

|| 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 >>>](#)

2025 年 5 月 29 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月期の業績概要	01
3. 2026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	03
3. CEL 未来戦略	03
4. セレ アカデミー	04
■ 事業概要	04
1. 賃貸住宅事業	04
2. 賃貸開発事業	05
3. 賃貸経営事業	06
4. 同社の強み	06
■ 業績動向	08
1. 2025年2月期の業績概要	08
2. セグメント別の業績概要	09
■ 今後の見通し	10
1. 2026年2月期の業績見通し	10
2. セグメント別の業績見通し及び重点施策	11
■ 成長戦略	14
1. 「ビジョン 2030」の策定	14
2. 全社戦略	14
3. 重点施策	15
4. 投資計画	15
5. 人的資本経営	15
■ ESG への取り組み	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

売上高・経常利益ともに過去最高を更新

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など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月期の業績概要

2025年2月期の連結業績は、売上高 23,922 百万円（前期比 3.5% 増）、営業利益 2,018 百万円（同 23.2% 増）、経常利益 2,039 百万円（同 23.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,416 百万円（同 27.6% 増）となった。売上原価の効率的なコスト管理により売上総利益率が同 2.5 ポイント改善し、収益性が向上した。各段階利益については期初の予想を上回る結果となり、売上高・経常利益ともに過去最高を更新した。建築実績は累計で 2,856 棟（前期末比 78 棟増）、管理戸数は 12,475 戸（同 161 戸増）に上っている。また、入居率は 98.5%（前期末から増減なし）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。賃貸住宅事業を主軸としつつ、開発・経営の各事業セグメントが有機的に連携しており、収益モデルとしての強靭さがうかがえる。また、ESG 対応や DX 推進、産学連携による商品開発といった将来に向けた布石も着実に打たれており、短期的な成長だけでなく、中長期の企業価値向上に対する視座も明確である。今後は、建設コスト上昇や人手不足といった外部環境リスクに対する対応力が引き続き問われるが、既に現場管理の効率化や部材内製化といった戦略的対応が進んでおり、一定の安心感がある。総じて、同社は堅実かつ挑戦的な経営を両立させており、今後も安定した収益成長が期待できると弊社では見ている。

