



## 2018年12月期 決算説明資料

---

2019年2月  
株式会社セレス（東証第一部：3696）



1. ビジョンとビジネスモデル
2. 2018年12月期 連結決算概要
3. 2019年12月期 連結業績予想
4. 中期経営計画と成長戦略
5. APPENDIX



# 1. ビジョンとビジネスモデル

## 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。

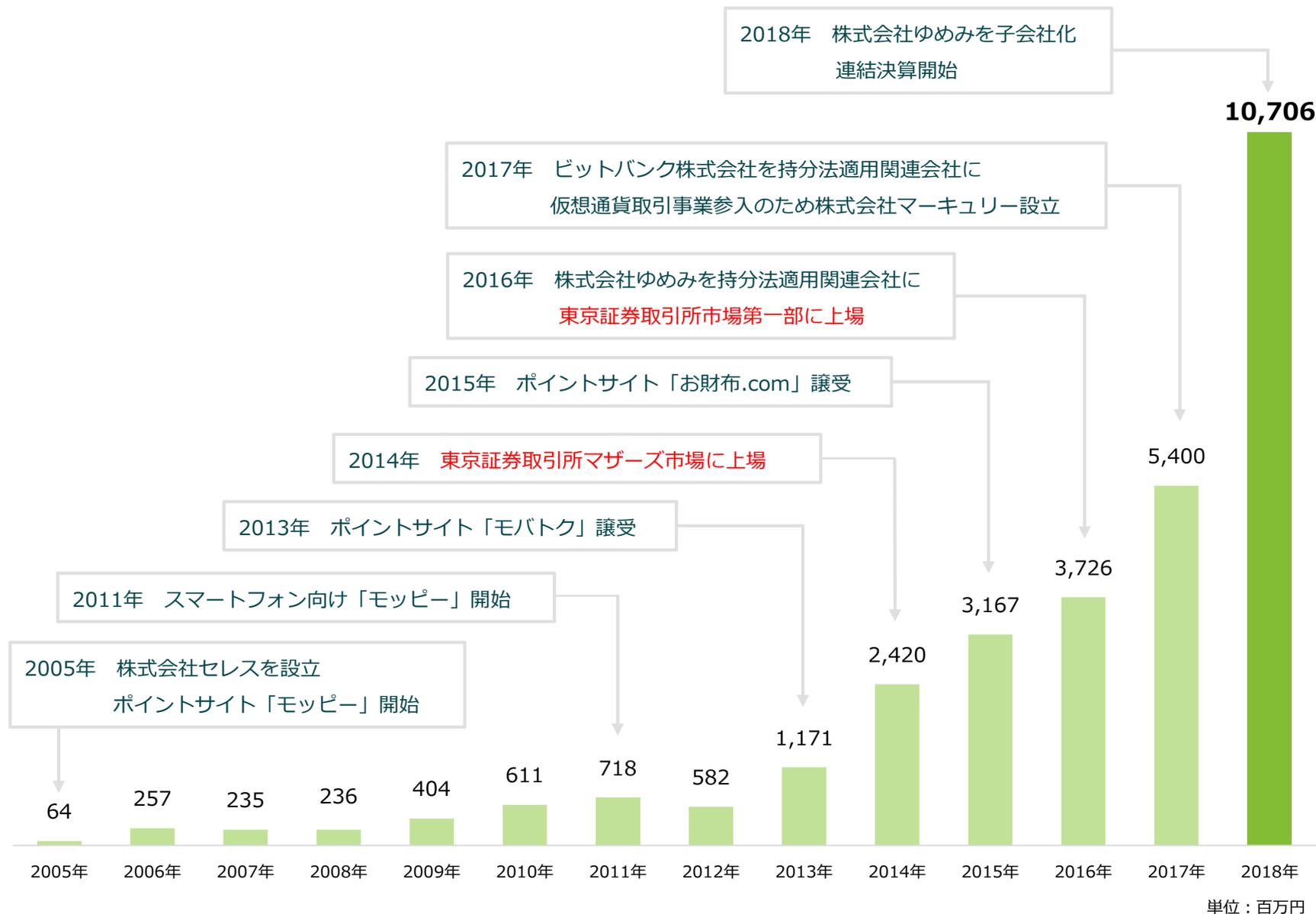
# モバイルから生活を豊かに



ceres

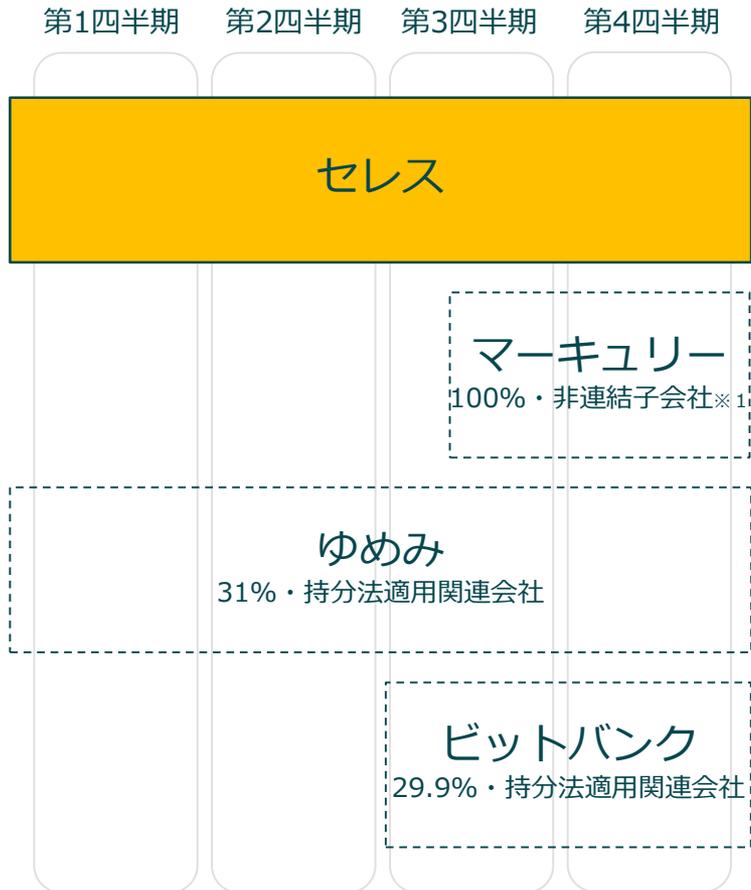
CERESとはギリシャ神話の「大地の女神」、「五穀豊穡の神」。  
CERESはローマ名で、ギリシャ名はDemeter（デメテル）。

# セレス成長の軌跡（売上高推移）



## ゆめみの子会社化に伴い2018年第3四半期決算より連結決算へ移行

2017年12月期決算（非連結）



※1：重要性の原則により非連結子会社に

2018年12月期決算（連結）



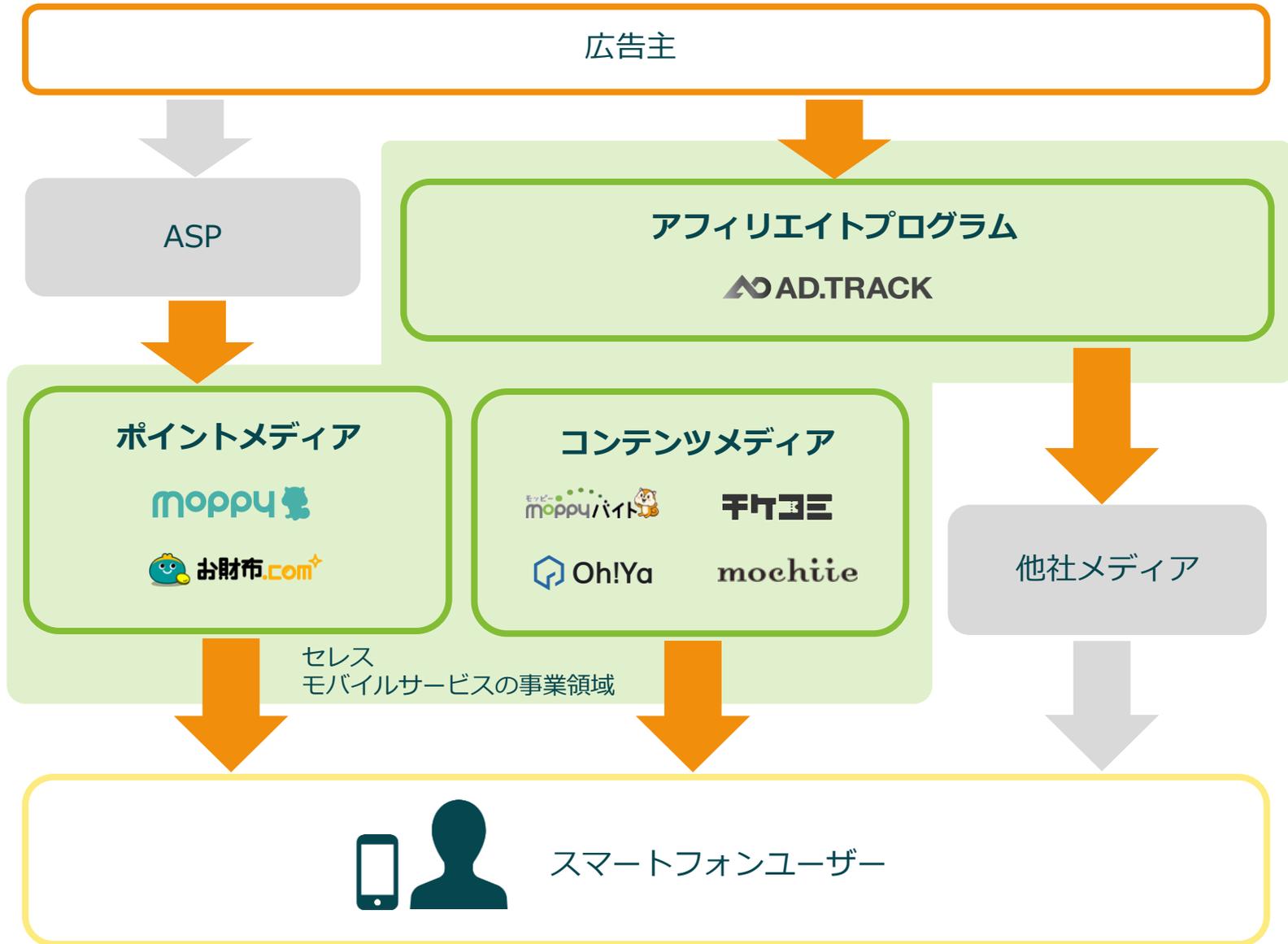
※2：第4四半期に29.9%から27.3%へ変動

# セレス事業領域と主要サービス

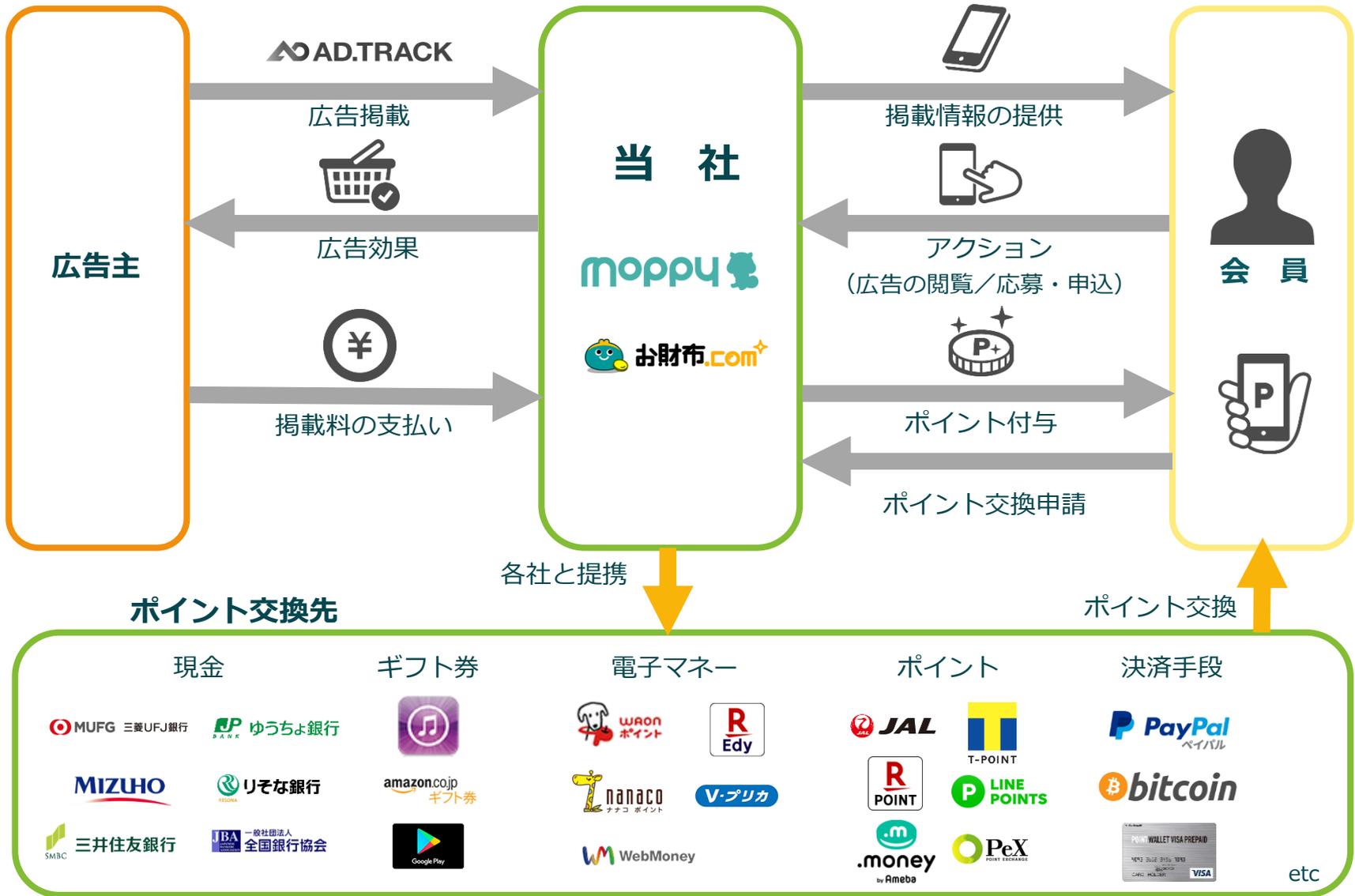
ポイントメディア・コンテンツメディアを中心とした「モバイルサービス」と「フィナンシャルサービス」の2セグメントより構成

