



2026年2月13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 聰  
(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

## 中期経営計画の取り下げ及び新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026年2月13日開催の取締役会において、2021年12月23日に公表いたしました「中期経営計画 2026（5ヶ年計画）」の取り下げ及び、2030年12月期を最終年度とする「中期経営計画 2030（5か年計画）」の策定について決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 中期経営計画 2026（5ヶ年計画）の取り下げ理由

当社は、2021年12月に策定した「中期経営計画 2026（5ヶ年計画）」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「トーケンエコノミー（代用通貨経済圏）」を創造し、社会経済活動の活性化を図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、企業価値の向上に努めてまいりました。

しかしながら、事業の選択と集中の一環として、2025年中にグループシナジーが限定的であった株式会社ゆめみの全株式を譲渡し、事業ポートフォリオの再編と注力事業の絞り込みを実施いたしました。また、ブロックチェーン事業において、暗号資産相場にてアルトコイン※価格の下落により、当初計画達成の前提条件に大きな乖離が生じております。このような状況を踏まえ、事業環境及び成長戦略を総合的に見直す必要があると判断し、「中期経営計画 2026（5ヶ年計画）」を取り下げ、新たに「中期経営計画 2030（5か年計画）」を策定いたしました。

※ アルトコインとはビットコイン以外のすべての暗号資産（仮想通貨）の総称です。

#### 2. 中期経営計画 2030（5か年計画）の策定

##### （1）対象期間

2026年12月期から2030年12月期までの5か年

##### （2）重点施策

当社の競争優位性である「垂直統合型モデル（利益成長の源泉）」「ブロックチェーン（先行的な投資）」「事業開発力（新規事業とM&Aでの実績）」を活かし、各事業において市場成長率を上回る成長を目指し、重点施策を下記のとおり策定いたしました。

### ① ポイント

主力のポイントサイト「モッピー」による安定的・継続的成长に加え、2025年に事業譲受したポイントサイト「Point Income」のPMI推進、及びポイントサイトの送客力を活かした新サービスの展開を行い、既存事業と新規事業での成長を両立してまいります。

### ② D2C (Direct to Consumer)

新商品開発とブランド展開の強化に加え、M&Aを活用したSKU拡充を推進するとともに、自社の強みであるアフィリエイト広告を中心に積極的な広告投資を行い、潜在顧客層への訴求を強化していくことで収益拡大してまいります。

### ③ フィナンシャルサービス

ブロックチェーン事業において、自社のメディア力を活かし暗号資産販売所を運営する株式会社マーキュリーにて収益基盤を早期に確立するとともに、国内最大規模の暗号資産取引所であるビットバンク株式会社で、一層の取引高拡大による収益成長を図ってまいります。また、フリーランス向けファクタリングサービスを展開する株式会社ラボルでは、AI技術を活用した与信管理の向上とマーケティング強化により、収益基盤の拡大をしてまいります。

## (3) 数値目標

	2030年12月期目標	2025年12月期実績
売上高	600 億円	296 億円
EBITDA <sup>※</sup>	120 億円	53 億円
ROE (自己資本純利益率)	15.0%	20.4%

※ 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

## (4) 別添資料

詳細につきましては、「中期経営計画 2030（5か年計画）」をご参照ください。

以上



2026-2030年度  
**中期経営計画2030（5か年）**

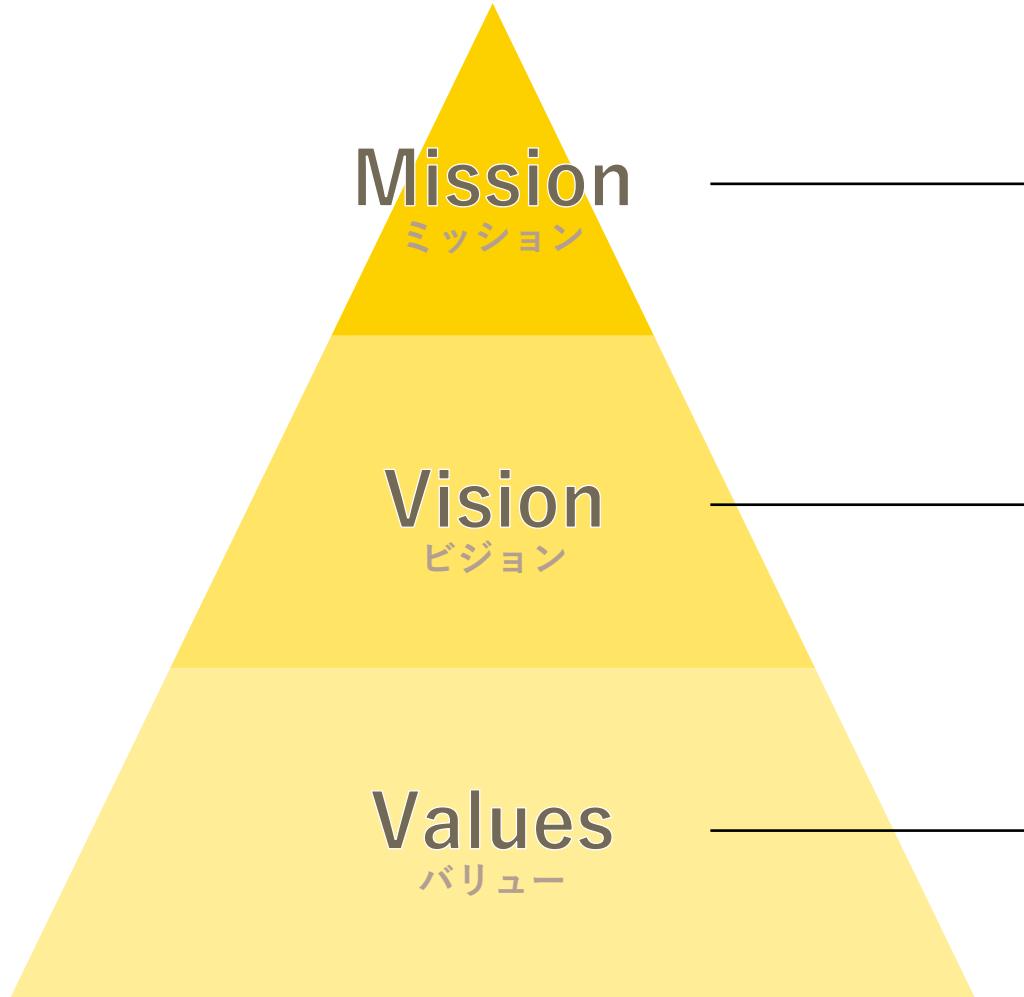
2026年2月13日

株式会社セレス | 東証プライム[3696]

01. 会社概要
02. 前中期経営計画2026の振り返り
03. 中期経営計画2030（5か年）
04. 成長戦略
05. サステナビリティ推進

## 01. 会社概要

- 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



価値の開花、未来豊穣

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



本質



挑戦



循環

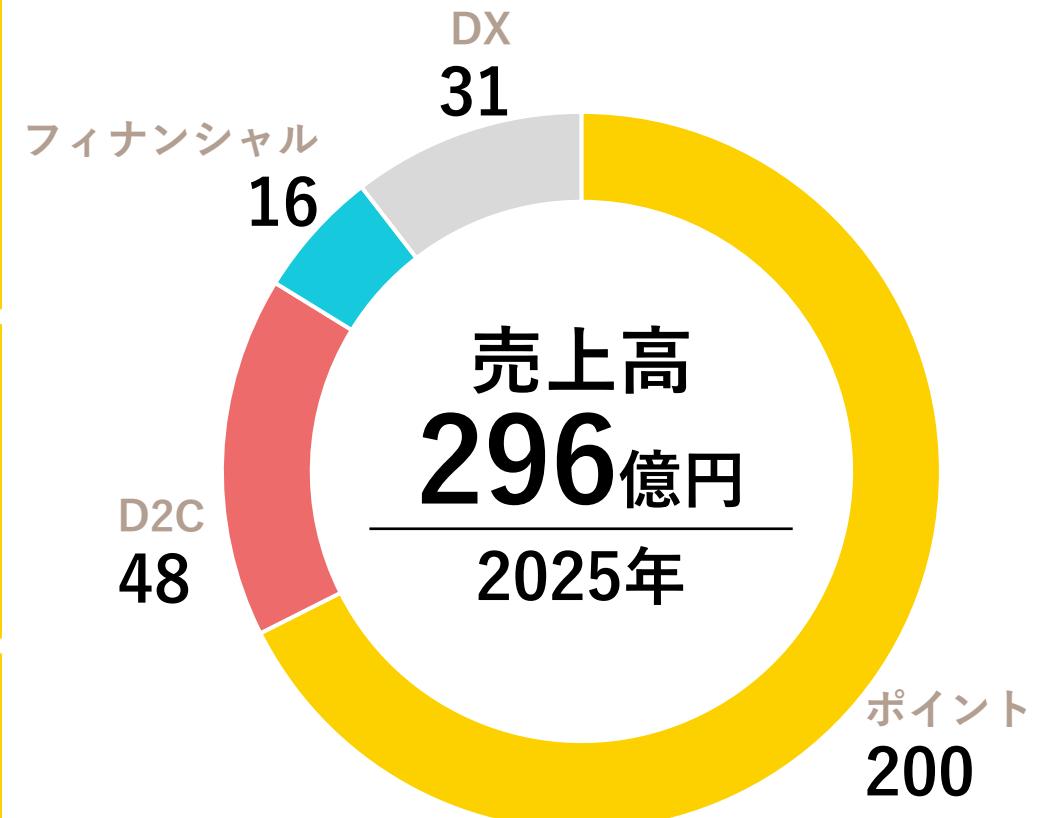


没頭

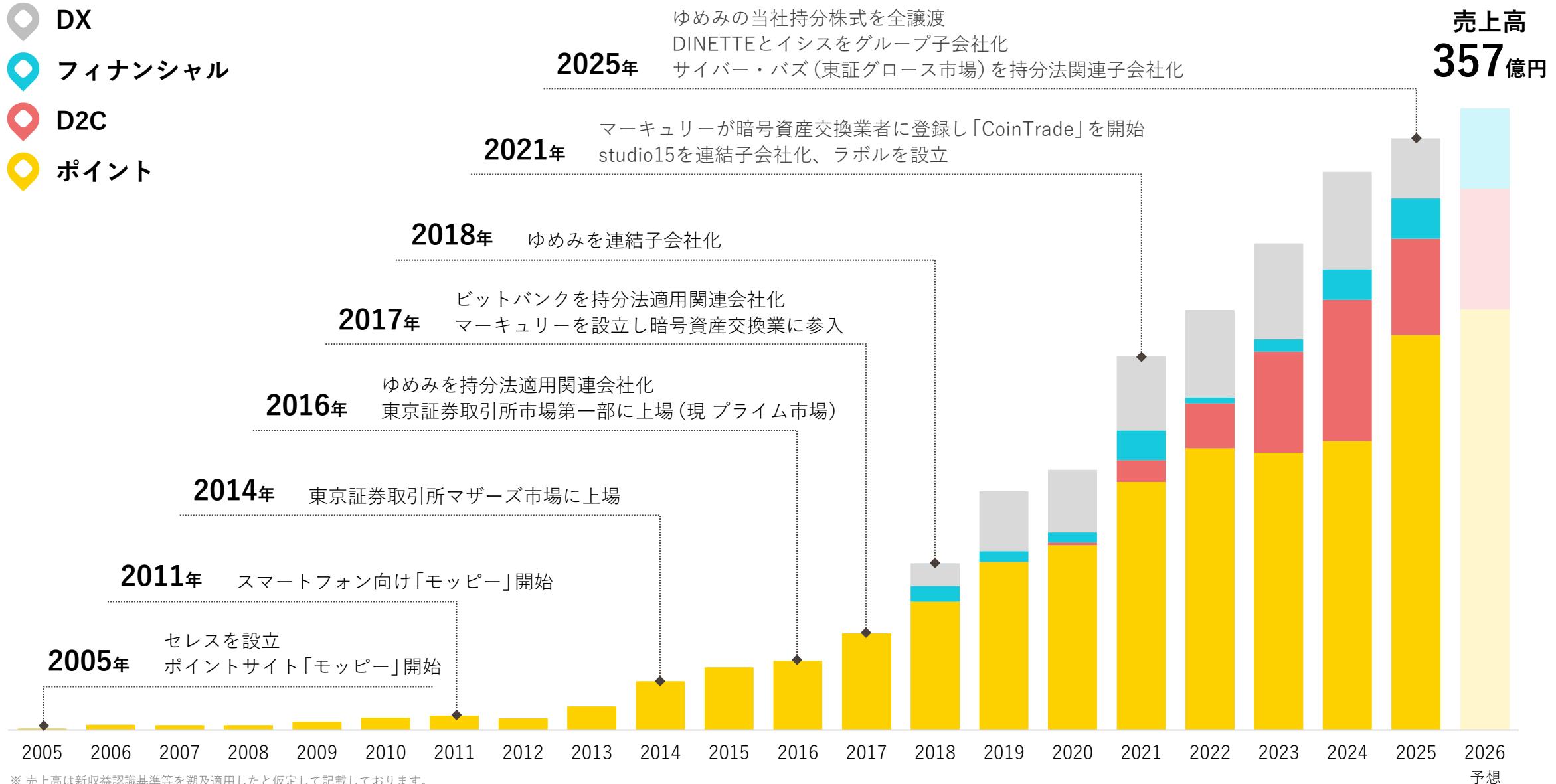


感情

創業 <b>2005年</b>	従業員 <b>351名</b>	グループ会社 <b>13社</b>
売上高 <b>296億円</b>	EBITDA <b>53億円</b>	経常利益 <b>21億円</b>
CAGR [売上高・10年] <b>25.2%</b>	CAGR [売上高・5年] <b>18.3%</b>	M&A <b>11件</b>



