



2023年2月10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 03-5797-3347

上場維持基準の適合に向けた計画

当社は、2022年12月31日時点において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2022年12月31日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準に適合しておりません。当社は、2026年12月末までに上場維持基準に適合するために各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率
当社の状況 (2022/12/31 時点)	6,415	79,686 単位	73.0 億円	66.6%
上場維持基準	800 人	20,000 単位	100 億円	35%
適合状況	○	○	×	○
計画期間	—	—	2026年12月末	—

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

基本方針として、「中期経営計画 2026 (5ヶ年計画)」(2021年12月23日発表)の着実な実行による業績の成長および、IR活動の充実による資本コストの低減により時価総額の向上を図り、流通株式時価総額の基準への適合を目指してまいります。

詳細は「プライム上場維持基準の適合に向けた計画書」のとおりです。

以上



プライム上場維持基準の適合に向けた計画書

2023年2月10日
株式会社セレス（東証プライム市場：3696）





プライム上場基準の適合に向けた計画書

1. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針
2. 計画期間設定の根拠および理論時価総額の算定方法・条件
3. 理論株価・流通時価総額の算出と課題抽出
4. 基準適合に向けた取り組み

中期経営計画

- モバイルサービスの成長戦略
- フィナンシャルサービスの成長戦略

1. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針

適合状況

	株主	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率
当社の状況 (2022/12/31時点)	6,415人	79,686単位	73.0億円	66.6%
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%
適合状況	○	○	×	○

適合に向けた取組の計画期間と基本方針

計画期間 ▶ 2026年12月末

時価総額の向上による流通株式時価総額の基準への適合

- 01 業績の回復による1株当たり当期純利益（EPS）の向上
- 02 IR活動の充実による資本コストの低減、バリュエーション（PER）の向上
- 03 「中期経営計画 2026（5ヶ年計画）」の着実な実行による業績の成長

2. 計画期間設定の根拠および理論時価総額の算定方法・条件

計画期間設定の根拠

- 中期経営計画として、2026年12月期に**売上高400億円、経常利益100億円**を掲示（2021年12月23日公表）
- 中期経営計画達成の蓋然性が高まり、株価に十分に織り込まれると想定される時期として**2026年12月末を設定**

理論時価総額の算定方法・条件

- PERを用いたマルチプル法で算出
- 以下2パターンのPERでシミュレーションを実施
 - A.過去5年の業績予想発表翌営業日の予想PER※の最小値 ▶ **15.3倍**
 - B.過去5年の業績予想発表翌営業日の予想PER※の中央値 ▶ **25.2倍**

※ 過去5年の決算発表日（当期業績予想発表日）の翌営業日の株価終値÷当期予想EPS
[参考] **22年15.3倍** 21年22.6倍 20年34.2倍 **19年25.2倍** 18年55.5倍

- 業績数値等、その他数値の前提は以下

	2023年12月期予想 (2023年2月10日発表)	2026年12月期計画 (2021年12月23日発表)	備考
売上高	23,000百万円	40,000百万円	
経常利益	1,600百万円	10,000百万円	
実効税率	-	30.62%	2021年12月期 法定実効税率実績
当期純利益	800百万円	6,938百万円	2026年度の算出 「経常利益×(1-実効税率)」
発行済み株式数（自社株除く）	11,388,804株	11,388,804株	2022年12月期末数値
EPS	70.24円	609.19円	
流通株式数	7,968,621株	7,968,621株	2022年12月期末数値

3. 理論株価・流通時価総額の算出と課題抽出①

2022年度決算発表（2023年2月10日）後の理論株価・流通時価総額

	EPS	PER	株価	流通株式数	流通株式数 時価総額
A	70.24円	× 15.3倍	= 1,074円	× 7,968,621株	= 85億円
B	70.24円	× 25.2倍	= 1,770円	× 7,968,621株	= 141億円

保守的にみたバリュエーション水準

A (PER15.3倍) の場合

基準に「非適合」

一方で

例年の水準の中央値のバリュエーション

B (PER25.2倍) の場合

基準に「適合」

IR活動の充実により資本コストを低減、業績予想の達成の確信度を高める

3. 理論株価・流通時価総額の算出と課題抽出②

2026年度業績予想において中計相当の数値掲示を前提とした理論株価・流通時価総額

	EPS	PER	株価	流通株式数	流通株式数 時価総額
A	609.19円※	× 15.3倍	= 9,320円	× 7,968,621株	= 742億円
B	609.19円※	× 25.2倍	= 15,351円	× 7,968,621株	= 1,223億円

※ 中期経営計画発表の（経常利益100億円×（1-法定実効税率30.62%））÷自己株式を除く発行済み株式数11,388,804株

中期経営計画の経常利益100億円達成を前提とすれば
保守的なバリュエーションA（PER15.3倍）の場合であっても

基準に「適合」

中期経営計画の着実な達成に向けた取り組み、
投資家との丁寧なコミュニケーションにより、中計達成の確信度を高める

4. 基準適合に向けた取り組み

IR活動の推進・強化および投資家向けの情報発信の充実等による、
業績予想・中期経営計画達成に対する確信度向上および資本コストの低減

- 各種資料における開示情報の充実

⇒ 決算説明資料の一層の充実、各種資料の英文開示の充実等

- アナリスト・機関投資家との接点の強化

⇒ アナリスト・機関投資家向けスモールミーティングの企画・開催

- 個人投資家向け情報発信チャネルの拡充

⇒ 個人投資家向け会社説明会の開催

中期経営計画の着実な達成

- 中期経営計画達成に向けた積極的な投資

- 中期経営計画の進捗状況の定期的な開示

2026年12月期の中期経営計画の着実な達成を目指しつつ、
前倒しでの基準適合に向けた業績回復、投資家からの期待向上を図る








中期経営計画2026





- モバイルサービスの成長戦略
- フィナンシャルサービスの成長戦略

主力のモッピーで安定的にキャッシュを創出し成長分野に積極投資
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

