



# 2022年12月期第3四半期 決算説明資料

---

2022年11月  
株式会社セレス（東証プライム市場：3696）





1. 会社概要
2. 連結決算の概要
3. 各事業の業績
4. サステナビリティの取組み
5. APPENDIX



# 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。

## 「トークンエコノミーを創造」



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
決算期	12月
資本金	20億1,180万円（2022年9月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
従業員数（連結）	490名（2022年9月末／臨時雇用者除く）
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	株式会社マーキュリー、株式会社ディアナ、株式会社バックス、 株式会社ラボル、studio15株式会社、株式会社ゆめみ
持分法適用関連会社	ビットバンク株式会社

2022年 東京証券取引所プライム市場に移行

2021年 studio15を連結子会社化

2018年 ゆめみを連結子会社化

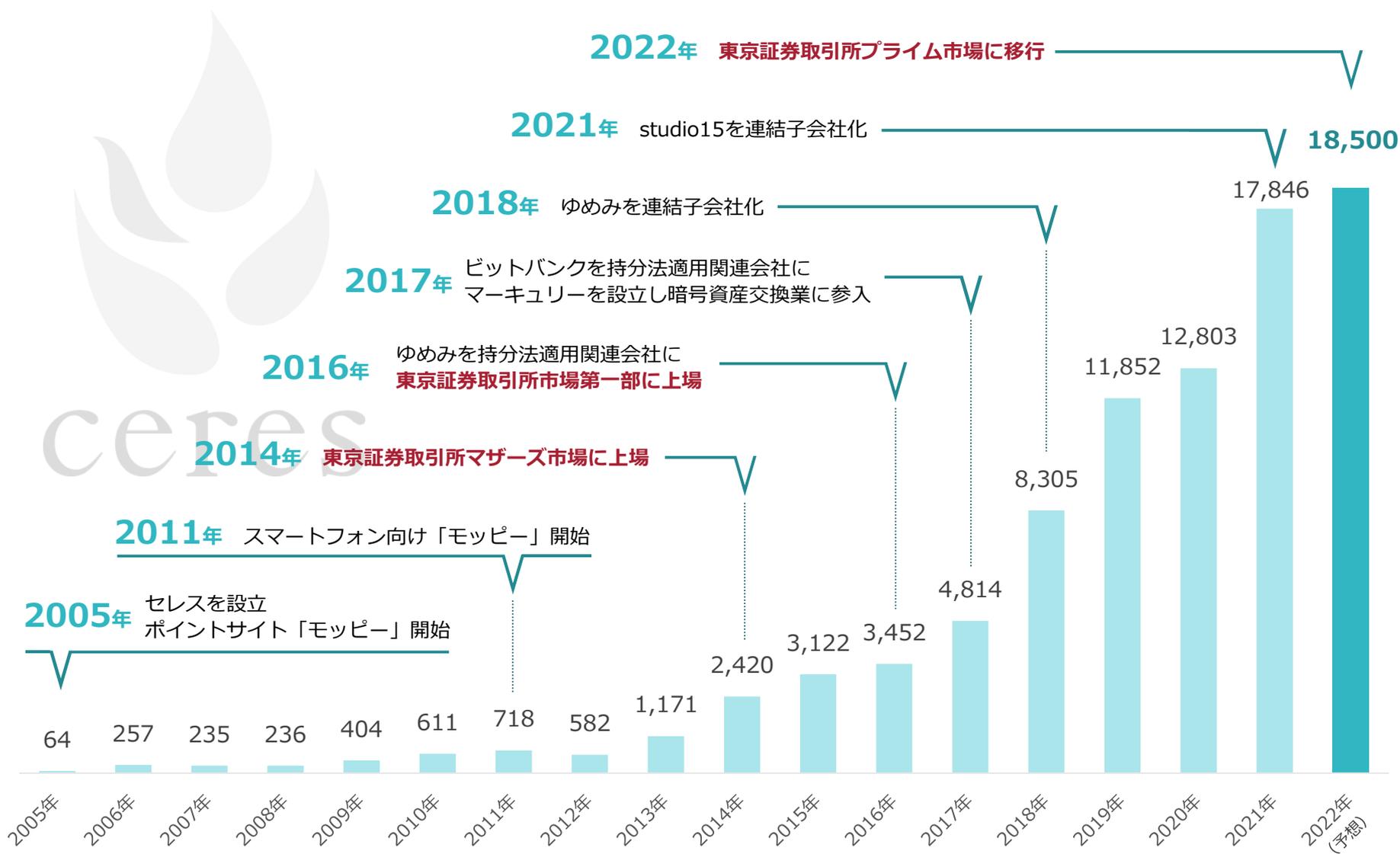
2017年 ビットバンクを持分法適用関連会社に  
マーキュリーを設立し暗号資産交換業に参入

2016年 ゆめみを持分法適用関連会社に  
東京証券取引所市場第一部に上場

2014年 東京証券取引所マザーズ市場に上場

2011年 スマートフォン向け「モッピー」開始

2005年 セレスを設立  
ポイントサイト「モッピー」開始



※ 売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定して記載しております。

売上高 (単位: 百万円)

2026年12月期に売上高400億円・経常利益100億円をコミット  
中期経営計画2026達成のために5年間で300億円の積極投資を計画

→ FY2026

売上高

**400**億円

経常利益

**100**億円

投資金額

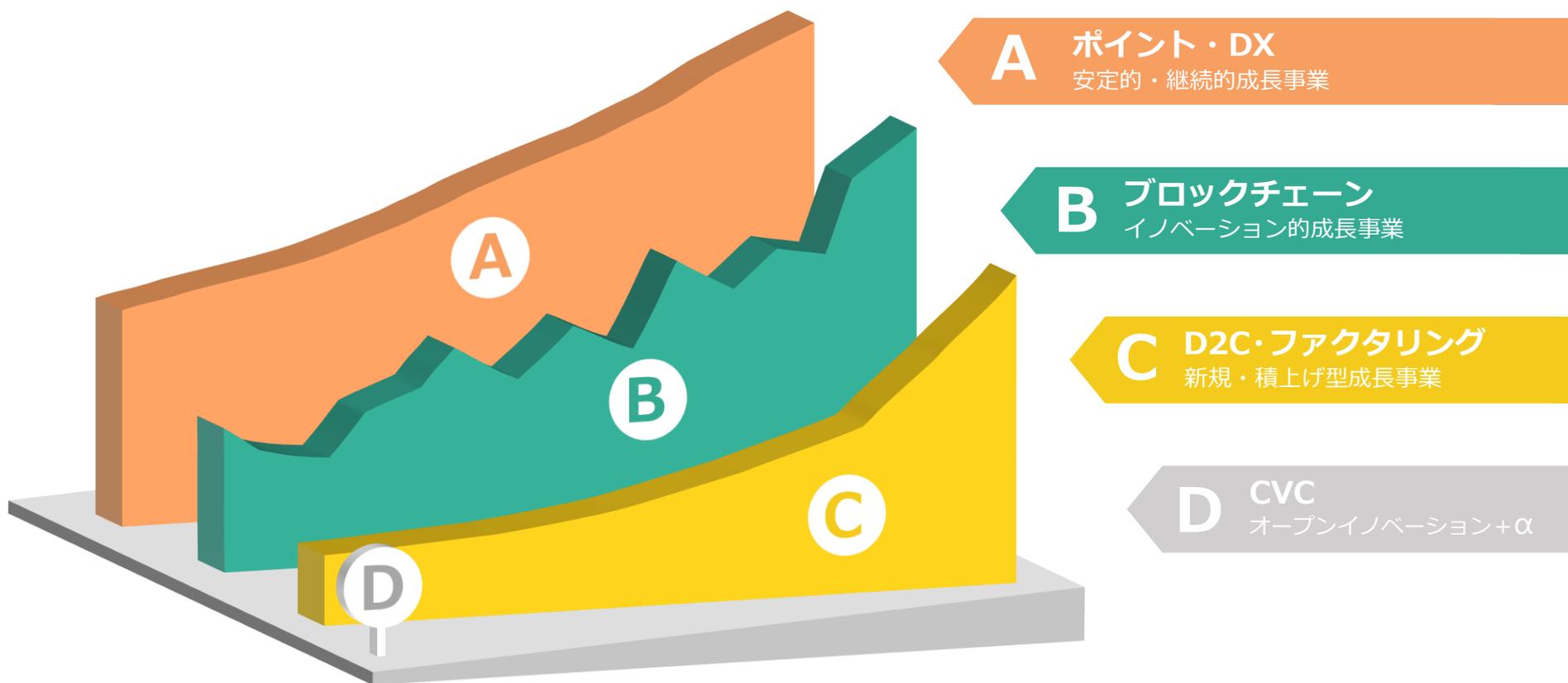
**300**億円

モバイルサービスはポイント・D2C・DXで構成  
 フィナンシャルサービスはブロックチェーン・ファクタリング・CVCで構成

モバイルサービス事業		
ポイント		
D2C		
DX		

フィナンシャルサービス事業		
ブロックチェーン		
オンラインファクタリング		
投資育成事業	CVC (コーポレートベンチャーキャピタル)	

成長モデルの異なる3つの事業ポートフォリオで中期成長をはかる  
ポイント・DXで安定成長しブロックチェーン・D2Cで非連続な急成長を





## 2. 連結決算の概要



**2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと  
仮定した数値で記載しております**

**セグメント内区分の変更により2021年度以前の  
モバイルサービス事業の内訳を修正して記載しております**



## 売上高は前年同期比7.4%増の15,012百万円

- モバイルサービスはポイントのモッピーとD2C・DXが好調に推移し前年同期比18.6%増の14,993百万円
- フィナンシャルサービスは株式売却の剥落（11.5億円）と暗号資産の下落により前年同期比87.9%減の170百万円

## 営業利益は前年同期比56.9%減の967百万円

- モバイルサービスはポイントで前年同期比11.1%増、D2Cが81百万円の黒字となりDXの人材投資をカバーし前年並みの2,473百万円
- フィナンシャルサービスは株式売却の剥落（8.8億円）とマーキュリーへの積極投資により前年同期比1,134百万円減の691百万円の損失

## 経常利益は前年同期比82.8%減の580百万円

- 暗号資産下落の影響などにより持分法投資損失は321百万円

# 損益計算書の概要（第3四半期累計）



(単位：百万円)	2022年12月期 第3四半期累計	2021年12月期 第3四半期累計	前年同期比
売上高	<b>15,012</b> (100.0%)	13,975 (100.0%)	+7.4%
売上総利益	<b>5,999</b> (40.0%)	6,342 (45.4%)	-5.4%
販売費及び一般管理費	<b>5,032</b> (33.5%)	4,099 (29.3%)	+22.8%
営業利益	<b>967</b> (6.4%)	2,243 (16.1%)	-56.9%
経常利益	<b>580</b> (3.9%)	3,364 (24.1%)	-82.8%
四半期純利益※1	<b>18</b> (0.1%)	3,083 (22.1%)	-99.4%
EBITDA※2	<b>914</b> (6.1%)	4,480 (32.1%)	-79.6%

