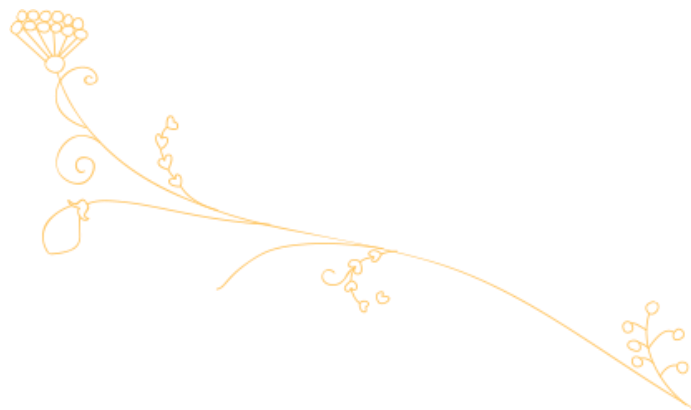




2023年12月期第2四半期 決算説明資料

2023年8月
株式会社セレス（東証プライム市場：3696）





1. 連結業績
2. 各事業の状況
3. APPENDIX

1. 連結業績



売上高は前年同期比16.9%増の11,220百万円

- モバイルサービスはD2C・DXが好調、モッピーも堅調に推移し
前年同期比13.4%増の10,927百万円
- 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が好調に推移、
CVCの株式売却もあり前年同期比4.8倍の307百万円

営業利益は前年同期比22.0%減の466百万円

- モバイルサービスはD2Cでインソール商品の販売が好調に推移するも、
前期からのポイント付与期ずれとDX人材投資で前年同期比9.2%減の1,448百万円
- フィナンシャルサービスはマーキュリー積極投資もステーキング好調、
加えてCVC株式売却益もあり営業損失は394百万円に縮小

経常利益は前年同期比2.2倍の531百万円

- 堅調な暗号資産市場を背景にビットバンクの持分法投資利益73百万円を計上

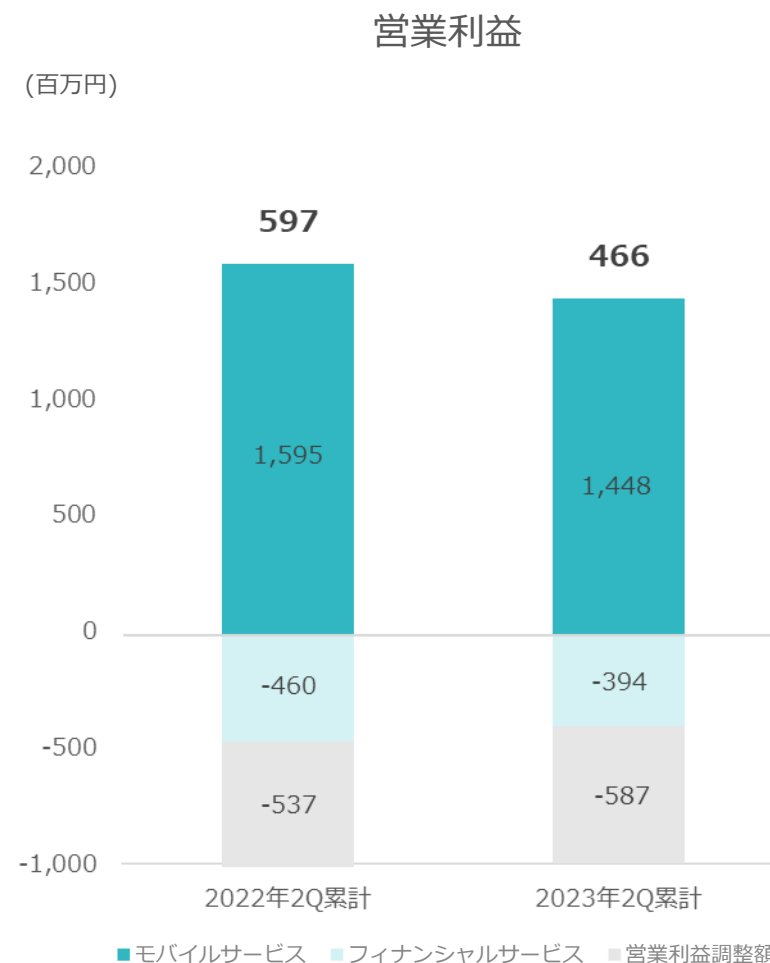
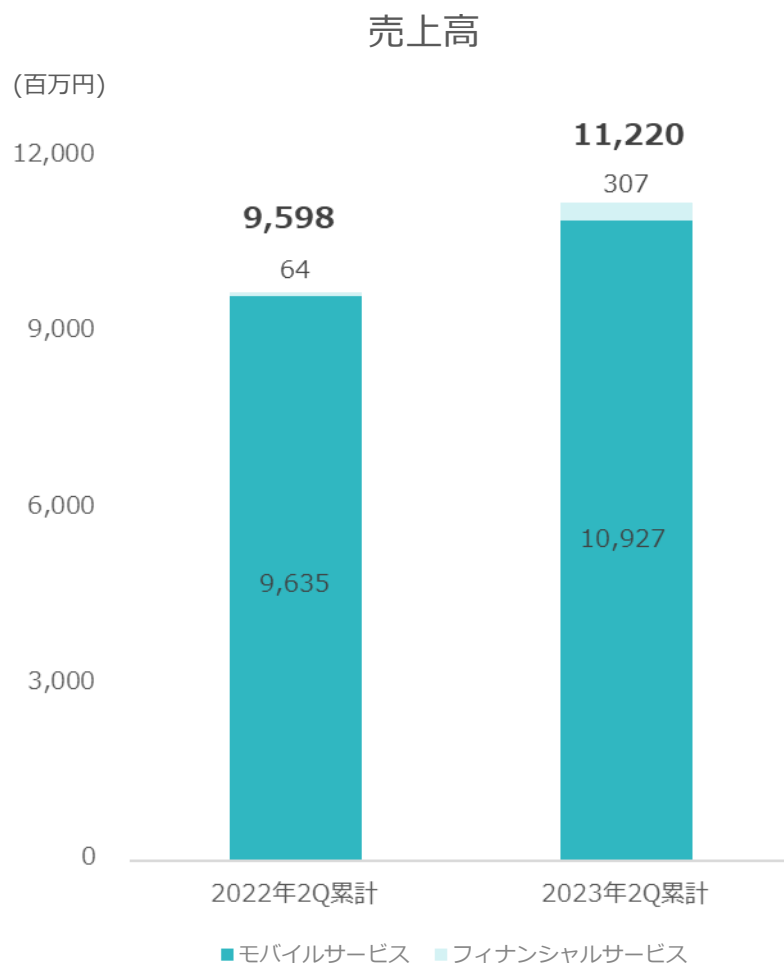
損益計算書の概要（第2四半期累計）

（単位：百万円）	2023年12月期 第2四半期累計	2022年12月期 第2四半期累計	前年同期比
売上高	11,220 (100.0%)	9,598 (100.0%)	+16.9%
売上総利益	4,577 (40.8%)	3,747 (39.0%)	+22.1%
販売費及び一般管理費	4,111 (36.6%)	3,149 (32.8%)	+30.5%
営業利益	466 (4.2%)	597 (6.2%)	-22.0%
経常利益	531 (4.7%)	244 (2.5%)	+117.4%
四半期純利益※1	354 (3.2%)	-140 (-)	—
EBITDA※2	795 (7.1%)	459 (4.8%)	+73.3%

※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の原価率上昇・DXの積極人材投資で営業減益に
 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



※ 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。

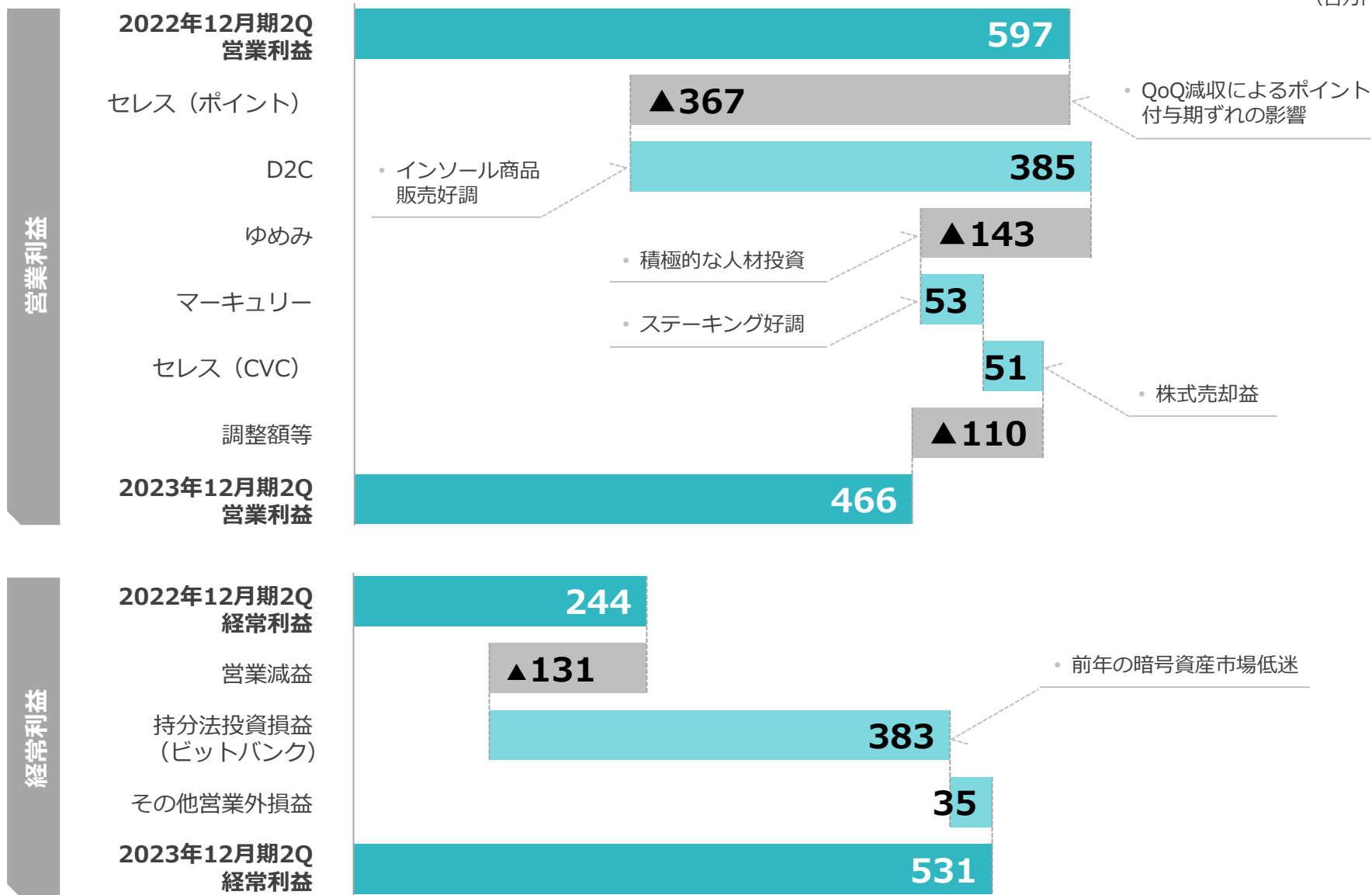
※ 営業利益調整額は特定のセグメントに帰属しない費用項目です。

セグメント別業績（第2四半期累計）

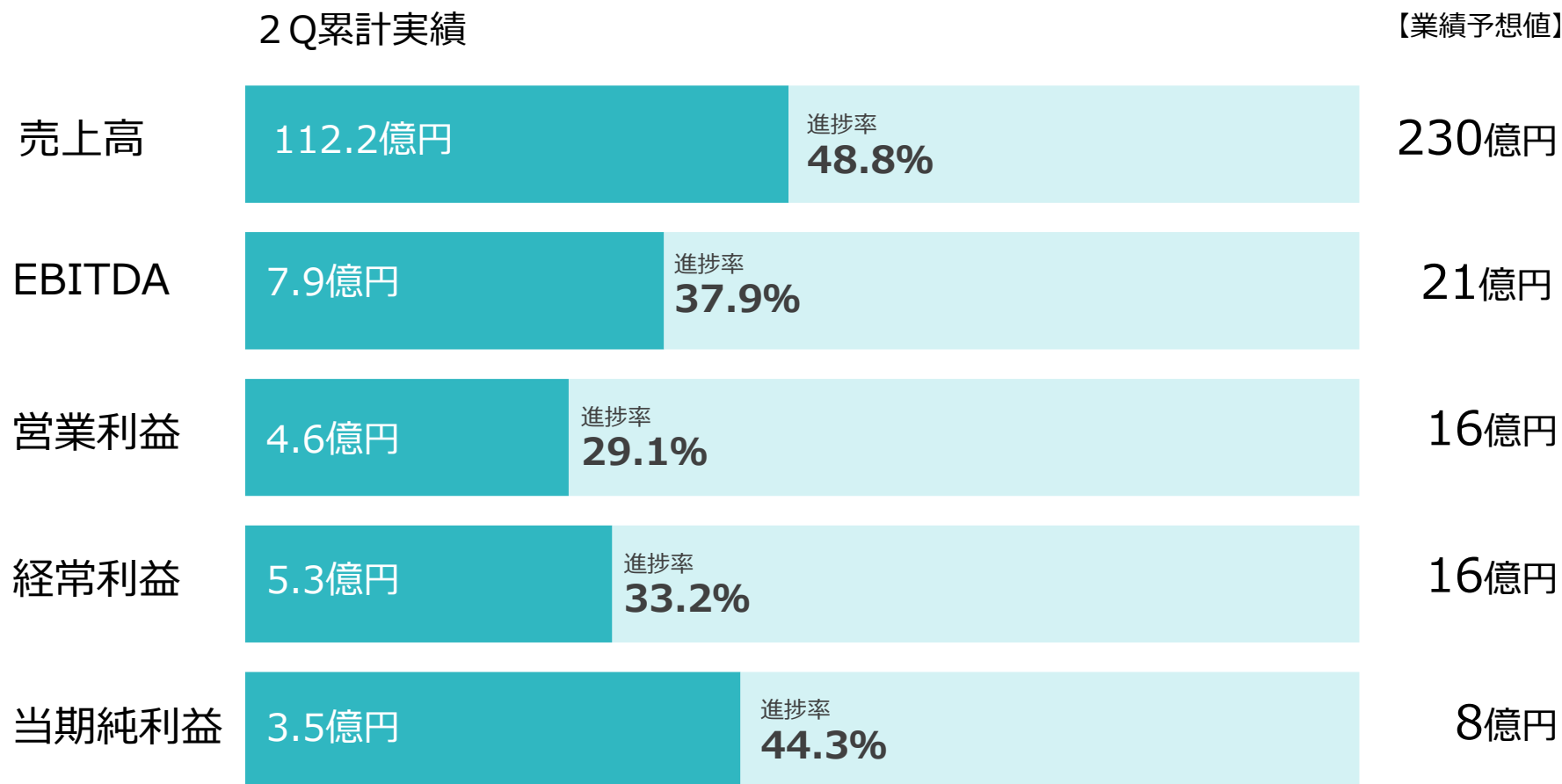
(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	2023年12月期 第2四半期累計	2022年12月期 第2四半期累計	2023年12月期 第2四半期累計	2022年12月期 第2四半期累計
全社	11,220 YOY +16.9%	9,598	466 YOY -22.0%	597
モバイルサービス事業	10,927 YOY +13.4%	9,635	1,448 YOY -9.2%	1,595
ポイント	6,884 YOY +2.0%	6,746	1,115 YOY -24.8%	1,482
D2C	1,819 YOY +87.6%	970	408 YOY -	22
DX	2,315 YOY +13.4%	2,042	-10 YOY -	132
セグメント内取引高	-91 YOY -	-123	-65 YOY -	-42
フィナンシャルサービス事業	307 YOY +378.4%	64	-394 YOY -	-460
セグメント間取引高 / 調整額	-14 YOY -	-100	-587 YOY -	-537

