



# 2023年12月期第1四半期 決算説明資料

---

2023年5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. 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。

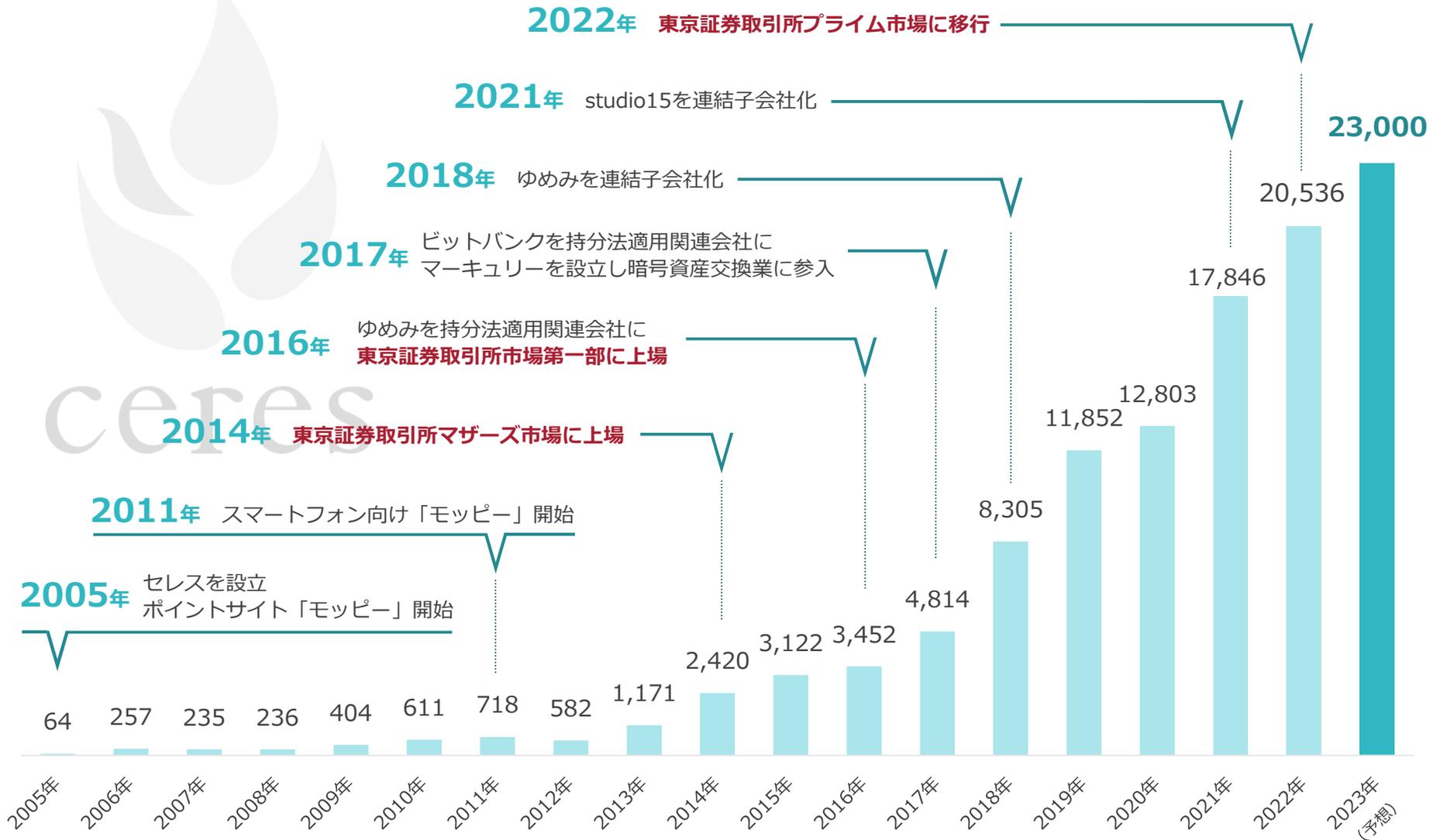
## 「トークンエコノミーを創造」



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	20億2,568万円（2023年3月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
従業員数（連結）	511名（2023年3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、 studio15株式会社、株式会社ラボル、株式会社サルス、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



※ 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

主力のモッピーで安定的にキャッシュを創出し成長分野に積極投資  
成長モデルの異なる事業を組み合わせ持続可能な事業ポートフォリオを構築

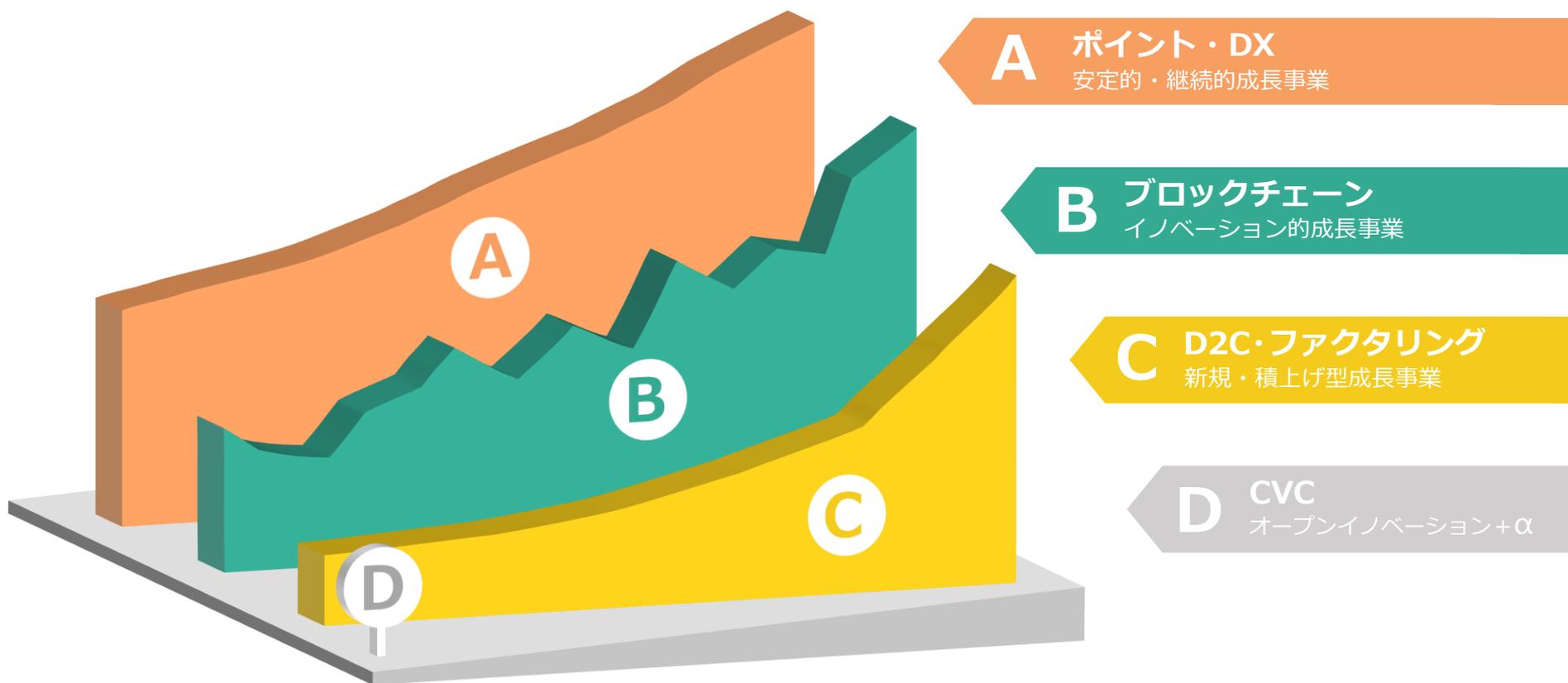
## モバイルサービス事業

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		
CVC (ベンチャーキャピタル)	投資育成事業	

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



## 売上高は前年同期比17.3%増の5,525百万円

- モバイルサービスはポイントのモッピー堅調、D2C・DXが好調に推移し  
前年同期比13.7%増の5,314百万円
- フィナンシャルサービスはマーキュリーがステーキング好調で過去最高売上高、  
CVCの株式売却もあり前年同期比3.3倍の218百万円

## 営業利益は前年同期比57.3%減の253百万円

- モバイルサービスはD2C・DXが増益も、モッピーのポイント付与期ずれ・  
交換キャンペーンによる一時的な原価率上昇で前年同期比31.9%減の686百万円
- フィナンシャルサービスはマーキュリー・ラボルのファクタリング好調に加え、  
CVC株式売却益もあり営業損失は137百万円に縮小

## 経常利益は前年同期比46.5%減の352百万円

- 暗号資産市場活況によりビットバンクの持分法投資利益109百万円を計上

# 損益計算書の概要

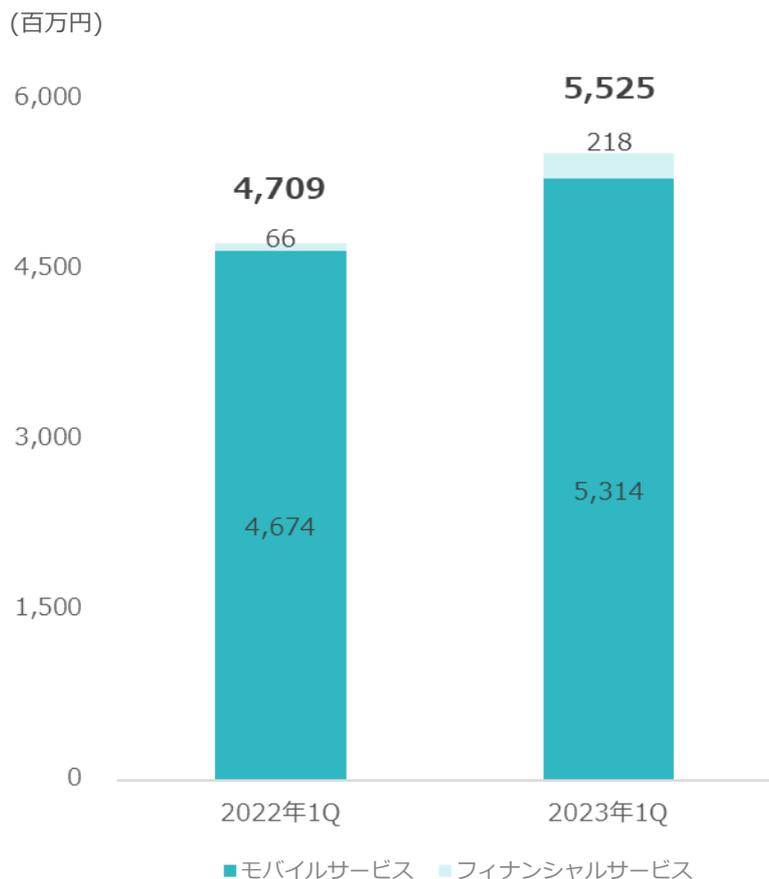
(単位：百万円)	第1四半期 (2023年1-3月)	前年同期 (2022年1-3月)	前年同期比	第4四半期 (2022年10-12月)	前四半期比
売上高	<b>5,525</b> (100.0%)	4,709 (100.0%)	+17.3%	5,523 (100.0%)	+0.0%
売上総利益	<b>2,179</b> (39.4%)	1,956 (41.5%)	+11.4%	2,063 (37.4%)	+5.6%
販売費及び 一般管理費	<b>1,925</b> (34.8%)	1,362 (28.9%)	+41.4%	1,784 (32.3%)	+7.9%
営業利益	<b>253</b> (4.6%)	594 (12.6%)	-57.3%	279 (5.1%)	-9.3%
経常利益	<b>352</b> (6.4%)	657 (14.0%)	-46.5%	99 (1.8%)	+252.9%
四半期純利益※1	<b>201</b> (3.6%)	389 (8.3%)	-48.4%	27 (0.5%)	+620.3%
EBITDA※2	<b>483</b> (8.8%)	774 (16.5%)	-37.6%	233 (4.2%)	+107.1%

