



アートスパークホールディングス株式会社

2014年12月期 第4四半期

決算説明補足資料

目次

- ✧ **2014年12月期 第4四半期 業績ハイライト**
 - 連結損益計算書
 - 連結貸借対照表
 - 連結キャッシュ・フロー計算書
- ✧ **2014年12月期 第4四半期 事業セグメント別の概況**
 - コンテンツソリューション事業
 - クリエイターサポート事業
 - UI/UX事業
 - アプリケーション事業
- ✧ **2015年12月期の業績見通し**
 - 今期の見通し＜通期業績予想＞
- ✧ **2015年12月期 主要施策**
- ✧ **(参考) セグメント別事業内容**

2014年12月期 第4四半期 業績ハイライト

孫会社の取得による連結範囲の変更について

* 2014年2月28日付で孫会社化した株式会社エイチアイ関西について、

第1 四半期連結累計期間より貸借対照表のみを連結対象。

第2 四半期連結累計期間より貸借対照表・損益計算書を連結対象。

* 2014年4月15日付で孫会社化した株式会社U'eyes Designについて、

第2 四半期連結累計期間より貸借対照表のみを連結対象。

第3 四半期連結累計期間より貸借対照表・損益計算書を連結対象。

*事業セグメントは、いずれもUI/UX事業

連結損益計算書（2014年12月期 通期）

（期間：2014年1月1日～12月31日）

単位：百万円

	13年/12月期	14年/12月期	前年比増減
売上高	3,685	3,826	+140
営業損益	△69	99	+168
経常損益	△68	93	+161
当期純損益	42	59	+17

前年比で増収増益

期中に孫会社化したエイチアイ関西（9ヶ月連結）・U'eyes Design（6か月連結）により前期比で増収（連結対象期間の単体売上高は、エイチアイ関西：252百万円、U'eyes Design：252百万円）

戦略投資事業であるクリエイターサポート事業、UI/UX事業の収益改善により営業黒字を達成

投資有価証券評価損等の計上により、当期純利益は微増

連結貸借対照表（2014年12月期）

単位：百万円

	13/12末	14/12末	増減
流動資産	2,130	2,214	+83
現預金	1,323	1,086	△236
売掛金	552	880	+328
たな卸資産	148	137	△11
その他	106	110	+3
固定資産	1,511	1,749	+237
有形固定資産	55	71	+15
無形固定資産	1,003	1,326	+323
投資その他の資産	453	351	△101
繰延資産	7	5	△2
資産合計	3,650	3,969	+319

	13/12末	14/12末	増減
流動負債	1,021	1,241	+220
短期借入金	596	558	△38
その他	424	683	+259
固定負債	343	365	+22
長期借入金	267	276	+8
その他	75	89	+13
負債合計	1,364	1,607	+242
株主資本	2,252	2,316	+64
その他	33	45	+11
純資産合計	2,286	2,362	+76
負債純資産合計	3,650	3,969	+319

注：短期借入金には1年以内返済予定長期借入金を含んでおります。

主な増減内容

- ・ 売掛金 +328百万円 ： 期末での売上集中による増加
- ・ 無形固定資産 +323百万円 ： 自社IP製品への開発投資によるソフトウェア資産の増加
- ・ 投資その他の資産 △101百万円 ： 投資有価証券の減損及び売却による減少

連結キャッシュ・フロー計算書（2014年12月期 通期）

（期間：2014年1月1日～12月31日）

単位：百万円

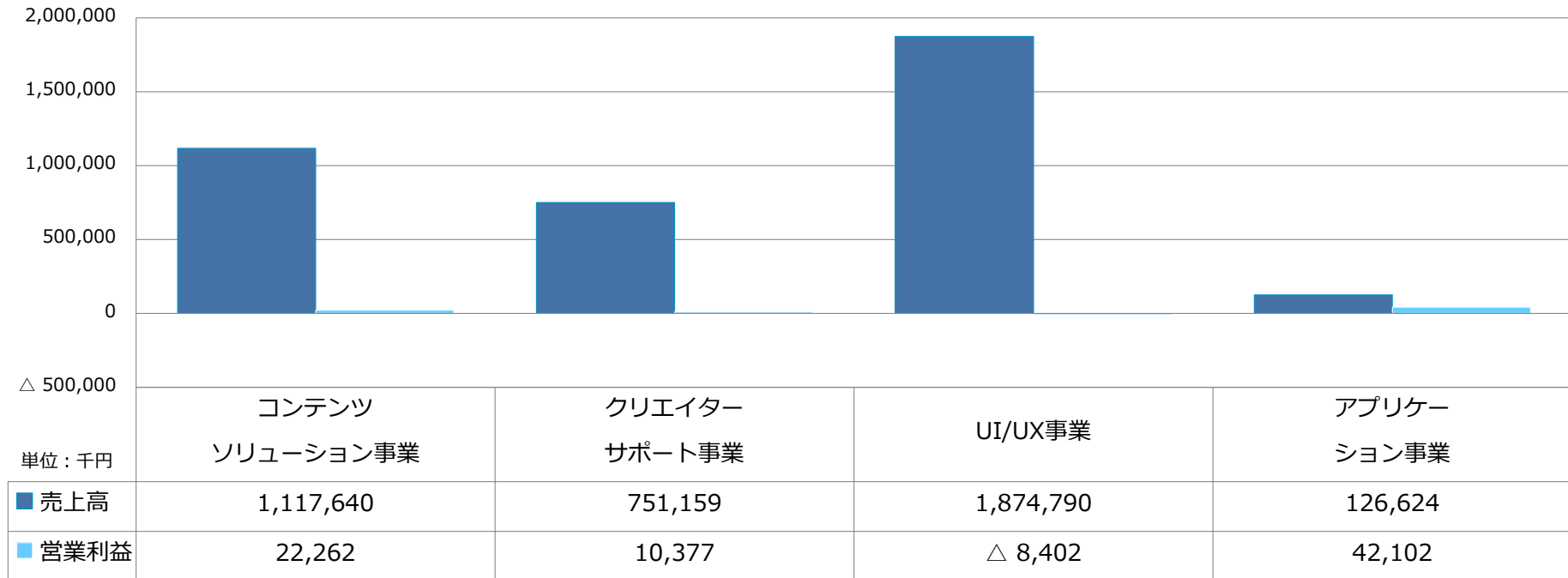
	2013年 12月期	2014年 12月期	増減
営業活動によるCF	358	672	+314
投資活動によるCF	△163	△508	△345
財務活動によるCF	△48	△238	△190
現金及び現金同等物の期末残高	1,088	1,013	△75