	モバイルサービス事業	フィナンシャルサービス事業
ポイントメディア	 	スマートフォン決済 
アフィリエイトプログラム		
コンテンツメディア	  	
O2O	オムニチャンネル 	仮想通貨関連  
その他事業		投資育成事業

# セレス事業領域のビジネスフロー

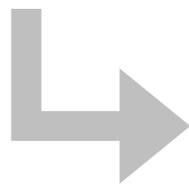


# ポイントメディアのビジネスモデル



## トークン（Token）とは？

しるしや代用貨幣や商品引換券などと訳される



ポイント



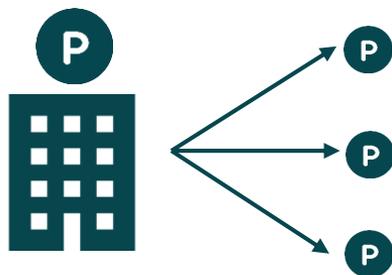
電子マネー



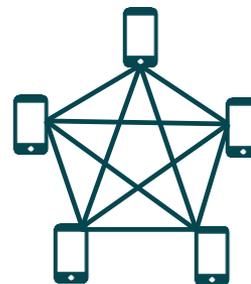
仮想通貨

※仮想通貨業界では仮想通貨=トークンといった形でつかわれるが、ここでは広義に解釈。

グローバルで進む「キャッシュレス社会の実現」に継続して注力



中央集権的なポイントビジネス



分散型のブロックチェーンビジネス



## 2. 2018年12月期 連結決算概要

## 2018年12月期連結累計期間 決算概要

売上高	<b>10,706百万円</b>	(前年比 <b>98.3% 増</b> )
営業利益	<b>1,229百万円</b>	(前年比 <b>28.7% 増</b> )
経常利益	<b>979百万円</b>	(前年比 <b>2.0% 増</b> )
当期純利益	<b>387百万円</b>	(前年比 <b>40.4% 減</b> )

- 売上高は前年比98.3%の大幅増収となり6期連続で過去最高売上高を更新
- 営業利益は前年比28.7%の増益となり6期連続で過去最高営業利益を更新
- モバイルは前年比122.4%増収・143.3%増益となり成長に寄与
- フィナンシャルはコインチェック売却額減・マーキュリー投資により前年比35.5%減収・60.3%減益
- 仮想通貨評価損・モバトク統合に伴う減損等により純利益は前年比40.4%減に

※ 2018年度より連結決算を開始したため、前年比は参考数値となります。当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示します。

# 損益計算書の概要

(単位：百万円)	2018年12月期 (連結)	2017年12月期 (単体)	前年比(※1)
売上高	<b>10,706</b> (100.0%)	5,400 (100.0%)	+98.3%
売上総利益	<b>4,316</b> (40.3%)	2,167 (40.1%)	+99.1%
販売費及び一般管理費	<b>3,086</b> (28.8%)	1,211 (22.4%)	+154.7%
営業利益	<b>1,229</b> (11.5%)	955 (17.7%)	+28.7%
経常利益	<b>979</b> (9.1%)	960 (17.8%)	+2.0%
当期純利益(※2)	<b>387</b> (3.6%)	650 (12.0%)	-40.4%
EBITDA(※3)	<b>1,142</b> (10.7%)	1,096 (20.3%)	+4.2%

※1：連結業績と単体業績との比較になりますので、前年比は参考数値となります。

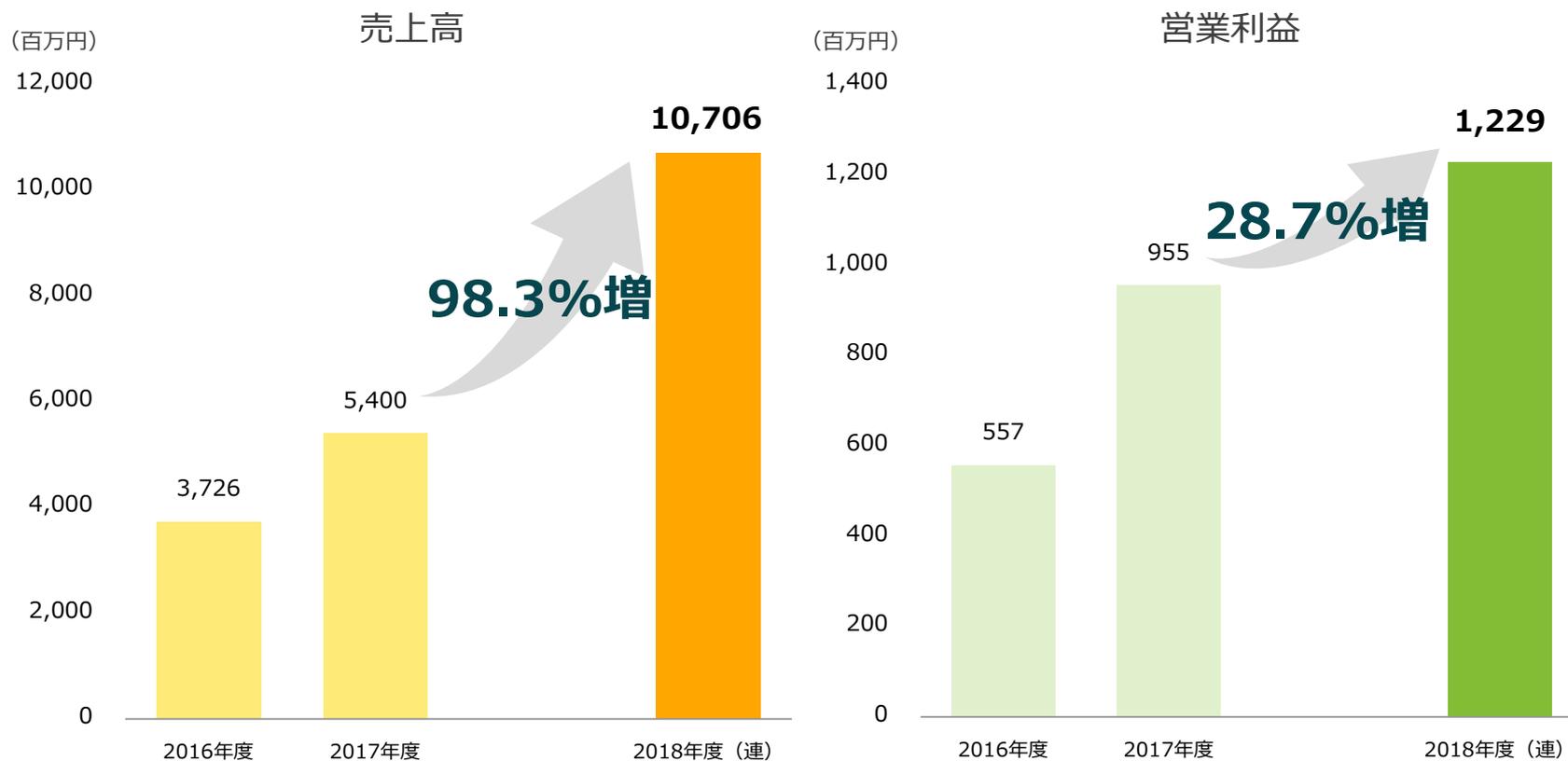
※2：当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示します。

※3：EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損失に含まれるのれん償却に相当する額も加算)

売上高98.3%増収・営業利益28.7%増益で共に6期連続過去最高を更新

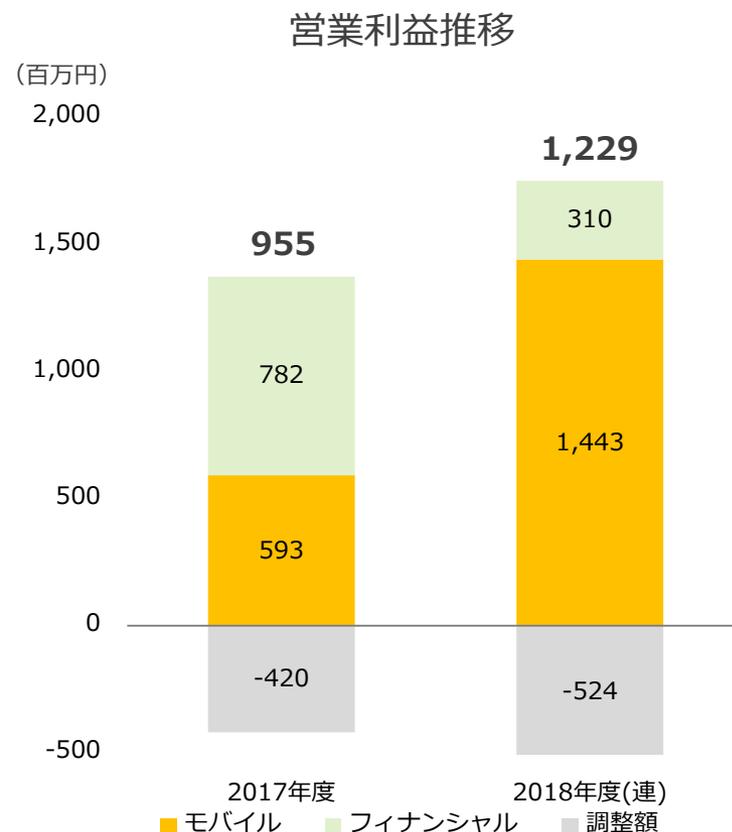
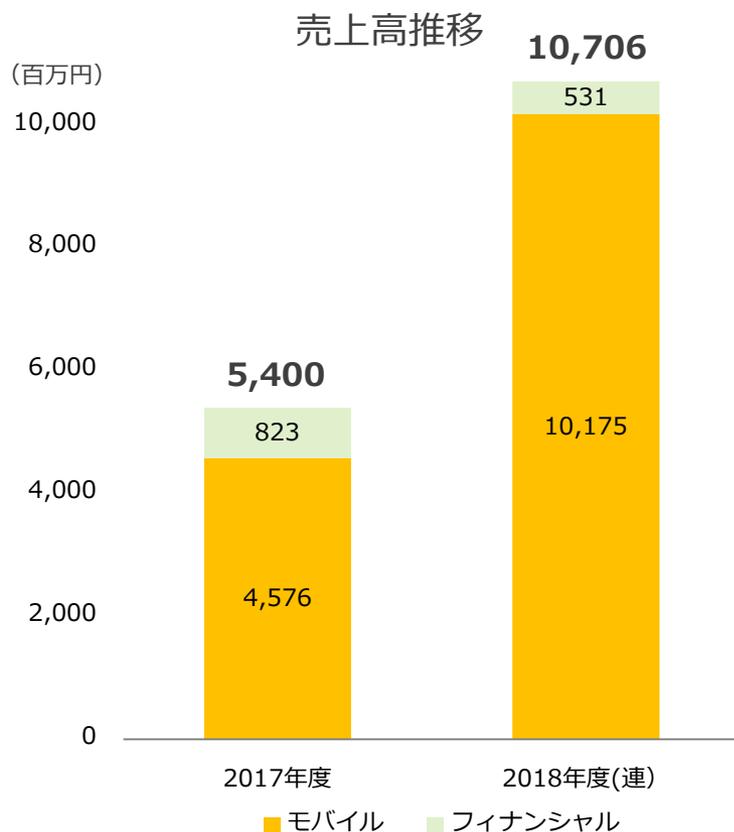
★コンテンツ・アフィリエイトが大きく成長し大幅増収に貢献