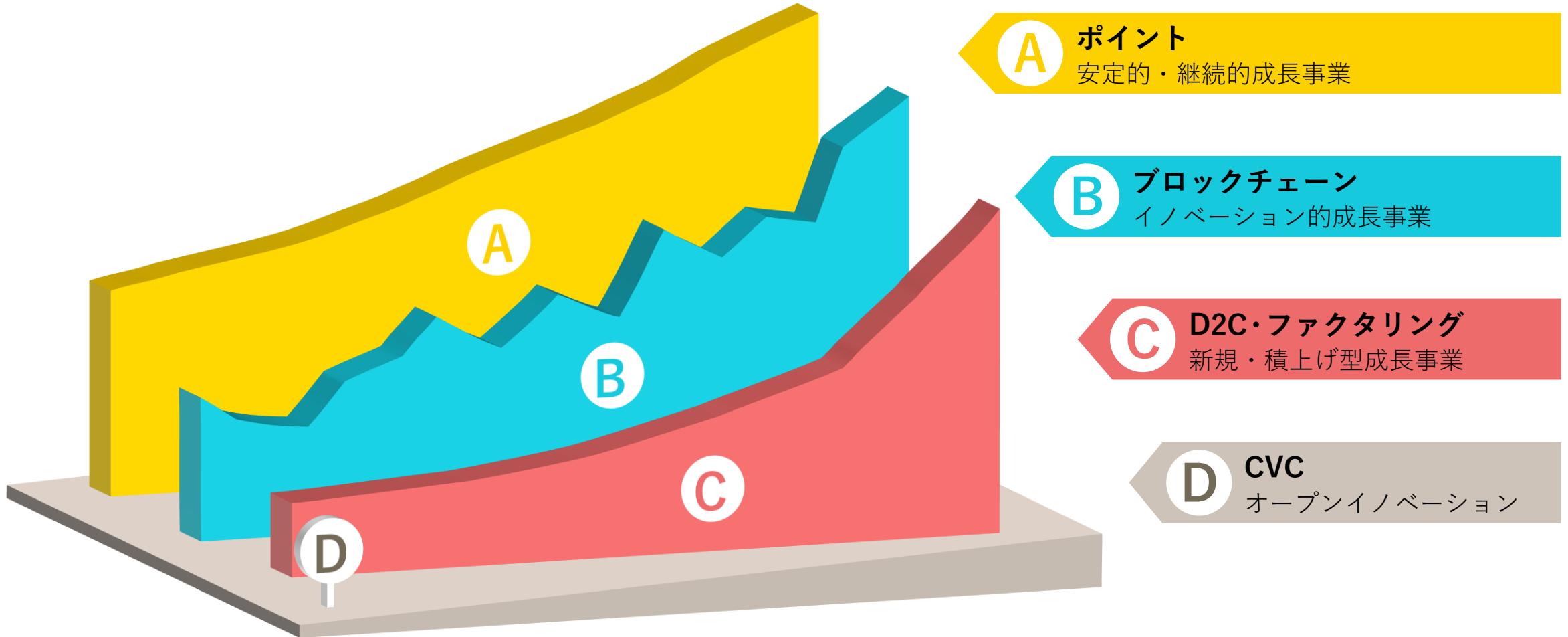
-  DX
-  フィナンシャル
-  D2C
-  ポイント



- 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



- ポイントで安定成長基盤を確保、ブロックチェーンを次の成長エンジンに位置づけ
- D2Cで積上げ型の成長を加え、ポートフォリオの厚みと中長期の企業価値向上へ



## 02. 前中期経営計画2026の振り返り

## ■ 取り下げ事由

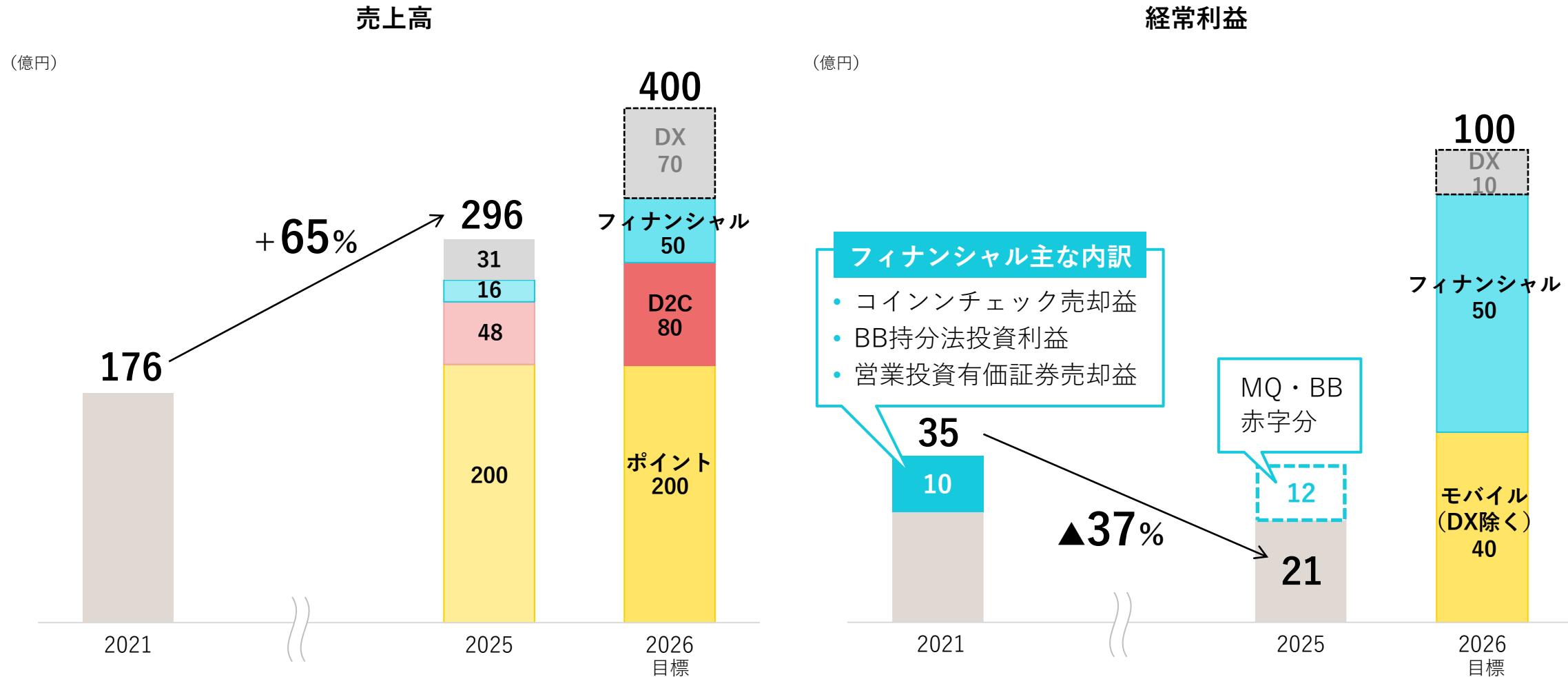
事業ポートフォリオ再構築	<p>＜事業の選択と集中を推進＞</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● シナジーが限定的なDX（ゆめみ）を連結除外</li> <li>● DX連結除外の影響によって 売上高目標70億円・経常利益目標10億円が業績目標の対象外に</li> </ul>
アルトコイン相場低迷	<ul style="list-style-type: none"> <li>● MQ・BBが主に取扱う暗号資産（アルトコイン）価格変動の影響を受ける 取引減少・資産減少・評価損計上により収益が悪化</li> <li>● 時価総額騰落率（2021年12月末 → 2025年12月末）【P45参照】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ビットコイン +98.1%</li> <li>・ アルトコイン※ ▲9.7%</li> </ul> </li> </ul>

## ■ 2025年度までに達成したこと

売上高	<p>ポイントはモッピー好調により目標200億円を前倒しで達成 DXを除く連結業績は目標水準に到達</p>
新規事業	<p>D2C・studio15・ラボルの成長を通じ、新たな収益領域を確立</p>

※ アルトコインとはビットコイン以外のすべての暗号資産（仮想通貨）の総称です。

- 売上高目標はポイントが堅調に推移、DX（ゆめみ）除外の330億円は2026年達成圏内で推移
- 経常利益目標はアルトコイン相場低迷により、MQ・BBが想定を下回り未達となる見込み



### 03. 中期経営計画2030（5か年）

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

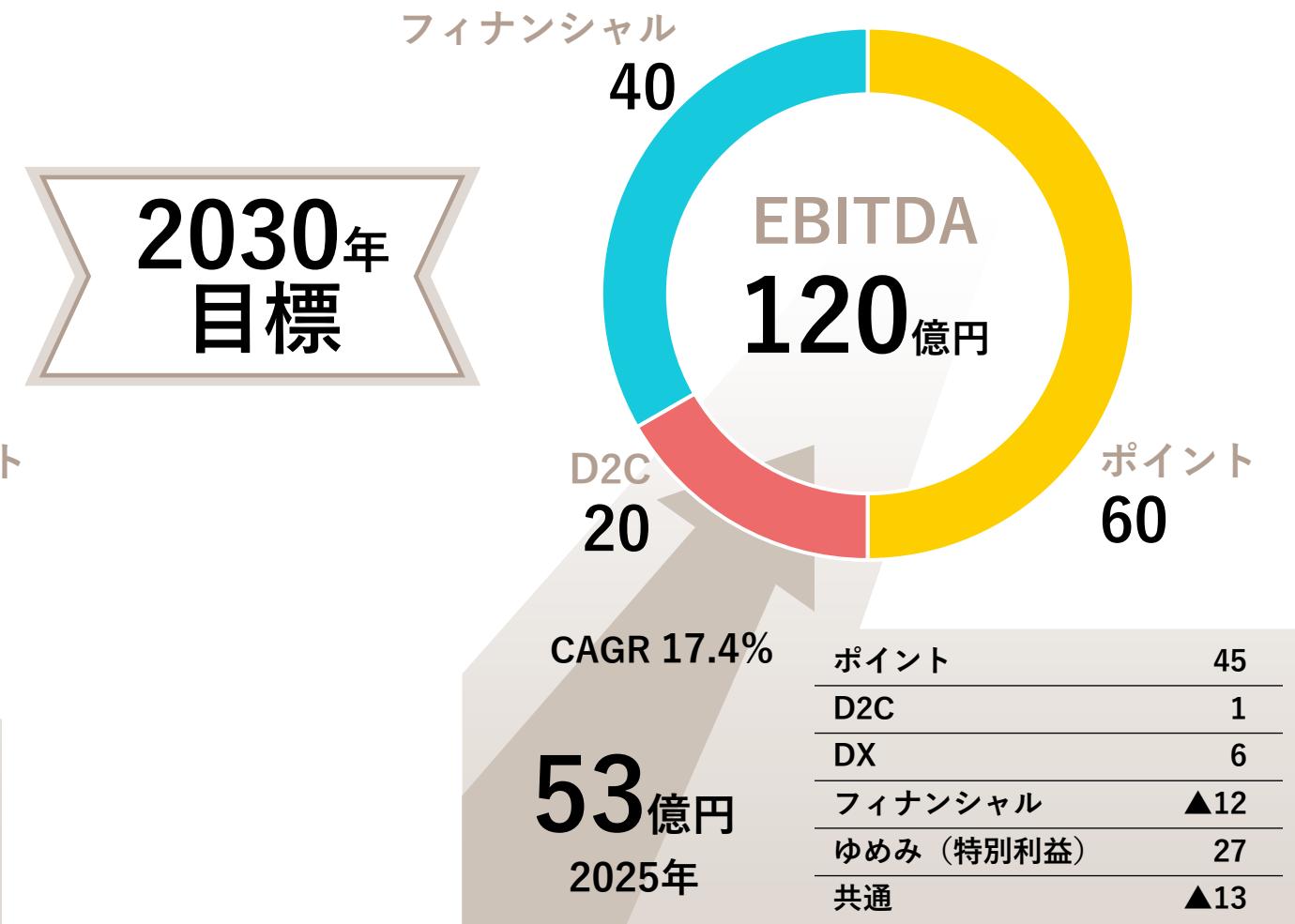
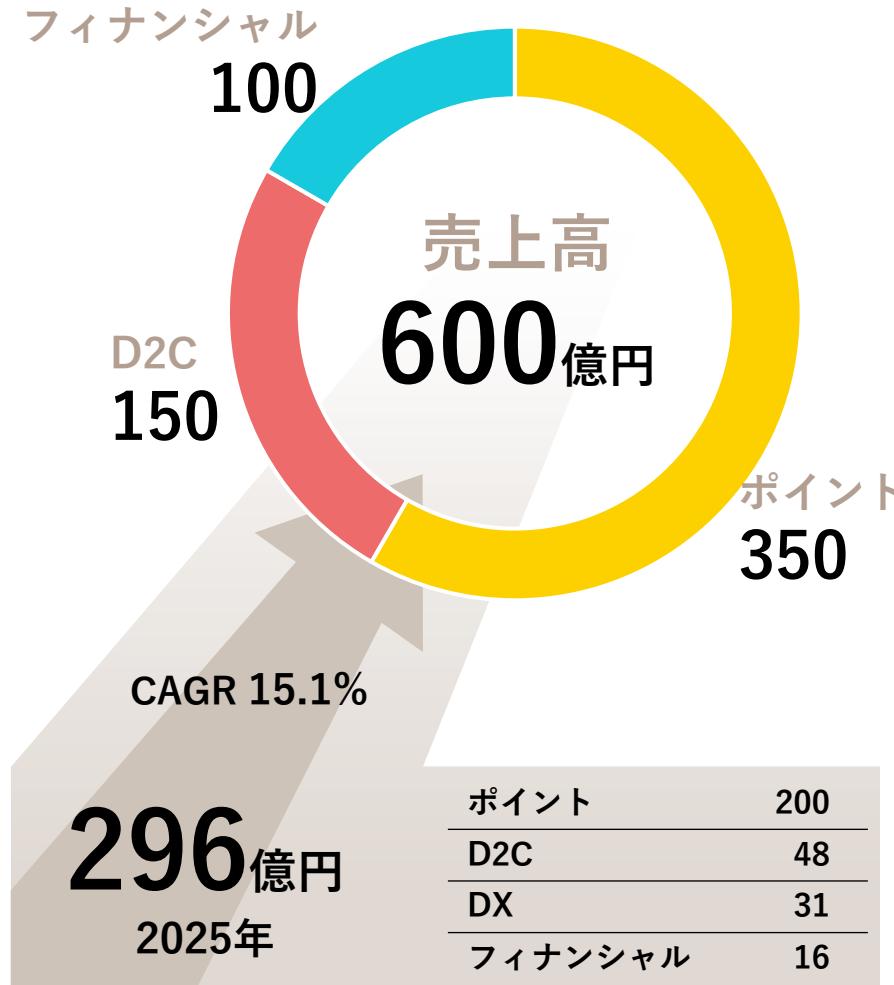
**15%**

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增收に加え、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



01

## 垂直統合型モデル

EBITDA成長の源泉となるビジネスモデル

02

## ブロックチェーン

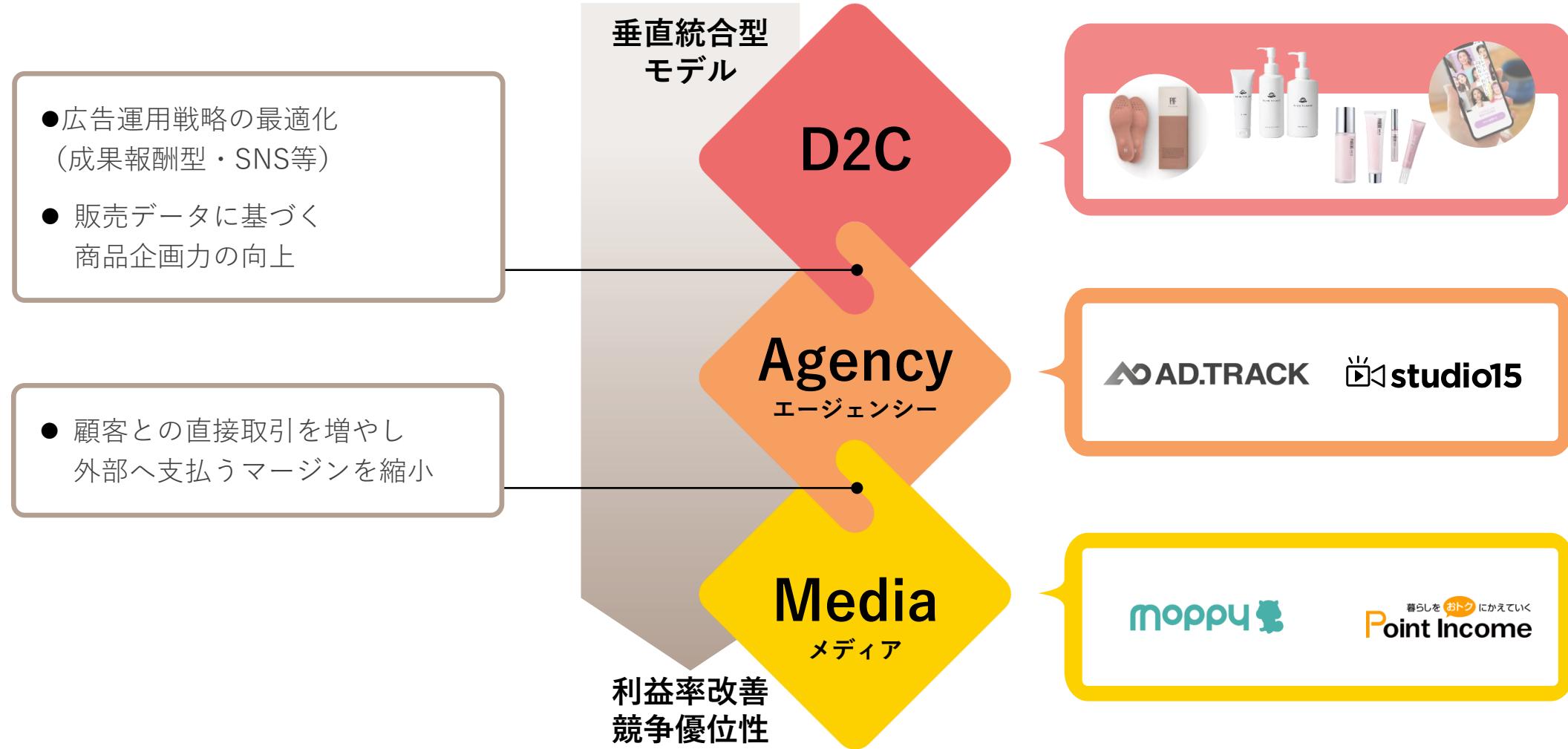
先行的な投資による収益機会の獲得

03

## 事業開発力

新規事業とM&Aの豊富な実績

- 国内最大規模のモッピーのメディア力を活かし、D2Cまでの一気通貫のビジネスモデルを形成
- 各事業を緊密に連携させることで、利益率改善し収益拡大に



- 暗号資産交換業者として2取引所を運営、ブロックチェーン領域への継続投資が成長を下支え
- 競争優位性を高めるため、電子決済手段等取引業者・管理型信託会社への登録へ

### 暗号資産交換業者

#### ステーキングサービスに注力



**CoinTrade**

販売所・ステーキング・レンディング



#### 国内最大級の暗号資産取引所



**bitbank**

現物板取引・販売所・信用取引

### 登録予定

電子決済手段等取引業者  
ステーブルコインの取扱いへ

管理型信託会社  
カストディの運営へ (JADAT)

### 主な実績

取扱銘柄数

ビットバンク **44**銘柄

**CoinTrade** **25**銘柄

ステーキング

17銘柄

投資先

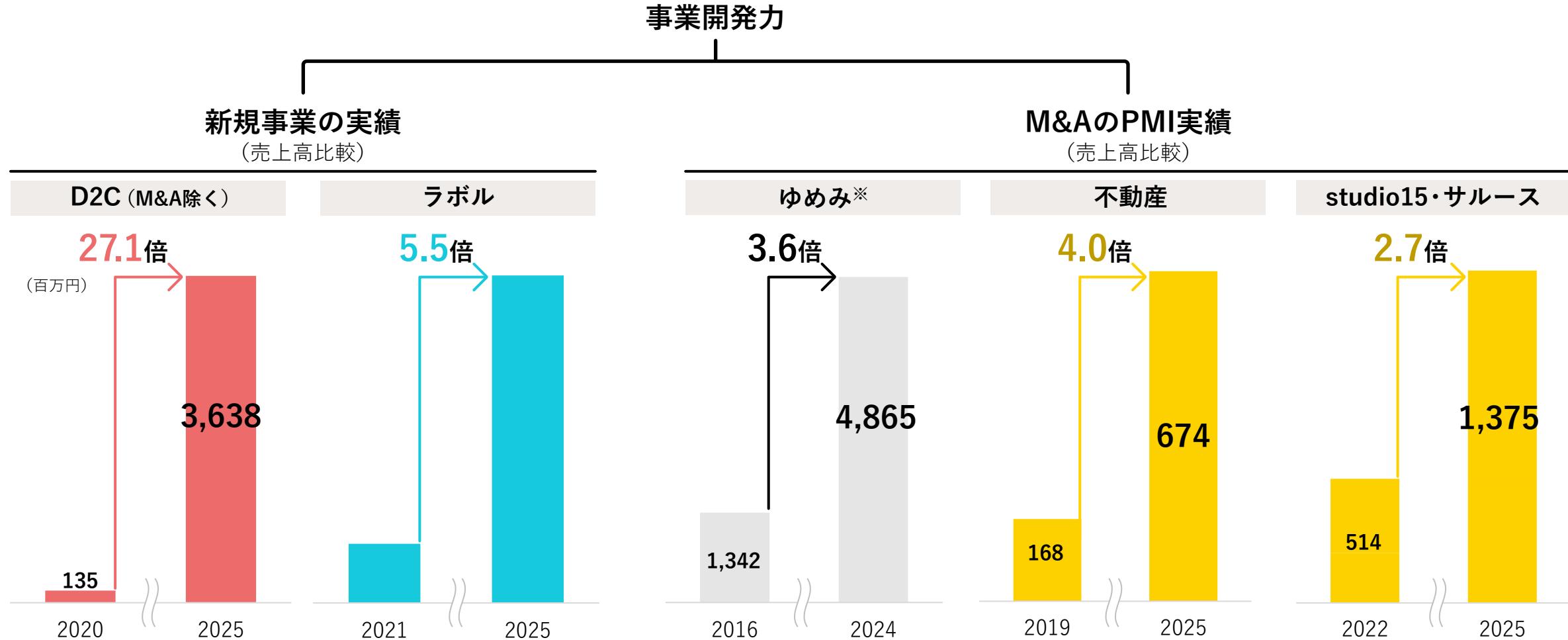
 HashPort

 INTMAX

 Kana Labs

 NERO etc.

