



アートスパークホールディングス株式会社

2015年12月期 第1四半期

決算説明補足資料

目次

❖	1.業績ハイライト	
	1-1.連結損益計算書	2
	1-2.連結貸借対照表	3
	1-3.事業セグメント別損益の状況	4
❖	2.事業セグメント別の概況	
	2-1.コンテンツソリューション事業	5
	2-2.クリエイターサポート事業	6
	2-3.UI/UX事業	9
	2-4.アプリケーション事業	10
❖	3.今期の主要施策	11
❖	参考資料 セグメント別事業内容	19
❖	ご質問、お問い合わせ、免責事項等	27

1-1.連結損益計算書

単位：千円

	会計期間比較(1月～3月)			※ご参考
	2014年 12月期 第1四半期	2015年 12月期 第1四半期	前年同期比	2014年12月期 通期
売上高	812,590	1,008,661	+24.1%	3,826,206
営業損益	△66,019	47,833	プラス転換	99,713
経常損益	△74,066	35,624	プラス転換	93,621
純損益	△64,320	17,186	プラス転換	59,958

前年比で増収増益

売上高：クリエイターサポート事業が23.0%、UI／UX事業が69.2%それぞれ増加
コンテンツソリューション事業は△5.5%減少。
アプリケーション事業は縮小のため△82.4%減少

