

|| 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 >>>](#)

2023年2月9日(木)

執筆：客員アナリスト

欠田耀介

FISCO Ltd. Analyst **Yosuke Kaketa**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2023年2月期第3四半期の業績概要	01
3. 2023年2月期の業績見通し	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
■ 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	08
■ 業績動向	09
1. 2023年2月期第3四半期の業績概要	09
2. セグメント別の業績概要	10
■ 今後の見通し	11
1. 2023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
■ トピックス	15
1. CEL 未来戦略	15
2. セレ アカデミー	16
3. ESG への取り組み	16
■ 株主還元策	18

要約

各事業部門で高い専門性と技術力を発揮する「アパート経営の専門店」

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循環型ビジネスを強みとする「アパートメーカー」である。東京圏（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）・若者・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、「アパート経営の専門店」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. 2023年2月期第3四半期の業績概要

2023年2月期第3四半期連結業績は、売上高16,887百万円（前年同期比23.7%増）、営業利益1,140百万円（同38.1%増）、経常利益1,157百万円（同35.9%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益791百万円（同28.7%増）となった。賃貸開発事業の販売が好調だったことに加え、広告宣伝費、販売促進費、将来の成長を見据えた投資などの経費が計画を下回って推移したことにより、各段階利益は好調に推移した。第3四半期末時点の主要KPIについては、建築実績累計が2,681棟（前期末比69棟増）、経営基盤の強化を示す管理戸数が11,892戸（同664戸増）と堅調に推移しているほか、収益の安定性を示す入居率は96.8%（同1.1ポイント低下）と高水準を維持している。全国及び首都圏のアパート建築実績は堅調に推移しており、同社の業況にも反映されている。

3. 2023年2月期の業績見通し

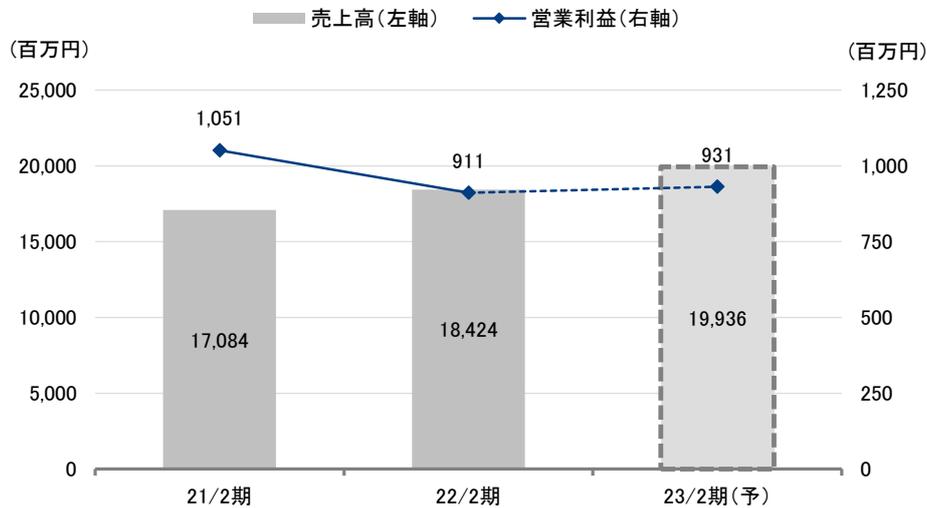
2023年2月期連結業績は、売上高19,936百万円（前期比8.2%増）、営業利益931百万円（同2.2%増）、経常利益930百万円（同5.1%減）、親会社株主に帰属する当期純利益628百万円（同94.1%減）とする期初予想を据え置いている。通期予想に対する第3四半期進捗率は売上高で84.7%、営業利益で122.5%、経常利益で124.5%、親会社株主に帰属する当期純利益で126.1%と、各段階利益は通期予想を上回って進捗しているが、原価高騰などの不確定要素もあり、現時点での見通しが難しいため期初予想を据え置いた。ただし、足元の販売状況は堅調に推移しており、投資は予算の範囲内で進捗していることから、今後の販売状況次第では上方修正の可能性もあると弊社では見ている。

Key Points

- ・「アパート経営の専門店」を掲げる「アパートメーカー」として、東京圏・若者・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
- ・2023年2月期第3四半期業績は2ケタ増収増益、賃貸開発事業の販売が好調に推移
- ・堅調な事業環境を背景に、各段階利益の第3四半期進捗率は通期予想を上回って推移

