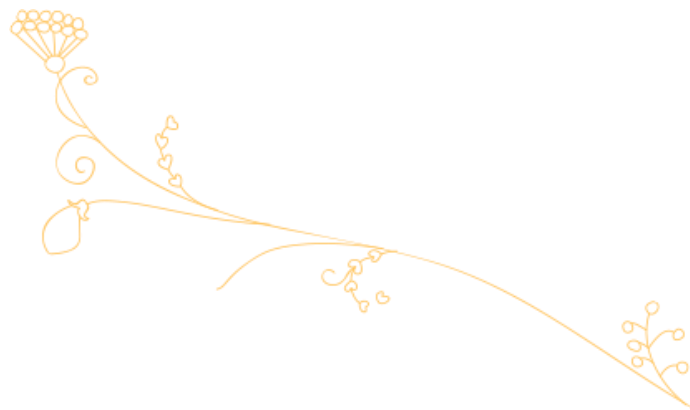




2025年12月期第 2 四半期決算説明資料

2025年8月
株式会社セレス（東証プライム市場：3696）



INDEX

1. 連結決算の概要

2. 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



1. 連結決算の概要

2025年度第2四半期累計 実績

売上高	15,854 百万円	(+20.6%)	■ 売上高はポイント・DX好調で前年比+20.6%
営業利益	1,461 百万円	(+80.1%)	■ 営業利益は暗号資産市場低迷の影響を受けつつもポイント前年比+40.5%、DX黒字転換で大幅増益
経常利益	1,068 百万円	(-0.1%)	■ ビットバンクの持分法投資損失を約3.6億円計上
当期純利益	1,552 百万円	(+130.6%)	■ ゆめみ株式譲渡による特別利益を約23億円計上

モバイルサービス事業

売上高	15,263 百万円	(+21.7%)	■ ポイントはモッピー好調で前年比35.4%増収
営業利益	2,780 百万円	(+45.7%)	■ DXは稼働率改善により前年比49.4%増収 ■ D2Cは主力のピットソールが減速し減収減益

フィナンシャルサービス事業

売上高	593 百万円	(-3.7%)	■ マーキュリーは1Q暗号資産相場低迷により減収
営業利益	▲595 百万円	(128百万円赤字拡大)	■ ラボルはファクタリングのGMVが増加し売上高は前年比+77.6%・赤字幅縮小

※ () 内は「前年比」

ポジティブ

モッピー 前年比増収

2024年2Q 売上高

3,002百万円

↓ +35.2%

2025年2Q 売上高

4,059百万円

- 売上高は金融案件が引き続き好調で大幅増収
- アクティブ会員数は前年比+11.2%、600万人に到達

ゆめみ 黒字転換

2024年2Q 営業利益

▲36百万円

↓

2025年2Q 営業利益

309百万円

- エンタープライズ案件の受注好調で増収
- 稼働率改善が奏功し黒字転換
- 連結業績は2Qまで取込み

選択と集中

ゆめみ株式譲渡価額

約**3,700**百万円

↓

M&A・資本業務提携

4件

- 美容コスメブランドを展開する2社をグループ化
- インフルエンサーマーケティング支援のサイバー・バズと資本業務提携
- ポイントサイト「Point Income」買収

ネガティブ

D2C 前年比減益

2024年2Q 営業利益

149百万円

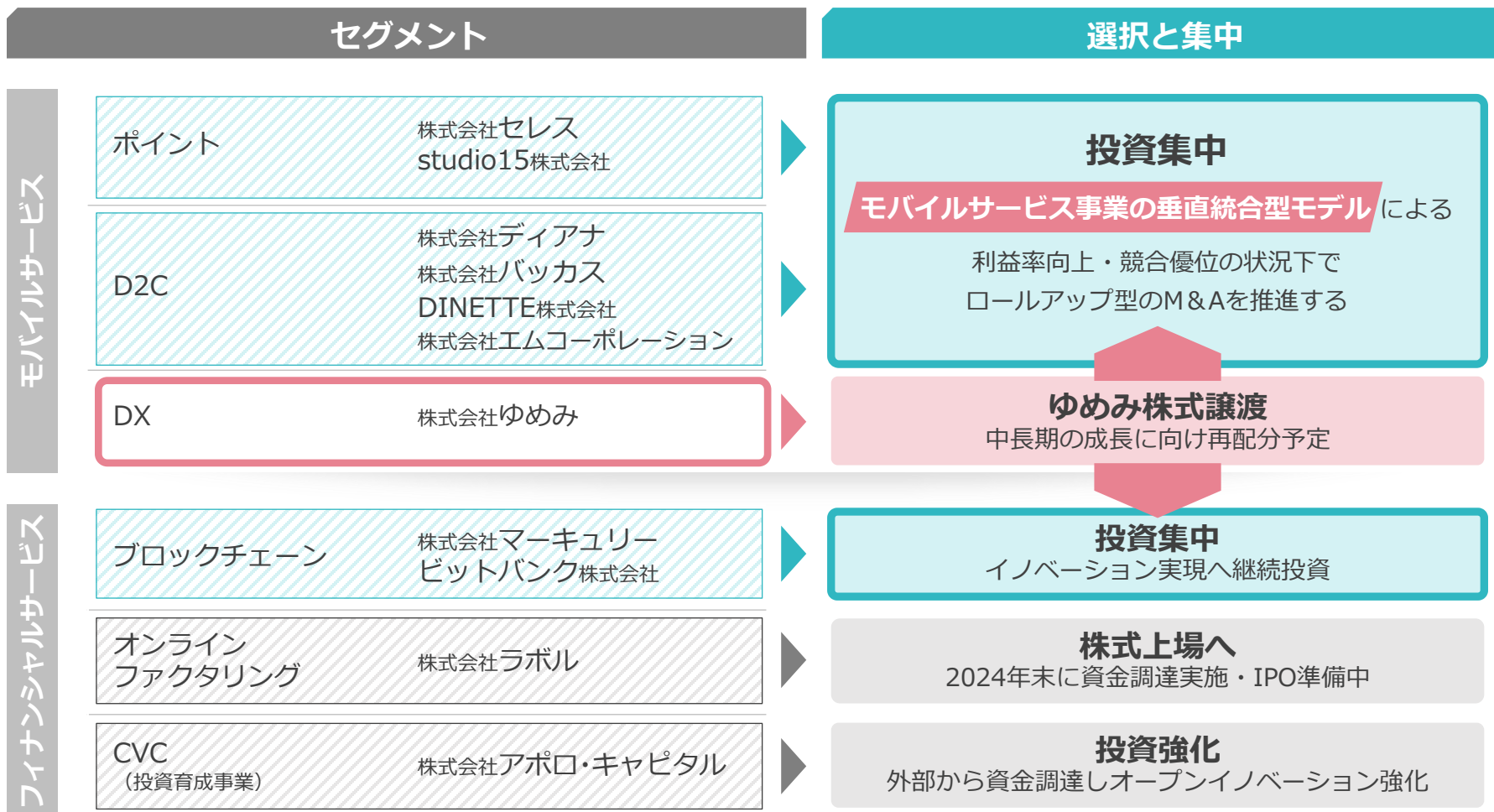
↓ ▲68.7%

2025年2Q 営業利益

46百万円

- 売上高は前期比+36.7%、ピットソールは1Qを底に回復
- 既存化粧品において棚卸資産の評価損を約1億円計上

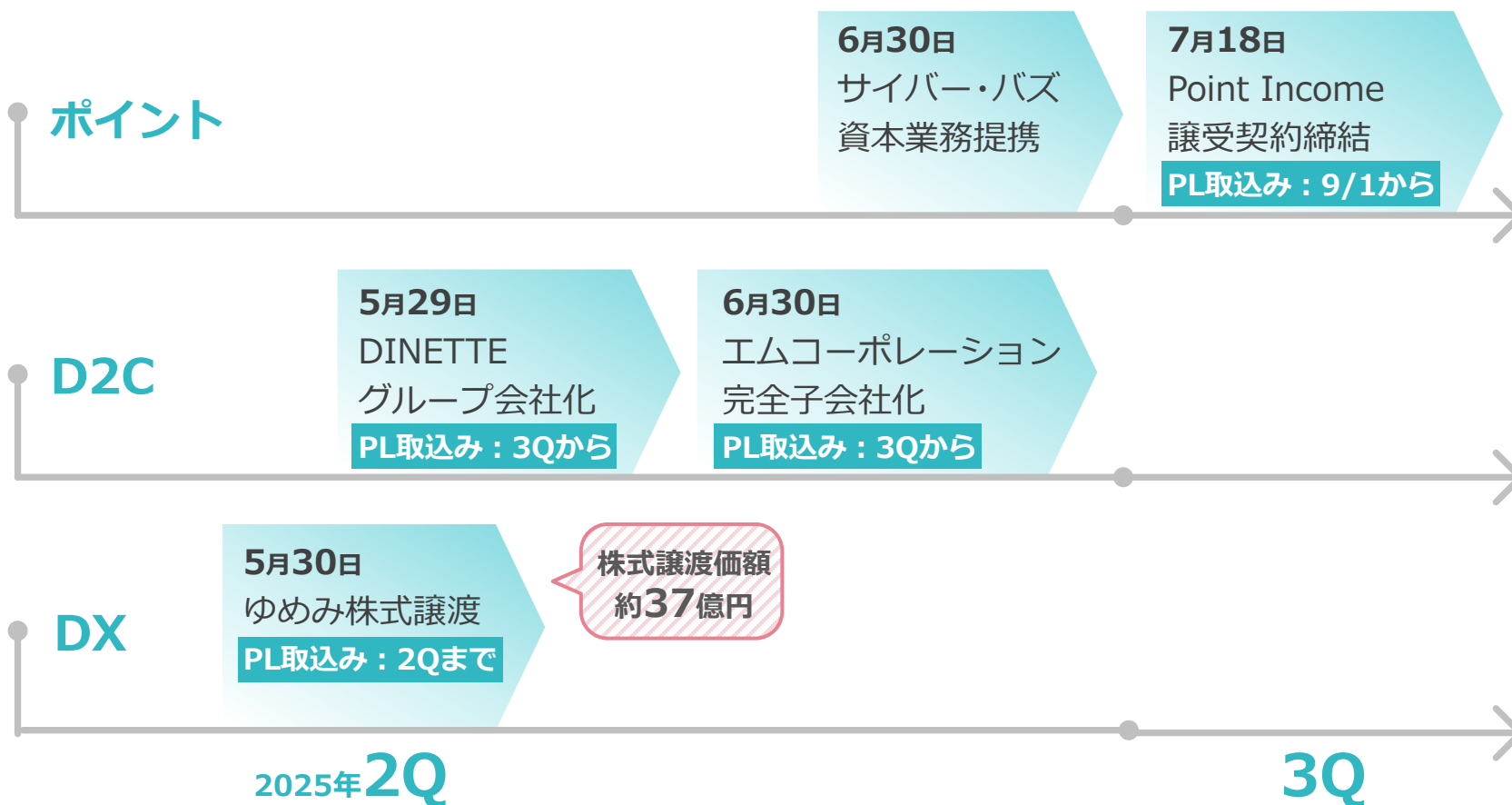
中核事業のポイント経済圏・ブロックチェーン事業に経営資源を戦略的に集中 事業の選択と集中を推進、強固な事業ポートフォリオ構築を進める



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37億円を原資として経営資源の再配分を行う
垂直統合型モデルの高収益事業を基盤に事業の統合を推進

連結PL取込みのスケジュール



損益計算書の概要（第2四半期累計）

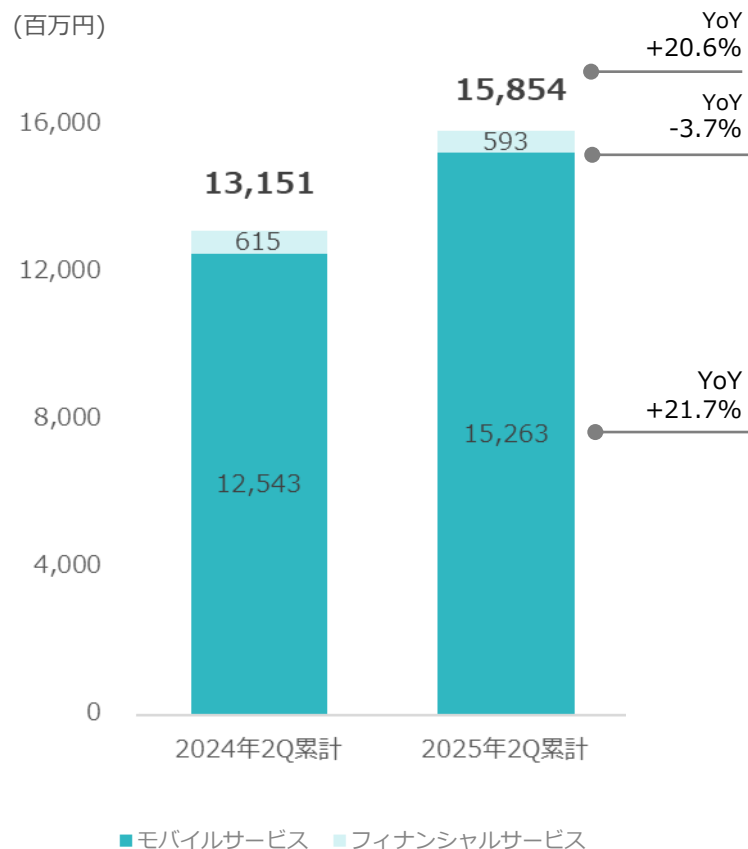
（単位：百万円）	2025年12月期 第2四半期累計	2024年12月期 第2四半期累計	前年同期比
売上高	15,854 (100.0%)	13,151 (100.0%)	+20.6%
売上総利益	6,851 (43.2%)	6,239 (47.4%)	+9.8%
販売費及び一般管理費	5,389 (34.0%)	5,427 (41.3%)	-0.7%
営業利益	1,461 (9.2%)	811 (6.2%)	+80.1%
経常利益	1,068 (6.7%)	1,069 (8.1%)	-0.1%
当期純利益※1	1,552 (9.8%)	673 (5.1%)	+130.6%
EBITDA※2	3,562 (22.5%)	1,240 (9.4%)	+187.3%

※1 当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示します。

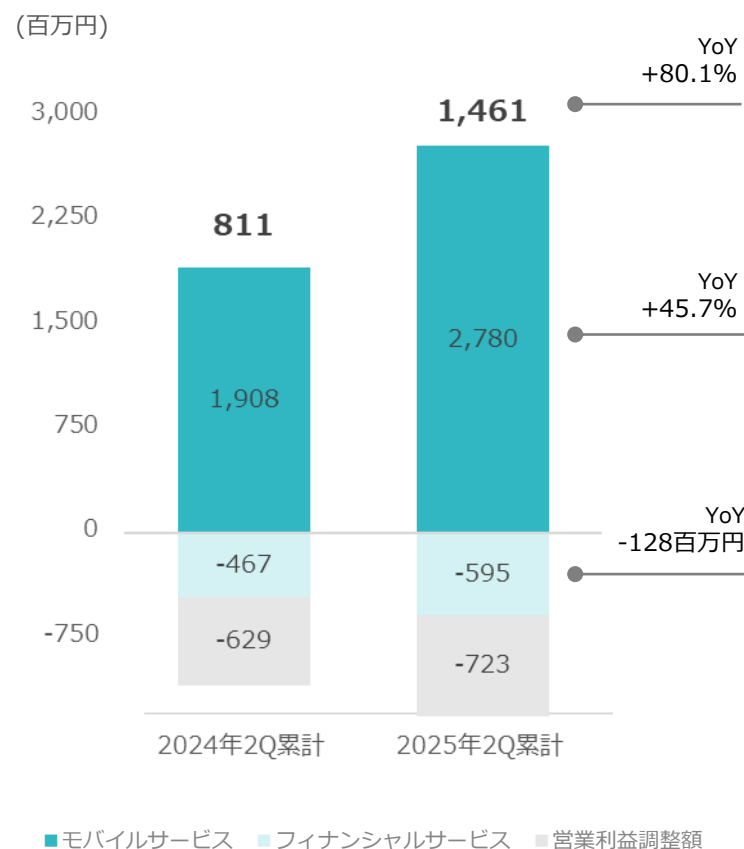
※2 EBITDA = 税金等調整前四半期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + 減損損失

モバイルはポイント・DX好調でD2C減速をカバーし、前年比増収増益
 フィナンシャルはラボル前年比約1.8倍の増収も、MQが減収減益で赤字幅拡大

売上高



営業利益



※ 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。

※ 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。

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	
	2025年12月期 第2四半期累計	2024年12月期 第2四半期累計	2025年12月期 第2四半期累計	2024年12月期 第2四半期累計
全社	15,854 YOY +20.6%	13,151	1,461 YOY +80.1%	811
モバイルサービス事業	15,263 YOY +21.7%	12,543	2,780 YOY +45.7%	1,908
ポイント	9,485 YOY +35.4%	7,007	2,089 YOY +40.5%	1,487
D2C	2,636 YOY -24.7%	3,500	176 YOY -64.0%	490
DX	3,153 YOY +49.4%	2,109	599 YOY -	-4
セグメント内取引高	-11 YOY -	-74	-85 YOY -	-64
フィナンシャルサービス事業	593 YOY -3.7%	615	-595 YOY -	-467
セグメント間取引高 / 調整額	-2 YOY -	-7	-723 YOY -	-629

