

|| 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11月21日(木)

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. 2025年2月期中間期の業績概要	01
3. 2025年2月期の業績見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. CEL 未来戦略	04
4. セレ アカデミー	05
■ 事業概要	06
1. 賃貸住宅事業	06
2. 賃貸開発事業	07
3. 賃貸経営事業	08
4. 同社の強み	08
■ 業績動向	10
1. 2025年2月期中間期の業績概要	10
2. セグメント別の業績概要	11
■ 今後の見通し	12
1. 2025年2月期の業績見通し	12
2. セグメント別の業績見通し及び重点施策	13
■ 成長戦略	17
1. 「ビジョン 2030」の策定	17
2. 全社戦略	18
3. 重点施策	18
4. 投資計画	19
5. 人的資本経営	19
■ ESG への取り組み	20
■ 株主還元策	22

■ 要約

好調な事業環境を背景に計画達成の蓋然性が高まる

1. 会社概要

セレコーポレーション<5078>は、土地有効活用コンサルティング、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. 2025年2月期中間期の業績概要

2025年2月期第2四半期（以下、中間期）の連結業績は、売上高11,585百万円（前年同期比4.8%減）、営業利益1,108百万円（同16.0%増）、経常利益1,128百万円（同15.8%増）、親会社株主に帰属する中間純利益786百万円（同19.9%増）となった。売上原価の効率的なコスト管理が寄与し売上総利益率が改善、経常利益は前年同期比で15.8%増と大幅に増加した。各段階利益については、期初の予想を上回る結果となり、通期業績に対する進捗は順調であることが見て取れる。建築実績は累計で2,820棟（前期末比42棟増）、管理戸数は12,514戸（同200戸増）に上っている。また、入居率は98.0%（同0.5ポイント減）と高水準を維持しており、収益の安定性がさらに強化されている。営業利益は賃貸住宅事業のセグメント利益の増加が大きく寄与し、前年同期比で152百万円の増益となった。売上減少は賃貸開発事業における期内の物件引き渡しスケジュールによるものであり、下期に集中するため通期計画に大きな影響はないと予測する。原価管理の徹底と効率改善により、経営基盤がより一層強化されていると弊社では見ている。

要約

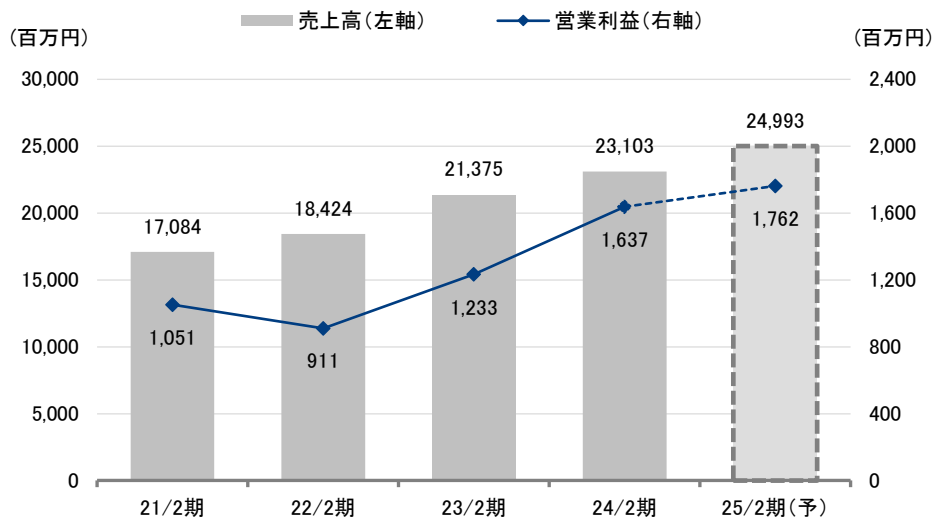
3. 2025年2月期の業績見通し

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、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。2025年2月期中間期は、賃貸開発事業における物件引き渡し時期の影響により、売上高は前年同期比で減少したが、2025年2月期は下期集中の計画であり通期では順調な進捗が期待される。足元の販売状況は堅調に推移しており、成長投資が着実に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。

