



2020年12月期第1四半期 決算説明資料

2020年5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. 連結決算の概要
3. 成長戦略と事業概要
4. 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

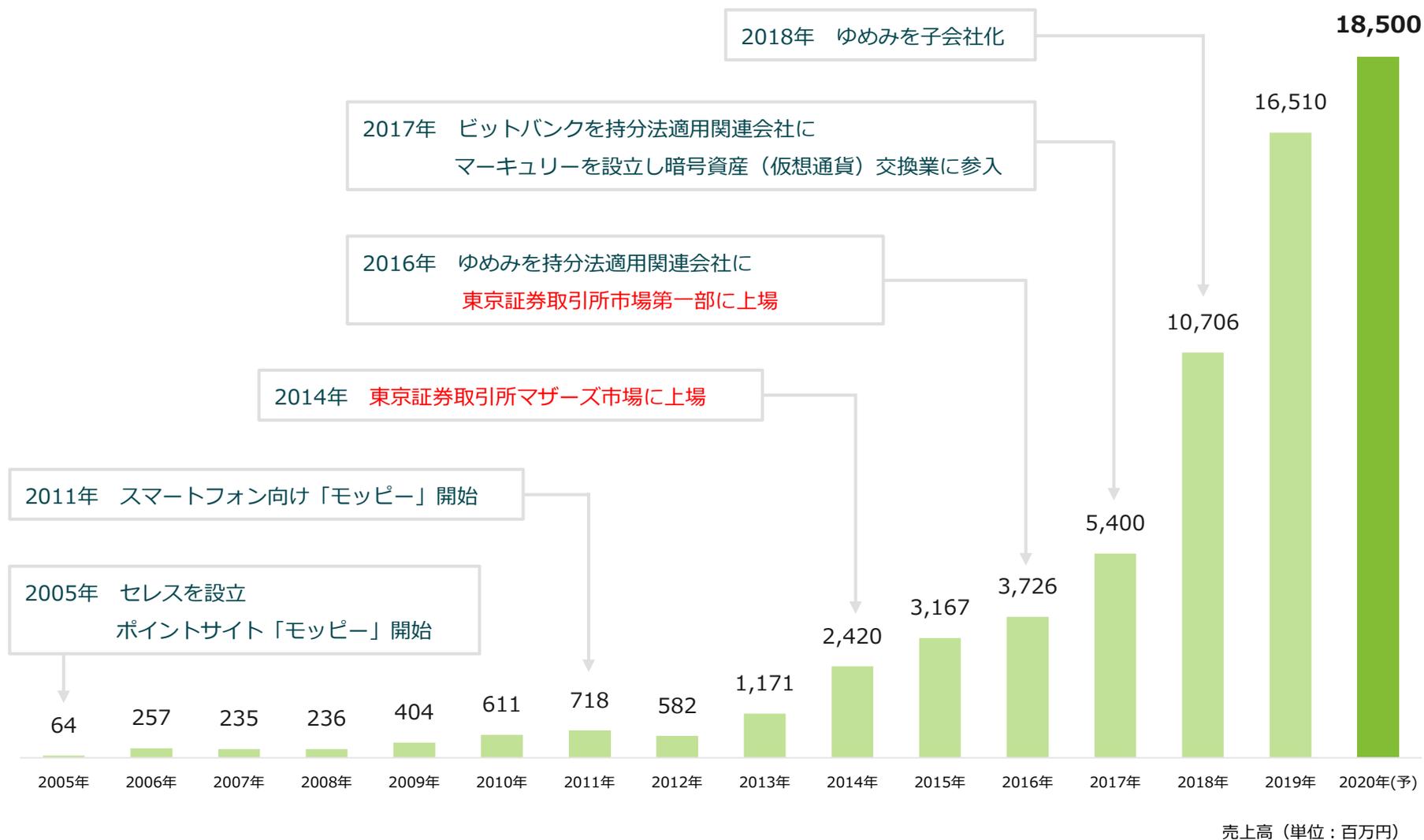


ceres

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）。

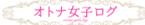
会社名	株式会社セレス
設立年月日	2005年1月28日
所在地	東京都世田谷区用賀四丁目10番1号 世田谷ビジネススクエア タワー24F
決算	12月
資本金	18億3,057万円（2020年3月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
役職員数（連結）	355名（2020年3月末／臨時雇用者含む）
事業内容	モバイルサービス事業 ・ ポイントメディア ・ アフィリエイトプログラム ・ コンテンツメディア ファイナンシャルサービス事業 ・ ブロックチェーン事業 ・ 投資育成事業
子会社・関連会社	株式会社マーキュリー、株式会社バックカス、株式会社ゆめみ、株式会社四季デザイン、ビットバンク株式会社

セレスの沿革

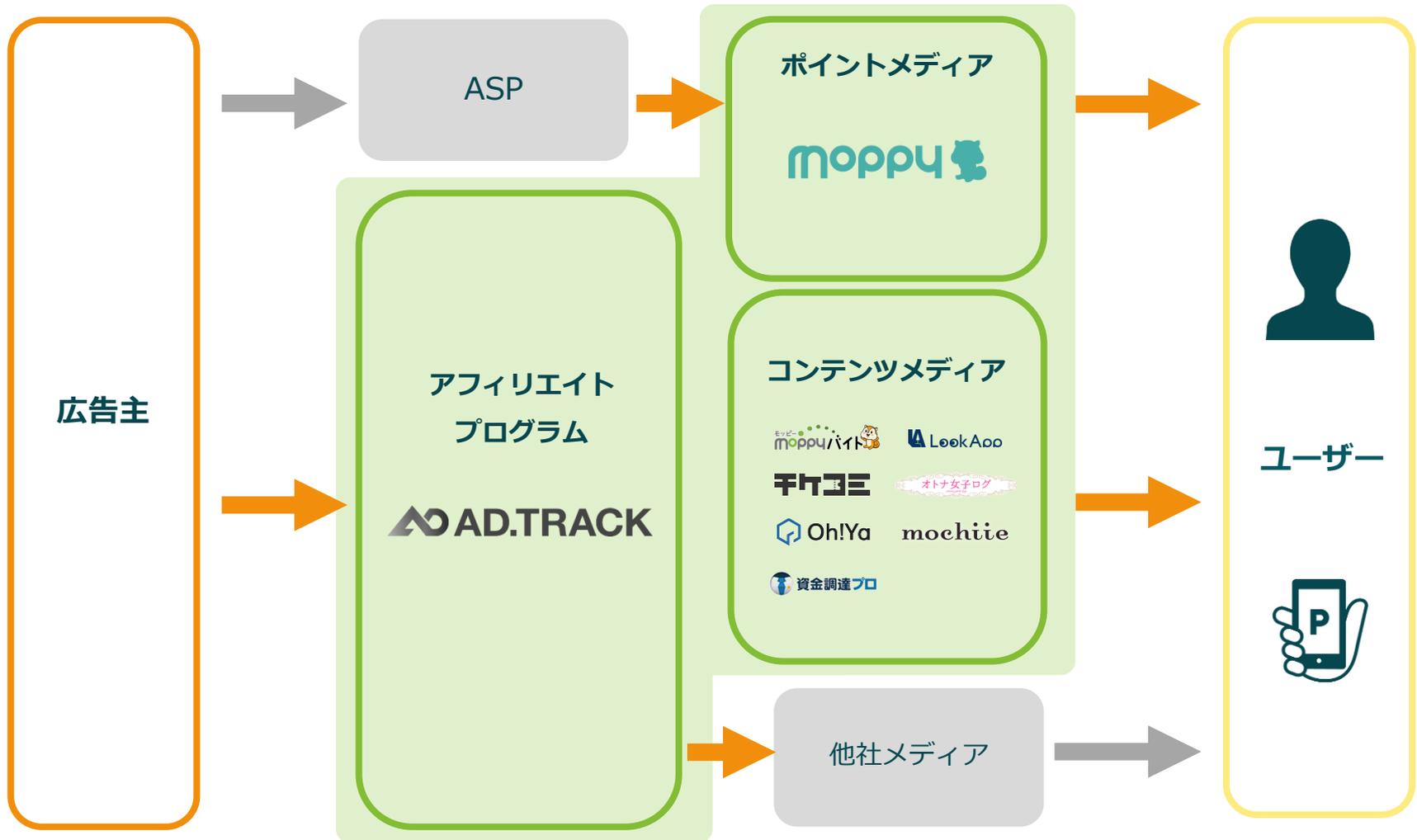


セレスの事業領域と主要サービス

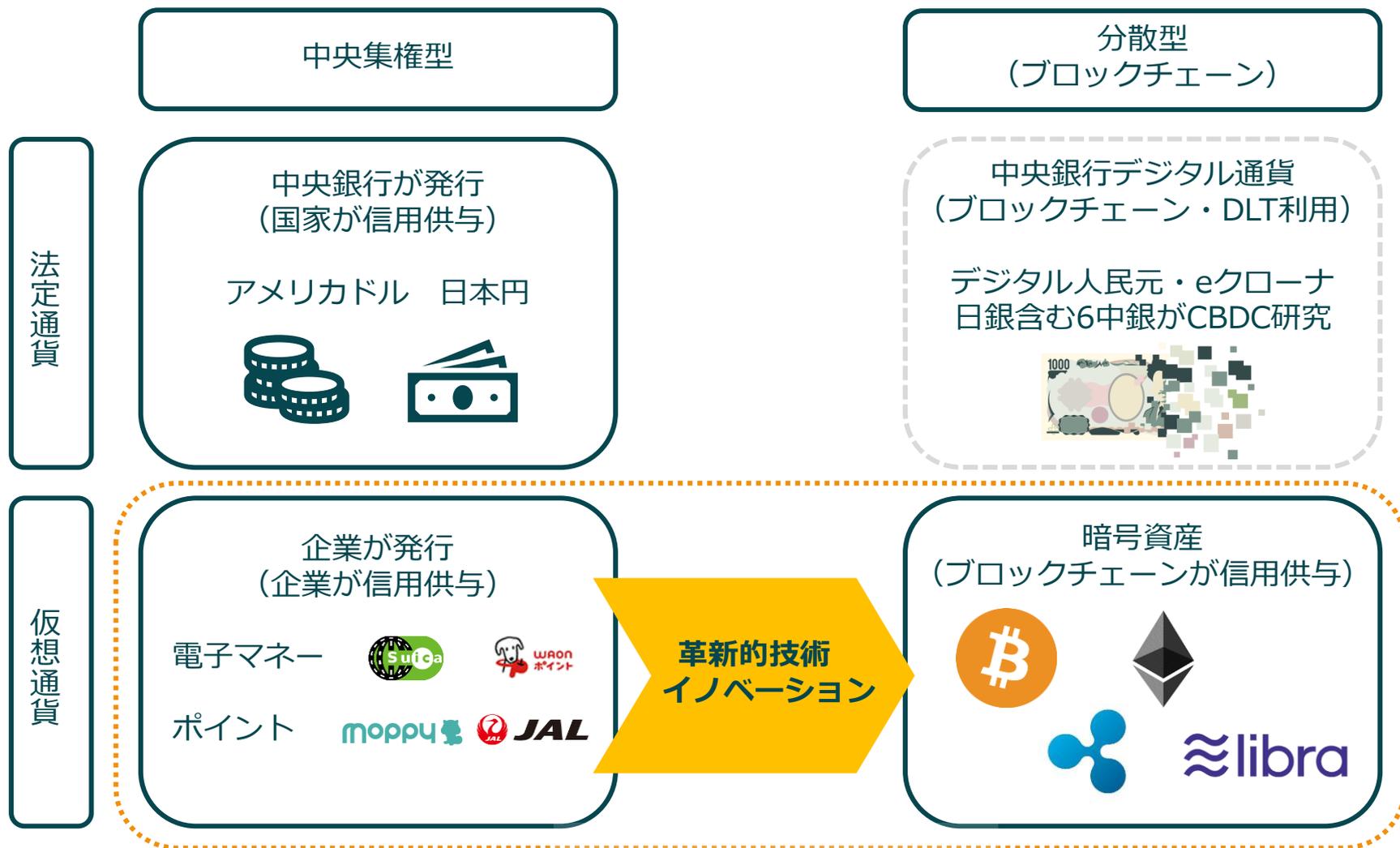
ポイントメディア・アフィリエイトプログラムを中心とした「モバイルサービス」と「フィナンシャルサービス」の2セグメントより構成

