



2025年12月期 第1四半期

決算説明補足資料

株式会社セルシス

証券コード:3663

2025年5月9日




CELSYS

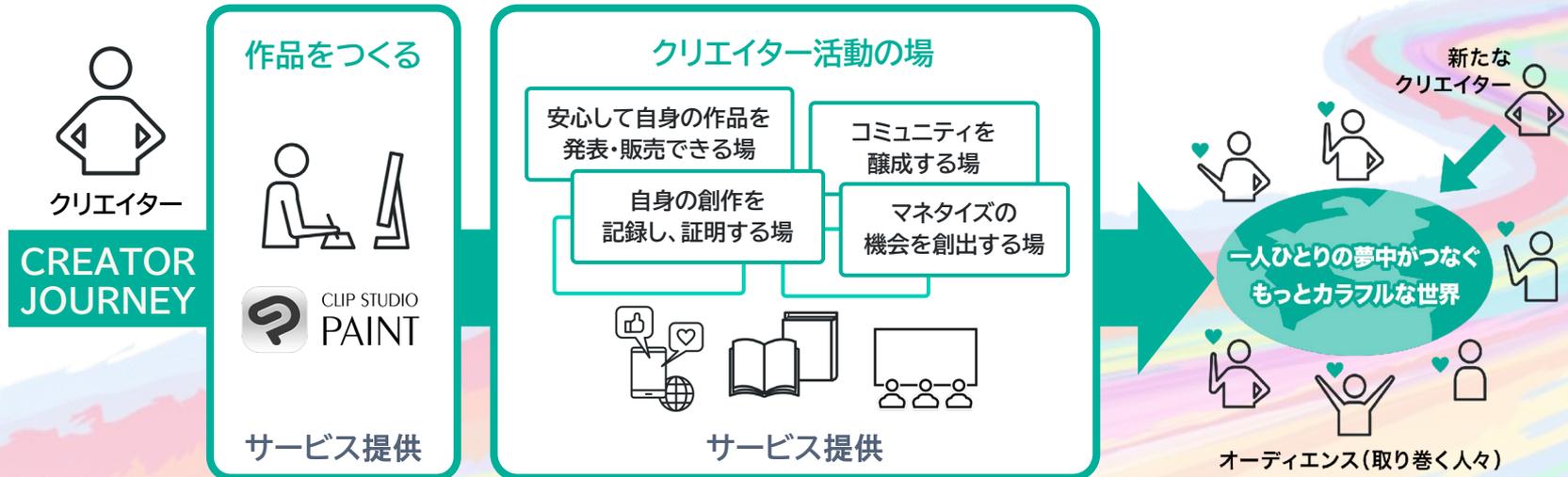
クリエイションで夢中を広げよう

私たちの掲げる「クリエイション」は、「創作活動」にとどまりません。
クリエイターの支援だけでなく、創作されたコンテンツによって世界中へ夢中を広げること。
そこから生まれる新しいコミュニティ、世代や国境や文化を超えた繋がりをつくりだすこと。
これからも「クリエイション」と向き合い、まだ見ぬ夢中を広げ続けます。

セルシスのミッション

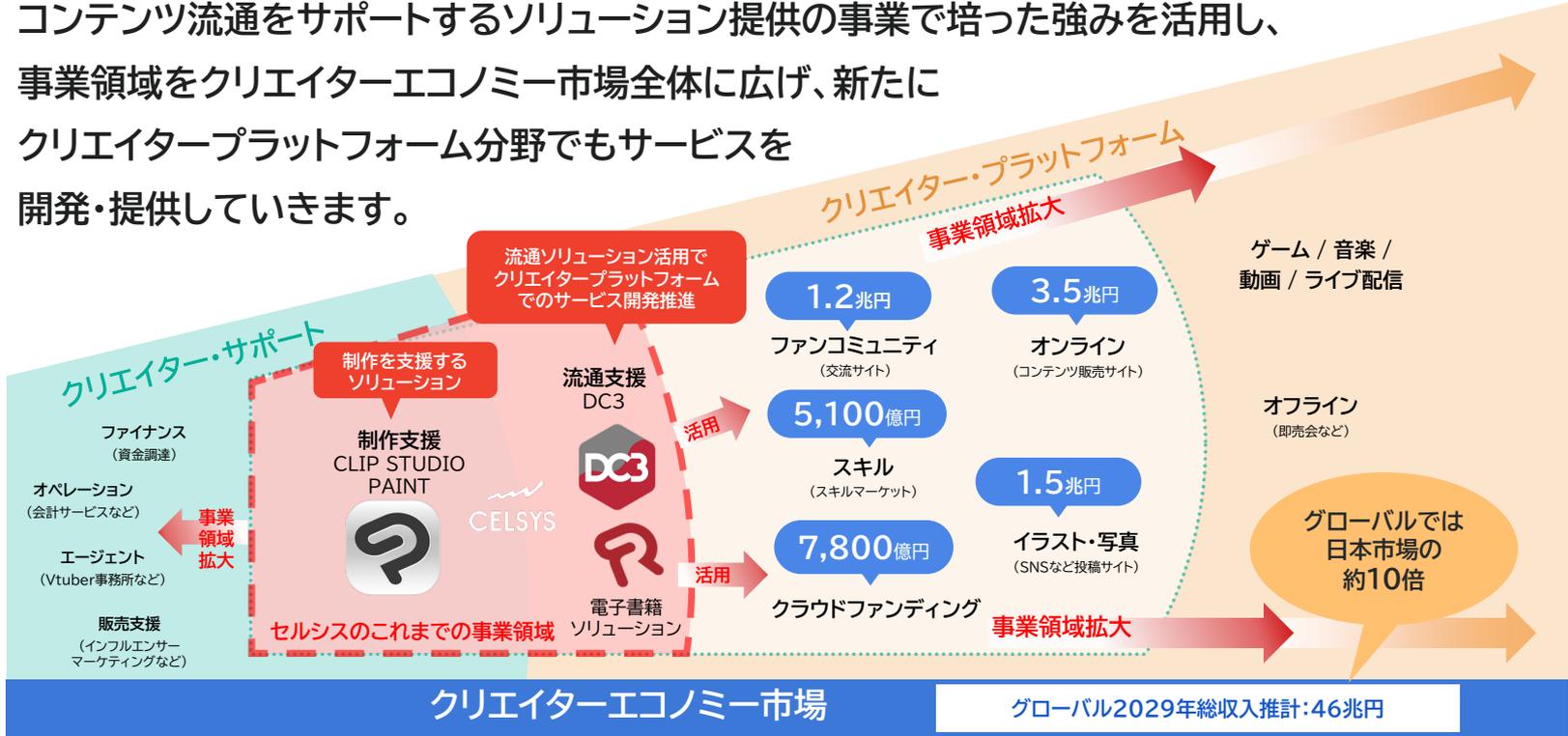
セルシスは、デジタルコンテンツの制作・活用で拡大するクリエイターエコノミー市場において、「CLIP STUDIO PAINT」をはじめとしたクリエイターの創作を支援するツールや、クリエイターの新たな活動の場となる新しいサービスプラットフォームを提供していきます。

世界中のクリエイターが歩む「CREATOR JOURNEY」での様々な活動を、トータルでサポートする事業を展開し、一人ひとりの夢中がつなぐもっとカラフルな世界を実現します。



セルシスの事業領域

セルシスは、これまでのクリエイターエコノミー市場において、コンテンツ制作支援と、コンテンツ流通をサポートするソリューション提供の事業で培った強みを活用し、事業領域をクリエイターエコノミー市場全体に広げ、新たにクリエイタープラットフォーム分野でもサービスを開発・提供していきます。



引用元:クリエイターエコノミー市場の徹底研究(2024年)、国内クリエイターエコノミーに関する調査結果(2024年)より、該当サービスの売上規模を元に独自に試算。海外マーケットは国内マーケットの10倍(国内クリエイターエコノミー市場に関する調査結果より)として試算。