営業利益・経常利益の増減要因（第2四半期累計）

（百万円）



売上高は事業ごとに進捗は異なるものの概ね想定どおりの着地に
利益面はD2C大幅上振れも、モッピーの原価率上昇・DX不採算案件発生で下振れ



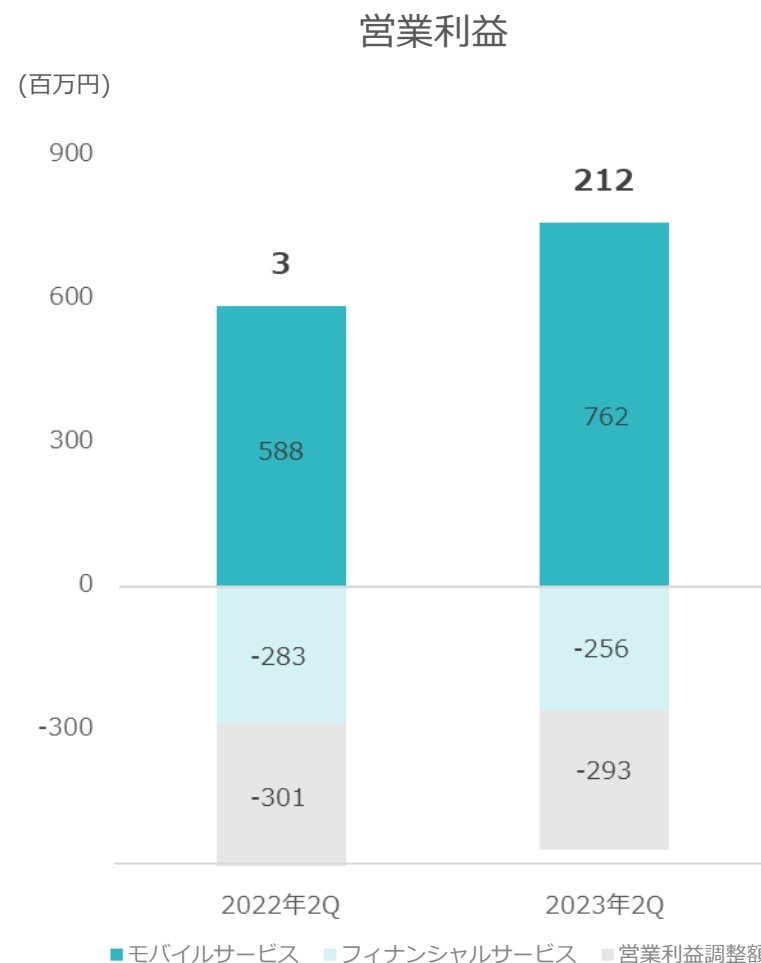
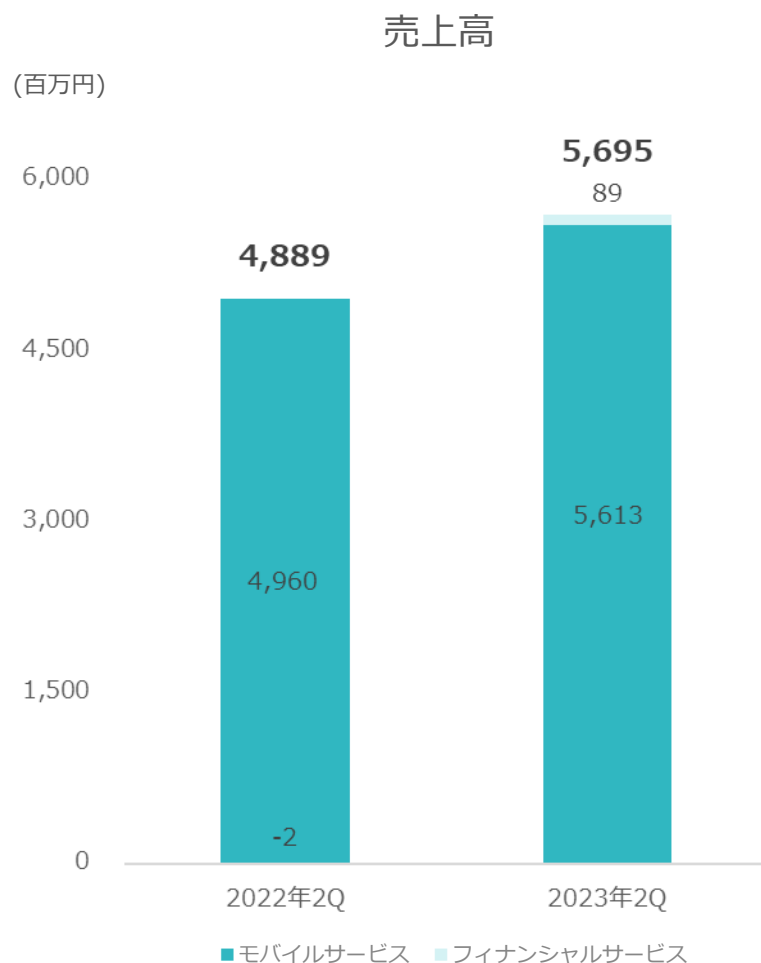
損益計算書の概要（第2四半期）

（単位：百万円）	第2四半期 （2023年4-6月）	前年同期 （2022年4-6月）	前年同期比	前四半期 （2023年1-3月）	前四半期比
売上高	5,695 (100.0%)	4,889 (100.0%)	+16.5%	5,525 (100.0%)	+3.1%
売上総利益	2,398 (42.1%)	1,790 (36.6%)	+33.9%	2,179 (39.4%)	+10.1%
販売費及び 一般管理費	2,185 (38.4%)	1,787 (36.6%)	+22.3%	1,925 (34.8%)	+13.5%
営業利益	212 (3.7%)	3 (0.1%)	-	253 (4.6%)	-16.2%
経常利益	179 (3.2%)	-413 (-)	-	352 (6.4%)	-49.0%
四半期純利益※1	153 (2.7%)	-530 (-)	-	201 (3.6%)	-23.9%
EBITDA※2	312 (5.5%)	-315 (-)	-	483 (8.8%)	-35.4%

※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D2C好調、モッピー・DX堅調で増収、DX人材投資を吸収し営業増益
 フィナンシャルは各事業好調で増収、積極投資により営業損失は前年並み



※ 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。

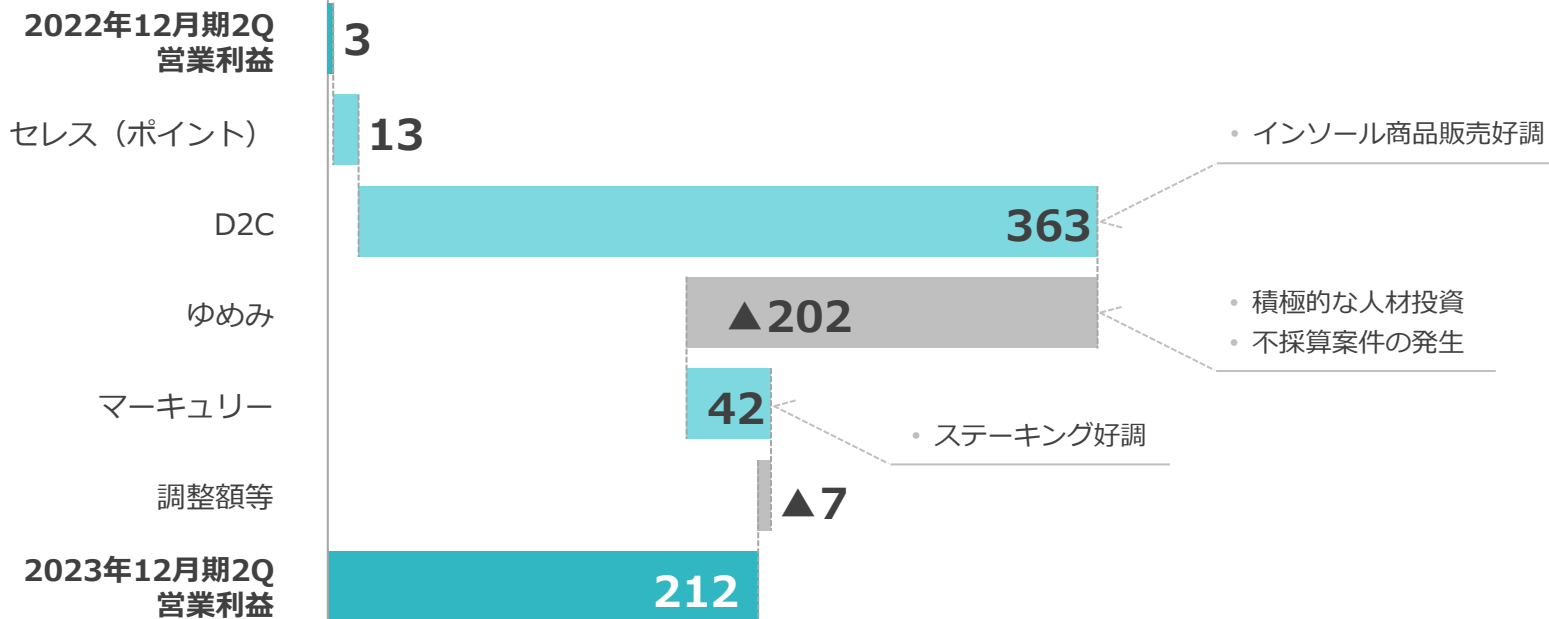
セグメント別業績（第2四半期）

(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	第2四半期 (2023年4-6月)	前年同期 (2022年4-6月)	第2四半期 (2023年4-6月)	前年同期 (2022年4-6月)
全社	5,695 YOY +16.5%	4,889	212 YOY -	3
モバイルサービス事業	5,613 YOY +13.1%	4,960	762 YOY +29.6%	588
ポイント	3,359 YOY -1.8%	3,422	609 YOY +2.2%	595
D2C	1,174 YOY +117.3%	540	349 YOY -	-14
DX	1,104 YOY +2.1%	1,082	-163 YOY -	39
セグメント内取引高	-25 YOY -	-84	-32 YOY -	-32
フィナンシャルサービス事業	89 YOY -	-2	-256 YOY -	-283
セグメント間取引高 / 調整額	-6 YOY -	-68	-293 YOY -	-301

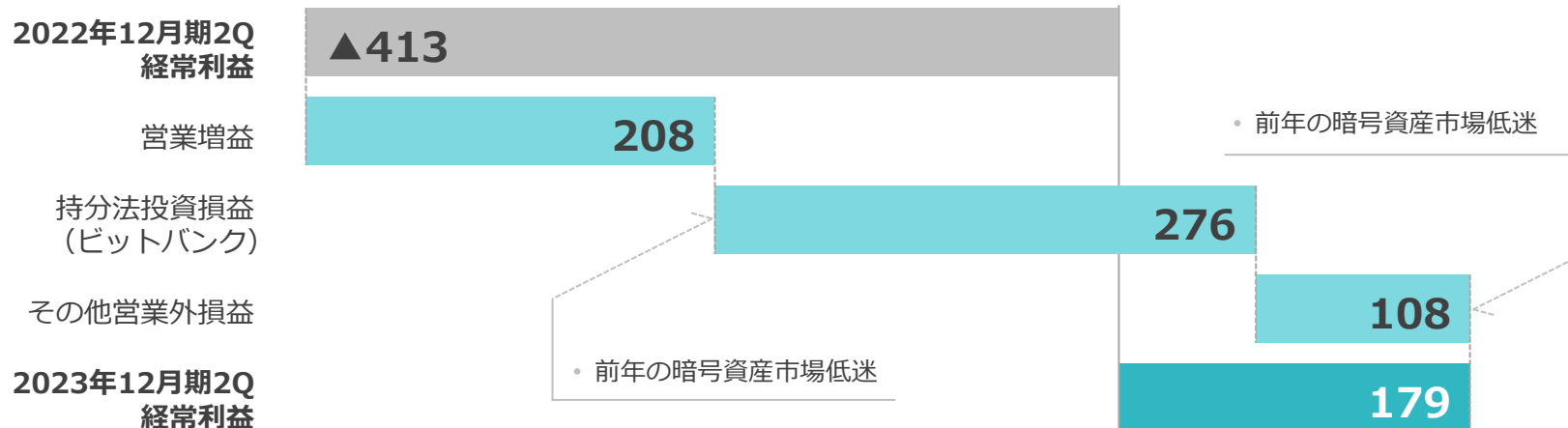
営業利益・経常利益の増減要因（第2四半期）

（百万円）

営業利益



経常利益



貸借対照表の概要

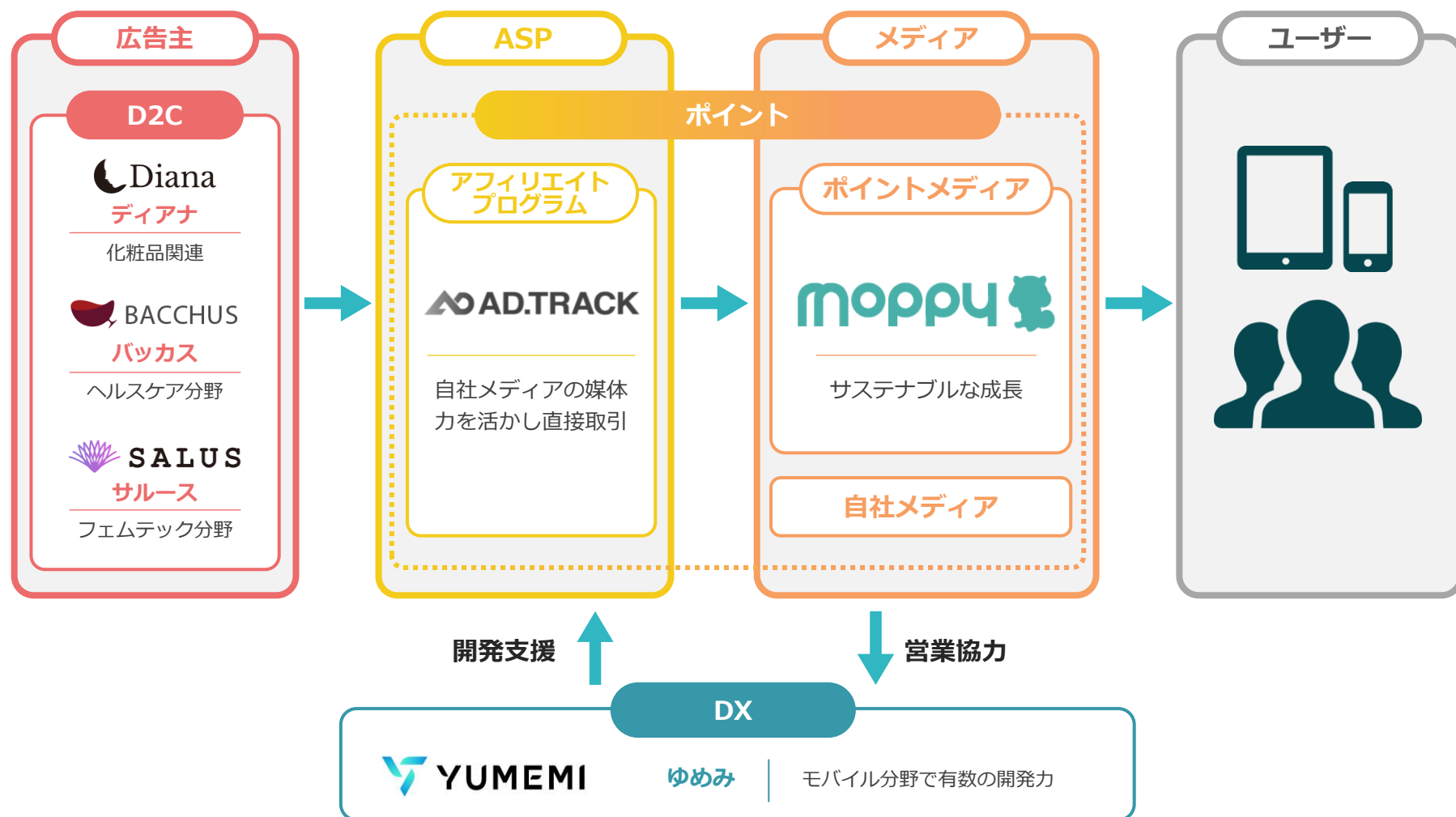
(単位：百万円)		2023年12月期 第2四半期末	2022年12月期 期末	前年増減額	主な要因
	流動資産	15,002 (64.2%)	14,413 (63.8%)	+589	現金及び預金 +255 営業投資有価証券 +181 売掛金 -310
	固定資産	8,363 (35.8%)	8,183 (36.2%)	+179	のれん -102 関係会社株式 +75 投資有価証券 +72
資産合計		23,365 (100.0%)	22,597 (100.0%)	+768	
	流動負債	11,052 (47.3%)	10,558 (46.7%)	+494	ポイント引当金 +482 短期借入金 +176 未払法人税等 -17
	固定負債	2,366 (10.1%)	2,342 (10.4%)	+23	長期借入金 +57
負債合計		13,419 (57.4%)	12,900 (57.1%)	+518	
純資産合計		9,946 (42.6%)	9,696 (42.9%)	+250	四半期純利益 +354 配当金 -227
負債・純資産合計		23,365 (100.0%)	22,597 (100.0%)	+768	

