

各位

会社名 株式会社セレーポレーション
 代表者名 代表取締役 社長執行役員 山口 貴載
 (コード：5078 スタANDARD市場)
 問合せ先 執行役員 管理カンパニー長 小野 祐介
 (TEL. 03-3562-3043)

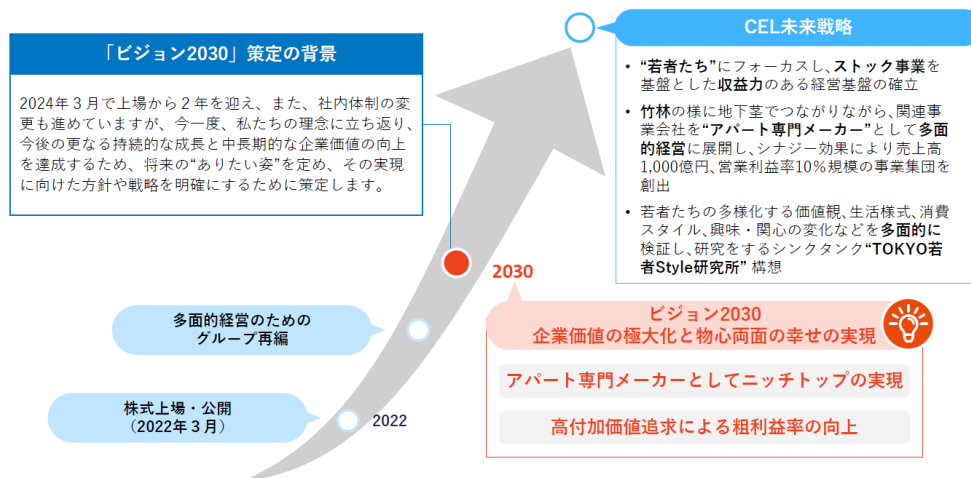
長期経営ビジョン「ビジョン2030」策定に関するお知らせ

当社は、当社グループのあるべき姿や中長期的な目線での企業価値向上に向けた取り組みを進めるため、下記のとおり長期経営ビジョン「ビジョン2030」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 「ビジョン2030」の位置付け

当社は2024年3月で上場から2年を迎えました。今後の更なる持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を達成するため今一度私たちの理念に立ち返り、将来の“ありたい姿”を定め、その実現に向けた方針や戦略を明確にするものです。この「ビジョン2030」は、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と位置づけています。



2. 目標年度

2030年2月期

3. 「ビジョン2030」における重要指標 (2030年2月期)

売上高	400億円
営業利益	40億円
営業利益率	10%
R O E	10%
P B R	1倍
給与	平均年収900万円
働き方	週休3日制

4. その他

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

長期経営ビジョン 「ビジョン2030」

株式会社 セレ コーポレーション

2024年4月19日

企業理念

会社の想い

子どもたちの子どもたちの子どもたちへ

日本の、そして地球のよりよい未来をつくるために、私たちセレコーポレーションが果たすべきこと。それは、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**でなければならぬと考えます。

事業目的

私たちが 果たすべき 社会貢献 私たちの存在意義

① ゲストに最高の笑顔と感動を届け続ける

生き方にこだわる**若者たちの住まいの選択肢を増やし**、住まいを通して「最高の笑顔と感動」を提供し続けることで、**若者たちのより素晴らしい未来を拓く一翼になる**こと。これこそが、私たちセレコーポレーションの社会における存在意義であり、社会貢献であると位置づけています。

② 社員一人ひとりの幸せの総和が企業価値

私たちが実現したい企業価値とは、社員一人ひとりの「しあわせ」の総和という、私たち独自の指標です。会社にとって一番の財産は社員であり、社員一人ひとりの**「物心両面のしあわせ」**を大切にしたいと考えています。

この「しあわせの総和」が大きくなればなるほど、より大きな喜びと感動をゲストに届けることができ、さらにオーナーの喜びへとつながり、社会が豊かになり、その果実として、私たちの企業価値が高まっていくと信じています。

