



2026年12月期第2四半期 決算説明資料

2026年8月13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 **187.6億円**
前年比 + 18.4%

- **ポイントサイトは金融案件好調で前年比1.6倍**
- フィナンシャルはラボル請求書買取好調で前年比2.3倍
- DXは前年2Qまで連結対象（31.5億円）・DX除く売上は前年比1.5倍

営業利益 **23.0億円**
前年比 + 57.5%

EBITDA※1 **26.9億円**
前年比▲24.4%

- **モッピー好調でポイント営業利益40億円と前年比1.9倍増益**
- D2C営業損失3.3億円・MQ同5.3億円計上するも営業利益は大幅増加
- 前年2Qの株式売却益を除くEBITDAは前年比約2倍

ビットバンク株式売却
(2026年10月予定)

- **譲渡価額は約86億円・税引後キャッシュインは約74億円の見込み**
- 特別利益は連結で約55億円、単体で約68億円計上の見込み

株主還元の強化

- **年間普通配当予想を60円から90円に上方修正**
修正後の配当利回りは4.35%※2
- **自己株式取得を上期に約5億円完了**
ビットバンク株式売却完了後、最大25億円の取得を決定予定

※1 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
※2 2026年8月12日の終値(2,068円)にて算定

損益計算書の概要（第2四半期累計）



(単位：百万円)	2026年12月期 第2四半期累計	2025年12月期 第2四半期累計	YoY
売上高	18,764	15,854	+18.4%
売上総利益	8,277	6,851	+20.8%
販売費及び一般管理費	5,975	5,389	+10.9%
営業利益	2,302	1,461	+57.5%
経常利益	1,968	1,068	+84.2%
当期純利益※	1,115	1,552	-28.1%
EBITDA	2,691	3,562	-24.4%

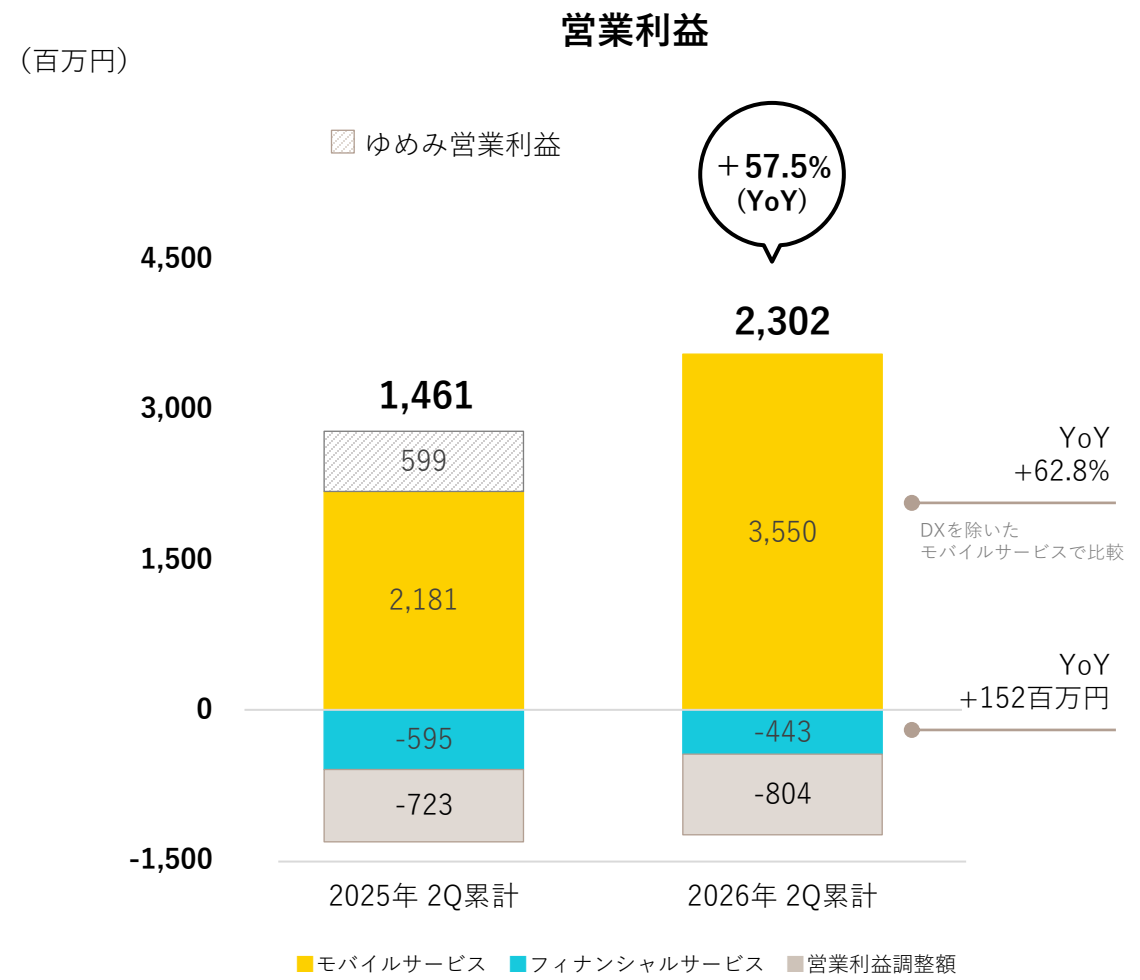
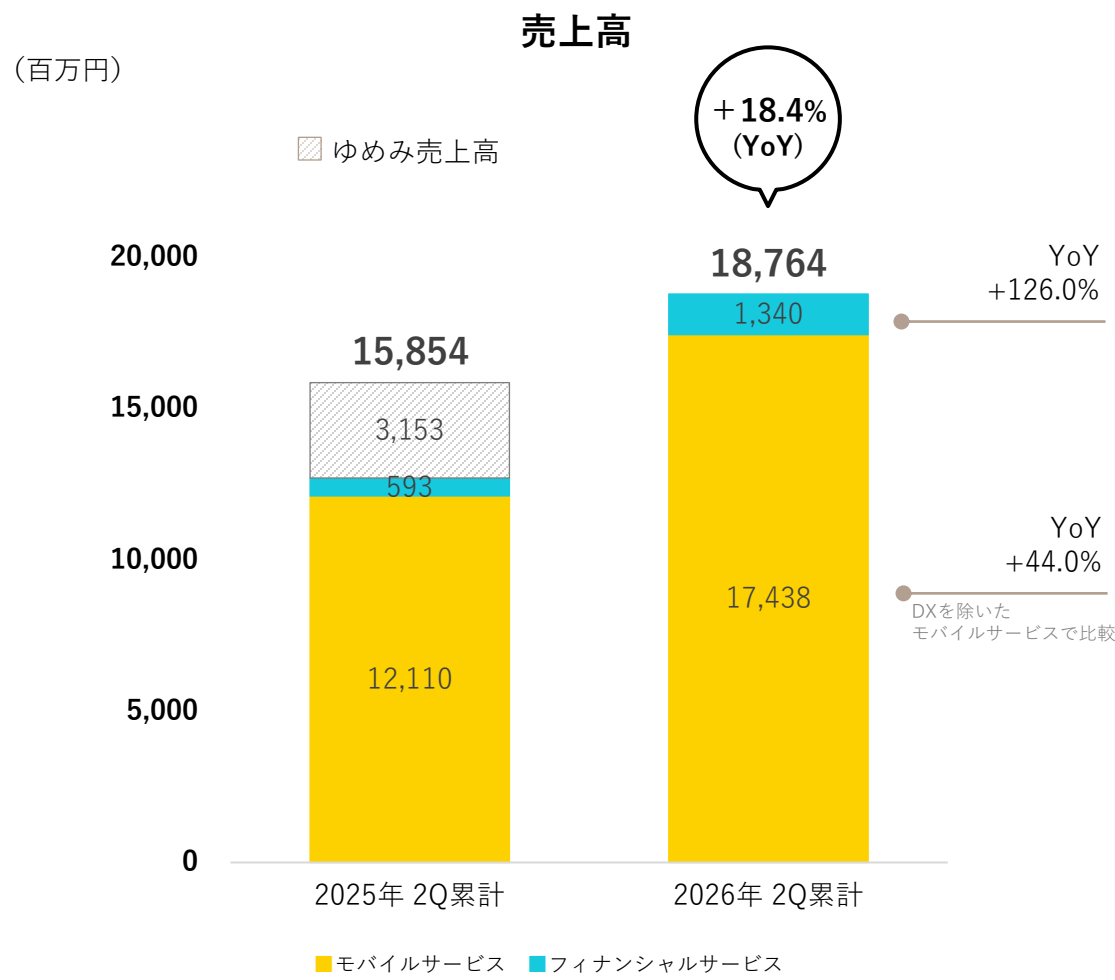
ゆめみ連結除外の影響

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。

セグメント情報（第2四半期累計）

- モバイルはポイントの大幅増収増益により、DX除く売上高は前年比+44.0%・営業利益は同1.6倍
- フィナンシャルはラボル前年比約2倍増収・黒字化、MQ相場低迷影響あるも前年比増収・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（第2四半期累計）



(単位：百万円)	売上高			営業利益		
	第2四半期	前年同期	YoY	第2四半期	前年同期	YoY
全社	18,764	15,854	+18.4%	2,302	1,461	+57.5%
モバイルサービス事業	17,438	15,263	+14.2%	3,550	2,780	+27.7%
ポイント	15,259	9,485	+60.9%	4,053	2,089	+94.1%
D2C	2,217	2,636	-15.9%	-330	176	-
DX	-	3,153	-	-	599	-
セグメント内取引高	-38	-11	-	-173	-85	-
フィナンシャルサービス事業	1,340	593	+126.0%	-443	-595	-
セグメント間取引高 / 調整額	-14	-2	-	-804	-723	-

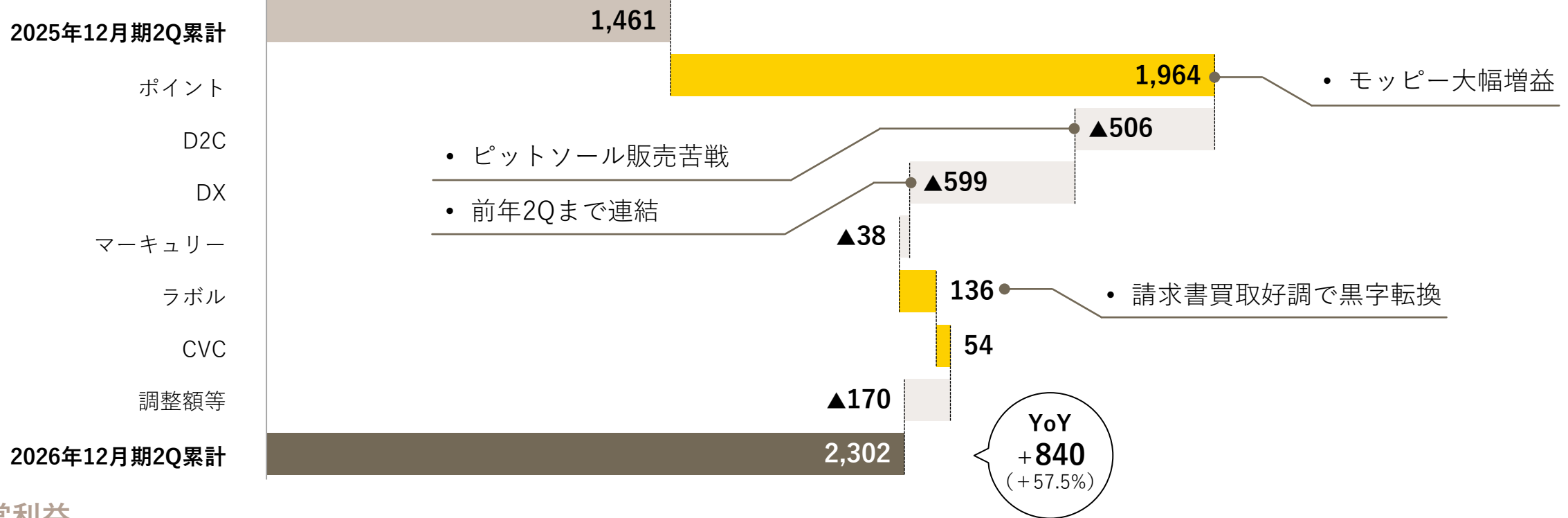
ゆめみ連結除外の影響

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

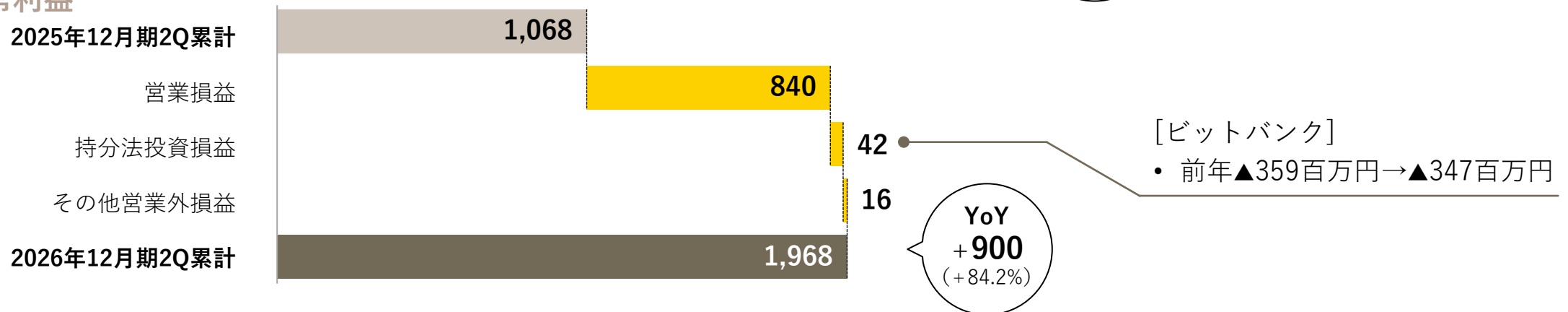
営業利益・経常利益の増減要因（第2四半期累計）

営業利益

（百万円）



経常利益



損益計算書の概要（第2四半期）



(単位：百万円)	第2四半期	前年同期	YoY	前四半期	QoQ
売上高	9,242	8,168	+13.2%	9,521	-2.9%
売上総利益	3,847	3,556	+8.2%	4,429	-13.1%
販売費及び 一般管理費	3,276	2,954	+10.9%	2,698	+21.4%
営業利益	571	601	-5.0%	1,731	-67.0%
経常利益	407	715	-43.1%	1,561	-73.9%
四半期純利益※	122	1,609	-92.4%	993	-87.6%
EBITDA	929	3,079	-69.8%	1,762	-47.3%

