



2025年3月21日

各位

会社名 株式会社セレス
代表者名 代表取締役社長 都木 聡
(コード番号：3696 東証プライム市場)
問合せ先 常務取締役 兼 管理本部長 小林 保裕
電話番号 03-6455-3756

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、2025年3月21日開催の取締役会において、資本コストや株価を意識した経営に向けた対応について現状分析を行い、企業価値向上に向けた取組方針を決議いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご参照ください。

記

1. 現状分析

当社は、2021年12月に策定した「中期経営計画2026(5ヵ年計画)」の達成に向けて、「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」という経営理念のもと、ポイント経済圏とブロックチェーンからなる「トークンエコノミー(代用通貨経済圏)」を創造し、社会経済活動の活性化をはかるプラットフォームとなることを中長期的な経営方針としております。

当社では直近の株価のボラティリティが高いため、株主資本コスト^{※1}は10.7%と高水準にあると認識しております。しかし、モバイルサービス事業における過去最高益更新に加え、戦略的に成長投資を行ってきたブロックチェーン事業の収益が改善し、2024年12月期の自己資本利益率(ROE)は14.6%に上昇し、株主資本コストを上回る水準となりました。上記の業績向上に加え、60円への増配及び株主優待制度の実施の決定など、株主還元を強化したことで資本構成の最適化が一層進み、2022年を底にPBR・PERが改善いたしました。

経営指標の推移

| | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 2024年 |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 ^{※2} (百万円) | 11,852 | 12,803 | 17,846 | 20,536 | 24,070 | 27,706 |
| 営業利益 (百万円) | 880 | 1,496 | 2,305 | 1,246 | 1,118 | 2,228 |
| 経常利益 (百万円) | 792 | 1,816 | 3,499 | 679 | 1,217 | 2,677 |
| 経常利益率 (%) | 6.7 | 14.2 | 19.6 | 3.3 | 5.1 | 9.7 |
| 当期純利益 ^{※3} (百万円) | 74 | 744 | 2,775 | 46 | 451 | 1,480 |
| ROE (%) | 1.2 | 11.8 | 35.6 | 0.5 | 5.0 | 14.6 |
| 1株当たり配当額 (円) | 14.00 | 18.00 | 40.00 | 20.00 | 20.00 | 60.00 |
| 期末株価 (円) | 1,249 | 2,723 | 2,444 | 874 | 1,221 | 3,105 |
| PBR (倍) | 2.3 | 4.6 | 3.0 | 1.1 | 1.5 | 3.2 |
| PER (倍) | 30.9 | 41.5 | 21.6 | 11.6 | 23.4 | 22.7 |

※1 株主資本コストはCAPMを用いて算出

※2 2021年度以前は新収益認識基準等を遡及適用したと仮定した数値

※3 親会社に帰属する当期純利益

2. 改善に向けた方針

当社は、安定的に収益を積み上げるモバイルサービス事業とイノベーションを促進し次なる成長分野となるフィナンシャルサービス事業を展開することで堅調な成長と非連続的な成長を両立させております。

また、自己資本利益率（ROE）改善に向けて、株主還元の強化を含む成長投資と財務健全性のバランスを重視したバランスシートマネジメントを推進し、経営資源の最適配分に注力しております。そのうえで資本コストの低減に向けて、IR活動を強化し株主・投資者との積極的な対話を推進しております。

3. 具体的な取組

(1) 期待成長率の向上：

当社の事業ポートフォリオは異なる成長モデルを持っており、それぞれの特性に応じた成長戦略を推進しております。これらの事業の強化とともにM&A（企業買収）も視野に入れ、「中期経営計画2026（5ヵ年計画）」の達成に向け、持続的な成長と企業価値の向上を図ってまいります。

① ポイント・DX：安定的かつ継続的な成長

ポイント事業で運営するモッピーは会員制ビジネスであり、会員数の増加に伴い持続的な売上成長が見込まれます。2024年度のモッピーアクティブ会員数は572万人まで拡大し、年率約20%の成長を維持しながら安定的に推移しております。DXでは、優秀なエンジニアの継続的な採用と技術力の強化を通じ、市場での競争力を確保することで、持続的な成長を実現しております。

② ブロックチェーン：イノベーションを軸とした成長

マーキュリーでは、ステーキングをはじめとするサービスの多様化を進め、暗号資産運用プラットフォームとして資産運用需要の取り込みを図っております。ビットバンクは、国内最大規模の暗号資産取引所として取扱高及び取扱い銘柄数で国内No.1を目指しております。またビットバンク子会社にて暗号資産信託ライセンスの取得を目指し、暗号資産カスタディ業務での成長を計画しております。

③ D2C・ラボル：積み上げ型の成長

D2C事業では商品ラインナップ（SKU）の拡充とユーザー基盤の拡大により、積み上げ型による売上高の急成長を実現しております。SKUの拡充やマーケティング施策の強化による認知向上により、さらなる事業拡大を図ってまいります。ラボルでは、フリーランス向けオンラインファクタリングサービスの新規ユーザー獲得とリピート需要の取り込みを通じて、GMV（請求書買取額）を拡大し事業の成長を図ります。

(2) 経営資源の最適配分：

当社は、収益性の改善に伴い、株主還元の強化と資本構成の最適化を進めております。株主還元の強化では、利益剰余金を原資に安定的な配当を継続することで、長期的な株主価値の向上を目指します。資本構成の最適化では、事業成長による営業CFの累積と借入による財務レバレッジの活用により、財務健全性を維持しつつ積極的な成長投資を実行してまいります。

(3) 株主・投資者との対話：

投資者からのフィードバックを踏まえ、定性情報や成長性を示す指標の充実を図ることで、株主・投資者との対話を深化させ、将来の成長期待の醸成と株式市場における適正な評価の実現を目指します。加えて、情報の非対称性を低減するため、事業戦略や成長見通しに関する詳細な説明を積極的に行い、投資者の理解促進を図ってまいります。

