

2027年 2 月期 上期決算説明資料

株式会社 セレ コーポレーション

2026年10月22日

目次

会社概要	P 3
「ビジョン2030」 要旨	P 14
2027年 2 月期上期業績	P 22
2027年 2 月期通期業績見通し	P 28
株主還元	P 33
Appendix	P 36

※：本資料における表示方法について
特段の記載がない限り、数値は全て連結ベースで記載しております。
数値：単位未満切捨て
比率：単位未満四捨五入

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**でなければならないと考えます。

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
- ② 社員一人ひとりの「しあわせ」の総和が企業価値

経営方針 ～事業目的を実現するための会社の考え方～

持続可能な安定的成長

当社の特徴 ～上記を実現するための指針となるセレフィロソフィ～

セレコーポレーションの経営を担う**次世代の経営陣・社員**が持つべき
判断基準・行動指針を45項目のフィロソフィとして明確化
事業を永続させる拠り所として、**企業理念・事業目的の実現**を目指します

会 社 名	株式会社 セレ コーポレーション
事 業 内 容	若者向け賃貸アパートの企画・設計・施工、 不動産の開発・販売、アパートの管理受託
設 立	1993年 8 月
代 表 者	代表取締役 社長執行役員 山口 貴載
資 本 金	4 億4,733万円（2026年 8 月31日現在）
本社所在地	東京都中央区京橋三丁目 7 番 1 号 相互館110タワー 5 階
従 業 員 数	193名（2026年 8 月31日現在）※役員・臨時従業員を除く ※臨時従業員数（契約社員等）：41名
連結子会社	株式会社セレレントパートナーズ 株式会社セレ工務店
上 場 市 場	東証スタンダード市場（証券コード：5078）

役員体制について

- 社外取締役を 3 名から 4 名へ増員（取締役10名体制） 社外取締役比率：33.3%→40.0%
- 社外取締役 2 名、社外監査役 1 名を新任で選任
⇒技術・設計、人財開発に知見が深い社外取締役を増員
- 女性役員を 2 名から 3 名に増員 女性役員比率：16.7%→23.1%

現在の役員体制 (2026年 5 月28日～)

代表取締役 社長執行役員	山口 貴載		
取締役 専務執行役員	西本 昌善		
取締役 常務執行役員	鈴木 謙一		
取締役 常務執行役員	小栗 聡		
取締役 常務執行役員	竹内 毅		
取締役 常務執行役員	新任 陣内 光成		
取締役	渡辺 衛男	社外	独立役員
取締役	奥地 正敏	社外	独立役員
取締役	新任 伊藤 大輔	社外	独立役員
取締役	新任 中山 尚美	社外	独立役員 女性
常勤監査役	遊佐 卓大		
監査役	寺浦 康子	社外	独立役員 女性
監査役	新任 森 尚美	社外	独立役員 女性

未来を担う若者たちの**アパート専門メーカー**。
それぞれの事業・部門で、**高い専門性と確かな技術力**を持つ。

賃貸住宅事業

アセットマネジメントカンパニー

設計カンパニー

建設カンパニー

千葉工場カンパニー

- ・アパート経営の提案・営業
(事業プランの設計、経営計画の提案)
- ・アパートの企画・設計、許認可取得及び監理
- ・アパートの自社施工
- ・自社工場での構造部材の製造・加工

売上構成※

44%

(注) 2026年3月1日付で建設カンパニーから設計・資材管理・工事監理部門を分離し、設計カンパニーを新設いたしました

賃貸開発事業

開発カンパニー

- ・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
- ・新築アパートの土地・建物の一棟販売

売上構成※

7%

賃貸経営事業

プロパティコミュニティカンパニー

- ・管理物件のプロパティマネジメント業務
(入居者募集、家賃回収、建物点検など)
- ・火災・家財、その他の保険代理店業務、
不動産賃貸保証業務
- ・リフォーム、リノベーション

売上構成※

49%

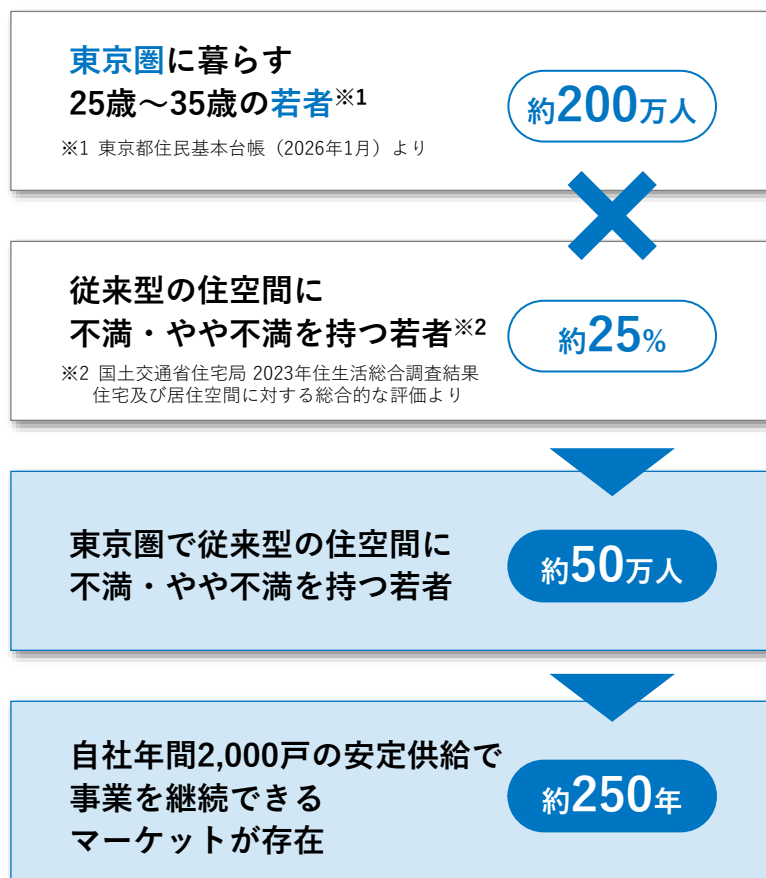
(注) 2026年3月1日付でリフォームカンパニーをプロパティコミュニティカンパニーに統合いたしました

※：2026年2月期売上高に占める各事業の売上高

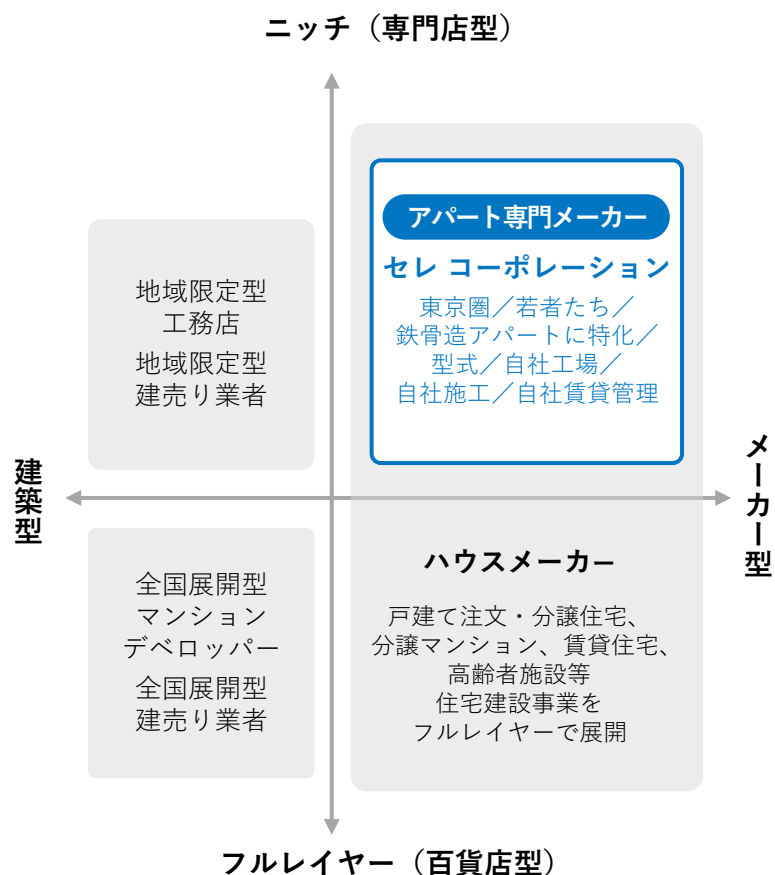
当社の強み：ニッチトップ

- 独創的な「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します。

ターゲット



ビジネスモデルと事業戦略の比較



業界におけるポジショニング

鉄鋼系ハウスメーカーで、型式適合認定など以下4つの認定・認証を取得し、東京圏において、自社工場を保有、主要部材を生産供給している企業は

6社のみ



(品質における“国の お墨付き”)



高額な設備投資と長期の研究・試験・開発が必要



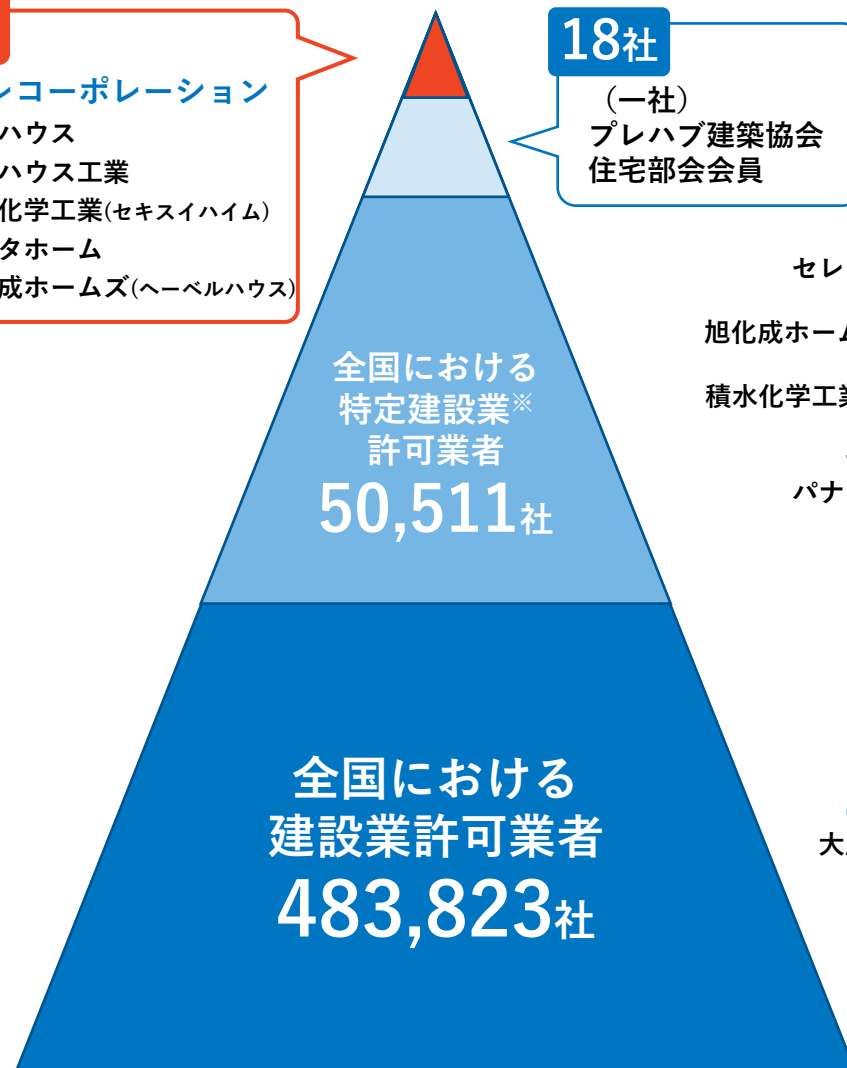
他社による追従が難しい

6社

- ① セレコーポレーション
- ② 積水ハウス
- ③ 大和ハウス工業
- ④ 積水化学工業(セキスイハイム)
- ⑤ トヨタホーム
- ⑥ 旭化成ホームズ(ヘーベルハウス)

18社

(一社)
プレハブ建築協会
住宅部会会員



●鉄鋼系
セレコーポレーション
積水ハウス
旭化成ホームズ(ヘーベルハウス)
大和ハウス工業
積水化学工業(セキスイハイム)
トヨタホーム
サンヨーホームズ
パナソニックホームズ
レオパレス21

