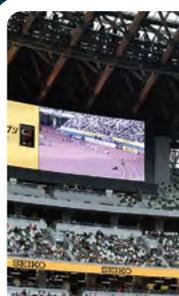
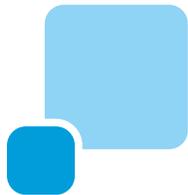


CERESPO CORPORATE REPORT 2025



セレスポ



TOUCH YOUR HEART

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。

セレスポは、イベントをお手伝いしているイベント制作会社です。

全国に拠点をもち、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、イベントでつながる皆さまに感動・希望・思いやりなどをお届けします。



セレスポの価値創造

セレスポの使命	01
セレスポの幸福	02
トップメッセージ	03
価値創造プロセス	05

セレスポの成長戦略

中期経営計画VI	06
<1>マーケティング戦略	07
・取締役メッセージ①	07
・事業別戦略	09
<2>事業基盤整備	11
・取締役メッセージ②	11
・サステナビリティ戦略	13
・人材戦略	16
特集:社員が語るセレスポのNEXT50	17

価値創造を支える基盤

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

データ

財務・非財務ハイライト	25
会社情報/株式情報	26

CONTENTS

CORPORATE PHILOSOPHY 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。」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。”



● = セレスポが寄与するもの
★ = セレスポが享受するもの

※ ESP：イベント・ソリューション・パートナー/プレイヤー



TOP MESSAGE

トップメッセージ

信頼を力に、セレスポは次の未来を切り拓きます。

～セレスポが描く「NEXT50」の挑戦～

代表取締役社長 田代 剛

困難の中で掴んだ、確かな成長

セレスポは2025年3月期、「リバイバル(復活)」を掲げ、信頼回復を最重要課題として事業活動を推進してきました。過去の指名停止措置や報道によるイメージ悪化という逆境に直面しながらも、多くのステークホルダーからの温かい支援と、「セレスポが必要」という力強いメッセージが、私たちを支え、奮い立たせてくれました。一度は離れてしまった案件を取り戻すという、まさに多難な一年ではありましたが、多くのお客さまがセレスポとの取引再開を待ち望んでいたかのように、再び私たちに機会を与えてくださったことに心から感謝を申し上げます。

その結果、事業環境の回復基調に乗り、売上高、営業利益、経常利益において大幅な改善を達成しました。当期純利益こそ特別損失計上によりマイナスとなりましたが、これは再出発に必要な費用と捉えています。

この飛躍の背景には、2024年3月期から取り組んできた「自走式人材の育成」の成果が明確に表れたことがあげられます。若手社員の目覚ましい成長は、私たちに驚きと大きな期待をもたらしました。社内表彰式「Best Practice Awards」では、6年目の社員が優勝し、3年目の社員が2位を獲得するという快挙を成し遂げました。彼らの積極的な行動と創造性がなければ、



決して受注できなかった新たな案件も数多く生まれました。これは、社員一人ひとりの成長が会社の成長に直結するというセレスポの信念が現実のものとなった瞬間です。

さらに、ロイヤルイベント事業(旧:競争事業)において大きな成果がありました。4大行幸啓行事である国民スポーツ大会、全国植樹祭、国民文化祭、全国豊かな海づくり大会への参画を目指し、海づくり大会こそ参加は叶わなかったものの、その他3件には携わることができました。業績への貢献はもちろん、この経験は、社員のスキルと経験を飛躍的に向上させる、セレスポの揺るぎない財産となっていくと思います。

さらなる高みを目指す「真のリバイバル」

2026年3月期は、大阪・関西万博、世界陸上、東京デフリンピックといった国家的な大型イベントが控えているほか、夏には参議院選挙も行われ、例年以上にセレスポがその真価を発揮できる機会に恵まれています。これらの大型イベントに加え、各拠点においても、新規受注や案件規模の大型化が見込まれており、セレスポの存在感が一層高まることが期待されます。加えて、ここ数年力を入れてきたロイヤルイベント事業での安定した受注も視野に入っており、事業基盤の盤石化が進んでいます。

2026年3月期の業績見通しとしては、営業利益は人件費やシステム開発費の増加により減益となる見込みです。そうした中でも、粗利管理の強化に努め、さらなる上積みを目指し、当期純利益の黒字転換を果たす見込みです。

セレスポにとっての「真のリバイバル」は、真の業績回復を果たしてこそ実現されるものだと思います。業績回復は、信頼を取り戻しつつあることの証であり、社会から必要とされる企業としての地位を確立するための重要な一歩だと考えています。

「NEXT50」に向け、新たな中期経営計画を始動

2027年に創立50周年を迎えるセレスポは、新たな中期経営計画「中期経営計画VI」を2026年3月期よりスタートさせました。本計画のキーワードは「NEXT50」です。次の50年に向けてセレスポが大きく成長し、変化の激しい時代に柔軟に対応していくための羅針盤となるものと位置付けています。その実現に向け、組織力の強化と機動力の向上を最優先課題として取り組んでいきます。

1. NEXT50: 次の50年を見据えた挑戦

経営方針・経営理念の見直しに加え、次の50年を見据えた新たな事業開発にも積極的に取り組んでいきます。これまでのセレスポは、数多くのイベントに携わることで成長を遂げてきました。私たちの成長を支えてくださった社会の皆様への感謝を忘れず、日本の未来を担う子どもたちに元気と夢を与える事業として、全国各地でセレスポ主催のスポーツイベントを展開することを構想しています。これは、セレスポがイベントを通じて社会に貢献するという、新たな役割を担う挑戦でもあります。

2. 自立自走式人材の育成を継続実践

私は社長就任以来、社員に向けて「社長の10歩より社員の1歩」と繰り返し伝えてきました。2025年4月から7月にかけては、全国の拠点を回り、約300名の社員と直接対話し、社員一人ひとりの「1歩」の実践を力強く後押ししてきました。これからも、若手社員が主役となって参画できる機会を増やしていくなど、人材育成を重点項目として注力していきます。社員一人ひとりが自ら考え、行動する「自立自走式人材」となることで、セレスポはさらに強く、しなやかな組織へと進化していきます。

3. 組織力強化につながる人材採用

顧客ニーズは多様化しており、これに応えるための業務も年々増加しています。今まで以上の品質でイベントを制作していくため、これからの数年間で、新卒・中途を問わず積極的に人材を採用していく計画です。多くの若い社員を採用・育成し、一人ひとりがその能力を最大限に発揮することで、会社が成長し、社会に貢献できるという好循環を強固にしていきたいと考えています。

こうした考えに基づき、新中期経営計画の基本方針である「NEXT50に向けた基盤強化」「信頼関係の構築」「現場対応力の発揮」を実践していきます。

これからの時代、イベント業界や関連業界においても人手不足は加速していくでしょう。後継者不在による廃業だけでなく、人手不足による倒産も発生すると感じています。次の50年を盤石なものとするために、セレスポを「自立自走式人材が多数活躍する組織」にしていくことが不可欠であると強く認識しています。

次世代を担う人材への期待と新たな息吹

新中期経営計画の策定においては、若い取締役二人が主導的な役割を担ってくれました。彼らが中心となって中期経営計画と年度計画を作成したことは、非常に喜ばしいことです。

セレスポには、彼ら以外にも次世代を担う人材がまだまだ多くいます。会社の経営について少しでも意識する社員を育むとともに、そういった社員が計画の策定に参画できる機会を積極的に創出していきたいと考えています。若い力と斬新な発想が、セレスポの未来を切り拓く原動力となると確信しています。



セレスポへの期待と社会的役割

リバイバル(復活)を果たすための活動や取り組みを進めてきた中で、社会からの期待、そしてセレスポの社会的役割や存在意義を改めて実感する場面が数多くありました。最も嬉しいことは、多くのお客さまからセレスポ社員に対し、感謝の言葉をいただいていることです。お客さまにとってセレスポの社員が必要不可欠な存在になっていることの表れだと感じています。これは、社員一人ひとりがお客さまに真摯に向き合い、最高のサービスを提供しようと努力してきた証です。

セレスポの仕事は、単にイベントを企画・運営するだけでなく、サステナブルな社会の実現にも繋がっています。これからも多くのイベントに参画し、日本の人々、さらには未来を担う子どもたちに元気・勇気・夢を与えられる存在になることを、私たちの使命としています。

この使命に向かって、目の前にある課題を一つずつ乗り越え、その先に見えてくる大きな課題にも臆することなく挑戦します。そして、それを乗り越えられる社員を一人でも多く育てていくことで、セレスポが社会に必要なとされる企業となることを目指していきます。私たちは、イベントの力で未来を創造し、社会に貢献し続けます。セレスポの「NEXT50」に向けた新たな挑戦に、どうぞご期待ください。