キャッシュフロー計算書の概要

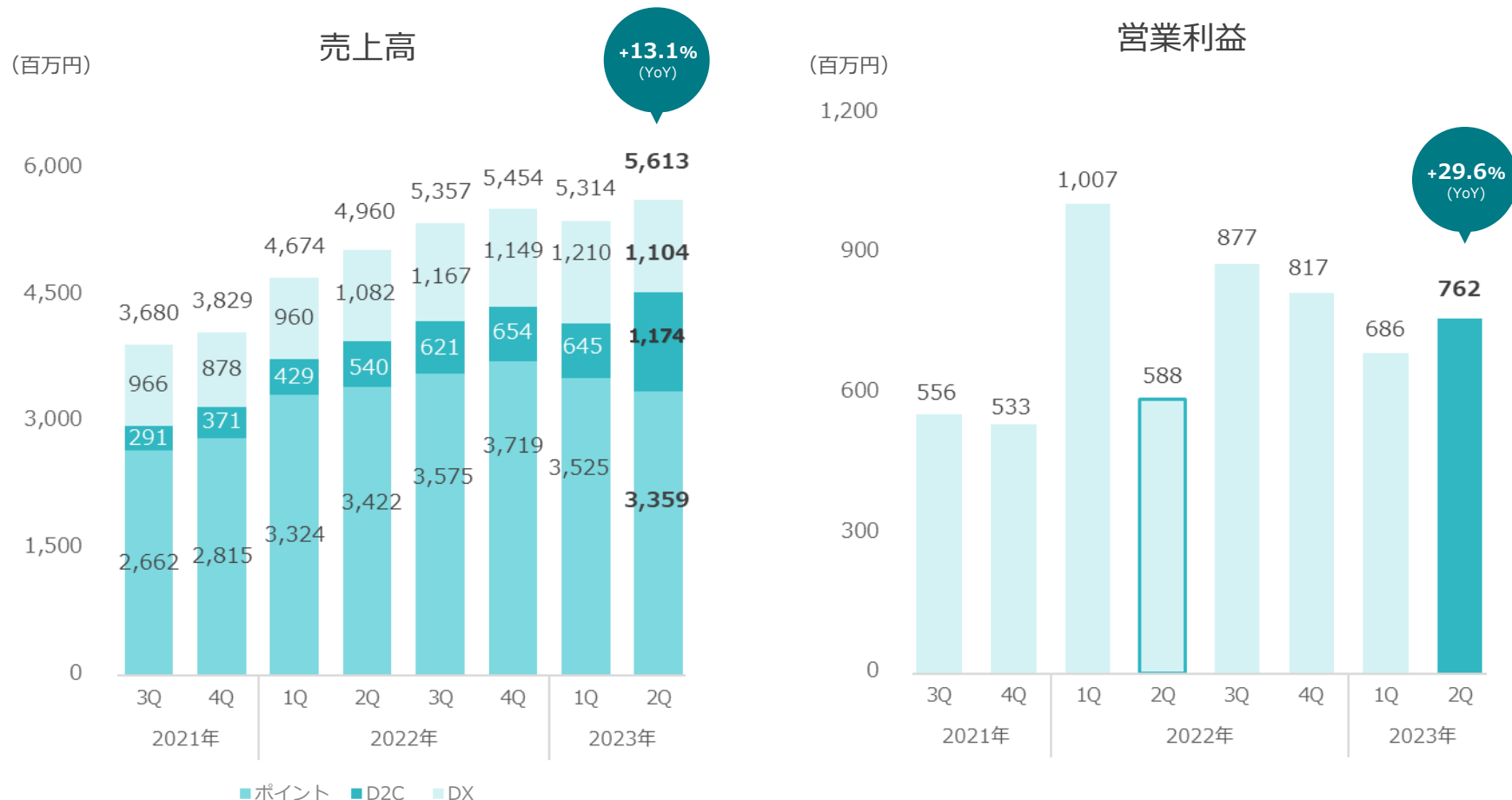
(単位：百万円)	2023年12月期 第2四半期累計	2022年12月期 第2四半期累計	2023年12月期第2四半期累計 内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	398	-909	税金等調整前当期純利益 528 減価償却費・のれん償却額 241 ポイント引当金の増加 482 持分法による投資利益 -73 法人税等の支払額 -342
投資活動によるキャッシュ・フロー	-212	-1,121	マーキュリーのシステム投資等 -102 投資有価証券の取得 -67
財務活動によるキャッシュ・フロー	61	1,435	有利子負債の増加 289 株主還元（配当） -227
現金及び現金同等物の期末残高	6,744	6,287	

2. 各事業の状況

モッピー・アドトラック・D2Cの相互連携でシナジーを創出

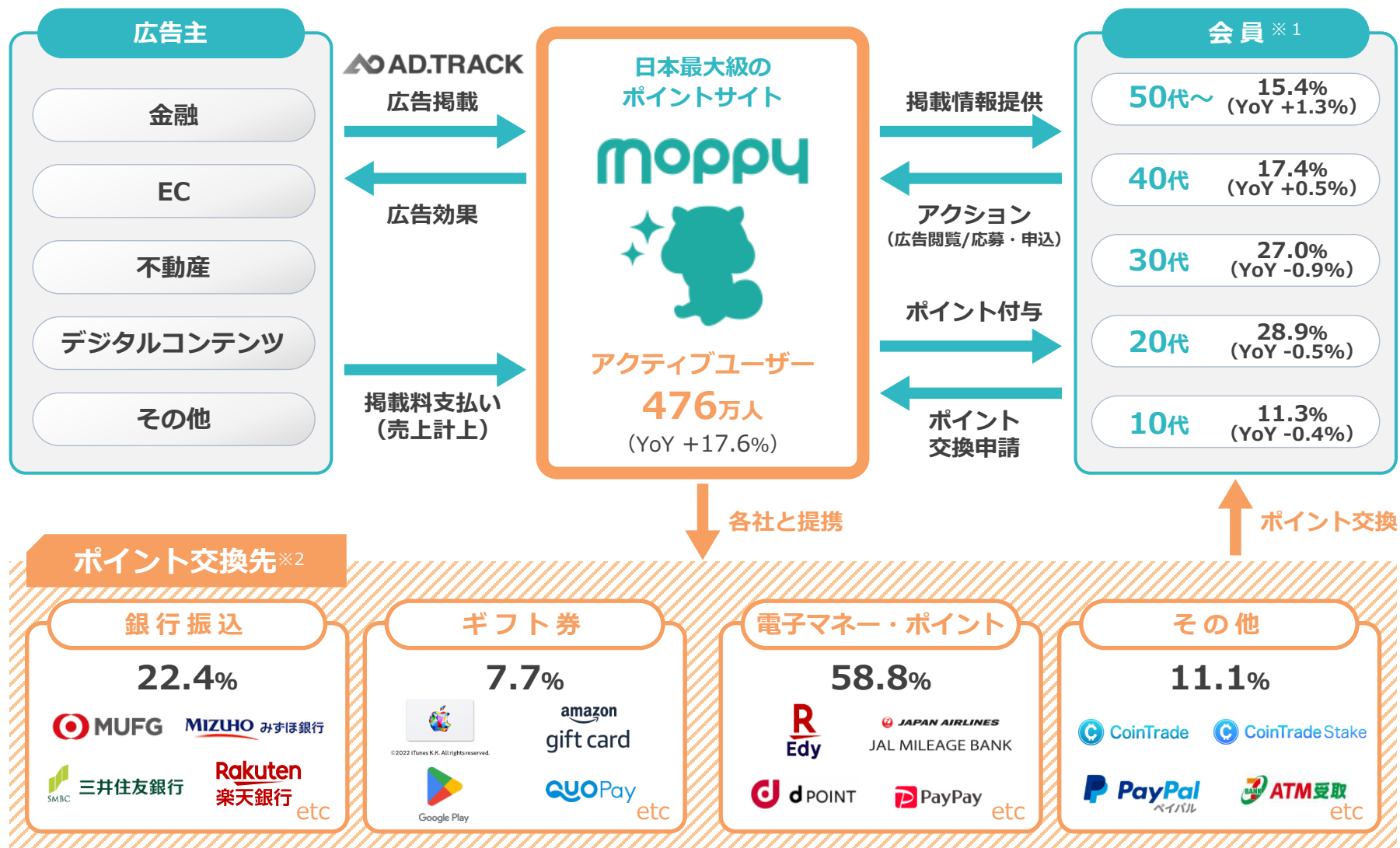


売上高はDX堅調、D2C四半期過去最高で前年比13.1%の増収
営業利益はD2C大幅増益がDXの積極人材投資を吸収し前年比29.6%の増益



※ 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。

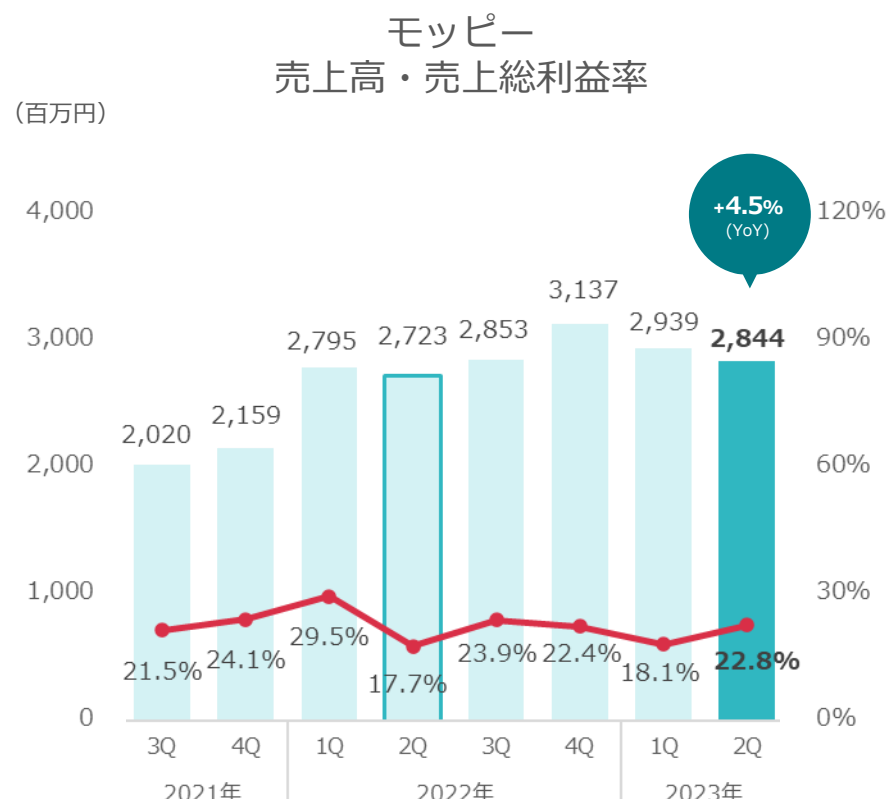
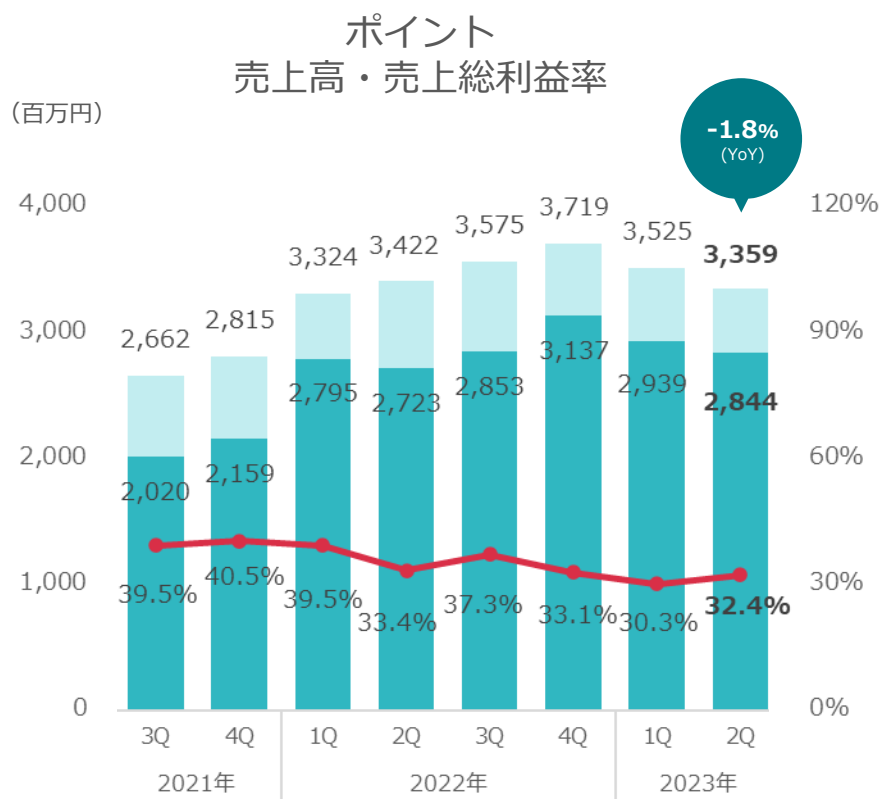
モッピーのビジネスモデル



