



2014年12月期 第3四半期 決算説明資料

平成26年11月
株式会社セレス（東証マザーズ：3696）

1. 会社概要
2. 事業モデル
3. 2014年12月期第3四半期 決算概要
4. 今後の計画

1. 会社概要

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。



CERESとはギリシャ神話の「大地の女神」、「五穀豊穡の神」。
CERESはローマ名で、ギリシャ名はDemeter（デメテル）。

会社名	株式会社セレス
設立年月日	平成17年1月28日
所在地	東京都港区北青山3-6-16 表参道サンケイビル4F
決算	12月
資本金	2億9,300万円（平成26年10月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
役職員数	59名（平成26年9月末／臨時雇用者含む）
事業内容	スマートフォンメディア事業 • ポイントメディア事業「モッピー」「モバトク」 • HRメディア事業「モッピージョブ」

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

平成17年～
フィーチャーフォン・ポイントサービス

平成23年～
スマートフォン・ポイントサービス

<p>代表取締役社長 たかぎ さとし 都木 聡</p>	<p>昭和46年生まれ 平成6年：野村證券(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</p>
<p>取締役副社長 メディア事業担当 野崎 哲也</p>	<p>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</p>
<p>取締役 求人広告事業担当 高橋 秀明</p>	<p>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</p>
<p>取締役 管理担当 小林 保裕</p>	<p>昭和46年生まれ 平成6年：第一生命保険相互会社入社 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</p>
<p>取締役 システム担当 高岸 博史</p>	<p>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</p>

2. 事業モデル

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。



モッピー (SP)

