



成長可能性に関する説明資料

平成26年10月22日
株式会社セレス
(東証マザーズ：3696)

1. 会社概要

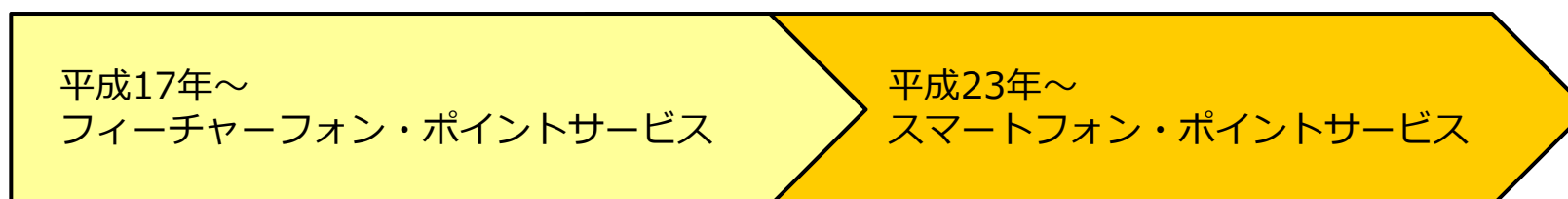
会社名	株式会社セレス
事業内容	スマートフォンメディア事業
所在地	東京都港区北青山3-6-16 表参道サンケイビル4F
設立年月日	平成17年1月28日
決算	12月
資本金	8,000万円（平成26年6月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
参加団体	日本インターネットポイント協議会 一般社団法人インターネット広告推進協議会
役職員数	53名（平成26年6月現在／臨時雇用者含む）

VISION

インターネットマーケティングを通じて豊かな世界を実現する

セレスは、社会インフラとなったインターネットを通して、様々なマーケティングサービスを提供することにより、豊かな社会生活の実現をはかります。

年月	概要
平成17年1月	株式会社セレスを東京都渋谷区神宮前に設立
平成17年5月	「モッピー」フィーチャーフォン版サービスを開始
平成17年11月	本社を東京都渋谷区渋谷に移転
平成19年12月	本社を東京都港区北青山に移転
平成21年3月	プライバシーマーク取得
平成22年4月	「モッピー」PC版サービスを開始
平成22年11月	「モッピージョブ」サービスを開始
平成23年10月	「モッピー」スマートフォン版サービスを開始
平成25年12月	ファイブゲート株式会社より「モバトク通帳」事業を譲受 フィーチャーフォン版及びスマートフォン版サービスを開始



インターネットマーケティングに精通した経営チーム

代表取締役社長 たかぎ さとし 都木 聡	昭和46年生まれ 平成6年：野村証券(株)入社 平成12年：(株)サイバーエージェント入社 平成17年：(株)セレス設立
取締役副社長 メディア事業担当 野崎 哲也	昭和52年生まれ 平成17年：(株)インタースペース入社 平成19年：(株)セレス入社
取締役 求人広告事業担当 高橋 秀明	昭和49年生まれ 平成11年：(株)サイバーエージェント入社 平成15年：(株)トラフィックゲート（現リンクシェア・ジャパン）入社 平成17年：(株)セレス設立に参画
取締役 管理担当 小林 保裕	昭和46年生まれ 平成6年：第一生命相互会社入社 平成16年：三菱証券(株)（現三菱UFJモルガン・スタンレー証券）入社 平成18年：(株)セレス取締役就任
取締役 システム担当 高岸 博史	昭和52年生まれ 平成13年：富士ソフトABC(株)（現富士ソフト）入社 平成22年：(株)セレス入社

2. セレスの事業内容

スマートフォンメディア事業

スマートフォン向け広告媒体としてスマホの成長を享受

成功報酬型ビジネスモデル

広告主がCPAを設定できるネット時代の広告モデル

ポイントサービス（会員154万人）

会員向けの持続可能（サステイナブル）なビジネスモデル

成功報酬型のスマートフォンメディア事業を展開

ポイントメディア事業

ポイントサイト「モッピー」及び「モバトク通帳」を運営中。広告の閲覧、スマホアプリのDL、提携サイトでのショッピング、アンケートなどのアクションに応じてポイントを付与する無料会員サービス。会員はポイントを現金や電子マネーに自由に交換することが可能。広告主から受け取る広告料の一部をポイント原資としてポイント付与。

HRメディア事業

採用課金型アルバイト求人サイト「モッピージョブ」を運営。広告主が無料で求人広告を掲載可能で、求職者がモッピージョブを通じて採用された時点で広告料が発生。求職者には採用お祝いとしてポイントを付与。広告主にとって採用コストの低減が可能であり、求職者にとって多くの求人広告の選択が可能となる。

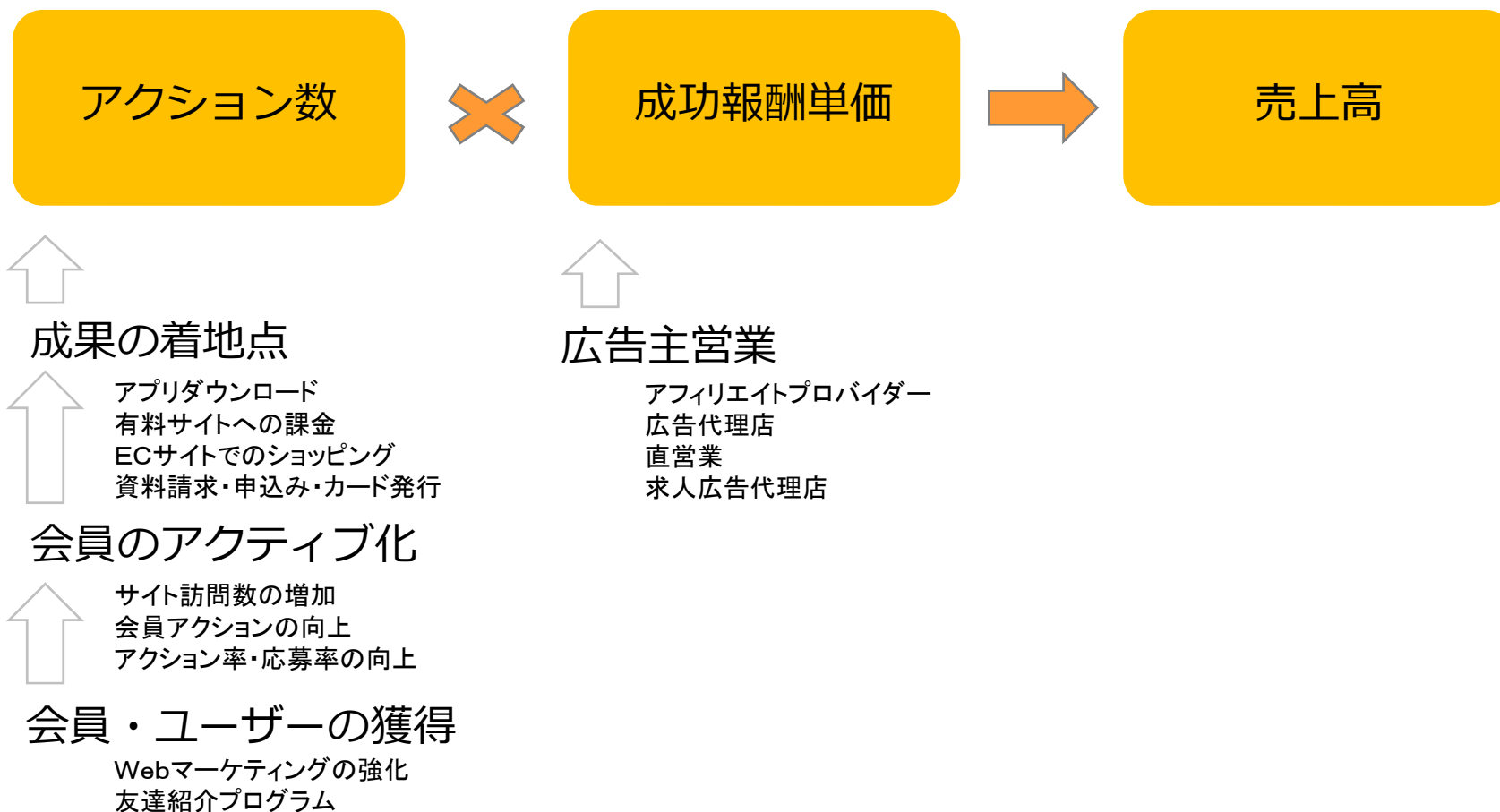
モッピー(SP)

