



2020年12月期第2四半期 決算説明資料

2020年8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

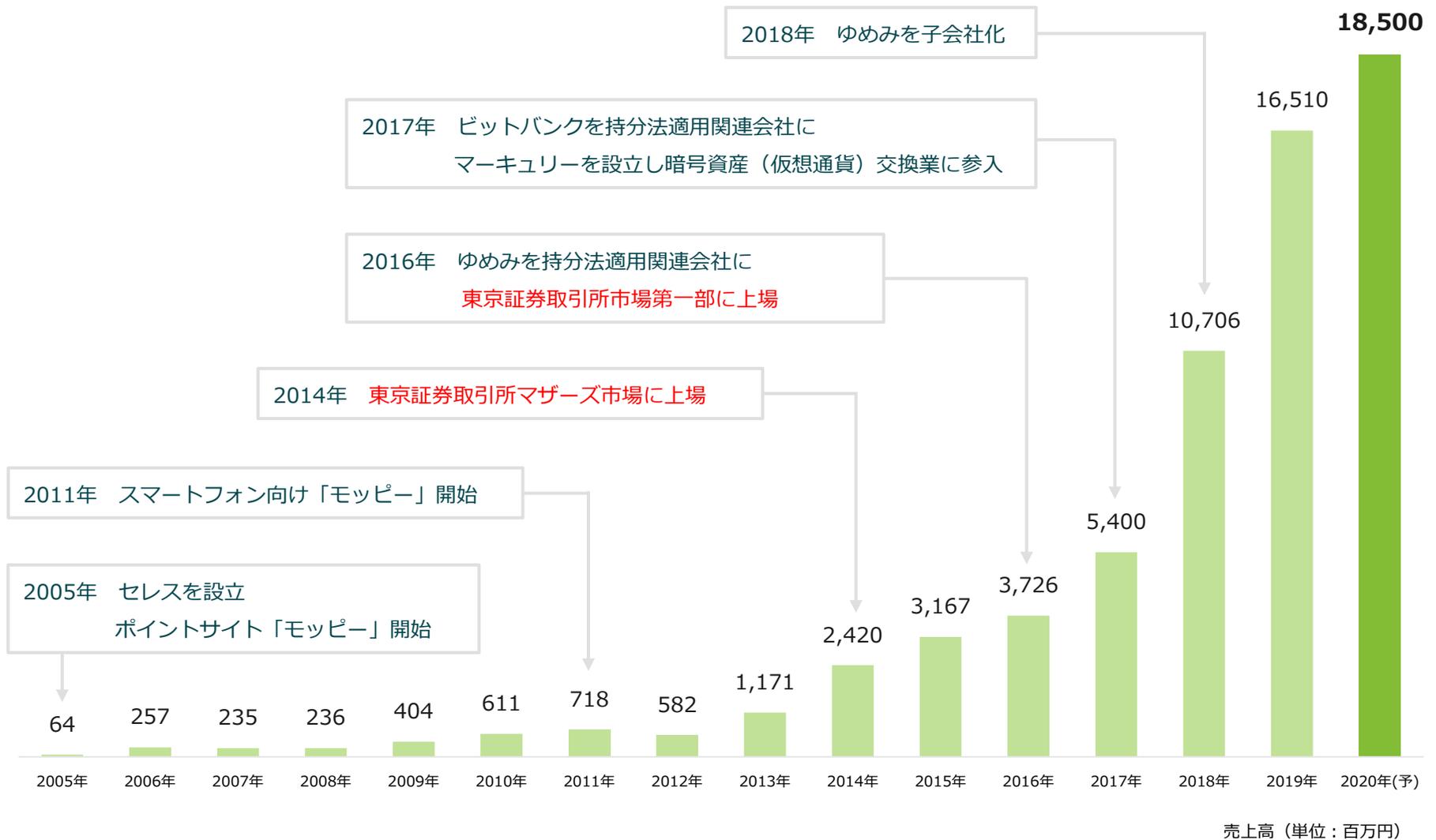


ceres

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	18億4,873万円（2020年6月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
役職員数（連結）	389名（2020年6月末／臨時雇用者含む）
事業内容	モバイルサービス事業 フィナンシャルサービス事業
連結子会社	株式会社ゆめみ、株式会社マーキュリー、株式会社バックラス、株式会社四季デザイン
持分法適用関連会社	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

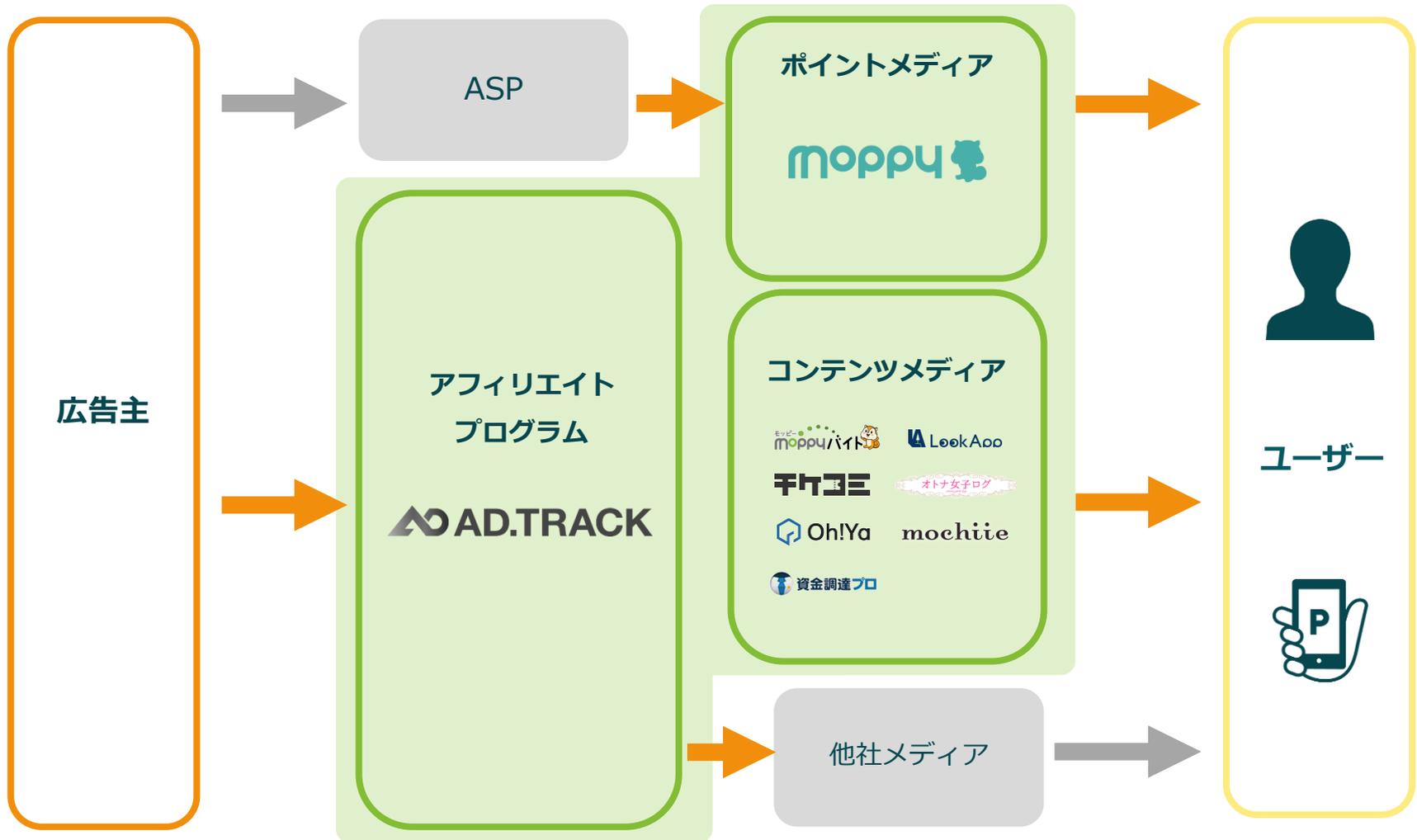
■ モバイルサービス事業

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	      
デジタルトランスフォーメーション(DX)	

■ フィナンシャルサービス事業

ブロックチェーン関連	 
ファクタリングサービス	
投資育成事業	CVC (コーポレートベンチャーキャピタル)

モバイルサービスの事業領域





2. 連結決算の概要



国内広告費は4～6月に23.3%減※も、売上高は顧客収益に紐づく成功報酬型広告が主のため業績への影響は限定的

	事業への影響
ポイントメディア	× 大手クライアントによる広告出稿抑制と単価下落が影響 ○ 巣ごもりによりトラフィックとユーザーの自然流入増加
アフィリエイトプログラム	○ 巣ごもりによりトラフィックが増加したデジタルコンテンツとECが好調
コンテンツメディア	○ 中小企業の資金繰り需要継続で資金調達プロ好調 × アルバイト採用抑制により求人広告出稿が減少
ゆめみ	○ DXニーズの高まり ▲ 一時的にプロジェクト停滞

※：日経広告研究所「2020年の広告費予測」参照

損益計算書の概要（第2四半期累計）

(単位：百万円)	2020年12月期 第2四半期累計	2019年12月期 第2四半期累計	前年同期比
売上高	9,598 (100.0%)	7,755 (100.0%)	+23.8%
売上総利益	2,464 (25.7%)	2,587 (33.4%)	-4.8%
販売費及び一般管理費	1,655 (17.2%)	2,205 (28.4%)	-24.9%
営業利益	809 (8.4%)	382 (4.9%)	+111.4%
経常利益	814 (8.5%)	542 (7.0%)	+50.1%
当期純利益（※1）	385 (4.0%)	429 (5.5%)	-10.4%
EBITDA（※2）	895 (9.3%)	676 (8.7%)	+32.3%

※1：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。

※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) + 減損損失

セグメント別売上高(第2四半期累計)

(単位：百万円)	2020年12月期 第2四半期累計	2019年12月期 第2四半期累計	前年同期比
売上高	9,598 (100.0%)	7,755 (100.0%)	+23.8%
モバイルサービス事業	9,597 (100.0%)	7,574 (97.7%)	+26.7%
ポイントメディア	2,981 (31.1%)	2,708 (34.9%)	+10.1%
アフィリエイト	4,228 (44.1%)	2,011 (25.9%)	+110.3%
コンテンツメディア	955 (10.0%)	1,520 (19.6%)	-37.2%
ゆめみ	1,437 (15.0%)	1,376 (17.8%)	+4.4%
内部取引消去	-4 (-)	-43 (-)	—
フィナンシャルサービス事業	0 (0.0%)	180 (2.3%)	-99.6%

売上高は前年同期比23.8%増収で9,598百万円

- ・ポイントはコロナの影響により出稿抑制があったものの10.1%増
- ・アフィリエイトは巣ごもり消費の追い風とEC案件強化により110.3%増
- ・コンテンツは37.2%減だが記事広告型メディアの売上減少傾向は底打ち

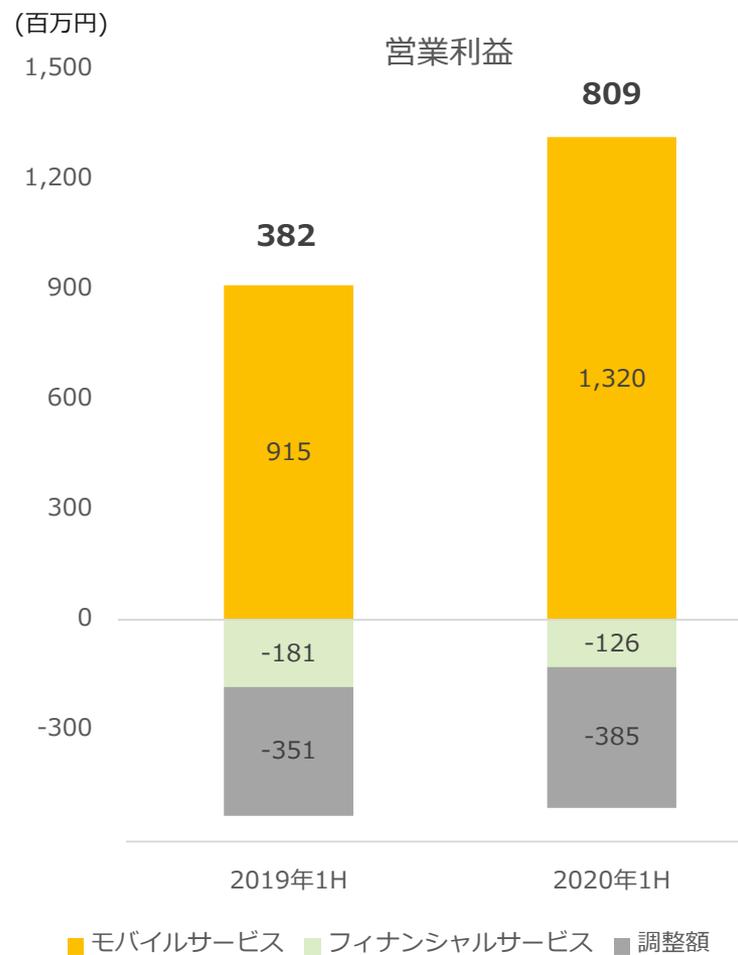
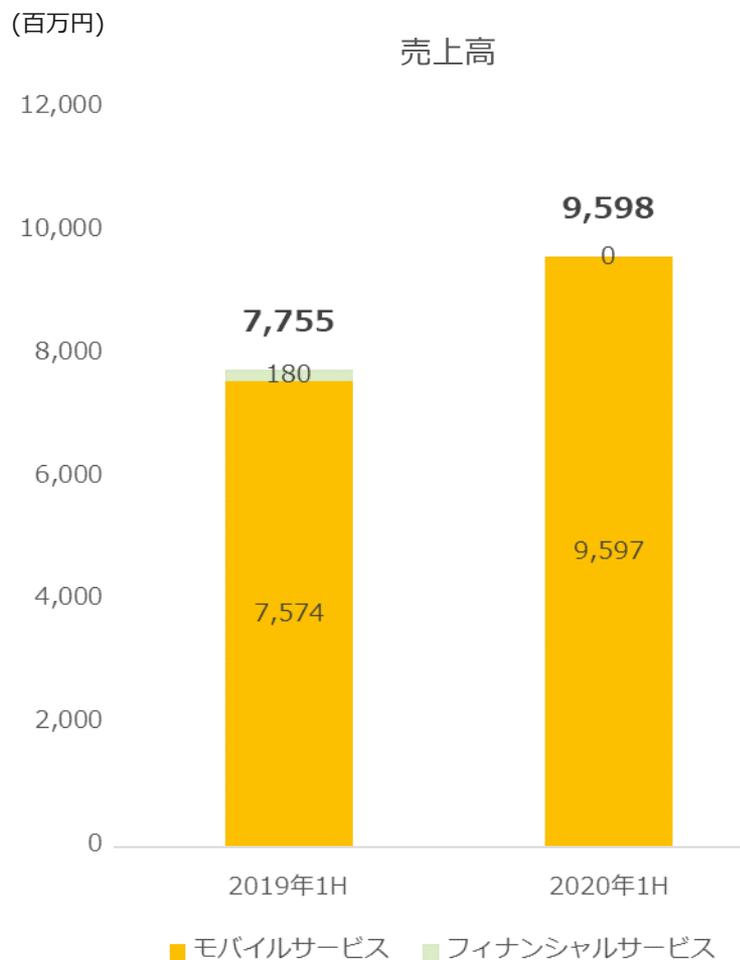
営業利益は前年同期比111.4%増益の809百万円

