



## 2020年12月期 決算説明資料

---

2021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. 連結決算の概要
3. 中期経営計画と2021年12月期業績予想
4. 成長戦略と事業概要
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



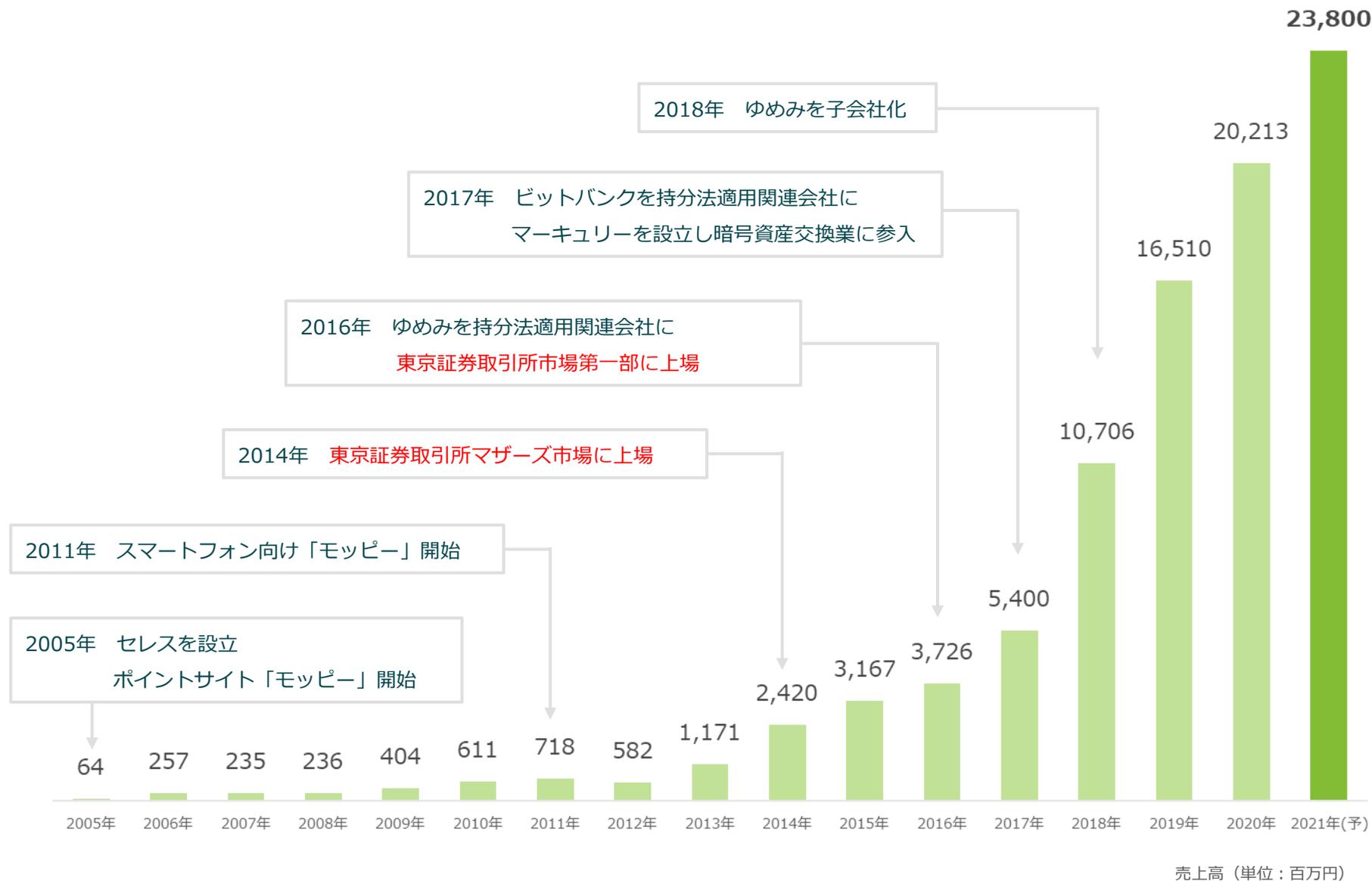
ceres

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）。

# 会社概要

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
決算期	12月
資本金	18億5,752万円（2020年12月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
役職員数（連結）	417名（2020年12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

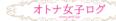
# セレスの沿革



# セレスの事業領域と主要サービス

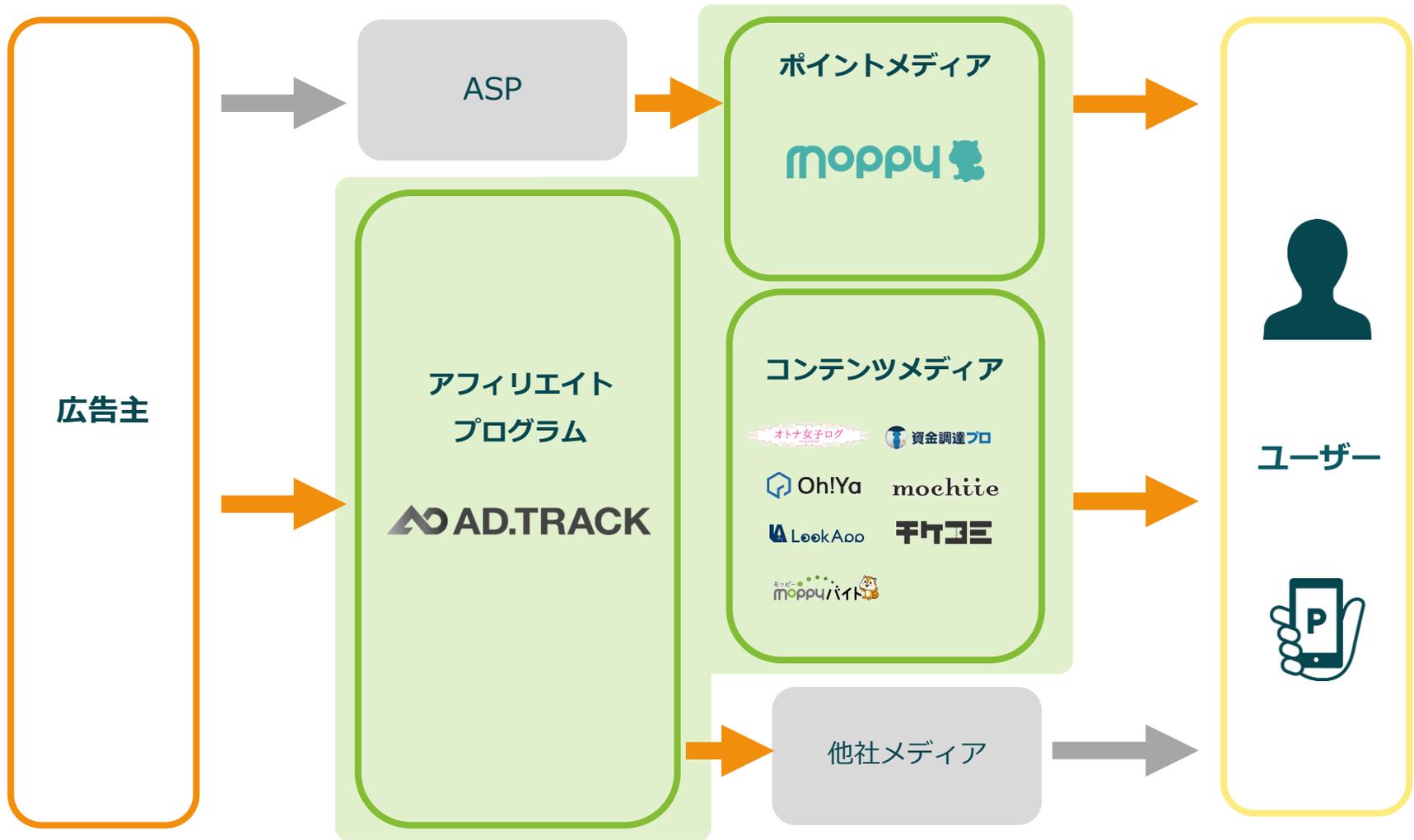
ポイントメディア・アフィリエイトプログラムを中心とした「モバイルサービス」と「フィナンシャルサービス」の2セグメントより構成

## ■ 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)





## 2. 連結決算の概要

# 業績予想に対する達成率

(単位：百万円)	2020年12月期	連結業績予想※1 (2020/10/23発表)	期初連結業績予想 (2020/2/14発表)	期初予想達成率
売上高	<b>20,213</b>	19,500	18,500	109.3%
営業利益	<b>1,496</b>	1,400	1,050	142.6%
経常利益	<b>1,816</b>	1,400	1,000	181.6%
当期純利益(※2)	<b>744</b>	700	400	186.1%

- 売上高はアフィリエイトでの広告の取扱いが好調に推移し超過達成
- 営業利益はモバイルサービス事業が好調で、マーキュリーは192百万円・バックス196百万円の先行投資をこなして超過達成
- 経常利益は、ビットバンクの持分法利益が238百万円寄与し大幅増益
- 当期純利益は、特別損失327百万円があったものの186.1%の達成率

※1：2020年2月14日に連結業績予想を発表し、2020年10月23日、2021年1月28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。

# 損益計算書の概要

(単位：百万円)	2020年12月期	2019年12月期	前年同期比
売上高	<b>20,213</b> (100.0%)	16,510 (100.0%)	+22.4%
売上総利益	<b>6,246</b> (30.9%)	5,094 (30.9%)	+22.6%
販売費及び一般管理費	<b>4,749</b> (23.5%)	4,213 (25.5%)	+12.7%
営業利益	<b>1,496</b> (7.4%)	880 (5.3%)	+70.0%
経常利益	<b>1,816</b> (9.0%)	792 (4.8%)	+129.3%
当期純利益 (※1)	<b>744</b> (3.7%)	74 (0.5%)	+893.9%
EBITDA (※2)	<b>2,032</b> (10.1%)	1,081 (6.6%)	+87.9%

※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

(単位：百万円)	2020年12月期	2019年12月期	前年同期比
売上高	<b>20,213</b> (100.0%)	16,510 (100.0%)	+22.4%
モバイルサービス事業	<b>20,253</b> (100.2%)	16,372 (99.2%)	+23.7%
ポイントメディア	<b>5,764</b> (28.5%)	5,448 (33.0%)	+5.8%
アフィリエイト	<b>8,052</b> (39.8%)	5,123 (31.0%)	+57.2%
コンテンツメディア	<b>3,316</b> (16.4%)	2,814 (17.0%)	+17.9%
ゆめみ	<b>3,118</b> (15.4%)	2,986 (18.1%)	+4.4%
フィナンシャルサービス事業	<b>8</b> (0.0%)	181 (1.1%)	-95.5%
セグメント間の内部売上高又は振替高	<b>-47</b> (-)	-43 (-)	-



## 売上高はモバイルの全事業で過去最高を更新

- ・ポイントはコロナで広告需要が減退したものの、巣ごもり消費・アプリで会員数が増加、ユーザーのアクティブ率が高まり5.8%の増収
- ・アフィリエイトは、コロナの影響によるトラフィック増でEC案件好調で57.2%増収
- ・コンテンツは、記事広告型メディアの復調・ファクタリング好調により増収

## 営業利益は過去最高を更新し1,496百万円

- ・モバイルはポイント・アフィリエイトの増収効果とゆめみの増益でD2C事業の先行投資を吸収し、利益を大幅に押し上げる
- ・フィナンシャルはマーキュリーへの継続投資・ナゲット先行投資で343百万円の赤字

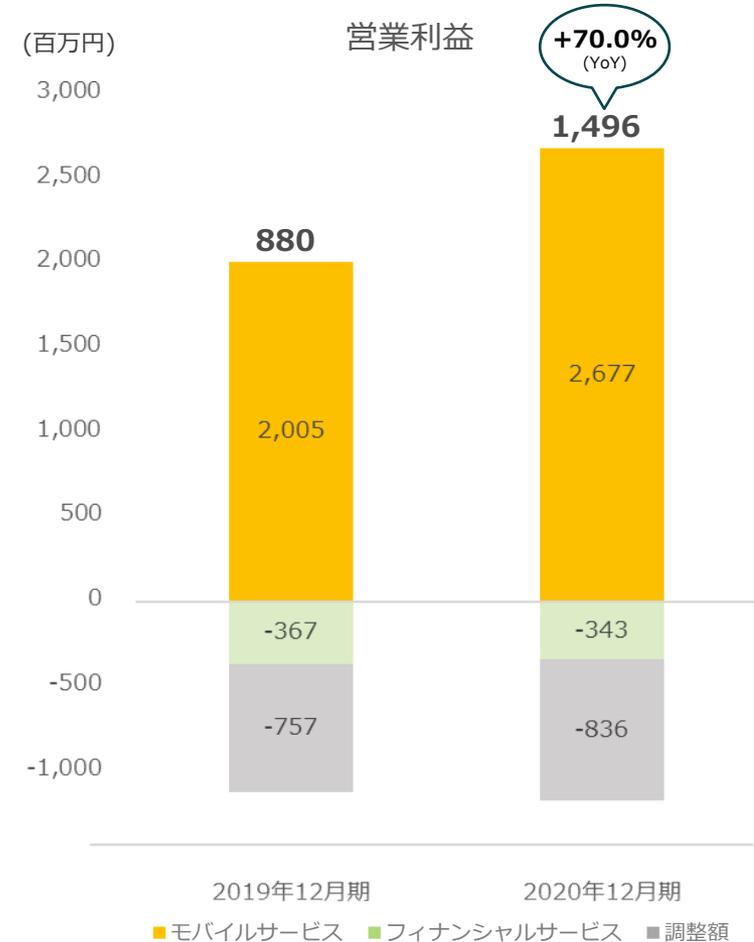
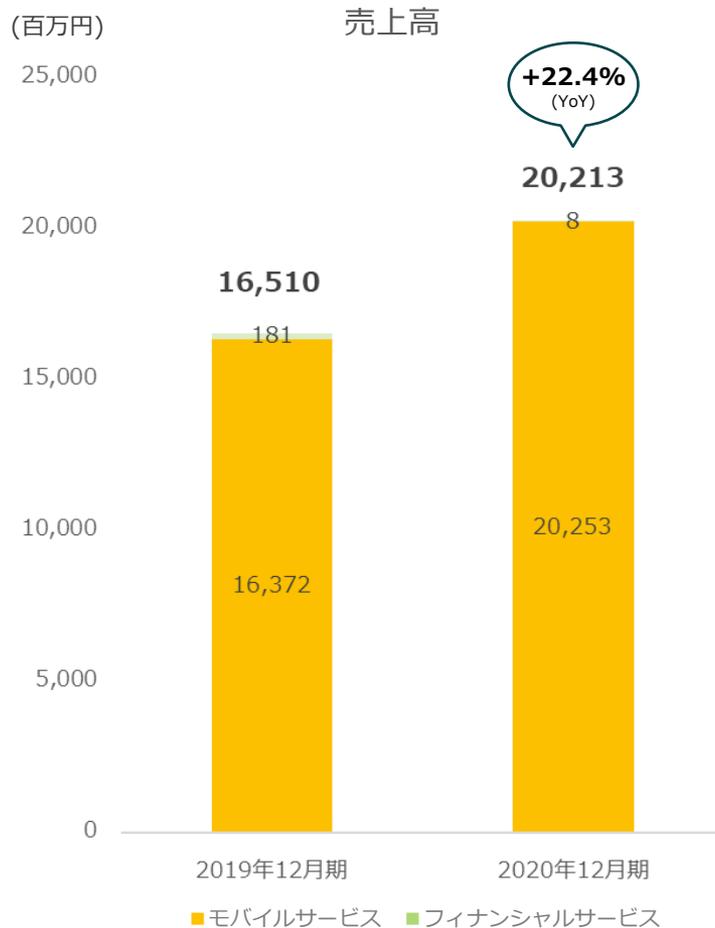
## 経常利益は前期比2倍超の1,816百万円

- ・ビットバンクの持分法利益と暗号資産評価益が貢献

## EBITDAは87.9%増の2,032百万円

- ・中期経営計画のEBITDA30億円に向け順調に進捗

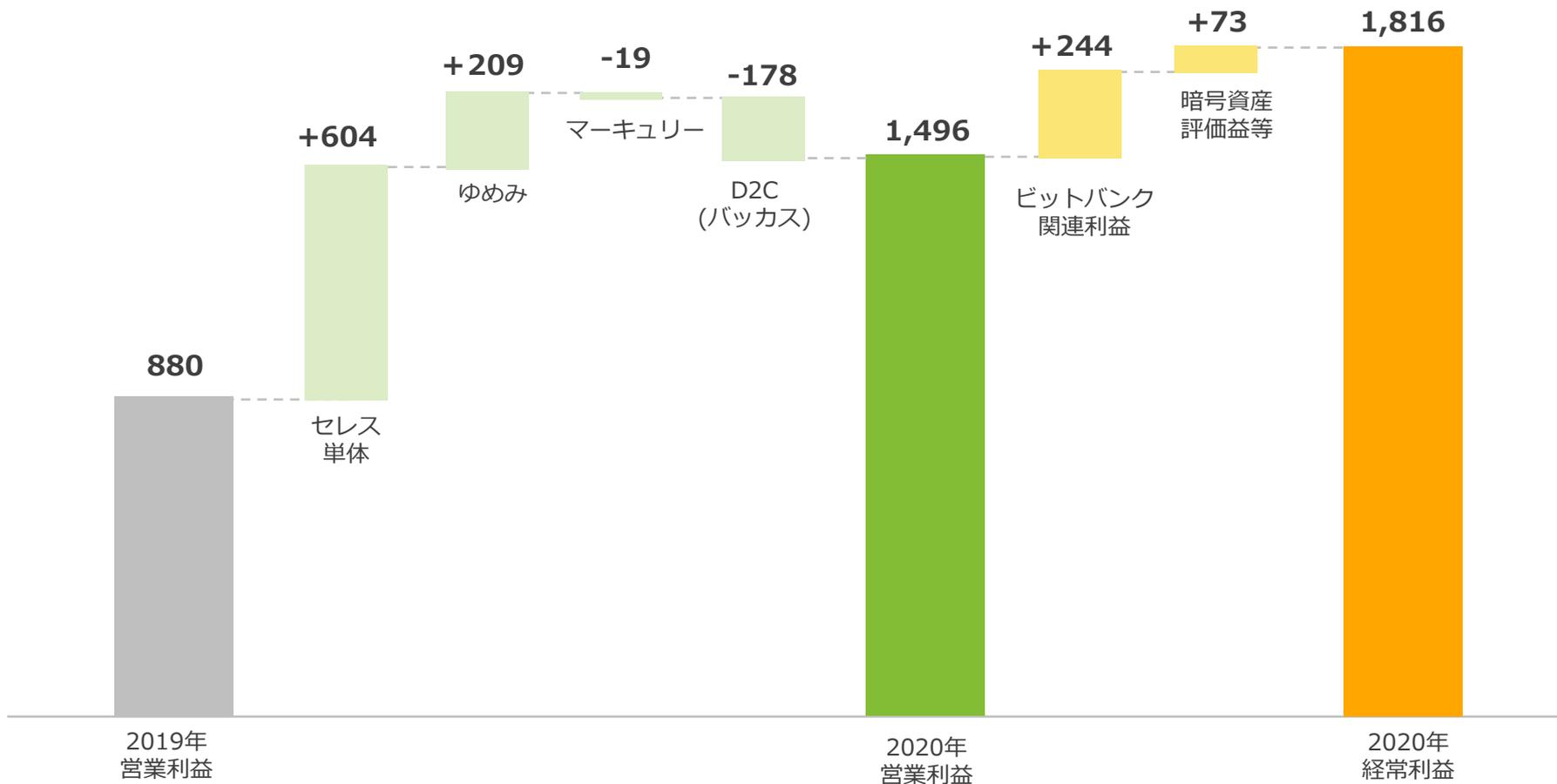
## モバイルはD2Cへ先行投資を実施したものの、ポイントの粗利率改善、アフィリエイト・コンテンツの2桁増収、ゆめみの増益で大幅営業増益



