



# 2024年12月期 決算説明資料

---

2025年2月  
株式会社セレス（東証プライム市場：3696）





## INDEX

---

1. 2024年連結決算の概要
2. 2024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. 2025年業績予想／中期経営計画2026の進捗

## APPENDIX



---

# 1. 2024年連結決算の概要

## 2024年度累計 実績

売上高	<b>27,706</b> 百万円	(+15.1%)
営業利益	<b>2,228</b> 百万円	(+99.2%)
経常利益	<b>2,677</b> 百万円	(+119.8%)
当期純利益	<b>1,480</b> 百万円	(+228.2%)

- 売上高は2014年上場以来10年連続過去最高を更新
- 粗利率は48.1%と前年比4.1ポイント改善、営業利益も前年比約2倍の22.2億円
- ビットバンクの持分法投資利益を4.7億円計上し、経常利益は前年比2.2倍の26.7億円

## モバイルサービス事業

売上高	<b>26,185</b> 百万円	(+11.5%)
営業利益	<b>4,395</b> 百万円	(+37.9%)

- モッピーの売上高は前年比+8%、粗利率も前年比で5.2ポイント改善の27.7%
- D2C売上高は70億円と中計目標80億円に迫る
- DXは受注改善・稼働率回復で前年比4.2倍の増益

## フィナンシャルサービス事業

売上高	<b>1,532</b> 百万円	(+150.6%)
営業利益	<b>▲991</b> 百万円	(93百万円 赤字拡大)

- マーキュリーは暗号資産市場活況により売上高前年比2.5倍・営業損失前年比1.8億円減少
- ラボルはファクタリングの請求書買取額積み上がり売上高前年比2.2倍・積極的な成長投資を継続

※ () 内は「前年比」

# 損益計算書の概要（年度）

（単位：百万円）	2024年12月期	2023年12月期	前年同期比
売上高	<b>27,706</b> (100.0%)	24,070 (100.0%)	+15.1%
売上総利益	<b>13,335</b> (48.1%)	10,587 (44.0%)	+26.0%
販売費及び一般管理費	<b>11,107</b> (40.1%)	9,468 (39.3%)	+17.3%
営業利益	<b>2,228</b> (8.0%)	1,118 (4.6%)	+99.2%
経常利益	<b>2,677</b> (9.7%)	1,217 (5.1%)	+119.8%
当期純利益※1	<b>1,480</b> (5.3%)	451 (1.9%)	+228.2%
EBITDA※2	<b>3,146</b> (11.4%)	1,707 (7.1%)	+84.2%

※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) + 評価損



## ポジティブ

### モッピー 過去最高業績

売上高  
**12,535**百万円

粗利率  
**27.7%**

- 金融案件好調
- EC物流額過去最高
- ポイント付与管理、AD.TRACK比率上昇で粗利率改善

### ゆめみ 営業利益4.2倍

2023年度  
**106**百万円



2024年度  
**446**百万円

- 営業体制を見直し下期から受注が回復
- 大企業案件の端境期に成長ベンチャー案件をこなし稼働率向上

### 暗号資産市場活況 BTC価格上昇

2023年末  
**594**万円



2024年末  
**1,490**万円

- マーキュリー4Qで、初の四半期営業黒字、通期では赤字幅が前年比1.8億円縮小
- ビットバンクの持分法投資利益を4.7億円計上

## ネガティブ

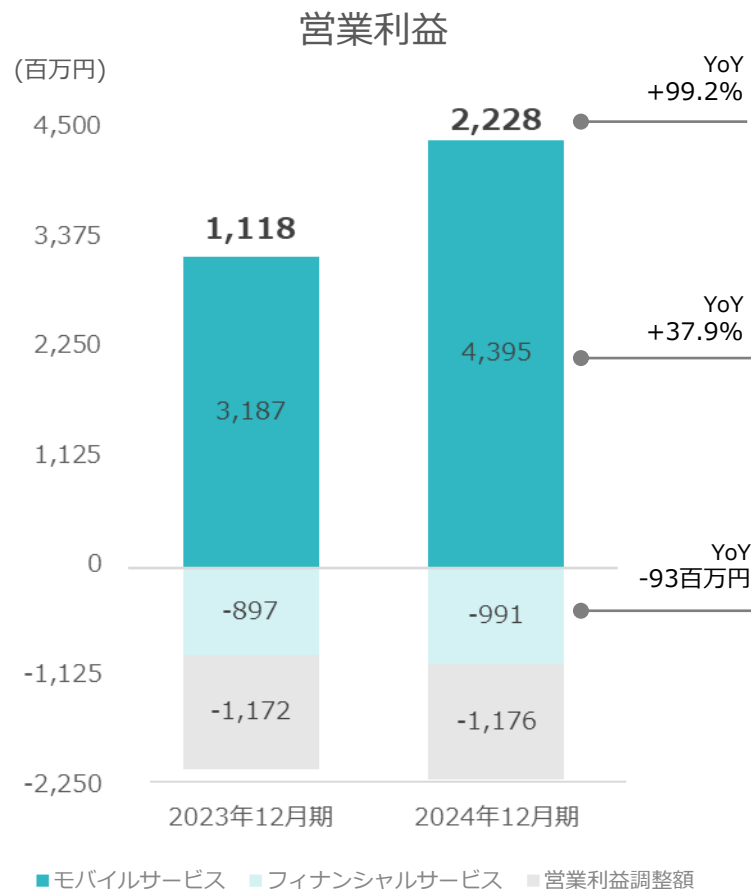
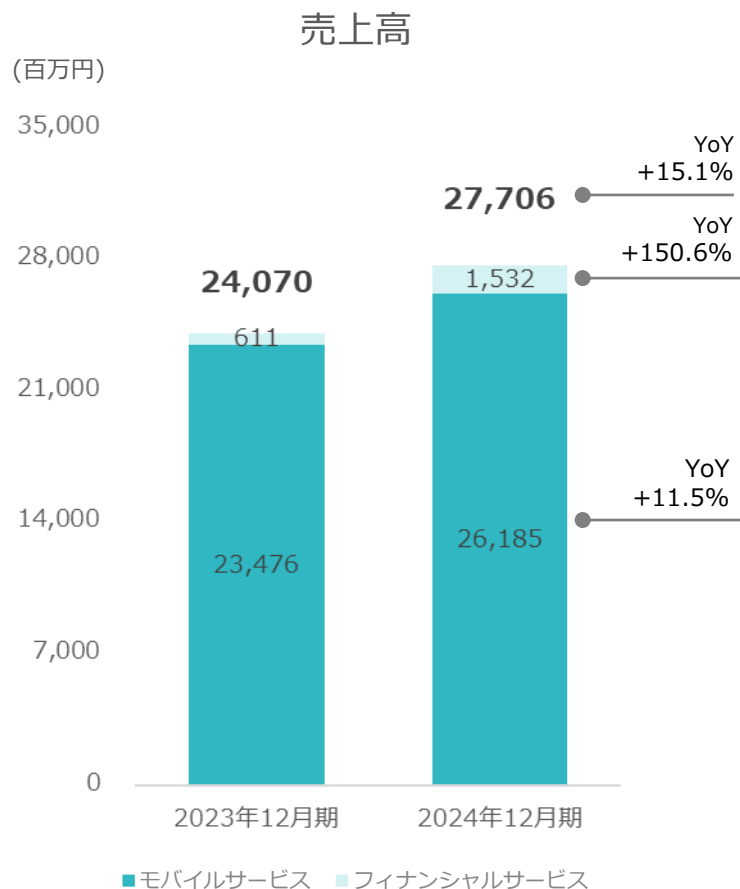
### CVC 株式評価損計上 (売上原価)

▲**260**百万円

### マーキュリー 固定資産 減損損失計上 (特別損失)

▲**223**百万円

モバイルはポイント・D2C過去最高売上高、営業利益はDXも寄与し前年比1.4倍  
 フィナンシャルはMQ<sup>※</sup>・ラボル好調で大幅増収、CVC評価損を計上し赤字幅拡大



※ MQ：マーキュリー

※ 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いません。

※ 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（年度）

(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	2024年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2023年12月期
全社	<b>27,706</b> YOY +15.1%	24,070	<b>2,228</b> YOY +99.2%	1,118
モバイルサービス事業	<b>26,185</b> YOY +11.5%	23,476	<b>4,395</b> YOY +37.9%	3,187
ポイント	<b>14,405</b> YOY +4.3%	13,817	<b>3,145</b> YOY +26.8%	2,480
D2C	<b>7,035</b> YOY +39.2%	5,053	<b>932</b> YOY +27.7%	730
DX	<b>4,865</b> YOY +1.8%	4,776	<b>446</b> YOY +320.3%	106
セグメント内取引高	<b>-120</b> YOY -	-170	<b>-129</b> YOY -	-129
フィナンシャルサービス事業	<b>1,532</b> YOY +150.6%	611	<b>-991</b> YOY -	-897
セグメント間取引高 / 調整額	<b>-11</b> YOY -	-18	<b>-1,176</b> YOY -	-1,172



# 営業利益・経常利益の増減要因（年度）

(百万円)

営業利益

2023年12月期  
累計営業利益

1,118

ポイント

664

・ モッピー粗利率改善

D2C

202

・ 「ピットソール」販売好調継続

・ 稼働率改善

DX

340

マーキュリー

・ 暗号資産市場活況

188

ラボル

▲113

・ 成長投資の継続

CVC

▲169

・ CVC評価損（2.6億円）

調整額等

▲2

2024年12月期  
累計営業利益

2,228

YoY  
+1,109  
(+99.2%)

経常利益

2023年12月期  
累計経常利益

1,217

営業増益

1,109

持分法投資損益  
(ビットバンク)

394

その他営業外損益

▲44

2024年12月期  
累計経常利益

2,677

YoY  
+1,459  
(+119.8%)

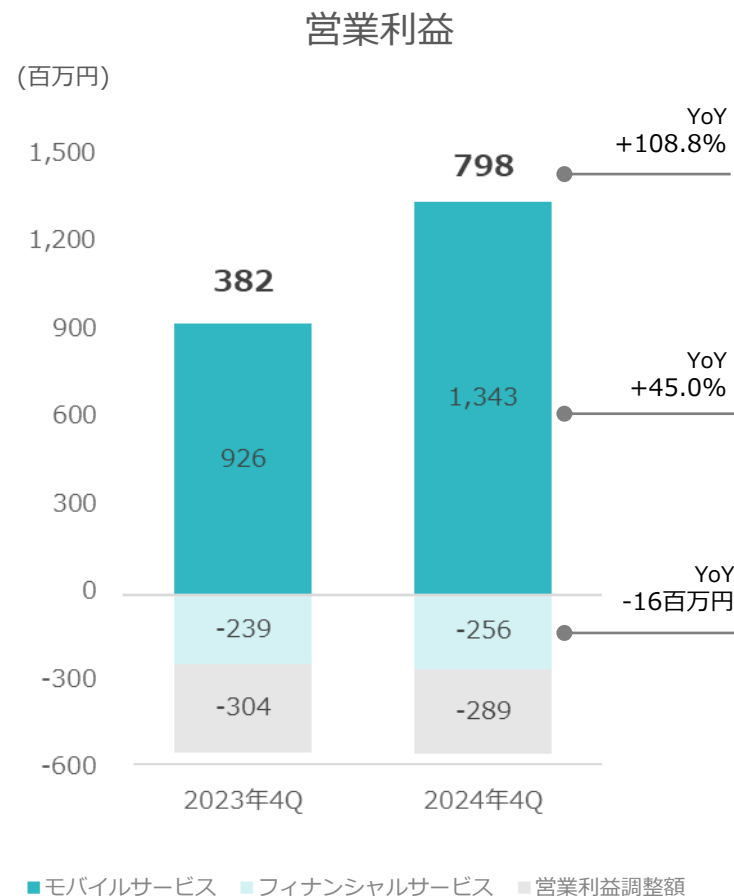
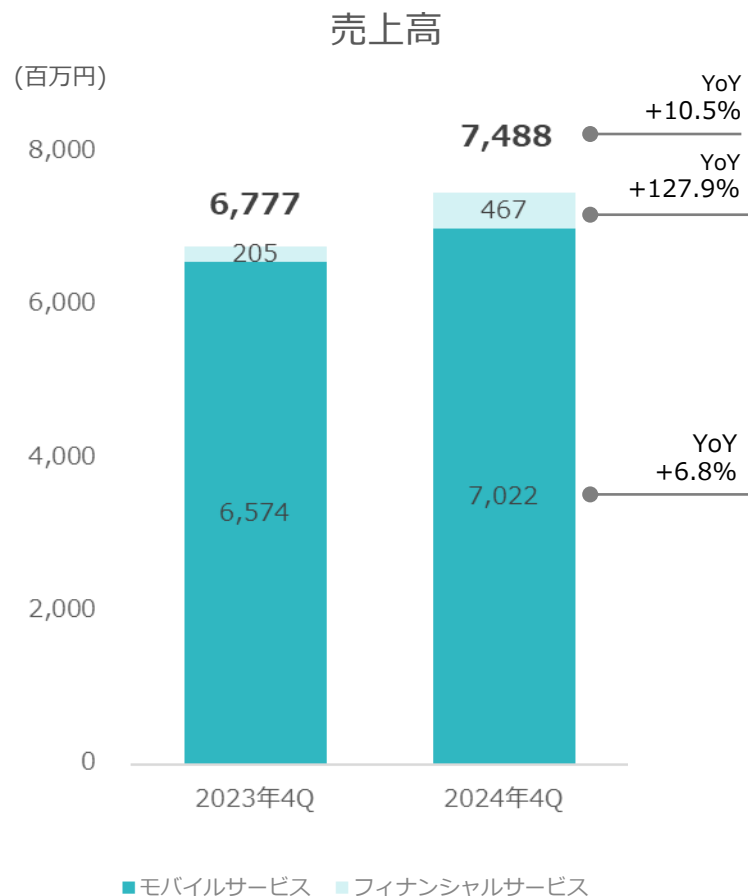
# 損益計算書の概要（第4四半期）

（単位：百万円）	第4四半期 （2024年10-12月）	前年同期 （2023年10-12月）	前年同期比	前四半期 （2024年7-9月）	前四半期比
売上高	<b>7,488</b> (100.0%)	6,777 (100.0%)	+10.5%	7,066 (100.0%)	+6.0%
売上総利益	<b>3,609</b> (48.2%)	3,167 (46.7%)	+14.0%	3,487 (49.3%)	+3.5%
販売費及び 一般管理費	<b>2,811</b> (37.5%)	2,785 (41.1%)	+0.9%	2,868 (40.6%)	-2.0%
営業利益	<b>798</b> (10.7%)	382 (5.6%)	+108.8%	618 (8.8%)	+29.0%
経常利益	<b>1,153</b> (15.4%)	483 (7.1%)	+138.6%	454 (6.4%)	+153.8%
四半期純利益※1	<b>635</b> (8.5%)	339 (5.0%)	+86.8%	172 (2.4%)	+268.1%
EBITDA※2	<b>1,314</b> (17.6%)	566 (8.4%)	+132.1%	591 (8.4%)	+122.4%

※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) + 評価損

モバイルはモッピー・DXがけん引し増収、営業利益は前年比1.5倍に大幅増益  
 フィナンシャルはマーキュリーが初の四半期黒字達成もCVC評価損計上で前年並み



※ 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。

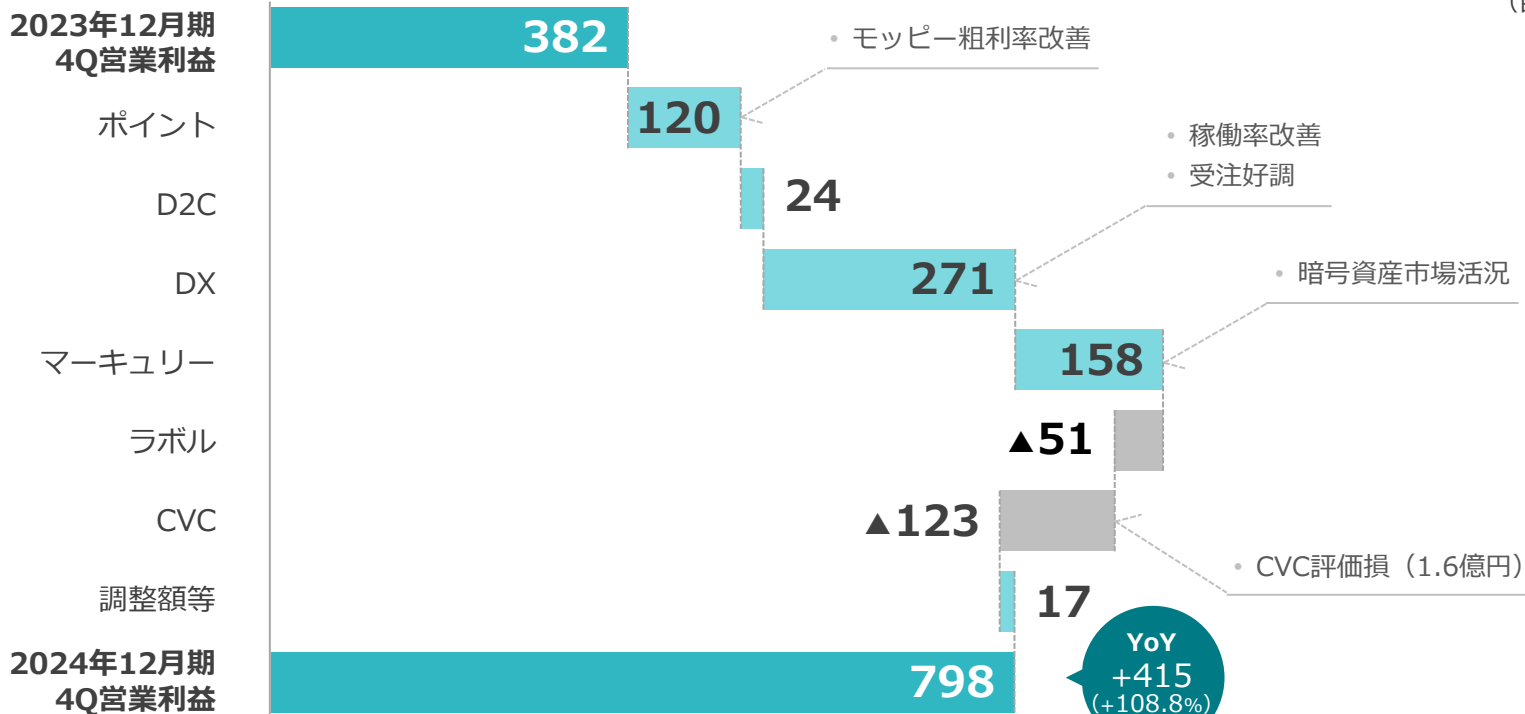
# セグメント別業績（第4四半期）

(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	第4四半期 (2024年10-12月)	前年同期 (2023年10-12月)	第4四半期 (2024年10-12月)	前年同期 (2023年10-12月)
全社	<b>7,488</b> YOY +10.5%	6,777	<b>798</b> YOY +108.8%	382
モバイルサービス事業	<b>7,022</b> YOY +6.8%	6,574	<b>1,343</b> YOY +45.0%	926
ポイント	<b>3,924</b> YOY +8.8%	3,607	<b>874</b> YOY +16.0%	753
D2C	<b>1,597</b> YOY -11.3%	1,800	<b>193</b> YOY +14.6%	169
DX	<b>1,510</b> YOY +24.7%	1,211	<b>307</b> YOY +752.4%	36
セグメント内取引高	<b>-10</b> YOY -	-45	<b>-32</b> YOY -	-32
フィナンシャルサービス事業	<b>467</b> YOY +127.9%	205	<b>-256</b> YOY -	-239
セグメント間取引高 / 調整額	<b>-1</b> YOY -	-2	<b>-289</b> YOY -	-304

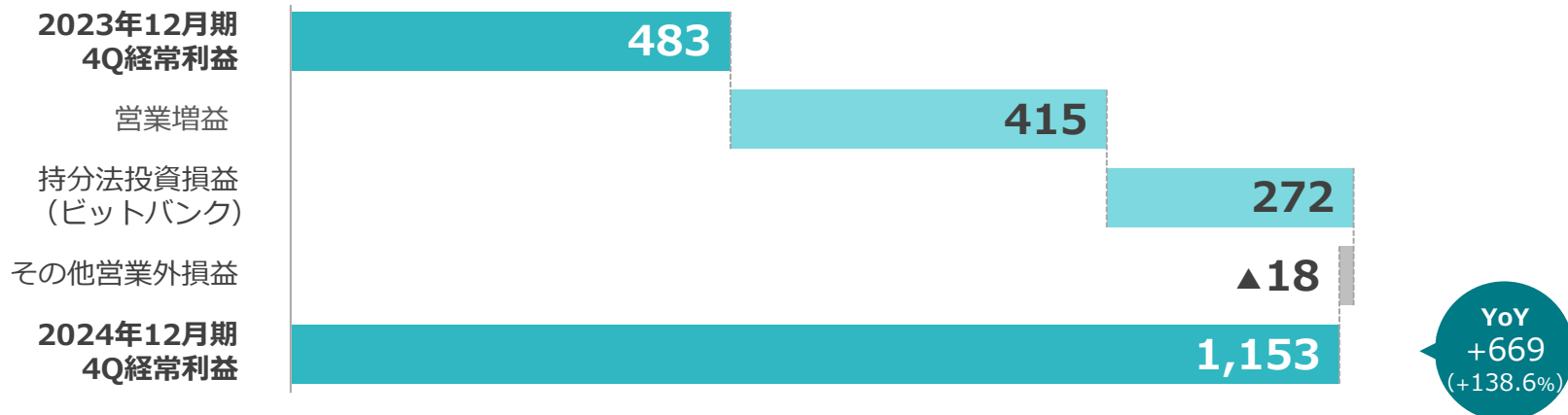
# 営業利益・経常利益の増減要因（第4四半期）

(百万円)

営業利益



経常利益



# 貸借対照表の概要

(単位：百万円)		2024年12月期 期末	2023年12月期 期末	前年増減額	主な要因
流動資産		<b>23,850</b> (72.3%)	17,586 (67.9%)	+6,263	現金及び預金 +3,462 商品在庫 +1,471 利用者暗号資産 +769
	固定資産	<b>9,125</b> (27.7%)	8,328 (32.1%)	+797	のれん -205 関係会社株式 +406 繰延税金資産 +202
資産合計		<b>32,976</b> (100.0%)	25,915 (100.0%)	+7,060	
流動負債		<b>16,852</b> (51.1%)	13,451 (51.9%)	+3,400	短期借入金※ +1,375 ポイント引当金 +417 預り暗号資産 +769
	固定負債	<b>3,402</b> (10.3%)	2,417 (9.3%)	+985	長期借入金 +776
負債合計		<b>20,254</b> (61.4%)	15,869 (61.2%)	+4,385	
純資産合計		<b>12,721</b> (38.6%)	10,045 (38.8%)	+2,675	当期純利益 +1,480 配当金 -228
負債・純資産合計		<b>32,976</b> (100.0%)	25,915 (100.0%)	+7,060	

※短期借入金は1年以内返済予定の長期借入金を含みます。

# キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)	2024年12月期	2023年12月期	2024年12月期 内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	<b>722</b>	<b>1,061</b>	税金等調整前当期純利益 2,384 減価償却費・のれん償却額 455 ポイント引当金の増加 417 持分法による投資利益 -472 商品在庫の増加 -1,471 法人税等の支払額 -516
投資活動によるキャッシュ・フロー	<b>-518</b>	<b>-738</b>	オフィス移転による設備投資等 -324 マーキュリーのシステム投資等 -292 投資有価証券の取得 -128
財務活動によるキャッシュ・フロー	<b>3,266</b>	<b>1,233</b>	有利子負債の増加 2,097 株主還元（配当） -228
現金及び現金同等物の期末残高	<b>11,520</b>	<b>8,051</b>	

## 株主還元

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
年間配当金	40.00円	20.00円	20.00円	<b>60.00円</b> (うち記念配当20円)
配当金総額	449百万円	227百万円	228百万円	<b>690百万円</b>
配当性向	15.9%	484.9%	50.5%	<b>46.5%</b>
純資産配当率	5.7%	2.5%	2.5%	<b>6.8%</b>

## 株主優待

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
株主優待内容	—	—	—	1単元以上 暗号資産 <b>10,000円</b> 相当

## 経営指標

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
ROA (総資産経常利益率)	19.2%	3.2%	5.0%	<b>9.1%</b>
ROE (自己資本純利益率)	35.6%	0.5%	5.0%	<b>14.6%</b>