★ポイント原価のコントロールとコンテンツが増益に寄与



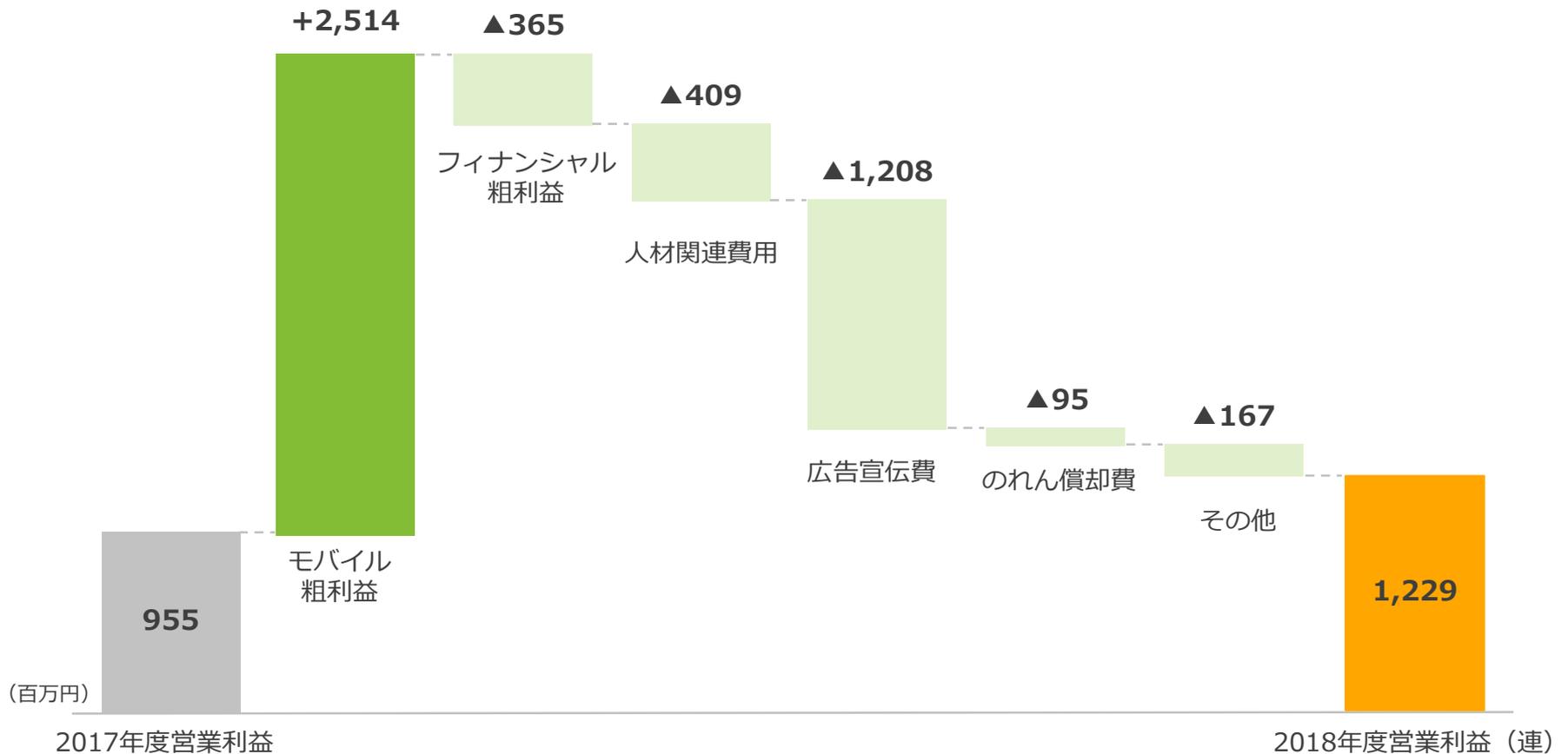
※連結業績と単体業績との比較になりますので、前年比は参考数値となります。

モバイルは122.4%増収・143.3%増益となり大幅躍進  
 フィナンシャルはCC売却減とマーキュリー投資分で減収減益に

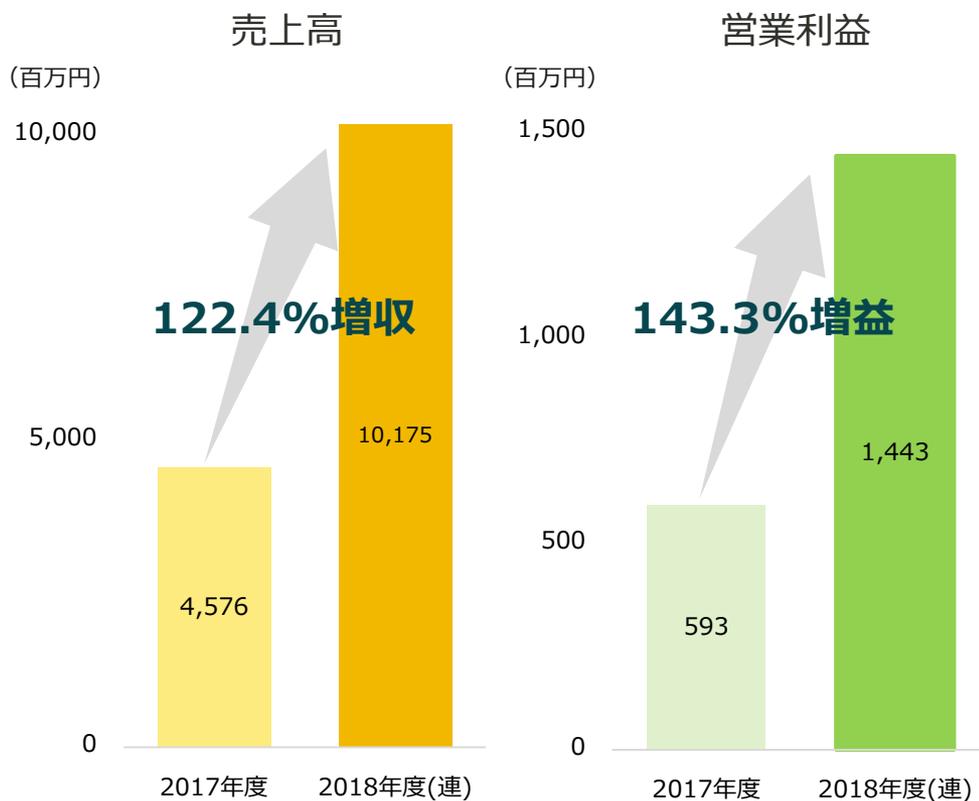


※連結業績と単体業績との比較になりますので、前年比は参考数値となります。

ポイント・コンテンツが人材投資・広告投資を上回って粗利成長  
CC売却益減・マーキュリー投資・のれん償却増をこなし28.7%増益



ポイント・コンテンツ・アフィリエイトの各事業が増収増益に貢献  
連結化に伴うゆめみ半期分の取り込みも増収増益に貢献



## ポイントメディア

- ポイント交換先の増加でさらに使いやすいポイントサービスに
- マイルプロモーションの成功により会員数・ARPUともに増加
- モバトクをモッピーへ統合しスマホポイントサイトで圧倒的No.1に

## コンテンツメディア

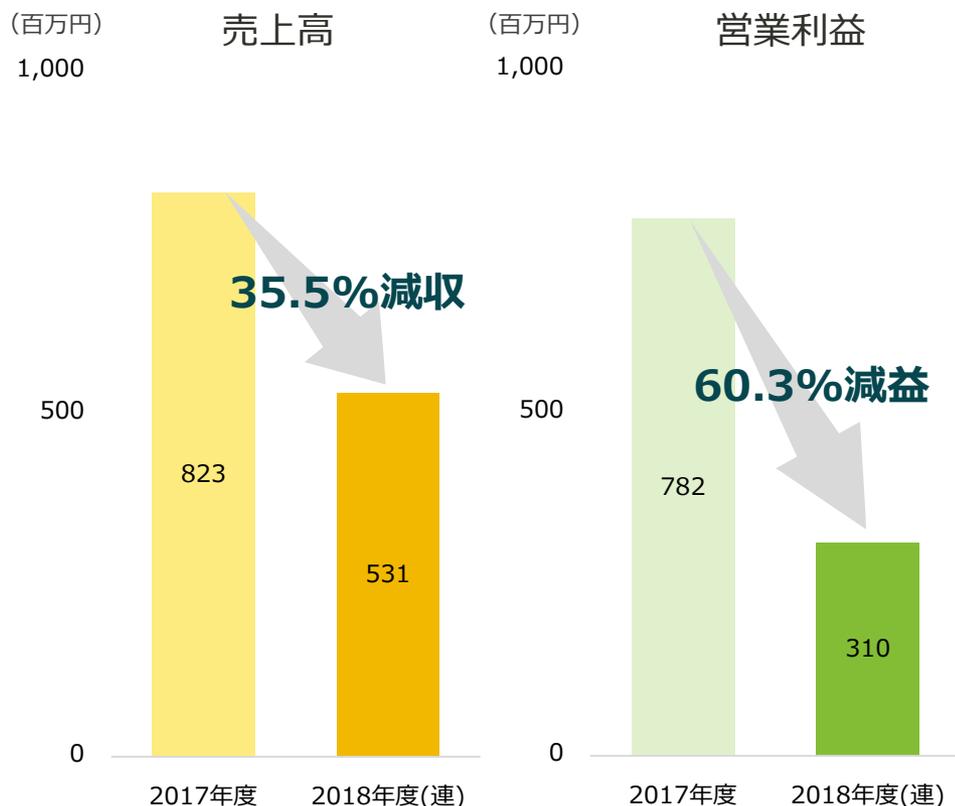
- 積極投資の結果、前年比20倍近い売上高に成長
- 不動産・金融系バーティカルメディアを約15億円で買収しPMIに成功

## ゆめみ

- 7月に3.2億円の追加出資で子会社化
- オムニチャンネルアプリ制作が好調

※連結業績と単体業績との比較になりますので、前年比は参考数値となります。

コインチェック株式売却額が8億円から5億円となり減収減益に  
マーキュリーの仮想通貨交換業登録に向けた投資が利益を下押し



## マーキュリー

- 仮想通貨交換業者登録へ向け対応
- 経営管理体制・内部監査体制強化のため積極的にコア人材の採用を進める
- ゆめみ共同でUI/UXに優れた取引所アプリの開発を進める
- PoSマイニングで保有の仮想通貨の評価減により特別損失を計上

## 投資育成事業

- コインチェック株式売却が発生 (17年8.04億円、18年5.15億円)
- 投資先のAmazia (4424) がIPOし投資先で2社目の上場企業に
- 相場変調も仮想通貨・ブロックチェーン関連企業への積極投資を継続