- ・ 営業CFで増加した資金を、戦略投資事業への開発投資及び孫会社（2社）の取得へ投入
- ・ 借入金の返済により財務CFはマイナス

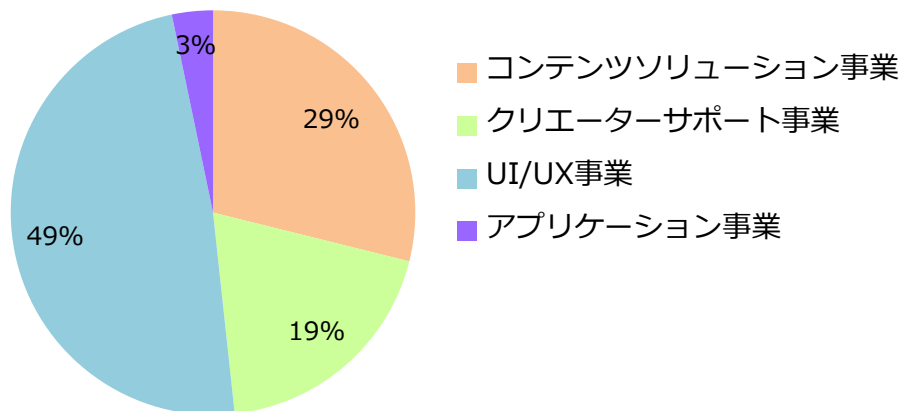
事業セグメント別の概況

セグメント別損益の状況

コンテンツソリューションが堅調。クリエイターサポート事業、海外販売開始。



売上高構成比（連結調整額除く）



セグメント別の事業内容：全4事業

 コンテンツソリューション事業

 クリエイターサポート事業

 UI/UX (ユーアイ・ユーエックス) 事業

 (アプリケーション事業)

コンテンツソリューション事業-第4四半期

電子書籍分野（旧電子書籍サポート事業）＆グラフィックス分野：売上高種別

単位：千円	13/12期 4Q会計 (前期10月～12月)	14/12期 4Q会計 (当期10月～12月)	13/12期 4Q累計 (前期1月～12月)	14/12期 4Q累計 (当期1月～12月)	累計 対前年比
電子書籍分野	303,996	223,445	1,157,362	952,708	△204,654
グラフィックス分野	41,414	35,814	125,244	164,932	+39,688
売上高合計	345,411	259,260	1,282,606	1,117,640	△164,966
営業利益	46,975	△12,415	119,143	22,262	△96,881
減価償却費	62,080	52,598	242,739	230,580	△12

■業績の概要

グラフィックス分野は売上高が増加だが、電子書籍分野の売上減少をカバーしきれず、前年比で減収・減益に。

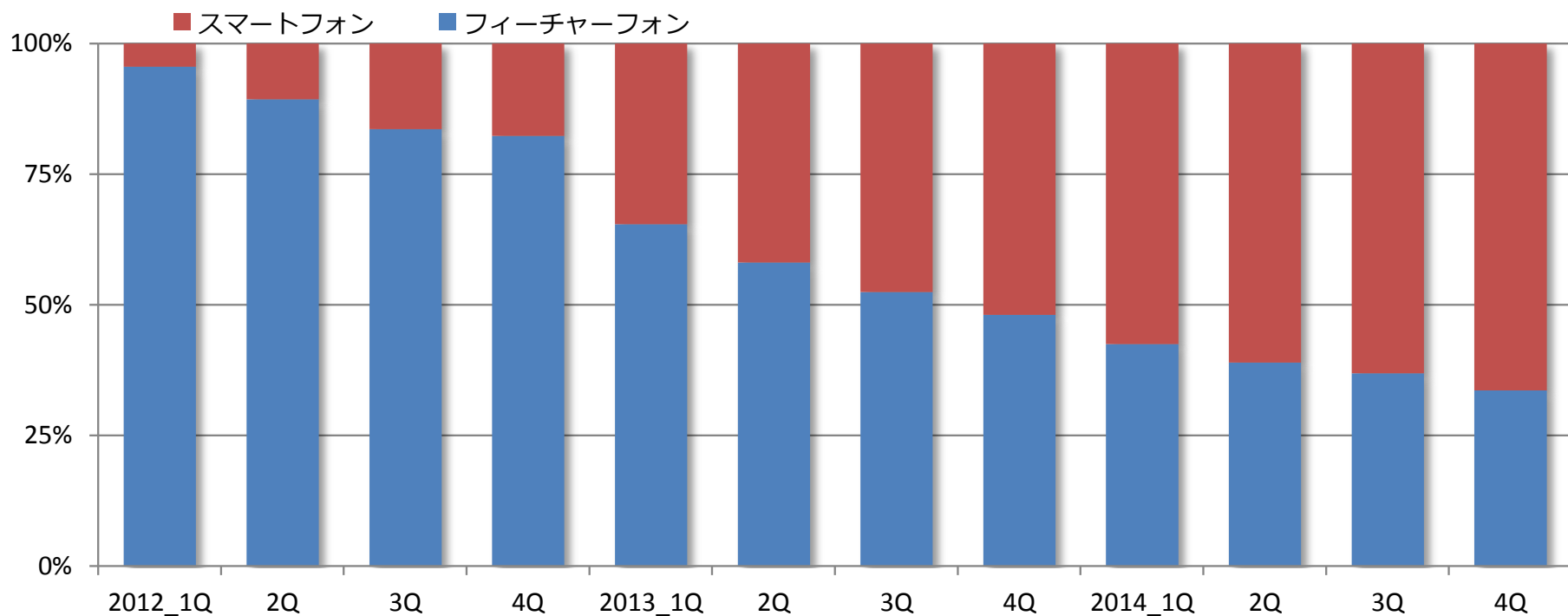
■トピック（2014.10～12）

- ・電子書籍ビューア『BS Reader』がダウンロード配信に対応 ～アムタスの「ekubostore」でサービス開始～（2014.10）
- ・「LINE マンガ」PC 向けウェブブラウザ版に メディアドゥと共同で提供する ブラウザビューアソリューションが採用（2014.10）

コンテンツソリューション事業電子書籍分野

— 第4四半期実績 —

スマートフォン向け売上高がフィーチャーフォン向け売上高を上回り、安定して推移



✧ 引き続き安定して推移している状況。
フィーチャーフォン向け売上についても、一定水準を保っており、収益の下支えとなっている。

クリエイターサポート事業-第4四半期

創作活動支援サイト「CLIP」の登録者数は47万人を突破。(12月末時点)

単位：千円	13/12期 4Q会計 (前期10月～12月)	14/12期 4Q会計 (当期10月～12月)	13/12期 4Q累計 (前期1月～12月)	14/12期 4Q累計 (当期1月～12月)	累計 対前年比
売上高	182,874	228,182	637,023	751,159	+114,136
営業利益	4,041	4,580	△93,549	10,377	+103,926
減価償却費	58,675	65,660	225,793	240,971	+15

