

株式会社セレスポ 会社概要

および中期経営計画Ⅳの概要

2018年7月9日
株式会社セレスポ

セレスポ

1. 株式会社セレスポ 会社概要
2. 2018年3月期決算報告
3. 中期経営計画Ⅳ 概要
4. 株主還元

※ 本資料で記述されている業績予想ならびに将来予測は、現在入手可能な情報に基づき当社が判断した内容であり、潜在的リスクおよび不確実性が含まれます。さまざまな変化によって実際の業績と記述内容が異なる可能性があります。将来予測に関する記述に全面的に依拠することのないよう、ご注意ください。

※ 金額等数値は表示単位未満切り捨て、比率は小数点第一位未満を四捨五入で表示しております。

株式会社セレスポ会社概要

社名の由来 | セレスポ (CERESPO) = Ceremony & Sports

設立年月日 | 1977年7月21日

事業領域 | イベント、スポーツ大会、プロモーション、
式典、レクリエーション

事業内容 | 企画、制作、会場設営、運営、進行

日本全国にイベントをお届けます

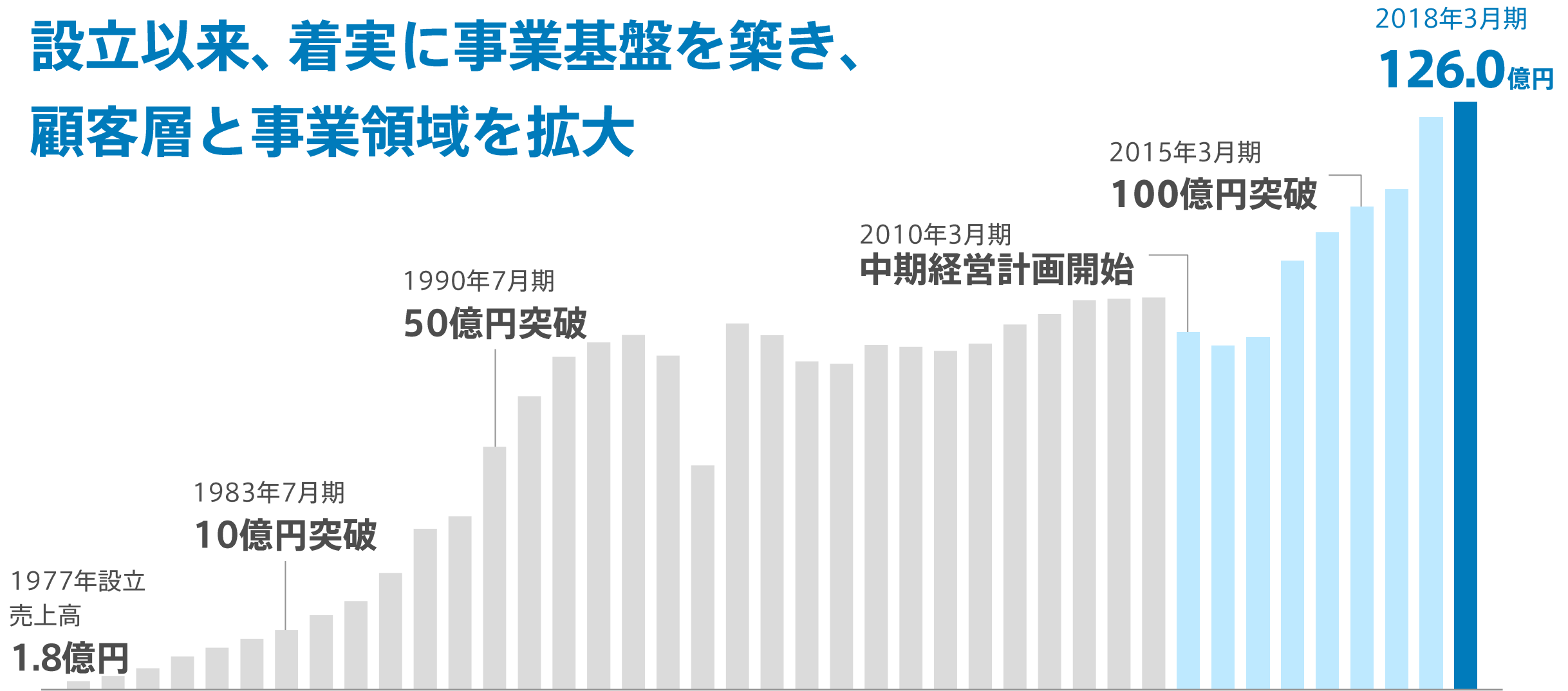
事業内容



営業面：さまざまな顧客ニーズの集約、顧客を起点とした多様なイベントの広がり
 制作面：事業領域に特化したノウハウの蓄積、イベントを起点とした新規顧客開拓

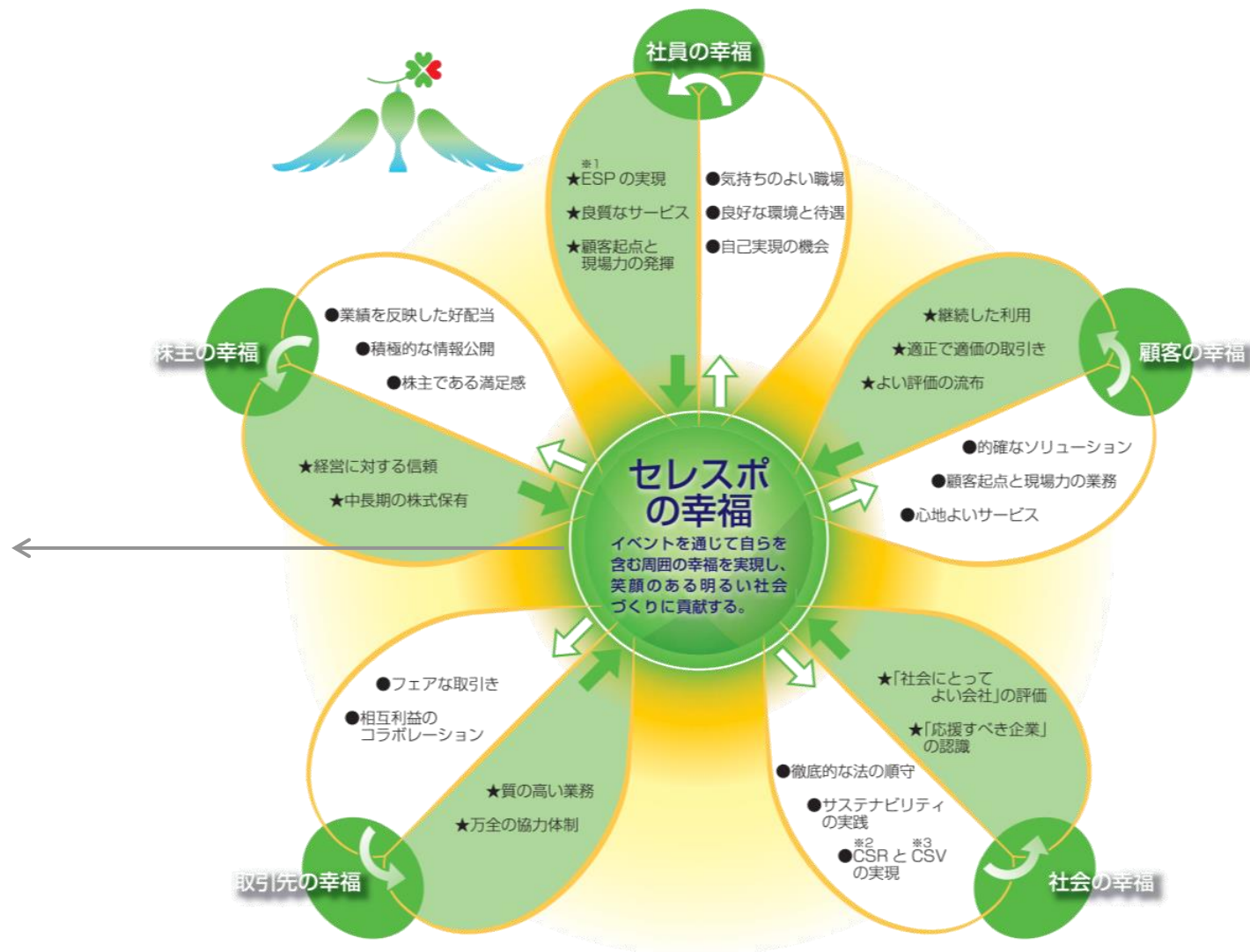
	セレモニー	スポーツ	フェスティバル	プロモーション	コンベンション
官公庁 自治体	○	○	○		
競技団体		◎			
広告代理店 制作会社			○	◎	○
建設会社	◎				
他民間企業	○		○	○	
団体・学校	○				○

設立以来、着実に事業基盤を築き、 顧客層と事業領域を拡大



経営理念

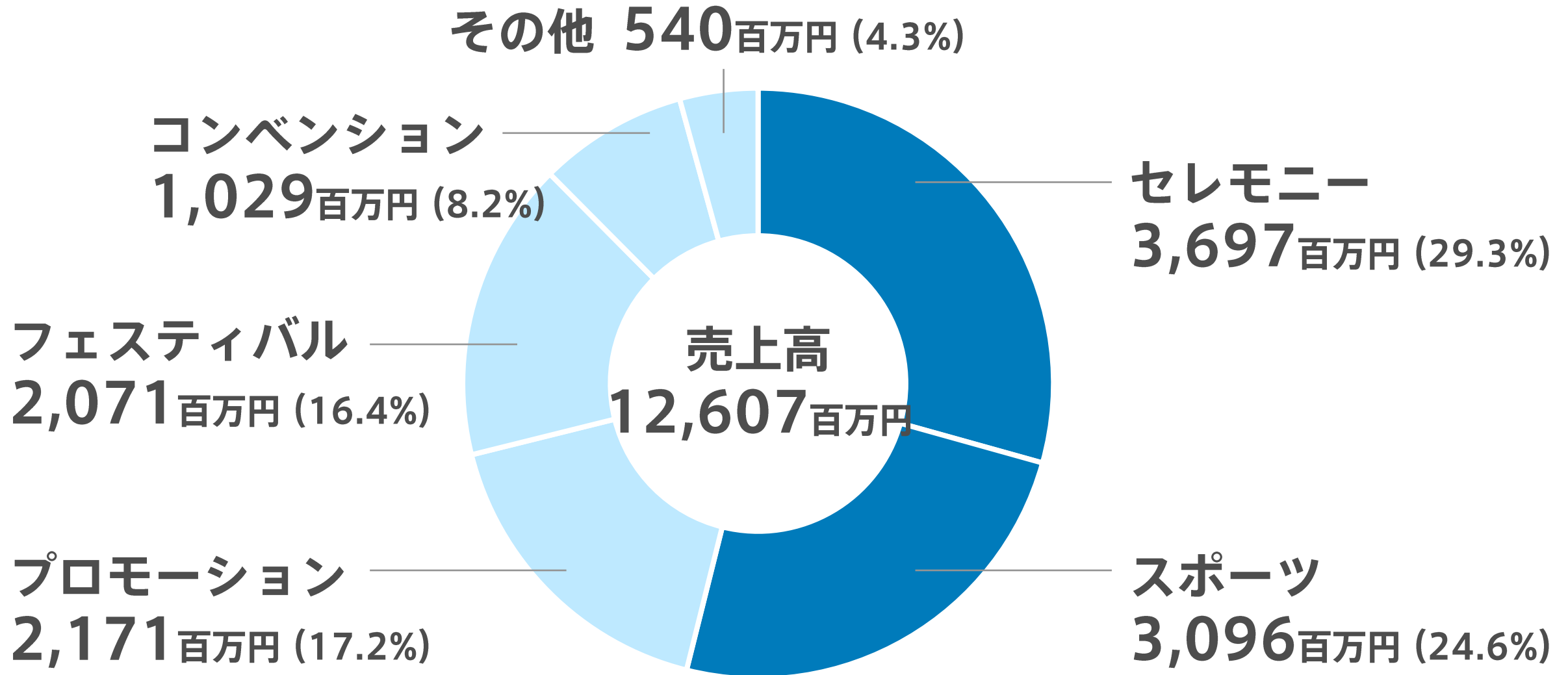
イベントを通じて自らを含む周囲の幸福を実現し、笑顔のある明るい社会づくりに貢献する。



