



CERESPO

CORPORATE REPORT 2022

セレスポの使命

私たちは、すべての人々に 大切なものをお届けします。 ~touch your heart~

セレスポは、年間10,000件以上のイベントをお手伝いしているイベント制作会社です。

全国に拠点を持ち、セレモニー・スポーツ・プロモーション・フェスティバル・コンベンションを5つの柱に企画・演出から当日の設営・運営に至るまで、
トータルでプロデュースしています。

私たちは、感動・希望・思いやりなどをイベントでつなげる皆さまにお届けします。

イントロダクション	
01-04	
01	セレスポの使命
02	セレスポの幸福
03	数字で見るセレスポ
04	ビジネスモデルと価値創造

マネジメント	
05-08	
05	トップメッセージ
07	2030年ビジョン
08	中期経営計画

セレスポの成長戦略	
09-18	
09	セレスポの成長戦略
09	1:事業成長
12	2:組織力強化
15	3:サステナブル経営の推進

事業概況	
19-20	
19	部門別の概況
20	財務ハイライト

コーポレート・ガバナンス	
21-24	
21	コーポレート・ガバナンス
22	役員紹介
24	社外取締役メッセージ

アウトライン	
25	
25	会社情報

セレスポの幸福

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。

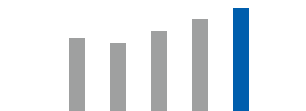
私たちは「イベントを通じて笑顔のある明るい社会づくりに貢献する」という経営理念の実践に努めています。その際に重きを置くのが、周囲のステークホルダーへの貢献です。ステークホルダーとして、社会、株主、顧客、取引先、社員を意識しました。社員が楽しんで働くことがよい仕事につながり、それが周囲の幸福を実現し、その状況が自分たちの新たな幸せとして返ってくる。そんな「幸福の連鎖」を生み出すよう努力してまいります。



※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・レスポンスビリティ (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)

数字で見るセレスポ

2022年3月期業績



売上高

270億12百万円

営業利益

66億50百万円

売上高営業利益率

24.6%

ROE (自己資本当期純利益率)

67.1%

顧客数

3,000社超



10年継続顧客

463社



開催都道府県数

47都道府県



協力会社数

463社



グリーンエネルギー
活用比率

92%



※自社契約物件

▶ P.18 環境への取組

女性管理職比率

8.4% ▶ 13.3%
2017/3 2022/3



専門ディレクター数

専門ディレクター
(イベント業務管理士) 27名



交通事故・違反件数

37件 ▶ 21件
2017/3 2022/3



▶ P.18 安心・安全の確保

時価総額

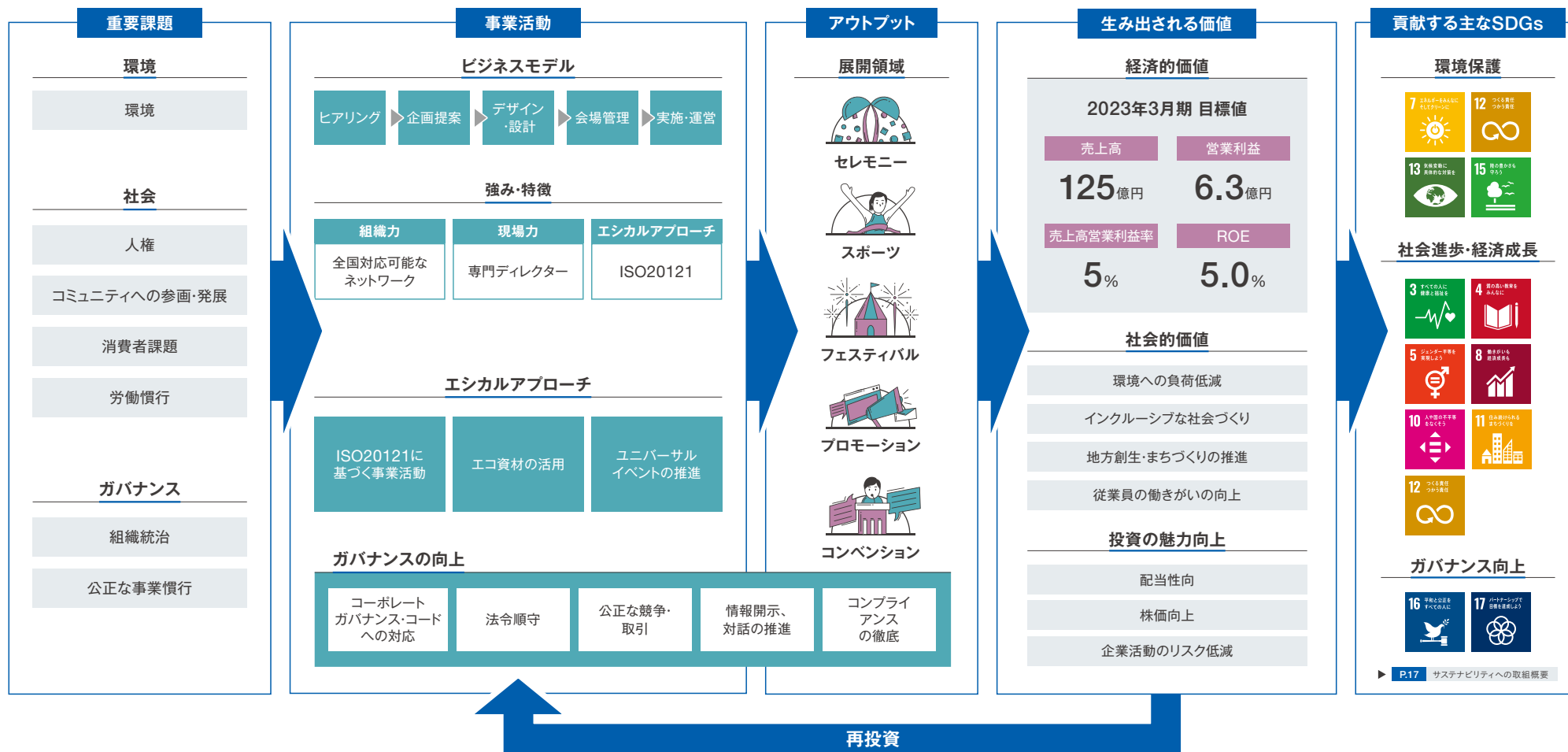
5,395百万円 ▶ 8,429百万円
2017/3 2022/3



ビジネスモデルと価値創造

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添え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。セレスポは、「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。



トップメッセージ

イベントを通じて社会課題の解決を図り、 人々の感動と笑顔をつくります。

代表取締役社長 田代 剛

社会変化に適応し続けられる「強固」で「強靱」な 組織づくりに尽力します。

2022年4月1日に代表取締役社長に就任した田代剛です。私は、入社以来、40年近くイベントの運営に携わり、そのイベントを通じて多くの人と出会い、数えきれないほどの笑顔を目にしてきました。

今、日本は、これまでの少子高齢化や地方創生、自然災害の巨大化といった社会課題に加え、未だ収束の見えない新型コロナウイルス感染症と、まさにVUCA(ブーカ)の

時代を迎えています。この予測不能な時代において、昨年開催された東京オリンピック・パラリンピックが多くの人に感動を与えたように、当社の主力事業であるイベントもそのあり方や存在価値が徐々に変化しているように感じています。

このような環境下であっても、スポーツなどのイベントを通じて日本を元気にし、国民に夢を与えられるよう、当社を強固で強靱な組織に成長させながら、しっかりと先頭をきり、進むべき道を見定めていく所存です。



2021-22 日本ハンドボールリーグプレーオフ



第74回国民体育大会(いきいき茨城ゆめ国体2019)