営業利益・経常利益の増減要因（第2四半期累計）

（百万円）

営業利益

2024年12月期
2Q累計営業利益

811

ポイント

- モッピー大幅増収による増益

601

- ピットソール減速
- 既存化粧品の新卸資産評価損計上

D2C

▲314

- 1Qの暗号資産市場低迷により赤字幅拡大

DX

604

- 前年▲4百万円→599百万円
- 稼働率改善による増益

マーキュリー

▲173

ラボル

38

CVC

6

調整額等

▲112

2025年12月期
2Q累計営業利益

1,461

YoY
+650
(+80.1%)

経常利益

2024年12月期
2Q累計経常利益

1,069

営業損益

650

持分法投資損益
(ビットバンク)

▲597

その他営業外損益

▲53

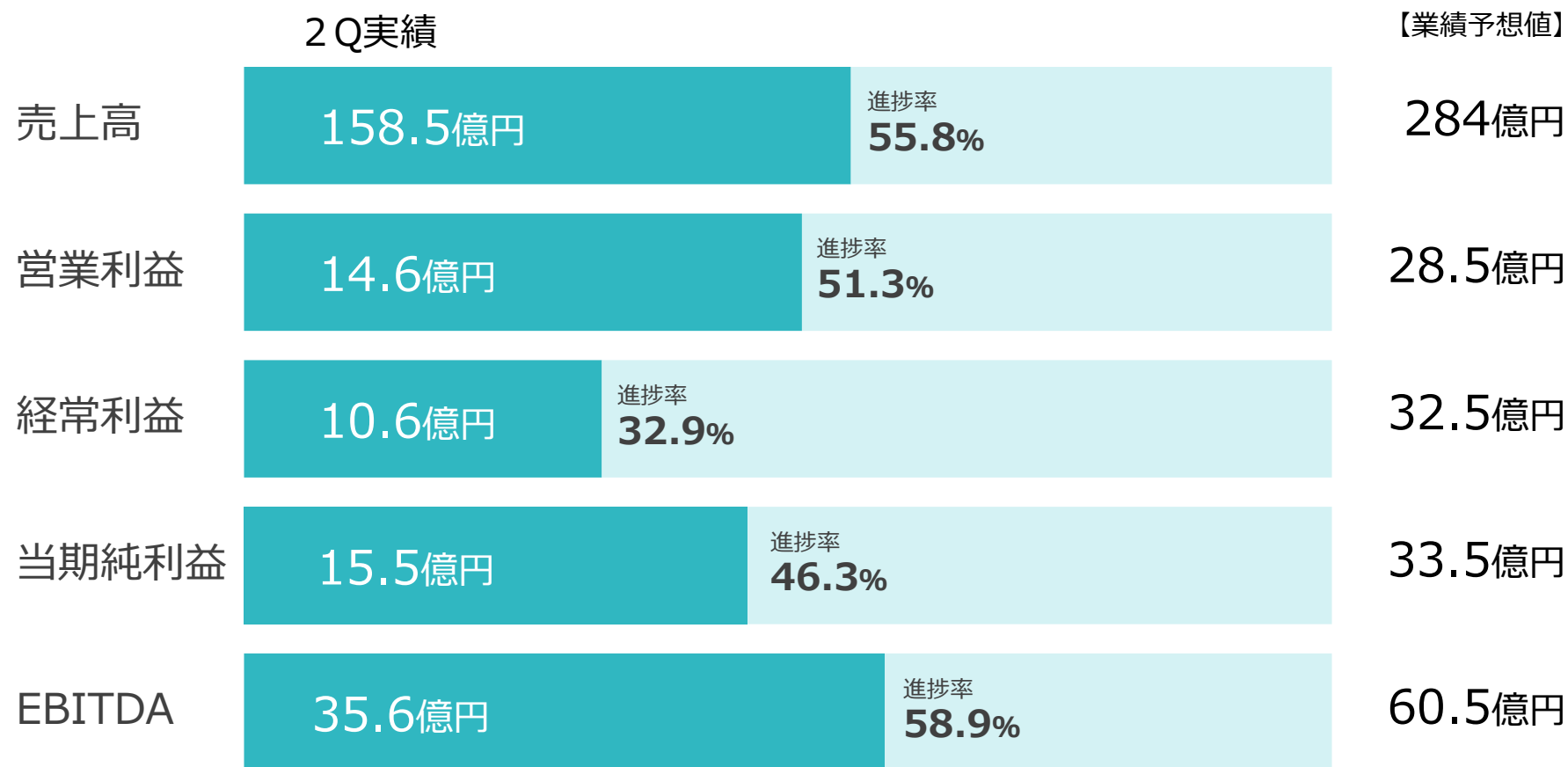
2025年12月期
2Q累計経常利益

1,068

YoY
-1
(-0.1%)

- 前年238百万円→▲359百万円
- 1Qの暗号資産市場低迷の影響

売上高・営業利益はモッピー中心にモバイルがけん引し計画に対し順調に進捗
経常利益は1Qの暗号資産市場低迷によりBBが持分法投資損失を計上し下振れ



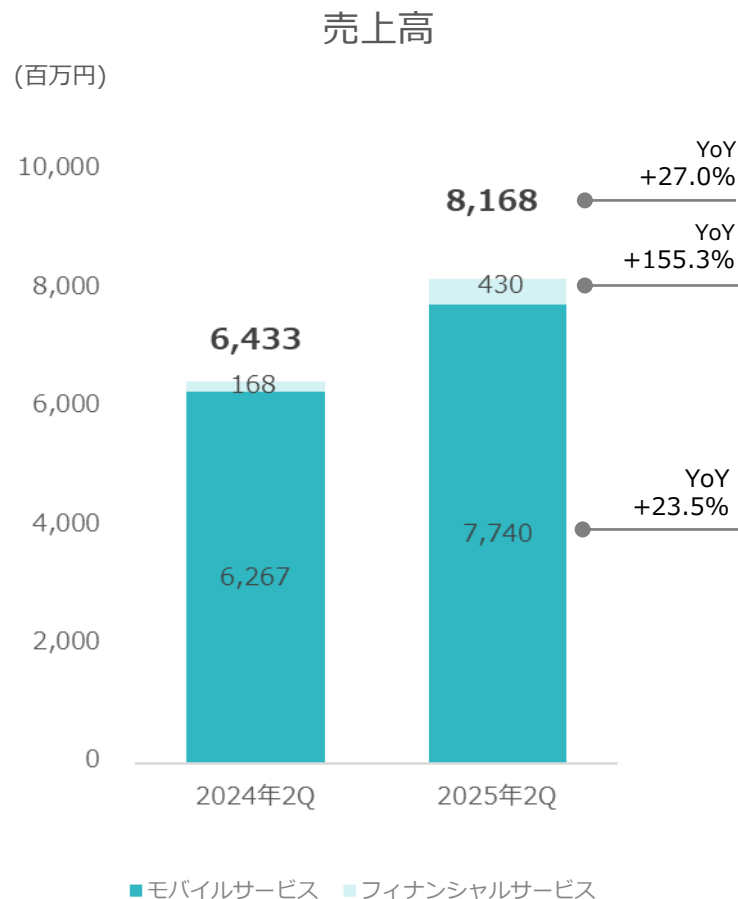
損益計算書の概要（第2四半期）

（単位：百万円）	第2四半期 （2025年4-6月）	前年同期 （2024年4-6月）	前年同期比	前四半期 （2025年1-3月）	前四半期比
売上高	8,168 (100.0%)	6,433 (100.0%)	+27.0%	7,686 (100.0%)	+6.3%
売上総利益	3,556 (43.5%)	2,946 (45.8%)	+20.7%	3,295 (42.9%)	+7.9%
販売費及び 一般管理費	2,954 (36.2%)	2,848 (44.3%)	+3.7%	2,434 (31.7%)	+21.4%
営業利益	601 (7.4%)	98 (1.5%)	+512.2%	860 (11.2%)	-30.1%
経常利益	715 (8.8%)	-71 (-)	-	352 (4.6%)	+103.0%
四半期純利益※1	1,609 (19.7%)	-159 (-)	-	-57 (-)	-
EBITDA※2	3,079 (37.7%)	-15 (-)	-	482 (6.3%)	+538.2%

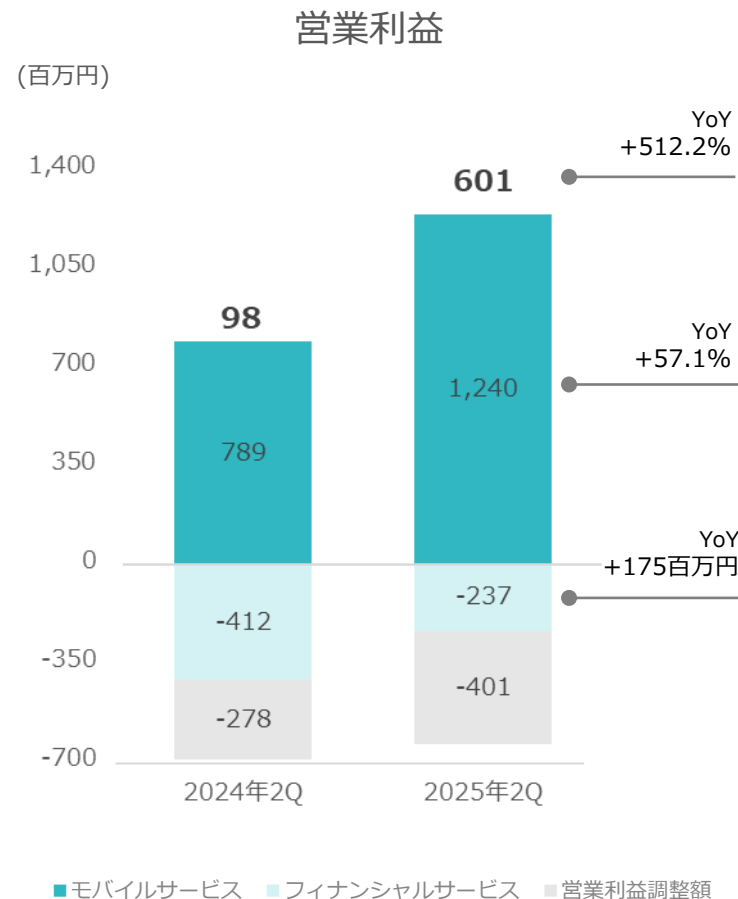
※1 四半期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益を示します。

※2 EBITDA = 税金等調整前四半期純利益 + 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

モバイルはモッピー・ゆめみがけん引し売上高前年比+23.5%、営業利益1.57倍
 フィナンシャルは暗号資産市場が回復しマーキュリーは増収・赤字幅縮小



※ 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。



※ 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。

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 (2025年4-6月)	前年同期 (2024年4-6月)	第2四半期 (2025年4-6月)	前年同期 (2024年4-6月)
全社		8,168 YOY +27.0%	6,433	601 YOY +512.2%	98
モバイルサービス事業		7,740 YOY +23.5%	6,267	1,240 YOY +57.1%	789
	ポイント	4,551 YOY +31.8%	3,453	937 YOY +33.0%	704
	D2C	1,522 YOY -12.9%	1,748	46 YOY -68.7%	149
	DX	1,671 YOY +48.4%	1,125	309 YOY -	-36
	セグメント内取引高	-4 YOY -	-60	-53 YOY -	-27
フィナンシャルサービス事業		430 YOY +155.3%	168	-237 YOY -	-412
セグメント間取引高 / 調整額		-2 YOY -	-3	-401 YOY -	-278

営業利益・経常利益の増減要因（第2四半期）

（百万円）

営業利益

2024年12月期
2Q営業利益

98

ポイント

232

D2C

▲102

DX

346

マーキュリー

49

ラボル

37

CVC

87

調整額等

▲146

2025年12月期
2Q営業利益

601

YoY
+502
(+512.2%)

・ モッピー大幅増収による増益

・ 前年比ビットソール減収だが、前期比ではV字回復
・ 既存化粧品の新卸資産評価損計上

・ 前年▲36百万円→309百万円
・ 稼働率改善による増益

・ 暗号資産市場回復により赤字幅縮小

経常利益

2024年12月期
2Q経常利益

▲71

営業損益

502

持分法投資損益
(ビットバンク)

247

その他営業外損益

35

2025年12月期
2Q経常利益

715

YoY
+786
(-%)

・ 前年▲132百万円→115百万円
・ 暗号資産市場回復の影響

貸借対照表の概要

(単位：百万円)		2025年12月期 第2四半期末	2024年12月期 期末	前年増減額	主な要因
流動資産	流動資産	22,050 (68.3%)	23,850 (72.3%)	-1,799	現金及び預金 -821 商品在庫 +146
	固定資産	10,232 (31.7%)	9,125 (27.7%)	+1,106	のれん +216 関係会社株式 -389
資産合計		32,283 (100.0%)	32,976 (100.0%)	-692	
流動負債	流動負債	16,909 (52.4%)	16,852 (51.1%)	+57	短期借入金※ -1,187 未払法人税等 +1,006 ポイント引当金 +895
	固定負債	2,687 (8.3%)	3,402 (10.3%)	-715	長期借入金 -765
負債合計		19,597 (60.7%)	20,254 (61.4%)	-657	
純資産合計		12,686 (39.3%)	12,721 (38.6%)	-34	当期純利益 +1,552 配当金 -690
負債・純資産合計		32,283 (100.0%)	32,976 (100.0%)	-692	

のれん増加要因

DINETTE +396

エムコーポレーション +224

ゆめみ -302

※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)	2025年12月期 第2四半期累計	2024年12月期 第2四半期累計	2025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	1,319	563	税金等調整前当期純利益 3,293 ポイント引当金の増加 895 持分法による投資利益 359 関係会社株式売却益 -2,266 法人税等の支払額 -700
投資活動によるキャッシュ・フロー	776	-444	投資有価証券の取得による支出 -621 子会社株式の売却による収入 1,665 子会社株式の取得による支出 -173
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,847	2,531	有利子負債 -2,220 株主還元（配当） -690
現金及び現金同等物の期末残高	10,769	10,702	

