



2026年12月期第1四半期 決算説明資料

2026年4月30日

株式会社セレス | 東証プライム[3696]

目次

01. 連結決算の概要

02. 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

01. 連結決算の概要

売上高

95.2億円

前年比 + 23.9%

- **ポイント売上高は約80億円、前年比 + 62.1%の大幅増収**
モッピー金融案件好調・アクティブ会員数増が大きく寄与
ポイントインカムのPMIは好調、売上高は前年比 + 19.6%
- **フィナンシャルサービス売上高は6.4億円と、前年比約4倍に拡大**
ラボルはフリーランスへの認知拡大を背景に売上高前年比2.3倍

EBITDA※

17.6億円

前年比 + 265.3%

- **モッピー売上高・粗利率好調で粗利額は22億円（前年比 + 89.3%）**
- **MQ・BB経常損失は前年比3.4億円改善も、4.4億円の赤字計上**

事業の選択と集中

- **オンライン診療プラットフォーム展開の「SQUIZ」株式を90%取得**
垂直統合型モデルに取込み収益基盤強化へ（2Qから連結寄与）

株主還元強化

- **自己株式取得の決定**（2026年4月30日発表）
取得し得る株式の総数 35万株（上限）
株式の取得価額の総額 5億円（上限）
取得期間 2026年5月1日～12月30日

※ 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

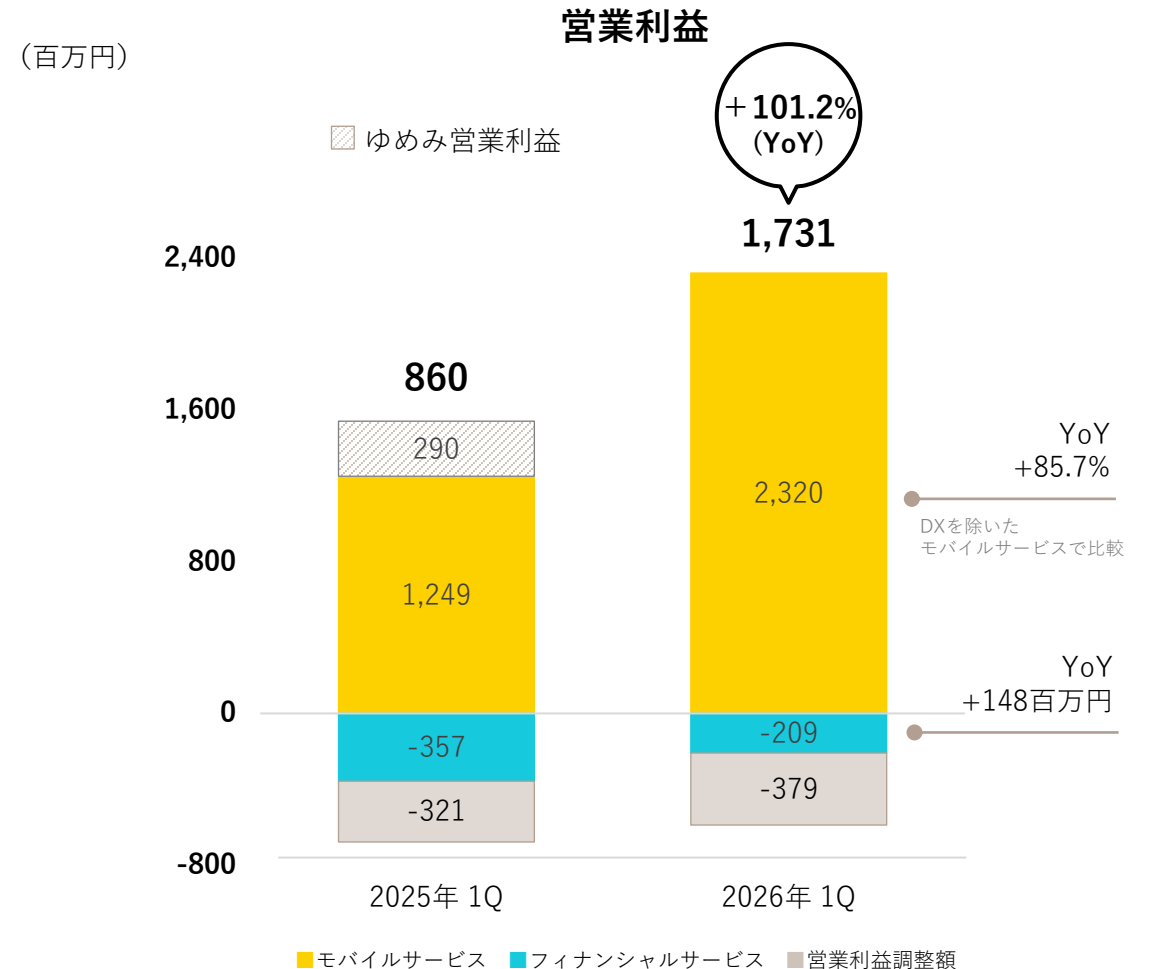
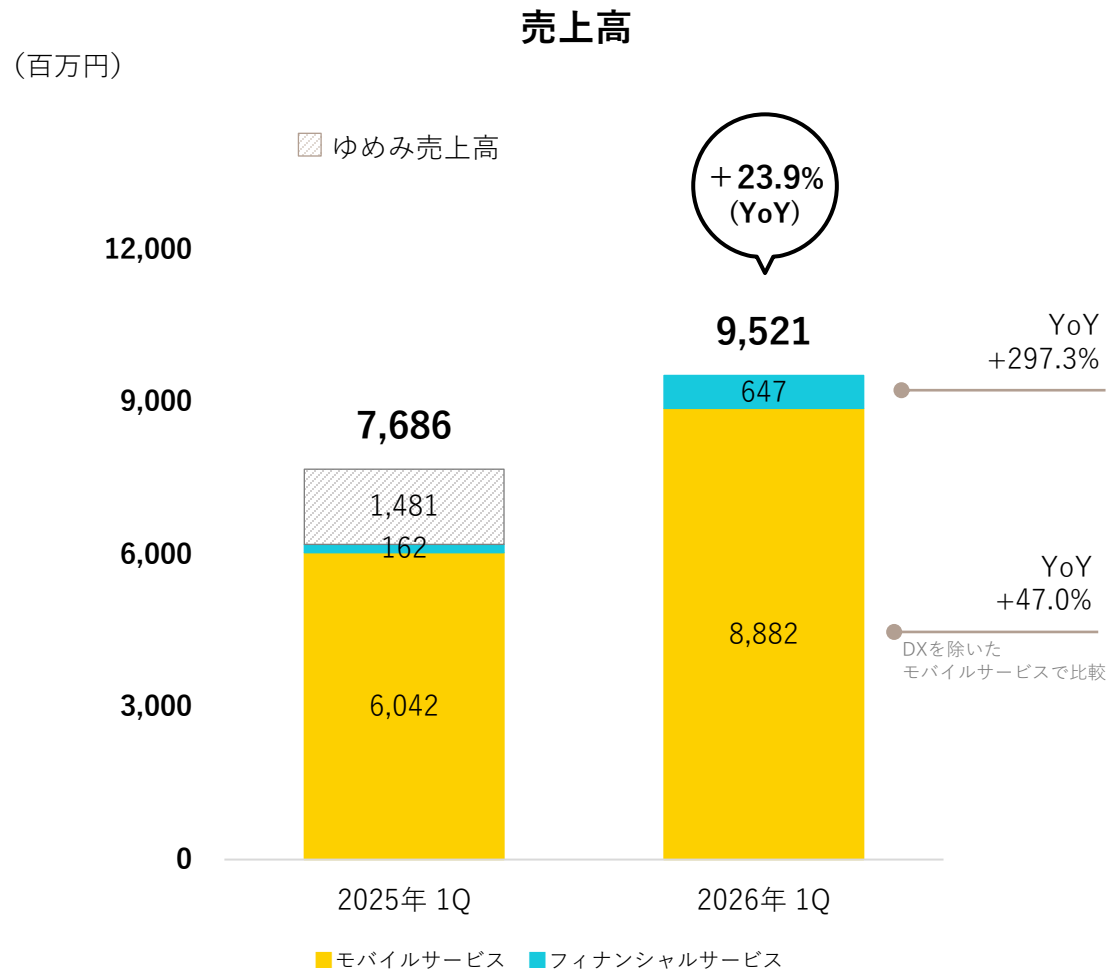
| (単位：百万円) | 第1四半期 | 前年同期 | YoY | 前四半期 | QoQ |
|----------------|-------|-------|---------|-------|---------|
| 売上高 | 9,521 | 7,686 | +23.9% | 7,391 | +28.8% |
| 売上総利益 | 4,429 | 3,295 | +34.4% | 3,153 | +40.5% |
| 販売費及び 一般管理費 | 2,698 | 2,434 | +10.8% | 2,763 | -2.3% |
| 営業利益 | 1,731 | 860 | +101.2% | 390 | +343.5% |
| 経常利益 | 1,561 | 352 | +342.8% | 281 | +454.3% |
| 四半期純利益※ | 993 | -57 | — | 105 | +838.6% |
| EBITDA | 1,762 | 482 | +265.3% | 479 | +267.7% |

ゆめみ連結除外の影響

2025年12月期業績はゆめみの業績を含みますが、2026年12月期業績には連結除外により含まれていません

※ 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。

- モバイルはポイントが好調に推移、D2Cの苦戦・ゆめみの除外影響を吸収し前年比増収増益
- フィナンシャルはラボルGMV前年比2.4倍、MQ赤字幅縮小により前年比増収利益改善



※ 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。
 ※ DX (ゆめみ) は売却により2025年3Qから連結除外になりました。

※ 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。
 ※ DX (ゆめみ) は売却により2025年3Qから連結除外になりました。

セグメント別業績

| (単位：百万円) | 売上高 | | | 営業利益 | | |
|-----------------|-------|-------|---------|-------|-------|---------|
| | 第1四半期 | 前年同期 | YoY | 第1四半期 | 前年同期 | YoY |
| 全社 | 9,521 | 7,686 | +23.9% | 1,731 | 860 | +101.2% |
| モバイルサービス事業 | 8,882 | 7,523 | +18.1% | 2,320 | 1,539 | +50.7% |
| ポイント | 7,999 | 4,934 | +62.1% | 2,454 | 1,152 | +113.0% |
| D2C | 898 | 1,113 | -19.3% | -87 | 129 | - |
| DX | - | 1,481 | - | - | 290 | - |
| セグメント内取引高 | -15 | -7 | - | -46 | -32 | - |
| フィナンシャルサービス事業 | 647 | 162 | +297.3% | -209 | -357 | - |
| セグメント間取引高 / 調整額 | -8 | -0 | - | -379 | -321 | - |

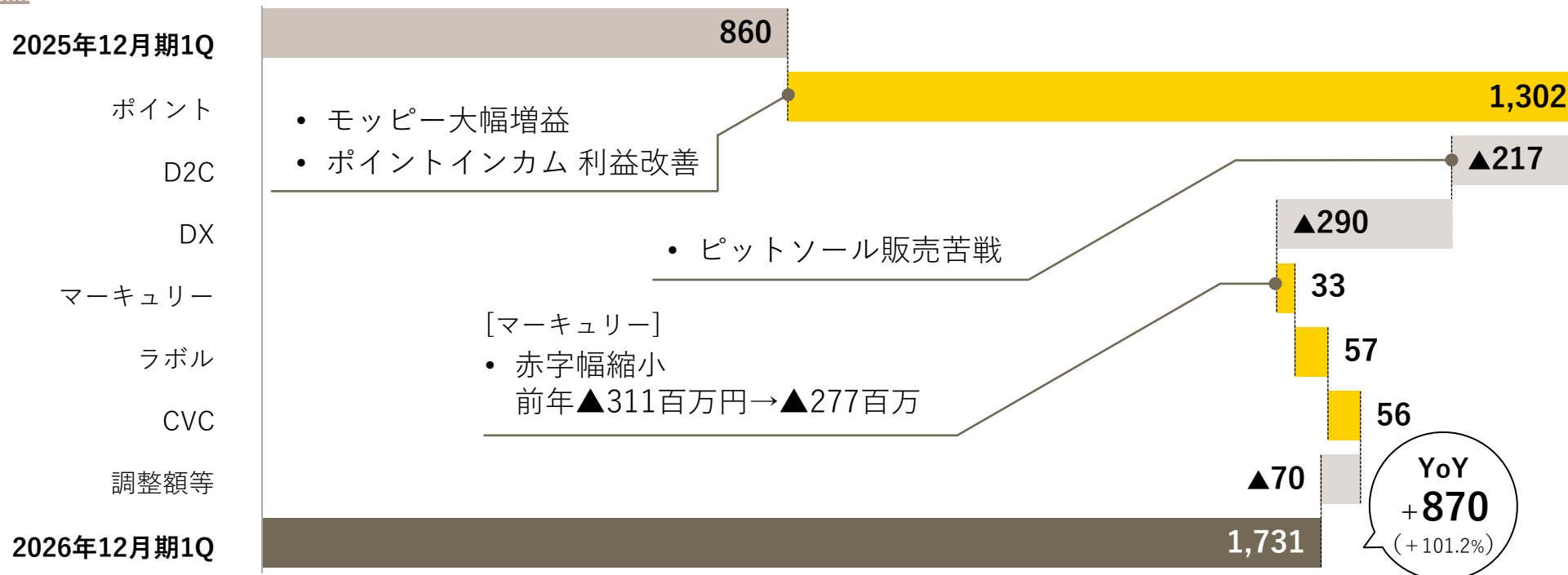
ゆめみ連結除外の影響

2025年12月期業績はゆめみの業績を含みますが、2026年12月期業績には連結除外により含まれていません

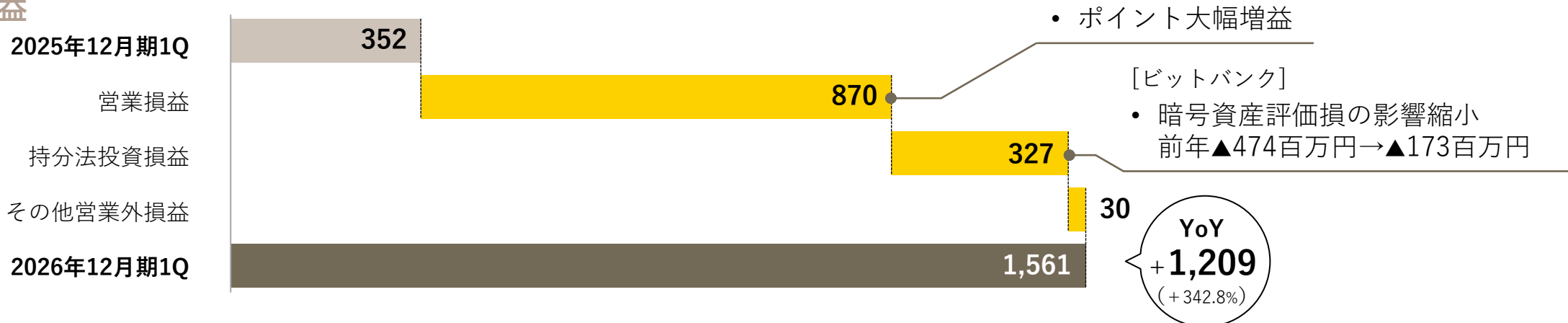
営業利益・経常利益の増減要因

(百万円)