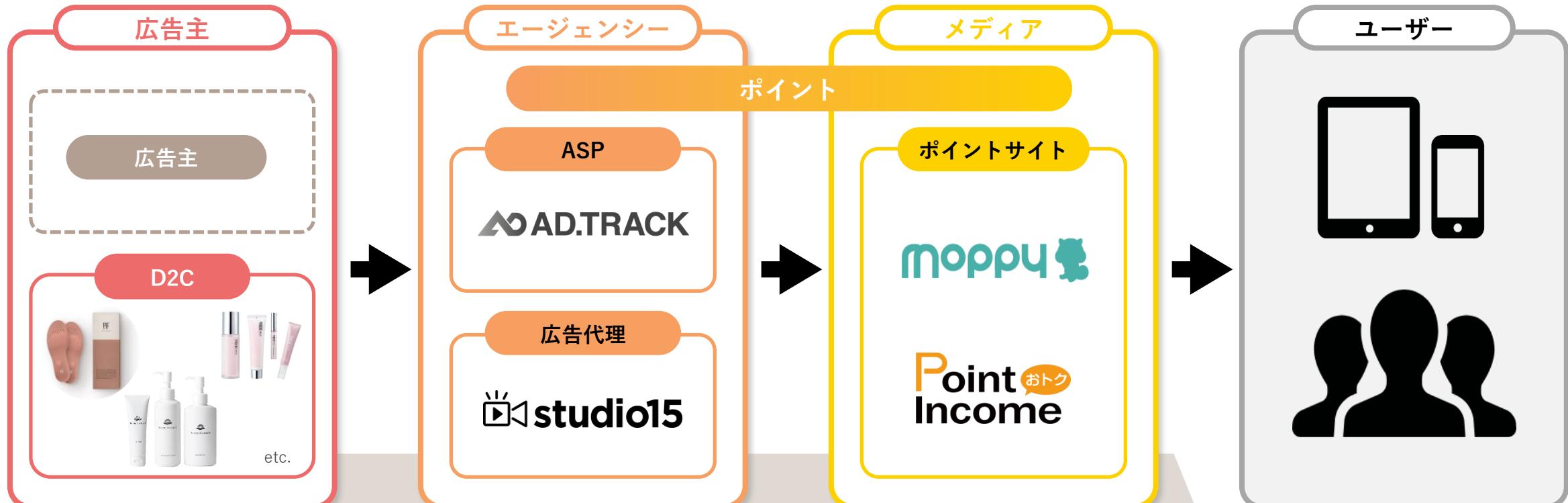
- モッピーの堅調な成長に加え、新規事業やM&Aに積極的に取組み非連続成長を実現
- 垂直統合型モデルとのシナジー創出を前提としたM&Aにより高い成長率を実現



※ ゆめみの株式は、2025年5月末をもってアクセンチュア株式会社に譲渡いたしました。

## 04. 成長戰略

- 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

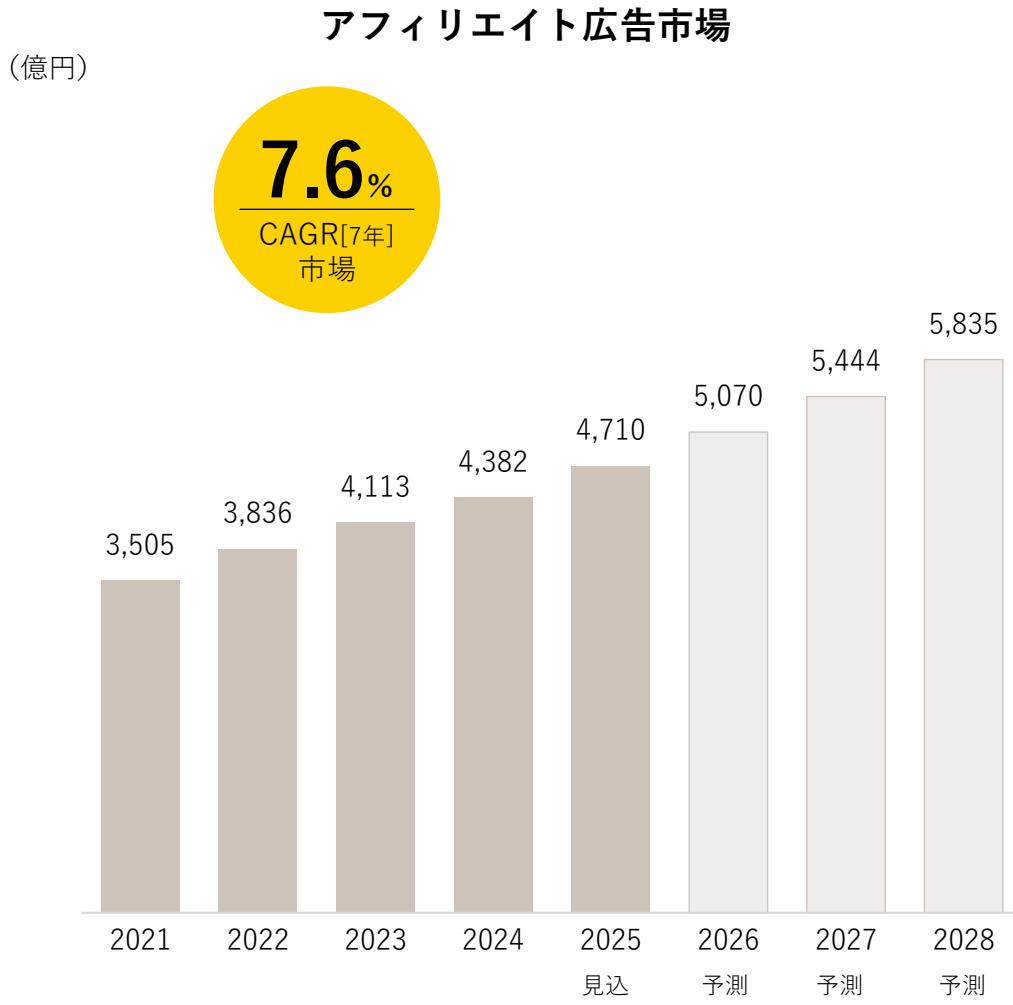
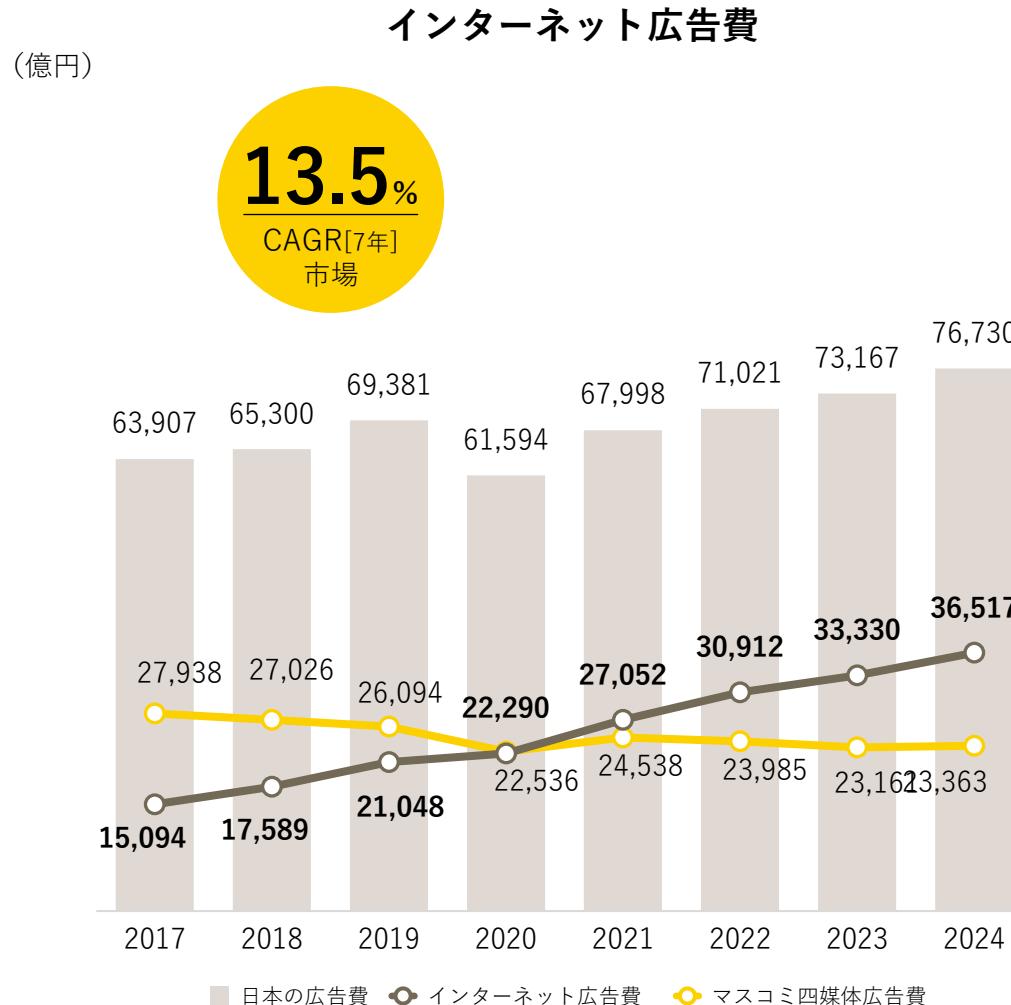
モバイルサービス事業における**垂直統合型モデル**を強化することで  
利益率を高め、競争優位性を確立

# ポイントサイトのビジネスモデル

- 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

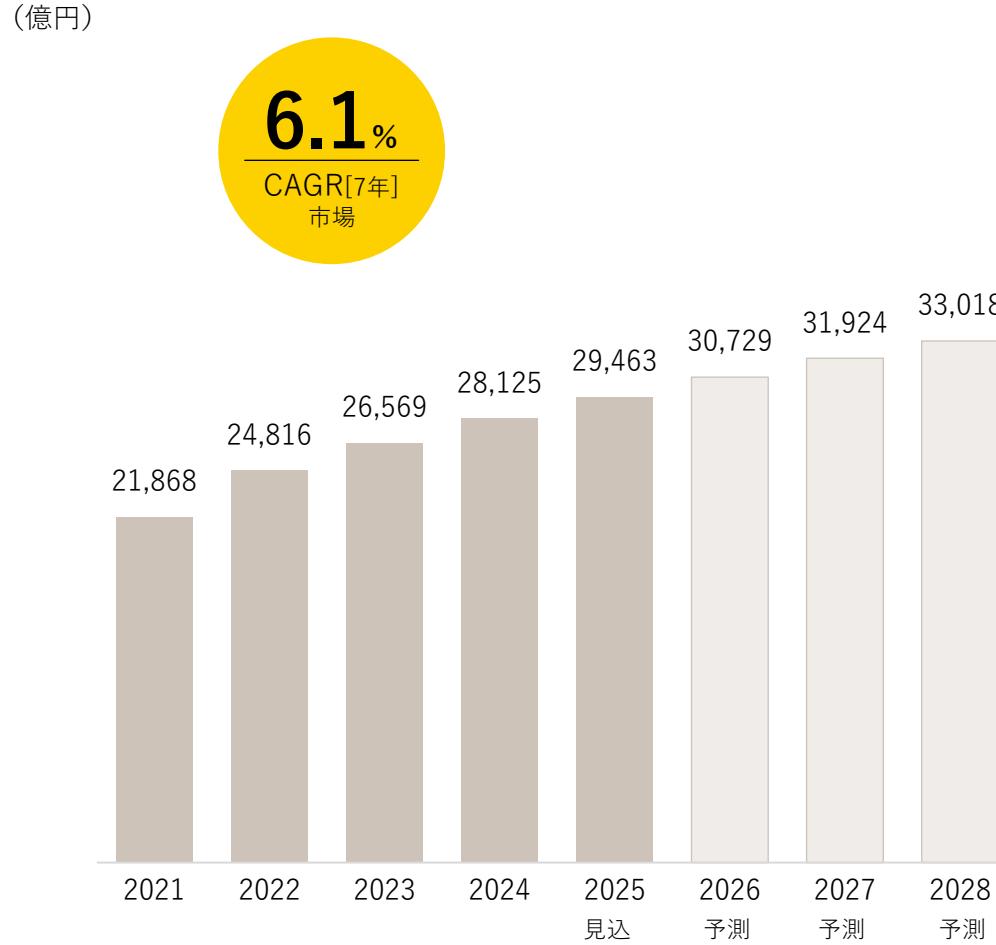


- インターネット広告はマスコミ四媒体広告が減速する一方で上昇基調が続く
- アフィリエイト広告は広告効率が高いため、利用広告主は拡大見通し

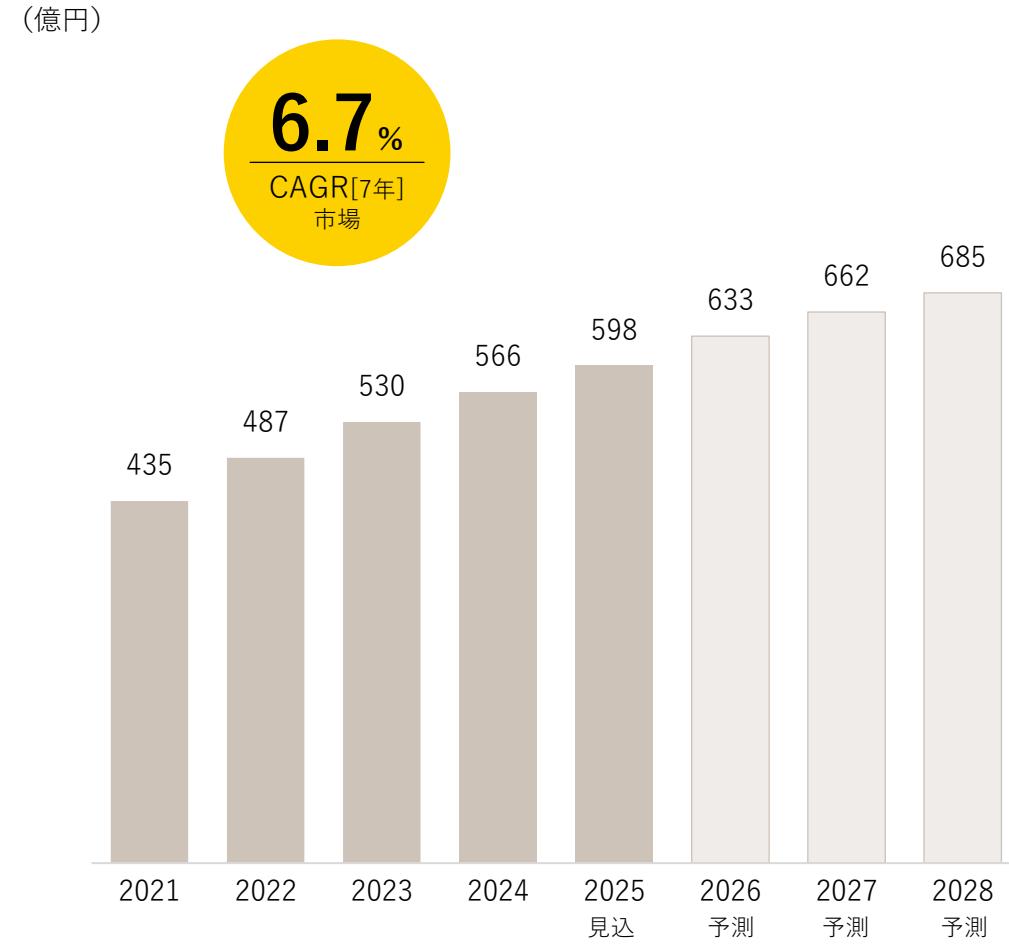


- 物価高を背景に消費者の生活防衛意識が高まり、ポイントサービス市場は注目分野に
- 消費者の節約志向の高まりを背景にインセンティブ広告需要は拡大基調

ポイントサービス市場



ポイントサイト市場



※ 出所：矢野経済研究所「アフィリエイト市場の動向と展望2025」2025年1月

※ 出所：矢野経済研究所「アフィリエイト市場の動向と展望2025」2025年1月

- 国内最大規模のポイントサイトを運営、ポイントサイト市場でリードポジションを獲得
- AD.TRACKは営業力を強化し取り扱いメディアを拡充、さらなるシェア獲得を目指す