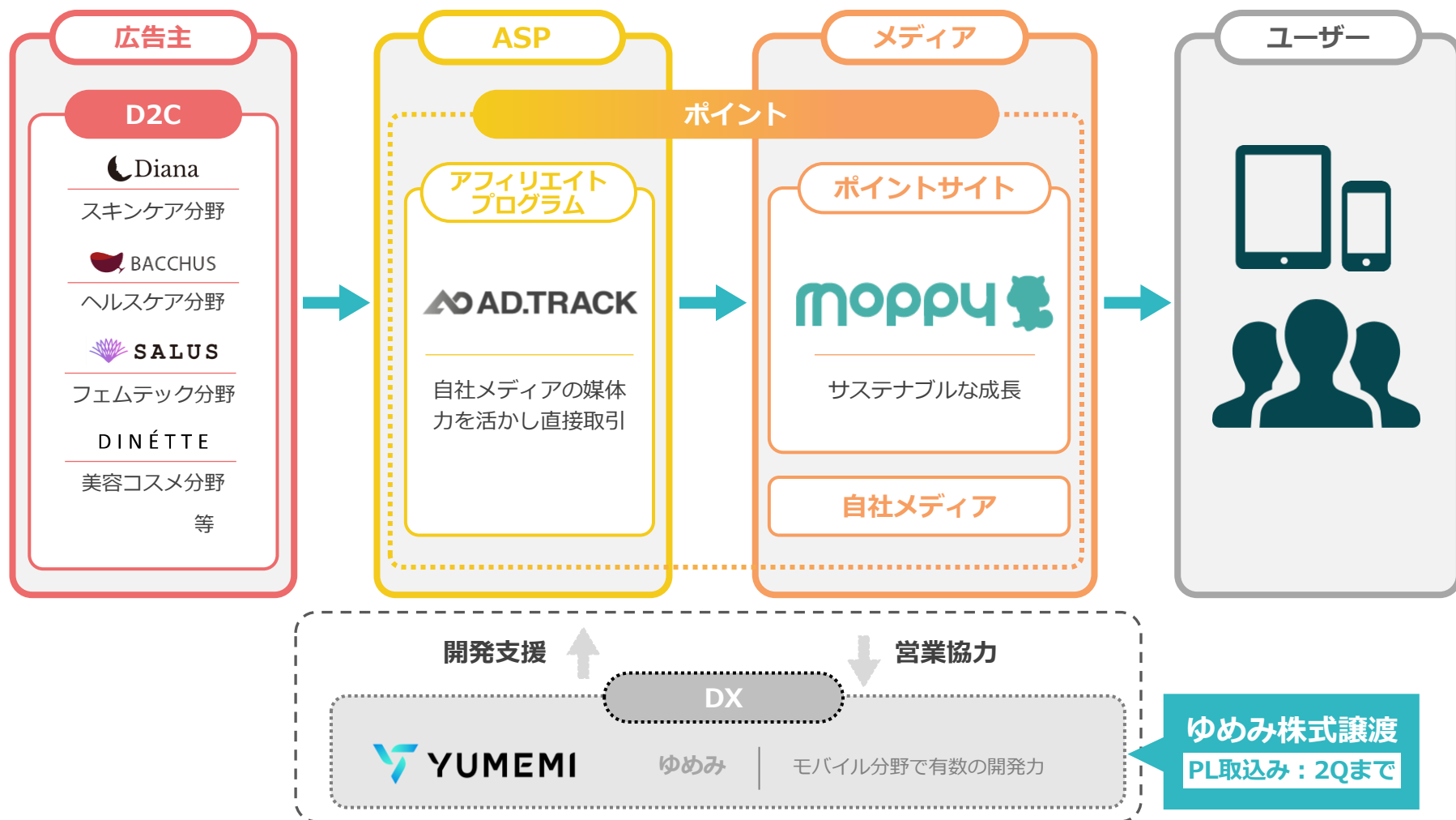


2. 各事業の業績

モバイルサービス事業

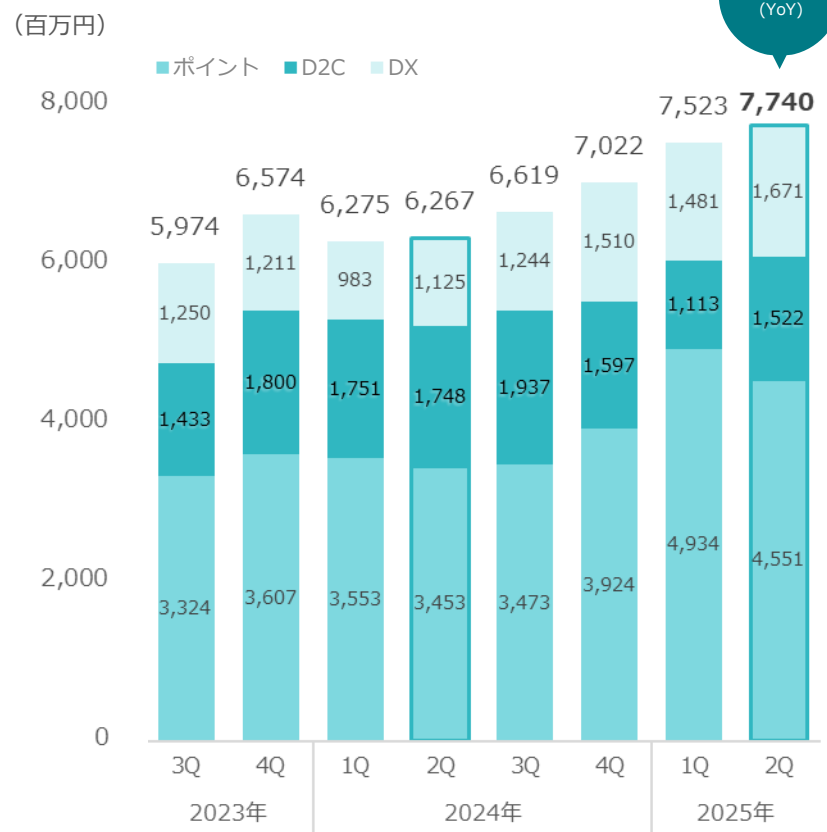
フィナンシャルサービス事業

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

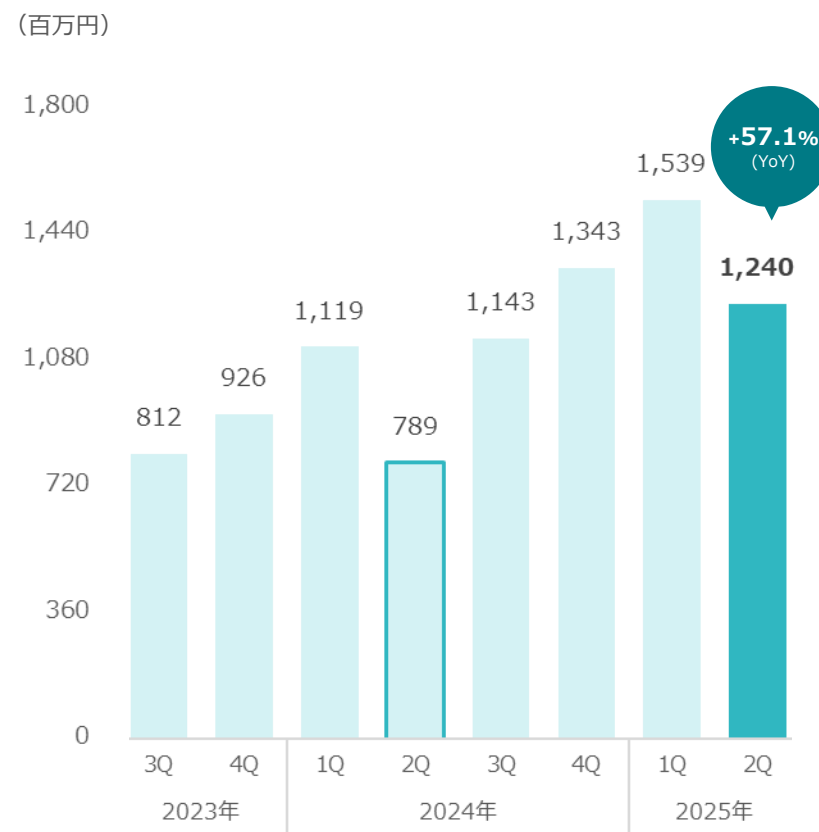


売上高はポイント・DXが好調で前年比増収、D2Cは苦戦しつつも前期比増収
営業利益はモッピー堅調・ゆめみ稼働率改善でD2C減速をカバーし大幅増益

売上高

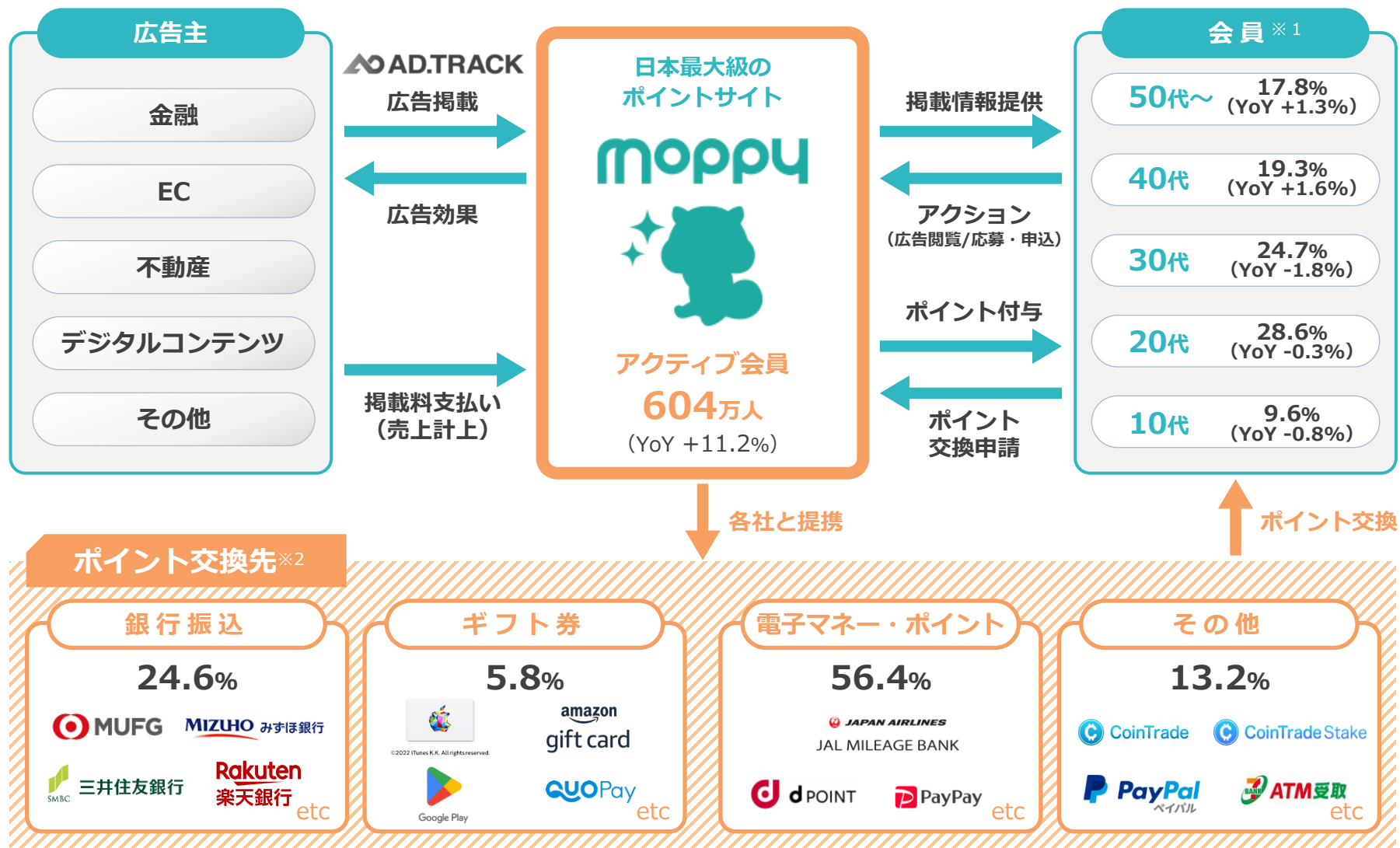


営業利益



※ 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。

モッピーのビジネスモデル



※ 1 2025年6月末日時点の割合

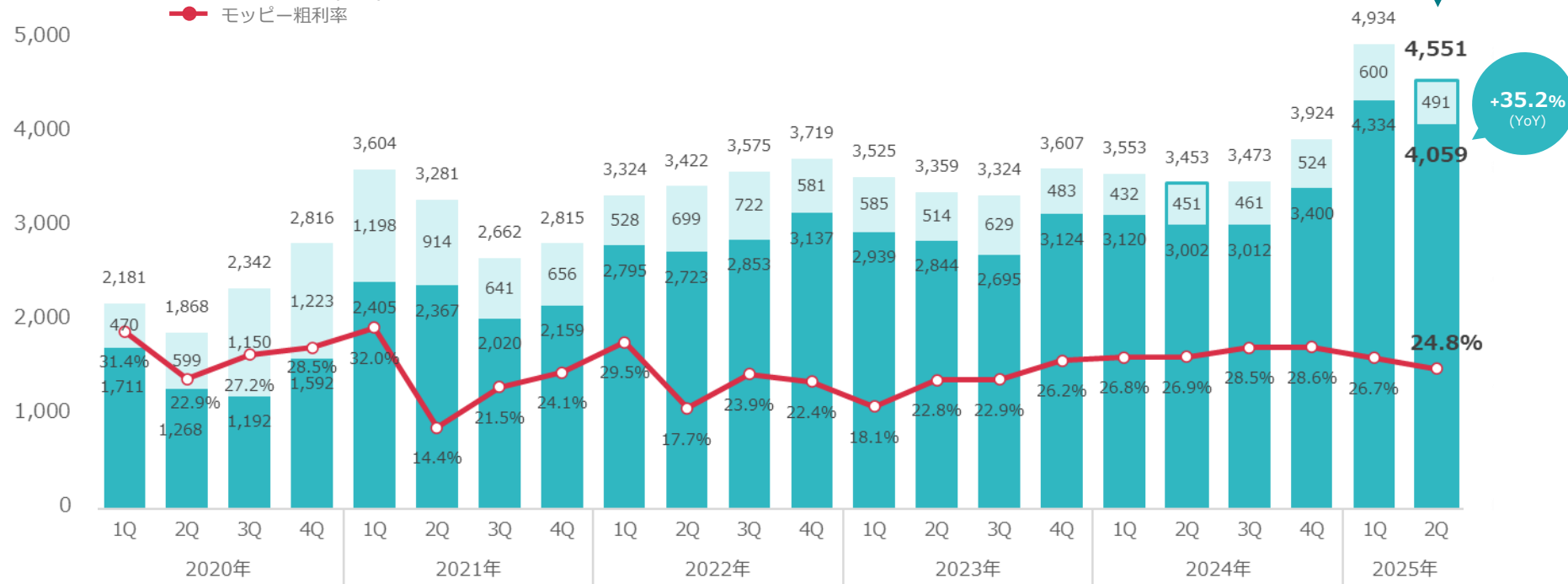
※ 2 2025年4～6月に発生したポイント交換割合

モッピーは金融案件好調で前期比35.2%増収、高ポイント還元率で粗利率減少
 その他売上高はAD.TRACK好調だが、studio15が新規事業立上げで減収

ポイント売上高・モッピー粗利率

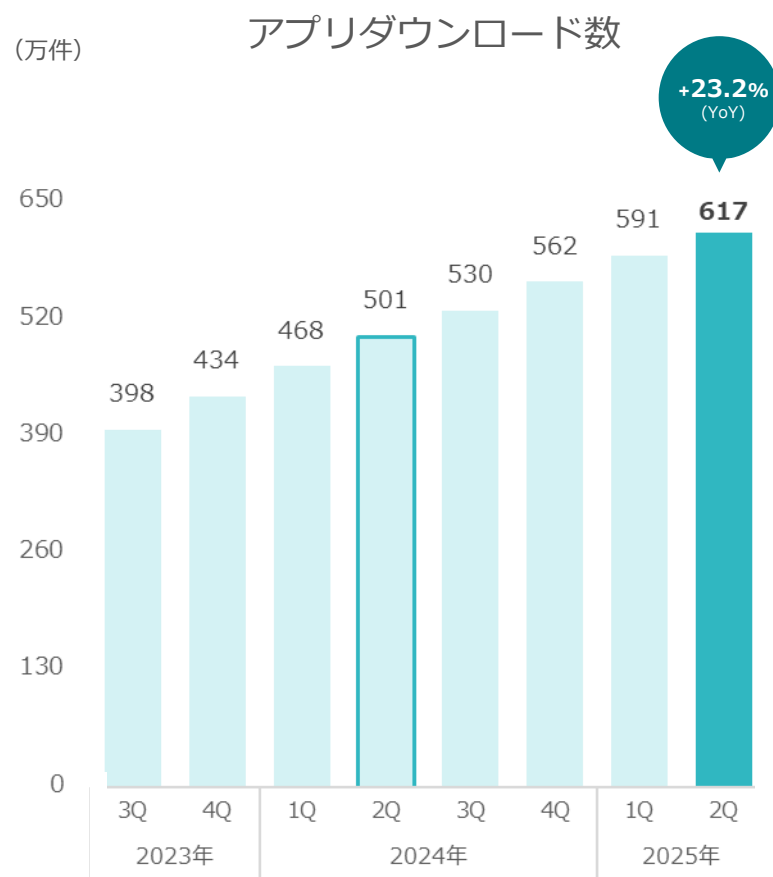
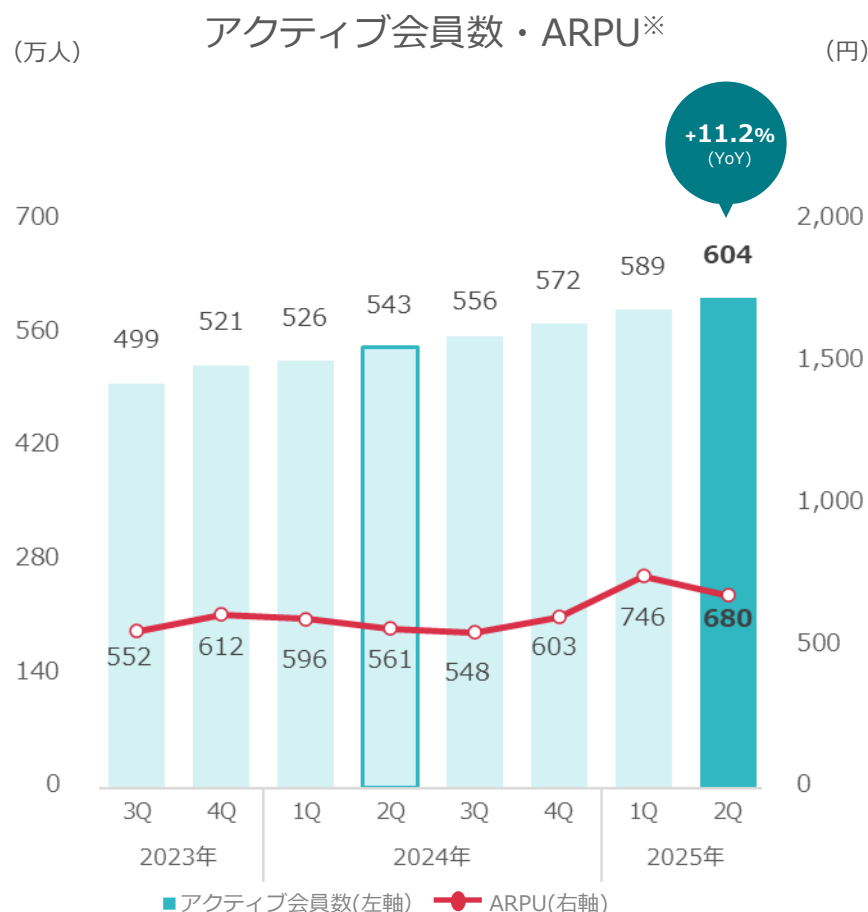
(百万円)

