

# 2026年2月期 決算説明資料

株式会社 セレ コーポレーション

2026年4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 11
2026年2月期通期業績	P 28
2027年2月期通期業績見通し	P 36
セグメント別実績・今後の見通し	P 40
株主還元	P 57
Appendix	P 60

※：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（2026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	198名（2026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）：34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

新設

設計カンパニー

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、許認可取得及び監理
- アパートの自社施工
- 自社工場での構造部材の製造・加工

売上構成※

44%

(注) 2026年3月1日付で建設カンパニーから設計・資材管理・工事監理部門を分離し、設計カンパニーを新設いたしました

## 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※

7%

## 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※

49%

(注) 2026年3月1日付でリフォームカンパニーをプロパティコミュニティカンパニーに統合いたしました

※：2026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

- 社外取締役を3名から4名へ増員（取締役10名体制）
- 社外取締役2名、社外監査役1名を新任で選任
- 常勤取締役の世代交代を実施
- 女性役員を2名から3名に増員

## 2026年5月28日 第35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 専務執行役員		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		小栗 聡		
取締役 常務執行役員		竹内 毅		
取締役 常務執行役員	新任	陣内 光成		
取締役		渡辺 衛男	社外	独立役員
取締役		奥地 正敏	社外	独立役員
取締役	新任	伊藤 大輔	社外	独立役員
取締役	新任	中山 尚美	社外	独立役員 女性
常勤監査役		遊佐 卓大		
監査役		寺浦 康子	社外	独立役員 女性
監査役	新任	森 尚美	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。

2026年2月28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%
	<b>2026年2月28日</b>	<b>446人</b>	<b>8,958単位</b>	<b>46億円</b>	<b>25.65%</b>
	2026年2月28日時点 の適合状況	<b>適合</b>	<b>適合</b>	<b>適合</b>	<b>適合</b>
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



**事業を永續させる** 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

# 「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

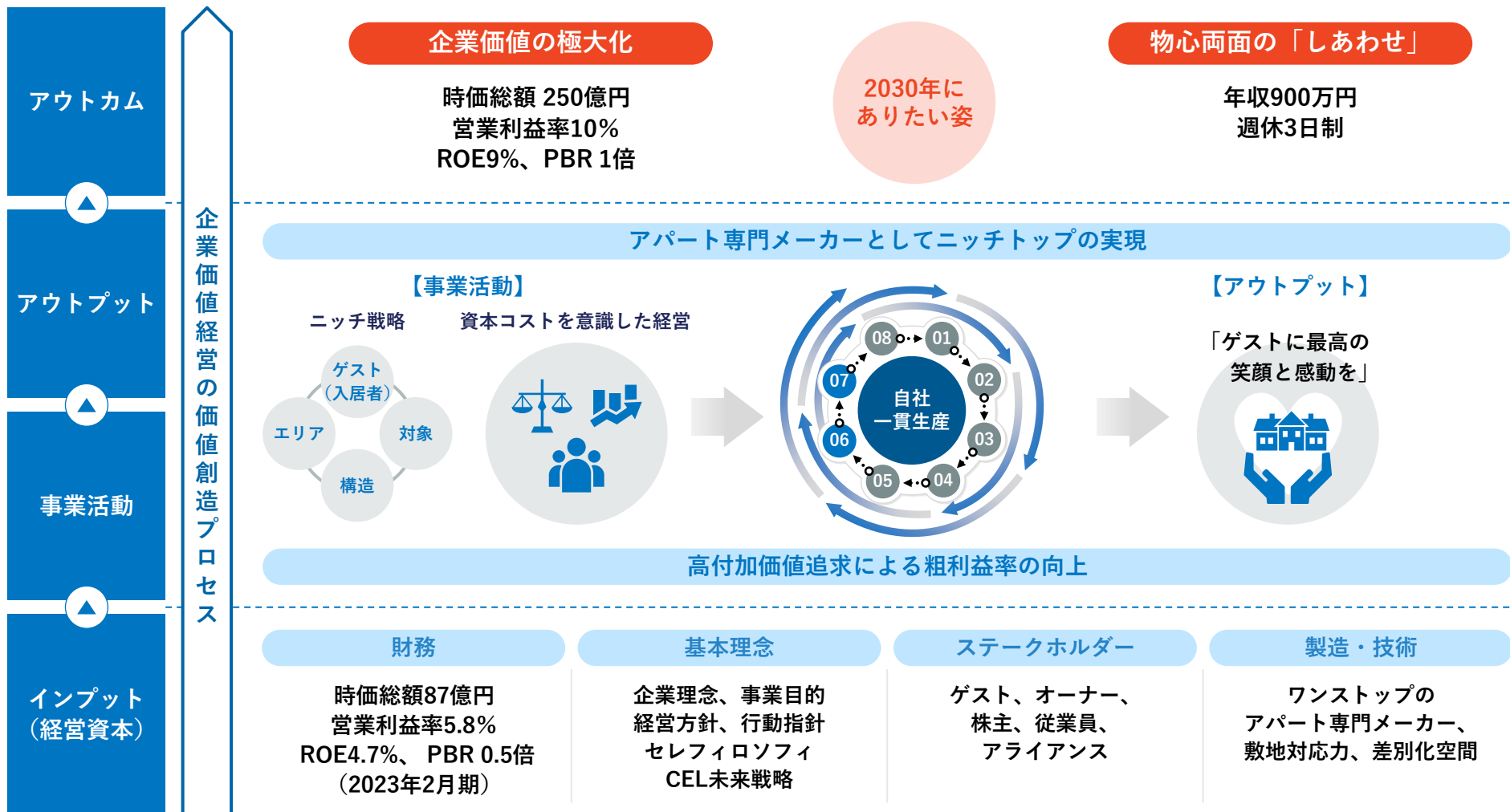
### 高付加価値追求による 粗利益率の向上

- 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。

# 『企業価値の極大化と物心両面の「しあわせ」の実現』への価値創造プロセス



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

- 「ビジョン2030」の基本戦略のコンセプトは、「セレフィロソフィ」と「CEL未来戦略」の原理原則に基づき、あくまで本業の付加価値を高めるため、本業及び本業周辺ビジネスの多面的経営の展開により目標を達成することを目指します。

## セレフィロソフィ

- ニッチャーであれ
- 企業の実力は**本業**で稼ぐ力で測られる
- いたずらに規模を追わず**身の丈を知る**べし
- **事業そのもので社会貢献**をすべし
- 想いは達成できる

## CEL未来戦略

- “若者たち”にフォーカスし、**ストック事業を基盤**とした収益力のある経営基盤の確立
- 竹林のように地下茎でつながりながら、関連事業会社を”アパート専門メーカー”として**多面的経営**に展開

これらをベースにして

## ビジョン2030

「ビジョン2030」実現のための計数目標に対しては、**本業を中心に経営資源を集中する**  
あくまで本業の付加価値を高めるため、**本業及び本業周辺ビジネスの多面的経営の展開により達成する**

# 全社戦略策定の前提

- 従来と同様に、独創的な「アパート専門メーカー」として、東京圏・若者・鉄骨造アパートに絞り込み、圧倒的シェアを誇るニッチトップ企業を目指していきます。

## ターゲット

東京圏に暮らす  
25歳～35歳の若者※1 **約200万人**

※1 東京都住民基本台帳  
(2023年1月)より

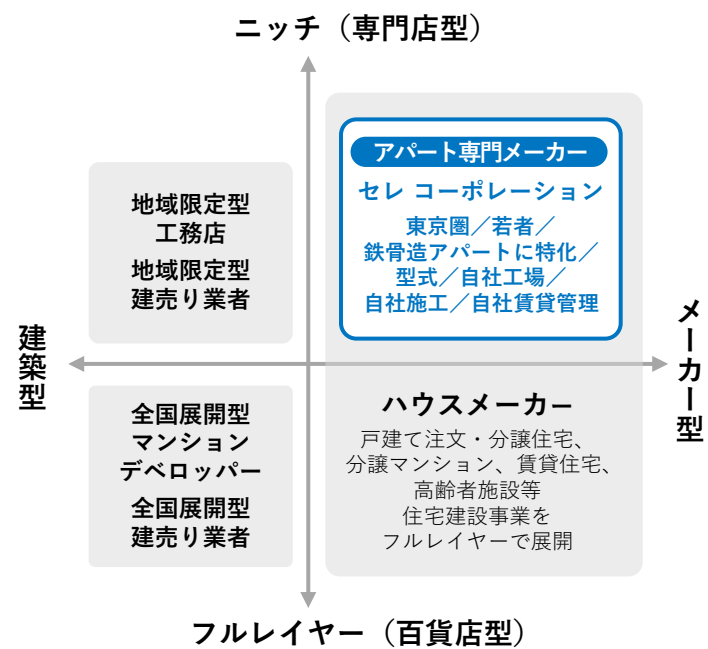
従来型の住空間に  
不満・やや不満を持つ若者※2 **約25%**

※2 国土交通省住宅局(2018年)住宅及び  
居住空間に対する総合的な評価より

東京圏で従来型の住空間に  
不満・やや不満を持つ若者 **約50万人**

自社年間2,000戸の  
安定供給で **約250年**  
事業を継続できるマーケットが存在

## ポジショニング



## 当社の強み

建築基準法ならびに住宅品質確保法  
における型式適合認定・製造者認証取得

×

セレ独自の  
取り組み

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

||  
アパート経営としての高い品質と  
高い事業性の実現をオーナーさまに提供

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

## 全社戦略

限りある経営資源

選択と集中による  
絞り込み

圧倒的な差別化に  
よる付加価値の提供

### 【収支】

「入るを量りて出ざるを制す」  
を念頭に置く

## ニッチ戦略

ゲスト  
(入居者)

入居者ターゲットを  
住まいにこだわりを  
もつ「未来を担う若  
者たち」に絞り込み

エリア

- 東京圏（1都3県）  
に事業エリア限定
- 開発においては東京  
都城南・城西地区の  
角地に特化

構造

耐震性があり、自社  
工場生産により高品  
質が保てる鉄骨造に  
限定（型式適合認定、  
製造者認証）

対象

- 「My Style vintage」に  
よる差別化商品の展開
- リスクが低く市場成長  
率が高い「収益不動  
産」を重視

「ゲスト」「エリア」「構造」「対象」を選択と集中により絞り込み、  
経営資源を集中し、**圧倒的な差別化による付加価値の提供**を実現する



## 重点施策

### 収益力の改善

- 「My Style vintage」の商  
品構成比100%
- 家賃のトップランナー
- セレ独自の賃貸、建物管理メ  
ニュー

### 生産性の向上

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

### アパート経営に派生する 新規ビジネスモデルの構築

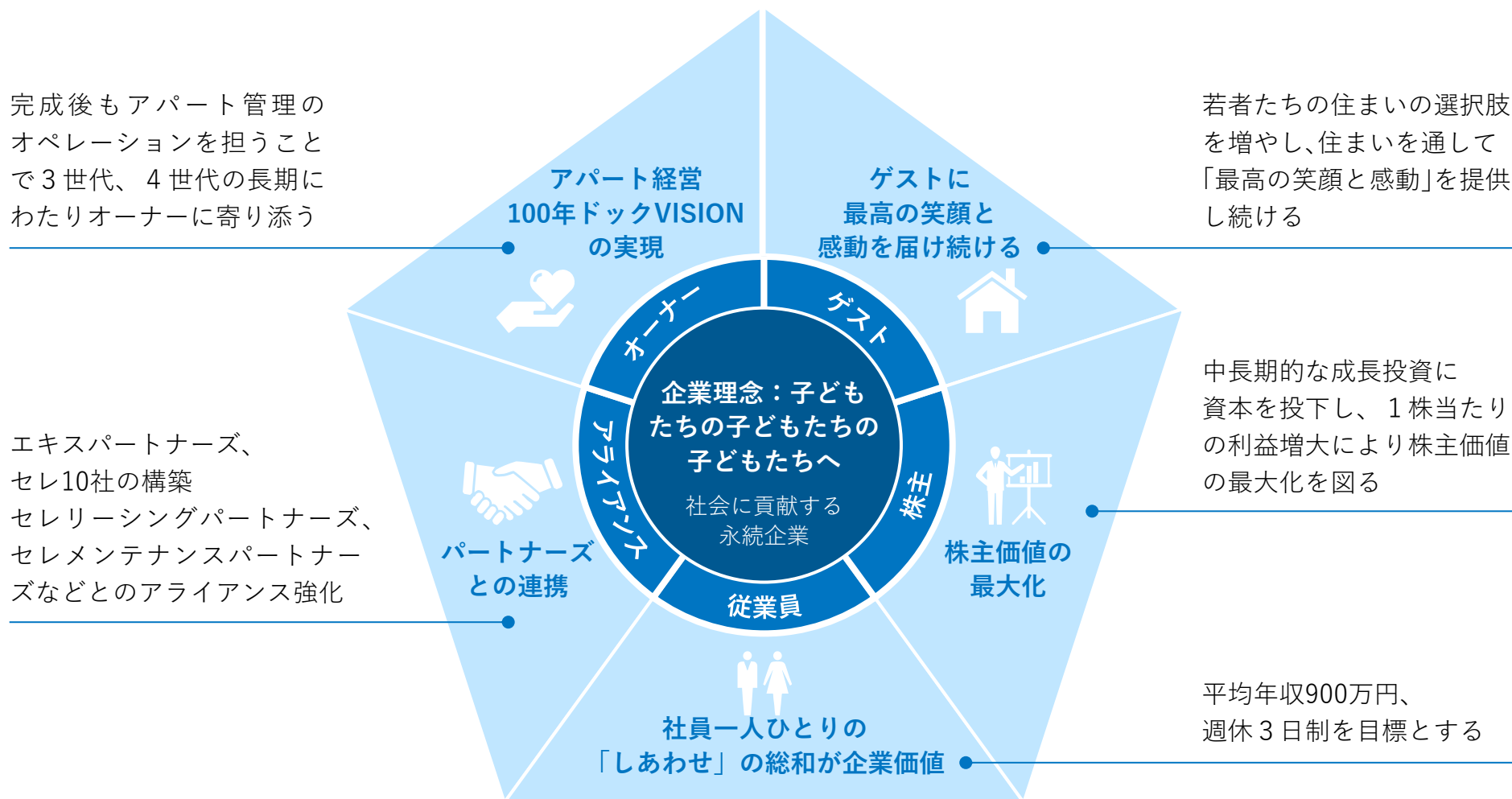
請負、開発、管理以外のシ  
ナジーの効いた事業による  
多面的経営の展開  
(リフォーム、リノベー  
ション等)

