‖ 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 >>>

2026 年 11 月 27 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

セレコーポレーション | 2026 年 11 月 27 日（金）
5078 東証スタンダード市場 | https://www.cel-co.com/ir/

目次

要約 01
1. 会社概要 01
2. 2027 年 2 月期中間期の業績概要 01
3. 2027 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 05
1. 賃貸住宅事業 05
2. 賃貸開発事業 06
3. 賃貸経営事業 07
4. 同社の強み 07

業績動向 09
1. 2027 年 2 月期中間期の業績概要 09
2. セグメント別の業績概要 09
3. トピックス 10

今後の見通し 11
1. 2027 年 2 月期の業績見通し 11
2. セグメント別の重点施策 12

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
6. 経営体制の強化 17

株主還元策 18

要約

上期は原価高騰で減益も、賃貸開発事業の物件販売の強化及び賃貸経営事業の伸長により通期 2 ケタ増益を計画

1. 会社概要

セレコーポレーション<5078>は、「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」に経営資源を絞り込み、圧倒的シェアを誇るニッチトップ企業を目指す「アパート専門メーカー」である。アパートの土地有効活用のコンサルティングから自社開発物件の組成、自社工場での構造部材製造、自社建築、賃貸経営までをワンストップで行う自社一貫体制を確立している。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ほか、（株）セレ工務店では、大工工事・施工管理及び大工の育成を担っている。

2. 2027 年 2 月期中間期の業績概要

2027 年 2 月期中間期の連結業績は、売上高 10,975 百万円（前年同期比 1.6%増）、営業利益 764 百万円（同 27.0%減）、経常利益 770 百万円（同 26.6%減）、親会社株主に帰属する中間純利益 513 百万円（同 25.1%減）となった。賃貸開発事業における物件販売の進捗が増収に寄与した一方、賃貸住宅事業では原価高騰に伴う売上総利益率の低下が利益を圧迫し、増収減益となった。もっとも、四半期別に見ると営業利益・経常利益の前年同期比での減益幅は縮小しており、賃貸開発事業の販売進捗に加え、賃貸住宅事業における原価抑制と適正な価格転嫁の効果が表れ始めていることがうかがえる。

事業基盤を示す指標は堅調に推移している。賃貸住宅事業では受注が前年同期比 72.5%増と大幅に伸長しており、将来の売上高を支える受注残の拡大が進んでいる。また、賃貸経営事業では管理戸数の増加や高水準の入居率が収益基盤を下支えしている。上期は原価高騰の影響が残り、利益面では減益となったものの、受注の拡大や開発物件の販売進捗、原価抑制と適正な価格転嫁の進展は下期以降の業績回復に向けた材料である。弊社では、足元ではコスト上昇への対応が引き続き課題となる一方、四半期ベースでは収益改善の兆しが見られ、各事業の成長と採算性の改善を通じて業績回復を目指す局面にあると見ている。

3. 2027 年 2 月期の業績見通し

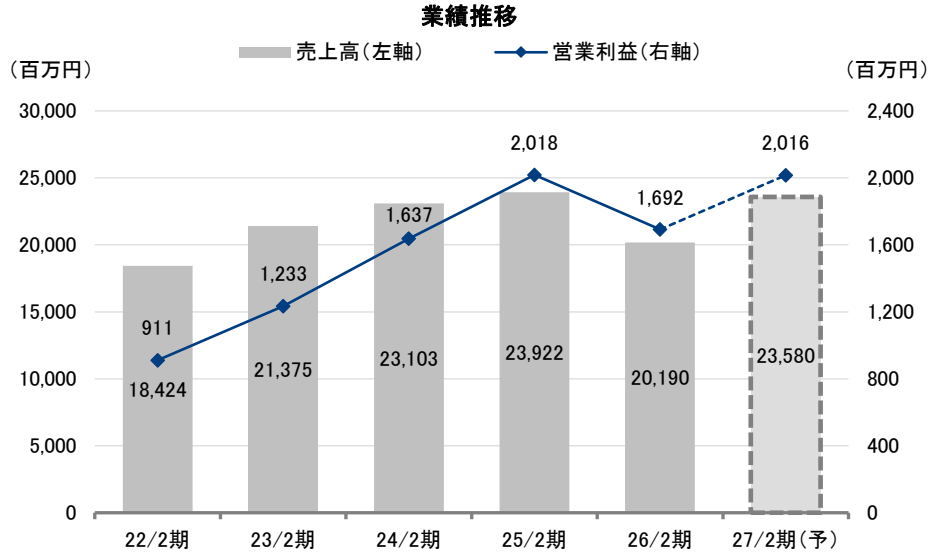
2027 年 2 月期の連結業績は、期初予想を据え置き、売上高 23,580 百万円（前期比 16.8%増）、営業利益 2,016 百万円（同 19.2%増）、経常利益 2,020 百万円（同 18.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,342 百万円（同 16.9%増）を見込んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