経営方針

持続可能な安定的成長

成熟期を迎えている内需型事業を展開する私たちセレコーポレーションにとって大切なこと。それは、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うことではなく、**身の丈に合った堅実経営**を貫き**永続企業を目指す**ことです。

私たちは、理想として掲げる事業目的を達成するためにも、独創の事業基盤、確固たる経営基盤のもと、他が追随できない圧倒的な差別化の独自路線を邁進することで社会に存在感を発揮し、永きにわたり持続し、**事業で社会に貢献する安定した成長**を果たしていきたいと考えます。

行動指針

信頼 人財 変化

私たちセレコーポレーションの価値創造のために守るべき原則、それが行動指針です。

「信頼」と「人財」、そして「変化」。それぞれの言葉に、私たちの想いや信念、価値感を託しています。

信頼とは、社会の一員である私たちが、企業として果たすべき約束を守り続けることで得られるものです。

会社そのものへの信頼、入居するゲストからの信頼、そして、住まいの品質やブランドに対する信頼。

私たちは、決して一朝一夕では得ることのできない信頼という価値を、日々の事業活動の積み重ねの中で培っていきます。

人財とは、会社にとって社員が何よりも大切な財産であるという考えです。

ゆえに私たちセレコーポレーションでは「人材」と記さず、「人財」と記しています。

一人ひとりの社員がよりいっそう魅力ある人財に育っていくことで、私たちの会社は、さらに魅力ある会社へと成長していくと考えています。

変化とは、会社の成長を推進する原動力です。環境の変化をいち早く読み取り、柔軟かつ迅速に対応すること。

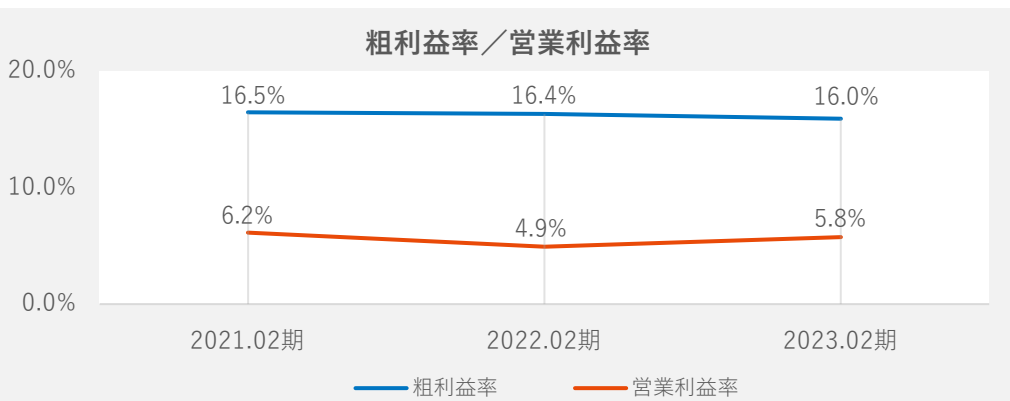
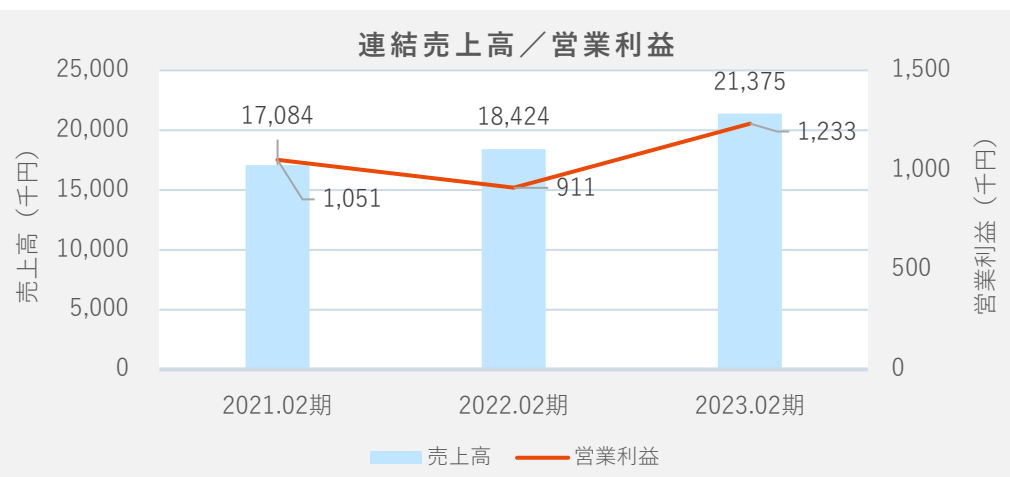
そして、自らも変化することを恐れず、変化することに積極果敢に挑んでいくことが重要です。