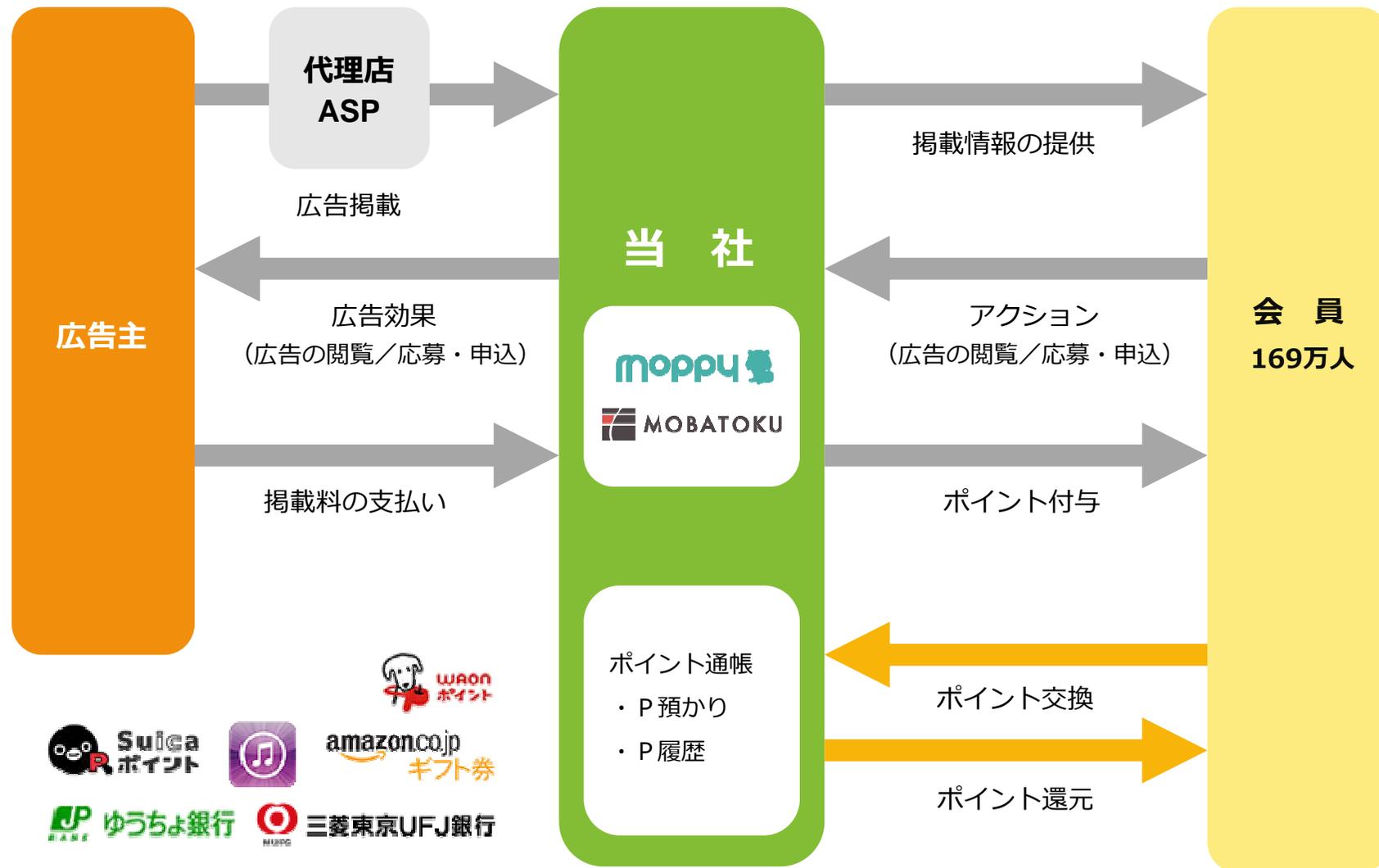
HRメディア事業

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。



モッピージョブ (SP)

