



株式会社ゆめみの株式譲渡補足説明資料

2025年5月
株式会社セレス（東証プライム市場：3696）



株式会社セレス

連結子会社 49.8%

株式会社ゆめみ

全株式譲渡

契約締結

2025年5月8日

アクセント株式会社

子会社化予定

株式会社ゆめみ

モバイルサービス・DX事業を手掛ける連結子会社ゆめみの全株式を、
2025年5月8日付でアクセントへ**約37億円**※で譲渡する契約を締結

2025年12月期第2四半期中の譲渡実行、**第2四半期までの業績取込みを予定**
第3四半期以降の業績については諸条件が確定次第、**業績予想を修正予定**

本株式譲渡により、2025年12月期連結決算において**約23億円**、
個別決算において**約32億円**の関係会社株式売却益を特別利益に計上予定

アセットアロケーションの見直しにより、中核事業であるポイント経済圏（ポイント・D2C）
・ブロックチェーン事業への**経営資源の再配分**と**株主還元強化**を進める

※譲渡価額は、当社が保有する譲渡対象株式の当初価格として合意した金額であり、最終的な譲渡価額は、本株式譲渡契約に定める価格調整等を経て決定されます。

DX・内製化支援をおこなう連結子会社ゆめみの全株式を約37億円で総合コンサルティング会社であるアクセンチュアに譲渡することを決定

異動する連結子会社の概要

株式会社ゆめみ

本社	京都府京都市下京区
代表取締役	片岡 俊行
事業内容	<ul style="list-style-type: none">DX・内製化支援デザイン・イネーブルメントモバイルアプリ開発デジタルメディアコンテンツ運用

(百万円)	22年12月期	23年12月期	24年12月期
売上高	4,358	4,776	4,865
営業利益	227	106	446
経常利益	228	105	447
当期純利益	155	70	329
純資産	1,590	1,661	1,990

株式譲渡の相手先の概要

アクセンチュア株式会社

本社	東京都港区赤坂
代表取締役	江川 昌史
事業内容	<ul style="list-style-type: none">ストラテジー&コンサルティングテクノロジーオペレーションズインダストリーXアクセンチュア ソング

