

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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12月2日 (火)

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. 2026年2月期中間期の業績概要	01
3. 2026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	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. 2026年2月期中間期の業績概要	08
2. セグメント別の業績概要	09
■ 今後の見通し	11
1. 2026年2月期の業績見通し	11
2. セグメント別の業績見通し及び重点施策	12
■ 成長戦略	15
1. 「ビジョン2030」の策定	15
2. 全社戦略	16
3. 重点施策	16
4. 投資計画	16
5. 人的資本経営	17
■ 株主還元策	19

セレコーポレーション  
5078 東証スタンダード市場

2025年12月2日 (火)  
<https://www.cel-co.com/ir/>

## 要約

### 賃貸開発事業の引き渡しずれ込みにより減収減益。 通期予想は据え置きとし下期での挽回を見込む

#### 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. 2026年2月期中間期の業績概要

2026年2月期中間期の連結業績は、売上高10,799百万円（前年同期比6.8%減）、営業利益1,047百万円（同5.6%減）、経常利益1,050百万円（同7.0%減）、親会社株主に帰属する中間純利益685百万円（同12.9%減）となった。賃貸開発事業において、一部物件の販売・引き渡しはずれ込んだことにより、売上高・経常利益ともに前年同期比で減収減益となった。一方で、賃貸経営事業は売上高・セグメント利益の双方で増加し、ストック型収益の安定性が改めて示された。売上総利益率は前年同期比で2.6ポイント改善しており、収益構造は着実に強化されている。背景には、建築コスト上昇分を適切に価格へ転嫁したことや、原価管理の徹底があると見られる。主要指標では建築実績が堅調で、管理戸数は12,000戸を突破後も増加基調にある。上期業績は計画を下回ったが、通期見通しは据え置かれており、下期での巻き返しが期待されると弊社では見ている。

#### 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、用地選定基準の遵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。

セレコーポレーション  
5078 東証スタンダード市場

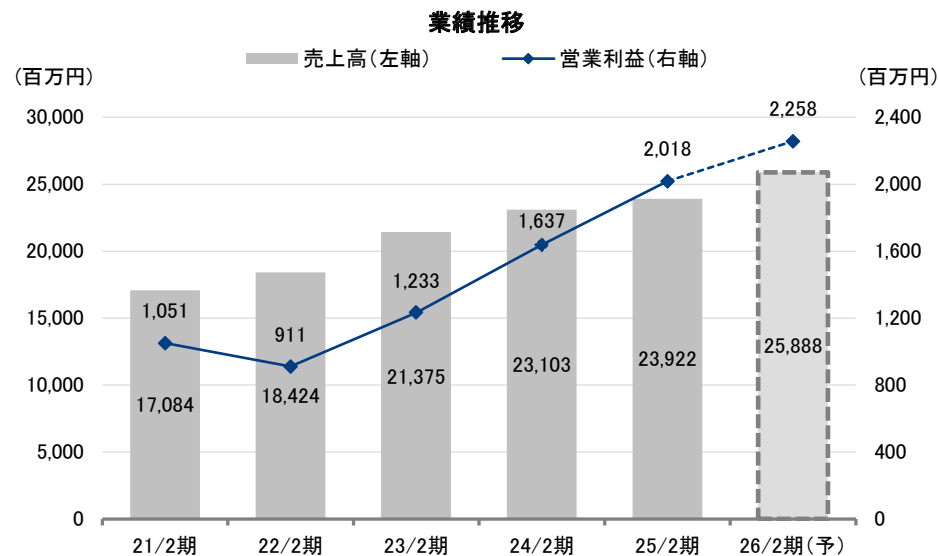
2025年12月2日 (火)  
<https://www.cel-co.com/ir/>