変化を恐れず、常に進化し続ける先に、豊かな未来が広がっていくのです。

振り返り／現状認識

- 新型コロナウイルス感染症など先行き不透明な状況下においても、業績は安定的に推移し、また、将来を見据え技術改革、人財、デジタル化など戦略的な投資も実施してきました。
- 今後、新たな経営体制により、永続企業として社会に貢献し続ける体制を盤石なものとし、更なる持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る必要があると認識しています。

連結業績推移（過去3カ年）



重点実施項目（過去3カ年）

経営体制・基盤

新規上場

賃貸開発事業
開始

アメーバ経営
導入

セレフィロソフィ
完成

品質・開発等

千葉工場本格稼働

ISO9001
認証取得

脱炭素社会に向けた
取組み
(ゼロエミ住宅、「ZEH」化)

2030年に“ありたい姿”

- 2030年に向けて“ありたい姿”を定め、その実現のための長期経営ビジョン「ビジョン2030」を策定します。「ビジョン2030」は、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との位置づけです（**次世代の経営者へのバトンタッチ**）。

「ビジョン2030」策定の背景

2024年3月で上場から2年を迎え、また、社内体制の変更も進めていますが、今一度、私たちの理念に立ち返り、今後の更なる持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を達成するため、将来の“ありたい姿”を定め、その実現に向けた方針や戦略を明確にするために策定します。

多面的経営のための
グループ再編

株式上場・公開
(2022年3月)

2022

2030

CEL未来戦略

- “若者たち”にフォーカスし、**ストック事業**を基盤とした**収益力**のある経営基盤の確立
- 竹林の様に地下茎でつながりながら、関連事業会社を“**アパート専門メーカー**”として**多面的経営**に展開し、シナジー効果により売上高1,000億円、営業利益率10%規模の事業集団を創出
- 若者たちの多様化する価値観、生活様式、消費スタイル、興味・関心の変化などを**多面的に**検証し、研究をするシンクタンク“**TOKYO若者Style研究所**”構想

ビジョン2030
企業価値の極大化と物心両面の幸せの実現

アパート専門メーカーとしてニッチトップの実現

高付加価値追求による粗利益率の向上

ビジョン2030 『企業価値の極大化と物心両面の幸せの実現』

『社会に信頼される 企業文化の醸成』

- 法令遵守だけでなく、倫理観や公序良俗などの社会的な規範に従い、公正・公平に業務を遂行して、社会との信頼を築いていきます
- 取引先からの接待は受けません。公正・公平性に疑義がないように身を律します。コミュニケーションを否定するものではなく、その場合は当社が接待をいたします

『事業で社会貢献をしている 実感を得る』

- 事業そのものを通して、社員一人ひとりが社会貢献に紐づいているという実感を醸成させます

アパート専門メーカーとして ニッチトップの実現

高付加価値追求による 粗利益率の向上

- **ニッチャーとして差別化戦略**をとり、独創性を発揮して企業価値を向上させます

ビジョンを達成するために計数目標を設定する

- 計数目標を達成することを前提に社員の物心両面の幸せを実現させる。この両輪を実現させることを主眼とします。**数字ありきではなく、理念・戦略ありき。**

ビジョン2030全社戦略コンセプト

- 「ビジョン2030」の基本戦略のコンセプトは、「セレフィロソフィ」と「CEL未来戦略」の原理原則に基づき、あくまで本業の付加価値を高めるため、本業及び本業周辺ビジネスの多面的経営の展開により目標を達成することを目指します。

