



# 2023年12月期 決算説明資料

---

2024年2月  
株式会社セレス（東証プライム市場：3696）





## INDEX

---

1. 2023年連結決算の概要
2. 2023年各事業の業績
  - モバイルサービス事業
  - フィナンシャルサービス事業
3. 2024年業績予想／中期経営計画2026の進捗

## APPENDIX



---

# 1. 2023年連結決算の概要



## 売上高は前年同期比22.7%増の6,777百万円

- モバイルサービスはポイントが減収も、D2Cで複数商品の販売が非常に好調に推移し前年同期比20.5%増の6,574百万円
- フィナンシャルサービスはマーキュリーのステーキング、ラボルのファクタリングが好調に推移し、前年同期比1.8倍の205百万円

## 営業利益は前年同期比36.8%増の382百万円

- モバイルサービスはモッピーの粗利率が改善したことに加え、D2Cでピットソールの販売が引き続き好調だったことにより新商品の広告投資を吸収し前年同期比13.3%増の926百万円
- フィナンシャルサービスはマーキュリー、ラボルの大幅増収、暗号資産相場の上昇もCVCで株式の減損を計上した影響で前年並みの営業損失239百万円計上

## 経常利益は前年同期比4.8倍の483百万円

- 暗号資産市場に復調の兆しが見え、ビットバンクの持分法投資利益104百万円を計上

## 親会社株主に帰属する当期純利益は339百万円

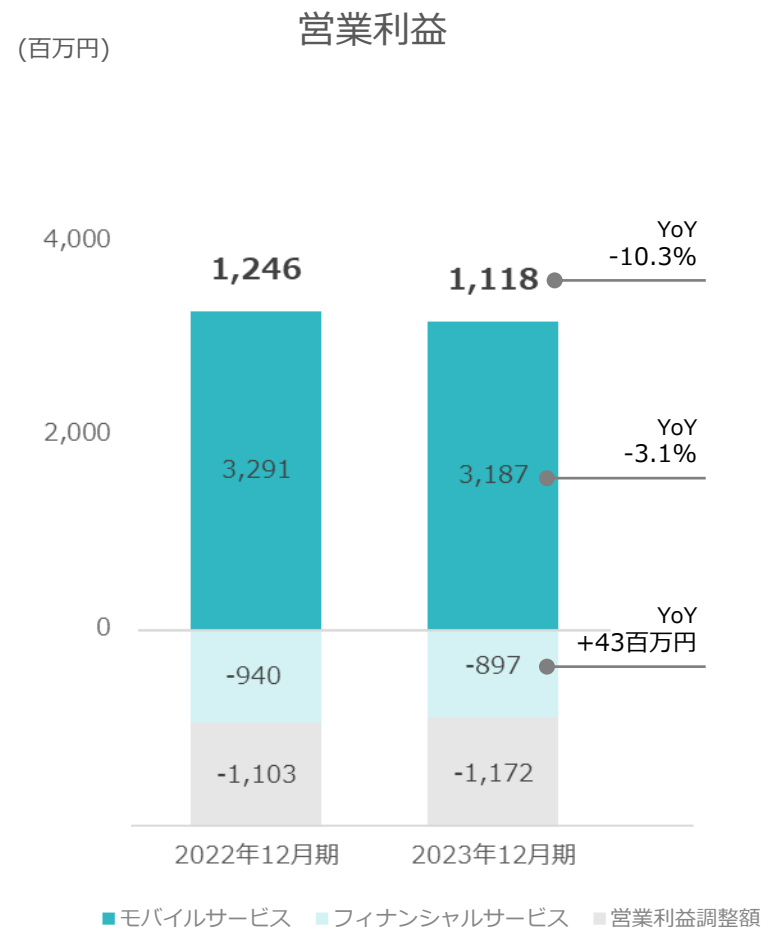
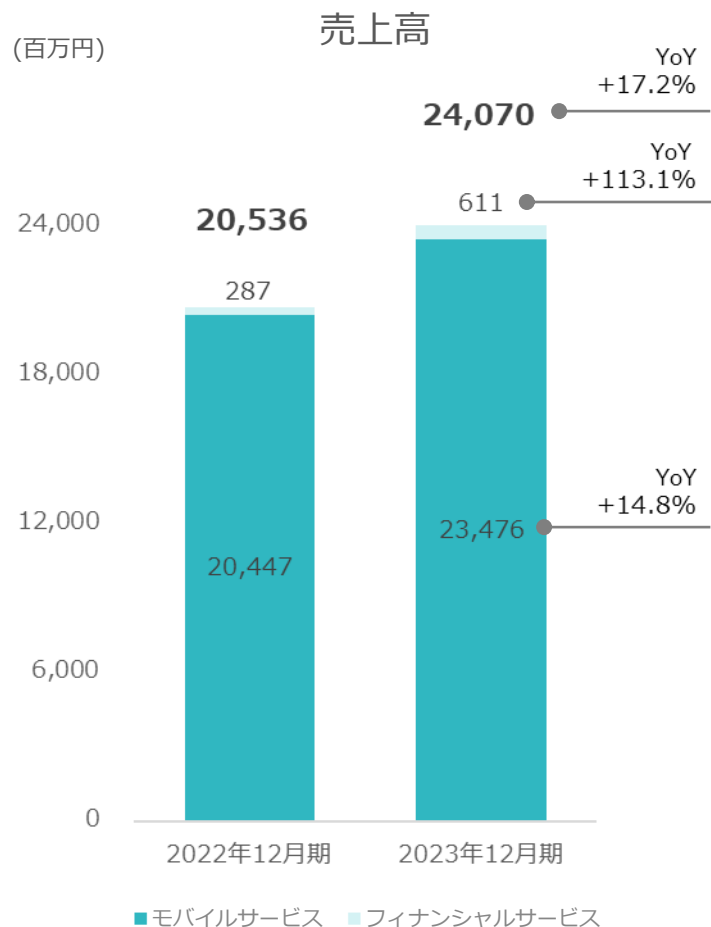
# 損益計算書の概要（通期累計）

（単位：百万円）	2023年12月期	2022年12月期	前年同期比
売上高	<b>24,070</b> (100.0%)	20,536 (100.0%)	+17.2%
売上総利益	<b>10,587</b> (44.0%)	8,063 (39.3%)	+31.3%
販売費及び一般管理費	<b>9,468</b> (39.3%)	6,816 (33.2%)	+38.9%
営業利益	<b>1,118</b> (4.6%)	1,246 (6.1%)	-10.3%
経常利益	<b>1,217</b> (5.1%)	679 (3.3%)	+79.1%
当期純利益※1	<b>451</b> (1.9%)	46 (0.2%)	+868.0%
EBITDA※2	<b>1,707</b> (7.1%)	1,147 (5.6%)	+48.8%

※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

モバイルはD2C好調で増収もネット広告低調・DXの人材投資の影響で減益  
 フィナンシャルはマーキュリー・ラボルが好調に推移し増収・赤字縮小



※ 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（通期累計）

(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	2023年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2022年12月期
全社	<b>24,070</b> YOY +17.2%	20,536	<b>1,118</b> YOY -10.3%	1,246
モバイルサービス事業	<b>23,476</b> YOY +14.8%	20,447	<b>3,187</b> YOY -3.1%	3,291
ポイント	<b>13,817</b> YOY -1.6%	14,041	<b>2,480</b> YOY -17.2%	2,995
D2C	<b>5,053</b> YOY +125.0%	2,246	<b>730</b> YOY +317.1%	175
DX	<b>4,776</b> YOY +9.6%	4,358	<b>106</b> YOY -53.4%	227
セグメント内取引高	<b>-170</b> YOY -	-199	<b>-129</b> YOY -	-106
フィナンシャルサービス事業	<b>611</b> YOY +113.1%	287	<b>-897</b> YOY -	-940
セグメント間取引高 / 調整額	<b>-18</b> YOY -	-198	<b>-1,172</b> YOY -	-1,103

# 営業利益・経常利益の増減要因（通期累計）

(百万円)

営業利益

2022年12月期  
営業利益

1,246

ポイント

- モッピーQ1の前年からのポイント原価期ずれの影響

▲514

D2C

- ASP・記事広告型メディアの減収

555

- ピットソール販売好調

DX

- 積極的な人材投資

▲121

- ステーキング好調

マーキュリー

164

ラボル

- サービス拡大に向けた投資

▲90

CVC

▲29

調整額等

▲93

2023年12月期  
営業利益

1,118

▲128  
(YoY)

経常利益

2022年12月期  
経常利益

679

営業減益

▲128

- 前年の暗号資産市場低迷

持分法投資損益  
(ビットバンク)

568

その他営業外損益

98

2023年12月期  
経常利益

1,217

+537  
(YoY)



# 期初業績予想に対する達成状況

(単位：百万円)	2023年12月期	期初連結業績予想 2023年2月10日発表	期初予想達成率
売上高	<b>24,070</b>	23,000	104.7%
EBITDA※1	<b>1,707</b>	2,100	81.3%
営業利益	<b>1,118</b>	1,600	69.9%
経常利益	<b>1,217</b>	1,600	76.1%
当期純利益※2	<b>451</b>	800	56.4%

- 売上高は広告需要の低迷によりポイントでAD.TRACKと記事広告型メディアが想定を下回ったものの、D2Cが想定を大幅に上回ったことにより超過達成
- 営業利益はポイントでモッピーの前年からの原価の期ずれの影響が残ったことに加え、AD.TRACKと記事広告型メディアの売上下振れ、DXの不採算案件の影響があり未達
- 当期純利益は第3四半期にマーキュリーでソフトウェアの減損損失368百万円を特別損失として計上

※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。

# セグメント別 期初業績予想に対する達成状況

(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	2023年12月期	2023年12月期 期初予想	2023年12月期	2023年12月期 期初予想
全社	<b>24,070</b> 達成率 104.7%	23,000	<b>1,118</b> 達成率 69.9%	1,600
モバイルサービス事業	<b>23,476</b> 達成率 105.0%	22,350	<b>3,187</b> 達成率 86.2%	3,700
ポイント	<b>13,817</b> 達成率 94.0%	14,700	<b>2,480</b> 達成率 74.1%	3,350
D2C	<b>5,053</b> 達成率 187.2%	2,700	<b>730</b> 達成率 365.2%	200
DX	<b>4,776</b> 達成率 91.9%	5,200	<b>106</b> 達成率 35.4%	300
セグメント内取引高	<b>-170</b> 達成率 -	-250	<b>-129</b> 達成率 -	-150
フィナンシャルサービス事業	<b>611</b> 達成率 81.6%	750	<b>-897</b> 達成率 -	-1,000
セグメント間取引高 / 調整額	<b>-18</b> 達成率 -	-100	<b>-1,172</b> 達成率 -	-1,100

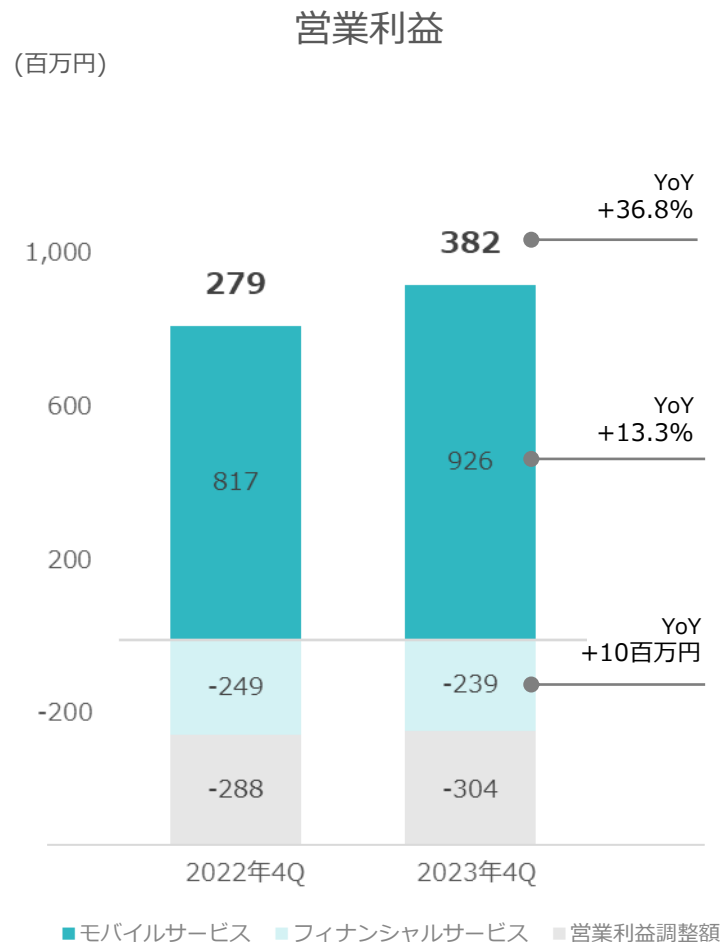
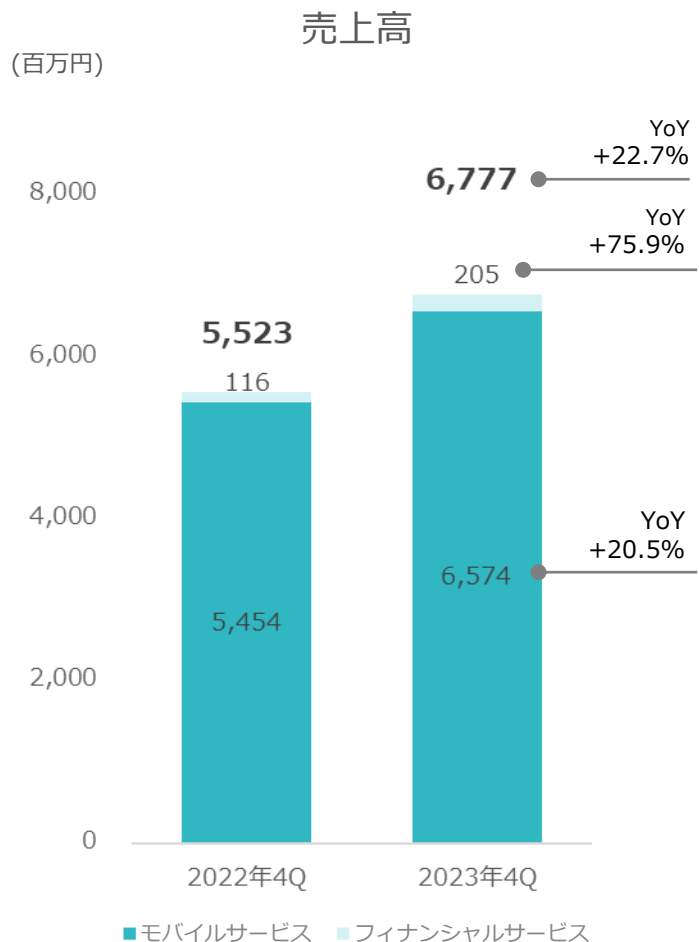
# 損益計算書の概要（第4四半期）

(単位：百万円)	第4四半期 (2023年10-12月)	前年同期 (2022年10-12月)	前年同期比	前四半期 (2023年7-9月)	前四半期比
売上高	<b>6,777</b> (100.0%)	5,523 (100.0%)	+22.7%	6,072 (100.0%)	+11.6%
売上総利益	<b>3,167</b> (46.7%)	2,063 (37.4%)	+53.5%	2,842 (46.8%)	+11.4%
販売費及び 一般管理費	<b>2,785</b> (41.1%)	1,784 (32.3%)	+56.1%	2,572 (42.4%)	+8.3%
営業利益	<b>382</b> (5.6%)	279 (5.1%)	+36.8%	270 (4.4%)	+41.5%
経常利益	<b>483</b> (7.1%)	99 (1.8%)	+384.5%	203 (3.3%)	+138.1%
四半期純利益※1	<b>339</b> (5.0%)	27 (0.5%)	+1117.3%	-242 (-)	-
EBITDA※2	<b>566</b> (8.4%)	233 (4.2%)	+142.6%	345 (5.7%)	+63.9%

※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

## モバイルはモッピーの粗利率改善・D2Cの販売好調により増収・増益 フィナンシャルは事業好調に加え暗号資産市場復調の兆しがあり増収・赤字縮小



※ 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。

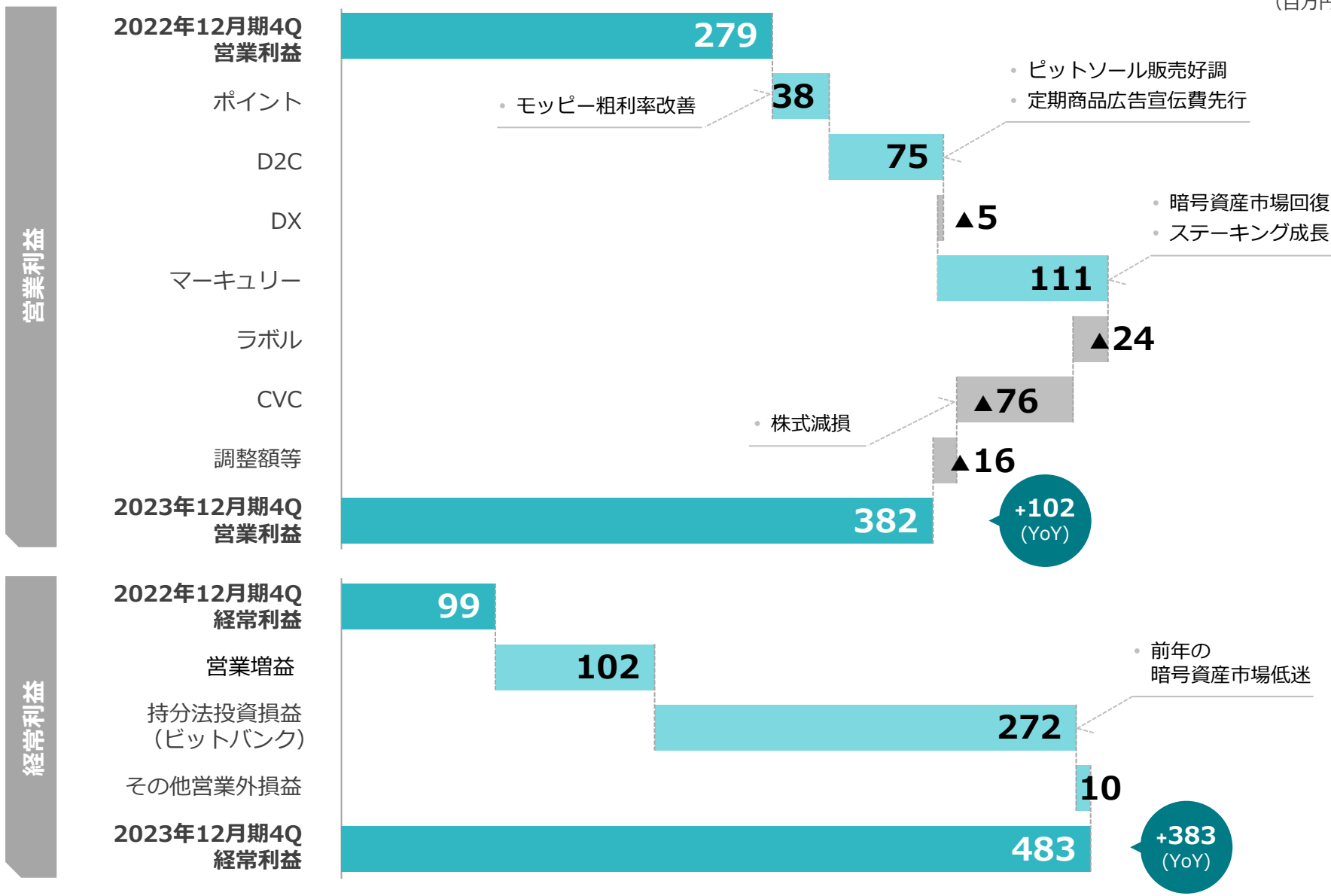
※ 営業利益調整額は特定のセグメントに帰属しない費用項目です。

# セグメント別業績（第4四半期）

(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	第4四半期 (2023年10-12月)	前年同期 (2022年10-12月)	第4四半期 (2023年10-12月)	前年同期 (2022年10-12月)
全社	<b>6,777</b> YOY +22.7%	5,523	<b>382</b> YOY +36.8%	279
モバイルサービス事業	<b>6,574</b> YOY +20.5%	5,454	<b>926</b> YOY +13.3%	817
ポイント	<b>3,607</b> YOY -3.0%	3,719	<b>753</b> YOY +5.4%	715
D2C	<b>1,800</b> YOY +175.3%	654	<b>169</b> YOY +81.5%	93
DX	<b>1,211</b> YOY +5.4%	1,149	<b>36</b> YOY -14.0%	41
セグメント内取引高	<b>-45</b> YOY -	-68	<b>-32</b> YOY -	-32
フィナンシャルサービス事業	<b>205</b> YOY +75.9%	116	<b>-239</b> YOY -	-249
セグメント間取引高 / 調整額	<b>-2</b> YOY -	-47	<b>-304</b> YOY -	-288

# 営業利益・経常利益の増減要因（第4四半期）

(百万円)



# 貸借対照表の概要

(単位：百万円)		2023年12月期 期末	2022年12月期 期末	前年増減額	主な要因
流動資産	流動資産	<b>17,586</b> (67.9%)	14,413 (63.8%)	+3,173	現金及び預金 +1,565 営業投資有価証券 +231 商品在庫 +176
	固定資産	<b>8,328</b> (32.1%)	8,183 (36.2%)	+144	のれん -205 ソフトウェア -192 関係会社株式 +78
資産合計		<b>25,915</b> (100.0%)	22,597 (100.0%)	+3,318	
流動負債	流動負債	<b>13,451</b> (51.9%)	10,558 (46.7%)	+2,893	短期借入金 +963 未払法人税等 -125 ポイント引当金 +738
	固定負債	<b>2,417</b> (9.3%)	2,342 (10.4%)	+74	長期借入金 +196
負債合計		<b>15,869</b> (61.2%)	12,900 (57.1%)	+2,968	
純資産合計		<b>10,045</b> (38.8%)	9,696 (42.9%)	+349	当期純利益 +451 配当金 -227
負債・純資産合計		<b>25,915</b> (100.0%)	22,597 (100.0%)	+3,318	

# キャッシュフロー計算書の概要

(単位：百万円)	2023年12月期	2022年12月期	2023年12月期の内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	<b>1,061</b>	<b>101</b>	税金等調整前当期純利益 830 減価償却費・のれん償却額 477 ポイント引当金の増加 738 持分法による投資利益 -78 法人税等の支払額 -811
投資活動によるキャッシュ・フロー	<b>-738</b>	<b>-1,685</b>	マーキュリーのシステム投資等 -234 投資有価証券の取得 -106
財務活動によるキャッシュ・フロー	<b>1,233</b>	<b>1,191</b>	有利子負債の増加 1,461 株主還元（配当） -227
現金及び現金同等物の期末残高	<b>8,051</b>	<b>6,491</b>	



