

株式会社セレスポ

2019年3月期決算説明資料

2019年5月
株式会社セレスポ
(証券コード：9625)

セレスポ

© 2019 CERESPO CO., LTD.

0

1. 2019年3月期決算概要

2. 2020年3月期業績見通し、および重点施策

3. 中長期ビジョン

参考情報

- ※ 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、潜在的风险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。

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

- セレスポという社名は、「セレモニー・アンド・スポーツ」を短縮したものです。
- 実際にありとあらゆるイベントやスポーツ競技を扱っており、一言で表すとイベントの運営会社になります。
- 前期までの8期で売上が65%ほど増加しており、まだまだ成長の途上にあります。

1. 2019年3月期決算概要

- 2019年3月期は減収減益だが、
売上の基盤(売上構成比90%)である
基本事業・スポーツ事業は堅調に推移
- 配当額は1円増配の42円(6期連続)
- 中期経営計画Ⅳは、スポーツ事業を中心に
計画通り進捗中

1. 年度では減収減益ですが、売上の90%を構成する基本事業・スポーツ事業はきちんと伸びております。単価の高い一つの競争事業案件を失注しましたことが減収・減益の原因です。
 2. 減収減益ながら、配当金額を42円とし6期連続の増配を実現します。
 3. スポーツ事業を中心に今期、来期には最大収益の追求を行うことが計画されています。その準備については順調に進んでおります。
- また、中期経営計画Ⅳの進捗状況も極めて順調であると言えます。

決算概況

項目	概要 (カッコ内は前期比)
売上高	119億75百万円 (△5.0%)
営業利益	4億74百万円 (△20.1%)
当期純利益	3億8百万円 (△18.5%)
配当金/1株 (予想)	42円 (1円増)

部門別売上高

部門	売上高 (カッコ内は前期比)
基本事業	97億73百万円 (0.7%)
スポーツ事業	10億91百万円 (47.3%)
競争事業	11億10百万円 (△48.5%)

1. 部門変更理由

従来、イベントの形式毎にセレモニー・スポーツ・プロモーション・フェスティバル・コンベンションの5部門を設定していましたが、業務領域が広がる中で、収益構造の実態をより理解していただくために、社内組織および顧客層に合わせて、基本事業、スポーツ事業、競争事業の3部門に変更をしました。

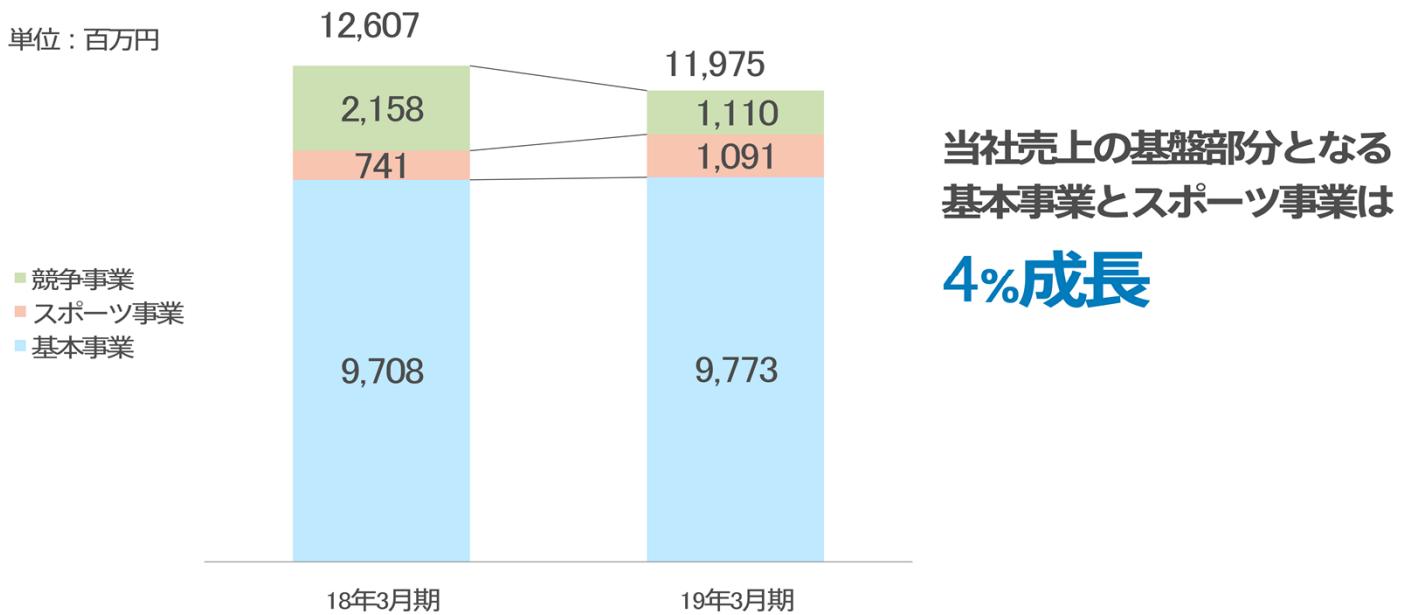
2. 各部門の説明

部門	概要	主なイベント
基本事業	各営業拠点が担当する、様々なイベント領域	建設式典、記念式典、地域振興イベント、文化イベント、プロモーションイベントなど
スポーツ事業	中央競技団体等が開催するスポーツ・競技に関するイベント領域	日本陸上選手権、トライアスロン大会、Vリーグ、日本女子ソフトボールリーグなど
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イベント領域	国民体育大会、全国高校総体、植樹祭、育樹祭など

© 2019 CERESPO CO., LTD.

6

- ・ 従来は、セレモニーとかプロモーションなどの形式ごとに分類していましたが、結果としての実績を後から吟味することで終わっていました。
- ・ 今回から部門を基本事業・スポーツ事業・競争事業という3つに分類します。
- ・ 基本事業：全国の営業拠点が担当。各種式典、文化イベントなどが該当します。売上に対する構成比は80%以上です。
- ・ スポーツ事業：本社のスポーツ事業部が担当しています。陸上の日本選手権、トライアスロンの各大会、オリンピック・パラリンピックなどが該当します。
- ・ 競争事業：皇室のご臨席もある大がかりなもので、国体の開閉会式、全国高校総体、植樹祭などが該当します。



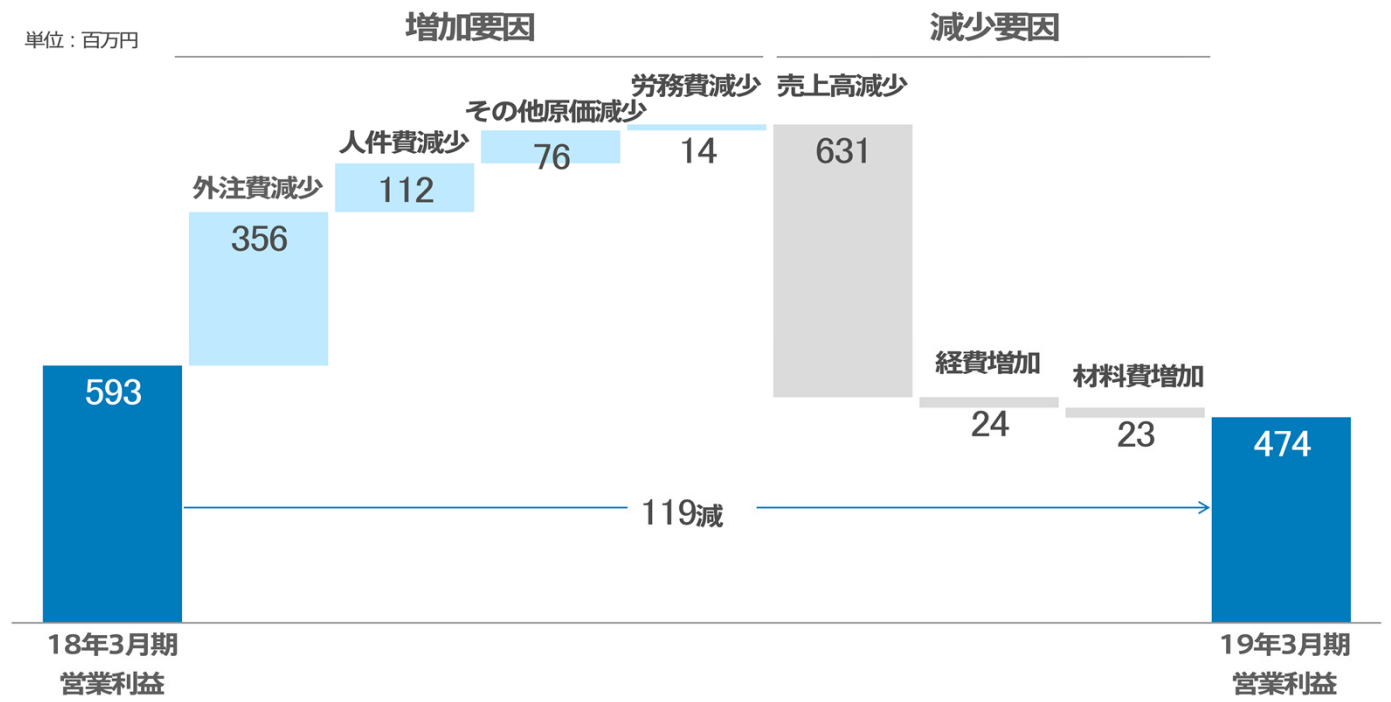
- 当社売上の基盤部分は基本事業とスポーツ事業であり、売上全体90%を占めます。この部分は前期も4%の伸びを示しており、基本的にイベント運営事業としては成長しています。
- 前期減収の要因は、競争事業の大型案件の失注が原因です。入札によるものであり、金額が大きいため、業績が変動する不安定さはありますが、受注できた際には業績を大きく押し上げるので毎年挑戦しています。なお、競争事業の今期の状況は順調に推移しています。
- 減収・減益の状況で増配としたのは、会社の本当の状態は成長途上にあると認識したことが1つ。2つ目は、今期、来期には確実に大きな成長が見込めていること。とくに、この先の成長に関しては必ず実現する自信がありますので、私たちの自信を増配で表しました。