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
- ・2025年2月期中間期は物件引き渡し時期の影響により若干の減収。原価管理の徹底と効率改善により収益性は改善
- ・2025年2月期は増収増益見込みで、下期の物件引き渡し加速により通期計画達成の蓋然性が高まる

業績推移



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、「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付け、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ったりすることはなく、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

2025年2月期中間期末時点の資産合計は24,246百万円、資本金は447百万円、自己資本比率は81.7%、発行済株式数は3,491,900株（自己株式104,302株含む）である。

会社概要

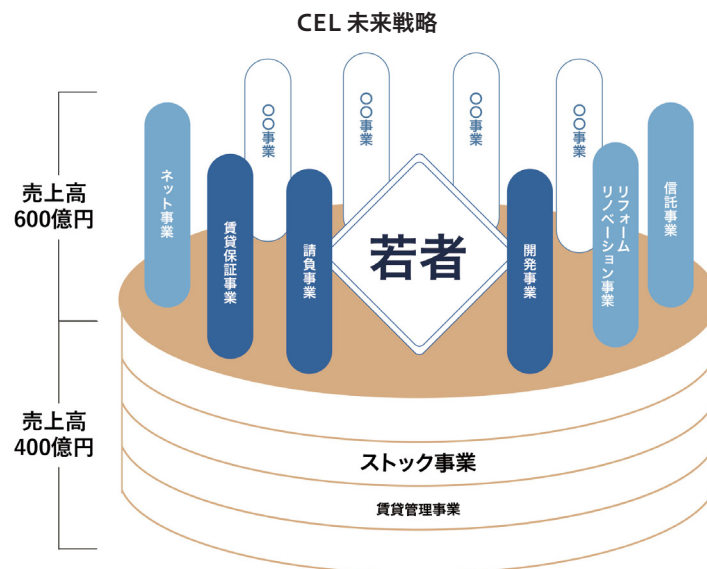
2. 沿革

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（以下、東証）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。