## 株主還元

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
年間配当金	18.00円	40.00円	20.00円	<b>20.00円</b>
配当金総額	197百万円	449百万円	227百万円	<b>228百万円</b>
配当性向	26.7%	15.9%	484.9%	<b>50.5%</b>
純資産配当率	3.1%	5.7%	2.5%	<b>2.5%</b>
自己株式取得総額	299百万円	—	—	—
株主還元額	497百万円	449百万円	227百万円	<b>228百万円</b>

## 経営指標

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
ROA (総資産経常利益率)	12.5%	19.2%	3.2%	<b>5.0%</b>
ROE (自己資本純利益率)	11.8%	35.6%	0.5%	<b>5.0%</b>



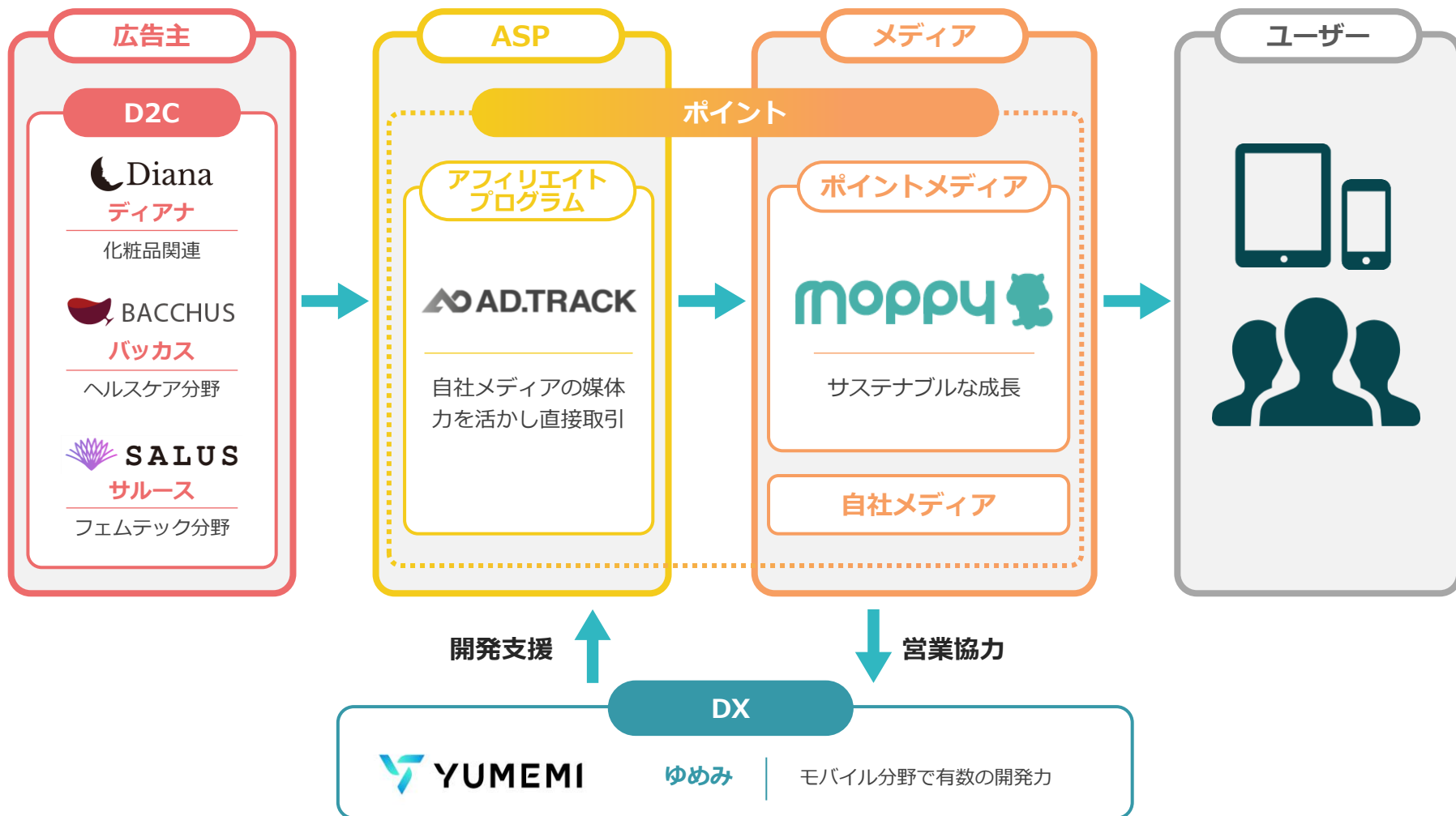
---

## 2. 2023年各事業の業績

モバイルサービス事業

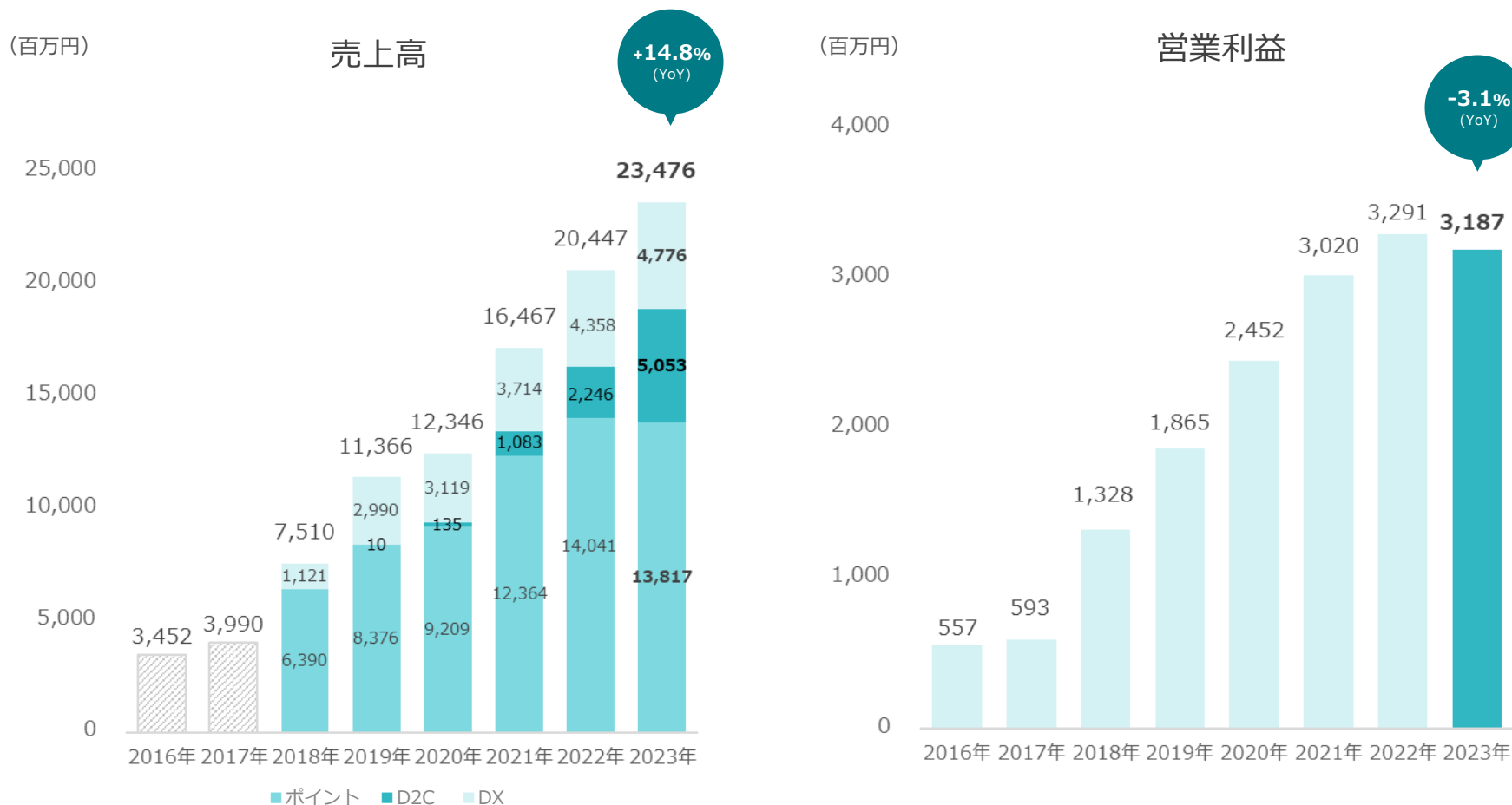
フィナンシャルサービス事業

## モッピー・アドトラック・D2Cの相互連携でシナジーを創出



# モバイルサービス事業の業績推移（年推移）

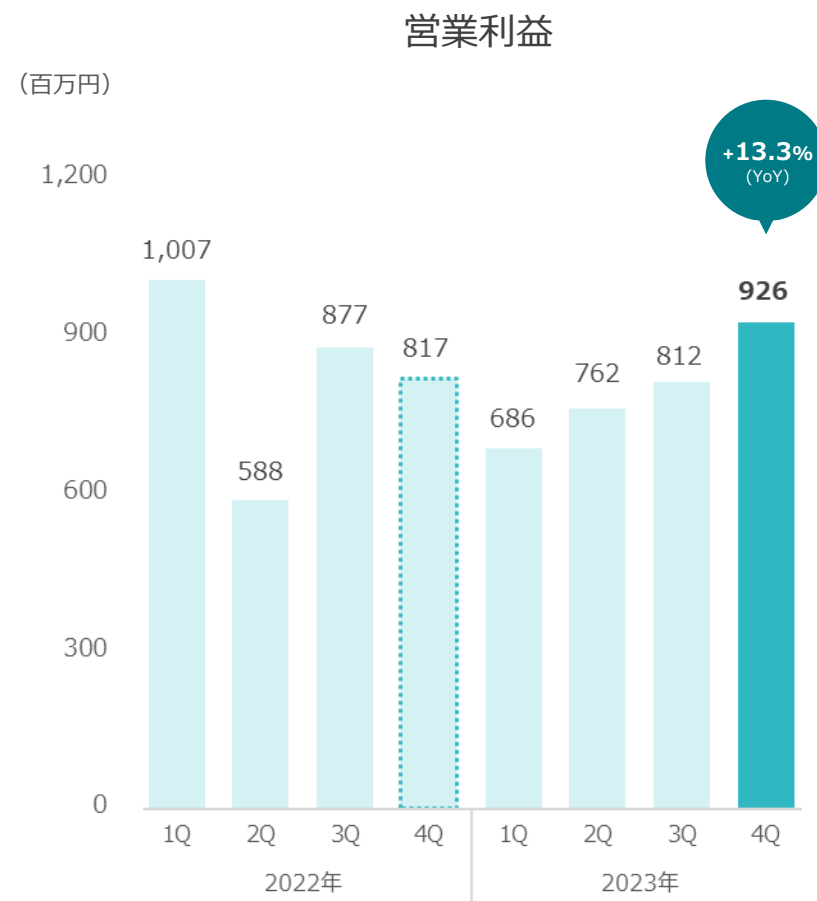
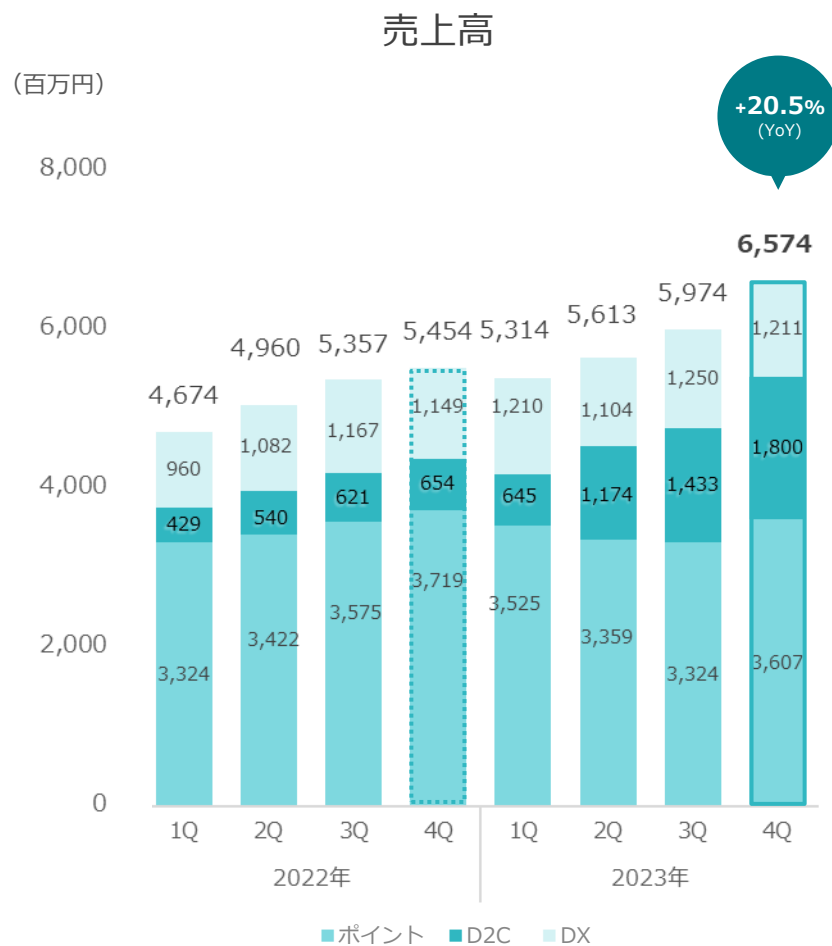
売上高はインターネット広告で苦戦したもののD2Cが成長軌道に乗り大幅増収  
営業利益はD2Cで4.2倍の増益もネット広告低調・DX人材投資により前年並み



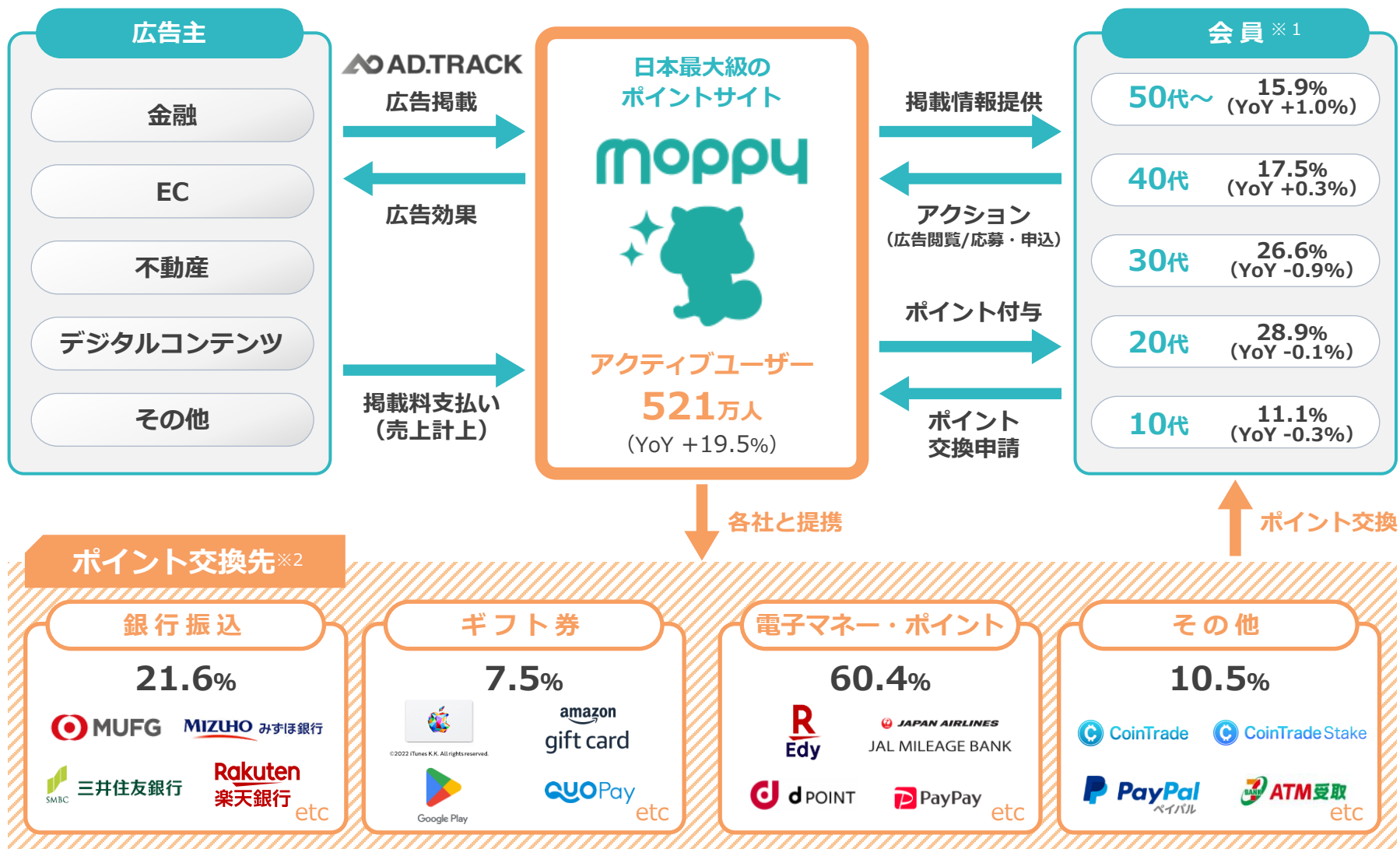
※ 2016年、2017年は非連結の数値です。  
 ※ 2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値で記載しております。  
 ※ セグメント内区分の変更により2021年度以前のモバイルサービス事業の内訳を修正して記載しております。  
 ※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

# モバイルサービス事業の業績推移（四半期推移）

記事広告型メディアでROAS悪化で減収もD2C好調で前年比20.5%の増収  
モッピー粗利率改善、ピットソール好調により前年比13.3%の増益



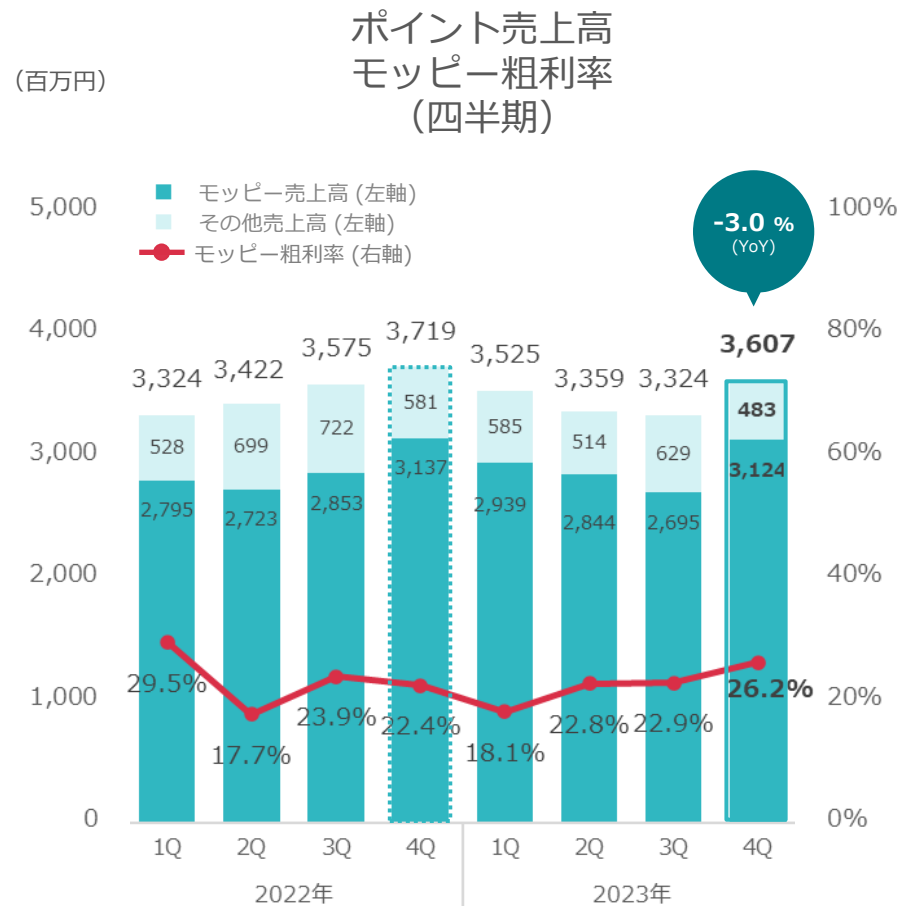
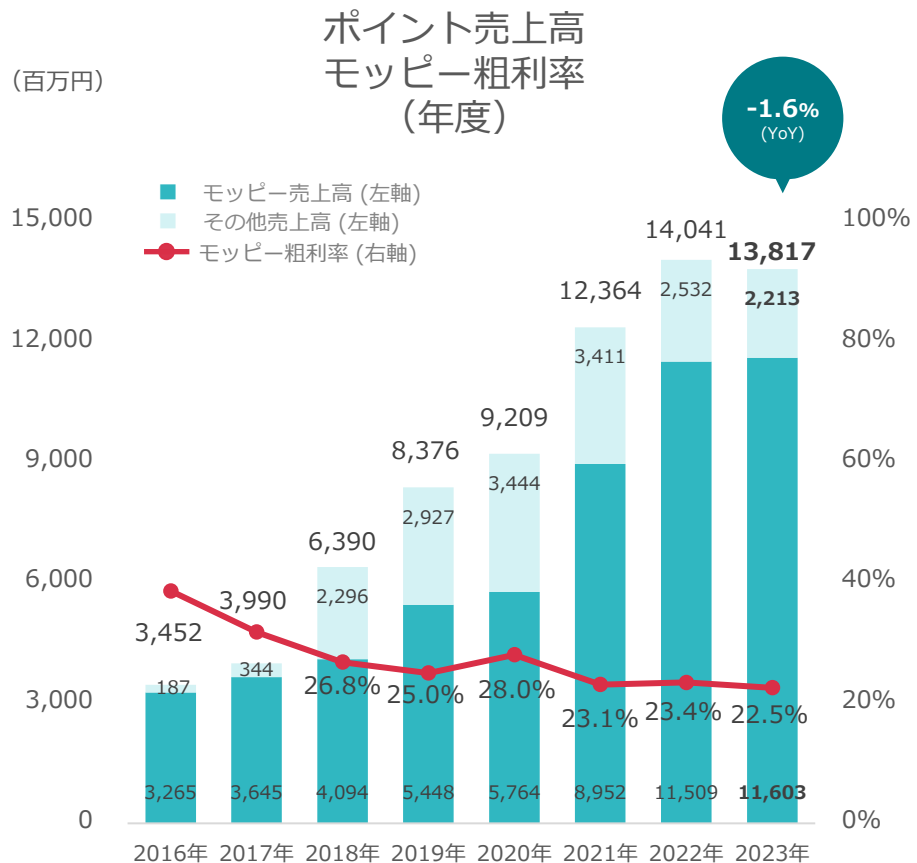
# モッピーのビジネスモデル