※セグメント間の内部売上高又は振替高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

## セレス・ゆめみの増益がD2C事業での先行投資を吸収し営業増益 暗号資産市場の活況によりBBと暗号資産評価益が経常増益に貢献

(百万円)



# 損益計算書の概要（第4四半期）

（単位：百万円）	第4四半期 （2020年10-12月）	前年同期 （2019年10-12月）	前年同期比	第3四半期 （2020年7-9月）	前四半期比
売上高	<b>5,631</b> (100.0%)	4,477 (100.0%)	+25.8%	4,983 (100.0%)	+13.0%
売上総利益	<b>1,950</b> (34.6%)	1,245 (27.8%)	+56.6%	1,831 (36.7%)	+6.5%
販売費及び 一般管理費	<b>1,702</b> (30.2%)	992 (22.2%)	+71.5%	1,391 (27.9%)	+22.3%
営業利益	<b>248</b> (4.4%)	252 (5.6%)	-1.9%	439 (8.8%)	-43.6%
経常利益	<b>508</b> (9.0%)	143 (3.2%)	+254.9%	492 (9.9%)	+3.2%
四半期純利益（※1）	<b>97</b> (1.7%)	-140 (-)	—	261 (5.3%)	-62.7%
EBITDA（※2）	<b>574</b> (10.2%)	219 (4.9%)	+161.2%	562 (11.3%)	+2.0%

※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4四半期)

(単位：百万円)	第4四半期 (2020年10－12月)	前年同期 (2019年10－12月)	前年同期比
売上高	<b>5,631</b> (100.0%)	4,477 (100.0%)	+25.8%
モバイルサービス事業	<b>5,669</b> (100.7%)	4,476 (100.0%)	+26.6%
ポイントメディア	<b>1,592</b> (28.3%)	1,470 (32.8%)	+8.3%
アフィリエイト	<b>1,934</b> (34.3%)	1,514 (33.8%)	+27.7%
コンテンツメディア	<b>1,249</b> (22.2%)	619 (13.8%)	+101.6%
ゆめみ	<b>893</b> (15.9%)	872 (19.5%)	+2.4%
フィナンシャルサービス事業	<b>2</b> (0.0%)	0 (0.0%)	+695.1%
セグメント間の内部売上高又は振替高	<b>-40</b> (-)	- (-)	-

# 貸借対照表の概要

(単位：百万円)		2020年12月 期末	2019年12月期 期末	前年増減額	主な要因
流動資産	<b>11,517</b> (71.0%)	8,342 (64.7%)	+3,175	現預金 +2,146 営業投資有価証券 +525 売掛金 +321	
固定資産	<b>4,709</b> (29.0%)	4,560 (35.3%)	+149	投資有価証券 +181 ソフトウェア +308 のれん -261	
資産合計	<b>16,227</b> (100.0%)	12,902 (100.0%)	+3,324		
流動負債	<b>7,471</b> (46.0%)	4,710 (36.5%)	+2,760	未払金 +822 借入金 +765 ポイント引当金 +371	
固定負債	<b>1,663</b> (10.3%)	1,610 (12.5%)	+53	長期借入金 +166 社債 -110	
負債合計	<b>9,135</b> (56.3%)	6,320 (49.0%)	+2,814		
純資産合計	<b>7,091</b> (43.7%)	6,581 (51.0%)	+510	当期純利益 +744 その他有価証券評価差額金 +94 配当金 -154	
負債・純資産合計	<b>16,227</b> (100.0%)	12,902 (100.0%)	+3,324		

# キャッシュフロー計算書の概要

(単位：百万円)	2020年12月期	2019年12月期	主な要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	<b>2,258</b>	<b>770</b>	税金等調整前当期純利益 1,496 減価償却費 122 減損損失 243 のれん償却額 131
投資活動によるキャッシュ・フロー	<b>-482</b>	<b>-1,117</b>	ソフトウェア投資等の 無形固定資産の取得 -361
財務活動によるキャッシュ・フロー	<b>363</b>	<b>-83</b>	有利子負債の増加 794 株主還元（自己株取得・配当） -454
現金及び現金同等物の期末残高	<b>6,097</b>	<b>3,946</b>	

# 株主還元について

## 1株当たりの配当額

	年間配当金	配当金総額	配当性向	純資産配当率
2019年度	14.00円	154百万円	206.5%	2.6%
2020年度	<b>18.00円</b>	<b>197百万円</b>	<b>26.7%</b>	<b>3.1%</b>
2021年度（予）	30.00円	329百万円	20.6%	—

## 自己株式の取得状況

自己株式の取得完了 (2020年12月31日現在)	
取得した株式の総数	<b>139,600株</b>
ご参考：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	<b>299,973,000円</b>
ご参考：株式の取得価額の総額（上限）	300,000,000円

## 株主還元額

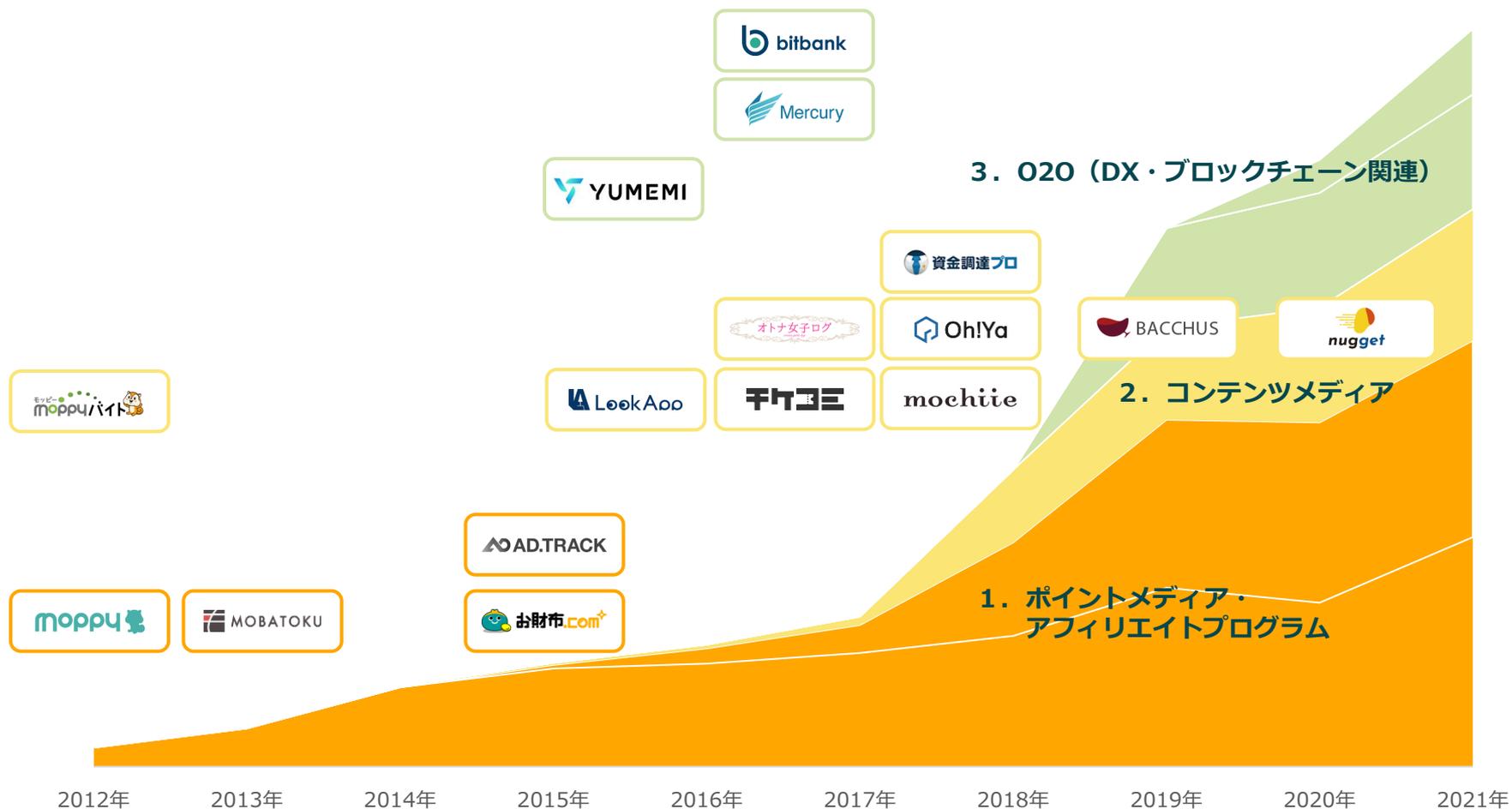
	株主還元額
2019年度	154百万円
2020年度	<b>497百万円</b>

**前年比+343百万円の増加**

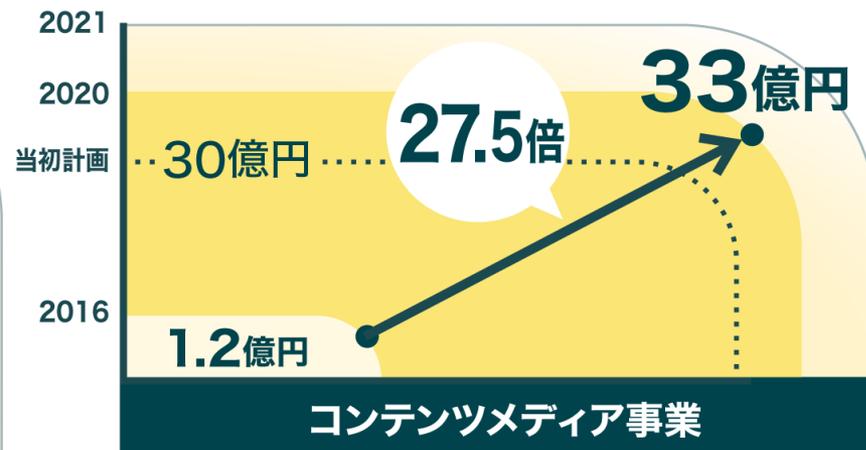
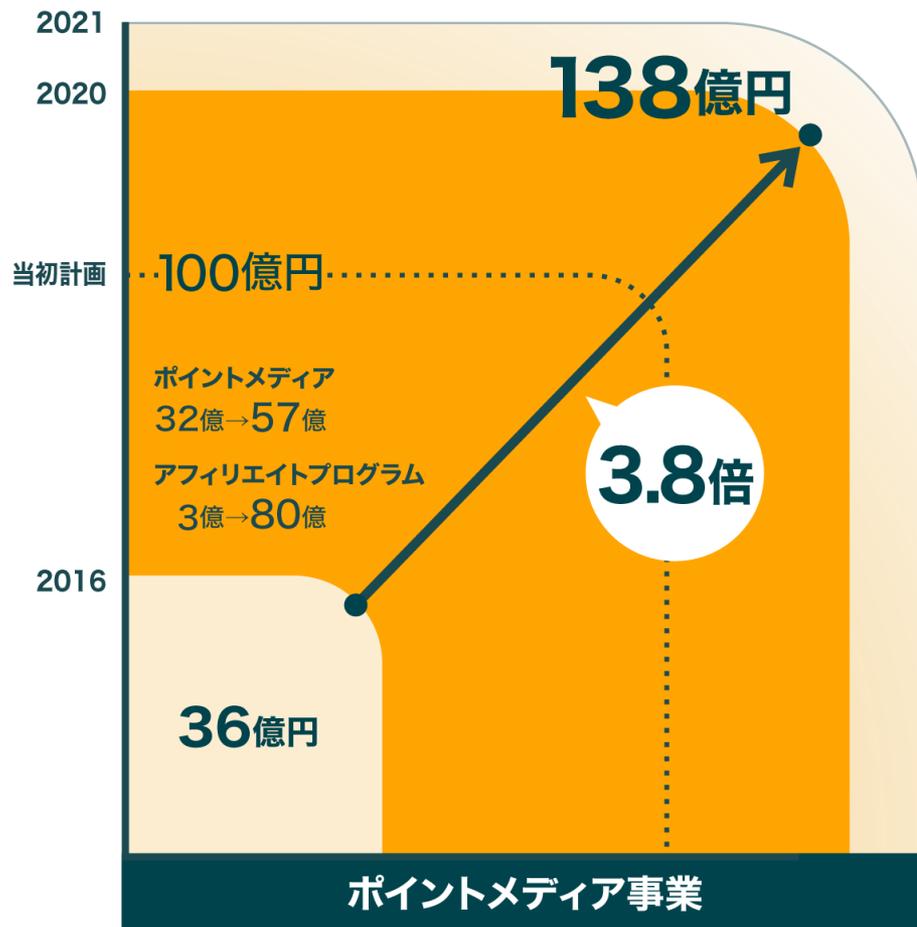
※株主還元額 = 配当金総額 + 自己株式取得総額

### 3. 中期経営計画と2021年12月期業績予想

「ポイントメディア+a」への投資を継続、中長期成長へ



## 当初計画売上150億円を4年目で200億円の超過達成



※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。

(単位：百万円)	2020年12月期	2021年12月期計画	前年同期比	前年増減額
売上高	20,213 (100.0%)	<b>23,800</b> (100.0%)	+17.7%	+3,586
EBITDA (※1)	2,032 (10.1%)	<b>3,000</b> (12.6%)	+47.6%	+967
営業利益	1,496 (7.4%)	<b>2,000</b> (8.4%)	+33.6%	+503
経常利益	1,816 (9.0%)	<b>2,600</b> (10.9%)	+43.2%	+783
当期純利益 (※2)	744 (3.7%)	<b>1,600</b> (6.7%)	+114.9%	+855

## 売上高は中期経営計画の目標値を更に上方修正し238億円に

ポイント・アフィリエイトで2桁成長を見込む

D2Cメーカーの先行投資が今期の売上高への寄与を見込む

## EBITDAは当初目標の30億円を堅持、当期純利益は2倍超へ

セレス本体事業での大幅増益、一方マーキュリー開業で5億円の赤字見込む

暗号資産取引市場の活況によるビットバンクの持分法利益が貢献

※1：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

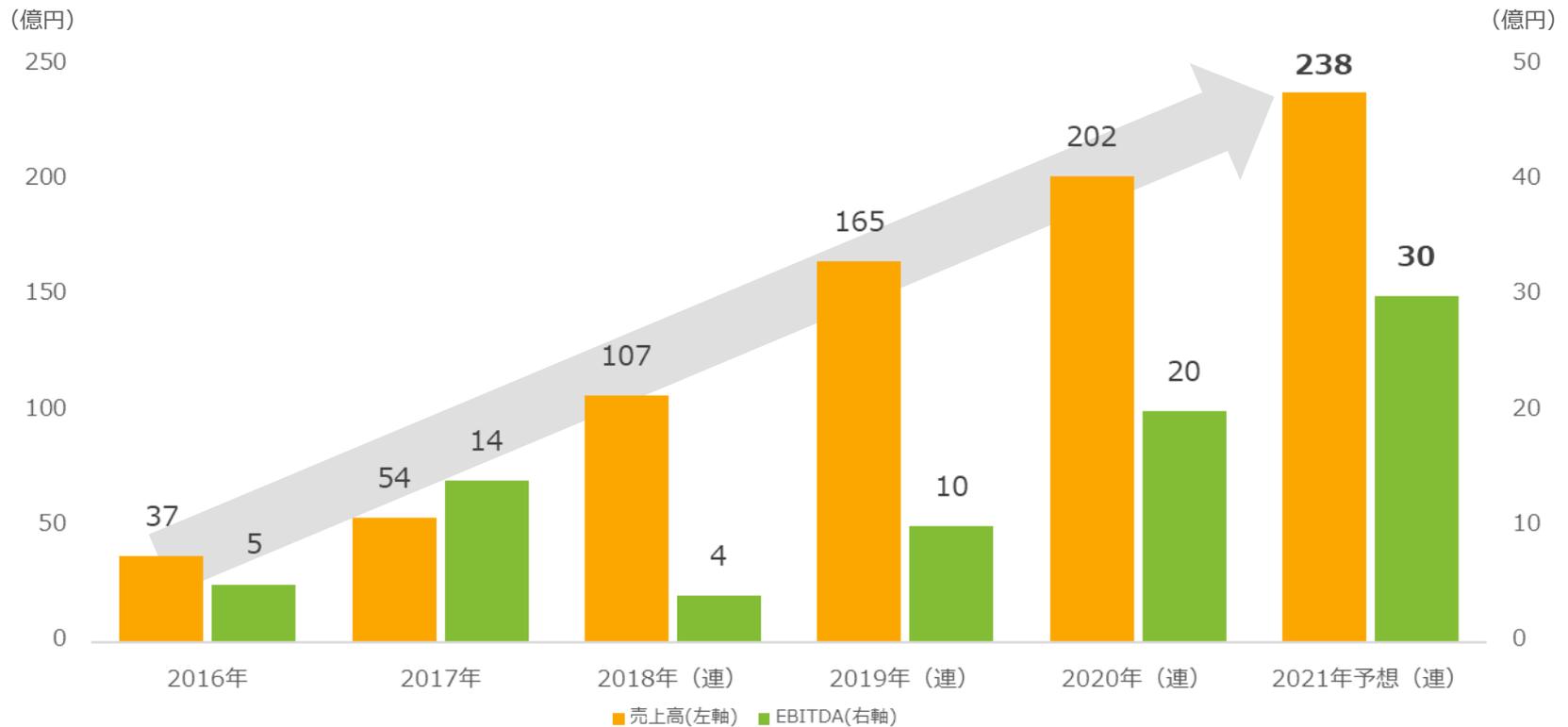
※2：当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示します。

# 中期経営計画（5カ年計画最終年）

2021年の修正計画  
今期の業績予想

売上高: **225億円** 利益(EBITDA) : **30億円**

売上高: **238億円** 利益(EBITDA) : **30億円**



※1 : 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  
※2 : 2018年以前の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。