※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。

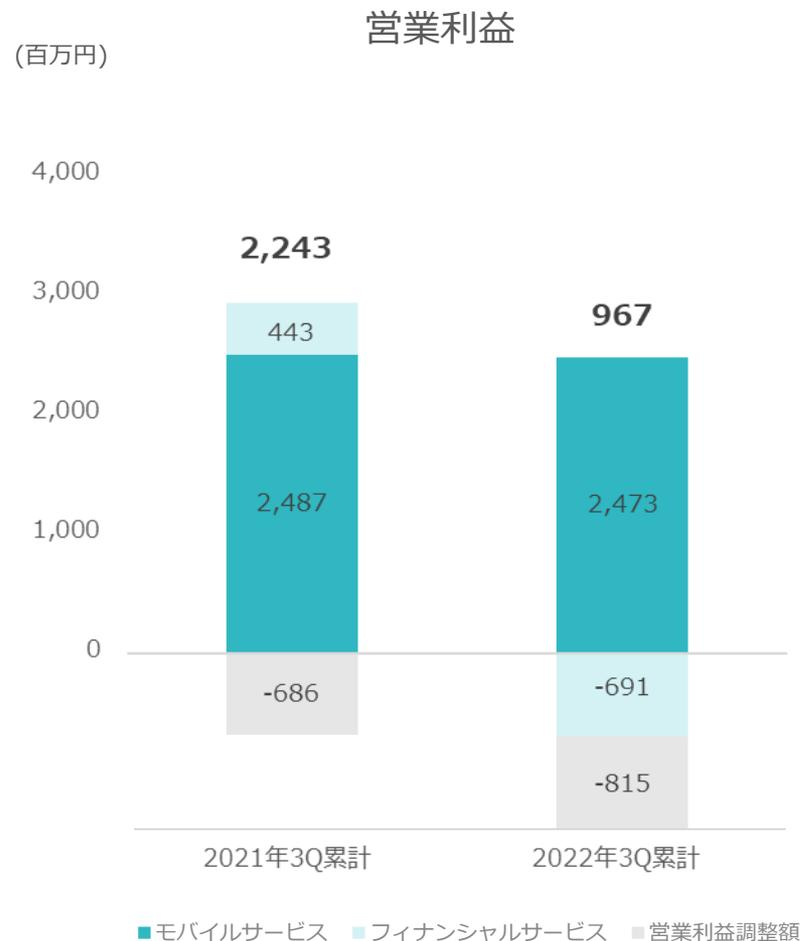
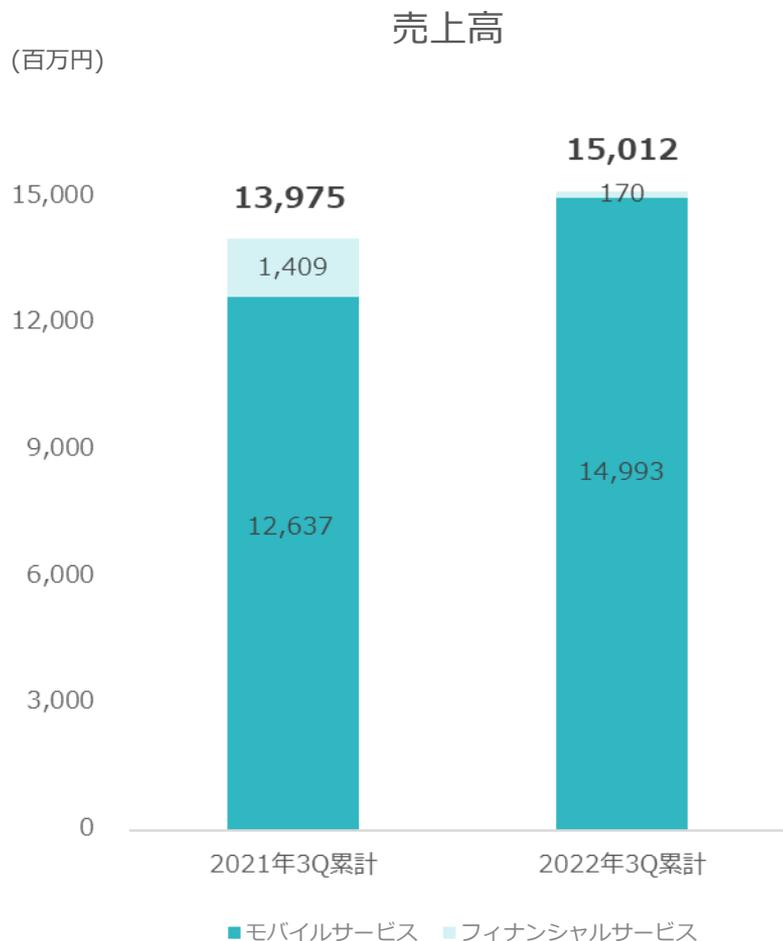
※2 EBITDA = 税金等調整前四半期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + 減損損失

# セグメント別業績（第3四半期累計）

(単位：百万円)	売上高		営業利益
	2022年12月期 第3四半期累計	2021年12月期 第3四半期累計	2022年12月期 第3四半期累計
全社	<b>15,012</b> YOY +7.4%	13,975	<b>967</b>
モバイルサービス事業	<b>14,993</b> YOY +18.6%	12,637	<b>2,473</b>
ポイント	<b>10,322</b> YOY +8.1%	9,548	<b>2,280</b>
D2C	<b>1,592</b> YOY +123.6%	712	<b>81</b>
DX	<b>3,209</b> YOY +13.2%	2,835	<b>185</b>
セグメント内売上高/調整額	<b>-131</b> YOY -	-458	<b>-74</b>
フィナンシャルサービス事業	<b>170</b> YOY -87.9%	1,409	<b>-691</b>
セグメント間売上高 /調整額	<b>-150</b> YOY -	-72	<b>-815</b>

※ セグメント別の営業利益については前年同期を開示しておりません。

モバイルはモッピーの好調がDXの人材投資をカバーし営業利益は前年並みに  
 フィナンシャルはマーキュリーの積極投資に加え株式売却の剥落により営業損失

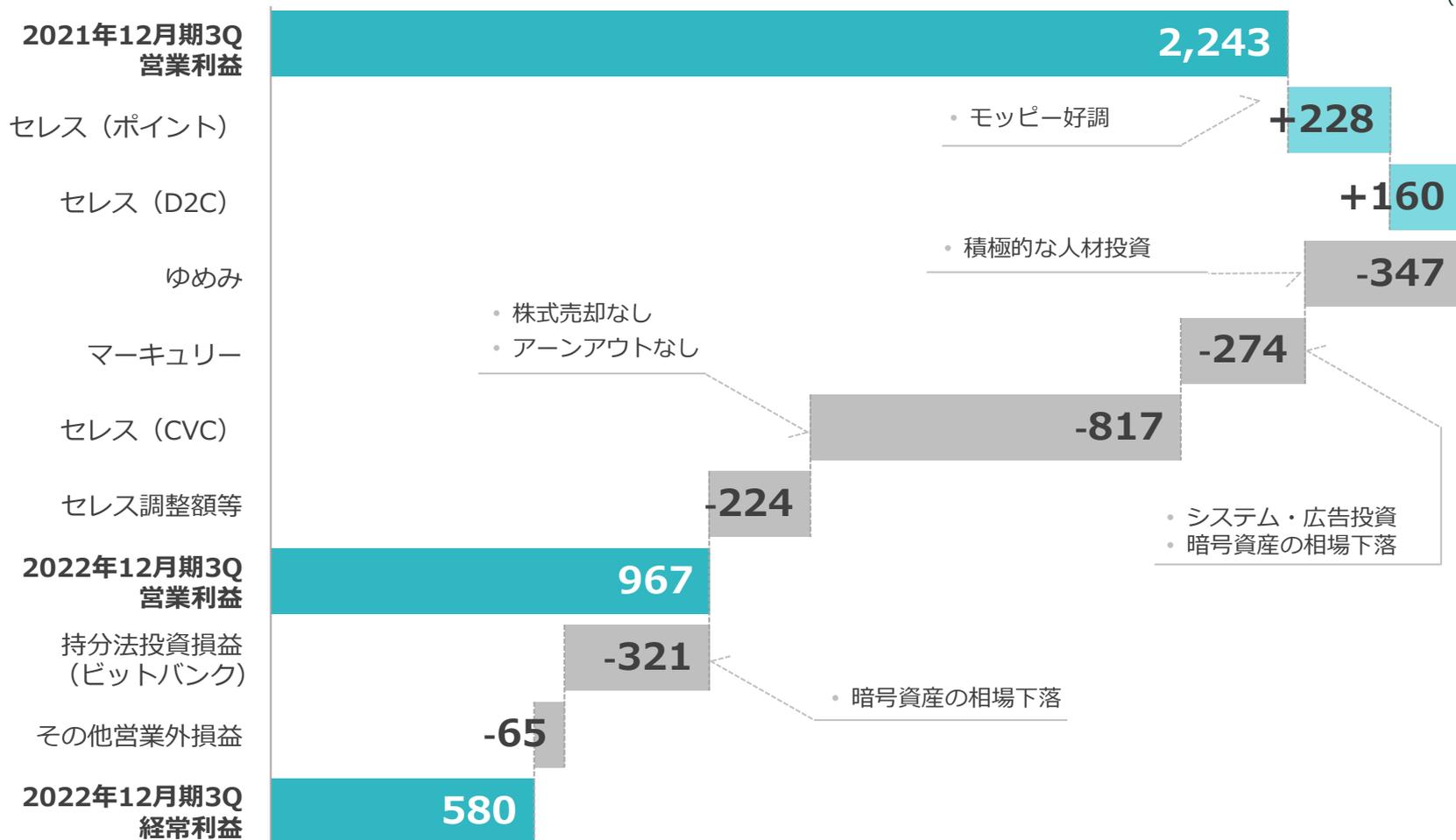


※ セグメント間の内部売上高又は振替高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。



**ポイント・D2Cは増益もDXの人材投資と株式売却の剥落（8.8億円）で減益  
営業利益・経常利益ともに暗号資産の下落によりマイナスの影響**

(百万円)



# 損益計算書の概要（第3四半期）

(単位：百万円)	第3四半期 (2022年7-9月)	前年同期 (2021年7-9月)	前年同期比	第2四半期 (2022年4-6月)	前四半期比
売上高	<b>5,414</b> (100.0%)	4,293 (100.0%)	+26.1%	4,889 (100.0%)	+10.7%
売上総利益	<b>2,252</b> (41.6%)	1,805 (42.1%)	+24.7%	1,790 (36.6%)	+25.8%
販売費及び 一般管理費	<b>1,882</b> (34.8%)	1,238 (28.8%)	+52.1%	1,787 (36.6%)	+5.3%
営業利益	<b>369</b> (6.8%)	567 (13.2%)	-34.9%	3 (0.1%)	—
経常利益	<b>335</b> (6.2%)	736 (17.2%)	-54.4%	-413 (-)	—
四半期純利益※1	<b>159</b> (2.9%)	1,286 (30.0%)	-87.6%	-530 (-)	—
EBITDA※2	<b>454</b> (8.4%)	1,702 (39.7%)	-73.3%	-315 (-)	—

※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 = 税金等調整前四半期純利益 + 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

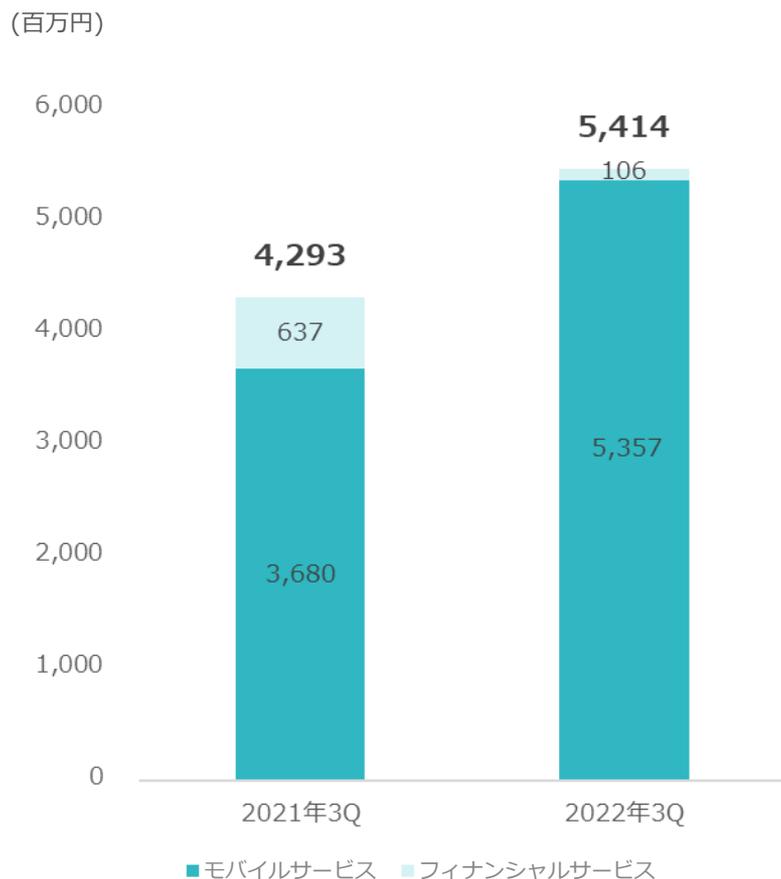
# セグメント別業績（第3四半期）

(単位：百万円)	売上高		営業利益
	第3四半期 (2022年7-9月)	前年同期 (2021年7-9月)	第3四半期 (2022年7-9月)
全社	<b>5,414</b> YOY +26.1%	4,293	<b>369</b>
モバイルサービス事業	<b>5,357</b> YOY +45.6%	3,680	<b>877</b>
ポイント	<b>3,575</b> YOY +34.3%	2,662	<b>798</b>
D2C	<b>621</b> YOY +113.3%	291	<b>58</b>
DX	<b>1,167</b> YOY +20.8%	966	<b>52</b>
セグメント内売上高/調整額	<b>-7</b> YOY -	-240	<b>-32</b>
フィナンシャルサービス事業	<b>106</b> YOY -83.3%	637	<b>-231</b>
セグメント間売上高 /調整額	<b>-49</b> YOY -	-23	<b>-277</b>