**付加価値向上による収益力強化と効率性重視による費用削減で高利益体質の創出**

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

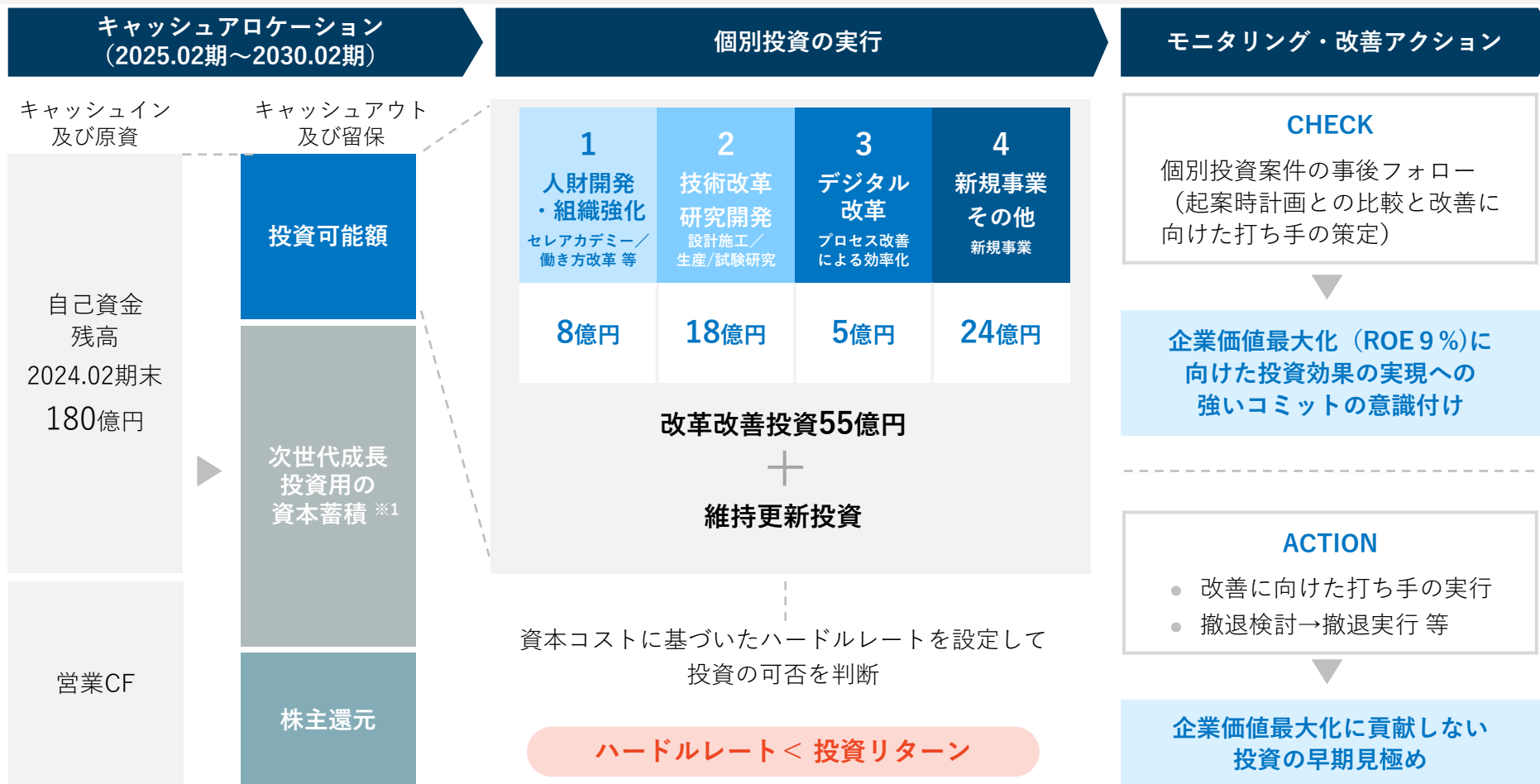
# ステークホルダー

- 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。



# キャッシュアロケーションと投資マネジメント

- 社会貢献を永続的に行う盤石な土台を保持した上で、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、投資の可否を判断します。



※1 企業理念を守り、社会に貢献する永続企業として存続するための事業活動上の必要資金

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

## 「ビジョン2030」と連動した人財戦略の策定・実行



# 人的資本経営への取り組み

- 持続的成長と中長期的な企業価値の向上を実現していくことを目的として、社員一人ひとりの役割と責任を明確にして、個々が最大限に力を発揮することを促進するために、2024年3月よりジョブ型人事制度を導入しましたが、当期は、その実効性を高めるため、役割の明確化、公正な評価、そして育成的側面からジョブディスクリプションを改訂し、基盤強化に取り組んでいます。



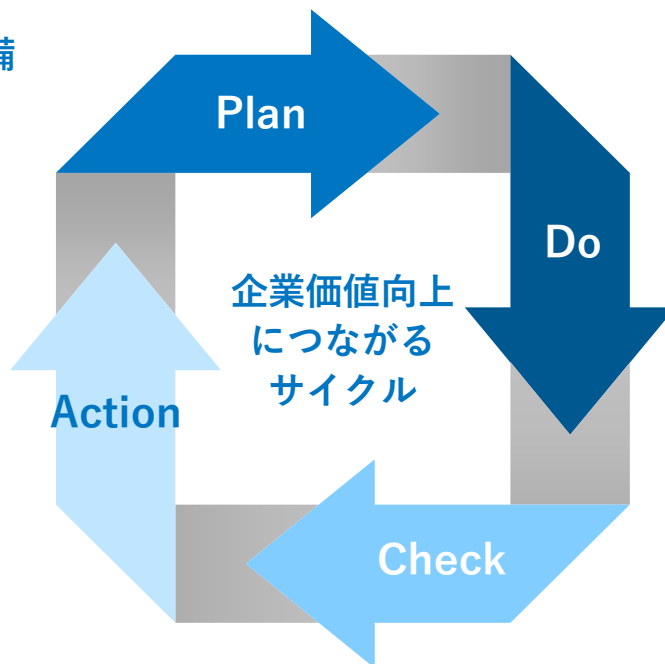
## ジョブ型人事制度の設計・整備

- 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
- 当期、ジョブディスクリプションを再定義し、役割の明確化を起点に、公正な評価・組織の一体感・人財育成を一体で強化する基盤づくりを進める



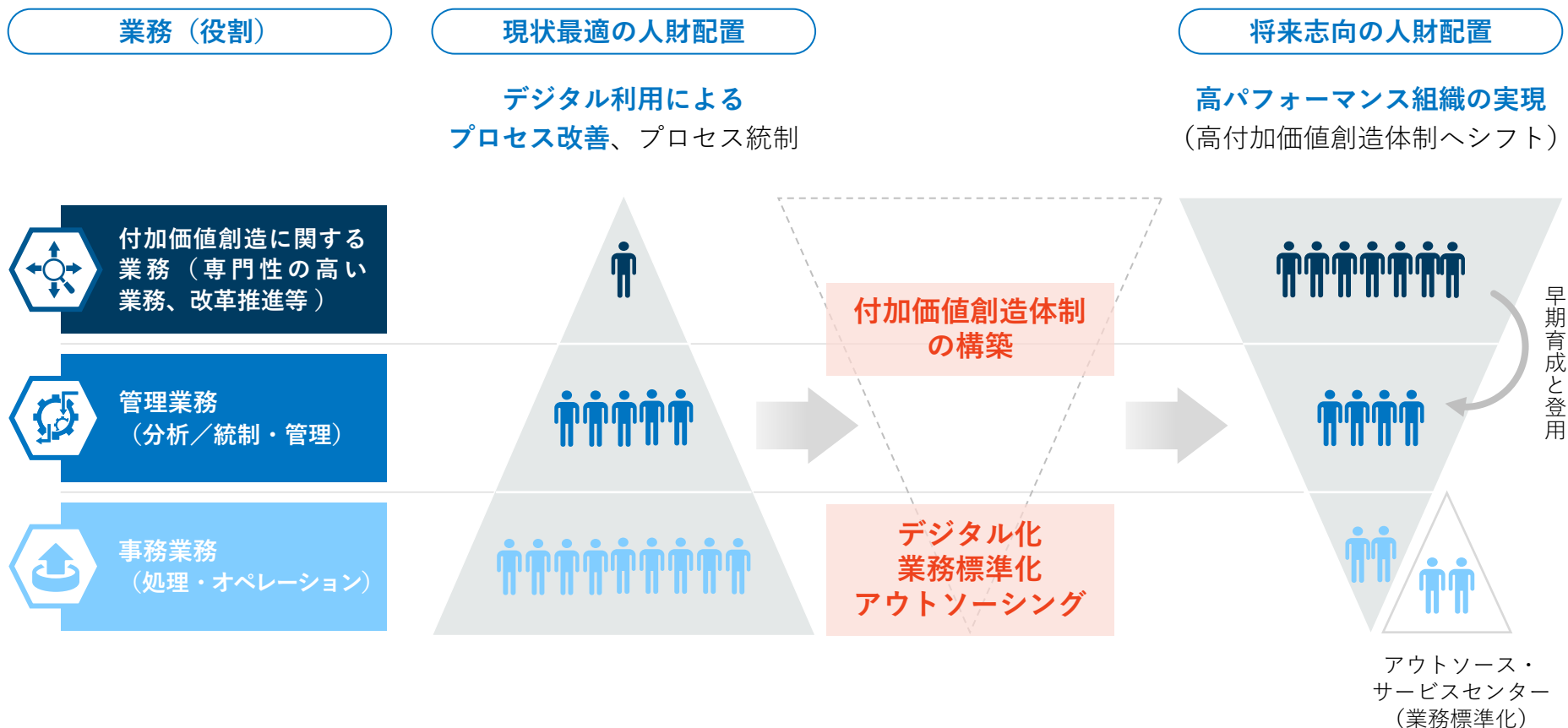
## 課題抽出

- 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。

# 人財の配置構成

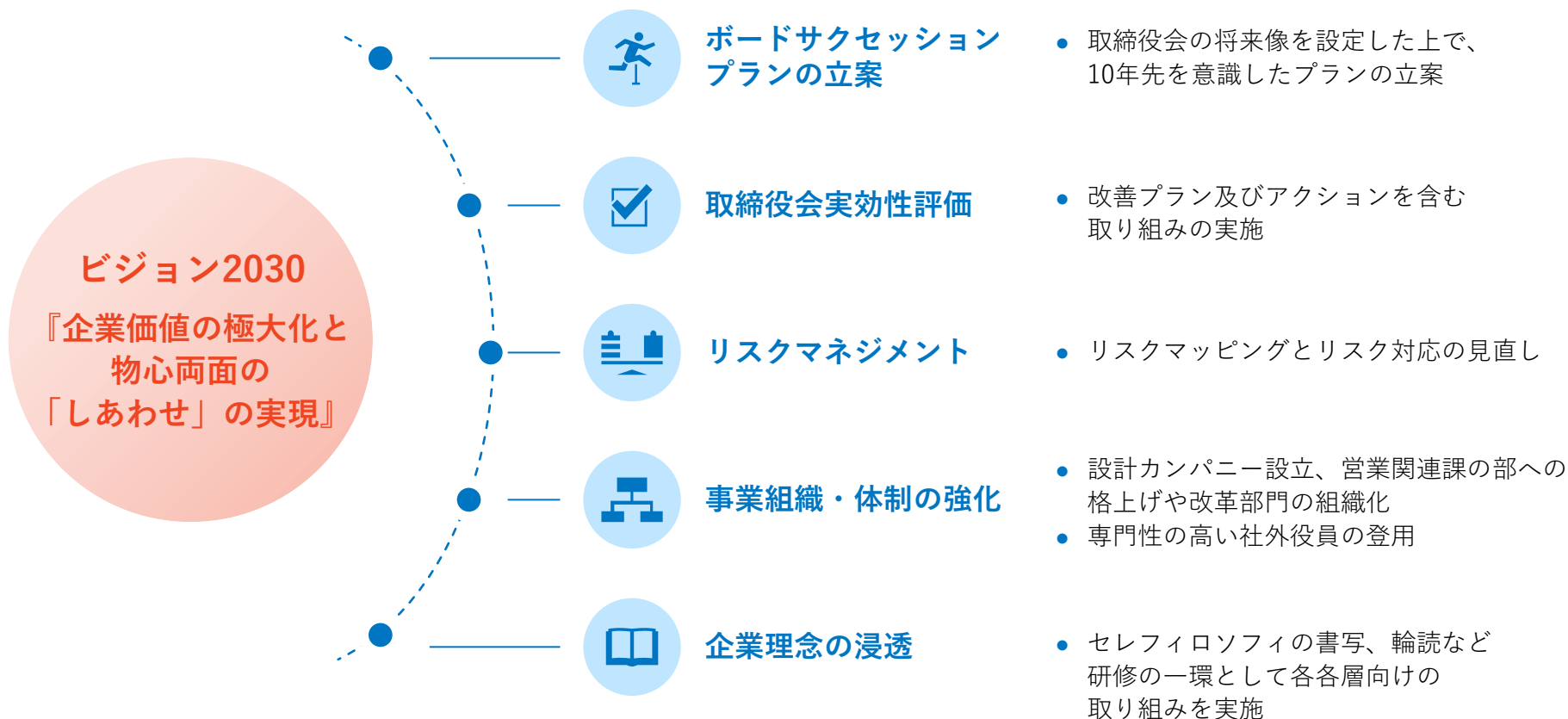
- 業務プロセスや統制を自動化・外注化し、より専門性の高い人財の比重を高めた配置として、高付加価値創造体制への構築強化を図ります（人的資本経営の一環）。



# ビジョン2030を実現するための経営基盤の高度化への取り組み

- 当社は、ビジョン2030で掲げる「企業価値の極大化と物心両面の「しあわせ」の実現」の達成に向け、企業価値経営の実践を支える経営基盤の高度化を進めています。その具体的な取り組みは以下のとおりです。

## 【経営基盤の高度化への取り組み（コーポレートガバナンス強化）】



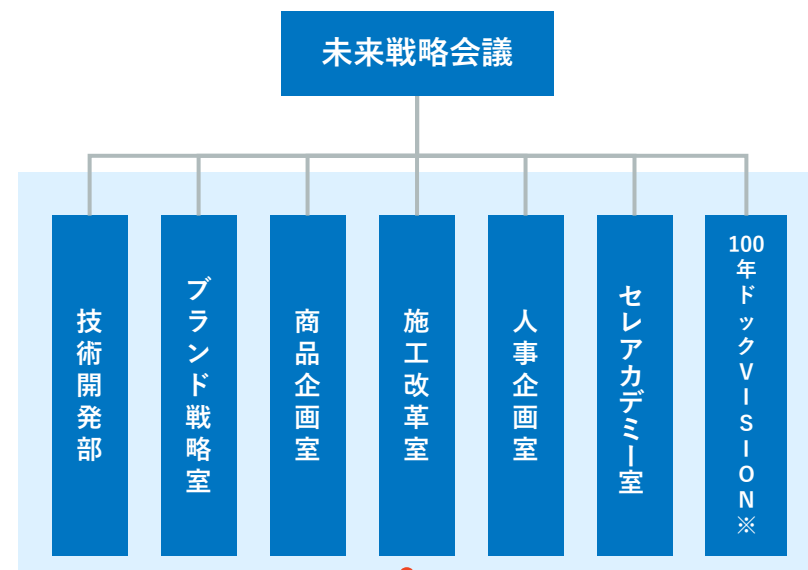
# “ありたい姿”に向けた 新たな取り組み

# “ありがたい姿”に向けた新たな取り組み①

## 改革体制の専担化による “実効性とスピード”の両立

### 経営体制の強化

委員会方式から、課題ごとに専担組織を配置する体制へと移行しました。これにより、専門性を生かした実効性の高い取り組みが可能となり、**改革の意思決定から実行までのスピードを大幅に高めています。**



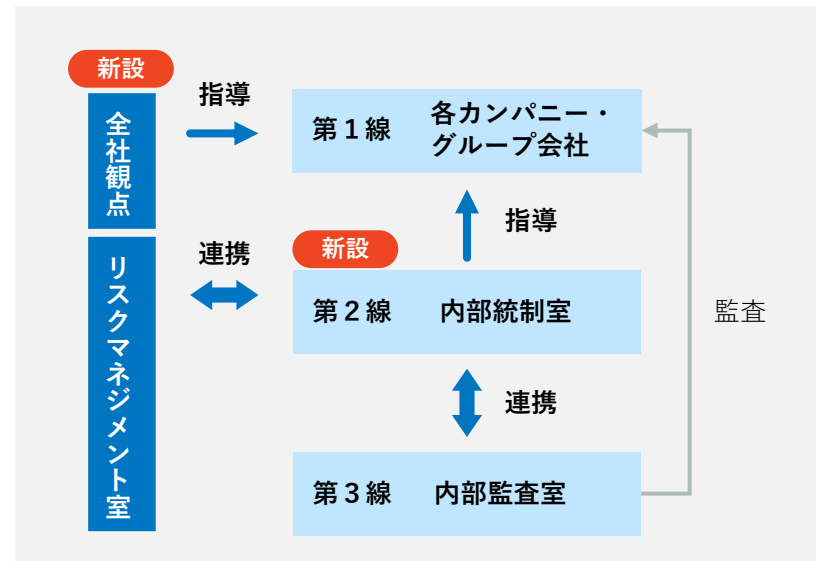
**課題毎に専担組織化し“実効性+改革スピード”をアップ**

※100年ドックVISIONは、アパートオーナーに3世代、4世代寄り添うことでオーナーの伴走パートナーになる構想です。

## “守り”の高度化のため 第2線と全社横断機能を増強

### 経営体制の強化

現業を担う各カンパニー・グループ会社（第1線）が、実効性あるリスクマネジメントと内部統制を確立できるよう、従来の「内部監査室（第3線）」に加えて、「**リスクマネジメント室**」と「**内部統制室（第2線）**」を新設し、体制を強化しました。



