



2024年12月期第2四半期決算説明資料

2024年8月
株式会社セレス（東証プライム市場：3696）





INDEX

1. 連結決算の概要

2. 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

APPENDIX



1. 連結決算の概要



2024年度第2四半期累計 実績

売上高	13,151 百万円	(+17.2%)	■ 売上高は上期としては過去最高を達成
営業利益	811 百万円	(+74.1%)	■ 粗利率は47.4%と前年比6.6ポイント改善、 営業利益も前年比約1.7倍の8.1億円
経常利益	1,069 百万円	(+101.2%)	■ 2Qの暗号資産価格下落によりBBの持分法投資損失を 132百万円計上
当期純利益	673 百万円	(+90.1%)	■ 2QにBBで持分変動損失（特別損失）0.7億円を計上

モバイルサービス事業

売上高	12,543 百万円	(+14.8%)	■ モッピーの粗利率は高水準を維持
営業利益	1,908 百万円	(+31.8%)	■ D2Cが前年比約1.9倍と大幅増収
			■ ゆめみは既存案件端境期となったことに加え、 会計方針変更の影響もあり苦戦

フィナンシャルサービス事業

売上高	615 百万円	(+100.2%)	■ 2Qの暗号資産相場下落によりマーキュリーは マイナスの売上高を計上し赤字拡大
営業利益	▲467 百万円	(72百万円 赤字拡大)	■ ラボルの請求書買取が好調に推移し、GMVは 前年比3.2倍と大幅増加
			■ 2QにCVC株式評価損1億円計上



ポジティブ

モッピーの
粗利率向上

22.8%

2023年2Q



26.9%

2024年2Q

- 1Qに引き続き、ポイント付与管理を徹底
- モッピーとAD.TRACKの連携を継続的に進め粗利率向上

D2C売上高が
前年比1.5倍

1,174百万円

2023年2Q



1,748百万円

2024年2Q

- 昨年3Qから販売開始の定期販売商品「オイグルト」のユーザーが着実に積み上がる
- 「ピットソール」の売上は前年比約1.3倍と伸長

ネガティブ

ゆめみ

2024年12月通期
売上予想

5,500百万円

2024年2Q累計
売上実績

2,109百万円

- 既存案件端境期となったこと・会計方針変更の影響により業績予想に対する進捗に遅れ
- 受注は好調に推移

暗号資産価格下落

マーキュリー
前四半期比OP減

▲150百万円

BB

2024年2Q
持分法投資損失

▲132百万円

CVC株式評価損

営業投資有価証券
評価損

(売上原価)

▲99百万円

損益計算書の概要（第2四半期累計）

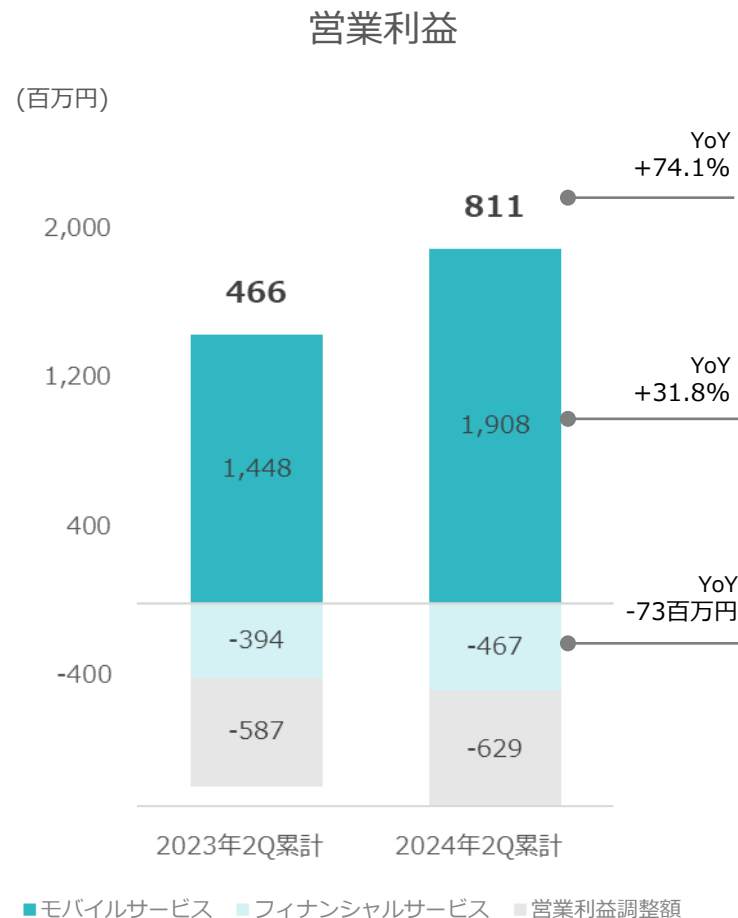
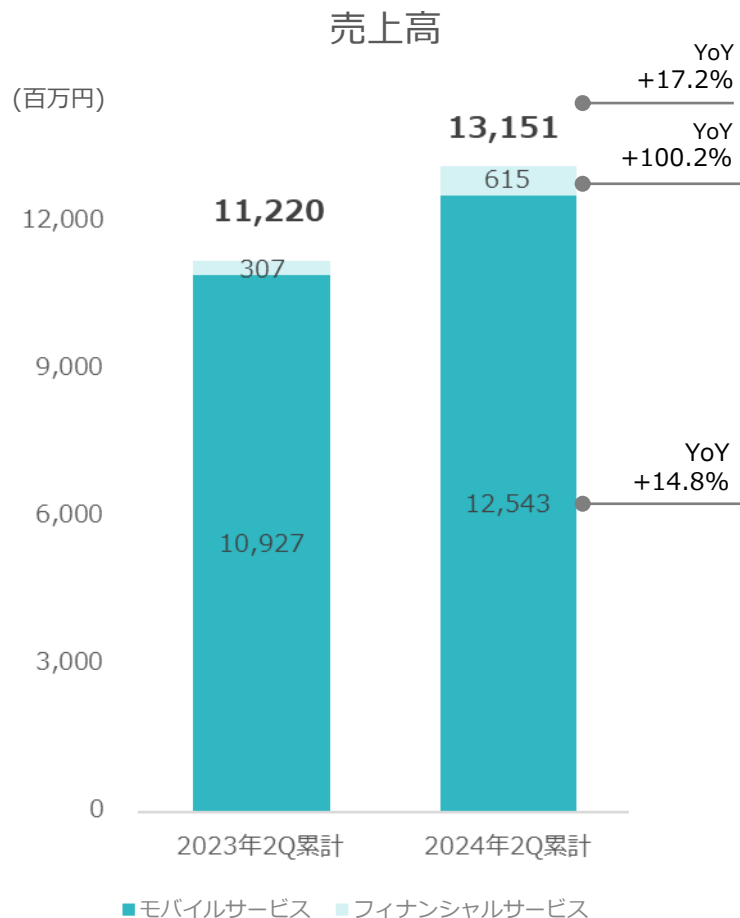


（単位：百万円）	2024年12月期 第2四半期累計	2023年12月期 第2四半期累計	前年同期比
売上高	13,151 (100.0%)	11,220 (100.0%)	+17.2%
売上総利益	6,239 (47.4%)	4,577 (40.8%)	+36.3%
販売費及び一般管理費	5,427 (41.3%)	4,111 (36.6%)	+32.0%
営業利益	811 (6.2%)	466 (4.2%)	+74.1%
経常利益	1,069 (8.1%)	531 (4.7%)	+101.2%
当期純利益※1	673 (5.1%)	354 (3.2%)	+90.1%
EBITDA※2	1,240 (9.4%)	795 (7.1%)	+55.8%

※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) + 評価損

モバイルはモッピーとD2Cがけん引し、ゆめみが苦戦も前年比増収・増益 フィナンシャルはラボル好調で前年比増収もCVC株式評価損により赤字幅拡大



※ 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。

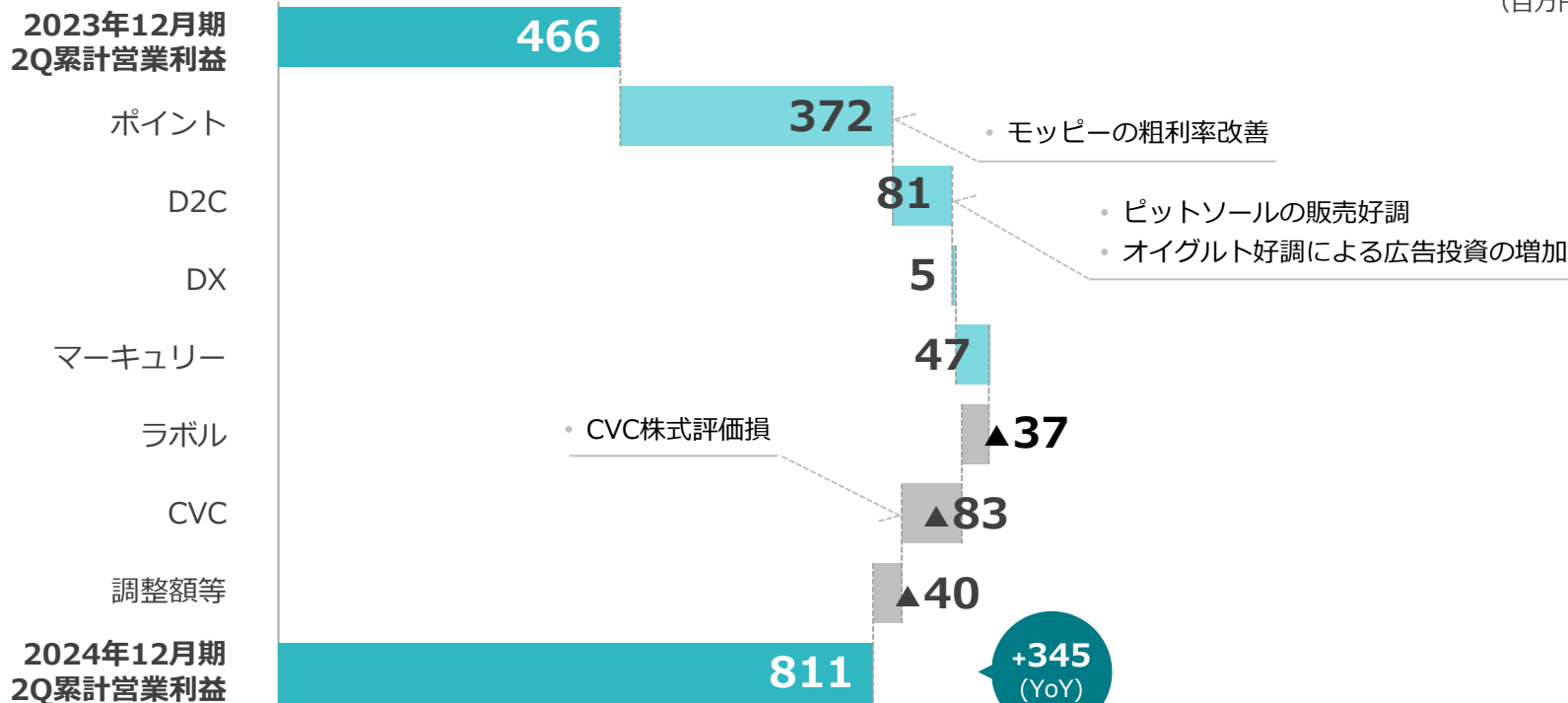
セグメント別業績（第2四半期累計）

(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	2024年12月期 第2四半期累計	2023年12月期 第2四半期累計	2024年12月期 第2四半期累計	2023年12月期 第2四半期累計
全社	13,151 YOY +17.2%	11,220	811 YOY +74.1%	466
モバイルサービス事業	12,543 YOY +14.8%	10,927	1,908 YOY +31.8%	1,448
ポイント	7,007 YOY +1.8%	6,884	1,487 YOY +33.4%	1,115
D2C	3,500 YOY +92.3%	1,819	490 YOY +20.0%	408
DX	2,109 YOY -8.9%	2,315	-4 YOY -	-10
セグメント内取引高	-74 YOY -	-91	-64 YOY -	-65
フィナンシャルサービス事業	615 YOY +100.2%	307	-467 YOY -	-394
セグメント間取引高 / 調整額	-7 YOY -	-14	-629 YOY -	-587

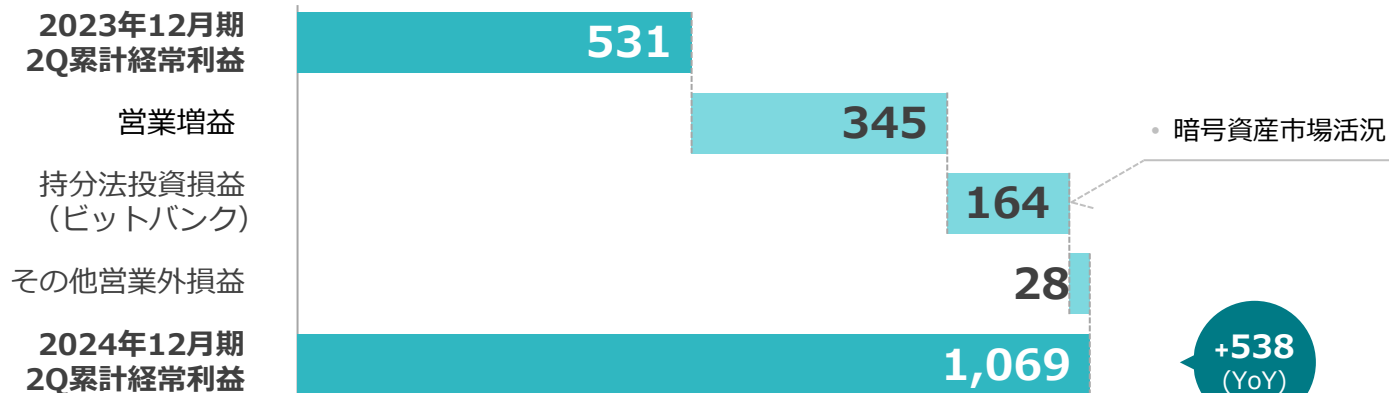
営業利益・経常利益の増減要因（第2四半期累計）

(百万円)