※連結業績と単体業績との比較になりますので、前年比は参考数値となります。

# 損益計算書の概要（第4四半期）

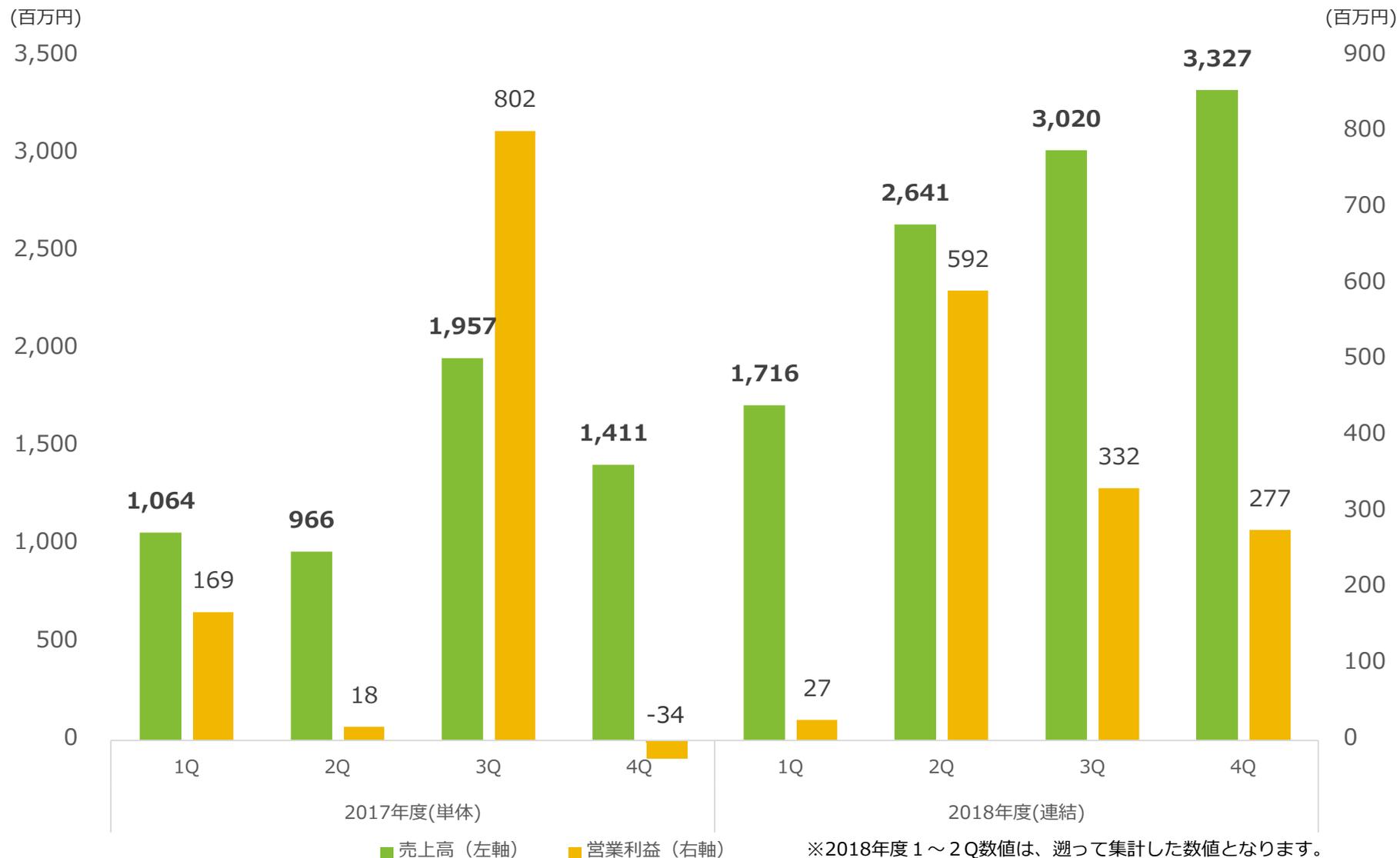
（単位：百万円）	第4四半期・連結 （2018年10-12月）	前年同期・単体 （2017年10-12月）	前年同期比（※1）	前四半期・連結 （2018年7-9月）	前四半期比
売上高	<b>3,327</b> (100.0%)	1,411 (100.0%)	+135.7%	3,020 (100.0%)	+10.2%
売上総利益	<b>1,168</b> (35.1%)	394 (27.9%)	+196.3%	1,242 (41.1%)	-6.0%
販売費及び 一般管理費	<b>891</b> (26.8%)	429 (30.4%)	+107.6%	910 (30.1%)	-2.1%
営業利益	<b>277</b> (8.3%)	-34 (-%)	—	332 (11.0%)	-16.7%
経常利益	<b>-30</b> (-%)	-28 (-%)	—	305 (10.1%)	—
四半期純利益（※2）	<b>-409</b> (-%)	-19 (-%)	—	313 (10.4%)	—

- モバイル好調で前年同期で135.7%増収・3億円強の利益増に
- ビットバンクの持分損失267百万円を計上し経常利益は30百万円赤字
- 期末に仮想通貨評価損166百万円を計上し409百万円の四半期赤字に

※1：2017年度は単体業績、2018年度は連結業績であるため、前年同期比は参考数値となります。

※2：四半期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示します。

# 売上高・営業利益推移



# 業績予想に対する達成率

(単位：百万円)	2018年12月期	連結業績予想（※1） (2018/8/14発表)	期初業績予想 (2018/2/14発表)	期初予想比
売上高	<b>10,706</b>	9,400	7,100	150.8%
営業利益	<b>1,229</b>	1,000	480	256.2%
経常利益	<b>979</b>	1,000	470	208.3%
当期純利益（※2）	<b>387</b>	750	300	129.2%

- 2018年度業績は売上高・利益ともに期初業績予想を大幅に上回る
- 売上高で期初予想比150.8%、営業利益で期初予想比256.2%を実現
- 2014年10月の東証マザーズ上場（現在東証1部）以来、売上高・営業利益は5年連続で期初業績予想を超過達成

※1：2018年8月14日に連結業績予想を発表し、2019年1月25日に連結業績予想の修正を発表しております。

※2：当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示します。

# 株主利益還元について

	年間配当金	配当金総額	配当性向	純資産配当率
2017年度	12.00円	130百万円	19.2%	2.6%
2018年度	<b>14.00円</b>	<b>154百万円</b>	<b>39.6%</b>	<b>2.6%</b>

## <基本方針>

セレスは、企業価値の継続的な拡大と、株主への利益還元を重要な経営課題と認識しております。

企業価値の継続的な拡大に資する積極的事業投資を可能とするため、健全な財務体質の維持、将来の事業拡大に備えるための内部留保とのバランスを図りながら、利益配当による株主還元を検討していく方針です。



### 3. 2019年12月期 連結業績予想

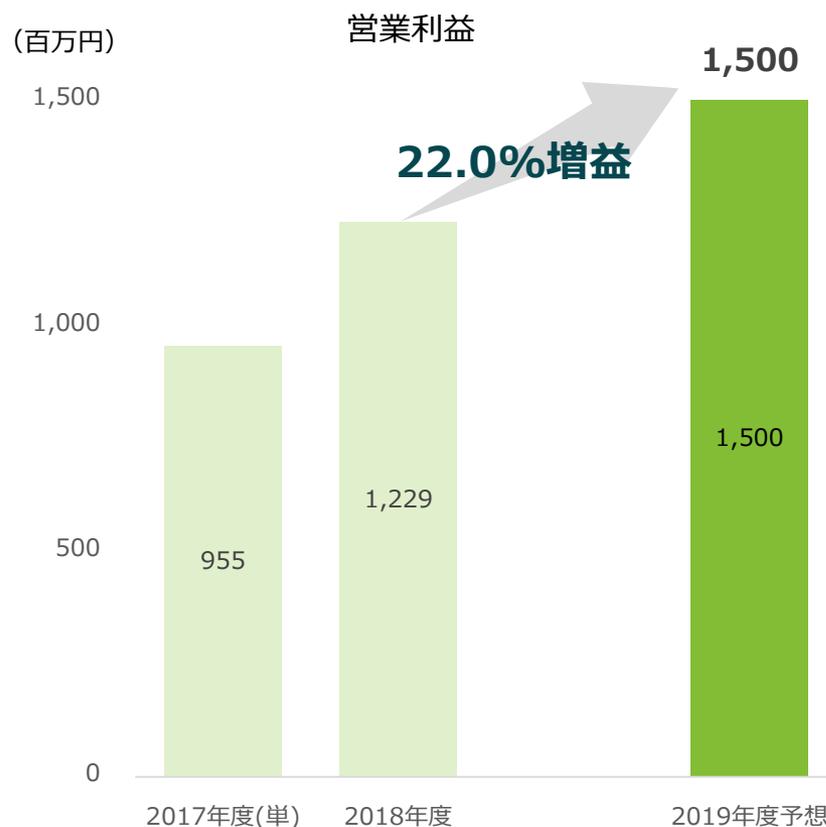
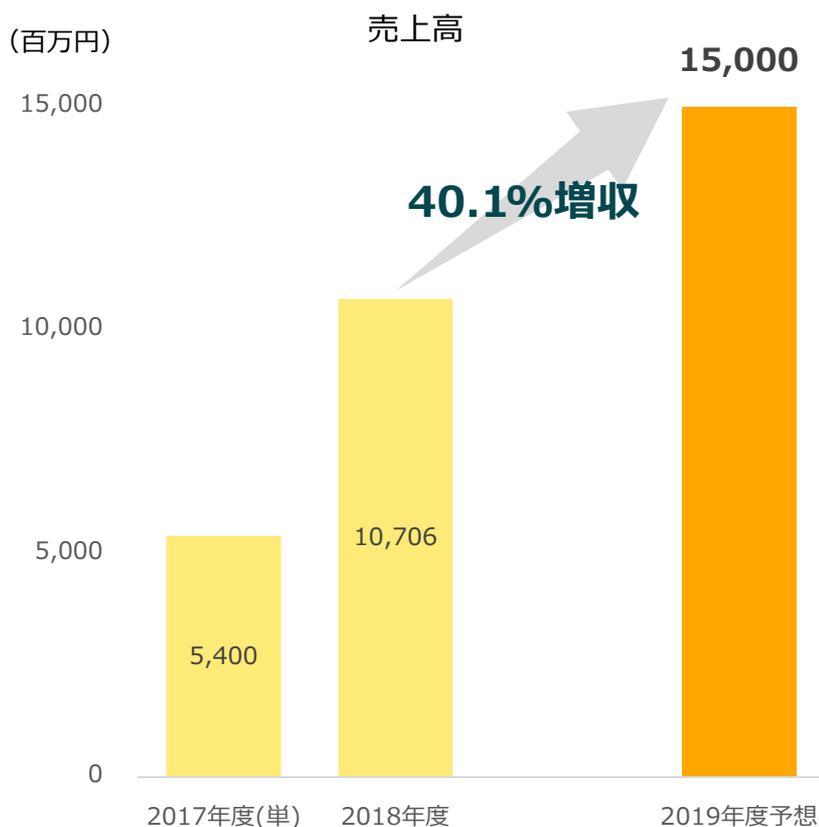
(単位：百万円)	2018年12月期	2019年12月期計画		
			前年比	増減額
売上高	10,706 (100.0%)	<b>15,000</b> (100.0%)	+40.1%	+4,293
営業利益	1,229 (11.5%)	<b>1,500</b> (10.0%)	+22.0%	+270
経常利益	979 (9.1%)	<b>1,400</b> (9.3%)	+43.0%	+420
当期純利益	387 (3.6%)	<b>780</b> (5.2%)	+101.2%	+392

- フィナンシャルサービスで減収も、モバイルサービスでの大幅成長を見込み40.1%の増収予想に。ゆめみの売上高増も通期の増収へ貢献。
- マーキュリーの仮想通貨取引所開設に向け、内部管理体制の充実・システムやセキュリティへの積極投資を行うも営業利益は22.0%の増益を予想。

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示します。

売上高40.1%増収・営業利益22.0%増益を予想

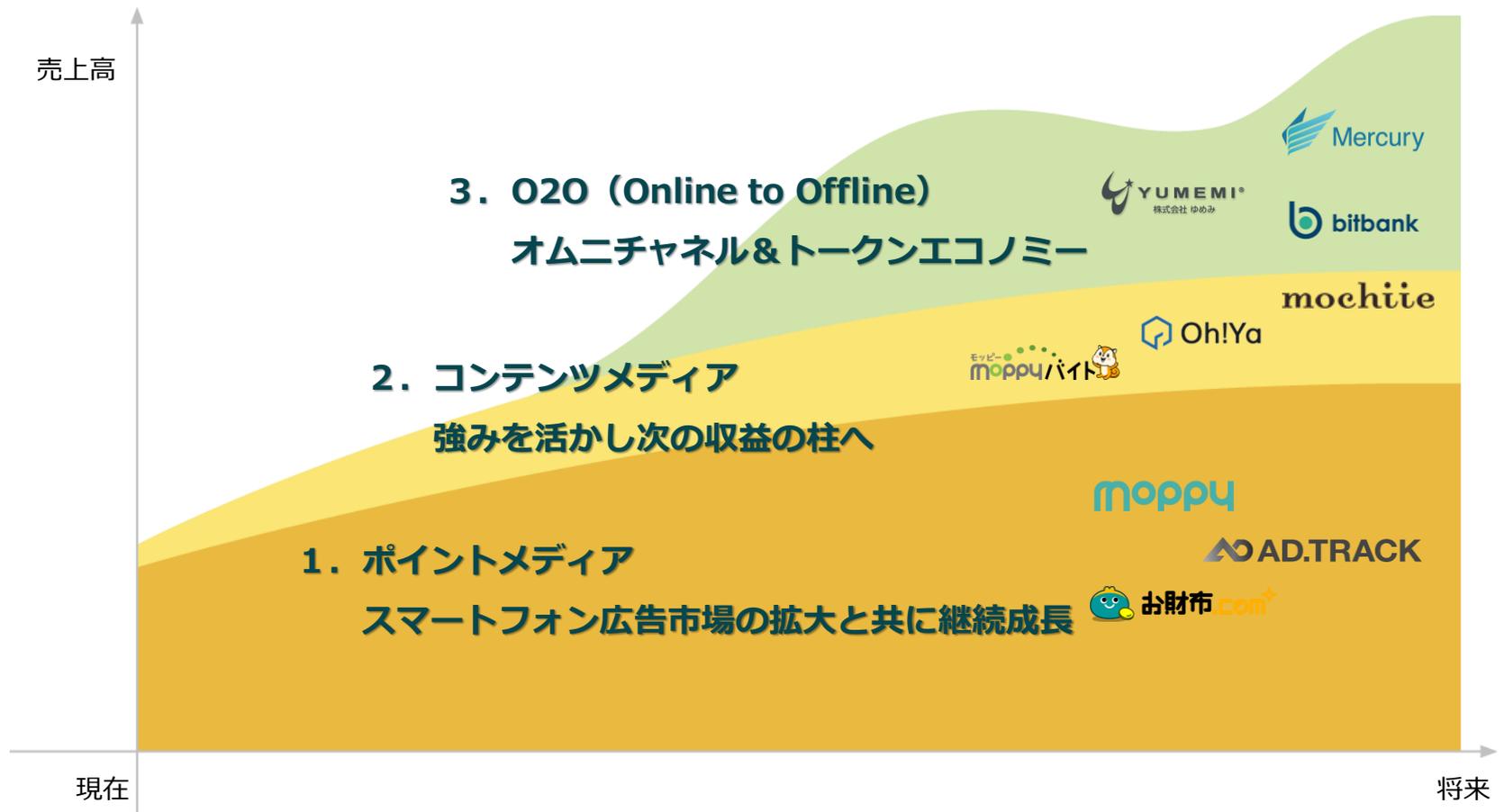
ポイントはサステイナブルな成長、コンテンツ・アフィリエイトで大幅成長を見込む。ゆめみも通年で貢献し40.1%増収を予想。