※ 1 2023年12月末日時点の割合

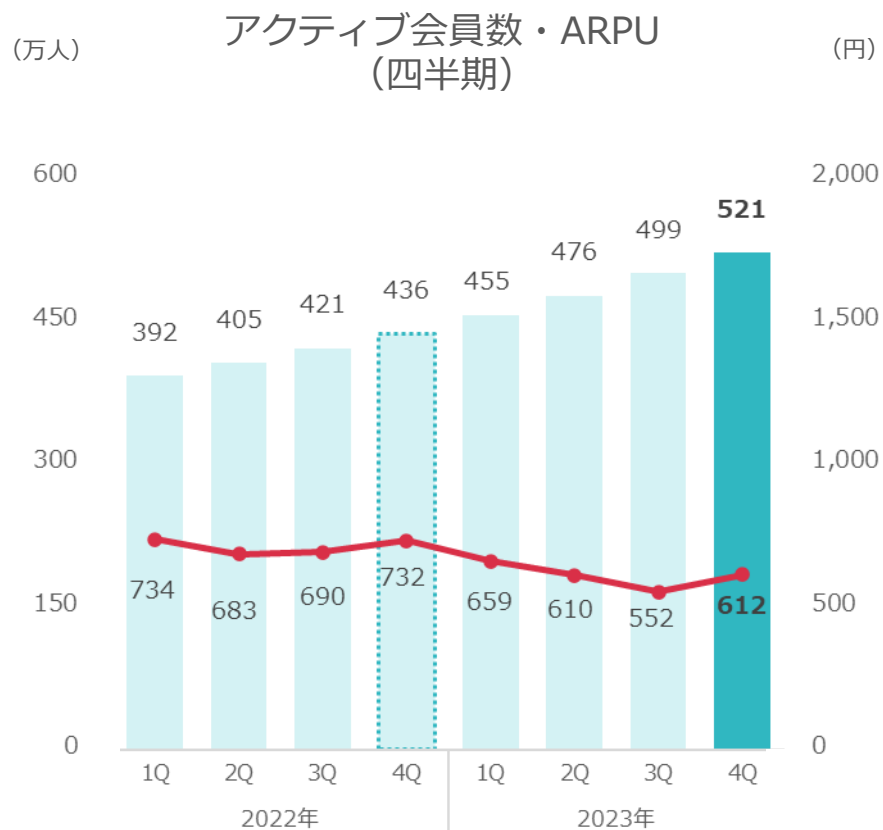
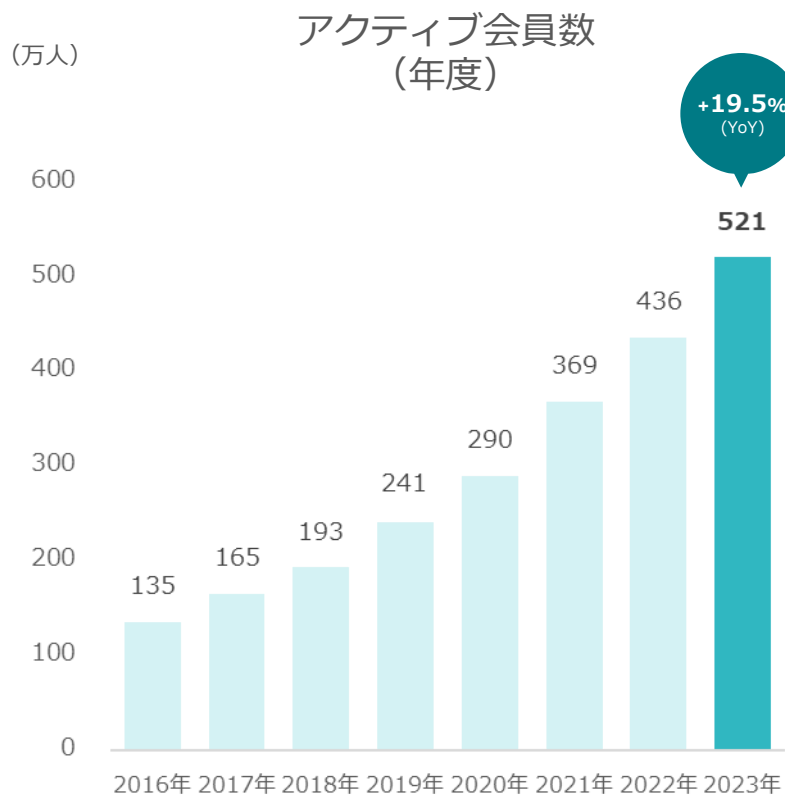
※ 2 2023年10~12月に発生したポイント交換割合

## インターネット広告で苦戦するなか通期ではモッピーが前年並みを維持 4QはASP・記事広告型メディアは減収もモッピーは前四半期比増収・粗利率改善



※ 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いません。

## 2023年に入り会員数は伸びが加速、アクティブ会員数は500万人を突破 広告利用UUも増加し、モッピーのメディアパワーがさらに増大



■ アクティブ会員数(左軸) ● ARPU(右軸)

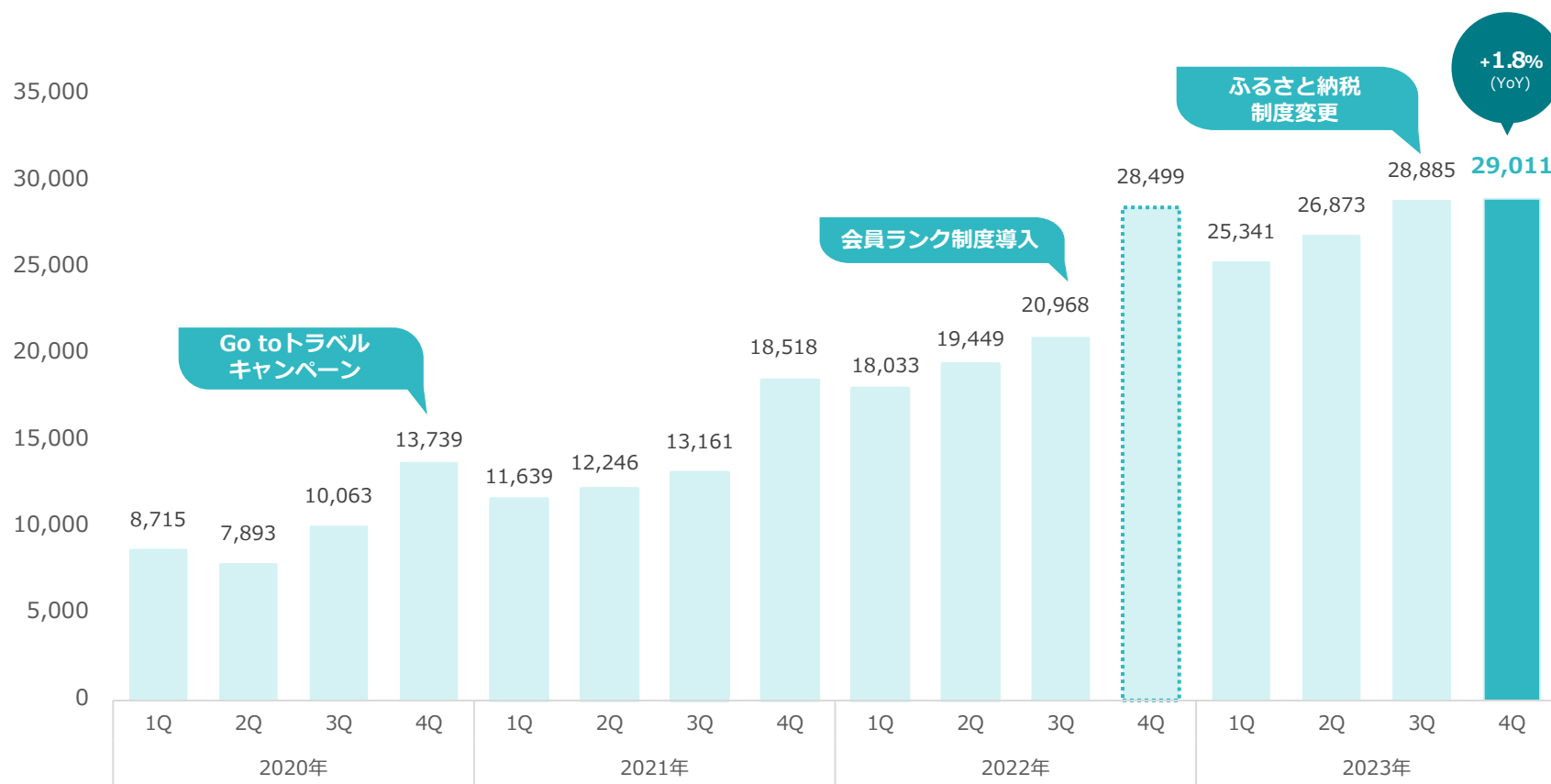
※ ARPUは、モッピーの四半期売上高を期中平均のモッピーアクティブ会員数で除して算出



ふるさと納税の制度変更による需要先取りがあり一部3Qにずれ込んだが、ECアフィリエイト利用の認知拡大により前年比・前四半期比ともにGMVは増加

EC関連物流額（GMV）の推移

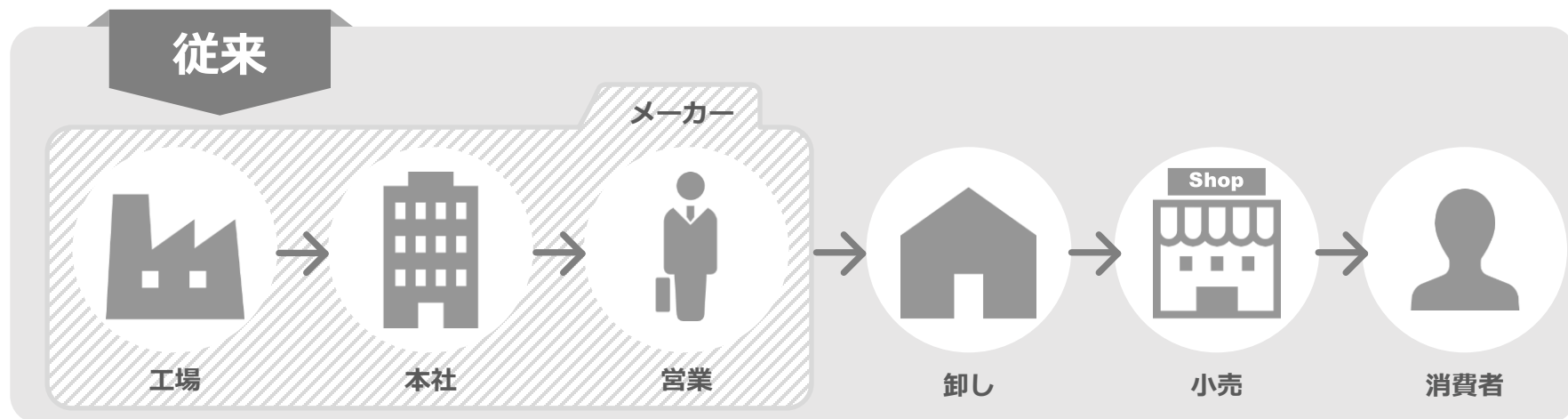
(百万円)



## モッピーアプリにフィンテック機能「モッピーPay」を搭載 リアルにもネットにもモッピーアプリとのタッチポイントを創出



D2Cは卸・小売など中間業者を通さず直接消費者に商品をお届けするモデル  
中間マージンを削減できるためより多くのマーケティング投資が可能に



# D2C単品販売と定期販売モデルの収益構造

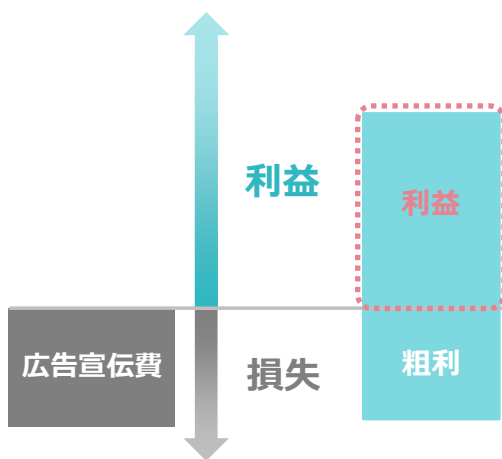
## 単品販売モデル

- ✓ 当社サイトで単品販売
- ✓ モール・小売店で販売



高性能インソール「ピットソール」

1回の販売で黒字



モールで試し買いすることで定期購入につながる

## 定期販売モデル

- ✓ サブスクリプション型商品を当社サイトで販売



腸内環境改善サプリ「オイグルト」



anypill

ピルのオンライン診療「エニピル」

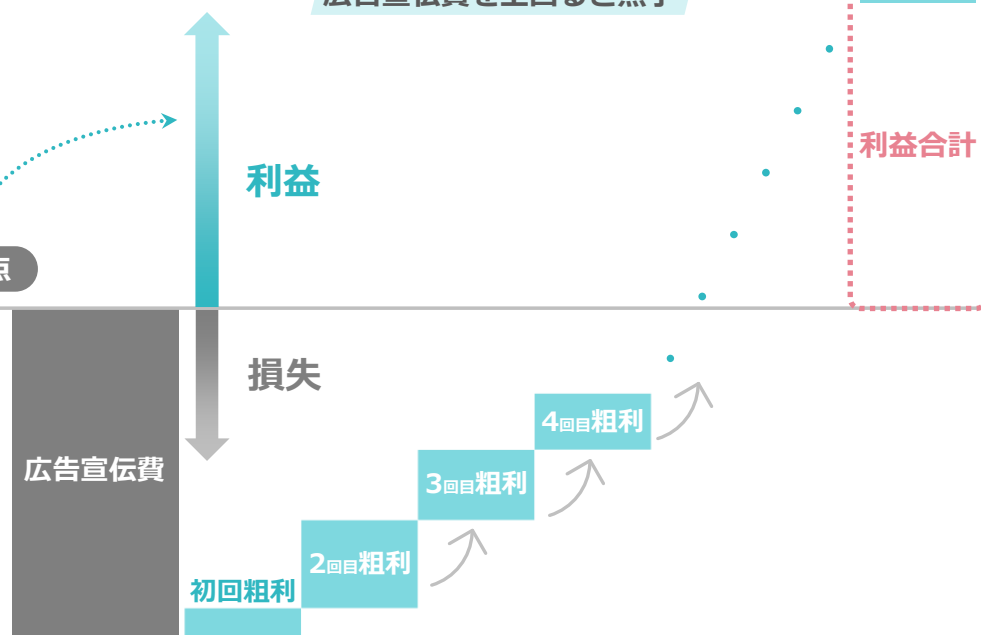


血糖値改善サプリ「オフリカケ」



自社オリジナル化粧品「エトワールドポータ」シリーズ

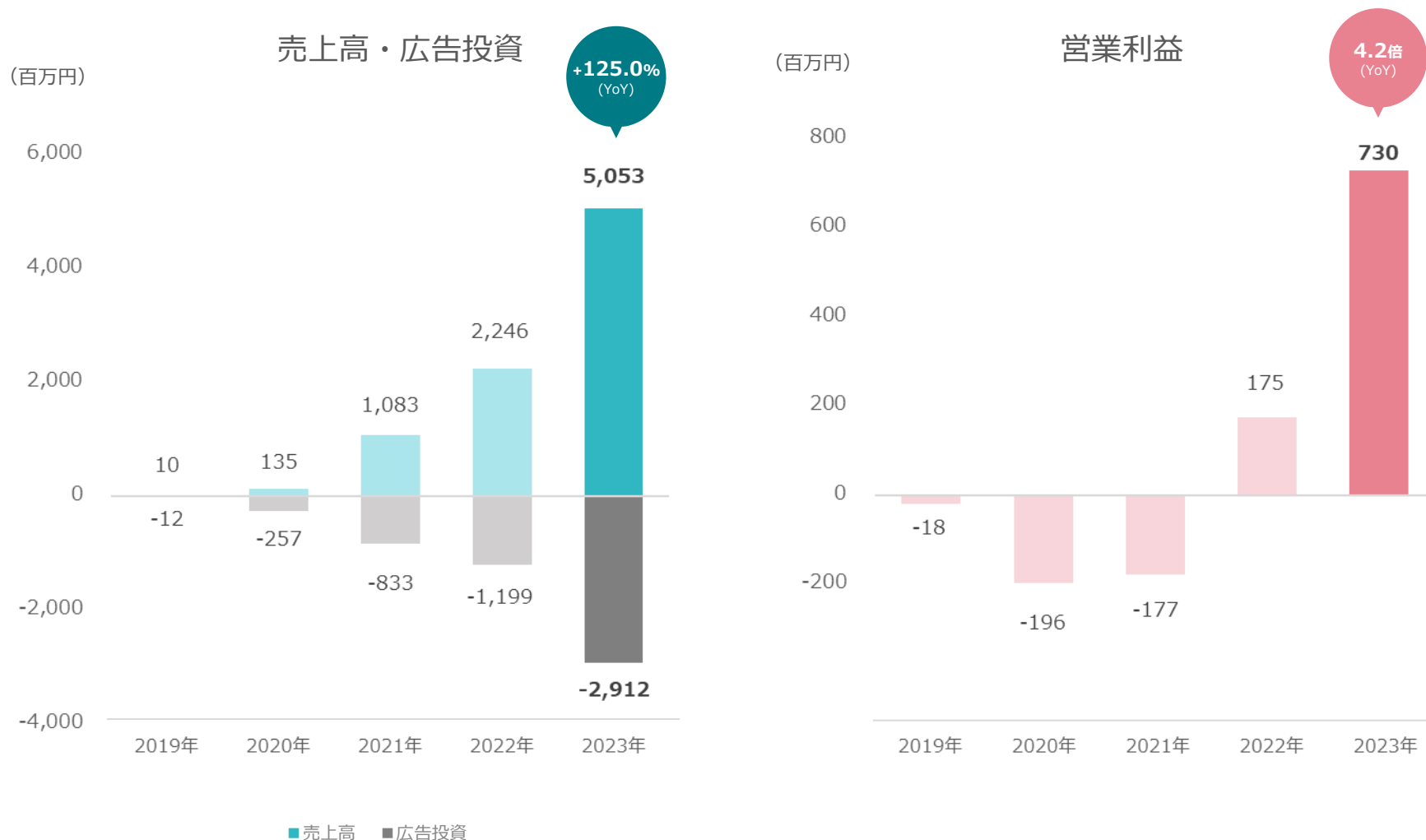
継続購入で累積の粗利が  
広告宣伝費を上回ると黒字



損益分岐点

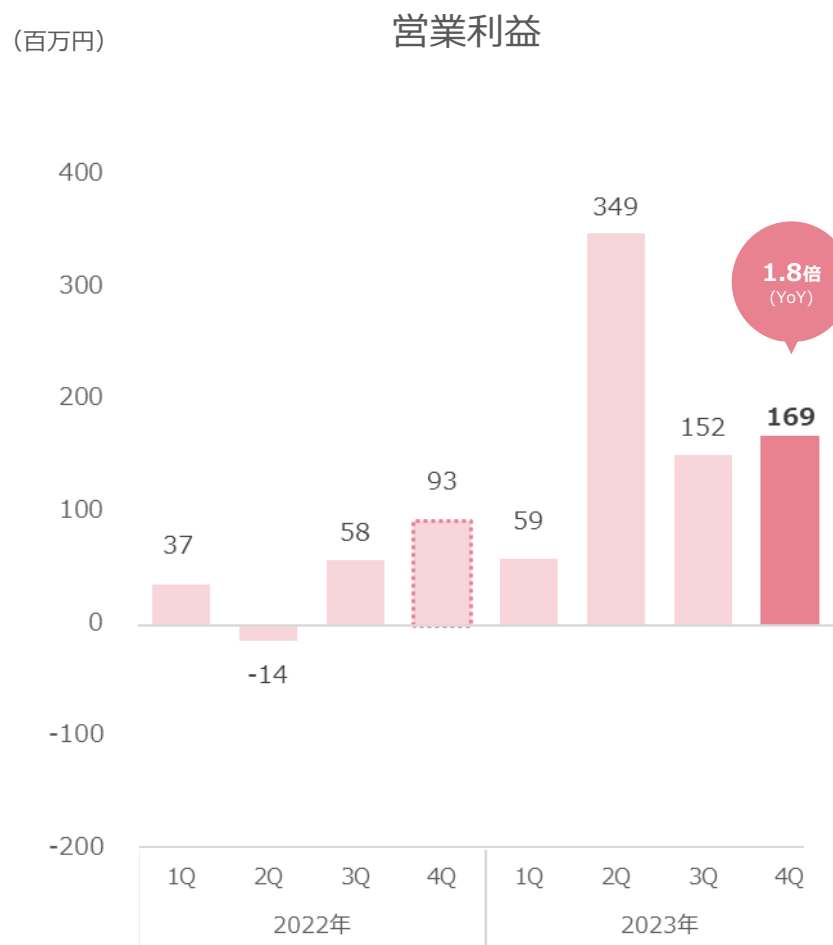
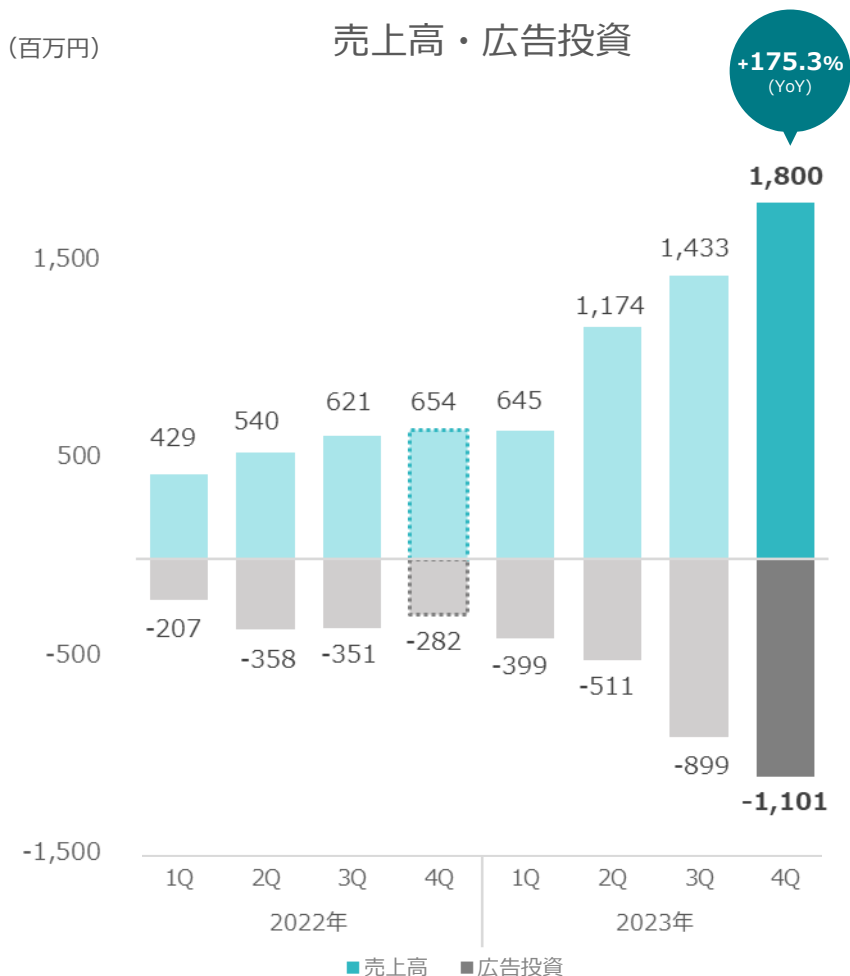
# D2Cの業績推移（年推移）