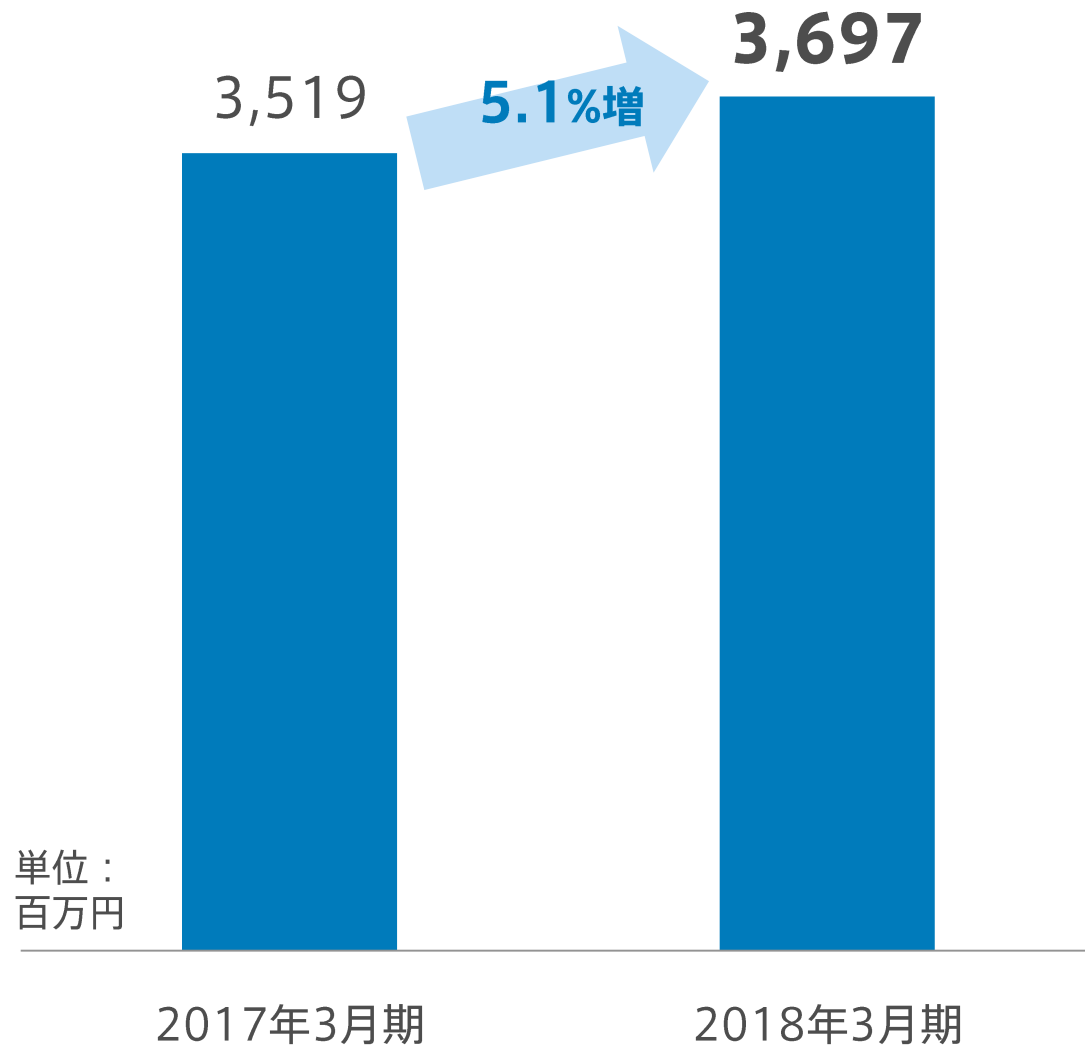
← ● = セレスポが寄与するもの
→ ★ = セレスポが享受するもの

※1 ESP: イベント・ソリューション・パートナー/プレーヤー
 ※2 CSR: コーポレート・ソーシャル・レスポンス(企業の社会的責任)
 ※3 CSV: クリエイティング・シェアード・バリュー(経済的価値と社会的価値を同時実現する戦略)