賃貸住宅事業の受注拡大に加え、賃貸開発事業でも物件販売が進捗するなど、下期以降の業績拡大につながる動きが見られる。利益面では、賃貸住宅事業における原価高騰の影響を、賃貸開発事業及び賃貸経営事業の伸長で補う構図であり、価格転嫁や原価抑制策による採算性の改善も進めている。受注の売上計上と開発物件の販売拡大に加え、原価抑制策の効果が下期の収益改善につながる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を目指す
- 2027 年 2 月期中間期は賃貸開発事業の物件販売進捗により増収も、賃貸住宅事業の原価高騰により減益
- 2027 年 2 月期は賃貸住宅事業における原価高騰による影響を、賃貸開発事業及び賃貸経営事業の伸長で補い期初計画の達成を目指す



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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

企業理念「子どもたちの 子どもたちの 子どもたちへ」の下、身の丈に合った堅実経営により永続企業を目指す

1. 会社概要

同社は、「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」に経営資源を絞り込み、圧倒的シェアを誇るニッチトップ企業を目指す「アパート専門メーカー」である。アパートの土地有効活用のコンサルティングから自社開発物件の組成、自社工場での構造部材製造、自社建築、賃貸経営までをワンストップで行う自社一貫体制を確立している。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永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永続企業を目指している。

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（株）セレ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市場第二部に上場し、同年 4 月の市場区分の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。2026 年 7 月には、大工育成と確かな施工品質の確保を目的として、子会社の（株）セレ工務店を設立した。

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。竹林のよう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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. セレアカデミー

同社は、事業を永続させるため、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。2022 年には事業永続の拠り所となるセレフィロソフィを作成し、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ている。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、事業永続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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

賃貸住宅・賃貸開発・賃貸経営の 3 事業を展開し、「アパート専門メーカー」として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・リノベーション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、東京圏において自社工場を保有し、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竣工までであり、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、セレ工務店では、大工工事・施工管理及び大工の育成を担っている。

※ 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 5,000 万円以上（建築一式工事の場合は 8,000 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、設計カンパニー、及び千葉工場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、子ども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 13 名（2026 年 8 月末時点）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 倍の剛性強化を実現した。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 年の耐用年数を実現した。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・認証を取得した。これにより、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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あ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）」、30～35 歳の単身者向け「Feel Type」、25～30 歳の単身者向け「Fusion Type」を展開しており、いたずらに広さ（㎡）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「ゲストの満足」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、富裕層に対して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、駅近（最寄り駅から徒歩約 8 分以内）、200㎡ 以上の整形地、ルックス（土地形状）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重厚な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 梅ヶ丘」



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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。

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おり、2026 年 8 月末時点で 1 都 3 県に 17 社 71 拠点を展開している。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おり、2026 年 8 月末時点で 1 都 3 県に 10 社 14 拠点を展開している。受託賃貸管理戸数は 12,711 戸（2026 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である。

（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 35～40 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）

35～40 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 クラスの 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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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、玄関を開けたとき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、22m² で従来型の 25m² 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。旗艦ブランド「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灯風の門柱灯や、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ができていると弊社では見ている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

原価高騰の影響により増収減益、賃貸住宅事業の受注は順調に積み上がる

1. 2027 年 2 月期中間期の業績概要

2027 年 2 月期中間期の連結業績は、売上高 10,975 百万円（前年同期比 1.6%増）、営業利益 764 百万円（同 27.0%減）、経常利益 770 百万円（同 26.6%減）、親会社株主に帰属する中間純利益 513 百万円（同 25.1%減）となった。賃貸開発事業における物件販売の進捗が増収に寄与した一方、賃貸住宅事業では原価高騰に伴う売上総利益率の低下が利益を圧迫し、全体としては増収減益となった。ただし、四半期別に営業利益・経常利益の動向を見ると、前年同期比での減益幅は縮小しており、賃貸開発事業の販売進捗に加え、賃貸住宅事業における原価抑制と適正な価格転嫁の効果が出始めたことが寄与している。さらに、賃貸住宅事業の受注、賃貸経営事業の管理戸数・入居率といった将来の収益基盤を示す指標も堅調に推移している。弊社では、上期は原価高騰の影響が残る一方、四半期ベースでは収益の改善傾向がうかがえる局面であり、各事業の連携強化と原価抑制策の継続を通じて、下期以降の巻き返しに向けた土台が整備されたと見ている。