●木質系
ミサワホーム
住友不動産
住友林業
三井ホーム
ヤマダホームズ

●コンクリート系
大成建設ハウジング
ヒノキヤグループ
日本ハウス
百年住宅

2026年5月15日 国土交通省 不動産・建設経済局 建設業課調査より

※特定建設業とは、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)の工事を下請に出す場合、取得が義務付けられている許可のこと

当社の強み：高剛性部材の自社生産(千葉工場)

- 日本製鉄（旧：新日鉄住金）と共同開発した**新構法：セレZ**により当社従来の構造体と比べ主要鋼材の**約20%の軽量化と約3.6倍の剛性強化**を実現。
- 自動車のボディ下地塗装と同じカチオン電着塗装(厚み20 μ ・**食品用ラップ[®]2枚分**)で**約100年の耐用年数**。
- **地球環境**に配慮し、業界初のジルコニウム化成処理によりスラッジ(難溶性の廃棄物)の発生を従来より**95%削減**。

- 建築現場へ約1時間の立地により**生産性の圧倒的な向上**を目指す。
- オーナーさまの工場見学会を開催し、**商品への安心感、信頼性**を高める。



耐用年数
約100年を
※ 実現



- ① カチオン電着塗装
- ② ジルコニウム処理層
- ③ 鉄骨

※：耐用年数は電着塗装の理論値です

当社の強み：外観の差別化

- 辰野金吾氏設計の東京駅など、名建築と呼ばれる建物のように、時を経ても色褪せない赤煉瓦調の外観デザイン。
- アパートには珍しい門柱門扉とガス灯風の門柱灯の設置による商品優位性。
- ゲスト（入居者）のプライバシーを高めるアルコーブ。

My Style vintage

時を経てもなお変わらない価値を。



赤煉瓦調の外観に
クラシカルな建物を
象徴する門柱門扉と
ガス灯風の門柱灯

アルコーブ
各住戸の玄関前には
一歩奥まった屋根付きの
アルコーブを設け
住まいの品と美しさ
プライバシーを高めます

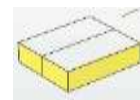


Feel Type

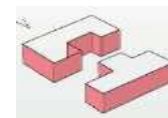
くつろぐ、たべる、ねむる、
それぞれの「場」をつくる
『ワンルームを1LDKへ』という発想

(25㎡で従来型の30㎡相当に対応)

既存の概念を超えた
「凸凹設計」

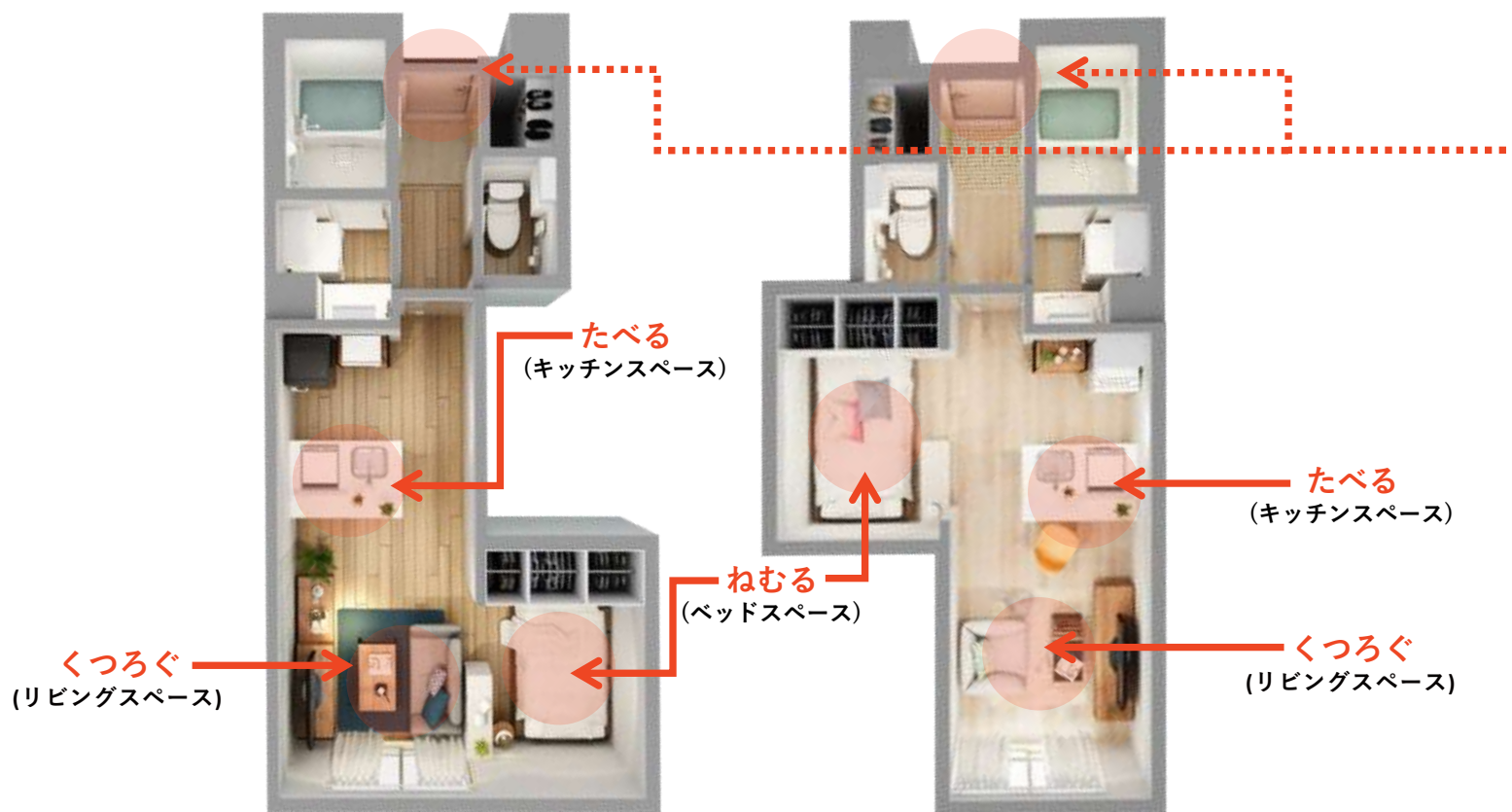


従来型の空間



隔壁を雁行させたプラン

ゲスト(入居者)イメージ：30歳～35歳の単身者



玄関からベッドスペースが
見えないレイアウト

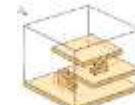
Fusion Type

『 m^2 から m^3 へ』。
住まいを三次元の発想で考えた新空間設計
(22m^2 で従来型の 25m^2 相当に対応)

上へ、下へ。
三次元の発想



平面利用の空間概念



立体利用の空間概念

ゲスト(入居者)イメージ：25歳～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

折り上げ天井により
天井高を確保

掘り込み床により
スペースを確保
(1Fのみ)

くつろぐ
リビングスペース

京町家から学んだ
「階段筆筒」の収納

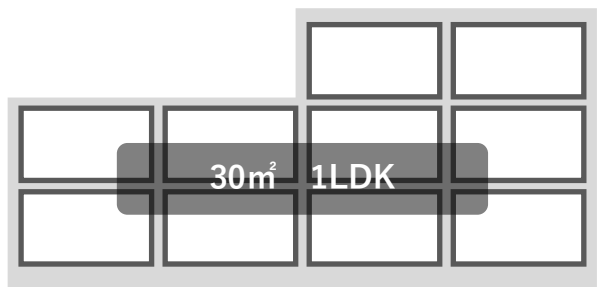
当社の強み：敷地対応力

- ・ **技術開発**による**当社の型式**だからこそ可能な**“敷地対応力”**。
- ・ 活用の難しい変形地にも対応。

一般的な1LDKプランと比べ、「**Feel Type**」の場合、
オーナーさまは2戸分の収入増、当社は2戸分の請負金額増という**WIN WIN**の関係を構築。

一般的な1LDKプラン

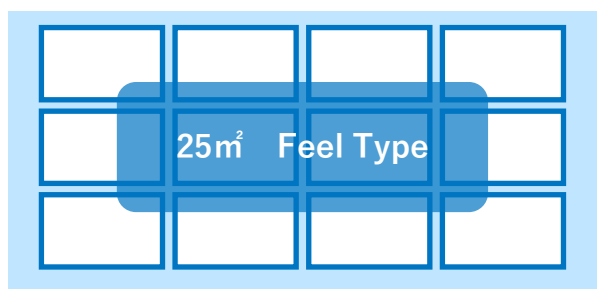
平均家賃	95,000円
戸数	10戸
月額家賃	950,000円



空間設計提案の場合

Feel Type

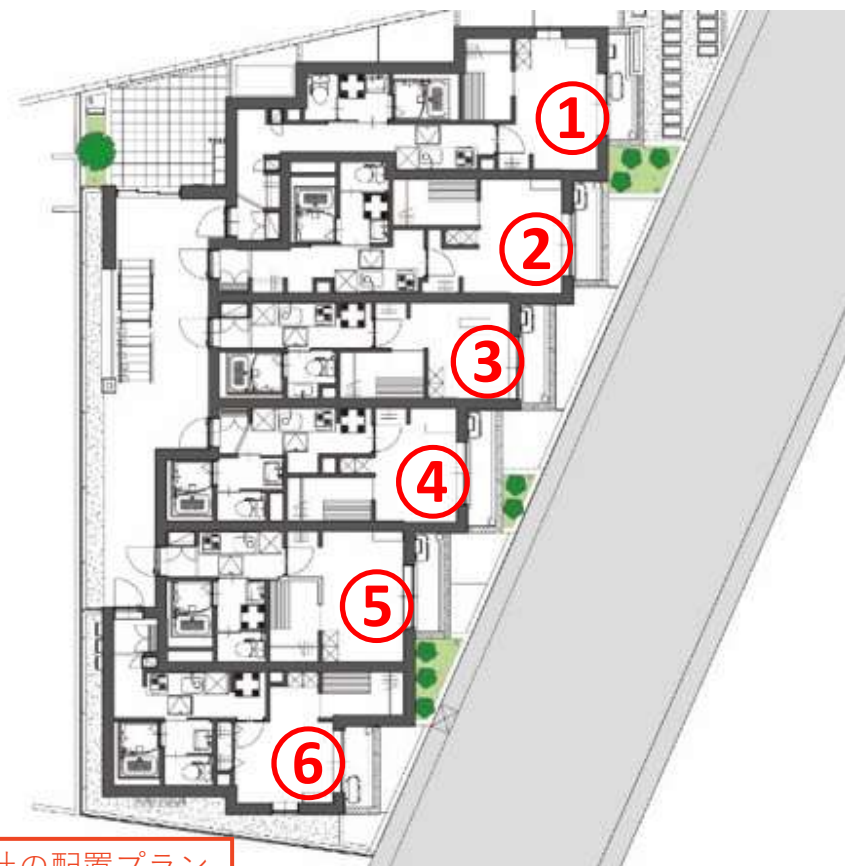
平均家賃	95,000円
戸数	10戸 + 2戸
月額家賃	1,140,000円



オーナーさま手残り金額 プラス **190,000円/月 2,280,000円/年**
(95,000円 × 2戸)

※：上記の事例は一例です。

1住戸25㎡にすることで、余裕の50㎡に2戸プラスできる。



当社の配置プラン

「ビジョン2030」 要旨

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」を策定しました。「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年を迎えました。そこで、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した。

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
- 竹林のよう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