営業損益：クリエイターサポート事業、UI／UX事業の増収増益により47,833千円の営業利益

経常損益：営業外費用で支払利息、持分法投資損失の合計10,819千円により35,624千円の経常利益

純損益：特別損失として投資有価証券売却損10,546千円計上により17,186千円の純利益

1-2.連結貸借対照表

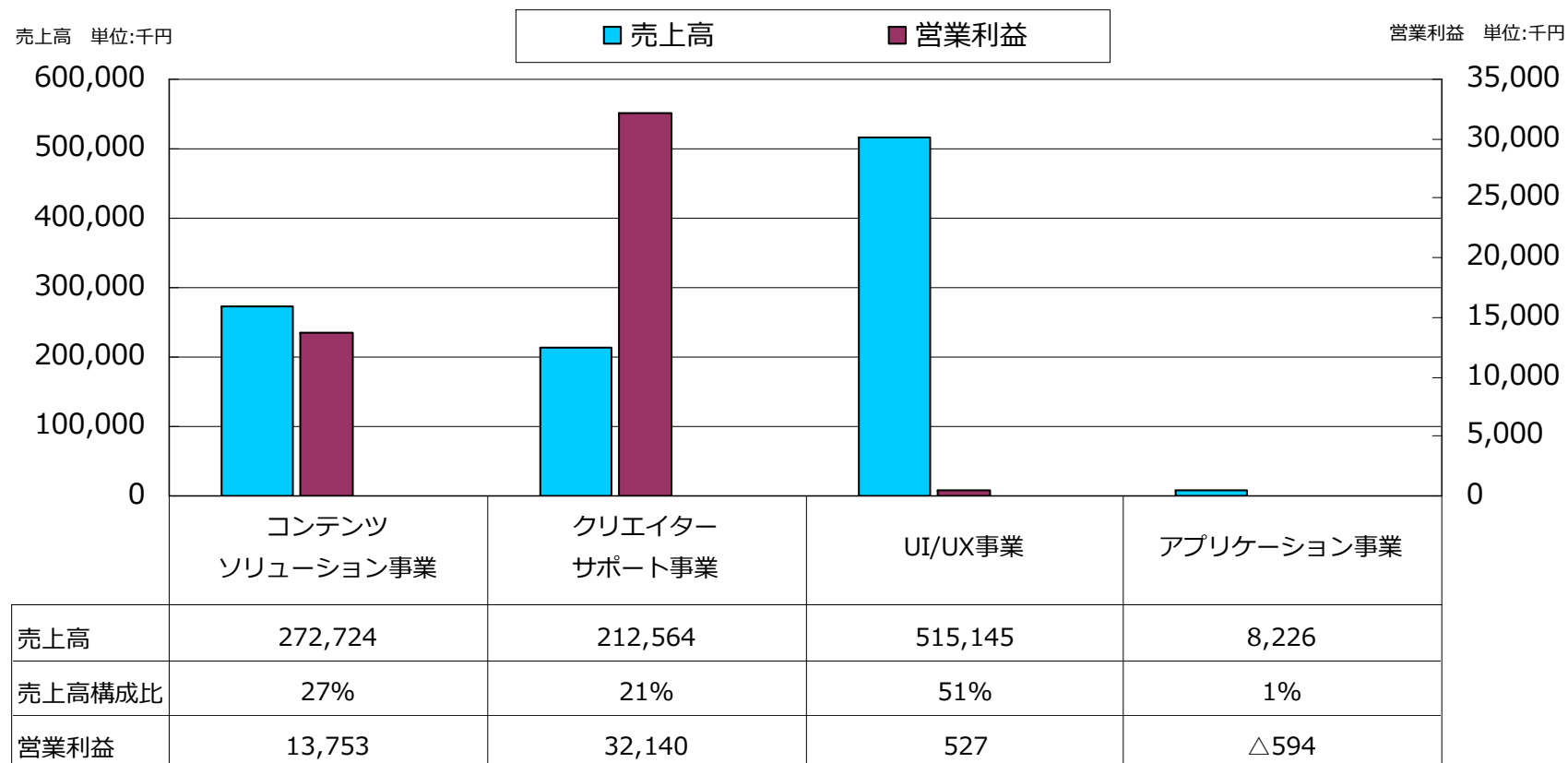
単位：千円

	前連結会計年度末 (2014年12月末日)		当連結会計年度第1四半期末 (2015年3月末日)		
	金額	構成比	金額	構成比	前期末増減額
流動資産	2,214,755	55.8%	2,306,768	56.8%	+ 92,013
固定資産	1,749,740	44.1%	1,751,822	43.1%	2,082
繰延資産	5,478	0.1%	4,870	0.1%	△608
資産合計	3,969,974	100.0%	4,063,461	100.0%	93,487
流動負債	1,241,218	31.3%	1,340,188	33.0%	98,970
固定負債	365,953	9.2%	341,247	8.4%	△24,706
負債合計	1,607,172	40.5%	1,681,436	41.4%	74,264
純資産合計	2,362,802	59.5%	2,382,025	58.6%	19,223
負債・純資産合計	3,969,974	100.0%	4,063,461	100.0%	93,487

主な増減の内容

- ・ 資産の部：売掛金の増加 + 50,559千円、仕掛品の増加 + 50,215千円、ソフトウェア仮勘定の増加 + 86,596千円、ソフトウェア資産の減少 - 58,478千円、投資有価証券の減少 - 17,719千円
- ・ 負債の部：短期借入金の増加 + 207,953千円、買掛金の減少 - 43,483千円、未払法人税の減少 - 15,224千円、長期借入金の減少 - 28,833千円
- ・ 純資産の部：新株予約権の増加 + 1,778千円、利益剰余金の増加 + 17,186千円

1-3.事業セグメント別損益の状況



2-1.コンテンツソリューション事業

単位：千円

	会計期間比較(1月～3月)			※ご参考
	2014年 12月期 第1四半期	2015年 12月期 第1四半期	前年同期比	2014年12月期 通期
売上高	288,728	272,724	△5.5%	1,073,950
営業損益	7,366	13,753	+86.7%	22,262

■業績の概要

フィーチャーフォン売上は減収、スマートフォン売上は増収も、フィーチャーフォン減収分をカバーしきれず、前年比で減収。原価、固定費全般のコスト減に務め増益。

■トピック（2015年1月～3月）

- ・電子書籍ビューア『BS Reader for Browser』を利用して、アムタスの「めちゃコミック」でライトノベルの配信を開始。
- ・『BS Reader for Browser』が「ガラホ」、「Firefox OS」に対応。
- ・『BS Reader for Browser』を利用したサービスサイト数916サイト

2-2.クリエイターサポート事業

単位：千円

	会計期間比較(1月～3月)			※ご参考
	2014年 12月期 第1四半期	2015年 12月期 第1四半期	前年同期比	2014年12月期 通期
売 上 高	172,786	212,564	23.0%	750,840
営 業 損 益	449	32,140	7,058%	10,377

