

|| 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5月22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>

## 目次

<b>要約</b>	<b>01</b>
1. 会社概要	01
2. 2026年2月期の業績概要	01
3. 2027年2月期の業績見通し	02
<b>会社概要</b>	<b>03</b>
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
<b>事業概要</b>	<b>04</b>
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	07
<b>業績動向</b>	<b>08</b>
1. 2026年2月期の業績概要	08
2. セグメント別の業績概要	09
<b>今後の見通し</b>	<b>10</b>
1. 2027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
<b>成長戦略</b>	<b>14</b>
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	16
6. 経営体制の強化	18
<b>株主還元策</b>	<b>19</b>

## ■ 要約

### 2026年2月期は賃貸開発の販売遅れで減収減益も、収益性改善。 2027年2月期は2ケタ増益予想

#### 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、圧倒的シェアを有す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. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高20,190百万円（前期比15.6%減）、営業利益1,692百万円（同16.2%減）、経常利益1,702百万円（同16.5%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,147百万円（同19.0%減）となった。賃貸開発事業における物件販売の進捗影響により、売上高と営業利益が減収減益となった。一方で、その他セグメントは増益を確保しており、事業全体としては安定的に推移している。収益面では、売上総利益率が前期比で2.0ポイント改善した。価格戦略の見直しや採算性を重視した運営が寄与し、収益構造の改善が進展している点は評価できる。主要KPIの進捗については、事業基盤の強化は順調である。建築実績は堅調に推移し、供給能力及び施工体制の安定性が維持されている。管理戸数も12,000戸突破後も増加を続けており、ストック型ビジネスの拡大が進展している。加えて、入居率は98.8%と高水準を維持しており、収益の安定性及び物件競争力の高さを裏付けている。以上より、一部進捗要因の影響を受けつつも、収益性の改善及びストック基盤の拡充が進んでおり、中長期的な成長に向けた基盤強化は順調に進展したと弊社では見ている。