※ 1 2023年6月末日時点の割合

※ 2 2023年4～6月に発生したポイント交換割合

モッピーは前年の大型案件剥落も金融・EC案件が好調に推移し前年比増収
前四半期に落ち込んだ売上総利益率はポイント付与期ずれ影響解消により回復



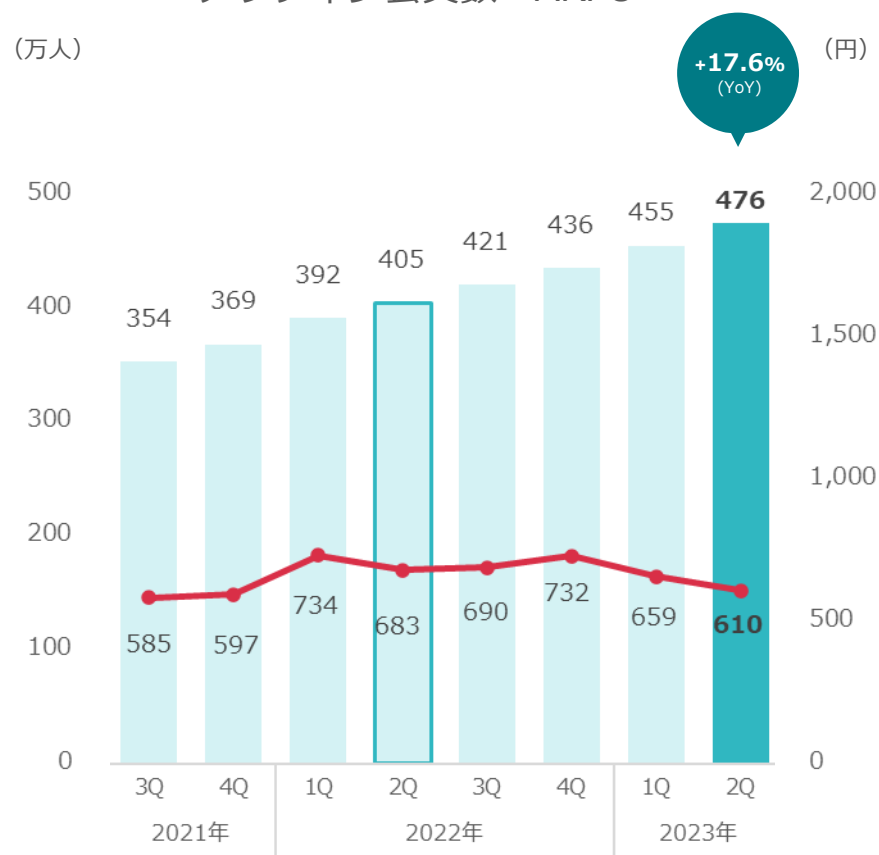
■ モッピー売上高(左軸) ■ その他売上高(左軸) ● 売上総利益率(右軸)

■ 売上高(左軸) ● 売上総利益率(右軸)

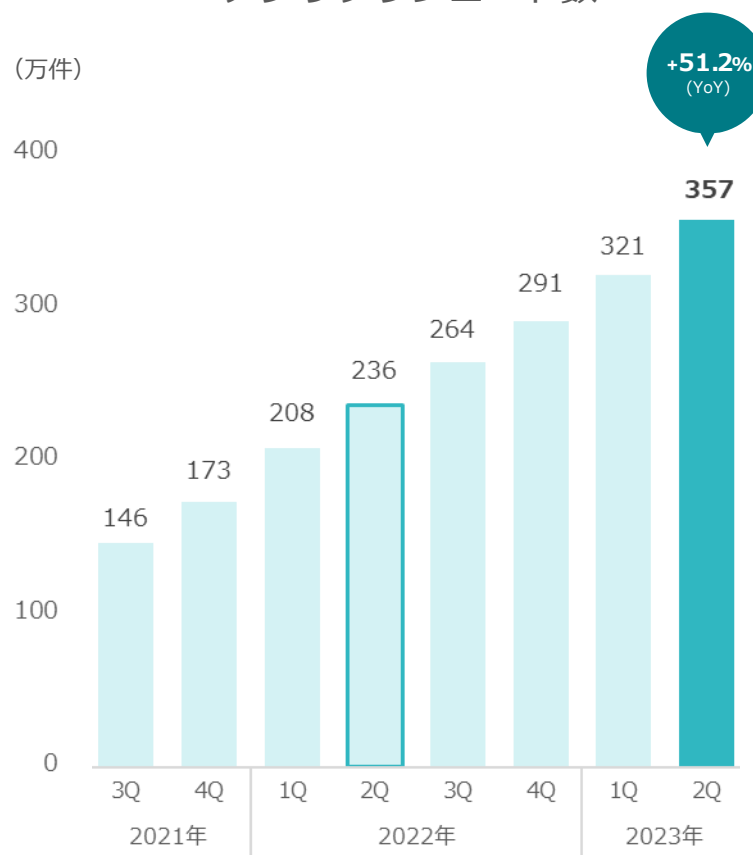
※ 2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値で記載しております。
※ セグメント内区分の変更により2021年度以前のモバイルサービス事業の内訳を修正して記載しております。
※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

会員数は引き続き順調に増加、累計会員獲得数は1,100万人を突破
広告利用UUは増加も低単価のEC案件のみの利用UUが、より増加しARPUは低下

アクティブ会員数・ARPU



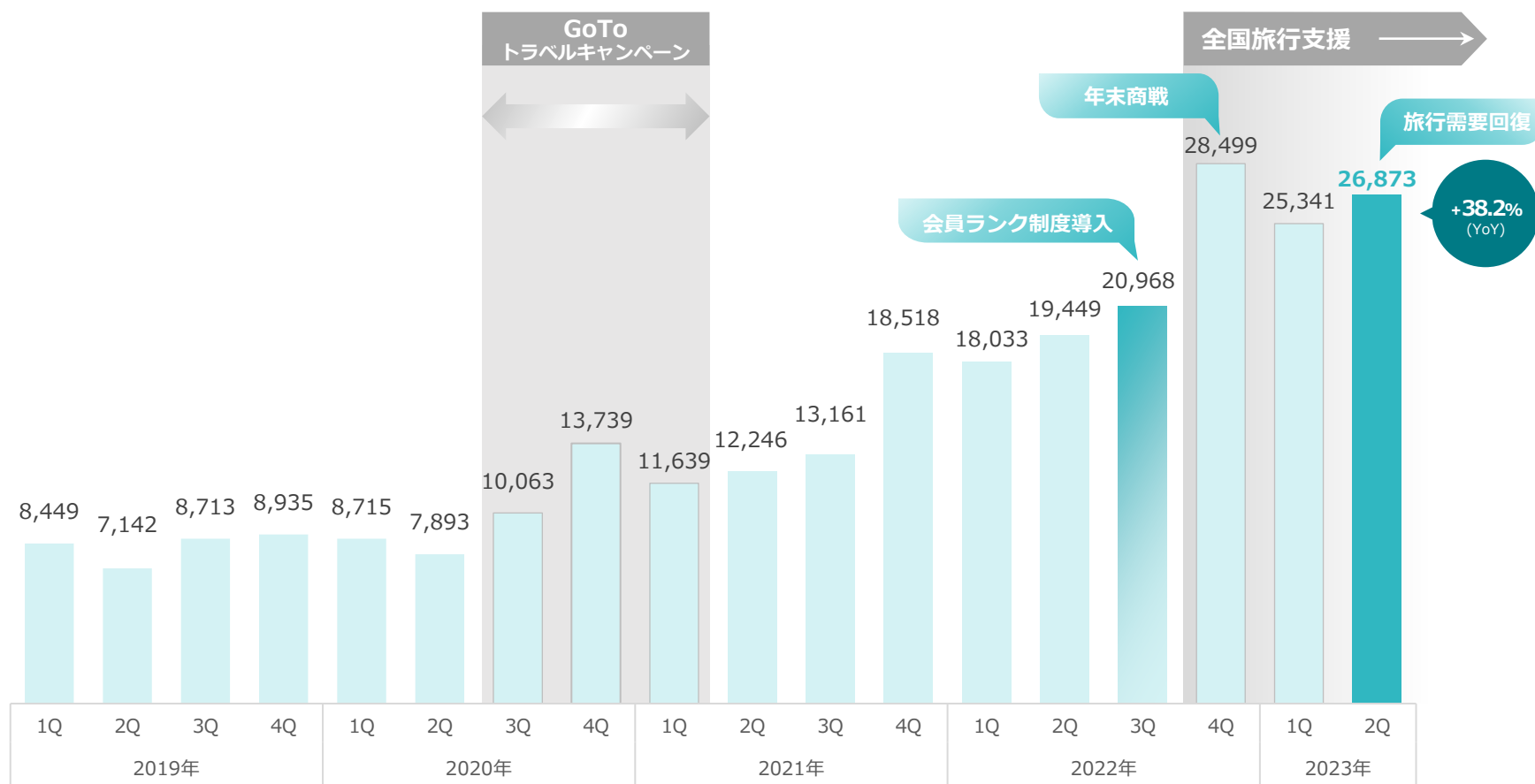
アプリダウンロード数



2022年9月の会員ランク制度導入以降、GMVは増加傾向が続く
2023年上期GMVは旅行案件の増加もあり、前年同期比39.3%増の522億円

EC関連物流額（GMV）の推移

(百万円)



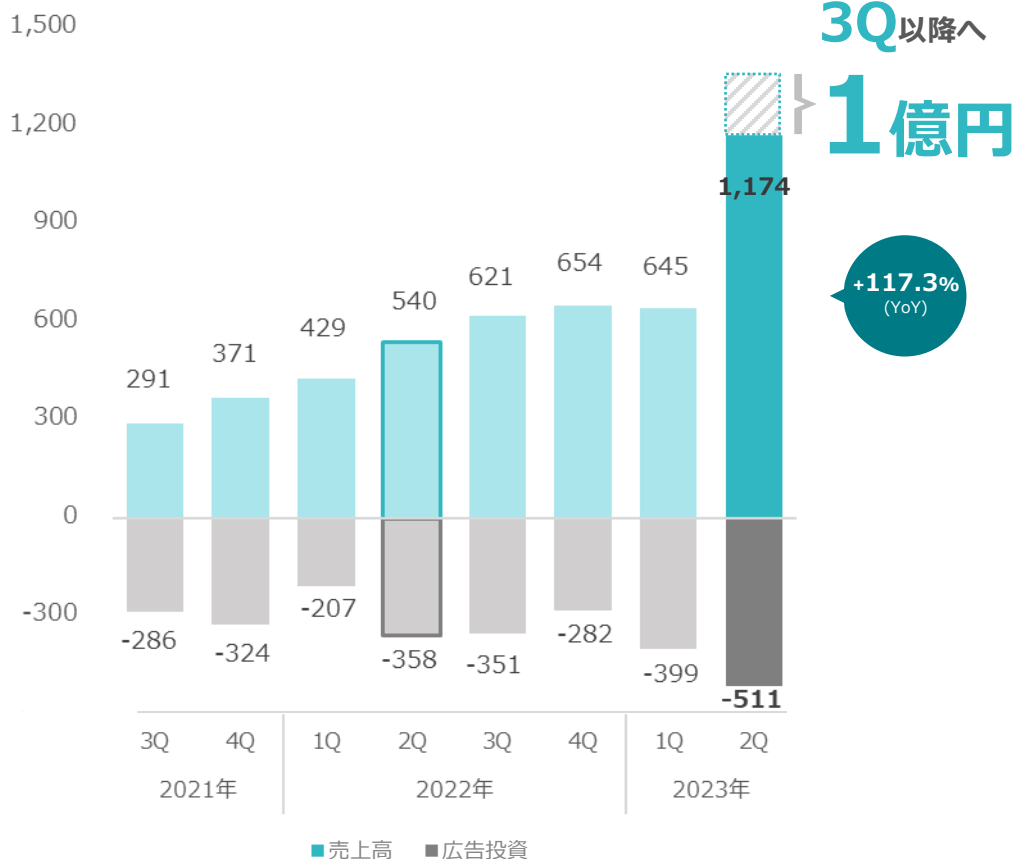
2023年中にモッピーはフィンテック機能搭載により決済アプリに進化を計画
モッピーアプリの利便性を高めユーザーのさらなる増加、利用頻度の向上を図る



高機能インソール「Pitsole」の販売が引き続き好調、前年比2.2倍に増収
在庫不足は徐々に解消、売上高期ずれは2.7億円から1億円に縮小

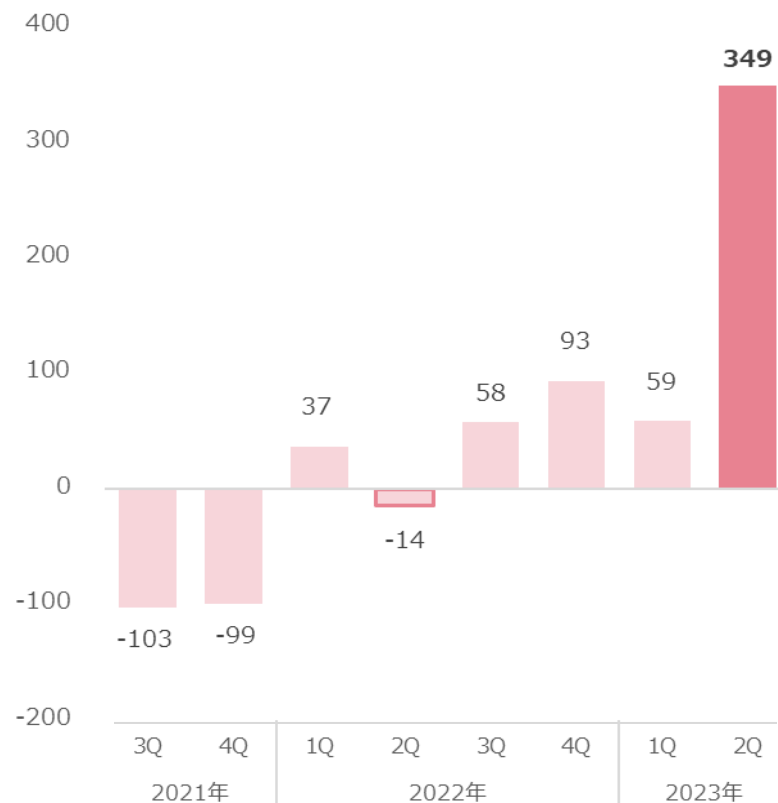
売上高・広告投資

(百万円)



営業利益

(百万円)



商品の企画・開発から販売までを垂直統合、高い収益性を確保 自社メディア、AD.TRACKなどセレスのマーケティングノウハウを活用

強み

自社メディア
×
ASP「AD.TRACK」

ユーザー/
マーケット動向を把握

取扱実績によるノウハウを活用

プロモーションコスト低減

ASP内製化によるコスト効率化

重点施策

販路拡大 ● 直販・ECモール・小売店

LTV向上

- CRMの強化
- サブスクモデルによる売上積上げ

2023下期 | 新規投入商品ラインナップ

血糖値改善サプリ

「オフリカケ」

機能性表示食品



- 腹部の脂肪とウエスト周囲径を減らすのをサポート
- 食後血糖値を元に戻しやすい働きをサポート

腸内環境改善サプリ

「オイグルト」

機能性表示食品



- 体重や腹部の脂肪を減らすのをサポート
- 腸内環境を整え便秘改善をサポート

カロリーコントロール宅食

「ヘルミール」



- カロリーと糖質をコントロールし、ダイエットをサポート
- 8人の管理栄養士が監修

ピルのオンライン診療

「エニ-pill」



- 毎日診療受付（24時間365日診療）
- LINEの無料相談窓口
- 最短、翌日スピード配送

高機能インソール市場にダイエットの観点から参入し、新しい市場を開拓 インフルエンサーマーケティングが当たり大ヒット

楽天市場
ダイエットカテゴリー 週間ランキング **1位**※1

商品企画

過去のヒット商品の企画
コンセプトをインソール
商材に横展開

プロモーション

当社の広告取扱実績から
商品コンセプトにマッチ
するインフルエンサーマ
ーケティングを採用

※2 特許第4733957号 キュボイドパ
ランス 理論、特許第5498631号 CCLP理
論、特許第6799881号 アシトレ理論



大ヒット

3 立方骨と踵骨を支える
つの特許技術※2を採用



高機能インソール
「Pitsole (ピットソール)」

2022年4月販売開始以来

6月末
累計売上高

13.7 億円

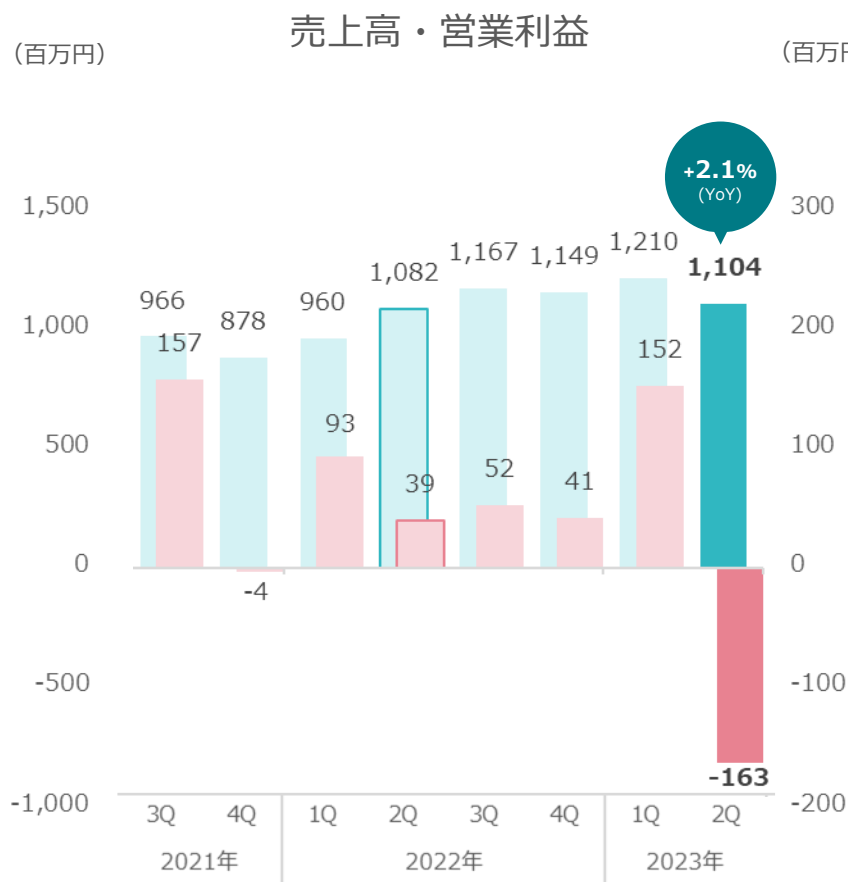
突破!!