ポイントメディアのビジネス構造図



広告掲載からポイントを貯めるイメージ



閲覧・課金で貯める

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

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



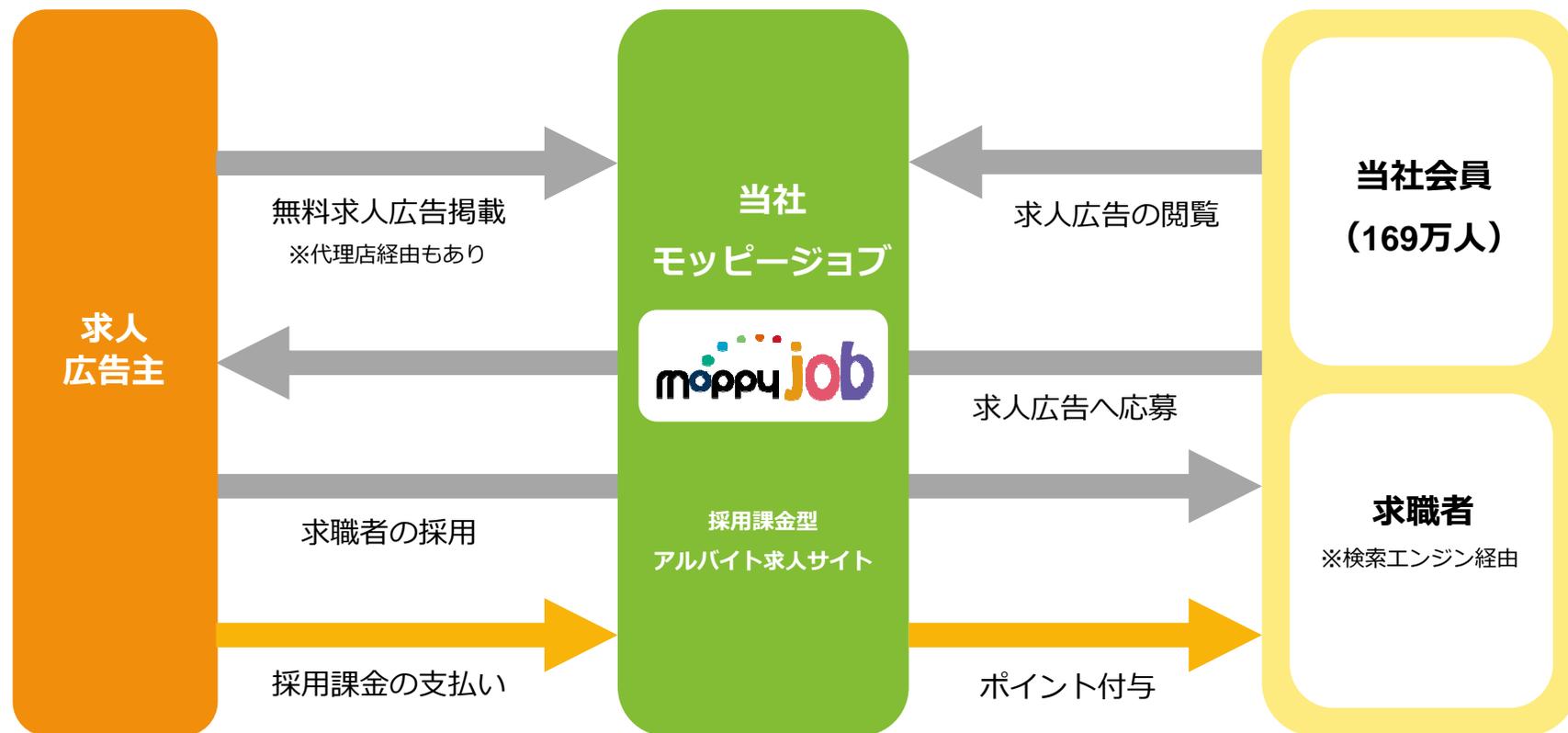
申込みで貯める

- 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

「モッピージョブ」のビジネスモデル

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。169万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。



3. 2014年12月期第3 四半期決算概要

平成26年12月期第3四半期 決算概要

売上高 **1,798百万円** (前期比 **129.1%増**)

営業利益 **252百万円** (前期比 **130.5%増**)

- 売上、利益とも前期を上回り、通期計画の達成に向け順調に推移
- ポイントメディアにおける各種プロモーションが奏功し、会員数が増加
- スマートフォン広告市場の拡大が寄与

※平成25年12月期の第3四半期の数値は未監査のため、参考数値である。

損益計算書の概要

(単位：百万円)	平成25年12月期 第3四半期累計 ※2	平成26年12月期 第3四半期累計	前年同期比
売上高	785 (100.0%)	1,798 (100.0%)	+129.1%
売上総利益	303 (38.6%)	704 (39.2%)	+132.5%
販管費及び一般管理費	193 (24.7%)	452 (25.2%)	+133.6%
営業利益	109 (13.9%)	252 (14.0%)	+130.5%
経常利益	107 (13.7%)	240 (13.4%)	+123.2%
四半期純利益	53 (6.8%)	131 (7.3%)	+145.8%