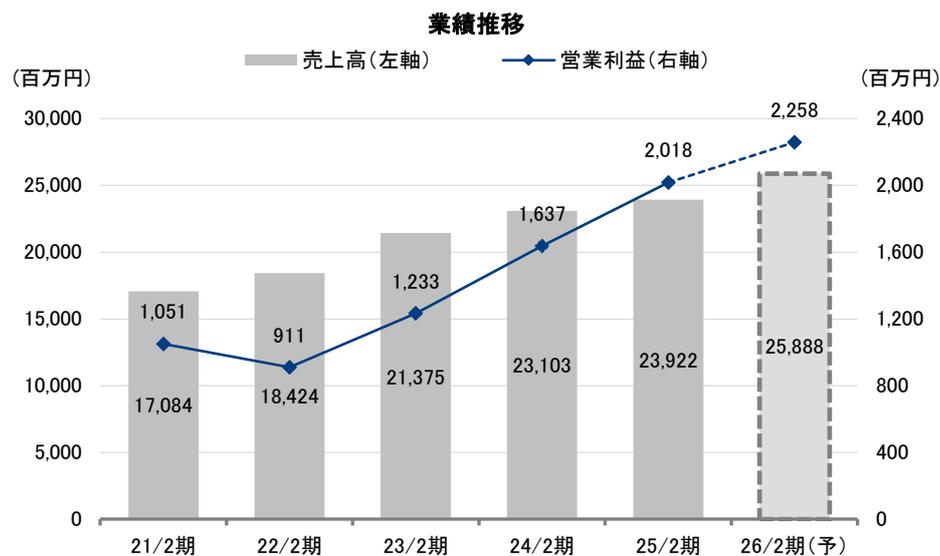
要約

3. 2026年2月期の業績見通し

2026年2月期の連結業績は、売上高 25,888 百万円（前期比 8.2% 増）、営業利益 2,258 百万円（同 11.9% 増）、経常利益 2,260 百万円（同 10.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,527 百万円（同 7.8% 増）を予想している。長期経営ビジョン「ビジョン 2030」の実現に向け、「選択と集中」による経営資源の絞り込みを通じたニッチ戦略の遂行と、差別化を通じた付加価値の提供を基本方針として取り組む。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、自社集客力強化による反響受注拡大と収益性の向上、環境配慮型アパートの提案力の強化を図る。賃貸開発事業では、用地選定基準の順守による付加価値最大化や、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する。このような戦略的取り組みの成果として、特に賃貸開発事業において大幅な増収増益が見込まれており、全体としても堅調な成長を維持する見通しである。選択と集中による戦略とデジタル・人的資本・技術の三位一体改革が奏功しつつある状況であり、定量的成果により裏付けがなされていることから、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月期は賃貸住宅事業が業績をけん引し、売上高・経常利益ともに過去最高を更新。好調な業績を背景に2期連続の増配を実現
- ・2026年2月期は増収増益見込みで、特に賃貸開発事業において大幅な増収増益を見込む



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「しあわせ」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、いたづ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。2025年2月期末時点の資産合計は24,873百万円、資本金は447百万円、自己資本比率は82.1%、発行済株式数は3,491,900株(自己株式104,328株含む)である。

2. 沿革

同社は、2002年12月に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月に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。

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。2022年には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。

■ 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。

※ 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千葉工場カンパニーに分けられる。

事業概要

(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を提案している。

(2) ソリューション

一級建築士11名を擁する「アパート専門メーカー」の確かな技術と高い専門性を発揮し、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時間で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。

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、いたづらに広さ(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一棟販売というアンカパ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を提案している。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。

事業概要

「My Style vintage 梅ヶ丘」



出所：決算説明資料より掲載

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（1都3県に16社77拠点を展開）による専任の入居者募集を行い、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（1都3県に10社14拠点を展開）との連携による独自の体制を構築している。受託賃貸管理戸数は12,475戸（2025年2月期末時点）と12,000戸を突破後も順調に増加している。

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、「アパート専門メーカー」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。

事業概要

(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

賃貸住宅事業が業績をけん引し大幅増益。 売上高・経常利益ともに過去最高を更新

1. 2025年2月期の業績概要

2025年2月期の連結業績は、売上高 23,922 百万円（前期比 3.5% 増）、営業利益 2,018 百万円（同 23.2% 増）、経常利益 2,039 百万円（同 23.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,416 百万円（同 27.6% 増）となった。売上面においては、全体のなかでも賃貸住宅事業の寄与が極めて大きく、同事業は同 18.5% 増の売上高を計上し、同社の収益成長を力強くけん引した。また、売上総利益率が同 2.5 ポイント改善されたことにより、全体としての収益性が向上した。これは主に、前期から実施している価格転嫁の効果に起因する。

具体的には、付加価値の向上を背景に販売価格を引き上げることで、資材高騰の影響を吸収できている。単価自体が高めに設定できている現状も寄与し、結果として利益率が向上する構造が形成されつつある。一方で、人材への積極的な投資により、販管費は前期比で 368 百万円増加したが、これは将来の企業価値向上に資する投資であり、同社の中長期的な成長ポテンシャルを加味すれば妥当と評価される。

建築実績については継続的に好調であり、供給体制に無理のない形での積み増しがなされている。管理戸数は 12,000 戸を突破した後も順調に増加しており、これは管理受託営業の強化や新規紹介先の開拓が功を奏している結果といえる。また、入居率は 98.5% という極めて高い水準を維持しており、賃貸住宅市場における同社物件の競争力と顧客満足度の高さを示している。ストック型ビジネスとしての安定性が強く意識されるなか、これらの指標は同社の経営基盤が着実に厚みを増していることを如実に物語っている。

同社は、2025年2月期において売上高・経常利益ともに過去最高を更新し、成長軌道を堅持した。賃貸住宅事業を主軸としつつ、開発・経営の各事業セグメントが有機的に連携しており、収益モデルとしての強靭さがうかがえる。また、ESG 対応や DX 推進、産学連携による商品開発といった将来に向けた布石も着実に打たれており、短期的な成長だけでなく、中長期の企業価値向上に対する視座も明確である。今後は、建設コスト上昇や人手不足といった外部環境リスクに対する対応力が引き続き問われるが、既に現場管理の効率化や部材内製化といった戦略的対応が進んでおり、一定の安心感がある。総じて、同社は堅実かつ挑戦的な経営を両立させており、今後も安定した収益成長が期待できると弊社では見ている。