## 2028年の市場規模予測

ポイントサービス市場

TAM

アフィリエイト市場

GMV 400億円 [2030年目標]

SAM

ポイントサイト市場

ポイント 350億円 [2030年目標]

SOM

5,835億円

AD.TRACK

TikTok Shop

685億円

moppy

暮らしを おトク にかえていく  
Point Income

3.3兆円

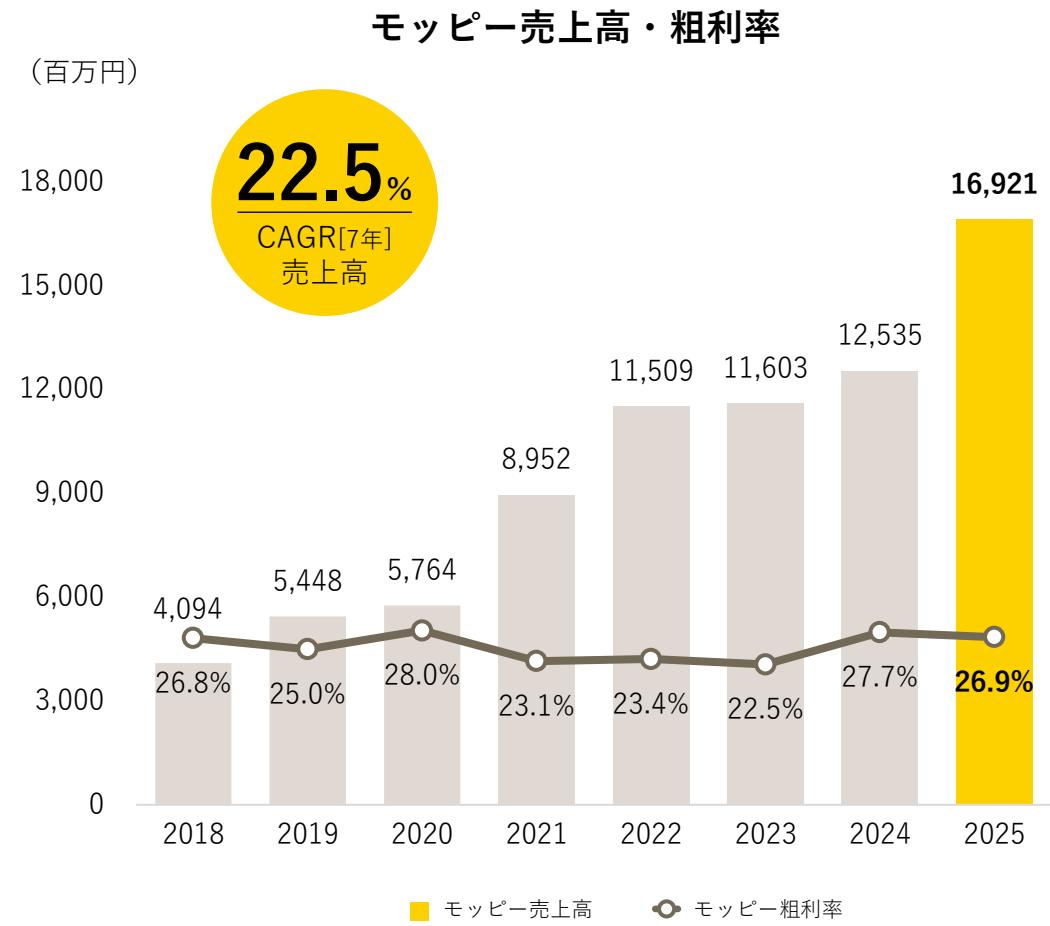
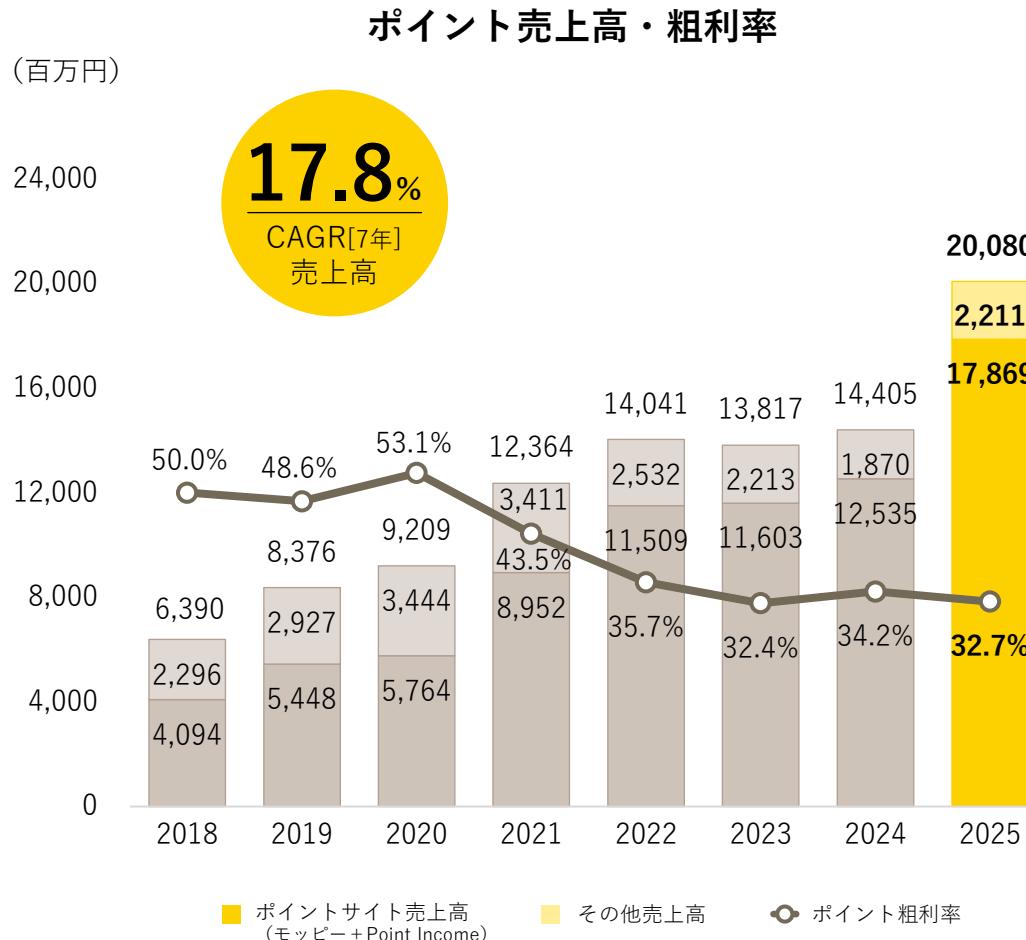


オンライン決済  
(ブランドプリペイド決済機能)



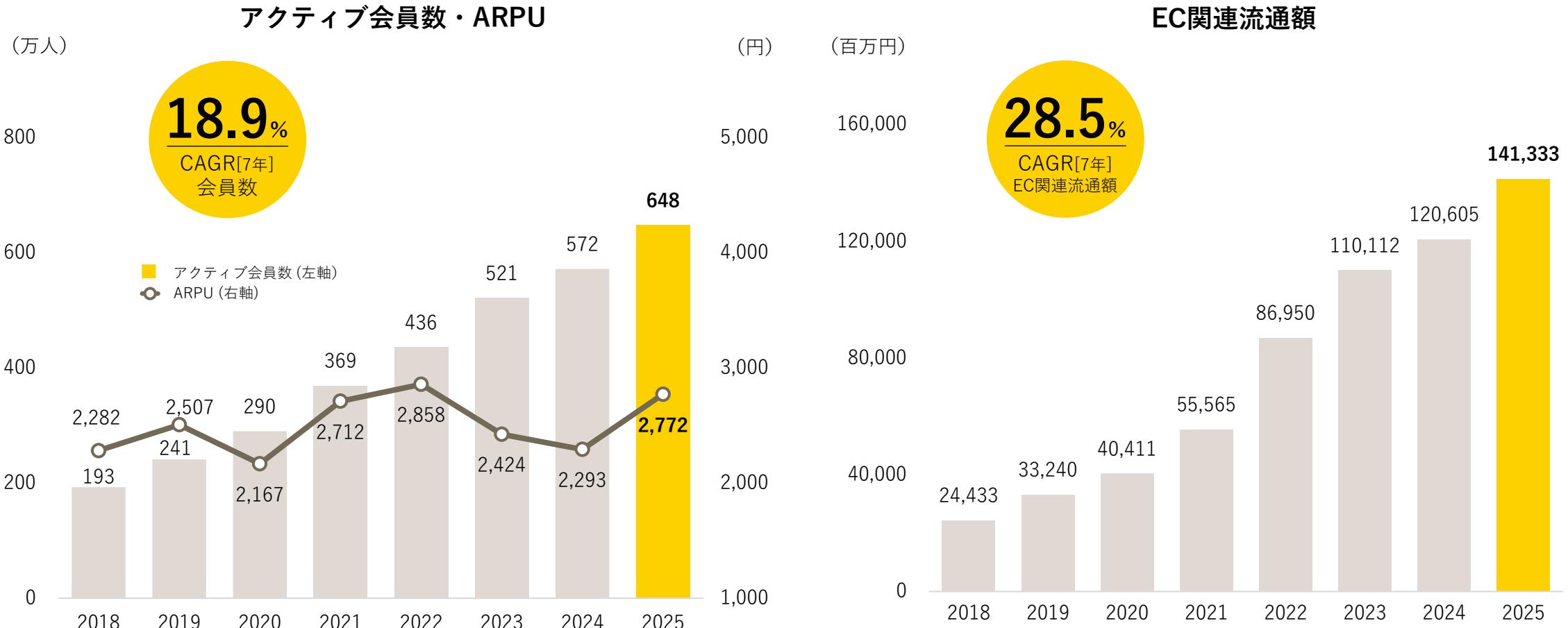
リアル店舗でのスマホ決済  
(非接触のNFC決済機能)

- モッピーは圧倒的な市場シェアを背景にアフィリエイト広告需要を取込み増収基調を維持
- 会員増加とAD.TRACK連携の強化により収益を拡大し市場成長を上回る成長を実現



※ 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。  
 ※ Point Incomeの業績は2025年9月1日から「ポイント」に含みます。

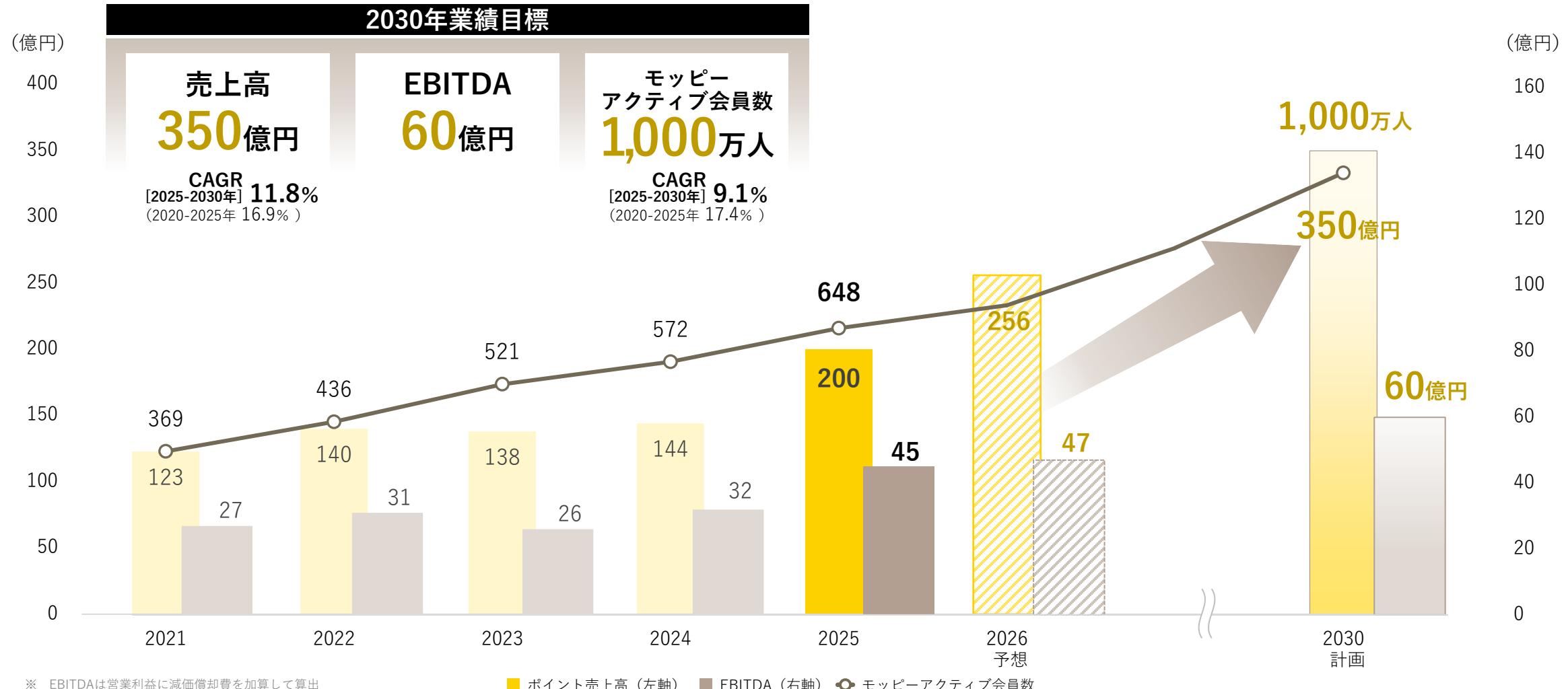
- 会員数は物価高騰を背景とした生活防衛意識の高まりでポイ活需要が拡大し増加基調に
- EC関連物流額は巣ごもり期間を経て消費者の購買行動の変化が追い風となり拡大



※ 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。

- モッピーは会員の増加・広告利用率の引上げに余地あり、安定した成長を維持
- Point Incomeは当期から通期で貢献、PMIは順調に進捗、完了後は収益拡大の見通し



- 01 | モッピーの事業戦略
- 02 | PMIの推進によるPoint Incomeの成長
- 03 | ポイントサイトの送客力を活かした新サービス開始
- 04 | AD.TRACKの取扱高拡大
- 05 | TikTok Shopへの積極投資

- 認知施策を取り入れアクティブ会員の増加と利用率の向上、広告利用UUはさらに増加見込み
- AI技術を活用し、会員の利用履歴・属性を分析し、広告利用率を引き上げていく



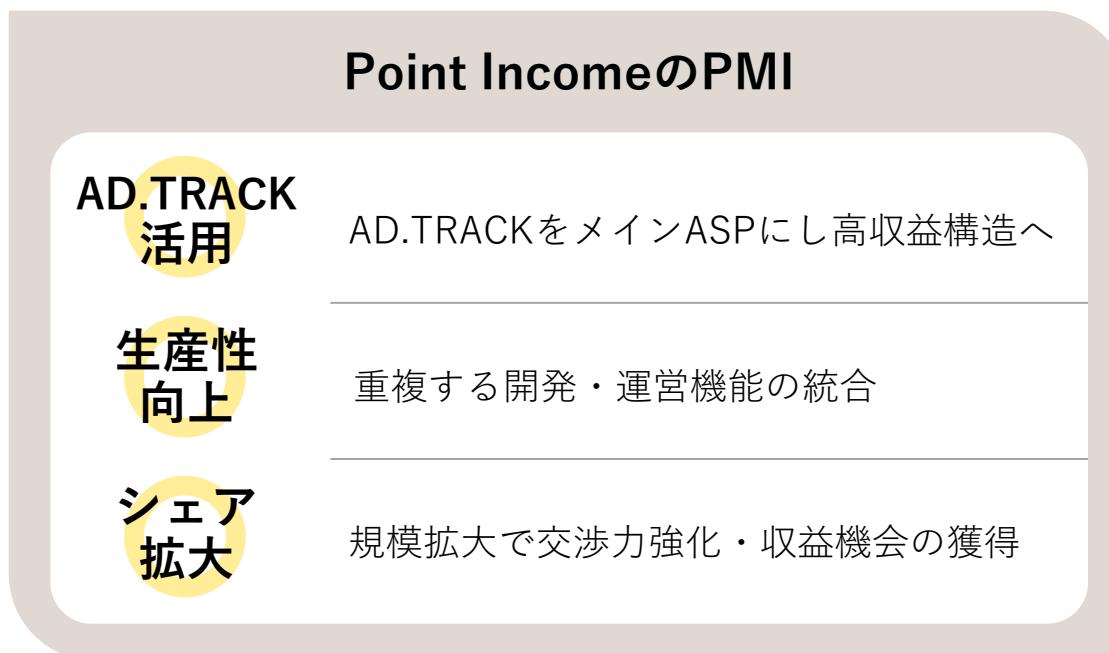
## 02 PMIの推進によるPoint Incomeの成長

- ポイントサイト大手のPoint Incomeを2025年9月よりグループ化
- モッピー運営で蓄積したノウハウを活かしPMIを推進し、高収益事業に転換目指す

「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
累計会員数	約500万人

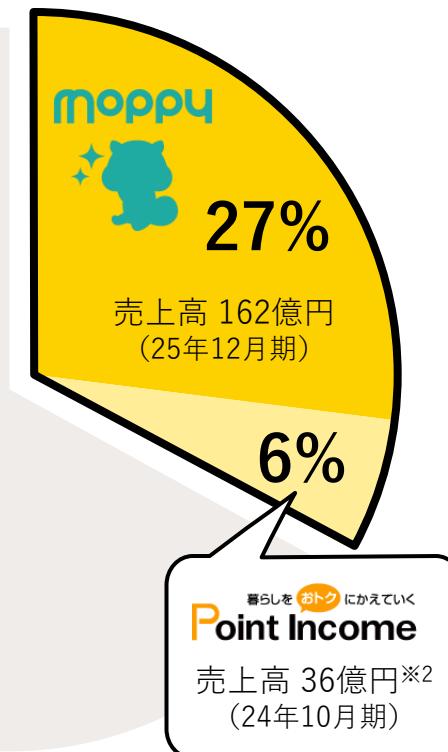
 ポ太郎  
公式キャラクター

ポイントサイト市場規模※1  
598億円 (2025年)