要約

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循環型ビジネスを強みとする「アパートメーカー」である。東京圏・若者・鉄骨造アパートに絞り込み、圧倒的シェアを誇るニッチトップ企業を目指している。企業理念に「子どもたちの子どもたちの子どもたちへ」を掲げており「日本の、そして地球のよりよい未来をつくるために、この国の豊かさをつくりだした先人たちに敬意を表し、感謝の気持ちを抱きながら、この豊かさがよりいっそう広がる未来を描くこと。そのために社会に貢献する持続企業でなければならない」と考えている。事業目的は「ゲストに最高の笑顔と感動を届け続ける」「社員一人ひとりの幸せの総和が企業価値」とし、持続可能な安定的成長を経営方針としている。企業理念や事業目的の理解・浸透を図り、社員一人ひとりの日常業務に紐づけ、リスクの高い性急な成長路線を志向したり、いたずらに規模を追ったりすることではなく、身の丈に合った堅実経営を貫き持続企業を目指している。

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

会社概要

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

2023年2月期第3四半期末時点の当社所在地は東京都中央区、資産合計は22,327百万円、資本金は447百万円、自己資本比率は83.9%、発行済株式数は3,491,900株（自己株式24,836株含む）である。

2. 沿革

同社は、2002年12月ニツセキハウス工業（株）より、工業化住宅等の首都圏の営業権及び福岡工場を譲り受け、建築請負事業を開始した。2006年9月、賃貸経営事業の元となる（株）デ・リードと共同株式移転方式により持株会社設立。その後2009年1月に吸収合併した。2011年12月には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月千葉工場本格稼働による福岡工場閉鎖、2021年12月中国子会社の売却により、経営資源を東京圏に集中した。

2021年3月にアメーバ経営の本格運用を開始し、経営判断の迅速化と事業別損益の明確化を目的に機能別から事業別へ組織変更を実施した。

2022年3月に東京証券取引所第2部に上場し、同年4月の同市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行した。また、同年6月には（一社）日本経済団体連合会に入会した。

セレーポレーション | 2023年2月9日(木)
 5078 東証スタンダード市場 | <https://www.cel-co.com/ir/>

会社概要

沿革

年月	概要
1993年 8月	デトム販売(株)を創業し、分譲マンションの販売業務を開始
1996年10月	社名を(株)デ・リードエステートに商号変更 (株)デ・リードコミュニティを設立、不動産賃貸業務を開始
2002年11月	社名を(株)セレーポレーションに商号変更
2002年12月	ニツセキハウス工業(株)より、工業化住宅等の首都圏の営業権及び福岡工場を譲り受け、建築請負事業を開始 中国浙江省寧波市の寧波日積住宅工業有限公司を譲り受け、中国賃貸事業を開始
2006年 9月	(株)デ・リードと共同株式移転方式により、子会社の事業管理を目的とする持株会社(株)デ・リード&セレーホールディングスを設立。傘下に同社、(株)デ・リード、賽力(中国)有限公司を置く
2009年 1月	(株)セレーグループホールディングス(旧(株)デ・リード&セレーホールディングス)、(株)セレープロパティサービスを同社に吸収合併
2011年11月	「ワンルームを1LDKへ」という発想から、ベッドルームを独立させた新発想の間取り「Feel Type」を発売開始
2011年12月	(株)セレーパートナーズ(現 連結子会社)を設立し、賃貸保証事業を開始
2013年 1月	本社を東京都中央区京橋に移転
2013年 5月	住空間を三次元の発想で開発した新空間設計「Fusion Type」を発売開始
2017年 7月	赤煉瓦調の外観にクラシカルな門柱門扉とガス燈風の門柱灯を設置した旗艦ブランド「My Style vintage」を発売開始
2019年 7月	日本製鉄(株)グループとの共同開発により軽量化と耐久性を強化した構造部材を使用し、住宅性能表示制度の耐震最高等級である耐震等級3に対応した新構法セレーZについて、「型式適合認定(建築基準法)」及び「住宅型式性能認定(住宅品質確保法)」を取得
2019年 9月	千葉県千葉市に千葉工場を新設し、新構法セレーZの製造拠点として稼働開始
2020年10月	千葉工場にて「型式部材等製造者認証(建築基準法)」及び「型式住宅部分等製造者認証(住宅品質確保法)」を取得 千葉工場の本格稼働に伴い、福岡工場を閉鎖
2020年11月	共立女子大学と産学連携による共同研究を開始
2021年 1月	千葉工業大学及び東京理科大学との産学連携による遮音性能向上の共同研究を開始
2021年 3月	機能別組織から事業別組織へ変更(アメーバ経営の本格運用開始)
2021年12月	中国浙江省寧波市政府の都市再開発に伴う要請により中国子会社を中国国営企業に譲渡(中国賃貸事業を廃止)
2022年 3月	東京証券取引場市場第2部に上場 「健康経営優良法人2022」の認定を取得(5年連続)
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分見直しに伴いスタンダード市場へ移行
2022年 6月	(一社)日本経済団体連合会(経団連)入会