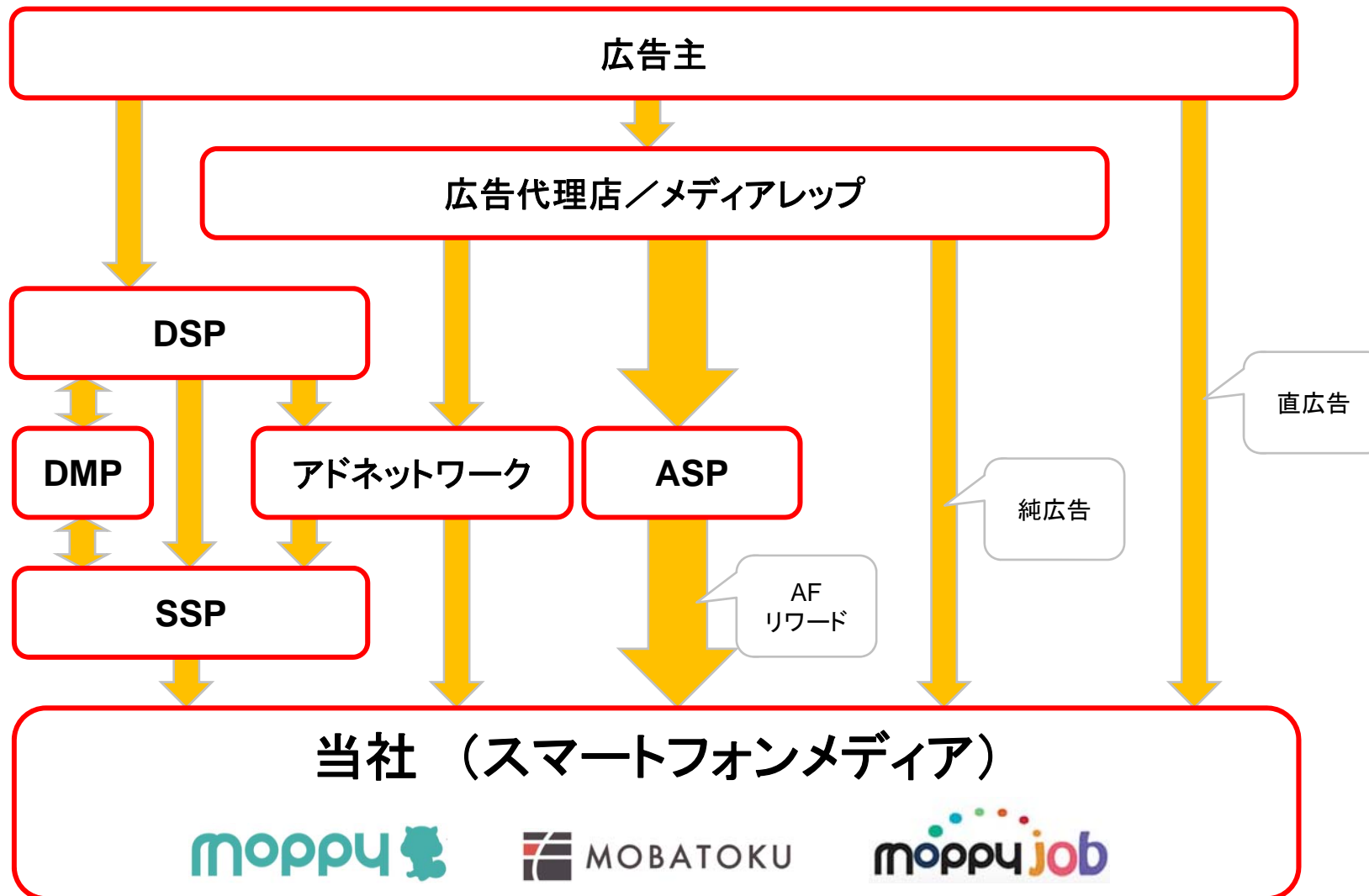


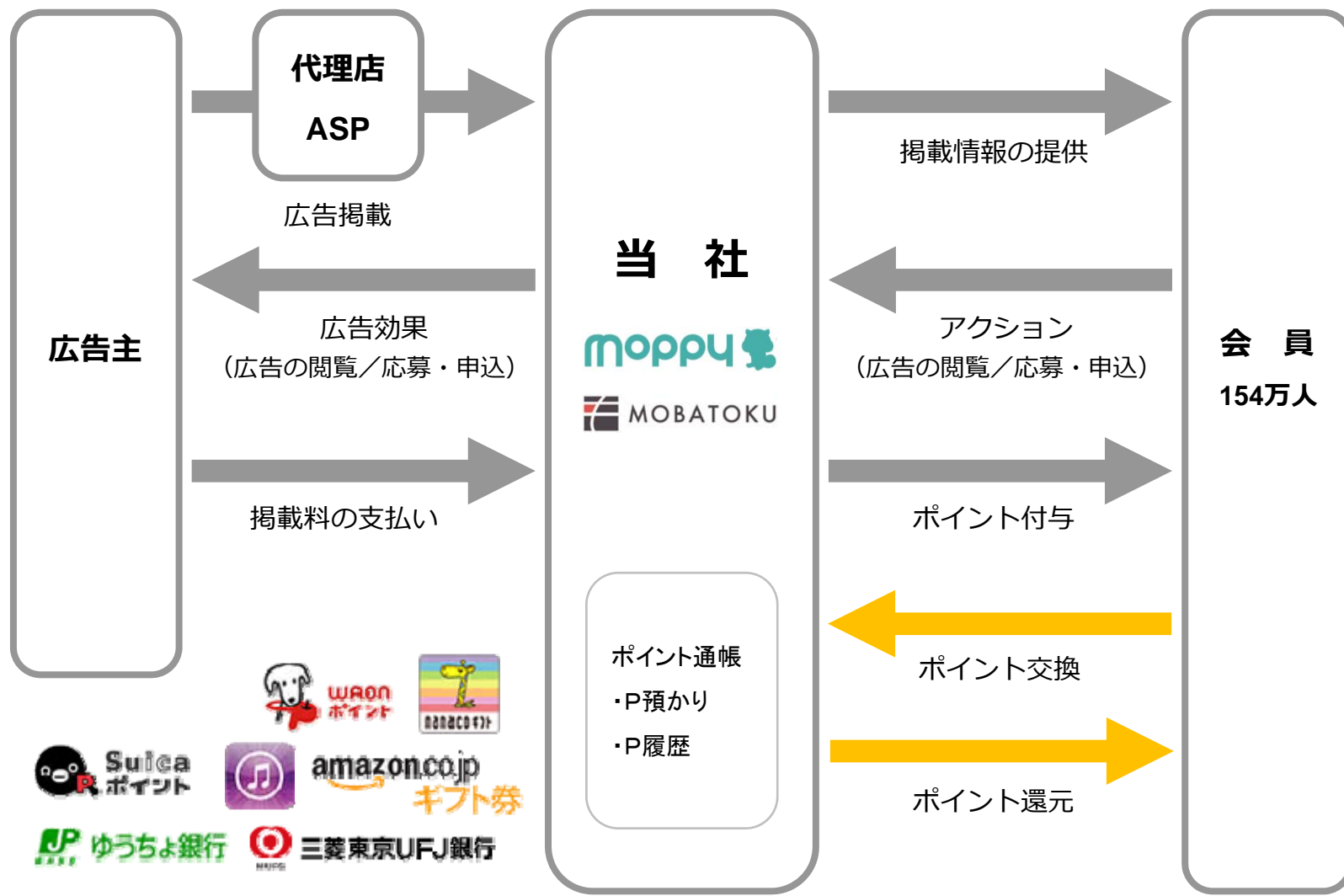
モッピージョブ(SP)



