



2026年3月6日

各位

会社名 株式会社セレス
代表者名 代表取締役社長 都木 聡
(コード番号：3696 東証プライム市場)
問合せ先 常務取締役 兼 管理本部長 小林 保裕
電話番号 03-6455-3756

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

当社は、下記のとおり資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、現状分析を行い、企業価値向上に向けた取組方針を本日策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 現状分析

当社は、「価値の開花、未来豊穡」をミッションとして掲げ、「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」というビジョンのもと、事業基盤の強化と成長領域への投資を通じて、持続的な成長と企業価値の向上に取り組んでおります。

当社の株主資本コスト^{※1}は、国内の金利上昇及び当社株価の変動率等を踏まえた結果、13.2%と高めの水準を認識しております。2025年12月期は、モバイルサービス事業における過去最高益更新に加え、事業の選択と集中の一環として株式会社ゆめみの全株式を譲渡したことによる利益率の改善や、増配をはじめとする株主還元強化により、自己資本利益率（ROE）は20.4%に上昇し、株主資本コスト^{※1}を上回る水準となりました。

しかしながら、2025年12月末時点でのPBRは1.7倍、PER^{※2}は10.9倍となっており、当社が公表している成長戦略及び将来の収益拡大の見通しに対して、株式市場における評価が十分に反映されていない可能性があることを認識しております。要因の一つとして、モバイルサービス事業が堅調に成長し続けている一方で、ブロックチェーン事業に関して事業環境や収益変動等の不確実性が意識され、評価に影響している可能性があることを分析しております。

経営指標の推移

	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
売上高 ^{※3} （百万円）	12,803	17,846	20,536	24,070	27,706	29,660
EBITDA（百万円）	2,032	4,693	1,147	1,707	3,146	5,392
営業利益（百万円）	1,496	2,305	1,246	1,118	2,228	2,334
経常利益（百万円）	1,816	3,499	679	1,217	2,677	2,105
当期純利益（百万円）	744	2,775	46	451	1,480	2,497
ROE（%）	11.8	35.6	0.5	5.0	14.6	20.4
1株当たり配当額（円）	18.00	40.00	20.00	20.00	60.00	80.00
期末株価（円）	2,723	2,444	874	1,221	3,105	1,943
PBR（倍）	4.6	3.0	1.1	1.5	3.2	1.7
PER ^{※2} （倍）	41.5	21.6	11.6	23.4	22.7	10.9

※1 株主資本コストはCAPMを用いて算出 ※2 株価/予想EPS（年間平均）

※3 2021年度以前は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値

2. 改善に向けた方針

当社は、安定的に収益を積み上げるモバイルサービス事業とイノベーションを促進し次なる成長分野となるフィナンシャルサービス事業を展開することで堅調な成長と非連続的な成長を両立させております。

また、ROE 改善に向けて、株主還元の強化を含む成長投資と財務健全性のバランスを重視したバランスシートマネジメントを推進し、経営資源の最適配分に注力しております。そのうえで、株主資本コストの低減に向けて、IR 活動を強化し株主・投資者との積極的な対話を推進してまいります。

3. 具体的な取組

(1) 収益力の拡大

当社の競争優位性である「垂直統合型モデル（利益成長の源泉）」「ブロックチェーン（先行的な投資）」「事業開発力（新規事業と M&A での実績）」を活かし、各事業において市場成長率を上回る成長を目指し、「中期経営計画 2030（5 か年計画）」の達成に向け、持続的な成長と企業価値の向上を図ってまいります。

【中期経営計画 2030（5 か年計画）における重点施策】

① ポイント

主力のポイントサイト「モッピー」による安定的・継続的成長に加え、2025 年に事業譲受したポイントサイト「Point Income」の PMI 推進、及びポイントサイトの送客力を活かした新サービスの展開を行い、既存事業と新規事業での成長を両立してまいります。

② D2C (Direct to Consumer)

新商品開発とブランド展開の強化に加え、M&A を活用した SKU 拡充を推進するとともに、自社の強みであるアフィリエイト広告を中心に積極的な広告投資を行い、潜在顧客層への訴求を強化していくことで収益拡大してまいります。

③ フィナンシャルサービス

ブロックチェーン事業において、自社のメディア力を活かし暗号資産販売所を運営する株式会社マーキュリーにて収益基盤を早期に確立するとともに、国内最大規模の暗号資産取引所であるビットバンク株式会社で、一層の取引高拡大による収益成長を図ってまいります。また、フリーランス向けファクタリングサービスを展開する株式会社ラボルでは、AI 技術を活用した与信管理の向上とマーケティング強化により、収益基盤の拡大をしてまいります。

(2) 資本効率と財務健全性の両立

当社は、収益性の改善に努めながら、株主還元の強化と資本構成の最適化を進めております。株主還元の強化では、利益剰余金を原資に安定的な配当を継続することで、長期的な株主価値の向上を目指します。資本構成の最適化では、事業成長による営業キャッシュフローの累積と借入による財務レバレッジの活用により、財務健全性を維持しつつ積極的な成長投資を実行してまいります。

(3) IR 活動の強化

株主・投資者との対話を深化させ、将来の成長期待の醸成と株式市場における適正な評価の実現を目指します。加えて、情報の非対称性を低減するため、事業戦略や成長見通しに関する詳細な説明を積極的に行い、将来予測に対する不確実性を減らしてまいります。

4. 別添資料

詳細につきましては、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」をご参照ください。

以上



資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

2026年3月6日

株式会社セレス | 東証プライム[3696]

01. 企業価値向上に向けた現状分析
02. 方針・目標設定
03. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

株主・投資者との対話 で得た主な論点

- 2025年3月「資本コストや株価を意識した経営」開示以降株主・投資者との対話を継続
- 2025年は株主資本コストを13.2%と認識、直近ROEが上回っていることは評価された。**一方で、ROEの過去変動が大きいことから将来予測（持続性・再現性）の妥当性について懸念が示された**

現状分析

- **PBR 1.7倍、PER※ 10.9倍（2025年12月期末）**
成長戦略及び将来の収益拡大の見通しが織り込まれていない可能性
- 事業の特性上、暗号資産相場変動のリスクが織り込まれやすくディスカウント要因として意識されている