※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。

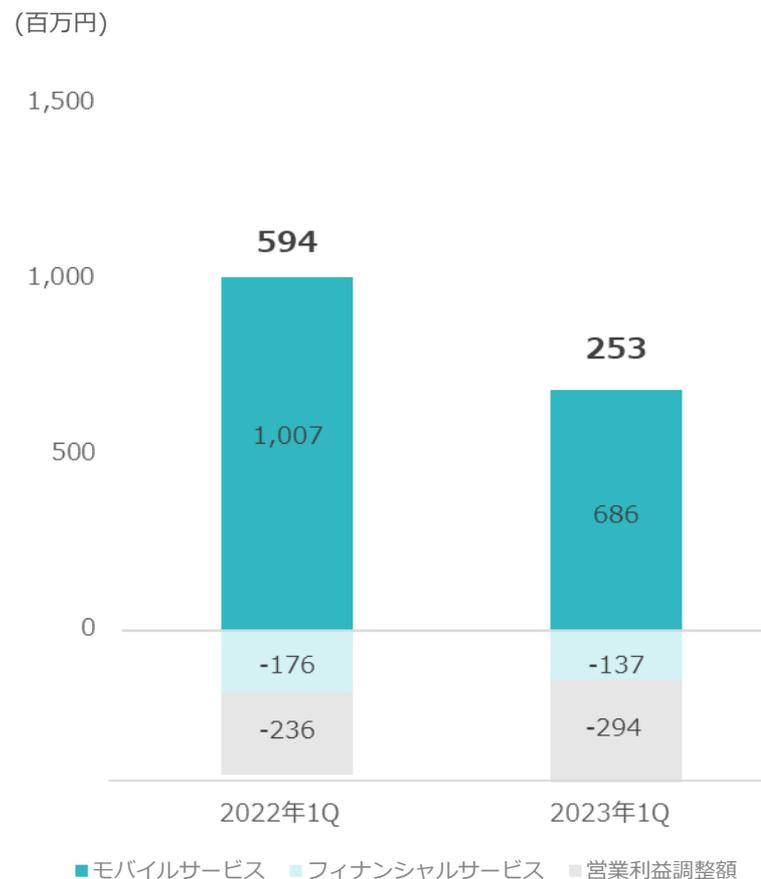
※2 EBITDA=税金等調整前四半期純利益+支払利息+減価償却費+のれん償却費(持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算)+減損損失

モバイルは各事業増収もモッピーで一時的な要因で原価率が上昇し営業減益に  
 フィナンシャルはマーキュリーの事業好調と株式売却により増収・営業損失縮小

売上高



営業利益



※ セグメント間の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

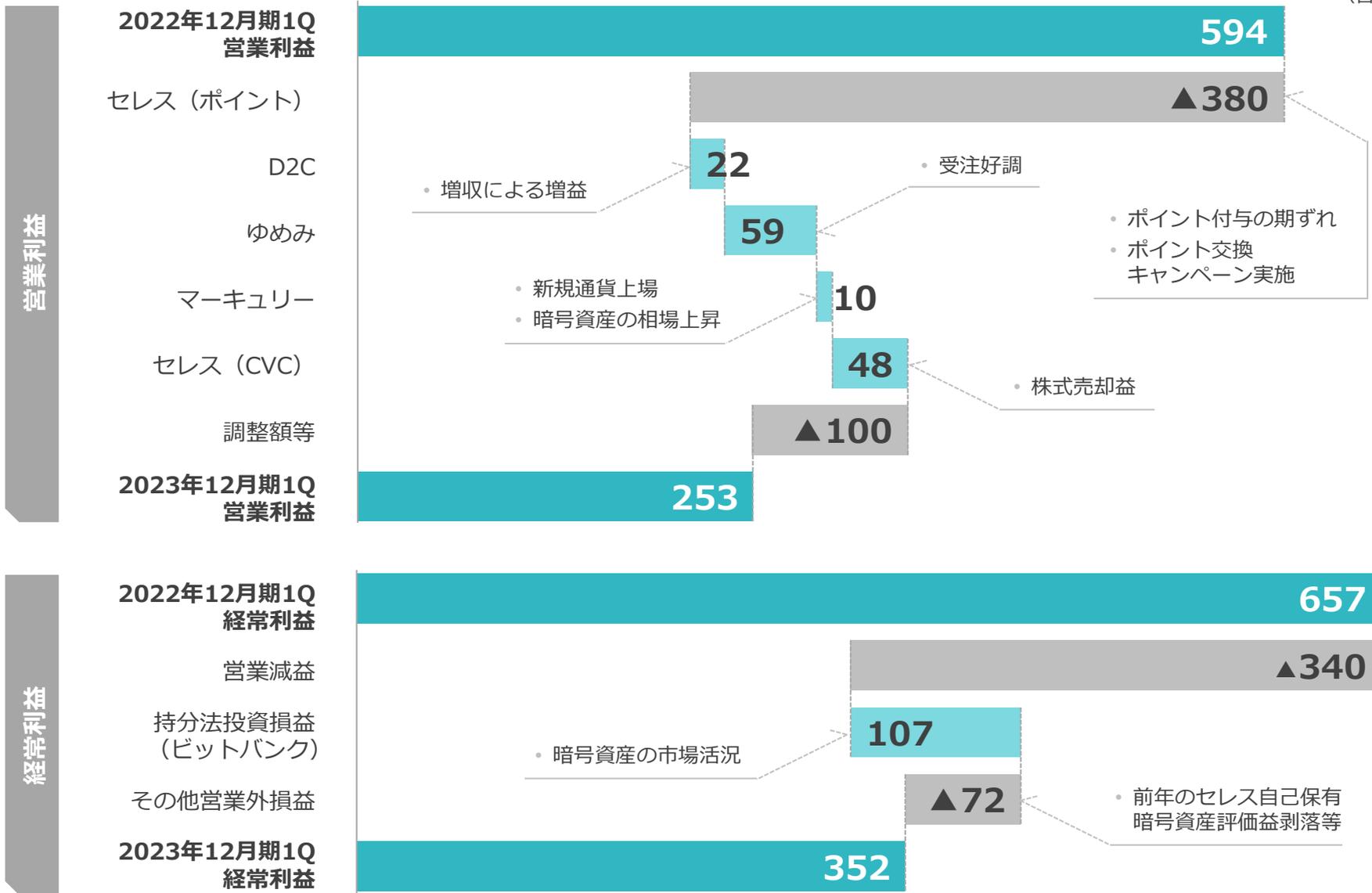
※ 営業利益調整額は特定のセグメントに帰属しない費用項目です。

# セグメント別業績

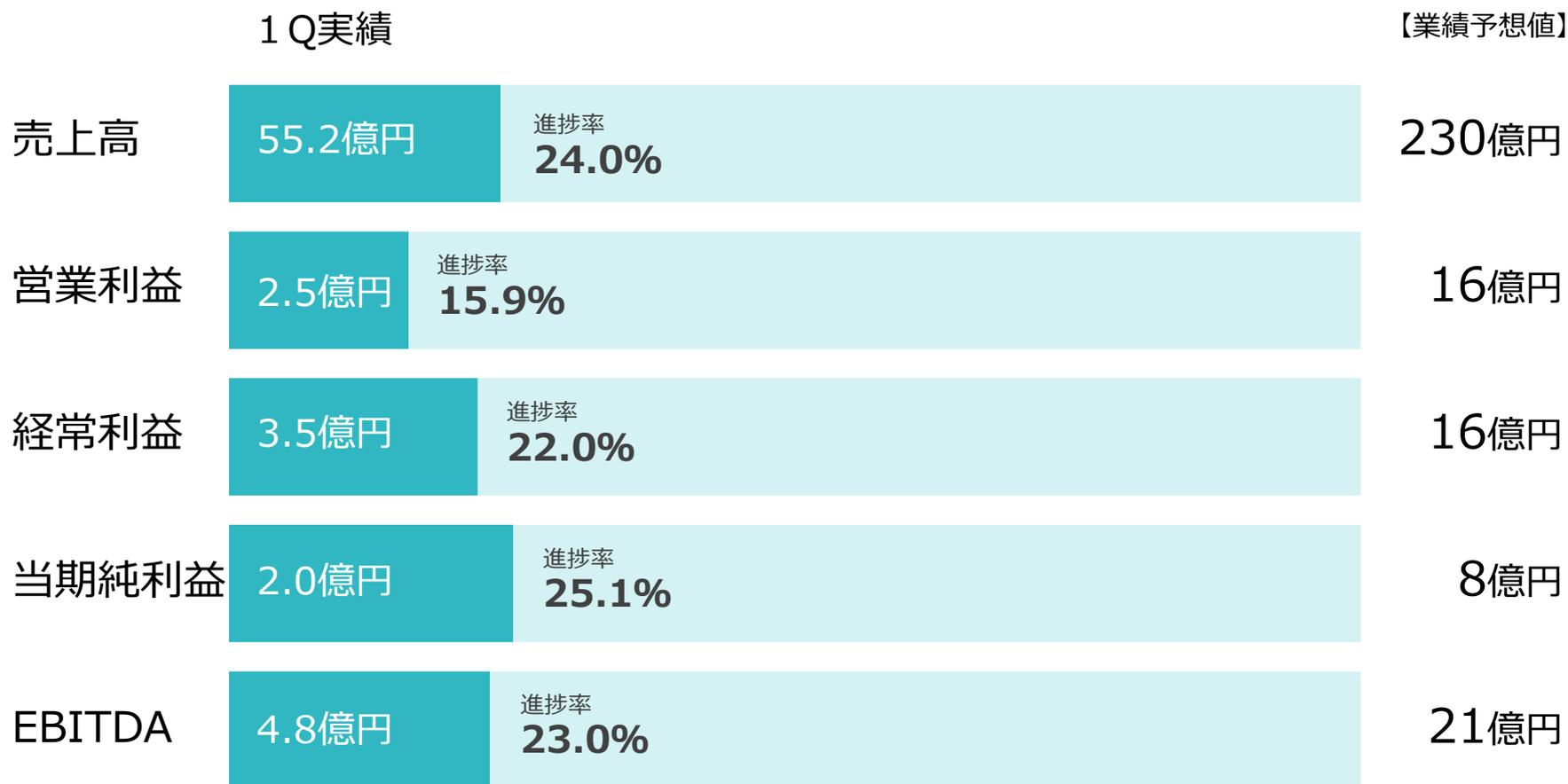
(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	第1四半期 (2023年1-3月)	前年同期 (2022年1-3月)	第1四半期 (2023年1-3月)	前年同期 (2022年1-3月)
全社	<b>5,525</b> YOY +17.3%	4,709	<b>253</b> YOY -57.3%	594
モバイルサービス事業	<b>5,314</b> YOY +13.7%	4,674	<b>686</b> YOY -31.9%	1,007
ポイント	<b>3,525</b> YOY +6.0%	3,324	<b>506</b> YOY -42.9%	886
D2C	<b>645</b> YOY +50.2%	429	<b>59</b> YOY +59.9%	37
DX	<b>1,210</b> YOY +26.1%	960	<b>152</b> YOY +63.2%	93
セグメント内取引高	<b>-66</b> YOY -	-39	<b>-32</b> YOY -	-10
フィナンシャルサービス事業	<b>218</b> YOY +227.7%	66	<b>-137</b> YOY -	-176
セグメント間取引高 / 調整額	<b>-7</b> YOY -	-32	<b>-294</b> YOY -	-236