成功報酬型のスマートフォンメディア事業 シンプルなビジネスモデルで成長









閲覧・課金で貯める

- コンテンプロバイダー
- ビデオ・オン・デマンド
- 音楽系サイト
- コミック系サイト

etc

アプリで貯める

- ゲームアプリ
- ニュース系アプリ
- カジュアルゲームアプリ
- ツール系アプリ

etc

コマースで貯める

- 通販系コマースサイト
- 大手モール
- 化粧品・健康食品通販
- 無料サンプル商材

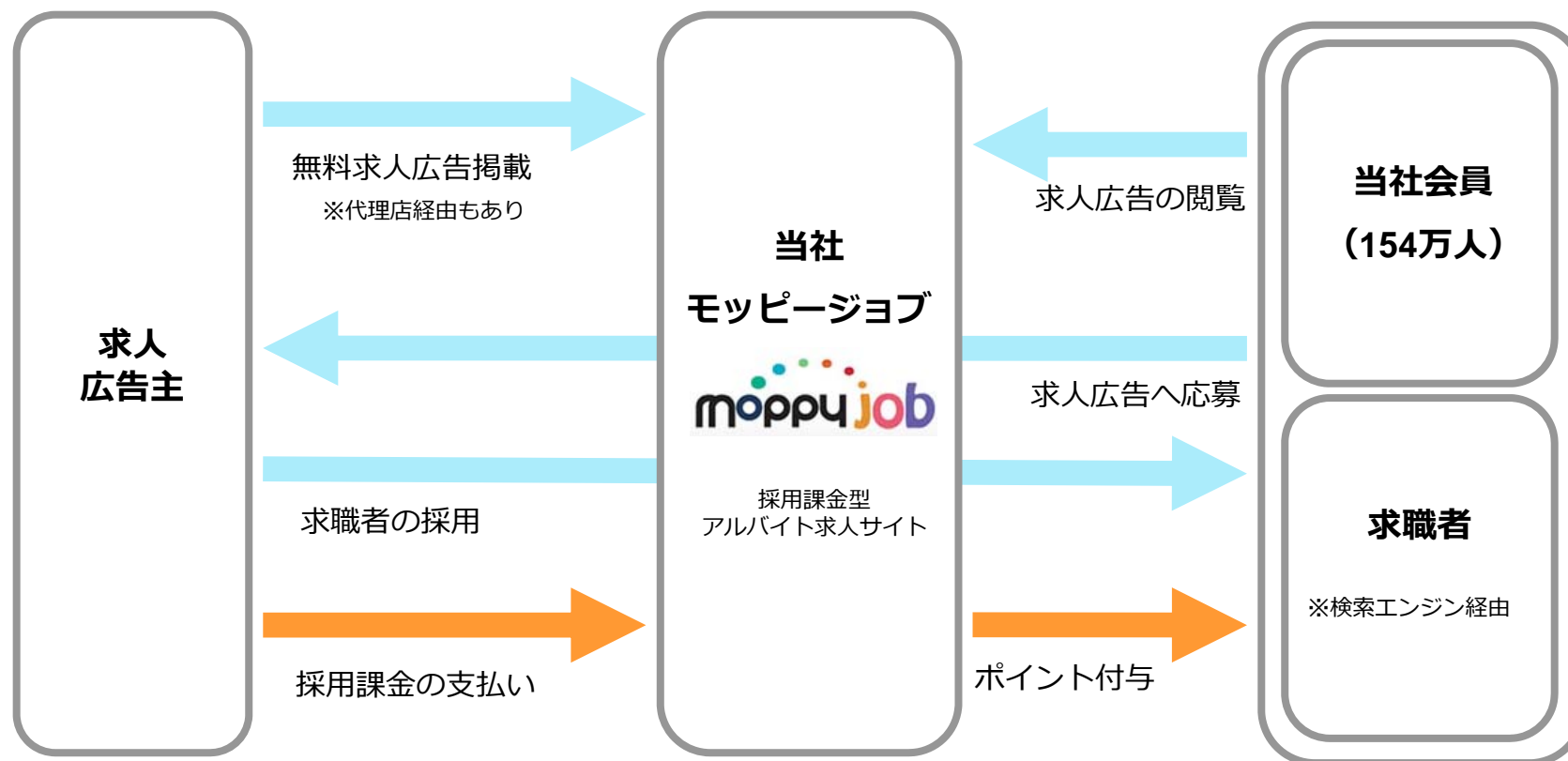
etc

申込みで貯める

- 高額商品の資料請求
- クレジットカード申込
- 保険代理店送客
- 中古車・引越し比較

etc

ポイントメディアの広告主を求人広告主に拡大して、成功報酬型 = 採用課金型の求人サイトを平成22年に立ち上げ。154万人の会員基盤を生かすとともに、検索エンジンマーケティングを強化。