業績動向

2025年2月期連結業績

(単位：百万円)

	24/2期		25/2期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	23,103	-	23,922	-	819	3.5%
営業利益	1,637	7.1%	2,018	8.4%	380	23.2%
経常利益	1,658	7.2%	2,039	8.5%	381	23.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,109	4.8%	1,416	5.9%	306	27.6%
1株当たり当期純利益(円)	322.54	-	417.62	-	95.08	-

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11,022百万円(前期比18.5%増)、セグメント利益は1,006百万円(同61.6%増)となった。営業活動では、アセットマネジメントカンパニーによる紹介先の開拓やビジネスマッチング契約の締結、パートナーズ組織との共同イベントの実施などを通じて、情報源の拡充と顧客接点の多様化を図った。また、旗艦ブランド「My Style vintage」の販売促進を目的にWebサイトをリニューアルし、集客力を強化するなど、マーケティング面でも積極的な取り組みが見られた。商品面では、脱炭素社会を意識した高性能断熱材や省エネ照明を取り入れた「東京ゼロエミ住宅」の提案を推進し、ESG志向の顧客ニーズにも的確に対応している。生産面では、建設現場における顔認証システムの導入や、Webカメラによる管理の効率化など、現場のDXを推進し、原価抑制と品質管理を両立する体制の構築が進んだ。研究開発では、新構法「セレZ」の型式改良や、二人暮らしの若者向け空間「Fwin suite」の開発、さらには産学連携による遮音性能の向上など、技術革新にも積極的な取り組みが見られた。「セレZ」の型式改良については、特に耐震性の向上を主眼に置いた構造変更が行われている。建物の重量バランスに着目した最適解を模索し、震災リスクを想定した設計が導入された。また、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。外部要因である原価高騰に対して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。

業績動向

(2) 賃貸開発事業

売上高は 4,662 百万円（前期比 7.7% 減）、セグメント利益は 706 百万円（同 5.7% 減）となった。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など、取引先との連携強化に取り組んだ。仕入面では、富裕層ニーズにマッチする希少性の高い角地を重視した用地取得を進め、全物件に「東京ゼロエミ住宅」仕様を標準採用することで、脱炭素社会への貢献と差別化を実現している。また、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。結果として、売上高は計画比 79.4% に留まったものの、利益率の向上によりセグメント利益は計画比 101.3% と堅調に推移した。角地 100% 供給による付加価値最大化戦略が奏功しており、効率的な経営が実現されていると言える。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、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。

(3) 賃貸経営事業

売上高は 10,013 百万円（前期比 5.8% 増）、セグメント利益は 1,135 百万円（同 1.6% 増）となった。賃貸住宅事業及び賃貸開発事業と連携し、受注前からの同行営業を強化した結果、管理戸数は 12,475 戸と前期末から 161 戸増加した。また、協力業者とのネットワーク構築に注力し、「セレ リーシングパートナーズ」や「セレ メンテナンスパートナーズ」との連携を強化することで、空室期間短縮やメンテナンスの品質向上に成功している。特に、インスペクションの導入や修繕対応の迅速化によってオーナー満足度を高める体制を構築しており、その結果として高水準の入居率 98.5%（前期末から増減なし）を維持している点は高く評価できる。また、新設されたリフォームカンパニーにおいては、建物延長保証制度の見直しと再延長保証制度の導入により、資産価値維持の観点からオーナーへの提案力が一段と向上している。賃貸経営事業は引き続き堅調な成長を維持しており、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。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。加えて、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

選択と集中による絞り込みで、差別化による付加価値を提供する

1. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の連結業績は、売上高 25,888 百万円（前期比 8.2% 増）、営業利益 2,258 百万円（同 11.9% 増）、経常利益 2,260 百万円（同 10.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,527 百万円（同 7.8% 増）を予想している。企業価値の極大化と物心両面の「しあわせ」の実現という理念を掲げた長期経営ビジョン「ビジョン 2030」の実現に向けた取り組みを本格化させる。基本方針としては、「選択と集中」による経営資源の絞り込みを通じたニッチ戦略の遂行と、差別化を通じた付加価値の提供により資産価値の最大化を志向している。

