

# 株式会社セレスポ 事業説明会資料

2019年6月  
株式会社セレスポ  
(証券コード：9625)

1. 企業概要
2. 2020年3月期業績見通し
3. 中期経営計画IV達成に向けた重点施策

※ 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。

## 1. 企業概要

---

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

まず、本題に入る前に簡単に当社の概要をおさらいすると、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、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います。

一言で表すとイベントの運営会社ということになります。創業40年を過ぎておりますが、中計 I から前期までの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。

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と強く意識しています。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、幸福の連鎖を作るという考えです。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

株主さまに対しては、利益還元を重視しており、配当は13年3月期から6期連続の増配を続けています。この6期間に配当金額は3.5倍になっています。

また、前期より、株主優待制度を導入しました。内容は、当社の業務と関わりのあるイベントやスポーツ大会へのご招待です。

さらに、株主さまとの対話の機会を作るために、数年前より総会の後に懇談会をセットしています。

顧客の幸福

顧客に対しては、「的確なソリューション」「顧客起点と現場力」「心地よいサービス」を提供することを目指しています。

顧客起点の実践例としては、樽酒を小分けのボトルに入れて持ち帰れるようにした例、式典時に椅子の下にハンドバッグ用受け皿を置いた例などがあります。

社員の幸福

社員に対しては、気持ちのよい職場作り、良好な環境と待遇、自己実現の機会などのへの各種試みをできる範囲で行っています。

社会の幸福

徹底的な法の順守、サステナビリティの実践、CSRとCSVの実現を提供します。

取引先の幸福

協力会社の方々へは、「フェアな取引」「相互利益のコラボレーション」を心がけてい

ます。安全大会の開催による事故やミス情報の共有、当社主催のイベントやセミナーへの招待などを行っています。

以上の経営理念は、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。これからますます力を入れていきます。