機能性インソール「ピットソール」の販売好調により4.2倍と大幅増益  
SKUの拡大・“売れるプロモーション”のノウハウ蓄積が進み成長軌道に



# D2Cの業績推移（四半期推移）

「オイグルト」「オフリカケ」などの定期商品の販売好調で広告宣伝費は先行  
「ピットソール」が引き続き販売好調で広告宣伝費を吸収し前四半期比で増益確保



## 潜在ニーズを掘り起こし、新しい市場を開拓しうる商品を開発 機動的な新商品投入・ライフサイクル長期化によりブランドバリュー確立を図る

「モッピー × AD.TRACK × 記事広告型メディア」で蓄積したノウハウを活用

500万人超の購買データ

豊富な広告取扱い実績

### 商品戦略

#### 商品展開

- 新たなコンセプトを提案し、マーケットを創造
- スモールスタートで、機動的な商品投入
- その分野のトッププレーヤーとしてポジションを確立



### マーケティング戦略

#### 直販 (自社サイト)

- 「売れるプロモーション」のノウハウ活用
- ブランド力強化
- アップセル/クロスセルの増加
- 継続率向上



販路拡大

自社サイトで  
アプローチできなかった層にリーチ

EC (Amazon、楽天市場等)

リアル店舗

## オムニチャネル領域以外の顧客に注力し売上を増加させる 準委任・運用・保守のリカーリングビジネスで継続的な収益の拡大を図る

### 企業向けアプリケーション・ウェブサービス受託開発事業

- 顧客企業のDX推進に上流工程から関わり内製化をサポート
- 国内の小売・流通大手企業を中心としたDX支援から、それ以外の分野に顧客層を拡大中
- セレスグループにも開発リソースを提供

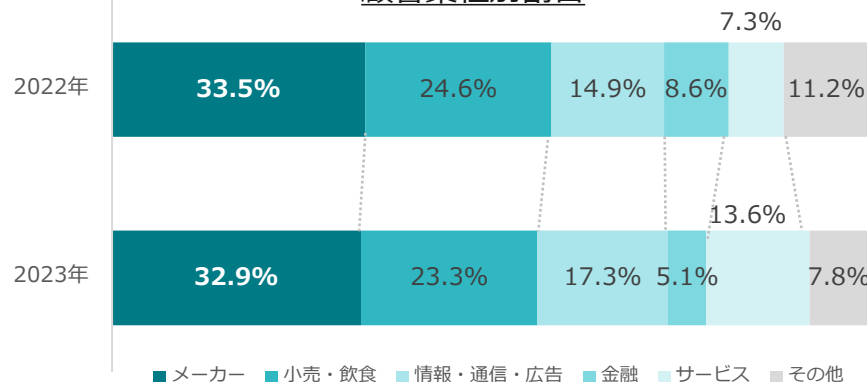
コンシューマー・エンドユーザ向けの  
インターネットサービスを顧客とともに共創型で提供



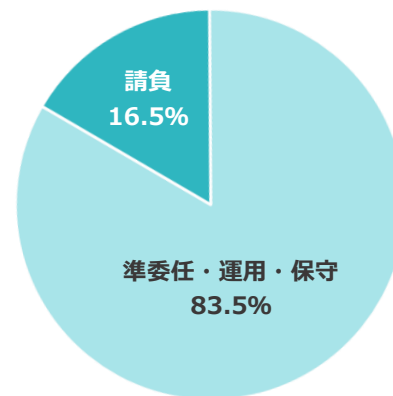
### 顧客事例



顧客業種別割合

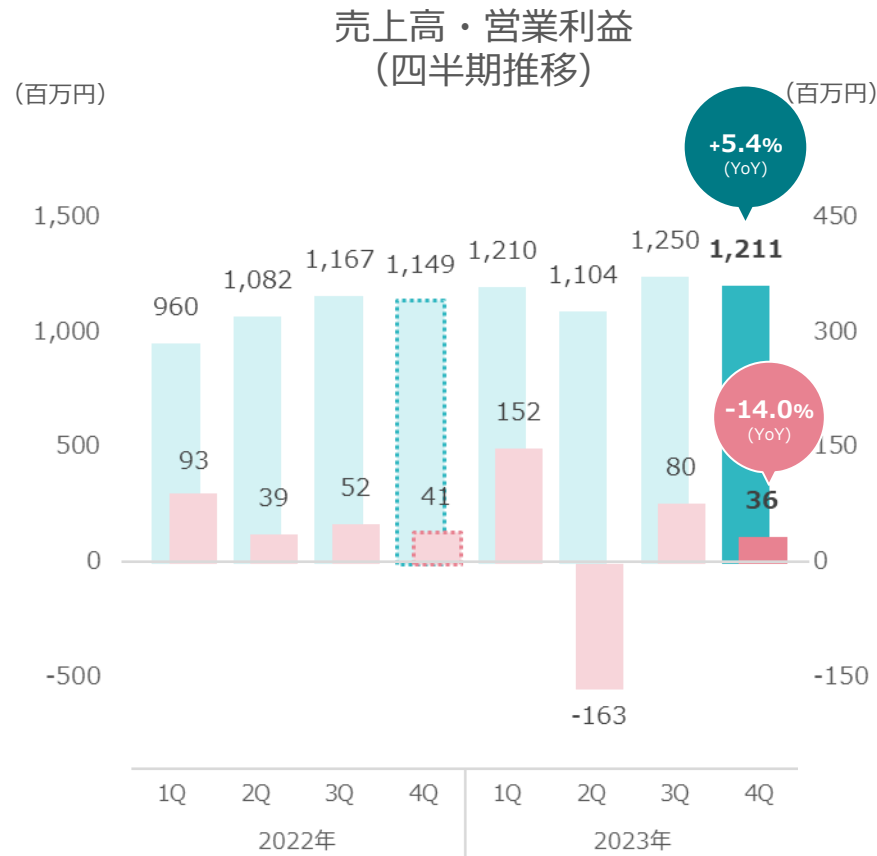
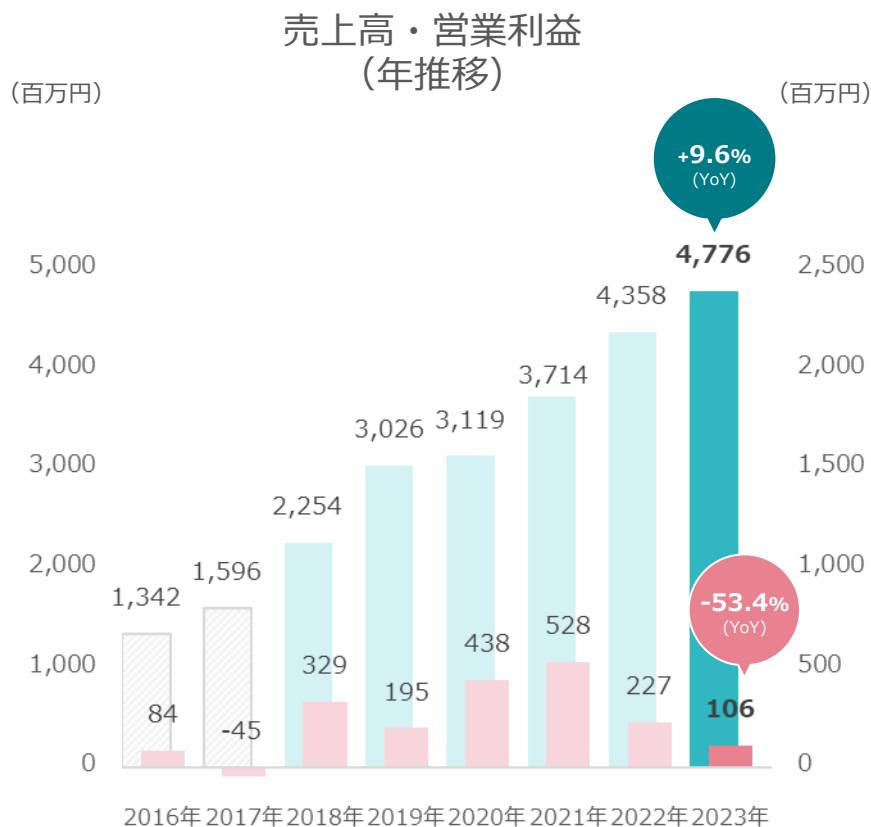


セグメント別売上高  
(2023年12月期)





通期では需要取り込みが成功し増収も積極的な人材投資により減益に  
4Qは新卒エンジニアの案件アサインが進み稼働率向上も利益貢献は途上



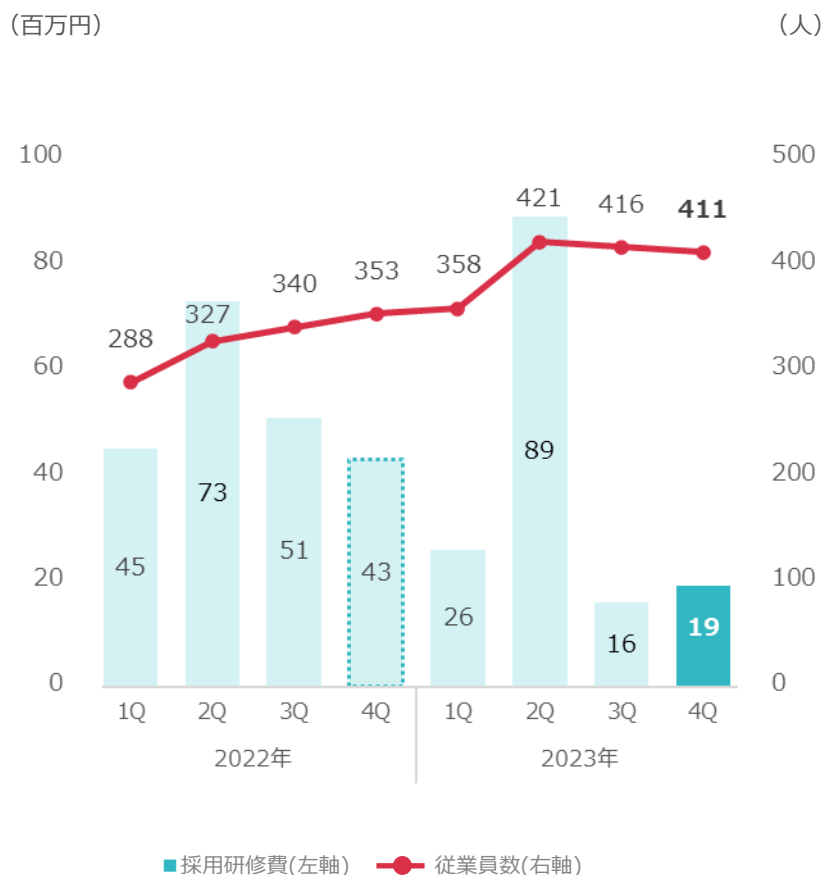
■ 売上高(左軸) ■ 営業利益(右軸)

※ 2016年、2017年は持分法適用関連会社、2018年から連結子会社化のためセレスの連結決算には2018年7月以降の業績が組み込まれています。

# DX（ゆめみ）の人材投資の状況

前期は新卒エンジニアの採用を積極的に推進、案件アサインが進み売上貢献  
 当期は新卒30名とアクセルを緩め、成長と利益のバランスを重視した体制へ

従業員数・採用研修費



人材投資によるコスト変動要因の推移

	稼働率 (エンジニア全体)	稼働率 (2023新卒エンジニア)	SES(外注)費 /労務費比率
1Q	73.5%	-	17.2%
2Q	68.0%	40.8%	13.7%
3Q	75.8%	72.3%	11.2%
4Q	74.2%	73.3%	10.2%

2023年

- 成長に向け、新卒エンジニアを67名採用
- 採用・育成への積極的な投資によりコスト増

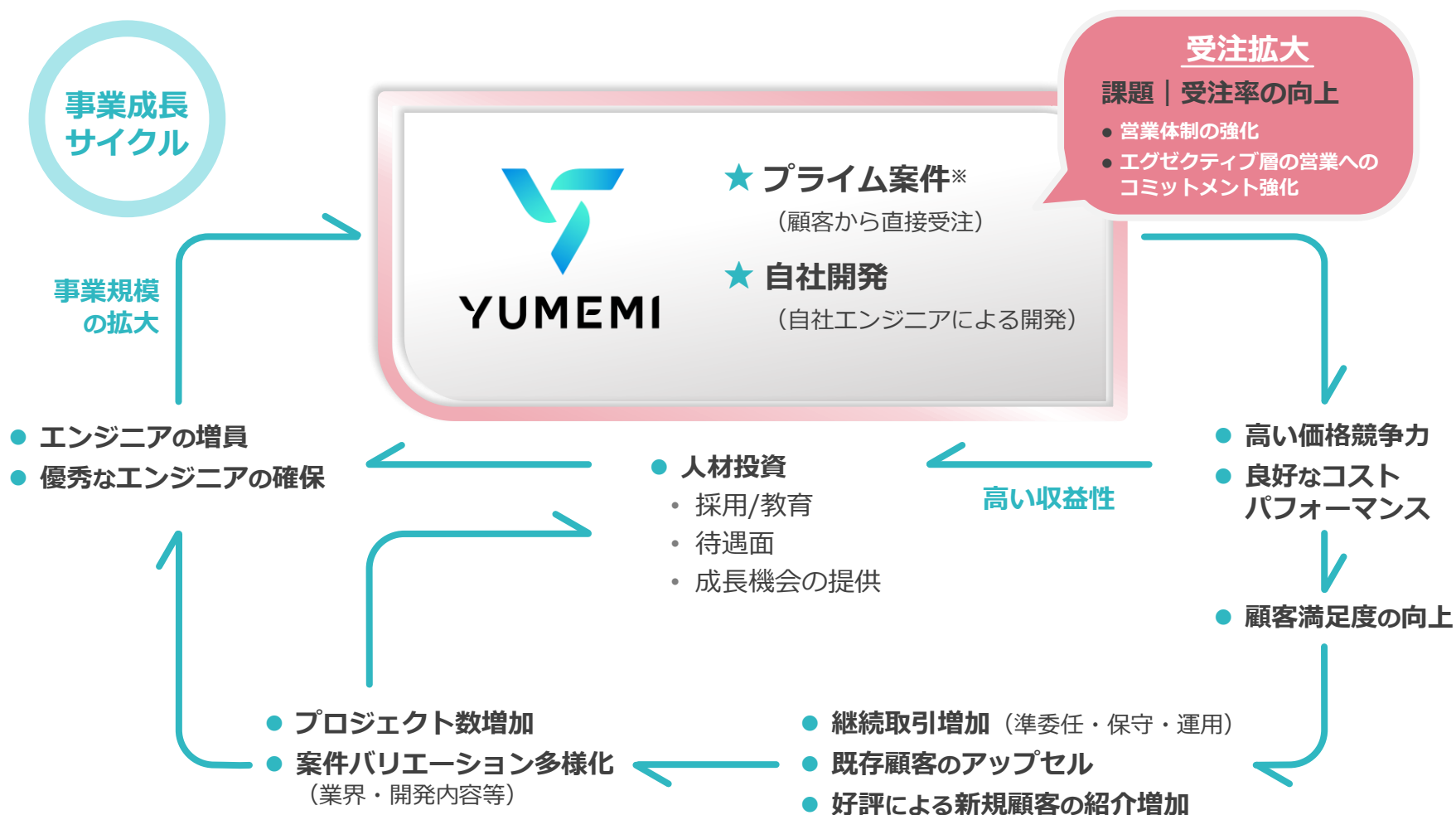
- ✓ 新卒エンジニアの案件アサインまでのリードタイム発生
- ✓ 既存エンジニアの採用・教育にかかる間接工数の発生
- ✓ 案件に対応するためのSESへの外注費率上昇

2024年

- 新卒エンジニアの採用は前年の半数程度の30名に

- ✓ 前年採用の新卒エンジニアの稼働率向上に注力
- ✓ 採用増に耐える受注量の確保のための営業強化
- ✓ マネジメント品質向上のためのPMの中途採用強化

## 営業体制を強化し、さらなる受注拡大に向けて積極的なアプローチを図る 顧客満足度向上、プロジェクト増、エンジニア増の事業成長サイクルを加速



※ 中間ベンダーを経由せず顧客から直接受注する案件。



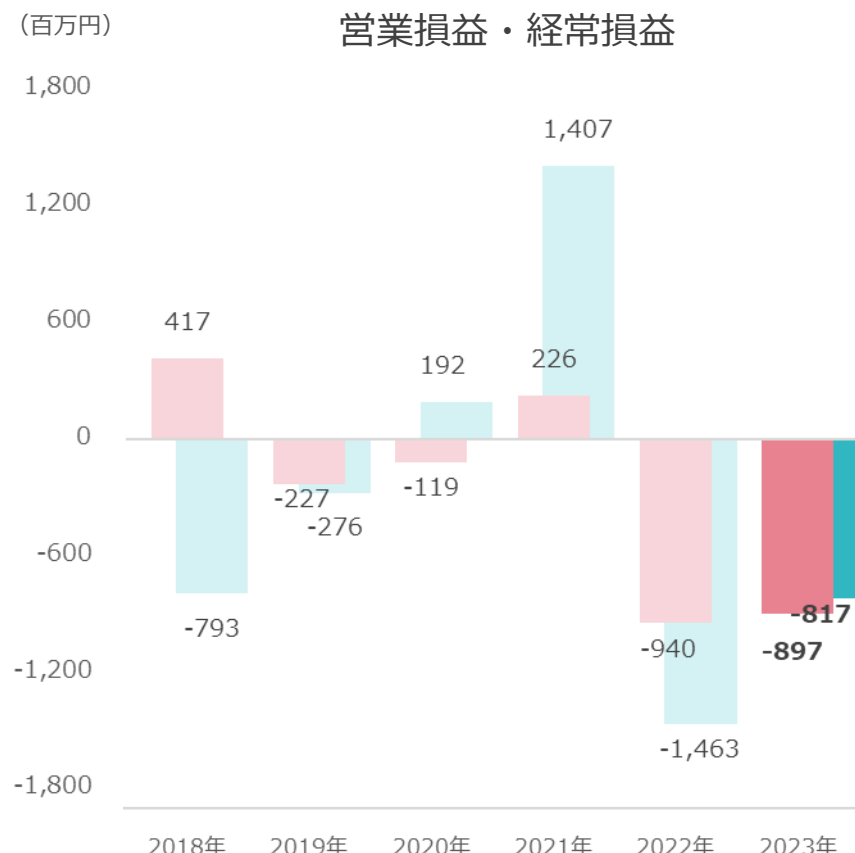
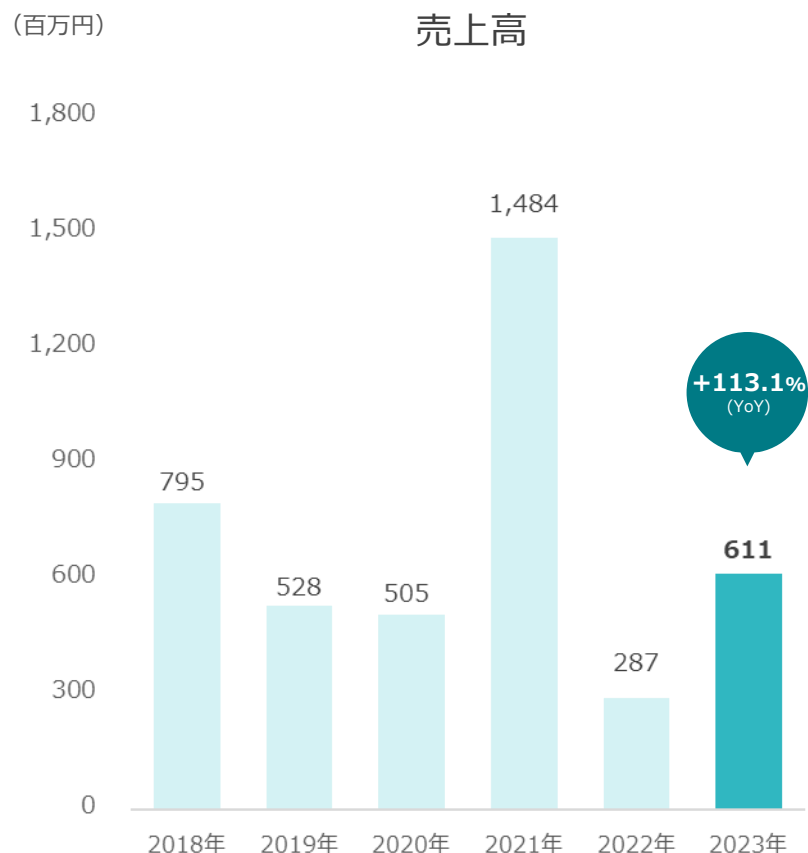
---