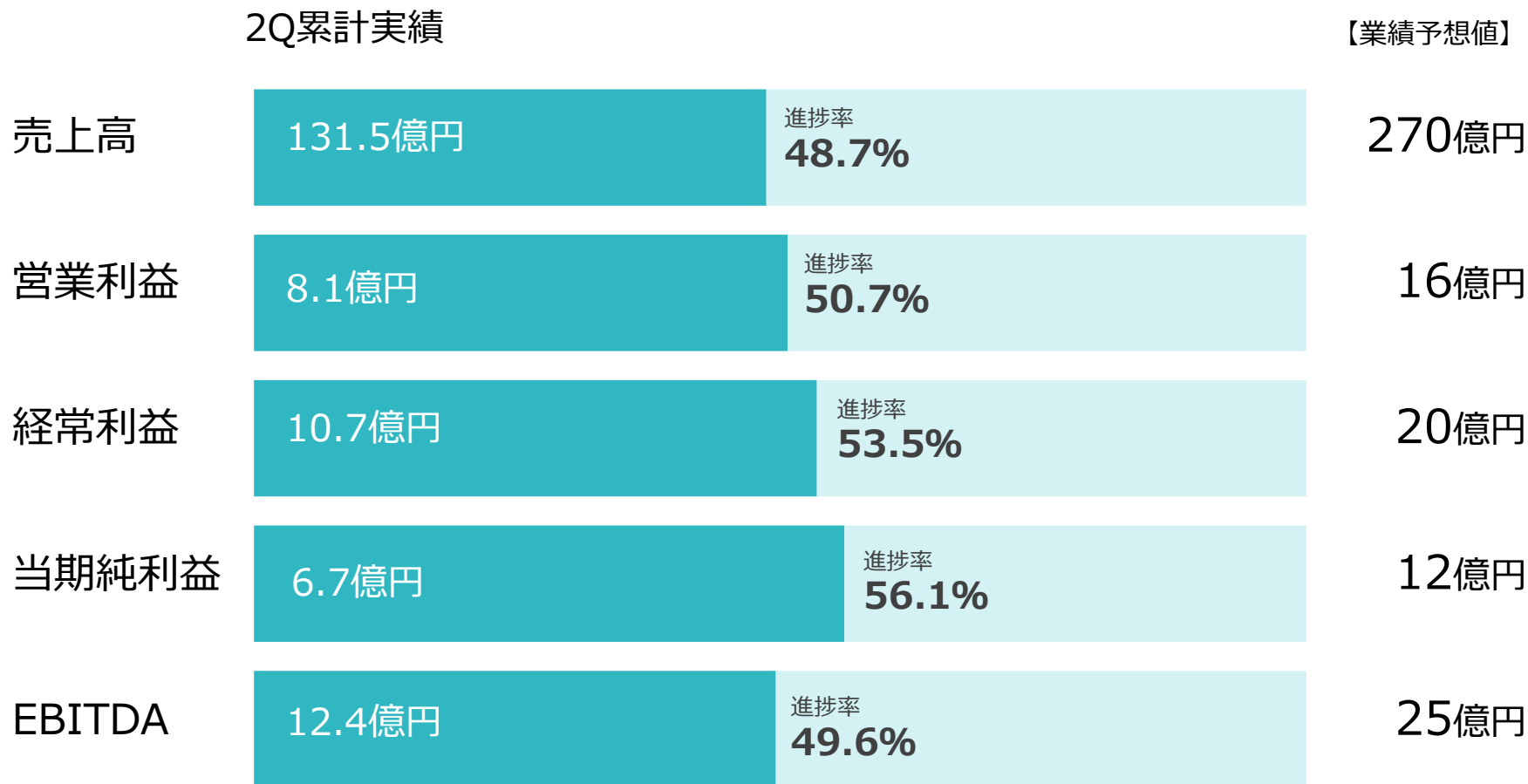
営業利益



経常利益



売上高は事業ごとに進捗は異なるものの、おおむね想定通りの進捗
利益はモッピー・D2Cを中心にモバイル事業が好調に推移し想定を上回る進捗



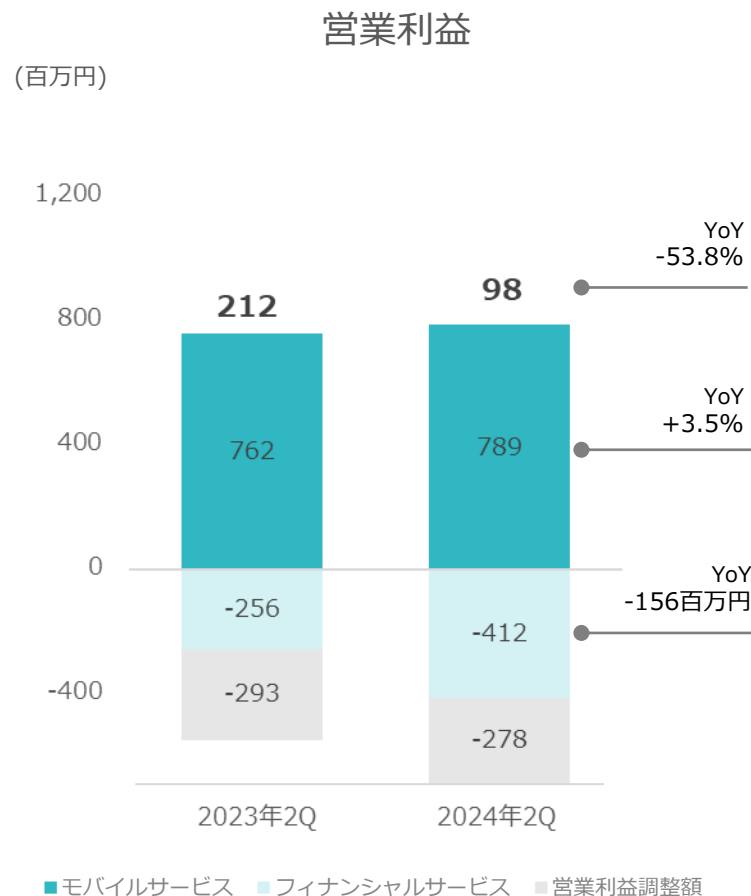
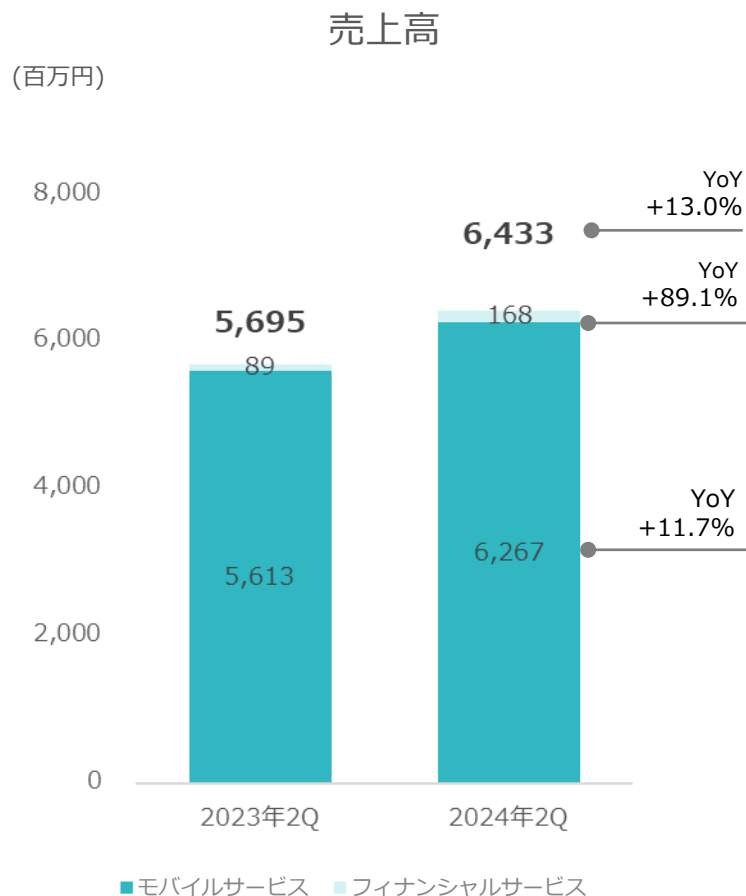
損益計算書の概要（第2四半期）

（単位：百万円）	第2四半期 （2024年4-6月）	前年同期 （2023年4-6月）	前年同期比	前四半期 （2024年1-3月）	前四半期比
売上高	6,433 (100.0%)	5,695 (100.0%)	+13.0%	6,718 (100.0%)	-4.2%
売上総利益	2,946 (45.8%)	2,398 (42.1%)	+22.9%	3,292 (49.0%)	-10.5%
販売費及び 一般管理費	2,848 (44.3%)	2,185 (38.4%)	+30.3%	2,579 (38.4%)	+10.4%
営業利益	98 (1.5%)	212 (3.7%)	-53.8%	713 (10.6%)	-86.2%
経常利益	-71 (-)	179 (3.2%)	-	1,140 (17.0%)	-
四半期純利益※1	-159 (-)	153 (2.7%)	-	832 (12.4%)	-
EBITDA※2	-15 (-)	312 (5.5%)	-	1,255 (18.7%)	-

※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) + 評価損

モバイルはモッピー堅調・D2C好調で増収、D2Cのオイグルト広告費増で利益下押し
 フィナンシャルはラボルGMV約3倍と好調で増収、CVC株式評価損により赤字幅拡大



※ 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。

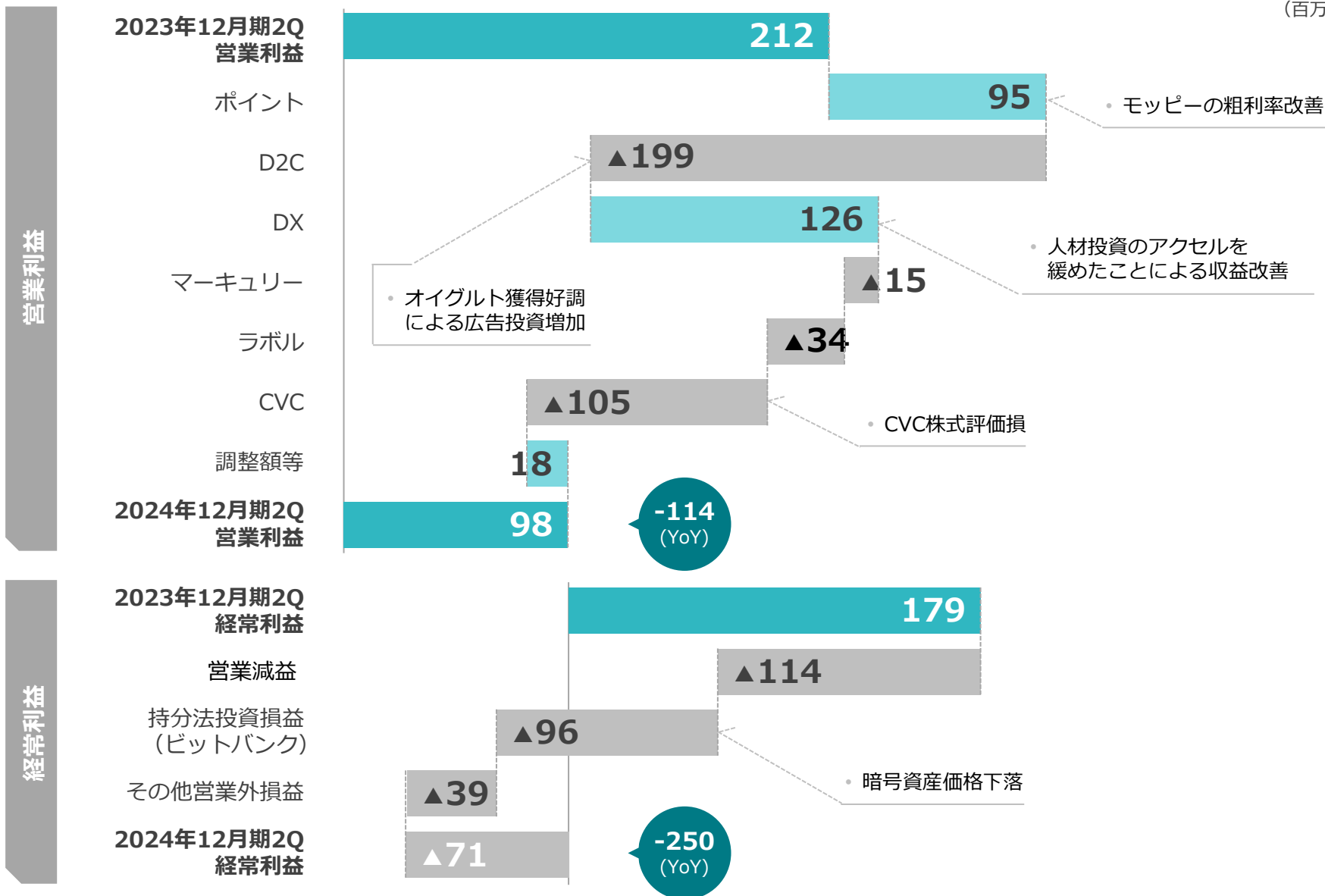
※ 営業利益調整額は特定のセグメントに帰属しない費用項目です。

セグメント別業績（第2四半期）

(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	第2四半期 (2024年4-6月)	前年同期 (2023年4-6月)	第2四半期 (2024年4-6月)	前年同期 (2023年4-6月)
全社	6,433 YOY +13.0%	5,695	98 YOY -53.8%	212
モバイルサービス事業	6,267 YOY +11.7%	5,613	789 YOY +3.5%	762
ポイント	3,453 YOY +2.8%	3,359	704 YOY +15.6%	609
D2C	1,748 YOY +48.9%	1,174	149 YOY -57.2%	349
DX	1,125 YOY +1.9%	1,104	-36 YOY -	-163
セグメント内取引高	-60 YOY -	-25	-27 YOY -	-32
フィナンシャルサービス事業	168 YOY +89.1%	89	-412 YOY -	-256
セグメント間取引高 / 調整額	-3 YOY -	-6	-278 YOY -	-293

営業利益・経常利益の増減要因（第2四半期）

(百万円)



貸借対照表の概要

(単位：百万円)		2024年12月期 第2四半期末	2023年12月期 期末	前年増減額	主な要因
流動資産	流動資産	20,943 (69.7%)	17,586 (67.9%)	+3,356	現金及び預金 +2,655 営業投資有価証券 -125 商品在庫 +567
	固定資産	9,120 (30.3%)	8,328 (32.1%)	+791	のれん -102 ソフトウェア +108 関係会社株式 +172
資産合計		30,063 (100.0%)	25,915 (100.0%)	+4,148	
流動負債	流動負債	15,244 (50.7%)	13,451 (51.9%)	+1,792	短期借入金 +527 ポイント引当金 +193 未払法人税等 +199
	固定負債	3,791 (12.6%)	2,417 (9.3%)	+1,373	長期借入金 +1,163
負債合計		19,036 (63.3%)	15,869 (61.2%)	+3,166	
純資産合計		11,027 (36.7%)	10,045 (38.8%)	+981	当期純利益 +673 配当金 -228
負債・純資産合計		30,063 (100.0%)	25,915 (100.0%)	+4,148	

キャッシュフロー計算書の概要

(単位：百万円)	2024年12月期 第2四半期累計	2023年12月期 第2四半期累計	2024年12月期第2四半期累計 内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	563	398	税金等調整前当期純利益 983 減価償却費・のれん償却額 223 ポイント引当金の増加 193 持分法による投資利益 -238 商品の増加 -567 法人税等の支払額 -199
投資活動によるキャッシュ・フロー	-444	-212	オフィス移転による設備投資等 -277 マーキュリーのシステム投資等 -147 投資有価証券の取得 -114
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,531	61	有利子負債の増加 2,136 株主還元（配当） -227
現金及び現金同等物の期末残高	10,702	6,744	