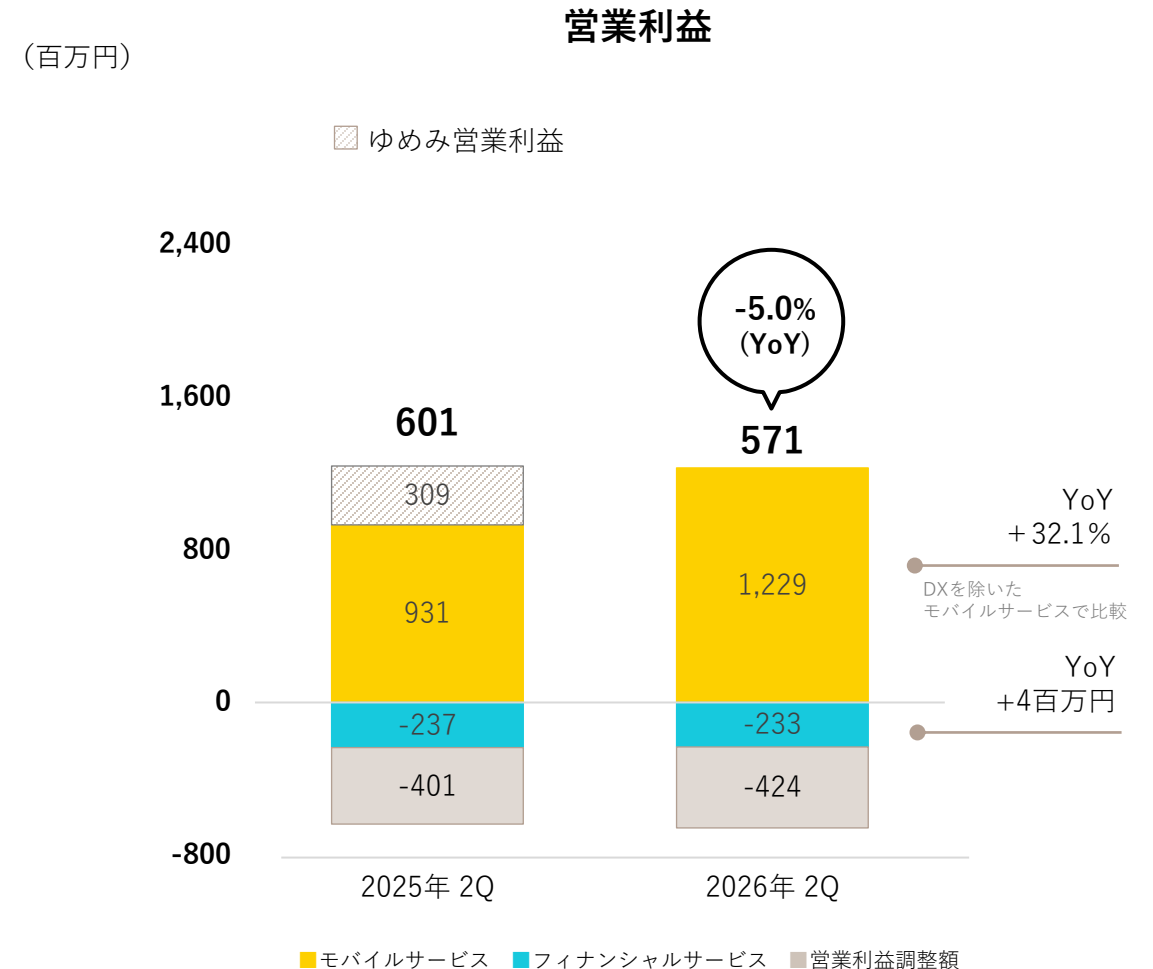
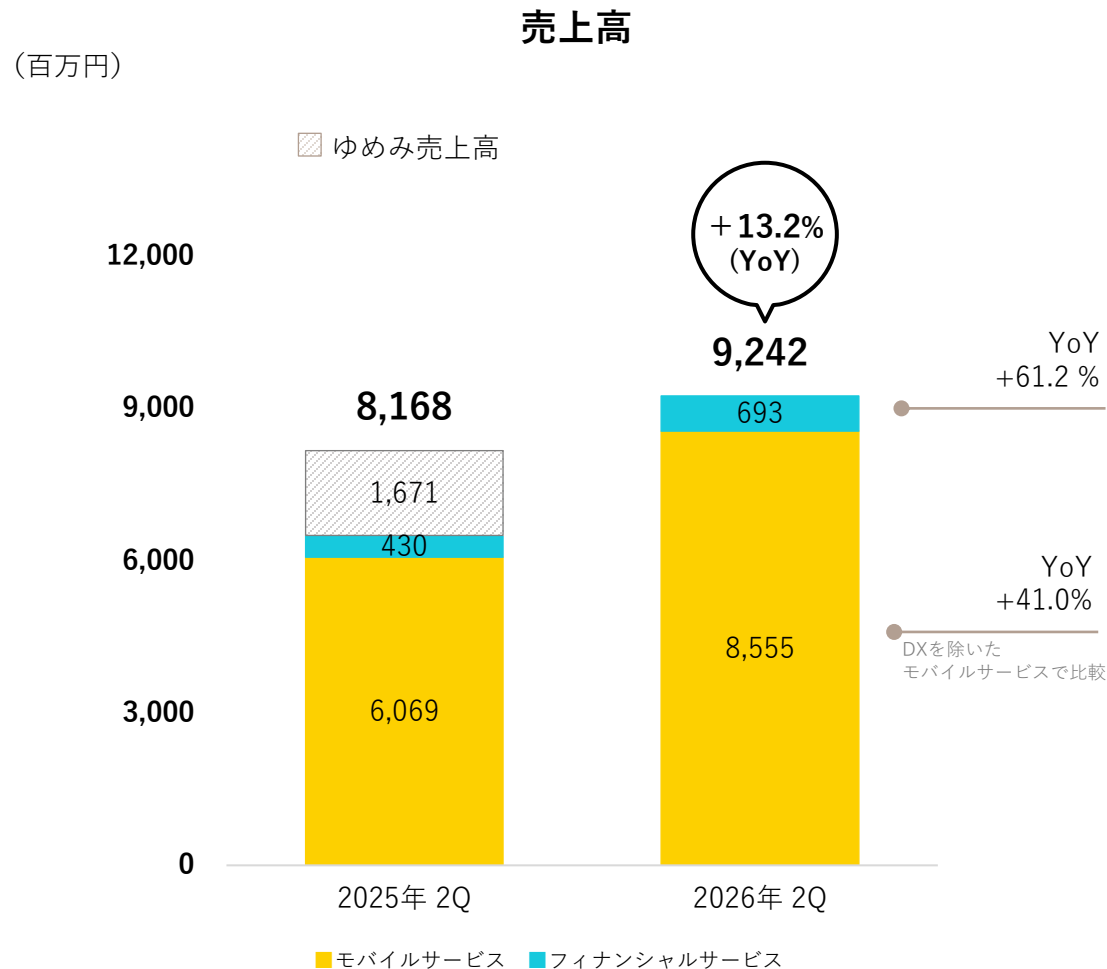
ゆめみ連結除外の影響

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。

セグメント情報（第2四半期）

- モバイルはポイント金融案件が好調続きDX除く売上高は前年比+41.0%・営業利益は同+32.1%
- フィナンシャルはラボル好調で1.6倍増収、営業利益はMQ減益影響受けながらも横ばいで推移



※ 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（第2四半期）



(単位：百万円)	売上高			営業利益		
	第2四半期	前年同期	YoY	第2四半期	前年同期	YoY
全社	9,242	8,168	+13.2%	571	601	-5.0%
モバイルサービス事業	8,555	7,740	+10.5%	1,229	1,240	-0.9%
ポイント	7,260	4,551	+59.5%	1,599	937	+70.7%
D2C	1,318	1,522	-13.4%	-242	46	-
DX	-	1,671	-	-	309	-
セグメント内取引高	-23	-4	-	-127	-53	-
フィナンシャルサービス事業	693	430	+61.2%	-233	-237	-
セグメント間取引高 / 調整額	-6	-2	-	-424	-401	-

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（第2四半期）

営業利益

（百万円）

2025年12月期2Q

601

ポイント

662

・ モッピー大幅増益

D2C

- ・ ピットソール販売苦戦
- ・ 在庫評価損等 約2.0億円
のれん 約1.1億円

▲289

DX

▲309

・ 前年2Qまで連結

マーキュリー

▲72

ラボル

79

・ 請求書買取好調で黒字転換

CVC

▲2

調整額等

▲99

2026年12月期2Q

571

YoY
▲29
(▲5.0%)

経常利益

2025年12月期2Q

715

営業損益

▲29

持分法投資損益

▲284

[ビットバンク]

・ 前年115百万円→▲173百万円

その他営業外損益

5

2026年12月期2Q

407

YoY
▲308
(▲43.1%)

(単位：百万円)	2026年12月期 修正予想（7月30日）	2026年12月期 修正予想（6月25日）	2026年12月期 期初予想	期初予想 増減率
売上高	37,000	35,700	35,700	+3.6%
営業利益	3,700	2,800	2,800	+32.1%
経常利益	3,300	2,800	2,800	+17.9%
当期純利益	6,000	5,900	1,600	+275.0%
EBITDA	10,400	8,850	3,450	+201.4%
EPS（円）	518.35	509.71	138.66	—

業績予想修正の理由

- 売上高は、ポイントの伸長・SQUIZの取込み（2Qから）
- 営業利益は、D2C・MQが期初予想比下振れ的一方、ポイントが大幅増益・2QからSQUIZを取込み
- 経常利益は、ビットバンクの持分法投資損失3.4億円（1～6月）を反映
- 当期純利益は、ビットバンク株式の売却予定により、特別利益約55億円を織込み（6月25日発表）

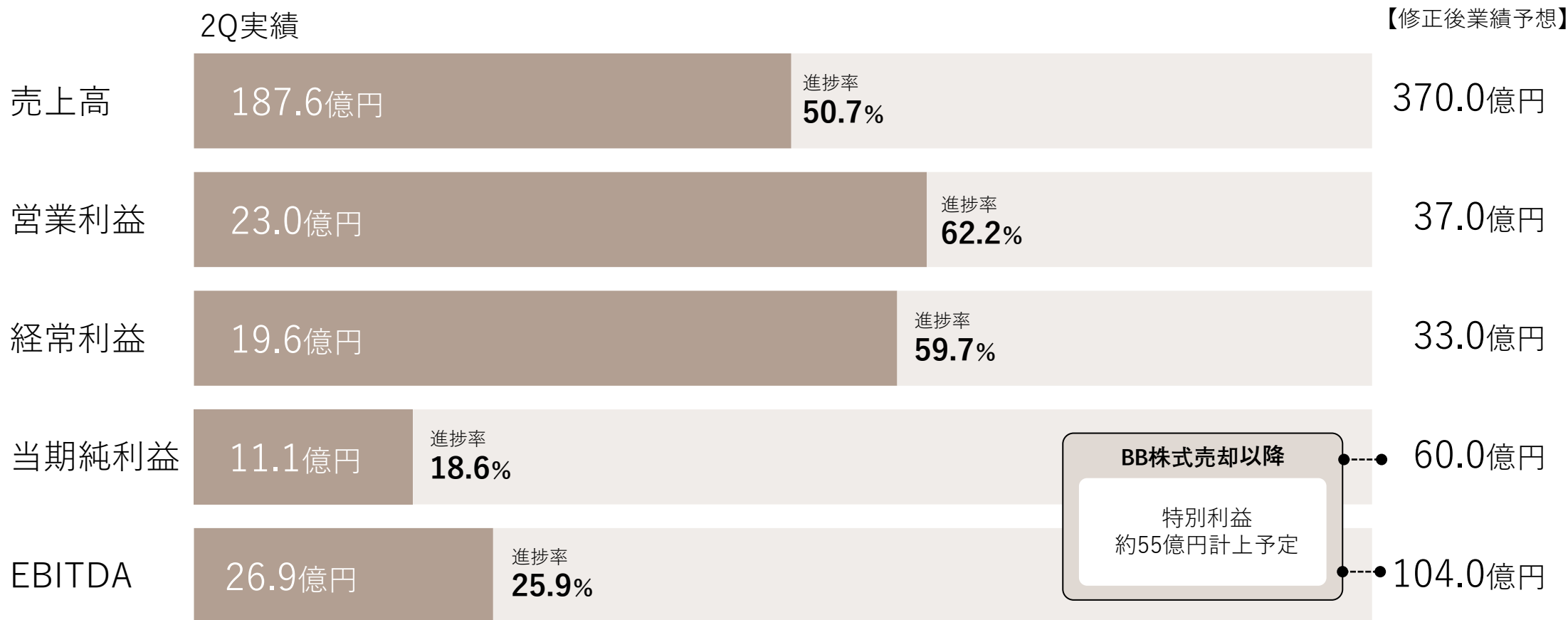
業績予想の修正（セグメント別）



(単位：百万円)	売上高			営業利益		
	2026年12月期 業績修正	期初予想	期初予想比	2026年12月期 業績修正	期初予想	期初予想比
全社	37,000	35,700	+3.6%	3,700	2,800	+32.1%
モバイルサービス事業	33,680	32,280	+4.3%	5,790	4,600	+25.9%
ポイント	28,000	25,600	+9.4%	6,250	4,500	+38.9%
D2C	5,750	6,800	-15.4%	-50	270	-
セグメント内取引高	-70	-120	-	-410	-170	-
フィナンシャルサービス事業	3,350	3,450	-2.9%	-545	-320	-
セグメント間取引高 / 調整額	-30	-30	-	-1,545	-1,480	-

業績予想に対する進捗状況

- ポイントは想定以上に金融案件好調続き上期予想を大きく上振れ、下期予想は据え置き
- D2CとMQが予想を下回る一方、ポイントが業績をけん引し連結利益は順調に進捗

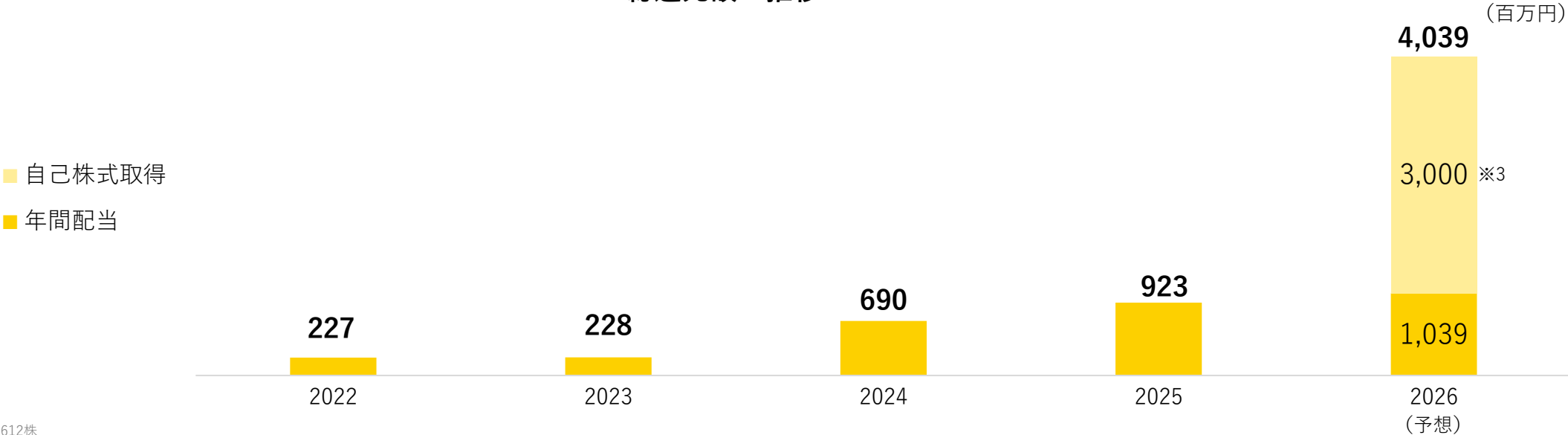


	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期（予想）
年間配当金	20円	20円	60円 （うち記念配当20円）	80円 （うち特別配当20円）	90円
配当金総額	227百万円	228百万円	690百万円	923百万円	1,039百万円
配当性向	484.9%	50.5%	46.5%	36.9%	17.4%
純資産配当率	2.5%	2.5%	6.8%	7.5%	-

※1

※2

総還元額の推移



※1 株式数：11,544,612株
※2 予想EPSは、2026年7月30日開示の業績予想修正に基づいて算出
※3 約5億円は2026年5月～6月にかけて実施済み。約25億円はビットバンク株式売却後に実施予定ですが、株価等の状況により、自己株式取得の期間は2027年以降に及ぶ可能性がございます。

ビットバンク株式売却による資金使途

- ビットバンク株式を約86億円で売却予定、税引後約74億円のキャッシュを確保
- キャッシュは成長投資に充当するとともに、約半分は株主還元へ振り向ける予定

キャッシュイン

ビットバンク
株式譲渡価額※1

約86億円



税引後キャッシュ

約74億円

売却資金使途

成長投資

中計2030達成へ

EBITDA中計目標 120億円

- 既存事業への投資継続
広告投資・人的資本投資・設備投資・AI活用による各サービス品質の向上
- 新規事業の強化
事業開発力を活かした新規事業開発の推進
- 機動的なM&Aの実施
垂直統合型モデルを強化するM&A

株主還元

継続的な強化へ

- 年間配当予想の上方修正（2026年度）
普通配当 60円から90円に修正、増配分の総額 約3.5億円※2
- 自己株式取得 合計30億円実施予定
約5億円（実施済み）
最大25億円（ビットバンク株式売却後に決定予定）

※1 最終的な譲渡価額は売却時に確定いたします。売却は2026年10月を予定しております。

※2 株式数：11,544,612株

貸借対照表の概要



(単位：百万円)	2026年12月期 第2四半期末	2025年12月期 期末	前年増減額	主な要因
流動資産	24,881 (62.4%)	25,777 (68.7%)	-896	現金及び預金 -2,808 営業投資有価証券 +989 売掛金 +810
固定資産	14,983 (37.6%)	11,726 (31.3%)	+3,257	のれん +2,782 (SQUIZ +2,923) 関係会社株式 -322
資産合計	39,865 (100.0%)	37,504 (100.0%)	+2,361	
流動負債	22,496 (56.4%)	20,418 (54.4%)	+2,078	短期借入金※ +1,151 ポイント引当金 +1,453
固定負債	3,430 (8.6%)	3,121 (8.3%)	+308	長期借入金 +289
負債合計	25,926 (65.0%)	23,540 (62.8%)	+2,386	
純資産合計	13,938 (35.0%)	13,964 (37.2%)	-25	当期純利益 +1,115 株主還元（配当） -923
負債・純資産合計	39,865 (100.0%)	37,504 (100.0%)	+2,361	

※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)	2026年12月期 第2四半期累計	2025年12月期 第2四半期累計	2026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	78	1,319	税金等調整前当期純利益	2,192
			ポイント引当金の増加	1,453
			段階取得に係る差損益（-は益）	-231
			営業投資有価証券の増減額	-1,132
			法人税等の支払額	-1,777
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,476	776	子会社株式の取得による支出	-2,271
財務活動によるキャッシュ・フロー	-418	-2,847	有利子負債	1,306
			自己株式取得による支出	-499
			株主還元（配当）	-923
現金及び現金同等物の期末残高	10,298	10,769		

※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
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%