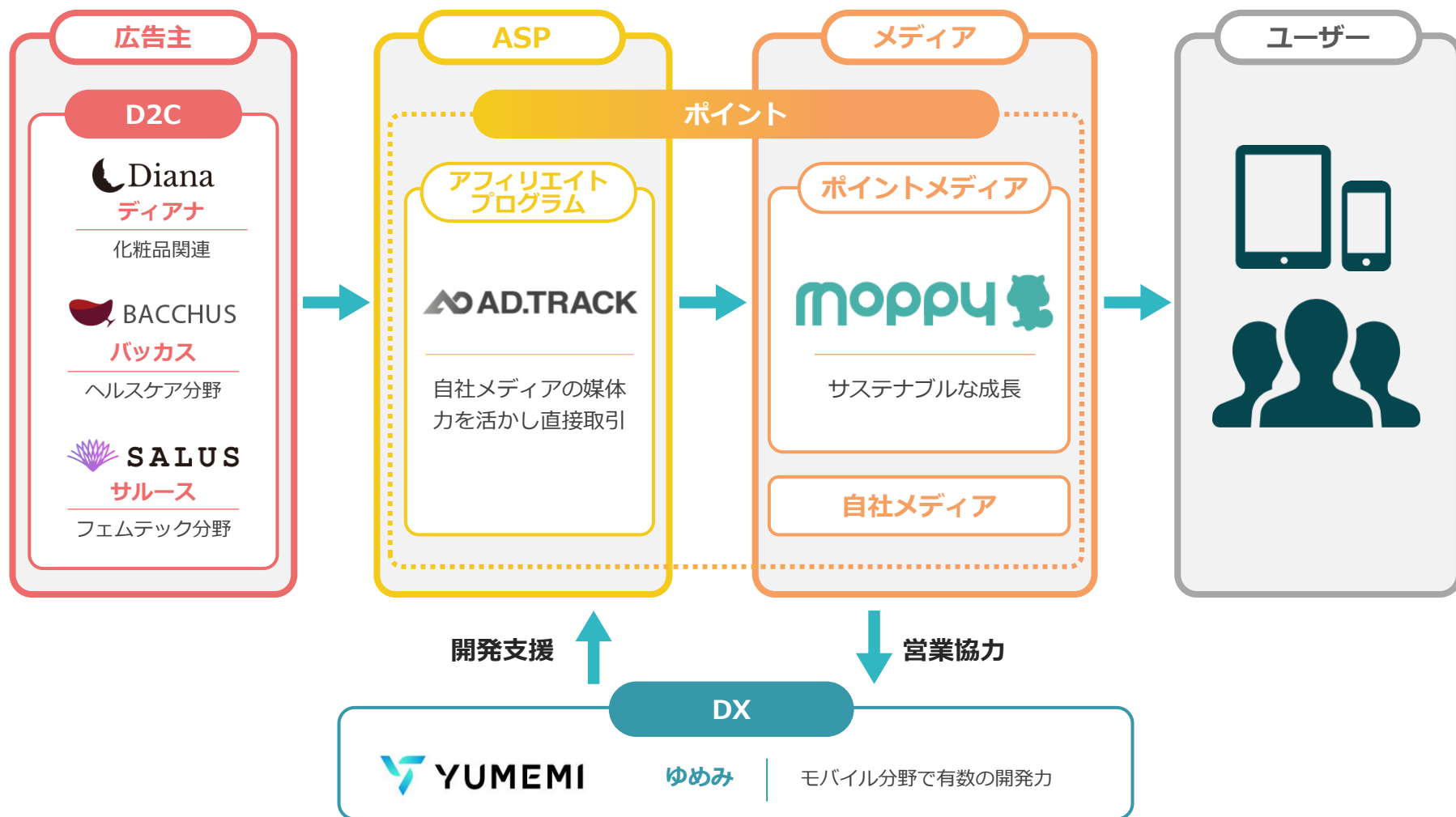
---

## 2. 2024年各事業の業績

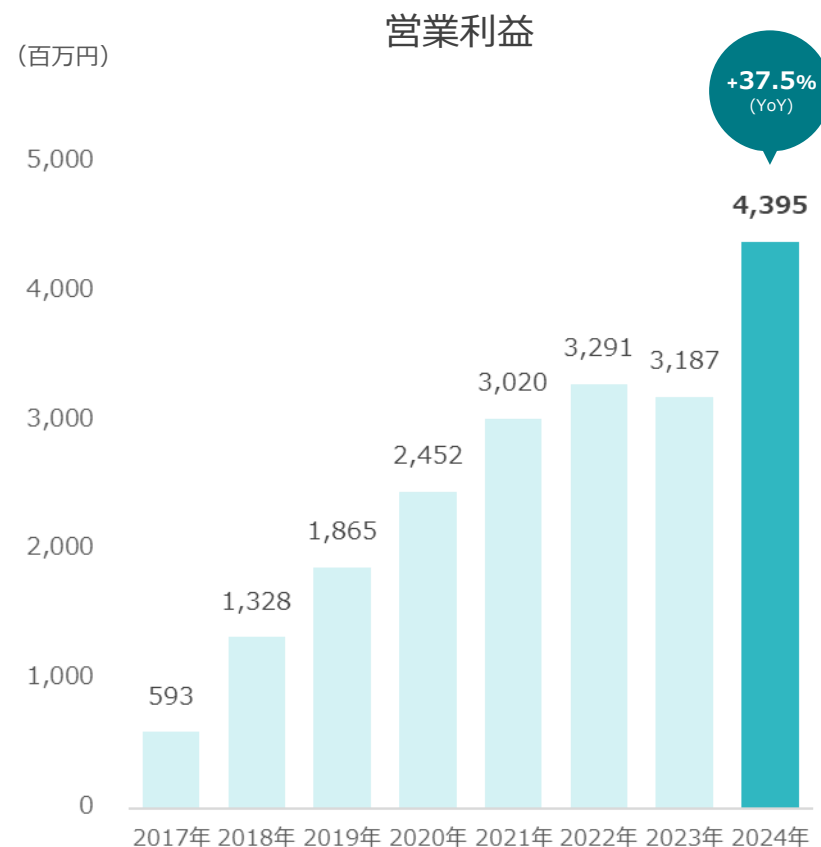
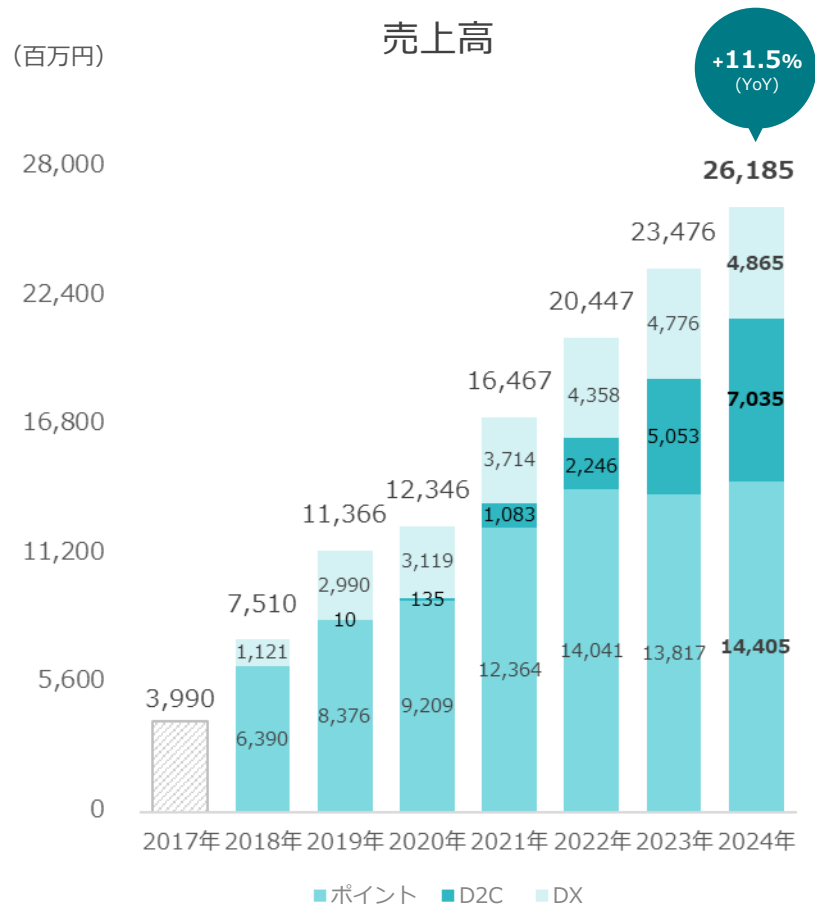
モバイルサービス事業

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



売上高はポイント・DXが堅調に推移、D2Cが大幅増収し過去最高を更新  
 営業利益はモッピー好調・DX稼働率改善により、モバイル事業として過去最高

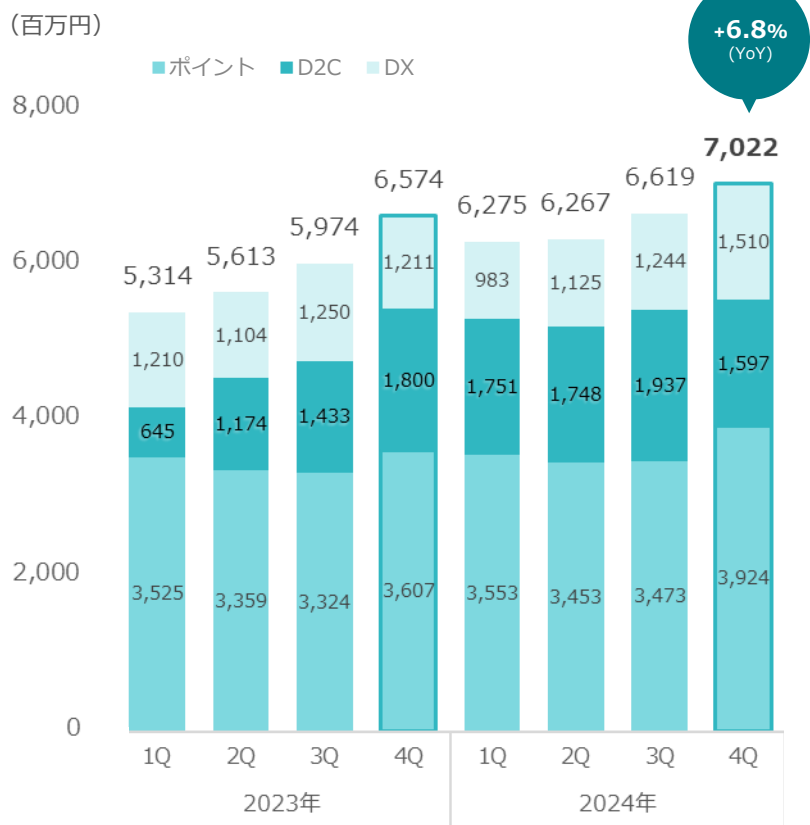


※ 2017年は非連結の数値です。  
 ※ 2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値で記載しております。  
 ※ セグメント内区分の変更により2021年度以前のモバイルサービス事業の内訳を修正して記載しております。  
 ※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

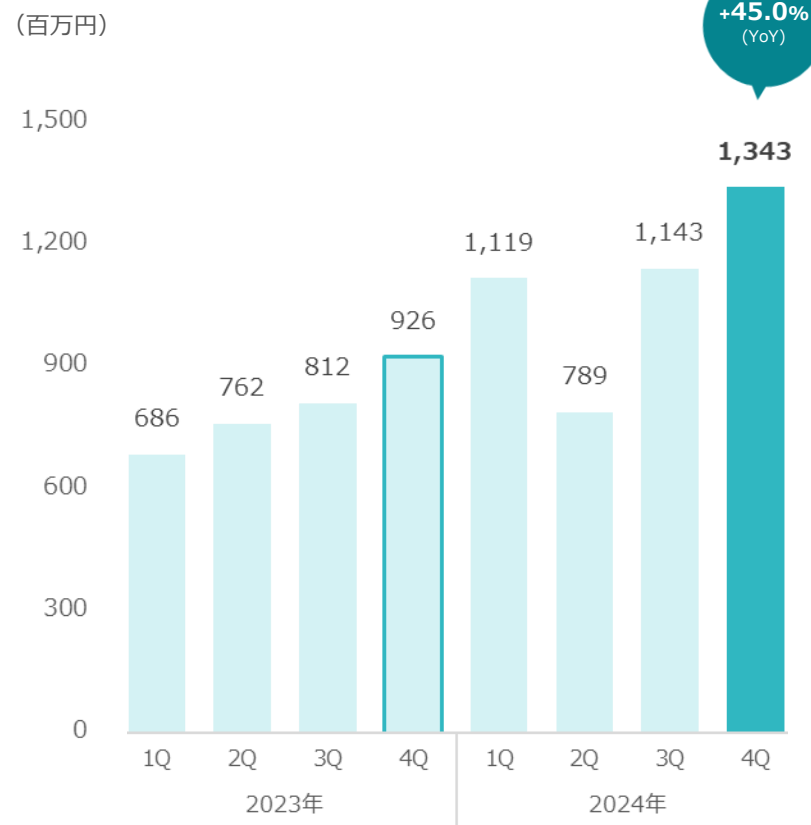
# モバイルサービス事業の業績推移（四半期）

売上高はモッピー堅調・DX好調により、D2C苦戦も四半期過去最高を更新  
 営業利益はモッピー利益率向上・DX過去最高四半期利益更新で前年比約1.5倍

## 売上高

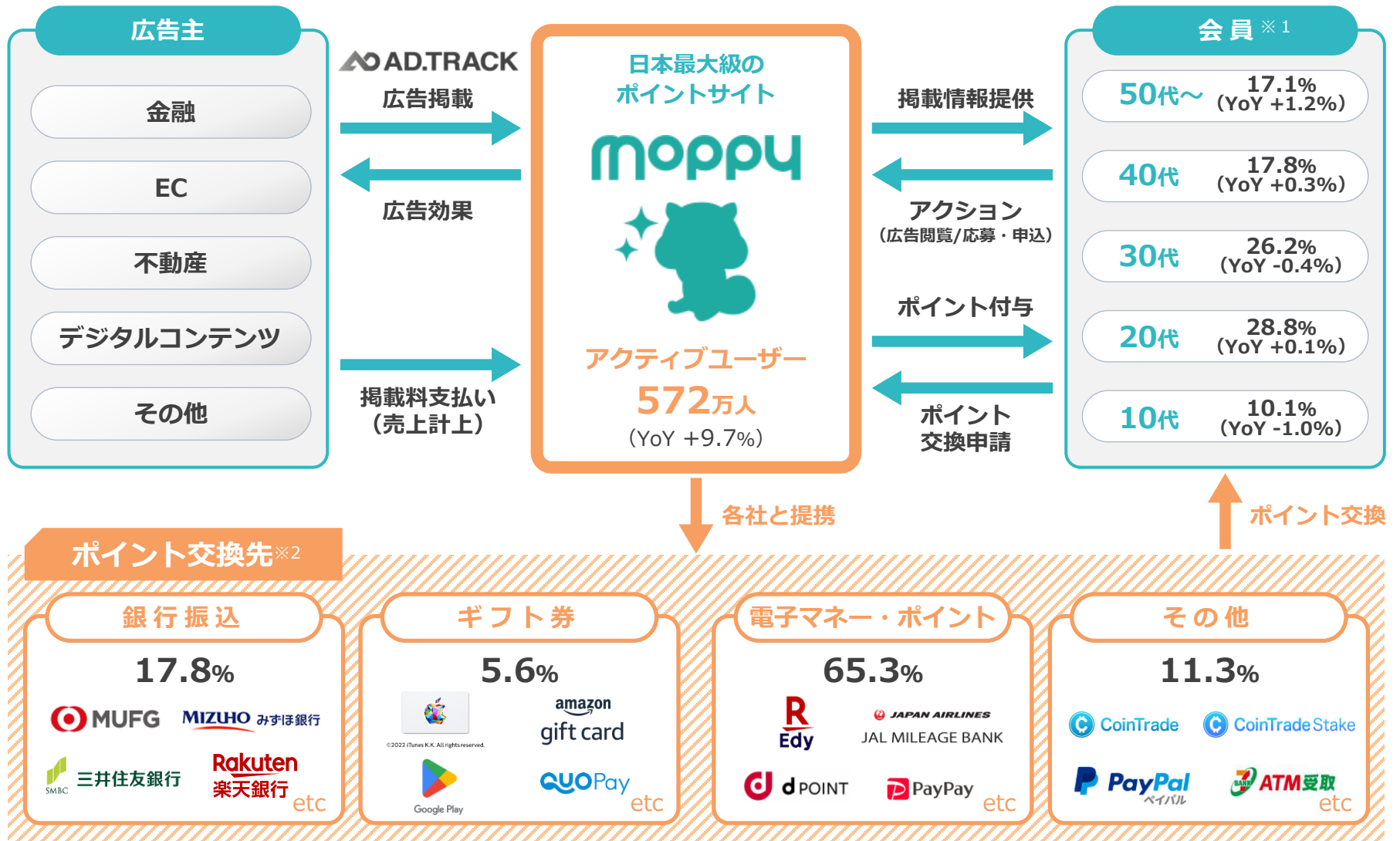


## 営業利益



※ 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。

# モッピーのビジネスモデル



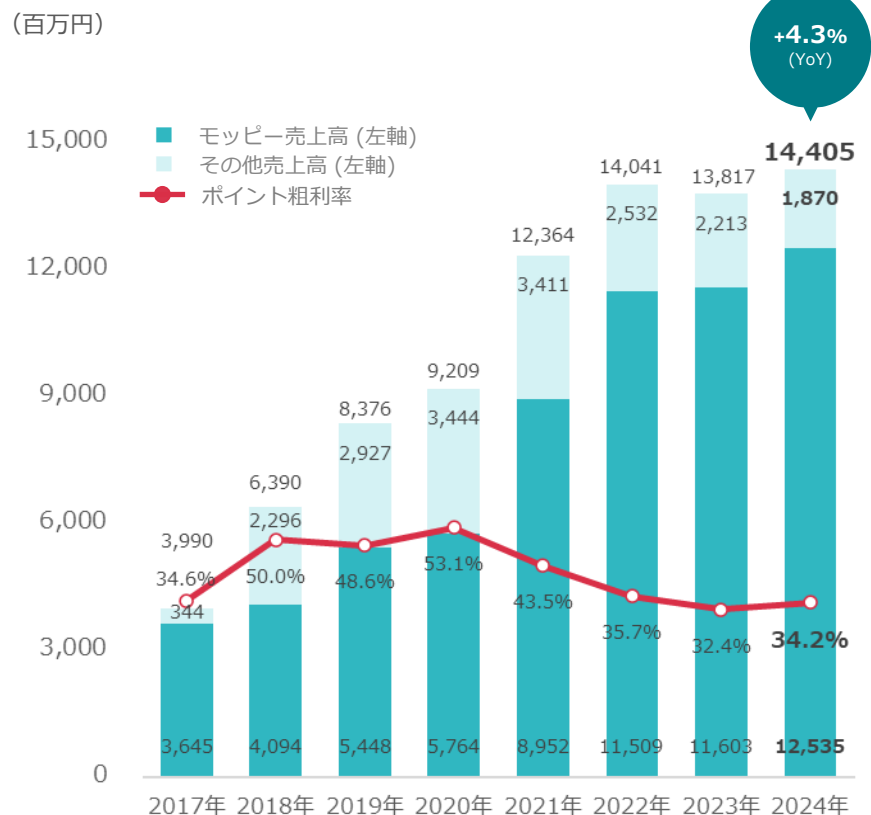
※1 2024年12月末日時点の割合

※2 2024年10~12月に発生したポイント交換割合

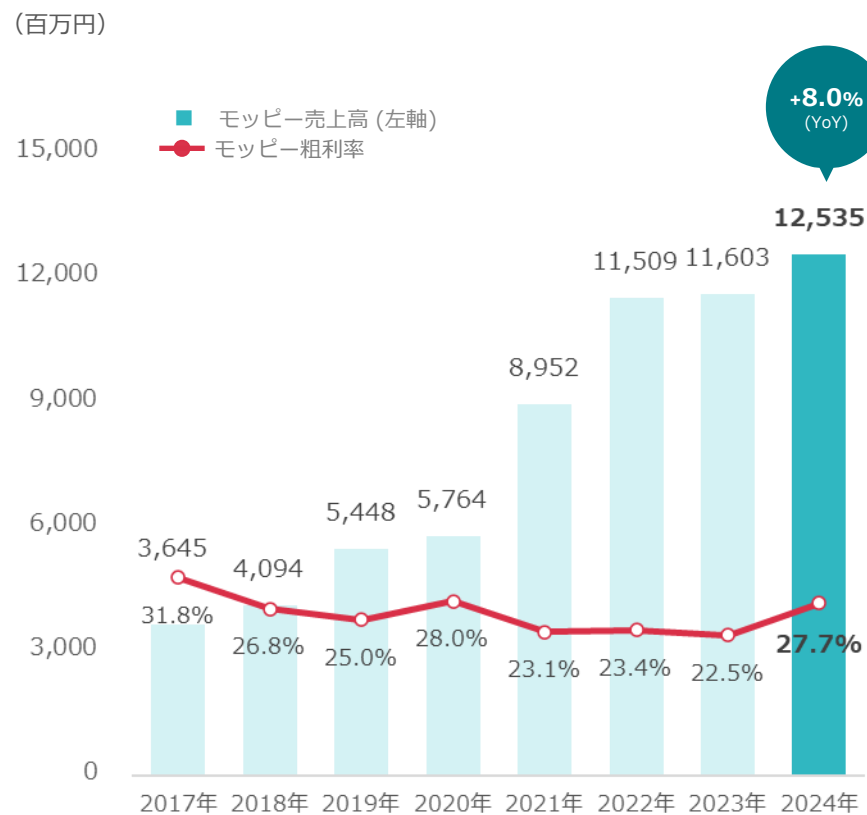
# ポイントの業績推移（年度）

モッピー金融・EC案件好調で記事広告型メディアの苦戦をカバーし増収維持  
モッピーはAD.TRACKとの連携強化継続により単価向上、粗利率は高水準に

ポイント売上高・粗利率



モッピー売上高・粗利率

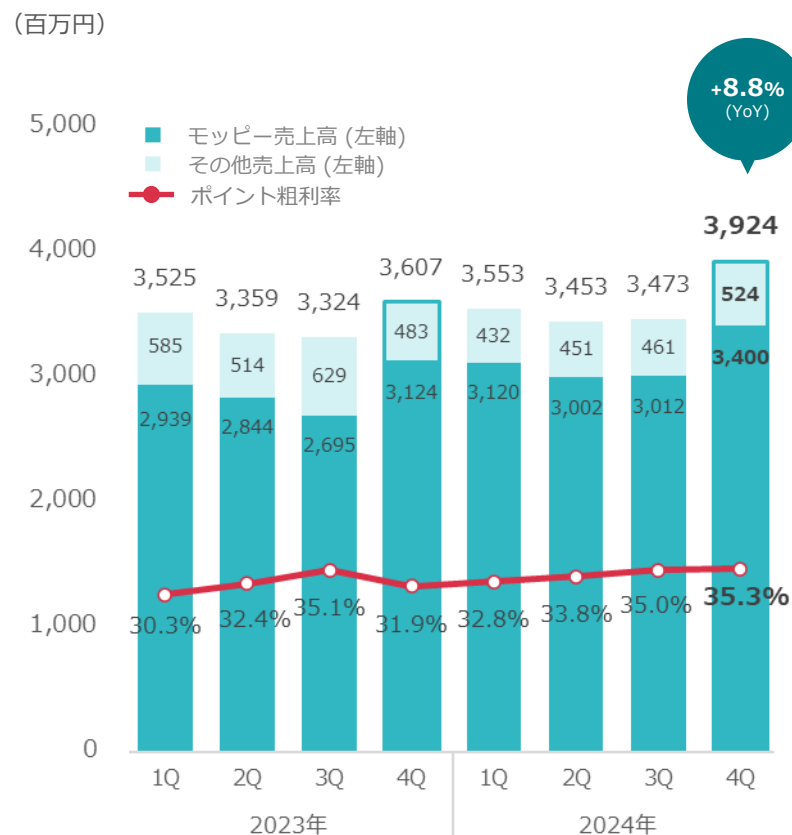


※ 2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値で記載しております。  
 ※ セグメント内区分の変更により2021年度以前のモバイルサービス事業の内訳を修正して記載しております。  
 ※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記していません。

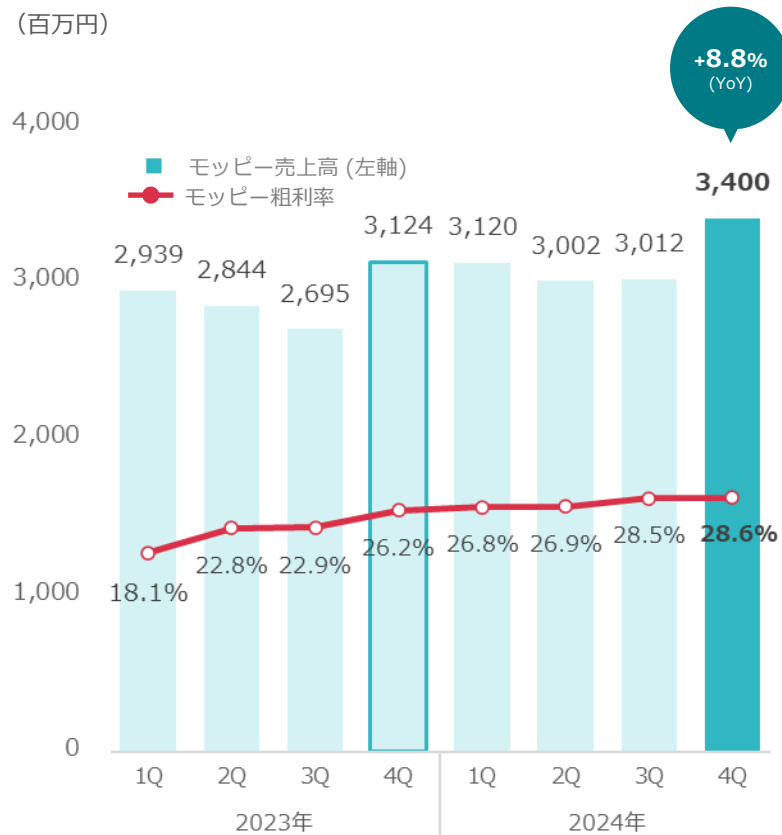
# ポイントの業績推移（四半期）

モッピー・studio15好調・AD.TRACK復調し、前四半期比13.0%の増収  
 モッピー粗利率は前四半期比増収の影響による1Qへの原価期ずれもあり高水準

