



Kabu Berry Lab IRセミナー

2025年3月14日
株式会社セレス（東証プライム市場：3696）



INDEX

1. 会社概要
2. 2024年12月期通期決算
3. 2025年12月期通期業績予想
4. 中期経営計画2026



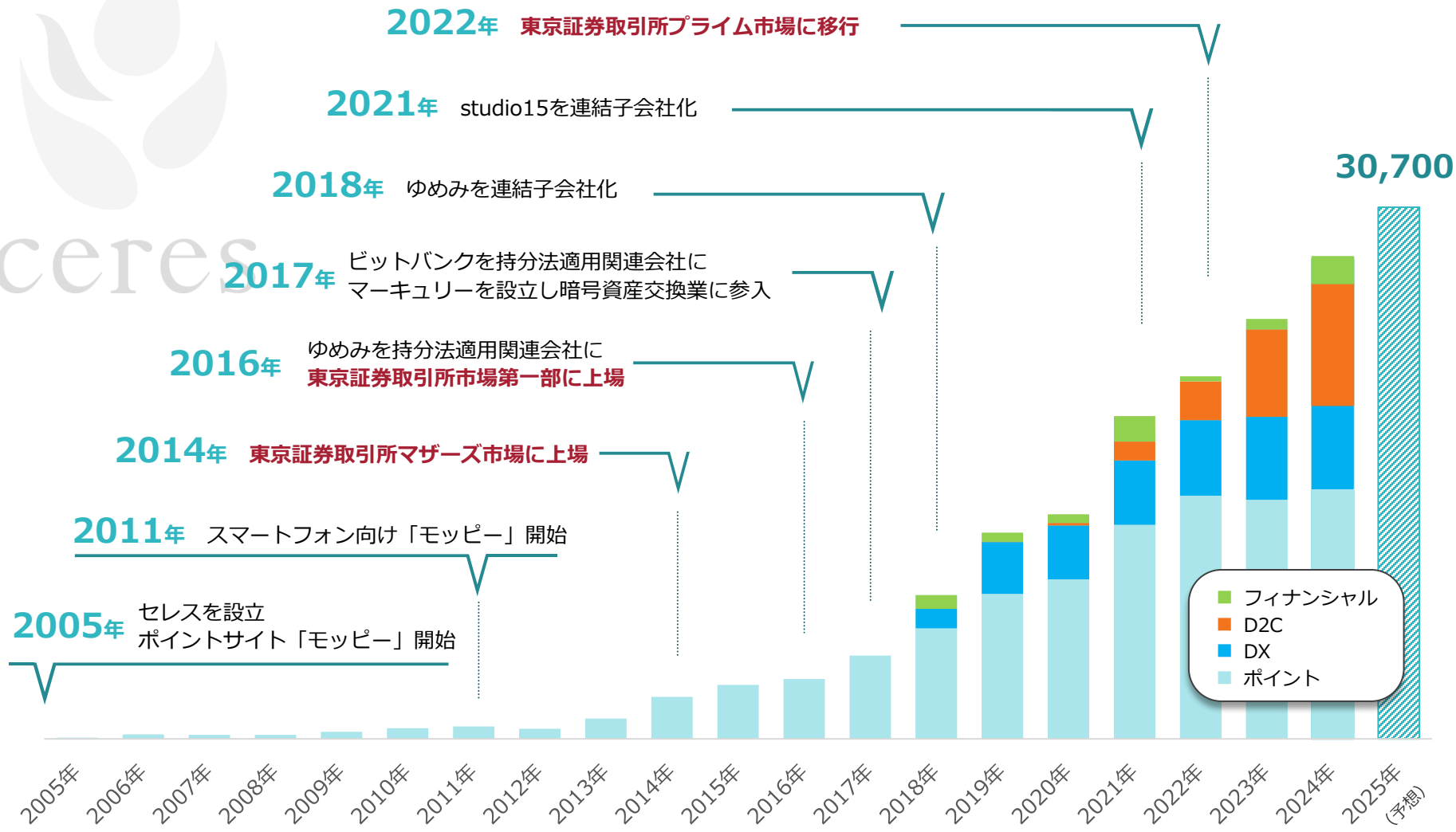
1. 会社概要



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















セレスの沿革

売上高（単位：百万円）



※ 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。

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	サービス	FY2024 売上高	FY2024 営業利益
モバイルサービス	ポイント   	14,405百万円	3,145百万円
	 		
	D2C   		
DX 	4,865百万円	446百万円	
フィンシャルサービス	ブロックチェーン  	1,532百万円	△991百万円
	オンライン ファクタリング  		
	CVC (ベンチャーキャピタル) 		