- ・モバイルは1Qポイント、2Qアフィリエイトの好調により44.2%増益の1,320百万円
- ・ゆめみは前上期の赤字から黒字転換し169百万円で増益に寄与
- ・フィナンシャルはマーキュリーへの投資継続も減損損失の減少で赤字幅縮小

純利益は前年同期比10.4%減益の385百万円

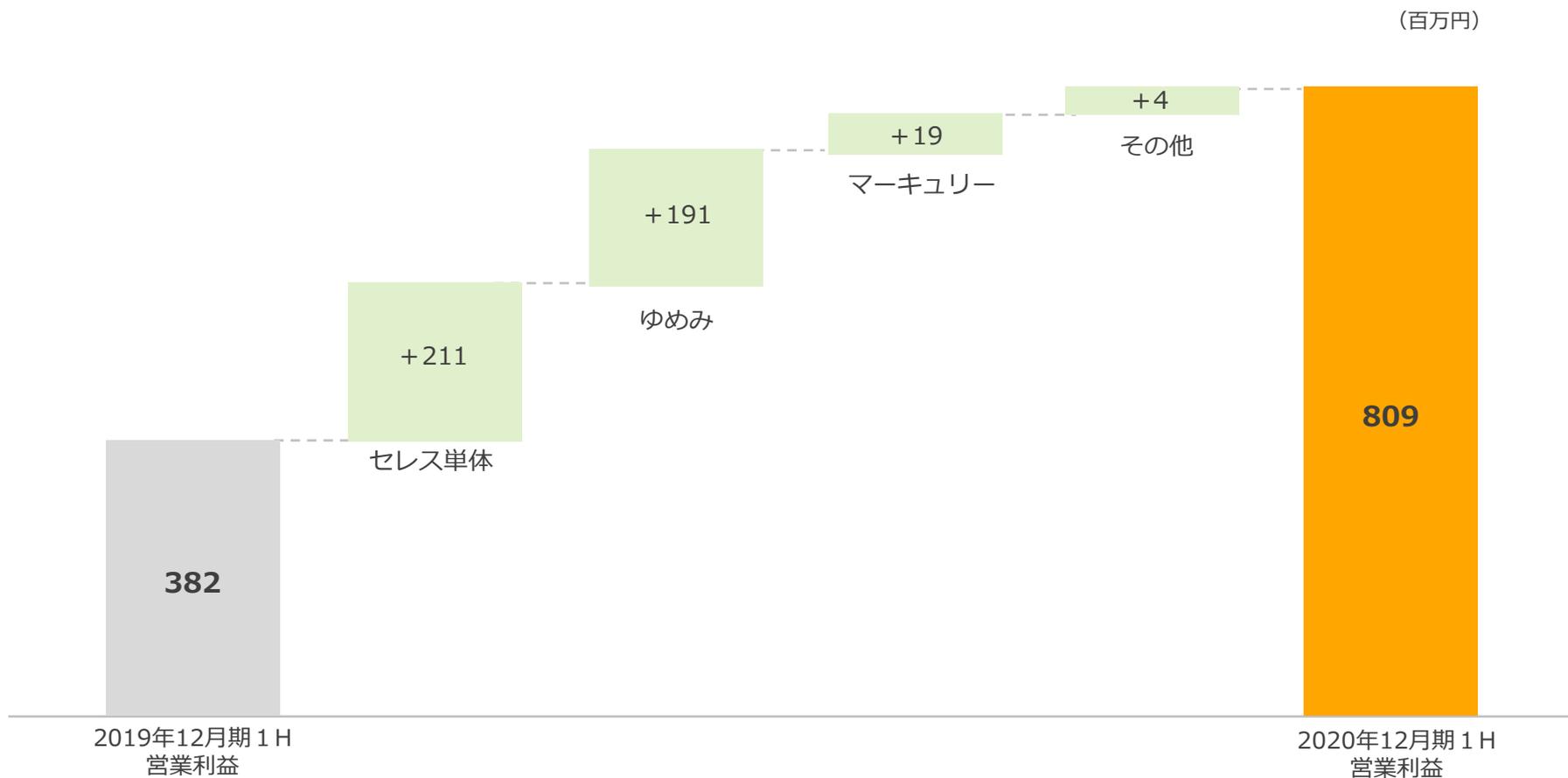
- ・経常利益は前年同期比50.1%増の814百万円
- ・関係会社株式評価損やゆめみオフィス解約に伴い99百万円の特別損失を計上
- ・EBITDAは前年同期比32.3%増の895百万円と稼ぐ力は着実に成長

モバイルは前年同期比26.7%増収、44.2%増益 フィナンシャルは投資先の減損損失の減少により赤字幅縮小



営業利益の増減要因（連結）

セレス単体はポイントとアフィリエイトの増益が貢献
ゆめみは稼働率の向上により前上期の赤字から黒字化



損益計算書の概要（第2四半期）

(単位：百万円)	第2四半期 (2020年4-6月)	前年同期 (2019年4-6月)	前年同期比	前四半期 (2020年1-3月)	前四半期比
売上高	4,993 (100.0%)	3,694 (100.0%)	+35.1%	4,605 (100.0%)	+8.4%
売上総利益	1,150 (23.0%)	1,208 (32.7%)	-4.8%	1,313 (28.5%)	-12.4%
販売費及び 一般管理費	843 (16.9%)	1,046 (28.3%)	-19.4%	812 (17.6%)	+3.7%
営業利益	307 (6.2%)	162 (4.4%)	+89.9%	501 (10.9%)	-38.6%
経常利益	303 (6.1%)	353 (9.6%)	-14.2%	511 (11.1%)	-40.6%
四半期純利益 (※1)	82 (1.6%)	291 (7.9%)	-71.8%	302 (6.6%)	-72.8%
EBITDA (※2)	310 (6.2%)	412 (11.2%)	-24.8%	584 (12.7%)	-46.9%

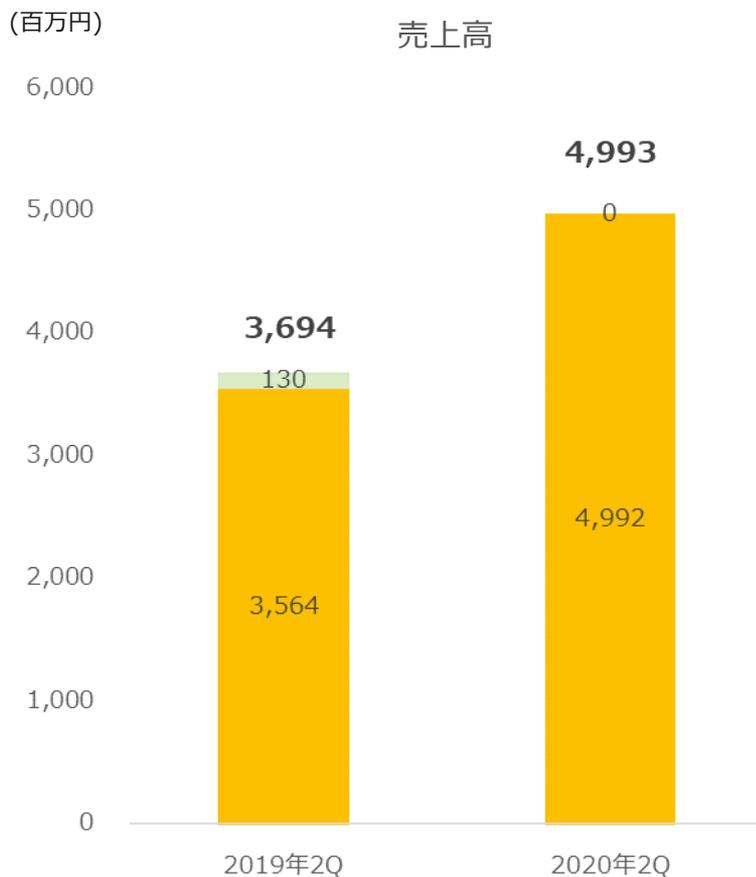
※1：四半期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益を示します。

※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) + 減損損失

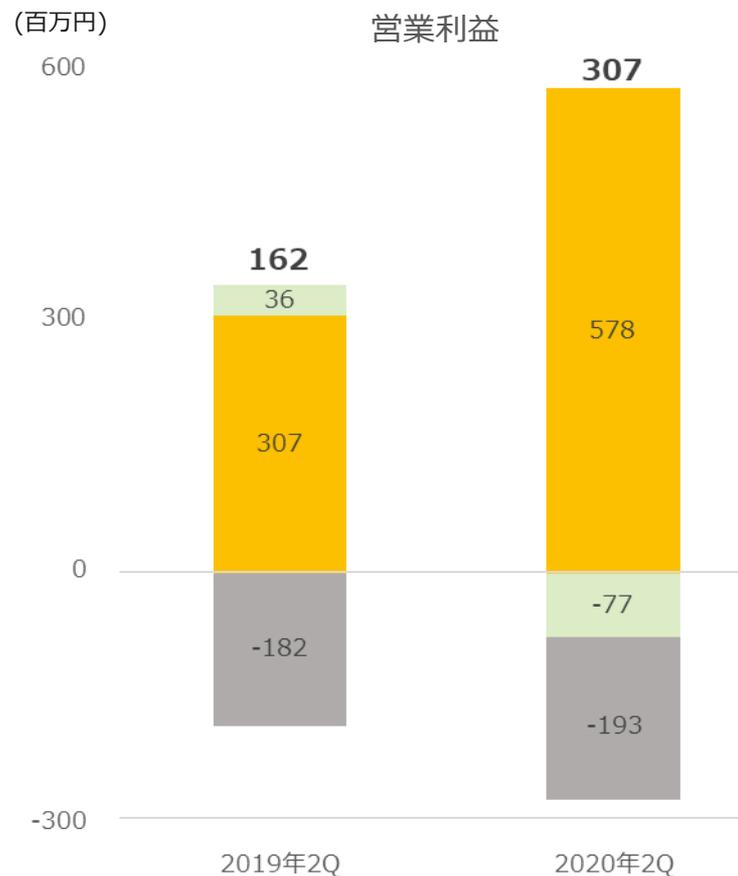
セグメント別売上高(第2四半期)

(単位：百万円)	第2四半期 (2020年4-6月)	前年同期 (2019年4-6月)	前年同期比
売上高	4,993 (100.0%)	3,694 (100.0%)	+35.1%
モバイルサービス事業	4,992 (100.0%)	3,564 (96.5%)	+40.1%
ポイントメディア	1,269 (25.4%)	1,275 (34.5%)	-0.4%
アフィリエイト	2,493 (49.9%)	1,007 (27.3%)	+147.4%
コンテンツメディア	496 (9.9%)	624 (16.9%)	-20.5%
ゆめみ	732 (14.7%)	657 (17.8%)	+11.4%
内部取引消去	0 (-)	0 (-)	—
フィナンシャルサービス事業	0 (0.0%)	130 (3.5%)	-99.7%