# 営業利益・経常利益の増減要因

(百万円)



売上高は事業ごとに進捗は異なるものの想定どおりの着地に  
利益面はDXが好調も、モッピーの一時的な原価率上昇のため下振れ



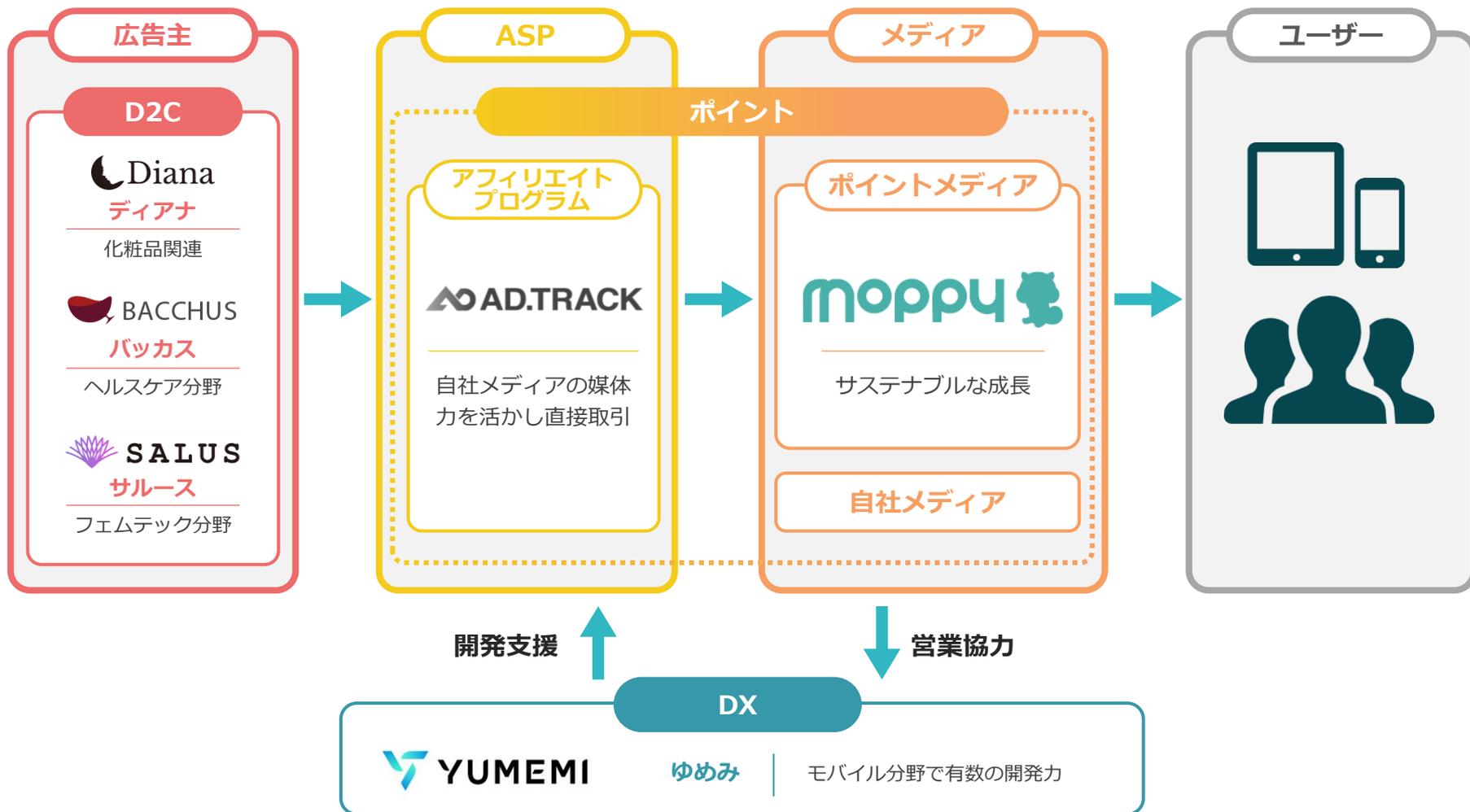
# 貸借対照表の概要

(単位：百万円)		2023年12月期 第1四半期末	2022年12月期 期末	前年増減額	主な要因
流動資産		<b>14,070</b> (62.8%)	14,413 (63.8%)	-343	現金及び預金 -846 営業投資有価証券 +61 売掛金 +43
	固定資産	<b>8,348</b> (37.2%)	8,183 (36.2%)	+164	のれん -51 関係会社株式 +116 投資有価証券 +51
資産合計		<b>22,418</b> (100.0%)	22,597 (100.0%)	-178	
流動負債		<b>10,621</b> (47.4%)	10,558 (46.7%)	+62	ポイント引当金 +129 短期借入金 +6 未払法人税等 -237
	固定負債	<b>2,063</b> (9.2%)	2,342 (10.4%)	-279	長期借入金 -260
負債合計		<b>12,684</b> (56.6%)	12,900 (57.1%)	-216	
純資産合計		<b>9,734</b> (43.4%)	9,696 (42.9%)	+38	四半期純利益 +201 配当金 -227
負債・純資産合計		<b>22,418</b> (100.0%)	22,597 (100.0%)	-178	

