



セレスポ

<https://www.cerespo.co.jp/>

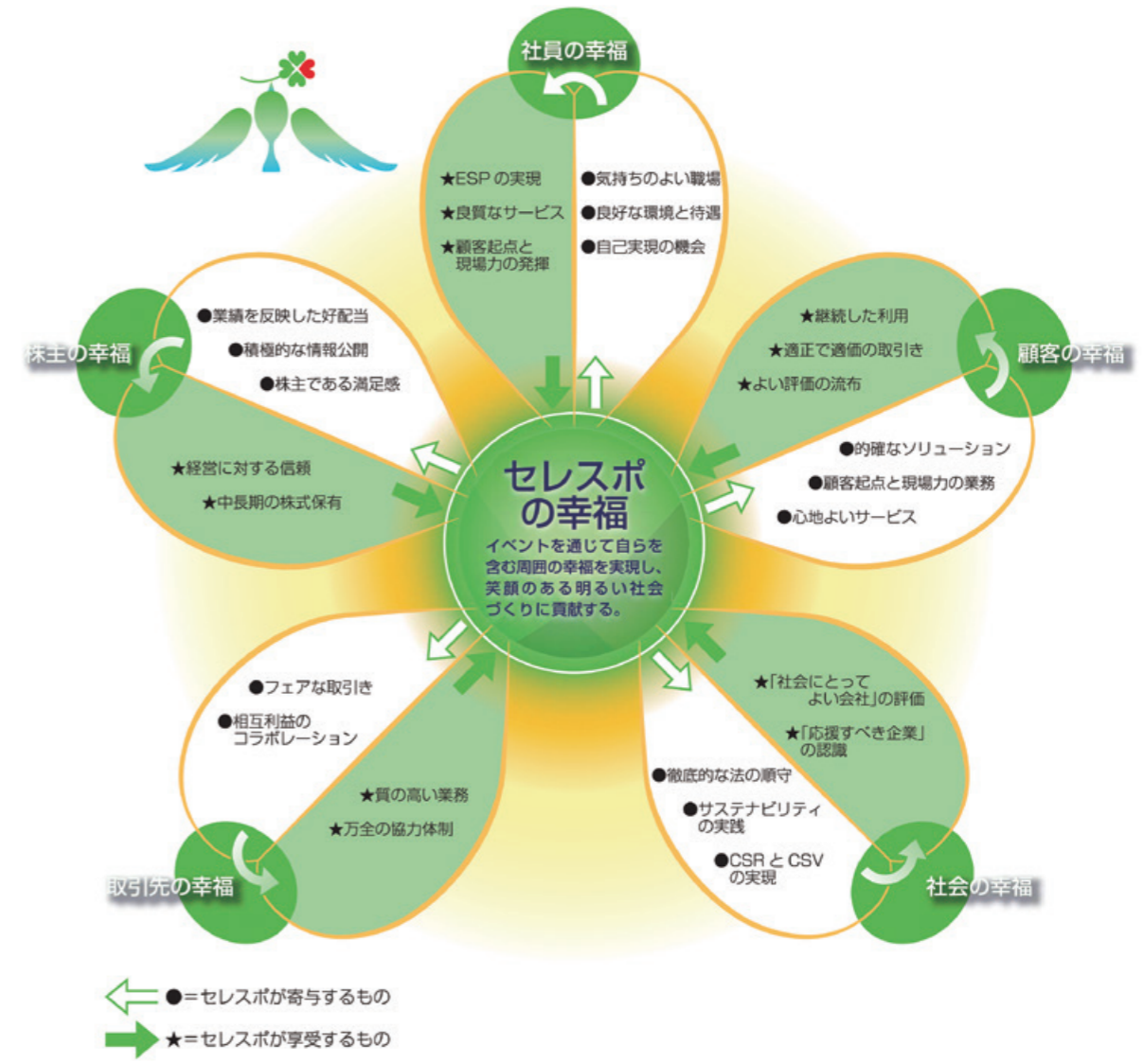


CERESPO
CORPORATE
REPORT
2019



経営理念
**イベントを通じて
 笑顔のある明るい
 社会づくりに貢献する**

セレスポの幸福マングラ



私たちは「イベントを通じて笑顔のある明るい社会づくりに貢献する」という経営理念の実践に努めています。その際に重きを置くのが、周囲のステークホルダーへの貢献です。ステークホルダーとして、社会、株主、顧客、取引先、社員を意識しました。社員が楽しんで働くことがよい仕事につながり、それが周囲の幸福を実現し、その状況が自分たちの新たな幸せとして返ってくる。そんな「幸福の連鎖」を生み出すよう努力してまいります。



「セレスポの幸福」 この経営理念のもと、 継続企業を目指します

代表取締役社長 稲葉 利彦

「イベント・ソリューション・パートナー」 を目指して

セレスポは、2024年に目指す姿として「イベント・ソリューション・パートナー」を掲げています。これは「顧客から信頼され、企画の早い段階から共に作業し、あらゆる段階における顧客の課題を解決してイベントに期待される効果を実現する」という企業の姿です。早く「イベント・ソリューション・パートナー」にふさわしい企業力をつけて、世の中に当社がなければあり得なかった、楽しいこと、新しいことを人々に提供することが我々の願いです。

中期経営計画Ⅳの達成に向けて

中期経営計画Ⅳの対象期間である2018年度～2020年度は、ラグビーワールドカップや東京オリンピック・パラリンピック等の非常に大きなインパクトがある中でイベント業界全体として業務にあたっていくことになります。この時期に2021年以降を見据えて取り組んでいくことで、持続可能な成長を実現できる環境を整えることができます。そのための基本方針として「継続企業の確立」

「最大収益の追求」「レガシーの獲得」を3つの方針として掲げています。2019年3月期は大型案件を失注したこともあり、減収となりましたが、この方針に基づき各部署が取り組んできたことで、売上の基盤はより強固なものとなりました。

①継続企業の確立

セレスポが持続可能な成長を実現するためには、社会の変化に適応していくとともに、成長に伴って高まっていく周囲からの期待やニーズに応えていく必要があります。常に一段高い視点から「セレスポの幸福」を考え、実践していくことで継続企業に必要な要素である「収益力、成長力、人材創造力、ブランド力、企業統治力」の水準を高めていきます。

②最大収益の追求

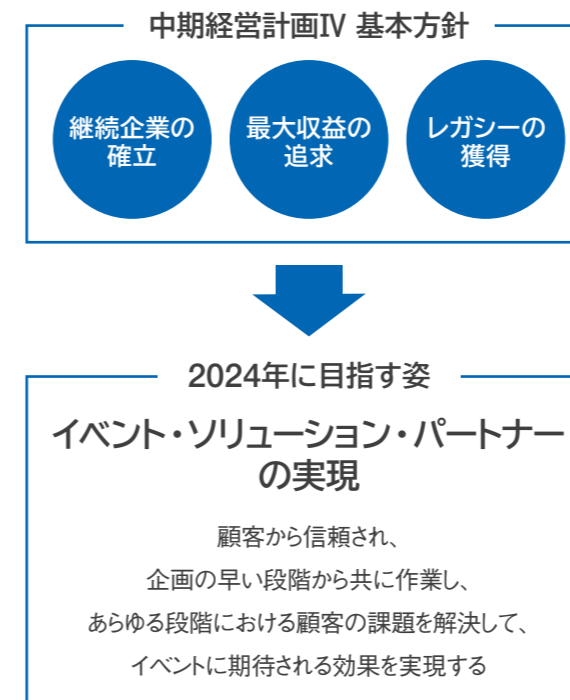
中期経営計画Ⅳの期間には国際的にも大変注目されるイベントが含まれます。イベントそのものに加えて、関連行事も開催されますし、例年行われてきたイベントも開催されます。これら押し寄せるニーズに対応できる企業力を身につけながら、最大限の収益を上げていきます。

③レガシーの獲得

セレスポが自らへと送り伝えるレガシーは、一つには優良顧客です。大手広告代理店や競技団体、さらには各地域におけるいわゆるお得意様もその候補です。もう一つのレガシーは付加価値の高いスキルです。これは通常の時機には携わることの少ない、国際レベルの業務から獲得します。

私たちの狙いは成長を続けるとともに、企業体質も改善し続けることです。そのために優良顧客、そして付加価値の高いスキルを活用していきます。社会全体が、次の時代へ足を踏み出すこの時期に、レガシーを活用して、新しい企画、複雑な案件に取り組むことで、次の時代に通用する企業力を身につけていきます。

中期経営計画Ⅳの3年間は当社にとって大変な挑戦をしていくことになります。この期間に経験し、身につけていくことがこの先何十年と成長を続けるための基盤となります。当社の強みの源泉である「顧客起点の発想」と「現場力の発揮」をより一層高め、イベントに関する多様なニーズに対応できるよう、全社一丸となって体制強化に取り組んでまいります。



安定的な株主還元の実施

セレスポは、株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要政策の一つとして位置づけており、安定的な配当を継続して行うことを基本方針としています。この方針に基づき、2019年3月期は1株当たり42円と7期連続の増配を実施することができました。2020年3月期は1株当たり43円を予定しております。また、株主優待制度についても対象となるイベントを増やすことで、これまでよりも多くの株主の皆さまにイベントを楽しんでいただくことができました。