業績概要ハイライト

単位：百万円 下段は対売上高比	18年3月期	19年3月期	増減	増減率	要因
売上高	12,607	11,975	△631	△5.0%	競争事業の大型案件の受注が低調
売上原価	8,663 68.7%	8,239 68.8%	△424 0.1pt	△4.9%	材料費、労務費が増加、外注費の削減により、原価率は微増
売上総利益	3,943 31.3%	3,735 31.2%	△207 △0.1pt	△5.3%	
販売費及び一般管理費	3,349 26.6%	3,260 27.2%	△88 0.6pt	△2.6%	人件費、システム導入関連費の減少により、額は減少
営業利益	593 4.7%	474 4.0%	△119 △0.7pt	△20.1%	
経常利益	608 4.8%	485 4.1%	△122 △0.7pt	△20.1%	
当期純利益	379 3.0%	308 2.6%	△70 △0.4pt	△18.5%	

営業利益増減要因分析

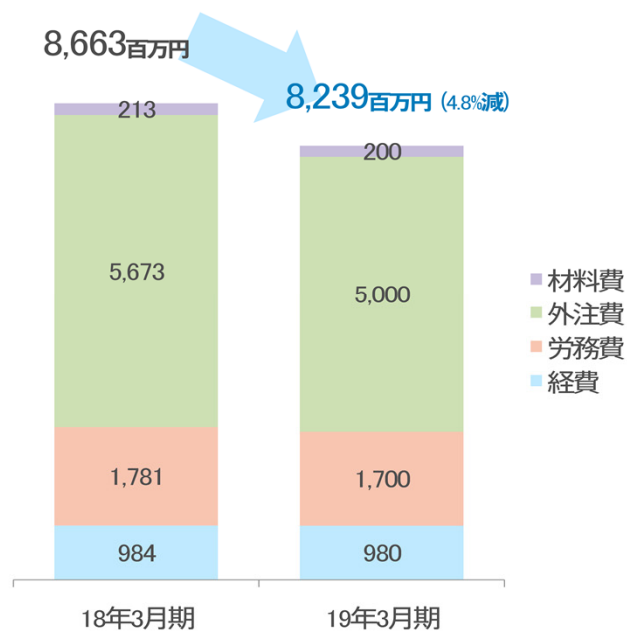
単位：百万円



© 2019 CERESPO CO., LTD.

9

- 前期は前々期（2018年3月期）の593百万円から474百万円と119百万円減少しました。
- 大きな要因は、売上高が631百万円減少したことです。その外注費の減少で356百万円営業利益を押し上げましたが、全体では119百万円の減少しました。



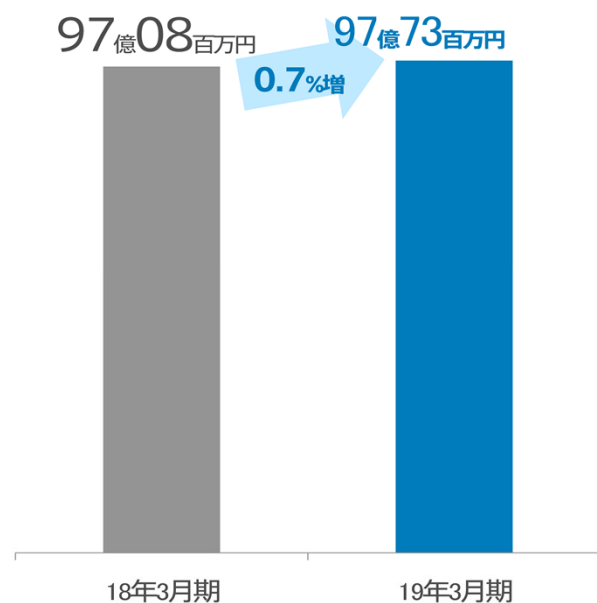
主なポイント

- 売上原価率は微増
- 材料費、労務費率は上昇、外注費を削減

売上原価の推移 (2015年3月期～2019年3月期) ※下段：売上高構成比

	15.3	16.3	17.3	18.3	19.3
売上原価	7,243	7,424	8,501	8,663	8,239
	69.9%	69.1%	69.3%	68.7%	68.8%
材料費	296	244	348	213	244
	2.9%	2.3%	2.8%	1.7%	2.0%
外注費	4,366	4,582	5,378	5,673	5,317
	42.1%	42.7%	43.8%	45.0%	44.4%
労務費	1,646	1,667	1,746	1,781	1,766
	15.9%	15.5%	14.2%	14.1%	14.7%
経費	980	960	980	984	922
	9.5%	8.9%	8.0%	7.8%	7.7%

- 前期対比では売上高の減少に応じて相応に減少しました。
- 人件費、物流コストなどに上昇の兆しはありますが、大きな変動はありません。中計Ⅳにある低差益案件を減らすなど、粗利管理のための施策が効果をあげていると考えています。



主なポイント

- ・ 請負範囲の拡大に伴う受注単価の上昇
- ・ 小規模案件の減少

業績変動要因

- ・ 地方創生に基づいた地域活性化やインバウンド観光振興の動向
- ・ スポーツを通じた健康増進施策におけるイベント活用の動向

© 2019 CERESPO CO., LTD. 11

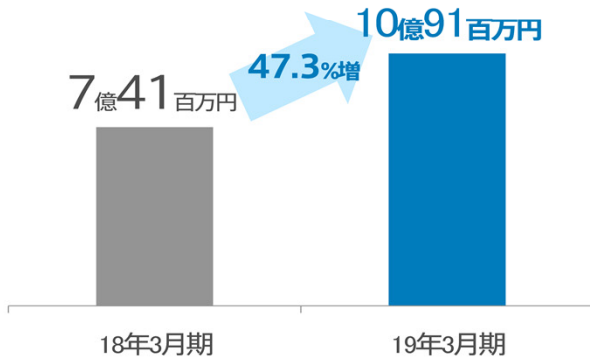
- ・ ほとんどの支店や営業所が扱える、当社の基盤を作る事業です。本社とそれぞれの支店が協力して売上高を伸ばす努力をしましたが前期は微増に終わりました。

主なポイント

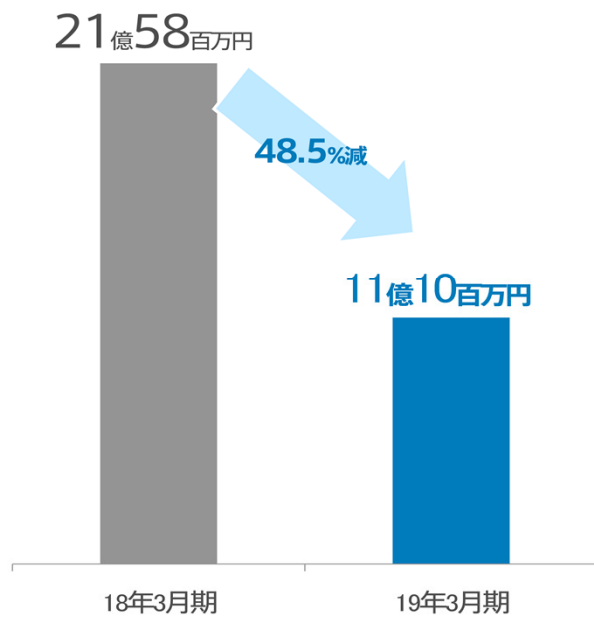
- **既存大型大会の継続受注**
世界トライアスロンシリーズ横浜大会
日本陸上競技選手権大会
- **新規顧客からの受注増**