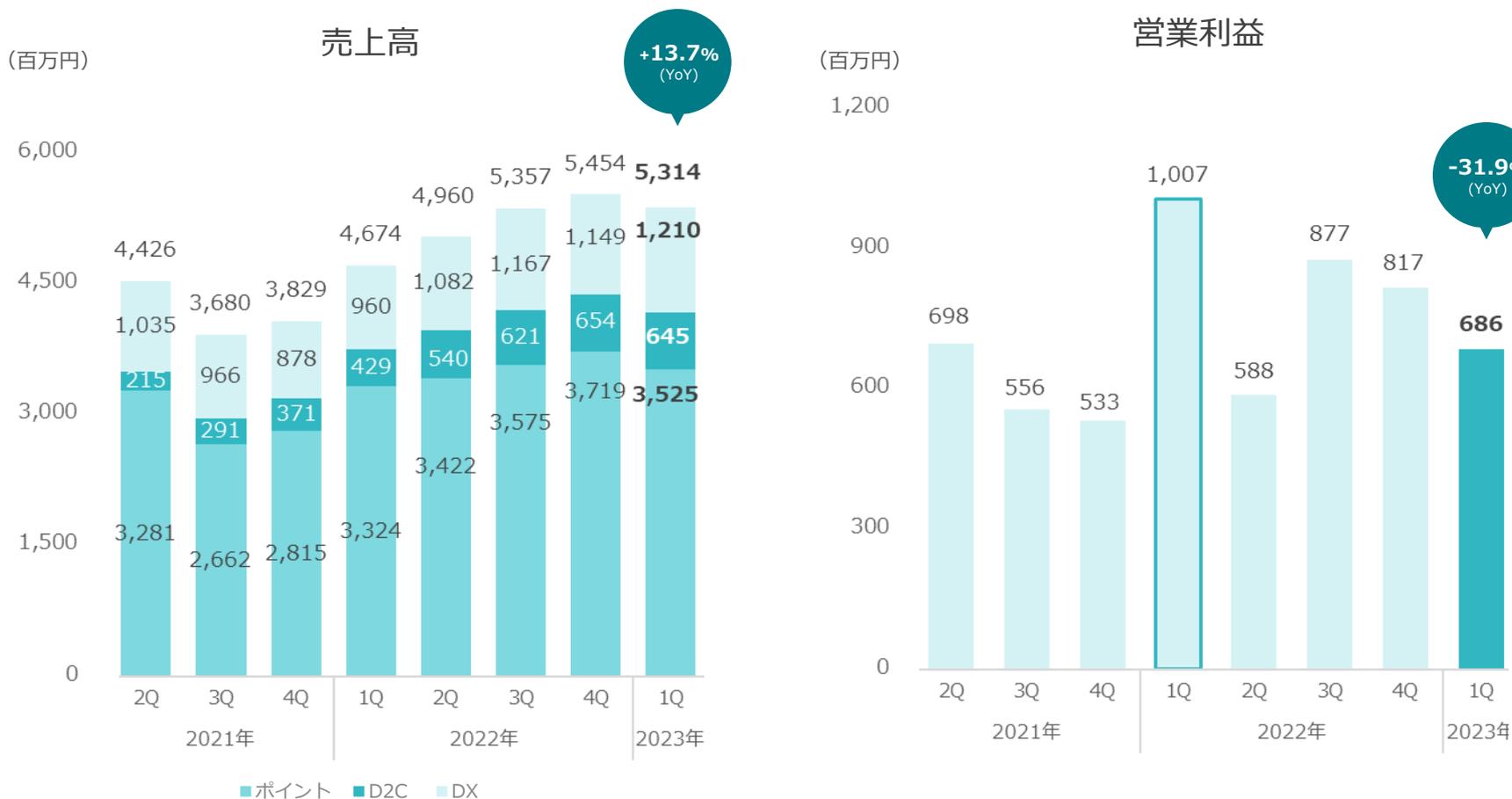


### 3. 各事業の業績

## モッピー・アドトラック・D2Cの相互連携でシナジーを創出

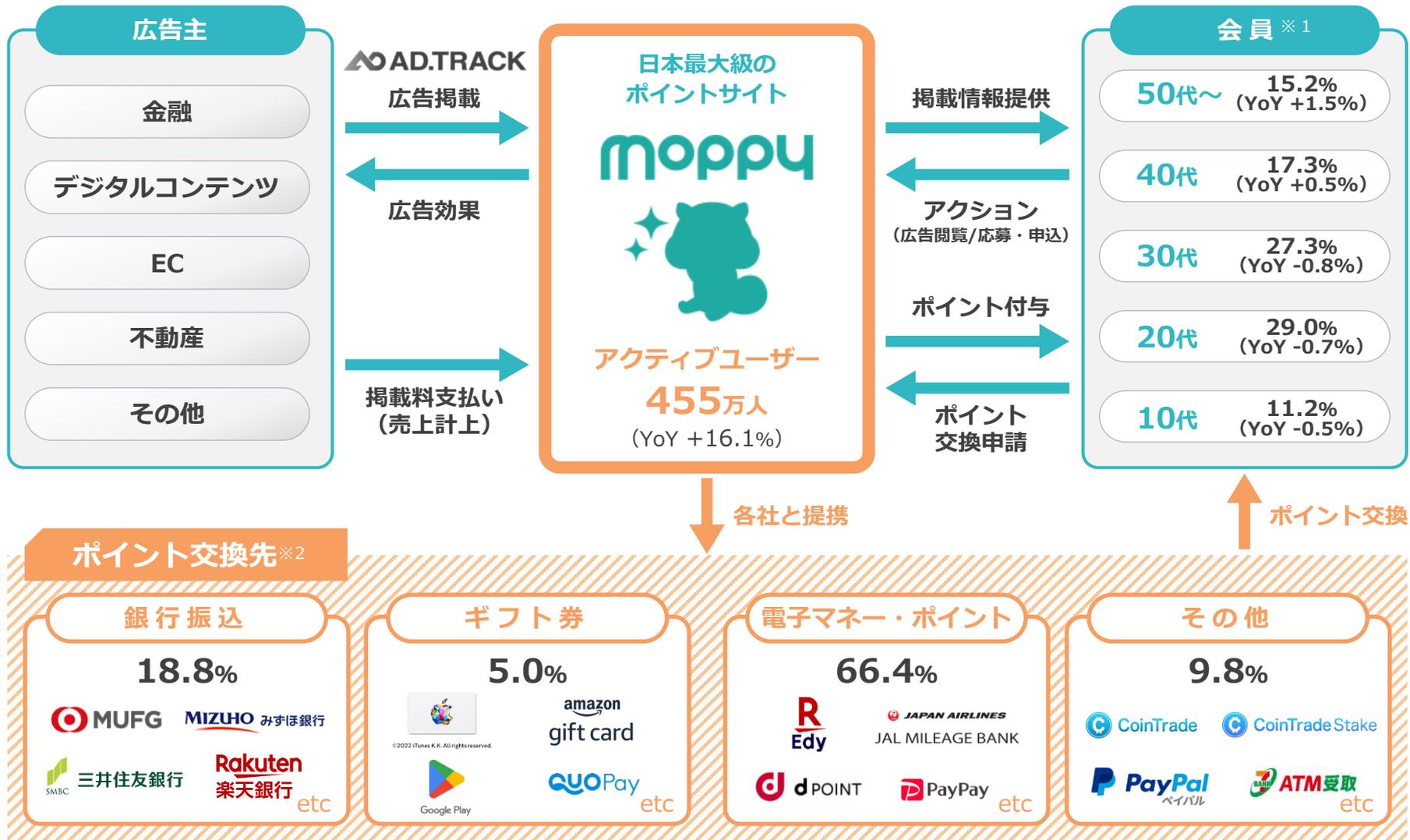


## 前年比13.7%の増収、DXは過去最高四半期売上高も前四半期比では減収に D2C・DXは増益も、モッピーで一時的な原価率上昇があり営業減益



※ 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。  
 ※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

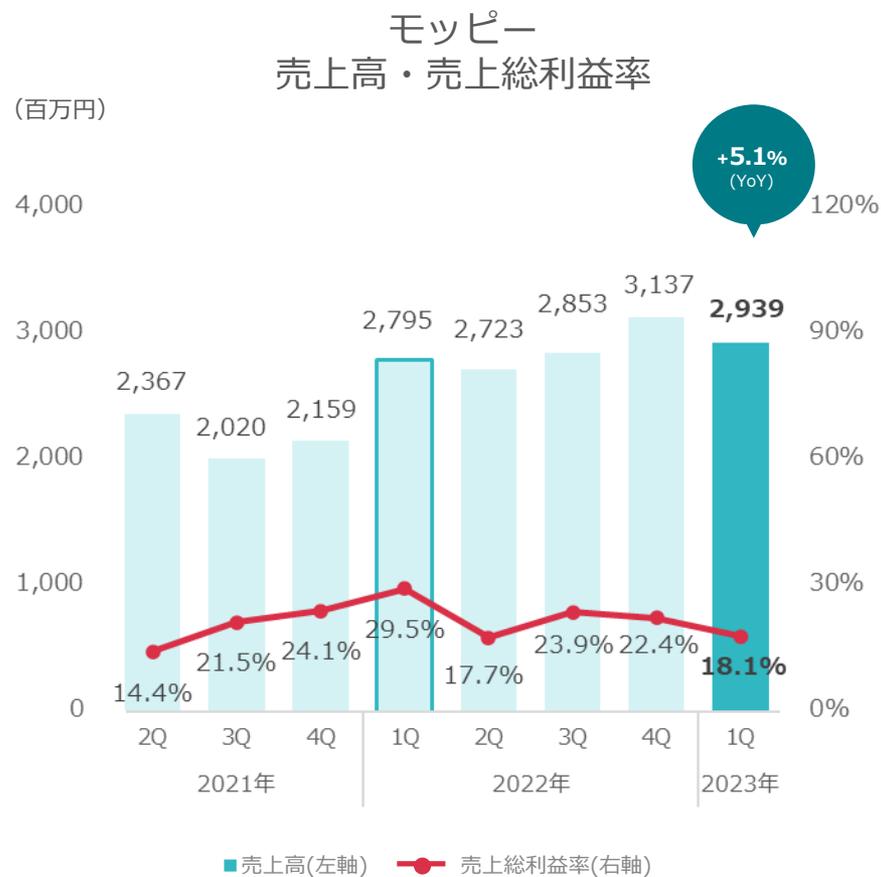
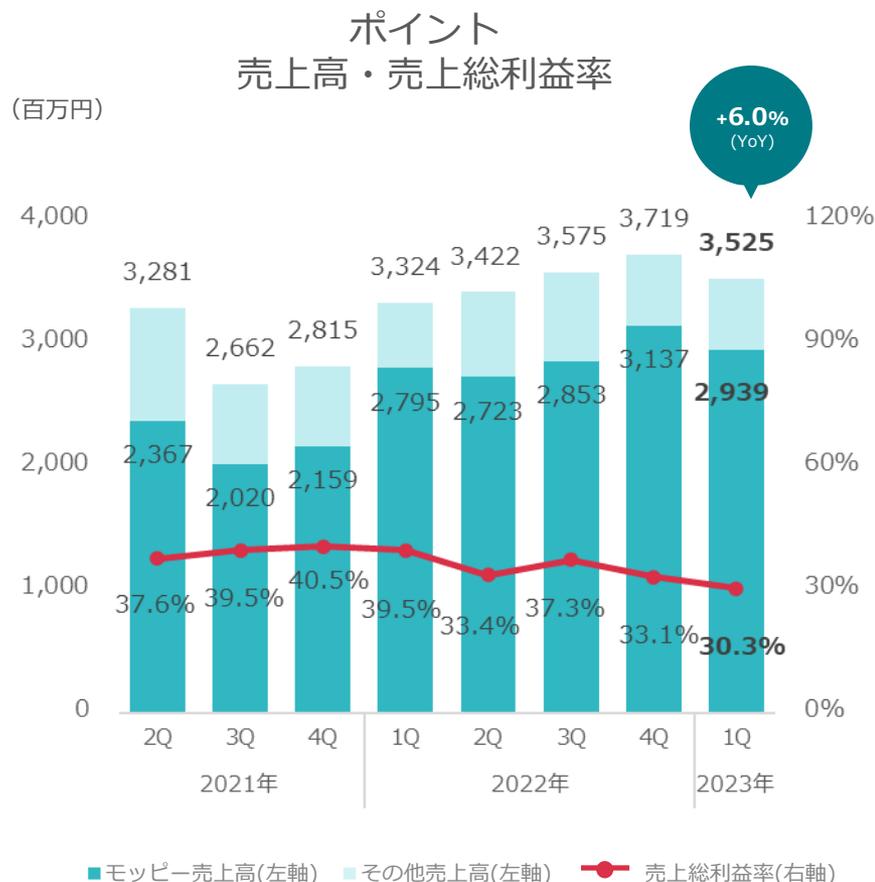
# モッピーのビジネスモデル



※1 2023年3月末日時点の割合

※2 2023年1~3月に発生したポイント交換割合

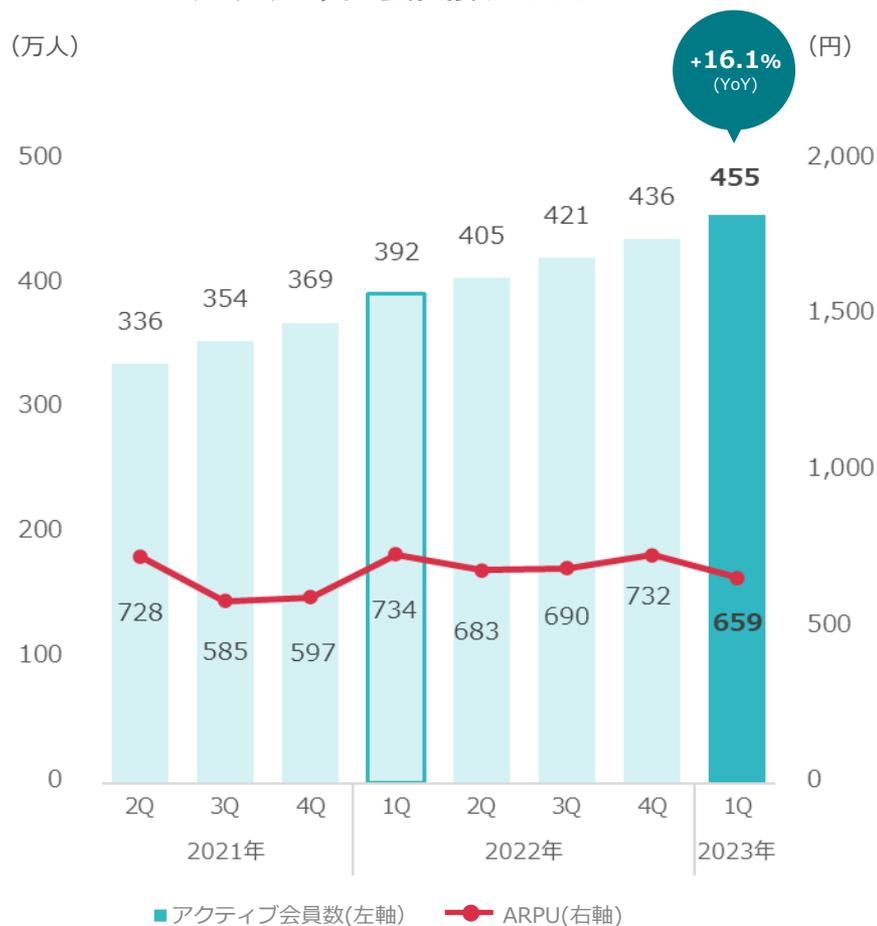
モッピーは前年比増収も、年度末の特需案件低調により前四半期比では減収に  
ポイント付与期ずれ・交換キャンペーン実施により粗利率は一時的に低下