## 2. 2023年各事業の業績

モバイルサービス事業

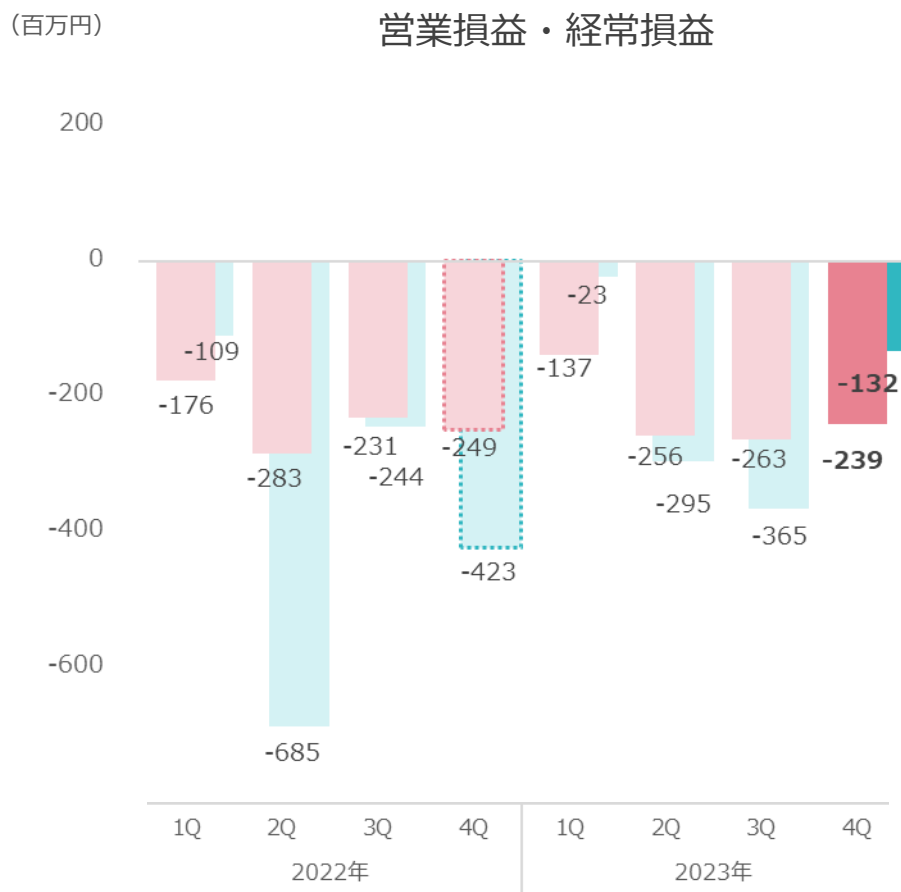
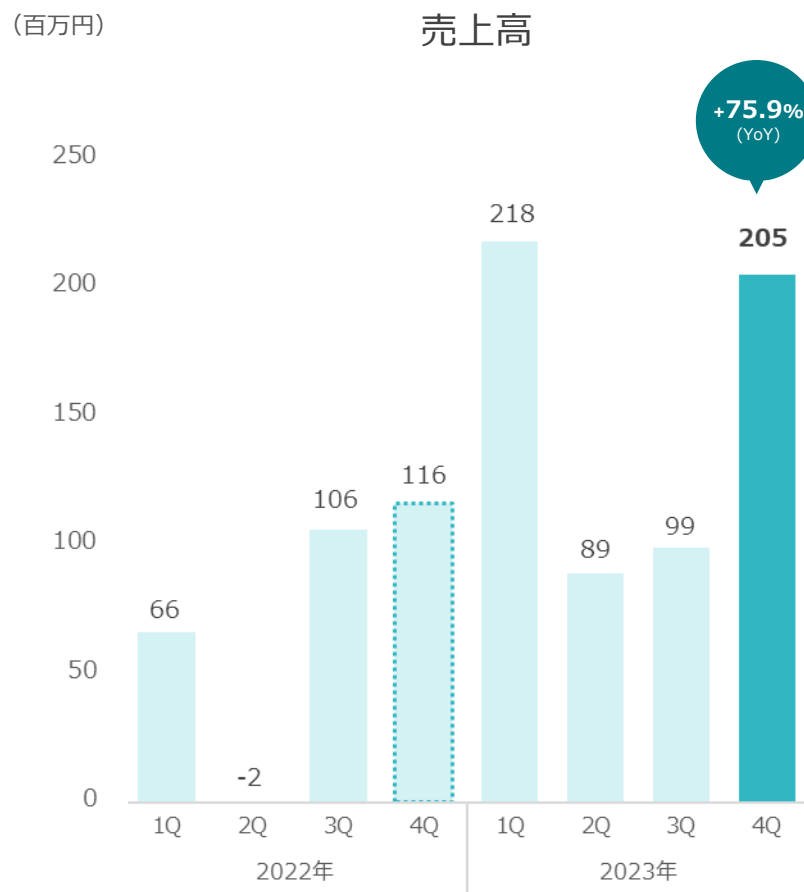
フィナンシャルサービス事業

## マーキュリーのステーキング取扱いは2022年末5銘柄から10銘柄に倍増 ラボルのファクタリングGMVは前年比2.7倍に大幅に成長



■ 営業損益 ■ 経常損益

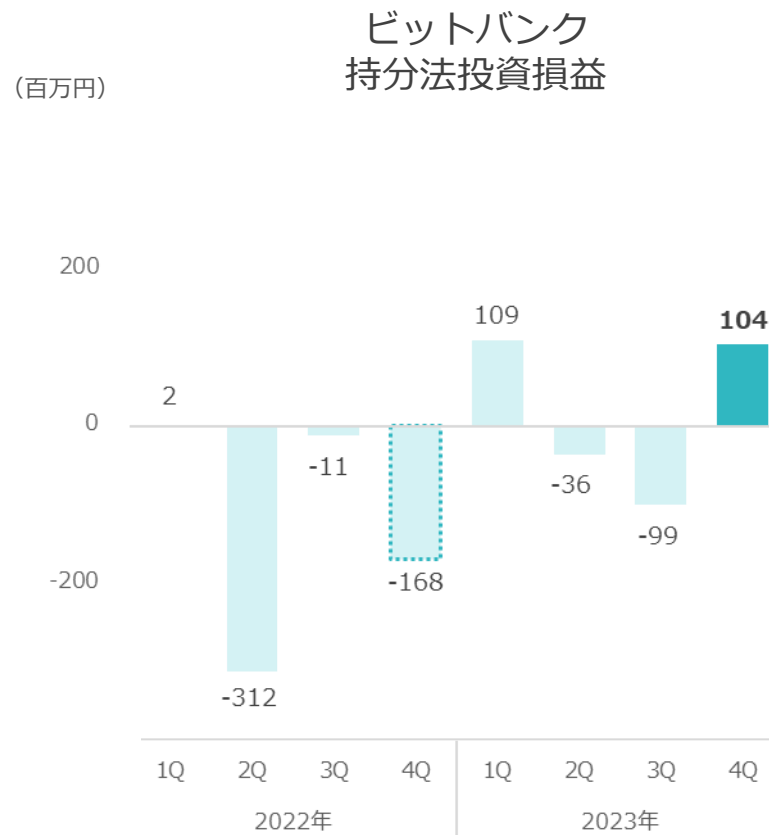
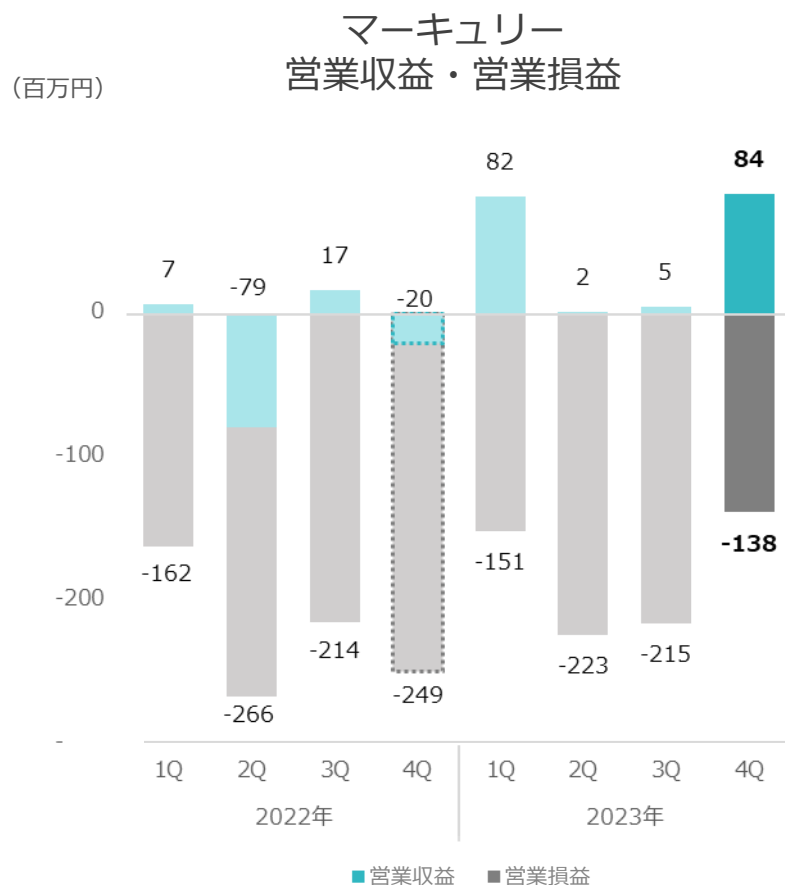
## マーキュリーのステーキング好調、ラボルのファクタリング・カード払い好調 暗号資産市場に復調の兆しも見られ前年比・前四半期比ともに大幅増収



■ 営業損益 ■ 経常損益



マーキュリーはステーキングの取扱い銘柄が10通貨となり国内No.1※  
 BBは4Qに6通貨の新規取扱いを開始し合計37通貨で円ペアでは取扱い国内No.1※



※ 2023年12月31日現在当社調べ

# マーキュリーの暗号資産保有状況とPLへの影響について

取扱い銘柄は一定量を自己保有

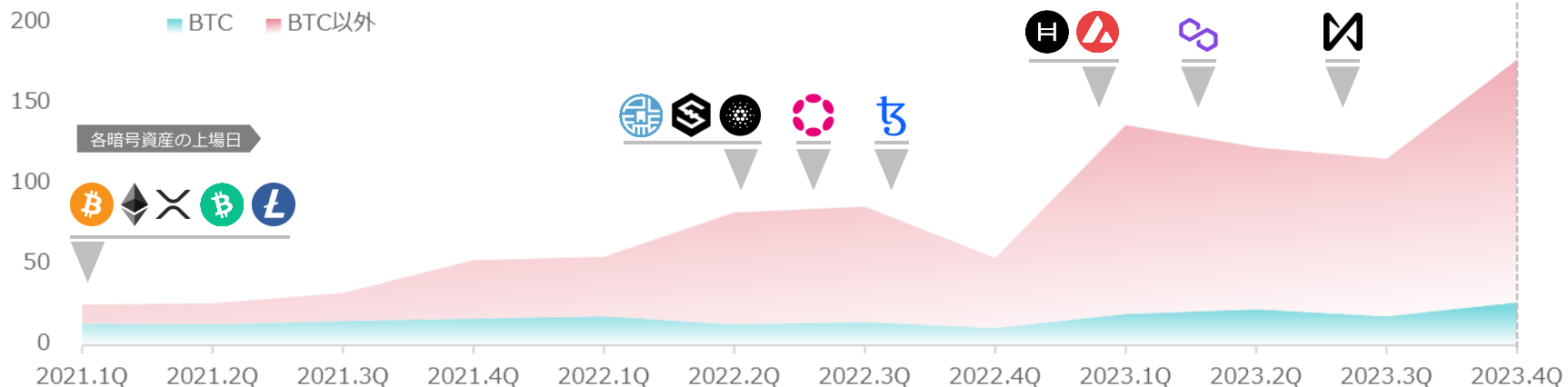
- 取引の流動性を確保するため
- 最低ステーキング額を確保するため
- 収益を暗号資産建てで受け取るため

自己保有の暗号資産については  
会計ルール上、評価/売却損益を  
**営業収益（売上高）に計上**

※評価損益についてはキャッシュの出入りは無し

## 自己保有分については価格変動リスクあり

(百万円) マーキュリー自己保有暗号資産の残高推移

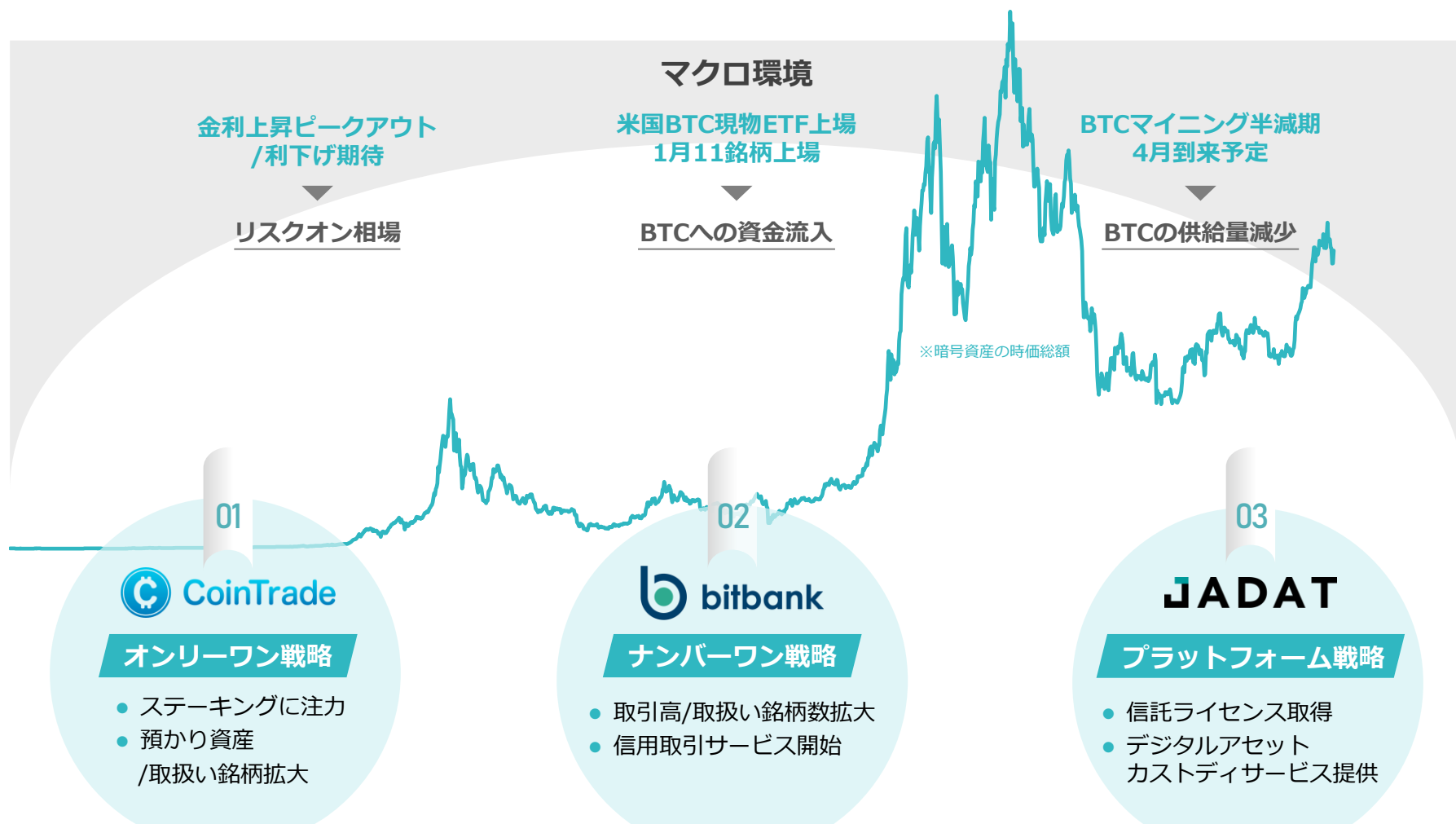


### 取扱銘柄





## マクロ環境が追い風となり暗号資産相場は活況になることが期待される グループ各社は相場活況に向けた準備段階から成長段階へシフト



## ステーキングサービスにより暗号資産を資産運用の手段の一つとして提案 取扱い銘柄拡充、ユーザー拡大を図りステーキングファームとして立ち位置を確立

### ステーキングとは

ステーキングとは、暗号資産を預けて、ブロックチェーンのネットワークに参加することで、対価として報酬が貰える仕組み。

暗号資産を預入  
=ネットワーク貢献



CoinTradeStake



1%~22%

ステーキング  
報酬

ブロックチェーン



ブロックチェーン  
ネットワークで  
ステーキング運用

### 訴求ポイント

1

#### 保有資産の有効活用

相場低迷時でも資産を有効活用

2

#### 安定した収益

インカムゲイン

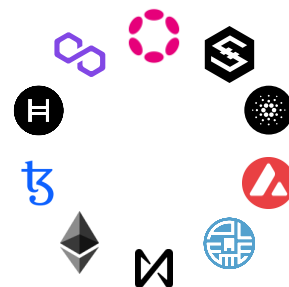
3

#### リスク分散

新たなアセットクラス

資産運用手段として  
ステーキングサービスを提案

### 事業戦略



ステーキング  
取扱い銘柄の追加

ユーザー数の拡大

預かり資産残高の増加

ストック収益増加

## 国内トップクラスの暗号資産取引所



- アルトコインの取引量国内No.1
- 自社開発ウォレットによる高度なセキュリティ

## 日本デジタルアセットトラスト 設立準備株式会社 (JADAT) 設立



2社の強みを融合し共同で設立した、デジタルアセット※の資産管理サービスを行う信託の準備会社。

※暗号資産をはじめとするパブリック型ブロックチェーンセキュリティトークン、ステーブルコインおよびNFT等

● 暗号資産の信用取引サービス開始予定

● 取扱い銘柄を今後も順次拡大

⇒ 取扱い暗号資産銘柄数国内No.1を目指す

● 信託ライセンスの取得

● 暗号資産・ステーブルコイン・NFT等の取扱い

✓ ユーザー数の増加

✓ 取引の活性化

✓ 収益の拡大

✓ 機関投資家の取込み

暗号資産の取引・保管需要等

✓ ビジネス需要の取込み

ゲーム会社等における  
NFT保管需要等

✓ 安定したストック収益

カストディ預かり資産からの  
手数料収入

## 「暗号資産取引所No.1」を目指す

ファクタリングとカード払いの2サービスで売上・経費両面から資金繰りサポート  
ユーザー数・GMVを積み上げより多くのフリーランスのビジネス加速に貢献

## 「labol (ラボル)」による資金繰り支援のイメージ

### 「labol (ラボル) カード払い」

最大60日間  
出金を先延ばして  
資金繰りをサポート

③ 最短60分  
ユーザー会員  
の名前で  
支払い



① ユーザー会員へ  
請求書送付



④ カード登録口座から  
引き落とし

② クレジットカードで  
決済



② 請求書  
買取依頼



ユーザー会員

オンラインファクタリングサービス

### 「labol (ラボル)」

入金をより早く  
資金繰りをサポート

③ 最短60分  
スピード  
入金

⑤ 期日までに  
振込

① 取引先へ  
請求書送付



ユーザー会員の取引先

④ ユーザー会員へ  
支払い

### labol (ラボル) カード払い

クレジットカード決済を行いたい事業者と、クレジットカード決済を受け付けていない取引先（カード非加盟店）の橋渡しを行う金融サービスです。これまでクレジットカードで支払えなかった経費を手持ちのクレジットカードで決済することで最大 60 日間\*におよび支払いの先延ばしが可能となります。

\*利用クレジットカードの支払いサイクルによって延長できる日数は異なります。

# 投資育成事業（CVC）について

投資育成事業を一層拡大するため2024年よりファンド運営を行うことを決定  
1号ファンドは継続ファンドとして17のモバイル分野投資先・簿価10億円を移管

(2023年12月末)



## モバイルサービスと連携

メディア・D2C関連

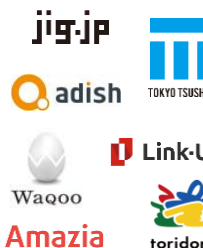


## フィナンシャルサービスと連携

フィンテック・ブロックチェーン関連



valuedesign



IPO実績 8社



---

### 3. 2024年業績予想／ 中期経営計画2026の進捗

# 2024年12月期 業績予想

(単位：百万円)	2024年12月期 予想	2023年12月期	前年同期比	前年増減額
売上高	<b>27,000</b> (100.0%)	24,070 (100.0%)	+12.2%	+2,929
営業利益	<b>1,600</b> (5.9%)	1,118 (4.6%)	+43.1%	+481
経常利益	<b>1,600</b> (5.9%)	1,217 (5.1%)	+31.4%	+382
当期純利益※1	<b>800</b> (3.0%)	451 (1.9%)	+77.3%	+348
EBITDA※2	<b>2,100</b> (7.8%)	1,707 (7.1%)	+23.0%	+392
配当金	<b>20.00円</b>	20.00円		
EPS	<b>70.09円</b>	39.57円		
配当性向	<b>28.5%</b>	50.5%		

※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

# セグメント業績予想

(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	2024年12月期 予想	2023年12月期	2024年12月期 予想	2023年12月期
全社	<b>27,000</b> YOY +12.2%	24,070	<b>1,600</b> YOY +43.1%	1,118
モバイルサービス事業	<b>25,720</b> YOY +9.6%	23,476	<b>3,760</b> YOY +17.9%	3,187
ポイント	<b>14,000</b> YOY +1.3%	13,817	<b>2,830</b> YOY +14.1%	2,480
D2C	<b>6,400</b> YOY +26.6%	5,053	<b>785</b> YOY +7.5%	730
DX	<b>5,500</b> YOY +15.1%	4,776	<b>275</b> YOY +158.9%	106
セグメント内取引高	<b>-180</b> YOY -	-170	<b>-130</b> YOY -	-129
フィナンシャルサービス事業	<b>1,300</b> YOY +112.5%	611	<b>-780</b> YOY -	-897
セグメント間取引高/調整額	<b>-20</b> YOY -	-18	<b>-1,380</b> YOY -	-1,172





## 売上高は前年同期比12.2%の27,000百万円を計画

- モバイルサービスはモッピー安定成長、D2Cは好調継続を見込む  
DXは営業強化で受注増を図り売上成長を見込む
- フィナンシャルサービスはマーキュリーのステーキング売上拡大、  
ラボルの会員数増・GMV積上げにより売上高は前年比2倍超を見込む