# 日本全国にイベントを届けます

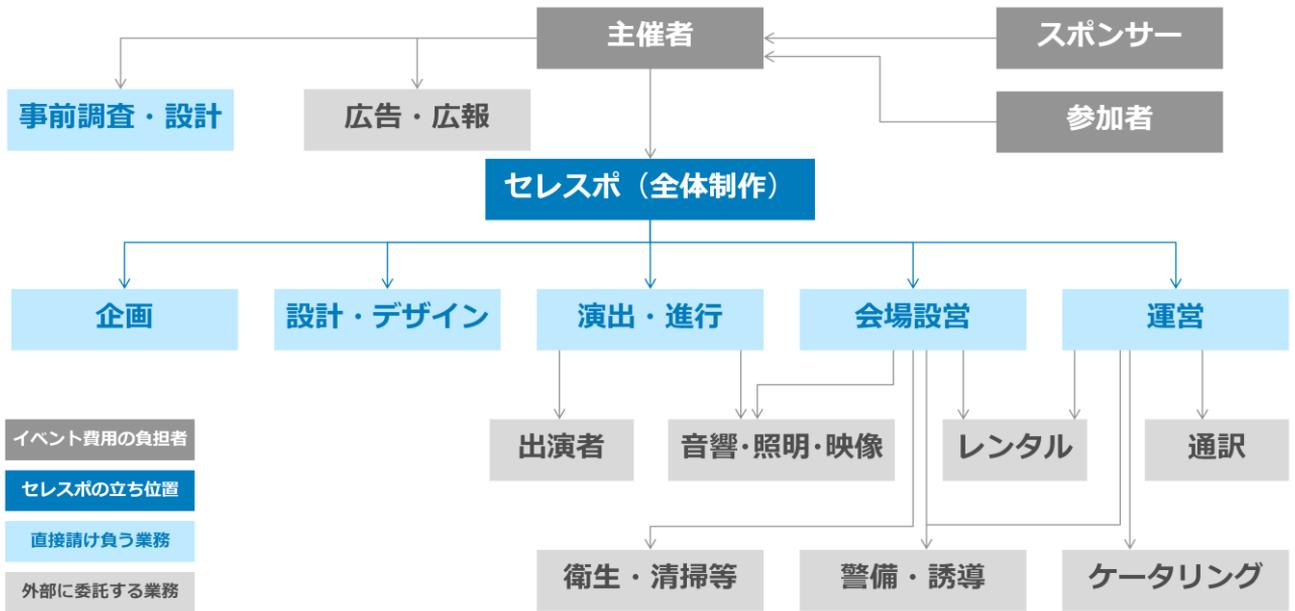
## 事業内容



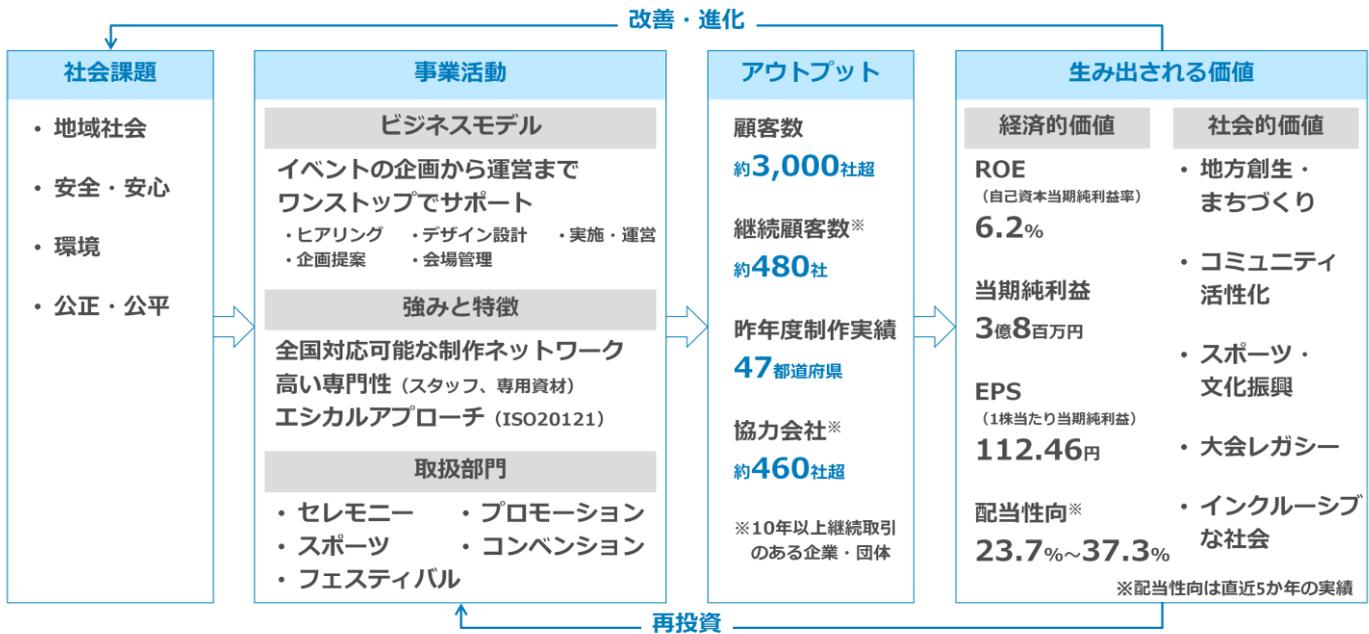
© 2019 CERESPO CO., LTD. 6

当社の特徴としては、一つには「北海道から九州まで全国展開している」ことがあります。これにより、全国を巡回する大型案件を取りやすくなっています。もう一つの特徴には「一社ですべての業務を行うので精度が高く効率がよい」ことが挙げられます。

# ビジネスモデル | イベント制作の流れ



こちらが当社のビジネスモデルです。主催者の主旨が実現するように、全体制作の立場から各種の機能を束ね、コントロールします。濃いグレーの方々が事実上そのイベントを実施するためのコストを負担します。当社はそのクライアントの要望を理解し、ブルーに塗られている次の段階の業務を束ねます。さらにその次の段階の薄いグレーの部分までマネジメントの範囲としています。



左から二つ目の囲みが当社の事業活動です。それにより生み出される価値が、再投資されたり、あるいは進化したかたちで、より良き社会づくりへ活かされていくことが私たちの願いであり、社会の幸福につながると考えています。

高い専門性は、経験豊富な社員が実現します。顧客の目線で課題を見つける「顧客起点」の実践、「現場力」（つまり、現場での施工力、運営力）を発揮することでクオリティの高いサービスを提供しています。とくに現場力は、当社の企業力の土台と考えています。