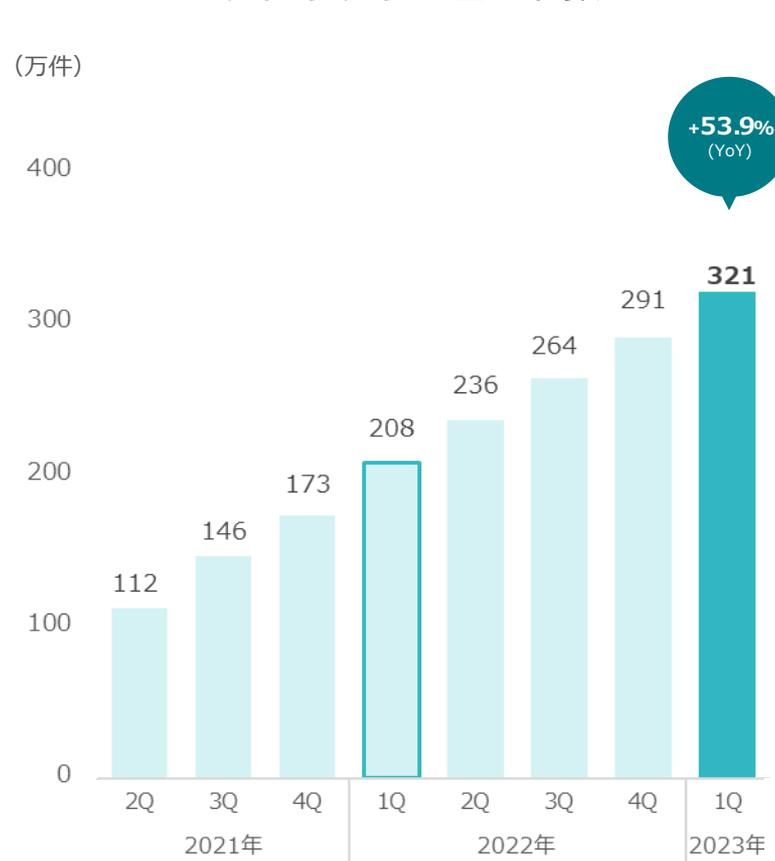
※ 2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値で記載しております。  
 ※ セグメント内区分の変更により2021年度以前のモバイルサービス事業の内訳を修正して記載しております。  
 ※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

## 会員数、広告利用UUが増加、アプリダウンロードは300万件を突破 低単価のEC案件の利用が増加しARPUは低下、複数広告の利用促進を図る

### アクティブ会員数・ARPU



### アプリダウンロード数



2023年中にモッピーはフィンテック機能搭載により決済アプリに進化を計画  
モッピーアプリの利便性を高めユーザーのさらなる増加、利用頻度の向上を図る

moppy



ユーザー会員



使う

- QUICPay
- Visaのタッチ決済

オンライン決済で

が利用可能



リアル店舗で

- モッピーポイントでそのまま決済
- 決済利用でもモッピーポイントが貯まる

ポイント  
還元

- ユーザーエンゲージメントが高まることによる利用頻度向上
- 利便性向上によるユーザー数の増加

フィンテック機能



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)

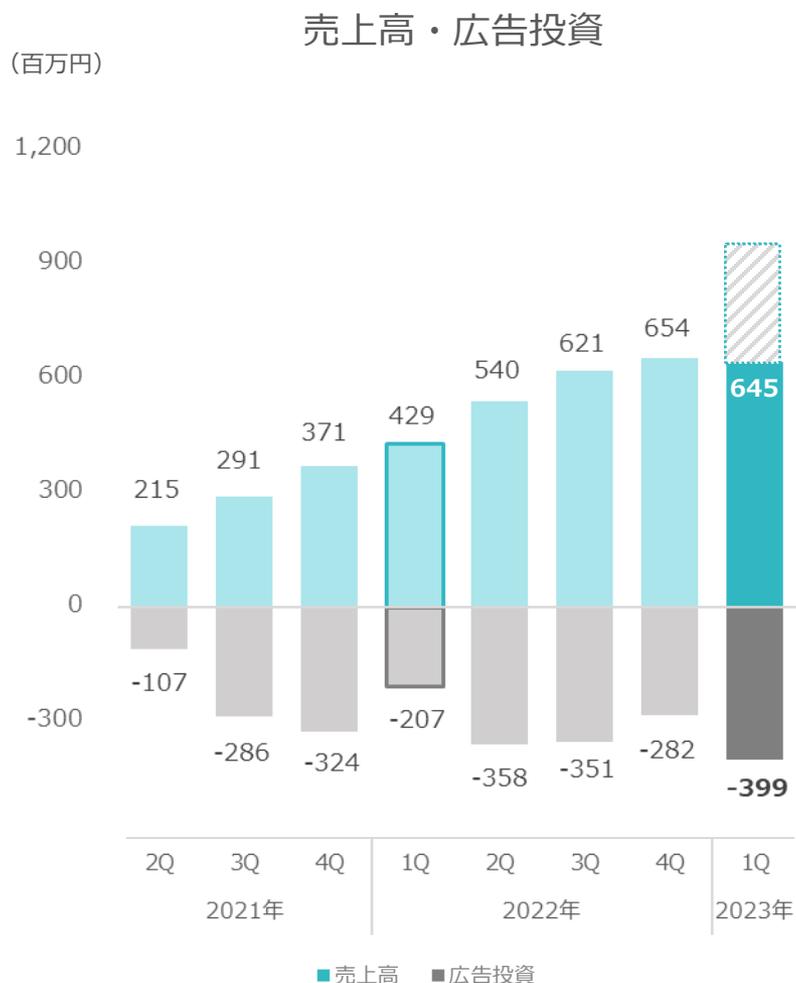


ポイントの  
ユーザー間送金



後払い  
チャージ機能

## 高機能インソール「Pitsole」が想定を超える受注により前年比50.2%の増収 一方、一部生産が追いつかず予約販売による売上期ずれで前四半期比では横ばい



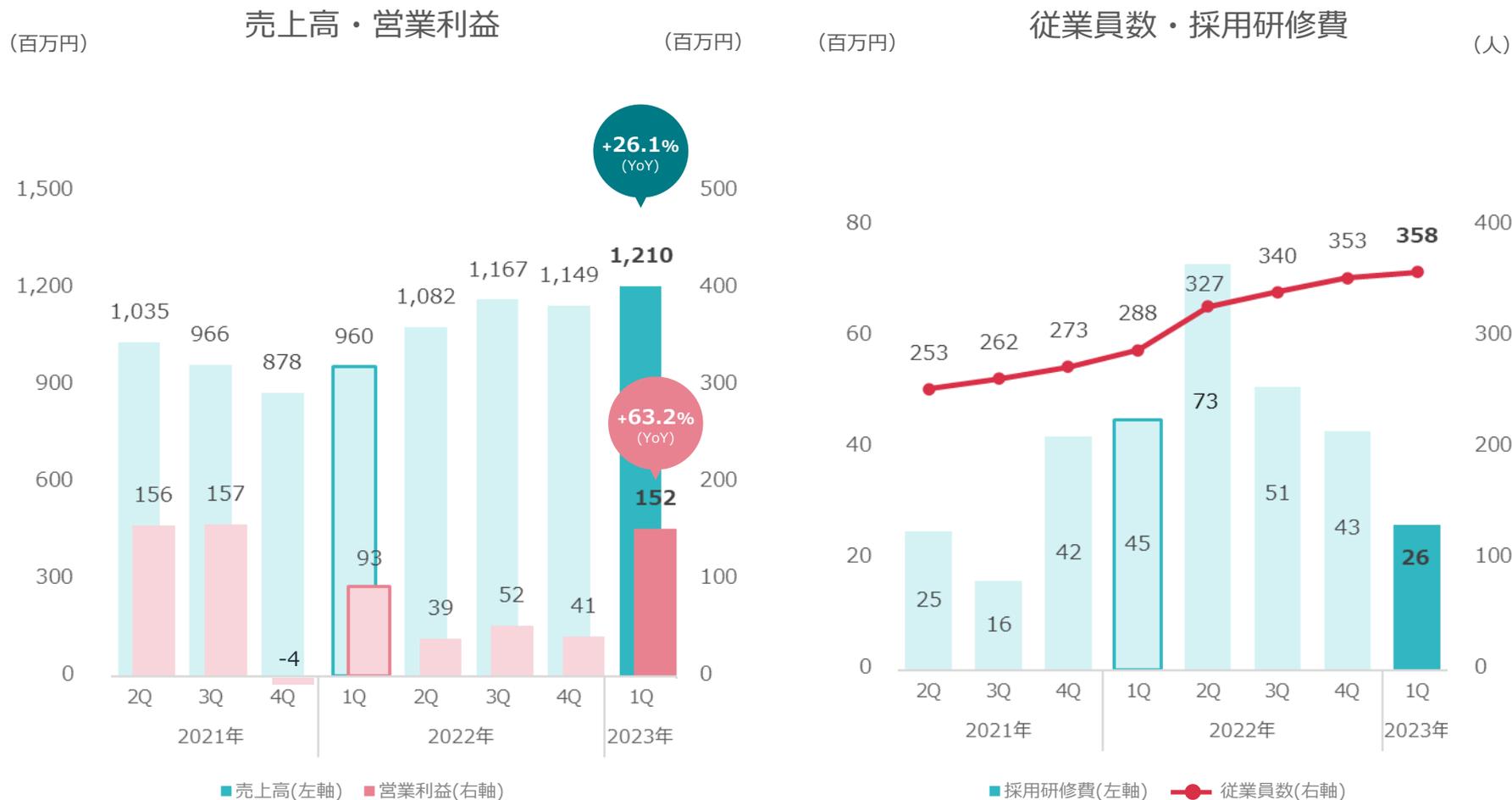
### 高機能インソール「Pitsole」のトピック

Pitsole  
(ピットソール)

