

|| 企業調査レポート ||

セレコーポレーション

5078 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年5月31日(金)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2024年2月期の業績概要	01
3. 2025年2月期の業績見通し	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. CEL 未来戦略	05
4. セレ アカデミー	06
■ 事業概要	08
1. 賃貸住宅事業	08
2. 賃貸開発事業	09
3. 賃貸経営事業	10
4. 同社の強み	11
■ 業績動向	12
1. 2024年2月期の業績概要	12
2. セグメント別の業績概要	13
■ 今後の見通し	14
1. 2025年2月期の業績見通し	14
2. セグメント別の業績見通し及び重点施策	15
■ 成長戦略	18
1. 「ビジョン 2030」の策定	18
2. 全社戦略	18
3. 重点施策	19
4. 投資計画	19
5. 人的資本経営	20
■ ESG への取り組み	21
■ 株主還元策	22

要約

コロナ禍前の水準を超え、売上高・経常利益ともに過去最高を達成。 好調な業績を背景に期末配当金の増配を発表

1. 会社概要

セレコーポレーション<5078>は、土地有効活用のコンサルティング、自社開発物件から賃貸経営までワンストップで行うビジネスを強みとする「アパート専門メーカー」である。東京圏（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）・若者たち・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る。アパート経営に関するコンサルティング及びソリューション提供を行う賃貸住宅事業、不動産の開発・販売を行う賃貸開発事業、アパートの管理受託によるプロパティマネジメント業務を行う賃貸経営事業を展開し、「アパート専門メーカー」として、各事業部門で高い専門性と技術力を発揮している。また、子会社の（株）セレレントパートナーズでは、賃貸アパートの入居者に対する不動産賃貸保証業務を行っている。

2. 2024年2月期の業績概要

2024年2月期の連結業績は、売上高 23,103 百万円（前期比 8.1% 増）、営業利益 1,637 百万円（同 32.8% 増）、経常利益 1,658 百万円（同 32.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,109 百万円（同 30.0% 増）となった。好調な賃貸開発事業が全体の業績をけん引し、売上高・経常利益ともに過去最高を達成した。期末配当金については、好調な業績を背景に直近の配当予想より 25.0 円増配の 1 株当たり 105.0 円とした。賃貸住宅事業では、新規情報源の開拓や原価高騰への対策、新商品販売に向けた取り組みなどに注力した。賃貸開発事業では、新規仕入物件の空間設計仕様の改善や「東京ゼロエミ住宅（高省エネ性能）」仕様の採用などを行った。賃貸経営事業では、管理戸数の増加やオーナーの満足度向上に努め、高水準の入居率を維持した。加えて、2024年2月期末時点の KPI については、建築実績累計が 2,778 棟（前期末比 75 棟増）、経営基盤の強化を示す管理戸数が 12,314 戸（同 271 戸増）と堅調に推移しているほか、収益の安定性を示す入居率は 98.5%（同 0.1 ポイント増加）と高水準を維持し、持続企業として底堅い成長を継続していると弊社では見ている。

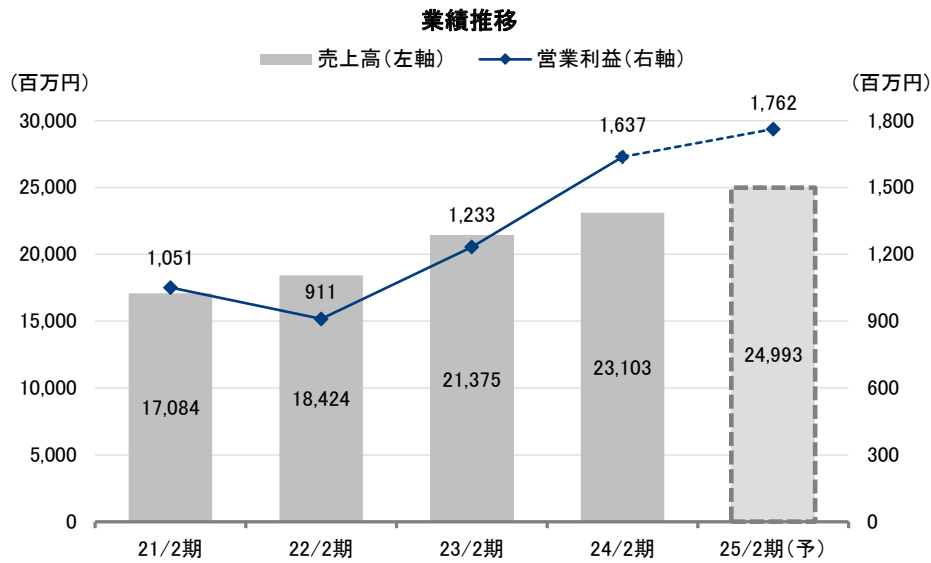
3. 2025年2月期の業績見通し

2025年2月期の連結業績は、売上高 24,993 百万円（前期比 8.2% 増）、営業利益 1,762 百万円（同 7.6% 増）、経常利益 1,764 百万円（同 6.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,187 百万円（同 7.1% 増）としている。長期経営ビジョン「ビジョン 2030」の実現に向け、差別化と付加価値の提供を目指し、各事業で取り組みを強化する。賃貸住宅事業では、当社旗艦ブランド「My Style vintage」の販売に一層注力するほか、新規紹介先の開拓と関係強化、環境配慮型アパートの提案強化を行い、原材料費高騰に対する原価低減策を推進する。賃貸開発事業では、安定的な成長を目指し取引先との連携強化、賃貸経営事業では、賃貸住宅事業及び賃貸開発事業との協働強化により管理戸数の増加に注力する。また、次世代の経営者育成、働き方改革の推進、デジタル化推進など、人的資本経営と業務効率化に向けた投資を継続して行っていく。足元の販売状況は堅調に推移しており、成長投資は予算の範囲内で進捗していることから、通期計画達成の蓋然性は高いと弊社では見ている。

要約

Key Points

- ・「アパート専門メーカー」として、東京圏・若者たち・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
- ・2024年2月期は賃貸開発事業の好調が業績に大きく寄与、売上高・経常利益ともに過去最高に
- ・2025年2月期業績予想は増収増益見込み、長期経営ビジョン「ビジョン2030」の実現に向け各事業での取り組みを強化する



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「子どもたちの子どもたちの子どもたちへ」を企業理念に掲げ、持続可能な安定的成長を目指す

1. 会社概要

同社は、土地有効活用のコンサルティング、自社開発物件から賃貸経営までワンストップで行うビジネスを強みとする「アパート専門メーカー」である。東京圏・若者たち・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る。企業理念に「子どもたちの子どもたちの子どもたちへ」を掲げており「日本の、そして地球のよりよい未来をつくるために、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持続企業でなければならない」と考えている。事業目的は「ゲスト（入居者）に最高の笑顔と感動を届け続ける」「社員一人ひとりの幸せの総和が企業価値」とし、持続可能な安定的成長を経営方針としている。企業理念や事業目的の理解・浸透を図り、社員一人ひとりの日常業務に紐づけ、リスクの高い性急な成長路線を志向したり、いたづらに規模を追うことではなく、身の丈に合った堅実経営を貫き持続企業を目指している。