■業績の概要

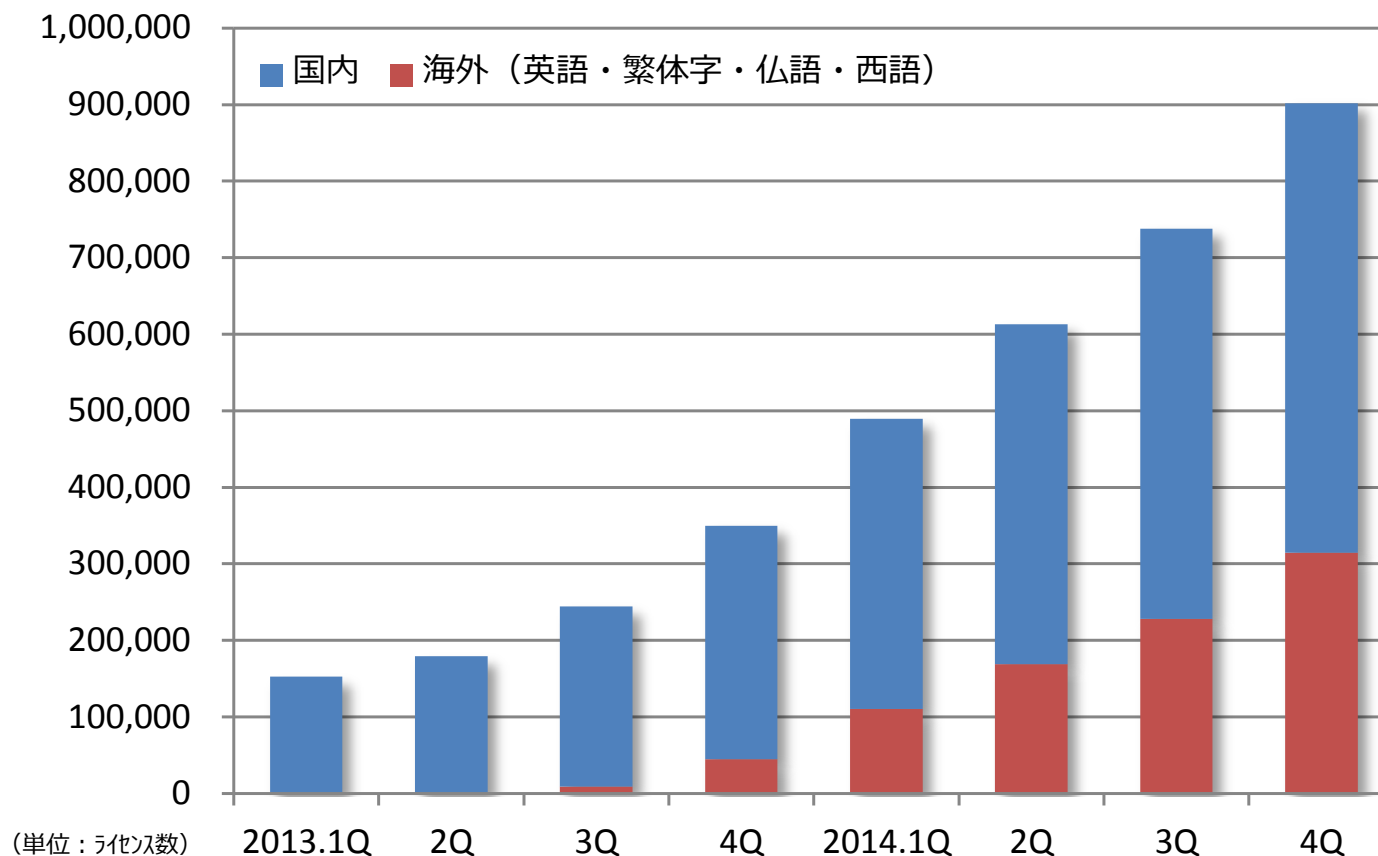
継続的なマーケティング活動の成果により、「CLIP STUDIO PAINT」を中心に製品販売は堅調に推移。累計での黒字を維持。前年比で増収・増益に。

■トピック (2014.10～12)

- ・完全無料！スマホ向けソーシャルお絵かきアプリの決定版「kakooyo!」公開 (2014.12)
- ・TV アニメ「デンキ街の本屋さん」とマンガ制作ソフト「CLIP STUDIO PAINT」がコラボ - CM、期間限定の特価販売、イラストコンテストなどの企画を展開 - (2014.11)
- ・プロユースのマンガ制作ソフト「CLIP STUDIO PAINT」がEPUB 出力に対応
- 制作から配信までをトータルにサポート - (2014.11)

クリエイターサポート事業-第4四半期

「CLIP STUDIO PAINT」言語別累計出荷状況（2013.1Q～ ）

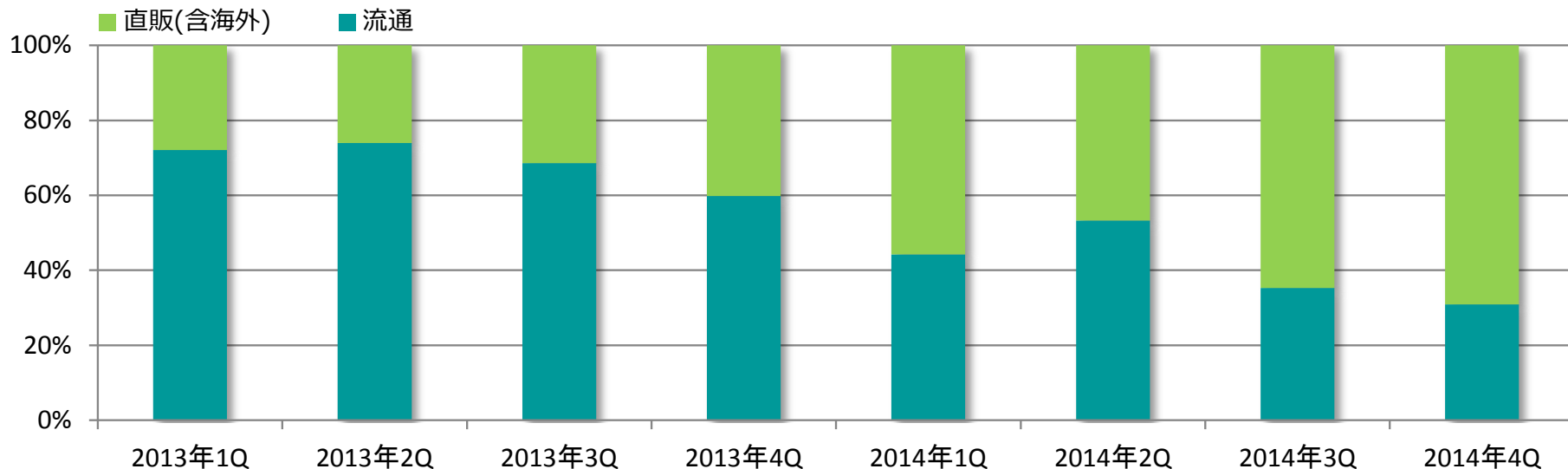


✳ 「CLIP STUDIO」の海外展開は2013年9月～。

✳ 年末に国内/海外いずれもキャンペーンを実施した成果が現れ、出荷数は4Qも順調に推移。

クリエイターサポート事業-第4四半期

流通・直販売上比率(海外ロイヤリティ・グラフィックス分野含まず)