## 職人の後継者育成に向けて 施工会社の設立

### 経営体制の強化

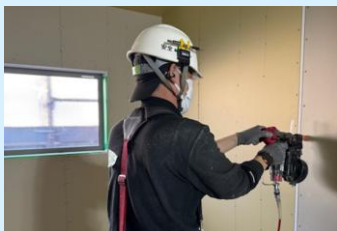
職人の後継者不足という業界課題に対応するため、**当社は協力業者と連携し、100%出資の施工会社を設立します。**新会社では、セレグループとして職人を採用し、協力業者と連携した育成を通じて技能承継と将来の担い手を安定的に確保します。本取り組みは2027年3月に開始予定です。



セレグループ  
として人財獲得



### 100%出資施工会社



当社

協力業者



協力業者と連携した人財育成

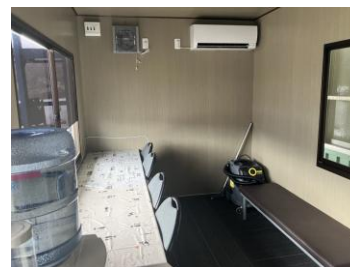
## 千葉工場環境整備 休憩室の設置

### 物心両面の「しあわせ」

従業員がより快適に働ける環境づくりの一環として、千葉工場に複数の休憩室を設置しました。休憩時間の質を高め、心身のリフレッシュを促進することで、より働きやすく、生産性の高い職場環境の実現を目指しています。



- 空調/給水設備完備
- 工場内複数設置



## 休業者支援体制の強化と フォロー手当の新設

### 物心両面の「しあわせ」

従業員の育児・介護による休業を組織全体で支え合うものと捉え、休業中の社員が所属する部署に対してフォロー手当を導入します。

休業者が安心して育児・介護に専念できるとともに、支える側の貢献も評価し、誰もが安心して働き続けられる職場づくりを目指しています。



従業員の育児/介護による休業



休業者の所属部署にフォロー手当を支給



休業者もフォローしている従業員も安心して、専念できる職場環境に

## 万一への備え 医療保険制度の導入

### 物心両面の「しあわせ」

万一の病気による入院・治療に備え、従業員向けの医療保険制度を導入しています。

従業員一人ひとりの健康と生活を大切に考え、安心して治療に専念できる環境を整えることで、長く働き続けられる基盤づくりを進めています。



病気による  
入院/治療  
予期せぬリスク



医療保険制度  
入院費・  
先進医療費を補償

< 治療と仕事の両立 >  
治療専念できる安心と働き続けられる環境を両立

< 福利厚生制度の充実 >  
人財の活性化のため、福利厚生制度の充実化

# 2026年 2 月期通期業績

- 賃貸開発事業における物件の販売が計画通りに進まなかったことから、連結売上高・連結経常利益ともに前期比で減収・減益

## 連結売上高

20,190百万円

前期比  
84.4%

## 連結経常利益

1,702百万円

前期比  
83.5%

## セグメント別

### 賃貸住宅 事業

売上高

9,491百万円

前期比  
86.1%

- 主要KPIの建築累計実績は前期末比+69棟と順調に増加
- 販売価格の見直しなどにより、利益率が改善

### 賃貸開発 事業

売上高

1,385百万円

前期比  
29.7%

- 土地・建物の原価高騰や金利上昇に伴う他の金融商品との利回り差縮小等の影響を受け、予定していた物件の販売が計画通りに進まず減収・減益

### 賃貸経営 事業

売上高

10,524百万円

前期比  
105.1%

- 主要KPIの管理戸数が前期末比+137戸と順調に増加
- 建物長期延長保証の拡充施策の結果、リフォーム受注が堅調に推移

※：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 連結PLサマリー

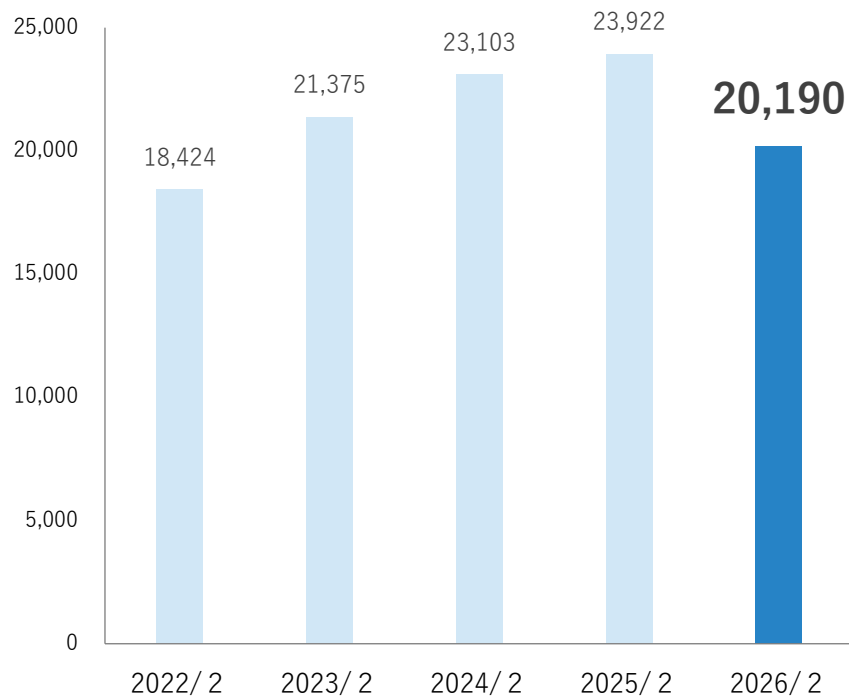
- 前期比で減収減益となるも、売上総利益率は改善(+2.0pt)

(単位：百万円)	2025年2月期		2026年2月期				修正計画比	
	実績	売上高 比率	実績	売上高 比率	前期比 増減額	率	通期予想	達成率
売上高	23,922	-	<b>20,190</b>	-	<b>△3,731</b>	<b>84.4%</b>	<b>20,085</b>	<b>100.5%</b>
売上総利益	4,711	19.7%	<b>4,373</b>	21.7%	<b>△337</b>	<b>92.8%</b>	-	-
販売費及び一般管理費	2,693	11.3%	<b>2,681</b>	13.3%	<b>△11</b>	<b>99.6%</b>	-	-
営業利益	2,018	8.4%	<b>1,692</b>	8.4%	<b>△326</b>	<b>83.8%</b>	<b>1,551</b>	<b>109.1%</b>
経常利益	2,039	8.5%	<b>1,702</b>	8.4%	<b>△337</b>	<b>83.5%</b>	<b>1,559</b>	<b>109.2%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,416	5.9%	<b>1,147</b>	5.7%	<b>△268</b>	<b>81.0%</b>	<b>917</b>	<b>125.1%</b>
1株当たり 当期純利益 (円)	417.62	-	<b>338.75</b>	-	<b>△78.87</b>	<b>81.1%</b>	<b>270.72</b>	<b>125.1%</b>

- 売上高、経常利益ともに前期比で減少

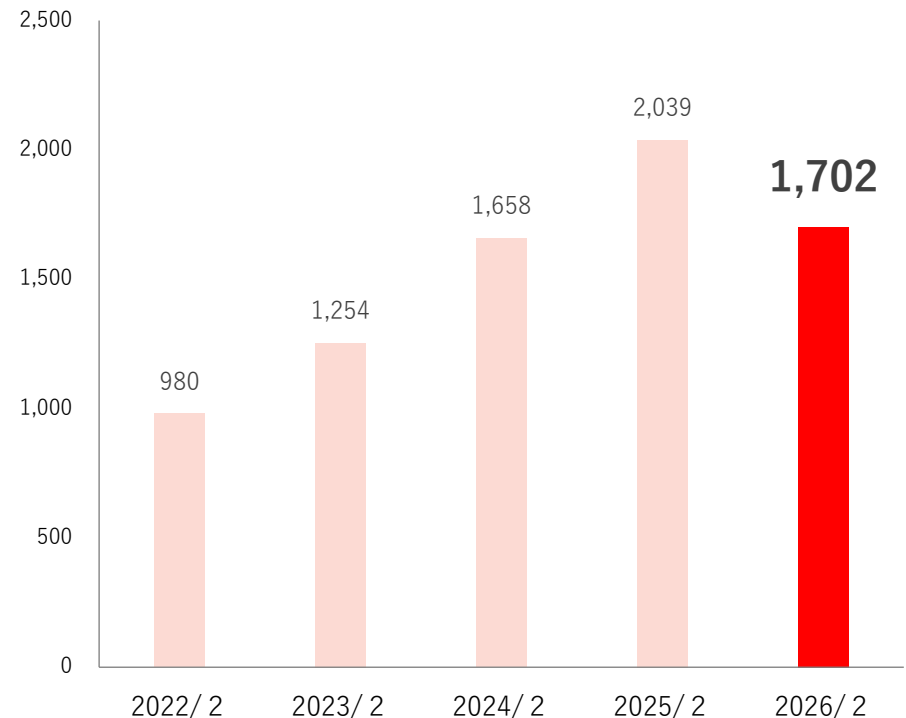
## 売上高

(単位：百万円)



## 経常利益

(単位：百万円)



# セグメント別業績

		2025年2月期		2026年2月期		前期比		修正計画比	
		実績	売上高比率	実績	売上高比率	増減額	率	増減額	率
(単位：百万円)									
賃貸住宅事業	売上高	11,022	-	<b>9,491</b>	-	<b>△1,531</b>	<b>86.1%</b>	<b>+49</b>	<b>100.5%</b>
	セグメント利益	1,006	9.1%	<b>1,142</b>	<b>12.0%</b>	<b>+136</b>	<b>113.5%</b>	<b>+40</b>	<b>103.7%</b>
賃貸開発事業	売上高	4,662	-	<b>1,385</b>	-	<b>△3,276</b>	<b>29.7%</b>	<b>+0</b>	<b>100.0%</b>
	セグメント利益	706	15.2%	<b>119</b>	<b>8.6%</b>	<b>△587</b>	<b>16.9%</b>	<b>+33</b>	<b>139.5%</b>
賃貸経営事業	売上高	10,013	-	<b>10,524</b>	-	<b>+511</b>	<b>105.1%</b>	<b>+59</b>	<b>100.6%</b>
	セグメント利益	1,135	11.3%	<b>1,291</b>	<b>12.3%</b>	<b>+155</b>	<b>113.7%</b>	<b>+32</b>	<b>102.6%</b>
本社他	売上高	△1,776	-	△1,211	-	-	-	-	-
	セグメント利益	△831	-	△860	-	-	-	-	-
合計	売上高	23,922	-	<b>20,190</b>	-	<b>△3,731</b>	<b>84.4%</b>	<b>+104</b>	<b>100.5%</b>
	セグメント利益	2,018	8.4%	<b>1,692</b>	<b>8.4%</b>	<b>△326</b>	<b>83.8%</b>	<b>+140</b>	<b>109.1%</b>

※：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。

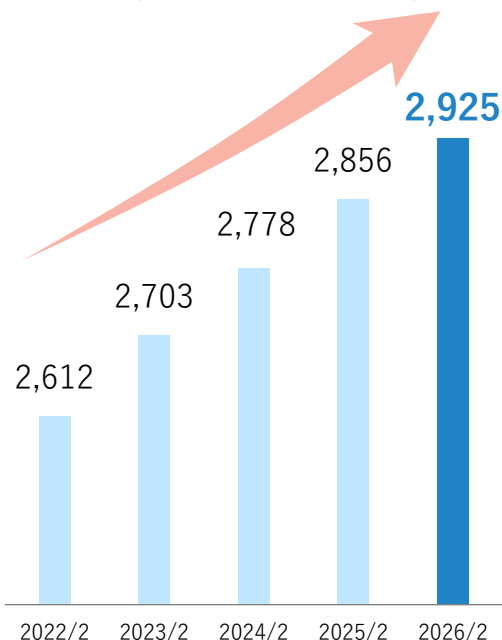
# 主要指標の進捗

- 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**98.8%**と高水準を維持

建築実績累計

**2,925棟**

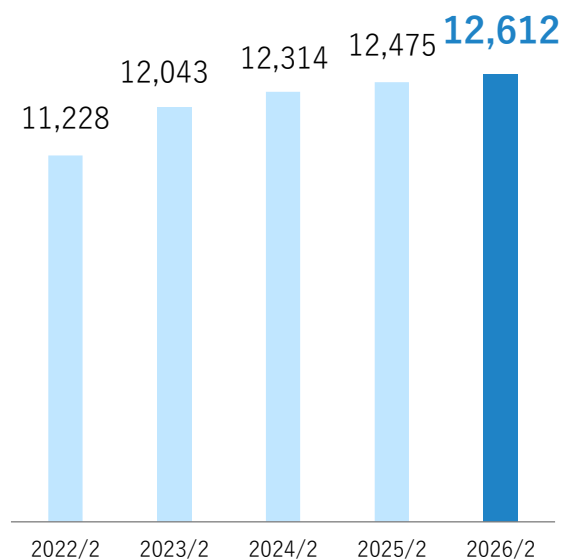
(前期末比 69棟増加)



管理戸数

**12,612戸**

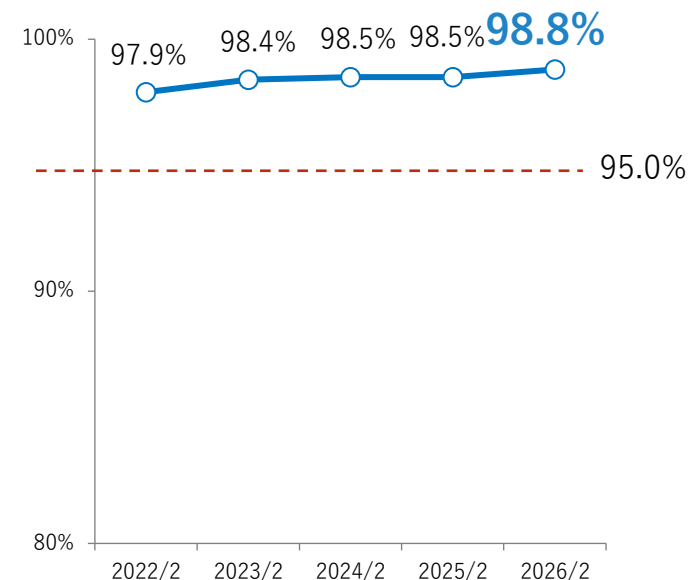
(前期末比 137戸増加)



期末入居率

**98.8%**

(前期末から0.3%増加)



# 連結貸借対照表

- 自己資本比率85.9%（前期比+3.8pt）と財務健全性は盤石

(単位：百万円)	2025年2月期末	2026年2月期末	増減額
流動資産	22,036	21,787	△248
現預金	18,561	16,148	△2,413
固定資産	2,837	2,791	△45
有形固定資産	1,833	1,788	△45
資産合計	24,873	24,579	△294
流動負債	4,181	3,179	△1,001
固定負債	273	283	+10
負債合計	4,454	3,463	△991
株主資本	20,401	21,081	+680
資本金	447	447	-
資本剰余金	376	376	-
利益剰余金	19,908	20,587	+679
自己株式	△331	△330	+1
純資産合計	20,418	21,116	+697
負債純資産合計	24,873	24,579	△294
自己資本比率	82.1%	85.9%	+3.8P

# 連結キャッシュ・フロー計算書

- 販売用不動産の増加により、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

(単位：百万円)	2025年2月期	2026年2月期	増減額	内容
営業活動によるCF	+ 1,525	△1,626	△3,152	税金等調整前当期純利益 1,535 棚卸資産の増加 △2,104 法人税等の支払 △787
投資活動によるCF	△99	△620	△520	定期預金の預入 300 有形固定資産の取得 246 無形固定資産の取得 72
財務活動によるCF	△605	△466	+ 138	配当金の支払 468
現金及び現金同等物の 期末残高	18,561	15,848	△2,713	