2027 年 2 月期中間期連結業績

（単位：百万円）

	26/2 期中間期		27/2 期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	10,799	-	10,975	-	175	1.6%
営業利益	1,047	9.7%	764	7.0%	-282	-27.0%
経常利益	1,050	9.7%	770	7.0%	-279	-26.6%
親会社株主に帰属する中間純利益	685	6.3%	513	4.7%	-171	-25.1%
1 株当たり中間純利益（円）	202.29	-	155.49	-	-46.80	-23.1%

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

賃貸住宅事業の売上高は 4,242 百万円（前年同期比 13.7%減）、セグメント利益は 292 百万円（同 53.7%減）となった。前期に販売商品を戦略的に絞り込んだ影響で着工・引渡し棟数が減少したほか、原価高騰に伴う売上総利益率の低下が減収減益につながった。一方、上期の受注は同 72.5%増と大幅に伸長しており、今後の着工・引渡しの増加を通じた売上拡大が期待される。

受注増加の背景には、適正な価格転嫁の推進に加え、金融機関との連携強化を通じた紹介案件の増加、自社 Web サイトからの集客拡大がある。また、「東京ゼロエミ住宅」や「ZEH」仕様、太陽光パネルの設置に適した屋根構造を採用した高付加価値アパートの提案も、商品力の強化と一棟単価の向上に寄与した。旗艦ブランドの継続的な情報発信による集客増も含め、販売面では商品力と営業力の双方が強化されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

原価高騰に対しては、適正な価格転嫁を進めるとともに、設備機器や資材の見直しなどを通じた原価抑制に取り組んでいる。コスト上昇が利益率を圧迫しているものの、受注の積み上がりと原価抑制策の効果が今後の収益改善につながるかが焦点となる。また、金利上昇については、顧客の中心が土地を保有するオーナーであり、土地取得を伴う場合と比べて住宅ローン金利上昇の影響は限定的と考えられる。弊社では、上期の減収減益は着工・引渡し棟数の減少と原価高騰による一時的な収益圧迫を反映したものと捉えている。受注が大幅に増加していることから、今後は受注案件の着工・引渡しへの移行を着実に進めるとともに、適正な価格転嫁と原価抑制の両立により収益性の回復が期待される。

（2） 賃貸開発事業

賃貸開発事業の売上高は1,565百万円（前年同期比17.5%増）となり、グループ全体の増収をけん引した。一方、セグメント利益は131百万円（同39.2%減）となった。これは、市況環境を踏まえて販売価格を見直し、完成物件の販売を優先して進めたことが主な要因である。販売面では、Web広告の出稿などによる物件認知度の向上に取り組んだ結果、買主との面談数が増加しており、販売に向けた先行指標は良好に推移している。

今後は、完成物件の販売を優先し、販売の進捗を確認しながら次の仕入れを進める方針である。また、販売価格の見直しについては、エリアや物件タイプごとの市況を確認しながら個別に判断していく。完成物件の販売を着実に進めて在庫の回転を図るとともに、市況環境に応じた価格設定によって販売数量と収益性のバランスを確保することが、今後の業績を左右するポイントになると弊社では考える。

（3） 賃貸経営事業

賃貸経営事業の売上高は5,457百万円（前年同期比3.8%増）、セグメント利益は695百万円（同3.0%増）と増収増益を確保しており、ストック型収益の安定性が改めて示された。管理戸数は12,711戸と前期末比99戸増加し、入居率は98.3%の高水準を維持している。専任の賃貸仲介協力業者との協業強化が、この水準の維持に寄与した。第1四半期末の管理戸数は前期末比6戸増の12,618戸であったため、増加分99戸の大半は第2四半期に積み上がったことになる。期中に増加ペースが加速した形であり、受注前から賃貸経営事業及び賃貸住宅事業、賃貸開発事業が一体で営業を行う体制が成果を上げ始めている。賃貸住宅事業の受注が大幅に伸びていることから、今後は管理受託の増加を通じて、この事業の成長がさらに加速する好循環が期待できる。

