



ポイントサイト「Point Income」の譲受 及びM&A戦略に関する資料

2025年7月
株式会社セレス（東証プライム市場：3696）



ファイブゲート株式会社



事業譲受契約
締結

2025年7月18日

株式会社セレス



2025年9月1日取込み予定

ファイブゲートのポイントサイト「Point Income」・ASP「AD-LEAP」を譲受け、
2025年7月18日付で契約を締結（譲受価額：約2億円）

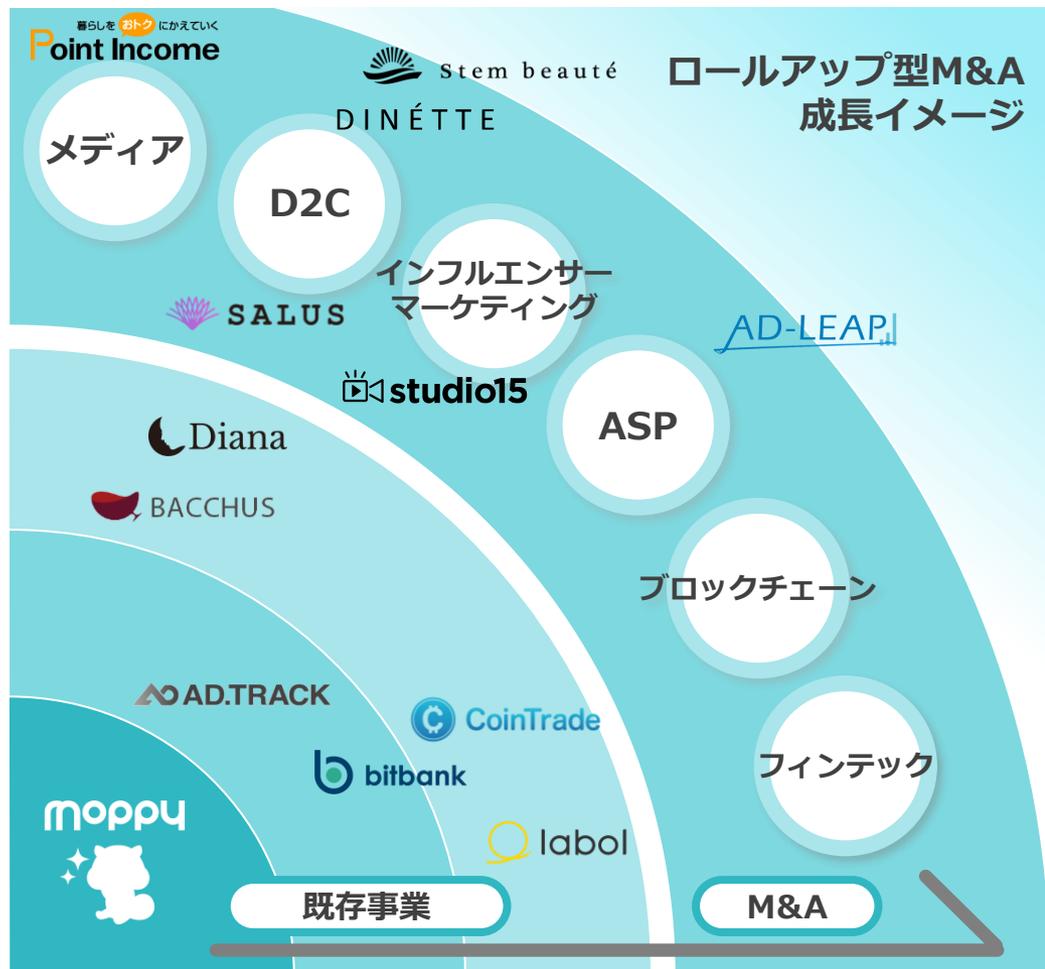
2025年9月1日より業績取込み予定
（参考：2024年10月期売上高 約35億円/年）