資本コストと株価を 意識した経営の方向性

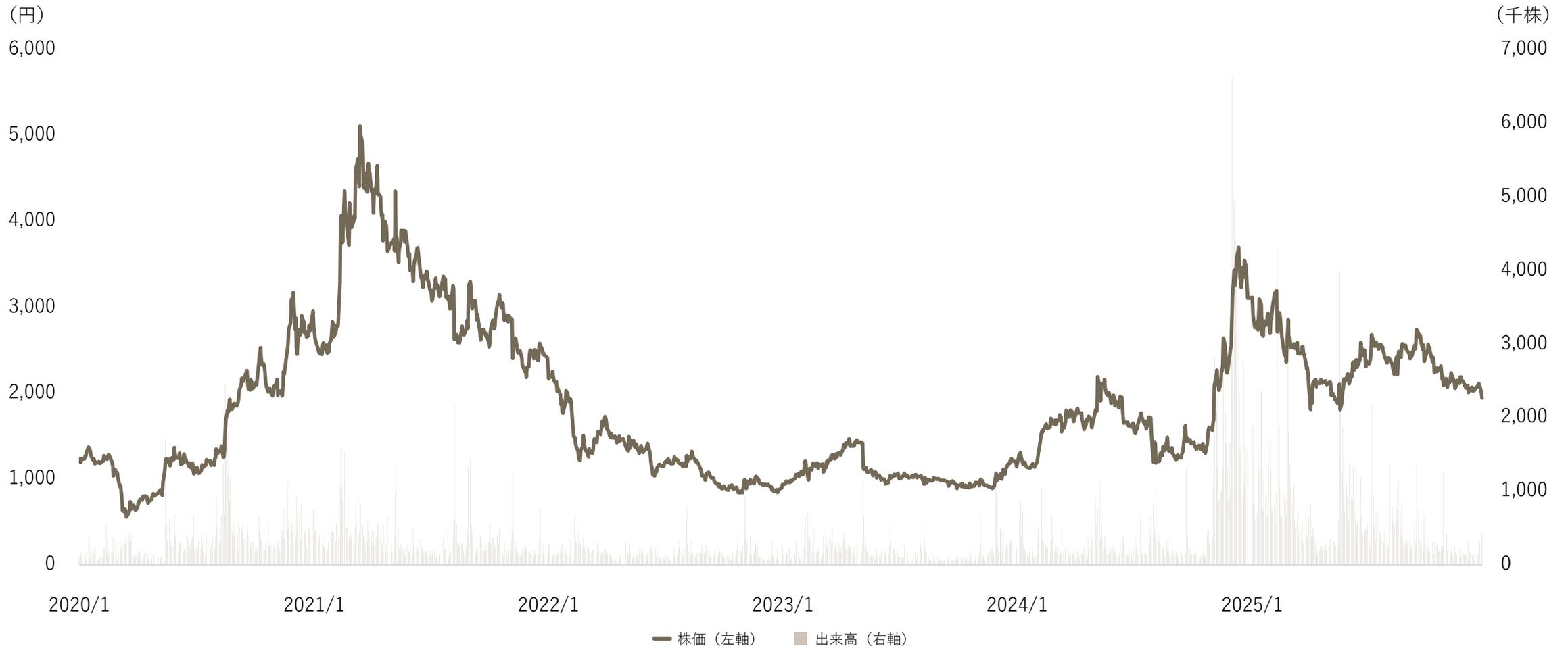
- **2026年2月に「中期経営計画2030」を策定**
モバイルの着実な利益成長とフィナンシャルの収益化により
2030年EBITDA120億円（CAGR 17.4%）を目標
- 資本効率と財務健全性の両立
- 適切な情報開示及び株主・投資者との対話を推進

※ PER：株価/ 予想EPS（年間平均）

01. 企業価値向上に向けた現状分析

- 株価は暗号資産の相場環境に影響されやすく、割安な水準にとどまっている
- モバイルの利益成長への反応が鈍く、全社の収益力が十分に織り込まれていない

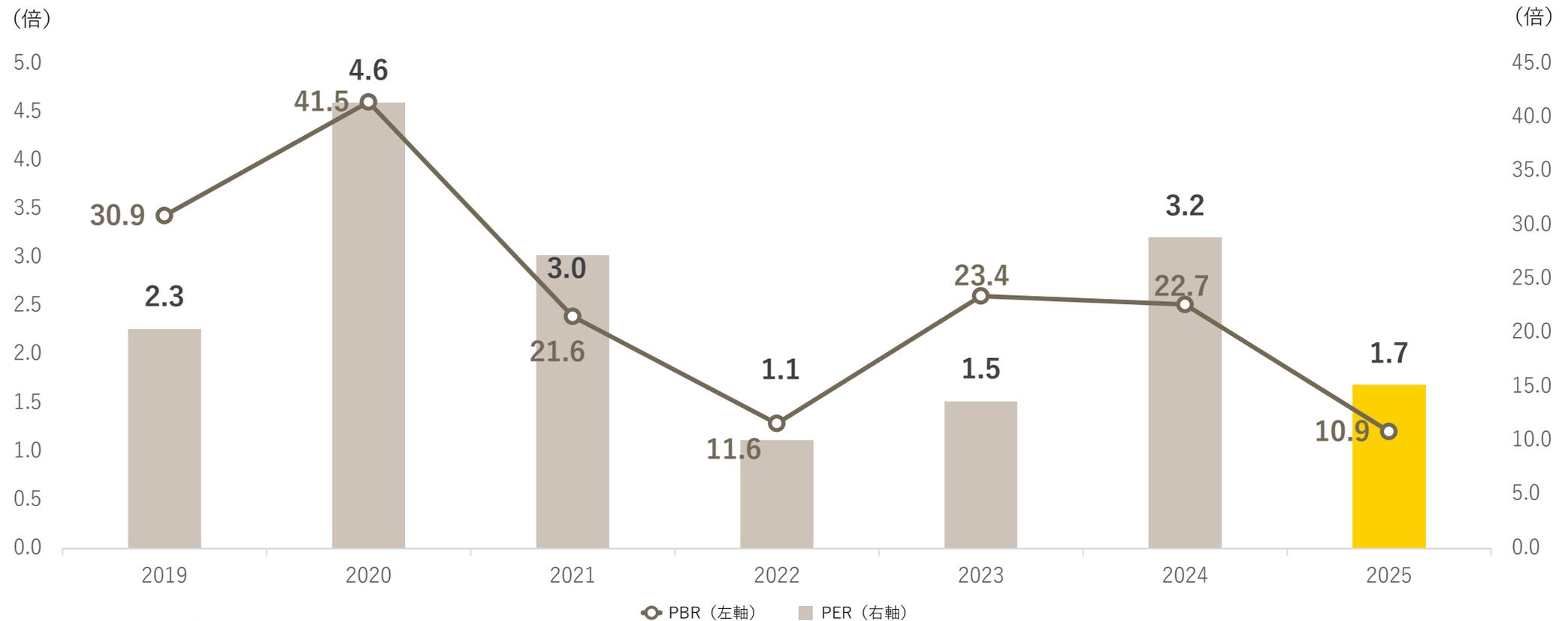
株価と取引高の推移



© 2026 CERES Inc. All Rights Reserved. | Ticker Code 3696

- PBR・PERともに成長戦略及び将来の収益拡大の見通しが十分に織り込まれていない可能性
- 加えて、暗号資産事業の相場変動リスクがディスカウント要因となっていることが考えられる