セレフィロソフィ

- ニッチャーであれ
- 企業の実力は本業で稼ぐ力で測られる
- いたずらに規模を追わず身の丈を知るべし
- 事業そのもので社会貢献をすべし
- 想いは達成できる

CEL未来戦略

- ”若者たち”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の確立
- 竹林の様に地下茎でつながりながら、関連事業会社を”アパート専門メーカー”として多面的経営に展開

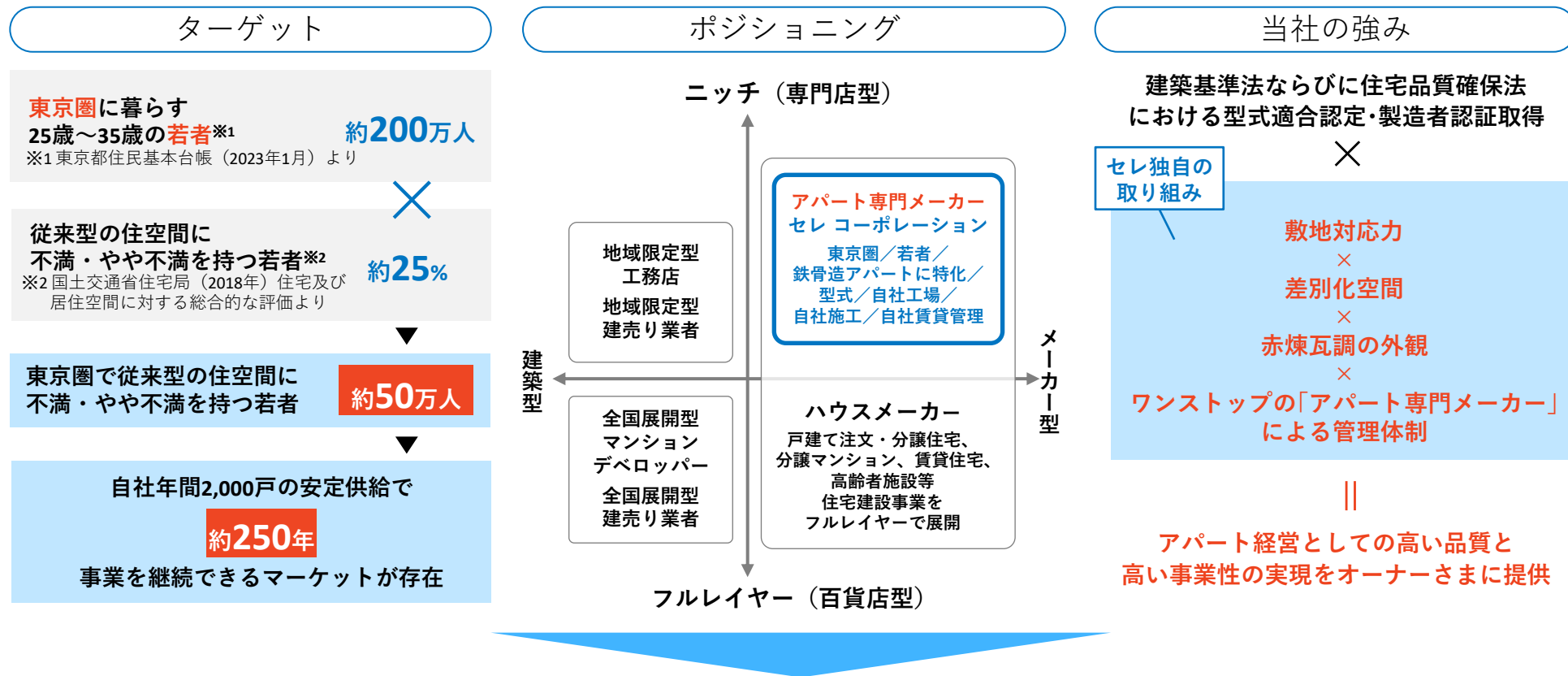
これらをベースにして

ビジョン2030

「ビジョン2030」実現のための計数目標に対しては、本業を中心に経営資源を集中する。あくまで本業の付加価値を高めるため、本業及び本業周辺ビジネスの多面的経営の展開により達成する