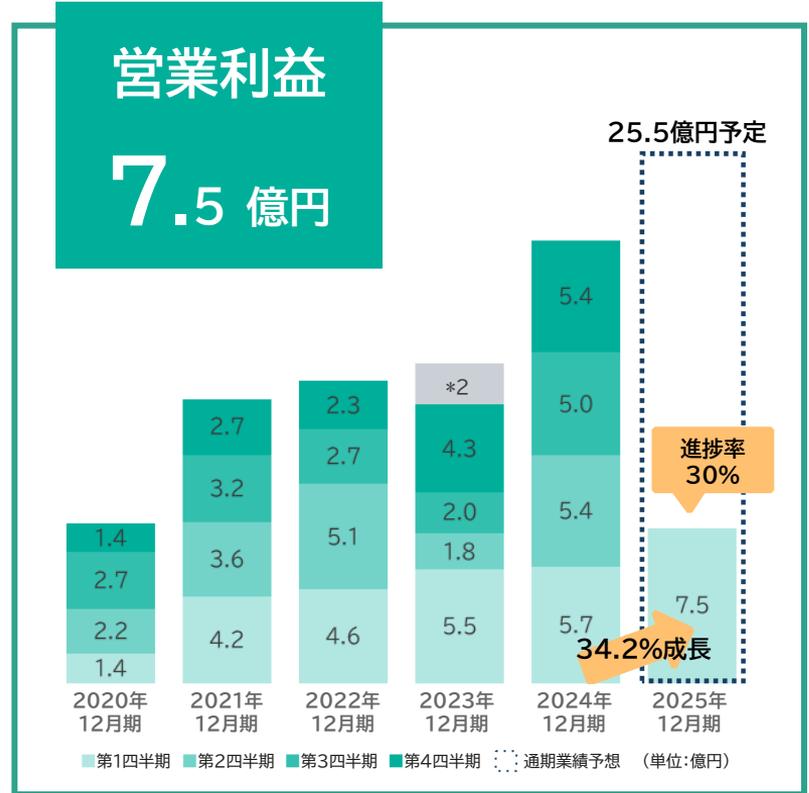
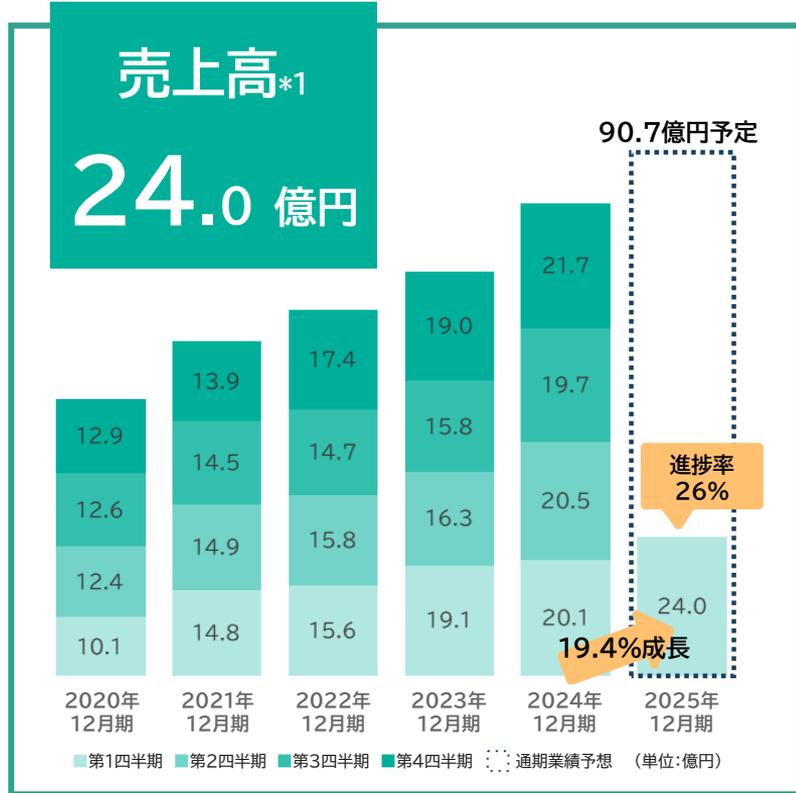


1. トピックス

Topics

1-1. 2025年12月期 第1四半期 業績サマリーおよび年次推移

四半期の売上高と営業利益は過去最高

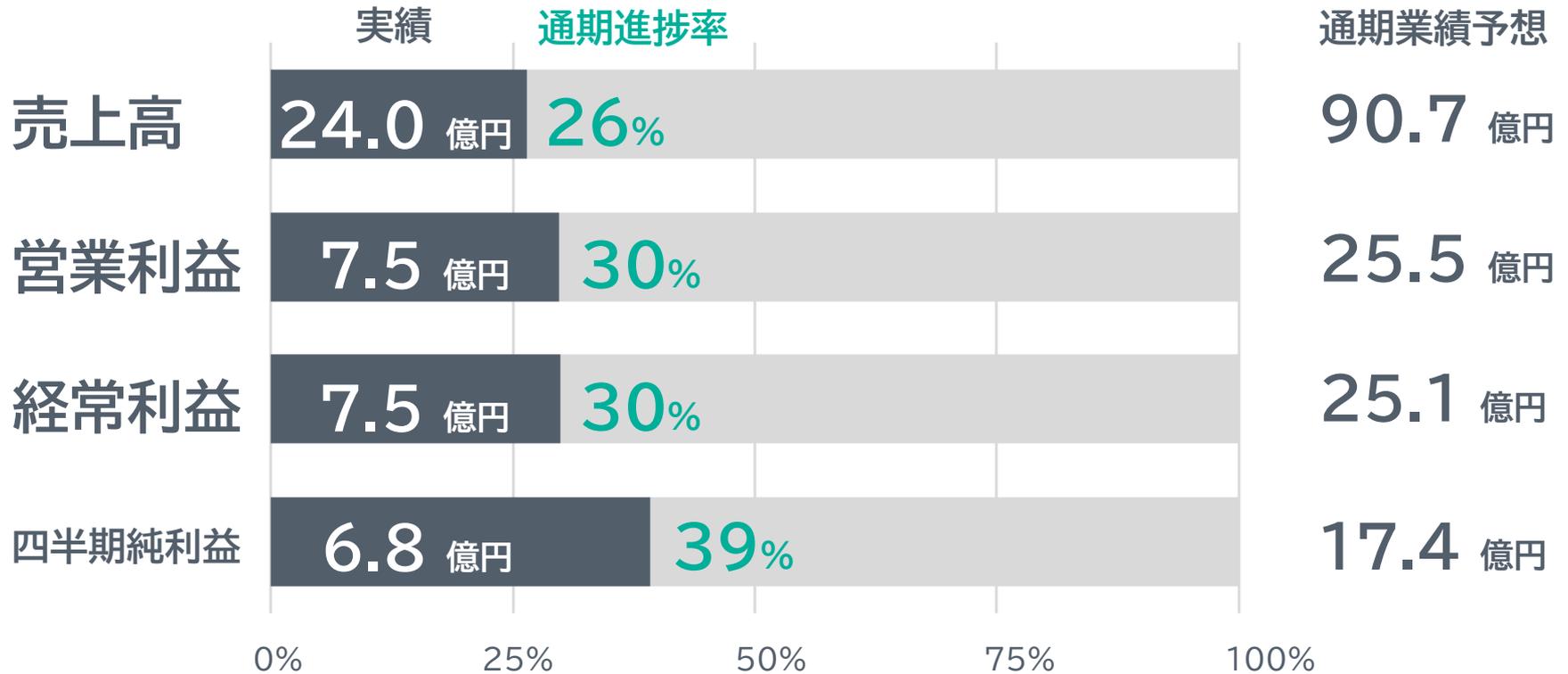


*1 2023年売却のUI/UX事業の売上を除く

*2 セキュリティ強化による約2億円の一時的な損失

1-2. 通期業績進捗率

通期業績予想に対する第1四半期の進捗率は、売上高・利益ともに25%超え。



1-3. 中期経営計画の策定

当社は、東証プライム市場への上場や子会社の吸収合併を行い、次の成長に向けた経営体制の構築が完了し、新たに「中期経営計画 2025-2027」を策定しました。

「CLIP STUDIO PAINT」の収益力を強化しながら、「CLIP STUDIO PAINT」の顧客基盤をベースに、クリエイターエコノミー市場の今までよりも広い領域において、新たなサービスの提供を行ってまいります。

中期経営計画の事業方針

ユーザーやオーディエンスのクリエイションに多様な接点を持ち
クリエイターエコノミー市場と共に成長し、
「サービス・プラットフォーム」を通じて収益を上げる企業へ



「中期経営計画 2025-2027」の詳細はこちら

https://www.celsys.com/files/user/pdf/ir/info/2025/info_2025-0214a.pdf

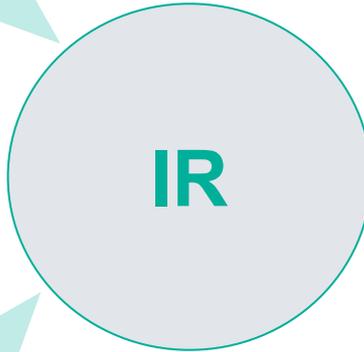
1-4. 中期経営計画の骨子

・サブスクリプションを重視しストック型モデルの展開を強化してARRを重視
 ・クリエイタープラットフォーム分野で新たなサービスを提供



「投資家との対話」を重視して
 “信頼関係”を構築

キャピタルアロケーションの開示を含む、投資と還元のバランスの明確化



株価と資本コストを意識

中期経営計画
 期間中

ROE30%以上

今後の成長を見据え、役員や従業員のスキルやモチベーションの把握と改善



- ・事業面だけでなく、セルシスの強みである人的資本やBSの最適化を推進
- ・投資家目線を意識し、経営に反映する仕組みを強化

1-5. 資本政策:株主還元強化・配当

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ます。
 配当方針につきましては、重要なKPIであるROE30%を視野に入れ、中長期的な配当額の増加に努めてまいります。