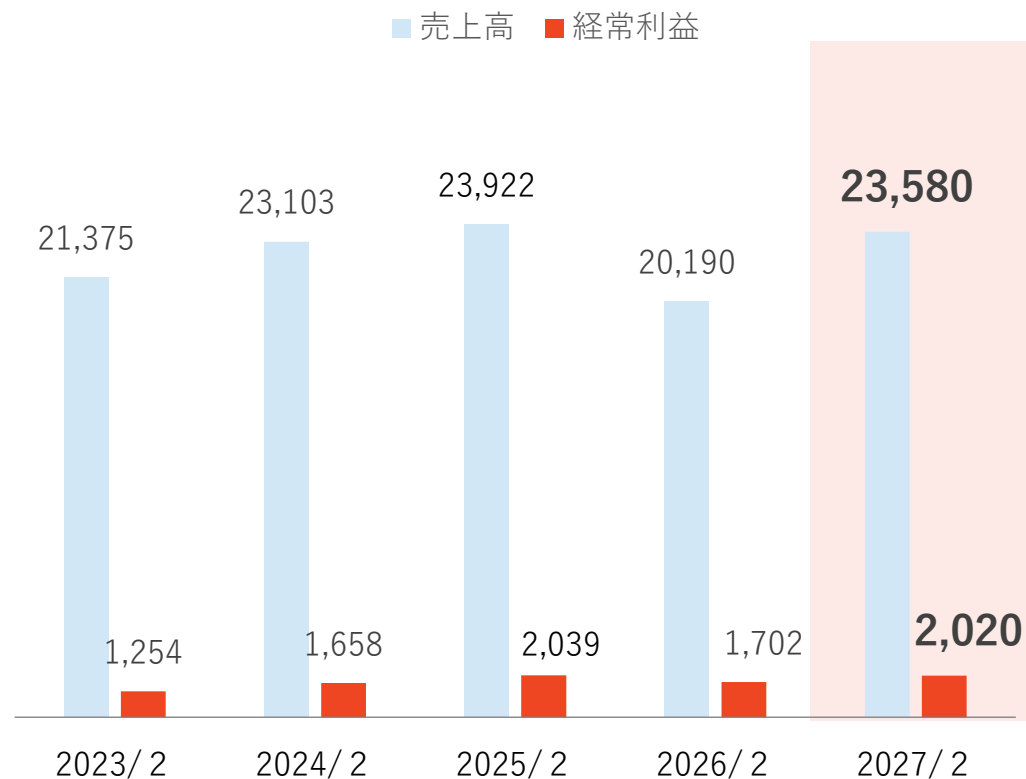
# 2027年 2 月期通期業績見通し

## 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）



## 2027年2月期

### 主な施策

- ・ **企業価値経営に向けた取り組み**  
企業価値の極大化  
物心両面の「しあわせ」  
の実現を目指す
- ・ **経営基盤の高度化**  
**（コーポレートガバナンスの強化）**  
改革体制の専担化を推進  
ディフェンスラインの強化  
リスクマネジメントの強化
- ・ **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、働き方改革の更なる推進、ジョブ型人  
事制度の推進
- ・ **技術改革**  
「ハード面」の商品開発を担う技術開発部の  
組織強化、生産改革、設計施工改革
- ・ **デジタル改革**  
新賃貸管理システム導入

## 2027年2月期業績予想

- 売上高は、賃貸住宅事業、賃貸開発事業、賃貸経営事業とも増収を予想
- 利益面では、賃貸住宅事業がけん引し大幅増益を予想

(単位：百万円)	2026年2月期 実績		2027年2月期 予想		増減	前期比
売上高	20,190	-	23,580	-	+3,390	116.8%
営業利益	1,692	8.4%	2,016	8.6%	+324	119.2%
経常利益	1,702	8.4%	2,020	8.6%	+317	118.7%
親会社株主に帰属する当期 純利益	1,147	5.7%	1,342	5.7%	+194	116.9%
1株当たり 当期純利益 (円)	338.75	-	408.06	-	+69.30	-

# セグメント別業績計画

(単位：百万円)

		2026年2月期 実績		2027年2月期 計画		増減	前期比
賃貸住宅事業	売上高	9,491	-	11,030	-	+1,539	116.2%
	セグメント利益	1,142	12.0%	1,576	14.3%	+433	138.0%
賃貸開発事業	売上高	1,385	-	2,161	-	+776	156.0%
	セグメント利益	119	8.6%	80	3.7%	△39	67.1%
賃貸経営事業	売上高	10,524	-	11,082	-	+557	105.3%
	セグメント利益	1,291	12.3%	1,231	11.1%	△60	95.3%
本社他	売上高	△1,211	-	△694	-	-	-
	セグメント利益	△860	-	△870	-	-	-
合計	売上高	20,190	-	23,580	-	+3,390	116.8%
	セグメント利益	1,692	8.4%	2,016	8.6%	+324	119.2%

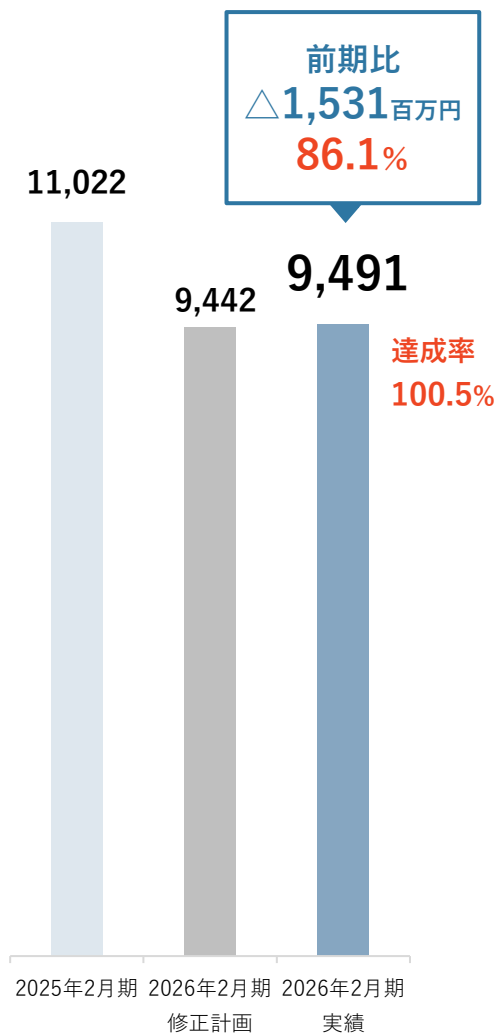
※：各事業売上高にはセグメント間の内部売上又は振替高が含まれます。

※：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

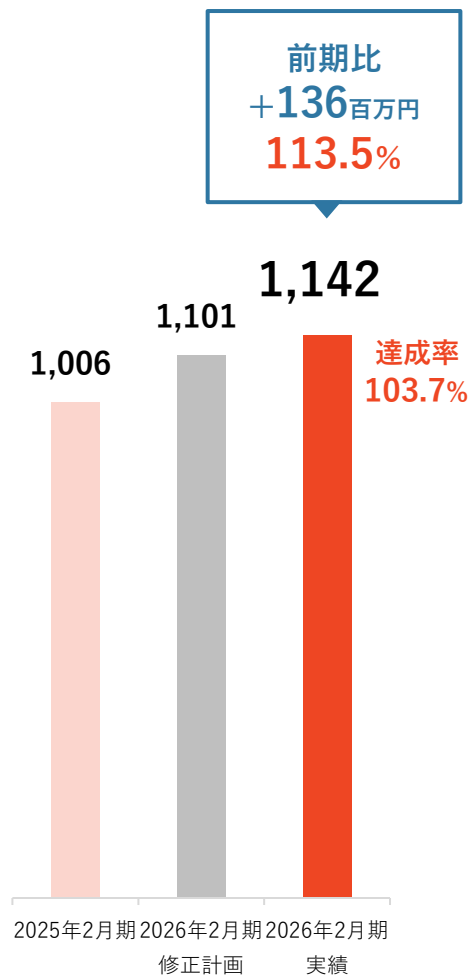
## 売上高

(単位：百万円)



## セグメント利益

(単位：百万円)



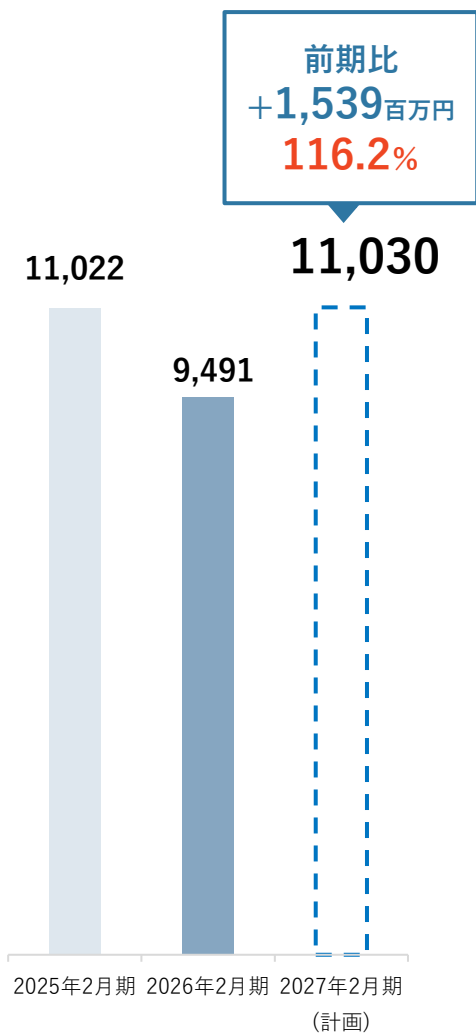
## 2026年2月期 実績



- 販売商品の絞り込みで受注棟数が減少したことにより、**売上高は前期比86.1%**となった。
- 販売価格の見直しにより売上総利益率が改善し、**セグメント利益は前期比113.5%**となった。

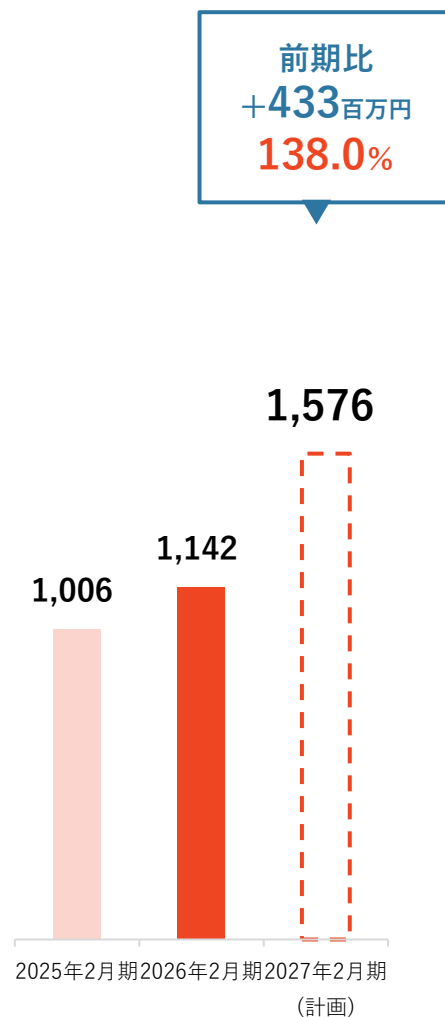
## 売上高

(単位：百万円)



## セグメント利益

(単位：百万円)



## 2027年2月期計画

売上高  
**11,030**百万円

前期比 116.2%

セグメント利益  
**1,576**百万円

前期比 138.0%

## 重点施策

- ① 受注拡大
- ② 工事品質の向上と工期短縮
- ③ 設計力強化及び原価圧縮
- ④ 千葉工場の生産性向上

1

## 認知度向上による集客力の拡大

- SNSやSEO対策による認知度向上で各情報源の集客数拡大

2

## 士業との協業拡大による成約率の向上

- 士業を中心としたステークホルダーであるセレエキスパートナーズ+との積極的な協業機会創出により成約率を向上させる

3

## 適正な価格設定による一棟単価と売上総利益率の向上

- 付加価値賃料実現に向けた適正な価格設定による一棟単価の向上
- 「My Style vintage」の商品力強化による売上総利益率の向上

## 1 アパート専門メーカーとして生産・施工のさらなる品質向上

- 高品質なアパートを供給するため協力業者との強固な関係を継続
- 着工から工事完了まで適切に品質検査へ対応することで施工品質を向上

## 2 建設現場システム化推進による業務効率向上

- システムにて施工現場、協力業者、現場入退場を管理
- 現場webカメラ設置にてリアルタイム現場管理と保全を実現し業務効率を向上

## 3 設計カンパニー連携強化による着工促進

- 建設・設計カンパニー間にて着工条件及び阻害要件を共有、連携強化して早期に阻害要件を解決し、着工までの業務期間短縮することで着工を促進

- 一級建築士12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							●						●			





## 協力業者関係強化【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・原価高騰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協力業者との関係を強化することで対応。



## 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業務効率向上や安全確保の観点から

- ① 施工管理台帳の電子化（グリーンサイト）
  - ② 施工現場情報のシステム一元管理（ANDPAD）
  - 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管理
- などを活用しIT化を加速。

1

## お客様目線による設計力と企画力の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図面の作成、外構計画では見栄え、セキュリティ、メンテナンスを配慮した計画を推進

2

## 東京ゼロエミと省エネ法 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、東京ゼロエミと省エネ法に適合する設計・仕様の確立を行い、東京ゼロエミと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

## 収益力の改善及び原価高騰の抑制

- 資材、設備における仕様や商品の見直し及び材料を支給材へ変更することにより原価削減を実施

4

## 施工品質及び現場での安全性の追求

- 建物の品質向上を目的とした検査体制の追求とともに、現場での安全体制の維持管理を実施

## 生産性向上によるコスト競争力強化

- 1
  - 業務工数の分析及び改善による設備稼働率（OEE）の向上
  - ルール・マニュアル改訂方法の簡素化による業務の有効性及び効率性の向上
  - 商品デザイン見直しによるボトルネック工程の改善

## 安全で働きやすい職場環境の実現

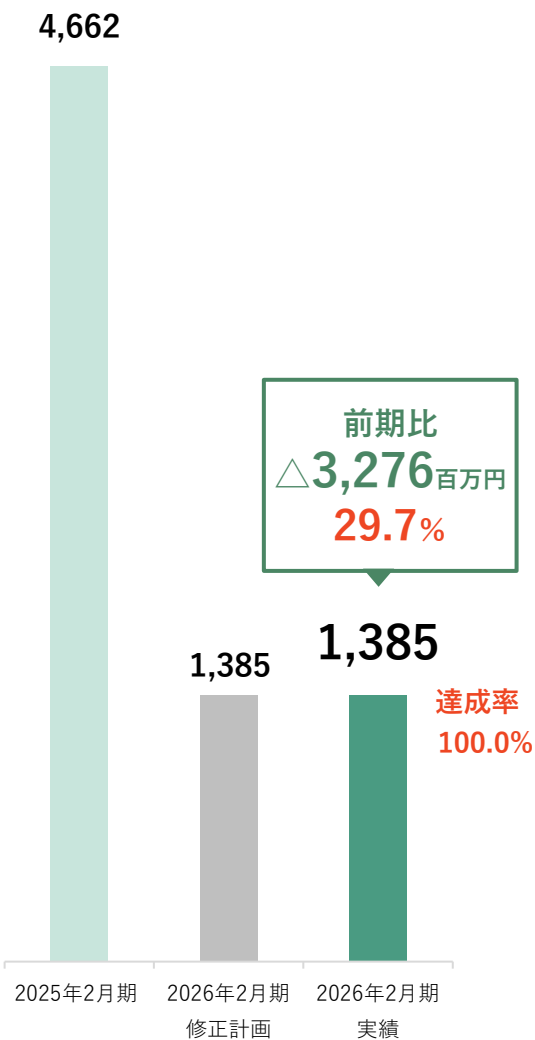
- 2
  - 安全衛生計画に基づく安全で快適な職場づくりの推進
  - 福利厚生（特定検診・溶接ヒューム健診・振動健診）の確実な実施による健康維持
  - 危険予知（KY）活動及び安全パトロールの確実な実施による休業災害ゼロの実現

## 人財育成による強い現場づくり

- 3
  - 内部統制活動計画に基づくコンプライアンス意識及び自立した内部統制の醸成
  - ジョブローテーションによる多能工人財の育成
  - 品質管理（QC）活動並びに改善提案制度の充実による改善風土の醸成