※1 四半期純利益はポイント引当金に対応する繰延税金資産を考慮していない。

※2 平成25年12月期の第3四半期の数値は未監査のため、参考数値である。

通期会社計画に対する進捗率

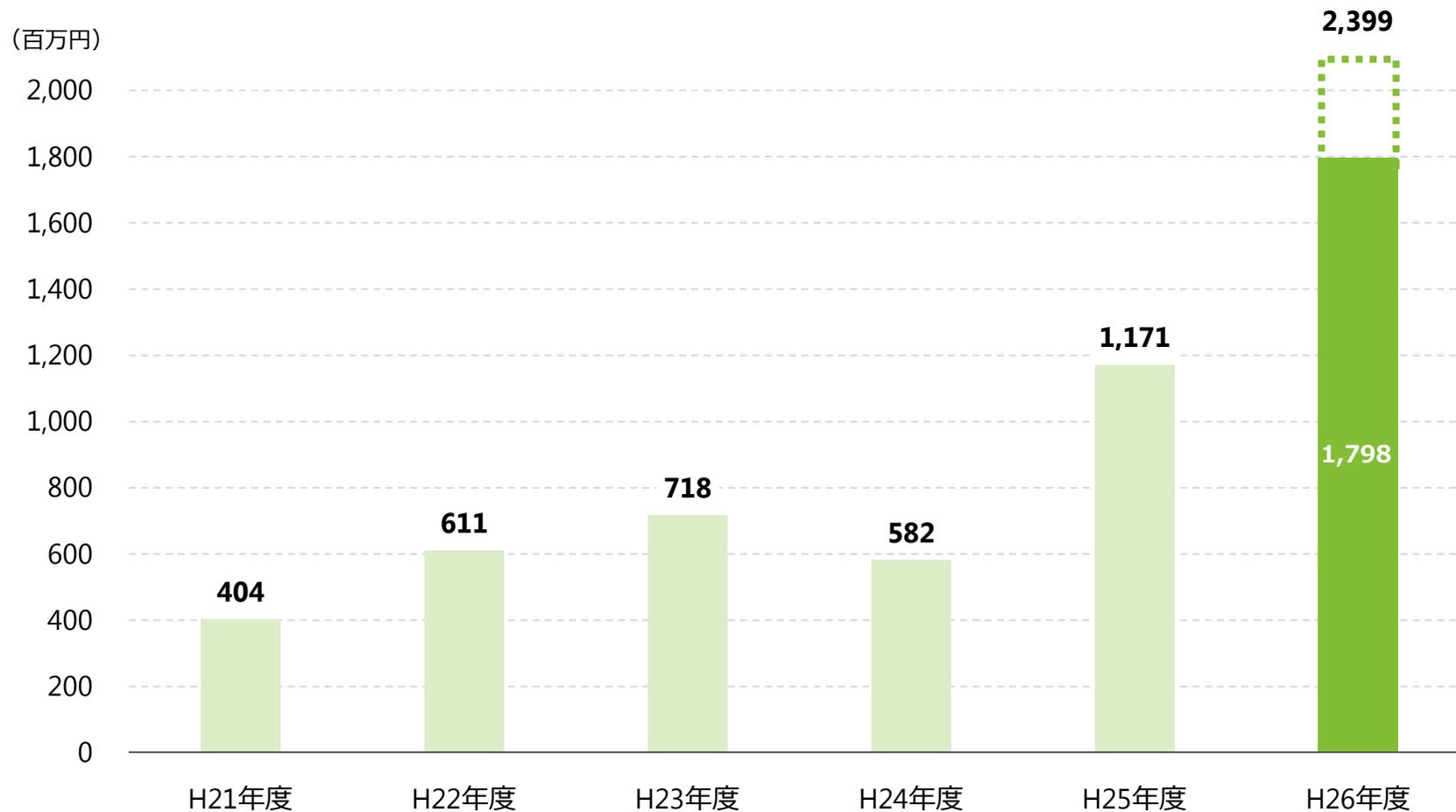
(単位：百万円)	平成26年12月期 第3四半期累計	通期 会社計画	進捗率
売上高	1,798	2,399	75.0%
営業利益	252	300	83.9%
経常利益	240	278	86.4%
四半期純利益	131	257	51.0%