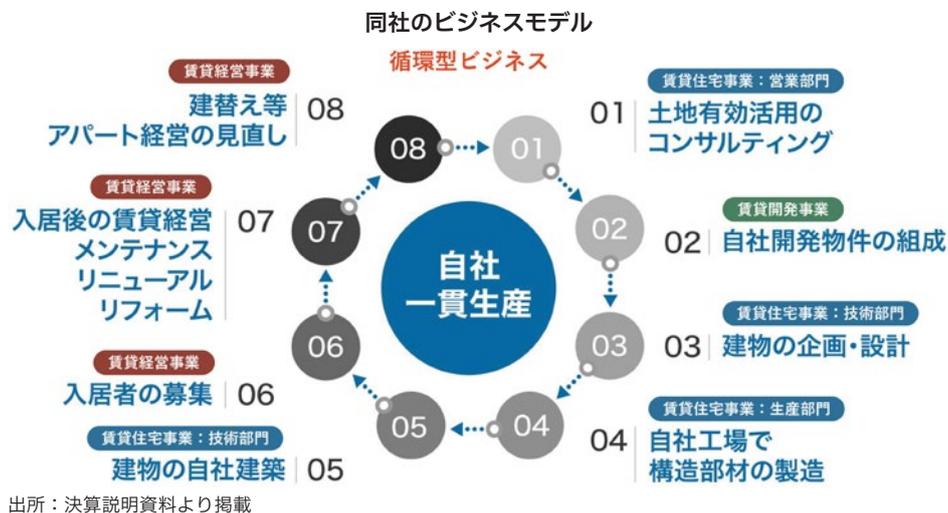
出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

「アパート経営の専門店」として、 各事業部門で高い専門性と技術力を発揮

同社は、アパート経営に関するコンサルティング及びソリューション提供を行う賃貸住宅事業、不動産の開発・販売を行う賃貸開発事業、アパートの管理受託によるプロパティマネジメント業務を行う賃貸経営事業を展開している。特定建設業※許可業者のうち、4つの認定・認証を取得している鉄鋼系ハウスメーカーで、関東圏において自社工場を保有、主要部材を生産供給する6社のうちの1社であり、各事業部門で高い専門性と技術力を発揮する「アパート経営の専門店」として、大手メーカーと肩を並べる高い品質を有している。同社は自社検査に加え、第三者による厳正な検査体制を構築しており、品質管理を徹底している。検査対象は地盤改良から基礎工事まで及び、物件建設後は外から確認できないところも不備が発生しない体制を確立している。なお、子会社のセレ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営業部門と、ソリューションを行う技術部門及び生産部門に分けられる。

事業概要

(1) コンサルティング

「アパート経営の専門店」として培ってきた高い専門性により、プロフェッショナルなコンサルティングを提供する。新規反響は、Webを中心に営業マーケティング課インサイドセールスチームが初期アプローチと対応を行う。計画に実現性が高く、アポイント取得可能な顧客をアセットマネジメント営業部に引き継ぎ、顧客ライフプランと建築地に最適な事業計画をコンサルティングする。機能別に分業を明確化することで、顧客に対して2段階のアプローチを実施している。

(2) ソリューション

一級建築士13名を擁する「アパートメーカー」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月に稼働した。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、入居者のペルソナに合わせた商品構成となっている。35～40歳のパワーカップル向け「Fwin Type (ファインタイプ)」、30～35歳の単身者向け「Feel Type (フィールタイプ)」、25～30歳の単身者向け「Fusion Type (フュージョンタイプ)」を展開しており、いたずらに広さ(m²)を追求するのではなく空間を広くする設計となっている。「アパート経営の専門店」として「入居者の満足」と「オーナーの収益性」の双方を成立させる高い事業性を実現している。

2. 賃貸開発事業

2020年10月から開始しており、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金融資産などの不動産組換え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り土地を選定し、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 北沢」



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、自社施工物件並びに他社施工物件や他社管理物件を対象としている。管理アパートのプロパティマネジメント業務では、賃貸管理業務及び維持管理業務の委託のほか、賃貸住宅事業の施工部門と連携し、リフォーム工事及びリノベーション工事の提案・請負を行う。また、派生ビジネスとして、保険代理店業務や不動産賃貸保障業務を行っている。