ポイント売上高・粗利率

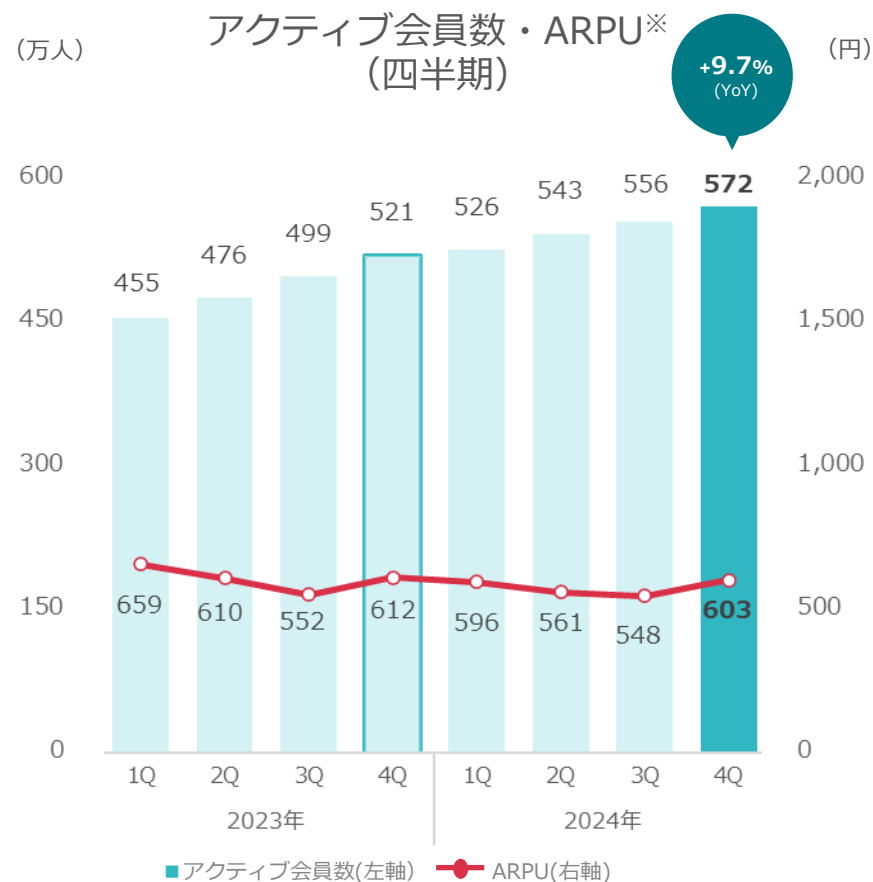
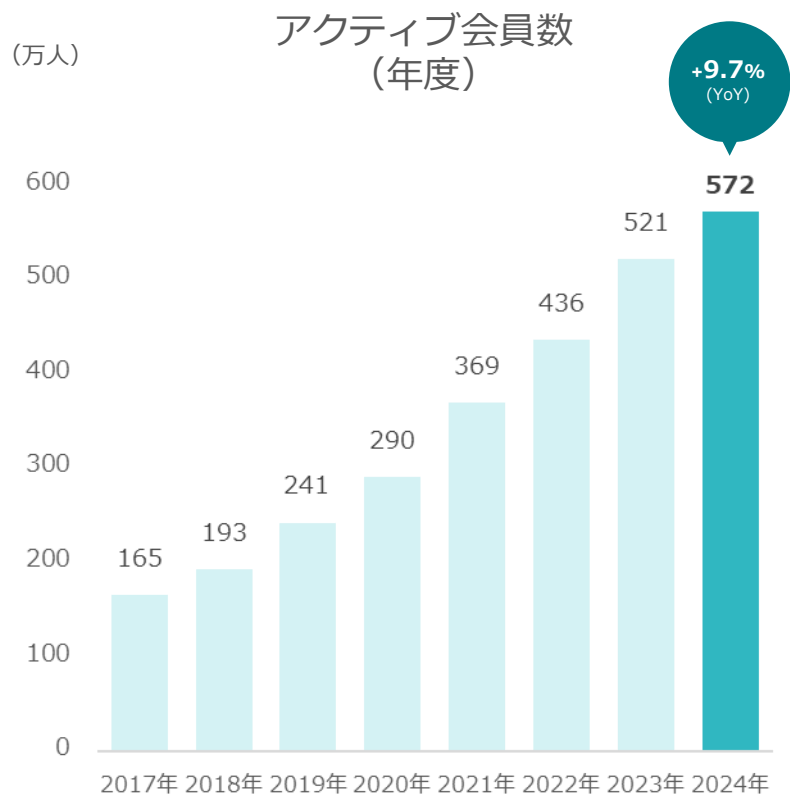


モッピー売上高・粗利率



※ 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。

## メディア規模拡大に伴うライトユーザー層の拡大に対し広告利用率向上に注力 アクティブ会員数は堅調に推移、ARPU低下傾向は底打ちへ



※ 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しております。



景況感の悪化による生活防衛意識の高まりによってポイ活市場が拡大  
国内ECモールや旅行サイトへの送客が好調でEC関連物流額が過去最高



AD.TRACK連携・AI活用・キャッシュレス決済連携によりARPU向上を図る  
既存の戦略に加え、プロモ強化により潜在ユーザーにアプローチでシェア獲得

**01** AD.TRACK  
連携の強化

広告掲載数・  
広告単価の向上

**02** AI活用による  
リコメンド機能

既存ユーザーの  
アクティブ化

**03** モッピーPay

モッピーアプリ  
利用頻度向上



ARPUの向上

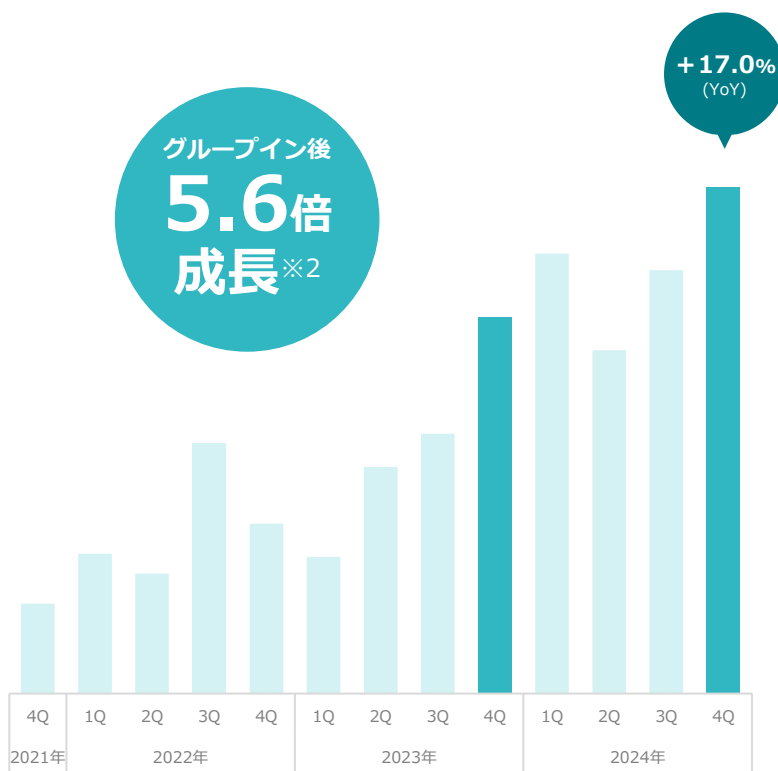
+

**04** プロモーション強化による  
新規ユーザー獲得・認知拡大

シェア拡大による売上増加

## studio15はグループイン後、当社内の事業基盤を活かして大幅な成長を継続 新規事業立ち上げも積極的に行いTikTok MCN※1でNo.1を目指す

studio15売上高  
(四半期)



### studio15の会社概要

TikTokを中心としたショートムービー領域で広告代理店事業・プロダクション事業を展開

- 所属クリエイター : 約**300**組
- 総フォロワー : 約**1.3**億人
- 累計案件受託 : **2,000**件以上

### TikTok人気ショートドラマシリーズ運営 「ドラマみたいだ」

アカウント  
開設1年で  
合計**2億**回  
再生



縦型ショートドラマは、中国の市場規模が2027年に2兆円を超えると予測※3されるなど大きなマーケットになっている。日本でも市場規模が2024年と2027年を比較すると約2倍の成長が予測※4されている

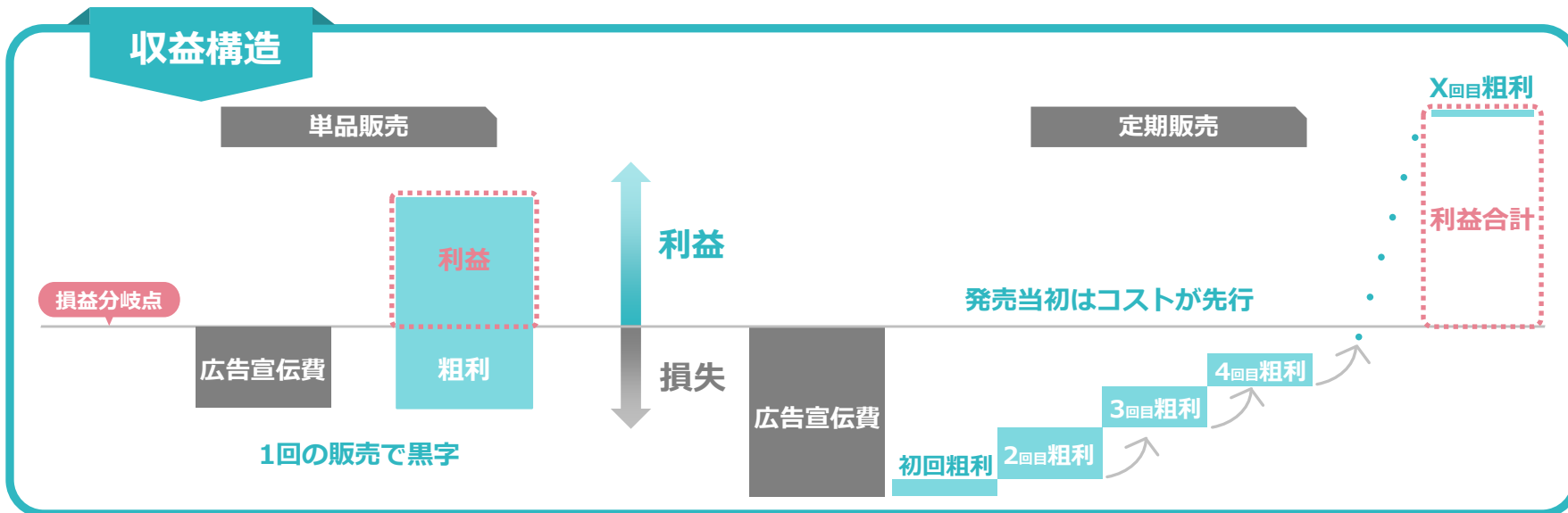
※1 YouTubeや他のオンラインプラットフォームで活動するクリエイターを支援し、マネジメントを行う組織を指しております。（Multi-Channel Networkの略）

※2 FY2021 4Q売上高とFY2024 4Q売上高を比較しております。なお、2021年10月にstudio15を子会社化いたしました。

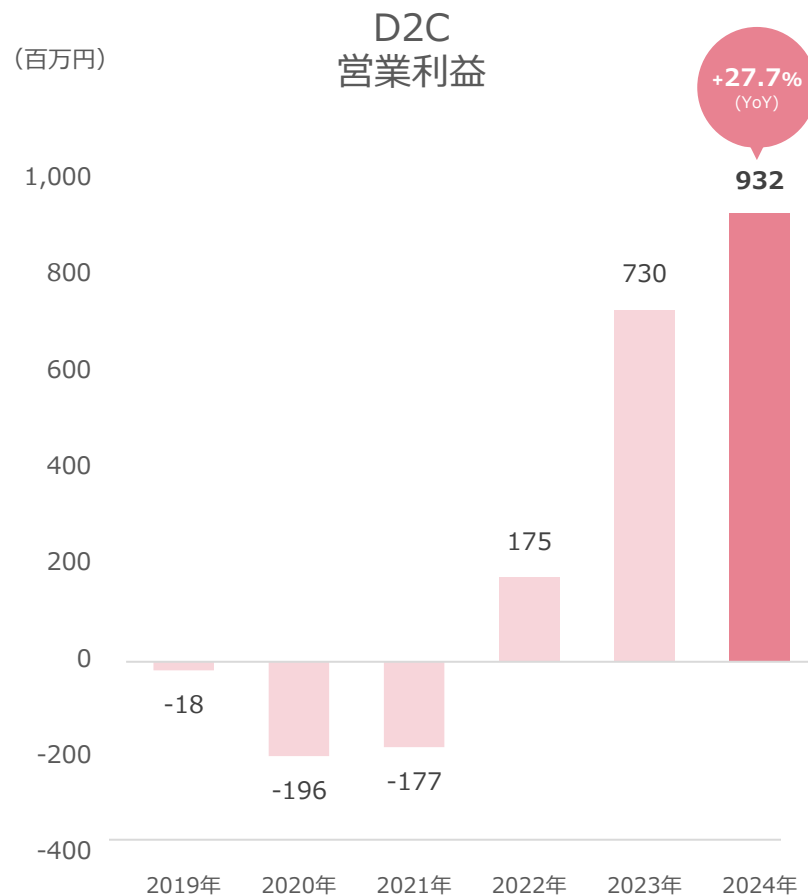
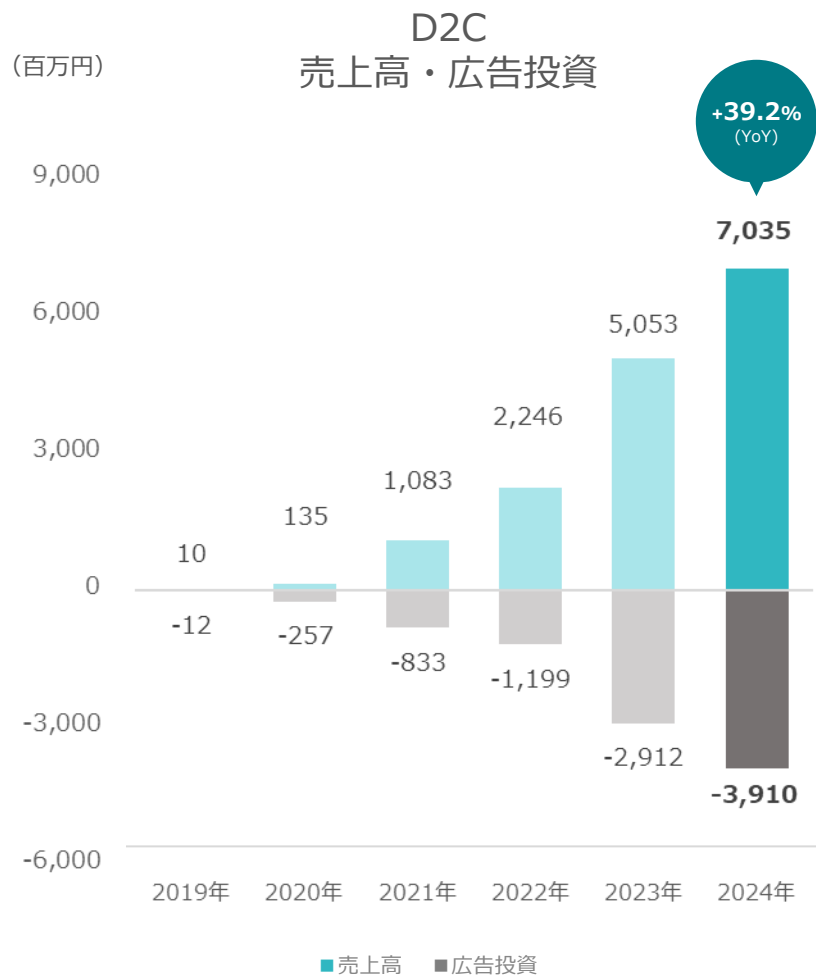
※3 出所：「日経BP総合研究所」<https://project.nikkeibp.co.jp/bpi/atcl/column/19/041600485/>

※4 出所：「出典：サイバー・パス/デジタルインファクト調べ」<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000119.000013256.html>

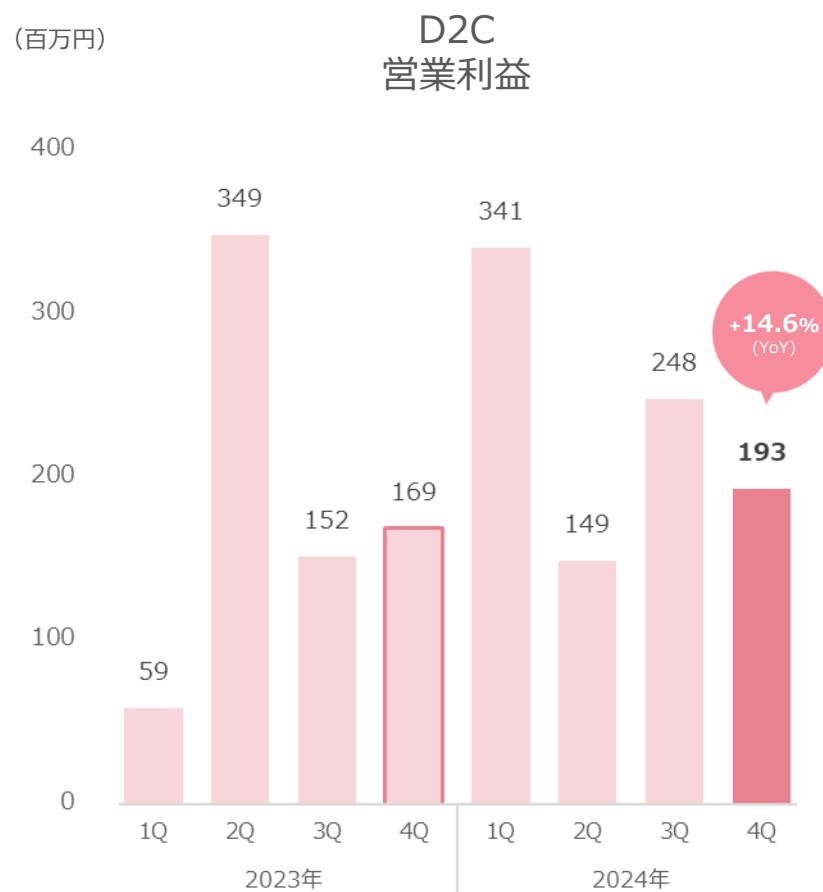
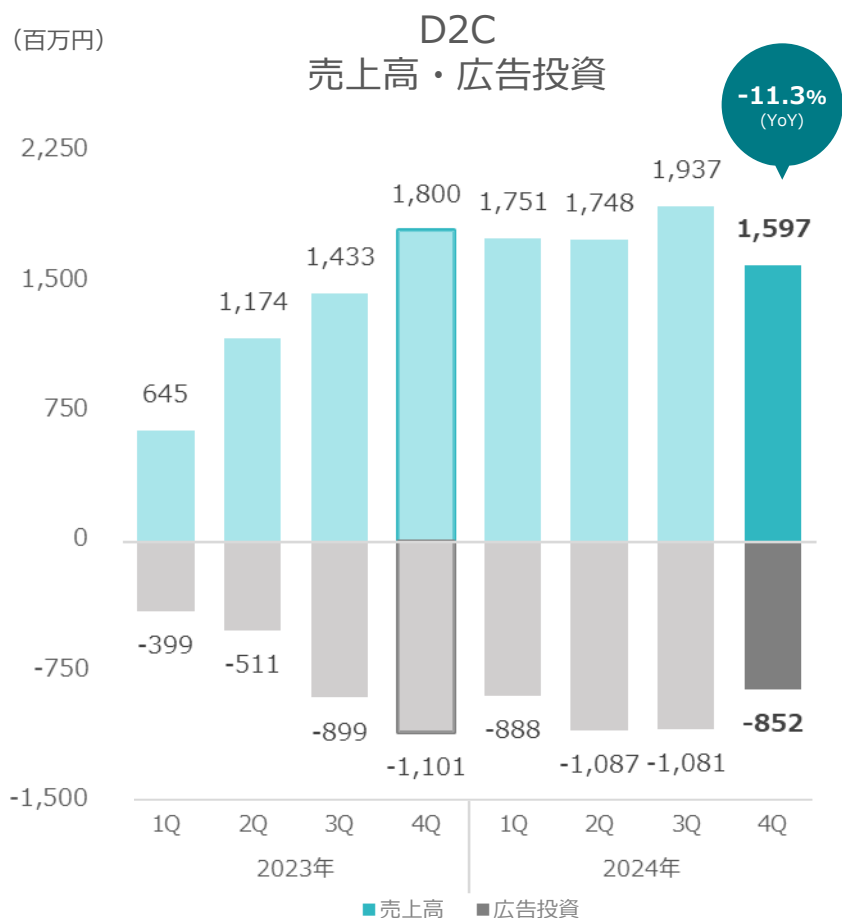
D2Cは卸・小売など中間業者を通さず直接消費者に商品を届けるモデル  
単品販売は1回の販売で粗利を確保、定期販売商品は発売当初はコスト先行



商品ラインアップの拡充施策が順調に進捗し前期比1.4倍の大幅増収  
 広告投資のコントロールを徹底し、売上高の成長と利益確保の両立を実現

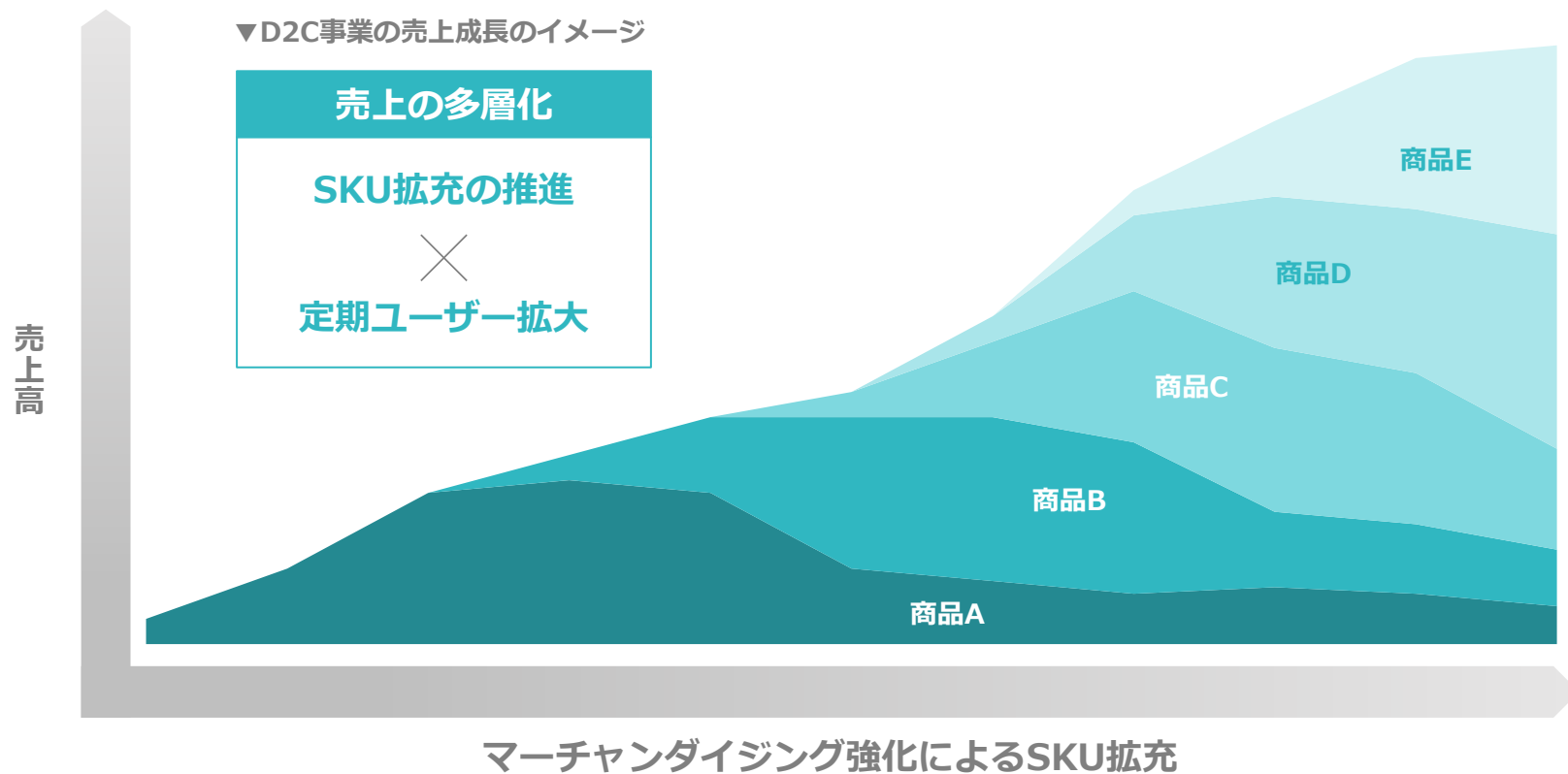


ピットソールが一時的な外部要因（転売・模倣品）の影響で前四半期比減収  
 営業利益はエニビル※で積極的な成長投資を継続し前四半期比で減益



※ 子会社のサルースが提供している低用量ピルを中心としたオンライン診療・販売のサービスです。

SKU※拡充と収益構造の異なる商品を組み合わせ事業全体の売上を多層化  
商品のライフサイクルの影響を最小限に抑えながら、継続的な増収を図る



## 継続的な増収

※ 在庫管理上の最小の品目数を指しております。(Stock keeping Unitの略)

## 主力のピットソールはSKUを拡充し商品のライフサイクル長期化を図る 特定ターゲットに向けた幅広い商品展開で継続的に売上の拡大を目指す

### ピットソールブランドの確立



### 新規商品の継続的な投入





## Web・モバイルアプリの開発を通してお客様のDX推進を強かにサポート サービス企画からデザイン・開発・運用までをワンストップで対応可能

### Web・モバイルアプリ 受託開発事業

- 顧客企業のDX推進を上流工程から関わりサポート
- 国内の幅広い業種・業態の企業に対してサービスを提供
- 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