ポイントメディア市場3位※の「Point Income」を譲受け、垂直統合型モデルに組み入れることで、
ポイントメディア市場におけるシェアの拡大とモバイルサービス事業の強化を図る

事業の選択と集中で経営資源を中核事業に戦略的に配分
→事業間シナジーを発現、さらに収益力を高める

※ 当社調べによる

既存事業の成長に加え、ロールアップ型M&Aでスピード感のある成長を実現
垂直統合型の高収益事業を基盤に事業の統合を進め、収益力を一段と強化



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

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

セグメント

選択と集中

モバイルサービス

ポイント

株式会社セレス
studio15株式会社

D2C

株式会社ディアナ
株式会社バックス
DINETTE株式会社
株式会社エムコーポレーション

DX

株式会社ゆめみ

投資集中

モバイルサービス事業の垂直統合型モデルによる

利益率向上・競合優位の状況下で
ロールアップ型のM&Aを推進する

ゆめみ株式譲渡

中長期の成長に向け再配分予定

フィナンシャルサービス

ブロックチェーン

株式会社マーキュリー
ビットバンク株式会社

オンライン
ファクタリング

株式会社ラボル

CVC

(投資育成事業)

株式会社アポロ・キャピタル

投資集中

イノベーション実現へ継続投資

株式上場へ

2024年末に資金調達実施・IPO準備中

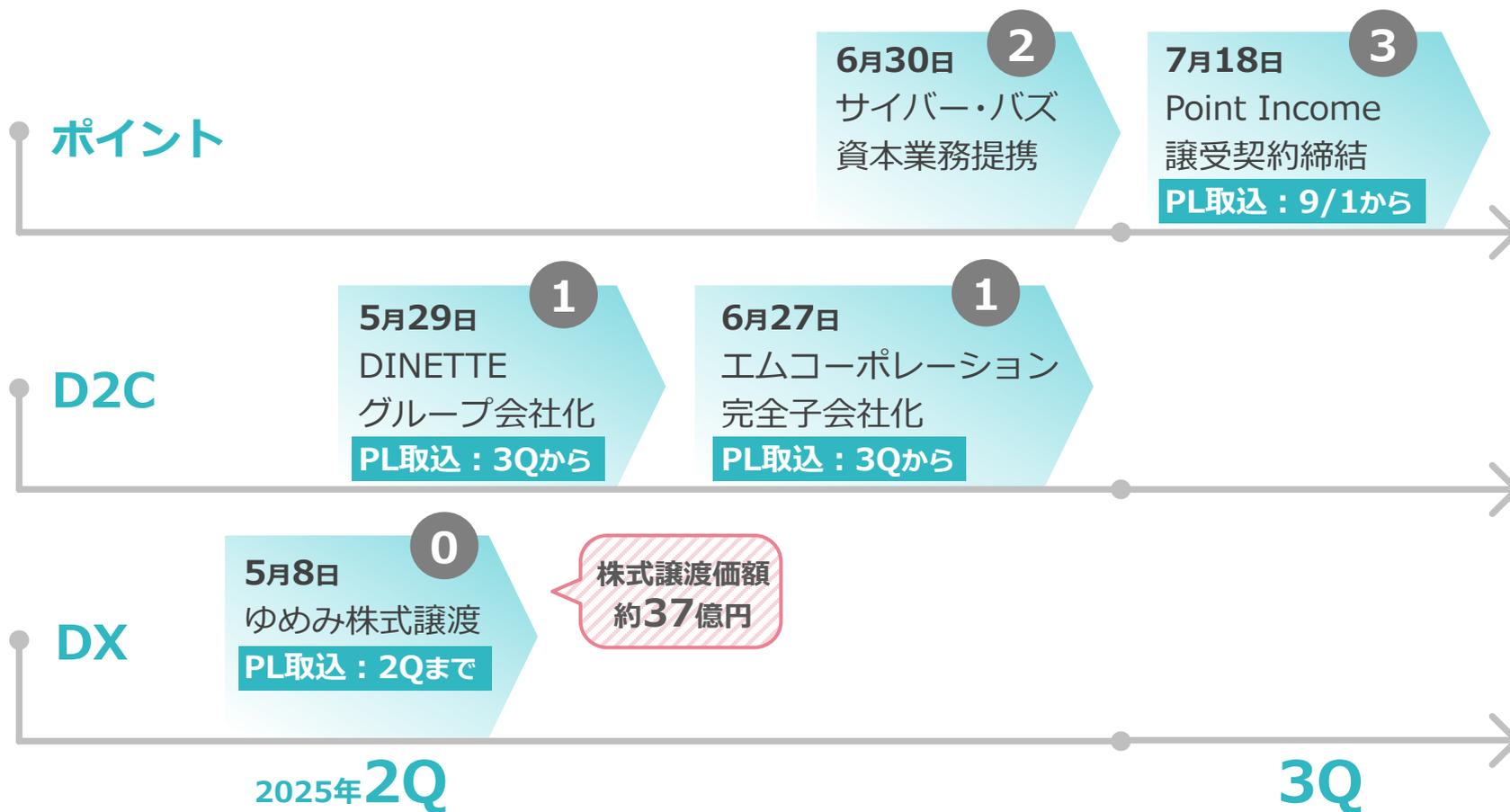
投資強化

外部から資金調達しオープンイノベーション強化

事業の選択と集中（2025年の進捗）

ゆめみ株式譲渡によって得た約37億円を元手に経営資源の再配分を行う
企業や事業を順次グループに組み込み、下期にかけて連結PLに貢献

モバイルサービス事業の垂直統合型モデルを中心としたM&A



グループ内でD2C・広告代理・メディアを連携させ一気通貫のモデルを構築
顧客獲得効率を上げ収益力強化を図り、強固な競合優位性を保持

モバイルサービス事業における垂直統合型モデル



1. M&AによるD2Cブランド・SKUの取得

ターゲット属性が異なる2つの美容スキンケアブランドをグループ化
既存商品の成長に加えて、新規ブランドの取込みによって成長速度を早めていく

資本業務提携を強化しグループ会社化

DINETTE株式会社



代表者 |
代表取締役 尾崎 美紀

DINETTE



Z世代を中心とした
若年層・女性向けのブランドを構築

設立日	2017年3月30日
グループ化	2025年5月29日
主なサービス	コスメ「PHOEBE BEAUTY UP」 フェムケア「LIMERE BEAUTY」 の製造・販売

