



## 2019年12月期 決算説明資料

---

2020年2月  
株式会社セレス（東証第一部：3696）



1. ビジョンとビジネスモデル
2. 2019年12月期 決算概要
3. 中期経営計画と2020年12月期業績予想
4. モバイルサービスの成長戦略
5. フィナンシャルサービスの成長戦略



# 1. ビジョンとビジネスモデル

## 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

セレスは、社会インフラとなったインターネットを通して、様々なマーケティングサービスを提供することにより、豊かな社会生活の実現をはかります。

# モバイルから生活を豊かに

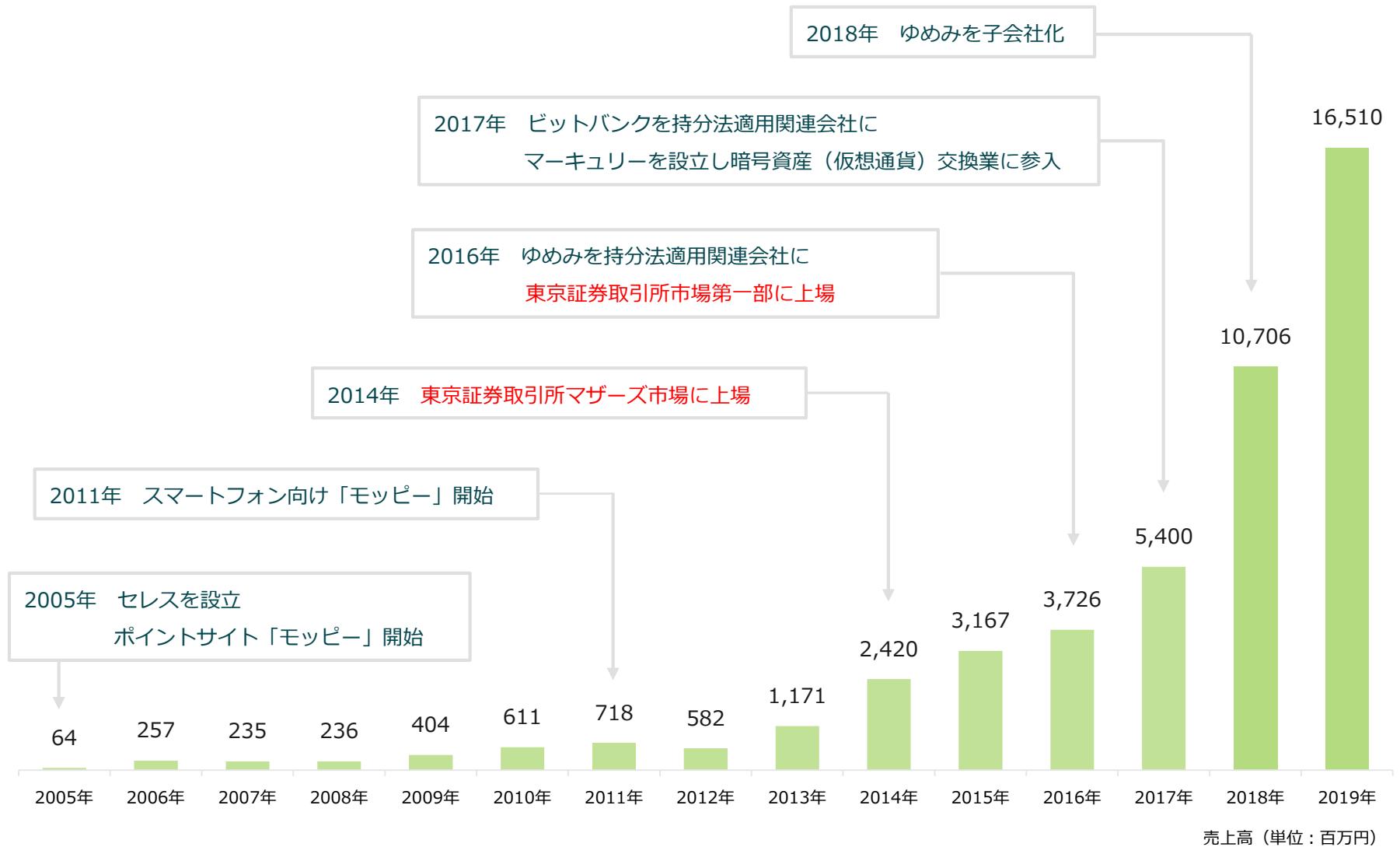


ceres

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	東京都世田谷区用賀四丁目10番1号 世田谷ビジネススクエア タワー24F
決算	12月
資本金	18億2,594万円（2019年12月末現在）
代表者	代表取締役社長 都木 聡
役職員数	357名（2019年12月末／臨時雇用者含む）
事業内容	モバイルサービス事業 ・ ポイントメディア ・ コンテンツメディア ・ アフィリエイトプログラム フィナンシャルサービス事業 ・ ブロックチェーン事業 ・ 投資育成事業
子会社・関連会社	株式会社マーキュリー、株式会社バッカス、株式会社ゆめみ、ビットバンク株式会社

# セレスの沿革

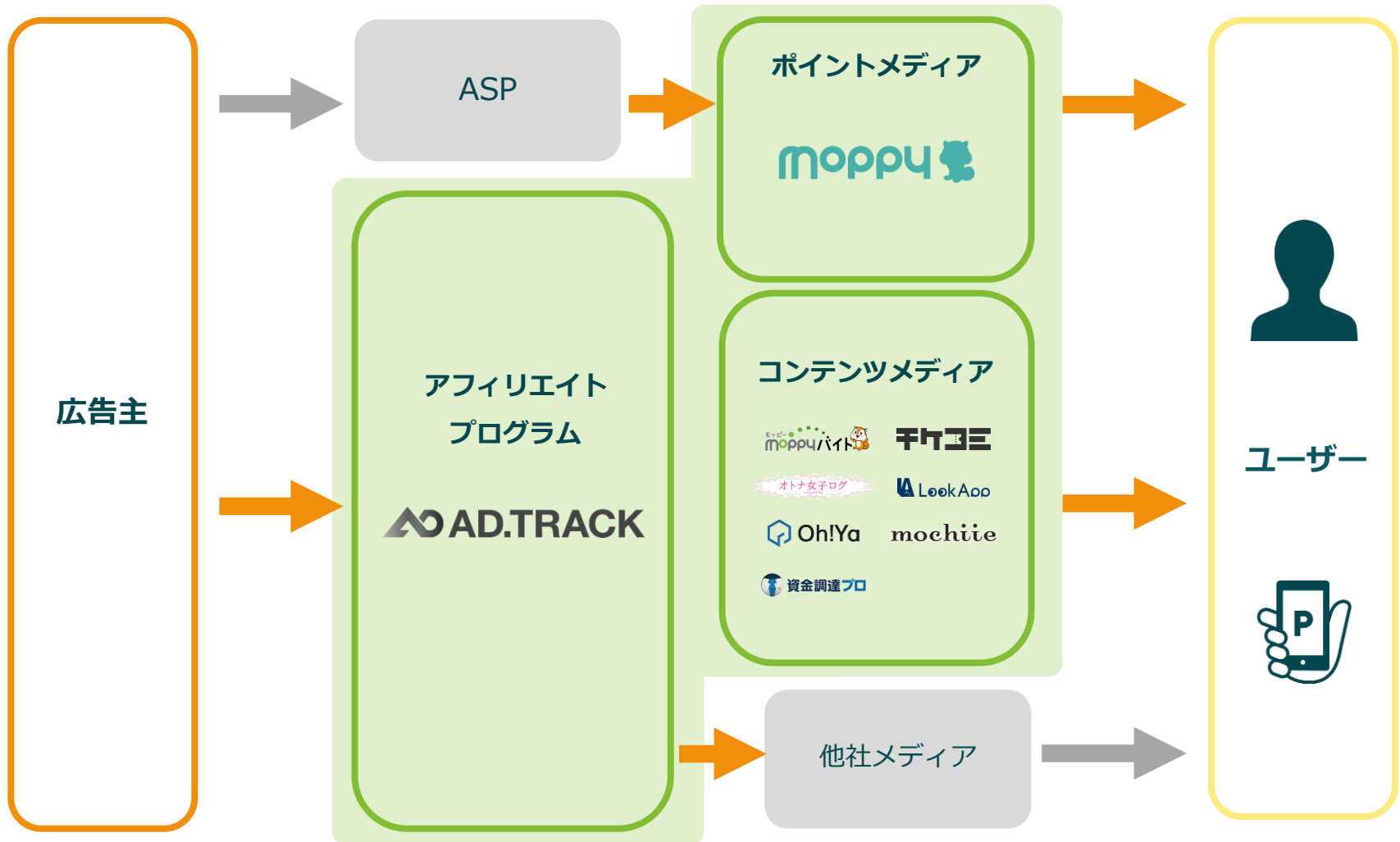


# セレスの事業領域と主要サービス

ポイントメディア・コンテンツメディアを中心とした「モバイルサービス」と「フィナンシャルサービス」の2セグメントより構成

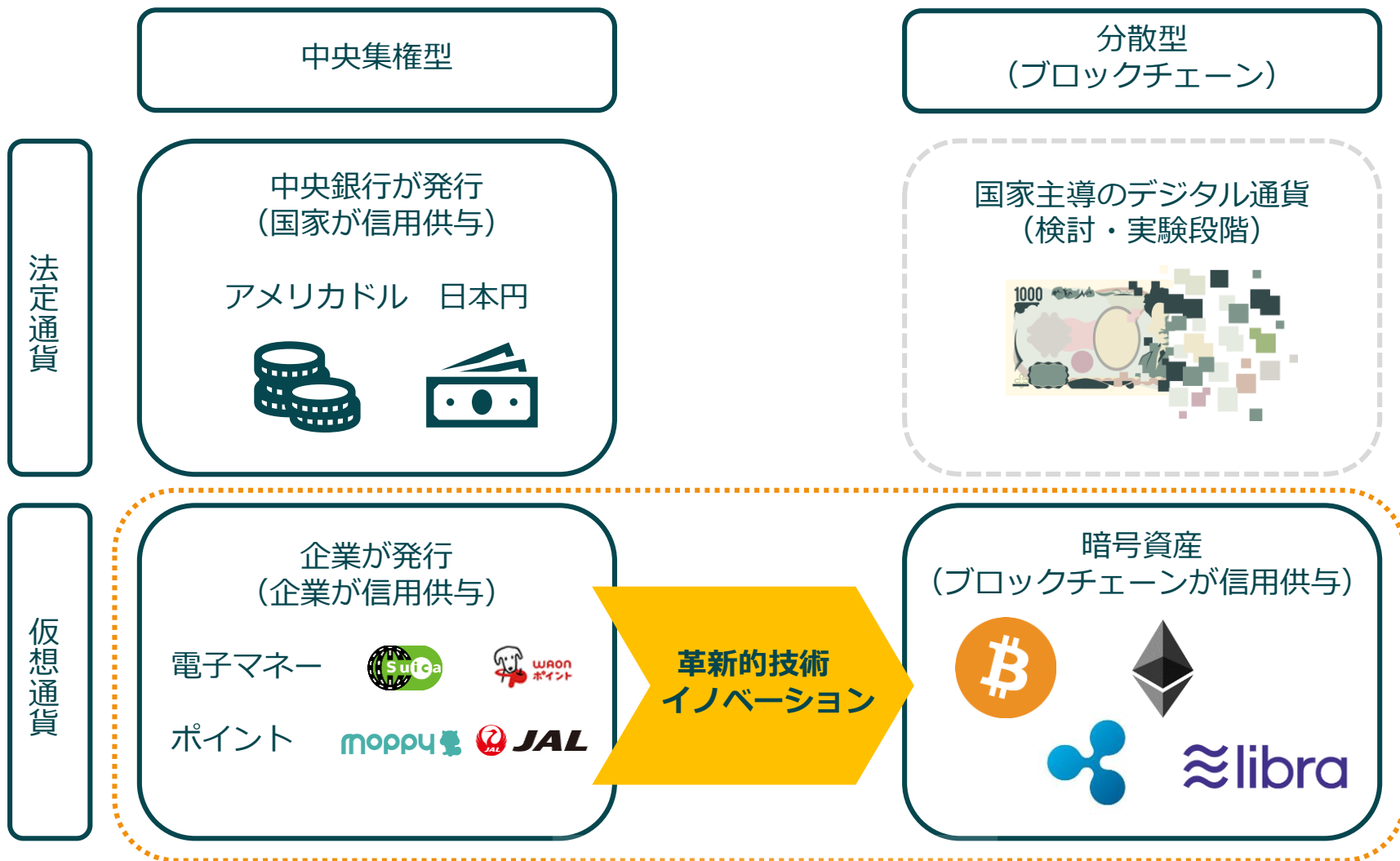
	モバイルサービス事業	フィナンシャルサービス事業
ポイントメディア		スマートフォン決済 
アフィリエイトプログラム		
コンテンツメディア	      	
O2O	オムニチャンネル 	ブロックチェーン事業  
その他事業		投資育成事業

# モバイルサービスの事業領域





# トークンエコノミー（ポイントからブロックチェーンへ）



トークンエコノミー領域



## 2. 2019年12月期 決算概要

# 損益計算書の概要

(単位：百万円)	2019年12月期	2018年12月期 (※3)	前期比
売上高	<b>16,510</b> (100.0%)	10,706 (100.0%)	+54.2%
売上総利益	<b>5,094</b> (30.9%)	4,308 (40.2%)	+18.3%
販売費及び一般管理費	<b>4,213</b> (25.5%)	3,086 (28.8%)	+36.5%
営業利益	<b>880</b> (5.3%)	1,221 (11.4%)	-27.9%
経常利益	<b>792</b> (4.8%)	-2 (-%)	-
当期純利益 (※1)	<b>74</b> (0.5%)	-313 (-%)	-
EBITDA (※2)	<b>1,081</b> (6.6%)	416 (3.9%)	+159.8%

※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) + のれん減損損失

※3：比較情報（前年同期）における各段階利益、EBITDAの各数値は「資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取扱い」適用後の数値を記載しております。

# セグメント別売上高前期比

(単位：百万円)	2019年12月期	2018年12月期	前期比
売上高	<b>16,510</b> (100.0%)	10,706 (100.0%)	+54.2%
モバイルサービス事業	<b>16,329</b> (98.9%)	10,175 (95.0%)	+60.5%
ポイントメディア	<b>5,448</b> (33.0%)	3,994 (37.3%)	+36.4%
コンテンツメディア	<b>2,819</b> (17.1%)	2,211 (20.7%)	+27.4%
アフィリエイト	<b>5,118</b> (31.0%)	2,849 (26.6%)	+79.6%
ゆめみ (単体)	<b>3,026</b> (18.5%)	1,127 (11.1%)	+168.5%
内部取引消去	<b>-83</b> (-)	-8 (-)	—
フィナンシャルサービス事業	<b>181</b> (1.1%)	531 (5.0%)	-65.9%

※：ゆめみは2018年12月期第3四半期より連結決算を開始したため、2018年12月期は7～12月分の売上高合計が表記されています。

## 売上高は7期連続で過去最高を更新し54.2%増収

- ・ キャッシュレス・ポイ活トレンドでポイントが36.4%増収
- ・ 自社メディアの強みを活かしアフィリエイト79.6%増と大幅成長
- ・ ゆめみは人員増強による開発能力増+通年連結の影響もあり168.5%増

## 営業利益は27.9%の減益

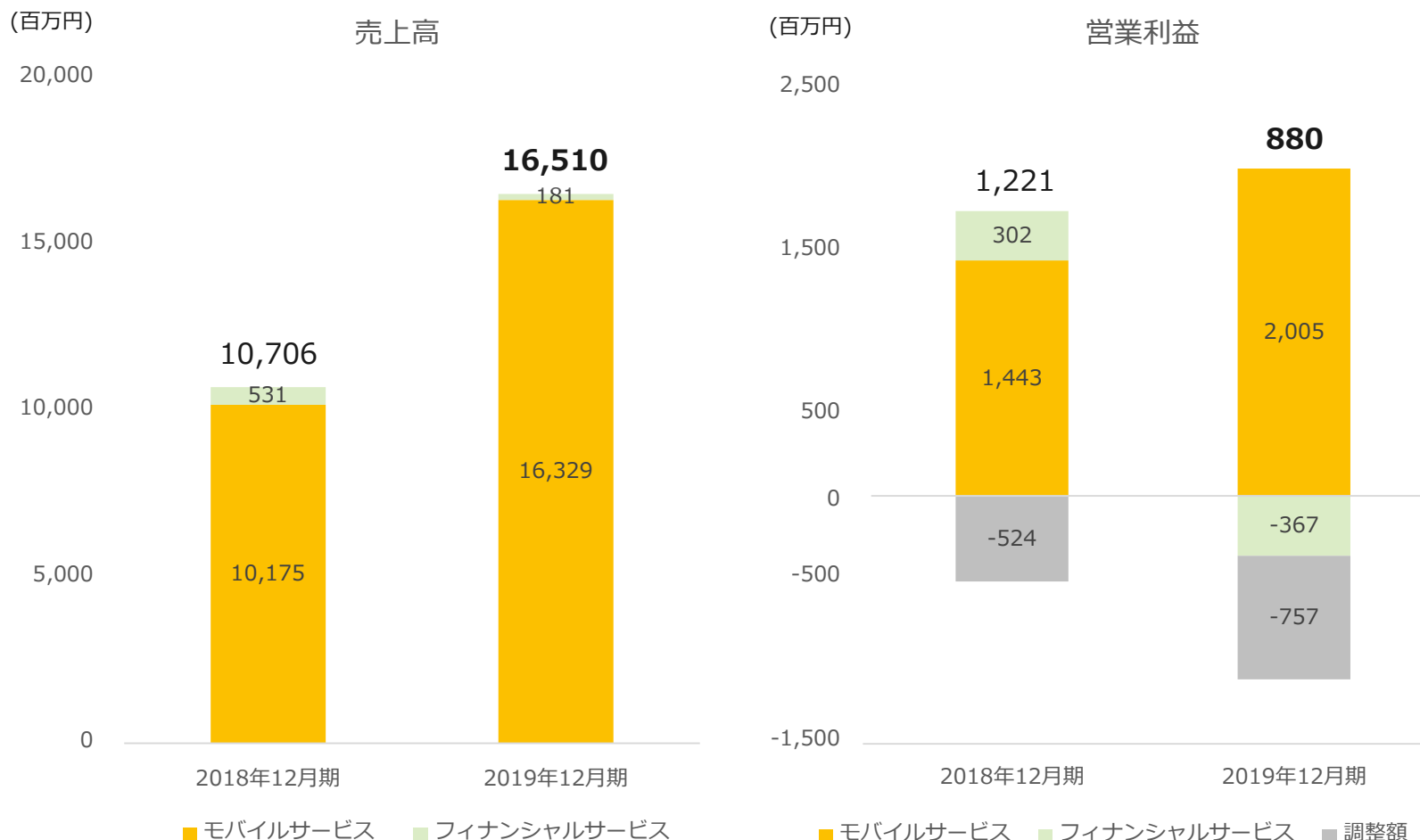
- ・ 利益率の高いコンテンツの伸び鈍化もモバイルは2,005百万円の38.9%増益
- ・ フィナンシャルでは減損とマーキュリー投資で367百万円の営業損失
- ・ 営業投資有価証券の減損額は236百万円計上（売上原価）