3. トピックス

（1） 原価高騰への対応策

同社では原価高騰への対応として、段階的に適正な価格転嫁を実施しており、今後も継続する予定である。併せて、2社購買による適正な価格交渉の推進と、設備機器・資材の仕様見直しを原価抑制策として講じ、2027年2月期は約30百万円の原価抑制を見込んでいる。

（2） 金利上昇への影響と対応策

同社では金利上昇への対応として、土地を保有するオーナーへの土地有効活用の積極提案を推進している。アパート経営は遊休地の活用であり、土地を保有するオーナーにとって金利の影響は限定的であること、相続税対策を検討するオーナーが一定数存在することが、この方針の背景にある。金融機関とのアライアンス強化も進めており、2027年2月期上期時点の受注件数は前年同期比60%増となった。賃貸開発事業における完成物件の販売強化も順調に進捗しており、価格見直し、商品力のアピール、販売仲介会社及び金融機関との勉強会の強化、完成現場案内会の開催といった施策を実施している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2027 年 2 月期の通期業績は据え置き、賃貸住宅事業における原価高騰等による影響はあるも賃貸開発事業の販売棟数増加等を見込み、期初計画の達成を見込む

1. 2027 年 2 月期の業績見通し

2027 年 2 月期の連結業績は、期初予想を据え置き、売上高 23,580 百万円（前期比 16.8%増）、営業利益 2,016 百万円（同 19.2%増）、経常利益 2,020 百万円（同 18.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,342 百万円（同 16.9%増）を見込んでいる。なお、期初計画に対しては賃貸住宅事業で原価高騰等による下押し影響も想定されるが、賃貸開発事業の販売棟数増加や賃貸経営事業の管理戸数拡大などで補う構図である。

期初計画に対する営業利益の増減要因としては、賃貸住宅事業で 570 百万円の下押し要因を見込む。内訳は売上減少による 80 百万円の減益と、原価高騰による 490 百万円の減益である。一方、賃貸開発事業では販売棟数の増加により 430 百万円、賃貸経営事業では管理戸数の増加により 70 百万円、その他で 70 百万円の増益を見込んでおり、これらを通じて営業利益 2,016 百万円の達成を目指す。期初から中東情勢や原価高騰の影響を受けて販売価格の見直しを進めており、下期に向けては適正な価格転嫁と原価抑制を通じた利益率の改善が課題となる。

弊社では、同社の通期計画は、賃貸住宅事業における原価高騰の影響を賃貸開発事業の販売拡大や賃貸経営事業の管理戸数増加で補う構成であり、計画達成には各事業の進捗と利益率改善が不可欠と考える。上期は減益となったものの、受注の大幅な増加や開発物件の販売進捗に加え、価格転嫁と原価抑制策も進められており、期初計画達成の蓋然性は高いと見ている。

2027 年 2 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	26/2 期		27/2 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	20,190	-	23,580	-	16.8%
営業利益	1,692	8.4%	2,016	8.6%	19.2%
経常利益	1,702	8.4%	2,020	8.6%	18.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,147	5.7%	1,342	5.7%	16.9%
1 株当たり当期純利益（円）	338.75	-	408.06	-	20.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. セグメント別の重点施策

（1） 賃貸住宅事業

賃貸住宅事業では、受注拡大を基軸としながら、工事品質の向上と工期短縮、設計力強化及び原価圧縮を並行して推進する。加えて、千葉工場の生産性向上を通じて供給能力とコスト競争力の強化を図る。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、SNS や SEO 対策による集客力向上に加え、士業との連携強化を通じた成約率向上を目指す。足元でも SNS や SEO 施策により Web サイト閲覧数は増加傾向にある。また、適正な価格設定により一棟単価と利益率の向上を図り、商品力強化による付加価値創出を推進する。省エネ性能などの付加価値を強化することで一棟単価の引き上げを図り、単なる値上げではなく、商品力向上による適正価格の設定を志向している点が特徴的である。

b） 建設カンパニー

建設カンパニーでは、アパート専門メーカーとしての強みを生かし、施工品質のさらなる向上を図るとともに、協力業者との関係強化により安定的な供給体制を構築する。また、施工現場のシステム化を推進し、現場管理や入退場管理、リアルタイム監視を通じて業務効率の向上と安全性の確保を実現する。設計カンパニーとの連携強化により、着工までのリードタイム短縮を図り、受注から施工への移行を円滑化する取り組みも重要な施策である。加えて、建設業界における人手不足や高齢化、原価高騰といった構造的課題に対しては、協力業者との関係強化及び IT 化の推進により対応していく。