なお、エリアごとに実績のある仲介会社やメンテナンス会社と連携を強化し、無店舗展開という独自の手法で固定費を削減している。リーシングについては、「セレ リーシングパートナーズ」の仲介パートナー会社による専任の入居者募集を行っている。1 都 3 県に 16 社 74 店舗を展開し、若者に特化したリーシングにより賃貸経営の収益安定化を図る。入居者募集については、入居希望者の公平性を保つため、業界では珍しい「公開抽選会」方式を採用している。「行列のできるアパート」として同社ブランドの代名詞となりつつある。入居希望者の会員専用コミュニティサイト「My Style Room Club」の登録者数は 2022 年 8 月末現在で 1,906 人と順調に増加している。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いる。1 都 3 県に 9 社 14 拠点を展開し、受託賃貸管理戸数は 1 都 3 県で 11,892 戸(2023 年 2 月期第 3 四半期末時点)と順調に推移している。

事業概要

入居希望者公開抽選会



出所：決算説明資料より掲載

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部品数も豊富なことに加え、メーカーである強みを生かし雁行型をはじめとする様々な形状が建築可能だ。

(2) 空間設計

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

a) Feel Type (入居者イメージ：30～35歳の単身者)

「ワンルームを1LDKへ」という発想により、既存の概念を超えた凸凹設計を取り入れている。隔壁を雁行させる凸凹設計により、玄関を開けた時にベッドスペースが見えないなど、視線を遮ることで独立性を保ちつつ広々とした一体空間を描いており、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の関係が構築できる。

事業概要

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)

「Fusion Type」を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

2023年2月期第3四半期業績は2ケタ増収増益、賃貸開発事業の販売が好調に推移

1. 2023年2月期第3四半期の業績概要

2023年2月期第3四半期連結業績は、売上高 16,887 百万円 (前年同期比 23.7% 増)、営業利益 1,140 百万円 (同 38.1% 増)、経常利益 1,157 百万円 (同 35.9% 増)、親会社株主に帰属する四半期純利益 791 百万円 (同 28.7% 増) となった。賃貸開発事業の販売が好調だったことに加え、広告宣伝費、販売促進費、将来の成長を見据えた投資などの経費が計画を下回って推移したことにより、各段階利益は好調に推移した。第3四半期末時点の主要 KPI については、建築実績累計が 2,681 棟 (前期末比 69 棟増)、経営基盤の強化を示す管理戸数が 11,892 戸 (同 664 戸増) と堅調に推移しているほか、収益の安定性を示す入居率は 96.8% (同 1.1 ポイント低下) と高水準を維持している。全国及び首都圏のアパート建築実績は堅調に推移しており、同社の業況にも反映されている。

2023年2月期第3四半期連結業績

(単位：百万円)

	22/2期3Q		23/2期3Q		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	13,650	-	16,887	-	23.7%
営業利益	825	6.0%	1,140	6.8%	38.1%
経常利益	851	6.2%	1,157	6.9%	35.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	615	4.5%	791	4.7%	28.7%
1株当たり四半期純利益(円)	190.56	-	230.16	-	-

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7,520百万円(前年同期比27.3%増)、セグメント利益は621百万円(同86.3%増)となった。引き続き競合の少ない優良紹介先の開拓に努めたほか、営業力の強化に取り組み、新規受注に注力した。また、コロナ禍及び資源高の影響による原価高騰への対策として生産性向上に努めたほか、仕入面の多角化などの原価低減にも注力した。トピックスとしては、品質向上への取り組みとして2022年11月、千葉工場が品質マネジメントシステムの国際規格である「ISO9001」の認証を取得した。

(2) 賃貸開発事業

売上高は3,908百万円(前年同期比160.3%増)、セグメント利益は483百万円(同782.7%増)となった。引き続き販売活動に注力した結果、リピート受注の獲得、計画を上回る販売など、おおむね好調に推移した。また、2024年2月期以降の販売に向け、これまでの販売実績を踏まえ、より希少性の高い土地仕入活動を強化した。

(3) 賃貸経営事業

売上高は6,464百万円(前年同期比6.1%増)、セグメント利益は人件費等の増加により685百万円(同10.9%減)となった。組織力の強化と営業力のレベルアップに注力し、管理受託営業の強化に取り組んだ結果、2023年2月期第3四半期末の管理戸数は11,892戸(前期末比664戸増)となった。トピックスとしては、同社の独自仕様を施したリノベーションプランの中古物件を着工した。なお、セレーシングパートナーズ(2022年11月末で16社)及びセレメンテナンスパートナーズ(同9社)との連携を強化し、入居者及びオーナー双方の満足度につながるサービス面の維持・向上に努めた結果、高水準の入居率(同96.8%)を維持している。