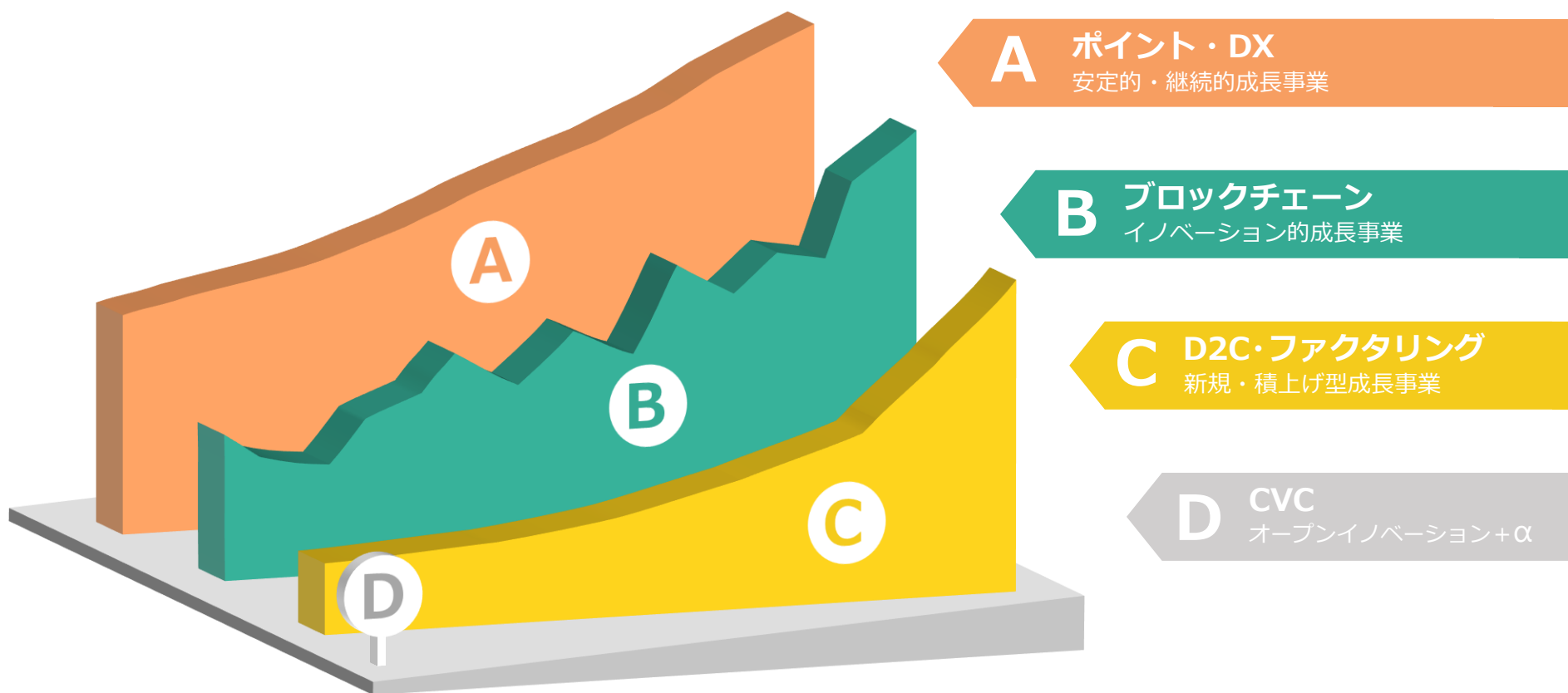
モバイルサービス事業

ポイント		
D2C		
DX		

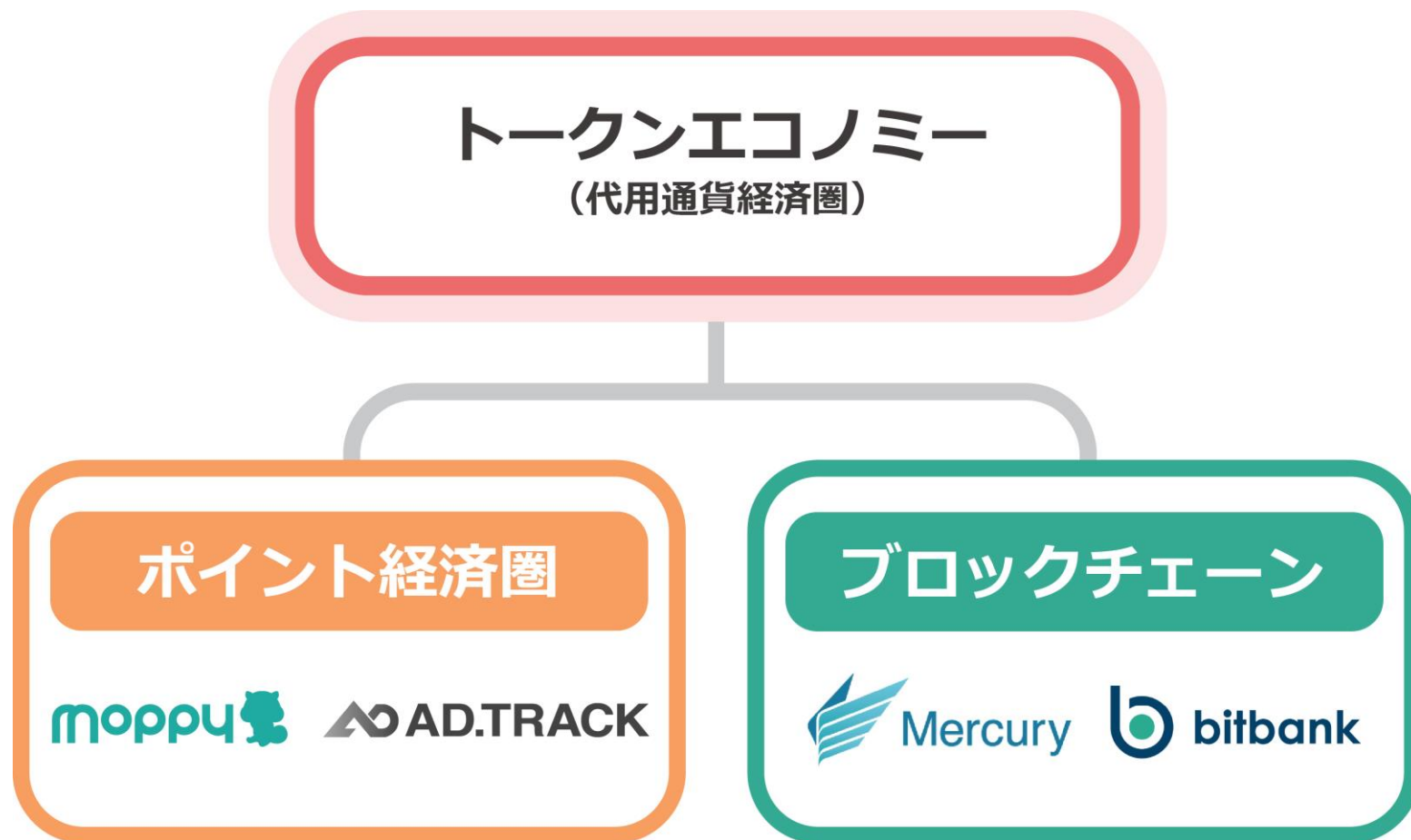
フィナンシャルサービス事業

ブロックチェーン		
オンラインファクタリング		
CVC (ベンチャーキャピタル)	投資育成事業	

成長モデルの異なる3つの事業ポートフォリオで中期成長をはかる
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