営業利益

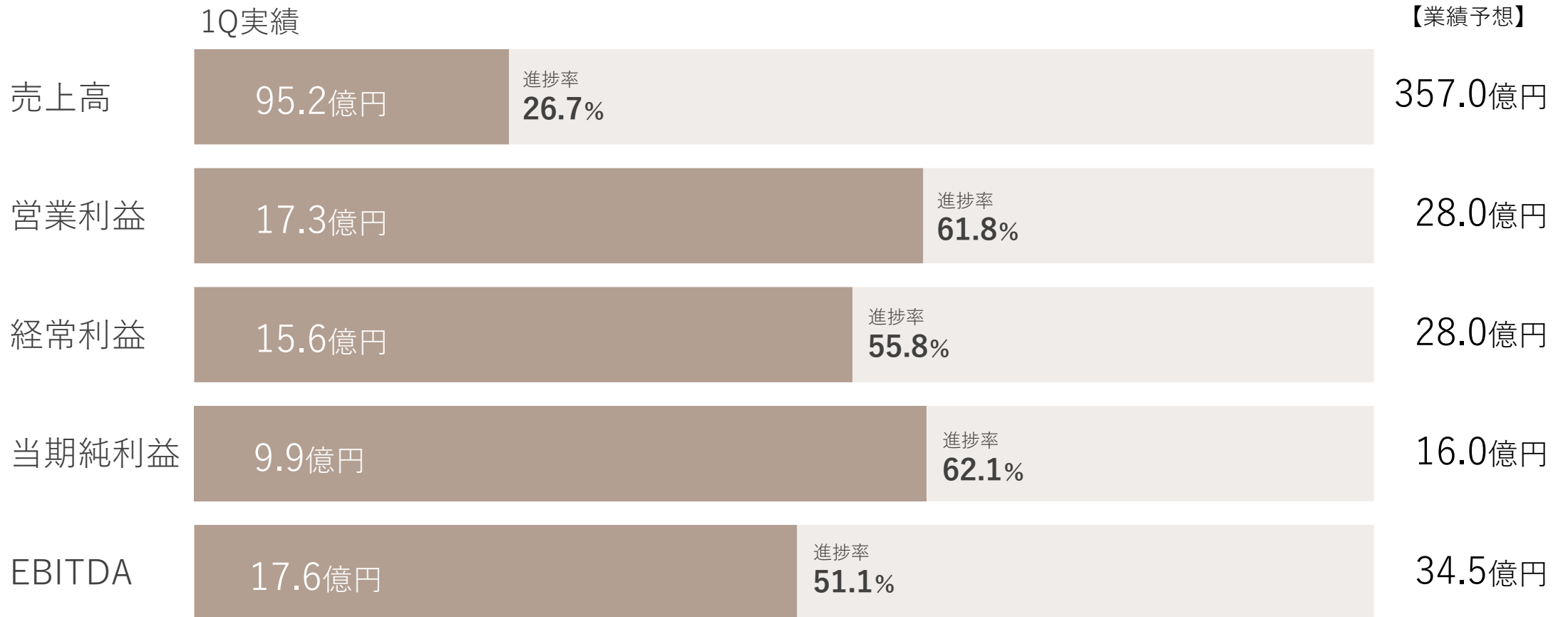


経常利益



業績予想に対する進捗状況

- 売上高はポイントがけん引、D2C苦戦の影響を受けながらも業績予想に対して順調に進捗
- 営業利益はポイントで保守的に織り込んでいた利益を大きく上回る進捗に

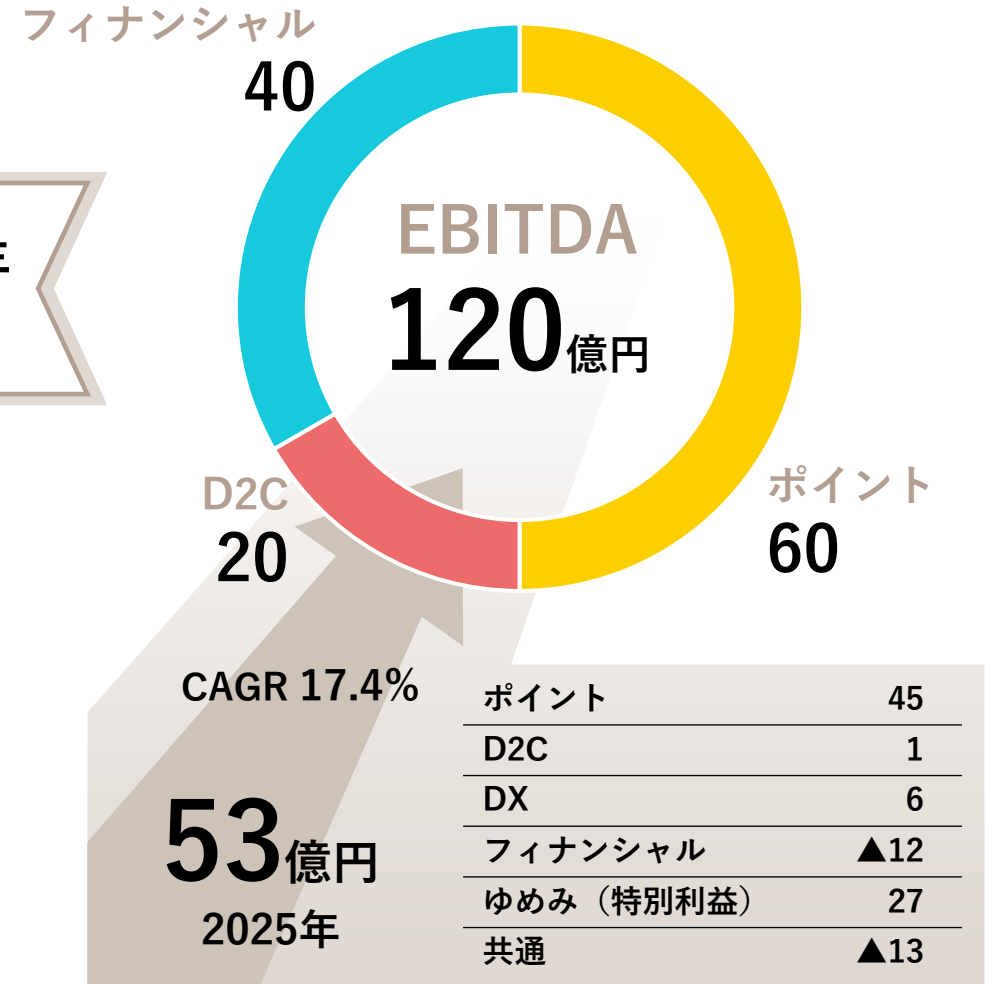
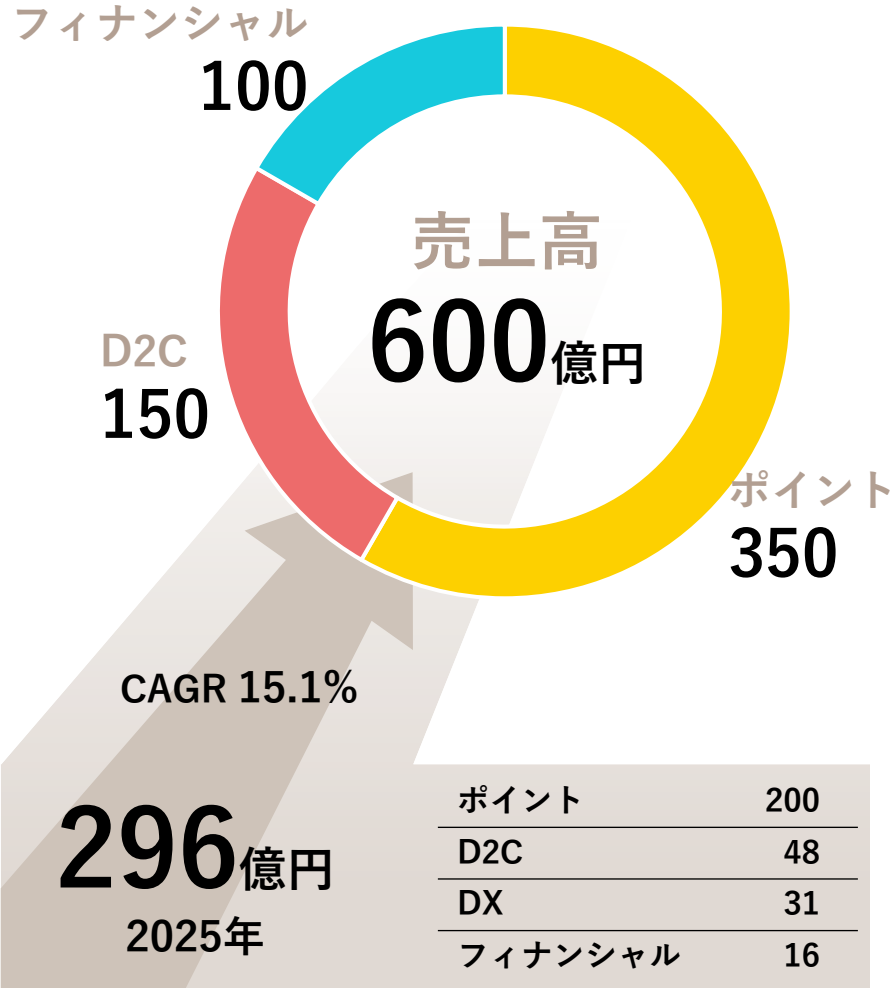


貸借対照表の概要

| (単位：百万円) | 2026年12月期 第1四半期末 | 2025年12月期 期末 | 前年増減額 | 主な要因 |
|----------|---------------------|--------------------|--------|--|
| 流動資産 | 28,012 (70.4%) | 25,777 (68.7%) | +2,235 | 現金及び預金 +874 売掛金 +1,869 |
| 固定資産 | 11,760 (29.6%) | 11,726 (31.3%) | +34 | のれん -70 関係会社株式 -145 |
| 資産合計 | 39,773 (100.0%) | 37,504 (100.0%) | +2,269 | |
| 流動負債 | 22,597 (56.8%) | 20,418 (54.4%) | +2,179 | 短期借入金※ +2,455 未払法人税等 -1,104 ポイント引当金 +737 |
| 固定負債 | 3,323 (8.4%) | 3,121 (8.3%) | +202 | 長期借入金 +180 |
| 負債合計 | 25,921 (65.2%) | 23,540 (62.8%) | +2,381 | |
| 純資産合計 | 13,852 (34.8%) | 13,964 (37.2%) | -111 | 当期純利益 +993 配当金 -923 |
| 負債・純資産合計 | 39,773 (100.0%) | 37,504 (100.0%) | +2,269 | |

※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。

- 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

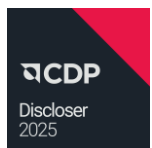


サステナビリティ・ターゲット

- 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

2026年3月までの実績

2030年ターゲット



CDP
シー・ディ・ピー

B

気候変動スコア

CDPでA評価を取得した項目

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



- 女性活躍推進の取組を評価する「えるぼし」で3つ星を獲得
2026年3月プラチナえるぼし取得
- 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



取得済
プラチナえるぼし



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

※ CDP 評価の詳細についてはウェブサイトをご参照ください。 <https://www.cdp.net/ja>

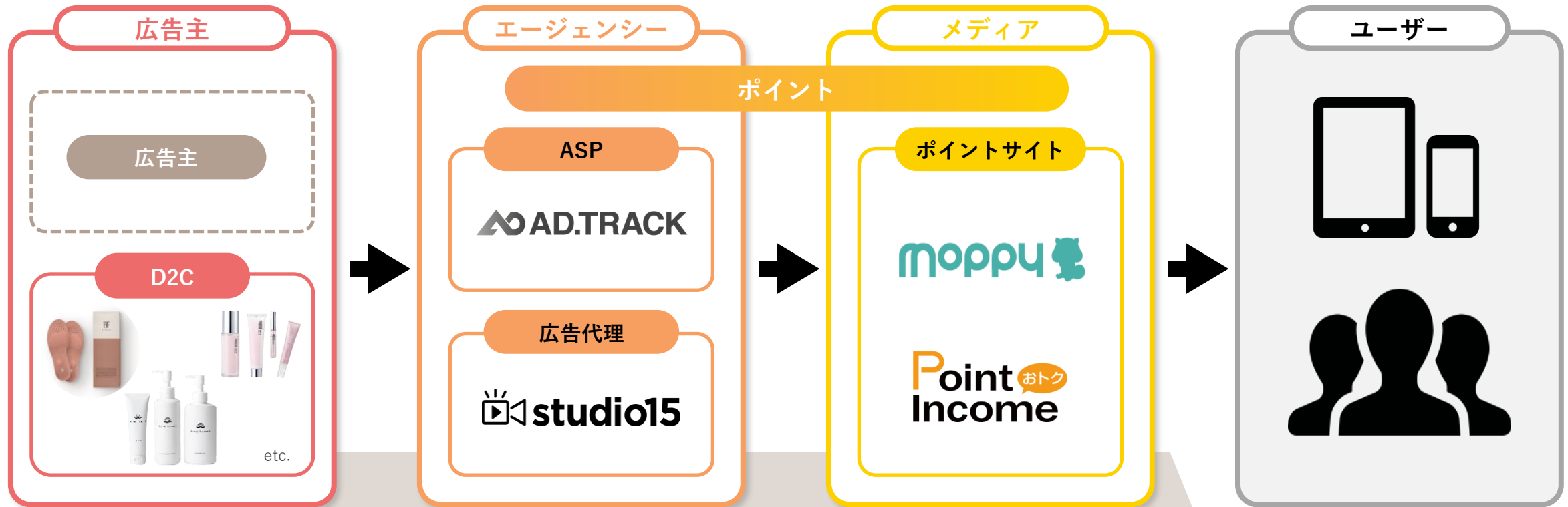
※ EcoVadis：企業のサステナビリティを評価する国際的プラットフォームとして「環境」「労働と人権」「倫理」「調達」をスコア化。 <https://recognition.ecovadis.com/hPE9O6heqkSW0Yf6hJlr-w>