### 「B&BtoC」モデル



### 顧客事例

Kanebo  
FEEL YOUR BEAUTY

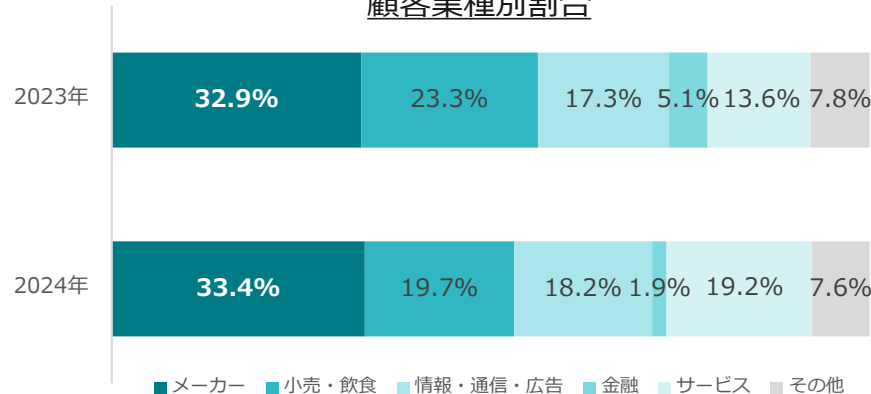
TOSHIBA

高  
Takashimaya

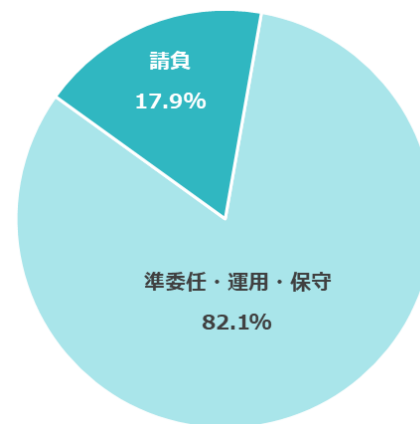
COOP

RIZAP

### 顧客業種別割合

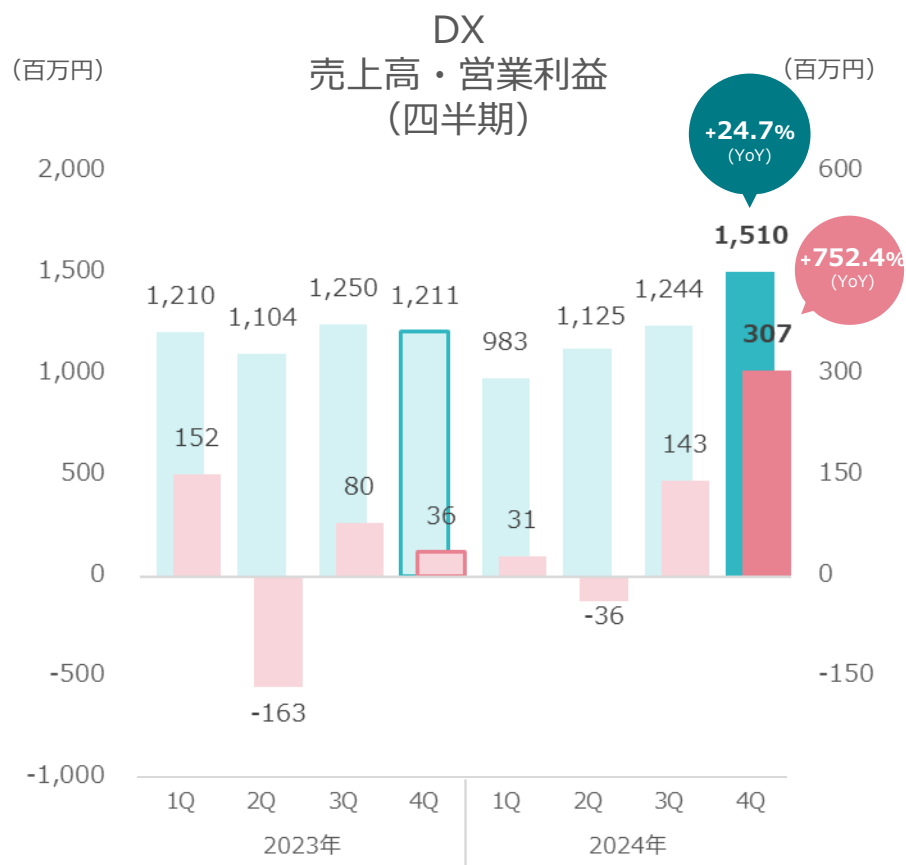
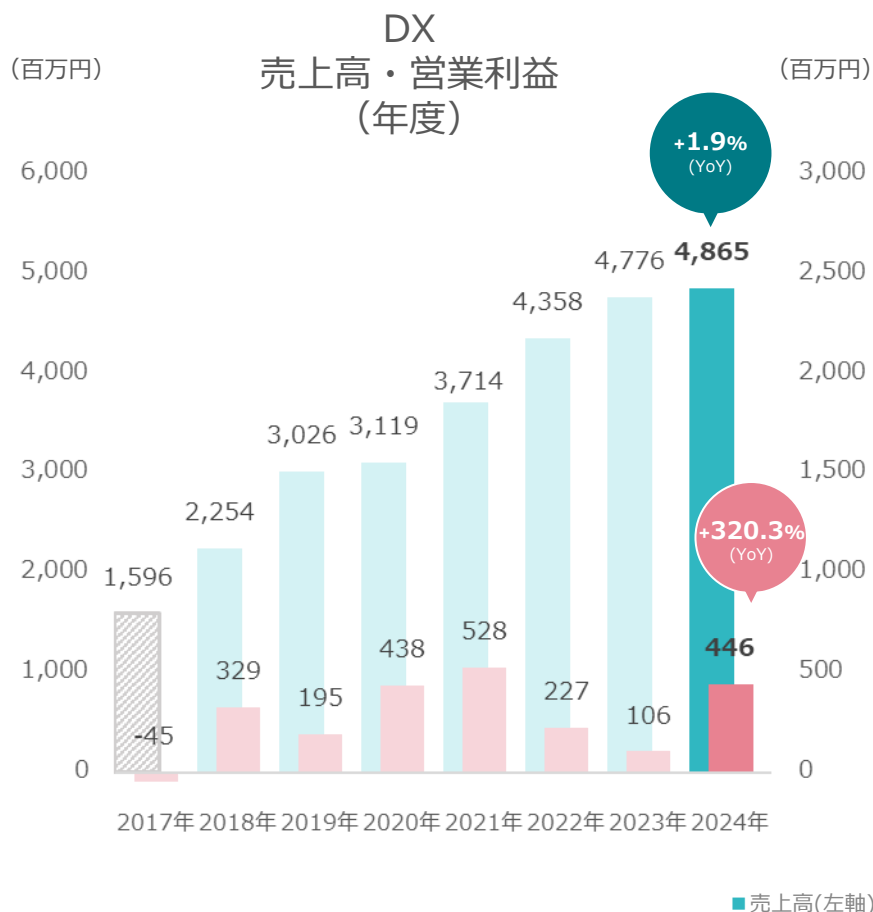


### セグメント別売上高 (2024年12月期)



# DX（ゆめみ）の業績推移

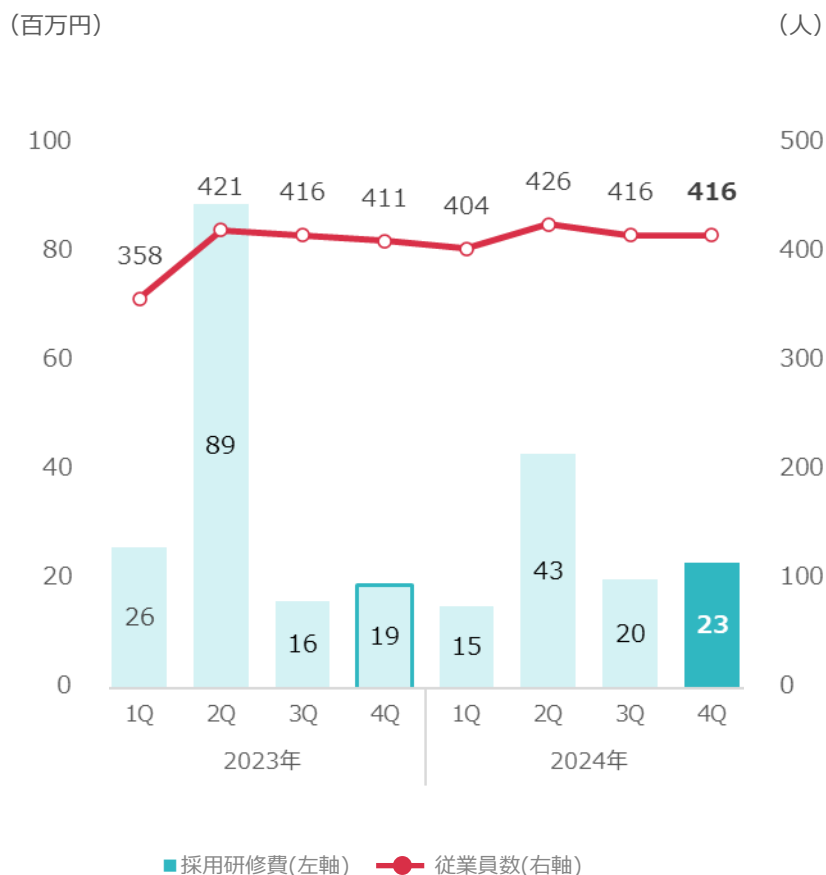
通期では上期に受注苦戦も下期回復し売上高は微増、稼働率回復により大幅増益  
受注好調に加え年度末で検収が集中し四半期過去最高の売上高・営業利益を計上



※ 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おります。

## 過去2年で採用した新卒エンジニアが戦力化、今後はより質を重視する方針に稼働率向上・外注費比率低下により収益性が大幅改善

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)	SES (外注) 費 / 労務費比率
1Q	78.3%	9.7%
2Q	72.6%	9.7%
3Q	78.5%	11.1%
4Q	82.5%	10.8%

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
- ✓ 採用増に耐えう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

2025年

### 採用ブランディングの確立

- ✓ 日本CTO協会のエンジニアが選ぶ「開発者体験が良い」イメージのある企業「Developer eXperience AWARD」で2022年10位 ▶ 23年6位 ▶ **24年4位**とランキング向上

受注増と稼働率改善を継続し、大企業案件の端境期を埋め稼働率を平準化  
売上拡大と利益率向上を目標に、高付加価値案件の受注強化で単価向上を目指す

## 受注増加

- ✓ 営業体制の見直し
- ✓ デザイン案件を契機に新規取引の獲得

### 今後の注力項目

- 取引社数拡大
- ×
- アップセル強化

## 稼働率改善

- ✓ 成長ベンチャー案件の受注強化
- ✓ 生成AI活用

### 今後の注力項目

- 要員稼働の平準化と高付加価値案件への集中

+

- 高い売上成長
- 利益の最大化

## 収益性向上

### 今後の注力項目

- 上流工程（コンサルなど）から受注できる体制を構築

エンジニア増員



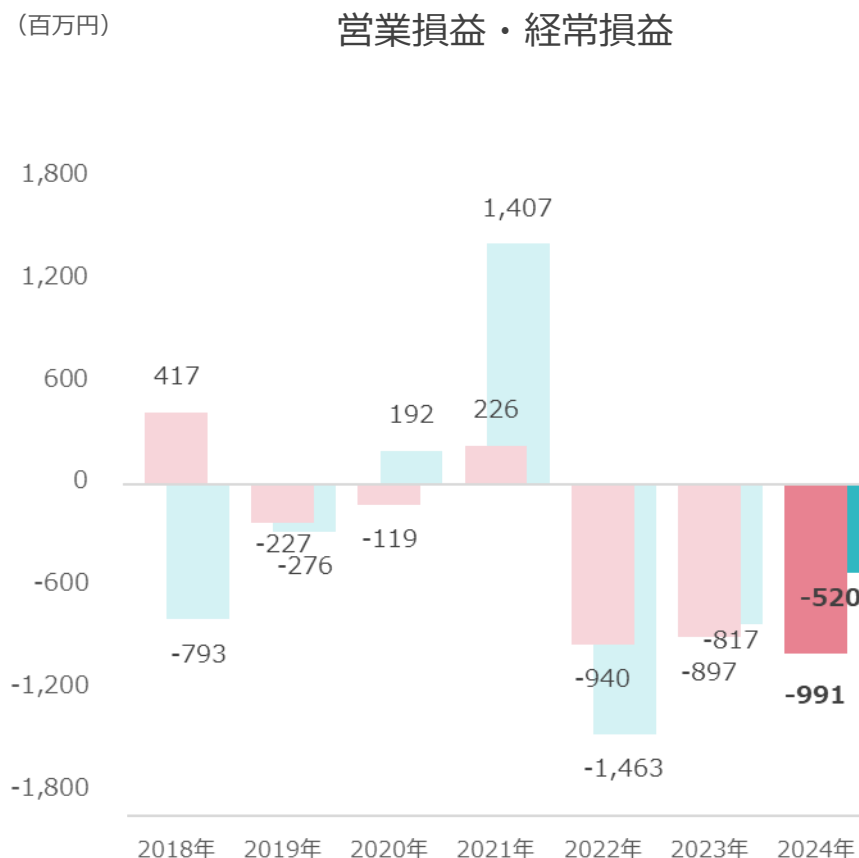
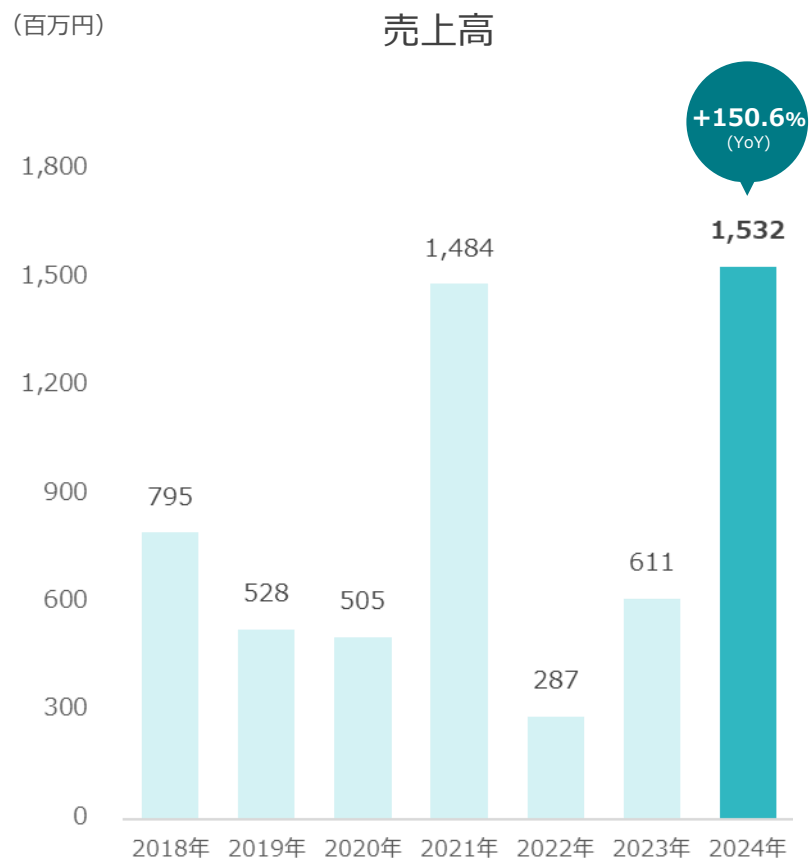
---

## 2. 2024年各事業の業績

モバイルサービス事業

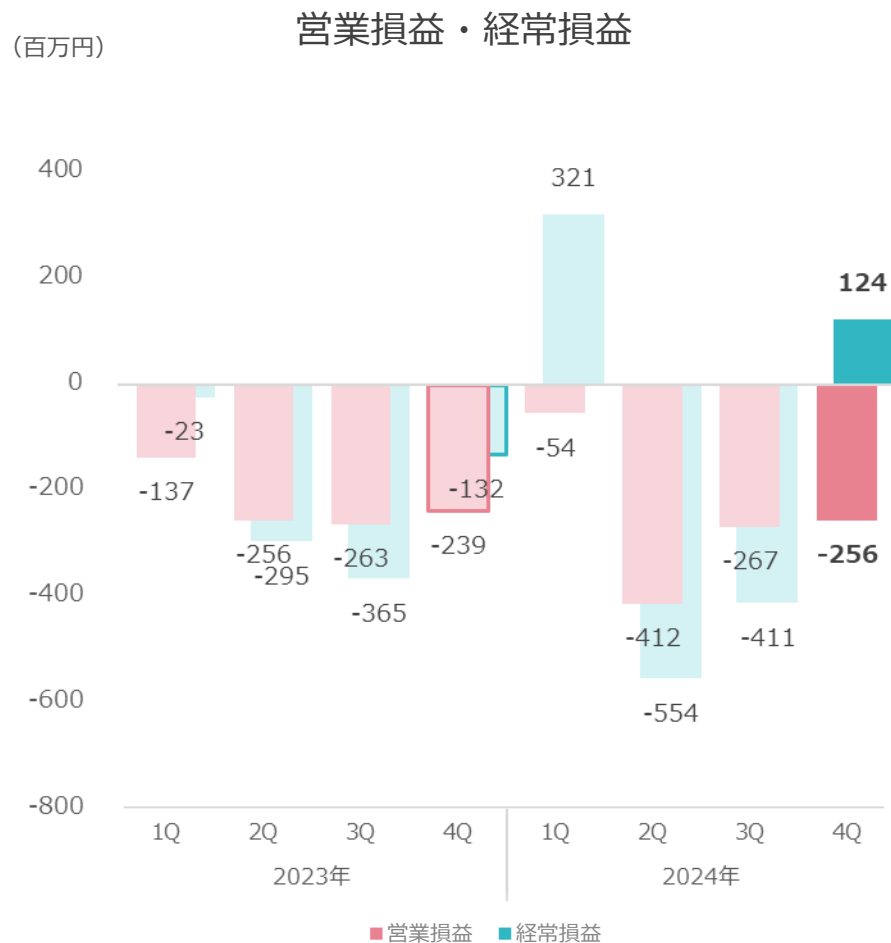
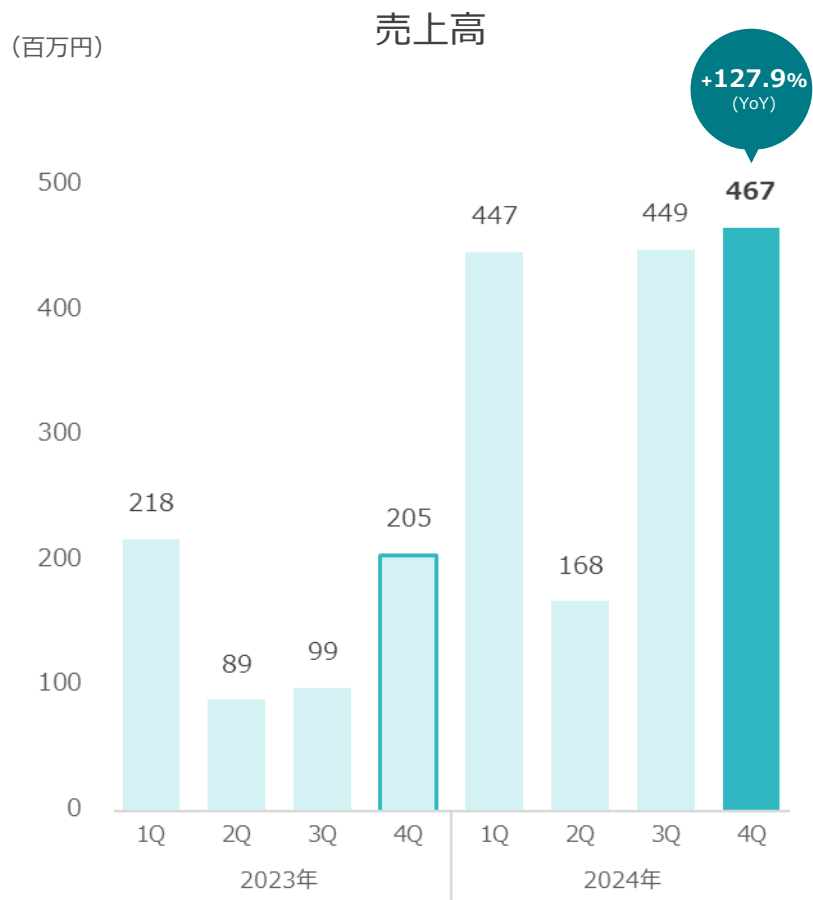
フィナンシャルサービス事業

売上高はラボルのファクタリングが大きく伸長しCVC株式売却もあり大幅増収  
 営業利益はマーキュリーが赤字幅縮小も、CVC株式評価損計上で赤字幅拡大

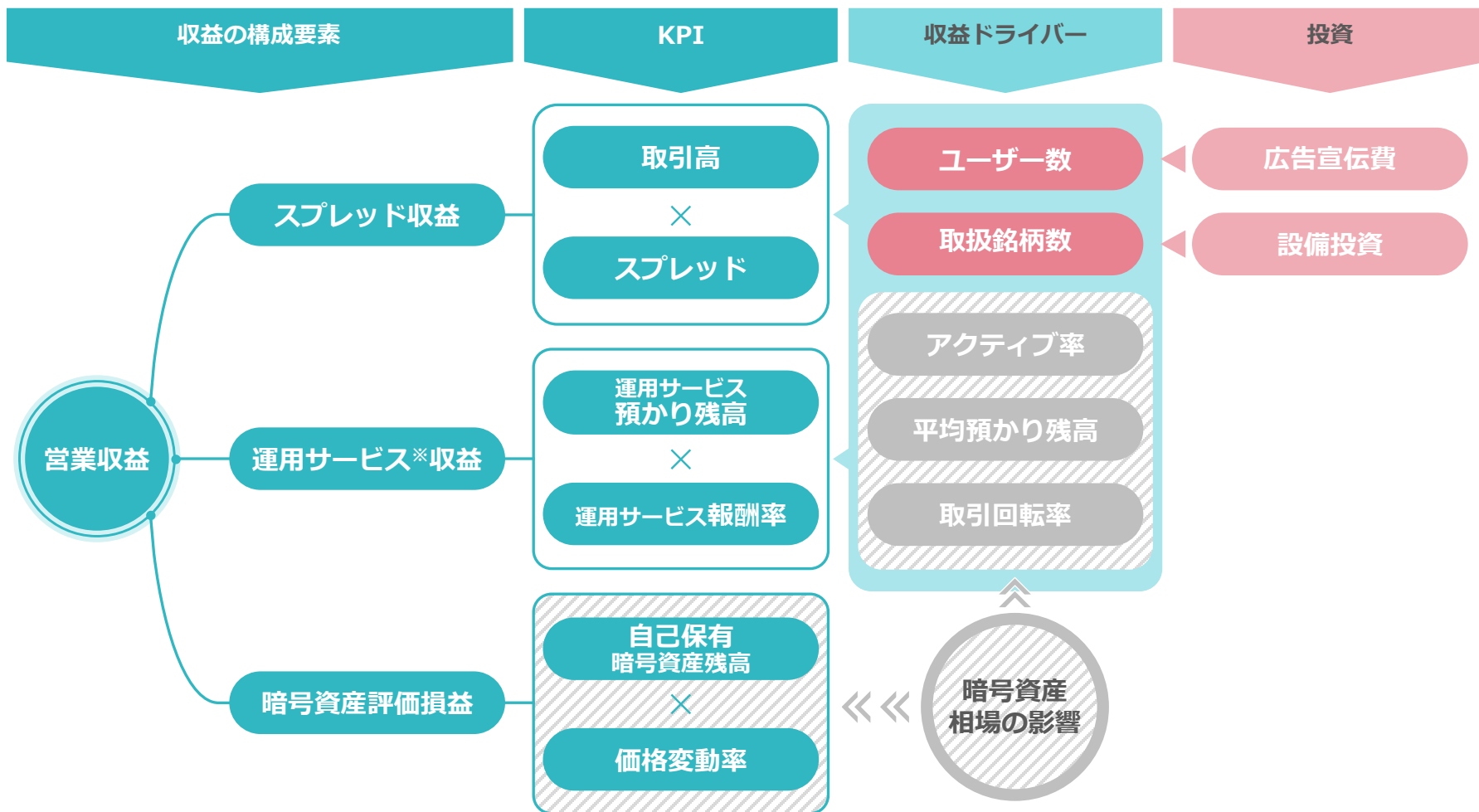


■ 営業損益 ■ 経常損益

売上高はMQ・ラボル好調により、3QのCVC株式売却剥落も四半期比で微増収  
CVC株式評価損を計上もBB持分法利益377百万円を計上し四半期比で経常増益



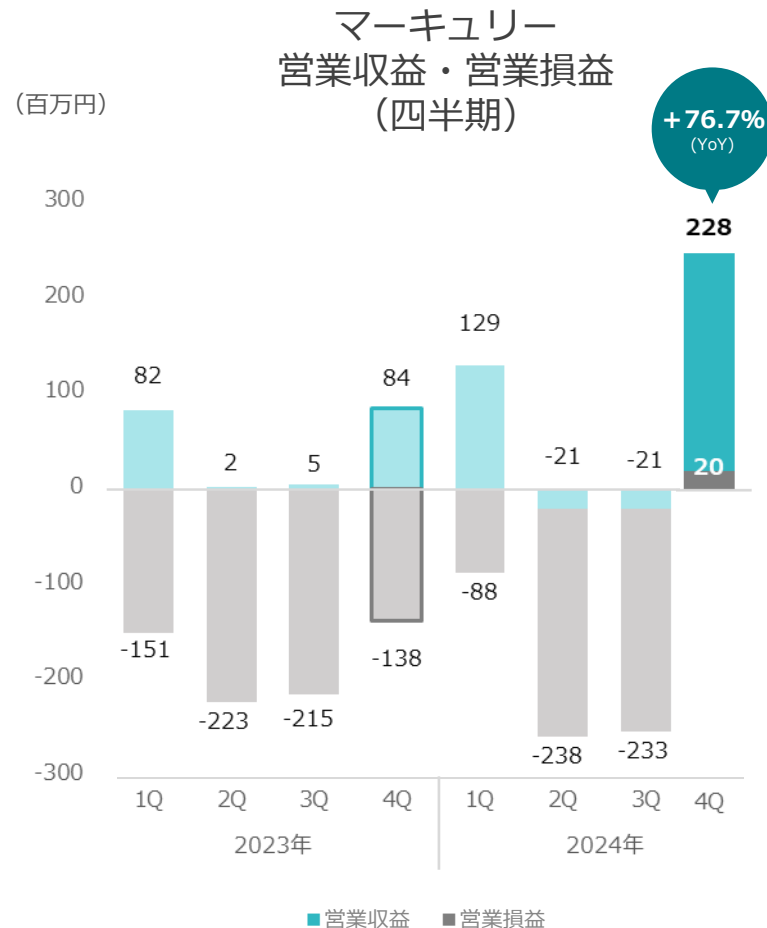
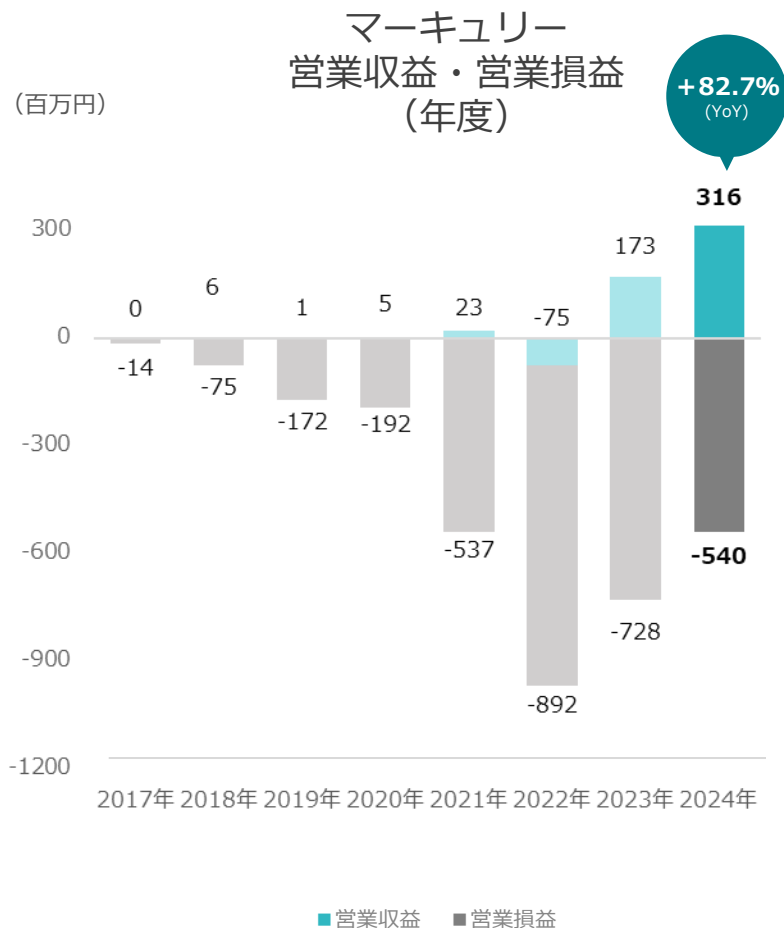
営業収益はスプレッド収益・運用サービス収益・暗号資産評価損益で構成  
収益ドライバーであるユーザー数増加、取扱銘柄数拡充のため積極投資を継続