✳ 「CLIP STUDIO PAINT」を中心としたマーケティング活動を強化
⇒ 「コミックマーケット87出展」「シンガポール、マレーシアのイベント協賛」

✳ 2013年度売上の流通：直販 = 『7：3』
2014年度の目標であった、直販の割合 50%を達成。
2014年度売上の流通：直販 = 『4：6』

UI/UX事業 (ユーアイ/ユーエックス事業) -第4四半期

売上高：内訳種別

単位：千円	13/12期 4Q会計 (前期10月～12月)	14/12期 4Q会計 (前期10月～12月)	13/12期 4Q累計 (前期1月～12月)	14/12期 4Q累計 (当期1月～12月)	累計 対前年比
受託開発収入	259,323	386,855	794,985	1,008,337	+ 213,352
ライセンス収入	105,902	605,517	694,416	866,453	+ 172,037
売上高合計	365,225	992,372	1,489,401	1,874,790	+ 385,389
営業利益	△61,596	395,648	△188,315	△8,402	+ 179,913
減価償却費	15,042	32,277	46,587	101,795	+ 55,208

■業績の概要

前年同期比で大幅な増収増益（赤字の大幅な減少）に。

受託開発収入は、エイアイ関西、U'eyes Designの孫会社化が寄与し増収。

ライセンス収入は3Qに発生した収益計上の期ずれ分を4Qで計上。

■トピックス (2014.11)

- ・ UI開発環境「UIコンダクター」が、マツダ社のHMI先行開発環境に採用

アプリケーション事業-第4四半期

単位：千円	13/12期 4Q会計 (前期10月～12月)	14/12期 4Q会計 (当期10月～12月)	13/12期 4Q累計 (前期10月～12月)	14/12期 4Q累計 (当期10月～12月)	累計 対前年比
売上高	48,054	13,321	299,473	126,624	△172,849
営業利益	6,553	1,793	28,074	42,102	+14,028
減価償却費	2	157	3,960	1,257	△2,703

■業績の概況

事業規模縮小。

新規案件は行わず、継続中の一部サービスにおける運用業務等の手数料収入を収益計上。

2015年12月期の業績見通し

今期の見通し <2015年12月期通期業績予想>

(百万円未満切捨て)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益 (円)
第2四半期 (累計)	2,132	△59	△75	△91	△13.70
通期	4,349	181	148	125	18.80

2014年度実績	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益(円)
第2四半期 (累計)	1,437	△218	△229	△226	△34.14
通期	3,826	99	93	59	9.02

2015年12月期 主要施策

2015年12月期 主要施策

1. グループ共通コアエンジン開発、製品化への展開

( ArtSpark HD Inc.)

2. 「CLIP STUDIO」の技術ノウハウを生かした、法人向けグラフィックス関連分野の強化

( コンテンツソリューション事業)

3. 「CLIP STUDIO」シリーズの販売強化、国内市場の直販率拡大および海外マーケット立ち上げ

( クリエイターサポート事業)

4. UI/UX事業における、市場拡大戦略 (UI/UX事業)

1.1 グループ会社共通コアエンジン開発の概要

グループ全体で共通コアエンジンを利用してアプリケーションを開発。開発効率を向上

※共通コアエンジン=GUIアプリケーションを作成できる「ツールコア」、コンテンツ再生できる「プレイヤーコア」の2層からなる



Win/Mac

2D
編集

3D
編集

素材
管理

スクリ
プト

動画

サウンド
編集

通信
機能

文字

...

ツールコア

プレイヤーコア

2D

3D

スクリ
プト

サウンド

通信

文字

...

HTML5

Win/Mac

iOS

Android

Java

Linux

Symbian

...



ツールコアを必要に応じて組み込み、用途に応じたツールを各社で作成できる

- ・グループ会社全体で利用できる共通コアエンジンを作成し、グループ内における**発明・開発作業の重複を防ぐ**

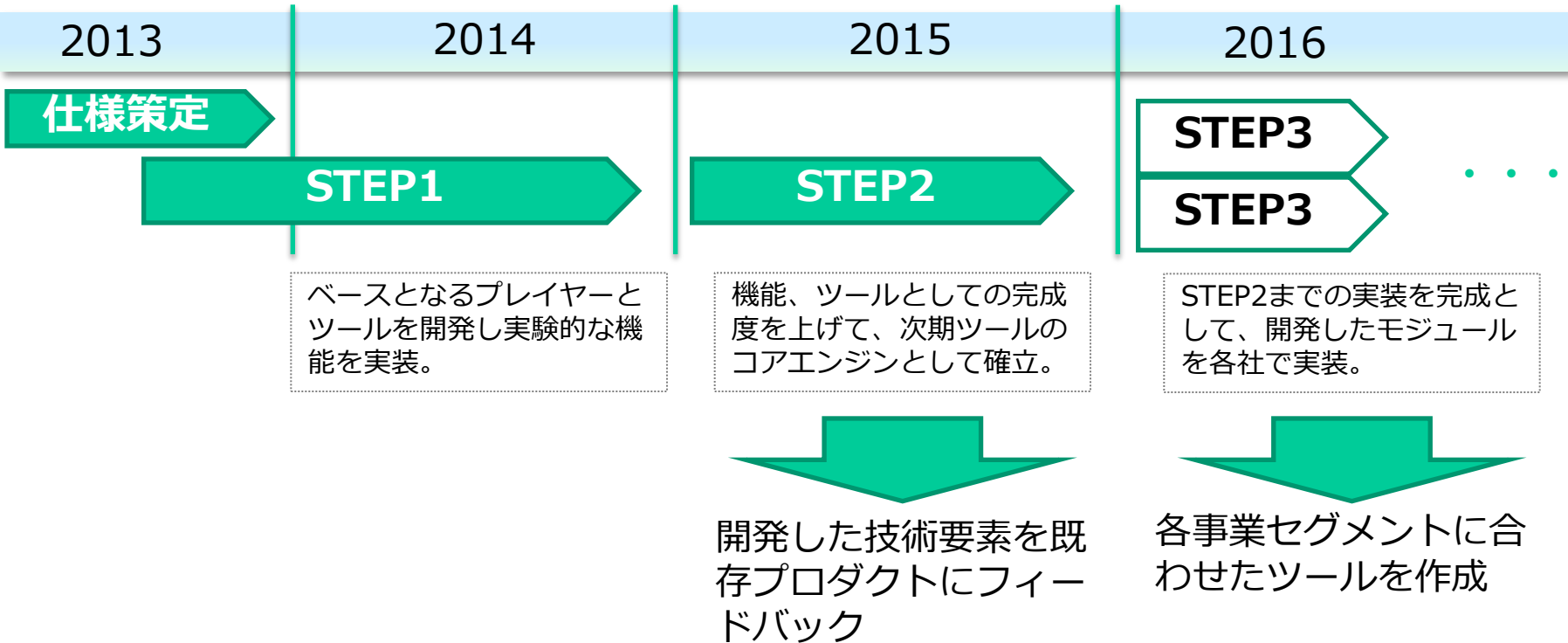
- ・**既存モジュールの再利用を活性化**させるための枠組みを作り、グループ内の生産性を上げる