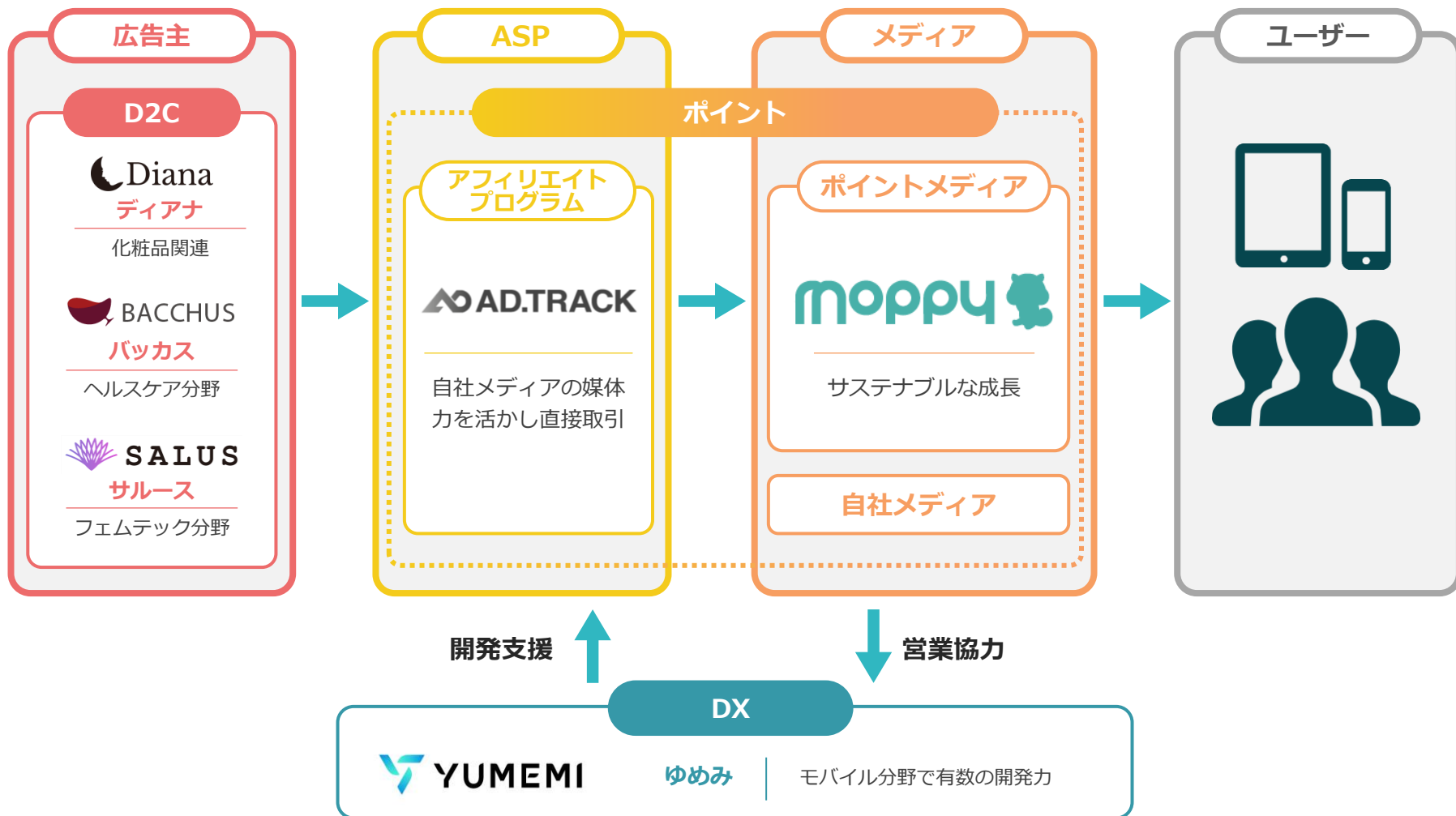


2. 各事業の業績

モバイルサービス事業

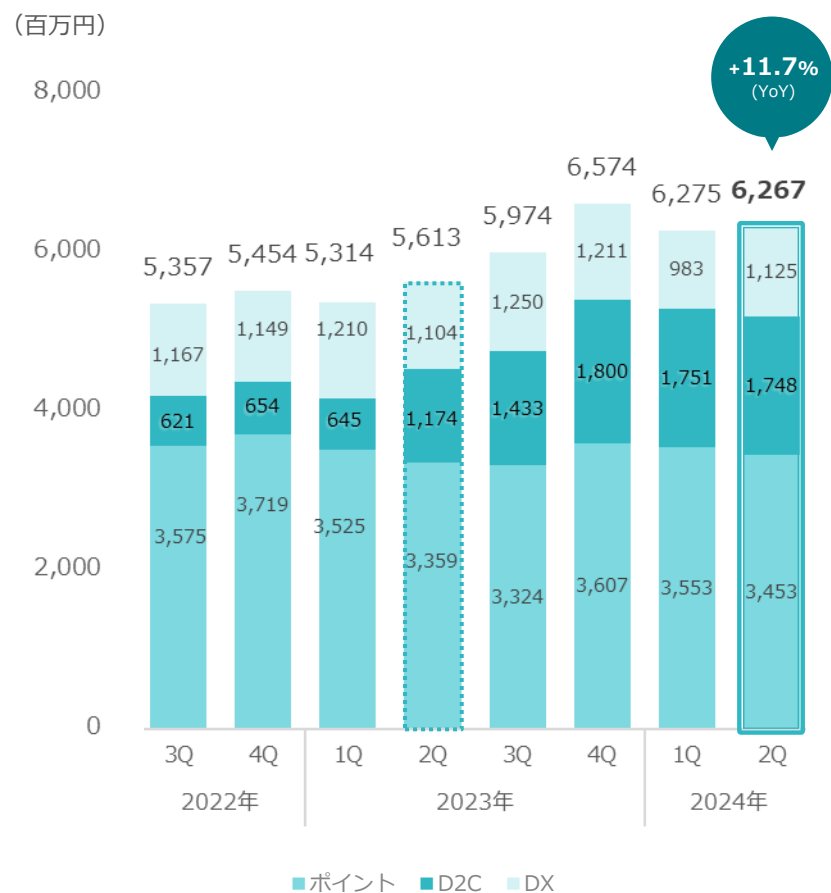
フィナンシャルサービス事業

モッピー・アドトラック・D2Cの相互連携でシナジーを創出

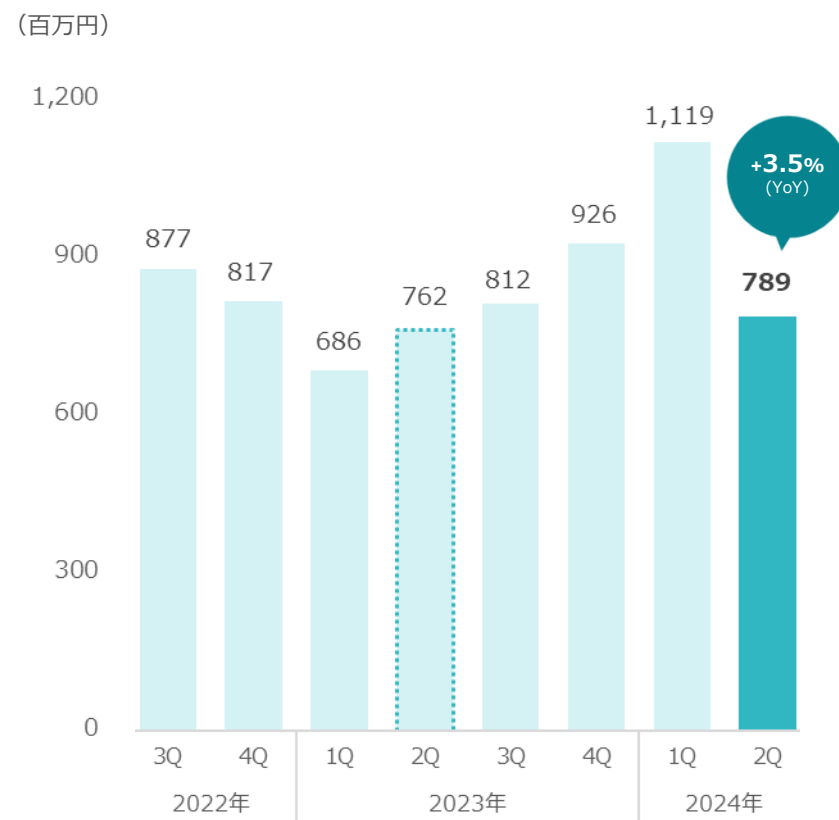


売上高はモッピー堅調・DX受注が好調に推移・D2Cも好調継続し前四半期並み
営業利益はD2Cでオイグルト販売好調による広告費増で前四半期比は減益に

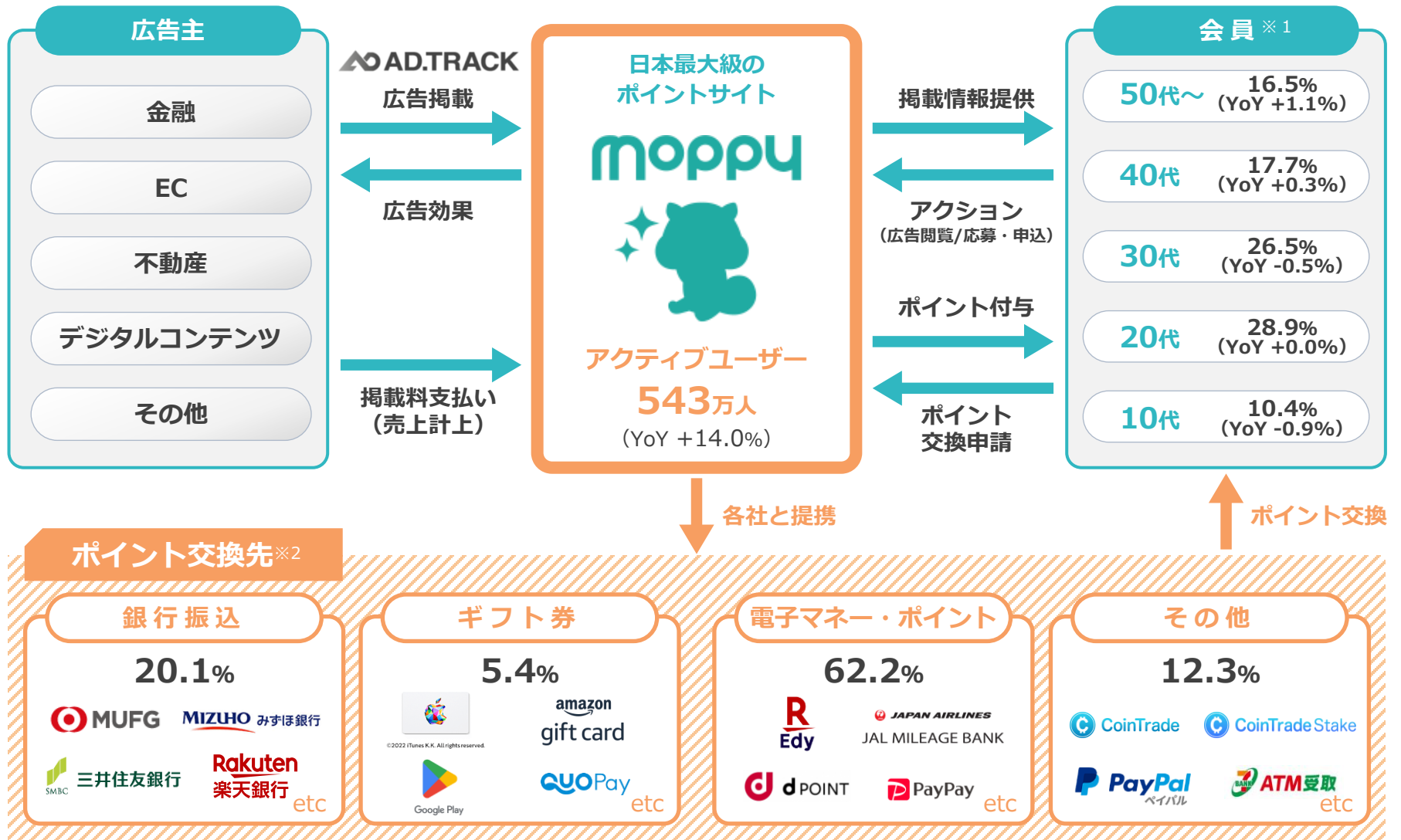
売上高



営業利益



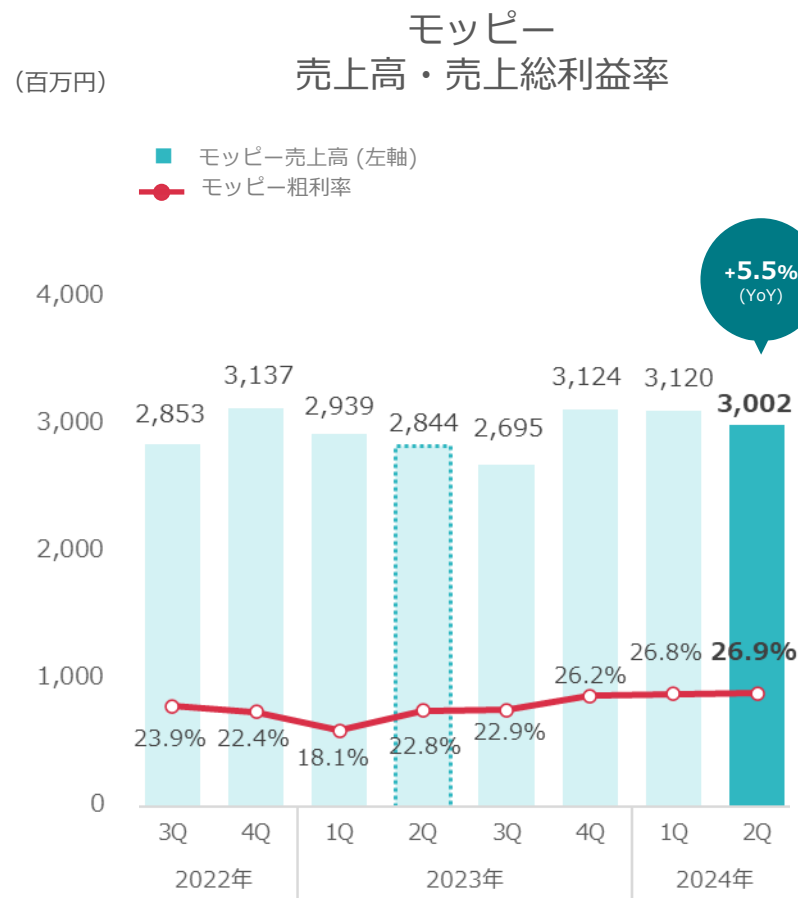
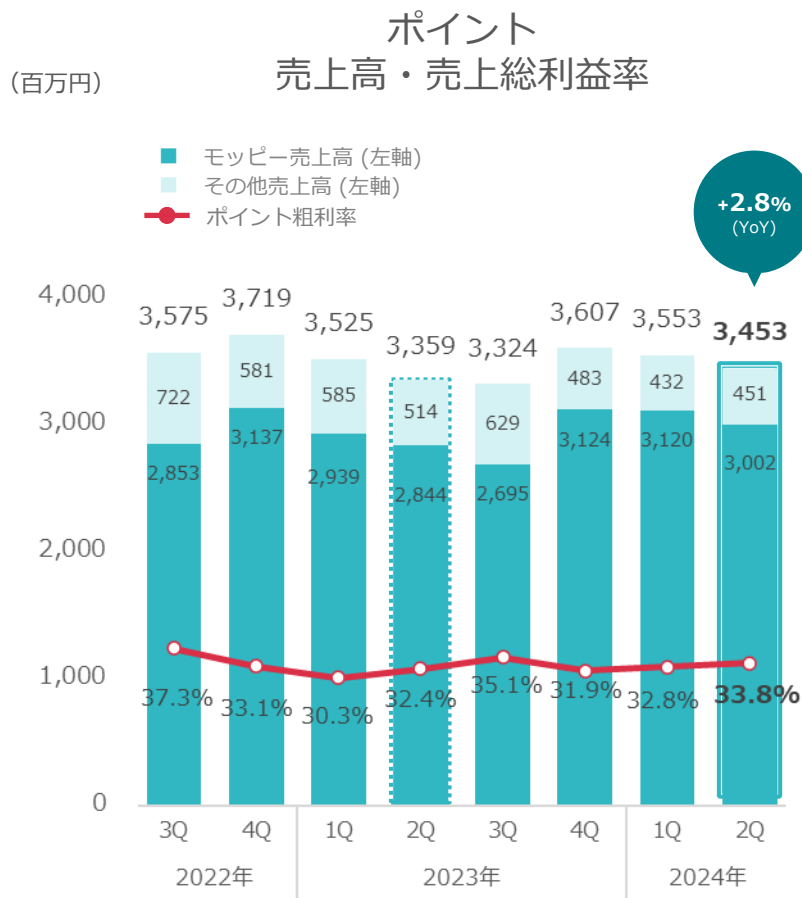
モッピーのビジネスモデル