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。

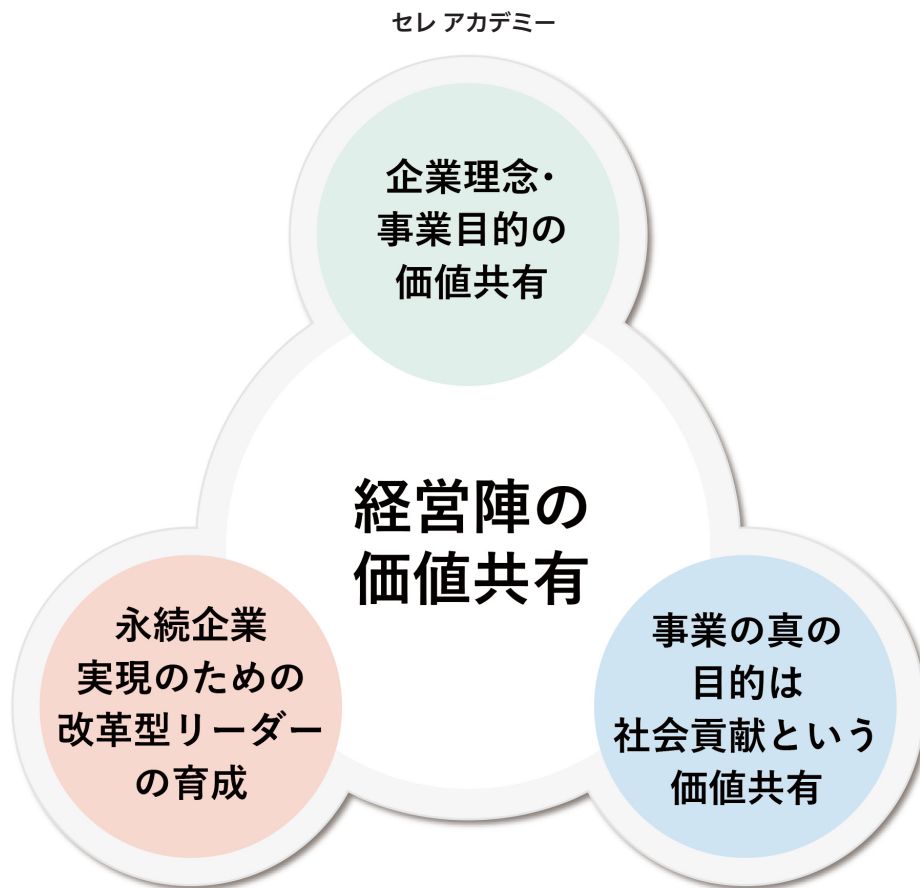


出所：決算説明資料より掲載

会社概要

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。



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やリフォーム・リニューアル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、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1つであると位置付け、土地を保有しているオーナーに向けて、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、入居者のパーソナリティ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。

※ 共働きで世帯年収が1,000万円以上の高年収世帯と社は位置付けている。

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1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

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。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ほか、アパート資産を長期にわたりサポートするため、2024年6月1日付でリフォームカンパニーを設立した。

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。また、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12,514戸（2025年2月期上期末時点）と12,000戸を突破後も順調に推移している。

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。

事業概要

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)

宙に浮かぶようなコ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

原価改善効果により、営業利益は期初予想を上回る増益

1. 2025年2月期中間期の業績概要

2025年2月期中間期の連結業績は、売上高11,585百万円（前年同期比4.8%減）、営業利益1,108百万円（同16.0%増）、経常利益1,128百万円（同15.8%増）、親会社株主に帰属する中間純利益786百万円（同19.9%増）となった。売上原価の効率的なコスト管理が寄与し売上総利益率が改善、経常利益は前年同期比で15.8%増と大幅に増加した。賃貸開発事業における物件引き渡しは前期は期初から発生していたのに対し、今期は下期に集中する計画であるため、前年同期比での売上高減少は想定どおりである。なお、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42.1%、賃貸開発事業が18.6%、賃貸経営事業が39.3%である。販売費及び一般管理費は人財投資の影響を受けて171百万円増加している。各段階利益については、期初の予想を上回る結果となり、通期業績に対する進捗は順調であることが見て取れる。建築実績は累計で2,820棟（前期末比42棟増）、管理戸数は12,514戸（同200戸増）に上っている。また、入居率は98.0%（同0.5ポイント減）と高水準を維持しており、収益の安定性がさらに強化されている。営業利益は賃貸住宅事業のセグメント利益の増加が大きく寄与し、前年同期比で152百万円の増益となった。足元では金利の上昇局面にあるが、同社の顧客は資産承継を主な目的とする富裕層がメインであり、銀行融資ではなく現金で購入するケースが多いことから、金利上昇による影響は限定的である。売上減少は賃貸開発事業における期内の物件引き渡しスケジュールによるものであり、下期に集中するため通期計画に大きな影響はないと予測する。原価管理の徹底と効率改善により、経営基盤がより一層強化されていると弊社では見ている。

2025年2月期中間期連結業績

（単位：百万円）

	24/2 中間期		25/2 中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	12,162	-	11,585	-	-577	-4.8%
営業利益	956	7.9%	1,108	9.6%	152	16.0%
経常利益	974	8.0%	1,128	9.7%	154	15.8%
親会社株主に帰属する中間純利益	655	5.4%	786	6.8%	130	19.9%
1株当たり中間純利益(円)	189.16	-	231.67	-	42.51	-