- ・グループ会社全体で共通のコアを使用してアプリケーションを作成することで、**人的リソースを効率的に活用する**

プレイヤーコアを必要に応じて組み込み、各プラットフォームに応じたプレイヤーを各社で作成できる

1.2 グループ会社共通コアエンジン開発の現状と今後

製品化への展開ロードマップ



UI/UX事業

- ・ 既存のUI/UXツールへの新機能追加

- ・ 3DをベースにしたUI/UXツール

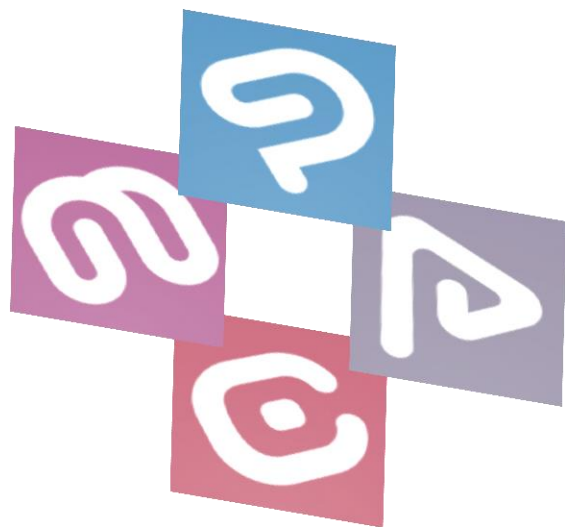


クリエイターサポート事業

- ・ インタラクティブ性の高いコンテンツ制作ツール

2. 「CLIP STUDIO」の技術ノウハウを生かした、法人向けグラフィックス関連分野の強化

「CLIP STUDIO」プラットフォーム



他社 プラットフォーム

コンテンツ制作・流通・再生にまつわる、幅広く多様性に富んだソフトウェアやサービス、ノウハウや仕組みを提供

他社のプラットフォーム・サービスと連携する企画の提案

各社タブレット端末、 PCへのバンドル

他社のプロダクト・サービスへの提供

- ✳ 2015年も、上記活動による、マーケットの基盤固め。
2016年以降の飛躍を見込んで取り組んでまいります。

3. 「CLIP STUDIO」シリーズの販売強化 国内市場の直販率拡大および海外マーケット立ち上げ

✧ 「CLIP STUDIO PAINT」の潜在顧客数

■ プロクリエイター層

5万人

■ 現在のCGM参加層

47万人

■ クリエイター志向・予備軍

450～650万人

日本の15～35歳人口3200万人のうち、少しでもクリエイター志向のある人は500～700万人とも言われ、そのうち、クリエイター志向はあるが、現在まだ特に創作活動をしていない層(クリエイター予備軍)は、450～650万人と想定される。

(出所：KDDI総研)

3. 「CLIP STUDIO」シリーズの販売強化 国内市場の直販率拡大および海外マーケット立ち上げ

CLIP STUDIO PAINT

Functions How to Gallery Supports Downloads **Free Trial** **Buy Now**

Standard Paint Tool for Manga

Illustration: Ayaka Suda

Tweet 10.4K Like 466K

CLIP STUDIO PAINT

Windows / Mac OS X

Free Trial

Buy Now

800,000 users for 2 years

A piece of software, which has acquired 800,000 users for 2 years after the release, with outstanding drawing performance for manga.

1,600,000 copies all over the world

Evolve with all the functions of ComicStudio, 1.6 million copies of which have been sold around the world.

CLIP STUDIO PAINT PRO

秋 鮭

調整で（変形やフィルタなどの）重い処理をすごく使いましたが、ストレスなく進められました。

- ✧ 直販WEBサイト運営・改修（国内、海外）
- ✧ 海外での利用促進のために、ユーザー間のコミュニティサービスの提供
- ✧ 多言語対応の実現化に向けて、引き続きマーケティング活動に注力