※1 2024年6月末日時点の割合

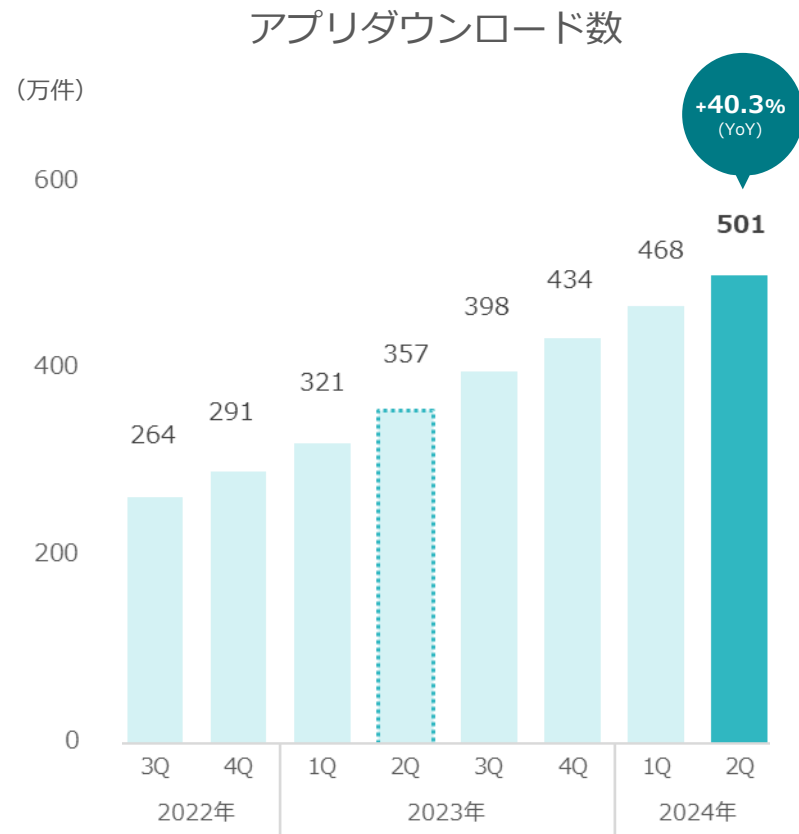
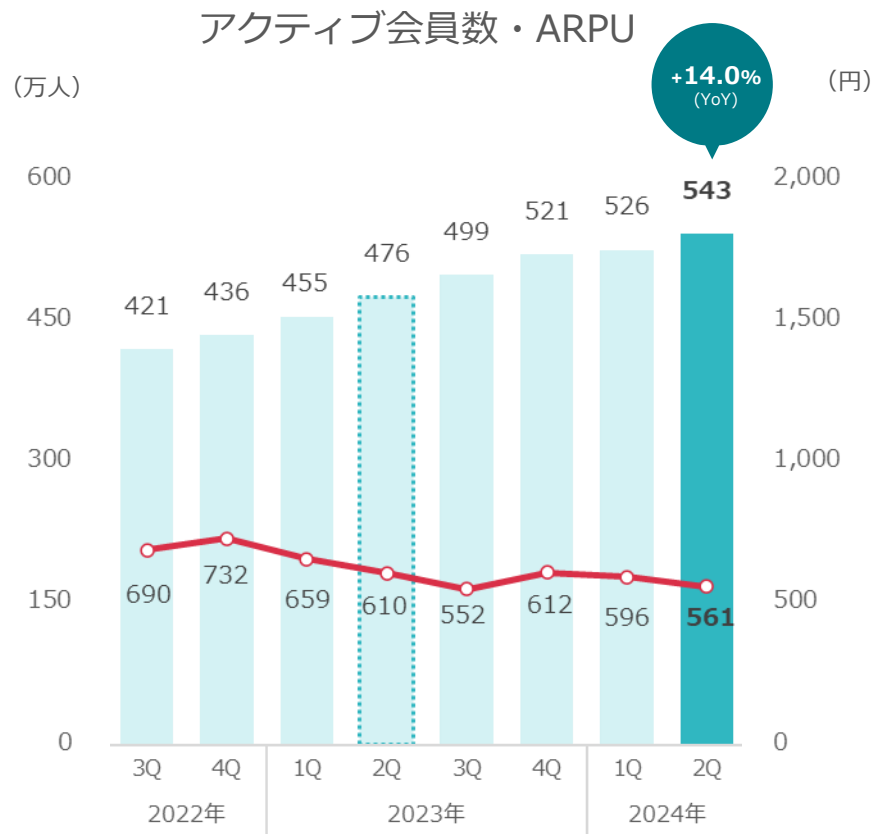
※2 2024年4~6月に発生したポイント交換割合

売上高はモッピーで金融案件中心に好調も記事広告型メディアで苦戦し前年並み
粗利率はモッピーのAD.TRACKとの連携強化継続により高水準を維持



※ 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。

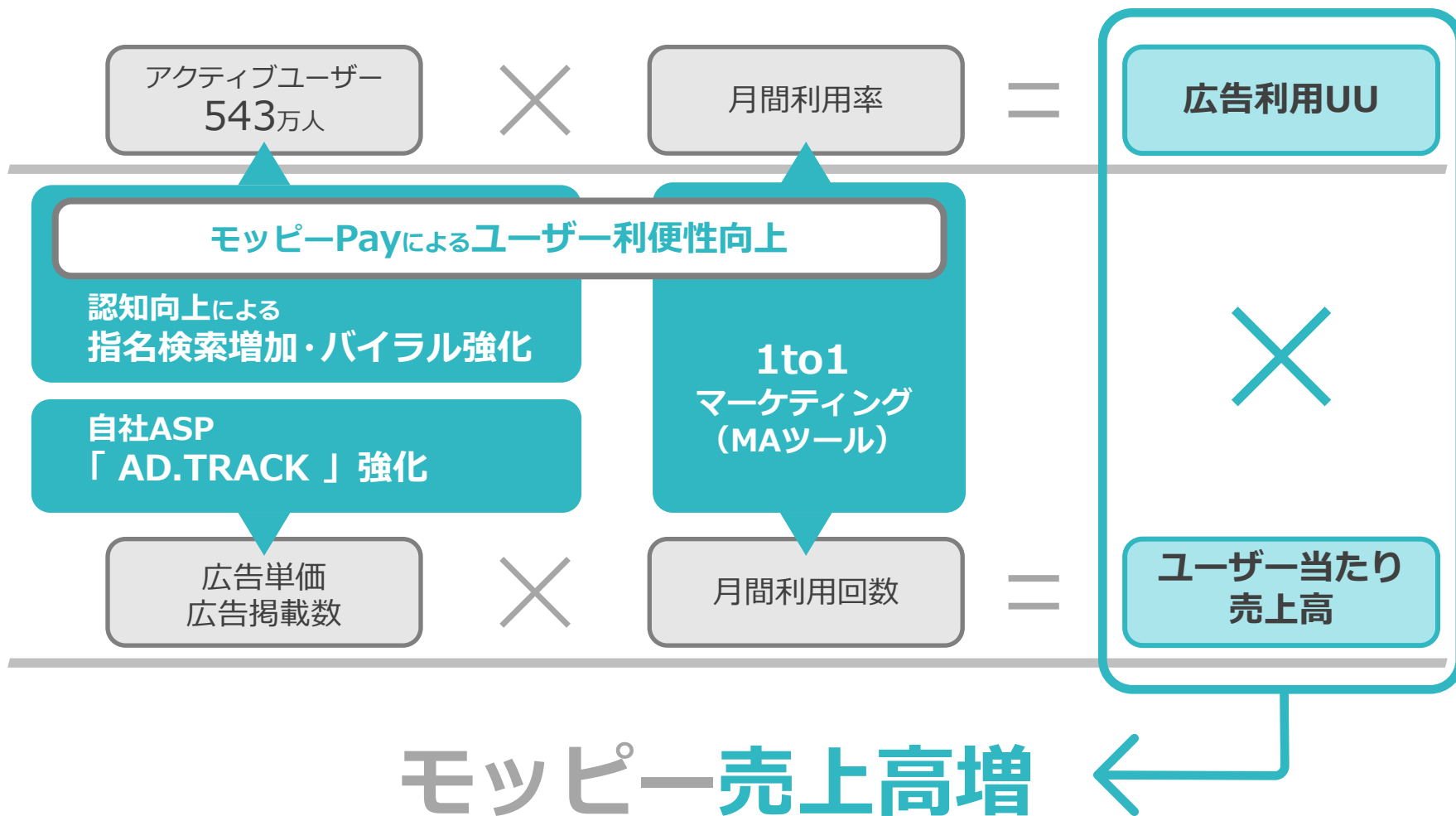
アクティブ会員数は前年比14%増、累計会員数が1,200万人を突破
ARPUはゆるやかに低下傾向、掲載数増加・UUの増加・利用頻度の向上が課題



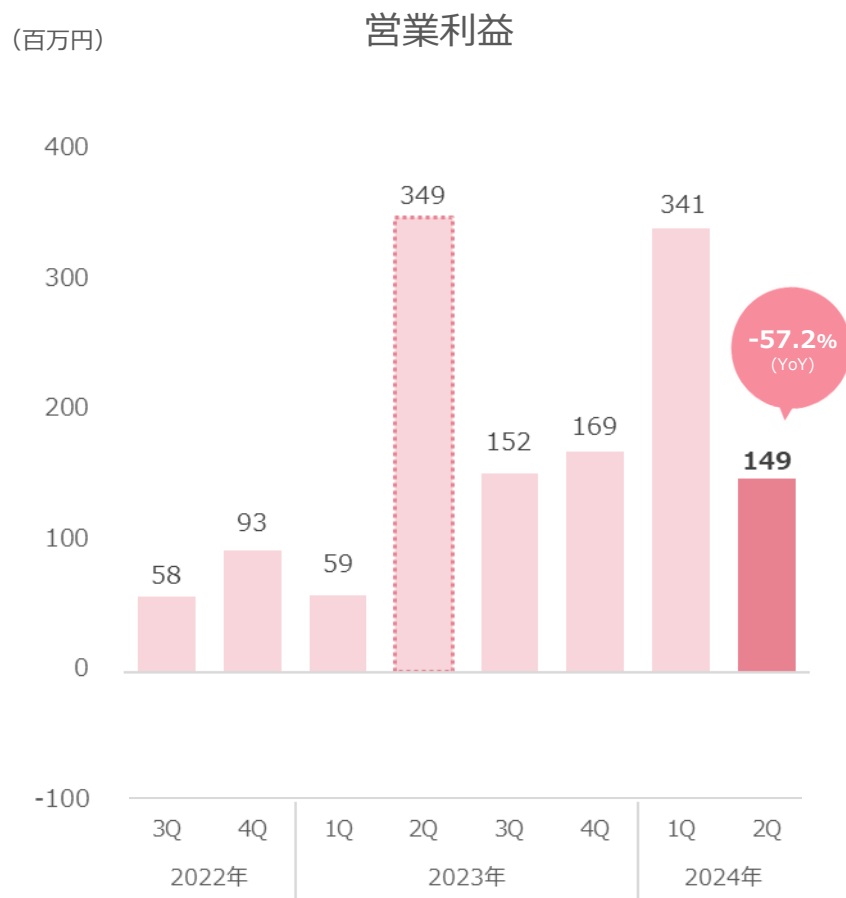
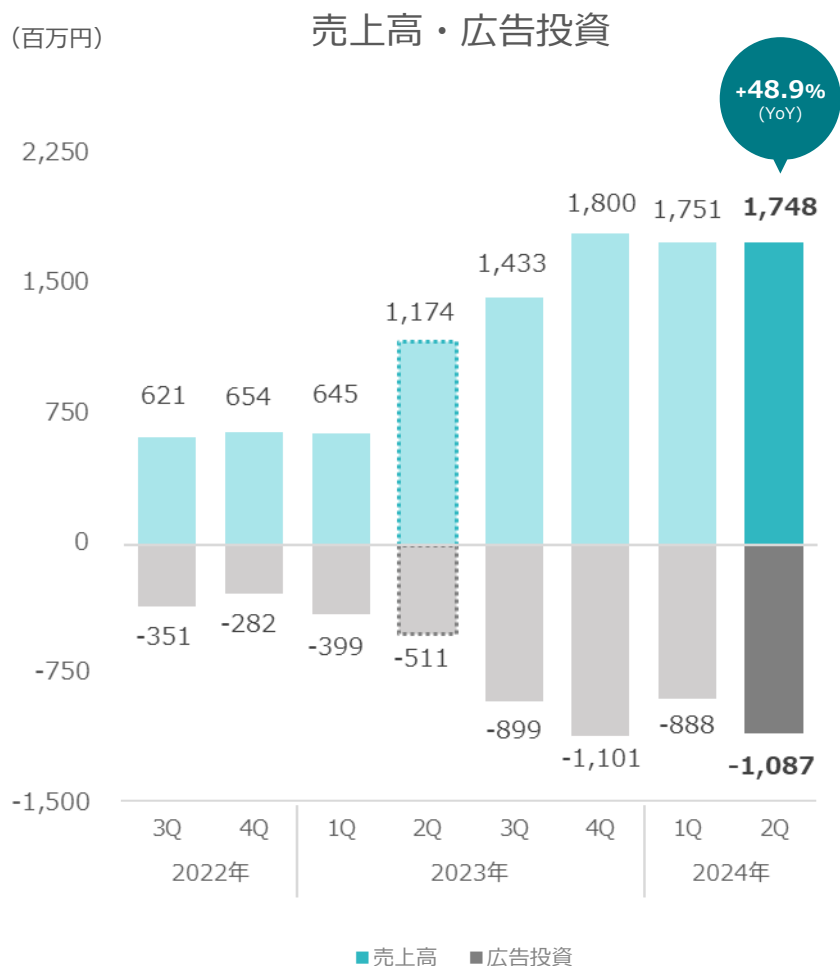
■アクティブ会員数(左軸) ■ ARPU(右軸)

※ 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

アプリの利便性向上・モッピーの認知度向上によりユーザー数の安定成長図る
さらに1to1マーケティング強化・案件多様化により利用シーンを増やし売上高拡大へ



「ピットソール」はキッズ用などSKUを拡充、好調継続し売上高は前四半期並み
 「オイグルト」は販売好調で前四半期比広告投資2億円増で将来の利益積み上げ



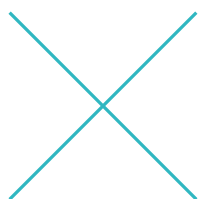
「ピットソール」はラインナップを拡充することでライフサイクル長期化を図る 新商品投入・定期販売商品のユーザー積み上げを図り、マルチチャンネルで展開

グローバル

リアル店舗
(量販店/ドラッグストア)

ECモール
(Amazon/楽天市場 等)

自社サイト



新商品を順次追加することで
アップサイドを作っていく



- ▶ ヒットの再現性の向上
- ▶ 定期販売商品ユーザーの着実な積み上げ
- ▶ 第2、第3のヒット商品を生み出す

Oi gurt (オイグルト)

広告投資を強化しユーザー積み上げ



腸内環境改善サプリ
「オイグルト」

Pitsole (ピットソール)

SKUを追加し商品のライフサイクル長期化を図る

- カラーバリエーションの追加
(ピンク・ブラック・カーキ…)
- キッズサイズの追加
- パーソナライズ



高機能インソール
「ピットソール」



自社オリジナル化粧品
「エトワールボーテ」シリーズ



置き換えダイエット
ミルクティー「オイティ」



機能性表示食品
「オフリカケ」

子会社サルースは女性の健康のため低用量ピルのオンライン診療サービスを提供より幅広く届けるため直販に加え企業の福利厚生向けとしても積極的に展開

取り扱いピル(一部)