以上



資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

2025年3月
株式会社セレス（東証プライム市場：3696）





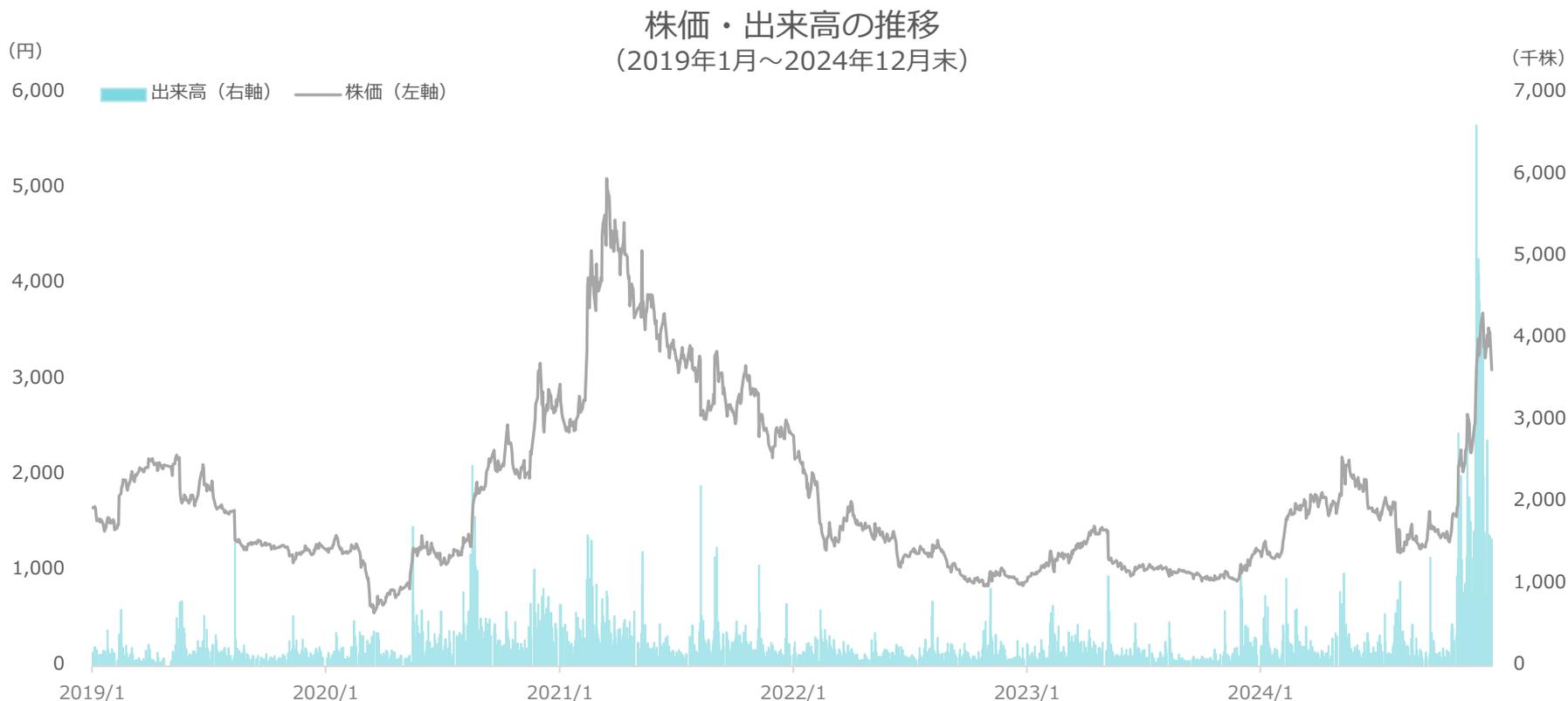
INDEX

1. 企業価値向上に向けた現状分析
2. 方針・目標設定
3. 資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応