#### 要約

2026年2月期中間期においては、売上高・利益が期初予想を下回ったものの、下期に賃貸開発事業の物件引き渡しが集中することから、通期では計画達成を見込んでいる。特に賃貸住宅事業では着エスビートの向上と工期短縮による生産性改善が見込まれており、減収率の縮小と利益率の維持が期待される。また、原価上昇への対応、効率化投資、人材育成といった中期的テーマを同時に進めており、安定的かつ持続的な成長に向けた地盤強化が進行中である。中間期の業績が計画を下回った主な要因は賃貸開発事業の引き渡し案件のずれ込みにあるため、通期業績予想が据え置かれていることは、同社が下期での業績回復に確信を持っていることを示唆している。賃貸経営事業の安定的な成長と賃貸開発事業の確実な下期売上計上が、通期目標達成及び中長期ビジョン実現のカギとなるだろう。

#### 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
- ・2026年2月期中間期は賃貸開発事業の引き渡しずれ込みにより減収減益となるも主要指標は堅調に推移しており、収益性は着実に強化されている
- ・2026年2月期通期予想は据え置き。特に賃貸開発事業において下期での挽回を見込む



出所：決算短信よりフィスコ作成

セレーコーポレーション  
5078 東証スタンダード市場

2025年12月2日 (火)  
<https://www.cel-co.com/ir/>

## ■ 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。2026年2月期中間期末時点の資産合計は24,728百万円、資本金は447百万円、自己資本比率は83.5%、発行済株式数は3,491,900株(自己株式103,858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。

セレコーポレーション  
5078 東証スタンダード市場

2025年12月2日 (火)  
<https://www.cel-co.com/ir/>

## 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10名を擁する「アパート専門メーカー」の確かな技術と高い専門性を発揮し、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 suite (ファインスイート)」「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 (m<sup>2</sup>) 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同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6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。

セレコーポレーション  
5078 東証スタンダード市場

2025年12月2日 (火)  
<https://www.cel-co.com/ir/>

#### 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70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9社13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12,620戸（2025年8月末時点）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「 $m^2$ から $m^3$ 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おり、「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、「Fwin suite」「Fwin Type」「Feel Type」「Fusion Type」を展開している。

#### a) Fwin suite (入居者イメージ：35～40歳のパワーカップル)

親密なふたりのために設計された、ゆとりと潤いに満ちた居住空間である。約 $44m^2$ というコンパクトな面積ながら、従来の $50m^2$ クラスの1LDKに匹敵する広がりを実現しており、空間効率と快適性を高次元で両立させている。生活動線を丁寧に設計することで、ふたりの距離を程よく保ちながらも、互いの存在を自然に感じられる空間を創出している点が特徴である。仕事もプライベートも充実させたい35歳から40歳のパワーカップルに向けた、新しいスタンダードを提示する住まいである。

#### b) Fwin Type (同35～40歳のパワーカップル)

35歳から40歳のパワーカップルをメインターゲットに据えた、全く新しい約 $40m^2$ の空間設計である。従来型の $50m^2$ クラス1LDKと同等の快適性を備えながら、無駄を排した機能的なレイアウトによって、コンパクトながらも開放感のある住まいを実現している。「Feel Type」や「Fusion Type」で培ったデザインコンセプトを継承しつつ、ふたり暮らしのリアルなライフスタイルに寄り添う設計になっている。

#### c) Feel Type (同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 $25m^2$ で従来型の $30m^2$ 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同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。

#### d) 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、 $22m^2$ で従来型の $25m^2$ 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。

セレーポレーション  
5078 東証スタンダード市場

2025年12月2日 (火)  
<https://www.cel-co.com/ir/>

## 業績動向

### 賃貸開発事業の引き渡しずれ込みにより減収減益。 通期予想は据え置き、下期での挽回を見込む

#### 1. 2026年2月期中間期の業績概要

2026年2月期中間期の連結業績は、売上高10,799百万円（前年同期比6.8%減）、営業利益1,047百万円（同5.6%減）、経常利益1,050百万円（同7.0%減）、親会社株主に帰属する中間純利益685百万円（同12.9%減）となった。