7月末
累計受注足数

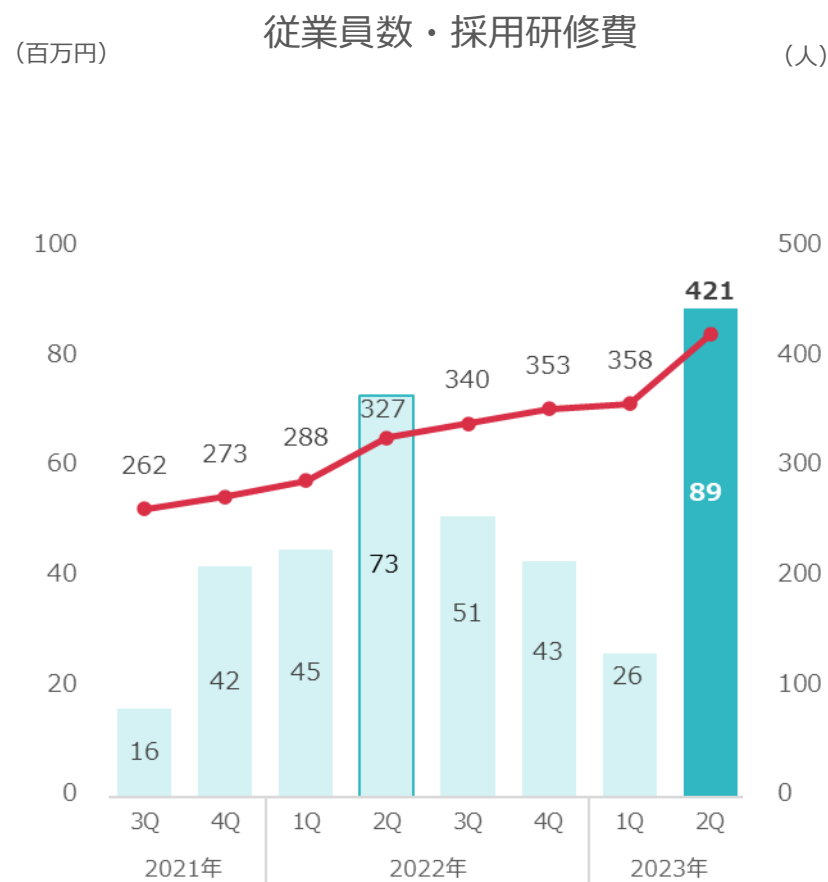
39 万足

※1 集計日：7/17～7/23 更新日：7/26

受注好調により売上高は前年同期比増収も、案件の端境期で前四半期比減収
積極的な採用による先行投資に加え、不採算案件発生で営業損失に

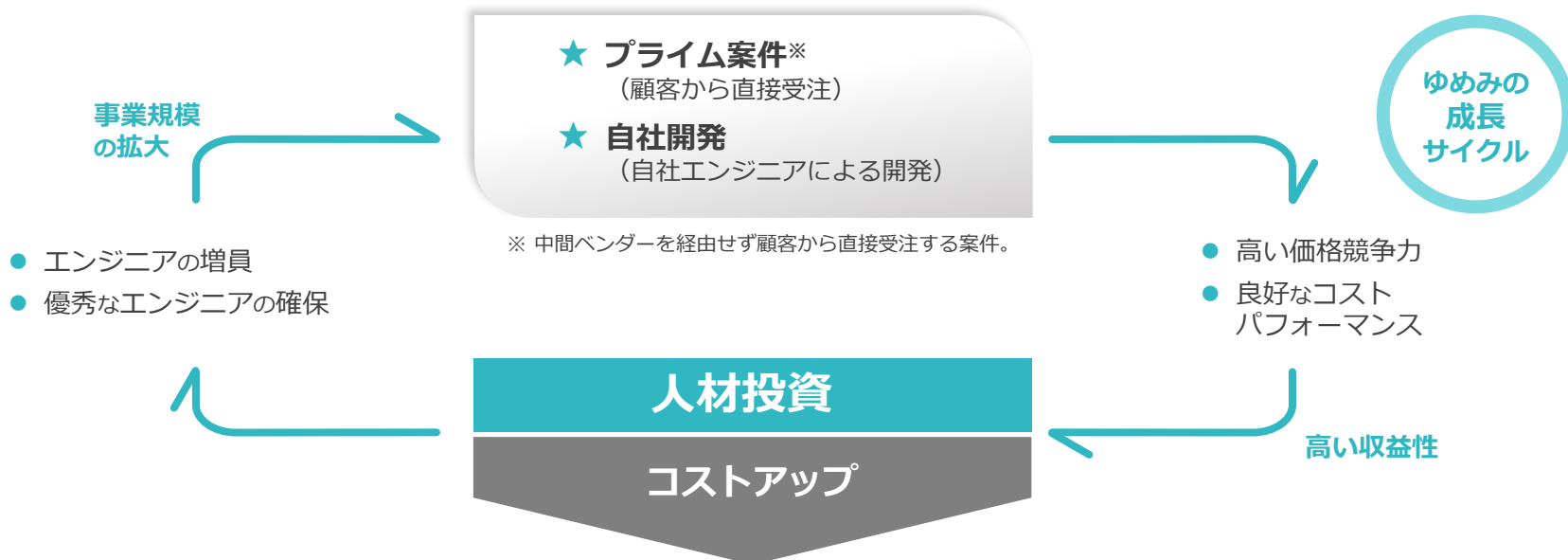


■売上高(左軸) ■営業利益(右軸)



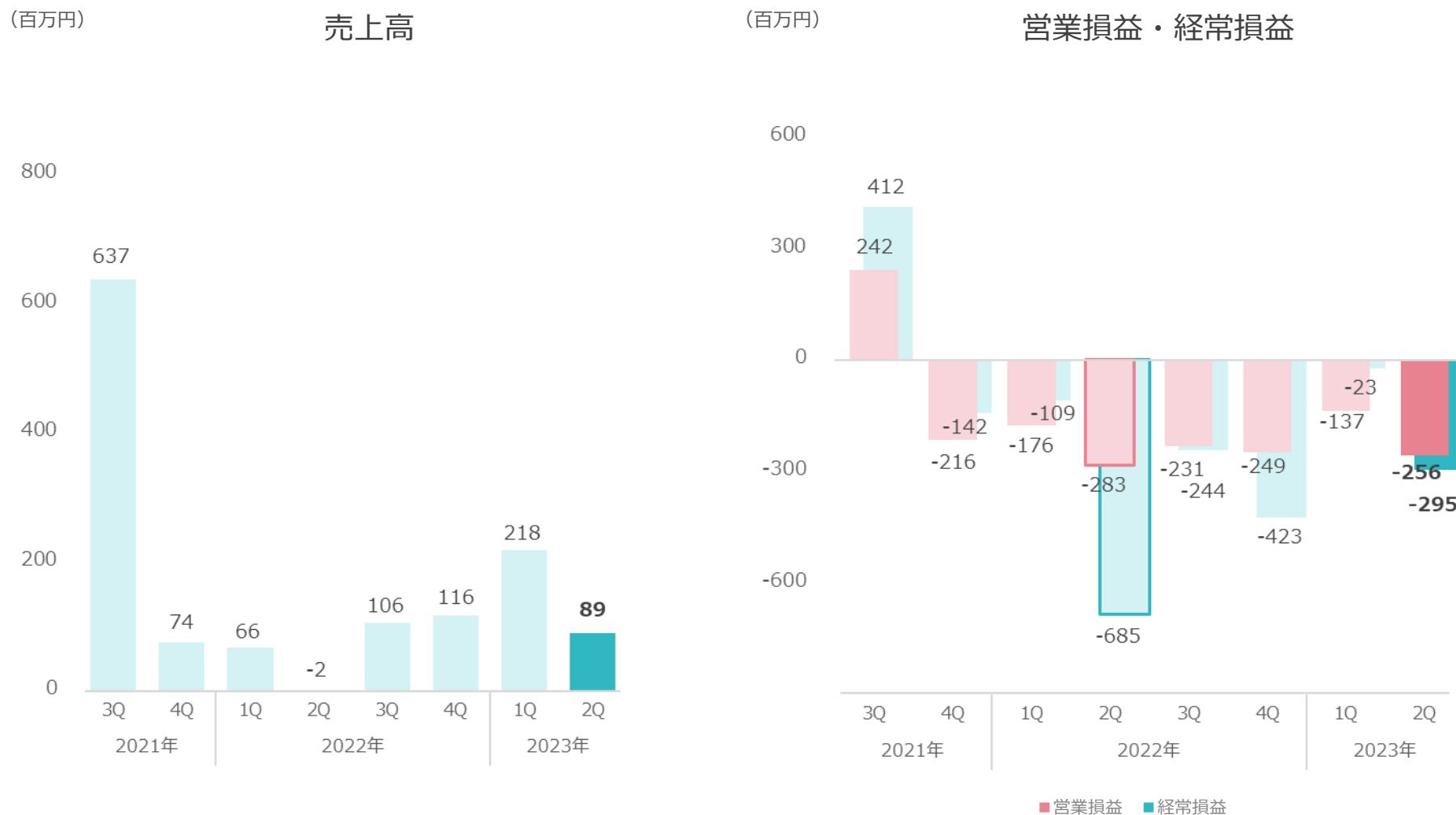
■採用研修費(左軸) — 従業員数(右軸)

ゆめみは中長期の成長に向けた積極的な人材投資フェーズ 新卒エンジニア67名が入社し2Qは稼働率低下による一時的なコストアップ

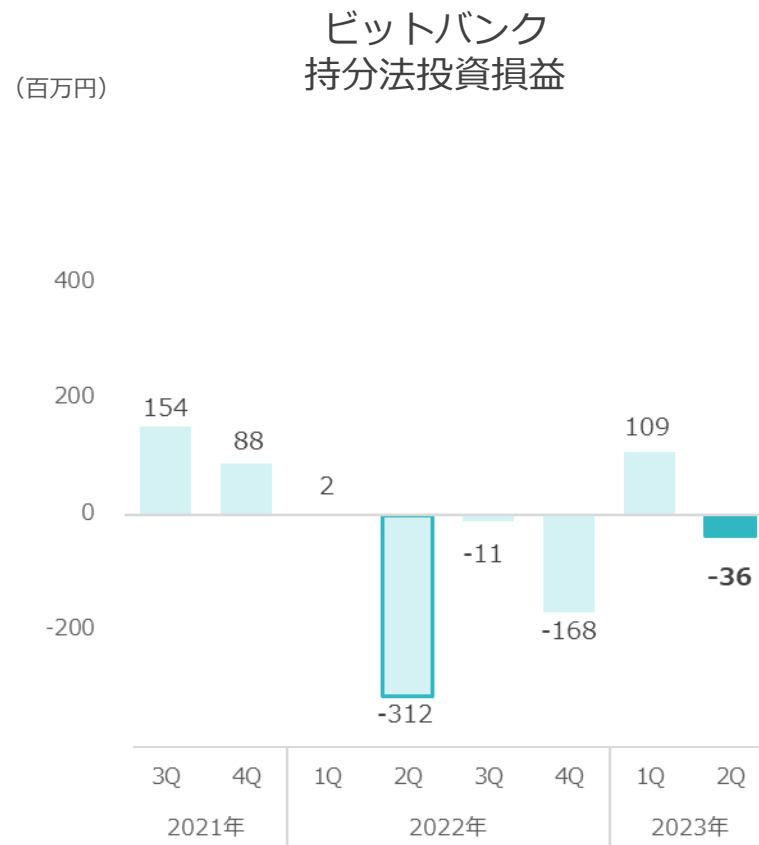
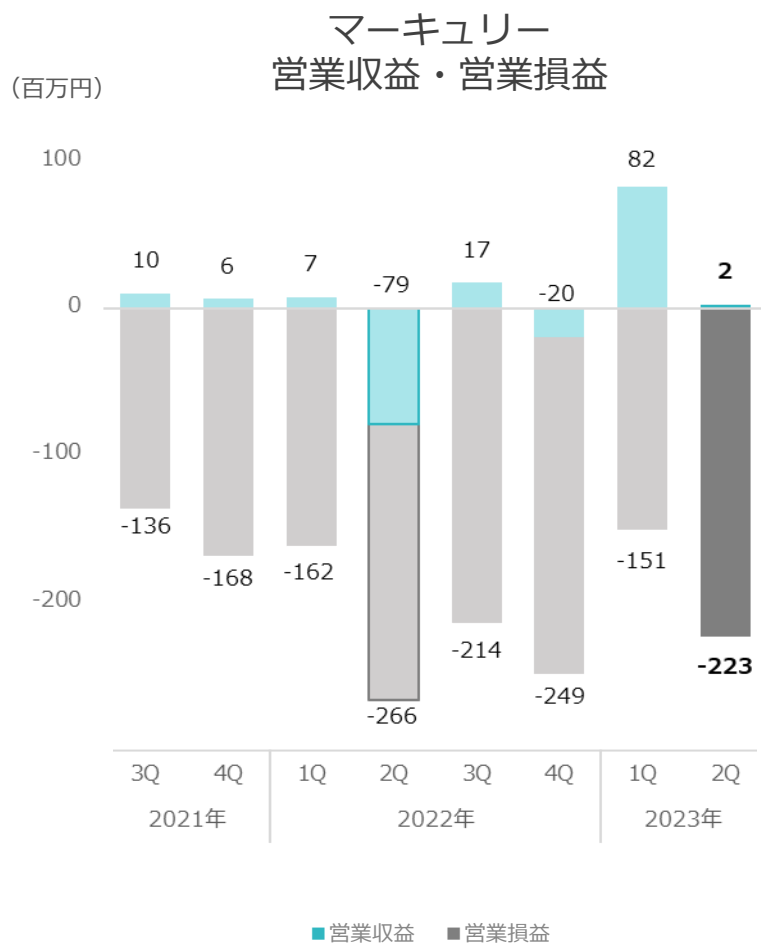