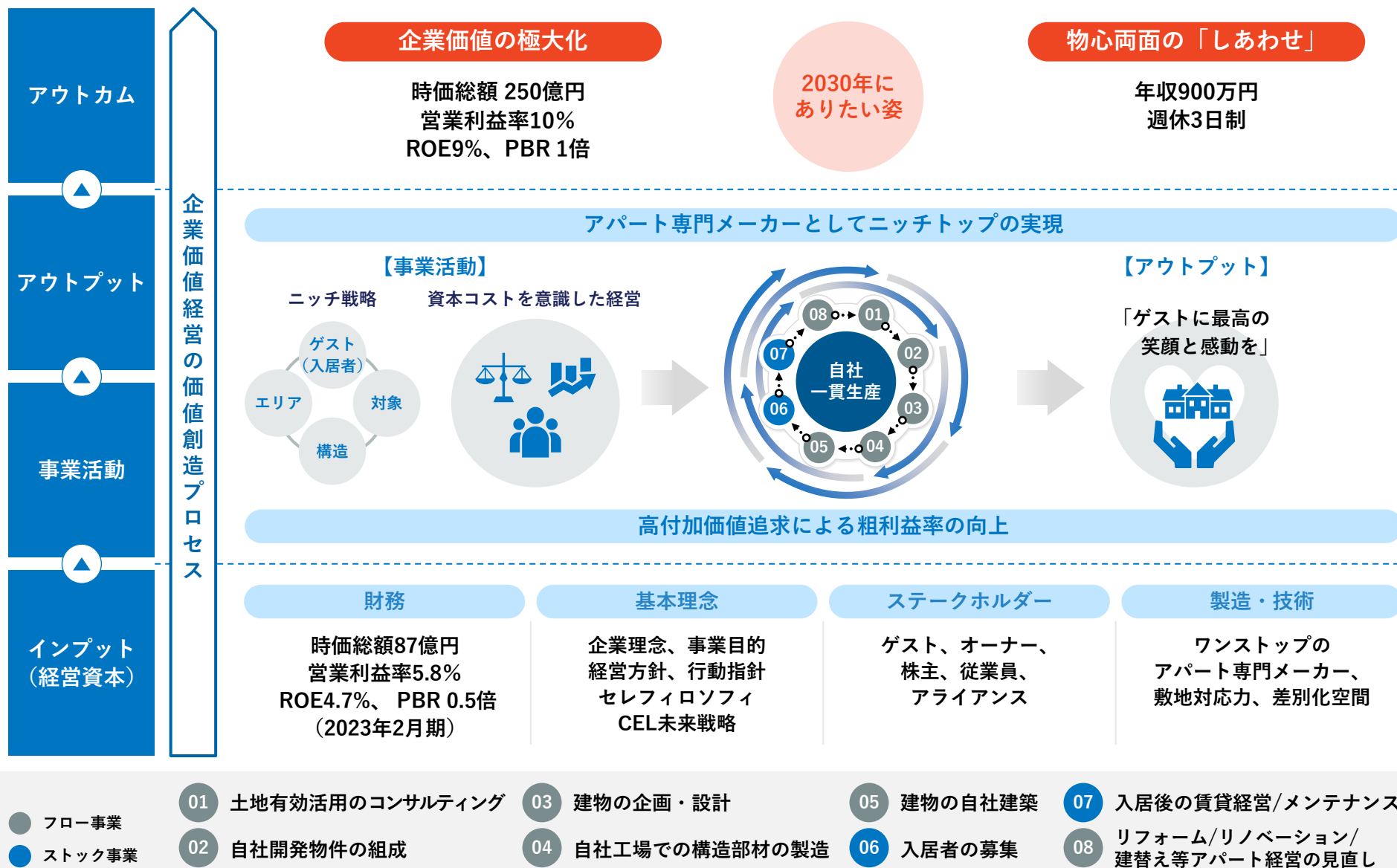
ビジョン2030

企業価値の極大化と物心両面の「しあわせ」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

『企業価値の極大化と物心両面の「しあわせ」の実現』への価値創造プロセス



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】

「入るを量りて出づるを制す」
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

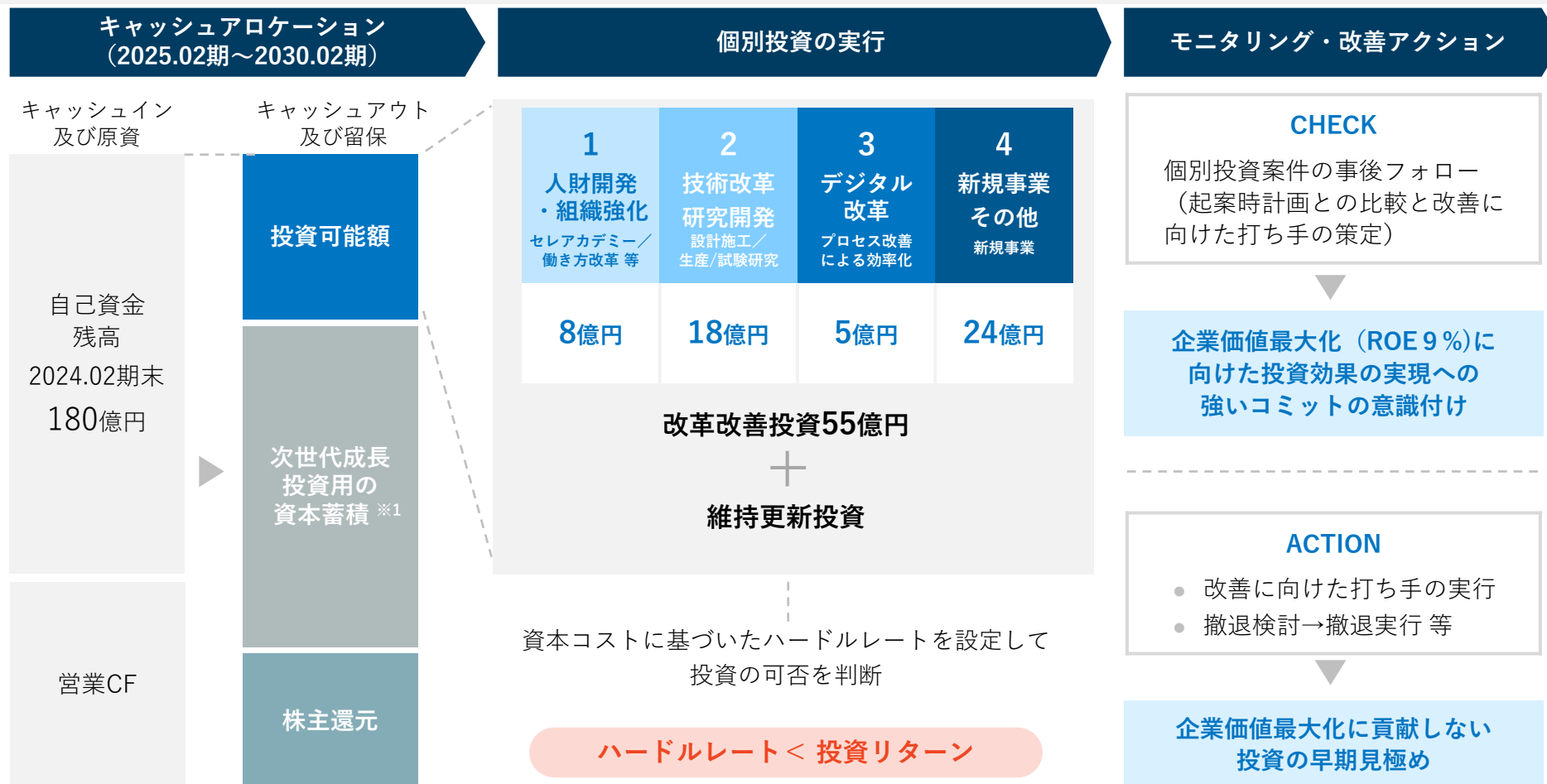
請負、開発、管理以外のシ
ナジーの効いた事業による
多面的経営の展開
（リフォーム、リノベー
ション等）

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

キャッシュアロケーションと投資マネジメント

- 社会貢献を永続的に行う盤石な土台を保持した上で、財務目標のKPIとキャッシュリターンを意識して、**最適な資源配分**を行います。投資は**ハードルレート**を設定してモニタリングを実施し、投資の可否を判断します。



※1 企業理念を守り、社会に貢献する永続企業として存続するための事業活動上の必要資金

- 企業価値を高め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ととらえています。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。

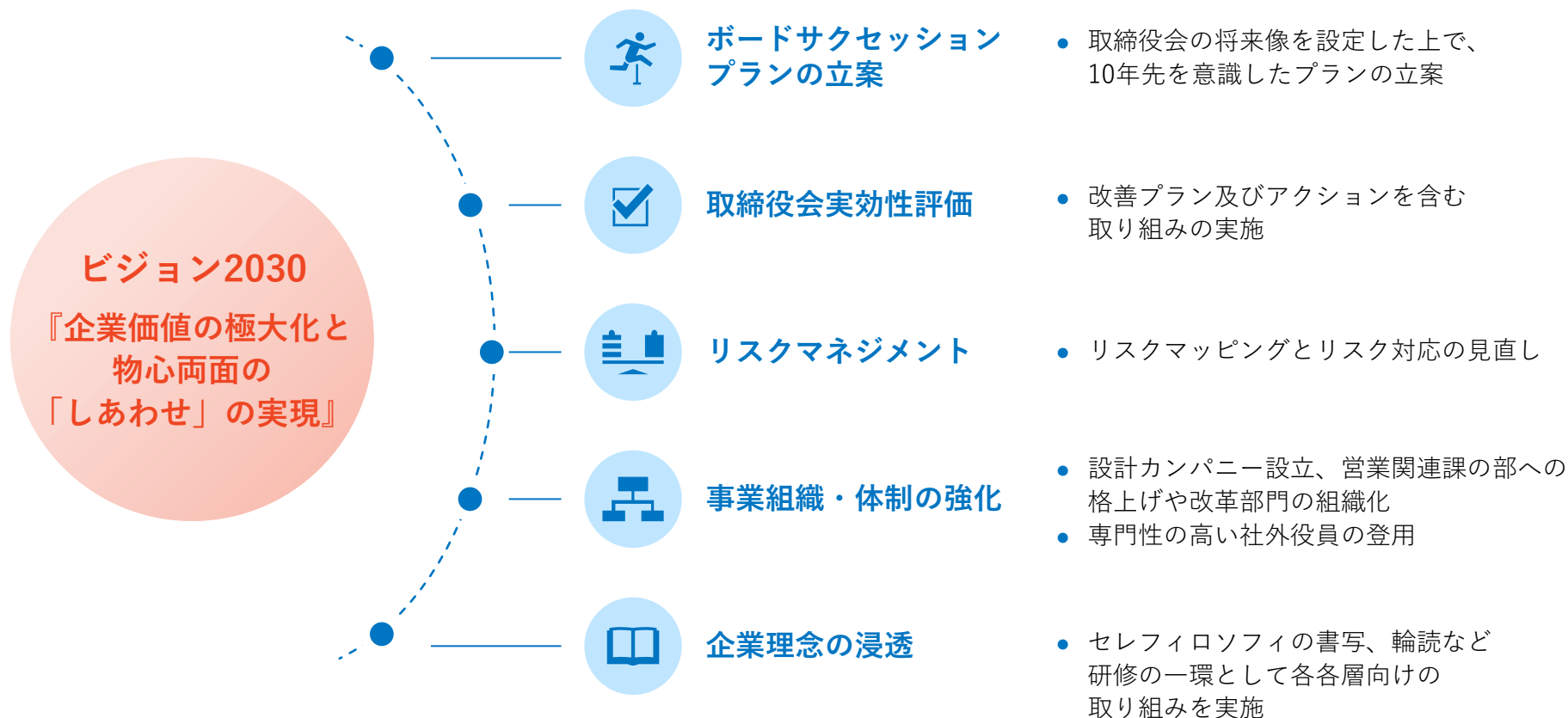
「ビジョン2030」と連動した人財戦略の策定・実行



ビジョン2030を実現するための経営基盤の高度化への取り組み

- 当社は、ビジョン2030で掲げる「企業価値の極大化と物心両面の「しあわせ」の実現」の達成に向け、企業価値経営の実践を支える経営基盤の高度化を進めています。その具体的な取り組みは以下のとおりです。

【経営基盤の高度化への取り組み（コーポレートガバナンス強化）】



施工子会社の新規設立

- ・ 大工育成と確かな施工品質の確保を目的として株式会社セレ工務店(100%出資の連結子会社)を2026年7月1日付で新規設立しました。
- ・ 若者たちが大工という職業に魅力を感じる働き方改革を積極的に推進してまいります。

大工育成と施工品質の確保に向けた 施工会社を設立

経営体制の強化

現場を支える大工の後継者不足への対応及び施工品質の向上のため、当社グループとして大工を採用し、協力業者と連携した育成を通じて技能承継と施工品質の確保を目指してまいります。