スマートフォンを中心とした会員資産

アクティブ会員154万人が安定的収益機会に貢献するモデル



ポイントインセンティブ

互換性の高いポイント流通によるインセンティブマーケティング



成功報酬型のビジネスモデル

広告主とユーザーがWIN WINなビジネスモデル

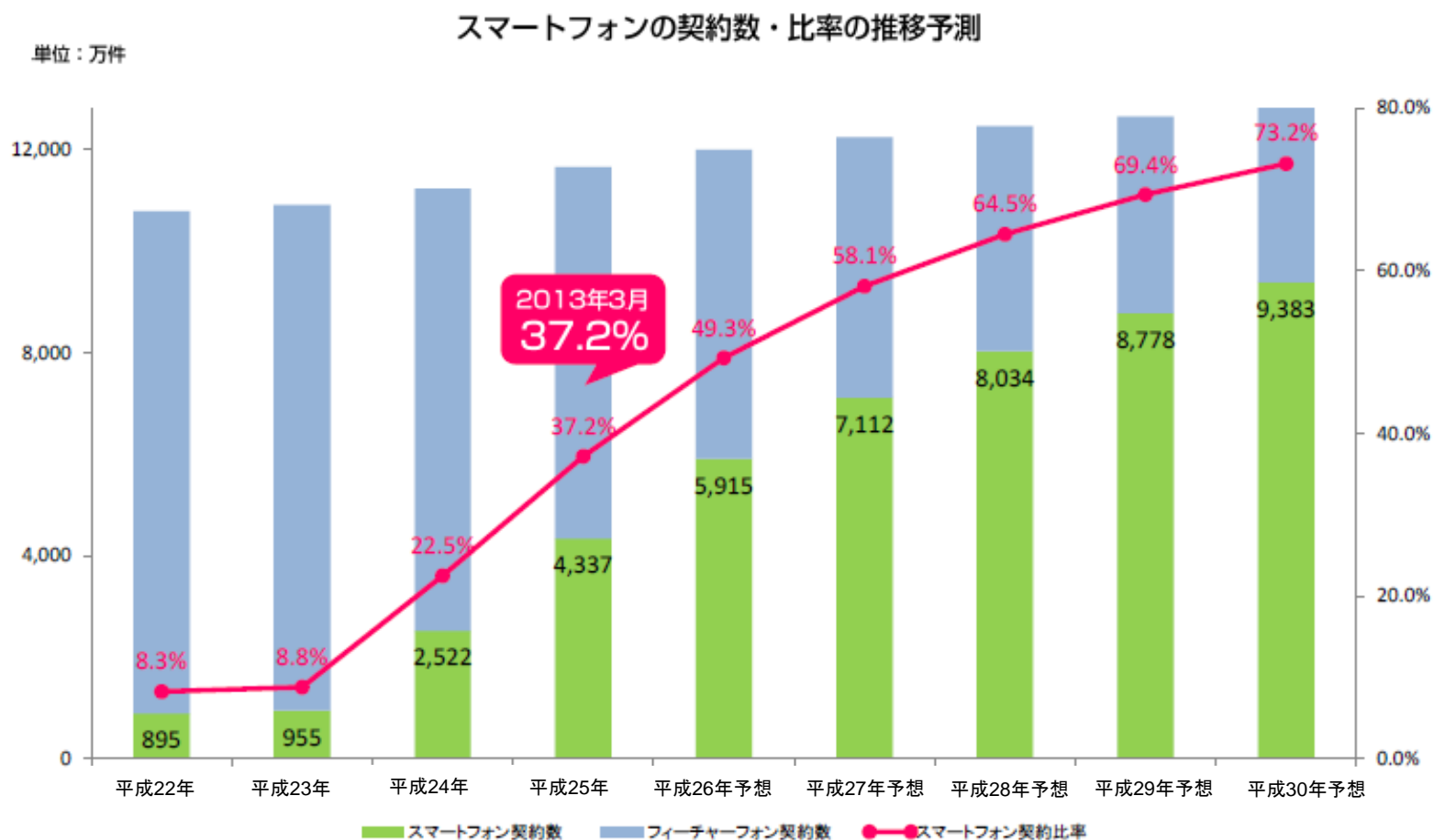


ビジネス開発力とサービス運営力

企画・開発・デザイン・マーケティング・運営まで全て内製

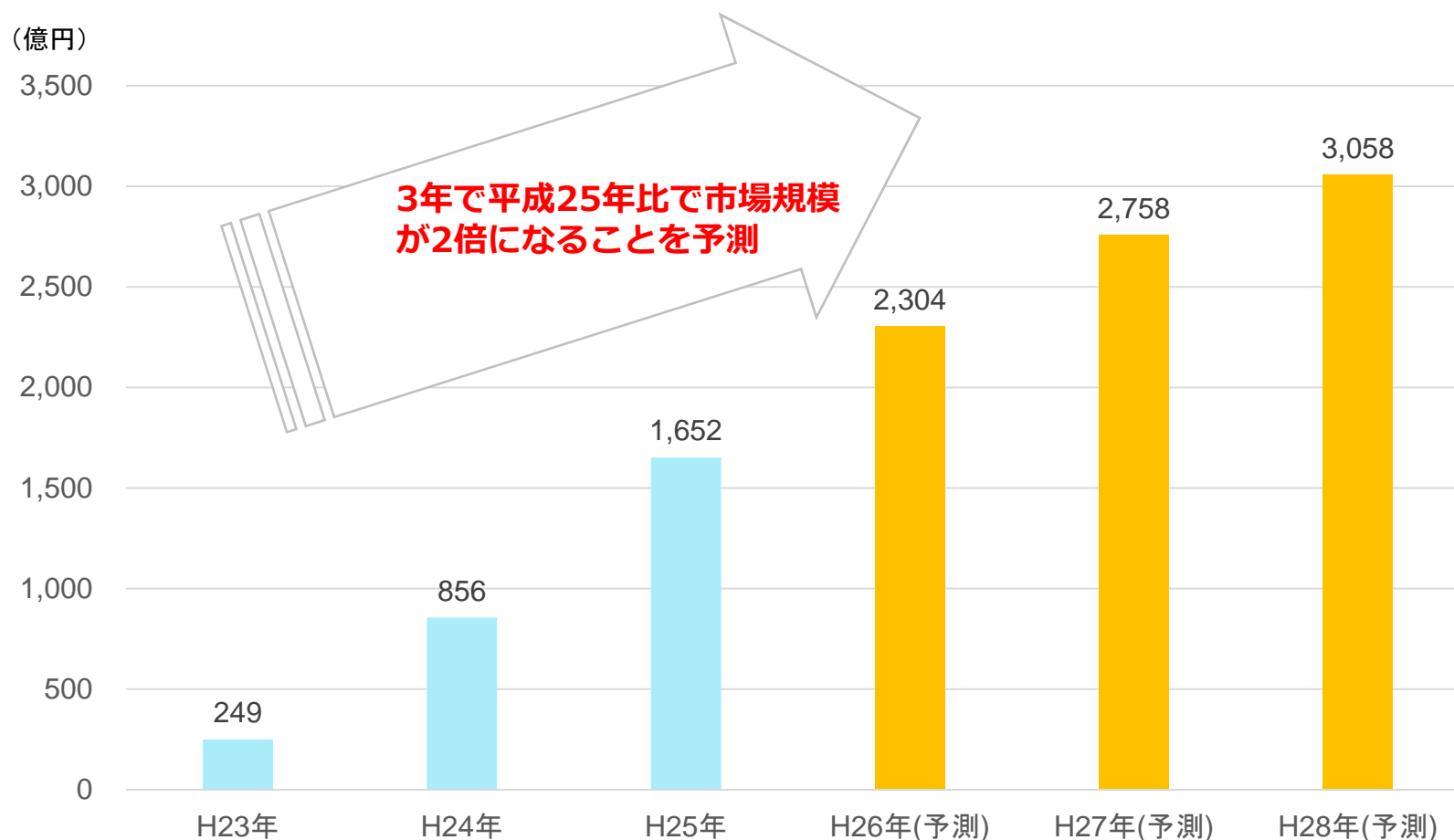