※平成26年12月期第3四半期累計の四半期純利益はポイント引当金に対応する繰延税金資産を考慮していない。

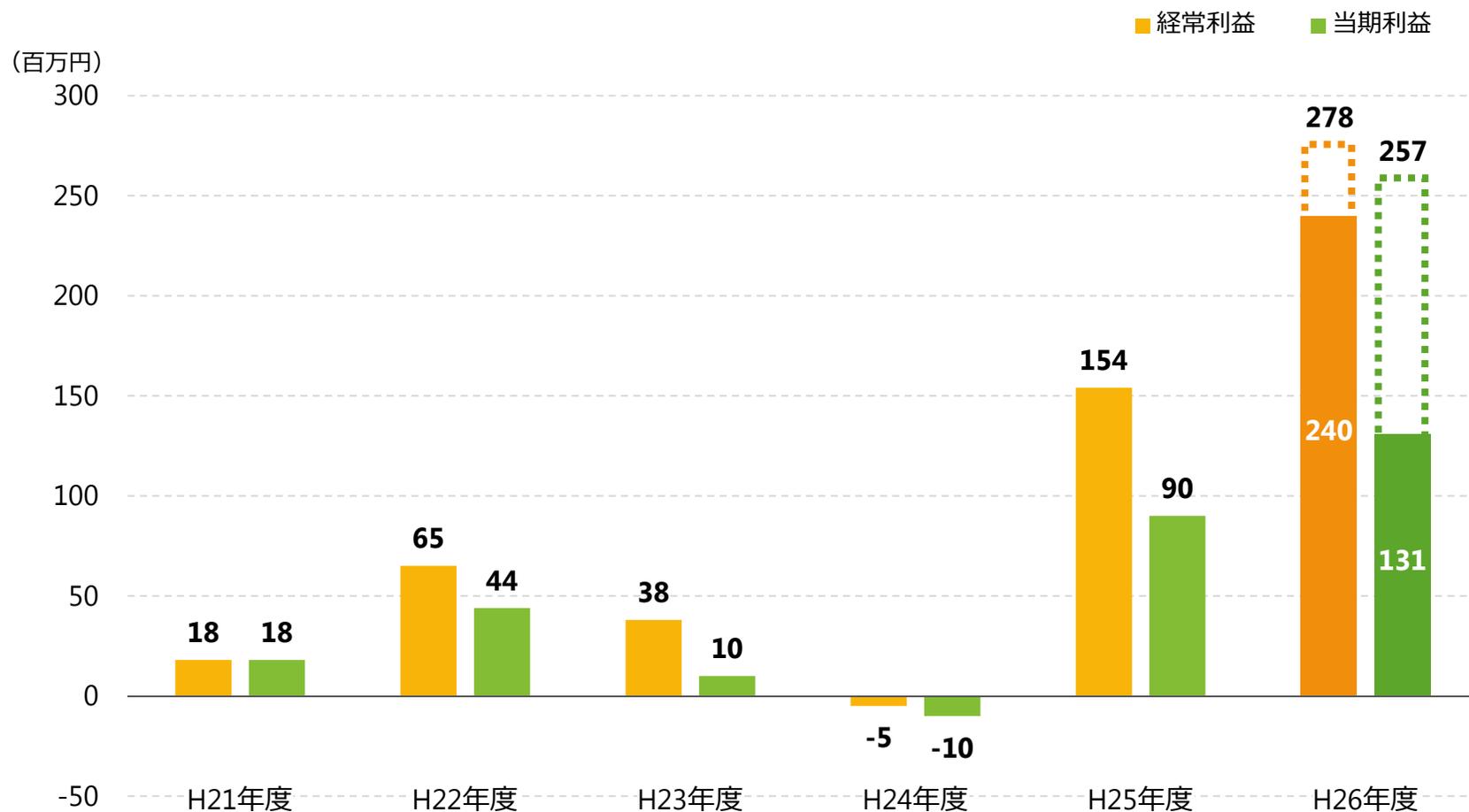
貸借対照表の概要

(単位：百万円)		平成25年12月期末	平成26年12月期第3四半期末		
				前年増減額	
流動資産		636 (74.6%)	946 (80.3%)	309	現預金 +170 売掛金 +136
	固定資産	217 (25.4%)	232 (19.7%)	15	
資産合計		854 (100.0%)	1,179 (100.0%)	325	
流動負債		442 (51.8%)	576 (48.9%)	134	ポイント引当金 +50 未払消費税 +39
	固定負債	171 (20.0%)	230 (19.6%)	59	長期借入金 +61
負債合計		613 (71.8%)	807 (68.5%)	193	
純資産合計		240 (28.2%)	371 (31.5%)	131	利益剰余金 +131
負債・純資産合計		854 (100.0%)	1,179 (100.0%)	325	