■業績の概要

営業活動の推進により、「CLIP STUDIO PAINT」の出荷本数が累計100万本を超え、前年同期比で増収・増益に。

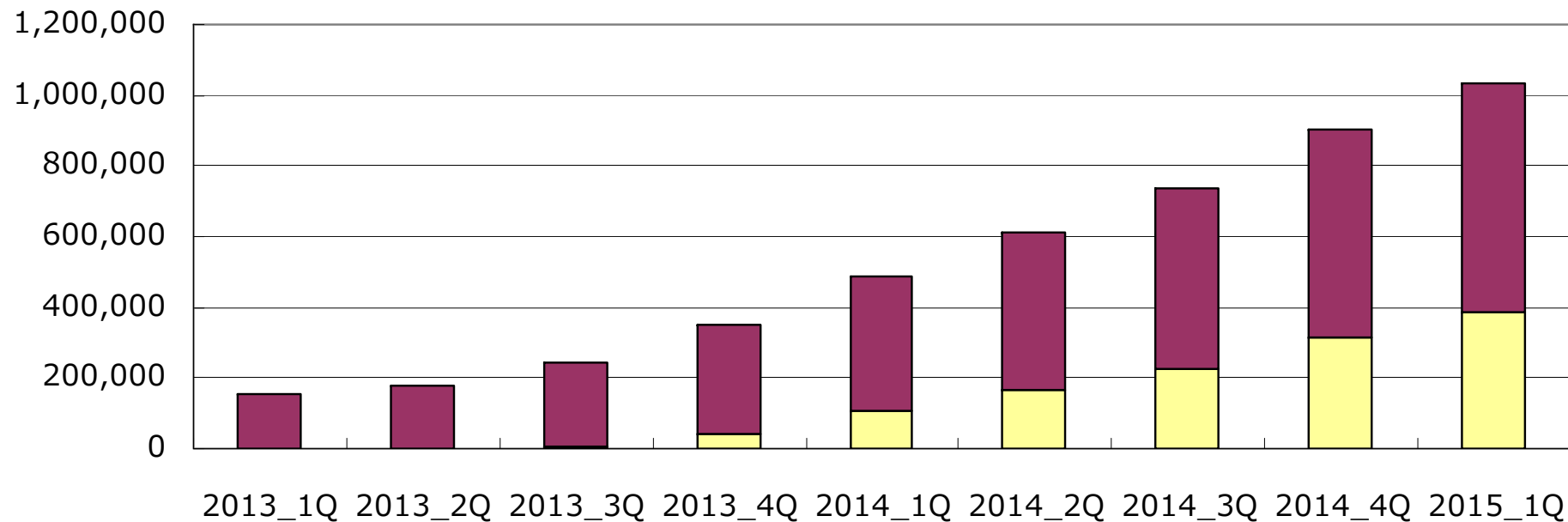
■トピック（2015年1月～3月）

- ・創作活動支援サイト「CLIP」の登録者数は50万人を突破。（3月末時点）
- ・VAIO株式会社の「VAIO(R)Z」に「CLIP STUDIO PAINT」がプリインストール
- ・パソコン工房から「CLIP STUDIO PAINT」推奨パソコンが発売
- ・「パソコン甲子園2015」に「CLIP STUDIO PAINT」が協賛