※セルシス直販サイト（英語）<http://www.clipstudio.net/en>

4. UI/UX事業における、市場拡大戦略



すべての工程で
UX（利用者の体験価値）向上の視点をもつ、
「デザインエンジニアリング」開発集団へ

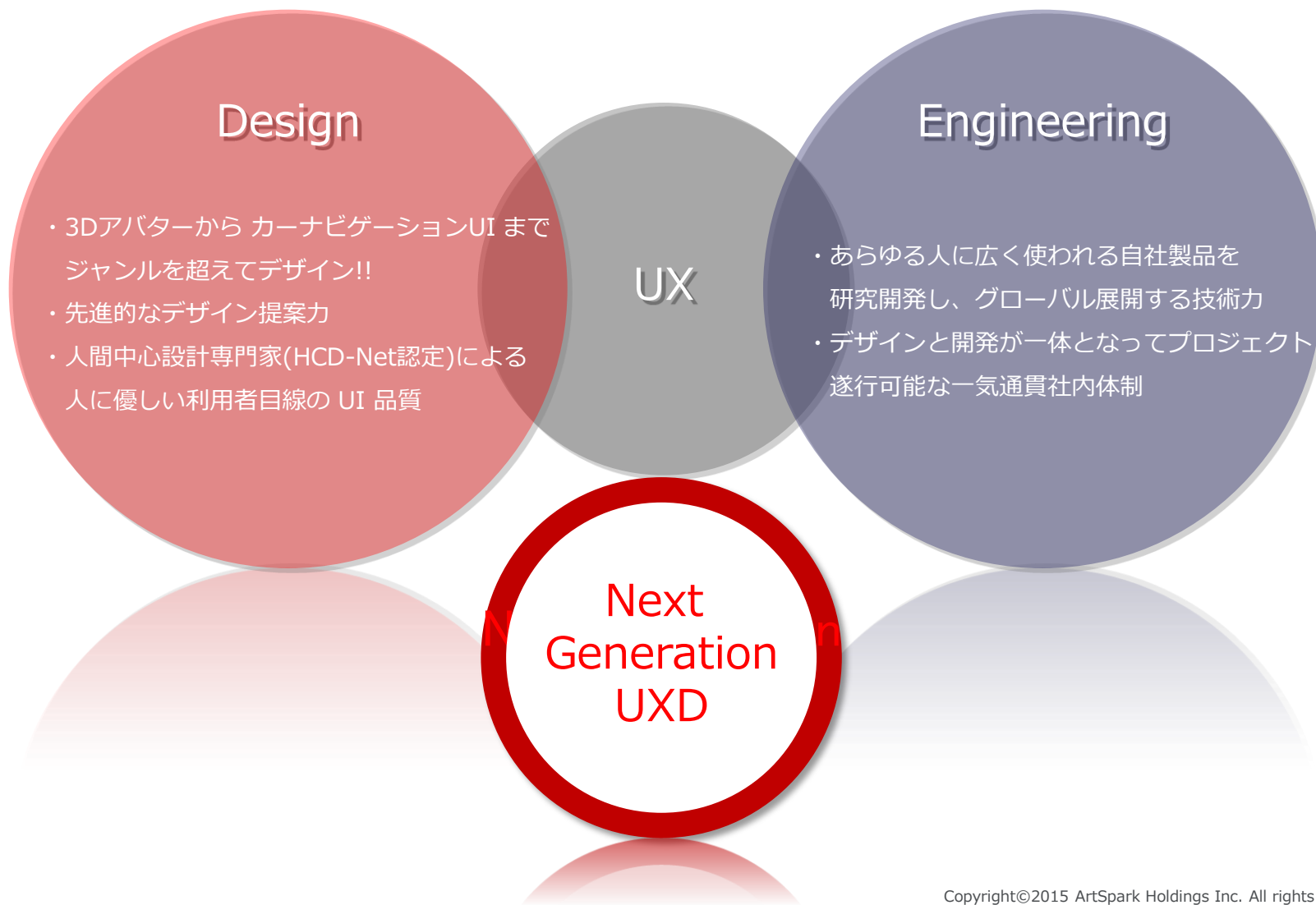
上流工程

下流工程



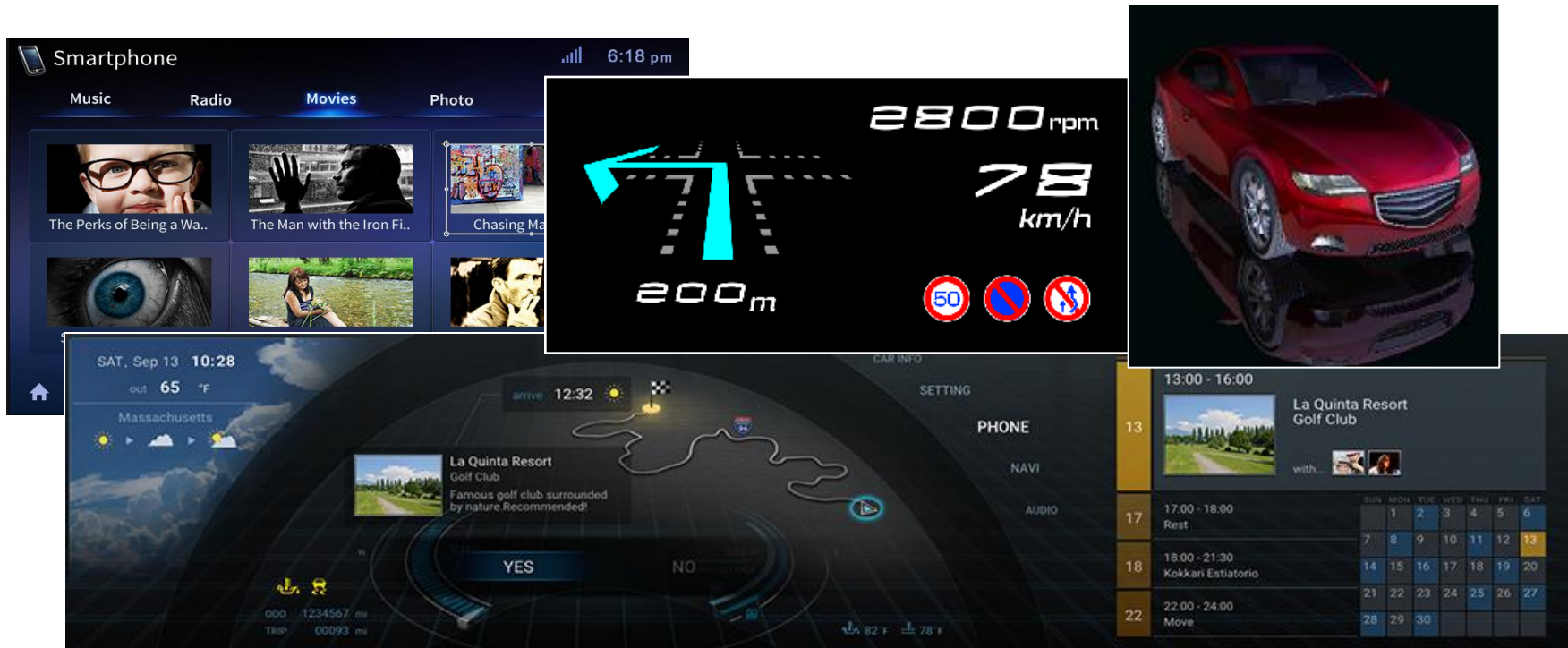
4. UI/UX事業における、市場拡大戦略

“技術力”と“デザイン力”を持ち、ユーザ体験を融合させることにより、新しいUXDを創出します



4. UI/UX事業における、市場拡大戦略

主力製品：exbeans UI Conductor（エックスビーンズ UIコンダクター）



UI Conductorは組込HMIを開発するための統合的なソフトウェア群です。
 ツール上で素材配置、インタラクション設定、アニメーション設定をオーサリング
 した、プロジェクトデータを実装環境上で量産開発することができます。

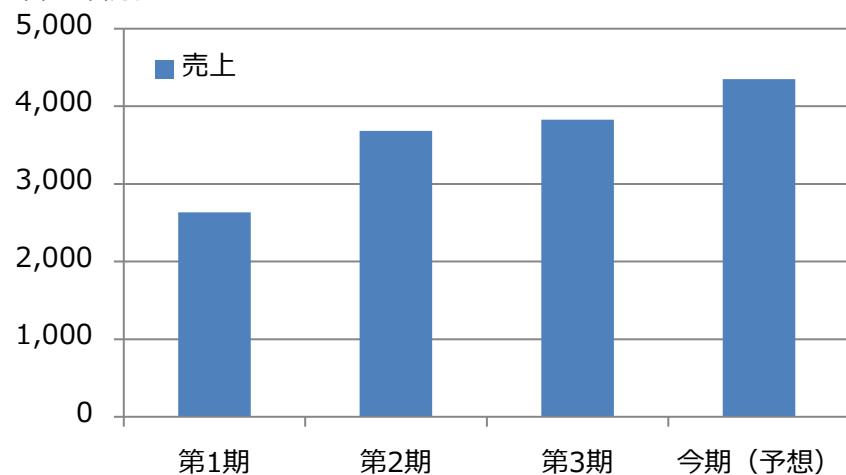
簡単なプロトタイプはプログラムを書かずに実現できます！

今期の見通し＜2015年12月期通期業績予想＞

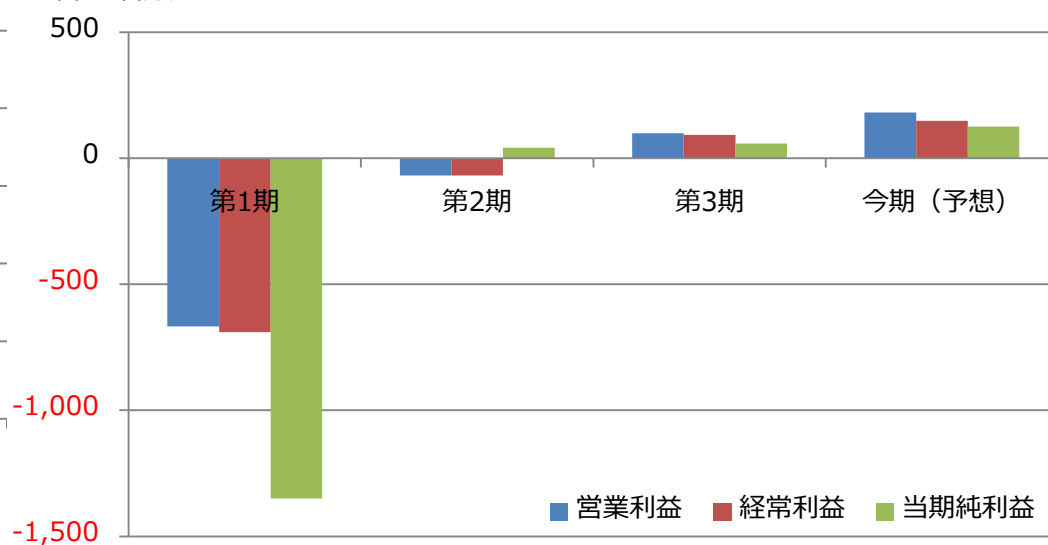
(百万円未満切捨て)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益 (円)
通期	4,349	181	148	125	18.80