2. 2024年12月期通期決算



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

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

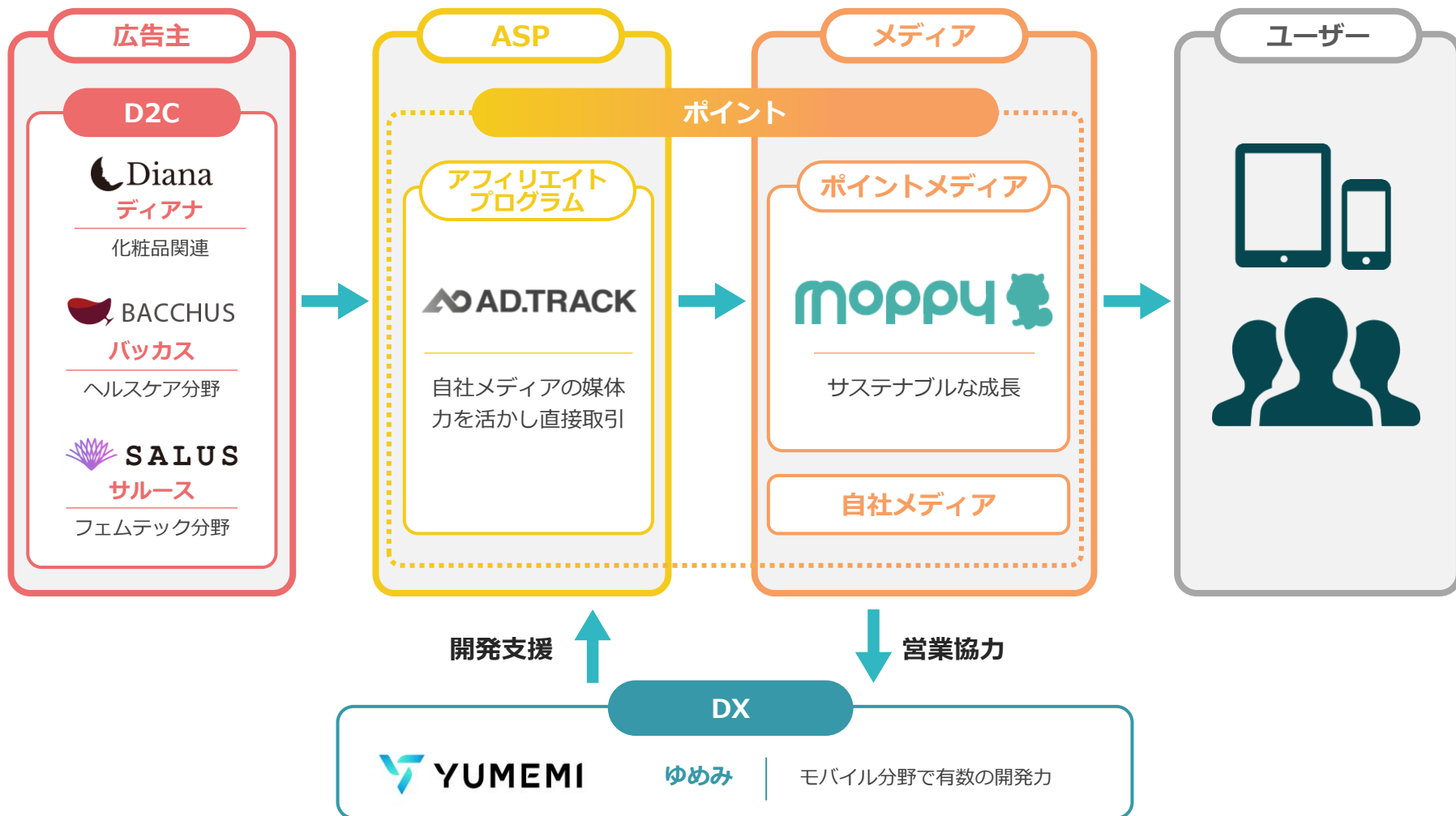
▲44

2024年12月期
累計経常利益

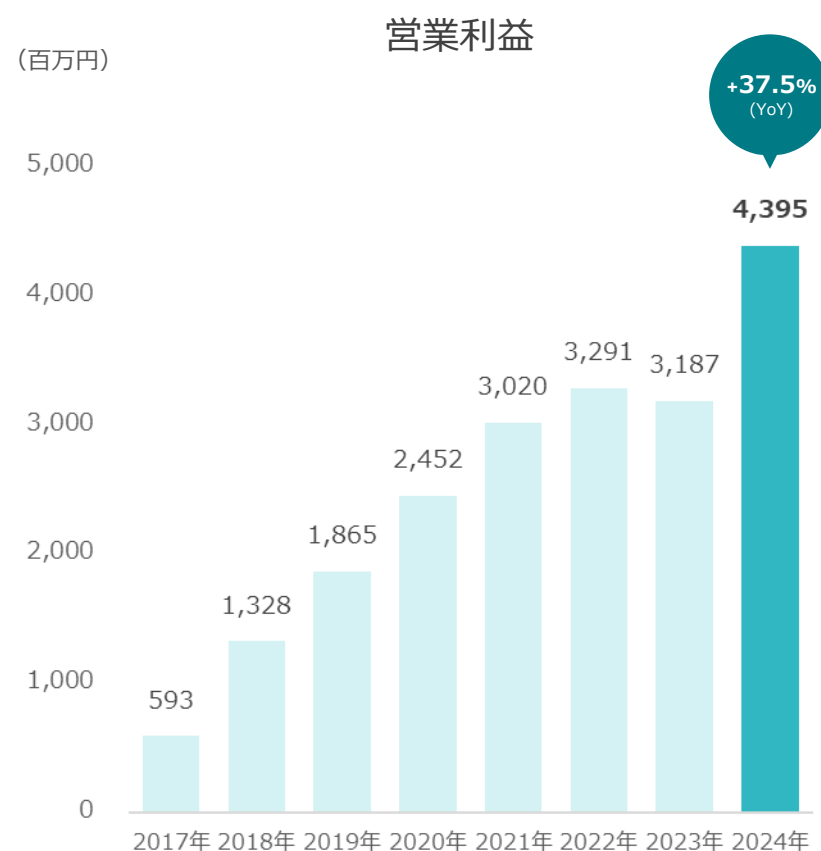
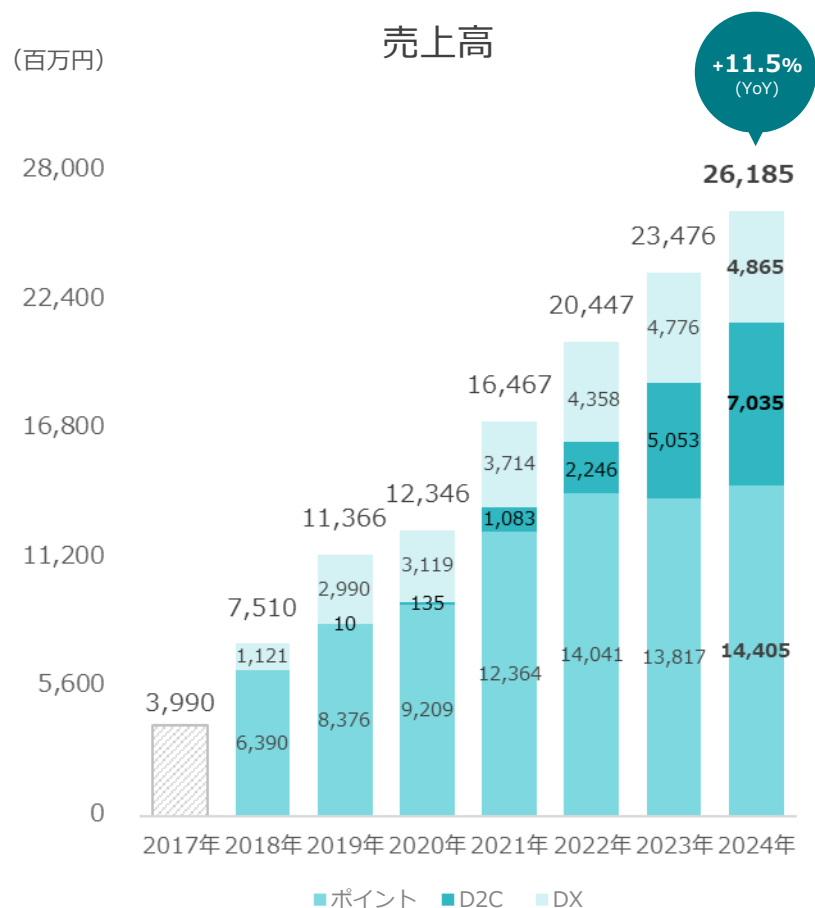
2,677

YoY
+1,459
(+119.8%)