全株式を取得し完全子会社化

株式会社エムコーポレーション



Stem beauté

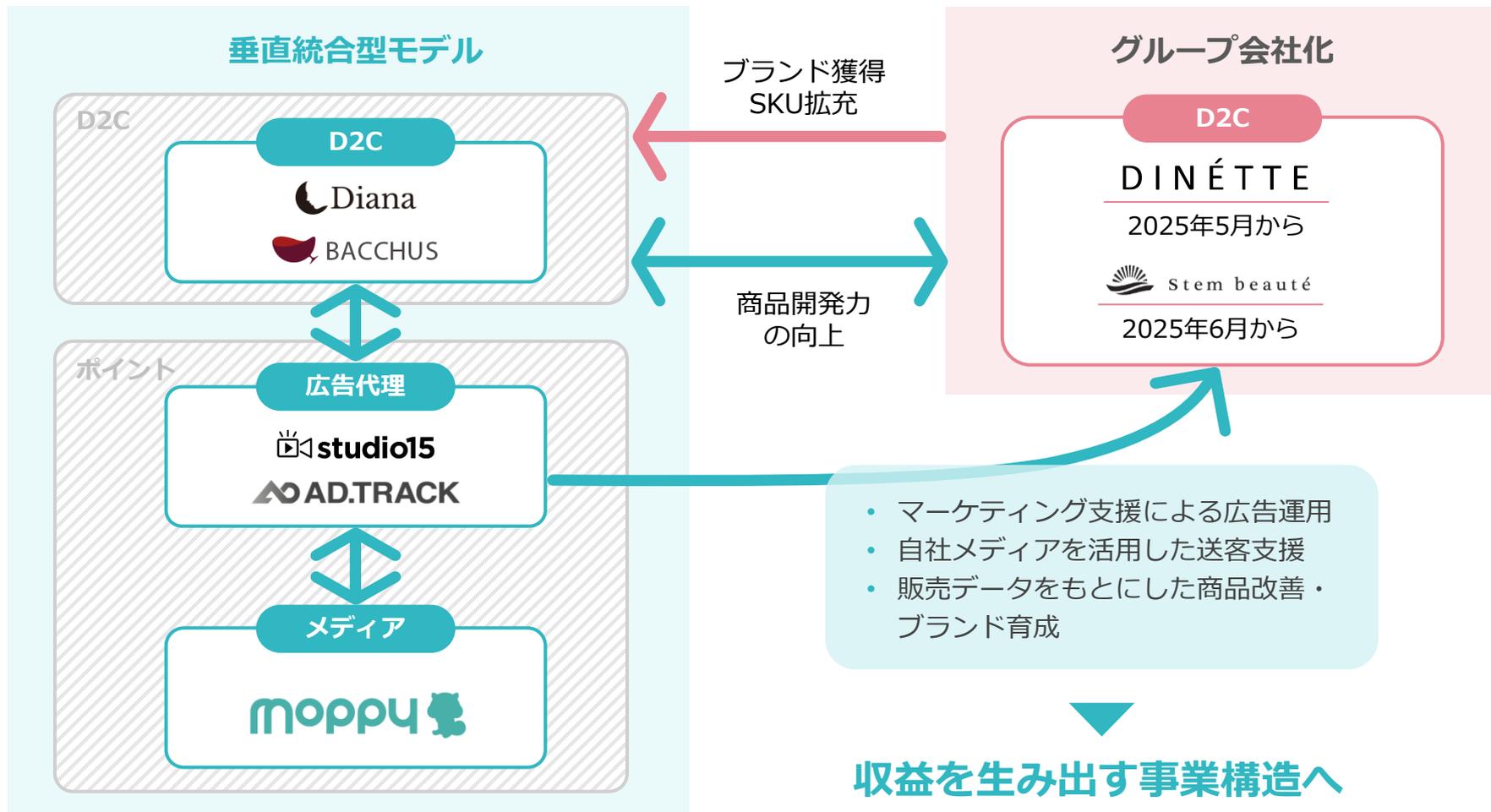


ブランドディレクター |
森 ユキオ (ROI Hair&Makeup 代表)

美容意識の高いユーザーに向けた
ワンランク上のスキンケアブランド

設立日	2016年9月28日
契約締結日	2025年6月27日
主なサービス	ヒト幹細胞培養液を配合した スキンケアブランド 「ステムポーテ」の製造・販売

ブランド拡充とSKU強化を目的にD2C領域の2社をグループ会社化 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



2. インフルエンサーマーケティングの強化

世界中で急成長するTikTok Shop分野でインフルエンサーマーケティング強化 SNS領域のマーケティング支援に強いサイバー・バズと資本業務提携を締結

TikTok Shopの成長可能性

ショート動画・LIVE配信 × ECモール = 動画コマース

日本の動向

- 2025年6月30日に日本市場でローンチ
- TikTokの日本市場でのMAUは3,300万人規模※1
- 日本のEC市場は約25兆円(2024年推計) ※2

海外の実績



競争優位性をもって市場参入

セレスの資産

- D2C (自社商品・ブランド保有)
- アフィリエイトプログラム (広告代理)
- studio15での多数のクリエイターが所属

studio15において 公認ライセンス3種を取得済

- TSP (TikTok Shop出店者支援)
- TAP (アフィリエイトでの販促支援)
- CAP (クリエイター管理・育成)