c） 設計カンパニー

設計カンパニーは、顧客視点に基づく設計力及び企画力の強化により、高賃料の実現と事業性の向上を目指す。具体的には、法令遵守を前提としたコストパフォーマンスの高い設計に加え、外構計画におけるデザイン性・安全性・維持管理性の最適化を推進する。また、省エネ法や東京ゼロエミ対応に向けた設計及び申請業務の効率化を進めるとともに、資材や設備仕様の見直しにより原価高騰の抑制を図る。資材に関しては、同社が一括で仕入れて供給する「支給材」の提供と協力業者による材料一括引き受けで対応しているが、資材の見直しを行う中で、変更可能な資材を「支給材」に変更することで、原価削減につなげる。この「支給材」化によりスケールメリットを生かした調達が可能となり、資材価格上昇局面においても原価コントロールの精度向上が期待されると弊社では見ている。加えて、検査体制の強化を通じた品質向上と現場の安全性確保にも注力する。

同カンパニーは 2026 年 3 月 1 日に新設され、従来は複数のカンパニーに分散していた設計人員を集約した。この組織再編により、設計力及び敷地対応力を横断的に発揮できる体制が構築されており、同社の競争優位性がより明確化するものと考えられる。

d） 千葉工場カンパニー

千葉工場カンパニーでは、生産性向上によるコスト競争力の強化を重点課題とし、設備稼働率の向上や業務プロセスの効率化を進める。また、安全で働きやすい職場環境の整備を推進するとともに、福利厚生の充実や安全活動の徹底により休業災害ゼロを目指す。さらに、ジョブローテーションや品質管理活動を通じた人財育成を進めることで、現場力の底上げと継続的な改善文化の醸成を図る。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2） 賃貸開発事業

賃貸開発事業では、市況環境の変化に対応するための商品力強化や顧客開拓の多様化を重点施策として掲げている。

商品開発では、足元の投資家やオーナーのニーズを勘案し、従来の「資産性重視」から「利回りとのバランス重視」へと軸足をシフトしている。これまで重視していた角地や好立地は取得・販売コストが高く、資産性は高いものの利回り面では必ずしも優位とは言えないケースもある。このため、多少不整形な土地であっても同社の強みである敷地対応力を生かし、賃料水準を維持しつつ取得コストを抑える戦略へ転換している。用地取得基準についても緩和を実施しており、駅距離や面積条件等に幅を持たせている。

商品力強化に関しては、新空間設計の導入により 1㎡当たりの賃料価値を最大化し、資産性と事業性の両立を図ることで物件の魅力向上を図る。また、柔軟な設計力を生かした用地仕入れの強化や、長期安定経営を支える管理サポートの提供を進めるとともに、優良住宅地の仕入れや敷地全体計画の最適化、耐震等級 3 の確保などにより、資産価値の高い物件開発を推進する。さらに、顧客層の拡大に向けては、地方銀行の東京支店との関係強化による地方富裕層の開拓に加え、自主企画による BtoC スキームの確立に取り組む。同施策においては、自主集客による購入希望者向けセミナーや完成物件見学会の開催、新聞広告（電子版）の実施、さらには他社も含め賃貸オーナーである富裕層に対する DM 送付といった複数の施策を計画している。今後も購入者層との接点拡大に向けた企画検討を継続する方針で、マーケティング手法の多様化により顧客基盤の厚みが増すことが期待される。組成基準の見直しによる資産性と事業性のバランスの再構築も含め、これら一連の施策は収益回復に向けた重要な取り組みと位置付けられる。

（3） 賃貸経営事業

賃貸経営事業では、社内カンパニー間の協業強化により管理戸数の維持・拡充を図る。建築受注前からの営業連携や、開発カンパニーとの協働による物件最適化を通じて、質の高い管理戸数の確保を進める。

また、協力業者との連携強化及び新規業者の採用により業務体制の強化を図り、賃料改定の推進や業務効率化を目指す。さらに、大規模修繕工事の獲得や保険代理店業務などの手数料ビジネスの拡大により、新たな収益源の創出にも取り組む。

加えて、賃貸管理システムの入れ替えと業務フローの見直しにより、業務効率及び精度の向上を図るとともに、統制機能の強化によるリスク低減を推進する。賃貸管理システムの入れ替えにあたっては、一定期間の並行稼働を想定しており、移行リスクを抑えながら段階的に切り替えを進める。これらは将来的な収益基盤強化に向けた先行投資と位置付けられ、中長期的に収益性向上に寄与する施策であると弊社では見ている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略