モッピー・アドトラック・D2Cの相互連携でシナジーを創出

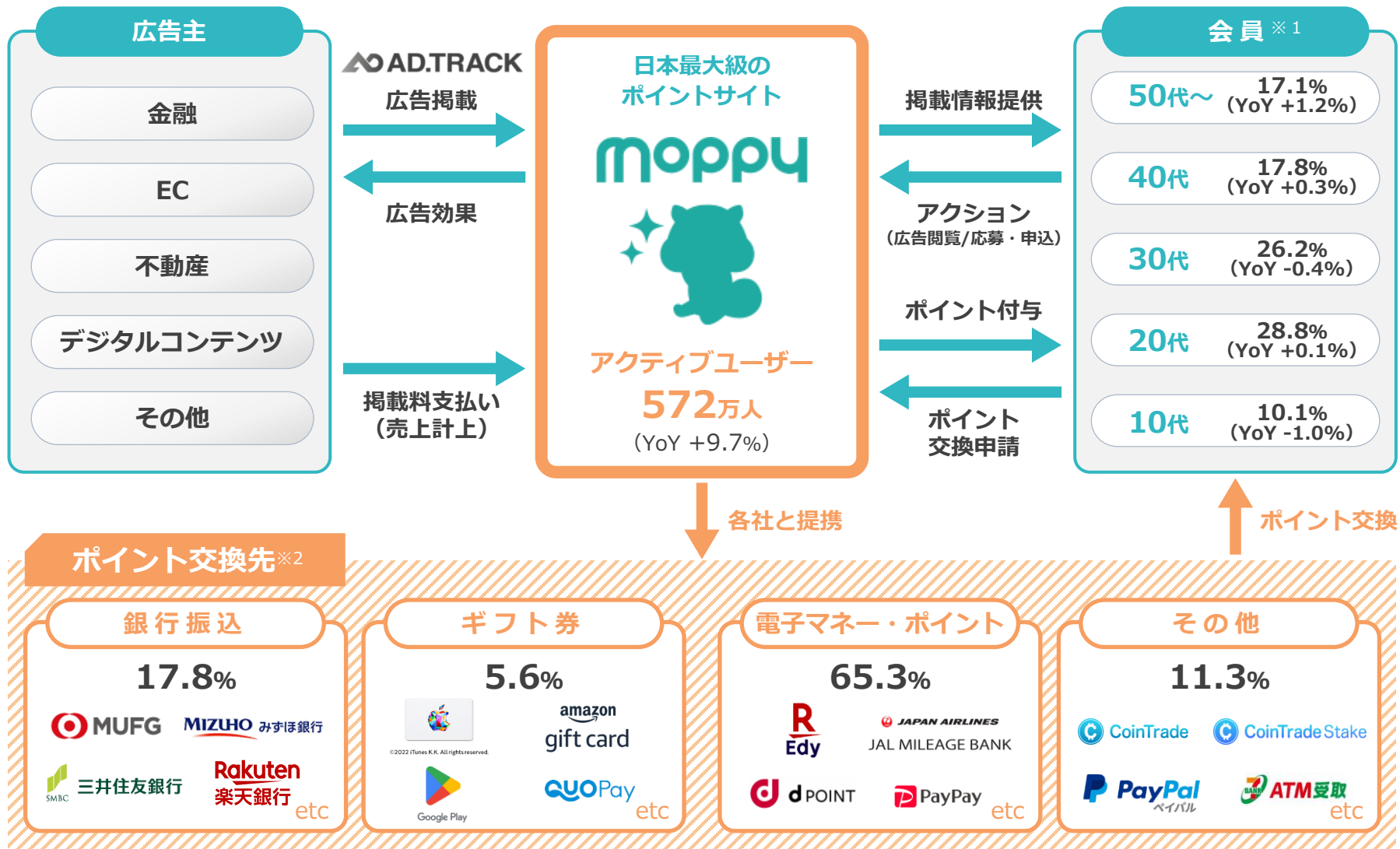


売上高はポイント・DXが堅調に推移、D2Cが大幅増収し過去最高を更新
 営業利益はモッピー好調・DX稼働率改善により、モバイル事業として過去最高



※ 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



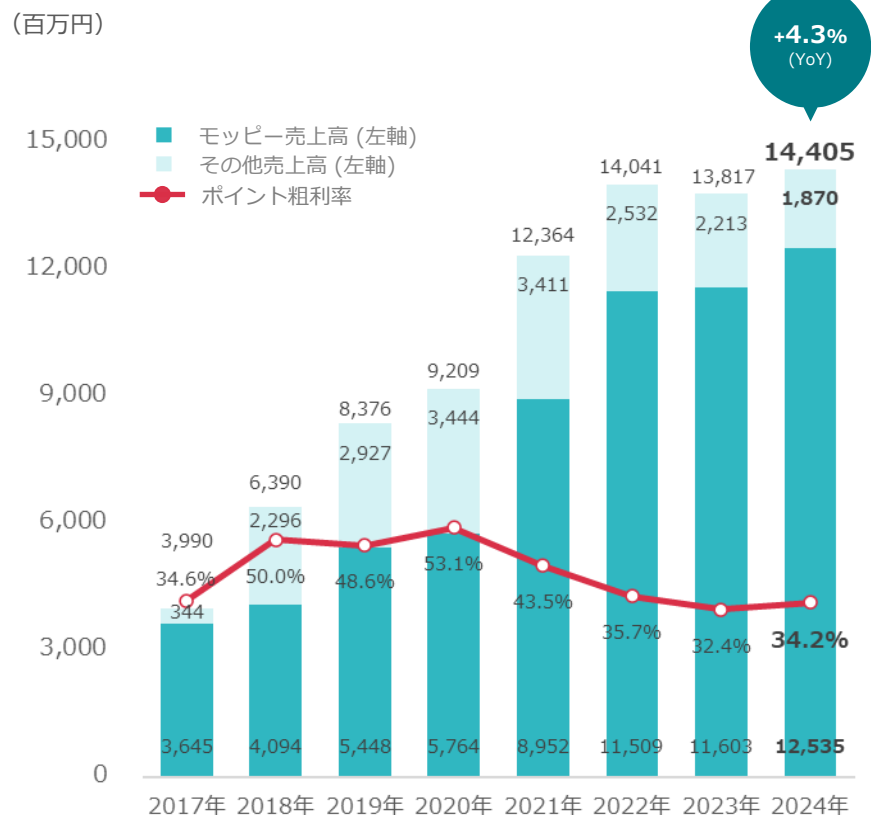
※1 2024年12月末日時点の割合

※2 2024年10~12月に発生したポイント交換割合

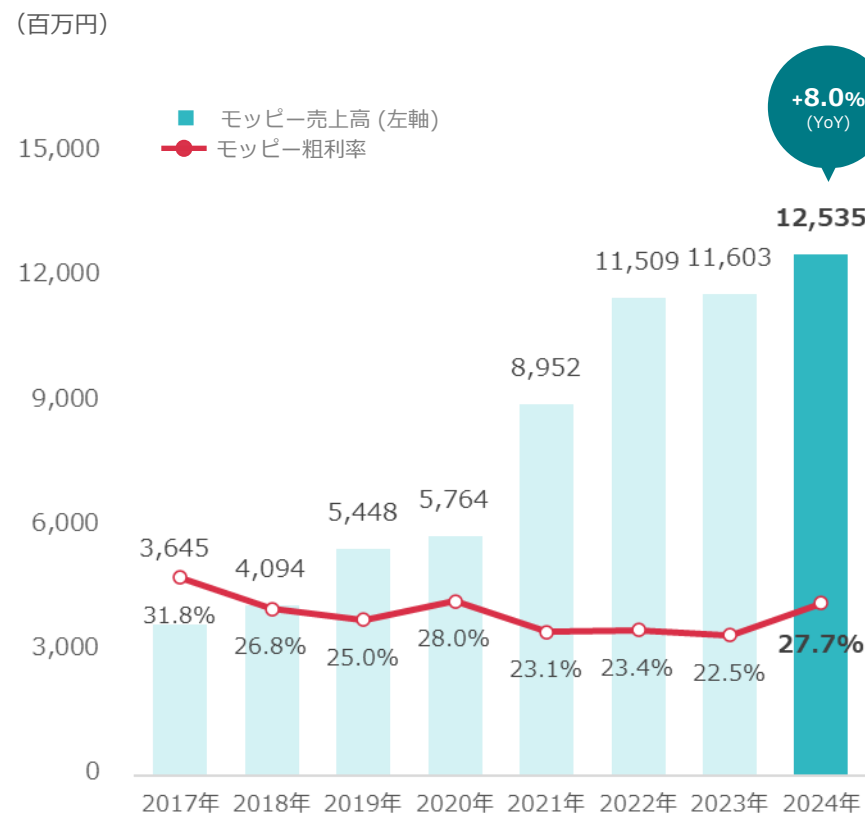
ポイントの業績推移（年度）

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

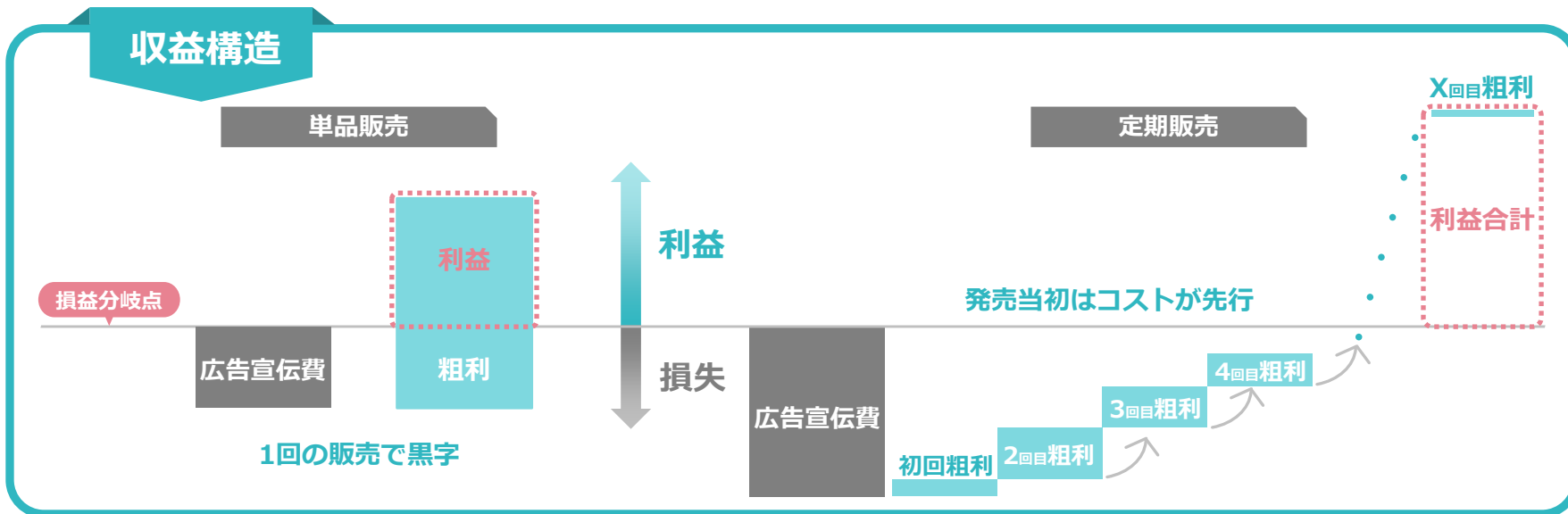


モッピー売上高・粗利率

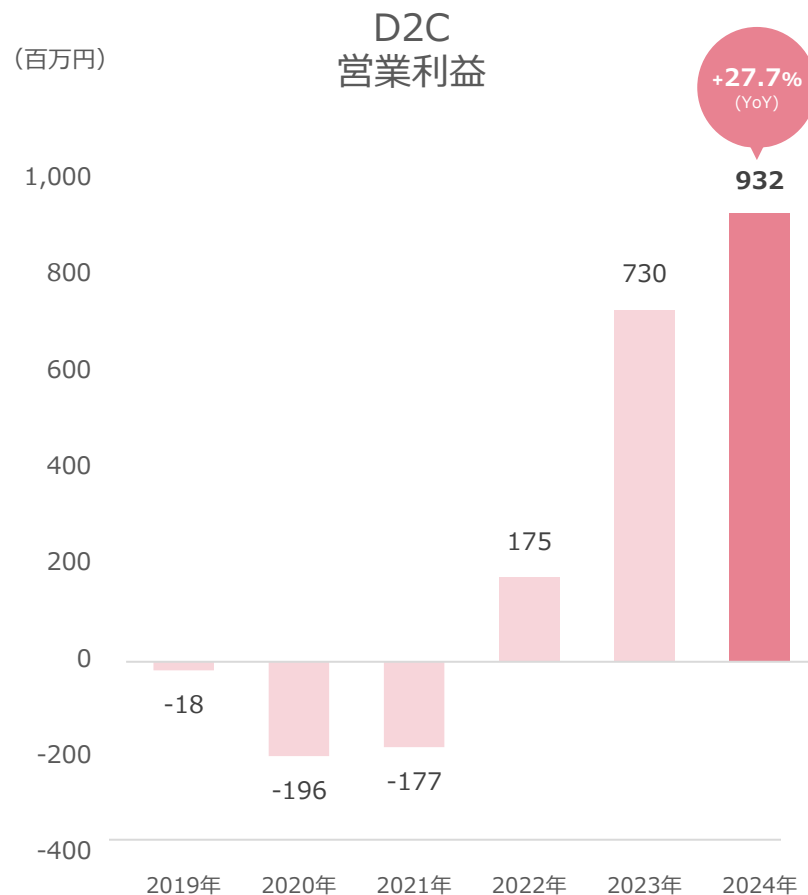
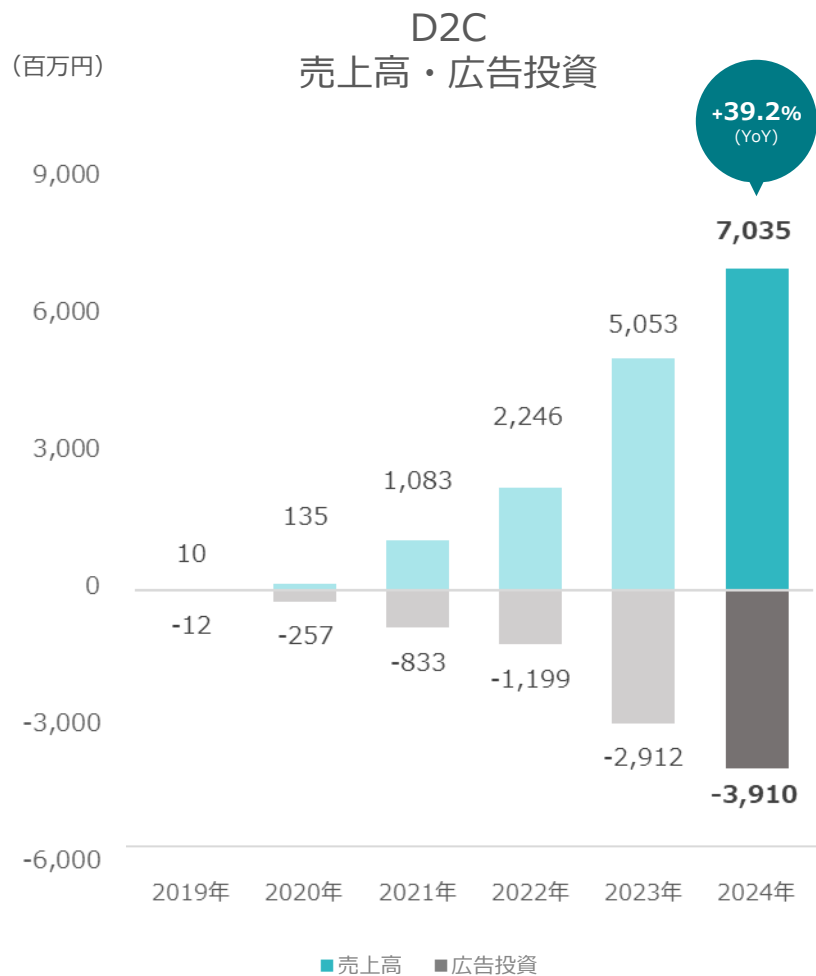