PBRとPERの推移

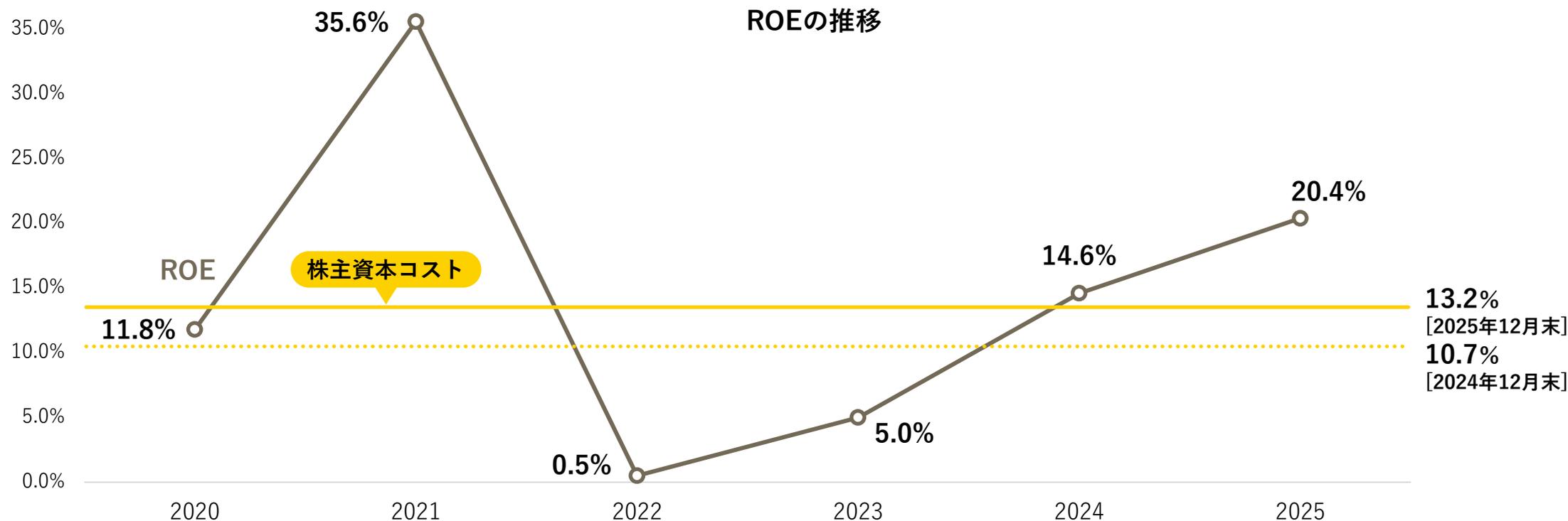


※ PER：株価/ 予想EPS (年間平均)

○ PBR (左軸) ■ PER (右軸)

株主資本コストとROEの推移

- 株主資本コストは国内の金利上昇及び当社株価の変動率等を踏まえ前年よりも高い水準を認識
- 直近ROEは株主資本コストを上回るものの、継続して高水準を維持していく必要がある

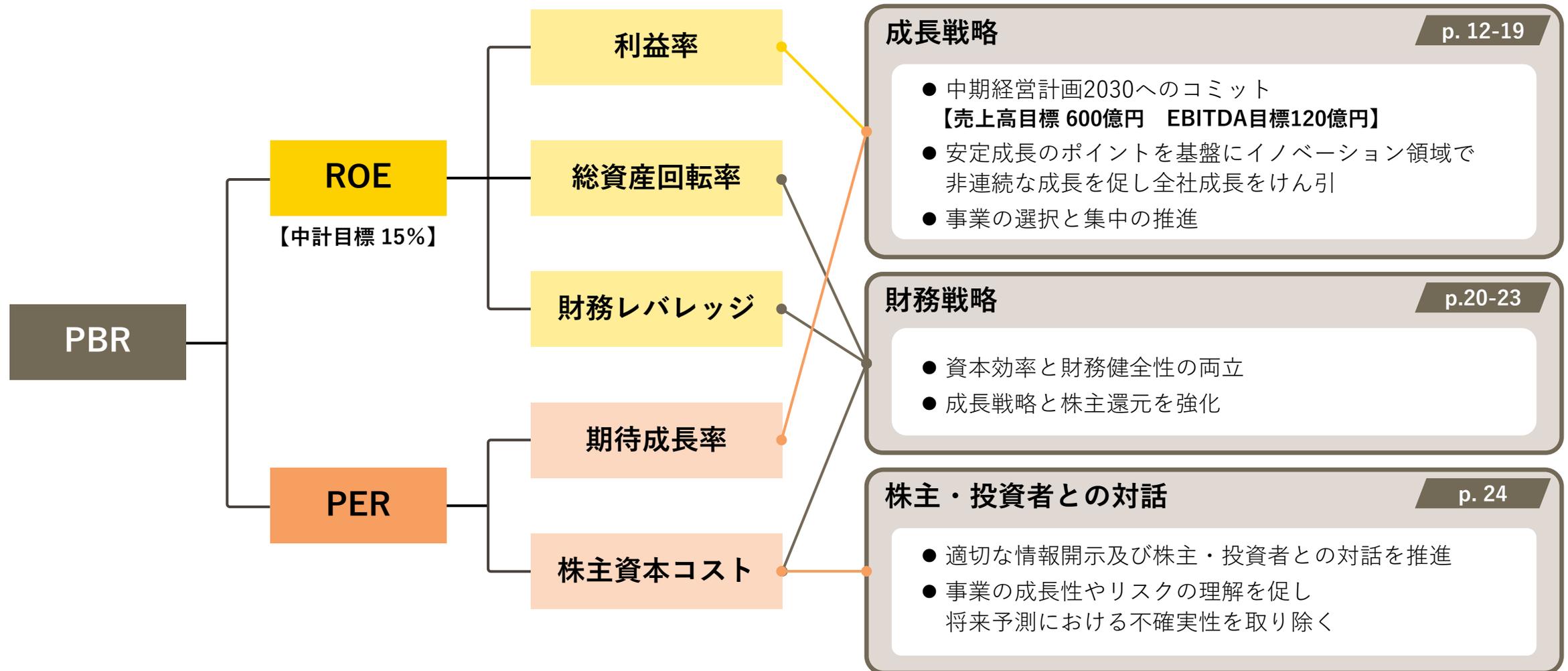


株主資本コスト (CAPMで算出)

$$\begin{aligned}
 & \text{2025年12月末 } \mathbf{13.2\%} = \text{リスクフリーレート } \mathbf{2.07\%} + \beta \mathbf{1.56} \times \text{市場リスクプレミアム } \mathbf{7.18\%} \\
 & \text{10年日本国債の利回り [2025年12月30日時点]} \quad \text{2年平均 [2024年1月~2025年12月]} \quad \text{10年平均 [2016年1月~2025年12月]}
 \end{aligned}$$