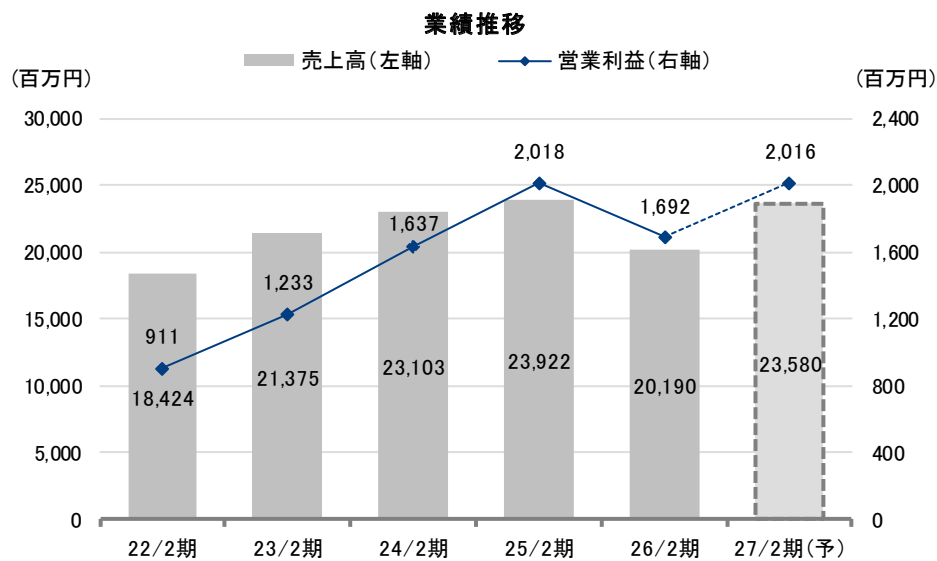
## 要約

## 3. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、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。賃貸住宅事業、賃貸開発事業、賃貸経営事業の全セグメントで増収を見込んでおり、バランスの取れた成長計画となっている。特に利益面では、収益性改善が進む賃貸住宅事業がけん引役となり、大幅な増益を計画している点が注目される。全社戦略としては、「選択と集中」による事業領域の最適化と、「圧倒的な差別化」による付加価値創出を柱としている。規模拡大一辺倒ではなく、資産価値の最大化を通じた競争優位の確立を目指す方向性が明確である。具体施策としては、企業価値経営の推進を中核に据え、企業価値の極大化とともに、物心両面での「しあわせ」の実現を志向している。また、経営基盤の高度化に向けてコーポレートガバナンスの強化を進め、改革体制の専担化やディフェンスラインの強化、リスクマネジメントの高度化に取り組む。人的資本面では、アメーバ経営やセレフィロソフィの浸透・実践に加え、働き方改革やジョブ型人事制度の導入を通じて人財力の底上げを図る。さらに、技術面ではアパートの構造や性能といったハード面のさらなる強化を担う技術開発部の体制強化、生産・設計施工の各改革を推進するほか、デジタル面では新たな賃貸管理システムの導入を進める計画だ。これらの施策は、収益力の向上と同時に業務効率化及び競争力強化を目的とした中長期的な成長戦略であ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、圧倒的シェアを有するニッチトップ企業
- ・2026年2月期は、賃貸開発事業における販売進捗の遅れにより減収減益も、売上総利益率は改善傾向にあり収益性は向上
- ・2027年2月期は全セグメントで増収予想、利益面は賃貸住宅事業がけん引し大幅増益を見込む



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、圧倒的シェアを有す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。

## 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。2022年には事業永續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、事業永續に必要な経営哲学を、創業者の人生経験を踏まえて幅広く構成している。

## ■ 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、関東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。

#### 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12名を擁する「アパート専門メーカー」の確かな技術と高い専門性を発揮し、自社施工による鉄骨造賃貸アパートの建築・販売を行う。業務効率化を促進するため、自社工場を福岡から千葉に移転し、2019年9月から稼働している。東京圏の建築現場へ約1時間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。

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「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・規模・優良な住宅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。

## 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。

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67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21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12,612戸（2026年2月末時点）と12,000戸を突破後も順調に増加している。

## 事業概要

#### 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。

##### (2) 空間設計

同社は「m<sup>2</sup>からm<sup>3</sup>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<sup>2</sup>というコンパクトな面積ながら、従来の50m<sup>2</sup>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<sup>2</sup>の空間設計である。従来型の50m<sup>2</sup>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。

##### 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<sup>2</sup>で従来型の30m<sup>2</sup>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。

##### 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<sup>2</sup>で従来型の25m<sup>2</sup>相当に対応している。

## 事業概要

**(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ができていると弊社では見ている。

## 業績動向

### 2026年2月期は減収減益も、売上総利益率は改善傾向で収益性は向上

#### 1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高20,190百万円(前期比15.6%減)、営業利益1,692百万円(同16.2%減)、経常利益1,702百万円(同16.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,147百万円(同19.0%減)となった。賃貸開発事業において物件販売が計画どおりに進捗しなかったことを主因として、売上高と営業利益が減収減益となった。特に、外部環境の変化を背景とした販売進捗の遅れが全社業績に与えた影響は大きかった。一方で、その他のセグメントでは増益を確保しており、全体としての事業運営はおおむね順調に推移した。全社売上総利益率は前期比で2.0ポイント改善したが、これは価格戦略の見直しや採算性を意識した運営が奏功した結果、収益構造の質的改善が進んだものと弊社では見ている。

主要KPIの進捗では、事業基盤の強化は着実に進んでいる。建築実績は堅調に推移しており、供給能力と施工体制の安定性が維持されている。また、管理戸数は12,000戸を突破後も順調に増加しており、ストック型ビジネスの拡大を通じて経営基盤の強化が進展している。さらに、入居率は98.8%と高い水準を維持しており、収益の安定性と物件競争力の高さを裏付けている。これらの指標は、短期的な業績変動がある中でも中長期的な収益基盤が堅固であることを示しており、収益安定性に対する信頼性は高いと弊社では見ている。