業績変動要因

- **オリンピック・パラリンピック関連の受注傾向**
- **国際大会の国内開催状況**



- 収益を拡大しながら優良顧客の開発をすすめています。47%と大きく伸びていますが、今期、来期はこれ以上に大きく伸びる予想です。



主なポイント

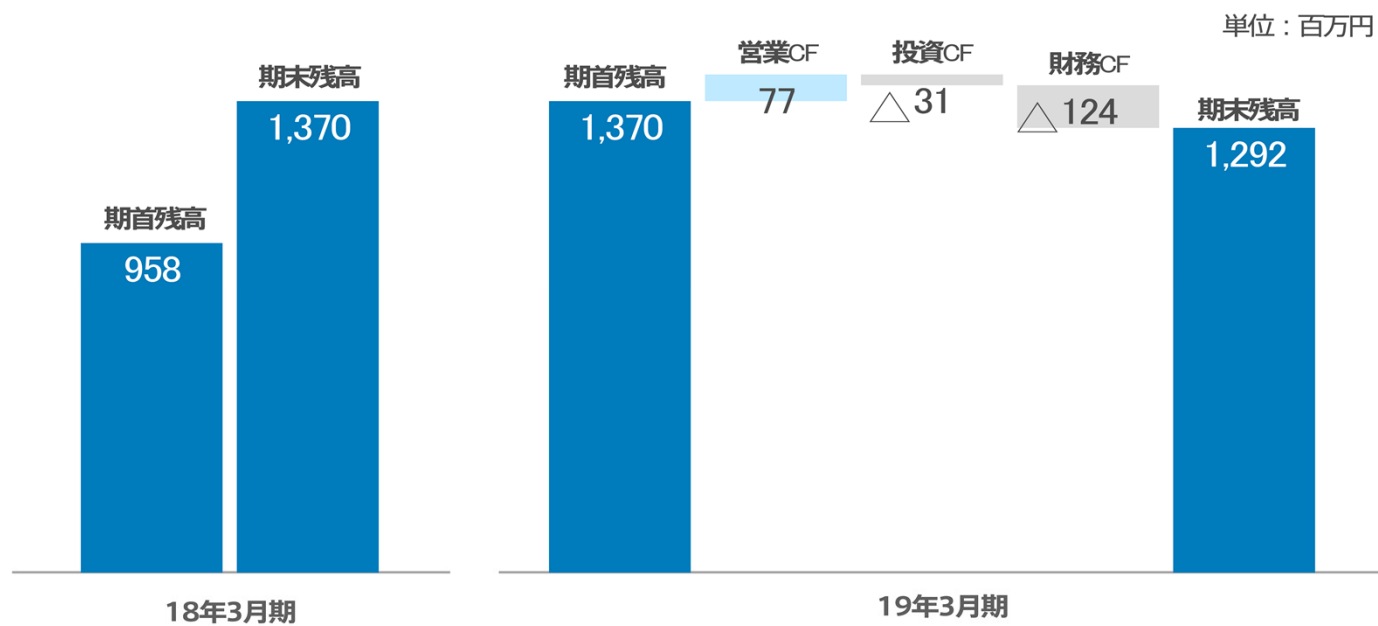
- 大型入札案件の不調
国民体育大会開閉会式会場整備業務など

業績変動要因

- 皇室御臨席行事の受注動向
- 競合他社の活動状況

単位：百万円	18年3月期	19年3月期	増減	増減率
資産の部				
流動資産	3,177	3,266	88	2.8%
固定資産	4,580	4,558	△21	△0.5%
資産合計	7,758	7,825	66	0.9%
負債の部				
流動負債	2,618	2,268	△349	△13.4%
固定負債	239	453	214	89.9%
負債合計	2,857	2,722	△134	△4.7%
純資産の部				
株主資本	4,890	5,103	213	4.4%
純資産合計	4,900	5,102	201	4.1%
負債純資産合計	7,758	7,825	66	0.9%
自己資本比率	63.2%	65.2%	2.1pt	

- 前期と前々期を比較しても大きな変動はありません。依然、健全な財務体質は維持しています。



- 営業・投資・財務CF共に大きな変動はなく、適切に運営されています。

区分	項目	単位	18年3月期	19年3月期	前期比
主要業績指標	売上高	百万円	12,607	11,975	△631
	営業利益	百万円	593	474	△119
	売上高営業利益率	%	4.7	4.0	△0.7
	当期純利益	百万円	379	308	△71
収益性	総資産当期純利益率 (ROA)	%	5.1	4.0	△1.1
	自己資本当期純利益率 (ROE)	%	8.0	6.2	△1.8
	1株当たり当期純利益 (EPS)	円	138.35	112.46	△25.9
利益還元方針	年間配当 / 株	円	41	42	1
	配当性向	%	29.6	37.3	7.7pt

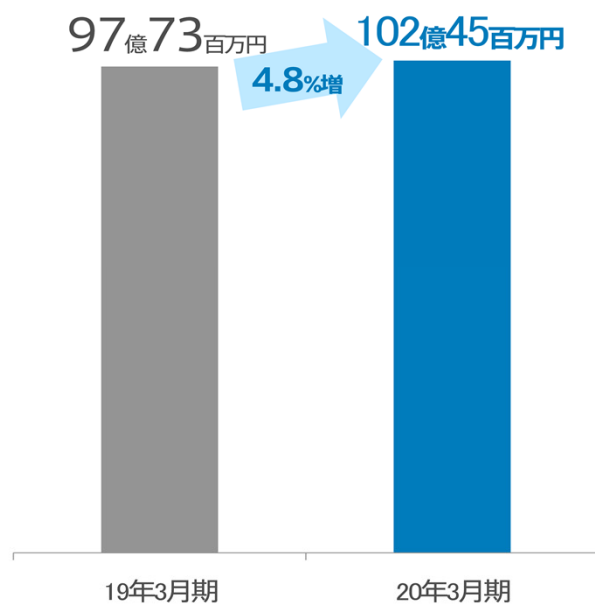
- とくに営業利益、ROEの改善などには継続的に注意しています。

2. 2020年3月期業績見通しおよび重点施策

単位：百万円 下段は対売上高比	19年3月期	20年3月期	増減	増減率
売上高	11,975	13,200	1,225	10.2%
営業利益	474 4.0%	600 4.5%	126 0.5pt	26.4%
経常利益	485 4.1%	610 4.6%	125 0.5pt	25.6%
当期純利益	308 2.6%	390 3.0%	82 0.4pt	26.2%
単位：円				
配当額	42	43	1	2.4%
配当性向	37.3%	30.7%	△6.6pt	

© 2019 CERESPO CO., LTD. 18

- 売上、営業利益、経常利益、当期純利益はすべて創業以来の最高レベルとなります。
- 昨年11月30日付の開示では、売上140億円としましたが、案件が期をまたぐことが分かり、その分の売上は来期計上とした方が妥当と考え、132億円としました。
- 配当は1円増配の43円とし、7期連続の増配で、最近の最少配当額である2011年の3月期の金額の7倍強となります。配当については、実額で自然な推移を実現する方が安定的な配当になると考えています。



業績見通し

- ラグビーワールドカップおよび東京オリンピック・パラリンピック関連イベントの受注
- 選挙関連案件の受注

リスクおよび機会

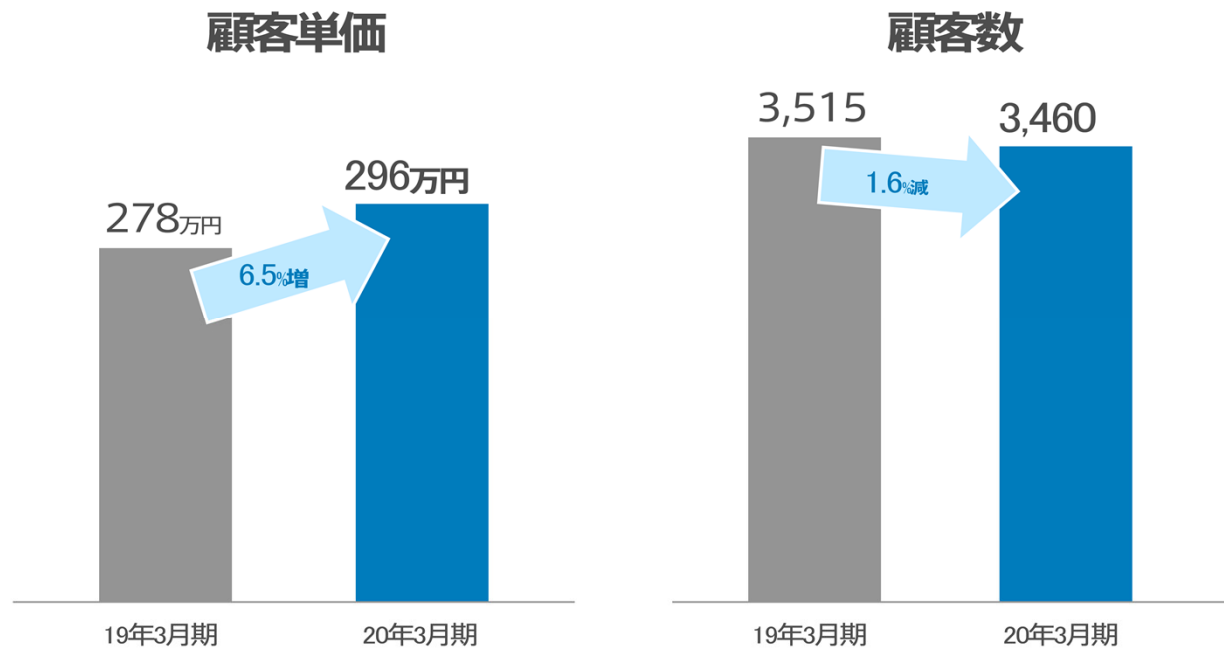
- 景気や社会的関心によるイベント関連市場への影響
- 二極化による地方圏経済の縮小
- 市場競争の激化、ビジネス環境の変化