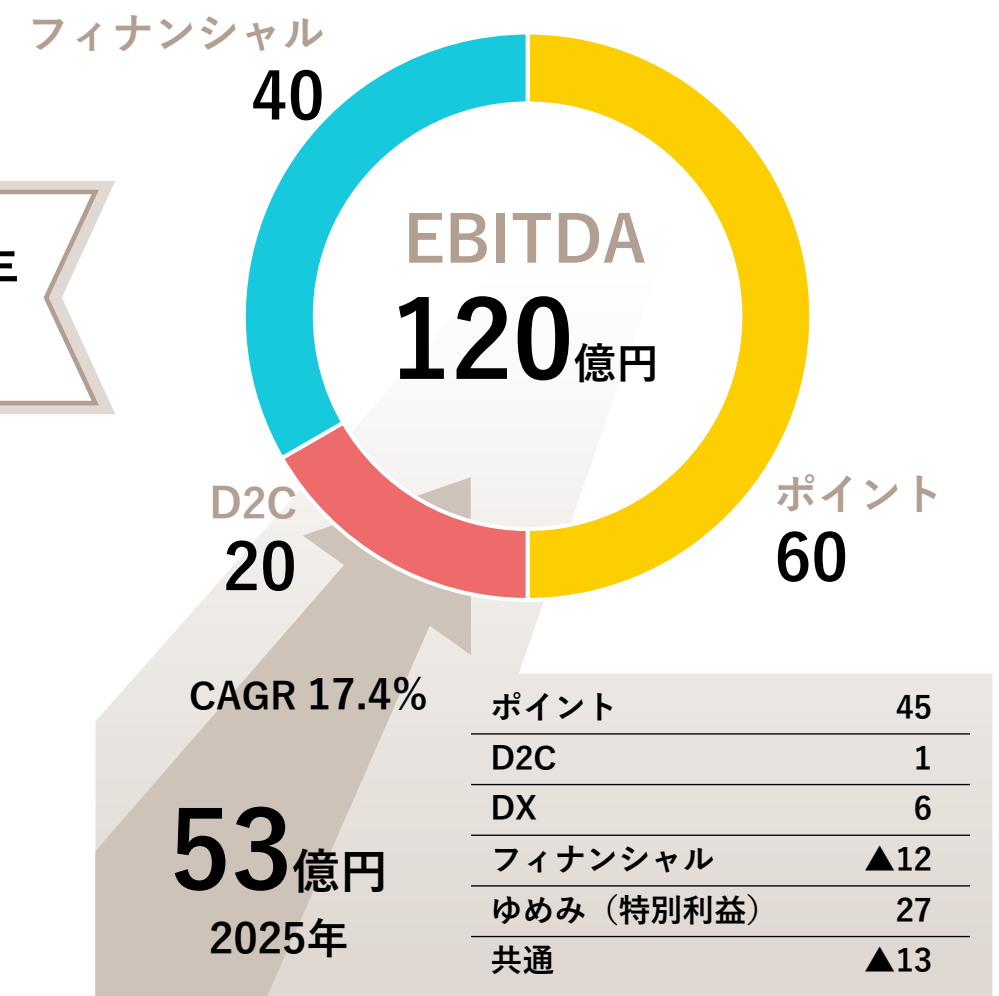
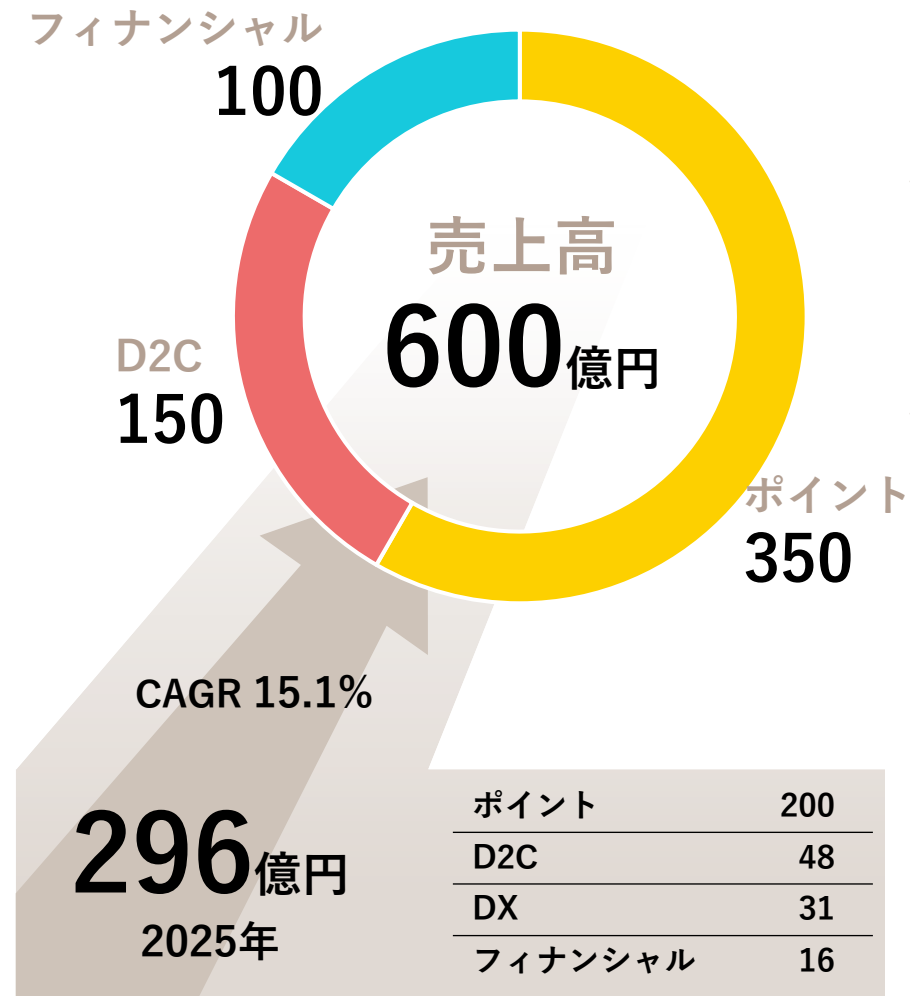
キャッシュフロー最大化
のためEBITDAを重視

ROE
15%

平均ROE
2021-2025年
15.2%

ROE15%超を
安定的に実現

- 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

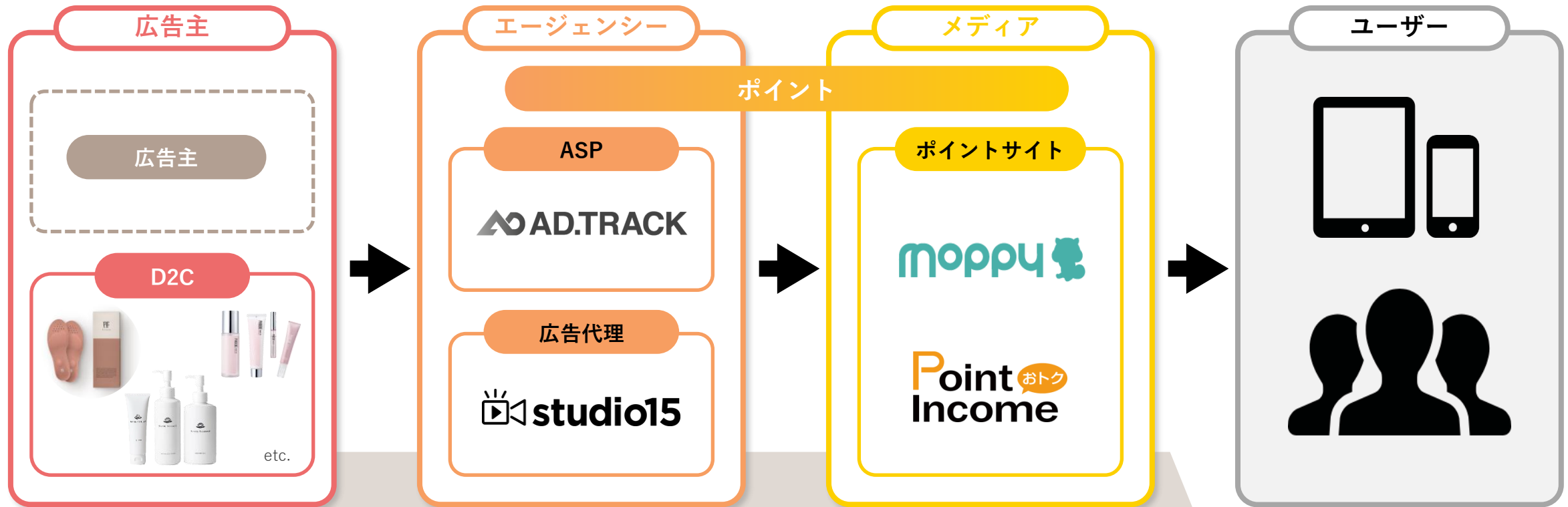


02. 各事業の業績

モバイルサービス事業

フィナンシャルサービス事業

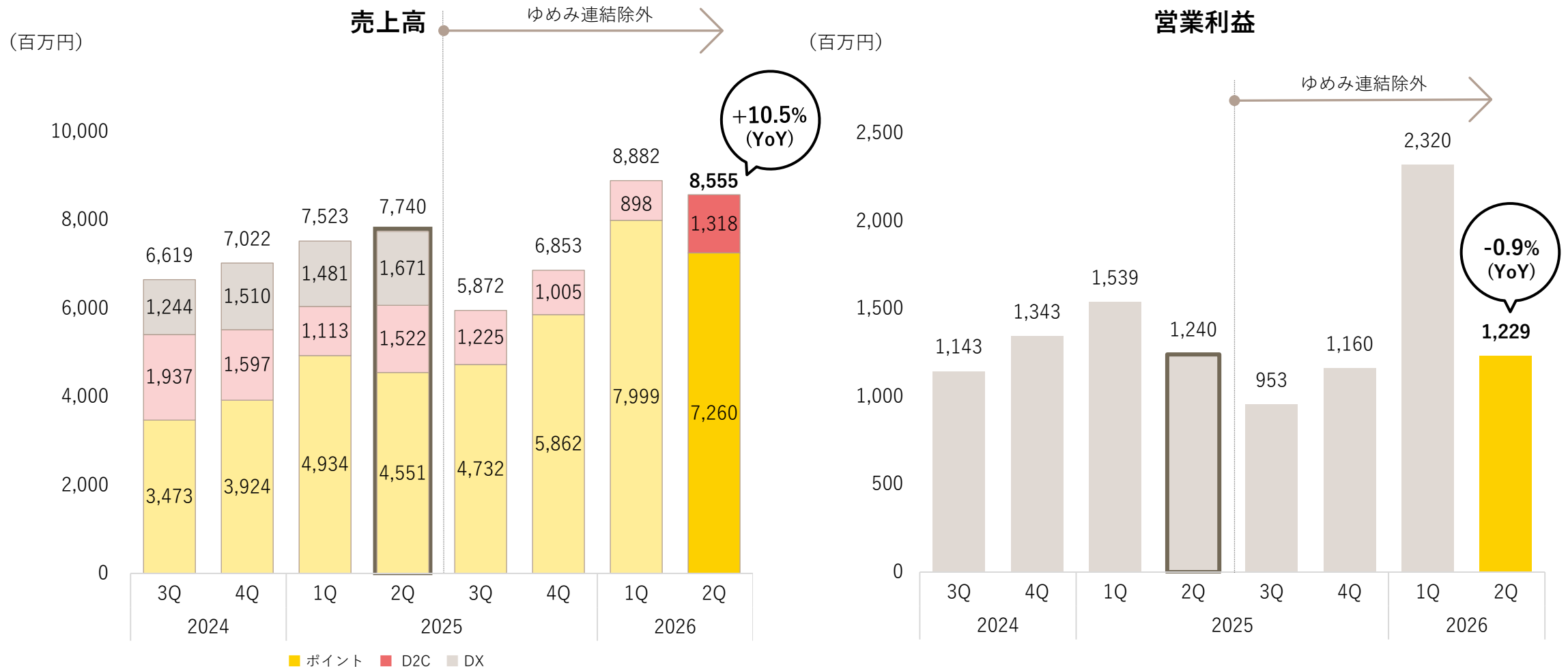
- 競争力の高いメディアを活かし、D2C・エージェンシー（広告代理）をグループ内で一気通貫するビジネスモデルを構築



垂直統合型モデル

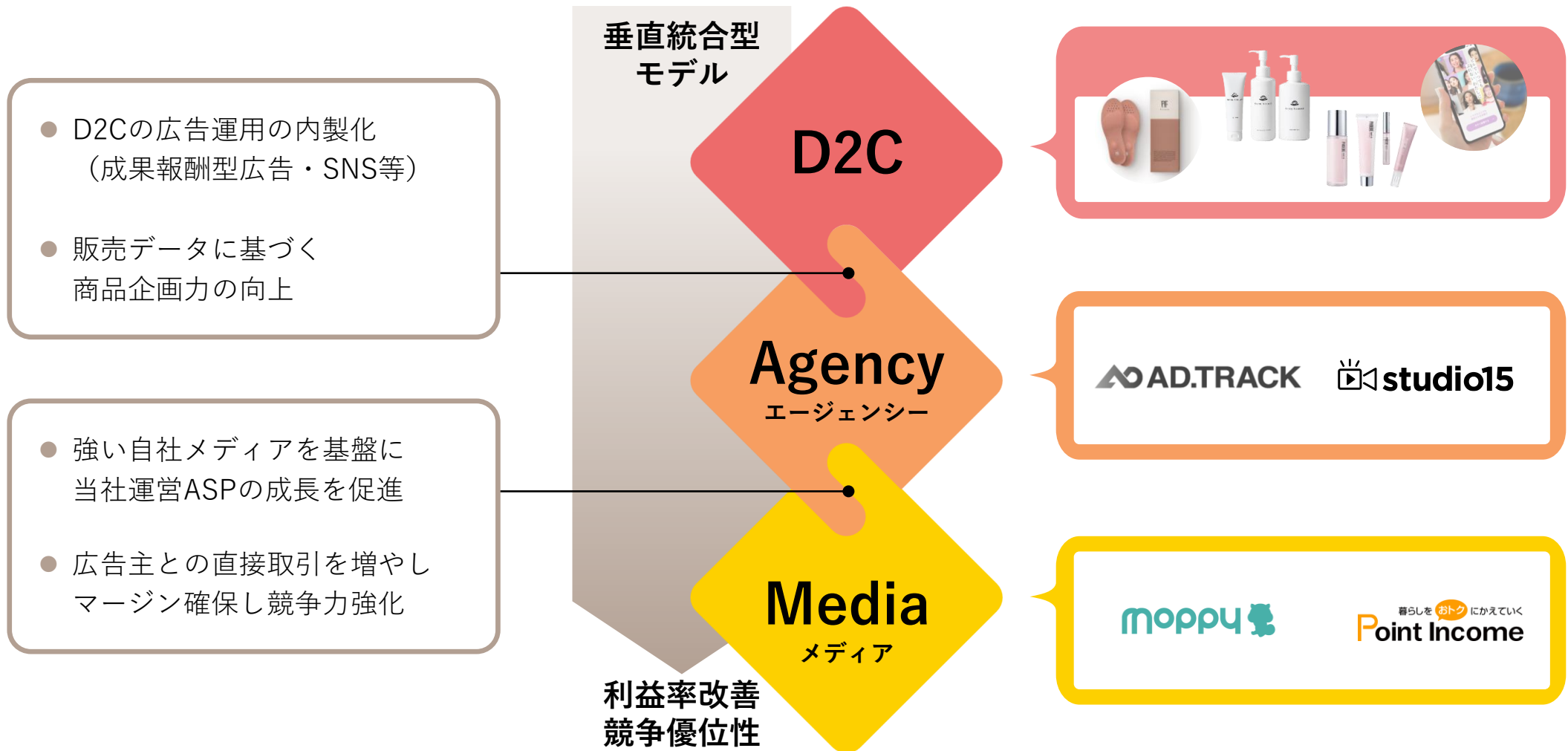
モバイルサービス事業における**垂直統合型モデル**を強化することで
利益率を高め、競争優位性を確立

- 売上高はポイント好調・SQUIZが2Qから業績寄与、DX除いた売上高は前年比+41.0%
- 営業利益はポイントが利益率改善で前年比1.7倍、DX除いた営業利益は前年比+32.1%