Point Incomeの  
グループ化による  
市場シェア

約34%

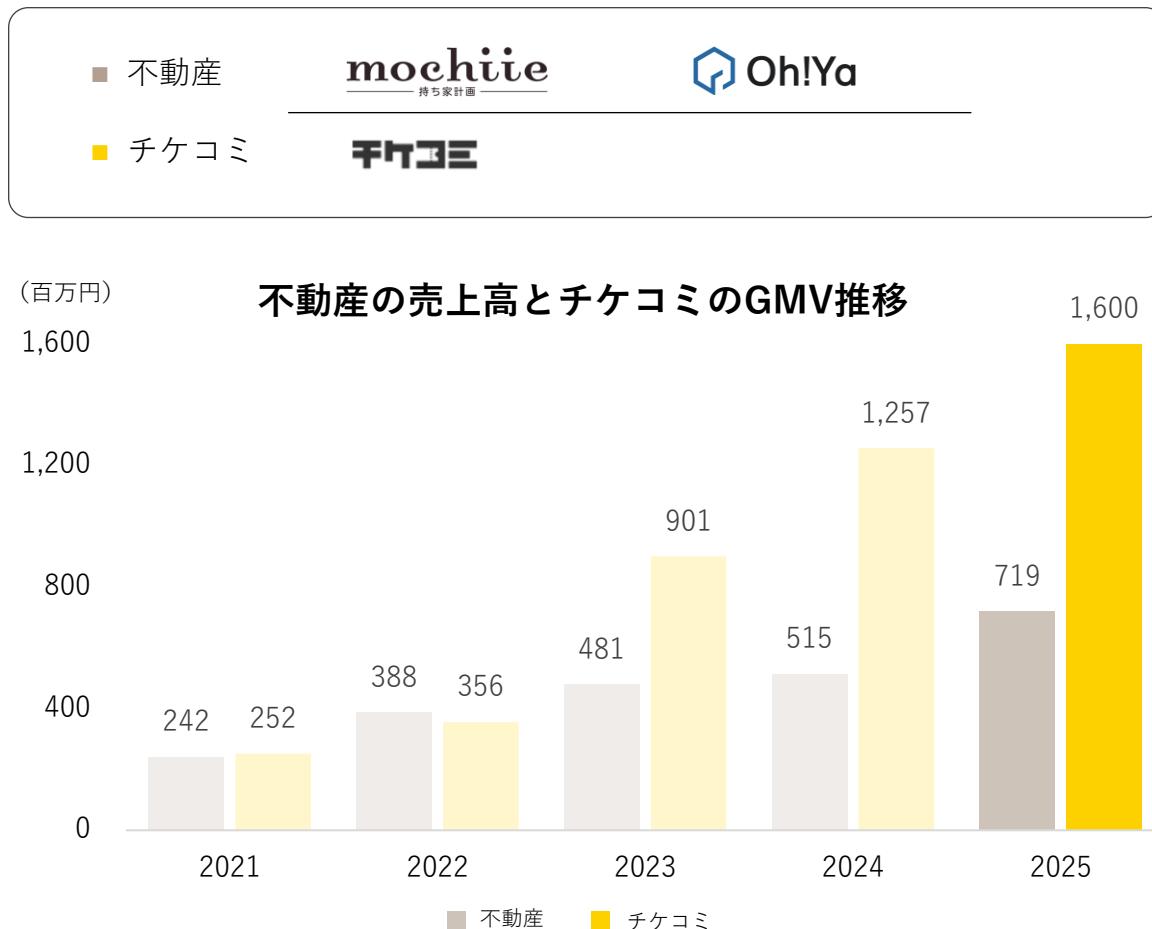


※1 出所：矢野経済研究所「2025アフィリエイト市場の動向と展望」2025年1月  
※2 連結前の直近決算の数値（連結後の2025年9月から12月の売上高は9.4億円）

## 03 ポイントサイトの送客力を活かした新サービスの開始

- モッピーの会員基盤を活かしたサービス展開により、着実な売上成長を実現
- 新サービスの創出を継続し、中長期の成長ドライバーを拡充

### モッピーの集客力を活かしたサービス例



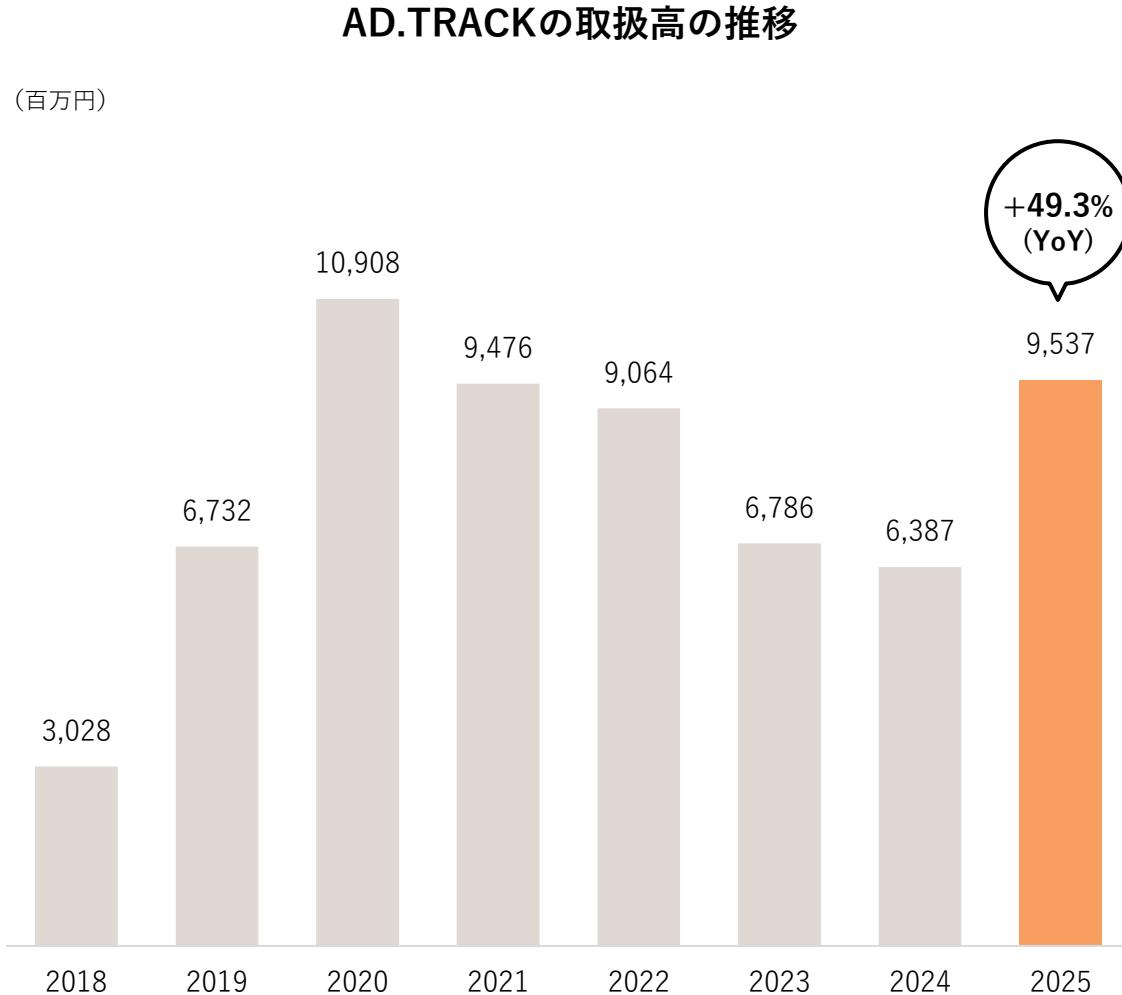
### 新たな収益領域の創出

1. 歩いて貯まるポイ活アプリ **Pitme**  
機能性インソール「Pitsole」シリーズ  
歩数に応じてポイントを獲得
2. 持ち家リフォーム  
住宅リフォーム金額の一括見積サービス  

3. モッピーPay利便性向上  
TOPページを中心にUI/UXを改修  
利用促進施策の投入を検討  

4. モッピー・Point Income  
での新サービス始動

- 各種規制強化を含む広告環境変化で調整局面が続くも営業力強化で再成長フェーズへ移行
- ポイントサイトとの連携とインフルエンサーマーケの強化で売上成長を加速



### AD.TRACKの成長戦略

#### 営業力強化

広告掲載数・広告単価の向上

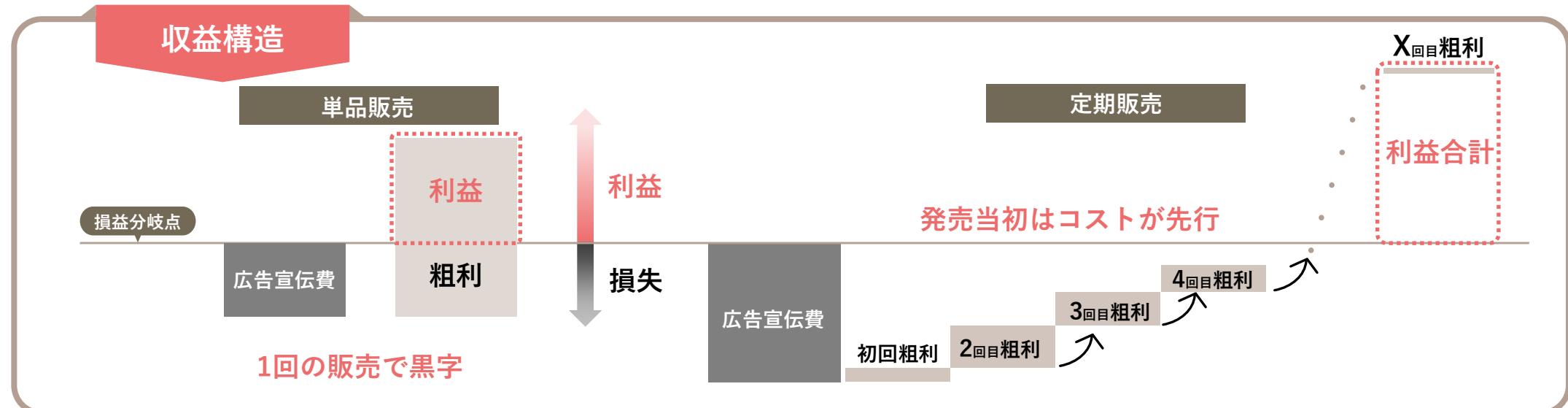
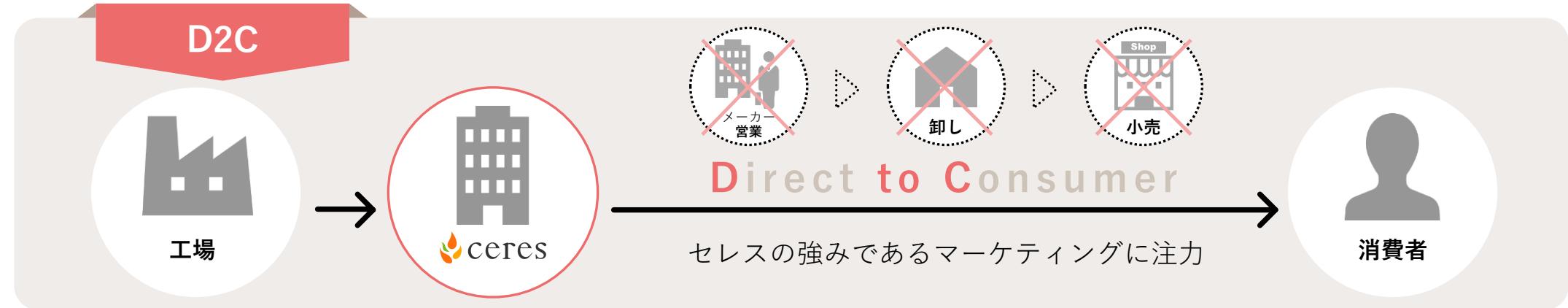
1. モッピーとの連携強化  
AD.TRACK売上比率 約40% ▶ 目標50%
2. Point Incomeとの連携強化  
AD.TRACK売上比率 約10% ▶ 目標50%
3. オファーウォール広告  
自社プロダクト「AD WALL」注力
4. インフルエンサーマーケ強化  
studio15、サイバー・バズとの連携

## 05 TikTok Shopへの積極投資

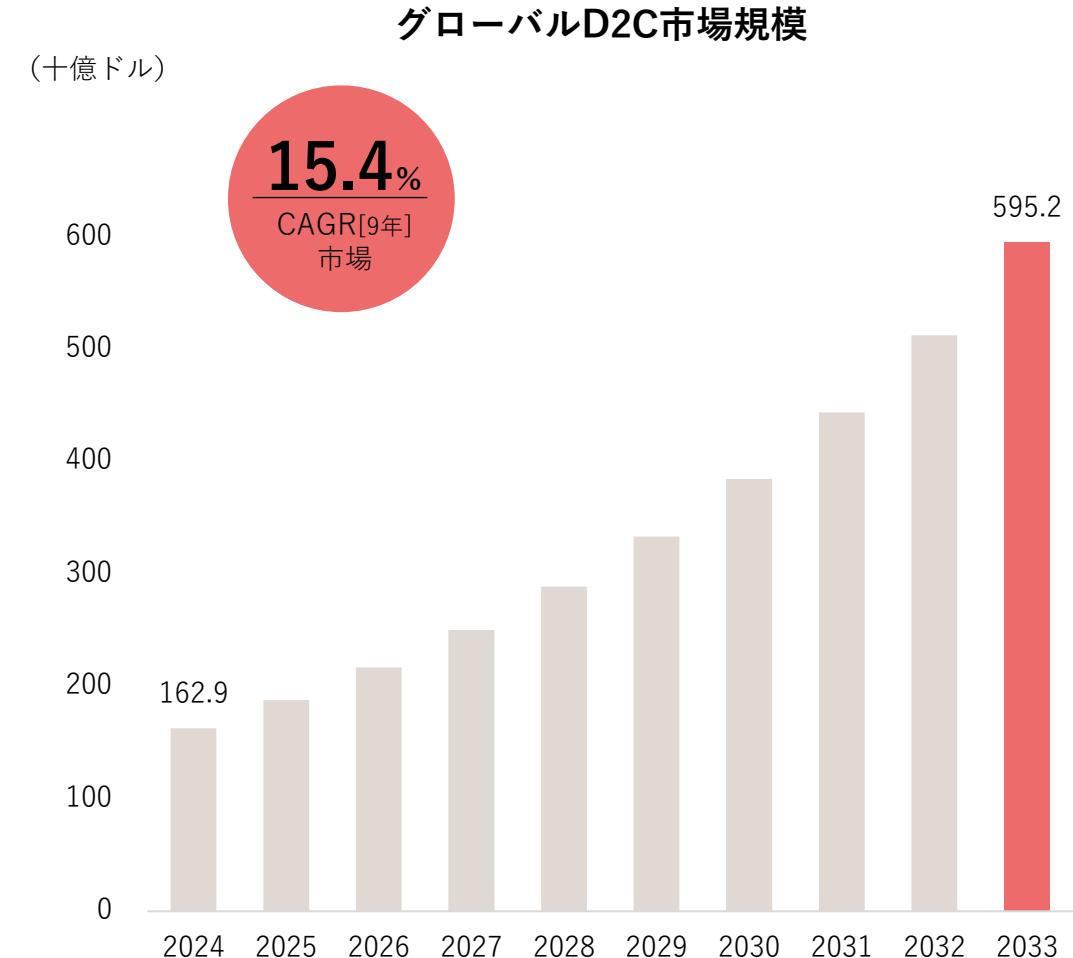
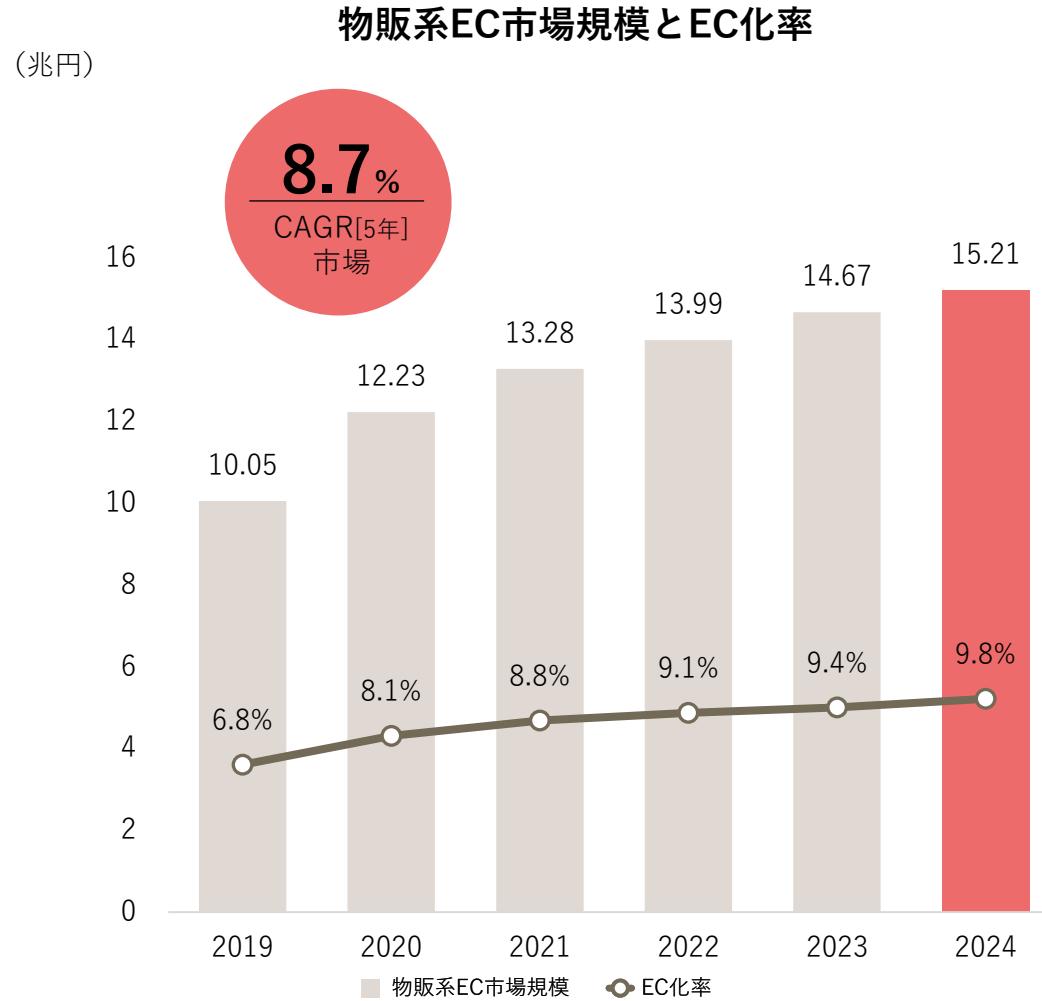
- 世界的に拡大するTikTok Shopは、既存ECモールに並ぶ巨大市場に成長する可能性
- studio15は短尺動画の制作・MCN実績を活かしてTikTok Shop支援領域でトップランナーへ