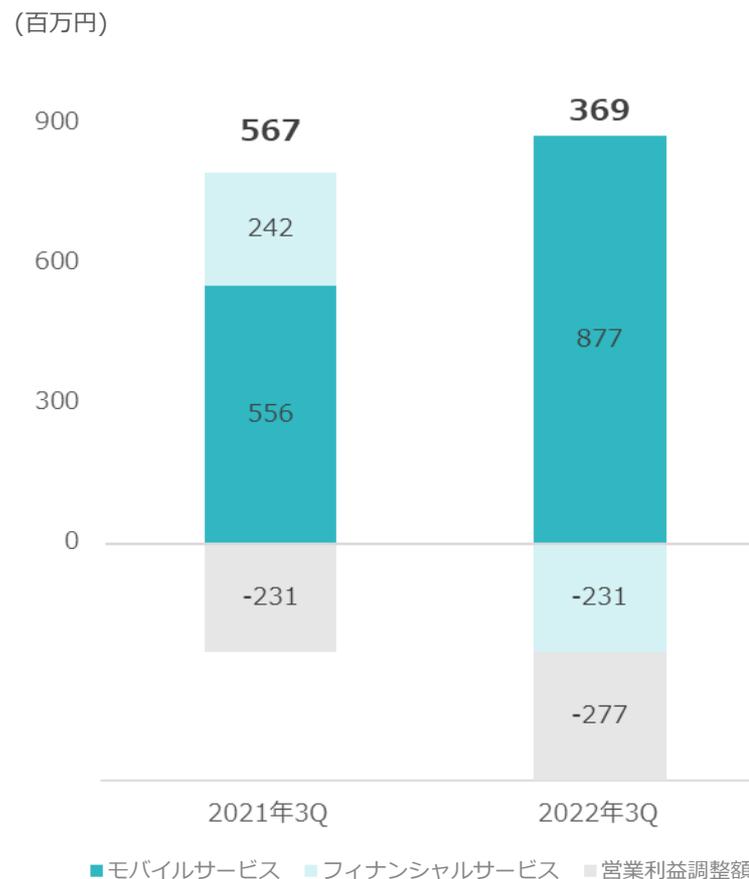
※ セグメント別の営業利益については前年同期を開示しておりません。

モバイルは45.6%と大幅増収、DXの人材投資を吸収し57.8%の大幅増益  
 フィナンシャルはマーキュリーの積極投資と株式売却の剥落により減収減益

売上高



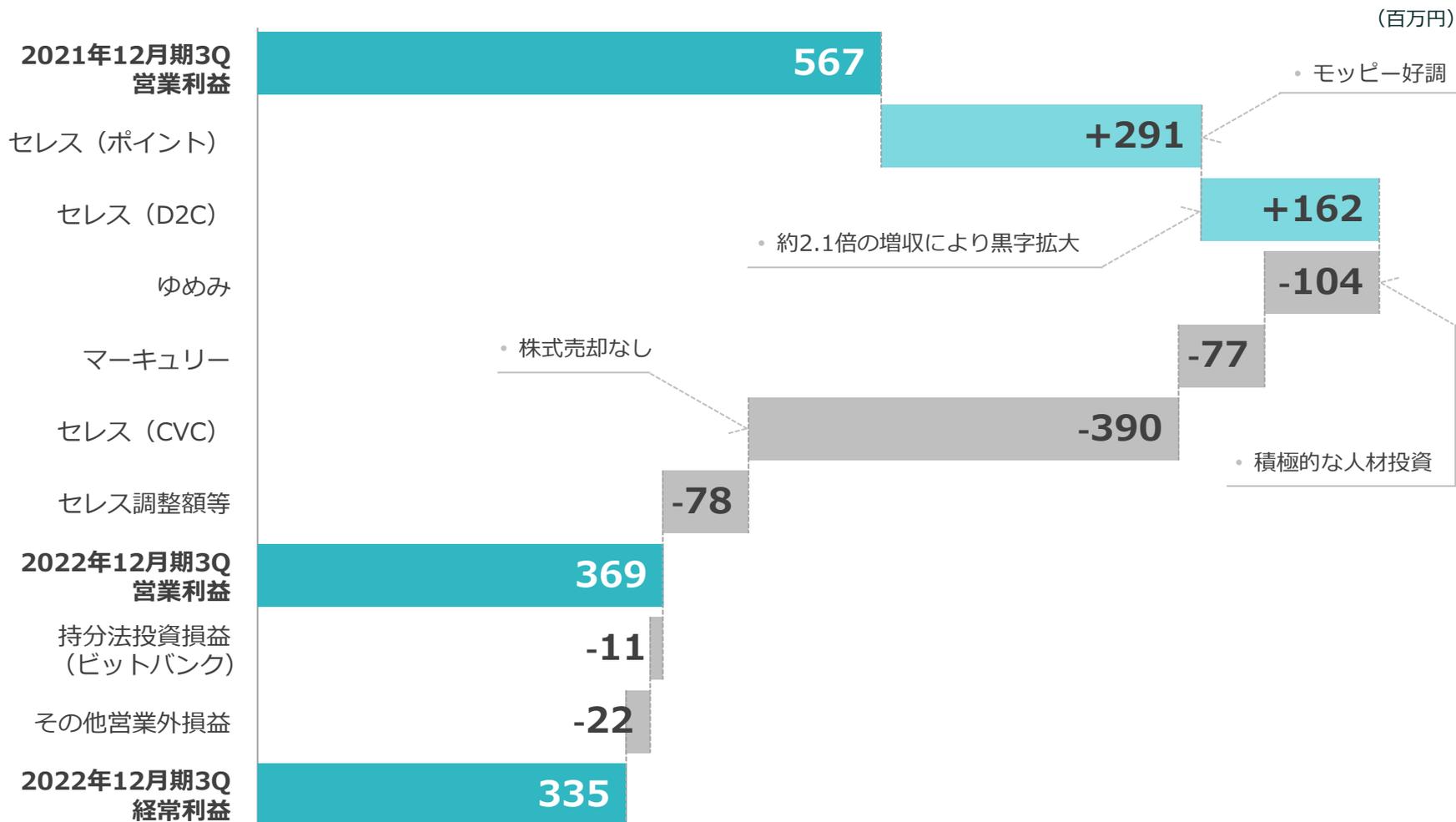
営業利益



※ 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。



## モッピーの好調とD2Cの黒字転換でDXの人材投資をカバーしたものの マーキュリーの積極投資と株式売却の剥落（4.5億円）により減益



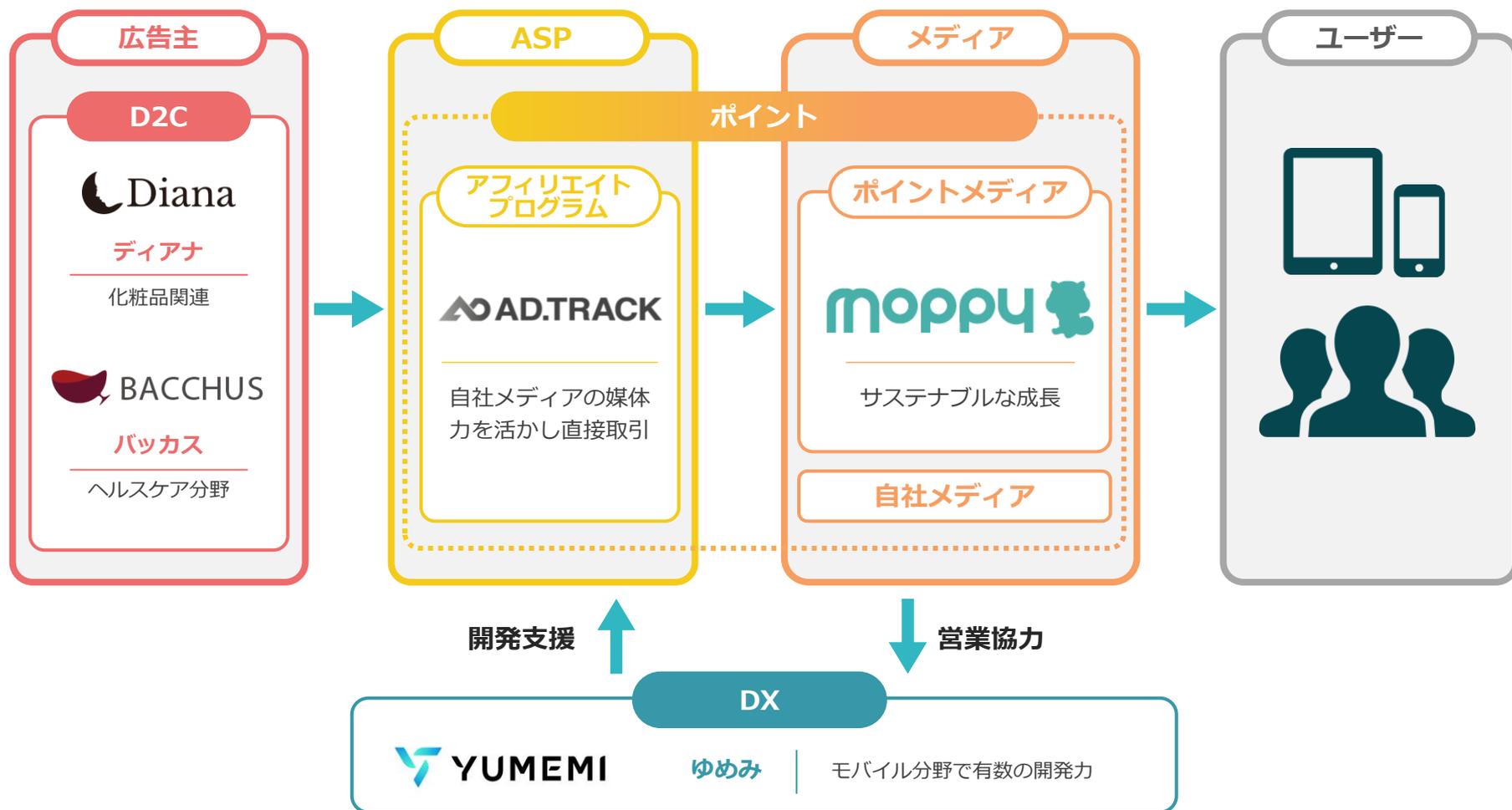
# 貸借対照表の概要

(単位：百万円)		2022年12月期 第3四半期末	2021年12月期 期末	前年増減額	主な要因
流動資産	流動資産	<b>13,858</b> (62.7%)	13,163 (65.1%)	+695	売掛金 +587 営業投資有価証券 +335 現金及び預金 -662
	固定資産	<b>8,259</b> (37.3%)	7,071 (34.9%)	+1,187	のれん +759 投資有価証券 +261 関係会社株式 -317
資産合計		<b>22,118</b> (100.0%)	20,234 (100.0%)	+1,883	
流動負債	流動負債	<b>9,908</b> (44.8%)	8,924 (44.1%)	+984	ポイント引当金 +777 短期借入金 +600 未払法人税 -663
	固定負債	<b>2,641</b> (11.9%)	1,490 (7.4%)	+1,150	長期借入金 +1,183
負債合計		<b>12,550</b> (56.7%)	10,414 (51.5%)	+2,135	
純資産合計		<b>9,567</b> (43.3%)	9,819 (48.5%)	-252	四半期純利益 +18 配当金 -449
負債・純資産合計		<b>22,118</b> (100.0%)	20,234 (100.0%)	+1,883	