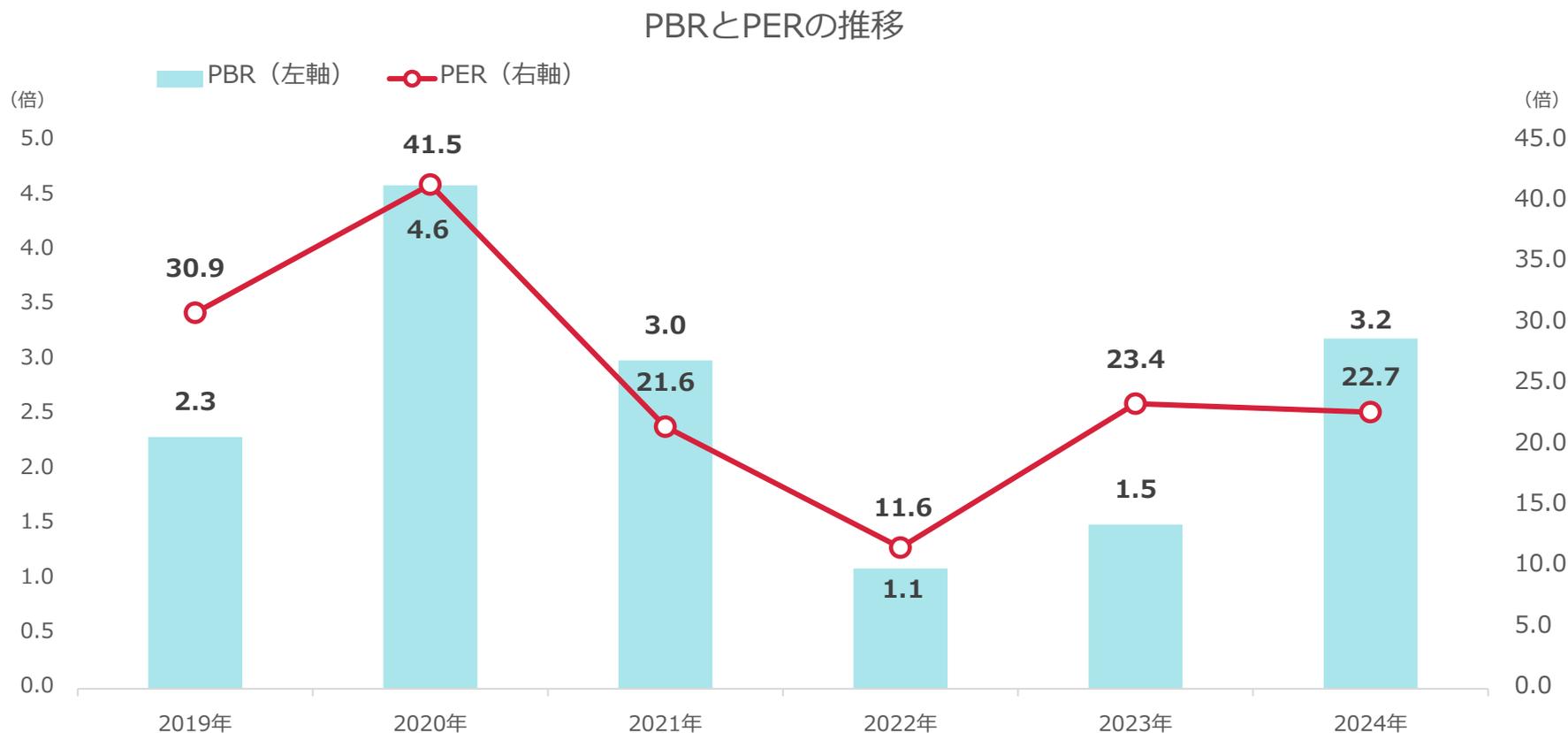


1. 企業価値向上に向けた現状分析

株価は堅調な業績推移と暗号資産のビジネス成長性などが織り込まれる傾向
足元の取引高はモバイルサービス事業の最高益更新と株主還元の強化で過去最大



PBRは1.0倍超で推移、期待成長率の向上と経営資源の最適配分で改善を目指す
PERは低下傾向だったが直近では将来の成長性を織り込み上昇基調に

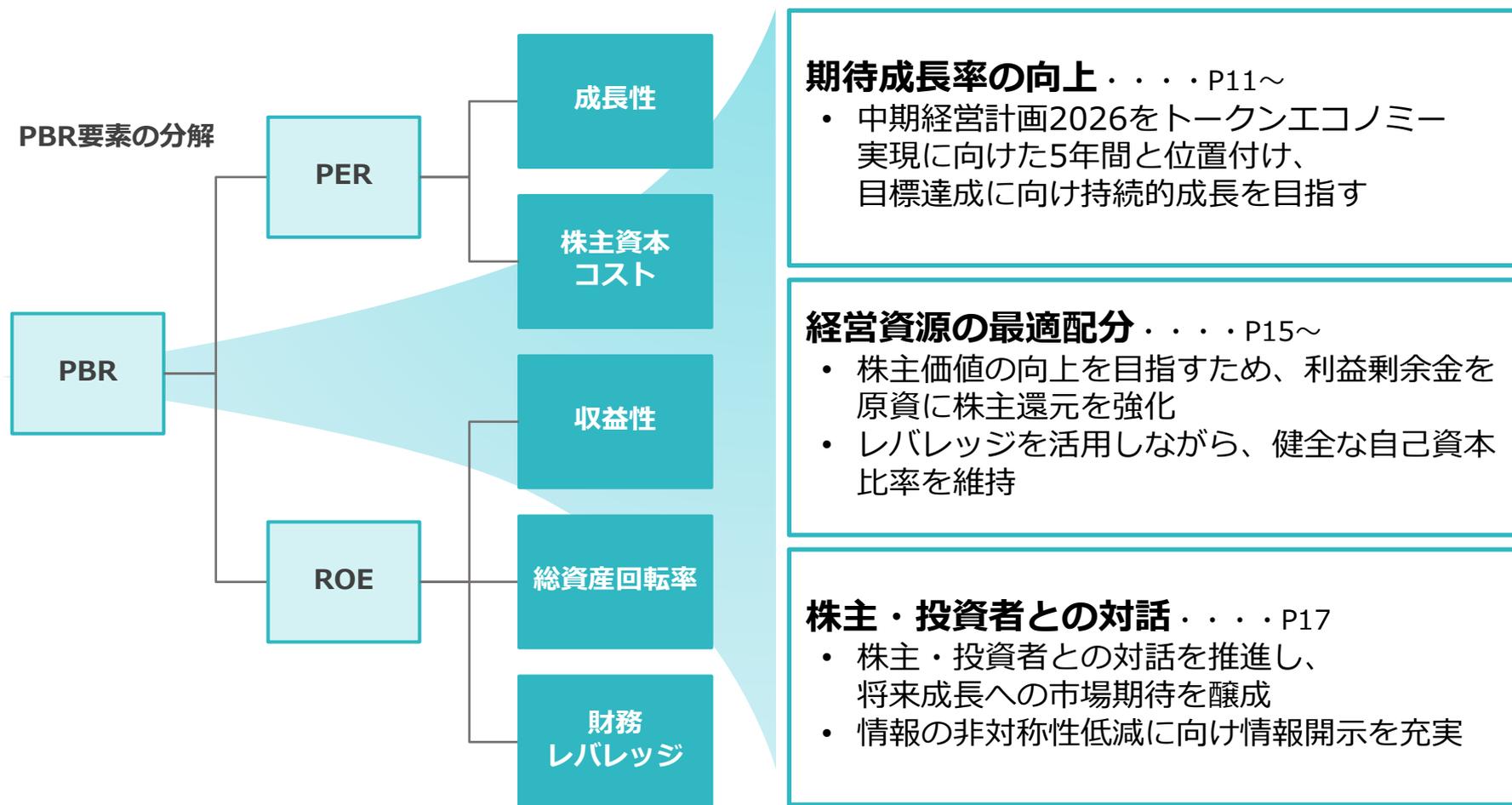


※ PBR : BPS/ 12月末の株価 (終値)
※ PER : 予想EPS/株価 (年間平均)