「競争優位性の追求」「社会課題の解決」「業界の発展に影響力を持つ」企業を目指します。

当社が目指す2030年の姿は、いかなる状況でも顧客ニーズを先回りしながら優位性を保ち、事業そのもので社会課題の解決を図り、自らの価値を高めながら業界の発展に貢献できる企業です。

例えば、当社は、急な対応を迫られた新型コロナウイルス感染症に対するワクチン接種に関して、これまで培ってきたネットワークやリソースを活用し、北海道から九州までの広い地域にわたる接種会場の設営や運営をサポートしてまいりました。先の見通しにくい時代では、人々に感動を与え、喜んでいただくイベントのみならず、事業を通じて迅速かつ的確に課題を解決できる企業でなければ、持続可能な成長を実現することはできません。

当社は、コロナに対応する案件や東京オリンピック・パラリンピックなどを通じて運営ノウハウを蓄積し、多方面からの厚い信用・信頼も得ることができました。この新たに築き上げたレガシーを活かしながら、これまで以上に社会課題と向き合う企業を目指してまいります。

また、未成熟な業界であるイベント業界に対しても当社自らが影響力を持つ企業となり、業界全体を発展させながら社会にしっかりとしたポジションを確立させたいと考えています。

新中期経営計画は、「向上心の発揮」「現場対応力の向上」「発信力の強化」の三つが柱です。

2030年ビジョンを実現するための道筋を示しているのが、今回策定した中期経営計画V(2023年3月期～2025年3月期)です。この中計Vを確実に実施するため

の基本方針として、「向上心の発揮」「現場対応力の向上」「発信力の強化」の三つを掲げています。

まず、一つめの「向上心の発揮」について、常々、社員たちには「社長が全力で10歩進んでも、たかが10歩だが、全社員が1歩ずつ進めば400歩になる」と伝えています。また、全ての営業所を回り、400人の社員全員に私から直接、中計Vの持つ意味を説明しながら、社員からも新しい経営体制への期待や要望を聞いてきました。その中で心強く感じられたのは、創業から4代目で初のプロパー社長が誕生したことに対し、「自分も社長になれるかもしれない」という夢を持ってくれた社員が多数いたことです。

向上心ある社員一人一人の新たな挑戦と成長が、当社の成果につながります。前に進もうとしている社員の背中を押してあげることこそが、経営者の最も重要な役割であり、私が経営と現場を両立させる「二刀流宣言」をしたのも、ブログを通じてこれまでの経験や培ってきたノウハウを発信しているのも、彼らの成長の一助になればと始めた試みです。

また、今回の中計Vには、若い世代の意見やアイデアも反映させています。このような向上心を育み、発揮できる場を今後も増やしていこうと考えています。

二つめの「現場対応力の向上」に関しては、社外取締役から「ワクチンの接種会場を視察したところ、最初は炎天下で待つ方も見受けられたが、次の日には休憩所が設けられていた。自発的にこういったことができる会社はなかなかない」という報告を受けました。セレモニーという儀式を提供してきた当社には自然と、イベントに関わる全ての人に満足いただけるサービスを提供する文化が根付いています。この業界トップレベルの現場対応力をより向上させて事業領域の拡大を図っていく方針です。

三つめの「発信力の強化」でも、これまでの経験を積極



的に発信・体現することで当社の認知度を高め、より優位に仕事を獲得していく考えです。

セレスポは、新体制で未来に向けて成長していきます。

中計Vを達成するためには、「市場の拡大」を図ることが欠かせません。大型案件を積極的に獲得し、顧客を増やすことはもちろん、若い社員たちから提案された新しい業務領域にも挑戦していきたいと考えています。

しかしながら、今期の業績予想は減収減益です。これは、コロナ禍にあり、先行きが見通しにくい状況で出した予想です。この予想を最低レベルと考え、社員一丸となってさらに上を目指します。ステークホルダーの皆さまには、新体制で、未来に向けて成長する新しいセレスポを見守り、ご期待いただければ幸いです。

2030年ビジョン

中期経営計画Ⅳにおいては、最大収益を確保して継続企業としての実現に大きな成果をあげることができました。この時の取り組みを継続しつつ、10年先に目指す姿を新たにしてチャレンジしていくために中期経営計画Ⅴを策定しました。