人材投資によるコストアップ要因	23/2Q	23/1Q
● 新卒エンジニア採用により発生する紹介フィー	77百万円	9百万円
● 新卒エンジニアの戦力化までのリードタイムにおける稼働率の低下	70.7%	74.4%
● 在籍エンジニアの採用・教育にかかる工数の増加（間接稼働率の上昇）	29.3%	25.6%

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89百万円に増収



暗号資産市場停滞によりマーキュリーの売上高は2百万円にとどまるがKPIは順調
持分法適用関連会社のビットバンクは36百万円の持分法投資損失を計上



ステーキングサービス「Coin Trade Stake」ポリゴン（MATIC）を取り扱い開始 6通貨でステーキングが可能に、引き続き取り扱い銘柄を拡充

6通貨での現在のステーキング総額 ¥310,427,059 (7月31日時点)

ステーキングとは

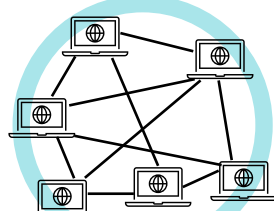
ステーキングとは、暗号資産を預けて、ブロックチェーンのネットワークに参加することで、対価として報酬が貰える仕組み。



1%~22%



ブロックチェーン

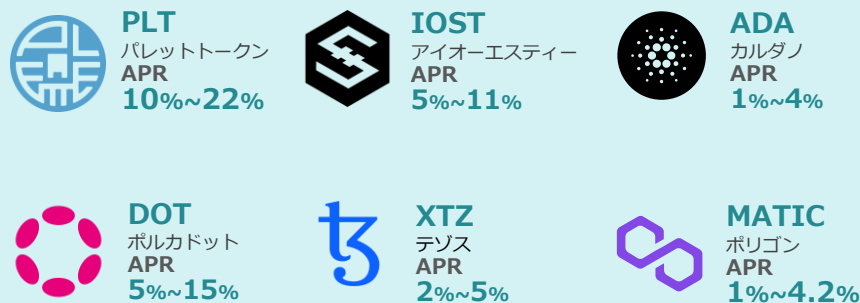


ブロックチェーン
ネットワークで
ステーキング運用

CoinTrade 取扱銘柄

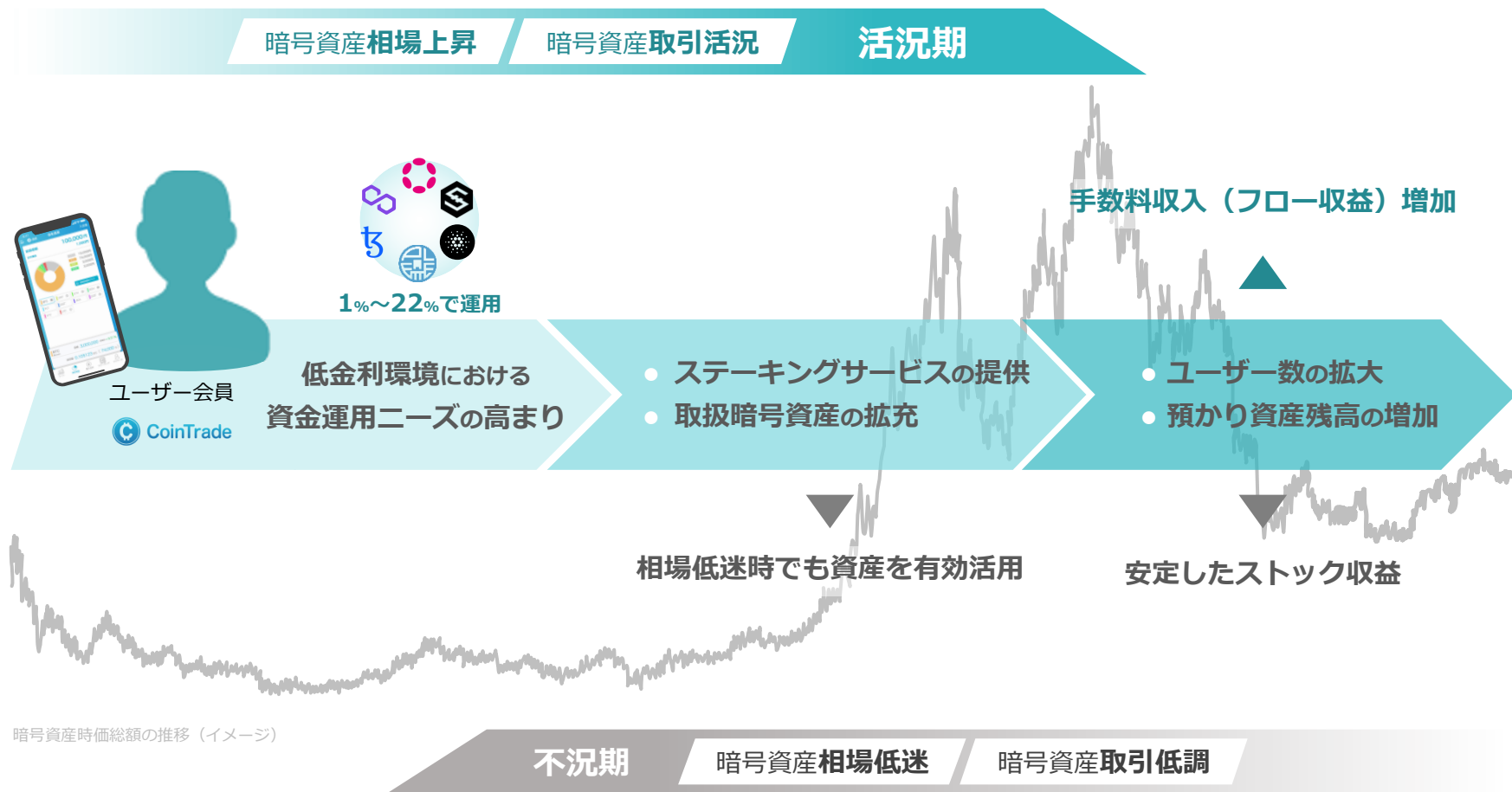


CoinTradeStake 取扱銘柄



※ 記載されている年間想定利回り（APR）は目安となります

ステーキングサービスの充実、取り扱い通貨の拡充によりユーザー数の増加
預かり資産残高の増加を図り、安定した収益モデル確立を目指す



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

取り扱い銘柄は一定量を自己保有

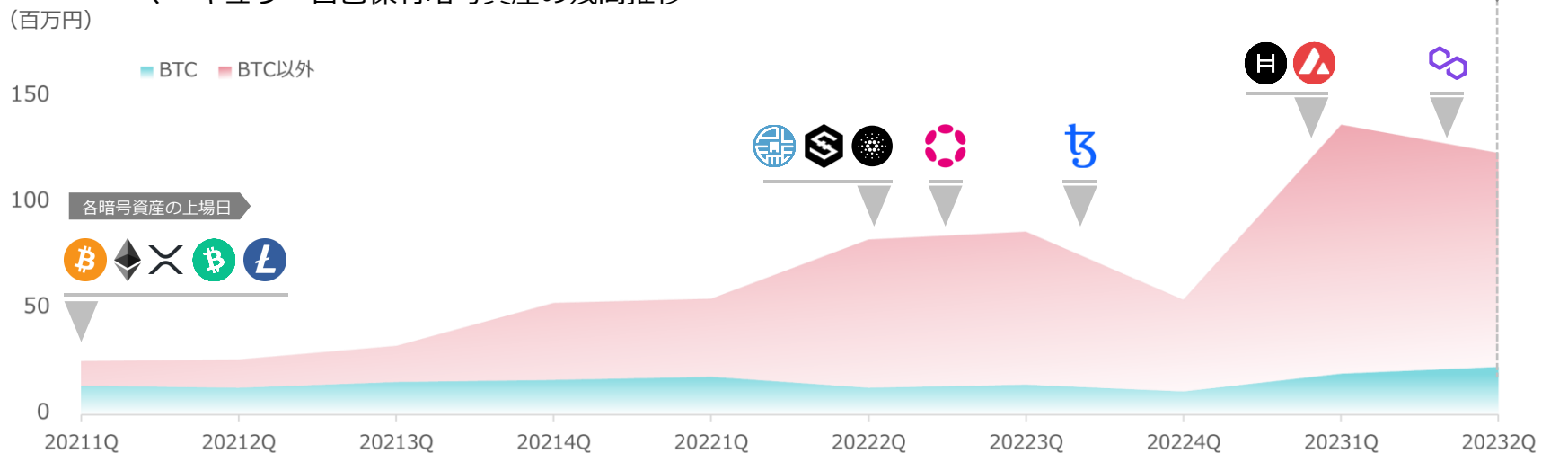
- 取引の流動性を確保するため
- 最低ステーキング額を確保するため
- 収益を暗号資産建てで受け取るため

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

マーキュリー自己保有暗号資産の残高推移



取扱銘柄



BTC

ビットコイン



ETH

イーサリアム



XRP

リップル



BCH

ビットコイン
キャッシュ



LTC

ライトコイン



PLT

パレット
トークン



IOST

アイオー
エスディー



ADA

カルダノ



DOT

ポルカドット



XTZ

テゾス



HBAR

ヘデラ



AVAX

アバランチ



MATIC

ポリゴン

投資育成事業（CVC）について

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
上期（1-6月）は2社123百万円の投資を実行

(2023年6月末)



モバイルサービスと連携

メディア・D2C関連

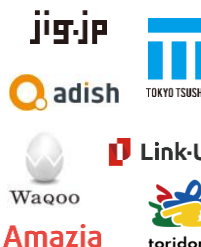


フィナンシャルサービスと連携

フィンテック・ブロックチェーン関連



valuedesign



IPO実績 8 社

3. 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。

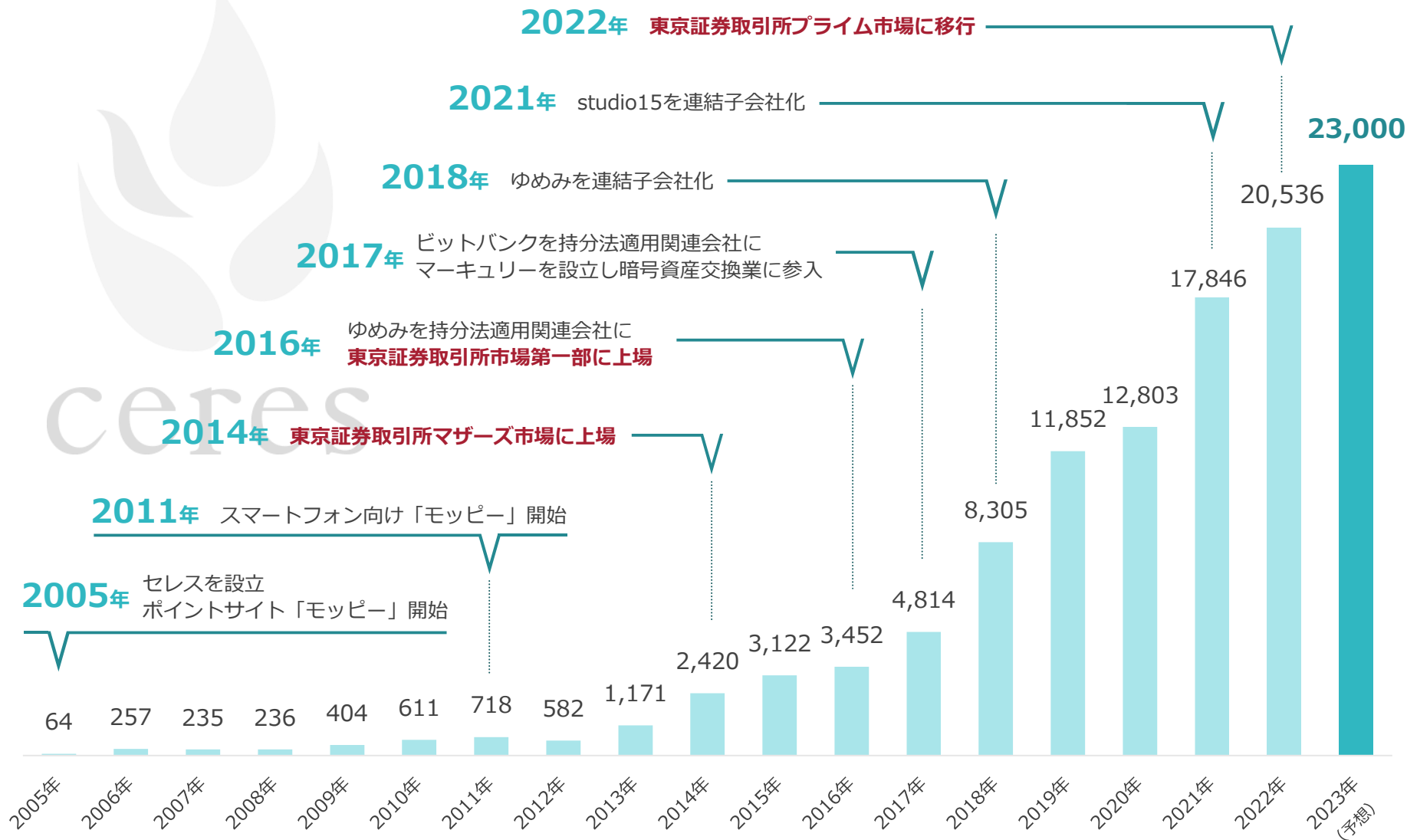
「トークンエコノミーを創造」



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6月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
従業員数（連結）	600名（2023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)

中期経営計画2026の数値目標

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



BACCHUS



SALUS

DX



フィナンシャルサービス事業

ブロックチェーン



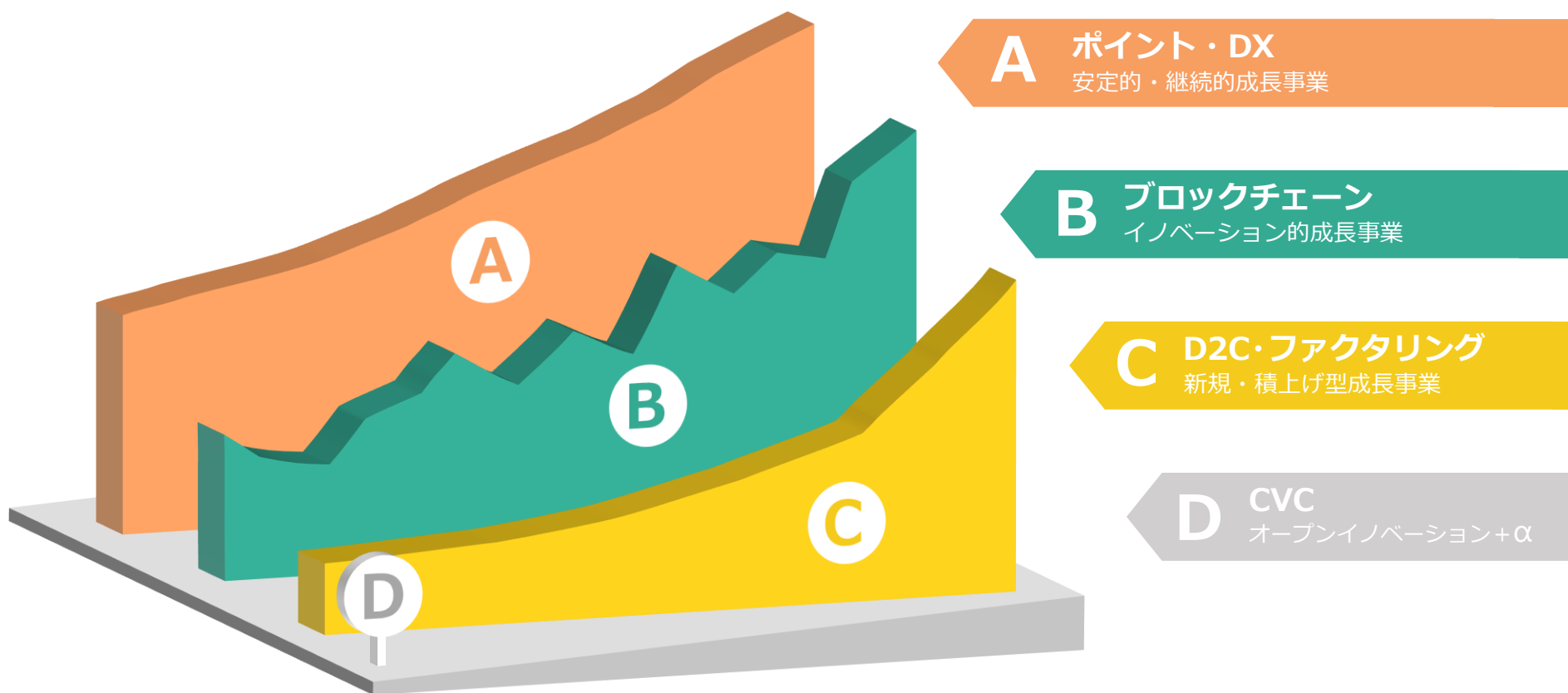
オンラインファクタリング



CVC
(ベンチャーキャピタル)