■ 今後の見通し

堅調な事業環境を背景に、 各段階利益の第3四半期進捗率は通期予想を上回って推移

1. 2023年2月期の業績見通し

2023年2月期連結業績は、売上高 19,936 百万円（前期比 8.2% 増）、営業利益 931 百万円（同 2.2% 増）、経常利益 930 百万円（同 5.1% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 628 百万円（同 94.1% 減）とする期初予想を据え置いている。通期予想に対する第3四半期進捗率は売上高で 84.7%、営業利益で 122.5%、経常利益で 124.5%、親会社株主に帰属する当期純利益で 126.1% となった。既述のとおり、賃貸開発事業の販売が好調だったことに加え、広告宣伝費、販売促進費、将来の成長を見据えた投資などの経費が計画を下回って推移したことにより、各段階利益は通期予想を上回って進捗しているが、原価高騰などの不確定要素もあり、現時点での見通しが難しいため期初予想を据え置いた。ただし、足元の販売状況は堅調に推移しており、投資は予算の範囲内で進捗していることから、今後の販売状況次第では上方修正の可能性もあると弊社では見ている。

2023年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/2 期		予想	23/2 期		3Q 進捗率
	実績	売上比		売上比	前期比	
売上高	18,424	-	19,936	-	8.2%	84.7%
営業利益	911	4.9%	931	4.7%	2.2%	122.5%
経常利益	980	5.3%	930	4.7%	-5.1%	124.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,679	58.0%	628	3.2%	-94.1%	126.1%
1株当たり当期純利益(円)	3,307.36	-	181.27	-		

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2. セグメント別の業績見通し及び重点施策

2023年2月期 セグメント別見通し

(単位：百万円)

	22/2 期		23/2 期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	18,424	-	19,936	-	8.2%
賃貸住宅事業	8,455	45.9%	9,070	45.5%	7.3%
賃貸開発事業	1,960	10.6%	3,049	15.3%	55.6%
賃貸経営事業	8,166	44.3%	8,880	44.5%	8.7%
中国賃貸事業	809	4.4%	-	-	-
本社他	-967	-5.2%	-1,063	-5.3%	-
営業利益	911	4.9%	931	4.7%	2.2%
賃貸住宅事業	455	5.4%	614	6.8%	34.9%
賃貸開発事業	-3	-0.2%	237	7.8%	-
賃貸経営事業	1,000	12.3%	955	10.8%	-4.5%
中国賃貸事業	146	18.1%	-	-	-
本社他	-687	71.0%	-875	82.3%	-

注：セグメント別営業利益の構成比は、セグメント別売上高に対する比率（セグメント利益率）を示す
 出所：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 9,070 百万円（前期比 7.3% 増）、セグメント利益は 614 百万円（前期比 34.9% 増）を見込んでいる。新規採用による営業力強化や適切な原価高対策の実行、生産能力と施工力量の適性配置による計画着工を推進するほか、優良紹介先の開拓を強化し、紹介受注シェアの拡大（50%）を目指す。具体的な重点施策は以下のとおりである。

a) コロナ禍及び資源高の影響による原価高騰対策

工法改善や工期短縮、工場の効率改善により、生産性の向上を図る。具体的には、耐火構造の工法改善試作の開始や、基礎形状の簡素化（型式化）によって原価低減を検証する。また、新規取引業者（建材・資材の仕入れ先や大工をはじめとする施工業者）を増やすことで、機動的な仕入れの多角化と同等仕様品の活用を図る。このほか、賃貸経営事業と賃料協議を行い、顧客の事業性を堅持して適正な価格転嫁を実施する。

b) 新規紹介アライアンスの強化

上場を契機に競合の少ない優良紹介先を開拓している。具体的な業種としては金融機関、コンサルタント士業、優良不動産業社等が挙げられる。また、営業や建築士などの新規採用や、営業の商談力強化を目的とした研修の実施など、戦略的な人材投資により交渉力を強化する。

c) 差別化新商品の開発

新たな付加価値を創造することで若者に魅力あるアパートを提供し、市場における商品力と事業の優位性を向上させる。具体的には、新商品開発委員会で25歳から35歳の若者向けの付加価値を高めた差別化商品開発を開始した。「若者の多面性を重視し、自分が自分らしく、暮らせる空間づくり」を提唱しており、外部クリエイターとのコラボレーションにより2023年2月に新商品の発売を予定している。また、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。省エネトップランナー基準(改正省エネ基準をさらに10%低減した基準)を標準仕様に採用したほか、東京都が推進する環境配慮型住宅の供給強化方針に賛同し、東京ゼロエミ住宅(省エネ・太陽光発電住宅)仕様アパートを推進していく。