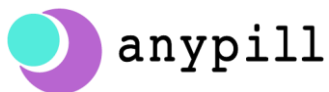


ピルのオンライン診療サービス「エニピル」

月経痛や PMS（月経前症候群）などを軽減する効果のある低用量ピルのオンライン診療サービスを提供。

スマホひとつで診療から処方まで完了、自宅でピルの受け取りが可能。

個人向け



エニピル

- 累計ユーザー数 約**140,000**人
- 累計処方実績 約**900,000**件

法人向け



エニピル for キャリア

- オンライン診療の福利厚生サービス
- 導入企業 **15**社
- 対象社員数合計 約**2,500**人

2024年7月末現在

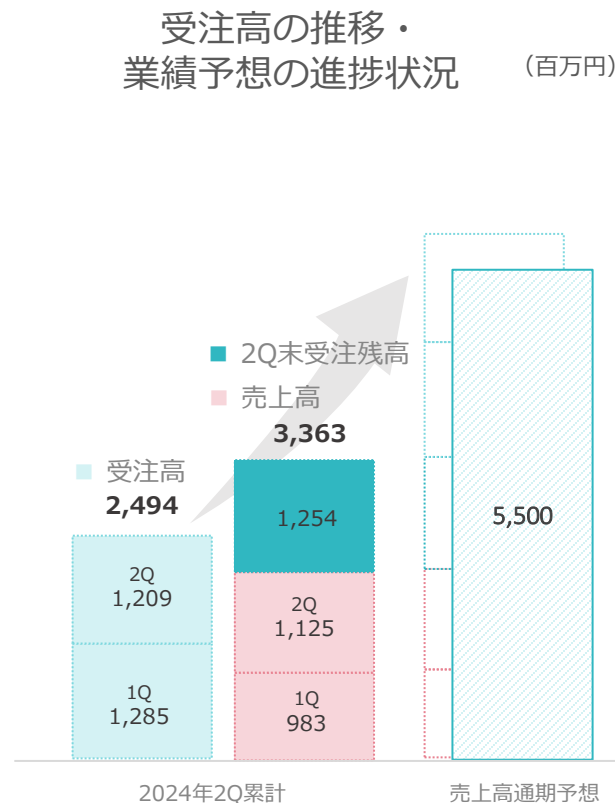
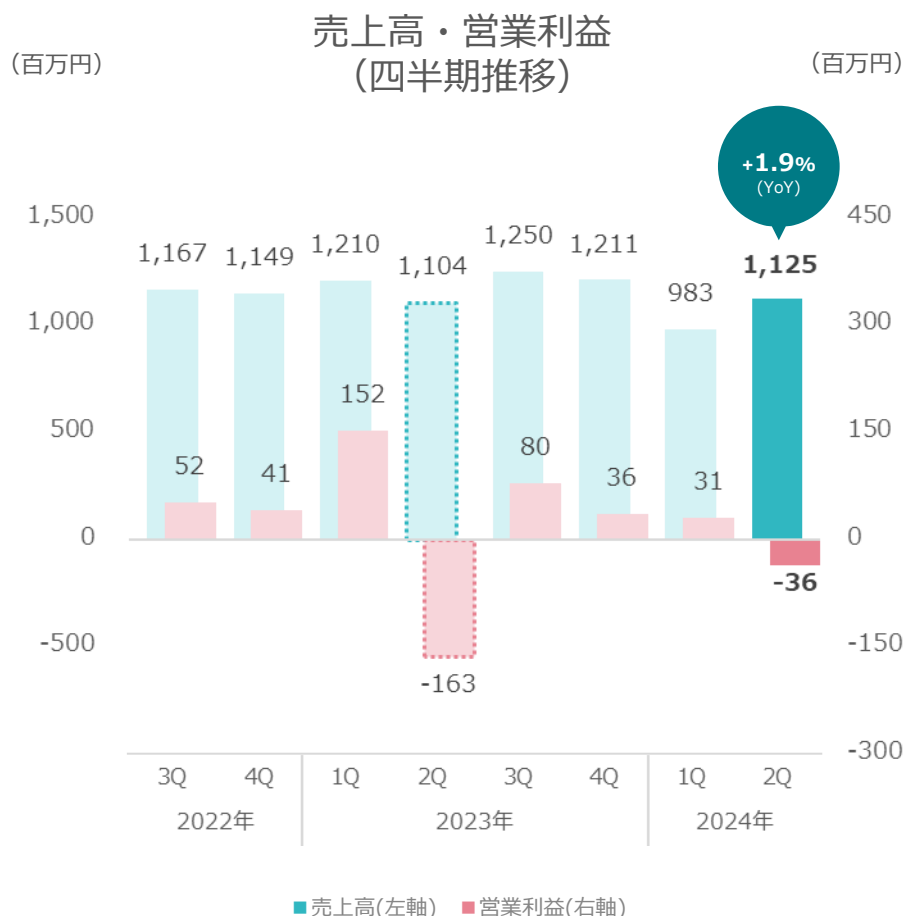
経済合理性の追求

企業のDEI推進

女性活躍推進

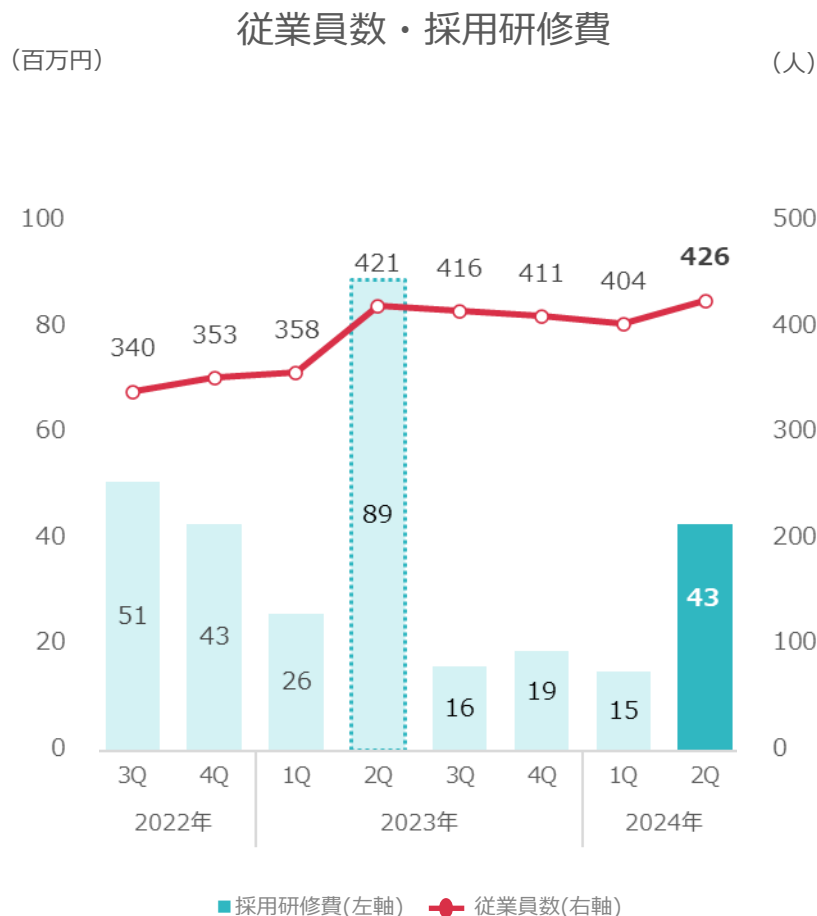
DX（ゆめみ）の業績推移

案件端境期となったこと・会計方針の見直しにより売上高前年並みも受注は好調
 予想に対する売上高進捗率には遅れも上期の受注ペース継続で予想達成も視野に



※ 2024年1Q以降、一部準委任契約案件の収益にかかる会計方針の見直しにより売上高計上の期ずれが発生しております。

ゆめみは「Developer eXperience AWARD 2024」で4位にランキング 採用ブランディングに成功し自己応募の割合が増えたことにより採用研修費が減少



エンジニアが選ぶ 開発者体験が良いイメージのある企業ランキング 「Developer eXperience AWARD 2024」

1位	株式会社メルカリ
2位	Google
3位	LINEヤフー株式会社
4位	株式会社ゆめみ (前年6位)
4位	日本マイクロソフト株式会社
6位	株式会社サイバーエージェント
7位	フリー株式会社
8位	株式会社ディー・エヌ・エー
9位	株式会社SmartHR
9位	クラスメソッド株式会社
11位	株式会社 LayerX
12位	Amazon Japan
13位	サイボウズ 株式会社
14位	株式会社マネーフォワード
15位	ZOZO, Inc.
16位	株式会社リクルート
17位	Amazon Web Services, Inc.
18位	Sansan 株式会社
19位	Apple, Inc.
20位	楽天グループ株式会社

※ 日本CTO協会 : <https://cto-a.org/developereperienceaward>

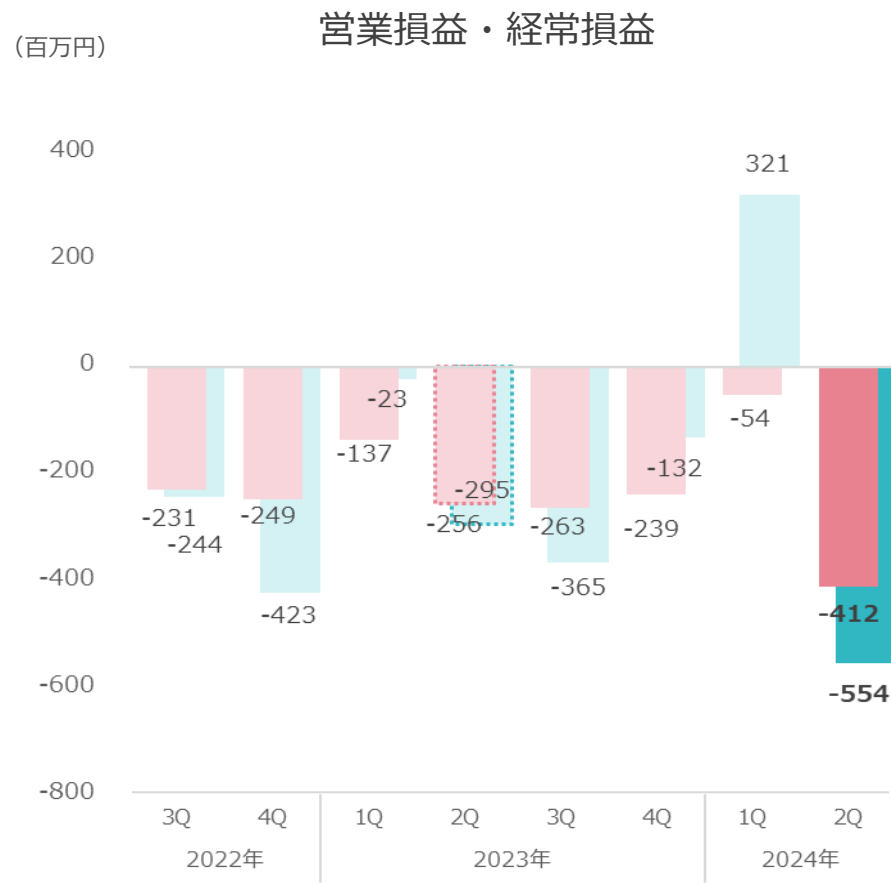
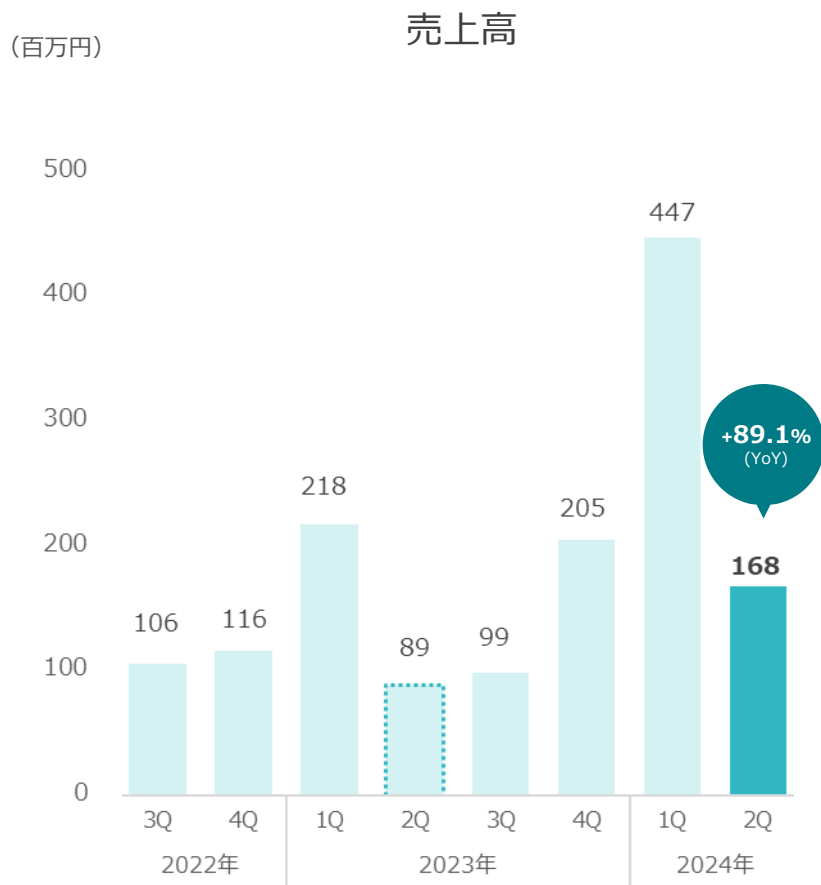


2. 各事業の業績

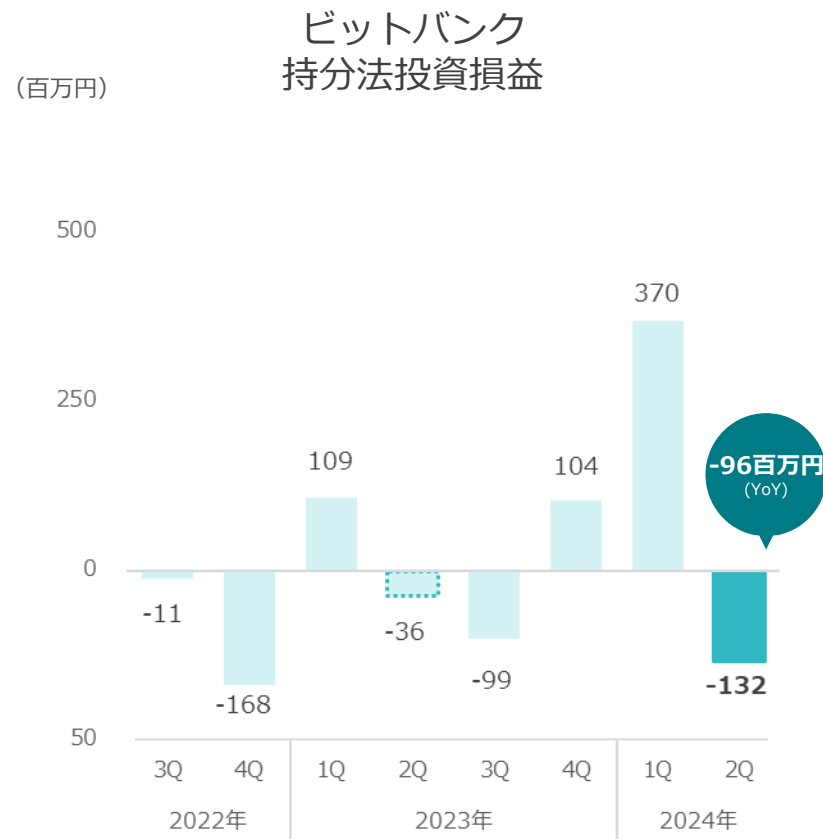
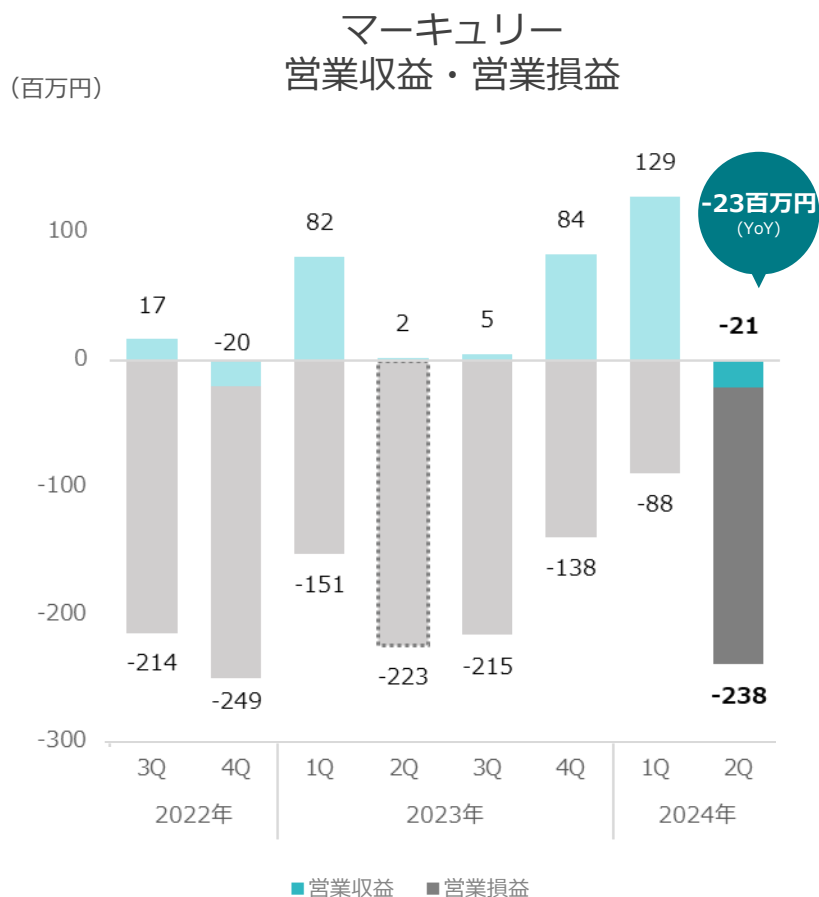
モバイルサービス事業