長期経営ビジョン「ビジョン 2030」は折り返し点。企業価値の極大化を示す指標に時価総額を追加

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、持続的成長及び中長期的な企業価値向上の実現に向けて、自社の理念に立ち返り目指すべき“ありたい姿”を再認識している。本ビジョンは、単なる数値目標の提示にとどまらず、将来像の明確化とそれに基づく戦略方針の体系化を目的としており、同社グループの中長期的な経営指針として位置付けている。また、より長期的な経営構想である「CEL 未来戦略」の実現に向けた通過点とされており、次世代経営への橋渡しとしての役割も担う重要なマイルストーンである。

計画期間の折り返しにあたる 2027 年 2 月期においては、同社はあらためて『企業価値の極大化と物心両面の「しあわせ」の実現』という目指すべき“ありたい姿”を再認識し、その達成に向けた価値創造プロセスを明確化している。特に、「企業価値の極大化」を示す具体的指標として新たに時価総額を追加した点は、資本市場との対話をより強く意識した経営への転換を示唆するものである。また、市況変化を踏まえ、売上高、営業利益、ROE といった主要財務指標の目標値を見直したものの、ビジョン自体の位置付けや最終到達時期には変更がなく、一貫した長期志向が維持されている。今後も資本コストや株価を意識した経営を継続する方針で、資本効率と市場評価の両立を志向している点が特徴である。

定量目標に関しては、2030 年 2 月期に時価総額 250 億円、売上高 300 億円、営業利益 30 億円、営業利益率 10.0%、ROE9.0%、PBR1.0 倍、平均年収 900 万円を掲げている。売上高や営業利益の水準を踏まえれば、達成可能性の高い現実的な目標と言える。「ビジョン 2030」は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、「入るを量りて出ずるを制す」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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 重点施策

重点施策としては、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の 3 点が掲げられている。収益力改善においては、「My Style vintage」の商品構成比を 100%とする方針や、家賃水準のトップランナーを目指す戦略、独自の賃貸及び建物管理メニューの提供により、付加価値の最大化を図る。生産性向上に関しては、デジタル化の推進や技術改革による工期短縮、ロボット導入などの自動化、共通部材の活用による効率化を通じて、コスト競争力の強化を目指す。さらに、アパート経営に派生する新規ビジネスモデルの構築としては、請負・開発・管理に加え、リフォームやリノベーションなどの周辺領域においてシナジーのある事業展開を進め、多面的な収益基盤の構築を図る。

4. 投資計画

同社のキャッシュアロケーションは、社会貢献を持続的に実現するための盤石な財務基盤を前提としつつ、財務目標の KPI 及びキャッシュリターンを重視した最適配分を基本方針としている。すなわち、単なる投資拡大ではなく、資本効率を意識した選別的な投資判断を徹底する姿勢が明確である。個別投資においては、資本コストに基づくハードルレートを設定し、投資リターンがこれを上回る案件に限定して実行する枠組みを採用している。この点は、ROE 向上を含む企業価値最大化を強く意識した経営の表れである。

具体的な投資配分としては、人財開発・組織強化に 8 億円、技術改革及び研究開発に 18 億円、デジタル改革に 5 億円、新規事業及びその他に 24 億円を投下し、合計 55 億円の改革改善投資を計画している。これらは将来の成長ドライバー及び競争力強化に直結する領域であり、戦略的意図に基づく投資配分と評価できる。

また、投資実行後のモニタリング体制も重視されており、起案時の計画と実績の比較を通じた事後フォローを実施し、必要に応じて改善施策を講じる仕組みが構築されている。さらに、投資効果が企業価値最大化に寄与しない場合には、撤退を含めた迅速な意思決定を行う方針で、投資の規律と機動性を両立している点が特徴である。このように、同社の投資マネジメントは、実行・検証・改善のサイクルを通じて資本効率の最大化を図る設計となっている。