※ 2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値で記載しております。
 ※ セグメント内区分の変更により2021年度以前のモバイルサービス事業の内訳を修正して記載しております。
 ※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記していません。

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



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

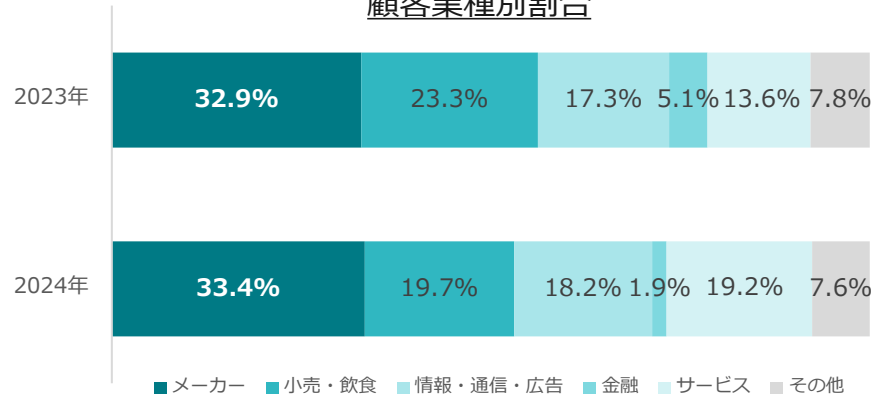
TOSHIBA

高
Takashimaya

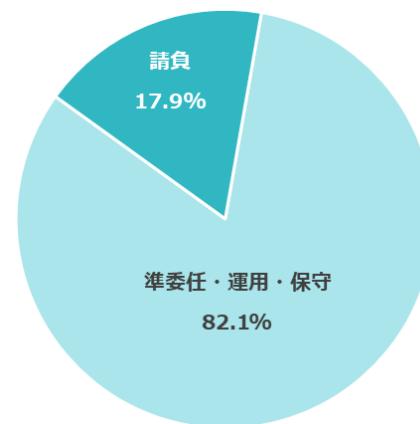
COOP

RIZAP

顧客業種別割合

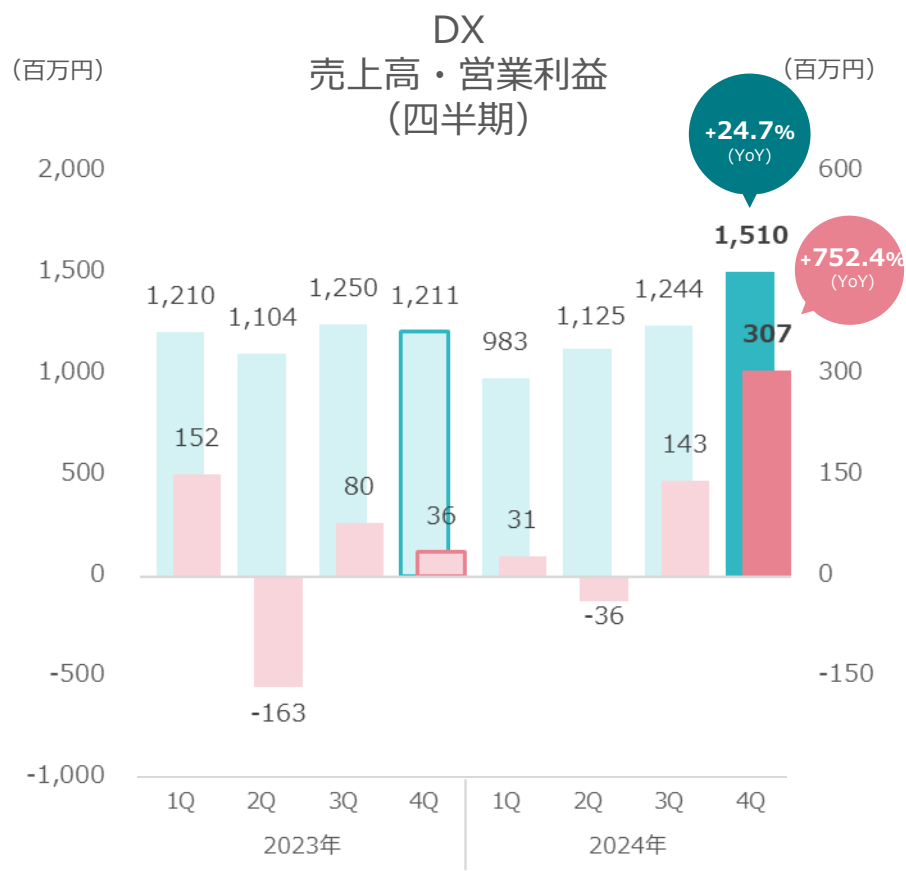
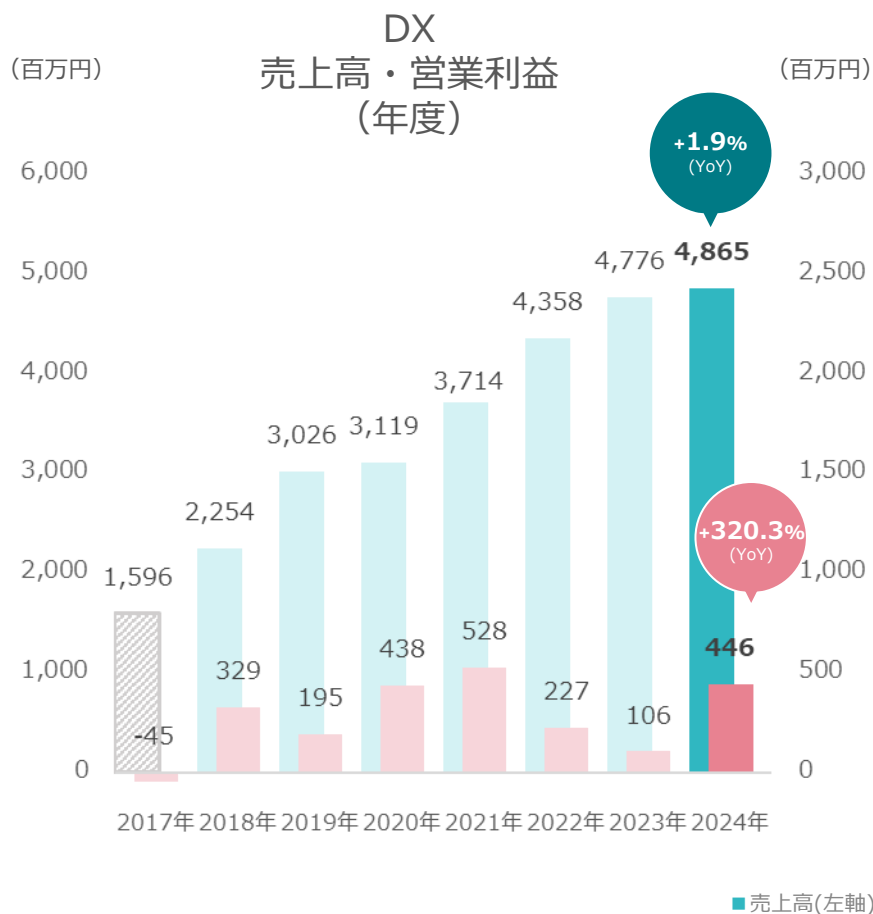