## 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。

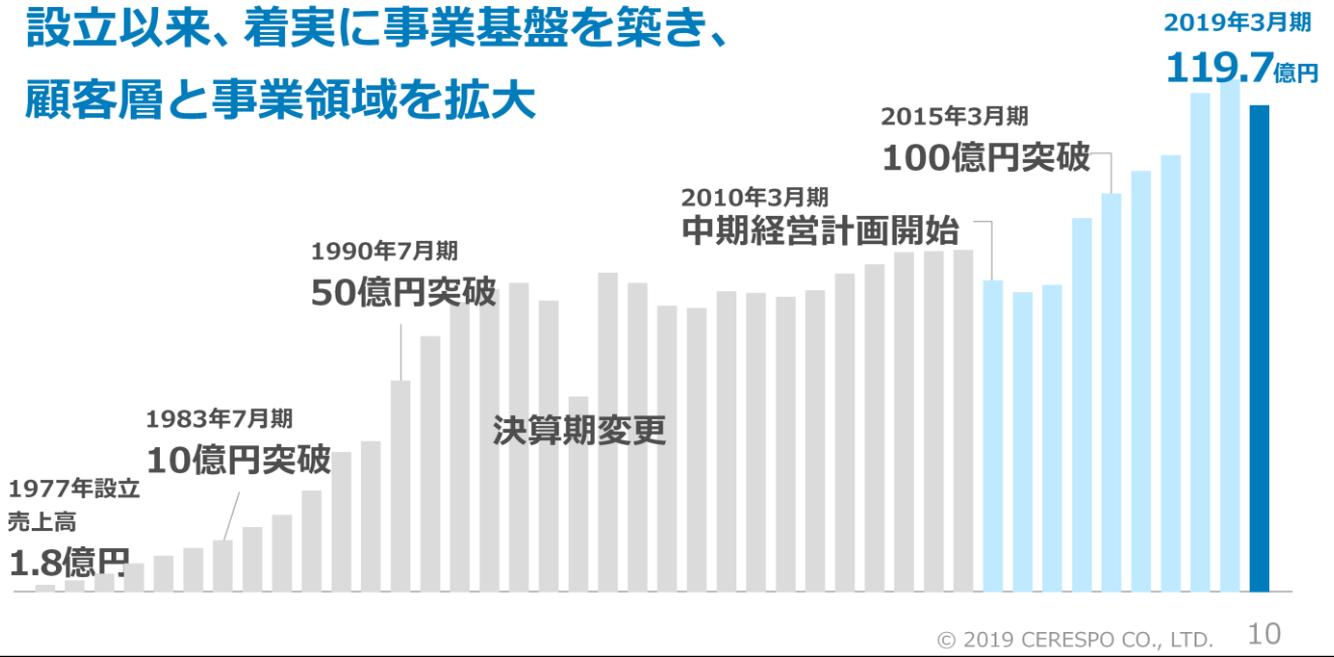
### ユニバーサル

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

当社は、今後の成長を実現するための強みとして、まずは本質的な強みである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。同時に、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。サステナビリティは「持続可能性」と訳されます。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。

当社では、イベントにおけるサステナビリティの国際規格であるISO20121を、2016年11月に日本で初めて全社で認証取得しました。このISOが2012年に制定されてから、すべての五輪はこの認証を得ています。当社が、日本で唯一この規格を所持していることの意味は大きいと考えています。また、今の時代が要請するものの一つとして、ユニバーサルの概念をイベントにおいてかたちにすることも大事なことだと認識しています。

## 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



このグラフは創業以来の売上推移です。2008年のリーマンショック後、業績が低迷しましたが、それをきっかけに経営理念を変えて、2010年からは3年毎に中期経営計画を作成して、会社として成長を志向することを明確にしました。この数年、いろいろと新しいことにトライしてきました。スポーツビジネスへの参入もその一環です

## 中期経営計画策定後の変遷

	単位	09年3月期	中計Ⅰ 12年3月期	中計Ⅱ 15年3月期	中計Ⅲ 18年3月期	19年3月期	09年3月期比
売上高	百万円	8,414	7,555	10,361	12,607	11,975	42.3%
営業利益	百万円	113	46	381	593	474	4.2倍
株価	円	206	346	880	1,725	1,385	6.7倍
配当	円	12	12	22	41	42	3.5倍

※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

中期経営計画の効果を数字で確認すると、スライドのような変化がありました。中計を導入する前の期、2009年3月期と中計Ⅲの最終年度を比較すると、売上は42.3%増、営業利益は4.2倍、株価は6.7倍、配当は3.5倍になりました。

定性的な面では、経団連にも入会したり、私が業界団体の理事に就任したりして、積極的にステークホルダーとの交流を深めてきました。コーポレートガバナンス上は、社外独立役員との連携により組織経営を定着させてきました。本日のように株主総会後に株主さまと役員が直接話す場を設けました。CSR活動も、先ほどのように社会からの評価につながりました。以上が企業概要でございます。