フィナンシャルサービス事業

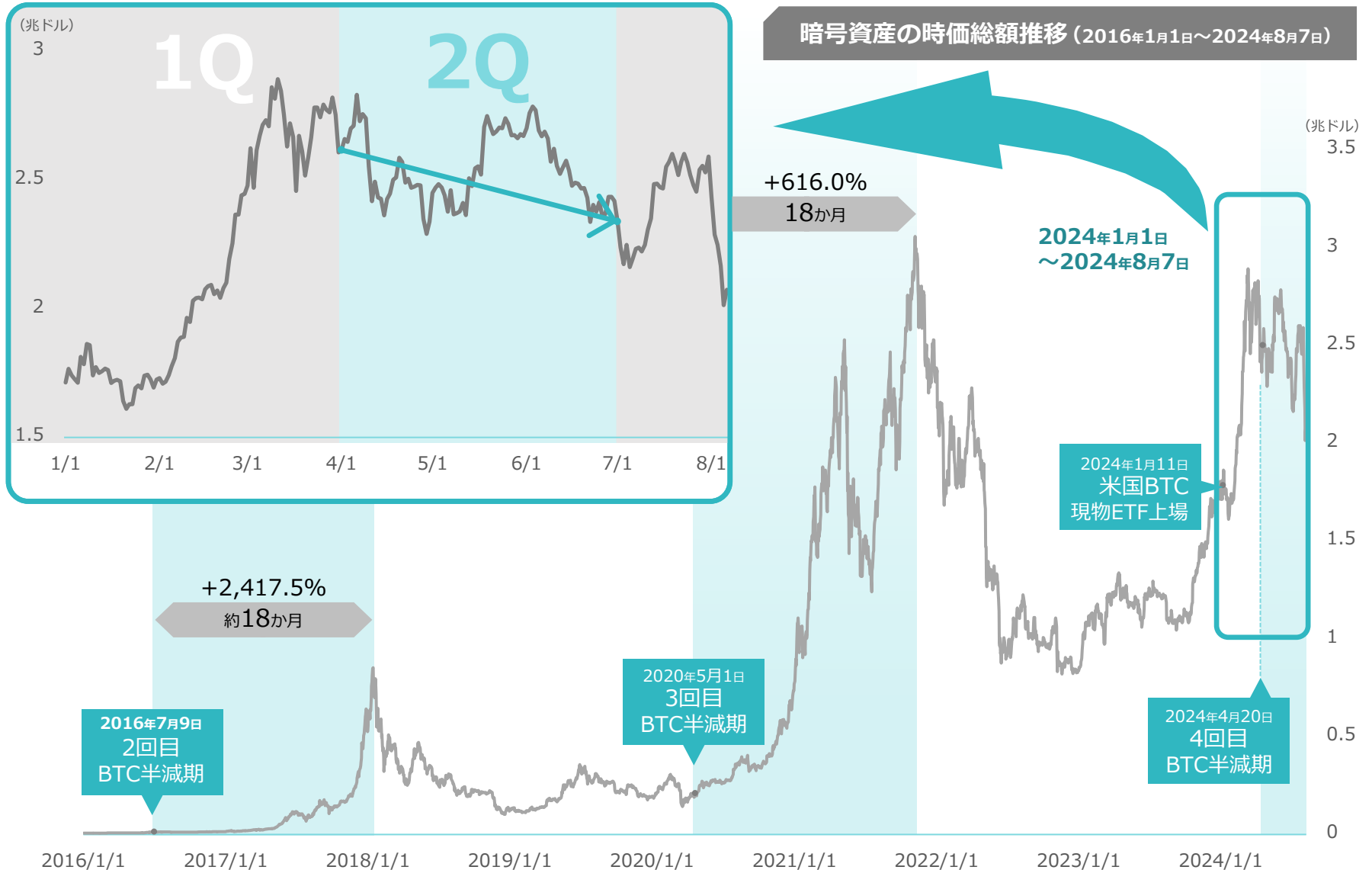
暗号資産価格下落に加え1QにCVC株式売却があったため前四半期比では減収に
MQは前四半期比で約1.5億円減収・2QにCVC株式評価損1億円により赤字拡大



MQはステーキング好調も暗号資産価格下落により前四半期比減収・赤字幅拡大
 BBは2Qに持分法投資損失を計上、また東証への株式上場に向けた準備状況を開示



暗号資産の時価総額推移



出所：CoinGeckoよりセレス作成（2024年8月7日現在）

ステーキングサービスに加え、暗号資産のレンディングサービスを開始
今後新たなサービスを追加し暗号資産のトータル運用プラットフォームに

- 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 相場上昇時**
キャピタルゲイン
- 4 リスク分散**
新たなアセットクラス

暗号資産における トータル運用プラットフォームへ

ステーキング



- 全**19**銘柄上場
内**12**銘柄でステーキング
- APR※ **1.0%~18.0%**

レンディング

ZPG	APR 最大	0.1%
ZPGAG	APR 最大	0.05%
ZPGPT	APR 最大	0.5%

積立買い付け

- インカムゲインをとりながらドルコスト平均法でキャピタルゲインのリスクも低減
- 変動の大きい暗号資産でも投資タイミングに迷わない

(年内開始予定)

順次銘柄追加

※「APR」：年換算利回り

投資育成事業（CVC）について

2QはSNSアプリ・ブロックチェーン領域の2社に約1億円の投資を実行
既存投資先2社の株式で1億円の評価損を計上

(2024年6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

jig-jp

adish

Waqoo

Amazia

Link-U

toridori

IPO実績 8社



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。

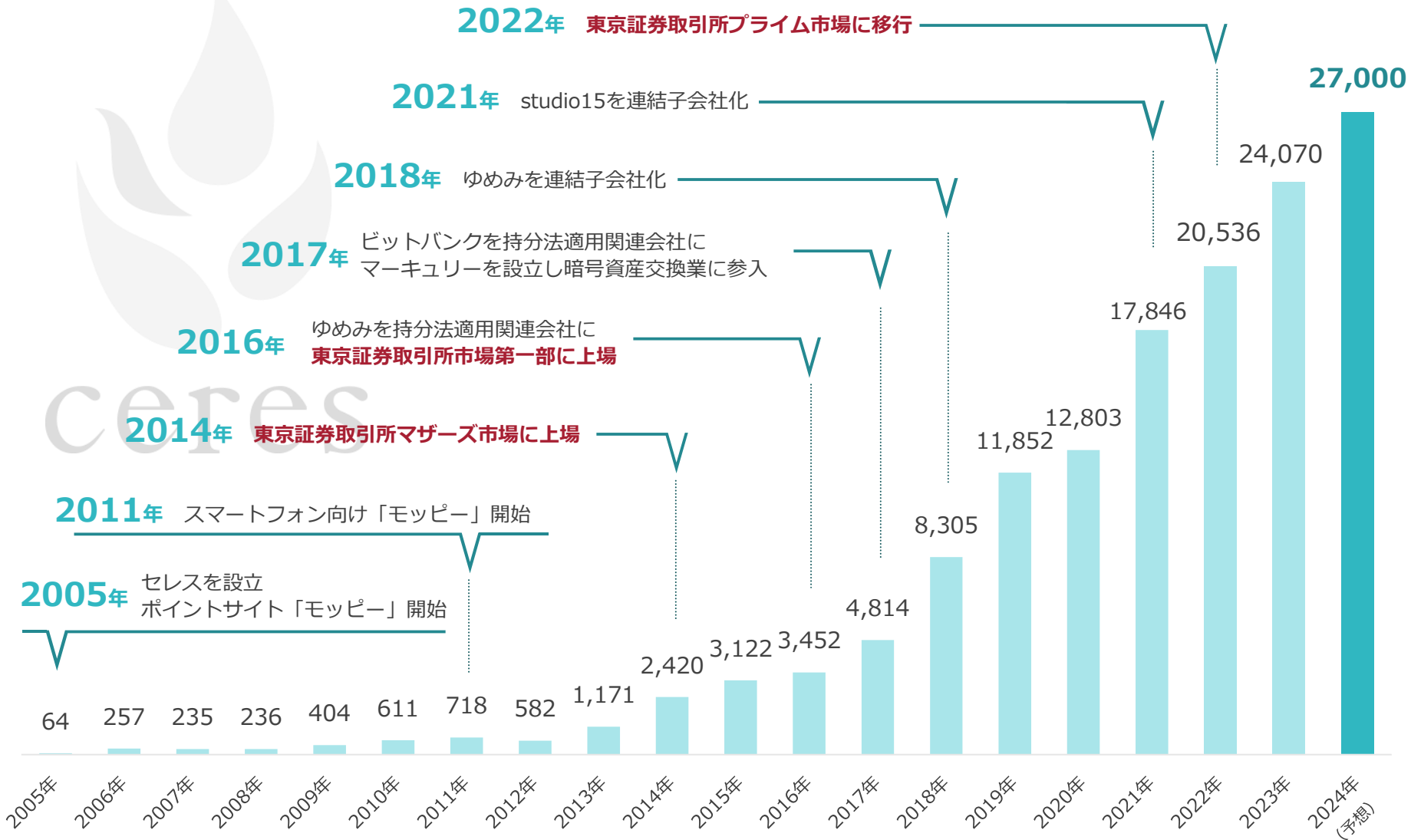
「トークンエコノミーを創造」



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	東京都渋谷区桜丘町1番1号 渋谷サクラステージ SHIBUYAタワー21F
決算期	12月
資本金	21億2,506万円（2024年6月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
従業員数（連結）	670名（2024年6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、Apollo Capital 1号投資事業有限責任組合
持分法適用関連会社	ビットバンク株式会社



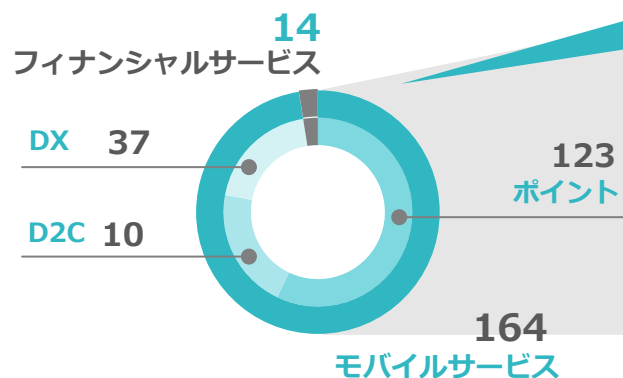
※ 売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定して記載しております。

売上高 (単位：百万円)

中期経営計画2026の売上・利益構成

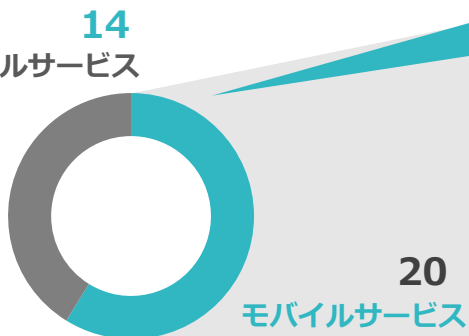
2021

売上高
178億円



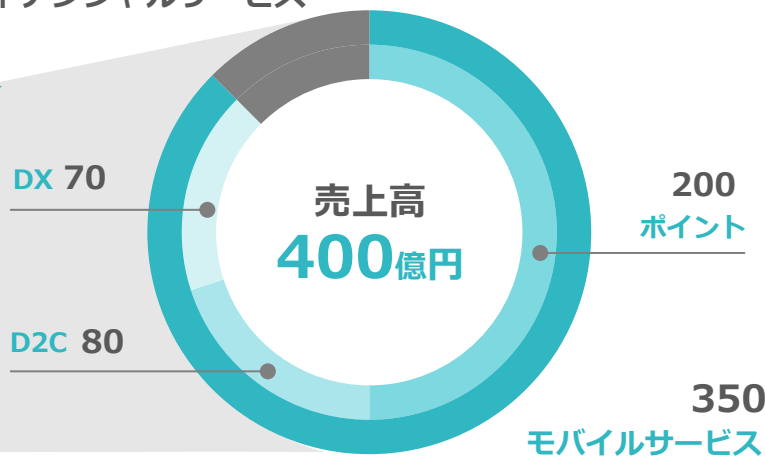
※モバイルサービスの内部取引▲6億円含む

経常利益
34億円



2026

売上高
400億円

















350
モバイルサービス

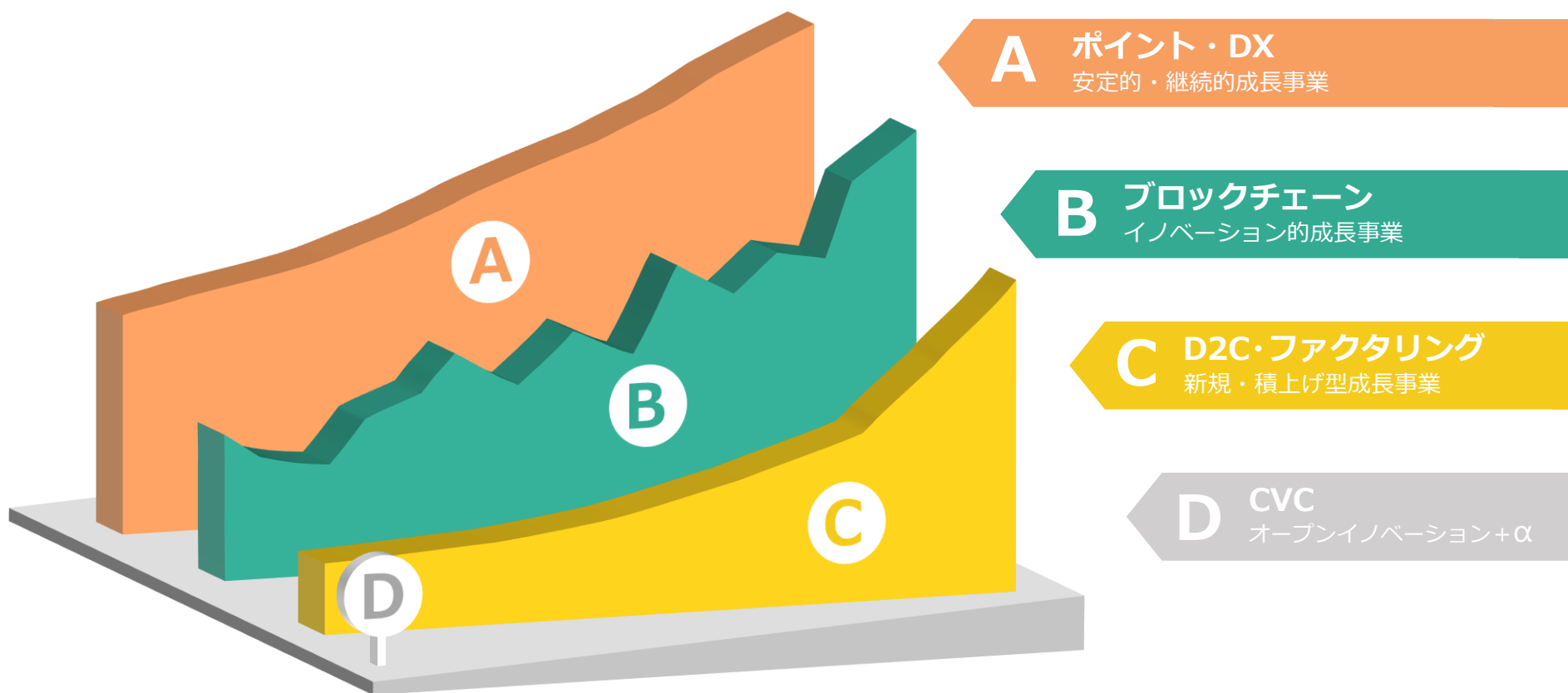
経常利益
100億円



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

	セグメント	運営会社	サービス		
モバイルサービス	ポイント	株式会社セレス studio15株式会社	 	 	
	D2C	株式会社ディアナ 株式会社バッカス 株式会社サルース			
	DX	株式会社ゆめみ			
フィンシャルサービス	ブロックチェーン	株式会社マーキュリー ビットバンク株式会社			
	オンライン ファクタリング	株式会社ラボル			
	CVC (ベンチャーキャピタル)	株式会社アポロ・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