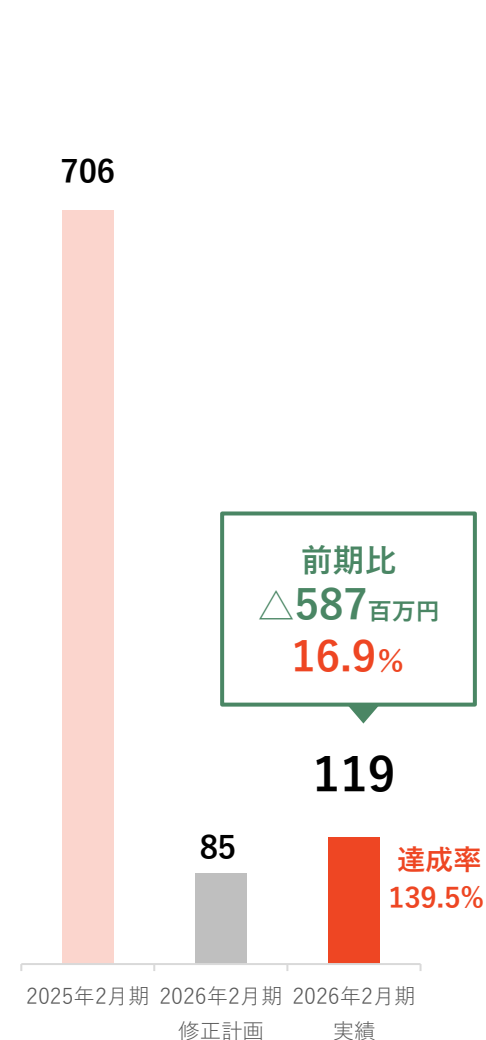
## 売上高

(単位：百万円)



## セグメント利益

(単位：百万円)



## 2026年2月期 実績

売上高  
**1,385**百万円

前期比 29.7%

セグメント利益  
**119**百万円

前期比 16.9%

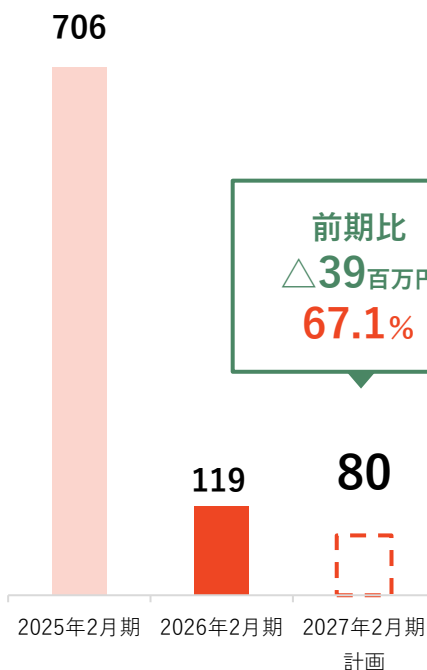
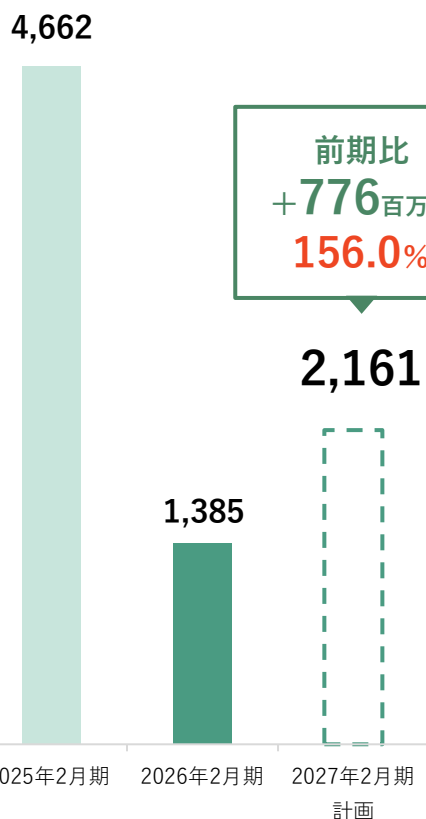
- 金利上昇等による市場環境の変化が富裕層の投資心理に影響を与え、顧客の顕在化に苦戦した。
- 優良エリア組成物件の供給を積極的に行ってきたが、土地・建物の原価高騰や金利上昇に伴う他の金融商品との利回り差縮小等の影響を受け、予定していた物件の販売が計画通りに進まなかったことから、前期比で減収・減益となった。

## 売上高

(単位：百万円)

## セグメント利益

(単位：百万円)



## 2027年2月期 計画

売上高  
**2,161**百万円

前期比 156.0%

セグメント利益  
**80**百万円

前期比 67.1%

## 重点施策

- ① m<sup>2</sup>あたりの賃料バリューを最大化するため新空間設計の導入
- ② 優良資産形成としての物件魅力向上
- ③ 地方銀行の東京支店との関係強化による地方富裕層の掘り起こし
- ④ 自主企画による資産性重視富裕層の掘り起こし (B to Cスキーム確立)
- ⑤ 組成基準の改定による資産性と事業性のバランス考慮

## m<sup>2</sup>あたりの賃料バリューを最大化する

1

- ・新空間設計の導入によるm<sup>2</sup>あたりの賃料の最大化を図り、資産性に事業性を補完することにより、市況の変化に対応した物件の魅力向上を図る
  - ・敷地対応力の柔軟な設計力を駆使し、幅広くポテンシャル用地の仕入れを強化
  - ・柔軟な管理サポートを付帯し、ニーズに対応した長期安定経営を提供する
- 【新空間設計のコンセプト】
- ・親密なふたりの毎日に“ゆとり”と“うるおい”を
  - ・「ワリキリ」と「コダワリ」で実現するONとOFFの切り替えのある暮らし
- 【アイテム】 アトリエ・スライディングウォール・ショーケース・シューズインクローゼット

27年2月期  
供給予定物件

Fwin suite  
ファインスイート



アトリエ



ショーケース



ヌック



ON



OFF

スライディングウォールがつくる最適空間

2

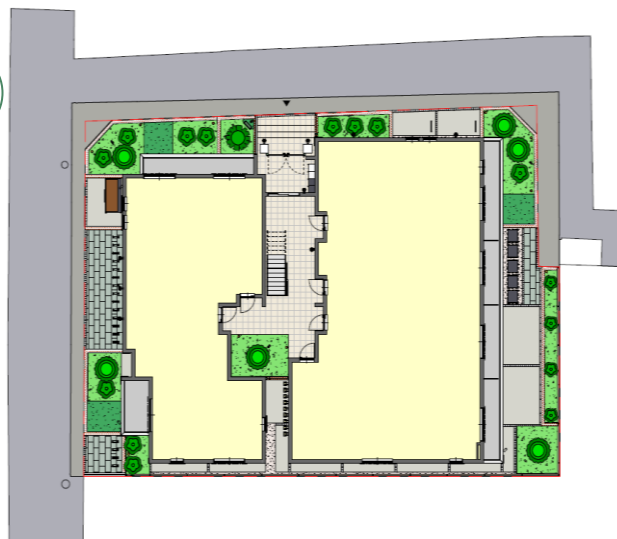
## 優良資産形成としての物件魅力を向上させる

- ・ 優良住宅地の仕入れによる、資産の将来価値魅力を創造
- ・ 土地の形状に合わせた敷地全体計画の最適解を図り、地域と共生する
- ・ ゲスト（入居者）の生命や暮らしを守る、耐震等級3のレジリエンス性能

### 【用地選定と設計概念】

- ・ 城南・城西エリア
- ・ 駅徒歩8分以内
- ・ 優良な住宅地
- ・ 200㎡以上
- ・ バランスよく緑地を配置
- ・ 赤煉瓦調の重厚な外観

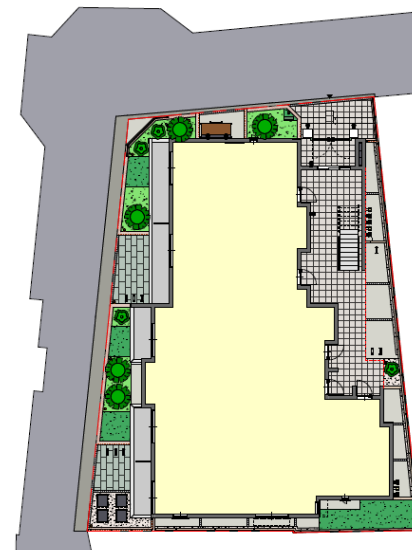
27年2月期  
供給予定物件



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



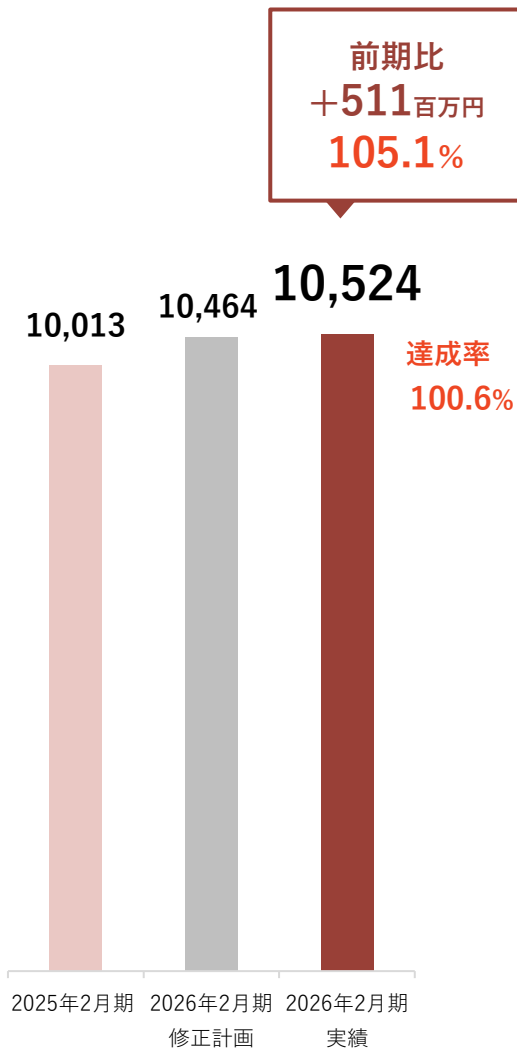
My Style vintage 羽根木の森  
京王井の頭線 新代田駅 5分



My Style vintage 阿佐ヶ谷南  
JR中央線 阿佐ヶ谷駅 4分

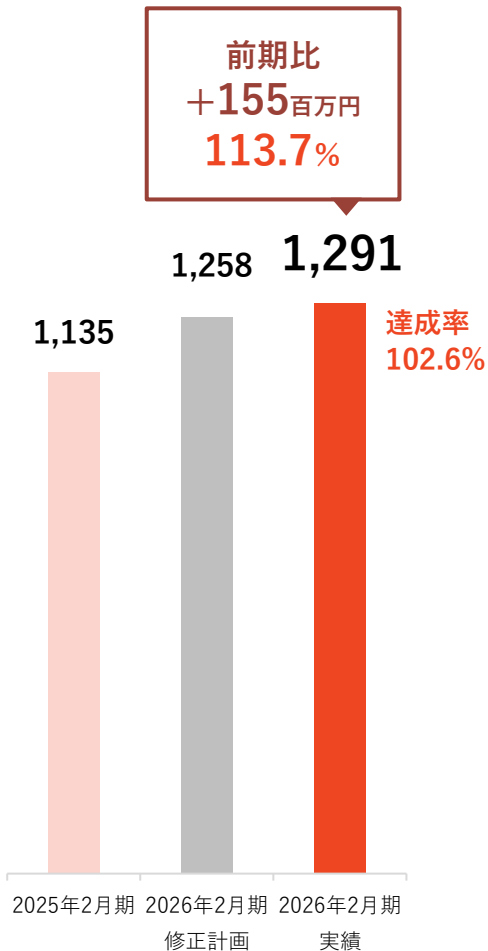
## 売上高

(単位：百万円)



## セグメント利益

(単位：百万円)



## 2026年2月期 実績

売上高

10,524百万円

前期比 105.1%

セグメント利益

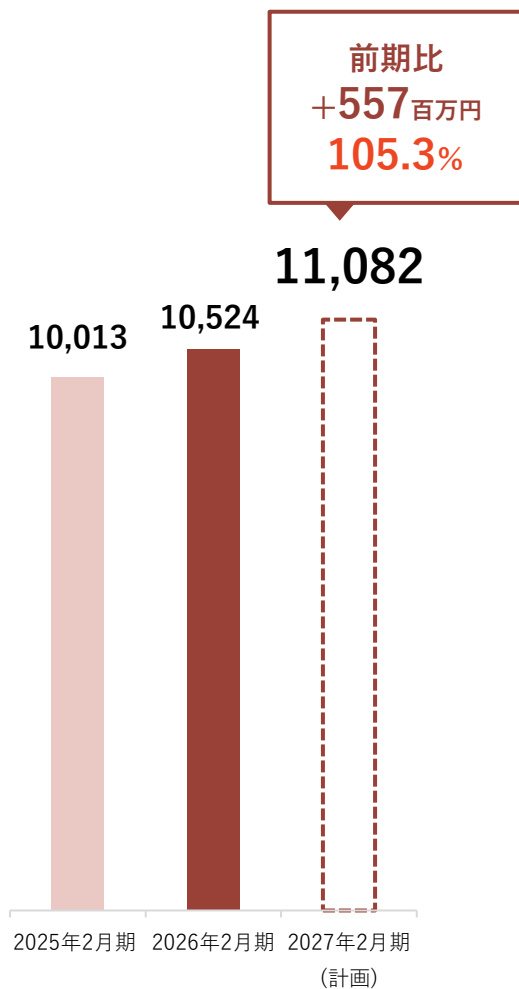
1,291百万円

前期比 113.7%

- ・ 自社新築物件の管理受託数増加**  
 賃貸住宅事業と建築受注前同行営業の継続強化による管理受託数の前期比増加
- ・ 専任仲介業者との業務連携**  
 市場動向を反映した、入居者入替時の賃料アップ入居契約が順調に推移。入居率も前期比増加
- ・ 堅調なリフォーム（延長保証）受注**  
 築20年目の再延長保証制度の活用による、建物延長保証工事の受注が堅調

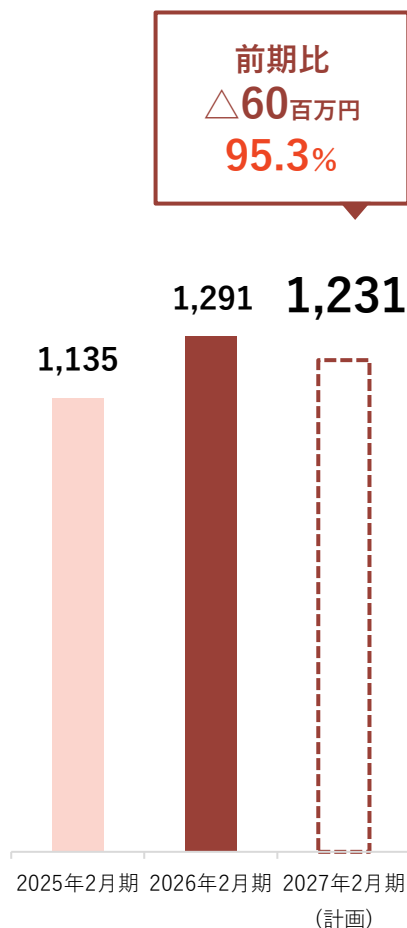
## 売上高

(単位：百万円)



## セグメント利益

(単位：百万円)



## 2027年2月期 計画



## 重点施策

- ① 社内カンパニー間の協業強化による管理戸数の維持・拡充
- ② 協力業者との協業強化と新規業者採用による業務体制の強化
- ③ 新たな収益事業への取り組み
- ④ 貸貸管理システム入替と業務フローの見直しによる生産性向上
- ⑤ 業務品質向上に向けた統制機能の強化

※2027年2月期セグメント利益は、貸貸管理システム入替関連費用及び貸貸保証事業の販売商品変更による一時的な手数料減少が影響

## 1 社内カンパニー間の協業強化による管理戸数の維持・拡充

- ・アセットマネジメントカンパニーと建築受注時の顧客交渉前から積極的に営業参加することで、建築受注のサポート、管理受託数の増加につなげる
- ・開発カンパニーと仕入れ物件の販売に向けた物件最適化や利回り確保への協力推進により、優良な管理戸数の確保につなげる