100%出資施工会社



当社



協力業者

協力業者と連携した人財育成

若者たちが大工に魅力を感じる 働き方改革の積極推進

次世代の担い手増加

当社では、業界全体の課題となってきた待遇面や長時間労働の是正等に向けて、正社員採用、週休2日制導入、残業ゼロ等を推進してまいります。また福利厚生制度の充実も図り、若者が安心して長く働き続けられる環境づくりにも積極的に取り組んでまいります。

当社の働き方

- 正社員採用
- 週休2日制の導入
- 有給取得の推進
- 残業ゼロの推進
- 福利厚生制度の完備
(健康経営優良法人である親会社セレコーポレーションと同等)

2027年 2 月期上期業績

2027年2月期 上期業績ハイライト

- ・ 連結売上高は、賃貸開発事業における物件の販売が進捗したことにより増収
- ・ 連結経常利益は、賃貸住宅事業における原価高騰に伴う売上総利益率低下により減益

連結売上高

10,975百万円

前年同期比
101.6%

連結経常利益

770百万円

前年同期比
73.4%

セグメント別

賃貸住宅 事業

売上高

4,242百万円

前年同期比
86.3%

- ・ 前期に販売商品を戦略的に絞り込んだ影響で、物件の着工・引渡し棟数が減少
- ・ 上期の受注状況は好調に推移(前年同期比72.5%増)

賃貸開発 事業

売上高

1,565百万円

前年同期比
117.5%

- ・ 完成物件の販売が進捗
- ・ Web広告出稿等、物件認知度の向上に努めた結果、買主面談数が増加

賃貸経営 事業

売上高

5,457百万円

前年同期比
103.8%

- ・ 主要KPIの管理戸数が順調に増加(前期末比+99戸)
- ・ 専任仲介業者とのさらなる協業強化により高い入居率(98.3%)を維持

※：各事業売上高にはセグメント間の内部売上高又は振替高が含まれます。

2027年 2 月期上期 連結PLサマリー

	2026年 2 月期上期		2027年 2 月期上期				通期予想比	
	実績	売上高 比率	実績	売上高 比率	前年同期比		通期予想	進捗率
					増減額	率		
売上高 (単位：百万円)	10,799	100.0%	10,975	100.0%	+ 175	101.6%	23,580	46.5%
売上総利益	2,437	22.6%	2,062	18.8%	△374	84.6%	-	-
販売費及び一般管理費	1,390	12.9%	1,298	11.8%	△92	93.4%	-	-
営業利益	1,047	9.7%	764	7.0%	△282	73.0%	2,016	37.9%
経常利益	1,050	9.7%	770	7.0%	△279	73.4%	2,020	38.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	685	6.3%	513	4.7%	△171	74.9%	1,342	38.2%
1株当たり 中間純利益 (円)	202.29	-	155.49	-	△46.80	76.9%	408.06	38.1%

2027年 2 月期上期 セグメント別業績

		2026年 2 月期 上期		2027年 2 月期 上期		前年同期比	
(単位：百万円)		実績	セグメント 利益率	実績	セグメント 利益率	増減額	率
賃貸住宅事業	売上高	4,914	-	4,242	-	△672	86.3%
	セグメント利益	632	12.9%	292	6.9%	△339	46.3%
賃貸開発事業	売上高	1,332	-	1,565	-	+232	117.5%
	セグメント利益	217	16.3%	131	8.4%	△85	60.8%
賃貸経営事業	売上高	5,259	-	5,457	-	+198	103.8%
	セグメント利益	675	12.9%	695	12.8%	+19	103.0%
本社他	売上高	△706	-	△289	-	-	-
	セグメント利益	△478	-	△356	-	-	-
合計	売上高	10,799	-	10,975	-	+175	101.6%
	セグメント利益 (営業利益)	1,047	9.7%	764	7.0%	△282	73.0%

※：各事業売上高にはセグメント間の内部売上又は振替高が含まれます。

※：セグメント利益は、各事業売上高から各セグメントに直接紐づく売上原価、販売費及び一般管理費、全社共通経費を按分した各セグメントの負担分を差し引いて算出しております。

連結貸借対照表

・ 自己資本比率84.0%と財務健全性は盤石

(単位：百万円)	2026年 2 月 期末	2027年 2 月 期 上 期 末	増減額
流動資産	21,787	21,399	△388
（内、現預金）	16,148	17,031	+ 883
固定資産	2,791	3,179	+ 387
資産合計	24,579	24,578	△0
流動負債	3,179	3,614	+ 434
固定負債	283	321	+ 38
負債合計	3,463	3,936	+ 473
株主資本	21,081	20,606	△475
（内、自己株式）	△330	△871	△540
その他の包括利益累計額	34	35	+ 1
純資産合計	21,116	20,642	△474
負債純資産合計	24,579	24,578	△0
自己資本比率	85.9%	84.0%	△1.9P

連結キャッシュ・フロー計算書

- ・ 賃貸開発事業において物件販売が進捗し営業キャッシュフローは増加
- ・ 引き続き手元キャッシュは潤沢

(単位：百万円)	2026年 2 月期 上期	2027年 2 月 上期	増減額	内容
営業活動によるCF	△484	2,199	+ 2,684	税金等調整前中間純利益 770 棚卸資産の減少 1,151 未成工事受入金の増加 231
投資活動によるCF	△250	△664	△414	定期預金の預入 △200 投資有価証券の取得 △403 有形・無形固定資産の取得 △115
財務活動によるCF	△330	△852	△522	短期借入金の増加 136 配当金の支払 △468 自己株式の取得 △523
現金及び現金同等物の 期末残高	17,496	16,531	△965	※前期末比 + 683

2027年 2 月期通期業績見通し

2027年2月期 業績予想

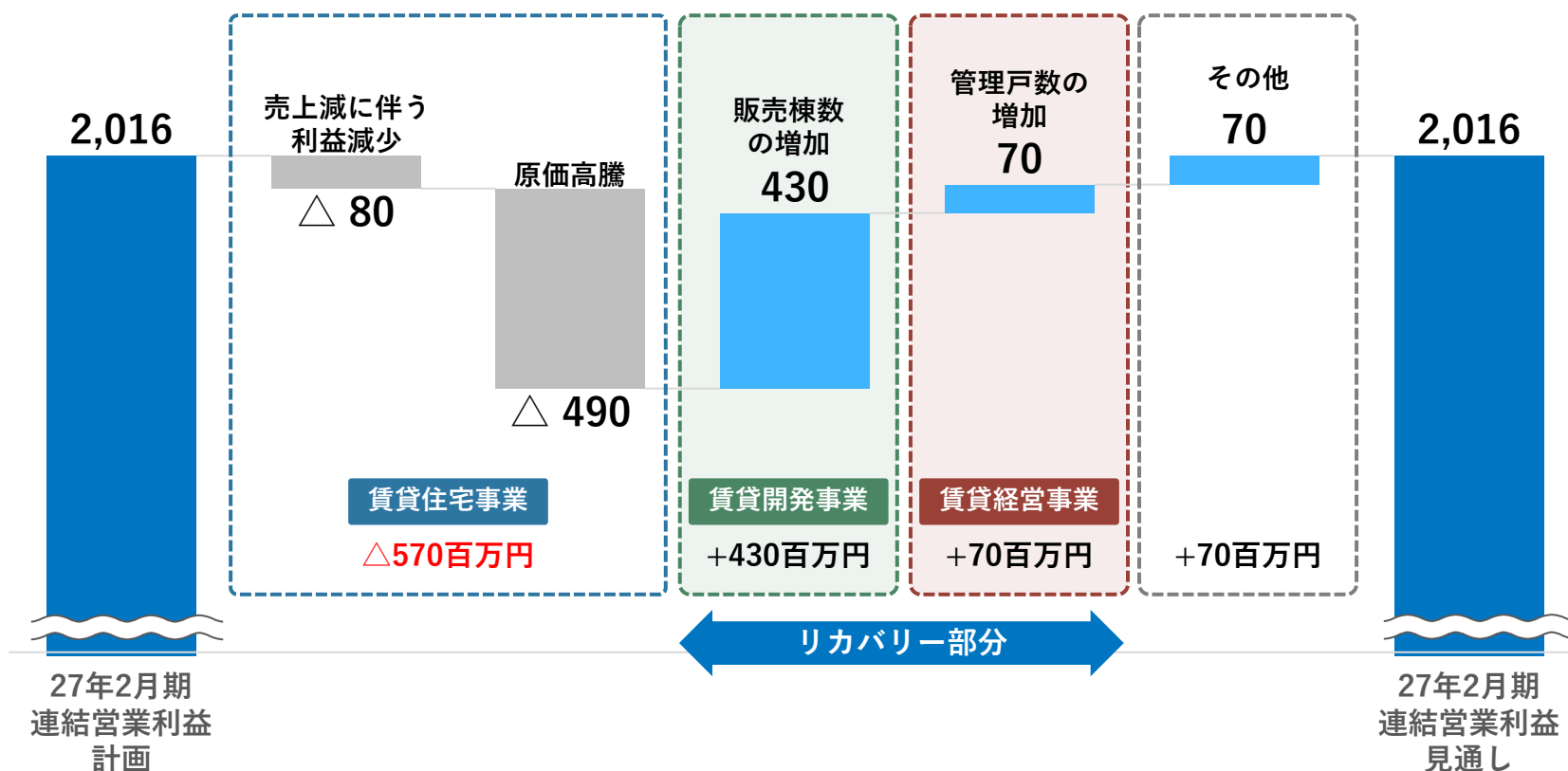
・ 2026年4月14日発表から変更ありません

(単位：百万円)	2026年2月期 実績		2027年2月期 予想		増減	前期比
		売上高 比率		売上高 比率		
売上高	20,190	100.0%	23,580	100.0%	+ 3,390	116.8%
営業利益	1,692	8.4%	2,016	8.6%	+ 324	119.2%
経常利益	1,702	8.4%	2,020	8.6%	+ 317	118.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,147	5.7%	1,342	5.7%	+ 194	116.9%
1株当たり 当期純利益 (円)	338.75	-	408.06	-	+ 69.30	120.5%

2027年2月期 業績予想 営業利益増減要因

- ・ 賃貸住宅事業における原価高騰による影響はあるものの、賃貸開発事業における販売棟数の増加等を見込み、期初計画の達成を目指す

(単位：百万円)



原価高騰への対応策

- ・ 原価高騰に対して、価格転嫁及び原価抑制策を実施

適正な価格転嫁

- 原価高騰に対応すべく、段階的に適正な価格転嫁を実施

今後も実施予定

原価抑制策

- 2社購買による適正な価格交渉を推進
- 設備機器・資材の仕様見直し

今期約30百万円の原価抑制を見込む

- ・ 土地保有のオーナーさまに対して土地有効活用の積極提案を推進

土地有効活用の提案強化

- アパート経営は遊休地の活用であり、土地を保有されているオーナーさまにとって金利の影響は限定的
- 相続税対策を検討するオーナーさまは一定数存在
- 土地有効活用の積極提案を推進
- 金融機関とのアライアンス強化により、2027年2月期上期時点の受注件数は前年同期比60%増



