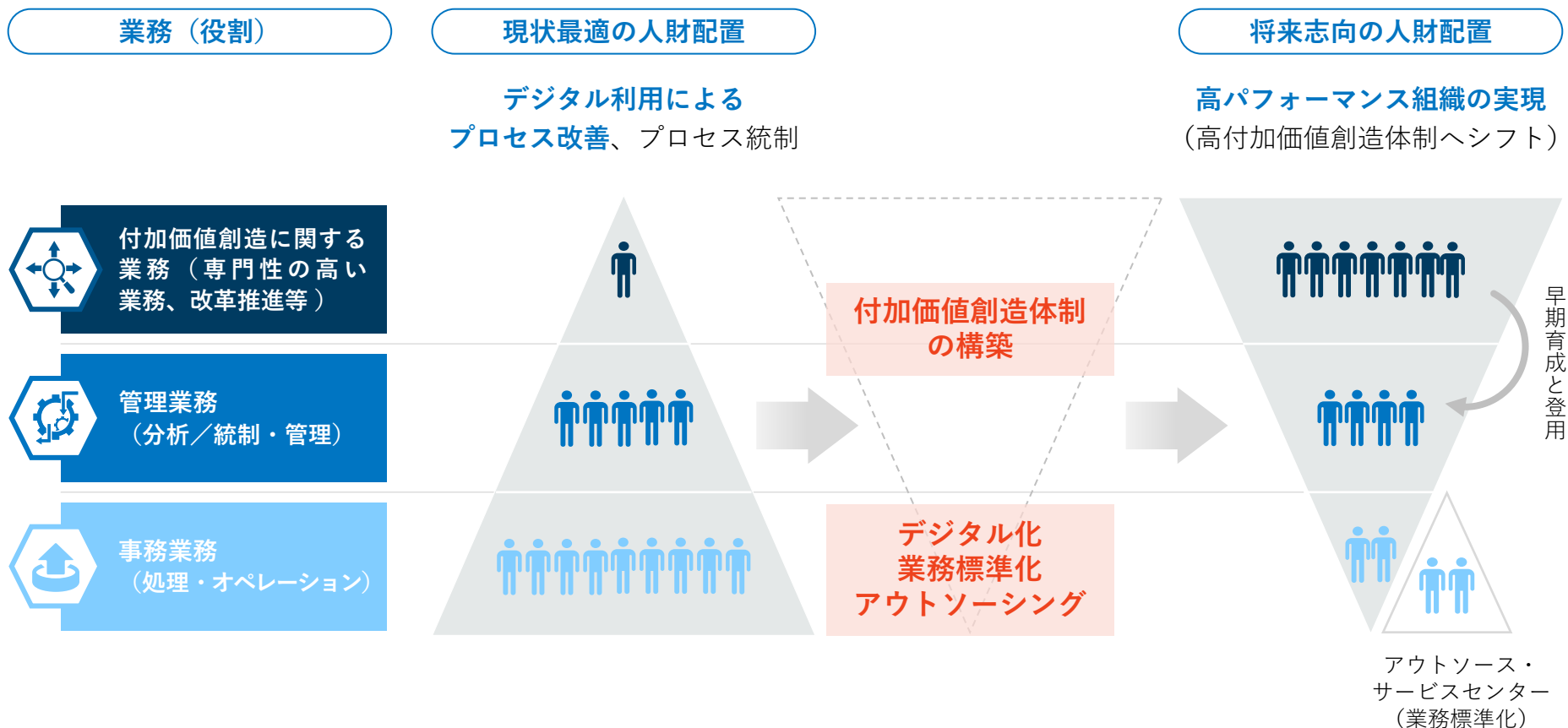
キャッシュアロケーションと投資マネジメント

- 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）。

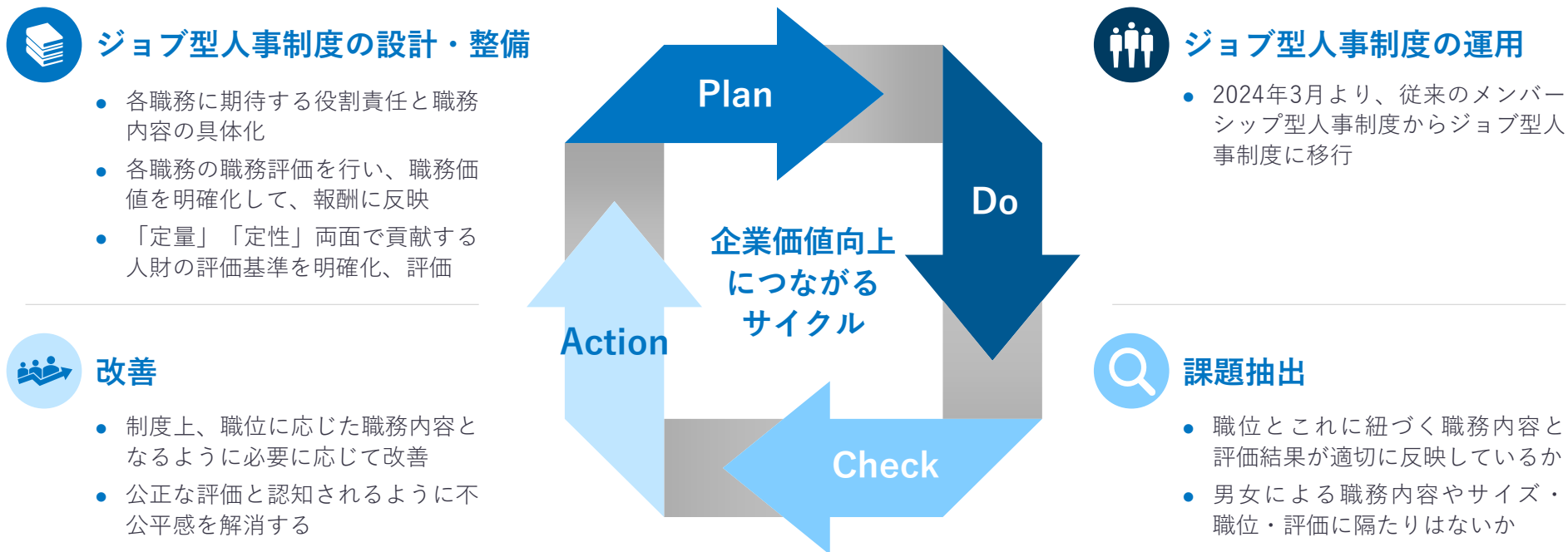


- 企業価値を高めていくためには人的資本は経営の根幹に位置付けられるものととらえています。人財の活性化、人財育成、人財獲得、環境整備では、企業価値を最大限に創造するための施策を実行します。
- “**ありたい姿**”をいかに実現するかという観点から**人財戦略**を策定・実行して持続的な企業価値向上を目指します。