同社のコーポレートシンボルマークは、『「人」は一人より二人、二人より三人と寄り添い協調し、協力し合うことによりその「財」をきらめかせることができる』という考えの下、新しい価値を生み出す人財と人財の融合を象徴している。メインカラーのブルーは、雲ひとつなく澄み渡る晴天の色であり、天を指し示し常にチャレンジを忘れず飛躍を目指す姿を示したフォルムとともに、無限の未来や可能性を象徴している。

コーポレートシンボルマーク



出所：同社ホームページより掲載

会社概要

2024年2月期末時点の本社所在地は東京都中央区、資産合計は24,182百万円、資本金は447百万円、自己資本比率は80.4%、発行済株式数は3,491,900株（自己株式94,934株含む）である。

2. 沿革

同社は、2002年12月ニツセキハウス工業（株）より、工業化住宅等の首都圏の営業権及び福岡工場を譲り受け、建築請負事業を開始した。2006年9月、賃貸経営事業の元となる（株）デ・リードと共同株式移転方式により持株会社を設立し、その後2009年1月に吸収合併した。2011年12月にはセレントパートナーズ（現 連結子会社）を設立し、賃貸保証事業を開始した。2013年1月には、来店型営業へのシフトに当たり、顧客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した。2020年10月の千葉工場本格稼働による福岡工場閉鎖、2021年12月の中国子会社の売却により、経営資源を東京圏に集中させた。

2021年3月にアメーバ経営の本格運用を開始し、経営判断の迅速化と事業別損益の明確化を目的に機能別から事業別へ組織変更を実施した。2022年3月に東京証券取引所第2部に上場し、同年4月の同市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行した。また、同年11月には、千葉工場にて品質マネジメントシステムの国際規格「ISO9001」の認証を取得した。

2023年5月には、代表取締役の神農雅嗣（じんのまさつぐ）氏が、社長執行役員から会長執行役員最高経営責任者に、取締役であった山口貴載（やまぐちたかのり）氏が、常務執行役員から社長執行役員最高執行責任者として、新たに代表取締役に就任した。また、組織体制において、事業部制を発展的に解消し機能別に見直しを実施し、新たに6つの本部体制とした。取締役（役付執行役員）は各事業の執行から持続企業のための改革推進を担い、執行役員が各本部の責任者（本部長）として業務執行にあたることで、経営と執行を分離しガバナンスの強化を図る。

さらに、今期スタートの2024年3月より、本部制からカンパニー制に移行し、各カンパニーの採算や運営面において独立性をさらに高め、収益力の改善と生産性の向上に取り組んでいる。

セレコーポレーション | 2024年5月31日(金)
 5078 東証スタンダード市場 | <https://www.cel-co.com/ir/>

会社概要

沿革

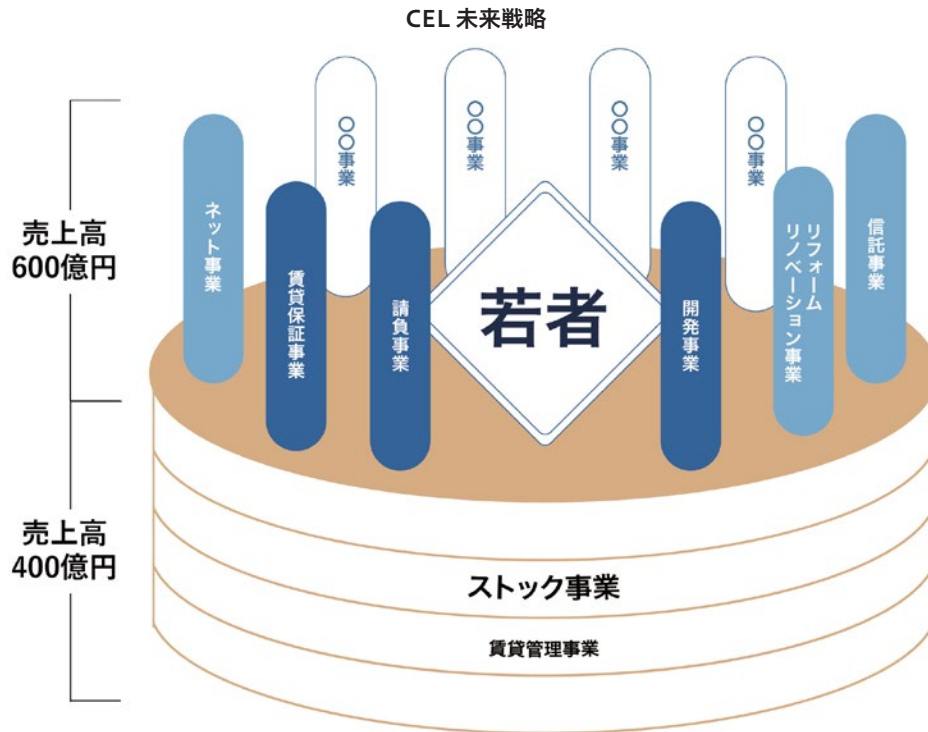
年月	概要
1993年 8月	デトム販売(株)を創業し、分譲マンションの販売業務を開始
1996年10月	社名を(株)デ・リードエステートに商号変更 (株)デ・リードコミュニティを設立、不動産賃貸業務を開始
2002年11月	社名を(株)セレコーポレーションに商号変更
2002年12月	ニツセキハウス工業(株)より、工業化住宅等の首都圏の営業権及び福岡工場を譲り受け、建築請負事業を開始 中国浙江省寧波市の寧波日積住宅工業有限公司を譲り受け、中国賃貸事業を開始
2006年 9月	(株)デ・リードと共同株式移転方式により、子会社の事業管理を目的とする持株会社(株)デ・リード&セレホールディングスを設立。傘下に同社、(株)デ・リード、賽力(中国)有限公司を置く
2009年 1月	(株)セレグループホールディングス(旧(株)デ・リード&セレホールディングス)、(株)セレプロパティサービスを同社に吸収合併
2011年11月	「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」を発売開始
2011年12月	(株)セレントパートナーズ(現 連結子会社)を設立し、賃貸保証事業を開始
2013年 1月	本社を東京都中央区京橋に移転
2013年 5月	住空間を三次元の発想で開発した新空間設計「Fusion Type」を発売開始
2017年 7月	赤煉瓦調の外観にクラシカルな門柱門扉とガス燈風の門柱灯を設置した旗艦ブランド「My Style vintage」を発売開始
2019年 7月	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年 9月	千葉県千葉市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年10月	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年11月	共立女子大学と産学連携による共同研究を開始
2021年 1月	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年 3月	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年12月	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中国国営企業に譲渡(中国賃貸事業を廃止)
2022年 3月	東京証券取引場市場第2部に上場
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行
2022年 6月	(一社)日本経済団体連合会(経団連)入会
2022年11月	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
2023年 5月	神農正嗣氏が代表取締役会長執行役員最高経営責任者に、山口貴載氏が代表取締役社長執行役員最高執行責任者にそれぞれ就任
2024年 3月	「健康経営優良法人2024」の認証を取得(7年連続)