セグメント別売上高 (2024年12月期)



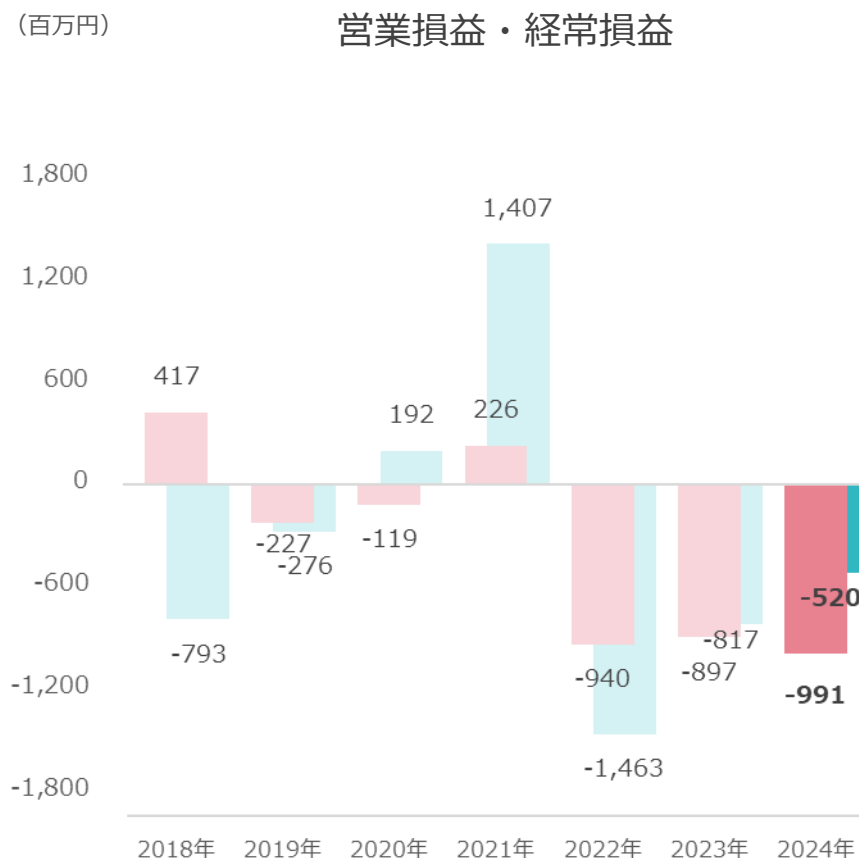
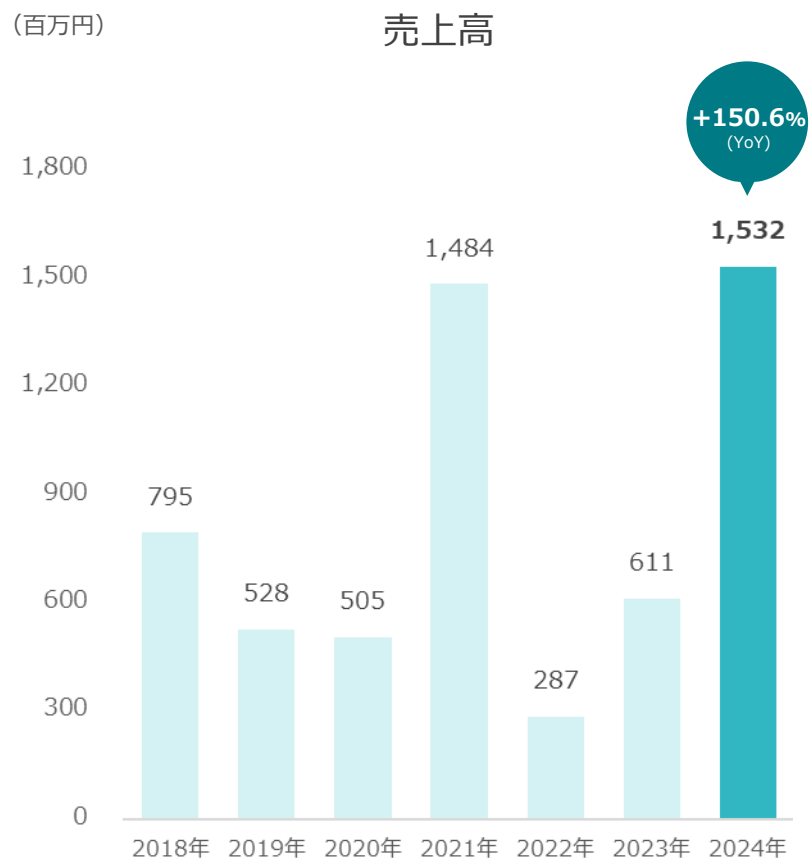
DX（ゆめみ）の業績推移