- モッピー売上高 (左軸)
- その他売上高 (左軸)
- モッピー粗利率



※ 2021年度以前の売上高は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値で記載しております。
 ※ 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。

会員数は年平均成長率18%と高水準で推移、ARPU向上に向けて施策を推進 中期経営計画2026で掲げるアクティブ会員数目標700万人は達成見える



※ ARPUは、モッピーの四半期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。

AD.TRACK連携・MAツール活用・キャッシュレス決済連携でARPU向上を図る
既存の戦略に加え、プロモ強化により潜在会員にアプローチでシェア獲得

01 AD.TRACK
連携の強化

広告掲載数・
広告単価の向上

02 MAツール利用し、
リコメンド機能向上

既存ユーザーの
アクティブ化

03 モッピーPay

モッピーアプリ
利用頻度向上



ARPUの向上



04 プロモーション強化による
新規会員獲得・認知拡大

シェア拡大による売上増加

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 「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

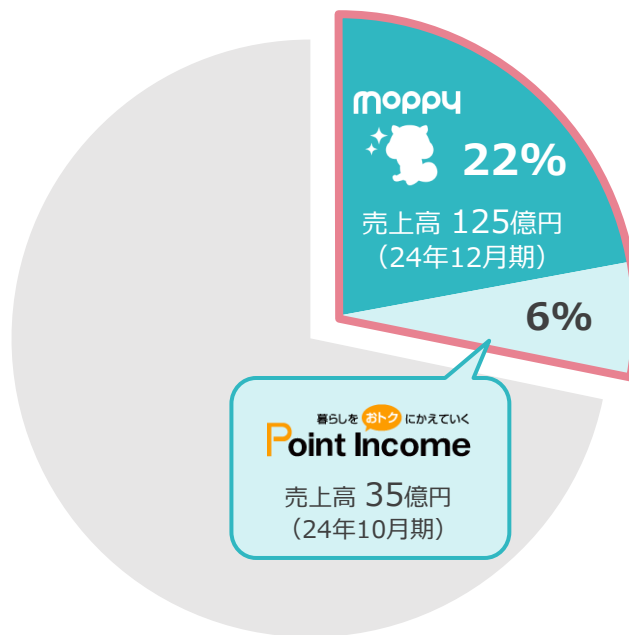
「Point Income」 買収のメリット

市場シェア 拡大 ポイントサイト市場で業界3位※1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 開発・運営リソースを共通化し、
効率化を図り利益率を向上

ポイントサイト市場規模※2
566億円（2024年）



ポイントサイト買収
による市場シェア

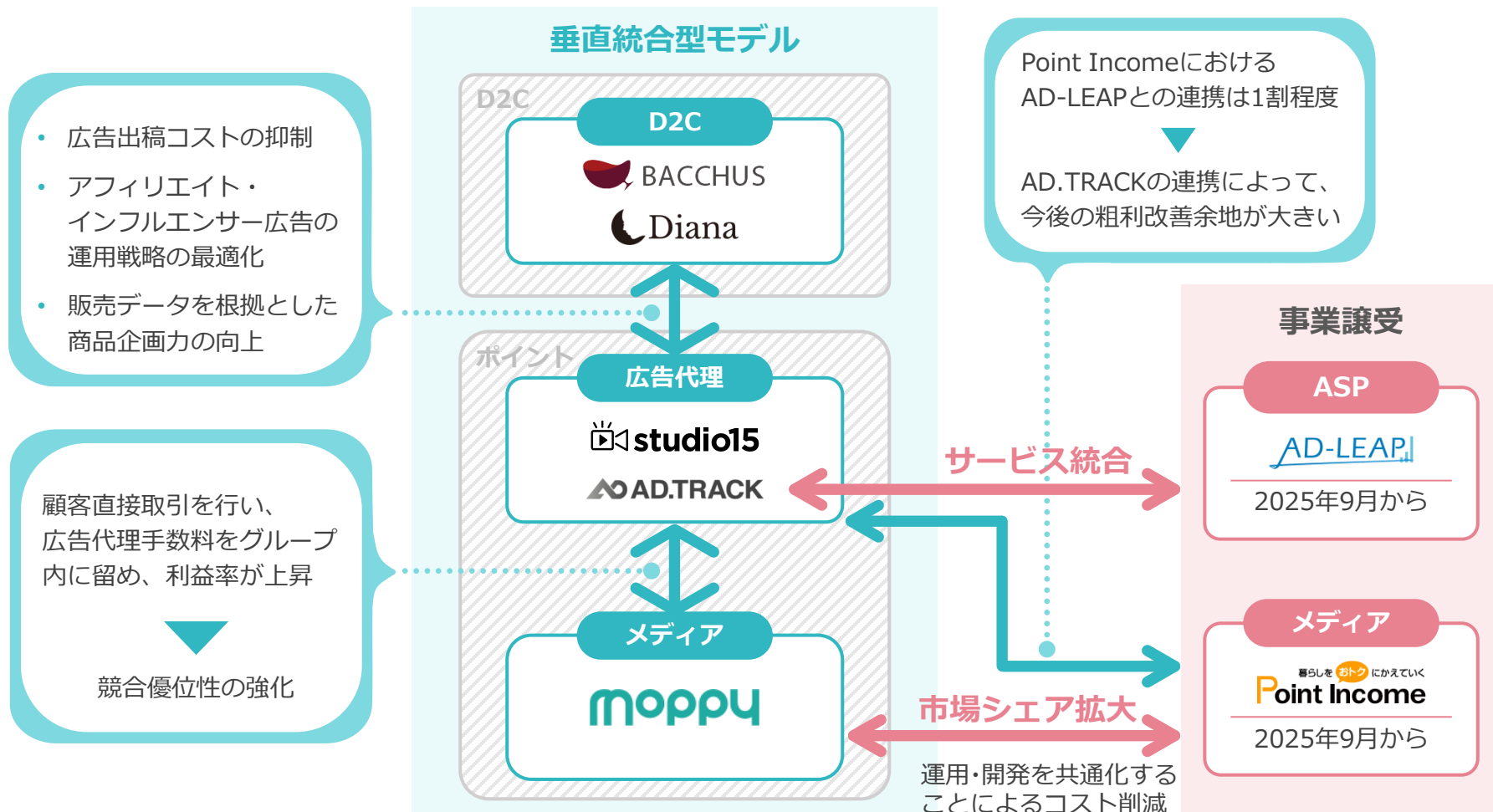
約28%

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

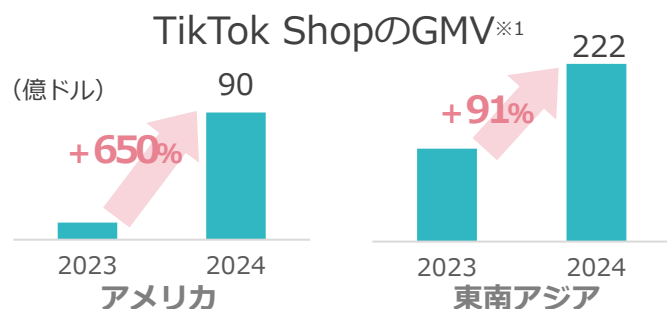
※1 当社調べによる ※2 出所：矢野経済研究所「2025アフィリエイト市場の動向と展望」

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



世界的に躍進するTikTok Shop市場を事業成長と売上拡大の機会と捉える
グループの強みとstudio15の優位性を掛け合わせ本格参入を推進

海外の実績



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 3,300万人※2
- 日本のEC市場は約25兆円※3 (2024年推計)

将来成長性のある市場に参入

TikTok Shopで活用可能なセレスの資産

D2C	自社ブランドを複数保有
ASP	販促コストを最適化
studio15	TikTokに特化したコンテンツ制作力

TikTok Shop公認ライセンス

TSP	TikTok Shopの運営全般を支援
TAP	広告主とクリエイターのマッチング
CAP	販促力の高い動画制作・クリエイターの育成

studio15
3ライセンス
取得済

※1 出所：Momentum Works ※2 出所：ByteDance ※3 出所：経済産業省資料より推計

サイバー・バズの株式77万株を586百万円で取得、資本業務提携を通じて連携を強化 垂直統合型モデルをインフルエンサーマーケティング領域で補完し競争優位を確立

サイバー・バズของบริษัท概要

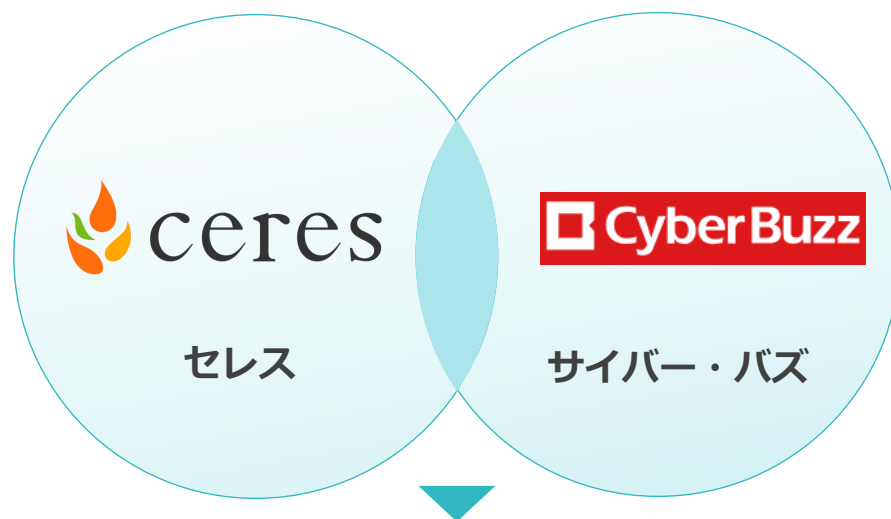
事業の概要	ソーシャルメディア マーケティング事業
所在地	東京都渋谷区
代表取締役社長	高村 彰典

資本業務提携の内容

株式譲受日	2025年6月30日
取得株式数	770,000株
取得価額	586百万円
株式保有割合	19.1%

業績推移

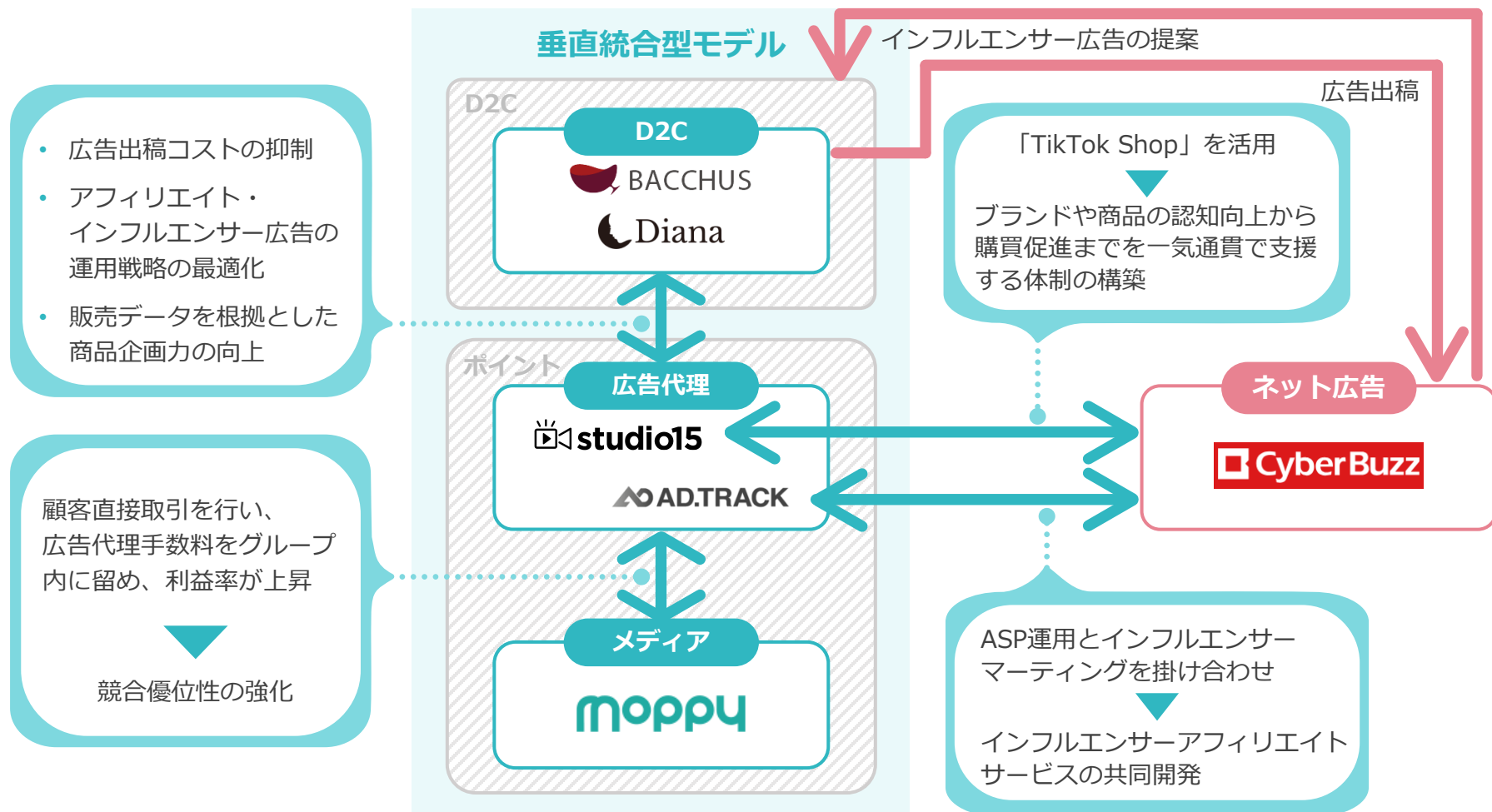
(百万円)	2023年 9月	2024年 9月	2025年 9月(予想)
売上高	5,757	7,462	8,310
営業利益	391	-1,719	500
当期純利益	205	-1,954	300