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

3. CEL 未来戦略

同社は、顧客ターゲットを「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を確立するため、「CEL 未来戦略」を掲げている。竹林の様に地下茎でつながりながら、関連事業会社の多面的経営を展開し、シナジー効果により売上高 1,000 億円、売上高営業利益率 10% 規模の事業集団への成長を目指している。また、若者の多様化する価値観、生活様式、消費スタイル、興味や関心の変化などを多面的に検証し、研究するシンクタンクとして「TOKYO 若者 Style 研究所」を構想している。足元のスタートアッププロジェクトとしては、共立女子大学との産学連携プロジェクトを実行している。

会社概要



出所：決算説明資料より掲載

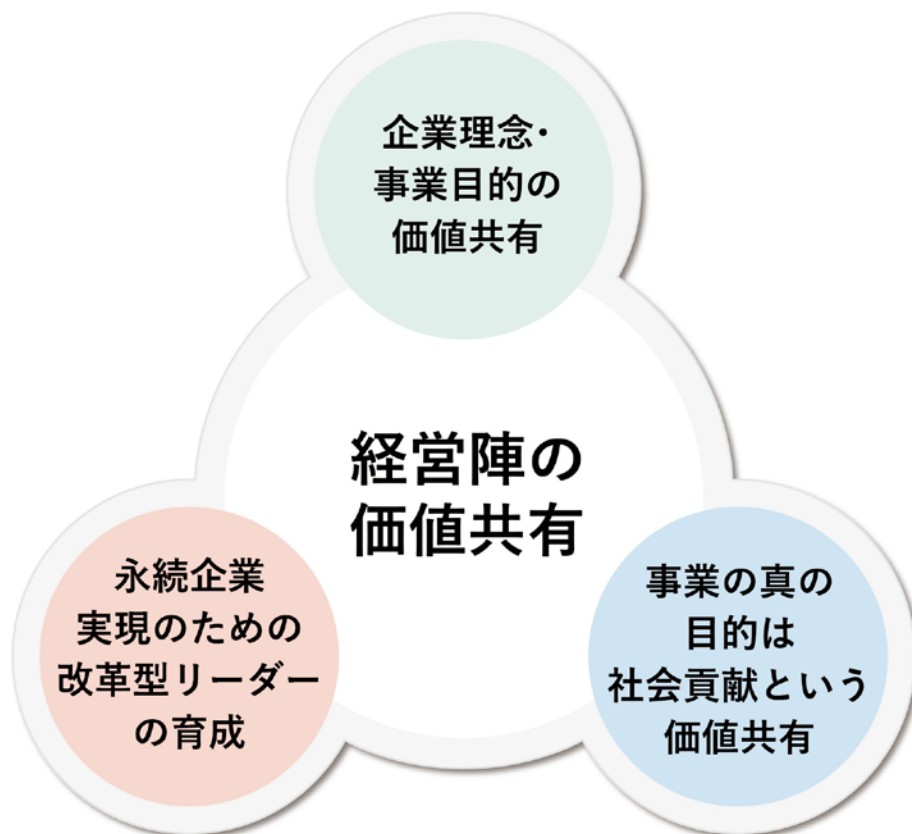
4. セレ アカデミー

同社は、事業を永續させるため、次世代経営者の育成を目的とする「セレ アカデミー」を運営している。京セラ<6971>グループの京セラコミュニケーションシステム(株)とアメーバ経営教育を行い、「全員参加経営の実現」「経営者意識を持つ人財の育成」「市場に直結した部門別採算制度の確立」を推進している。アメーバ経営では各部門を細分化し、翌月～翌々月までの予定や採算を作成し、管理することでそれぞれが安定した利益を創出できる。アメーバ経営のベースとなり、事業永續の拠り所となるセレフィロソフィを作成した。今後の同社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、企業理念・事業目的の実現に役立てる。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している。このため、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、事業永續に必要なとなる経営哲学を、創業者の人生経験を踏まえて幅広く構成している。

セレコーポレーション | 2024年5月31日(金)
5078 東証スタンダード市場 | <https://www.cel-co.com/ir/>

会社概要

セレアカデミー



出所：決算説明資料より掲載

■ 事業概要

「アパート専門メーカー」として、 各事業部門で高い専門性と技術力を発揮

同社は、アパート経営に関するコンサルティング及びソリューション提供を行う賃貸住宅事業、不動産の開発・販売を行う賃貸開発事業、アパートの管理受託によるプロパティマネジメント業務を行う賃貸経営事業を展開している。特定建設業※許可業者のうち、4つの認定・認証を取得している鉄鋼系ハウスメーカーで、関東圏において自社工場を保有、主要部材を生産供給する6社のうちの1社であり、各事業部門で高い専門性と技術力を発揮する「アパート専門メーカー」として、大手ハウスメーカーと肩を並べる高い品質を有している。同社は自社検査に加え、第三者による厳正な検査体制を構築しており、品質管理を徹底している。検査対象は地盤改良から基礎工事まで及び、物件建設後は外から確認できないところも不備が発生しない体制を確立している。なお、子会社のセレレントパートナーズでは、賃貸アパートの入居者に対する不動産賃貸保証業務を行っている。また、2021年12月に撤退した中国賃貸事業では、浙江省寧波市で工場建屋の賃貸業務、上海市でサービスオフィス事業を展開していたが、寧波市の工場敷地が都市再開発地域内にあったため、寧波市から売却打診を受け関連会社を譲渡した。

※ 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）の工事を下請けに出す場合、取得が義務付けられている許可のこと。

1. 賃貸住宅事業

不動産オーナーの人生設計における課題解決としてアパート経営を提案し、自社製造の鋼材と自社施工によるアパートの建築を行う土地の有効活用事業を展開している。コンサルティングを行うアセットマネジメントカンパニーと、ソリューションを行う建設カンパニー及び生産カンパニーに分けられる。

(1) コンサルティング

アパート経営はオーナーさまにとって人生設計における課題を解決するための選択肢の一つであると位置づけ、土地を保有されているオーナーさまに向けて、子供の養育資金や老後の不安解消に向けた私設年金の形成など土地の有効活用を提言し、アパート経営を通じてオーナーさまが抱える様々な問題や人生の課題に対する解決プランの提案を行っている。

(2) ソリューション

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を発揮し、自社施工による鉄骨造賃貸アパートの建築・販売を行う。業務効率化を促進するため、自社工場を福岡から千葉に移転し、2019年9月から稼働している。東京圏の建築現場へ約1時間に到着する立地により、生産性の圧倒的な向上を目指すとともに、オーナーの工場見学会を開催し、商品への安心感、信頼性を高めている。