- D2Cは消費者の動向を商品開発に反映し、顧客に商品を直接届けるモデル
- 単品販売は1回の販売で粗利を確保、定期販売商品は発売当初はコスト先行



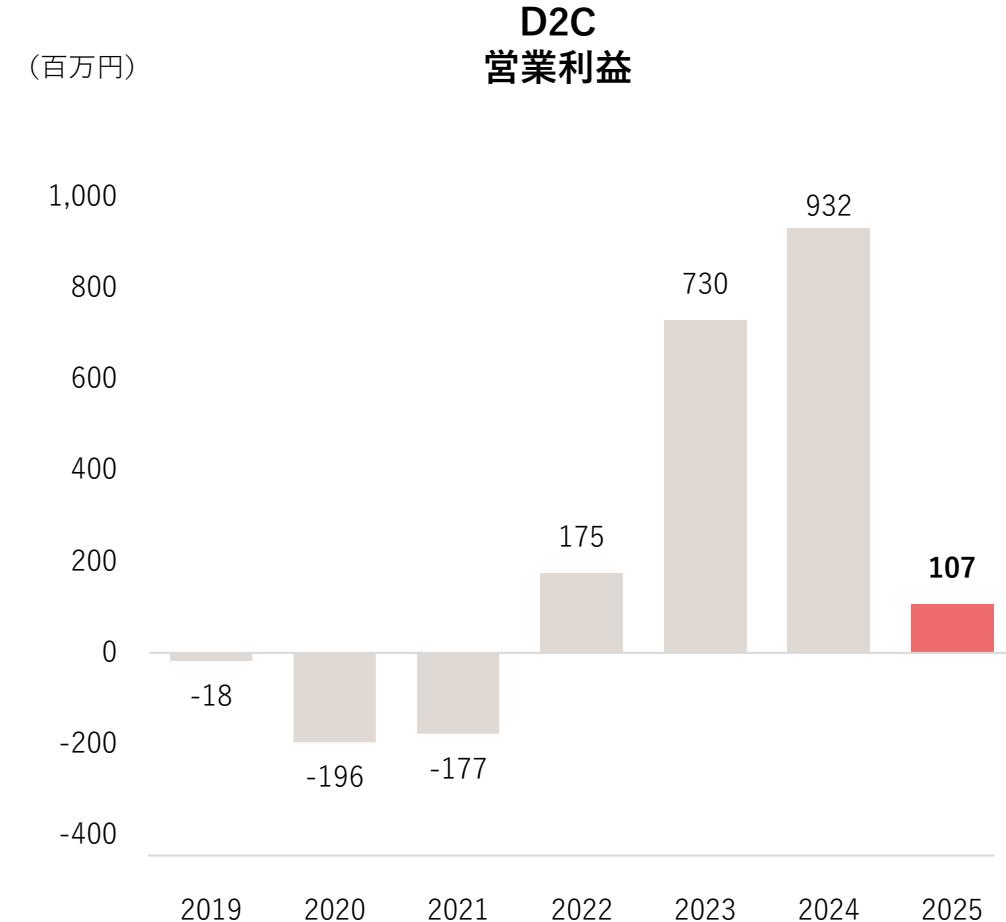
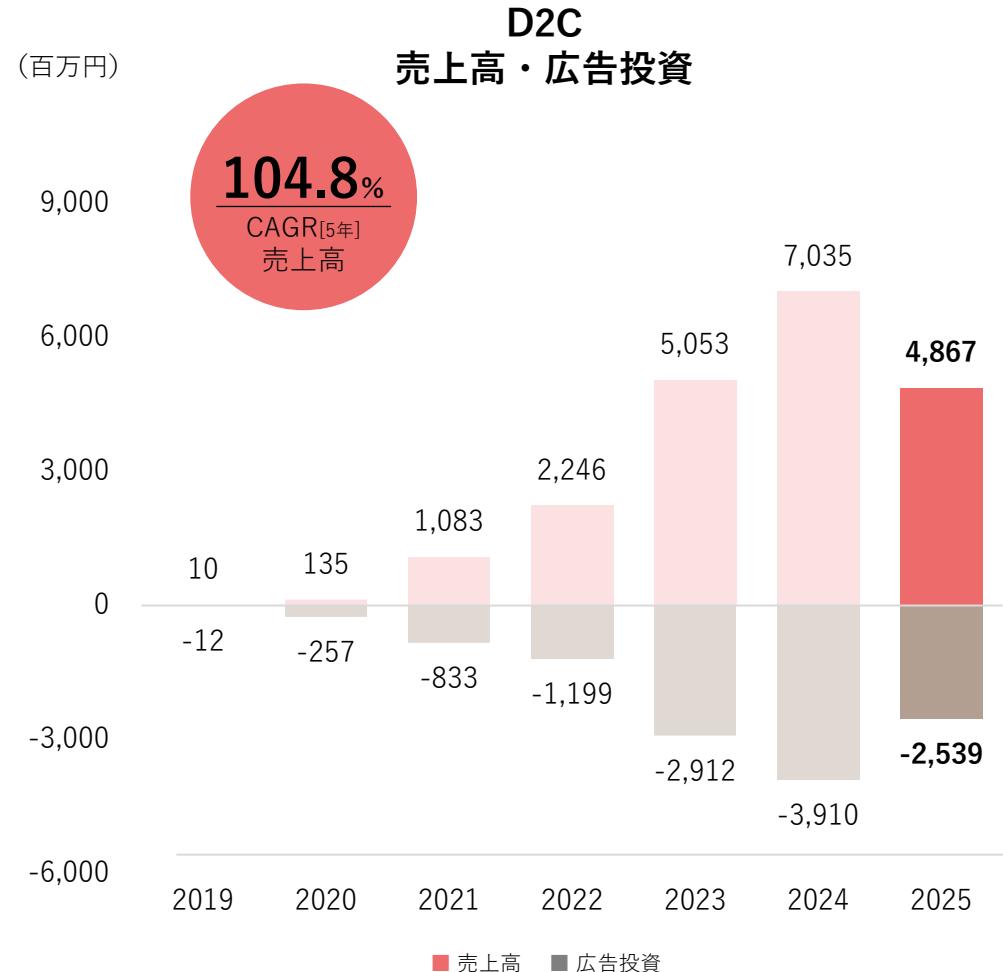
- 物販系EC市場は2024年に15.2兆円規模まで拡大、インターネット上の購買が定着
- EC市場拡大に伴う消費行動の変化を背景に、D2Cモデルの成長は拡大する見通し



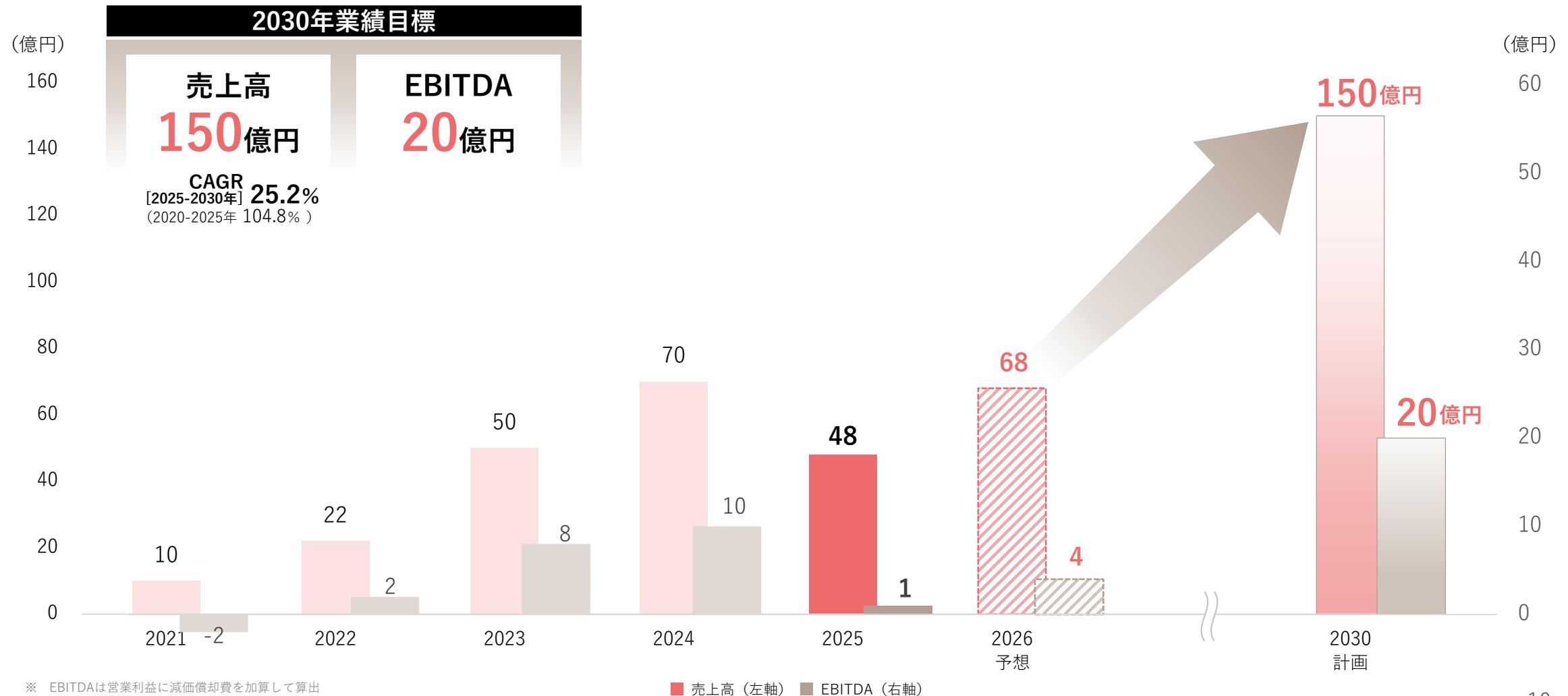
※ 出所：経済産業省「令和6年度電子商取引に関する市場調査報告書」（2025年8月）

※ 出所：Data Horizon Research（2025年7月）を参考に、当社推計により作成

- 広告運用で培った消費者行動データを活かし2019年にD2C領域へ参入
- 自社開発・M&AによってSKUは約60種類に拡充し、新規顧客層開拓を狙う



- 商品開発とブランド展開の強化に加え、M&Aを活用したSKU拡充を推進
- アフィリエイト広告を中心に潜在顧客層に訴求を進め収益拡大を見込む

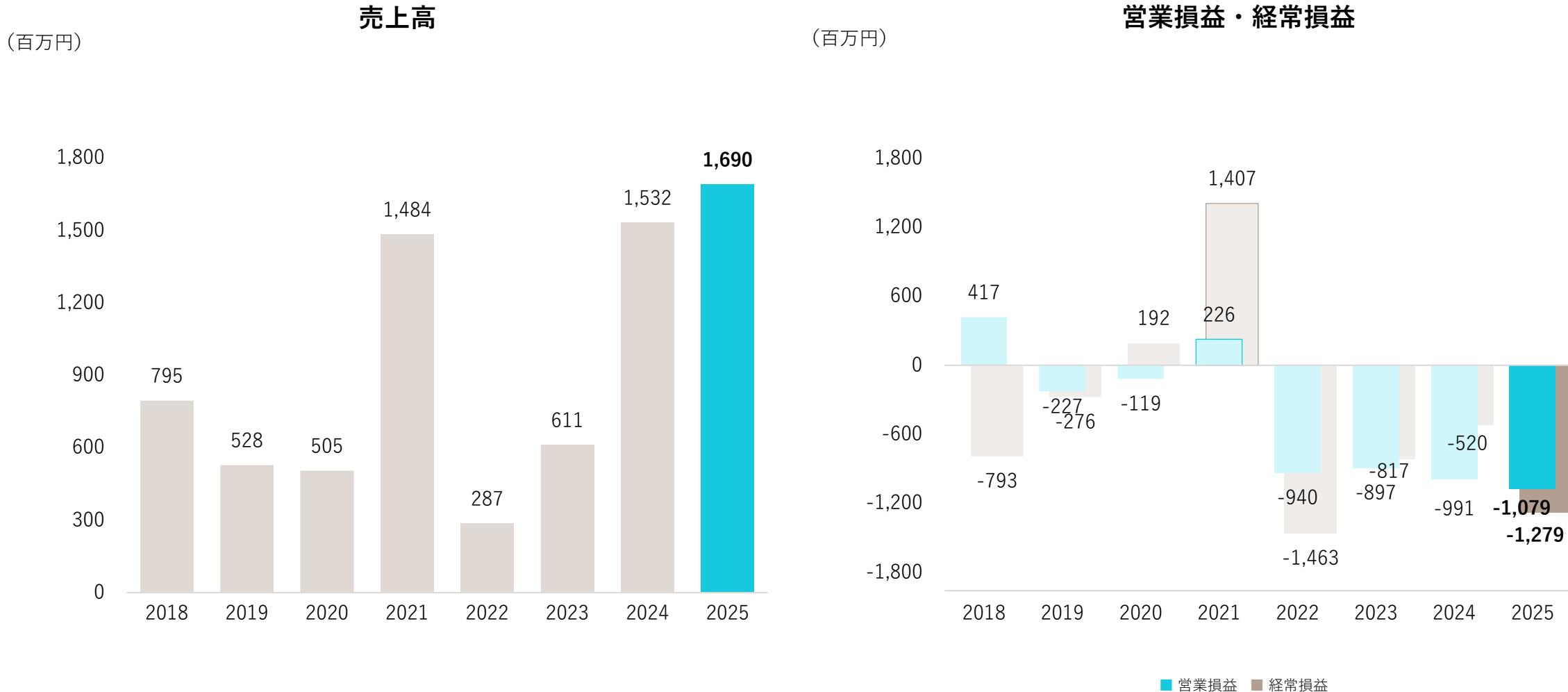


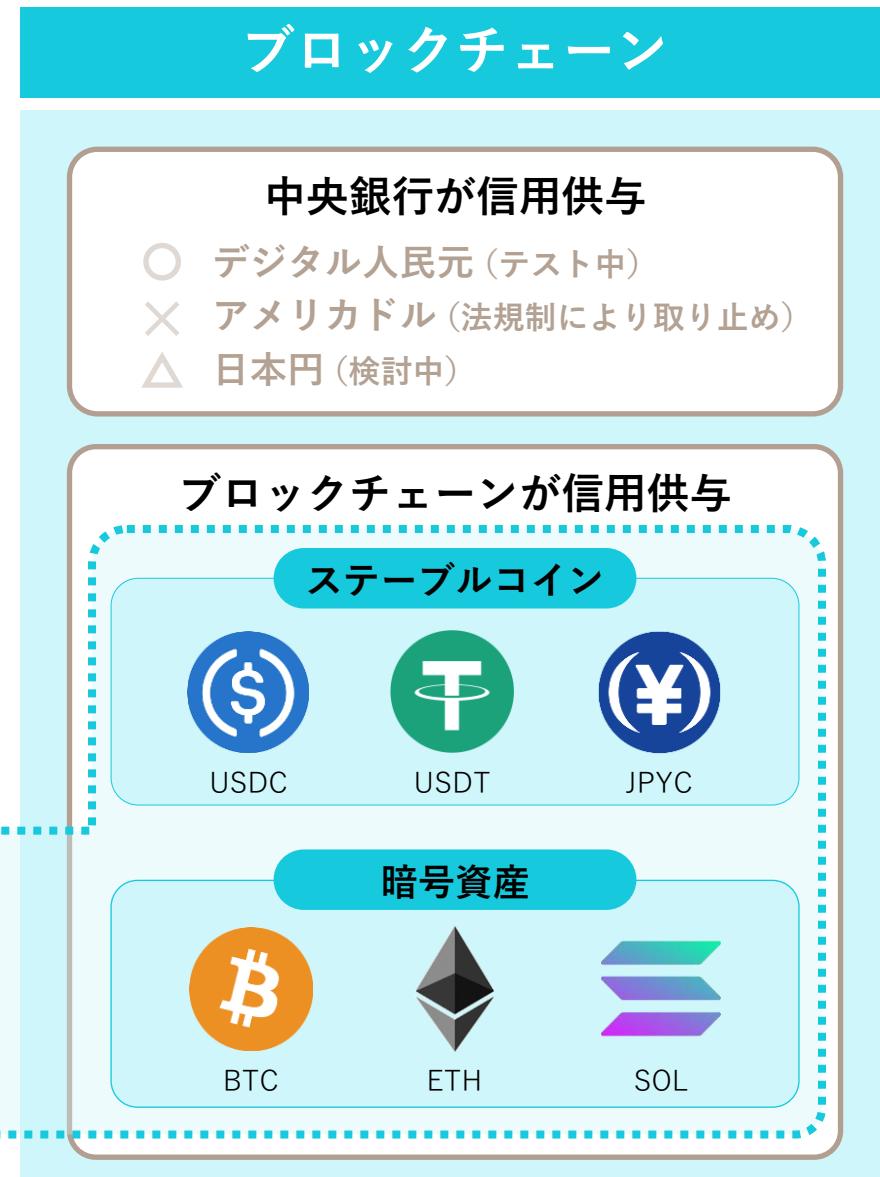
- 商品開発とM&AでSKUを拡充、競争力のある商品のブランド化を推進し中長期の成長を実現
- 主力の自社サイト・ECモールに加え、リテール等に販路を拡大し、新規顧客獲得を目指す