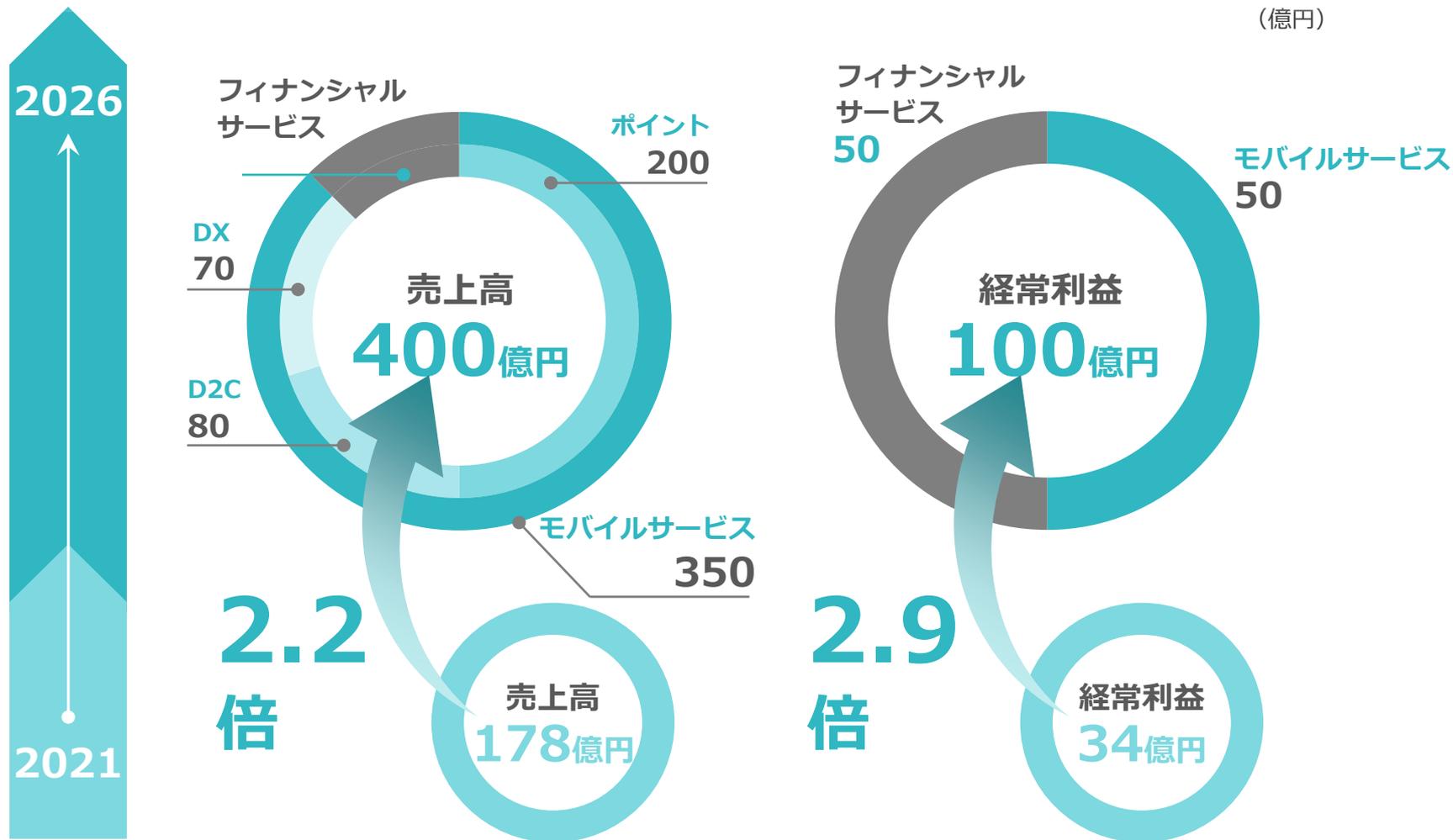
2. 方針・目標設定

株価と資本コストの現状を踏まえ、さらなる企業価値向上に向けた方針を策定
期待成長率の向上、経営資源の最適配分、株主・投資者との対話を重視し推進



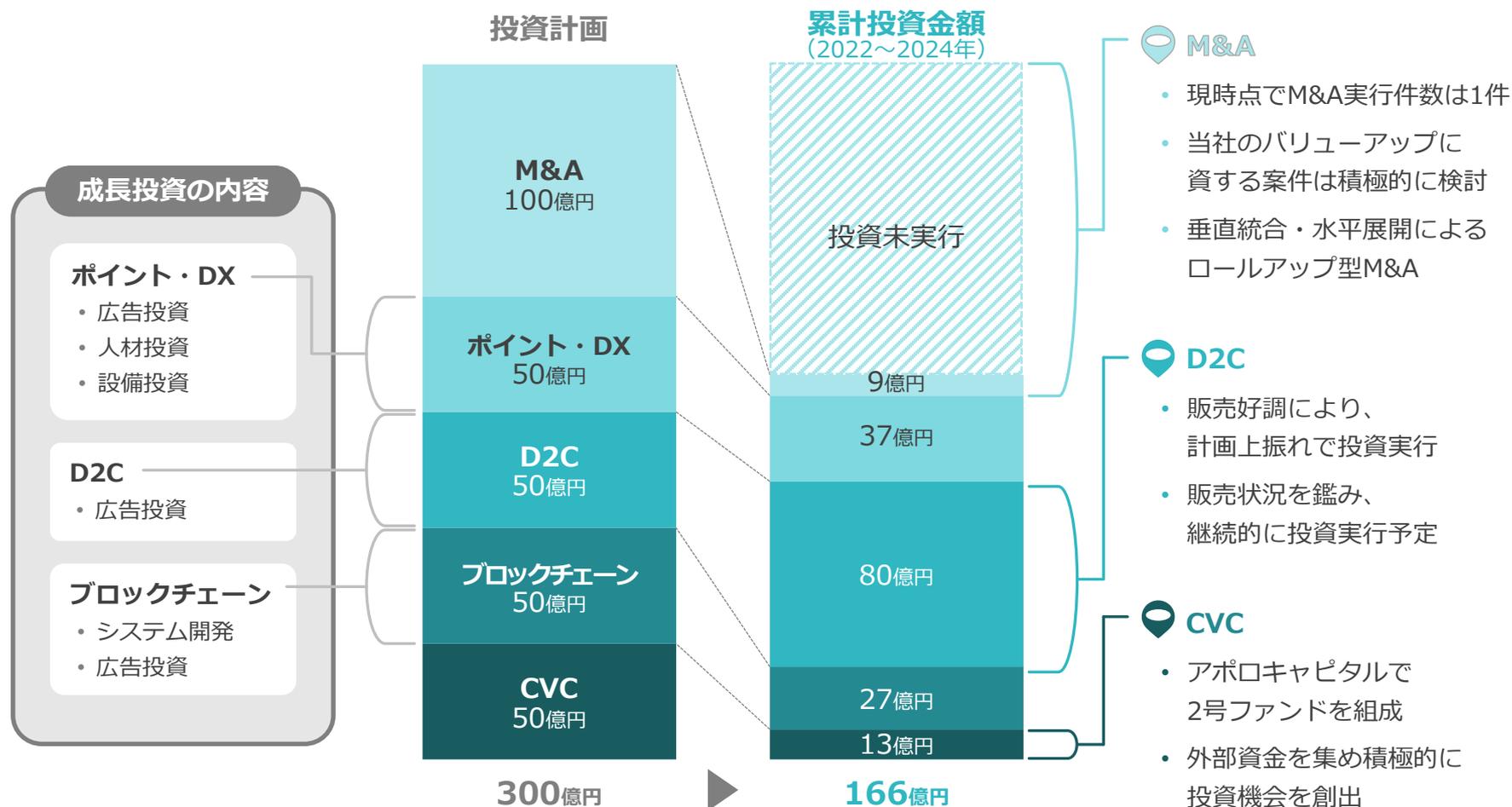
2021年12月に2026年を最終年度とした中期経営計画を策定
連結売上高2021年比2.2倍の400億円・経常利益同2.9倍の100億円を目指す