2-2. クリエイターサポート事業

「CLIP STUDIO PAINT」 言語別累計出荷状況

他言語 日本語

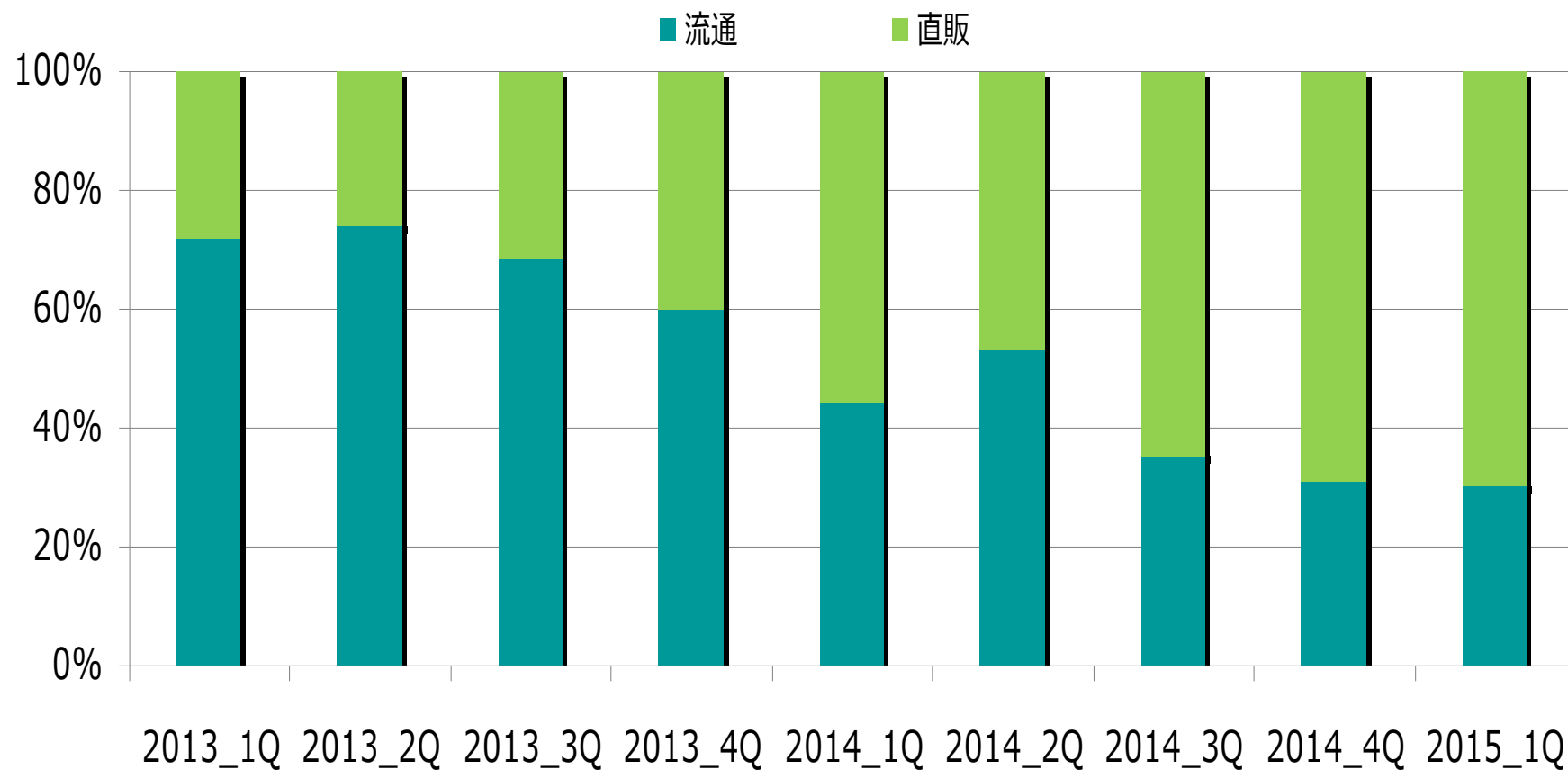


✧ 「CLIP STUDIO」の海外展開は2013年9月開始。

✧ 英語、繁体字、フランス語、スペイン語等、多言語対応の成果により出荷数は2015年第1四半期も順調に推移。

2-2. クリエイターサポート事業

流通・直販売上比率推移



2-3.UI/UX事業

単位：千円

	会計期間比較(1月～3月)			※ご参考
	2014年 12月期 第1四半期	2015年 12月期 第1四半期	前年同期比	2014年12月期 通期
売上高	304,438	515,145	69.2%	1,874,790
営業損益	△99,921	527	プラス転換	△8,402

■業績の概要

前年同期比で増収、四半期営業損益は黒字へ転換。

前連結会計年度第2四半期にエイチアイ関西、同第3四半期にU'eyes Designをそれぞれ孫会社化したことにより、2社合計で272,487千円増収。

■トピックス（2015年1月～3月）

・米国ネバダ州ラスベガス開催の世界最大規模の家電製品見本市「2015 International CES」にて、BlackBerry子会社QNX Software Systemsのブースに出展（車載器）

2-4.アプリケーション事業

単位：千円

	会計期間比較(1月～3月)			※ご参考
	2014年 12月期 第1四半期	2015年 12月期 第1四半期	前年同期比	2014年12月期 通期
売上高	46,637	8,226	△82.4%	126,624
営業損益	15,565	△594	マイナスへ	42,102

- 業績の概要
事業規模縮小により減収。

3. 今期の主要施策

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 直販率拡大及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)

3-1.グループ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

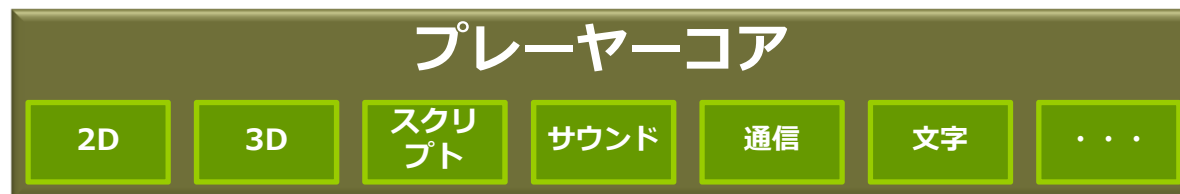
※共通コアエンジン=GUIアプリケーションを作成できる「ツールコア」、コンテンツ再生できる「プレイヤーコア」の2層からなる