## 当期純利益は74百万円に

- ・ 「お財布.com」の「モッピー」への統合に伴い特別損失225百万円計上
- ・ 不動産の事業環境悪化による「持ち家計画」の減損損失で94百万円特別損失

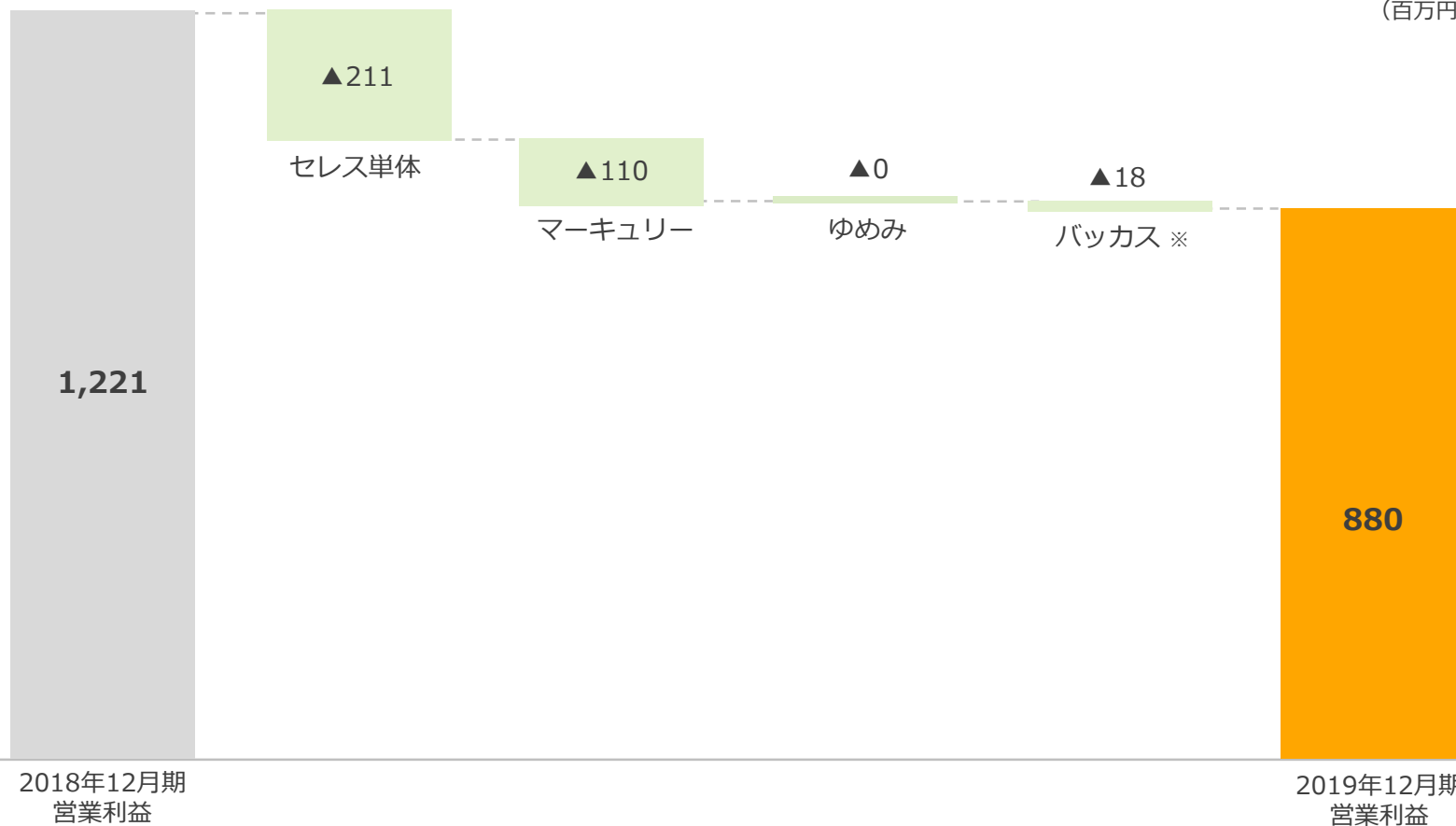
モバイルは60.9%増収・38.9%増益と成長基調

フィナンシャルはCC売却剥落・減損により65.9%減収・赤字転落



セレス単体はCC売却剥落と減損の影響で減益（詳細P15参照）  
ゆめみにて採用強化による費用増・稼働率低下により前期比で横ばい

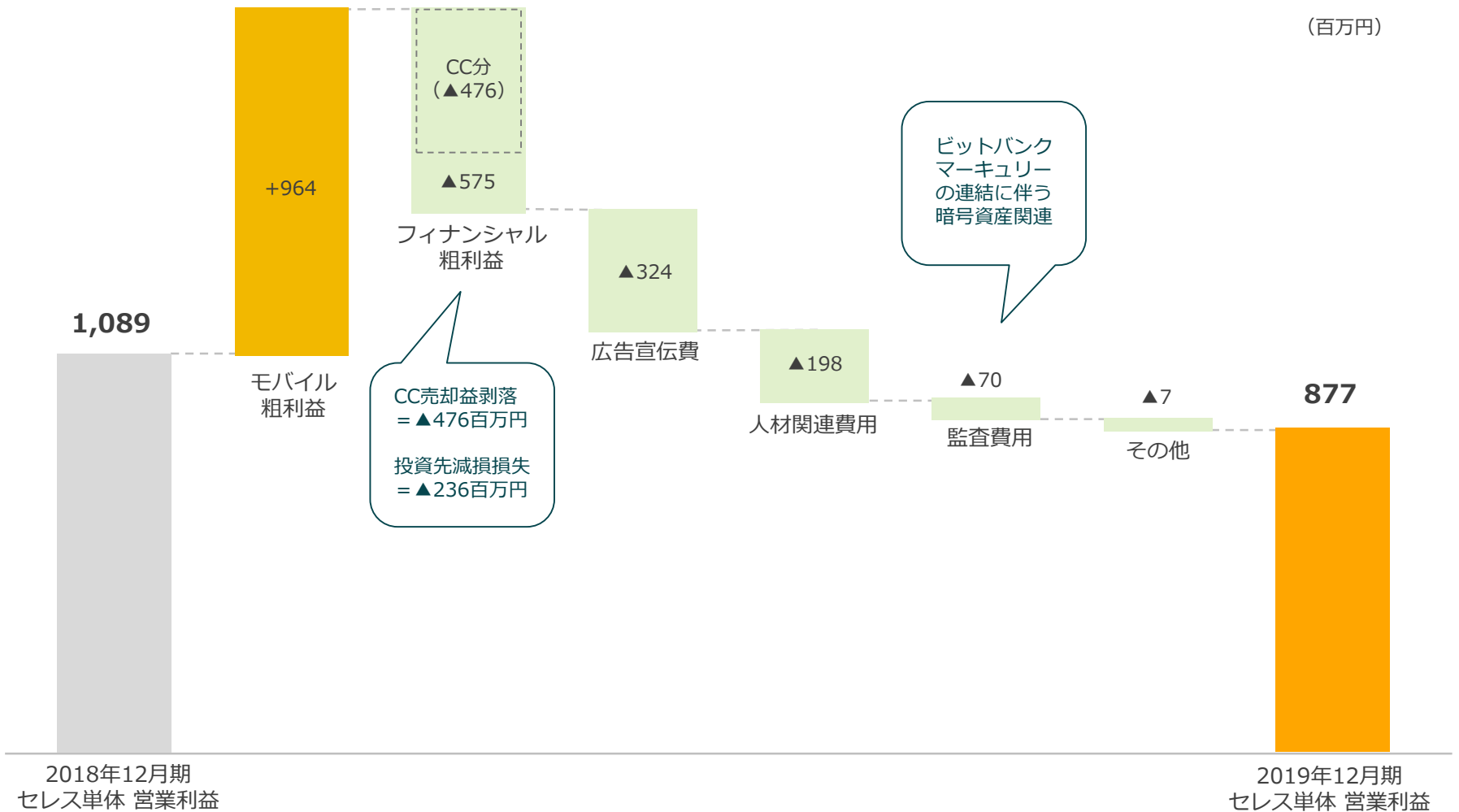
(百万円)



※：D2C事業を行う子会社バックスは、2019年12月期より重要性が増したと判断し連結対象となっております。

# 営業利益の増減要因（セレス単体）

モバイル60.9%増収と好調で粗利益も大幅増益に  
CC売却剥落で▲476百万円・減損で▲236百万円粗利を下押し





# 損益計算書の概要（第4四半期）

（単位：百万円）	第4四半期 （2019年10-12月）	前年同期（※3） （2018年10-12月）	前年同期比	前四半期 （2019年7-9月）	前四半期比
売上高	<b>4,477</b> (100.0%)	3,327 (100.0%)	+34.6%	4,278 (100.0%)	+4.6%
売上総利益	<b>1,245</b> (27.8%)	1,172 (35.2%)	+6.2%	1,260 (29.5%)	-1.2%
販売費及び 一般管理費	<b>992</b> (22.2%)	891 (26.8%)	+11.4%	1,015 (23.7%)	-2.3%
営業利益	<b>252</b> (5.6%)	281 (8.5%)	-10.1%	244 (5.7%)	+3.2%
経常利益	<b>143</b> (3.2%)	55 (1.7%)	+158.6%	106 (2.5%)	+34.9%
四半期純利益（※1）	<b>-140</b> (-%)	-162 (-%)	—	-214 (-%)	—
EBITDA（※2）	<b>219</b> (4.9%)	42 (1.3%)	—	185 (4.3%)	+18.4%

※1：四半期純利益は、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) + のれん減損損失

※3：比較情報（前年同期）における各段階利益、EBITDAの各数値は「資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取扱い」の適用後の数値を記載しております。



## 四半期売上高は過去最高・前年同四半期比34.6%増収

- ・ポイントはナショナルクライアント特需とEC関連物流好調で28.7%増
- ・アフィリエイトは美容系広告主の受注好調で52.3%増
- ・ゆめみは年末要因による受注好調で49.6%増の過去最高の四半期売上高に

## 四半期営業利益は前年同四半期比10.1%減益

- ・モバイルサービス全体で612百万円と四半期過去最高営業利益を更新
- ・ゆめみは受注好調で稼働率が上がり四半期過去最高の営業利益に
- ・フィナンシャルにて一部営業投資有価証券の減損86百万円により利益下押し

## 四半期純利益は140百万円の純損失

- ・年末にかけ暗号資産価格の下落に伴い持分法損失が拡大
- ・不動産の事業環境悪化による「持ち家計画」の減損損失で94百万円特別損失

# 業績予想に対する達成率

(単位：百万円)	2019年12月期	連結業績予想(※1) (2019/11/13発表)	期初業績予想 (2019/2/14発表)	期初予想比
売上高	<b>16,510</b>	16,000	15,000	110.1%
営業利益	<b>880</b>	650	1,500	58.7%
経常利益	<b>792</b>	650	1,400	56.6%
当期純利益(※2)	<b>74</b>	190	780	9.6%

- 売上高はモバイルサービスがけん引し期初予想比110.1%の着地
- 営業利益はコンテンツ減速、ゆめみでの人材投資、監査報酬の増加、投資先の減損等の影響により期初予想比58.7%にとどまる
- 当期純利益は「お財布.com」「持ち家計画」の減損損失が影響

※1：2019年2月14日に連結業績予想を発表し、2019年11月13日、2020年2月12日に連結業績予想の修正を発表しております。

※2：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。

# 株主利益還元について

	年間配当金	配当金総額	配当性向	純資産配当率
2018年度	14.00円	154百万円	—	2.6%
2019年度	<b>14.00円</b>	<b>154百万円</b>	<b>206.5%</b>	<b>2.6%</b>

## <基本方針>

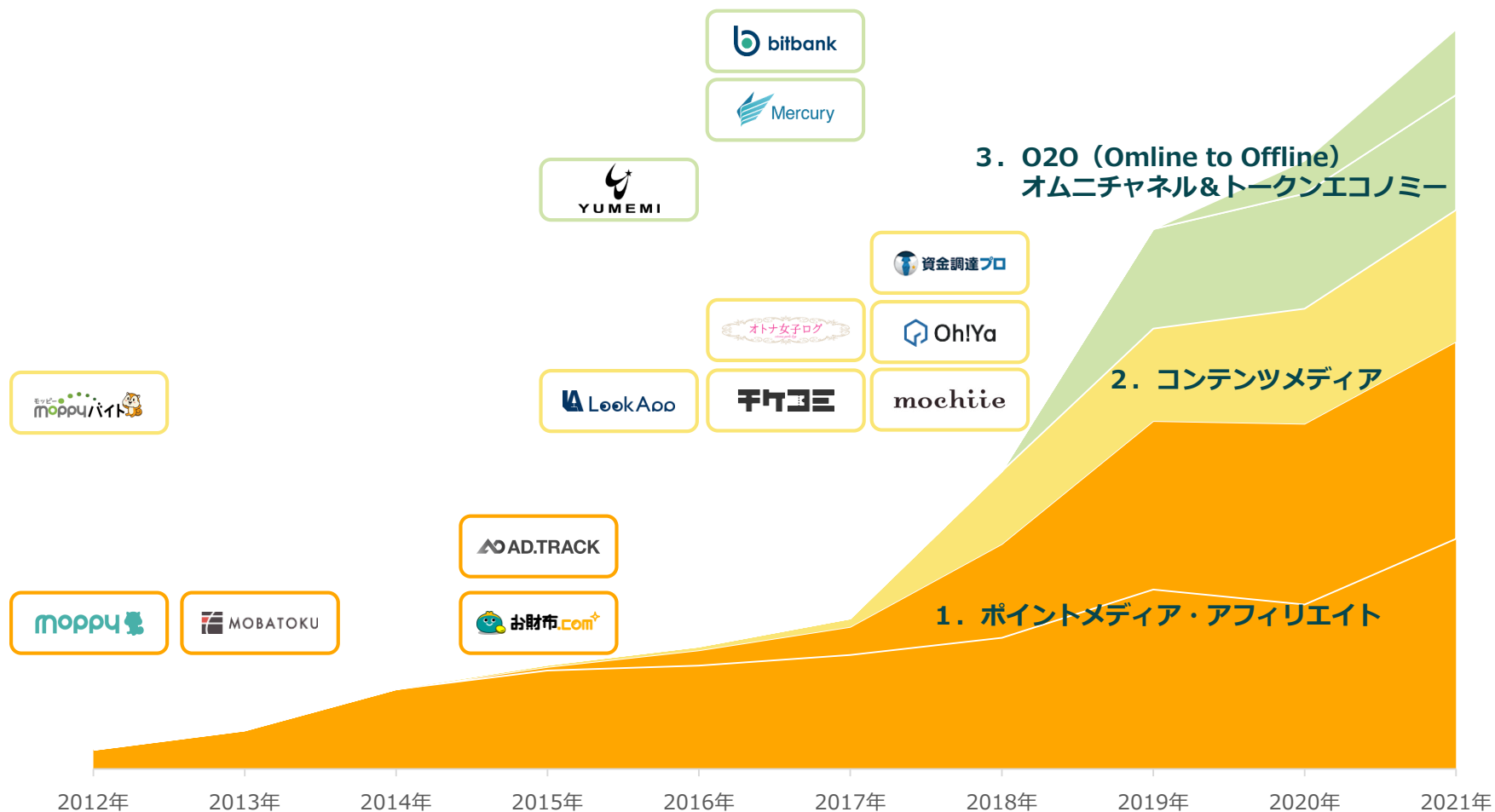
セレスは、企業価値の継続的な拡大と、株主への利益還元を重要な経営課題と認識しております。

企業価値の継続的な拡大に資する積極的事業投資を可能とするため、健全な財務体質の維持、将来の事業拡大に備えるための内部留保とのバランスを図りながら、利益配当による株主還元を検討していく方針です。

※：2018年度における配当性向、純資産配当率は「資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取扱い」の適用後の数値を基に算出した数値を記載しております。

### 3. 中期経営計画と2020年12月期業績予想

## 「ポイントメディア+a」への投資を継続、中長期成長へ



# 中期経営計画（2016～2021年）の修正



(単位：百万円)	中期経営計画（2021年）		
	修正前（2017年2月発表）	修正後（今回発表）	増減率
売上高	15,000	22,500	50.0%
EBITDA（※）	3,000	3,000	変更なし

## ■ 2021年売上高目標を225億円上方修正・EBITDA30億円は据え置き

### ■ 売上高上方修正の理由

- ・ポイントとアフィリエイトが大幅に伸び事業が拡大

### ■ EBITDA30億円達成に向けて

- ・モバイルサービスでの収益力の一層の向上
- ・マーキュリー・ビットバンクによるブロックチェーン事業の収益化
- ・新規事業・投資育成事業において利益創出のための投資継続