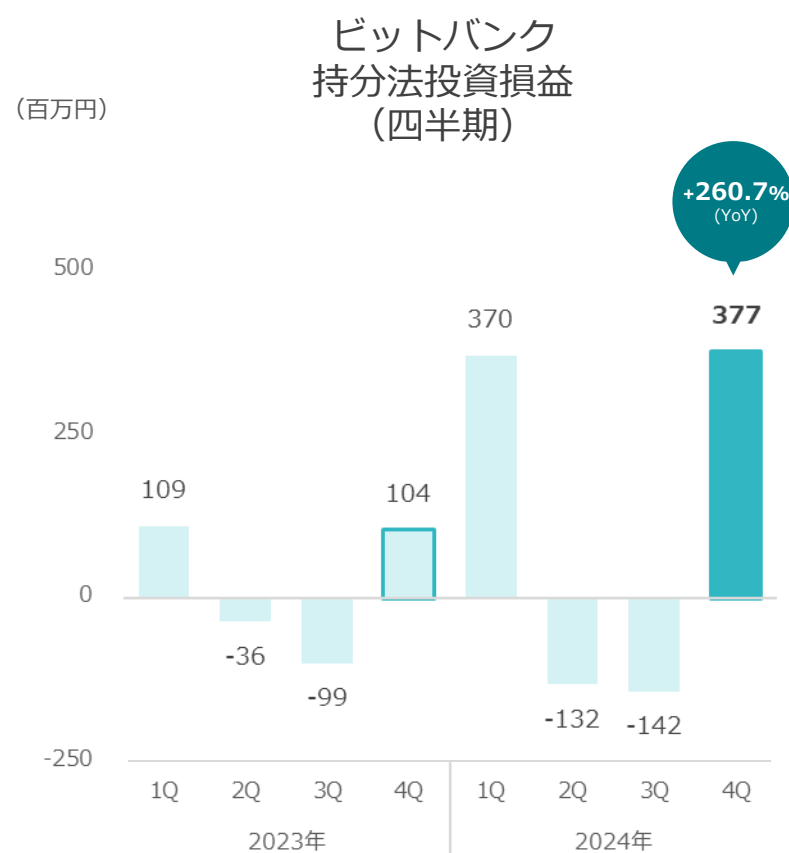
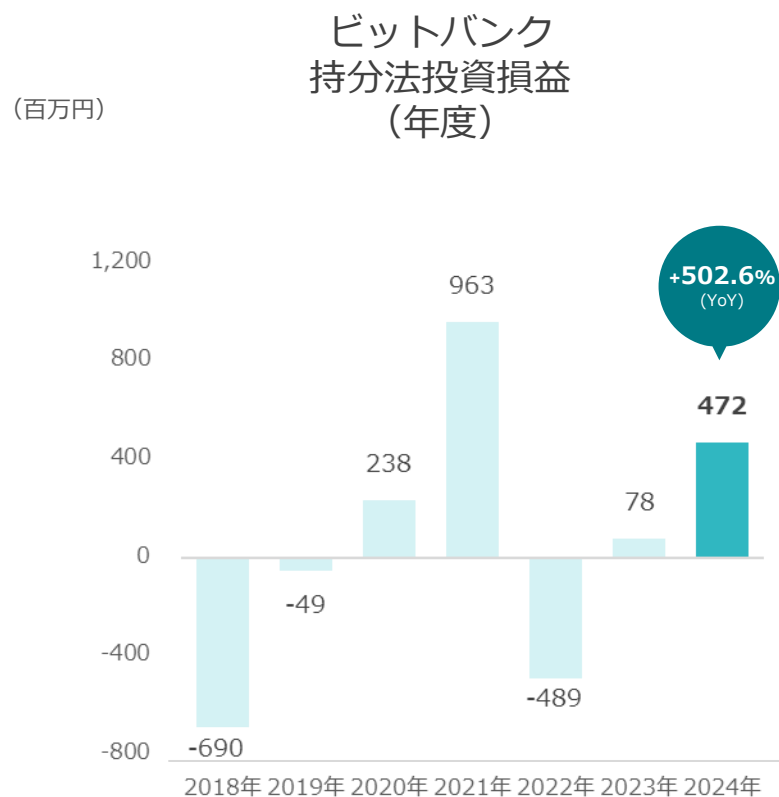
※ 運用サービス：ステーキング+レンディング



通期は積極的な成長投資を継続しつつ、サービス拡張を進め収益拡大を図る  
4Qは暗号資産市況の追い風を受けて大幅増収、初の四半期営業黒字を達成



通期ではBTC半減期と米政権交代などの追い風があり暗号資産市況が好転  
4Qは暗号資産相場好調により認知拡大のためのTVCMのコストをカバーし増益



# 暗号資産の時価総額推移

全暗号資産の時価総額合計の推移 (2016年1月1日～2025年2月12日)



※ 出所：CoinGeckoよりセレス作成 (2025年2月12日現在)

日本



## 1. 2017年の資金決済法の改正以来、改善されている点

- **自社発行トークンの課税緩和**  
2023年6月の税制改正で、法人が保有する自社発行トークンの含み益が課税対象外に  
→企業がトークンを発行する際の税務上の負担が軽減
- **暗号資産のBS課税の変更**  
「令和6年度税制改正大綱」により第三者が保有する暗号資産について、期末時価評価課税から除外されることが決定  
→企業はこれらの資産を期末時点で時価評価しなくてもよくなり、会計上の負担が軽減  
この変更は、特に短期売買を目的としない保有資産に対して適用されるため、企業が長期的な視点で暗号資産を保有する際の税務上の柔軟性が向上

## 2. 電子決済手段（ステーブルコイン）が新設

2023年6月の改正資金決済法で、電子決済手段が新設、ステーブルコインを明確に定義  
→日本国内でのステーブルコインの発行が可能に、仲介は電子決済手段等取引業者として登録が必要

## 3. 暗号資産の所得に対する課税方法見直しに向けての動き

- **申告分離課税への変更に向けての動き**  
日本暗号資産ビジネス協会（JCBA）と日本暗号資産取引業協会（JVCEA）は、暗号資産に関する所得を現行の総合課税から20%の申告分離課税に変更することを政府に要望
- **源泉分離課税への変更に向けての動き**  
暗号資産の所管法律を資金決済法から金商法に移管することで源泉分離課税の適用を図る  
→暗号資産取引で発生する所得が株式や債券、ETFなどと同様に扱われることを目指す



## 1. SEC委員長の退任

暗号資産に強硬的である米証券取引委員会（SEC）のゲンスラー委員長退任  
トランプ大統領は暗号資産に友好的なポール・アトキンス氏を次期委員長に指名すると発表  
→ゲンスラー氏は在任中、ほとんどの暗号資産が既存の証券法に該当するとし、業界に対して積極的な規制を執行  
大手暗号資産取引Coinbase、Kraken等を相手取った提訴や、大手DEXのUniswapにウェルズ通知を送付

## 2. トランプ大統領、暗号資産の利用を推進する大統領令に署名

トランプ大統領は就任後、暗号資産に関する大統領令に署名し、規制提案や国家備蓄の検討などを担う作業部会を設置「米国をAIと暗号資産の首都にする」と発言し、暗号資産に対して積極的な姿勢を示している

### ・ 暗号資産に係る法案整備

関係政府機関に対して暗号資産に関わる規制枠組みを盛り込んだ報告書を大統領に提出するよう命令  
また、FIT21法案は、米商品先物取引委員会（CFTC）を暗号資産の主要な規制当局に昇格させ、米証券取引委員会（SEC）が監督する分野を明確に切り分けるもの。法整備が進行中  
→暗号資産市場の規制がより明確になり、企業や投資家にとっての法的環境が安定することが期待

### ・ 国家デジタル資産（ビットコイン）備蓄

ビットコインの国家戦略備蓄についてその創設・維持の可能性を評価することを大統領令に盛り込む  
また、ビットコイン法案（BITCOIN ACT）は、戦略的ビットコイン準備金の創設を求める法案で24年7月に提出されている。5年間で100万BTCの購入を米財務省に義務付けるもの  
→ビットコインを国家レベルで戦略的に活用することを提案しており、暗号資産業界に大きな影響を与える可能性

運用サービスを多様化することで暗号資産のトータル運用プラットフォームを目指す  
暗号資産を新たなアセットクラスとして確立し、幅広い投資家層の取り込みを図る



※1 ポリゴン (POL) は、12銘柄目として2025年2月14日現在 ステーキングサービスの準備中です。 ※2 「APR」: 年換算利回り ※3 2025年2月5日開始

## BBは取り扱い銘柄数国内トップクラスの41銘柄まで拡大、信用取引サービス開始 2024年秋初めてのテレビCMを放映、認知拡大によりさらなる会員獲得を図る

01 取扱い銘柄数  
国内最大級  
**41**銘柄  
全銘柄板取引可能

売買可能  
レバレッジ **2**倍

02 信用取引  
サービス  
開始

03 販売所  
出来高拡大中

洗練された  
UI/UX  
04



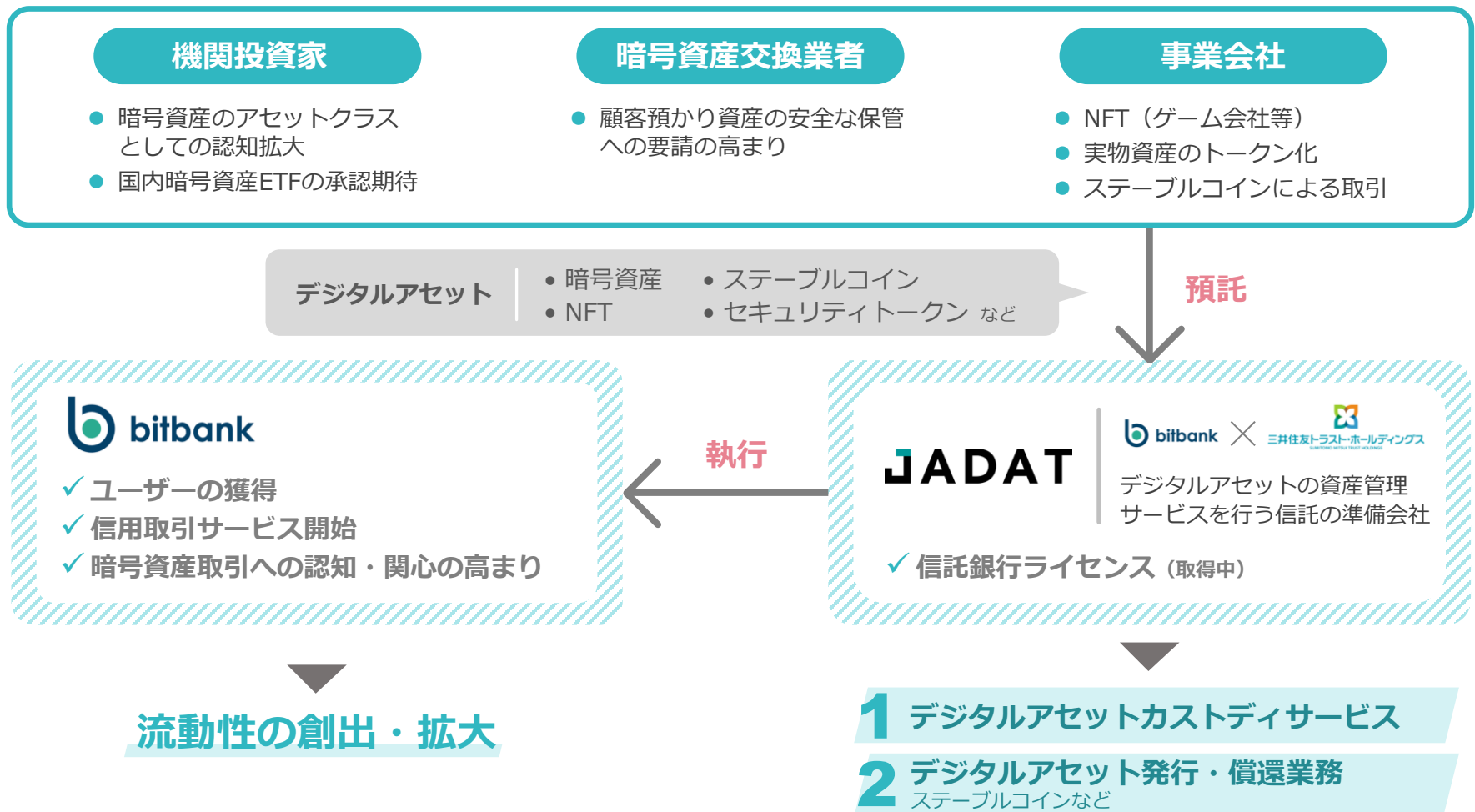
フォーブス社実施  
「最も信頼できる暗号資産取引所」  
グローバルで6位・国内ではトップに

2025年  
1月28日  
発表

1位		CME Group
2位		Coinbase
3位		Bitstamp
4位		Binance
5位		Robinhood
6位		<b>Bitbank</b>
7位		Upbit
8位		Bitget
⋮	⋮	
19位		bitFlyer
21位		Coincheck

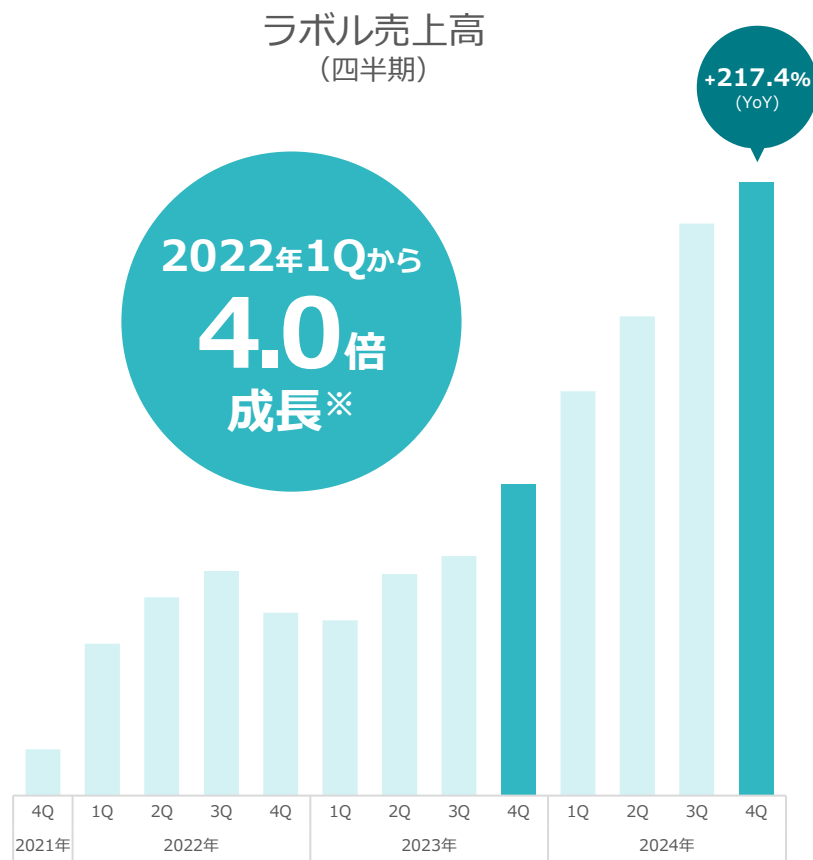
※ Forbes 「The World's Most Trustworthy Crypto Exchanges」をベースに当社作成  
<https://www.forbes.com/sites/javierpaz/2025/01/28/the-worlds-most-trustworthy-crypto-exchanges/>

## JADATは信託銀行ライセンスの取得に向けて取組みを進める インフラを整え、BBと連携し今後拡大が期待できるビジネス需要の取り込みを図る





ラボルは2021年のスピンオフから順調にファクタリングのGMVを拡大  
外部調達資金も活用し積極的な成長投資を実行してさらなる業績拡大を図る



## 収益増加に向けた取り組み

### ■ 請求書買取額の拡大

- マーケ強化による新規獲得増加
- 会員登録から初回利用へのCVR向上
- 会員登録チャネルの多様化

### ■ ユーザー満足度の向上

- 審査・問い合わせ対応のDX推進
- CSの人員増強
- AI技術の高度化に向けた研究開発の推進

パブリックカンパニーを目指す

※ 株式会社ラボルは2021年12月に設立しており、FY2021 4Q売上高とFY2024 4Q売上高を比較しております。

## 4Qは既存投資先3社の株式評価損を1.6億円計上 Apollo Capital2号ファンド組成、出資総額40億円を目指す

(2024年12月末)



### Apollo Capital 2号ファンド組成

10億円をコミット  
出資総額 40億円  
を目指す

01

外部資金を募り  
投資事業の  
機動性向上・投資機会拡大  
を図る

02

トークンへの  
出資が可能なストラクチャーへ  
▼  
ブロックチェーン領域への  
幅広い投資

03



---

### 3. 2025年業績予想／ 中期経営計画2026の進捗

# 2025年12月期 業績予想

(単位：百万円)	2025年12月期 予想	2024年12月期	前年同期比	前年増減額
売上高	<b>30,700</b> (100.0%)	27,706 (100.0%)	+10.8%	+2,993
営業利益	<b>3,000</b> (9.8%)	2,228 (8.0%)	+34.6%	+771
経常利益	<b>3,400</b> (11.1%)	2,677 (9.7%)	+27.0%	+722
当期純利益※1	<b>2,100</b> (6.8%)	1,480 (5.3%)	+41.8%	+619
EBITDA※2	<b>3,950</b> (12.9%)	3,146 (11.4%)	+25.5%	+803
配当金	<b>60.00円</b>	60.00円 (うち記念配当20円)		
EPS	<b>182.44円</b>	128.96円		
配当性向	<b>32.9%</b>	46.5%		

※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	
	2025年12月期 予想	2024年12月期	2025年12月期 予想	2024年12月期
全社	<b>30,700</b> YOY +10.8%	27,706	<b>3,000</b> YOY +34.6%	2,228
モバイルサービス事業	<b>28,845</b> YOY +10.2%	26,185	<b>4,710</b> YOY +7.1%	4,395
ポイント	<b>17,410</b> YOY +20.9%	14,405	<b>3,450</b> YOY +9.7%	3,145
D2C	<b>6,270</b> YOY -10.9%	7,035	<b>870</b> YOY -6.7%	932
DX	<b>5,300</b> YOY +8.9%	4,865	<b>530</b> YOY +18.7%	446
セグメント内取引高	<b>-135</b> YOY -	-120	<b>-140</b> YOY -	-129
フィナンシャルサービス事業	<b>1,870</b> YOY +22.0%	1,532	<b>-480</b> YOY -	-991
セグメント間取引高/調整額	<b>-15</b> YOY -	-11	<b>-1,230</b> YOY -	-1,176



## 売上高は前年同期比10.8%増の30,700百万円を計画

- モバイルサービスはモッピー好調で大幅伸長を想定、  
D2Cはピットソールの販売好調維持しつつ新規商品投入に向けた準備のため  
保守的に減収を想定、DXは受注強化の取組みで安定した成長を見込む
- フィナンシャルサービスはマーキュリーで注力する暗号資産運用サービスの  
拡張を図り、ラボルも会員数増・GMV積み上げで大幅増収を見込む

## 営業利益は前年同期比34.6%増の3,000百万円を計画

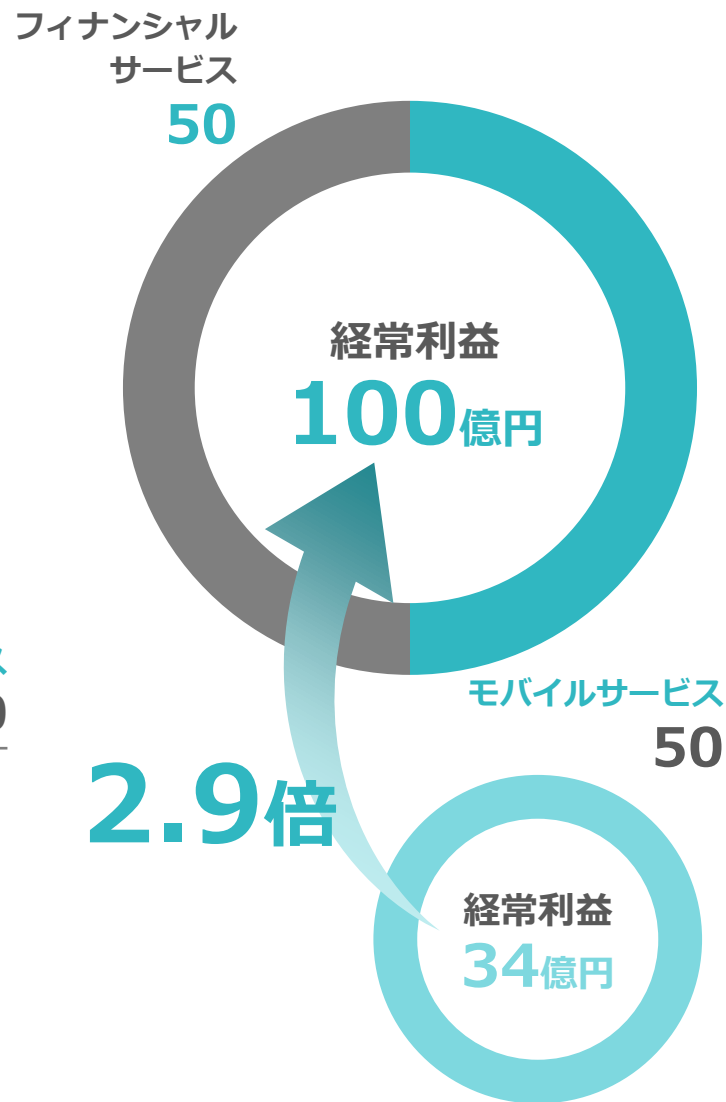
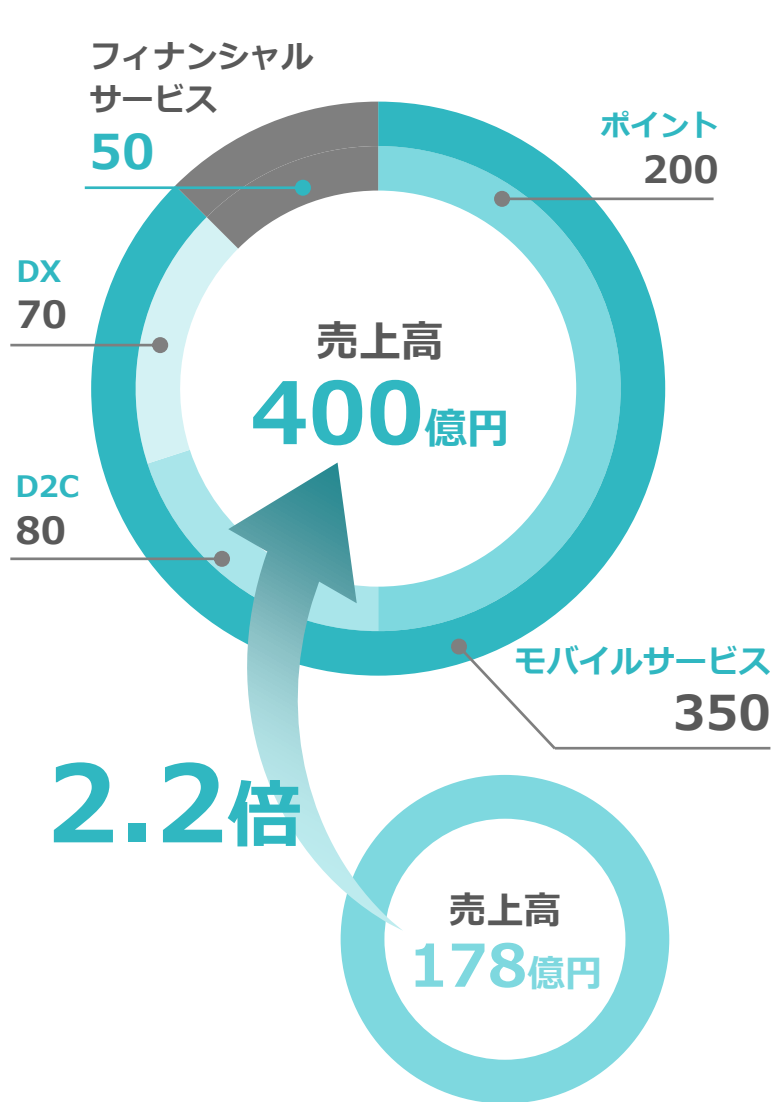
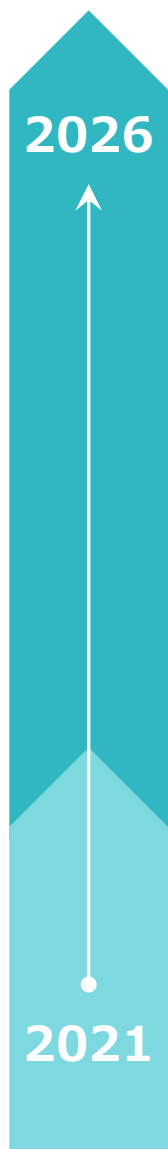
- モバイルサービスはモッピーのユーザー活性化・AD.TRACK連携強化で収益性  
向上を、DXは引き続き稼働率向上を見込み増益  
D2Cは新規商品の販売拡大に向けたマーケティング投資を強化
- フィナンシャルサービスはマーキュリーが好調な相場を背景に積極的な成長  
投資を継続する一方、ラボルは通期で黒字転換を予想