Win/Mac



プレイヤーコア



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**

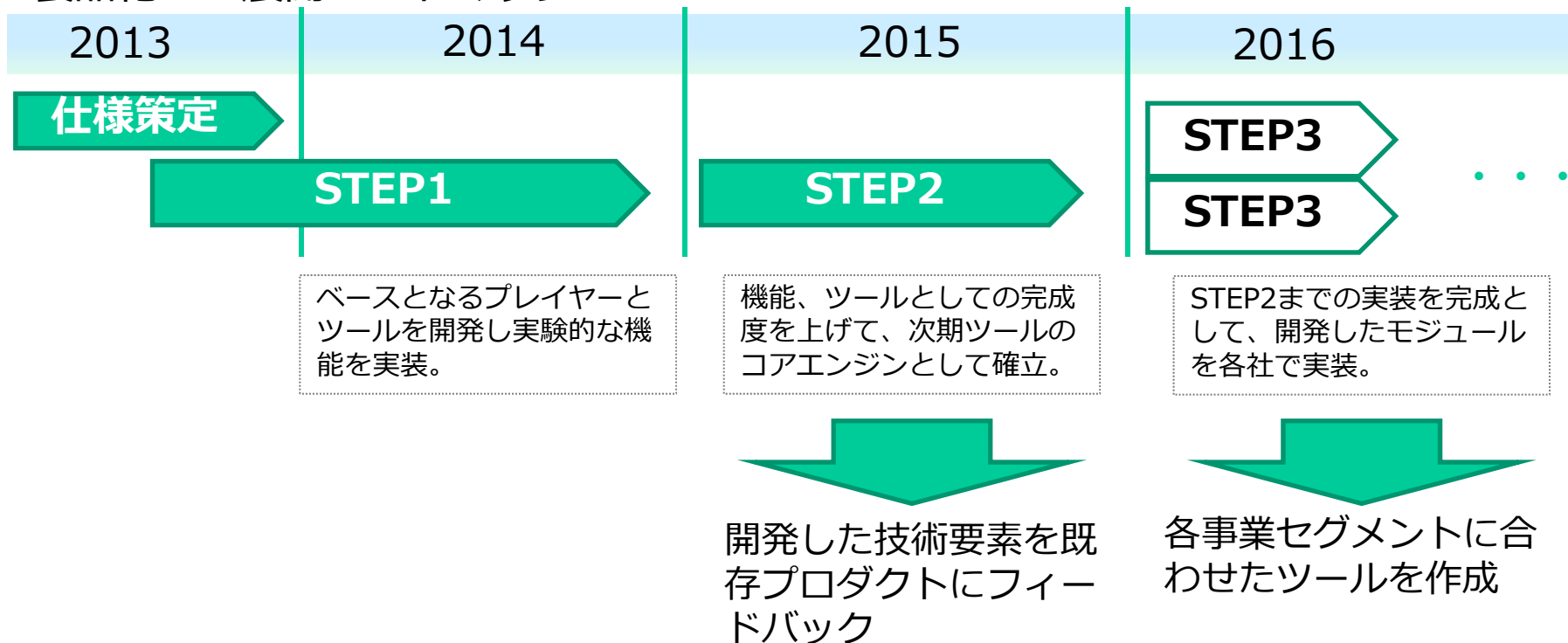
- ・**既存モジュールの再利用を活性化**させるための枠組みを作り、グループ内の生産性を上げる

- ・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

3-1.グループ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

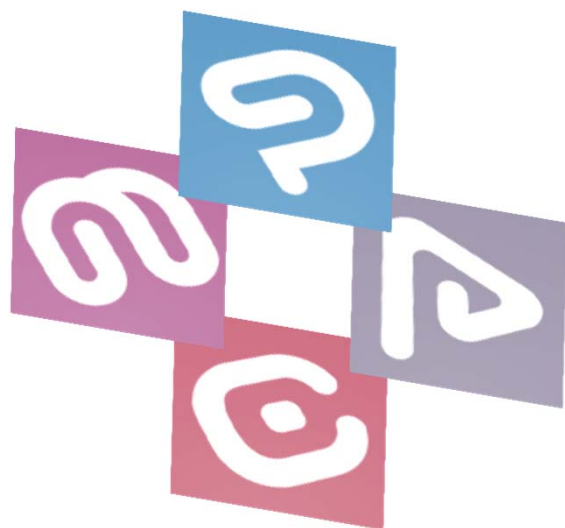


クリエイターサポート事業

・ インタラクティブ性の高い
コンテンツ制作ツール

3-2. 「CLIP STUDIO」の技術ノウハウを生かした、法人向けグラフィ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組んでまいります。