※：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) + のれん減損損失

(単位：百万円)	2019年12月期	2020年12月期計画	前期比	増減額
売上高	16,510 (100.0%)	<b>18,500</b> (100.0%)	+12.0%	+1,989
営業利益	880 (5.3%)	<b>1,050</b> (5.7%)	+19.3%	+169
経常利益	792 (4.8%)	<b>1,000</b> (5.4%)	+26.2%	+207
当期純利益 (※)	74 (0.5%)	<b>400</b> (2.2%)	+433.9%	+325

- ポイント・アフィリエイト・ゆめみの継続的な成長とともに、コンテンツの復調により当期比12.0%の増収を予想
- マーキュリーで暗号資産販売所開業に向け継続的に投資を実施予定
- モバイルサービスの成長でカバーし、営業利益は19.3%の増益予想

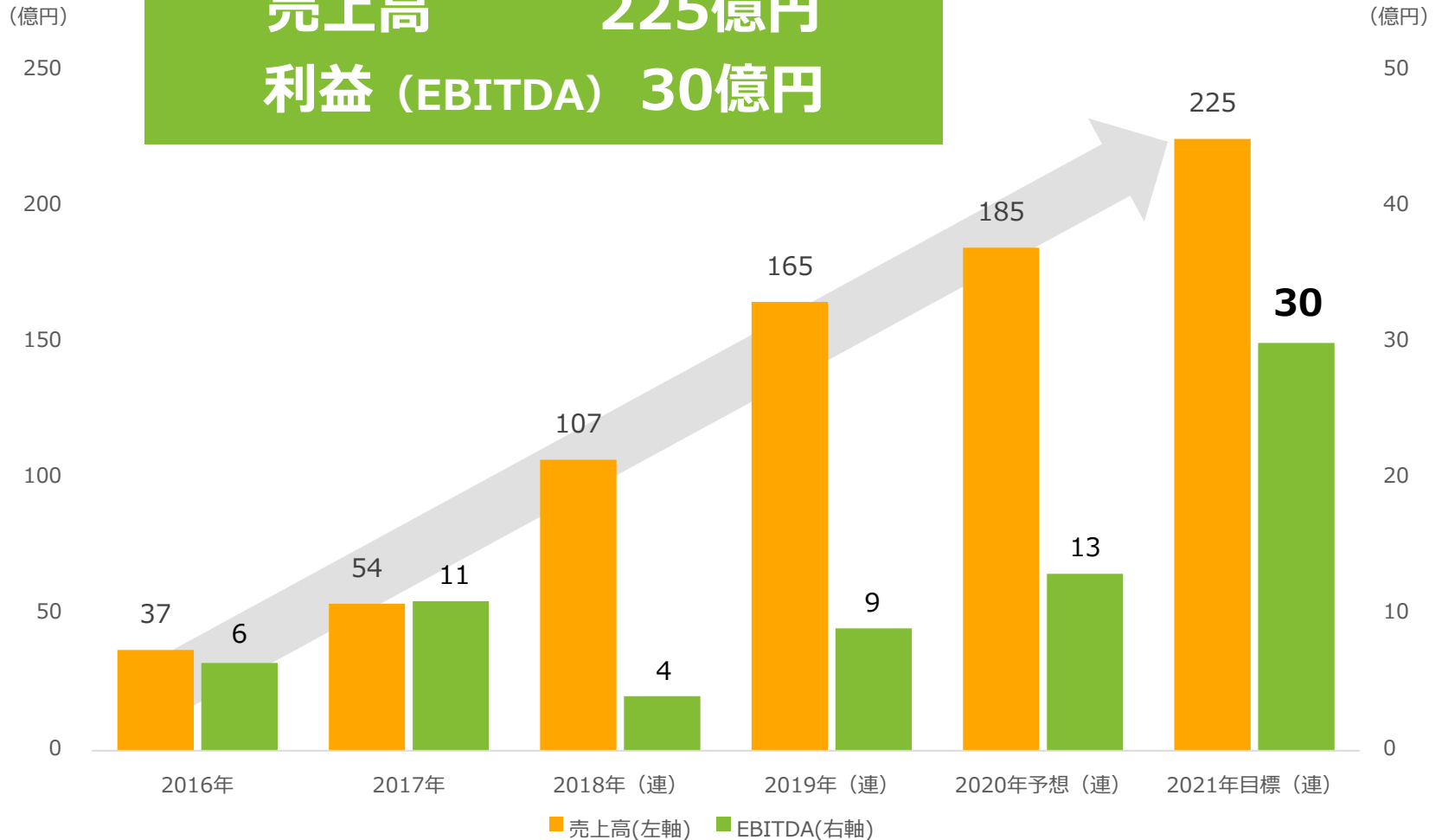
※：当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示します。



# 修正後中期経営計画（5カ年計画）



2021年（5カ年計画）  
売上高 **225億円**  
利益（EBITDA） **30億円**



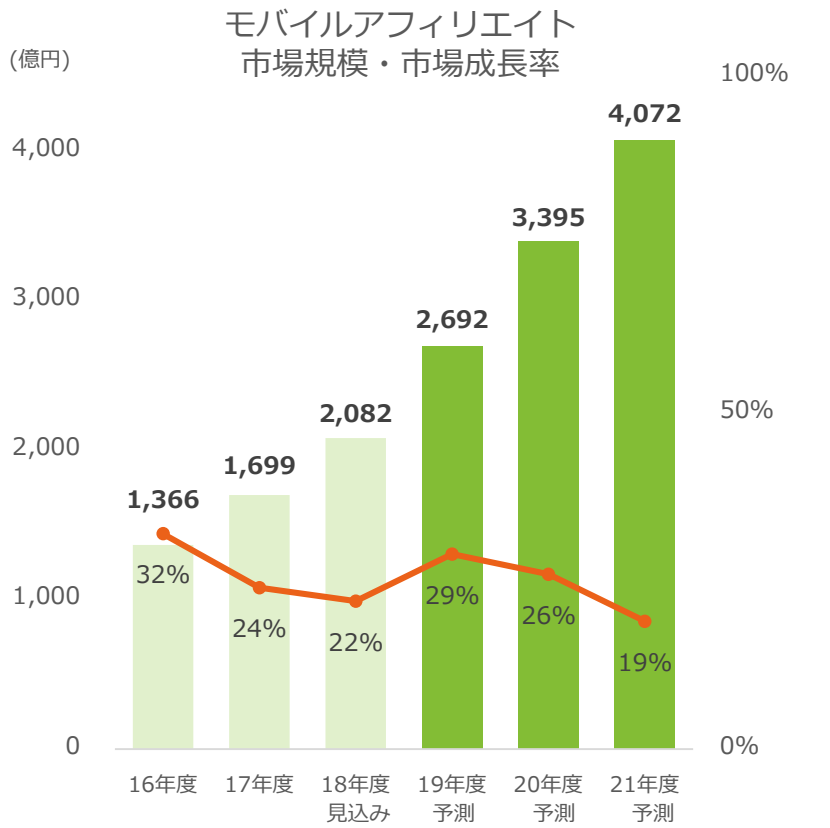
※：EBITDA = 税金等調整前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費 (持分法による投資損益に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + のれん減損損失  
※：2018年におけるEBITDAの数値は「資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取扱い」適用後の数値を記載しております。