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

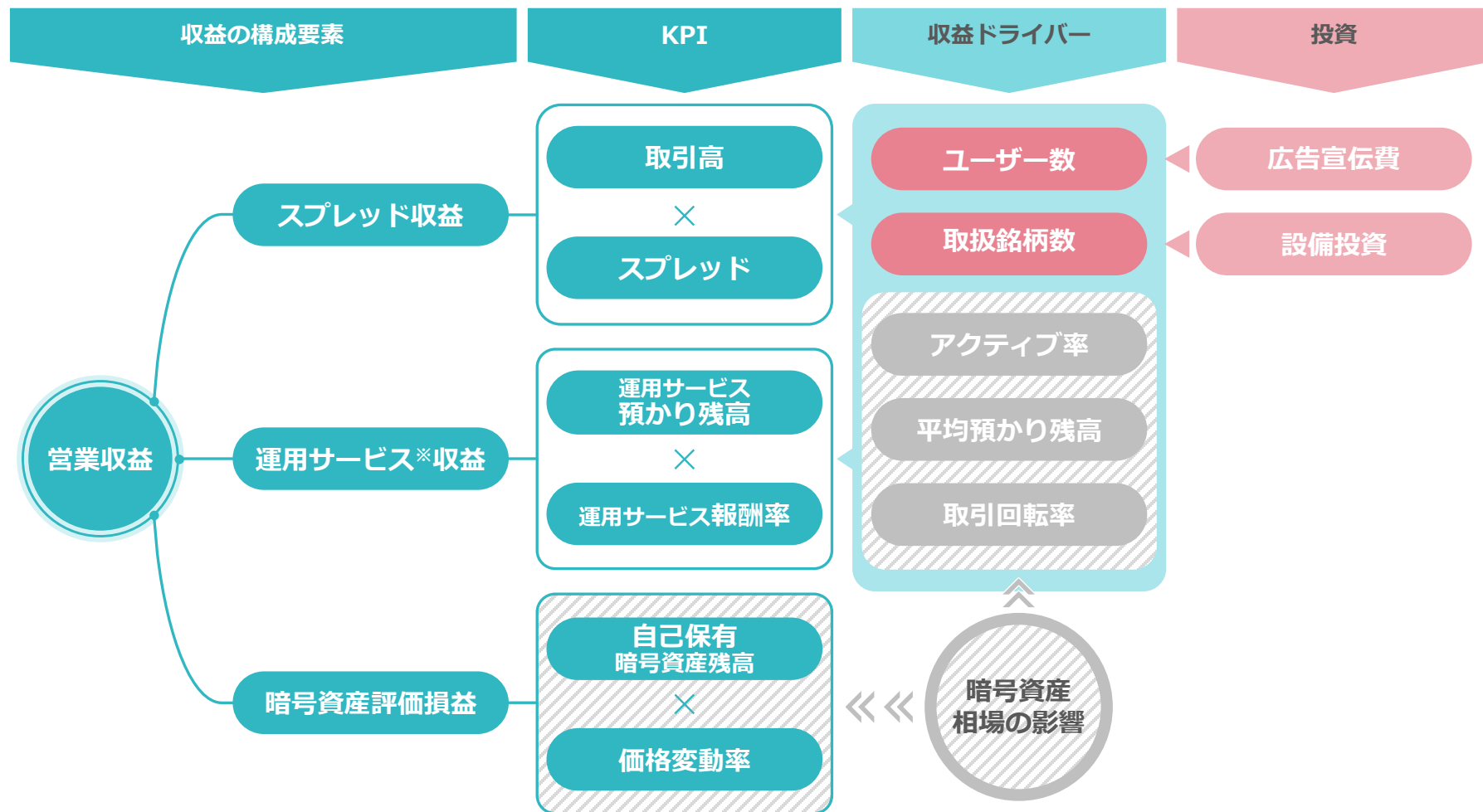


※ 2016年、2017年は持分法適用関連会社、2018年から連結子会社化のためセレスの連結決算には2018年7月以降の業績が組み込まれております。

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

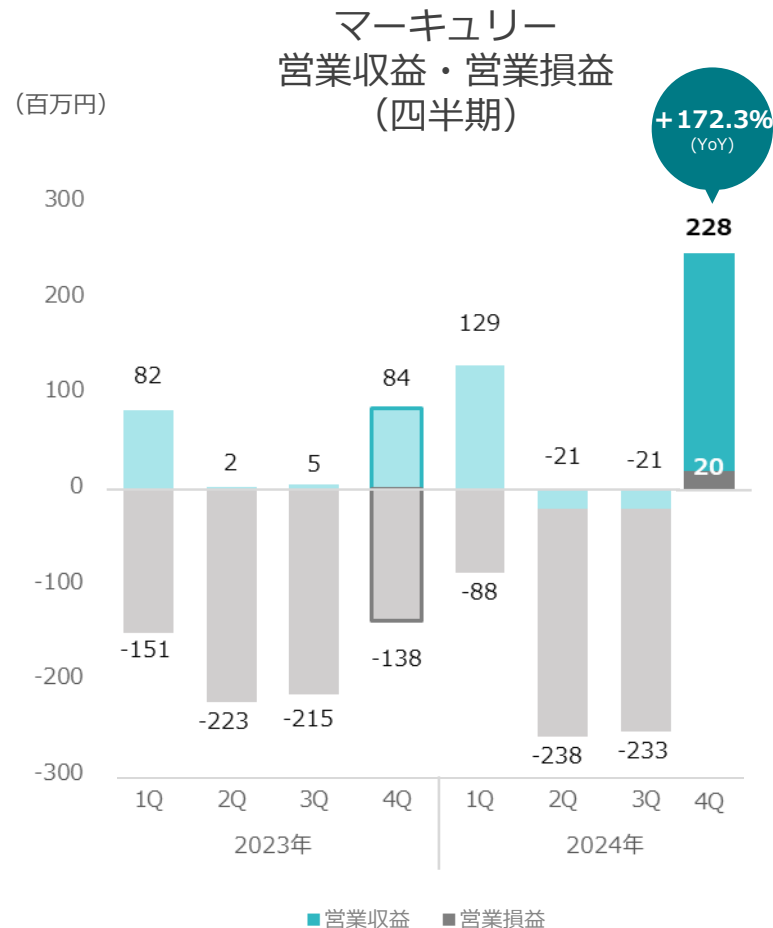
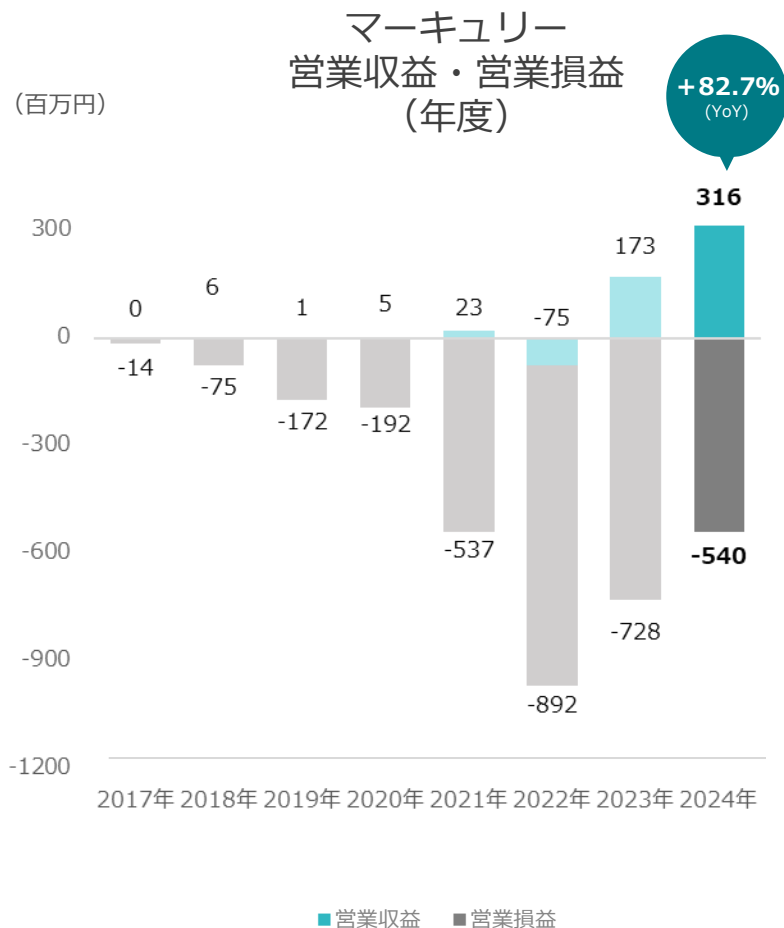


営業収益はスプレッド収益・運用サービス収益・暗号資産評価損益で構成
収益ドライバーであるユーザー数増加、取扱銘柄数拡充のため積極投資を継続

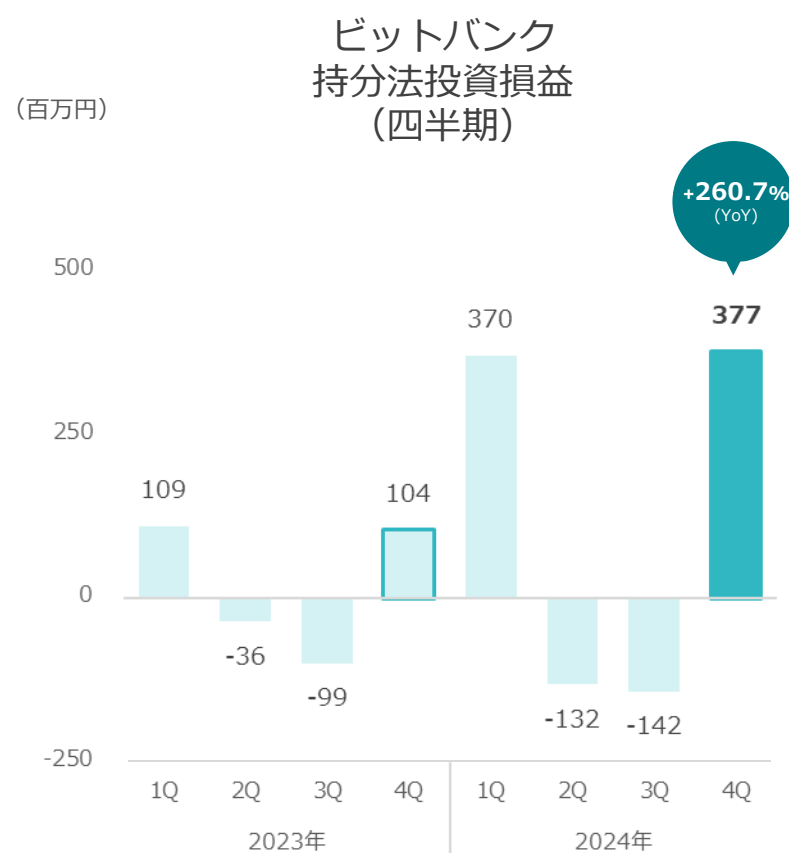
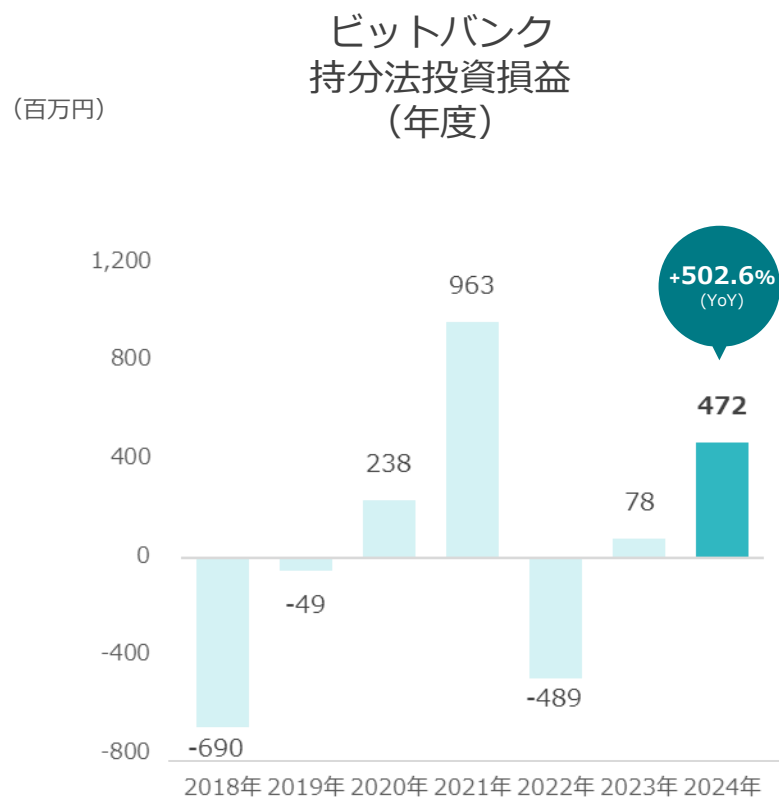