## 2 協力業者（専任仲介/定期清掃/修繕業者）との協業強化と新規業者採用の推進による業務体制の強化

- ・専任仲介業者：主要ターミナル業者の拡充と入居者入替時の賃料アップ改定促進に向けた積極的な取組み
- ・定期清掃/修繕業者：原価削減、業務スピードアップを目的とした、新規業者の拡充により、ゲスト/オーナーさま満足度向上につなげる

## 3 新たな収益事業への取り組み

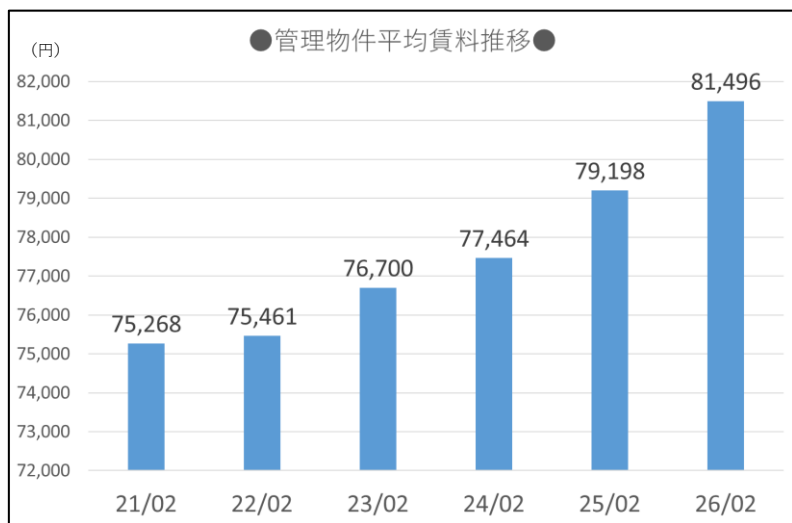
- ・管理オーナーさま所有の他社施工物件をターゲットとした、大規模修繕工事の獲得推進により、オーナーさまの資産価値向上に寄与する
- ・手数料ビジネスの更なる推進（保険代理店業務やストック戸数から派生する手数料の獲得 ※電力会社紹介手数料他）

#### 4 賃貸管理システムの入替と業務フロー見直しによる生産性向上

- ・ 2027年2月期での賃貸管理システムの入替により、複数に分かれた業務システム運用を1本化し、業務効率を向上させる
- ・ 賃貸管理システム入替とあわせて業務フローの見直しも行い、業務精度の向上を実現する

#### 5 業務品質向上に向けた統制機能の強化

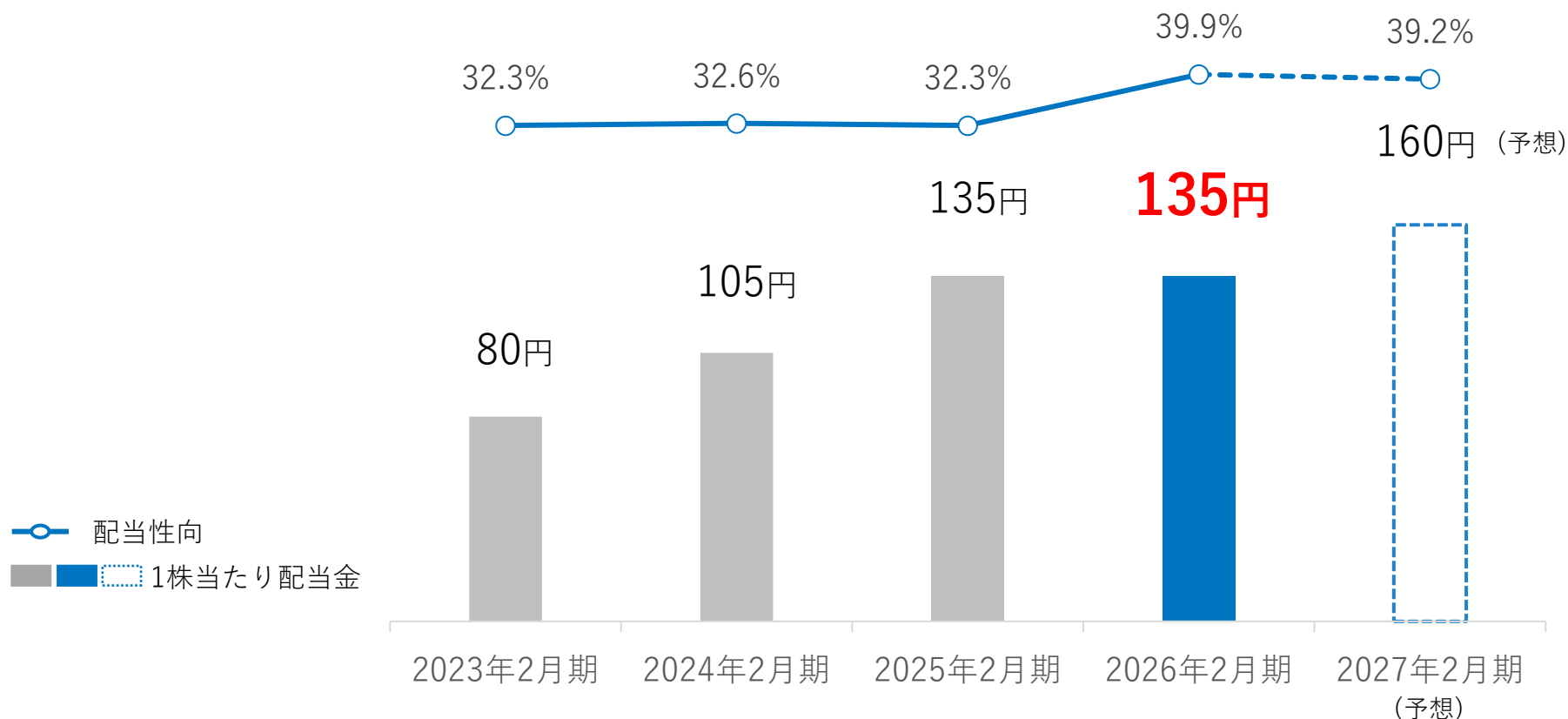
- ・ 各協力業者の業務品質向上に向け、業務・施工マニュアル整備と担当者研修の促進
- ・ 賃貸管理システム入替時の業務フローの見直しとあわせ、業務のチェック機能を再点検し、リスクの低減を図る

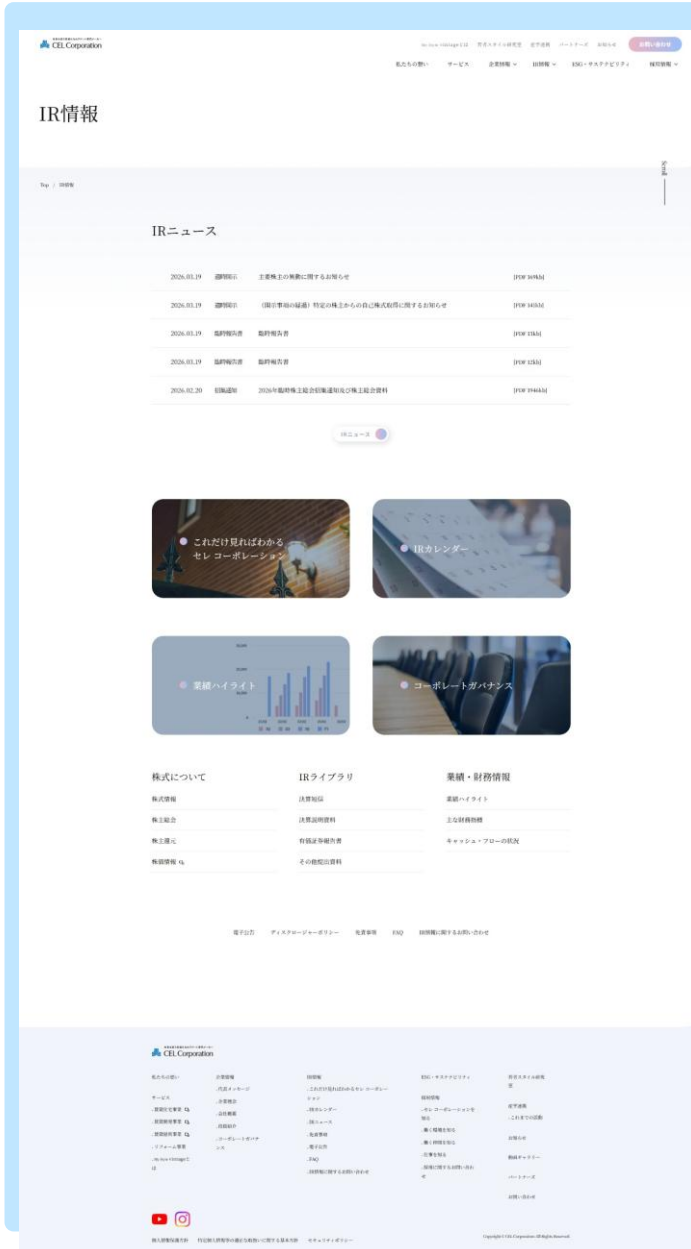


# 株主還元

# 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40%**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。





”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**社会に貢献する持続企業**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
- 

CEL 未来戦略

---

【セレ アカデミー】次世代経営者の育成

---

当社の ESG 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
2019/2	Feel TypeやFusion Typeの特長を生かしたパワーカップル向け新空間設計Fwin Type誕生
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
2025/2	Fwin Typeにヌックやアトリエなど親密なふたり暮らしのための新空間設計Fwin suiteが誕生
2026/3	「健康経営優良法人2026」の認定を取得（9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「ちばりサーチパーク」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



35歳～40歳のパワーカップル

Fwin Type

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。

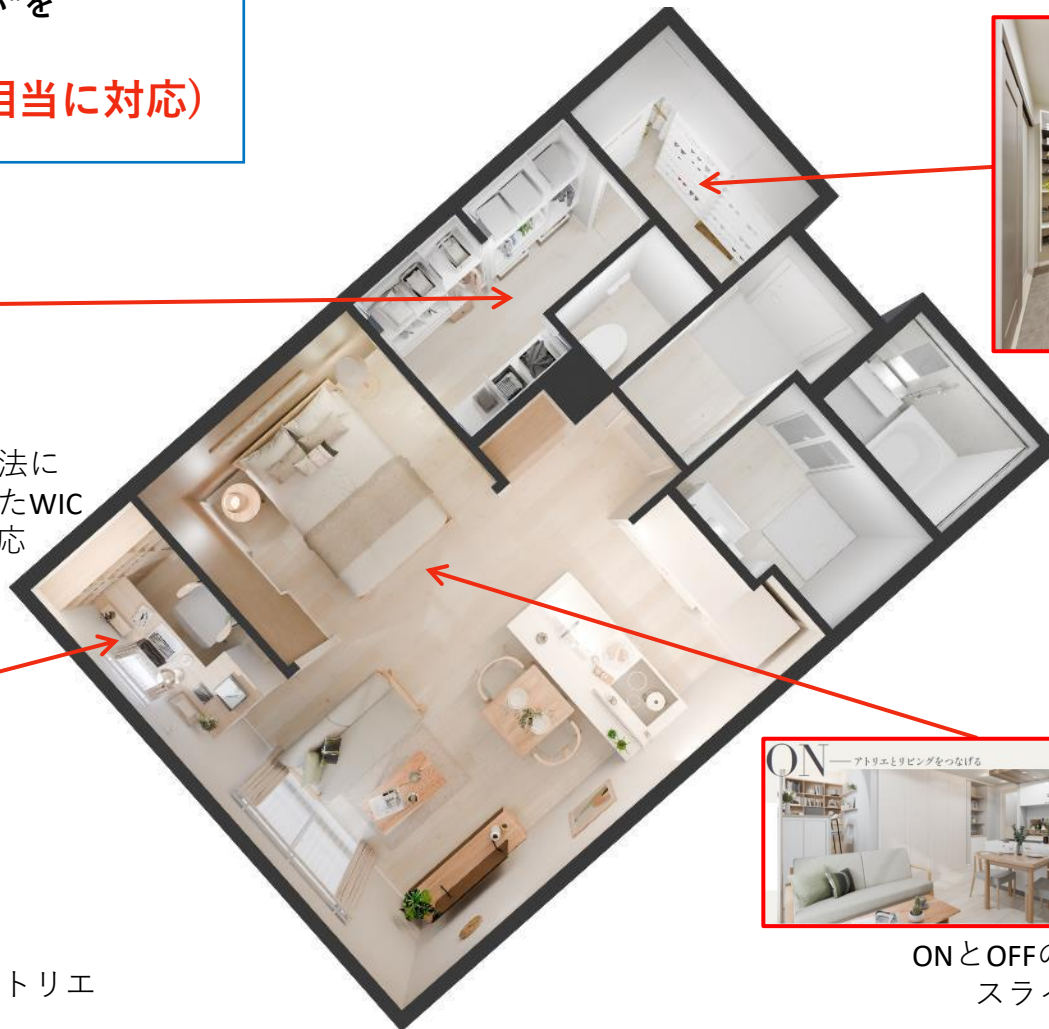
## Fwin suite

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



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。

「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



『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)



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



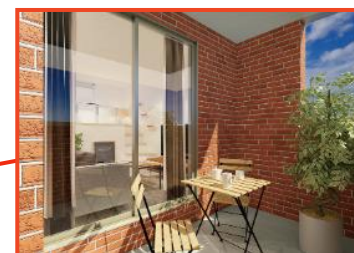
折上げ天井で空間を確保

「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



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*



“極上のひとり空間”アトリエ

ヌック

*Nook*



“額に入れて飾りたい”ヌック

マルチスペース

*Multi space*



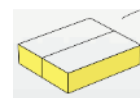
大容量収納＋多機能スペース

# Feel Type

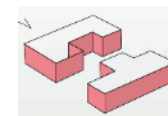
くつろぐ、たべる、ねむる、  
それぞれの「場」をつくる  
『ワンルームを1LDKへ』という発想