セレーポレーション | 2025年5月29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

具体的施策として、人材開発においてはアメーバ経営やセレフィロソフィの浸透・実践を進め、新人事制度や働き方改革によって人的資本経営の質的向上を図る。また、技術面では生産改革と設計施工改革を同時進行で推進し、現場レベルの生産性及び品質の向上を目指す。さらに、デジタル領域では新システムの導入及びDX改革を進め、業務効率化と精度向上の両立を目指す。

このような戦略的取り組みの成果として、2026年2月期の業績予想では、特に賃貸開発事業において大幅な増収増益が見込まれており、全体として売上高は前期比8.2%増、親会社株主に帰属する当期純利益は同7.8%増と、堅調な成長を維持する見通しである。選択と集中による戦略とデジタル・人的資本・技術の三位一体改革が奏功しつつある状況であり、定量的成果により裏付けがなされていることから、通期計画達成の蓋然性は高いと弊社では見ている。

2026年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	23,922	-	25,888	-	8.2%
営業利益	2,018	8.4%	2,258	8.7%	11.9%
経常利益	2,039	8.5%	2,260	8.7%	10.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,416	5.9%	1,527	5.9%	7.8%
1株当たり当期純利益(円)	417.62	-	450.34	-	-

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

2026年2月期 セグメント別見通し

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	23,922	-	25,888	-	8.2%
賃貸住宅事業	11,022	42.9%	10,526	38.0%	-4.5%
賃貸開発事業	4,662	18.1%	6,731	24.3%	44.4%
賃貸経営事業	10,013	39.0%	10,418	37.6%	4.0%
営業利益	2,018	8.4%	2,258	8.7%	11.9%
賃貸住宅事業	1,006	9.1%	1,052	10.0%	4.6%
賃貸開発事業	706	15.2%	995	14.8%	40.8%
賃貸経営事業	1,135	11.3%	1,113	10.7%	-2.0%

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

今後の見通し

(1) 賃貸住宅事業

売上高は10,526百万円（前期比4.5%減）、セグメント利益は1,052百万円（同4.6%増）を見込んでいる。賃貸住宅事業においては、「My Style vintage」の販売強化を通じた管理捕捉率の向上、新規紹介先の開拓による管理受託基盤の拡大、収益力の改善と原価高騰の抑制、さらにICT導入による現場管理業務の効率化という多面的な施策を展開している。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、旗艦ブランド「My Style vintage」の販売に特化し、管理契約につながる自社管理捕捉率の向上に加え、金融機関や士業、コンサル業などを対象とした優良紹介先の開拓を進めると同時に、既存パートナー組織の高度化により紹介件数の拡大を図る。自社オウンドメディアの構築による集客力強化とインサイドセールスの品質向上により、反響受注及び収益性の向上も見込まれるほか、環境配慮型アパートの提案力を強化し、一棟単価の引き上げを実現している点も注目に値する。東京ゼロエミ住宅仕様に適合する省エネ住宅を中心に、SDGsへの貢献と高付加価値商品の供給を両立しており、脱炭素時代を見据えた先進的な取り組みが評価される。

b) 建設カンパニー

建設カンパニーにおいては、サプライヤーとのコストレビューや新規開拓による原価管理の徹底、省エネ法に適合する設計・仕様の確立による建築物のエネルギー性能向上、重要構造体である基礎・鉄骨の品質向上を通じて、建築物の基本性能と収益性の両立を図る。また、顔認証システムやWebカメラによるリアルタイム現場監視など、ICTの導入による現場の保全と管理体制の強化も着実に進められている。また、施工特約店制度を導入しており、高齢化や人手不足に対応する安定的な建設体制の構築に取り組む姿勢は中長期的な観点から評価される。加えて、建設現場のIT化加速により、施工管理台帳の電子化や現場情報の一元管理といった効率化施策も功を奏している。東京ゼロエミ住宅に関しては、2024年10月より性能基準が引き上げられ、それに伴って申請手続きが厳格化された。現時点では、具体的な対応策については検討段階にあるが、今後は社内体制の整備や技術面での対応強化が進められる予定である。円滑な申請許可取得のためには、業務フローの見直しや関係当局との連携強化が不可欠であり、この点についても適宜状況を確認のうえで対応がなされる見込みである。