(億円)



※ 2021年12月23日開示

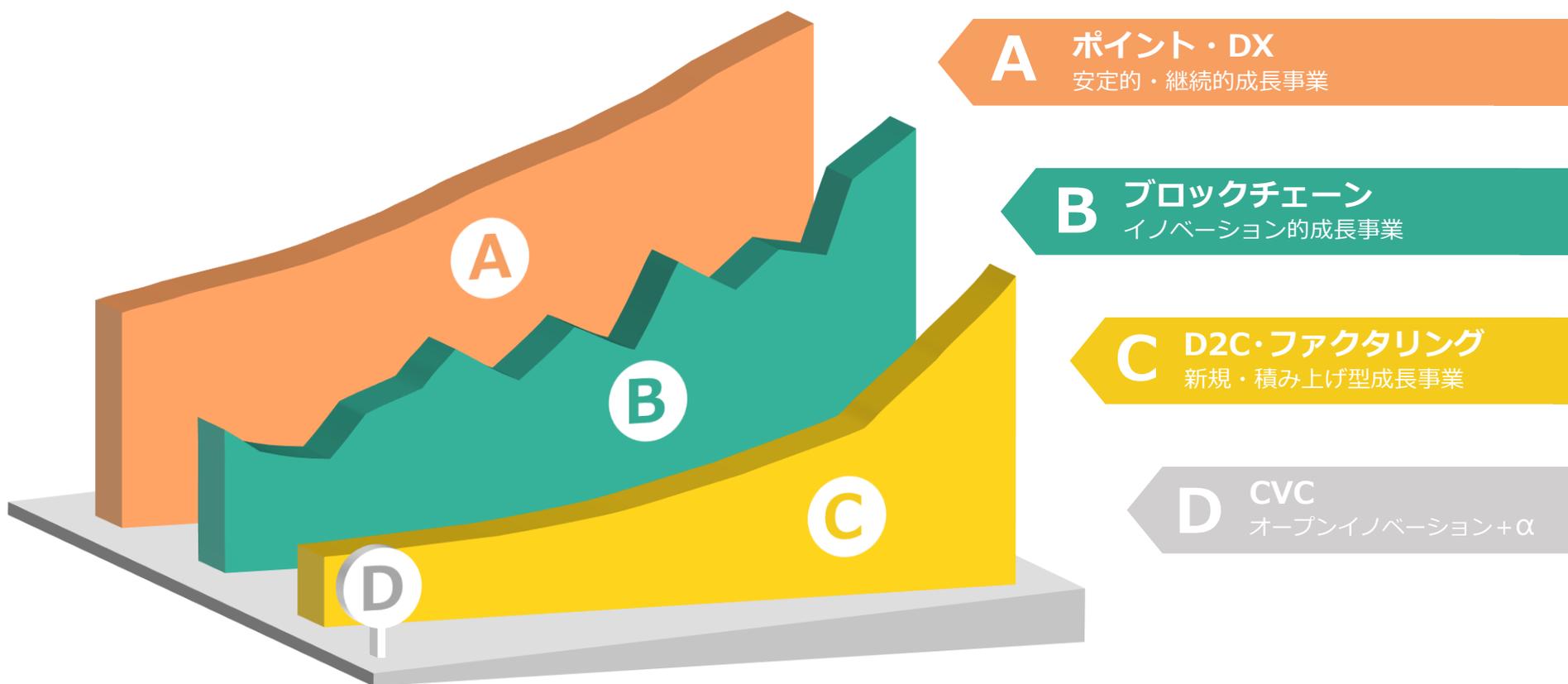
中期経営計画2026において5年間で300億円の投資計画を発表 計画通りに3年間で166億円投資実行も、M&A実行件数は1件に留まる