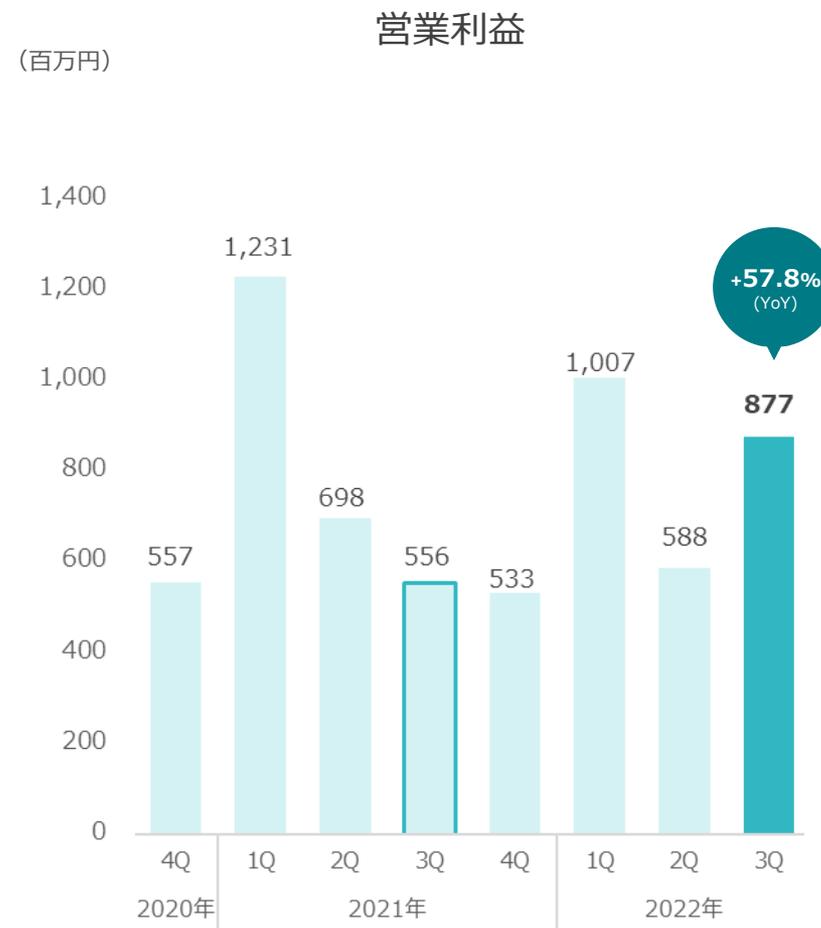


### 3. 各事業の業績

## モッピー・アドトラック・D2Cの相互連携でシナジーを創出

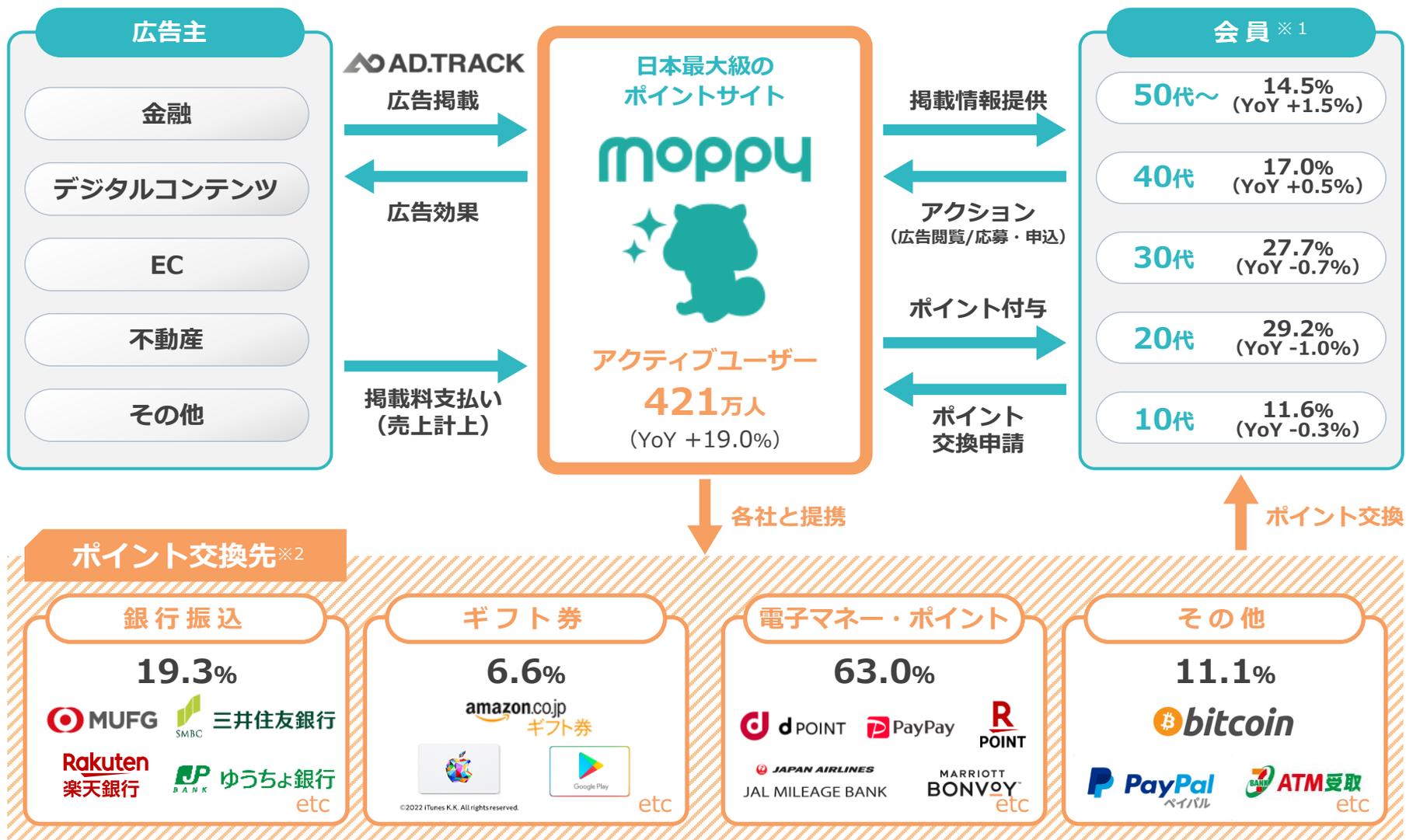


ポイントは大幅増収、D2CとDXが過去最高売上高で45.6%の大幅増収に  
営業利益はポイント・D2CがDXの人材投資を吸収し57.8%の大幅増益



※ セグメント内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。

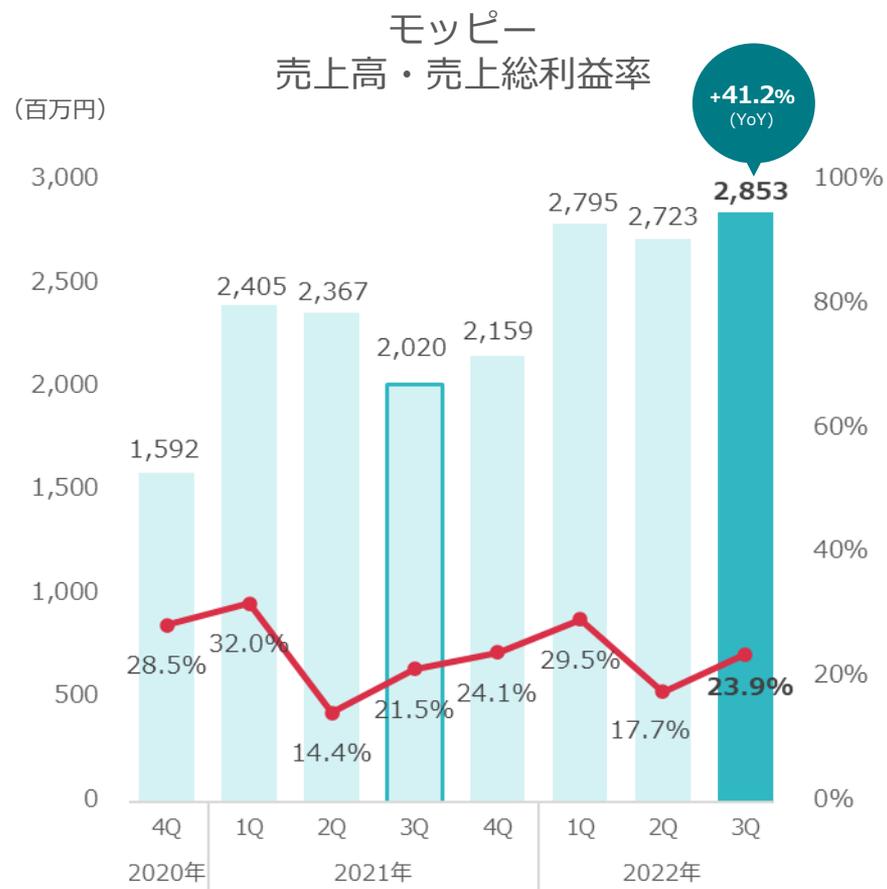
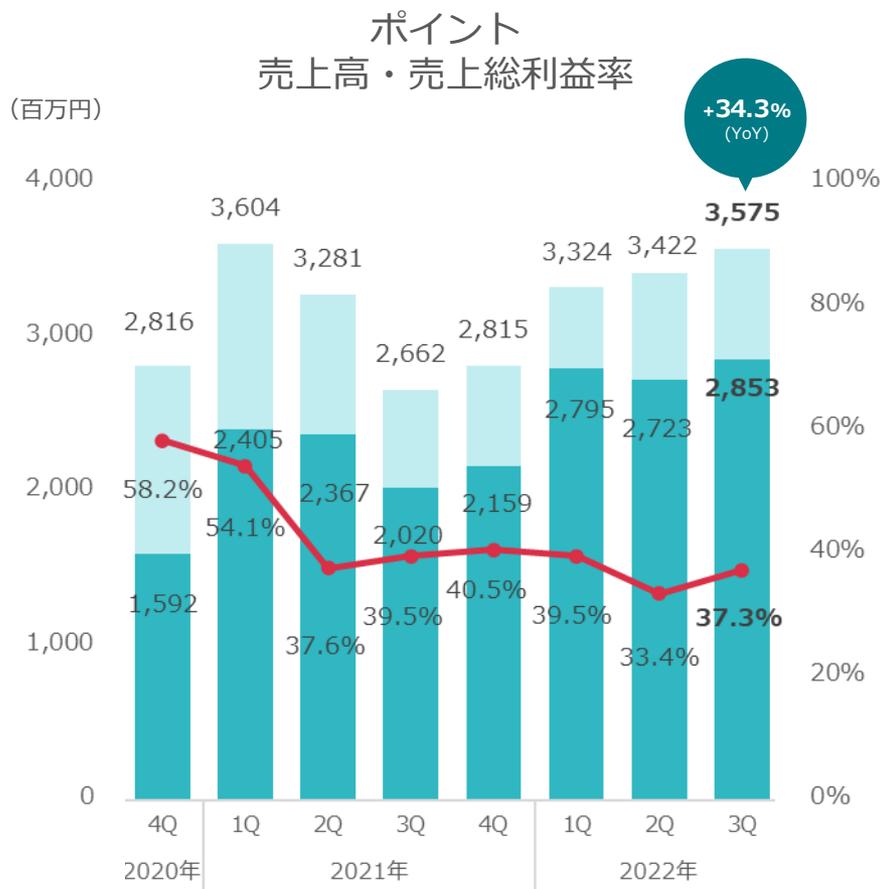
# モッピーのビジネスモデル



※1 2022年9月末日時点の割合

※2 2022年7~9月に発生したポイント交換割合

ポイントはモッピーの好調と他事業も堅調に推移し34.3%の増収  
 モッピーは広告単価の高い金融案件の増加により過去最高売上高を更新

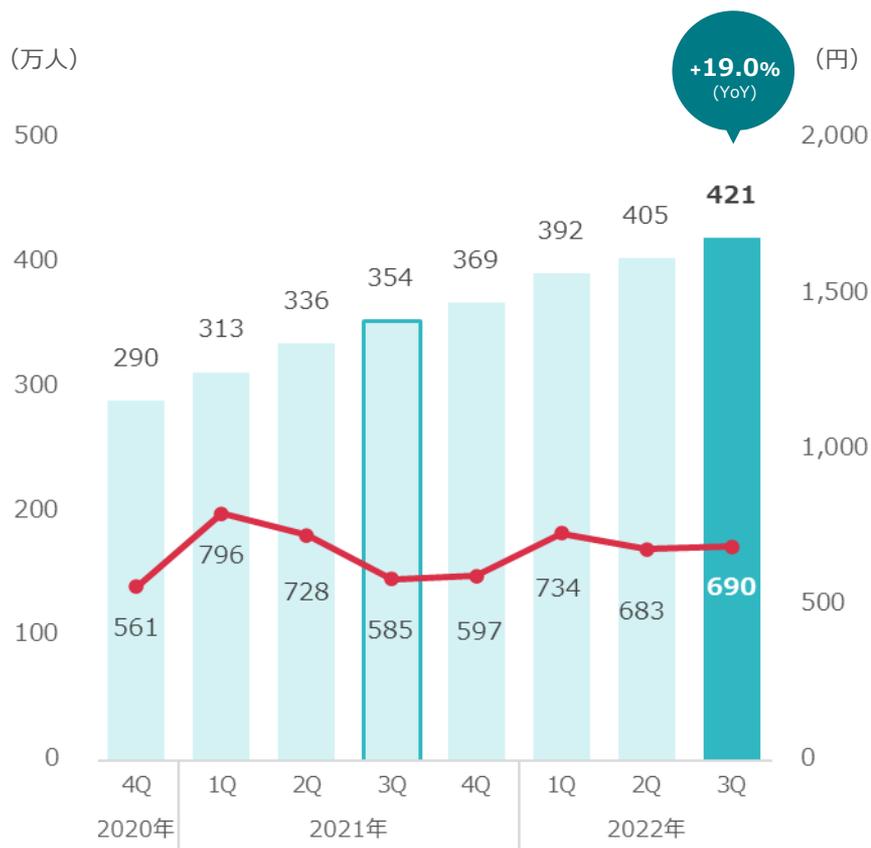


■ モッピー売上高(左軸) ■ その他売上高(左軸) ● 売上総利益率(右軸)