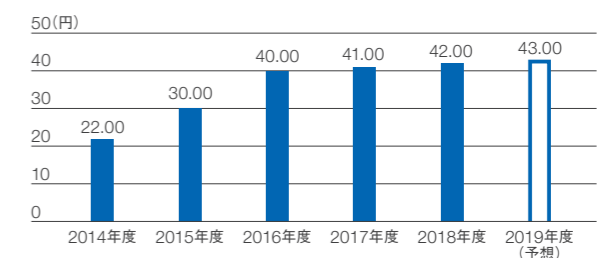
2021年以降の持続可能な成長に向けて

2021年以降におきましても、スポーツ分野においては国際大会の開催が続くとともに、スポーツの成長産業化が加速していくことになります。また、インバウンド需要への対応、IR(統合型リゾート)、大阪・関西万博等、全国各地で様々な事業が展開されることになります。このような機会に対して、イベントを起点とする様々な事業への取り組みを推進してまいります。

当社としては、持続可能な成長を実現するために、SDGsとも調和するかたちでサステナビリティの概念を業務にできるかぎり採り入れる努力をいたします。また、当社の事業拡大が円滑に進むように、今まで以上に各ステークホルダーの幸福に寄与する活動を行い、「幸福の連鎖」が規模の大きなものとなることを目指します。

株主・投資家の皆さまには引き続き一層のご支援・ご鞭撻を賜りますとともに、今後のセレスポのさらなる成長と飛躍にご期待ください。

1株当たり配当金の推移



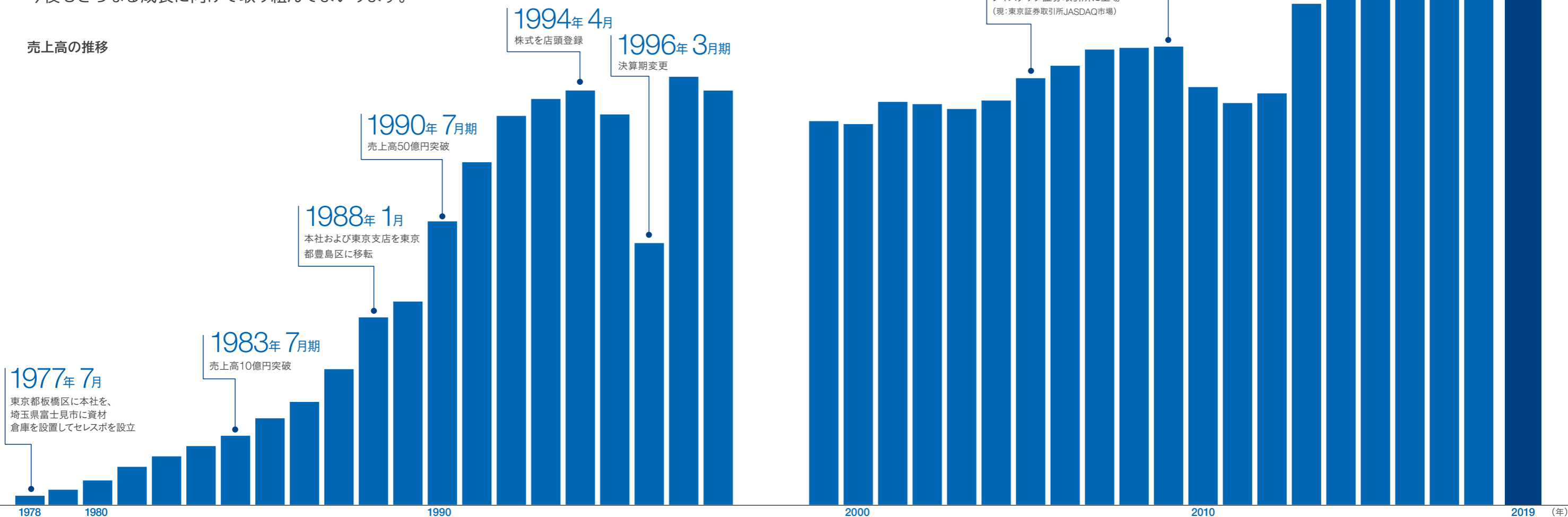
※2016年10月1日付で普通株式2株につき1株の割合で株式併合を行っております。2015年度以前の1株当たり配当金は、株式併合後の基準で換算したものです。

2019年3月期
売上高実績
119億円

私たちの仕事は、特別な日を創ることです

セレスポは創立以来、地道に業容を拡大しながら着実に成長してまいりました。今後もさらなる成長に向けて取り組んでまいります。

売上高の推移



1977



三菱建設様地鎮祭
セレスポの初イベント

1987



第5回全国都市緑化フェア
グリーンハーモニーさいたま'87
大型官公庁案件の受注

1993~1998



長野五輪関連イベント
安全祈願祭を含め様々なイベントを受注

2005



愛・地球博
数々のパビリオンの運営を受注

2008



第59回 全国植樹祭 (秋田県)
初めて行幸啓行事を元請受注

2017



第72回 国民体育大会
愛顔(えがお)つなぐえひめ国体
総合開・閉会式を受注

ビジネスモデルと価値創造

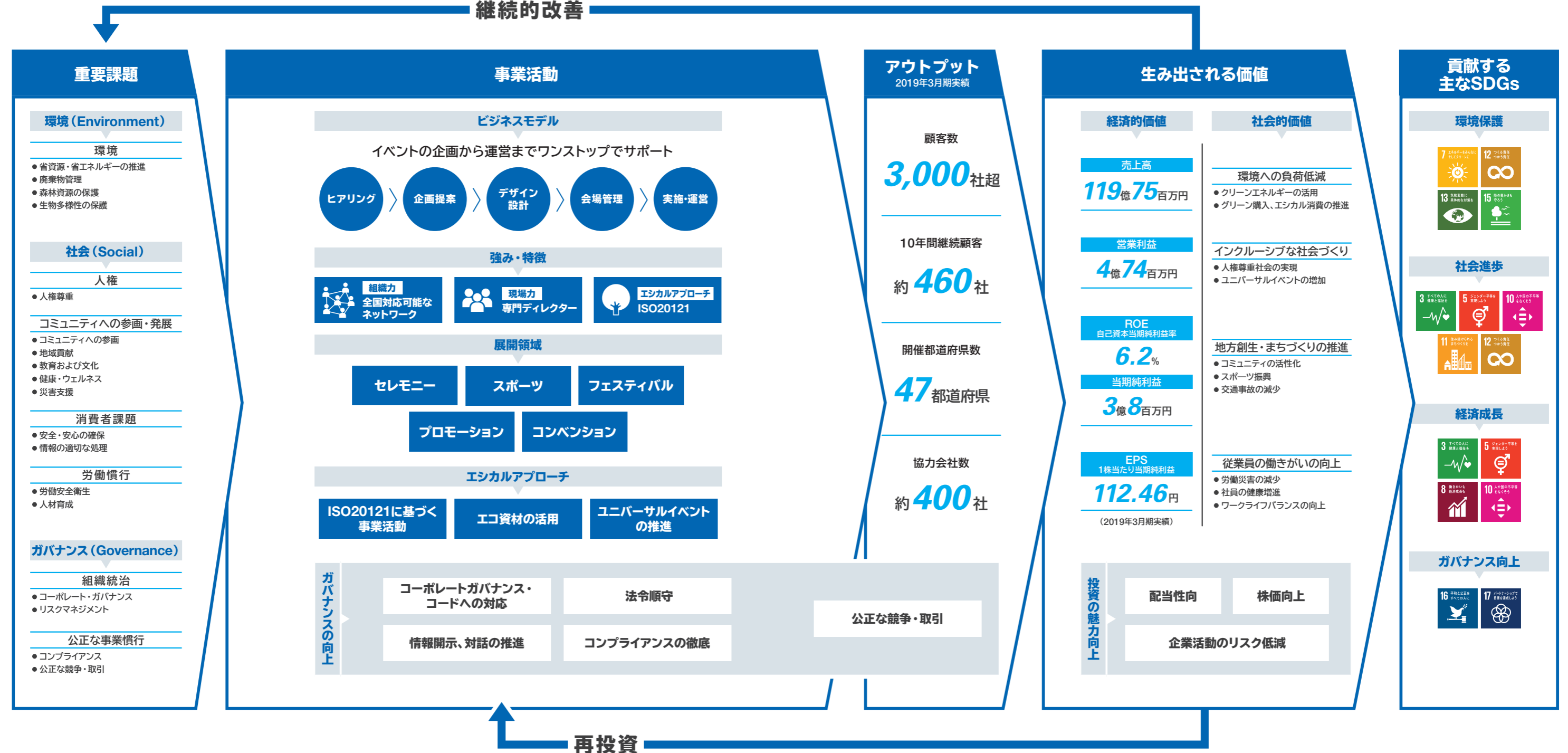
セレスポは、イベントの制作会社としてセレモニー、スポーツイベント、プロモーションイベント等、全国規模の大型イベントから地域密着型のイベントまであらゆるタイプのイベントを全国47都道府県でお手伝いしています。社員一人ひとりの柔軟な発想と創造力

を基に企画から会場設営や運営までワンストップでサポートしていくことで、イベントに関わる人々の感動と笑顔をつくります。

直接体験の場であるイベントは、多くの関心を集めるとともに、情報発信の起点にもなります。このため、時代の求める変化に

適応し、社会の期待や課題に応じていくことがイベント制作においても重要だと考えています。当社は、「イベント・ソリューション・パートナー」として、経済的・社会的価値の創出に努めることで、持続可能な成長を目指してまいります。