「ビジョン2030」と連動した人財戦略の策定・実行



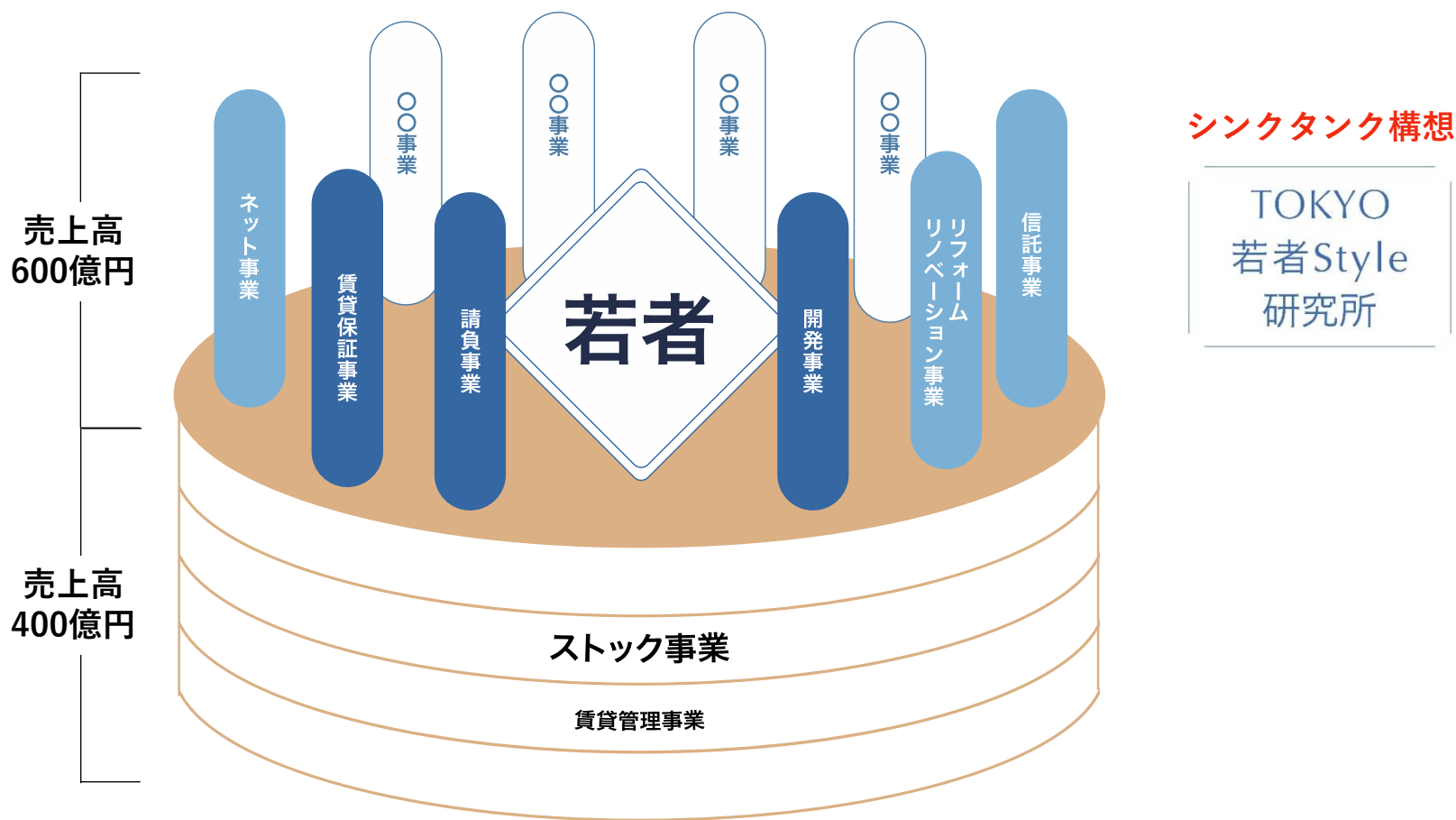
- ・ 持続的成長と中長期的な企業価値の向上を実現していくことを目的として、社員一人ひとりの役割と責任を明確にして、個々が最大限に力を発揮することを促進するために、**2024年3月よりジョブ型人事制度を導入しました。**