賃貸開発事業における完成物件の販売強化

順調に進捗

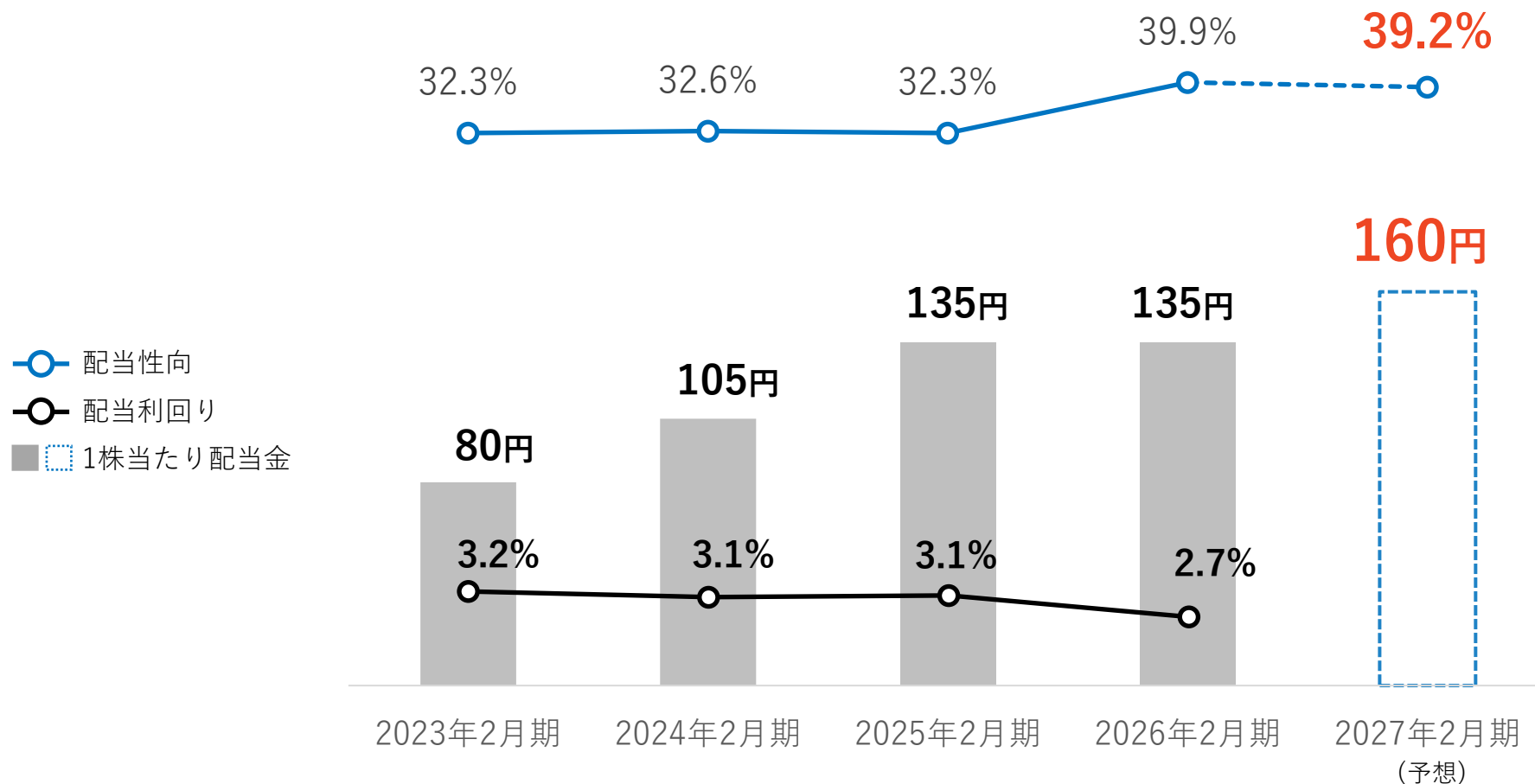
価格見直し、商品力アピール、販売仲介会社及び金融機関との勉強会強化、完成現場案内会開催

株主還元

株主還元(年間配当)

配当方針

配当性向40%を基準とした業績に連動した利益還元と安定的な配当を維持



”子どもたちの子どもたちの子どもたちへ”の企業理念のもと
日本の未来を担う若者たちの住まいの選択肢を増やすことで
社会に貢献する永続企業を目指します。

そして、あらゆるステークホルダーの皆さまと協力し、
社会にとって**価値ある商品やサービス**を継続的に提供してまいります。
これからも皆さまのご理解とご支援を賜りますよう、
よろしくお願い申し上げます。

当社をより深くご理解いただくために、
積極的に情報を発信してまいりますので是非ご覧ください。

セレ コーポレーション



Appendix

構成内容

沿革

商品

事業概要

- 賃貸住宅事業
 - 賃貸開発事業
 - 賃貸経営事業
-

C E L 未来戦略

【セレ アカデミー】次世代経営者の育成

当社のE S Gについて

1993/ 8	会社設立、分譲マンションの販売業務を開始
1996/10	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
2002/11	社名を(株)セレコーポレーションに変更
2002/12	ニッセキハウス工業(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、建築請負事業開始 中国浙江省寧波市の寧波日積工業有限公司を譲り受け、中国賃貸事業を開始
2011/12	(株)セレレントパートナーズ（現 連結子会社）を設立。賃貸保証事業を開始
2013/ 1	来店型営業へのシフトにあたり、お客様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
2019/ 9	従来の福岡工場より建築現場である首都圏に近い千葉県千葉市若葉区に千葉工場を新設し、新構法セレZの製造拠点として稼働開始
2020/10	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
2021/ 3	経営判断の迅速化と事業別損益の明確化を目的として、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）
2021/12	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譲渡し、経営資源を国内に一元化
2022/ 3	東京証券取引所市場第二部（現 スタンダード市場）に上場
2022/ 6	一般社団法人日本経済団体連合会（経団連）入会
2022/11	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
2026/ 3	「健康経営優良法人2026」の認定を取得（9年連続の取得）
2026/ 7	(株)セレ工務店（100%出資の連結子会社）を設立

技術改革

2007年	耐震性の強化を目指して日本製鉄株式会社（旧新日鐵住金）と新構法の共同開発開始
2016年	赤煉瓦調サイディングの商品化のため、外装メーカーと共同研究開発開始
2019年	日本製鉄株式会社（旧新日鐵住金）グループとの共同開発により、主要構造材の従来比約20%の軽量化と同約3.6倍の剛性強化を実現。本構造部材を搭載した“新構法：セレZ”は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。国土交通大臣指定の認定機関より建築基準法に基づく「型式適合認定」「住宅型式性能認定」を取得 自社が建築するアパートの構造部材を一貫製造する千葉新工場が「ちばりサーチパーク」にて完成
2020年	千葉工場を認証工場として、国土交通大臣指定の認定機関より建築基準法に基づく「型式部材等製造者認証」と住宅品質確保法に基づく「型式住宅部分等製造者認証」を取得
2021年	千葉工業大学 創造工学部 建築学科ならびに東京理科大学 理工学部 機械工学科と遮音性能の向上を目指した産学連携による技術プロジェクトをスタート
2025年	セレZの改良型として、「型式適合認定」と「住宅型式性能認定」を取得

商品開発

2011年	ベッドルームを独立させたLDK発想の“Feel Type”誕生
2013年	住まいを三次元の発想で考えた新空間設計“Fusion Type”誕生
2017年	赤煉瓦調外観を纏った旗艦ブランドとなる“My Style vintage”誕生
2019年	パワーカップルのための新空間設計“Fwin Type”誕生
2020年	Feel Typeに新次元発想を取り入れた “Feel+1 Type”誕生
2021年	「若者が求める住まいの価値観から新しい付加価値を創造する」というテーマのもと、共立女子大学 家政学部 建築・デザイン学科（現：建築・デザイン学部 建築コース）と産学連携による共同研究を開始
2022年	脱炭素社会へ向けた次世代型賃貸住宅Nearly ZEH-M仕様アパート“My Style vintage 幡ヶ谷”完成 東京都における脱炭素社会実現の方針に賛同し「東京ゼロエミ住宅」仕様アパートを開発。第一弾として、“My Style vintage 駒沢”を販売開始
2025年	親密なふたり暮らしのための空間設計“Fwin suite”誕生 パワーカップル向け“Fwin Type”に新たな付加価値を設定（ヌック、アトリエ）

商品

商品：空間設計ラインナップ

【商品の特徴・スタンス】

- いたずらに広さ（㎡）を追求するのではなく空間を広く有効活用する。
- 若者の声から、知恵と工夫で実現した“玄関からベッドスペースが見えない”空間設計。
- 未来を担う若者たちの「アパート専門メーカー」として
「ゲスト（入居者）の満足」と「オーナーさまの収益性」を両立させる高い付加価値の実現。
- ゲスト（入居者）のペルソナに合わせた商品構成。

Fwin suite

Fwin Type



35歳～40歳のパワーカップル

Feel Type



30歳～35歳の単身者

Fusion Type



25歳～30歳の単身者

※：パワーカップルとは、共働きで世帯年収が1,000万円以上の高年収世帯と位置づけています。

Fwin suite

親密なふたりの毎日に
“ゆとり”と“うるおい”を

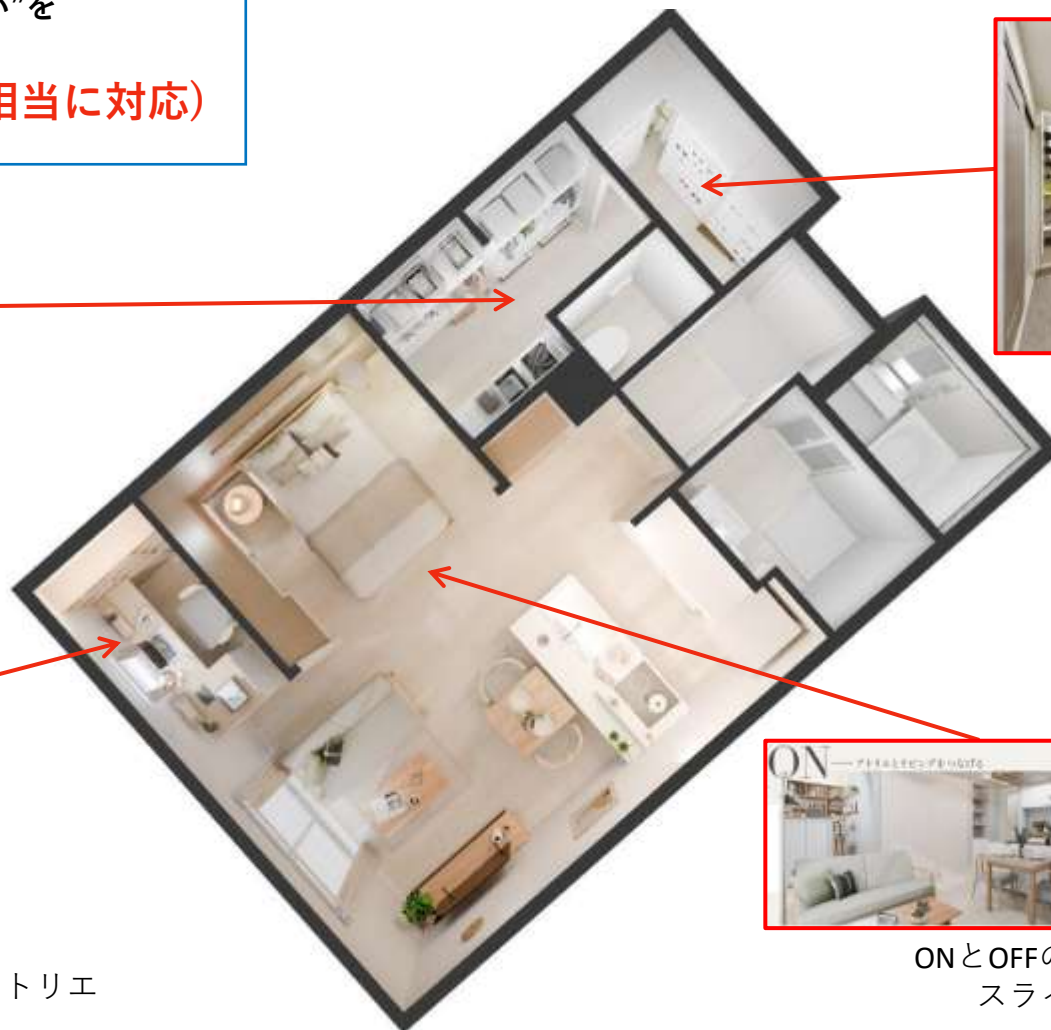
(約44㎡で1LDK50㎡相当に対応)

1LDKの常識を打ち破る
親密なふたり暮らしのための空間設計

ゲスト(入居者)イメージ：35歳～40歳のパワーカップル



それぞれの
履物はもちろん、
趣味の道具や雨に
濡れたコート等を
きれいに収納でき
るシューズインク
ローゼット。



- ・「吊るす」「置く」「畳む」の収納方法に対応できる「量」と「質」を兼ね備えたウォークインクローゼット
- ・シューズインクローゼット～ウォークインクローゼット～寝室へと繋がる回遊動線対応



『ひとり』の時間を多機能に使えるアトリエ



ONとOFFの切り替えを可能とする
スライディングウォール

Fwin Type

パワーカップルのための
全く新しい約40㎡の空間設計

(従来型の50㎡ 1LDK相当に対応)