02. 方針・目標設定

■ 成長戦略及び財務戦略推進のうえでIR活動を強化し、企業価値の最大化を目指す



売上高

600億円

CAGR
2025-2030年

15.1%

高い増収率を維持

EBITDA

120億円

CAGR
2025-2030年

17.4%

キャッシュフロー最大化
のためEBITDAを重視

ROE

15%

平均ROE
2021-2025年

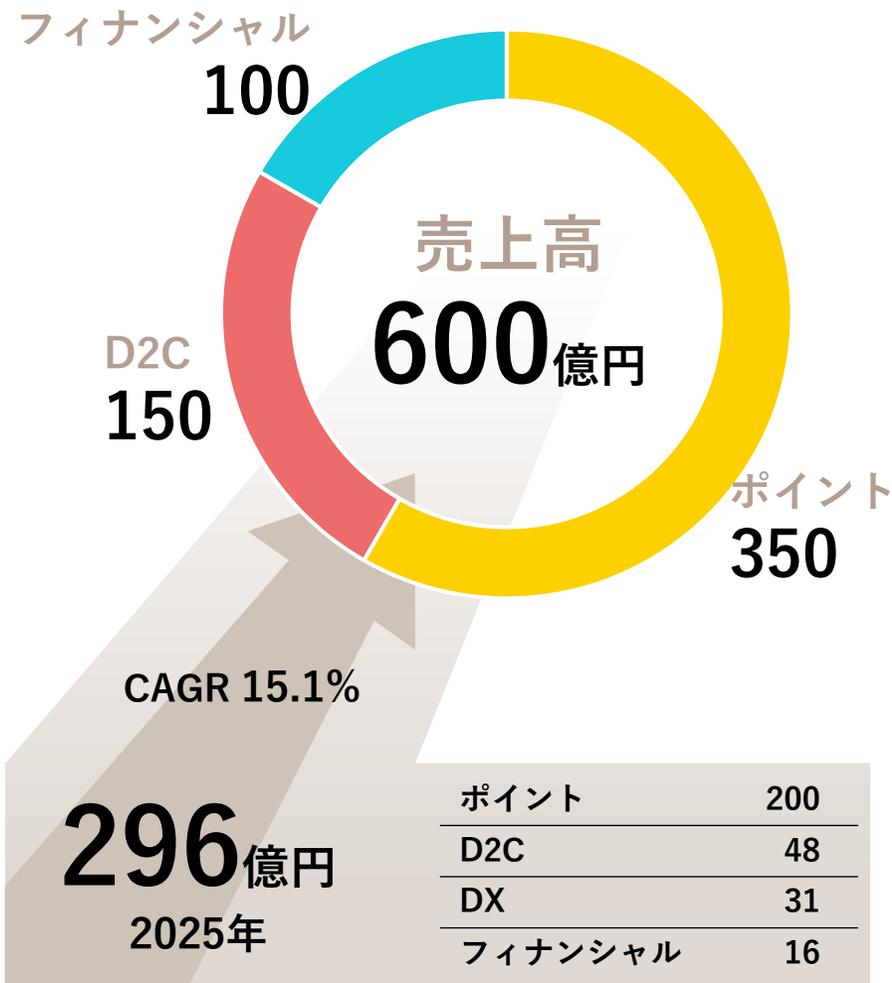
15.2%

ROE15%超を
安定的に実現

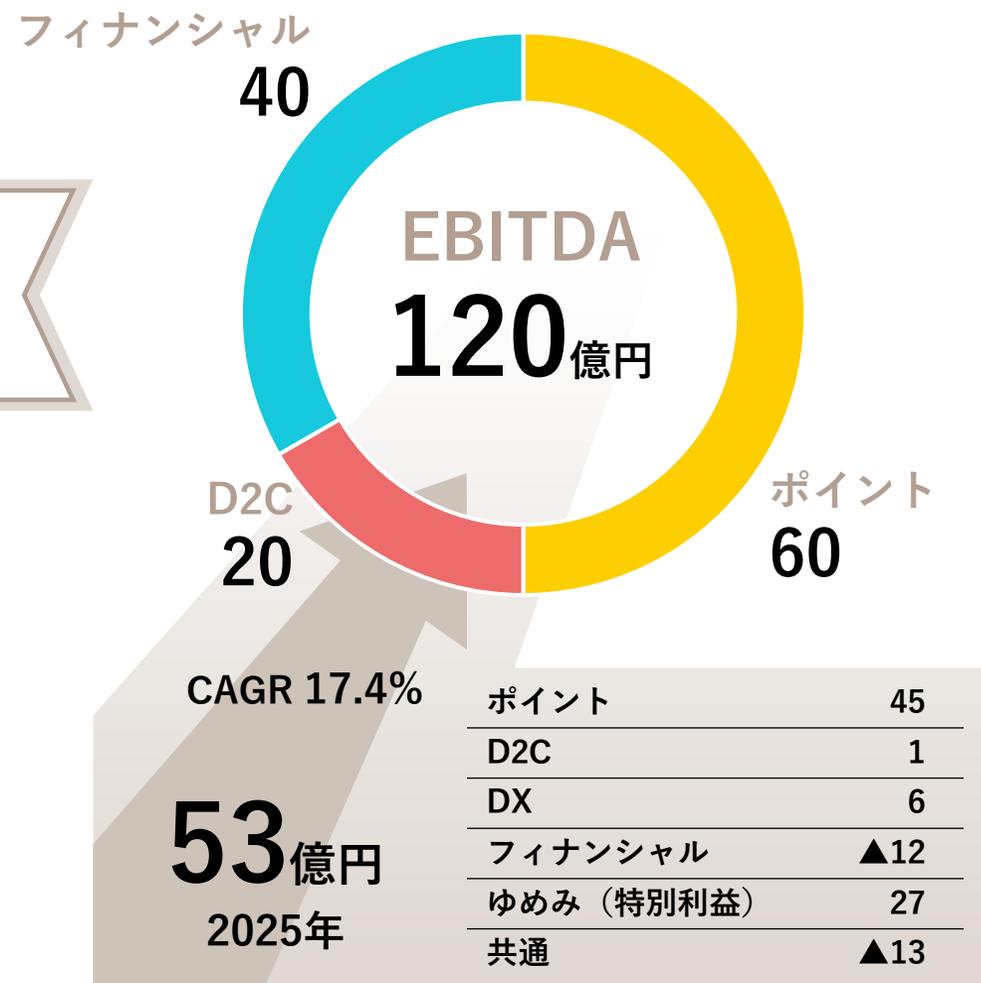
03. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

中期経営計画2030の策定

- 売上高はポイントが市場成長率を上回る増収に加え、D2C・フィナンシャルの収益拡大を見込む
- EBITDAはポイント・D2Cで着実に利益を積み上げ、フィナンシャルの収益化を目指す