賃貸開発事業における物件の販売及び引き渡しずれ込みの影響を受け、売上高及び経常利益ともに前年同期比で減収減益となった。一方、賃貸経営事業では売上高・セグメント利益ともに増加しており、ストック型ビジネスの安定性が確認される。また、売上総利益率は2.6ポイント改善しており、収益構造そのものは着実に好転している。売上総利益率向上の背景としては、建築コスト上昇への適切な転嫁や原価管理の徹底などが奏功したことが挙げられる。一方で、人材への戦略的投資を積極的に進めた結果、販売費及び一般管理費は前年同期比で184百万円増加しており、短期的には利益を圧迫したものの、中長期的には生産性向上及び営業力強化に資する布石と評価できる。利益構造の改善を継続するなかで、原価高騰は依然として高水準で推移しており、同社では当面はこの傾向が続くものとして織り込み済みである。上期の売上高・経常利益はいずれも期初予想を下回ったが、通期予想は据え置かれており、下期での挽回を見込む。

主要指標では、建築実績が堅調に推移し、管理戸数は12,000戸を突破後も順調に増加している。入居率は98.3%と高水準を維持しており、同社の安定した収益基盤を裏付ける結果となった。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靱さがうかがえる。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。上期の数値上の落ち込みは一時的なタイミング要因に過ぎず、事業ポートフォリオ全体では堅実な成長トレンドが維持されていると弊社では見ている。

#### 2026年2月期中間期連結業績

（単位：百万円）

	25/2月中間期		26/2月中間期			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前年同期比
売上高	11,585	-	10,799	-	-785	-6.8%
営業利益	1,108	9.6%	1,047	9.7%	-61	-5.6%
経常利益	1,128	9.7%	1,050	9.7%	-78	-7.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	786	6.8%	685	6.3%	-101	-12.9%
1株当たり中間純利益(円)	231.67	-	202.29	-	-29.38	-

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4,914百万円（前年同期比6.7%減）、セグメント利益は632百万円（同0.4%減）となった。賃貸住宅事業では、販売商品の戦略的な絞り込みを進めており、旗艦ブランドである「My Style vintage」の提案を中心に推進している。同ブランドは外観や空間設計に独自性を持ち、オーナーと入居者の双方に満足度の高い付加価値を提供できる商品である。家賃設定をやや高めにできる点もオーナーのメリットとなっており、同社にとっても1棟当たりの単価上昇や管理受託件数の増加に結び付いている。これにより、売上高は、販売商品の戦略的絞り込みにより引き渡し棟数が減少した一方で、セグメント利益は、販売価格の見直しによる売上総利益率の改善が奏功し、売上高の減少に比べセグメント利益の落ち込みは僅少である。

主要KPIである建築累計実績が前期末比で38棟増加し、堅調な成長を示した。原価高騰への対応策が功を奏し、利益率が改善した点は特筆に値する。ただし、営業活動先の遷移や着工までのスピード低下の影響により稼働棟数が減少し、売上高は計画比で90.7%と減収となった。一方で、適正な価格転嫁とコスト管理の徹底により、計画比で113.9%の増益を達成しており、利益面では極めて高い成果を上げた。建築費上昇分に対する価格転嫁については、付加価値の高い商品設計に注力し、商品単価の上昇と価格転嫁を進めてきた。現状ではおおむね転嫁が進んでおり、問題なく対応できている。加えて、販売効率の改善やアフターサポート体制の強化が奏功しており、同社が強みとする収益性重視の事業運営が定着していることが読み取れる。

営業活動では、管理受託数の拡大につながる金融機関や士業等の紹介先の開拓に注力した。また、「東京ゼロエミ住宅」仕様の積極的な提案により、一棟単価の向上につなげた。生産活動では、原価高騰への対策として、建設カンパニーにおいて原価抑制や工期短縮・施工品質向上に取り組み、現場管理の効率化を目的とした顔認証システムやWebカメラの運用を開始した。研究開発では、技術開発室を新設し、新構法「セレZ」の構造強化や住宅性能向上に取り組んだほか、産学連携による共同研究を継続した。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。2025年3月に発足した千葉工場カンパニーでは、生産性向上と原価抑制を目指し、工場内作業の洗い出しと標準化を推進した。また、標準化による作業効率の改善を図るとともに、幅広い経験を持つ人材の育成やジョブローテーションを継続的に実施している。