※1 出所: ByteDance ※2 出所: 経済産業省資料より推計 ※3 出所: Momentum Works ※4 出所: 株式会社サイバー・バズ

サイバー・バズと資本業務提携

国内大手インフルエンサーマーケティング支援会社

2025年9月期会社業績予想※4

売上高	8,310百万円
営業利益	500百万円

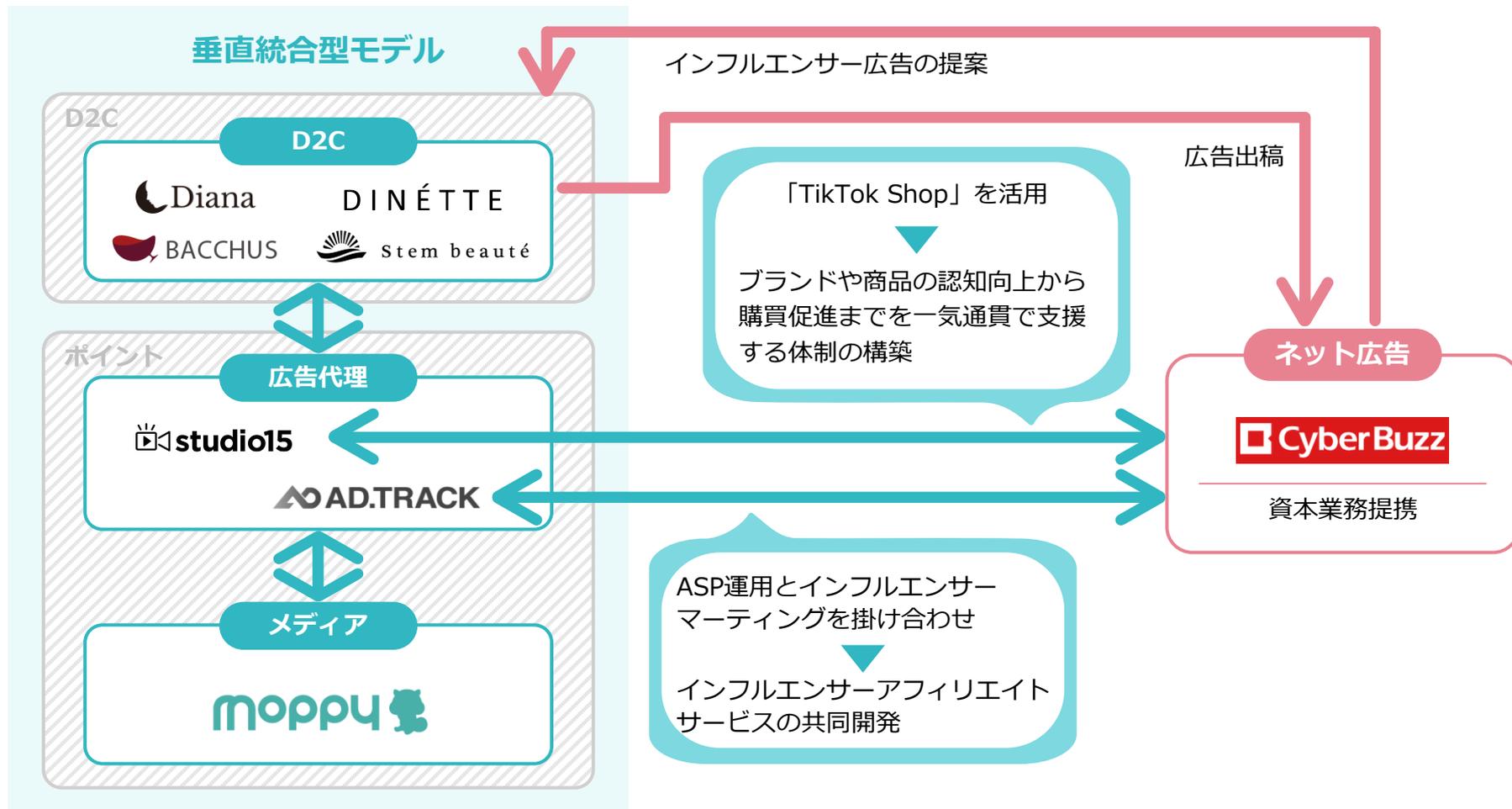
資本業務提携の概要

契約締結日	2025年6月30日
取得株式数	77万株 (19.1%)