## 4. 成長戦略と事業概要



## セレス モバイルサービス (ゆめみ除く)

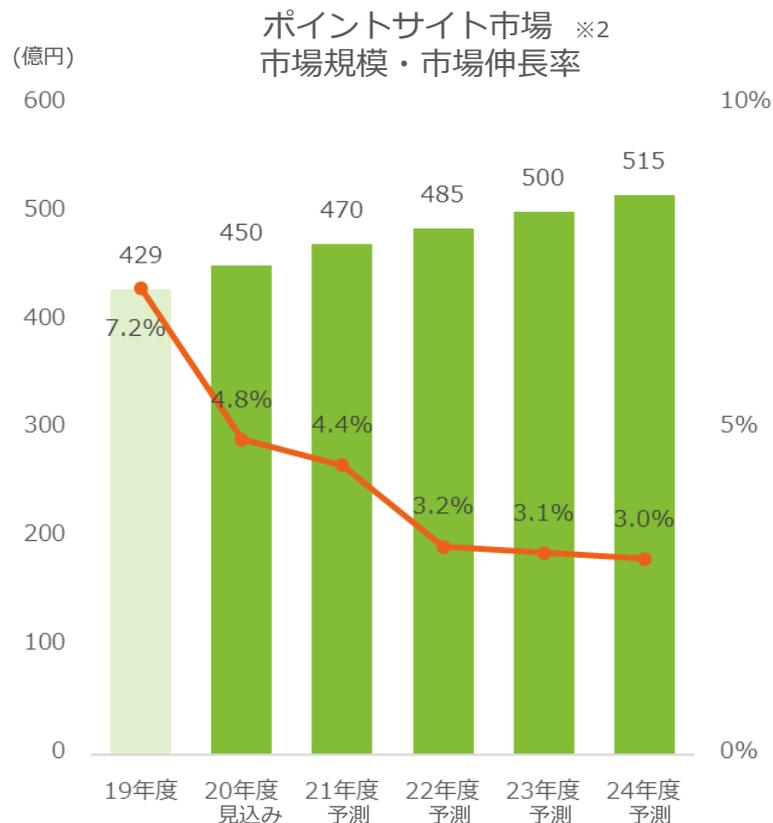
CAGR : 55.3% ※1



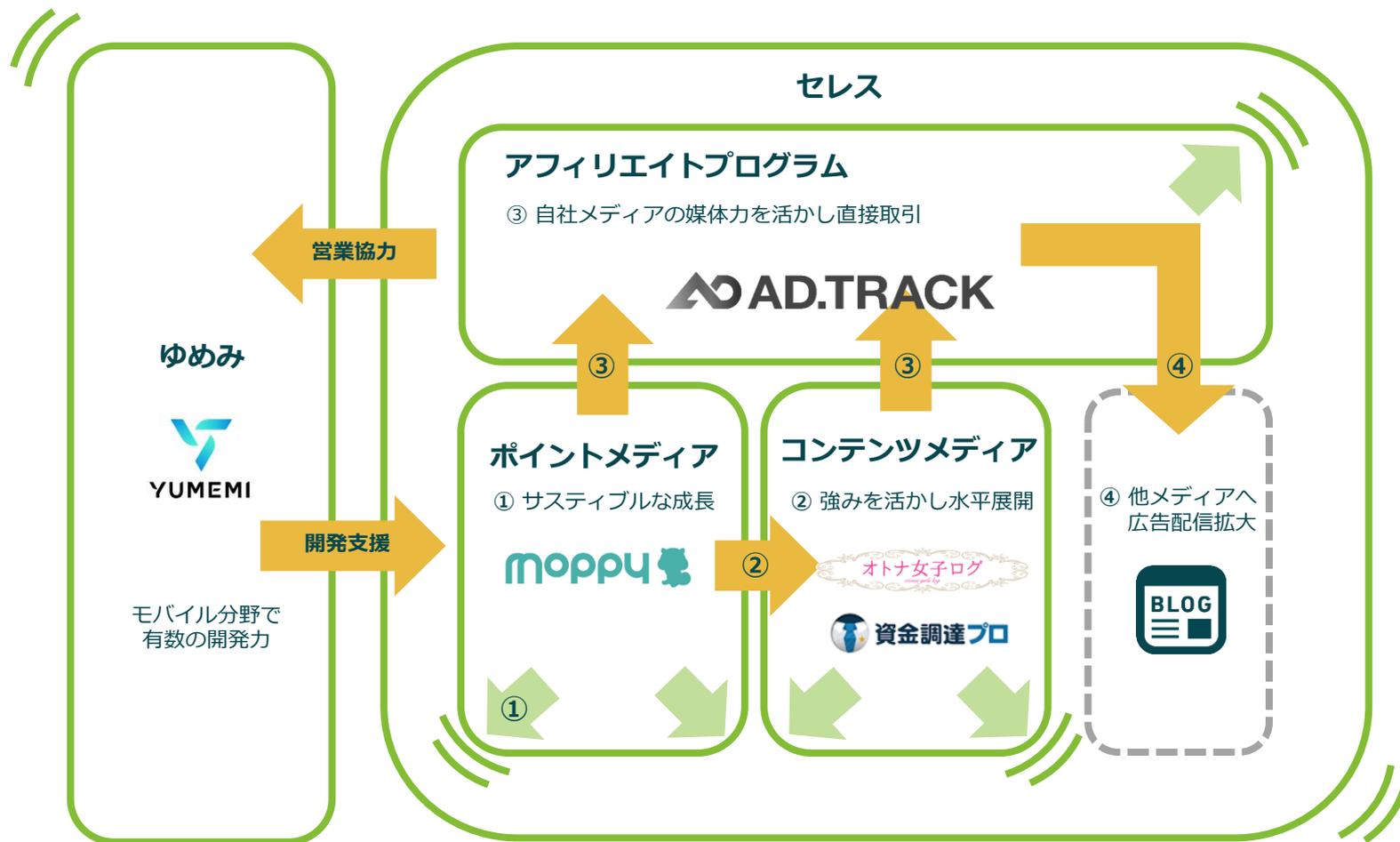
■ 市場規模 (左軸) —●— 市場規模成長率 (右軸) ※左右グラフ共通

## セレス ポイントメディア

CAGR : 18.3% ※1

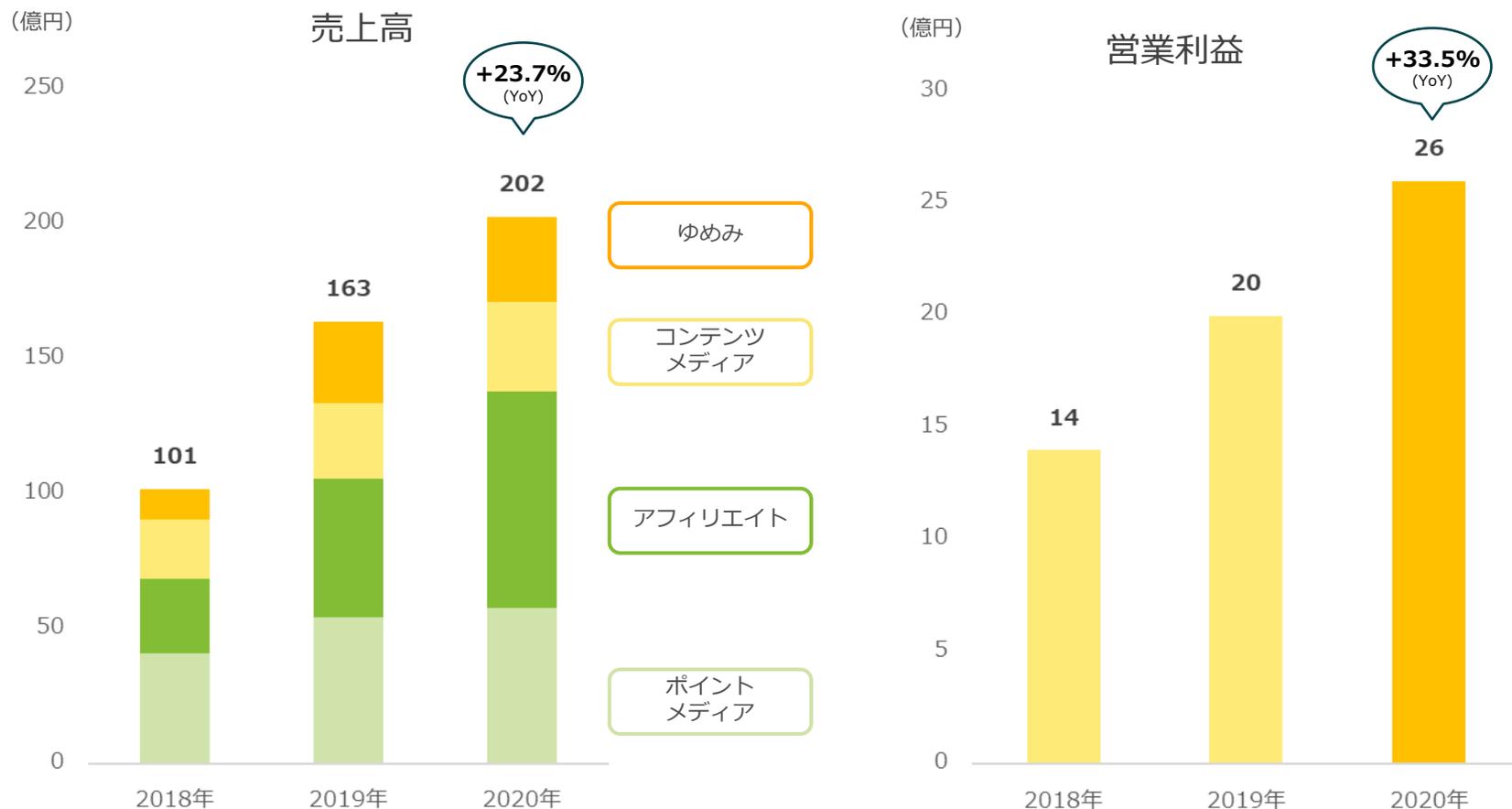


※1 : CAGRは2017年から2020年の売上高年平均成長率  
※2 : 矢野経済研究所「アフィリエイト市場の動向と展望2021」

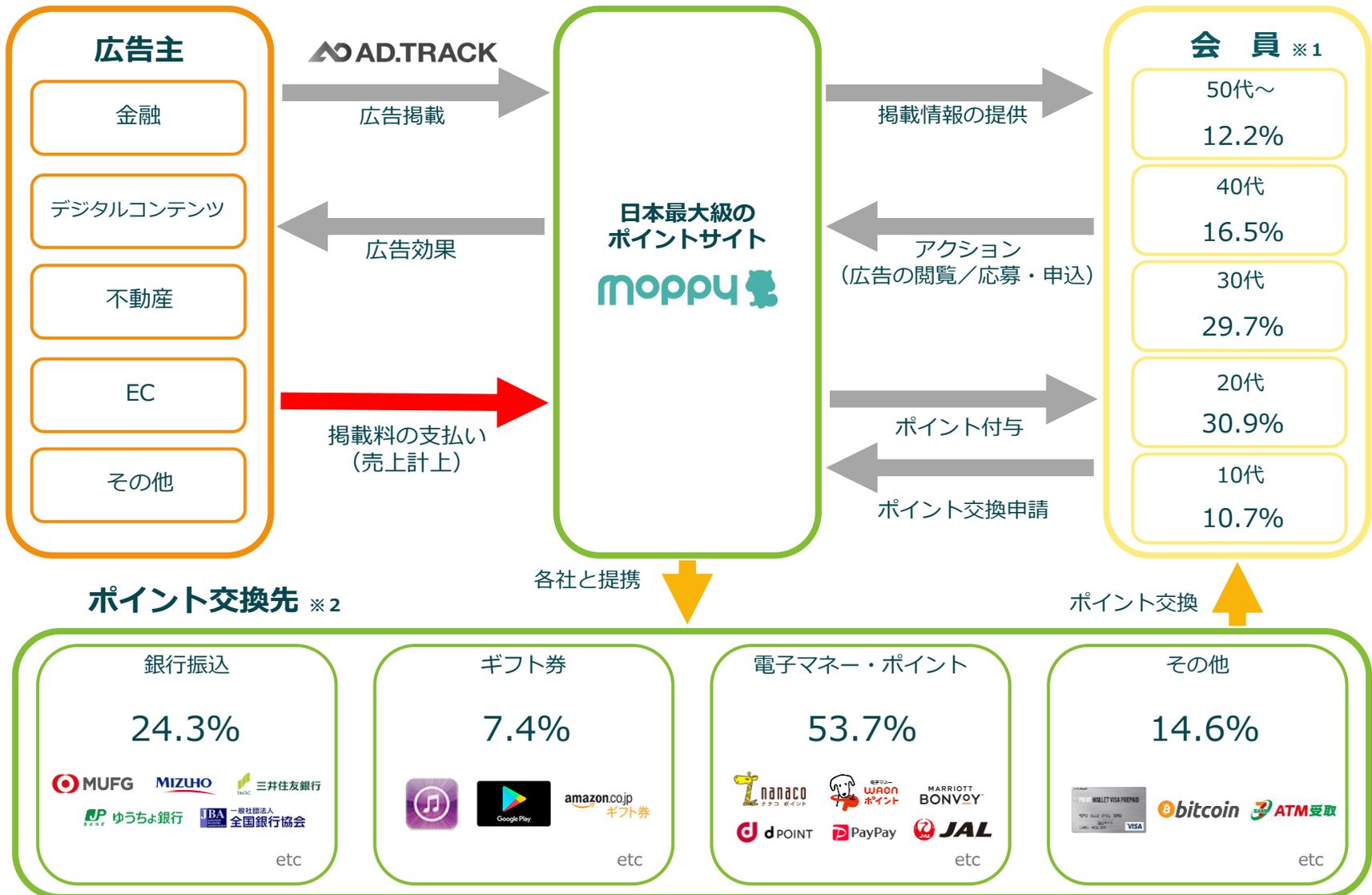




## 売上はアフィリエイトの伸長により前年比23.7%増 利益面ではポイントとゆめみの利益が寄与し前年比33.5%増



# ポイントメディアについて

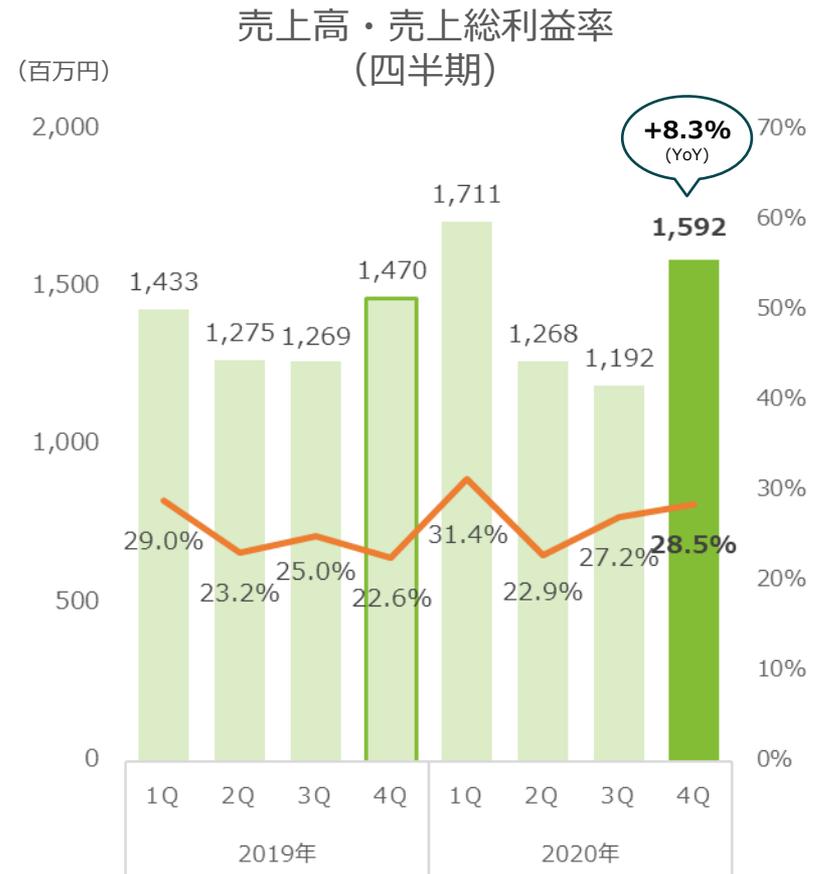
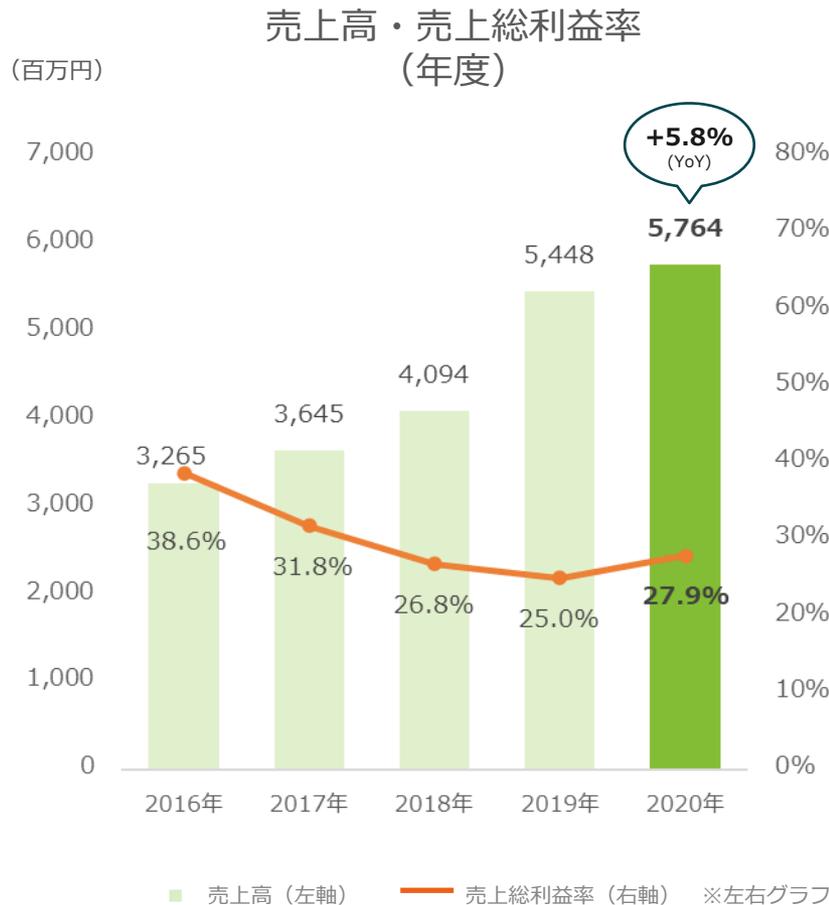


※ 2 : 2020年10~12月に発生したポイント交換割合

※ 1 : 2020年12月末日時点の割合

# ポイントメディアの業績推移

第2・第3四半期はコロナの影響で金融関連を中心に広告出稿が弱含むも  
第4四半期は広告出稿量・単価ともに回復し年度・四半期とも増収に

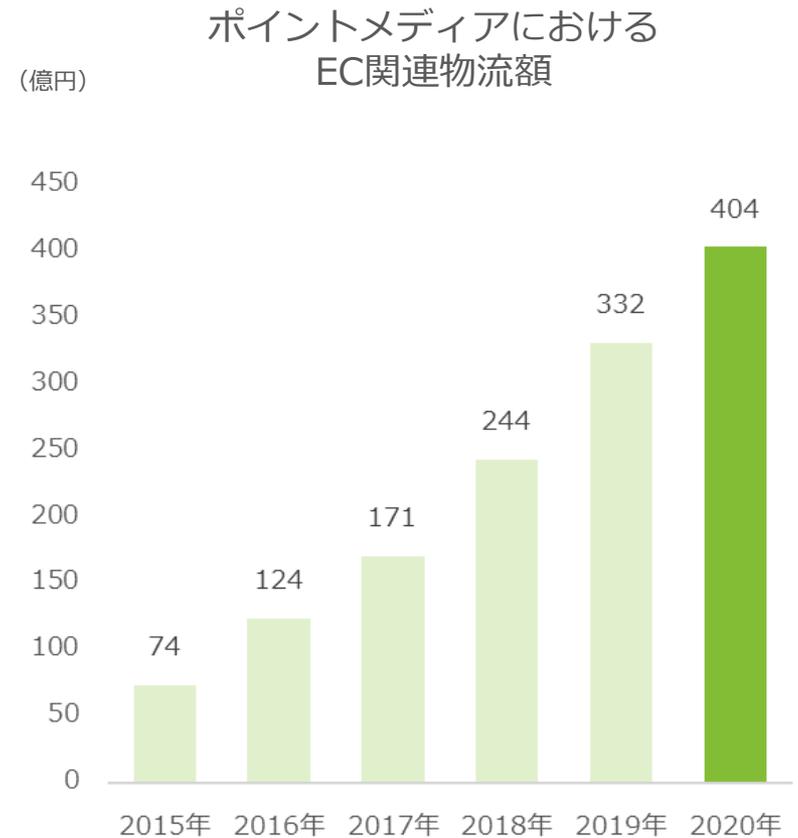
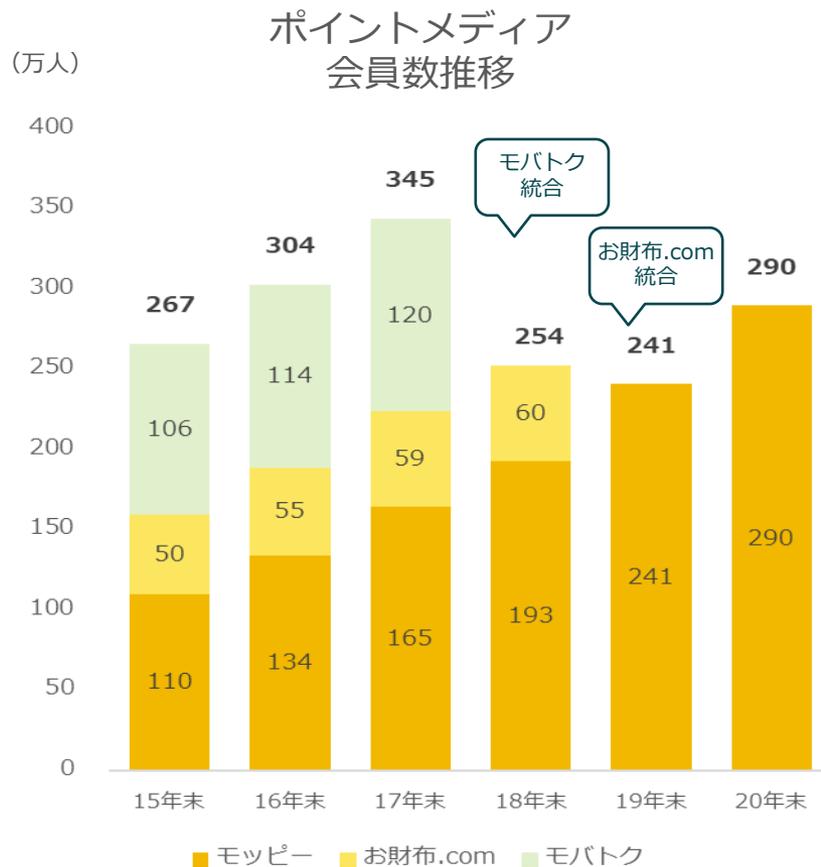