■ 売上高(左軸) ● 売上総利益率(右軸)

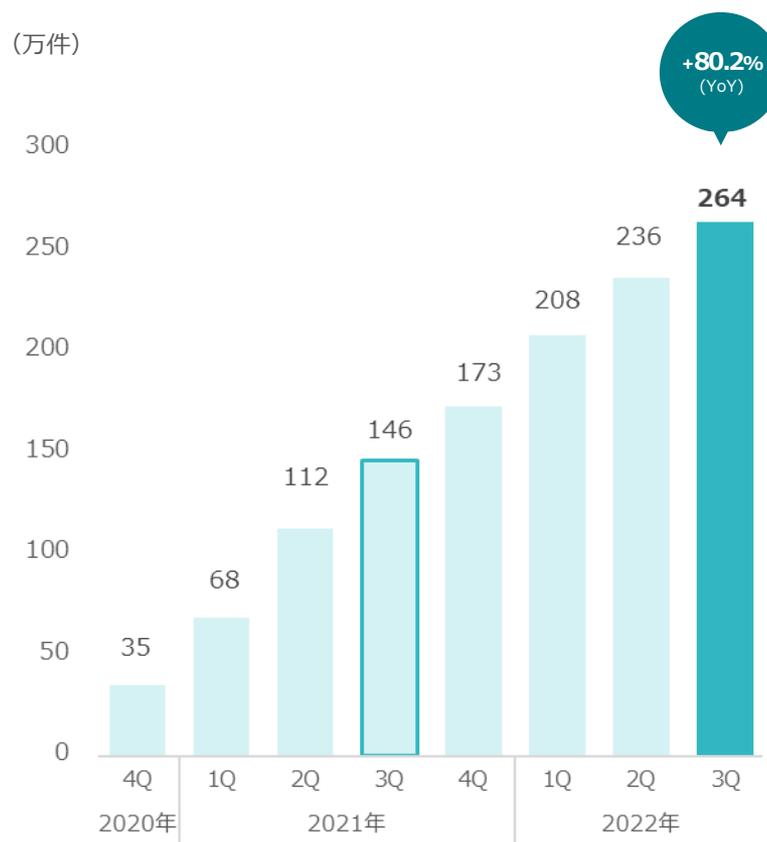
## モッピーのアクティブ会員数は四半期で16万人増加し420万人を突破 広告単価の高い金融案件の増加により第3四半期のARPUも高い水準へ

### アクティブ会員数・ARPU

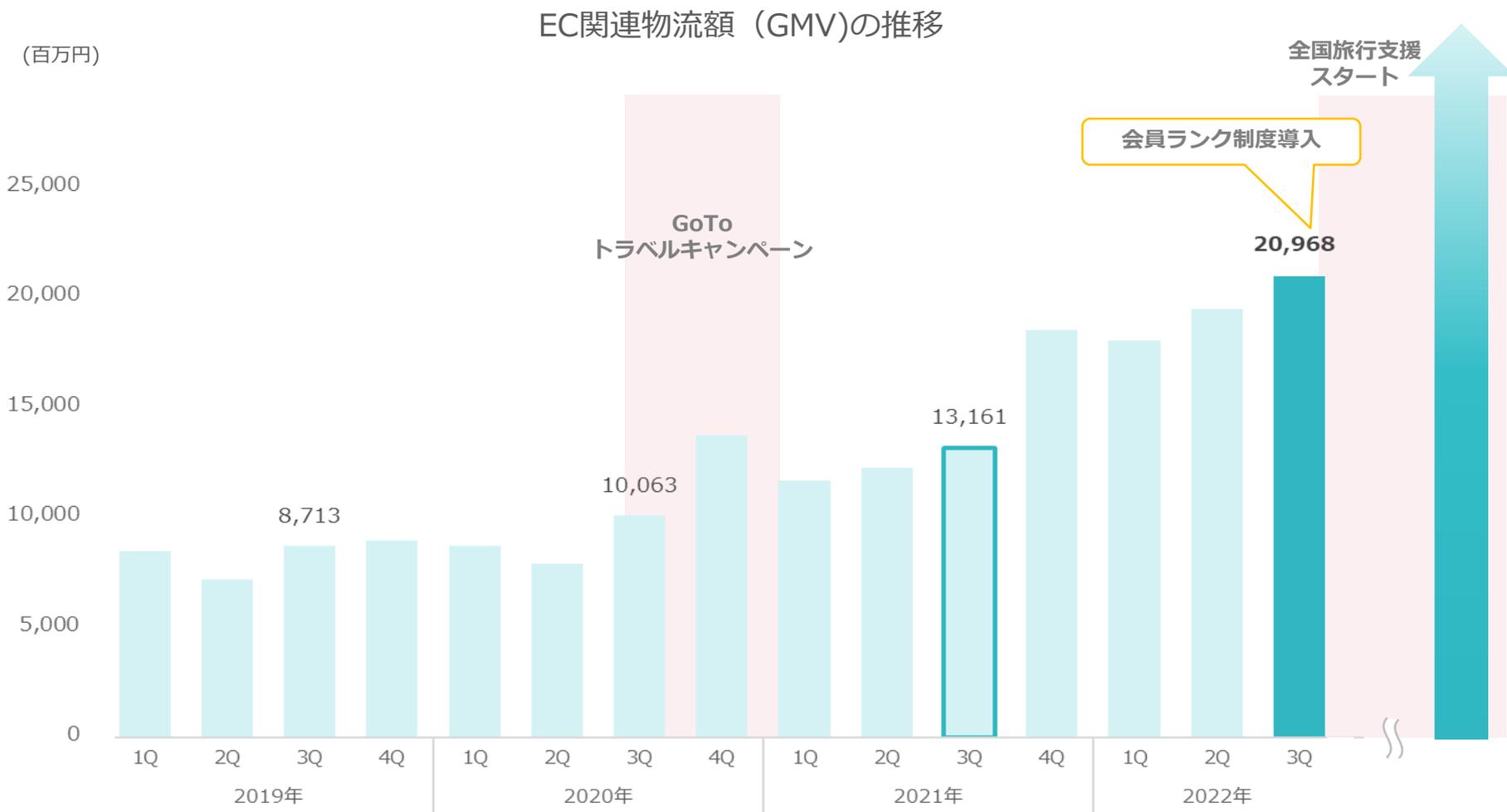


■ アクティブ会員数(左軸)    ● ARPU(右軸)

### アプリダウンロード数

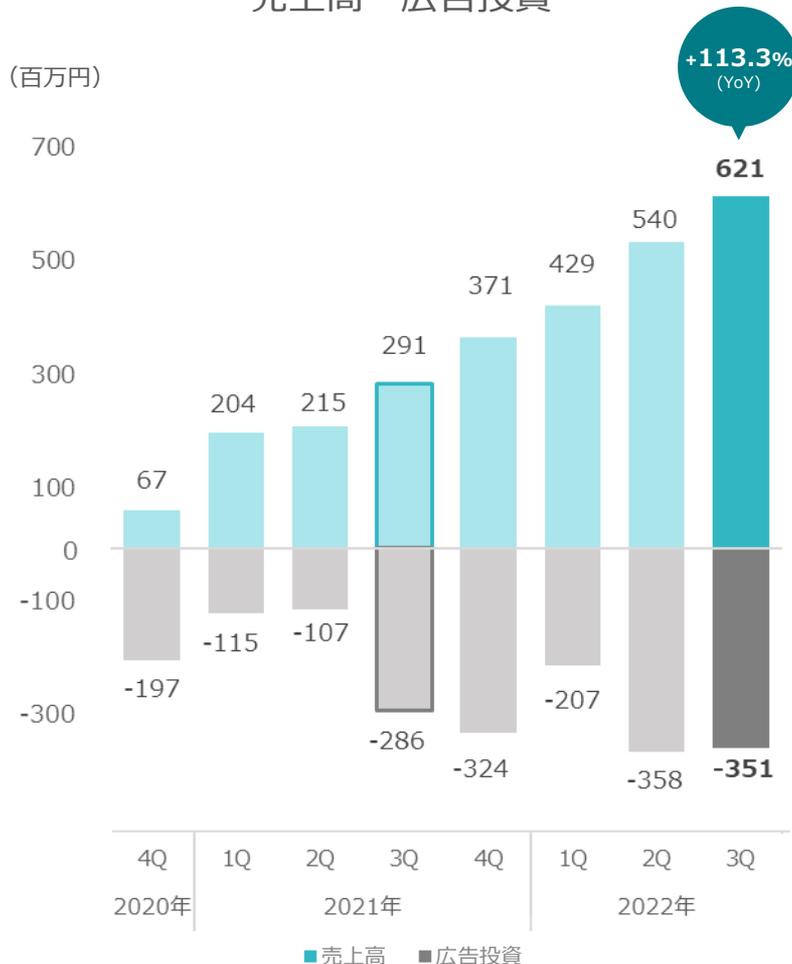


## コロナの影響による消費行動の変化により四半期のGMVは200億円を突破 会員ランク制度導入による広告利用の活性化と全国旅行支援で今後も増加見込み



## 売上高は美容コスメに加え、健康食品の販売好調により約2.1倍の大幅増収 広告投資が当初の想定よりも消化できず営業利益の黒字幅が拡大し58百万円

売上高・広告投資



### マーケティング戦略

- 自社サイトでの販売開始から「Oitea」が約10か月で約420万杯分を売上げ販路拡大



### 販売チャネルも着実に拡大

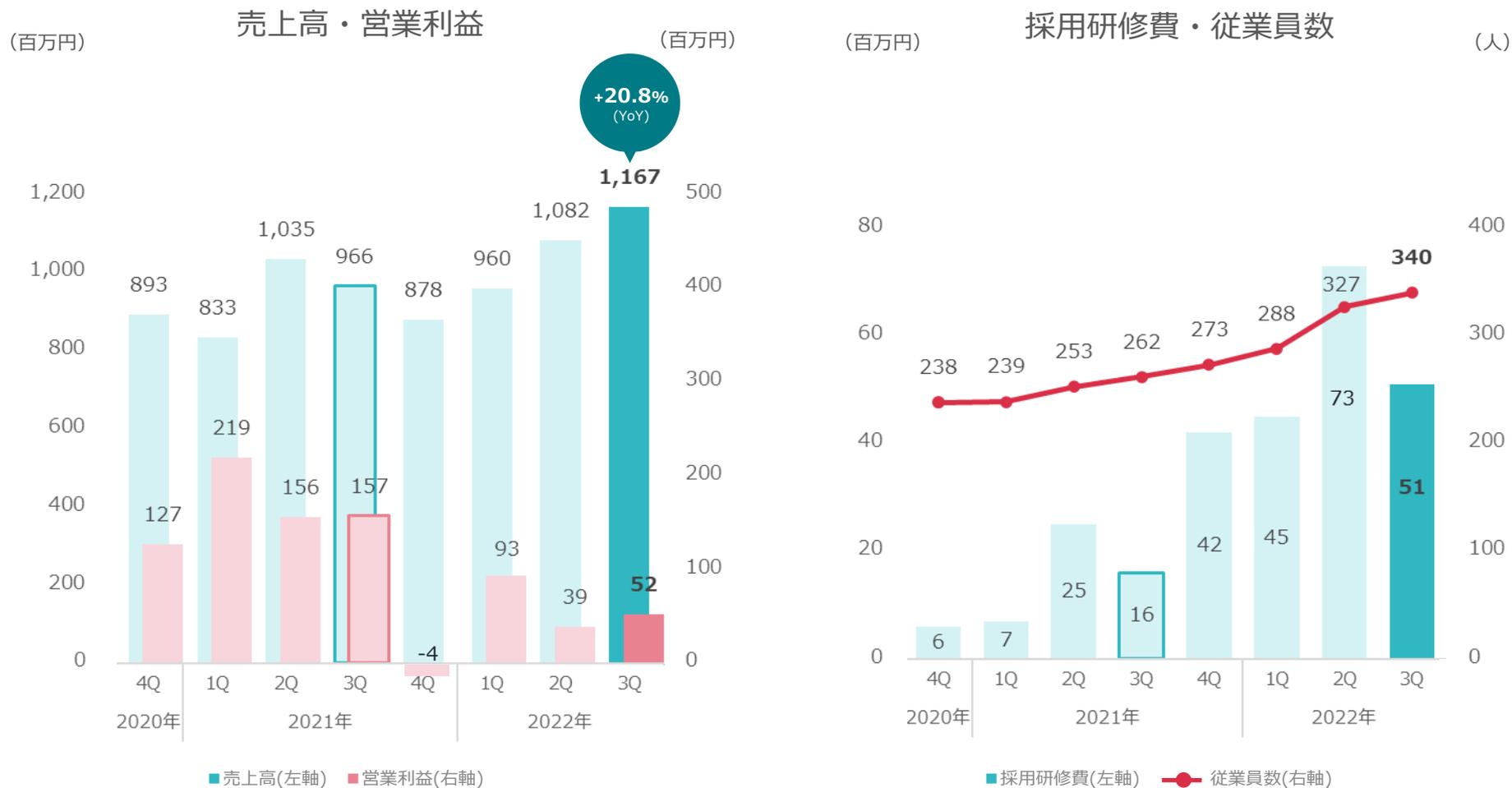
- 従来とは異なるインターネット購買層の獲得を図る  
 ⇨ ECモール (Amazon/楽天市場) への販売の強化
- インターネットでリーチ困難な顧客層へのアプローチ  
 ⇨ 全国の一部ドラッグストア、小売店等で販売開始