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/CSF/>

CDP気候変動スコア リーダーシップレベル（A,A-）獲得をSPTs※1としてSLL※2での資金調達を実行、持続可能な事業活動や経済成長の促進を目指す

セレスのGHGネットゼロ実現に向けた取組み

Scope1、2

2021年度より
GHG排出量ゼロを達成

Scope3

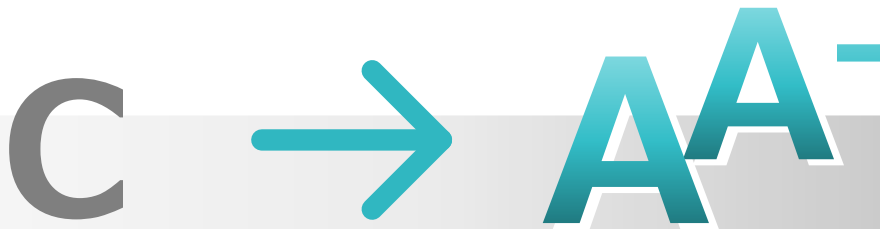
2024年から
排出量測定を開始

SLLとは

借り手の経営戦略に基づいて設定したサステナビリティ目標（SPTs）の達成状況に応じて借入条件を連動させる仕組み

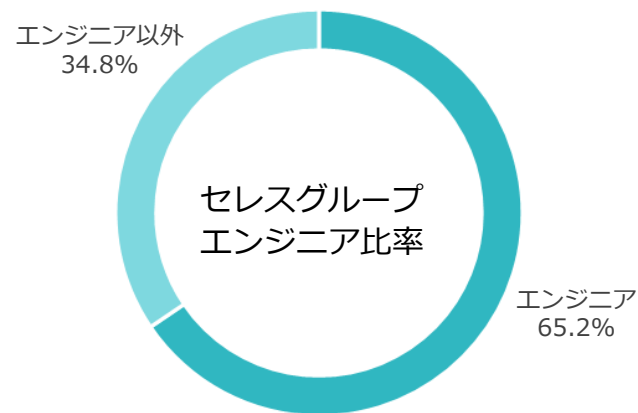
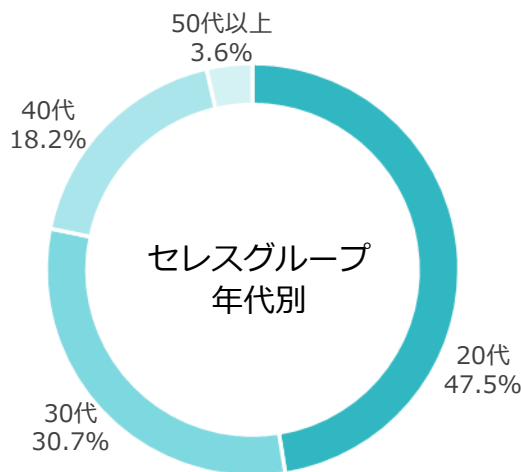
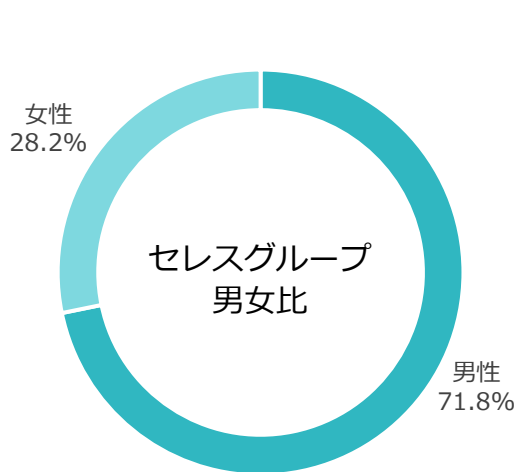
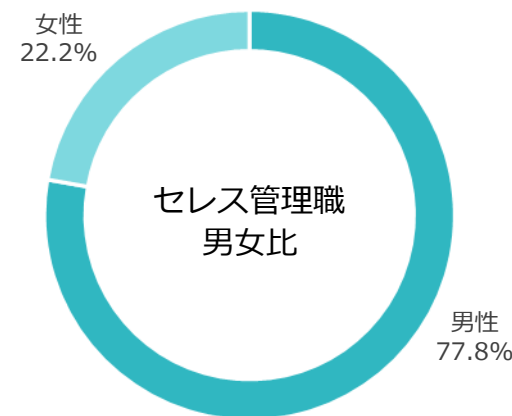
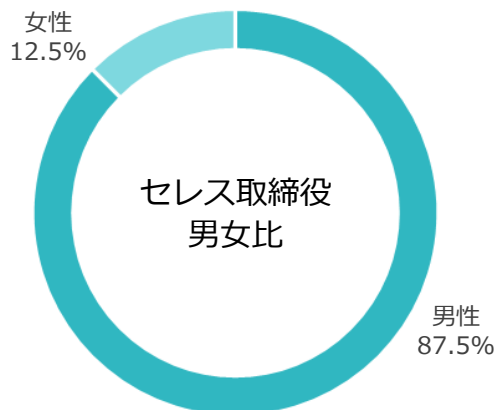
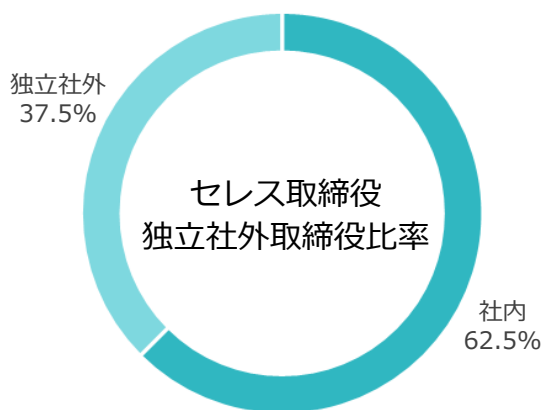
サステナビリティ・リンク・ローン（SLL）の概要

実行日	2024年7月31日
借入形態	サステナビリティ・リンク・ローン
貸付人	日本生命保険相互会社
借入額	300百万円



※1 「SPTs」：サステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット
※2 「SLL」：サステナビリティ・リンク・ローン

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



※ 2024年1Qより有価証券報告書の記載内容に合わせて管理職の定義を変更しております。
※ データは2024年6月末時点

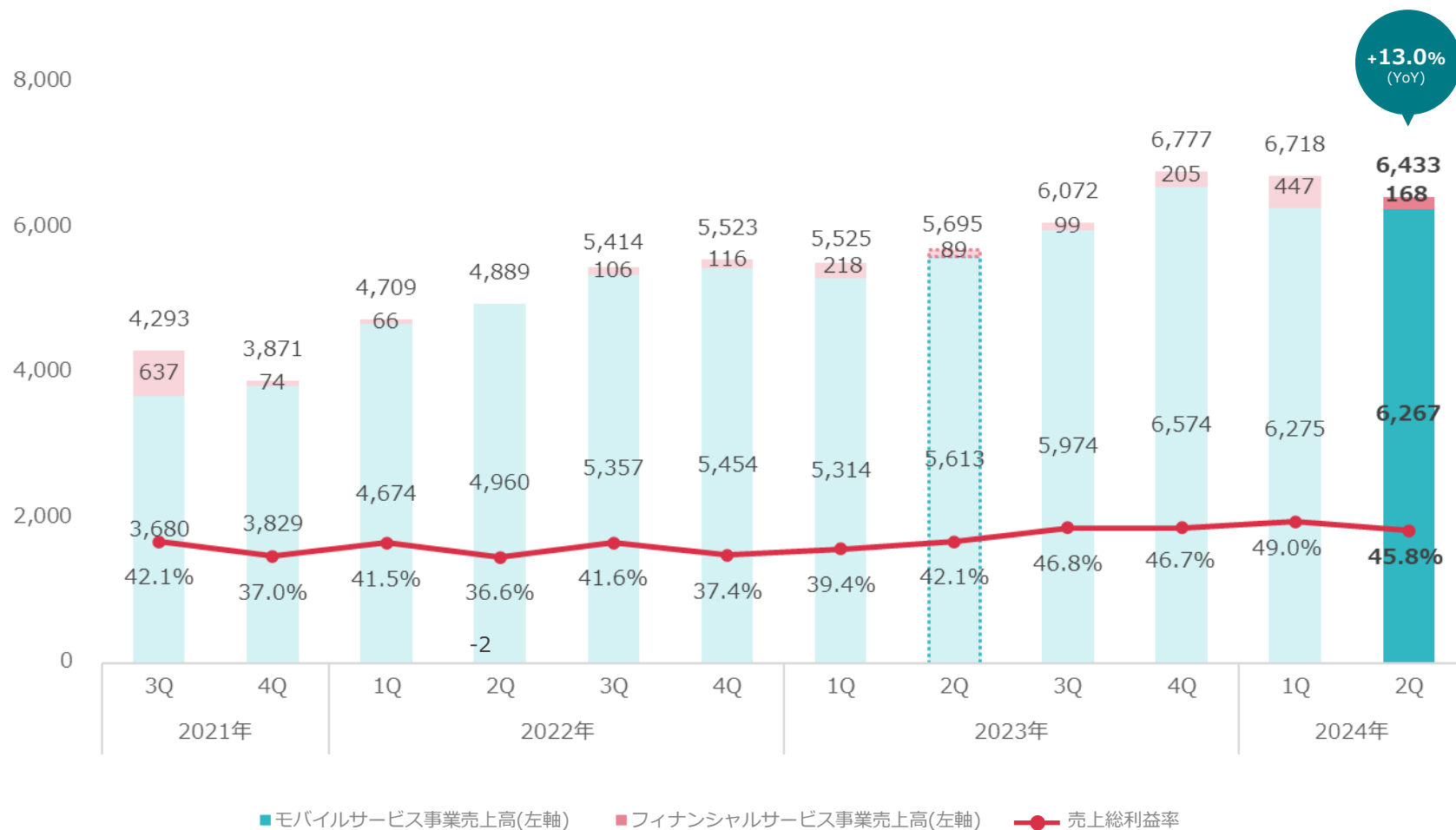


APPENDIX

業績推移

四半期売上高推移

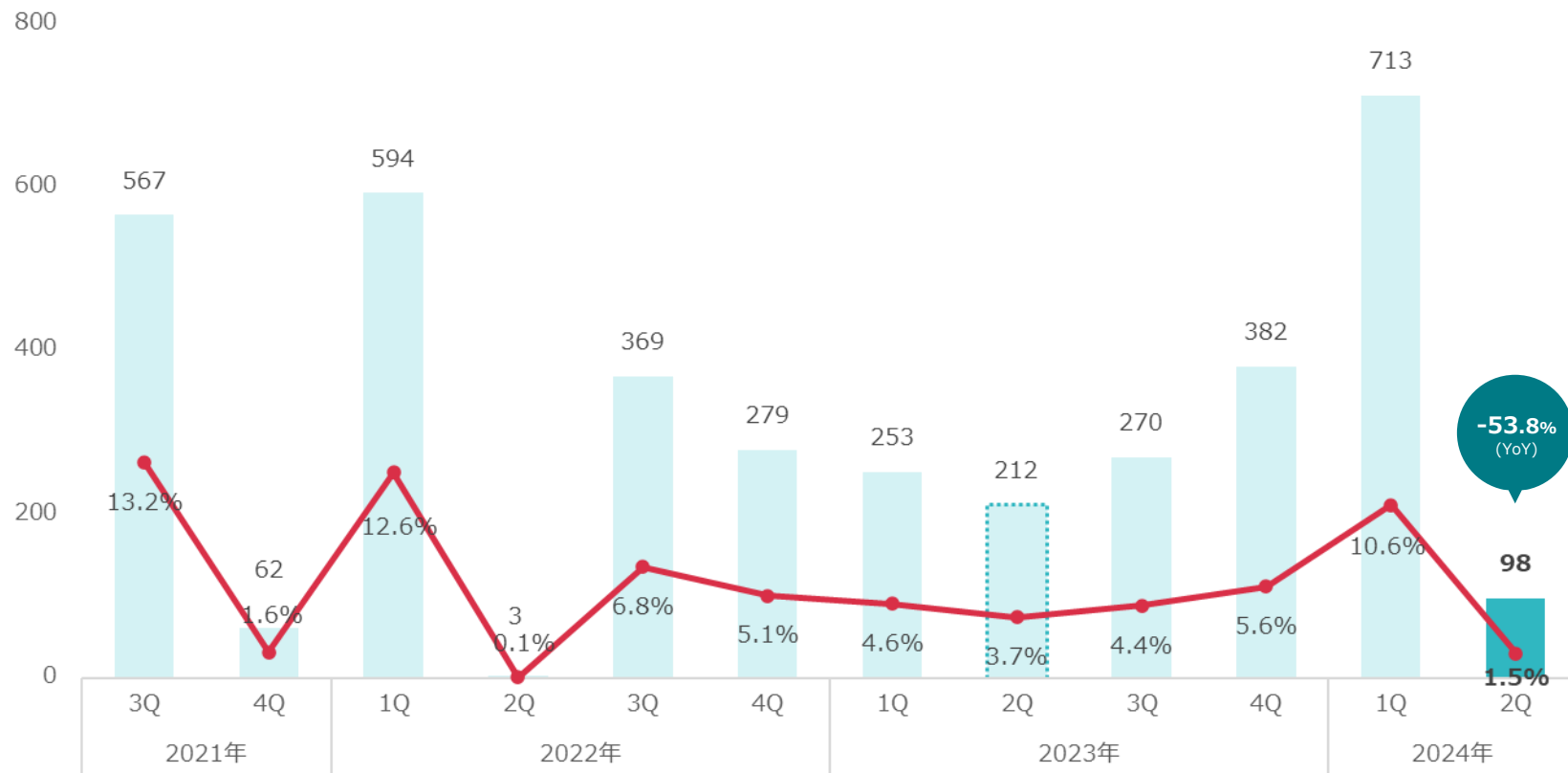
(百万円)