モバイルはアフィリエイトが貢献し前年同期比40.1%増収88.1%増益 フィナンシャルは前期の投資先株式の売却益が剥落し営業赤字



■ モバイルサービス ■ フィナンシャルサービス



■ モバイルサービス ■ フィナンシャルサービス ■ 調整額

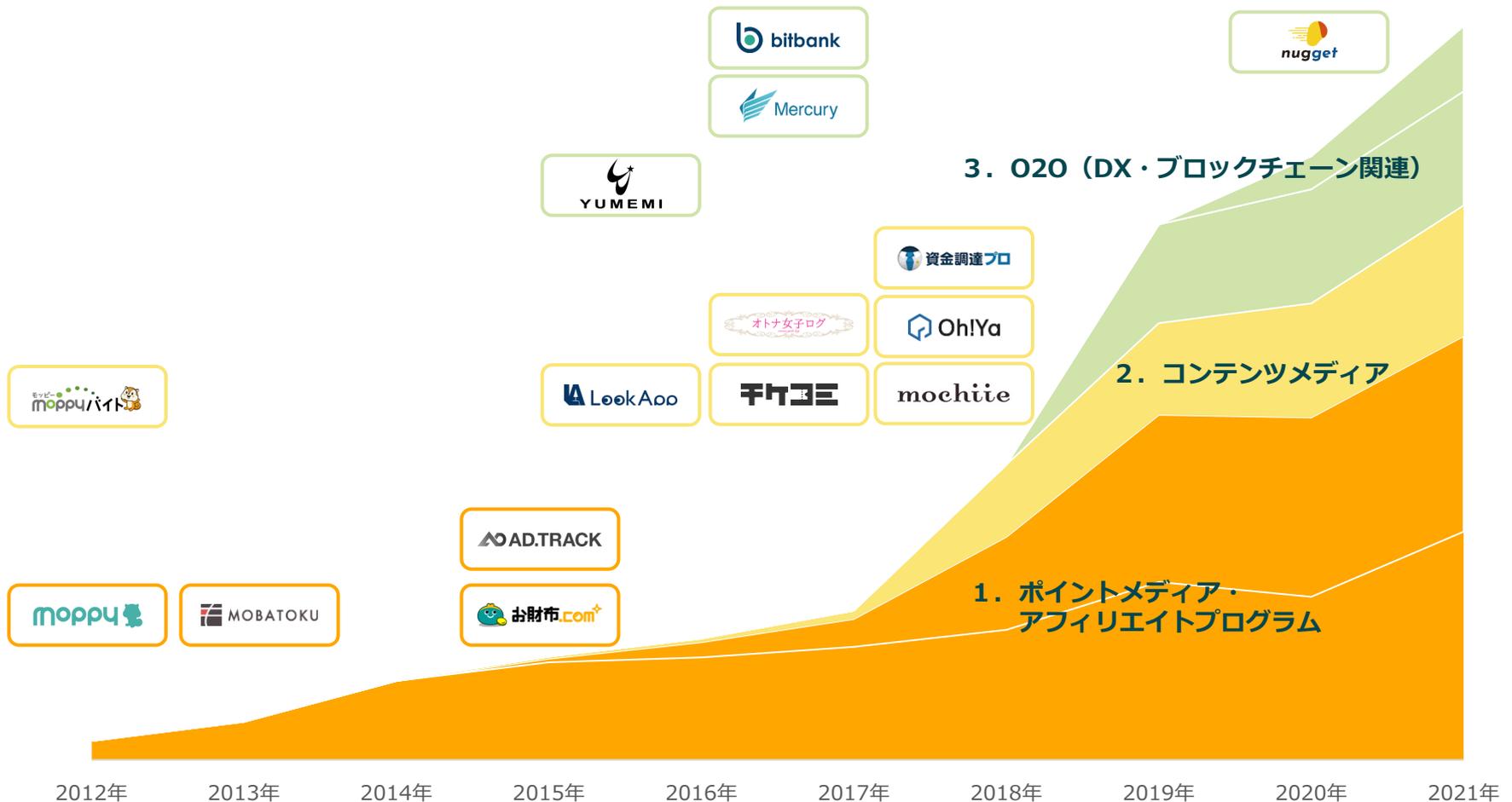
貸借対照表の概要

(単位：百万円)		2020年12月期 第2四半期末	2019年12月期 期末	前年増減額	主な要因
流動資産		9,837 (68.1%)	8,342 (64.7%)	+1,494	現金及び預金 +1,301 営業投資有価証券 +372 売掛金 -110
	固定資産	4,607 (31.9%)	4,560 (35.3%)	+46	投資有価証券 +182 関係会社株式 -70 のれん -43
資産合計		14,444 (100.0%)	12,902 (100.0%)	+1,541	
流動負債		5,588 (38.7%)	4,710 (36.5%)	+878	短期借入金 +400 未払法人税等 +247 ポイント引当金 +233
	固定負債	1,870 (12.9%)	1,610 (12.5%)	+260	長期借入金 +317 社債 -55
負債合計		7,459 (51.6%)	6,320 (49.0%)	+1,138	
純資産合計		6,984 (48.4%)	6,581 (51.0%)	+403	四半期純利益 +385 配当金 -154 その他有価証券評価差額金 +200
負債・純資産合計		14,444 (100.0%)	12,902 (100.0%)	+1,541	



3. 成長戦略と事業概要

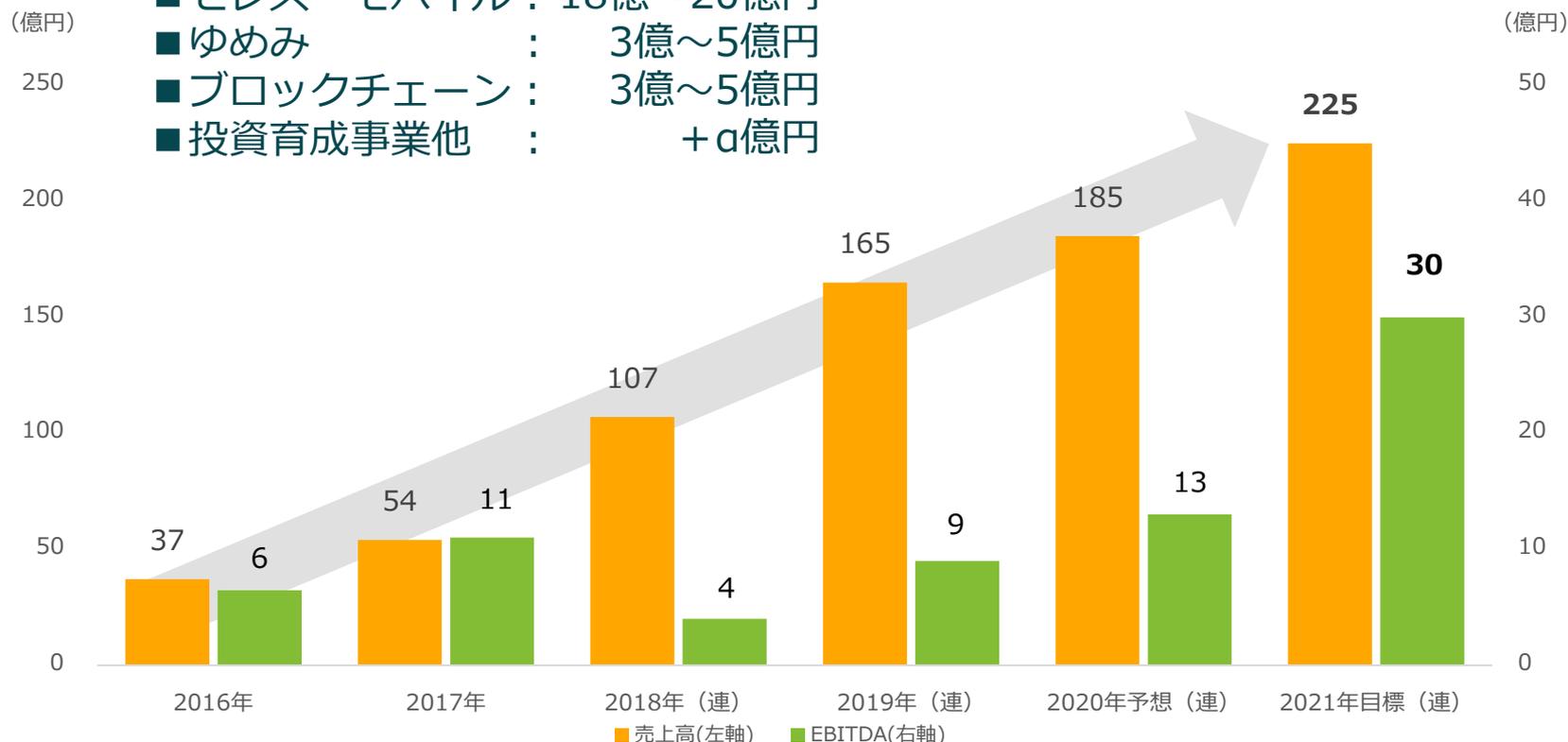
「ポイントメディア+a」への投資を継続、中長期成長へ



2021年（5カ年計画最終年度）
 売上高: **225億円** 利益(EBITDA) : **30億円**

EBITDA30億円達成イメージ

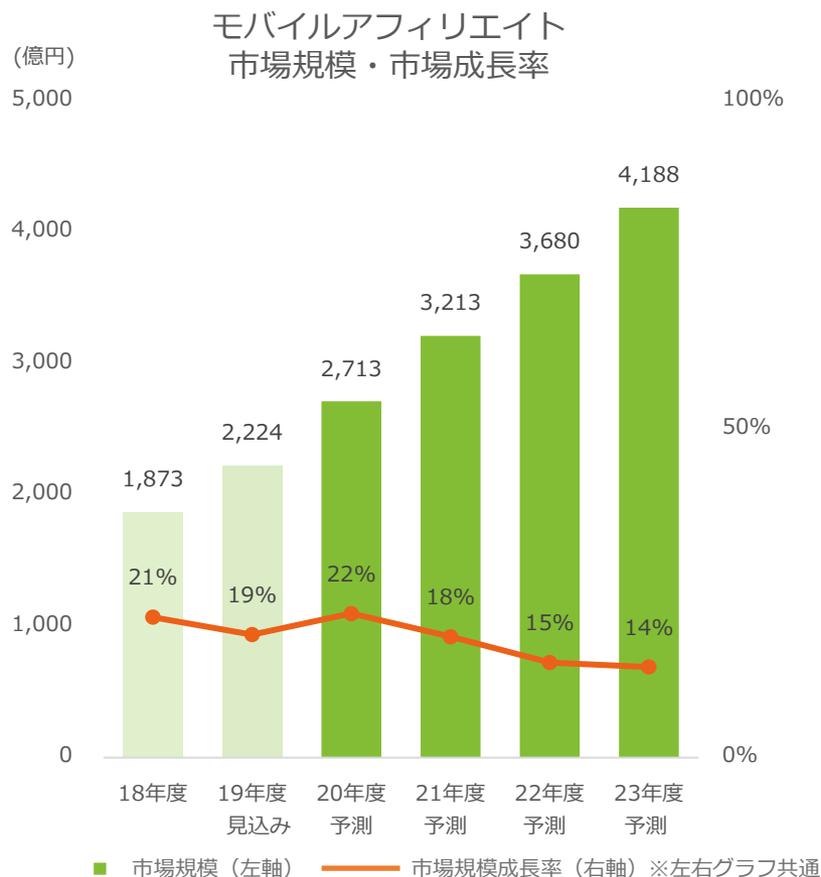
- セレス・モバイル : 18億~20億円
- ゆめみ : 3億~5億円
- ブロックチェーン : 3億~5億円
- 投資育成事業他 : +α億円



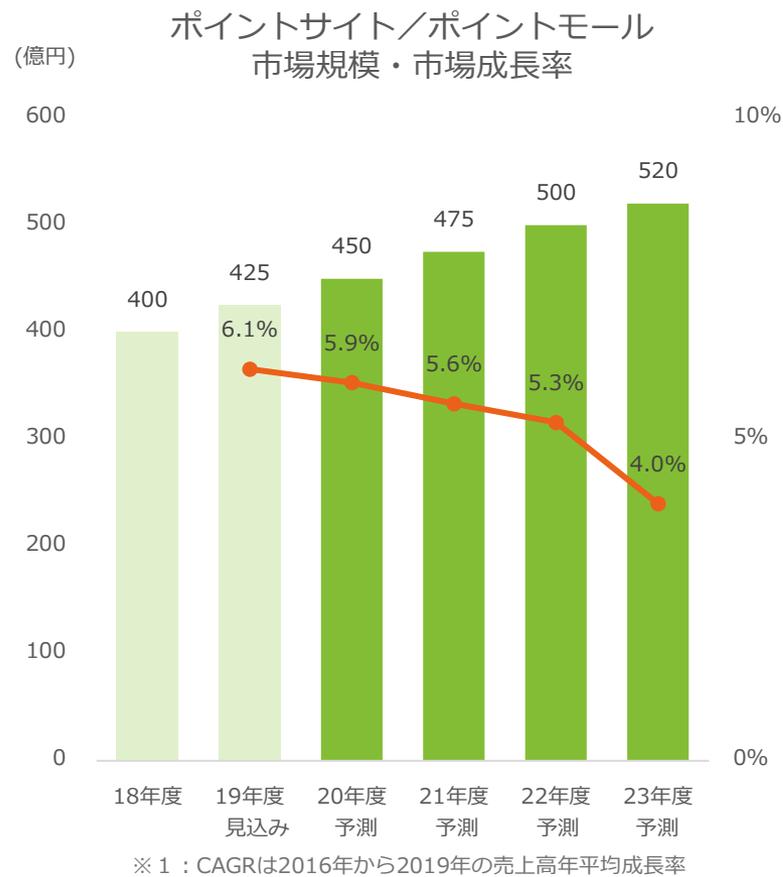
※ : EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費 (持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + 減損損失
 ※ : 2018年におけるEBITDAの数値は「資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取扱い」適用後の数値を記載しております。