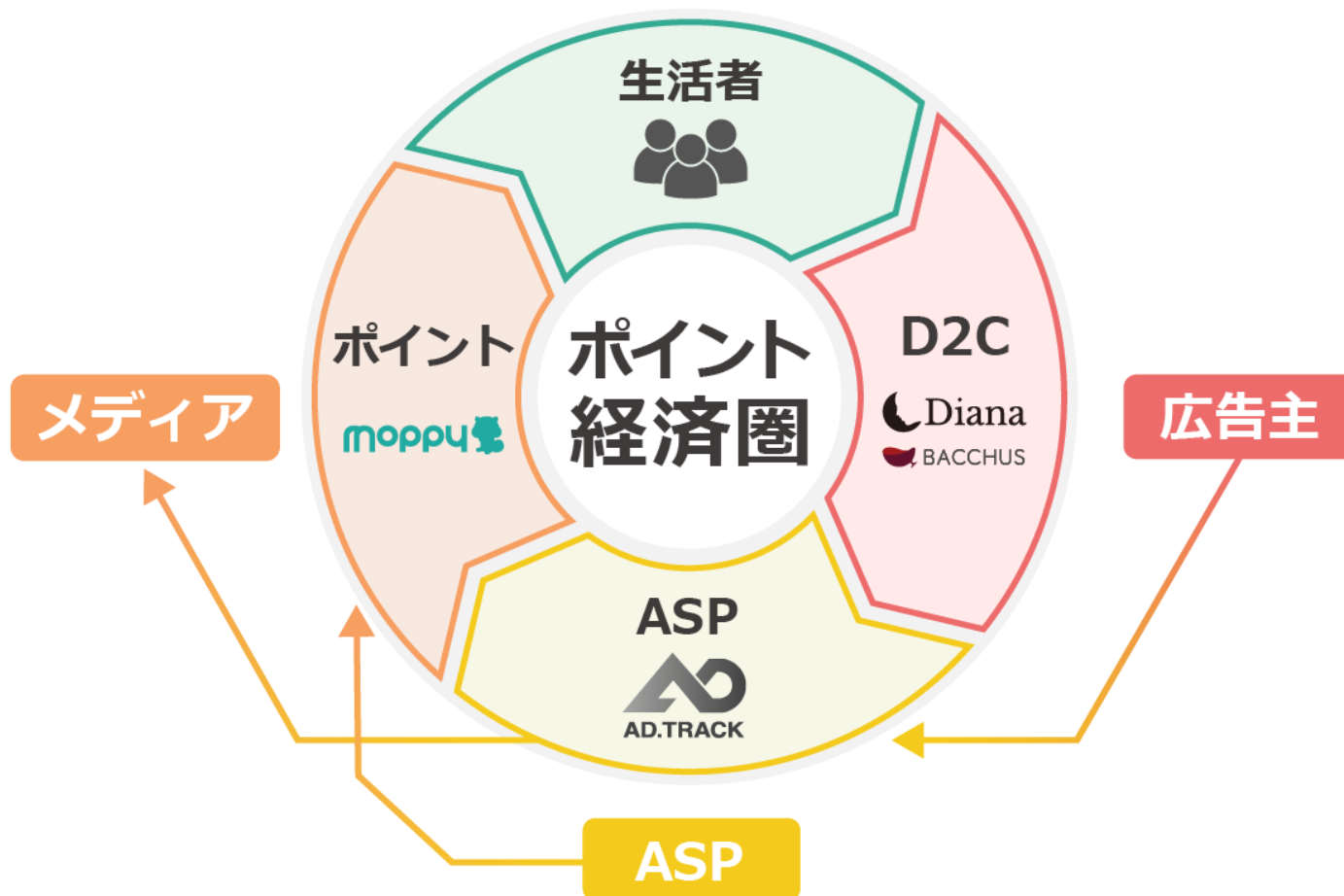


社会経済活動の活性化をはかるため「トークンエコノミー」としての
ポイント経済圏とブロックチェーンでプラットフォーム構築を目指す

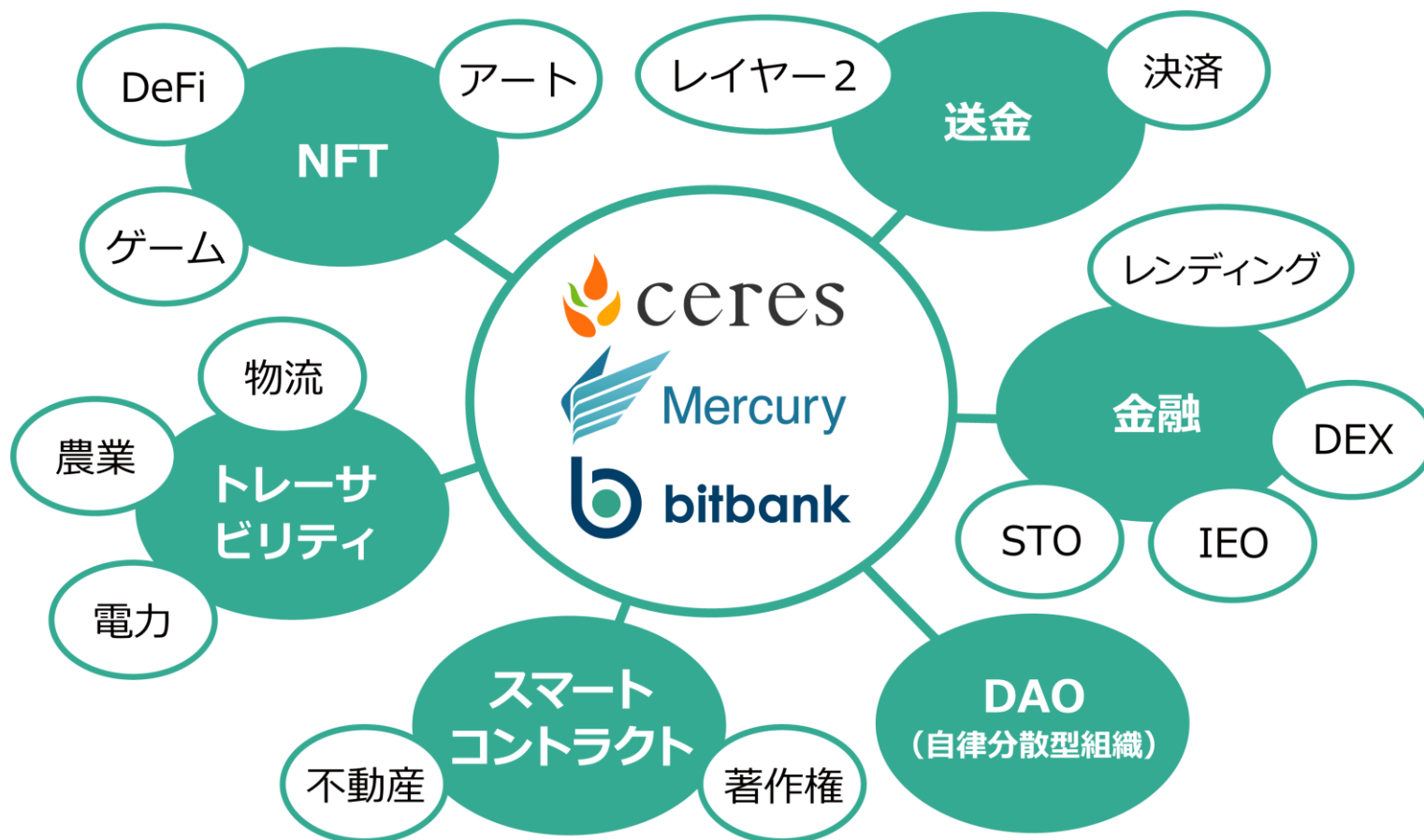


※ トークン (Token) とは、しるしや代用通貨、商品引換券などと訳される。

モッピーを主軸としASP・D2Cによるポイント経済圏を確立する
広告主・ASP・メディアを巻き込んだオーブンプラットフォームに



Web3.0時代の到来によりブロックチェーン技術の浸透が進むと想定
グループカを活かしブロックチェーン領域でNo.1企業を目指す



2026年12月期に売上高400億円・経常利益100億円をコミット
中期経営計画2026達成のために5年間で300億円の積極投資を計画

→ FY2026

売上高

400億円

経常利益

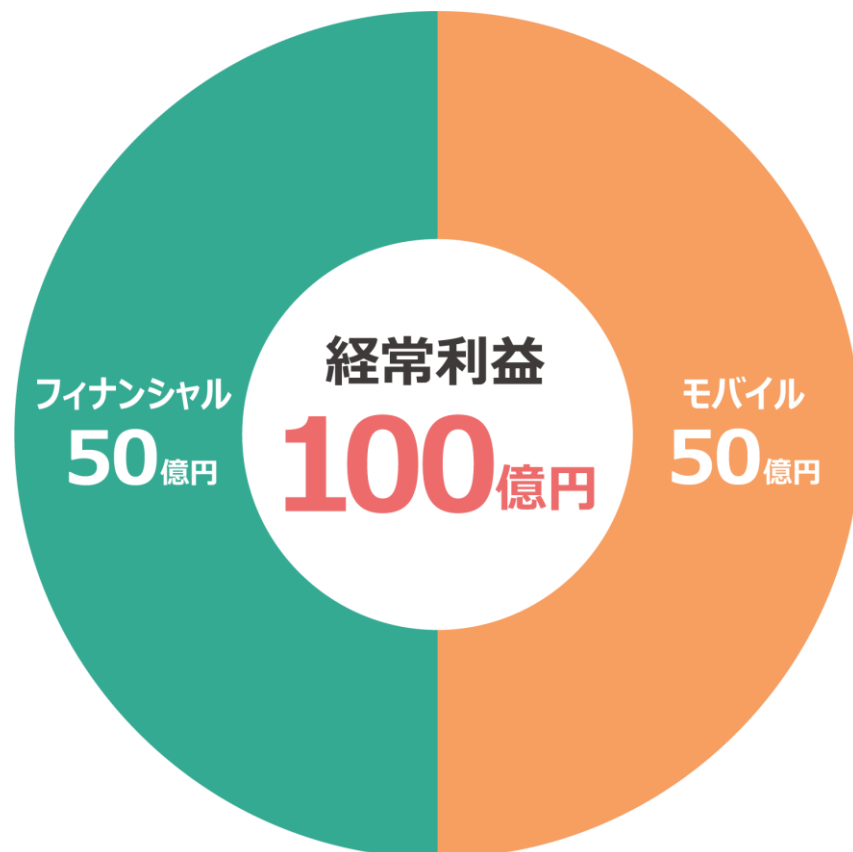
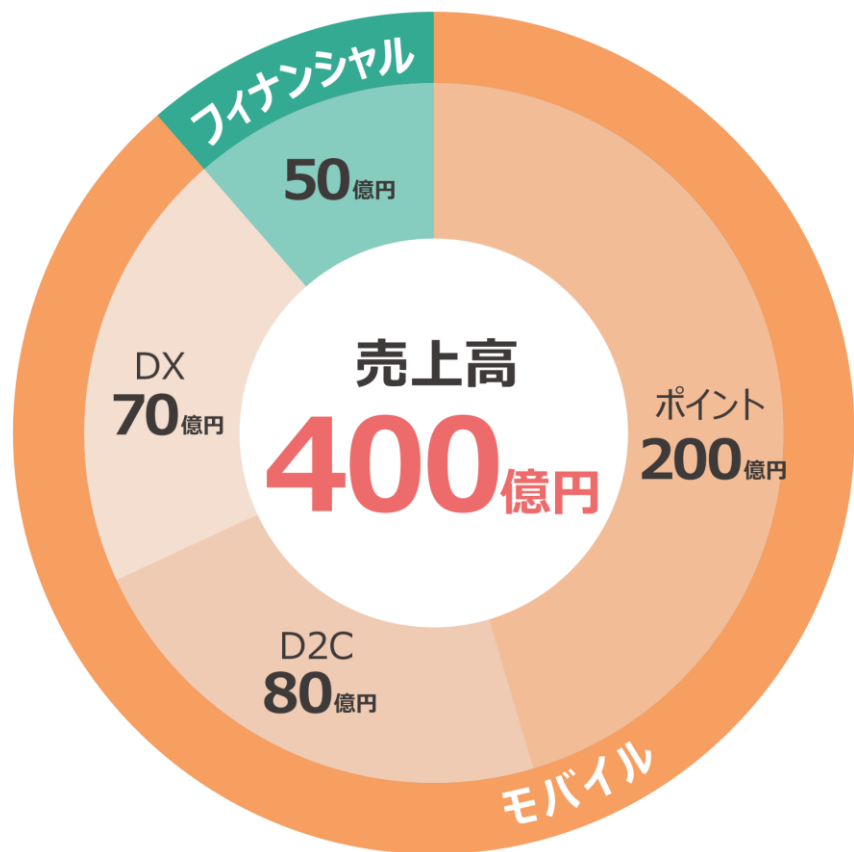
100億円