	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		ブロックチェーン事業  
その他事業		投資育成事業

モバイルサービスの事業領域



トークンエコノミー（ポイントからブロックチェーンへ）



トークンエコノミー領域



2. 連結決算の概要

損益計算書の概要（第1四半期）

(単位：百万円)	第1四半期 (2020年1-3月)	前年同期 (2019年1-3月)	前年同期比	前四半期 (2019年10-12月)	前四半期比
売上高	4,605 (100.0%)	4,060 (100.0%)	+13.4%	4,477 (100.0%)	+2.9%
売上総利益	1,313 (28.5%)	1,379 (34.0%)	-4.7%	1,245 (27.8%)	+5.5%
販売費及び 一般管理費	812 (17.6%)	1,158 (28.5%)	-29.9%	992 (22.2%)	-18.1%
営業利益	501 (10.9%)	220 (5.4%)	+127.3%	252 (5.6%)	+98.2%
経常利益	511 (11.1%)	188 (4.7%)	+170.5%	143 (3.2%)	+256.7%
四半期純利益 (※1)	302 (6.6%)	138 (3.4%)	+119.2%	-140 (-%)	—
EBITDA (※2)	584 (12.7%)	263 (6.5%)	+121.8%	219 (4.9%)	+166.0%

※1：四半期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示します。

※2：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益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + のれん減損損失

セグメント別売上高

(単位：百万円)	2020年 第1四半期	2019年 第1四半期	前年同期比
売上高	4,605 (100.0%)	4,060 (100.0%)	+13.4%
モバイルサービス事業	4,604 (100.0%)	4,010 (98.8%)	+14.8%
ポイントメディア	1,711 (37.2%)	1,433 (35.3%)	+19.4%
アフィリエイト	1,734 (37.7%)	1,003 (24.7%)	+72.9%
コンテンツメディア	458 (10.0%)	896 (22.1%)	-48.8%
ゆめみ	704 (15.3%)	719 (17.7%)	-2.1%
内部取引消去	-4 (-0.1%)	-43 (-1.1%)	—
フィナンシャルサービス事業	0 (0.0%)	50 (1.2%)	-99.2%



売上高は過去最高・前年同期比13.4%増収で4,605百万円

- ・ポイントは巣ごもり、デフレトレンド（ポイ活）により19.4%増
- ・アフィリエイトは巣ごもり消費によりD2C、デジタルコンテンツが好調で72.9%増
- ・コンテンツは記事広告型メディアの苦戦により48.8%減と大幅減収

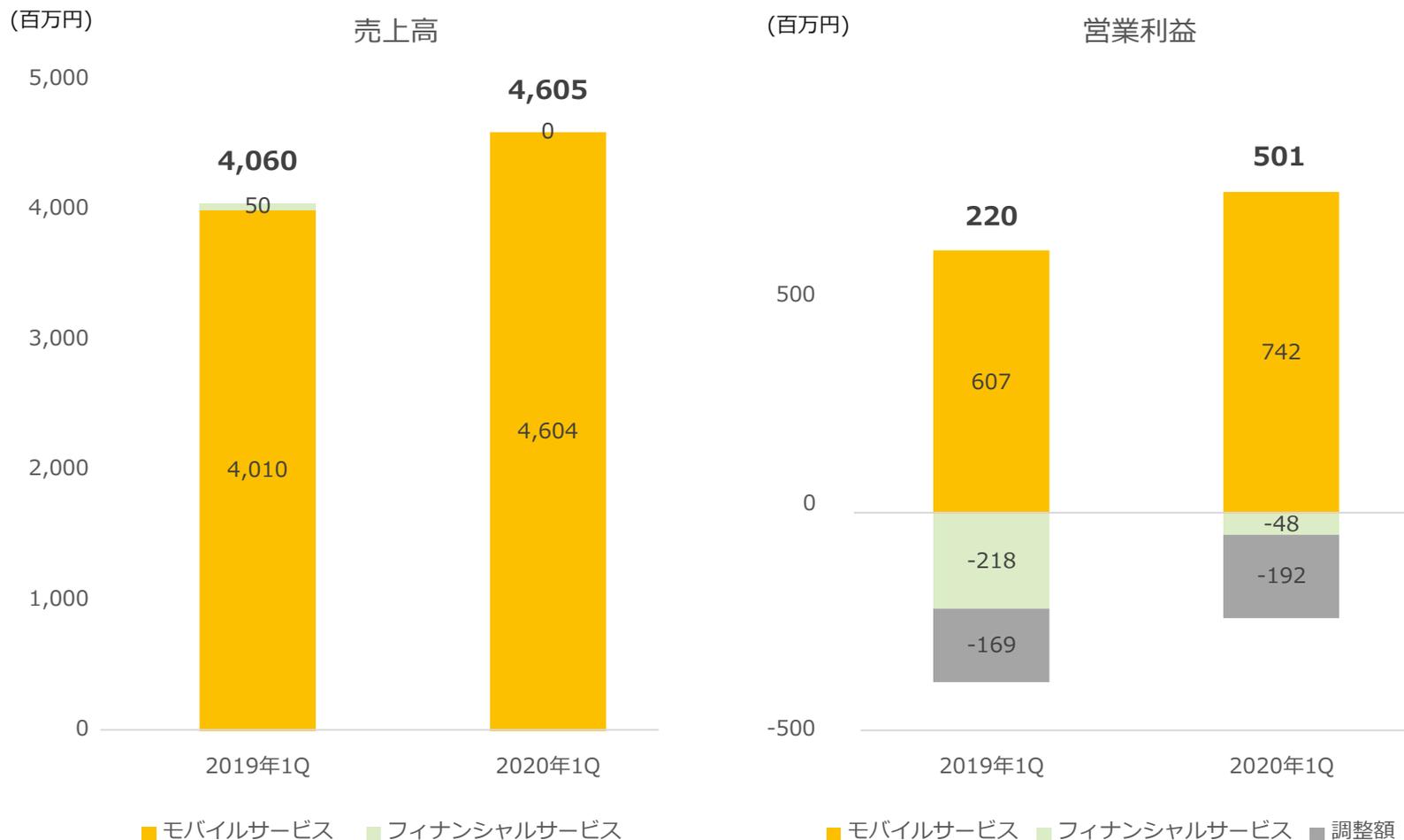
営業利益は前年同期比2倍超の127.3%増益で501百万円

- ・モバイルサービスはポイント好調で22.1%増益の742百万円
- ・ゆめみは前年同期の22百万円の赤字からの98百万円へ黒字転換
- ・フィナンシャルは前期計上の150百万円の減損なくなり48百万円に赤字幅縮小

純利益は前年同期比119.2%増益で302百万円

- ・ビットバンク黒字化で経常利益は170.5%増益の511百万円に
- ・EBITDAは121.8%増益の584百万円で稼ぐ力が向上
- ・純利益302百万円で業績予想400百万円に対する進捗率は75.7%に

モバイルは前年同期比14.8%増収・22.1%増益でそれぞれ過去最高
 フィナンシャルは前期の減損損失が無くなり赤字幅縮小



貸借対照表の概要

(単位：百万円)		2020年12月期 第1四半期末	2019年12月期 期末	前年増減額	主な要因
流動資産	9,145 (66.1%)	8,342 (64.7%)	803	現金及び預金 +654 営業投資有価証券 +97	
固定資産	4,693 (33.9%)	4,560 (35.3%)	133	投資有価証券 +104 ソフトウェア +68	
資産合計	13,839 (100.0%)	12,902 (100.0%)	937		
流動負債	4,979 (36.0%)	4,710 (36.5%)	268	ポイント引当金 +181 1年以内返済予定の長期借入金 +167 未払消費税 △124	
固定負債	2,095 (15.1%)	1,610 (12.5%)	485	長期借入金 +527	
負債合計	7,074 (51.1%)	6,320 (49.0%)	753		
純資産合計	6,764 (48.9%)	6,581 (51.0%)	183	四半期純利益 +302 配当金 △154	
負債・純資産合計	13,839 (100.0%)	12,902 (100.0%)	937		



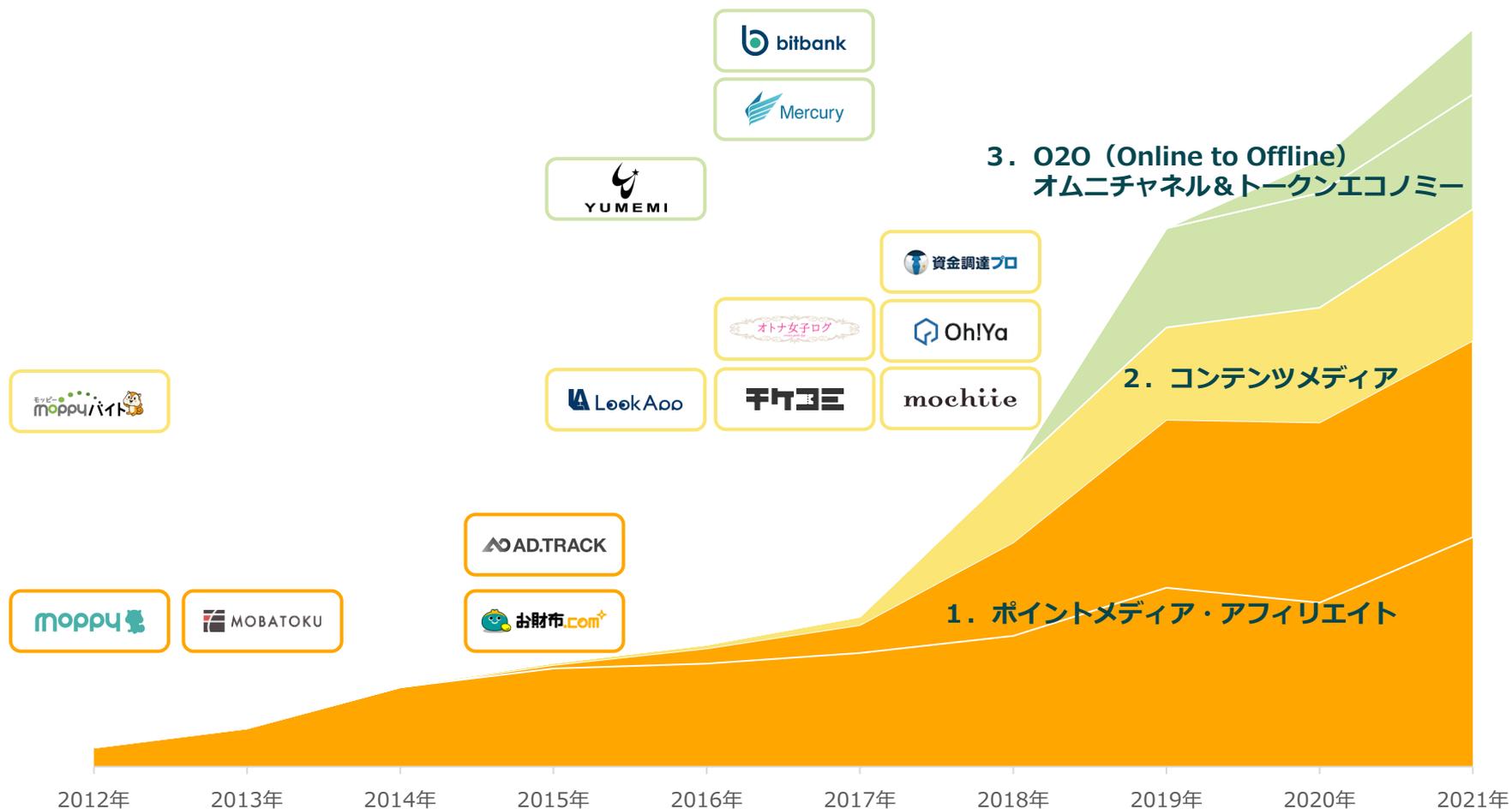
世界的な景況感悪化による広告需要減の影響を注視も 売上高の大部分が顧客収益に紐づく成功報酬型広告であるため 運用型広告に比べ業績への影響は限定的であると予想