継続的改善



セレスポの競争優位性

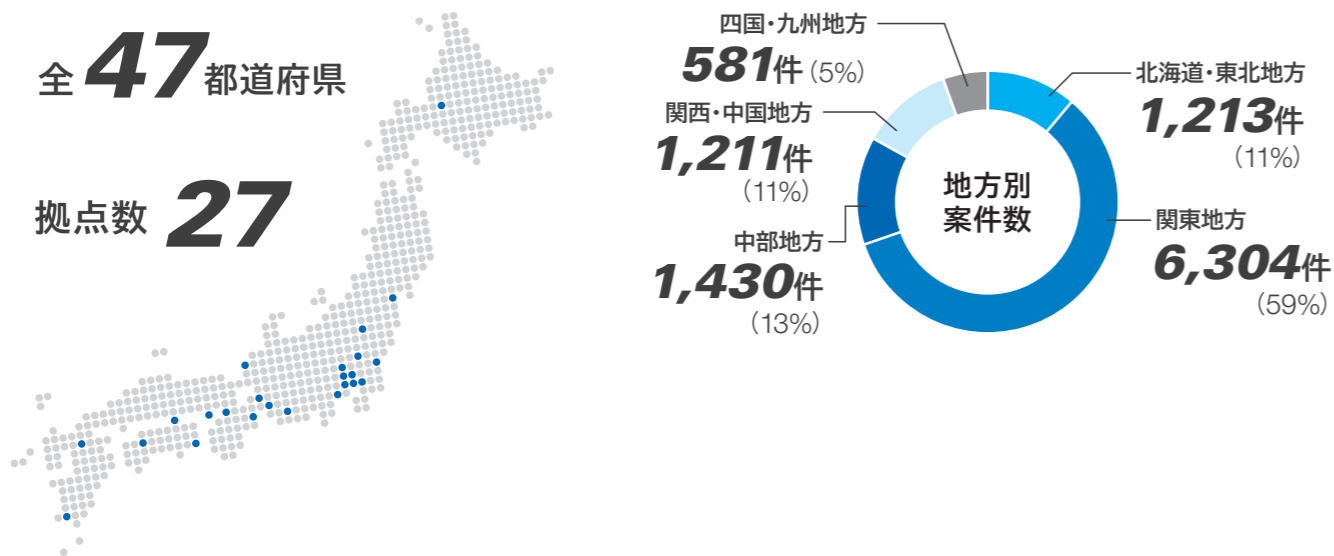
セレスポは、1977年の創立以来、イベントを通じて笑顔のある明るい社会づくりに貢献してまいりました。これからも、当社が築き上げた3つの強み「組織力」「現場力」「エシカルアプローチ」を生かし、お客さまとともに確かな実績を積み重ね、社会からの高い信頼を生み出してまいります。



1 組織力 あらゆるイベントに対応する制作ネットワーク

当社が携わるイベントは、年間10,000件以上あり、開催地は47都道府県にわたります。その形式はセレモニー、スポーツイベント、プロモーションイベント、フェスティバル、コンベンションと多種多様です。全国に広がる当社拠点と協力会社による広範な制作ネットワークにより業界トップクラスの対応力を発揮します。

年間にお手伝いしたイベントの開催都道府県数



2 現場力 高品質なイベントを実現するプロフェッショナル

当社には、イベント制作のプロフェッショナルであるディレクターが多数在籍しており、中でも国際的なイベントを経験したディレクターは30名以上います。社内での情報共有や現場でのノウハウの共有を進め、安全性の向上や対応力の向上など日常的に行うことで、高品質なイベント制作が可能となります。

取り組み活動

ベストプラクティスの共有

イベント制作の過程で生まれた優れた取り組みや対応については、イントラサイトや発表会での情報共有を進めることで、全社的なノウハウとして実践につなげております。

社員からの事例応募件数 **185**件
2019年3月期

国際的なイベントを経験したディレクター

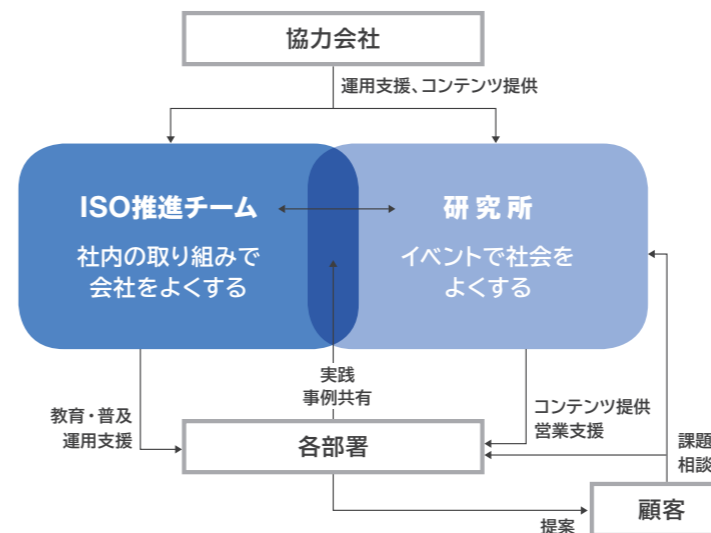
現在、スポーツイベントを中心に国際的なイベントを手掛ける機会が増えています。分野ごとの専門知識と対応力を身につけることで、ディレクターを増やしています。

31名



3 エシカルアプローチ 社会の期待や課題に対する適応力

当社は、イベントを起点としてサステナビリティに取り組んでおります。「ISO20121:イベントの持続可能性に関する国際標準規格」を活用し、自社のマネジメントにサステナビリティを取り入れるとともに、サステナブルイベント研究所を中心にイベントでの実践を進めております。



サステナビリティ関連資格・検定合格者数

社員の資格取得についての支援制度があります。近年はサステナビリティ関連資格・検定に取り組む社員が増えており、企画・制作・運営の品質や対応力の向上につなげています。

50名(延べ人数)

社員が保有する主な資格・検定等

- ・ユニバーサルイベント検定
- ・サービス介助士
- ・サービス介助基礎研修
- ・ユニバーサルデザインコーディネーター
- ・2030SDGs公認ファシリテーター



中期経営計画Ⅳの進捗 (2019年3月期～2021年3月期)

セレスポは、1977年の創立以来、地道に業容を拡大しながら着実に成長してまいりました。中期経営計画Ⅳの3年間は、当社が継続企業となるための大きな挑戦をしていくことになります。この期間に経験し、身につけていくことは、この先何十年と成長を続けていくための基盤となります。

中期経営計画Ⅳの骨子

「継続企業の確立」「最大収益の追求」「レガシーの獲得」3つのテーマを設定しています。これらを実現するための施策を展開し、売上高160億円、営業利益8億円の業績目標ならびに、安定配当を基本とした株主還元を達成してまいります。

実現をすること

1 継続企業の確立

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 イベント・ソリューション・パートナーの実現
顧客起点 現場力

3 レガシーの獲得 + 経営環境の変化

- 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

業績目標

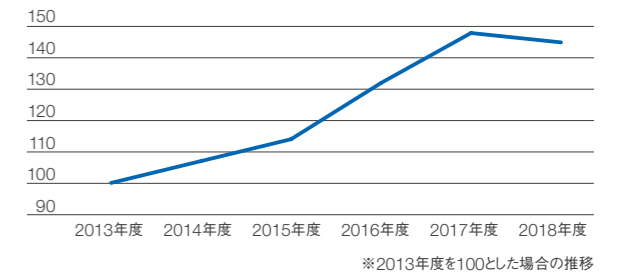
	中期経営計画Ⅲ	中期経営計画Ⅳ	増減額	増減率
売上高(百万円)	12,607	16,000	3,393	26.9%
営業利益(百万円)	593	800	207	34.9%
売上高営業利益率(%)	4.7	5.0		0.3pt
当期純利益(百万円)	379	500	121	31.9%
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	8.0	9.5		1.5pt
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	138.35	182.46	44.11	31.9%

2018年度の取り組み

1. 優良顧客の拡大

営業拠点ごとにマーケット分析とターゲティングを行い、顧客内シェアや競合参入状況の調査を実施し、お客さまとの接点の拡大や営業の精度向上に取り組みました。お客さまの社内における発注者数・発注部署数の拡大や、紹介案件の増加などに取り組んだ結果、顧客当たりの年間売上高を一定の水準に保つことができております。

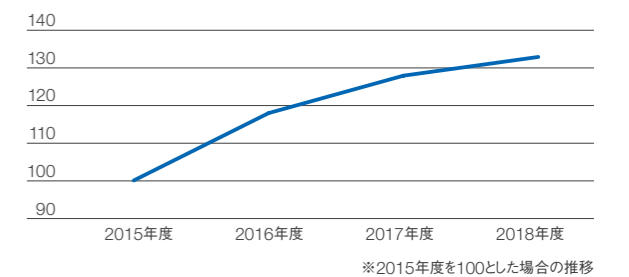
顧客当たり年間売上高の推移



2. 大型案件への参入

ゴールデン・スポーツイヤーズ(2019年～2021年)に関連するイベントをはじめ、各地域におけるシンボリックイベントとなる大型案件への参入に取り組んでおります。事業構想時の早い段階から参画し、多様なニーズに向き合ってきたことで、案件当たりの年間売上高を順調に伸ばすことができております。