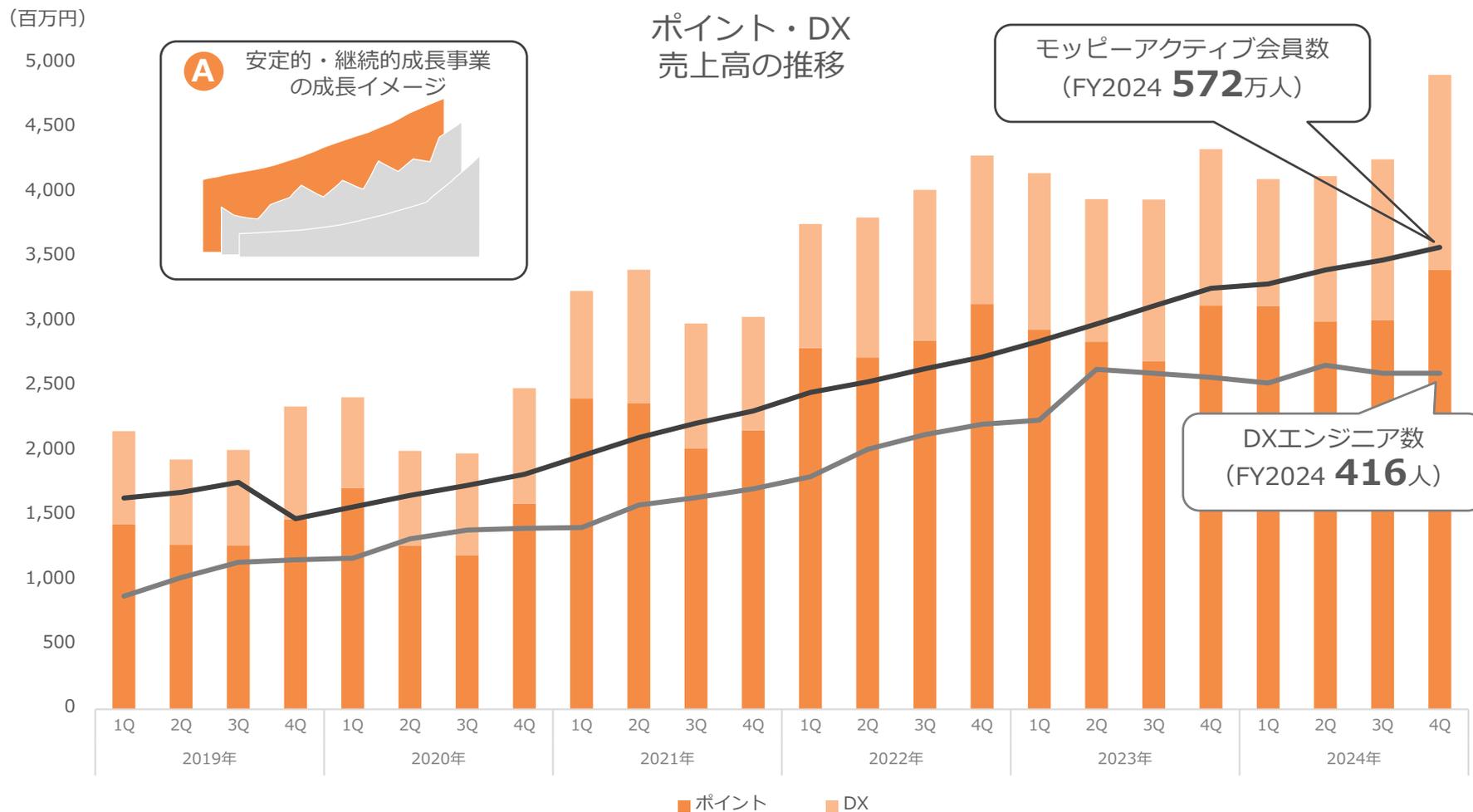


3. 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

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・DX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