投資金額

300億円

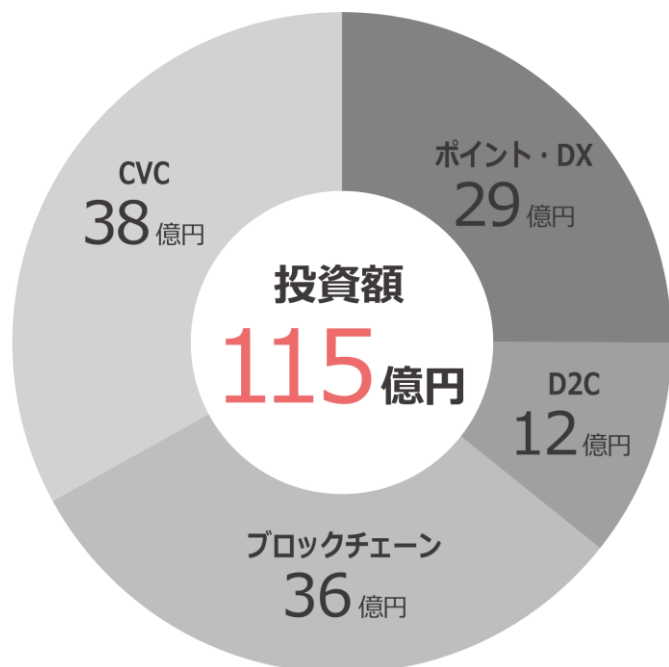


ポイントに加えD2C・DXの強化でモバイルサービス売上高350億円に
ブロックチェーンの収益化でフィナンシャルサービス売上高50億円に

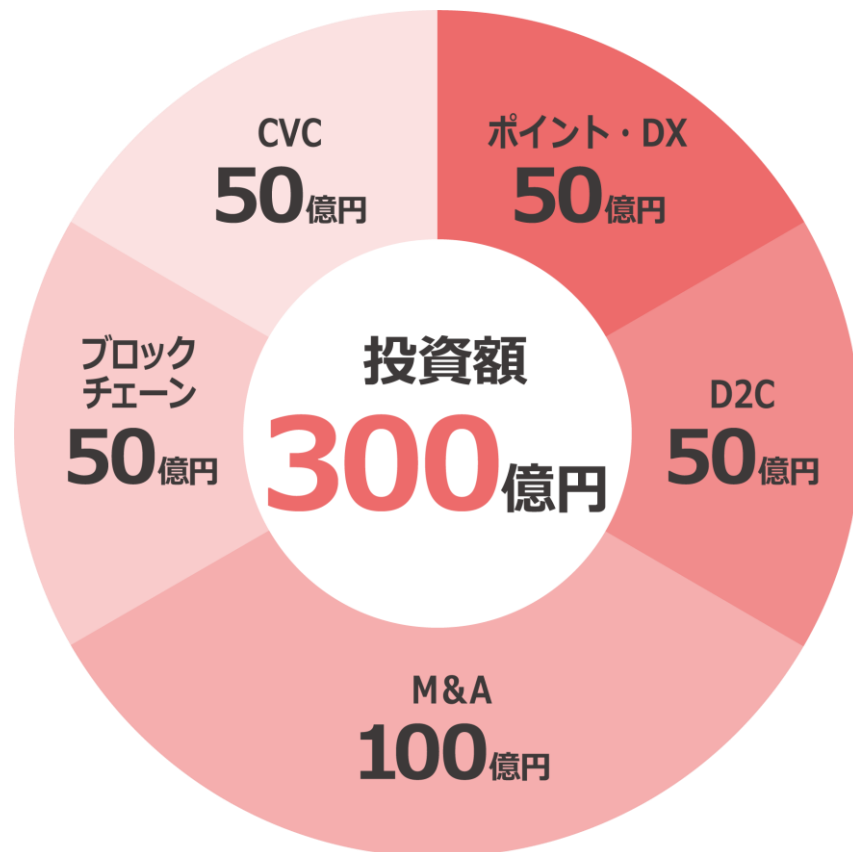


中計2026では前中計2021比約3倍の300億円を戦略的に投資
ポイント・ブロックチェーンに加えM&Aに100億円の投資計画

前中期経営計画2021の投資額



中期経営計画2026の投資計画

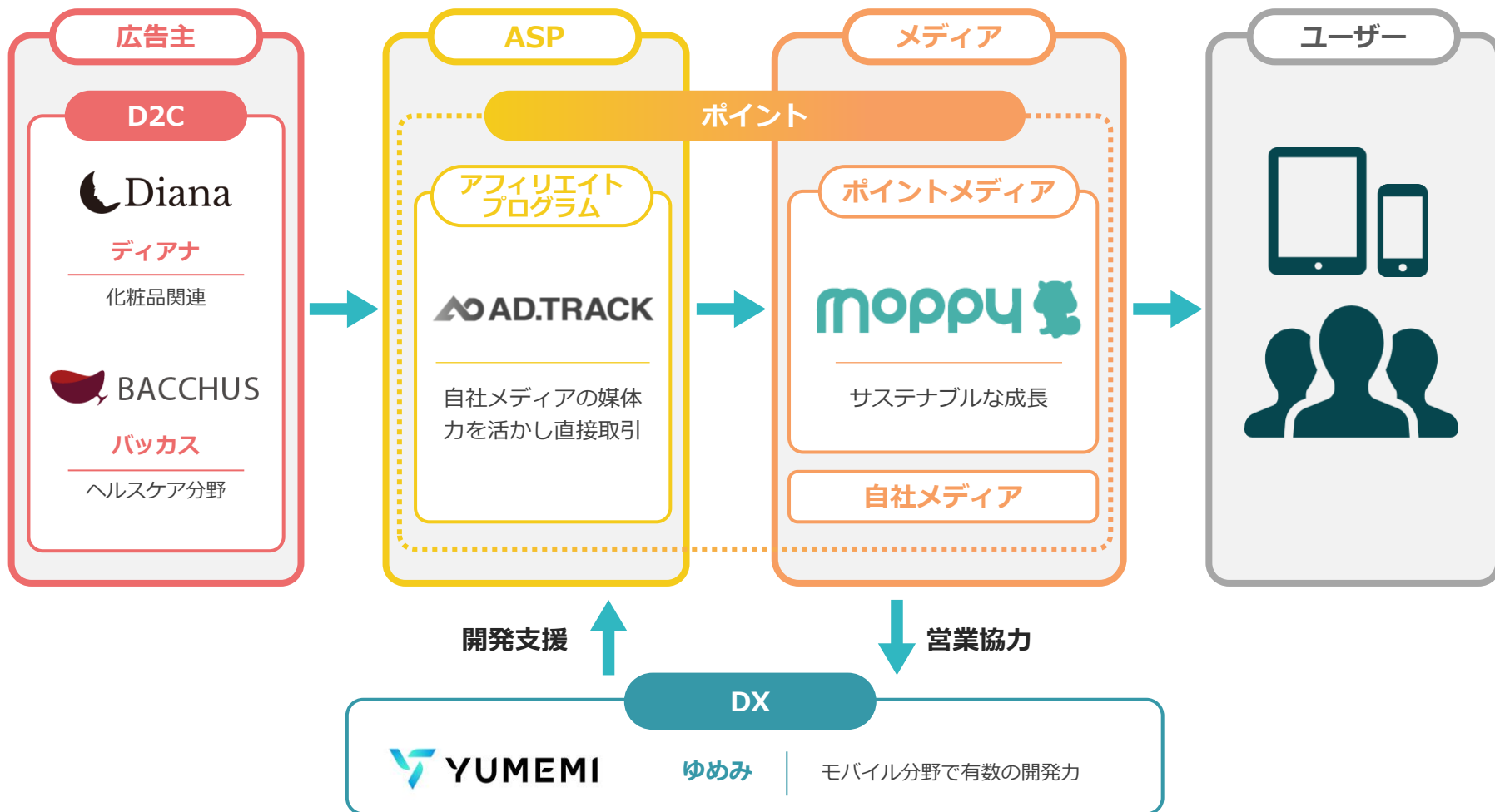


ポイント・DX、ブロックチェーンに
40億円のM&A含む

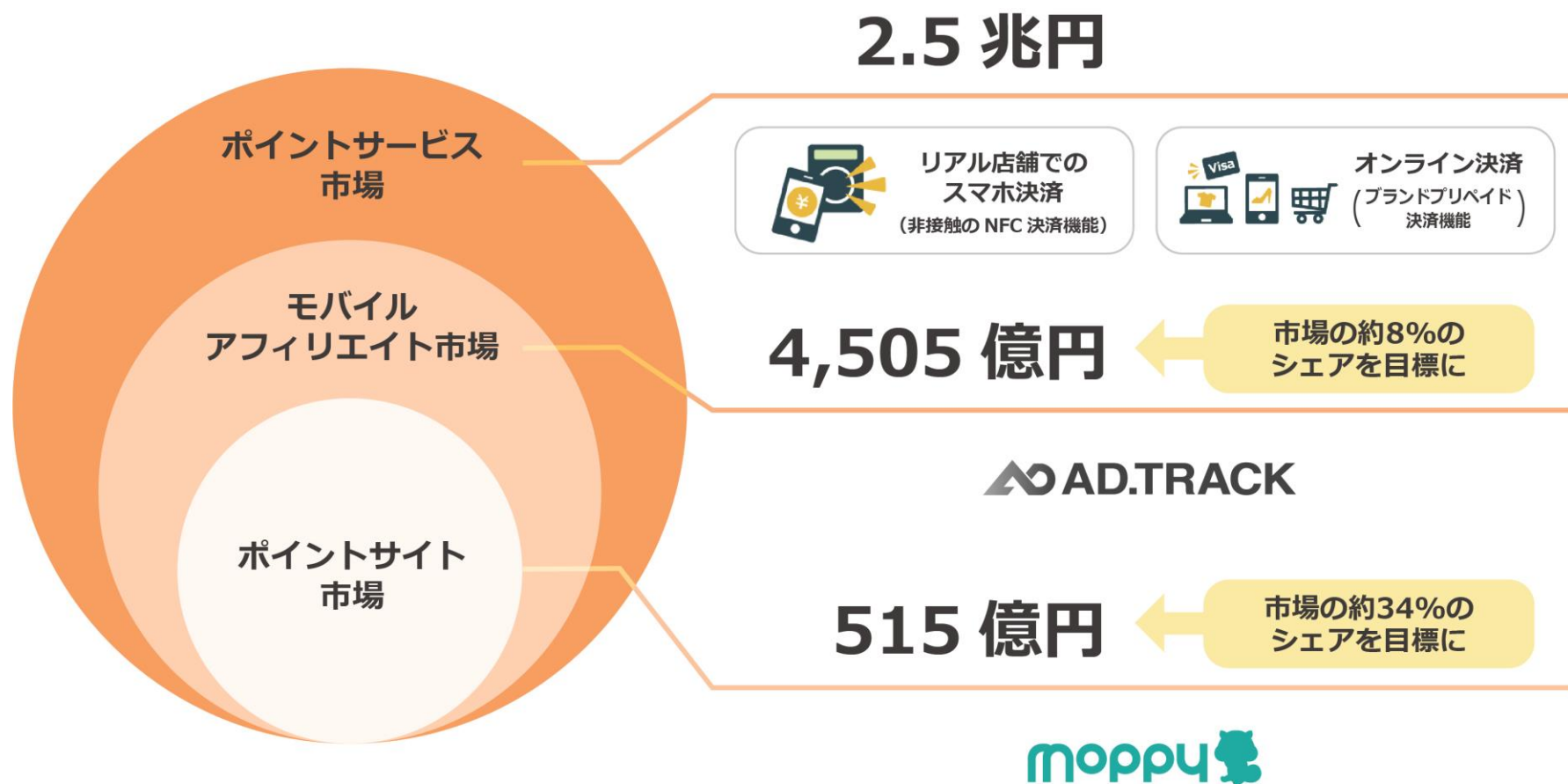
中期経営計画2026

- モバイルサービスの成長戦略
- フィナンシャルサービスの成長戦略

モッピー・アドトラック・D2Cの相互連携でシナジーを創出

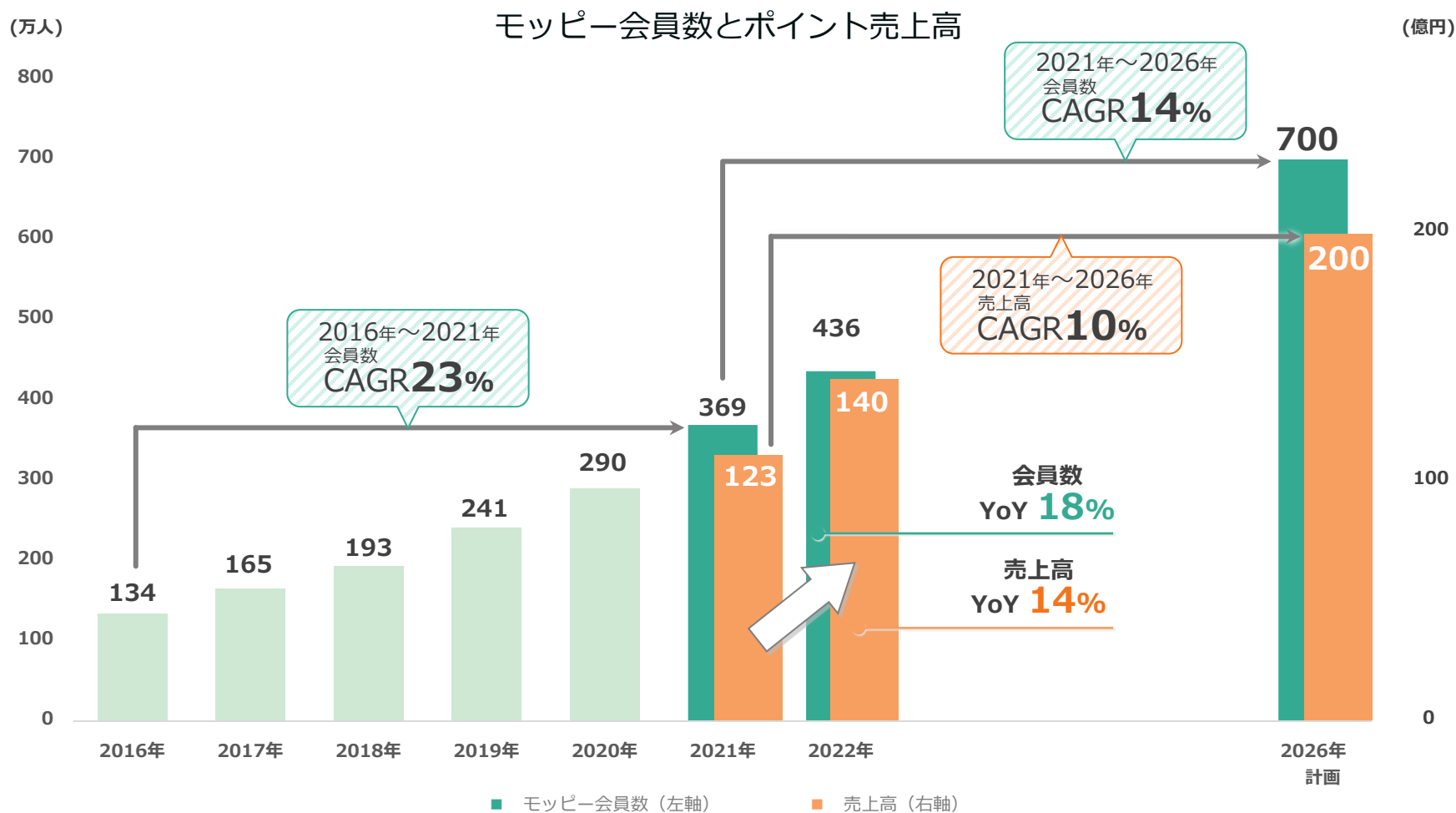


ポイントサイト市場における圧倒的市場シェアをベースに
ポイント決済などリアル機能導入でポイントサービス市場へ市場拡大



※ 矢野経済研究所「アフィリエイト市場の動向と展望2021」「ポイントサービス市場の動向と展望2020」

2026年モッピー会員数700万人、ポイント売上高200億円を計画 計画初年度の2022年は会員数・売上高ともに想定CAGRを上回る成長を実現



2023年中にモッピーはフィンテック機能搭載により決済アプリに進化を計画 ポイント経済圏をリアルにも拡大、モッピーアプリの利便性を向上

moppy



ユーザー会員



使う

ポイント
還元

オンライン決済で



リアル店舗で

- モッピーポイントでそのまま決済
- 決済利用でもモッピーポイントが貯まる

- QUICPay
- Visaのタッチ決済

が利用可能

- ユーザーエンゲージメントが高まることによる利用頻度向上
- 利便性向上によるユーザー数の増加

フィンテック機能



リアル店舗でのスマホ決済
(非接触のNFC決済機能)