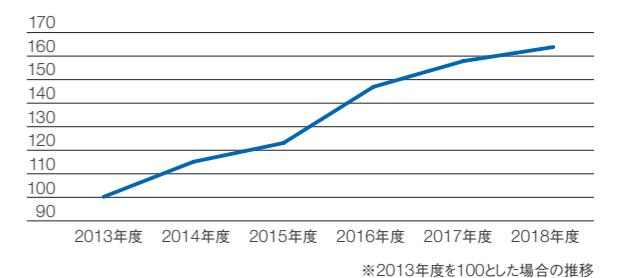
大型案件年間売上高の推移



3. 営業力・制作力の強化

「顧客起点の発想」と「現場力の発揮」により顧客価値を最大化させるために、社員一人ひとりの情報感度と課題解決力の向上に取り組まれました。併せて、社内外ネットワークの充実により、情報共有および業務連携の活性化に取り組んだ結果、案件ごとの請負範囲の拡大につながり、販売効率の向上について一定の成果が出ております。

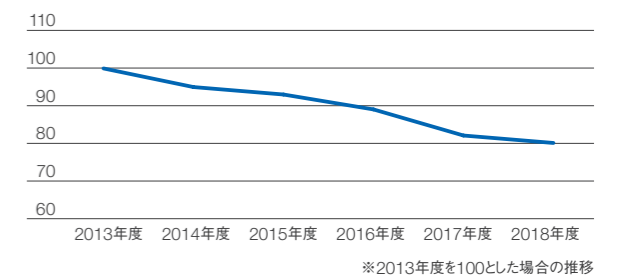
案件単価の推移



4. 働き方改革の推進

労働時間削減の取り組みとして、各部署において業務調整会議を毎月実施することで、当月および翌月の業務量を確認・調整を行った結果、総労働時間の減少につながりました。また、社内会議の実施回数の見直しや不要な提出書類の選択について社内啓発も行いながら、生産性の向上およびワークライフバランスの向上に取り組んでまいります。

1か月当たり総労働時間の推移



2018年度の業績

売上高 **119億75**百万円
(前期比5.0%減)

営業利益 **4億74**百万円
(前期比20.1%減)

POINT

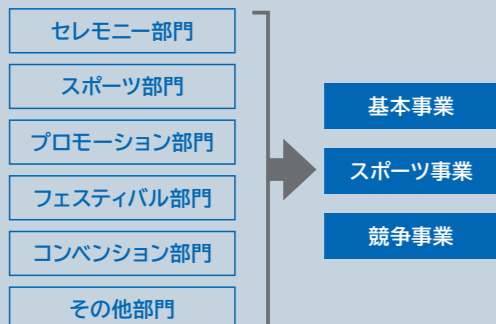
- 競争事業における大型入札案件が前期に比べて不調のため、減収となる
- 売上の基盤となる基本事業、スポーツ事業は堅調に推移
- 中期経営計画IVはスポーツ事業を中心に計画通り進捗

事業部門の変更について

従来、イベントの形式ごとにセレモニー・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部門を設定しておりましたが、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。

2018年度

2019年度



部門別の概況



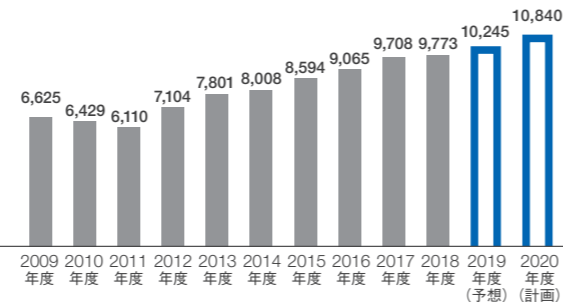
基本事業

各営業拠点が担当する、様々なイベント領域

売上高構成比 **81.6%**

主なイベント 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

売上高の推移(百万円)



当期の業績

建設式典および販促イベントの小規模案件数が減少しましたが、案件の請負範囲が増加したことによる受注単価上昇やスポーツイベント増加により、前期比0.7%の増収となりました。

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

リスクと機会

- 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



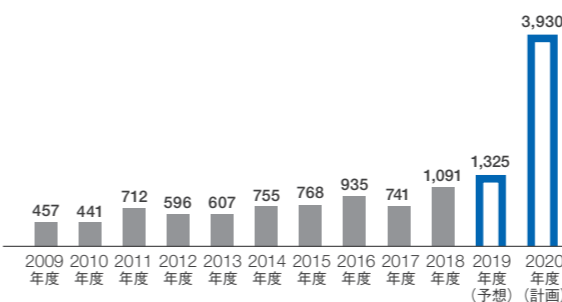
スポーツ事業

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

売上高構成比 **9.1%**

主なイベント 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

売上高の推移(百万円)



当期の業績

既存の大規模スポーツイベントの受注と新規イベントの受注数が増加したことにより、売上高は前期比47.3%の増収となりました。

業績変動要因

- 東京オリンピック・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

リスクと機会

- ゴールデンスポーツイヤー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



競争事業

皇室ご臨席事業を中心とした全国持ち回りで開催されるイベント領域

売上高構成比 **9.3%**

主なイベント 国民体育大会、全国高校総体、植樹祭、育樹祭など

売上高の推移(百万円)



当期の業績

大型入札案件の受注が減少したことにより、売上高は前期比48.5%の減収となりました。

業績変動要因

- 皇室ご臨席行事の受注動向
- 競合他社の活動状況

リスクと機会

- 大型案件の業務進捗状況
- 受託案件として、後継案件への波及効果



継続企業の確立に向けて

セレスポは、中期経営計画Ⅳのもと、経営理念である「セレスポの幸福」を実践し継続企業となるために必要な要素として、収益力、成長力、人材創造力、ブランド力の水準向上に向けて取り組みを進めています。

最大収益の追求

セレスポは、持続可能な成長を実現するために、収益体制の基盤強化に取り組んでおります。

スポーツイベントの受注拡大

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イベントへの参画、大会開催都市をはじめ全国的に展開される機運醸成イベントなどに対して、各拠点の状況を共有し、業務連携を強めていくことで、成約率の向上に取り組んでいます。



レガシーの獲得

セレスポは、今後の事業成長に必要となるレガシーの獲得に取り組んでまいります。

戦略顧客の獲得

スポーツ分野を軸として、将来の優良顧客に成り得る戦略顧客の開発に注力します。特に国際大会に数多く携わることで、スポーツ競技団体や大会の開催自治体などとの深みを増した関係やネットワークを構築し、一段高いポジションの確立を目指します。

付加価値の高いスキルの獲得

国際大会などの制作現場で得られるハード・ソフト両面の経験を、会社としてのスキル・ノウハウとして身につけることができるように取り組めます。また、サステナビリティを組み込んだイベントの提案機会を増やして新たな取り組みや活動領域の拡大につなげます。

成長への挑戦

セレスポは、継続企業として持続可能な成長を実現するために、ゴールデン・スポーツイヤーズ後のさらなる成長を見据えた取り組みを進めております。

スポーツ関連事業のさらなる成長

ゴールデン・スポーツイヤーズまでに培ったスキル・ノウハウとネットワークを最大限に活用し、開催が予定されている様々な国際大会やオリンピックレガシーを活用したスポーツイベントなどに対して参画を図ります。加えて、スポーツの成長産業化に伴うビジネスに挑戦することで、スポーツ事業領域の拡大を試みます。



地域経済の活性化

地域のシンボリックイベントへの参画を進めることで、地域の魅力づくりへの関わりを強めていきます。インバウンド需要への対応、IR(統合型リゾート)、大阪・関西万博等、地域の特性や状況に合わせた事業提案を行うことで、基本事業領域の拡大に取り組めます。



競技団体への協賛

セレスポは、「セレスポの幸福」の実現に向けて、下記団体とのスポンサーシップにより、様々な活動に取り組んでいます。選手や関係者が競技に集中できる環境の提供や、ファンに楽しんでいただける大会の開催、より多くの方にスポーツの魅力を伝えるために各団体と協力し、スポーツ振興に取り組んでまいります。

スポンサーシップ (2019年7月現在)



(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) 日本パラ陸上競技連盟



(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

サステナビリティ

サステナビリティを取り込んだイベント企画を提案するとともに、自らもブース出展やイベント開催を行うことで、これからの時代に適したイベント制作会社としての位置づけを強めていきます。特にダイバーシティ&インクルージョンの観点から、障がいの有無や年齢・体力の差によらず、誰もが参加でき、楽しめるイベントを増やしていくことで、イベント業界全体へのニーズに応えていきます。





人材の創造・育成

セレスポは、「顧客起点の発想」と「現場力の発揮」をテーマとしたイベント制作の品質向上に取り組んでおります。加えて、働きやすい環境づくりにも取り組むことで、多様な人材の受け入れと生産性の向上を図っております。

教育・研修制度

成長意欲を後押しする機会の提供

職種・職層に合わせた研修プログラムを整え、社員自身の業務スケジュールに合わせて受講できる研修機会を設けています。人材開発・組織開発を進めるうえでは、職種や職層の連携と相互作用が重要だと考え、日常的な情報共有を進めるとともに、定期的に交流機会を設けています。

1人当たり年間研修参加回数 **3.8回**



仕事との両立支援

ライフステージに合わせたキャリア形成の実現

復職後も安心して働ける職場づくり、個別の状況に合わせた業務内容の設定、男性の育児参加を進めるとともに、休職者に会社情報を定期的に連絡するなど、復職後を見据えた取り組みも行っております。今後はより一層の育児支援を行うことで、社員のライフステージに適したキャリア形成が実現できる環境を整えていきます。

育児休業取得者復職率 **100%** (2013年から)



障がい者雇用の定着

共生社会への理解を深め、事業活動に生かす

当社が目指すイベントを実現するうえで、ダイバーシティ&インクルージョンは欠かせない要素であり、障がいのある方との日常的な接点がイベント制作にもよい影響を与えていると考えています。法定雇用率を順守するとともに、長く安定的に働き続けられる職場環境を整え、個人の状況に合わせた柔軟な働き方を推奨しています。