#### 2026年2月期連結業績

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前期比
売上高	23,922	-	20,190	-	-3,731	-15.6%
営業利益	2,018	8.4%	1,692	8.4%	-326	-16.2%
経常利益	2,039	8.5%	1,702	8.4%	-337	-16.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,416	5.9%	1,147	5.7%	-268	-19.0%
1株当たり当期純利益(円)	417.62	-	338.75	-	-78.87	-

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9,491百万円(前期比13.9%減)、セグメント利益は1,142百万円(同13.5%増)となった。賃貸住宅事業においては、主要KPIである建築累計実績が前期末比69棟増加するなど、供給面では引き続き順調な拡大が見られた。一方、販売商品の絞り込みを進めたことにより受注棟数が減少し、売上高は前期比13.9%減となった。売上総利益率については、販売価格の見直しによる単価上昇と利益率改善が寄与し向上した。その結果、セグメント利益は前期比13.5%増と増益を達成しており、量的成長から質的成長へのシフトが進展したものと評価できる。収益性を重視した戦略転換が明確に成果として表れた点は注目される。

### (2) 賃貸開発事業

売上高は1,385百万円(前期比70.3%減)、セグメント利益は119百万円(同83.1%減)となった。賃貸開発事業は、当期における業績下振れの主因となったセグメントである。土地及び建物の原価高騰に加え、金利上昇に伴う他の金融商品との利回り差縮小といった外部環境の変化が影響し、富裕層の投資心理が慎重化した。その結果、顧客の顕在化に苦戦し、予定していた物件販売が計画どおりに進まなかった。これにより、前期比で減収減益となった。同社は優良エリアでの物件供給を積極的に推進してきたものの、市場環境の変化により販売進捗が抑制された形であり、本セグメントの業績は外部要因への感応度の高さがあらためて浮き彫りとなった。今後の金利動向や投資市場の回復が重要な回復ドライバーとなると弊社では見ている。

### (3) 賃貸経営事業

売上高は10,524百万円(前期比5.1%増)、セグメント利益は1,291百万円(同13.7%増)となった。賃貸経営事業は、安定成長を維持する中核セグメントとしての役割を強めている。主要KPIである管理戸数は前期末比137戸増加し、ストック収益基盤の拡充が進んだ。建物長期延長保証の拡充施策によりリフォーム受注が堅調に推移しており、既存顧客からの収益機会の拡大が実現している。また、自社新築物件の管理受託数増加に加え、建築受注前からの同行営業の強化により管理受託数は前期比で増加した。さらに、専任仲介業者との連携を通じて、入居者入替時の賃料引き上げを伴う契約が順調に進捗し、入居率も前期比で上昇した。加えて、築20年目の再延長保証制度を活用した延長保証工事の受注も堅調で、安定的かつ持続的な収益創出構造が確立されつつあると評価できる。

## ■ 今後の見通し

### 2027年2月期は全セグメントで増収、 賃貸住宅事業がけん引し大幅増益見込み

#### 1. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、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。賃貸住宅事業、賃貸開発事業、賃貸経営事業の全てのセグメントにおいて増収を見込んでおり、利益面では、収益性改善が進んでいる賃貸住宅事業がけん引役となり大幅増益を見込む。全体として成長軌道への回帰を志向する予想となっている。