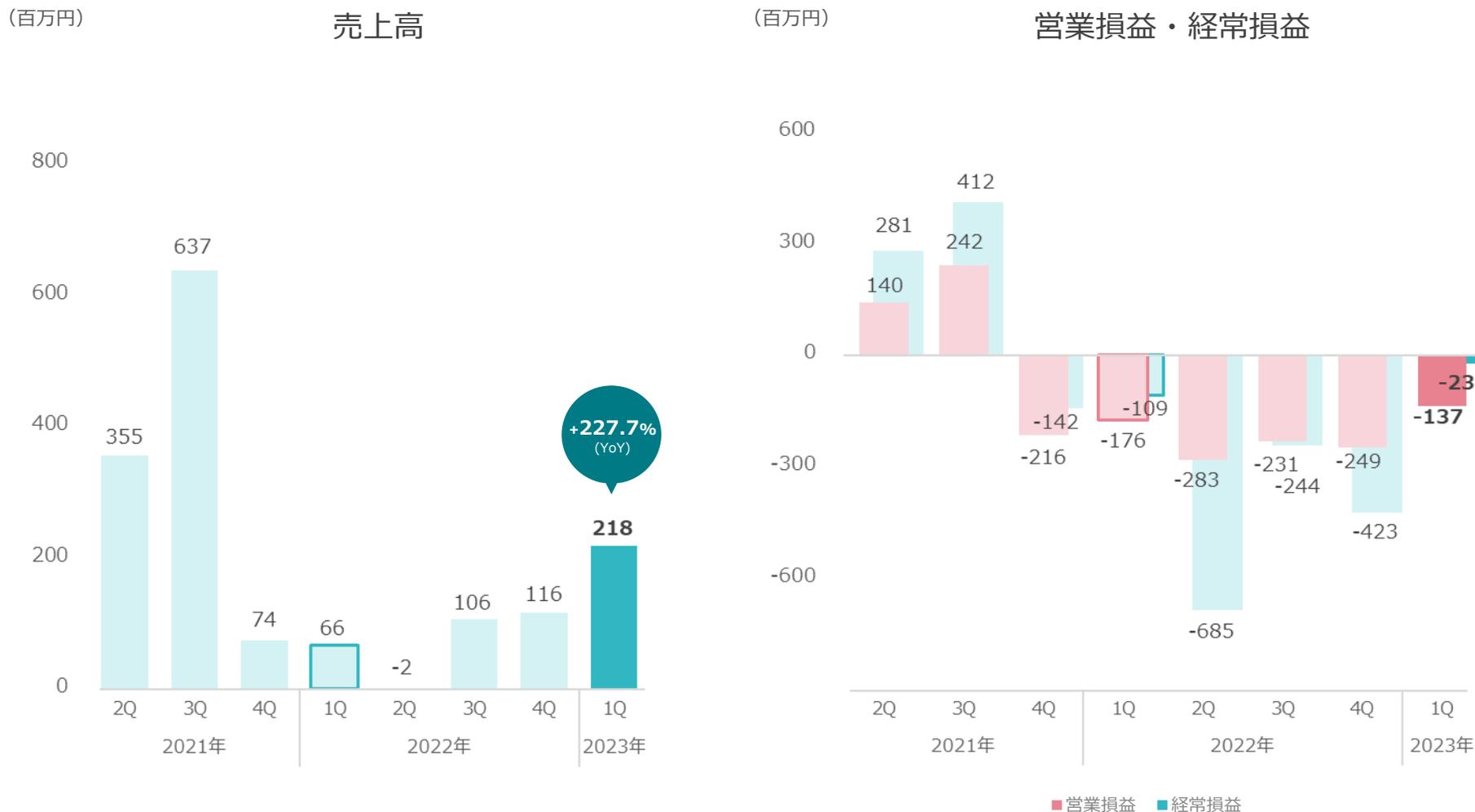


- 受注額は過去最高に
- 一部生産が追いつかず予約販売実施
- 売上高は出荷基準のため予約受注分は期ずれ、広告費用は販売に応じて発生
- 8割超のユーザーが複数購入

## 受注好調により過去最高の四半期売上高を更新・大幅増益 新卒エンジニア67名入社、人件費・採用研修費等の成長投資増加の見通し

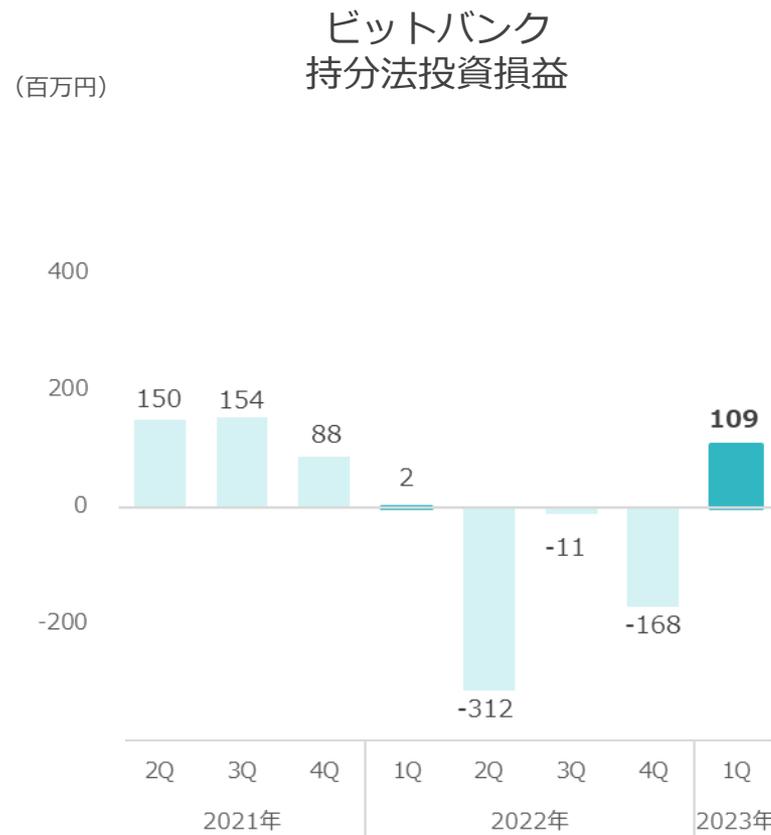
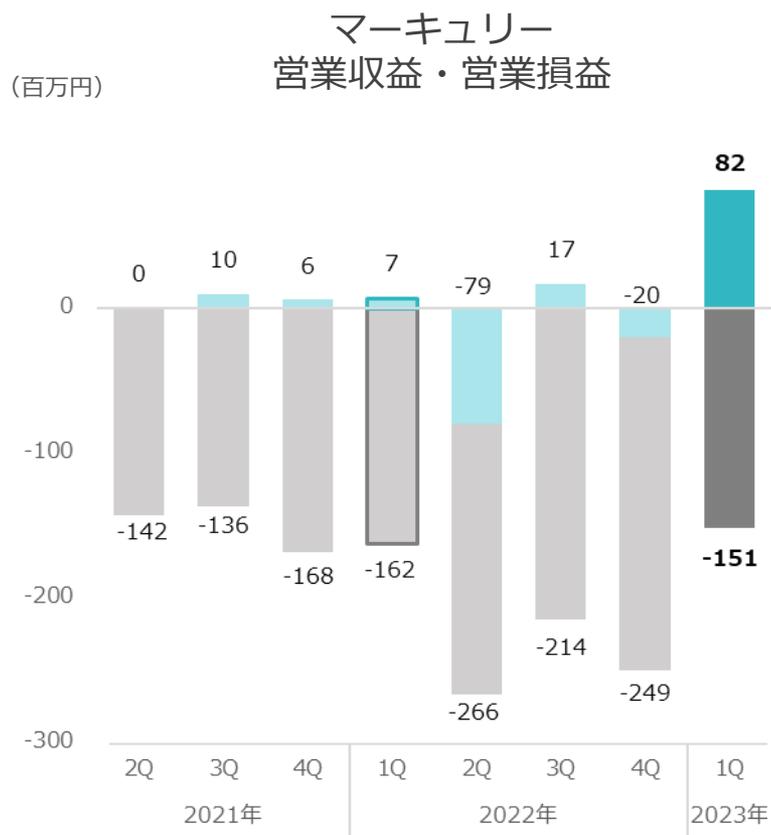


## マーキュリーはユーザー数・アクティブ率・ステーキング残高が伸長 ラボルはファクタリングのGMVが順調に増加、売上高は3.3倍と大幅増収





マーキュリーは新規2通貨の取扱いを開始し、過去最高の四半期売上高に  
 BBは市場活況で持分法投資利益を計上、取扱い銘柄数は29となり国内No.1\*に



■ 営業収益 ■ 営業損益

※ 2023年4月28日時点の国内暗号資産交換業者における取扱銘柄数 当社調べ

## マーキュリーはFireblocks社と戦略的パートナーシップを締結 ステーキング取扱銘柄拡充を加速しサービスのさらなる強化を図る

後発の暗号資産交換業者として  
独自の優位性を確立する



### 制度変更

- **CASC (暗号資産自己審査) 制度開始**  
⇒暗号資産の新規上場手続きが簡素化

### ボトルネック

- **銘柄ごとのウォレット開発**  
⇒開発コスト (時間・工数) の発生

提携は  
**国内初**



- イスラエル発の  
ブロックチェーンベンチャー企業
- デジタル資産の保護・  
管理ソリューションを提供
- 世界最高水準のセキュリティ機能

**1,300** を超える  
暗号資産の  
**ウォレットを提供**

ボトルネックを解消

**国内 No.1**のステーキングファームへ

## メディア・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事業に投資 第1四半期は67百万円の株式を売却、42百万円の売却益を計上

(2023年3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



valuedesign



IPO実績 8 社



# 4. APPENDIX

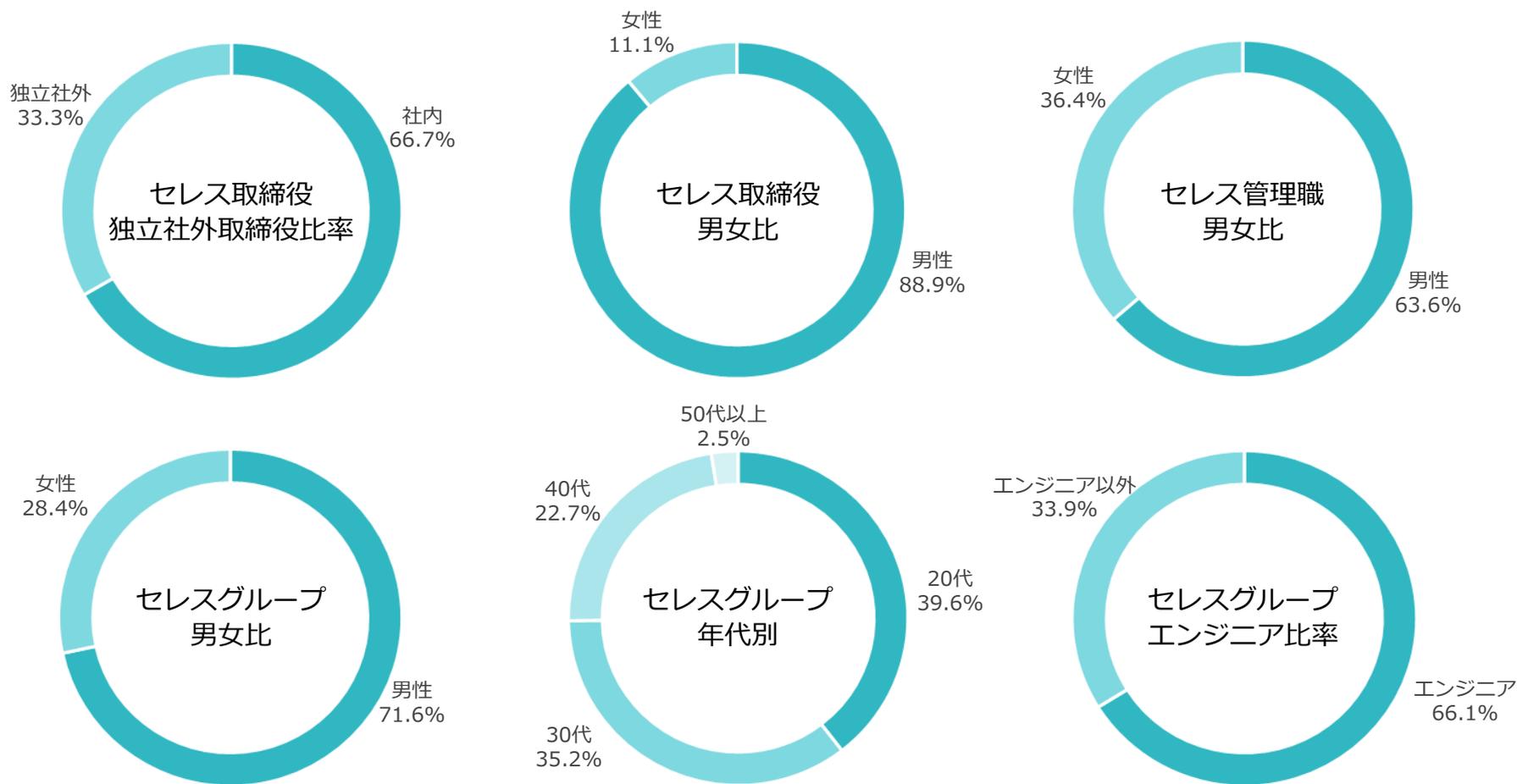
# サステナビリティ経営におけるマテリアリティを設定

## 特に注力して取り組むテーマとして「7つのマテリアリティ」を設定 サステナビリティ経営においてこれまでのESG戦略を一層強化

マテリアリティ		関連するSDGs					
1	自社サービスを通じた豊かな社会の実現への貢献						
2	オープンイノベーションによる社会課題解決・経済発展への貢献						
3	デジタル広告の公正な運用と業界の健全な発展への貢献						
4	環境に配慮した製品・サービスの提供						
5	多様な人材の活躍						
6	情報セキュリティとプライバシー						
7	コーポレートガバナンスの強化						