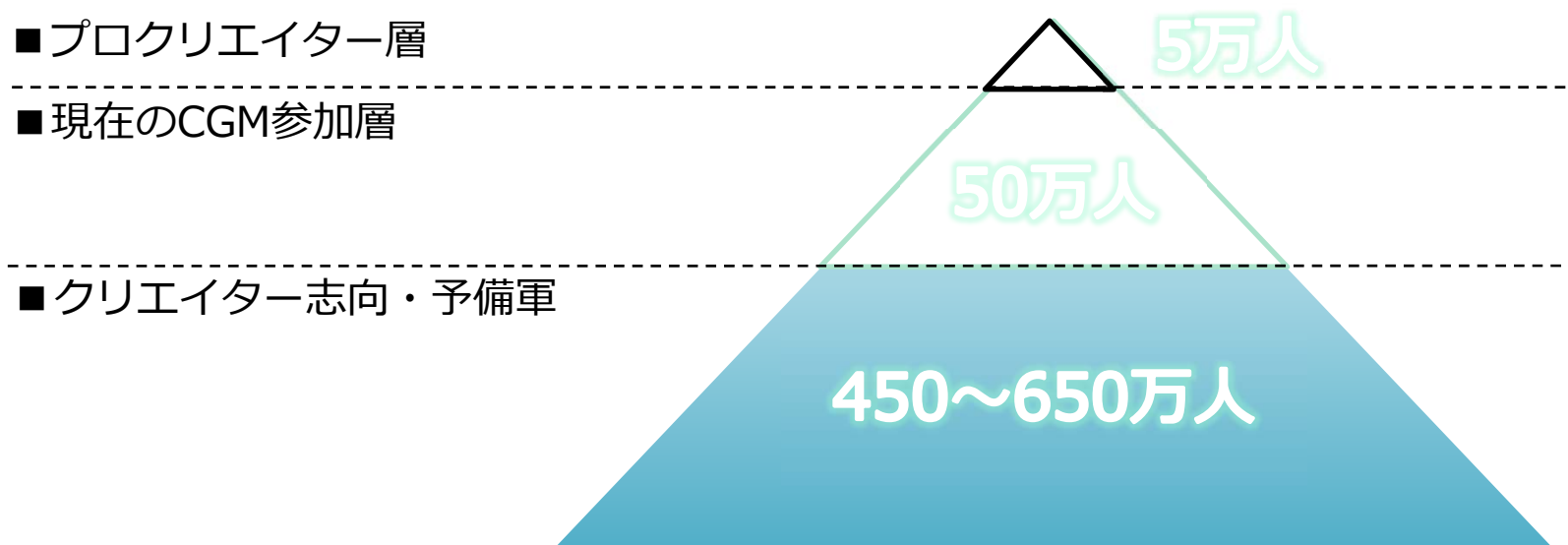
3-3. 「CLIP STUDIO」シリーズの販売強化国内市場の直販率拡大及び海外マーケット立ち上げ

✧ 「CLIP STUDIO PAINT」の潜在顧客数

■ プロクリエイター層

■ 現在のCGM参加層

■ クリエイター志向・予備軍



日本の15~35歳人口3,200万人のうち、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)

3-3. 「CLIP STUDIO」シリーズの販売強化国内市場の直販率拡大及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

秋蛙

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>

3-4.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

企画

調査

分析

試作

評価

設計

実装

組込

保守

3-4.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 ユーアイ 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