5. 人的資本経営

同社は人的資本を企業価値創造の根幹と位置付けており、「人財の活性化」「人財育成」「人財獲得」「待遇・制度整備」を通じて、持続的な企業価値向上を実現する方針である。「ビジョン 2030」と連動した人財戦略の策定・実行により、組織と個人の成長を一体的に推進している点が特徴である。人財の活性化においては、役職定年制の導入や従業員エンゲージメントの向上、柔軟な働き方の推進により、組織の新陳代謝と生産性向上を図る。人財育成では、セレアカデミーの設立やキャリアパスの明確化、次世代経営者の育成、リスキリングの推進により、専門性の高い人財の育成を進める。人財獲得においては、専門性の高い多様な人財の採用を強化するとともに、若手人財の確保やジョブ型雇用の促進により組織の競争力向上を図る。さらに、待遇・制度整備では平均年収 900 万円水準の設定やベースアップ、業績配分の見直し、週休 3 日制の導入などにより、優秀な人財の確保と定着をねらう。また、業務プロセスや統制の自動化・外注化を進めることで、より専門性の高い人財配置へとシフトし、高付加価値創造型の組織への転換を図る。これは、人的資本の質的高度化を通じて収益力強化を実現する戦略と位置付けられる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

人財戦略の策定・実行



出所：決算説明資料より掲載

人的資本経営の具体的取り組みとして、2024 年 3 月よりジョブ型人事制度を導入している。2027 年 2 月期においてはその実効性向上を目的として、役割の明確化、公正な評価制度の確立、人財育成機能の強化に向けてジョブディスクリプションの改訂を進めている。この取り組みにより、各社員の役割と責任を明確化し、個々の能力発揮を最大化する体制の構築を目指す。制度運用においては、設計（Plan）、運用（Do）、検証（Check）、改善（Action）のサイクルを明確にし、継続的な改善を図る。具体的には、職務内容と評価の整合性や公平性の検証、男女間の評価差異の有無の確認などを通じて課題抽出を行い、必要に応じて制度改訂を実施する。これにより、公正性と納得性の高い人事制度の確立を目指す。

従業員の物心両面の「しあわせ」の実現に向けた具体的施策として、職場環境と福利厚生の充実を積極的に進めている。千葉工場においては複数の休憩室を設置し、空調及び給水設備を完備することで、休憩時間の質向上と心身のリフレッシュを促進している。これにより、働きやすさと生産性の両立を図る職場環境の整備を進めている。また、育児や介護による休業を組織全体で支える仕組みとして、休業者が所属する部署に対するフォロー手当を新設した。これにより、休業者本人のみならず、業務を担う側の従業員も含めた相互支援体制が構築され、安心して働き続けられる環境の実現を目指している。さらに、万一の疾病リスクに備えた医療保険制度を導入し、入院費や先進医療費を補償する体制を整備している。これにより、従業員が安心して治療に専念できる環境を提供し、長期的な就業継続を支援している。治療と仕事の両立を可能とする制度設計は、人的資本の維持・活用という観点からも重要な取り組みである。

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。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 サイクルの構築は高く評価できる。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

6. 経営体制の強化

同社は改革推進の実効性とスピードを両立させるため、従来の委員会方式から課題ごとに専担組織を配置する体制へ移行している。この組織再編により、専門性を生かした迅速かつ実効性の高い意思決定と施策実行が可能となり、改革の推進力が大幅に向上している。また、「守り」の高度化に向けた取り組みとして、第 2 線及び全社横断機能の強化を実施している。具体的には、従来の内部監査室（第 3 線）に加え、リスクマネジメント室及び内部統制室（第 2 線）を新設し、3 線ディフェンス体制の強化を図った。これにより、現業部門（第 1 線）におけるリスク管理及び内部統制の実効性が一層高まる構造となっている。さらに、建設業界における大工不足という構造的課題に対応するため、100%出資の施工子会社であるセレ工務店を 2026 年 7 月 1 日付で設立した。同社グループとして大工を直接採用し、協力業者と連携した育成を行うことで、技能承継と施工品質の確保を進め、中長期的な供給体制の強化を図る。

加えて、同社では『企業価値の極大化と物心両面の「しあわせ」の実現』に向け、その実践を支える経営基盤の高度化を重要課題と位置付けている。特にコーポレート・ガバナンスの強化を軸に、多面的な取り組みを推進している点が特徴である。まず、ボードサクセッションプランの立案においては、取締役会の将来像を明確にしたうえで、10 年先を見据えた計画策定を行っている。これにより、経営の継続性と中長期的な意思決定の質向上を図る体制を整備している。また、取締役会実効性評価については、単なる評価にとどまらず、改善プラン及び具体的なアクションを伴う運用を実施しており、ガバナンスの実効性向上に向けた PDCA サイクルが機能している。