### (2) 賃貸開発事業

売上高は1,332百万円（前年同期比42.8%減）、セグメント利益は217百万円（同33.9%減）となった。上期に予定していた物件の販売及び引き渡し契約がずれ込んだため、売上高・セグメント利益ともに減収減益となった。この主な要因は、販売活動の遅れによるものであり、上期中に契約から引き渡しまでを完了させる計画であったが、案件ごとにばらつきがあり、一部の引き渡しが遅れ倒しとなった。しかし、2026年2月期の供給物件はすべてが駅近・角地であることから、富裕層から高い評価を得ており、利益率は改善傾向にある。下期に販売予定の物件は計画どおりに完成しており、通期での収益回復が見込まれる。

#### 業績動向

販売面では、中間期に完成現場見学会を実施するなど商品理解を深める活動を行い、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。足元の仕入状況についてはおおむね順調に推移しているものの、引き続き市場環境を楽観視できる状況ではないと慎重に見ている。最上位グレード商品「vintage-Gran（グラン）」については、2026年2月下期中の供給を予定している。

### (3) 賃貸経営事業

売上高は5,259百万円（前年同期比6.8%増）、セグメント利益は675百万円（同16.0%増）となった。賃貸住宅事業や賃貸開発事業と一体となった同行営業を強化し、管理物件の受託営業活動に注力した結果、増収増益を達成した。利益率の向上要因としては、入居者の入れ替え時に実施する賃料増額提案や更新料の増加などが挙げられる。建物長期延長保証の拡充施策によりリフォーム受注が前年同期比で大幅に増加しており、付帯収益が拡大している。営業活動の強化とパートナーズ業者との協業も奏功し、前年同期比で増収増益を実現した点は注目に値する。

賃料増額分相当額のオーナーへの還元提案や、突発的な修繕費用の負担軽減パッケージ商品の提案など、オーナーに寄り添った取り組みを推進した。その結果、2025年8月末時点の管理戸数は12,620戸となり、前期末から145戸増加した。賃料動向の把握にAI査定システムを活用した賃料増額提案や、迅速な退去リフォーム工事の完了促進により、高水準の入居率98.3%（2025年8月末現在）を維持した。AI査定システムの導入により、従来よりも市場実勢に即した賃料設定が可能となり、オーナー・入居者双方にとって納得感のある賃料提案が実現し、賃料増額と高水準の入居率という好循環が生まれている。リフォーム・メンテナンスにおいては、再延長保証制度の活用や、施工原価低減のため分離施工発注への切替え促進に取り組んだ。

賃貸経営事業は引き続き堅調な成長を続けており、管理物件数の着実な増加と高い入居率が事業の安定基盤を形成している。メンテナンス業者との連携体制も強化され、迅速かつ効率的なサービス提供を実現している点が、オーナー及びゲスト双方から高く評価されている。また、リフォームカンパニーの設立により、長期的な資産保全の仕組みが確立されたことも、今後の事業拡大を後押しする要因になると弊社では考えている。

## ■ 今後の見通し

### 通期業績予想は据え置き、計画達成を堅持。 下期の物件引き渡し集中による巻き返しを見込む

#### 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。

具体的施策として、人財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月期中間期においては、売上高・利益が期初予想を下回ったものの、下期に賃貸開発事業の物件引き渡しが集中することから、通期では計画達成を見込んでいる。特に賃貸住宅事業では着エスビードの向上と工期短縮による生産性改善が見込まれており、減収率の縮小と利益率の維持が期待される。また、原価上昇への対応、効率化投資、人財育成といった中期的テーマを同時に進めており、安定的かつ持続的な成長に向けた地盤強化が進行中である。

中間期の業績が計画を下回った主な要因は賃貸開発事業の引き渡し案件のずれ込みにあるため、通期業績予想が据え置かれていることは、同社が下期での業績回復に確信を持っていることを示唆している。賃貸経営事業の安定的な成長と賃貸開発事業の確実な下期売上計上が、通期目標達成及び中長期ビジョン実現のカギとなるだろう。

セレーポレーション | 2025年12月2日 (火)  
5078 東証スタンダード市場 | <https://www.cel-co.com/ir/>

今後の見通し

## 2026年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期			26/2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	23,922	-	25,888	-	8.2%	10,799	-	41.7%
営業利益	2,018	8.4%	2,258	8.7%	11.9%	1,047	9.7%	46.4%
経常利益	2,039	8.5%	2,260	8.7%	10.8%	1,050	9.7%	46.5%
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%	685	6.3%	44.9%
1株当たり当期純利益 (円)	417.62	-	450.34	-	-	202.29	-	-