## 経常利益は前年同期比27.0%増の3,400百万円を計画

- 暗号資産市況の活況による取引の増加を想定し、BBで持分法投資利益を見込む

# 中期経営計画2026の売上・利益構成

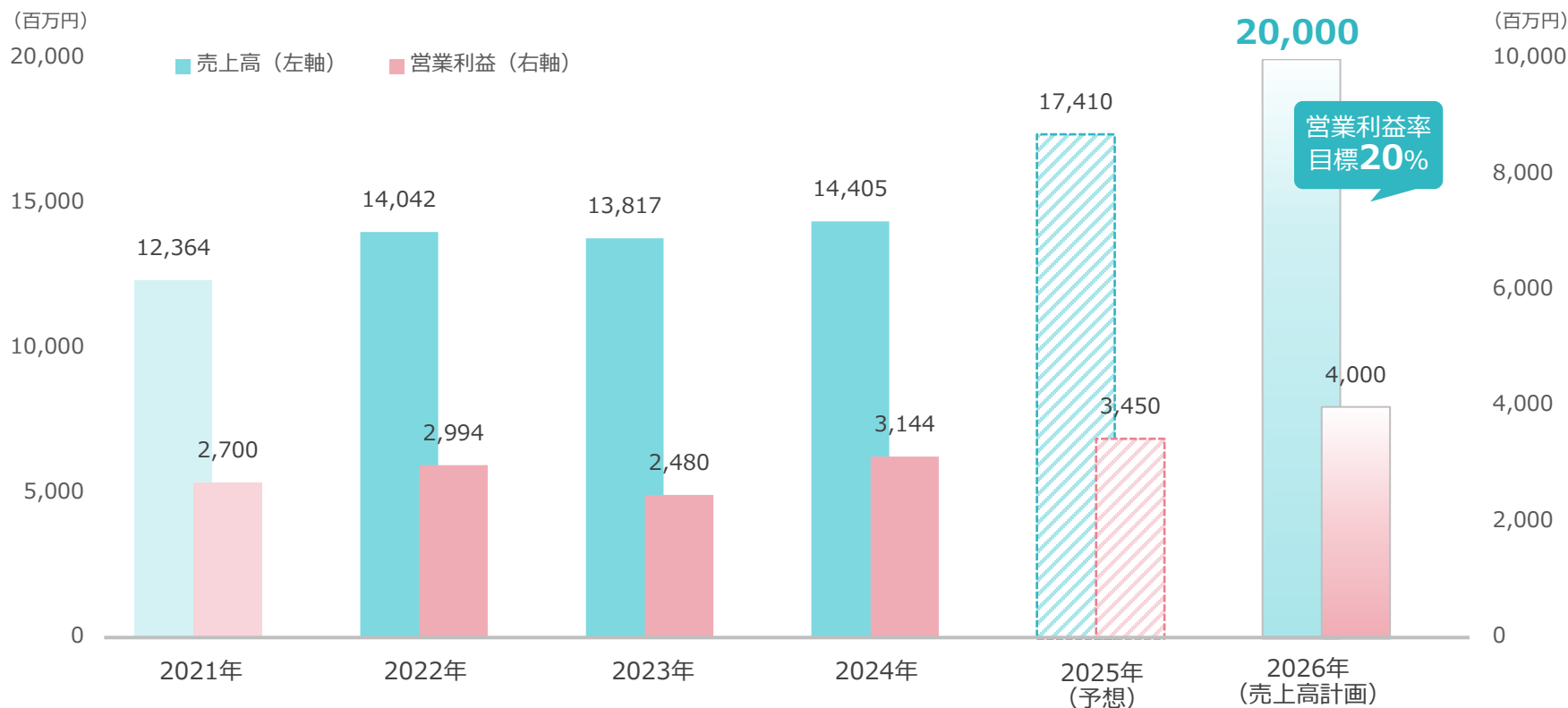
(億円)



## ポイント事業

- モッピー会員数は2024年572万人から2026年には700万人に拡大を目指す（ポイント大手が1億人を超すユーザー数であることを考慮すると成長余地は大きい）
- モッピーの認知向上、実店舗での利用拡大などモッピー経済圏を拡張
- AD.TRACKは広告主と掲載メディア両輪で拡充、加えて収益の多角化を図る

## 売上高・営業利益推移



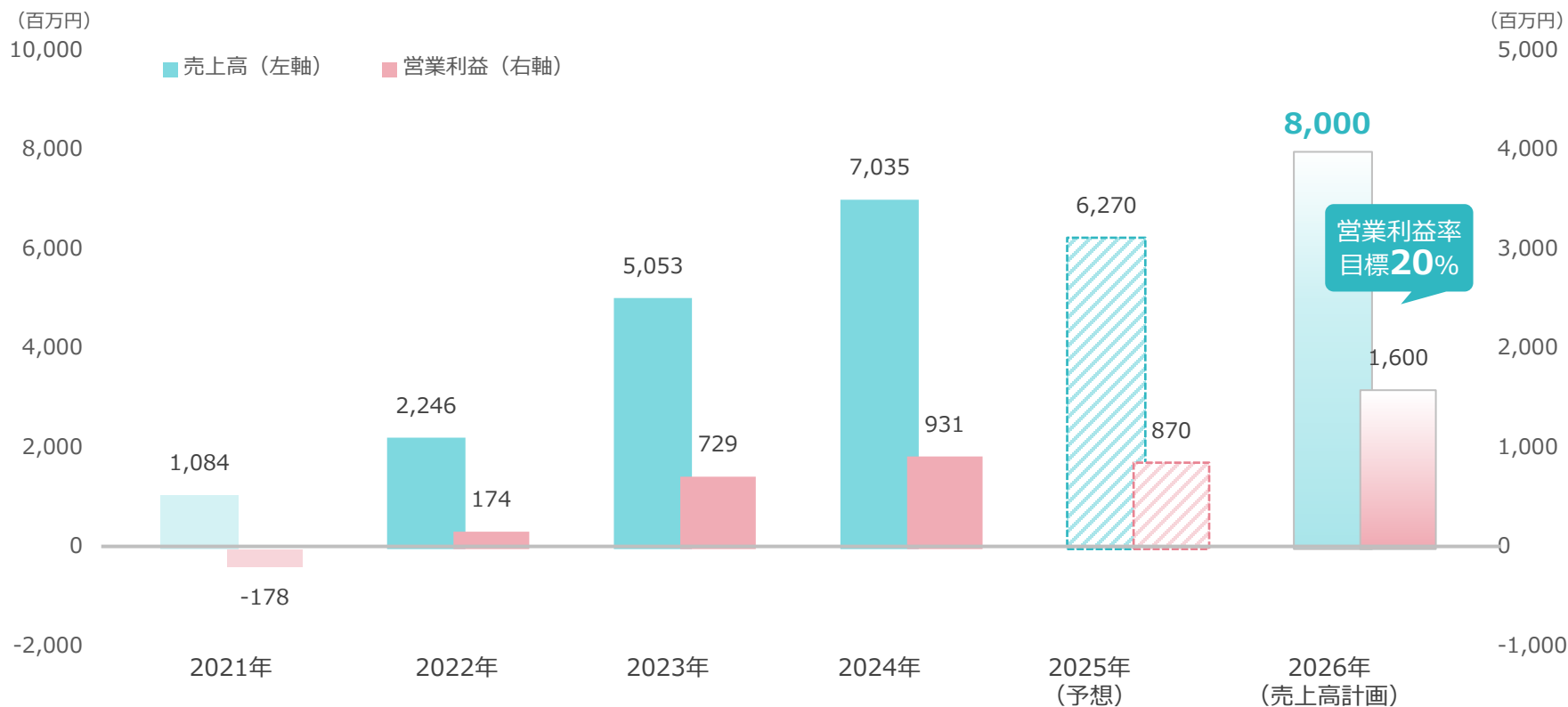




## D2C事業

- マーケティング強化による認知向上・ブランドの確立を推進
- アップセル・クロスセルの強化に向けてSKU拡充を図るため、新たなヒット商品創出に向けたリードタイムを考慮し2025年は保守的に減収を想定

### 売上高・営業利益推移

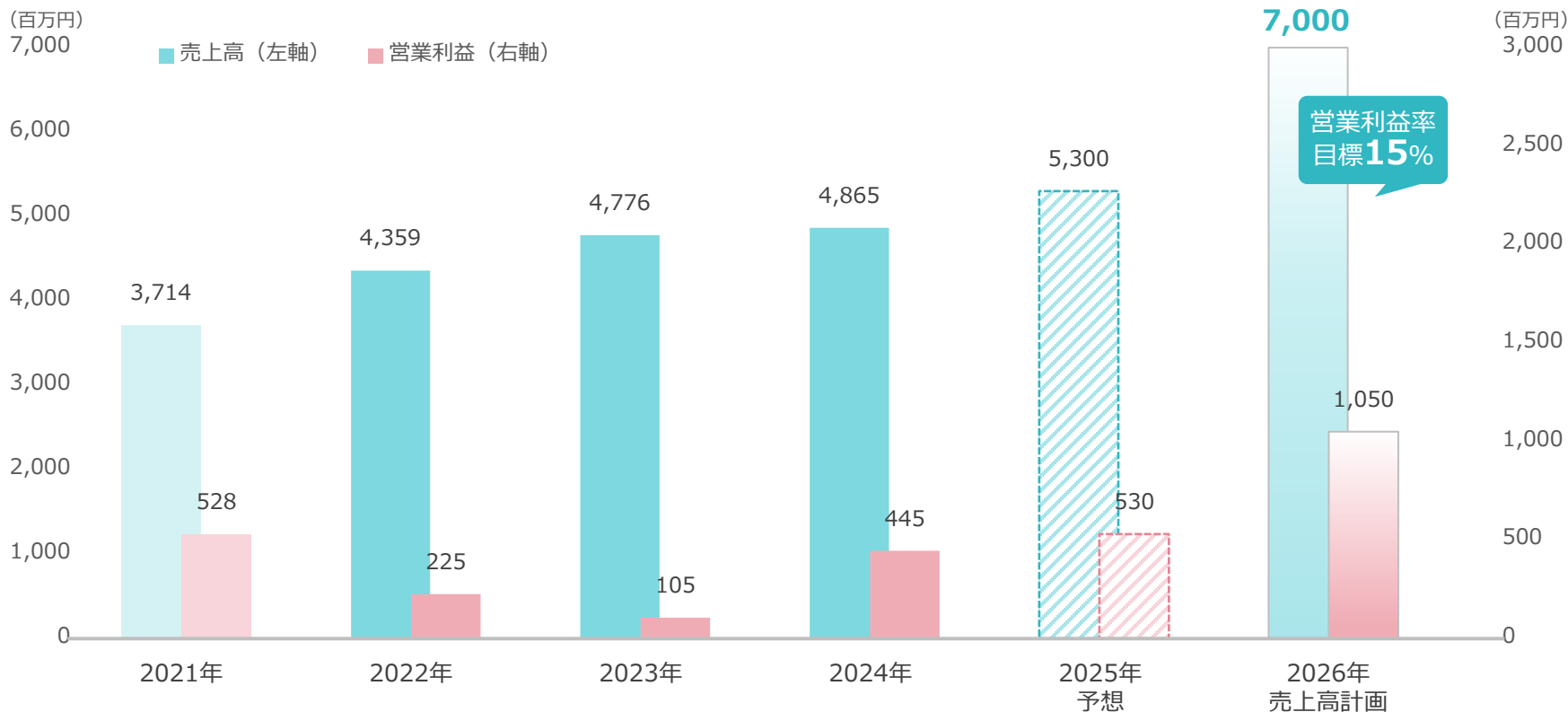




## DX事業


- 2026年を見据えて強化してきたエンジニア採用の成果を最大限に引き出す
- 大企業案件と機動性の高い成長ベンチャー案件を組み合わせ、高い稼働率を維持
- 上流工程から受注できる企業体制を構築し、アップセル・単価向上を図る
- 生成AIを活用して生産性向上を図る

## 売上高・営業利益推移





## 外部環境

過去の経験則から  
24年4月の  BTC半減期から1.5年の今年秋ごろまでは  
相場上昇が期待できる状況



### 日本の環境

- 源泉分離課税導入・日本版ETFの解禁（資金決済法→金商法）
- 国家政策として暗号資産の再評価・Web3活用の議論進展



### 米国の環境

- 暗号資産ETF解禁による資産クラスとしての存在感の高まり
- トランプ大統領就任による暗号資産関連の法整備期待

## 事業戦略

### マーキュリー



- 暗号資産ステーキングをベースに暗号資産運用プラットフォームの地位を確保
- 国内初のステーブルコインの取扱開始を目指し、暗号資産交換業とWeb3ビジネスの深化を図る

暗号資産運用プラットフォーム

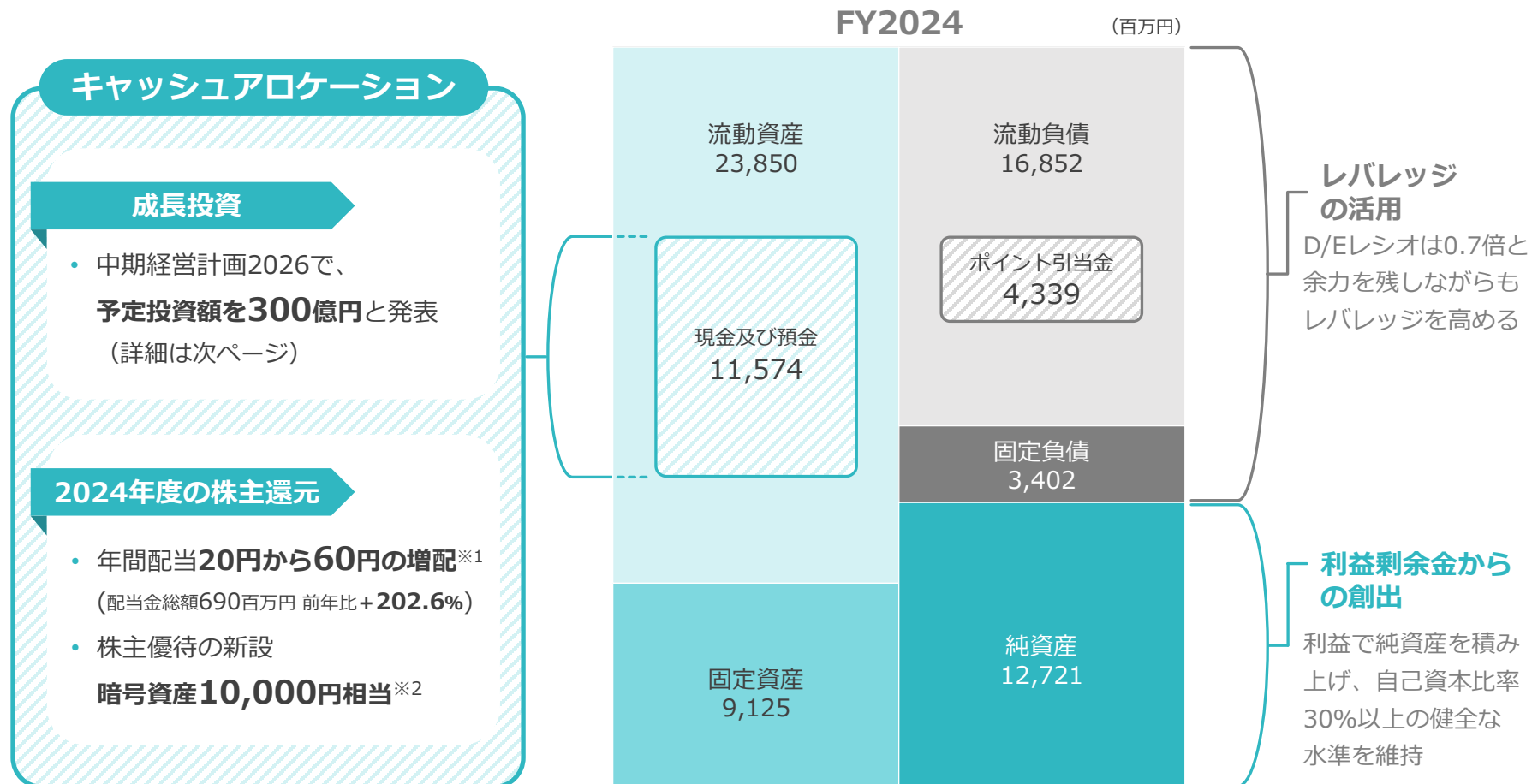
### ビットバンク



- 信用取引開始と大規模広告をフックに国内最大規模の取引所としての地位を確立
- JADATの管理型信託ライセンス取得を図り、ETF解禁後の受託業務への展開を図る