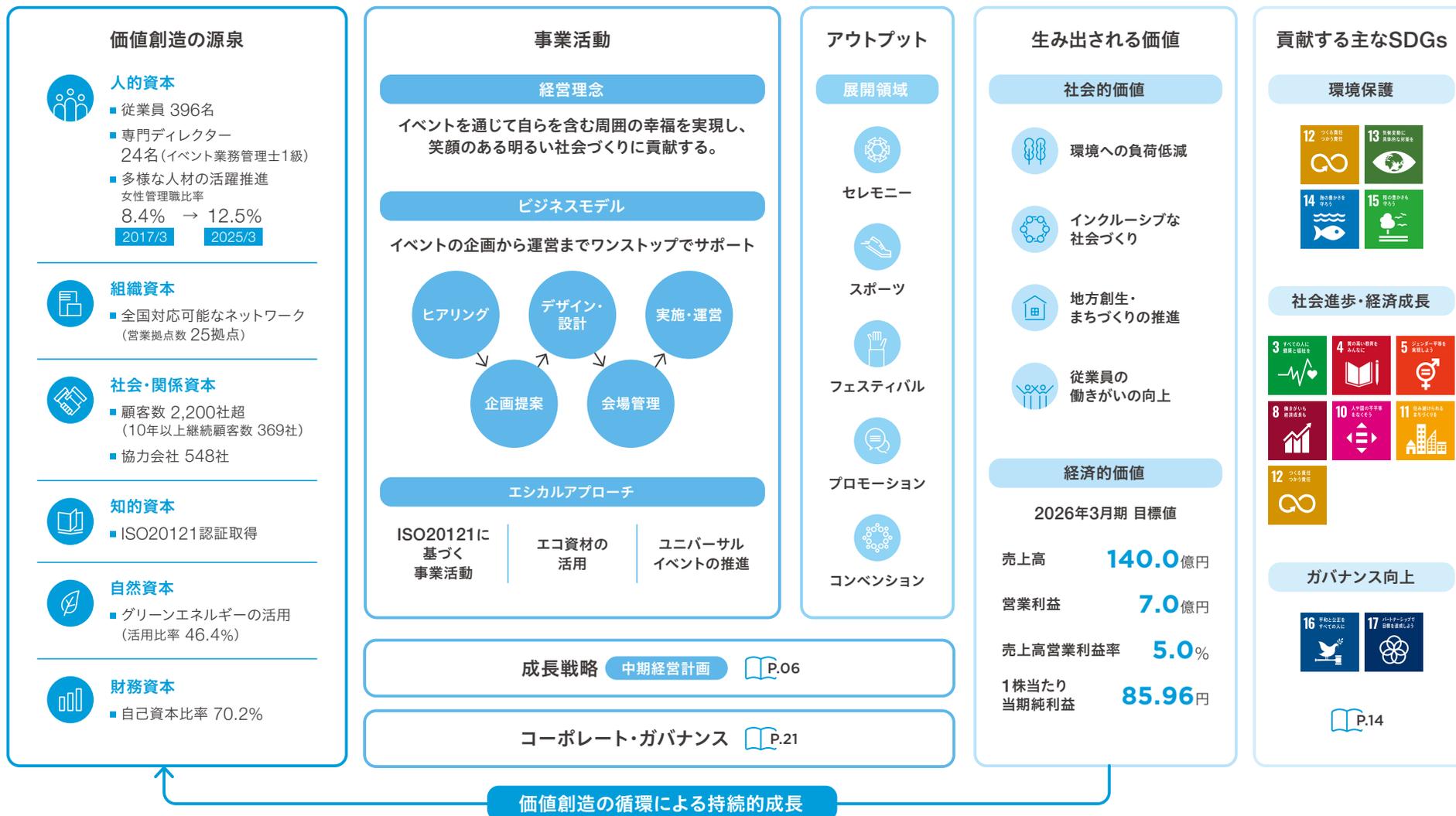
VALUE CREATION PROCESS

価値創造プロセス

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。

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。



MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

中期経営計画

新中期経営計画VIの概要

NEXT50に向けて

強固で強靱なセレスポを目指す

セレスポは、2027年に創立50周年の節目を迎えます。そして、さらにその先にある「100年企業」を私たちは目指しています。そのためには、次の50年(NEXT50)を見据えた(強固で強靱なセレスポ)の実現が不可欠です。そこで私たちは、2026年3月期から始まる中期経営計画VIを『(強固で強靱なセレスポ)を目指す再スタート』として位置づけ、取り組んでいくこととしました。以下の3つの基本方針のもと、各種施策を推進していきます。

中期経営計画VI基本方針

NEXT50に向けた基盤強化

創立50周年に向けて収益力を向上させるとともに、次の50年に向けて、社員一人ひとりの自走により業績が向上していく基盤を創る。

信頼関係の構築

顧客とともに課題を発見し、解決に取り組むことで、顧客から最初の相談相手として信頼される関係を構築する。

現場対応力の発揮

現場対応力を発揮することで、イベントを通じてさまざまな社会課題を解決に導き、社会を元気にする存在となり事業を成長させる。

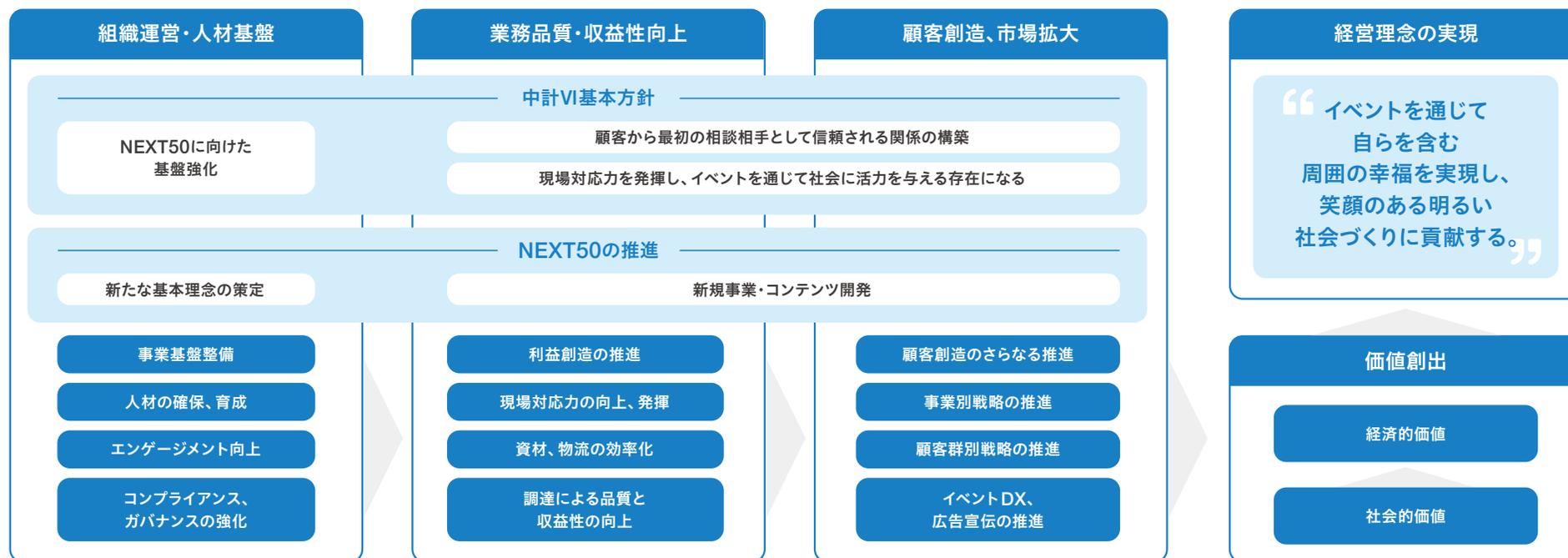
マーケティング戦略

P.07

事業基盤整備

P.11

中期経営計画VI



中期経営計画VI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。
<https://www.cerespo.co.jp/ir/management-information/plan.php>



1 MARKETING STRATEGY マーケティング戦略

取締役メッセージ

“次の50年も、イベントを通じて社会に活力を与え続けます。”



取締役
林 秀紀

時代の変化とともに、進化を続けていきます。

イベント業界は激動の時代を経て、いま、新しいフェーズを迎えています。2020年に起きたパンデミックは、オンラインやハイブリッドといった新たなイベントの形を生み出しました。私たちもこの流れに応じ、テクノロジーの進化を積極的に取り入れた提案や、セキュリティの強化などの取り組みを進めてきました。また、ワクチン会場の運営、あるいは選挙における運営業務といった新しい領域の仕事を通じて、私たちのノウハウがイベント以外の場でも役立つことを実感しています。社員の中には、自分たちの対応力の高さに改めて自信を持つとともに、社会における自分たちの役割を強く意識した者も多かったようです。