全社戦略策定の前提

- 従来と同様に、**独創的な「アパート専門メーカー」**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**を目指していきます。



「ビジョン2030」においても、従来通り、上記の選択と集中による絞り込み（ニッチ戦略）による、全社戦略のもと、アパート専門メーカーのニッチトップ企業として独自の戦略を策定して実行します

全社戦略

限りある経営資源

- 選択と集中による絞り込み
- 圧倒的な差別化による付加価値の提供

【収支】

「入るを量りて出ざるを制す」
を念頭に置く

ニッチ戦略

ゲスト
(入居者)

入居者ターゲットを住まいにこだわりをもつ「未来を担う若者たち」に絞り込み

エリア

- 東京圏（1都3県）に事業エリア限定
- 開発においては東京都城南・城西地区の角地に特化

構造

耐震性があり、自社工場生産により高品質が保てる鉄骨造に限定（型式適合認定、製造者認証）

対象

- 「My Style vintage」による差別化商品の展開
- リスクが低く市場成長率が高い「収益不動産」を重視

「ゲスト」「エリア」「構造」「対象」を選択と集中により絞り込み、経営資源を集中し、**圧倒的な差別化による付加価値の提供**を実現する



重点施策

収益力の改善

- 「My Style vintage」の商品構成比100%
- 家賃のトップランナー
- セレ独自の賃貸、建物管理メニュー

生産性の向上

- デジタル化による効率化
- 技術改革による工期短縮
- ロボット等自動化推進、共通部材による生産の効率化

アパート経営に派生する新規ビジネスモデルの構築

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（リフォーム等）

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**で**高利益体質**の創出

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

ビジョン2030の収益構造

循環型ビジネス構造で
事業を拡大し・
付加価値を最大化

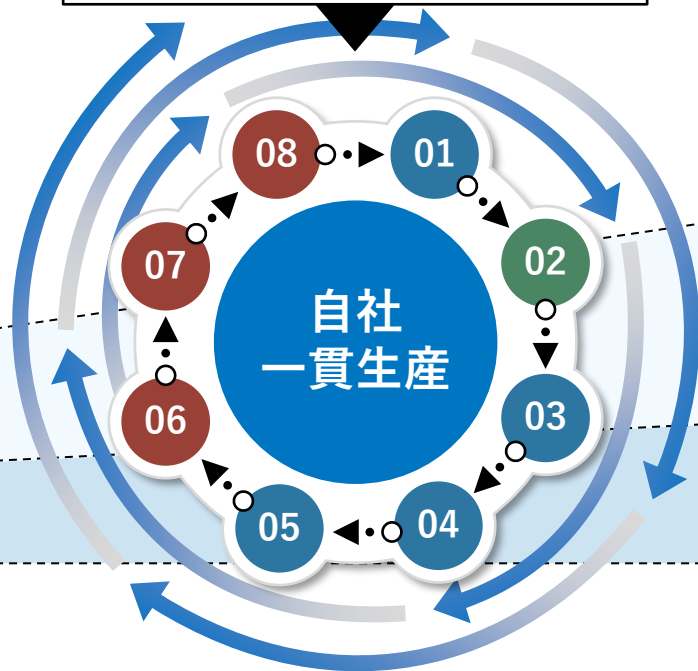
売上高	400億円
営業利益	40億円
営業利益率	10%
R O E	10%
P B R	1倍
『平均年収900万円、 週休3日制』の実現	

売上高	213億円
営業利益	12億円
営業利益率	5.8%
R O E	4.7%
P B R	0.43倍

フロー事業 60%

ストック事業 40%

現状 (2023年 2 月期)