02. 2026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

- 競争力の高いメディアを活かし、D2C・エージェンシー（広告代理）をグループ内で一気通貫するビジネスモデルを構築

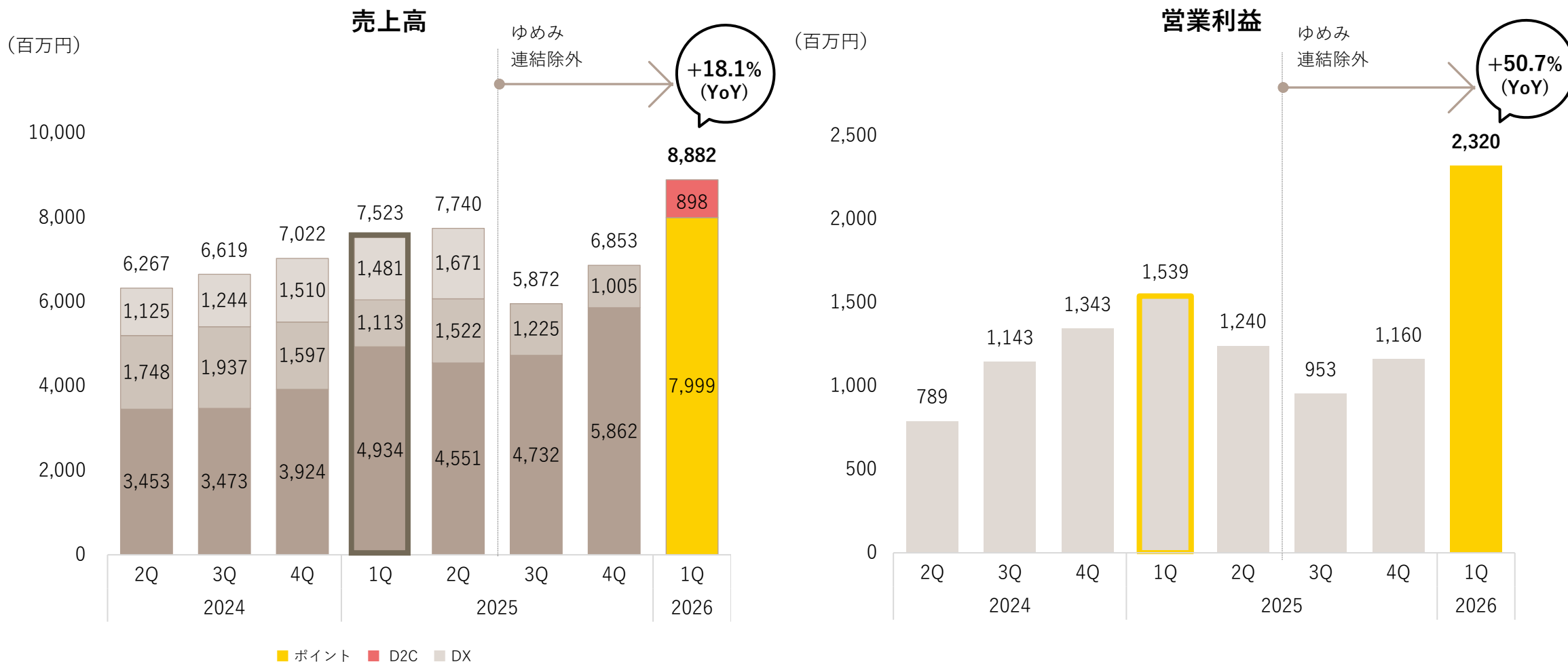


垂直統合型モデル

モバイルサービス事業における**垂直統合型モデル**を強化することで
利益率を高め、競争優位性を確立

モバイルサービス事業の業績推移

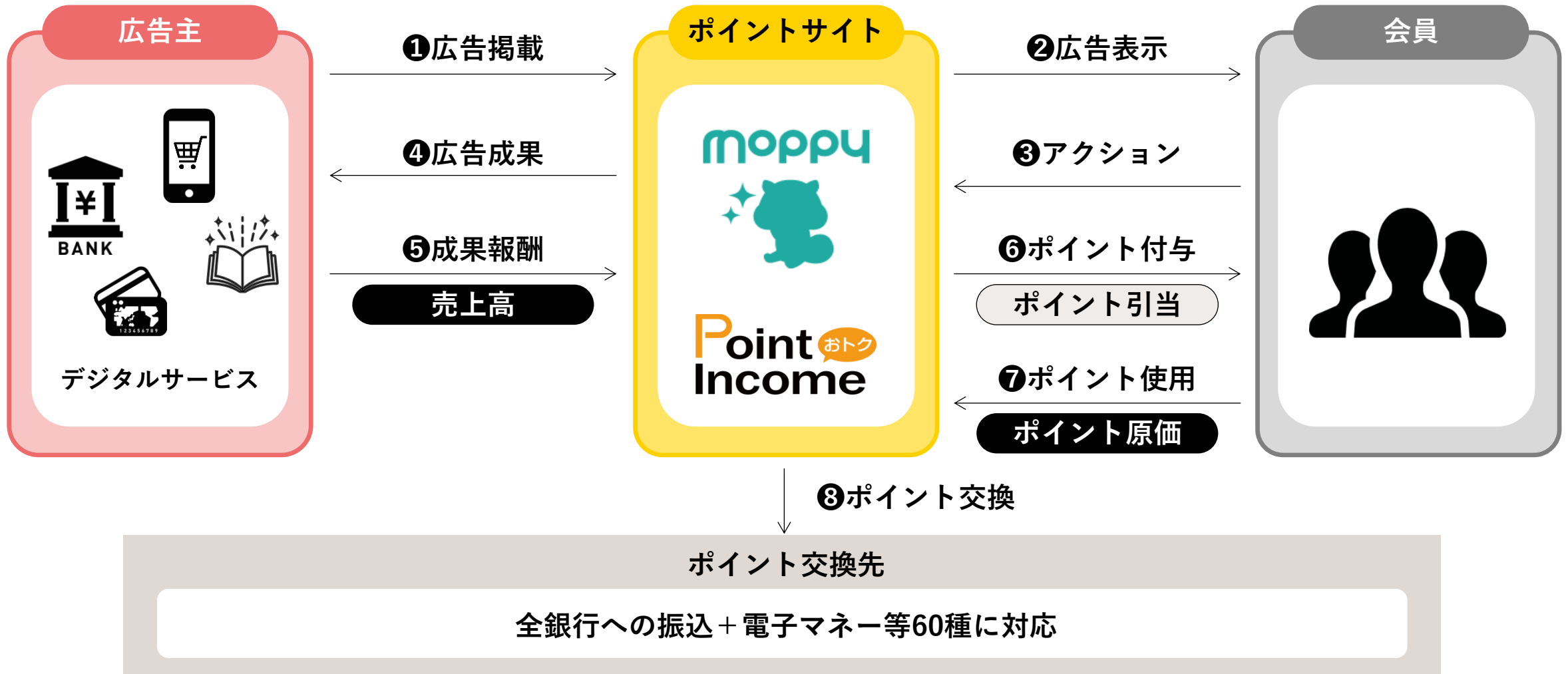
- 旺盛な広告需要を取込みポイントが成長をけん引し、DX除いた売上高は前年比+47.0%
- 高単価な金融案件の増加により収益性が向上、DX除いた営業利益は前年比+85.7%



※ 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。
 ※ ポイントインカムの業績は2025年9月1日から「ポイント」に含みます。

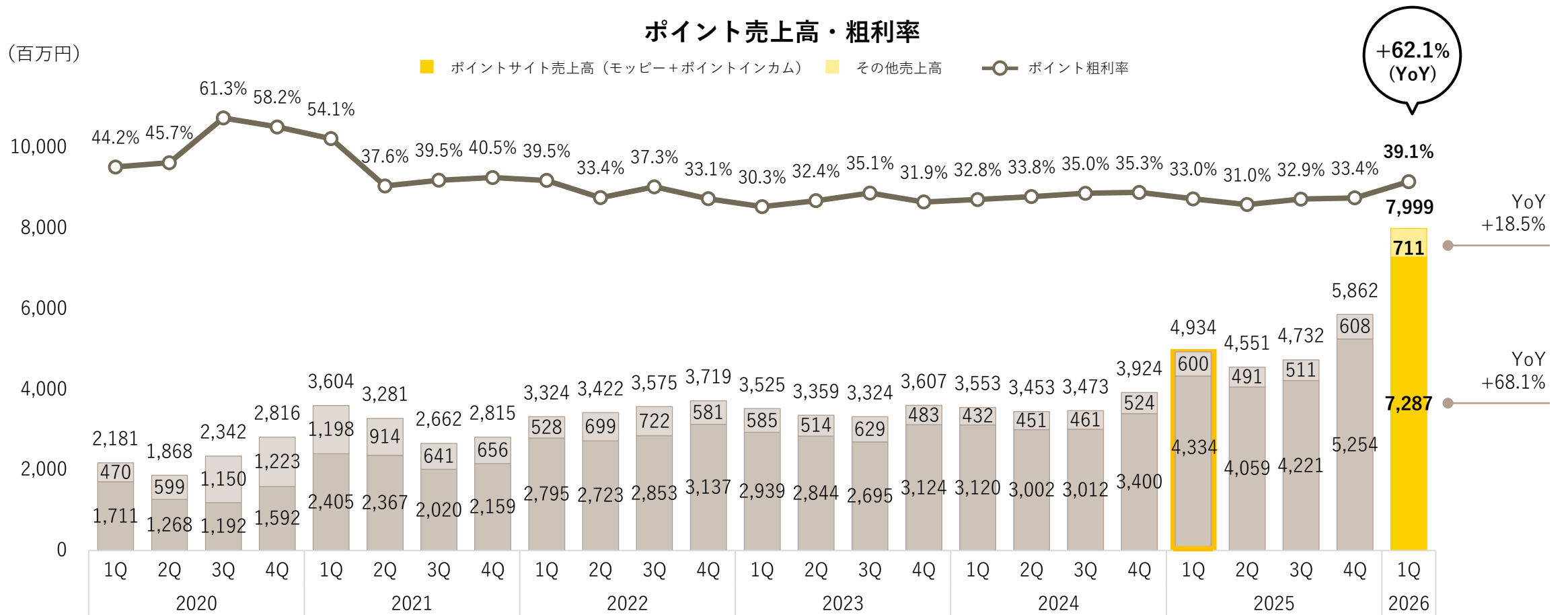
ポイントサイトのビジネスモデル

- 広告成果が承認された後に、報酬（売上高）を広告主から受取る成果報酬型広告
- 成果報酬の一部をポイントとして会員に還元、ポイント交換の利便性高め会員満足度を向上



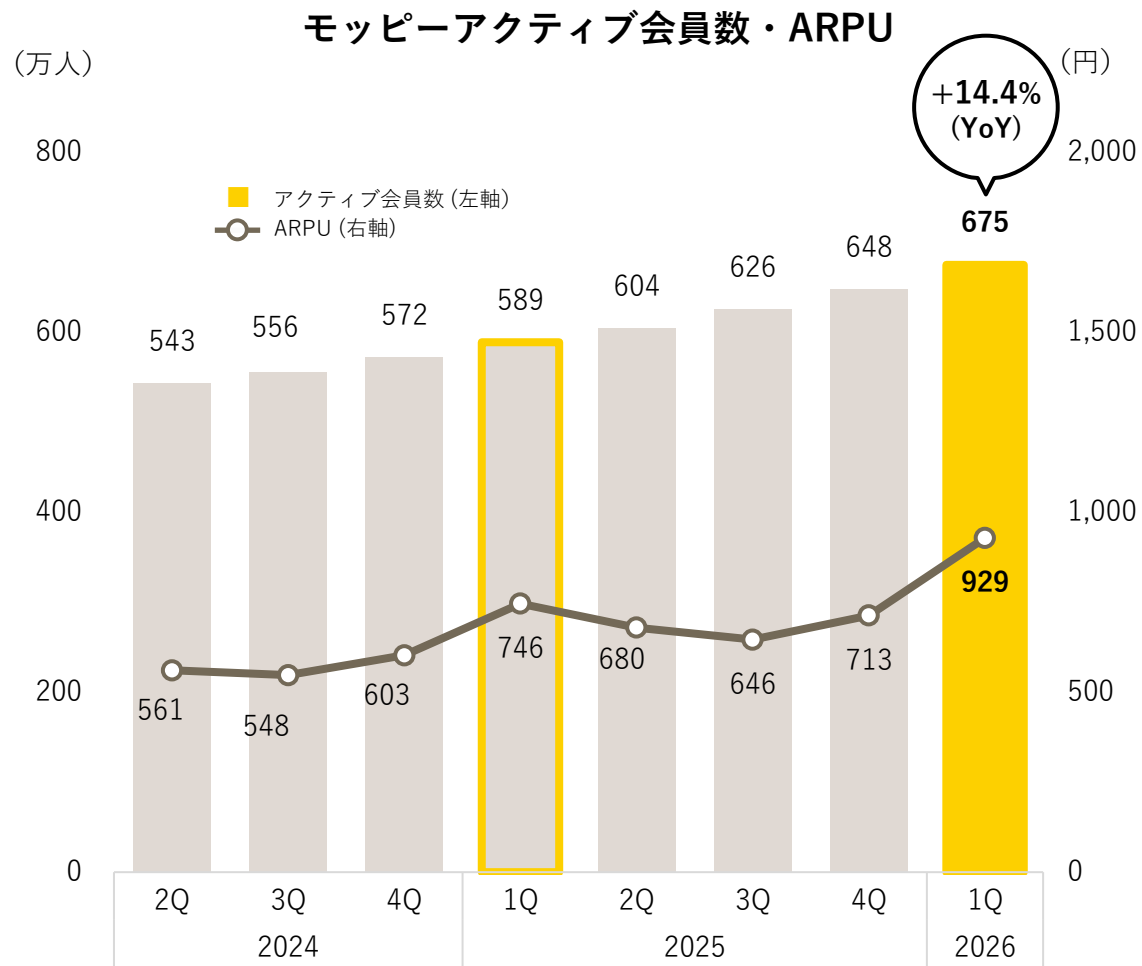
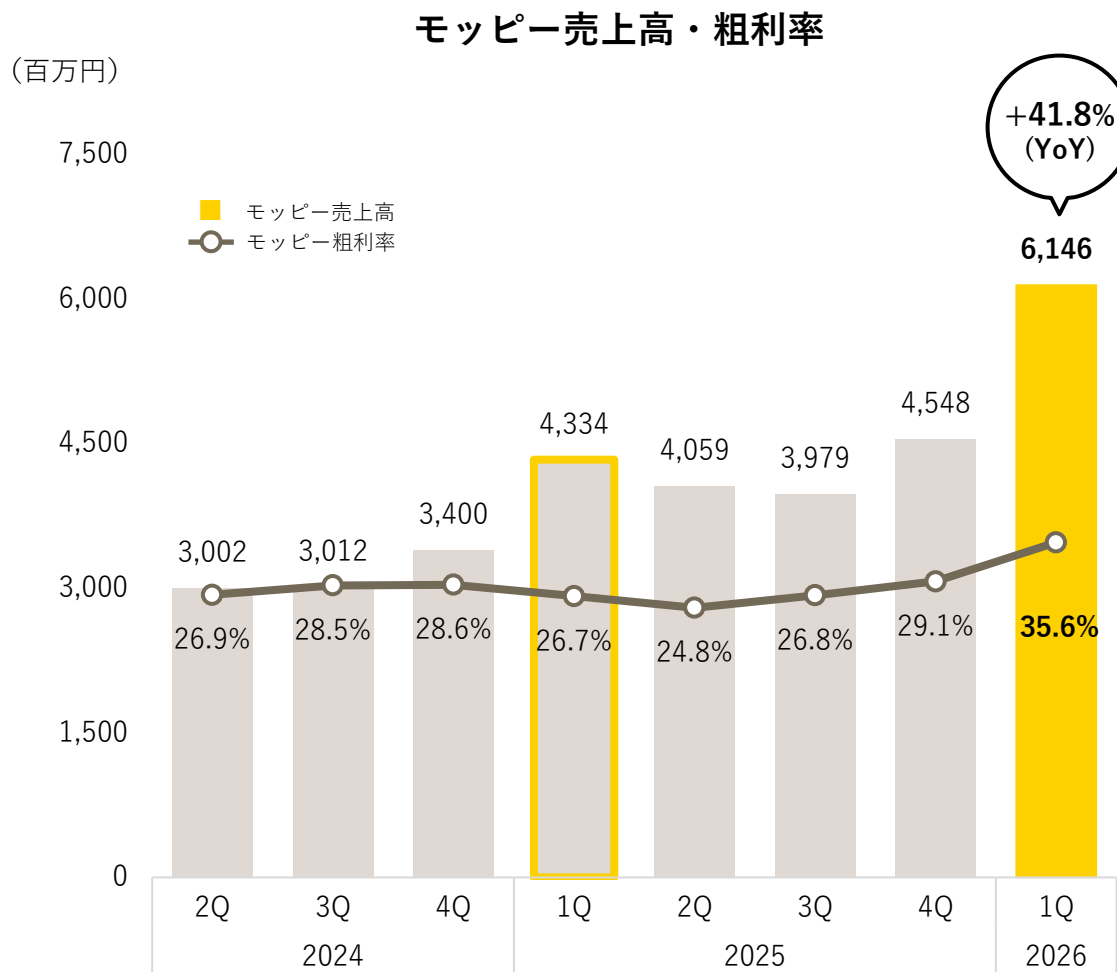
ポイントの業績推移