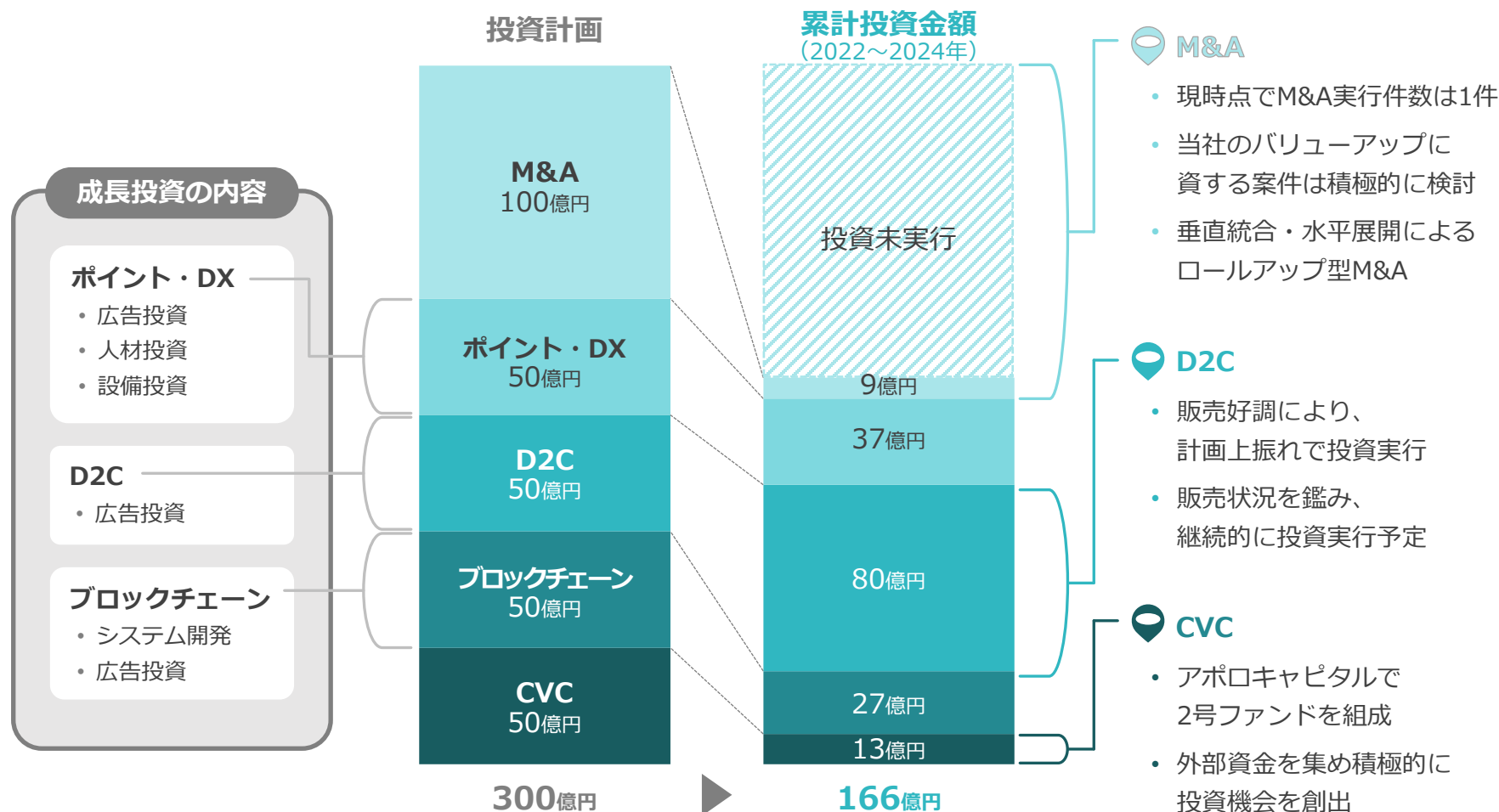
国内No.1取引所&株式上場を目指す

## 事業成長・レバレッジ活用により、財務健全性を維持しつつ成長投資の遂行 多様な投資先がそれぞれ成長することで事業ポートフォリオが強固に成長

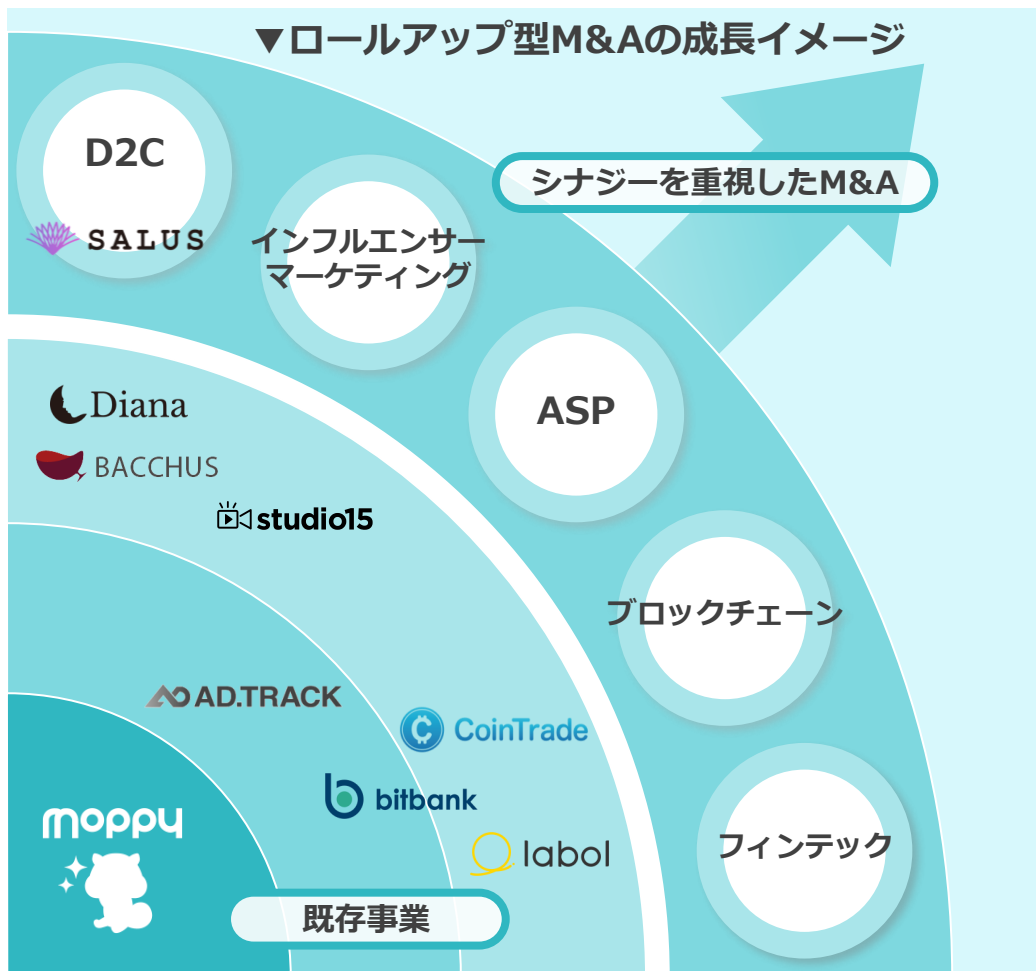


※1 配当60円のうち、20円は記念配当です。 ※2 株主優待内容は今後変更する場合がございます。

市場の動向・事業の進捗を鑑みながら、投下資金の振り分け先を機動的に調整  
M&Aは現時点で実行件数は1件、強みの目利きを活かし積極的に投資機会を模索



国内最大級のポイントメディアをはじめとする既存事業を基盤にM&Aを推進  
ロールアップ型のM&Aでシナジー効果を発揮し、事業成長の加速を図る



既存事業の成長

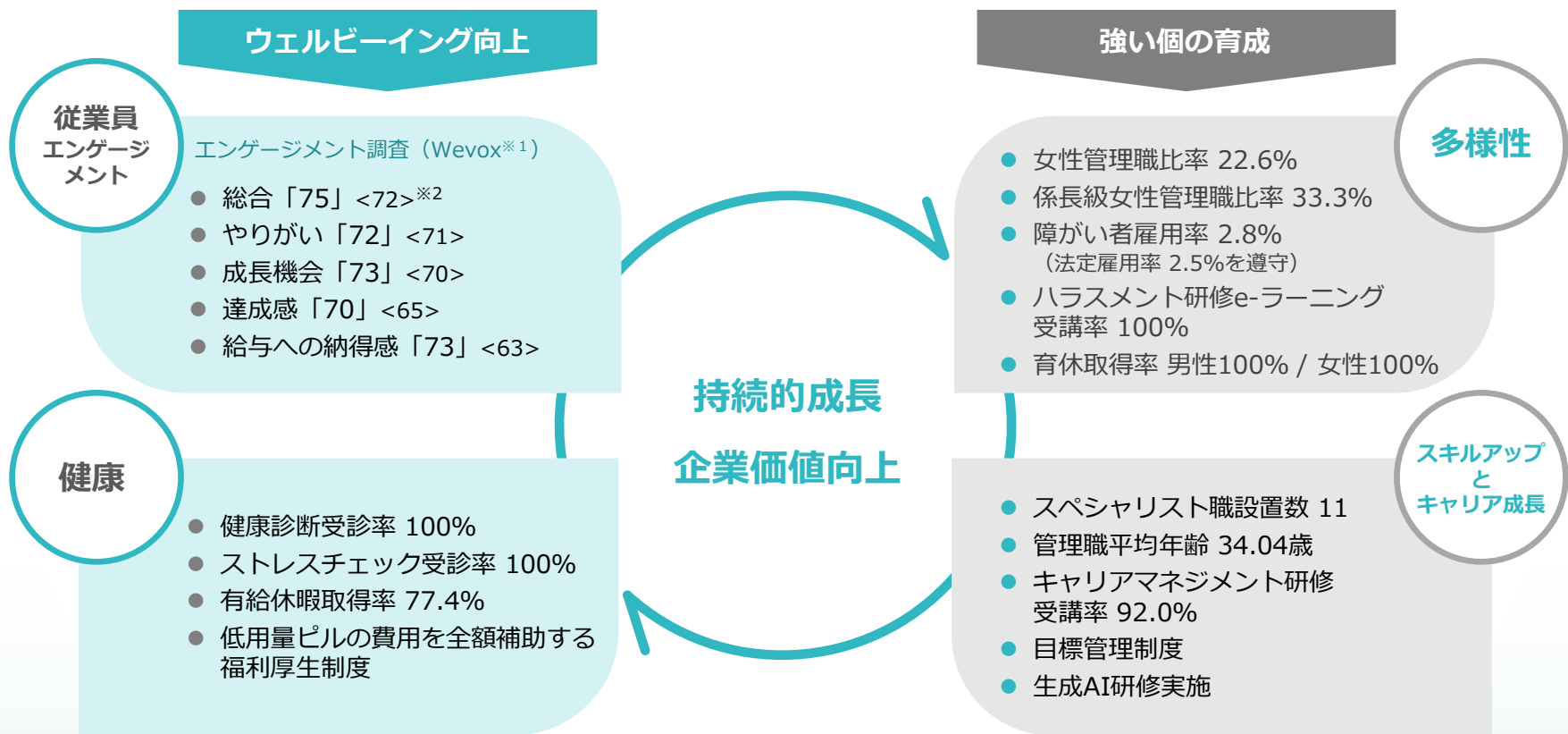


ロールアップ型M&A



効率化による  
高収益事業の確立

## 変化の激しい事業環境における競争力の源泉はメンバーの多様性 様々なバックグラウンドの従業員が活躍する場を提供するための制度を拡充



**ガバナンス体制：全8名の取締役のうち3名が独立社外取締役  
外部の視点を取り入れることで透明性と公平性を重要視**

※1 Wevox：目に見えない「従業員の心理状態や特性、組織のカルチャー等」を可視化し、働き方を改善するためのサービス ※2 <>内、業界平均



---

# 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

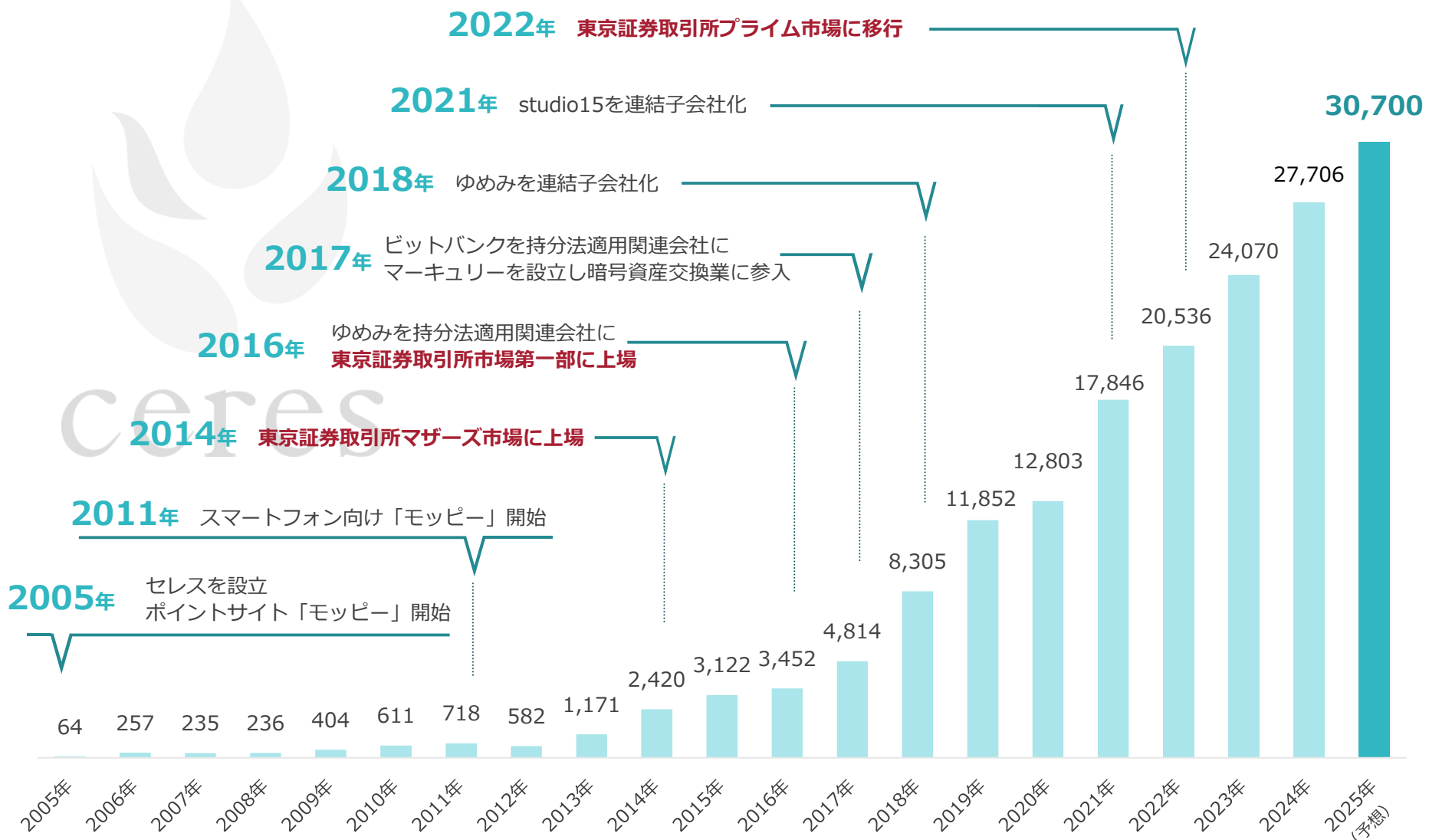
セレスは、社会インフラとなったインターネットを通して、  
様々なマーケティングサービスを提供することにより、  
豊かな社会生活の実現をはかります。

# 「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12月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
従業員数（連結）	669名（2024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、株式会社サルス、株式会社アポロ・キャピタル、Apollo Capital 1号投資事業有限責任組合、株式会社ラボル、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



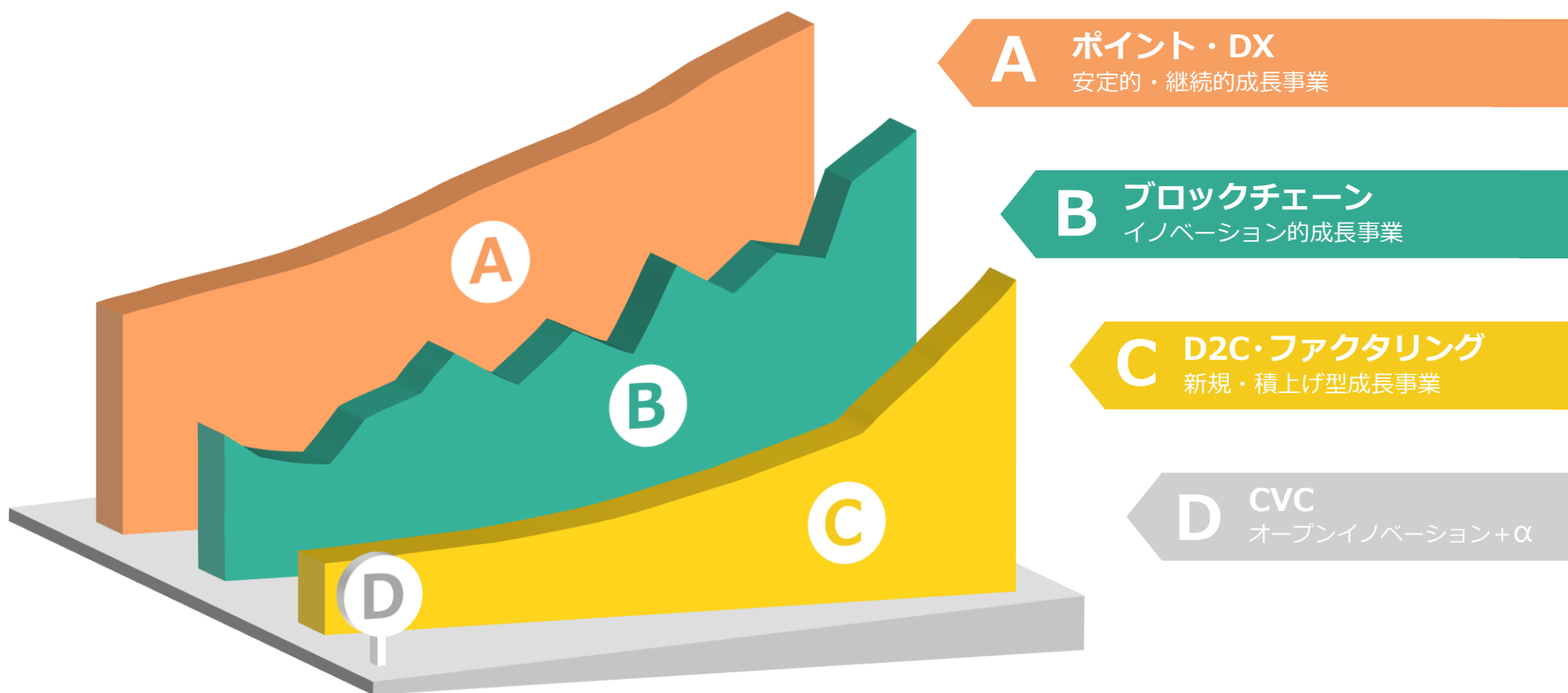
※ 売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定して記載しております。

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

	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

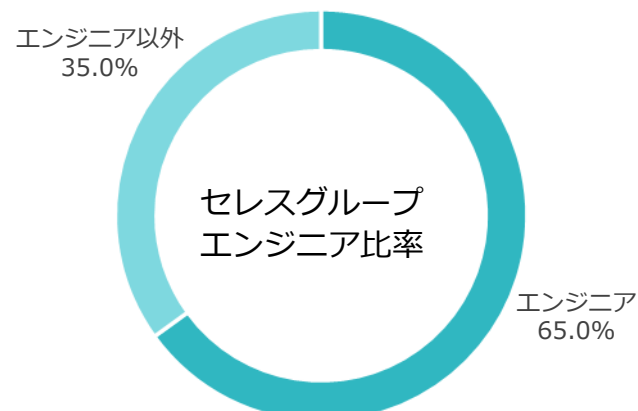
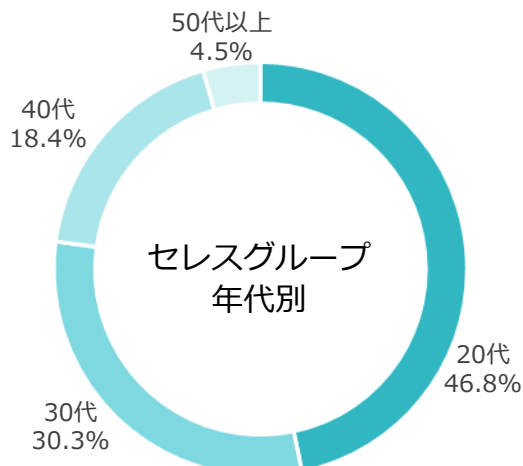
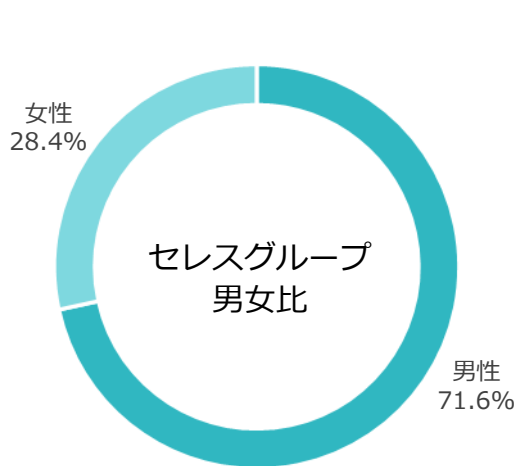
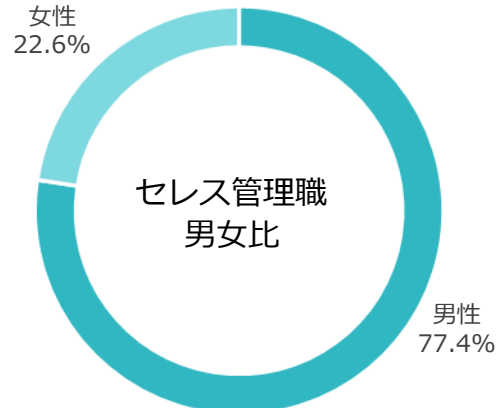
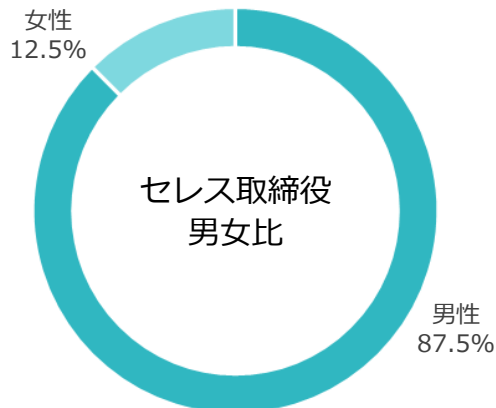
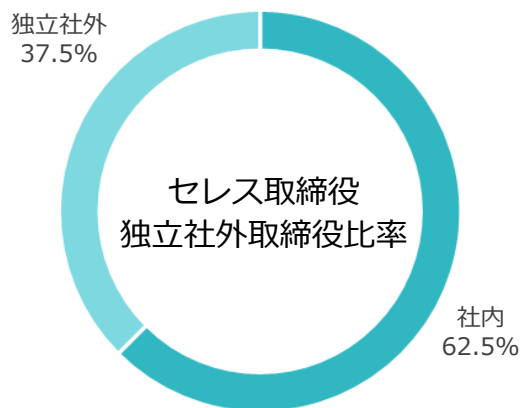
## 特に注力して取り組むテーマである「7つのマテリアリティ」 サステナビリティ経営においてこれまでのESG戦略を一層強化

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/>



## 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12月末時点



# APPENDIX

---

## 業績推移

# 業績ハイライト1

(単位：百万円)	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)	2024年12月期 (連結)
売上高	12,803	17,846	20,536	24,070	<b>27,706</b>
売上高成長率	8.0%	39.4%	15.1%	17.2%	<b>15.1%</b>
営業利益	1,496	2,305	1,246	1,118	<b>2,228</b>
売上高営業利益率	11.7%	12.9%	6.1%	4.6%	<b>8.0%</b>
営業利益成長率	70.0%	54.0%	-45.9%	-10.3%	<b>99.2%</b>
経常利益	1,816	3,499	679	1,217	<b>2,677</b>
当期純利益※1	744	2,775	46	451	<b>1,480</b>
EBITDA※2	2,032	4,693	1,147	1,707	<b>3,146</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。

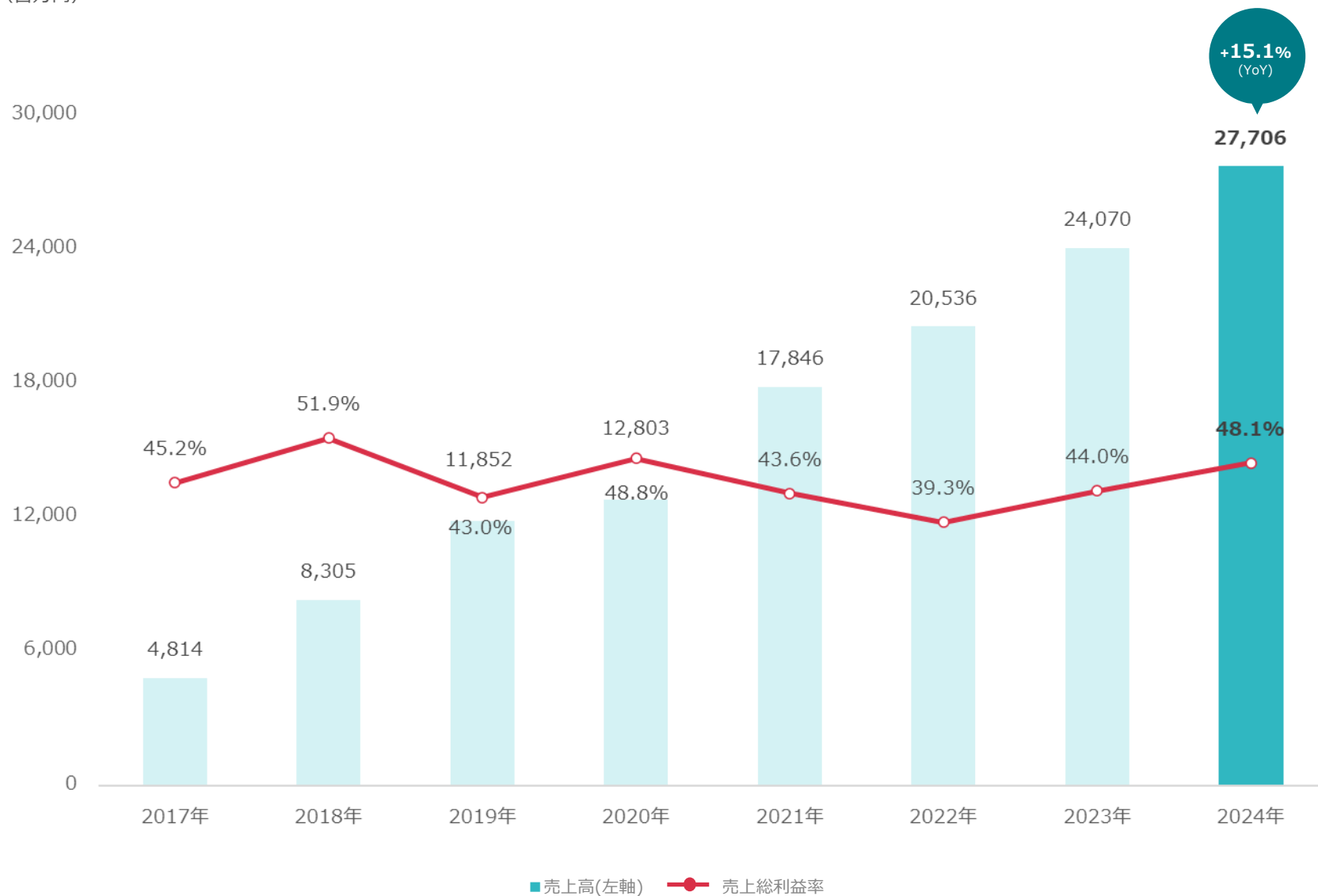
※2 EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + 減損損失

# 業績ハイライト2

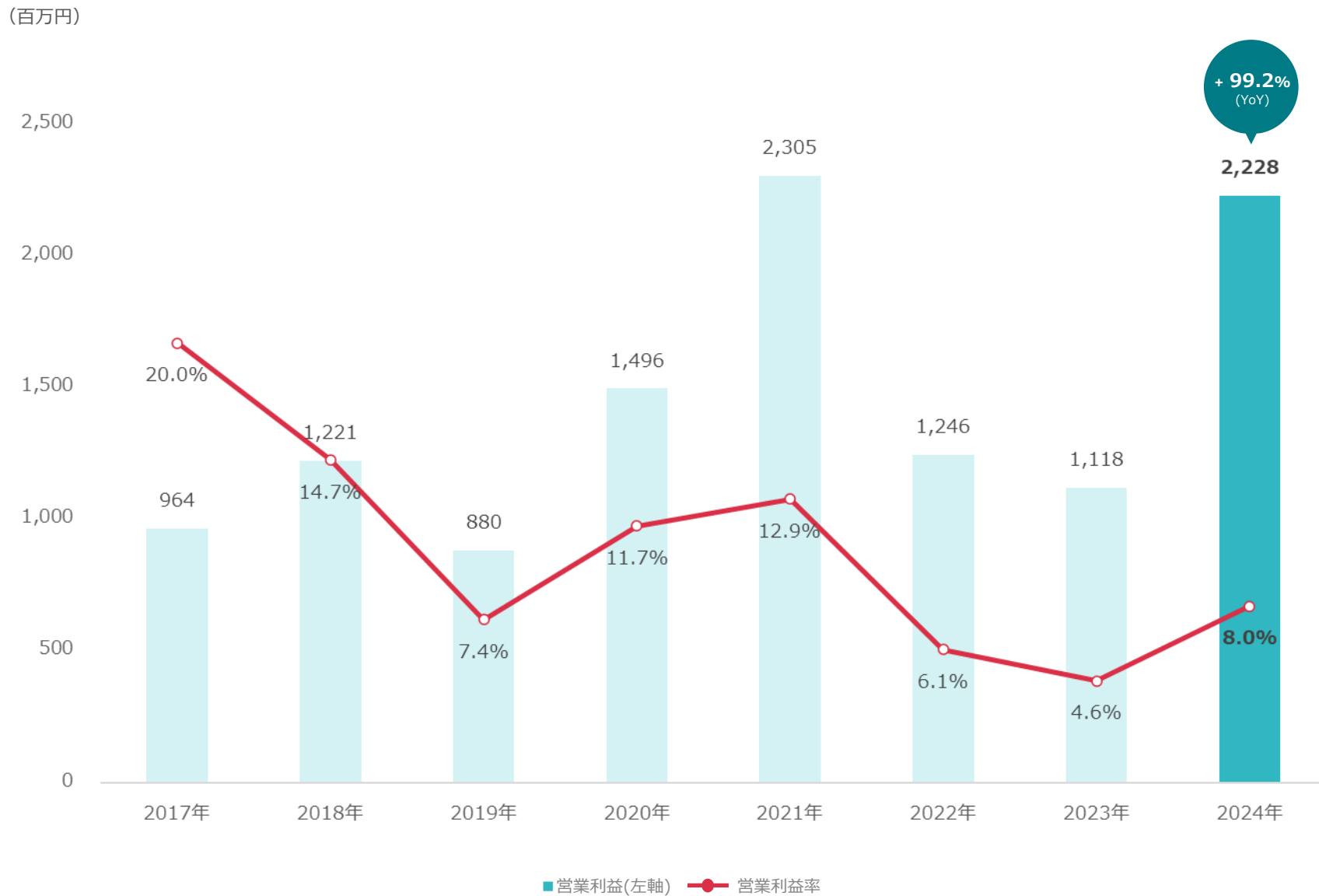
	2020年12月期 (連結)	2021年12月期 (連結)	2022年12月期 (連結)	2023年12月期 (連結)	2024年12月期 (連結)
総資産 (百万円)	16,227	20,234	22,597	25,915	<b>32,976</b>
純資産 (百万円)	7,091	9,819	9,696	10,045	<b>12,721</b>
ネットキャッシュ (百万円)	2,154	2,435	590	694	<b>2,059</b>
ROA (総資産経常利益率)	12.5%	19.2%	3.2%	5.0%	<b>9.1%</b>
ROE (自己資本純利益率)	11.8%	35.6%	0.5%	5.0%	<b>14.6%</b>
自己資本比率	40.1%	44.8%	39.3%	35.4%	<b>33.8%</b>
D/Eレシオ (負債資本倍率)	55.5%	44.9%	61.4%	73.8%	<b>74.8%</b>
一株当たり当期純利益(円)	67.32	251.75	4.12	39.57	<b>128.96</b>

# 売上高推移

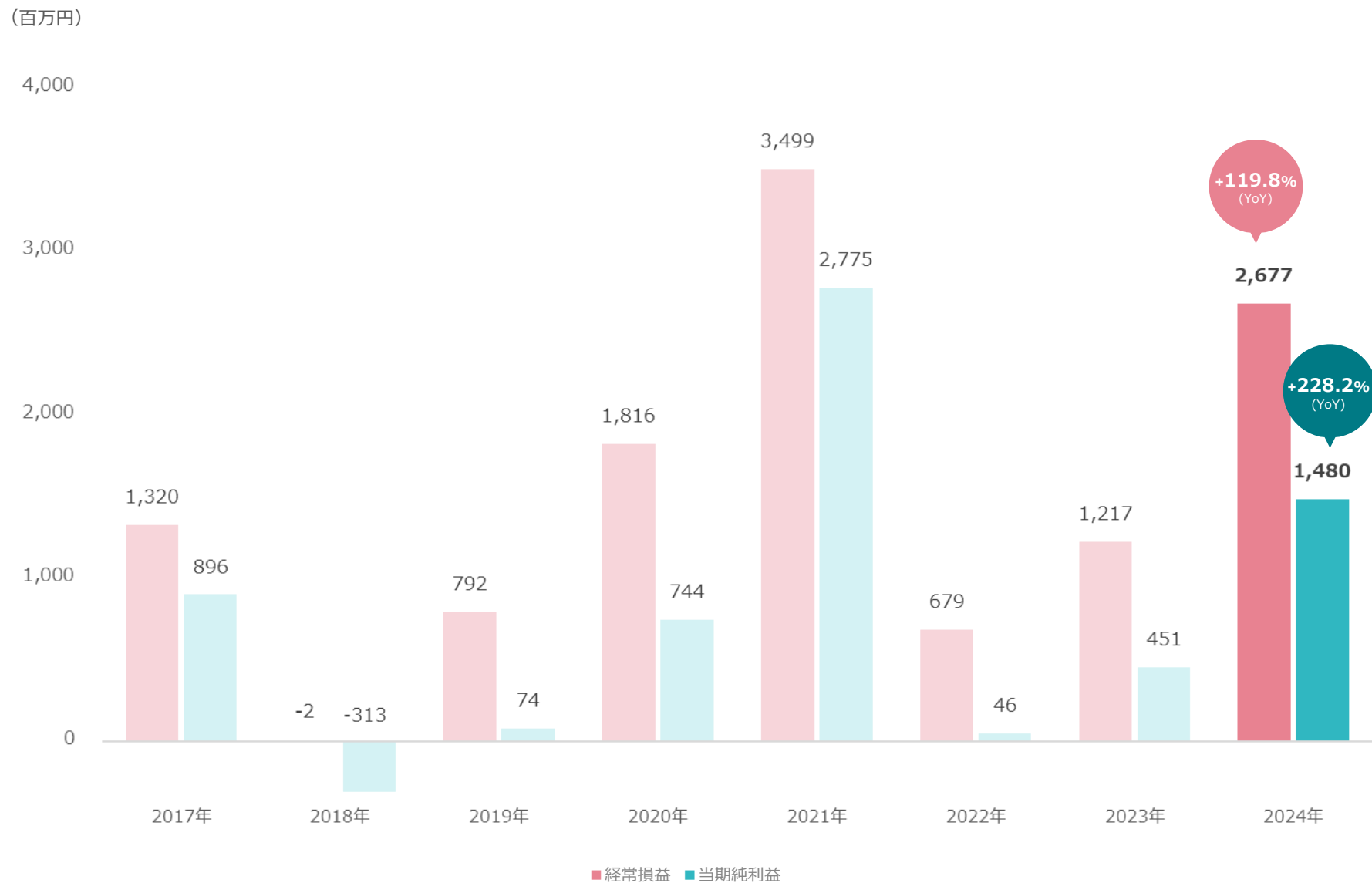
(百万円)