部門別売上高構成比



単位：百万円



主なイベント

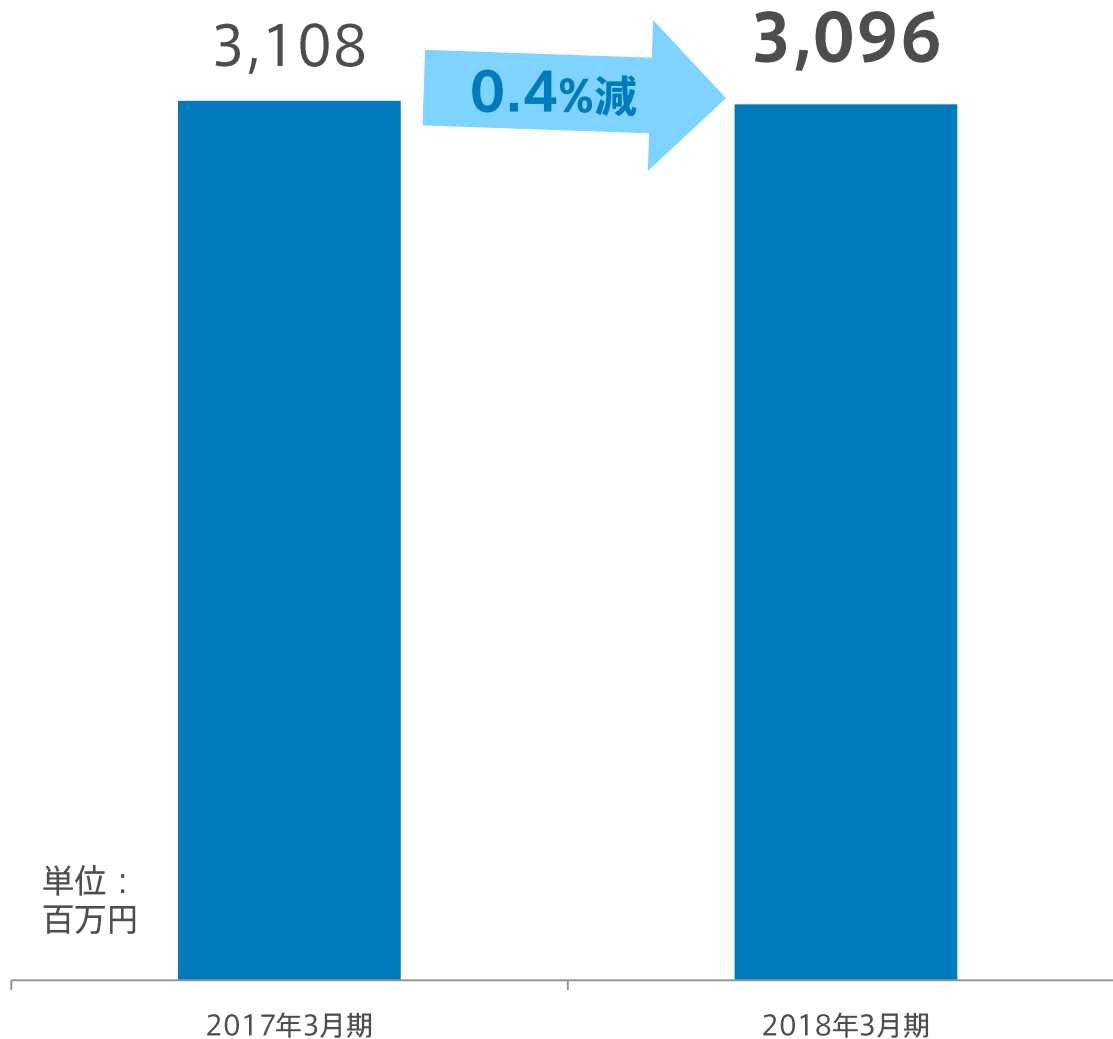
記念式典
行幸啓行事
建設式典

トピックス

えひめ国体総合開・閉会式の受注

建設式典の安定的成長

- 長年の培った品質面の信頼を基に、大型建設式典の受注が増加



主なイベント

スポーツ競技会、
国体、インターハイ、
参加型スポーツイベント、運動会

トピックス

実績に基づく取引の拡大

- 競技大会の継続受注、新規取引拡大
- 国体関連業務の受注規模拡大

スポーツに対する社会の機運醸成

- 参加型スポーツ案件の増加

2. 2018年3月期決算報告

および今期の見通し

- 1. 7期連続の増収増益**
- 2. 主要な業績指標が全て改善**
- 3. 41期の価値ある増益**

2018年3月期 業績ハイライト

	2017年3月期	2018年3月期	成長率	
売上高	12,272	12,607	2.7%	過去最高
営業利益	575 4.7%	593 4.7%	3.2%	
経常利益	592 4.8%	608 4.8%	2.7%	過去最高
当期純利益	378 3.1%	379 3.0%	0.2%	過去最高

単位：百万円、下段は対売上高比

	2018年3月期	2019年3月期	成長率
売上高	12,607	12,700	0.7%
営業利益	593 4.7 %	600 4.7 %	1.0%
経常利益	608 4.8 %	610 4.8 %	0.3%
当期純利益	379 3.0 %	390 3.1 %	2.9%

3. 中期経営計画Ⅳ 概要

1. 業績目標

			中期経営計画Ⅲ 2018.3	中期経営計画Ⅳ 2021.3	増減額	増減率
主要 業績指標	売上高	百万円	12,607	16,000	3,393	26.9%
	営業利益	百万円	593	800	207	34.9%
	売上高営業利益率	%	4.7	5.0		0.3pt
	当期純利益	百万円	379	500	121	31.9%
収益性	自己資本当期利益率 (ROE)	%	8.0	9.5		1.5pt
	1株当たり当期純利益 (EPS)	円	138.35	180.00	44.11	31.9%

2. 株主還元方針

「安定配当」を基本とし、配当性向30%を目安に利益成長と共に継続的な増配を目指す。

「1. 継続企業の確立」 + 「2. 最大収益の追求」 + 「3. レガシーの獲得」
+
経営環境の変化

経営環境の変化

- 企業価値向上に向けた投資家・市場との対話促進
- 社会・行政からの企業牽制の強まり
- ネットによる情報濫用リスクの拡大

1. 継続企業の確立

① 経営理念の実践

- コンプライアンス
- エシカルアプローチ

② 企業力の増強

- 収益力
- 成長力
- 人材創造力
- ブランド力
- 企業統治力

③ ESPの実現

- 顧客起点
- 現場力

2. 最大収益の追求

- ラグビーW杯
- 東京オリパラ
- 繁忙期間特別対応

顕在化している

- 顧客のニーズ
- 営業機会

3. レガシーの獲得

- 戦略顧客の優良顧客化
- 付加価値の高いスキル

継続企業の確立

「経営理念の実践」「企業力の増強」「ESPの実現」という課題をクリアし、セレスポの特色を生かしたかたちで継続企業を確立

最大収益の追求

レガシーの獲得

継続企業の確立 経営理念の実践

経営理念

イベントを通じて自らを含む周囲の幸福を実現し、笑顔のある明るい社会づくりに貢献する。



← ● = セレスポが寄与するもの
→ ★ = セレスポが享受するもの

※1 ESP：イベント・ソリューション・パートナー/プレーヤー
 ※2 CSR：コーポレート・ソーシャル・レスポンス（企業の社会的責任）
 ※3 CSV：クリエイティング・シェアード・バリュー（経済的価値と社会的価値を同時実現する戦略）

