



平成 24 年 5 月 30 日

各 位

会社名 株式会社セレスポ
代表者名 代表取締役社長 稲葉 利彦
(JASDAQ・コード番号 9625)
問合せ先
役職・氏名 取締役管理本部長 岡本 敦哉
電話 03-5974-1111

「中期経営計画」の策定に関するお知らせ

株式会社セレスポは、2012年4月をスタートとする3ヵ年の「中期経営計画」を策定しましたのでお知らせいたします。

以 上

中期経営計画

(2012年4月～2015年3月)

2012年5月

株式会社セレスポ

① 「イベント・ソリューション・パートナー」へ

- 顧客からパートナーとして信頼され、共に課題を解決し、イベントを成功させる企業へ
- 営業力と企画力を高め、案件・プロジェクト等の仕事の大本(おおもと)から参画する企業へ
- 「顧客起点」を実行する企業へ

② 一人当たりの生産性が高い企業へ

- 仕事や業務の内容をより付加価値の高いものに移行することで、一人当たりの生産性の高い企業を目指します

「イベントのお悩みなら全てセレスポにお任せください！」



③ 自社のイベント現場に誇りを持てる企業へ

- よい現場をつくるための汗と努力に敬意を払い、自社の現場に対する誇りはいつまでも変わらず大切にする企業を目指します



① 収益性の向上

i. 業務の流れと組織の見直し

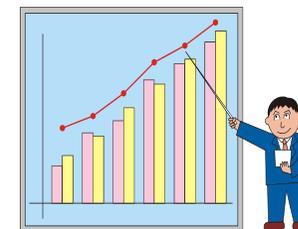
- 「イベント・ソリューション・パートナー」を実現するためにより最適な業務の流れと組織の見直しを進めます
- 顧客起点の視点も含め、営業と施工サービスを一体化した中での効率的な業務の組み立てと分担を実現します

ii. 地域毎の基本戦略

- 今後とも成長性が見込まれる首都圏市場への深耕を行なうとともに、関西圏、中部圏、地方中核都市においては、市場特性に合わせた戦略を策定・実行します

iii. 利益創造への取り組み

- 案件毎の収益性管理を徹底するとともに、新システムの導入により実態に則した利益管理の徹底を図ります



② 成長への挑戦

i. 各チャネル(顧客グループ)で高収益をもたらす優良顧客を徹底的にターゲットにします

a) スポーツマーケットへの更なる深耕

b) セールスプロモーション(SP)分野への挑戦

c) 各チャネル(顧客グループ)のトップランナーを固定客として深耕するための営業開拓

ii. 海外進出の可能性を検討します

iii. 業務対応力の強化を目指した他社との提携・出資・買収等を検討します



③ ブランド化への継続努力

i. ブランドに関する担当部署を設置し、計画案に基づいたブランディング施策を実行します

ii. ブランドの基本価値向上を継続し、カンパニークレドを徹底的に実践します

iii. 企業ロゴ等の情報価値向上に向けた取り組みを行ないます



④ 将来を見据えた人事戦略

- i. 目指す企業像に必要な要員の分析を改めて行ないます

- ii. 上記に基づく採用、配置、教育訓練計画および、外部人材の中途採用、契約社員化、顧問等による活用を図ります

- iii. 次世代を担う人材を、積極的な異動配置により育成します

- iv. 教育・育成を継続的に実行します

- v. 社員高齢化対策、労働環境の改善等の「社員の幸福」を追求します



3. 計数目標(2012年4月～2015年3月)

(単位:百万円)

中期経営計画

	2012年3月期 (実績)	2013年3月期	前年比	2014年3月期	前年比	2015年3月期	前年比
売上高	7,555	7,700	102.7%	7,900	102.6%	8,200	103.8%
営業利益	46	60	150.0%	80	133.3%	110	137.5%
経常利益	136	100	71.4%	120	120.0%	150	125.0%

・売上高営業利益率	0.6%	0.8%	1.0%	1.3%
・売上高経常利益率	1.8%	1.3%	1.5%	1.8%
・ROE(営業利益)	1.3%	1.6%	2.2%	3.0%