© 2019 CERESPO CO., LTD. 19

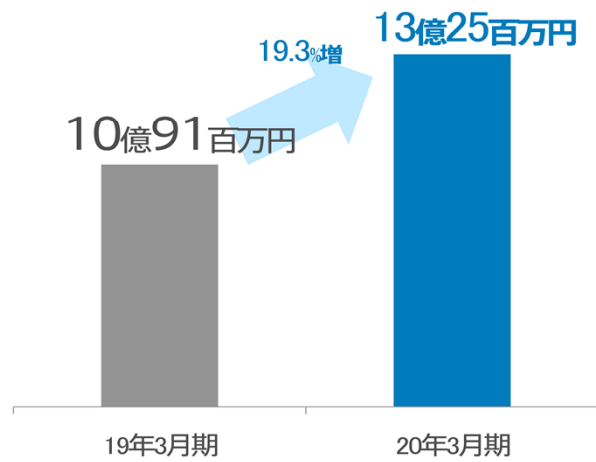
- 今期、4.8%の成長を見込んでいます。
- ラグビーワールドカップや東京オリンピック・パラリンピック関連のイベントがあげられます。基本事業として扱うのは、その大会や競技そのものでなく、あくまでも関連のイベントです。また、参議院選でもある程度の上積みができると考えています。

	優良顧客の拡大	大型案件への参画	エシカルアプローチ
基本方針	スポーツ分野を主として 優良顧客を開発	ナショナルイベント、 地域シンボルイベント の受注	サステナビリティ、 SDGsを組み込んだ イベントの提案
今期注力 イベント	<ul style="list-style-type: none"> ラグビーワールドカップ、東京オリンピック・パラリンピック関連 自治体・企業発注イベント スポーツ関連イベント 参加型イベント、プロモーションイベント 選挙関連業務 		

- 今期は、「優良顧客の拡大」「大型案件への参画」「エシカル・アプローチ」を念頭に進めます。
- ひとつにはスポーツ関連での露出も増えて会社の認知度が向上することがあり、さらには、大手広告代理店など、優良顧客との共同作業も増えてきますので、各支店においてはその流れを生かして営業面での成果につなげていきます。



- 顧客単価と利益率を向上させて、成果につなげていきます。顧客数の減少は、単価の高い案件を優先した結果です。



業績見通し

- 既存大型大会の継続・安定的な受注
- 新規国際大会の受注
IAAF世界リレー横浜大会 (5月)
2019世界ボートジュニア選手権大会 (8月)

リスクおよび機会

- ゴールデンスポーツイヤーズを契機とするスポーツ産業の盛り上がり
- 業務量増加による要員・資材の不足および価格高騰

今期実施業務

オリンピック・パラリンピック

- テストイベント実施業務
- 本大会実施業務
- 周辺事業

その他競技大会

- 継続受注案件の確実な制作・運営

今期注力課題

レガシーの獲得

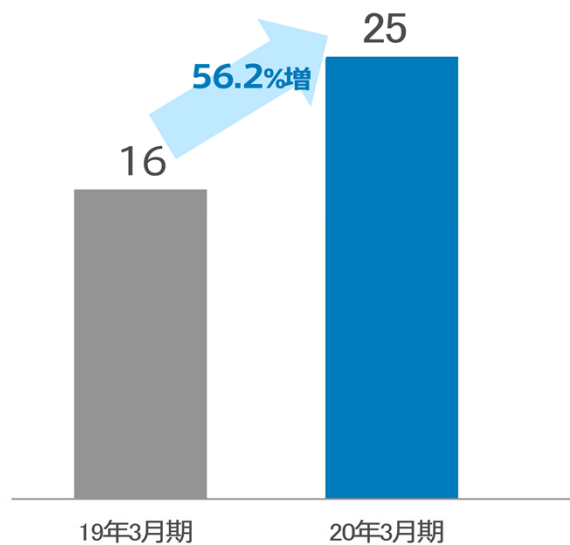
- 中央競技団体との関係強化
- 国際競技大会関連のノウハウ獲得

協力会社との連携体制の強化

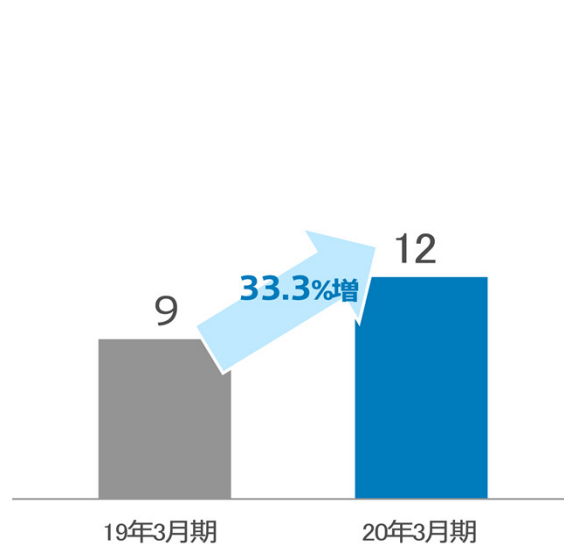
- 業務対応力の向上
人材・資機材の確保
対応業務範囲の拡大

- オリパラに関しては、各競技のテストイベントが控えています。収益の追求だけでなく、競技団体との関係強化など今後につながるレガシーを作るという面でも活用していきます。

国際競技大会受注件数



取引競技団体数



© 2019 CERESPO CO., LTD. 24

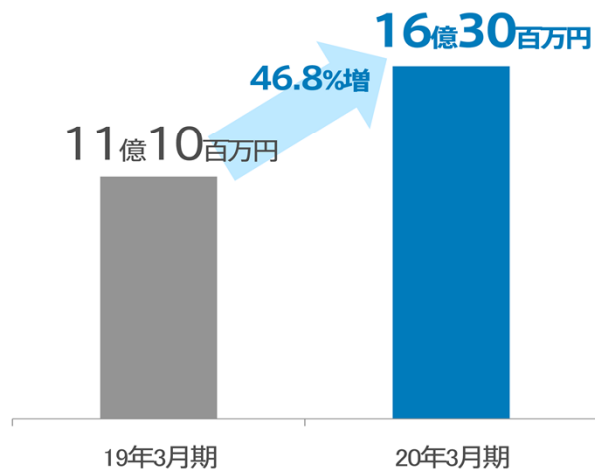
- 今期、国際競技大会の受注を16件から25件へと50%以上増やし、ビジネスのつながりを持つ競技団体を3団体増やすことを目指します。

業績見通し

- **大型案件の受注**
国民体育大会開閉会式会場整備業務

リスクおよび機会

- **大型案件の業務進捗状況**
- **受託実績として、後催案件への波及効果**



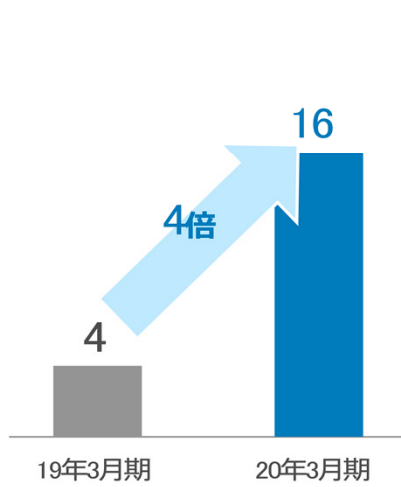
- 前期の失注分を取り返し、前期比50%近い伸びとなります。関連案件の受注がさらに積み増しされることも考えられます。

	今期案件への取り組み	来期以降開催案件への取り組み
業務推進方針	確実な受注と運営	基本・実施十画業務の受注強化
国体・障害者大会	茨城国体・大会 ・ 開閉会式 ・ 障害者大会会場 ・ 競技会場	2020年 鹿児島障害者大会 鹿児島国体競技リハーサル大会 2021年 三重国体 開会式 設計・競技実施設計 2022年 栃木国体 開会式 基本計画
皇室御臨席行事	第43回全国高等学校総合文化祭 (佐賀県) 第55回献血運動推進全国大会 (石川県)	2020年 全国豊かな海づくり大会 (宮城県) 全国育樹祭 (北海道) 献血運動推進全国大会 (北海道) 全国高等学校総合文化祭 (高知県) 全国健康福祉祭 (岐阜県) 全国農業担い手サミット (茨城県)