2025年12月期 配当金

中間配当 12円 (予定) + **記念配当** 10円 (予定)

期末配当 14円 (予定)

合計 36円 (予定)

配当金の推移と予定(円)



1-6. 資本政策: 自己株式の取得・活用

自己株式の取得

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目的に、2025年12月期 第1四半期に5億円の自己株式の取得を実施しました。



自己株式の活用

M&Aの対価として活用

- 企業成長を目的とした買収時の資金負担軽減

資本提携等の事業戦略

- 戦略的パートナーシップ強化

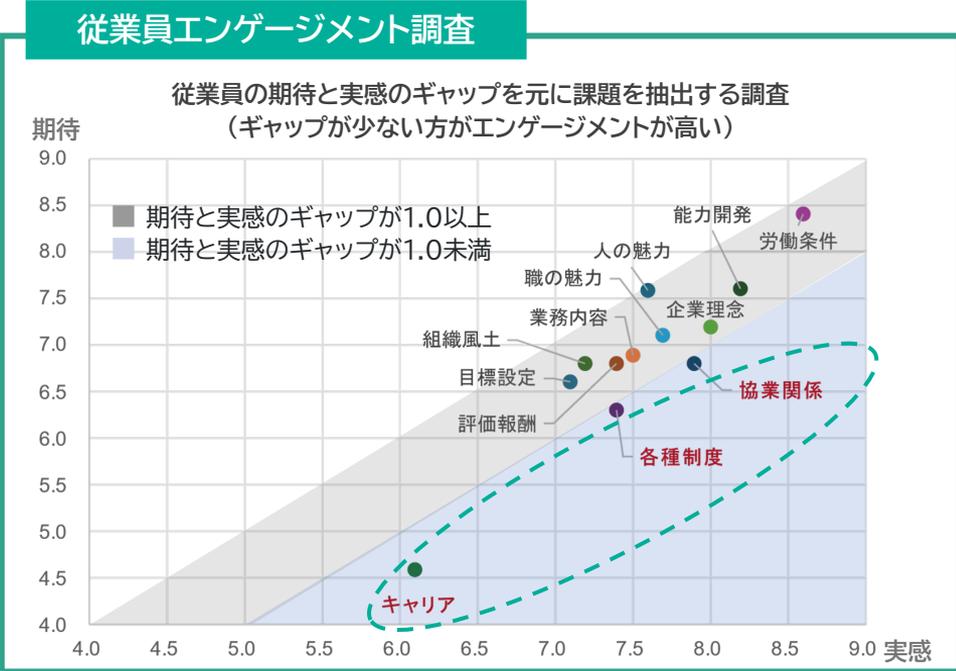
株式報酬

- 株主と価値を共有することにより企業価値の向上を目指す

2024年
導入済

1-7. 非財務政策: 人的資本の最大化への取り組み

2024年に実施した、従業員エンゲージメント調査により特定された3つの主要な改善点に対して、具体的な施策を実施中。今後も従業員エクスペリエンスの向上を推進し、優秀な人材の獲得・定着、生産性向上を通して企業価値向上を目指してまいります。



改善施策

キャリア

キャリア研修やワークショップの実施

協業関係

対面によるワークショップ等、組織の一体感の醸成

各種制度

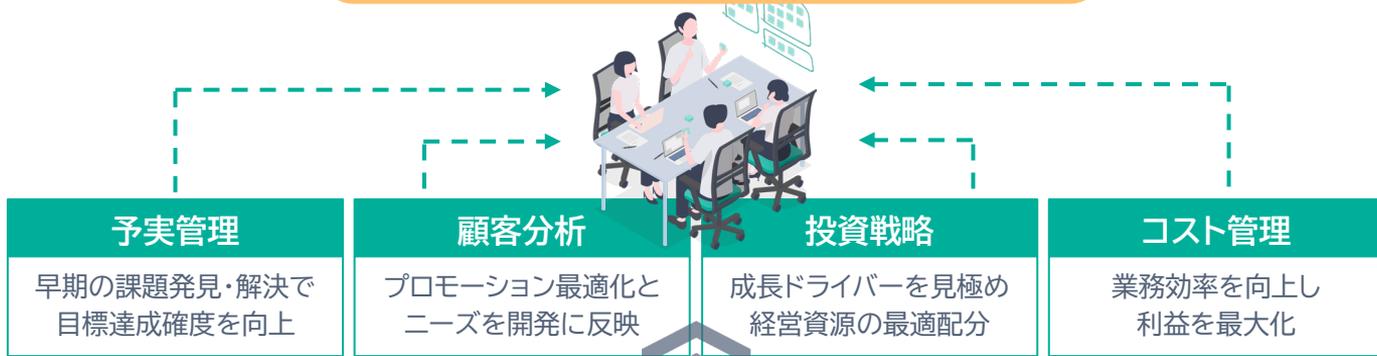
社内ポータルサイトの改修など、理解と活用の促進

出典:株式会社HRBrain 組織診断サーバイ EXIntelligenceサービス

1-8. 経営判断の迅速化と高度化

当社は社内の事業・経営データの可視化ツールを自社で構築して活用しています。状況のリアルタイム分析が可能となり、迅速かつ確度の高い経営判断と、機動的な成長戦略立案を実現しています。

データに基づいた経営判断の実現



環境の変化に対応
ツールの継続改善

データの可視化ツール × リアルタイム分析・シミュレート

週単位の売上実績・予測



×

ユーザー行動およびニーズ・契約状況の把握



×

社内オペレーションデータ



1-9. TOPIX採用銘柄見直しに対する対応状況

■ TOPIX構成銘柄の選定継続を意識

当社株式は、2024年10月より東京証券取引所が選定するTOPIX構成銘柄となっております。

TOPIXは、選定基準が2026年10月から見直される予定となっており、2025年3月現在、見直し基準に対する当社株式の状況は以下の通り適合しております。

	選定基準	当社状況	適合状況
年間売買代金回転率	0.14以上	3.0*1	適合
浮動株時価総額の累積比率	上位97%以内	上位61%*2	適合

引き続き、TOPIXへの選定を目指し、株式の流動性向上と弊社企業価値の適正な評価に向け、IR活動を強化してまいります。

■ 2024年度リターン国内トップの実績を持つETFに当社株式が組入

当社株式は、日本株ETF(上場投資信託)で2024年度のリターン首位*3の「グローバルX ゲーム&アニメー日本株式ETF」に、2025年3月に新たに組み入れ*4られました。

*1 2025年3月末時点での推定値

*2 2025年3月末株価と東証が定める当社浮動株比率からの推定値

*3 日本株ETFの24年度リターン 「ゲーム&アニメ」首位:2025年4月16日 日本経済新聞より (<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUB1451F0U5A410C2000000/>)

*4 銘柄入れ替えのお知らせ:2025年3月27日 GLOBAL Xより (https://globalxetfs.co.jp/funds/2640/2640_IndexNews.pdf)

1-10. 関税措置や為替変動などの外的要因による業績インパクト

■ 米国の関税措置による業績への影響について

当社の事業は、関税の対象外である、物理的な製品の輸出入を伴わないデジタルサービス提供が大部分であり、直接的な影響は受けておらず、今後の業績予想に与える影響はありません。

■ 為替変動による業績への影響について

当社の海外での事業展開においては、日本円以外の通貨で決済される「CLIP STUDIO PAINT」の売上と、日本円以外の通貨で請求されるサーバー利用料や広告宣伝費があり、売上と費用の変動が、相殺されることとなります。このため、為替の変動に対する利益の変動は軽微で、業績に大きな影響はありません。また、海外との取引は、ドルだけではなく、ユーロやウォンなど、多くの通貨で行っており、特定の通貨のみの変動も、業績に大きな影響はありません。

海外売上

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

海外費用

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



2. 業績ハイライト

Financial Results Highlights

2-1. 損益計算書

単位:百万円

	期間比較(1月~3月)			前年同期比
	2024年12月期 第1四半期	2025年12月期 第1四半期	利益率	
売上高	2,011	2,401	—	+19.4%
営業利益	565	759	31.6%	+34.2%
経常利益	604	750	31.3%	+24.1%
純利益	552	684	28.5%	+23.8%

トピックス

- 注力しているサブスクリプション契約の増加施策が功奏し売上が増加、費用の増加が抑制される中、四半期の売上および利益が過去最高に
- 通期業績予想に対する進捗率は、売上高・利益ともに25%を超え、順調に推移

※前年度は連結財務諸表、当年度は個別財務諸表に基づいています。

2-2. 貸借対照表

単位:百万円

	前連結会計年度末 (2024年12月末日)		当会計年度第1四半期末 (2025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	6,360	75.4%	5,474	73.4%	△886
固定資産	2,070	24.6%	1,982	26.6%	△88
資産合計	8,431	100.0%	7,456	100.0%	△974
流動負債	2,488	29.5%	1,944	26.1%	△544
固定負債	523	6.2%	545	7.3%	21
負債合計	3,012	35.7%	2,489	33.4%	△523
純資産合計	5,418	64.3%	4,967	66.6%	△451
負債・純資産合計	8,431	100.0%	7,456	100.0%	△974

トピックス

- 流動資産の減少:現金及び預金 △870百万円 自己株式の取得及び配当金の支払い等のため
- 流動負債の減少:未払法人税等 △504百万円 未払法人税等が減少したため
- 純資産の減少 :自己株式 △499百万円 自己株式を取得したため

➡ ROEを意識した施策の推進を継続して実施

※前年度は連結財務諸表、当年度は個別財務諸表に基づいています。

2-3. 分野別売上高

単位:百万円

	期間比較(1月~3月)		
	2024年12月期 第1四半期	2025年12月期 第1四半期	前年同期比
クリエイターサポート	1,671	2,056	+23.0%
└ (サブスクリプション分)	(859)	(1,157)	+34.7%
クリエイタープラットフォーム	339	344	+1.5%

トピックス：クリエイターサポート分野の売上成長要因

- 「CLIP STUDIO PAINT」のサブスクリプション契約数が増加
- 2025年3月にメジャーバージョンアップをして提供を開始した「CLIP STUDIO PAINT」バージョン4.0が高い評価を受けサブスクリプション契約および販売が好調に推移
- 「CLIP STUDIO PAINT」の買い切り版の価格改定(値上げ)を実施
- 定期的実施している、新規ユーザー獲得を目的とした買い切り版の販売促進キャンペーンが好調に推移

2-4. 経営指標

	2024年3月末	2025年3月末	前年同月比
CLIP STUDIO PAINT 累計出荷本数	3,891 万本	4,980 万本	+28.0%
CLIP STUDIO PAINT 海外割合	80.2%	81.0%	+0.8 Pt
サブスクリプションARR*	34.3 億円	46.3 億円	+34.7%
サブスクリプションチャーンレート	7.8%	5.1%	△2.7 Pt
プラットフォーム利用者数	858 万人	1,004 万人	+17.0%

参考:最新の業績指標 ※2025年4月30日現在

CLIP STUDIO PAINT 累計出荷本数 **5,078** 万本

* ARR(Annual Recurring Revenue)サブスクリプション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

3. 事業概況 クリエイターサポート分野

Business Overview Creator Support field

3-1. 事業概要: 自社開発ペイントアプリ「CLIP STUDIO PAINT」

イラスト・マンガ・Webtoon・アニメーション制作アプリ



CLIP STUDIO PAINT



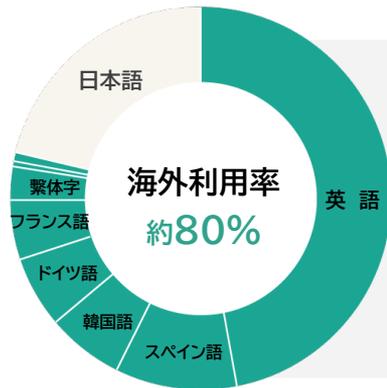
Windows / macOS / iPad / iPhone / Android

ペイントアプリ
売上/シェア*1 No.1

世界最大級イラストSNS
pixiv での使用率*2
63%

日本国内
漫画家の使用率*3
95%

日本国内アニメーション
制作現場使用率*4
72%



世界の **5,000万人** の
クリエイターが利用

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・インドネシア語版の
11言語に対応

*1 「BCN AWARD」のグラフィックスソフト部門 2015/2016/2017/2019年度でNo.1。
*2 pixiv投稿作品使用アプリ1位 (pixivより提供された数値を基にセルシスが集計 2015/12~2023/12)

*3 商業アニメ制作ソフトの使用状況調査(2023年) アニメーション・クリエイティブ・テクノロジー・フォーラム(ACTF)事務局調べ
*4 漫画家実態調査アンケート(2021年) マンガ賞/持ち込みポータルサイトマンナビ調べ

3-2. 事業概要: CLIP STUDIO PAINTが選ばれる理由



30年以上のグラフィックツール開発実績
ユーザーの声や時代のニーズに応える新機能追加を
定期的なアップデートで提供




充実したユーザーコミュニティ
描き方のコツや疑問を共有できる
グローバルでコミュニケーションが可能



学生でも手の届きやすい価格設定
プロの現場で活用されるアプリが
だれでも利用できる

初心者にも使いやすい
シンプルな
ユーザインタフェースも搭載



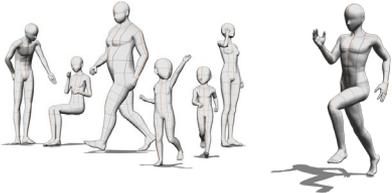
あらゆるジャンルの作品を制作可能
イラスト・マンガ・Webtoon・
アニメーション機能がオールインワン

3Dによる作画支援機能
デッサン人形や3Dデータを活用可能
高品質な作品を効率的に制作できる

美しく滑らかな描き味
4万点以上のブラシが
使い放題



CLIP STUDIO
PAINT



幅広いデバイス・プラットフォームに対応
スマートフォン・タブレット・パソコンにフル機能を提供
iPad、iPhone、Android、Windows、macOS



3-3. 事業概要:サブスクリプション売上による安定した収益

CLIP STUDIO PAINTは、中・長期において安定した収益獲得を目的に、サブスクリプションモデルによるSaaSサービスでのライセンス提供に注力し、契約者数の増加を目指しております。

	買い切りモデル	サブスクリプションモデル
ユーザーの初期投資額(利用開始のしやすさ)	高額(利用開始しにくい)	廉価(利用開始しやすい)
当社の収益効果の発生時期	短期	中・長期

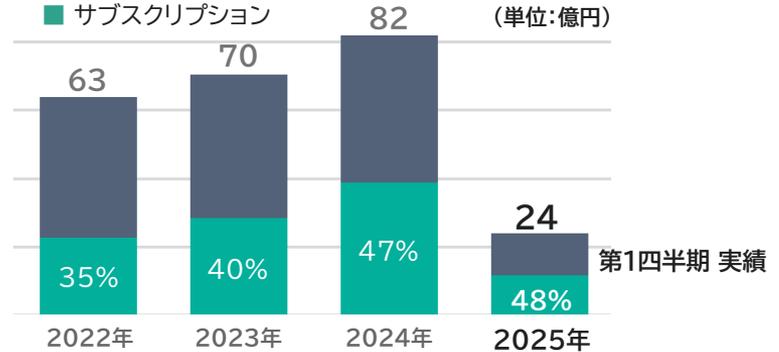
サブスクリプション
契約増加に注力

CLIP STUDIO PAINTライセンス提供モデル例

	月額利用プラン (サブスクリプションモデル)	ダウンロード版 (買い切りモデル)
イラストを描くなら CLIP STUDIO PAINT PRO	毎月 480円	6,400円
マンガ・アニメーション制作も CLIP STUDIO PAINT EX	毎月 980円	26,900円

※ 1デバイスプラン
月額料金契約の場合

全社売上に占めるサブスクリプション売上の推移



サブスクリプションモデルと並行して販売を継続している買い切り版は、新規ユーザー獲得キャンペーンによる収益貢献や、サブスクリプション契約に抵抗があるユーザーのニーズに応えられるメリットがあり、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目指しています。なお、買い切り版は、追加のサブスクリプション契約または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います。

3-4. クリエイターサポート分野 2025年に注力している施策

CLIP STUDIO PAINT の サブスクリプション契約ユーザーを増加させ、ARRの成長継続を目指す

▼重点施策

- ① グローバル展開の強化による新規ユーザーの獲得増加
- ② 若年層・ライトユーザーの取り込みによるユーザー層の拡大
- ③ ユーザーコミュニティの強化による継続利用率の向上

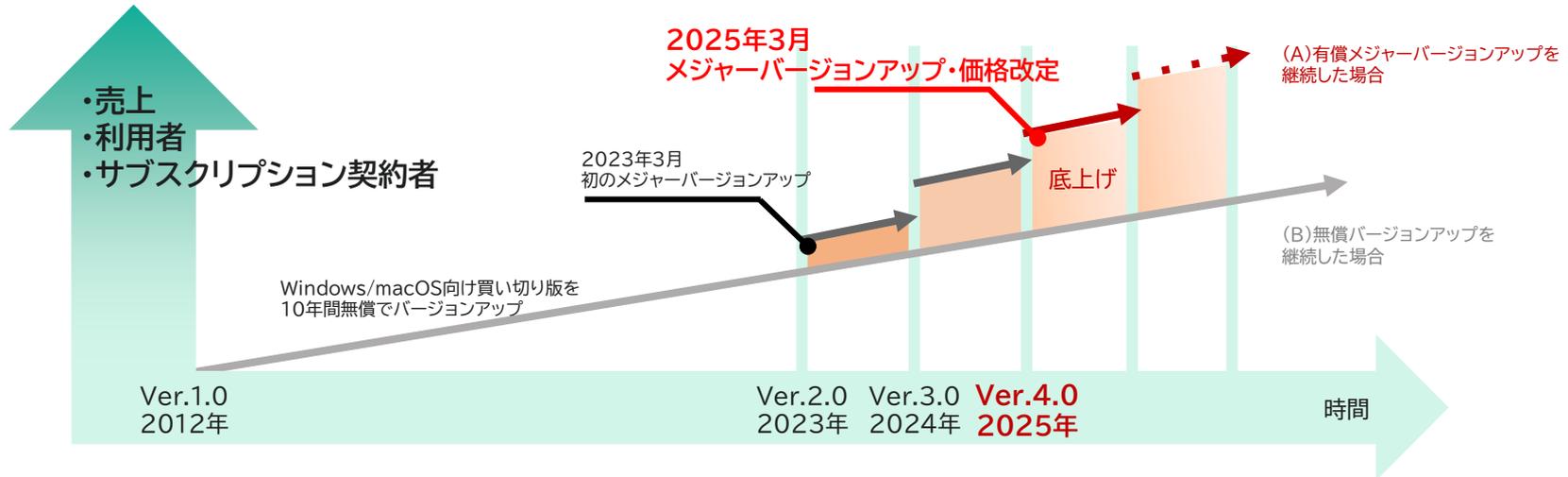
→ クリエイタープラットフォーム分野の活動として推進(P.36)

3-5. クリエイターサポート分野 活動トピックス①

■ CLIP STUDIO PAINTのメジャーバージョンアップと価格改定を実施

CLIP STUDIO PAINTは、売上及び利用者数・契約者数の底上げを目的に、毎年メジャーバージョンアップを実施しています。2025年3月に、CLIP STUDIO PAINTをメジャーバージョンアップし、Ver.4.0の提供を開始しました。また、同時に買い切り版の価格を改定し、最大8%の値上げも行いました。

Ver.4.0は、多くの反響をいただき、同時に実施した販売促進キャンペーンは当初計画を上回る実績となり、増加した販売およびサブスクリプション契約により、セルシスの単月売上が、2025年3月に初めて10億円を超えております。



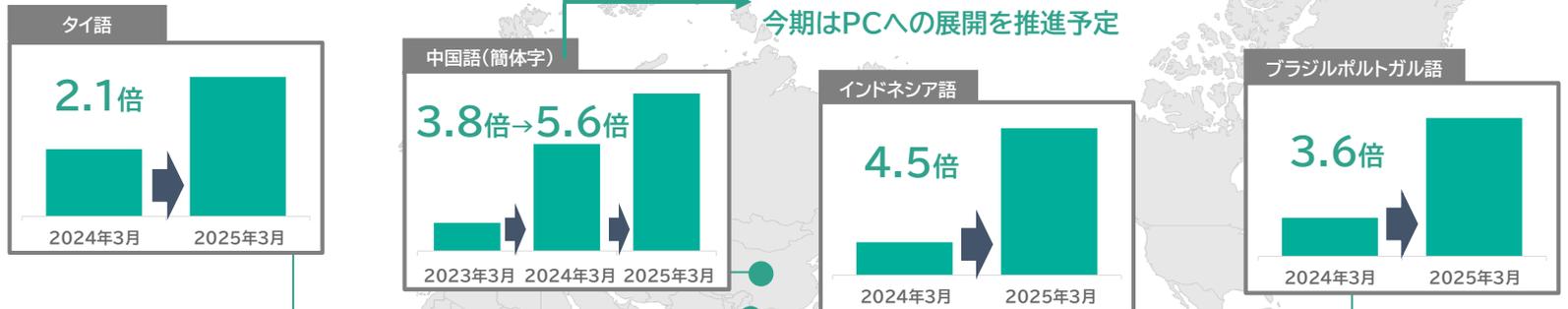
今後も、定期的なメジャーバージョンアップ施策と、サービス価値の向上に合わせた価格改定を実施してまいります。

3-6. クリエイターサポート分野 活動トピックス②

■ グローバル展開の強化によるCLIP STUDIO PAINT新規ユーザー獲得を促進

全世界のマーケットに向けて、利用者増加の取り組みを継続しています。今期は中国や新興国を中心に新規ユーザー獲得に向けた取り組みも強化し、前年比で利用者の増加を実現しました。引き続きグローバル展開に注力してまいります。

サブスクリプション契約数推移



セルシスのグローバル人材割合

全社員の **16%** 

アメリカ/ドイツ/フランス/スペイン/中国/韓国
台湾/タイ/インドネシア/ブラジル等、約40名

2025年
今後の取り組み予定

現地マーケットに精通したスタッフも活躍

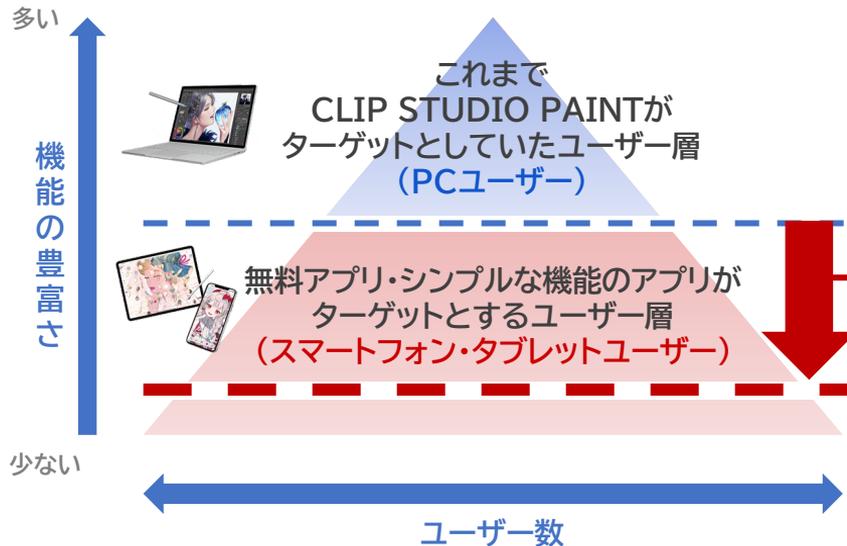
- ▶ 新興国をメインターゲットにローカライズ品質向上
- ▶ 各国の市場特性に合わせたセールス・マーケティング強化
- ▶ 決済手段の拡充

3-7. クリエイターサポート分野 活動トピックス③

■ CLIP STUDIO PAINTのメジャーバージョンアップでユーザーインターフェースを改善

これまでターゲットとしていたユーザー層だけではなく、無料アプリ及び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を目的に、インターフェースの改善を実施し、特に若年層のエントリーユーザー層への訴求力強化を行い、ユーザー層の拡大を目指します。

ユーザーインター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



CLIP STUDIO PAINT Ver.4.0 から
若年層のエントリーユーザーが
利用しやすいチュートリアル機能を提供



3-8. クリエイターサポート分野 活動トピックス④

■ AI開発投資の継続と強化

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を継続しており、AI領域への開発投資を強化し、さらに深化させることに取り組んでいます。自社での開発に加え、業務提携しているパートナーとも取り組みを行っています。



AI技術の実用化領域で業界をリードするax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。



日本では「LINEマンガ」韓国では「NAVERWEBTOON」等のサービスをグローバルに提供しているWEBTOON Entertainmentと資本業務提携を行っており、AI分野での協議を行っています。

セルシスは「CLIP STUDIO PAINT」において画像生成AIを用いた機能の搭載を見送るという方針を変更する予定はございません。創作活動における倫理と権利を常に最大限に尊重し続けるというポリシーのもと、クリエイターの創作活動をより楽しいものにすることを手助けできる分野でのAI技術の活用方法を模索して参ります。

3-9. クリエイターサポート分野 活動トピックス⑤

■ その他活動

■ ■ ■ ■ = 活動によって期待できる効果

- CLIP STUDIO PAINTがSamsungの最新ノートパソコン「Galaxy Book5 Pro 360」にバンドルされ、グローバルで販売が開始
 - サブスク契約者増
 - 海外ユーザー増
- CLIP STUDIO PAINTが「NEC LAVIE Tab T11」にプリインストール
 - サブスク契約者増
 - スマホ・タブレット訴求強化
- 本田技研工業株式会社と協力し、「Honda Super Cub C125」の3Dモデルを、素材サービス「CLIP STUDIO ASSETS」のライセンス素材としてグローバルで無料配布
 - 海外ユーザー増
- スペイン最大級のマンガ、ゲーム、エンターテインメントの総合イベント「Mangafest」などへの協賛
 - 海外ユーザー増
- 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965万人に
 - 流通・クリエイター支援
- イラストのレイヤー構造を含む「CLIP STUDIO FORMAT」形式のファイルを元に作成されたDC3コンテンツを、再生することができるDC3プレイヤー「CLIP STUDIO PAINTランチャー」をアップデート
 - 流通・クリエイター支援
- 集英社と協力して、「CLIP STUDIO PAINT」の集英社向け商業マンガ用原稿形式をリニューアルし、汎用的に使用できる原稿用紙設定でスムーズな入稿フローを実現
 - 流通・クリエイター支援

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

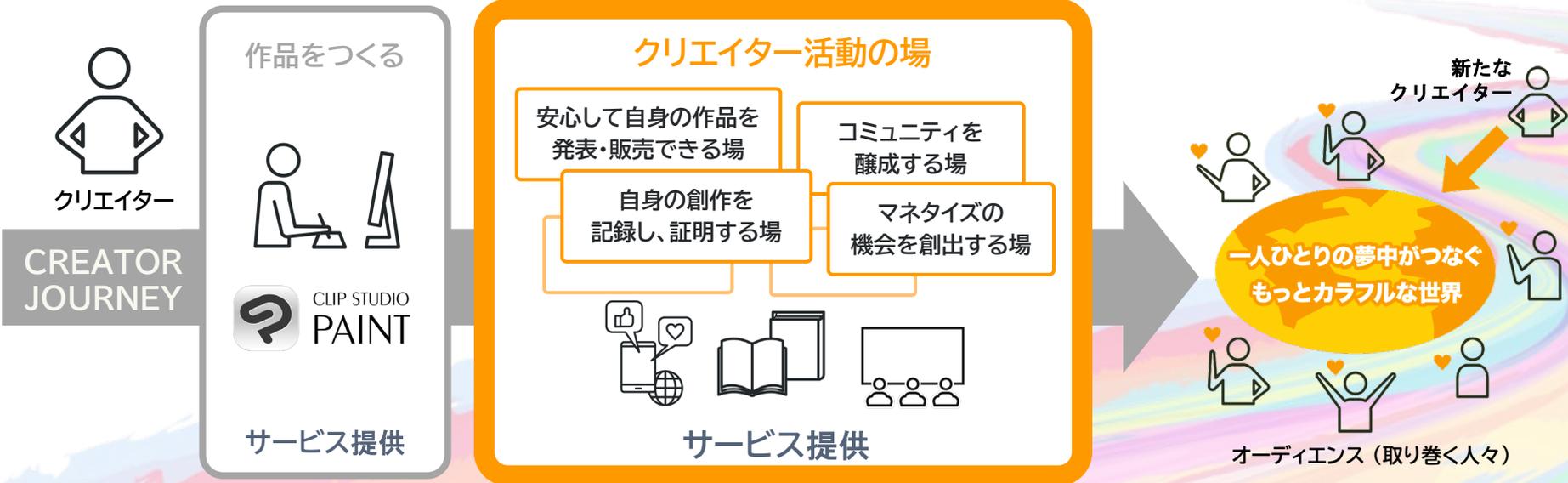


4. 事業概況 クリエイタープラットフォーム分野

Business Overview Creator Platform field

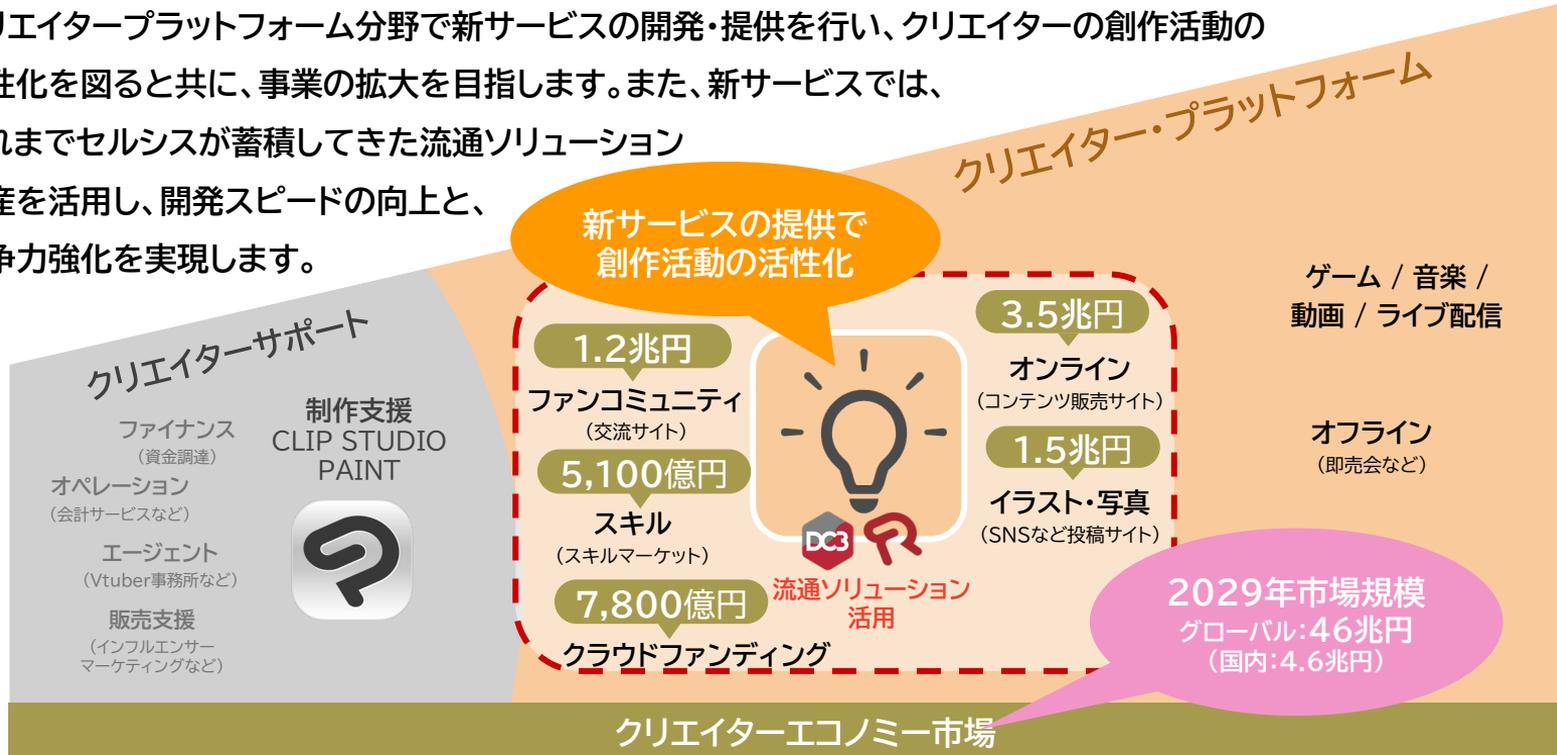
4-1. 事業概要:クリエイタープラットフォーム分野のビジョン

作品をつくるクリエイターと、それらを楽しむオーディエンスの活動の道程「CREATOR JOURNEY」において、作品を制作する以外のフェーズでもさらなる価値を提供するべくプラットフォームサービスを展開し、新たな事業の柱とすることを目指します。



4-2. 事業概要:クリエイタープラットフォーム分野で新サービスを提供

クリエイターサポート分野の制作ソリューションで培ったクリエイターからの信頼と、流通ソリューション資産を活用して、クリエイタープラットフォーム分野で新サービスの開発・提供を行い、クリエイターの創作活動の活性化を図ると共に、事業の拡大を目指します。また、新サービスでは、これまでセルシスが蓄積してきた流通ソリューション資産を活用し、開発スピードの向上と、競争力強化を実現します。



引用元:クリエイターエコノミー市場の徹底研究(2024年)、国内クリエイターエコノミーに関する調査結果(2024年)より、該当サービスの売上規模を元に独自に試算。海外市場は国内市場の10倍(国内クリエイターエコノミー市場に関する調査結果より)として試算。

4-3. クリエイタープラットフォーム分野 活動トピックス①

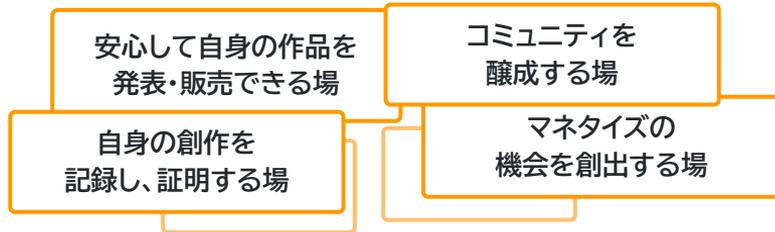
■ 新規プラットフォームサービスの企画・開発

クリエイターエコノミー市場におけるエコシステム・主要な既存サービスに関する調査を進めながら、2026年の正式サービス開始をめざして、クリエイター向け新規プラットフォームサービスの企画検討を行い、あわせて、人材確保などの新規サービス開発に向けた組織体制の強化にも取り組んでおります。

サービス企画・開発

クリエイターへ様々な活動の場を提供し、創作活動を活性化させることで、新たな利益創出の機会を生み出す

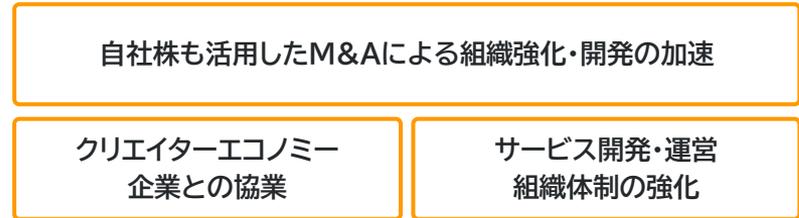
— 新たに提供を目指すサービス例 —



組織拡大・アライアンス

クリエイターエコノミー市場での新サービス提供に必要な 人員の確保・他社との連携強化を行う

— 事業領域拡大を加速する施策 —



2025年より具体的なサービスの検討開始、2026年に正式リリースを目指す

プラットフォーム利用者数*をKPIに設定

4-4. クリエイタープラットフォーム分野 活動トピックス②

■ 新規プラットフォームサービスの企画・開発の進捗状況

今後、クリエイターエコノミーでは、「コンテンツ」よりもクリエイターの「人となり＝アイデンティティ」が重要になると想定し、Next Stepを意識しながら、First Stepのサービス企画を推進。

First Step 2026年まで

クリエイターのアイデンティティ確立サービスの開発・提供

- クリエイターエコノミー市場におけるエコシステム
グローバルの業界動向・サービスに関する調査
- クリエイター向け新規サービス・企画の検討
- 事業開発に向けた組織体制の強化

クリエイターエコノミー
市場に展開するための
地盤固め

クリエイター・サポート

ファイナンス
オペレーション
エージェント
販売支援

制作支援
CLIP
STUDIO
PAINT



アイデンティティ
確立支援
サービス



First Step

Next Step 2026年から

CREATOR JOURNEYの多様なニーズに応えるサービス展開

クリエイター・プラットフォーム

ファンコミュニティ
(交流サイト) オンライン
(コンテンツ販売サイト)

スキル
(スキルマーケット) イラスト・写真
(SNSなど投稿サイト)

クラウドファンディング

ゲーム / 音楽 /
動画 / ライブ配信

オフライン
(即売会など)

Next Step

4-5. クリエイタープラットフォーム分野 活動トピックス③

■ 既存のプラットフォームサービスの運営と活性化

■ ■ = 活動によって期待できる効果

クリエイターに向けた活動の場(サービス)の運営とサービス改善を行い、プラットフォーム利用者の増加施策を実施。

- 商業連載を実現した漫画家も誕生している、オンライン出張編集部「モチコミonline」第6回を3月に開催 流通・クリエイター支援
- 「Fantasy Creatures」をテーマした第43回国際イラストコンテストを3月に開催 流通・クリエイター支援 海外ユーザー増



4-6. クリエイタープラットフォーム分野 活動トピックス④

■ 流通ソリューション(DC3・電子書籍)の活用・改善

●DC3ソリューションの新規プラットフォームサービスにおける活用を推進

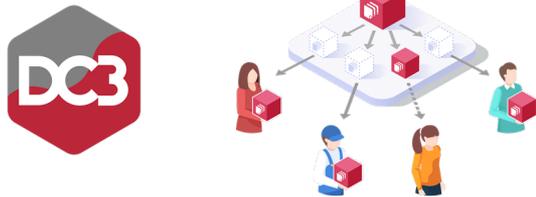
株式会社トゥーヴァージンズがDC3コンテンツを取り扱う新サービス「TWO VIRGINS DIGITAL(トゥーヴァージンズ デジタル)」をリリース、人気イラストレーターによる作品集シリーズ「THE VISUAL」をDC3コンテンツでの販売を開始

●DC3ソリューションの動作最適化・運用コスト削減・UI/UX改善を実施

●電子書籍ソリューションの継続提供・開発

■ セルシスが保有するクリエイタープラットフォームを支える流通ソリューション

デジタルコンテンツ流通基盤ソリューション DC3



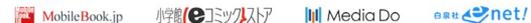
あらゆるデジタルコンテンツを唯一無二の「モノ」として扱うことができるようにする、コンテンツ流通基盤ソリューション。DC3で流通するコンテンツは、デジタルでありながら、現実世界でリアルな「モノ」を所有しているかのように扱うことができます。

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

電子書籍ソリューション CLIP STUDIO READER



採用実績 1,200 サービス以上



マンガ、Webtoon、小説、ライトノベル、写真集、専門書等、様々なジャンルの電子書籍を配信可能。

詳細はこちら: <https://www.dc3solution.net/e-booksolution/>



5. 2025年12月期 業績予想

Financial Results Forecast For FY12/25

5-1. 2025年12月期 業績予想

単位:百万円

		2024年12月期		2025年12月期(予想)		前期比 (通期)
		第2四半期	通期	第2四半期	通期	
売上高	クリエイター サポート	3,419	6,899	3,808	7,720	+11.9 %
	クリエイター プラットフォーム	641	1,305	696	1,359	+4.1 %
	合計	4,060	8,204	4,504	9,079	+10.7 %
営業利益		1,105	2,146	1,108	2,555	+19.1 %
ROE(%)		-	23.6	-	30.0	+6.4 Pt

●売上高、営業利益は過去最高を計画

●自己資本当期純利益率(ROE)は30%を見込む

※2024年12月期売上は、2025年以降の売上区分で表記

5-2. 2025年12月期 活動の骨子

■ クリエイターサポート分野

CLIP STUDIO PAINT のサブスクリプション契約ユーザーを増加させ、ARRの成長継続を目指す

- **グローバル展開の強化による新規ユーザーの獲得**
プロモーション活動のローカライズ・カルチャライズ推進、簡体字版提供デバイス拡大、国・地域の特徴に合わせた決済手段の提供拡大
- **スマートフォン・タブレット対応を強化し、若年層・ライトユーザーの取り込みによるユーザー拡大**
競合となる無料アプリ及び、シンプルな機能を提供するアプリのユーザー層にアプローチし、ユーザーの拡大を目指す
- **ユーザーコミュニティの強化によるリテンション向上**
ローカライズ強化、運営の強化を実施し、コミュニティーサービスのさらなる活性化を目指す
- AIを活用した創作支援機能等への、継続した開発投資
- 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
- 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

クリエイタープラットフォーム分野の活動として推進

■ クリエイタープラットフォーム分野

ツール開発にとどまらず、さらなる価値をクリエイターに提供することで、新たな事業の柱へ

- **新規プラットフォームサービスの企画・開発**
クリエイターエコノミー市場に向けて新たなプラットフォームを2026年にリリースすることを目指す
- DC3ソリューションの新規プラットフォームサービスにおける活用を推進
- DC3ソリューションの動作最適化・UI/UX改善に向けた開発
- 電子書籍ソリューションの継続提供・開発

5-3. 株主の皆様へ

■ 月次事業進捗レポート

「クリエイターサポート分野」及び「コンテンツプラットフォーム分野」それぞれの重要な指標を月次で報告しております。

[レポート]: <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。

[株主優待]: <https://www.celsys.com/irinfo/returns/>



■ 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。皆様からお寄せいただいたご意見は、今後のIR活動改善の参考にさせていただきます。

[アンケート]: <https://www.celsys.com/irinfo/questionnaire/>



■ IRメールマガジン

ご登録いただくと、最新のIR情報をメールでお届けします。

[メールマガジン]: <https://www.celsys.com/irinfo/magazine/>

5-4. 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、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单元)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单元)**以上を保有する株主様。



參考資料

Appendix

2025年から、CLIP STUDIO PAINTや、電子書籍・DC3ソリューションの強みを活かしたクリエイターエコノミー市場での事業領域拡大を推進するため、従来の事業・分野の再編を実施しました。



参考資料：売上分野の変更

2025年から、事業・分野の再編に伴い、売上構成を変更しました。

「サービス」売上が含まれる事業・分野を、旧コンテンツ制作ソリューションから、「クリエイタープラットフォーム分野」に変更しました。

2024年まで			2025年から		
事業	売上構成	2024年売上実績	分野	売上構成	
コンテンツ制作ソリューション	ツール販売	2,917	クリエイターサポート	ツール販売	
	サブスクリプション	3,893		サブスクリプション	
	サービス	331		プラットフォームサービス	サービス
コンテンツ流通ソリューション	流通ソリューション	1,061	クリエイタープラットフォーム	流通ソリューション	

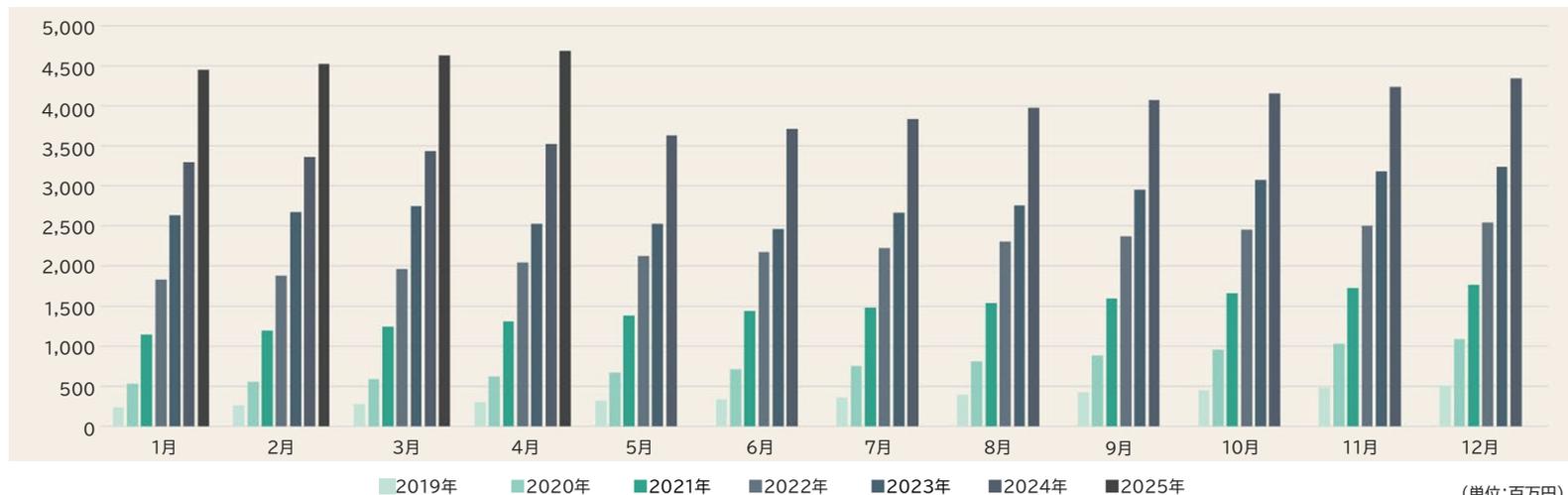
単位：百万円

<分野変更>

新事業

参考資料：クリエイターサポート分野 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



		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	3,631	3,713	3,840	3,972	4,075	4,158	4,240	4,347
2025年		4,451	4,524	4,631	4,683								

(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: クリエイターサポート分野 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
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	4.5	5.3	4.8	4.6	5.0	4.6	4.8	4.8
2025年	4.5	4.4	5.1	4.7								

(注)本指標は、SaaS版 CLIP STUDIO PAINTの有料サブスクリプション契約をしている顧客数をベースにした解約率(カスタマーチャーンレート)です。前月末日時の契約数に対する当月の解約数より算出しています。1人の顧客が複数の契約をしている場合は、それぞれの契約を別ものとして算出しています。また、年額契約に加え、必要な時だけに利用可能な月額契約プランも提供している製品の特性上、同じ顧客が契約・解約を繰り返す場合がありますが、それらをすべて含んで算出しています。

(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。

参考資料：クリエイターサポート分野 月次事業進捗

■プラットフォーム利用者数



(単位:人)

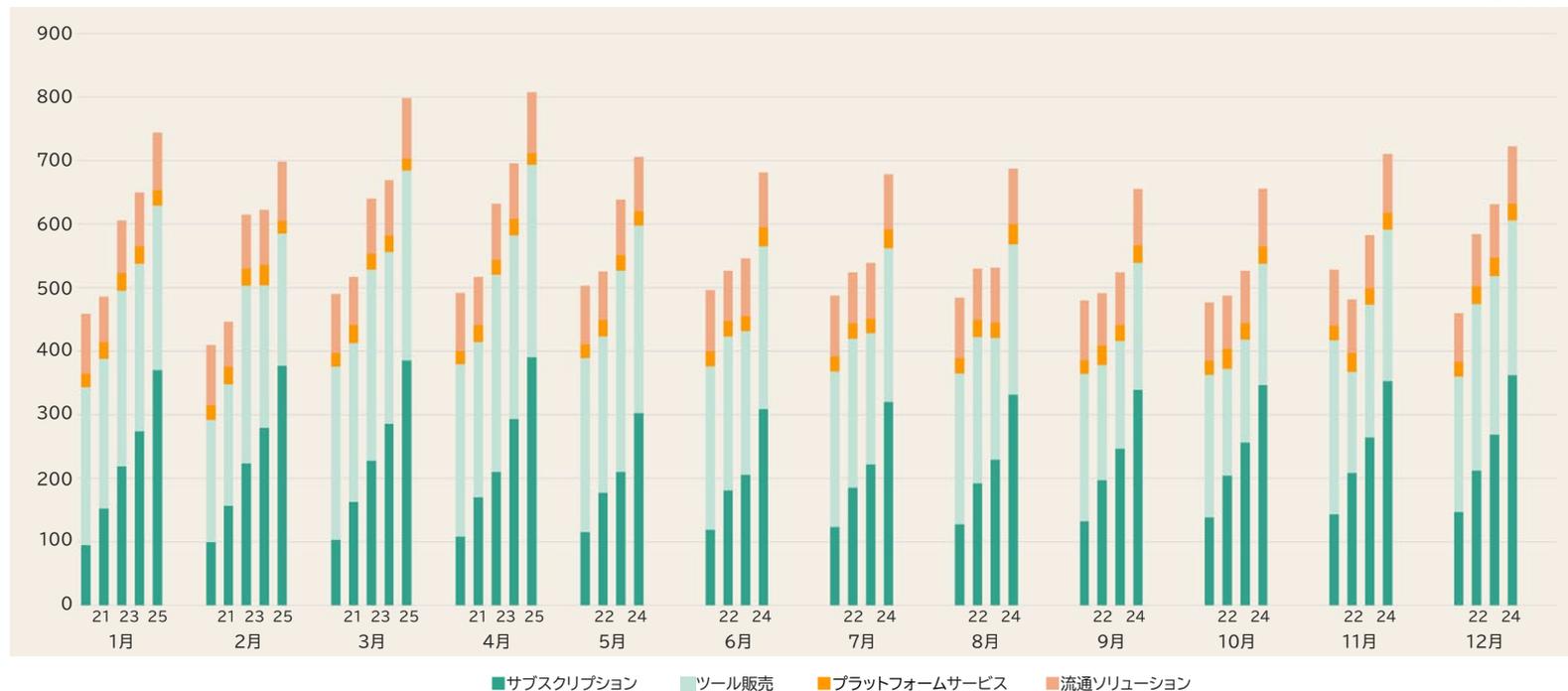
	利用者数	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2023年	累計	6,964,077	7,071,497	7,209,000	7,327,920	7,438,347	7,566,684	7,687,597	7,803,133	7,913,206	8,011,379	8,115,678	8,245,392
	新規登録	129,075	107,420	137,503	118,920	110,427	128,337	120,913	115,536	110,073	98,173	104,299	129,714
2024年	累計	8,363,385	8,468,239	8,585,307	8,693,667	8,801,454	8,929,352	9,054,656	9,176,596	9,298,658	9,408,838	9,520,267	9,655,270
	新規登録	117,993	104,854	117,068	108,360	107,787	127,898	125,304	121,940	122,062	110,180	111,429	135,003
2025年	累計	9,780,600	9,885,832	10,043,654	10,191,550								
	新規登録	125,330	105,232	157,822	147,896								

(注)クリエイタープラットフォーム分野で提供しているサービスの利用者及び「CLIP STUDIO ASSETS」等、CLIP STUDIO PAINT周辺サービスの利用者数を含みます。

参考資料: クリエイターサポート分野 月次事業進捗

■クリエイターサポート分野及びクリエイタープラットフォーム分野3か月移動平均売上内訳推移_グラフ

(単位:百万円)



(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。

プラットフォームサービスには、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、電子書籍及びDC3に関連する売上等が含まれます。

参考資料：クリエイターサポート分野 月次事業進捗

■クリエイターサポート分野及びクリエイタープラットフォーム分野3か月移動平均売上内訳推移_詳細

(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
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	86	86	86	87	89	91	92	90
	サービス	28	32	26	26	22	30	30	32	27	28	27	26
	ツール販売	263	225	270	289	296	256	242	237	200	191	238	244
	サブスクリプション	274	279	286	293	302	309	320	331	339	346	353	362
2025年	流通ソリューション	91	93	95	95								
	プラットフォームサービス	24	20	19	19								
	ツール販売	259	208	299	303								
	サブスクリプション	370	377	385	390								

(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。

プラットフォームサービスには、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、電子書籍及びDC3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2025年5月9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。