「Feel Type」「Fusion Type」の特長を生かした
ふたり暮らし向け空間設計

ゲスト(入居者)イメージ：35歳～40歳のパワーカップル



ふたり暮らしのテレワークに最適な
多機能ロフトスペースと下部には
ワークインクローゼットを設置



折上げ天井で空間を確保



駐輪スペースや
グリーンスペースとして
活用できる専用スペース
を妻側住戸に設置可能



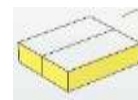
プライベートな空間で
くつろぎの時間を演出する
屋根付き専用バルコニー

Feel Type

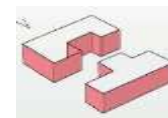
くつろぐ、たべる、ねむる、
それぞれの「場」をつくる
『ワンルームを1LDKへ』という発想

(25㎡で従来型の30㎡相当に対応)

既存の概念を超えた
「凸凹設計」

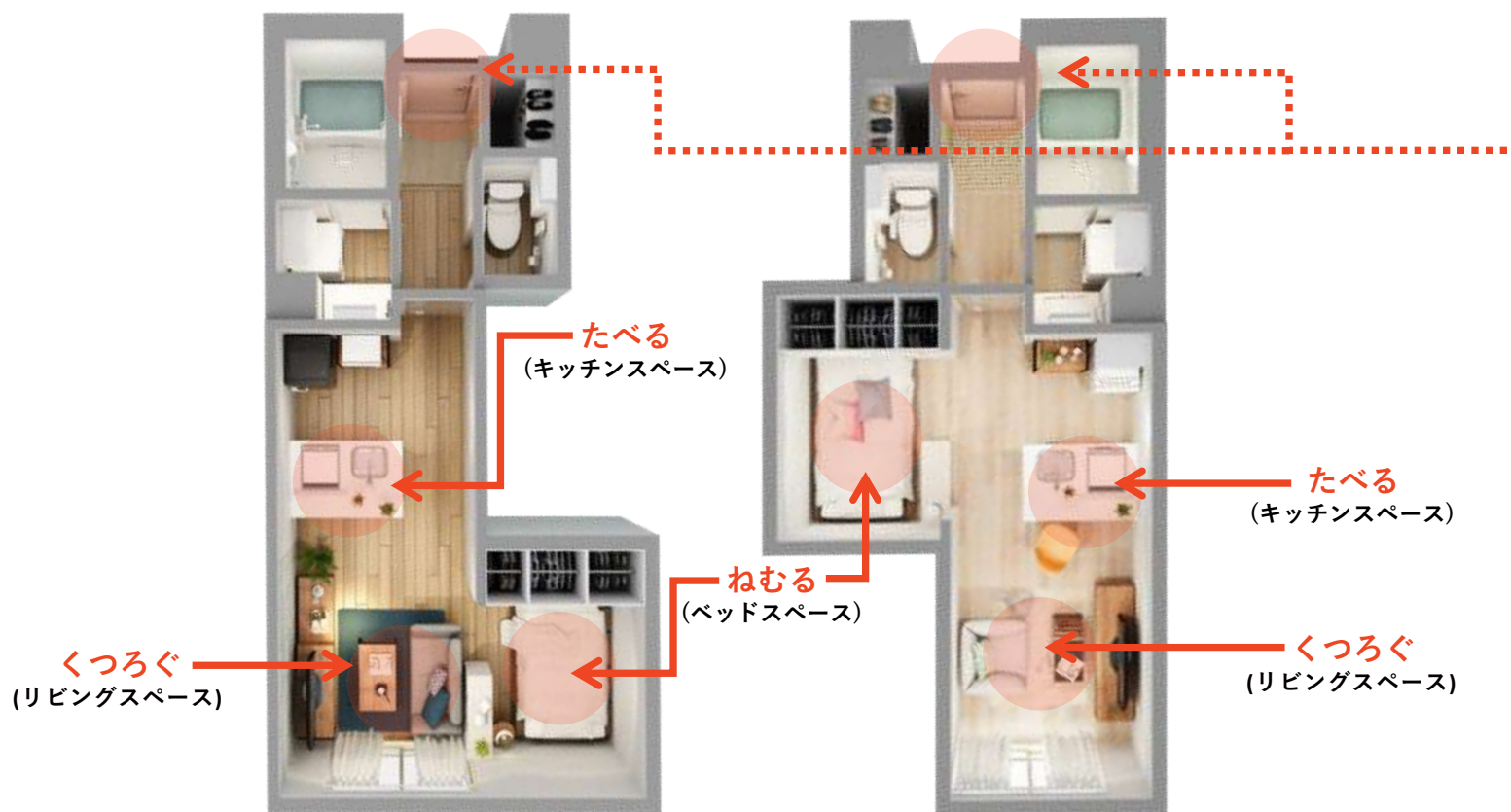


従来型の空間



隔壁を雁行させたプラン

ゲスト(入居者)イメージ：30歳～35歳の単身者



玄関からベッドスペースが
見えないレイアウト

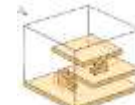
Fusion Type

『 m^2 から m^3 へ』。
住まいを三次元の発想で考えた新空間設計
($22m^2$ で従来型の $25m^2$ 相当に対応)

上へ、下へ。
三次元の発想



平面利用の空間概念



立体利用の空間概念

ゲスト(入居者)イメージ：25歳～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

折り上げ天井により
天井高を確保

掘り込み床により
スペースを確保
(1Fのみ)

くつろぐ
リビングスペース

京町家から学んだ
「階段筆筒」の収納

空間設計による事業の優位性

- 25㎡ほどの一般的なワンルームの広さで1LDKのような暮らし方を実現する「Feel Type」なら、オーナーさまは2戸分の収入が増え、当社は2戸分請負金額が増える、というWIN WINの関係を構築。

一般的な1LDKプラン

		30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK
30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK
30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK	30㎡ 1LDK
平均家賃 95,000円	戸数 10戸	月額家賃 950,000円	

空間設計提案の場合

Feel Type

25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type
25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type
25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type	25㎡ Feel Type
平均家賃 95,000円	戸数 10戸+2戸	月額家賃 1,140,000円	

オーナーさま手残り金額 プラス 190,000円/月 2,280,000円/年
(95,000円×2戸)

1住戸25㎡にすることで、余裕のできた50㎡に2戸プラスできる。

※：上記の家賃は一例です。

ショールームのご案内

オーナーさまやゲストの皆さまに、当社の空間設計を体感し深くご理解いただくため、新空間設計「Fwin suite（ファイン スイート）」等を本社併設のショールームに展示し、ご案内しております。

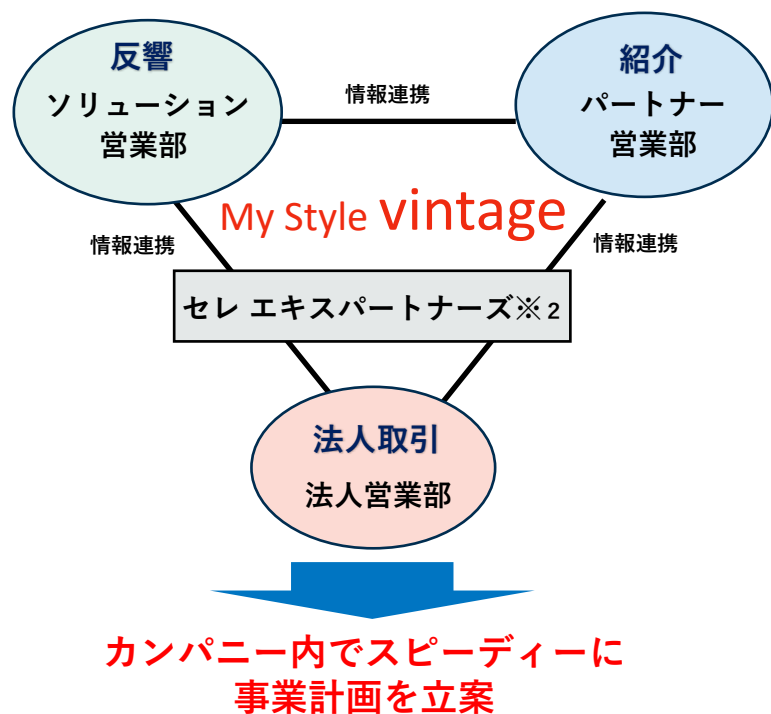


事業概要

事業概要：賃貸住宅事業

事業概要：賃貸住宅事業

- “アパート専門メーカー”を掲げ、培ってきた**高い専門性**を持つプロフェッショナルな**コンサルティングファーム**。
- Webを中心とした見込み客からの問合せ(反響)、提携金融機関からのご紹介、リピーターなどから資産の最大化や相続対策など顧客の目的を達成すべく事業計画を立案。
- 土業を中心としたセレエキスパートナーズを発足し、オーナーさまへ専門性の高い提案を実現。



※1：アセットマネジメントカンパニーの営業・企画部門所属社員のFP資格保有率（2026年2月末時点）

※2：当社が発足した会員組織。主な活動として顧客紹介及び商談サポート、イベント協業を行う

事業概要：賃貸住宅事業

- ・ **一級建築士13名** (2026年8月末現在) 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**。
- ・ 自社責任でつくりあげる「**こだわりのものづくり**」。
- ・ 第三者による**厳正な検査体制**。

建栄会

長期に亘りアパート建築
に特化した、専門性の高い
協力業社・メーカーとの
強いパートナーシップ

219社

(2026年8月末現在)

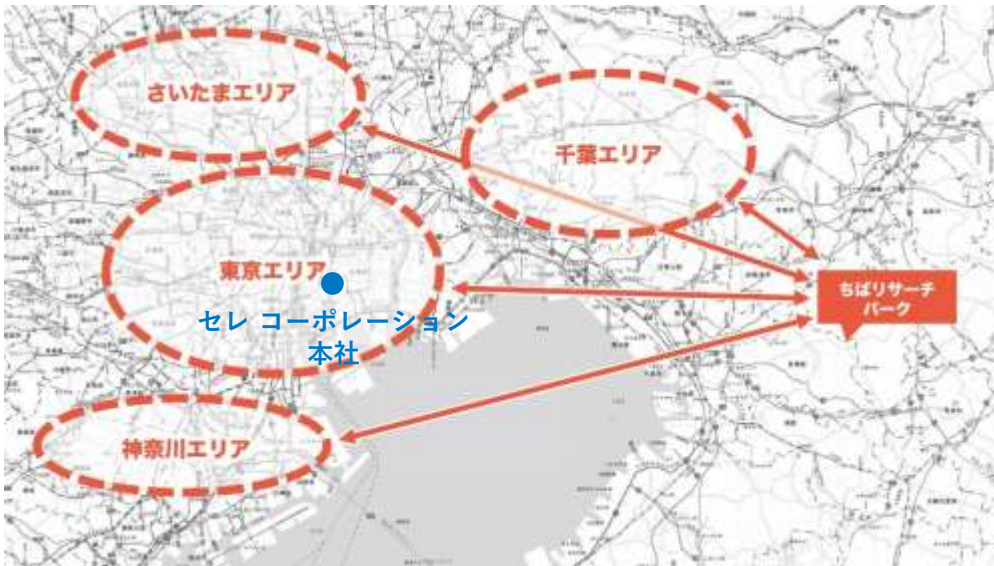
	企画	設計	確認・許可	解体工事	地盤改良	基礎工事	鉄骨組立工事	屋根工事	造作工事	外壁工事	仕上工事	外構工事	竣工	引渡し	アフターメンテナンス
厳正な 検査体制															
		部材製造(各部材検査)													
業者自主検査				●	●	●	●		●			●			
工程内検査				工程への検査の対応											
品質検査						●	●				●				
第三者による品質検査 (検査Gメン)						●		●	●	●	●	●			
審査機関・行政庁による 中間検査・工事完了検査							●						●		



事業概要：賃貸住宅事業

- ・ **業務の効率化を促進**するため、千葉に生産拠点(自社工場)を構える。(2019年9月稼働開始)
- ・ 建築現場へ約1時間の立地により**生産性の圧倒的な向上**を目指す。

〈千葉工場〉



品質マネジメントシステム
(Quality Management System)
の国際規格である

「ISO9001」の認証を取得
(2022年)