全社戦略としては、「選択と集中」による事業領域の絞り込みを進めるニッチ戦略と、「圧倒的な差別化」による付加価値創出を掲げている。これにより、単なる規模拡大ではなく資産価値の最大化を通じた競争優位の確立を目指す方向性が明確である。主な施策としては、企業価値経営の推進が中核に据えられており、企業価値の極大化とともに物心両面での「しあわせ」の実現を志向している。また、経営基盤の高度化に向けてコーポレートガバナンスの強化を進め、改革体制の専担化やディフェンスラインの強化、リスクマネジメントの高度化に取り組む。さらに、人材開発においてはアムエバ経営やセレフィロソフィの浸透・実践、働き方改革の推進、ジョブ型人事制度の導入などを通じて人的資本の強化を図る。加えて、技術改革としてアパートの構造や性能といったハード面のさらなる強化を担う技術開発部の体制強化、生産改革、設計施工改革を推進するほか、デジタル改革として新たな賃貸管理システムの導入を進める。これらの施策は、収益力の向上と同時に業務効率化と競争力強化を目的とした中長期的な成長戦略であると弊社では見ている。

#### 2027年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/2期		27/2期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
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	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

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

## 2027年2月期セグメント別見通し

(単位：百万円)

	26/2期		27/2期		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上高	20,190	-	23,580	-	16.8%
賃貸住宅事業	9,491	47.0%	11,030	46.8%	16.2%
賃貸開発事業	1,385	6.9%	2,161	9.2%	56.0%
賃貸経営事業	10,524	52.1%	11,082	47.0%	5.3%
本社他	-1,211	-	-694	-	-
営業利益	1,692	8.4%	2,016	8.6%	19.2%
賃貸住宅事業	1,142	12.0%	1,576	14.3%	38.0%
賃貸開発事業	119	8.6%	80	3.7%	-32.9%
賃貸経営事業	1,291	12.3%	1,231	11.1%	-4.7%
本社他	-860	-	-870	-	-

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11,030百万円（前期比16.2%増）、セグメント利益は1,576百万円（同38.0%増）を見込んでいる。同事業では、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、土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施策によりウェブ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点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。

今後の見通し

#### 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点に特徴がある。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、福利厚生の実施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材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。

### (2) 賃貸開発事業

売上高は2,161百万円(前期比56.0%増)、セグメント利益は80百万円(同32.9%減)を見込んでいる。原価高騰及び金利上昇の影響は継続すると想定しており、セグメント利益率は低下する見通しだ。一方で販売活動自体は堅調に進め、大幅な増収を見込む。戦略面では、市場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。

## 今後の見通し

商品力強化に関しては、新空間設計の導入により1m<sup>2</sup>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を通じた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り資産性と事業性のバランスを再構築する点も含め、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ている。

### (3) 賃貸経営事業

売上高は11,082百万円（前期比5.3%増）、セグメント利益は1,231百万円（同4.7%減）を見込んでいる。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替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替にあたっては、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。当該システム入替関連費用及び賃貸保証事業における販売商品変更に伴う一時的な手数料減少が、2027年2月期のセグメント利益に影響を与える見込みだ。しかしながら、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、中長期的には収益性向上に寄与する施策であると弊社では見ている。

## ■ 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、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であろう。「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

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。

成長戦略

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、多様で専門性の高い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狙う。