事業概要

技術面では、日本製鉄<5401>(旧 新日鐵住金)と共同開発した新構法「セレZ」により、主要鋼材の約20%の軽量化と約3.6倍の耐久性強化を実現した。また、自動車のボディ下地塗装と同じカチオン電着塗装により、約100年の耐久性を実現した。このような技術に対する妥協のない姿勢により、国土交通大臣指定の認定機関の審査基準をクリアし、「型式適合認定」「住宅型式性能認定」「型式部材等製造者認証」「型式住宅部分等製造者認証」の4つの認定・認証を取得、建築確認における構造設計など一連の規定審査や、上棟時などの中間検査・竣工検査の一部が省略可能となった。

商品は首都圏の若者を主な対象とし、入居者のペルソナに合わせた商品構成となっている。35～40歳のパワーカップル向け「Fwin Type (ファインタイプ)」、30～35歳の単身者向け「Feel Type (フィールタイプ)」、25～30歳の単身者向け「Fusion Type (フュージョンタイプ)」を展開しており、いたずらに広さ(m²)を追求するのではなく空間を広く活用する設計となっている。「アパート専門メーカー」として「入居者の満足」と「オーナーの収益性」の双方を成立させる高い事業性を実現している。

2. 賃貸開発事業

賃貸開発事業は2020年10月から開始し、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ー領域で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を展開している。「土地の資産価値」に重きを置いた収益不動産に特化し、富裕層の資産承継の一助となるようなアパート経営の提案を行っている。具体的には、若者が住みたい人気エリアであり、かつ資産価値の高い城南地区(品川区、目黒区、港区、大田区)や城西地区(渋谷区、新宿区、世田谷区、中野区、杉並区、練馬区)で、駅からの距離(最寄り駅から徒歩約5分以内)・規模(約100坪前後の土地)・見栄え(整形地、角地)といった要素にこだわって土地を選定し、自社で仕入れている。また、その土地の資産価値に相応する赤煉瓦調の外観や立体的な空間設計など付加価値の高いアパートを建築し、販売している。

「My Style vintage 豪徳寺」



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

3. 賃貸経営事業

賃貸アパートの管理業務を受託し、入居者の募集・入退去管理・家賃回収等の賃貸管理業務、建物点検・清掃等の維持管理業務を行う。同社は賃貸経営事業を循環型ビジネスの土台と捉え、「アパート経営は竣工からがスタート」という考えの下、顧客のアパート経営に長期にわたり寄り添う「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いる。管理受託営業は、自社施工物件に注力している。管理アパートのプロパティマネジメント業務では、賃貸管理業務及び維持管理業務の委託のほか、賃貸住宅事業の施工部門と連携し、リフォーム工事及びリノベーション工事の提案・請負を行う。また、派生ビジネスとして、保険代理店業務や不動産賃貸保証業務を行っている。

なお、エリアごとに実績のある仲介会社やメンテナンス会社と連携を強化し、無店舗展開という独自の手法で固定費を削減している。リーシングについては、「セレ リーシングパートナーズ」の仲介パートナー会社による専任の入居者募集を行っている。1都3県に16社70拠点を展開し、若者に特化したリーシングにより賃貸経営の収益安定化を図る。入居者募集については、入居希望者の公平性を保つため、業界では珍しい「公開抽選会」方式を採用している。「行列のできるアパート」として同社ブランドの代名詞となりつつある。入居希望者の会員専用コミュニティサイト「My Style Room Club」の登録者数は2024年2月末現在で1,721人となっている。メンテナンスについては、「セレ メンテナンスパートナーズ」のメンテナンス会社との連携による独自の体制を構築している。1都3県に10社14拠点を展開し、受託賃貸管理戸数は12,314戸（2024年2月期末時点）と12,000戸を突破後も順調に推移している。

入居希望者公開抽選会



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

4. 同社の強み

同社の強みとしては「敷地対応力」「空間設計」「外観デザイン」の3つがある。

(1) 敷地対応力

技術開発により自由度の高い設計プランが可能である。雁行型の設計プランの採用などにより、活用の難しい変形地でも十分な収益が得られる戸数が確保できる。また、同社は自社工場を有しており、メーカーである強みを生かし雁行型をはじめとする様々な形状が建築可能だ。

(2) 空間設計

同社は、「m² から m³ へ」という住まいを三次元の発想で考えた新空間設計を取り入れている。「縦×横」の平面に「高さ」を加えた立体として考え独創的な空間を設計している。商品は首都圏の若者を対象に、「Feel Type」「Fusion Type」「Fwin Type」を展開している。

a) Feel Type (入居者イメージ：30～35歳の単身者)

「ワンルームを1LDKへ」という発想により、既存の概念を超えた凸凹設計を取り入れている。隔壁を雁行させる凸凹設計により、玄関を開けた時にベッドスペースが見えないなど、視線を遮ることで独立性を保ちつつ広々とした一体空間を実現しており、従来型の賃貸アパートの間取りや居住性に不満を持つ若者層からの支持を得ている。また、凸凹設計により25m²で従来型の30m²相当に対応していることから、一般的な1LDK建築と比較して戸数が増え、不動産オーナーが受け取る賃料収入と当社が受け取る請負金額の両方が増加するというWin-Winの関係が構築されている。

b) Fusion Type (同25～30歳の単身者)

宙に浮かぶようなユーティリティスペースと安心感のある掘り込み床のワークスペースが一体化し、生活シーンを立体的に描き出す空間を設計している。平面ではなく立体として空間を捉えることで新しいスペースを生み出し、22m²で従来型の25m²相当に対応している。

c) Fwin Type (同35～40歳のパワーカップル)

「Feel Type」「Fusion Type」の特長を生かし、ふたり暮らしの生活を想定した設備や仕様に変更したもの。自由(Free)なふたり(Twin)の時間を大切にしたいという発想から設計された。約40m²で従来型の50m²1LDK相当に対応している。

(3) 外観デザイン

同社の商品は、時を経ても色褪せない赤煉瓦調の外観デザインとなっている。最高位ブランド「My Style vintage」はマンション並みのグレードにこだわっており、アパートには珍しい門柱門扉とガス燈風の門柱灯や、入居者のプライバシーを高めるアルコーブなど、高級感を演出し商品優位性を確保している。これらのことから、同社の商品は画一的なデザインの物件と差別化できていると弊社では見ている。