### ブランド戦略

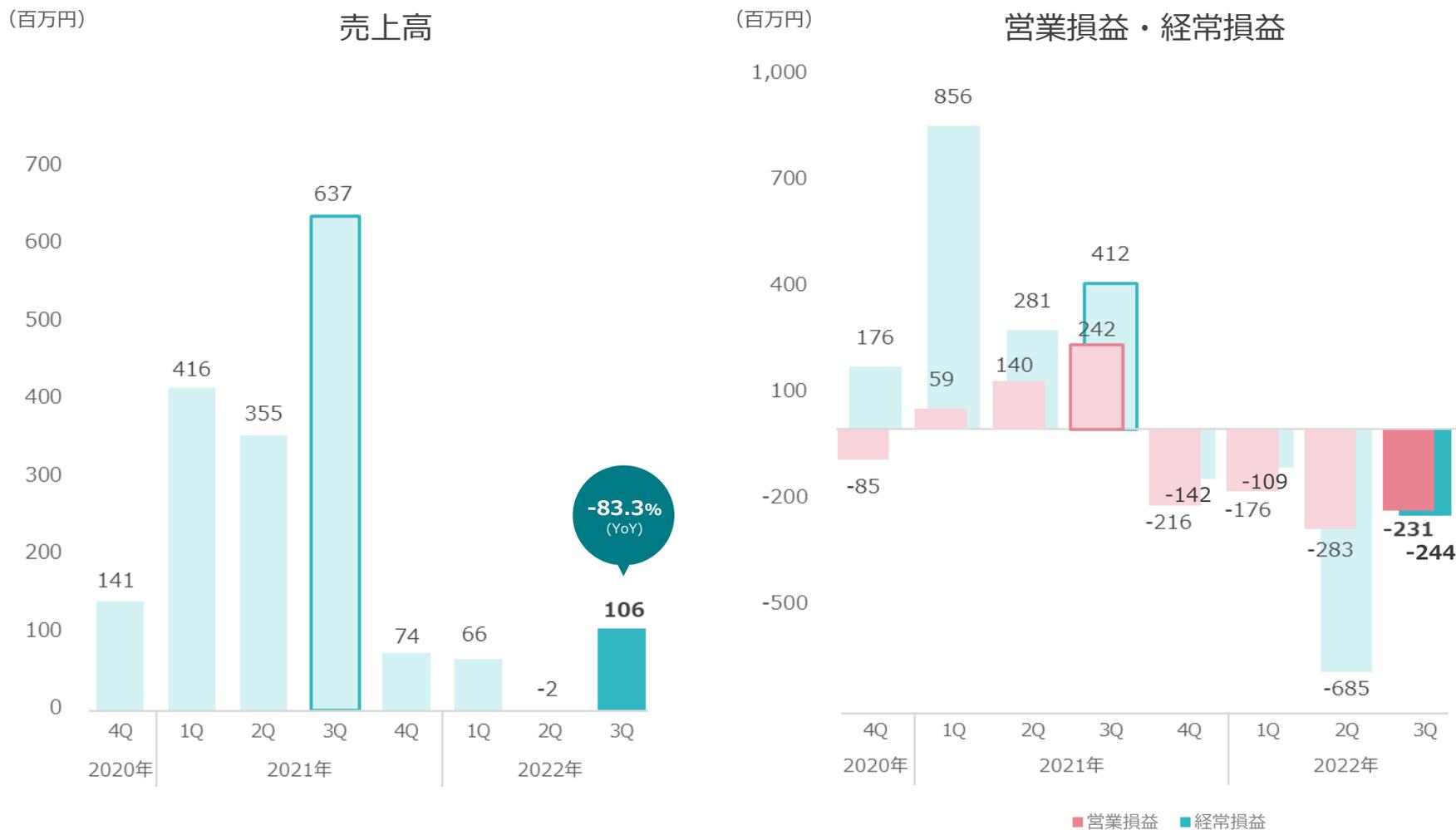
- 美容コスメ「エトワールボーテ」ブランド確立に向け魅力的な商品でラインナップを拡充し認知度向上を目指す



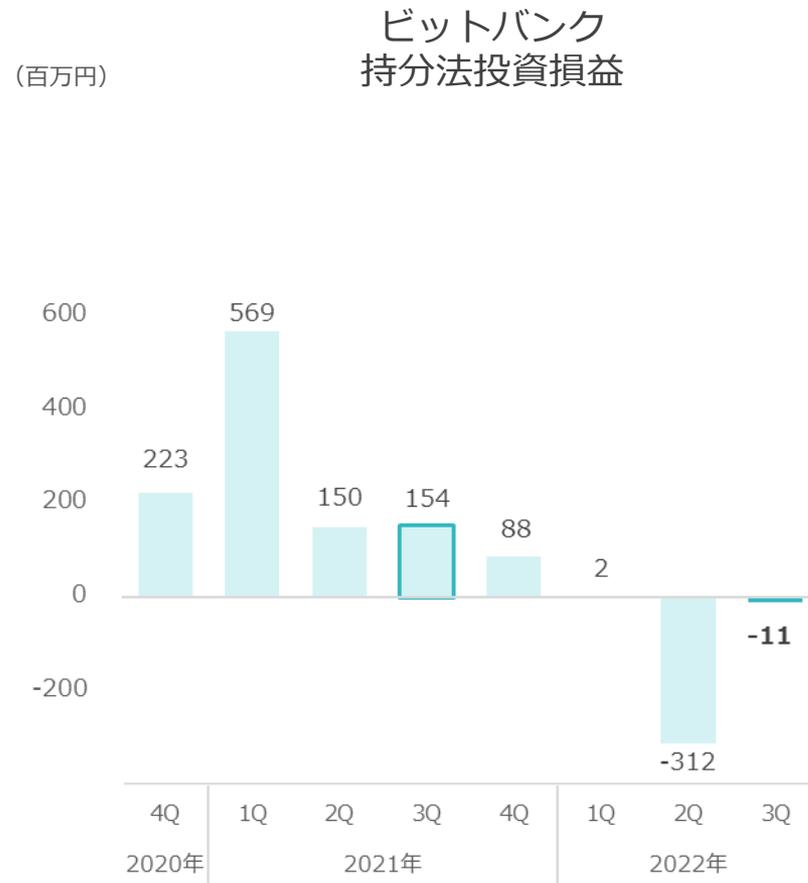
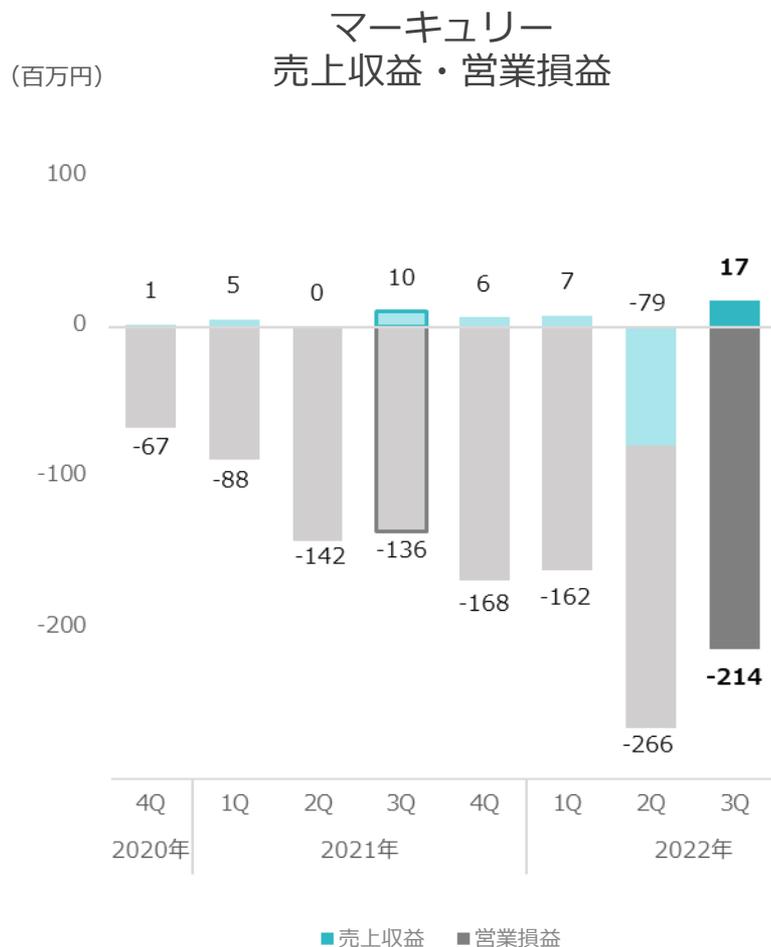
活況なDX市場のニーズ取り込みに成功し、過去最高の四半期売上高を達成  
 新卒増による一時的な稼働率悪化と採用研修費増で前年同期比で営業減益



マーキュリーとラボルの売上高は順調も株式売却の剥落（5.6億円）で減収  
 マーキュリーのサービス拡大に向けた積極投資により営業利益はマイナスに



## マーキュリーはステーキング開始によりユーザー数と預かり残高が増加 ビットバンクの持分法投資損益は暗号資産相場の影響により▲11百万円



## ステーキングサービスにカルダノ（ADA）とポルカドット（DOT）を追加 テゾス（XTZ）を取扱い銘柄に追加し「CoinTradeStake」にも提供予定

4通貨での現在のステーキング総額 ¥273,796,315 (10月31日時点)

### CoinTrade 取扱銘柄



**BTC**  
ビットコイン



**ETH**  
イーサリアム



**XRP**  
リップル



**BCH**  
ビットコインキャッシュ



**LTC**  
ライトコイン

### CoinTradeStake 取扱銘柄



**PLT**  
パレットトークン



**IOST**  
アイオーエスティー



**ADA**  
カルダノ



**DOT**  
ポルカドット

11月 取扱い開始  
(予定)



**XTZ**  
テゾス

第2弾  
リリース

## ブロックチェーン関連などセレスの事業と親和性のある成長分野に積極投資 第3四半期は新規投資先2件に約1.3億円の投資を実行

(2022年9月末)