## 4. モバイルサービスの成長戦略

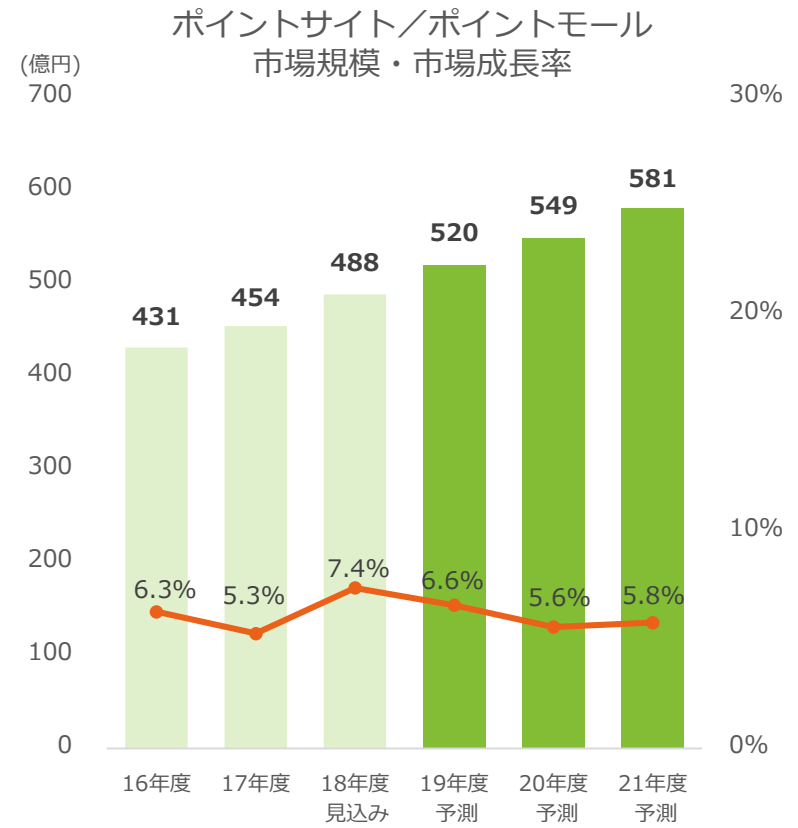


## セレス モバイルサービス (ゆめみ除く) CAGR : 52.8%



■ 市場規模 (左軸)    — 市場規模成長率 (右軸) ※左右グラフ共通

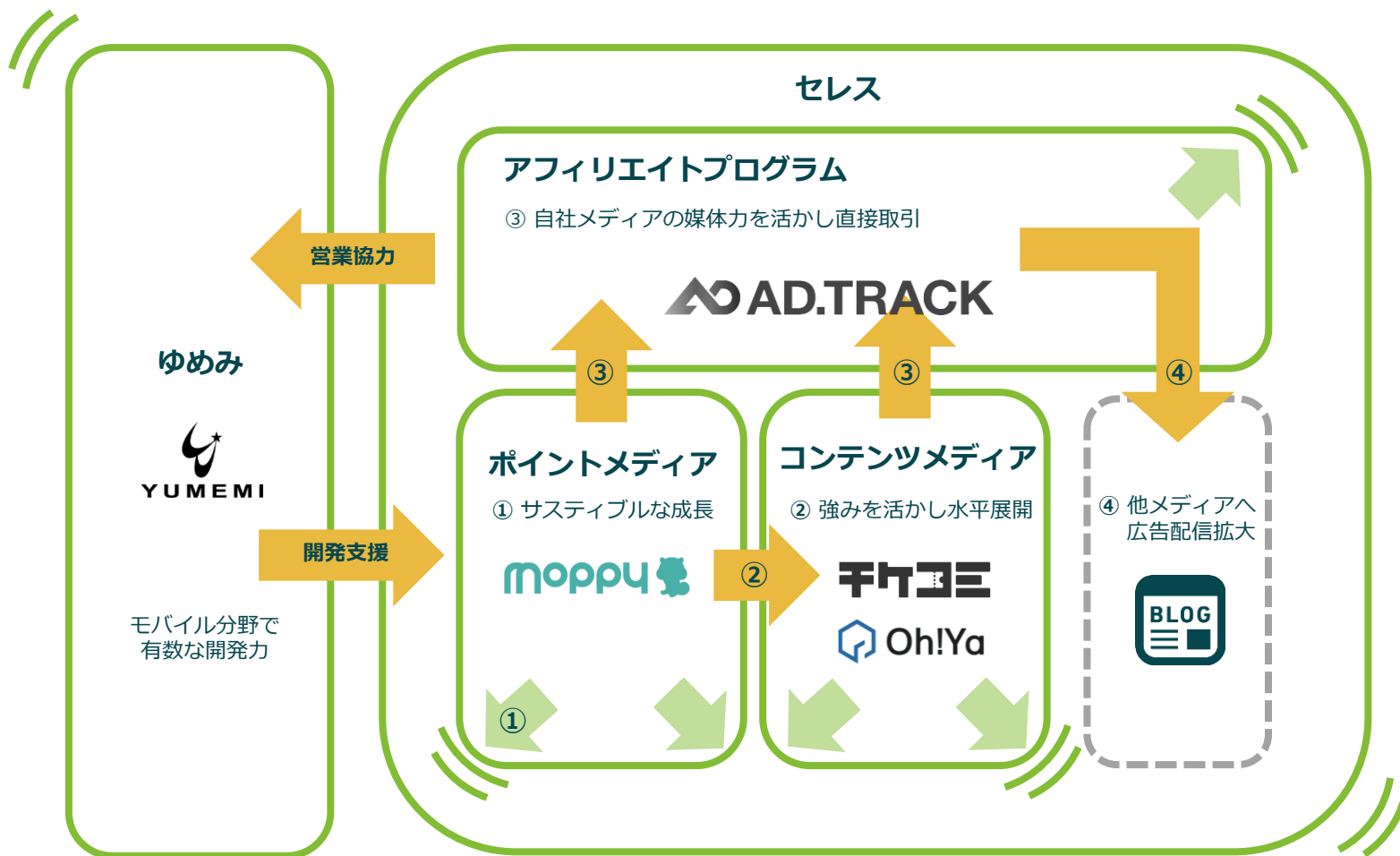
## セレス ポイントメディア CAGR : 20.4%



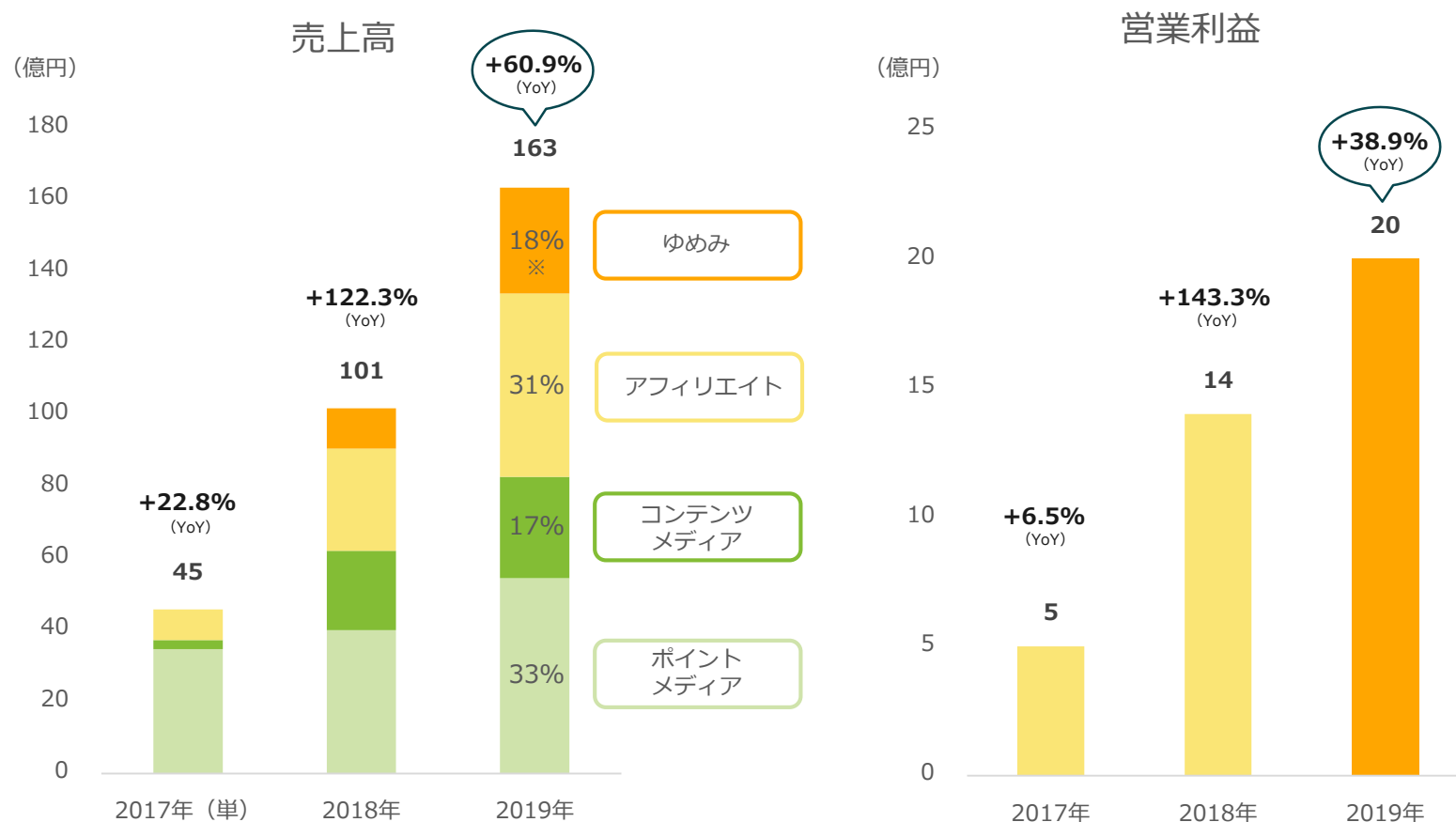
※ 1 : CAGRは2016年から2019年の売上高年平均成長率

※ 2 : 矢野経済研究所「アフィリエイト市場の動向と展望2019」

# モバイルサービス事業の成長イメージ

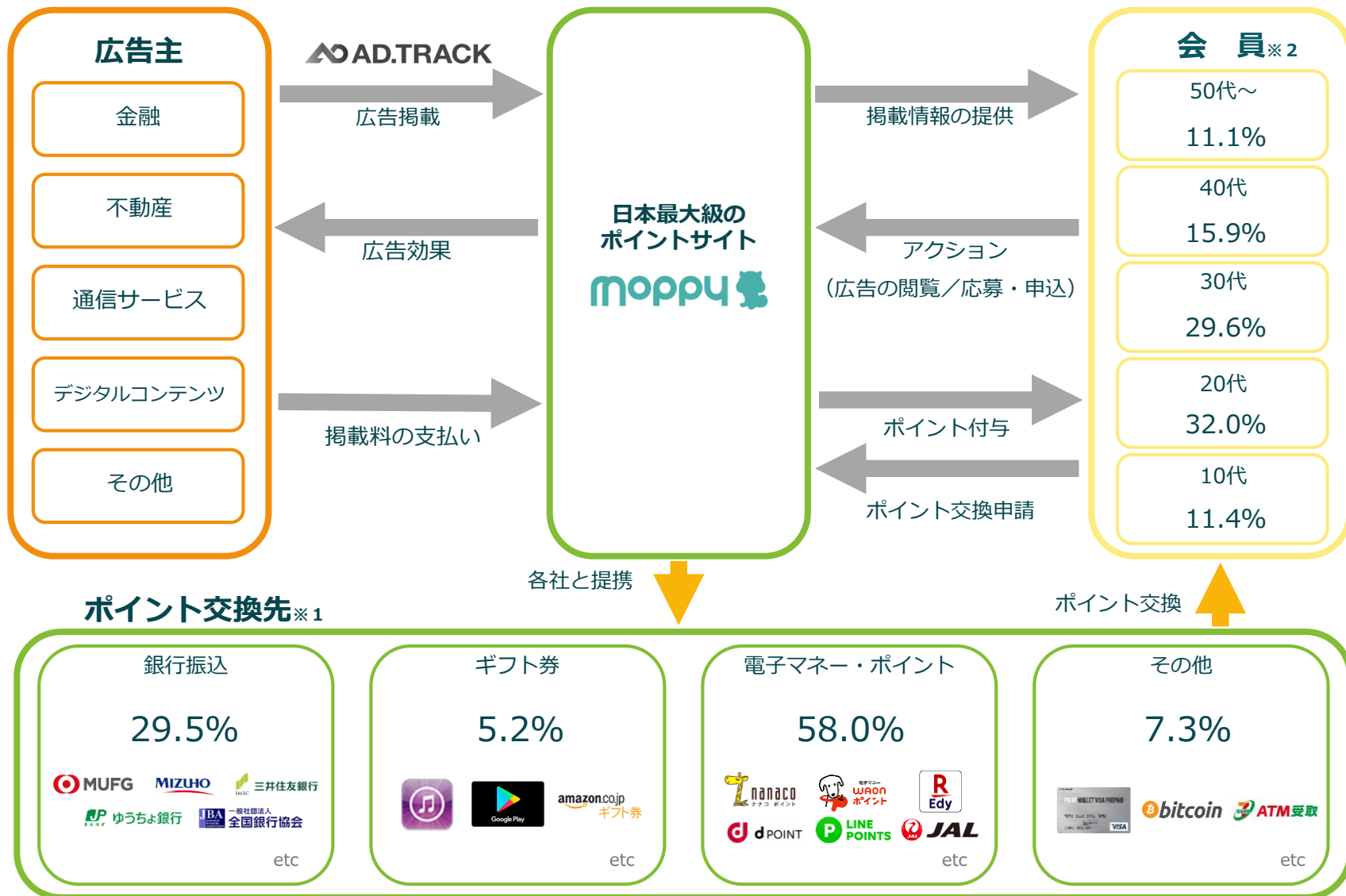


## ポイント・コンテンツの自社メディアを活かしアフィリエイト拡大 利益面ではポイントの成長が寄与するとともに下期はゆめみ改善



※ : 2019年1~12月の売上構成割合

# ポイントメディアについて

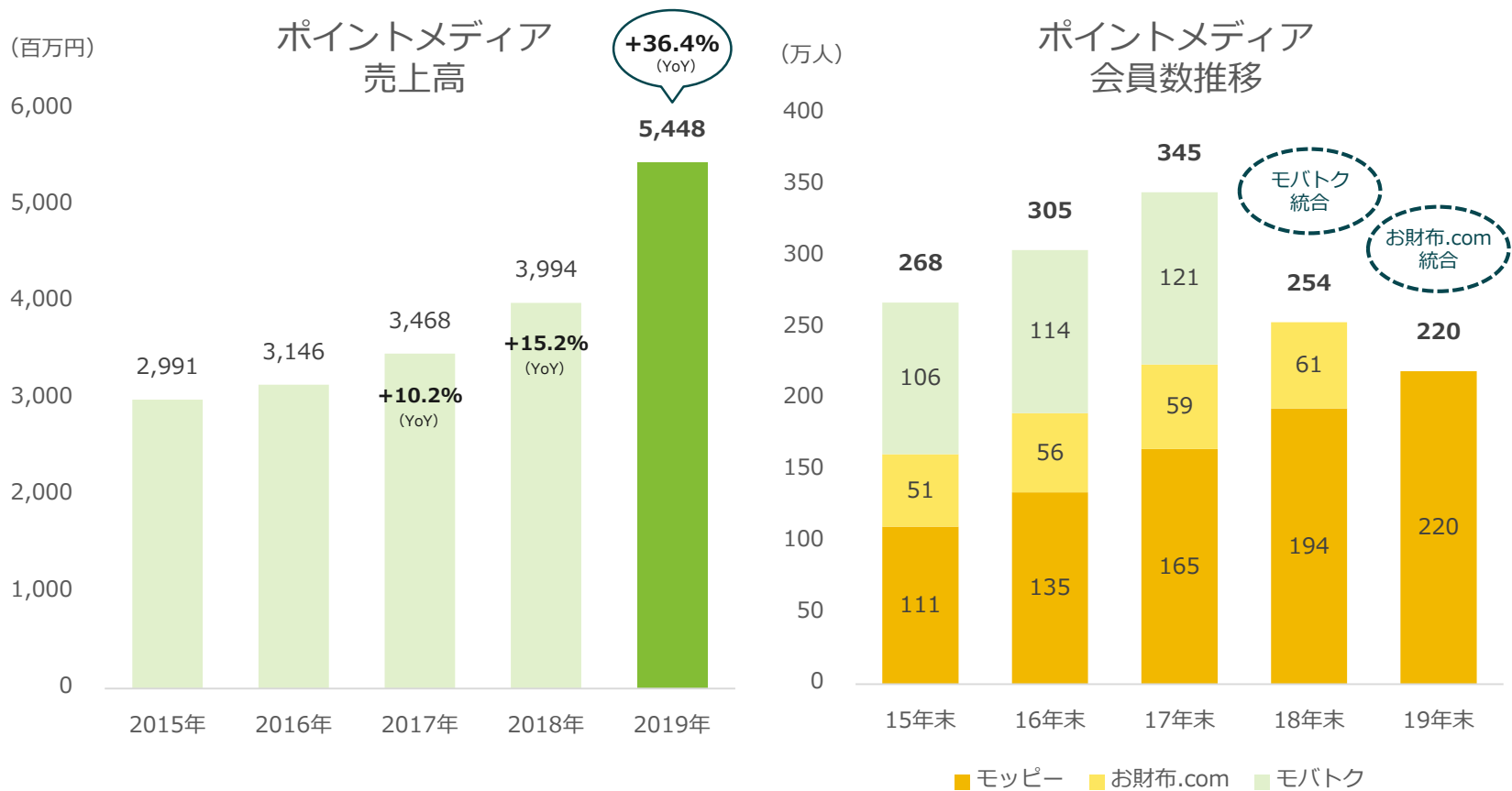


※1：2019年1～12月に発生したポイント交換割合

※2：2019年12月末日時点の割合

# ポイントメディアの業績推移

キャッシュレス・ポイ活がトレンド化しアクティブ会員増加  
モッピーにモバトク・お財布.comを統合し利益創出を一層強化



## ポイントサイトの収益

会員数



ARPU

YouTube  
チャンネル  
(SNSプロモ)

マイルプロモーション  
(ヘビーユーザー×高ARPU)

AD.TRACK  
営業強化  
(広告件数・単価UP)

新ポイント  
交換先追加  
(コンテンツ強化)

アプリ開発  
(会員獲得強化×アクティブ率UP)

EC向け強化  
(アクティブ率UP)

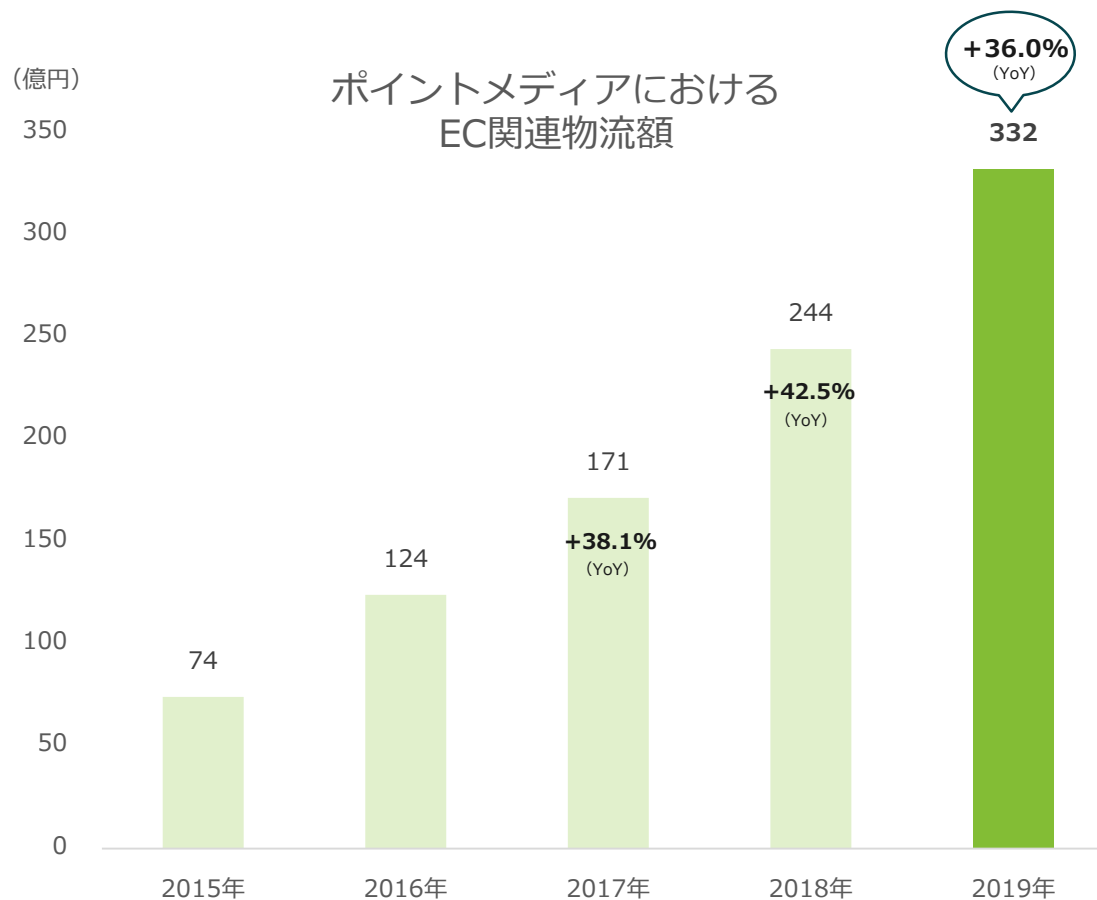
ポイ活PR強化  
(ビギナー獲得)

ペイメント機能開発  
(コンテンツ強化×アクティブ率UP)

オンライン  
ゲーム投入  
(課金収益獲得)