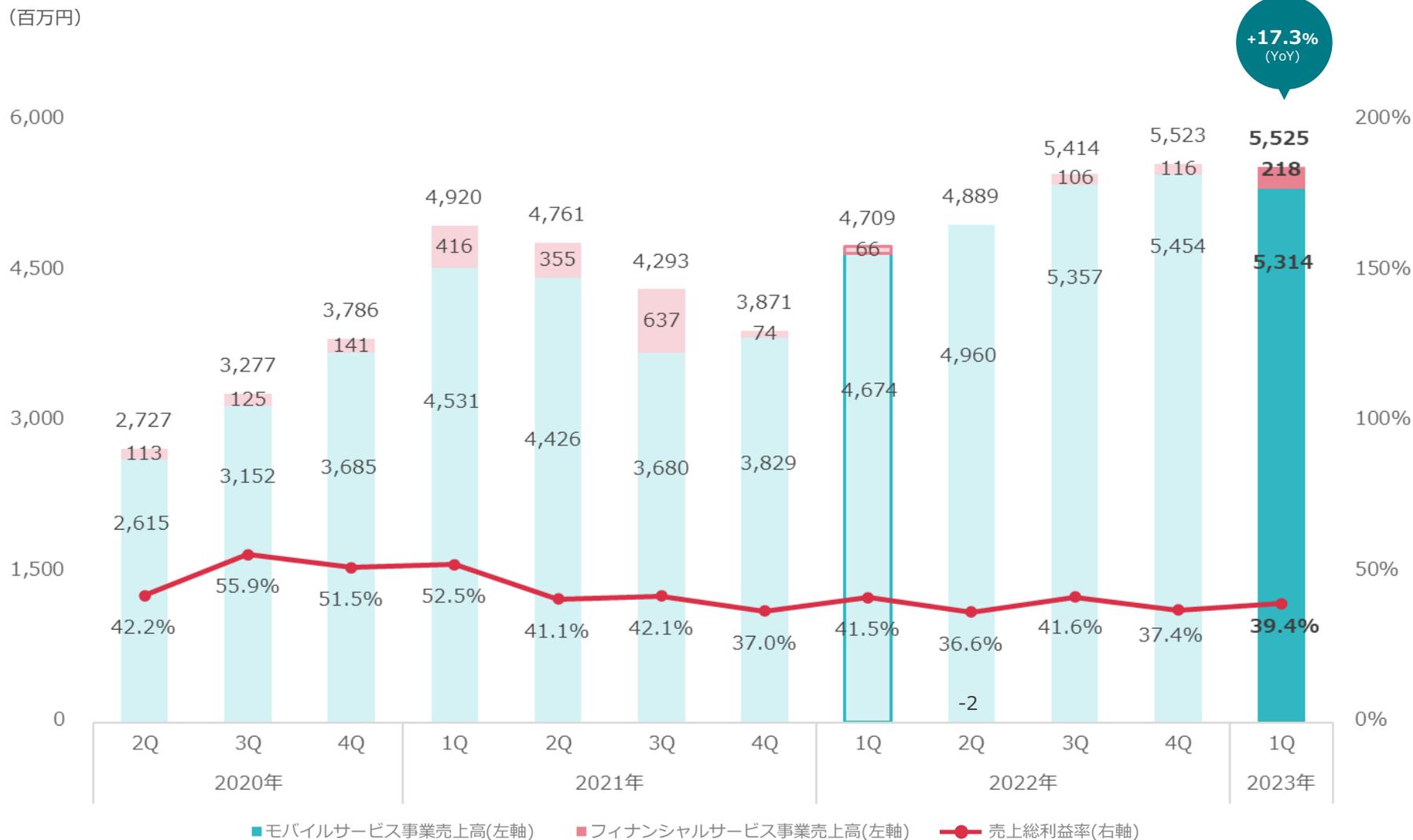
※サステナビリティサイトURL : <https://ceres-inc.jp/CSR/>

## 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2023年3月末時点

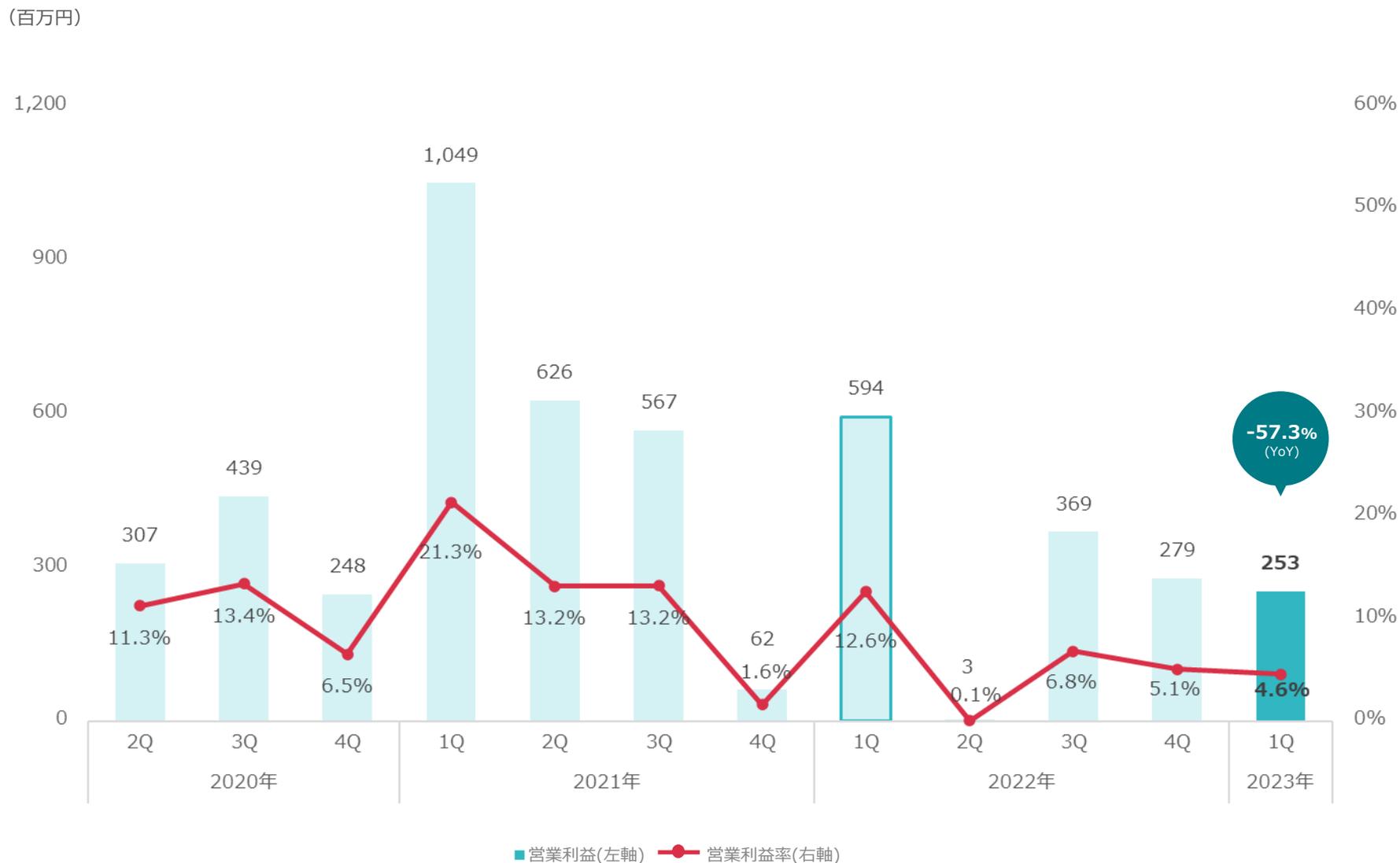
# 四半期売上高推移



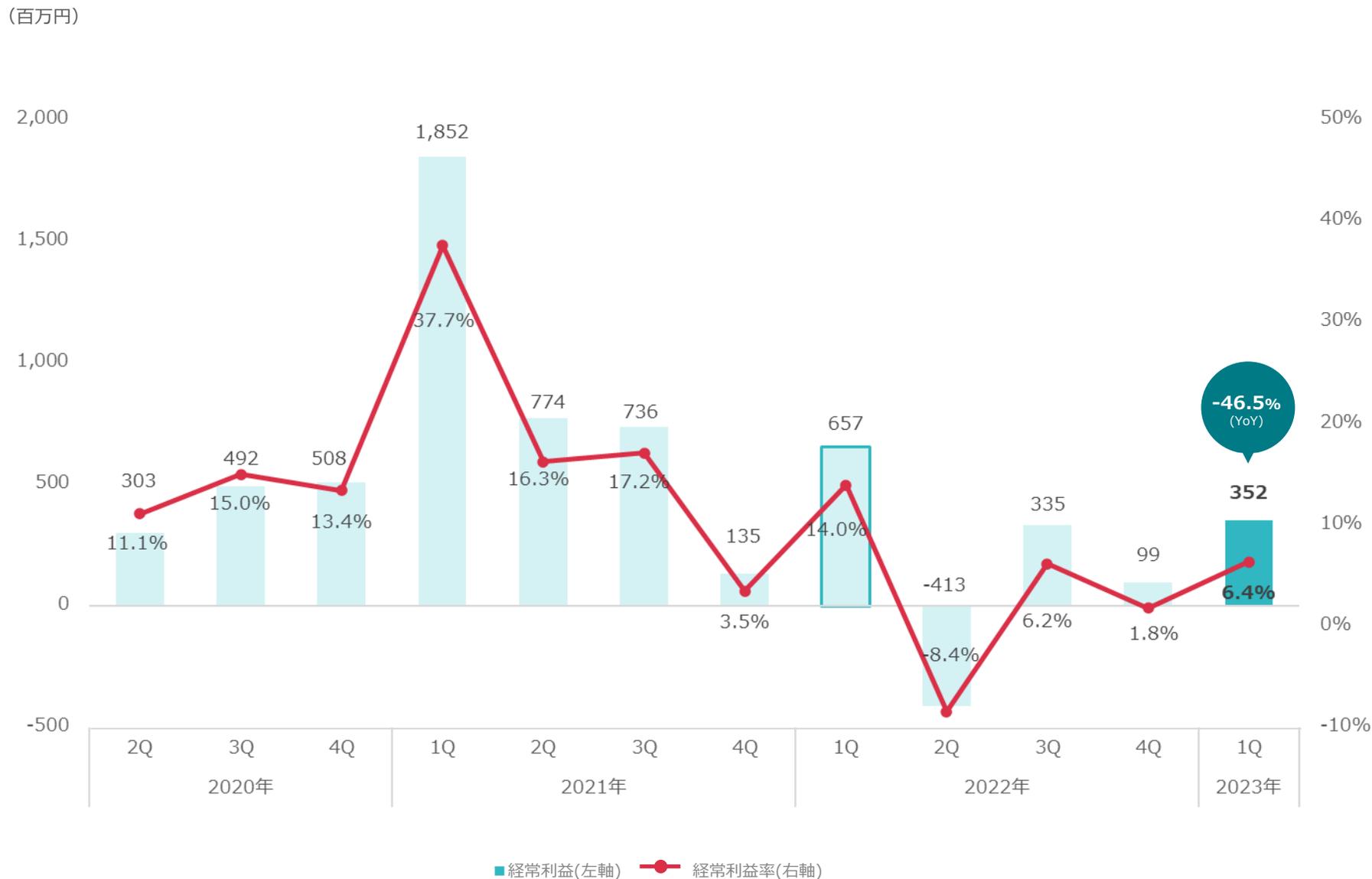
**+17.3%**  
(YoY)