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			26/2期中間期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比	実績	構成比	進捗率
売上高	23,922	-	25,888	-	8.2%	10,799	-	41.7%
賃貸住宅事業	11,022	46.1%	10,526	40.7%	-4.5%	4,914	45.5%	46.7%
賃貸開発事業	4,662	19.5%	6,731	26.0%	44.4%	1,332	12.3%	19.8%
賃貸経営事業	10,013	41.9%	10,418	40.2%	4.0%	5,259	48.7%	50.5%
本社他	-1,776	-	-1,787	-	-	-706	-	-
営業利益	2,018	8.4%	2,258	8.7%	11.9%	1,047	9.7%	46.4%
賃貸住宅事業	1,006	9.1%	1,052	10.0%	4.6%	632	12.9%	60.1%
賃貸開発事業	706	15.2%	995	14.8%	40.8%	217	16.3%	21.8%
賃貸経営事業	1,135	11.3%	1,113	10.7%	-2.0%	675	12.9%	60.7%
本社他	-831	-	-903	-	-	-478	-	-

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10,526百万円（前期比4.5%減）、セグメント利益は1,052百万円（同4.6%増）、通期では着エスビードの向上と工期短縮による生産性向上を図り、セグメント利益はおおむね計画どおりに推移する見込みである。「My Style vintage」の販売強化を通じた自社管理捕捉率の向上、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を図る。「My Style vintage」の受注高は前年同期比130.2%と大きく伸びている。加えて、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により、一棟単価は前年同期比111.4%と伸びている。

#### b) 建設カンパニー

建設カンパニーにおいては、原価高騰抑制と収益力改善のために、既存サプライヤーとの定期的なコストレビューや新規サプライヤー開拓を推進している。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。加えて、省エネ法申請の効率化により設計・許可プロセスの短縮化を図るとともに、構造体施工品質のさらなる向上にも注力している。ICT導入による現場管理の効率化、顔認証システムやWebカメラ設置による安全性確保など、建設現場のIT化も着実に進められており、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。

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。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。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。

セレーポレーション  
5078 東証スタンダード市場

2025年12月2日 (火)  
<https://www.cel-co.com/ir/>

今後の見通し

## (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)、物件の販売・引き渡し下期に集中する見通しであり、通期では計画達成を見込む。2026年2月期中間期のセグメント利益率は16.3%と前年同期比で上昇しており、高付加価値戦略の成果が顕著である。賃貸開発事業では、用地選定基準の厳格な遵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」「200m<sup>2</sup>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、2026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2025年2月期の100%を継続している。これにより、セグメント利益率は2025年2月期の15.2%から2026年2月期中間期は16.3%へと上昇しており、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。2026年2月期中間期では計画を上回るセグメント利益を計上しており、通期も順調な進捗が見込まれる。自社管理受託率の向上を目的に、賃貸住宅事業・賃貸開発事業との同行営業を強化し、オーナーとの関係深化を図っている。セレーシングパートナーズとの協業では、AI査定を活用した賃料改定や市場データに基づくリーシングを推進している。さらに、セレメンテナンスパートナーズとの協業強化により、修繕対応のスピード向上と適正利益率の確保を目指している。長期延長保証の受注実績は前年同期比179.0%、売上総利益は同201.4%と大幅増を記録し、オーナー資産の長寿化に貢献している。太陽光発電+蓄電池設置工事実績は計画を若干下回ったが、オーナー収益の改善に着実に寄与している。下期にはリノベーション事業への本格参入を予定しており、専有部・共用部双方の価値向上を狙う。同社の賃貸経営事業が高収益体質をさらに強化し、資産管理から再生までを包括する統合モデルへ進化しつつあると弊社では見ている。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) 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保しており、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、顧客ロイヤル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、「セレメンテナンスパートナーズ」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。

今後の見通し

#### 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、単なる原状回復にとどまらず、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。 中長期的な企業価値の向上を目指す