競争優位性の追求

ポストコロナ、ポストDX時代のいかなる状況においても、顧客ニーズを先回りすることで、競争優位性を保ち続ける。

社会課題の解決

社会課題を起点としたサステナブル経営の実践により、事業そのものが社会課題の解決策となる。

業界の発展に影響力を持つ

イベント業界の変化を成長機会として活用し、自らの社会的価値を高めながら、魅力ある業界として社会に発信していく。

成長のイメージ

2018

中期経営計画Ⅳ

継続企業の
確立

最大収益の
追求

レガシーの
獲得

2022

中期経営計画Ⅴ

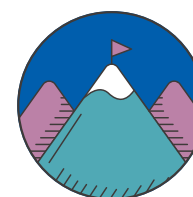
2025

中期経営計画Ⅵ

2028

中期経営計画Ⅶ

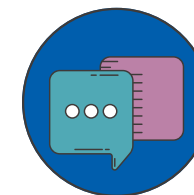
2030



向上心の発揮



現場対応力の向上



発信力の強化

中期経営計画 ~中期経営計画Vの概要

社会変化に適応し続けられる経営環境を実現

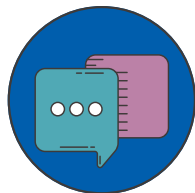
中期経営計画V 基本方針



向上心の発揮



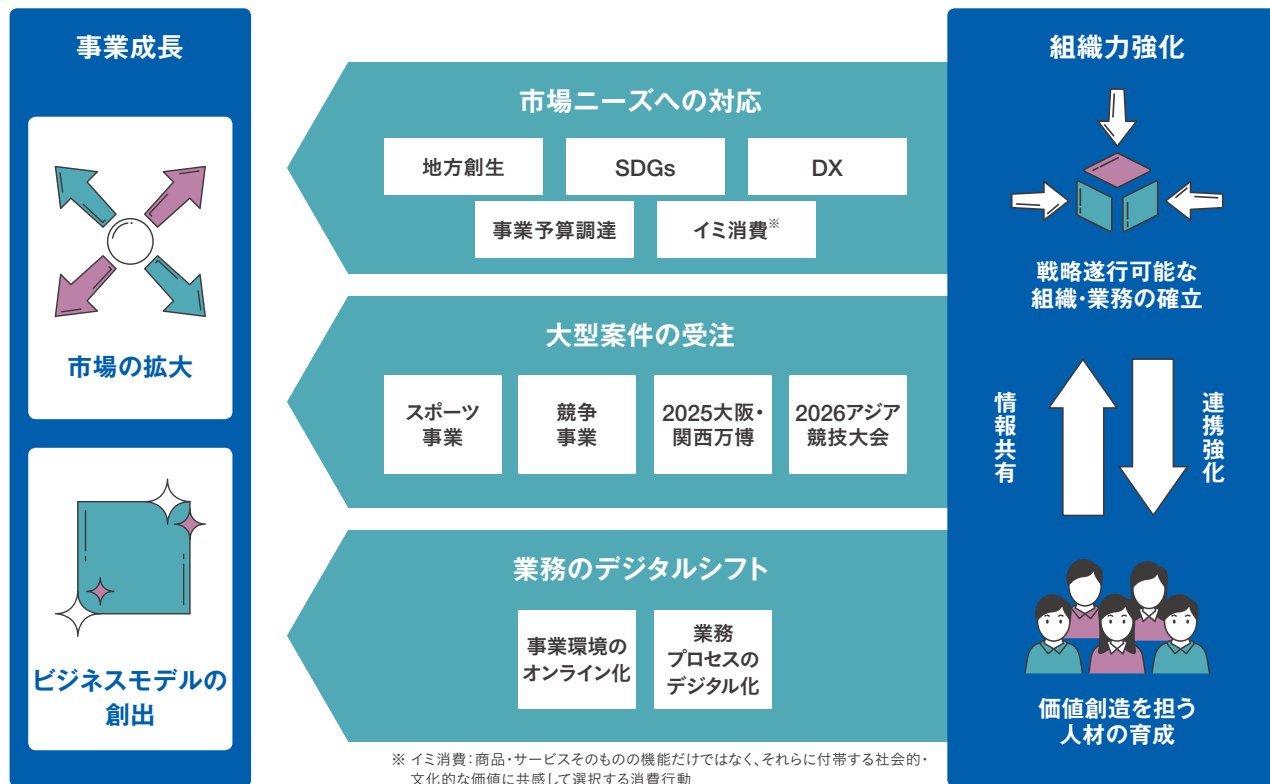
現場対応力の向上



発信力の強化

サステナブル経営の推進

社会課題への対応、ステークホルダーのニーズへの対応



中期経営計画Vの詳細については、当社Webサイト「IR情報」にてご覧いただけます。

▶ 中期経営計画

1 事業成長



恒常的成長のための 事業構築を目指して

2021年を振り返って

セレスポ中期経営計画IVではゴールドenspportsイヤーの機会の活用を中心とした事業戦略を組み挑みました。

国際的なスポーツイベントに関しては2020年度計画の修正を余儀なくされ、対応に苦慮したものの、会期延期期間中での準備が本番に向けて万全な対応ができる組織体制を構築し受注体制を大きく拡大することができました。

また新型コロナウイルスの感染拡大によって、営業戦略の修正ができない状況まで落ち込んだものの、日ごろからお世話になっているクライアント様からの新しい業務の依頼を中心に全国各地でコトの対応に当たれたことは、新たなレガシーの獲得につながったものと思います。

2030年に向けて

セレスポでは、これまでの事業の継承を定着させ、継続的な成長させるために、まずは「顧客創造力の増強」を掲げ顧客の拡大を目指してまいります。

専務取締役
鎌田 義次



これまで以上の現場対応力による顧客評価の向上に加え、イベントのDX化やデジタルコミュニケーションへの積極的な導入により業務領域の拡大を推進し、安定的な顧客確保を図ってまいります。

また、積み上げてきた信頼と実績を活かし社会的にインパクトの強い行幸啓案件や国際スポーツ競技会、さまざまな国際大会を中心に大型案件の受注に向けて積極的にアプローチしていき、隣接する社会課題の解決に努めてまいります。

恒常的成長のために

これからの時代にさまざまな戦略を打ち続けるには、

日々変化する環境に対処できる柔軟性と姿勢が重要だと考えております。

私たちは恒常的成長のための事業構築を目指し、これらの施策を仕組化し意思決定の迅速化を図ってまいります。そして顧客満足度を継続的に向上させ、さらには収益源の多様化に挑み事業全体の成果を最大化してまいります。

新たなVisionに向けて、社員一人一人が果たすべき役割を明確にして根付かせ、新たな企業文化を生み出すことが、私たちの世代の役割と考えています。

セレスポの成長戦略



市場の拡大

■ 顧客創造力の増強 顧客浸透度の向上

売上高の拡大は一般的に「顧客数×購入単価×購入回数」といった計算式で表されますが、当社においても多くの「購入単価(受注単価)」や「購入回数(受注回数)」をもたらしていただける顧客を増やし、基礎的収益力の向上を目指すことに注力しています。「受注単価」を上げるために大型案件の受注を目指し、「受注回数」を増やすために顧客におけるセレスポの浸透度の向上に取り組んでいます。

イベントは企業や団体のさまざまな部署において何らかの目的達成のために計画され、企画の早い段階から顧客と共に作業し、幅広い業務領域において実施のサポートをすることによって受注単価が拡大します。さらに、リピートしていただける回数が増え、顧客組織の中のさまざまな部署からの相談を受けられるように信頼を重ねることによって顧客における浸透度が向上します。

セレスポは、顧客の目線で課題に気づきソリューションを実践する「顧客起点」の発想と、顧客が案件に求める想いを実現させる「現場対応力」の発揮を通じて期待を超える価値を提供し、信頼関係を構築することに取り組んでいます。

顧客浸透度の向上によって顧客組織との接触頻度が上がり、接触面積が広がることによって顧客に対する理解をさらに深め、顧客課題の解決・目的の達成を目指しております。



■ 大型案件の受注 社会・業界にインパクトのある大型案件の受注に向けて

セレスポが継続して受注している大型案件の中で主なものとしては、国民体育大会などの行幸啓をはじめとする皇室ご臨席行事や、スポーツ競技大会の国際大会・国内大会などがあります。また、全国的に知名度が高い各地域で開催されるスポーツ大会や地域振興型のさまざまなイベントも含まれます。

これらの大型案件は、参加者数の増加に伴う会場規模の拡大に比例して売上・利益が増加する傾向があります。イベント会場の美術施工、会場運営やプログラム進行などのイベント本番業務の他、実施計画や基本計画の策定などに関与することによって業務請負領域が拡大し、売上・利益がさらに増加します。

セレスポは、主に会場設営・美術施工を生業にするところからスタートしているため、さまざまな気象条件や、机上の打ち合わせで想定できなかったことと遭遇した際に、それらを克服することによって現場で起きる「事実」の体感を繰り返して現場対応力を培ってきました。これらの経験は社員の成長につながり、顧客起点の発想と現場対応力の発揮に活かされています。

セレスポが、多くの大型案件において発揮する現場対応力によって顧客満足を提供した実績は、信頼という大きなアドバンテージを獲得することができ、さらなる大型案件の受注につながっています。



©にっぽんど真ん中祭り

セレスポの成長戦略



■ 業務領域の拡張

イベントのDX化への取組



新型コロナウイルス感染症によってデジタル化が広がり、イベント業界においてはデジタルツールによるシームレスな情報発信や非接触なコミュニケーションの実現が求められています。さらに、自粛に追い込まれていたリアルイベントの持つ価値が再認識され、デジタルツールはイベントの再開に向けて、安心と安全を担保するために不可欠な要素として捉えています。

イベントの主催者には、さまざまな立場で携わる多様なステークホルダーが存在し、それぞれとのコミュニケーションにもデジタルツールの活用が進んでいます。

希薄化しがちなデジタルなコミュニケーションも one to one コミュニケーションの進化により、多様

で高度な体験価値をもたらし、人と人との心の距離を縮めることができます。このようなデジタルツールの活用は、新しい時代に即したイベントのニューノーマルになると確信しています。

また、Web上や会場において「顧客接点=タッチポイント」を設計し、取得した行動データの分析による効果測定に基づき、持続可能なイベントを提供していきます。

セレスポは、長年培ってきたイベントに関わるさまざまなステークホルダーの価値を追求する現場対応力の新たな手段として、利用者にやさしい one to one コミュニケーションを実現するDXサービスを追求します。

ビジネスモデルの創出

アスリートサポートのプラットフォーム

スポーツ庁による「第3期スポーツ基本計画」では、東京オリンピック・パラリンピックのスポーツ・レガシーの発展に資する重点施策が計画されています。これには、アスリートとの交流活動などによるスポーツの機運向上を契機としたスポーツ参画の促進や、スポーツをさまざまな社会課題の解決に導くツールとして「地方創生・まちづくり」に活かすことなどが言及されています。