### モバイルサービスと連携

メディア・D2C関連

DINÉTTE User Like PostCoffee flicfit



PETOKOTO

ZEROUM

1SEC

### 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

Infcurion



BRD

CAMPFIRE



イークラウド

IT Realize



## 4. サステナビリティの取組み

## SDGs寄付プラットフォーム「モッピー×SDGs」の寄付先が1年で合計21団体に拡大し、今後も社会貢献を目指し支援団体を順次拡充予定



P

P

モッピーポイント1P  
から寄付が可能

P

P

### 寄付先21団体



日本ユニセフ協会



ブラン・インターナショナル



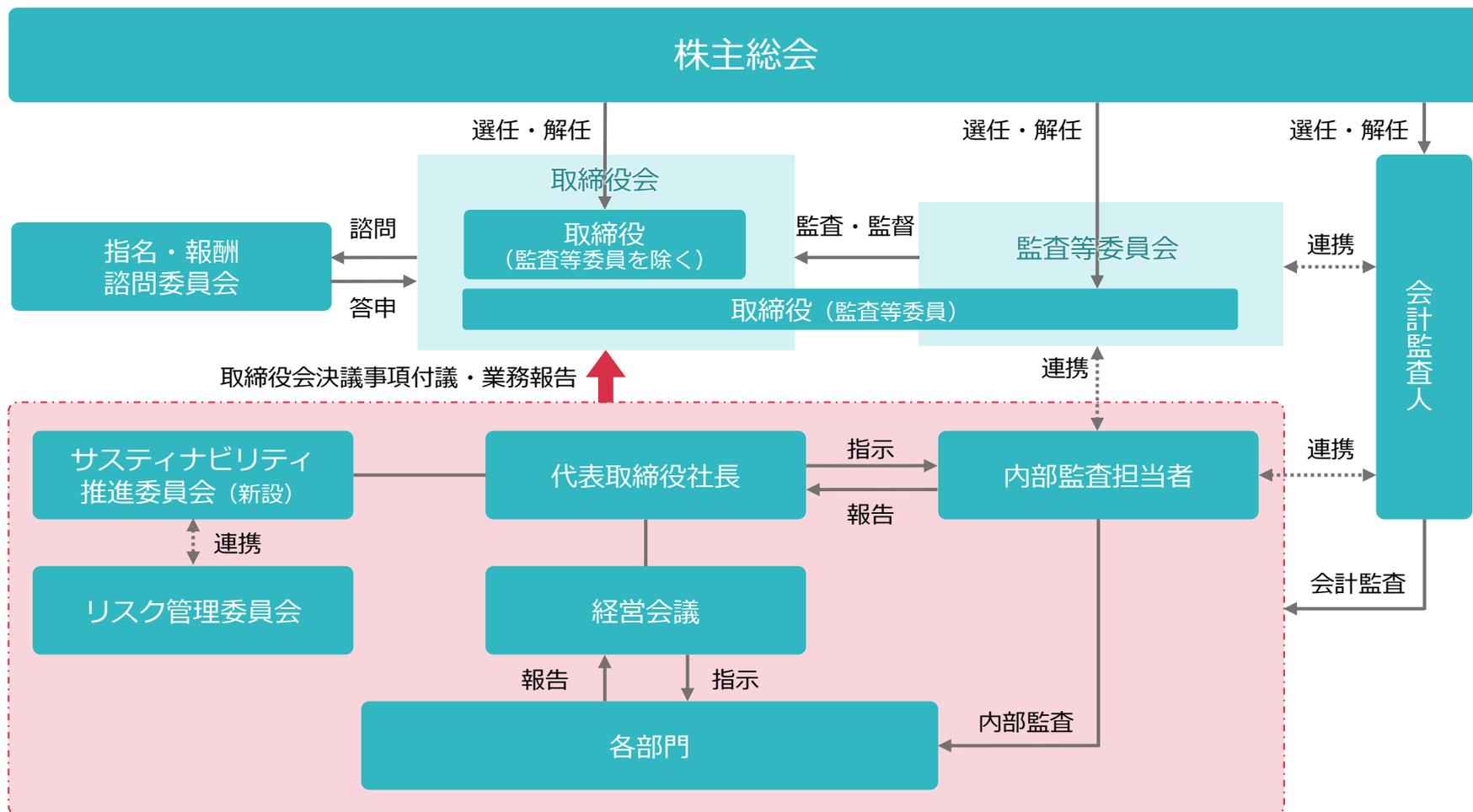
日本赤十字社



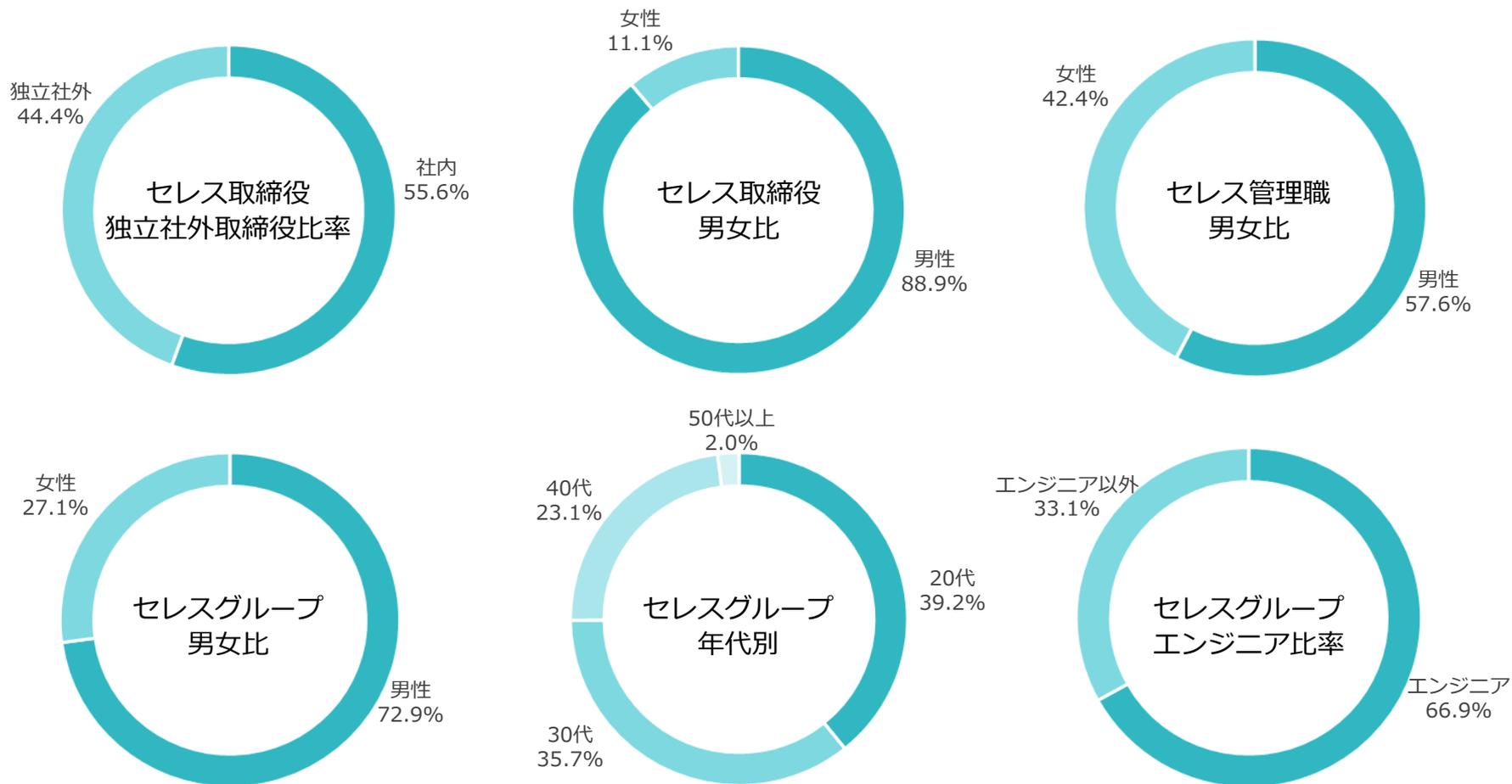
モッピーのアクティブユーザー421万人と共にSDGsに取り組み持続可能な社会の実現に貢献します