- ポイントサイトは広告主の年度末需要に加え、国内金融情勢による需要拡大で前年比+68.1%増収
- 不動産はモッピー連携好調で過去最高売上高を更新、studio15は課金制ショートドラマ好調で増収



※ 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。
 ※ ポイントインカムの業績は2025年9月1日から「ポイント」に含みます。

- 金融関連広告主の広告予算拡大傾向に対して国内最大級の会員基盤を活かし需要取込む
- 高ポイント付与案件の増加に伴いアクティブ会員数増、ARPU向上が顕著に



※ アクティブ会員数は、メールアドレス受信可能な会員数です。
 ※ ARPUは、モッピーの年度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。

ポイントサイトのトピックス

- 国策を追い風とした金融関連広告主の継続的な広告需要拡大を、営業強化により積極的に取込む
- ポイントインカムはモッピーの運営ノウハウを横展開し、M&A後7か月で前年比1.2倍増収を実現

金融関連広告主の好調背景

2017～ キャッシュレス推進 >> クレジットカード

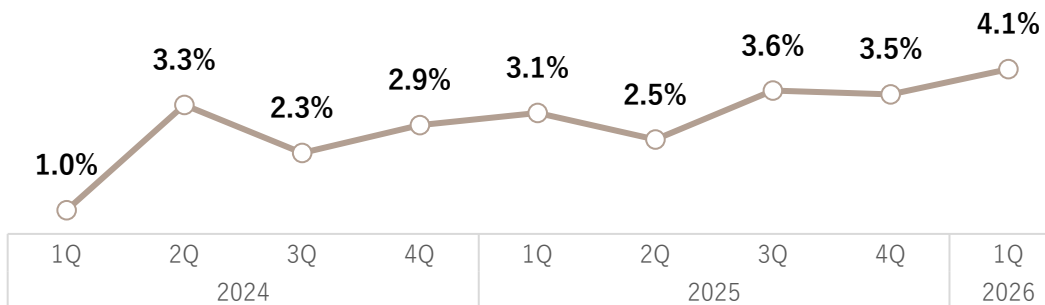
2024～ 新NISA開始 >> 証券口座・FX口座

2025～ マイナス金利解除 >> 銀行口座

▶ 広告主の顧客獲得強化は中期的に継続の見通し

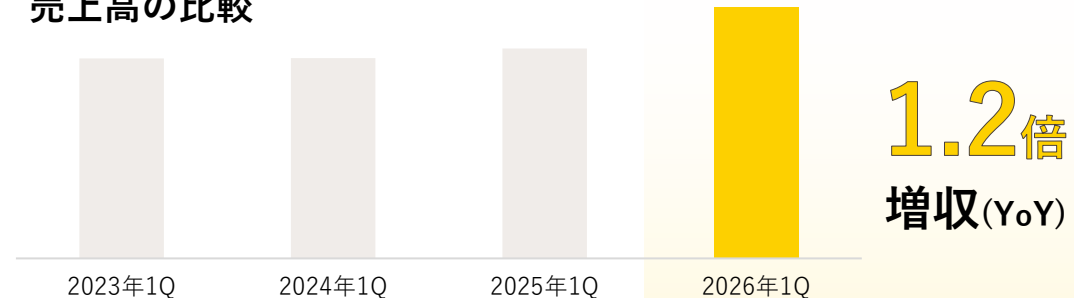
モッピーアクティブ会員数

増加率 (QoQ) の推移



ポイントインカム PMIの状況

売上高の比較



自社ASP連携比率の比較

自社ASP 10%

「AD.TRACK」 55%
売上高・粗利率の拡大

M&A前

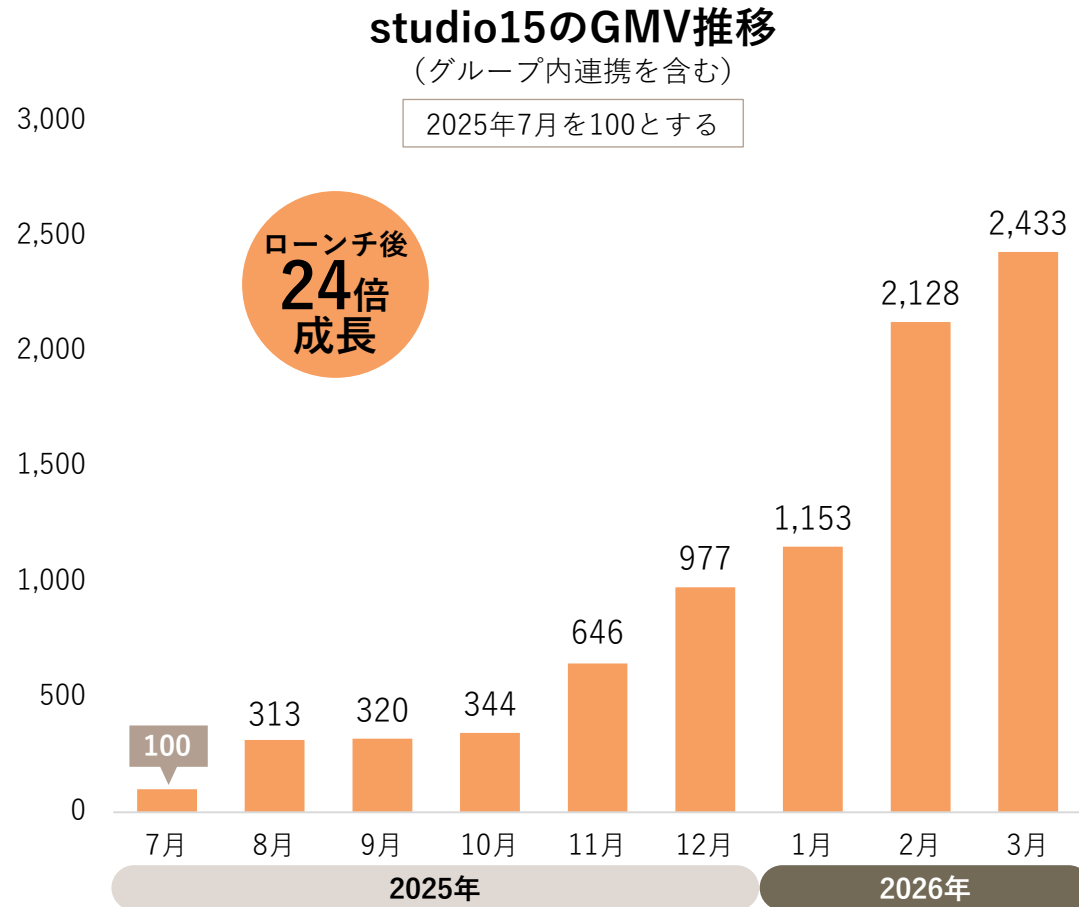
M&A後

生産性向上

- 還元率調整し粗利益を改善
- 低収益施策の見直しにより収益性を改善
- 広告運用の共通化により会員獲得効率向上

- 昨年7月に開始した「TikTok Shop」はGMV堅調、studio15を中心としてグループ連携も好調
- 新規プロダクト「TikTok GO」において国内数社に限られた公認エージェンシーとして支援開始

TikTok Shopの状況

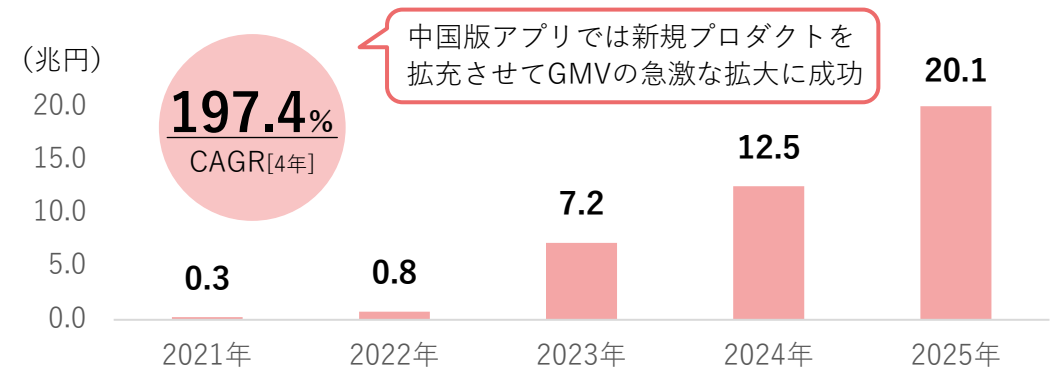


新規プロダクト「TikTok GO」に本格参入

公認エージェンシーとして支援開始

TikTok内で
OTA*1への導線形成

参考 | 抖音のライフスタイルサービス事業*2のGMV推移*3

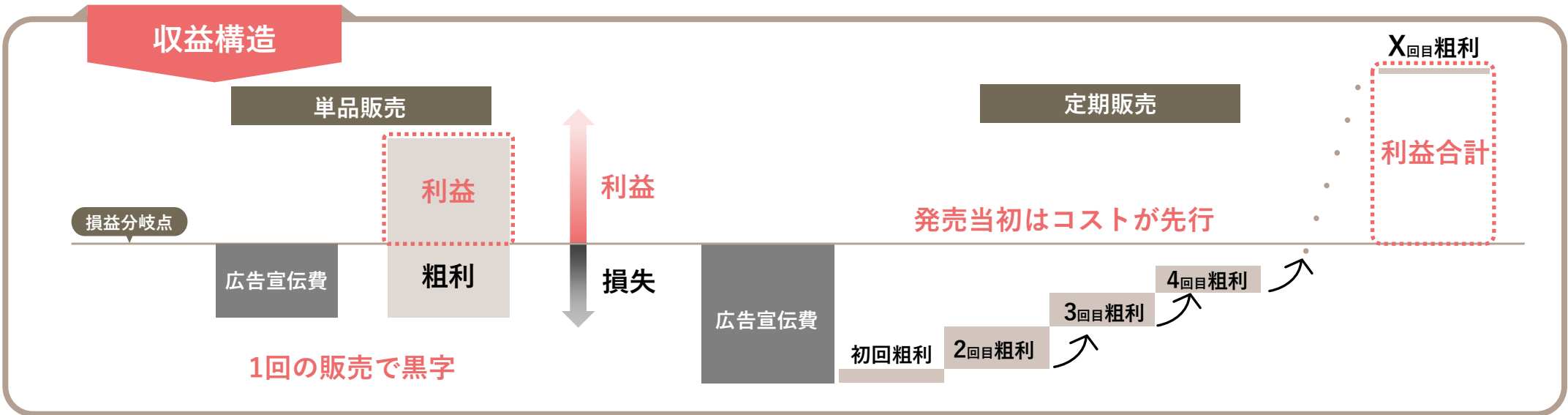


*1 インターネット上で一連の旅行予約ができるサービス。(Online Travel Agentの略)

*2 中国版アプリにおいて旅行予約サービスや課金制ショートドラマやゲーム機能を含む部門

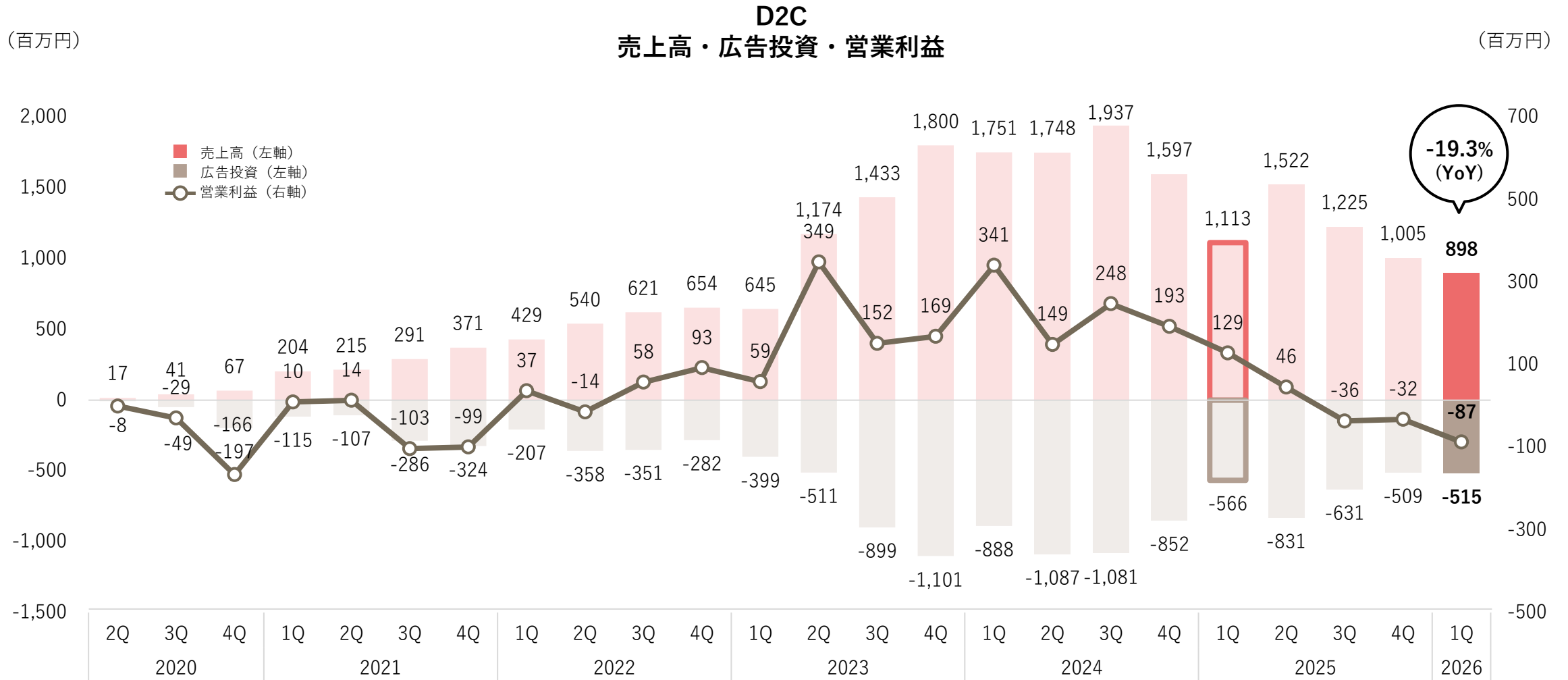
*3 36Kr Europe「抖音のライフスタイルサービス事業が大規模な組織再編を実施：中小事業者の重要性がさらに高まる」(2026年4月)より当社IR推計