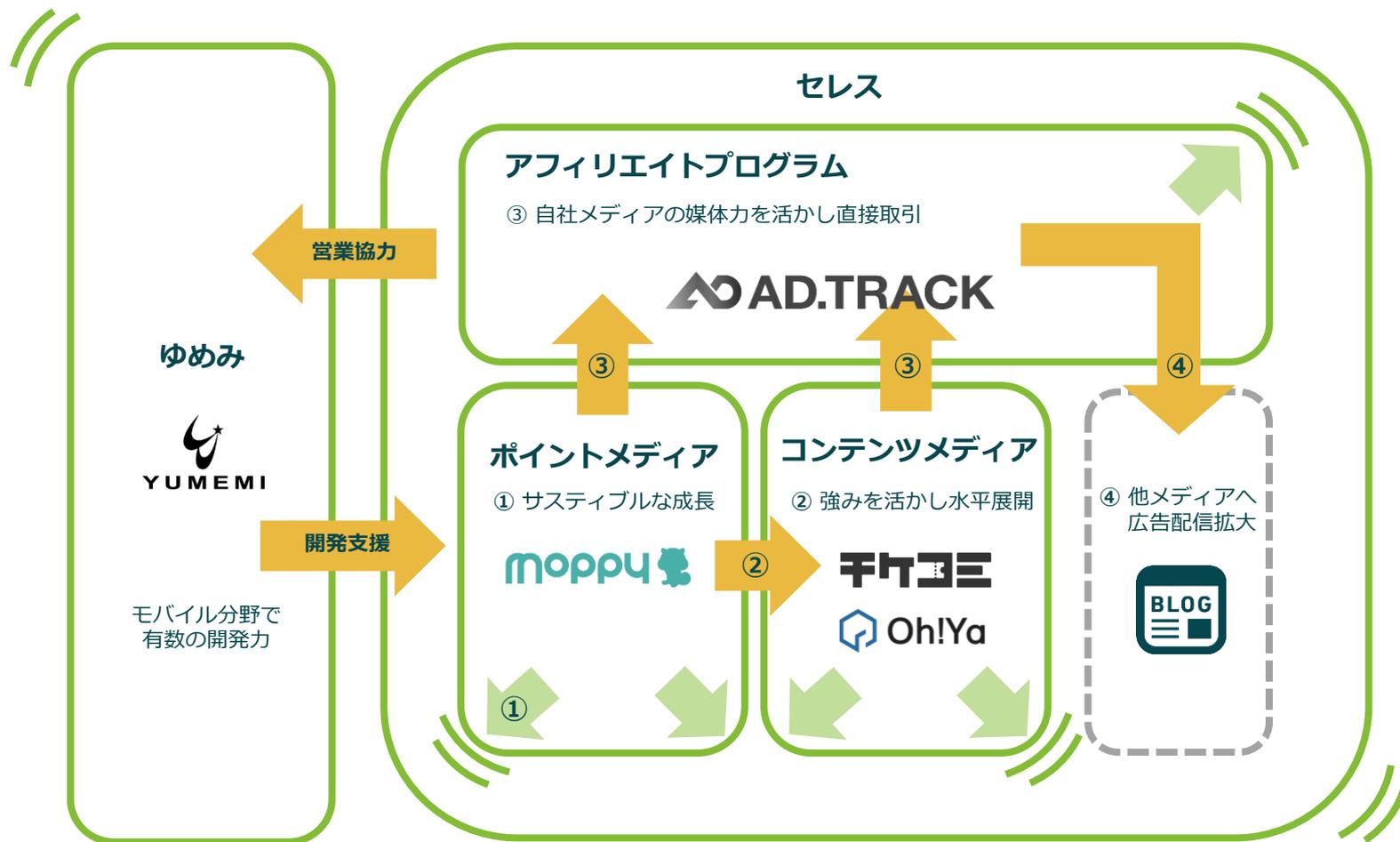
セレス モバイルサービス (ゆめみ除く) CAGR : 52.8%



セレス ポイントメディア CAGR : 20.4%

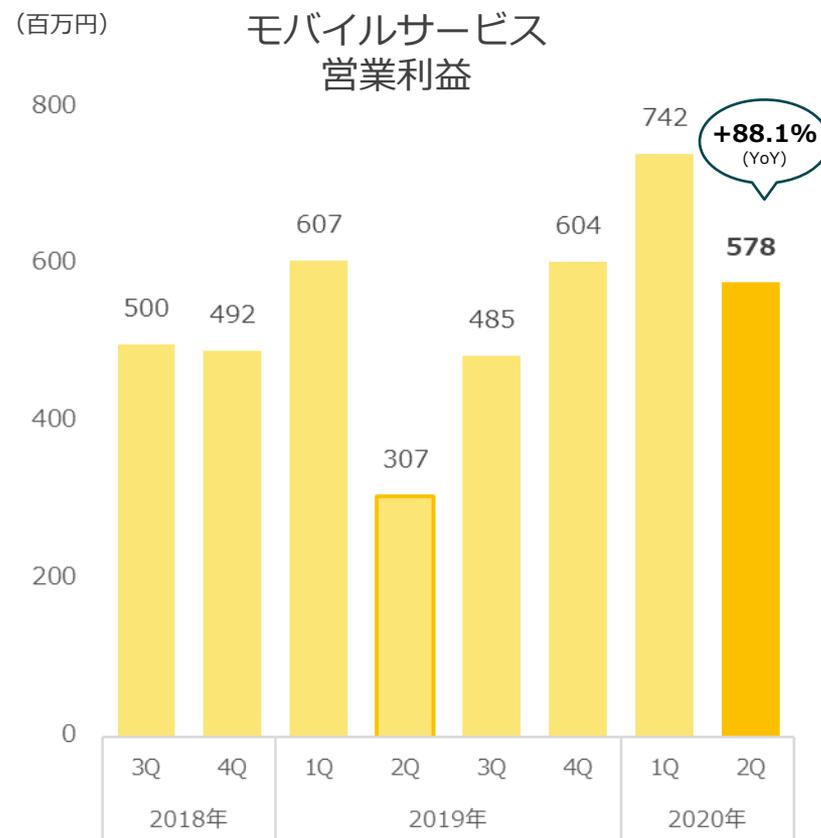
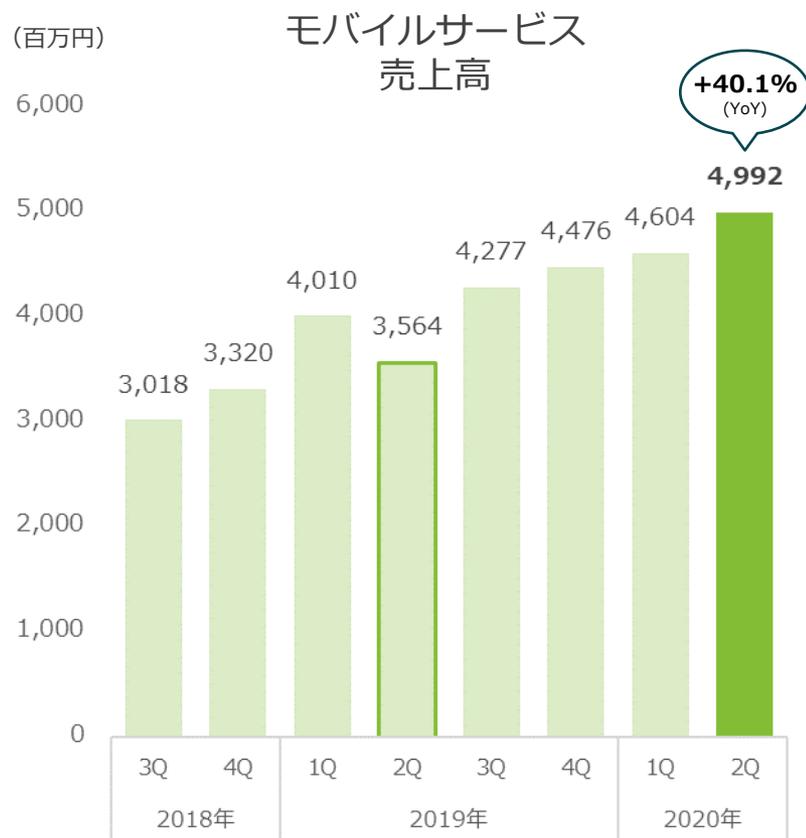


モバイルサービス事業の成長イメージ

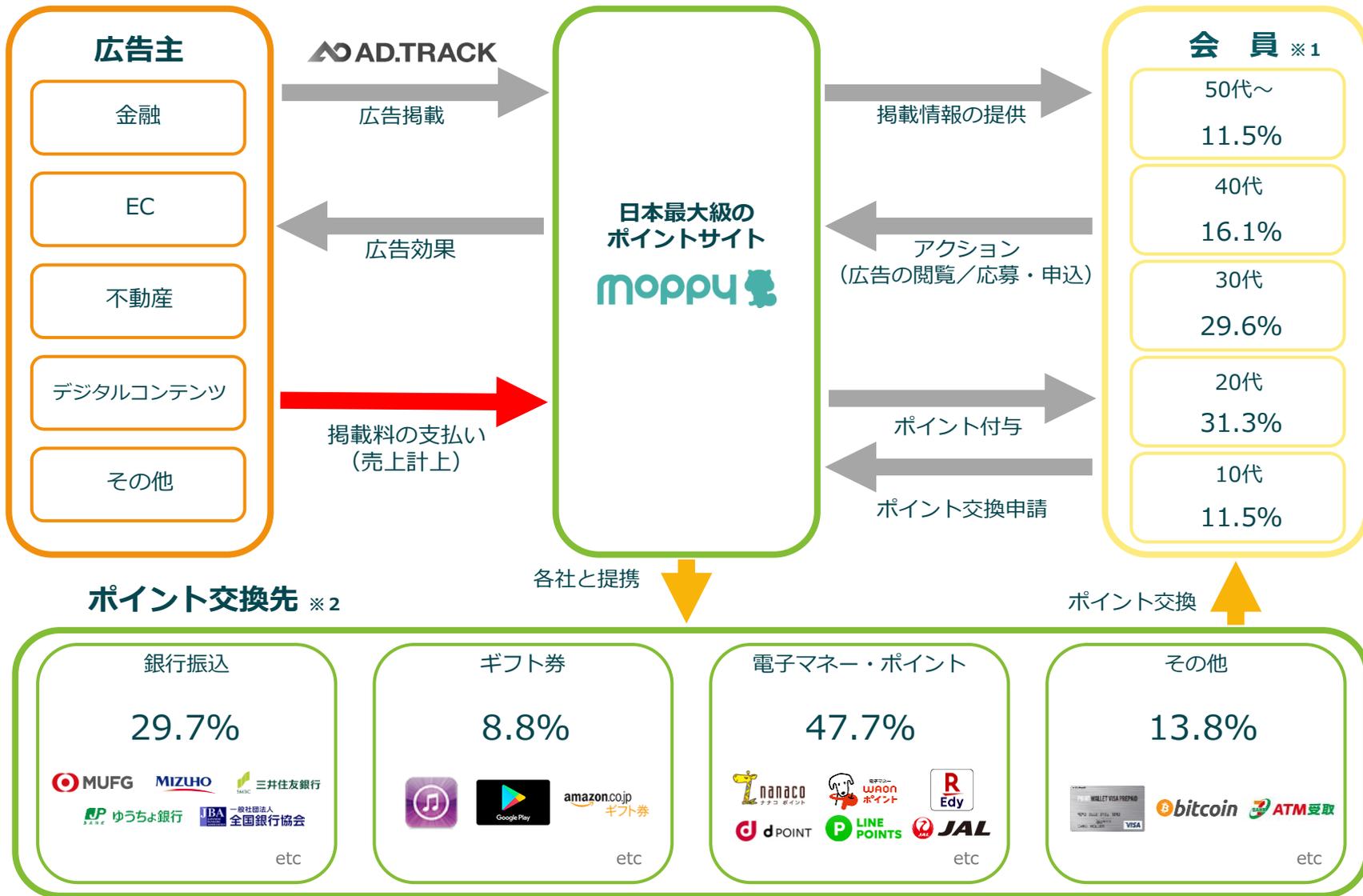




アフィリエイトの大幅成長がモバイルサービス事業全体をけん引し 売上高は前年同期比40.1%増・営業利益は同88.1%増



ポイントメディアについて



※ 2 : 2020年4~6月に発生したポイント交換割合

※ 1 : 2020年6月末日時点の割合

ポイントメディアの業績推移

売上高・売上総利益率ともに前年同期並みに推移

コロナの影響により金融系広告の出稿抑制があり前四半期比で大幅に減収



$$\text{ポイントサイトの収益} = \text{会員数} \times \text{ARPU}$$

モッピーアプリ開始

■アプリ開発のねらい

- ・新たな会員流入チャネルの獲得
- ・広告接触頻度増によるARPU成長

フィンテック機能の追加

■ポイントを使った新領域の創出

- ・ブランドプリペイド決済機能
- ・リアル店舗でのNFC決済機能
- ・アプリユーザー間のポイント送金
- ・後払いプリペイドチャージ機能

第1フェーズ

2020年7月
従来サービスのアプリ化

2020年6月
有効会員数 264万人

第2フェーズ

2021年以降
フィンテック機能の追加

有効会員数 175%成長

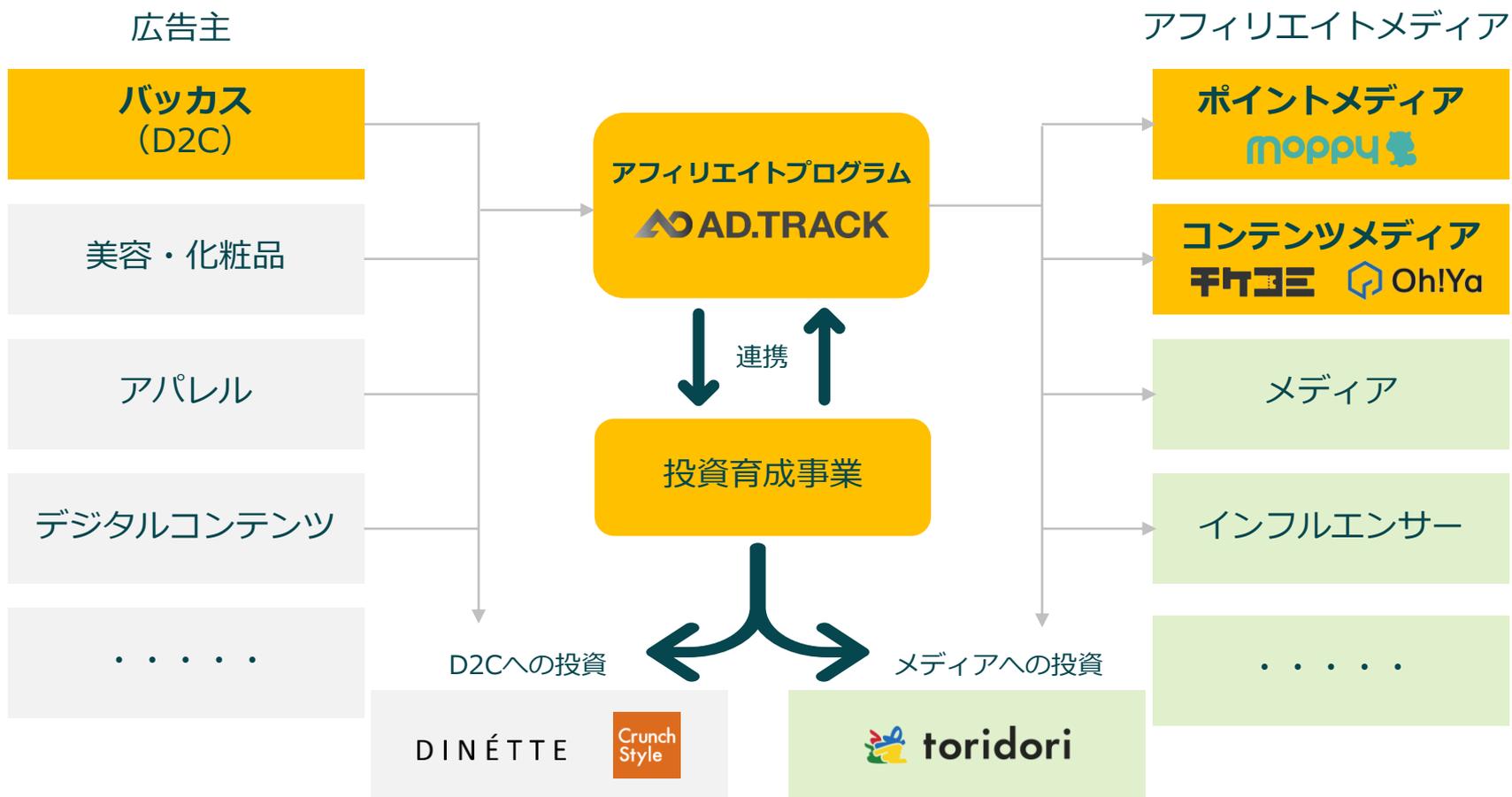
第3フェーズ

利便性の向上により
大幅な収益貢献

2022年末計画
有効会員数 460万人
ARPU成長 20%以上

アフィリエイトプログラムについて

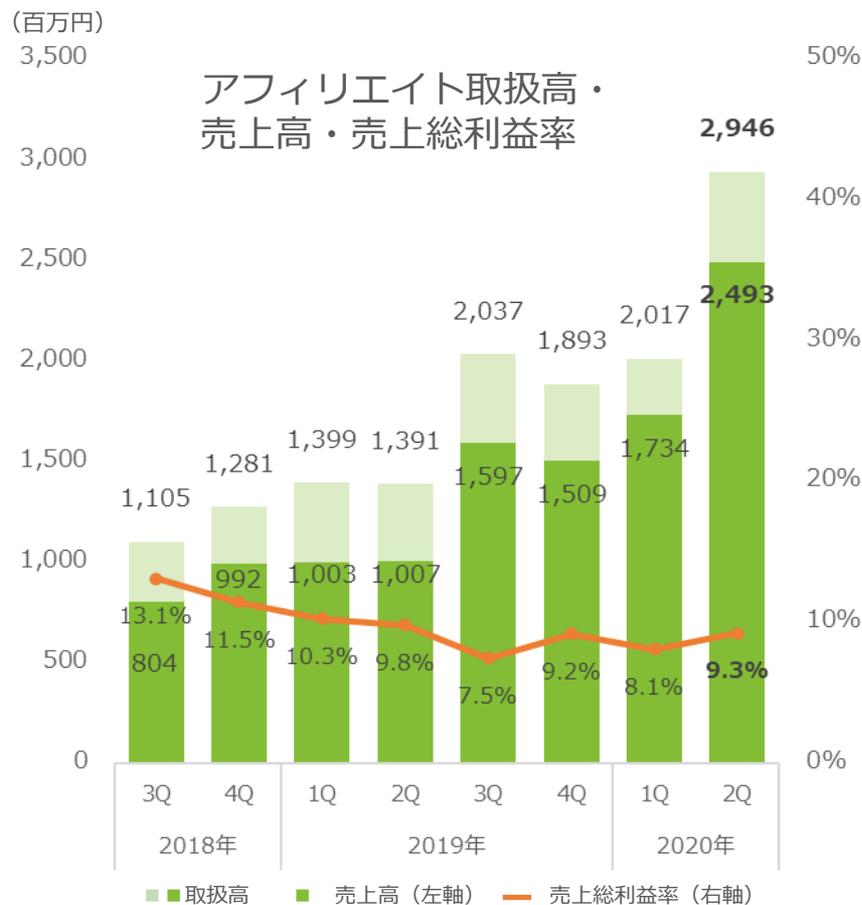
自社メディアの媒体力を活かしアフィリエイトプログラムを拡大
投資育成事業と連携しD2C・メディア系ベンチャーへ投資し事業提携