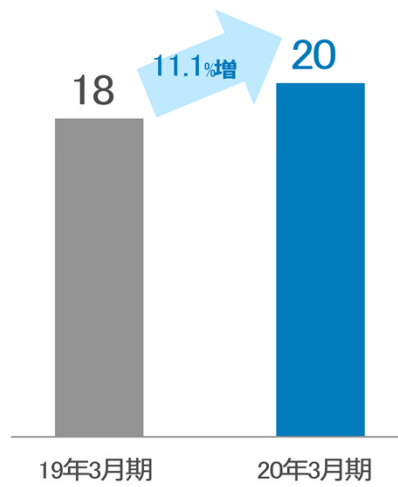
© 2019 CERESPO CO., LTD. 26

- 今期は茨城国体の開閉会式を受注したので、その準備を進めるとともに、2020年の鹿児島国体、2021年の三重国体、2022年の栃木国体までの受注に向けた活動を行います。

国体・障害者大会
都道府県案件受注数

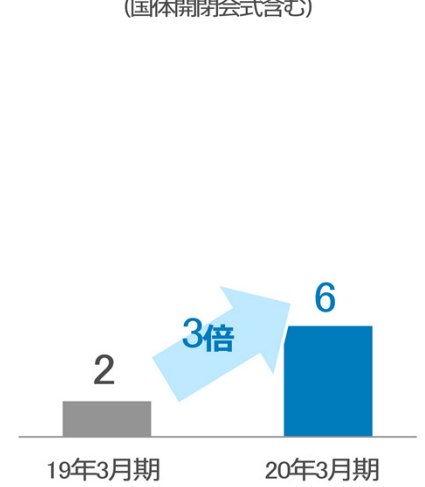


国体・障害者大会
市町村案件受注数



皇室ご臨席行事
受注件数

(国体開閉会式含む)



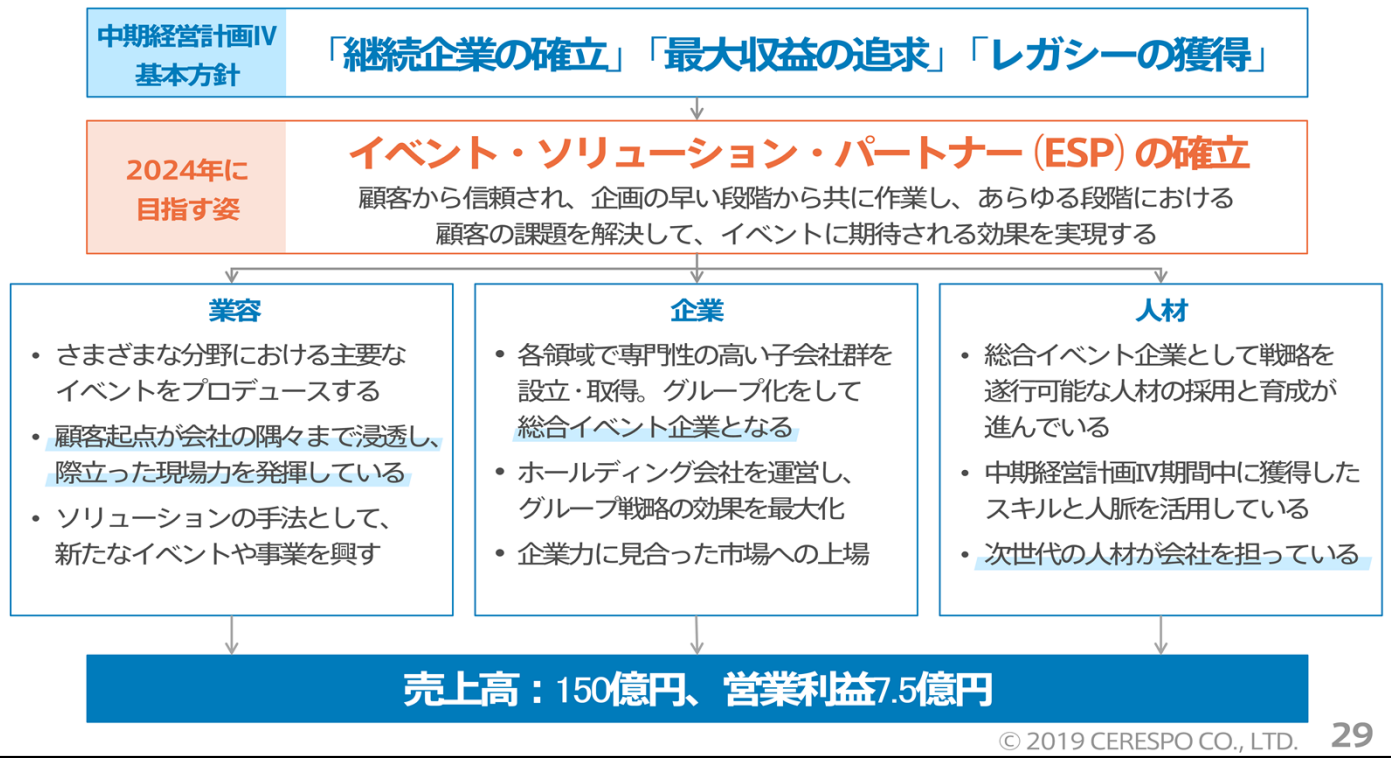
参考（国体・障害者大会の区分け）

都道府県発注案件：国体開閉会式、障害者大会の競技会場等

市町村案件：国体の競技会場等

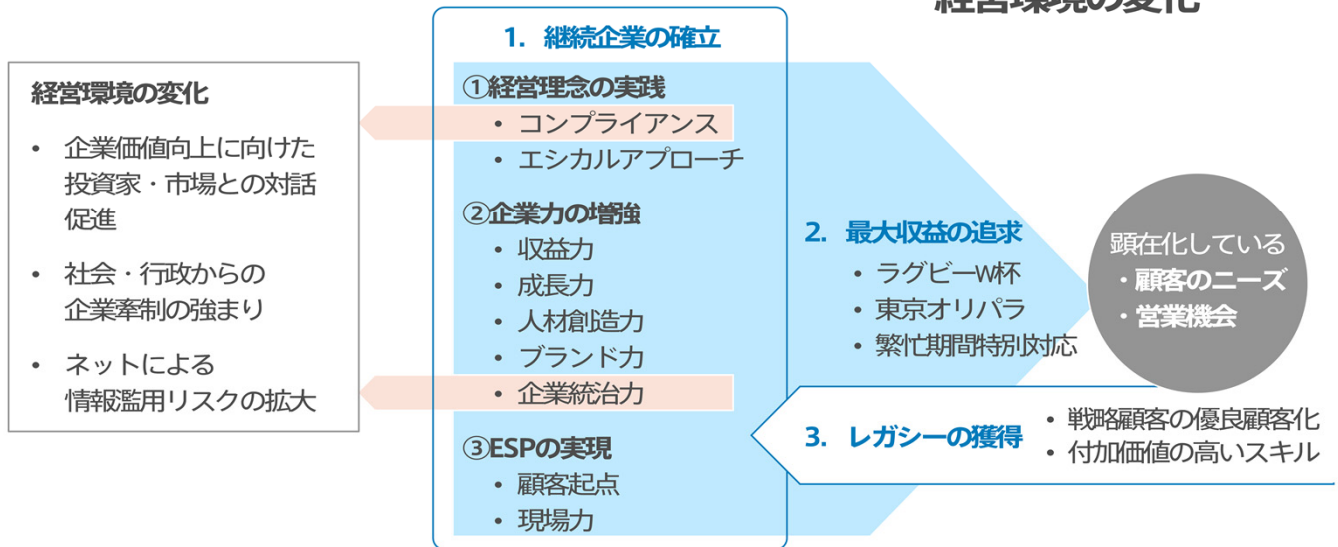
皇室ご臨席行事：国体開閉会式を含む

3. 中長期ビジョン



- この企業像は2015年に開示された中期経営計画Ⅲにおいて、9年後、2024年の会社の姿として示されたものです。多少の修正を経て中期経営計画Ⅳにも引き継がれました。
- イベント・ソリューション・パートナーとは、当社が創った造語であり「お客様に信頼されて、イベントのあらゆる段階における課題を解決する」という、私たちが目指す企業の姿です。
- これを実現するために、ある時期までに何をすべきかというフューチャー・プルと、現在の状態からどう進めていくかというプレゼント・プッシュの両方を意識して進めていきます。課題ごとに多少の差こそあれ、全体では確実にこの企業像に向けて近づきつつあります。
- 2024年に売上高が150億円、営業利益が7.5億円という目標を掲げ、さらに、2025年には2020年の売上、利益に追いつくことを目指します。