- D2Cは消費者の動向を商品開発に反映し、顧客に商品を直接届けるモデル
- 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



D2Cの業績推移

- ピットソールは販売数量が想定を下回り苦戦、新規商品開発の遅れもあり減収減益
- 低用量ピルを中心としたオンライン診療「エニピル」が好調、前年比増収・黒字化



マイノリティ出資

2022年7月

SQUIZ株式6.1%取得

連結子会社化

2026年4月1日

SQUIZ株式90.0%取得

2026年2Qより連結寄与

第三者割当による自己株式処分

2026年4月17日

セレス株式約300百万円を
平野氏・安宅氏に割当て

案件概要

| | |
|--------|-----------------------------|
| 会社名 | 株式会社SQUIZ |
| 事業内容 | オンライン診療プラットフォーム |
| 譲渡日 | 2026年4月1日 |
| 取得価額 | 3,600百万円（議決権所有割合90.0%） |
| 自己株式処分 | SQUIZ経営株主に対して約300百万円の株式を割当て |

取得理由

1. D2C・オンライン診療プラットフォーム事業の強化
2. モバイルサービス事業の垂直統合型モデルにおけるシナジー創出
3. SQUIZ経営陣による当社株式の取得を通じて、企業価値向上に向けた認識共有を促進
4. マンダムとのパートナーシップは継続（株主間契約を締結）

- AGAやピルを中心としたオンライン診療プラットフォーム「Oops（ウープス）」を運営
- グローバルで評価されるクリエイティブ表現により若年層を中心とした顧客基盤を構築

連結子会社SQUIZの概要

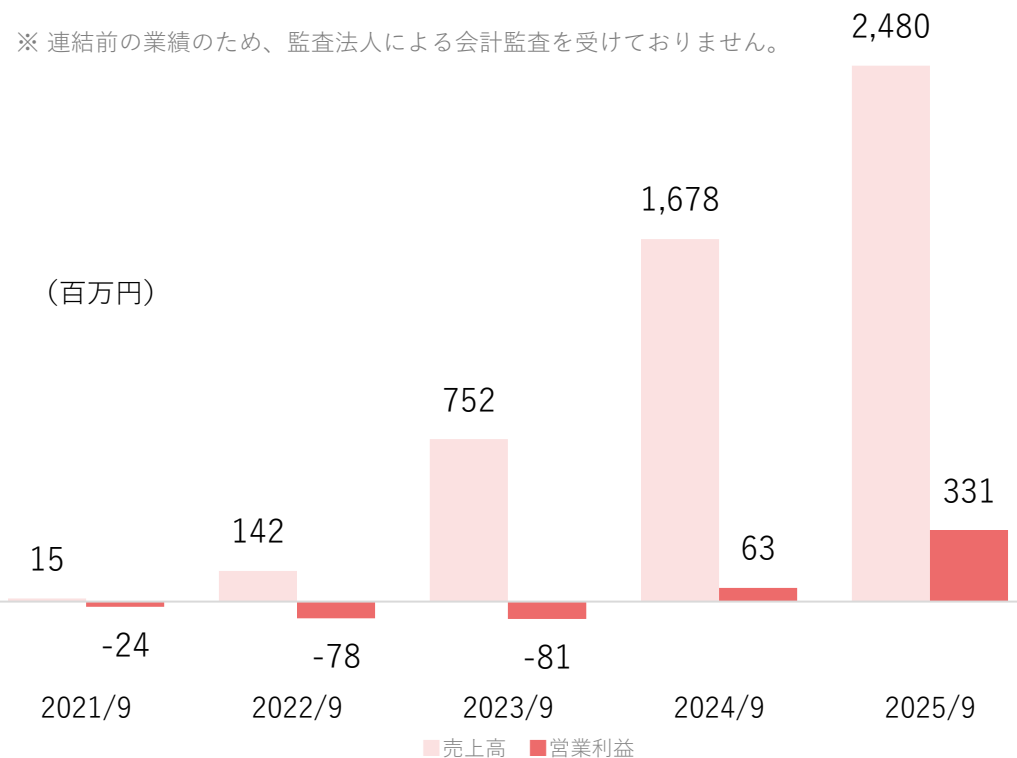
| | |
|-------|--------------------|
| 会社名 | 株式会社SQUIZ |
| 設立時期 | 2020年11月 |
| 代表取締役 | 平野 巴章 |
| 従業員数 | 22名 |
| 事業内容 | オンライン診療プラットフォームの運営 |



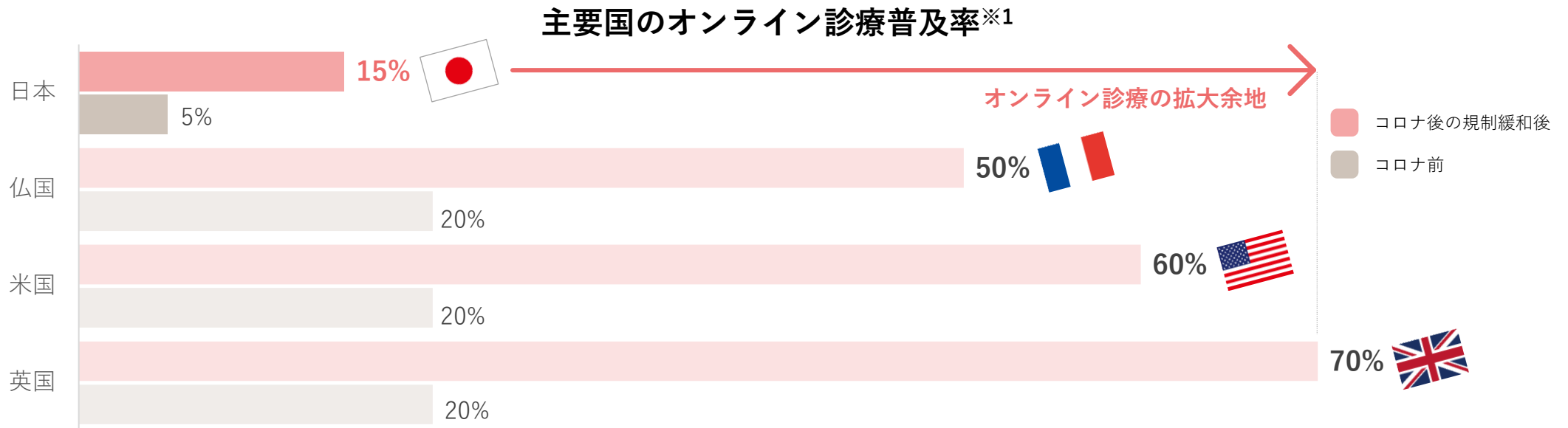
※ AGA：男性型脱毛症（Androgenetic Alopeciaの略）

SQUIZの成長推移（売上高・営業利益）

連結前の売上高は取扱高ベースであり
収益認識基準に基づく会計上の売上高とは異なります

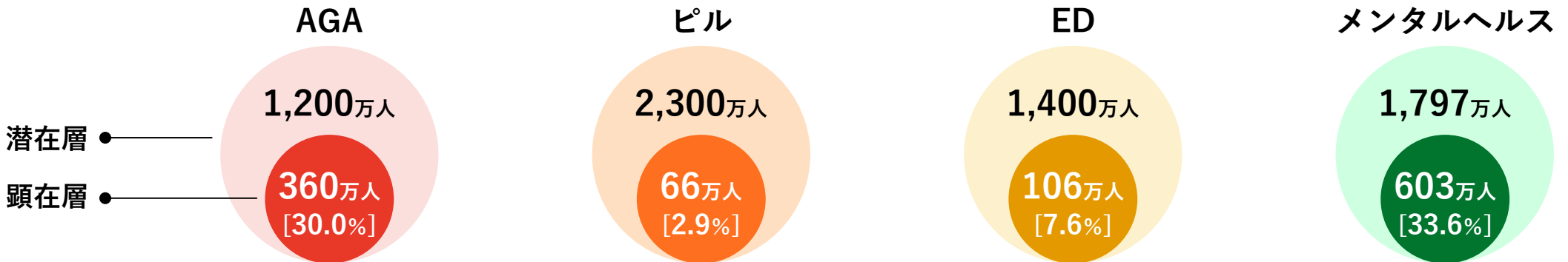


- 国内オンライン診療普及率は諸外国対比でなお低水準で拡大余地が大きい
- 対面受診のハードルが高い治療の潜在需要の顕在化を通じて市場の拡大が見込まれる



※1 日本経済新聞「ネット診療、やりたくない 開業医『登録だけ』の本音」を参考に作成

国内の商材別患者数※2

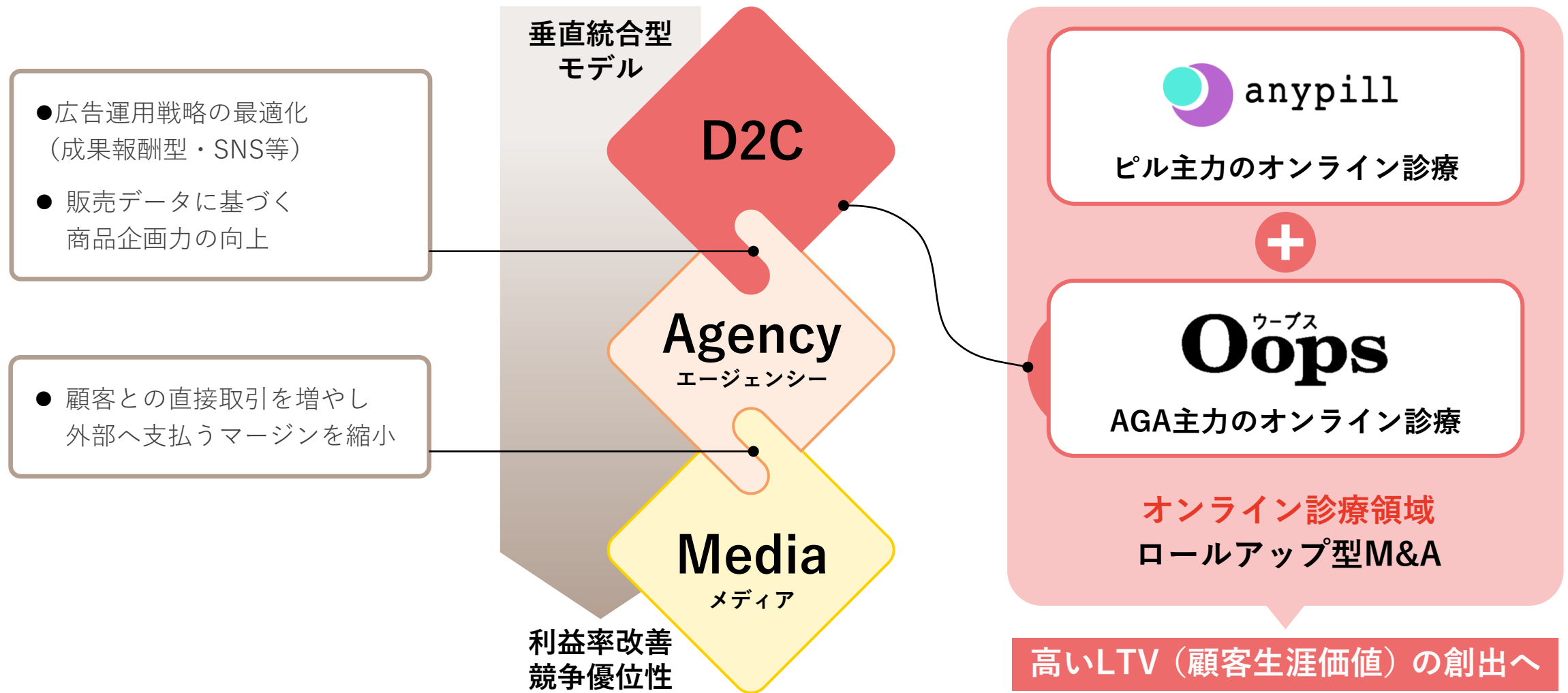


※2 浜松町第一クリニック「AGA（男性型脱毛症）実態調査2024」「日本のED(勃起不全)有病者数調査2019」、United Nations「Contraceptive Use by Method 2019」厚生労働省「精神障害にも対応した地域包括ケアシステムを構築すること」「精神保健医療福祉の現状等について」より当社推計

- 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



- 高いLTVを創出するオンライン診療プラットフォームを強化し市場シェア拡大を図る
- 垂直統合型モデルに取り込み、マーケティングや送客支援を強化し収益性を高める