c) 千葉工場カンパニー

千葉工場カンパニーにおいては、全員参加型の改善活動やルール整備による生産性向上、部品前倒し生産による標準化など、製造現場の生産効率向上が進められている。また、2025年3月より新たなカンパニー制が導入され、組織の独立性が強化された。これに伴い、システムの改修や改善活動などの取り組みは、従来の本社並行的な進行ではなく、千葉工場カンパニー単独での主導的な実施に移行している。資材高騰への対策としては、共通部品の一括調達や価格比較によるコスト抑制がなされており、原価低減への意識が全体に浸透している。また、ジョブローテーションやISO基準に準拠した教育標準推進委員会を通じて、多能工人材の育成が体系的に行われており、人的資源の柔軟性とレジリエンスを高めている点は、労働集約型業務における競争力強化に寄与している。

(2) 賃貸開発事業

売上高は 6,731 百万円（前期比 44.4% 増）、セグメント利益は 995 百万円（同 40.8% 増）を見込んでいる。賃貸開発事業は、用地選定基準の厳格な順守と取引先との連携強化という二軸の方針を採っている。特に「駅徒歩 6 分以内」「角地」「城南・城西エリア」「200m² 以上」といった厳選された基準に基づく用地選定がなされており、2025 年 2 月期は供給 7 物件のすべてが駅徒歩 6 分以内の角地であり、角地割合は 2024 年 2 月期の 71.4% から 100% へと向上しており、立地の優位性が一層強化された。これにより、セグメント利益率は 14.8% から 15.2% へと改善されており、高収益性を維持しつつ供給数を拡大する戦略が奏功している。また、仕入先との連携では情報入手からの回答スピード向上や組成基準の浸透が進み、販売業者とは完成現場の見学会を通じて商品の理解を深めることで、販売体制の一体運営が実現されつつある。

(3) 賃貸経営事業

売上高は 10,418 百万円（前期比 4.0% 増）、セグメント利益は 1,113 百万円（同 2.0% 減）を見込んでいる。賃貸経営事業では、自社管理受託の増加を目指し、「セレントパートナーズ」や「セレメンテナンspartnerズ」との協業を強化している。また、オーナー資産の長寿化に向けた長期延長保証やリノベーション事業の推進にも取り組んでいる。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) プロパティコミュニティカンパニー

プロパティコミュニティカンパニーにおいては、建築受注と管理受託の一体的な提案によって、顧客との初期接点から管理への導線を確認しており、受託件数の着実な積み上げを実現している。また、リテナント（再入居）時における賃料アップ相当額をオーナーに還元することで、顧客ロイヤリティを高めると同時に、リピート受注を促進する仕組みを確立している点は、同社のオーナー中心主義を象徴する施策である。

リーシング面では、「セレリーシングパートナーズ」との協業が強化されており、物件の特性を的確に把握したうえで定期的な研修体制を構築している。また、AI 査定システムの活用により、タイムリーかつ適正な賃料設定が可能となり、市場動向を反映した差別化が実現されている。一方、修繕分野では、「セレメンテナンspartnerズ」との協業強化によって、業務フローと業者体制の見直しが進められ、対応スピードの向上に寄与している。原価高騰への対応としては、販売単価や仕入れルートの最適化によって、収益性の確保も並行して進められている点が特徴である。

b) リフォームカンパニー

リフォームカンパニーにおいては、オーナー資産の長寿化を軸とした取り組みが拡大されている。特に 20 年目再延長保証工事の実施や、10 年目延長保証工事の受注率向上といった施策は、管理資産のライフサイクル全体を見据えたものであり、オーナーにとっての資産保全メリットが明確である。

さらに、原価削減策として、一括発注から分離施工発注への切り替えによる施工単価の低減を促進するため、施工体制の見直しを進めている。また、太陽光発電＋蓄電池の設置提案も開始されており、余剰売電期間が終了した物件や住居併用建物に対して自己使用による光熱費削減の訴求が進んでいる。

リノベーション事業では、構造体や築年数に応じた最適なメニュー化が図られており、施工体制の強化と併せて、今後の受注増加が期待される。これら一連の取り組みは、単なる原状回復に留まらず、資産価値向上と収益力強化を目指した高付加価値型のリフォーム戦略として評価できる。

■ 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「しあわせ」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、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「しあわせ」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」による差別化商品を展開し、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。

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 G-class」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。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。

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、研究開発や新規事業といったその他改革に 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る。