リスクマネジメントの分野では、リスクマッピングの見直しと対応策の再構築を進め、外部環境の変化に対応可能な管理体制の高度化を図っている。また、事業組織・体制の強化として設計カンパニーの設立や営業関連部門の格上げ、改革部門の組織化を実施しており、機能別の専門性向上と組織機動力の強化を両立している。さらに、専門性の高い社外役員の登用により、外部視点を取り入れた経営監督機能の強化も図っている。2026 年 5 月 28 日開催の第 35 回定時株主総会後の役員体制では、社外取締役を 3 名から 4 名へ増員し、取締役 10 名体制へ移行した。加えて、社外取締役 2 名及び社外監査役 1 名の新任選任、常勤取締役の世代交代、女性役員の増員（2 名から 3 名）など、ガバナンス強化と多様性確保の両面で体制の高度化を図った。これらの動きは、持続的成長を支える経営基盤強化の一環として評価できる。企業理念の浸透についても重視されており、「セレフィロソフィ」の書写や輪読を含む研修を各階層に対して実施することで、組織全体の価値観統一と行動規範の徹底を図っている。これにより、理念と実務の一体化を推進し、持続的な企業価値創造を支える文化醸成が進められている。

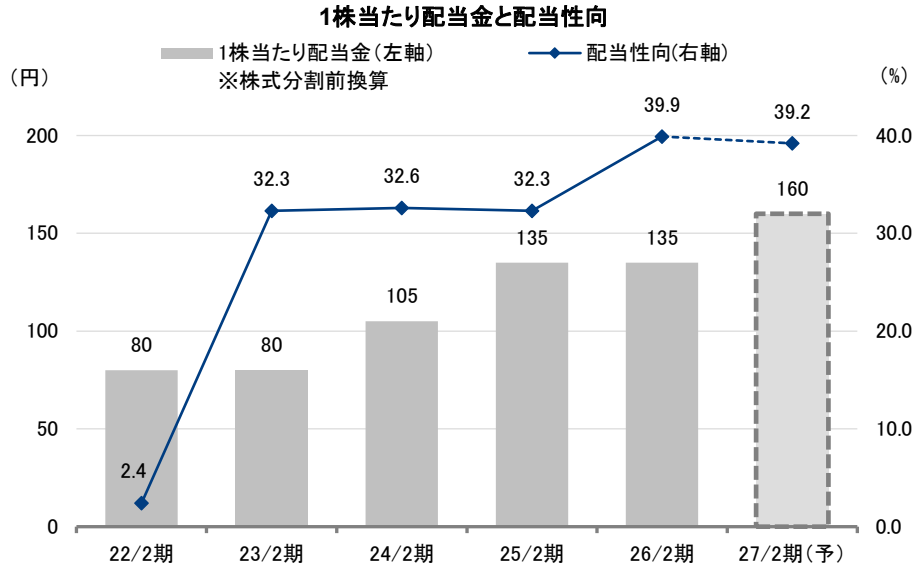
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

投資家層の拡大と株式の流動性向上を図ることを目的に普通株式 1 株を 2 株に分割予定。配当性向 40%を基準とした株主還元を継続し、2027 年 2 月期の配当金は 1 株当たり 160 円（株式分割前換算）を予定

同社は 2026 年 11 月 20 日、投資単位当たりの金額を引き下げることにより、投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大並びに株式の流動性向上を目的に普通株式 1 株を 2 株にする株式分割の実施を発表した。あわせて、株式分割に伴い、2026 年 4 月 14 日に公表した 2027 年 2 月期の配当予想を株式分割後の 1 株当たり 80 円に修正した。これは株式分割によるもので従来予想から実質的な変更はなく、株式分割前換算で 1 株当たり 160 円（前期比 25 円増）となる。

同社は、株主価値の最大化を重要課題と位置付けており、利益及びキャッシュ・フローの状況や将来の事業展開を踏まえたうえで、中長期的な成長投資と株主還元のバランスを重視している。基本方針としては、1 株当たり利益の増大を通じた株主価値向上とともに、配当性向 40%を基準とした業績連動型の利益還元と安定配当の維持を掲げており、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。



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
注：1 株当たり配当金は株式分割前換算の数値
出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社は、流通株式比率が上場維持基準である 25%を上回っているものの、十分な水準には至っていないと認識している。このため、流通株式比率のさらなる向上に向けた取り組みを継続する方針である。資本市場における流動性向上及び投資家層の拡大は、株式評価の向上にも寄与する重要な要素であり、今後の具体的施策の進展に注目したい。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

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・表示したものですが、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