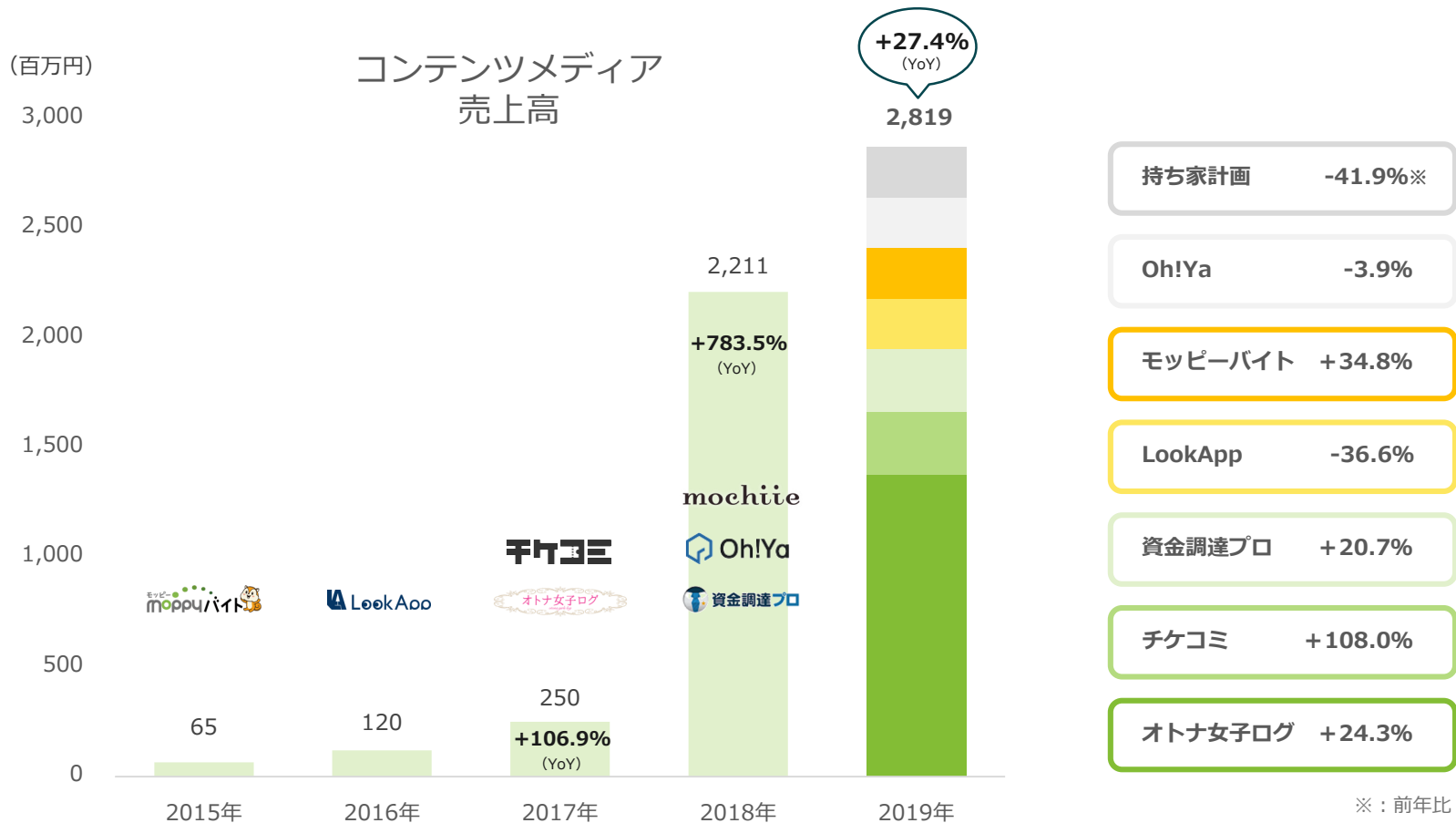


EC関連物流額は前年比36.0%増で332億円に拡大  
ECだけでなく旅行・ふるさと納税なども好調で継続的成長促進



# コンテンツメディアの業績推移

前年比27.4%増収も四半期ベースで前四半期比8.5%減で苦戦  
 広告審査厳格化と不動産事業環境により成長鈍化・SEOは足元復調

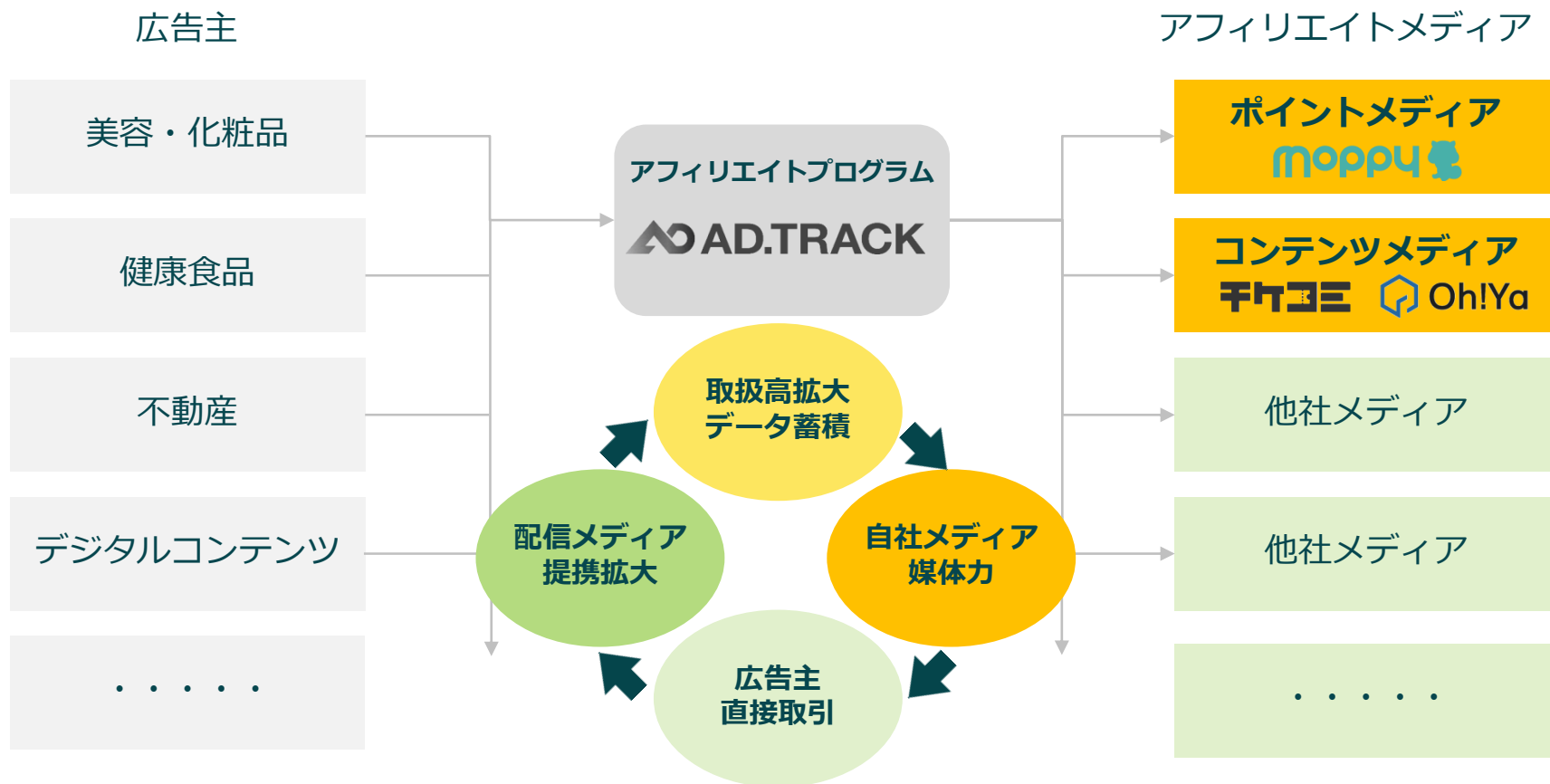


# コンテンツメディアの事業戦略

メディア	内容	モデル	主な集客	事業戦略
 モッピー moppuバイト	アルバイト求人サイト	AF	SEO (ロングテール)	広告運用の応募者獲得が好調 SEO変動の影響によりオーガニック流入減少
 LookAoo	ゲームアプリ情報サイト	AF	SEM	ゲーム市場頭打ちで出稿意欲横這い 引き続きUI等の改善を実施
 千々国三	フリーミアムコミックサイト	課金・AF	会員	集客施策成功し売上好調 開発強化しUX改善と運用効率UP目指す
 オトナ女子ログ	記事広告型メディア	AF	運用型広告	引き続きROAS低下により苦戦するも AD.TRACKとの連携により売上増見込む
 Oh!Ya	投資用不動産情報サイト	AF	モッピー等	UI改善による売上効率最大化図る 集客手段の多様化により安定的収益期待
 mochie	注文住宅総合情報サイト	AF	モッピー等	地銀の融資姿勢悪化による広告出稿減 コンテンツ充実によるCVR向上狙う
 資金調達プロ	資金調達情報サイト	AF	SEO (コンテンツ)	集客手段多様化によりCV件数が安定推移 更なる売上向上による増収効果狙う

# アフィリエイトプログラムについて

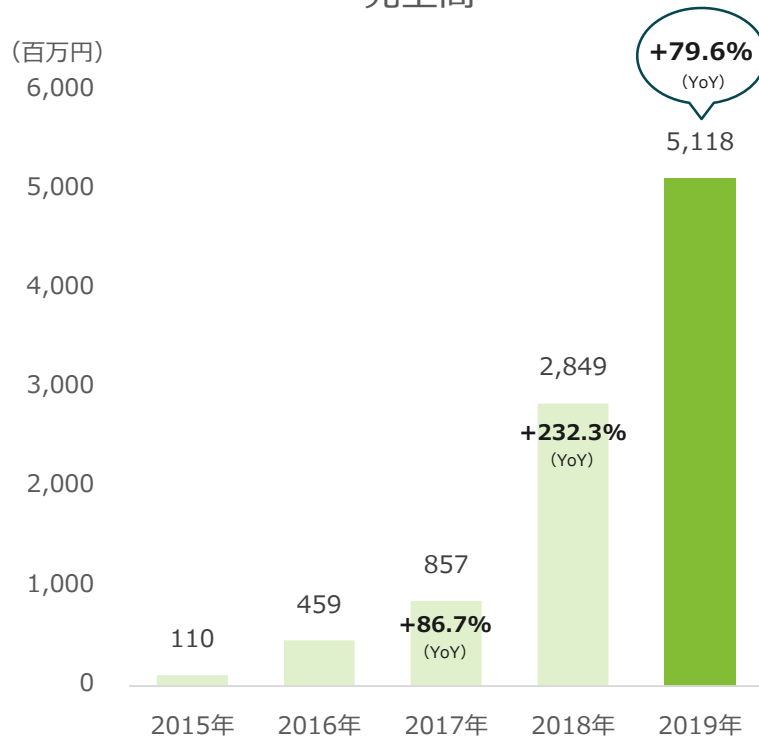
ポイントメディアの媒体力活かし広告主への直接取引から始まり  
アフィリエイトプログラムとして広告主・配信メディアを拡大



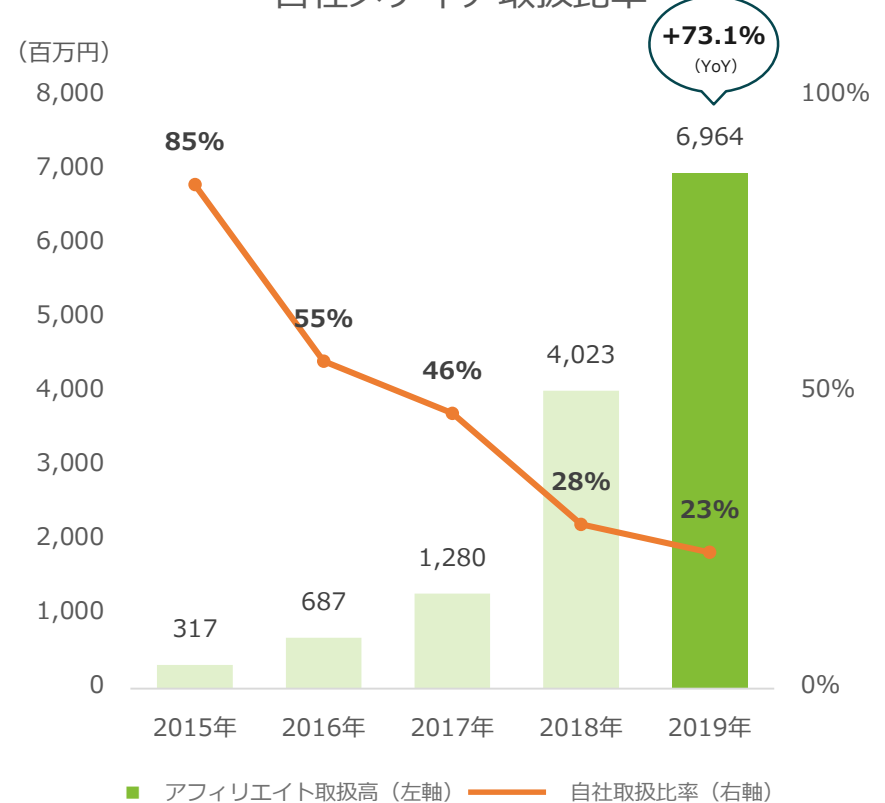
# アフィリエイトプログラムの業績推移

D2Cクライアントの取引拡大継続し前年比79.6%増収  
営業強化によりメディアの開拓が進みクライアント成果が拡大

### アフィリエイトプログラム 売上高



### アフィリエイト取扱高・ 自社メディア取扱比率



(広告主)

D2Cクライアント開拓強化

## 営業力強化

- ・ 営業人員の採用強化

## クリエイティブ支援

- ・ 自社メディアのノウハウを活用したLP（ランディングページ）の無償提供

## CRM支援

- ・ チャットツールの提供
- ・ 離脱防止システムの提供

(アフィリエイトメディア)

インフルエンサーネットワーク

SNSで影響力持つインフルエンサーをネットワーク化しアフィリエイト広告の配信を強化



2000年創業 > 2016年にセレス出資 > 2018年に連結子会社に  
モバイルのアプリ開発・UI/UXデザイン・保守運用に強みを持つ

2000

## モバイルWeb

モバイル掲示板・キャリア公式サイト制作

2004

## モバイルマーケティング

モバイルEC、メルマガエンジンASPの開発運営、  
Webアプリケーションの受託開発

2008

## CRM

大規模会員データベースの設計、  
クーポン配信、Web制作運用

2011

## O2O, Gamification

位置情報連動、SNS活用、  
スマホアプリ、ゲーミフィケーション

2014

## オムニチャネル

大規模システム開発、  
デジタル会員証アプリ、サービス運用代行

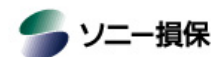
現在

オムニチャネル・インテグレーション、  
IoT/デバイス連携アプリ、  
デジタル新規事業支援

## ゆめみ主要クライアント



dmenu

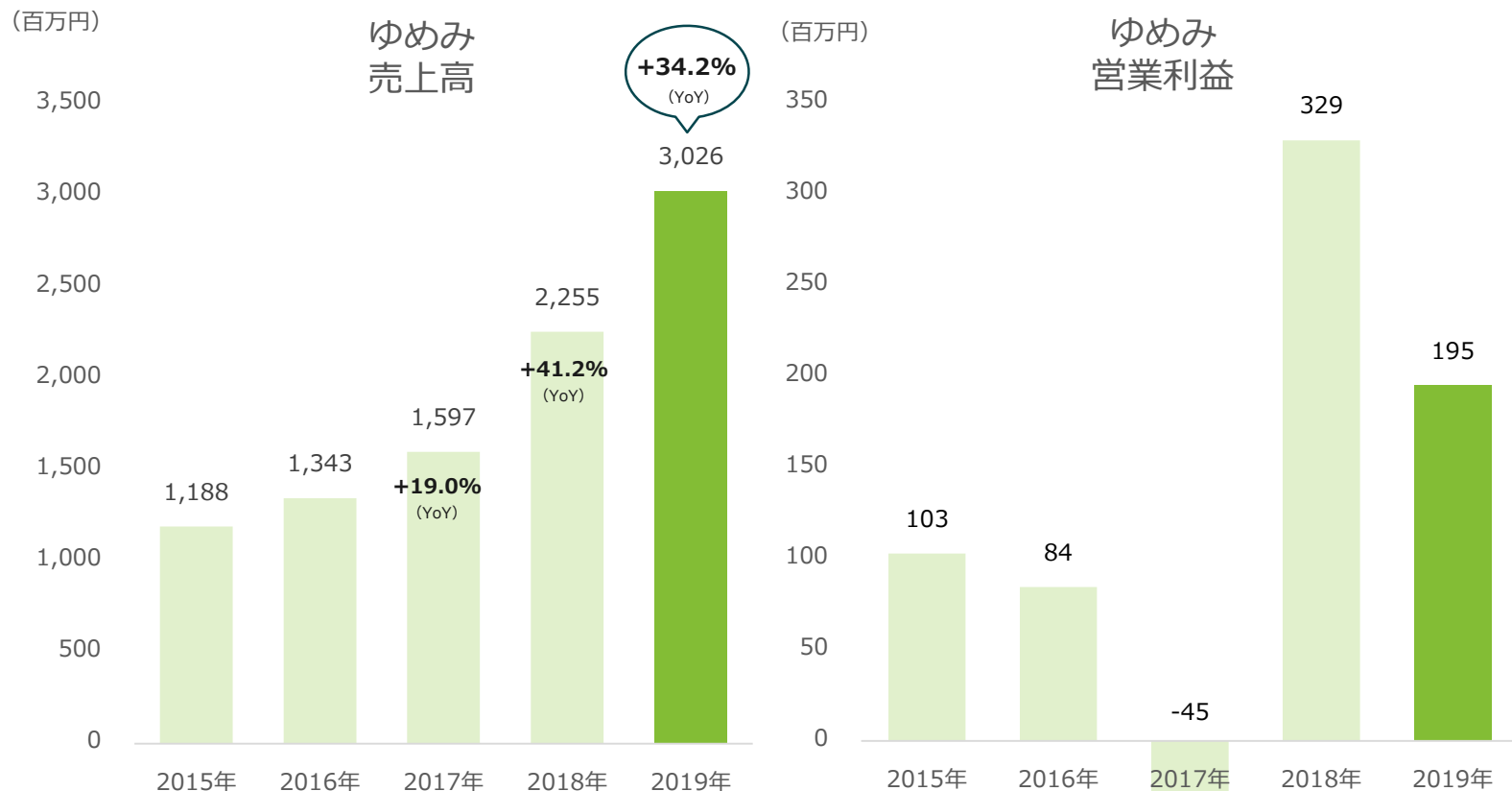


Kanebo  
FEEL YOUR BEAUTY



※詳細：<https://www.yumemi.co.jp/ja/works>

売上高は過去最高を更新し前年比34.2%増  
 上期に積極的な人材獲得投資を行った影響により営業利益は40.7%減

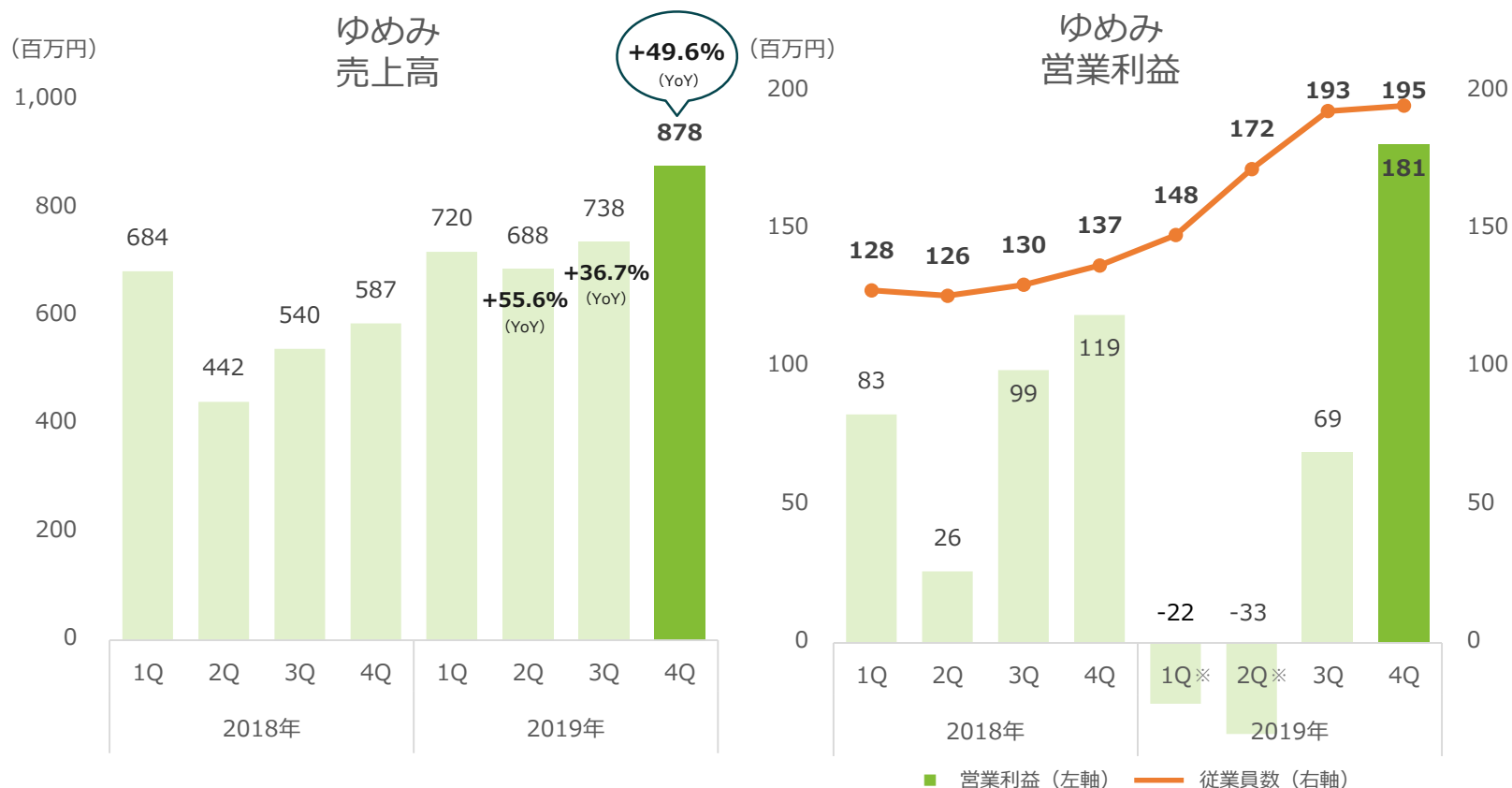


※：ゆめみは2018年までは3月期決算、2019年は4～12月の変則決算を取っておりますが、上記数値は1～12月期に換算した数値となっております。



# ゆめみの業績推移（四半期）

上期に積極採用したエンジニアの稼働率が向上し利益貢献  
 四半期売上高・営業利益ともに過去最高を更新（期末要因アリ）



※：2019年1Q・2Qの営業利益に関し、過去決算説明資料において開示しておりました数値に誤りがあったため、正しい数値に修正記載しております。  
 なお、開示済の四半期決算短信・四半期報告書には正しい数値が記載されております。