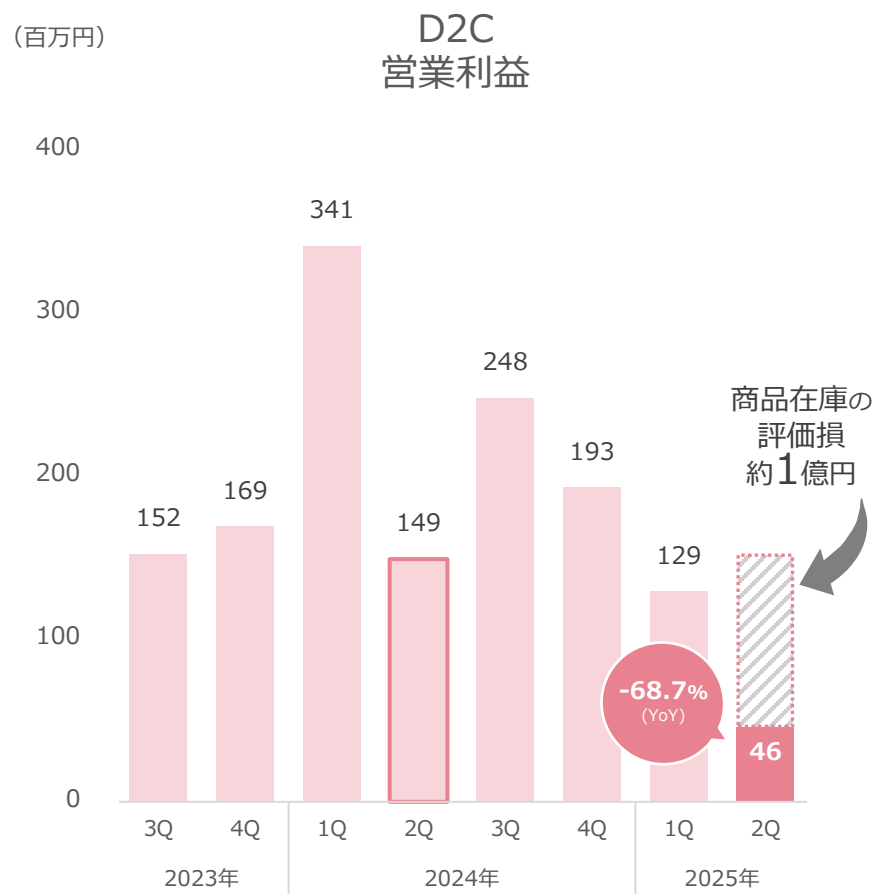
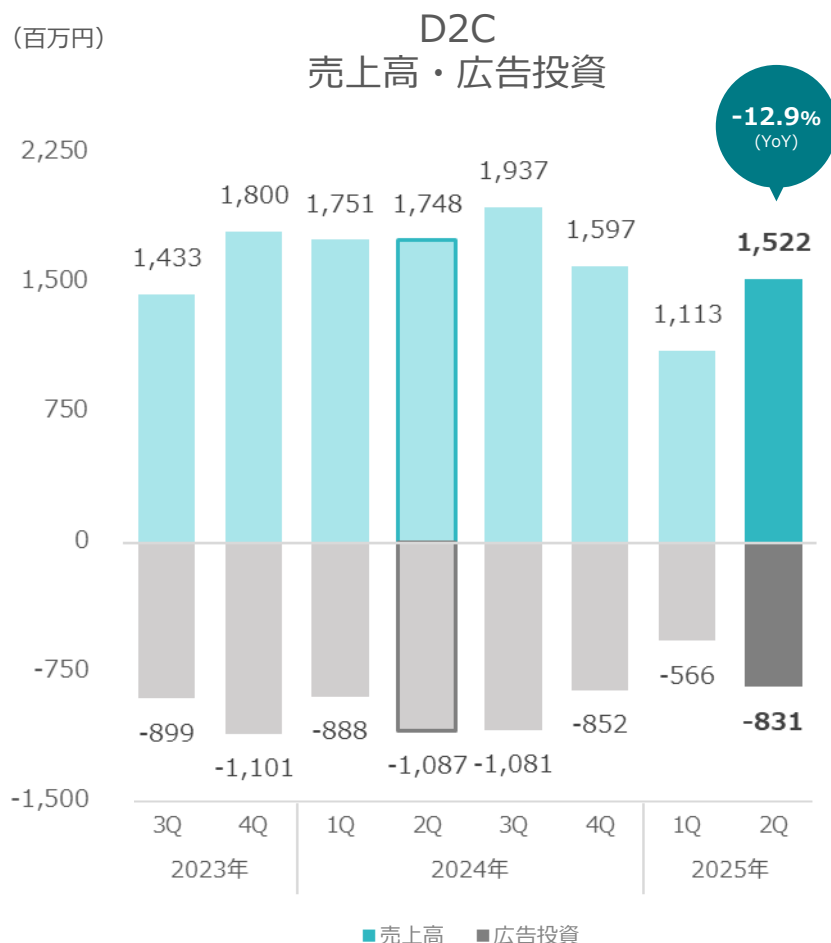
想定する事業間シナジー

- ✓ インフルエンサーマーケティング強化
- ✓ TikTok Shopの広告主向けのワンストップ支援
- ✓ アフィリエイト領域の新規事業立ち上げ

D2C子会社の販促力を、インフルエンサーマーケティングで飛躍的に強化 studio15との連携強化でTikTok Shop市場でリーディングポジションを狙う

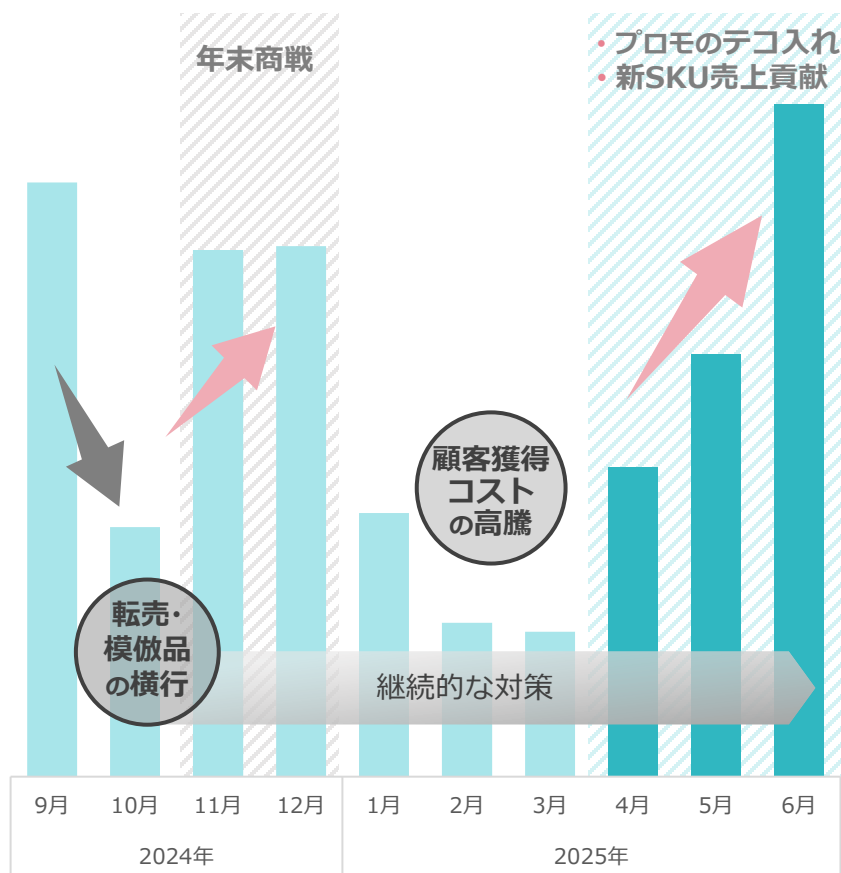


売上高はピットソール前期比で回復・フェムテックは好調に推移 既存化粧品ブランドの在庫に対する評価損を一時費用として計上し営業減益



ピットソールはプロモのテコ入れと転売・模倣品への対策は続くが回復に向かう
ブランド化に向けてSKUを拡充、リアル店舗・海外進出で販路拡大を強化

ピットソール売上高の推移



商品ライフサイクル長期化と販路拡大



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



PHOEBE BEAUTY UP

LUMÉRE
BEAUTY



代表者 |
代表取締役 尾崎 美紀

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

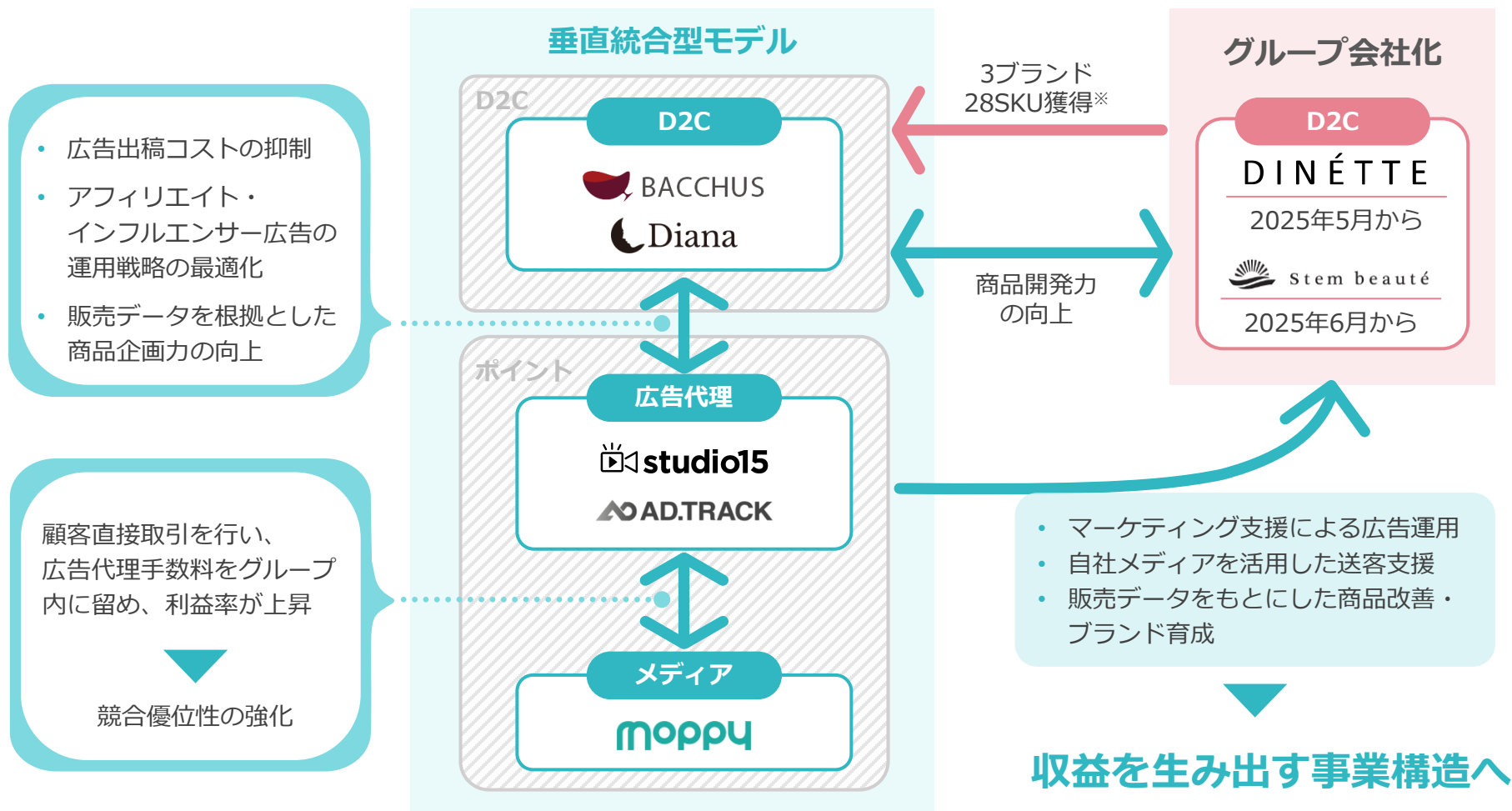


ブランドディレクター |
森 ユキオ (ROI Hair&Makeup 代表)

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
子会社化	2025年6月30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 「ステムボーテ」の製造・販売

ブランドとSKU拡充を目的に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



※ 2025年8月8日時点

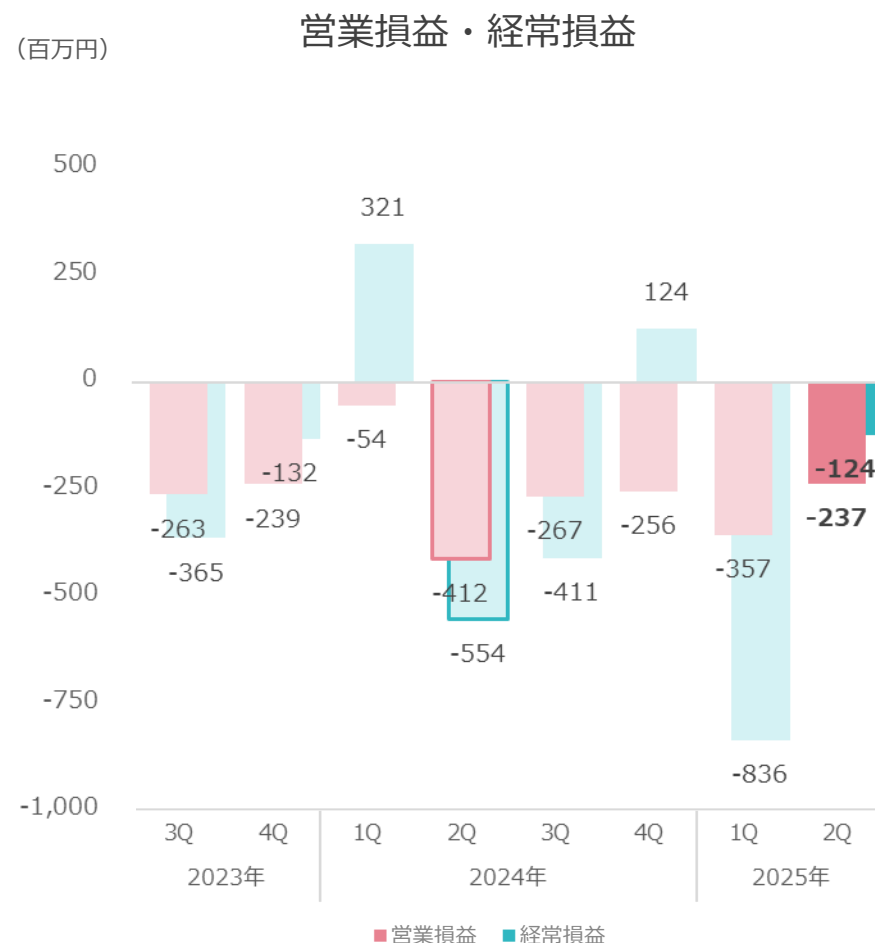
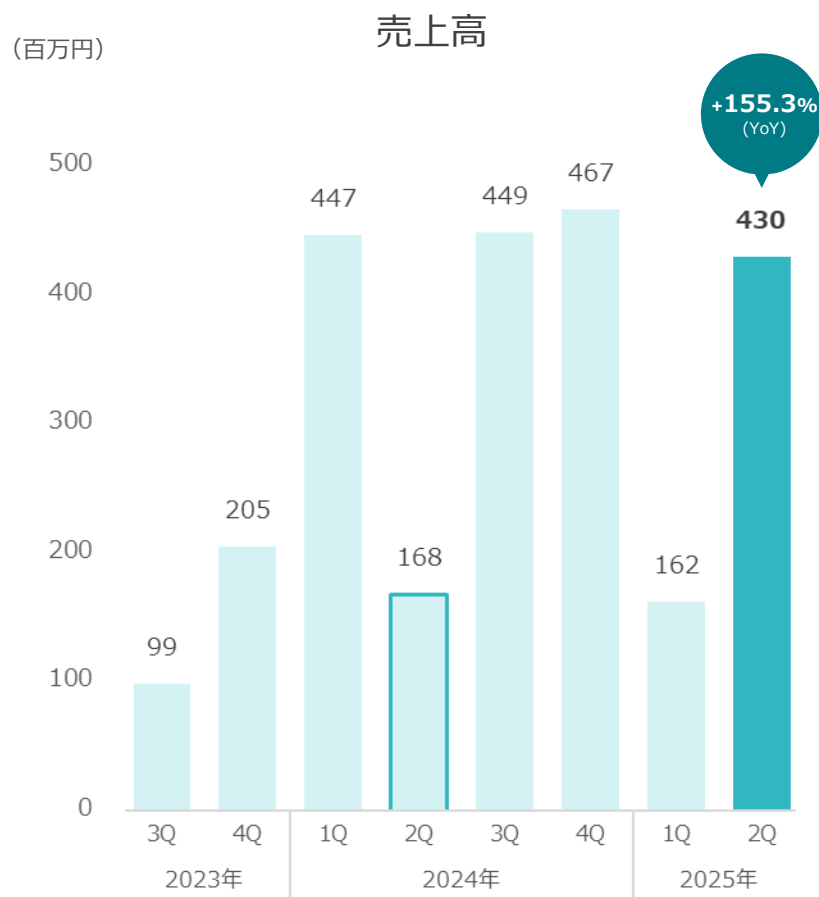