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5,268百万円（前年同期比31.2%増）、セグメント利益は635百万円（同271.4%増）となった。既存取引先からの発注量が増加し、また自社Webサイトの集客力強化などが功を奏し、前年同期比で堅調な売上増加が見られた。また、適正な価格転嫁の実施や原価高騰対策の効果により、大幅な増益が達成された。特に、旗艦ブランド「My Style vintage」の販売強化や、新たな顧客層の開拓に向けた取り組みが奏功し、アセットマネジメント部門との連携を強化することで管理受託数の拡大に成功している。さらに、環境に配慮した「東京ゼロエミ住宅」仕様の導入が進み、オーナー層への提案を積極推進した。生産活動面では、「2024年問題」に起因する人件費や輸送費の上昇を背景に、原価圧縮や工期短縮が進められた。使用部材の自社製造を担う千葉工場において、品質向上及び効率改善による生産性向上に取り組んだほか、前期に導入した新型式の運用継続、本社・千葉工場の協働による原価低減活動、賃貸経営事業との連携強化による賃料への適正な価格転嫁に注力した。新型式では、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。加えて、研究開発面では、若者向けのアパート開発に関する大学との共同研究や、省エネルギー性能を強化したアパートの開発に注力した。同社にとって、賃貸住宅事業の強力な営業基盤と環境配慮型の製品開発は、今後の成長を支える主要な要因となると思われる。特に、脱炭素社会への貢献を意識した「東京ゼロエミ住宅（高省エネ性能・太陽光発電）」の導入の進展は、長期的な収益性の向上が期待できる。外部要因である原価高騰に対しても効率改善の取り組みが成果を挙げており、リスク管理が適切に行われていると弊社では見ている。

(2) 賃貸開発事業

売上高は2,331百万円（前年同期比37.4%減）、セグメント利益は328百万円（同45.5%減）となった。前期は物件引き渡しに上期に集中したことから、反動減により前年同期比で減収減益となった。しかし、今期の物件引き渡しは下期に集中する計画であり、通期計画に対しては順調に進捗している。販売面では、商品認知度の向上を目的として、完成現場見学会に購入検討者及び紹介会社の来場促進を実施し、来場した購入検討者からの新規販売契約獲得や、紹介会社からの新規顧客紹介を取得する等、取引先との連携強化に取り組んだ。また、富裕層向けの資産価値が高い角地の用地取得に継続して取り組んだほか、条件を満たした物件であれば、「住宅性能表示制度」の耐震等級3（最高）までを実現可能とすることで、資産価値向上やゲストの安全性向上といったオーナー層からのニーズに応える選択肢を増やした。加えて、全物件において高い断熱効率を実現する「東京ゼロエミ住宅」仕様を採用し、脱炭素社会の実現に対しても寄与している。賃貸開発事業は物件引き渡しの時期による影響を受けやすいが、今期は下期集中の計画であることから通期業績への今後の寄与が期待される。また、環境配慮型の住宅開発や資産価値向上への取り組みが、将来的な事業基盤を強化する要因となることで、持続可能な成長が見込まれる。

業績動向

(3) 賃貸経営事業

売上高は4,922百万円（前年同期比4.6%増）、セグメント利益は582百万円（同1.6%増）となった。前期に引き続き賃貸住宅事業及び賃貸開発事業と協働し、管理物件数を増加させることに成功している。中間期末には管理戸数が12,514戸に上り、前年同期比で順調な増収増益を達成している。外部の賃料AI査定システムを活用した提案により資産価値の向上を図り、既存顧客からのリピート受注による管理戸数の増加に注力した。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8月末現在16社）や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8月末現在10社）との連携を強化し、サービスの維持・向上に努めた。加えて、2024年6月1日には新たにリフォームカンパニーを設立し、長期的な資産保全を見据えた戦略的展開を進めている。賃貸経営事業は引き続き堅調な成長を維持し、管理物件数の増加と高水準の入居率が事業の安定性を支えている。また、メンテナンス業者との協働により迅速かつ効率的なサービス提供が実現しており、オーナーとゲスト双方からの高い評価を受けている。またリフォームカンパニーの設立により長期的な資産保全体制が整備されたことも、今後の事業拡大を支える要因になると弊社では見ている。

■ 今後の見通し

物件引き渡しは下期集中の計画で、第3四半期以降の業績寄与に期待

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及び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。

2025年2月期中間期は、賃貸開発事業における物件引き渡し時期の影響により、売上高は前年同期比で減少したが、2025年2月期は下期集中の計画であり通期では順調な進捗が期待される。足元の物件引き渡し状況は順調であり、販売状況についても見通しが立っていることから、通期計画達成の蓋然性は高いと弊社では見ている。