フロー事業 60%

ストック事業 40%

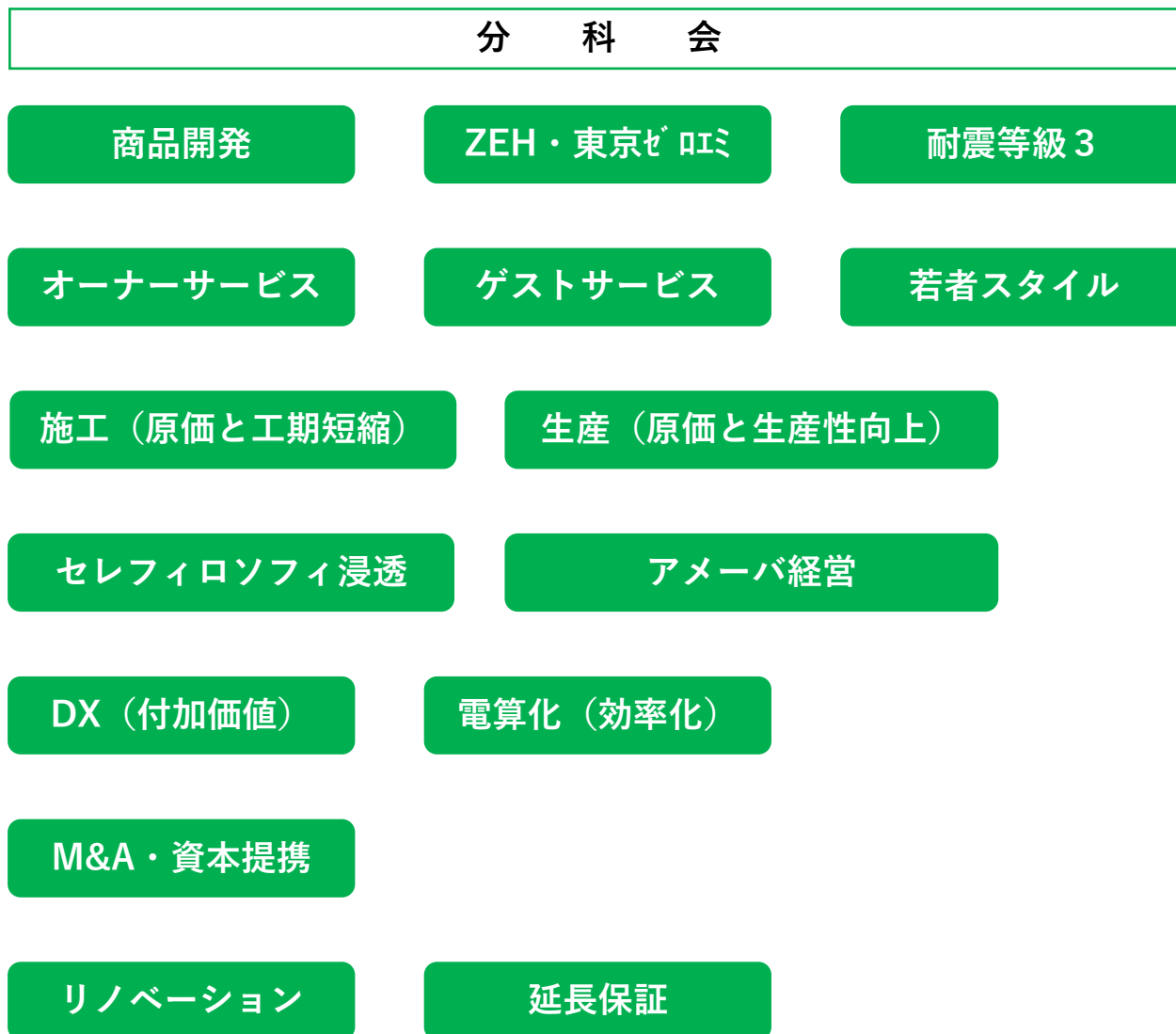
2030年

ストック事業の利益で全社コストを賄う

- | | | | |
|--|------------------------------|-------------------|--|
| <p>フロー事業</p> <p>01 土地有効活用のコンサルティング</p> | <p>03 建物の企画・設計</p> | <p>05 建物の自社建築</p> | <p>07 入居後の賃貸経営/
メンテナンス/
リニューアル/リフォーム</p> |
| <p>ストック事業</p> <p>02 自社開発物件の組成</p> | <p>04 自社工場での
構造部材の製造</p> | <p>06 入居者の募集</p> | <p>08 建替え等
アパート経営の見直し</p> |