# 営業利益推移

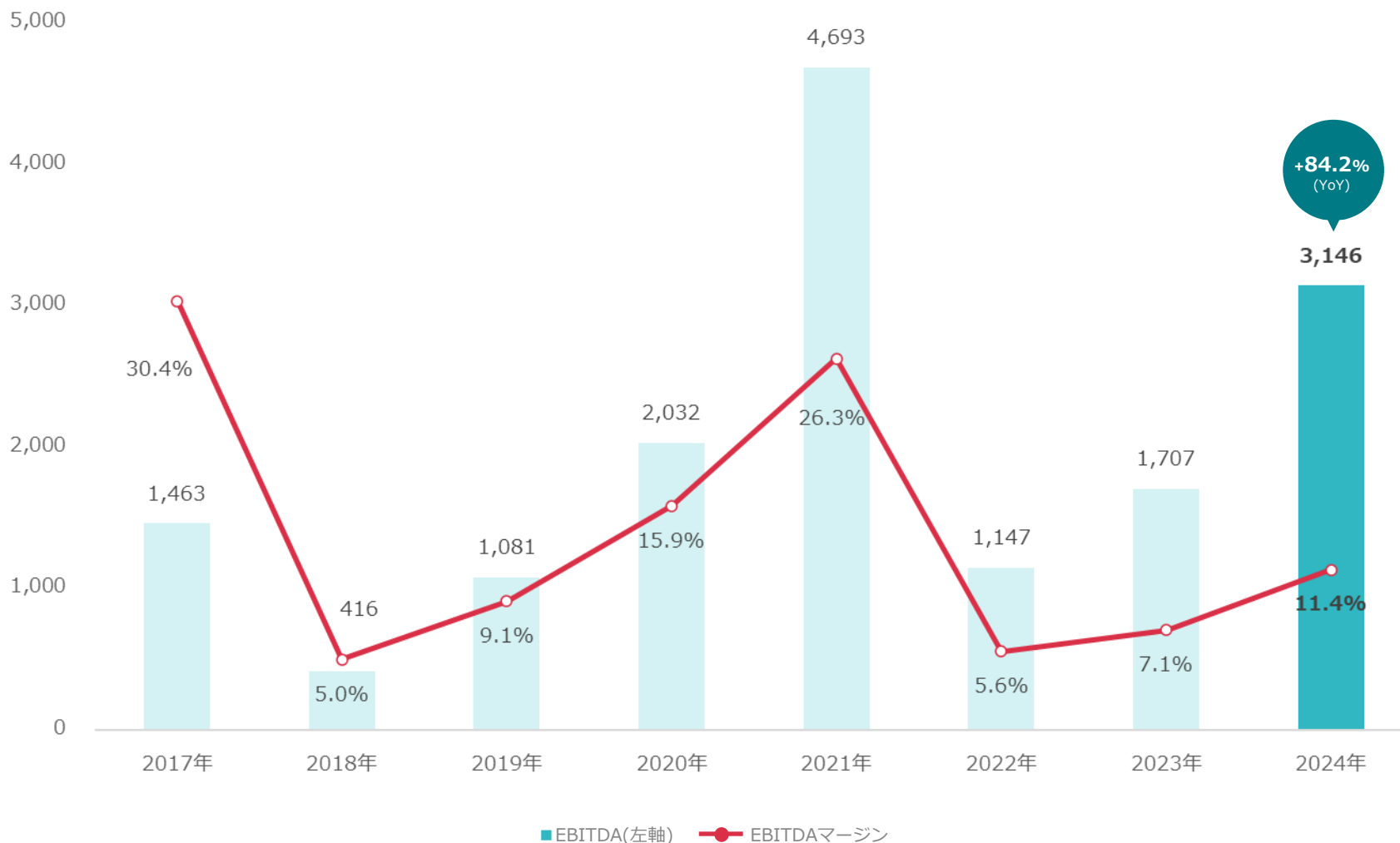


# 經常損益・当期純利益推移



# EBITDA推移

(百万円)

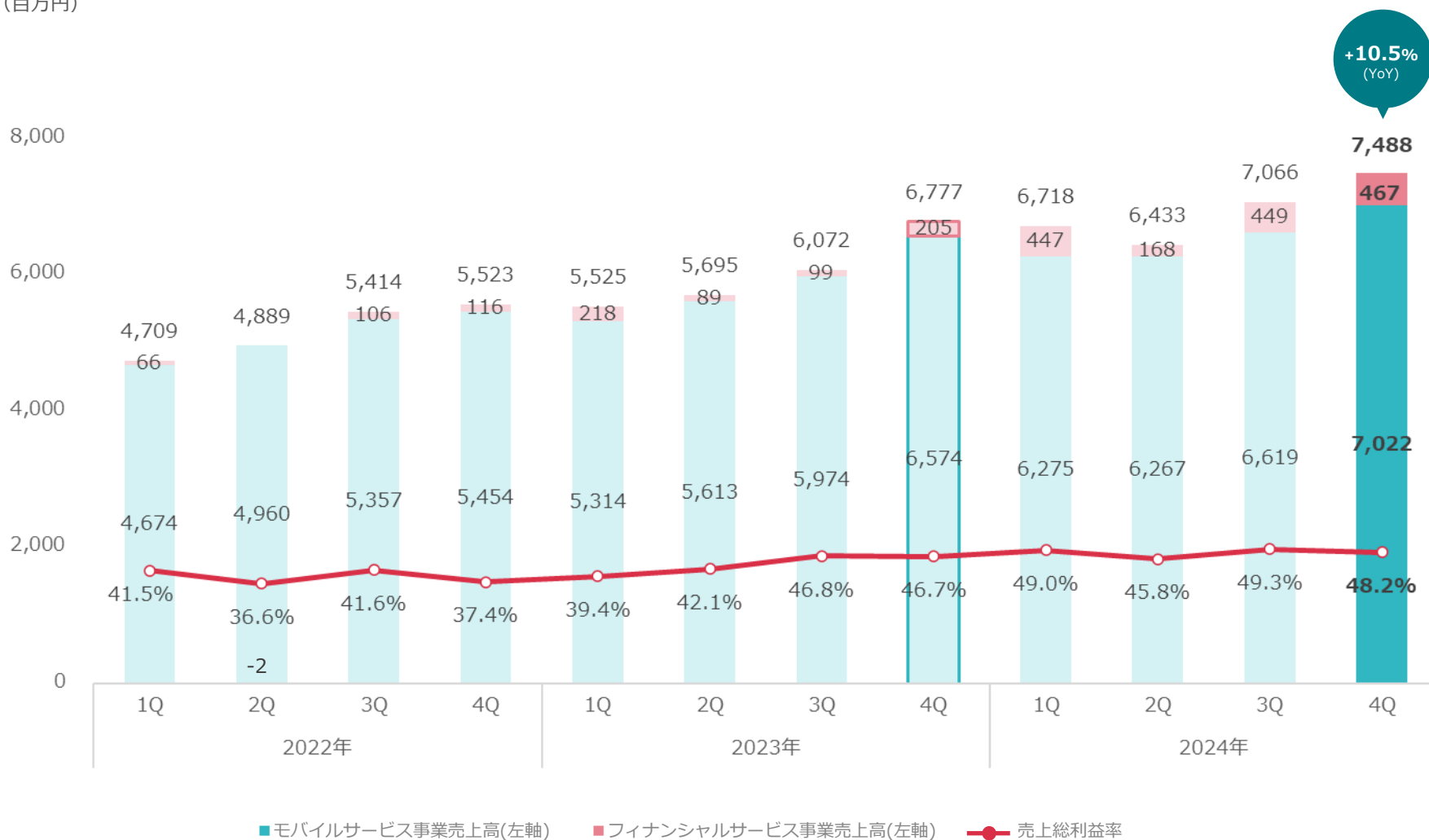


※ EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費 (持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + 減損損失



# 四半期売上高推移

(百万円)



+10.5%  
(YoY)

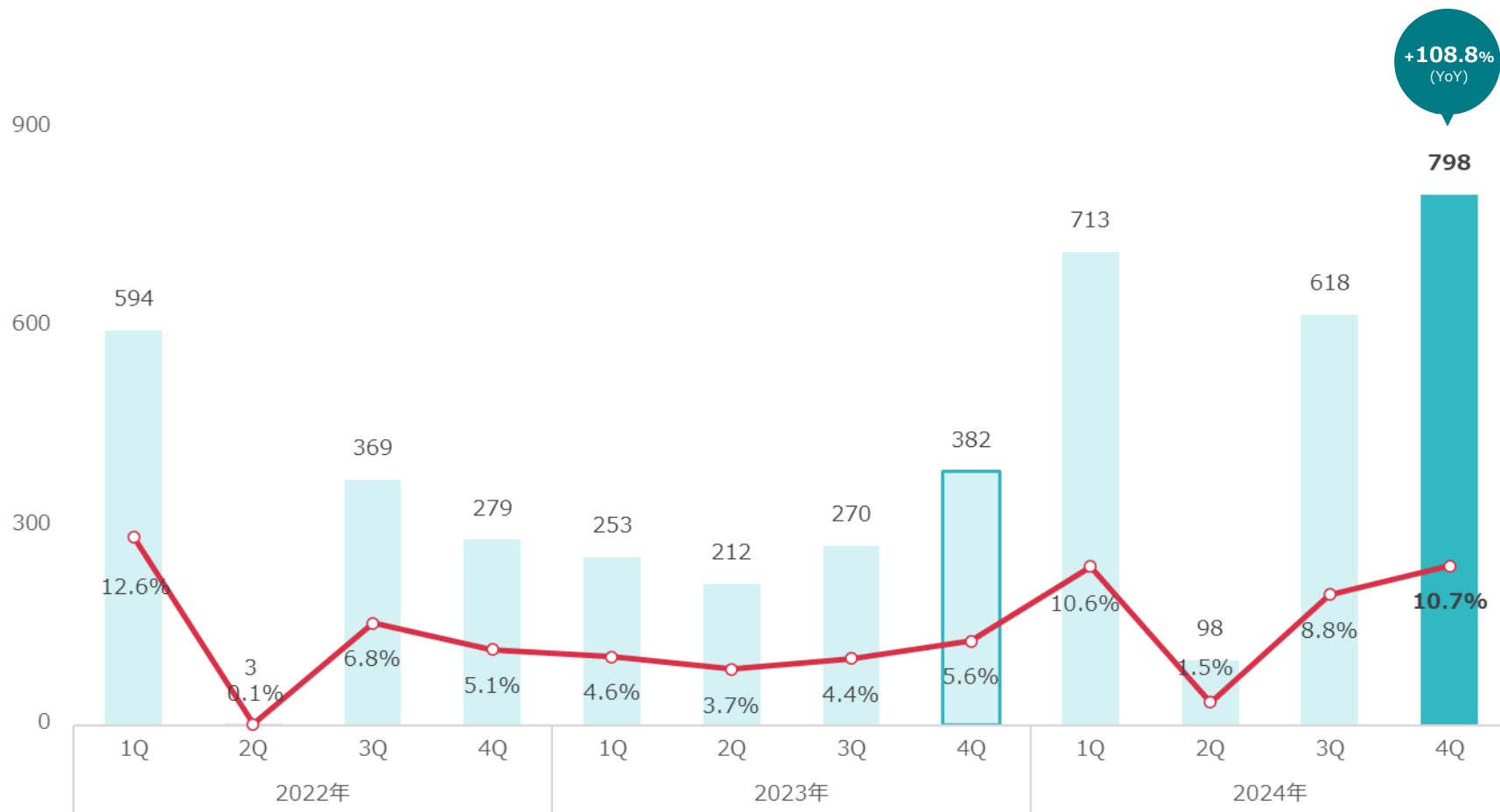
7,488

7,022

※ 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

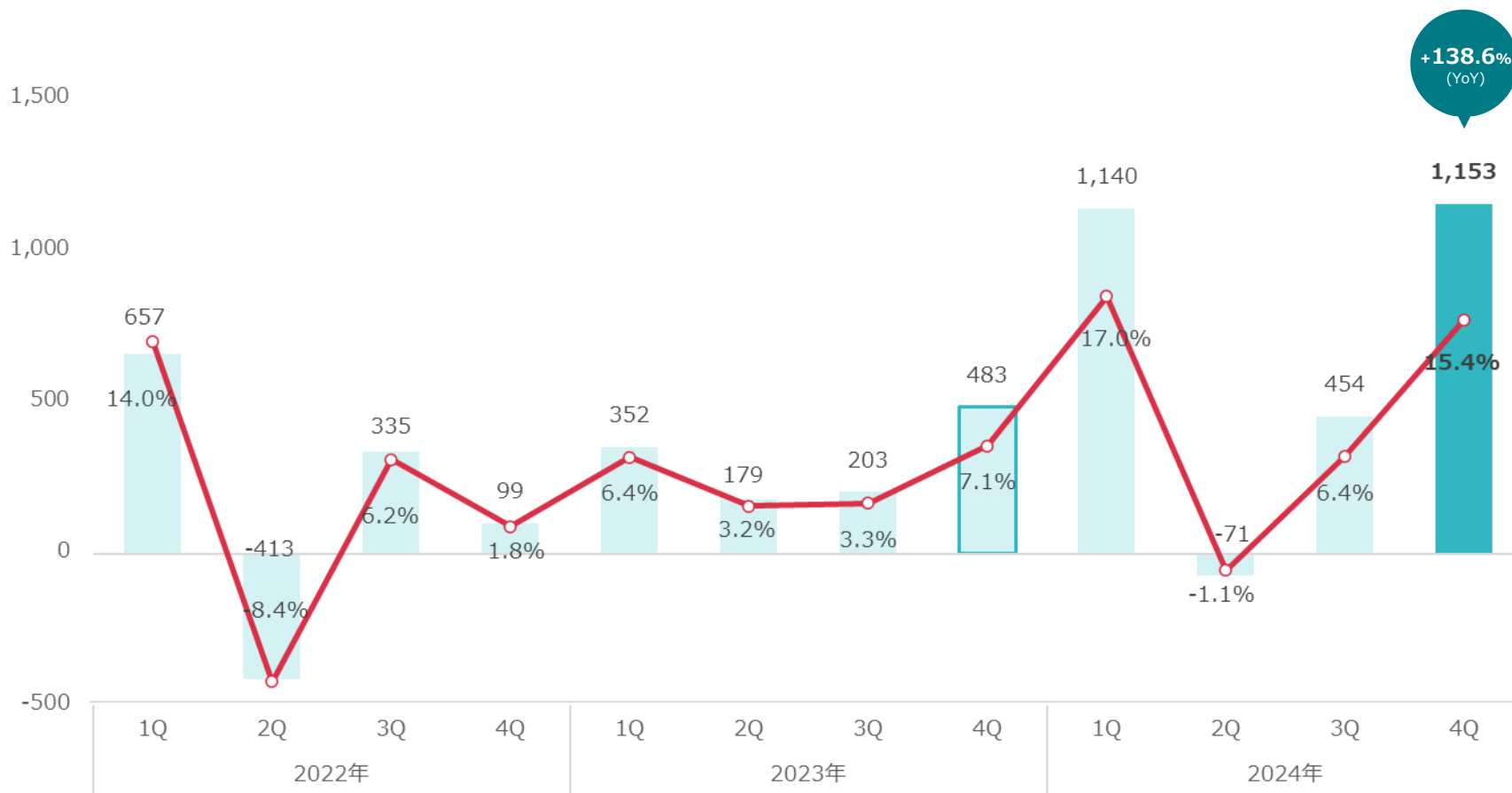
(百万円)



■ 営業利益(左軸)    ● 営業利益率

# 四半期經常利益推移

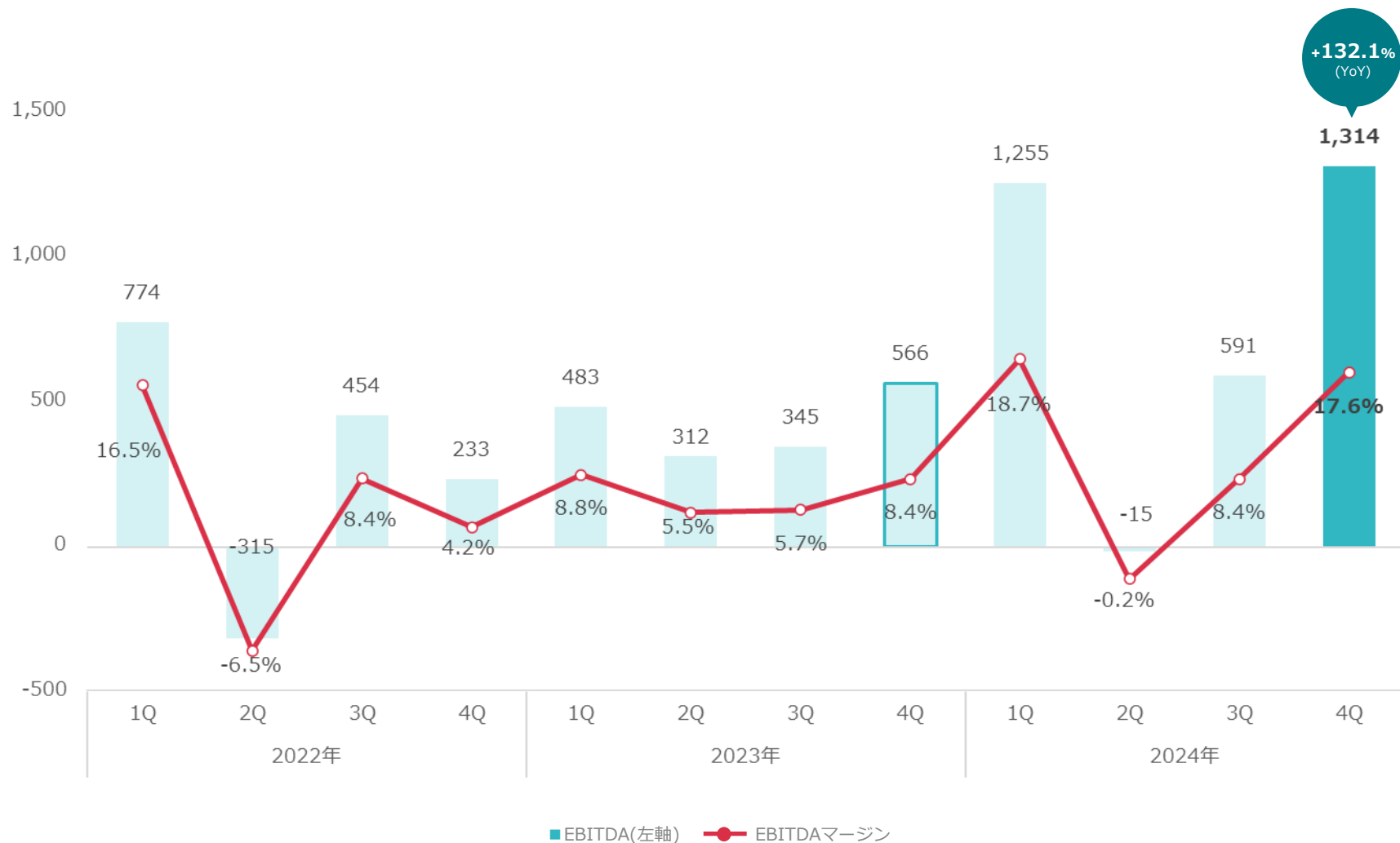
(百万円)



■ 經常利益(左軸)    ● 經常利益率

# 四半期EBITDA推移

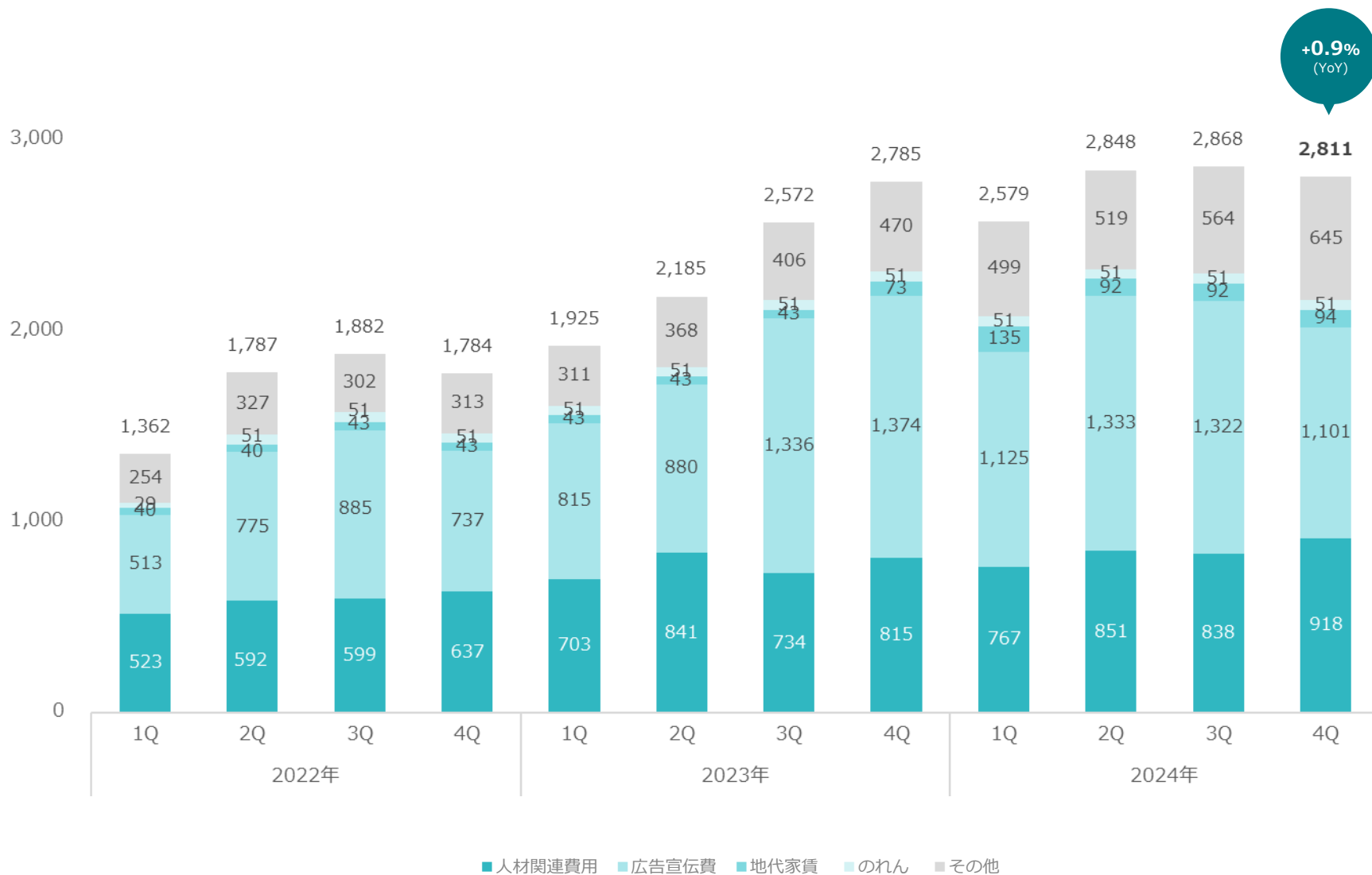
(百万円)



※ 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) + 評価損

# 四半期販売費及び一般管理費推移

(百万円)



+0.9%  
(YoY)

# 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)	2023年				2024年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	5,525	5,695	6,072	6,777	6,718	6,433	7,066	<b>7,488</b>
モバイルサービス事業	5,314	5,613	5,974	6,574	6,275	6,267	6,619	<b>7,022</b>
ポイント	3,525	3,359	3,324	3,607	3,553	3,453	3,473	<b>3,924</b>
D2C	645	1,174	1,433	1,800	1,751	1,748	1,937	<b>1,597</b>
DX	1,210	1,104	1,250	1,211	983	1,125	1,244	<b>1,510</b>
セグメント内取引高	-66	-25	-32	-45	-13	-60	-35	<b>-10</b>
フィナンシャルサービス事業	218	89	99	205	447	168	449	<b>467</b>
セグメント間取引高 / 調整額	-7	-6	-1	-2	-4	-3	-2	<b>-1</b>

## 四半期営業利益

(単位：百万円)	2023年				2024年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業利益	253	212	270	382	713	98	618	<b>798</b>
モバイルサービス事業	686	762	812	926	1,119	789	1,143	<b>1,343</b>
フィナンシャルサービス事業	-137	-256	-263	-239	-54	-412	-267	<b>-256</b>
調整額	-294	-293	-279	-304	-351	-278	-257	<b>-289</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。