平均勤続年数 **6.8年**



社会価値の向上

セレスポは、「セレスポの幸福」を体現するものとして、社会参画を進めています。スポーツ振興や地域社会貢献に取り組むことで、企業の社会的価値の向上を図ります。

パラスポーツ体験会

あらゆる人が参加でき、楽しめるイベントを増やす

私たちの目指すイベントの実現は、イベント会場だけでなく、社会全体の日常生活での意識の変化も必要です。現在のパラスポーツへの関心の高まりを生かし、体験会を開催することで、パラスポーツを楽しみながら、障がいのある人と一緒に楽しむための発想を育み、「障がいのある人」ではなく周囲にいる「サポートの必要な人」への対応力を養う機会を提供しています。



陸上部

アスリートの自己実現によるスポーツへの興味喚起

所属選手は、競技大会への出場を通じて社内の一体感の醸成や、「オフィスでフィットネス」の実施による健康意識の向上などに貢献するとともに、子供たちへ陸上教室を開催することで、スポーツに取り組むきっかけづくりにも取り組んでおります。引退後を見据え、現役中から同僚とともに業務に取り組む環境を用意するなど、アスリートのキャリア形成もサポートしています。



藤沢 沙也加 白石 黄良々 中村 真悠子

職場環境の改善



セレスポは、本業を通じた社会参画を進めるとともに、会社の成長の原動力である社員の視点から職場環境の改善に取り組んできたことで、様々な評価をいただくことができております。これらの評価を励みとし、今後も「セレスポの幸福」の実現に向けて取り組んでまいります。

認定制度名称	認定者	認定期間
東京都スポーツ推進企業	東京都	2015年～
スポーツエールカンパニー	スポーツ庁	2017年～
豊島区ワーク・ライフ・バランス推進企業	豊島区	2016年～



エシカルアプローチ

セレスポは、経営理念「セレスポの幸福」に基づき、事業活動を通じてステークホルダーとの良好な関係を築くことを重視しています。この方針を体现するために、ISO20121を活用し、経営に組み込み、取り組みを推進しています。「イベント・ソリューション・パートナー」として、笑顔のある明るい社会をつくることで、持続可能な社会の実現に貢献します。

サステナビリティ方針

サステナビリティに関する基本姿勢

当社は、持続可能な社会の実現が人類共通の最重要課題であることを認識し、全ての企業活動において、社員一人ひとりがステークホルダーとの信頼関係に基づく互恵関係を大切に、責任ある行動を行います。

特に業務の中核を成すイベント制作に対しては「ISO20121:イベントの持続可能性に関するマネジメントシステム」を順守いたします。社会的・環境的・経済的にネガティブな影響を最小化し、ポジティブな影響を拡大することで、イベントに関するサステナビリティの分野において、リーダーシップを発揮していくことを確約します。

サステナビリティ行動指針

1. サステナビリティの実行

ISO20121の運用を企画する際には、国際的な共通目標であるSDGs(持続可能な開発目標)や社会的責任の国際標準規格であるISO26000の原則および中核主題を基に、ESGの視点から実際の企業活動に関連付けて整理・立案し、サステナビリティを実行してまいります。

2. 法的およびその他の要求事項の順守

企業活動に関わる法規制および社内基準を順守するとともに、ステークホルダーの要求や社会における合意に対しても公正に対応し、組織運営およびイベント制作の全ての段階に対して継続的な改善に向けた努力をしています。

3. 教育とコミュニケーション

本方針を全役員・従業員に周知するとともに、教育を行うことで、サステナビリティへの認識を高め、社会に貢献できる人材を育成します。また、ステークホルダーへの情報開示を積極的に行い、説明責任を果たすとともに、コミュニケーションを強化し、サステナビリティでのパートナーシップを推進します。

サステナビリティへの取り組み概要

テーマ : ESG	テーマ : ISO26000	会社の取り組み : ISO20121		関連する SDGs
		重要課題	主な取り組み目標	
環境	環境	省資源、省エネルギーの推進	エネルギー使用量の削減 クリーンエネルギーの活用	
		廃棄物管理	廃棄物の抑制、適性な処理 リサイクルの推進	
		森林資源の保護 生物多様性の保護	グリーン購入、エシカル消費の推進 イベント資材へのエコ素材の活用	
社会	人権	ダイバーシティ&インクルージョン 人権尊重	平等な労働環境の整備 女性の活躍推進 障がい者雇用と支援体制の強化	
		コミュニティへの参画・発展	地域行事への参画、ボランティア参加 ユニバーサルイベントの増加 スポーツ体験教室の開催 サステナビリティ教育の実施	
	消費者課題	安全・安心の確保	イベント会場の安全管理 交通違反・事故ゼロ 提供品質の向上、提供サービスの拡大	
		情報の適切な処理	情報漏えいゼロ 適時適切な情報開示の実践	
	労働慣行	労働安全衛生	働き方改革法案の順守 ワークライフバランスの向上 社員の健康レベルの向上 労働災害の減少	
		人材育成	教育・研修機会の提供 社員の自発的な成長の支援	
ガバナンス	組織統治	コーポレート・ガバナンス	内部統制の強化 外部意見の経営への取り込み	
		リスクマネジメント	定期的なリスク認識と対策の見直し	
	公正な事業慣行	コンプライアンス	コンプライアンスの徹底 ハラスメント教育	
		公正な競争・取引	下請法等の取引に関する法令の順守	



ISO20121の推進

「セレスポの幸福」を実践するものとして、全ての拠点を対象に「ISO20121:イベントの持続可能性に関するマネジメントシステム」を認証取得しました。(審査機関:SGSジャパン株式会社)各部署からの選出メンバーにより構成されるISO20121推進チームが中心となり、サステナビリティの進捗管理と見直しを行い、課題抽出と施策の立案・実施を繰り返しながら、全社の取り組みへの活動を広めています。

ISO20121とは

ISO20121は、イベント分野における環境面、社会面、経済面への影響に配慮したマネジメントシステムを構築・運用するための国際標準規格です。オリンピックをはじめとする大規模な国際イベントから地域のイベントまで、主催者・制作会社などイベントに関わる全てのステークホルダーが活用できます。

エコ素材の活用

イベント会場で使われるテント・イス等の資材はリユース品を使用しています。商品としての使用を終えた後もリサイクル可能な素材で作られた資材を増やすことで、環境負荷をさらに抑えられるように取り組んでおります。また、使い切りとなるビニール製クロスについてもエコポリシートを使用することで、ポリエチレン使用量の削減とCO₂排出量の削減に努めています。



サステナビリティ関連団体との連携

エシカルアプローチを支える施策として、サステナビリティに関係する団体と連携を進めています。セレスポやイベントと社会課題の関係性を外部の視点から学んでいくとともに、時には共同で活動をしています。

連携団体名	主な取り組み
一般社団法人日本エシカル推進協議会	勉強会等に参加し、エシカル関連の事例を学び、自社のマネジメントに取り入れていく。
グリーン購入ネットワーク	「持続可能な調達アクションプログラム」に参加し、環境・社会面の取り組みを客観的に評価し、サステナビリティ推進に活用する。
地方創生SDGs官民連携プラットフォーム	分科会活動に参加し、自社に関連性の高い目標への理解を深め、取り組みを進めていく。
「プラスチック・スマート」フォーラム	会員間の交流機会・情報共有等を生かし、プラスチックの使用に関する知見をイベント制作に取り入れていく。
特定非営利活動法人ACE	勉強会等に参加し、人権問題、児童労働等の現状について学び、自社のマネジメントおよびイベント制作のリスク抽出に生かす。
特定非営利活動法人ディーシップスミニ	パラスポーツ体験会等を共同開催し、障がいの有無にかかわらず共に楽しめる機会を増やす。体験会に携わる社員の意識変容につなげる。

サステナビリティの普及・啓発

サステナビリティの推進には、より多くの人が社会課題を自分事として認識し、共に取り組んでいくことが必要だと考えています。当社ではセミナーやワークショップを開催し、学びの機会や社内外の交流をつくり、サステナビリティ推進の輪が広がるように努

めています。2018年度は、「スポーツ×SDGs」「パラスポーツ×ビジュアルコミュニケーション」など、異なる視点を掛け合わせることで、取り組みのヒントにつなげていきました。



有識者コメント Fiona Pelham (Positive Impact 代表)

2019年9月、ニューヨークにおいてSDGsサミットが開催され、世界のイベント業界でも初めて「アクセラレーション・コミットメント」(ロードマップ)を共有する予定です。世界中のイベント関係者の中では、サステナブルなイベント業界を創出するための活動の概要や、国連のSDGsに求められるコラボレーション、イノベーション、インスピレーションを可能にするイベントの力が話されています。

イベント業界は、2012年にISO20121が発行されて以来、サステナビリティの実現におけるリーダーシップを発揮しています。セレスポは、2010年にISO20121のワーキンググループに貢献し、2016年には自らISO20121を認証取得するなど日本のイベント分野におけるサステナビリティをけん引しています。

また、セレスポはPositive Impact日本事務局として、サステナビリティに関するセミナーの開催、最新情報の発信、毎年200万人以上にも及ぶ「#CSRshareDay」などのグローバル・キャンペーンをサポートするなど、Positive Impactとセレスポは、最先端の取り組みなどを日本のベストプラクティスに変える様々な機会に協力し合っています。Positive Impactもセレスポが取り組んでいることを誇りに思っており、パートナーシップにも感謝しています。(2019年8月)