## ブランド拡充とマーケティング戦略

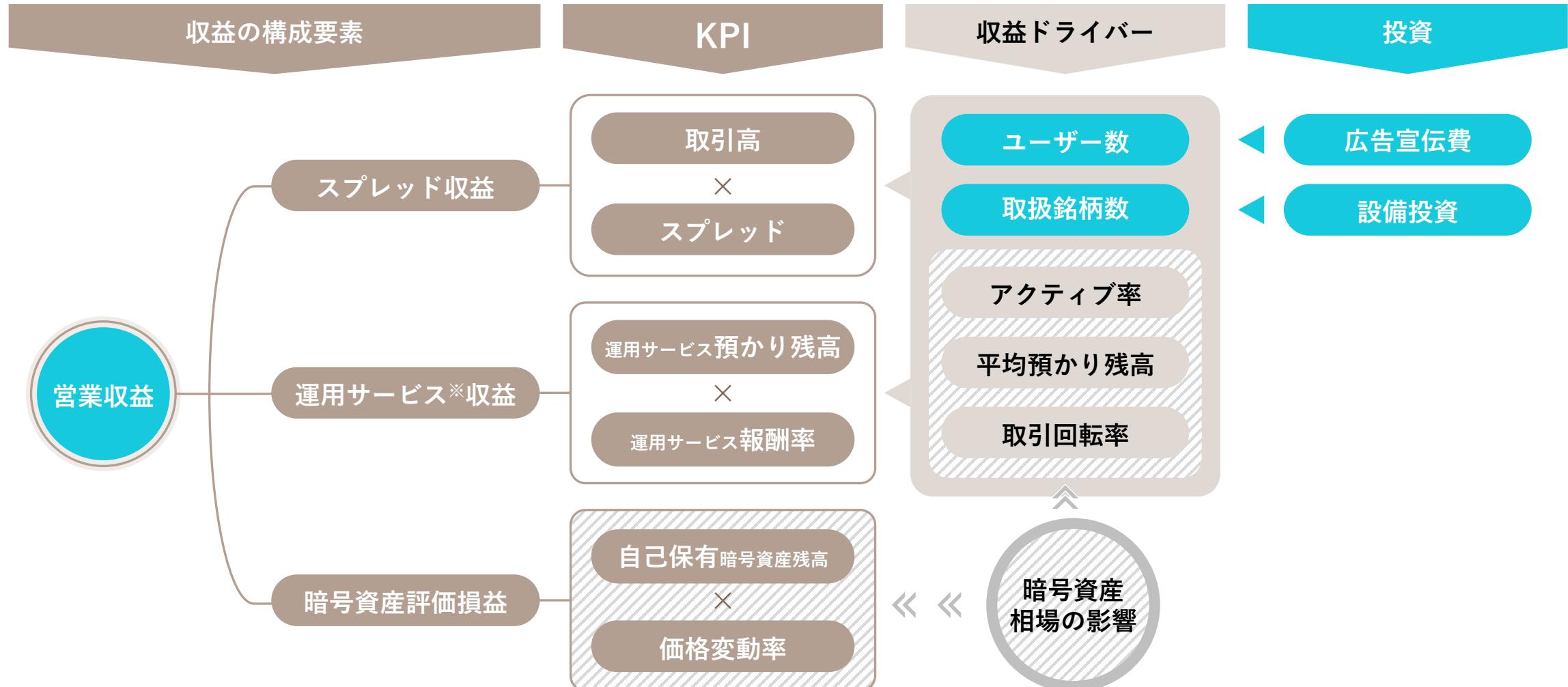


- 暗号資産相場の影響を受けるため、収益にボラティリティが生じやすい性質をはらむ
- 先行投資をしながらも、ラボルのGMV拡大・MQとBBの事業基盤強化により着実に成長



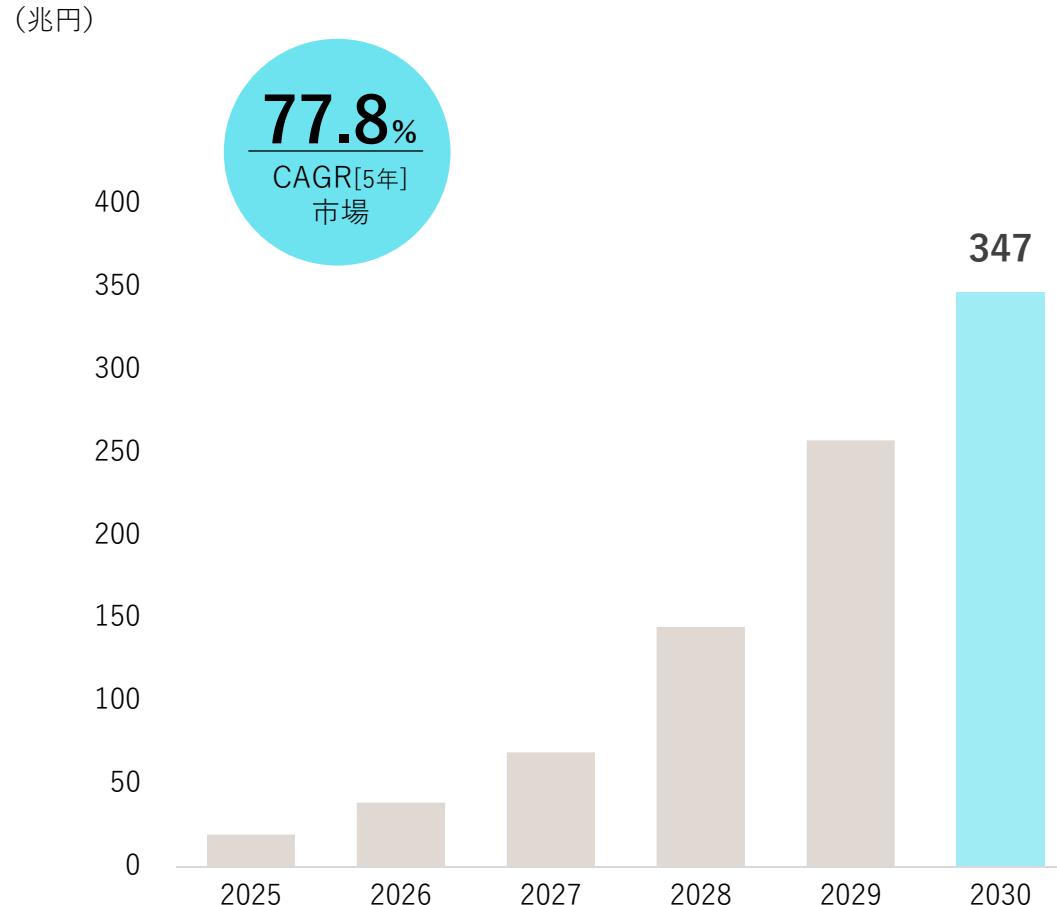


- 営業収益はスプレッド収益・運用サービス収益・暗号資産評価損益で構成
- 収益ドライバーであるユーザー数増加、取扱銘柄数拡充のため積極投資を継続

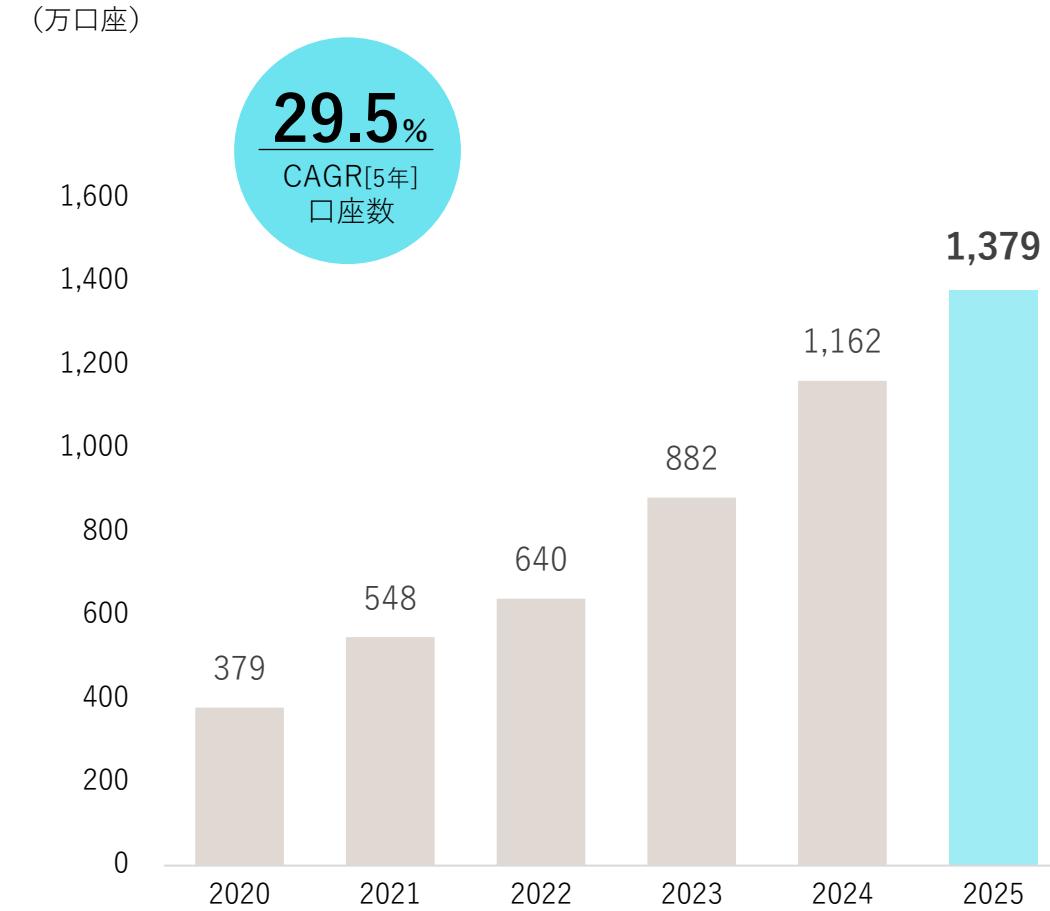


- ブロックチェーンは暗号資産・金融・サプライチェーン・ID等のインフラとして実装が進展
- 国内で暗号資産利用者は増加傾向にあり取引高の持続的な拡大が見込まれる

グローバルブロックチェーン市場規模



国内暗号資産利用者口座数



出所：インベスコ・アセット・マネジメント「成長著しいブロックチェーン市場と注目を集めるブロックチェーン分野」（2022年2月）

出所：一般社団法人 日本暗号資産等取引業協会「暗号資産取引月次データ」（2026年2月）

- MQは運用サービスを多様化、暗号資産トータル運用プラットフォームを目指す
- BBは堅牢なセキュリティとアルトコイン取引量国内No.1を武器に、持続的成長を実現



マーキュリー[MQ]

開業

2021年

上場銘柄数

25



ステーキング  
銘柄数 **12**



レンディング  
銘柄数 **3**



ビットバンク[BB]

開業

2014年

上場銘柄数

**44**

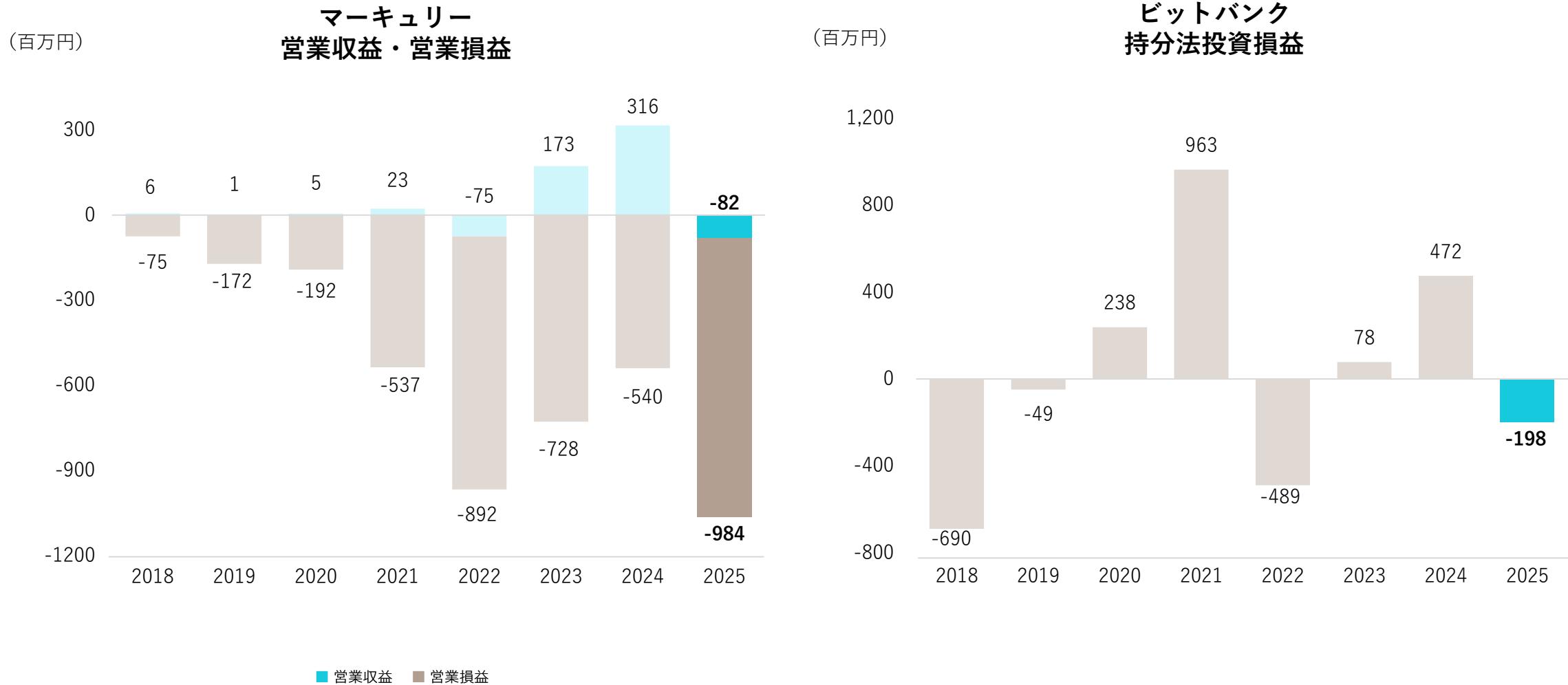
(取引所・販売所)

信用取引  
レバレッジ  
対象ペア **2倍**  
**5**

「暗号資産取引所」  
フォーブスランク※  
世界 **6 位**

※2025年1月

- MQは主力ステーキングサービスの強化によりユーザーと預かり資産を拡大しストック収益を増加
- BBは認知拡大やレバレッジ取引開始などの施策により収益基盤を安定化



📍 ビットコイン

📍 アルトコイン

(2021年12月31日を100とする)