成長戦略

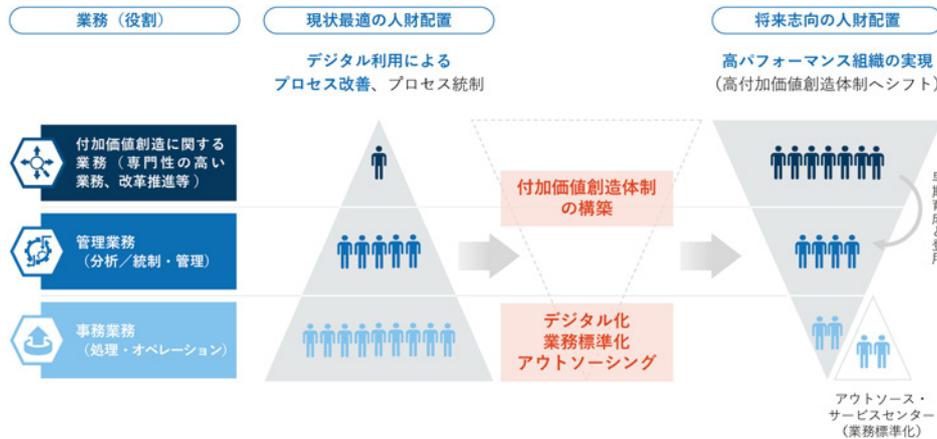
人財戦略の策定・実行



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：決算説明資料より掲載

2025年2月期においては、主要分野で着実な進捗が見られた。営業利益に関しては、40億円の達成を目標に据えており、その進捗は現在までのところおおむね順調に推移していると評価できる。2024年3月からは、社員一人ひとりの役割と責任を明確にするジョブ型人事制度を導入し、個々の能力発揮を促進する体制を整えた。企業方針と組織運営、そして社員の職務(ジョブ)を統合し、組織のベクトルを一致させることで、組織全体のパフォーマンス向上を目指す。ジョブ型人事制度は導入から1年が経過しているが、全社的にジョブディスクリプション(職務記述書)の意識が徐々に浸透してきている段階である。ただし、現時点では制度の実行段階にまでは至っておらず、各人の実際の職務内容との整合性を図るさらなる制度化が今後の課題である。制度の形骸化を防ぐためにも、今後はジョブディスクリプションの内容と実務をより精緻にすり合わせる必要があると考えられる。この制度は導入して終わりではなく、運用段階においても継続的にモニタリングを実施し、柔軟に改善を図る姿勢が示されており、制度運用の実効性を高める取り組みと言える。

セレコーポレーション | 2025年5月29日(木)
 5078 東証スタンダード市場 | <https://www.cel-co.com/ir/>

成長戦略

人的資本経営の観点では、「働き方改革」と「well-being（幸福の追求）」の両立を中核に据え、従業員アンケートの実施（2024年10月）や、体系的な教育機関としての「セリアカデミー」の開校など、教育・研修体制の強化が進んでいる。中途採用においても2024年3月から2025年5月までに18名が入社している。また、前述のジョブ型制度が導入されており、人事制度が刷新されている点も人的資本の強化方針と一致している。労働環境の魅力を高める観点からは、週休3日制の実現に向けた年間休日の段階的な拡大がなされており、2024年2月期には120日、2025年2月期には126日（有休取得率は85%を維持）、2026年2月期には132日へとさらなる増加が計画されている。加えて、利益計画が達成されれば、これをさらに拡大する方針である。

人財の活性化のうち健康経営の観点では、全社員を対象とした医療保障保険の導入や人間ドックの受診推進、さらにインフルエンザ予防接種などが継続的に行われている。労働時間の適正化にも注力しており、20時にはパソコンを強制的にシャットダウンする措置を導入することで、2025年2月期の平均残業時間は月8時間15分に抑制されている。これに加えて、時差勤務制度を導入するなど、仕事とプライベートの境界を明確にする試みもなされており、社員のワークライフバランスの向上に資する取り組みと言える。こうした取り組みが高く評価され、同社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」に2025年3月時点で8年連続で認定されている。また、「健康優良企業（金の認定）」についても、健康企業宣言東京推進協議会より7年連続（2024年）の認定を受けており、健康経営の領域で極めて高い水準の取り組みを維持していることが裏付けられている。