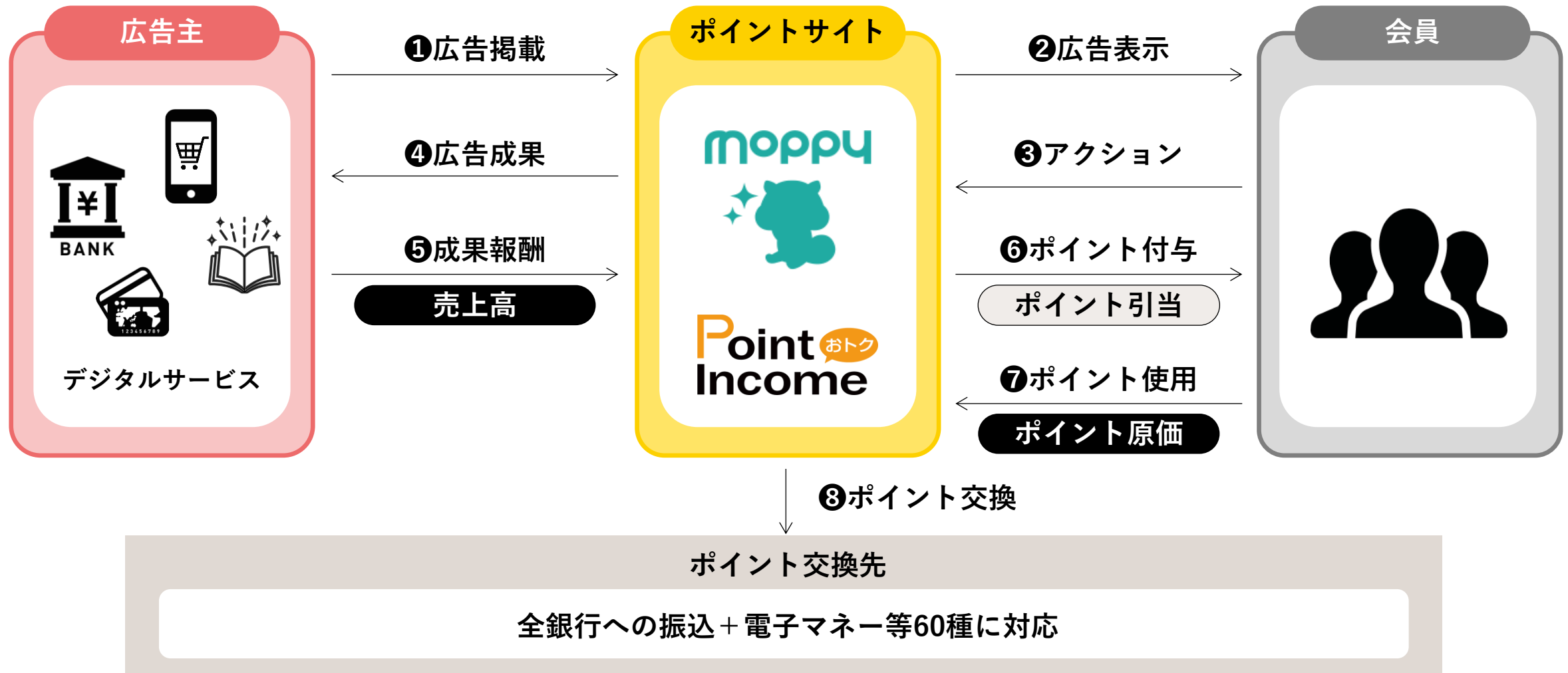


※ セグメント内の内部取引高については、グラフに与える影響が軽微のため表記しておりません。
 ※ ポイントインカムの業績は2025年9月1日から「ポイント」に含みます。

- 事業を緊密に連携し、グループで広告主との直接取引を拡大することで競争優位性を強化
- 垂直統合型モデルに親和性のある事業の立ち上げやM&Aを通じて成長を加速



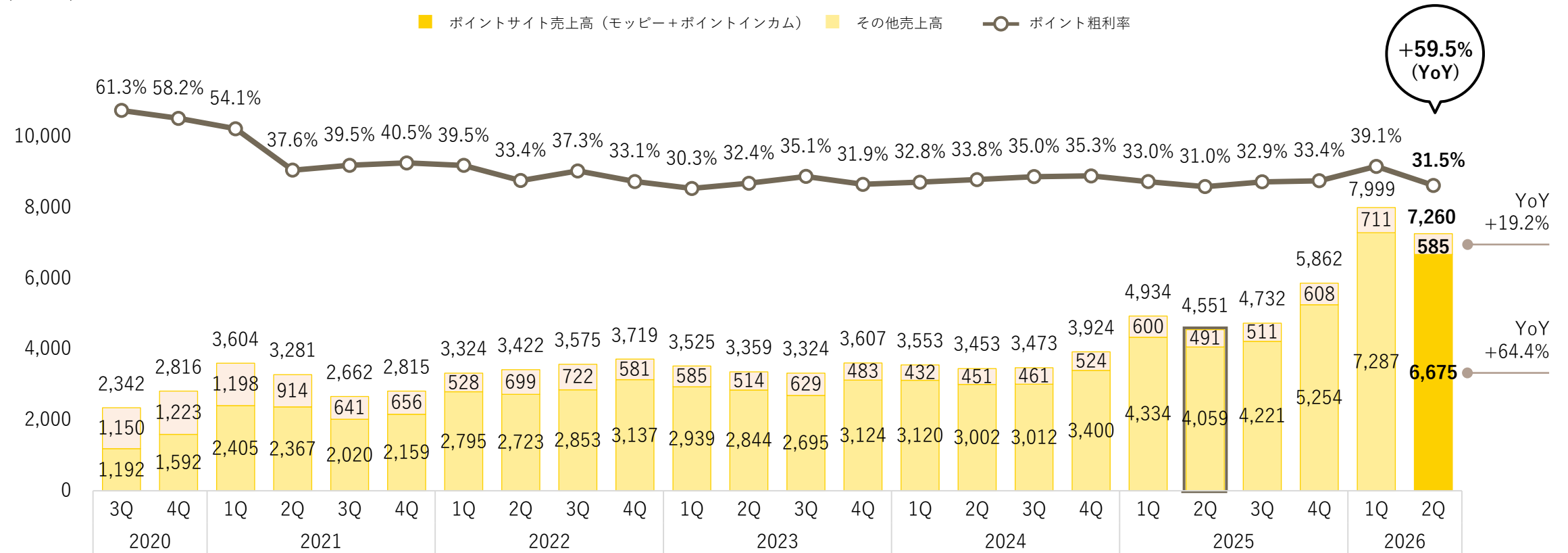
- 広告成果が承認された後に、報酬（売上高）を広告主から受取る成果報酬型広告
- 成果報酬の一部をポイントとして会員に還元、ポイント交換の利便性高め会員満足度を向上



- ポイントサイトは、金融案件の旺盛な需要継続・ポイントインカムの業績寄与で前年比1.6倍増収
- ポイント粗利率は、1Q大幅増収により原価期ずれの影響が大きいですが、粗利額は前年比1.6倍拡大

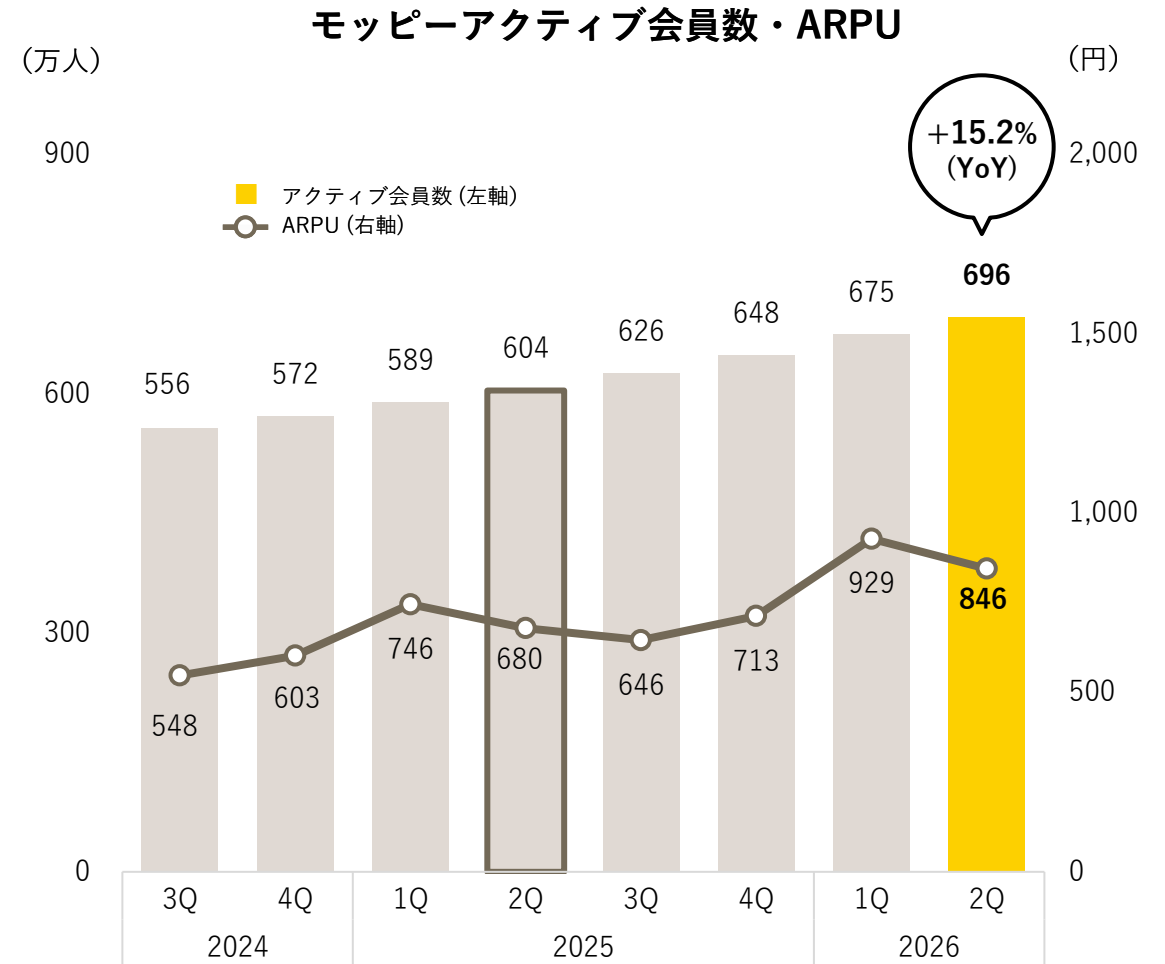
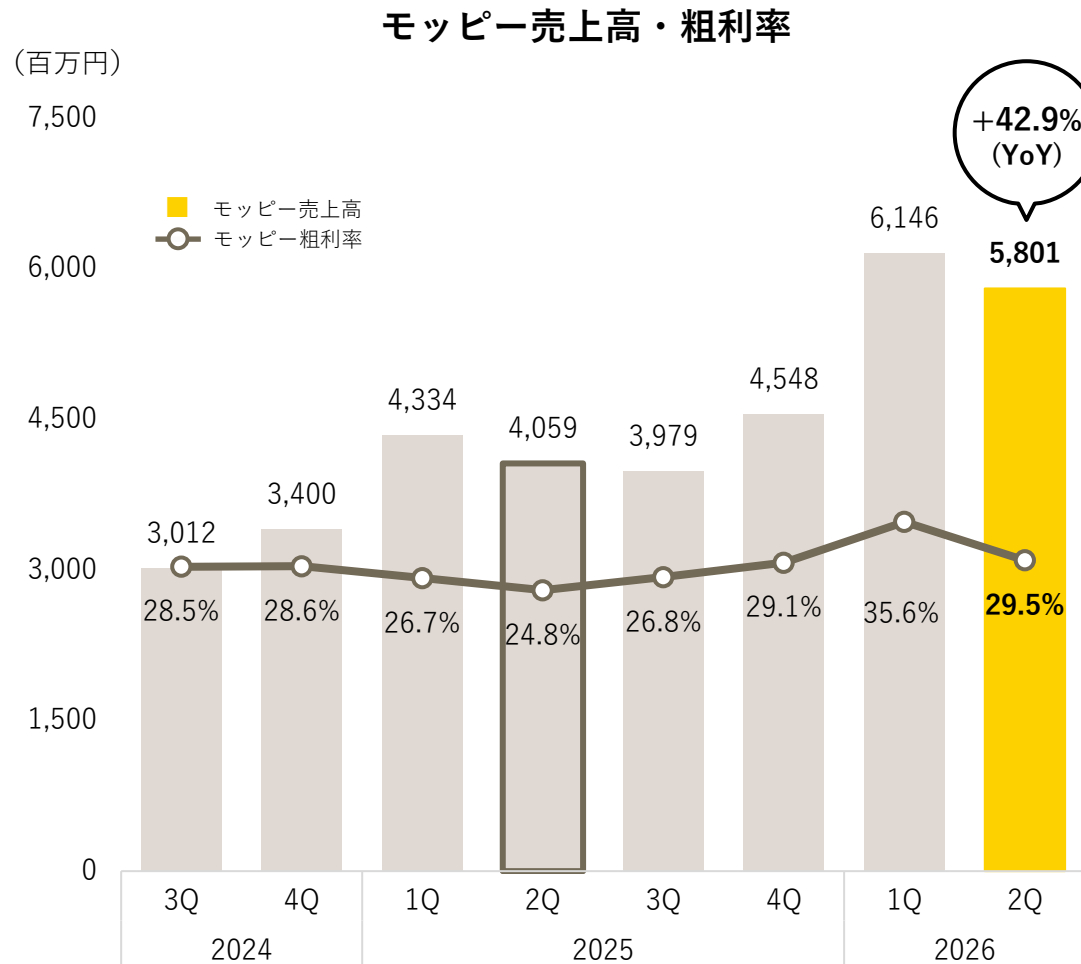
ポイント売上高・粗利率

(百万円)



※ 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・会員数の順調な増加により売上高は前年比+42.9%
- AD.TRACK比率上昇、市場シェア拡大で顧客交渉力向上し粗利額は前年比1.7倍



※ 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。

- 国内金利上昇を背景に銀行をはじめとする個人顧客向け金融サービスの顧客獲得競争が活発化
- 顧客獲得効率を可視化できる成果報酬型広告として、ポイントサイトへの出稿需要が中期的に拡大