3. 市場環境と業界動向

スマートフォンの契約数の一層の普及を予測



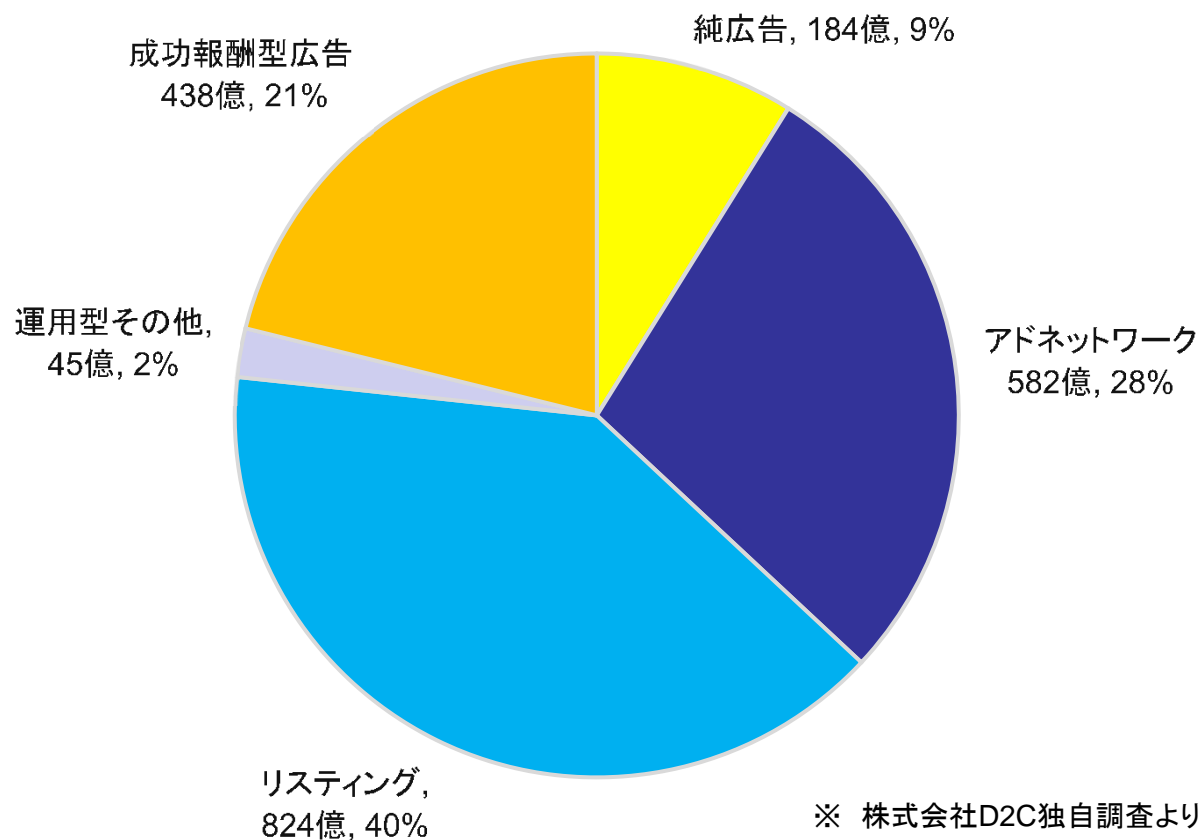
※ 株式会社MM総研 平成25年10月調べ

スマートフォン広告市場は3年で約2倍になると予測



※ 株式会社シード・プランニング／株式会社CyberZ 平成26年2月調べ

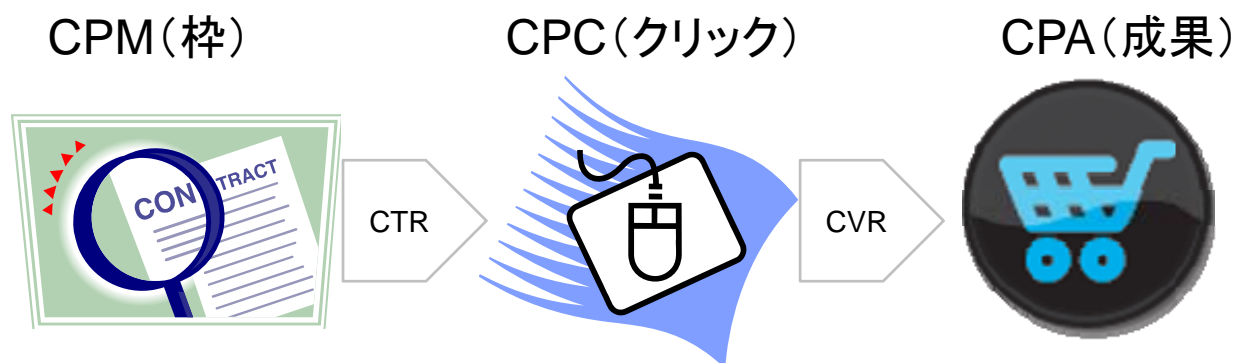
スマートフォン広告市場:2,073億円(平成25年)