2. 各事業の業績

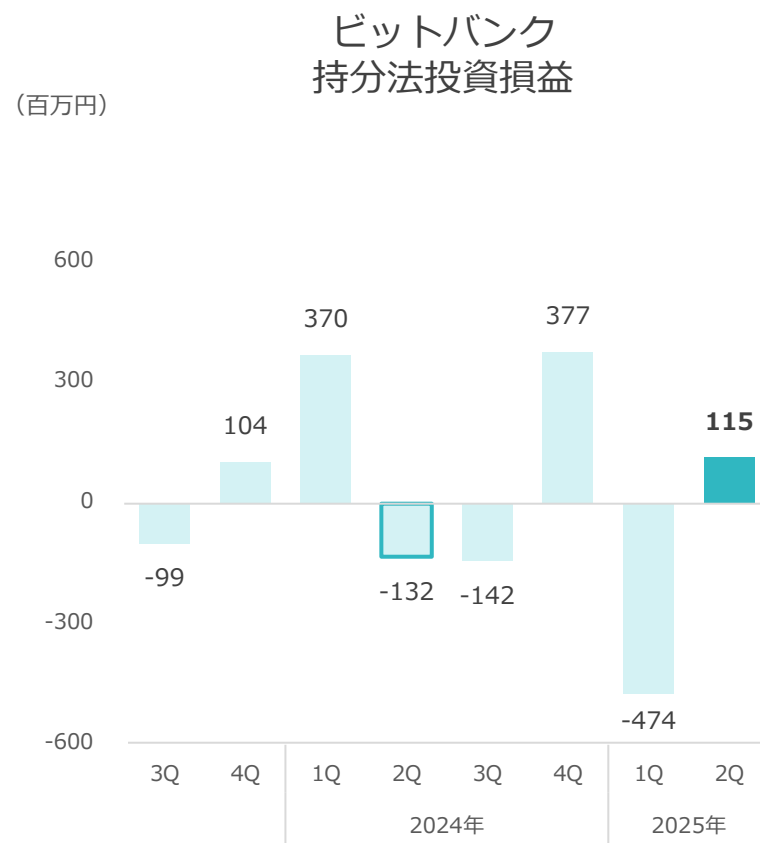
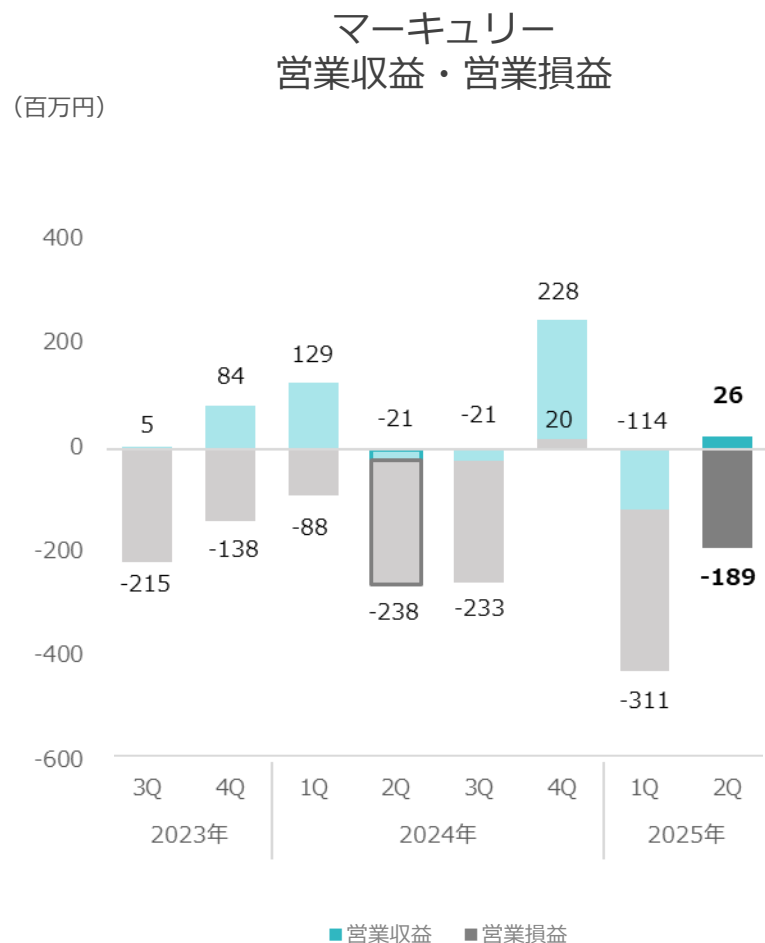
モバイルサービス事業

フィナンシャルサービス事業

MQは2Qの暗号資産相場回復により、前年比増収・赤字幅縮小
ラボルはフリーランスの旺盛な需要を取込みGMVが拡大し大幅増収・赤字縮小



MQとBBがメインで取扱うアルトコインはBTC価格に遅れて上昇傾向
MQは直近価格上昇が著しいアルトコイン5銘柄追加、取扱銘柄は合計23銘柄に



暗号資産の時価総額指数

ビットコインとアルトコインの時価総額指数化チャート

(2024年7月1日を100とする)



※ 出所：CoinGeckoよりセレス作成（2025年8月8日現在）

01 ステーブル コイン

改正資金決済法施行で
電子決済手段として定義

- 法定通貨を裏付け資産とした
新たなデジタル決済手段
- 取扱いには電子決済手段等取引業者
としての登録が必要



登録準備中
USDC取扱い予定

02 税制改正

資金決済法から
金商法に移管の議論

- 現行では暗号資産は「雑所得」として
最大55%の総合課税が適用
- 約20%の申告分離課税の導入が検討
(早ければ2026年度内に施行可能性)



投資家の取引活性化で
暗号資産の取引拡大

03 ETF

導入が進む可能性

- 税制改正後は国内にてETF導入の可能性も
- 機関投資家参入により
国内の流動性拡大が見込まれる

JADAT

カストディ運営の
JADAT※成長が加速

※ ビットバンクが三井住友トラストグループと設立したデジタルアセットの資産管理サービスを行う信託の準備会社

米国：暗号資産を巡る主要3法案と当社グループの成長加速

01 GENIUS法

ステーブルコインの
発行・流通を制度化

- 発行は**OCC（米国通貨監督庁）等の認可が必要**
- 裏付け資産（米ドル等）を**1:1で保有義務**
- 月次レポートなど**透明性の確保**を義務化



登録準備中
USDC取扱い予定

02 CLARITY法

暗号資産の分類・
規制基準を明確化

- 暗号資産を**証券/商品に分類**
- ICOは**発行時は証券、分散化後は商品**へ移行可
- **開示義務を緩和**しWeb3参入障壁を低下



Web3領域に投資資金流入
アルトコイン取引活性化

03 Anti-CBDC法

プライバシー保護・
政府介入抑制

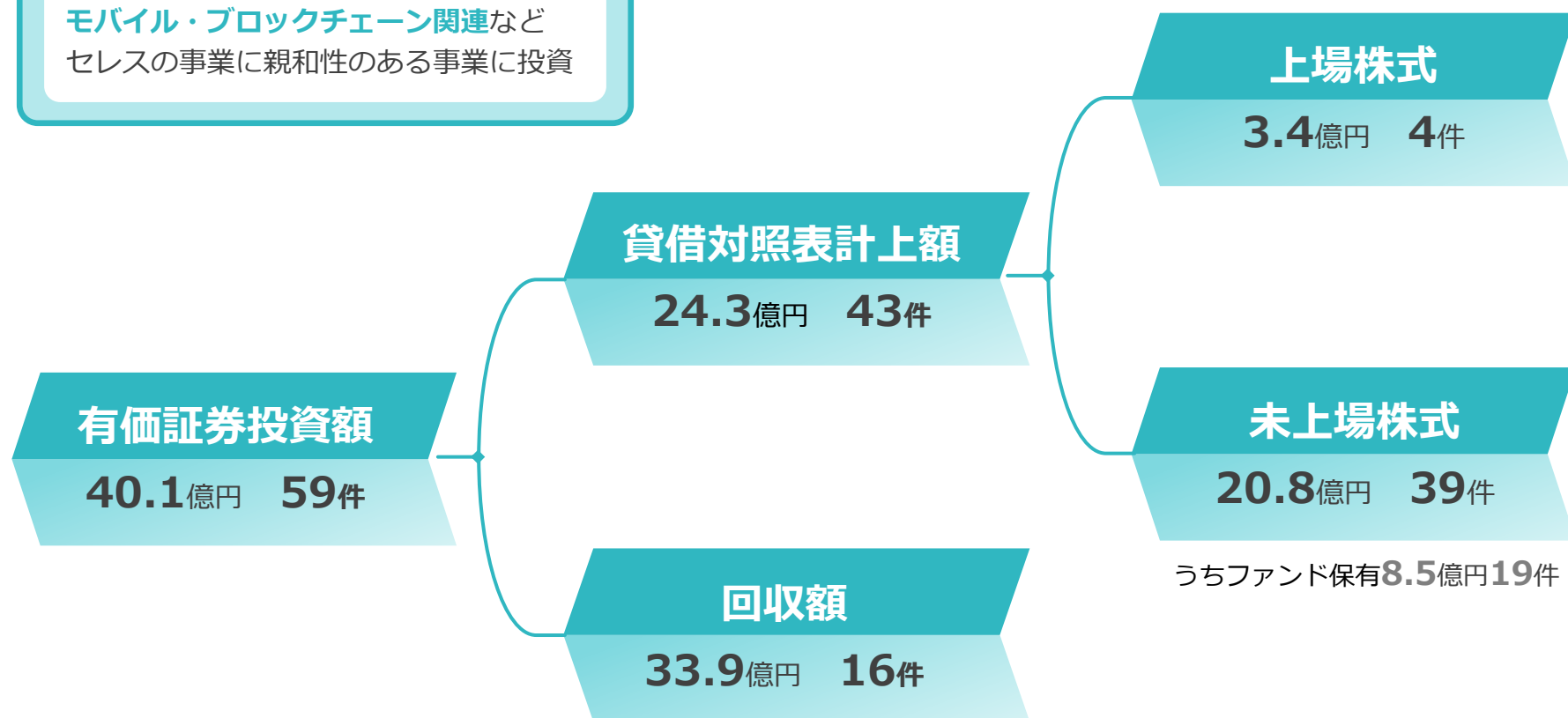
- FRB（米連邦準備制度）による**個人向けにCBDC（中央銀行デジタル通貨）を発行禁止**
- 政府による個人取引監視を防止

第2四半期はD2C事業を展開する国内企業中心に3件1.3億円の投資を実行
出資先1件の株式売却を実行、売上高0.7億円を計上

(2025年6月末)

投資の方向性

モバイル・ブロックチェーン関連など
セレスの事業に親和性のある事業に投資





APPENDIX

APPENDIX

会社概要

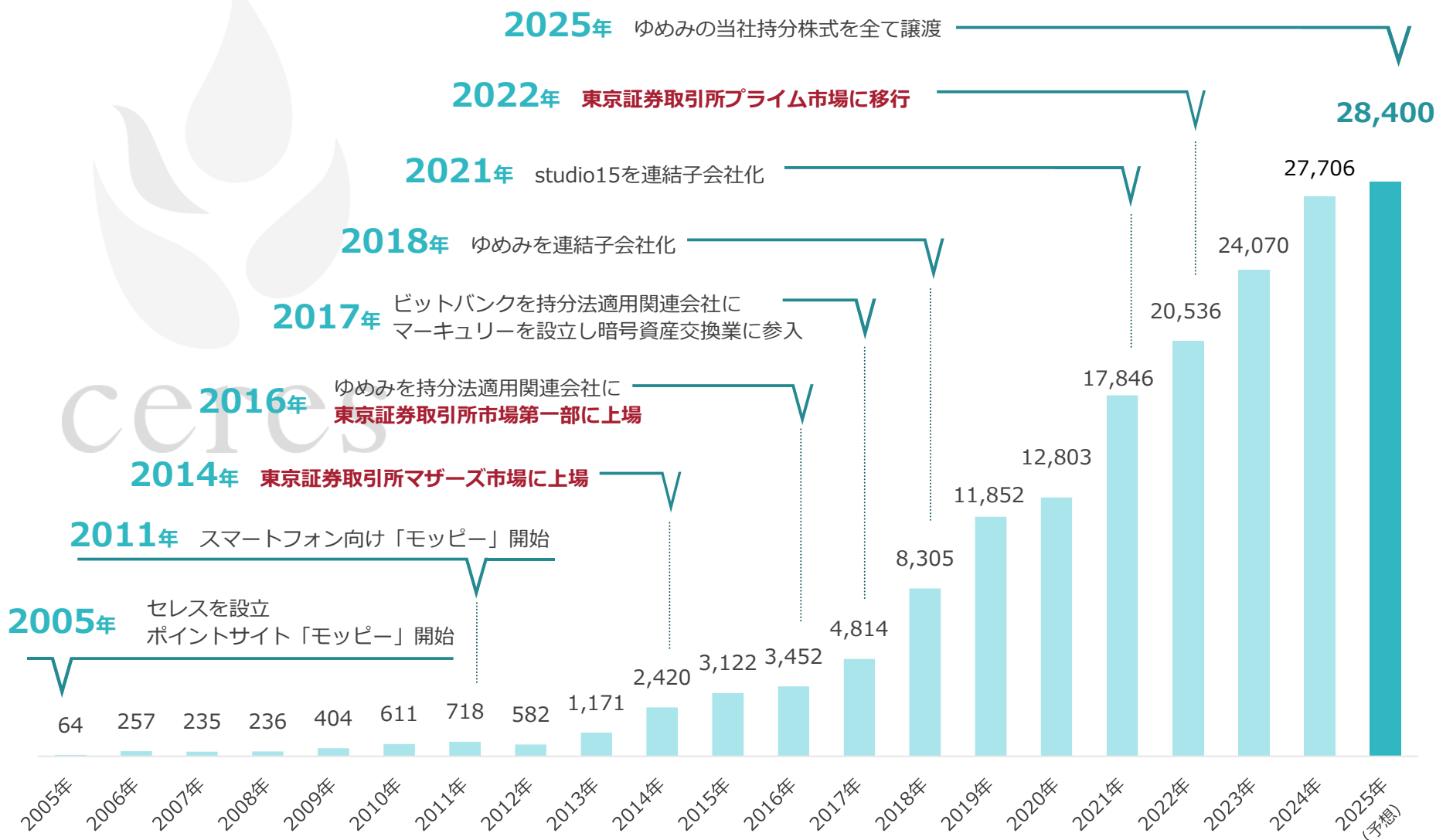
創業20周年を迎えた節目を次の成長への新たな出発点と位置づけMVVを再定義
変化の時代に挑戦と進化を重ね次の20年を見据えた持続的成長と価値創造を実現



CERESとはギリシャ神話の「大地の女神」、「五穀豊穡の神」。
CERESはローマ名で、ギリシャ名はDemeter（デメテル）。

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（2025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）	320名（2025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、株式会社サルス、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

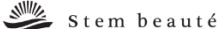
※ 株式会社ゆめみは、2025年5月30日をもって当社持分の全株式を譲渡いたしました。



※ 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。

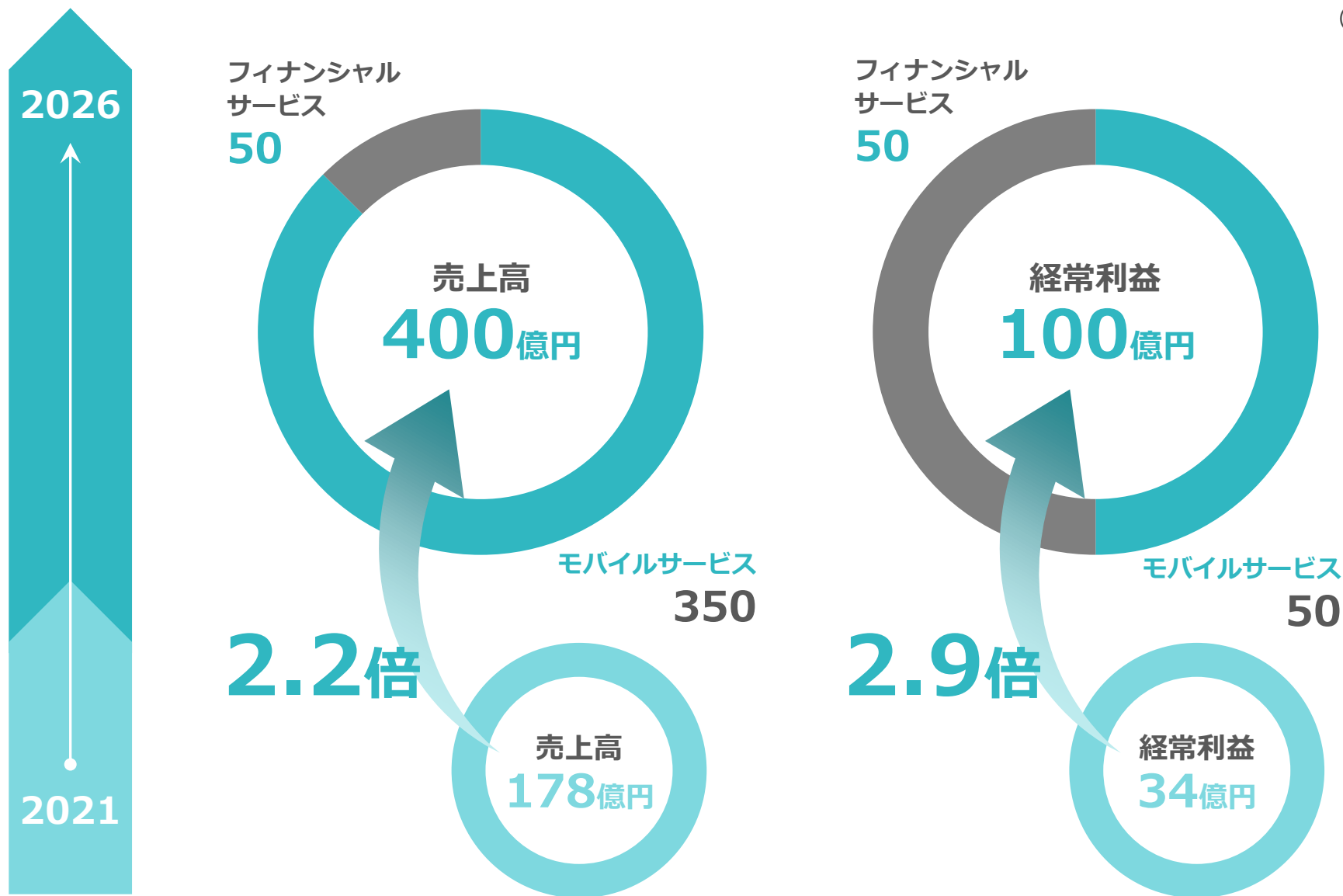
売上高 (単位: 百万円)