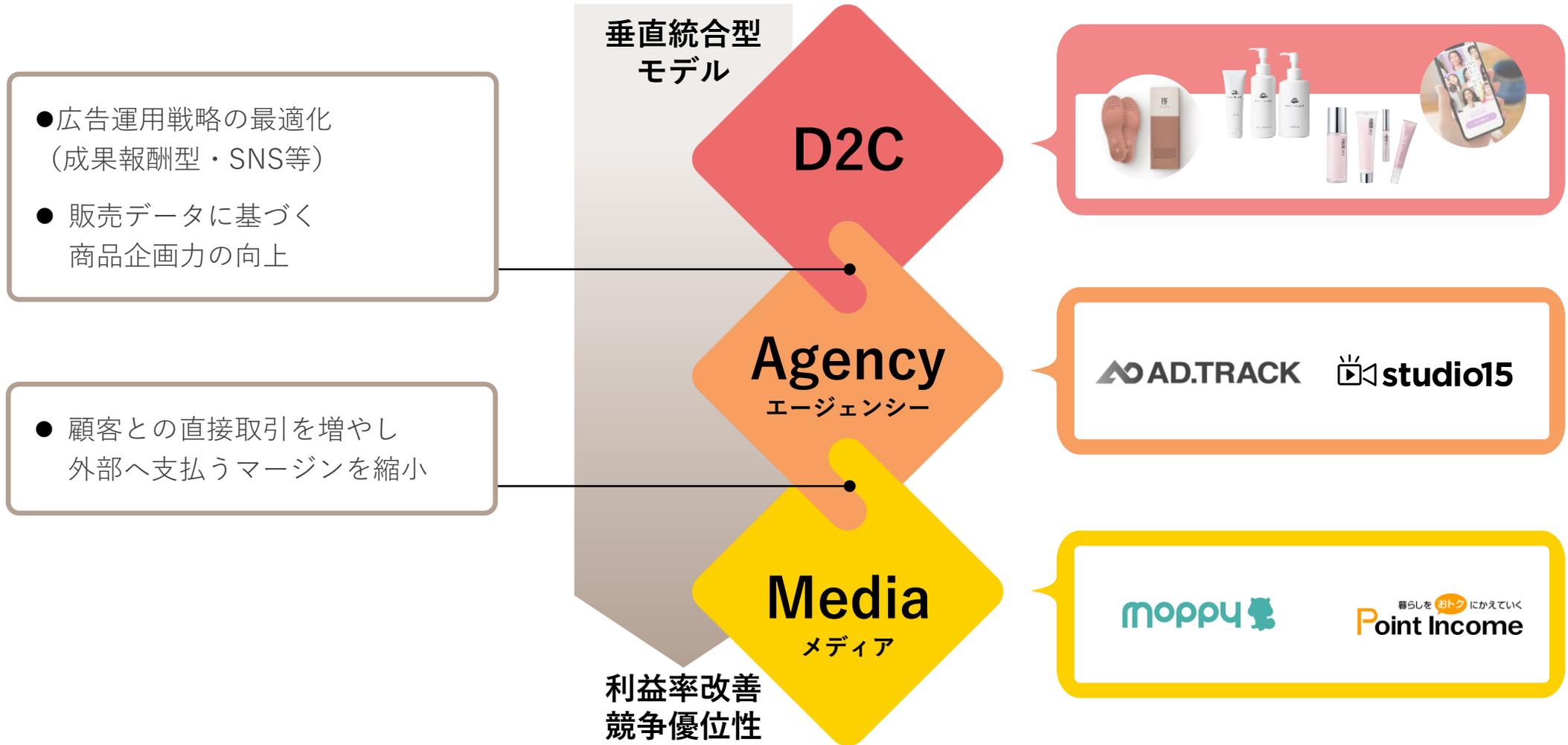


2030年
目標

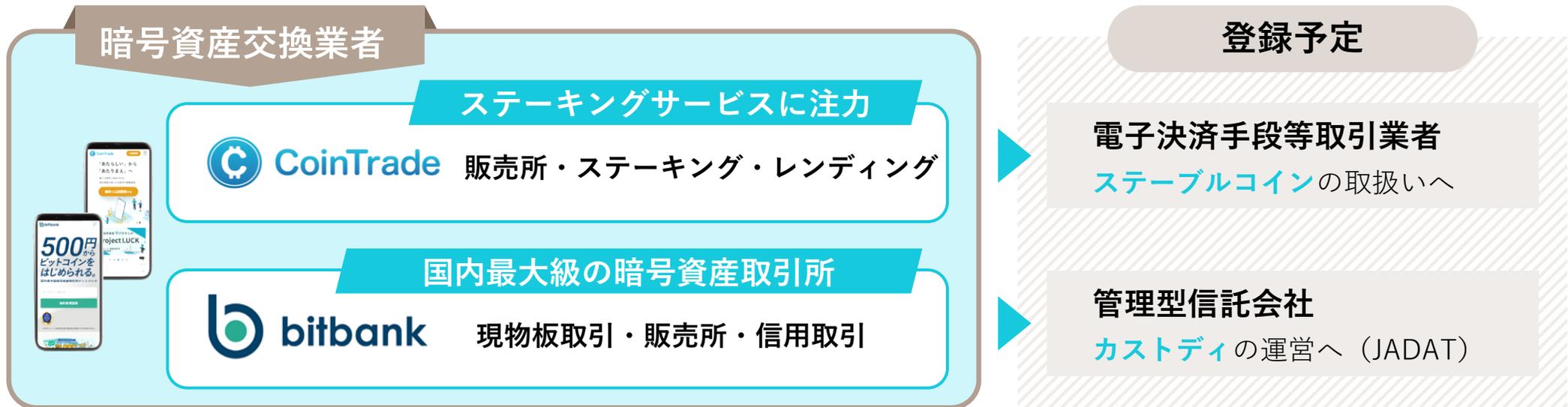


競争優位性01 垂直統合型モデル

- 国内最大規模のモッピーのメディア力を活かし、D2Cまでの一気通貫のビジネスモデルを形成
- 各事業を緊密に連携させることで、利益率改善し収益拡大に



- 暗号資産交換業者として2取引所を運営、将来成長のためブロックチェーン領域へ継続投資
- 競争優位性を高めるため、電子決済手段等取引業者・管理型信託会社への登録へ



主な実績

取扱銘柄数	ビットバンク 44 銘柄	CoinTrade 25 銘柄
ステーキング	17銘柄	
投資先	HashPort	INTMAX
	Kana Labs	NERO etc.

- モッピーの堅調な成長に加え、新規事業やM&Aに積極的に取組み非連続成長を実現
- 垂直統合型モデルとのシナジー創出を前提としたM&Aにより高い成長率を実現

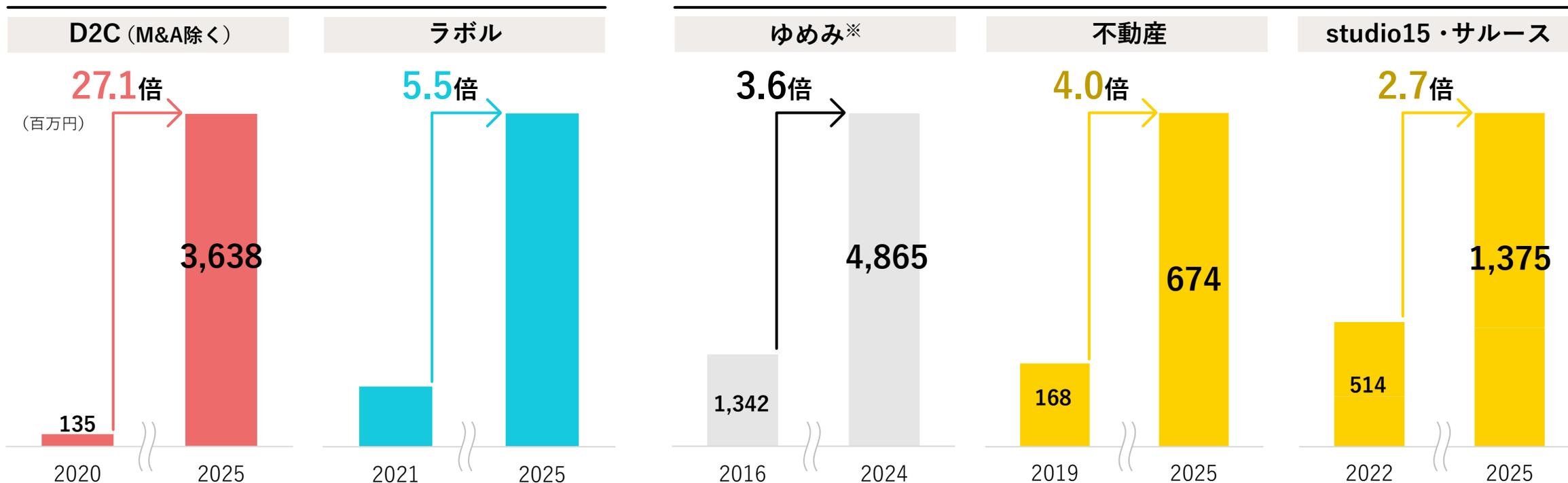
事業開発力

新規事業の実績

(売上高比較)

M&AのPMI実績

(売上高比較)