取得価額	586.7百万円

事業提携内容

- TikTok Shopでの総合支援サービスで連携
- インフルエンサーアフィリエイトサービスの共同開発
- モッピーとSNS関連データを活かした新プロダクト開発
- 両社でのクロスマーケティング・クロスセル

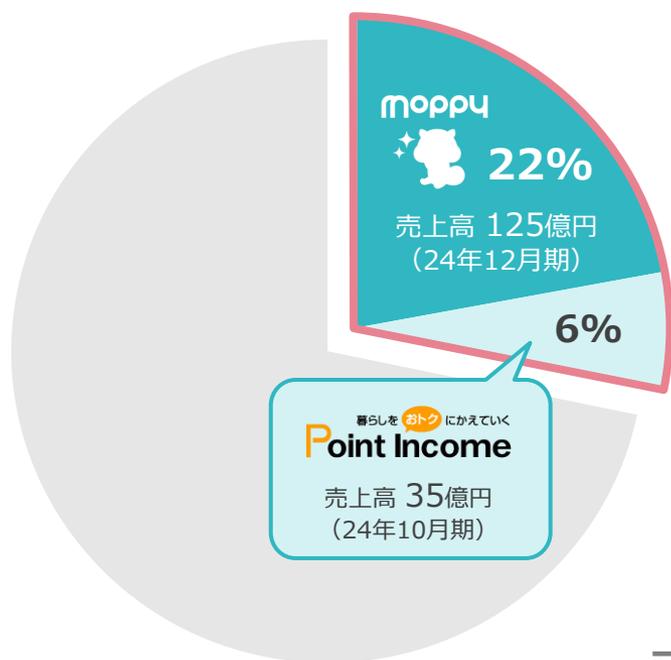
サイバー・バズとの資本業務提携により、垂直統合型モデルの営業強化を図る studio15のTikTok shop支援の連携強化によりリーディングポジションを確立