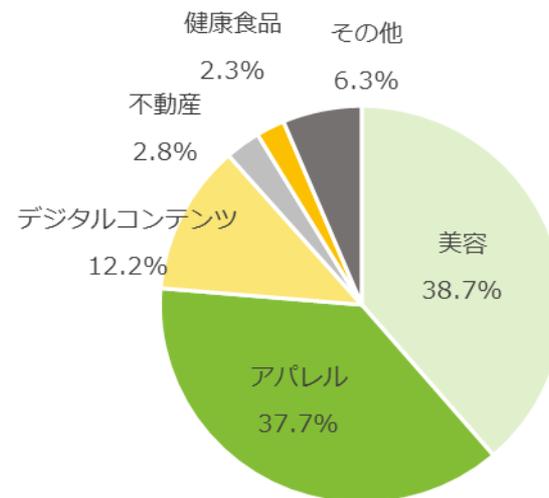
アフィリエイトプログラムの業績推移



売上高は前年同期比147.4%増・取扱高は同111.8%増と大幅成長
美容・アパレルのEC案件売上が巣ごもりによるトラフィック増で拡大



アフィリエイト取扱高
広告主別構成比(2Q)

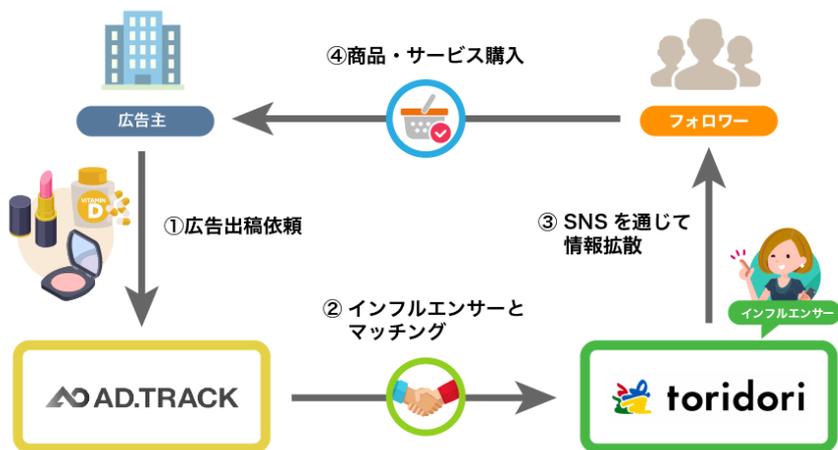




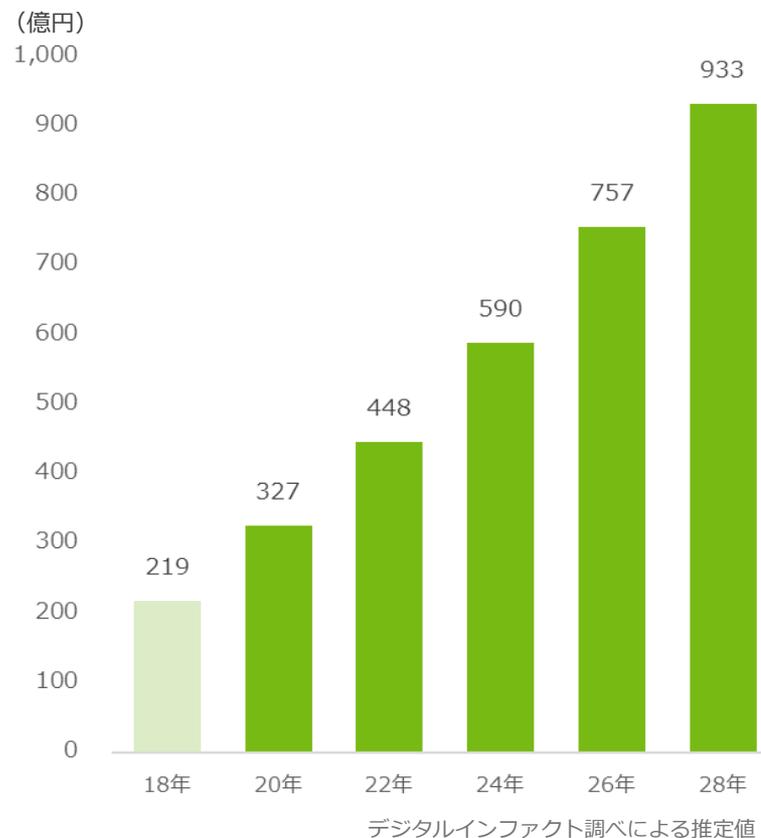
今後の急成長が見込まれるインフルエンサーマーケティング市場を開拓
トリドリとの資本業務提携によりインフルエンサーマーケティング強化

トリドリとの資本業務提携

- 大手インフルエンス・プラットフォーマー
- 多くのインフルエンサーを抱えるトリドリとの資本業務提携によりAD.TRACKの広告配信先メディアの充実を図る



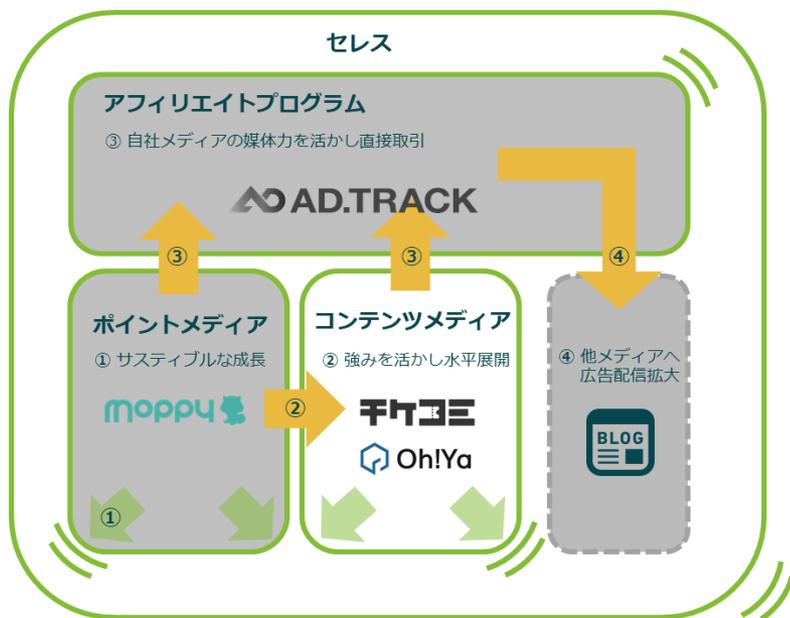
インフルエンサー市場規模予測



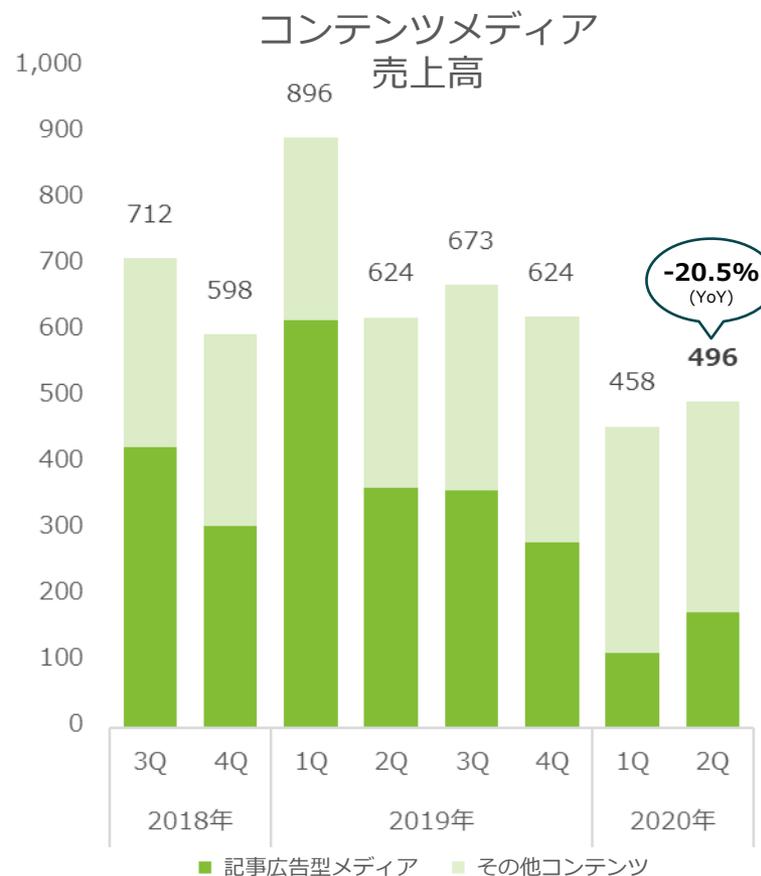
コンテンツメディアについて

コロナ禍の影響を受けたモッピーバイトをはじめマイナス影響もあるが
記事広告メディアが底打ちし前四半期比8.2%の増収

コンテンツメディアの事業背景



- モッピーに次ぐ柱のメディアを創出
- AFメディア運用ノウハウの活用
- AD.TRACKとの連携



コンテンツメディアにおける新たな取り組み

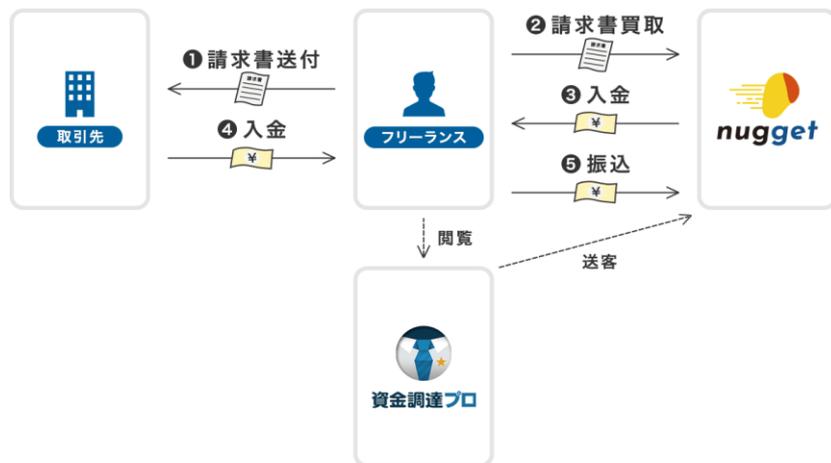


フリーランスの資金調達ニーズを狙い新規事業 nugget（ナゲット）開始
働き方の多様化に伴いフリーランスの資金需要増加を支援

nugget（ナゲット）

フリーランス向けファクタリングサービス

- フリーランスの資金繰り支援
- 請求書買い取りをオンラインで実施
- 最短60分で資金調達が可能



将来的に50億円の買取残高を目指す

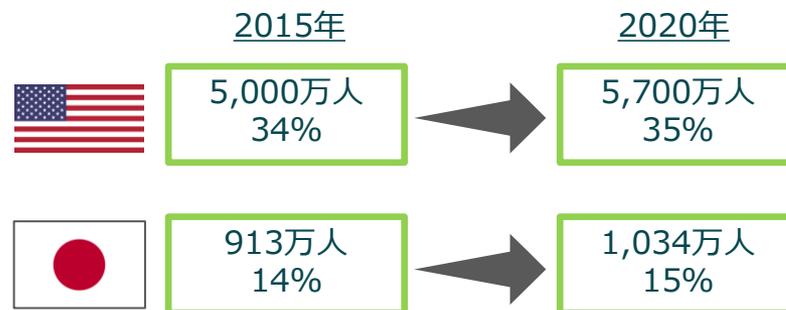
資金調達プロ

月間訪問者数約55万人

主力は法人向けファクタリング事業者への送客
申込の約46%がフリーランスで機会損失
nugget（ナゲット）で市場ニーズに対応へ

フリーランスの推移

全人口の35%がフリーランスのアメリカに対し、
日本は15%と成長余地あり



（【ランサーズ】フリーランス実態調査2020年版 参照）

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)	コロナ禍で主力の飲食系広告主中心に採用意欲減、需要回復のある業界に注力
 LookAoo	ゲームアプリ情報サイト	AF	SEM	巣ごもりニーズを捉え売上順調 ゲーム以外のアプリ紹介もスタート
 千仞国三	フリーミアムコミックサイト	課金・AF	会員	巣ごもりニーズの取り込みに苦戦 流入チャネル拡大を図る
 オトナ女子ログ	記事広告メディア	AF	運用型広告	競業の出稿抑制によりCPC低下しROAS改善 LP制作にあたり外部リソース活用しCVR向上
 Oh!Ya	投資用不動産情報サイト	AF	モッピー等	一部大型クライアントの広告が回復 リモート面談の強化を継続
 mochie	注文住宅総合情報サイト	AF	モッピー等	来場成果数は微増もWeb面談成果が下支え 地方営業強化でエリア拡大と広告主増を図る
 資金調達プロ	資金調達情報サイト	AF	SEO (コンテンツ)	中小企業の資金繰り需要継続で好調 「nugget (ナゲット)」との連携強化