※集計方法の見直しにより、過去決算説明資料で開示していました数字を修正しています。

# ポイントメディアの会員数と物流額推移



巣ごもり・生活防衛によるポイ活普及とアプリリリースにより会員数増加  
コロナの影響による消費行動の変化でEC関連物流額が急拡大



今夏以降アプリにフィンテック機能を順次搭載し新たな領域を狙う  
キャッシュレス決済機能で利便性向上しユーザーのアクティブ化を図る

## 入金（チャージ）

モッピーポイント



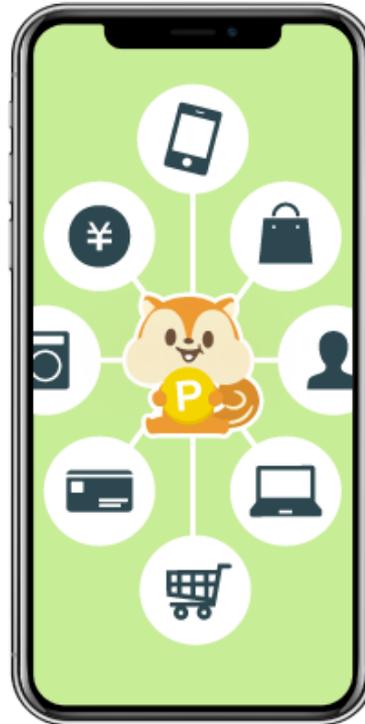
銀行振込  
クレジットカード



後払いチャージ機能



残高が無い場合にも無審査で  
即日チャージ



## 利用

リアル店舗でのスマホ決済  
(非接触のNFC決済機能)



オンライン決済  
(ブランドプリペイド決済機能)

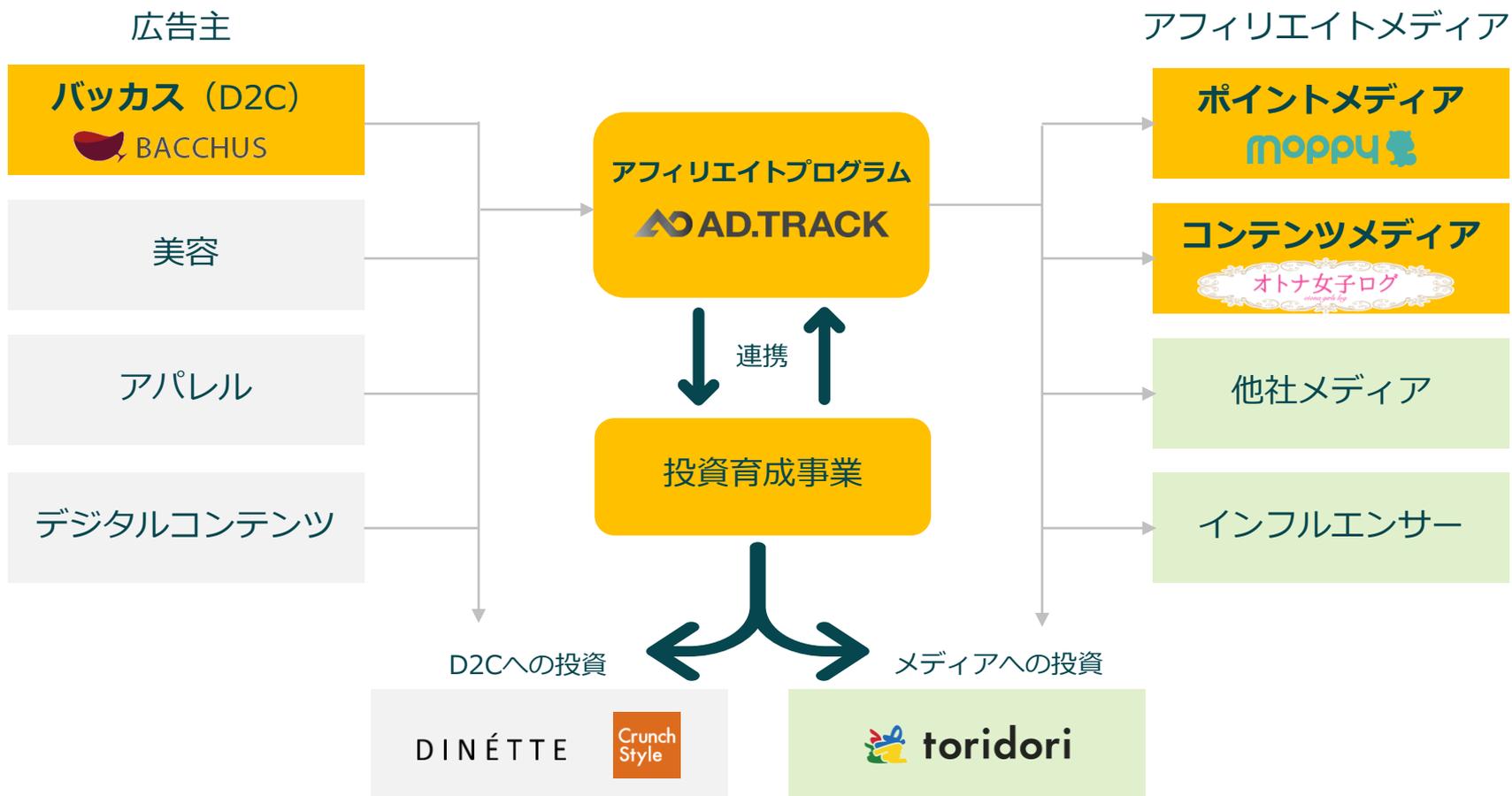


ポイントのユーザー間送金



# アフィリエイトプログラムについて

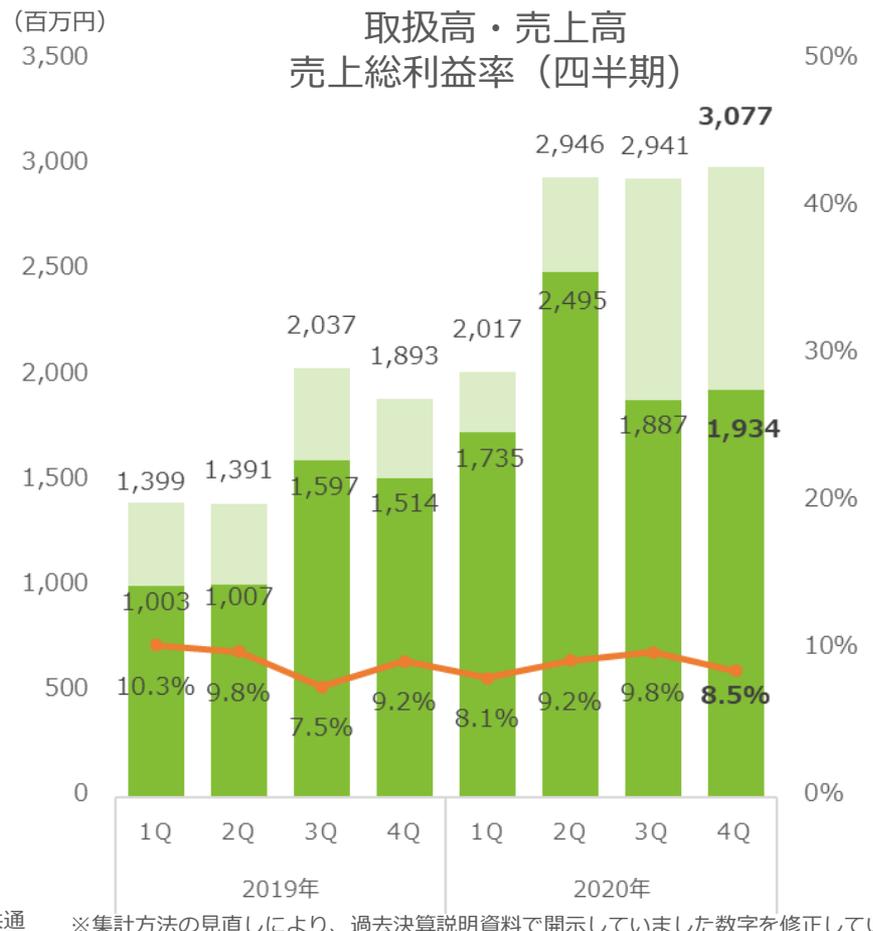
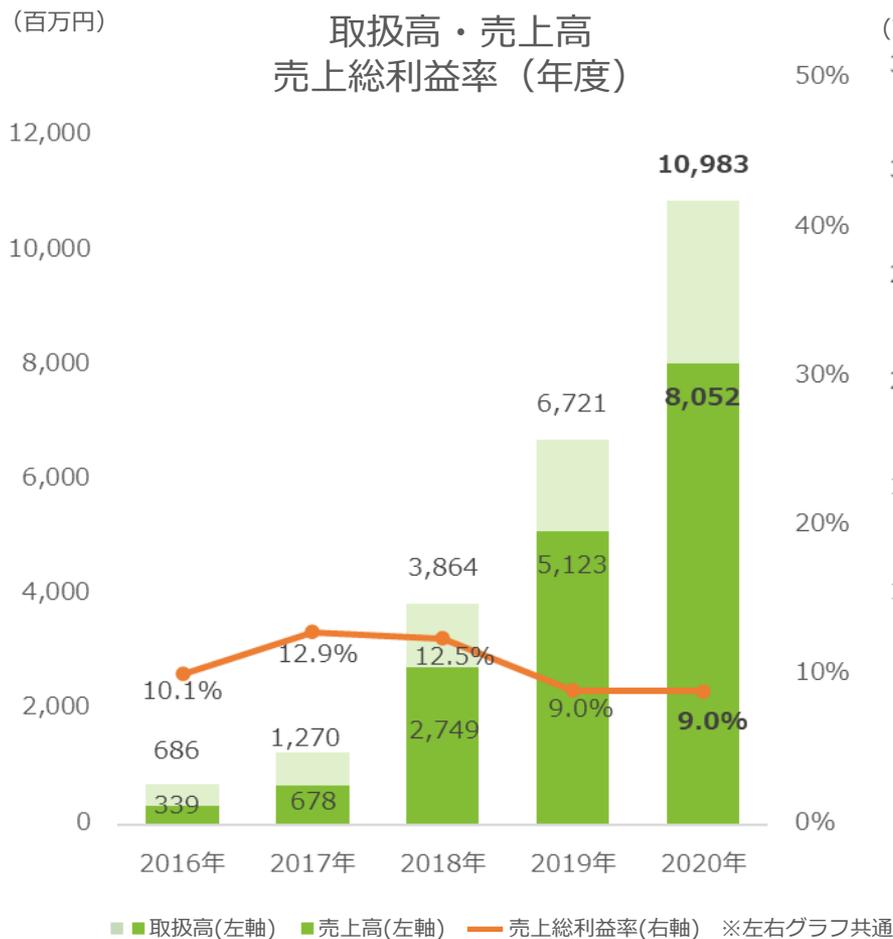
自社メディアの媒体力を活かしアフィリエイトプログラムを拡大  
投資育成事業と連携しD2C・メディア系ベンチャーへ投資し事業提携



# アフィリエイトプログラムの業績推移



売上高は前年比57.2%増・取扱高は同63.4%増と大幅成長を達成  
 四半期取扱高は自社メディア取扱の増加で62.5%増の過去最高を更新



# アフィリエイトプログラムの広告主戦略



D2Cクライアントを支援するためにテクノロジーツールの開発強化  
クライアントのROI向上のため自社開発チャットツールを提供（B2BSaaS）

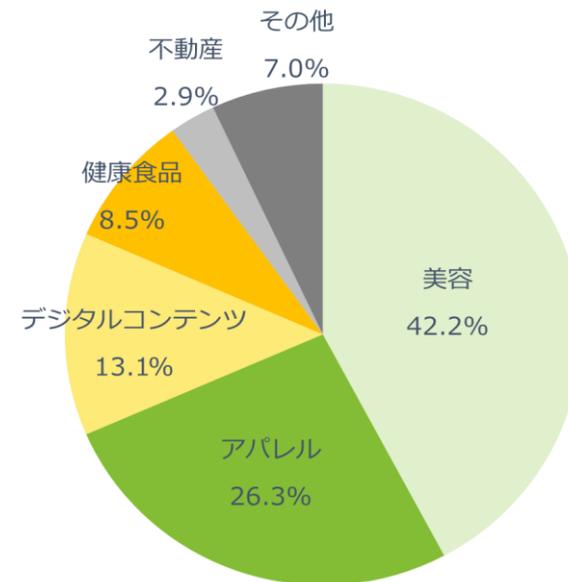
## 広告主獲得の戦略

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



## 広告主別構成比（2020年）

コロナに強い美容・アパレルを中心としたD2C  
とデジタルコンテンツが主カクライアント



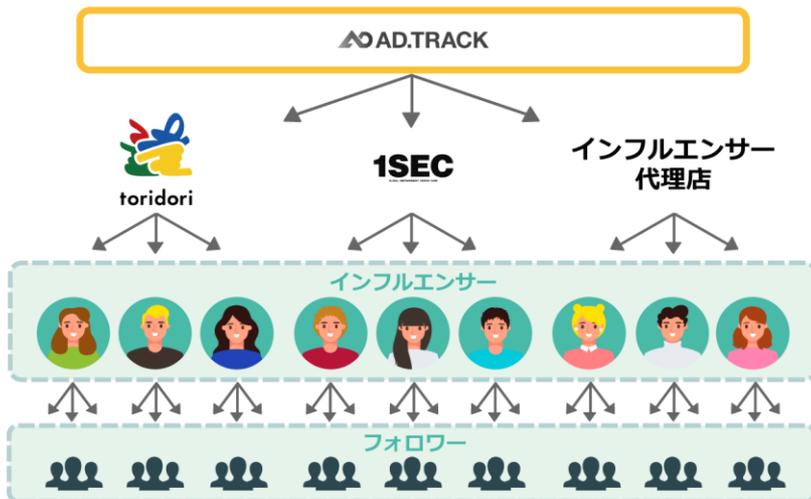
# アフィリエイトプログラムのメディア戦略



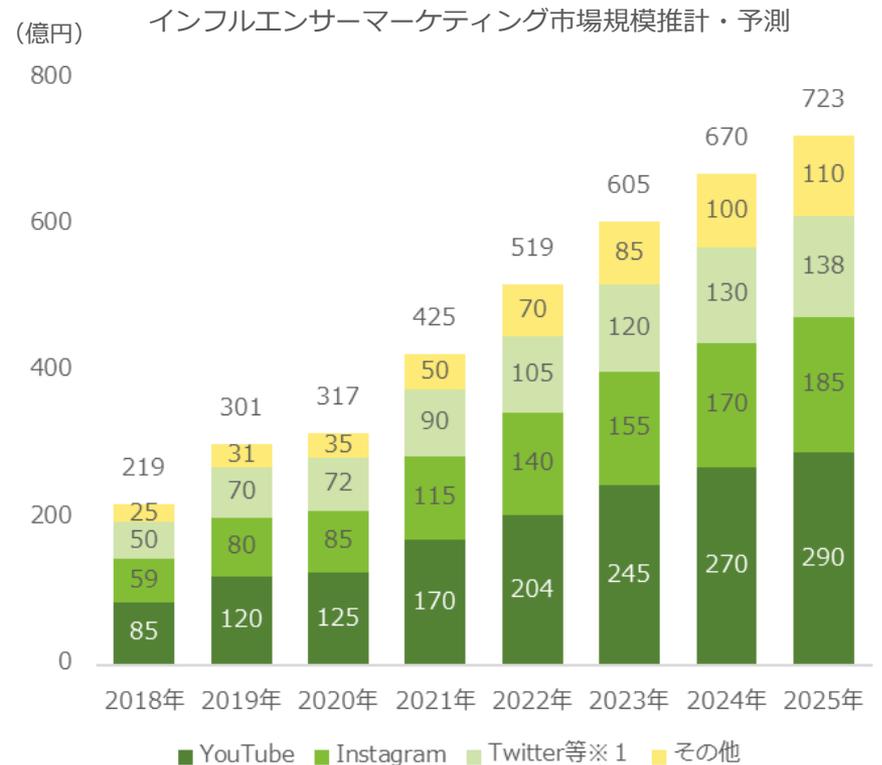
広告配信先のアフィリエイトメディアの拡充を図るため  
市場規模の拡大が見込まれるインフルエンサーマーケティングに注力

## インフルエンサー×アフィリエイト

資本提携先のインフルエンサーPFのトリドリや、  
バーチャルインフルエンサー事業の1SEC等との  
連携で、アフィリエイトメディアとしてインフル  
エンサーマーケティングを強化