モバイル開発のトップベンダーを目指し持続可能な組織の構築  
権限移行の伴う働き方改革を実施し採用強化 = 成長促進に

## 全員CEO制度



## 給与自己決定制度



## 有給取り放題制度

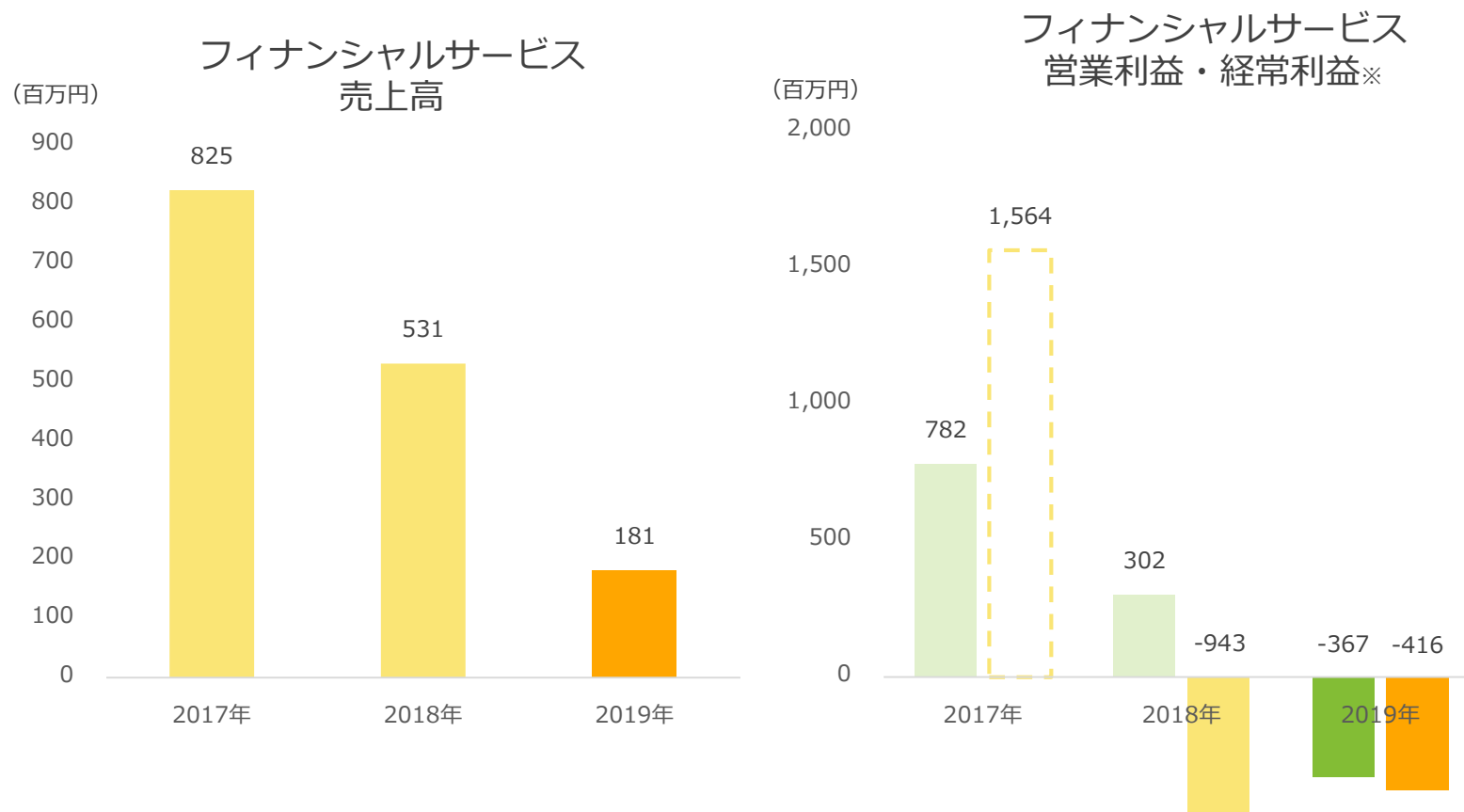


## 勉強し放題制度



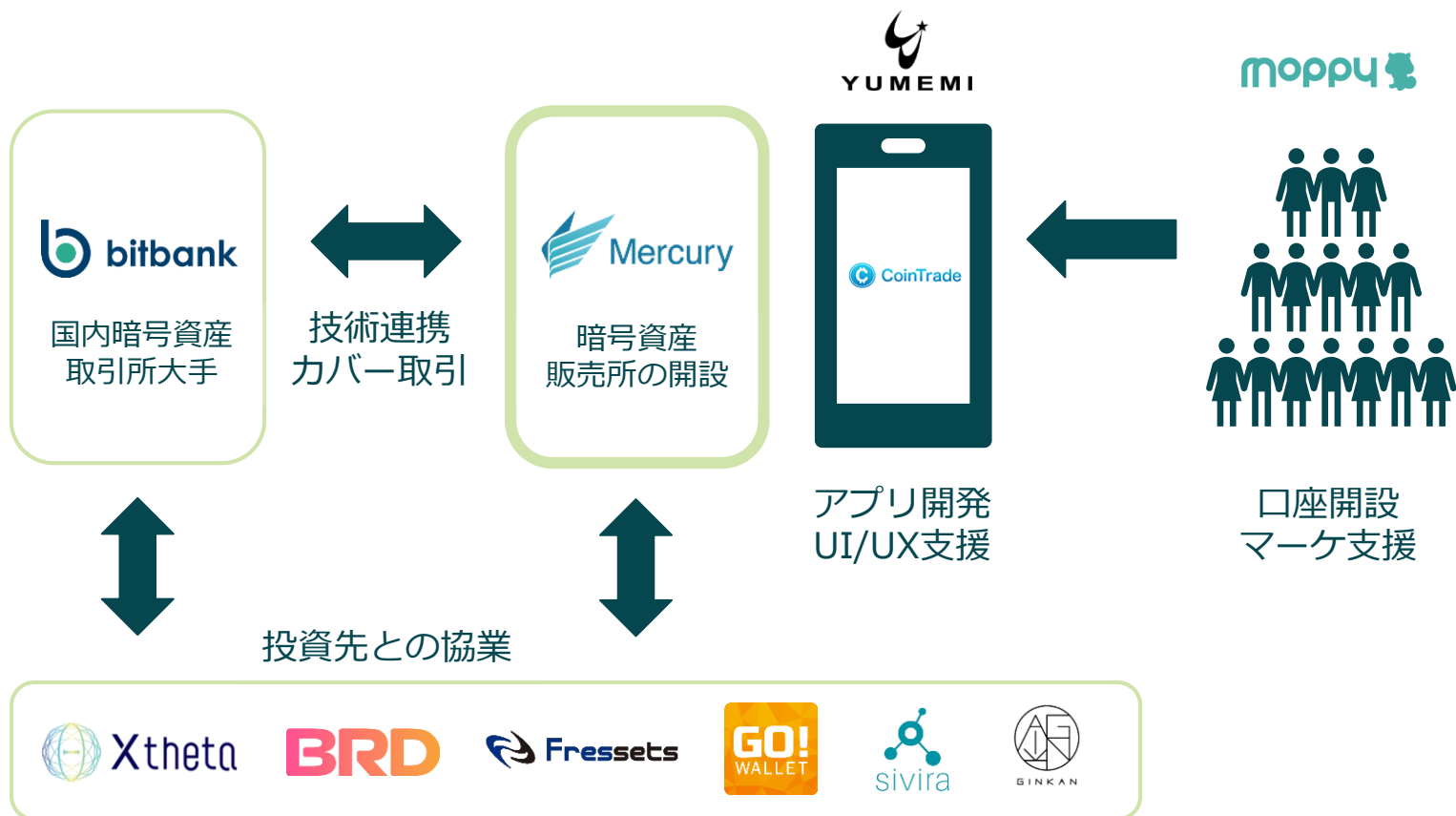
## 5. フィナンシャルサービスの成長戦略

## マーキュリーは暗号資産（仮想通貨）交換業登録に向け継続投資中 投資育成事業にて営業投資有価証券の減損損失を236百万円計上



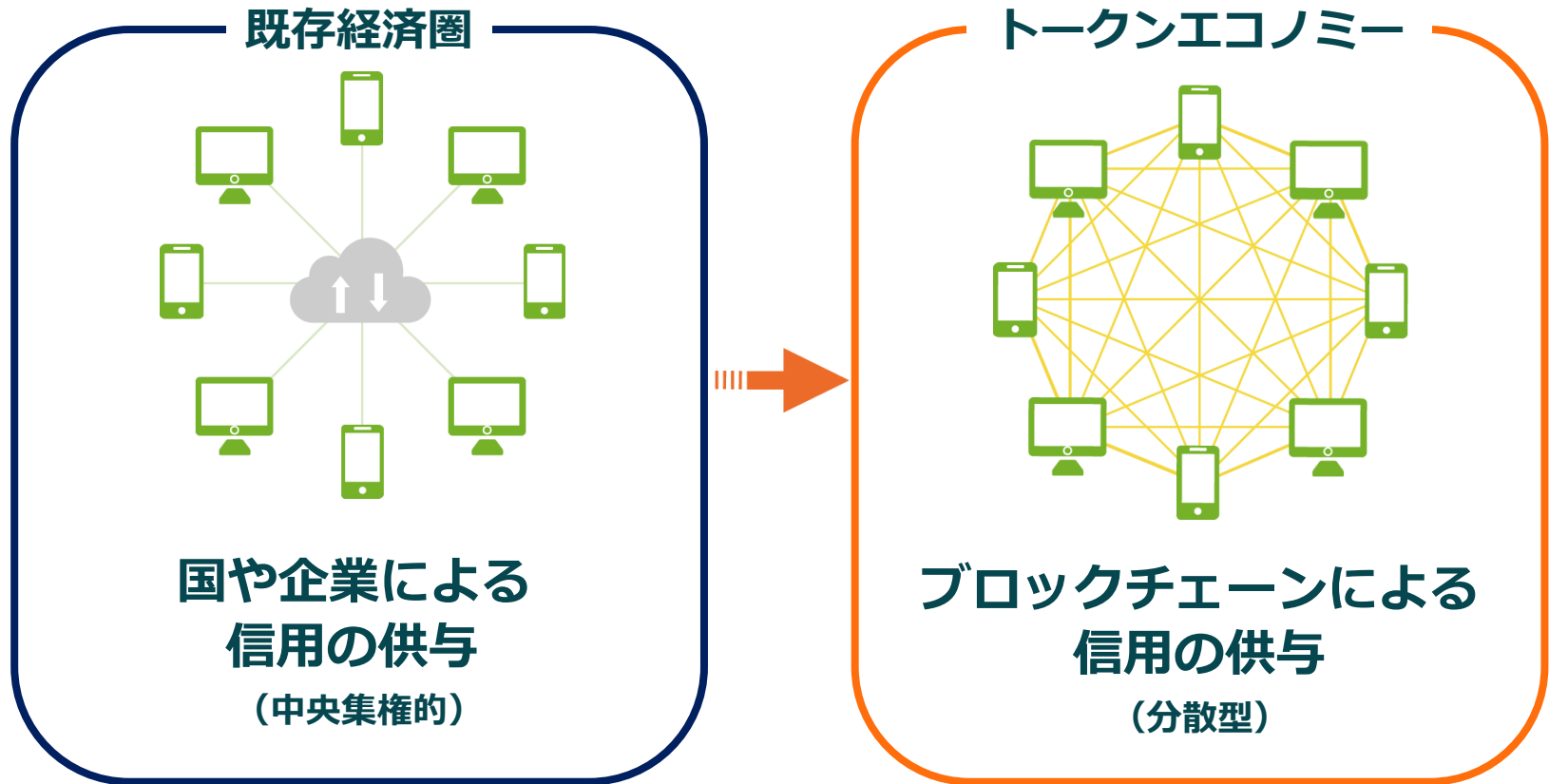
※：2017年決算の経常利益は連結決算を行った想定数値として、  
また2018年の営業利益・経常利益は「資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取扱い」の適用後の数値を記載しております。

2020年中の暗号資産交換業の登録審査完了・開業を目指す  
セレスグループで連携してアプリ開発やプロモーション実施



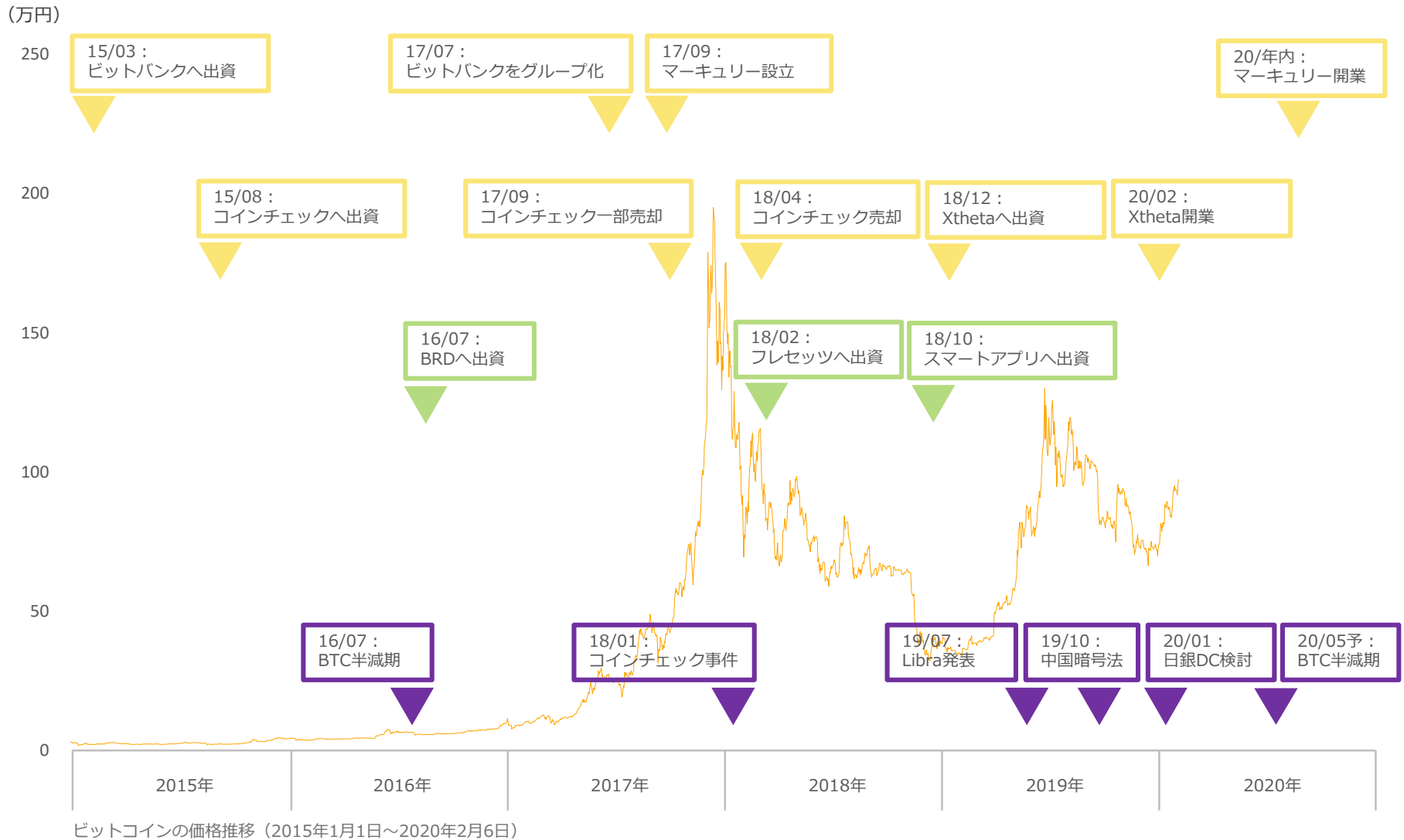
## ブロックチェーン革命により新たな経済圏が誕生

(トークンエコノミー)



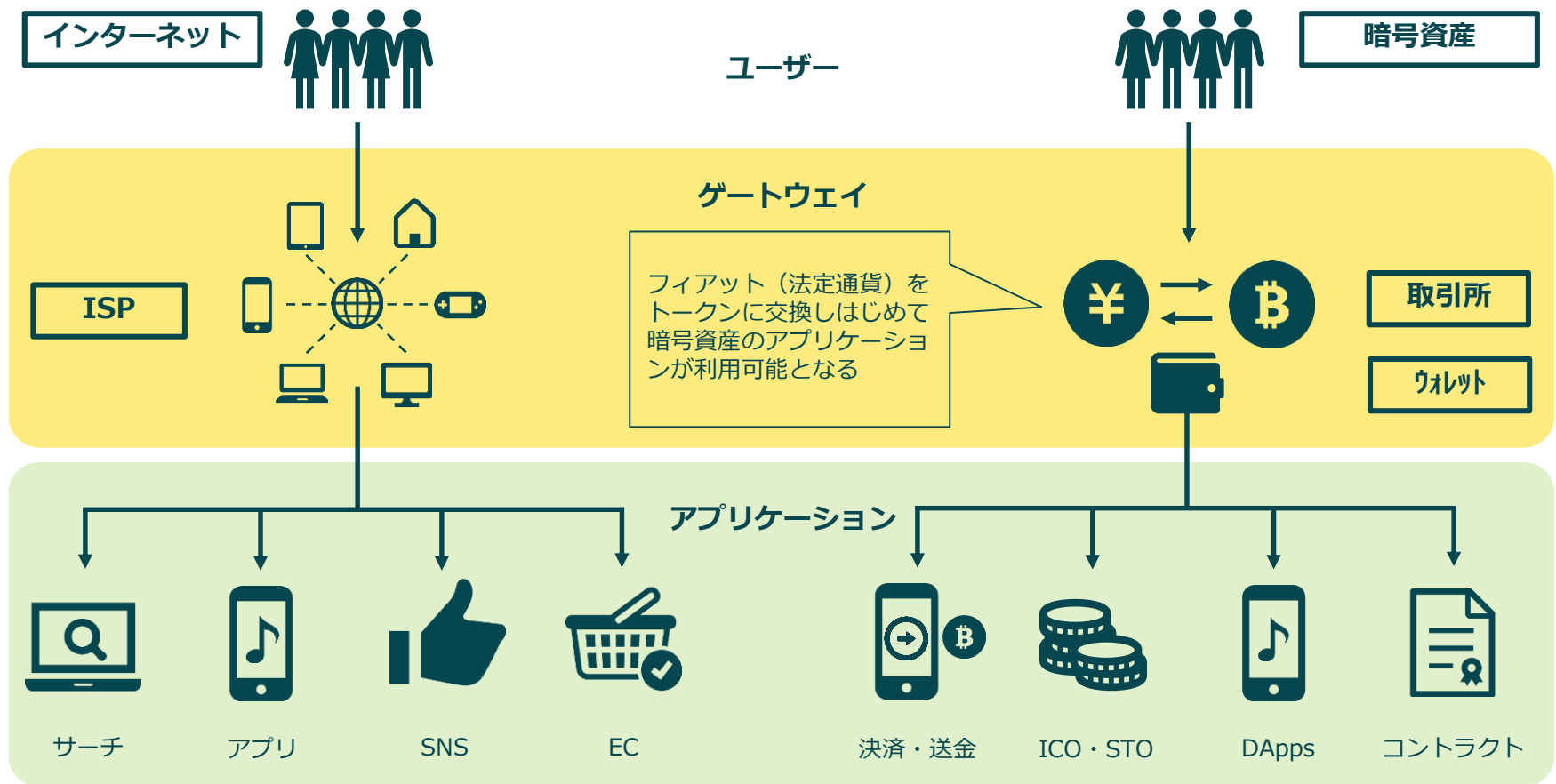
※：トークン (Token) とは、しるしや代用貨幣、商品引換券などと訳される。  
暗号資産業界では「暗号資産 = トークン」という意味で使用されている。