カテゴリ別の広告環境と関連する広告案件

広告需要を取り巻く環境

2017～
キャッシュレス推進

キャッシュレス比率※1
[2025年度]
58.0%

将来的な目標※1
80.0%

2024～
新NISA開始

NISA口座※2
[2025年12月末]
約**2,821**万口座

政府目標
[2027年12月末まで]
3,400万口座

2024～
マイナス金利解除

政策金利
[従来]
マイナス**0.1%**

政策金利
[2026年6月末]
1.0%

関連する広告案件

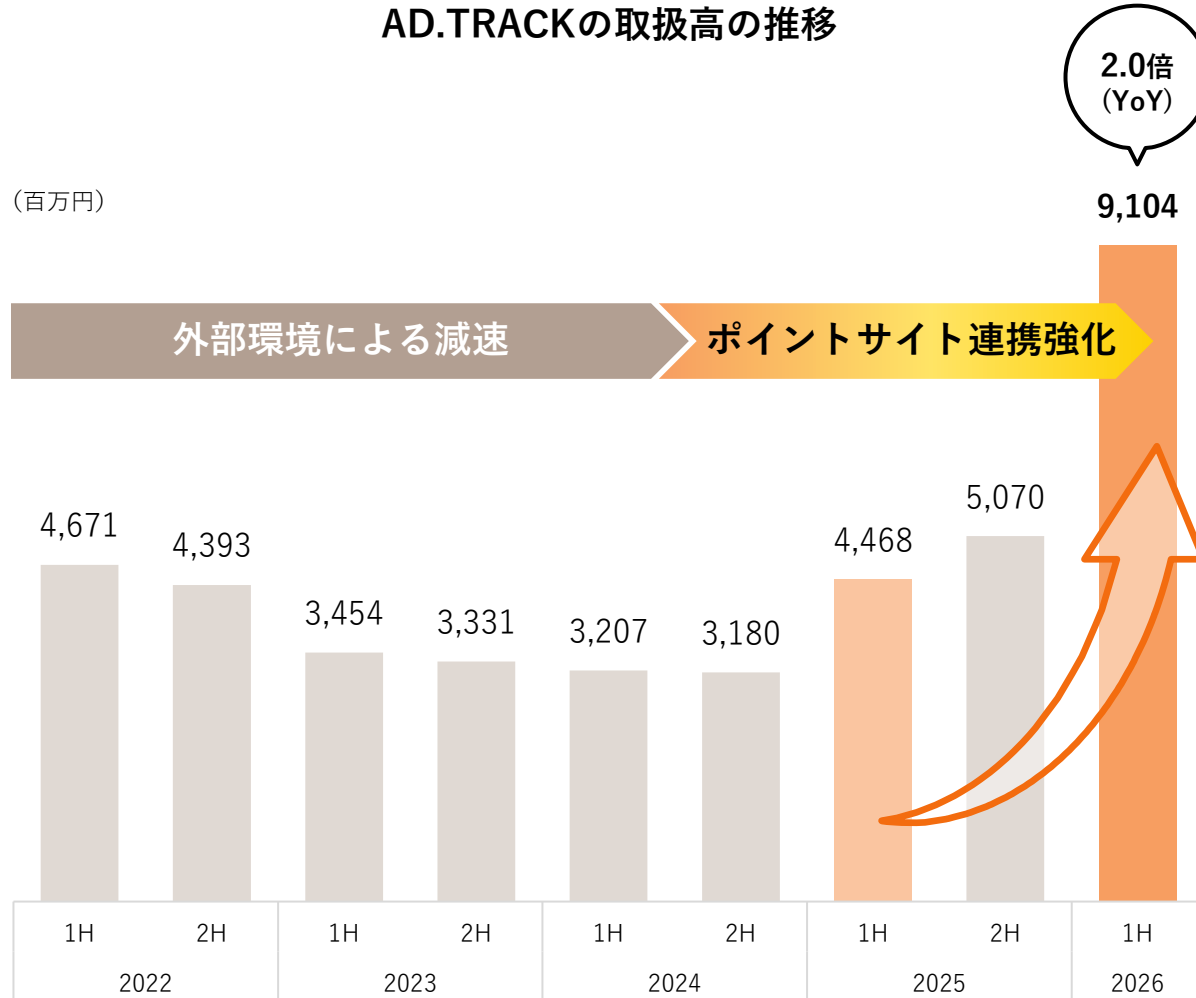
クレジットカード
新規発行案件

証券口座・FX口座
新規開設案件

銀行口座
新規開設案件

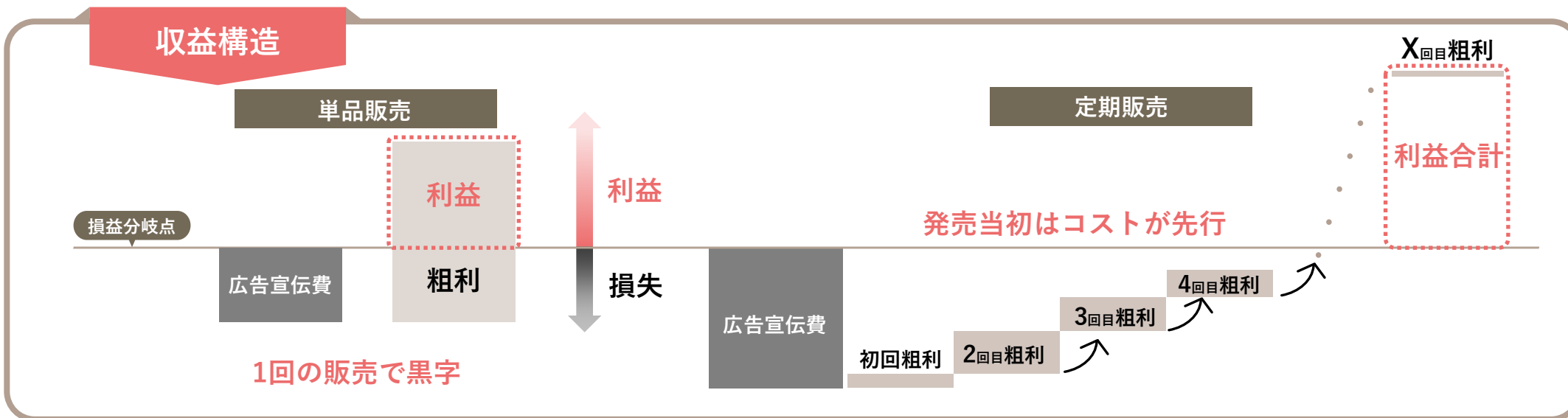
- モッピー・ポイントインカムとの連携強化が進み、2026年上期取扱高は過去最高を更新
- 自社運営メディアとの連携強化・営業力強化・広告配信チャネル拡充で競争優位性を高める

AD.TRACKの取扱高の推移

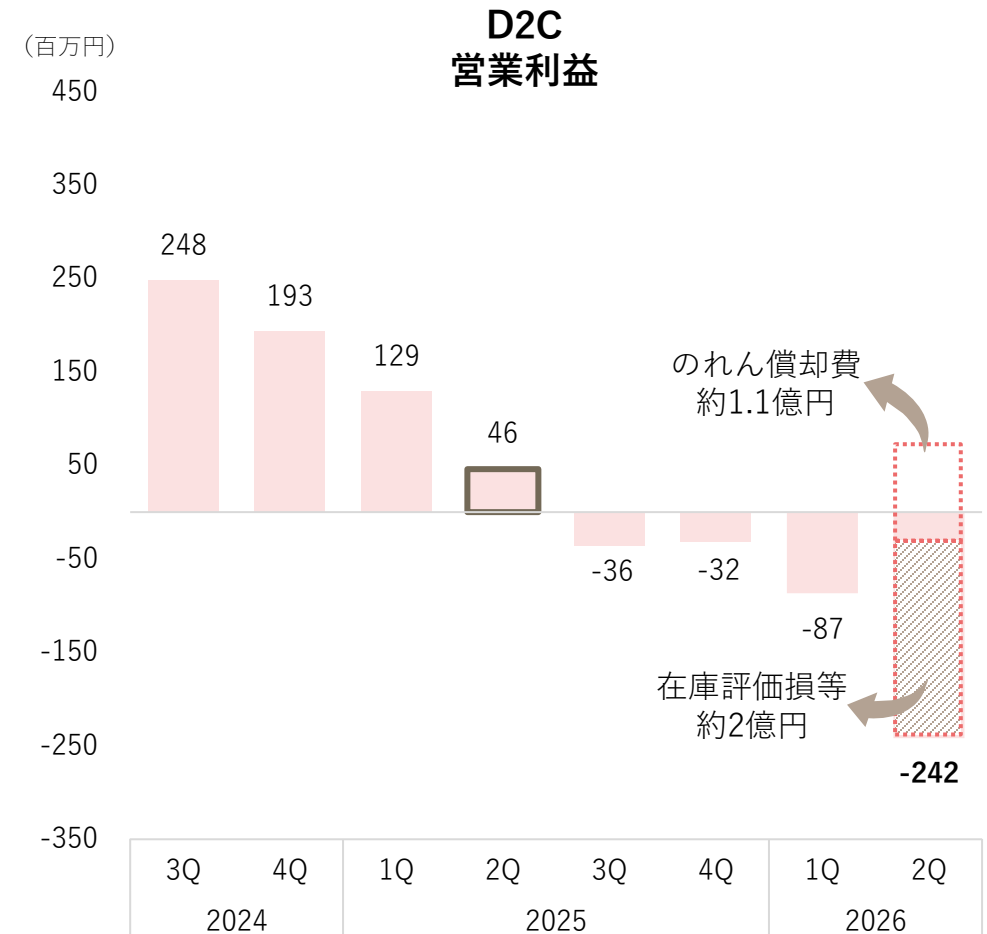
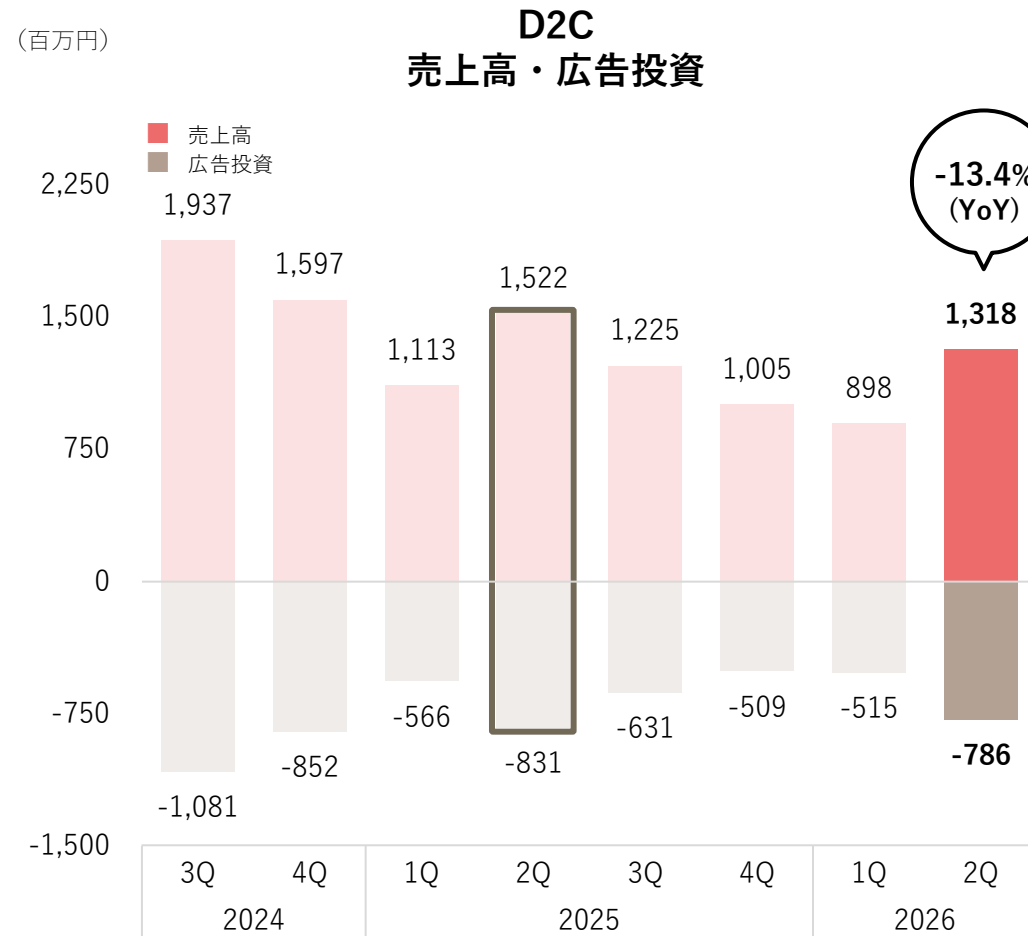


AD.TRACKの成長戦略

- **自社運営メディアとの連携強化**
(モッピー・ポイントインカム・不動産)
強固な自社メディアを活かし取扱高を伸長
- **営業力強化**
広告主との直接取引拡大
広告単価の向上・成果件数の増加
- **広告配信チャネル拡充**
オファークール広告
自社プロダクト「AD WALL」の展開
インフルエンサーマーケティング強化
studio15、サイバー・バズとの連携



- 主力のピットソール販売低迷・商品開発の遅延、在庫評価損等約2億円・のれん約1.1億円計上
- オンライン診療サービスのSQUIZは2Qから連結開始、定期販売商品のAGA・低用量ピルが好調



- 商品開発とM&AでSKUを拡充、競争力のある商品のブランド化を推進し中長期の成長を実現
- 主力の自社サイト・ECモールに加え、リテール等に販路を拡大し、新規顧客獲得を目指す

ブランド拡充とマーケティング戦略

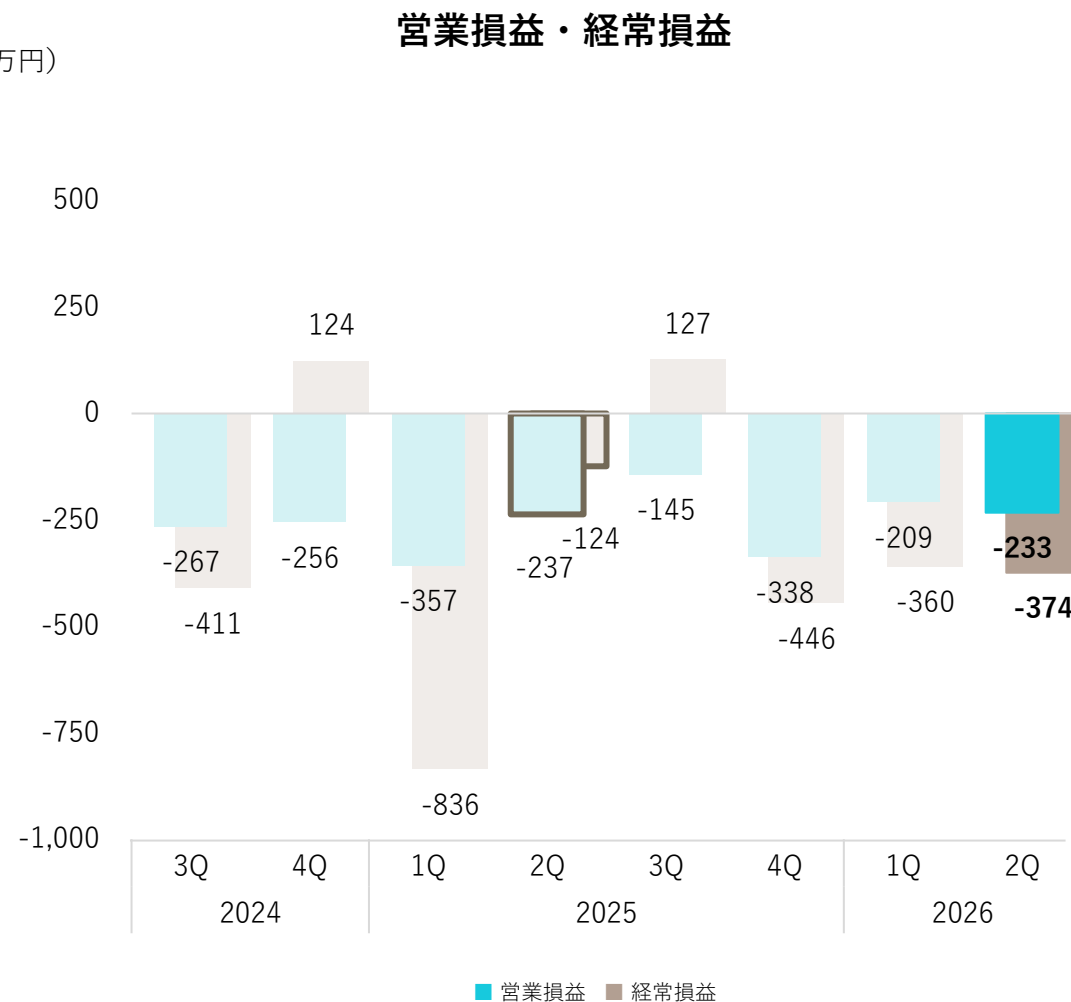
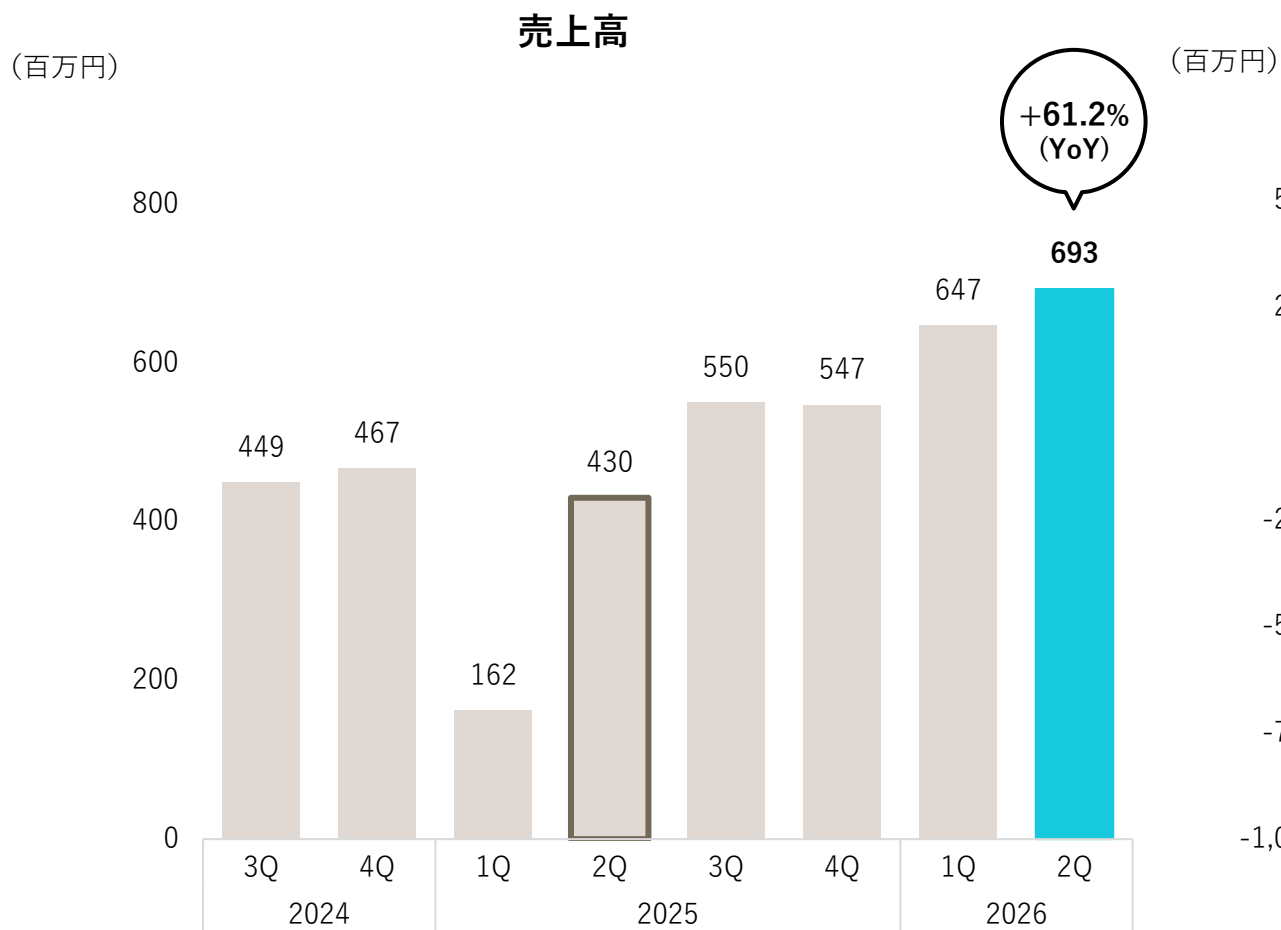