(2) 賃貸開発事業

売上高は3,049百万円(前期比55.6%増)、セグメント利益は237百万円(前期は3百万円の損失)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) 開発物件のブランド化

完成物件のお披露目会や販売会を通じて、顧客紹介業者並びに顧客へ、ショールームでは理解しづらい外観デザインや規模感、立地の良さを含めた他社物件との違いのアピール、商品付加価値の共有を図ることでブランド化を推進する。

b) 組織力の強化

専門性の高いマネジメント層を採用する。直近では、大手仲介会社における収益不動産開発事業の担当部長を採用し2部体制を確立した。さらなる強化に向けて、中間プレイングマネジメント層の採用を目指している。また、戦略立案・信頼関係構築をテーマにした社員の育成を行う。PDCA研修やロールプレイング研修のほか、外部の地主専門コンサルタントにより信頼関係構築スキルの習得に努める。

c) 販売協力業者の開拓とファン化

金融機関を中心としたビジネスマッチング契約の促進により販売協力業者を開拓する。大手地方銀行とのビジネスマッチング契約の締結に加え、2023年2月期下期からは地方銀行や信用金庫を中心に契約促進を図り、さらなる販売力強化を目指す。また、金融機関及び金融系大手仲介の富裕層部門に対する勉強会を実施し、土地の資産性、メーカー品質及び20年一括借上に伴う安心経営を訴求する。このほか、本社に併設されたモデルルームへの来場を促進することでファン化を推進する。

d) システム導入による生産性向上

AI査定システムを導入することで仕入判断スピードを強化する。2022年3月にシステムの導入は完了しており、2023年2月期下期からの仕入活動で本格稼働する。また、営業管理システム(SFA)を導入し、業務効率及び分析力を向上させる。一部エクセルの廃止や会議・打ち合わせ等の削減、分析ツールの活用による販売業務の効率化を促進する。

(3) 賃貸経営事業

売上高は8,880百万円(前期比8.7%増)、人財投資等によりセグメント利益は955百万円(同4.5%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。

今後の見通し

a) リプレース受託営業の強化

受託営業部門の2課体制がスタートしており、人員増による組織力の強化を目指す。しかしながら足元の採用計画は未達で推移しており、厳しい採用環境を踏まえ、派遣社員の活用など担当業務の見直しを検討している。営業力強化を目的とした実践型ロープレ研修による受託営業担当のスキルアップに取り組むほか、管理戸数増加による経営基盤のさらなる安定化を推進する。

b) オーナーサービスの強化

多様化するオーナーの経営スタイルに応じた新管理メニューの開発を行う。資産家・投資家向け新管理メニューと、主に管理戸数上位のオーナーとのさらなる信頼関係の醸成を目的とした新サービスの開発に着手しており、2023年2月期中の運用開始を予定している。このほか、オーナーごとの担当制による対話を強化した営業活動を展開することで、リプレース及びリピート情報の獲得や管理解約防止を促進する。

c) 新収益源獲得への取り組み

専有部・共用部のリノベーションやバリューアップ提案による収益機会の獲得を目指す。既築物件に対するリノベーションへの取り組みとしては、同社空間設計を一部踏襲した独自デザイン及び仕様を、新たに提携した設計事務所と協業で推進している。2023年2月期中に必要な人員を確保し、協力業者と連携を強化することで新たな収益機会の獲得を促進させる。