セレスポはこれまで、国の取り組みに賛同して陸上部を設立し、選手は競技大会への出場や所属先で

の業務に励むとともに、地域の子供たちへ陸上教室などを通じてスポーツ普及活動を実施してきました。

今後は陸上部員の活動のみならず、イベントや地域における国内のアスリートの活動をサポートするプラットフォームをつくり、既存のイベントやプロモーションなどとの相乗効果を生み出すことを目指します。セレスポの持つスポーツ業界でのポジションや全国展開、イベント制作力を活かして、「アスリート × 地方創生」の継続的なビジネスを生み出します。

クラウドファンディングサイト

クラウドファンディングは、ノーリスク・ハイリターンな資金調達的手法として活用され始め、日本においてクラウドファンディングサイトが続々と出現しています。自治体においても財政の健全化に向けて、クラウドファンディング型ふるさと納税などが積極的に活用されています。

クラウドファンディングを利用することで得られるものは資金だけではなく、プロジェクトを多くの人々に認知してもらう機会となると同時に、ニーズの把握につながり、プロジェクトオーナーと支援者およ

び支援者同士のコミュニティの形成に大きく貢献できることなど多岐にわたると思います。さらに、プロジェクトの目的や強い思いを明確に発信することができれば、多くの人々の共感を得ることにつながるはずです。

クラウドファンディングをイベント開催時における支援者の獲得と資金調達としての活用実績を重ねて、地方創生イベント特化型のクラウドファンディングサイトを開設・運営することによって、事業領域の拡張を目指します。

2 組織力強化



経営理念「セレスポの幸福」のもと、 継続企業を目指します

セレスポは、経営理念の「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。」を実現するために、社内外において組織力の強化に注力しています。

それは、質の高いイベントを提供するためには、従業員の一人一人が持つゆるぎない知識と経験に裏付けられた現場対応力に加えて、それらを効率よく取りまとめ最大限の成果につなげるための組織力が大事だと考えているからです。

社内における組織力を強化するためのポイントは数々ありますが、その中でも「採用」「教育」「評価」「処遇」については特に重要だと考えています。

「採用」：イベント業務を支える一番大事な「人」の採用については、新卒・キャリア採用問わず、積極的に行っています。

「教育」：新入社員向けの入社後の導入研修やOJT、中堅社員を対象とした企画力強化研修や、役員向け研修など、社内外の機会を活用して多様な研修を用意し、研鑽に努めています。

「評価」：働き方が多様化している現状を踏まえて、新し

常務取締役
堀貫 貴司

い人事制度を導入することにいたしました。

「処遇」：社員の満足度を図るためのサーベイを定期的実施しております。社員の配属については、特定の職種において社内公募制度を取り入れています。また、職場環境の改善のための「働き方改革プロジェクト」を立ち上げ、幅広く社内のニーズを聴取し、気持ちの良い職場づくりの実現に向けて活動をしています。さらに、夏冬の賞与とは別に業績に応じて支給する期末賞与の制度を取り入れています。

一方、社外における組織力を強化するためには、協力会社の皆さまとの連携や、広く社会に受け入れられること

が大事だと考えています。

協力会社の皆さまとは、定期的に安全で品質の高いイベントを作り上げるための情報交換の場を設けさせていただくなど、質の高い関係の構築に努めています。加えて、日頃より各地域の拠点ごとに緊密に連携させていただいている協力会社の皆さまとは、具体的な案件を通して、WIN-WINの関係を構築・維持させていただいています。

さらに、広く社会に受け入れられる会社を目指して、環境や社会に配慮した持続可能なイベントづくりを通して、サステナブル経営に取り組んでいます。

これらの取り組みを通して、セレスポは、経営理念を実現し、継続企業を目指してまいります。

セレスポの成長戦略



価値創造を担う人材の育成

人事制度の変更

セレスポでは、組織力を強化するために、事業戦略の牽引役として多様な人材の育成・登用を行っています。

社員の成長を最大化・最速化する人材育成体系を整備することで、多様

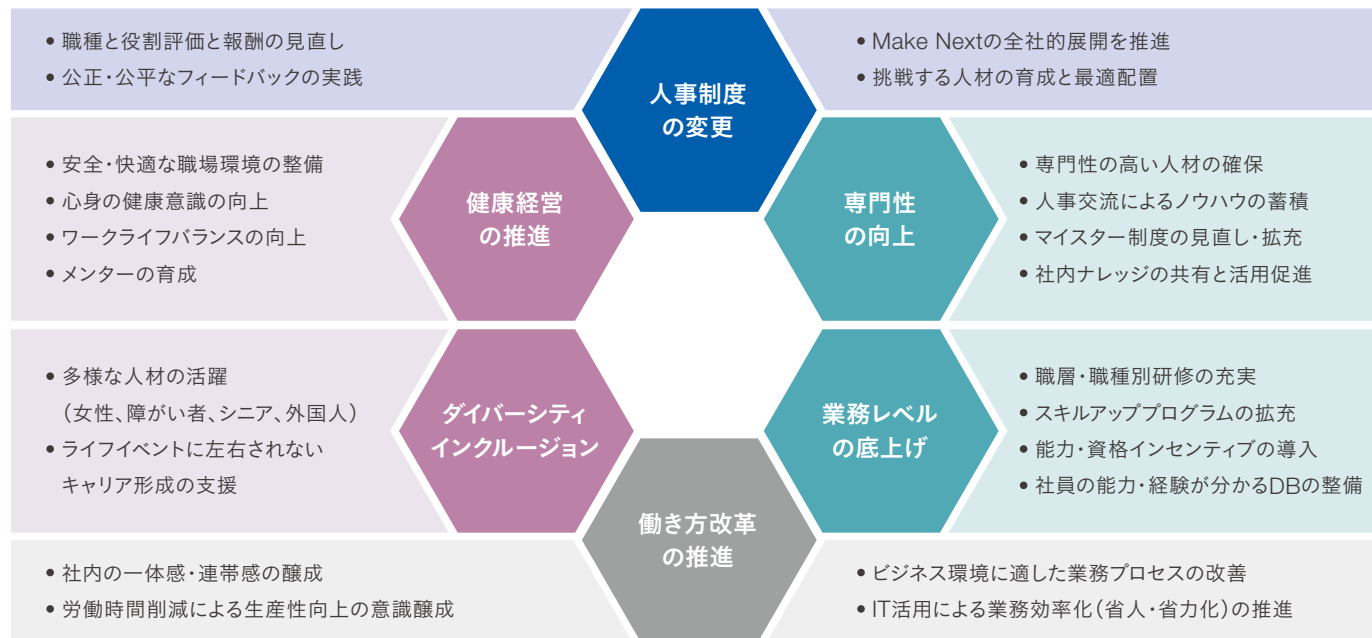
性と自律性のある人材が社会視点で価値を創造することを目指しています。職務デザインを明確にし、社員自身の描くキャリアパスと事業戦略に沿った柔軟な運用を行うことで、Make Nextを推進してまいります。

教育・研修

社員の職種や職層に合わせた研修プログラムを整備し、実施しています。

コロナ禍では、オンライン会議システムツールを用いて、遠方部署やテレワークを活用している人にとって、参加する場所を限定せず、受講しやすい環境を整備しています。

研修内容に関しては、組織運営・人材育成・キャリア支援の3つのカテゴリごとに職種や職層に合わせ、プログラムを構築しています。当社の研修は受講率が高く、受講することで部署を超えるコミュニケーションの場としても大きな役割を果たし、多くの気づきを創出しています。