※ 運用サービス：ステーキング+レンディング

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3月12日)



※ 出所 : CoinGeckoよりセレス作成 (2025年3月13日現在)

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

- 申告分離課税導入・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



3. 業績予想

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	30,700 (100.0%)	27,706 (100.0%)	+10.8%	+2,993
営業利益	3,000 (9.8%)	2,228 (8.0%)	+34.6%	+771
経常利益	3,400 (11.1%)	2,677 (9.7%)	+27.0%	+722
当期純利益※1	2,100 (6.8%)	1,480 (5.3%)	+41.8%	+619
EBITDA※2	3,950 (12.9%)	3,146 (11.4%)	+25.5%	+803
配当金	60.00円	60.00円 (うち記念配当20円)		
EPS	182.44円	128.96円		
配当性向	32.9%	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

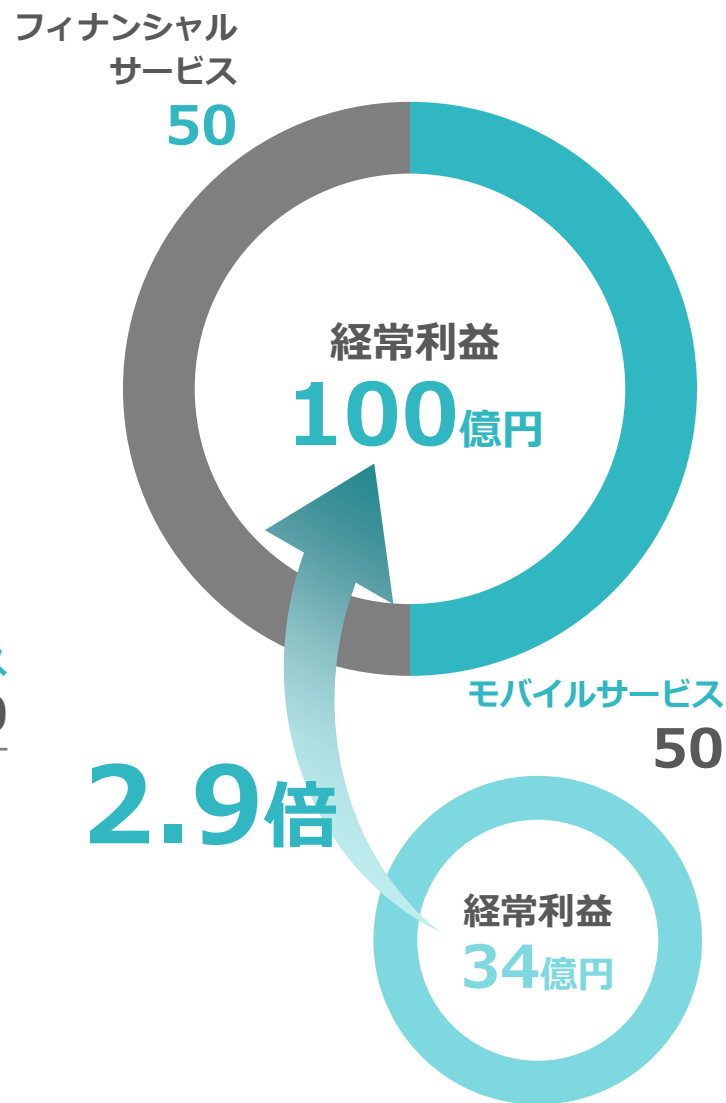
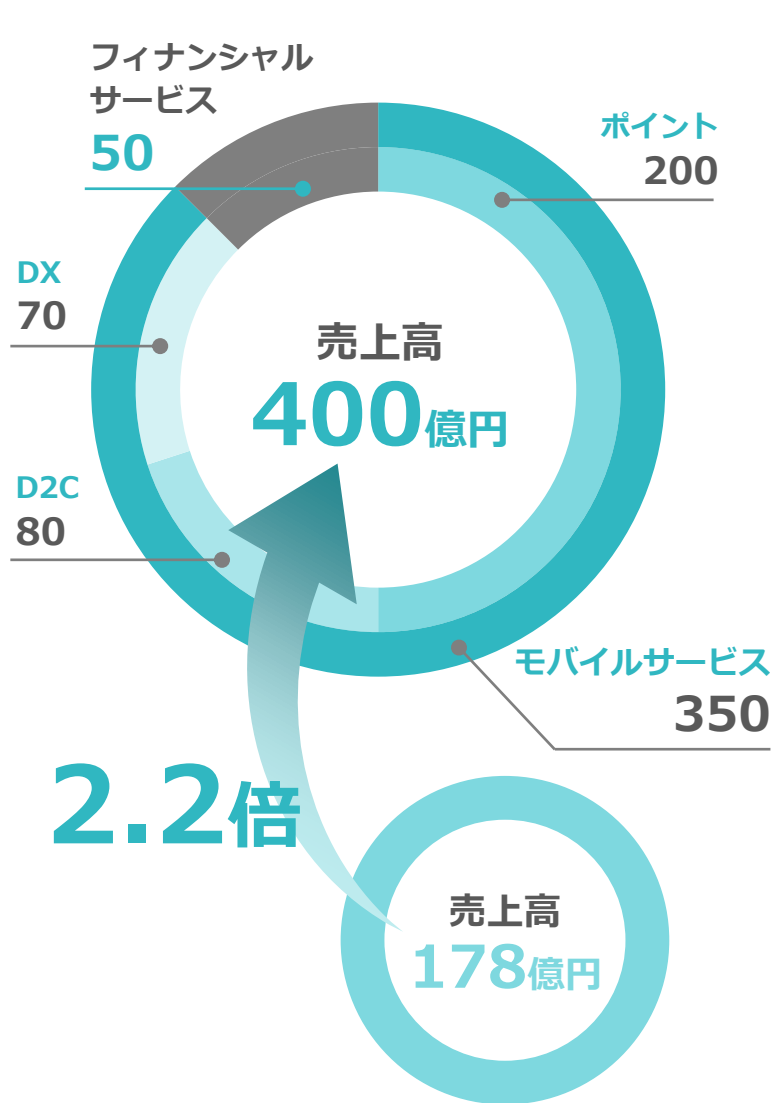
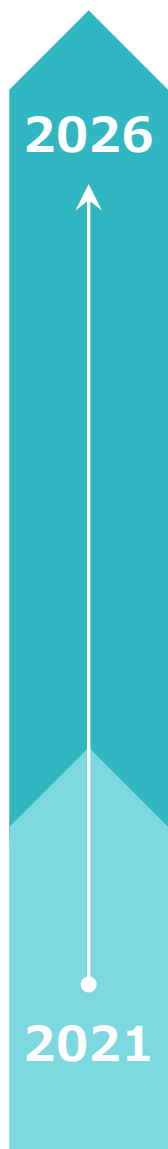
(単位：百万円)	売上高		営業利益	
	2025年12月期 予想	2024年12月期	2025年12月期 予想	2024年12月期
全社	30,700 YOY +10.8%	27,706	3,000 YOY +34.6%	2,228
モバイルサービス事業	28,845 YOY +10.2%	26,185	4,710 YOY +7.1%	4,395
ポイント	17,410 YOY +20.9%	14,405	3,450 YOY +9.7%	3,145
D2C	6,270 YOY -10.9%	7,035	870 YOY -6.7%	932
DX	5,300 YOY +8.9%	4,865	530 YOY +18.7%	446
セグメント内取引高	-135 YOY -	-120	-140 YOY -	-129
フィナンシャルサービス事業	1,870 YOY +22.0%	1,532	-480 YOY -	-991
セグメント間取引高/調整額	-15 YOY -	-11	-1,230 YOY -	-1,176