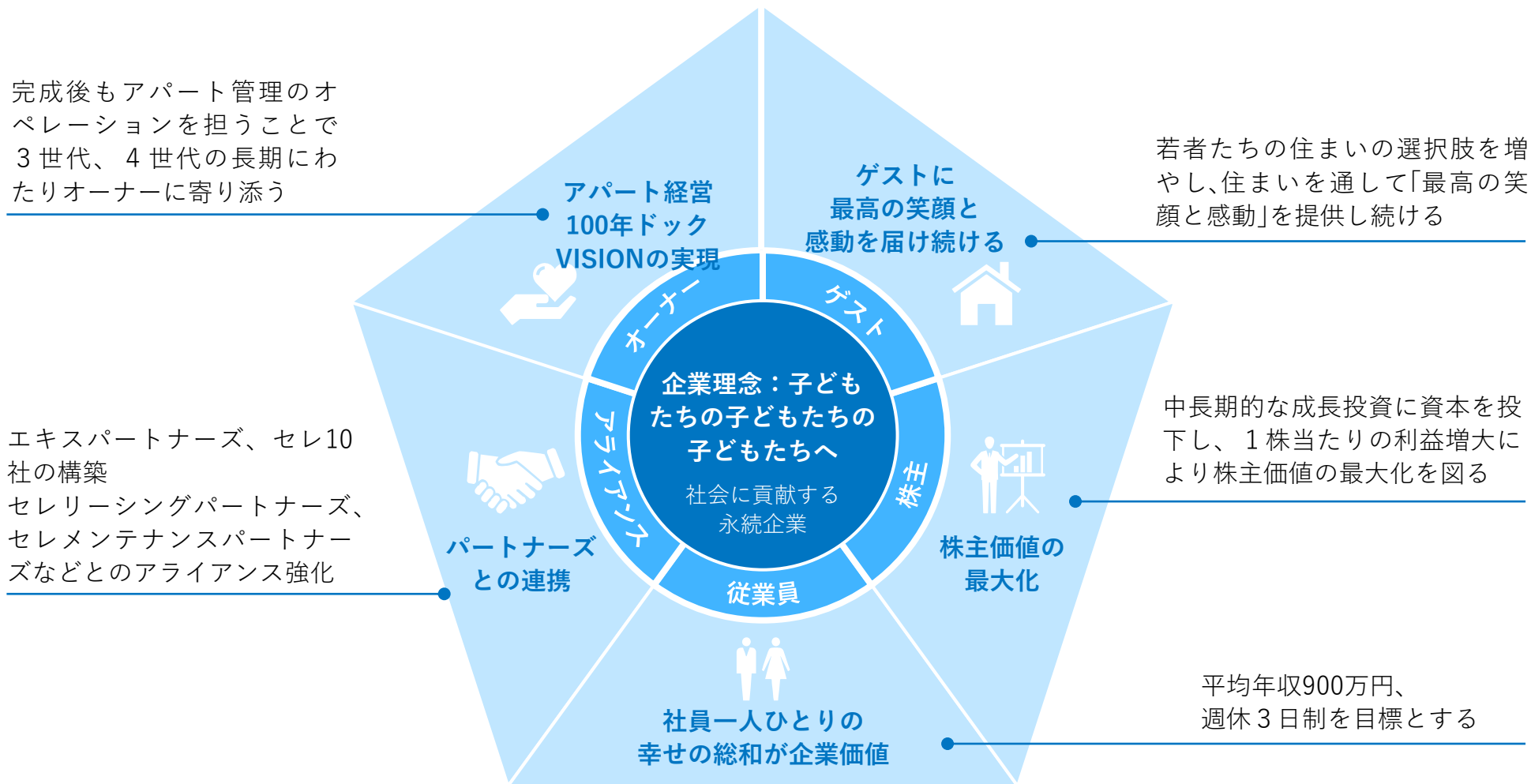
委員会方式による改革の推進

- 未来戦略会議のもと、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します。



ステークホルダー

- ゲスト、オーナー、従業員、株主、アライアンスのステークホルダーの皆様が満足する企業経営を目指します。



投資計画

- 定量目標を達成するため、損益バランスを考慮しながら投資を実行します。

1 人財開発 セラアカデミー／働き方改革等	2 技術改革 設計施工／生産	3 デジタル改革 プロセス改善による効率化	4 その他改革 M&Aや資本提携による多面的経営展開など
7.5億円	7.5億円	5億円	35億円