## 4. 中期経営計画と成長戦略

## 「ポイントメディア+a」へ投資を拡大し中長期成長を果たす



**売上計画 150億円**  
**37億円 → 107億円**

**ポイントメディア事業**

売上計画 100億円

**36億 → 68億円**

※ポイントメディア事業にはアフィリエイトプログラム含む

**コンテンツメディア事業**

売上計画 30億円

**0.6億円 → 22億円**

**O2O事業**

売上計画 20億円

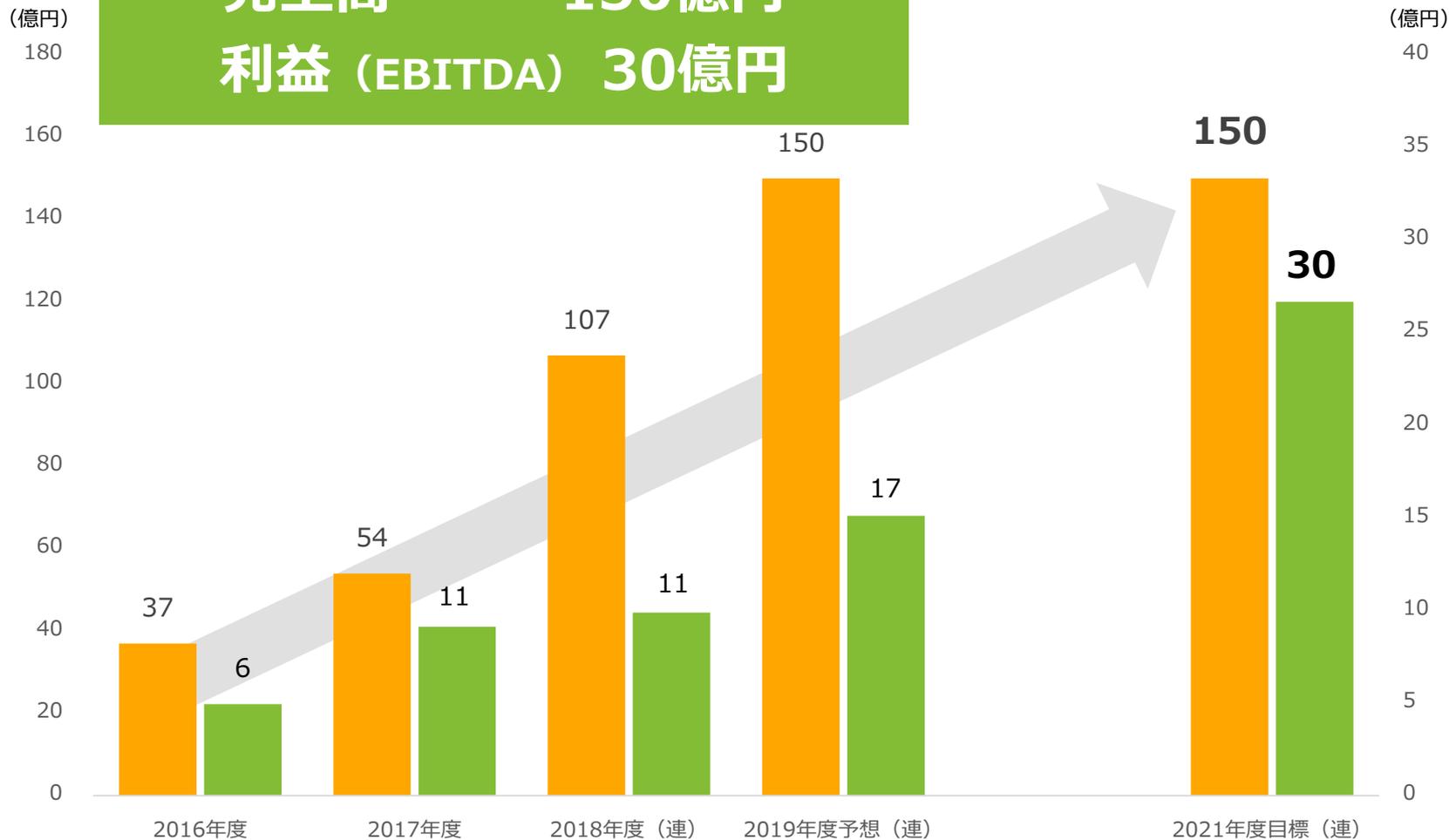
**0円 → 11億円**

※上記には、投資育成事業に関わる売上は含まれておりません。

# 中期経営計画（5カ年計画）



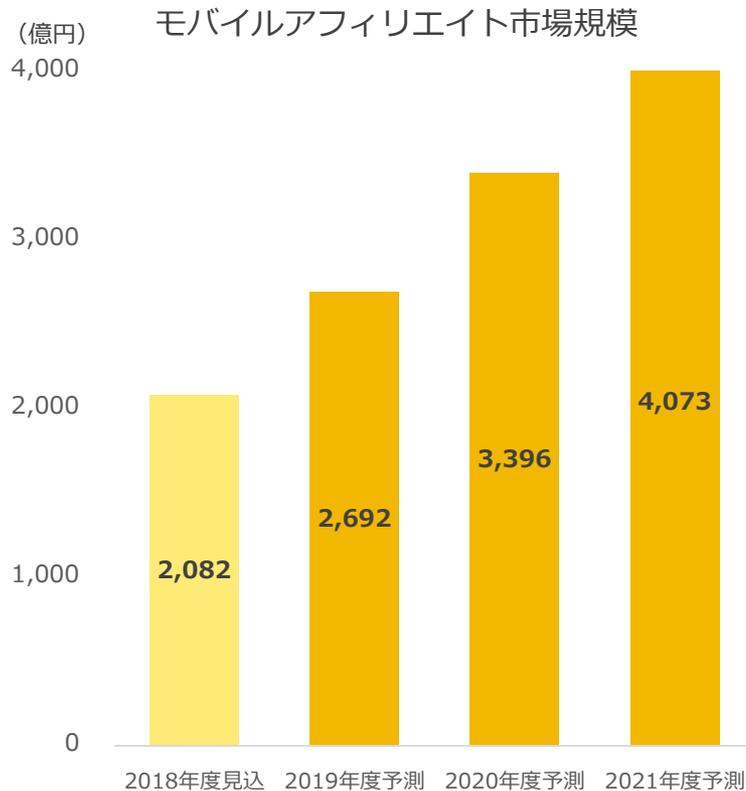
**2021年（5カ年計画）**  
**売上高 150億円**  
**利益（EBITDA） 30億円**



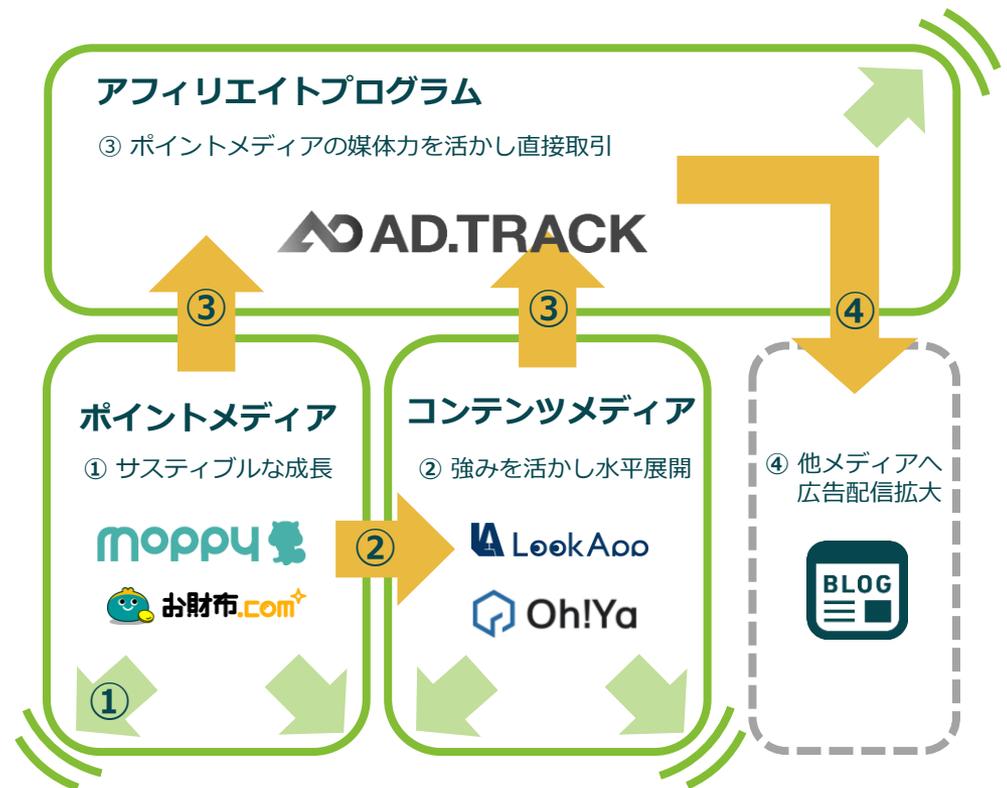
■ 売上高(左軸) ■ EBITDA(右軸)

※EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損失に含まれるのれん償却に相当する額も加算)

モバイルアフィリエイト市場は2021年度に4,000億円超へ拡大と予測  
アフィリエイトメディアの水平展開を強みに広告配信行い垂直展開



※矢野経済研究所「アフィリエイト市場の動向と展望2019」



## キャッシュレス社会の推進

クレジットカード  
プリペイドの拡大



QRコード決済の普及



## ポイント経済圏の拡大

消費税対策での  
ポイント還元策



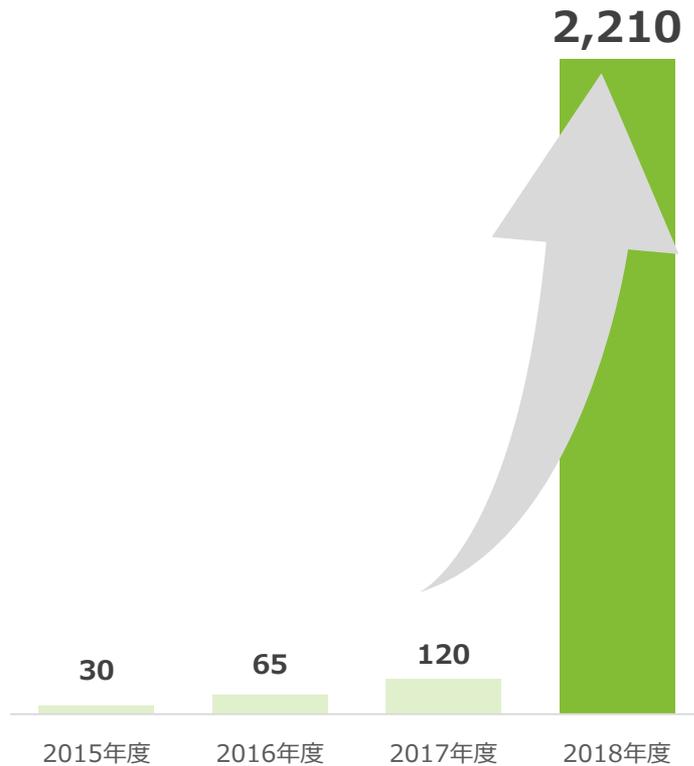
ビッグデータ・AI活用



- ブランドプリペイドカード「POINT WALLET VISA PREPAID」の強化
- スマートフォン決済アプリの開発（ポイント決済・QRコード決済検討）
- ポイント交換先の拡充
- マイレージユーザーへのマーケティング強化
- クレジットカード会社を中心としたクライアントの需要拡大

強みを活かして成功報酬型モデルの  
バーティカルメディアへ投資し成長

コンテンツメディア売上高推移



求人系 moppyバイト	ゲーム系 LookApp	マンガ 千々こ
不動産系 Oh!Ya	建築系 mochiie	金融系
D2C	マッチング	...