「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



- 中計Ⅳの全体観を示している。計画の骨格を形成する三つの柱として、1. 継続企業の確立、2. 最大収益の追求、3. レガシーの獲得を立てました。
- 一本目の柱の継続企業を確立するために、①経営理念の実践 ②企業力の増強 ③ESPの実現というアプローチを設定し、さらにそれぞれの題目の下に具体策を設定しています。
- 二本目の柱である最大収益の追求、三本目の柱のレガシーの獲得、それぞれにも具体策が設定されており、さらにはそれらが年度計画に落とし込まれて、実際の行動施策となっています。

1. 業績目標

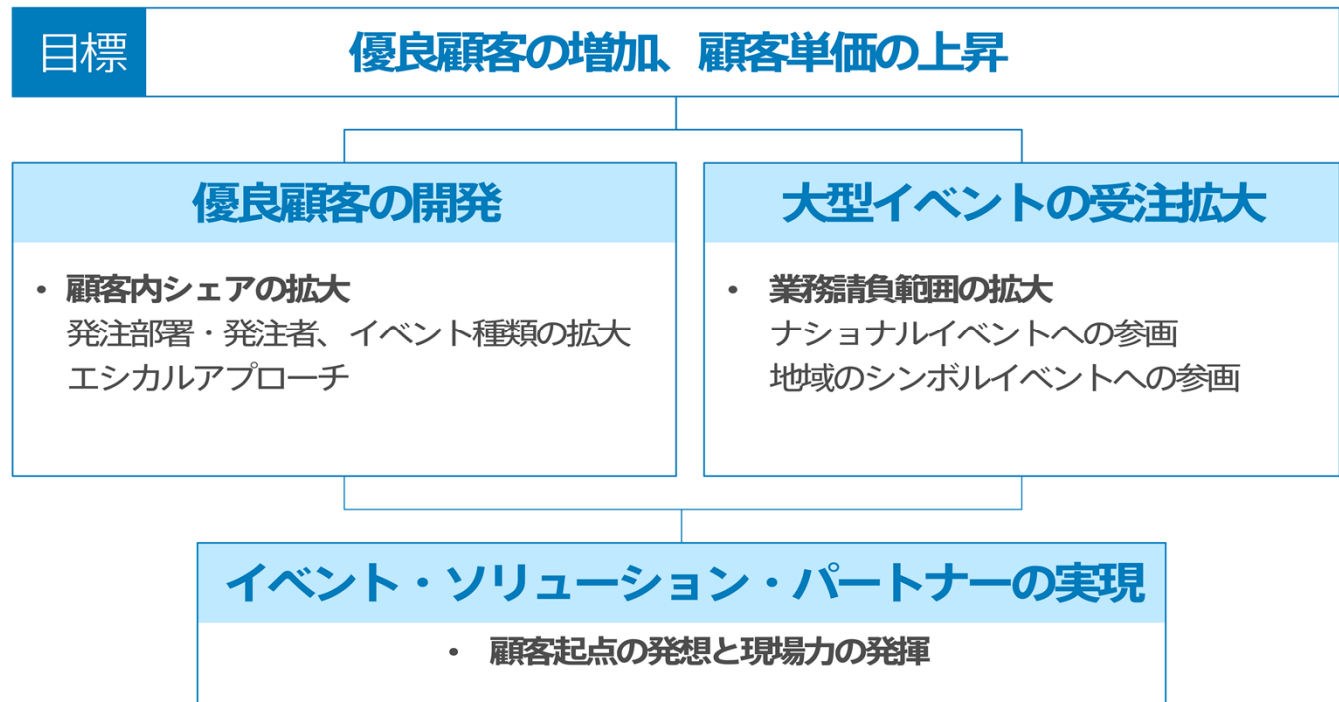
		単位	中期経営計画Ⅲ 18年3月期	19年3月期	20年3月期	中期経営計画Ⅳ 21年3月期
主要 業績指標	売上高	百万円	12,607	11,975	13,200	16,000
	営業利益	百万円	593	474	600	800
	売上高営業利益率	%	4.7	4.0	4.5	5.0
	当期純利益	百万円	379	308	390	500
収益性	ROE (自己資本当期純利益率)	%	8.0	6.2	7.5	9.5
	EPS (1株当たり当期純利益)	円	138.35	112.46	141.96	180.00

2. 株主還元方針

中期経営計画Ⅳ策定時には配当性向30%を目安としていましたが、2019年11月30日付け「業績予想の修正及び中期経営計画Ⅳの修正並びに配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」にて報告しました通り、実額において安定した配当を継続的に行う方針としております。

© 2019 CERESPO CO., LTD. 31

- 中計Ⅳの最終年度である2021年3月期は、2020年オリンピック・パラリンピックの実績が含まれるので、創業以来最高の水準となり、売上高160億円、営業利益8億円を達成する見込みです。現在、そのための体制づくりを行っており、きわめて順調な進捗状況にあると言えます。



- 中計Ⅳを達成するために1. 継続企業の確立、2. 最大収益の追求、3. レガシーの獲得へ向けての努力を継続しています。それぞれの項目において、具体的施策が立てられており、そちらは中計そのものを見ると分かりますが、本日はそれらの項目とは違う、部門別という切り口から、この先へ向けた戦略を紹介します。
- 基本事業の今後の成長のカギは①優良顧客開発 ②各地域における大型イベントの受注 ③ESPへ近づくことで他社との差別化を図る ということになります。

参考

中期経営計画Ⅳ URL : https://www.cerespo.co.jp/ir/pdf/h_180530.pdf

目標

スポーツ業界におけるセレスポブランドの確立

レガシーの活用

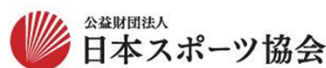
- ・ オリパラで培った実績・ノウハウ・ネットワークの最大活用
- ・ 広告代理店との連携

協賛事業推進

- ・ 競技団体との関係強化
- ・ 市場拡大につながる共創機会の獲得
- ・ スポーツ分野におけるポジション強化
- ・ ブランド力の向上

新規事業開発

- ・ スポーツ事業では、レガシーとして①優良顧客とのパイプが太く、かつ接点が増え、②国際大会の運営スキルなどの獲得し、③他企業とのコラボ機会の増大などが実現している想定です。その要件とともに、業界におけるスキル、知識、経験で圧倒的に他社を凌駕します。それにより、高単価、高収益性、さらにブランド性のある案件の受注を増やしていきます。



(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) 日本バレーボールリーグ機構



(一社) パラ陸上競技連盟



(公財) 日本ハンドボール協会



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

- 現在協賛している競技団体の一覧です。陸上競技、バレーボール、ソフトボール、トライアスロン、パラ陸上、ハンドボールなどへの協賛に加え、これら競技団体すべてを統括している日本スポーツ協会のスポンサーになりました。協賛は安定的な業務へつながるので、今後も、よい話があれば積極的に考えていきます。
- 一昨年、スポーツの成長産業化が閣議決定され、2025年には市場規模を15兆円と現状の3倍を想定しています。当社としては、今まで扱ってきた事業の拡大に加えて、スポーツを中心とした地方創生などのビジネスに勝機を見出せるのと考えています。