	事業への影響
ポイントメディア	<ul style="list-style-type: none">○ スマートフォンサービスのため巣ごもり需要増○ デフレトレンド（ポイ活）で会員増・需要増× 大手クライアントにおいて出稿停止の流れ（旅行・金融等）
アフィリエイトプログラム	<ul style="list-style-type: none">○ 主カクライアントのD2C・デジタルコンテンツが好調
コンテンツメディア	<ul style="list-style-type: none">○ 中小企業の資金繰り需要から資金調達プロ好調× 対面サービス難しく不動産サイト苦戦
ゆめみ	<ul style="list-style-type: none">○ DXニーズの高まり▲ 一時的には受託発注の手控え懸念あり
投資育成事業	<ul style="list-style-type: none">○ D2C関連は業績好調に推移－ ブロックチェーン関連は影響なし

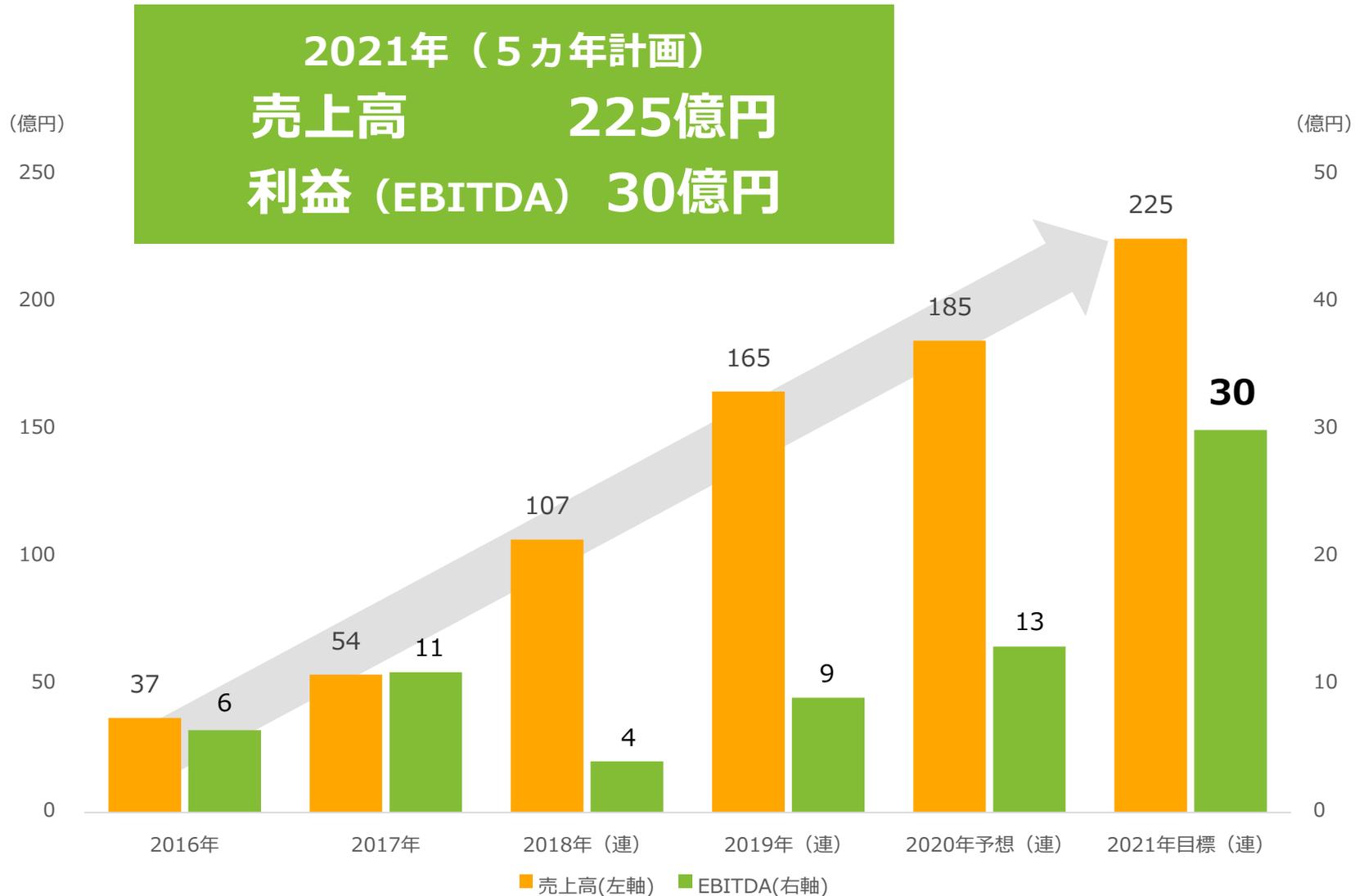


3. 成長戦略と事業概要

「ポイントメディア+a」への投資を継続、中長期成長へ



中期経営計画（5カ年計画）



※：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益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + のれん減損損失
※：2018年におけるEBITDAの数値は「資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取扱い」適用後の数値を記載しております。