オンライン決済
(ブランドプリペイド決済機能)

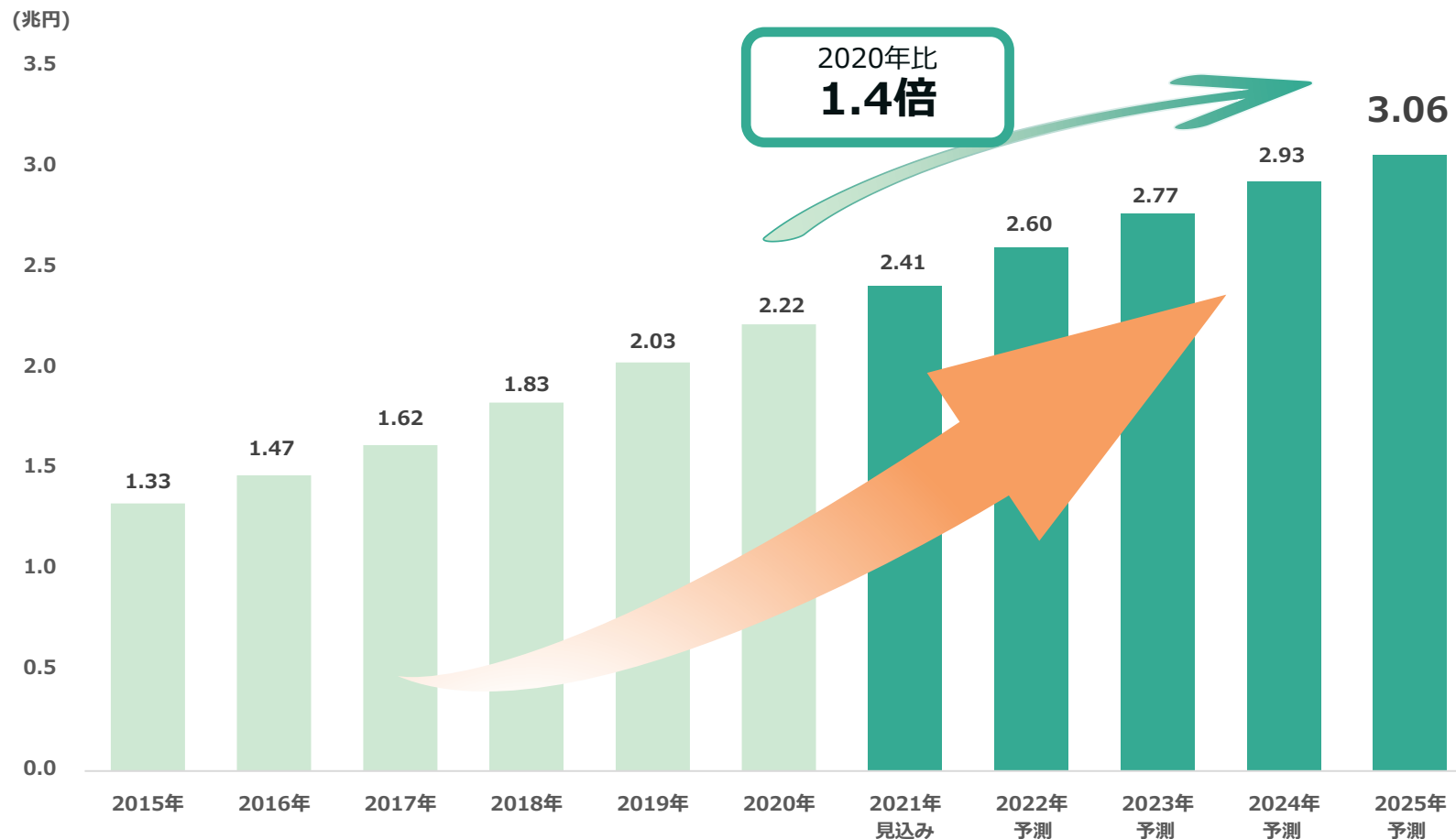


ポイントの
ユーザー間送金



後払い
チャージ機能

デジタルD2C市場は成長が続き2025年には約3兆円に達する見込み
化粧品D2C事業のターゲット市場は今後も拡大が続くと予想

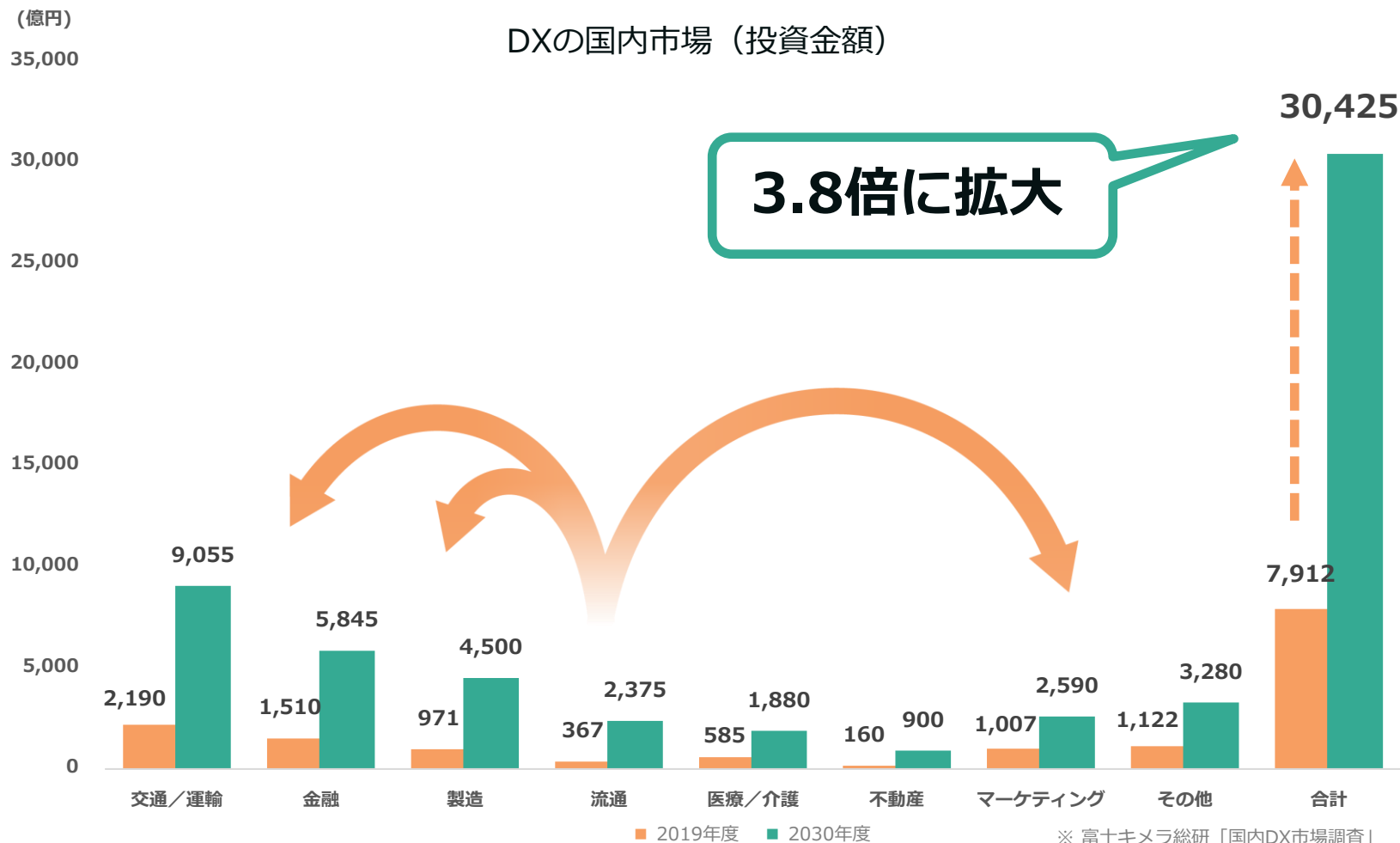


※ 株式会社売れるネット広告社「プレスリリース」

D2C×サブスクリプションモデルを基にブランド戦略を確立する オンライン販売からリアル店舗向け卸販売・グローバル展開の実現へ

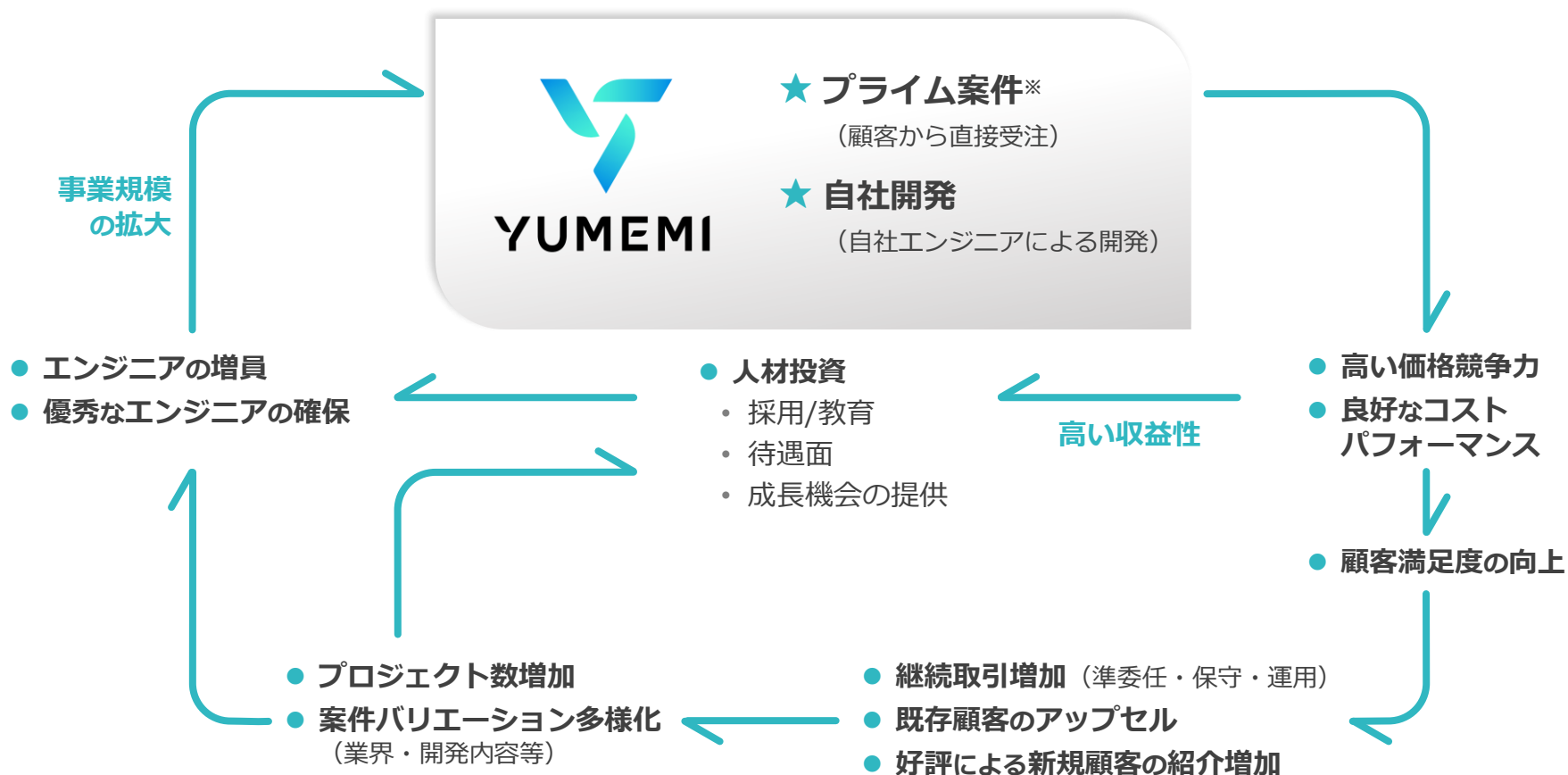


DX市場では業務変革や顧客接点改革などを中心に企業が投資を加速
2030年には製造業/金融業などが牽引し3.8倍の3兆425億円に拡大



プライム案件の受注、自社での開発により高付加価値なサービスを提供
顧客満足度向上、プロジェクト増、エンジニア増の事業成長サイクルを描く

事業成長イメージ

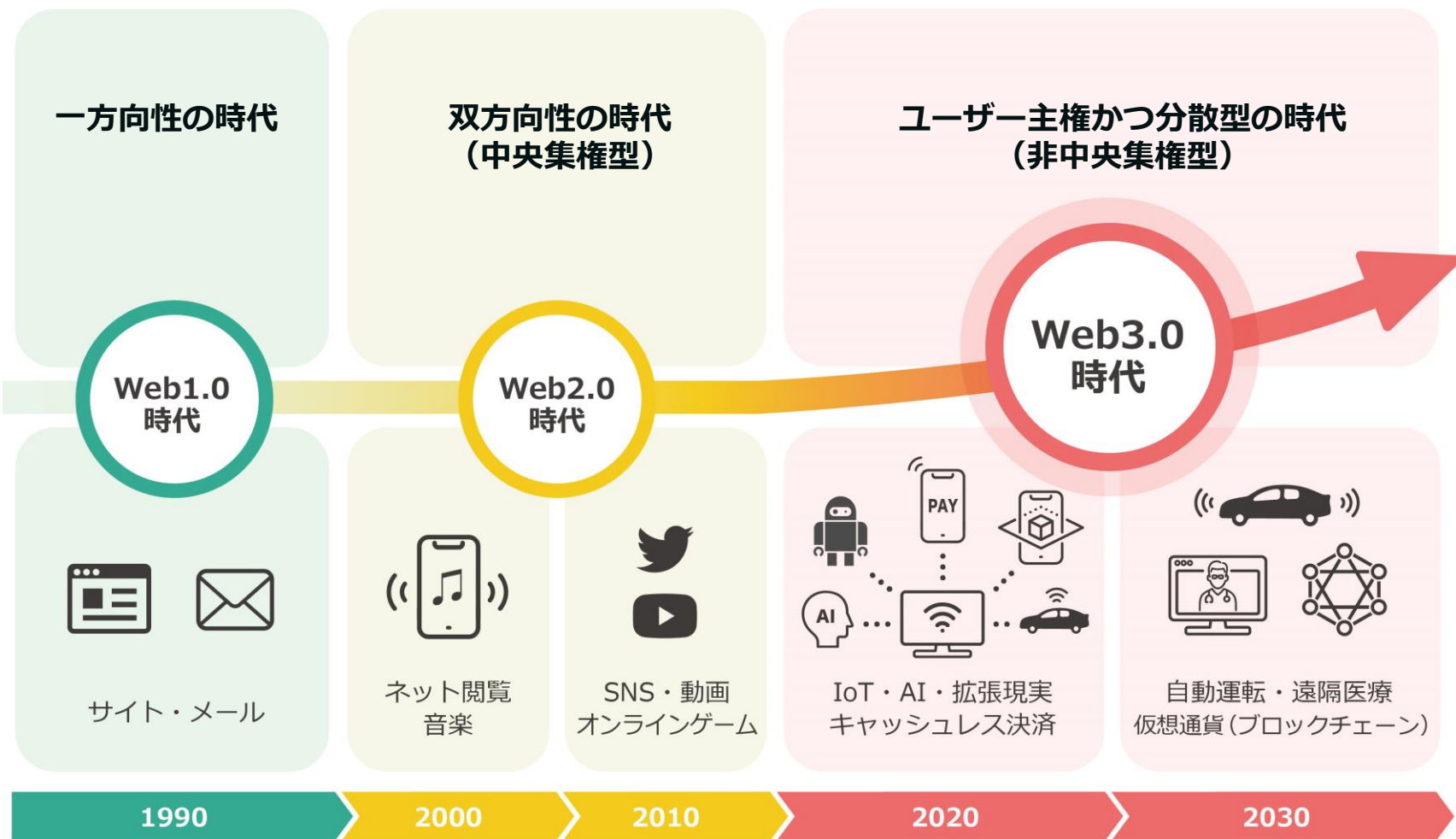


※ 中間ベンダーを経由せず顧客から直接受注する案件。

中期経営計画2026

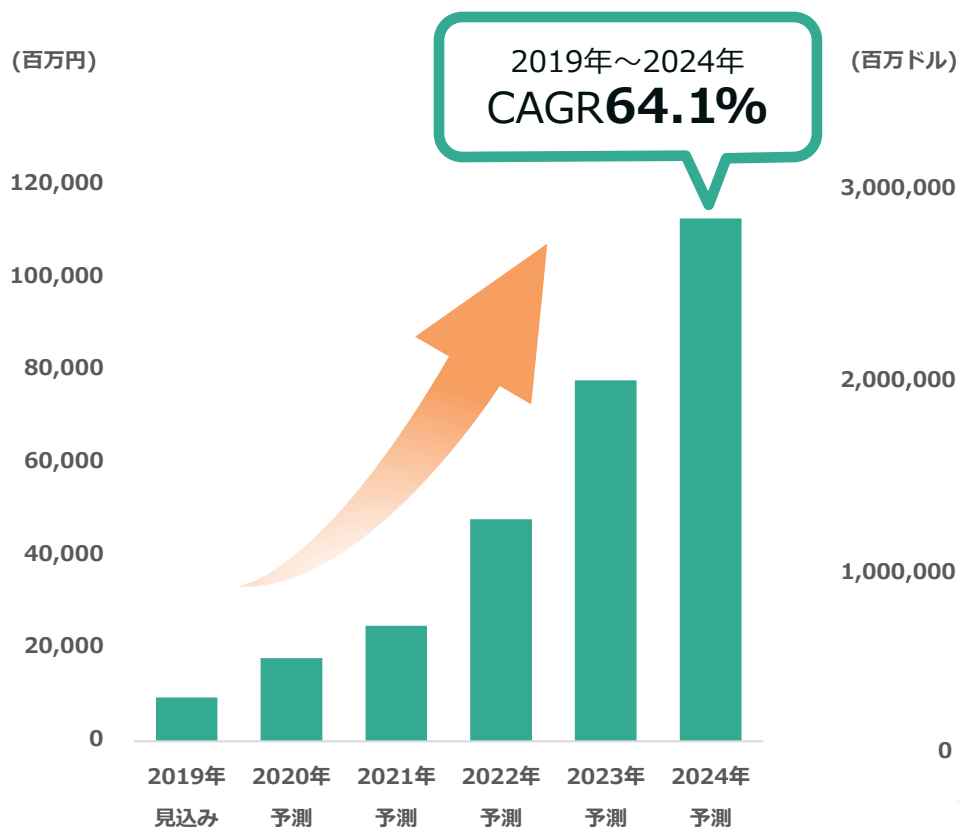
- モバイルサービスの成長戦略
- フィナンシャルサービスの成長戦略

インターネットの進化に伴い非中央集権型のWeb3.0時代が到来
分散型社会に必須のブロックチェーン技術の普及・拡大を予測