02. 各事業の業績

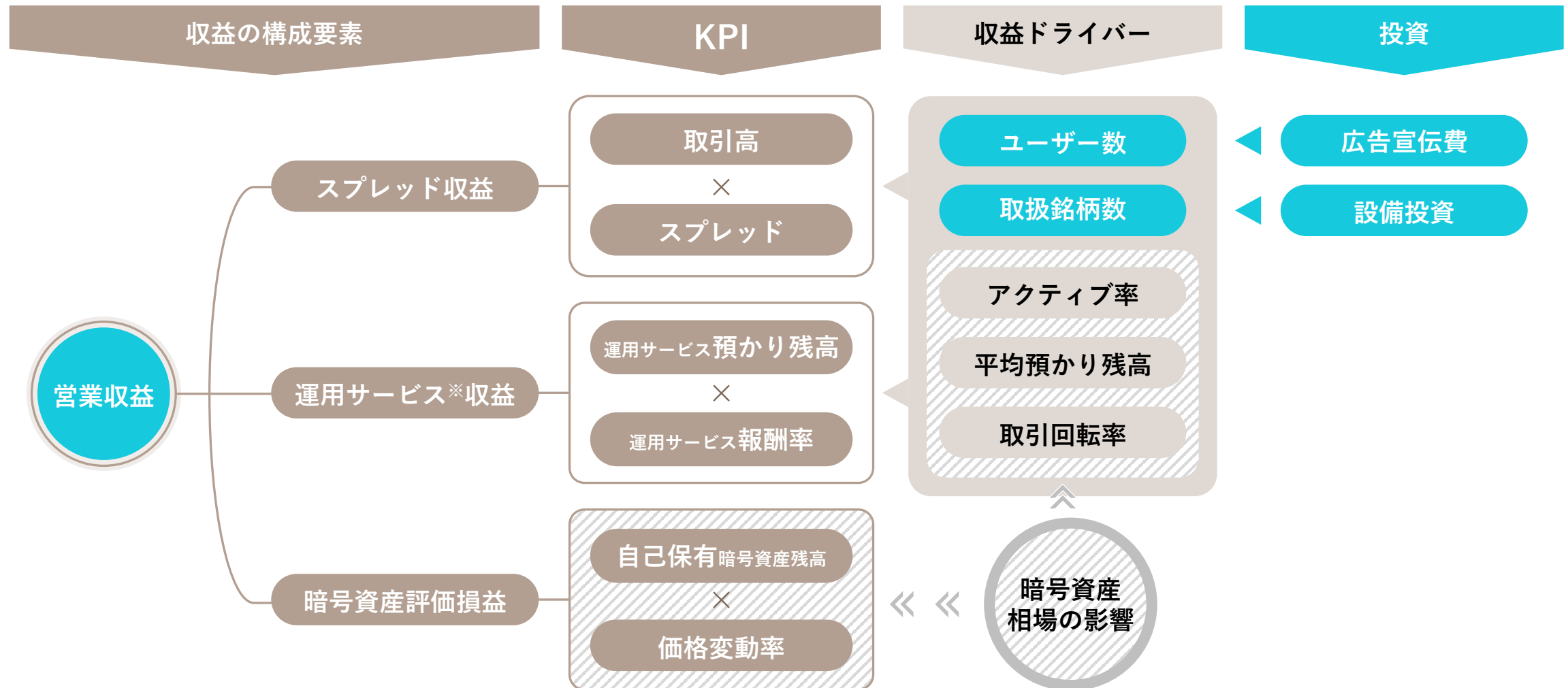
モバイルサービス事業

フィナンシャルサービス事業

- 暗号資産相場低迷の影響を受け、MQは営業損失2.6億円・BBは持分法投資損失1.7億円計上
- ラボルはユーザー積上がりにより前年比約2倍増収、さらなる顧客基盤の拡大目指し先行投資強化

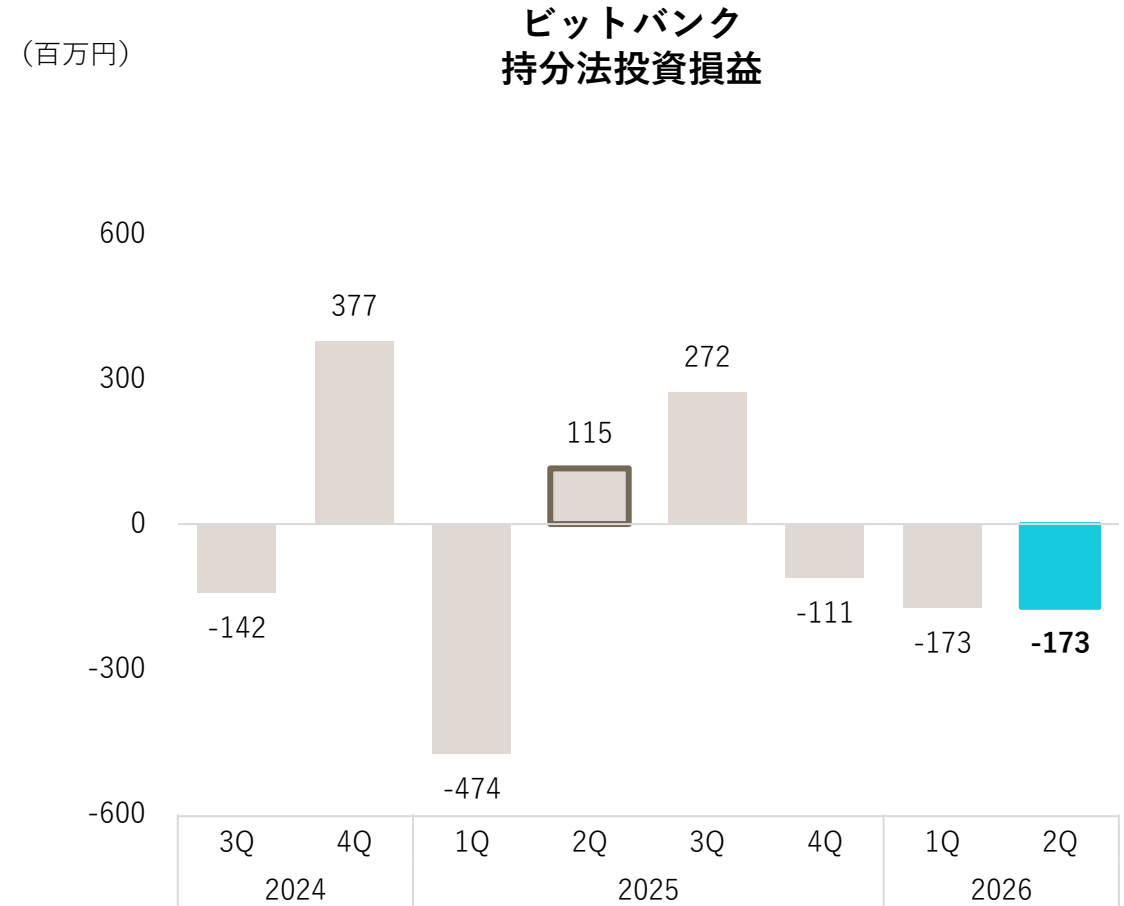
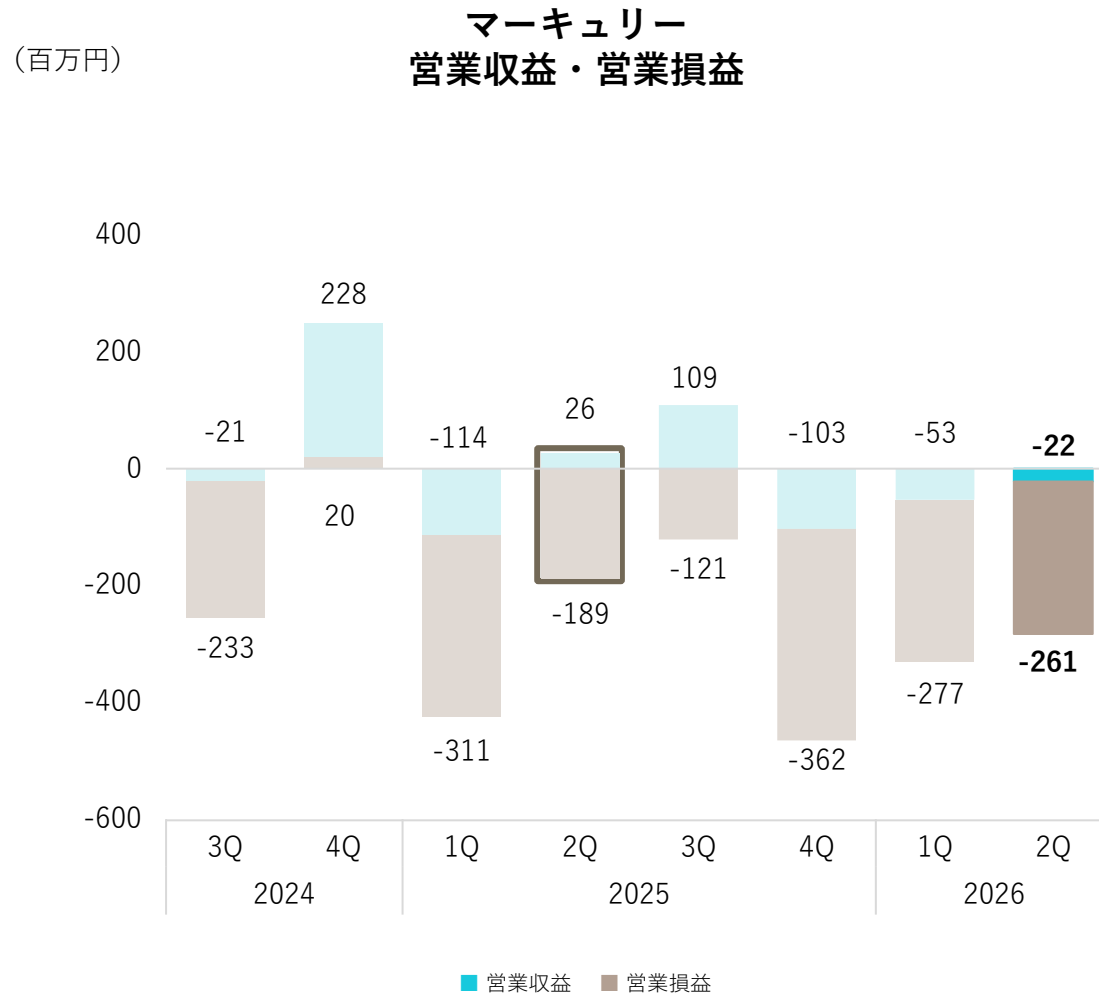


- 営業収益はスプレッド収益・運用サービス収益・暗号資産評価損益で構成
- 収益ドライバーであるユーザー数増加、取扱銘柄数拡充のため積極投資を継続



※ 運用サービス：ステーキング+レンディング

- MQはステーキングサービスの対象銘柄を2銘柄追加、電子決済手段等取引業者の登録目指す
- BBの業績取込みは3Qまで、当社持分株式売却により連結リスクプロファイルの最適化を図る



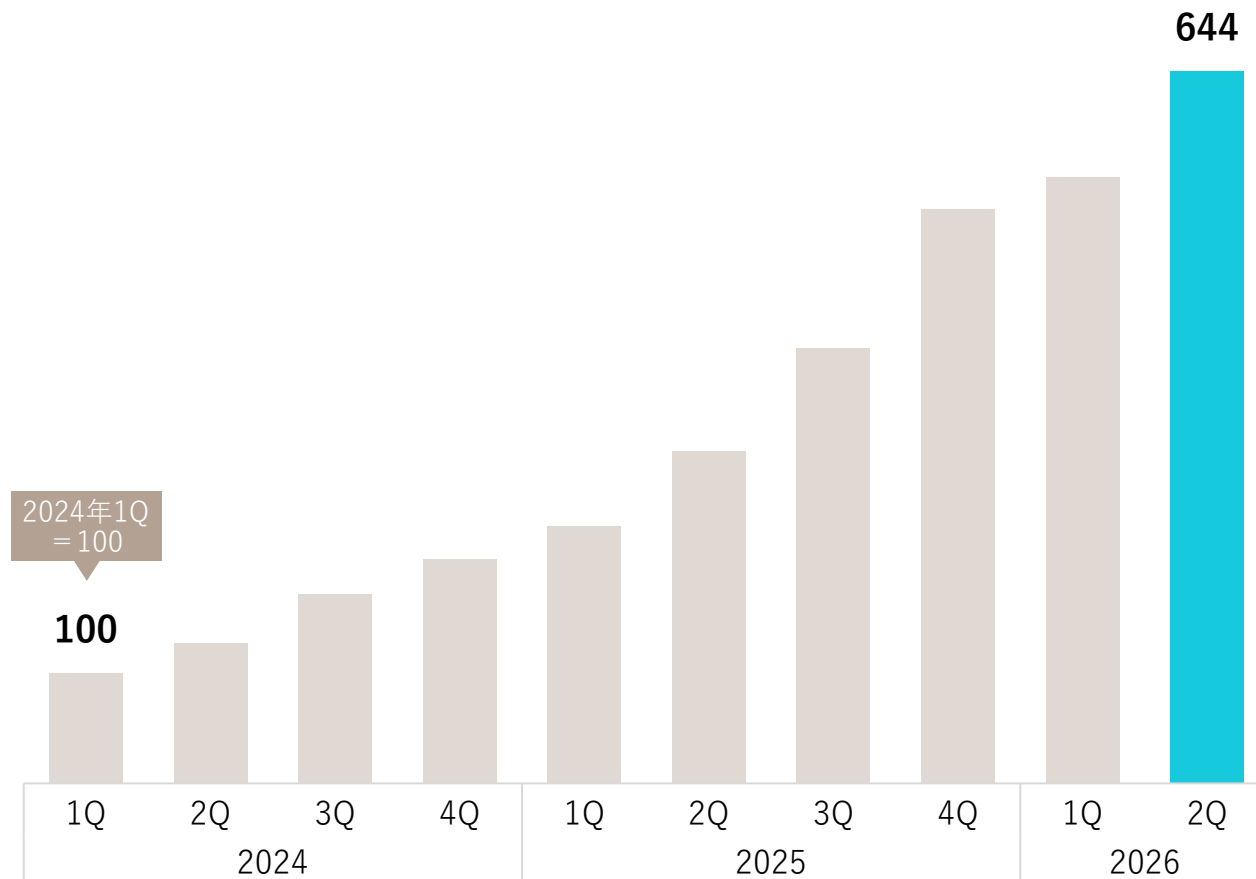
- 運用サービスを多様化することで暗号資産のトータル運用プラットフォームを目指す
- 国内ステーブルコイン普及を見据え、業界2社目の電子決済手段等取引業者の登録へ



※「APR」：年換算利回り（Annual Percentage Rateの略）銘柄ごとに異なります。

- 請求書買取UUは堅調に増加しGMVは大幅続伸、新規ユーザー獲得のためマーケティング強化へ
- AIを活用した審査精度向上を進め、ユーザー満足度の向上と低水準の未回収率を両立

ラボルGMV指数化※



持続的成長に向けた重点施策

GMV拡大

- 働き方の多様化によって拡大するフリーランスの資金需要を取込み
- グループ内マーケティング力の活用・ブランド力強化で認知度向上
潜在需要の顕在化へ

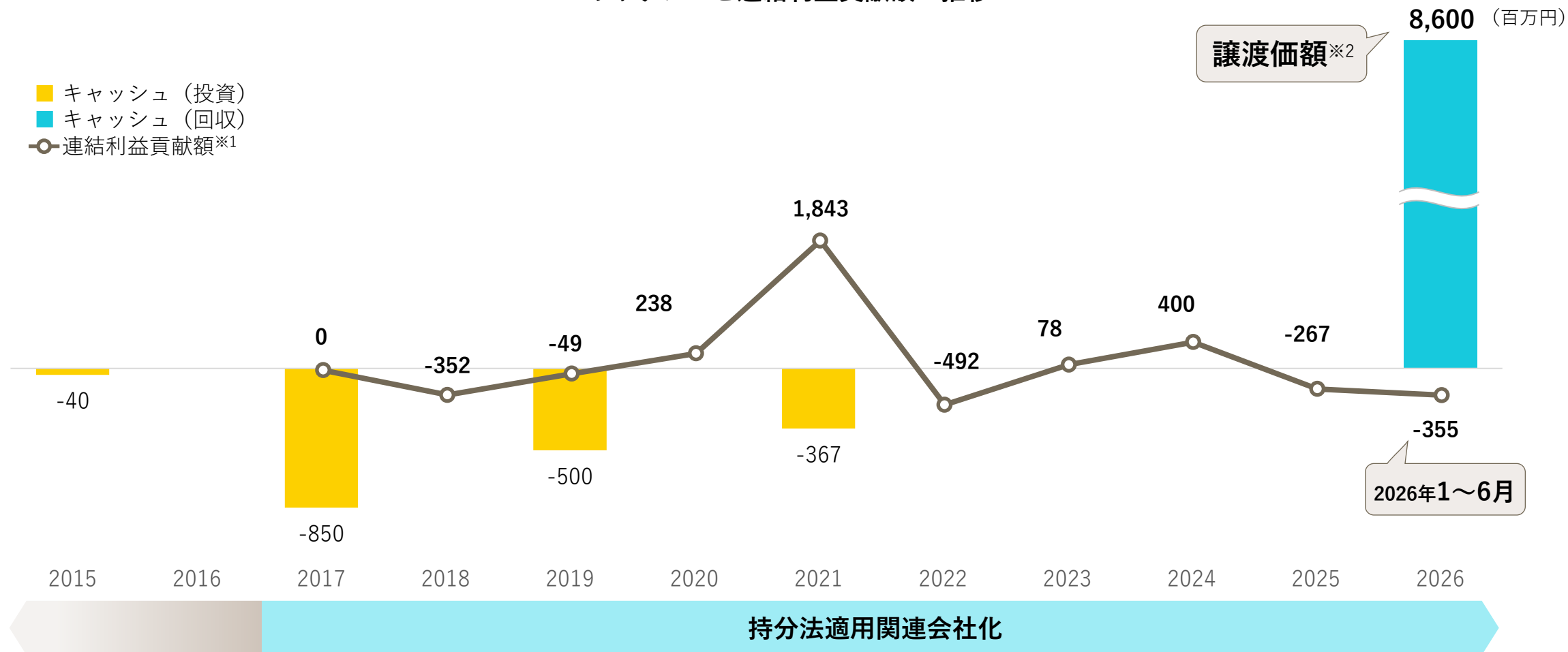
AI活用による審査・不正検知の高度化

- 東京大学研究室との共同研究で不正検知AI開発し年内導入へ

※ GMVはファクタリングサービスとカード払いサービスの取扱高の合計

- 累計投資額は約18億円で2026年10月に約86億円で譲渡予定、単体特別利益約68億円を見込む
- 2017年から2026年5月までの利益貢献額は合計約13億円、連結特別利益約55億円を見込む