(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



グラフィクス分野

B2Bグラフィクス 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**

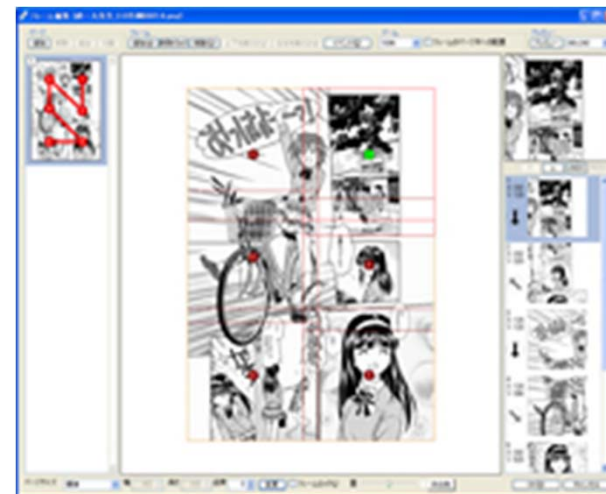


電子書籍（コミック）ソリューションとは？

- 1)電子コミックを読むための表示ソフト
- 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

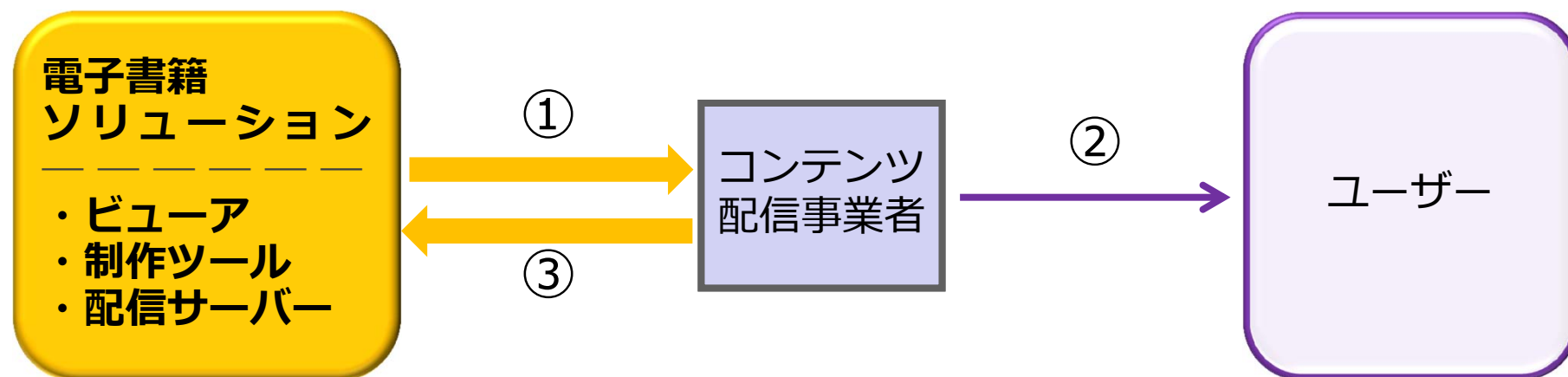
主要製品：BS Reader BS Reader for Browser

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。



① コンテンツソリューション事業のビジネスモデル

ー 電子書籍分野のビジネスモデル ー



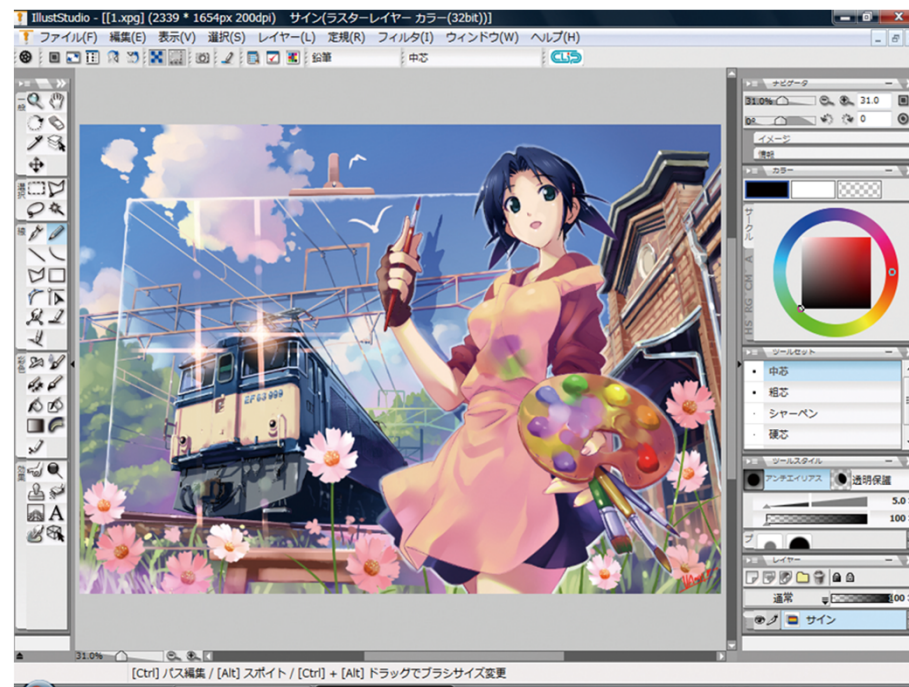
コンテンツ売上高×ロイヤリティ料率＝売上高

- ①コンテンツ配信事業者に対してビューアを提供