## インフルエンサーマーケは5年で2.3倍に

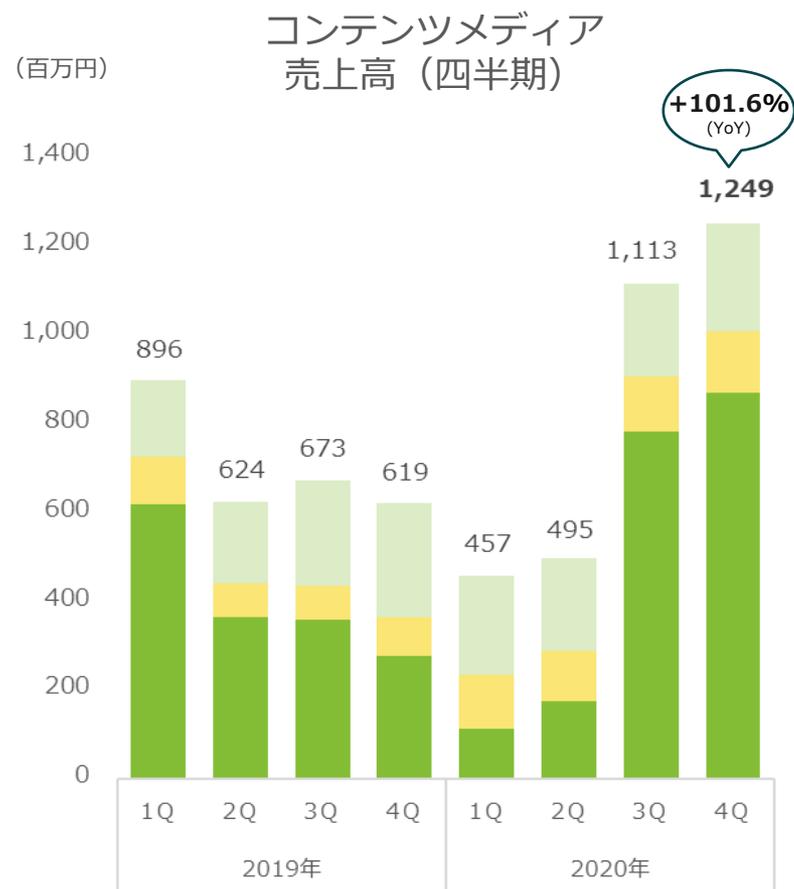
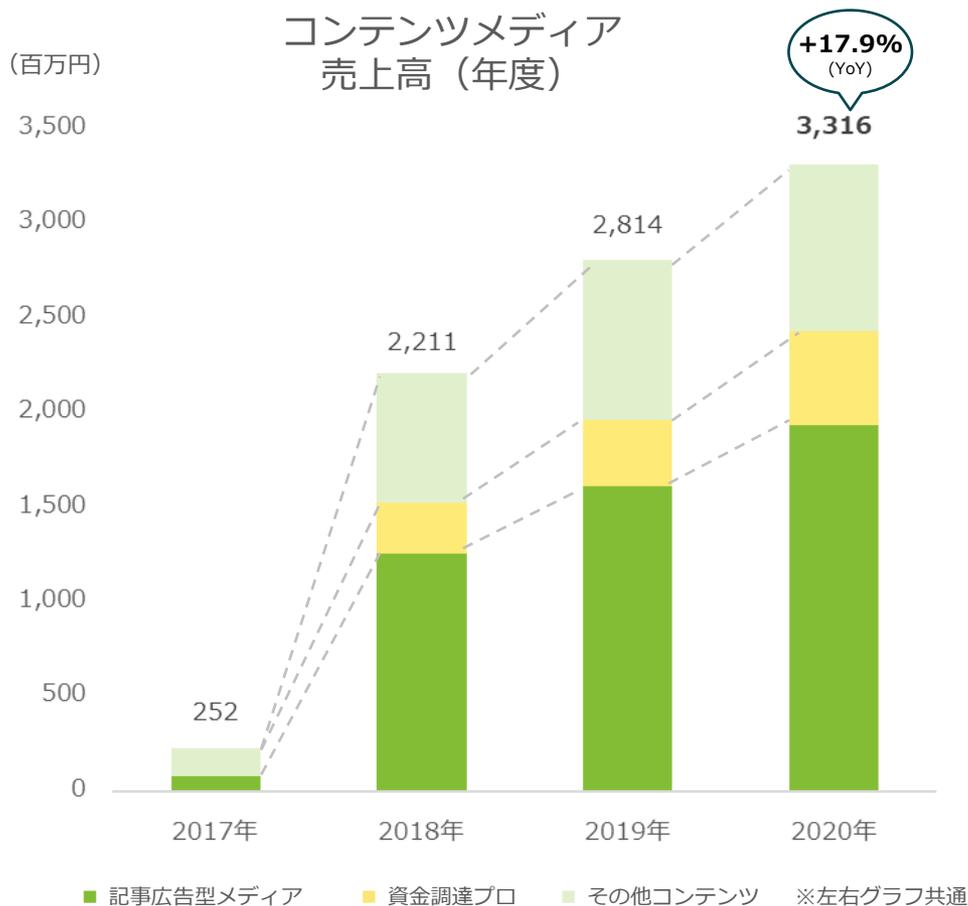


※1：Twitter等には、ブログも含む

サイバー・バス、デジタルインファクト「ソーシャルマーケティング市場調査」参照

# コンテンツメディアの業績推移

記事広告型メディアの運用手法改善の効果と資金調達プロの堅調な成長  
上半期の落ち込みにも拘らず、年度・四半期ともに過去最高売上高を達成



※集計方法の見直しにより、過去決算説明資料で開示していました数字を修正しています。

# コンテンツメディアについて

複数のバーティカルメディアの中からモッピーに次ぐ収益の柱を育成  
D2C領域とオンラインファクタリング領域が成長寄与かつ注力分野

## nugget (ナゲット)

独自アルゴリズムシステムにより請求書買取のスピードアップと未回収債権の削減  
専門チームによるユーザーの不正対策を強化  
フリーランス向けにサービス展開している企業との連携を拡大し社会的ペインの解決を図る

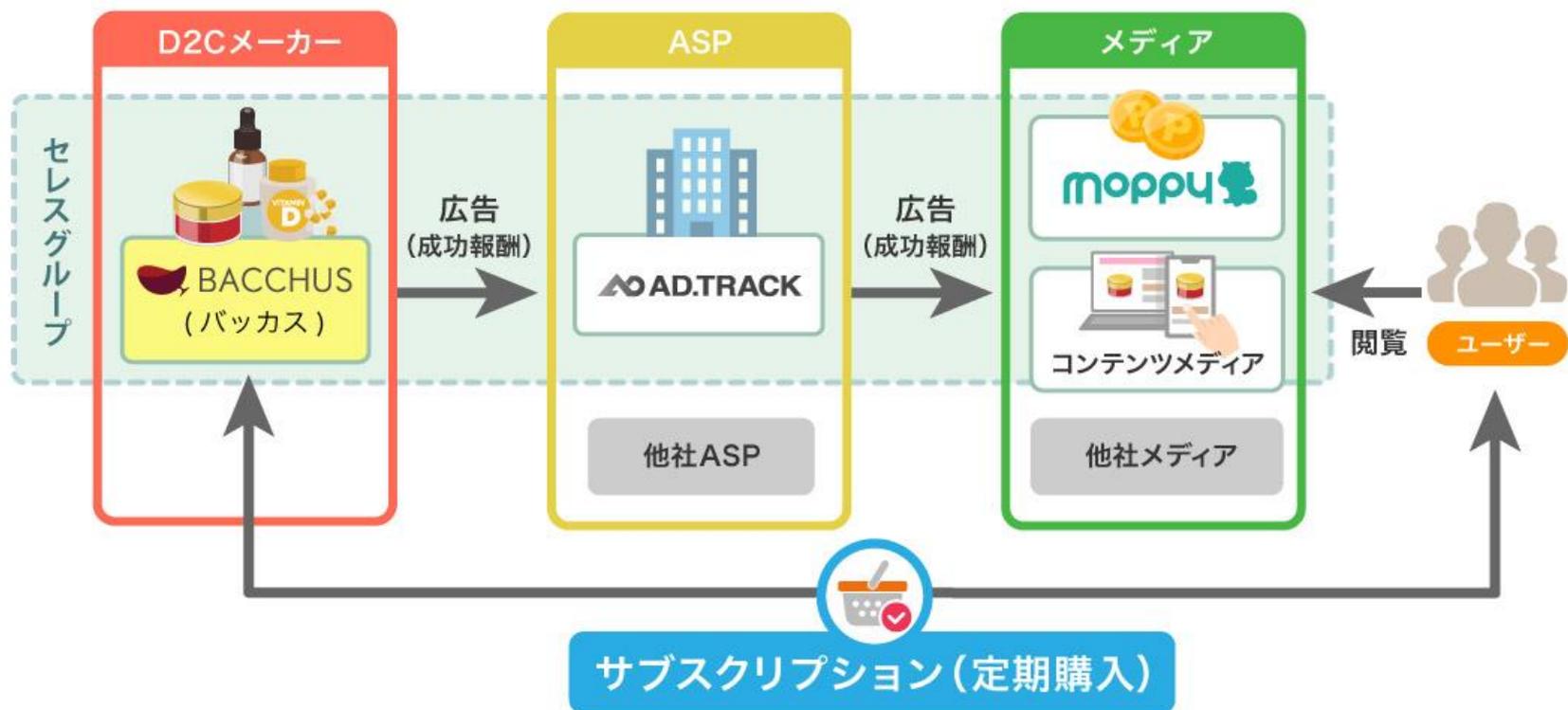
## 記事広告メディア

D2Cメーカーでの自社商品の取扱い強化によるグループシナジーの創出  
インターネット広告のルール変更への対応を強化し健全な広告市場の発展を図る

D2C	ファクタリング	不動産	エンタメ	人材
 ①記事広告メディア ②アフィリエイト ③運用型広告	 ①資金調達情報サイト ②アフィリエイト ③SEO (コンテンツ)	 ①投資用不動産情報サイト ②アフィリエイト ③モッピー等	 ①ゲームアプリ情報サイト ②アフィリエイト ③SEM	 ①採用課金型求人サイト ②アフィリエイト ③SEO (ロングテール)
 ①D2Cメーカー ②定期購入(サブスクリプション) ③運用型広告	 ①フリーランス向け資金調達支援 ②手数料 ③資金調達プロ等	 ①注文住宅総合情報サイト ②アフィリエイト ③モッピー等	 ①フリーミアムコミックサイト ②課金・アフィリエイト ③会員	 ①サービス内容 ②モデル ③主な集客方法

D2C（Direct To Consumer）におけるサプリメントと美容製品の販売開始  
D2C×サブスクリプション×アフィリエイトで垂直統合モデルに

自社での獲得実績を活かし、サブスクリプションでの自社商材の販売を強化



# ゆめみについて

## 会社概要

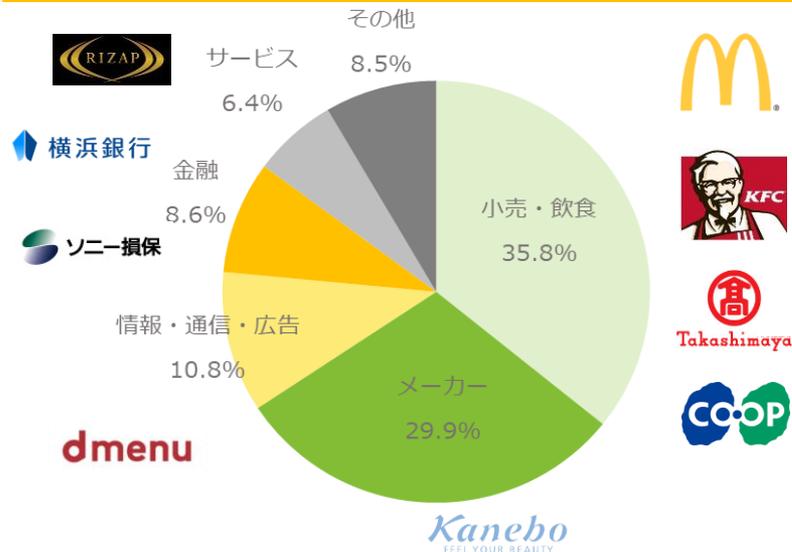
設立年月日：2000年1月27日  
決算期：12月  
資本金：100百万円  
代表者：片岡 俊行  
従業員数：242名（2020年12月末現在）  
事業内容：企画・開発・コンサルティング  
オムニチャネルマーケティング支援  
自社サービス運営  
2016年 セレス資本業務提携  
2018年 セレス連結子会社化

## BnB2C

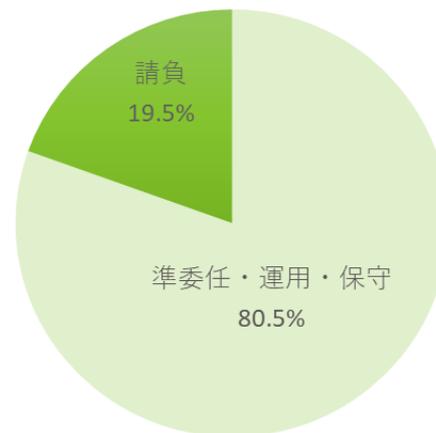
- 企業の方針／戦略を共有し対等な関係で企画
- エンドユーザー向けのネットサービス展開



## 顧客業種別割合(2020年)

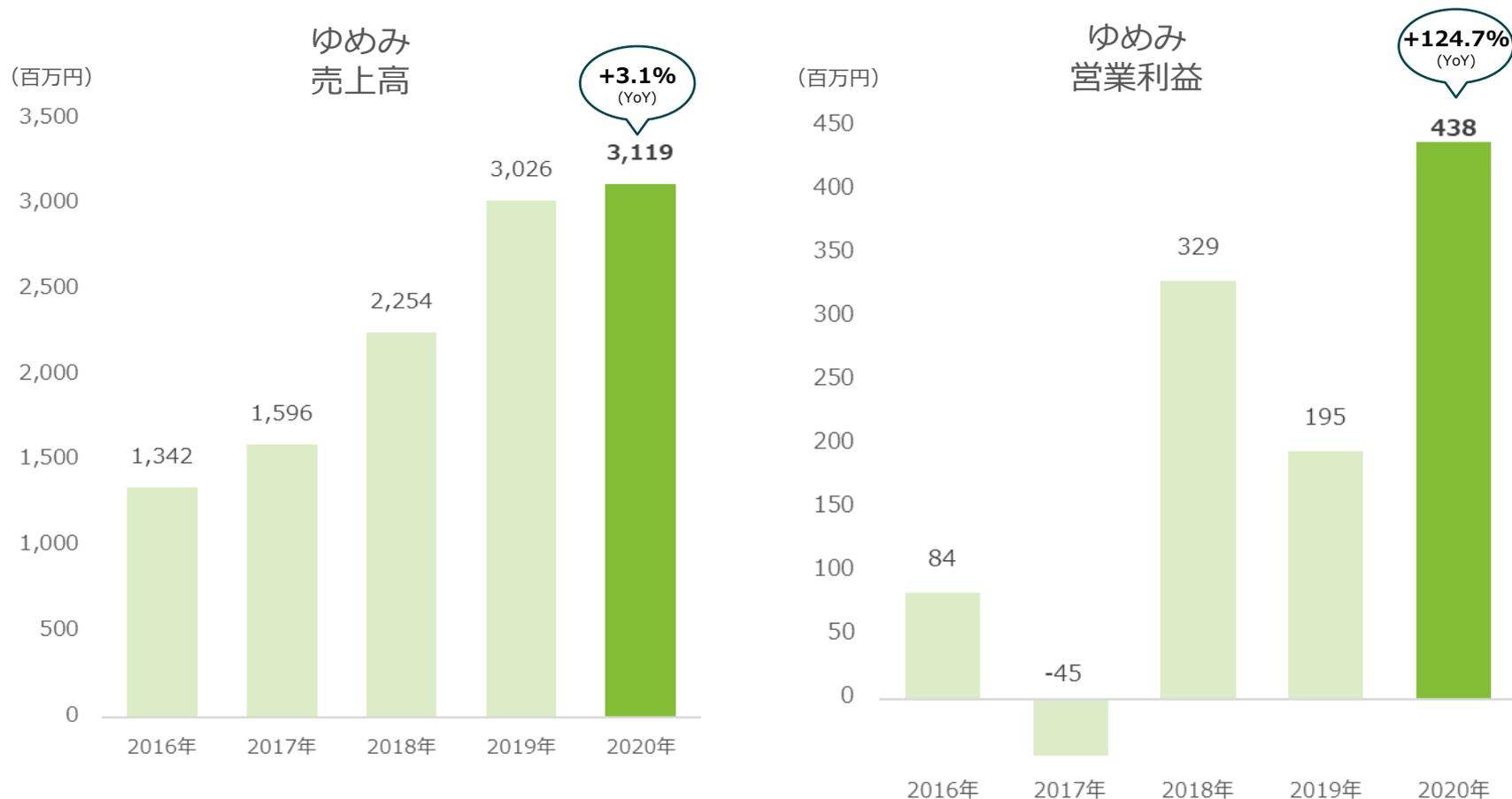


## 2020年セグメント別売上高 (2020年)



# ゆめみの業績推移（年度）

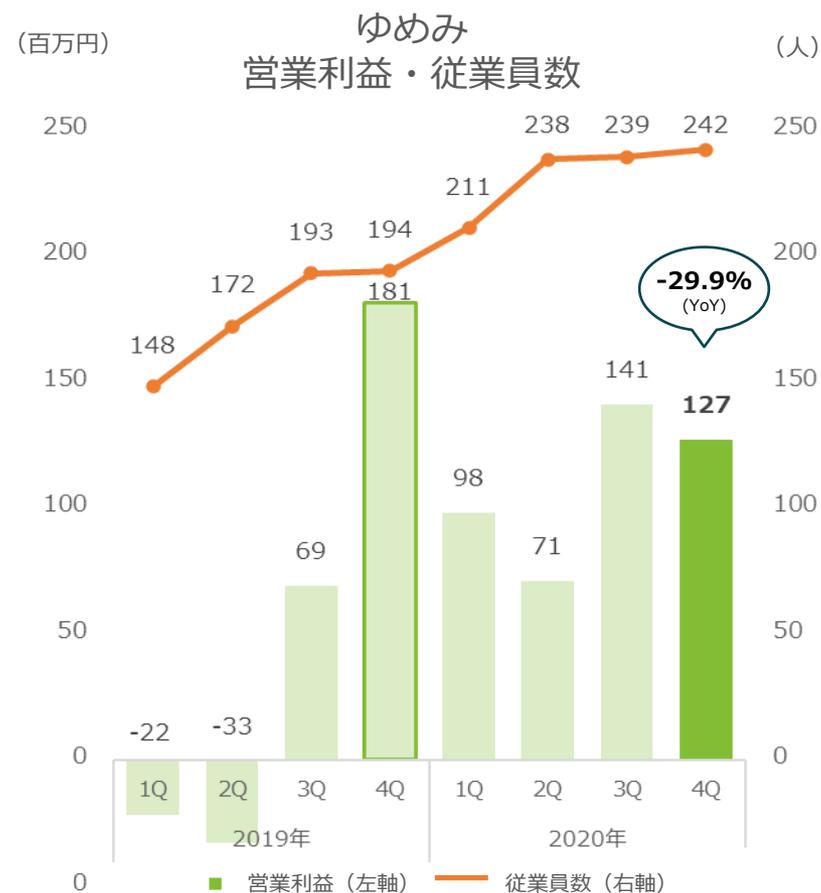
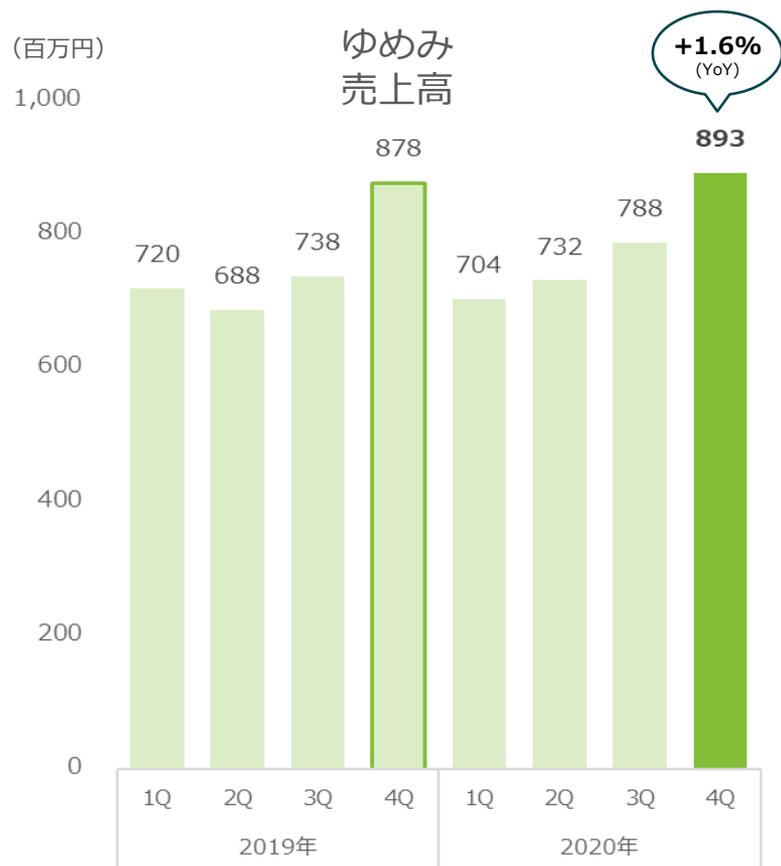
売上高はほぼ横ばいも運用型収益の割合が前年比12.3ポイント増に  
そのため案件利益率と稼働率が向上し営業利益は過去最高の438百万円