セレコーポレーション | 2024年11月21日(木)
5078 東証スタンダード市場 | <https://www.cel-co.com/ir/>

今後の見通し

2025年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/2 期		25/2 期通期			25/2 中間期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	実績	売上比	進捗率
売上高	23,103	-	24,993	-	8.2%	11,585	-	46.4%
営業利益	1,637	7.1%	1,762	7.0%	7.6%	1,108	9.6%	62.9%
経常利益	1,658	7.2%	1,764	7.1%	6.4%	1,128	9.7%	64.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,109	4.8%	1,187	4.7%	7.1%	786	6.8%	66.3%
1株当たり当期純利益	322.54	-	349.67	-	-	231.67	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

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			25/2 中間期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比	実績	構成比	進捗率
売上高	23,103	-	24,993	-	8.2%	11,585	-	46.4%
賃貸住宅事業	9,447	39.7%	10,496	39.6%	11.1%	5,268	42.1%	50.2%
賃貸開発事業	5,052	21.2%	5,868	22.2%	16.1%	2,331	18.6%	39.7%
賃貸経営事業	9,323	39.1%	10,124	38.2%	8.6%	4,922	39.3%	48.6%
営業利益	1,637	7.1%	1,762	7.0%	7.6%	1,108	9.6%	62.9%
賃貸住宅事業	639	6.8%	849	8.1%	32.8%	635	12.1%	74.8%
賃貸開発事業	750	14.8%	698	11.9%	-6.9%	328	14.1%	47.0%
賃貸経営事業	1,101	11.8%	1,101	10.9%	-0.0%	582	11.8%	52.9%

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(前期比 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、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、旗艦ブランドである「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前期から実施している。

今後の見通し

2025年2月期中間期末までの進捗としては、自社の集客力強化により反響受注が増加している。具体的には、商品サイトのリニューアルや集客エリアの拡大が功を奏し、前年同期比で創客数は7.9%増加した。また、金融機関との関係強化を通じて新規紹介件数が前年同期比で160%増加しており、新規顧客の獲得に貢献している。加えて、「My style vintage」販売強化により自社管理捕捉率も向上しており、前年同期比で10.1ポイント向上した。さらに、環境配慮型アパートの提案を強化することにより、1棟当たりの単価も大幅に上昇しており、前年同期比で25.4%の増加となった。この結果は、顧客の環境意識の高まりや持続可能な投資への関心が反映されていると言える。

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。「東京ゼロエミ住宅」の認証制度については、2024年10月の見直しにより認証基準が厳格化されており、申請手続きの整理や営業部門と設計部門の連携強化により着実な申請・許可に向けて取り組む方針である。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。

2025年2月期中間期末までの進捗としては、施工品質の向上施策が進んでいる。協力業者向けの施工研修を計6回予定し、既に3回実施されている。これに加え、ANDPADシステムを活用した現場工程管理が進められており、着工から竣工までの品質検査がすべての現場で8回実施されている。このような取り組みにより、建設プロセスの品質向上が図られている。また、設計力の強化施策として、法令を遵守したコストパフォーマンスの高い認定内・標準部材にて間取りの改善を行った図面の作成を進めている。特に、外構計画においては、見映え・セキュリティ、メンテナンスに配慮した計画を推進し、物件の価値向上に寄与している。さらに、SDGsに基づいたゼロエミ申請・許可の円滑化が進められており、ゼロエミ対象となる東京都着工物件16棟に対し14棟のゼロエミ申請を実施した。また、2025年の省エネ基準適合化及びゼロエミ申請業務の円滑化及び業務期間適正化のために業務フローの見直しを進めている。加えて、協力業者のグリーンサイト加入・登録を開始し、基本データの登録及びグリーンファイルの作成・提出の確認及び管理を実施中である。これらは2024年11月末に登録完了予定で、システムによる協力業者のデータ管理・更新の適正化と、ペーパーレス化による業務効率化を推進する。