## 2. 2020年3月期業績見通し

---

単位：百万円  
下段は対売上高比

	2019年3月期	2020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. 13

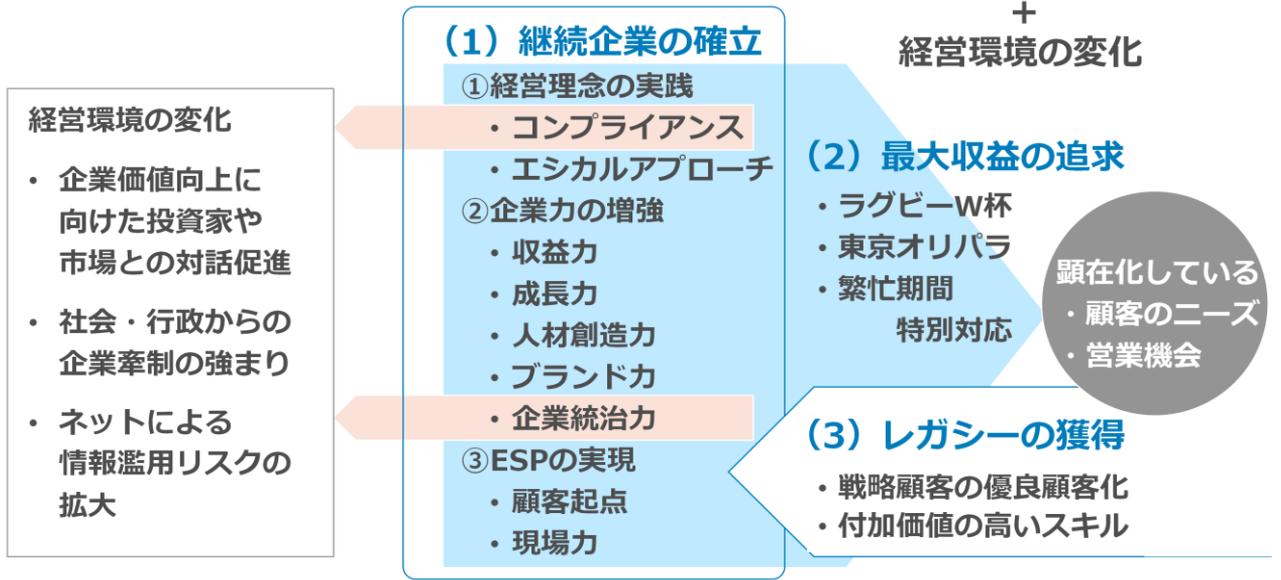
2020年3月期業績について、売上は10%伸びて132億円、営業利益が6億円、経常利益、当期利益は表のとおりですがすべて創業以来の最高レベルになる見込みです。昨年11月30日付の開示では、売上140億円となっていますが、それが減額となったわけではなく、ある案件が期をまたぐことが分かり、その分の売上は来期の計上と見たほうが妥当であろうとの認識で132億円としたものです。

配当は、1円増配の43円にすることを考えています。これで7期連続の増配です。

## 2. 中期経営計画Ⅳ達成に向けた重点施策

---

(1) 継続企業の確立、(2) 最大収益の追求、(3) レガシーの獲得



このチャートは中計Ⅳの全体観を示したものです。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は、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。

	基本事業	スポーツ事業	競争事業
概要	各営業拠点が担当する、様々なイベント領域	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	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
主なイベント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 建設式典</li> <li>・ 記念式典</li> <li>・ 地域振興イベント</li> <li>・ 文化イベント</li> <li>・ プロモーションイベントなど</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日本陸上選手権、</li> <li>・ トライアスロン大会</li> <li>・ Vリーグ、</li> <li>・ 日本女子ソフトボールリーグ など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 国民体育大会</li> <li>・ 全国高校総体</li> <li>・ 植樹祭</li> <li>・ 育樹祭など</li> </ul>