2030年2月期までに
総投資額
55億円規模

現状の資金残高	180億円
不動産事業資金	△50億円
内部留保（2年分）	△50億円
運転資金	△25億円
<hr/>	
投資可能額	55億円

- **企業価値を上げていくためには人的資本は経営の根幹に位置付けられるものにとらえています。** 人財の活性化、人財育成、人財獲得、環境整備では、企業価値を最大限に創造するための施策を実行します。
- **“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・実行して持続的な企業価値向上を目指します。**

「ビジョン2030」と連動した人財戦略の策定・実行

1 人財の活性化

- 役職定年制の導入（取締役、執行役員、部長）
- 従業員のエンゲージメントの向上
- 時間や場所にとらわれない働き方

2 人財育成

- セレアカデミーの設立
- 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（学び直し）
※ 専門性の高い人財育成

4 待遇・制度整備

- 平均年収900万円（他社比較）
- ベースアップ（在籍給）
- 業績配分の総原資見直し
- 週休3日制導入
※利益計画達成と総労働時間の前年対比維持が条件

3 人財獲得

- 価値創造を支える専門性の高い多様な人財の採用
- 次世代を担う若手の採用
- 新卒・中途を含む採用戦略の策定
※新卒採用は育成体制の確立が条件
- ジョブ型雇用の促進

人的資本活用
による
企業価値の創造

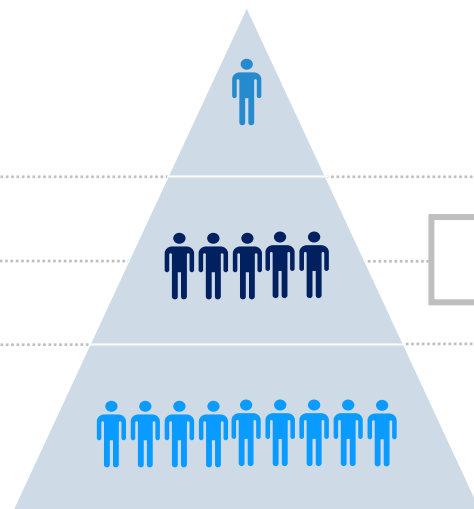
人財の配置構成

- 業務プロセスや統制を自動化・外注化し、より専門性の高い人財の比重を高めた配置として、高付加価値創造体制への構築強化を図ります（人的資本経営の一環）。

業務（役割）

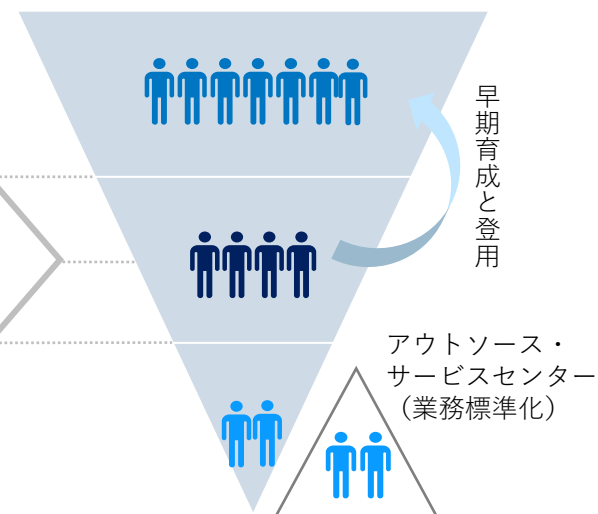
現状最適の人財配置

将来志向の人財配置



付加価値創造体制の構築

デジタル化
業務標準化
アウトソーシング



- デジタル利用によるプロセス改善、プロセス統制

- 高パフォーマンス組織の実現（高付加価値創造体制へシフト）

株式会社セラ コーポレーション

IRに関するお問い合わせ
ir@cel-co.com

本資料の取扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれていますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等については当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。