世界の暗号資産市場は急拡大し時価総額3兆ドルを一時突破 国内ブロックチェーン市場も高い成長率で規模拡大が続くと予想される

国内ブロックチェーンの市場規模



※ ミック経済研究所「ブロックチェーン市場の中期予測」

暗号資産時価総額の推移



※ Coin Gecko「仮想通貨グローバルチャート」(期間：2018年1月～2022年12月)

ブロックチェーン関連バリューチェーン

ブロックチェーン戦略の中核にマーキュリー・ビットバンクを位置づけ
暗号資産取引・カストディ・決済・NFT・マイニングと全方位へ投資

暗号資産バリューチェーン

マイニング



取引所



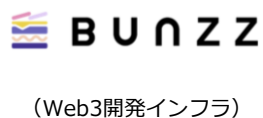
ウォレット



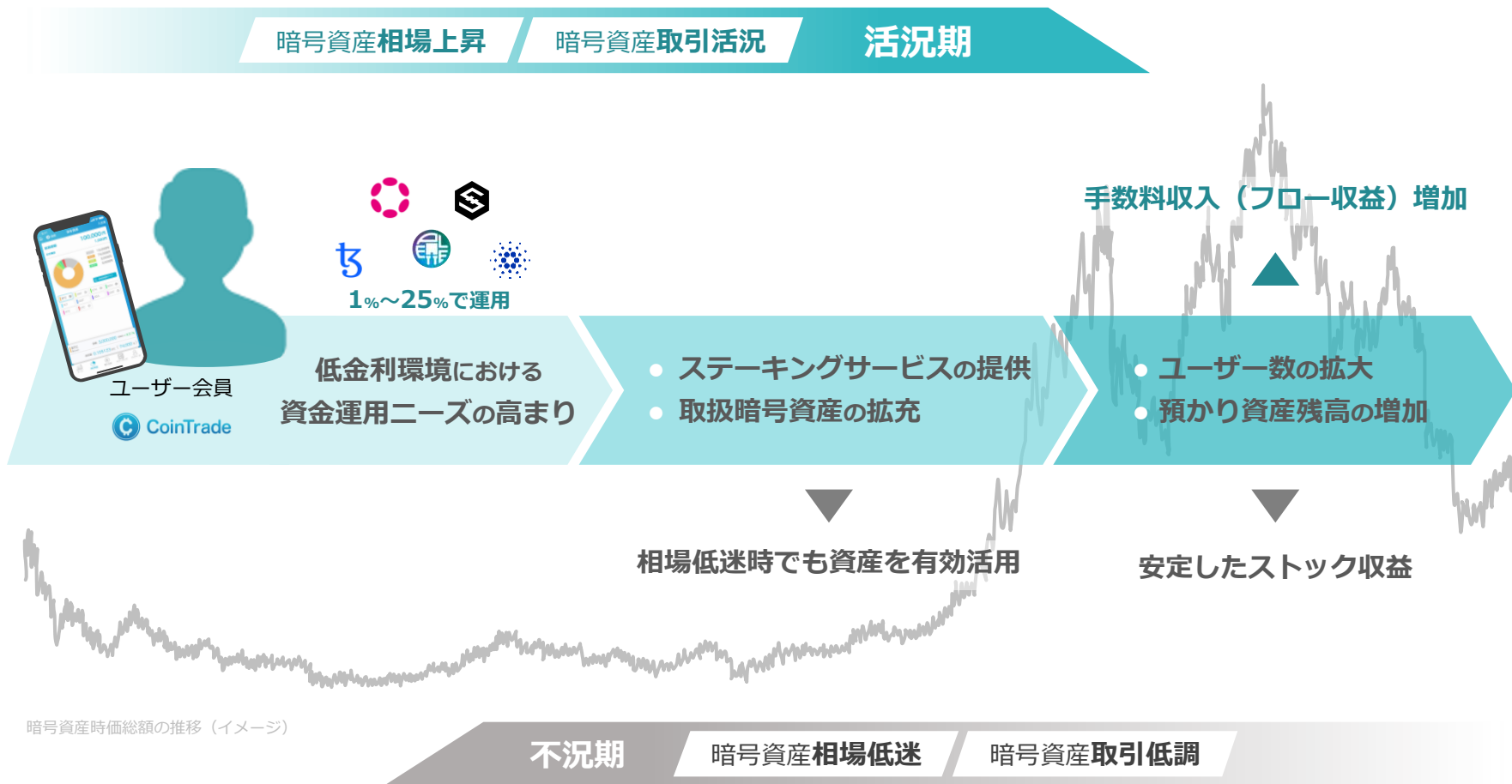
決済・送金



ブロックチェーン・アプリケーション



ステーキングサービスの充実、取り扱い通貨の拡充によりユーザー数の増加
預かり資産残高の増加を図り、安定した収益モデル確立を目指す



国内トップクラスの暗号資産取引量

⇒ アルトコインの取引量国内No.1

自社開発ウォレットによる
高度なセキュリティ

日本デジタルアセットトラスト 設立準備株式会社 (JADAT) 設立

JADAT
日本デジタルアセットトラスト設立準備株式会社

bitbank



三井住友トラストホールディングス
Mitsui Sumitomo Trust Holdings

2社の強みを融合し共同で設立した、