株式譲渡内容

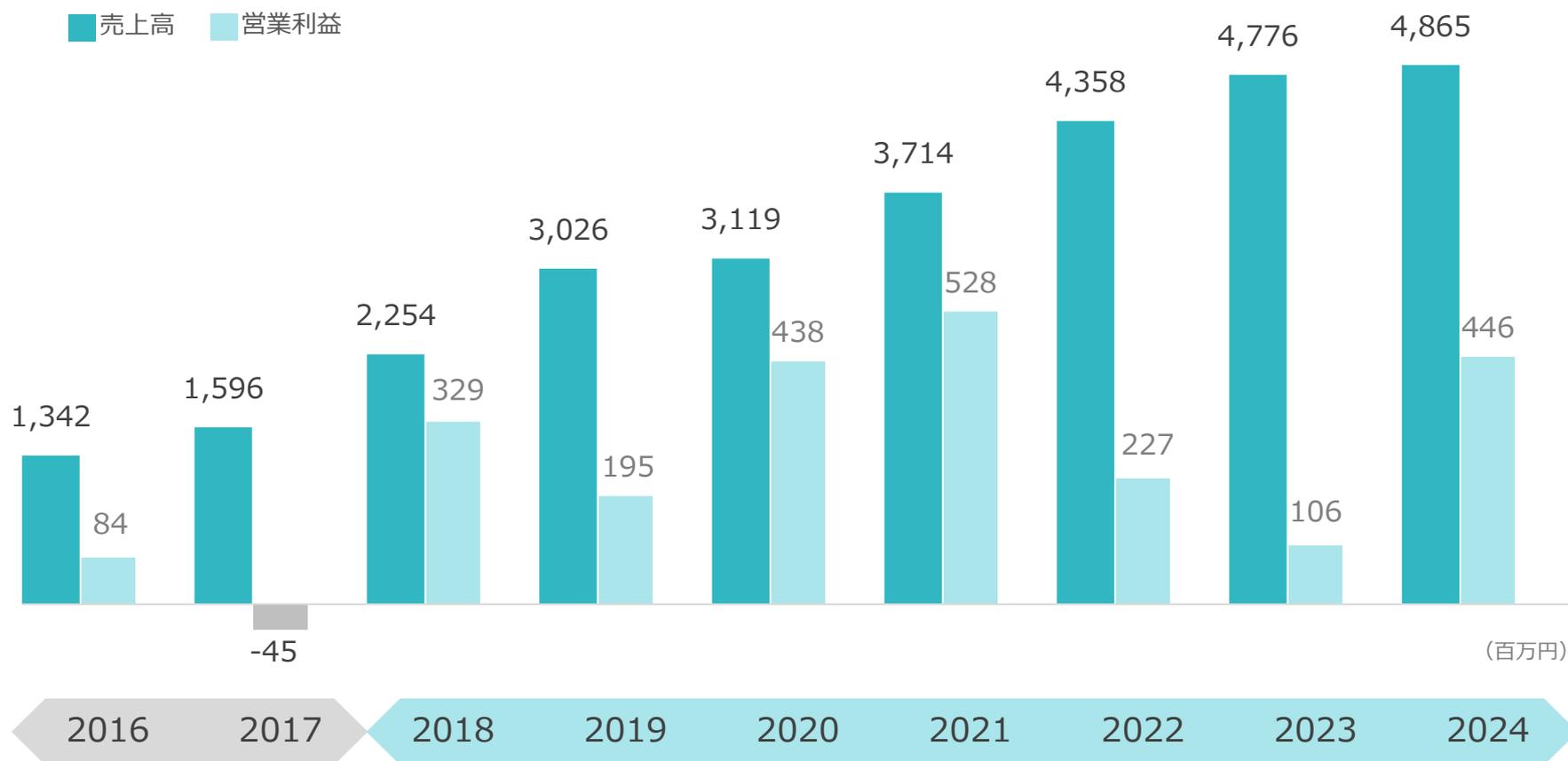
契約締結日	2025年5月8日
株式譲渡実行日	2025年12月期第2四半期中（予定）
譲渡株式数	9,876株（議決権所有割合49.8%）
譲渡価額	約37億円※