“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。

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

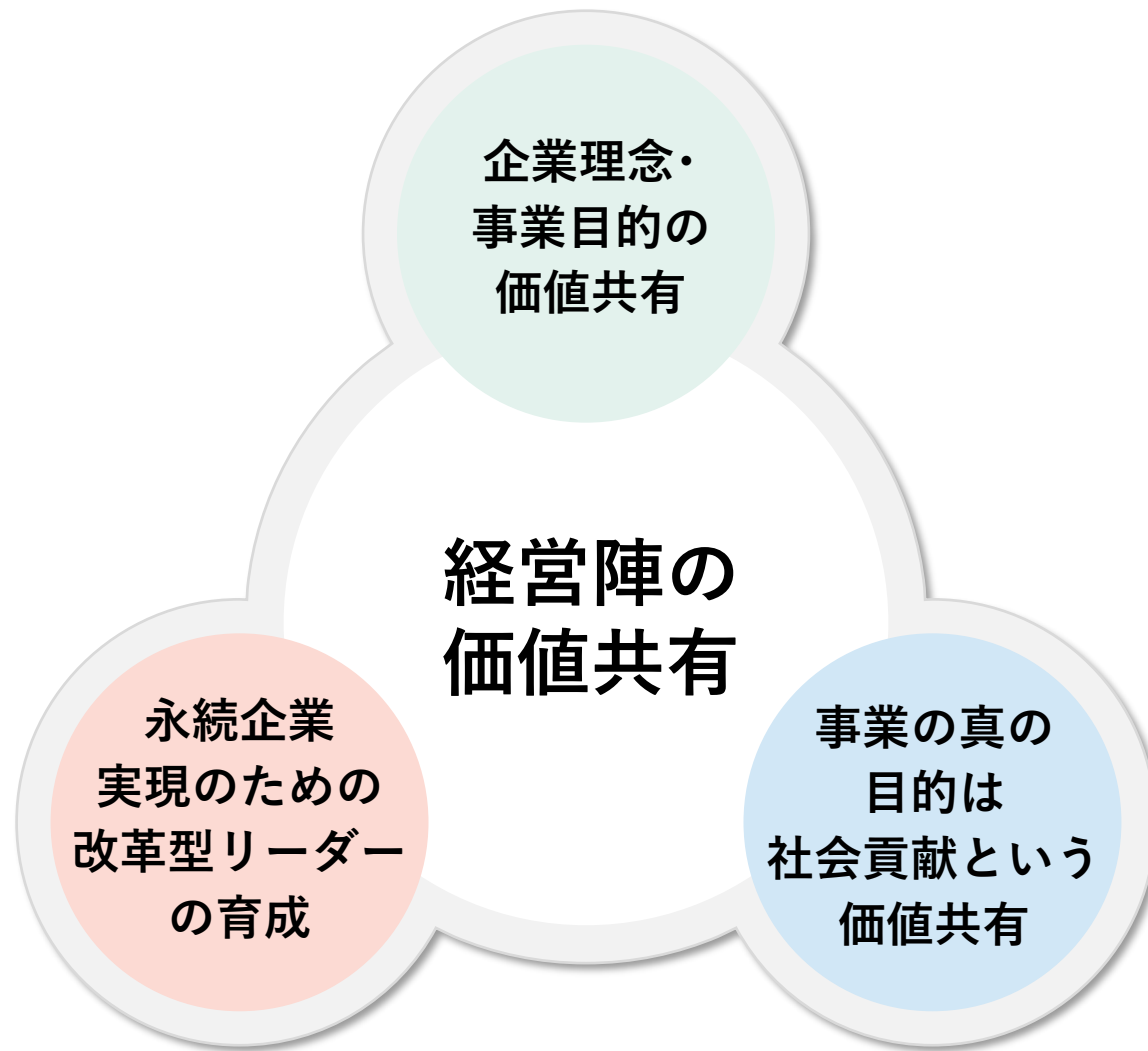
TOKYO
若者Style
研究所



【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

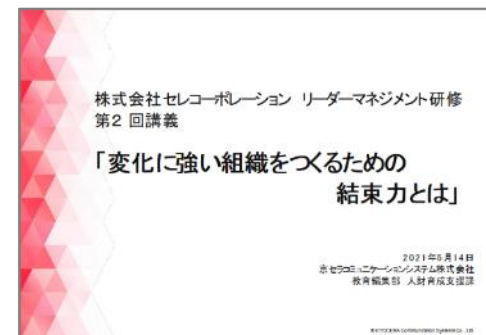
- ・ 価値観を共有し、職場の一体感を生む
- ・ 達成感や喜びを感じられる風土を醸成
- ・ コミュニケーションの円滑化

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

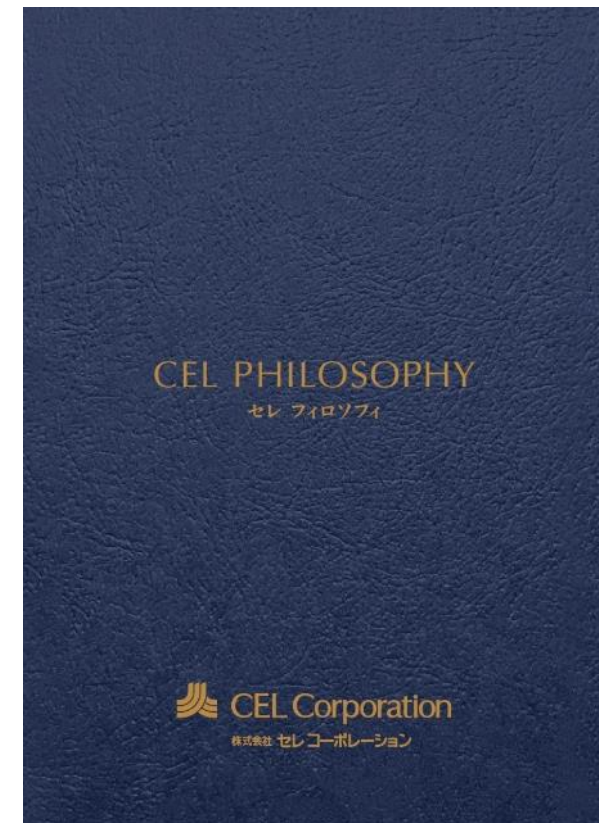
- ・ 市場の変化に迅速に対応
- ・ 会社の隅々まで実態がよく見える
- ・ タイムリーかつ正確な経営判断を行う