単位：百万円



単位：百万円



(参考) セグメント別事業内容

コンテンツソリューション事業とは

グラフィックス技術をベースに2つの分野で活動

長年の研究開発により蓄積された
グラフィックス関連コア技術

電子書籍分野

電子書籍 配信ソリューション

マンガ・小説等のビューア提供と
オーサリングツールの提供



グラフィックス分野

B2Bグラフィック ソリューション

事業社のサービス・プロダクトと
クリエイターを繋ぐ活動を支援



コンテンツソリューション事業とは

フィーチャーフォン、スマートフォン向けの電子書籍
(コミック) ソリューションをコンテンツ配信事業者へ提供
する事業



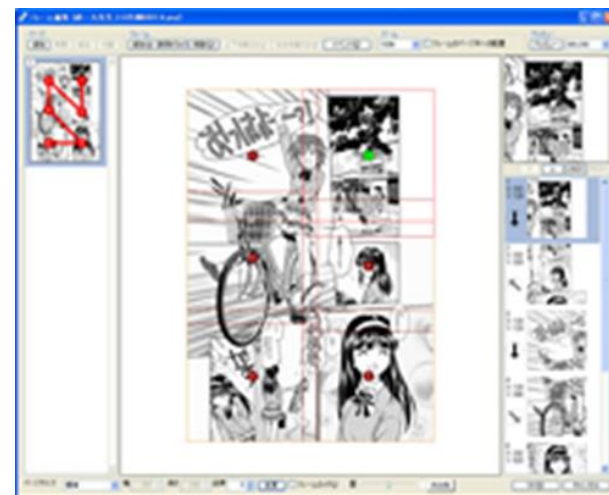
電子書籍 (コミック) ソリューションとは？

- 1) 電子コミックを読む為の表示ソフト
- 2) 電子コミックを制作するソフト
- 3) 電子コミックを配信する仕組み

**主要製品：BS Reader ,
BS Reader for Browser**

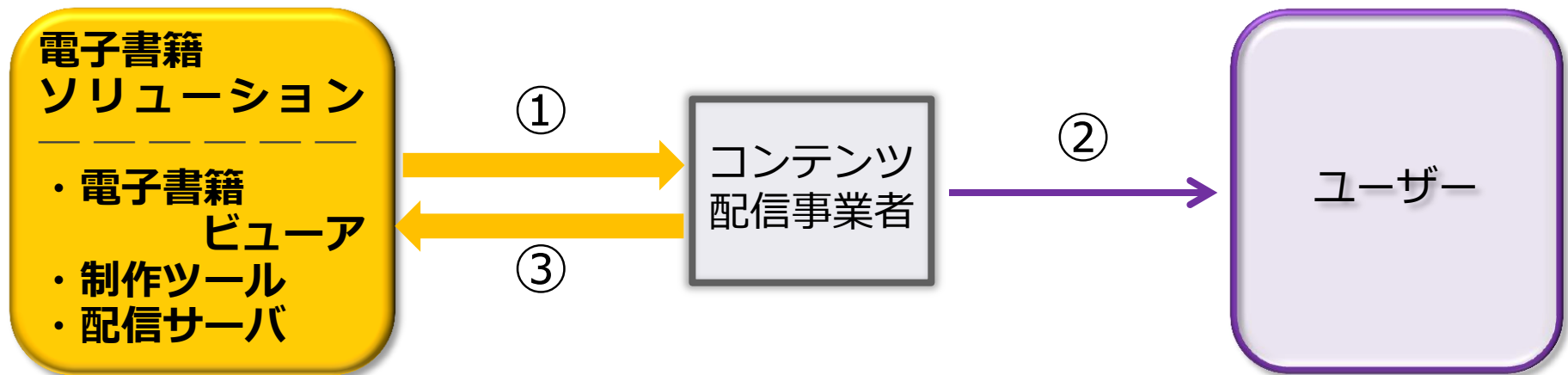
BS Reader はフィーチャーフォン向けでシェア
9割超の実績を有する。

スマートフォン向けBS Reader for Browser は
フィーチャーフォン向けとの互換性で優位。



コンテンツソリューション事業のビジネスモデル

— 電子書籍分野のビジネスモデル —



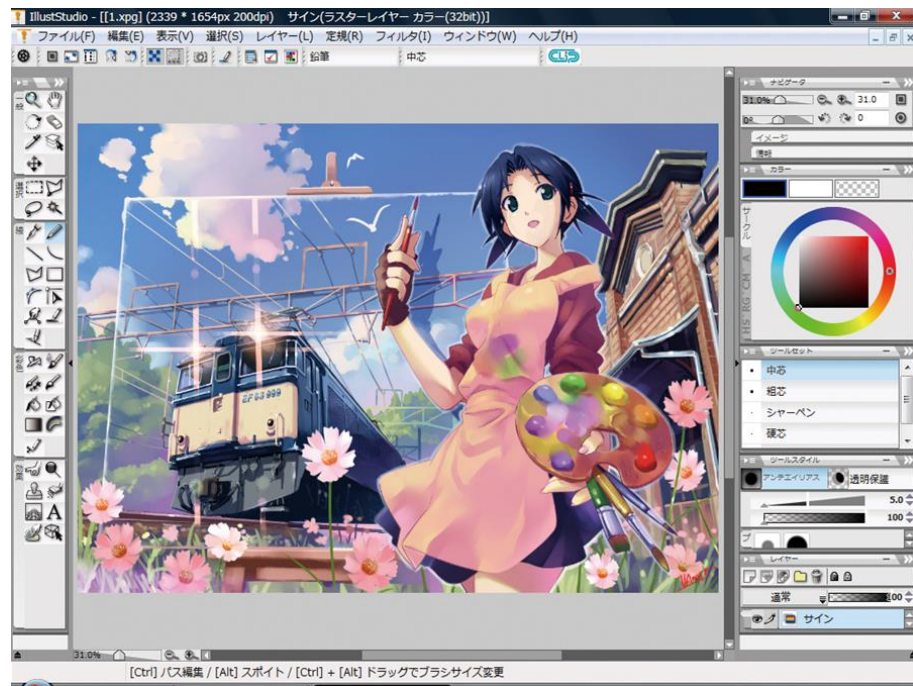
コンテンツ売上高×ロイヤリティ料率＝売上高

- ①コンテンツ配信事業者に対して電子書籍閲覧ソフトを提供
- ②コンテンツ配信事業者はユーザーに電子書籍を販売
- ③②のコンテンツ売上から一定料率のロイヤリティを受取る