キャッシュと連結利益貢献額の推移

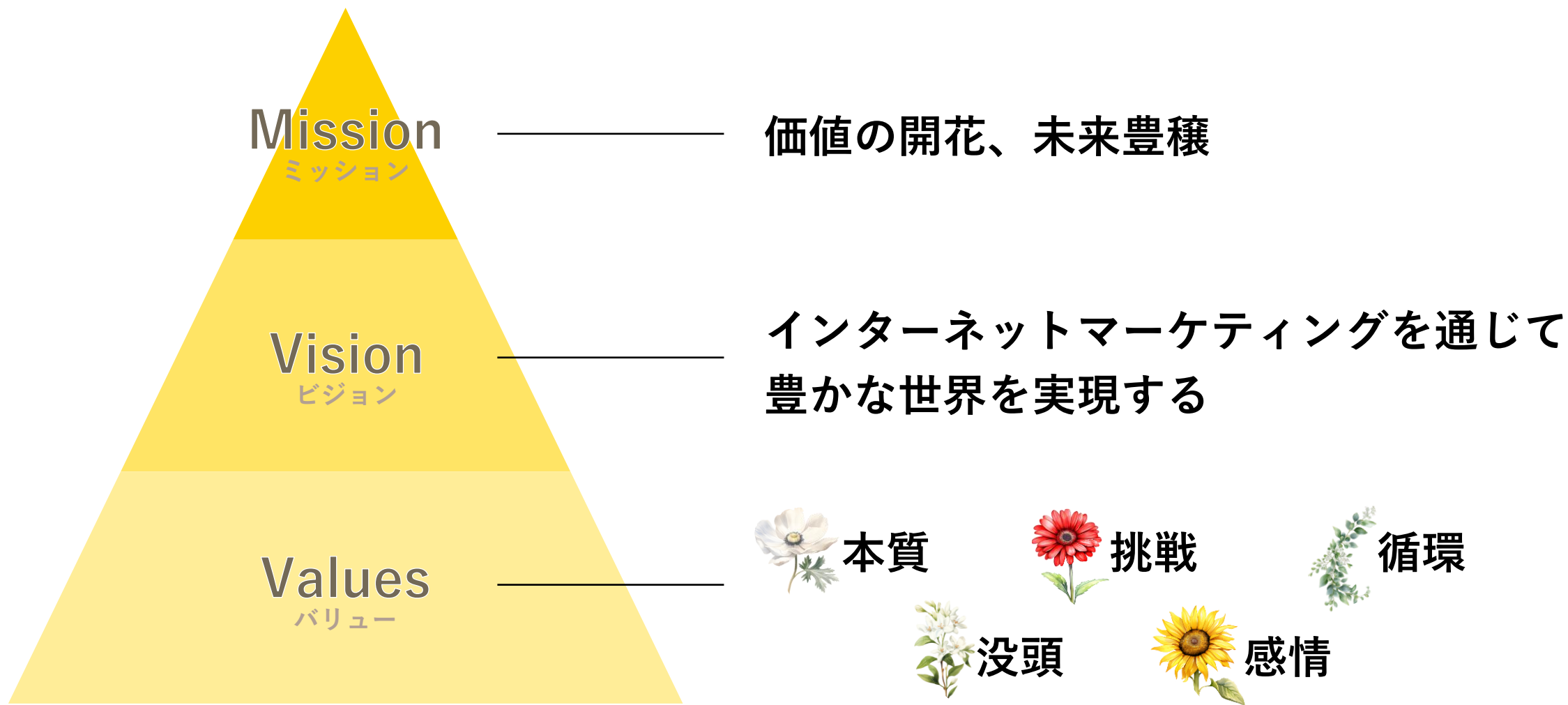


※1 持分法投資損益、のれん償却、持分変動差益等を含む税前影響額です。

※2 最終的な譲渡価額は売却時に確定いたします。売却は2026年10月を予定しております。

APPENDIX

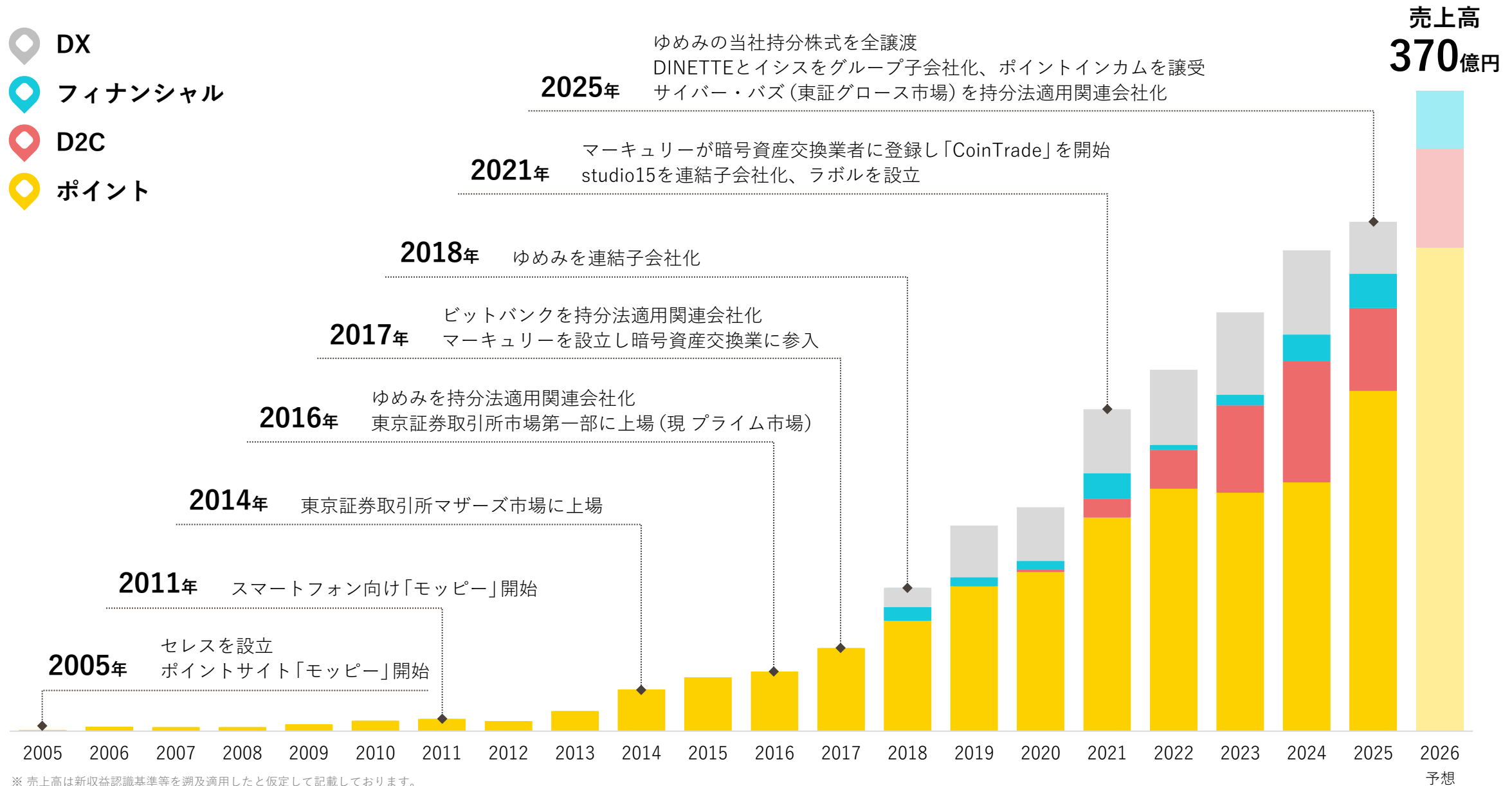
- 創業20周年である2025年を次の成長への新たな出発点と位置づけMVVを再定義
- 変化の時代に挑戦と進化を重ね次の20年を見据えた持続的成長と価値創造を実現



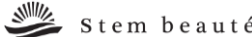
会社名	株式会社セレス
設立年月日	2005年1月28日
所在地	東京都渋谷区桜丘町1番1号 渋谷サクラステージ SHIBUYAタワー21F
決算期	12月
資本金	22億1,220万円（2026年6月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
従業員数（連結）	391名（2026年6月末／臨時雇用者除く）
事業内容	モバイルサービス事業、フィナンシャルサービス事業
連結子会社	株式会社マーキュリー、株式会社ディアナ、株式会社バックス、studio15株式会社、株式会社ラボル、株式会社サルース、株式会社アポロ・キャピタル、DINETTE株式会社、株式会社イシス、株式会社SQUIZ 等
持分法適用関連会社	ビットバンク株式会社※、株式会社サイバー・バズ

※ ビットバンク株式会社は、2026年10月以降に当社持分株式すべてを売却し、持分法適用関連会社から除外する予定です。

- DX
- フィナンシャル
- D2C
- ポイント



- 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
- 事業の選択と集中を推進し、垂直統合型モデル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	 	 	 	
D2C	バックス、サルス DINETTE、イシス SQUIZ	 DINETTE	 		
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				
オンラインファクタリング	ラボル				
CVC（投資育成事業）	アポロ・キャピタル				

サステナビリティ・ターゲット

- サステナビリティの取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6月までの実績



気候変動
Bスコア



サプライヤー・
エンゲージメント
Aスコア



SCIENCE
BASED
TARGETS

DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

- CDP気候変動評価で「Bスコア」を獲得
- CDPサプライヤー・エンゲージメント評価で「Aスコア」を獲得
- SBT（科学的根拠に基づく排出削減目標）認定を取得



2030年ターゲット



CDP 気候変動 Aスコア



- 女性活躍推進企業として「えるぼし」で3つ星を獲得
2026年3月「プラチナえるぼし」を取得
- 子育てサポート企業として「くるみん認定」を取得



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

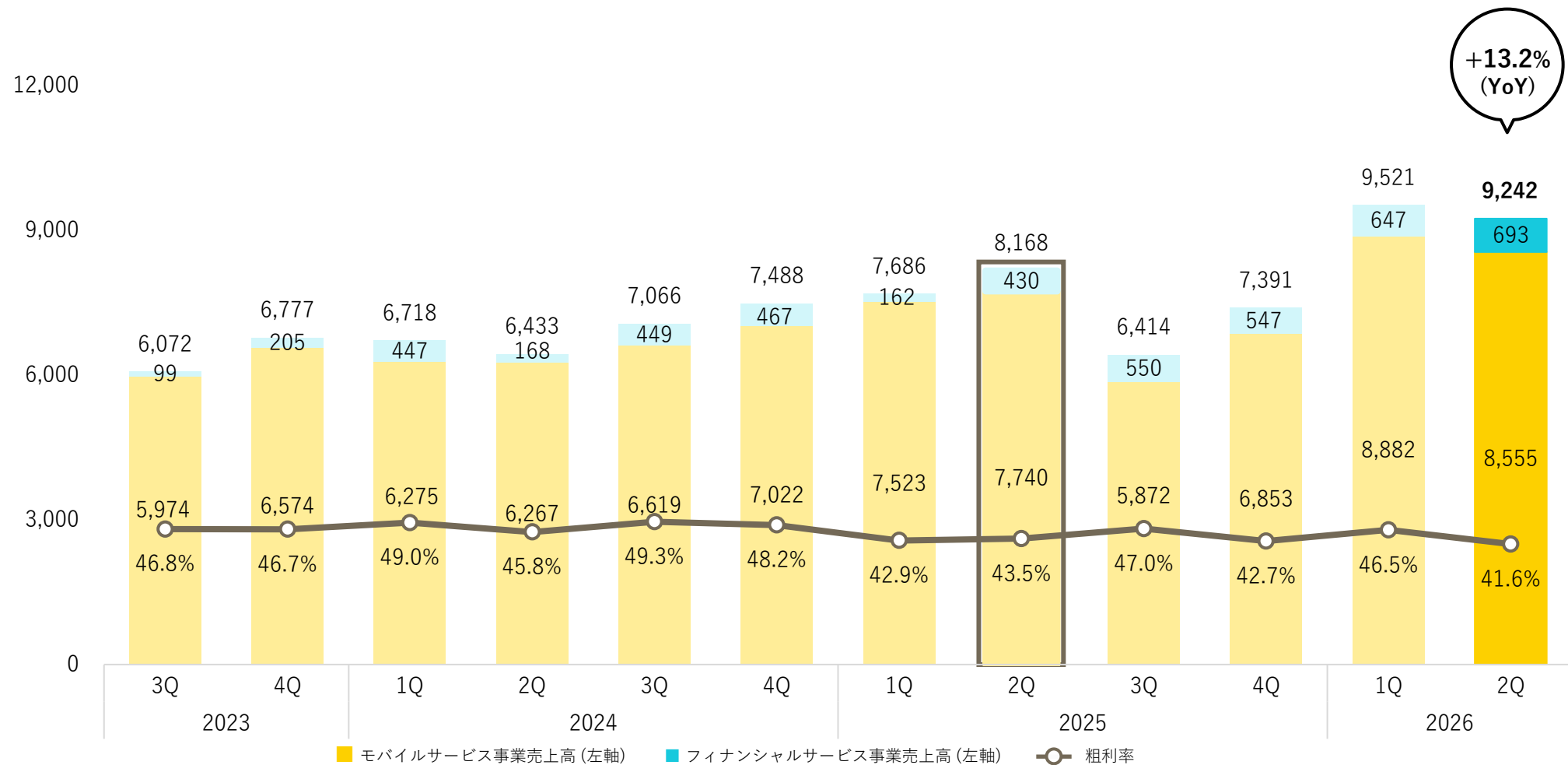
※ CDP評価：企業の環境関連の戦略や取り組みなどを評価。<https://www.cdp.net/ja>

※ SBT認定：企業の温室効果ガス削減目標がパリ協定の水準と整合していることを認定。<https://sciencebasedtargets.org/>

※ 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」「持続可能な調達」をスコア化。<https://recognition.ecovadis.com/hPE9O6heqkSW0Yf6hjl-r-w>