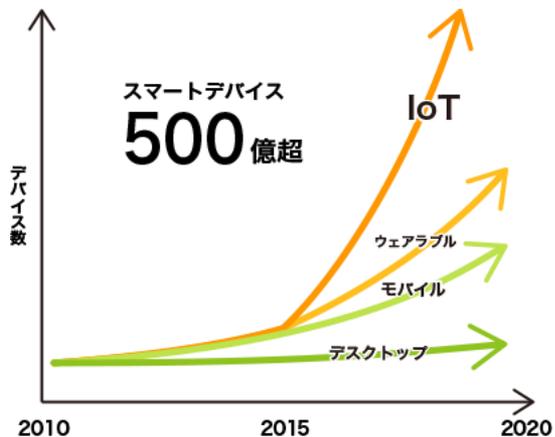
ポイントメディアの媒体力を活かし広告主への直接取引から始まり  
アフィリエイトプログラムとして広告主・配信メディアを拡大



# ブロックチェーンによる新しい世界=IoM

Internet of Money = IoM / お金のインターネット化時代の到来  
ブロックチェーンによるトラストレスな価値移転が可能になる時代

## IoTデバイスの普及進む



## 暗号資産のスケーリング

BTC : Lightning Network  
ETH : Plasma  
BCHやEOSの登場

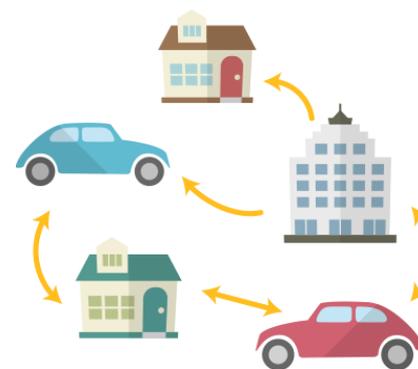
トラストレス

不可逆性

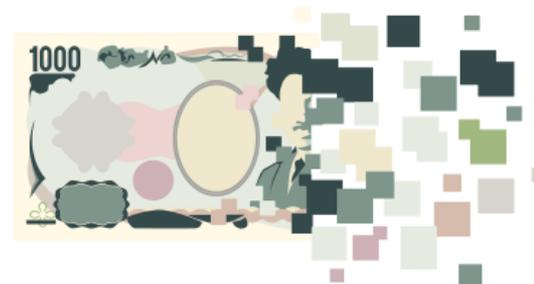
マイクロメント

スマートコントラクト

## IoMによるスマートコントラクト

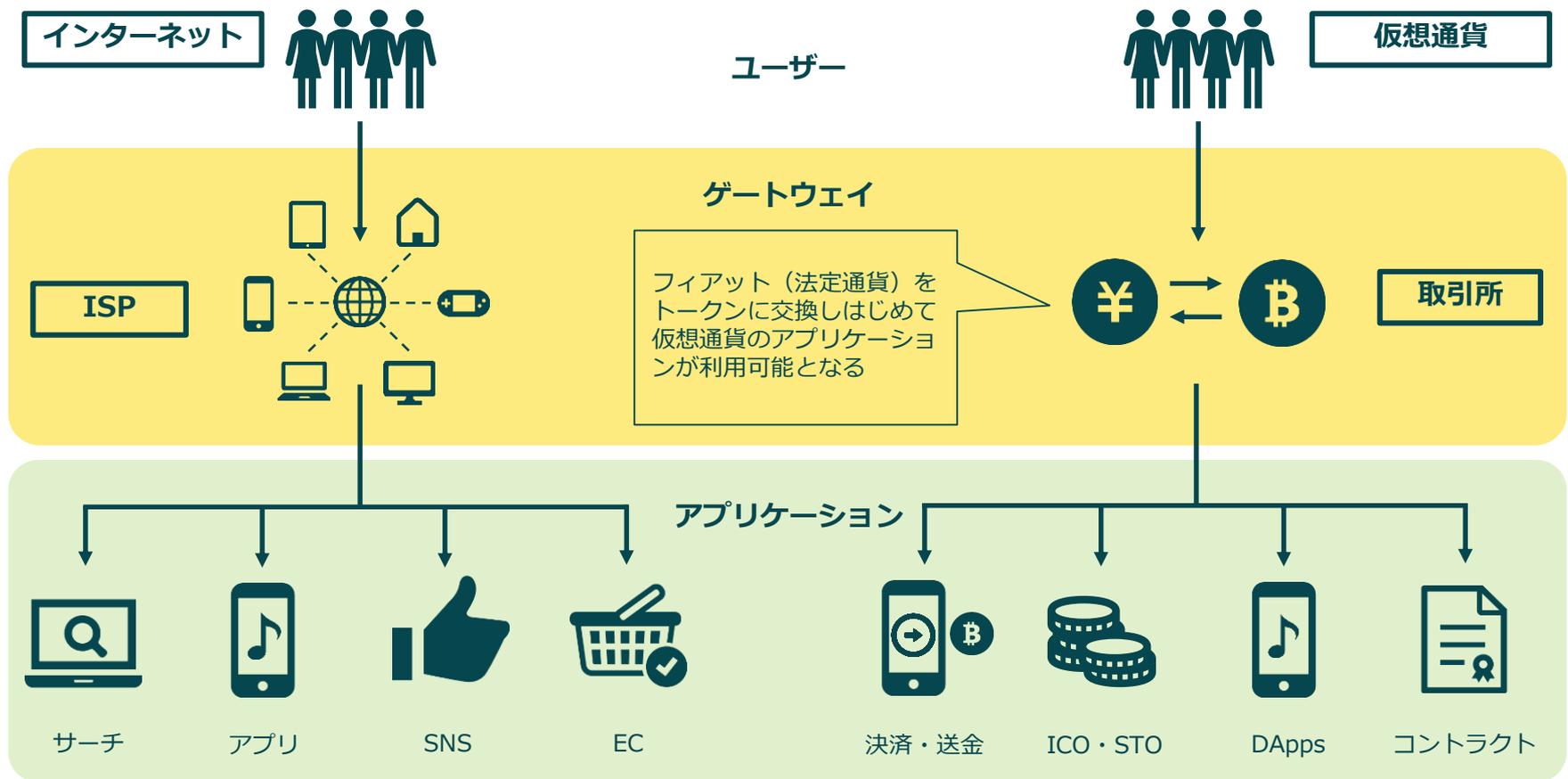


## 中央銀行のブロックチェーン利用



# ブロックチェーンビジネスの進化形態

インターネット = 情報のフラット化 / 仮想通貨 = 価値のフラット化  
価値交換のアプリケーションの窓口となるのが仮想通貨取引所



# ブロックチェーンビジネスのバリューチェーン

## ▼主要プレイヤー

## ▼セレス事業

### マイニング

BITMAIN



マーキュリー  
PoSマイニング  
2017年開始



### 取引所

coinbase



マーキュリー  
交換業申請中  
100%子会社



ビットバンク  
国内最大規模の取引所  
関連会社



Xtheta  
登録事業者  
2018年出資

coincheck

コインチェック  
登録事業者  
アーンアウト付

### ウォレット



BRD

Bread  
アプリウォレット  
2016年出資



フレセッツ  
B向けウォレット  
2017年出資



スマートアプリ  
DAppsブラウザ  
2018年出資

### DApps/BaaS



bitpay



くりぶ豚  
DAppsゲーム  
2018年開始



Sivira  
トレーサビリティ  
2017年出資



Orb  
地域通貨  
2015年出資



# 5 . APPENDIX

(百万円)

12,000

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

## 前年比2倍近い98.3%増で6期連続過去最高売上を更新 コンテンツ・アフィリエイトの成長が増収に寄与 ゆめみの連結子会社化も増収に貢献

(%)

70

60

50

40

30

20

10

0

40.2

37.7

38.6

36.6

35.4

40.1

40.3

582

1,171

2,420

3,167

3,726

5,400

10,706

2012年度

2013年度

2014年度

2015年度

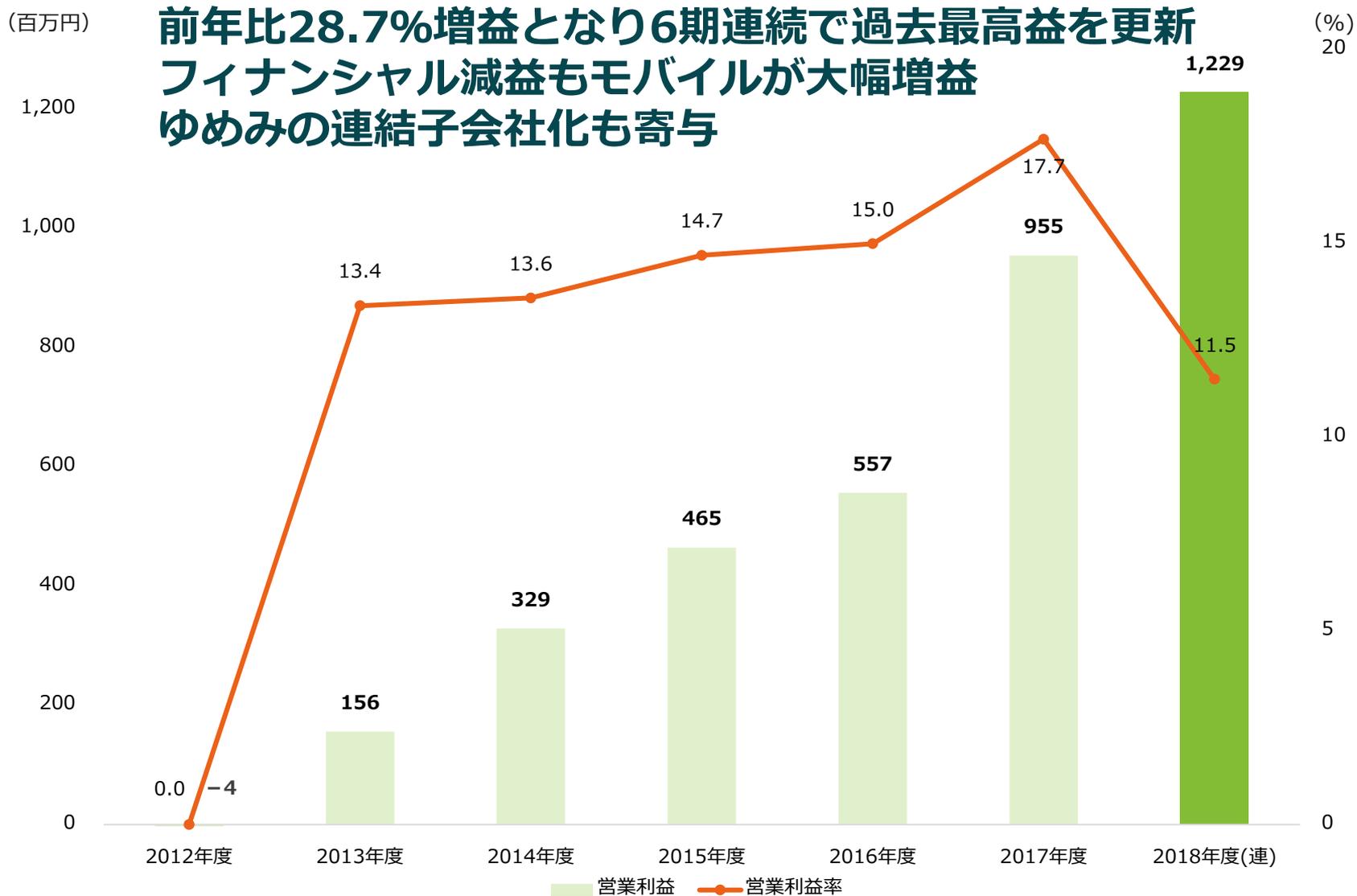
2016年度

2017年度

2018年度(連)