コーポレート・ガバナンスと内部統制

基本的な考え方

当社は「セレスポの幸福」の実現に向け、中長期的な企業価値の向上とステークホルダーとの良好な関係の維持・発展に努めております。次の考え方にに基づき、コーポレート・ガバナンスの充実に継続的に取り組んでまいります。

- ① 健全性と透明性が確保された迅速な意思決定を可能とする体制整備を進める
- ② 株主の権利を尊重し、平等性・透明性を確保する
- ③ 会社情報を適切に開示する
- ④ 株主総会を株主との対話の場と位置付け、株主視点に立った真摯な対応を実践する
- ⑤ SDGsへの取り組みを進めることで企業理念の実践に努める

コーポレート・ガバナンス体制

取締役会

取締役8名(うち、社外取締役1名)、監査役3名(うち、社外監査役2名)で構成され、月1回以上開催。経営に関する重要事項を審議・決定しております。

経営会議

代表取締役、担当取締役で構成され、月1回開催。取締役会に準ずる機関として、重要事項の審議・検討を行っております。

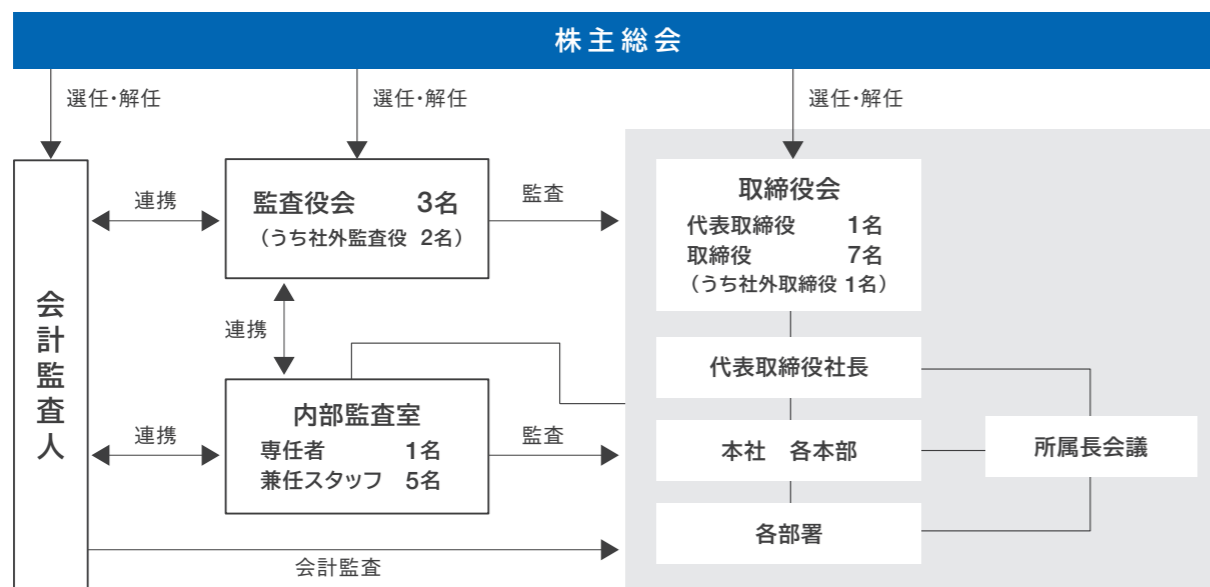
監査役会

監査役3名(うち、社外監査役2名)で構成され、月1回以上開催。監査役会で定めた監査方針に基づき、取締役の業務執行の監督を実施するほか、重要な社内会議での意見陳述を行っております。

所属長会議

代表取締役、担当取締役、監査役、各部門および各部署の責任者で構成され、月1回以上開催。各部門の業務執行状況の管理、部門間での情報共有ならびに相互チェックを実施しております。

コーポレート・ガバナンス体制図



内部統制システムの強化

当社は、会社法に基づき「内部統制システム構築に関する基本方針」を定めており、取締役会はその整備状況を確認・検証し、必要に応じて見直しを行っております。また、内部統制に関する組

織や機能を統括するための内部統制委員会を設置し、内部統制システムの強化に努めています。

取締役



稲葉 利彦 (代表取締役社長)

1954年生まれ。株式会社伊勢丹にて2001年より天津伊勢丹の社長を務め、中国一と評判の百貨店を天津に出店。2007年、株式会社セレスポへ入社。2008年、代表取締役社長に就任。社員・顧客をはじめとするステークホルダーとの良好な互恵関係を強化し、継続企業の確立に取り組む。(一社)日本イベント産業振興協会理事。

田代 剛 (専務取締役)

1964年生まれ。1983年、株式会社セレスポ入社。名古屋支店長として中部エリアの営業力および施工力強化に取り組む。2007年、取締役就任。行幸啓行事をはじめとする大型案件の元請受注環境を確立し、競争事業を牽引する。現在、統括本部長兼事業本部長として中長期の事業戦略立案およびそれに向けた組織体制の強化を担当。

鎌田 義次 (常務取締役)

1963年生まれ。物流業・メーカー等を経て、1995年、株式会社セレスポ入社。仙台支店長、東京支店長などを歴任。2008年より、スポーツ事業部長としてスポーツイベントの売上拡大およびスポーツ業界との関係構築に努め、スポーツ事業を牽引。2012年、取締役就任。現在、統括本部副本部長兼事業本部副本部長として営業力強化に取り組む。

生田 茂 (常務取締役)

1963年生まれ。1982年、株式会社セレスポ入社。営業・施工の幅広い分野に従事し、東京支店長、生産本部長を歴任。2015年に取締役就任後は事業支援部長として全社にわたる業務構造改革を推進。現在、統括本部副本部長兼コーポレート本部長としてガバナンスおよびコンプライアンス意識向上を担当し、企業価値向上に取り組む。



宮田 一哉 (取締役)

1958年生まれ。1980年、株式会社セレスポ入社。営業・施工の幅広い分野に従事し、群馬支店長、生産本部長などを歴任。2007年、取締役就任。イベント制作の現場の視点から経営戦略を立案および推進。現在、社長室長としての経営理念の社内への浸透および社外との関係構築に努め、継続企業を確立するための基盤強化に取り組む。

堀貴 貴司 (取締役)

1961年生まれ。株式会社三菱銀行にて国内支店長、本部における拠点担当副部長などを歴任。2013年、執行役員経理部長として株式会社セレスポへ入社。2014年、取締役に就任。本社部門の組織体制の整備に尽力。現在、コーポレート本部副本部長として法務、財務、会計、人事、IRなど管理部門関連業務全般を幅広く管掌する。

松田 英彦 (取締役)

1962年生まれ。1985年、株式会社セレスポへ入社。東京支店長やさいたま支店長などを歴任。イベント制作の現場責任者として営業・制作に関する幅広い業務に従事。2019年、取締役就任。現在、事業支援部長兼営業推進室長として営業開発および社外連携を推進するとともに、全社にわたる営業関連業務の支援を担当する。

野末 正博 (社外取締役)

1949年生まれ。株式会社日本興業銀行(現みずほFG)で企業審査、営業企画、業務効率化等を担当、本店部長、支店長を経て常任監査役、その後年金運用基金(現GPIF)理事、上場会社代表取締役社長等、企業経営から年金投資まで幅広く役員を歴任。2015年、社外取締役に就任。日本内部統制研究会、日本取締役協会会員。

監査役



松井 敏彦 (常勤社外監査役)

1952年生まれ。1977年、東京電力株式会社に入社し、IT部門に長く従事。その間、電気事業連合会に派遣。その後、株式会社日本フットボールヴィレッジ取締役(非常勤)、東京電力株式会社理事、東京パワーテクノロジー株式会社常務取締役、尾瀬山小屋組合長を歴任。2019年、株式会社セレスポへ入社。常勤社外監査役として、コーポレート・ガバナンス向上のため、適法性と妥当性の観点から監査を推進する。

水越 潤 (監査役)

1949年生まれ。株式会社伊勢丹にて、販売推進、営業企画、人事等を担当し、1999年より、台湾高雄市大統百貨店(伊勢丹との業務提携)の社長を務め、新店の出店計画から、営業まで、経営を担う。2007年株式会社セレスポへ入社。常務、副社長、内部監査室長を経て、2015年6月より監査役に就任。豊富な経験と広い見識を生かし、監査役として株主の目、法律の目、社会の目の3つの目を働かせ、実効性の高い監査を行う。

奥田 かつ枝 (社外監査役)

1963年生まれ。三菱信託銀行株式会社にて不動産開発、国際部門予算・財務管理を担当。その後不動産鑑定業界に転じ公益社団法人日本不動産鑑定士協会連合会常務理事などを歴任。現在、株式会社九段都市鑑定代表取締役、ケネディクス・レジデンシャル・ネクスト投資法人執行役員、東京地方裁判所調停協会幹事長、明治大学専門職大学院兼任講師、国土交通省審議会専門委員などを兼務。法務、経営、財務など幅広い知見を有する。

社外監査役メッセージ

ゴールデン・スポーツイヤーズ (GSY) のスタートにあたり

社外監査役 奥田 かつ枝



ゴールデン・スポーツイヤーズである今年から3年間はセレスポにとっての試金石となります。国をあげてのグローバルなイベントに貢献できることは、創業以来ここまでに至る経営陣・社員の尽力の成果であるといえるでしょう。そしてこれらの大イベントの後、10年先、20年先に目指すセレスポの姿をイメージし、そのために克服すべき課題をクリアする道筋を示すべき期間であるといえることができます。