※公表数値については、連結前の単体数値で表記しています。

# ゆめみの業績推移（四半期）

一部コロナの影響を受けるもDX推進の需要が高く順調に受注拡大  
リモートによるオフィス解約等経費削減により来期以降の利益拡大を図る

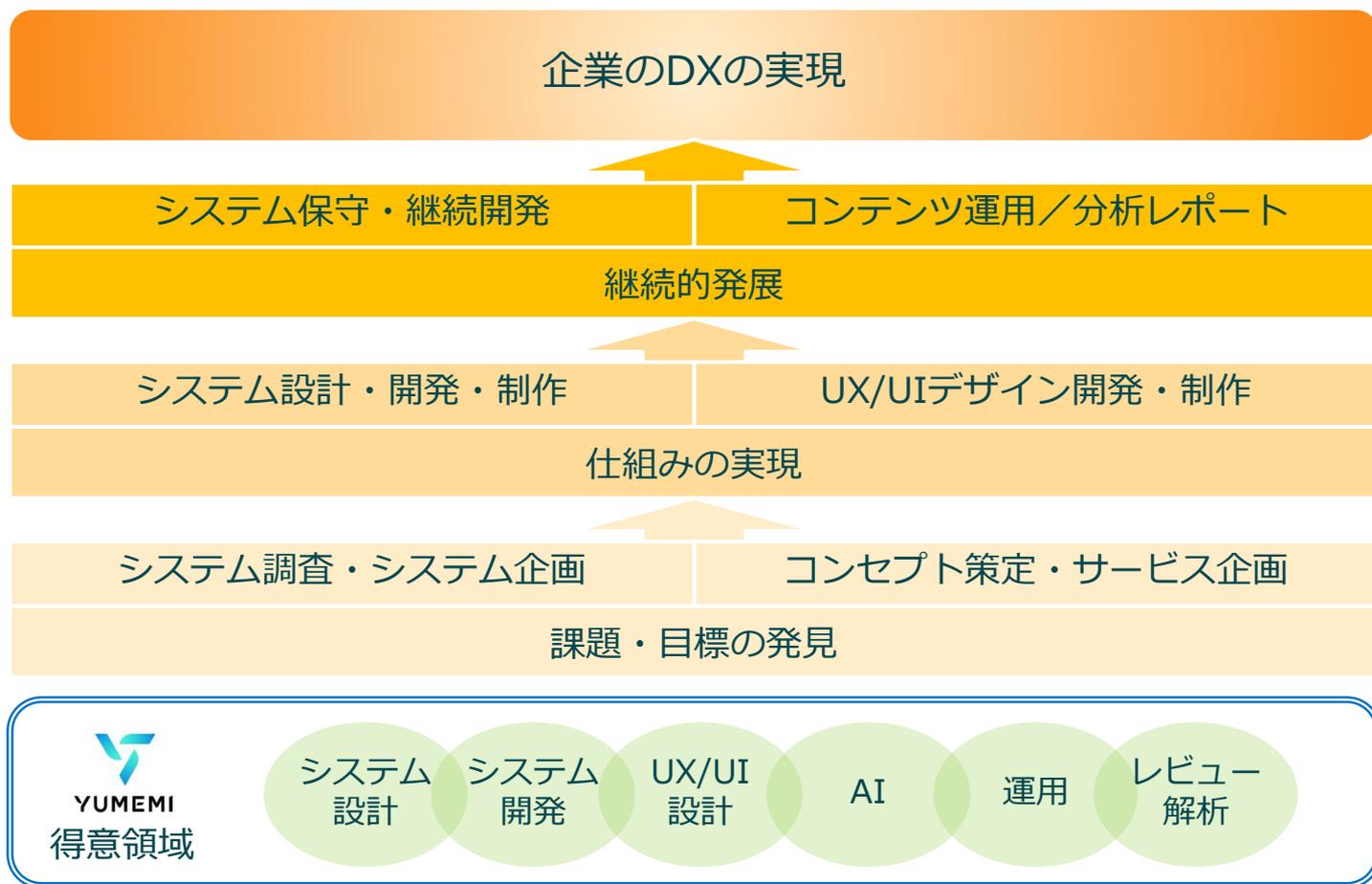


※公表数値については、連結前の単体数値で表記しています。

※2020年1Qから、連結子会社四季デザインの従業員数を含んでいます。

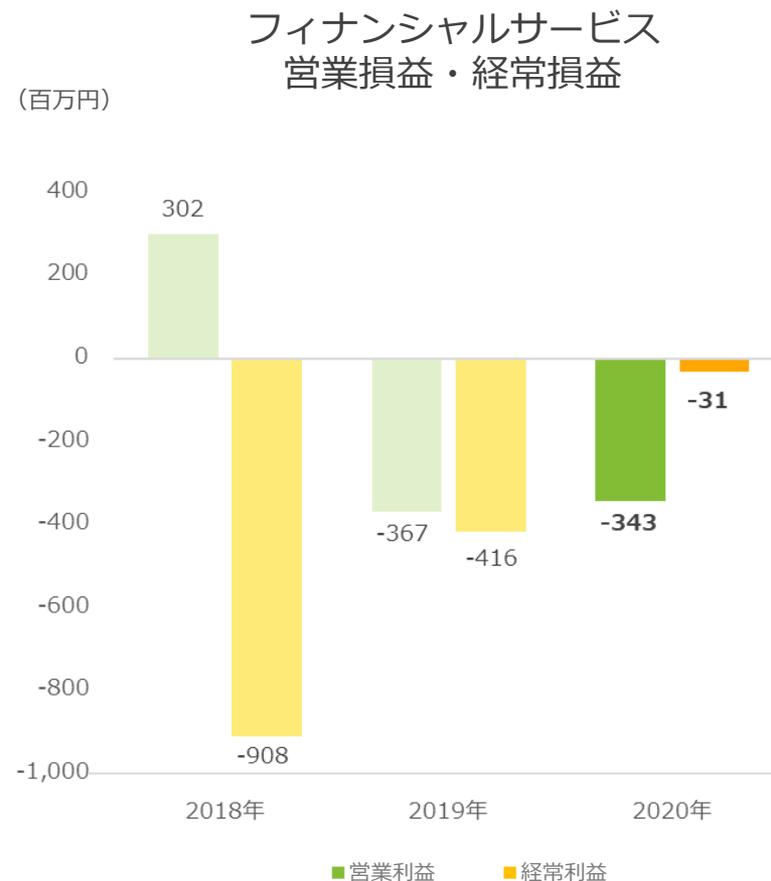
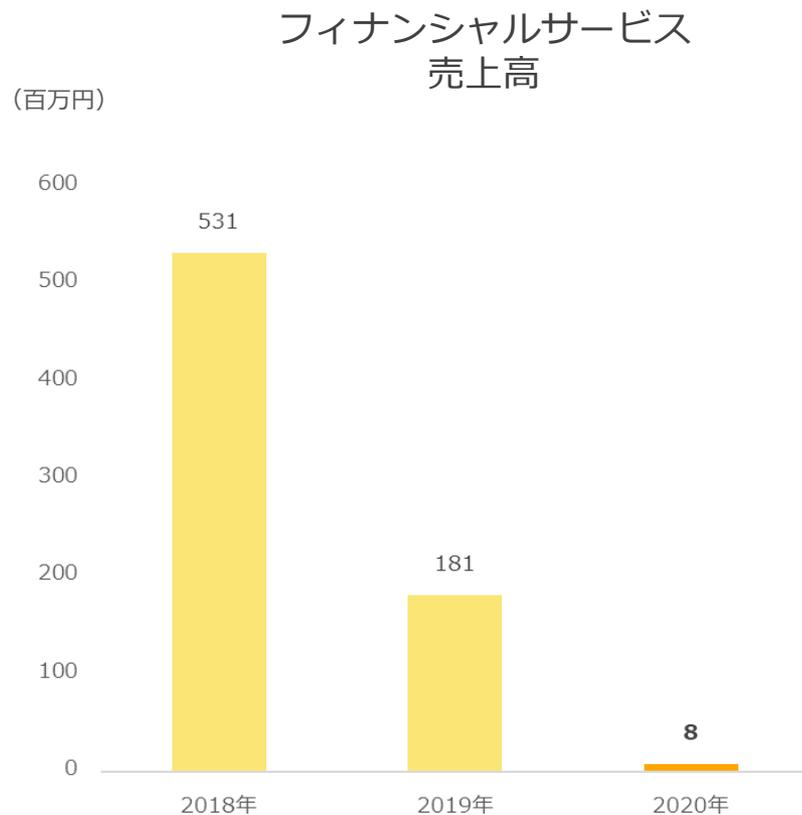


BnB2Cのビジネスモデルを展開し大手企業を中心にDXを実現  
現在5,000万のMAUを、1億MAUにするサービス運用の強化





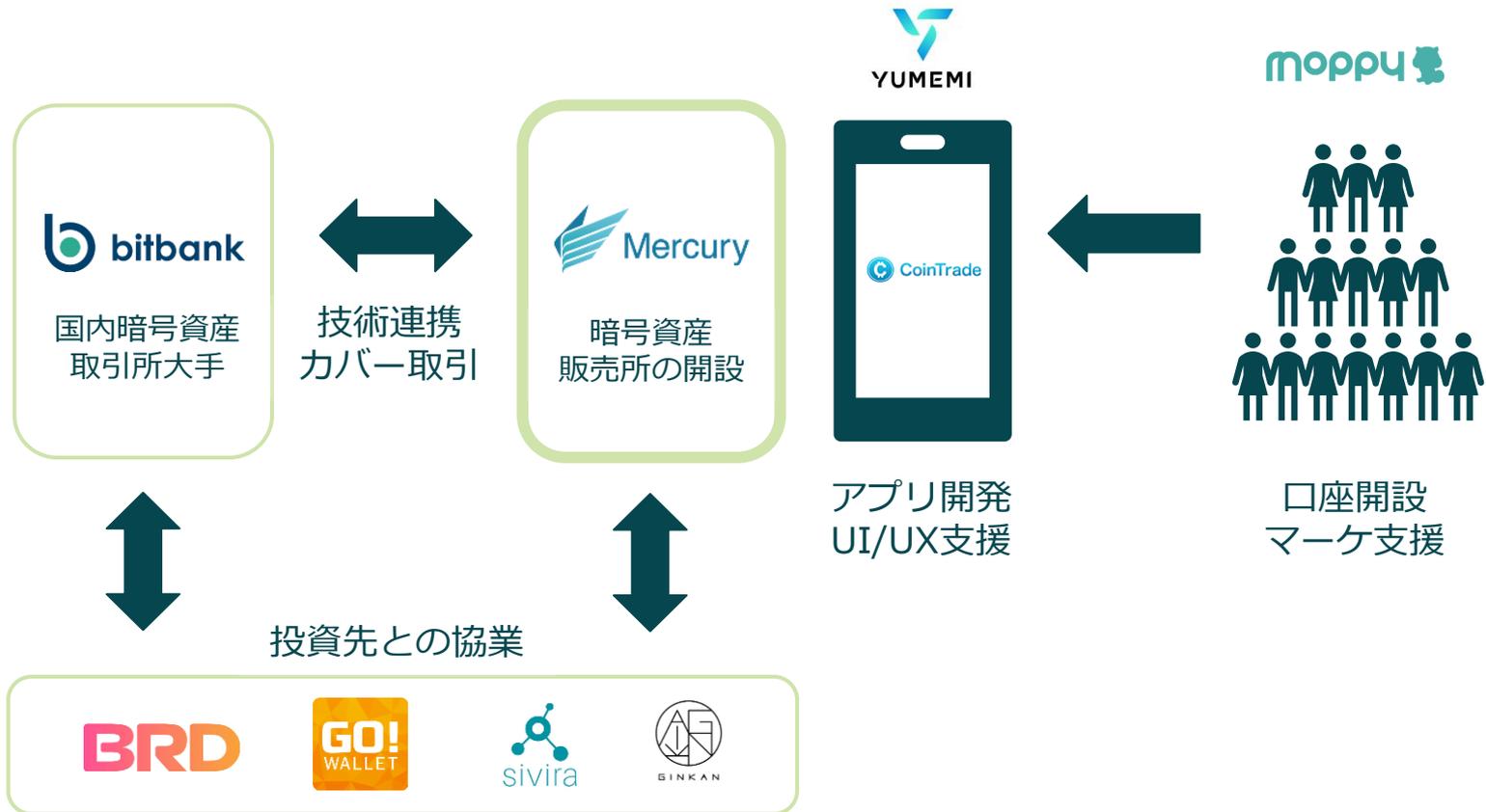
## マーキュリー・ナゲットへの先行投資と有価証券減損のため営業赤字 経常損益はビットバンクが収益貢献（持分法利益）し赤字幅削減



# セレスにおけるブロックチェーン事業戦略

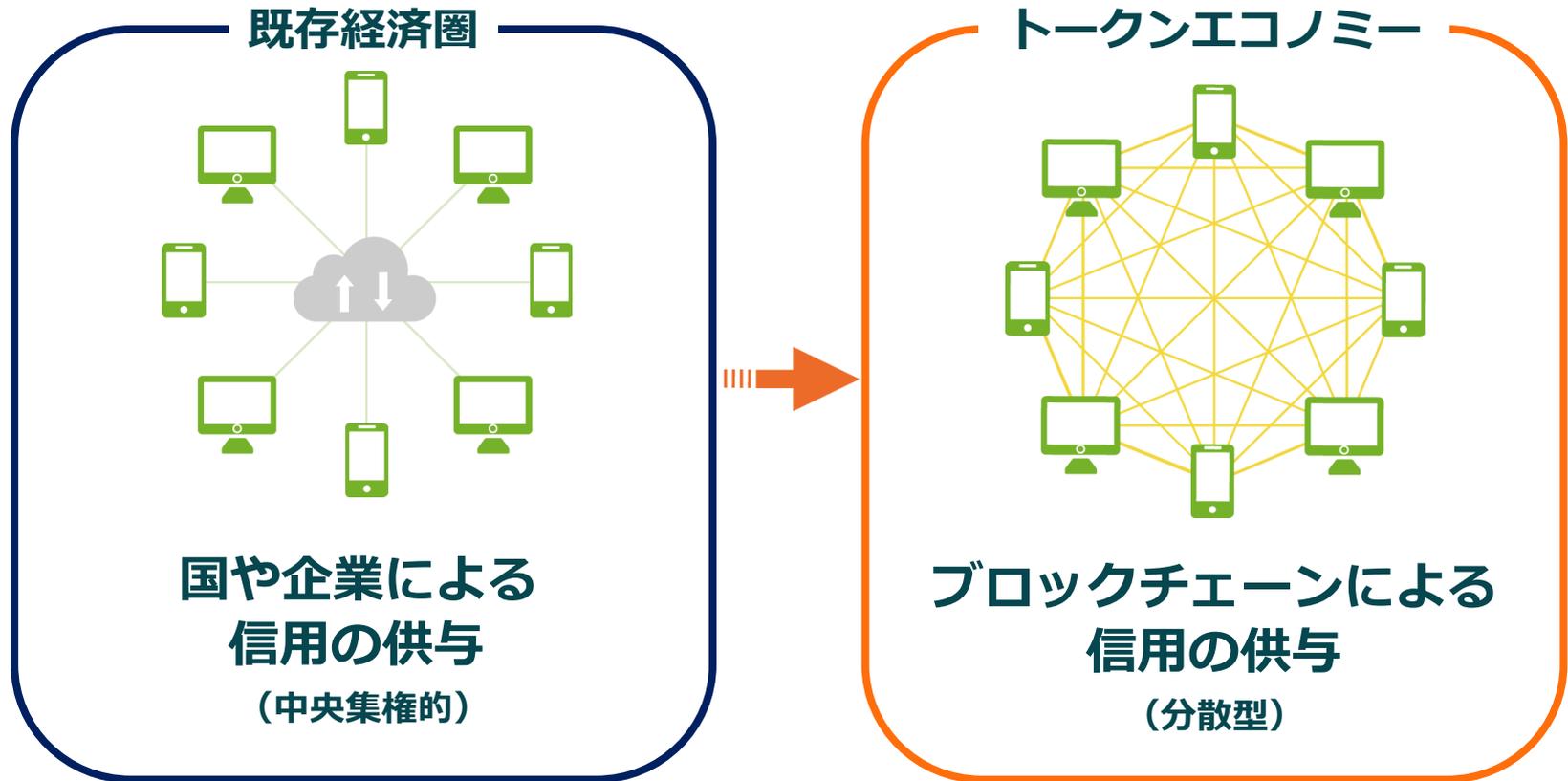


マーキュリーにて暗号資産販売所を2021年第1四半期中の登録・開業予定  
ビットバンクが暗号資産市場の活況を受け取扱高・営業収益が急拡大



## ブロックチェーン革命により新たな経済圏が誕生

(トークンエコノミー)



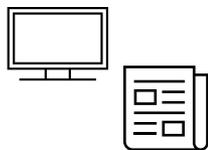
※：トークン (Token) とは、しるしや代用貨幣、商品引換券などと訳される。

# ブロックチェーン革命

ブロックチェーンはインターネットに続くイノベーションであり  
「情報」だけでなく「資産」も中央集権型から分散型に移行する時代に

## 情報伝達（ニュース）

リアル  
(一方通行)



テレビ・新聞



デジタル時代  
(一方通行)



ポータル  
ニュースサイト



分散型 (SNS)  
(個人が発信)



ソーシャルメディア

## 資産管理（決済）

リアル  
(中央で決済)



銀行・カード



デジタル時代  
(中央で決済)



銀行のデジタル化  
ネオバンク



分散型 (トークン)  
(個人間で決済)