3. ポイントサイト「Point Income」の買収

ポイントサイト大手の「Point Income」をファイブゲートより譲受け積極的にシェアを獲得し、マーケットリーダーとして競争優位性の確立を図る

ポイントサイト市場規模※1
566億円（2024年）



ポイントサイト買収
による市場シェア

約**28%**

クーパマンの目標値
「市場影響シェア」
26.1%
を超える水準に到達

マーケットリーダーとして
競争優位性を確立

ポイントサイト 「Point Income」の譲受

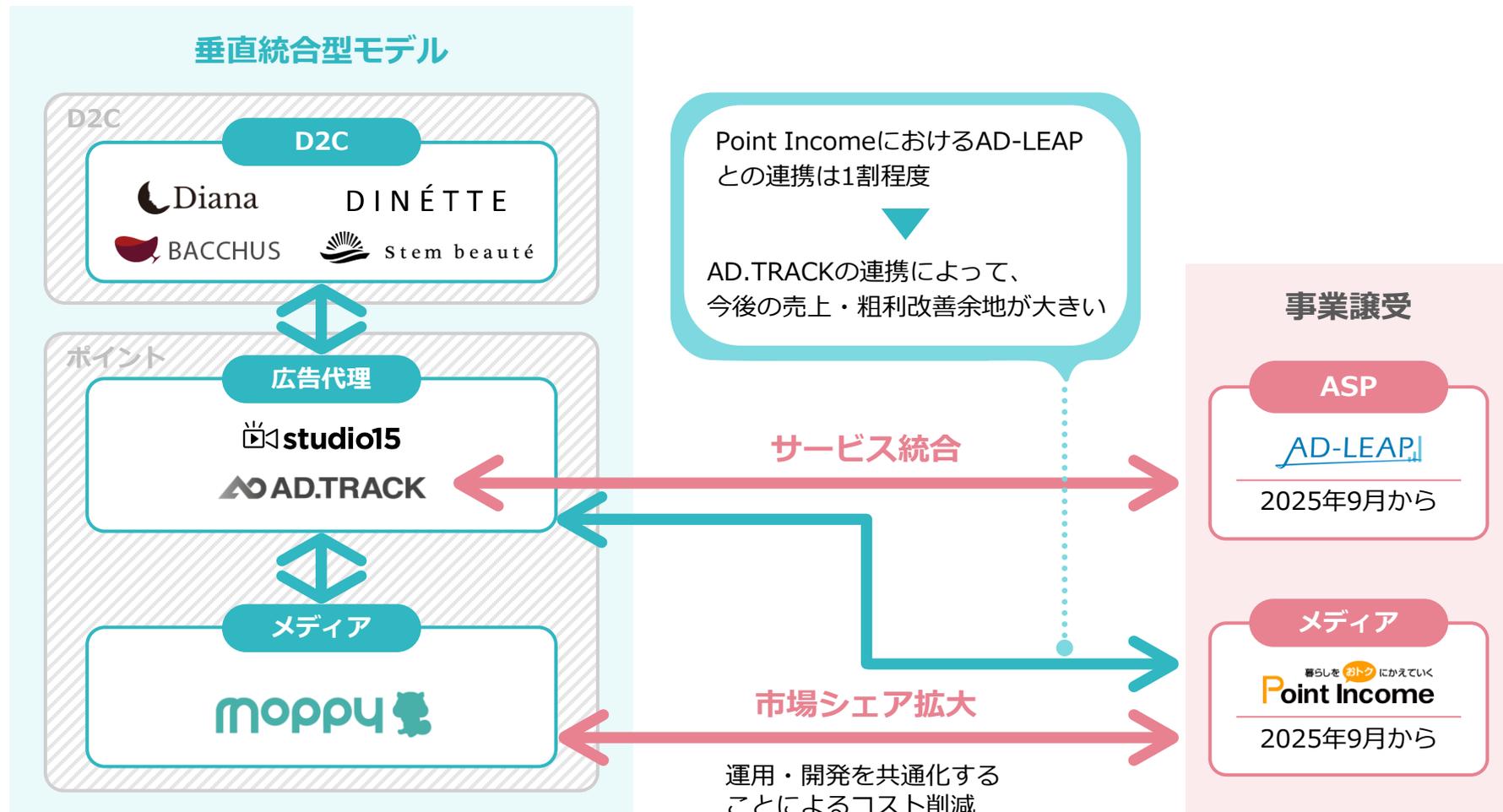
事業開始	2006年9月28日
事業取込み	2025年9月1日から
直近売上高	約35億円（24年10月期）
累計会員数	約500万人

ポイントサイト買収のメリット

- 市場シェア拡大** ポイントサイト市場で業界3位※2の事業譲受により市場影響シェアを確保
- 自社ASP活用** 当社運営のAD.TRACKをメインASPにすることで高収益構造に転換
- 生産性向上** 両社がそれぞれ充てていた開発・運営リソースを共通化することで効率化を図り利益率を向上

※1 出所：矢野経済研究所「2025アフィリエイト市場の動向と展望」 ※2 当社調べによる

複数の有力ポイントメディアを自社内に併存させシェアを獲得
Point Incomeの収益性の向上、メディア追加によりグループ内収益拡大





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。