通期売上高推移

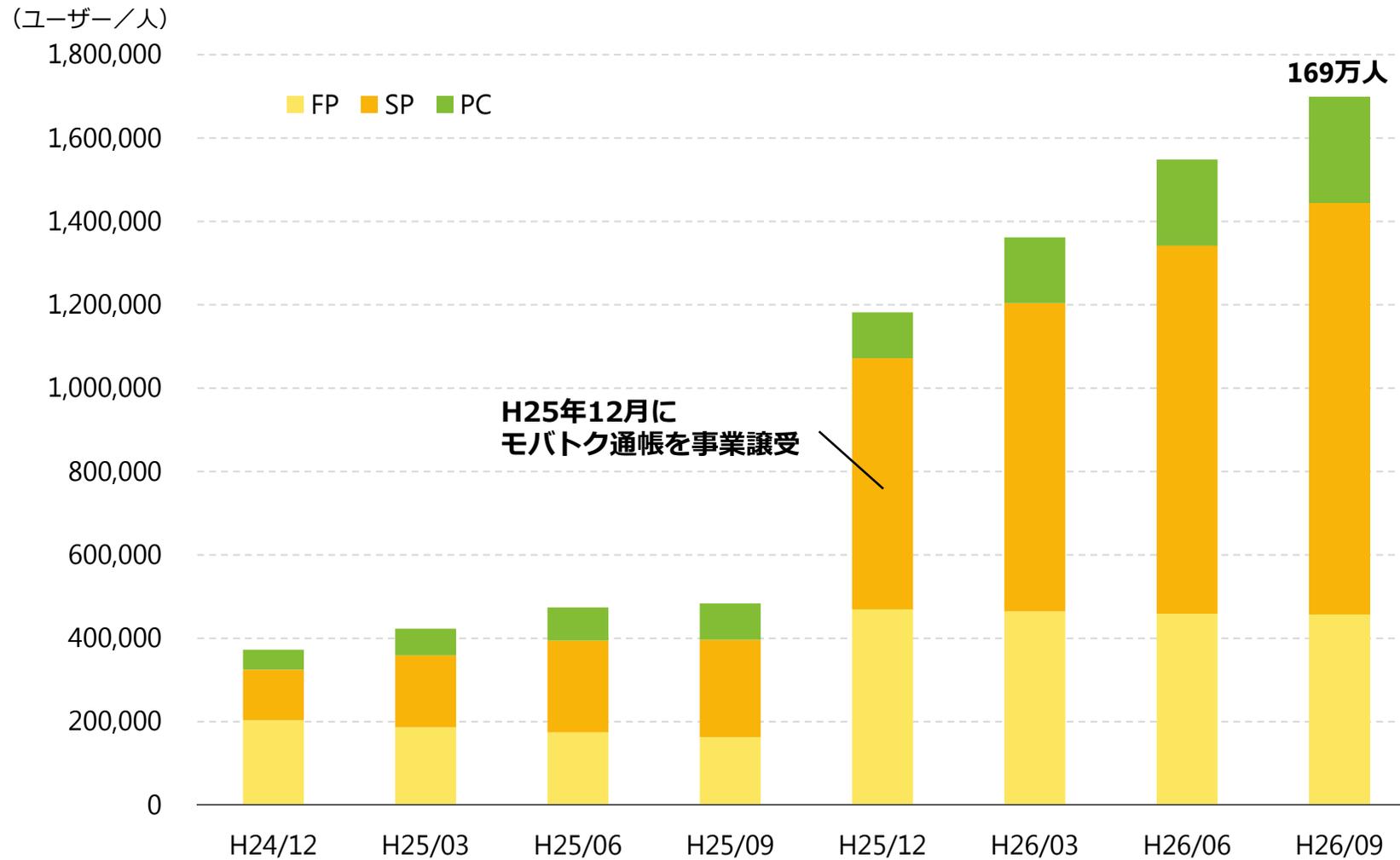


通期経常利益・当期利益推移



※平成26年12月期第3四半期累計の四半期純利益はポイント引当金に対応する繰延税金資産を考慮していない。

ポイントメディアの会員数推移



※上記はモッピーとモバトク通帳の会員数合計。

4. 今後の計画

$$\text{売上高} = \text{会員数} \times \text{ARPU}$$

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
169万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