## 営業利益は前年同期比43.1%の1,600百万円を計画

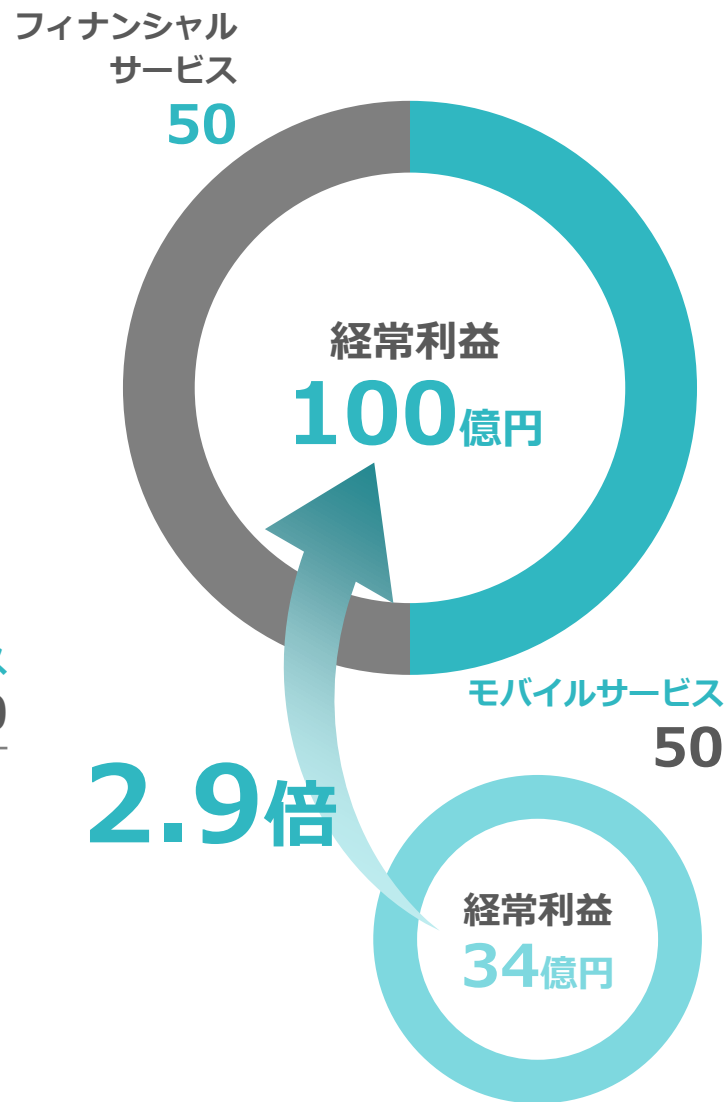
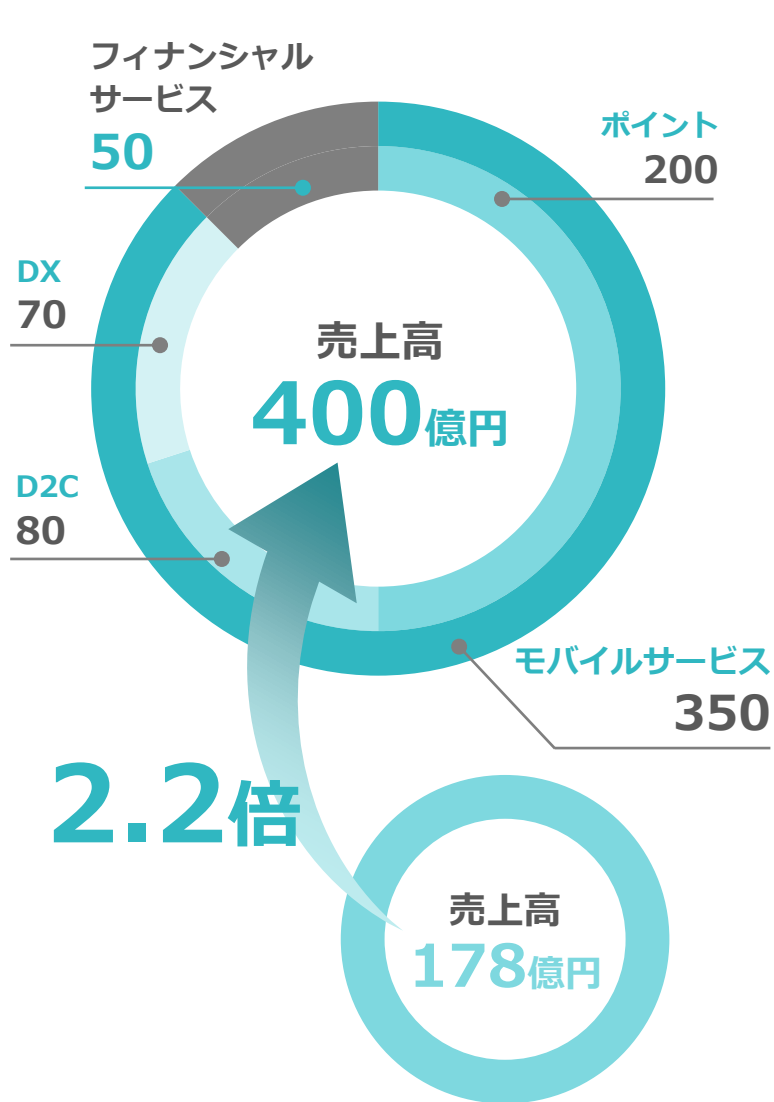
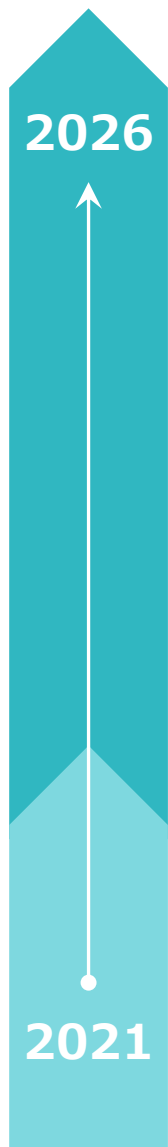
- モバイルサービスはモッピーの広告利用UU向上の施策を実施、  
D2C定期商品の収益化、DXは稼働率向上を図り増益を見込む
- フィナンシャルサービスはマーキュリー・ラボルの売上拡大で営業損失縮小

## 経常利益は前年同期比31.4%の1,600百万円を計画

- 暗号資産価格相場の予想が困難なためBBの持分法投資損益には含まず  
BBの持分法損益はゼロ程度で想定

# 中期経営計画2026の売上・利益構成

(億円)



# 中期経営計画2026の進捗 (ポイント)

2023年までの進捗

ポイント売上高



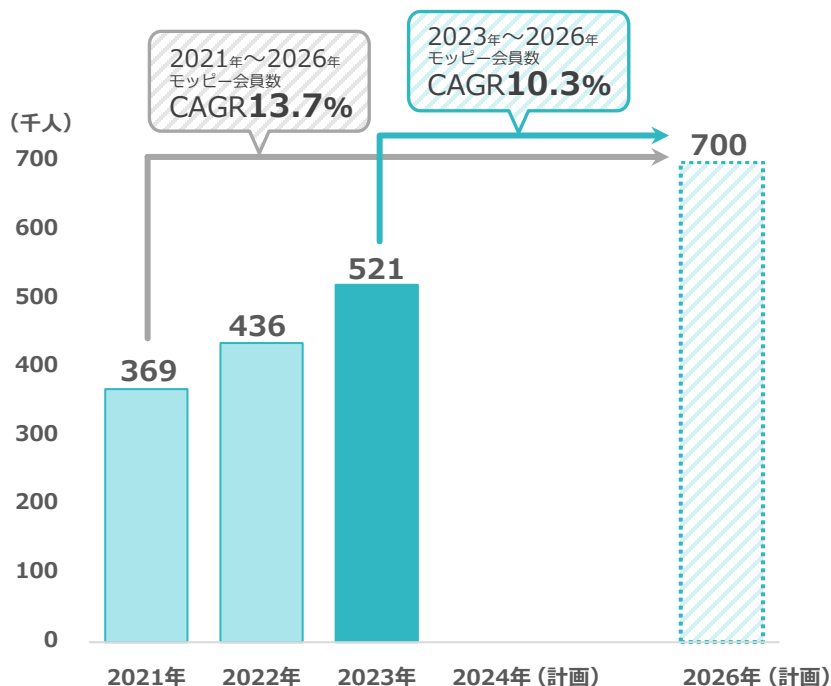
モッピー ⇨ 売上高・会員数ともに計画を上回って進捗



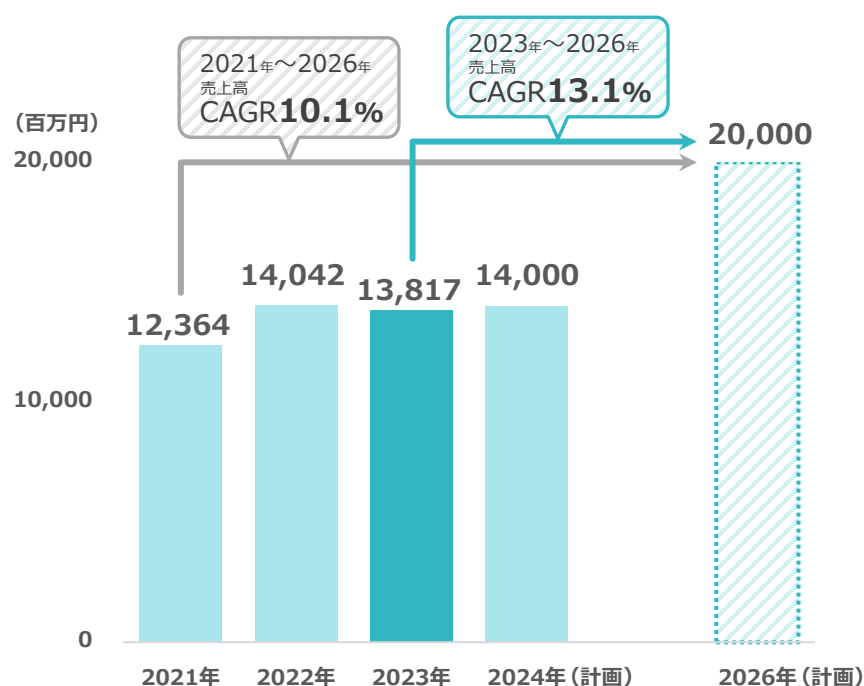
ASP・記事広告型メディア ⇨ 広告需要の弱含みが影響

モッピー・ASP・記事広告型メディアでの営業体制見直しと積極的な新規顧客開拓を推進、売上高**200**億円を目指す

モッピー会員数



ポイント売上高



# 中期経営計画2026の進捗 (D2C)

2023年までの進捗

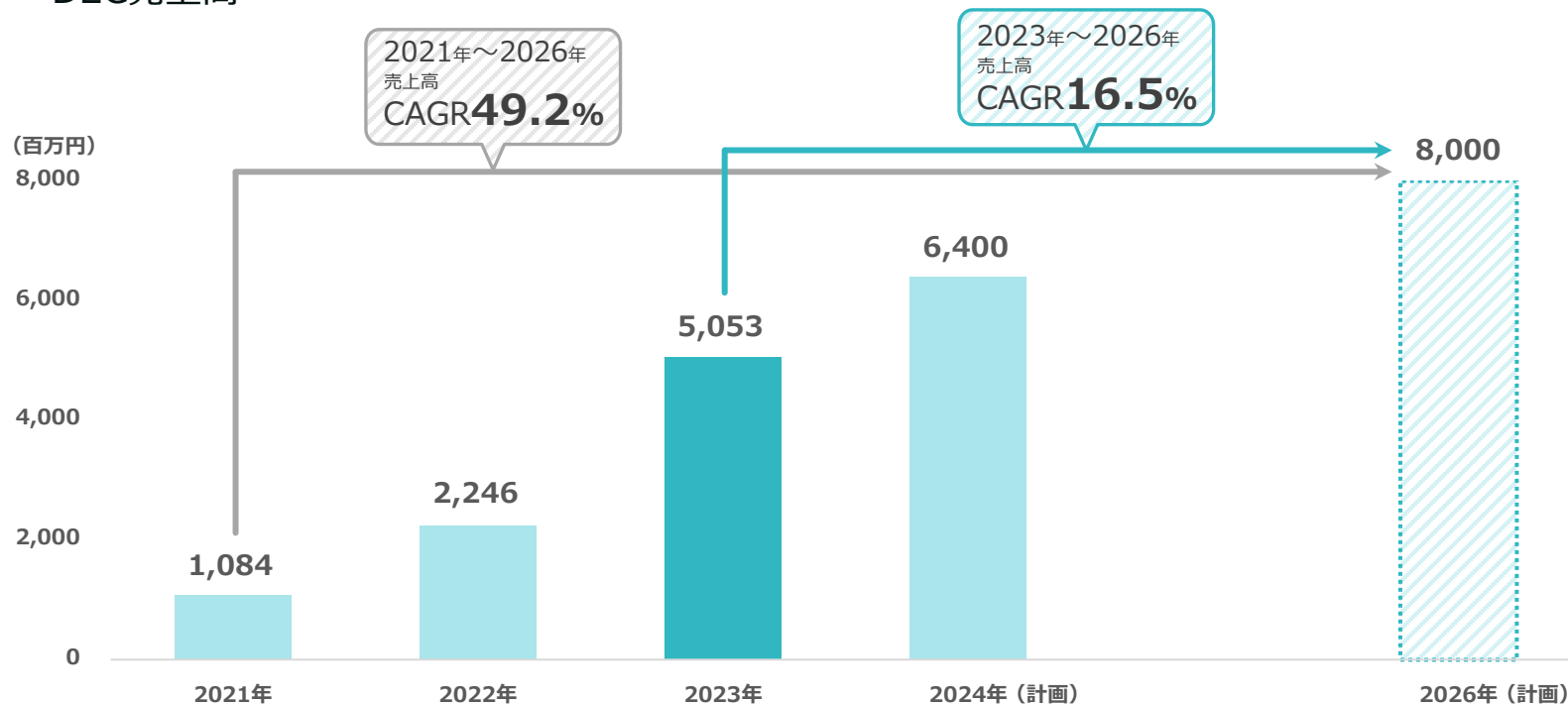
D2C売上高



ハードルが高い売上目標をクリアし計画を大幅に上回って進捗事業は成長軌道にのり計画超過達成がみえてきた

蓄積したノウハウを活用したプロモーションと機動的な商品投入、  
ブランド力強化などにより、売上高**80**億円超を目指す

D2C売上高



# 中期経営計画2026の進捗 (DX)

2023年までの進捗

DX売上高

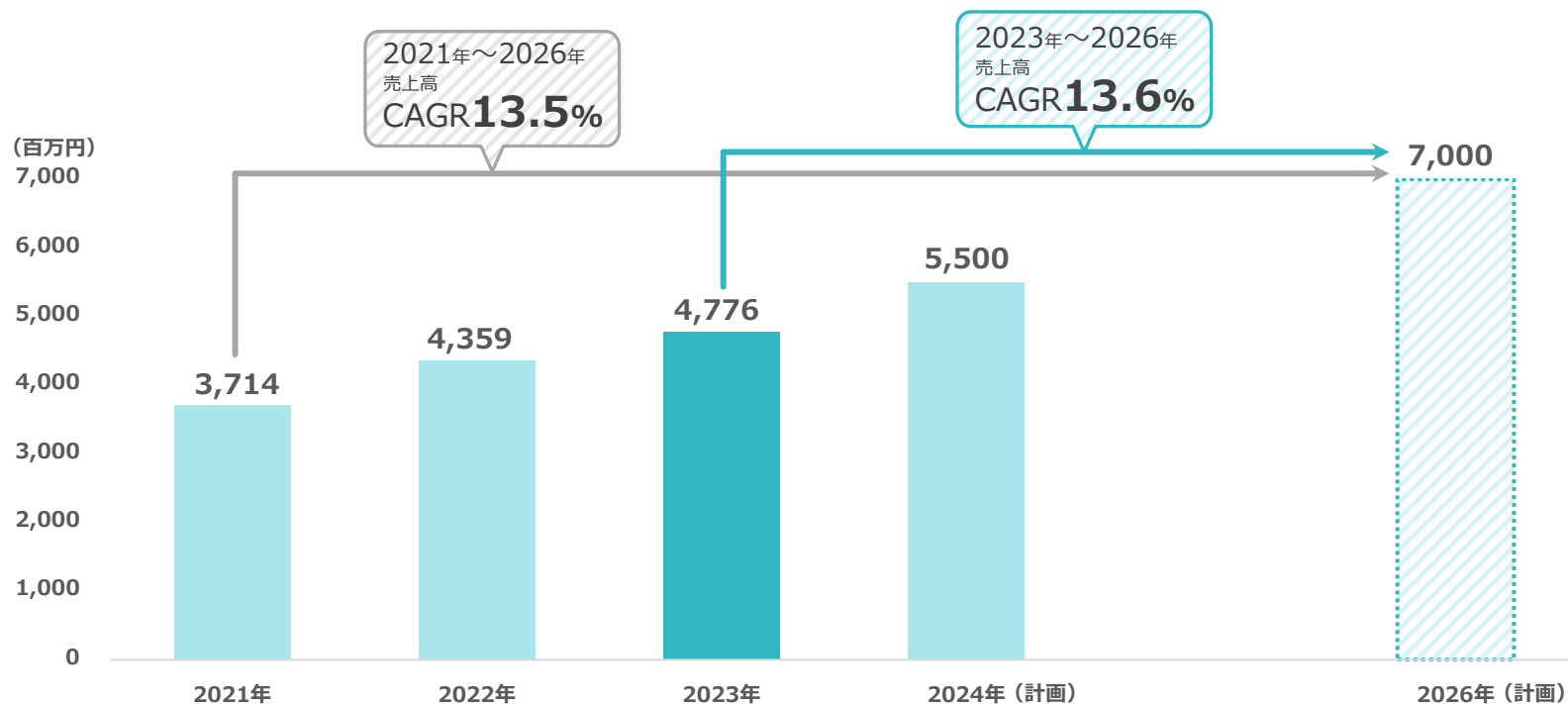


売上高はおおむね計画通りに進捗

エンジニアの積極採用による体制構築は想定通りに進捗

引き続きエンジニア体制強化と受注拡大を図り  
営業体制の強化により、売上高**70**億円超を目指す

DX売上高





## ステーキングに強みをもつ暗号資産販売所

- 暗号資産**14**銘柄を取扱い
- ステーキング**10**銘柄

## 国内暗号資産運用ファームNo.1

- 口座数**25**万口座
- ステーキング預かり**100**億円

持分法適用関連会社 (23.6%)



## 国内トップクラスの暗号資産取引所

- 暗号資産**37**銘柄を取扱い
- 年間取引金額**1.5**兆円

## 国内暗号資産取引所No.1 暗号資産カストディNo.1

- 2024年-2026年の  
取引金額合計**45**兆円
- カストディサービス拡大

2026年  
経常利益

**50**億円



## フリーランス向け 金融サービスプラットフォーム

- 年間取扱い金額**2,400**億円以上
- 新規株式上場を目指す

## フリーランス向け資金繰り支援サービス

- オンラインファクタリングサービス「ラボル」
- カード決済サービス「ラボルカード払い」

投資育成事業

## アポロ・キャピタル Web3向けファンド

- 2024年-2026年のEXIT額  
**50**億円以上

## CVC (コーポレートベンチャーキャピタル)

- 投資先企業 **40**社
- 累積EXIT額**35**億円



---

# APPENDIX



# APPENDIX

---

## 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。

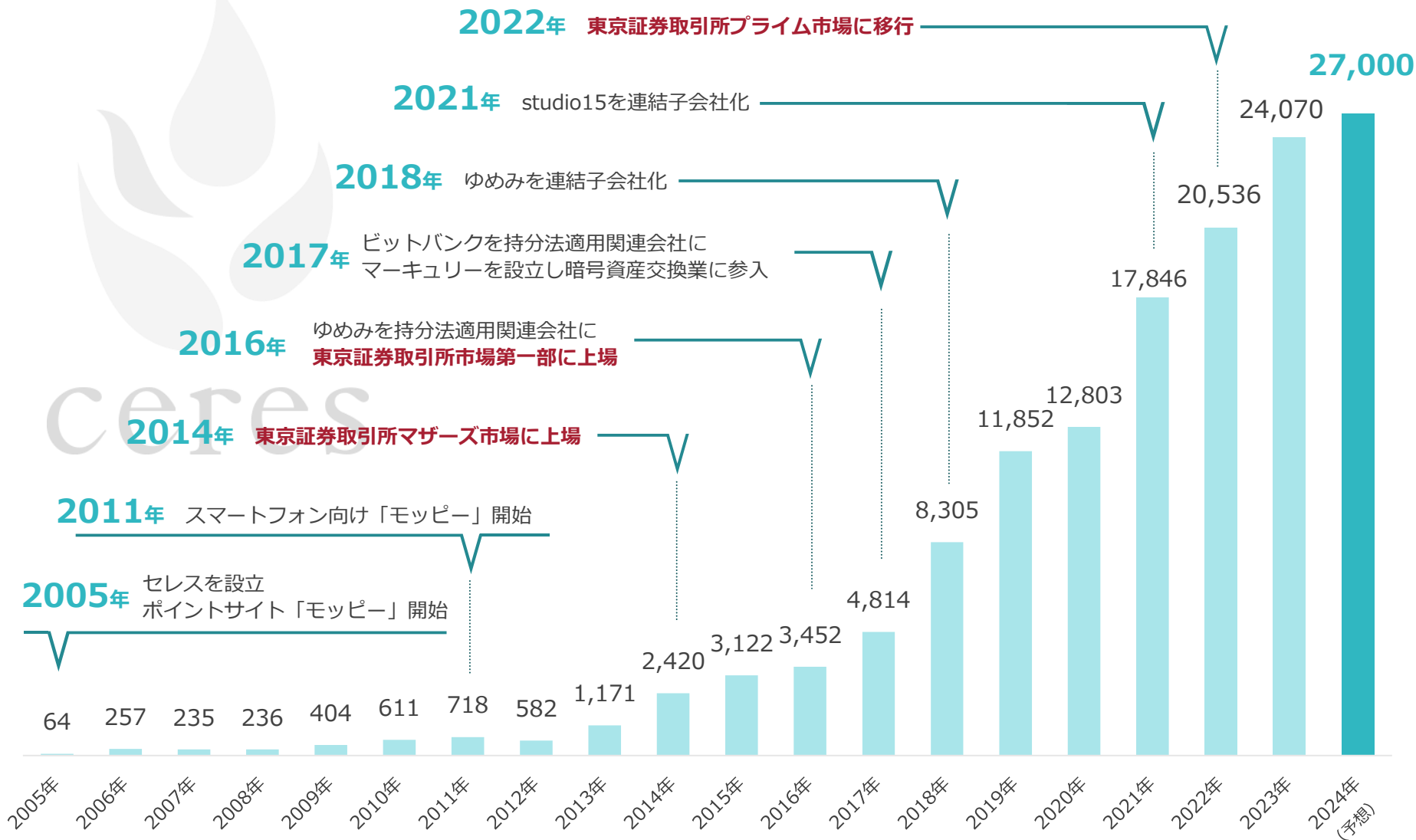
# 「トークンエコノミーを創造」



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	20億4,639万円（2023年12月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
従業員数（連結）	615名（2023年12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、株式会社バックラス、studio15株式会社、株式会社ラボル、株式会社サルス、株式会社アポロ・キャピタル、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)