# ブロックチェーン事業への取組推移



# ブロックチェーン事業の進化形態

インターネット = 情報のフラット化 / 暗号資産（仮想通貨） = 価値のフラット化  
価値交換のアプリケーションの窓口となるのが暗号資産取引所





# ブロックチェーン事業のバリューチェーン

## ▼主要プレイヤー

## ▼セレス事業

### マイニング

BITMAIN



マーキュリー  
PoSマイニング  
2017年開始



### 取引所

coinbase



マーキュリー  
交換業申請中  
100%子会社



ビットバンク  
国内最大規模の取引所  
関連会社



Xtheta  
登録事業者  
2018年出資

coincheck

コインチェック  
登録事業者  
アーンアウト付

### ウォレット



BRD

Bread  
アプリウォレット  
2016年出資



フレセッツ  
B向けウォレット  
2017年出資



スマートアプリ  
DAppsブラウザ  
2018年出資

### DApps/BaaS



CryptoKitties

bitpay



Sivira  
トレーサビリティ  
2017年出資



Orb  
地域通貨  
2015年出資



GINKAN  
AI活用グルメSNS  
2018年出資

# ブロックチェーン技術による社会変革の可能性



## ブロックチェーン技術による社会変革の可能性

※記載金額は、ブロックチェーン技術が影響を及ぼす可能性のある市場規模

### 01 価値の流通・ポイント化 プラットフォームのインフラ化

地域通貨
電子クーポン
ポイントサービス

自治体等が発行する地域通貨を、ブロックチェーン上で流通・管理

市場規模  
**1兆円**

### 02 権利証明行為の 非中央集権化の実現

土地登記
電子カルテ
各種登録  
(出生・婚姻・転居)

土地の物理的現況や権利関係の情報を、ブロックチェーン上で登録・公示・管理

市場規模  
**1兆円**

### 03 遊休資産ゼロ・ 高効率シェアリングの実現

デジタル  
コンテンツ
チケットサービス
C2C  
オークション

資産等の利用権移転情報、提供者/利用者の評価情報をブロックチェーン上に記録

市場規模  
**13兆円**

### 04 オープン・高効率・高信頼な サプライチェーンの実現

小売り
貴金属管理
美術品等  
真贋認証

製品の原材料からの製造過程と流通・販売までを、ブロックチェーン上で追跡

市場規模  
**32兆円**

### 05 プロセス・取引の全自動化・ 効率化の実現

遺言
IoT
電力サービス

契約条件、履行内容、将来発生するプロセス等をブロックチェーン上に記録

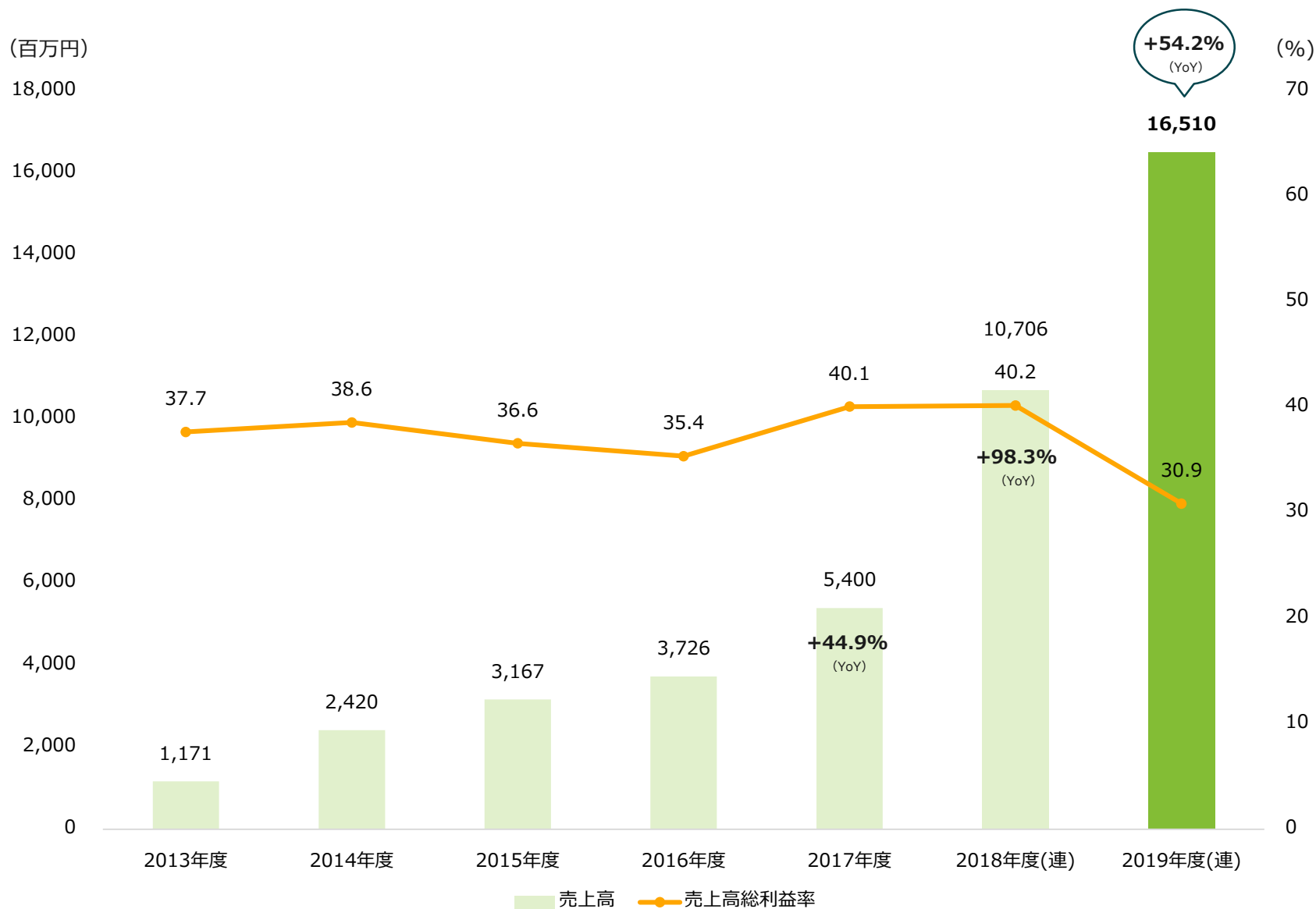
市場規模  
**20兆円**

※：経済産業省「ブロックチェーン技術を利用したサービスに関する国内外動向調査」（2016年4月）参照

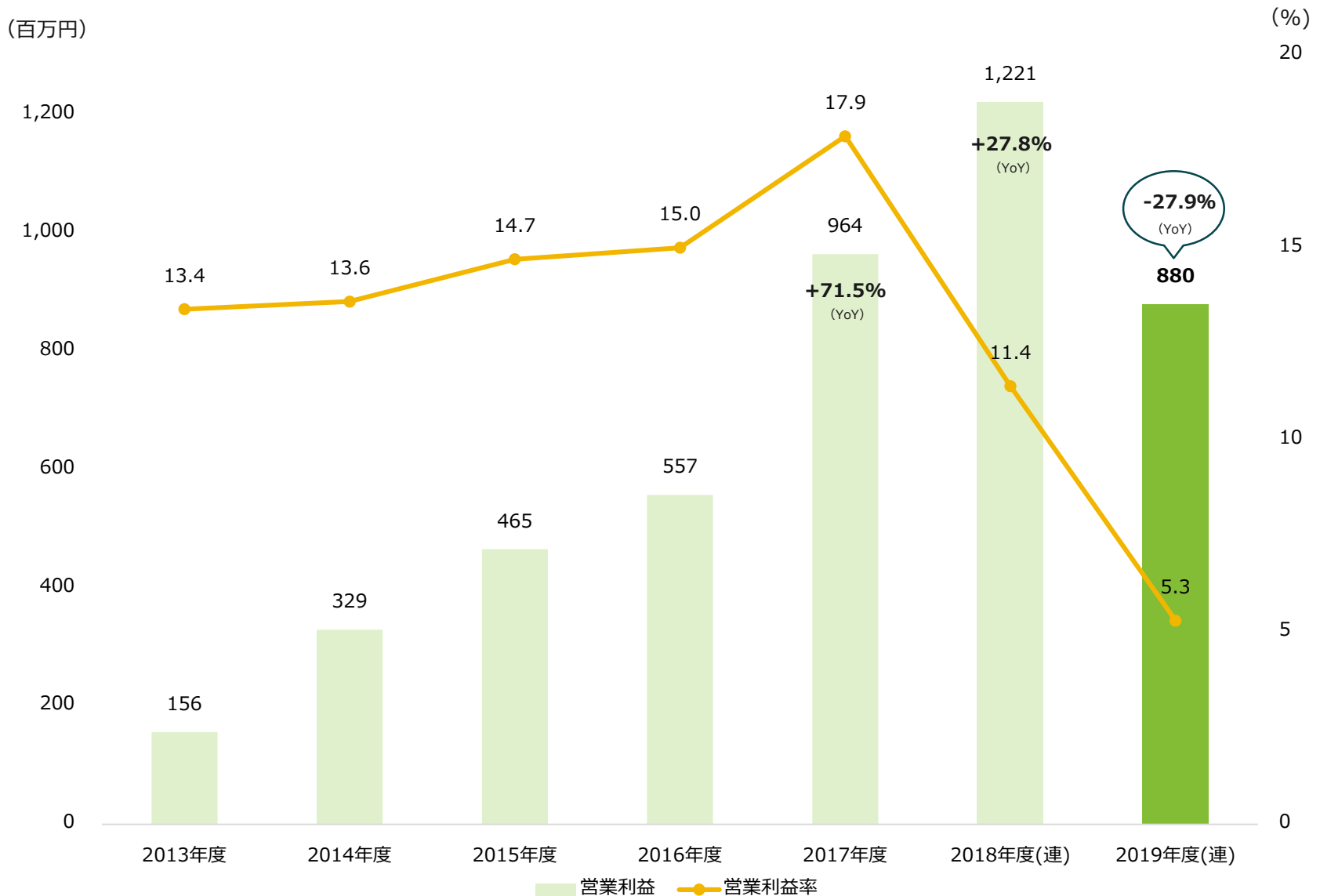


# APPENDIX

# 売上高推移



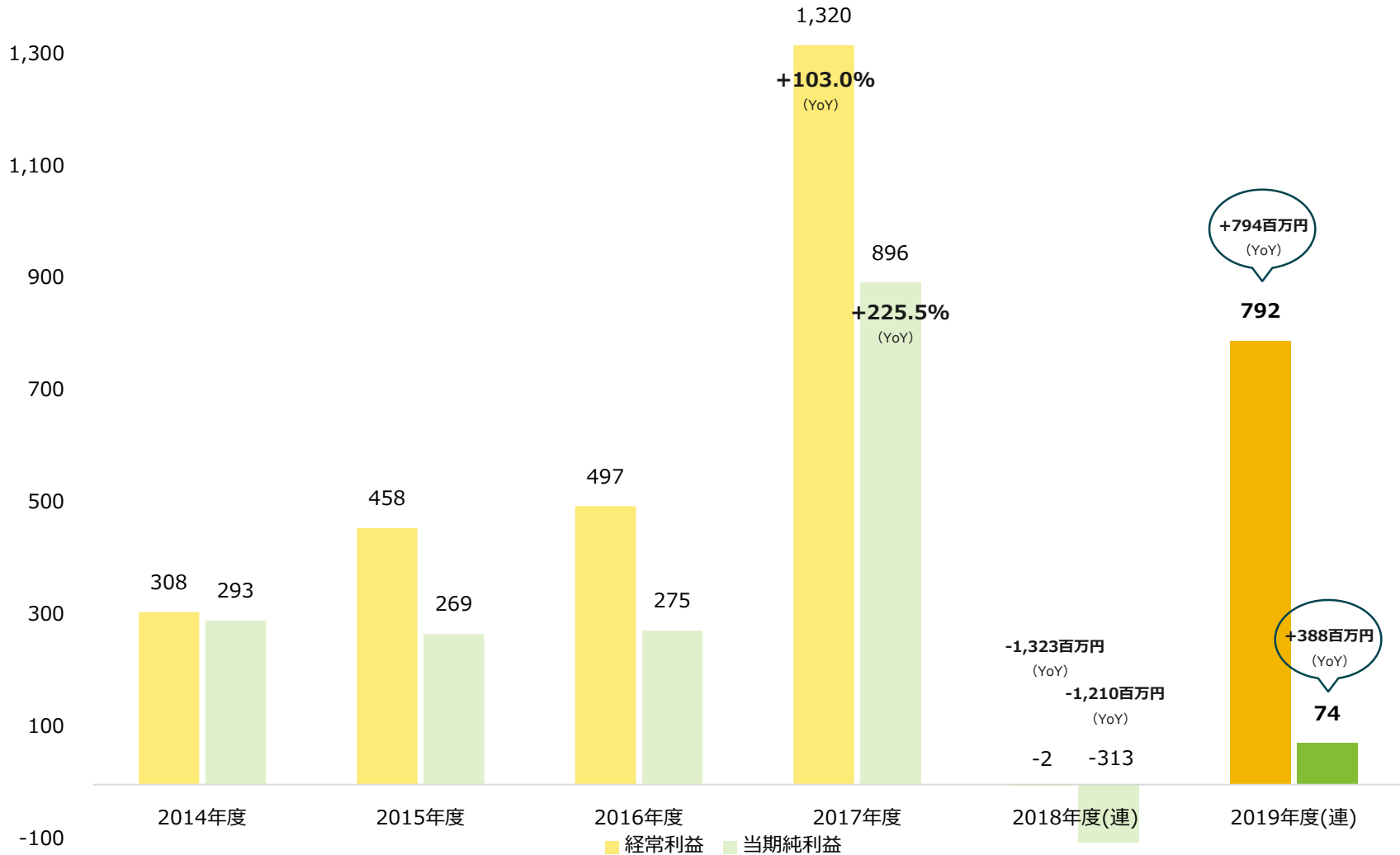
# 営業利益推移



※：2018年以前の数値は「資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取扱い」の適用後の数値を記載しております。

# 経常利益・当期純利益推移

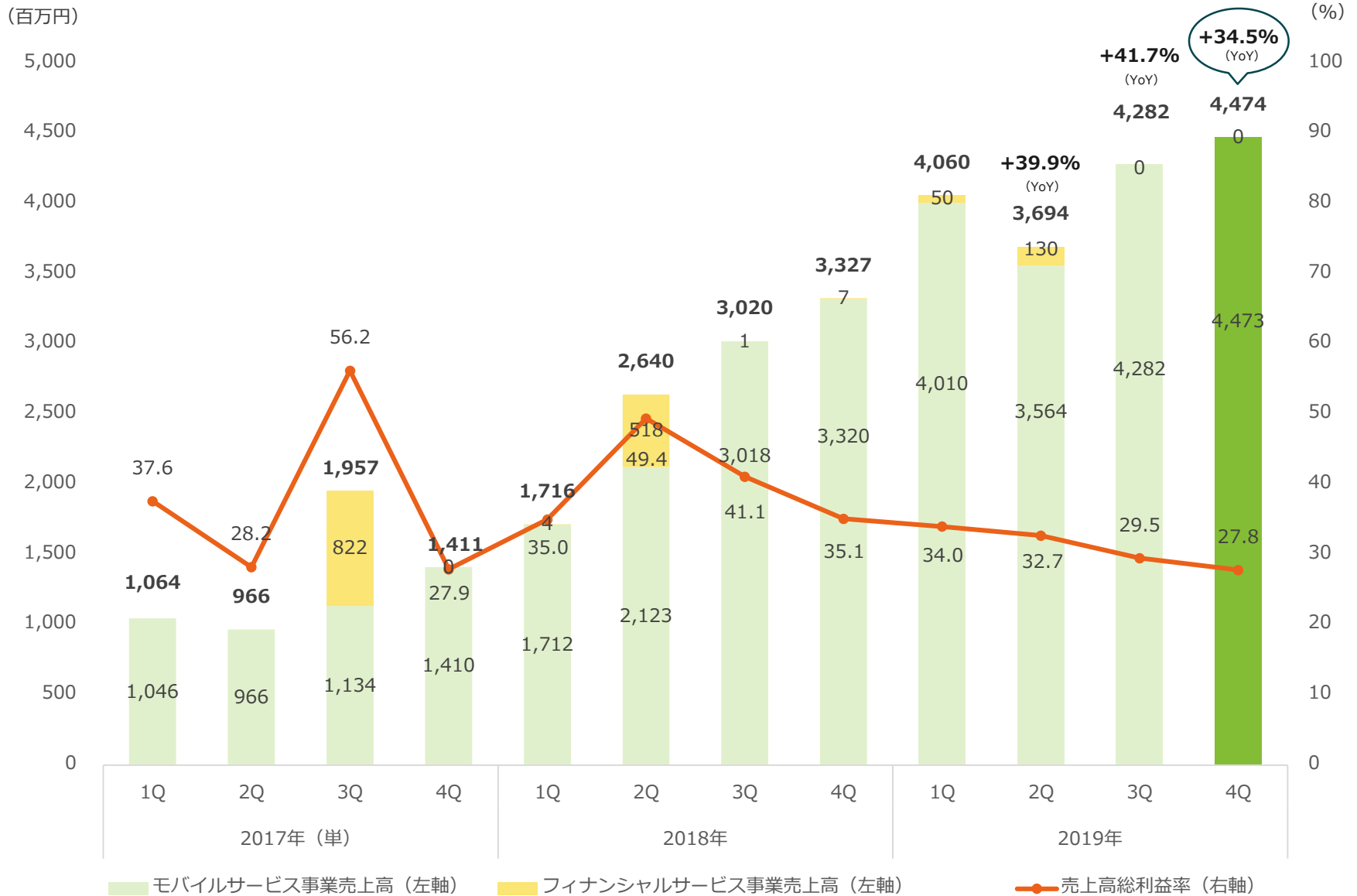
(百万円)