・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

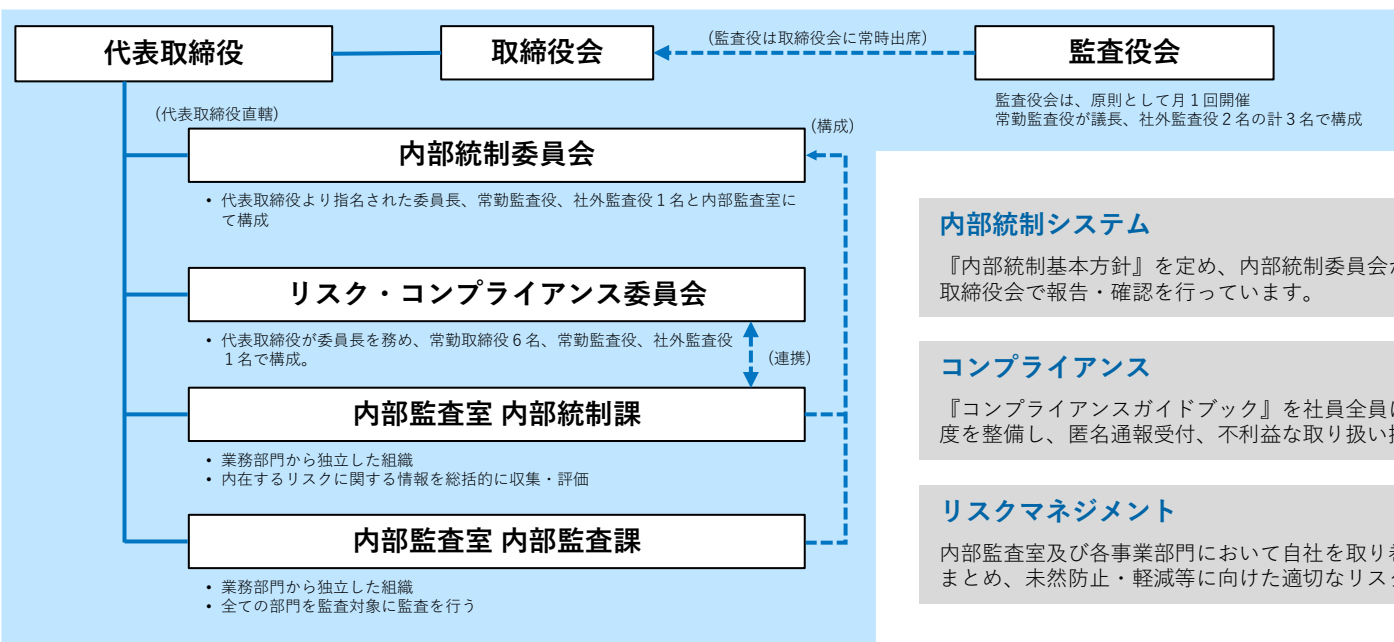
心身ともに社員の健康を目指す

全社員を対象とした、人間ドックの受診、インフルエンザの予防接種のほか、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。

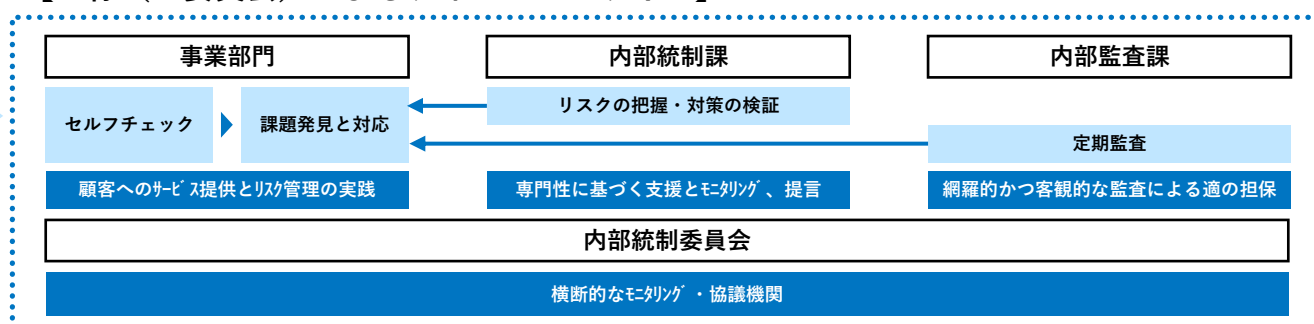
リスクマネジメント

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】



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。