セレスポは、2027年に創立50周年を迎えます。この新たなフェーズにおいても変えるべきところは大胆に変えながら、同時に、これまで大切にしてきた「お客さまが求めているものに対して、何ができるのか」を真剣に考える姿勢は変えることなく、一つひとつの案件、ひとり一人のお客さまと向き合い、新しい価値を創造していきます。

お客さまとの関係を強化し、利益を創造します。

新たにスタートした中期経営計画VIで、最も重視しているのは「収益性の向上」です。企業にとっての「利益」とは、お客さまの要望に応え続けられるよう社員が成長し、知恵を働かせて、イノベーションを起こしたその結果です。利益を生み出せる文化、利益を重視することの重要性が社員に浸透すれば、どんな場面、どんな案件においても、適切な利益を生み出せるようになるはずで。また、次につながる人脈や実績も利益の一部であり、そのゴールがしっかりと見えていれば、目先にとらわれない、いい仕事ができるでしょう。

私たちの仕事は、形のないものを信じて買っていただくことから始まります。無形の価値を金額に換算するのは難しく、安価な方に決まってしまうこともあります。だからこそ、他社との単純な価格競争に巻き込まれるのではなく、「セレスポに任せたい」と言ってもらえる仕事を、一つひとつ積み重ねていくことが何より重要だと考えています。実際、当社を指名してくださる企業や団体の多くは、私たちの仕事ぶりやノウハウが評価されている結果だと感じています。

そのためにも、まずは当社の強みが発揮できる案件に注力し、過去のアドバンテージを生かしながら、当社を信頼してくださるお客さまの拡大を目指します。お客さまとイベントを行う目的を共有し、その目的をゴールに見据えた運営手法を選択して、確実にゴールへと導きます。その過程で、当社には新たなノウハウと再現性が蓄積され、現場対応力の向上や市場拡大にもつながると考えています。

1 MARKETING STRATEGY マーケティング戦略

取締役メッセージ

現場対応力をさらに高め、「最初の相談者」であり続けます。

「現場対応力」は、セレスポにとってまさに生命線です。この力を磨くため、これまでは入社してからの数年間、現場で制作業務を経験するのが慣例となっていました。しかし、近年では、業容の拡大によりセレスポ単独では対応できない案件も増え、さらには働き方の変化も相まって、現場経験の浅い社員も一定数存在するようになってきました。いたしかたのないことですが、自ら経験をしないと身につかない面が多いため、積極的に経験してもらいたいです

また、協力会社との連携が必須なため、外注先となる各協力会社の得意分野を把握した上で、当社社員が案件全体の責任者としてディレクション業務を担うようなチーム体制を構築していく必要があります。その際にも、現場での経験をいかしセレスポクオリティを保てるようにディレクションをすることが重要となります。お客さま

の求めるセレスポのクオリティを保つために、より多くの現場経験ができるようにしていきたいと考えています。全体の現場対応力が底上げされ、お客さまから、セレスポはより「一緒に課題を解決するパートナー」だにご認識いただければ幸いです。イベント終了後も、お客さまとのお付き合いを継続しながら、一緒に課題を発見していく中で社員はやりがいを見出し、信頼という大きな財産も得ることもできるのです。

既存事業の拡大と新規事業の開発に注力していきます。

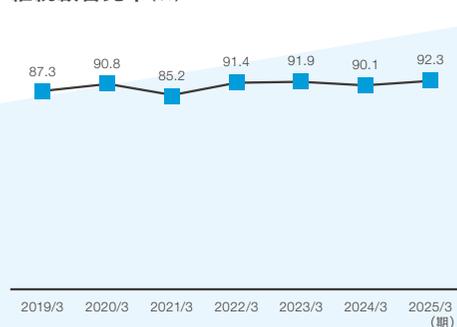
スポーツ事業、ロイヤルイベント事業が担当する大型案件に開催地の支店、営業所が一緒に取り組むことで支店には主催者となつなかりを深めることができ、事業基盤をより強固なものになっていきます。支店が自ら参加することで経験と同時に自らの人脈を上げることができ、その後も継続的な関係が作りやすくなります。

また、新規事業の創出を目的として、「事業企画室」を

2025年度より新設しました。これまでの経験で得た強みを生かし、新たな業務領域への挑戦を行っていきます。また、当社のノウハウをこれまで経験のない業務領域に活用していくことで業務領域の拡大につなげていきます。今後も、事業企画室を中心に、新規事業やコンテンツの開発を進める考えです。

最後になりましたが、私たちに信頼して下さるお客さまや協力会社さまをはじめ、すべてのステークホルダーの皆さまに心から感謝申し上げます。セレスポがこれからもお客さまにとって「最初の相談相手」であり続けるため、自走できる社員の育成を進めながら、次の50年に向けた事業戦略をしっかりと実施していきます。そして、ステークホルダーの皆さまに利益を還元できるよう、全社一丸となって努力してまいりますので、厳しくも温かいご指導をいただけますよう、お願いいたします。

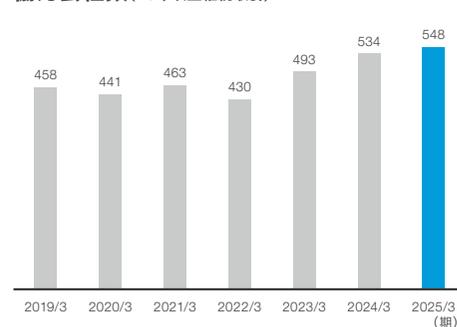
継続顧客比率(%)



案件単価(2019/3の平均単価100とした場合)



協力会社数(10年以上継続取引)



スポーツ事業・ロイヤルイベント事業の対象となる主な大型案件の開催地

案件	2025年	2026年	2027年
国民スポーツ大会	滋賀	青森	宮崎
全国育樹祭	宮城	和歌山	秋田
ねんりんピック	岐阜	埼玉	
献血運動推進全国大会	宮城	鳥取	神奈川
スポーツ事業	東京2025 デフリンピック	愛知・名古屋 アジア競技大会	ワールド マスターズ ゲームズ 2027 関西

1 MARKETING STRATEGY

マーケティング戦略

ベース事業 (旧基本事業)

各営業拠点が担当する、
さまざまなイベント領域



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

中期経営計画VI

達成目標

顧客拡大活動を強化し、強固な信頼関係の構築によって優良顧客を増加させる

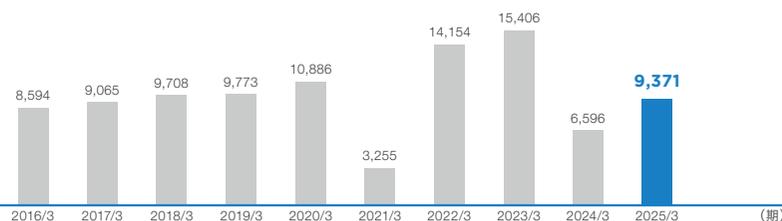
施策

- 顧客創造(市場の拡大)のさらなる推進
- 大型イベント開催自治体との関係構築
- 地域のスポーツコミュニティとの関係構築による大型イベントの受注拡大

2025年3月期の概況

官公庁からの指名停止措置の影響が減少したことで各領域の案件数と案件単価が増加し、売上高は9,371百万円と前年同期比42.1%の増収となりました。

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



主な
イベント

陸上競技大会、トライアスロン大会、SVリーグ、ハンドボールリーグ、プロゴルフ選手権など

中期経営計画VI

達成目標

さまざまなスポーツイベントにおける共創パートナーとしてのポジションを確立し事業を拡大させる

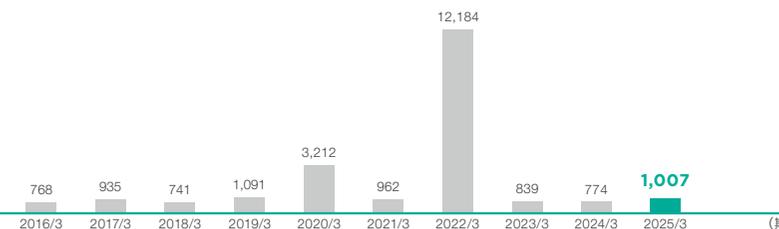
施策

- トップスポーツへの取り組み強化
- 地域スポーツへの取り組み
- 社会課題への取り組み
- 協賛権利を活用した新たな領域への挑戦

2025年3月期の概況

前年の実績と比較して請負範囲の拡大による案件単価の増加により、売上高は1,007百万円と前年同期比30.1%の増収となりました。

売上高の推移(百万円)



1

MARKETING STRATEGY マーケティング戦略

ロイヤルイベント事業 (旧競争事業)

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



主なイベント

国民スポーツ大会、全国高校総体、植樹祭、育樹祭など

中期経営計画VI

達成目標

4大行幸啓行事(国民スポーツ大会、全国植樹祭、全国豊かな海づくり大会、国民文化祭)の年間グランドスラムが達成され、業界内での地位を確立させる
全国持ち回り案件の安定した受注(国スポ・全障スポ、全国育樹祭、ねんりんピックなど)