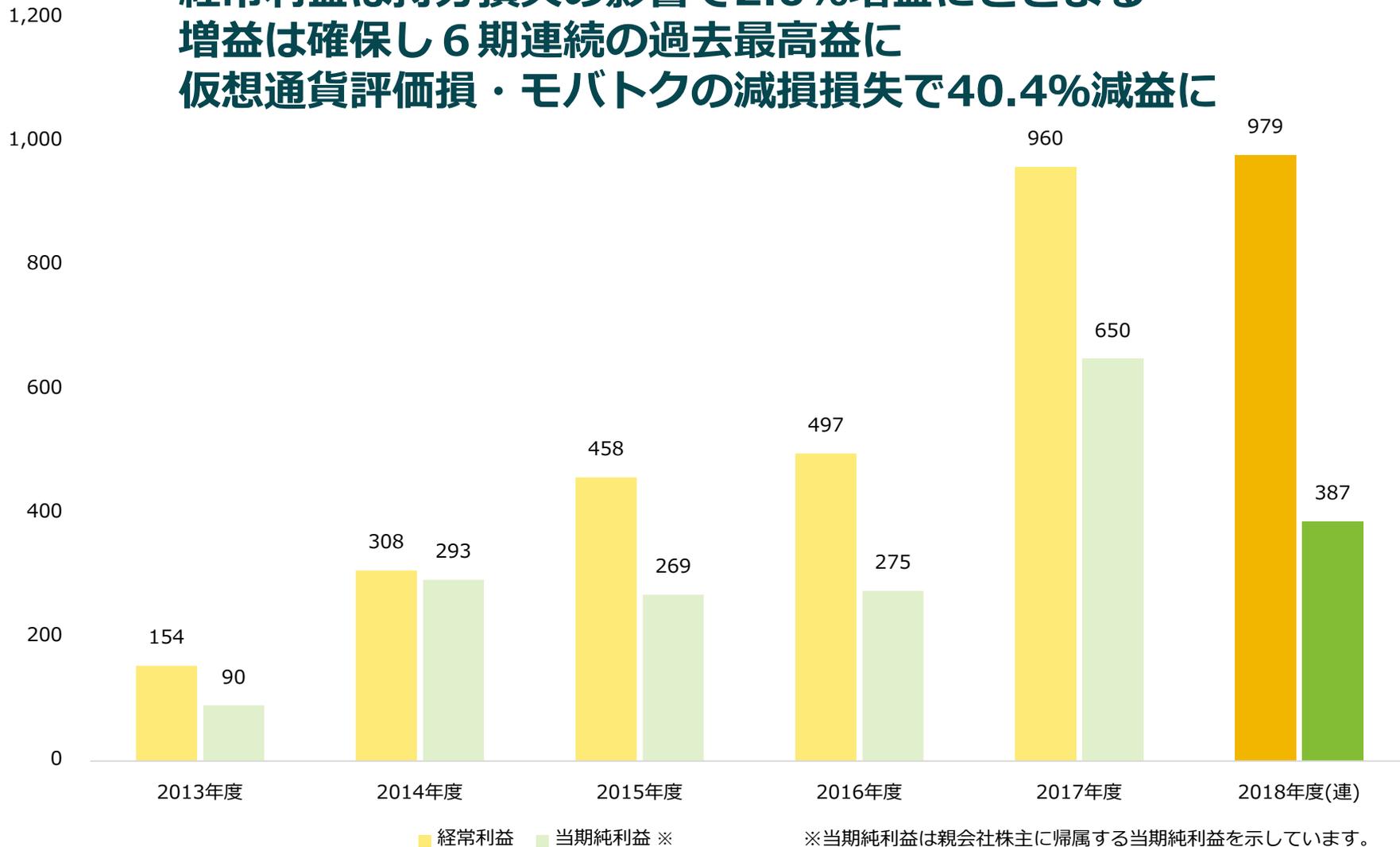
売上高

売上高総利益率

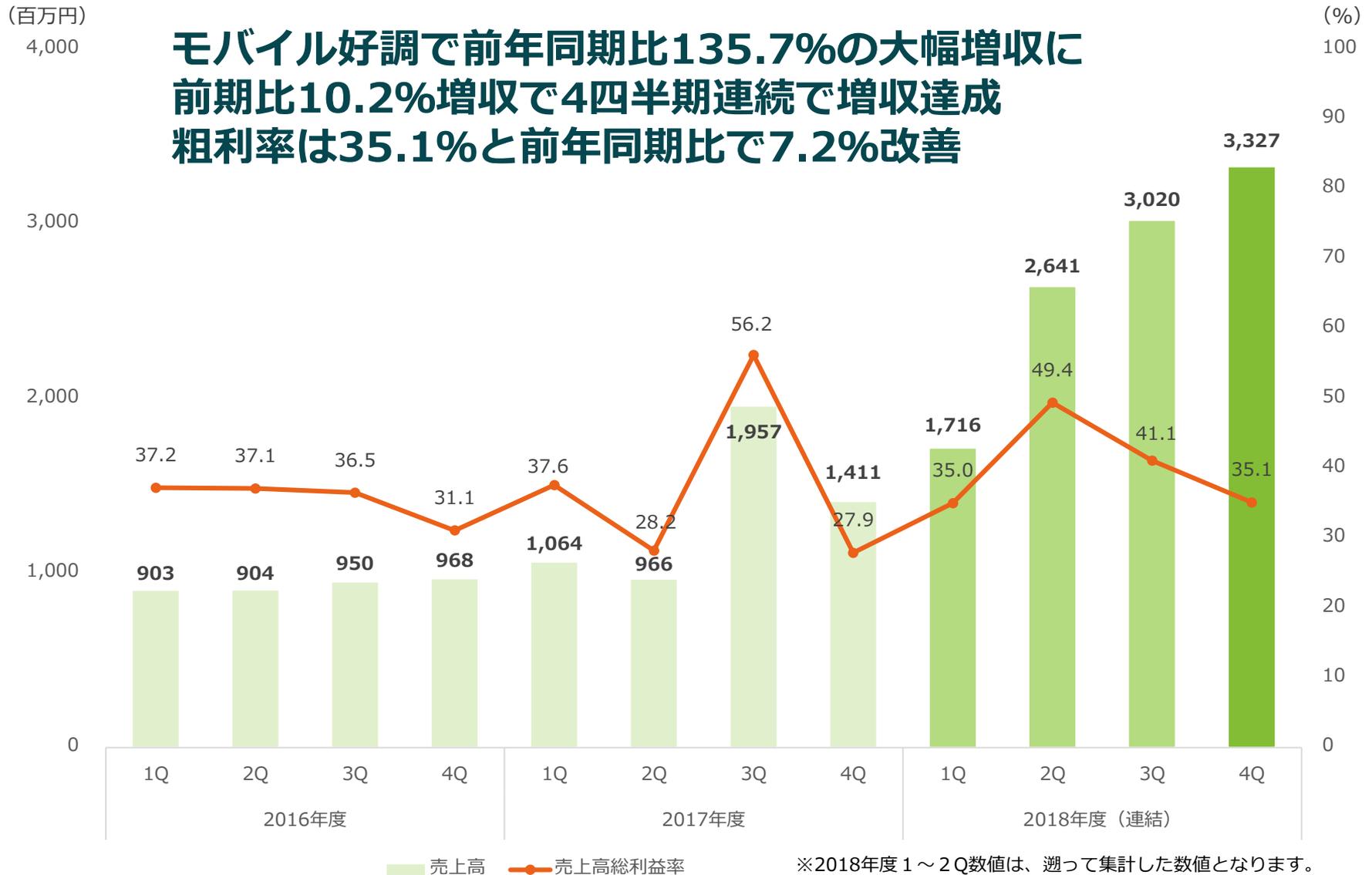


# 経常利益・当期純利益推移

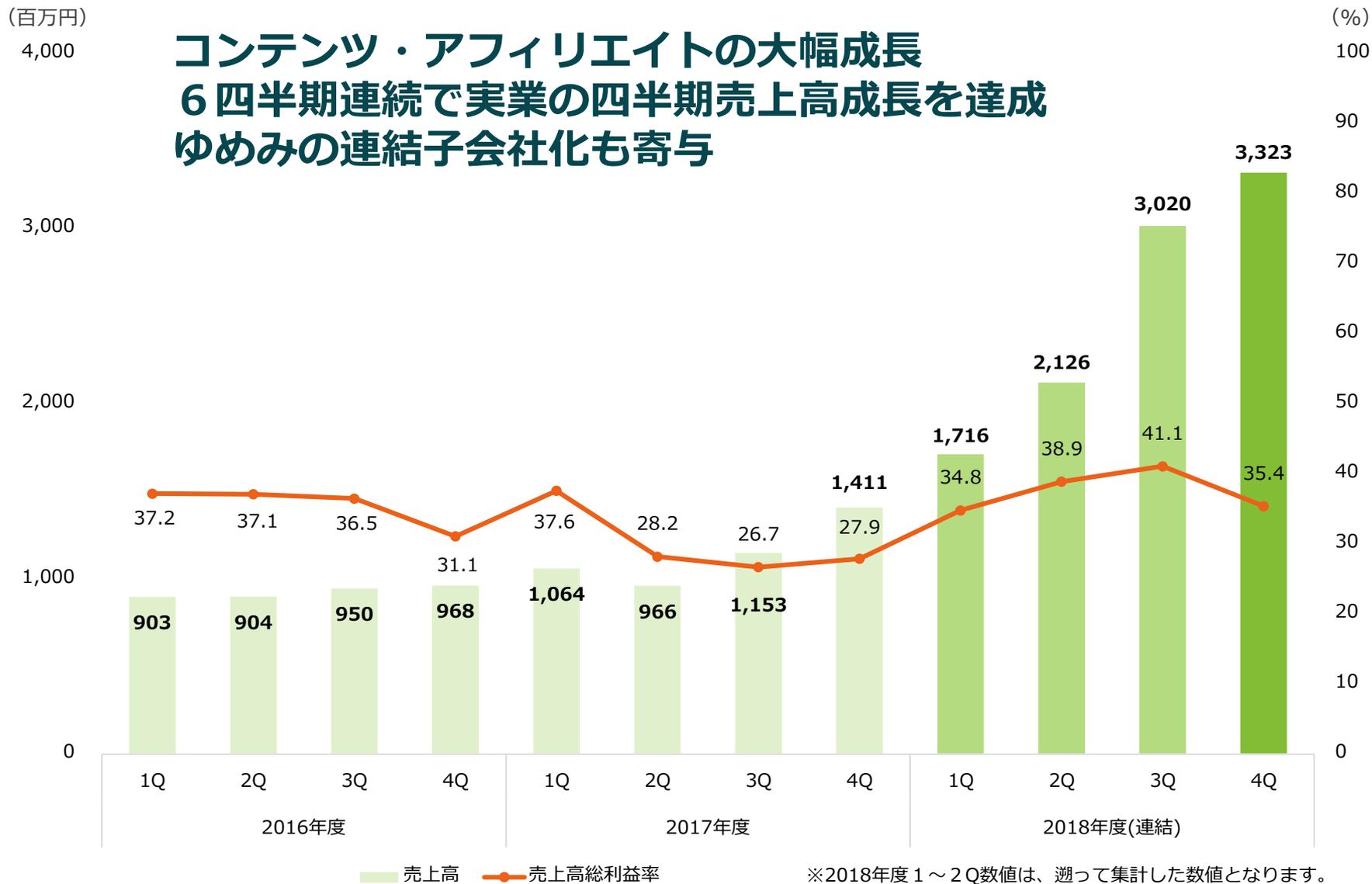
(百万円)