(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」

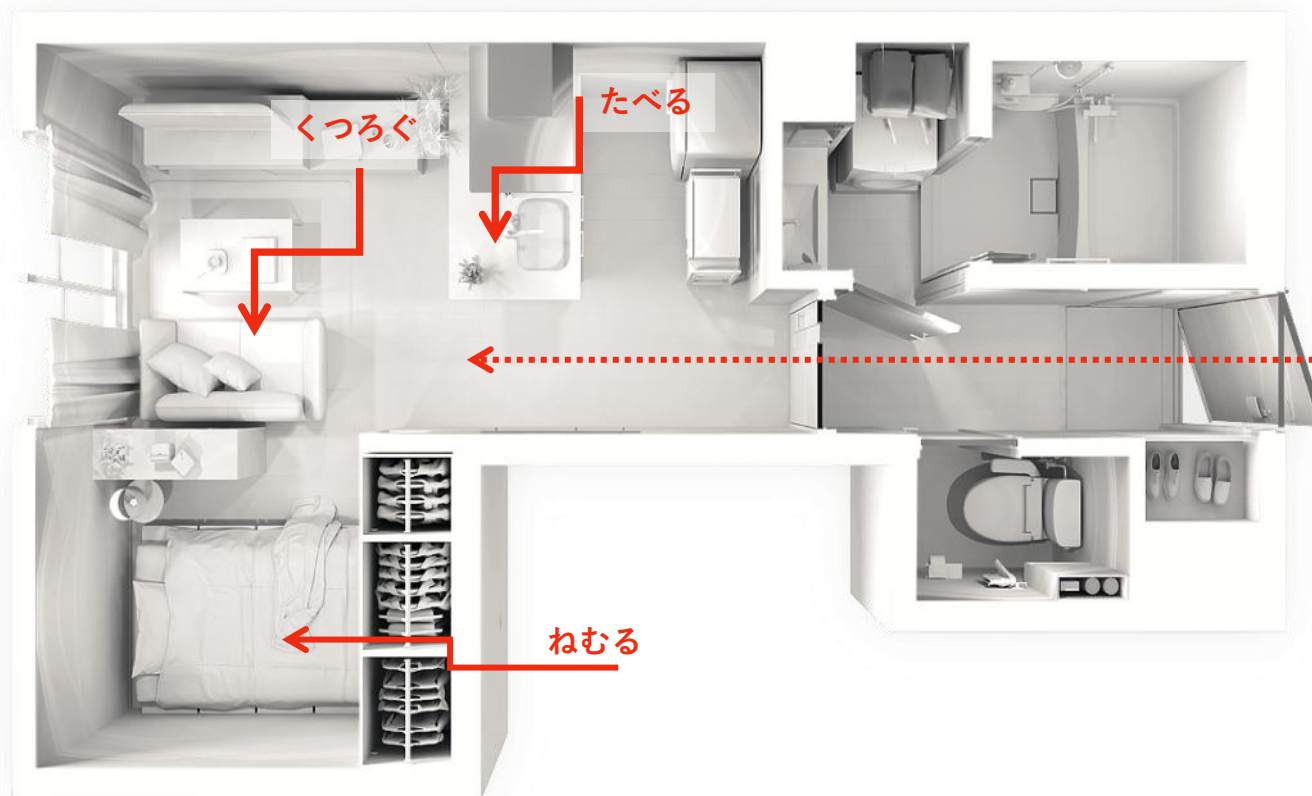


従来型の空間



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

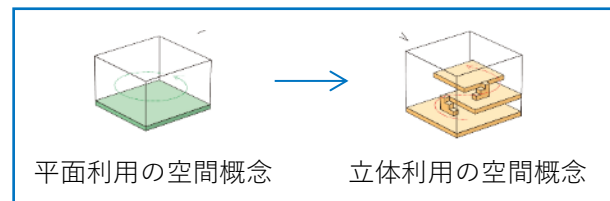


玄関から  
ベッドスペースが  
見えないレイアウト

# 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

折り上げ天井により  
天井高を確保

使い方は自由自在  
マルチスペース

掘り込み床により  
天井高を確保

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

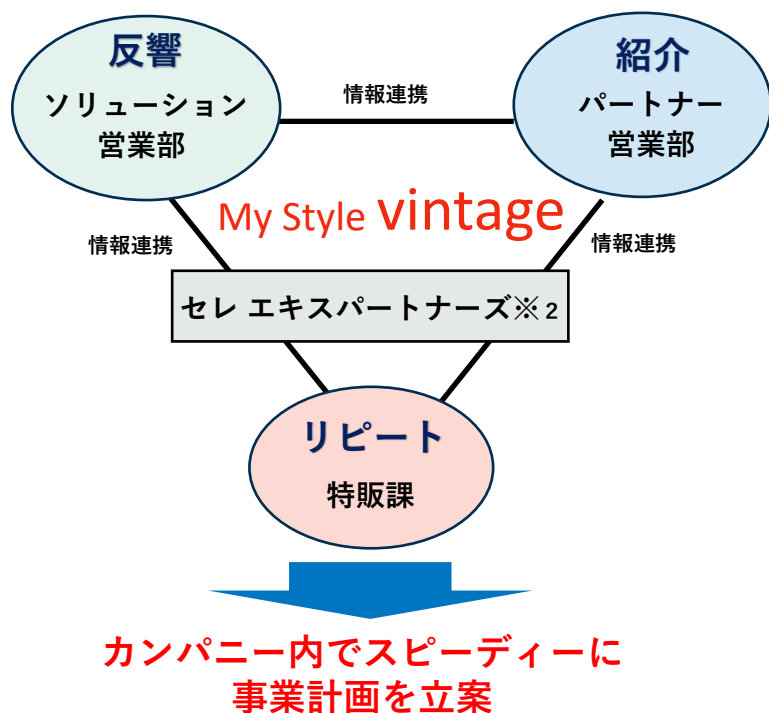
新空間設計「Fwin suite (ファインスイート)」をオーナーさまやゲストの皆さまに深くご理解いただくことを目的に、本社併設のショールームを2025年7月12日にリニューアルオープンしました。



# 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84%**※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（2026年2月末時点）

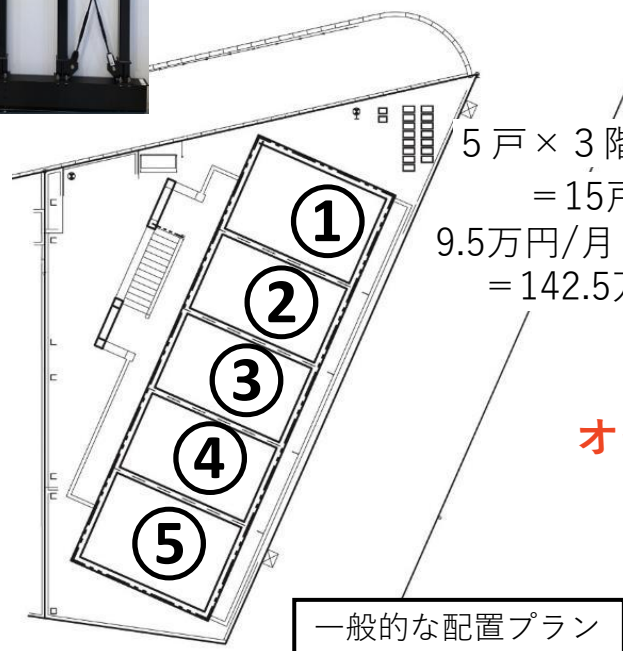
※2：当社が発足した会員組織。主な活動として顧客紹介及び商談サポート、イベント協業を行う

- **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ﾌﾞﾚｰｽ※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。**



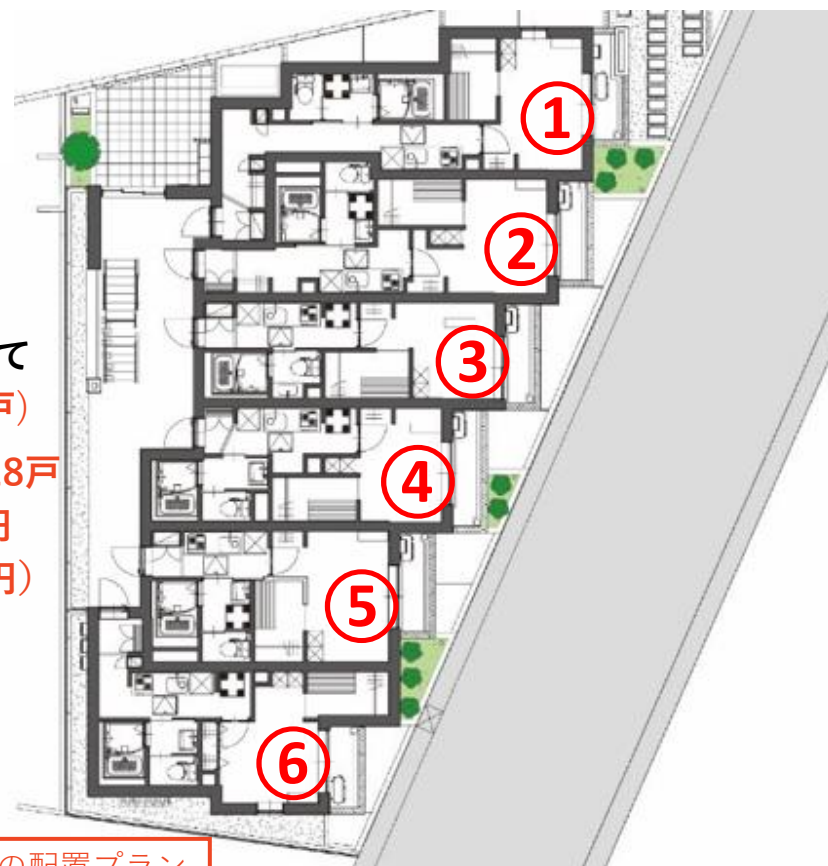
※1 当社調べ  
 ※2 Wﾌﾞﾚｰｽ  
 スリムな壁に上下2段のﾌﾞﾚｰｽ(補強材)を配置  
 コンパクトサイズでありながら高い耐久性を有する。  
 (写真右。写真左は通常品)



5戸×3階建て  
 =15戸  
 9.5万円/月×15戸  
 =142.5万円

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20 $\mu$ ・**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

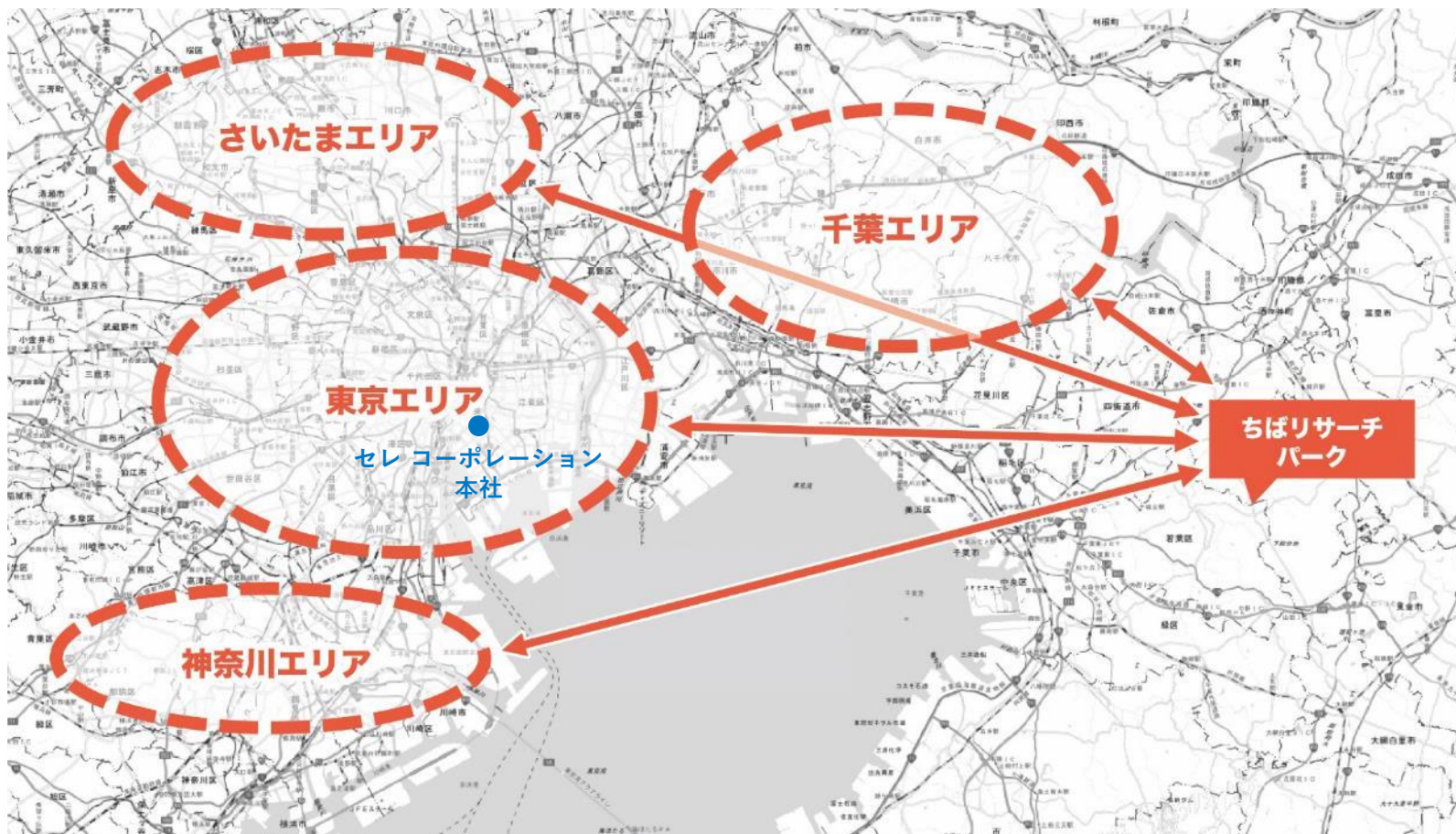


国土交通大臣指定の認定機関の  
審査基準をクリアし、  
**4つの認定・認証を取得**



※：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

※自社製品限定



MS  
CM018

製造工程概要図

	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)	
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)						施工現場

## 厳正な検査体制

## 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



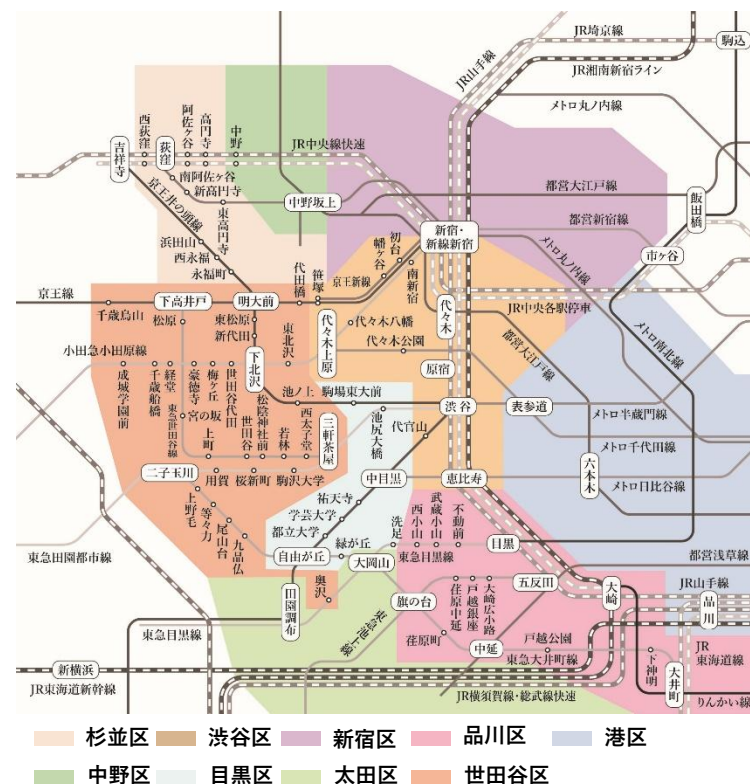
休憩室の増設



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・城西エリアの4億～8億レンジの不動産市場。**
- **駅チカ（最寄り駅から徒歩約8分以内）、200㎡以上の土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。**



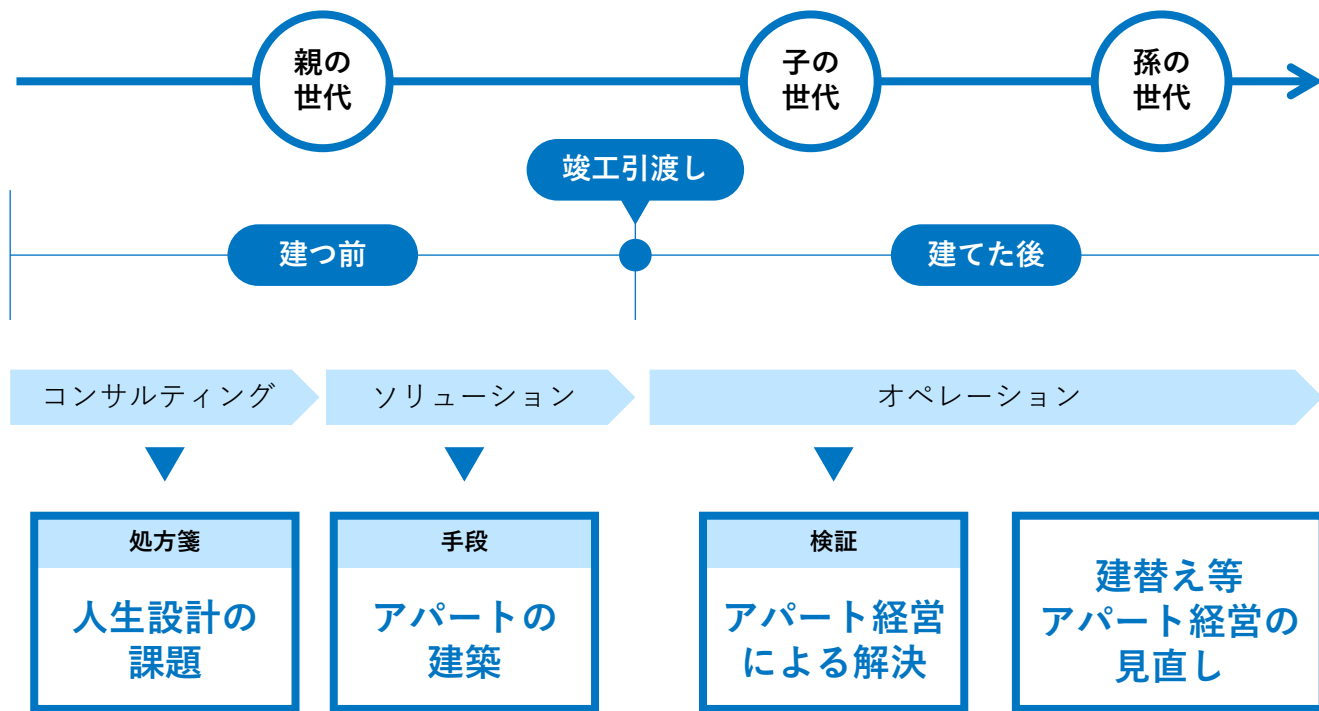
My Style vintage 梅ヶ丘

# 事業概要：貸貸経営事業

- 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67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