セレスポの成長戦略



健康経営

当社では、会社全体の「成長力」「人材創造力」の向上、「企業力」の増強につながる健康経営について、積極的に取り入れています。従業員の健康増進・活力向上を、計画に沿って実施しています。

近年では、①働き方改革法案の順守②ワークライフバランスの向上③社員の健康意識の向上④労働災害ゼロというカテゴリに分け、それぞれの課題解決に努めています。

社内研修では、健康経営の推進に向け、組織づくり、一人一人の健康意識の底上げをテーマに、職層ごとに内容の異なる研修を実施しています。

加入している健康保険組合との連携もあり、健康経営を推進し数年が経ち、少しずつですが、成果が数値にも表れ始めてきています。

社内にグループウェアが導入されて以来は、情報を発信する場が増え、会社と社員と一緒に課題の解決に取り組めるようになりました。

引き続き長期的なビジョンに基づいて推進していきます。



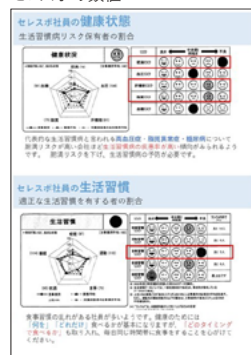
健康経営施策一覧

① 宣言	<ul style="list-style-type: none"> ● 中期経営計画、年度計画にて健康経営に取り組むことを発信 ● 「健康経営宣言」の更新
② 組織づくり	<ul style="list-style-type: none"> ● 社内等に明文化し、発信
③ 課題の確認	<ul style="list-style-type: none"> ● 肥満リスク保有者が多い(45期検診結果より) ● 健康経営方針の発信不足
④ 計画作成・実行	<ul style="list-style-type: none"> ● 働き方改革 ● ワークライフバランスの向上 ● 社員の健康意識の向上 ● 労働災害ゼロ

上記④の具体的な施策

計画内容	取組内容	達成目標
働き方改革	有給休暇5日取得	取得率100%
	長時間労働削減	前年比10%減
	労働関連法の順守	完全順守
ワークライフバランスの向上	社員満足の向上	各制度の導入、改善
	一次検診受診	受診率100%
社員の健康レベルの向上	二次検診受診率の向上	前年比受診者5%増
	産業医面談受診率の向上	前年比受診者5%増
	健康指導参加率の向上	前年比参加者10人増
	健康経営の社内浸透	経営層からの発信
	肥満リスクの改善	生活習慣の見直し
労働災害の減少	業務調整会議の充実	開催率100%

セレスポの数値



新しい働き方への対応

コロナの影響で、働き方が大きく変わりました。

コロナ感染の流行りはじめと同時期に導入しましたスーパーフレックス制度は、一人一人の「働く時間」を意識させることができ、導入から2年経ったいまでは多くの社員が制度を上手く活用しています。

併せてコロナ禍で進んだのがテレワークの働き方です。

全社員のパソコンをデスクトップ型からノートパソコンに変更、一緒にポケットWi-Fiの貸与も積極的

に行い在宅ワークを含むテレワークも進みました。

その他、紙で管理していた社内書類をグループウェアに移行、オンライン会議システムのツールを用いて社内研修や会議を実施するなど、働く場所にこだわらなくて済む環境を整備しています。

今後も、コロナ禍で進んだ新しい働き方を進化させ、さまざまな制度や環境を整えることで、仕事の質を落とさず、個々の状況やライフスタイルに合わせた働き方の実現を目指していきます。



3 サステナブル経営の推進



2030年ビジョン達成に向けて 新たな価値を創造します

セレスポは、持続可能な社会の実現に向け、2016年に本社と全ての事業所で認証取得したISO20121を活用し、経営理念(セレスポの幸福)における当社の存在意義に基づき、事業を通じた「社会課題の解決」を経営戦略の中核に据えて、成長を牽引することを目指しています。

2030年ビジョンでは「サステナブル経営の実践」により、事業そのものが社会課題の解決策となることを掲げています。それは「組織力強化」と「事業成長」を伴いながら、「社会課題」と「ステークホルダーのニーズ」に対応していくことで、さらなる組織力強化と事業成長につなげる発展的な好循環を生み出すことを意味しています。

新型コロナウイルス感染症のパンデミックは、社会課題をこれまで以上に明確、且つ多様にするとともに、さまざまな変化を生み出し、新たな社会課題の顕在化とニーズを創出しました。

セレスポは、ワクチン接種会場の運営などで、これまでにイベントで培ってきた経験やノウハウを活かして、新たな社会課題の解決とステークホルダーのニーズに応えました。

取締役

松田 英彦



そして、自らのさらなる組織力強化と事業成長の機会を得ることができました。

現在、より一層広がりを見せるSDGs・ESGに向けた潮流や、日本政府の2050年カーボンニュートラル宣言により、企業において環境・社会・経済への影響に配慮し、事業の持続可能性向上を図る経営へと舵取りする長期志向の機運がさらに高まっています。

セレスポは、組織活動と共に事業活動におけるサステナブル活動として、携わるイベントで環境・社会・経済に悪影響を与えない運営を心掛け、開催効果の最大化を目指しています。そして、イベントを持続可能性の起爆剤として活用し、ステークホルダーの自己実現の機会と、社会

に対するレガシーの創出に努めます。

イベントは、コミュニケーションメディアとして「参加者や関係者の意識や行動に変化をもたらす力」があります。また、さまざまな分野におけるステークホルダーで構成されるため、エンゲージメントを図ることによって発揮される「ポジティブな影響の輪を広げる力」もあり、多様な形で協力し合うパートナーシップの醸成が可能になります。

サステナビリティへの取り組みは、イベント業界に大きなビジネスチャンスが訪れることと確信し、サステナビリティをキーワードに、イベントの魅力を高めていきます。

セレスポの成長戦略

3 サステナブル経営の推進



サステナビリティ

セレスポは、経営理念「セレスポの幸福」に基づき「サステナビリティ方針」を制定するとともに、イベントにおける持続可能性に関するマネジメントシステム「ISO20121」を活用し、組織運営や事業活動に取り組んでいます。

ISO20121とは

2012年6月に発行された国際標準規格。イベント分野においてサステナビリティに取り組んでいくため、環境、社会、経済の側面から影響を管理していくためのマネジメントシステム。セレスポは2016年11月に日本ではじめて組織全体を対象にした認証を取得。

サステナビリティ推進体制

ISO20121の運用

ISO20121を推進するため、毎年各部署から推進担当者を選任し、ISO20121を活用した確実なサステナビリティの推進を行っています。当該年度においては、より全社的な活動の理解・浸透や推進に向けて、推進担当者とサステナブルイベント研究員が社内オンラインセミナーを合同開催しました。翌年度に2回目となる更新審査を控え、よりイベント制作面におけるイベントサステナビリティの具体化を通じた事業活動への拡大に向けて、マネジメントシステムの取り組み内容の見直しにも取り組んでいます。

主な活動

- 全社におけるISO20121運用、取り組みに関する改善および提案
- イベント関係法令の調査確認
- 社内広報活動、社員教育

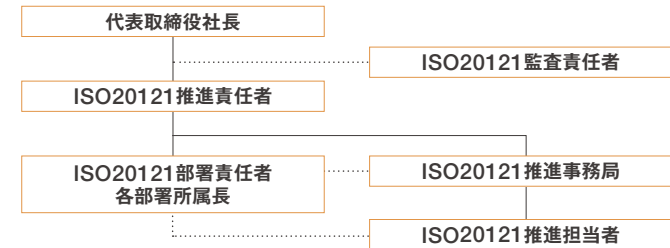
サステナブルイベント研究所

イベント制作を通じたSDGsへの貢献、ユニバーサルデザインの考え方を取り入れたユニバーサルイベントの推進など、イベントサステナビリティに関する包括的な研究に加え、社員のスキルアップや取り組みサポート、国際会議におけるサステナビリティ・アドバイザーやNPOとの連携など、社内外において活動を行っています。