継続企業の確立

企業力の増強

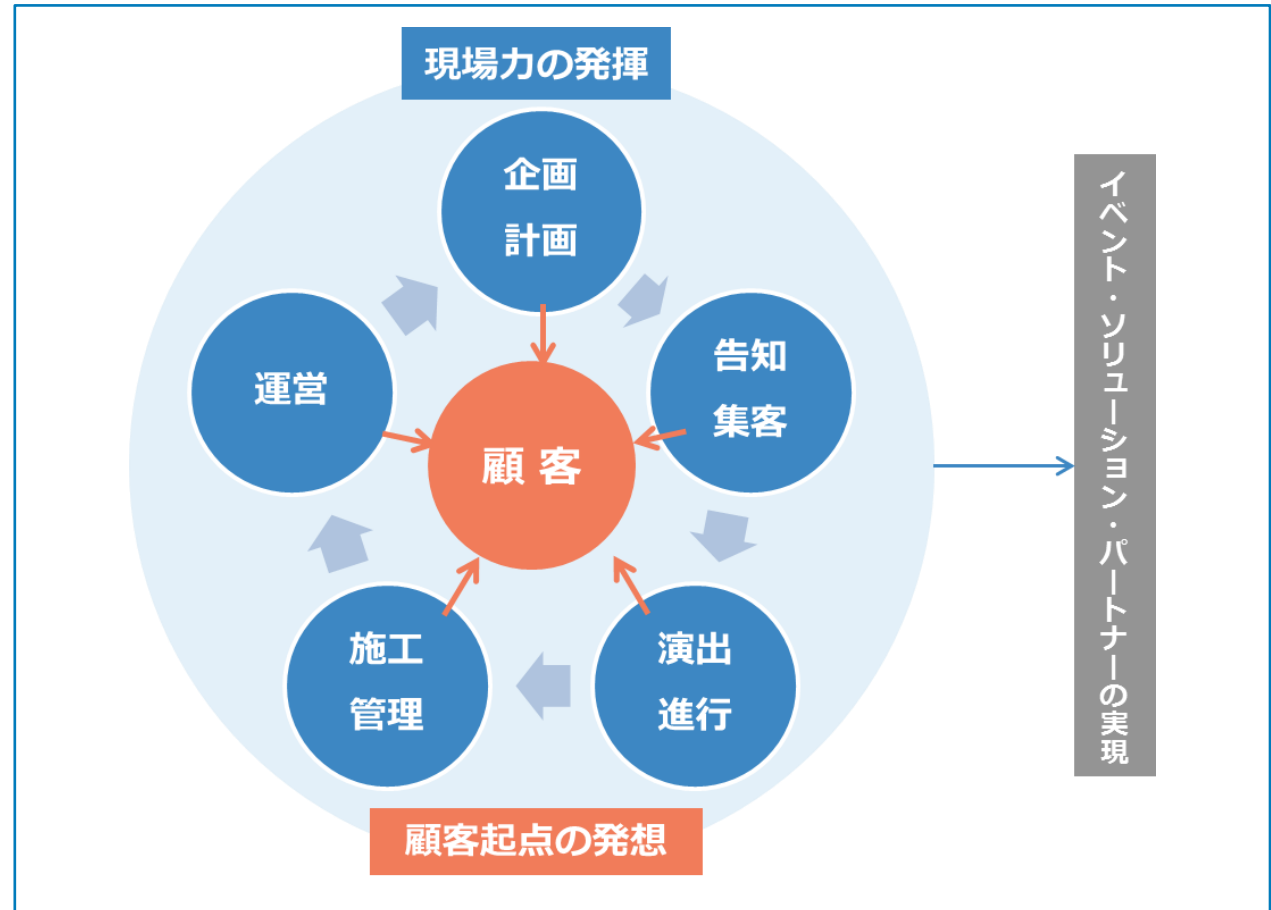
(収益力)

顧客起点の発想

顧客の目線で課題を抽出し、適切な解決策を提供することで、特命取引や適価での取引を可能にする。

現場力の発揮

施工や式典における高技能者対象のマイスター制度を充実させることで、知識と技術の伝承を推進する。協力会社と共に、質の高い業務を提供する。



顧客創造：優良顧客の売上を拡大し、戦略顧客の優良顧客化を促進

利益創造：優良顧客の拡大、大型案件への参画、営業力の強化
生産性の向上、適価の実現

テーマパーク
(遊園地)

アミューズ
メント

スポーツ
エンタテイ
メント

販促
イベント

フェスティバル
祭り

MICE
(会議・展示会)

観光
地域振興

冠婚葬祭
(ガイドル フェーネラル)

文化
イベント

啓蒙
イベント

地方博覧会

万国博覧会

イベントの種類によって関連企業は変化する

メディア企業

テレビ ラジオ 新聞 雑誌 OOH(屋外) 交通
DM ノベルティ インターネット モバイル 他

広告
広告

広告代理店、PR会社

主催者

元請負

全体制作

チケットティング

チケット販売会社

電通 博報堂 ADK 東急エージェンシー他

電通テック NHKエンタープライズ
セレスポ テー・オー・ダブリュー 他

ヒビノ 光和 映像センター 他

乃村工藝社 丹青社 TSP太陽 他

芸能プロ 音楽プロダクション 他

メーカー レンタル会社 他

警備	人材派遣	通訳
セコム ALSOK テイケイ 他	アデコ パソナ 他	マンパワー・ ジャパン コングレ 他

<関連会社>

建設=ゼネコン
竹中 鹿島 他

設備会社
(電気・電源車)

陸運
日通 ヤマト 佐川他

交通
鉄道、バス、タクシー

宿泊
ホテル、旅館

<各種サービス>

旅行代理店
コンピュータサービス
コールセンター
プレミアム商品会社 他

企画・制作会社

8,000社

企画会社

演出会社

舞台監督会社

コンサート制作会社

PA関連会社

照明関連会社

映像プロダクション

ポストプロダクション

美術制作会社

施工会社

運営会社

事務局代行会社

広告制作会社

ツール制作会社

企画

演出・舞台

音響・照明・映像

美術・施工

出演・運営

レンタル、ツール、ユニフォーム、
ケータリング、警備、清掃 等

会場(施設者)

企画

制作

実施

<メーカー>
機器メーカー
AVメーカー
遊具メーカー
音響・照明
メーカー 他

商業

テーマパーク
(遊園地)

アミューズ
メント施設

スポーツ
競技場

劇場ホール
大型
(2,000席以上)
36カ所
中小653カ所

大型会場
(2,000㎡以上)
142カ所

中小会場
340カ所

ホテル
中規模以上の
宴会場
938カ所

公民館
17,945カ所

公共

公園

イベント広場
268カ所

博物館

博物館、美術館
水族館、動物園
植物園、文学館、記念館

6,700カ所
博物館類似施設
=企業博物館

結婚式場 葬祭場 レストラン

継続企業の確立

企業力の増強

(成長力)

- 優良顧客の拡大
- 大規模案件の安定受注
- 地域のシンボリックイベントへ参画
- スキル・ノウハウ・ネットワークの獲得
- 適価取引の実現
- 新商材の積極的利用
- 業務提携による不足機能の拡充