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材の育成を進め、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材活用を図る。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。

今後の見通し

2025年2月期中間期末までの進捗としては、原価低減のための取り組みが全社的に進行中である。構造部材の共通化や標準仕様の見直しにより原価削減が実現し、生産部との連携により規格サイズの変更も含めた効率化が図られている。また、属人化を解消するため、多能工の育成にも注力しており、一部の工場ラインではジョブローテーションが開始されている。技術系人財2名をUターン採用により確保しており、技術力の向上が期待される。これに加え、デジタルツールの活用による業務圧縮も進められており、部材積算システムや生産管理システムの改修が検討されている。生産プロセスの最適化と効率向上に向けた「改善100プロジェクト」では、54件の提案に対して43件が完了しており、今後の効率化に向けた取り組みが着実に進んでいる。

(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、体制確立に向けた人員の増強を進めたほか、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。2025年2月期中間期末までの進捗としては、積極的な販売活動が功を奏し、供給物件のすべてが引き渡し済みである。今期供給された物件の角地割合は100%であり、安定した販売実績が確保されている。また、今期仕入物件の角地割合も100%であり、城南・城西エリアを中心とした駅徒歩6分以内の角地という用地選定基準が遵守されており、次年度の売上物件の確保も計画どおり進んでいる。このようなスタートアップ事業からの安定的成長への移行は、同社の安定した事業基盤を強化するものである。

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、完成ごと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、用地選定基準に適合した仕入れをより徹底し、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。

2025年2月期中間期末までの進捗としては、上期に竣工した3つの現場では完成見学会が実施され、購入検討者来場6件、仲介会社来場81件と関心を集め、購入検討来場者より成約実績を積み上げている。特に、既存取引業者とのリピート契約や新規取引業者との実績の積み重ねにより、販売案件の安定的な入手に向けた関係構築が進展している。足元の仕入状況は来期の販売分を確保できるくらい順調な進捗であり、取引先への用地選定基準の浸透も進んでいることから、安定仕入に向けて今まで以上に情報を確保できる仕組みが整備されていると見受けられる。

(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。

今後の見通し

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。また、建築受注前の顧客同行訪問を強化することで、賃料査定時のプラン改善提案と併せ、外部の AI 査定システムを活用した効率のかつ納得感のある高採算の事業提案を実施する。さらに、家賃設定の再点検と改善を行い、家賃アップによる「My Style vintage」の受注促進を図る。これらの施策により管理受託率の向上を実現する。

2025年2月期中間期末までの進捗としては、建築受注前に管理担当者が積極的に同行訪問することで、建築受注と管理受託の双方の促進を進めている。さらに、建築紹介パートナー企業との協業によりオーナー向け合同セミナーを開催し、潜在顧客の引き上げに注力している。

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。また、管理戸数に応じて個別にステータスを付与したオーナーサービスにより、アパート経営に関する問題・課題に対する充実したサポートや、ステータスに応じた特典を提供することにより、管理戸数上位オーナーとのさらなる信頼関係を醸成するとともに、CRM機能の充実により同社のファンを形成し、リピート受注や管理解約防止へとつなげる。

2025年2月期中間期末までの進捗としては、専従者の増員については採用を継続的に実施している。また、新たに設立されたリフォームカンパニーとの連携によりオーナー向けに大規模修繕のセミナーが企画されているほか、建物延長保証期間の20年から30年への見直しを実施しており、オーナー満足度の向上が期待される。

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リ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」を定期的に開催する。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。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。

2025年2月期中間期末までの進捗としては、協力業者との関係強化が進められており、特にリーシング力を強化するための「セレマイスター制」が導入されている。この制度により、商品知識の向上が図られ、高い入居率の維持に対する寄与が期待される。また、建物管理品質の向上を目的とした外部コンサルティング会社による再検証も実施済みであり、業務品質のさらなる向上が図られている。

d) オーナー及びゲスト向け商品見直しによる業務の生産性向上

オーナー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。

2025年2月期中間期末までの進捗としては、オーナー向けサポートプランの切替は、キャンペーンの実施による促進を継続している。また、「My style vintage」商品専用の新たな管理メニューもリリースされているほか、ゲスト向けの商品リニューアルも年度内実施に向けた企画が完了しており、業務の生産性向上に寄与することが期待される。