※自社製品限定

製造工程概要図

	受入	加工	溶接	塗装	亜鉛メッキ	検収	ストック	ピッキング	出荷準備	輸送
金物	受入検査		工程内検査 (寸法・外観)		製品検査 (亜鉛メッキ外観)	数量検収	製品倉庫	邸別ピッキング	出荷検査 (品名確認・数量・外観)	施工现场
鋼材		切断坑開け		製品検査 (寸法・外観) 油膜性能検査 (塗装外観)						

厳正な検査体制

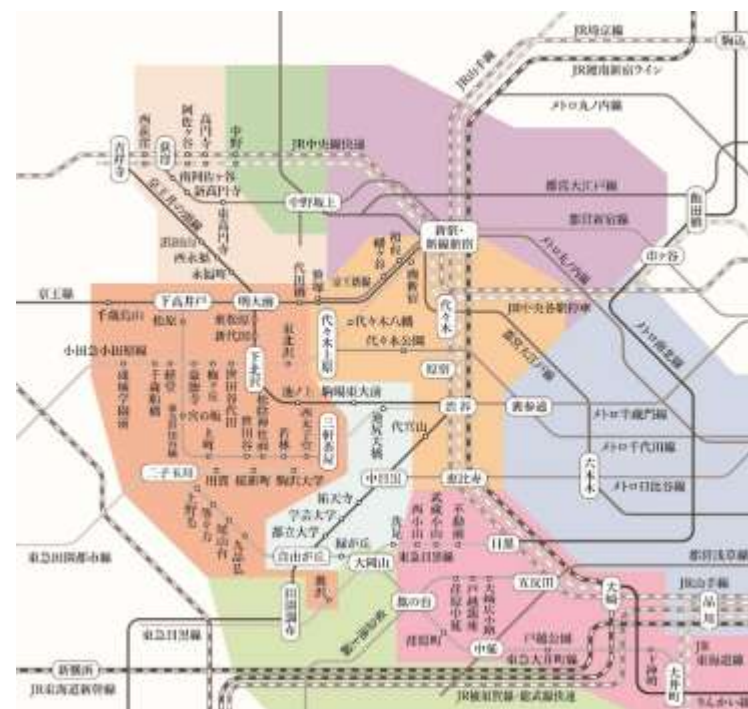
事業概要：賃貸開発事業

事業概要：賃貸開発事業

- 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バー領域。
- RC（鉄筋コンクリート造）で30坪～50坪のペンシルビルに偏向している城南・城西エリアの4億～8億レンジの不動産市場。
- 駅チカ（最寄り駅から徒歩約8分以内）、200㎡以上の土地に特化した資産性の高い収益不動産を提供し、価値ある資産承継に貢献します。



My Style vintage 梅ヶ丘



杉並区 渋谷区 新宿区 品川区 港区
中野区 目黒区 太田区 世田谷区

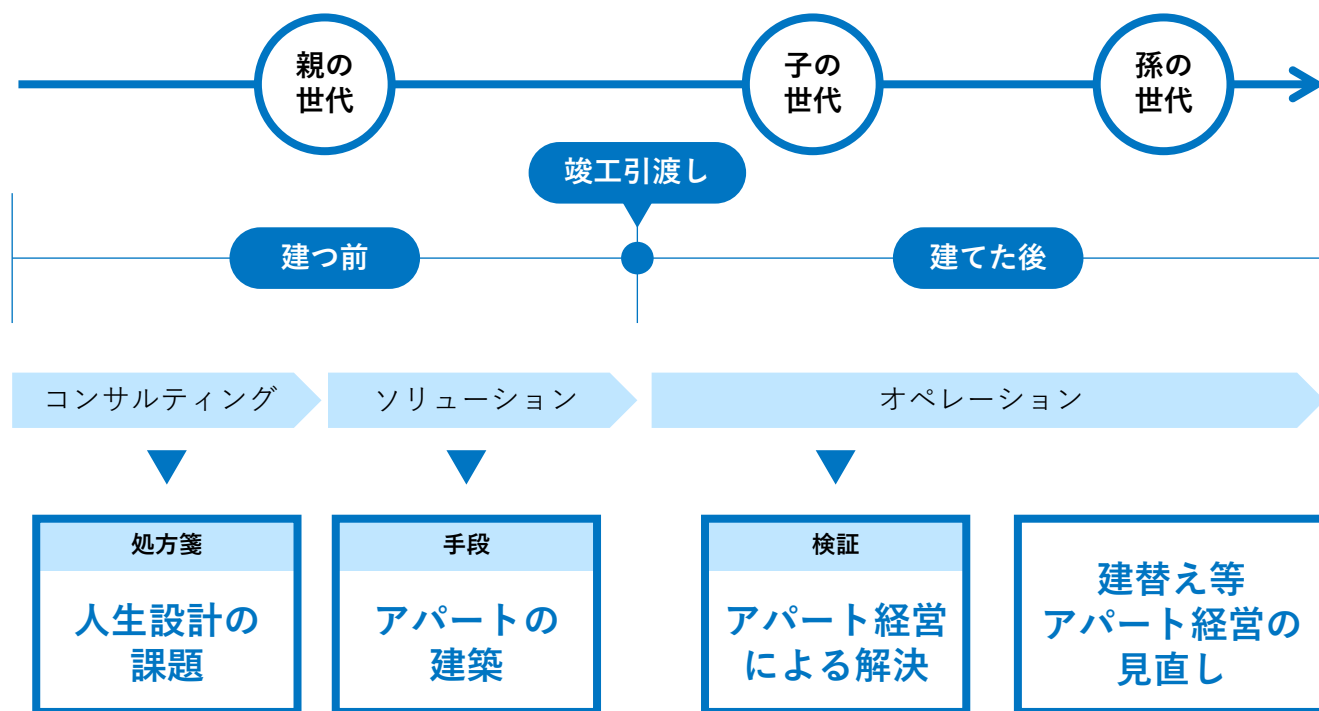
事業概要：賃貸経営事業

事業概要：賃貸経営事業

- ・ アパート経営は「竣工から」がスタート、という考えのもと
”**アパート専門メーカー**”ならではの管理体制で、オーナーさまのアパート経営に
3世代、4世代と寄り添う“**アパート経営100年ドックVISION**”（**循環型ビジネス**）。

完成後もアパート管理のオペレーションを担うことで3世代、4世代と長期にわたりオーナーに寄り添う
「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おります。

アパート経営 100年ドック VISION



事業概要：賃貸経営事業

- エリア毎に実績のある仲介会社と連携した確かなリーシング。
- 各エリア毎に密着した実績あるメンテナンス会社との**アライアンスの強化**。
- **無店舗展開**という独自の手法による固定費の削減。

セレ リーシングパートナーズ

仲介パートナー
会社による専任の
入居者募集

1都3県に
17社71拠点を
展開中

(2026年8月末現在)



My Style Shop池袋
(セレ リーシングパートナーズ加入会社が運営)

セレ メンテナンスパートナーズ

メンテナンス会社との
連携による独自の
建物体制

1都3県に
10社14拠点を
展開中

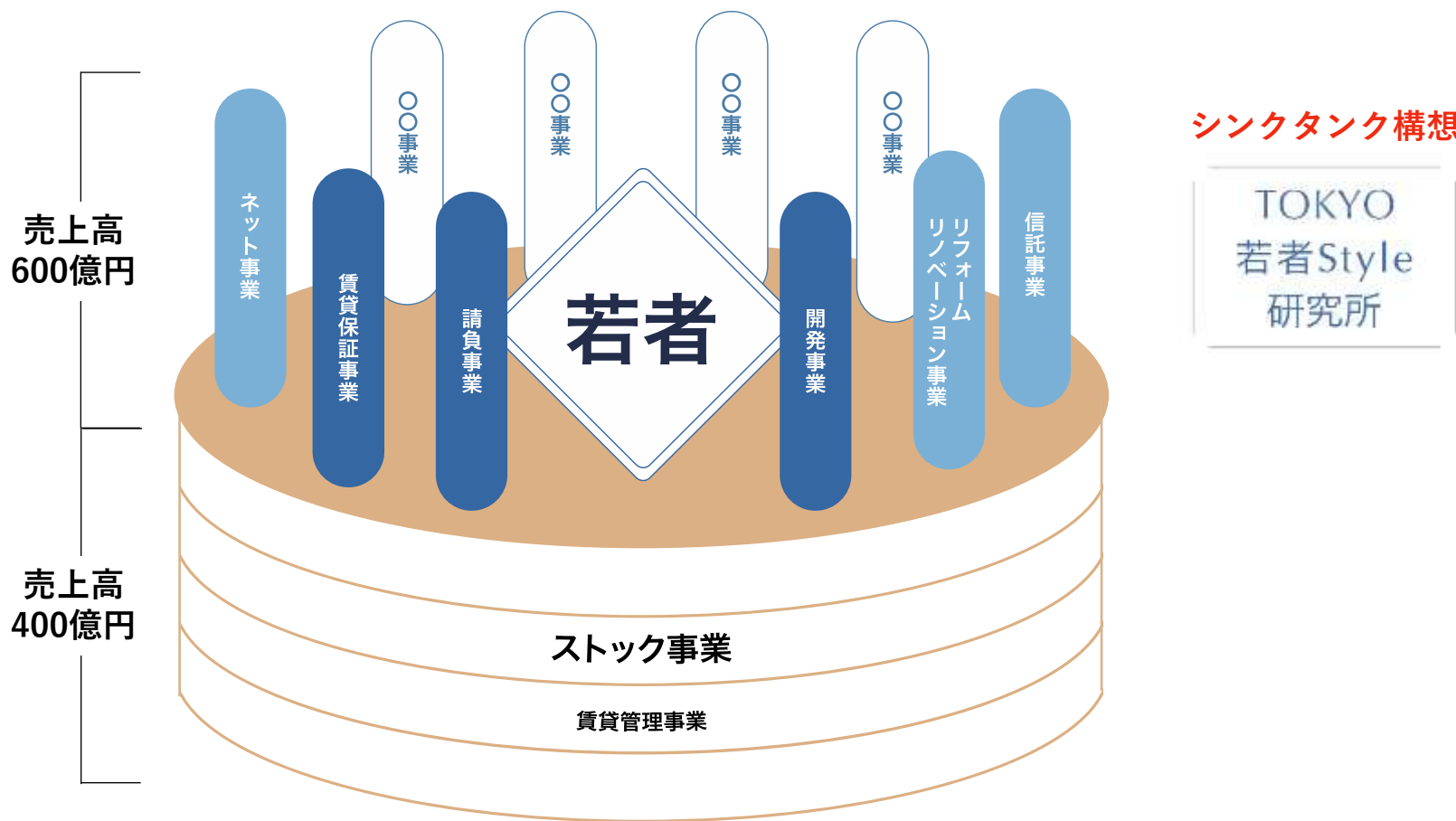
(2026年8月末現在)



セレ メンテナンスパートナーズ勉強会の模様

CEL未来戦略

- “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**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。



CEL未来戦略： TOKYO 若者Style 研究所

- 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。
- スタートアッププロジェクトとして共立女子大学 建築・デザイン学科との産学連携プロジェクトを推進。