投資育成事業

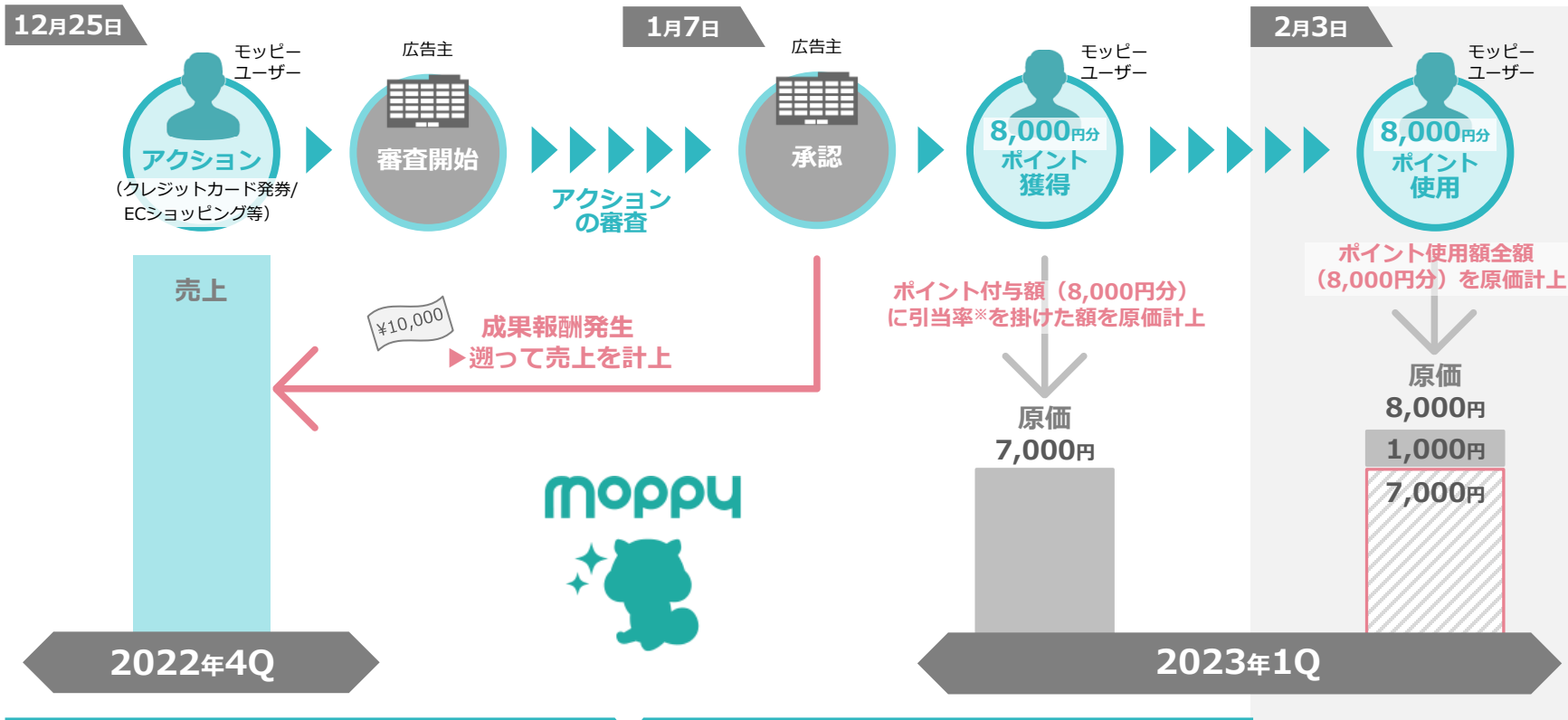
成長モデルの異なる3つの事業ポートフォリオで中期成長をはかる
ポイント・DXで安定成長しブロックチェーン・D2Cで非連続な急成長を



モッピー事業の売上高と原価について

ユーザーアクション（成果）の発生と広告主による成果承認、ポイント使用のタイミングには常時ズレが発生、時期によっては計上される四半期が異なる

発生例 | 広告主からの成果報酬10,000円、ユーザーへのポイント付与8,000ポイントの案件の場合
12月25日にユーザーが**アクション** ▶ 1月7日に広告主が**承認** ▶ 2月3日にユーザーが**ポイント使用**

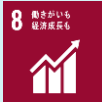
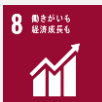
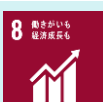


売上がピークアウトした翌期の原価負担が重くなる

※モッピーの利用実績から算出したポイント利用率

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/>

TCFD賛同と TCFDコンソーシアム参画

セレスでは2021年より脱炭素社会の実現に向け、Webサービスで使用するサーバーの電力、オフィスで使用する電力など、電力使用に伴う排出CO2を100%オフセットし、SCOPE1-2におけるGHG（温室効果ガス）排出量ゼロを実現。



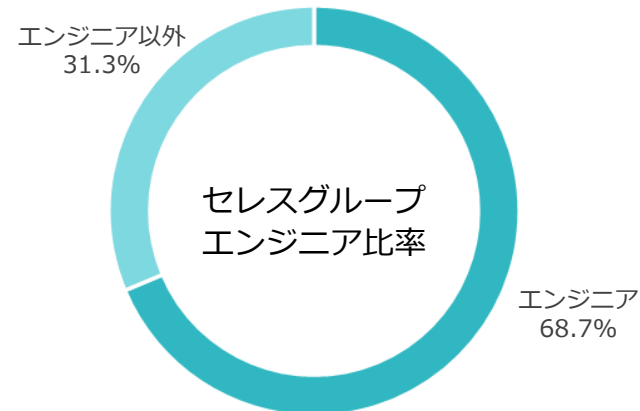
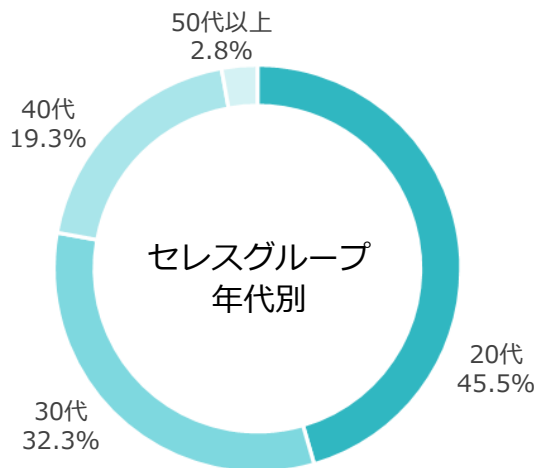
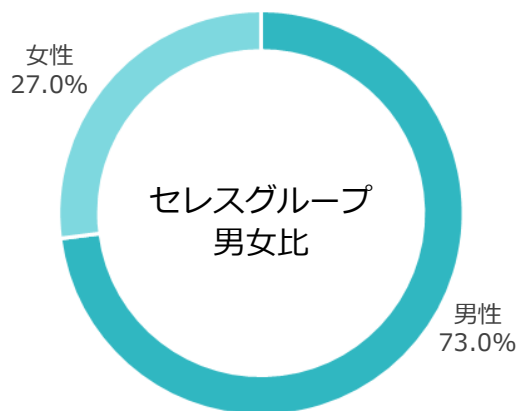
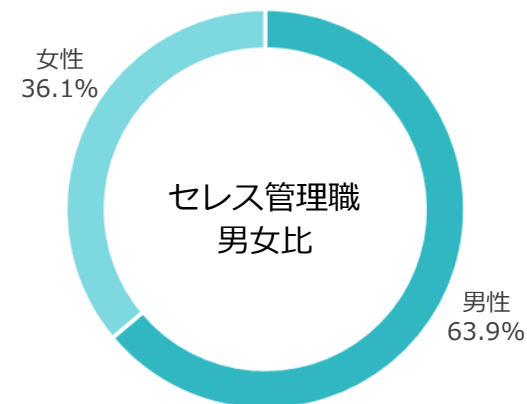
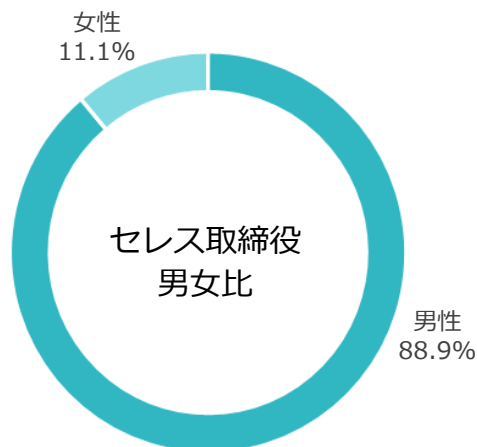
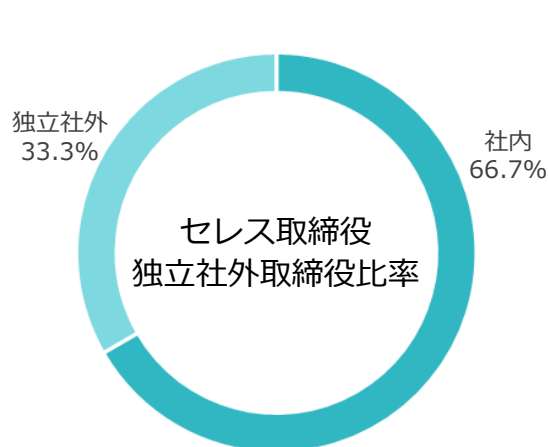
エニピル福利厚生

- セレスでは社員のQoLを向上させる取り組みのひとつとして、当社100%子会社サルースの販売する低用量ピルの費用を全額補助する制度を導入。
- 痛みやPMSなど女性特有の症状による身体的・精神的負担を軽減することで、働きやすさをサポート。



※オンライン診療サービス「エニピル」 <https://anypill.skinsia.clinic/>

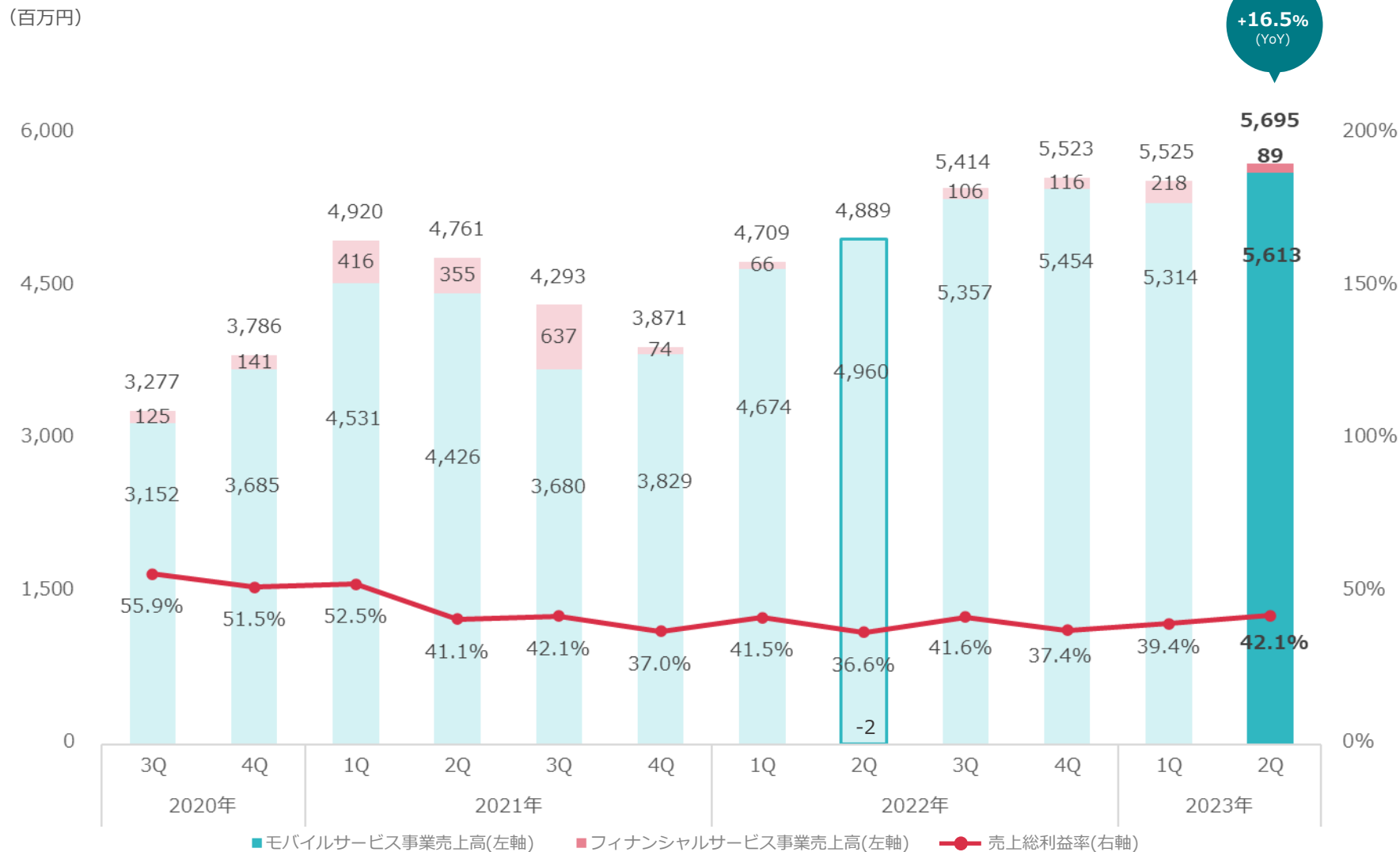
コーポレートガバナンスの取組強化により中長期的な企業価値向上へ 持続的成長のためにジェンダー平等などダイバーシティの充実を推進