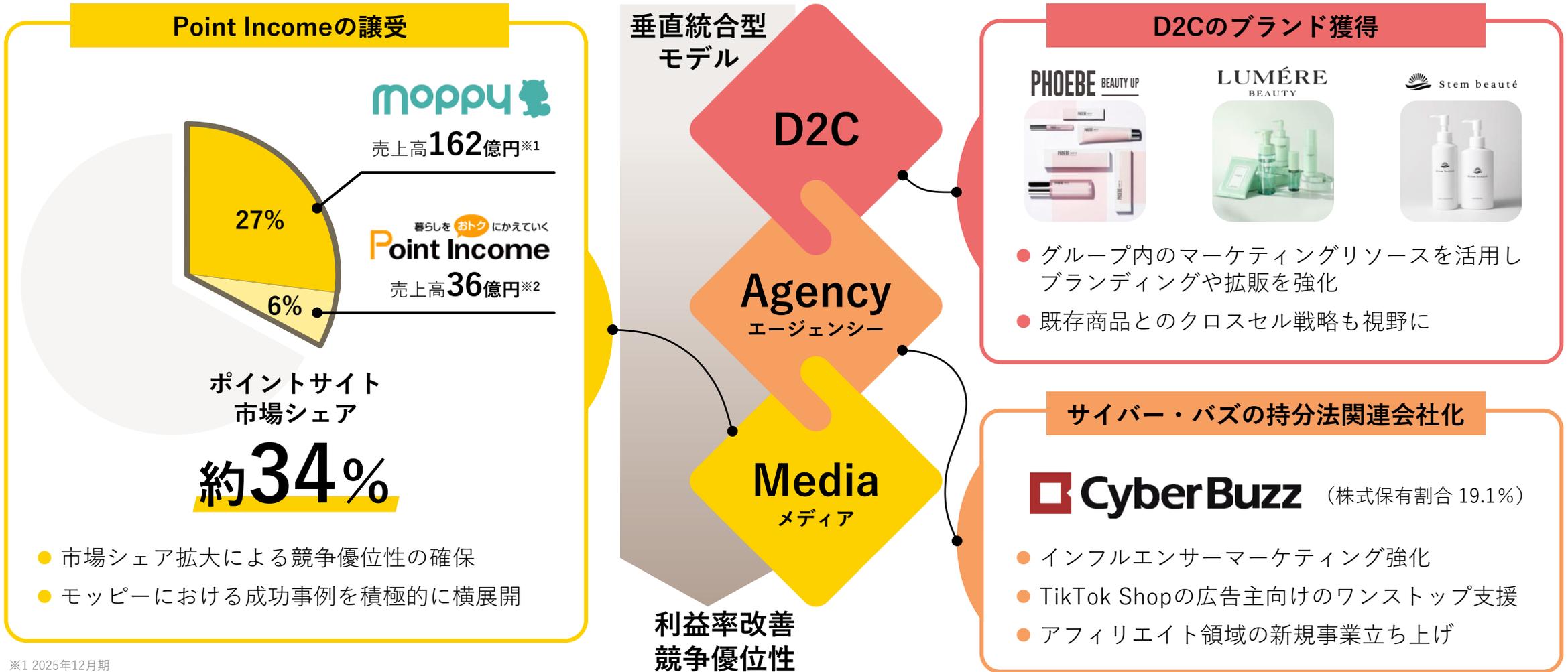
※ ゆめみの株式は、2025年5月末をもってアクセンチュア株式会社に譲渡いたしました。

- 中核事業のポイント経済圏・ブロックチェーン事業に経営資源を戦略的に集中
- 事業の選択と集中を推進、強固な事業ポートフォリオ構築を進める



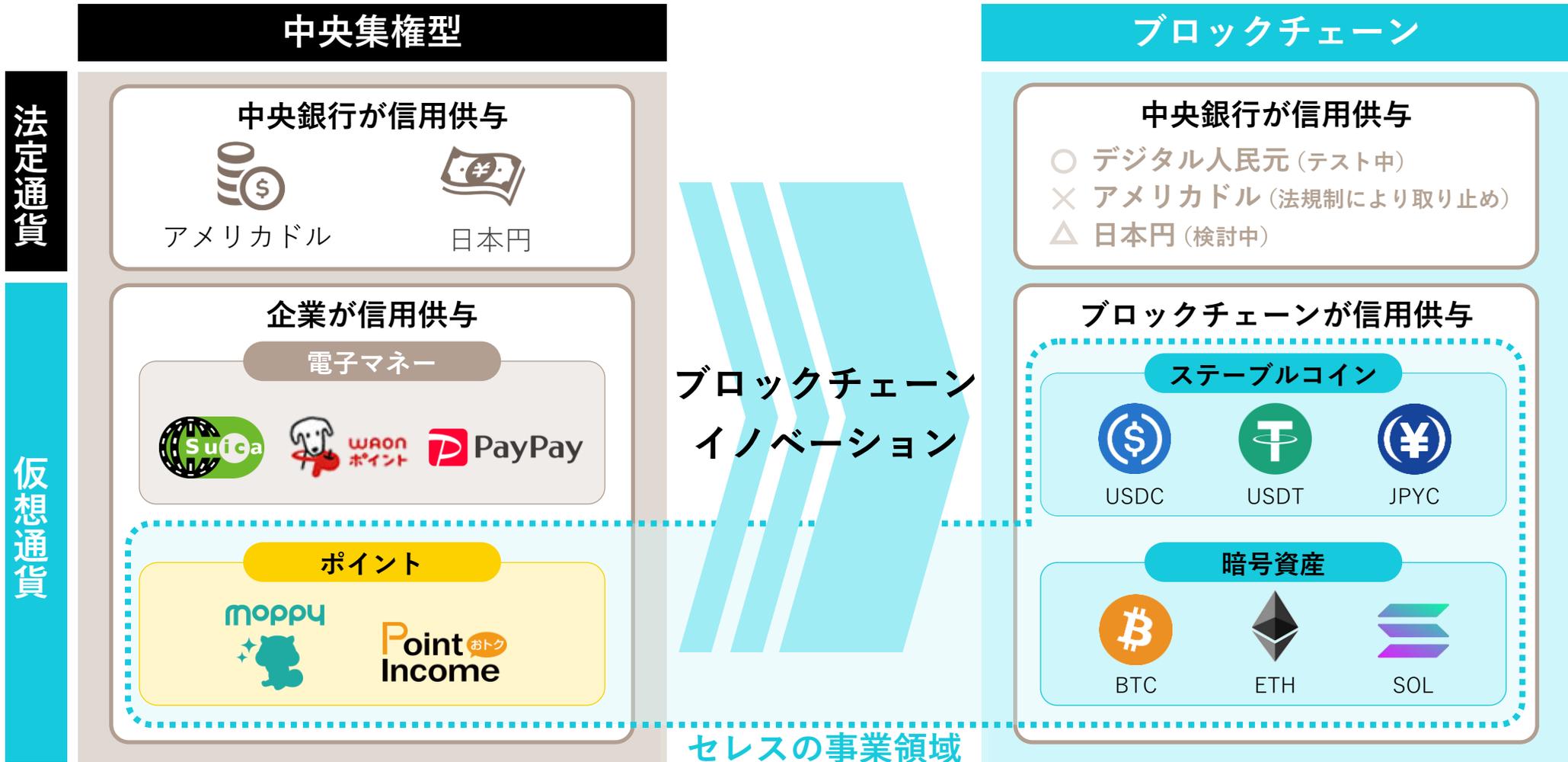
© 2026 CERES Inc. All Rights Reserved. | Ticker Code 3696