主な施策の位置づけ

	基本事業	スポーツ事業	競争事業	戦略事業
優良顧客の拡大	マーケティング リサーチ	営業開発体制 の充実		
シンボル イベント	スポンサーの活用			
	国際大会への対応			
適価取引	ノウハウの蓄積と共有			
	マイスター制度			
新商材	サステナビリティ・ユニバーサルへの取組			スポーツ ビジョン
	ISO 20121 体験型コンテンツ	専用資材		
業務提携 協力体制	営業・制作ネットワークの構築			
	専門企業 物流管理	地方競技団体	パートナー 企業	セーラー広告 排球堂
新事業の 検討				PR事業 旅行業

継続企業の確立

企業力の増強

(人材創造力)

- **社員の幸福**

健康経営、労働時間革命、
働き方改革

- **人材確保**

新卒・中途採用、外部

- **人材育成**

階層別研修、選抜教育の実施、
異なる業務を経験させる

健康経営

健康マイレージ制度の導入

労働時間革命

残業時間の削減

- 会議の効率化、書類提出物の見直し
- フレックス・インターバル勤務の導入検討
- 代休取得奨励施策の導入

働き方改革

働き方選択コースの
導入検討

- 業務ごとの評価項目の整理
- 中計Vと連動する制度の検討
- 同一労働同一賃金への配慮

シニア社員の活躍

- 役割の検討
- 働き方選択コースに連動する制度の見直し

地域限定社員の
活性化

- 制度と評価基準の見直し
- 働き方選択コースに連動する制度の見直し

障がい者法定雇用率
の順守

- 受け入れ部署拡大
- パラアスリート雇用の検討

継続企業の確立

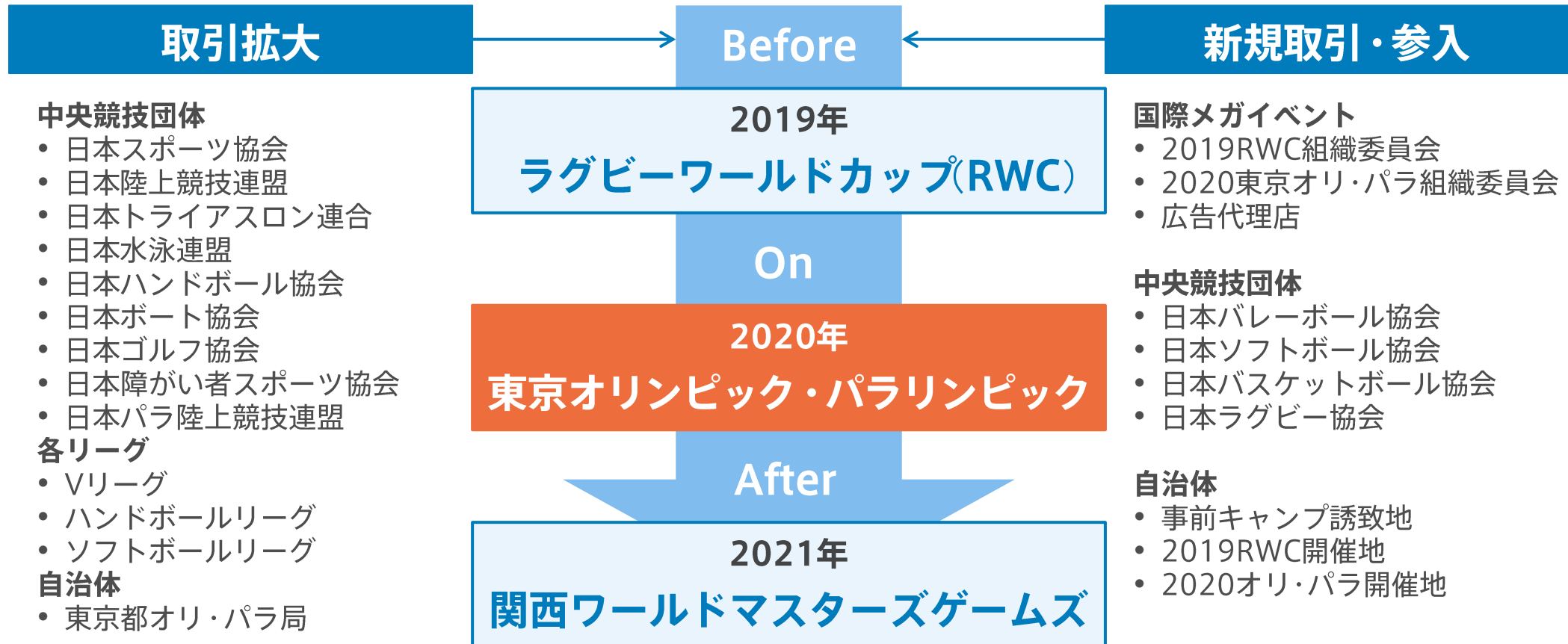
最大収益の追求

- ラグビーワールドカップ、東京オリンピック・パラリンピックで最大の収益を上げる
- 安全と健康の担保、「健康経営」の導入

レガシーの獲得

達成像

- Before-On-Afterの営業戦略が実行できている
(2020年に向けた大きな売上げづくり、2021年以降に向けた継続的な売上げづくり)
- ものづくりからことづくりへ、継続的な取組みをおこなっている



最大収益の追求
Tokyo 2020

- 2019年：テストイベントの受注
- 2020年：収益・レガシーを意識した業務を受注

	2018	2019	2020	2021
組織委員会		調査・計画業務	・本大会	
競技団体		国際大会	テストイベント・本大会	・レガシーイベント
東京都		一般建設工事		・レガシーイベント
		仮設工事、資材レンタル		
		運営業務		
		機運醸成イベント		
開催自治体		文化プログラム		・レガシーイベント
		事前合宿		
		機運醸成イベント		
広告代理店		スポーツ施策		・聖火リレー、開閉会式
		スポンサー企業のプロモーション		
スポンサー		プロモーション		
建設会社		仮設工事、資材レンタル		
		建設式典		