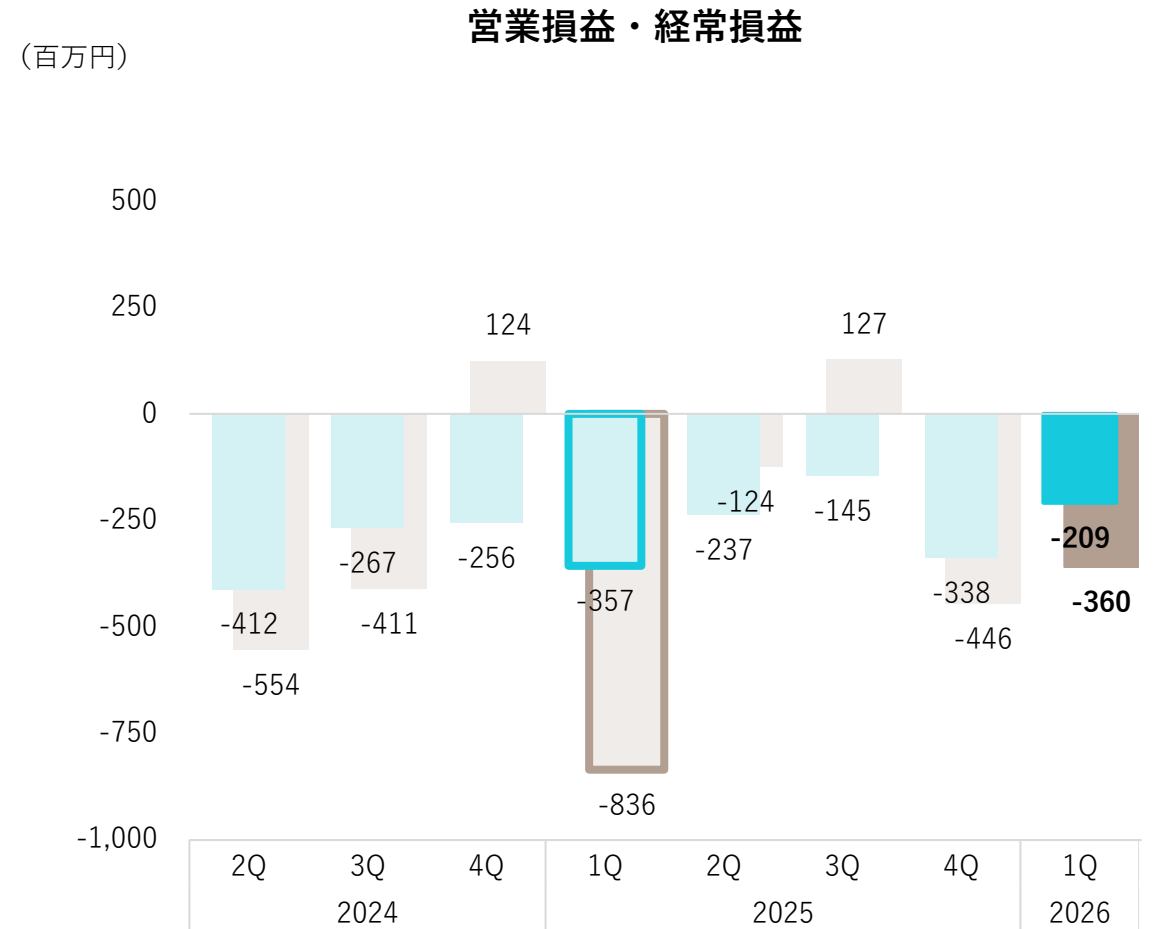
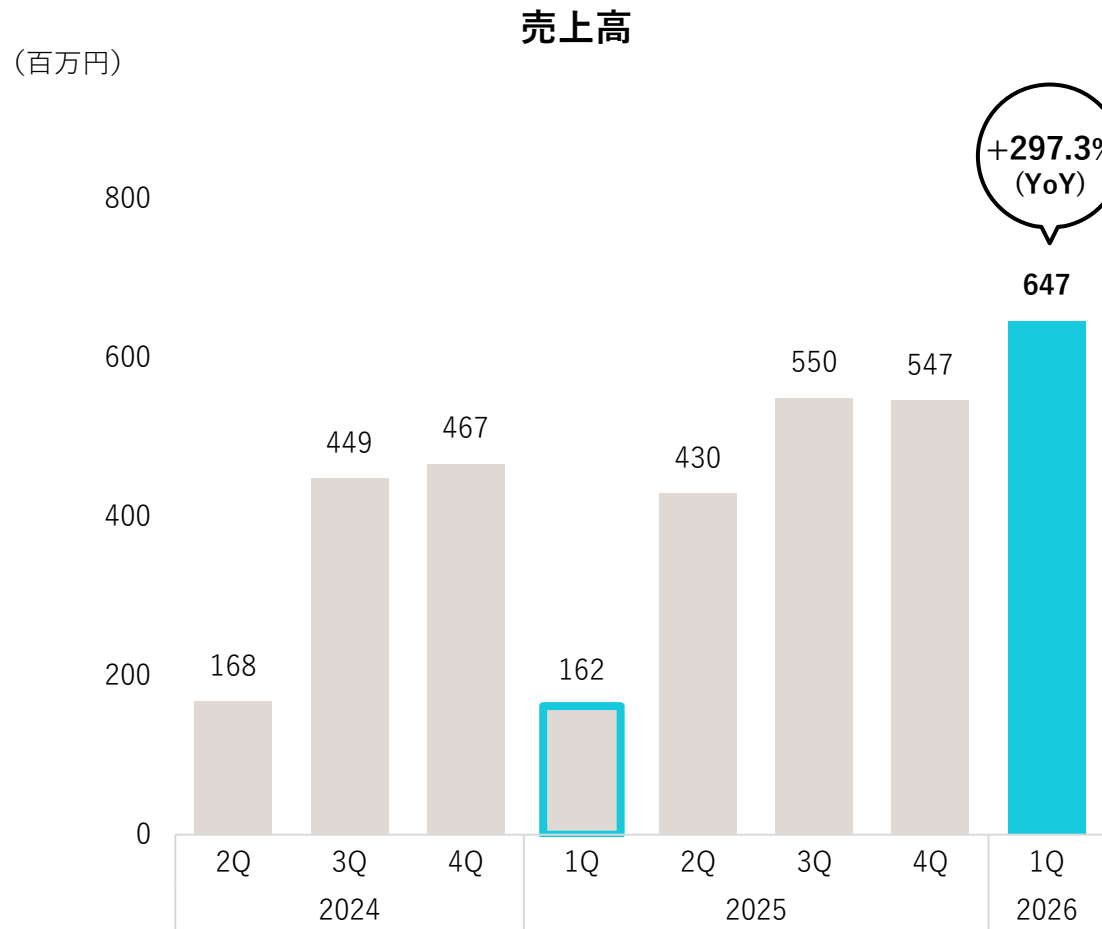


02. 2026年各事業の業績

モバイルサービス事業

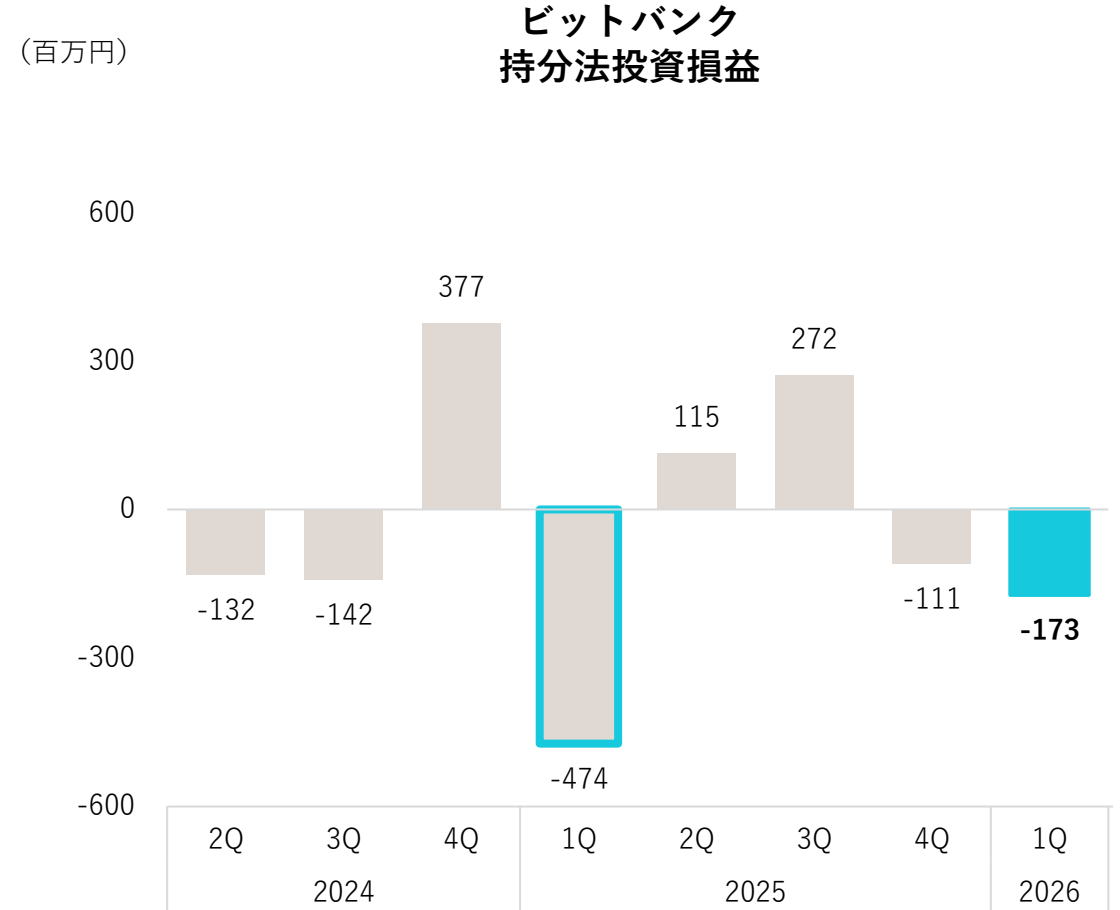
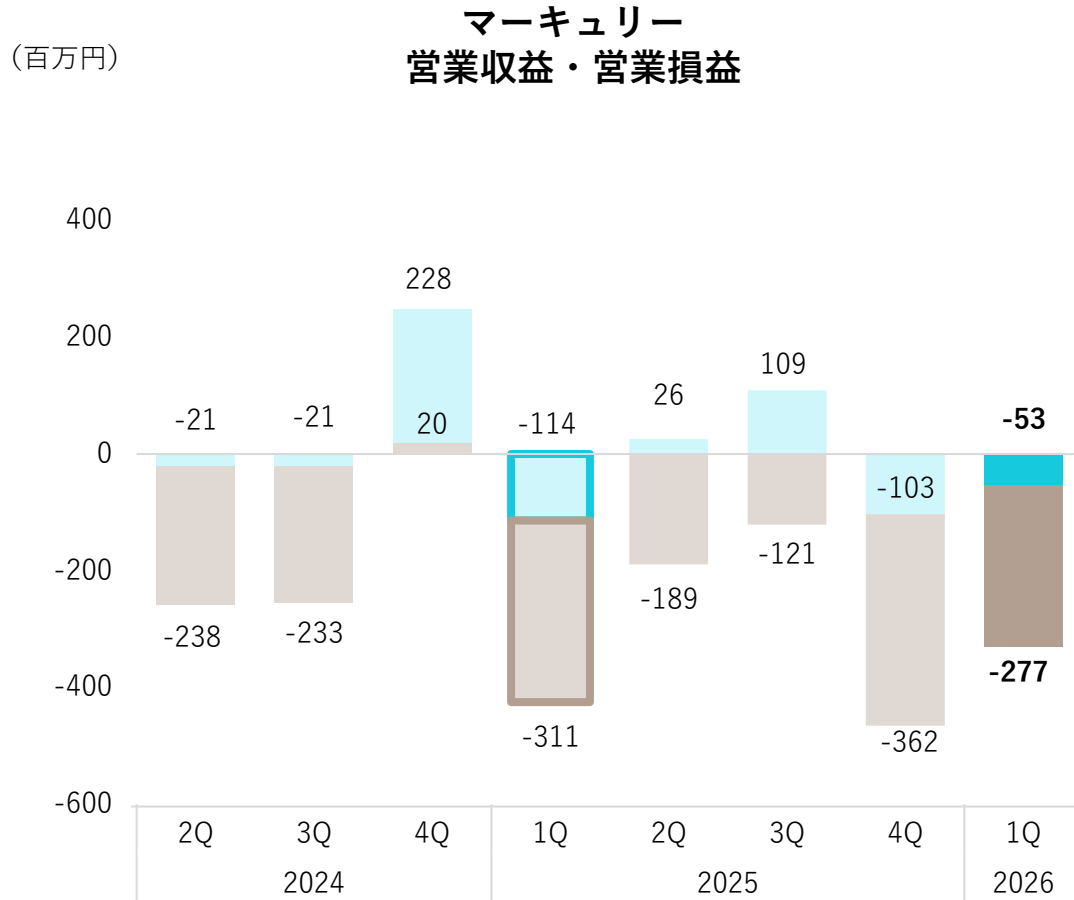
フィナンシャルサービス事業

- 売上高は前年比約4倍に拡大、ラボルが前年比2.3倍増収でフィナンシャルの成長をけん引
- 営業損失は前年比約1.5億円改善し2億円、経常損失は前年比4.7億円改善し3.6億円に赤字幅縮小



■ 営業損益 ■ 経常損益

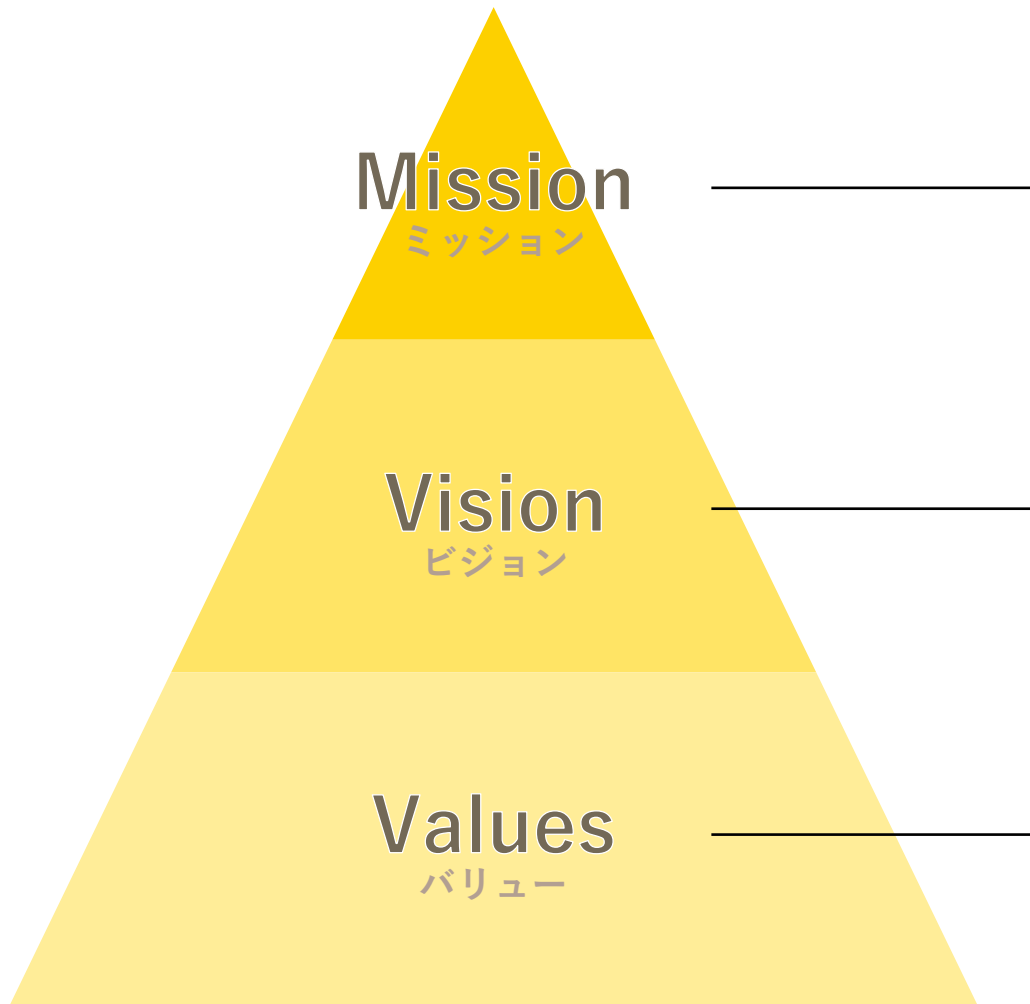
- MQはステーキングに注力、取扱銘柄数は14銘柄と前年末比4銘柄増加（2026年4月末時点）
- BBは暗号資産相場の低迷により投資家センチメントが悪化、現物取引高が減少