- 垂直統合型モデルの高収益事業を基盤に収益力向上につながるM&Aを推進
- 事業開発力を活かしたPMIを通じて成長モデルを確立し、再現性のある成長投資を実行



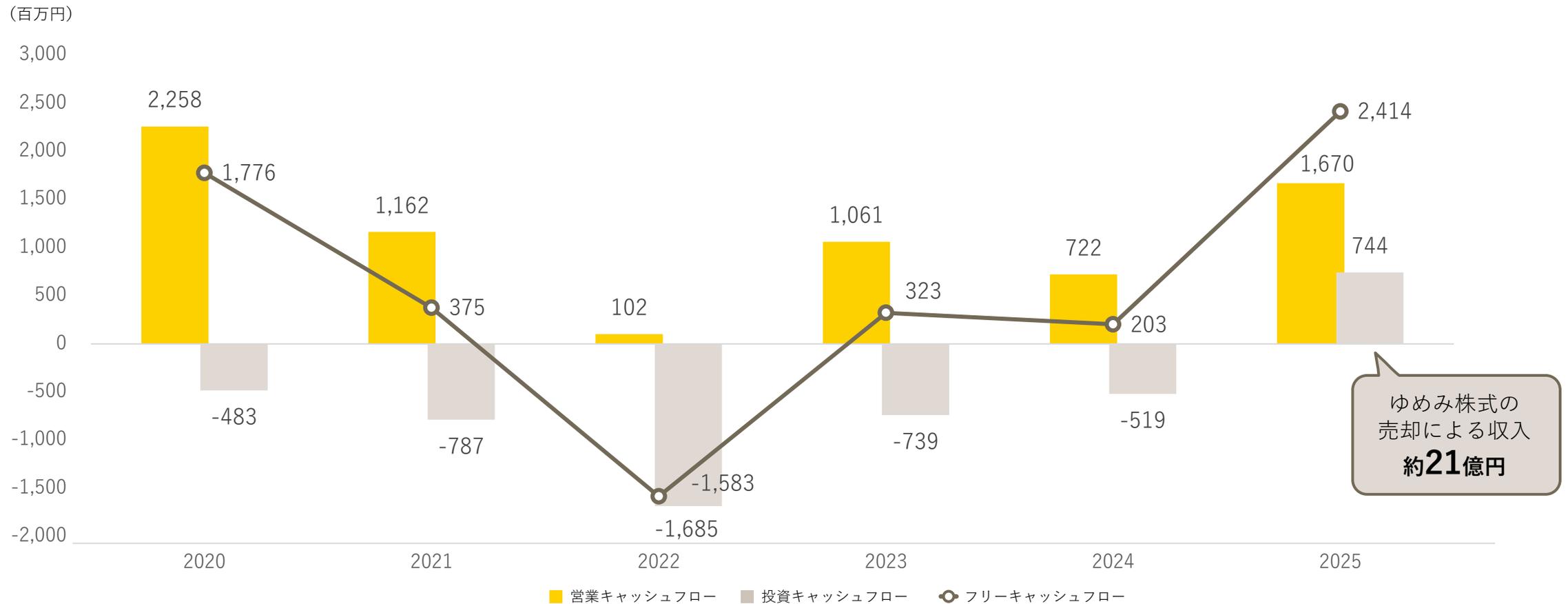
※1 2025年12月期
※2 2024年10月期

■ ブロックチェーンのイノベーションを見据え、次の成長に向けた投資を継続



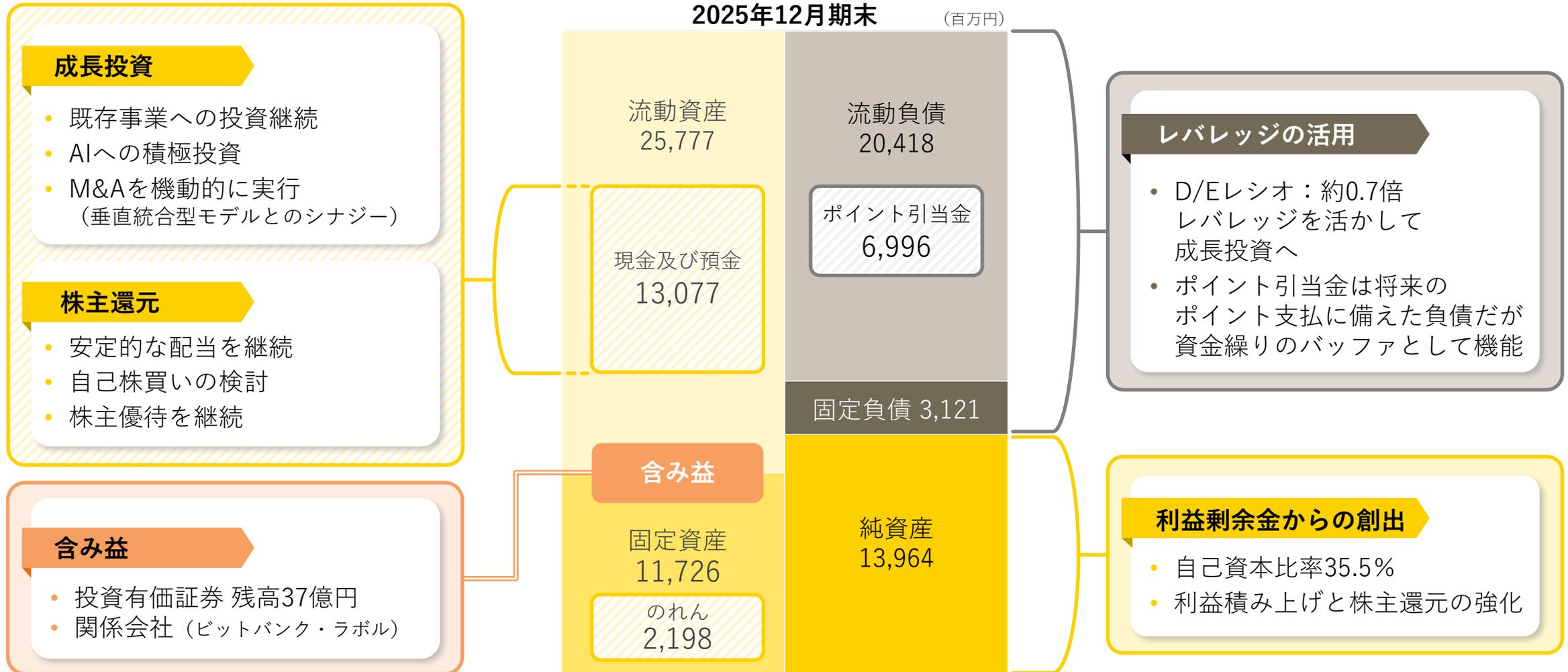
- 営業キャッシュフローはモッピーを中心に安定的に創出し、持続的成長の原資を確保
- 投資キャッシュフローは選択と集中のもと、PMIの実績を活かしたM&Aと事業開発へ重点投資

キャッシュ・フローの推移



資本効率と財務健全性の両立（バランスシートマネジメント）

- 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
- 安定的な配当を継続し、長期的に株主価値を向上



- サステナビリティの取り組みは外部評価を高めながら着実に進展
- 2030年に向け社内体制整備と情報開示の深化により次のステージを目指す

実績

2030年ターゲット



CDP
シー・ディ・ピー

B

気候変動スコア

A評価取得項目 |

ガバナンス / Scope1&2排出量 / リスク・機会の開示・プロセス / 環境方針 / 排出削減の取組み及び低炭素製品



気候変動スコア

女性活躍推進
両立支援の推進
健康経営の推進



「プラチナえるぼし」
2026年2月獲得

- 女性活躍推進企業の最高ランク称号「プラチナえるぼし認定」を獲得
- 子育てサポート企業認定制度、健康経営認定制度は認定に向け準備中



安全衛生優良企業



プラチナくるみん



健康経営優良法人
ホワイト500

EcoVadis
エコバディス



「環境」「労働と人権」「倫理」「持続可能な調達」の4分野を評価するサステナビリティ評価にて、コミットメントバッジを獲得



EcoVadis Medal gold

セレスのMVV

2025年策定

Mission
Vision
Values

価値の開花・未来豊穡
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
「本質」「挑戦」「循環」「没頭」「感情」