継続企業の確立

最大収益の追求

レガシーの獲得

- 競技団体、大手広告代理店等とのパイプを強化し、優良顧客化する
- 国際的なスポーツイベント運営に必要なスキルや人脈の獲得

レガシーの獲得
優良顧客化

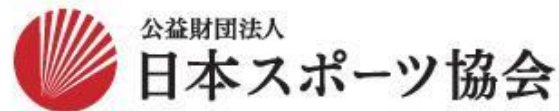
2021年以降も安定的に大きな取引の見込める顧客をターゲットに定め、業務を通じて優良顧客化への移行を促進させていく。

	ターゲット	目標
競技団体	<ul style="list-style-type: none">観戦者数の多い競技イベント性の高い競技年間を通じて大会が開催される競技	<ul style="list-style-type: none">新たな取り組みへつなげる
自治体	<ul style="list-style-type: none">2021年以降も安定した取引のできる自治体	<ul style="list-style-type: none">コンサルタント業務へのステップアップ
スポンサー	大規模イベントのスポンサー企業	<ul style="list-style-type: none">複数イベント分野への水平展開
広告代理店	大手広告代理店	<ul style="list-style-type: none">複数イベント分野への水平展開

新たな活動領域

- ・ オリンピアン、アスリートとの取り組み
- ・ スポーツ関連イベントの主催、地方リーグへの参画
- ・ スポーツ成長産業化に関する取り組み

スポンサーシップ



(公財) 日本スポーツ協会



(公財) 日本陸上競技連盟



(公社) 日本トライアスロン連合



(一社) パラ陸上競技連盟



(一社) 日本バレーボールリーグ機構



日本ハンドボールリーグ機構



日本女子ソフトボールリーグ機構



(公社) 日本ボート協会



(公財) 横浜市体育協会

スポーツ産業の拡大に合わせてスポーツ事業を拡大

スポーツ産業の活性化の主な政策

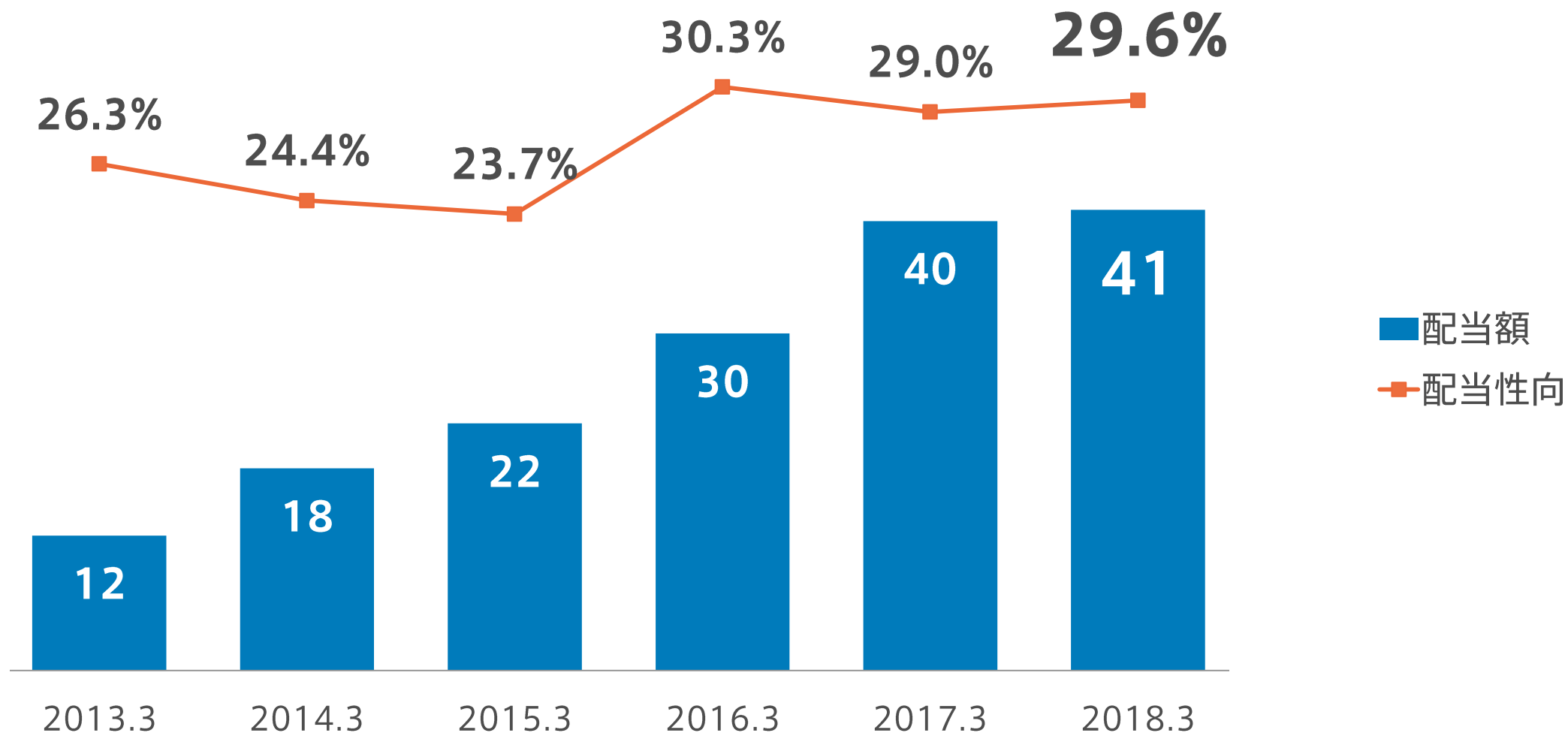
市場規模 (単位：兆円)

主な政策分野	主な増加要因	2012年	2025年
スタジアム・アリーナ	スタジアムを核とした街づくり	2.1	3.8
アマチュアスポーツ	大学スポーツなど	-	0.3
プロスポーツ	興業収益拡大	0.3	1.1
周辺産業	スポーツツーリズム	1.4	4.9
IoT活用	施設、サービスのIT化進展とIoT導入	-	1.1
スポーツ用品	スポーツ実施率向上策、健康経営促進	1.7	3.9
合計		5.5	15.2

市場規模
約**3倍**

出所：「スポーツ未来開拓会議中間報告～スポーツ産業ビジョンの策定に向けて～」平成28年6月、スポーツ庁

4. 株主還元



株価推移 | 2013年4月1日~2018年7月2日 (月足)



2018年7月2日終値
1,615円

2013年4月1日終値
200円

(c)2012 QUICK Corp. All Rights Reserved.