d) IT活用による生産性向上

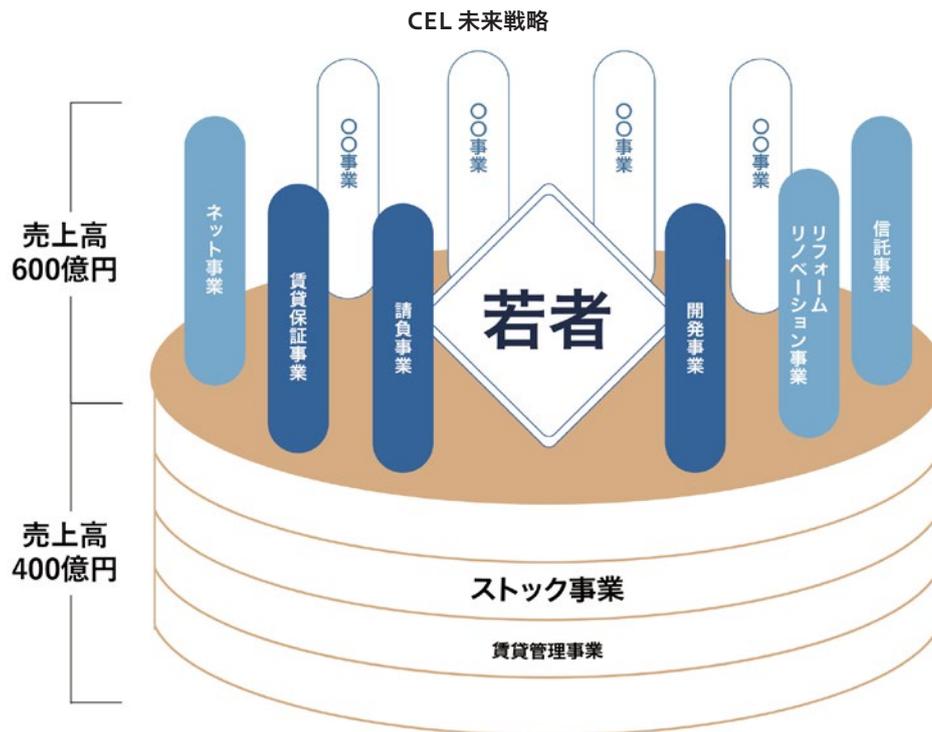
業務プロセスのシステム化や賃貸借契約書の電子化等、脱エクセル・ペーパーレス化を加速するための積極的な成長戦略投資を実行する。受託営業管理システム(SFA)、退去入替工程の情報共有システム(kintone)の運用を開始したほか、法令対応を目的とした賃貸管理システム(i-sp)改修の完成を目指す。

トピックス

収益力のある経営基盤の確立を目指し「CEL 未来戦略」を掲げ、研究するシンクタンクとして「CEL 若者 Style 研究所」を構想

1. 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。「アパート経営の専門店」として多面的経営を展開し、シナジー効果により売上高 100,000 百万円、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「CEL 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。

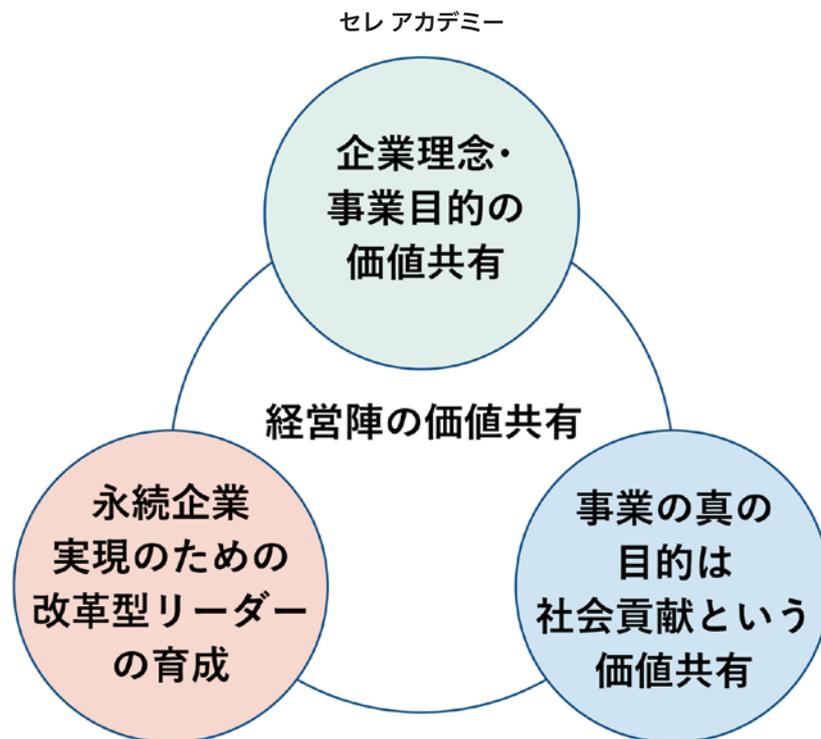


出所：決算説明資料より掲載

トピックス

2. 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材の育成」「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。京セラグループの指導により、アメーバ経営のベースとなり、事業永續の拠り所となるフィロソフィブックを作成した。今後の同社の経営を担う次世代の経営陣・社員が持つべき判断基準・行動指針を明確化することで、企業理念・事業目的の実現に役立てる。価値観・判断基準は、創業者が直接事業継承をする次の世代の経営陣だけでなく、連綿と経営を受け継ぐ後進者も学ぶことができる普遍性の高い内容を目指している。このため、今現在の個別の経営課題や問題意識に過度にとらわれることなく、事業永續に必要となる経営哲学を、創業者の人生経験を踏まえて幅広く編纂している。