#### 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、「入るを量りて出づるを制す」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。

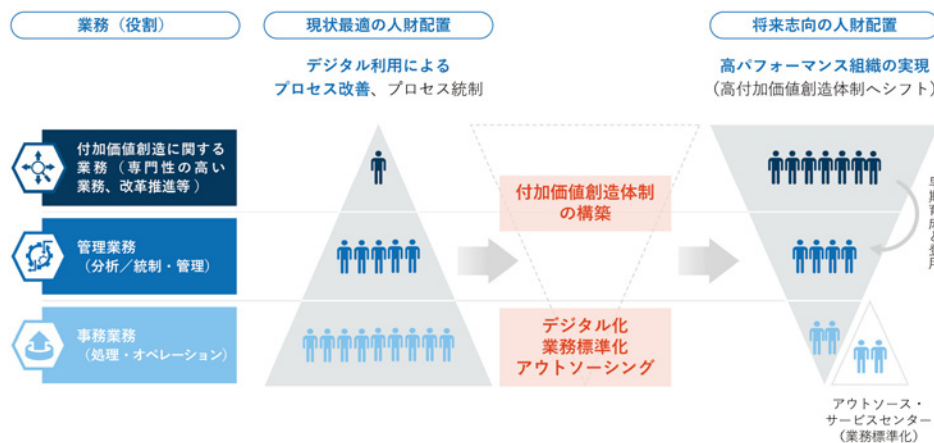
### 人財戦略の策定・実行



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

セレーポレーション | 2025年12月2日 (火)  
5078 東証スタンダード市場 | <https://www.cel-co.com/ir/>

成長戦略

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年半が経過しているが、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。

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8月までに31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2025年3月期、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8年連続で認定された。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言える。

セレーポレーション  
5078 東証スタンダード市場

2025年12月2日 (火)  
<https://www.cel-co.com/ir/>

成長戦略

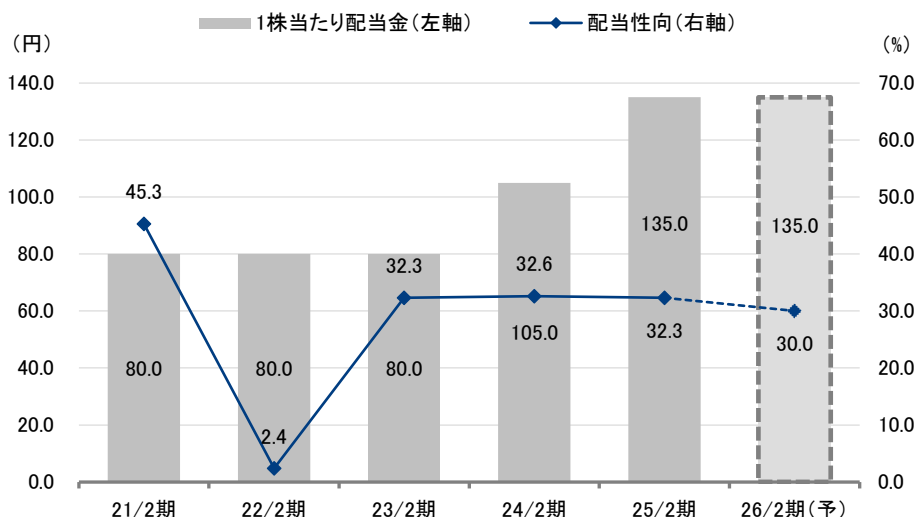
同社の「ビジョン2030」は単なる定量目標にとどまらず、人財投資や健康経営、ガバナンス強化、商品開発といった多面的な施策を通じて、着実にその実現へ向けた歩みを進めていると分析できる。弊社としては、人的資本に対する積極的な投資姿勢と、その運用におけるPDCAサイクルの構築が極めて評価に値すると考える。また、労働環境改善やダイバーシティ推進、内部統制の強化といった非財務的指標の充実が、今後の財務的成果に寄与する可能性が高いと見ており、ビジョン実現に向けた推進体制は中長期的な企業価値向上において有効であると判断する。

## 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。

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 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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