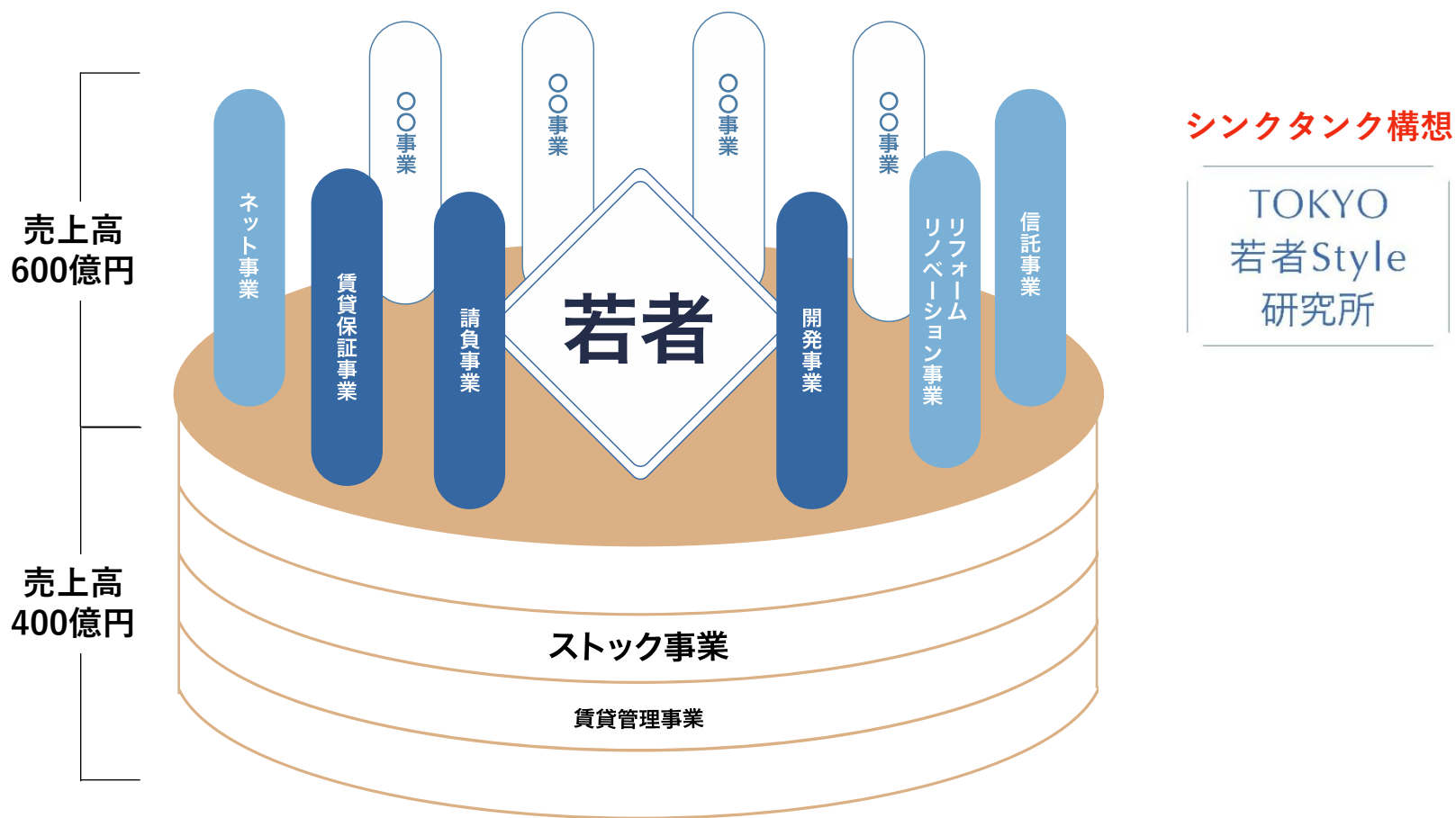
1都3県に  
9社21拠点を  
展開中



# CEL未来戦略

# 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

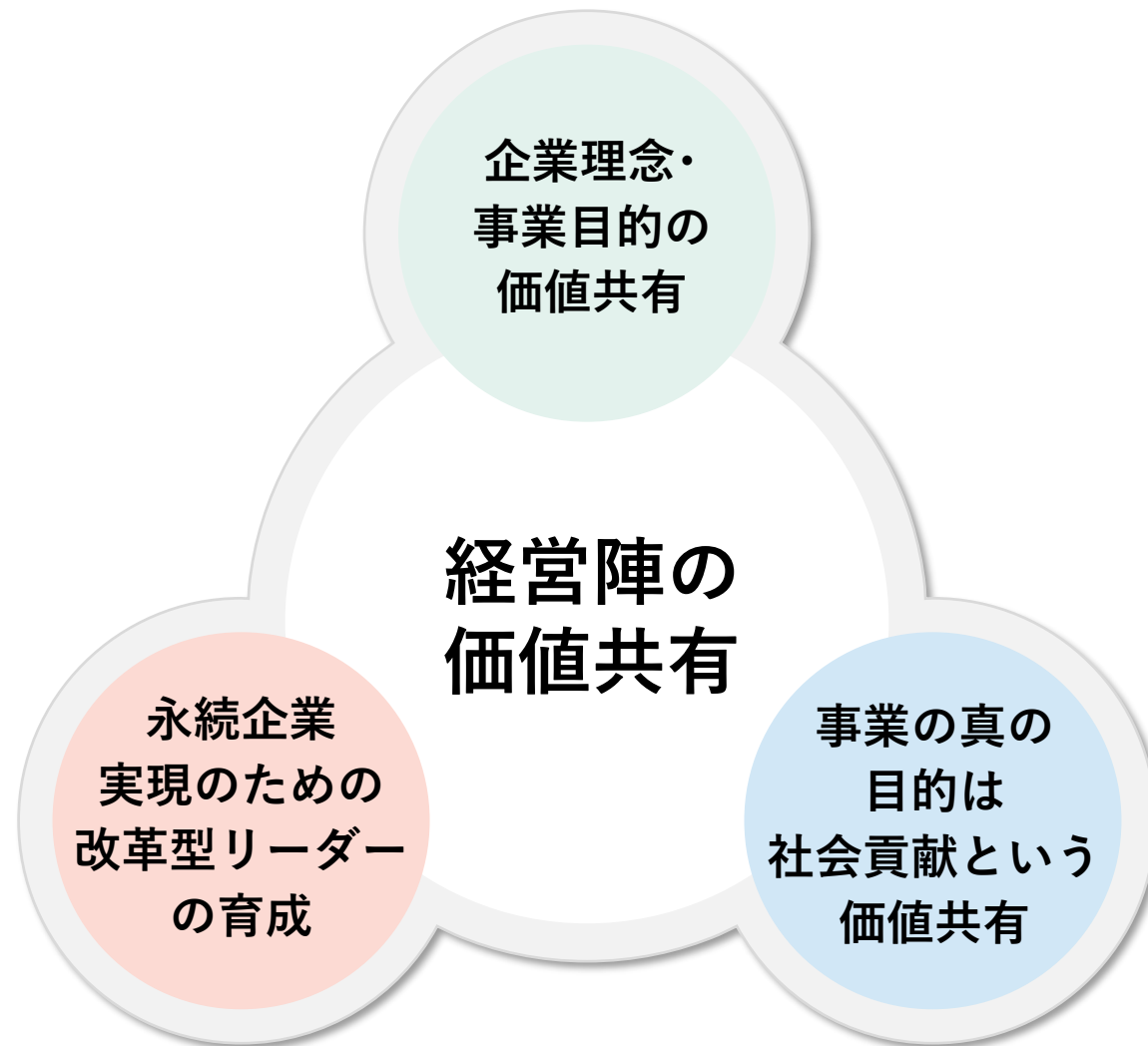
TOKYO  
若者Style  
研究所



# 【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



事業を永続させるため、次世代の経営陣を育成する  
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

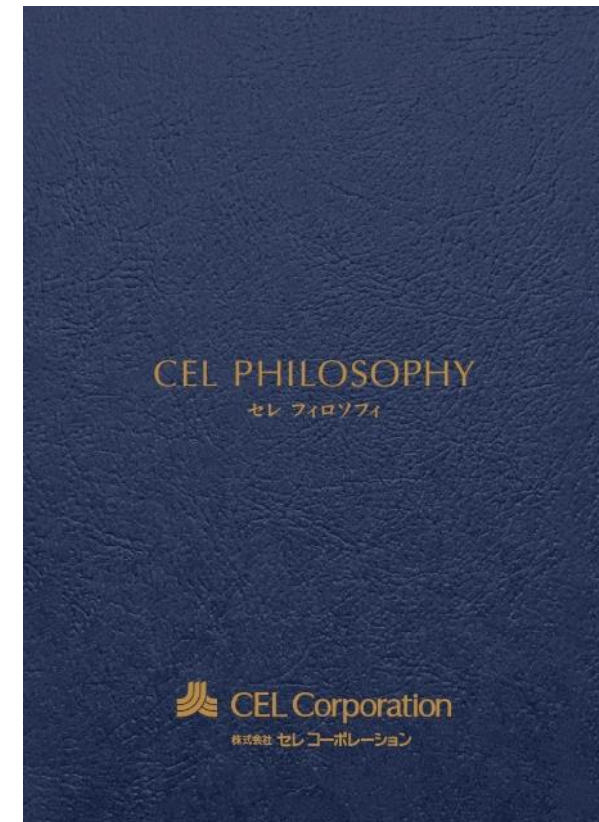
③ 市場に直結した部門別採算制度の確立

- 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、**事業永続に必要な経営哲学**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。



2026  
**健康経営優良法人**  
KENKO Investment for Health  
中小規模法人部門

## 「健康経営優良法人」9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、9年連続（2026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」8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、8年連続（2025年）で「健康優良企業認定（金の認定）」をいただきました。



## 心身ともに社員の健康を目指す

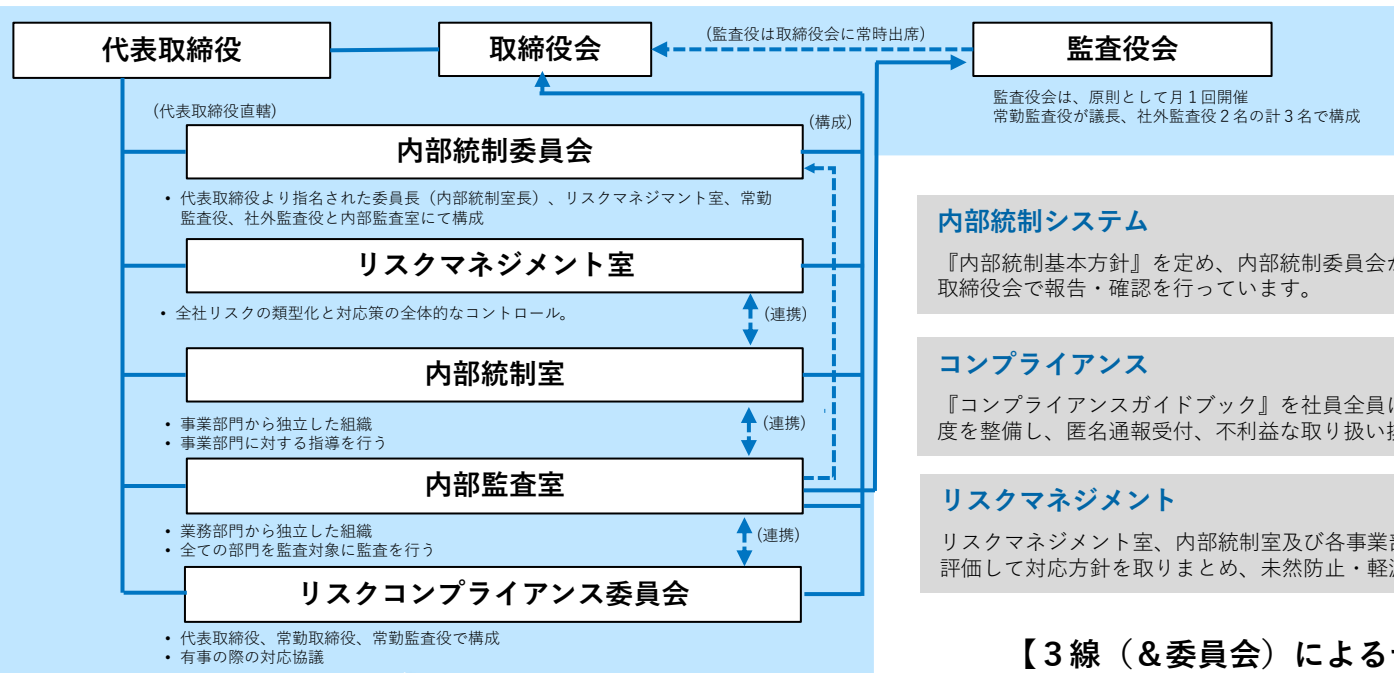
全社員を対象とした、人間ドックの受診、インフルエンザの予防接種のほか、病気発見時の治療費をフォローする医療保障保険の導入など、社員の心身の健康向上のため様々な取り組みを行っています。また、ワークライフバランスに配慮し、20時でのパソコンの強制的なシャットダウンや、業務に合わせた時差勤務など、仕事の時間とプライベートの時間のメリハリをつけることを推進し、全社で健康経営に取り組んでいます。

- 20時PC強制シャットダウン
- 健康診断の実施
- 健康研修
- インフルエンザ予防接種
- 産業医による健康指導
- ストレスチェック

# 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、リスクマネジメント室、内部統制室、内部監査室が連携する体制

## 【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。

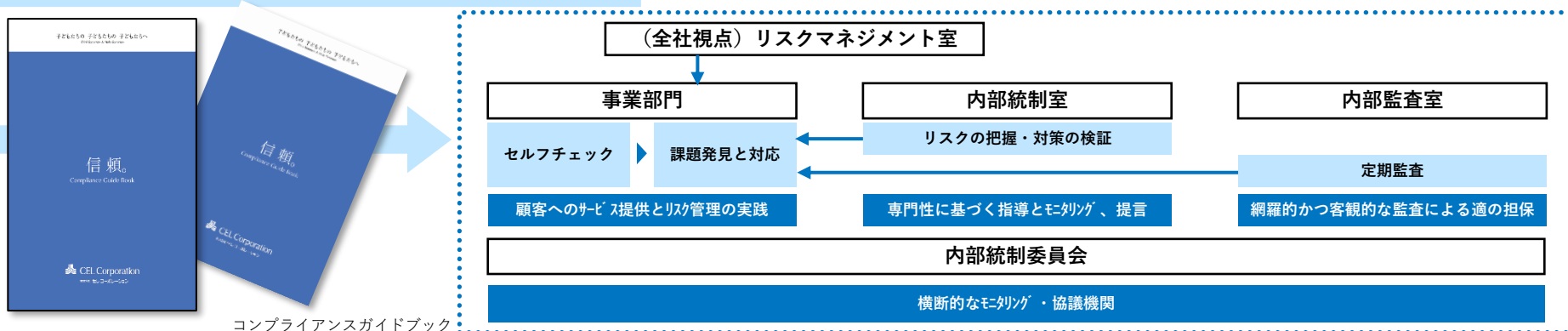
### コンプライアンス

『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

リスクマネジメント室、内部統制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。