ゆめみについて

ゆめみについて

<会社概要>

設立年月日：2000年1月27日

決算期：12月

資本金：100百万円

代表者：片岡 俊行

従業員数：221名（2020年6月末現在）

事業内容：企画・開発・コンサルティング
オムニチャネルマーケティング支援
自社サービス運営

2016年 セレス資本業務提携

2018年 セレス連結子会社化

開発実績

※ゆめみHPより



dmenu

横浜銀行

ソニー損保

Kanebo
FEEL YOUR BEAUTY



Takashimaya

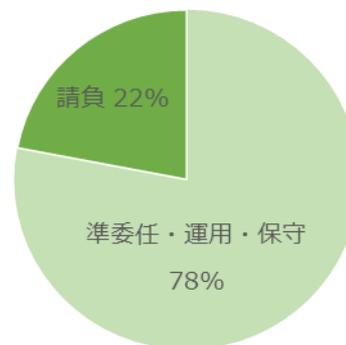


BnB2C

- 企業の方針／戦略を共有し対等な関係で企画
- エンドユーザー向けのネットサービス展開

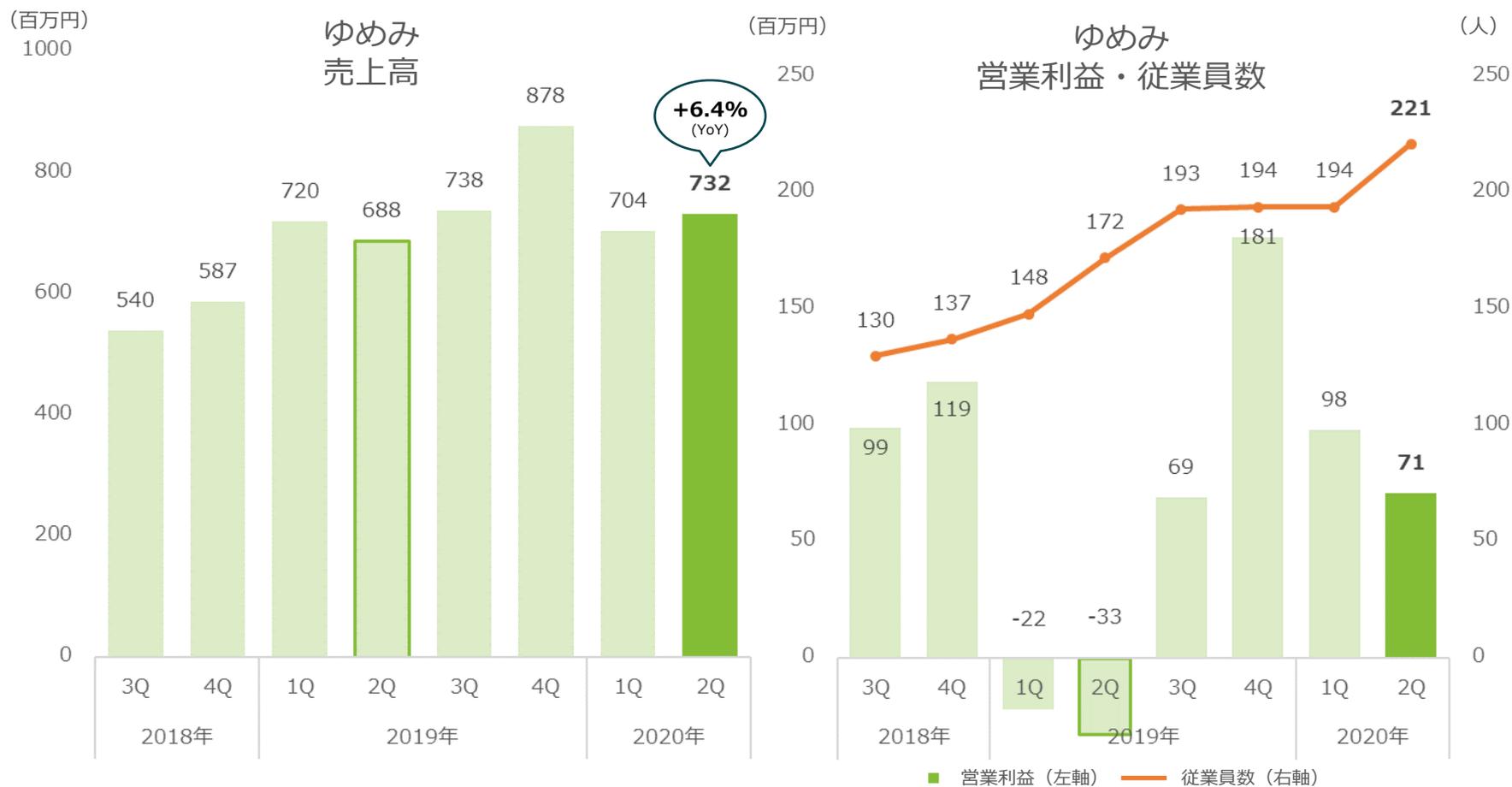


2020年上期セグメント別売上高



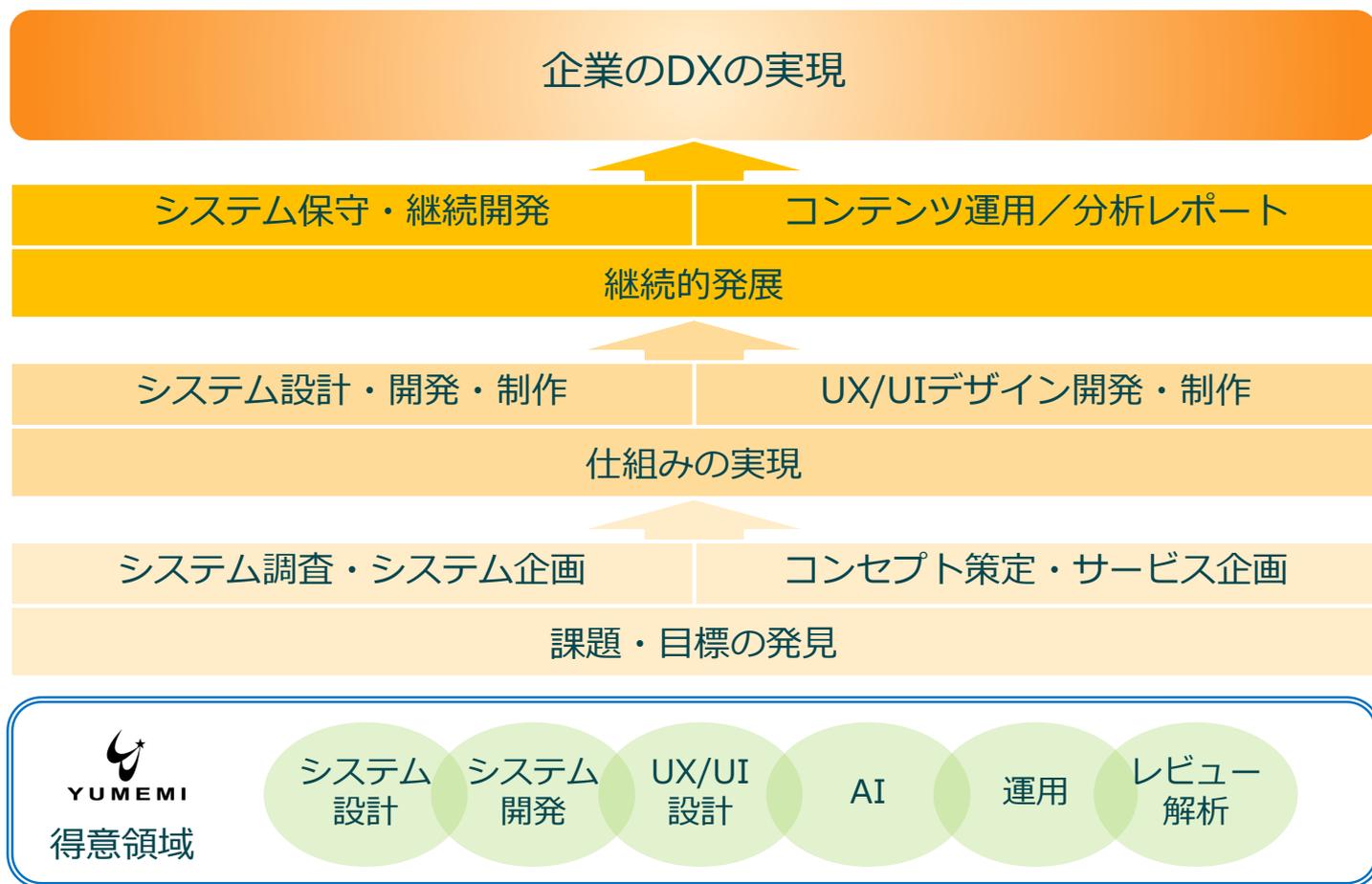
- 準委任・運用・保守の割合が増え
契約形態が長期となり収益構造確立

コロナの影響で一部プロジェクトが停滞したものの売上高は堅調に推移
営業利益は新入社員採用により稼働率が低下し71百万円で着地



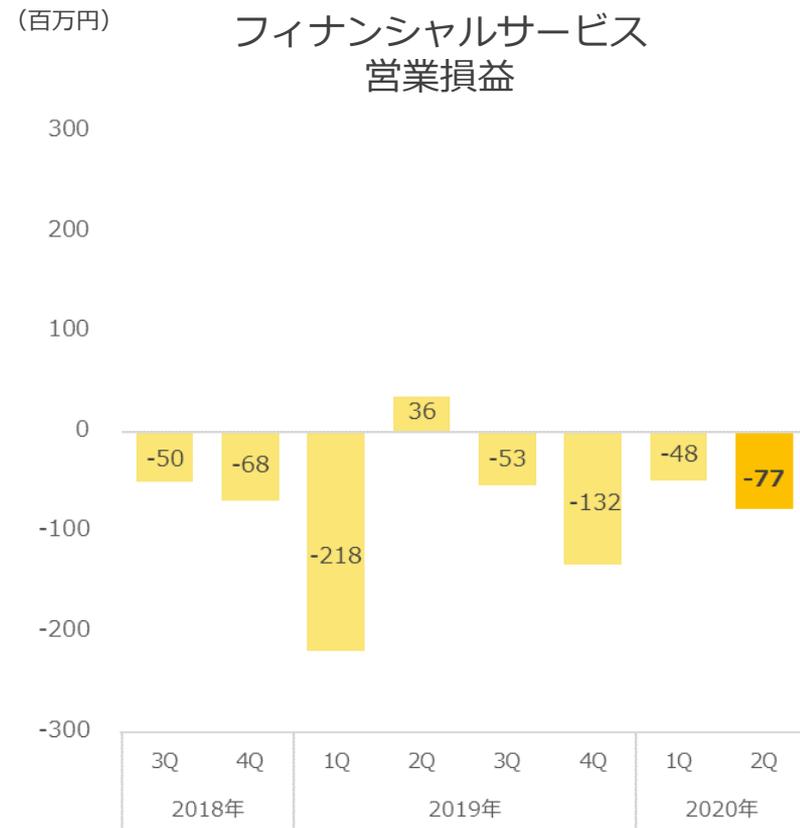
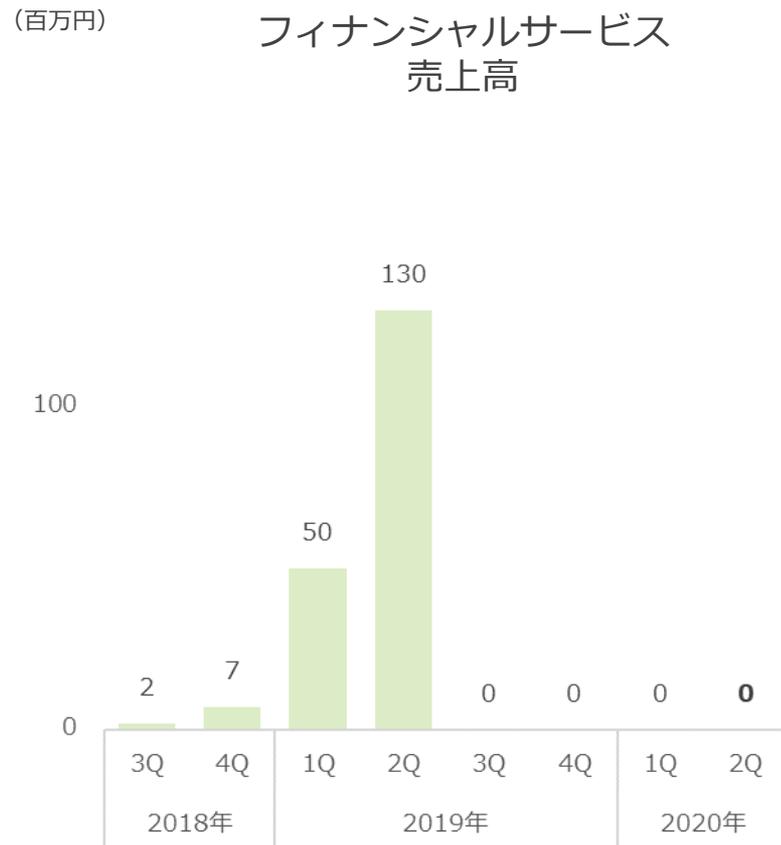