目標

安定した売上確保、営業拠点への展開

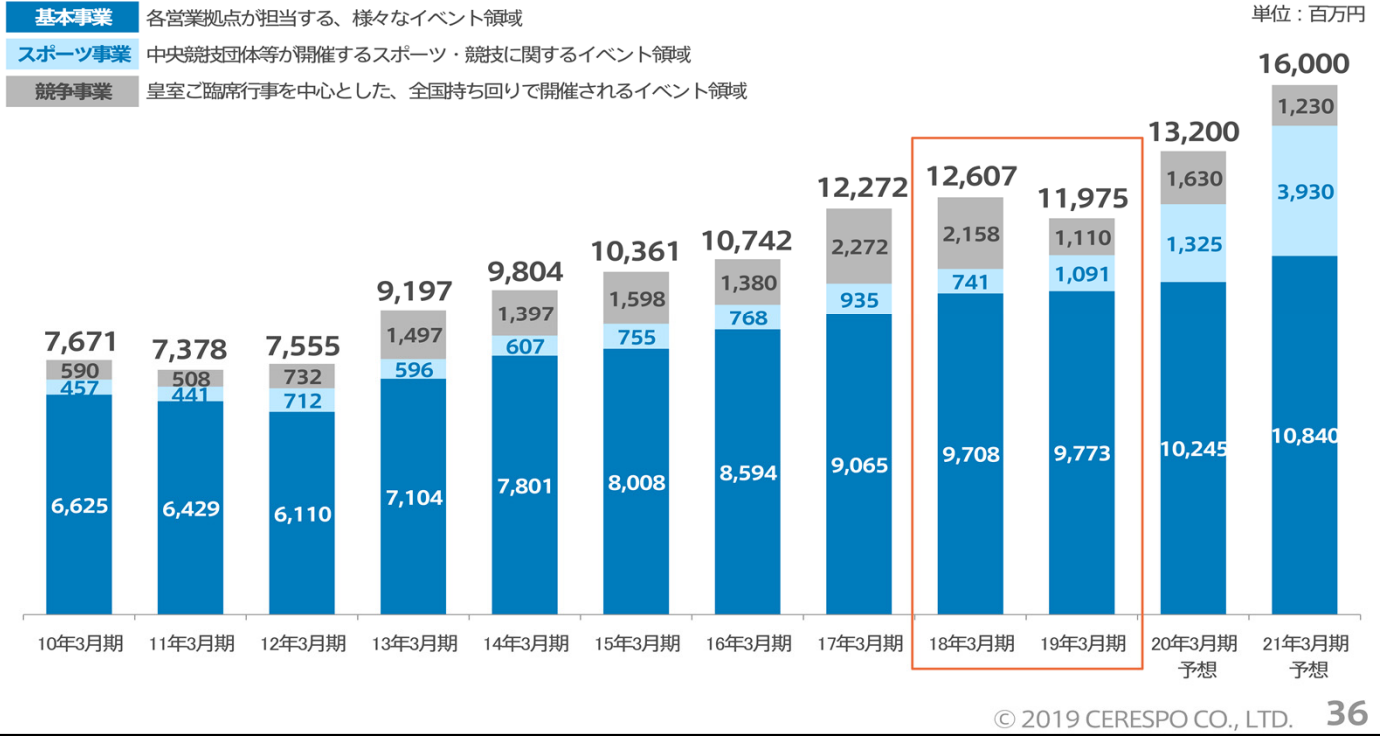
安定的な受注

- 国体・大会 開閉会式業務の安定受注
- 大会競技会場業務の継続受注
- 国体競技会場業務受注の増強
- 皇室御臨席行事の受注増加

営業・制作体制の向上

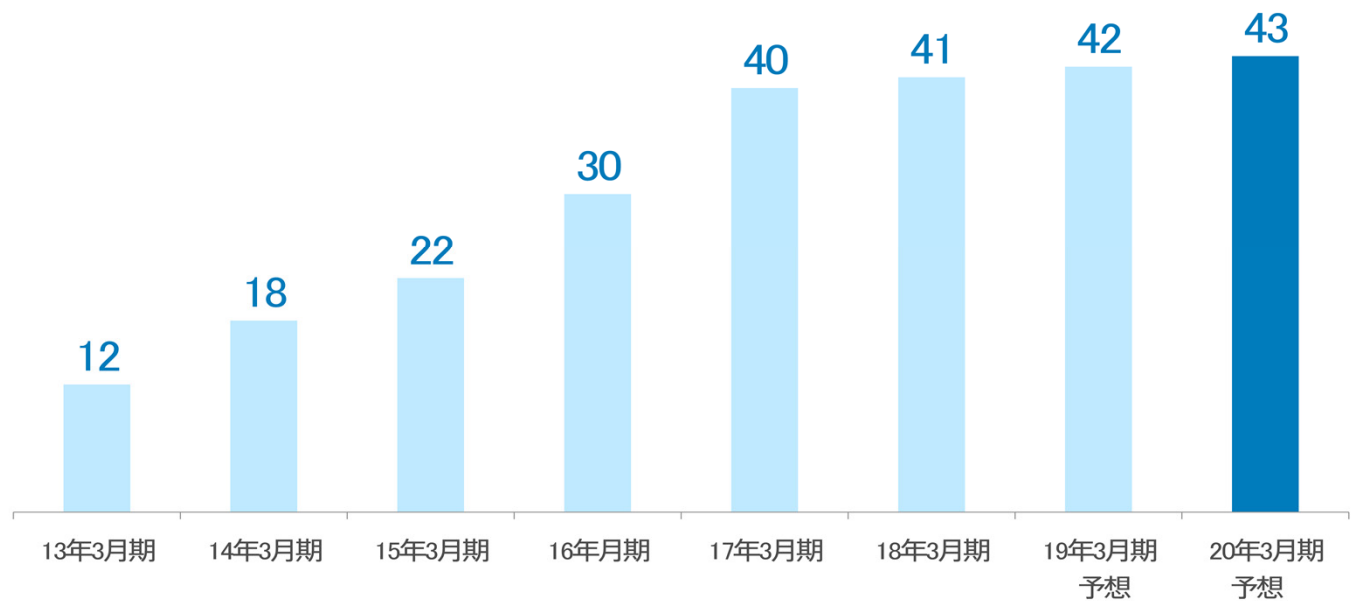
- 基本構想、基本設計・計画、実施設計・計画業務への確実なアプローチ
- 先行営業による情報感度アップ
- ターゲット案件の早期稼込み
- 全国の協力会社との連携強化

- 事業の性質上、安定したかたちでの受注には限度がありますが、受注に至る活動を最適なものとし実行することで、受注確率を上げていきます。営業力強化のために、この分野のエキスパートを社外から導入し配置することも検討しています。元請けだけでなく、いろいろな段階での業務が扱えるような柔軟性ある体制を整えていきます。



- この10年ほどの売上高の推移。3事業別にどうなっているか、どうなるかが示されています。前期は前々期に対して減収減益ではありますが少し引いて見ると、間違いなく成長途上であると言えます。
- 2021年3月期に売上では一度ピークを迎えます。オリパラ関連売上は、そのときだけ被る帽子のようなものなので、その期間が終わればその分は売上も減りますが、すぐに元の成長ラインに戻ると考えています。

単位：円



※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して算出

© 2019 CERESPO CO., LTD. 37

- 当社は、経営理念に「株主の幸福」とあるように、株主への利益還元をきわめて重要と考えています。2019年3月期の配当は1円増配の42円としました。13年3月期から6期連続の増配であり、当時の配当金額12円と比較すると3.5倍になっています。2020年3月期にはさらに43円と増配する計画です。

株主優待制度概要

対象株主様	毎年3月31日現在の当社株主名簿に記録された、当社株式100株以上を保有されている株主様。
優待内容	当社が業務上で関わりのあるイベント、スポーツ競技大会、公演等より1点ご選択いただけます。応募者多数の場合は抽選となります。
お申込み方法	毎年6月上旬に株主様に発送予定の「株主総会招集通知」に同封される専用応募ハガキにて、お申込みをいただきます。

2019年3月期優待内容

優待内容	当選数
明治座公演 舞台「サザエさん」	50組100名
明治座講演 「めんたいぴりり」	
第21回にっぽんど真ん中祭り ファイナルコンテスト	20組40名
ベルギービールウィークエンド2019飲食チケット (六本木会場)	20組40名
2019年 センチュリー21 レディスゴルフトーナメント	10組30名
第52回日本女子オープンゴルフ選手権	10組40名
第56回ゴルフ日本シリーズ JT カップ	20組40名

© 2019 CERESPO CO., LTD. 38

- 前期より設定した株主優待には100組200名分を用意しましたが、予想をはるかに上回る応募がありました。
- イベント会社らしいご優待を実施することで、当社の事業に対して、株主の理解を深めていただき、末永いご支持につながることを期待しています。
- 前期対象者へは、抽選で130組、290名の方が当選となる計画です。今後、なんらかの効果測定を行い、次ステップへつなげていきます。

本質的な強み

顧客起点

顧客の目線で課題を見出してソリューションを提供すること。

現場力

「顧客が案件に求める想いを実現させるマネジメント」と「高品質な現場を構築する力」の2つの要素を合わせた概念。

エシカルアプローチ

サステナビリティ

イベントを起点として、社会進歩、経済活動、環境責任への永続的かつバランスのとれたアプローチをする考えであり取り組み。

ユニバーサル

参加を希望する人が、できる限り参加をすることができ、十分なコミュニケーションが図れるイベント

- 今後の成長を実現するための強みとして、顧客起点と現場力を意識しています。この二つの概念の実践により業務の質を磨き上げていきます。
- これからはサステナビリティとユニバーサルもしっかり意識していきます。現在のために未来を損なわないという趣旨で、環境、社会、経済という切り口で考えられています。空気や水、資源を損なったり、騒音やごみを発生させたり、大会運営費が赤字になるようなイベントは持続可能とは言えません。

参考：

持続可能性（Sustainability）／持続可能な開発（Sustainable Development）

- 1987年、「環境と開発に関する世界委員会」が発表した報告書「Our Common Future」で提唱した概念
- 将来の世代の欲求を満たしつつ、現在の世代の欲求も満足させるような開発
- 環境と開発を共存できるものとして、環境保全を考慮した節度ある開発が重要であるという考え

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。



- 当社の経営理念は周囲のステークホルダーとの良好な関係づくりを強く意識しています。幸福の連鎖を作るという考え方であり、まず、自分たちから各ステークホルダーの幸福につながるメリットを提供して、その自然な見返りを期待します。この考えを図で表して「セレスポの幸福」と名付けました。