# サステナビリティ推進委員会設置について

代表取締役を委員長とした「サステナビリティ推進委員会」を設置しサステナビリティ経営を推進しSDGs戦略の一層の強化を図る



## コーポレートガバナンスの取組強化により中長期的な企業価値向上へ持続的成長のためにジェンダー平等などダイバーシティの充実を推進

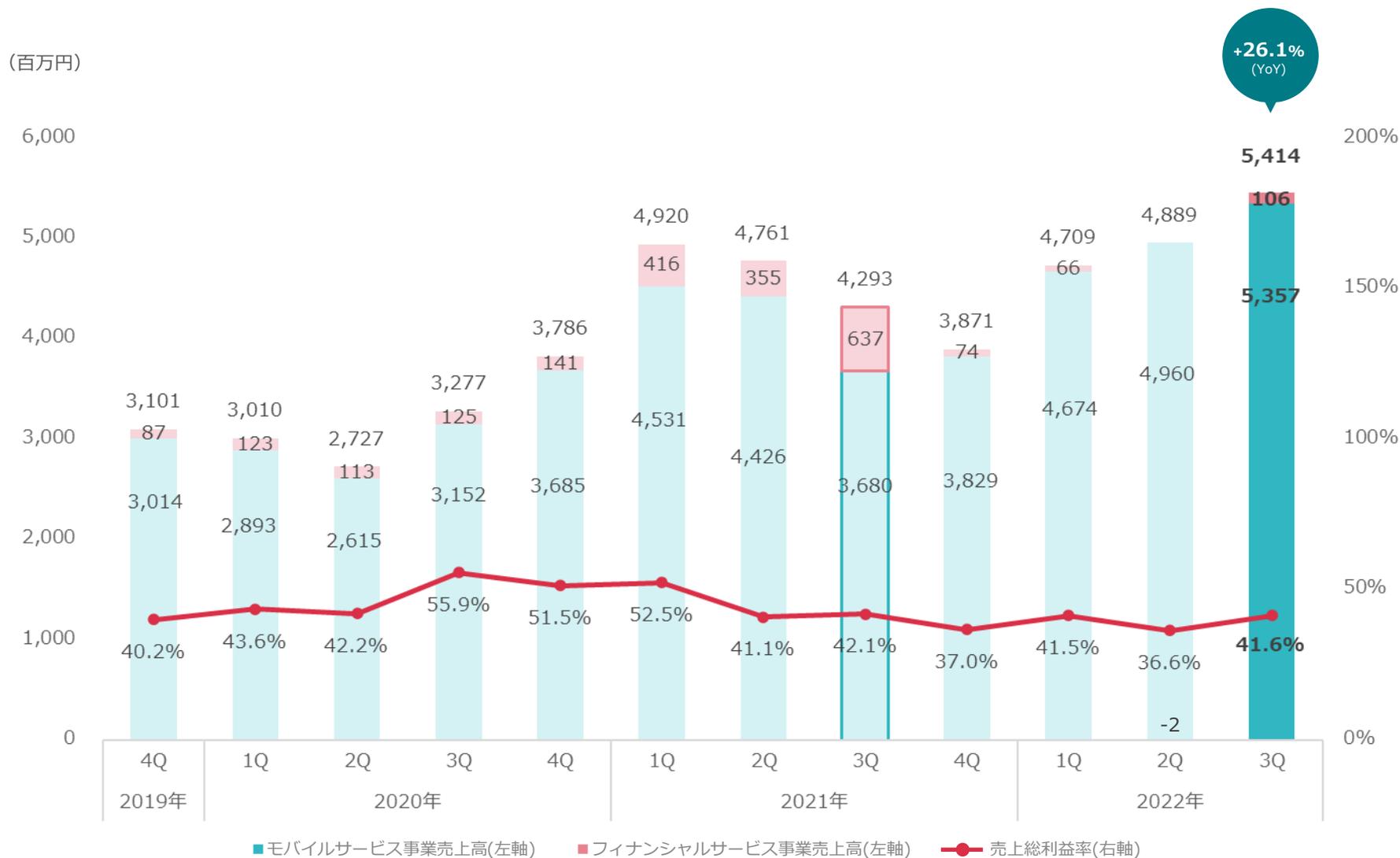


※ データは2022年9月末時点



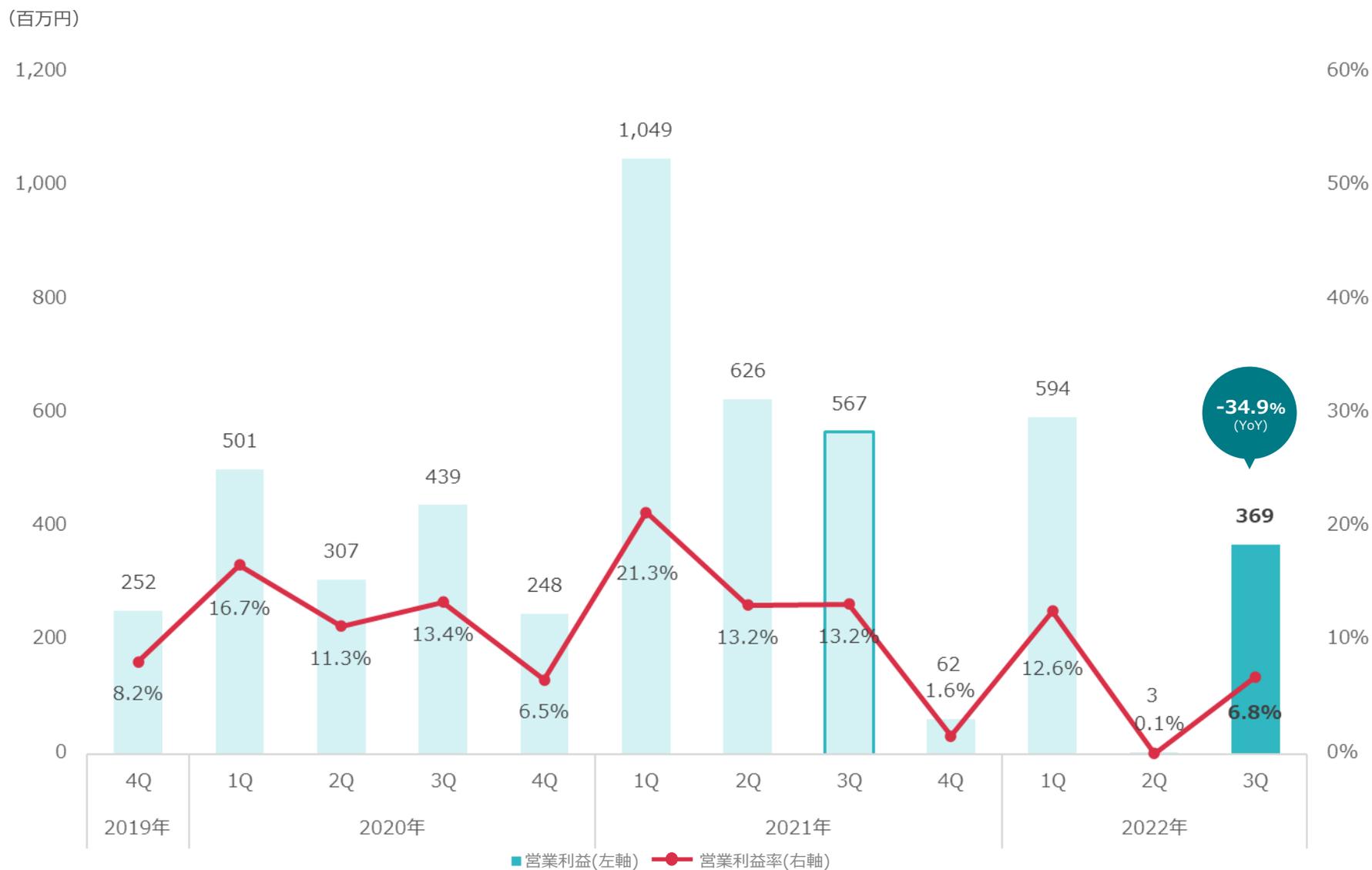
# 5. APPENDIX

# 四半期売上高推移（過去数値に新収益認識基準を適用）



※ 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

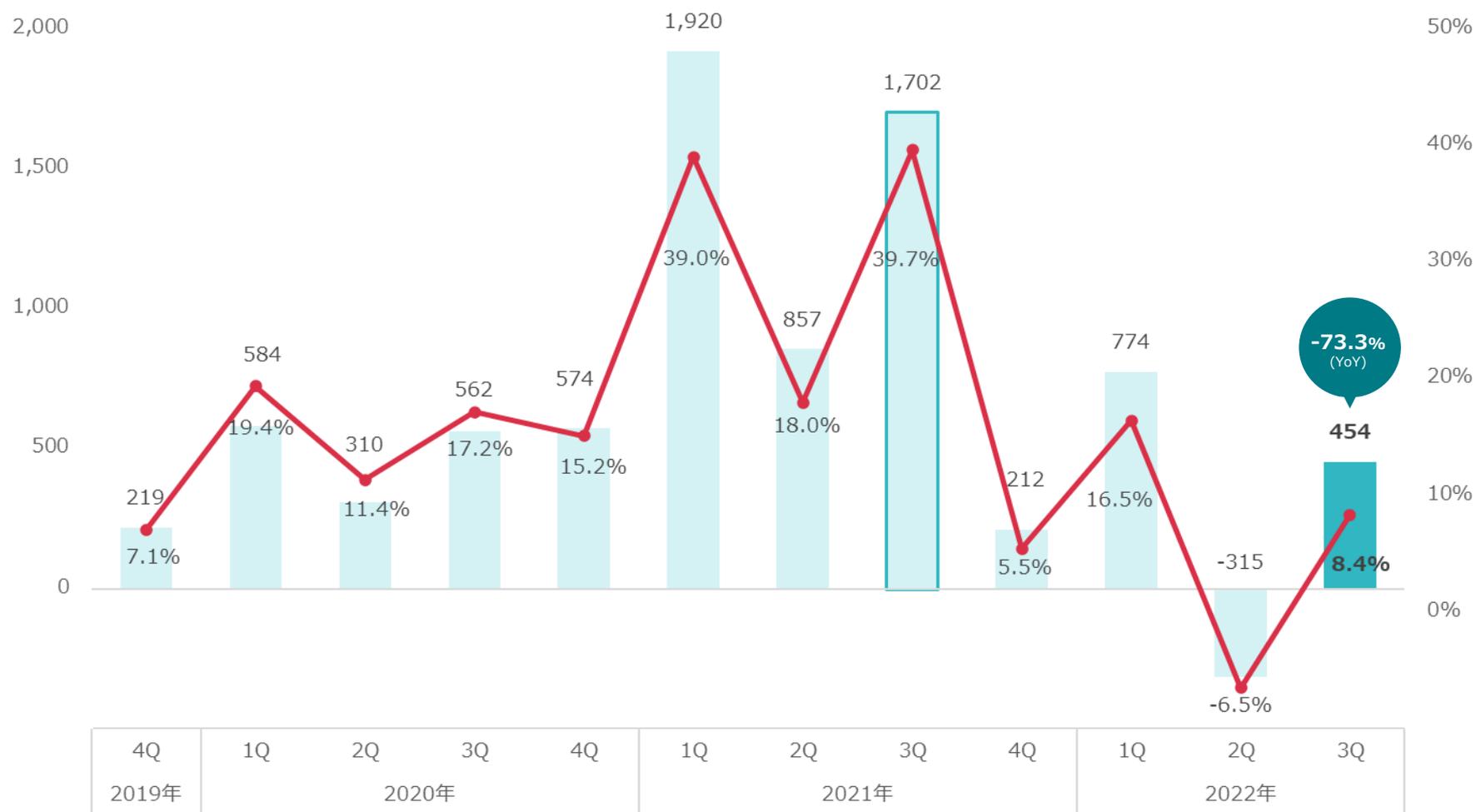


# 四半期經常利益推移



# 四半期EBITDA推移

(百万円)



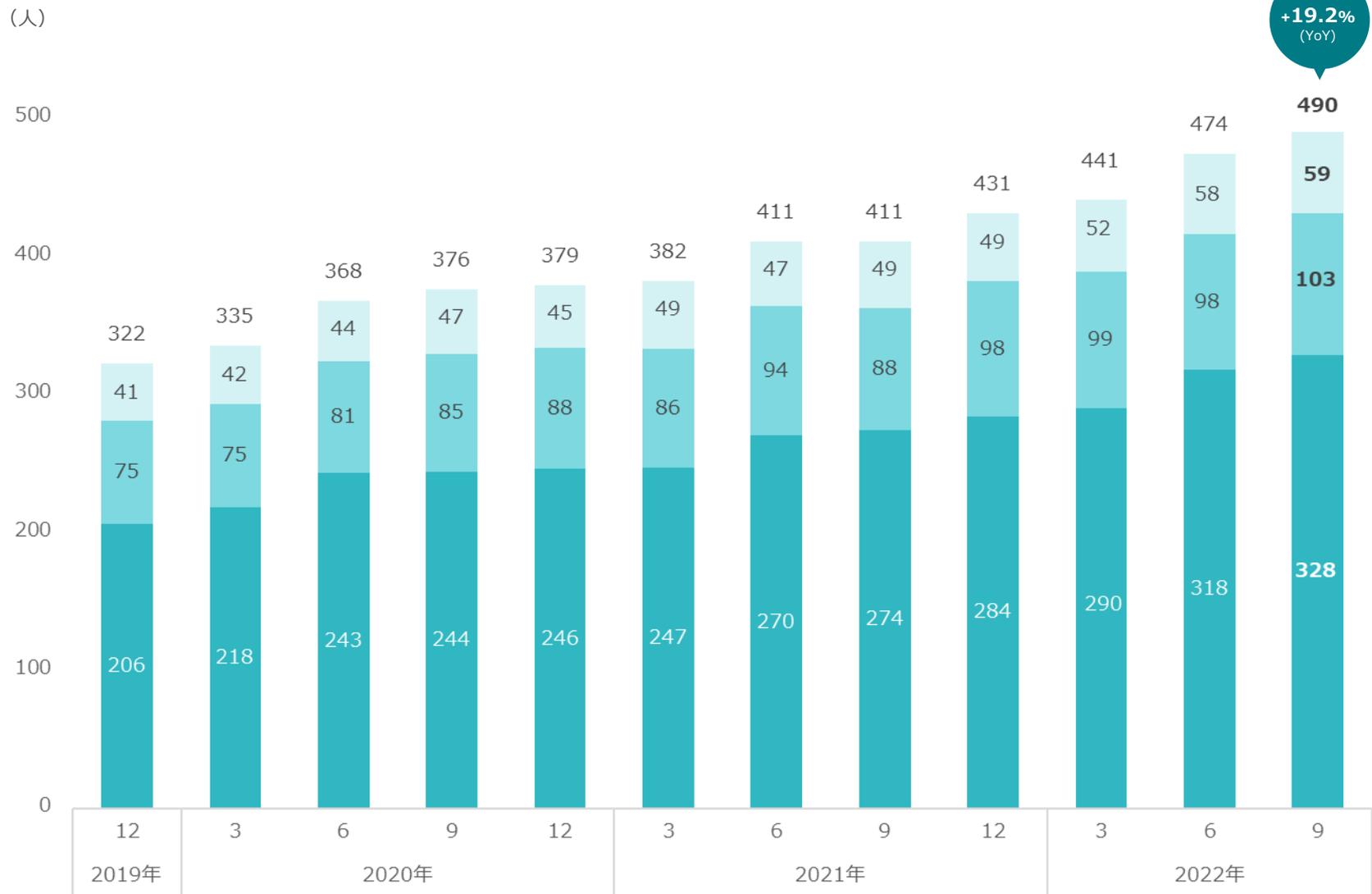
■ EBITDA(左軸)    ● EBITDAマージン(右軸)

※ EBITDA = 税金等調整前四半期純利益 + 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

# 四半期販売費及び一般管理費推移



# 従業員数推移



※ 契約社員、派遣社員、アルバイト は含まず

## 四半期売上高

(単位：百万円)	2020年	2021年				2022年		
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	3,786	4,920	4,761	4,293	3,871	4,709	4,889	<b>5,414</b>
モバイルサービス事業	3,685	4,531	4,426	3,680	3,829	4,674	4,960	<b>5,357</b>
ポイント	2,816	3,604	3,281	2,662	2,815	3,324	3,422	<b>3,575</b>
D2C	67	204	215	291	371	429	540	<b>621</b>
DX	893	833	1,035	966	878	960	1,082	<b>1,167</b>
セグメント内の振替高	-91	-111	-106	-240	-236	-39	-84	<b>-7</b>
フィナンシャルサービス事業	141	416	355	637	74	66	-2	<b>106</b>
セグメント間の内部売上高又は振替高	-40	-27	-20	-23	-32	-32	-68	<b>-49</b>

## 四半期営業利益

(単位：百万円)	2020年	2021年				2022年		
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
営業利益	248	1,049	626	567	62	594	3	<b>369</b>
モバイルサービス事業	557	1,231	698	556	533	1,007	588	<b>877</b>
フィナンシャルサービス事業	-85	59	140	242	-216	-176	-283	<b>-231</b>
調整額	-223	-242	-213	-231	-254	-236	-301	<b>-277</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。