暗号資産  
デジタル通貨

# デジタルトークンがブロックチェーンの本命



ブロックチェーンの優位性は「改ざん耐性」「即時決済」「相互運用性」「トレーサビリティ」でありデジタルトークンにより発展可能と考える

## 暗号資産（仮想通貨）

2020年に入り実需・市場共にマーケット拡大

### ■ビットコイン決済

SquareやPayPalで決済開始

EC決済利用でのビットコイン実需が拡大

### ■国内暗号資産取引所

2019年末から直近までに暗号資産の

新規取扱が10銘柄認可され流通拡大に弾み



## NFT（ノンファンジブルトークン）

NFTとは、ブロックチェーン技術を用いて発行される等価交換できないデジタルトークン

◆ブロックチェーンゲームのアイテム

◆トレーディングカード

などの活用が期待される

（事例）

出資先のスマートアプリで、SKE48のトレーディングカードのNFTトレカを技術支援（日本初）



## セキュリティトークン（ST）

セキュリティトークンとは、ブロックチェーン技術を用いて証券をデジタル化したトークン

2020年5月の金商法改正でSTO(調達)が可能に

## デジタル通貨

デジタル通貨とは、ブロックチェーン技術を用いて法定通貨をデジタル化したトークン

CBDC（中央銀行デジタル通貨）と呼ばれる

# ブロックチェーン事業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

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



Sivira  
トレーサビリティ  
2017年出資



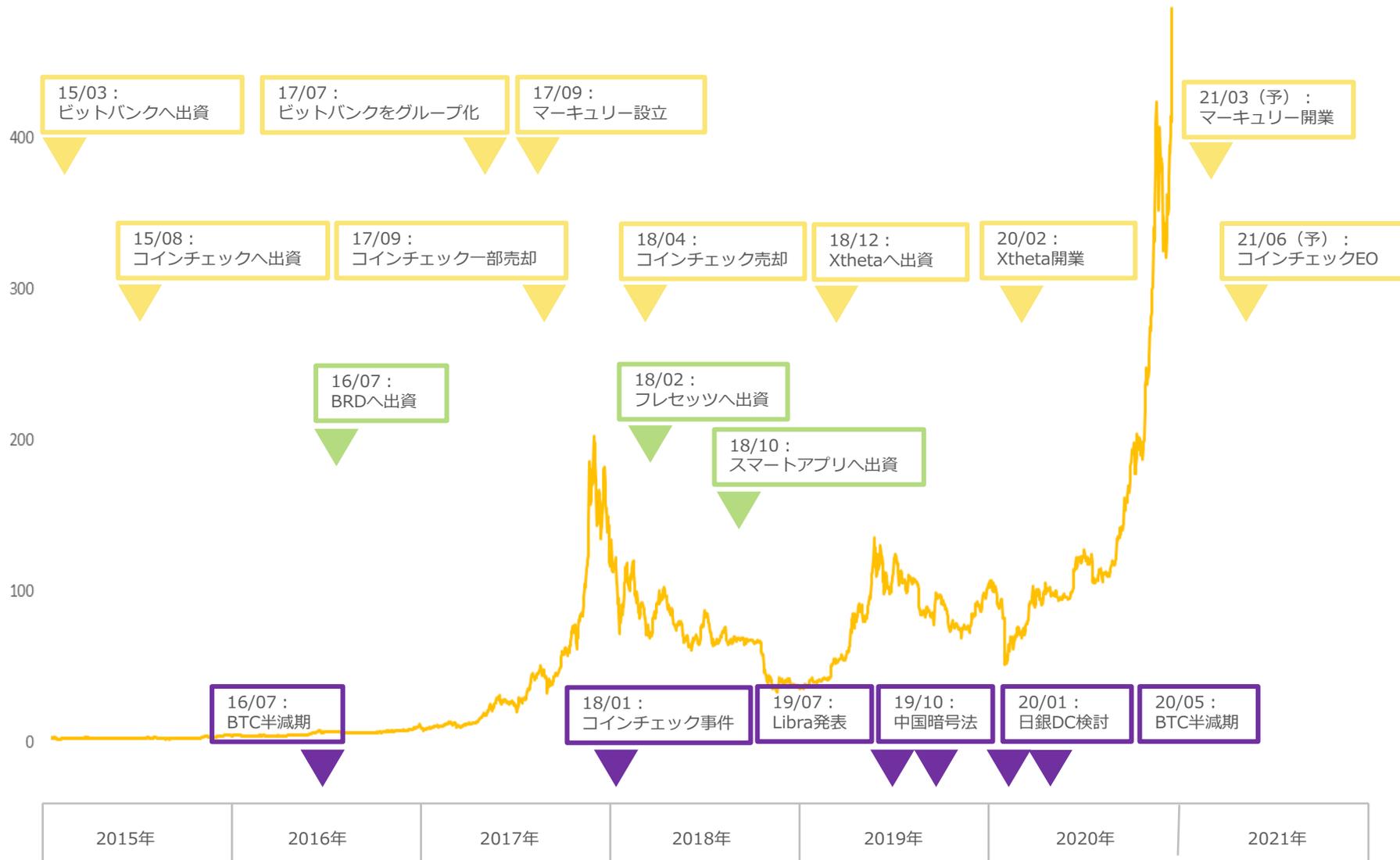
Orb  
地域通貨  
2015年出資



GINKAN  
AI活用グルメSNS  
2018年出資

# ブロックチェーン事業への取組推移

(万円)  
500



ビットコインの価格推移 (2015年1月1日~2020年2月8日)

# ブロックチェーン技術による社会変革の可能性



## ブロックチェーン技術による 社会変革の可能性

### 01 価値の流通・ポイント化 プラットフォームのインフラ化

地域通貨
電子クーポン
ポイントサービス

自治体等が発行する地域通貨を、ブロックチェーン上で流通・管理

市場規模  
**1兆円**

### 02 権利証明行為の 非中央集権化の実現

土地登記
電子カルテ
各種登録  
(出生・婚姻・転居)

土地の物理的現況や権利関係の情報を、ブロックチェーン上で登録・公示・管理

市場規模  
**1兆円**

### 03 遊休資産ゼロ・ 高効率シェアリングの実現

デジタル  
コンテンツ
チケットサービス
C2C  
オークション

資産等の利用権移転情報、提供者/利用者の評価情報をブロックチェーン上に記録

市場規模  
**13兆円**

### 04 オープン・高効率・高信頼な サプライチェーンの実現

小売り
貴金属管理
美術品等  
真贋認証

製品の原材料からの製造過程と流通・販売までを、ブロックチェーン上で追跡

市場規模  
**32兆円**

### 05 プロセス・取引の全自動化・ 効率化の実現

遺言
IoT
電力サービス

契約条件、履行内容、将来発生するプロセス等をブロックチェーン上に記録

市場規模  
**20兆円**

※記載金額は、ブロックチェーン技術が影響を及ぼす可能性のある市場規模

※：経済産業省「ブロックチェーン技術を利用したサービスに関する国内外動向調査」（2016年4月）参照

Copyright © 2021 CERES Inc. All Rights Reserved.

51



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  
2020年12月に東京通信がマザーズ上場・出資先5社目のIPO

(2020年12月末)



## モバイルサービスと連携

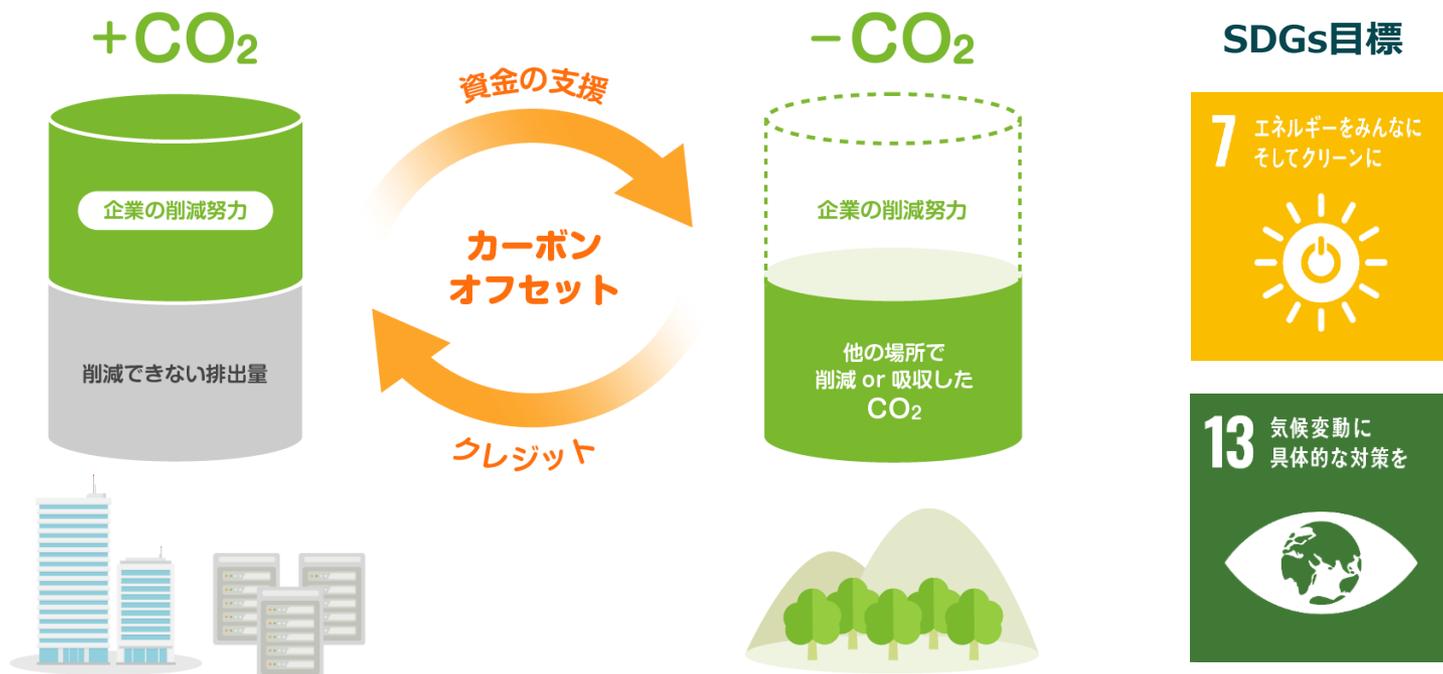
メディア・D2C関連

## 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

セレスグループは2021年度から「カーボンニュートラル」の実現  
政府目標の2050年に先立ちカーボンニュートラルを達成

ポイントサイト「モッピー」をはじめグループのWebサービスで使用される  
サーバーやオフィスで使用される電力に伴う排出CO<sub>2</sub>の100%オフセット



# コーポレート・ガバナンスの強化

企業価値の向上に向けコーポレート・ガバナンスの一層の充実と強化  
社外取締役3分の1以上に加え監査等委員会と指名・報酬委員会を設置

2021年3月定時株主総会後の経営体制（予定）

## 取締役会



社内



社内



社内



社内



社内



社外

女性取締役

## 監査等委員会



社外



社外



社外

社外取締役 3分の1以上

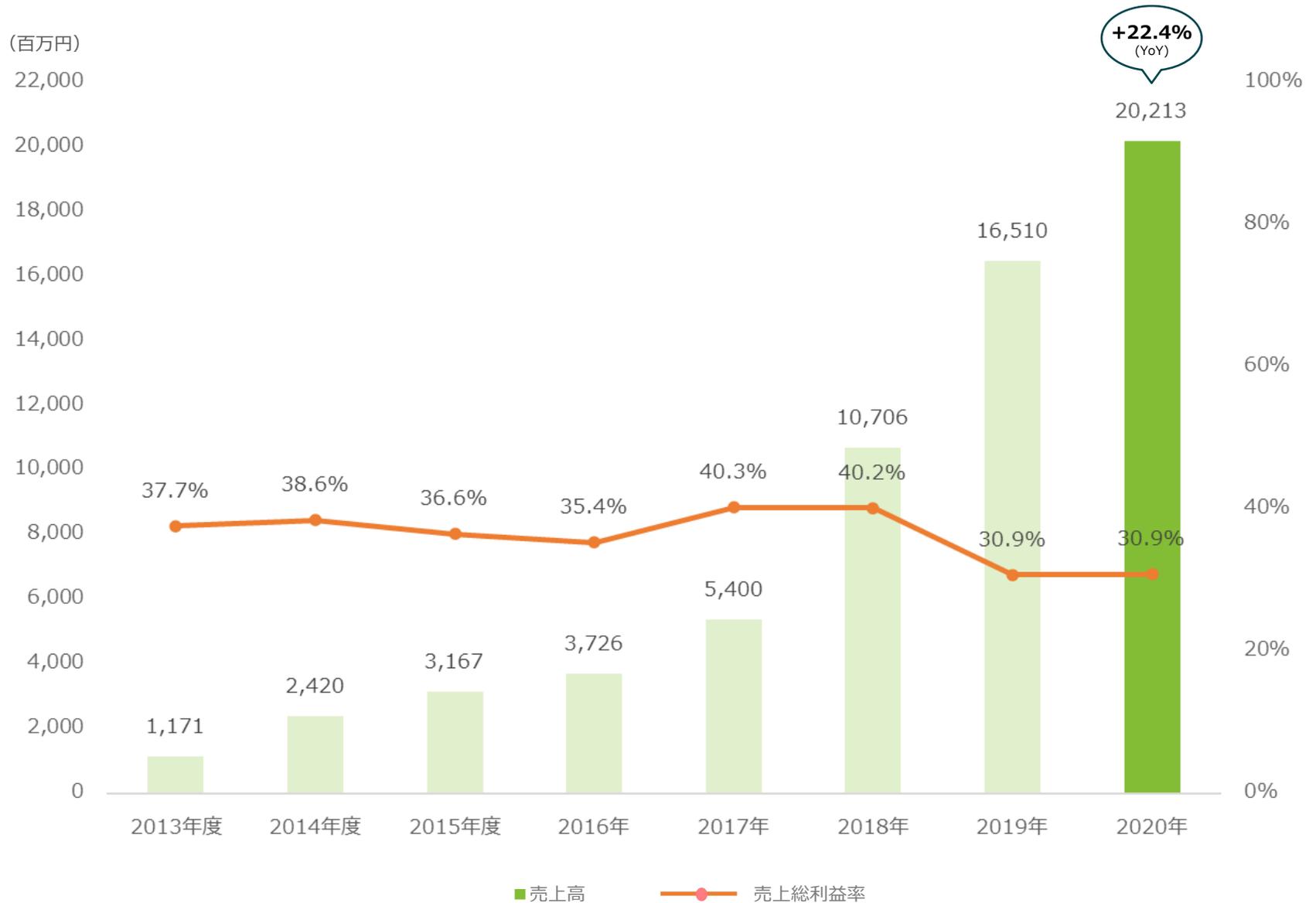
- ・ 定時株主総会での承認後、監査等委員会設置会社へ移行
- ・ CGC（コーポレート・ガバナンスコード）の要請に応え、社外取締役 3分の1以上を達成
- ・ ダイバーシティの観点から女性取締役を登用