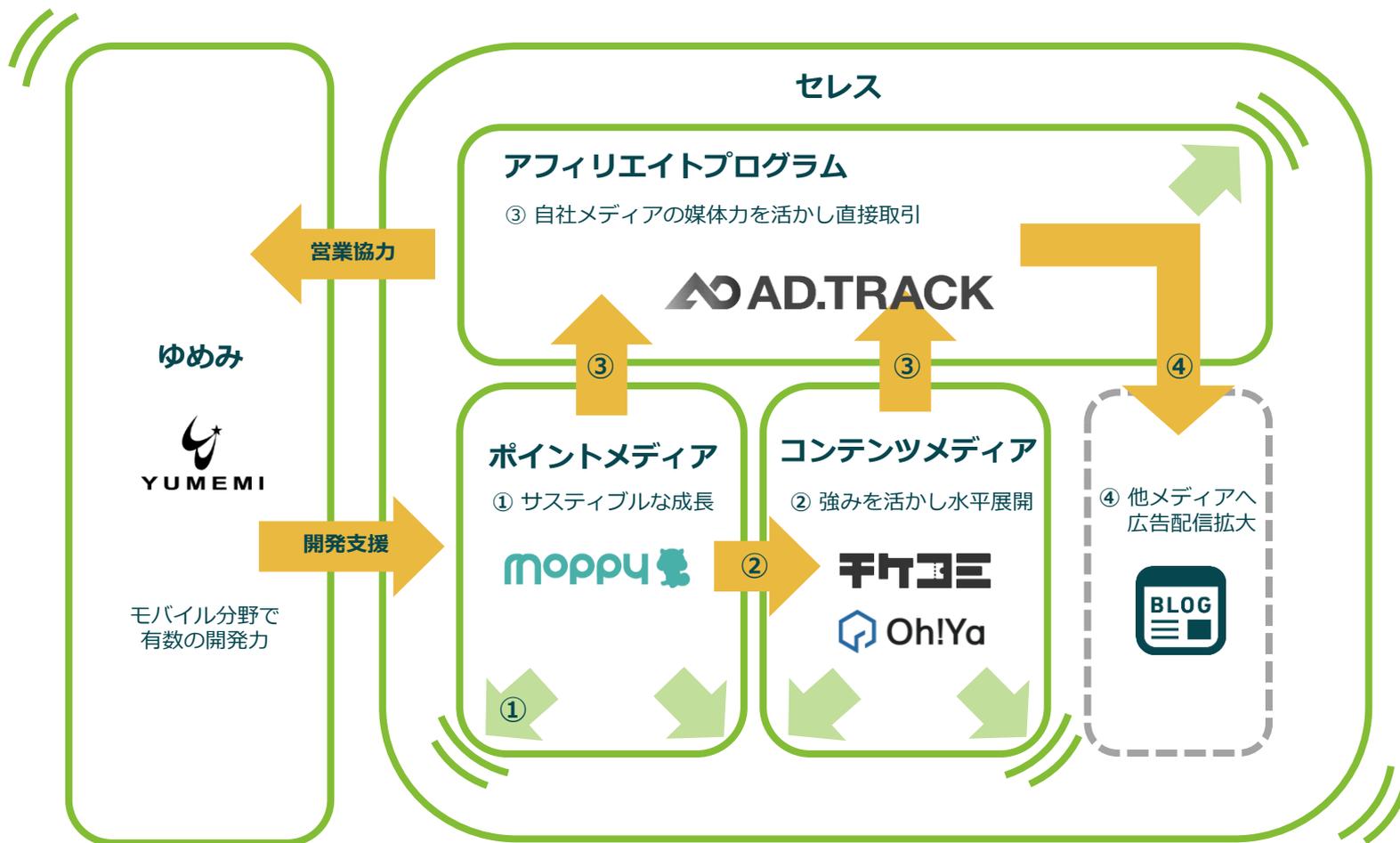
セレス モバイルサービス (ゆめみ除く) CAGR : 52.8%



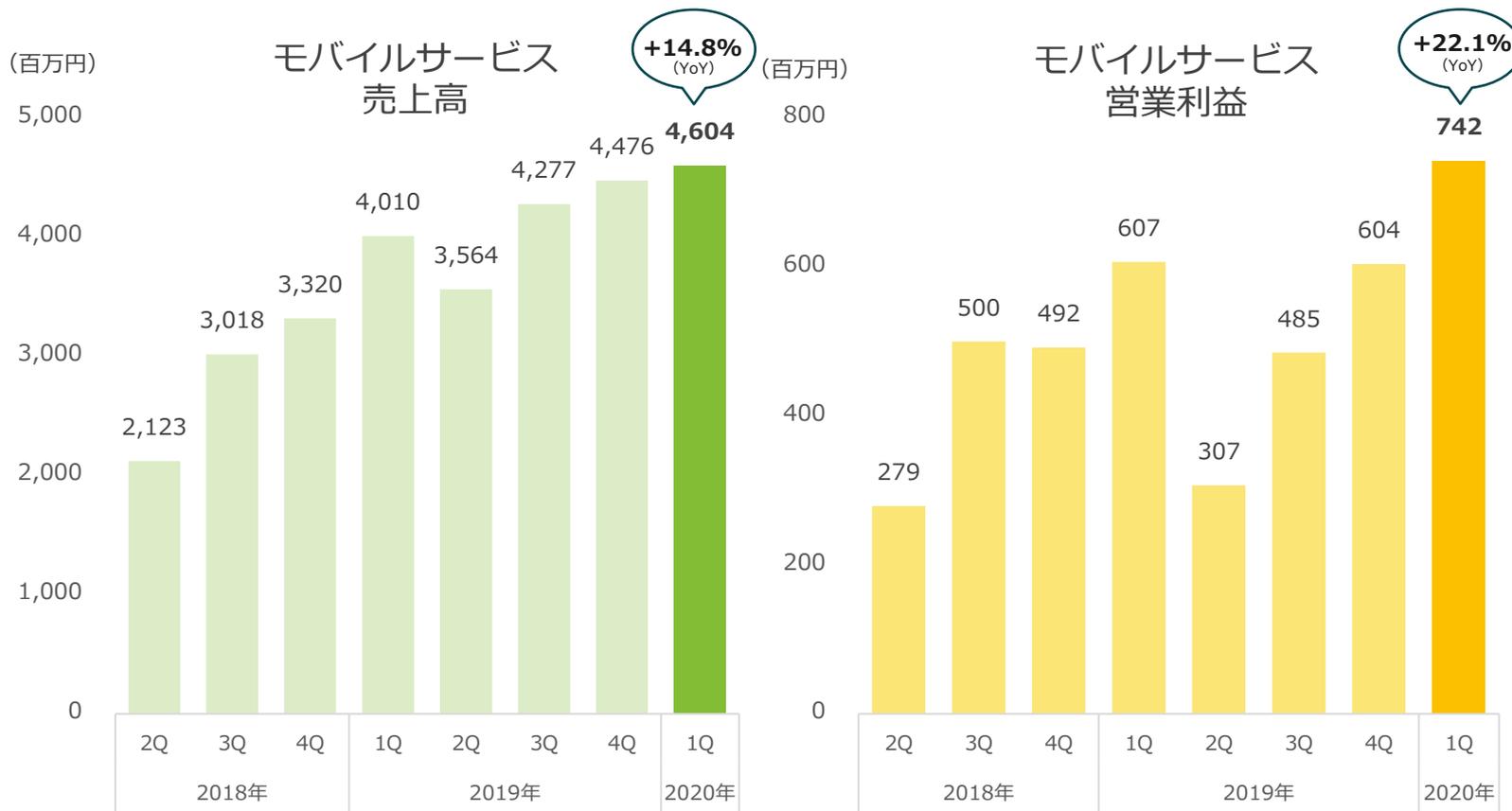
セレス ポイントメディア CAGR : 20.4%



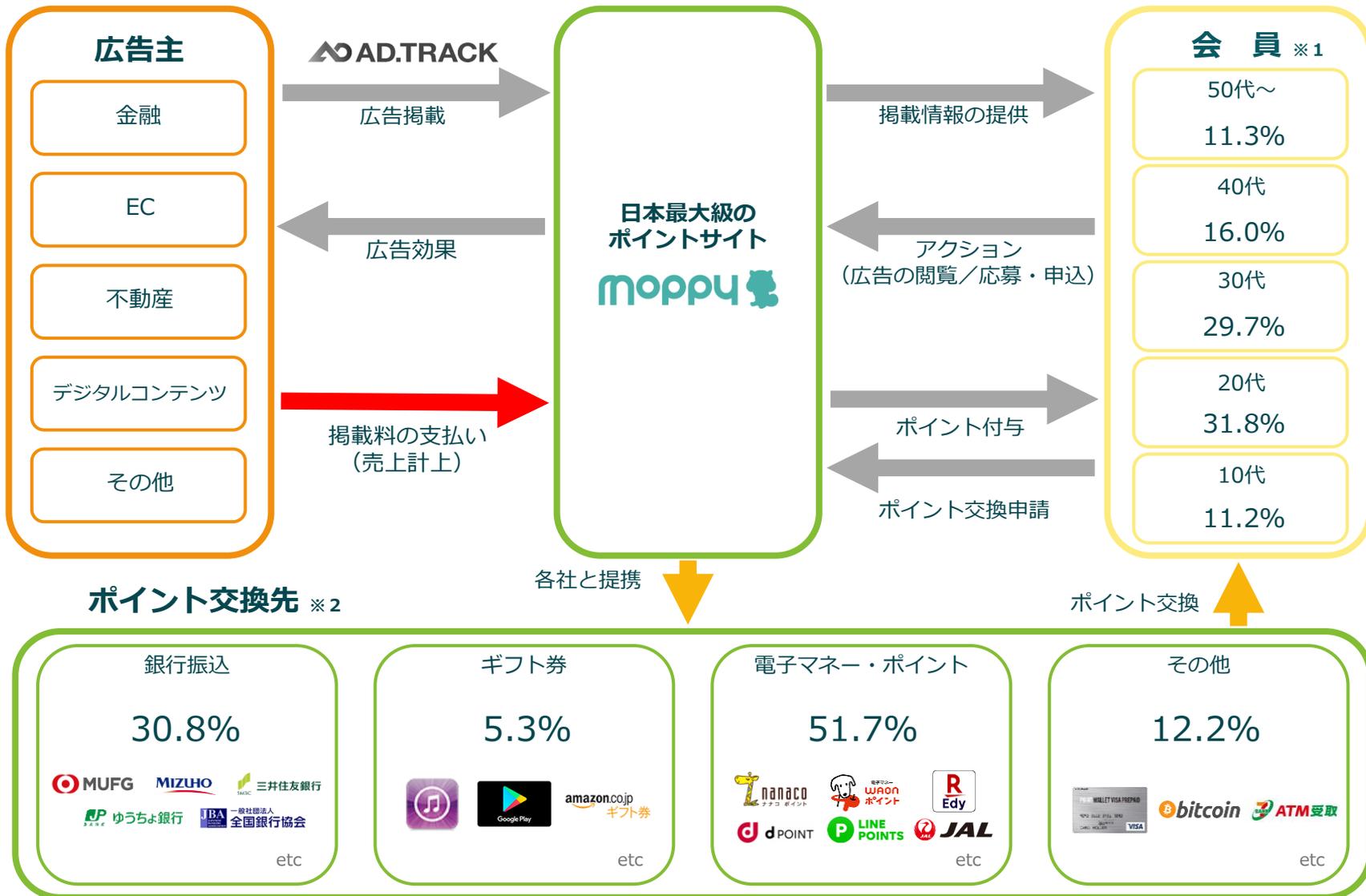
モバイルサービス事業の成長イメージ



ポイントとアフィリエイトが好調で前年同期比の14.8%増収 ポイントとゆめみがコンテンツ減益分をカバーし22.1%増益



ポイントメディアについて

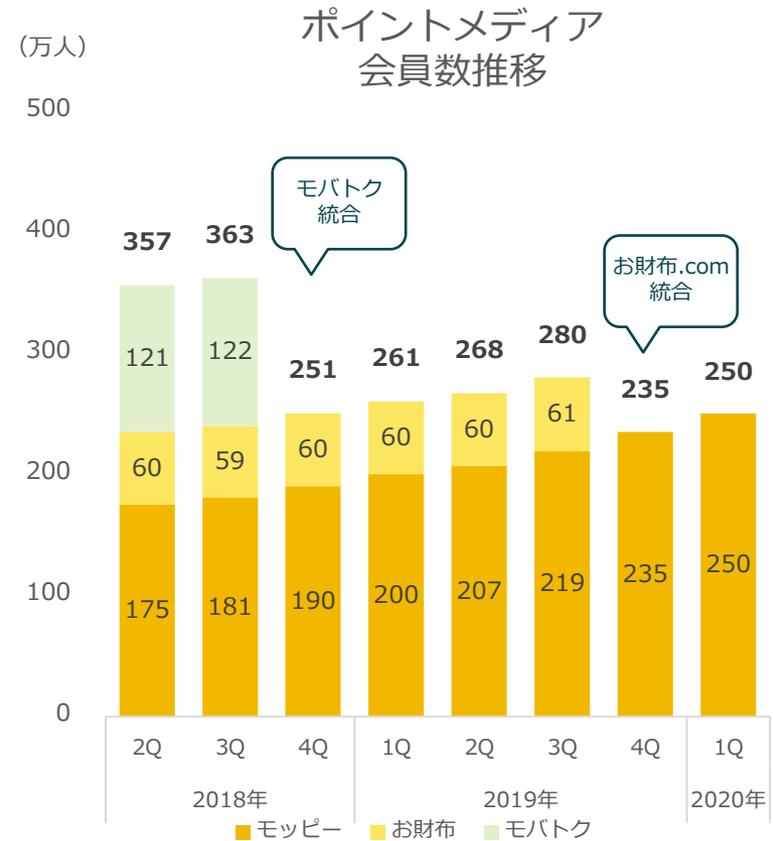
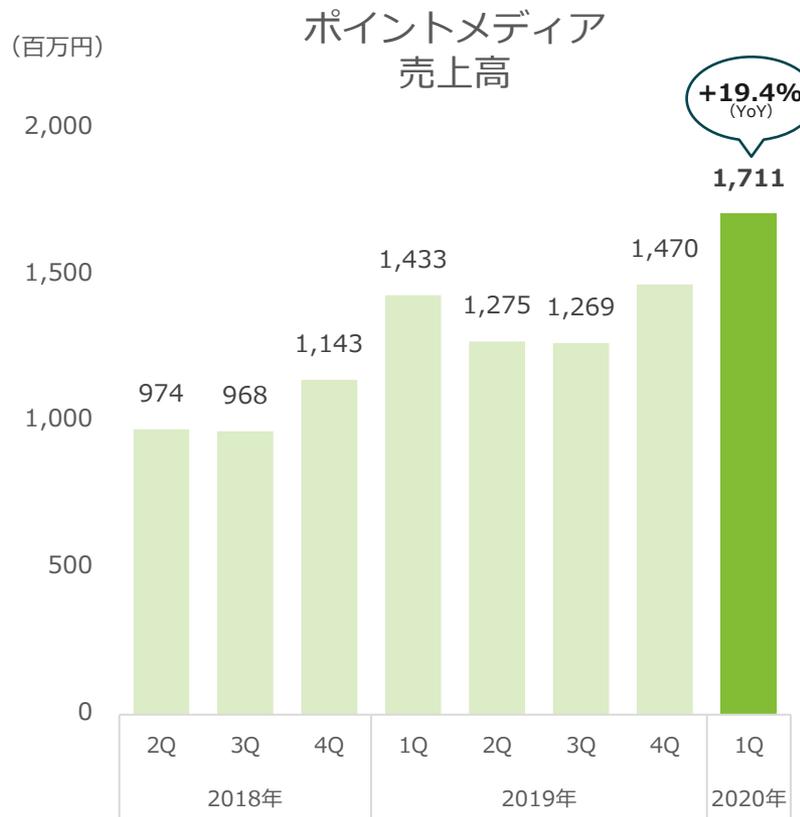