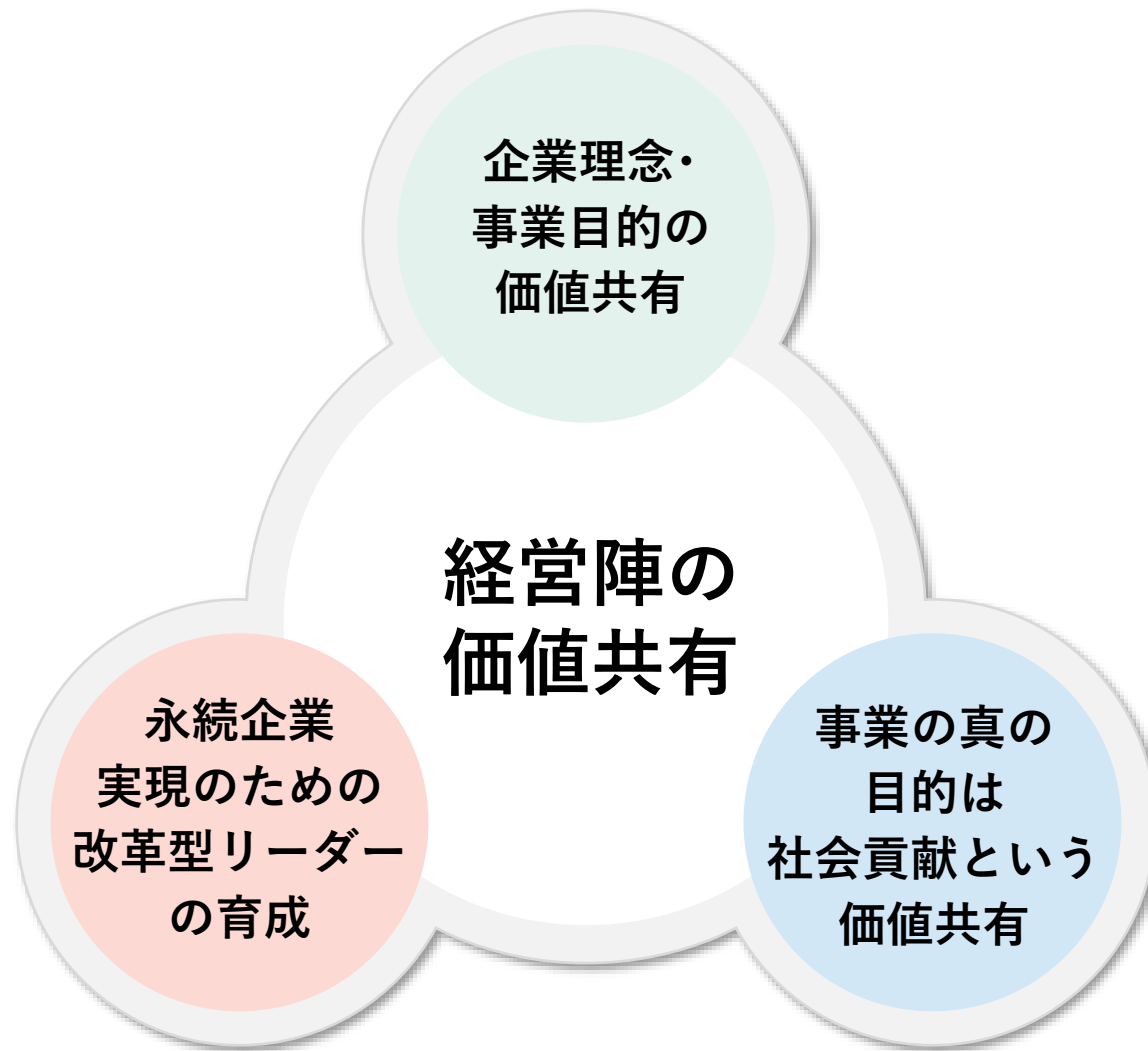
シンクタンク構想

TOKYO
若者Style
研究所



【セレ アカデミー】 次世代経営者の育成

次世代経営者の育成を目的とした”セレ アカデミー“を運営



事業を永続させるため、次世代の経営陣を育成する アメーバ経営教育。

①全員参加経営の実現

- 価値観を共有し、職場の一体感を生む
- 達成感や喜びを感じられる風土を醸成
- コミュニケーションの円滑化

②経営者意識を持つ人財の育成

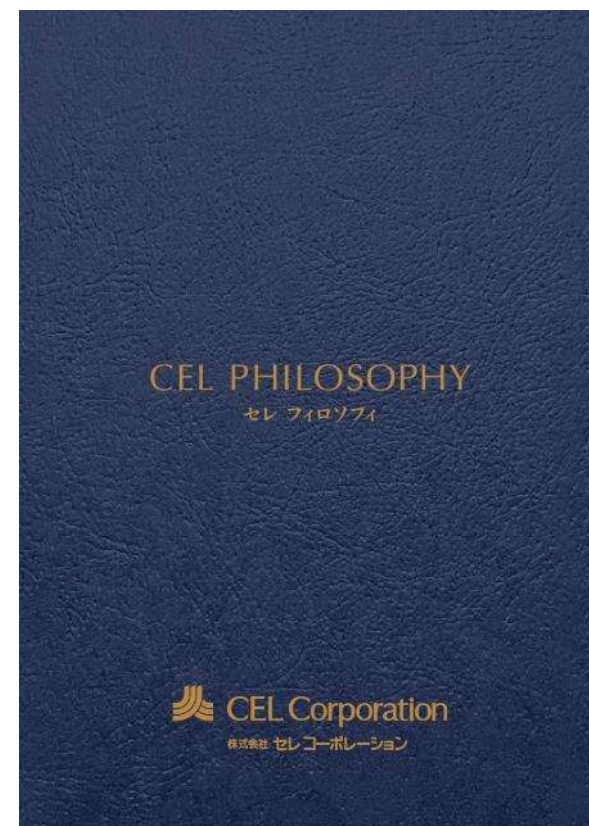
- 次世代経営者となる人財を輩出
- 自ら挑戦する組織風土づくり

③市場に直結した部門別採算制度の確立

- 市場の変化に迅速に対応
- 会社の隅々まで実態がよく見える
- タイムリーかつ正確な経営判断を行う

アメーバ経営のベースとなり、 事業を永続させる拠り所となるフィロソフィブックを作成。

- 今後のセレ コーポレーションの経営を担う
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、事業を永続さ
せる拠り所とし、企業理念・事業目的の実現
に役立てる。
- これら価値観・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す。
従って、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
幅広く編纂している。



当社のESGについて



千葉工場スラッジ廃棄物95%削減

地球環境に配慮し、業界初の「ジルコニウム化成処理」を導入。スラッジ（難溶性のゴミ）廃棄物の発生を従来より95%削減しています。ジルコニウム化成処理は、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にしています。



「Nearly ZEH-M」仕様に着手

温室効果ガス排出対策として国が推奨する「ZEH」化を、単身向け賃貸住宅においていち早く着手。ZEHとは「ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス」の略で、年間の正味エネルギー量を概ねゼロ以下にした住宅のこと。地球温暖化防止への社会協力を、業界に先駆けて取り組んでいます。



「東京ゼロエミ住宅」普及への取り組み

世界一の環境先進都市を目指す東京都の取組みに賛同し、「東京ゼロエミ住宅」の普及を推進しています。「ZEH」よりも、省エネ性能の基準が高く設定された「東京ゼロエミ住宅」。政府や東京都が掲げる環境施策を積極的に取り組んでいます。



「健康経営優良法人」9年連続認定

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、健康経営に取り組む優良な法人として、9年連続（2026年3月）で「健康経営優良法人」の認定をいただきました。

健康企業宣言東京推進協議会「健康優良企業認定（金の認定）」
協金第18号



「健康優良企業」8年連続認定

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、8年連続（2025年）で「健康優良企業認定（金の認定）」をいただきました。



- 20時PC強制シャットダウン
- 健康研修
- 産業医による健康指導
- 健康診断の実施
- インフルエンザ予防接種
- ストレスチェック

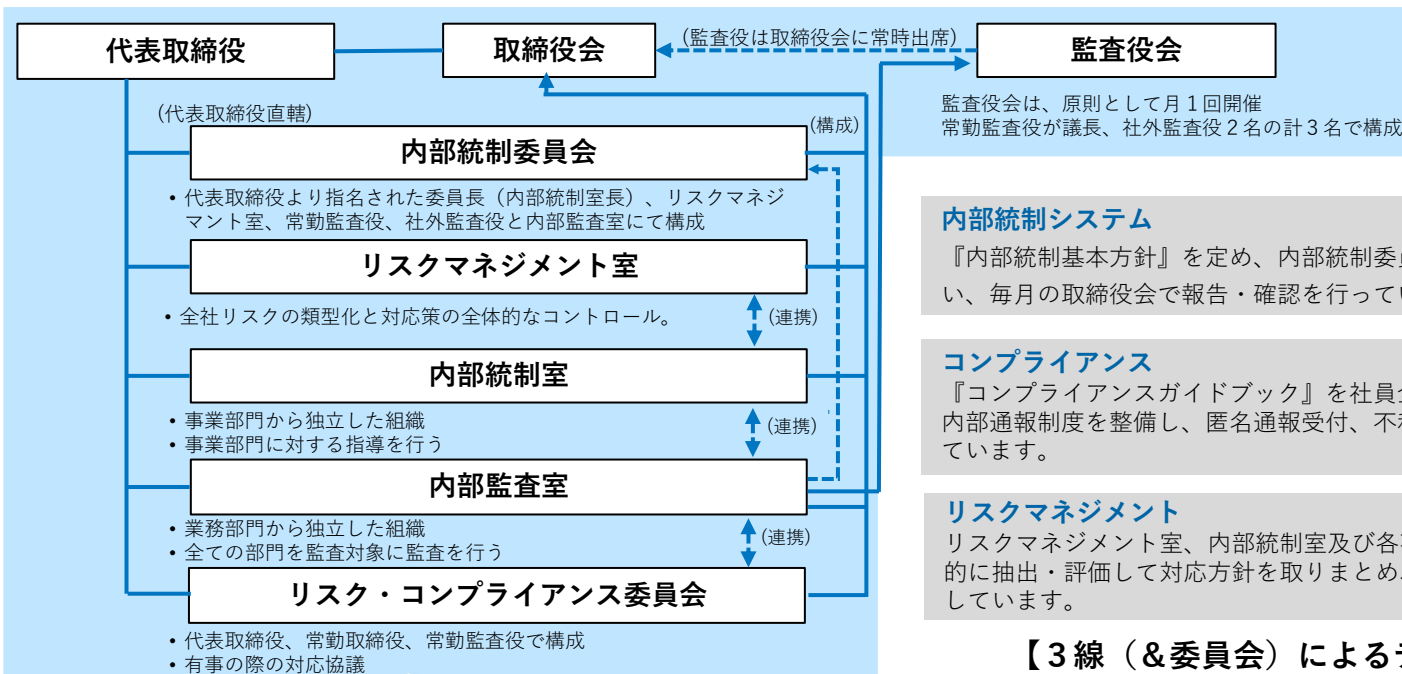
心身ともに社員の健康を目指す

全社員を対象とした、人間ドックの受診、インフルエンザの予防接種のほか、病気発見時の治療費をフォローする医療保障保険の導入など、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ます。また、ワークライフバランスに配慮し、20時でのパソコンの強制的なシャットダウンや、業務に合わせた時差勤務など、仕事の時間とプライベートの時間のメリハリをつけることを推進し、全社で健康経営に取り組んでいます。

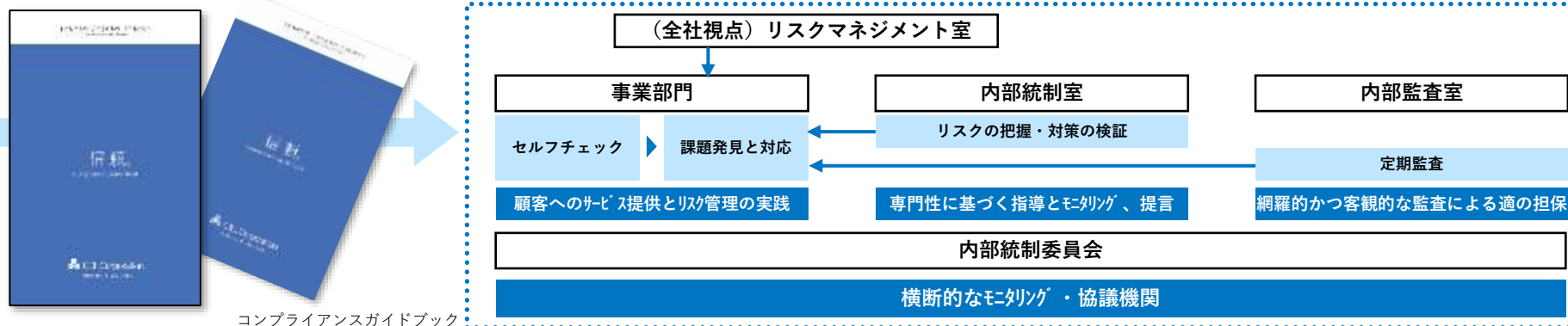
ESG：ガバナンス（G）について

- 内部統制として、内部統制委員会、リスクマネジメント室、内部統制室、内部監査室が連携する体制

【内部統制の全体体系】



【3線（&委員会）によるディフェンスライン】



株式会社セレ 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。