※グラフィックス分野のビジネスモデルは、受託やプラットフォームのバンドル等ビジネススタイルが多岐にわたるため、案件ごとに異なります。

クリエイターサポート事業とは

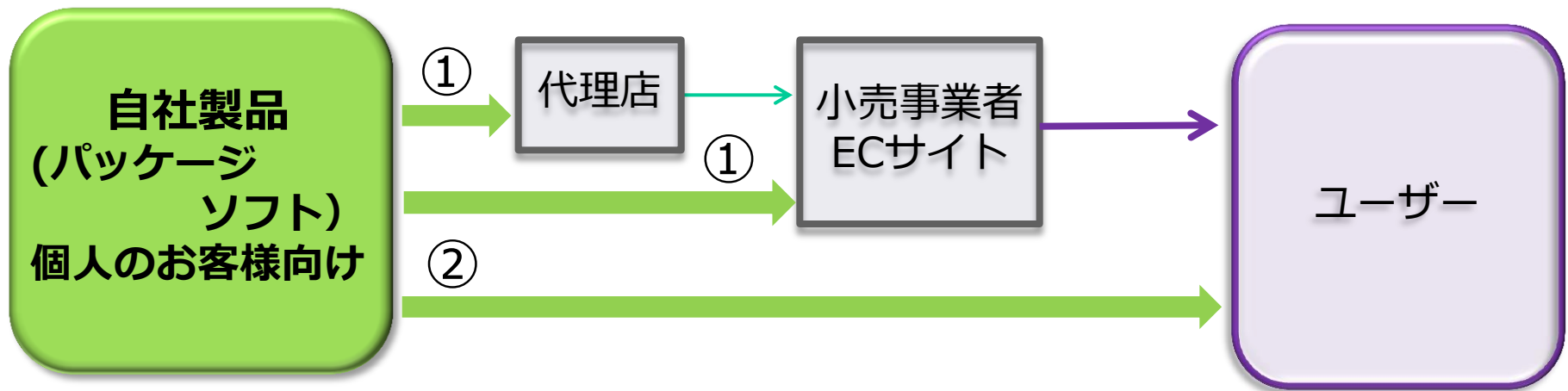
イラスト・マンガ・アニメ等をデジタルで制作するための
ソフトウェア・ハードウェア・サービスを提供、販売する事業



・主要製品：CLIP STUDIO PAINT PRO (EX)

さまざまな用途に対応したイラスト・マンガ制作ソフト
各種作画、彩色ツールに加え、下書きからコマ割り、ペン入れ背景・効果線の作画や複数ページ作品の管理機能など、マンガ制作の全工程をカバーする機能を搭載。世界初の本格的マンガ作成ソフト

クリエイターサポート事業のビジネスモデル



販売単価×販売数量＝売上高

①流通（Amazon,家電量販店等での販売）

②直販（自社サイトでのダウンロード販売）

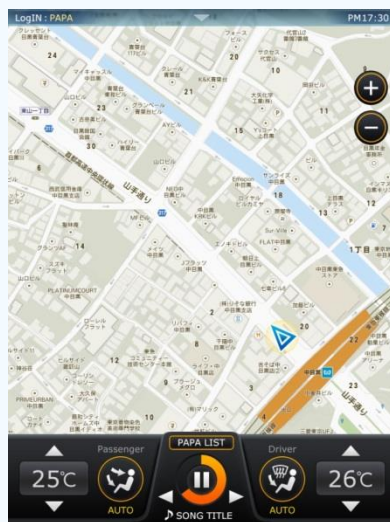


UI/UX事業とは

デジタル機器のUI（ユーザーインターフェース）を
ユーザー視点のデザインから実現まで一体で提供する事業

.. UIとは..

UI＝ユーザー・インターフェースのこと
機器やソフトウェアを使う人が操作をする一連の要素



開発例：カーナビ画面

機器を使う際目にする「操作画面」

..UXとは..

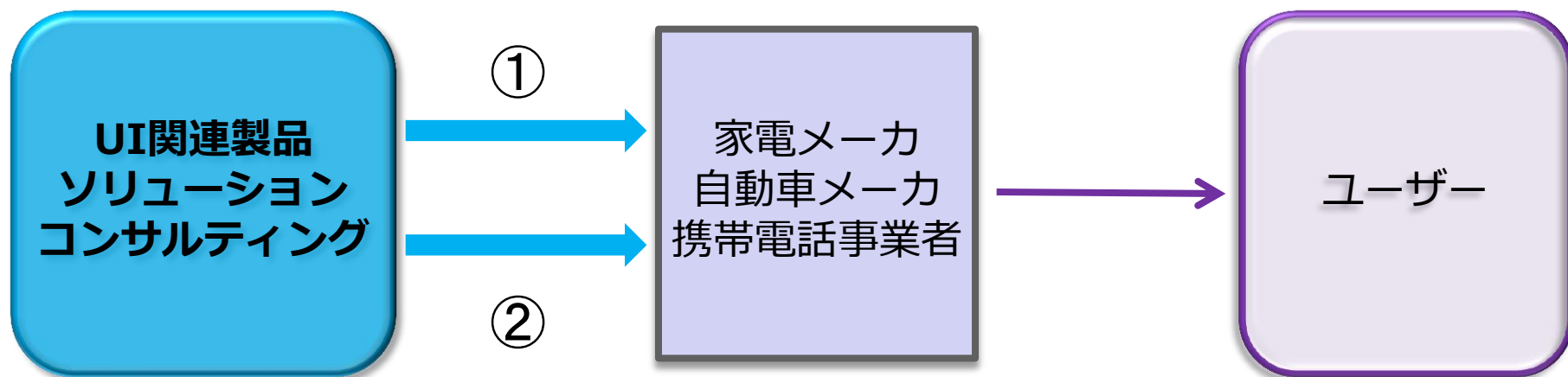
UX＝ユーザー・エクスペリエンスのこと
機器やソフトウェアを通じて得られる楽しさや心地よさ



ex.) 見たいメニューをスライドして
複数項目から探す

機器を使う際の「操作した感じ」

UI/UX事業のビジネスモデル



受託開発収入（売上）とロイヤリティ収入（売上）

- ①UI/UXに関するシステムの受託開発
- ②自社製品を提供し、ロイヤリティ収入を受取る

①のみ、②のみ、①と②の両方 の取引形態がある

**【IR窓口】 広報・IR課**

Tel : 03-3710-2985

Email : ir@artspark.co.jp

本資料は、当社の事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は決算データ・会社データについては2014年12月31日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見/予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また、今後予告なしに変更されることがあります。