※ 2 : 2020年1~3月に発生したポイント交換割合

※ 1 : 2020年3月末日時点の割合

ポイントメディアの業績推移

巣ごもり需要・デフレトレンド（ポイ活）により過去最高売上高に
 コロナ禍の影響として2Q以降の広告需要減を警戒



会員数×ARPU=ポイントサイトの収益

モッピーアプリを開発中／2020年夏のスタートを予定

モッピーアプリによる効果

会員数の増加

- ・ライトユーザー層の獲得
App Store/Google Playストアからの流入
- ・会員獲得コストの効率化
Webサイトより安いCPAによる獲得期待

ARPUの向上

- ・利用頻度の向上
ホーム画面（アイコン）からの遷移
PUSH通知によるアプリ利用
- ・UI/UXの向上
スマホのネイティブ機能が利用可能
早い動作による回遊時間の増加

フィンテック機能の強化

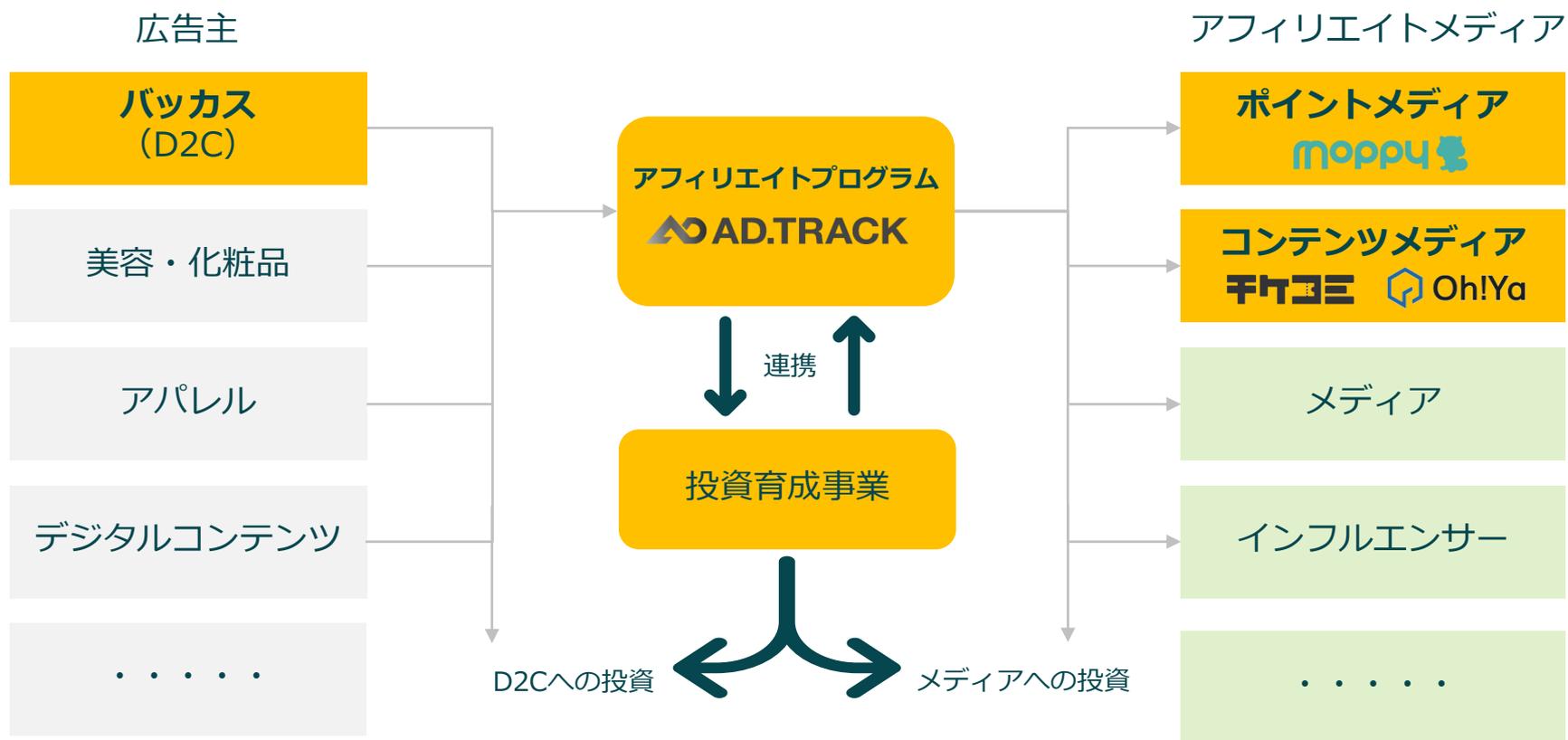
決済機能の新規搭載（予定）

- ・リアル店舗でのポイント決済（NFC）
- ・ECでのポイント決済（ブランドプリペイド）
- ・ポイントのアプリ間送金
- ・後払いプリペイドチャージ機能



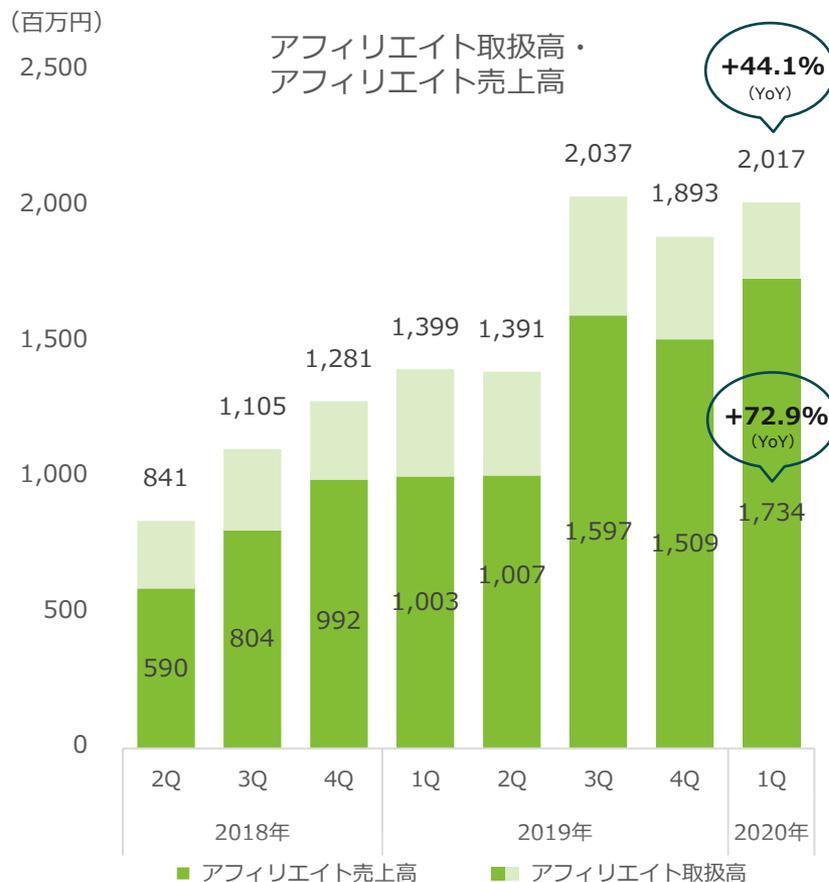
アフィリエイトプログラムについて

自社メディアの媒体力を活かしアフィリエイトプログラムを拡大
投資育成事業と連携しD2C・メディア系ベンチャーへ投資し事業提携



アフィリエイトプログラムの業績推移

アフィリエイト売上高は前年同期比72.9%増・取扱高は同44.1%増
D2C・デジタルコンテンツが主要クライアントのためコロナ影響なし



クライアント獲得の戦略

クライアントのROI向上を図るため
テクノロジーツールを提案し開拓促進

1. LPの提供
自社ノウハウの共有



4. ヒートマップ
PDCAを回しLPの改善



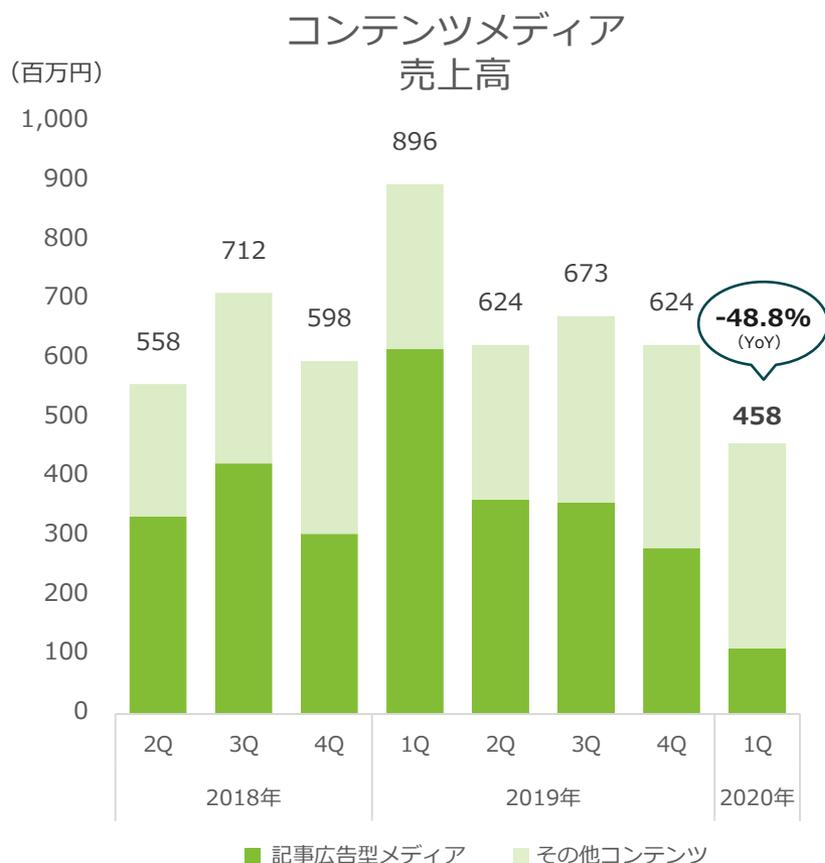
2. チャットツール
CVR向上支援



3. 離脱防止ツール
離脱を防ぎCVR向上



記事広告型メディア苦戦で前年同期比48.8%・前期比26.6%減収
コロナ禍で資金調達プロ・デジタルコンテンツ系はトラフィック増



記事広告型メディアの苦戦

2019年4月以降の広告掲載基準の厳格化による市場環境の変化に対応できず前年同期比で81.8%の減収に
※ROASコントロールのため大幅赤字ではない

- 広告運用力のアップ
- 記事内容のクリエイティブ改善

中小企業向けの資金調達プロが好調

コロナ禍の影響により中小企業の資金繰りニーズが急増しトラフィックが大幅増

2020年3月単月

- 売上高は過去最高を更新
- 前年同月比でPV185.6%
- 譲受時の2018年3月比でPV265.5%

コンテンツメディアの事業戦略

メディア	内容	モデル	主な集客	事業戦略
 モッピー moppu バイト	採用課金型バイト求人サイト	AF	SEO (ロングテール)	飲食系広告主中心に採用意欲低下が顕在化 景況感悪化で採用課金モデルが相対優位に
 LookAoo	ゲームアプリ情報サイト	AF	SEM	巣ごもりでニーズ捉え売上好調 新たにゲーム以外のアプリ紹介も見込む
 千仞国三	フリーミアムコミックサイト	課金・AF	会員	巣ごもりでニーズ拡大 UX改善進め集客強化を図る
 オトナ女子ログ	記事広告メディア	AF	運用型広告	コロナ禍でCPC低下・ROAS改善予想 記事制作に外部リソースを活用しCVR向上へ
 Oh!Ya	投資用不動産情報サイト	AF	モッピー等	コロナ禍で対面成果が急減 新たな取組としてリモート面談が好調
 mochie	注文住宅総合情報サイト	AF	モッピー等	コロナ禍で対面成果が急減 全国工務店の再開に伴い営業強化
 資金調達プロ	資金調達情報サイト	AF	SEO (コンテンツ)	コロナ禍で中小企業の資金調達ニーズ拡大 関連領域での新規事業を準備中