## 基本事業

各営業拠点が担当するさまざまなイベントです。建設式典や記念式典、地域振興イベント、プロモーションイベントなどのことで、全体に占めるシェアは80%です。

## スポーツ事業

中央競技団体などが開催するスポーツ・競技に関するイベントです。陸上の日本選手権、トライアスロン大会、Vリーグ、女子ソフトボールリーグなどです。

## 競争事業

皇室がご臨席されて全国持ち回りで開催されるものです。国民体育大会、全国高校総体、全国植樹祭、育樹祭などのことです。

目標

優良顧客の増加、顧客単価の上昇

優良顧客の開発

- 顧客内シェアの拡大  
発注部署・発注者、イベント種類の拡大  
エシカルアプローチ

大型イベントの受注拡大

- 業務請負範囲の拡大  
ナショナルイベントへの参画  
地域のシンボルイベントへの参画

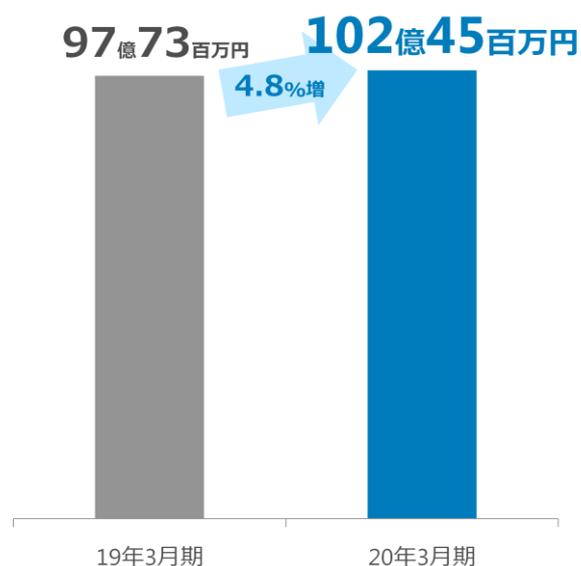
イベント・ソリューション・パートナーの実現

- 顧客起点の発想と現場力の発揮

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。

	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
今期注カ イベント	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>選挙関連業務</li> </ul>		

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」を念頭に進めていきます。また、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くるので、各支店においてはその流れを活かして営業面での成果につなげていきます。



## 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

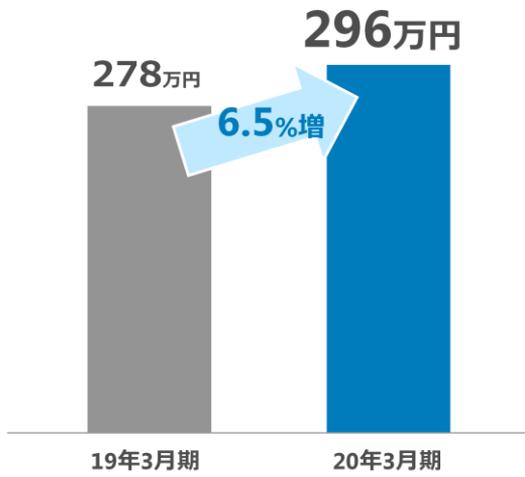
## リスクおよび機会

- 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

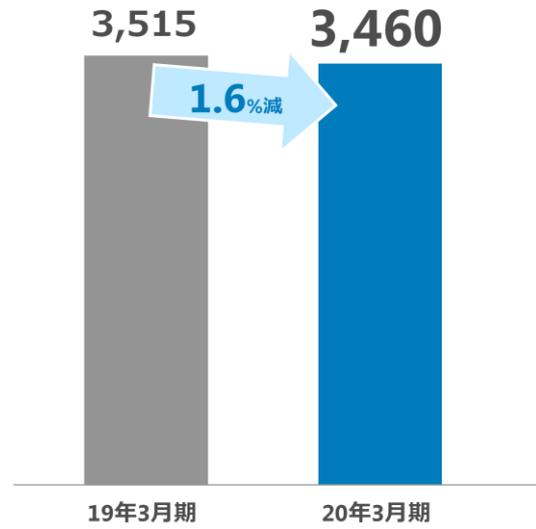
© 2019 CERESPO CO., LTD. 19

基本事業では今期、4.8%の成長を見込んでいます。その成長を可能とする中味としてはまず、ラグビーのワールドカップや、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。

顧客単価



顧客数



今期は顧客単価を上げて、利益率を向上させ、成果につなげていきたいと考えています。単価の高い案件を優先する結果、顧客数は減少する見込みです。

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、スポーツ業界におけるセレスポブランドを確立することが目標です。そのためにレガシーを活用して、さらに協賛事業を推進していくことがポイントとなります。レガシーでは、オリパラで獲得したノウハウや優良顧客とのパイプが成果につながるでしょう。他企業とのコラボ機会はかなり増大している想定です。