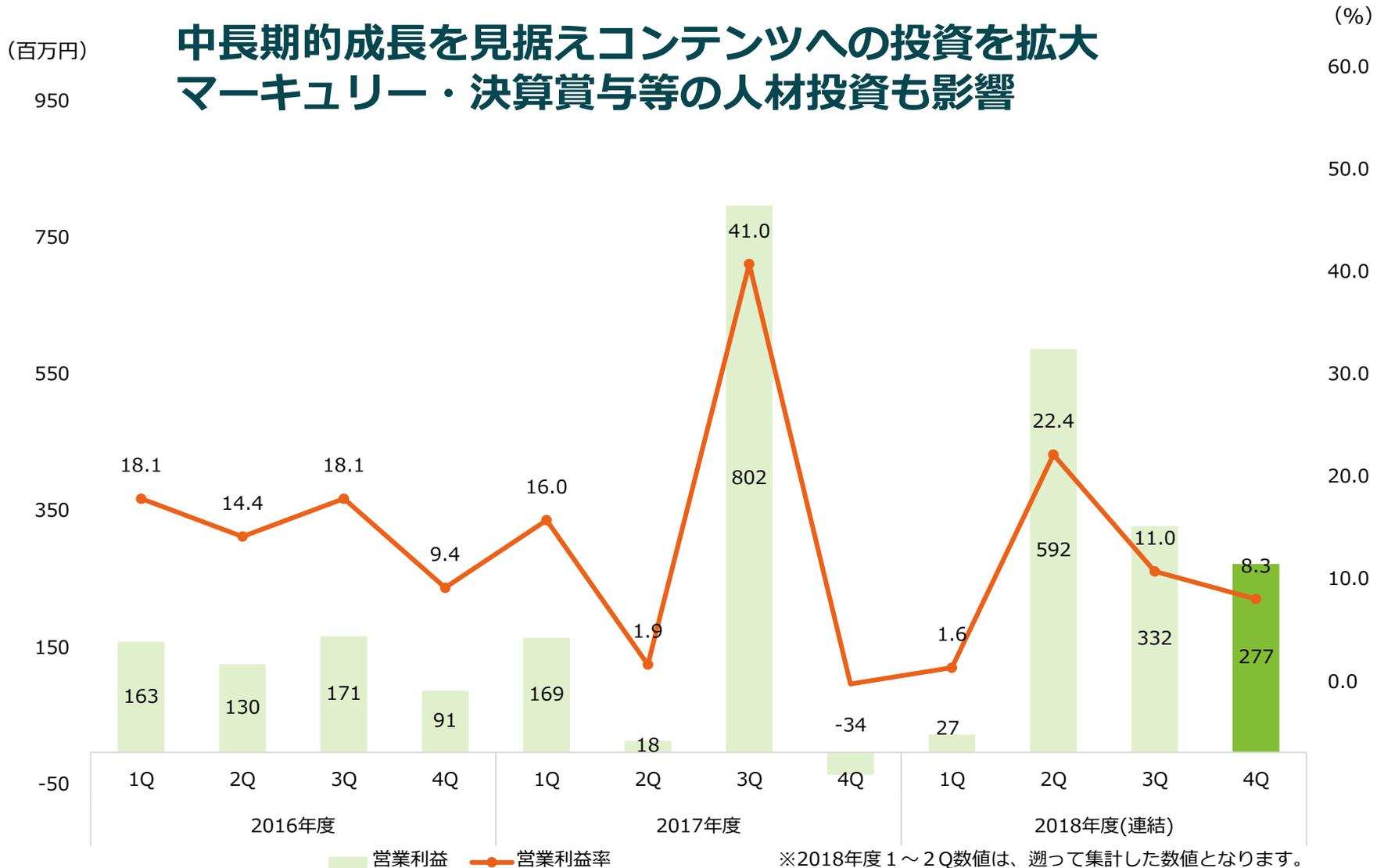
# 四半期売上高推移



# 四半期売上高推移（有価証券売却分除く）

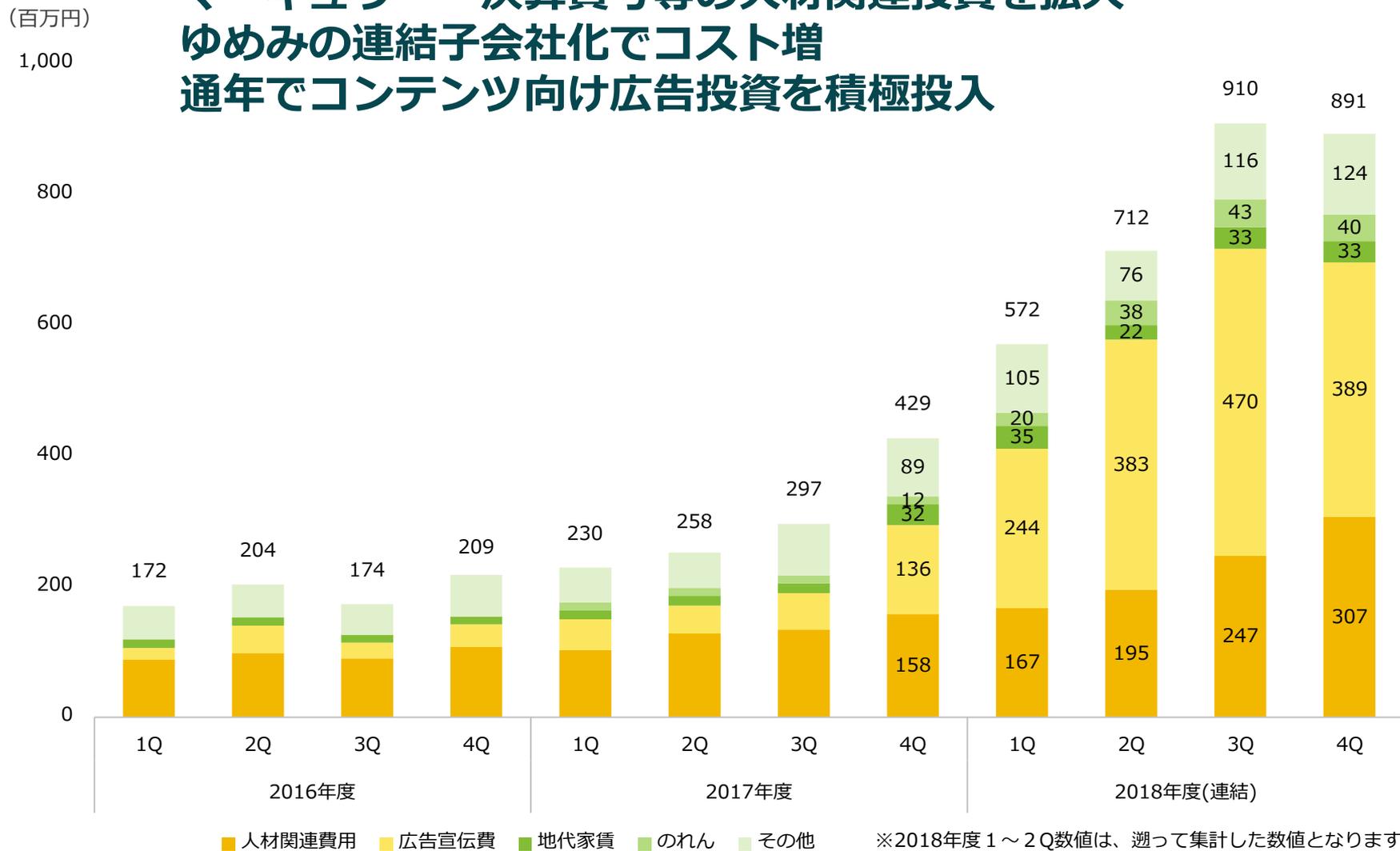


# 四半期営業利益推移

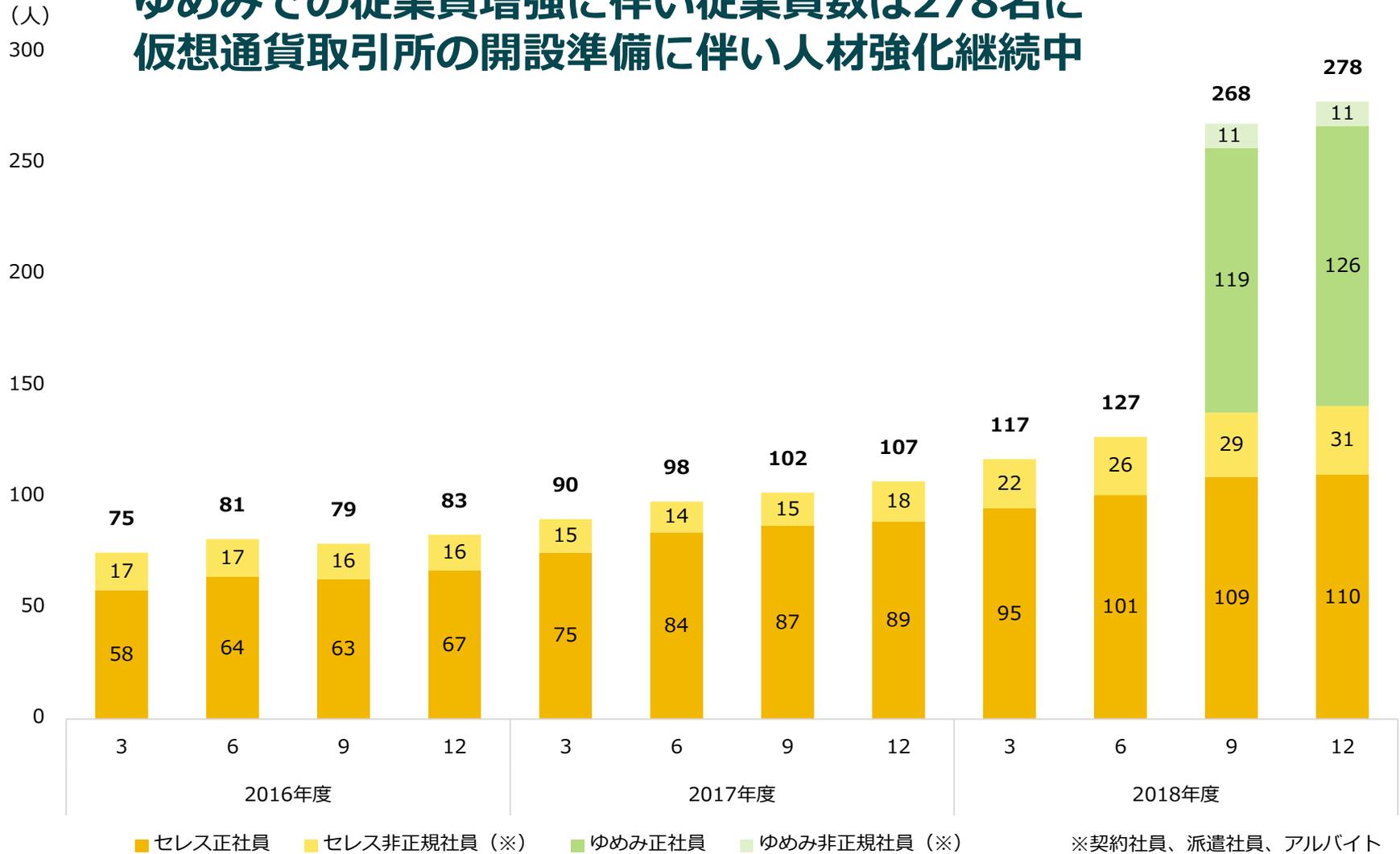


# 四半期販売費及び一般管理費推移

**マーキュリー・決算賞与等の人材関連投資を拡大  
ゆめみの連結子会社化でコスト増  
通年でコンテンツ向け広告投資を積極投入**



## ゆめみでの従業員増強に伴い従業員数は278名に 仮想通貨取引所の開設準備に伴い人材強化継続中



# 貸借対照表の概要

(単位：百万円)		2018年12月期 (連結)	2017年12月期 (単体)	前年増減額	主な要因
流動資産	<b>8,001</b> (67.0%)	5,673 (71.0%)	+2,328	現金及び預金 + 798 売掛金 + 930 営業投資有価証券 + 438	
固定資産	<b>3,948</b> (33.0%)	2,317 (29.0%)	+1,630	のれん + 1,294 繰延税金資産 + 390	
資産合計	<b>11,949</b> (100.0%)	7,991 (100.0%)	+3,958		
流動負債	<b>4,161</b> (34.8%)	1,831 (22.9%)	+2,329	短期借入金 + 1,150 ポイント引当金 + 271 1年以内返済予定の長期借入金 + 326	
固定負債	<b>1,317</b> (11.0%)	575 (7.2%)	+742	長期借入金 + 507 社債 + 220	
負債合計	<b>5,479</b> (45.9%)	2,407 (30.1%)	+3,072		
純資産合計	<b>6,470</b> (54.1%)	5,583 (69.9%)	+886	親会社に帰属する当期純利益 + 343 配当金 - 130 非支配株主持分 + 420	
負債・純資産合計	<b>11,949</b> (100.0%)	7,991 (100.0%)	+3,958		

※連結業績と単体業績との比較になりますので、前年増減額は参考数値となります。

# キャッシュフロー計算書の概要

(単位：百万円)	2018年12月期	2017年12月期	主な要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	<b>495</b>	<b>469</b>	税引前当期純利益 +879 持分法（ビットバンク）による投資損 +237 段階取得（ゆめみ）に関わる差益 +244 売掛金増加額 △603 営業投資有価証券増加額 △411
投資活動によるキャッシュ・フロー	<b>△1,462</b>	<b>△1,448</b>	子会社株式の取得による収入 +368 事業譲受による支出 △1,511 投資有価証券の取得による支出 △175
財務活動によるキャッシュ・フロー	<b>1,697</b>	<b>918</b>	借入金の純増額 +1,755 ストックオプション行使による収入 +100 配当金の支払い額 △130
現金及び現金同等物の期末残高	<b>4,327</b>	<b>3,568</b>	

# 業績ハイライト：1

	2014年12月期	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期 (連結)
売上高 (百万円)	2,420	3,167	3,726	5,400	<b>10,706</b>
売上高成長率	106.6%	30.8%	17.7%	44.9%	<b>98.3%</b>
営業利益 (百万円)	329	465	557	955	<b>1,229</b>
売上高営業利益率	13.6%	14.7%	15.0%	17.7%	<b>11.5%</b>
営業利益成長率	109.7%	41.3%	19.7%	71.5%	<b>28.7%</b>
経常利益 (百万円)	308	458	497	960	<b>979</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	293	269	275	650	<b>387</b>
EBITDA (百万円)	345	538	558	1,096	<b>1,142</b>

※EBITDA = 税引前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損失に含まれるのれん償却に相当する額も加算)

## 業績ハイライト：2

	2014年12月期	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期 (連結)
総資産 (百万円)	2,488	3,326	5,833	7,991	<b>11,949</b>
純資産 (百万円)	1,629	1,907	4,307	5,583	<b>6,470</b>
ネットキャッシュ (百万円)	1,307	981	3,123	2,795	<b>1,390</b>
ROA (総資産経常利益率)	18.5%	15.8%	10.9%	13.9%	<b>8.2%</b>
ROE (自己資本純利益率)	31.4%	15.2%	8.9%	13.2%	<b>6.4%</b>
自己資本比率	65.5%	57.2%	73.8%	69.8%	<b>50.6%</b>
D/Eレシオ (負債資本倍率)	17.7%	23.7%	11.7%	13.9%	<b>46.0%</b>
一株当たり当期純利益(円)	38.05	30.68	30.54	62.25	<b>35.40</b>



#### 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、一般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。