「企業価値の極大化と物心両面の「しあわせ」の実現」という「ありたい姿」への具体的な取り組みとして、女性の活躍に向けて女性役員と女性社員の懇談会が開催され、キャリアプランや育児との両立、働き方、リスクリングといった多岐にわたるテーマについて率直な意見交換が行われた。これにより、現場の声を施策に反映し、ダイバーシティ経営の深化が期待される。内部統制体制の強化についても、2025年3月より順次、現業部門において専門性の高い人財を「内部統制専担者」として配置している。これにより、業務プロセスの可視化とルールの徹底が図られ、コンプライアンスの強化とともに業務効率の向上にも資する運用を開始している。さらに、アパート専門メーカーとしての競争力を高めるため、技術開発室を新設し、構造、構法、遮音、耐震、省エネといったハード面からの商品開発を強化している。ソフトとハードを分業体制とすることで、より専門的かつ迅速な課題解決を目指しており、同社の中核事業における差別化戦略の実効性を高める布石といえる。

同社の「ビジョン2030」は単なる定量目標に留まらず、人財投資や健康経営、ガバナンス強化、商品開発といった多面的な施策を通じて、着実にその実現へ向けた歩みを進めていると分析できる。弊社としては、人的資本に対する積極的な投資姿勢と、その運用におけるPDCAサイクルの構築が極めて評価に値すると考える。また、労働環境改善やダイバーシティ推進、内部統制の強化といった非財務的指標の充実が、今後の財務的成果に寄与する可能性が高いと見ており、ビジョン実現に向けた推進体制は中長期的な企業価値向上において有効であると判断する。

■ 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。

(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、8年連続（2025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、7年連続（2024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など、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「しあわせ」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2025年3月より順次、現業部門において専門性の高い人材を「内部統制専担者」として配置している。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うかがえる。

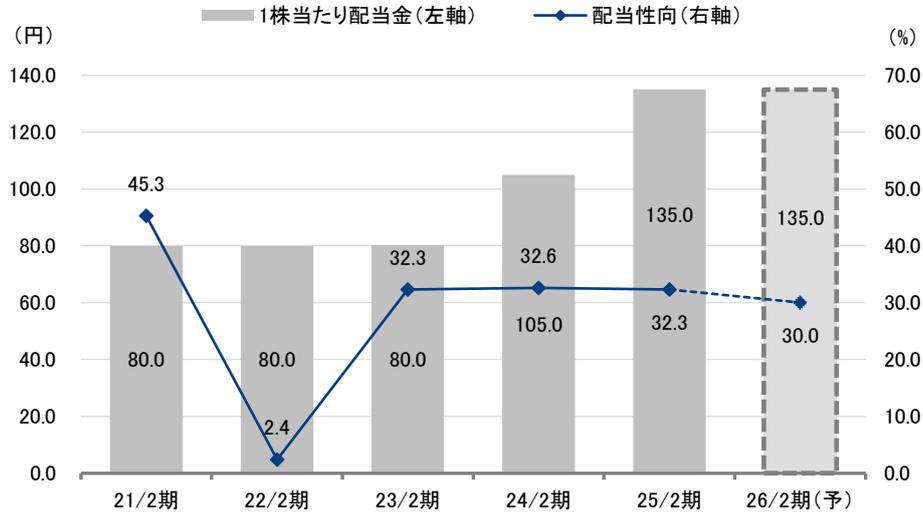
株主還元策

配当性向 30% を基準に安定的な配当を維持。 好調な業績を背景として 2 期連続の増配

同社は、株主価値の最大化を重要な経営課題として掲げ、利益やキャッシュ・フローの状況、将来の事業展開などを総合的に勘案したうえで、中長期的な成長に向けた投資と1株当たり利益の増大による株主価値の向上を図っている。株主還元については、配当性向 30% を基準とした安定的かつ業績連動型の方針を採っており、その姿勢は直近の配当実績にも表れている。2024年2月期には、当初予想の80.0円から105.0円へと増配を実施し、さらに2025年2月期においても、当初予想の105.0円から135.0円へと30.0円の増配となり、2期連続の大幅な増配を実現している。2026年2月期においても、135.0円の配当を予想している。このように、着実な業績拡大を背景とした積極的な利益還元が行われており、株主重視の姿勢が明確に示されていると弊社では見ている。

株主還元策

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