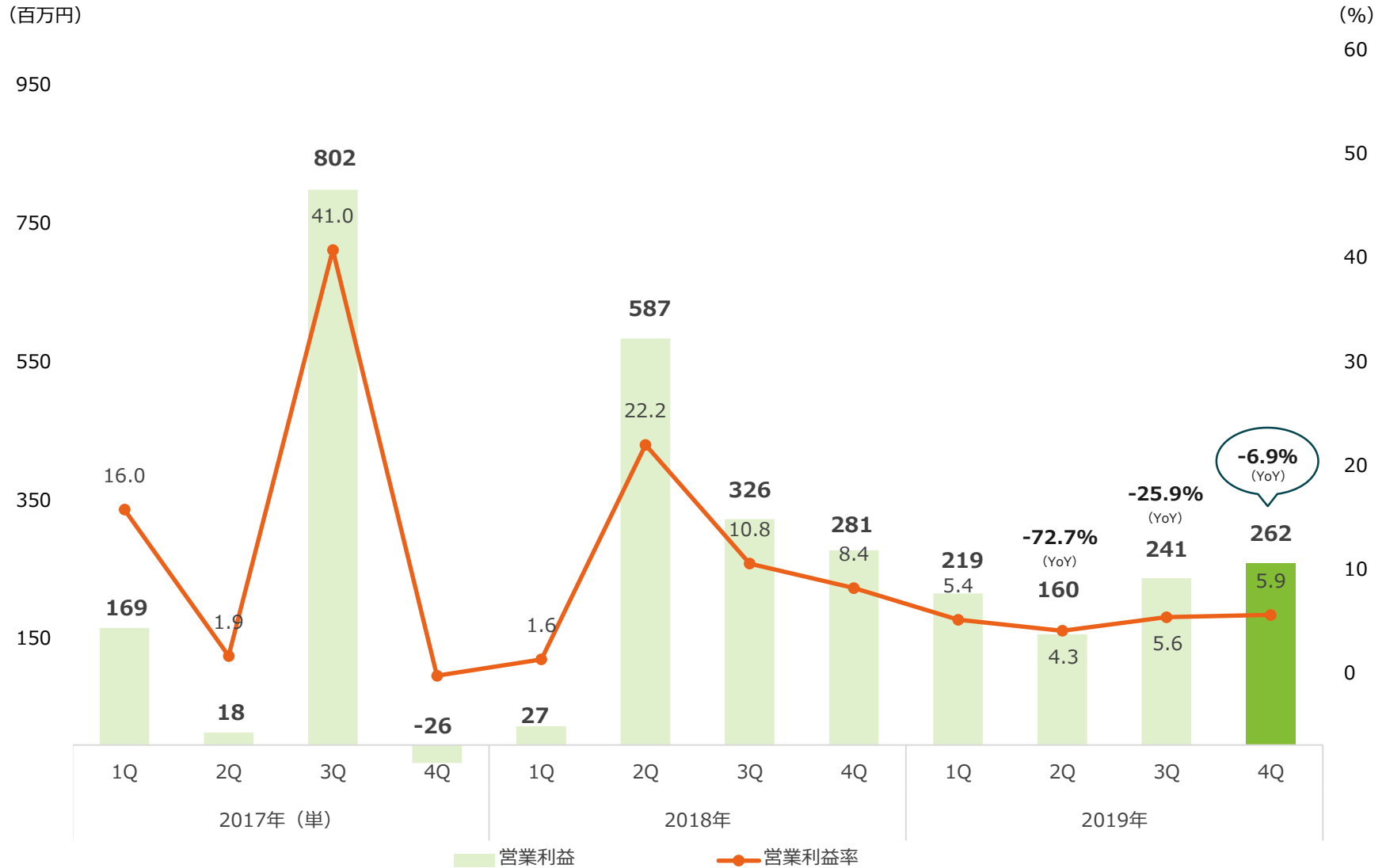
※：当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益を示しています。

※：2018年以前の経常利益・当期純利益は「資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取扱い」の適用後の数値を記載しております。

# 四半期売上高推移

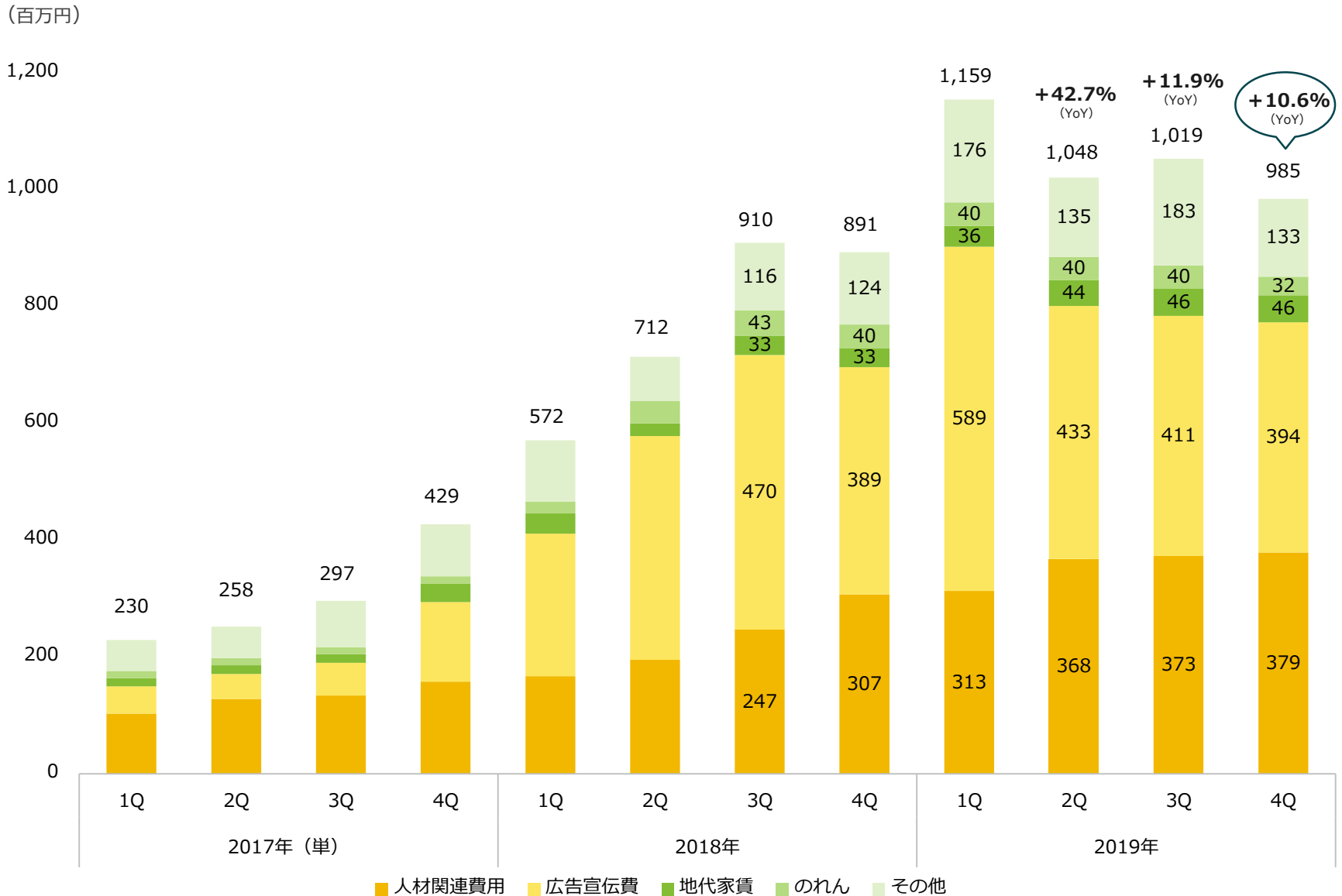


# 四半期営業利益推移

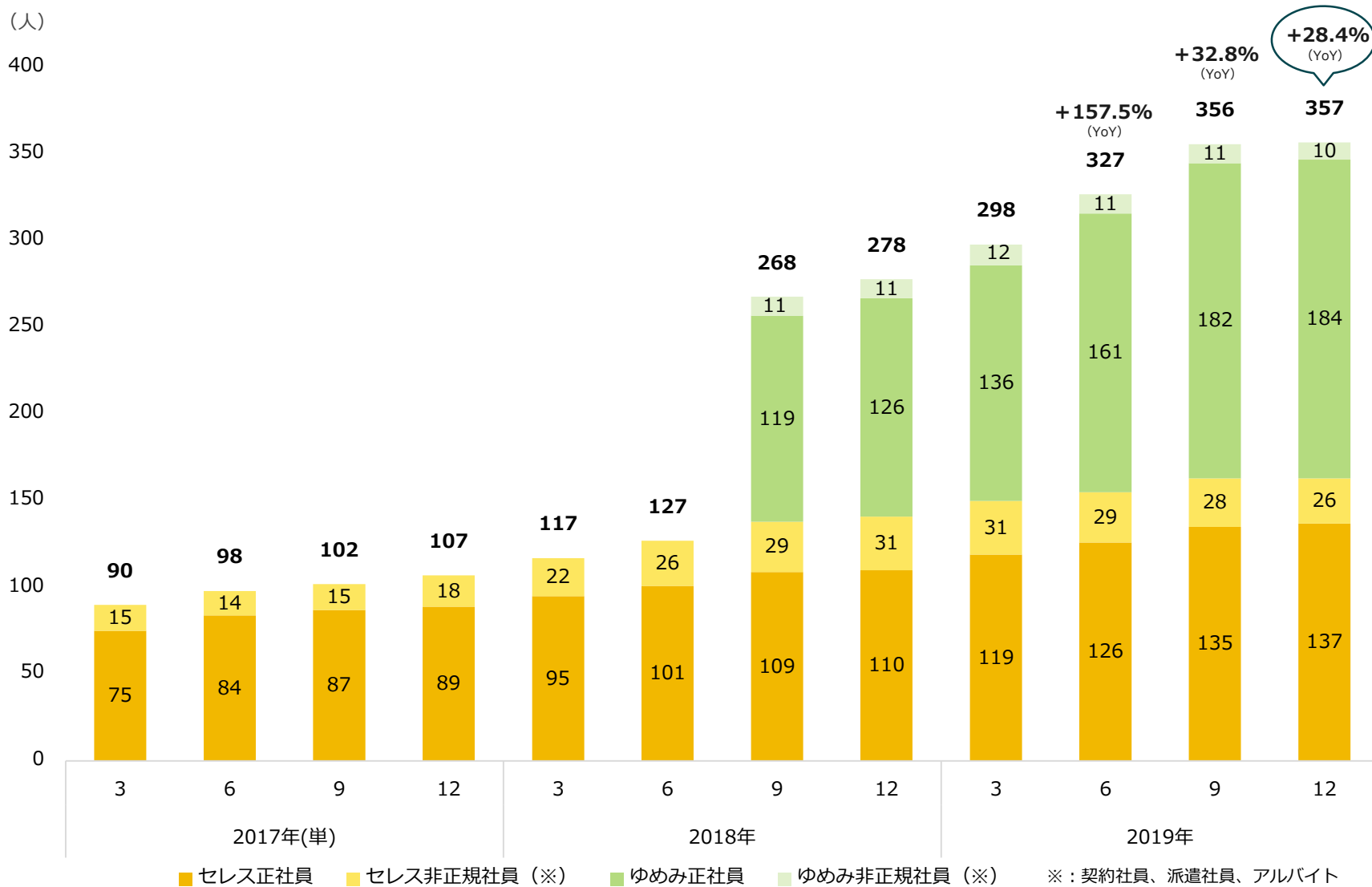




# 四半期販売費及び一般管理費推移



# 従業員数推移



# 貸借対照表の概要

(単位：百万円)		2019年12月期	2018年12月期 (※)	前年増減額	主な要因
流動資産		<b>8,342</b> (64.7%)	7,668 (64.3%)	+673	現金及び預金 -425 売掛金 +687 営業投資有価証券 +411
	固定資産	<b>4,560</b> (35.3%)	4,248 (35.7%)	+311	ビットバンク転換社債 +500 のれん -423
資産合計		<b>12,902</b> (100.0%)	11,917 (100.0%)	+984	
流動負債		<b>4,710</b> (36.5%)	4,161 (34.9%)	+549	買掛金 +277 短期借入金 -350 ポイント引当金 +301
	固定負債	<b>1,610</b> (12.5%)	1,317 (11.1%)	+292	社債 +205 長期借入金 +39
負債合計		<b>6,320</b> (49.0%)	5,479 (46.0%)	+841	
純資産合計		<b>6,581</b> (51.0%)	6,437 (54.0%)	+143	親会社に帰属する当期純利益 +74 配当金 -154 非支配株主持分 +52
負債・純資産合計		<b>12,902</b> (100.0%)	11,917 (100.0%)	+984	

※当期より「資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取扱い」を適用したことに伴い、2018年12月期の貸借対照表は遡及適用後の金額となっております。

# キャッシュフロー計算書の概要

(単位：百万円)	2019年12月期	2018年12月期	主な要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	<b>770</b>	<b>495</b>	税金等調整前当期純利益 + 452 減価償却費・のれん償却額 + 273 ポイント引当金の増加額 + 301 減損損失 + 320 売掛金と買掛金の増減額 ▲384 法人税等の支払額 ▲485
投資活動によるキャッシュ・フロー	<b>▲1,117</b>	<b>▲1,462</b>	関係会社社債の取得による支出 ▲500 有形固定資産の取得による支出 ▲258 投資有価証券の取得による支出 ▲119
財務活動によるキャッシュ・フロー	<b>▲83</b>	<b>1,697</b>	短期借入金の純減額 ▲350 社債の発行による支出 +340 長期借入金の返済による支出 ▲635 配当金の支払額 ▲154
現金及び現金同等物の期末残高	<b>3,946</b>	<b>4,327</b>	

# 業績ハイライト：1

	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期 (連結)	2019年12月期 (連結)
売上高 (百万円)	3,167	3,726	5,400	10,706	<b>16,510</b>
売上高成長率	30.8%	17.7%	44.9%	98.3%	<b>54.2%</b>
営業利益 (百万円)	465	557	964	1,221	<b>880</b>
売上高営業利益率	14.7%	15.0%	17.8%	11.4%	<b>5.3%</b>
営業利益成長率	41.3%	19.7%	73.0%	26.7%	<b>-27.9%</b>
経常利益 (百万円)	458	497	1,320	-2	<b>792</b>
当期純利益 (百万円) (※1)	269	275	896	-313	<b>74</b>
EBITDA (百万円) (※2)	538	558	1,456	416	<b>1,081</b>

※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 = 税引前当期純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費(持分法による投資損失に含まれるのれん償却に相当する額も加算) + のれんの減損損失

## 業績ハイライト：2

	2015年12月期	2016年12月期	2017年12月期	2018年12月期 (連結)	2019年12月期 (連結)
総資産 (百万円)	3,326	5,833	8,237	11,917	<b>12,902</b>
純資産 (百万円)	1,907	4,307	5,830	6,437	<b>6,581</b>
ネットキャッシュ (百万円)	981	3,123	2,795	1,390	<b>945</b>
ROA (総資産経常利益率)	15.8%	10.9%	16.0%	0.0%	<b>6.4%</b>
ROE (自己資本純利益率)	15.2%	8.9%	15.4%	-5.2%	<b>1.2%</b>
自己資本比率	57.2%	73.8%	70.7%	50.4%	<b>47.3%</b>
D/Eレシオ (負債資本倍率)	23.7%	11.7%	13.3%	46.3%	<b>45.5%</b>
一株当たり当期純利益(円)	30.68	30.54	86.39	-28.66	<b>6.78</b>

# 業績ハイライト：3

## 四半期売上高

(単位：百万円)	2018年				2019年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,716	2,640	3,020	3,327	4,060	3,694	4,282	<b>4,474</b>
モバイルサービス事業	1,712	2,123	3,018	3,320	4,010	3,564	4,282	<b>4,473</b>
ポイントメディア	1,009	974	968	1,143	1,433	1,275	1,269	<b>1,471</b>
コンテンツメディア	341	558	712	598	896	624	678	<b>620</b>
アフィリエイトプログラム	361	590	804	992	1,003	1,007	1,597	<b>1,511</b>
ゆめみ	—	—	540	587	720	688	738	<b>878</b>
内部取引消去	—	—	-7	-1	-44	-31	-1	<b>-7</b>
フィナンシャルサービス事業	4	518	1	7	50	130	0	<b>0</b>

## 四半期営業利益

(単位：百万円)	2018年				2019年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
営業利益	27	587	326	281	219	160	241	<b>262</b>
モバイルサービス事業	171	279	501	492	607	303	482	<b>610</b>
フィナンシャルサービス事業	-16	436	-50	-68	-218	37	-53	<b>-133</b>
調整額	-128	-128	-125	-142	-169	-182	-187	<b>-218</b>

※2019年第1四半期よりバックスが連結対象になったと仮定した数値を記載しております。



#### 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。