成功報酬型ビジネスモデルの市場拡大
広告取引は、広告「枠」から広告「成果」を求めるように

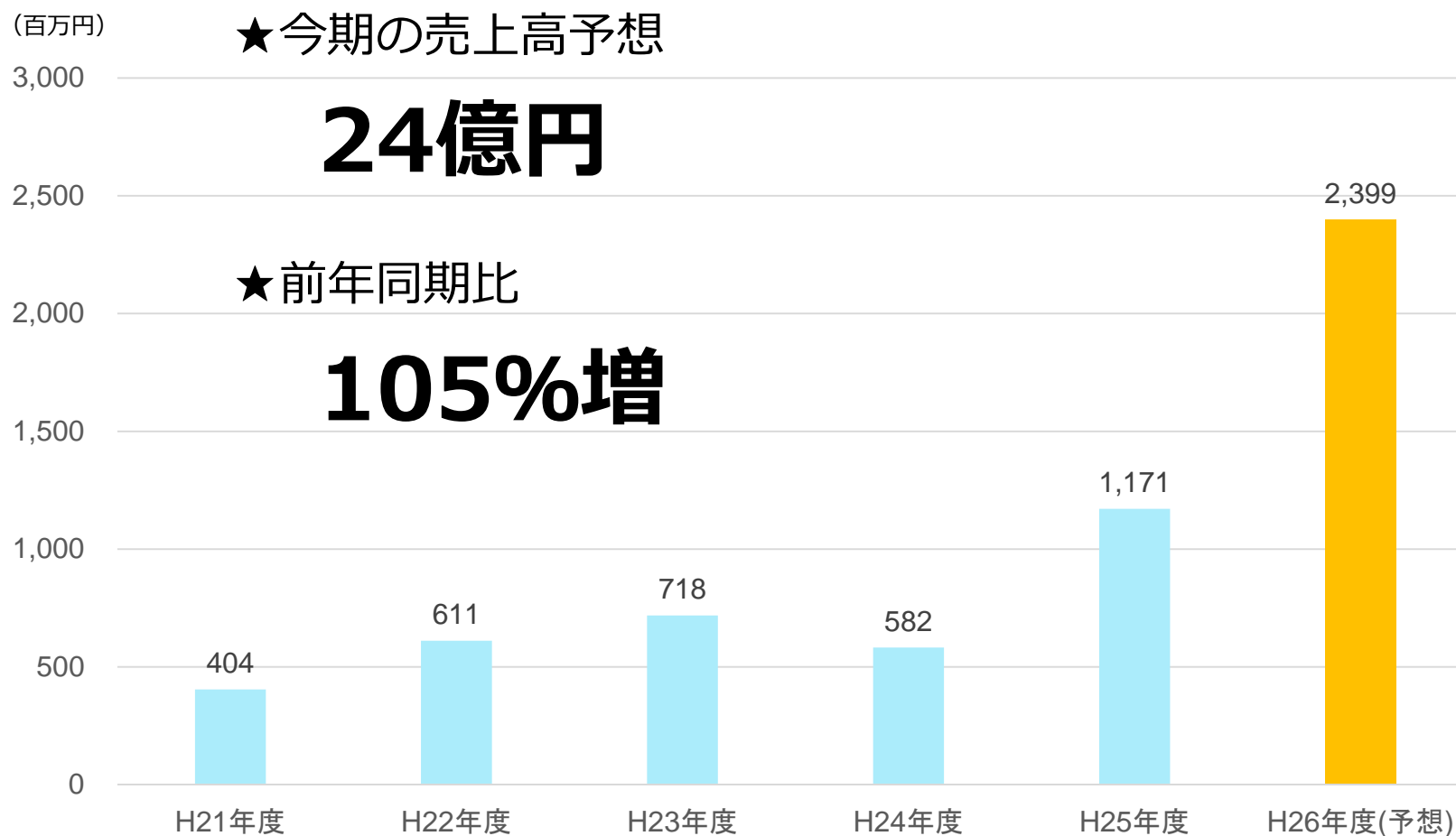
<背景>

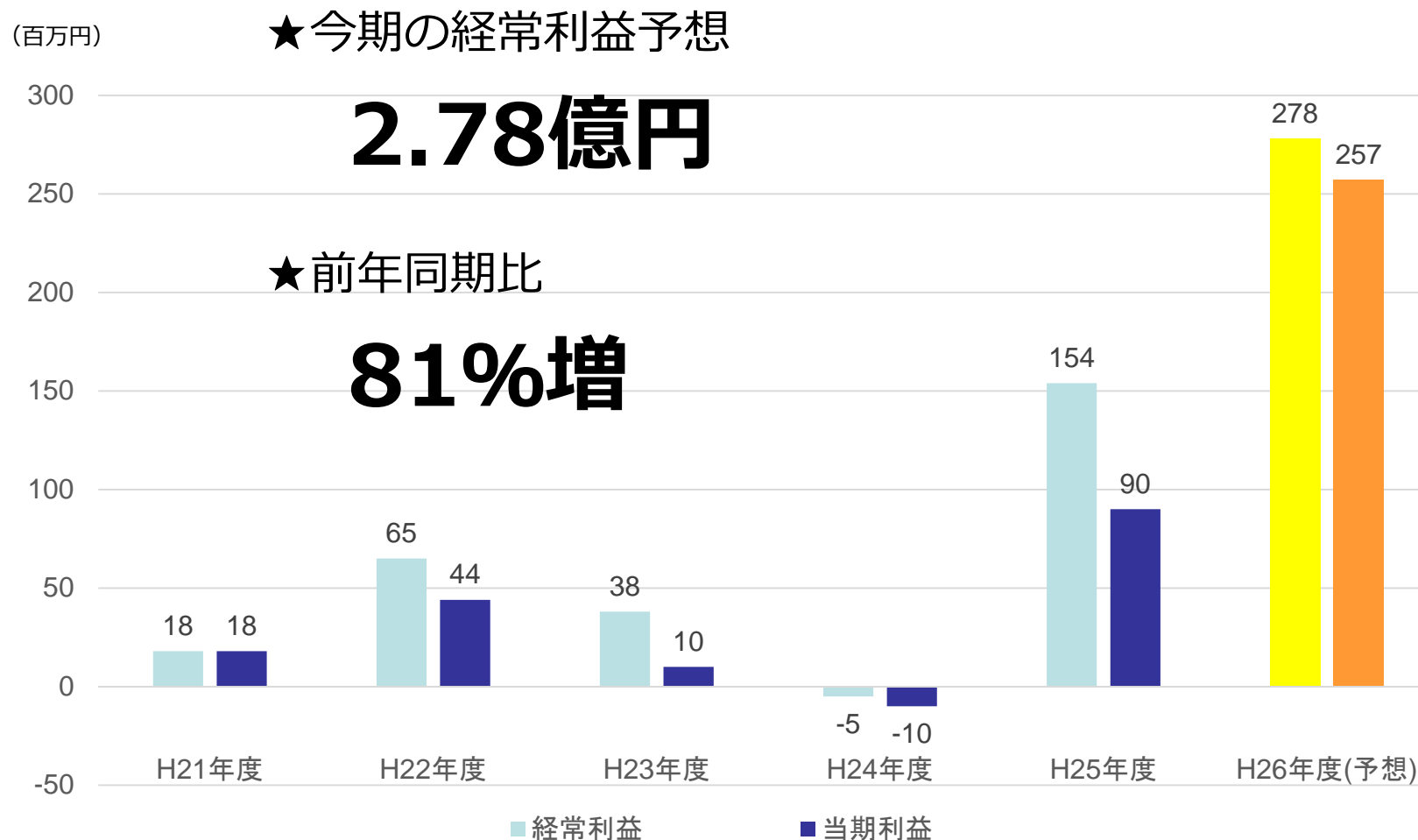
広告効果検証ツールが進化して広告主が個別成果を認識
広告「枠」の効果検証が行われるようになってしまった