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

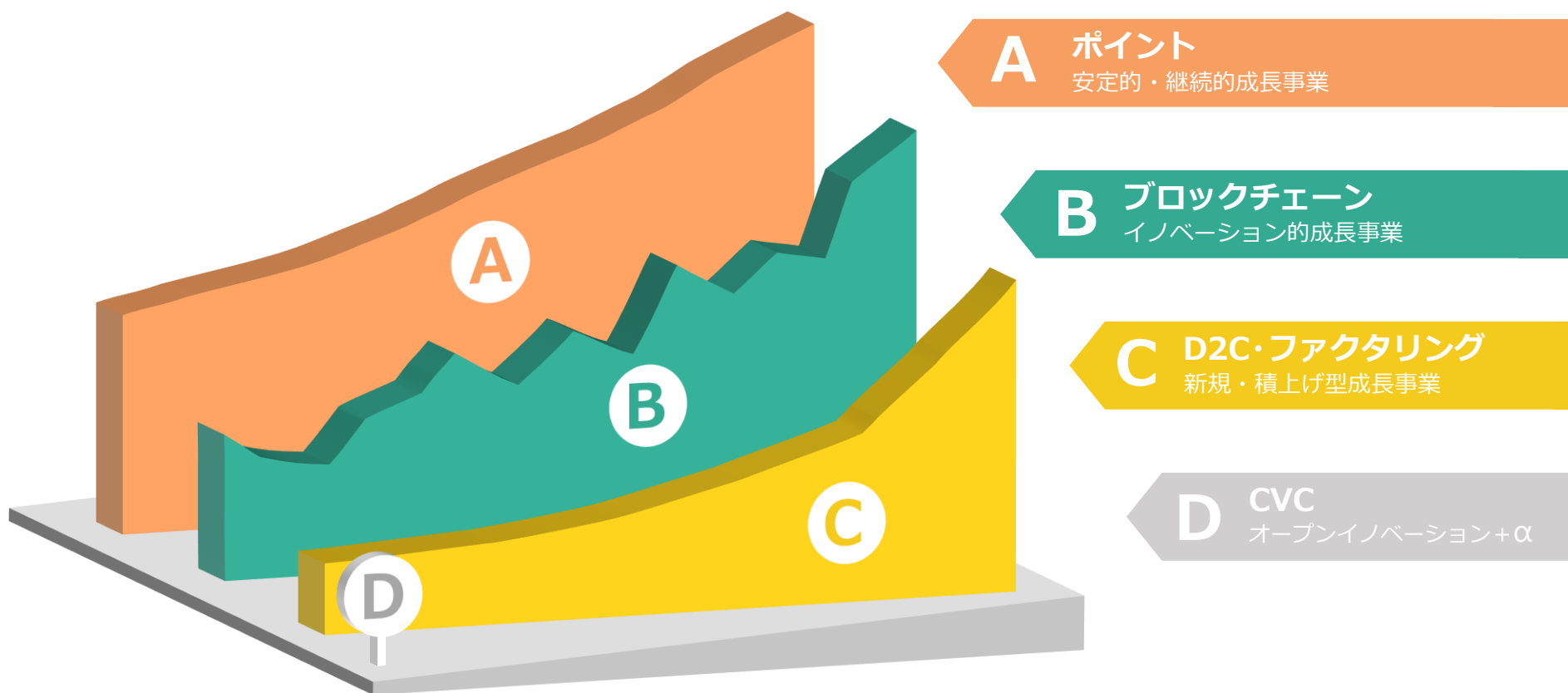
	セグメント	運営会社	サービス		
モバイルサービス	ポイント	株式会社セレス studio15株式会社	 	 	 持ち家計画
	D2C	株式会社ディアナ 株式会社バックス 株式会社サルース DINETTE株式会社 株式会社エムコーポレーション	 	 	
	DX	株式会社ゆめみ	ゆめみの当社持分全株式を譲渡 (連結への取込みは2Qまで)		
フィナンシャルサービス	ブロックチェーン	株式会社マーキュリー ビットバンク株式会社			
	オンライン ファクタリング	株式会社ラボル			
	CVC (投資育成事業)	株式会社アポロ・キャピタル			

中期経営計画2026の売上・利益構成

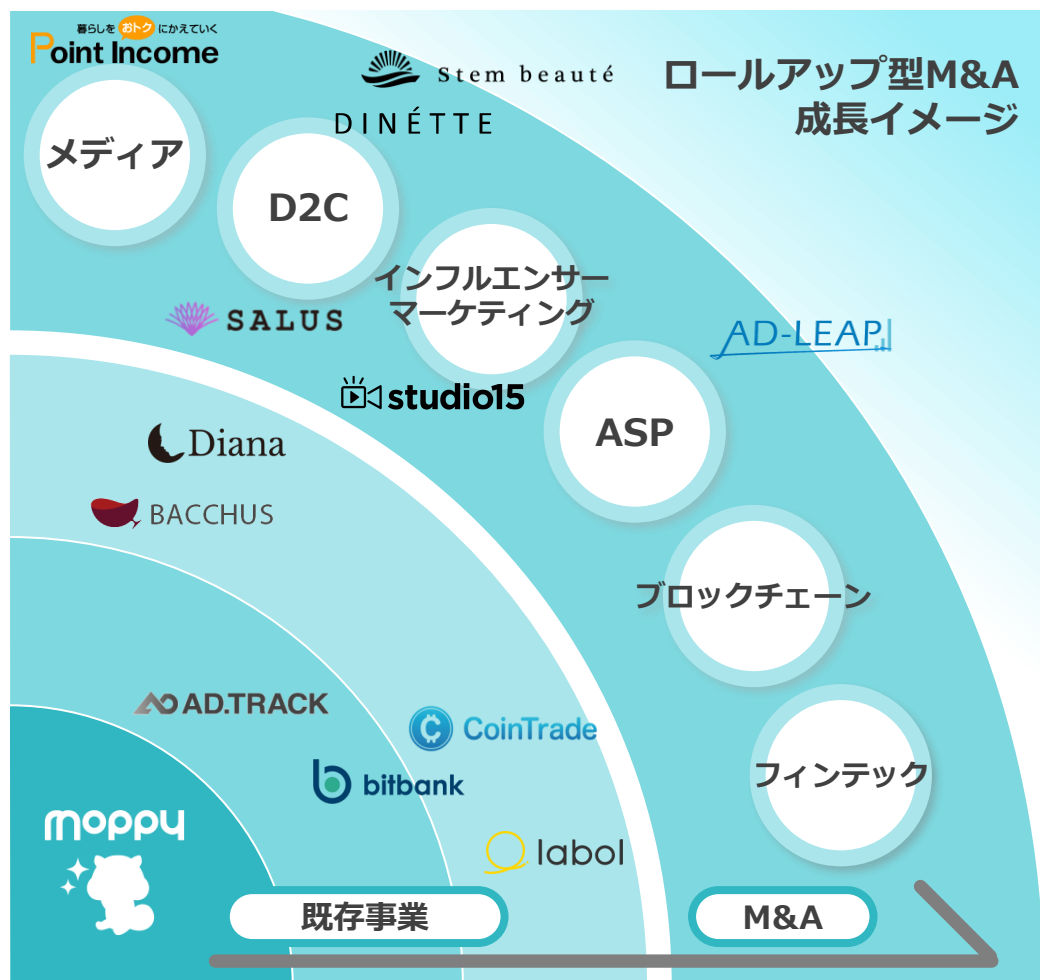
(億円)



中期経営計画2026達成に向けて成長モデルが異なる事業ポートフォリオ構築
ポイントで安定成長しブロックチェーン・D2Cで非連続な急成長を実現



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



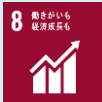
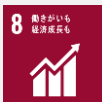
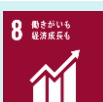
効率化による
高収益事業の確立

APPENDIX

サステナビリティの取組み

サステナビリティ経営における7つのマテリアリティ

特に注力して取り組むテーマである「7つのマテリアリティ」 サステナビリティ経営においてこれまでのESG戦略を一層強化

マテリアリティ		関連するSDGs					
1	自社サービスを通じた豊かな社会の実現への貢献						
2	オープンイノベーションによる11社会課題解決・経済発展への貢献						
3	デジタル広告の公正な運用と業界の健全な発展への貢献						
4	環境に配慮した製品・サービスの提供						
5	多様な人材の活躍						
6	情報セキュリティとプライバシー						
7	コーポレートガバナンスの強化						

※サステナビリティサイトURL : <https://ceres-inc.jp/CSR/>

「インターネットマーケティングを通して豊かな世界を実現する」を前提に、事業活動を通じて、社会的価値・経済的価値の創出を継続していく

主な取り組み

国連グローバル・コンパクト（UNGC）に署名賛同（2025年6月）

- 「人権・労働・環境・腐敗防止」に関する10原則に署名賛同
- 日本の署名企業・団体で構成される、「グローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパン」にも加入



TNFDフォーラムメンバーに参画（2025年5月）

- 自然資本や生物多様性に関するリスクと機会を評価・開示するための国際的フレームワーク
- 自然環境への依存度や影響を可視化し、適切な経営判断を行う



自社サービスを通じた貢献

ポイントサイト「モッピー」を通じたサステナビリティ活動

「モッピーSDGs」

NGO・NPO団体と連携し、ポイント寄付を通じて、SDGs達成を支援



宅配買取サービス「モッピーリユース」

循環型社会の構築と廃棄物削減に寄与

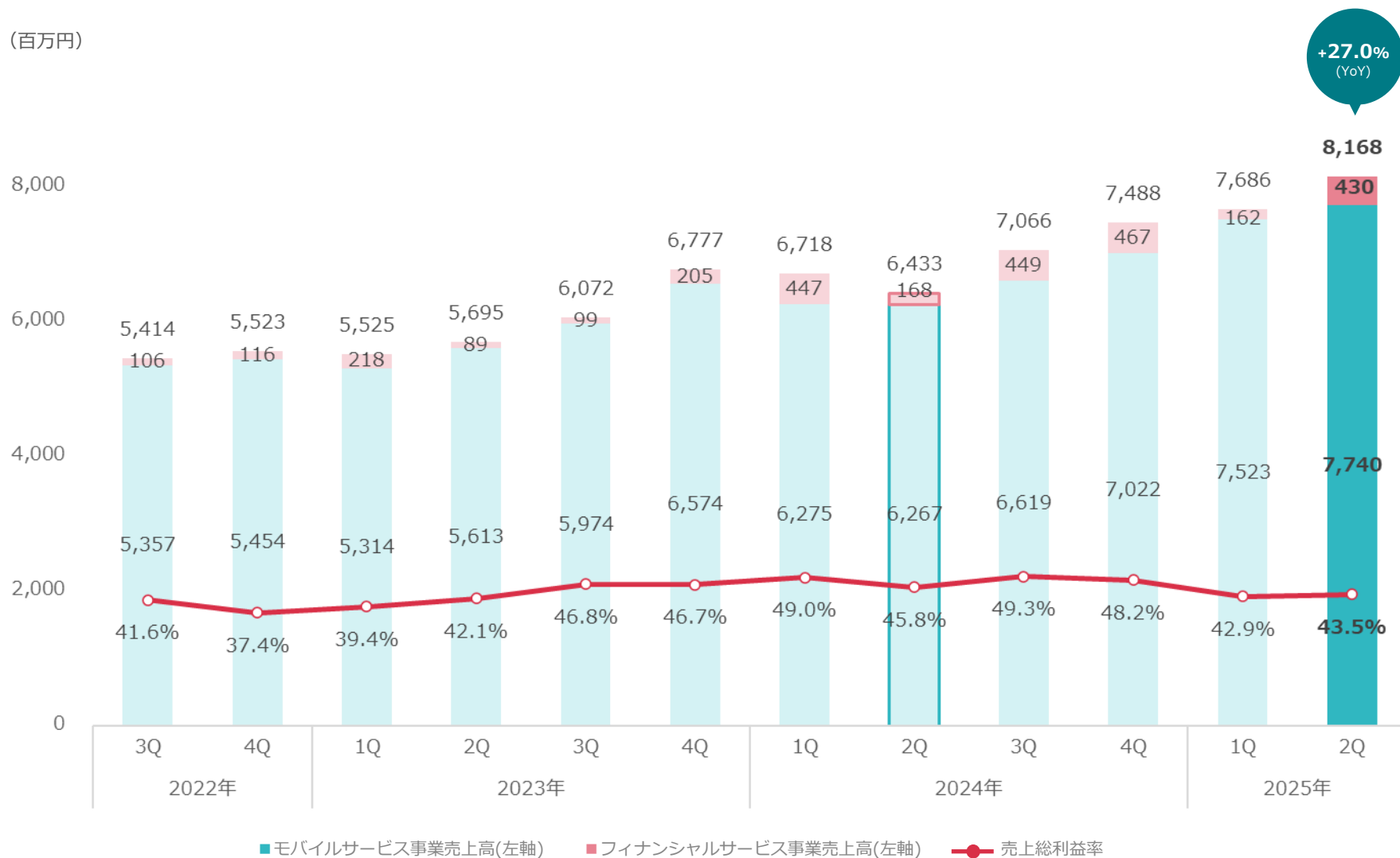


APPENDIX

業績推移

四半期売上高推移

(百万円)



+27.0%
(YoY)