四半期売上高推移

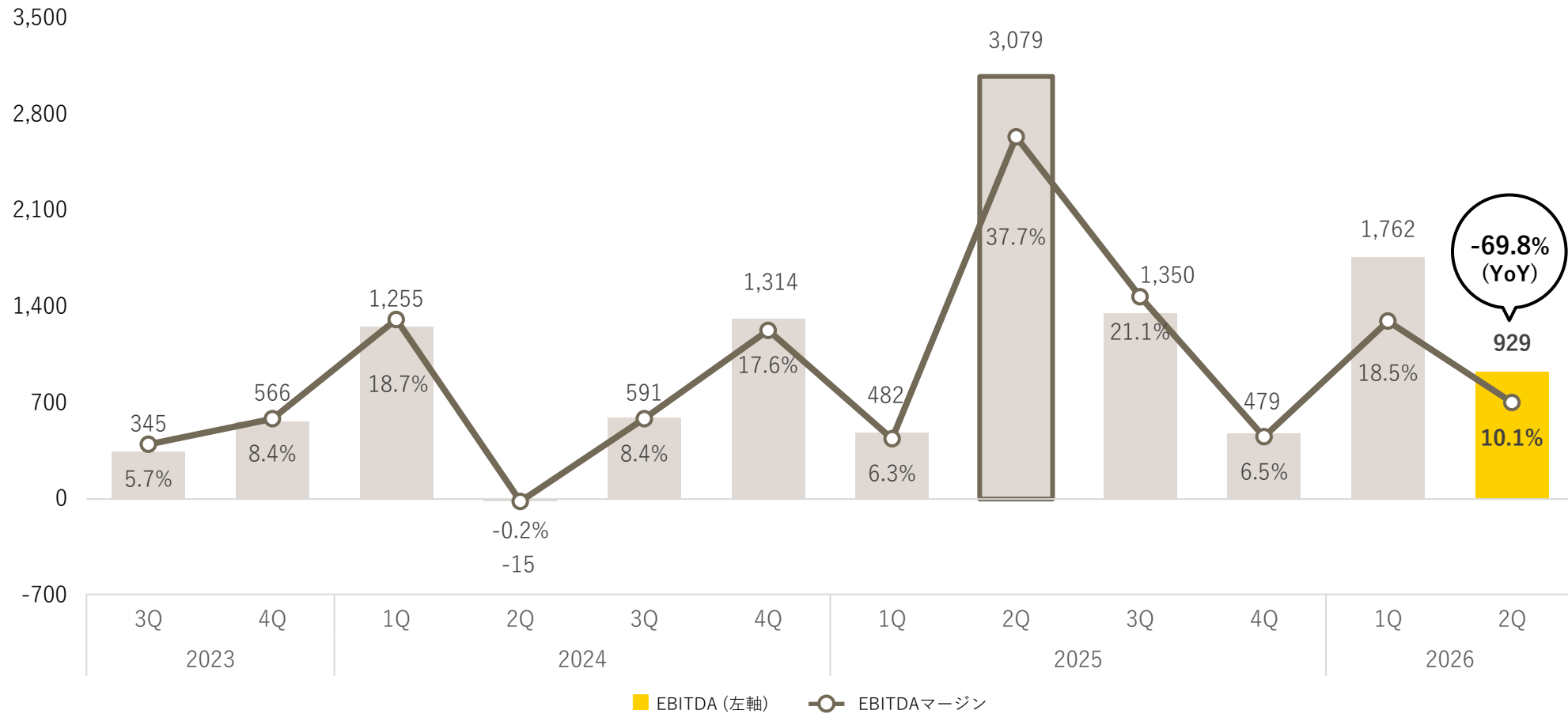
(百万円)



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

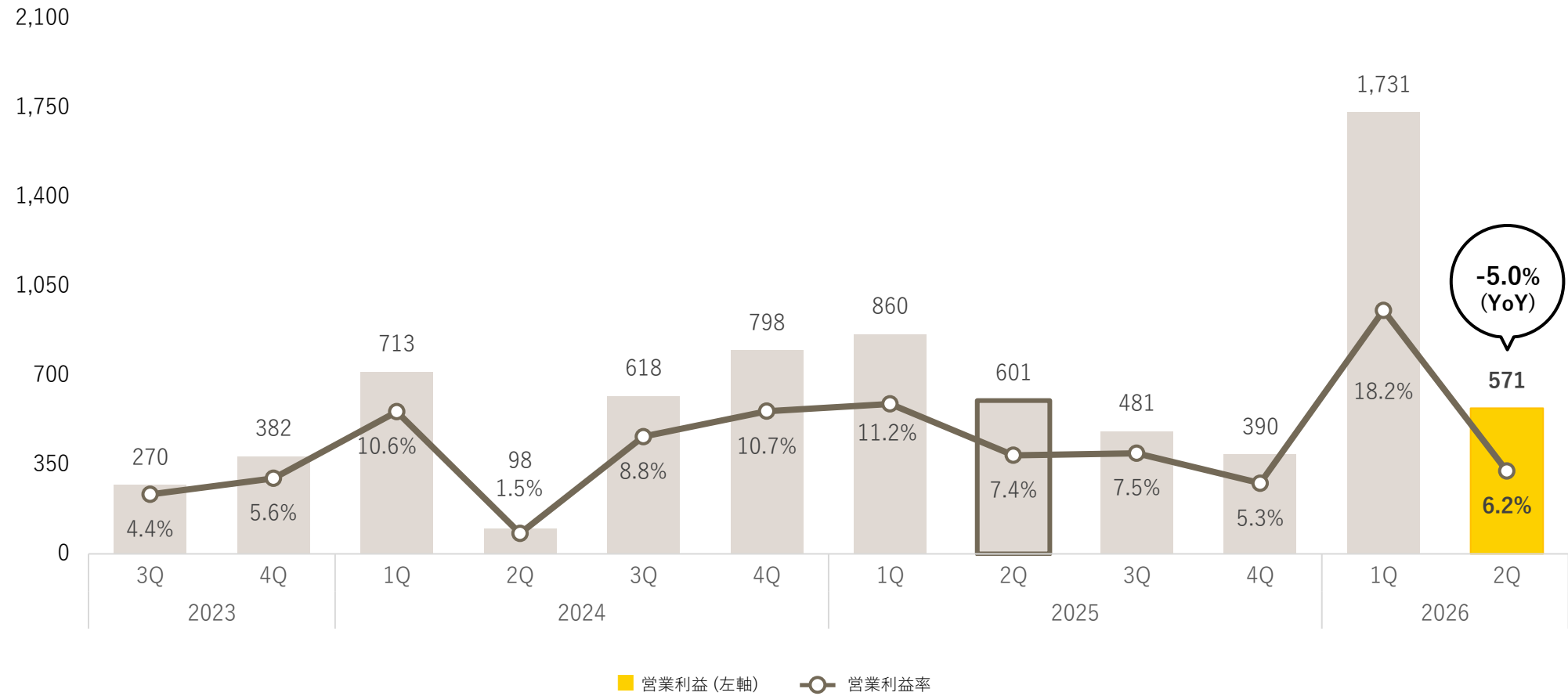
(百万円)



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

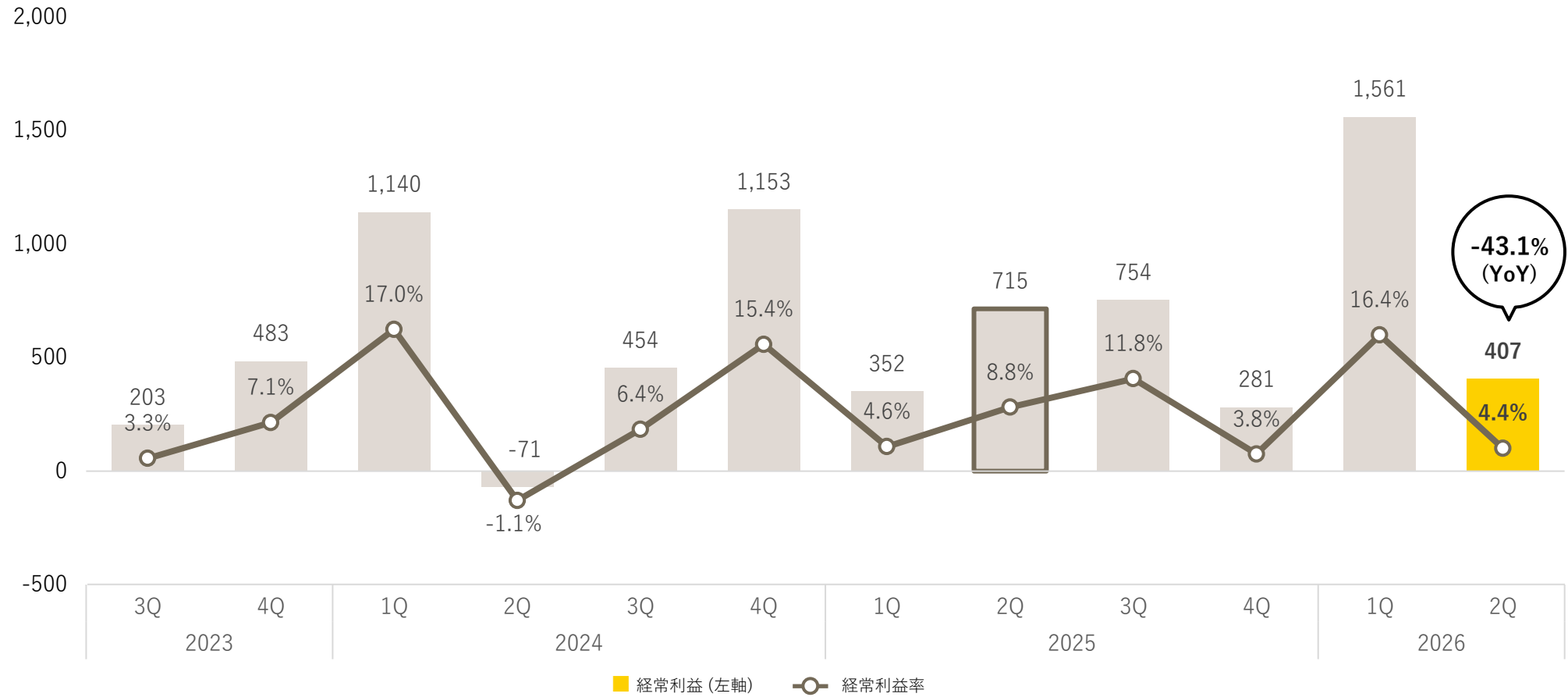
(百万円)



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)



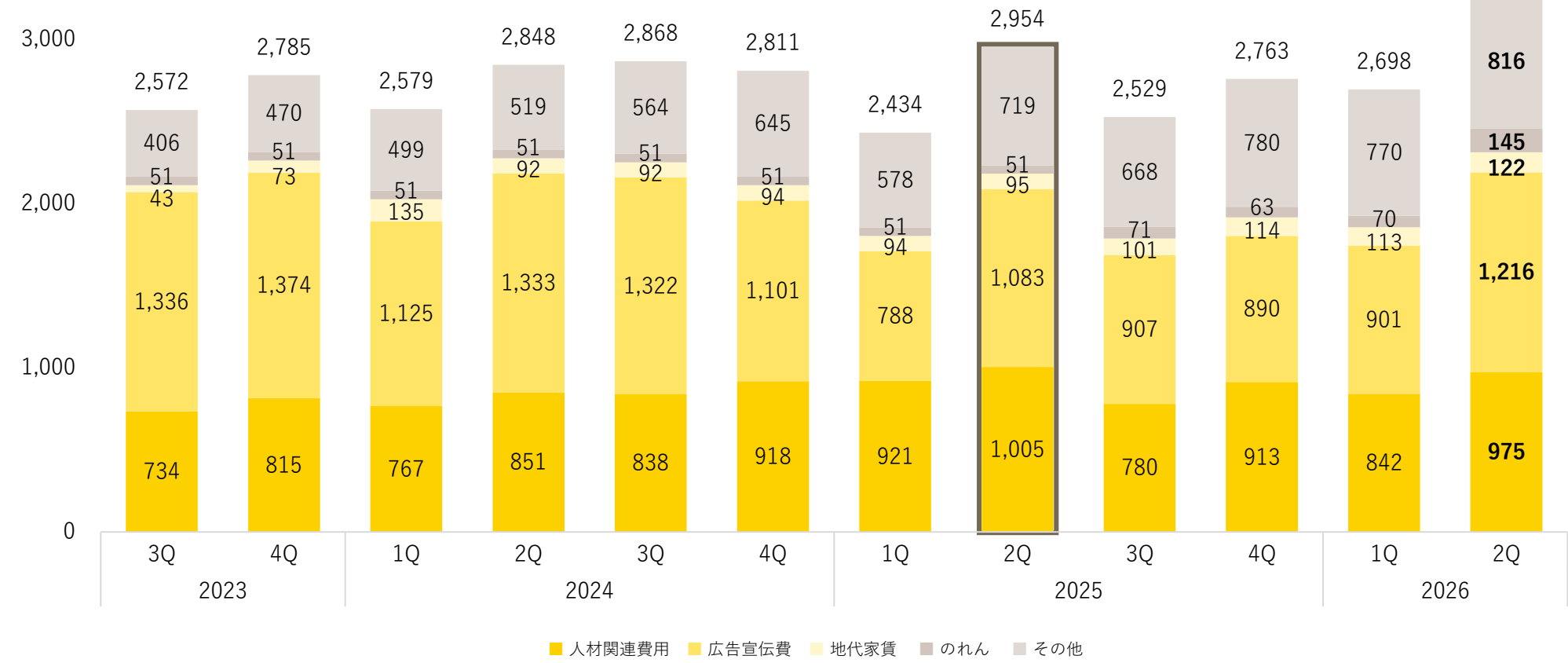
DX (ゆめみ) は2025年3Q以降、連結除外となりました

四半期販売費及び一般管理費推移

(百万円)

4,000

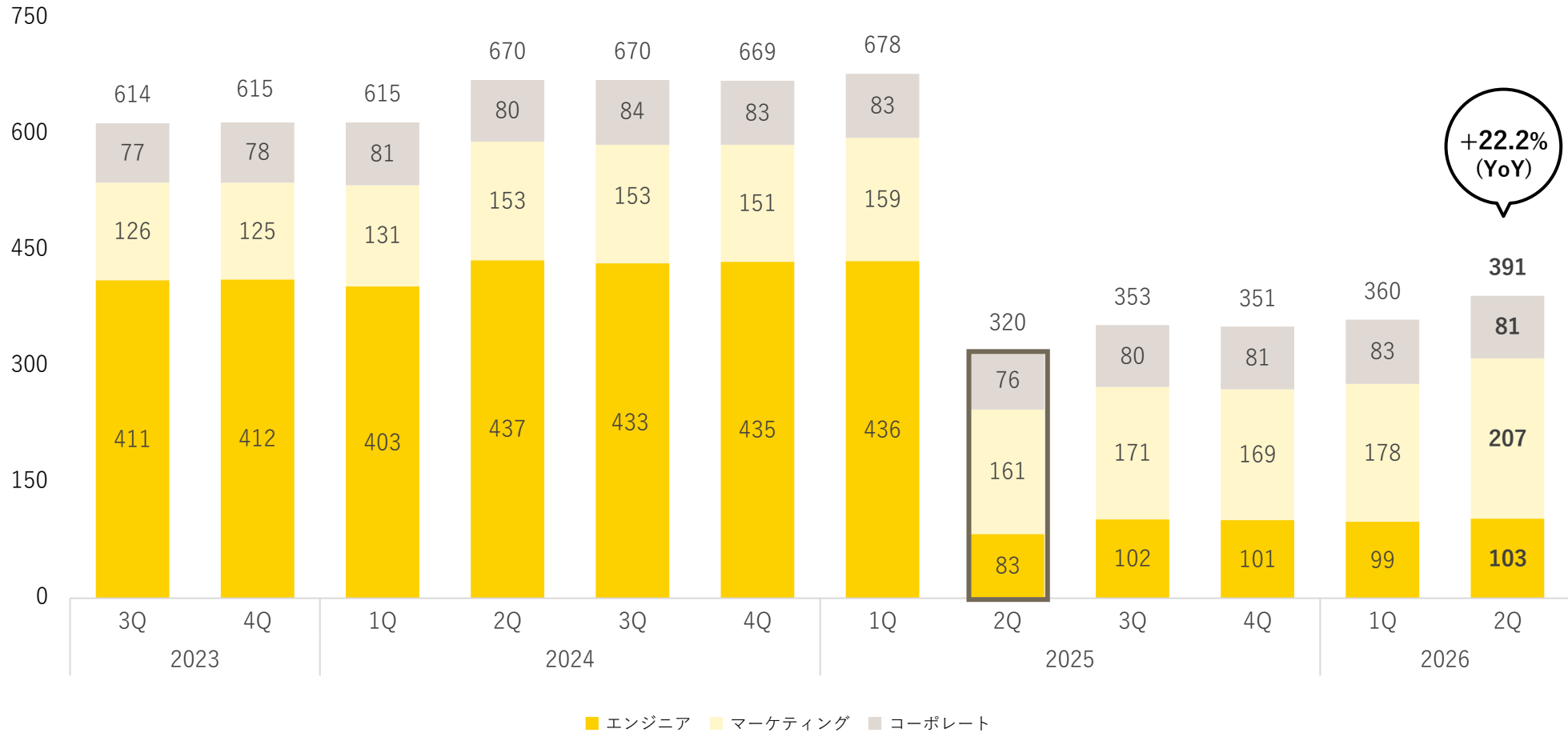
+10.9%
(YoY)



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

	2024年		2025年				2026年	
(単位：百万円)	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	7,066	7,488	7,686	8,168	6,414	7,391	9,521	9,242
モバイルサービス事業	6,619	7,022	7,523	7,740	5,872	6,853	8,882	8,555
ポイント	3,473	3,924	4,934	4,551	4,732	5,862	7,999	7,260
D2C	1,937	1,597	1,113	1,522	1,225	1,005	898	1,318
DX	1,244	1,510	1,481	1,671	-	-	-	-
セグメント内取引高	-35	-10	-7	-4	-85	-14	-15	-23
フィナンシャルサービス事業	449	467	162	430	550	547	647	693
セグメント間取引高 / 調整額	-2	-1	-0	-2	-8	-9	-8	-6

四半期営業利益

	2024年		2025年				2026年	
(単位：百万円)	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
営業利益	618	798	860	601	481	390	1,731	571
モバイルサービス事業	1,143	1,343	1,539	1,240	953	1,160	2,320	1,229
フィナンシャルサービス事業	-267	-256	-357	-237	-145	-338	-209	-233
調整額	-257	-289	-321	-401	-326	-431	-379	-424



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。