主な活動

- サステナブル・ブランド国際会議 2022横浜 / サステナビリティ・アドバイザー (主催:株式会社 博展)
- 女子美術大学 アート・デザイン表現学科 ヒーリング表現領域 / 授業企画協力
- 第4回、第5回、第6回パラ大学祭 / 共催 (主催: NPO法人D-SHIPS32)
- オンライン・ユニバーサルキャンプ2021 / 企画協力 (主催: NPOユニバーサルイベント協会)
- 社員スキルアップ・トレーニング / 計9回、参加人数109人 (2021年度延べ)

ISO20121運用体制図



Positive Impact 日本事務局

イベント分野のサステナビリティ教育を行うイギリスの団体Positive Impact (本部:マンチェスター)と連携し、イベントサステナビリティに関する海外事例や情報の国内への発信、啓蒙などを行っています。

主な活動

- Positive Impact本部24時間イベントへの協力



左上:サステナブル・ブランド国際会議
右上:スキルアップ・トレーニング
左下:パラ大学祭

セレスポの成長戦略

3 サステナブル経営の推進



サステナビリティへの取組概要

テーマ:ESG	テーマ:ISO26000	会社の取組:ISO20121		関連するSDGs
		重要課題	主な取組目標	
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、適正な処理 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、エンカル消費の推進 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	コミュニティへの参画 地域貢献 教育および文化 健康・ウェルネス	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	
		災害支援	災害からの早期復興	
	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 労働災害ゼロ		
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	

セレスポの成長戦略

3 サステナブル経営の推進



環境への取組

環境への取組

グリーンエネルギーの活用

セレスポでは、自社契約物件において再生可能エネルギーを活用した電力への切り替えを2019年より行っております。SDGs「目標7:エネルギーをみんなにそしてクリーンに」に該当する活動として、今後も各拠点の状況に合わせて、順次再生可能エネルギーへの切り替えを進め、脱炭素社会を促進するための取り組みに挑戦してまいります。



再生可能エネルギー利用拠点数
15拠点

イベント資材へのエコ素材の活用

持続可能な社会の実現に貢献することを目的に、「消費者庁『倫理的消費』調査研究会の取りまとめ」「国等による環境物品等の調達の推進等に関する法律(グリーン購入法)」「グリーン購入ネットワーク」のガイドラインを参考にした、「環境行動指針」「エシカル購入方針」に基づくイベント資材の導入も促進しております。また、社内に「環境負荷低減推進チーム」を設置し、3Rを中心とした循環型イベントの創出に取り組んでいます。



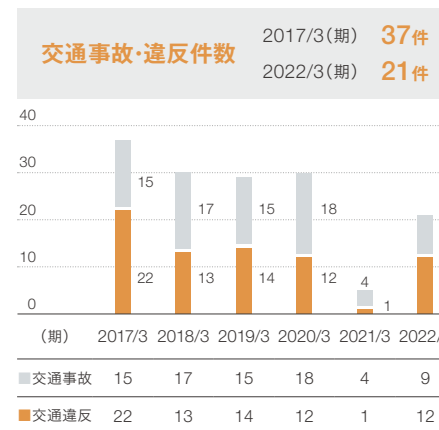
安心・安全の確保

安心・安全の確保

交通事故・違反ゼロ

交通事故・違反は関わった全ての人を不幸にするもので、これをゼロにすることを目指しています。近年の車両運転離れに対して新入社員の運転研修を行っており、研修前と比べて20代の社員の交通事故・違反件数は半減しました。また、安全意識の継続のために月ごとに重点項目を決めて全部署に展開し、事故・違反発生時には再発防止に向けた注意喚起を行っています。これからも交通事故・違反ゼロを目指して活動していきます。

交通事故・違反推移



陸上部

セレスポは、国が推進するスポーツ振興の取り組みに賛同し、2013年に陸上部を設立しました。現在は3名の選手が所属しており、日々、トレーニングと競技大会への出場、所属先での業務に励んでいます。セレスポ陸上部は、アスリートの自己実現によるスポーツへの興味喚起を促すとともに、地域の子供たちへ陸上教室などのスポーツ普及活動を通して経営理念である「笑顔のある明るい社会づくり」に貢献してまいります。



©フォート・キシモト

▶ [Webサイト 陸上部紹介ページ](#)

部門別の概況

基本事業



各営業拠点が担当する、
さまざまなイベント領域

売上高構成比
52.4%

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

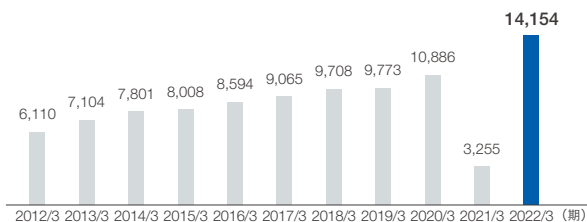
当期の業績

TOKYO2020全国参加イベントの受注や新型コロナウイルス感染症の対応に関する案件等が影響したことにより、売上高は14,154百万円と前期比334.8%の増収となりました。

今後に向けた成長戦略

- 現場対応力の向上によって顧客の最初の相談相手になることを目指し、顧客浸透度を向上
- 時代の潮流と顧客のニーズを捉えて業務領域の拡張を目指し、ビジネスの成立と同時に社会課題を解決

売上高の推移 (百万円)



スポーツ事業



中央競技団体・リーグ等が開催する
スポーツに関するイベント領域

売上高構成比
45.1%

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、
ハンドボールリーグ、プロゴルフ選手権など

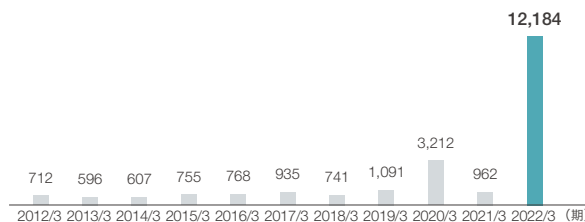
当期の業績

新型コロナウイルス感染拡大によって規模が縮小しましたが、国際的スポーツ大会に関する受注が影響したことにより、売上高は12,184百万円と前期比1,165.4%の増収となりました。

今後に向けた成長戦略

- 社内外における開催後のレガシーの創出を重視し、国際的スポーツイベントに参画
- 地方創生事業を成長領域として設定し、地域の活性化に貢献する事業の提案

売上高の推移 (百万円)



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

売上高構成比
2.5%

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

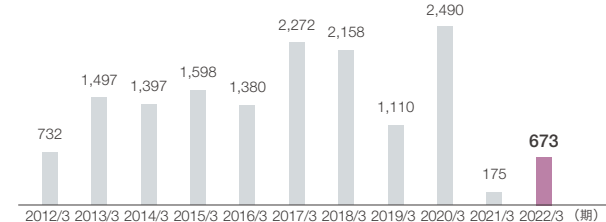
当期の業績

新型コロナウイルス感染拡大による影響を受けましたが、事前の設計・制作業務等に関する案件数と単価の上昇により、売上高は673百万円と前期比282.9%の増収となりました。