業績動向

2024年2月期は賃貸開発事業が全体の業績をけん引、売上高・経常利益ともに過去最高を達成

1. 2024年2月期の業績概要

2024年2月期の連結業績は、売上高 23,103 百万円（前期比 8.1% 増）、営業利益 1,637 百万円（同 32.8% 増）、経常利益 1,658 百万円（同 32.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,109 百万円（同 30.0% 増）となった。全体の売上高に占めるセグメント別売上高の割合は、賃貸住宅事業が 39.7%、賃貸開発事業が 21.2%、賃貸経営事業が 39.1% である。賃貸開発事業では、積極的な販売活動により計画外の販売実績を確保し、売上高増加に大きく寄与した。賃貸住宅事業では、「高付加価値」に見合う販売単価への見直し、賃貸経営事業では新定額精算商品「セレスマートリペアシステム」の販売開始等を行い、ゲスト（入居者）及びオーナーの満足度向上に注力した。利益面においても、売上高及び売上総利益率の改善により大幅増益、販売費及び一般管理費は同 146 百万円の増加となるも、売上比では同 0.1 ポイントの減少となった。販管費率の減少は、千葉工場における生産効率の改善や購買先の多角化等の原価低減策の奏功もあるが、それ以上に売上高の伸びが顕著であることが主な要因である。これらの取り組みが利益率の増加に寄与し、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益が予想値を大幅に上回る実績となった。2024年2月期末時点のKPIについては、建築実績累計が 2,778 棟（前期末比 75 棟増）、経営基盤の強化を示す管理戸数が 12,314 戸（同 271 戸増）と堅調に推移しているほか、収益の安定性を示す入居率は 98.5%（同 0.1 ポイント増加）と高水準を維持している。全国及び首都圏のアパート建築実績は堅調に推移しており、同社の業況にも反映されている。また、金融機関の融資金利動向に関して、現時点では変動金利は大きく変動しておらず、アパート経営の圧迫や受注状況への影響は出ていない。同社のメイン顧客層は、金利優遇を受けやすい地主・富裕層であるため、仮に金利が上昇した場合であっても影響は限定的であると弊社では見ている。

2024年2月期連結業績

（単位：百万円）

	23/2 期		24/2 期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	21,375	-	23,103	-	1,727	8.1%
営業利益	1,233	5.8%	1,637	7.1%	404	32.8%
経常利益	1,254	5.9%	1,658	7.2%	403	32.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	853	4.0%	1,109	4.8%	256	30.0%
1 株当たり当期純利益（円）	247.64	-	322.54	-	74.90	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別の業績概要

(1) 賃貸住宅事業

売上高は9,447百万円(前期比3.9%減)、セグメント利益は639百万円(同11.0%減)となった。好調だった前年同期並の売上水準には至らず、計画比でも93.9%とわずかに未達となったが、新規情報源の開拓や新たなパートナーズ組織の発足、金融機関との関係強化等を通じて、顧客の獲得と管理受託数の拡大に注力した。原価高騰への対策としては、生産性向上や購買先の多角化、新形式の運用開始による原価低減、賃貸経営事業との連携強化等を行い、自社製造の部材を使用する千葉工場では、品質向上と付加価値の創造に努めた。新形式では、建築部材である鉄骨のベース幅について、従来の型式では50cmに限られていたところを30cmに抑えることに成功している。2024年2月期より運用を開始しており、従来の型式と比べて鉄筋量・コンクリート量が少なく済むため、コストダウンにつながっている。また、脱炭素社会の実現に向けて、「東京ゼロエミ住宅」仕様の提案や販売単価の見直しを推進した。新商品販売に向けては、新たな空間設計による付加価値と独自性の高いアパートの開発・研究を行い、共立女子大学、千葉工業大学、東京理科大学と共同研究を実施した。SDGsの持続可能な開発目標に賛同し、省エネルギー性能を強化したアパートの商品開発にも注力した。さらに、中長期的な成長を見据え、優良な技術者の確保や営業コンサルタントの増員、人財育成にも積極的に取り組んだ。

同社は3月の引き渡し案件が多く、4月～8月は売上が鈍化する時期となる傾向にある。売上高の先行指標である受注状況は計画通り進捗しており、2024年2月期末時点の受注棟数83棟(前期比6.4%増)、引き渡し棟数75棟(同17.6%減)、着工棟数84棟(同0.0%増)と、着実な案件確保がなされていると弊社では見ている。

(2) 賃貸開発事業

売上高は5,052百万円(前期比28.7%増)、セグメント利益は750百万円(同79.1%増)となった。積極的な営業活動が奏功し、計画外の販売実績を確保できたことにより大幅な増収増益を実現した。新規仕入物件の空間設計仕様や外観・外構計画の改善、賃料設定の見直し等の施策を行い、付加価値の提供と利益率向上に注力した。また、人材紹介会社との関係強化や適切な研修・評価による人財育成、販売実績のある紹介業者との関係強化を通じて組織力を強化した。全物件に「東京ゼロエミ住宅」仕様を採用し、高い断熱効率を実現した。さらに、中長期的な営業活動を見据え、富裕層が好む資産価値・希少性の高い角地にターゲットを絞り込んだ仕入活動や、販売手法の見直しによる資金効率の改善に取り組んだ。前期契約済の物件引き渡しが第1四半期に集中したことに加えて、第4四半期連結累計期間において計画外の販売となる1件の土地引き渡しにより、大幅な増収増益を達成した。

業績動向

(3) 賃貸経営事業

売上高は9,323百万円(前期比6.6%増)、セグメント利益は1,101百万円(同15.4%増)となった。賃貸住宅事業と協働し、アパートの企画・設計の段階から受託営業活動に注力し、管理戸数を12,314戸(前期末比271戸増)まで増加させた。新たにオーナー向けのステータス別サービスを開始し、外部の賃料AI査定システムを活用して資産価値の向上を図り、オーナーとの信頼関係を構築した。また、専任の賃貸仲介協力業者の組織「セレリーシングパートナーズ」(2024年2月末で16社)とメンテナンス協力業者の組織「セレメンテナンスパートナーズ」(2024年2月末で10社)との関係を強化し、新定額精算商品「セレスマートリペアシステム」の販売を開始した。これらの取り組みにより、ゲスト(入居者)及びオーナーの満足度を向上させ、高水準の入居率(2024年2月末で98.5%)を維持した。

■ 今後の見通し

2025年2月期は増収増益の見込み。 事業環境は引き続き好調であり計画達成に期待

1. 2025年2月期の業績見通し

2025年2月期の連結業績は、売上高24,993百万円(前期比8.2%増)、営業利益1,762百万円(同7.6%増)、経常利益1,764百万円(同6.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,187百万円(同7.1%増)としている。後述する長期経営ビジョン「ビジョン2030」の実現に向けた取り組みを開始し、選択と集中による絞り込みを行い、圧倒的な差別化による付加価値の提供を目指す。賃貸住宅事業では、「My Style vintage」の販売を強化し、新規紹介先の開拓と関係強化、環境配慮型アパートの提案強化を行い、1棟単価の向上を目指す。また、原材料費高騰に対する原価低減策として、生産・施工の品質向上と全メンバー参加型の原価低減に注力する。賃貸開発事業では、取引先との連携強化を行い、賃貸経営事業では、管理戸数の増加と賃貸住宅事業及び賃貸開発事業との協働強化を目指す。さらに、次世代の経営者等の人材育成、働き方改革の推進、デジタル化推進など、人的資本経営への取り組みと業務効率化を目的とした投資に継続して取り組む。原価高騰などの不確定要素もあるが、足元の販売状況は堅調に推移し、成長投資が着実に進捗していることから、通期計画達成へ期待が持てると弊社では見ている。

2025年2月期連結業績見通し

(単位:百万円)

	24/2期		25/2期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	23,103	-	24,993	-	8.2%
営業利益	1,637	7.1%	1,762	7.0%	7.6%
経常利益	1,658	7.2%	1,764	7.1%	6.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,109	4.8%	1,187	4.8%	7.1%
1株当たり当期純利益(円)	322.54	-	349.67	-	-