4. 中期経営計画2026に向けて

中期経営計画2026の売上・利益構成

(億円)



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

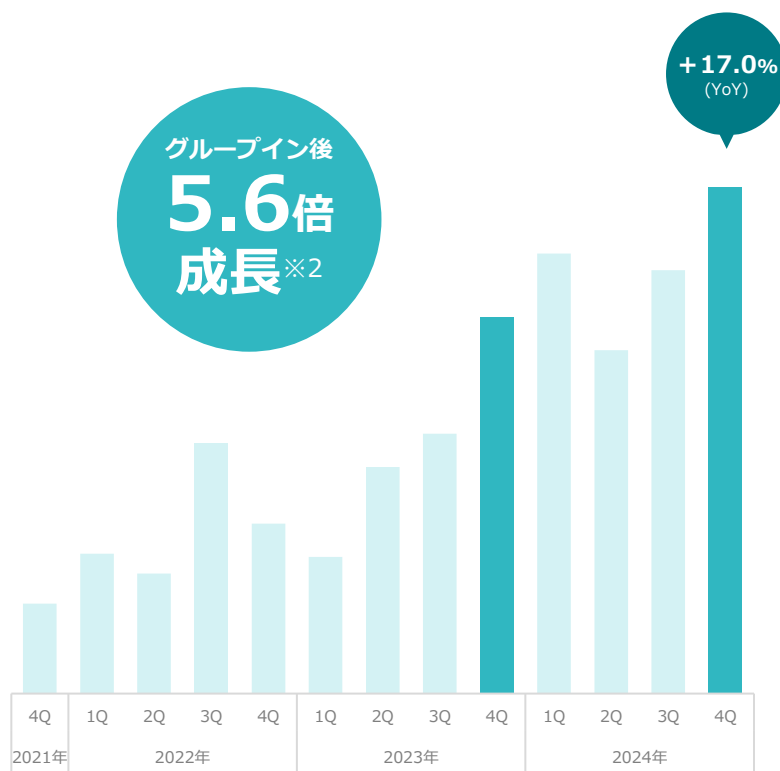
+

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」

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

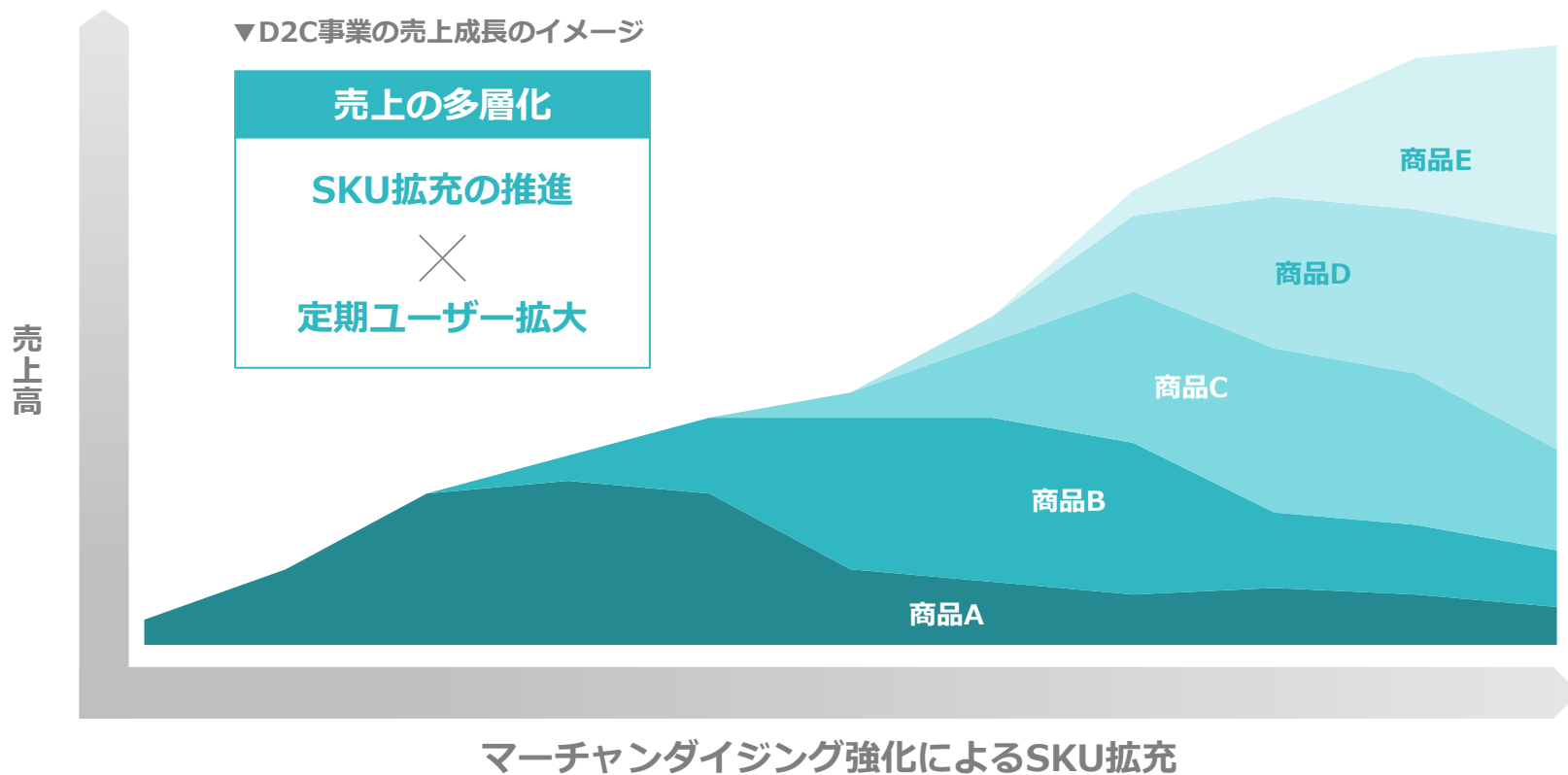
※1 YouTubeや他のオンラインプラットフォームで活動するクリエイターを支援し、マネジメントを行う組織を指しております。（Multi-Channel Networkの略）

※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>

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



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

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、11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

02 売買可能
レバレッジ **2**倍
信用取引
サービス
開始

03 販売所
出来高拡大中

04 洗練された
UI/UX



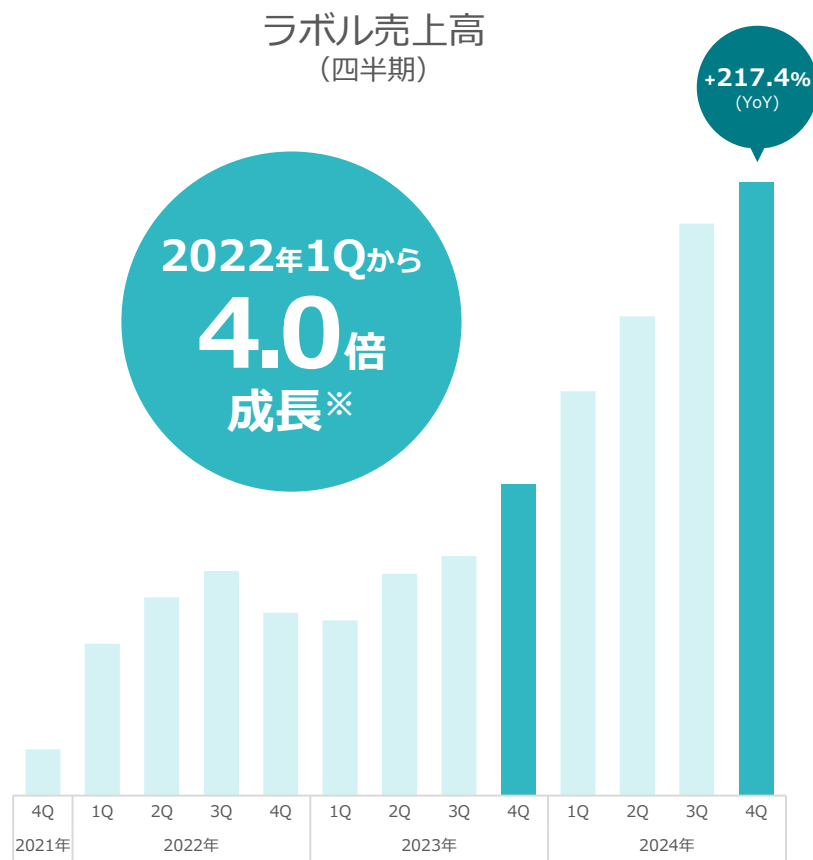
フォーブス社実施
「最も信頼できる暗号資産取引所」
グローバルで6位・国内ではトップに

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		Bitbank
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/>

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。



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。