人的資本経営の方向性

一人ひとりの従業員を **開花すべき価値** と捉え、変化に強く競争力の高い組織を構築

強い組織と個人へ

ダイバーシティ推進※1

- 女性管理職比率 **22.6%**
- 係長級女性管理職比率 **37.8%**
- 障がい者雇用率 **2.8%**
(法定雇用率 2.5%を遵守)
- ハラスメント研修受講率 **100%**



スキルアップとキャリア成長※1

- 継続雇用者の賃金上昇率 +**10.8%**
- スペシャリスト職設置数 **17**
- 社内研修参加者 延べ**211**名
(マネジメント研修、面接官研修等)
- 目標管理制度 (MBO)
- 資格取得祝い金制度

働き方環境の整備

従業員エンゲージメント※1

エンゲージメント調査「Wevox」※2

- 総合「**76**」 <73>※3
- 成長機会「**72**」 <68>
- 職務上の支援「**78**」 <75>
- 給与への納得感「**74**」 <63>

働き方支援の充実化※1

- 健康診断受診率 **100%**
- ストレスチェック受診率 **99%**
- 有給休暇取得率 **72%**
- 低用量ピルの費用を全額補助する福利厚生制度



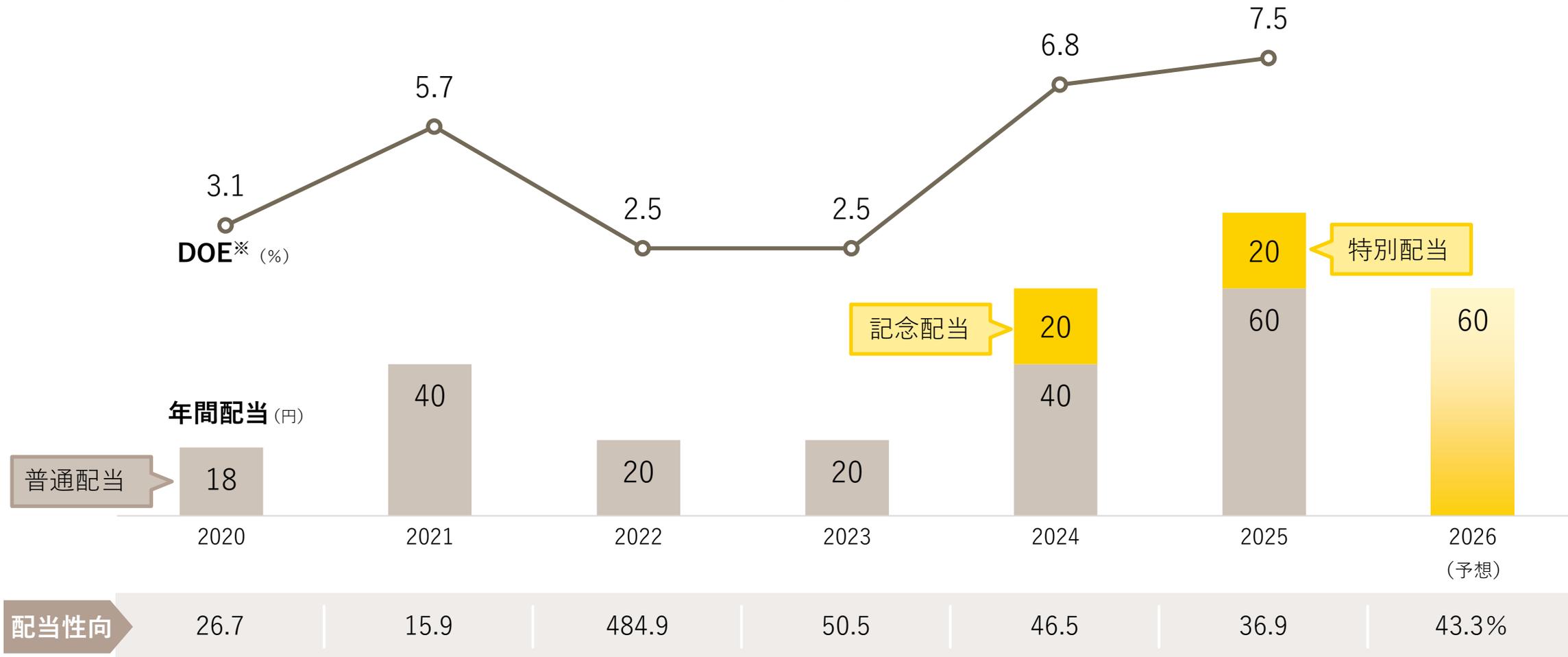
ガバナンス体制：透明性を高め、持続的成長を支える体制を強化

2026年4月以降の取締役会構成比率：独立社外取締役50%、女性取締役比率30%

※1 2025年12月期実績 ※2 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 ※3 <>内、業界平均

- 企業価値を継続的に拡大し、株主に対する利益還元を行うことが重要な経営課題と認識
- 業績動向・財務状況を勘案して利益配当による株主に対する利益還元を強化する方針

配当の推移



※ 純資産配当率 (連結)

- 投資者フィードバックを踏まえ、定性情報と成長指標の開示を強化
- 株主・投資者との対話を通じて、適正な企業価値評価の実現を目指す

機関投資家・アナリスト面談及び説明会の実施状況※

回数	延べ 144回 (決算説明会2回・スモールミーティング2回を含む)
主な対応者	面談：代表取締役社長 常務取締役兼管理本部長、IRチーム 決算説明会：代表取締役社長 スモールミーティング：代表取締役社長 資本コストに関するヒアリング：IRチーム
経営陣への情報共有	面談内容や意見は経営陣に都度報告
主な関心領域	<ul style="list-style-type: none"> ● ポイントサイト「モッピー」の好調背景 ● D2C業績不振の背景 ● 暗号資産相場の状況と見通し ● 事業の選択と集中の動向 ● IPO準備中の関係会社の状況 (ビットバンク・ラボル)

IR活動の主なアップデート状況

- 投資家面談やスモールミーティングを能動的にアレンジ
- サステナビリティ強化に向け、専門人材の採用及び発信の強化
- 海外向けIR資料の同時開示
- 個人投資家向け情報発信の強化
(IR note、メルマガ、説明会開催)
- スポンサーリサーチを国内外に継続的に発信
- 株主優待のアップデート





お問い合わせ先

株式会社セレス

住 所 〒150-6221 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21階
電 話 03-6455-3756 (直通)
U R L <https://ceres-inc.jp/ir/inquiry/>
メー ル ir-info@ceres-inc.jp

将来見通しに関する注意事項

- 本資料に含まれる業績予想、計画、戦略等は、現時点で入手可能な情報及び合理的と判断される一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含んでいます。実際の業績は、経済情勢、市場環境、規制変更、競合動向、為替変動などにより、記載内容と大きく異なる可能性があります。
- 法律により要求される場合を除き、当社は本資料の内容を更新または修正する義務を負いません。
- 投資に関する最終判断は、本資料及び関連情報をご確認のうえ投資家ご自身の責任において行ってください。本資料に基づく投資により生じた損害について当社及び情報提供者は一切責任を負いませんので、あらかじめご了承ください。