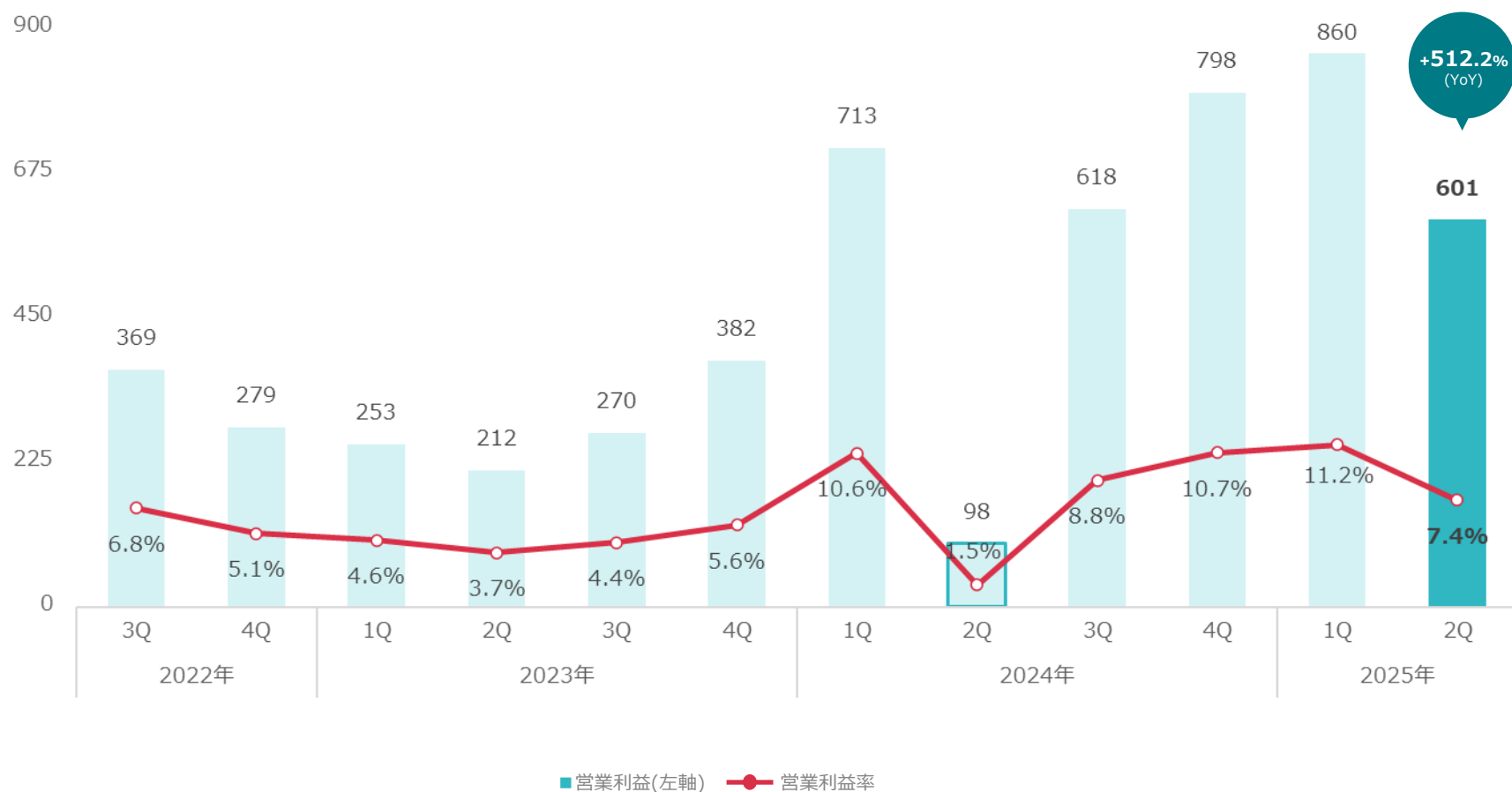
8,168

7,740

※ 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。

四半期営業利益推移

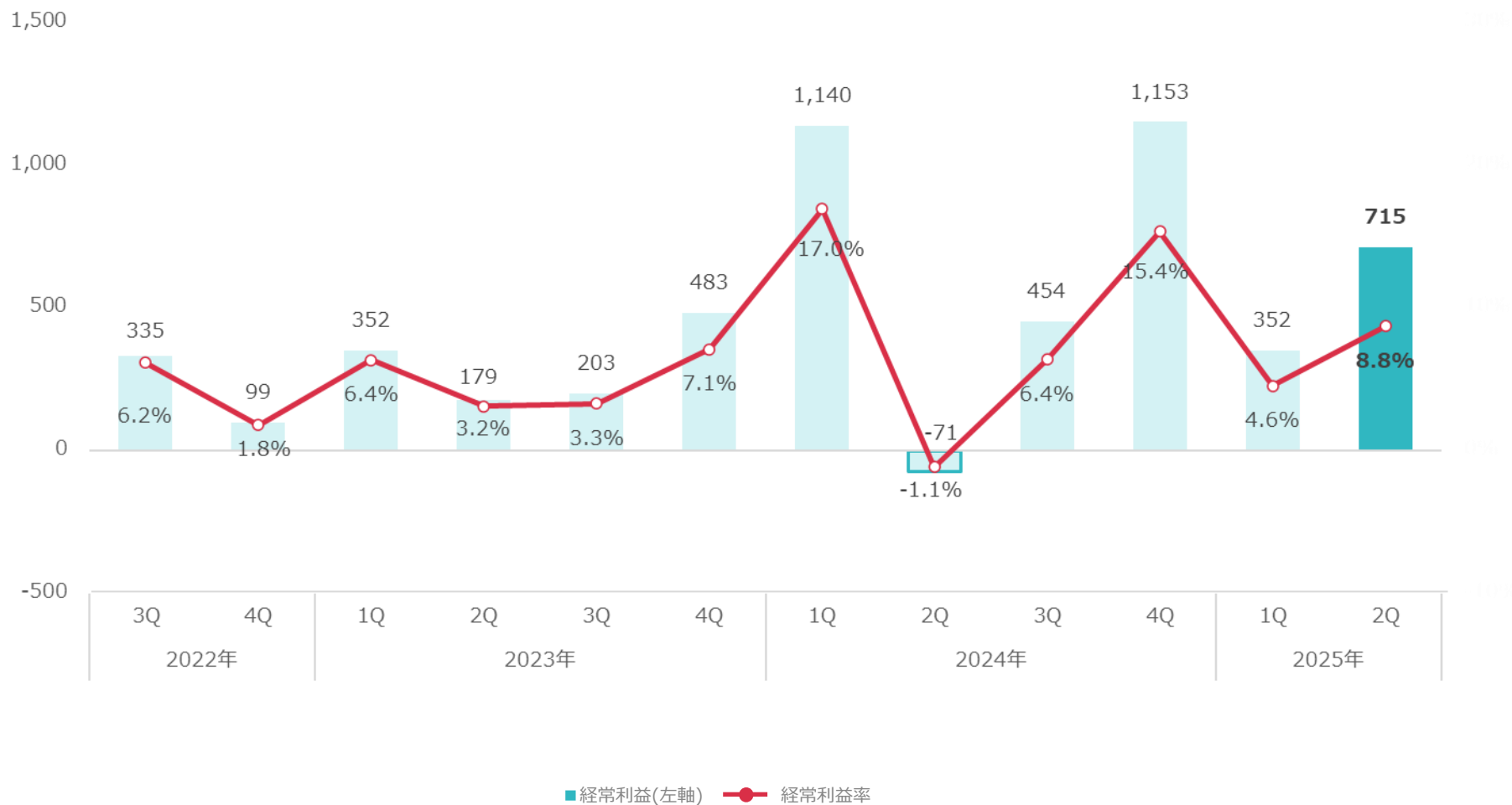
(百万円)



+512.2%
(YoY)

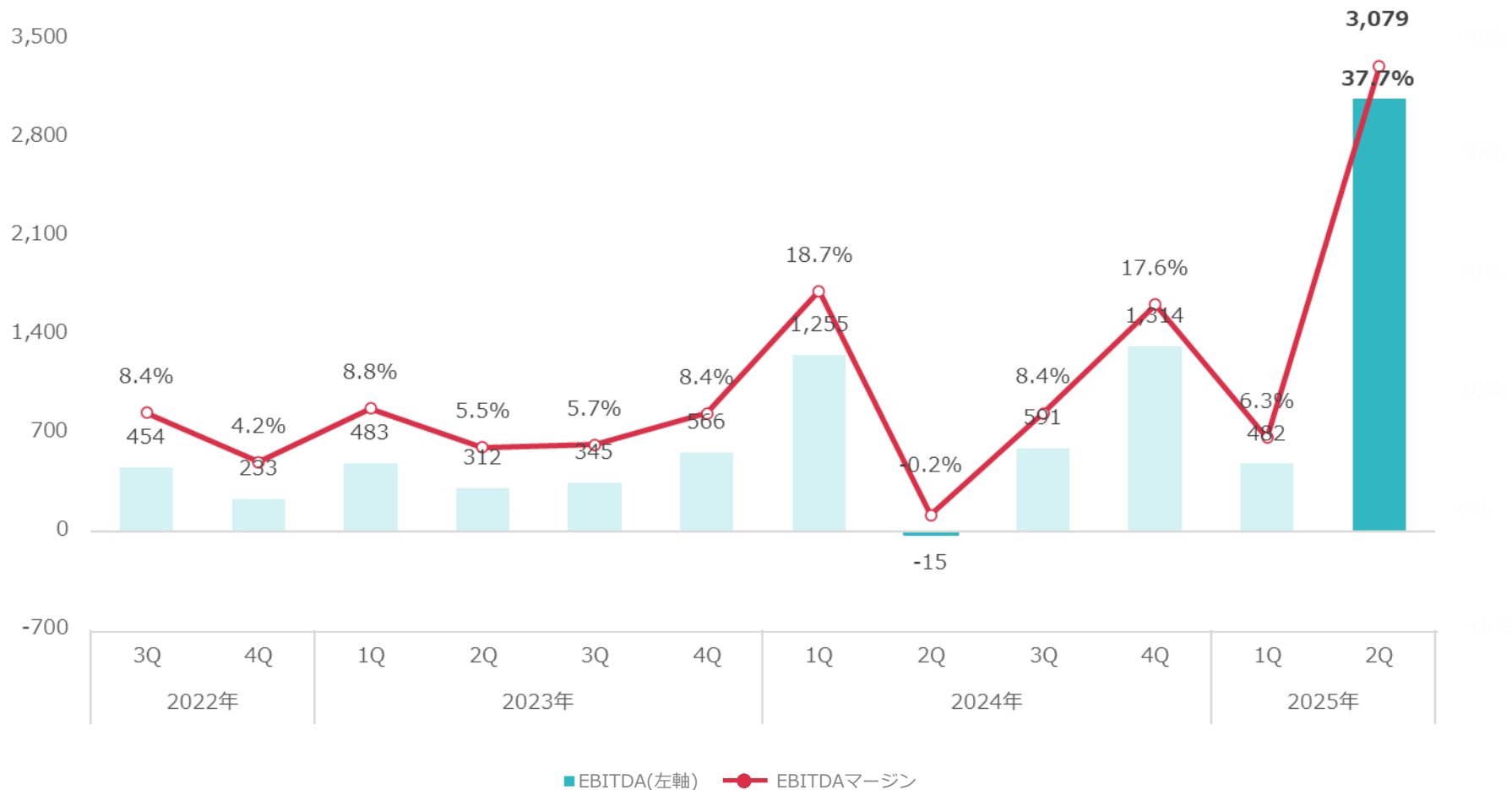
四半期經常利益推移

(百万円)



四半期EBITDA推移

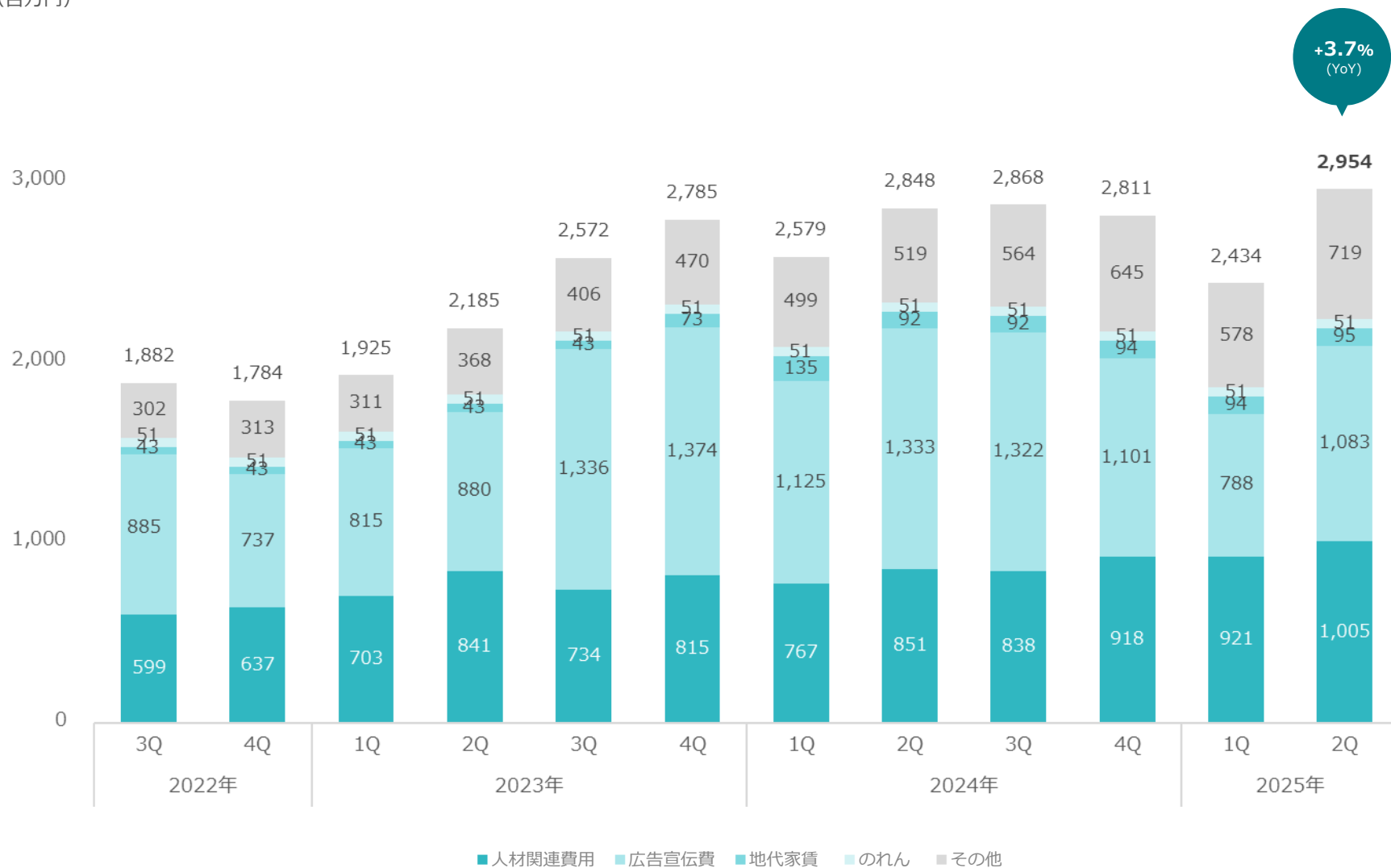
(百万円)



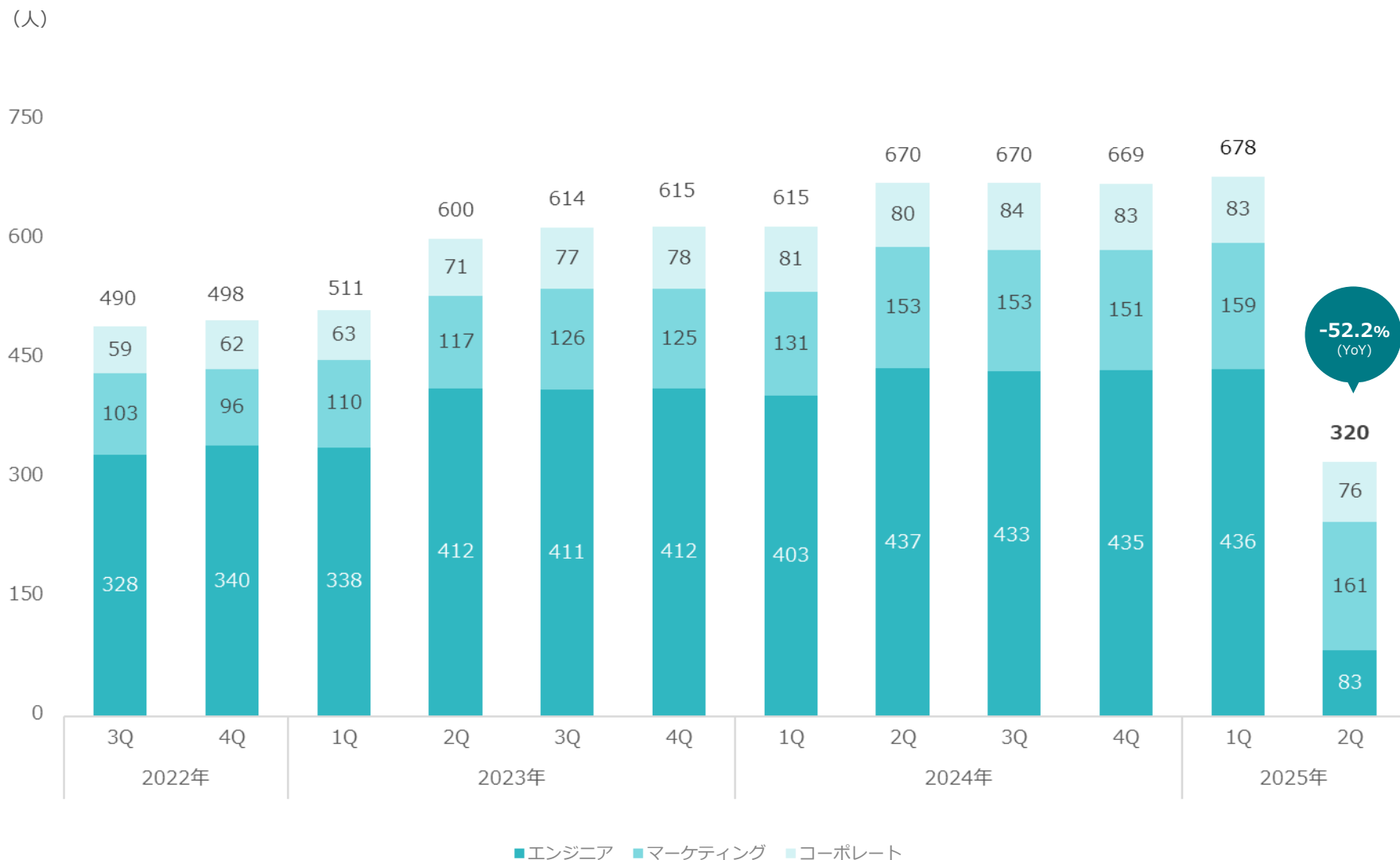
※ EBITDA = 税金等調整前四半期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + 評価損

四半期販売費および一般管理費推移

(百万円)



従業員数推移



※ 契約社員、派遣社員、アルバイト は含まず

四半期売上高

(単位：百万円)	2023年			2024年				2025年	
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	5,695	6,072	6,777	6,718	6,433	7,066	7,488	7,686	8,168
モバイルサービス事業	5,613	5,974	6,574	6,275	6,267	6,619	7,022	7,523	7,740
ポイント	3,359	3,324	3,607	3,553	3,453	3,473	3,924	4,934	4,551
D2C	1,174	1,433	1,800	1,751	1,748	1,937	1,597	1,113	1,522
DX	1,104	1,250	1,211	983	1,125	1,244	1,510	1,481	1,671
セグメント内取引高	-25	-32	-45	-13	-60	-35	-10	-7	-4
フィナンシャルサービス事業	89	99	205	447	168	449	467	162	430
セグメント間取引高 / 調整額	-6	-1	-2	-4	-3	-2	-1	-0	-2

四半期営業利益

(単位：百万円)	2023年			2024年				2025年	
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
営業利益	212	270	382	713	98	618	798	860	601
モバイルサービス事業	762	812	926	1,119	789	1,143	1,343	1,539	1,240
フィナンシャルサービス事業	-256	-263	-239	-54	-412	-267	-256	-357	-237
調整額	-293	-279	-304	-351	-278	-257	-289	-321	-401



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およ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、本資料およ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およ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。