※譲渡価額は、当社が保有する譲渡対象株式の当初価格として合意した金額であり、最終的な譲渡価額は、本株式譲渡契約に定める価格調整等を経て決定されます。

2016年以降、8年間で年平均成長率（CAGR）17.5%の高成長を達成 当社グループの売上拡大・利益成長をポイント事業とともにも牽引

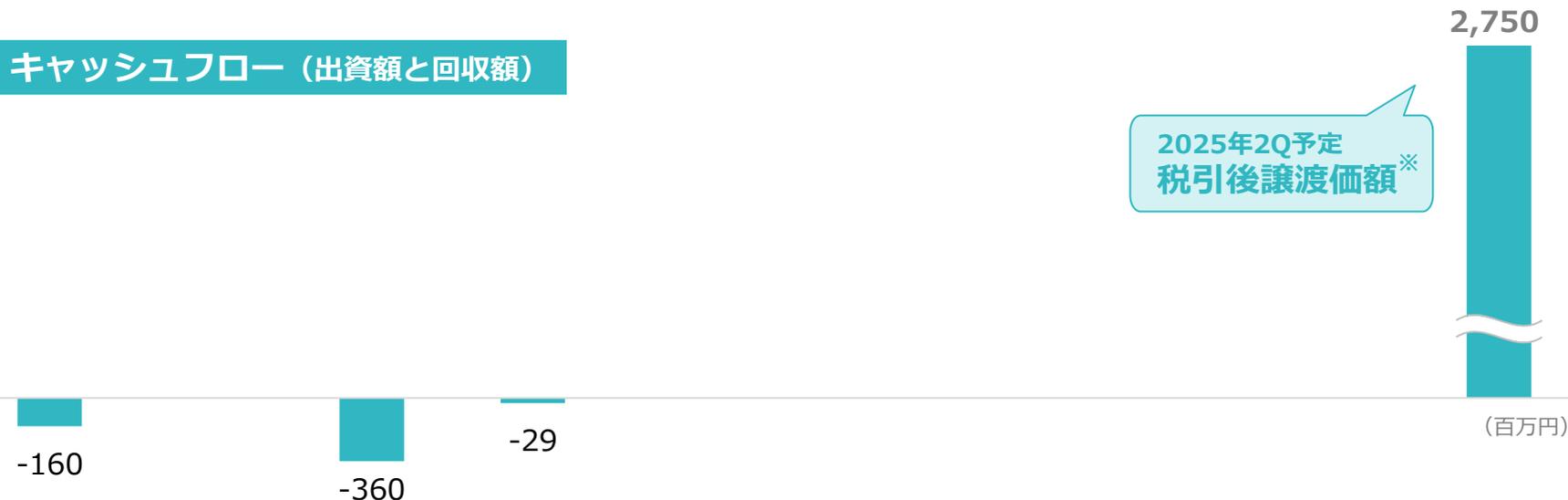
持分法適用関連会社

連結子会社化（2018年7月以降）

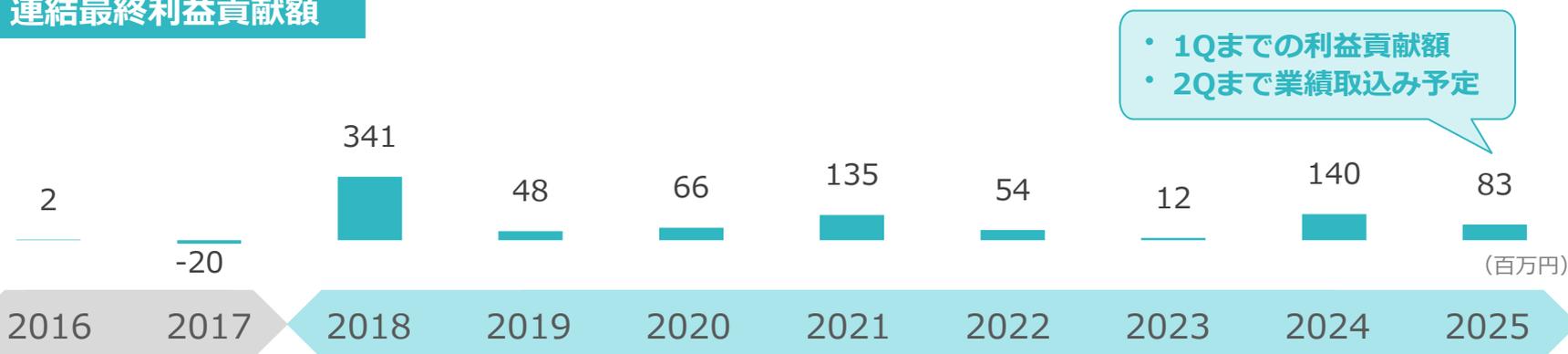


2018年に持分比率を拡大し合計約5.5億円の出資で連結子会社化
 連結期間を通じて8.6億円の最終利益・今回の譲渡で27.5億円の税引き後CF貢献

キャッシュフロー（出資額と回収額）



連結最終利益貢献額



※譲渡価額は、当社が保有する譲渡対象株式の当初価格として合意した金額であり、最終的な譲渡価額は、本株式譲渡契約に定める価格調整等を経て決定されます。

急速な事業環境の変化とセレス事業の拡大により、2016年にグループ会社化したゆめみとの事業連携が当初想定していた通りに進んでいない現状

グループ会社化時の目的

8年間の結果

連結業績への売上高・利益貢献



グループ会社化以降
売上高約**3.6倍**成長

ポイントとO2O・オムニチャネル連携
モッピーを活用しネットとリアルを融合へ



連携できず
⇒モッピーPAYで同連携を実現

AI技術を活かしたモッピーのCVR向上
モッピーの広告配信最適化



AIラボ設立も効果出せず
⇒セールスフォース社とAI連携を実現

連結業績に貢献はしているが 事業シナジーがない状態に

※ 株式会社ゆめみの子会社化について（2018年6月開示）：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3696/tdnet/1602889/00.pdf>