■ 営業収益 ■ 営業損益

APPENDIX

- 創業20周年である2025年を次の成長への新たな出発点と位置づけMVVを再定義
- 変化の時代に挑戦と進化を重ね次の20年を見据えた持続的成長と価値創造を実現



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

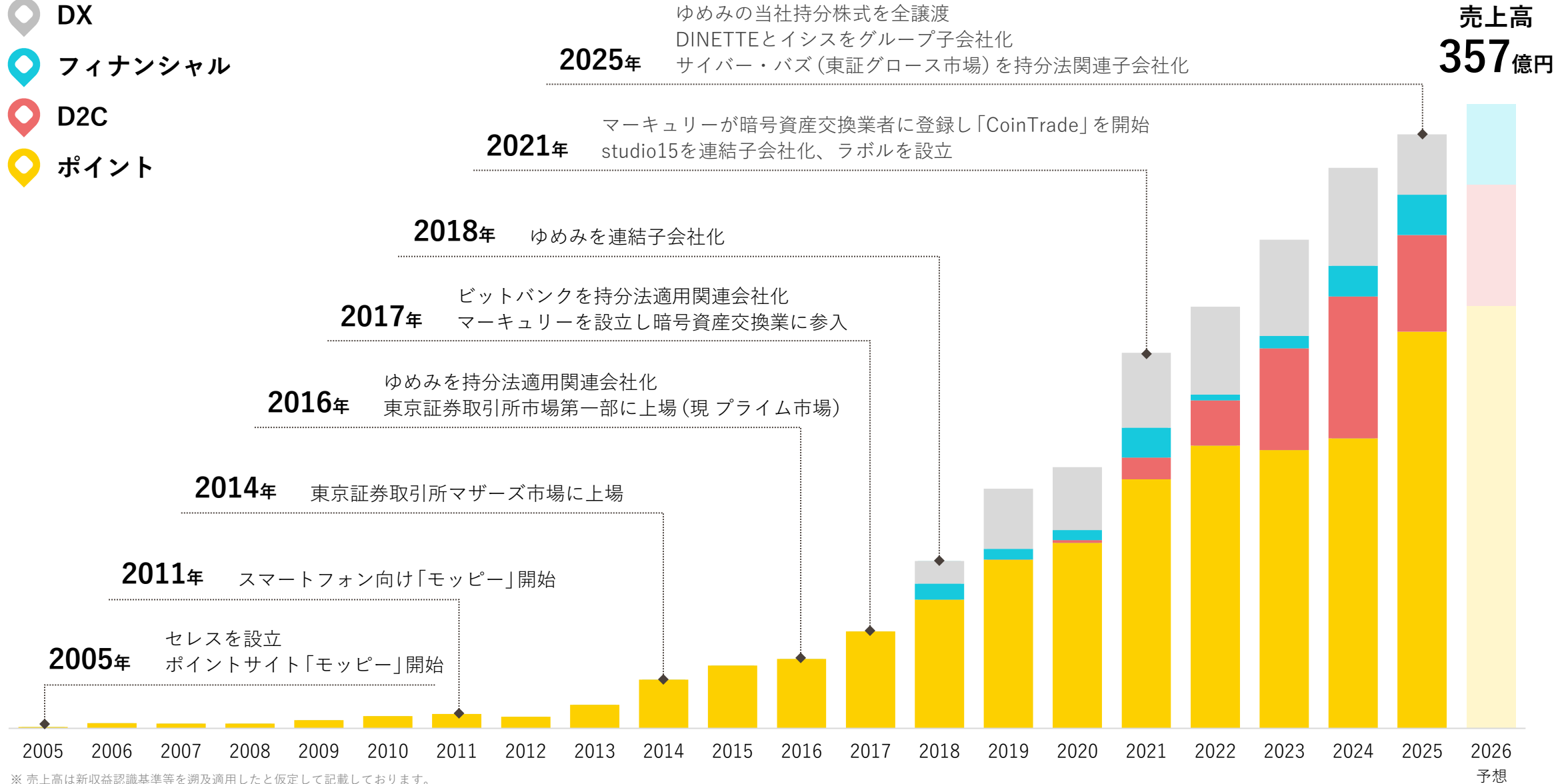


感情

| | |
|-----------|--|
| 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 | 21億5,889万円（2026年3月末現在） |
| 代表者 | 代表取締役社長 都木 聡 |
| 従業員数（連結） | 360名（2026年3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、株式会社サルーヌ、株式会社アポロ・キャピタル、株式会社ラボル、DINETTE株式会社 等 |
| 持分法適用関連会社 | ビットバンク株式会社、株式会社サイバー・バズ |

※ 株式会社ゆめみは、2025年5月30日をもって当社持分の全株式を譲渡いたしました。

- ◇ DX
- ◇ フィナンシャル
- ◇ D2C
- ◇ ポイント



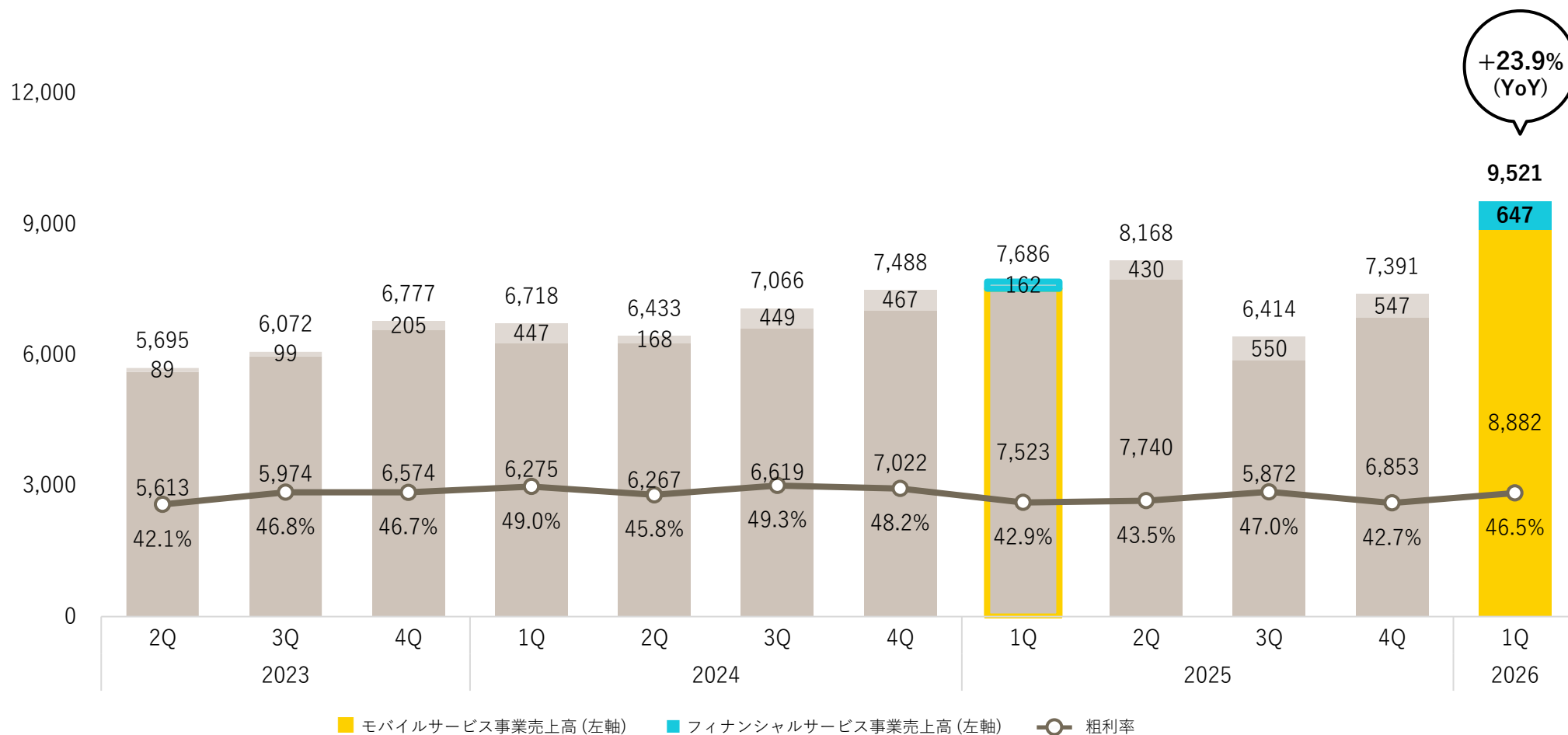
※ 売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定して記載しております。

- 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
- 事業の集中と選択を推進し、垂直統合型の高収益事業の基盤を強化

| 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 | セレス studio15 サイバー・バズ | <small>暮らしを にかえていく</small> | | <small>持ち家計画</small> |
| D2C | バックラス、サルース DINETTE、イシス | BACCHUS DINETTE | SALUS Stem beauté | |
| フィナンシャルサービス | | | | |
| ブロックチェーン | マーキュリー ビットバンク | CoinTrade | bitbank | |
| オンラインファクタリング | ラボル | labol | | |
| CVC（投資育成事業） | アポロ・キャピタル | Apollo Capital | | |

四半期売上高推移

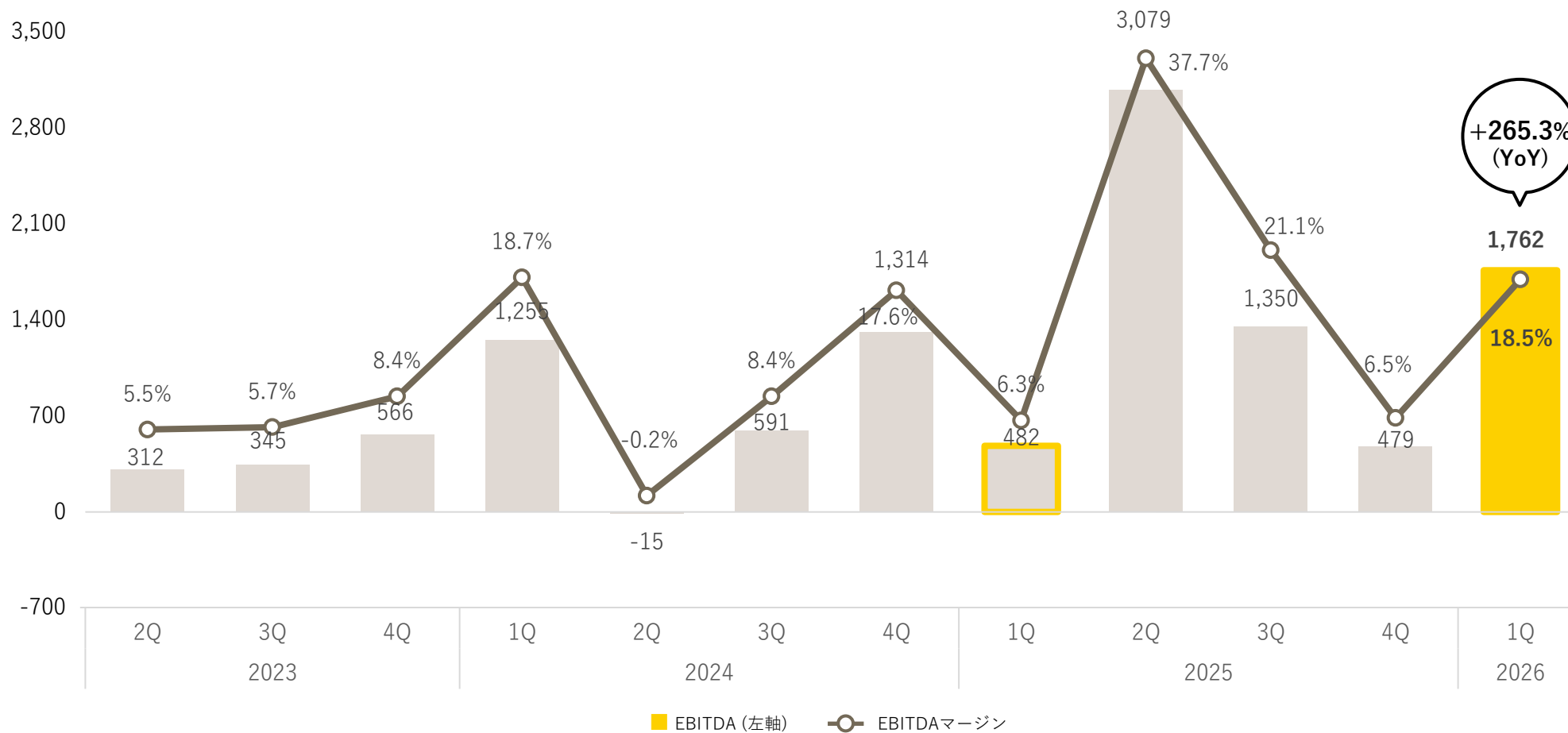
(百万円)



DX (ゆめみ) は2025年3Q以降、連結除外となりました

四半期EBITDA推移

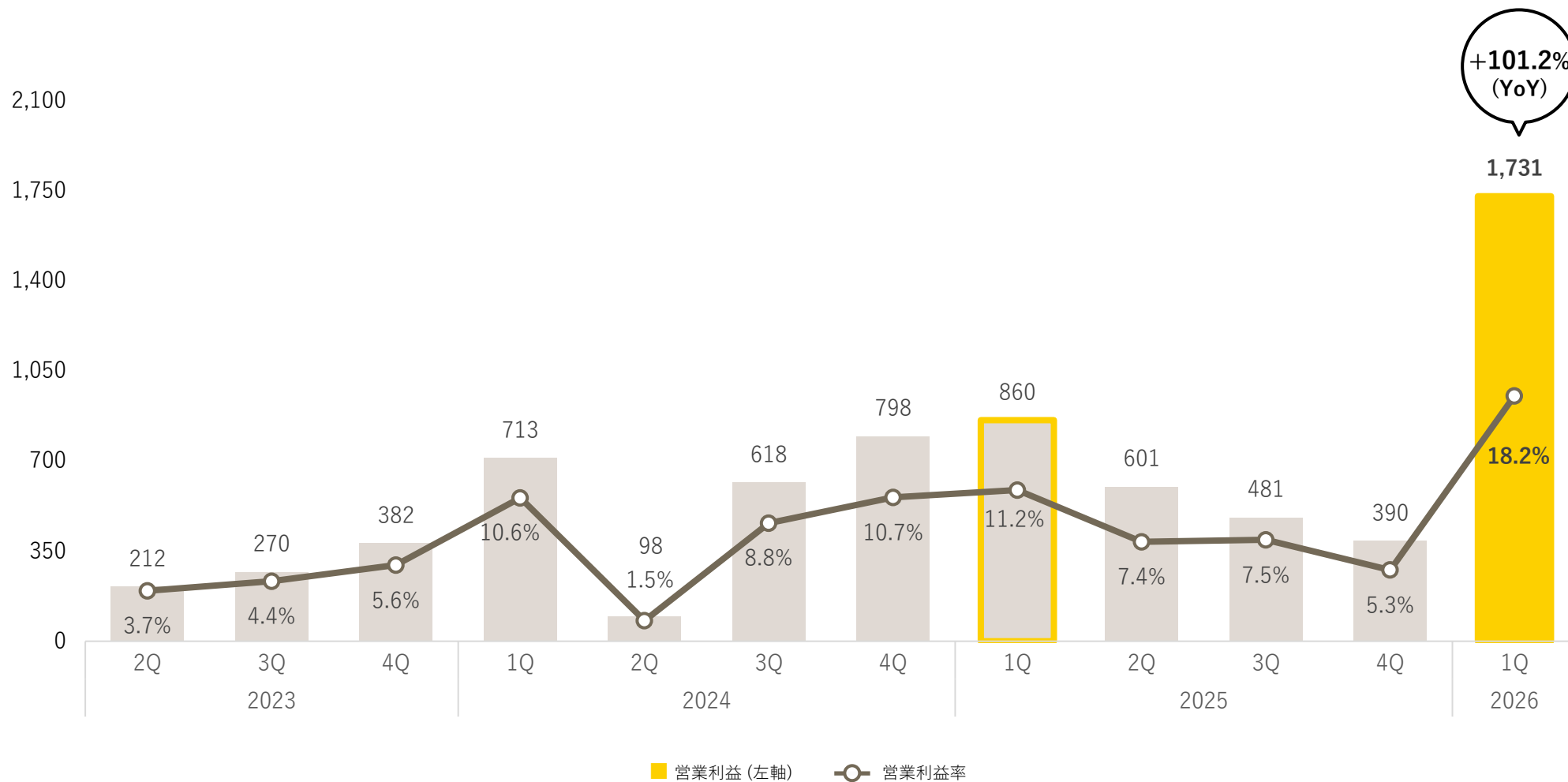
(百万円)