## 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

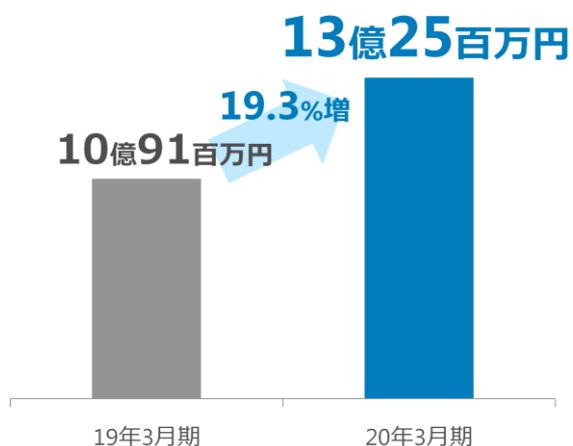
### レガシーの獲得

- 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、夏近くから各競技のテストイベントが目白押しに控えています。そのような機会を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。



## 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  
2019世界ボートジュニア選手権大会

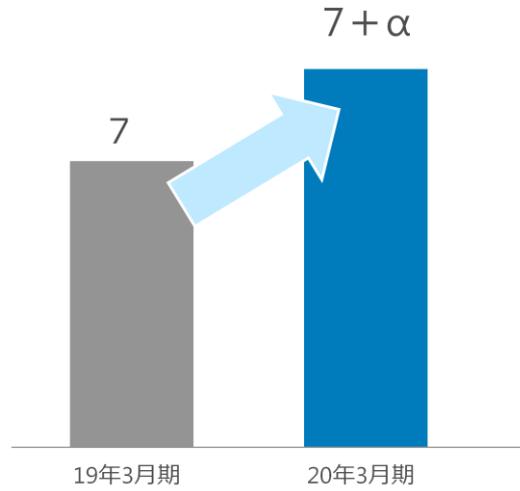
## リスクおよび機会

- 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

© 2019 CERESPO CO., LTD. 23

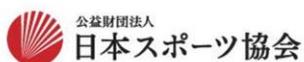
スポーツ事業については、今期20%ほどの伸びを目指します。これは、まだ詳細をつまびらかにできませんが、かなりの部分に裏付けのあることです。

### 国際競技大会受注件数



© 2019 CERESPO CO., LTD. 24

スポーツ事業では、国際競技大会受注件数が相当数増える見込みです。それに伴い、1案件当りの受注単価も上昇する見込みです。



(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

当社は、現在これだけの競技団体に協賛しています。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オフィシャル・パートナーの一員に加わりました。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、スポーツを核とした地方創生などのビジネスに勝機を見出せるのではと考えています。

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絞込み
- 全国の協力会社との連携強化

安定的な受注は、事業の性質上限度がありますが、受注に至る最適な活動を追求することで、受注確率を上げていきます。営業・制作体制の向上のために、この分野のエキスパートを社外から導入することも検討します。さらに元請けだけでなく、いろいろな段階で業務が扱えるような柔軟性ある体制を作ります。

	今期案件への取り組み	来期以降開催案件への取り組み
<b>業務推進方針</b>	確実な受注と運営	基本・実施計画業務の受注強化
<b>国体・障害者大会</b>	茨城国体・大会 <ul style="list-style-type: none"> <li>開閉会式</li> <li>障害者大会会場</li> <li>競技会場</li> </ul>	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
<b>皇室御臨席行事</b>	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）

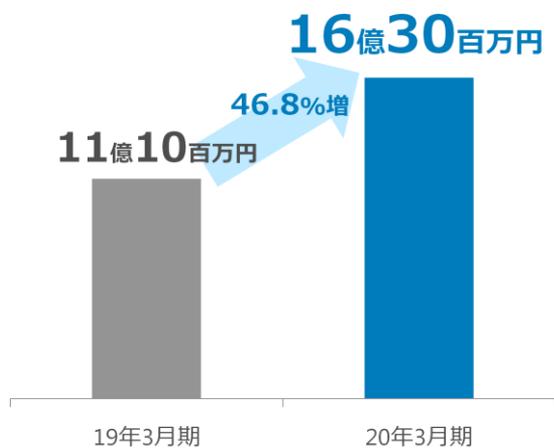
今期、そして来期以降の競争事業に対する取組みが示されています。本年は茨城における国体の開閉会式を受注したので、その準備を進めるとともに、2020年の鹿児島国体、2021年の三重国体、さらには2022年の栃木国体までの受注に向けた活動をしています。