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

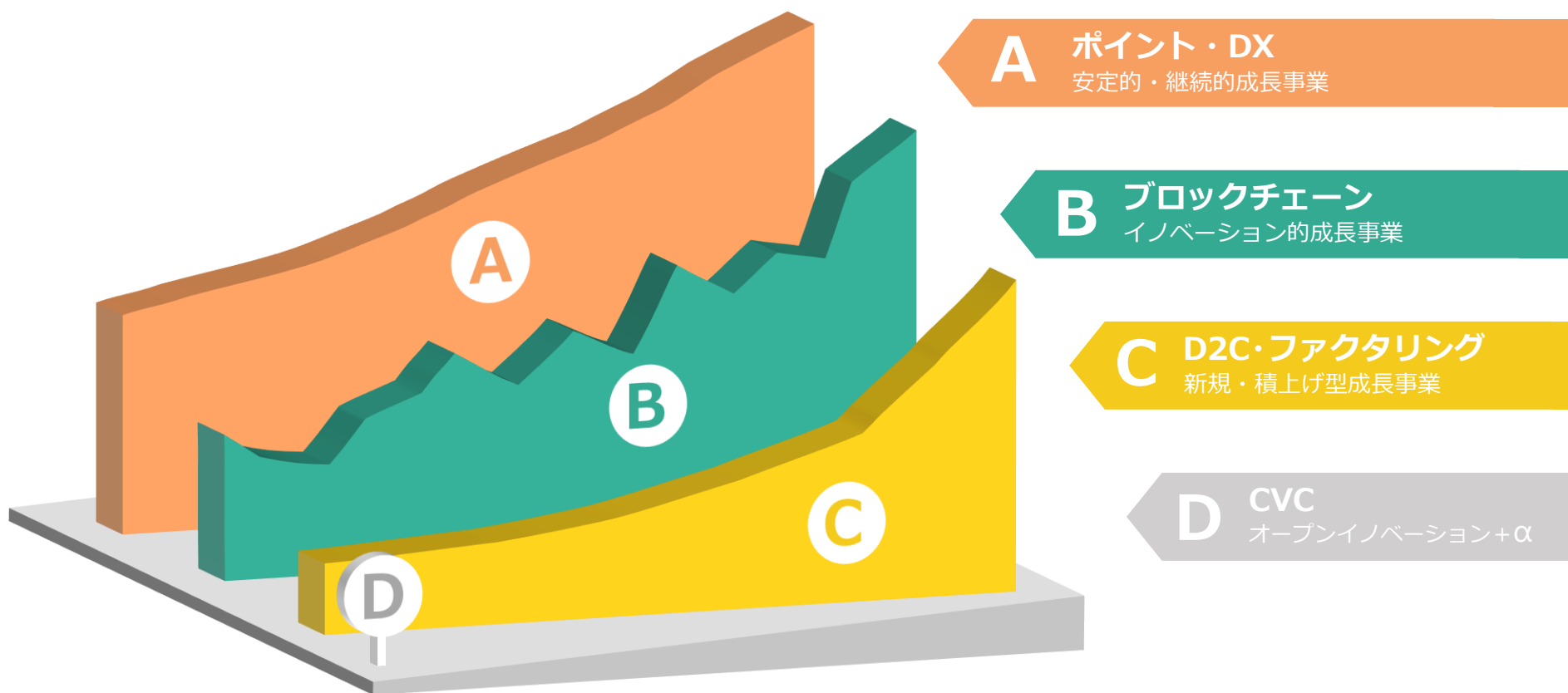
## モバイルサービス事業

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





# APPENDIX

---

## サステナビリティの取り組み

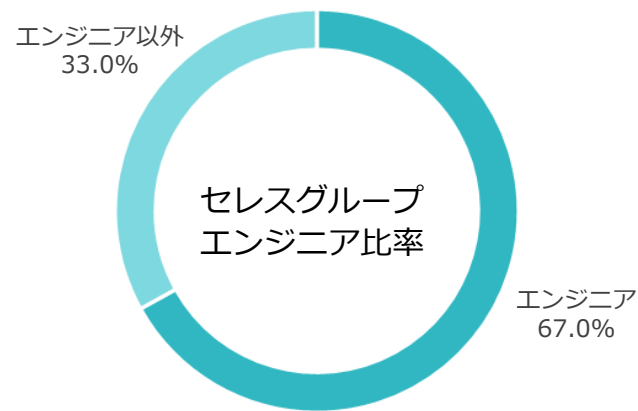
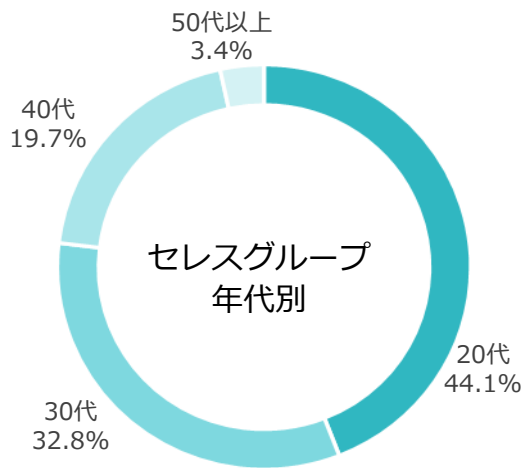
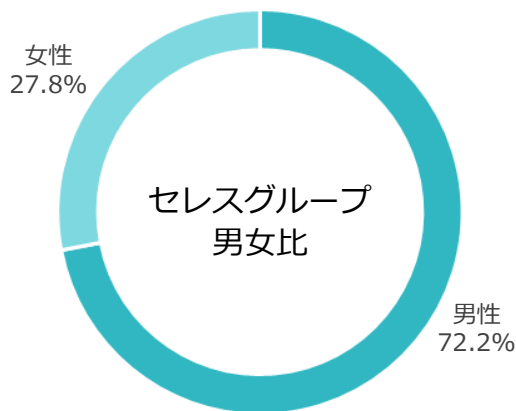
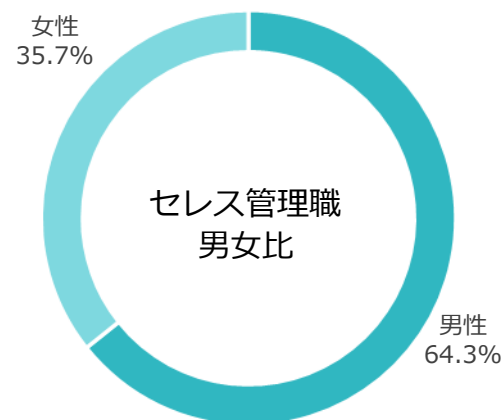
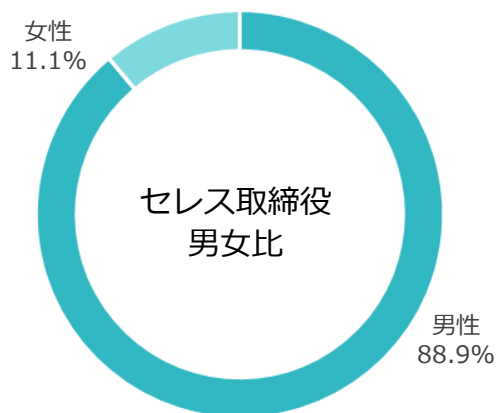
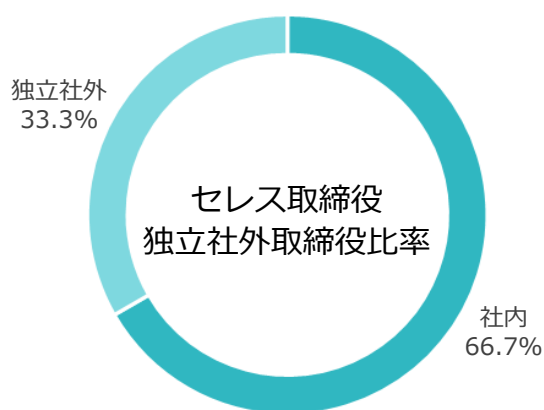
# サステナビリティ経営における7つのマテリアリティ