Samantha Thavasa

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

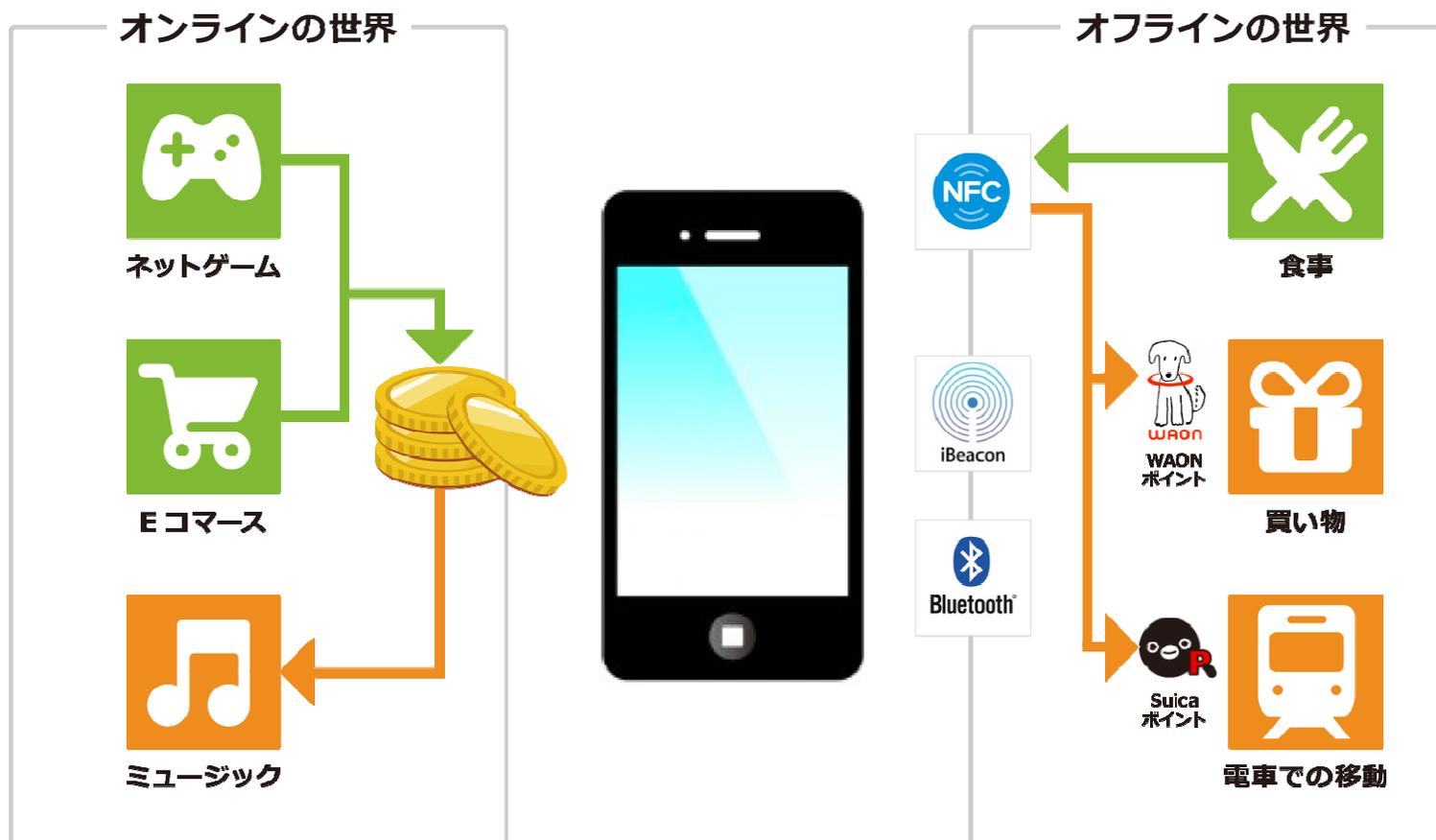
一般ユーザー向けの成功報酬型ビジネスモデルへの展開

- 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





- 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る
- ポイントを使ったデジタルコンテンツの購入

- スマートフォンの機能を使い電子マネーに交換して電車に乗る／店舗で買い物をする
- チェックインでポイントが貯まる



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。