出所:決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. セグメント別の業績見通し及び重点施策

2025年2月期 セグメント別見通し

(単位：百万円)

	24/2期		25/2期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	23,103	-	24,993	-	8.2%
賃貸住宅事業	9,447	39.7%	10,496	39.6%	11.1%
賃貸開発事業	5,052	21.2%	5,868	22.2%	16.2%
賃貸経営事業	9,323	39.1%	10,124	38.2%	8.6%
営業利益	1,637	7.1%	1,762	7.0%	7.6%
賃貸住宅事業	639	6.8%	849	8.1%	32.8%
賃貸開発事業	750	14.8%	698	11.9%	-6.9%
賃貸経営事業	1,101	11.8%	1,101	10.9%	0.1%

注：セグメント営業利益の構成比は、セグメント売上高に対する比率（セグメント利益率）を示す
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 賃貸住宅事業

売上高は10,496百万円（前期比11.1%増）、セグメント利益は849百万円（同32.8%増）を見込んでいる。具体的な重点施策は、「新規紹介先開拓と関係強化」「My Style vintage 販売強化による自社管理捕捉率の向上」「生産・施工のさらなる品質向上」「全メンバー参加型の原価低減」の4つである。カンパニー別の重点施策については以下のとおりである。

a) アセットマネジメントカンパニー

アセットマネジメントカンパニーにおいては、集客力を強化し、受注率や管理受託率を高めることで収益性を向上させ、反響営業においてWebサイトの改修と対応スピードの向上にも取り組む。また、管理受託拡大につながる優良紹介先（金融機関、コンサル業、士業等）の開拓に継続的に注力する。パートナー組織への参加申し込みは堅調に推移しており、紹介件数の拡大を図る。また、フラッグシップブランドである「My Style vintage」をさらに積極的に提案し、管理契約の受注を拡大する。さらに、SDGs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する。東京エリアでは、東京都が推進する環境配慮型住宅の「東京ゼロエミ住宅」仕様アパートを推進し、付加価値を考慮した販売単価の見直しを行う。

b) 建設カンパニー

建設カンパニーにおいては、工期短縮に向けて確実な仕様確定及び仕様変更の抑止を徹底し、横断的な外注業者のローテーション管理を強化し効率的な施工を促進することで、生産・施工の品質をさらに向上させる。また、設計力を強化し高賃料の実現と事業性の向上を図るために、外注設計事務所との連携を強化し、事前調査の精度向上により円滑な建築確認申請を行う。さらに、SDGsの開発目標に賛同し、ゼロエミ申請・許可の円滑化に向けた業務構築を行い、2025年の省エネ基準適合義務化に向けた情報収集、組織最適化、業務フローの見直しを行う。また、グリーンサイトシステムの導入により協力業者の労務・安全衛生管理の適正化を図り、ペーパーレス化による業務効率化を促進する。

c) 生産カンパニー

生産カンパニーにおいては、全メンバー参加型の原価低減を目指し、効率的な技術提案と効果的な資材提案を行い、生産部各部署と連携して工場部材の見直しや業務改善を実施する。同時に、属人化の解消に向けて多能工人財の育成を進め、ジョブローテーションを行い、Uターン人材も含めたさらなる人財活用を図る。さらに、業務圧縮のためのデジタルツールを活用し、部材積算システムの改修による作業時間の短縮及びミス削減を実現する。そして、生産プロセスの最適化と効率向上を目指し、「改善100プロジェクト」の実行により資材移動時間の短縮や集荷業務改善等の提案を実施する。主に、千葉工場における生産効率の向上と原価低減を図り、工場内の資材運搬効率を高めるための台車の導入等、様々な改善策を実施する予定である。

(2) 賃貸開発事業

売上高は5,868百万円(前期比16.2%増)、セグメント利益は698百万円(同6.9%減)を見込んでいる。具体的な重点施策は以下のとおりである。

a) スタートアップ事業から安定的成長事業へ

賃貸開発事業では、売上高50億円の突破を契機に、スタートアップ事業から安定的成長事業への進化を目指す。これまでの取り組みとしては、開発用事業推進フローの確立(設計課創設)を行い、請負受注用の仕様を準用した商品提供と開発専用の仕様を確立し商品化を行った。また、人員を増強し、2023年3月には11名体制であったが、2024年3月には15名体制を確立した。さらに、用地選定基準を厳格化し、城南・城西エリア、駅徒歩5分圏、200m²以上、角地に選定基準を絞り込んだ。これらの取り組みにより、累計仕入件数24件、累計販売件数15件、累計引渡件数14件を達成し、売上高50億円の突破という飛躍的成長につながった。

b) 安定的成長を目指した取引先との連携強化

今後の取り組みとしては、安定的成長を目指した取引先との連携強化に注力する。選択と集中により供給する商品が確定したため、完成毎に入居者の反応を確認し、必要に応じて修正を加える。また、2024年2月期の売上物件における角地割合は71.4%であったが、2025年2月期は用地選定基準に適合した用地仕入れをより徹底する。さらに、安定的に用地選定基準に合う土地を仕入れるために取引先との連携を強化し、建築条件付き土地売買による資金回転率の向上を図る。そして、富裕層向け物件に特化した商品の提供と早期販売のために取引先との連携を強化する。なお、2025年2月期の供給予定物件には、都立大学駅から徒歩6分の「My Style vintage 目黒平町」、大崎駅から徒歩6分の「My Style vintage 大崎百反坂」、下北沢駅から徒歩5分の「My Style vintage 下北沢鎌倉通り」等が挙げられ、いずれも用地選定基準に基づいた好立地物件である。

(3) 賃貸経営事業

売上高は10,124百万円(前期比8.6%増)、セグメント利益は1,101百万円(同0.1%増)を見込んでいる。具体的な重点施策は以下のとおりである。

a) 自社管理受託率の積極的な改善

受託営業を自社新築物件に集中させるとともに、アセットマネジメントカンパニーと建築受注前の連携を密にし、計画提案段階から積極的に関与することで、建築受注及び管理受託の向上につなげる。具体的には、建築・管理紹介が可能な業務提携先への管理紹介手数料の引き上げや、アセットマネジメントカンパニーと合同の促進キャンペーン等の実施により、潜在的な顧客の引き上げを図る。

b) オーナーサービスの強化（専従者の増員）

オーナー対応の担当者増員と、資産運用面の専門性が高い人材採用により、個別事案へのきめ細かい対応を強化する。リフォーム部門との連携を強化することで、10年目の管理契約更新と建物延長保証工事を紐付け、アパート経営目線での点検フロー構築（ハードとソフトの点検）と提案を実施し、オーナー満足度向上につなげる。

c) 取引業者との関係強化と業務品質のさらなる向上

賃貸仲介の業務委託先であるセレーシングパートナーズ担当者向けに、商品知識向上によるリーシング強化を目的とした「セレマイスター勉強会」を定期的で開催する。業務品質のさらなる効果のほか、リーシング力強化+事業目的（ビジョン）共有+業務品質の向上効果が期待できる。また、外部コンサルティング業者を活用した建物管理品質の再検証と、退去リフォーム工事を中心とした業務品質の均一化、業務精度向上を目的とした業務マニュアルを整備する。

d) オーナー及びゲスト（入居者）向け商品見直しによる業務の生産性向上

オーナー向け建物管理サポートプラン（パッケージ商品）への切替促進により、オーナーが都度行う必要のあった承認・確認業務を削減し、対応スピードの向上を図りゲスト満足度向上につなげる。また、ゲスト向け商品（火災保険・家賃保証関連）のリニューアル（サービス内容の見直しと月額支払いへの変更）により、ゲストサービス強化と業務の生産性向上の両立を図る。