国内で急速に拡大するDX（デジタルトランスフォーメーション）市場の旺盛な需要を取り込むゆめみの経営課題に対して最適解としての株式譲渡

ゆめみの経営課題

アクセントの組織力

優秀なエンジニア採用力

グローバルで80万人超の社員数

DX・内製化支援の顧客基盤の拡大

「フォーチュン・グローバル100」のうち95社、「～500」のうち4分の3以上を顧客に持つ

エンジニアの人月単価の向上

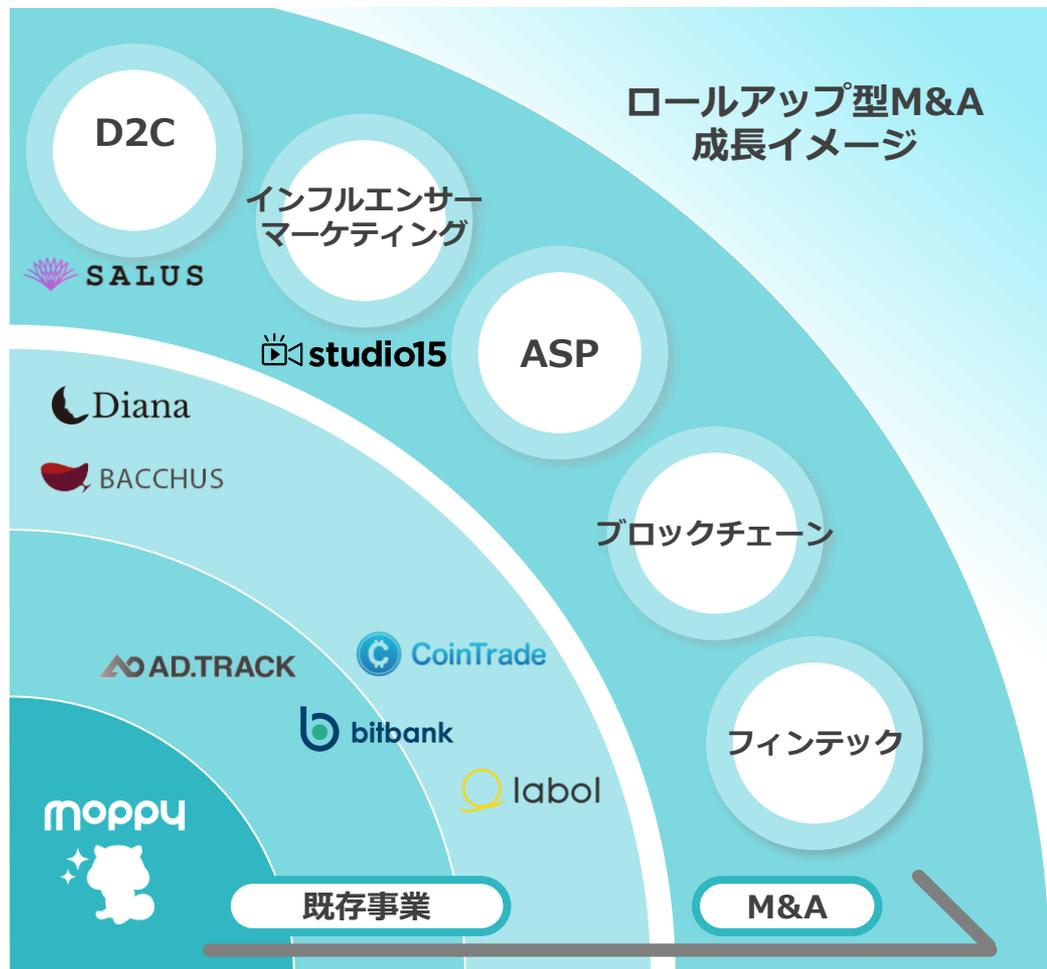
全社変革支援に強みを持ち、経営層への提案から実行支援まで一貫した価値を提供

ゆめみと事業シナジーの高いアクセントへの株式譲渡により
セレスはポイント経済圏へ投資を拡大

トークンエコノミーのポイント経済圏（ポイント・D2C）とブロックチェーンへ投資を集中して、高収益&継続成長とイノベーションによる成長の両立を図る



垂直統合型の高収益事業を基盤にロールアップ型M&Aで収益力をさらに強化
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



既存事業の成長



ロールアップ型M&A



効率化による
高収益事業の確立



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。