今後に向けた成長戦略

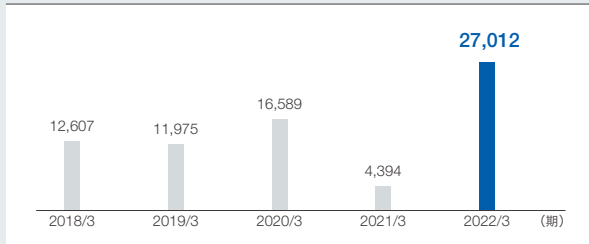
- 顧客起点の発想に基づいたイベント制作能力のさらなる強化
- コンサルティングを武器として、4大行幸啓行事の年間グランドスラムに挑戦

売上高の推移 (百万円)

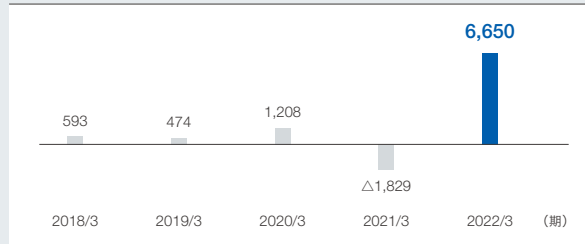


財務ハイライト

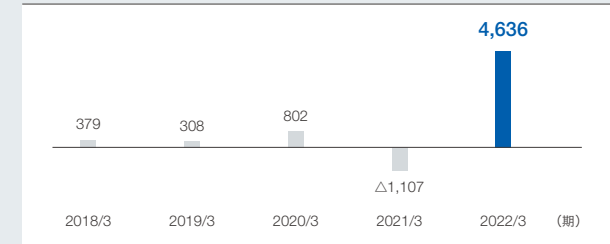
売上高(百万円)



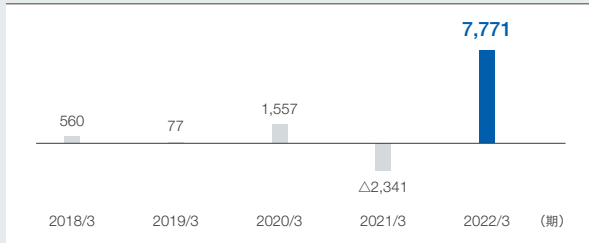
営業利益(百万円)



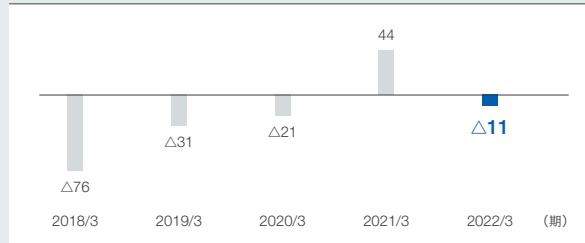
当期純利益(百万円)



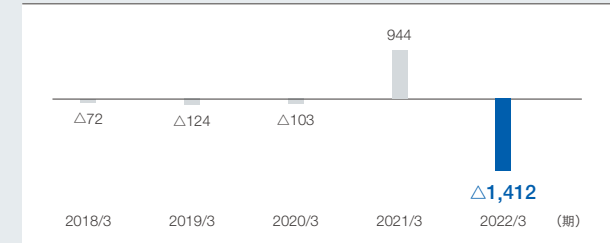
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)



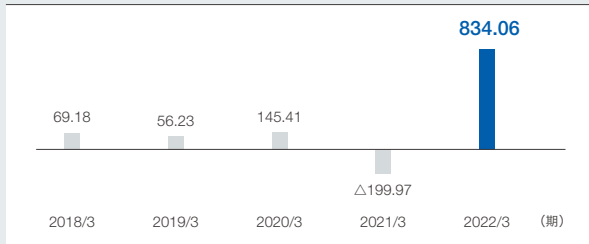
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)



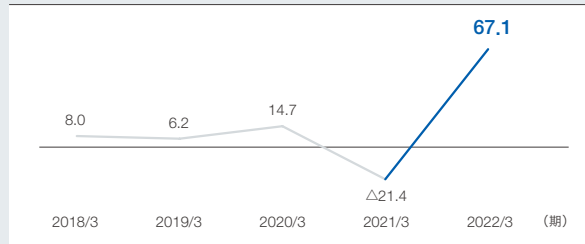
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)



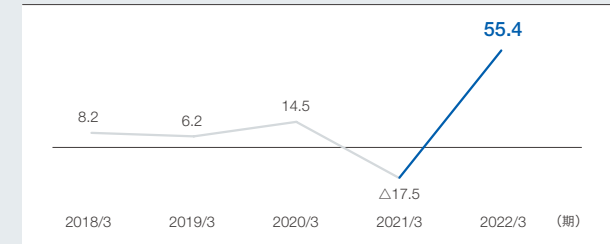
1株当たり当期純利益(円)



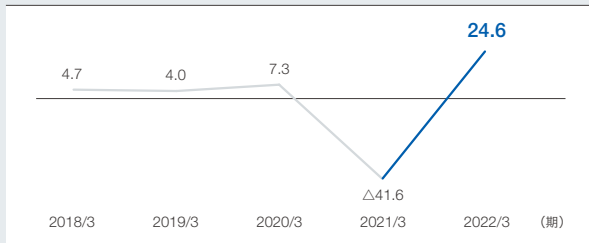
自己資本当期純利益率(%)



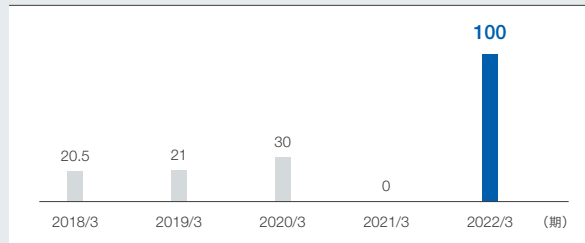
総資産経常利益率(%)



売上高営業利益率(%)



1株当たり配当金(円)



さらに詳しい財務・非財務データについては
ファクトブックにてご覧いただけます。

[▶ ファクトブック2022](#)

コーポレート・ガバナンス

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

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。

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。

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。

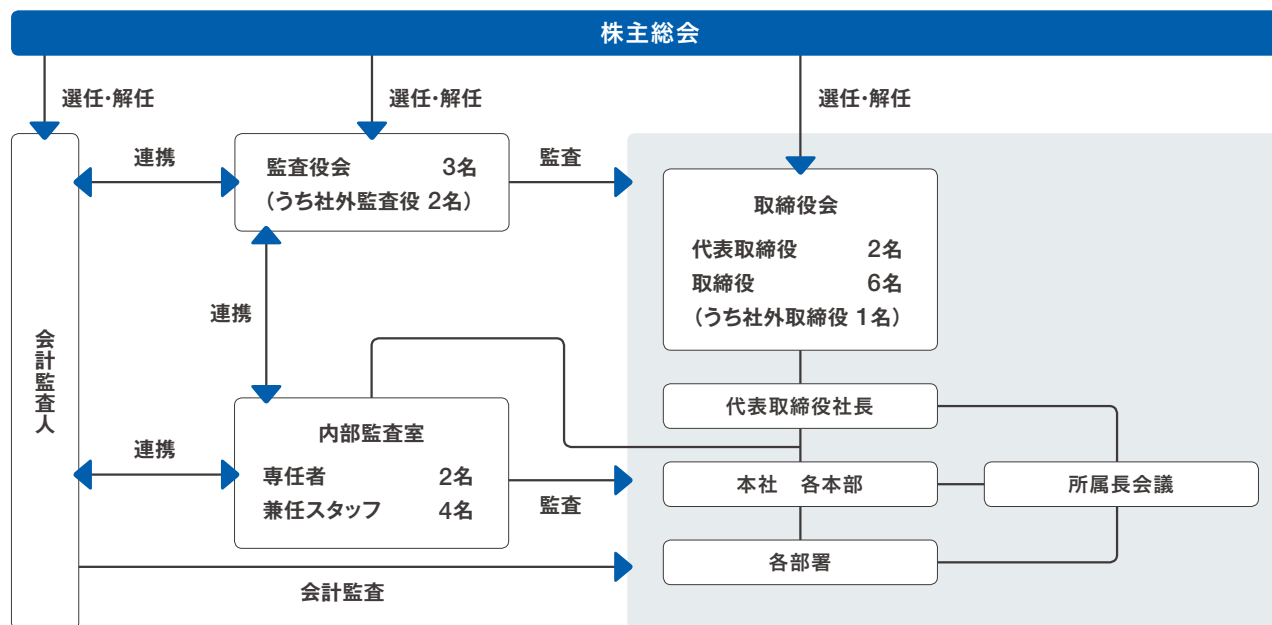
役員ミーティング

代表取締役、担当取締役で構成され、適宜開催。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。

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、原則月1回開催。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