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。

※暗号資産をはじめとするパブリック型ブロックチェーンセキュリティトークン、ステーブルコインおよびNFT等

● 暗号資産の信用取引サービス開始予定

● 取扱い銘柄を今後も順次拡大

⇒ 取扱い暗号資産銘柄数国内No.1を目指す

● 信託ライセンスの取得

● 暗号資産・ステーブルコイン・NFT等の取扱い

✓ ユーザー数の増加

✓ 取引の活性化

✓ 収益の拡大

✓ 機関投資家の取込み

✓ ビジネス需要の取込み

✓ 安定したストック収益

・ファンド
・機関投資家
・事業法人



国内「業界No.1」を目指す

オープンイノベーションとしてベンチャー投資を以下目的に実施

1. 既存事業のバリューアップ
2. 新規事業の創出（合併・提携・M&A）
3. 投資収益の継続的確保（IPO・譲渡）



モバイルサービス

フィナンシャルサービス

戦略投資

技術連携
商流提携

買収

2017 bitbank
2018 YUMEMI
2021 studio15

投資収益

IPO実績（8社）

valuedesign adish jig-jp
Link-U Amazia TOKYO TSUSHIN Waqoo toridori

ベンチャー企業（累計 48社）

DINÉTTE

SOUNDRAW

1SEC

Infcurion

HashPort

イークラウド



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。