BnB2Cのビジネスモデルを展開し大手企業を中心にDXを実現
現在5,000万のMAUを、1億MAUにするサービス運用の強化

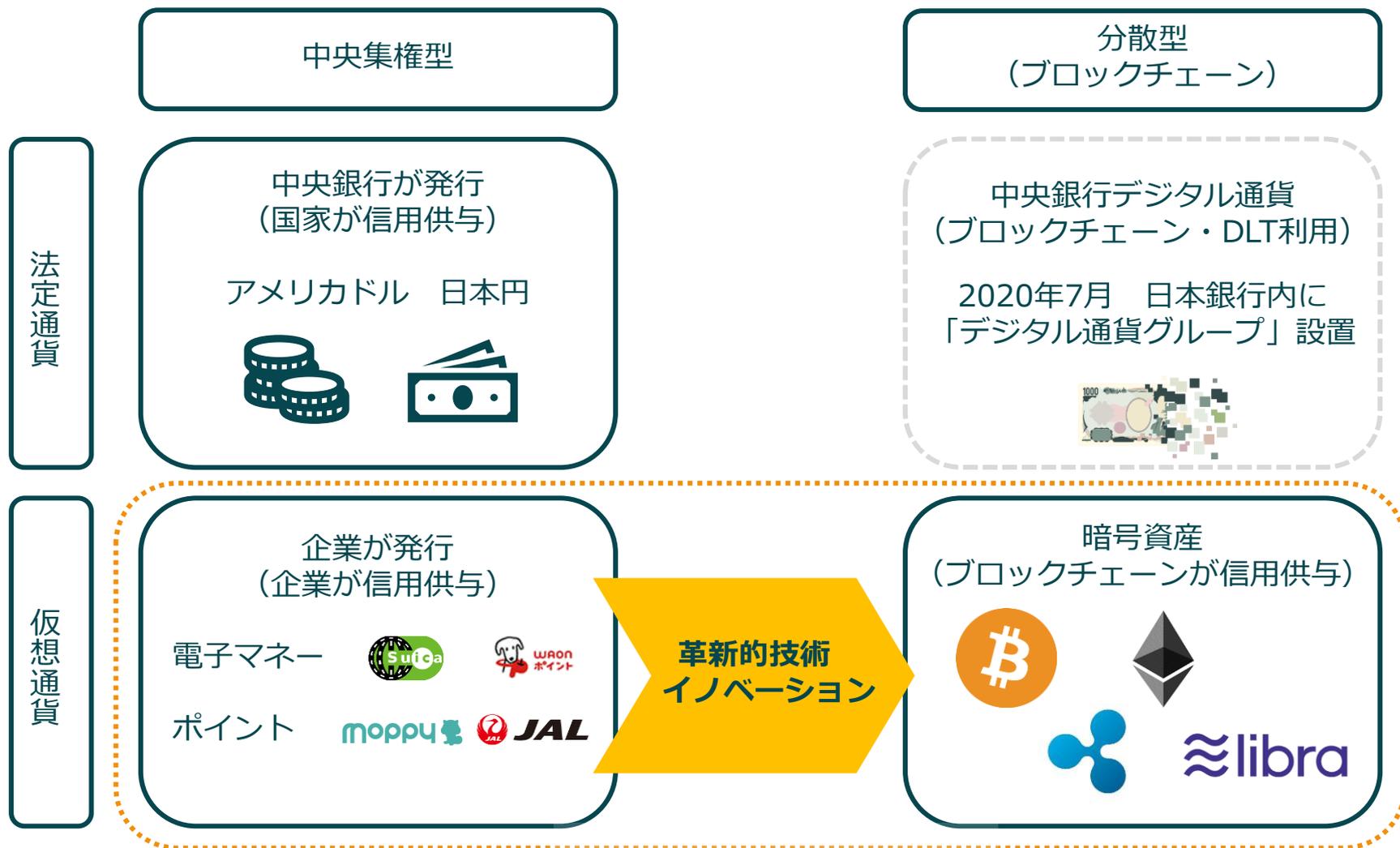




暗号資産販売所開業に向けマーキュリーへの投資を継続 一部投資先の減損の影響もあり77百万円の営業損失



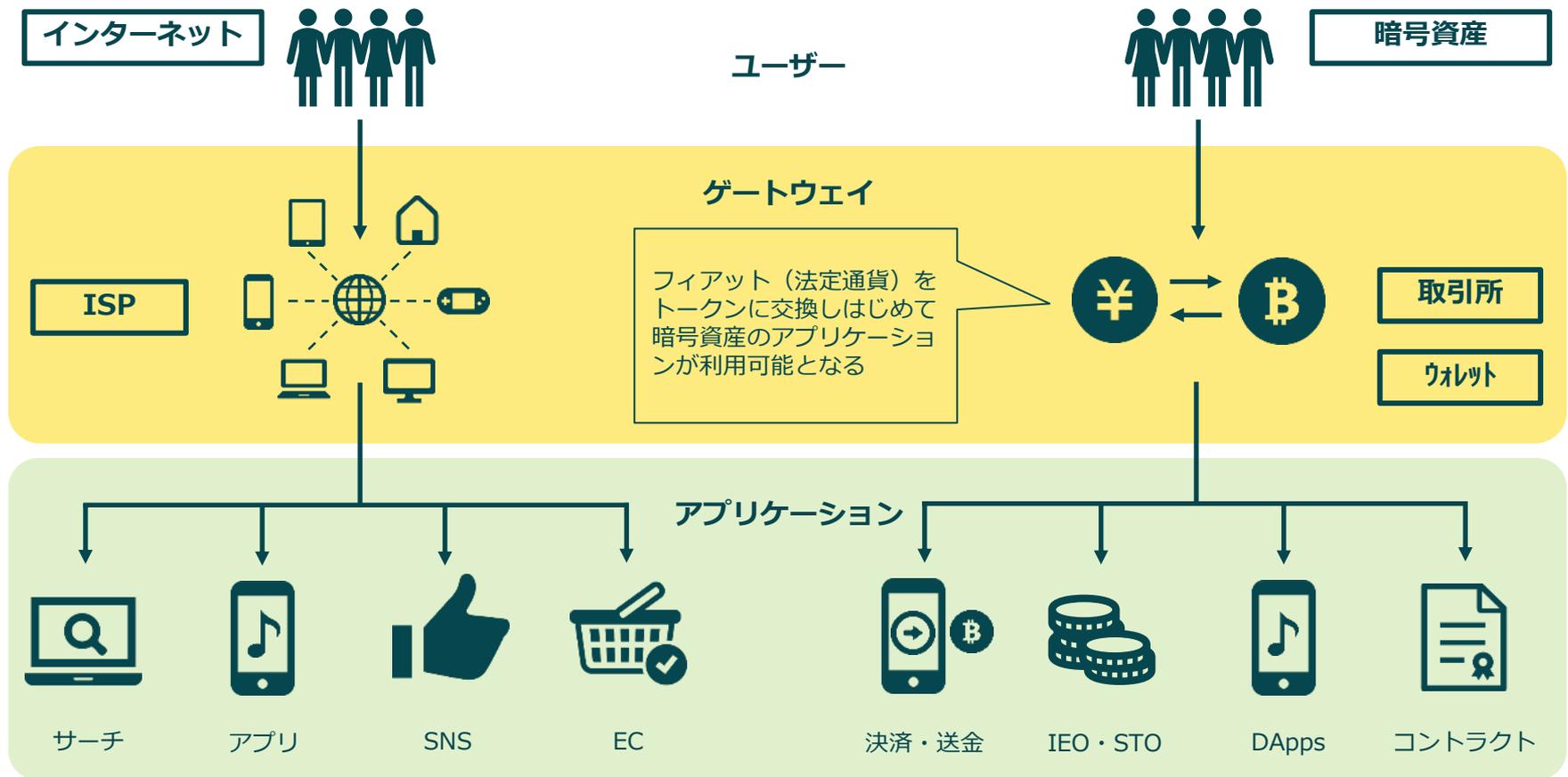
トークンエコノミー（ポイントからブロックチェーンへ）



トークンエコノミー領域

ブロックチェーン事業の進化形態

インターネット=情報のフラット化 / 暗号資産（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暗号資産取引所



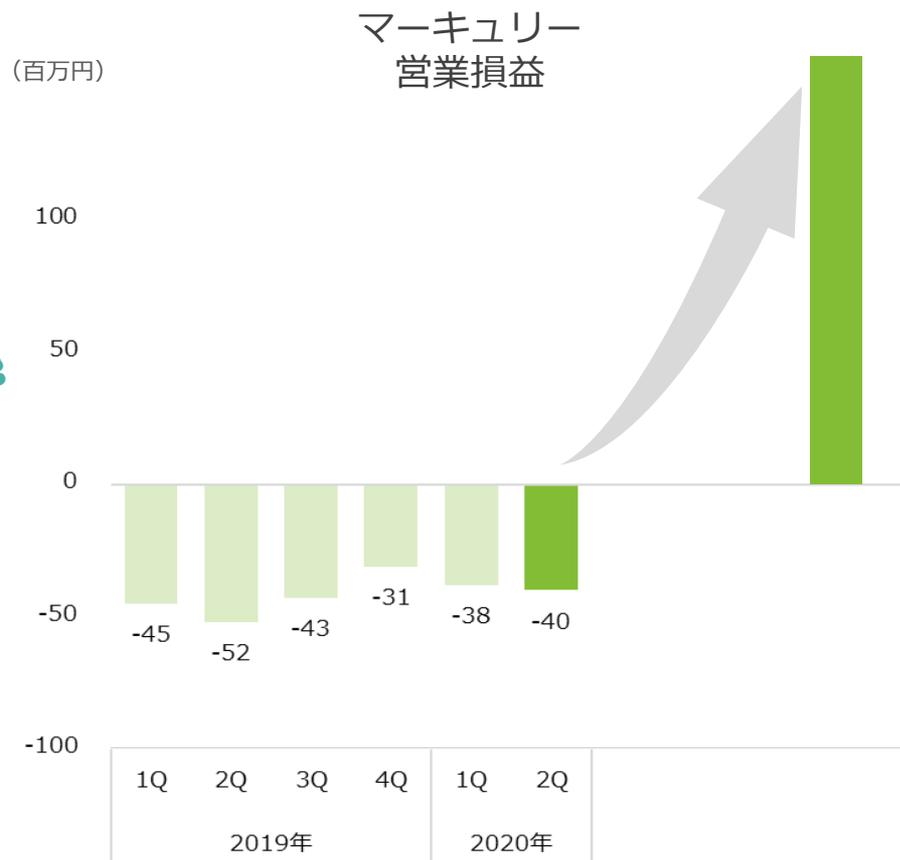
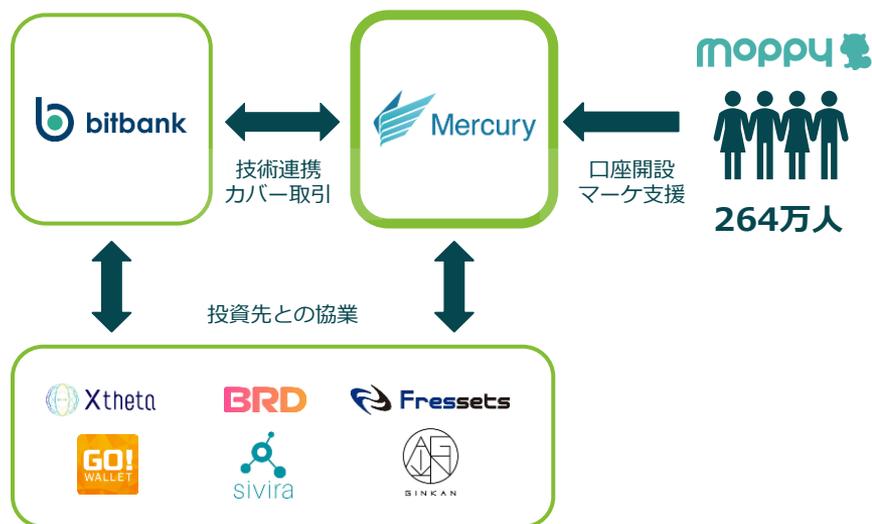
マーキュリーについて

マーキュリーは早期の暗号資産交換業の登録完了・開業を目指す
事業開始に向け投資継続しブロックチェーン事業を中長期的に収益の柱に

マーキュリーの事業モデル

暗号資産販売所の開設準備中

- モッピーからの送客により早期の立上げ
- 大手取引所ビットバンクとの連携
- 投資先ブロックチェーンベンチャーと協業





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
上期は5件2.5億円の投資を実行・3月にアディッシュが東証マザーズ上場