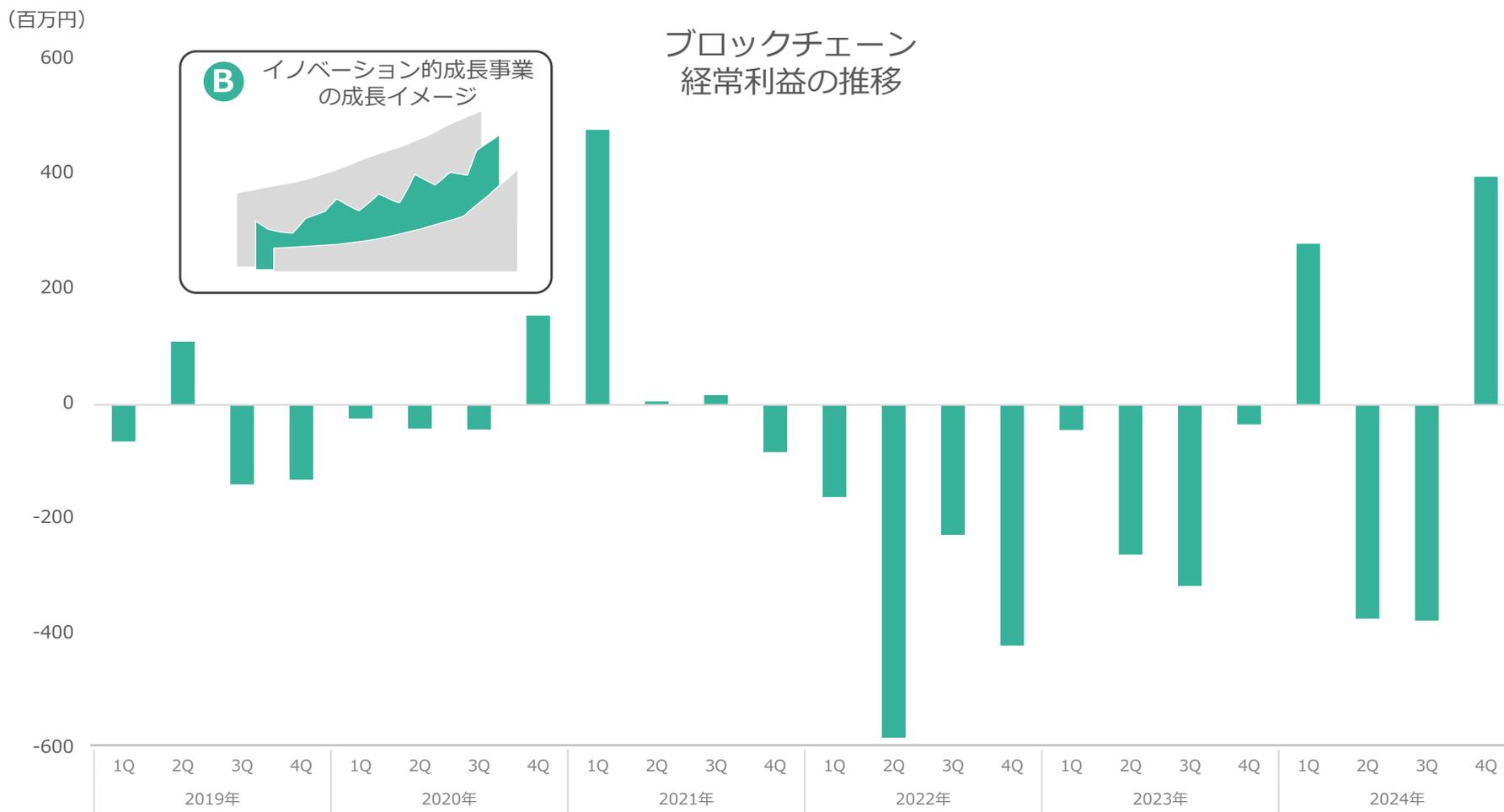


ポイントは会員ビジネスであり会員増による継続的な売上高成長が可能
DXは優秀なエンジニア採用の継続で拡大する市場での成長競争力確保



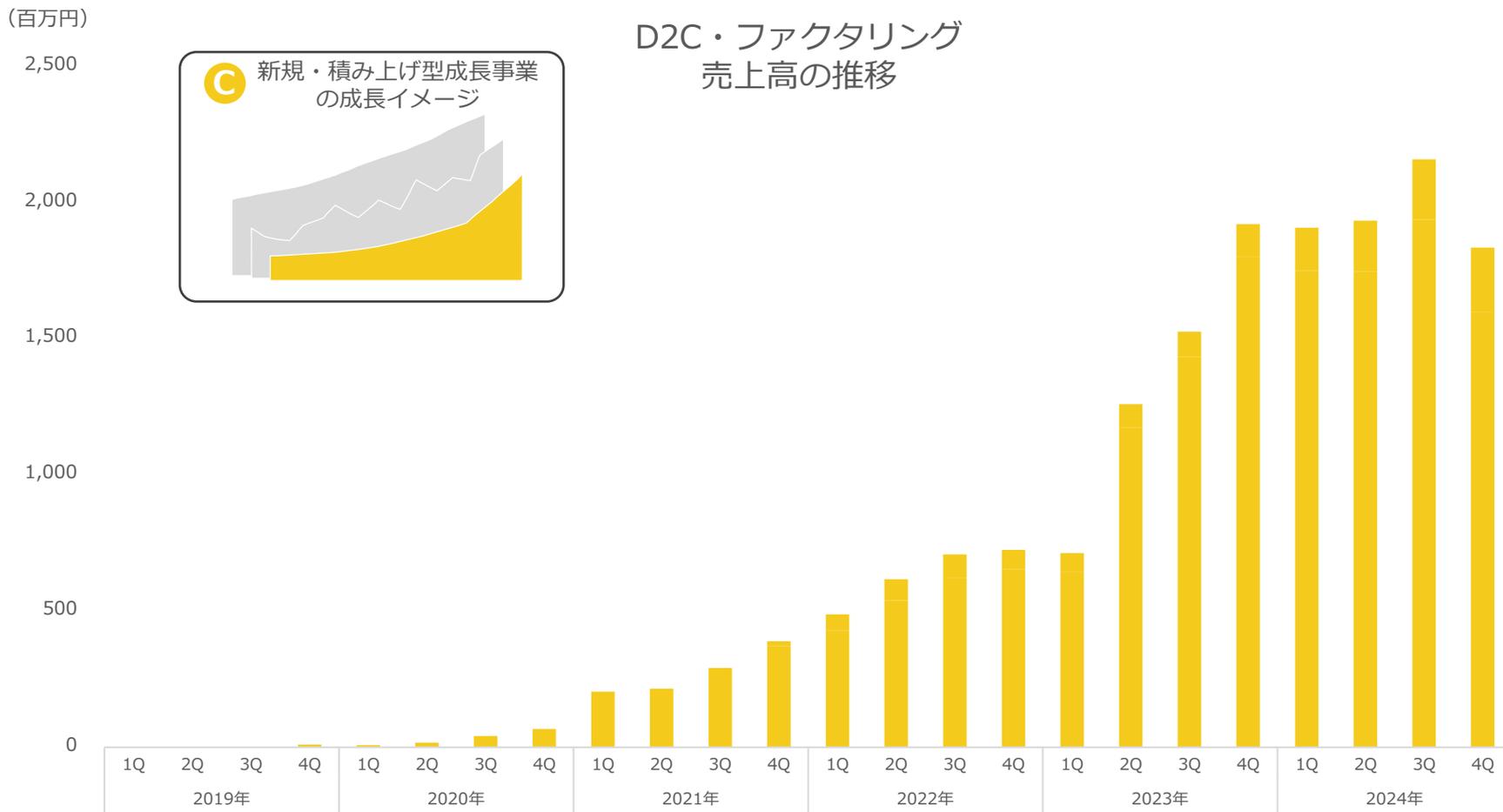


MQはステーキング強化などで運用サービスを強化し他社との差別化を図る
 BBは信用取引の開始・取扱い銘柄増加により国内No.1取引所を目指す



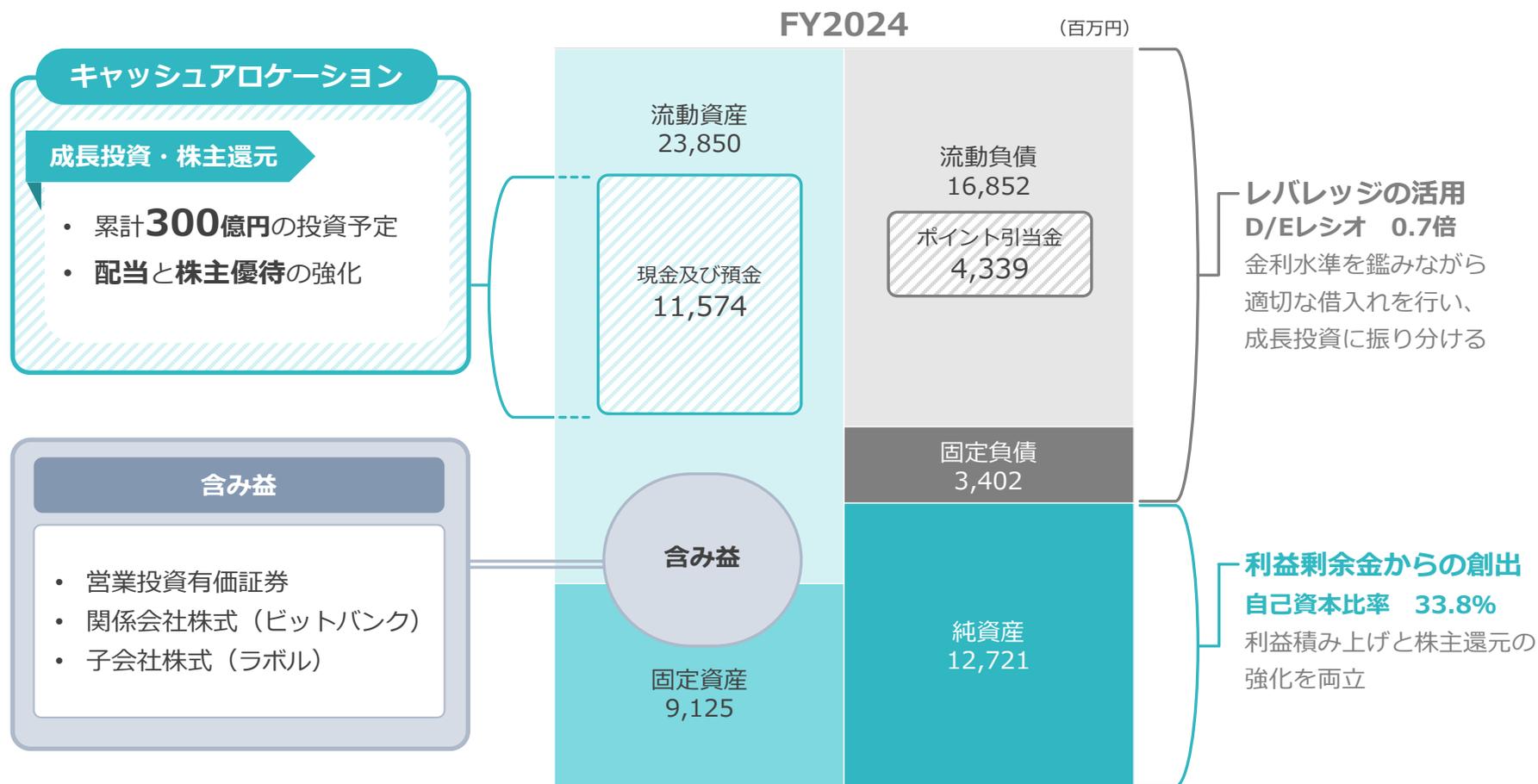
※ MQ：マーキュリー ※BB：ビットバンク
 ※ マーキュリーの経常損益とビットバンクの持分法投資損益の合計