役員紹介



稲葉 利彦

代表取締役会長

1954年生まれ。1976年、株式会社伊勢丹に入社、新宿本店一階の部長を務めた後2001年より2006年まで天津伊勢丹の社長。2004年、天津日本人会の会長。2007年、株式会社セレスポへ入社し2008年より、代表取締役社長に就任。2022年、代表取締役会長就任。(一社)日本イベント産業振興協会理事。



田代 剛

代表取締役社長

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。2022年、代表取締役社長就任。社会変化に適應し続けられる「強固」で「強靱」な組織づくりに取り組む。



鎌田 義次

専務取締役

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。2022年、専務取締役就任。統括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。2019年、常務取締役就任。現在、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し、企業価値向上に取り組む。



堀貫 貴司

常務取締役

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に入社。2014年、取締役に就任。本社部門の組織体制の整備に尽力。2022年、常務取締役に就任し、コーポレート本部長として法務、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、株式会社セレスポに入社。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。



林 秀紀

取締役

1974年生まれ。1996年株式会社セレスポ入社。愛知支店長や名古屋支店長を歴任。営業分野において幅広い業務に従事。2018年、執行役員就任後は、その卓越した見識と実績を生かし、全国の営業拠点を牽引。2021年、取締役就任。2022年、コーポレート本部副本部長就任。管理部門全般を担当するとともに、2025年大阪・関西万博に向けた業務推進を担当。



奥田 かつ枝

社外取締役

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、株式会社シーアールイー社外取締役、マルハニチロ株式会社社外監査役、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。

役員紹介



中澤 龍男

常勤監査役

1957年生まれ。日産自動車株式会社において豊富な国際経験を有する。2001年に株式会社セレスポ入社。人事、総務、内部監査、営業、営業支援と多様な業務を歴任。2021年、監査役就任。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。



松井 敏彦

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、株式会社セレスポ入社。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。



関根 常夫

社外監査役

1956年生まれ。1979年、株式会社三菱銀行において、国際経験を有し、その後特種東海製紙株式会社では財務経理全般およびIR活動の推進、ならびに各種投資・資源配分に係る判断を行うCFOとしての要職を歴任。2022年、株式会社セレスポ入社。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。

取締役の専門性

	企業経営	事業戦略	営業・マーケティング	財務・会計	法務・リスクマネジメント	人事・労務	情報システム	サステナビリティ	イベント制作
稲葉 利彦	■	■	■	■	■			■	
田代 剛	■	■	■		■				■
鎌田 義次	■	■	■						■
生田 茂	■	■	■			■		■	■
堀貫 貴司	■			■	■	■	■		■
松田 英彦	■	■	■				■	■	■
林 秀紀		■	■				■		■
奥田 かつ枝	■			■	■	■			

執行役員

執行役員 パブリック事業部長	齊藤 信行
執行役員 事業支援部副部長 兼 施工・物流統括室長	朝比奈 徳洋
執行役員 スポーツ事業部長	望月 浩
執行役員 東京支店長	志賀 幹彦
執行役員 SP・PR イベントオフィス支店長	唐沢 洋平
執行役員 経理部長	久保田 裕
執行役員 大阪支店長	小林 哲也
執行役員 人事総務部長 兼 広報室長	越川 延明

社外取締役メッセージ



社外取締役
奥田 かつ枝

社外取締役としてセレスポに期待すること

セレスポに期待することは、これからも、顧客から信頼され、顧客から安心して仕事を任せられる会社であってほしいということです。当たり前のことではありますが、何よりも重要なことと考えています。

セレスポは三木最高顧問、衣笠元社長、稲葉会長、そして田代社長とバトンをつなぐことで、大きな成長を遂げられました。いくつかの困難もありましたが、それらを乗り越えた成長は、経営陣はもとより、社員皆さんが真摯に顧客起点を突き詰めてきたこと、それによる成果が現れてきたことにあると思っています。37期から始まったイベントソリューション事例共有/発表会もすばらしい取り組みです。これからも「顧客起点」というまさにセレスポの「基本」を大切に、多くのセレスポファンをつくり、「信頼できるセレスポに頼みたい」と指名される会社として進んでいただきたいと期待しています。

社会課題や持続的成長を実現するために、ステークホルダーから各企業に期待されるさまざまな取り組みへの対応も、セレスポへの信頼を維持していくために不可欠なものとなってきます。

ガバナンス(会社の管理体制)の強化、コンプライアンス(法令の遵守)の重視、サステナビリティ(持続可能な社会や地球環境)への貢献、さらには会社のパーパス(存在意義)を突き詰めることなどが求められています。おそらく、これら

の事項は今後ますます高いレベルが要求されるでしょうし、さらに多くの項目が要請されるようになるかもしれません。

利益という数字による成果を出すこととこれらへの取り組みは密接に関連しています。従前からの課題に加え、新たな社会的要請に向き合うことが、長期的に会社の成長を促すといわれています。カタカナが多く、それらが求める内容もやや複雑で必ずしもわかりやすいものではなく、会社の状況に応じて取り組みの軽重を考える必要がありますが、皆さんには意識を高めて理解し、できることから実践していただきたいと思っています。時代の動きを敏感にとらえ取り組んでいただくこと、その成果を社外に公表していくことを期待しています。当方も応援してまいります。

特にコンプライアンスについては、いくつかの会社で、形だけ整え見栄えは立派でも不祥事を起こしている、大企業であっても不祥事が繰り返され社会からの信頼を損ねているといった問題が起こっています。外部にはわからないから、という安易な気持ちへの慣れが重大な問題への起因となっていることを感じます。

セレスポの基本である「顧客起点」を大切にすること、社会が要請する新たな課題にも適切に対応すること、この大きな視点にこれからのもしっかりと対応できれば、セレスポのブランド力がより広く社会に知られるものになり、さらなる成長が実現すると信じています。

会社情報

会社概要 (2022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 上記に附帯する一切の業務
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 都広第1137号 プライバシーマーク:第17000187号 ISO20121認証取得
従業員数	408名

株式情報 (2022年3月31日現在)

株式の状況	
発行可能株式総数	22,000,000株
発行済株式総数	5,703,500株
株主数	3,293名

大株主		
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社スマイル	1,100,000	19.77
セレスポ従業員持株会	420,735	7.56
JPモルガン証券株式会社	169,300	3.04
三木 征一郎	155,524	2.79
上田八木短資株式会社	144,600	2.60
稲葉 利彦	137,836	2.48
衣笠 純	94,600	1.70
北原 美子	80,000	1.44
株式会社三菱UFJ銀行	55,000	0.99
水越 潤	54,000	0.97

(注)1.当社は、自己株式を138,473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。

さらに詳しい会社情報は、セレスポのコーポレートサイトにてご覧ください。

[▶ セレスポ コーポレートサイト](#)