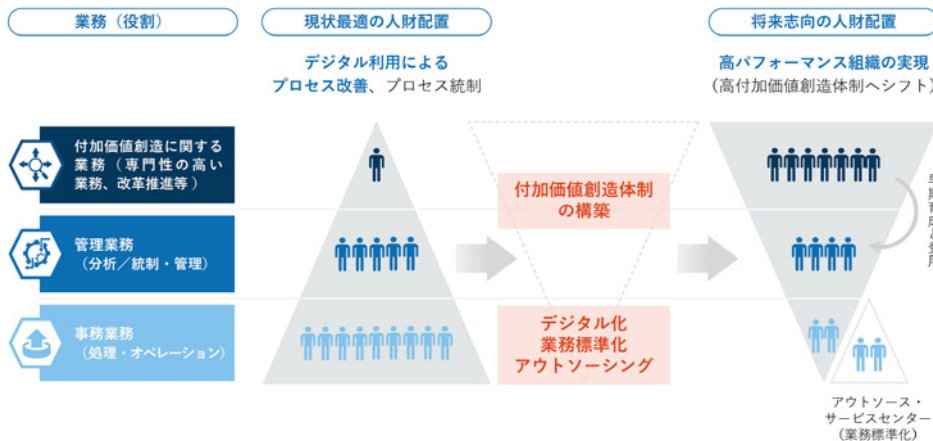
人財戦略の策定・実行



出所：決算説明資料より掲載

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。

人財の配置構成



出所：決算説明資料より掲載

## 成長戦略

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。当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サイクルの構築が極めて評価に値すると弊社では考える。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。

## 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任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、建設業界における職人不足という構造的課題に対応するため、100%出資の施工会社を設立する方針を打ち出している。この取り組みでは、同社グループとして職人を直接採用し、協力業者と連携した育成を行うことで技能承継と人材確保の安定化を図る。2027年3月開始予定の本施策は、中長期的な供給体制の強化に資する重要な戦略と位置付けられる。

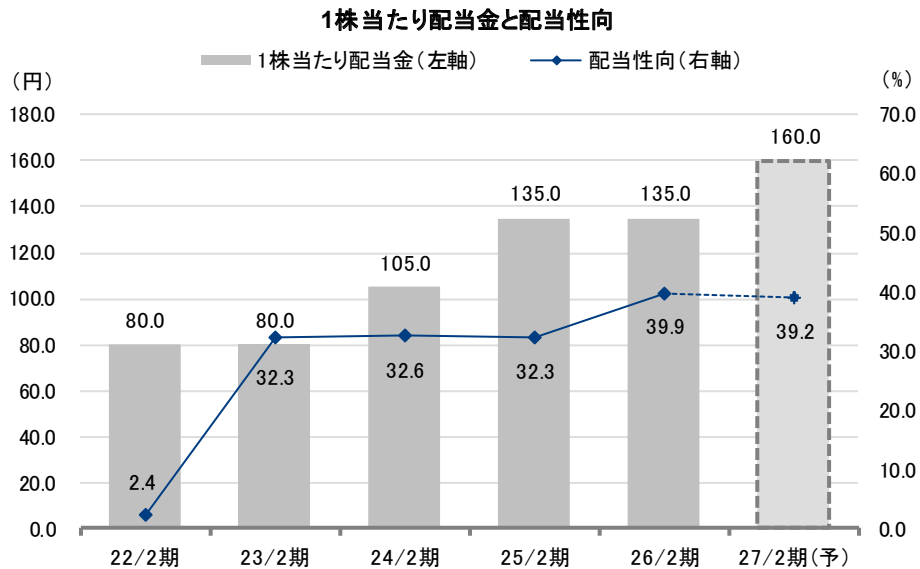
加えて、同社では「企業価値の極大化と物心両面の『しあわせ』の実現」に向け、その実践を支える経営基盤の高度化を重要課題と位置付けている。特にコーポレートガバナンスの強化を軸に、多面的な取り組みを推進している点が特徴である。まず、ボードサクセッションプランの立案においては、取締役会の将来像を明確にしたうえで、10年先を見据えた計画策定を行っている。これにより、経営の継続性と中長期的な意思決定の質向上を図る体制を整備している。また、取締役会実効性評価については、単なる評価にとどまらず、改善プラン及び具体的なアクションを伴う運用を実施しており、ガバナンスの実効性向上に向けたPDCAサイクルが機能してい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

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名体制へ移行する予定である。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る。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。

## ■ 株主還元策

### 配当性向の目安を40%に引き上げ、 2027年2月期の配当金は1株当たり160.0円を予定

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を掲げ、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目指している。2027年2月期においては、前期比25.0円増の1株当たり160.0円の配当を予定している。着実な業績拡大を背景とした積極的な利益還元を行っており、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

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だ。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。

#### 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・表示したものです。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、理由のいかなを問わず、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