## 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

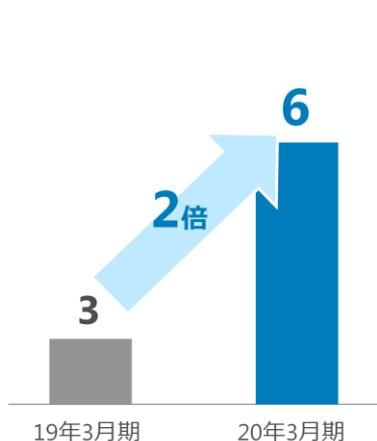
- 大型案件の業務進捗状況
- 受託実績として、後催案件への波及効果



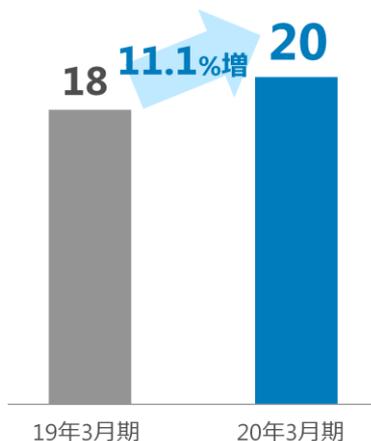
© 2019 CERESPO CO., LTD. 28

今期は、前期の失注分を取り返し前期と比べると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。

### 国体・障害者大会 都道府県発注案件受注数

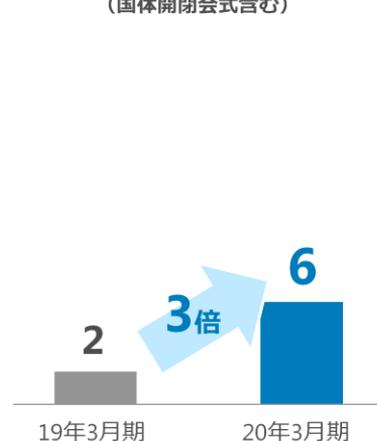


### 国体・競技会場 市町村発注案件受注数



### 皇室ご臨席行事 受注件数

(国体開閉会式含む)

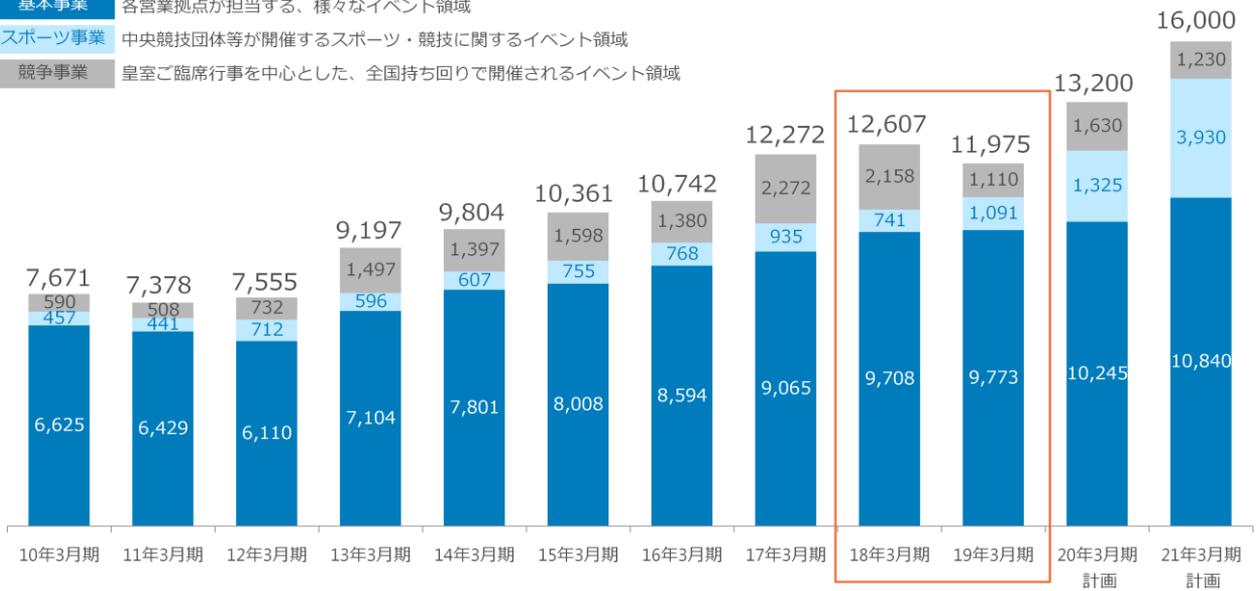


競争事業は、国体・障害者大会関連では、都道府県発注案件の受注を3件から6件、市町村発注案件の受注を18件から20件へと増やすことを目指します。また、皇室御臨席行事は2件から6件の受注を目指します。