■ 成長戦略

長期経営ビジョン「ビジョン 2030」を策定。 さらなる持続的な成長と、中長期的な企業価値の向上を実現する

1. 「ビジョン 2030」の策定

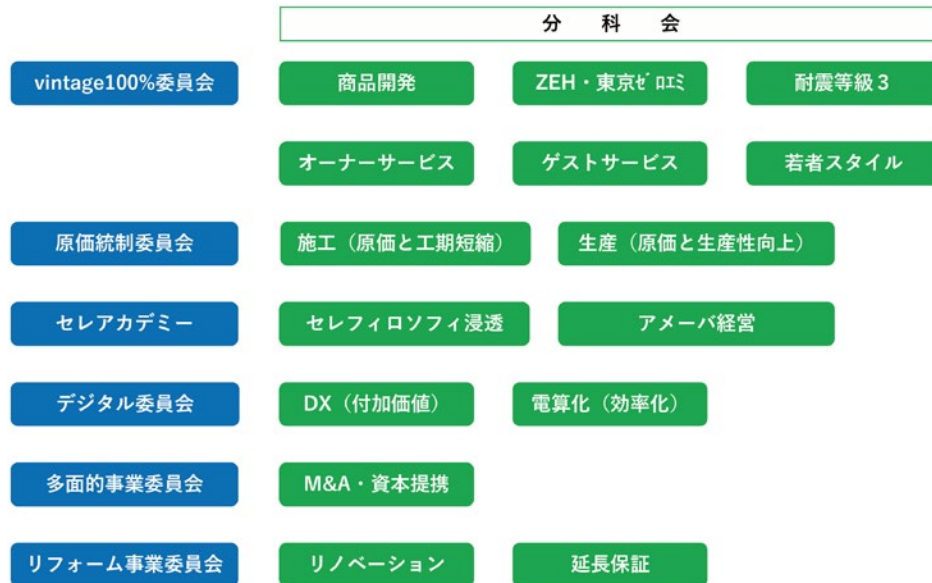
同社では、2025年2月期を始期として長期経営ビジョン「ビジョン 2030」を策定し、2030年に向けて「ありたい姿」を定め、今後のさらなる持続的な成長と、中長期的な企業価値の向上の達成に向けた方針や戦略を明確にした。同計画は、次世代の経営者へのバトンタッチを視野に入れ、さらに長期の経営ビジョンである「CEL 未来戦略」の実現に向けた通過点の位置付けである。「ありたい姿」を「企業価値の極大化と物心両面の幸せの実現」としており、アパート専門メーカーのニッチトップとして高付加価値追求による粗利益率の向上を推進する。また、同社では、企業価値の向上において人的資本は経営の根幹であると捉えている。計画においても「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す。定量目標に関しては、2030年2月期に売上高400億円、営業利益40億円、営業利益率10.0%、ROE10.0%、PBR1.0倍を掲げている。収益構造については、ストック事業の比率を2023年2月期と同様に40.0%で維持し、全社コストをストック事業の利益で賄う方針だ。数字ありきではなく、理念・戦略ありきの計画であり、計数目標の達成と社員の物心両面の幸せの実現を両輪で推進することで、中長期的な企業価値の向上やステークホルダーのより深い満足につながると弊社では見ている。

2. 全社戦略

「ビジョン 2030」の全社戦略として、「入るを量りて出ざるを制す」を念頭に、限りある経営資源を選択と集中によって絞り込み、圧倒的な差別化により付加価値を提供する。「セレフィロソフィ」の原理原則である「ニッチャーであれ」に基づき、「ゲスト」「エリア」「構造」「対象」を選択と集中により絞ったニッチ戦略を進める。ゲスト（入居者）となるターゲットを、住まいにこだわりを持つ「未来を担う若者たち」に絞り込み、東京圏（1都3県）に事業エリアを限定する。開発においては、東京都城南・城西地区の角地に特化し、耐震性を兼ね備えた、自社工場生産により高品質が保てる鉄骨造に限定する。加えて、「My Style vintage」による差別化商品の展開を進め、リスクが低く市場成長率が高い「収益不動産」を重視する。これらのニッチ戦略により経営資源を集中させ、圧倒的な差別化による付加価値の提供を実現する。各施策の実行に際しては、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する。

成長戦略

委員会方式による改革の推進



出所：長期経営ビジョン「ビジョン2030」より掲載

3. 重点施策

「ビジョン2030」の重点施策として、「収益力の改善」「生産性の向上」「アパート経営に派生する新規ビジネスモデルの構築」を掲げている。収益力の改善に向けては、「My Style vintage」の商品構成比100%を目標に、同社独自の賃貸・建物管理メニューを拡充する。生産性の向上に向けては、デジタル化による効率化や技術改革による工期短縮、ロボット等による自動化推進、共通部材による生産の効率化を進めていく。アパート経営に派生する新規ビジネスモデルの構築に向けては、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を検討していく。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を両輪で推し進め、高利益体質を創出していく。また、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。

4. 投資計画

同社では、「ビジョン2030」で作成した定量目標を達成するため、損益バランスを考慮しつつ、2030年2月期までに総投資額55億円規模の投資計画を定めた。内訳として、セレアカデミーの運営や働き方改革等の人材開発に7.5億円、設計施工や生産の技術改革に7.5億円、プロセス改善による効率化を図るべくデジタル改革に5億円、M&Aや資本提携による多面的経営展開に向け35億円の投資を見込んでいる。同社の投資計画は、現状の資金残高や不動産事業資金、2年分の内部留保、運転資金を総合的に勘案したものであり、損益バランスに考慮した実現可能性の高い投資計画であると弊社では見ている。

成長戦略

5. 人的資本経営

同社では、人的資本を企業価値の向上や経営の根幹であると捉えている。「ビジョン 2030」では、「人財の活性化」「人財育成」「人財獲得」「待遇・制度整備」の観点において、企業価値を最大限に創造するための施策を実行する。具体的な施策について、「人財の活性化」においては、役職定年制を導入するとともに、従業員のエンゲージメント向上に向けた各種施策、時間や場所にとらわれない働き方を推進する。「人財育成」においては、セレアカデミーの運営を通じて、経営陣・社員が持つべき判断基準・行動指針を明確にする。また、キャリアパスを定め次世代経営者の育成を進めるとともに、リスキリング（学び直し）の推進により専門性の高い人財を育成していく。「人財獲得」においては、企業価値の創造を支える専門性の高い多様な人財を採用する方針である。新卒・中途を含む採用戦略の策定や新卒者の育成体制の確立を進め、次世代を担う若手の採用にも注力する。また、ジョブ型雇用についても促進する。「待遇・制度整備」においては、平均年収 900 万円を目標に、ベースアップや業績配分の総原資見直しを行う。週休 3 日制導入についても検討を進めていく。