- 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

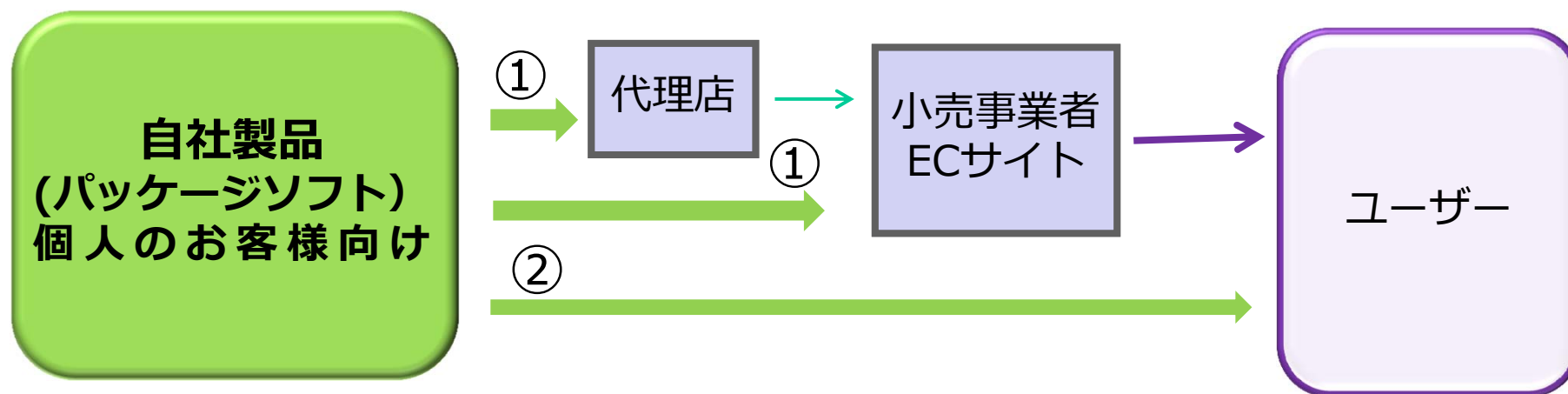
イラスト・マンガ・アニメ等をデジタルで制作するための
ソフトウェア・ハードウェア・サービスを提供、販売する事業



・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）

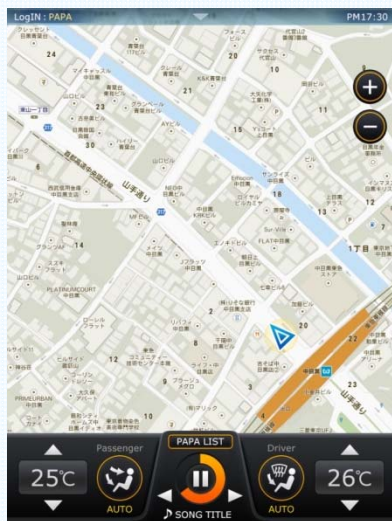
②直販（自社サイトでのダウンロード販売）

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..

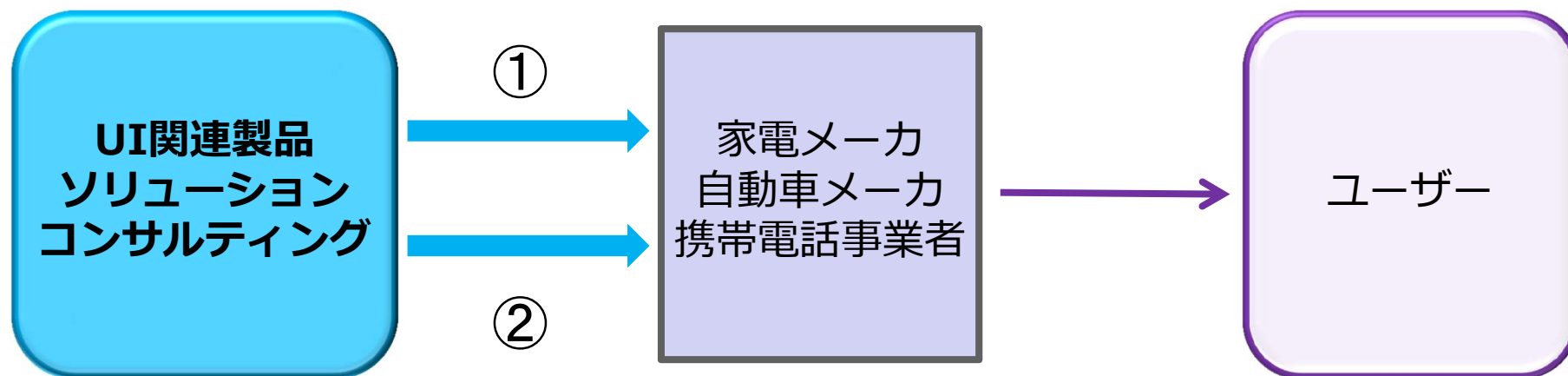
UX＝ユーザー・エクスペリエンスのこと
機器やソフトウェアを通じて得られる楽しさや心地よさ



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2015年3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。