## 騰落率

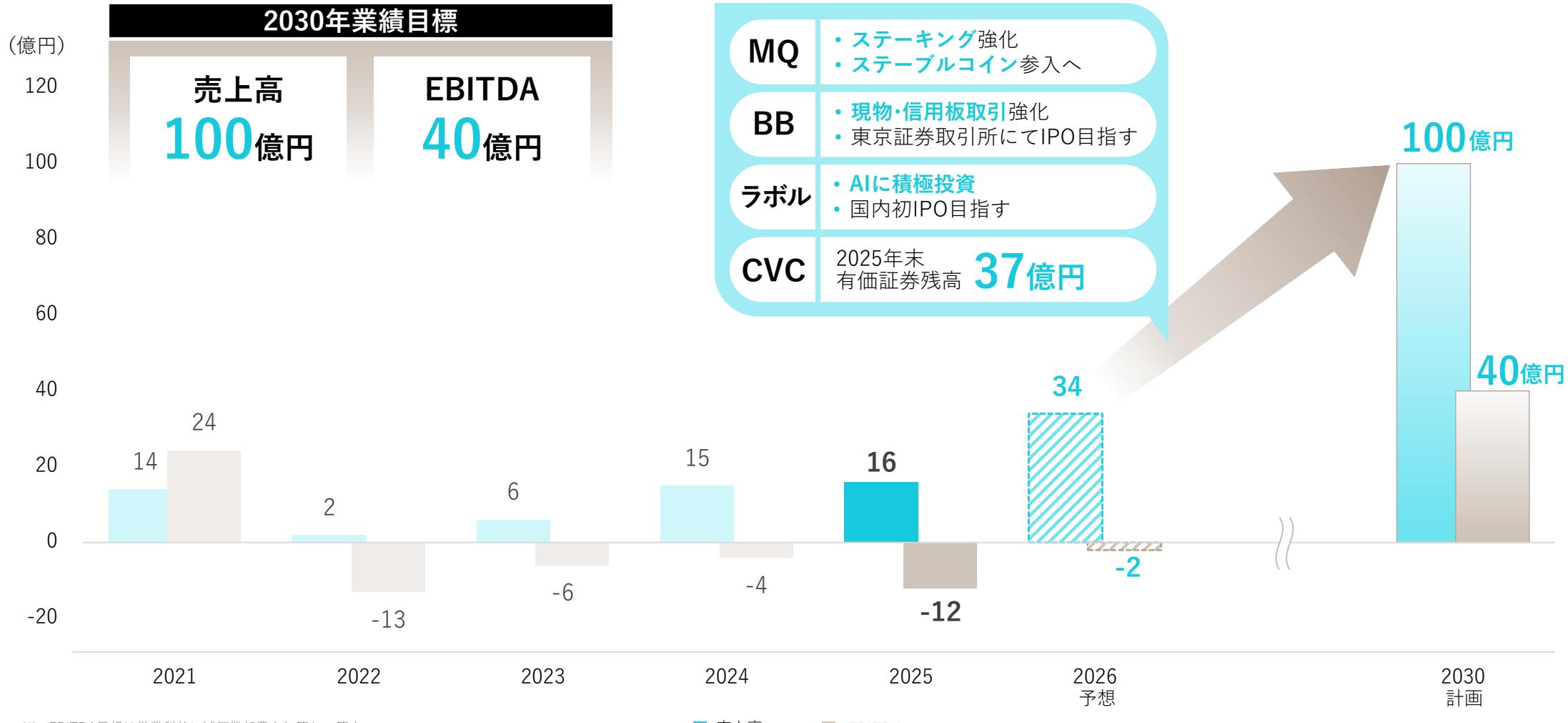
2021年末～2025年末 (2017年末～2021年末)

暗号資産全体	+32.1%	(3.3倍)
ビットコイン	+98.1%	(3.5倍)
アルトコイン	-9.7%	(3.3倍)



※ coingeckoよりセレス作成

- MQは暗号資産運用プラットフォームとして収益化、BBは国内暗号資産取引所No.1を目指す
- ラボルは旺盛なフリーランス向け資金需要を背景にファクタリングサービスで国内初IPOを目指す



※ EBITDA予想は営業利益に減価償却費を加算して算出

■ 売上高

■ EBITDA

日本

## 金融商品取引法への移行を検討中

- 資金決済法から金商法への移行が検討
- 分離課税が適用、税率は最大55%から20%に

## 電子決済手段等取引業者に登録

- 法定通貨を裏付け資産としたステーブルコイン
- 発行・決済業者の増加

取引活性化により暗号資産の取引高拡大



CoinTrade



bitbank

ステーブルコイン取扱い準備中



CoinTrade

米国

## CLARITY法

- 暗号資産の分類・規制基準を明確化
- 開示義務を緩和しWeb3参入障壁を低下

## GENIUS法

- ステーブルコインの発行・流通を制度化
- 裏付け資産（米ドル等）を同額保有義務

Web3領域に資金流入しアルトコイン市場活性化



CoinTrade



bitbank

ステーブルコイン取扱い準備中



CoinTrade

- 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
- 暗号資産を新たなアセットクラスとして確立し、幅広い投資家層の取り込みを図る



※「APR」：年換算利回り (Annual Percentage Rateの略)

- 取扱い銘柄数・サービス展開とともに国内最大級、認知向上施策で幅広いユーザー層を取り込む
- 三井住友トラストグループと連携しJADATを設立し国内初の暗号資産カストディ業務を目指す



「管理型信託会社」登録により  
国内初の暗号資産カストディを可能に

✓ 機関投資家の参入拡大

機関投資家向け暗号資産  
カストディの提供

✓ 暗号資産ETF解禁への対応

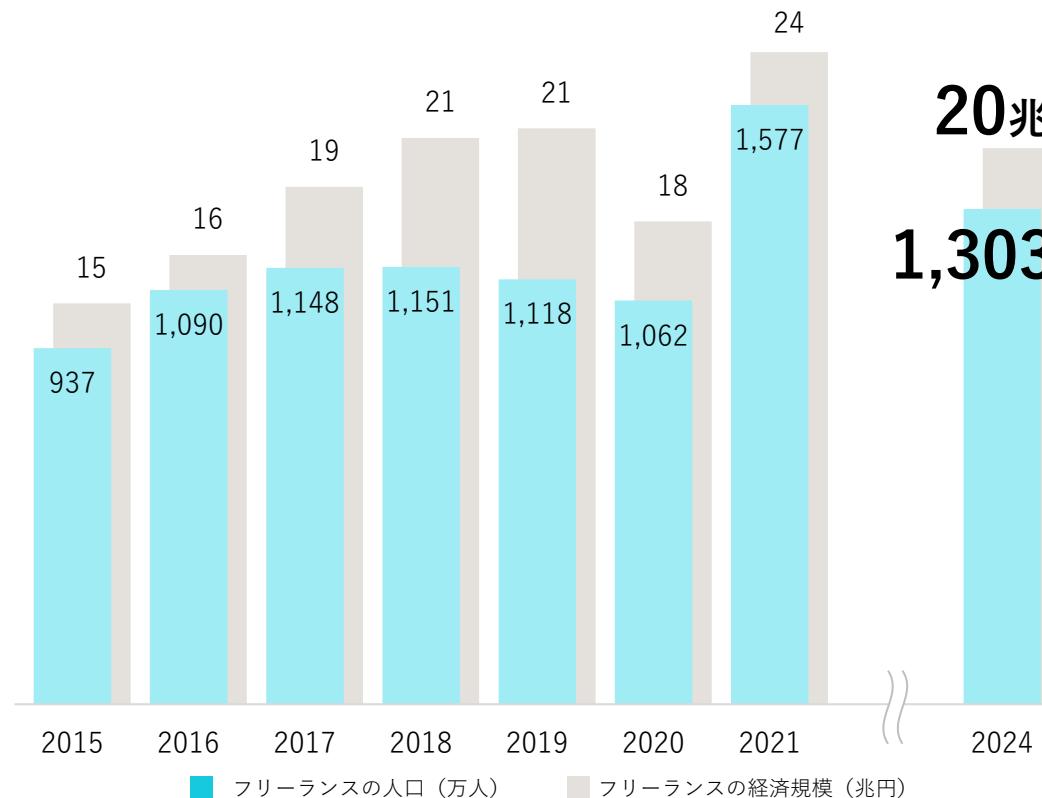
セキュアな資産管理

✓ 安定したストック収益

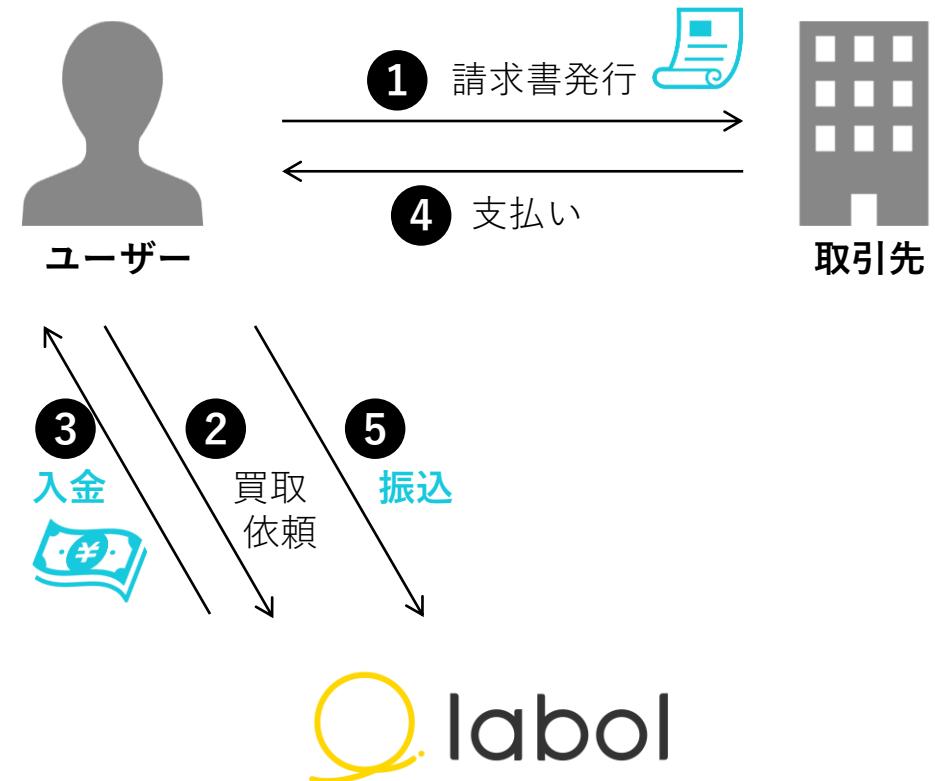
預り資産からの手数料収入

- 1,000万人超のフリーランス人口を有する市場に対し2021年よりファクタリング事業で参入
- 金融機関取引が限定されるフリーランスの資金調達課題にテクノロジーで対応

フリーランスの経済規模と人口推移



2者間ファクタリングの仕組み



- 強みのマーケティング力を活かしファクタリング市場に参入、GMVは大きく伸長
- AI活用により買取審査精度を高め貸倒率を低水準に維持、ユーザー獲得を通じ収益拡大



## GMV拡大に向けた取り組み

- マーケティングの強化により新規ユーザーを拡大
  - ・ 会員登録チャネルを戦略的に多様化
  - ・ 潜在ユーザーの獲得へ
- AI技術の活用によるサービス価値の向上
  - ・ AI技術を活かし、審査精度を高め審査時間の短縮化と低い貸倒水準を維持
  - ・ 東京大学研究室と共同研究を継続

持続的な成長を支える体制を構築し  
パブリックカンパニーを目指す

※ 株式会社ラボルは2021年12月に設立

※ 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です。

2022年1Qを100として指数化しております。

## 05. サステナビリティ推進

# サステナビリティ経営における7つのマテリアリティ

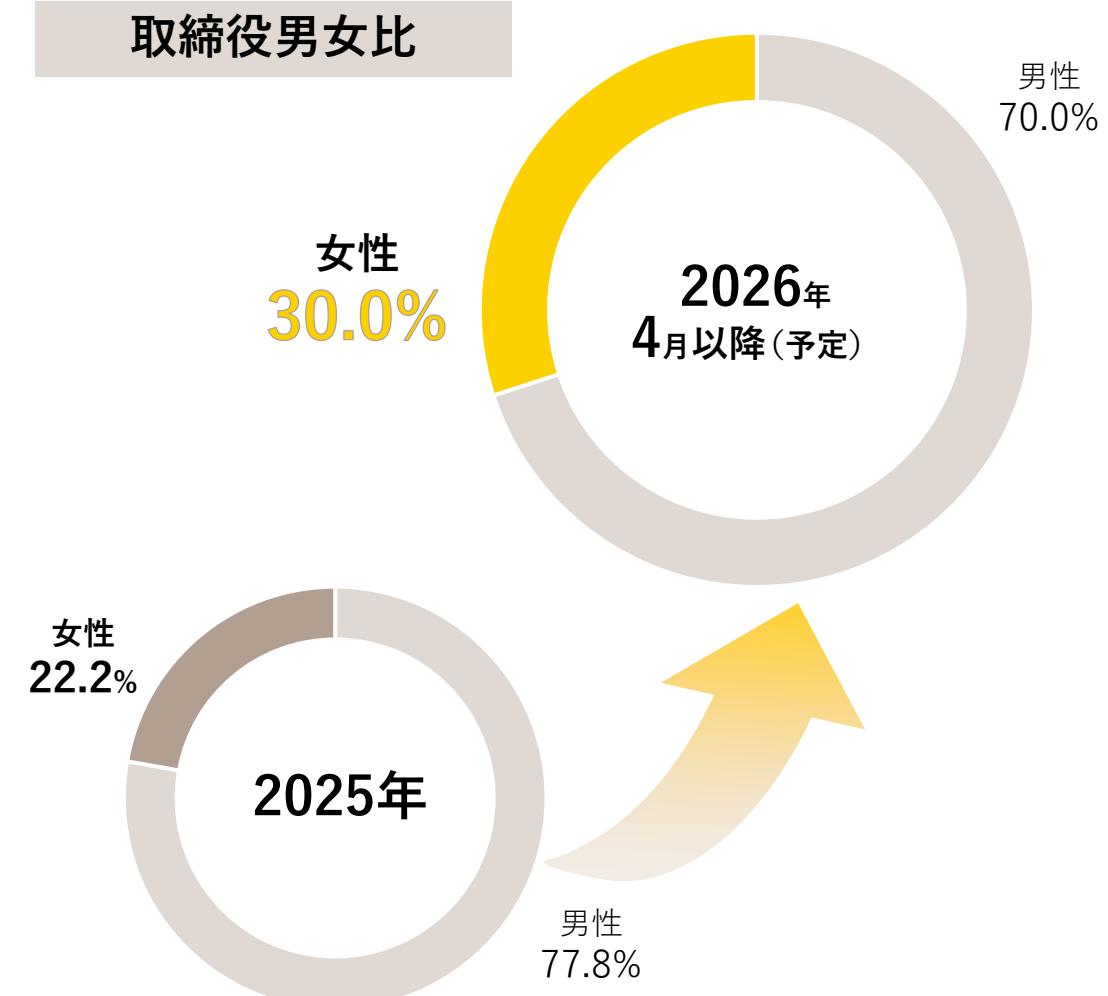
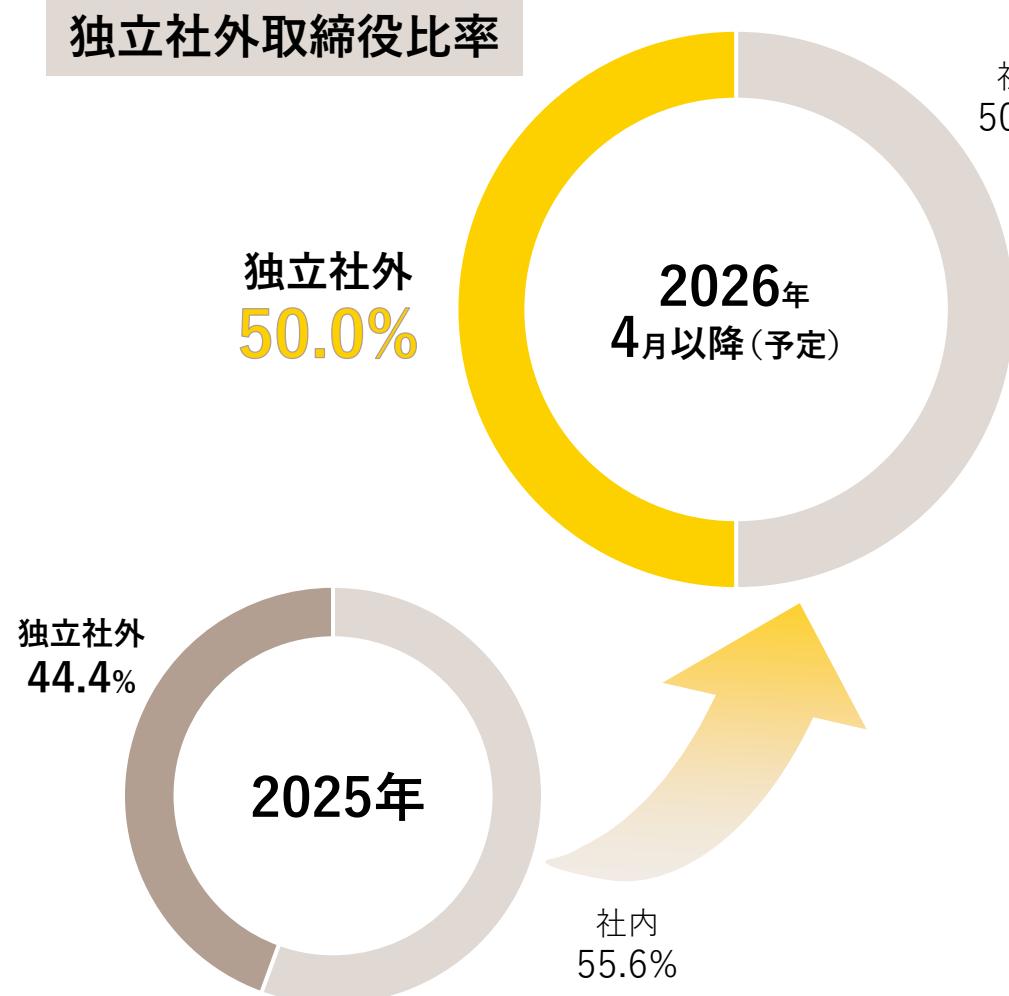
- 特に注力して取り組むテーマである「7つのマテリアリティ」
- サステナビリティ経営においてこれまでのESG戦略を一層強化

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					

- サステナビリティの取り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



- 中長期的な企業価値向上を見据え2026年4月より女性の独立社外取締役を1名追加予定
- 経営の透明性を高めつつ持続的な成長に資するガバナンスの実効性を強化





## 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。

## 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](mailto:ir-info@ceres-inc.jp)