## 特に注力して取り組むテーマである「7つのマテリアリティ」 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12月末時点



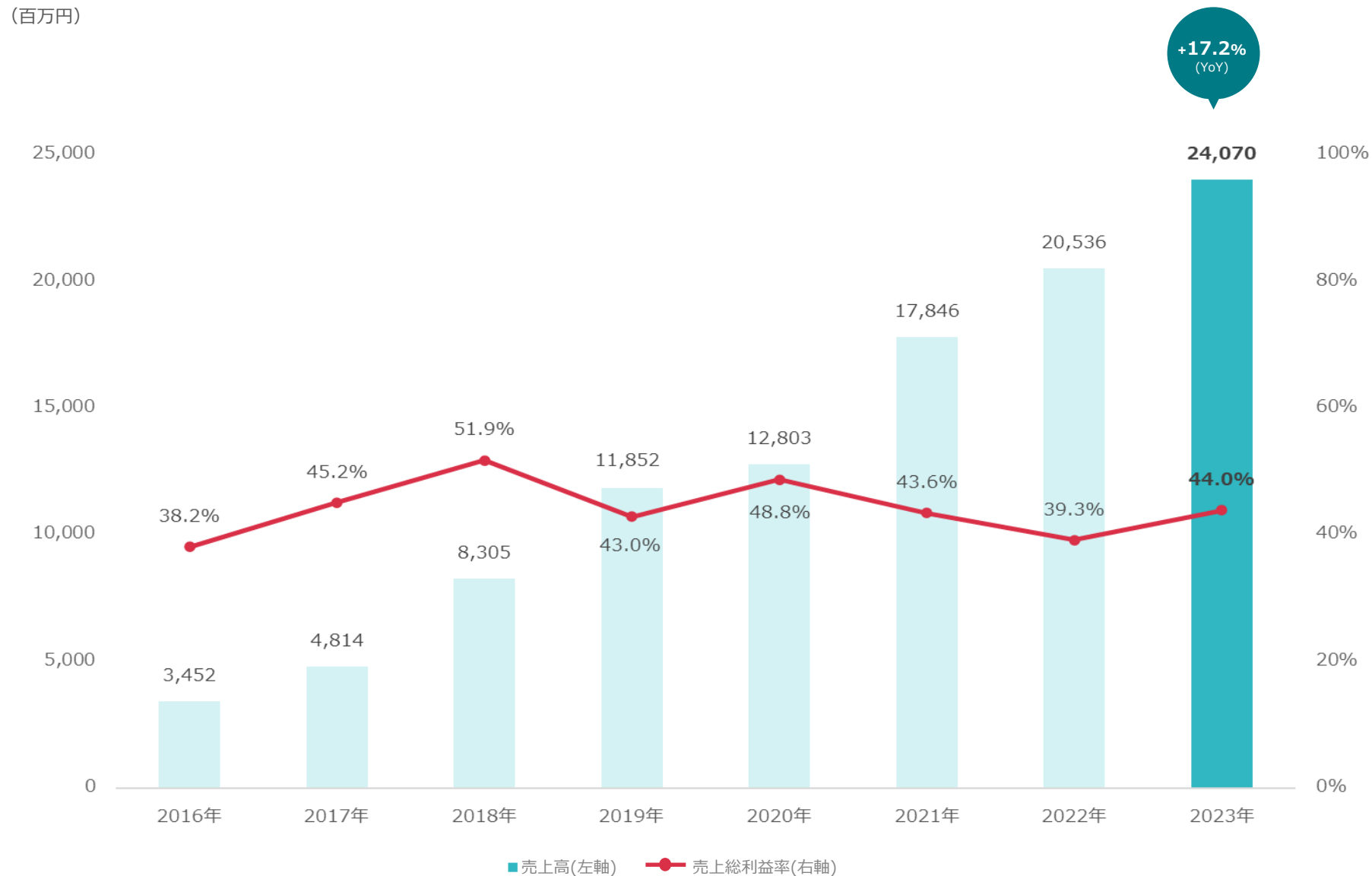


# APPENDIX

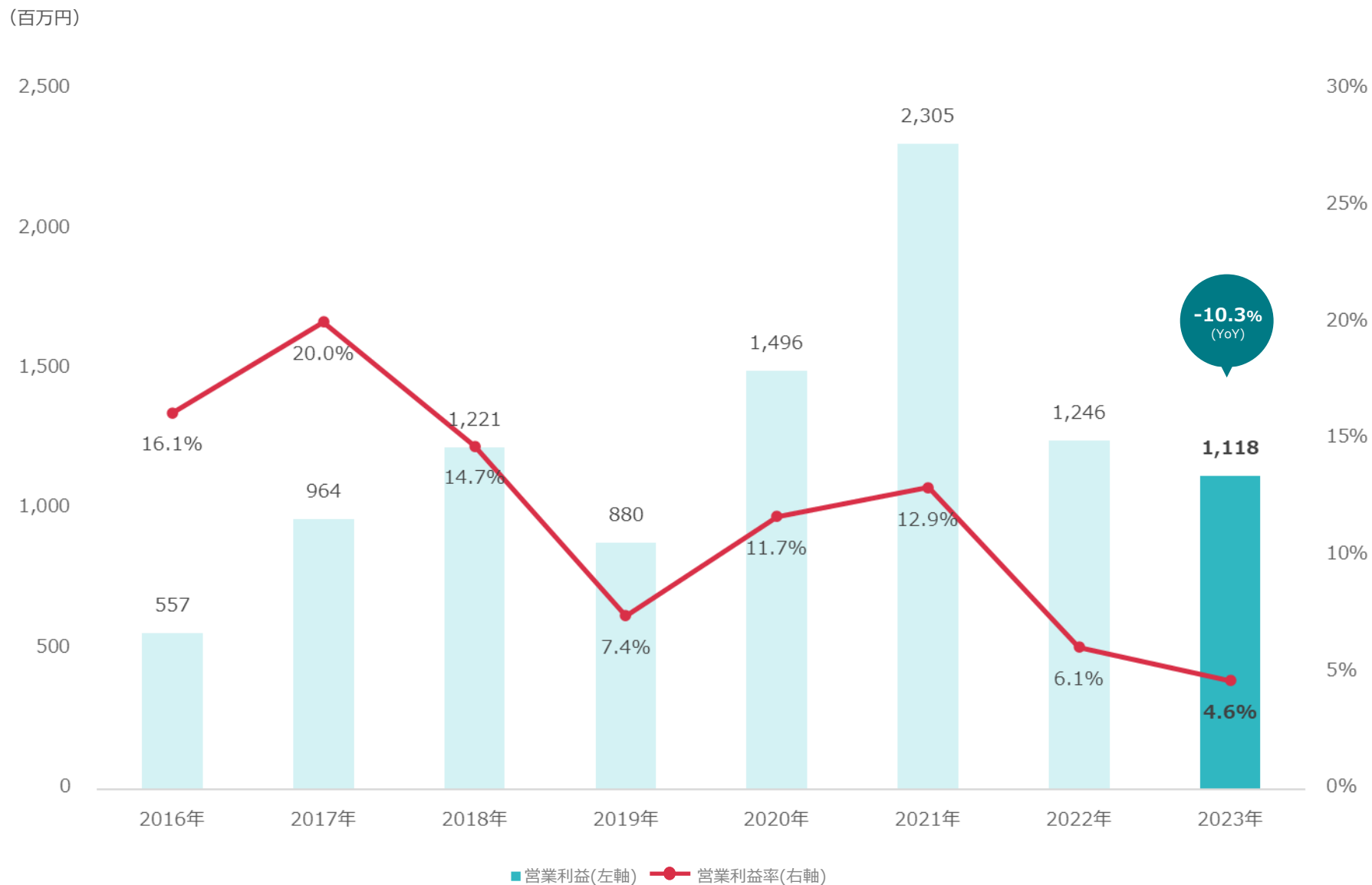
---

## 業績推移

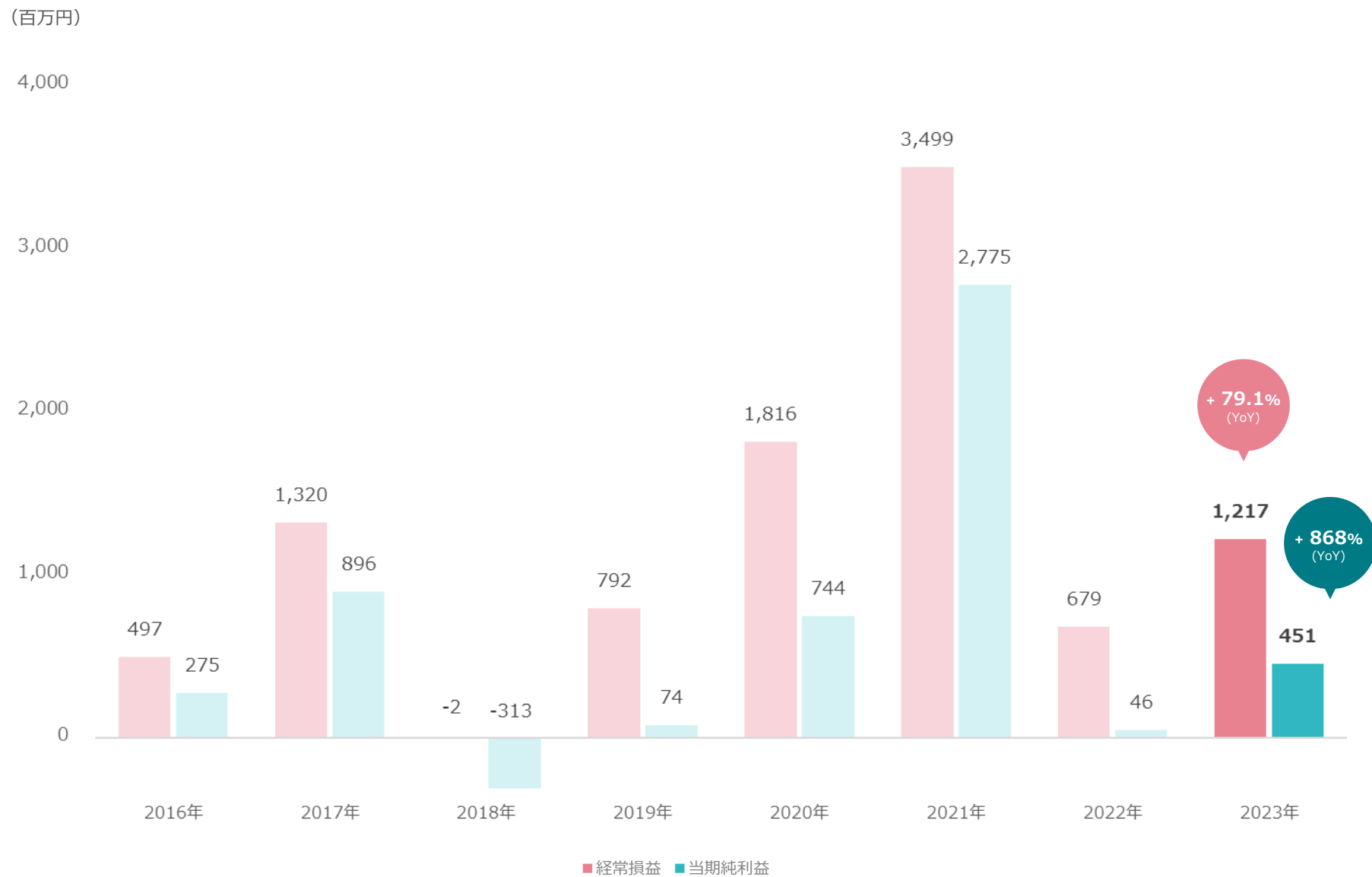
# 売上高推移



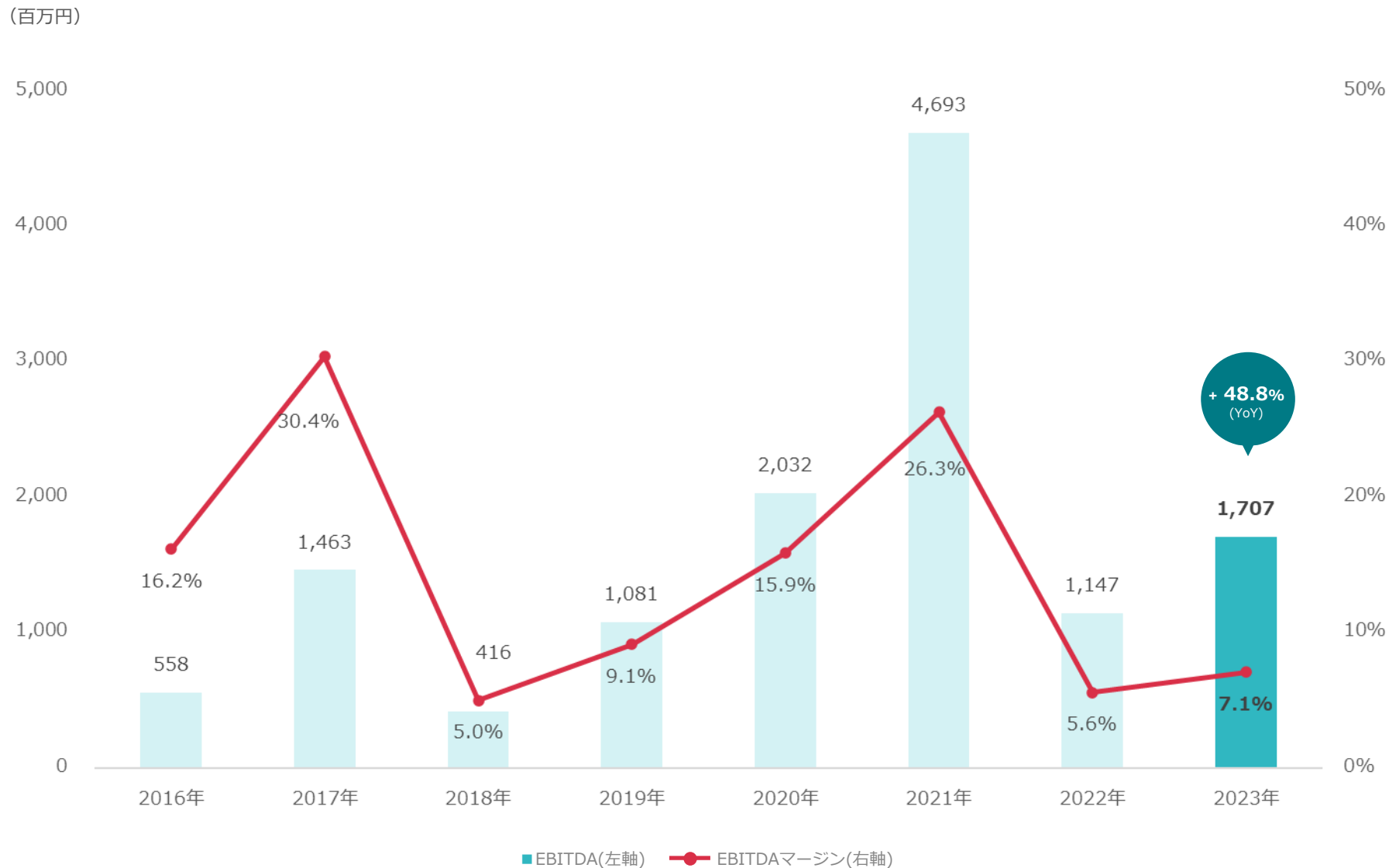
# 営業利益推移



# 經常損益・当期純利益推移



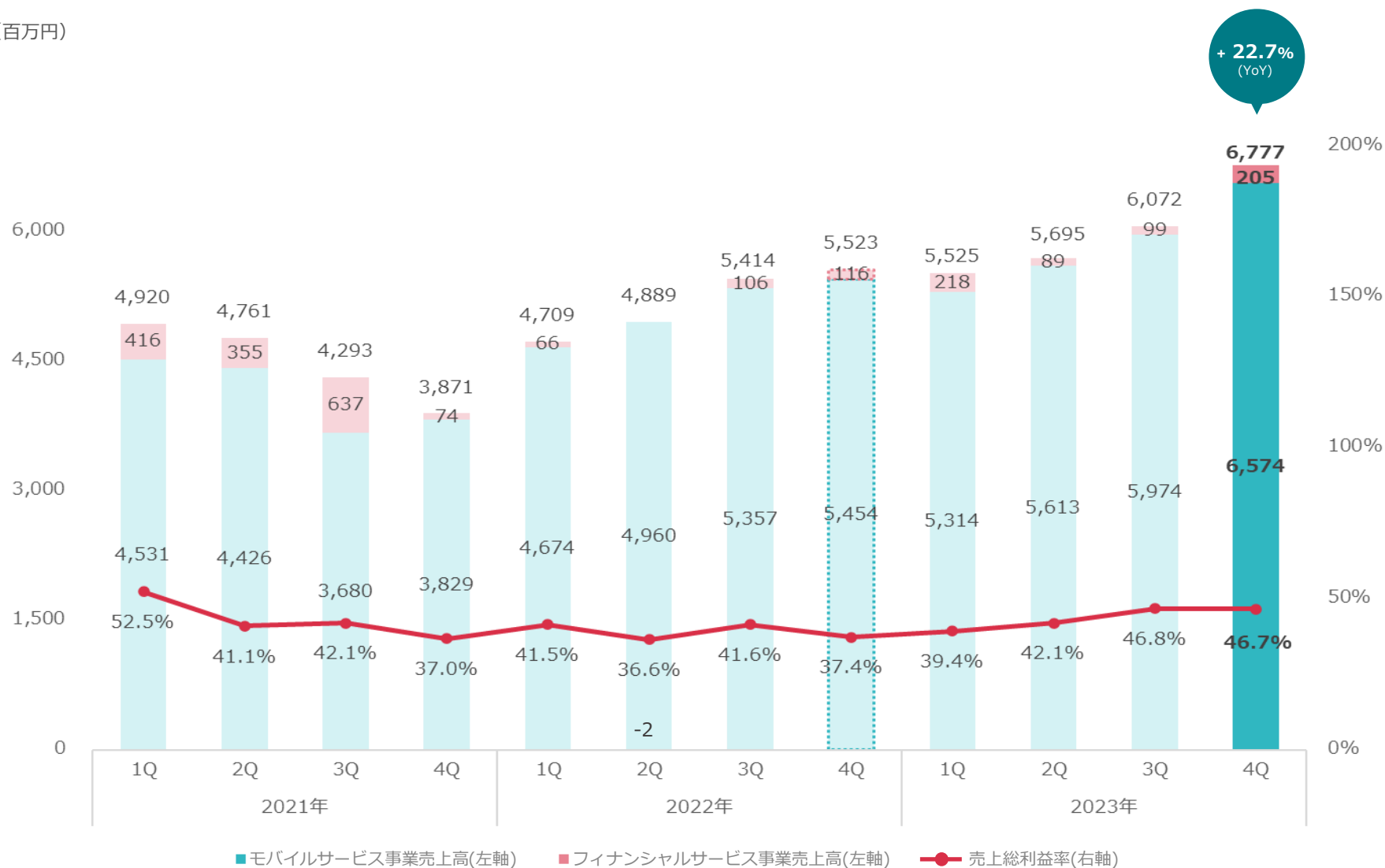
# EBITDA推移



※ 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

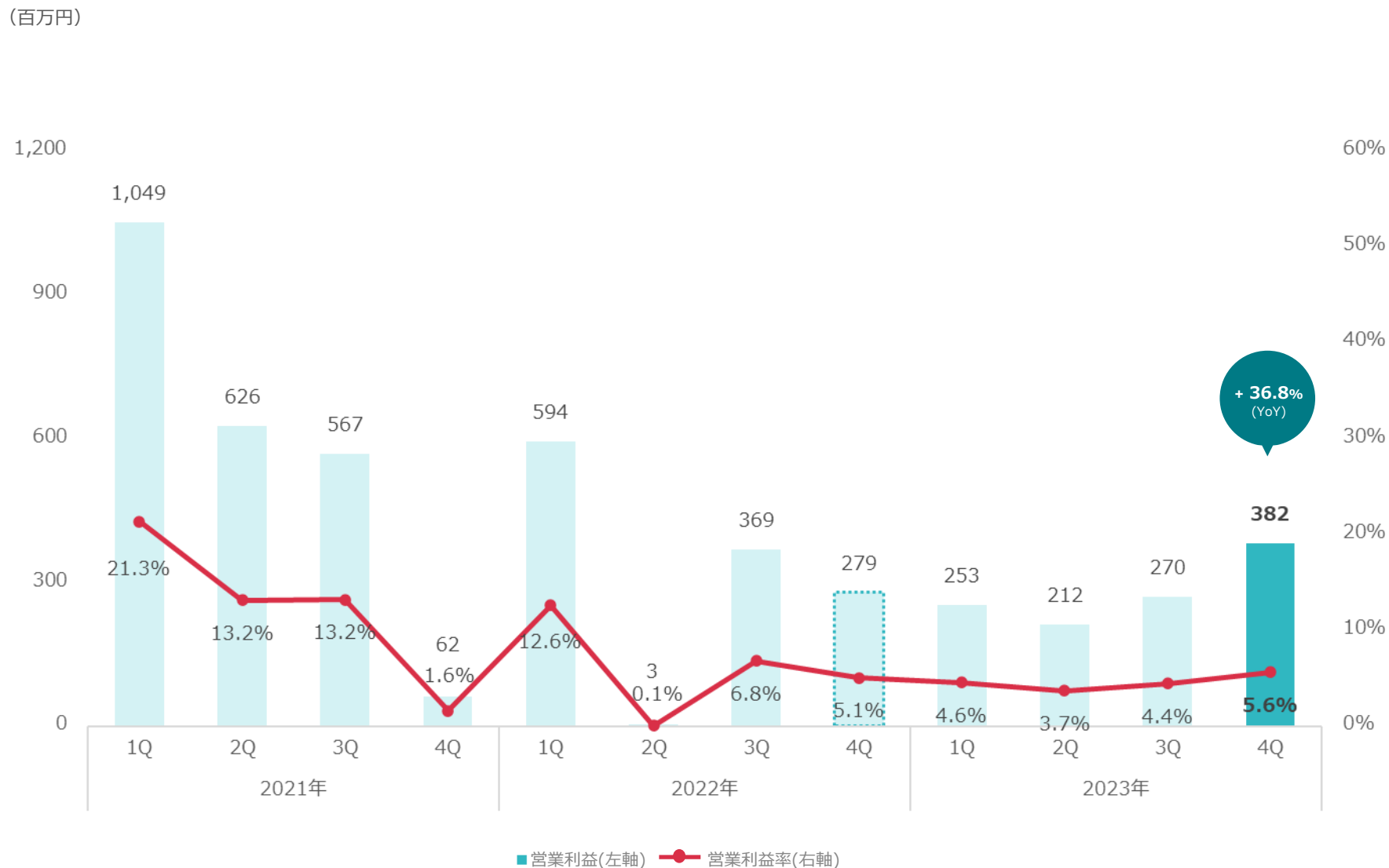
# 四半期売上高推移

(百万円)



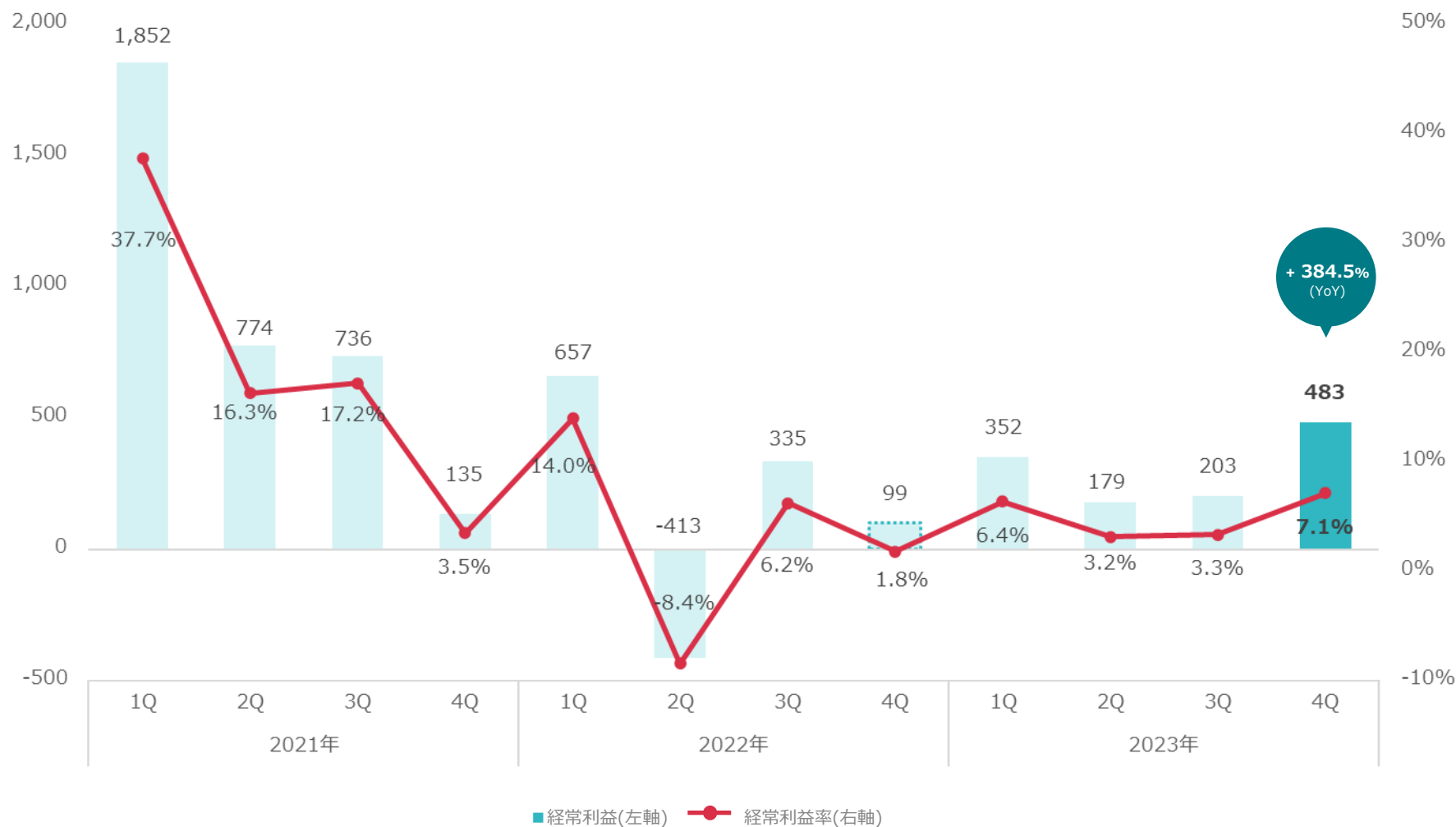
※ 2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値で記載しております。  
 ※ セグメント内区分の変更により2021年度以前のモバイルサービス事業の内訳を修正して記載しております。  
 ※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

# 四半期営業利益推移



# 四半期經常利益推移

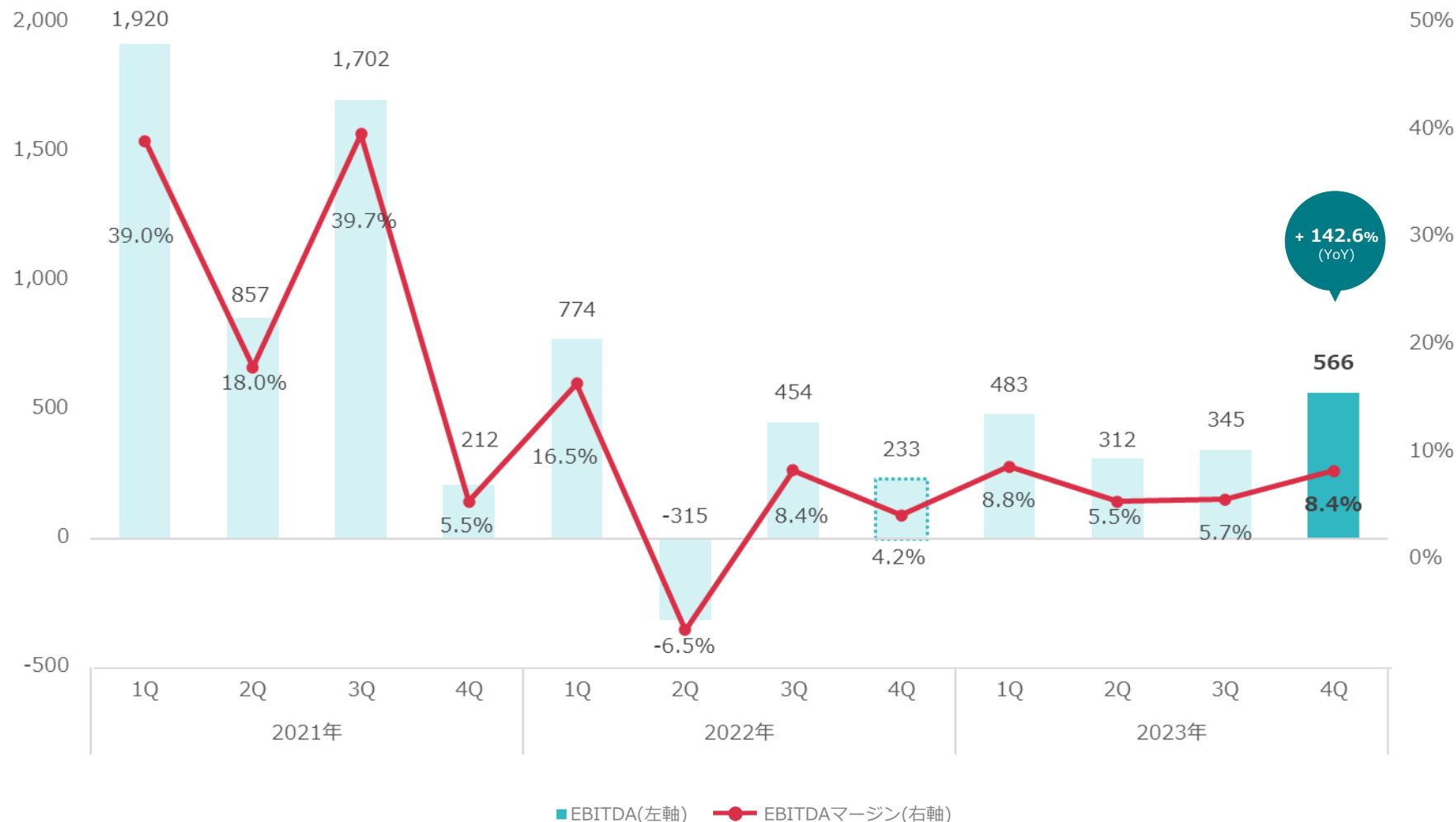
(百万円)





# 四半期EBITDA推移

(百万円)

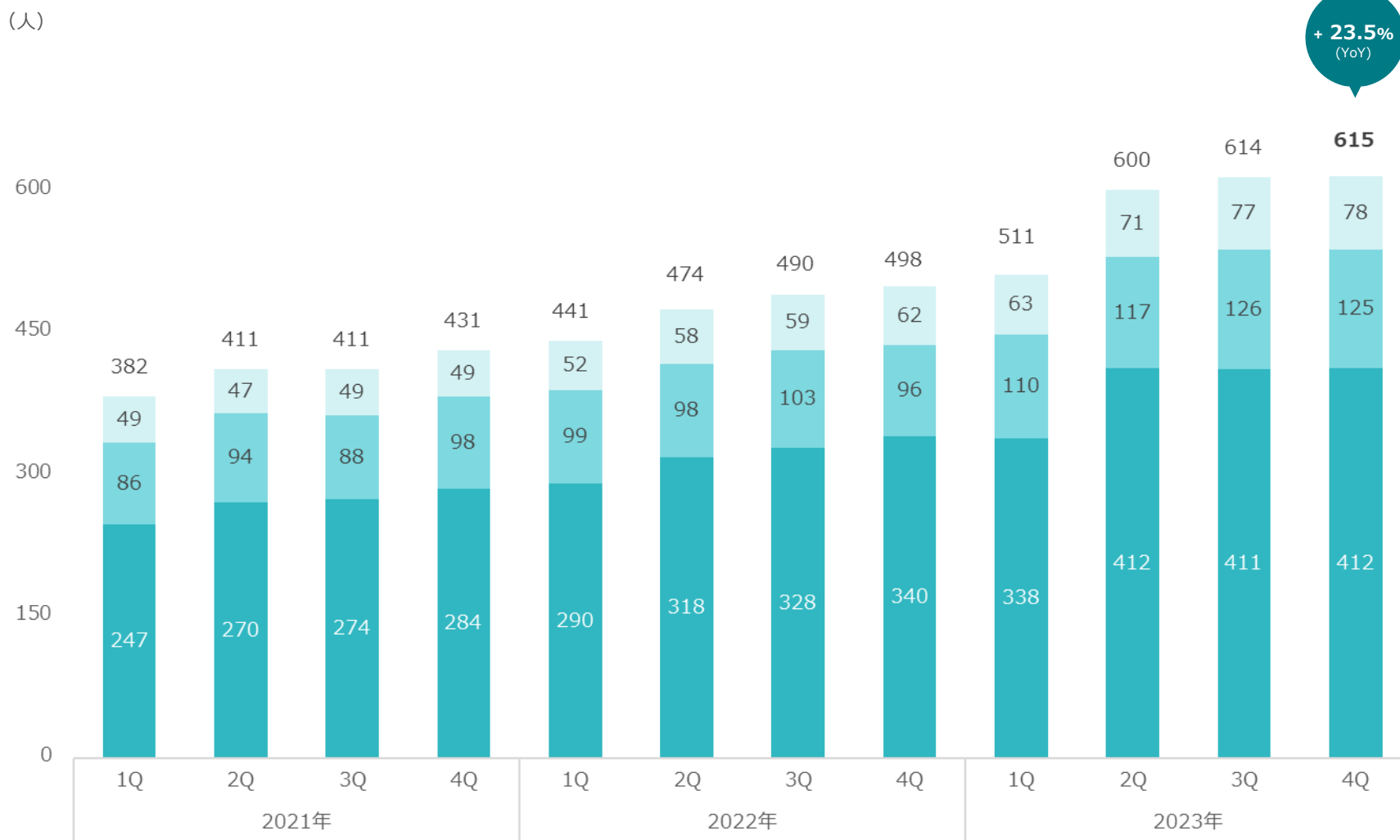


※ EBITDA = 税金等調整前四半期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + 減損損失

# 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

# 業績ハイライト1

(単位：百万円)	2019年12月期 (連結)	2020年12月期 (連結)	2021年12月期 (連結)	2022年12月期 (連結)	2023年12月期 (連結)
売上高	11,852	12,803	17,846	20,536	<b>24,070</b>
売上高成長率	42.7%	8.0%	39.4%	15.1%	<b>17.2%</b>
営業利益	880	1,496	2,305	1,246	<b>1,118</b>
売上高営業利益率	7.4%	11.7%	12.9%	6.1%	<b>4.6%</b>
営業利益成長率	-27.9%	70.0%	54.0%	-45.9%	<b>-10.3%</b>
経常利益	792	1,816	3,499	679	<b>1,217</b>
当期純利益※1	74	744	2,775	46	<b>451</b>
EBITDA※2	1,081	2,032	4,693	1,147	<b>1,707</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

	2019年12月期 (連結)	2020年12月期 (連結)	2021年12月期 (連結)	2022年12月期 (連結)	2023年12月期 (連結)
総資産 (百万円)	12,902	16,227	20,234	22,597	<b>25,915</b>
純資産 (百万円)	6,581	7,091	9,819	9,696	<b>10,045</b>
ネットキャッシュ (百万円)	806	2,154	2,435	590	<b>694</b>
ROA (総資産経常利益率)	6.4%	12.5%	19.2%	3.2%	<b>5.0%</b>
ROE (自己資本純利益率)	1.2%	11.8%	35.6%	0.5%	<b>5.0%</b>
自己資本比率	47.3%	40.1%	44.8%	39.3%	<b>35.4%</b>
D/Eレシオ (負債資本倍率)	47.6%	55.5%	44.9%	61.4%	<b>73.8%</b>
一株当たり当期純利益(円)	6.78	67.32	251.75	4.12	<b>39.57</b>

## 四半期売上高

(単位：百万円)	2022年				2023年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	4,709	4,889	5,414	5,523	5,525	5,695	6,072	<b>6,777</b>
モバイルサービス事業	4,674	4,960	5,357	5,454	5,314	5,613	5,974	<b>6,574</b>
ポイント	3,324	3,422	3,575	3,719	3,525	3,359	3,324	<b>3,607</b>
D2C	429	540	621	654	645	1,174	1,433	<b>1,800</b>
DX	960	1,082	1,167	1,149	1,210	1,104	1,250	<b>1,211</b>
セグメント内取引高	-39	-84	-7	-68	-66	-25	-32	<b>-45</b>
フィナンシャルサービス事業	66	-2	106	116	218	89	99	<b>205</b>
セグメント間取引高 / 調整額	-32	-68	-49	-47	-7	-6	-1	<b>-2</b>

## 四半期営業利益

(単位：百万円)	2022年				2023年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業利益	594	3	369	279	253	212	270	<b>382</b>
モバイルサービス事業	1,007	588	877	817	686	762	812	<b>926</b>
フィナンシャルサービス事業	-176	-283	-231	-249	-137	-256	-263	<b>-239</b>
調整額	-236	-301	-277	-288	-294	-293	-279	<b>-304</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。