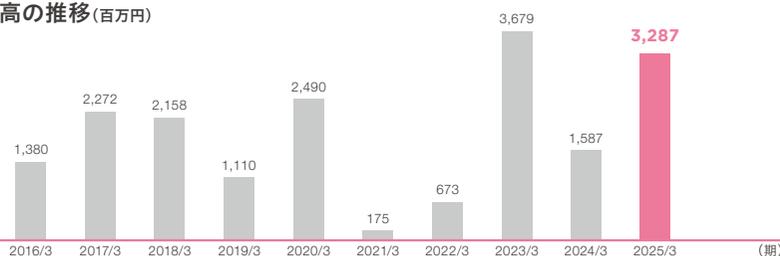
施策

- 開催地域を担当する営業拠点との協業推進

2025年3月期の概況

前年の実績と比較して大型案件数が大きく増加したことにより、売上高は3,287百万円と前年同期比107.1%の増収となりました。

売上高の推移(百万円)



ドメイン・コンテンツ開発

セレスポのノウハウ・リソースを生かすことで、イベントに関連する業務領域を拡大する

目指す領域

防災関連、選挙、地域スポーツ関連など

中期経営計画VI

達成目標

イベントで培ってきたノウハウを生かし、社会課題と向き合い、新たな解決方法とビジネスモデルを創出する

施策

- 社会課題解決型事業の創出
- 行政サービスの代行
- 地域スポーツへの取り組み
- 新たな事業の開発

TOPICS

弊社はこれまでも「現場対応力」をさまざまな場面で発揮してきました。既存のイベント業務に固執することなく、新たな領域へ活用することで、業務領域を拡大していきます。

既存業務・リソース	展開例
イベント運営業務	ワクチン接種会場業務、選挙運営業務、災害時の避難所の運営
仮設資材を保有	災害時の仮設避難拠点の設営
スポーツ競技の運営	アスリートによる子供への指導
会場運営・事務局業務	施設の管理・運営
企画・設計・運営	官民連携・共創事業(まちづくり、地方創生)

2 ESTABLISHING A BUSINESS FOUNDATION 事業基盤整備

取締役メッセージ

“ 次の50年で大きく飛躍するための基盤を構築します。 ”



取締役
小林 哲也

新中計は、次の50年、そして100年企業への道筋です。

2025年度からスタートした中期経営計画Ⅵは、この期間内に創立50周年を迎える当社が、次の50年で何に挑戦し、どのような価値を提供しながら100年企業に向かうのかを示した重要な指針です。

日本には創立100年を超える企業が存在します。そうした企業は、お客さまの満足を何よりも大切に、長年にわたり信頼関係を築いてきた結果として、今に至っています。私たちも同じように、お客さまと真摯に向き合い、課題解決に尽力してきました。私には「日本一のイベント会社」になるという気概があり、当社が100年企業になることは十分可能だと思っています。

ここからの3年間は、次の50年を見据えた人材の育成やエンゲージメントの向上を図り、社員がさらに活躍できる組織を構築することで、持続的な成長を実現します。

「人」を最大限にいかす組織運営を目指します。

組織運営をする上で最も大切なのは「人」です。当社の最大の強みである現場対応力を支えるのはまさに「人」であり、イベントで臨機応変に対応している社員を見るたびにそれを実感しています。

セレスポにはもともとお客さまに寄り添い、お客さまの視点でさまざまな提案を行う社風があり、私も妥協しない先輩の姿を見ながら仕事を学んできました。時代が変わり、多様化も進んだことで、組織は色々な個性と考えを持つ人たちが増えました。こうした社員がひとつにまとまり、同じ方向に向かったとき、最大の力を発揮します。そこで、社員の個性をより際立たせ、社員一人ひとりをタレント化したり、優秀な社員を増やしていく事で、組織力の強化につなげていきたいと考えています。そのためには、社員のやりがいと働きやすさが両立する環境作りが不可欠です。重要なのは、会社が一方的に作るのではなく、社員と協力して整備すること。社員が心から働きがいを感じる職場だからこそ、社員が成長し、会社の成長にもつながると考えています。

「自走式人材」を育成するための施策を積極的に進めます。

社内に浸透しているキーワードのひとつに「自走式人材」があります。これは、言われたことだけをやるのではなく、会社の目標に対して自分で考え、自分で行動する人材のことです。当社では、この自走式人材になるための育成システムも多く準備しています。例えば、ベテラン社員の指導のもと、現場で知識・スキルを身につけるOJT(On the Job Training)や、各種研修、また個人目標に対する公平公正な評価やフィードバックを行うための評価者研修の実施。その他、「Make Next」と銘打って各ポジションの後継者育成に努める施策などです。「Make Next」は、経験年数や性別にとらわれず能力や成果により、中堅層や若手社員を積極的にポストに配置していく仕組みで、早くから会社の将来像と向き合うことで、経営を自分ごととして捉えるきっかけとなるため、

2 ESTABLISHING A BUSINESS FOUNDATION 事業基盤整備

取締役メッセージ

ここ数年で積極的に推進しています。

また、2025年度から導入を開始したのが、経営陣と社員が直接対話する「タウンホールミーティング」や、上司と部下による「1on1ミーティング」です。それぞれ、社員の要望や悩みを聞きながら、経営陣、上司と直接話すことで社員の主体性や参画意識を引き出し、会社への希望を持てるようになる施策だと考えています。

エンゲージメント向上のための施策を、社員主導で進めます。

2025年度より『MOVAP』という「エンゲージメント向上推進チーム」があらためて発足しました。これは、エンゲージメント向上のために何をしたらいいのかを社員自らが考える場であり、前々期に社員の声で立ち上がったチームが前身です。

中期経営計画VIの重点項目に「エンゲージメント向上」が立てられたのも、前身のチームからの提起を元にして

さまざまな部署から手を挙げた社員を中心に、新たなメンバーを加え、さらに積極的な活動をしていきます。

ポイントは、ここで話し合われる議案はすべて社員の立場から出されたものだということです。「経営陣とのコミュニケーションをとる機会を増やしたい」「社員の特性をどうにかしたら業績向上につながるのか」「こんな困りごとがあったら誰に相談したらいいのか」など、さまざまな議論が交わされています。

その他にも、成果を残した社員にさらなる成長機会を提供するための施策も開始しています。例えば、社内の優秀事例発表会の場である「Best Practice Awards」の優秀者に対しては、サステナブルブランド国際会議に参加するなど、社内では得られない気づきや学びの場を提供しています。また、一年間を通じて各部門で成果を上げた社員を表彰する「MVP制度」では、今年は大阪・関西万博を視察する権利を一緒に授与いたしました。このような今後の業務に生かせる場を提供していくことも、モチベーションの向上につながる施策だと考えています。

すべてのステークホルダーとともに、成長し続けます。

まず、社員の方々には、働きやすい環境を整備し、働きがいのある組織作りを目指してまいりますので、仕事に真摯に向き合い、自走して取り組んでほしいと思います。

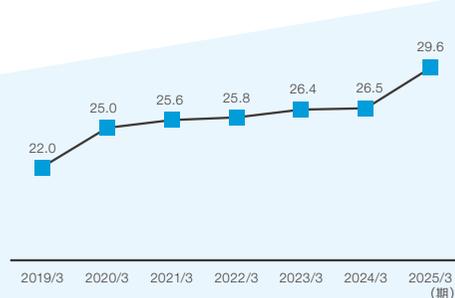
協力会社の皆さまには、セレスポと同じ視点で一緒に仕事をさせていただけるよう、私たちもより一層の努力を重ねてまいります。これからも信頼関係を深めながら一緒に成長していければと思います。

そして、お客さまに対しては、私たちを信頼し、ご依頼くださっていることに心より感謝申し上げます。今後もより良いイベントを、お客さまの視点で作ります。

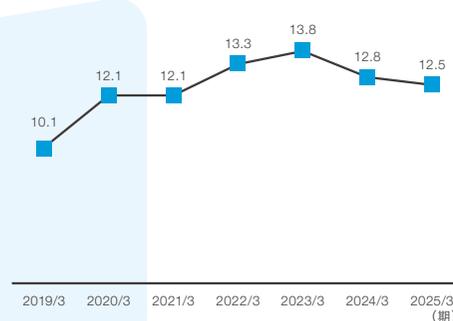
最後に投資家の皆さまへ。次の50年にさらに大きく飛躍できるよう、この3年間でしっかりと基盤を築きます。「法令順守なくして継続企業なし」を念頭に、コンプライアンス、ガバナンスの強化も進めてまいりますので、今後ともご支援のほど、よろしくお願いいたします。

女性社員比率(%)

期末:正社員

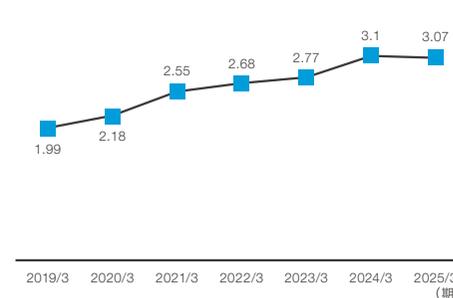


女性管理職比率(%)

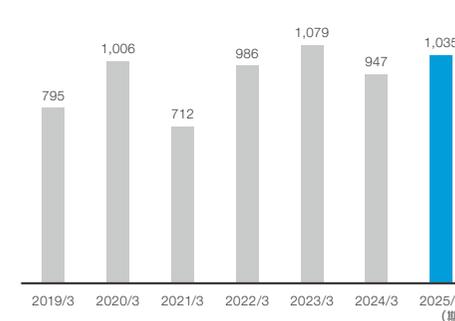


障がい者雇用率(%)

法定雇用率



一人当たり福利厚生費用(千円)



2 ESTABLISHING A BUSINESS FOUNDATION 事業基盤整備

サステナビリティ戦略

ESMS(Event Sustainability Management System)の推進

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月に日本で初めて組織全体を対象にした認証を取得。

社内に向けた取り組み

■ ISO20121推進

「ISO 20121:2024」の発行にともない「気候変動への対応強化」「人権と子どもの権利」が強調されました。これらを踏まえ、取り組み推進に向けた重要課題を明確にし、これに基づきイベント・サステナビリティ・マネジメント・システム(ESMS)の更新を行いました。

また、経営層による定期的なレビューにおいて、ESMSの推進状況や課題を評価し、継続的な改善につなげるためのプロセスを整備しました。これにより、経営層の関与をより高めたPDCAによるESMSの更なる強化を図ります。

社外に向けた取り組み

■ パラスポーツ大会における取り組み

2024年に開催されたトップアスリートが参加するパラスポーツ大会において、大会の成功だけでなく、大会理念で掲げられている「ダイバーシティ推進」「インクルーシブな社会の実現」という目標達成に向けた協力を行いました。

開催に向けて、イベントに関わる障害のある方、高齢者、性的マイノリティの方々などへの合理的配慮や安全・安心の提供が課題となっていました。そこで、大会の成功と共生社

会の実現に向けた取り組みとして、当社のユニバーサルイベント推進アドバイザーである野村一路氏(日本体育大学名誉教授)の協力を得て、関係者への事前研修を企画・実施しました。

この事前研修では、野村氏の国際パラスポーツ大会での豊富な経験と知見に基づき、主催者、ボランティア、運営ディレクター、コントラクターを対象に、障害に関する知識やサポート方法のほか、各国選手や関係者、支援が必要な方が求めるもの、現場で発生しうる状況、ボランティアとの向き合い方などを具体的に説明しました。

研修は座学だけでなく、実際に会場を回りながら現地状況を確認し、開催当日に起こりうる状況を想定した実践的な内容となりました。



■ 全国都市緑化かわさきフェア総合開会式

川崎市市制100周年記念事業の象徴的事業である「全国都市緑化かわさきフェア」の総合開会式の記念品として、当社は「オールかわさき」をコンセプトに、地域一体となった「オリジナルブレンドアロマスプレー」を製作しました。

製作には市内で活躍する大学生アロマブレンドデザイナーにご協力いただきました。原材料は市内の農家から提供された規格外柑橘類を使用し、蒸留には県内産ヒノキ廃材を

活用。製造・加工は市内事業者へ依頼し、柑橘類の収穫や皮むき、アロマの充填・梱包作業は福祉事業所や子どもたちへ依頼しました。

この取り組みを通じて、新たな地域交流や連携、廃棄物のアップサイクルにつながりました。

■ 教育機関・NPOとの連携

女子美術大学の授業に協力しました。授業ではアートと社会包摂をテーマに、より多くの方が楽しめる「次世代ユニバーサルアートイベント」を大学生自身が企画・実施しました。一連の活動を通じて、学生たちは新たな気づきを得ます。

当社は「イベントの社会的な役割」「イベントとサステナビリティの関係性」をテーマとした講義を担当しました。これにより、学生たちが企画するイベントの社会的な意義を考え、サステナビリティの視点を取り入れる重要性への理解を深めることに寄与しました。

また、パラスポーツの発展や共生社会の実現に向け、認定NPO法人D-SHIP32と参加型/パラスポーツ体験イベント「パラ大学祭」を開催しました。参加した大学生同士のチームを超えたあたたかな交流の創出と共に、DE&Iやパラスポーツの課題への意識啓発にもつながりました。



2 ESTABLISHING A BUSINESS FOUNDATION 事業基盤整備

サステナビリティ戦略

ESMS(Event Sustainability Management System)の推進

ISO20121推進事務局が主体となりステークホルダーに与える影響を考慮し、ESMS(Event Sustainability Management System)課題の絞り込みを行いました。課題解決に向け「廃棄物の抑制」「ユニバーサルイベントの実践と普及」「地域課題の発見と解決に向けた地域社会や自治体との連携」「ワークライフバランス、健康経営の推進」「コーポレートガバナンスの強化」を重点施策として取り組みを進めています。

ESG	ESMS課題	ISO20121推進事務局が設定した重点施策	主な取り組み	関連するSDGs
環境	● 廃棄物管理	廃棄物の抑制	<ul style="list-style-type: none"> ・ ブルーシートや養生シートの水平リサイクル(循環型資材の導入) ・ 産業廃棄物排出量測定・管理 ・ 産業廃棄物管理票の適正運用 	   
社会	<ul style="list-style-type: none"> ● ダイバーシティ&インクルージョン ● 人権尊重 	ユニバーサルイベントの実践と普及	<ul style="list-style-type: none"> ・ NPOと連携したイベントの開催 ・ ユニバーサルイベント推進に寄与する検定の推奨 	   
	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域貢献 ● 教育および文化 ● コミュニティへの参画 	地域課題の発見と解決に向けた地域社会や自治体との連携	<ul style="list-style-type: none"> ・ イベント開催時のフードドライブ実施 ・ 教員向け学生向けの教育プログラムの提供 ・ 陸上教室、パラスポーツ体験会の開催 ・ 自治体SDGsプラットフォームへの参加 	  
	<ul style="list-style-type: none"> ● 労働安全衛生 ● 健康・ウェルネス 	ワークライフバランス、健康経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ スーパーフレックスおよびリモートワークの活用 ・ クラブ活動支援 ・ 健康診断受診促進 	 
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ● コンプライアンス ● 情報の適切な処理 	コーポレートガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ イベント制作に伴う関連法令の社内周知 ・ サプライヤーに対する安全・品質向上推進大会の実施 ・ 個人情報の適切な運用、監査 	

この活動を通じて、「環境負荷軽減を目指した企業活動とイベント制作」「より多くの人々が安全・安心に一緒に参加できるイベント制作」「イベントを通じたコミュニケーション創出の中心的な役割を担う企業」「ステークホルダーや社会からの信頼獲得」につなげていきます。

2 ESTABLISHING A BUSINESS FOUNDATION 事業基盤整備

サステナビリティ戦略

DE&Iの推進・陸上部

SOCIAL 社会

ダイバーシティ&インクルージョン

■ パートナーシップ・ファミリーシップ制度導入

当社は、誰もが安心して活躍できる職場を目指しDE&Iの取り組みを進めています。2025年4月には、同性パートナーや事実婚の従業員に対して法律婚による配偶者と同等の福利厚生や社内規程を適用する「パートナーシップ制度」を導入しました。さらに、パートナーシップ関係のお二人に子どもや家族がいる場合には、子どもやその家族も福利厚生の適用対象とする「ファミリーシップ制度」を同時に導入しました。具体的には、慶弔休暇などの各種特別休暇、結婚祝金などの慶弔見舞金、社員の転勤に伴う旅費や単身赴任手当、育児・介護関連の制度を取得できるようになりました。

本制度の導入においては、当事者の方が安心して制度を利用できることを第一に考え、外部の専門家や当事者の方から意見をいただきながら進めていきました。初めに、制度導入前に社内研修を行い、制度が適切に活用されるよう社内の理解促進に努めました。次に、制度を利用する際に上司・同僚へ望まないカミングアウトを防ぐため、申請フローを所属部署の上司を通さずに管理部門へ直接申請できるようにしました。最後に、社外に専門の相談窓口を設置し、制度活用だけでなく働き方や身の回りのことについても気軽に相談できる体制を整えました。

これまでイベント制作を通じてDE&Iのアプローチを進めてきましたが、今回の制度導入を機に社内外でDE&Iの取り組みをより一層進めていきます。



LGBTQ+ 社外相談窓口
村上 愛梨
(レズビアン&クィア、日本女子ラグビーユニオン選手)

セレスポ様のLGBTQ+への取り組みには、従業員一人ひとりを大切にされる真摯な姿勢が感じられ、大変共感いたしました。

特に、パートナーシップ・ファミリーシップ制度や相談窓口の設置といった日々の職場環境づくりにも丁寧に取り組まれていることが印象的でした。

パラアスリートへの継続的な支援など、インクルーシブな社会づくりに向けたセレスポ様の姿勢に共鳴し、当事者や悩みを抱える方に寄り添える存在として、今回ご協力させていただきました。

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4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にも取り組んでいます。



坂田 翔悟 三浦 由奈 白石 黄良々 伊藤 明子



2 ESTABLISHING A BUSINESS FOUNDATION 事業基盤整備

人材戦略

人材育成・エンゲージメントの向上

SOCIAL 社会

人材育成

■ エンゲージメントの向上を目指して

セレスポは100年企業を目指し、発展し続ける企業を目指すための重要項目として「自走式人材の育成」をテーマに掲げています。

中期経営計画のその先を見据え、社員一人ひとりが自社のミッションに強く共感し、自らの意思で考え、能動的に業務を遂行できるプロフェッショナル集団を目指して参ります。

これらを推進するためには、強固で強靱な組織力のもとより、企業と従業員との間で強い信頼関係が構築された状態であることが必須であると捉え、昨年度より「従業員エンゲージメントの向上」に積極的に取り組んできました。

具体的には「次世代を担う自走式人材を創出する」という目的で集った12名のメンバー（通称MOVAP）を中心に、タウンホールミーティングや人材育成に繋がる社内

コミュニケーションを促進するための機会について検討、施策の実行に向けて現在も活動を継続しています。

また、今年度からエンゲージメントに関する社内サーベイや上司と部下による「1on1ミーティング」を導入し、組織課題や従業員の意識、現状抱えている課題やギャップ等の実態を認識いたしました。

ミッションやビジョンの共有はもとより、認識したエンゲージメントに関する課題に対しては、代表取締役自らが全拠点を回り、従業員一人ひとりと直接的な対話をする「社長訪問」を実施しております。

その他、社会情勢に即したベースアップ、適切な人事評価・フィードバック等、より働き甲斐のある組織の実現に向けて、継続的にエンゲージメントの向上に取り組んでまいります。

Best Practice Awards

セレスポはナレッジマネジメントに基づき、社員一人一人が実践したソリューションや知識、経験、ノウハウを社内イントラサイトに投稿し、共有・活用する取り組みを推進しています。

この取り組みは2014年から10年以上継続しており、これまでに1,500を超えるソリューションが大切な会社の資産として蓄積されています。

また、全社投票で選ばれた投稿者は年に一度開催されるBest Practice Awardsに選出され、昨年は20代の若手社員を中心に、入社1年目の社員からベテラン社員まで、幅広い世代がノミネートされました。

若手の活躍推進はもとより、ベテラン社員の熟練されたノウハウの共有の場として、組織全体のレベルアップを目指してまいります。



SPECIAL FEATURE 特集



上野 智弘
コンベンション推進室

水掛 結月
コンベンション推進室

中嶋 亮太
横浜支店

“次の50年も、イベントで世の中に活力を
与える存在であり続けます。”

まずはセレスポに入社した理由と、
いま携わっている仕事を教えてください。

上野 学生時代からサッカーをやっていて、大学もスポーツ系の学校に進学したこともあり、スポーツイベントに関わる仕事がしたいと考えていました。そして就職活動をしていく中で、面接でも話しやすく、堅苦しさを感じなかったセレスポに入社しました。

入社後は、施工センター、大阪支店での勤務を経て、本社のコンベンション推進室に異動。2020年には約2年間、三重県の国体事務局へ出向する機会もあり、その経験をいかしながら、現在は、国内最大の総合スポーツ大会である国民スポーツ大会、全国障害者スポーツ大会の開閉会式の会場を整備する仕事を担当しています。国スポは、各都道府県が持ち回る方式で毎年開催されており、一大会につき、4年ほどの準備期間を要します。また、大会の3ヶ月前には会場入りし、現場の設営や協力会社の管理などを行うという出張も多い仕事ですが、より良い大会を目指して取り組んでいます。

SPECIAL FEATURE 特集

中嶋 私も高校までバレーボールをやっていましたが、大学に進学するタイミングで、この先はスポーツに関わる仕事をしたいと考え、大学ではスポーツマネジメントやイベント運営について学べる学部を選びました。また、地域の人たちに向けたイベントを作る学生団体にも入って、子供向けのスポーツ教室を開催したりもしました。その中で感じたのは、イベントは参加者にとって大切な瞬間であり、人生において大きなきっかけを与えるものだということです。セレスポには温かい社風があり、自分のやりたいことに挑戦できる会社だと感じたのが入社を決めた理由です。

現在は、横浜支店で主に神奈川県内の学校や官公庁など、幅広いお客さまのイベントを担当し、参加者の方々の人生でたった一度の瞬間を演出しています。

水掛 私は、イベントに関わるのが好きで、大学時代はファッションショーのイベントスタッフをしていました。学生主体のイベントとしては本格的な作りで、その煌びやかな表舞台の裏で緊張している出演者を励ましたり、円陣を組んで一つになったり、努力を積み重ねてきた出演者が全

力で輝いている姿を見て、こういったイベントをたくさん作りたいと思うようになり、セレスポへの入社を決めました。

2025年4月にさいたま支店からコンベンション推進室に異動し、今は、森を守り育てることの大切さを普及するための全国育樹祭や、全国高等学校総合文化祭のサポートをしています。実は私も、この全国高等学校総合文化祭に出場した経験があり、不思議な縁を感じています。

これまで手掛けてきたイベントで、特に印象深かったものは？

上野 2022年に開催された栃木国体です。その前年まで三重県の国体事務局に出向し、実行委員会側の立場から三重国体の開催を目指しましたが、コロナ禍で断念。その翌年に行われた栃木国体は、コロナ禍以降、初めて開催された国体となりました。私としては前年の経験をいかす場であり、私の出身地で開催される特別な大会でもありました。そこで、さまざまな制約がある中でも多くの人が集まって盛り上がる様子を目の当たりにし、「やっぱりこの仕事は素晴らしい」と実感しました。



開催を迎えるにあたっては、初めて大会全体を見るという責任ある立場を任せられ、自分の知識や経験の乏しさから、苦しい場面もたくさんありました。それでも、周囲のサポートのおかげで大事には至らず、準備段階で修正を重ねながら当日を迎えることができました。今でも毎回、次はもっとうまくやろうという気持ちで臨んでいます。

水掛 私は、さいたま支店在籍時に担当した、あるテレビ局のイベントです。3月中旬の開催にも関わらず、お話をいただいたのが2月初旬。1ヶ月半ほどしかない準備期間で、会場となる公園や広場の確保・許可取り、参加者となる子供たちの安全を守るための警備体制の整備など、やるべきことが山積していました。

SPECIAL FEATURE 特集

3月といえば式典や竣工式など案件が重なる時期です。支店の先輩たちもそれぞれ重要な案件を抱えていましたが、それでも適切なサポートをいただき、ご来場いただいたお客さまが楽しそうにしている姿を見た時、大きな達成感を覚えました。同時に、ひとりで背負うのではなく、協力して物事を成すことの大切さを学びましたし、困った時にすぐに手を差し伸べてくれる環境が整っている会社だということも改めて感じることができました。

中嶋 まず、入社2年目から3年目にかけて携わった、国際スポーツイベントです。コロナ禍で延期された上、無観客での開催となりましたが、担当していた体育館で実際に競技が行われ、表彰台に上がった選手の笑顔を見た時、やってきてよ



かったという思いがこみあげました。

もうひとつは、ある大学付属小学校で行った創立150年記念式典です。その大きな節目の式典にあたっては、各方面で活躍されている著名な卒業生の方々が曲を作ったり、詩を書いたり、映像を作ったりとさまざまな演出に加わってくださいました。それらの演出に合わせた音響など、設営には苦心しましたが、さまざまなプロフェッショナルの方々と対峙しながらイベントを作り上げた経験は、私の財産になっています。

2027年に創立50周年を迎えます。 セレスポの「NEXT50」をどう考えますか。

上野 もし、50年後のイベントがメタバースやVRなど、オンライン上で行われるようになっていたら、いまイベント業界に身を置く企業はある程度淘汰され、整理されていると思います。そこでセレスポが生き残っていくには、時代の変化を敏感に捉え、守るべきところと変えるところを融合させながら、自分たちのあるべき姿を模索していく必要があります。もっとさまざまな業界の人たちと交流を持ち、新たな技術にも関心を持つ。社員一人ひとりがそうした意

識を持ち、常に柔軟でいることが大切です。私自身もセレスポで“変化”への挑戦を楽しんでいきたいですね。

水掛 対面のイベントは残っていてほしいですね。コロナ禍で、人と人が触れ合い、共通の楽しみを持った人たちが会するあの空気感や一体感は、やはり対面でしか味わえないのだと実感しましたから。

イベントは生活必需品ではありません。でも、生活に彩りと豊かさを与えてくれるものです。だから私も、イベントを通じて夢や新たなきっかけを与えられるこの仕事を続けていきたいと思います。また、その空間で何かを感じ取ってくれた人が、同じイベント業界を志したり、人を楽しませたり喜ばせたりする仕事に就きたいと思ってくれたら――。そんな思いが循環していくことで、もっと活気ある世の中に変わっていくんじゃないかと思うんです。その中心にセレスポがいたら素敵だなと思います。

中嶋 セレスポはきっと、オンラインであっても対面であっても、時代の変化に対応しながら、イベントに関わり続けていると思います。セレ

SPECIAL FEATURE 特集

スポには、人の魅力や現場対応力を評価してくださる多くのお客さまや、仕事を通じてファンになったと言ってくれる方がいます。長くお付き合いしているお客さまからは、何かあった時に「セレスポに頼んだら何とかしてくれるだろう」と真っ先にご相談をいただきます。無理だと思える仕事にも、社員一丸となって挑めるのがセレスポの強みです。その社風を受け継ぎながら、一つひとつの案件に全力で向き合い、経験を積み重ねていったその先に次の50年があるのだと思います。

仕事を通じて、 どんな夢を叶えたいですか。

上野 夢はいっぱいありますが、やはり「社長」には憧れますね(笑)。今の部署では田代社長と仕事をする機会がとても多く、その中で、セレスポの「現場対応力」を最も体現しているのは田代社長だと感じています。現場では、間違いはもちろん、曖昧にしているところについてもすぐに気付き、的確な指摘をいただきます。これまでも、その指摘された箇所を修正したことで、無事に終えることができたり、お客さまに喜ん

でいただけたりしたことが、何度もありました。私が目指すのも、何でもできるプレイヤーであり、いざという時に頼ってもらえる人です。また、社長のように重要な部分を見落とさずに対応し、現場の声を大切にできる存在にもなりたいと思っています。そのためには日々の仕事を積み重ねていくことと新たな挑戦、向上心を持った勉強を続けていくつもりです。私だけでなく、社員みんなにも「社長」を目指してほしいですね(笑)。

中嶋 私は、社長になりたいと思ったことはないんですけど(笑)、また大規模なイベントを担当したいという思いはずっと持っています。国際スポーツイベントを担当した入社2年目、3年目ではまだ経験も浅く、中枢の部分まではあまり理解できませんでしたが、2027年に予定されている横浜の園芸博覧会など、今後もさまざまな国際イベントが行われるはずで、それまでもっと多くの知識と経験を蓄え、それを糧に「自分がやったんだぞ」と言える代表作となるようなイベントに携わりたいと思います。

やりがいを感じるの、主催するお客さまや来場者の方と実際に触れ合っている時です。こ

れからもそのやりがいを感じられる場所に居続けたいですね。

水掛 私、社長になりたいとかそんな大層なことは言えないんですけど(笑)、仕事はずっと続けていきたいですね。次の50年ずっと続けられるか分かりませんが、少なくともこの業界の仕事をし続けていたいと思っています。私が大学時代に経験したファッションショーでこの業界への就職を決めたように、形は違ったとしてもイベントは、参加者やお客さまにとって何かのきっかけになったり、原動力になったりするものです。その初心を忘れず、これから先もずっとイベントという仕事と向き合っていきたいと思っています。



CORPORATE GOVERNANCE

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス体制

● 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

● 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。

● 取締役会

取締役7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。

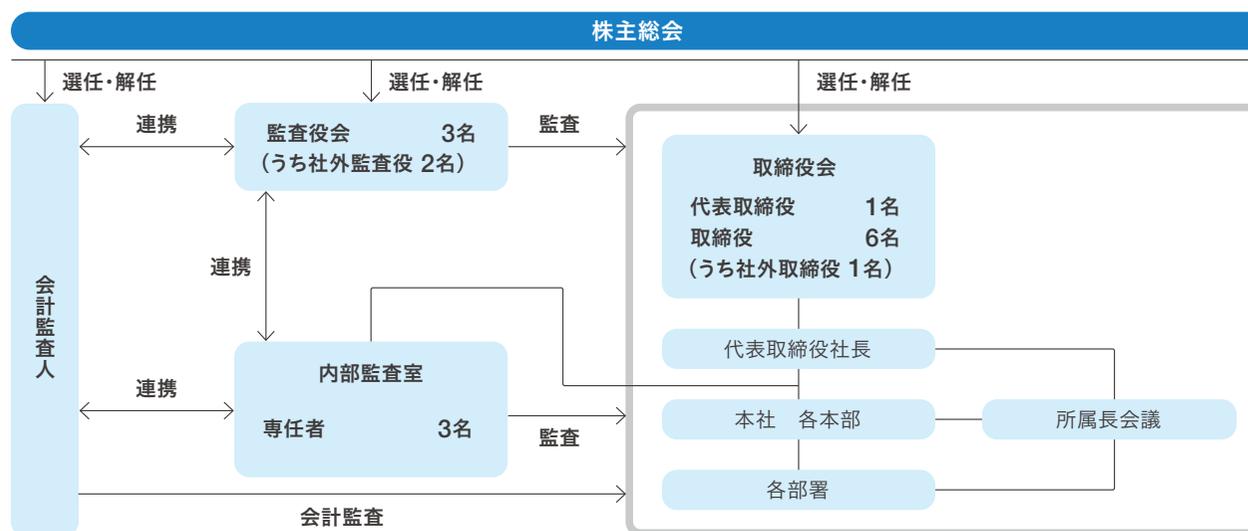
● 役員ミーティング

代表取締役、業務執行取締役で構成され、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、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



OFFICERS

役員紹介



代表取締役社長 田代 剛

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、ロイヤルイベント事業を牽引する。2022年、代表取締役社長就任。社会変化に適応し続けられる「強固」で「強靱」な組織づくりに取り組む。



常務取締役 生田 茂

1963年生まれ。1982年、株式会社セレスポ入社。東京支店長、生産本部長を歴任。営業・施工の幅広い業務に従事。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。



常務取締役 堀貫 貴司

1961年生まれ。株式会社三菱銀行にて国内支店長などを歴任。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。



取締役 松田 英彦

1962年生まれ。1985年、株式会社セレスポ入社。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・制作の幅広い業務に従事。2019年、取締役就任。現在、事業本部副本部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。



取締役 林 秀紀

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、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。2024年、事業本部副本部長兼事業支援部長就任。事業支援部内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する。



取締役 小林 哲也

1971年生まれ。1994年、株式会社セレスポ入社。関西施工センター支店長や大阪支店長を歴任。営業・施工の幅広い業務に従事。2022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。2024年、取締役就任。現在コーポレート本部副本部長として管理部門全般を担当する。



社外取締役 奥田 かつ枝

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。2018年、当社社外監査役就任。2022年、当社社外取締役就任。現在、株式会社九段緒方総合鑑定代表取締役、マルハニチロ株式会社社外取締役、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。

OFFICERS

役員紹介



常勤監査役 中澤 龍男

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。



社外監査役 石川 浩平

1981年生まれ。監査・会計・コンサルティング等に精通しており、公認会計士として、星山税理士事務所、御成門公認会計士共同事務所、監査法人アリア、有限責任監査法人トーマツに在籍。現在は監査法人FRIQ代表パートナーを務める。2022年、当社補欠監査役を経て、2023年、当社社外監査役就任。豊富な経験と実績により、監査役として公正中立且つ実効性の高い的確な提言を行う。



社外監査役 遠藤 直子

1978年生まれ。弁護士として企業法務の分野に精通し、幅広い経験を有している。2001年、第一生命保険相互会社入社。2007年、司法修習生採用を経て、2008年、弁護士登録、弁護士法人小野総合法律事務所入所。2019年、日本カーパイド工業株式会社 社外取締役就任。2023年、当社社外監査役就任。豊富な経験と法務に関する広い見識により、監査役として公正中立且つ実効性の高い的確な提言を行う。

取締役・監査役の専門性

	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
田代 剛	●	●	●		●			●	●
生田 茂	●	●	●			●		●	●
堀貫 貴司	●			●	●	●	●		
松田 英彦	●	●	●				●	●	●
林 秀紀	●	●	●				●		●
小林 哲也	●	●	●						●
奥田 かつ枝	●			●	●	●			
中澤 龍男				●	●	●			
石川 浩平	●			●	●				
遠藤 直子	●				●	●			