D2Cはユーザー積み上げとSKU拡充を組み合わせ事業全体の売上高を多層化
 ラボルはファクタリング・ユーザーを積み上げてGMV（請求書買取額）を拡大

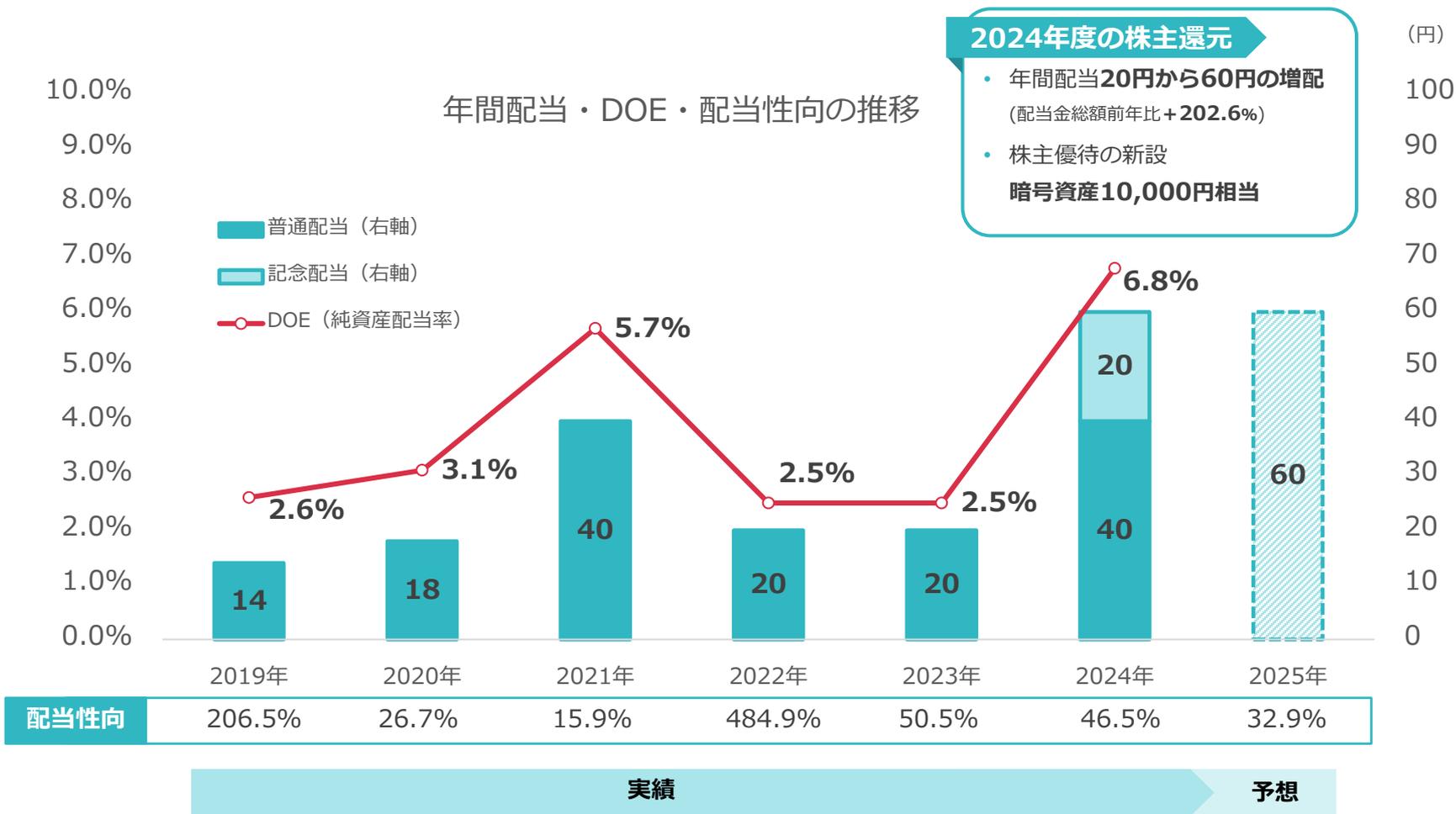


※ SKU：在庫管理上の最小の品目数（Stock keeping Unitの略） ※ ラボル：2021年12月設立
 ※ ファクタリング：フリーランスの請求書（売上債権）を買取り、入金（資金調達）を早期化し資金繰りを支援するサービス

事業成長・レバレッジ活用により、財務健全性を維持しつつ成長投資の遂行 多様な投資先がそれぞれ成長することで事業ポートフォリオが強固に成長



収益性の改善に伴い株主還元を強化することにより資本構成を最適化
利益剰余金を原資に安定的な配当を継続し、長期的な株主価値を向上



投資者からのフィードバックをもとに定性情報や成長性を示す指標の充実化を図る 株主・投資者との対話を深め、株式市場での適正な企業価値評価を目指す

| 取組 | 2024年度の実績 |
|--------------------|---|
| 各種資料における開示情報の充実 | 決算資料の日英同時開示、決算説明資料内容の拡充、決算説明会書き起こし開示 決算説明会動画をウェブサイトに掲載 |
| アナリスト・機関投資者との接点の強化 | 投資者データベース導入により、能動的に機関投資者・アナリスト面談をアレンジ →2024年面談人数：前年比 10.1% 増 アナリスト・機関投資者向け決算説明会： 2 回（2月、8月） 2024年度通期決算説明会参加人数：前年比 15.4% 増 |
| 個人投資者向け情報発信チャネルの拡充 | 説明会開催：WEB 2 回（2月、11月）、リアル 2 回（5月、11月） 資産運用EXPO出展（9月）：社長セミナー登壇、CFO・IRプレゼン 情報発信開始：X、IR note マガジン、Facebook、メルマガ、QAstation |

さらなる情報開示の充実化

- 株主・投資者のフィードバックを反映し、より分かりやすい決算説明資料を作成
- サステナビリティを中心とした非財務情報の開示を拡充
- 英文開示の品質を日本語開示と同レベルに向上

株主・投資者との対話の深化

- 経営層による対話機会の充実
- 毎四半期ごとの決算説明会の開催
- 投資者に向けて決算発表後にサマリーを送付するなど密なコミュニケーションを図る



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。