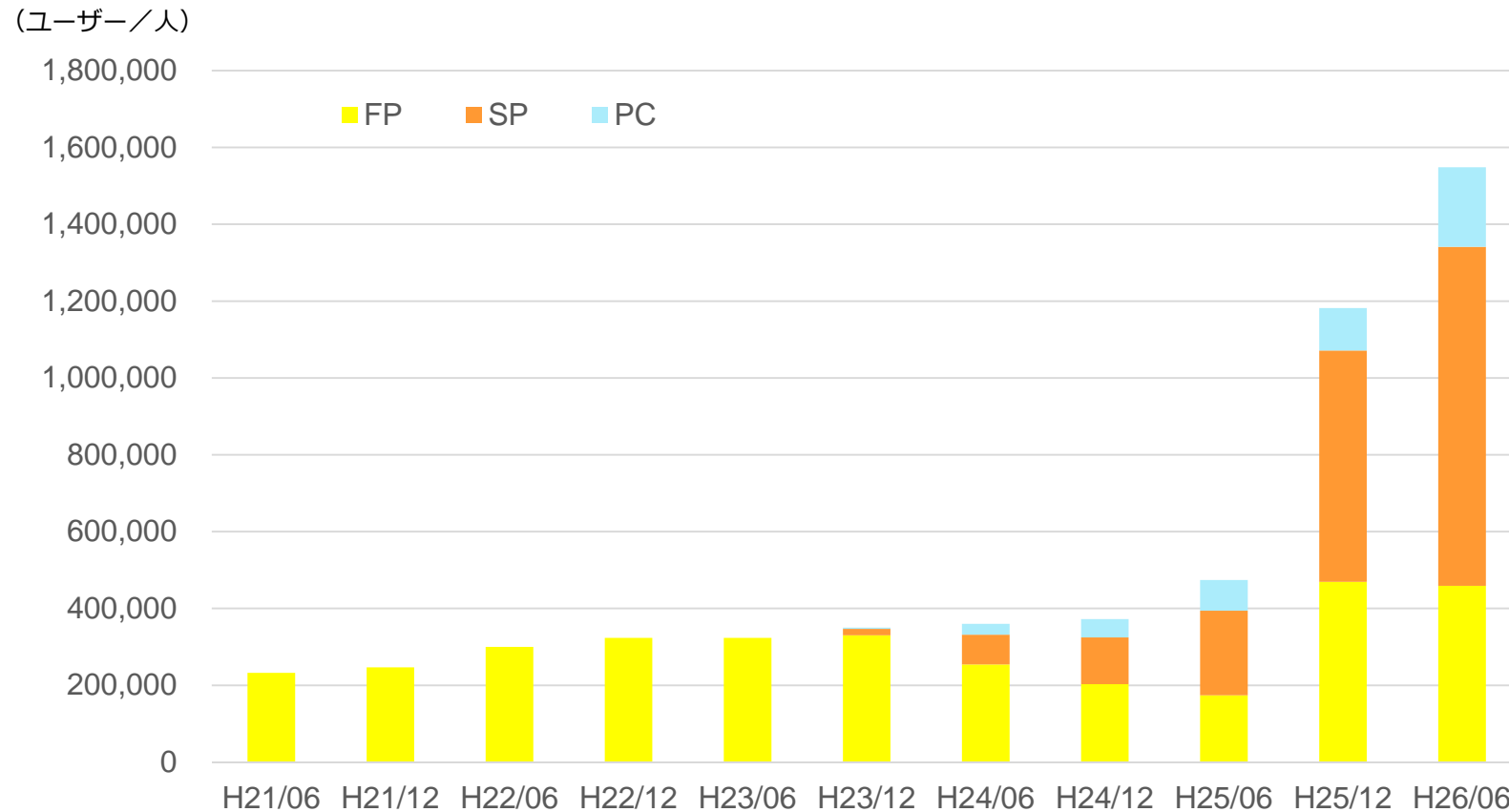
広告主がクリックレートやコンバージョンレートのリスクを取らずに
効率的な広告出稿が可能になる

4. セレスの業績推移



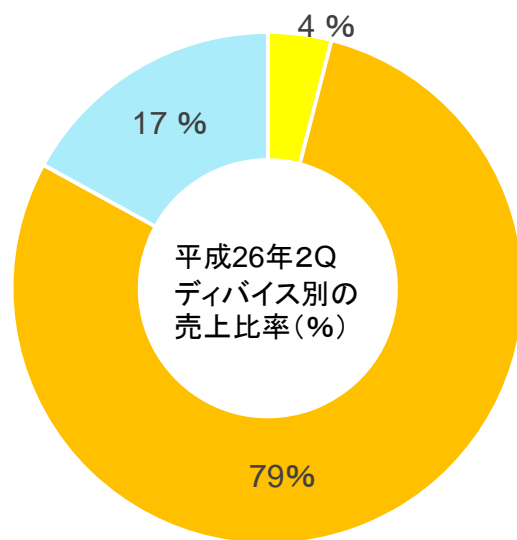


スマートフォンの普及と共に急速にスマートフォン会員を伸ばしている
平成25年12月にモバトク通帳を買収し会員規模を倍に拡大



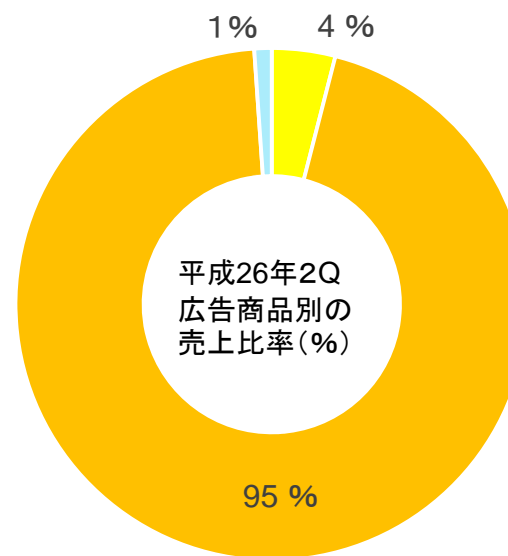
スマートフォン向け成功報酬型広告に強みがあるとともに、PC向け広告とディスプレイ広告・インターネットリサーチに成長余力がある

デバイス別



■ FP ■ SP ■ PC

広告商品別



■ ディスプレイ ■ 成功報酬型 ■ リサーチ等

平成26年12月期の業績サマリー



(単位：千円)	平成25年12月期	平成26年12月期予想	対前期比
売上高	1,171,986	2,399,220	+104.7%
売上総利益	441,529	957,349	+116.8%
売上高総利益率	37.7%	39.9%	+2.2 P
販売費および 一般管理費	284,533	657,129	+130.9%
営業利益	156,995	300,219	+91.2%
売上高営業利益率	13.4%	12.5%	-0.9 P
経常利益	154,296	278,781	+80.7%
当期純利益	90,121	257,679	+185.9%