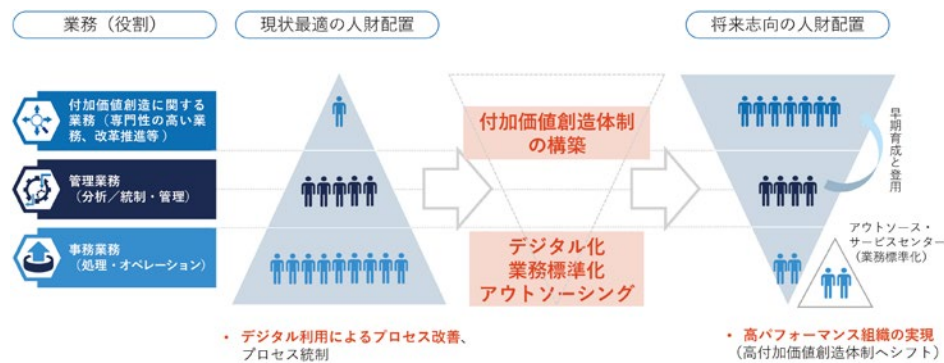
人財戦略の策定・実行



出所：長期経営ビジョン「ビジョン 2030」より掲載

また、人的資本経営の一環として、業務プロセスや統制を自動化・外注化し、高度な専門性を持つ人財の比重がより高い配置構成とすることで、高付加価値創造体制への構築強化を図る。

人財の配置構成



出所：長期経営ビジョン「ビジョン 2030」より掲載

■ ESG への取り組み

環境負荷物質の低減や「ZEH」化を推進。 社員が幸せに働ける環境づくりも追求

同社は「子どもたちの子どもたちの子どもたちへ」の企業理念に基づき、「持続可能な安定的成長」を経営方針に掲げ、ESGに対して「環境（Environment）」「社会（Social）」「ガバナンス（Governance）」の3つの観点から様々な活動に取り組んでいる。

(1) 環境（Environment）

同社の環境に対する取り組みについて、千葉工場では地球環境への配慮として業界初の「ジルコニウム化成処理」を導入しスラッジ（難溶性のゴミ）廃棄物の発生を従来比で95%削減している。これ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するものだ。また、温室効果ガス排出対策として国が推奨する「ZEH」化については、単身向け賃貸住宅において「Nearly ZEH M」仕様にいち早く着手した。ZEHとは「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス」の略であり、年間の正味エネルギー量をおおむねゼロ以下にした住宅のことであり、同社では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る。さらに、世界一の環境先進都市を目指す東京都の取り組みに賛同し、「東京ゼロエミ住宅」の普及を推進している。「東京ゼロエミ住宅」は、「ZEH」よりも省エネ性能の基準が高く設定されており、政府や東京都が掲げる環境施策に対して今後も積極的に取り組む姿勢が表れていると弊社では見ている。

(2) 社会（Social）

同社の社会に対する取り組みとしては、経済産業省と日本健康会議が共同で実施する「健康経営優良法人認定制度」において、健康経営に取り組む優良な法人として、7年連続（2024年3月）で「健康経営優良法人」の認定を受けた。また、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」においては、6年連続（2023年）で「健康優良企業認定（金の認定）」を受けた。さらに、全社員を対象として、病気が発見された場合に治療をフォローするための医療保障保険を導入する等、社員の心身の健康向上のため様々な取り組みを行い、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る。同社では、「社員一人ひとりの幸せの総和が企業価値」を事業目的として宣言しており、常に社員が幸せに働ける環境づくりを追求していることが読み取れる。

(3) ガバナンス（Governance）

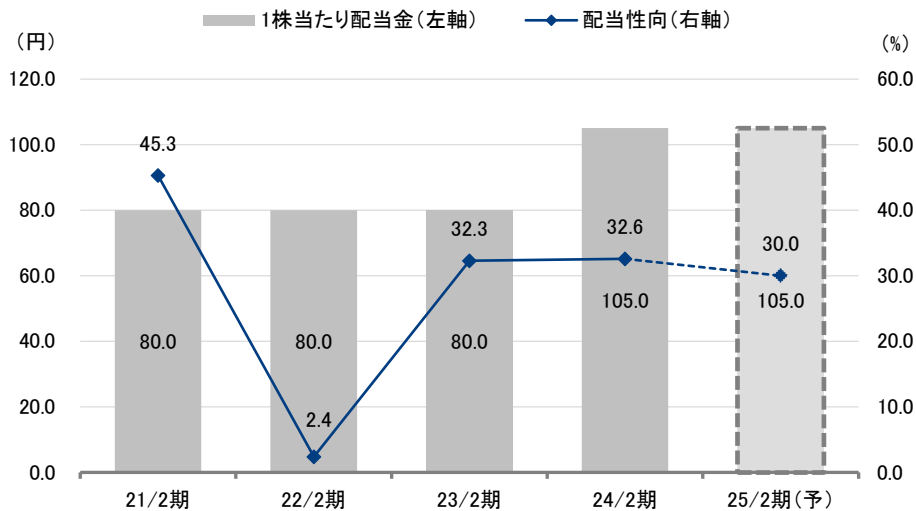
同社のガバナンスに対する取り組みとしては、内部統制委員会、リスク・コンプライアンス委員会、内部監査部門が連携する体制を構築している。「内部統制基本方針」を定め、内部統制委員会がその整備・運用状況のモニタリングと検証を行い、毎月の取締役会で報告・確認を行っている。また、「コンプライアンスガイドブック」を社員全員に配布し、研修などを通じて周知を徹底している。さらに、内部通報制度を整備し、匿名通報受付、不利益な取り扱い排除を規程等に明記し実効性を確保している。そのほか、内部監査室及び各事業部門において自社を取り巻く種々のリスクを網羅的に抽出・評価し、対応方針を取りまとめ、未然防止・軽減等に向けた適切なリスク管理を実践している。

株主還元策

配当性向 30% を基準に安定的な配当を維持。 2024年2月期は1株当たり105.0円に増配

同社は、株主価値の最大化を経営における重要課題の1つとして認識し、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を掲げている。2024年2月期は、好調な業績を背景として、1株当たりの配当金を80.0円から105.0円へ増配した。これにより配当性向は32.6%となった。また、2025年2月期についても、安定的かつ持続的な株主還元方針の下、前期と同額の1株当たり105.0円の配当を予想している。同社は配当性向30%を基準として業績に連動した利益還元を行い、前期の配当額と比較し安定的な配当の維持に努める方針である。

1株当たり配当金と配当性向



注：22/2期の配当性向は、中国子会社の譲渡に伴う特別利益の計上により1株当たり当期純利益が大幅に増加したため、一時的に低下
 出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp