

2024年12月期 第1四半期 決算説明補足資料



セルシスグループはコンテンツの制作から 流通までをトータルサポートいたします！



コンテンツ制作SaaS
CLIP STUDIO PAINT



コンテンツ流通基盤 DC3



代表取締役社長 成島 啓

当社グループは、2023年に行ったUI/UX事業の売却を通じて、新たな体制のもと、コンテンツの制作（CLIP STUDIO PAINT）から、コンテンツの流通（DC3）までをトータルにサポートする事業に専念しております。

セルシスグループ 事業の概要

コンテンツ 制作 ソリューション 事業



CEL SYS

グラフィック分野で活動するクリエイターの創作活動をサポートする、イラスト・マンガ・Webtoon・アニメーション制作SaaSサービス及び、創作を支援するコミュニティサイトを通じて、コンテンツの制作にまつわるサービスをグローバルに提供。

CLIP STUDIO PAINT
クリエイター向けサービス



コンテンツ 流通 ソリューション 事業



&DC3

あらゆるデジタルデータを唯一無二の“モノ”として扱うことでデジタルコンテンツの流通を実現する基盤ソリューション「DC3」や、電子書籍配信ソリューション等の、コンテンツ流通ソリューションを通じて、デジタルコンテンツがもっと愛される世界を実現。

DC3ソリューション
電子書籍ソリューション



1. グループトピック



1-1. 2024年12月期第1四半期 業績サマリ

売上高

20.1 億円

進捗率 26.0 %

営業利益

5.65 億円

進捗率 34.2 %

- コンテンツ制作ソリューション事業の四半期売上高は**過去最高**
- 前年比は、事業構造改革（UI/UX事業の売却）の成果により減収・**増益**

1-2. 株主還元強化：配当について

当社は、株主の皆様への利益還元について、経営の重要な課題の一つと認識しており、配当については、配当性向30%以上を基準に、適正な財務の健全性を確保しつつ、原則、安定的な配当額を維持し中長期的な増加に努めてまいります。

2024年12月期の配当金（予定）

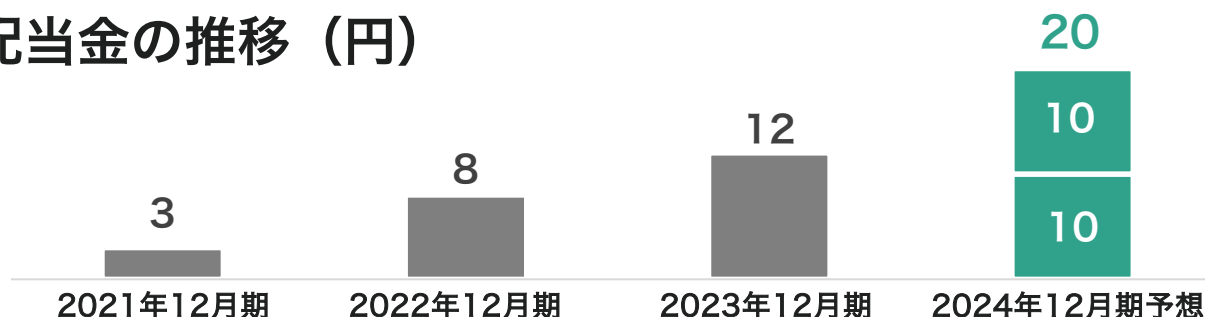
中間配当 10円

期末配当 10円



合計 20円

配当金の推移（円）



2024年も第1及び第2四半期の事業進捗を基に更なる利益還元策を検討してまいります。

1-3. 株主還元強化：自己株式取得の追加実施

資本効率の一層の向上と経営環境に応じた機動的な資本政策及び株主還元の更なる充実を遂行することを目的に、2024年3月1日からの1年間で総額20億円を目途に自己株式の取得を予定しております。

2024年3月1日からの1年間で
20億円 の取得を実施

既に、2024年3月22日に開示しました「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」のとおり、**3月25日から6月30日までに10億円**を上限に自己株式を取得することとしております。

1-4. 減資について

今後の機動的かつ柔軟な資本政策に備えるため、2024年4月17日に資本金及び資本準備金の額を減少させ、全額をその他資本剰余金に振り替えました。

資本金

3,076,576,612円



10,000,000円

資本準備金

2,326,576,602円



2,500,000円

減資により、増加した剰余金を、中間配当も含めた過去最高の増配、来年3月までに実施する予定の20億円の自己株式取得、さらなる株主還元施策や今後の資本政策等に活用してまいります。

1-5. 資本業務提携契約の進捗状況

WEBTOON Entertainment



WEBTOON Entertainment社・LINE Digital Frontier社と、AI分野、コンテンツ流通基盤ソリューション「DC3」の活用等を推進中。

詳細はこちら：https://www.celsys.com/files/user/pdf/groupnews/ArtSpark_News_20211210.pdf

株式会社ワコム



クリエイティブ制作に欠かせないワコム製品と連携して、多方面に渡って活動中。

詳細はこちら：https://www.celsys.com/files/user/pdf/ir/info/2022/info_2022-0411a.pdf

株式会社アクセル



AI技術の共同開発を実施中。

詳細はこちら：<https://www.celsys.com/topic/20240220>

1-6. 新任取締役の選任

2024年3月28日開催の当社第12回定時株主総会において取締役選任議案が承認可決され2名の新任取締役が就任しました。

高橋 将峰

LINEマンガを運営する、**LINE Digital Frontier社**の代表取締役CEOである高橋将峰氏が**社外取締役として就任**しました。

池田 真樹

取締役会の**多様性の確保**に資すること、当社のグローバル化や、企業とのアライアンスの促進等、当社グループの持続的な企業価値向上に力を発揮できる池田真樹氏が**女性取締役として就任**しました。

1-7. 持続的な成長を目指しプライム市場へ移行準備

2022年8月19日に開示いたしました「東京証券取引所プライム市場への市場区分変更申請に向けた準備に関するお知らせ」に記載のとおり、現在、東京証券取引所プライム市場への市場区分変更申請に向けた準備を進めており、東京証券取引所が定めるプライム市場への上場審査における主な形式要件には2024年3月31日時点で適合しております。

■プライム市場上場審査基準

	形式要件
株主数	800人以上
流通株式数	2万単位以上
流通株式時価総額	100億円以上
流通株式比率	35%以上
時価総額	250億円以上
純資産の額	50億円以上
利益の額（最近2年の合計）	25億円以上

■当社状況

2024年3月31日時点

	適合状況
約20,000人	適合
約25万単位	適合
225億円	適合
71%	適合
317億円	適合
66億円	適合
30億円	適合

1-8. 為替変動による業績への影響

コンテンツ制作ソリューション事業は、為替の変動の影響を受けており、各通貨に対して**円安が進行した場合**の収益影響は次の通りです。

売上の増加

日本円以外の通貨で決済されるCLIP STUDIO PAINTの販売・契約金

- ・ CLIP STUDIO PAINT サブスクリプション契約料金
- ・ CLIP STUDIO PAINT 買い切り版の売上

費用の増加

日本円以外の通貨で請求されるサーバー利用料

- ・ AWS (Amazon Web Services) 等のサーバー利用料

日本円以外の通貨で請求される広告宣伝費

- ・ GoogleやFacebook/Instagram等の広告出稿単価

なお、CLIP STUDIO PAINTはドルだけではなくユーロやウォン等の様々な通貨で決済を行っていることや、利用している決済代行プラットフォームやApple及びGoogleのストアが定める為替レートが各社で独自に決められていることにより、ドル円の為替レートが業績にダイレクトには反映されません。

2. 業績ハイライト



2-1. 連結損益計算書

単位：百万円

		期間比較(1月～3月)		
		2023年12月期 第1四半期	2024年12月期 第1四半期	前年同期比
売上高	実績	2,211	2,011	△9.1%
	UI/UX事業 除く	1,914	2,011	+5.1%
営業利益		548	565	+3.1%
経常利益		558	604	+8.3%
純利益		398	552	+38.6%

トピックス

- UI/UX事業を除く四半期売上高は過去最高（前年同期比5.1%増）
※ 2023年12月期第1四半期のUI/UX事業の売上高は297百万円
- 利益面は前年同期比でそれぞれ増加

2-2. 第2四半期累計計画に対する進捗率

単位：百万円

	2024年12月期		
	第2四半期 累計計画	第1四半期 実績	進捗率
売上高	3,816	2,011	52.7%
営業利益	664	565	85.1%
経常利益	641	604	94.3%
純利益	254	552	217.2%

トピックス

- 売上高は計画通り推移
- 利益面はコストのコントロール等により計画を大きく上回る

2-2. 連結貸借対照表

単位：百万円

	前連結会計年度末 (2023年12月末日)		当連結会計年度第1四半期末 (2024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	6,929	81.0%	6,317	71.3%	△611
固定資産	1,621	19.0%	2,536	28.7%	915
資産合計	8,551	100.0%	8,854	100.0%	303
流動負債	1,432	16.8%	1,592	18.0%	160
固定負債	458	5.4%	475	5.4%	16
負債合計	1,891	22.1%	2,068	23.4%	176
純資産合計	6,660	77.9%	6,786	76.6%	126
負債・純資産合計	8,551	100.0%	8,854	100.0%	303

主な増減の内容

- | | | |
|---------------------|-----------------------|---------------------------------------|
| ●流動資産：現金及び預金
預け金 | △1,536百万円
1,000百万円 | 株式会社アクセルの株式を取得したため
自己株取得費用を預け入れたため |
| ●固定資産：投資有価証券 | 908百万円 | 株式会社アクセルの株式を取得したため |

3. 事業セグメント別の概況

コンテンツ制作ソリューション事業



3-1. コンテンツ制作ソリューション事業_1

単位：百万円

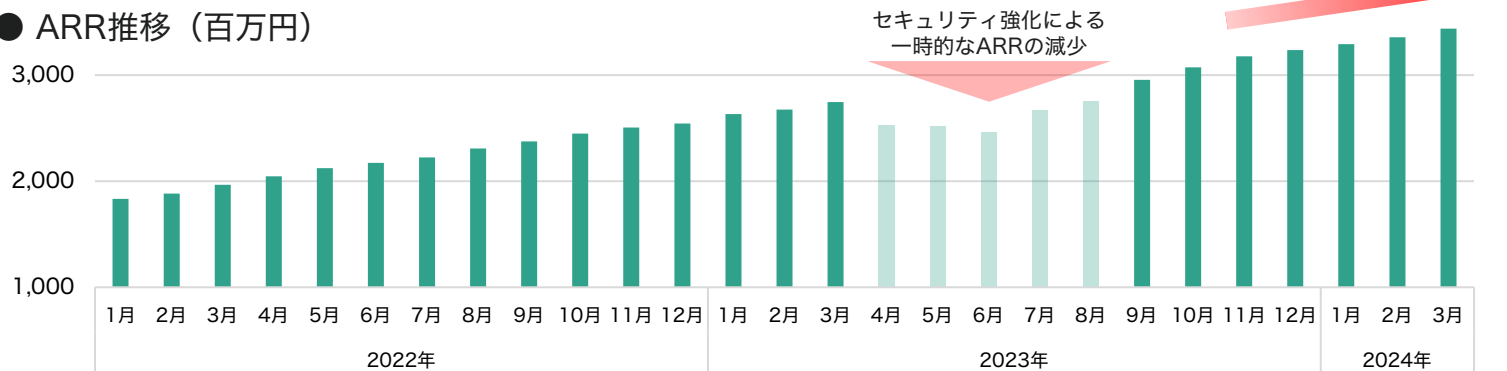
	期間比較(1月～3月)		
	2023年12月期	2024年12月期	前年同期比
売上高	1,666	1,749	+5.0%
営業利益	800	751	△6.2%

- プライム市場への市場区分変更申請に向けた体制整備に伴う人件費の増加や、「CLIP STUDIO PAINT」の競合に対する付加価値向上を実現するハードウェア「CLIP STUDIO TABMATE 2」の販売が好調だったことに伴う原材料費の増加等により、営業利益は減益となりました。

今後のコンテンツ制作ソリューション事業の業績見通し

- 収益の約50%を占める、CLIP STUDIO PAINTのサブスクリプション契約のARRは、2023年第2四半期のセキュリティ強化による一時的な減少がありましたが、現在では順調に増加傾向で推移しており、将来の収益拡大及び前年同期比指標の向上が見込まれます。

● ARR推移（百万円）



3-1. コンテンツ制作ソリューション事業_2

2024年3月末現在の「CLIP STUDIO PAINT」業績指標

- 累計出荷本数 **3,891**万本 前年同月比 **+37.8%**
- 海外割合 **80.2%** 前年同月比 **+1.9**Point
- サブスクリプション契約数 **97.2**万契約 前年同月比 **+19.7%**
- SaaSサービスARR **34.3**億円 前年同月比 **+25.2%**

参考：最新の「CLIP STUDIO PAINT」業績指標

- 累計出荷本数 **4,000**万本以上 ※ 2024年5月10日現在

3-1. コンテンツ制作ソリューション事業_3

活動トピックス① CLIP STUDIO PAINT の対応言語と海外利用比率



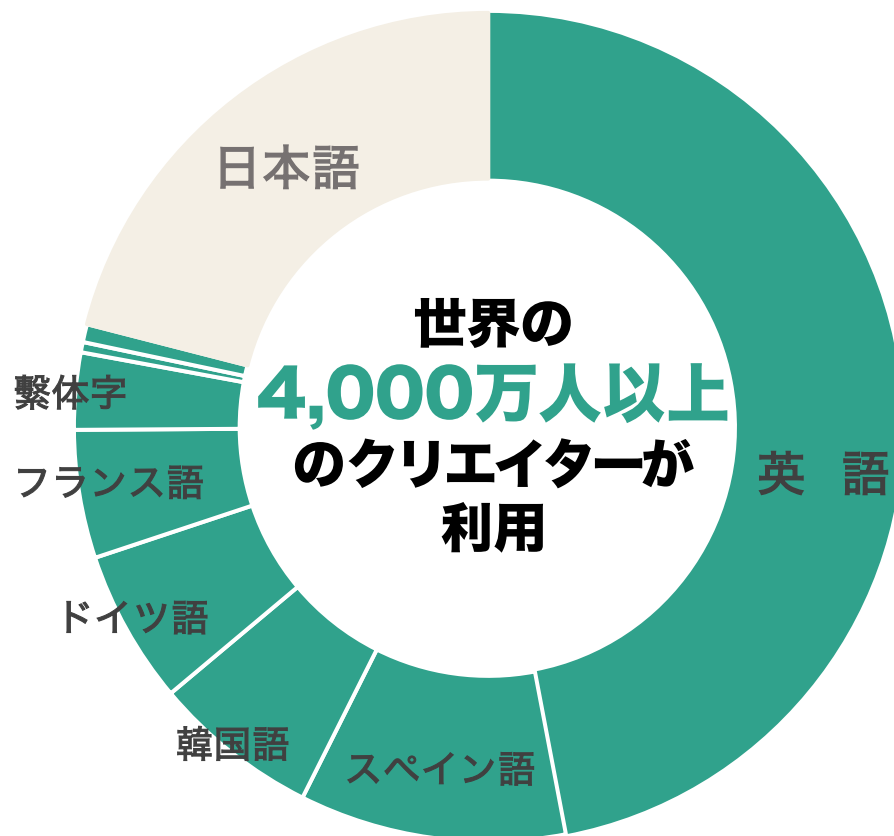
CLIP STUDIO
PAINT

11言語対応

日本語	繁體中文
English	簡体字
Français	ภาษาไทย
Español	Bahasa Indonesia
Deutsch	Português Brasileiro
한국어	

日本語/英語/韓国語/中国語(繁体字/簡体字) / フランス語/スペイン語/ドイツ語/ポルトガル語/タイ語/インドネシア語版

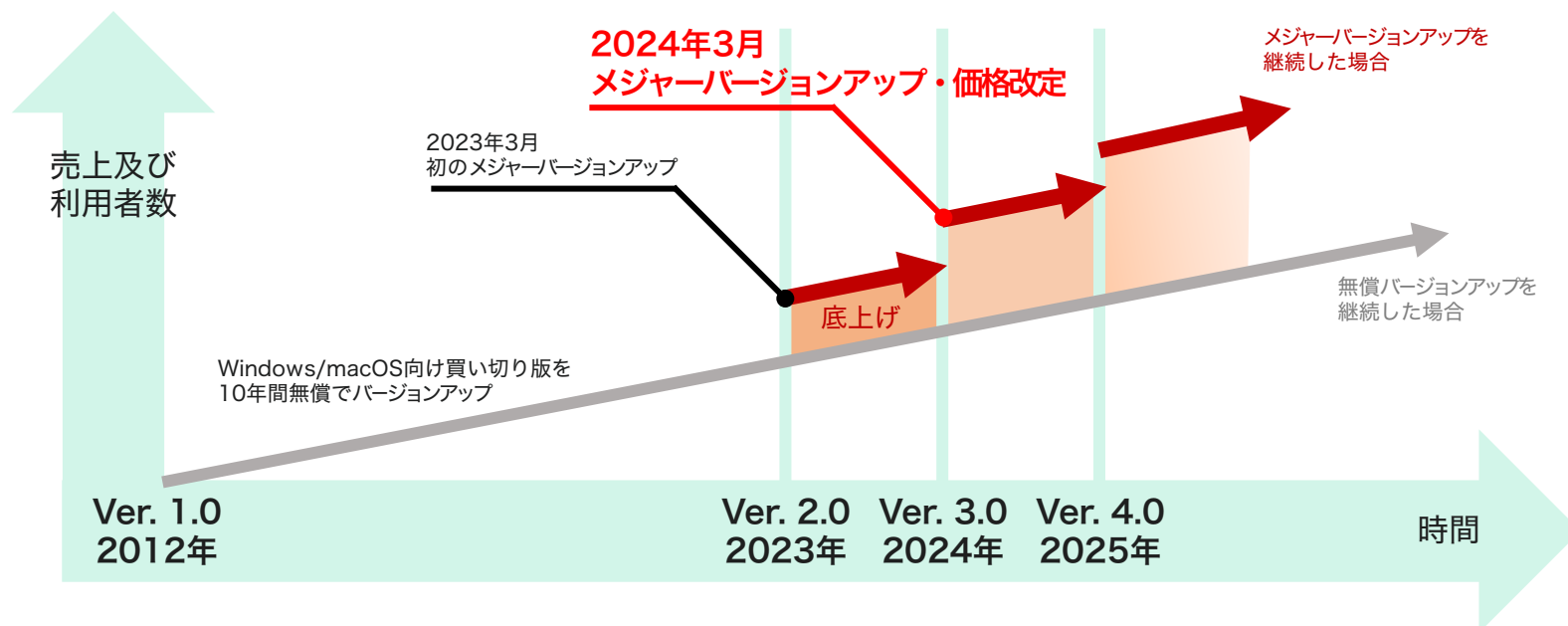
出荷本数の言語別構成比



3-1. コンテンツ制作ソリューション事業_4

活動トピックス② CLIP STUDIO PAINTのメジャーバージョンアップ実施

CLIP STUDIO PAINTは、2012年の初回リリースから、Windows及びmacOSに向けた買い切り版は、無償でバージョンアップを10年間続けてきました。2023年に実施したメジャーバージョンアップは、好評をいただいたことに加え、全世界に向けた販売促進キャンペーンを実施したこと等により出荷本数が増加し、売上及び利用者数の底上げを実現しました。**2024年も3月にメジャーバージョンアップを実施いたしました。あわせて、買い切り版の価格を改定し、最大20%の値上げを行いました。**



今後も、継続したメジャーバージョンアップ施策と、サービス価値の向上に合わせた買い切り版の価格改定を実施してまいります。

3-1. コンテンツ制作ソリューション事業_5

活動トピックス③ サブスクリプション契約増加施策

CLIP STUDIO PAINT サブスクリプション契約の増加目的プロモーションの実施

サブスクリプションモデルでのライセンス提供は、廉価な価格で利用開始の敷居を下げる反面、一括でまとまった金額のライセンス料を徴収する買い切りモデルに比べ、短期的には収益効果が低くなります。しかしながら、継続して利用頂くことで中・長期においては安定した収益が期待できるため、引き続きサブスクリプションモデル契約の増加を目指してまいります。

	ダウンロード版 (買い切り)	月額利用プラン※ (サブスクリプション)
イラストを描くなら 	5,900円	毎月480円
マンガ・アニメーション制作も 	24,900円	毎月980円

※ 1デバイスプランの月額料金契約の場合

サブスクリプションモデルと平行して販売を継続している買い切り版は、新規ユーザー獲得目的のキャンペーンを通じた収益貢献や、サブスクリプション契約に抵抗感のあるユーザーのニーズに応えることができるメリット等を活かし、サブスクリプションモデルを補強することで、**収益の最大化を実現**しています。なお、買い切り版は、追加のサブスクリプション契約もしくは、追加のバージョンアップ料金を支払うことで、新機能が利用できる提供モデルとなっております。

3-1. コンテンツ制作ソリューション事業_6

活動トピックス④ サブスクリプション契約の価格改定を実施

イラスト・マンガ制作SaaSサービス「CLIP STUDIO PAINT」のサブスクリプション契約価格の改定を2024年3月に実施。



CLIP STUDIO
PAINT



グローバルに提供している「CLIP STUDIO PAINT」は、様々なストアで契約することが可能で、今回の価格改定により、Appleが提供する「App Store」や、Googleが提供する「Google Play ストア」等の、主にARRの過半数を占めるモバイルプラットフォームで提供されているストアで2023年11月以前に契約された既存ユーザーのサブスクリプション契約価格を、最大15%値上げを行いました。

今後も価格改定等を通じて収益性を向上し、「CLIP STUDIO PAINT」への新機能開発投資を続け、より良い創作環境をグローバルに提供してまいります。

3-1. コンテンツ制作ソリューション事業_7

活動トピックス⑤ AI開発投資の継続と強化

従来取り組んできた**AI領域への開発投資を強化しさらに深化**させます。その一環として、AI技術の実用化領域で業界をリードするax株式会社への資本参加及び戦略的パートナーシップを締結し、開発能力を拡充しています。



セルシスは、10年以上前からAI技術の可能性に着目し、研究開発に取り組んでいます。ax株式会社はAI技術の実用化領域におけるリーディングカンパニーであり、今回の取り組みにより、AI領域に資本参加すると共に、戦略的パートナーシップを締結し、当社のAI技術の開発能力の拡充を実現しました。

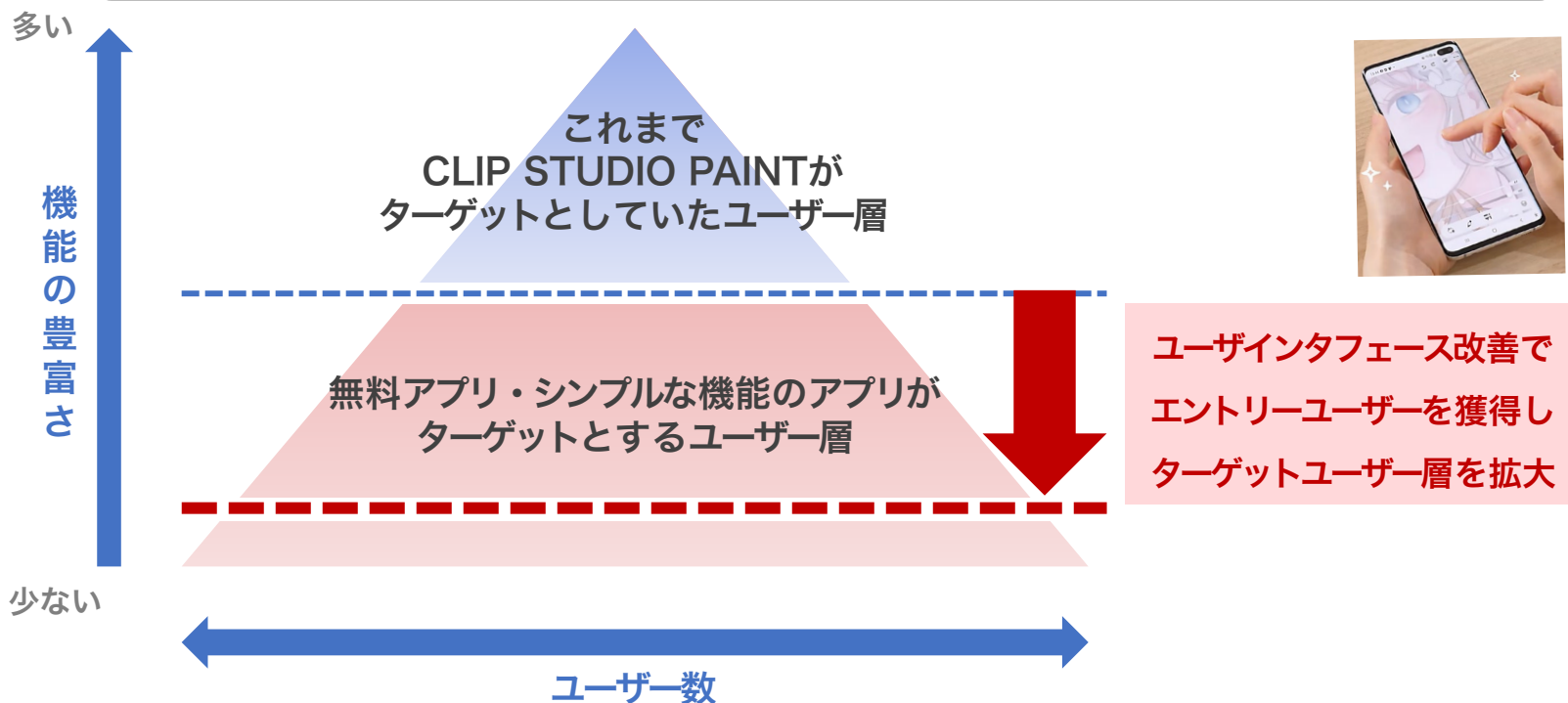
詳細はこちら：<https://www.celsys.com/topic/2023092702>

3-1. コンテンツ制作ソリューション事業_8

活動トピックス⑥ ユーザー層の拡大を目的にシンプルモードの強化

インターフェースの改善により、これまで弊社製品がターゲットとしていたユーザー層だけでなく、無料アプリやシンプルな機能を提供するアプリのユーザー層も対象にすることが可能となり、特に**若年層を中心とした競合アプリのユーザー層を取り込む**ことができます。

ユーザインタフェース改善によるターゲットユーザー層拡大のイメージ



詳細はこちら： <https://www.celsys.com/topic/2023061302>

3-1. コンテンツ制作ソリューション事業_9

活動トピックス⑦ CLIP STUDIO TABMATE 2 の開発と販売開始

2024年3月より、新たにiPad・iPhoneにも対応した、CLIP STUDIO PAINT専用ワイヤレスの片手入力デバイス「CLIP STUDIO TABMATE 2」の販売を開始し、シンプルモードとあわせて、タブレット・スマートフォンにおけるCLIP STUDIO PAINTの競争力強化を実現しました。

CLIP STUDIO
TABMATE 2



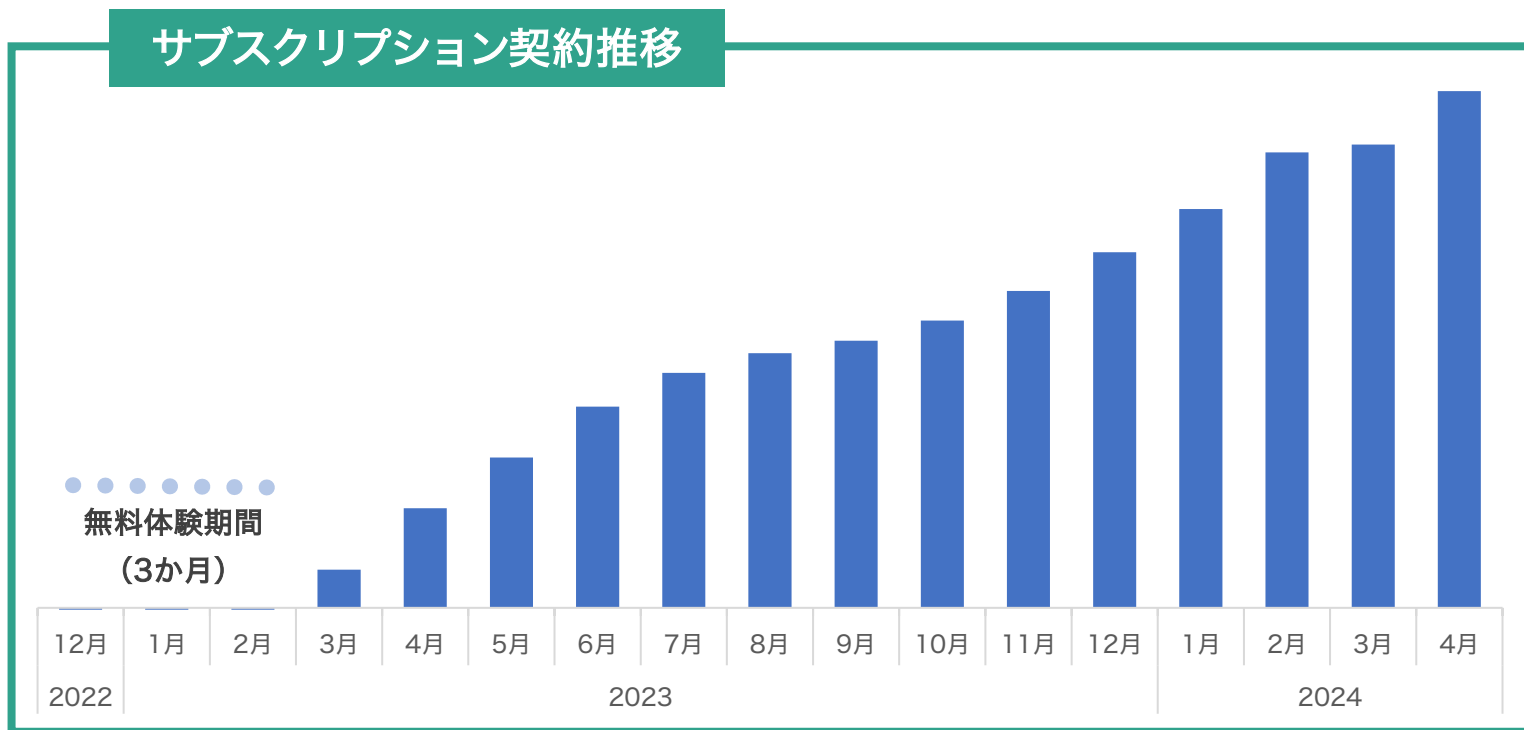
出荷開始に先立ち実施した先行予約販売期間の販売数は、前モデルの前月同期間の販売数と比較して40倍となり、大きな反響をいただきました。

詳細はこちら： <https://www.celsys.com/topic/20230318>

3-1. コンテンツ制作ソリューション事業_10

活動ピックアップ⑧ 中国本土におけるサブスクリプション契約推移

2022年12月から中国本土のタブレット（iPad）市場に向けてSaaS版 CLIP STUDIO PAINTの提供を開始し、サブスクリプション契約ユーザー数が着実に増加しております。また、この短期間で中国はAppStoreにおける**国別の売上順位が7位**となっており、引き続き成長が見込めます。



3-1. コンテンツ制作ソリューション事業_11

活動ピックアップ⑨ その他活動

サブスク契約増

海外ユーザー増

- CLIP STUDIO PAINTがSamsungのノートパソコンGalaxy Book4 Pro 360に**グローバル**でバンドル
- CLIP STUDIO PAINTがAndroidタブレットNEC LAVIE Tabに**プリインストールサブスクリプション契約**することでアプリの継続利用が可能に
- CLIP STUDIO PAINTとGalaxy Tab S9+がセットになった学生限定モデルWacom Mobile Creative Editionが**韓国ワコム**から発売

流通・作家支援

- **Webtoon**制作で活用できる**専用欧文フォント**「Clip Studio Comic」をイワタと共同開発
- イラスト・マンガ・Webtoon・アニメーション分野のクリエイターをサポートするコミュニティ「CLIP STUDIO」のクリエイターの会員数が**全世界で858万人**に
- **セルシスとアドビが共同**で、CLIP STUDIO PAINTがAdobe Fontsの新仕様Adobe-Manga1-0に対応予定
- 漫画家を志望する方がオンラインで編集部でマンガの持ち込みができる「モチコミonline」サービスにおいて、オンライン出張編集部を開催
マッチングがきっかけの、**漫画家デビュー実績**も

全ての活動はこちら：https://www.celsys.com/irinfo_groupnews/&contents_type=7

3. 事業セグメント別の概況

コンテンツ**流通**ソリューション事業



3-2. コンテンツ流通ソリューション事業_1

単位：百万円

	期間比較(1月～3月)		
	2023年12月期 第1四半期	2024年12月期 第1四半期	前年同期比
売上高	248	261	+5.1%
営業損失	157	186	—

トピックス

DC3ソリューション売上を拡大させるための営業・プロモーション活動

●サービス事業者に向けたDC3の提案営業活動の推進

虎の穴グループのクリエイターとファンを結ぶ新しい月額制ファンクラブプラットフォーム「クリエイティア」において、DC3コンテンツの販売機能が2024年1月にリリース

●IP事業者に向けたDC3の提案営業活動の推進

複数のIPとのDC3を活用したコラボレーションが決定

ソリューション品質向上に向けた継続開発投資

●基盤となる「DC3モジュール」の機能拡充・品質強化

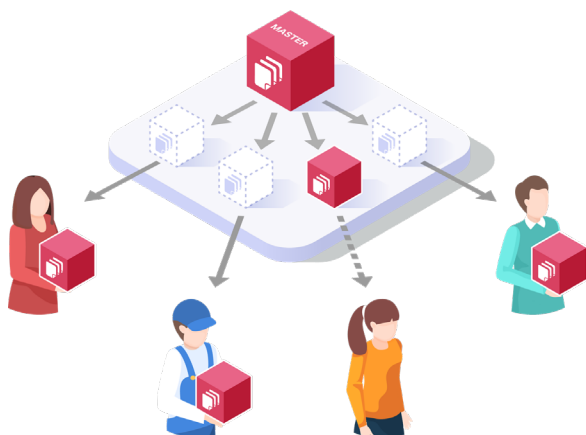
●保有するDC3コンテンツを一元管理できるサービス「DC3マイルーム」の機能強化

●事業者がDC3上で円滑にビジネスを行うための「DC3事業者コンソール」の機能強化

3-2. コンテンツ流通ソリューション事業_2

活動トピックス① 開発投資を行っているDC3とは？

「デジタルコンテンツがもっと愛される世界の実現」を目指して

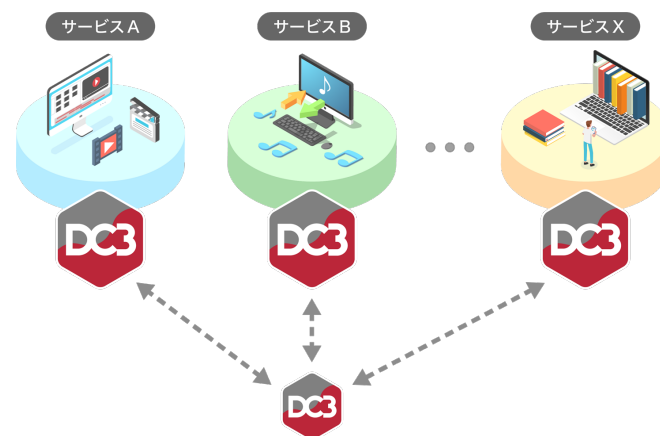


DC3は、あらゆるデジタルデータを唯一無二の「モノ」として扱うことができるようにする、デジタルコンテンツ流通基盤ソリューションです。

DC3で流通するコンテンツは一つ一つが識別された「モノ」として存在し、個人が所有しているように扱うことができます。

従来のデジタルコンテンツは、購入したサービスが終了すると消失してしまう、複製されたり、真正の証明が困難、サービス間での連携や横断的な使用ができない等の問題がありましたが、DC3ではこれらの課題を解決します。

DC3詳細はこちら：<https://www.dc3solution.net/>



DC3は「DC3モジュール」と呼ばれる独自のプログラムを事業者のWEBサービスに組み込むことで利用できます。

サービスに組み込まれたDC3モジュールと、サービスを横断してコンテンツを扱う機能・ブロックチェーンを管理する機能を持つ「Common DC3」が協調することで、全体の信頼性・安全性を担保します。

さらに、自身が保有するコンテンツをサービスを横断して一元管理する機能や、保有するコンテンツの一部を3D空間上で公開する機能も提供しています。

3-2. コンテンツ流通ソリューション事業_3

活動トピックス② DC3の大型アップデートを実施



2024年3月

デジタルコンテンツ流通基盤ソリューション「DC3」
大型アップデートを実施

2024年3月14日、DC3の大型アップデートを実施しました。

- ・ DC3マイルームの大幅な速度改善
- ・ DC3マイルームの「ファイリングフォルダ」機能追加・3D表現向上
- ・ DC3事業者コンソールがサービス事業者の「出品者売上」に対応

このアップデートにより、エンドユーザーのUXが大幅に向上し、より快適にDC3をご利用いただけるようになりました。

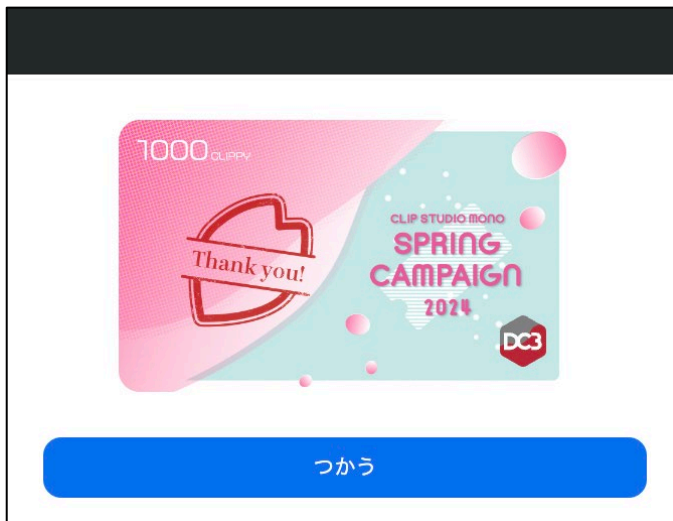
更に、DC3を利用する事業者のサービス運営コストが低下することによって、DC3の導入容易性も高めています。

 開発投資を継続しDC3ソリューションの**機能の充実**を図る

詳細はこちら：<https://www.and-dc3.com/news/20240314/>

3-2. コンテンツ流通ソリューション事業_4

活動トピックス③ カード・チケットがDC3に対応



Hiveチケットプレイヤー



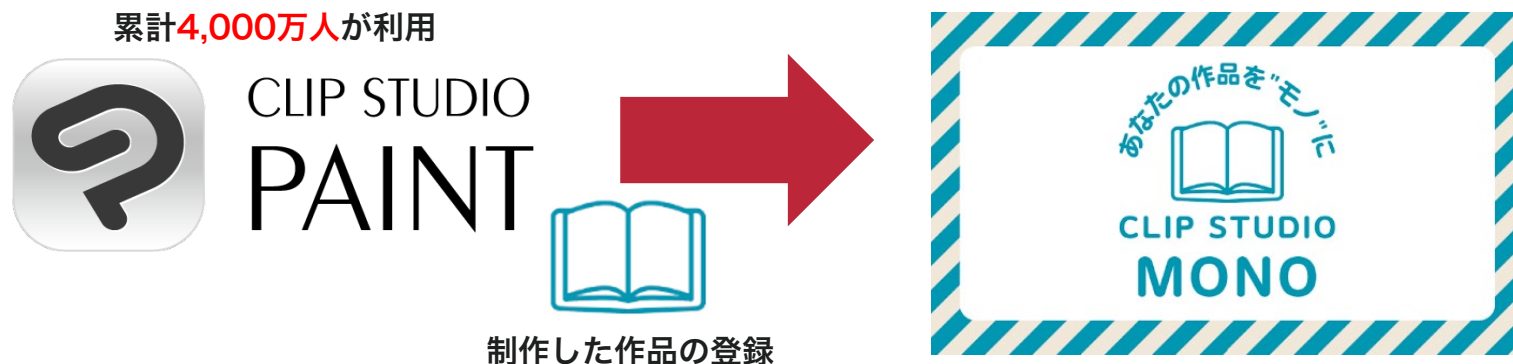
チケット発行サービス「チケッティア」

2024年3月14日にDC3プレイヤー「Hiveチケットプレイヤー」をリリースしました。これによって、カード・チケット等の権利物をDC3コンテンツにすることができます。併せてチケット発行サービス「チケッティア」もリリースしており、事業者が簡単にチケットのDC3コンテンツを取り扱えるようになっています。

詳細はこちら：<https://www.and-dc3.com/news/2024031402/>

3-2. コンテンツ流通ソリューション事業_5

活動ピックアップ③ DC3とCLIP STUDIO PAINTとの連携を実現



2024年3月14日にリリースしたCLIP STUDIO PAINTバージョン3.0にて
PROユーザーもDC3マスターコンテンツ登録機能が利用可能に
より多くのクリエイターが自身の作品を簡単に流通できるように

合わせて、「CLIP STUDIO MONO」にHiveチケットプレイヤーを導入し、CLIP STUDIOサービス内で利用できるポイント「CLIPPY」と交換できる「CLIPPYチケット」を発行できるようになりました。

 **今後、クリエイターへのDC3利用促進に向けたキャンペーン施策を展開予定**

詳細はこちら：
<https://www.and-dc3.com/news/2024031403/>
<https://www.and-dc3.com/news/2024031802/>

3-2. コンテンツ流通ソリューション事業_6

活動トピックス⑤ 「クリエイティア」のDC3導入



同人誌販売・クリエイター支援サービス大手「とらのあな」グループの、クリエイターとファンを結ぶ新しい月額制ファンクラブプラットフォーム「クリエイティア」がDC3コンテンツの販売機能を提供開始

「クリエイティア」はVTuber/配信者/声優/イラストレーター等の様々なエンターテインメントを創造するクリエイターとファンの方々を結びつける、月額会員制のファンクラブプラットフォームです。

DC3を導入したことで、クリエイティア上で付加価値のついた限定コンテンツを販売できるようになりました。また、コンテンツは流通する度にクリエイターへ収益分配されるため、よりファンクラブの価値を高めることが可能です。

さらに、コンテンツの不正コピーを防止することもでき、安心して自身の創作物の発表がおこなえます。

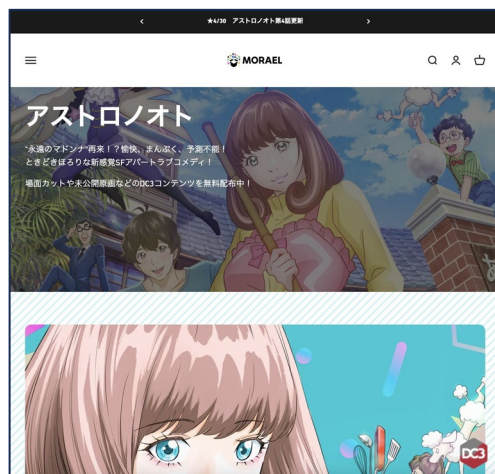
➡ 今期、DC3ソリューションを利用したサービスが複数オープン予定

詳細はこちら：https://www.dc3solution.net/assets/file/andDC3_News_2024_01_18.pdf

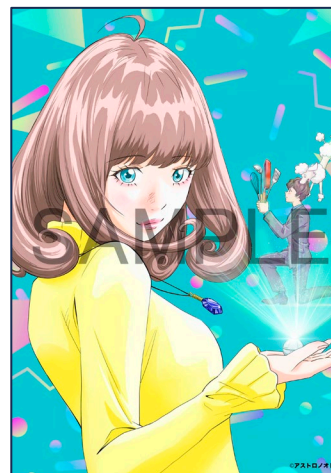
3-2. コンテンツ流通ソリューション事業_7

活動ピックアップ⑥ アニメ「アストロノウト」とコラボレーション

ユーザーのDC3利用促進を目的に、漫画・アニメ・ゲーム等、CLIP STUDIO PAINTとも親和性のあるコンテンツの獲得に向けた、IP事業者への提案営業活動を実施中



「MORAEL」特設ページ



配布するコンテンツの一例

2024年4月より放映開始したTVアニメ「アストロノウト」とコラボレーションし、作品の未公開原画や場面カットを、DC3コンテンツ無料配布サービス「MORAEL」上での配布を2024年4月5日に開始しました。

高精細なコンテンツを配布することによって、作品体験をより豊かにしています。

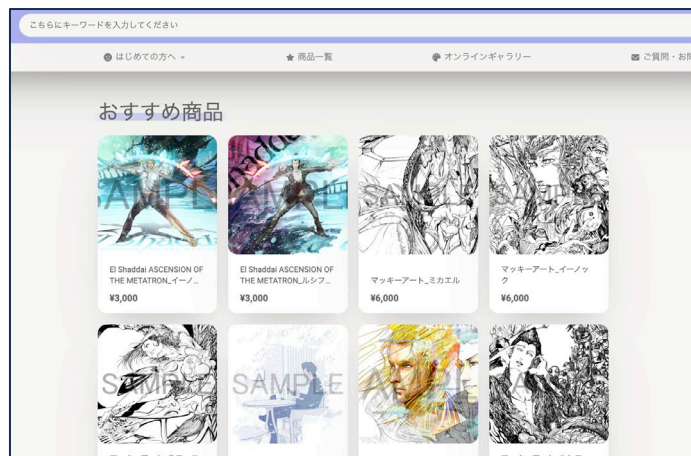
 今期、さらに**複数のIPとのコラボレーション**が決定

詳細はこちら：https://www.dc3solution.net/assets/file/andDC3_News_2024_04_05.pdf

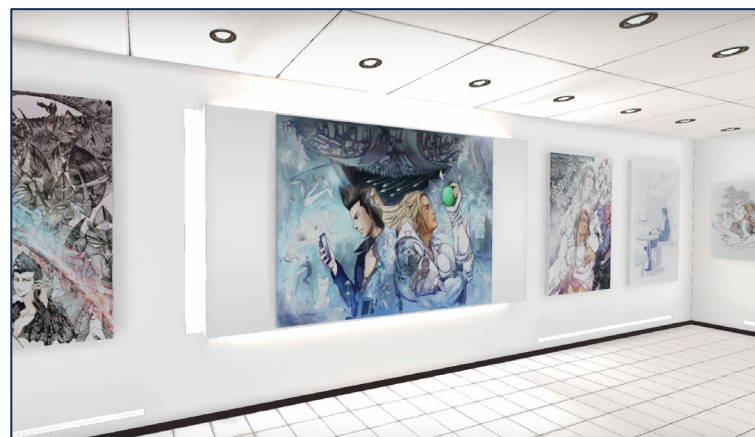
3-2. コンテンツ流通ソリューション事業_8

活動トピックス⑦ アニメゲーム「エルシャダイ」とコラボレーション

ユーザーのDC3利用促進を目的に、漫画・アニメ・ゲーム等、CLIP STUDIO PAINTとも親和性のあるコンテンツの獲得に向けた、IP事業者への提案営業活動を実施中



ECサイト「crim DC3 SHOP」



3Dオンラインギャラリー

ゲーム「エルシャダイ」とコラボレーションし、「MORAEL」でのDC3コンテンツ無料配布に加えて、ECサイト「crim DC3 SHOP」をオープンし、作品のアートワークや書き下ろしイラスト等をDC3コンテンツとして2024年4月28日に販売開始しました。

さらに、現実世界の個展開催に合わせて、3Dオンラインギャラリーもオープンしています。

➡ 今期、さらに複数のIPとのコラボレーションが決定

詳細はこちら：https://www.dc3solution.net/assets/file/andDC3_News_2024_04_26.pdf

4.2024年12月期業績予想



4-1. 2024年12月期 業績予想

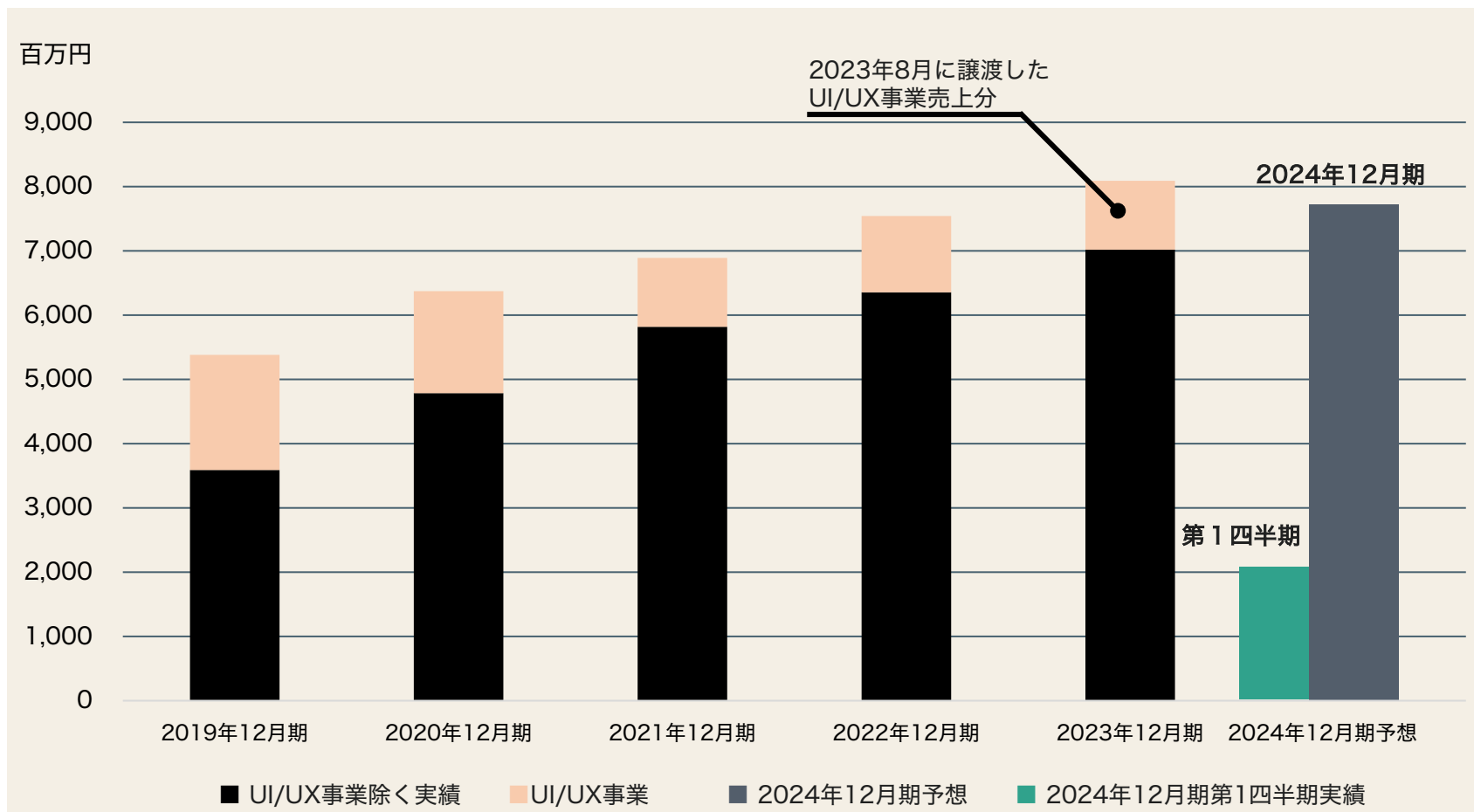
単位：百万円

		2023年12月期		2024年12月期（予想）		前年比 （通期）
		半期	通期	半期	通期	
売上高	コンテンツ制作ソリューション	3,034	6,007	3,297	6,676	+11.1%
	コンテンツ流通ソリューション	507	1,012	519	1,047	+3.4%
	UI/UX	712	1,071	-	-	-
	合計	4,253	8,091	3,816	7,723	△4.5%
営業利益	コンテンツ制作ソリューション	1,160	2,177	1,132	2,529	+16.2%
	コンテンツ流通ソリューション	△327	△744	△ 467	△ 873	-
	UI/UX	△104	△79	-	-	-
	合計	729	1,352	664	1,655	+22.3%

UI/UX事業は、2023年8月1日付で事業を譲渡いたしました。

※事業分野別売上高及び事業分野別営業利益は、いずれもグループ内調整があり、事業分野別の合算値とグループ連結合計値には相違があります。

4-2. 2024年12月期 売上予想・進捗

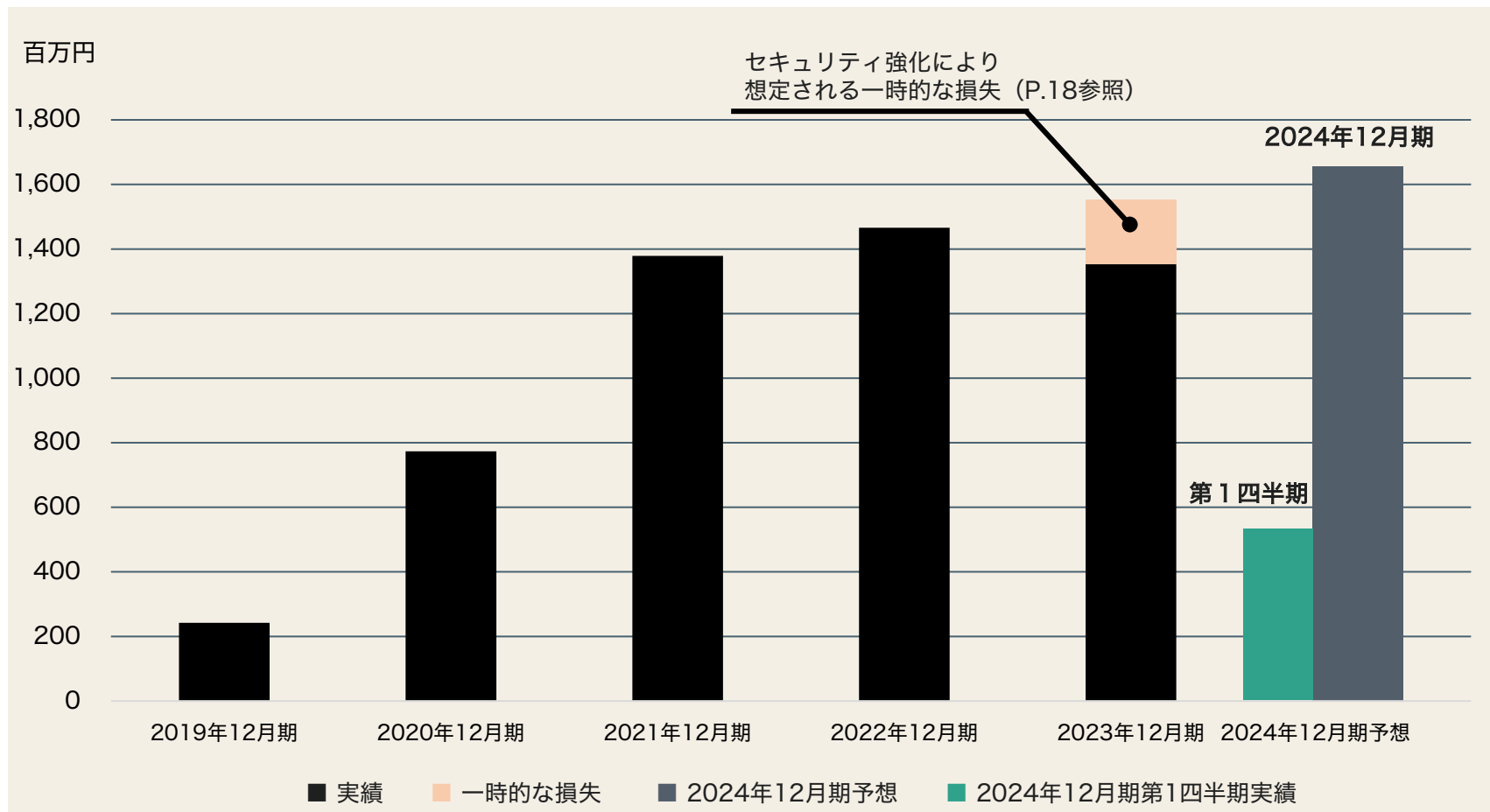


●2024年12月期は7,723百万円を見込む

●2024年12月期第1四半期は2,011百万円、進捗率は26.0%

●2023年12月期は、2023年8月に譲渡完了したUI/UX事業1,071百万円を含む

4-3. 2024年12月期 営業利益予想・進捗



●2024年12月期は1,655百万円を見込む

●2024年12月期第1四半期は565百万円、進捗率は34.2%

4-4. 2024年12月期 活動の骨子

コンテンツ制作ソリューション事業



- **海外展開加速**

対応言語の拡大等、国・地域のきめ細やかなローカライズ・カルチャライズを実施

- **サブスクリプション契約増に向けた取り組み**

買い切り版提供モデルの見直し、将来の見込み顧客獲得のためのパートナーを通じたアクティベーションコードの活用拡大

- **モバイルプラットフォームに注力**

タブレット・スマートフォンに向けたサービス強化で利用ユーザーの裾野を拡大

- CLIP STUDIO PAINTとDC3ソリューションの**連携強化**による、競争力の強化

- メジャーバージョンアップを実施し、ユーザー体験向上と**収益拡大**

- **AIを活用**した創作支援機能等への、**継続した開発投資**

コンテンツ流通ソリューション事業



- **「DC3」**の開発及び営業活動を推進

- DC3利用者の**UX向上**に向けた開発

- **IPコンテンツ**の誘致

- **顧客・パートナー**の獲得

- **メディア媒体**への露出強化

5-1. 株主の皆様へ

月次事業進捗レポート

当社事業へのご理解を深めていただくために、「コンテンツ制作ソリューション事業」及び「コンテンツ流通ソリューション事業」それぞれの主要な指標を月次で報告しております。

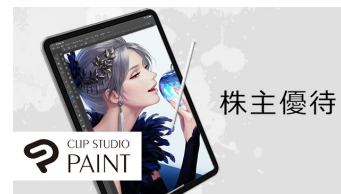
詳しくはこちら：https://www.celsys.com/irinfo_news/contents_type=47



株主優待制度

当社事業へのご理解を深めていただき、多くの皆様に中長期的に当社株式を所有していただくことを目的とした株主優待制度を設けています。株主の方は「CLIP STUDIO PAINT EX」を継続的にご利用いただけます。

詳しくはこちら：https://www.celsys.com/irinfo_yutai/



IRアンケート

当社ホームページに IR に関するアンケートを掲載しております。皆様からのお声は、月次事業進捗レポートの改善等、今後のIR活動の参考にさせていただきます。

詳しくはこちら：https://www.celsys.com/irinfo_questionnaire/



5-2. 株主優待制度の一部変更について

株主様に対する公平な利益還元及び株主配当と株主優待とのバランスの観点から、株主優待制度を**2025年より**変更させていただきます。

変更前

内 容：「CLIP STUDIO PAINT EX 1デバイス 6か月版」

対象株主：毎年6月30日時点及び12月31日時点の株主名簿に記載、または記録された当社株式**100株(1単位)以上**を保有する株主様。



変更後

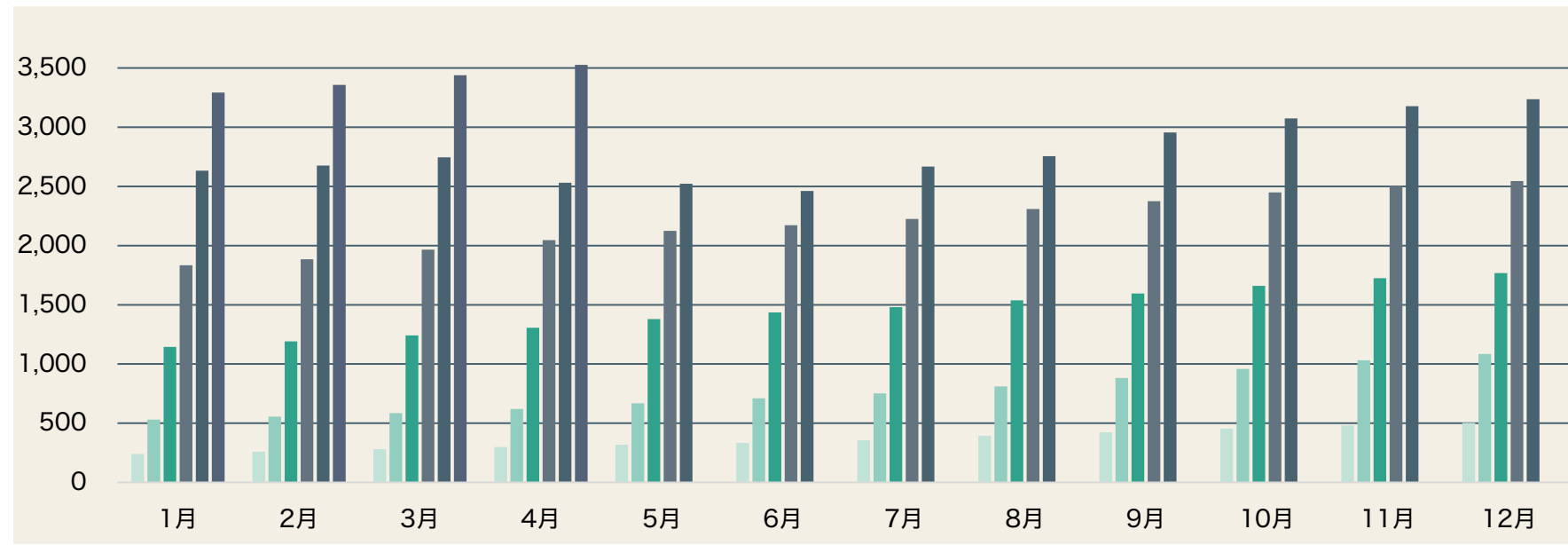
内 容：「CLIP STUDIO PAINT EX 1デバイス 6か月版」

対象株主：毎年6月30日時点及び12月31日時点の株主名簿に記載、または記録された当社株式**200株(2単位)以上**を保有する株主様。

2025年6月30日時点の当社株主名簿に記載または記録された株主様を対象とする株主優待より上記変更を適用いたします。

参考資料：コンテンツ制作ソリューション事業 月次事業進捗

■「CLIP STUDIO PAINT」サブスクリプション売上の3か月移動平均ARR



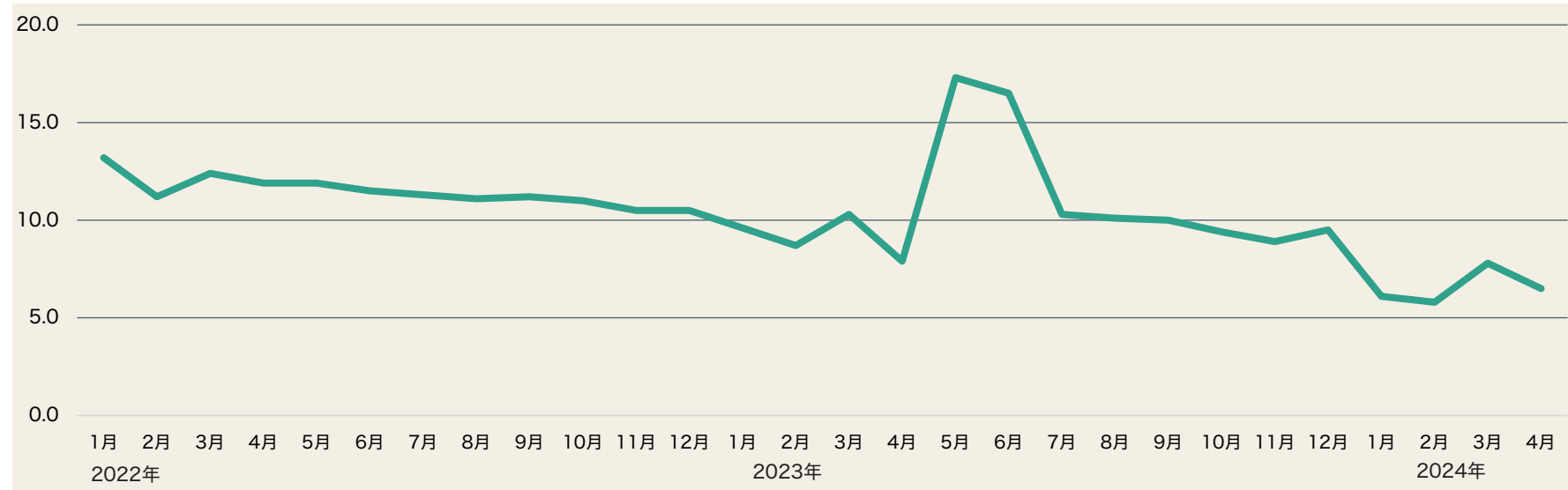
(単位：百万円)

		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年		240	259	280	299	318	334	356	393	424	453	481	503
2020年		530	556	585	620	668	710	752	811	882	959	1,032	1,084
2021年		1,144	1,191	1,242	1,306	1,380	1,436	1,480	1,538	1,595	1,660	1,725	1,768
2022年		1,834	1,884	1,966	2,046	2,124	2,173	2,225	2,309	2,375	2,450	2,506	2,545
2023年		2,633	2,676	2,746	2,531	2,523	2,462	2,668	2,755	2,956	3,074	3,178	3,236
2024年		3,293	3,358	3,439	3,527								

(注) ARR (Annual Recurring Revenue の略称で、契約更新のタイミングで全て更新される前提で、1年間で得られると想定される売上高)は、決済手段により3か月毎に1か月の日数 (通常月は 28 営業日、特別月は 35 営業日)に変動があること、四半期決算期末月毎に決算調整を行っていること等から、月次では金額が変動するため、3か月移動平均を採用しております。

参考資料：コンテンツ制作ソリューション事業 月次事業進捗

■ 「CLIP STUDIO PAINT」のチャーンレート（有料契約）



(単位：%)

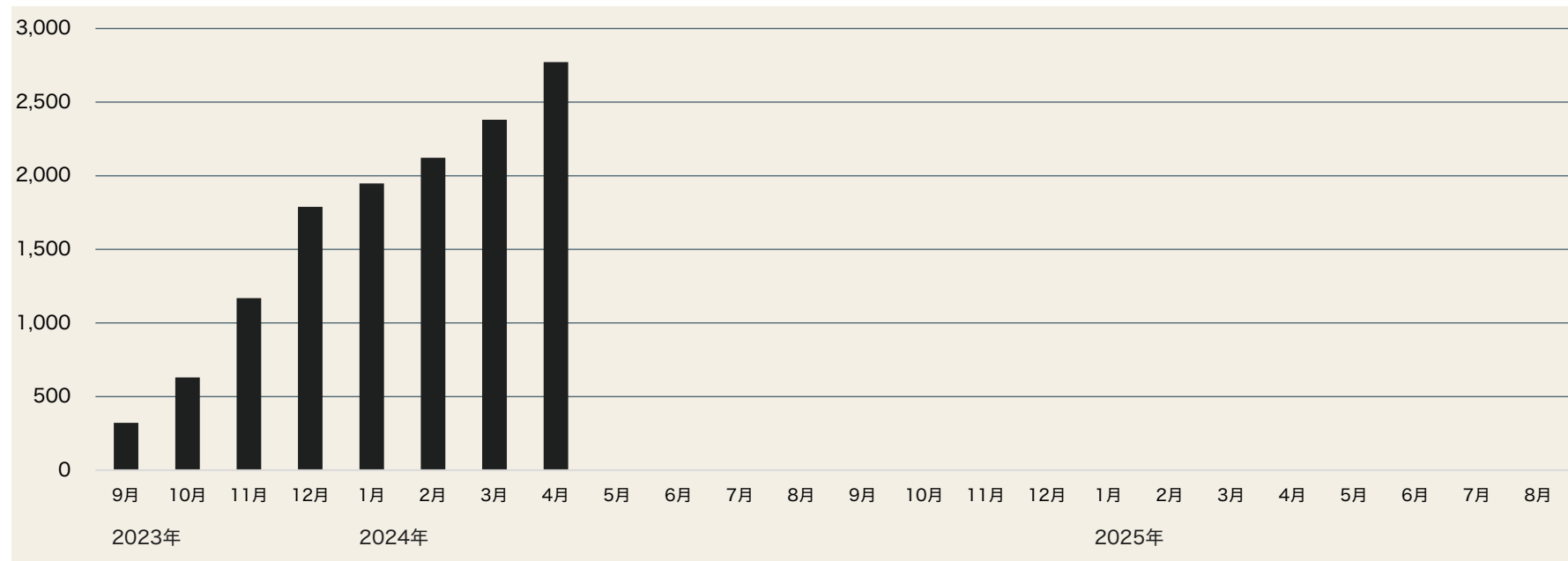
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2022年	13.2	11.2	12.4	11.9	11.9	11.5	11.3	11.1	11.2	11.0	10.5	10.5
2023年	9.6	8.7	10.3	7.9	17.3	16.5	10.3	10.1	10.0	9.4	8.9	9.5
2024年	6.1	5.8	7.8	6.5								

(注) 2023年5月に、不明な攻撃により正常な決済ができなくなることを防ぐためのセキュリティ強化を目的とした、Windows及びmacOS環境のサブスクリプション契約の決済に用いていた決済システムの変更を行いました。一部の契約者からの再登録が行われず、5月末の再登録期限で解約になった契約があり、チャーンレートが一時的に大きくなりましたが、新規契約数は引き続き順調に推移し、2023年7月以降は安定しています。

(注) 3月中旬に実施した CLIP STUDIO PAINT のメジャーバージョンアップ施策により、一時的にチャーンレートが上昇しました。この傾向は、同様にメジャーバージョンアップ施策を実施した、2023年3月と同じ傾向となっています。今後も、毎年実施予定のメジャーバージョンアップ施策は、サブスクリプション契約のチャーンレートに一時的な影響を及ぼすことが予想されますが、ARR は順調に推移しており、引き続きサブスクリプションモデルに基づく収益が持続すると見込んでおります。

参考資料：コンテンツ流通ソリューション事業 月次事業進捗

■ DC3 ソリューションマスターコンテンツ数



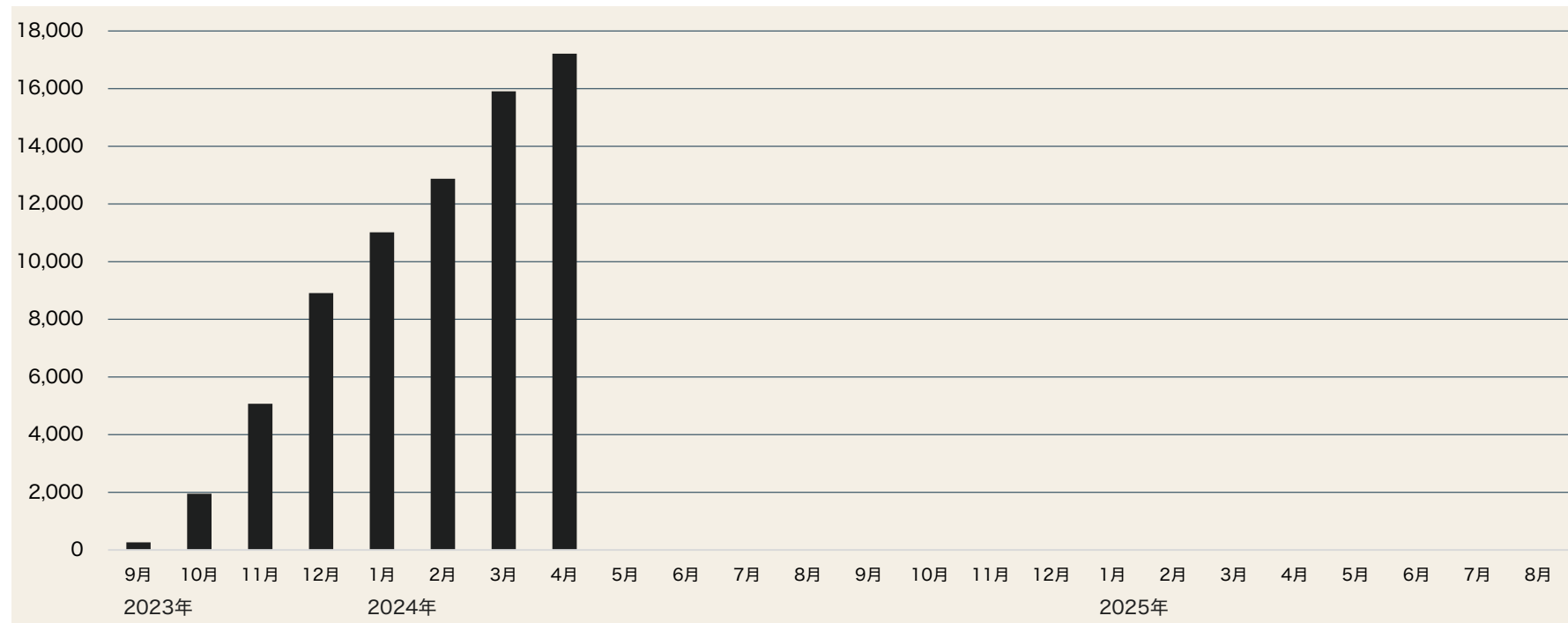
(単位：個)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2023年	—	—	—	—	—	—	—	—	322	630	1,169	1,789
2024年	1,948	2,122	2,380	2,772								

(注) マスターコンテンツ数は、DC3 ソリューションが組み込まれたサービスに登録された、全ての DC3 マスターコンテンツの総数です。マスターコンテンツとは、DC3 の世界におけるコンテンツの金型のようなものです。マスターコンテンツから DC3 コンテンツを製造することで、その 1 つ 1 つが現実世界と同じように唯一無二の「モノ」として流通します。電子コミックを例にすると、原画を元に製本データ（マスターコンテンツ）を作成し、そのデータを元に単行本（DC3 コンテンツ）を印刷するようなイメージです。

参考資料：コンテンツ流通ソリューション事業 月次事業進捗

■ DC3 ソリューション累計取引回数

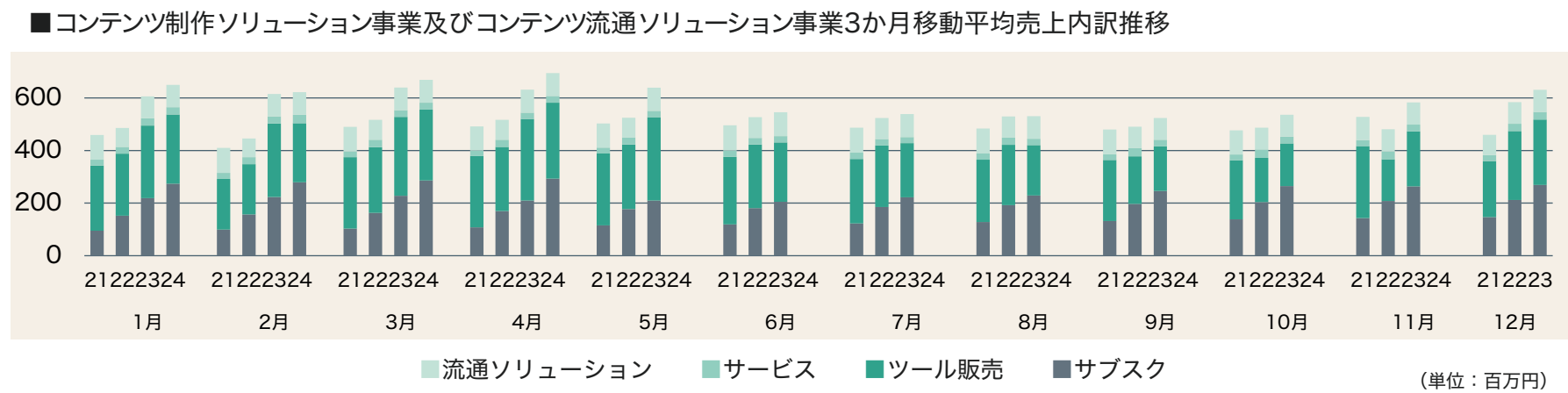


(単位：回)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2023年	—	—	—	—	—	—	—	—	266	1,955	5,074	8,910
2024年	11,016	12,875	15,908	17,212								

(注) 取引回数には譲渡の他、閲覧権の貸与等、全ての取引を含みます。

参考資料：制作S事業・流通S事業 月次事業進捗



			1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2021年	電子書籍		94	95	93	92	92	96	95	95	94	92	88	77
	サービス		22	23	22	21	22	24	24	24	22	22	23	23
	ツール販売		248	193	272	271	274	257	245	237	232	225	274	213
	サブスクリプション		95	99	103	108	115	119	123	128	132	138	143	147
2022年	電子書籍		72	71	76	76	76	79	80	81	82	83	84	82
	サービス		26	27	28	27	26	25	25	27	31	32	30	28
	ツール販売		236	191	250	244	246	242	234	230	181	168	159	262
	サブスクリプション		152	157	163	170	177	181	185	192	197	204	208	212
2023年	流通ソリューション		83	85	86	88	88	91	88	86	83	83	84	84
	サービス		28	27	26	24	24	24	23	24	25	26	26	29
	ツール販売		276	280	300	310	317	226	206	192	170	162	209	249
	サブスクリプション		219	223	228	210	210	205	222	229	246	256	264	269
2024年	流通ソリューション		85	86	87	87								
	サービス		28	32	26	26								
	ツール販売		263	225	270	289								
	サブスクリプション		274	279	286	293								

(注) 決済手段により3か月毎に1か月の日数(通常月は28営業日、特別月は35営業日)に変動があること、四半期決算期末月毎に決算調整を行っていること等から、月次では金額が変動するため、3か月移動平均を採用しております。グループ内の内部売上も含まれていることや計算過程で百万円以下を切り捨てていること等から、連結業績や他の指標とは差異が生じます。サブスクリプションは、CLIP STUDIO PAINT サブスクリプション売上です。ツール販売には、一括支払いモデルのダウンロード版や法人向けライセンスの売上等が含まれます。サービスには、CLIP STUDIO WEBサービスでの売上等が含まれます。流通ソリューションには、電子書籍に関連する売上等が含まれます。



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2024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。