モバイルサービスと連携

メディア・D2C関連

DINÉTTE Waqoo SYRUP Crunch Style
toridori Pink Coffee communitio flicfit

フィナンシャルサービスと連携

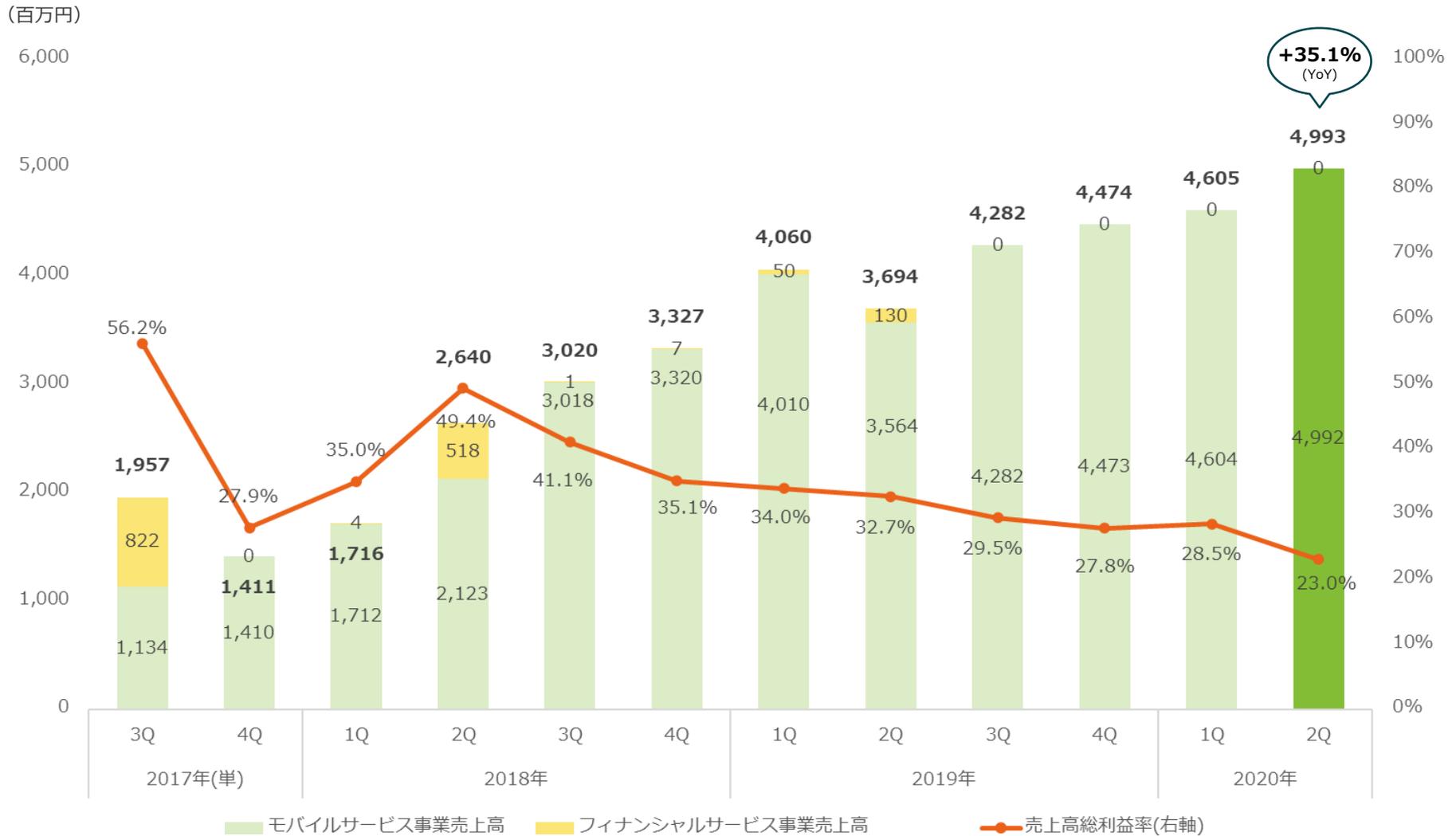
フィンテック・ブロックチェーン関連

CAMPFIRE Xtheta Fressets SmartApp
IT Realize SIVIRA BRD GINKAN

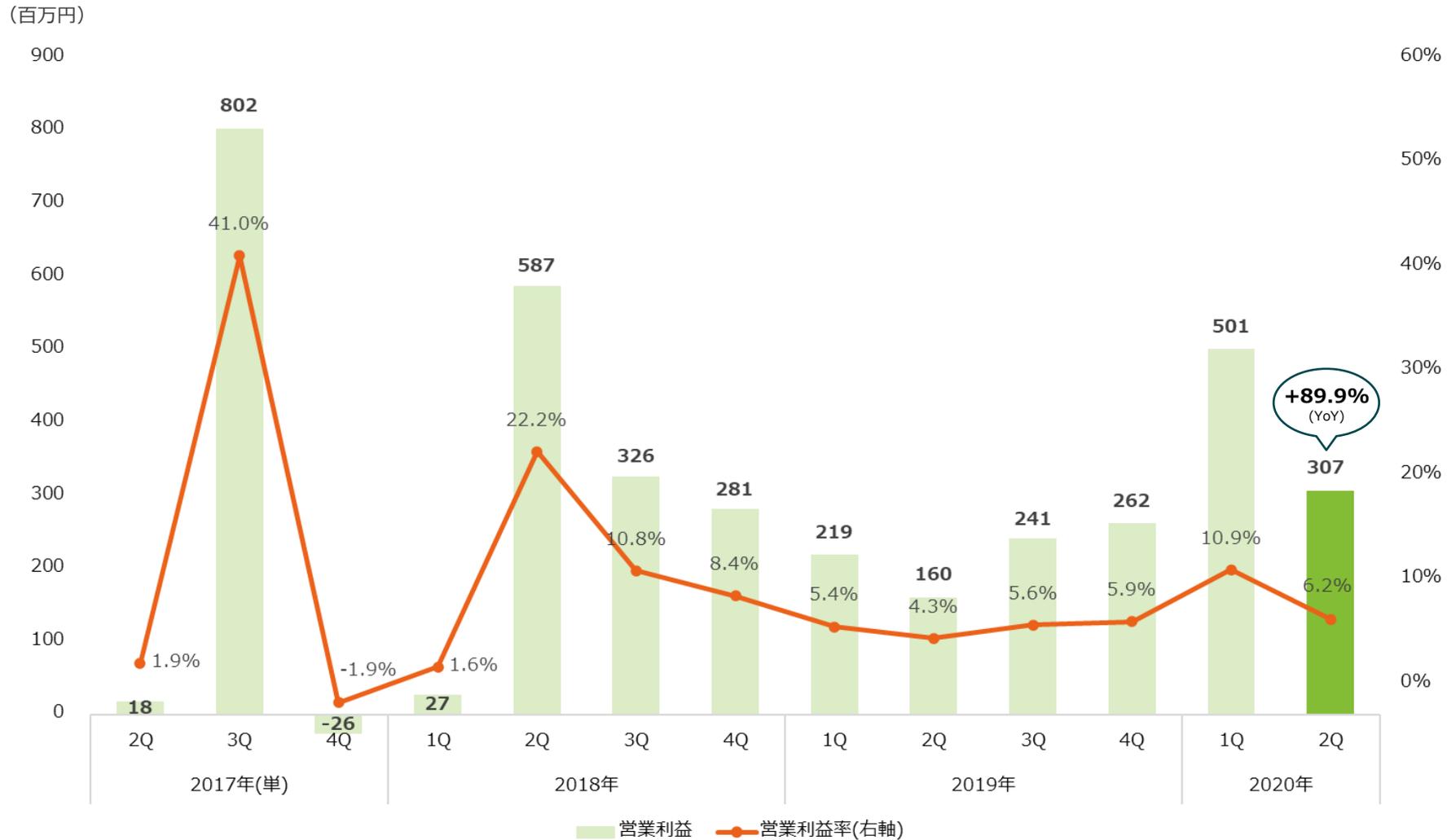


4. APPENDIX

四半期売上高推移

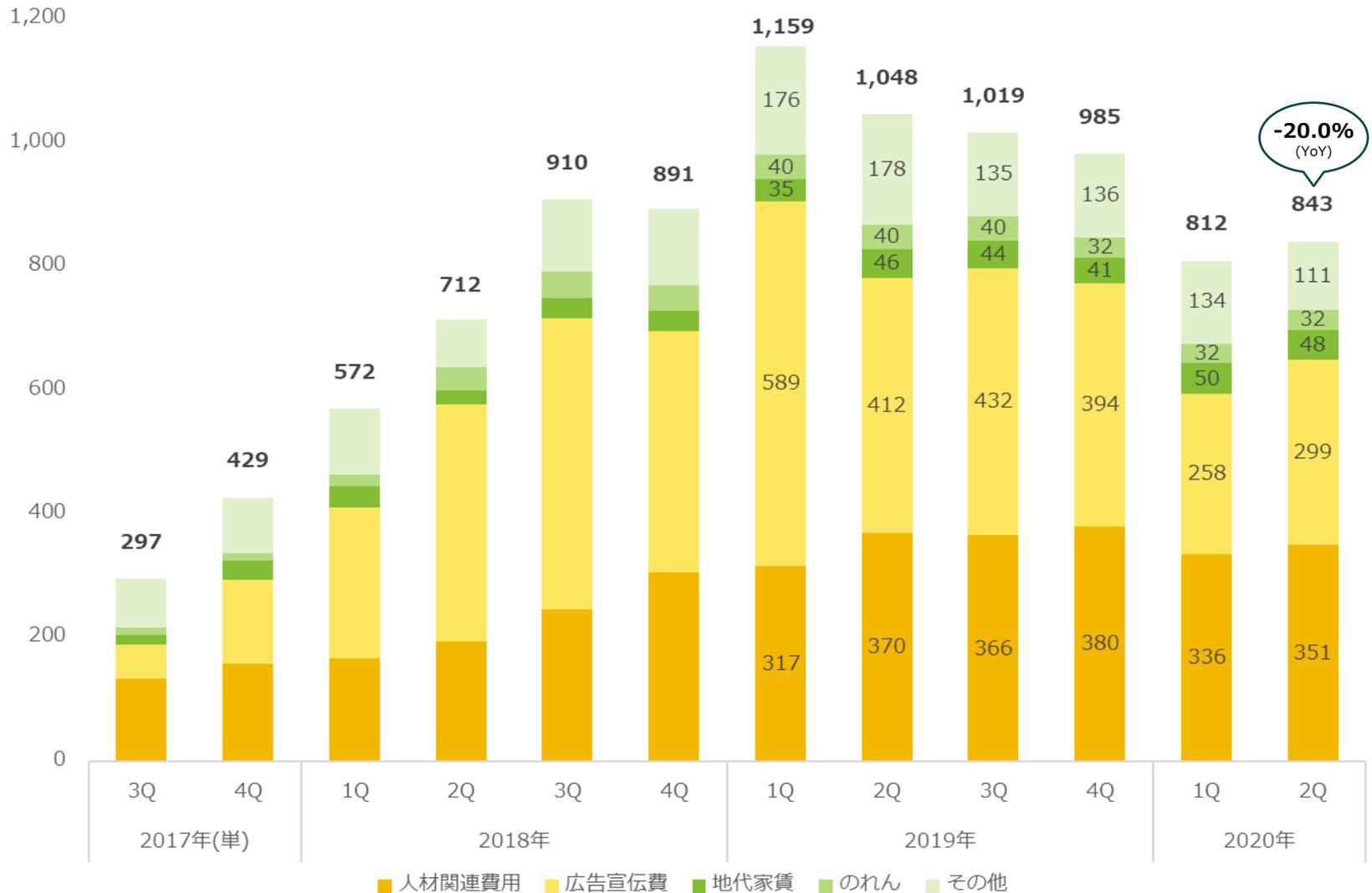


四半期営業利益推移



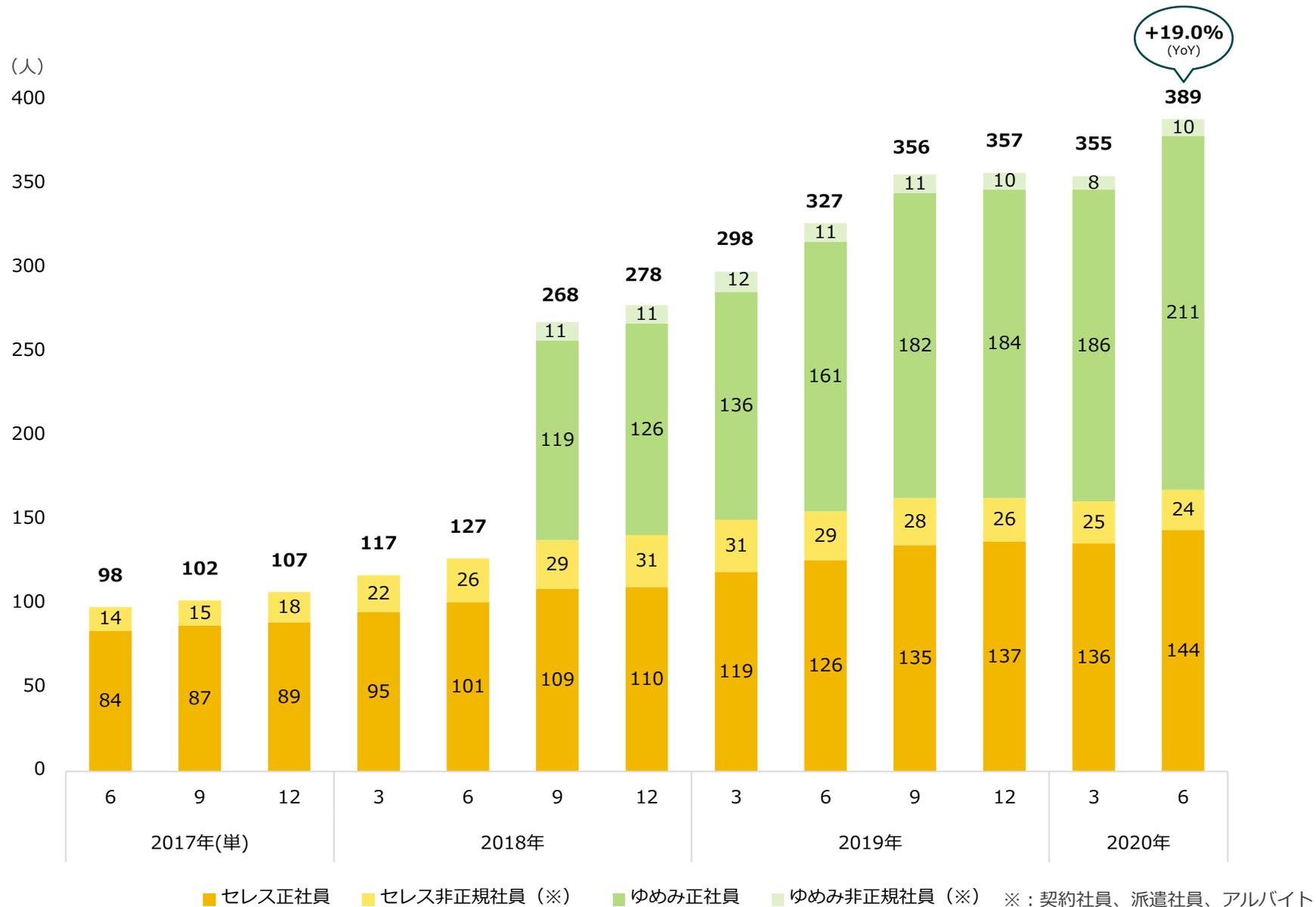
四半期販売費及び一般管理費推移

(百万円)



※2019年1Q~4Qの販売費及び一般管理費に関し、過去決算説明資料において開示しておりました数値に誤りがあったため、正しい数値に修正し記載しております。
 ※2019年第1四半期よりパッカ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	2Q
売上高	1,716	2,640	3,020	3,327	4,060	3,694	4,282	4,474	4,605	4,993
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	4,992
ポイントメディア	1,009	974	968	1,143	1,433	1,275	1,269	1,471	1,711	1,269
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	2,493
コンテンツメディア	341	558	712	598	896	624	678	620	458	496
ゆめみ			540	587	720	688	738	878	704	732
内部取引消去			-7	-1	-44	-31	-1	-7	-4	0
フィナンシャルサービス事業	4	518	1	7	50	130	0	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	2Q
営業利益	27	587	326	281	219	160	241	262	501	307
モバイルサービス事業	171	279	501	492	607	303	482	610	742	578
フィナンシャルサービス事業	-16	436	-50	-68	-218	36	-53	-132	-48	-77
調整額	-128	-128	-125	-142	-169	-182	-187	-218	-192	-193

※2019年第1四半期よりパッカ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。

■ 1株当たりの配当額

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
1株当たり配当額	8円	12円	14円	14円	14円（予）

■ 自己株式の取得状況

自己株式の取得状況 (2020年6月30日現在)		＜ご参考＞ 取得期間 (2020年3月25日～2021年3月24日)	
取得した株式の総数	58,000株	取得し得る株式の総数（上限）	500,000株
株式の取得価額の総額	69,868,200円	株式の取得価額の総額（上限）	300,000,000円



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。