※ 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

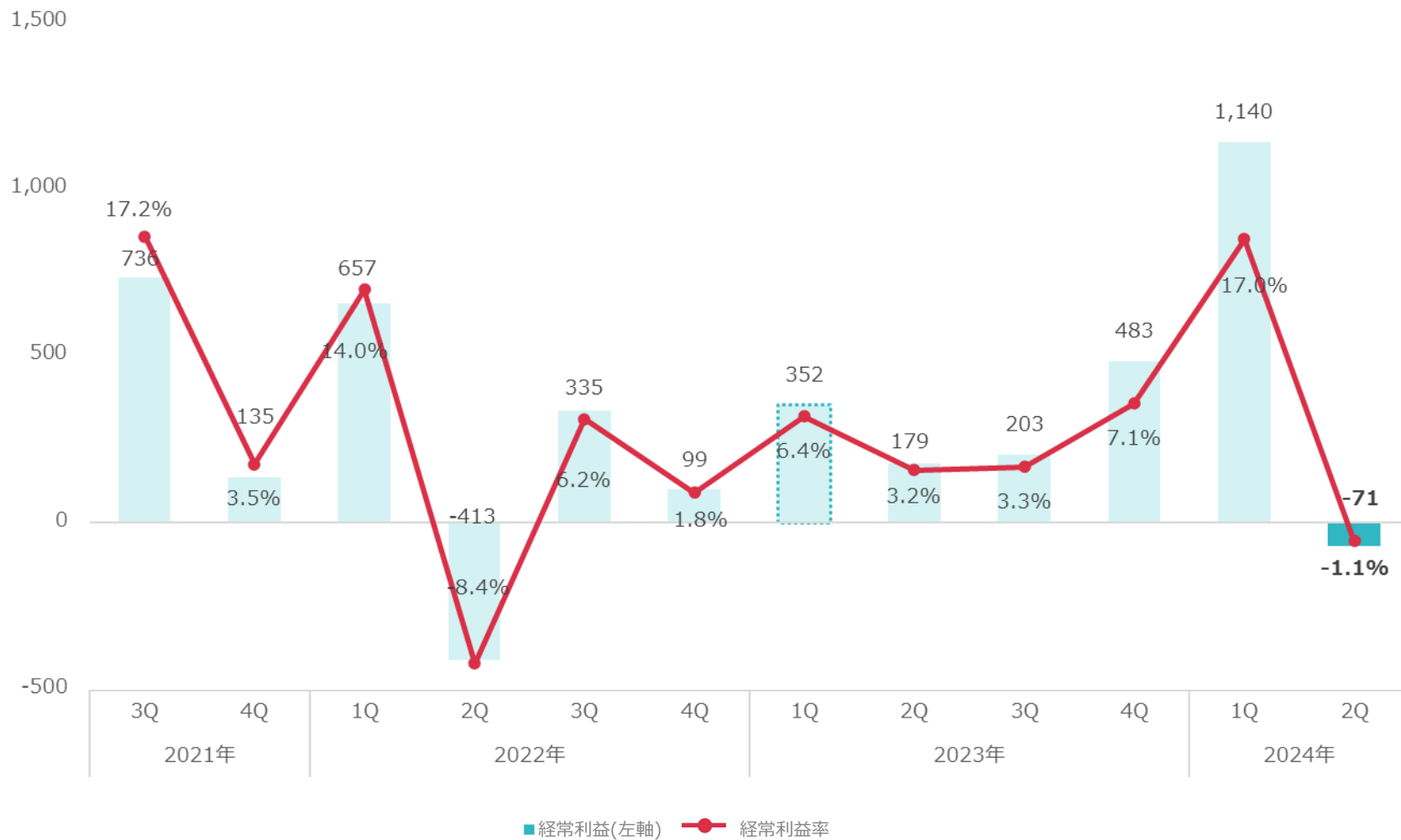
(百万円)



■ 営業利益(左軸) ● 営業利益率

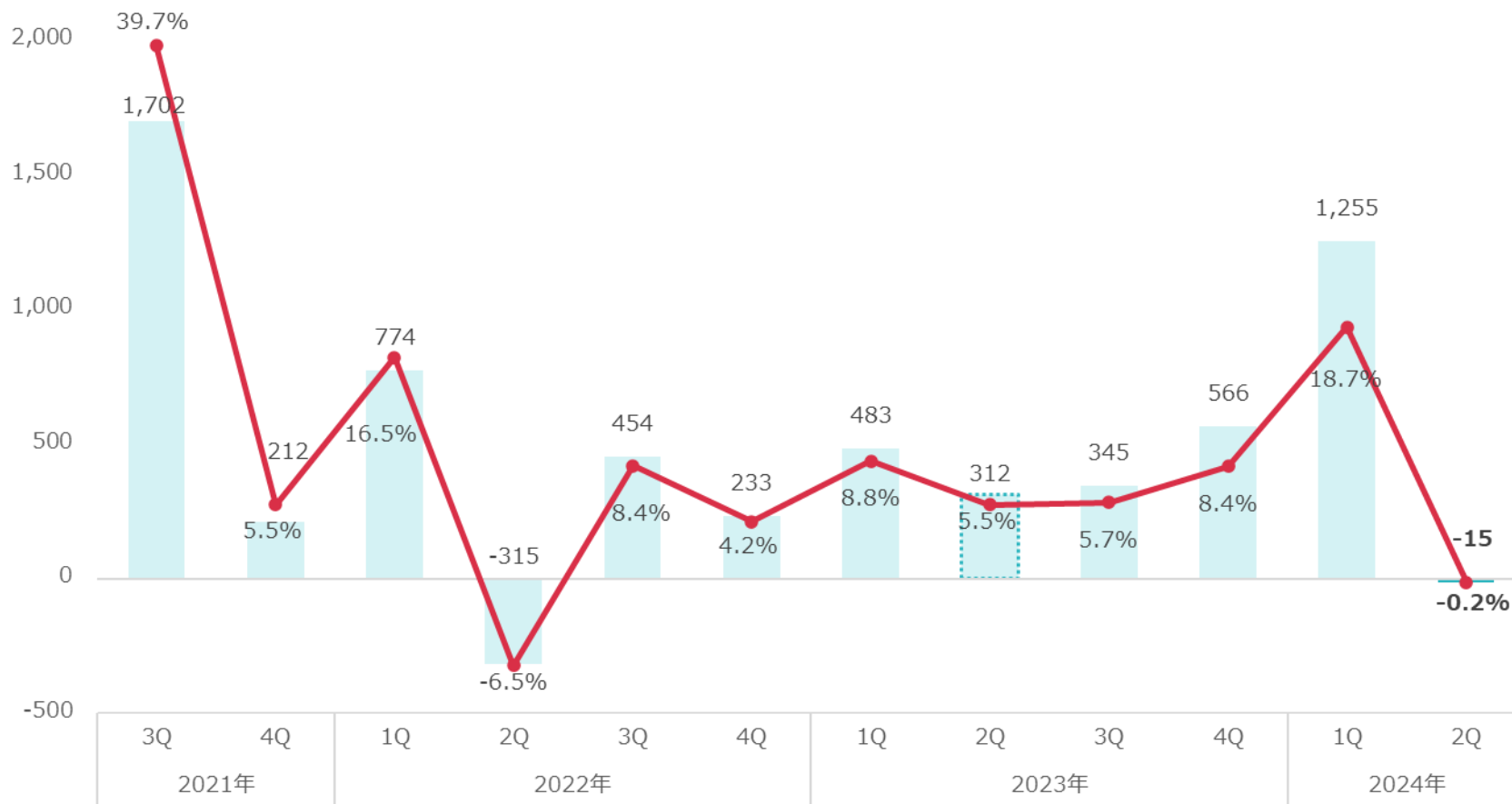
四半期經常利益推移

(百万円)



四半期EBITDA推移

(百万円)

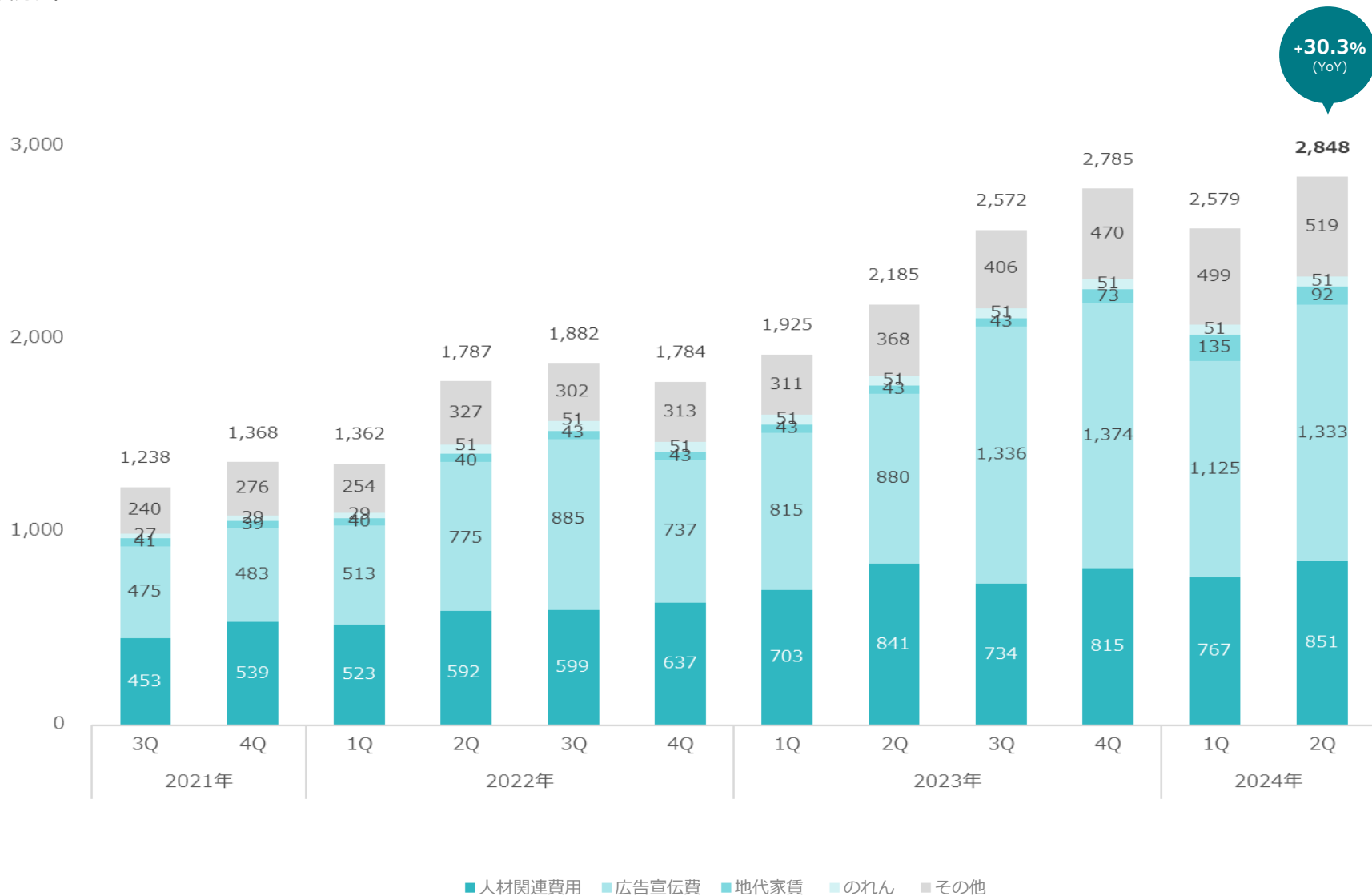


■ EBITDA(左軸) ● EBITDAマージン

※ 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) + 評価損

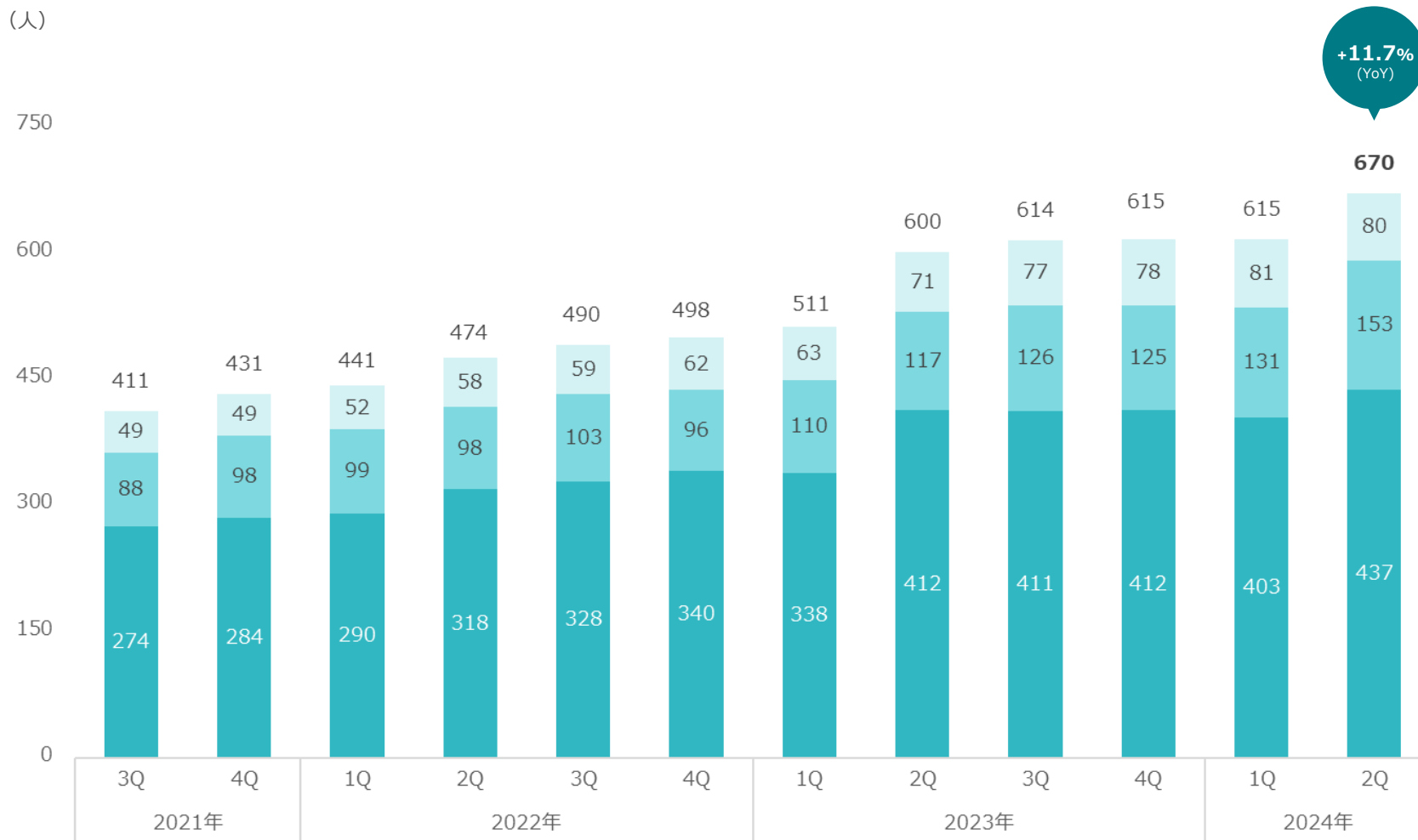
四半期販売費及び一般管理費推移

(百万円)



+30.3%
(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)	2022年		2023年				2024年	
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	5,414	5,523	5,525	5,695	6,072	6,777	6,718	6,433
モバイルサービス事業	5,357	5,454	5,314	5,613	5,974	6,574	6,275	6,267
ポイント	3,575	3,719	3,525	3,359	3,324	3,607	3,553	3,453
D2C	621	654	645	1,174	1,433	1,800	1,751	1,748
DX	1,167	1,149	1,210	1,104	1,250	1,211	983	1,125
セグメント内取引高	-7	-68	-66	-25	-32	-45	-13	-60
フィナンシャルサービス事業	106	116	218	89	99	205	447	168
セグメント間取引高 / 調整額	-49	-47	-7	-6	-1	-2	-4	-3

四半期営業利益

(単位：百万円)	2022年		2023年				2024年	
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
営業利益	369	279	253	212	270	382	713	98
モバイルサービス事業	877	817	686	762	812	926	1,119	789
フィナンシャルサービス事業	-231	-249	-137	-256	-263	-239	-54	-412
調整額	-277	-288	-294	-293	-279	-304	-351	-278



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。