参考情報

単位：百万円 下段は対売上高比	2017年3月期	2018年3月期	増減額	増減率
売上高	12,272	12,607	334	2.7%
売上原価	8,501	8,663	162	1.9%
	69.2%	69.2%		
売上総利益	3,770	3,943	172	4.6%
	30.7%	30.7%		
販売費及び一般管理費	3,195	3,349	153	4.8%
	26.0%	26.0%		
営業利益	575	593	18	3.2%
	4.7%	4.7%		
経常利益	592	608	15	2.7%
	4.8%	4.8%		
当期期純利益	378	379	0	0.2%
	3.0%	3.0%		

単位：百万円
下段は対売上高比

	2017年3月期	2018年3月期	増減額	増減率
売上高	12,272	12,607	334	2.7%
セレモニー	3,519	3,697	178	5.1%
	28.6%	29.3%		
スポーツ	3,108	3,096	-11	-0.4%
	25.3%	24.6%		
プロモーション	2,001	2,171	169	8.5%
	16.3%	17.2%		
フェスティバル	2,299	2,071	-227	-9.9%
	18.7%	16.4%		
コンベンション	911	1,029	117	12.9%
	7.4%	8.2%		
その他事業	432	540	107	24.9%
	3.5%	4.3%		

単位：百万円	2017年3月期	2018年3月期	増減額	増減率
資産の部				
流動資産	2,614	3,256	642	24.6%
固定資産	4,503	4,501	-2	-0.0%
資産合計	7,117	7,758	640	8.9%
負債の部				
流動負債	2,282	2,618	336	14.7%
固定負債	235	239	3	1.3%
負債合計	2,517	2,857	339	13.5%
純資産の部				
株主資本	4,620	4,890	269	5.8%
純資産合計	4,599	4,900	301	6.5%
負債純資産合計	7,117	7,758	640	9.0%
自己資本比率	64.6%	63.2%		-1.4pt

業績指標の推移 | 2014年3月期～2018年3月期

	単位	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
売上高	億円	98.0	103.6	107.4	122.7	126.0
営業利益	億円	3.4	3.8	4.2	5.7	5.9
営業利益率	%	3.6	3.7	3.9	4.7	4.7
経常利益	億円	3.5	3.9	4.3	5.7	5.9
当期純利益	億円	2.0	2.5	2.7	3.7	3.7
純利益 / 1株※	円	73.6	92.6	99.0	138.0	138.3
ROE	%	5.3	6.3	6.5	8.5	8.0
社員1人当たり売上高	万円	2,841.9	2,960.5	2,967.6	3,246.7	3,398.1
社員1人当たり営業利益	万円	101.1	109.1	116.7	152.2	159.8
配当 / 1株※	円	18.0	22.0	30.0	40.0	41.0
期末株価※	円	600	880	618	1,892	1,725

※2016年10月1日付で2株を1株に併合しているため、各事業年度の期初に併合したものととして算出

中期経営計画Ⅳ 事業別業績目標

(百万円) 合計の下段は中期経営計画Ⅲ(2018.3)実績		中期経営計画Ⅳ (2021.3)						合計
		セレモニー	スポーツ	プロモーション	フェスティバル	コンベンション	その他	
基本事業	各営業拠点が担当する、 事業の中心となる イベント領域	3,080	1,270	2,410	2,300	1,140	530	10,730 9,591
スポーツ事業	スポーツ事業部等が担当 するスポーツ・競技に 関する案件		1,100					1,100 741
競争事業	皇室ご臨席行事を中心 とした全国持ち回りで 開催される案件	250	980					1,230 2,150
戦略事業	既存の業務にとらわれず、 新たな柱にしていく事業	20	20	30	20	20		110 125
合計		3,350 3,697	3,370 3,096	2,440 2,171	2,320 2,071	1,160 1,029	530 540	13,170 12,607
オリパラ関連	発注元に関わらずオリパ ラに関連する競技や周辺 イベントに関わる案件							2,830
総合計								16,000

株式の状況

発行可能株式数	11,000,000株
発行済み株式数	2,851,750株
株主数	1,271名

株主メモ

証券コード	9625
1単元の株式数	100株
事業年度	4月1日～翌年3月31日
定時株主総会	毎年6月中
配当金受領株主 確定日	期末配当金3月31日

大株主の状況

株主名	持株数 (株)	持株比率
株式会社スマイル	550,000	20.07%
セレスポ従業員持株会	274,850	10.03%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	249,100	9.09%
三木 征一郎	77,862	2.84%
東海東京証券株式会社	57,900	2.11%
稲葉 利彦	50,000	1.82%
衣笠 純	47,300	1.73%
北原 美子	47,300	1.73%
株式会社三菱東京UFJ銀行	27,500	1.00%
水越 潤	27,000	0.99%

※当社は、自己株式を111,502株保有しておりますが、上記株主からは除外しております。
 ※持ち株比率は自己株式を控除して算出しております。

商号	株式会社セレスポ (英文社名: CERESPO CO., LTD.)		
本社所在地	東京都豊島区北大塚1-21-5		
設立年月日	1977年7月21日	資本金	13億7,067万円
事業分野	イベント、スポーツ大会、プロモーション、式典、レクリエーション		
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 企画、制作、会場設営、運営および進行 2. 上記に関わる物品・什器備品の企画、開発、製造、販売およびレンタル 3. 土木ならびに建築の設計監理および施工 4. 警備業 5. 特定人材派遣業 6. 上記に附帯する一切の業務 		
従業員数	371名	証券コード	9625

取締役会 メンバー	代表取締役社長	稲葉 利彦
	専務取締役	田代 剛
	専務取締役	岡本 敦哉
	常務取締役	鎌田 義次
	取締役	宮田 一哉
	取締役	堀貫 貴司
	取締役	生田 茂
	社外取締役	野末 正博
	常勤社外監査役	星野 俊司
	社外監査役	服部 訓子
監査役	水越 潤	

お問い合わせ先

株式会社セレスポ

170-0004 東京都豊島区北大塚1-21-5

TEL : 03-5974-1111

FAX : 03-5394-7651

URL : <http://www.cerespo.co.jp/>

担当部署 : 経営企画部

連絡先 : ir@cerespo.co.jp

セレスポ