監査役としての役割は、取締役の職務執行の全般を監査することとされていますが、具体的な局面においてどこまで踏み込むべきかは必ずしも明確ではなく、個々の監査役の裁量に委ねられているといえるでしょう。

セレスポの社外監査役として就任以来、取締役会、監査役会への出席に加え、取締役との意見交換、所属長会議の傍聴、イベント・ソリューション事例共有/発表会へ審査員として参加、支店往査などにより、会社の状況を理解する機会を得てきました。

そこから見えたのは「イベントを通じて笑顔のある明るい社会づくりに貢献する」という経営理念の実践にむけ日々努力をし、その過程で生じる多くの課題に対して真摯に取り組む経営者と社員の姿です。セレスポが取り組むイベントは大規模なものだけではなく、小規模な式典などもあります。多くの社員の地道な貢献により会社の信頼が支えられている部分も大きいといえます。これら多様な経験をもつ人材と、実績を踏まえた顧客からの信頼がセレスポの強みといえるでしょう。

また、昨今のSDGsの流れに先駆け、セレスポは「セレスポの幸福」により社会への貢献を掲げ、2016年にはISO20121の認証を取得、イベントを起点としたサステナビリティに取り組んでいます。環境、社会、経済面への影響に配慮したマネジメントシステムを実証するためのこの規格を維持することにはコストもかかりますが、セレスポの経営理念を実現する取り組みであり、各方面から高い評価を得ています。

「監査役として重視する点」

監査活動としては、例年通り監査計画に従い、もれのないように取り組む方針ですが、特に今年、もっとも重視している点は、労働時間の管理と業務ミスの防止、協力会社とのチームワークです。GSYの多忙予測に加え、改正労働基準法が4月から施行されており、労働時間の管理は極めて重要な課題となります。昨年から様々な施策が提案され、実行に移され、状況は改善されてきていますが、気を緩めず、経営サイドには必要な対応の継続を期待しています。業務の効率化が必須となりますが、ミスをしては本末転倒です。協力会社とのチームワークの重要性はいうまでもありません。簡単ではない局面もあるかと思いますが、セレスポは多くの課題に対応できると期待しています。

「社員の人間力に期待」

イベントの成功は皆を感動させ、笑顔にします。これを支える立場にあるセレスポの社員が暗かったりネガティブであってはなりません。顧客起点に立って、時にはユーモアがあり、ハブニングにも臨機応変に対応できる人間力をもつ必要があります。稲葉社長をはじめセレスポの現在の役員の皆さんはこれらの必要性を認識し、経営理念とともに、様々な機会を活用して社員への浸透を図っています。

多くの課題を乗り越え、セレスポがステークホルダーの皆さまの期待に応えられる企業として継続すること、イベント・ソリューション・パートナーといえば「セレスポ!」と誰もが答える会社となるよう監査役として貢献したいと思っています。

重要リスクと対策

セレスポは、ビジネスを取り巻く外部リスク（政治・経済・社会・技術）と内部リスク（事業活動、組織統治）を考慮し、事業への影響度と発生可能性を総合的に勘案し、重要リスクを選定するとともに、全社的な対策を講じております。重要リスクについては、定期的に見直すことで、リスクへの対応状況を管理しております。

リスク	事業への影響	対策	
政治的要因 「市場競争のルール」が変わる	法律・条令・規制 <ul style="list-style-type: none"> 法規制への対応の遅れによる受注機会の損失、制作コストの上昇 	<ul style="list-style-type: none"> 事業に関連する法規制に対する動向調査の充実 	
経済的要因 「価格・コスト」に影響を与える	経済動向変化（顧客の業績） <ul style="list-style-type: none"> 市場環境等の変化に対応する情報不足による経営判断への影響 顧客の業績悪化・税収の減少によるイベント関連費用の減少 人件費・物流費等の向上による制作コストの上昇 	<ul style="list-style-type: none"> 市場環境分析機能の充実 顧客属性の幅を広げることによるリスク分散 	
外部リスク	社会的要因 「需要構造」に影響を与える	ライフスタイル・流行 <ul style="list-style-type: none"> ライフスタイルの変化によるイベントニーズの減少 自然災害等によりイベントの開催件数が減少 	<ul style="list-style-type: none"> トレンド分析機能の充実 体験・情報を提供するコンテンツの開発
	技術的要因 「成功要因」に影響を与える	技術革新 <ul style="list-style-type: none"> 最新技術への対応の遅れによる受注機会の損失および既存市場・案件の喪失 	<ul style="list-style-type: none"> 最新技術・サービスの導入事例を学ぶ機会の設定 業務提携等の実施
	事業活動 「成長の原動力」に影響を与える	人材獲得・育成 <ul style="list-style-type: none"> 労働問題の発生による人材流出 人材獲得の困難による人材不足 	<ul style="list-style-type: none"> 健康経営の導入 公平・適正な評価・処遇の実施 職種・職層に合わせた教育の実施
		商品・サービス <ul style="list-style-type: none"> 求められる制作レベルへの不適合による競争力・対応力低下 イベント会場における事故・ケガの発生による信用力の低下 	<ul style="list-style-type: none"> 制作力向上に向けた教育・研修機会の設定 イベントのニーズに対応できる協力会社との関係強化 協力会社も含む安全・品質向上大会の実施
		情報セキュリティ <ul style="list-style-type: none"> サイバー攻撃や脆弱なICT環境による競争力低下、システム機能不全 	<ul style="list-style-type: none"> ITセキュリティ、施設セキュリティの強化、従業員教育等
内部リスク	社会的責任 <ul style="list-style-type: none"> 環境汚染、労働災害、労働人権問題等の発生による信用力の低下、顧客からの取引停止等の事業機会の損失 	<ul style="list-style-type: none"> クリーンエネルギーへの切り替え、エシカル購入の推進 作業前安全ミーティングの徹底 	
	組織統治 「企業の信頼」に影響を与える	コーポレート・ガバナンスコンプライアンス <ul style="list-style-type: none"> ガバナンスの低下による組織運営における混乱や事業採算性の低下 コンプライアンス違反による企業価値の毀損 	<ul style="list-style-type: none"> 上場企業として必要な基準・方針の整備とそれに基づく運用の徹底 法令順守およびコンプライアンスの徹底
		事業継続計画（BCP） <ul style="list-style-type: none"> 自然災害の発生による営業・生産拠点の事業停止 	<ul style="list-style-type: none"> 災害発生時の対応マニュアルの整備
		財務 <ul style="list-style-type: none"> 保有土地へ減損処理を実施した場合に損失発生によるP/Lへの影響 	

11年間の主要財務・非財務データ

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3
売上高(百万円)	8,414	7,671	7,378	7,555	9,197	9,804	10,361	10,742	12,272	12,607	11,975
営業利益(百万円)	113	41	△ 235	46	239	348	381	422	575	593	474
経常利益(百万円)	112	49	△ 198	135	253	357	397	438	592	608	485
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	42	1	△ 262	85	125	201	254	271	378	379	308
総資産額(百万円)	6,356	6,551	6,428	6,662	6,865	6,301	6,492	6,682	7,117	7,758	7,825
純資産額(百万円)	3,879	3,885	3,573	3,592	3,720	3,895	4,112	4,303	4,599	4,900	5,102
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	331	△ 4	25	147	169	201	245	76	672	560	77
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△ 38	△ 167	110	△ 18	129	111	38	7	△ 251	△ 76	△ 31
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△ 402	198	65	47	△ 82	△ 652	△ 308	△ 103	△ 111	△ 72	△ 124
売上高営業利益率(%)	1.3	0.5	△ 3.2	0.6	2.6	3.6	3.7	3.9	4.7	4.7	4.0
総資産当期純利益率(ROA)(%)	0.6	0.0	△ 4.0	1.3	1.9	3.1	4.0	4.1	5.5	5.1	4.0
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	1.1	0.0	△ 7.0	2.4	3.4	5.2	6.3	6.5	8.5	8.0	6.2
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	15.58	0.60	△ 95.54	31.20	45.66	73.60	92.68	99.18	138.02	138.35	112.46
1株当たり純資産(BPS)(円)	1,413.38	1415.86	1,302.58	1,309.92	1,356.80	1,421.06	1,500.42	1,570.24	1,678.49	1,788.37	1,855.20
自己資本比率(%)	61.0	59.3	55.6	53.9	54.2	61.8	63.3	64.4	64.6	63.2	65.2
1株当たり年間配当金(円)*	12.00	12.00	6.00	12.00	12.00	18.00	22.00	30.00	40.00	41.00	42.00
配当性向(%)	77.0	2,000.0	—	38.5	26.3	24.4	23.7	30.3	29.0	29.6	37.3
従業員数(人)	387	401	381	363	366	357	366	376	378	385	387
平均年齢(歳)	36歳7か月	36歳5か月	37歳6か月	38歳8か月	39歳4か月	40歳1か月	40歳5か月	41歳1か月	42歳4か月	42歳5か月	42歳8か月
新卒採用数(人)	18	27	11	0	10	11	13	18	11	12	13
中途採用数(人)	6	2	0	0	3	5	5	4	5	4	3
離職率(%)	0.0	5.1	6.8	3.6	3.8	3.7	2.0	2.9	2.8	3.2	3.4
1人当たり営業利益(千円)	293	104	△ 619	127	654	976	1,043	1,124	1,522	1,543	1,226
売上高/顧客(千円)	2,188	2,284	2,134	2,192	2,485	2,597	2,780	2,973	3,433	3,833	3,766
売上高/件(千円)	614	575	552	580	643	664	762	821	973	1,049	1,087
協賛団体数(団体)	1	2	4	5	6	6	7	8	11	10	10