執行役員

執行役員 事業支援部副部長	朝比奈 徳洋
執行役員 事業企画室長	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 人事総務部長 兼 広報室長	越川 延明
執行役員 パブリック事業部長	平山 正人
執行役員 東京支店長	作永 博貴
執行役員 スポーツ事業部長	朝岡 大輔

MESSAGE FROM an OUTSIDE DIRECTOR

社外取締役メッセージ

“社外の目として、
指摘と応援を続けていきます。”



社外取締役
奥田 かつ枝

リバイバル — 信頼関係の構築と現場対応力の発揮

2024年度はセレスポ社員が一丸となってリバイバルを果たした年であったと感じています。この「リバイバル」は2024年度に会社が向かう姿として示された大変わがやうな経営からのメッセージであり、多くの社員が理解し、同じ方向に向かって頑張れる目標であったのだと思います。

2023年から2024年にかけて、指名停止の影響は相当にありましたが、当社が顧客に対して貢献してきたこれまでの成果と当社への信頼があれば、どのような問題があってもいずれはもどってきていただけることが身に染みてわかった経験であったと思っています。今期から始ま

る新中計においても、「信頼関係の構築」と「現場対応力の発揮」をあげています。顧客からの信頼、そのための対応力を確実なものとし、2025年度以降も盤石な地盤を築くことを期待しています。

PBR1倍以上の達成を目指した 議論と行動へ

株式会社に対するステークホルダーからの評価は、基本的に、収益力(稼ぐ力)と将来にわたる持続的成長であり、これらを反映した株価になります。当社の株価は現在はほぼ横ばいで上昇基調にありませんが、新中計でかけた施策を実現し、受注の流れがより大きなものとなっていけば今後の株価上昇も期待できるでしょう。株価は市場が判断するものですが、上場企業においては株価を意識した経営を行っていることを対外的に発信していくことも求められています。まずはPBR1倍以上の達成を目指していく必要があります。そのための施策と発信について本気で議論し、行動していくことも必要です。

会社を成長させる 現場人材への投資を

収益力や成長期待をささえるものとして、見直され重要視されているのが人材です。

企業の成長は人にありと言われており、DXやAIの活用が推奨され広がっても、より重要なのはこれらを使いこなし、企業成長に生かすことができる人です。

経営者はもとより、現場で働く人材が会社を成長させる原動力となります。当社も経営者の判断により人材の強化をはかるべく新入社員の増員を行い、人材を育成するための投資にも力を入れています。

若い方たちの感性、中間層の多様な経験、経営者の大局的視点のすべてを生かし、新しい提案やチャレンジが積極的に行われることを期待しています。たくさんのチャレンジと失敗が将来の大きな成功に必ずつながります。たくさんの種をまいてその中からいくつかの花が咲き、実がなれば大成功です。

毎年実施されているBest Practice Awardsでは、社員が取り組んだ事例について、顧客ニーズに応えるための創意工夫、顧客からの反応、会社への貢献度などがわかる機会となっており、社外役員への貴重な情報提供にもなっています。

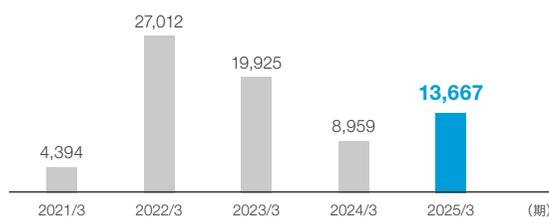
社外監査役として4年、社外取締役として当社経営に参画させていただき3年目に入ります。この間には難しい課題もありましたが、当社の経営陣は、困難に立ち向かい課題に対応し、この経験を生かして前に進んでいく推進力を有していると感じています。会社の持続的成長と企業価値の向上を目指し、引き続き社外の目として、指摘すべきは指摘し、できる限りの応援をしていきたいと思っています。

FINANCIAL AND NON-FINANCIAL HIGHLIGHTS

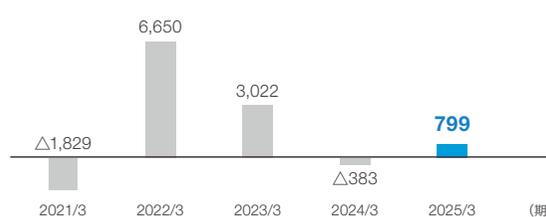
財務・非財務ハイライト

財務指標

売上高(百万円)

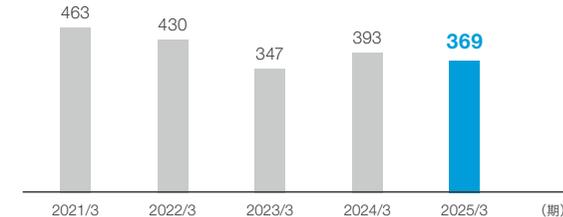


営業利益(百万円)

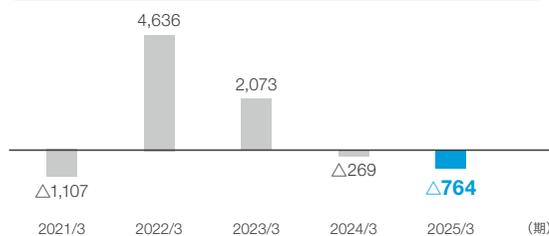


非財務指標

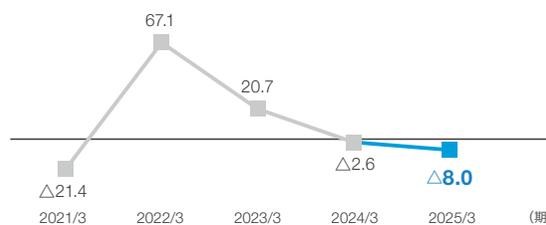
10年以上継続顧客数(社)



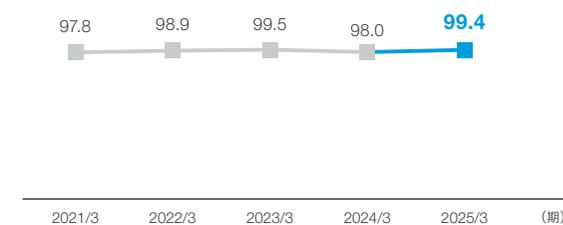
当期純利益(百万円)



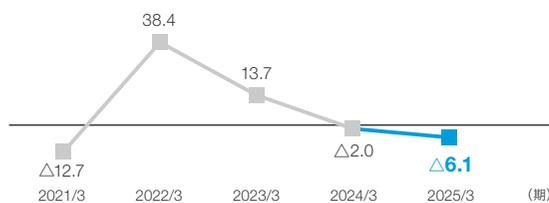
自己資本当期純利益率(%)



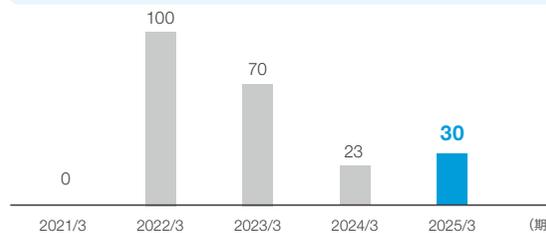
顧客満足度(%)



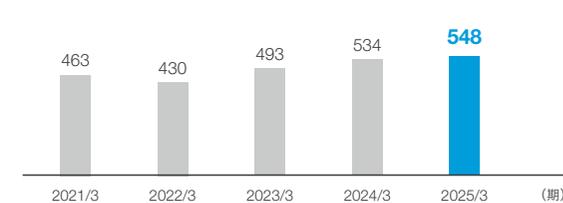
総資産利益率(%)



1株当たり配当金(円)



協力会社数(社)



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。
https://www.cerespo.co.jp/ir/pdf/h_250707.pdf



DATA データ

会社情報 (2025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	396名

株式情報 (2025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	2,765名

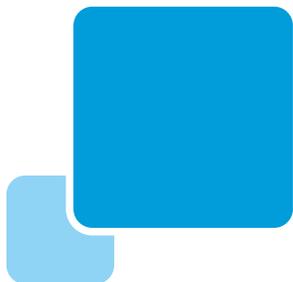
大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社スマイル	1,100,000	20.12
セレスポ従業員持株会	260,142	4.76
關 俊太	150,000	2.74
稲葉 利彦	146,202	2.67
上田八木短資株式会社	145,200	2.66
野村證券株式会社	127,500	2.33
光通信株式会社	119,500	2.19
磯野 正美	90,000	1.65
北原 美子	80,000	1.46
田代 剛	72,622	1.33

(注) 1.当社は、自己株式を235,616株保有しておりますが、上記株主から除外しております。
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。
<https://www.cerespo.co.jp/>





株式会社セレスポ

CERESPO CO.,LTD.

〒170-0004 東京都豊島区北大塚1-21-5
TEL:03(5974)1111 / FAX:03(5394)7651

WWW.CERESPO.CO.JP