■ 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

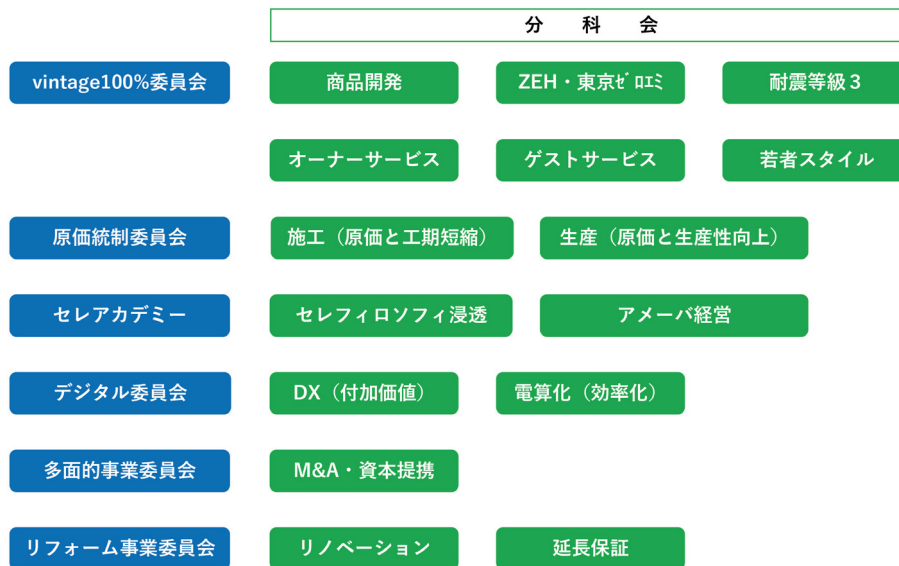
1. 「ビジョン2030」の策定

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。

委員会方式による改革の推進



出所：決算説明資料より掲載

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。また、足元では「My Style vintage」の最上位グレード商品「vintage-Gran」の新設が予定されている。コンセプトに沿った高級感を重視した内装を計画しており、従来製品と比較して同社のブランド価値をさらに向上させる狙いがあると考えられる。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る。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する。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。

成長戦略

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。

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、「人材の活性化」「人材育成」「人材獲得」「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、「人材の活性化」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。「人材育成」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材を育成していく。「人材獲得」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材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。

人材戦略の策定・実行

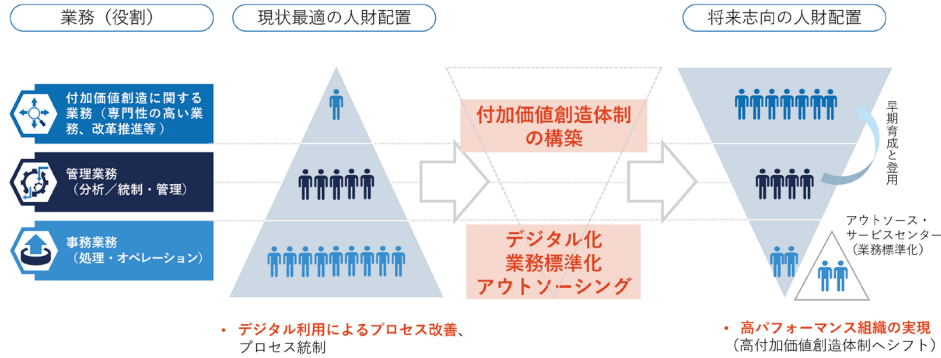


出所：決算説明資料より掲載

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材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。