※ 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。  
 ※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

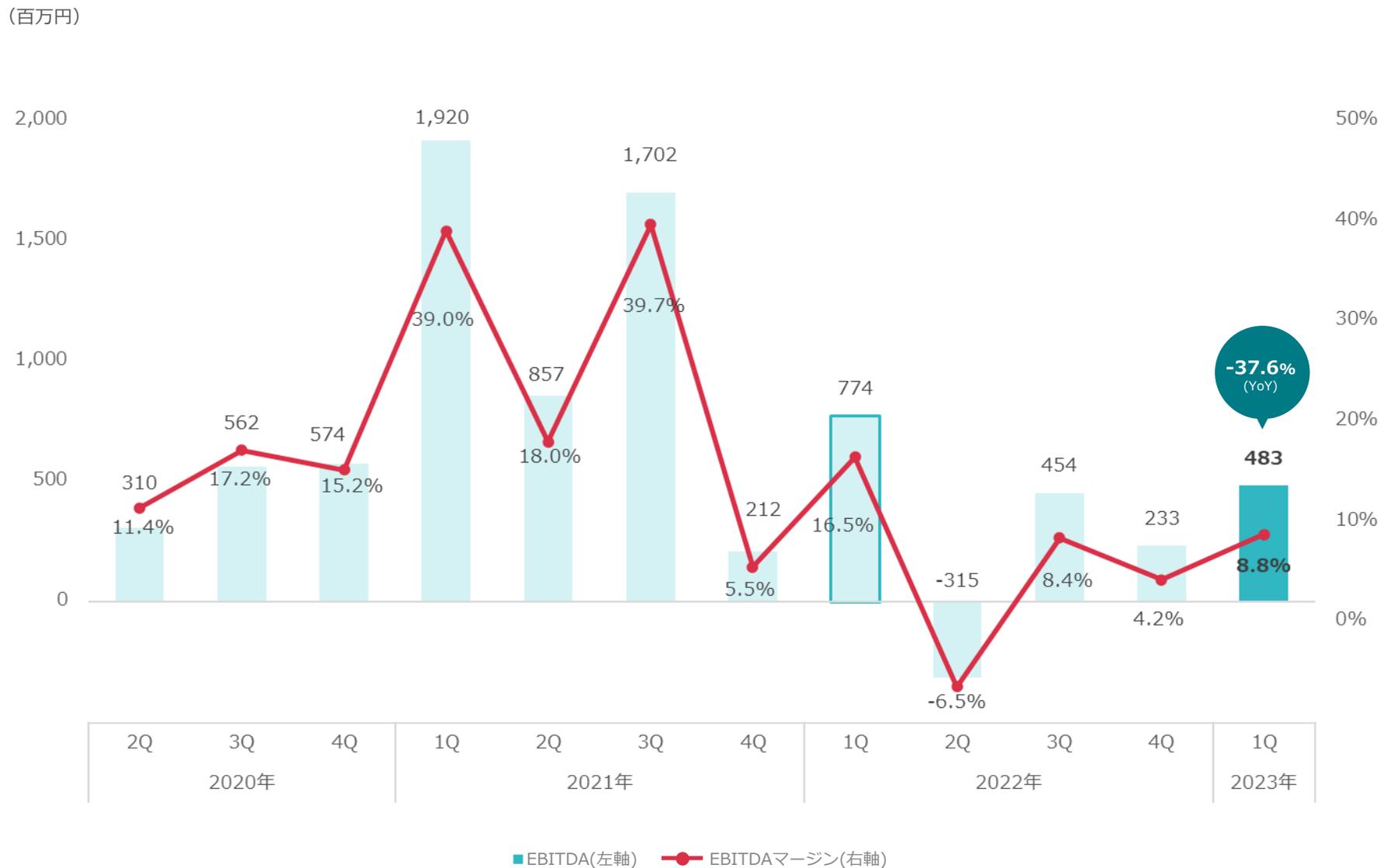
# 四半期営業利益推移



# 四半期經常利益推移



# 四半期EBITDA推移



※ 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

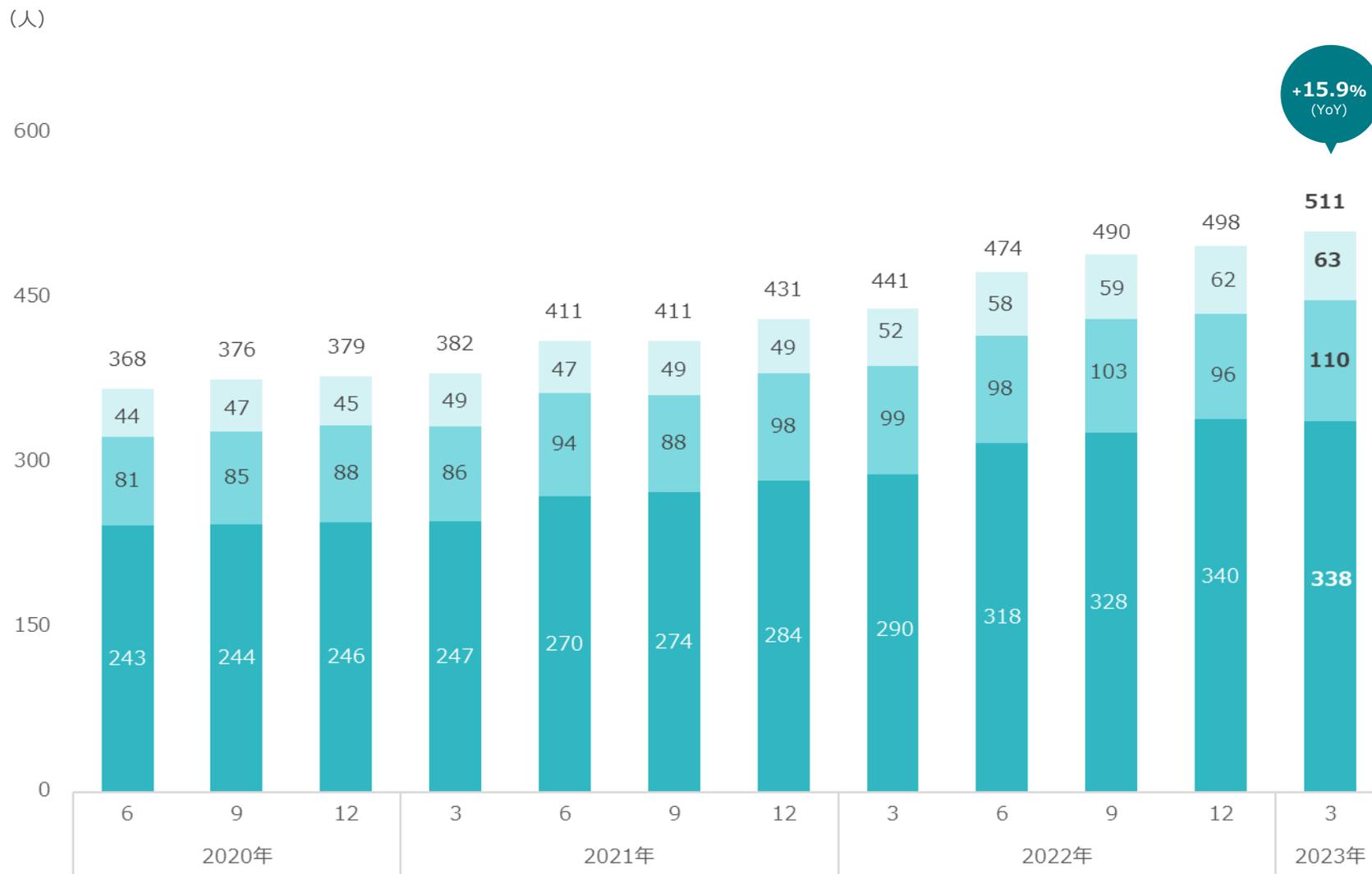
# 四半期販売費及び一般管理費推移

(百万円)



**+41.4%**  
(YoY)

# 従業員数推移



※ 契約社員、派遣社員、アルバイト は含まず

■ エンジニア ■ マーケティング ■ コーポレート

## 四半期売上高

(単位：百万円)	2021年			2022年				2023年
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	4,761	4,293	3,871	4,709	4,889	5,414	5,523	<b>5,525</b>
モバイルサービス事業	4,426	3,680	3,829	4,674	4,960	5,357	5,454	<b>5,314</b>
ポイント	3,281	2,662	2,815	3,324	3,422	3,575	3,719	<b>3,525</b>
D2C	215	291	371	429	540	621	654	<b>645</b>
DX	1,035	966	878	960	1,082	1,167	1,149	<b>1,210</b>
セグメント内取引高	-106	-240	-236	-39	-84	-7	-68	<b>-66</b>
フィナンシャルサービス事業	355	637	74	66	-2	106	116	<b>218</b>
セグメント間取引高 / 調整額	-20	-23	-32	-32	-68	-49	-47	<b>-7</b>

## 四半期営業利益

(単位：百万円)	2021年			2022年				2023年
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
営業利益	626	567	62	594	3	369	279	<b>253</b>
モバイルサービス事業	698	556	533	1,007	588	877	817	<b>686</b>
フィナンシャルサービス事業	140	242	-216	-176	-283	-231	-249	<b>-137</b>
調整額	-213	-231	-254	-236	-301	-277	-288	<b>-294</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。