出所：決算説明資料より掲載

3. ESG への取り組み

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「サステナビリティ」「健康企業宣言」「社会貢献活動」の3つの観点から様々な活動に取り組んでいる。

※「環境 (Environment)」「社会 (Social)」「ガバナンス (Governance)」の頭文字を並べたもので、企業が長期的成長を目指すうえで重視すべき観点のこと。

トピックス

(1) サステナビリティ

地球環境と社会経済、同社が共に持続可能でありつづけるためのサステナビリティ活動を推進している。一例を挙げると、地球環境に配慮し、千葉工場で業界初の「ジルコニウム化成処理※¹」を導入した。また、温室効果ガス排出対策として国が推奨する「ZEH※²」化への対応として、同社は年間の一次エネルギー消費量を可能な限りゼロに近づける「Nearly-ZEH仕様」として、単身向け賃貸住宅においていち早く着手している。このほかにも、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、省エネ性能の基準が「ZEH」よりも高く設定された「東京ゼロエミ住宅」の普及を推進している。

※¹ 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とし、スラッジ（難溶性のゴミ）廃棄物の発生を従来より95%削減している。

※² 「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス」の略称で、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を指す。

(2) 健康企業宣言

「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、常に社員が幸せに働ける環境づくりを追求している。具体的には、社内に健康増進協議会を設置し、社員の心身の健康向上のため様々な取り組みを行っている。スポーツジムと提携し「健康測定会」を年3回実施しているほか、ワークライフバランスに配慮し、20時にパソコンを強制的にシャットダウンし、12時間以上のインターバルを取れるようにしている。これらの取り組みが評価され、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、5年連続（2022年3月）で「健康経営優良法人」の認定を取得した。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、5年連続（2022年）で「健康優良企業認定（金の認定）」を取得した。

(3) 社会貢献活動

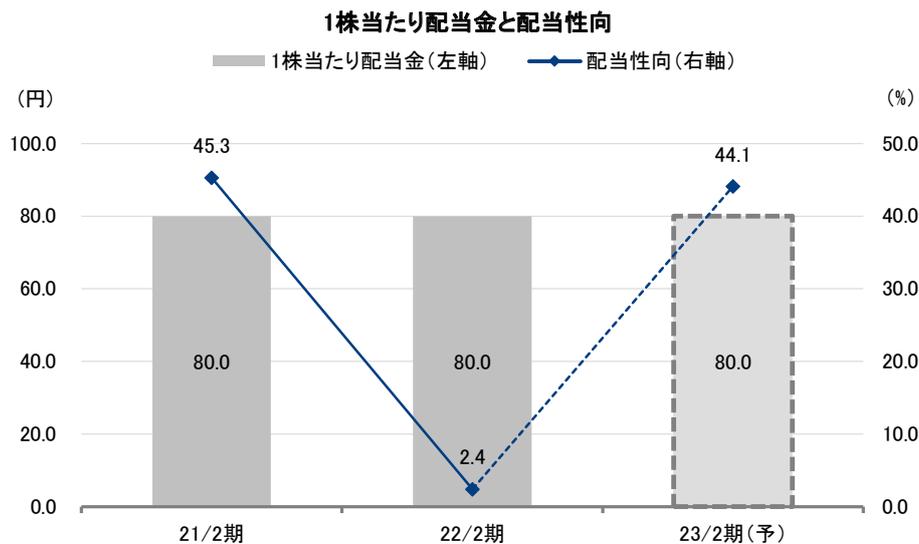
子どもたちの未来や地域環境の一助となる社会貢献活動を行っている。一例を挙げると、東北復興への貢献を目的に開催されている「絆甲子園大会※」を2019年の第9回までサポートしたほか、NPO法人はな街道への協賛活動（花壇の維持管理活動）を通じて地域貢献に取り組んでいる。

※ 東北応援イベントとして定着しており、被災地である東北のリトルシニアに、硬式野球を通じてたくさんの仲間がいることを知ってもらおうと、また本大会から始まる出会い、経験、絆を大切にし、東北復興に少しでも貢献することを目的として開催されてきた。

■ 株主還元策

平均配当性向 30% を基準に安定的な配当を維持。 2023年2月期の配当は1株当たり80.0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。2023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80.0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。なお、2022年2月期の配当性向については、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、一時的に低下した。



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