成長戦略

人財の配置構成



2025年2月期中間期においては、主要分野で着実な進捗が見られた。人財の活性化においては、働き方改革と従業員のwell-being(幸せ)の両輪を強化する取り組みを推進している。働き方改革では、職場環境の改善と柔軟な働き方の導入を通じて、従業員の生産性と満足度を向上させることを目指している。この一環として、10月に従業員アンケートを実施し、従業員の意識調査に基づいたさらなる改善策を検討している。人財育成の観点では、セレアカデミーの開校準備が順調に進められている。2026年2月期にスモールオープンを予定しており、学部や学科の体系的な構築が進行中である。人財獲得面では、2024年9月までに18名の採用を達成し、10月以降も引き続き新規採用を予定している。エージェントとの密な連携とレスポンスの速さを重視する採用戦略が奏功しており、人財確保における実効性が確認できる。また当期より導入されたジョブ型の新人事制度は、個々の従業員の専門性と成果に基づいた評価を行い、より公正かつ透明性の高い制度設計を実現している。この制度は、従業員のモチベーション向上に寄与し、優秀な人財の定着を図る重要な役割を果たしている。さらに、待遇と制度の整備に関しては、年間休日を前期の120日から126日へと増加させたことに加え、有給休暇取得率は85%を維持しており、従業員の休暇取得を推奨する企業の姿勢が反映されている。加えて、当期の利益計画が達成された場合はさらに休日を増やす予定であり、従業員の働きやすさを重視する企業文化の一端を示している。各部署において業務の優先度を明確化することで、業務効率を図っており、働き方改革による労働環境の改善が一層進んでいることが読み取れる。

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。

ESGへの取り組み

(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。

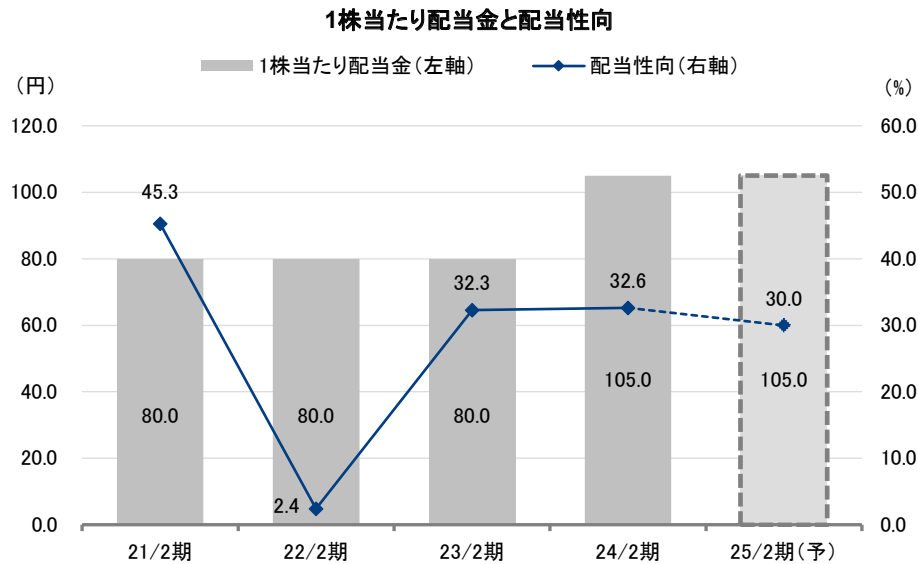
(3) ガバナンス (Governance)

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。足元では、内部統制やリスクマネジメントのさらなる強化に向けて、特に現場(カンパニー)内の強化を目的としてカンパニー内に専属担当者を配置することを検討している。また、2024年5月30日付で、社外取締役を2名体制から3名体制に増員しており、これにより取締役の約3分の1を確保している。加えて、女性役員2名を新たに選任した。東証プライム市場に上場している企業については、女性役員比率を2030年までに30%以上とすることが課せられているが、同社でも中長期的にはこの数値目標を意識しており、組織のダイバーシティ促進に向けた姿勢が窺える。

■ 株主還元策

配当性向 30% を基準に安定的な配当を維持。 2025年2月期は1株当たり105.0円を予想

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。2025年2月期は、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。同社は平均配当性向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。



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