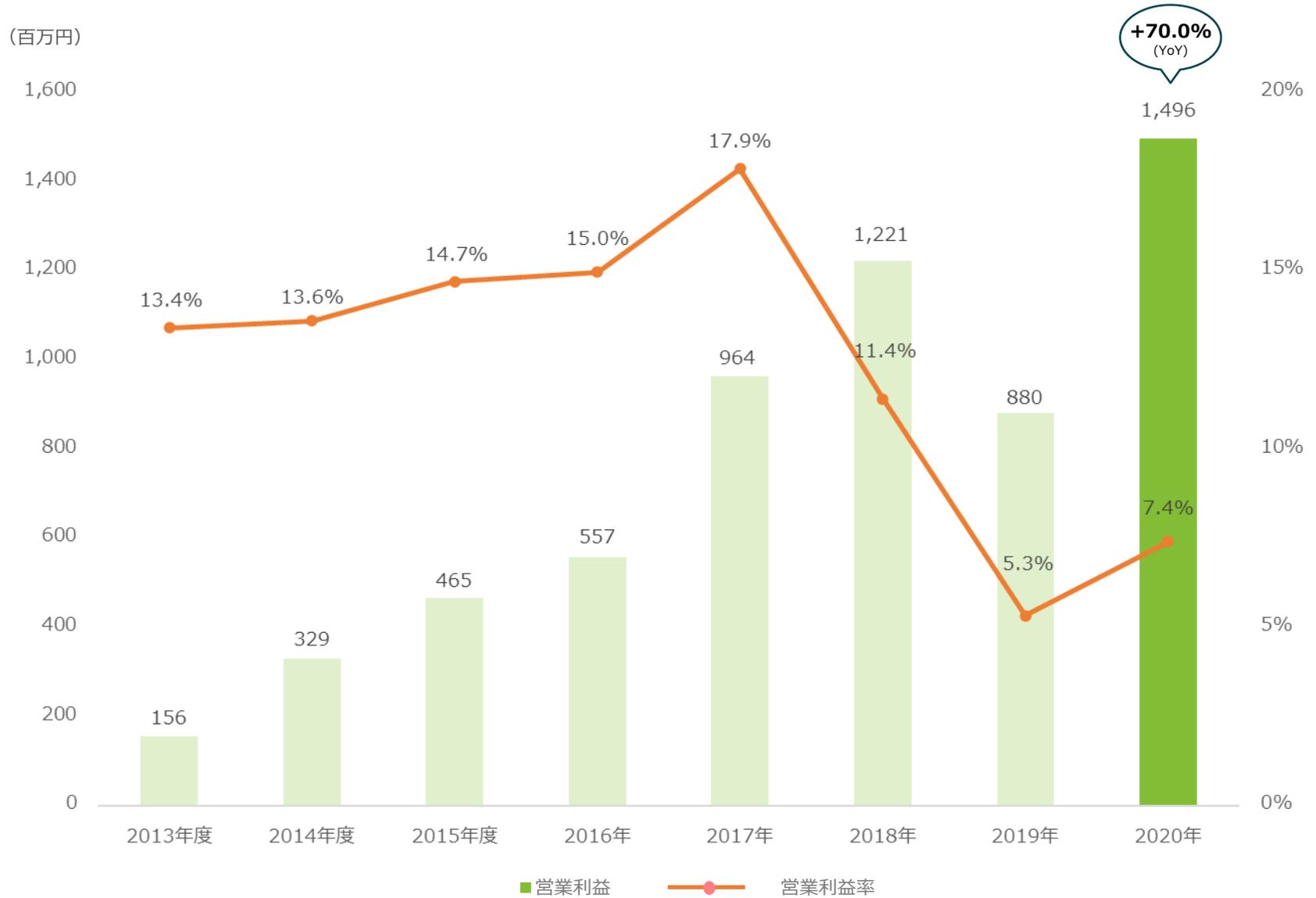
# 5. APPENDIX

※集計方法の見直しにより、過去決算説明資料で開示していました数字を修正しています。

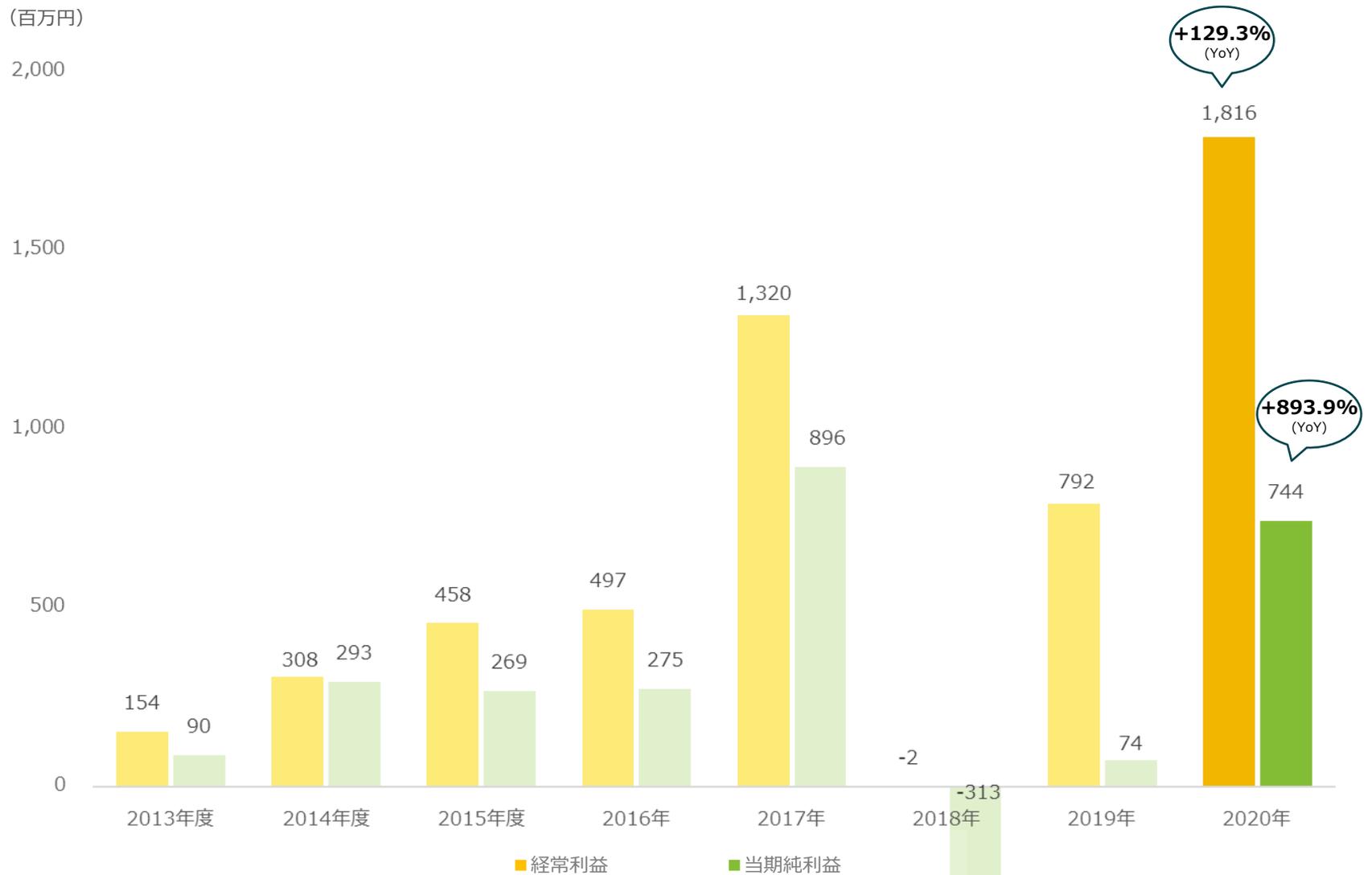
# 売上高推移



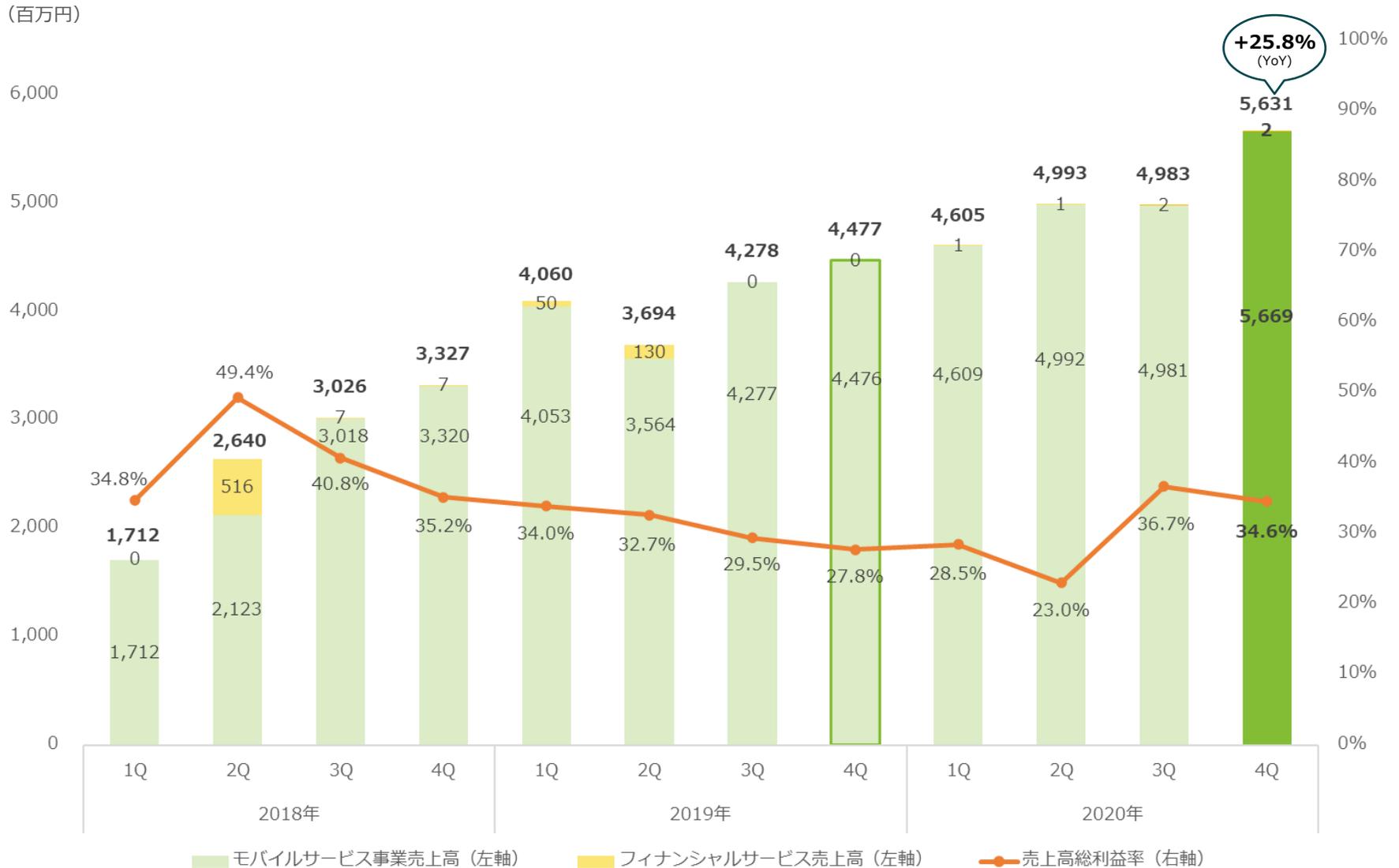
# 営業利益推移



# 經常利益・当期純利益推移

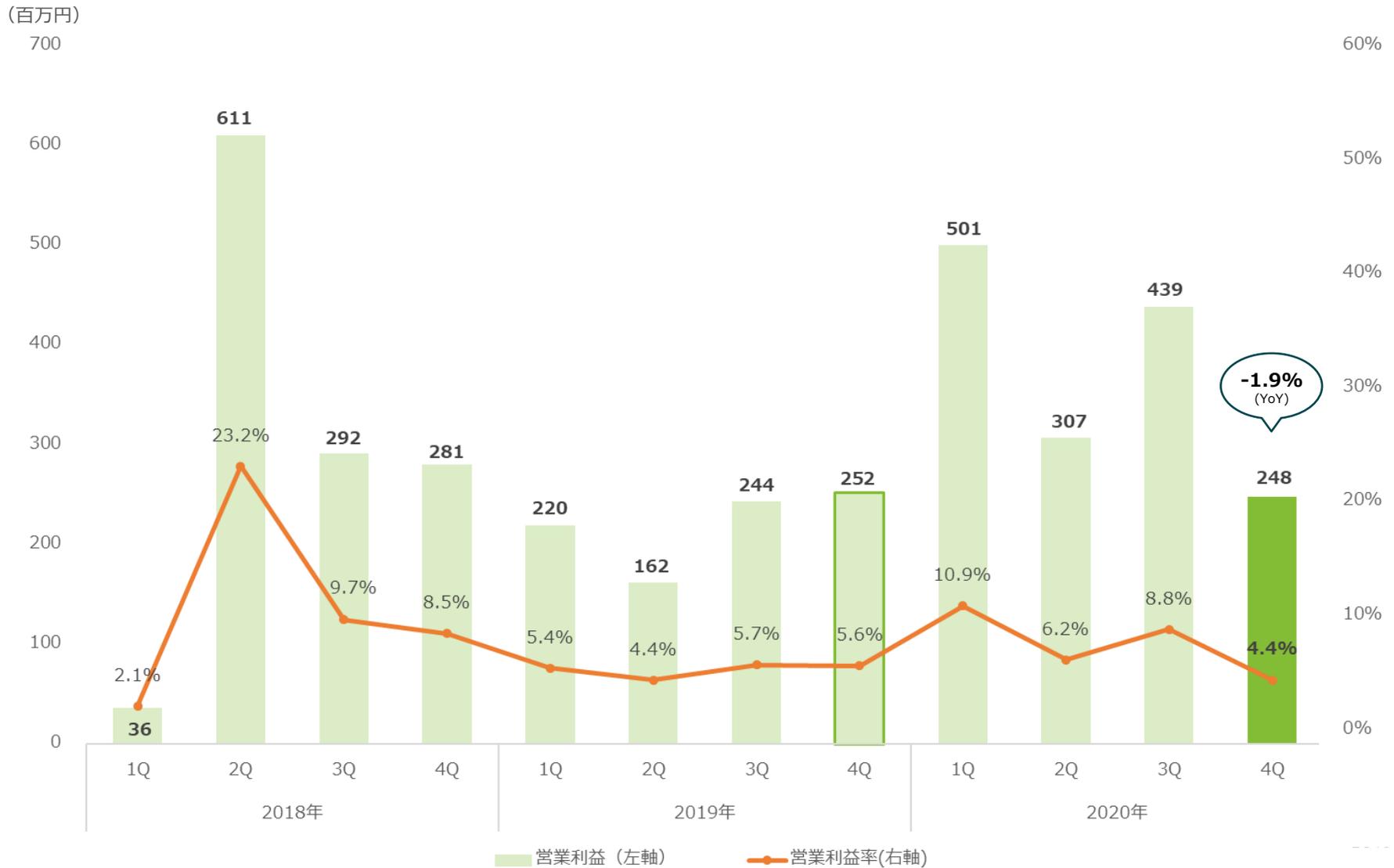


# 四半期売上高推移



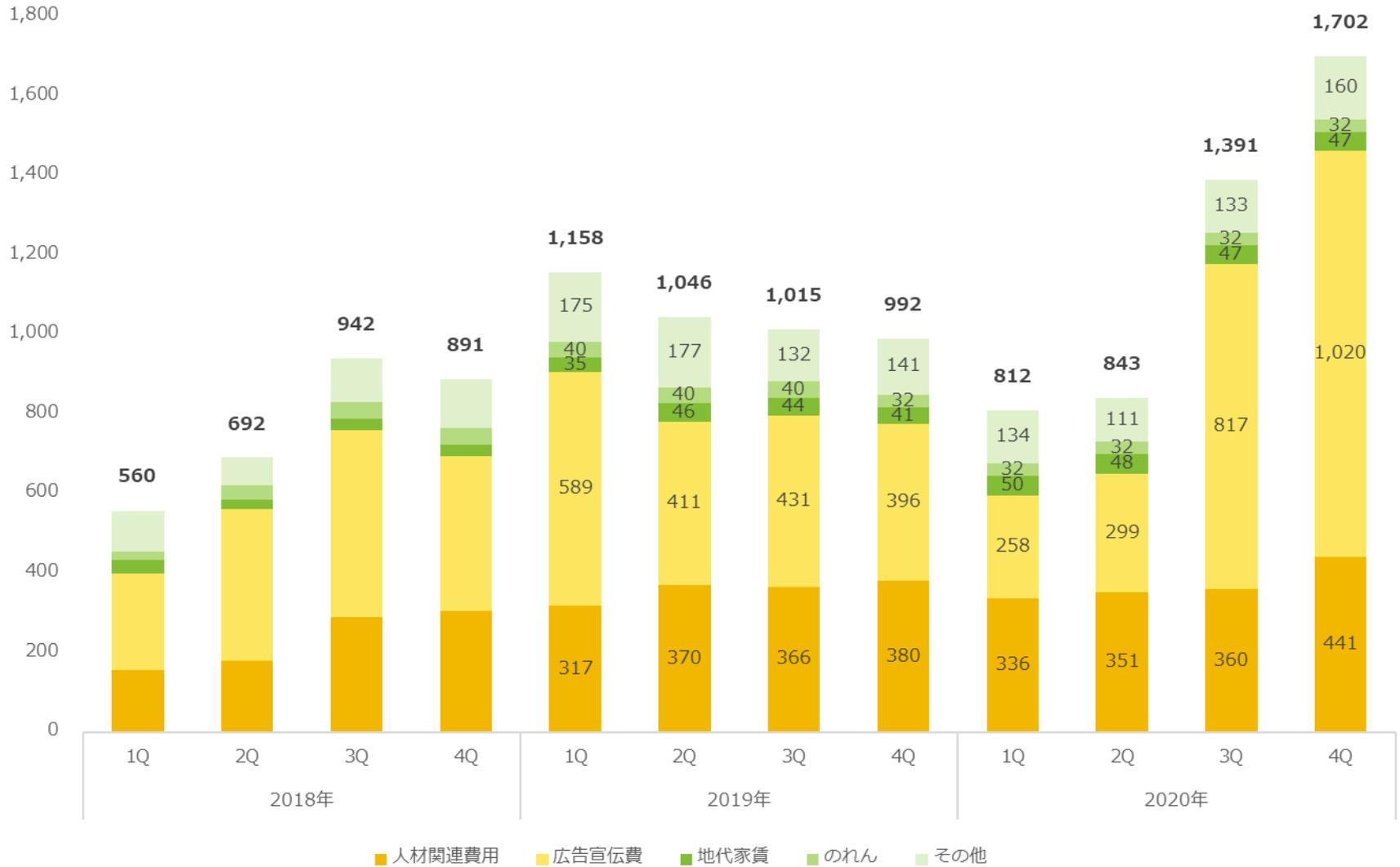
※セグメント間の内部売上高又は振替高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

# 四半期営業利益推移



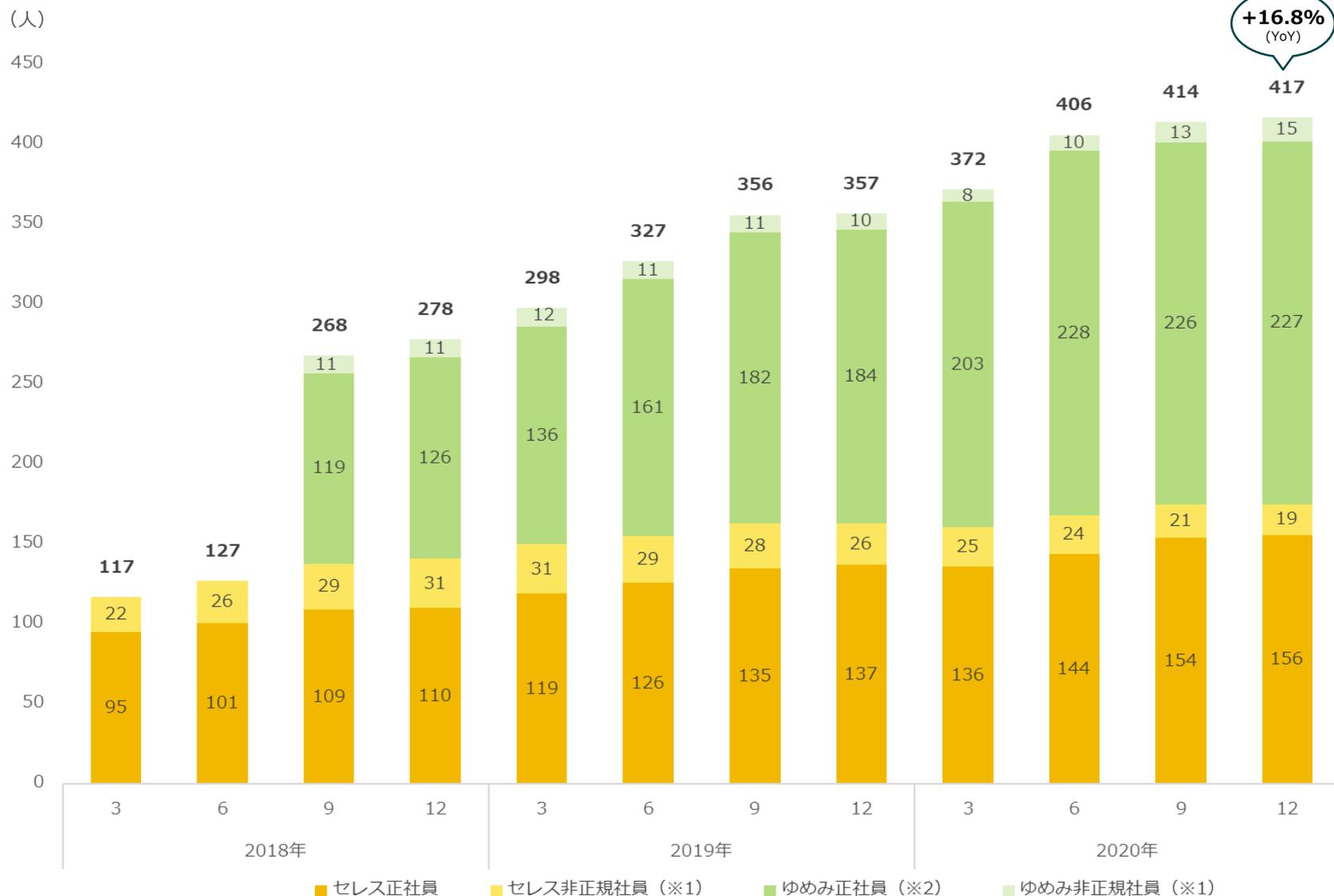
# 四半期販売費及び一般管理費推移

(百万円)



**+71.5%**  
(YoY)

# 従業員数推移



+16.8% (YoY)

※1：契約社員、派遣社員、アルバイト

※2：2020年3月末より、連結子会社四季デザインの従業員数を含んでいます。

# 業績ハイライト：1

	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期 (連結)	2019年12月期 (連結)	2020年12月期 (連結)
売上高 (百万円)	3,726	5,400	10,706	16,510	<b>20,213</b>
売上高成長率	17.7%	44.9%	98.3%	54.2%	<b>22.4%</b>
営業利益 (百万円)	557	964	1,221	880	<b>1,496</b>
売上高営業利益率	15.0%	17.9%	11.4%	5.3%	<b>7.4%</b>
営業利益成長率	19.7%	73.1%	26.7%	-27.9%	<b>70.0%</b>
経常利益 (百万円)	497	1,320	-2	792	<b>1,816</b>
当期純利益 (百万円) (※1)	275	896	-313	74	<b>744</b>
EBITDA (百万円) (※2)	558	1,463	416	1,081	<b>2,032</b>

※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

## 業績ハイライト：2

	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期 (連結)	2019年12月期 (連結)	2020年12月期 (連結)
総資産 (百万円)	5,833	8,237	11,917	12,902	<b>16,227</b>
純資産 (百万円)	4,307	5,830	6,437	6,581	<b>7,091</b>
ネットキャッシュ (百万円)	3,123	2,795	1,319	806	<b>2,154</b>
ROA (総資産経常利益率)	10.9%	18.8%	0.0%	6.4%	<b>12.5%</b>
ROE (自己資本純利益率)	8.9%	17.7%	-5.2%	1.2%	<b>11.8%</b>
自己資本比率	73.8%	70.7%	50.4%	47.3%	<b>40.1%</b>
D/Eレシオ (負債資本倍率)	11.7%	13.3%	47.3%	47.6%	<b>55.5%</b>
一株当たり当期純利益(円)	30.54	86.39	-28.66	6.78	<b>67.32</b>

# 業績ハイライト：3

## 四半期売上高

(単位：百万円)	2019年				2020年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	4,060	3,694	4,278	4,477	4,605	4,993	4,983	<b>5,631</b>
モバイルサービス事業	4,053	3,564	4,277	4,476	4,609	4,992	4,981	<b>5,669</b>
ポイントメディア	1,433	1,275	1,269	1,470	1,711	1,268	1,192	<b>1,592</b>
アフィリエイトプログラム	1,003	1,007	1,597	1,514	1,735	2,495	1,887	<b>1,934</b>
コンテンツメディア	896	624	673	619	457	495	1,113	<b>1,249</b>
ゆめみ	719	657	737	872	704	732	788	<b>893</b>
フィナンシャルサービス事業	50	130	0	0	1	1	2	<b>2</b>
セグメント間の内部売上高又は振替高	-43	-	-	-	-6	-1	-0	<b>-40</b>

## 四半期営業利益

(単位：百万円)	2019年				2020年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業利益	220	162	244	252	501	307	439	<b>248</b>
モバイルサービス事業	607	307	485	604	742	578	732	<b>624</b>
フィナンシャルサービス事業	-218	36	-53	-132	-48	-77	-64	<b>-152</b>
調整額	-169	-182	-187	-218	-192	-193	-227	<b>-223</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。