ゆめみについて

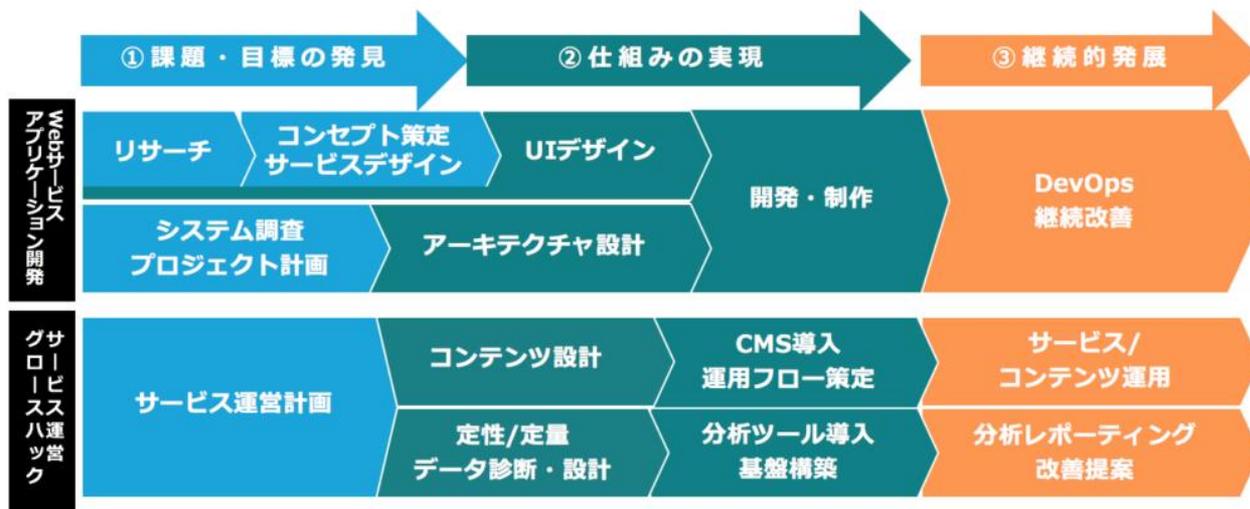
ゆめみについて

2000年 創業の開発ベンチャー
2016年 セレスから出資
2018年 セレス連結子会社化

DX支援で成長

国内トップレベルのサービスデザインからDevOpsのチカラでWebサービスの継続成長を支援
大手企業を中心にDX（デジタル・トランスフォーメーション）をサポート
得意領域は、アプリ開発・オムニチャネル支援・UI/UX設計・クラウド運用・コンテンツ運用等

※：DevOpsとはソフトウェア開発（Development）と運用（Operations）を組み合わせた一連のプラクティス



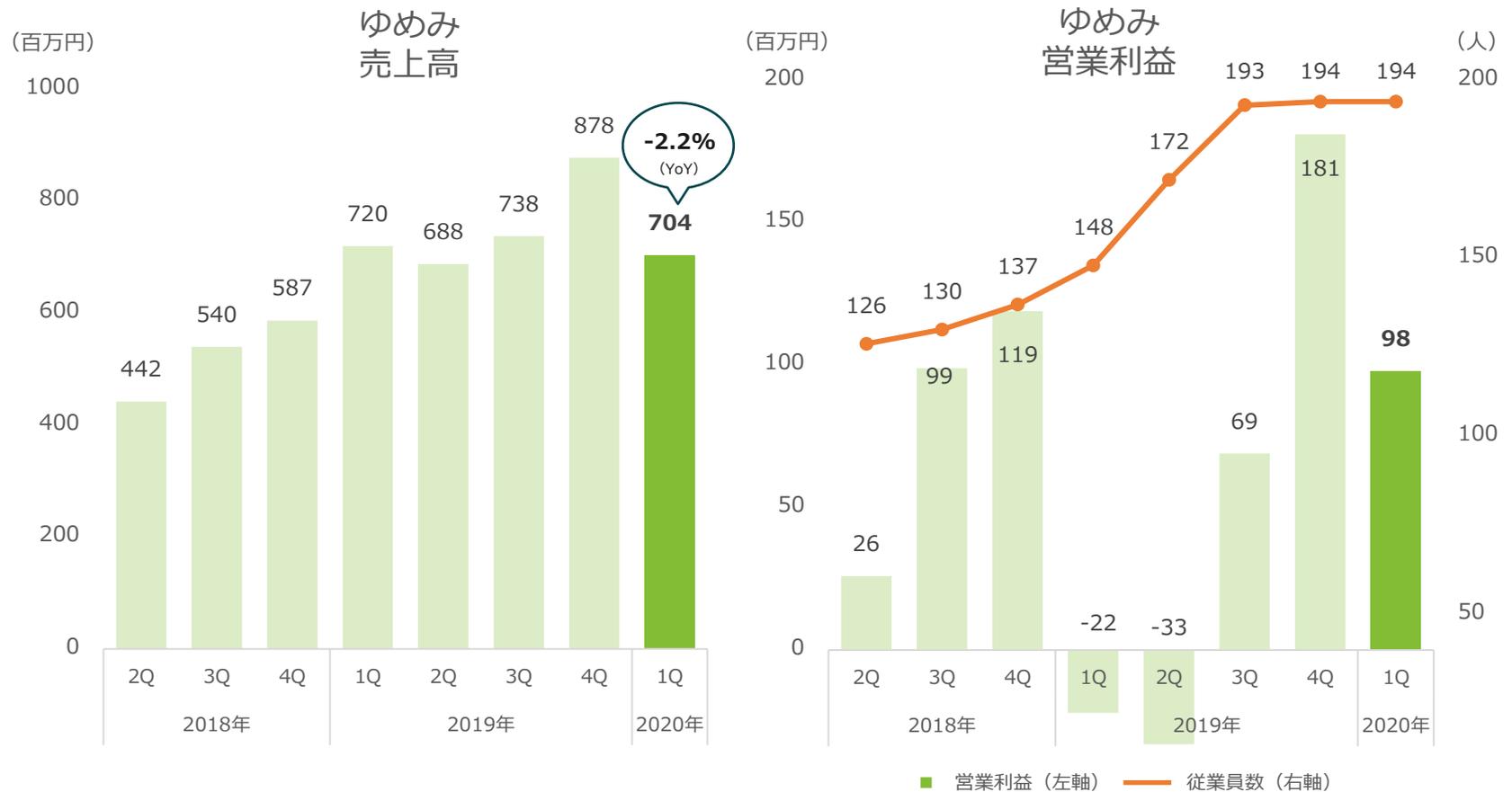
開発実績

※ゆめみHPより



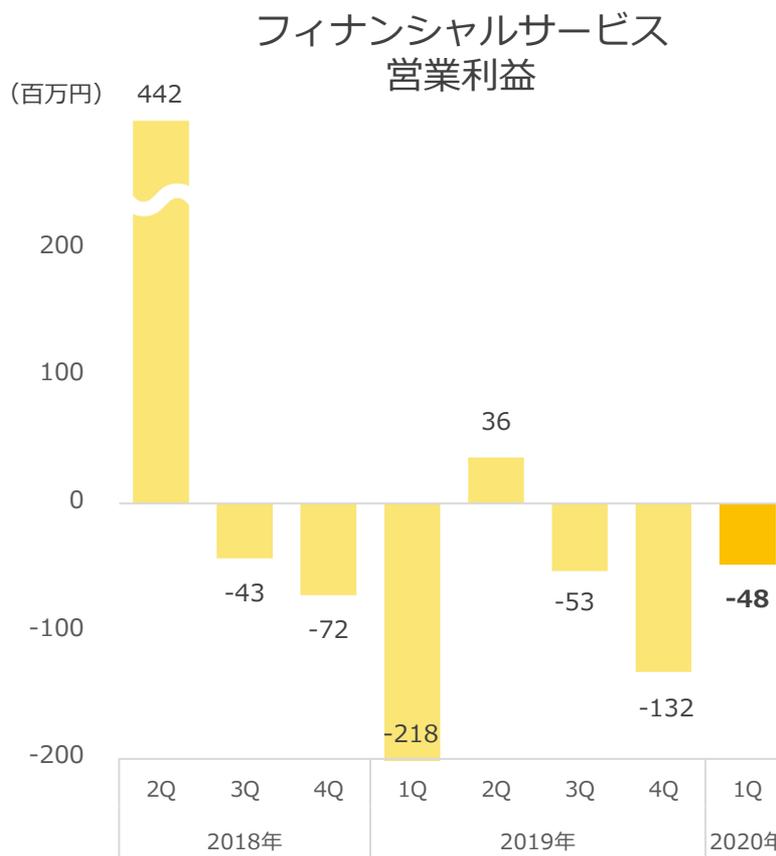
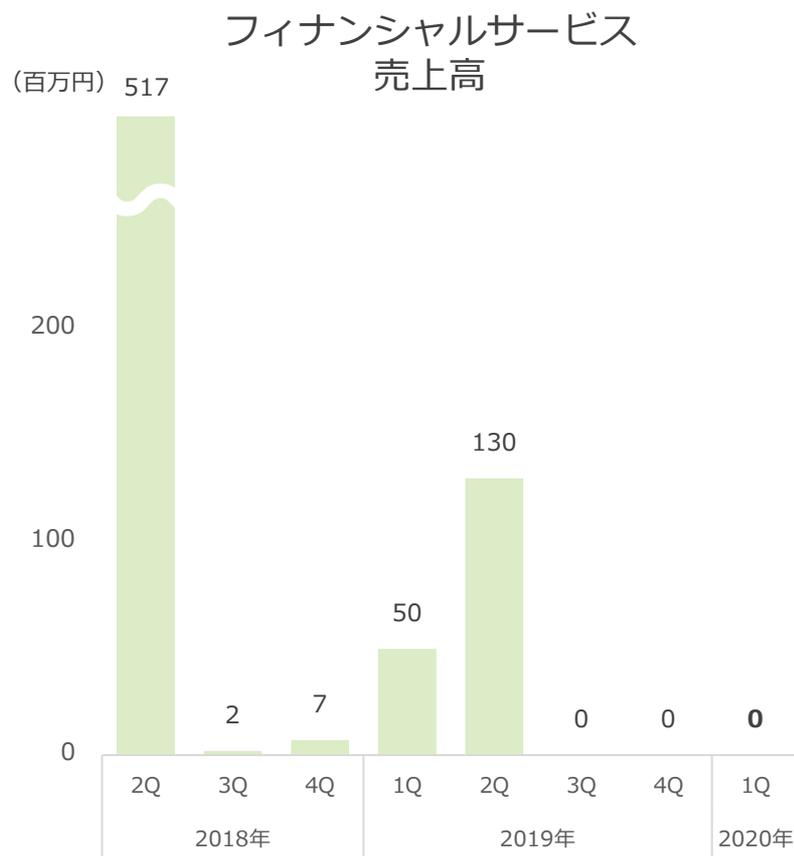
ゆめみの業績推移