売上高 = 会員数 × ARPU

会員獲得施策

- Webマーケティングの強化
- 友達紹介プログラム及びキャンペーンの強化
- スマートフォンアプリの投入
- M&Aを含めたサイト買収

ARPUの向上 = 広告主数の拡大 + 成功報酬単価の向上

- コマース・金融関連広告の強化
- スマートフォンリサーチの開拓
- マイクロタスク型のクラウドソーシングの展開
- シェアの拡大による取引条件の向上

求職者（=応募）の獲得

- ポイントメディア154万ユーザーからの誘導
- SEOの強化
- ユーザビリティ（UI）とマッチング率（CVR）の向上

求人広告の獲得

- 大手の求人広告主は順調に獲得すすむ
多店舗展開の大手飲食店チェーンやアパレルショップを開拓
- 中小の求人広告主を獲得するためのインバウンドマーケティング



5. 成長戦略

スマートフォン・ポイントメディア事業のシェア拡大

- アプリも含めてスマートフォンで圧倒的ナンバーワンになる
- 高成長マーケット以上の急成長を目指す

一般ユーザー向けの成功報酬型ビジネスモデルへの展開

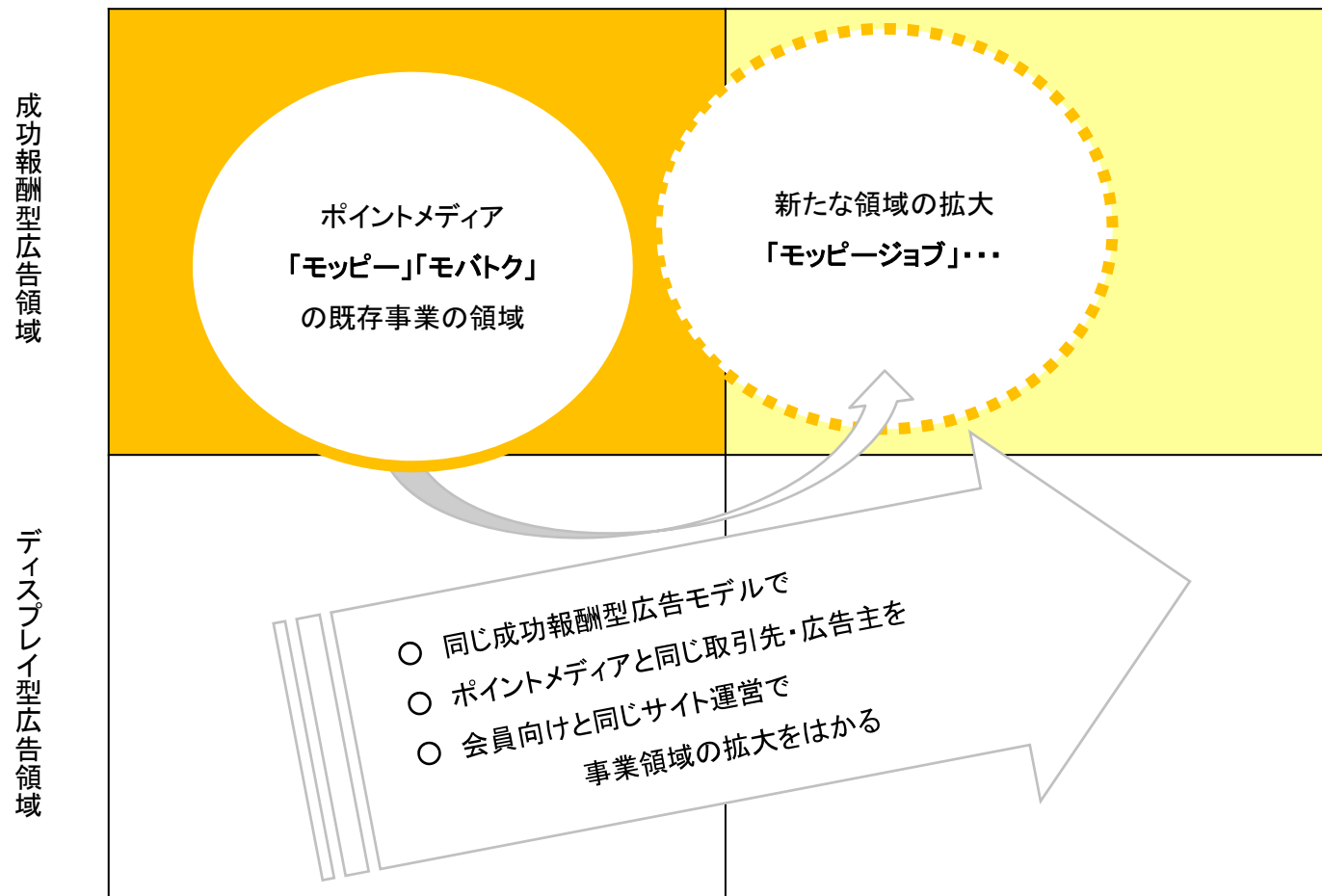
- モッピージョブでHRメディア事業の成功へ導く
- HRに続いてSEM出稿で事業規模が決まる領域への参入を計画

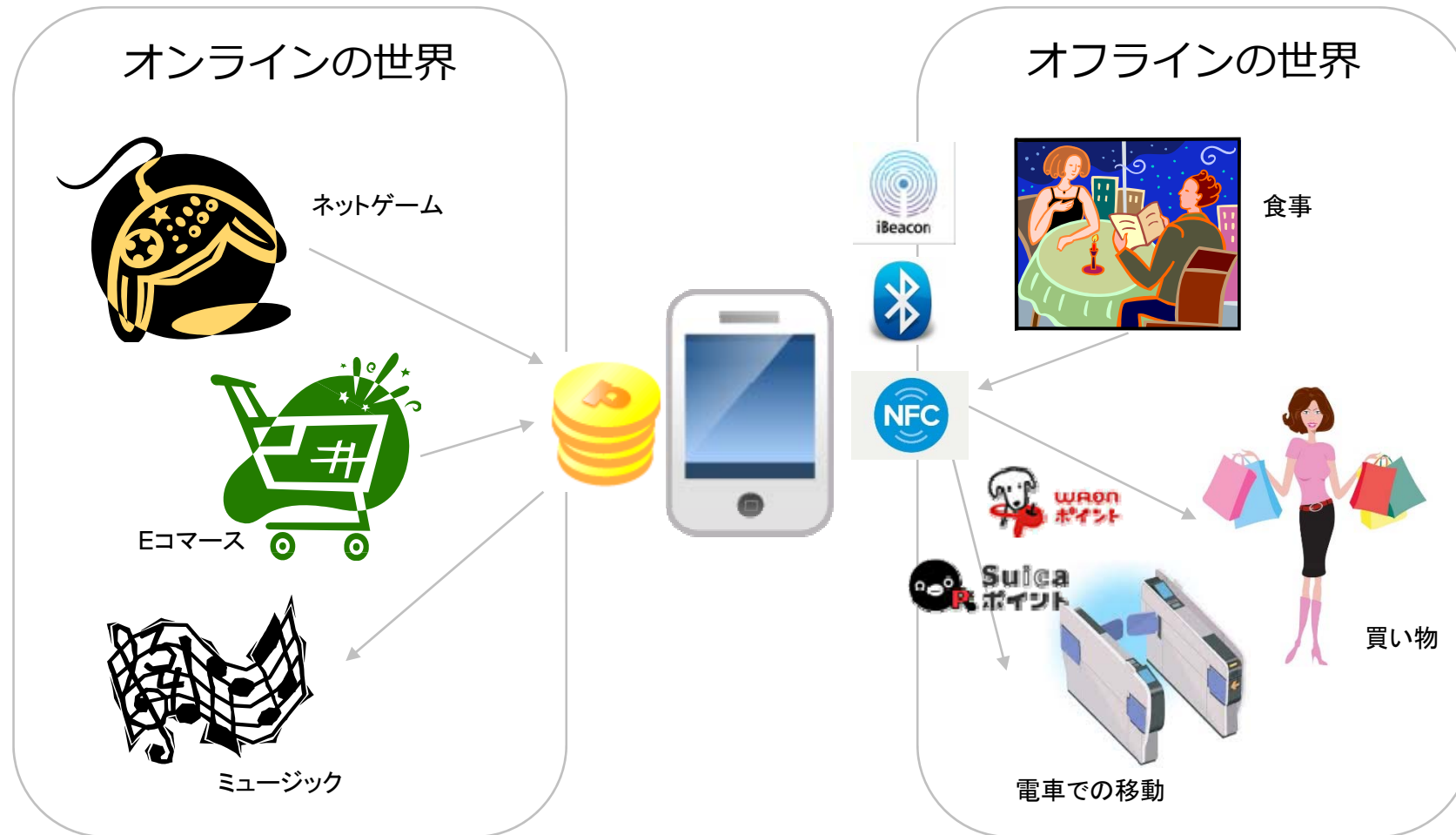
ポイントを生かしたO2O事業への新規展開を検証

- ポイント×スマートフォンでO2Oモデルを検証
- Online 2 Offline = お店で使える、Offline 2 Online = お店で貯まる

<会員ユーザー向け>

<一般ユーザー向け(検索エンジン等)>





スマートフォン・インターネット上の取引でポイントを貯めたり、ポイントを使ってデジタルコンテンツの購入ができる

スマートフォンの機能を使って電子マネーに交換して電車に乗ったり、リアルな買い物ができたり、チェックインしてポイントが貯められる



将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一越的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。