*2016年10月1日付で株式併合(2株→1株)を実施しましたため、2016/3以前の「1株当たり当期純利益(EPS)」「1株当たり純資産(BPS)」「1株当たり年間配当金」は、当該株式併合の影響を考慮した金額で記載しております。

会社情報

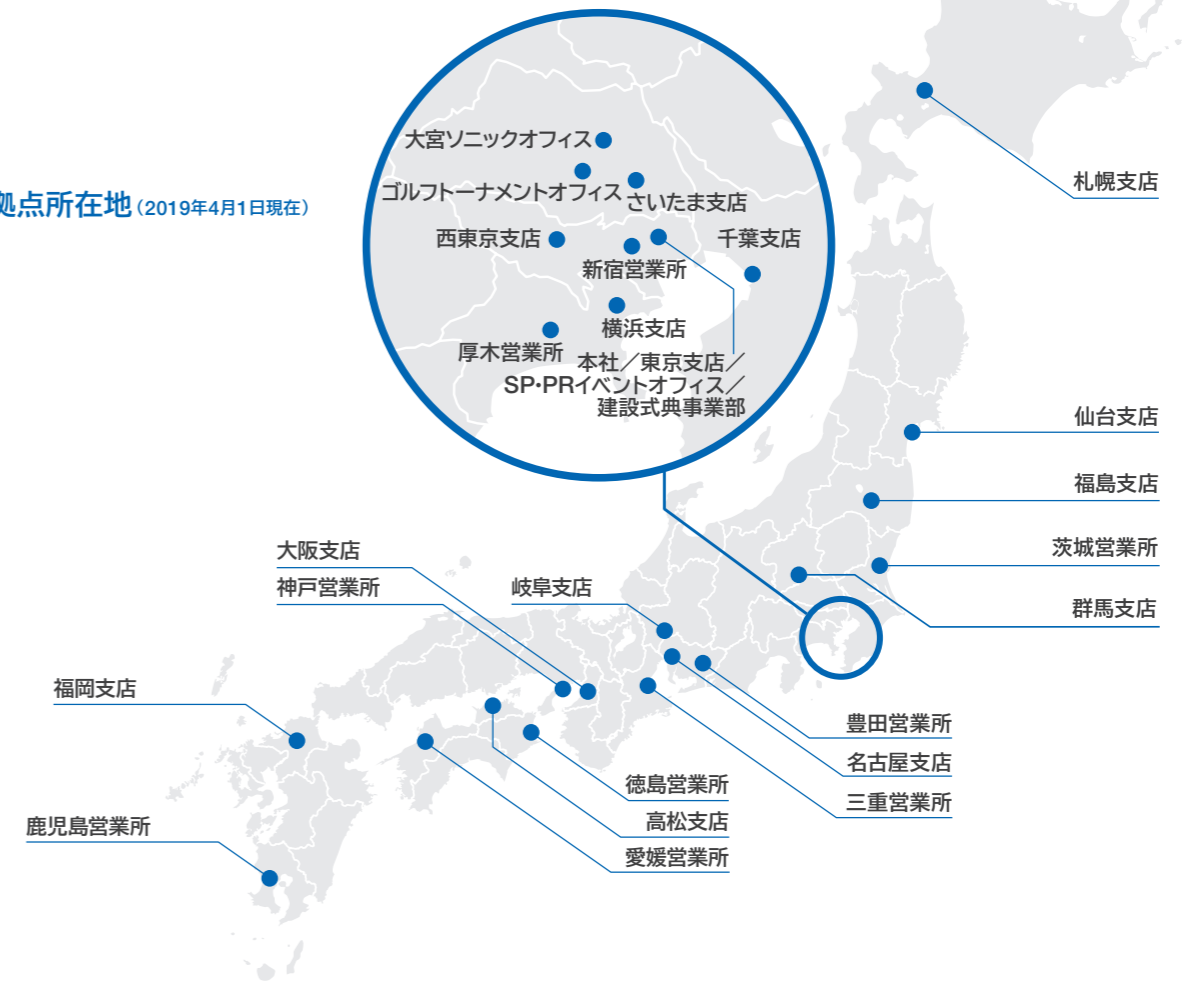
会社概要 (2019年3月31日現在)

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	〒170-0004 東京都豊島区北大塚1-21-5 TEL: 03 (5974) 1111 / FAX: 03 (5394) 7651
設立年月日	1977年7月21日
資本金	13億7,067万円
事業内容	1 イベント、プロモーション、スポーツ大会、式典、レクリエーションの企画、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 上記に付帯する一切の業務
登録・許可	建設業許可: 東京都知事 許可(特)第140322号 一級建築士事務所: 東京都知事登録 第42544号 警備業認定: 東京都公安委員会 第30003046号 屋外広告業登録: 東京都屋外広告業登録 都広(1)第1137号 プライバシーマーク: 第17000187号 ISO20121認証取得
従業員数	387名

役員一覧 (2019年7月1日現在)

代表取締役社長	稲葉 利彦
専務取締役	田代 剛
常務取締役	鎌田 義次
常務取締役	生田 茂
取締役	宮田 一哉
取締役	堀貫 貴司
取締役	松田 英彦
社外取締役	野末 正博
常勤社外監査役	松井 敏彦
監査役	水越 潤
社外監査役	奥田 かつ枝

営業拠点所在地 (2019年4月1日現在)



株式情報 (2019年9月30日現在)

株式の状況		
発行可能株式総数	11,000,000株	
発行済株式総数	2,851,750株	
株主数	1,260名	
大株主		
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社スマイル	550,000	19.91
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	268,750	9.72
セレスポ従業員持株会	249,250	9.02
三木 征一郎	77,862	2.82
東海東京証券株式会社	73,400	2.66
稲葉 利彦	59,918	2.17
衣笠 純	47,300	1.71
北原 美子	47,300	1.71
丸山 勇	30,000	1.09
株式会社三菱UFJ銀行	27,500	1.00

(注) 1. 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。 2. 持株比率は、自己株式を控除して算出しております。

営業拠点一覧 (2019年4月1日現在)

本社	〒170-0004 東京都豊島区北大塚1-21-5	Tel: 03-5974-1111
建設式典事業部	〒170-0004 東京都豊島区北大塚1-20-2 2階D室	Tel: 03-5974-1122
札幌支店	〒003-0809 北海道札幌市白石区菊水9条3丁目5-13	Tel: 011-821-1810
仙台支店	〒983-0034 宮城県仙台市宮城野区扇町1-3-17	Tel: 022-782-0161
福島支店	〒963-8051 福島県郡山市富久山町八山田字勝木沢23-1	Tel: 024-935-2233
茨城営業所	〒310-0803 茨城県水戸市城南1-2-43 水戸NKビル402号	Tel: 029-302-7577
群馬支店	〒379-2147 群馬県前橋市亀里町1073-36	Tel: 027-265-4211
大宮ソニックオフィス	〒330-8669 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5 大宮ソニックシティB1F	Tel: 048-647-4112
さいたま支店	〒330-0061 埼玉県さいたま市浦和区常盤7-1-1 大黒屋オフィスビル4F	Tel: 048-825-3271
ゴルフトーナメントオフィス	〒354-0044 埼玉県入間郡三芳町北永井578-1	Tel: 049-259-2631
千葉支店	〒264-0017 千葉県千葉市若葉区加曾利町852-2	Tel: 043-214-8448
東京支店	〒170-0004 東京都豊島区北大塚1-20-7 未広ビル3F	Tel: 03-5974-5555
新宿営業所	〒160-0023 東京都新宿区西新宿8-2-5 Daiwa新宿ウエストビル3階	Tel: 03-5937-3601
SP・PRイベントオフィス	〒170-0004 東京都豊島区北大塚1-20-7 未広ビル3F	Tel: 03-5974-1190
西東京支店	〒186-0012 東京都国立市泉1-4-4	Tel: 042-574-3020
横浜支店	〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜3-2-6 VORT新横浜9F	Tel: 045-473-2555
厚木営業所	〒243-0032 神奈川県厚木市恩名1-6-59 OMビル4-A	Tel: 046-222-3551
岐阜支店	〒500-8268 岐阜県岐阜市茜部菱野2-2服部第2ビル 2F南	Tel: 058-274-4112
名古屋支店	〒463-0034 愛知県名古屋市守山区四軒家2-303	Tel: 052-771-7510
豊田営業所	〒471-0868 愛知県豊田市神田町1丁目1-1西山地産ビル6F	Tel: 0565-37-3558
三重営業所	〒514-0032 三重県津市中央2-4 三重ビル401号	Tel: 059-213-8150
大阪支店	〒542-0081 大阪府大阪市中央区南船場4-12-12 ニッセイ心斎橋ウエストビル7F	Tel: 06-6258-0050
神戸営業所	〒650-0036 兵庫県神戸市中央区播磨町49 神戸旧居留地平和ビル9F	Tel: 078-335-2711
高松支店	〒761-0450 香川県高松市三谷町5076-2	Tel: 087-888-1009
徳島営業所	〒770-0867 徳島県徳島市新南福島1-4-6 1F	Tel: 088-676-3560
愛媛営業所	〒791-8031 愛媛県松山市北斎院町637-6 セーラ-広告(株)愛媛本社 内	Tel: 089-915-5570
福岡支店	〒813-0035 福岡県福岡市東区松崎2-24-12	Tel: 092-663-5550
鹿児島営業所	〒892-0817 鹿児島県鹿児島市小川町10-16 エクステッド小川201	Tel: 099-216-6094