売上高は前年並みも組織改革により営業利益は前年比1.2億円改善
 コロナによる環境変化が企業のDX化を推進しニーズ拡大

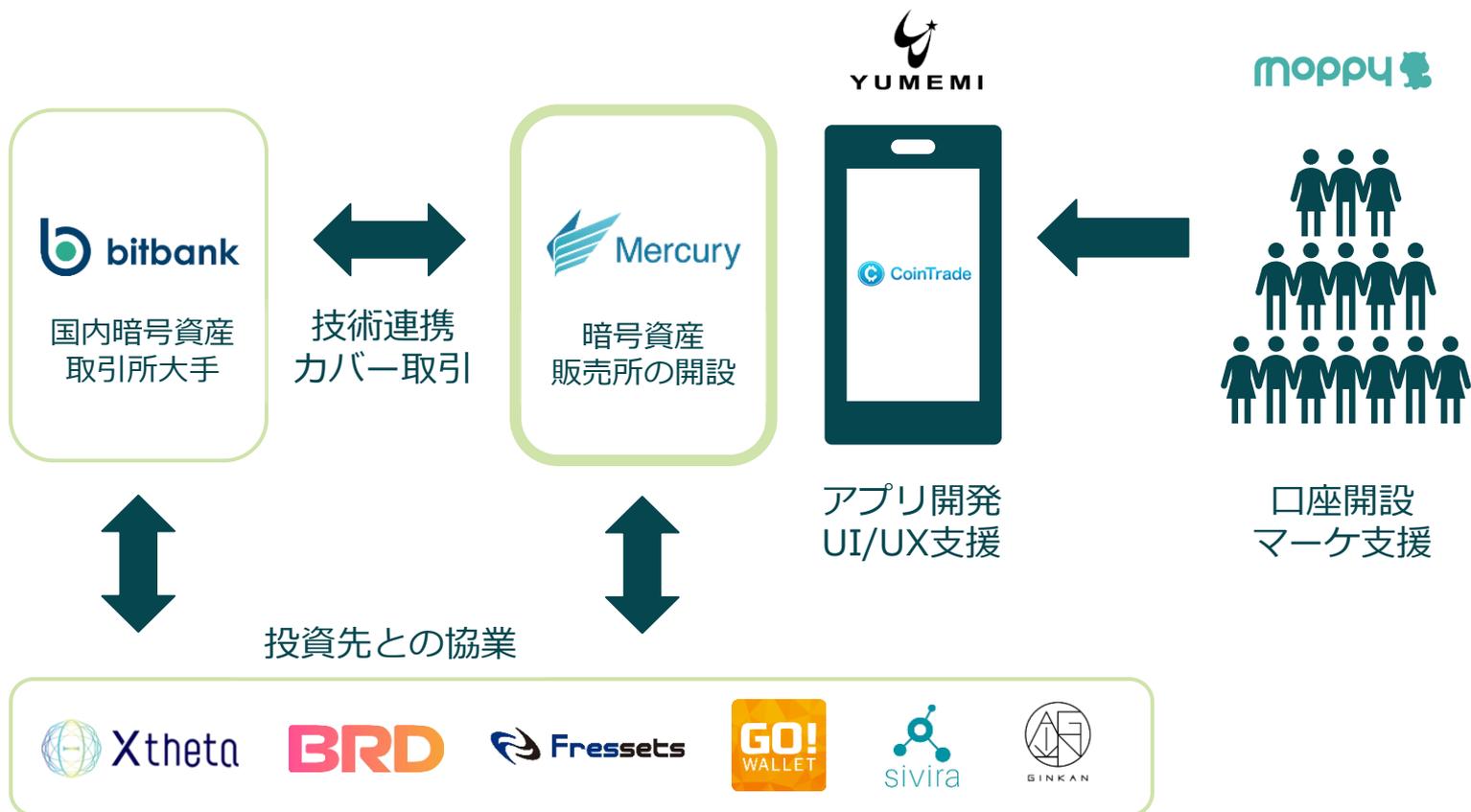




マーキュリー・ビットバンクを中核にブロックチェーン事業に投資 投資育成事業にてアディッシュが2020年3月26日マザーズ上場



マーキュリーは今期中の暗号資産交換業の登録完了・開業を目指す
ビットバンクでは新規銘柄の上場・販売所の開始を計画



D2C・ブロックチェーン関連を中心にセレスとの協業を前提に投資
営業CFの範囲内での投資を実施・既に有価証券投資分は回収済



モバイルサービスと連携

メディア・D2C関連

DINÉTTE Waqoo quatre SYRUP
communitio Crunch Style Post Coffee flicfit

フィナンシャルサービスと連携

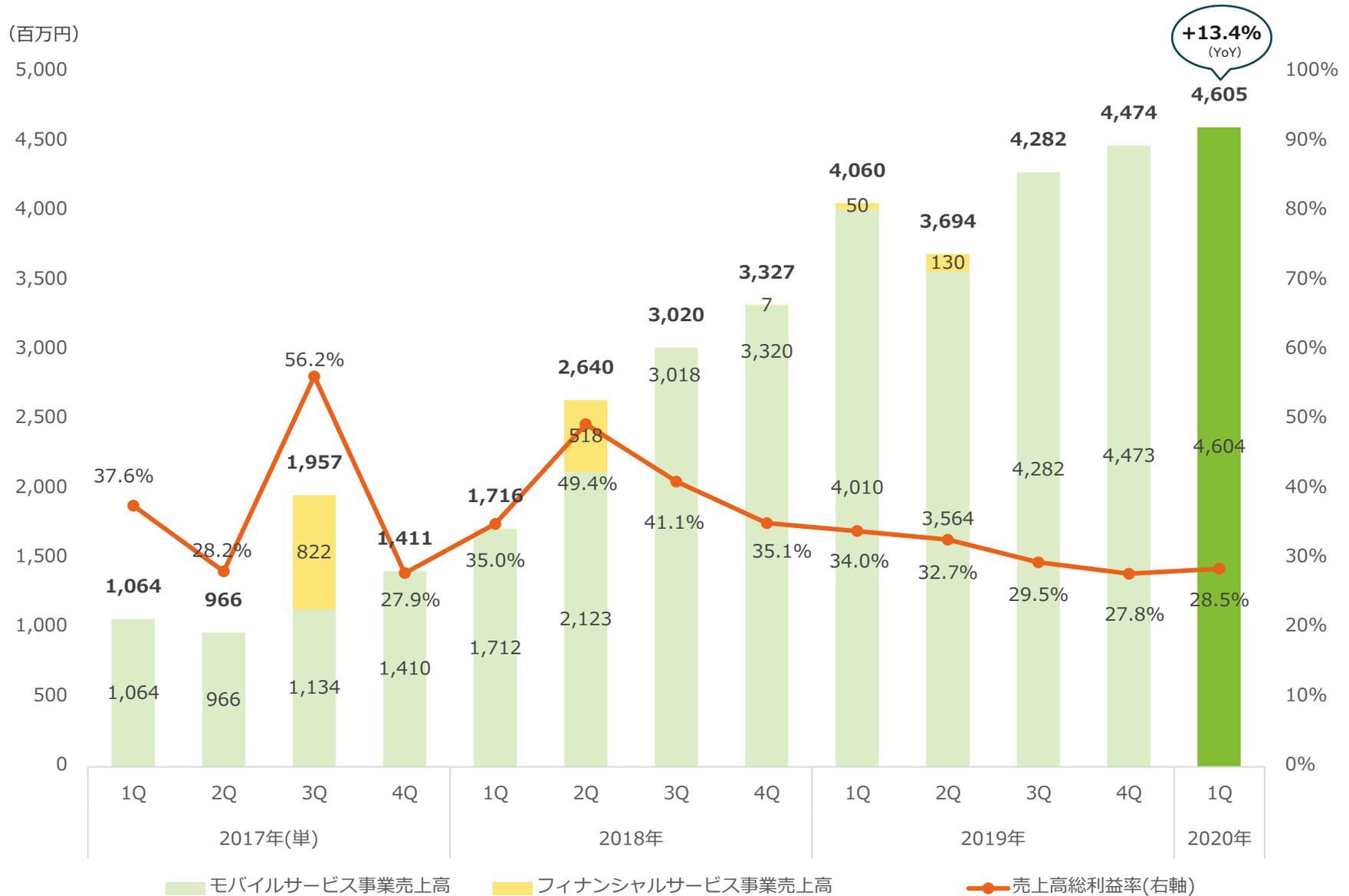
フィンテック・ブロックチェーン関連

CAMPFIRE Xtheta Fressets SmartApp
IT Realize sivira BRD GINKAN

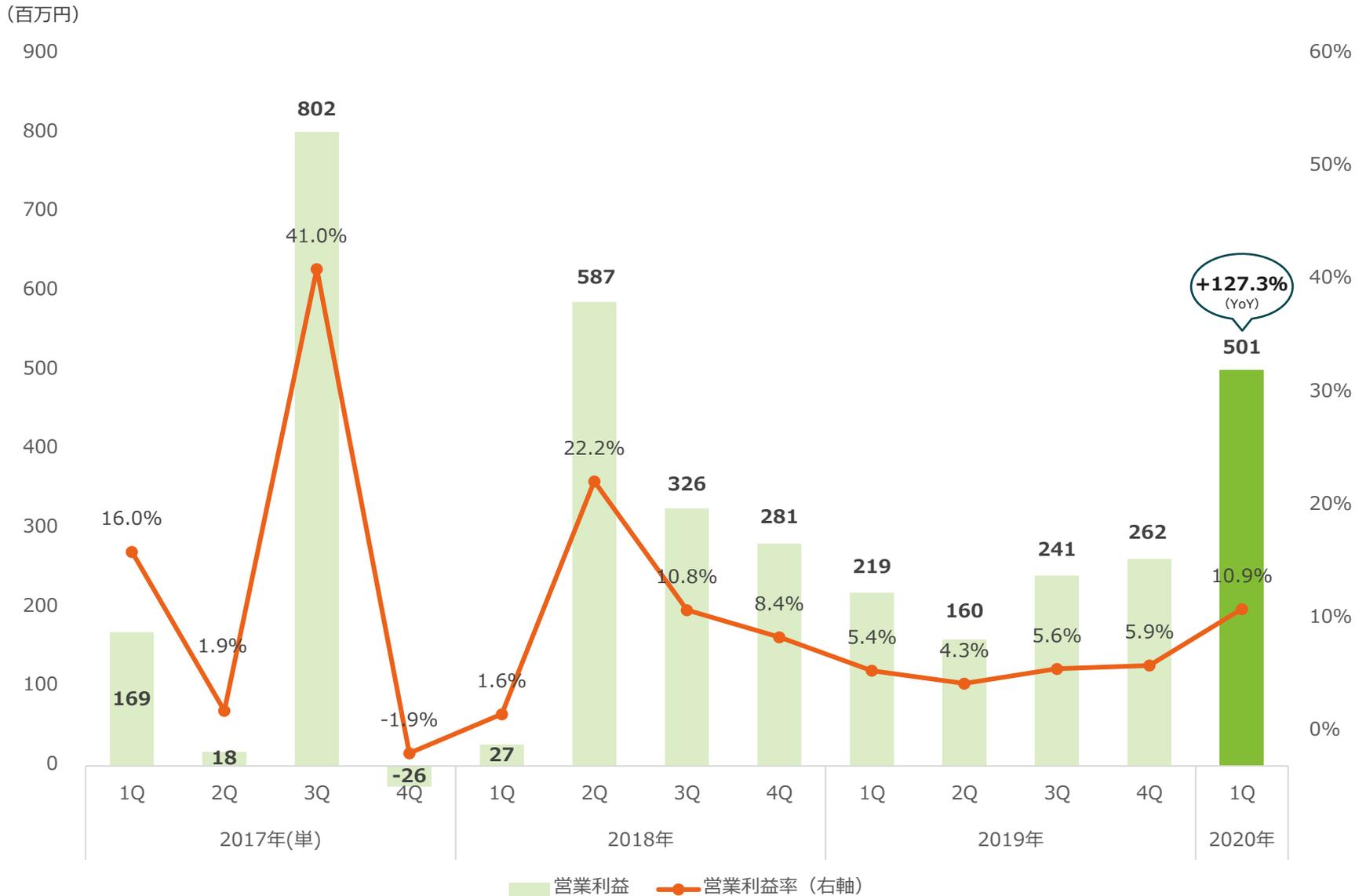


4. APPENDIX

四半期売上高推移

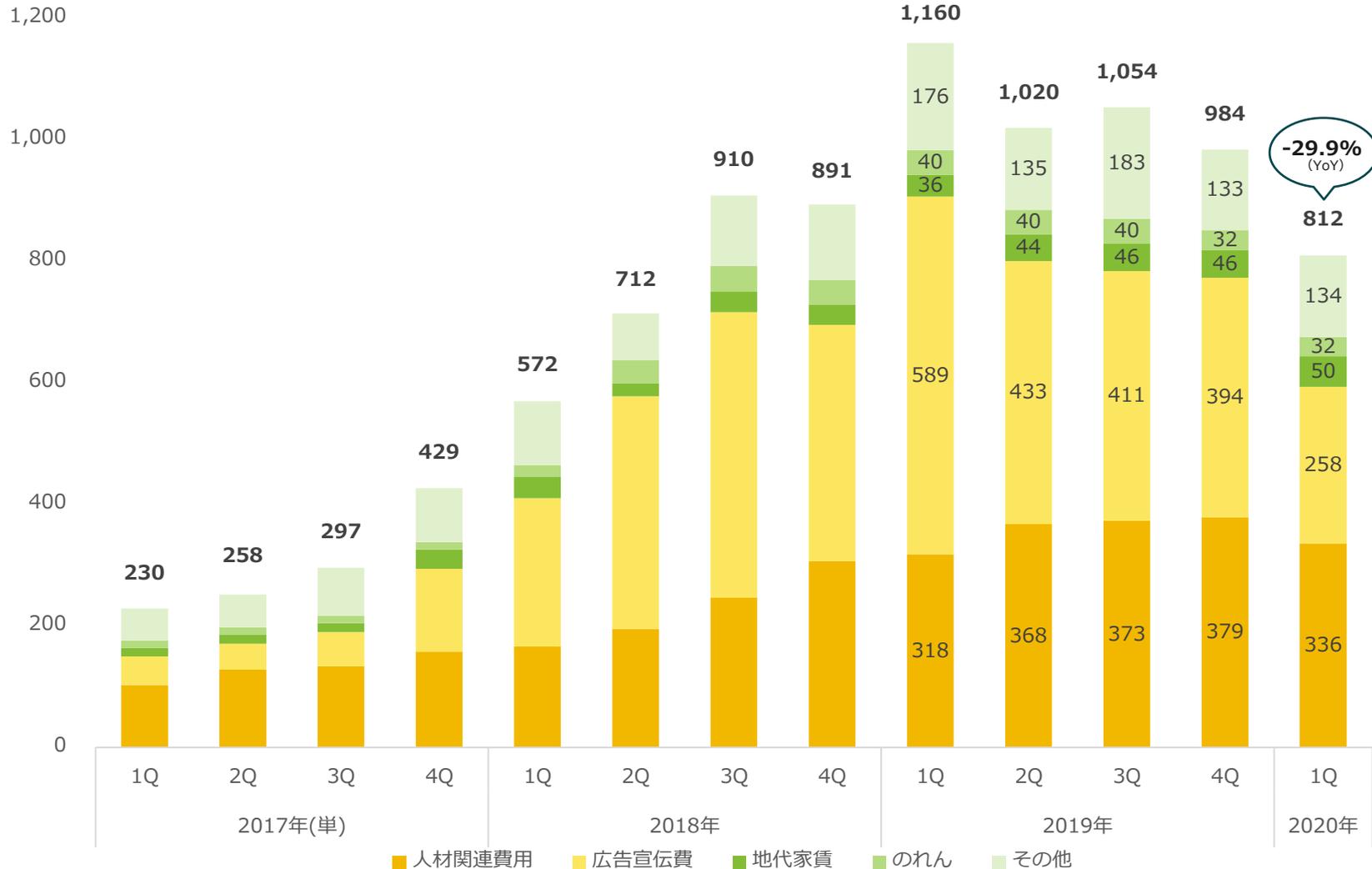


四半期営業利益推移



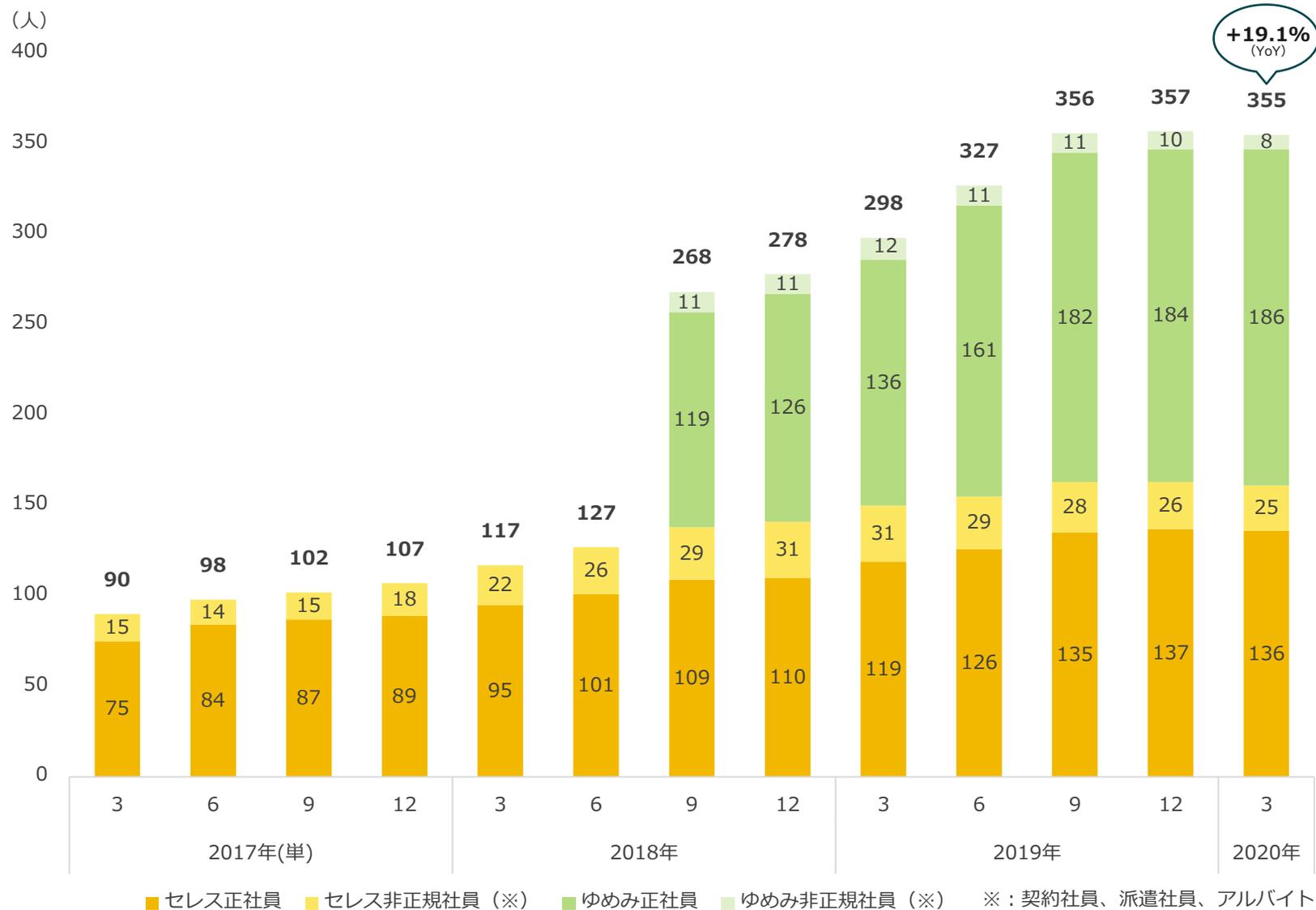
四半期販売費及び一般管理費推移

(百万円)



※2019年第1四半期よりバックスが連結対象になったと仮定した数値を記載しております。

従業員数推移



業績ハイライト

四半期売上高

(単位：百万円)	2018年				2019年				2020年
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	1,716	2,640	3,020	3,327	4,060	3,694	4,282	4,474	4,605
モバイルサービス事業	1,712	2,123	3,018	3,320	4,010	3,564	4,282	4,473	4,604
ポイントメディア	1,009	974	968	1,143	1,433	1,275	1,269	1,471	1,711
アフィリエイトプログラム	361	590	804	992	1,003	1,007	1,597	1,511	1,734
コンテンツメディア	341	558	712	598	896	624	678	620	458
ゆめみ			540	587	720	688	738	878	704
内部取引消去			-7	-1	-44	-31	-1	-7	-4
フィナンシャルサービス事業	4	518	1	7	50	130	0	0	0

四半期営業利益

(単位：百万円)	2018年				2019年				2020年
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
営業利益	27	587	326	281	219	160	241	262	501
モバイルサービス事業	171	279	501	492	607	303	482	610	742
フィナンシャルサービス事業	-16	436	-50	-68	-218	37	-53	-133	-48
調整額	-128	-128	-125	-142	-169	-182	-187	-218	-192

※2019年第1四半期よりバックスが連結対象になったと仮定した数値を記載しております。



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。