DX (ゆめみ) は2025年3Q以降、連結除外となりました

四半期営業利益推移

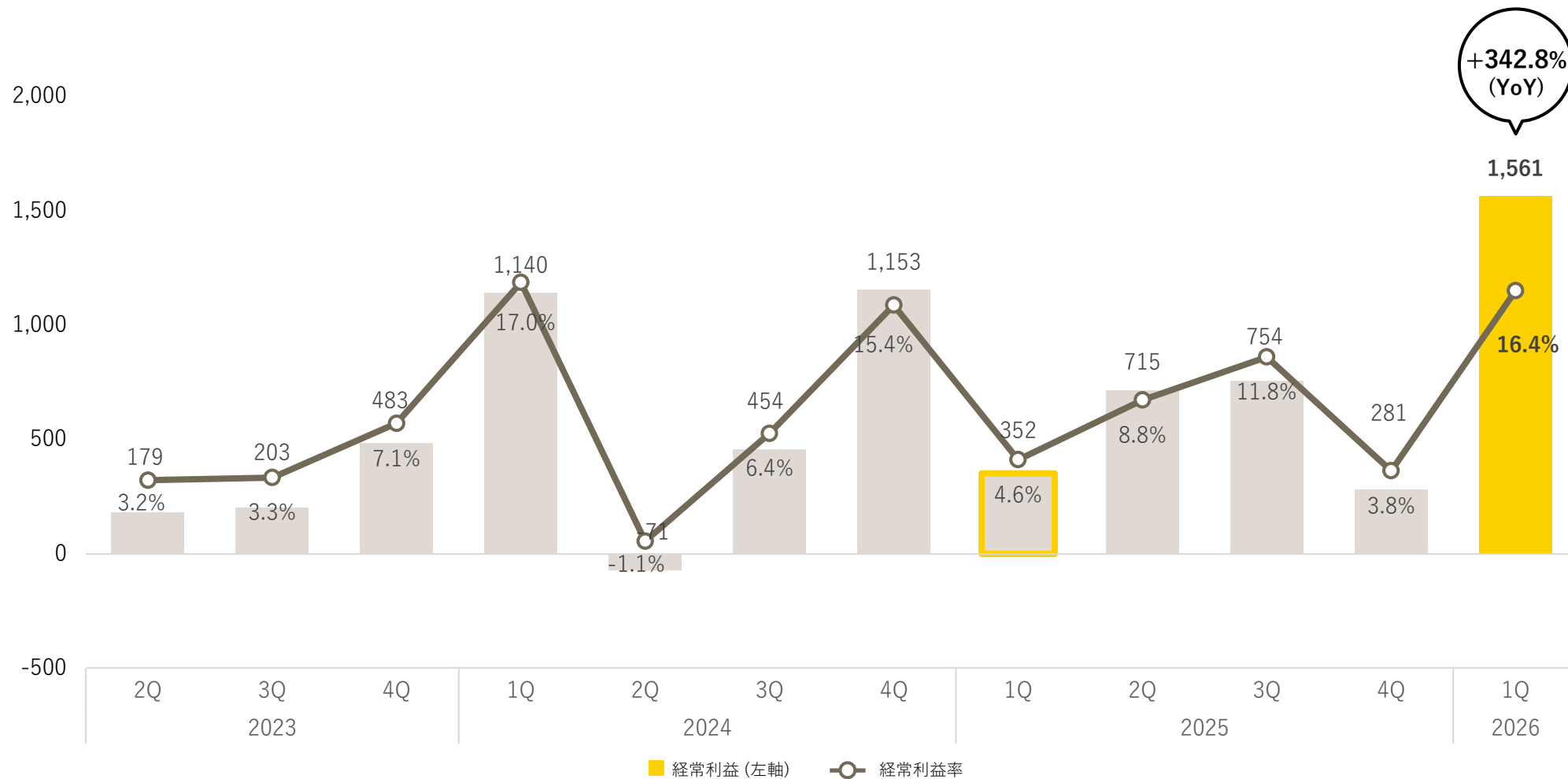
(百万円)



DX (ゆめみ) は2025年3Q以降、連結除外となりました

四半期経常利益推移

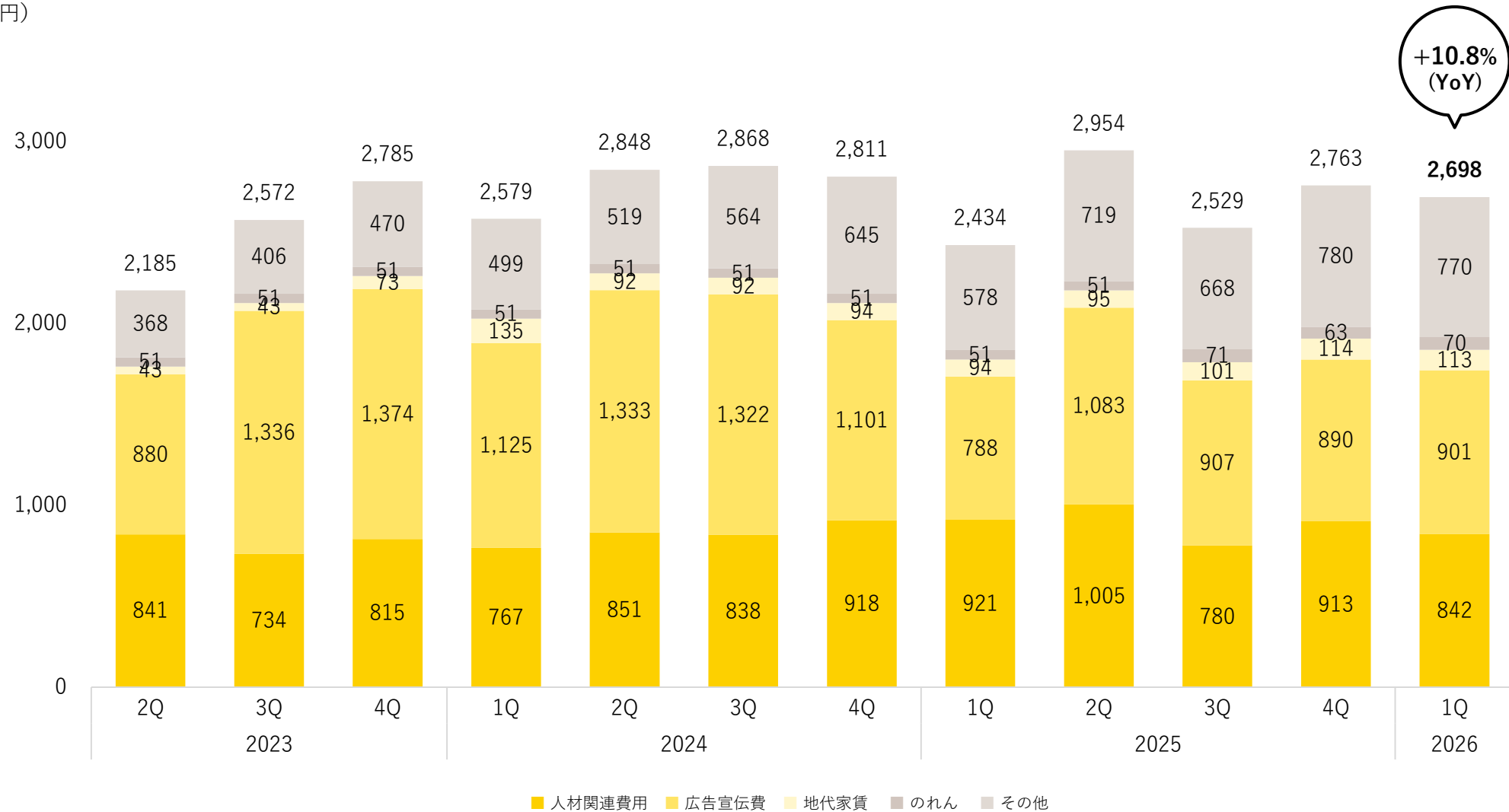
(百万円)



DX (ゆめみ) は2025年3Q以降、連結除外となりました

四半期販売費及び一般管理費推移

(百万円)

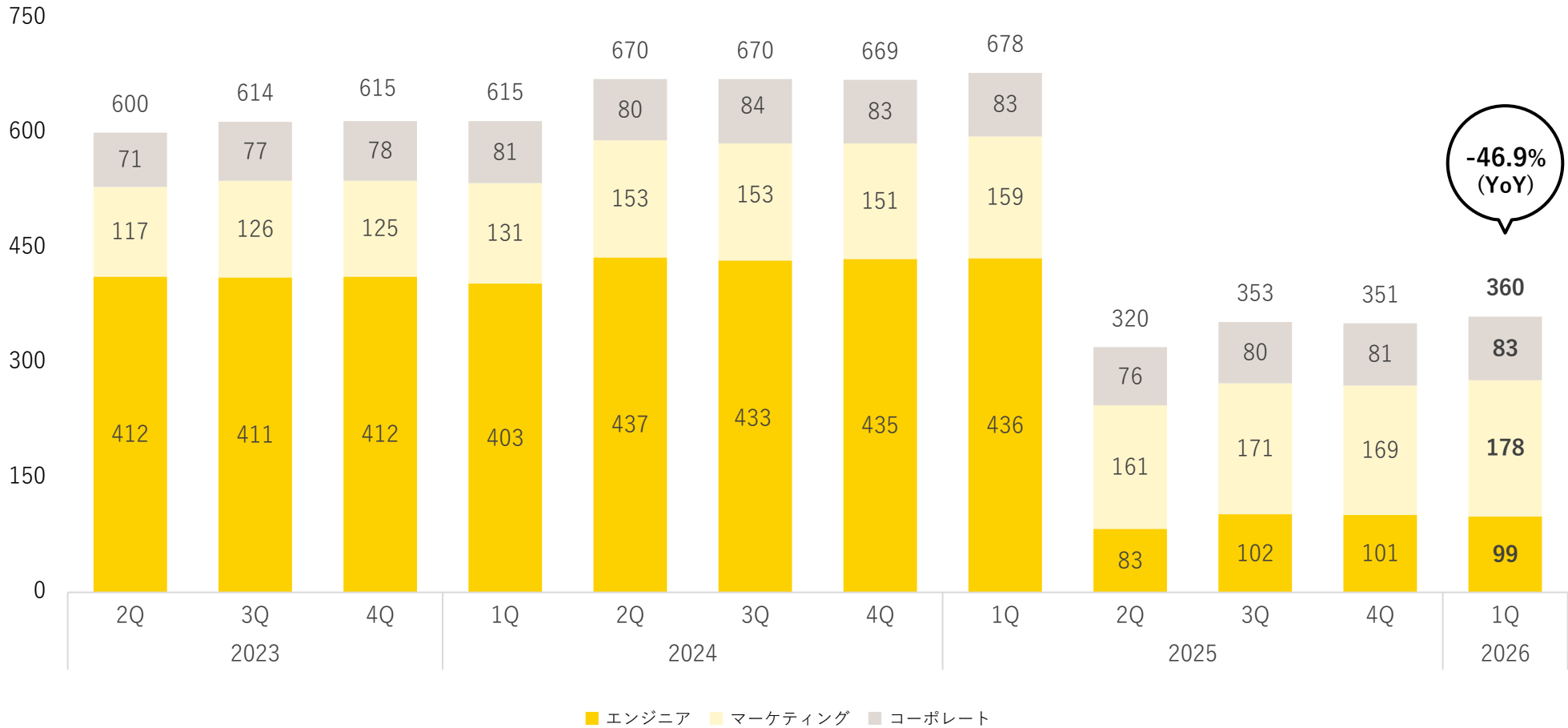


+10.8%
(YoY)

DX (ゆめみ) は2025年3Q以降、連結除外となりました

従業員数推移

(人)



DX (ゆめみ) は2025年3Q以降、連結除外となりました

※ 契約社員、派遣社員、アルバイト は含んでおりません。

四半期売上高

| (単位：百万円) | 2024年 | | | | 2025年 | | | 2026年 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------------|
| | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q |
| 売上高 | 6,433 | 7,066 | 7,488 | 7,686 | 8,168 | 6,414 | 7,391 | 9,521 |
| モバイルサービス事業 | 6,267 | 6,619 | 7,022 | 7,523 | 7,740 | 5,872 | 6,853 | 8,882 |
| ポイント | 3,453 | 3,473 | 3,924 | 4,934 | 4,551 | 4,732 | 5,862 | 7,999 |
| D2C | 1,748 | 1,937 | 1,597 | 1,113 | 1,522 | 1,225 | 1,005 | 898 |
| DX | 1,125 | 1,244 | 1,510 | 1,481 | 1,671 | - | - | - |
| セグメント内取引高 | -60 | -35 | -10 | -7 | -4 | -85 | -14 | -15 |
| フィナンシャルサービス事業 | 168 | 449 | 467 | 162 | 430 | 550 | 547 | 647 |
| セグメント間取引高 / 調整額 | -3 | -2 | -1 | -0 | -2 | -8 | -9 | -8 |

四半期営業利益

| (単位：百万円) | 2024年 | | | | 2025年 | | | 2026年 |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|--------------|
| | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q |
| 営業利益 | 98 | 618 | 798 | 860 | 601 | 481 | 390 | 1,731 |
| モバイルサービス事業 | 789 | 1,143 | 1,343 | 1,539 | 1,240 | 953 | 1,160 | 2,320 |
| フィナンシャルサービス事業 | -412 | -267 | -256 | -357 | -237 | -145 | -338 | -209 |
| 調整額 | -278 | -257 | -289 | -321 | -401 | -326 | -431 | -379 |



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。