# 売上高の推移 | 2010年3月期～2021年3月期予想

単位：百万円

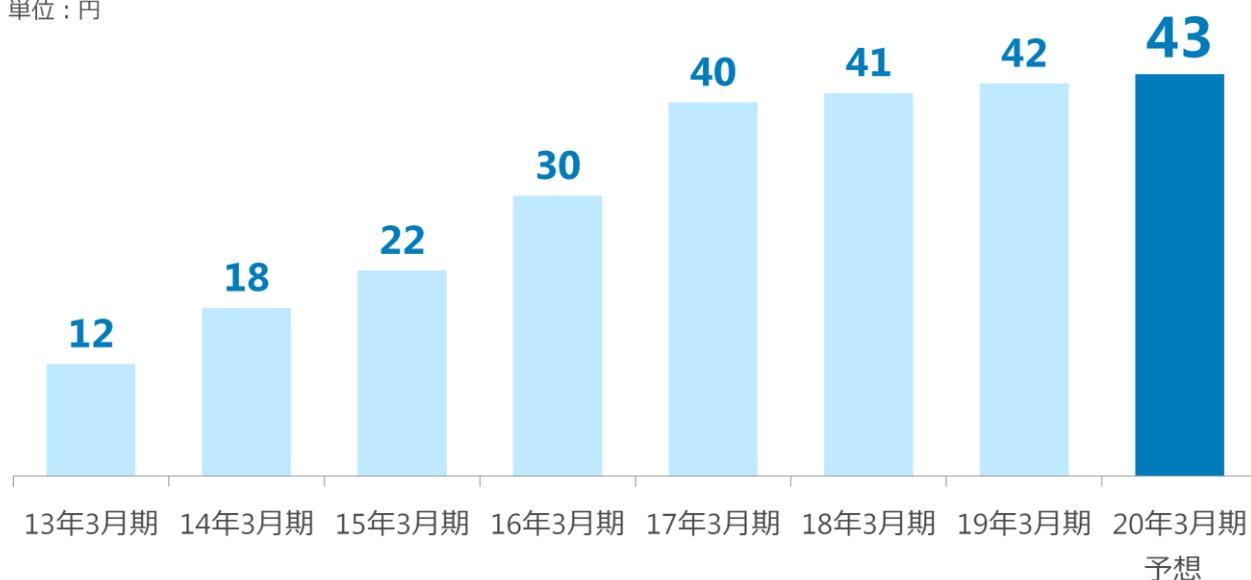
- 基本事業** 各営業拠点が担当する、様々なイベント領域
- スポーツ事業** 中央競技団体等が開催するスポーツ・競技に関するイベント領域
- 競争事業** 皇室ご臨席行事を中心とした、全国持ち回りで開催されるイベント領域



© 2019 CERESPO CO., LTD. 30

これはこの10年ほどの売上高の推移です。それが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。これを見ると分かることは、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中長期で眺めると間違いなく成長途上であるということです。2021年3月期に売上では一度ピークを迎えます。その中でのオリパラ関連売上は、特需であり、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。でも、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として算出

© 2019 CERESPO CO., LTD. 31

次に「株主還元」についてお話しします。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おります。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円と増配していくことを考えています。以前は、配当性向を意識していましたが、これからは対利益の割合というよりも、安定的な金額で、継続的な増配の実現に努めて参ります。

# 株主還元方針 | 株主優待制度

## 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 「めんたいびりり」	
第21回につぼんど真ん中祭り 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. 32

41期より株主優待を開始しております。内容は、ゴルフ日本シリーズJTカップ、そしてベルギービールのプロモーションの飲食チケットさらに明治座の公演（志村けん、梅沢富美男の二種類）のチケットでしたが、予想をはるかに上回る600名の方から応募があり、抽選で100組（200名）の方が当選となりました。これは、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のものです。

42期を対象としては、3月に発表しましたが、ゴルフ日本シリーズJTカップや女子プロゴルフトーナメントの観戦、明治座での演劇鑑賞、プロモーションでの飲食チケットなどであり、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ることを考えています。

## 参考情報

---

# 主要業績指標の推移

		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して算出

## 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](mailto:ir@cerespo.co.jp)