株主の幸福

安定的に増額となる配当の実施、テレビなどでの露出増加、株主総会後の懇談会

社員の幸福

各種自己啓発補助制度、小学校入学時お祝い制度、ハワイ旅行

社会の幸福

被災地などのスポーツ少年団へ継続した寄付 サステナビリティの紹介と実践

取引先の幸福

安全大会の開催による事故やミスに関する情報の共有、支払いサイトの短縮化

顧客の幸福

顧客起点の実践によるソリューション（樽酒小分けボトル、式典時の小物用トレイ）

- 経営理念は、中計 I を開始した時から、実践されており、当社の成長、発展の基盤になったと認識していますので、これからますます力を入れていきます。

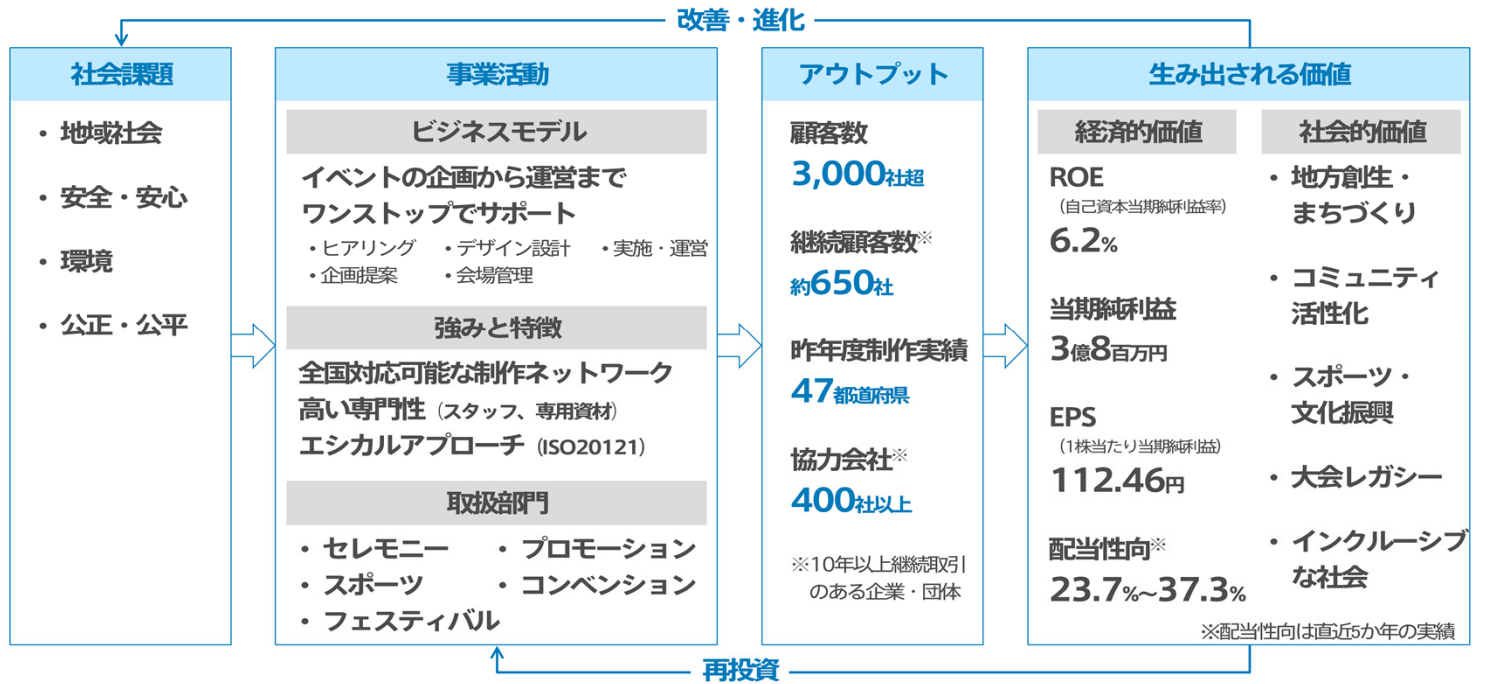
- 2019年3月期は減収減益だが、
売上の基盤 (売上構成比90%) である
基本事業・スポーツ事業は堅調に推移
- 配当額は1円増配の42円 (6期連続)
- 中期経営計画Ⅳは、スポーツ事業を中心に
計画通り進捗中

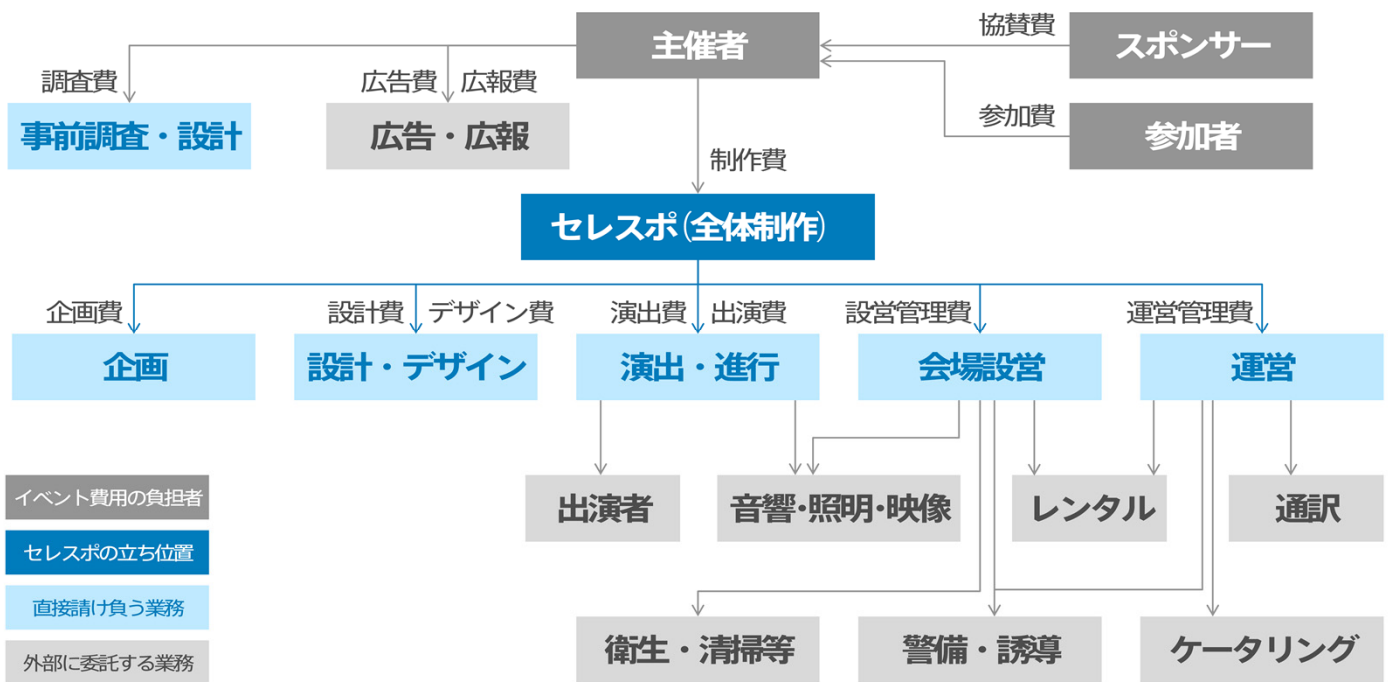
参考情報

商号	株式会社セレスポ (英文社名: CERESPO CO., LTD.)		
証券コード	9625		
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. 上記に附帯する一切の業務 		
正社員数	387名	拠点数	27

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
監査役	水越 潤
社外監査役	奥田 かつ枝





- イベント費用の負担者
- セレスポの立ち位置
- 直接請け負う業務
- 外部に委託する業務

			15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期
主要業績指標	売上高	百万円	10,361	10,742	12,272	12,607	11,975
	営業利益	百万円	381	422	575	593	474
	売上高営業利益率	%	3.7	3.9	4.7	4.7	4.0
	当期純利益	百万円	254	271	378	379	308
株価指標	株価純資産倍率 (PBR)		0.4	0.3	0.8	0.7	0.8
	株価収益率 (PER)		9.5	6.2	13.7	12.5	12.7
収益性	総資産当期純利益率 (ROA)	%	4.0	4.1	5.5	5.1	6.1
	自己資本当期純利益率 (ROE)	%	6.3	6.5	8.5	8.0	6.2
	1株当たり当期純利益 (EPS) ※	円	92.68	99.17	138.02	138.35	112.46
生産性	社員数	人	350	362	378	385	387
	社員1人あたり売上高	千円	29,605	29,676	32,467	32,746	30,944
	社員1人あたり営業利益	千円	1,091	1,167	1,522	1,542	1,226
利益還元方針	年間配当 / 株※	円	22	30	40	41	42
	配当性向	%	23.7	30.3	28.9	29.6	37.3

※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

© 2019 CERESPO CO., LTD.

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	1,315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	20.00%
セレスポ従業員持株会	277,350	10.08%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	258,600	9.40%
三木征一郎	77,862	2.83%
稲葉利彦	54,472	1.98%
東海東京証券株式会社	50,900	1.85%
衣笠純	47,300	1.72%
北原美子	47,300	1.72%
日本証券金融株式会社	36,800	1.34%
丸山勇	28,000	1.02%

※当社は、自己株式を101,445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。

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