※ データは2023年6月末時点

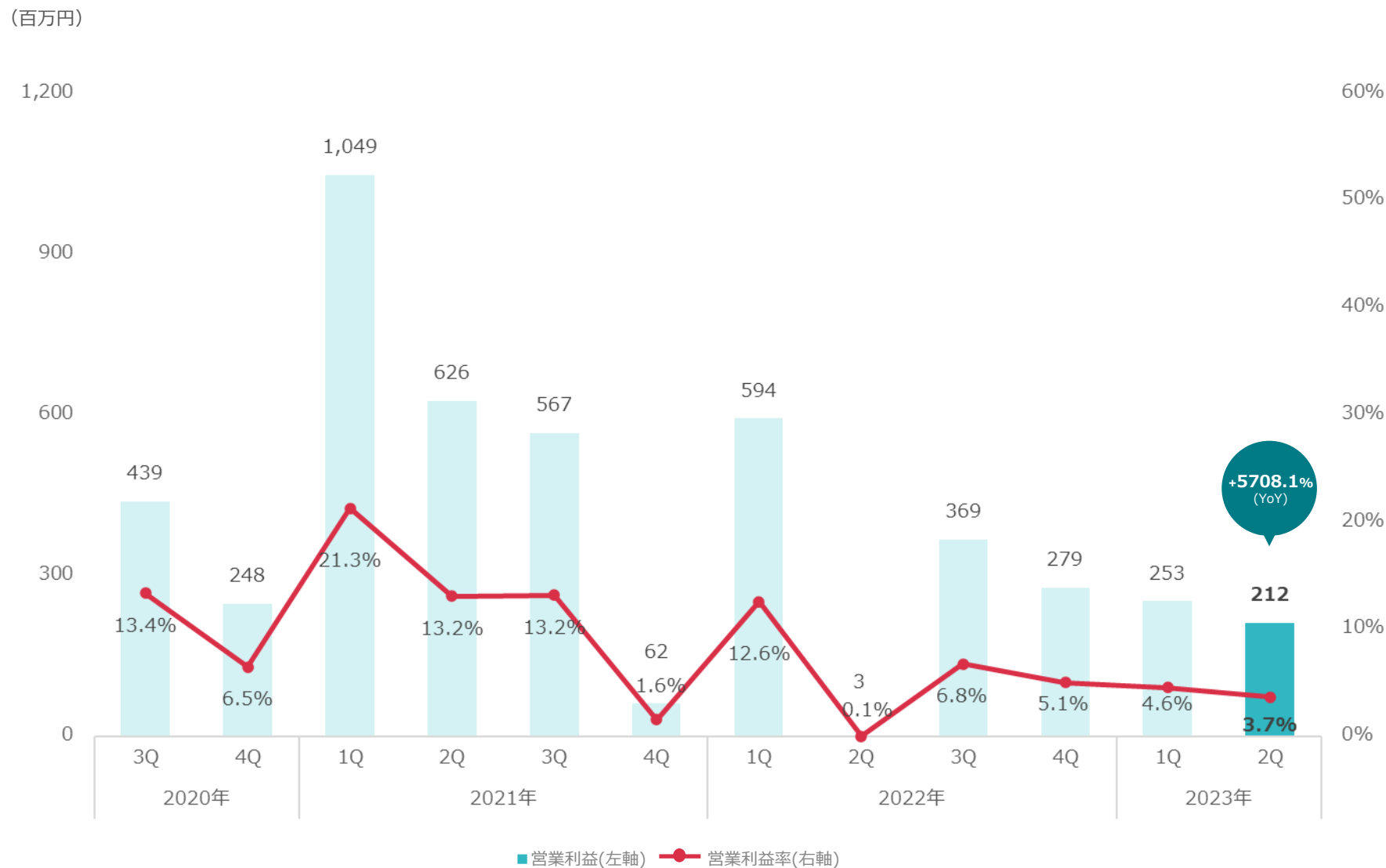
業績推移

四半期売上高推移

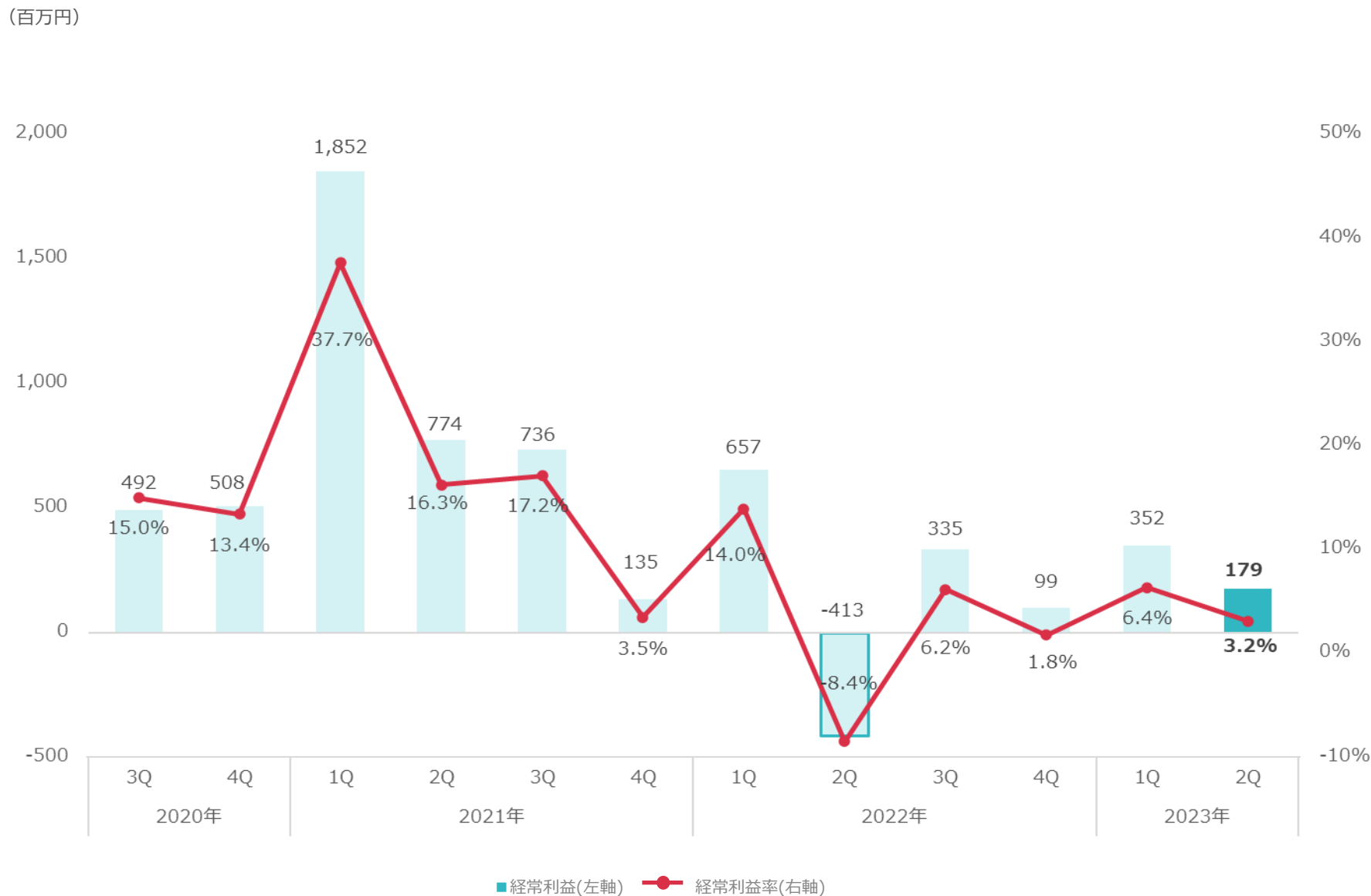


※ 2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値で記載しております。
 ※ セグメント内区分の変更により2021年度以前のモバイルサービス事業の内訳を修正して記載しております。
 ※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。

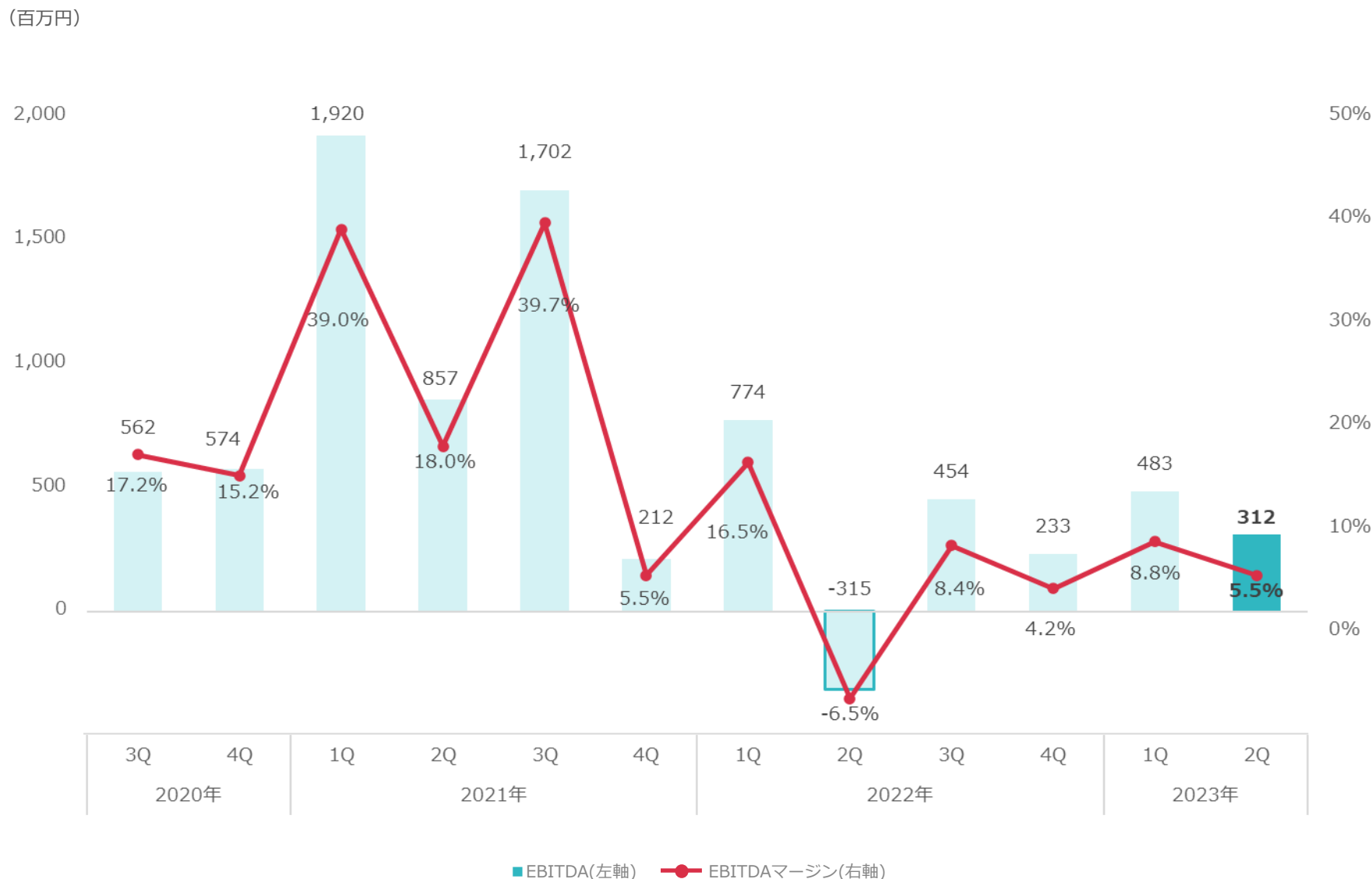
四半期営業利益推移



四半期經常利益推移



四半期EBITDA推移

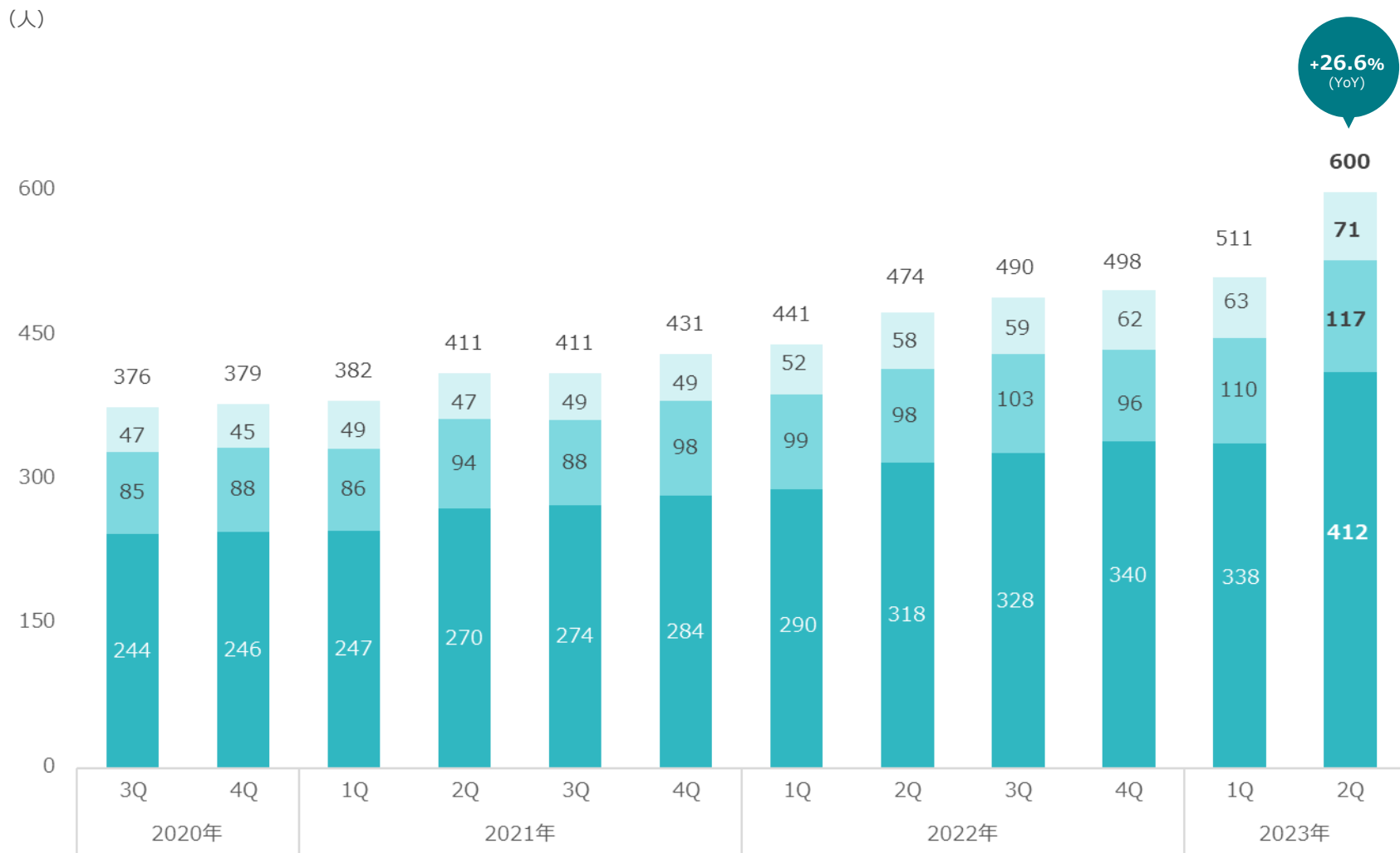


※ EBITDA = 税金等調整前四半期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + 減損損失

四半期販売費及び一般管理費推移



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	
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	4,293	3,871	4,709	4,889	5,414	5,523	5,525	5,695
モバイルサービス事業	3,680	3,829	4,674	4,960	5,357	5,454	5,314	5,613
ポイント	2,662	2,815	3,324	3,422	3,575	3,719	3,525	3,359
D2C	291	371	429	540	621	654	645	1,174
DX	966	878	960	1,082	1,167	1,149	1,210	1,104
セグメント内取引高	-240	-236	-39	-84	-7	-68	-66	-25
フィナンシャルサービス事業	637	74	66	-2	106	116	218	89
セグメント間取引高 / 調整額	-23	-32	-32	-68	-49	-47	-7	-6

四半期営業利益

(単位：百万円)	2021年		2022年				2023年	
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
営業利益	567	62	594	3	369	279	253	212
モバイルサービス事業	556	533	1,007	588	877	817	686	762
フィナンシャルサービス事業	242	-216	-176	-283	-231	-249	-137	-256
調整額	-231	-254	-236	-301	-277	-288	-294	-293



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。