



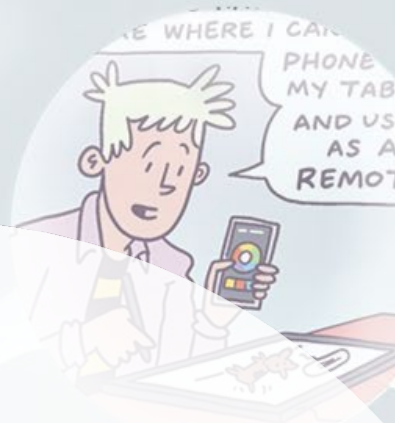
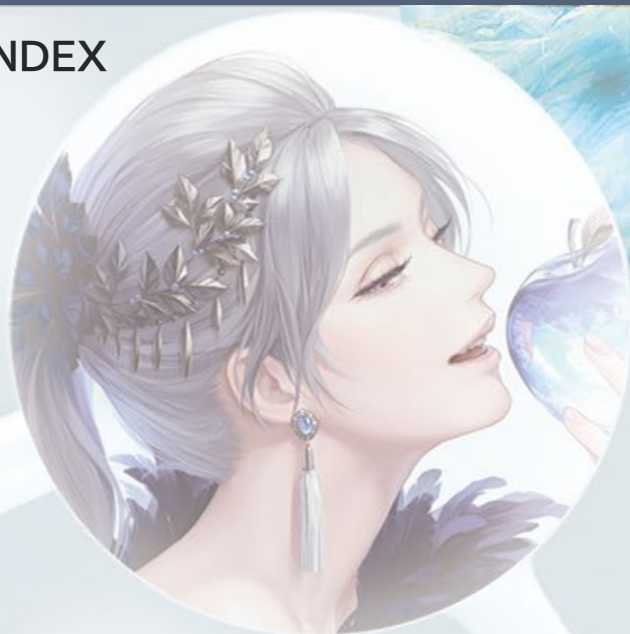
2025年12月期 第2四半期 決算説明補足資料

株式会社セルシス

証券コード:3663

2025年8月8日





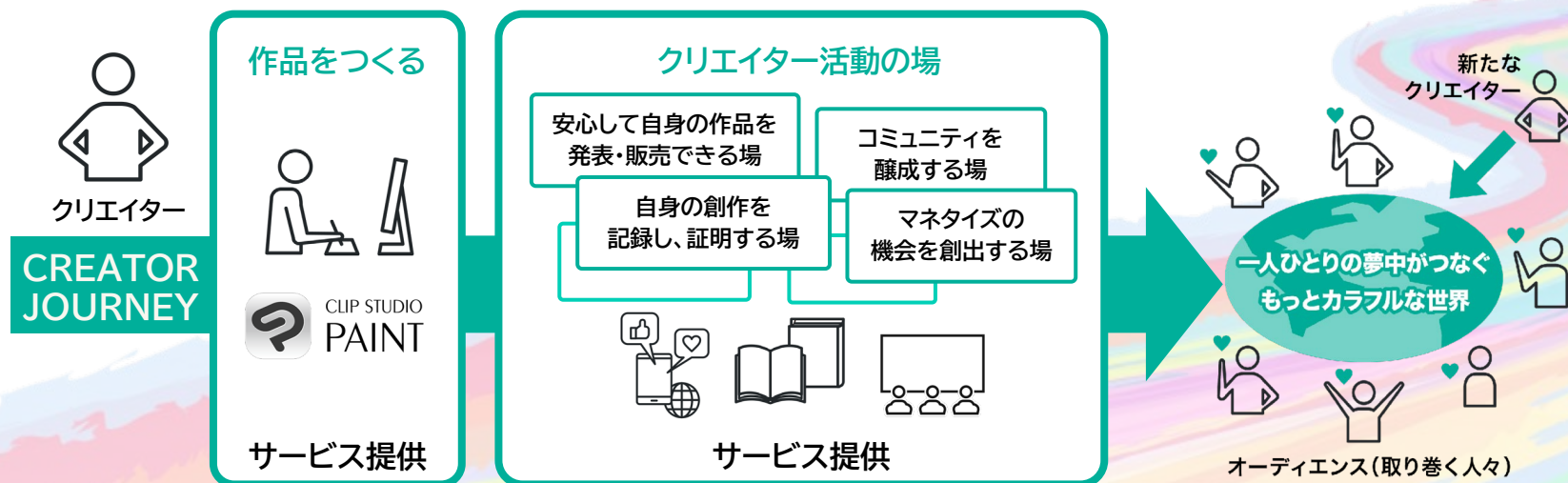
ミッション

- | | |
|--------------------|-----|
| ① 決算概況 | P5 |
| ② 中期経営計画と進捗状況 | P13 |
| ③ クリエイターサポート分野 | P23 |
| ④ クリエイタープラットフォーム分野 | P34 |
| ● 株主向け情報 | P41 |
| ● 参考資料 | P43 |

セルシスのミッション

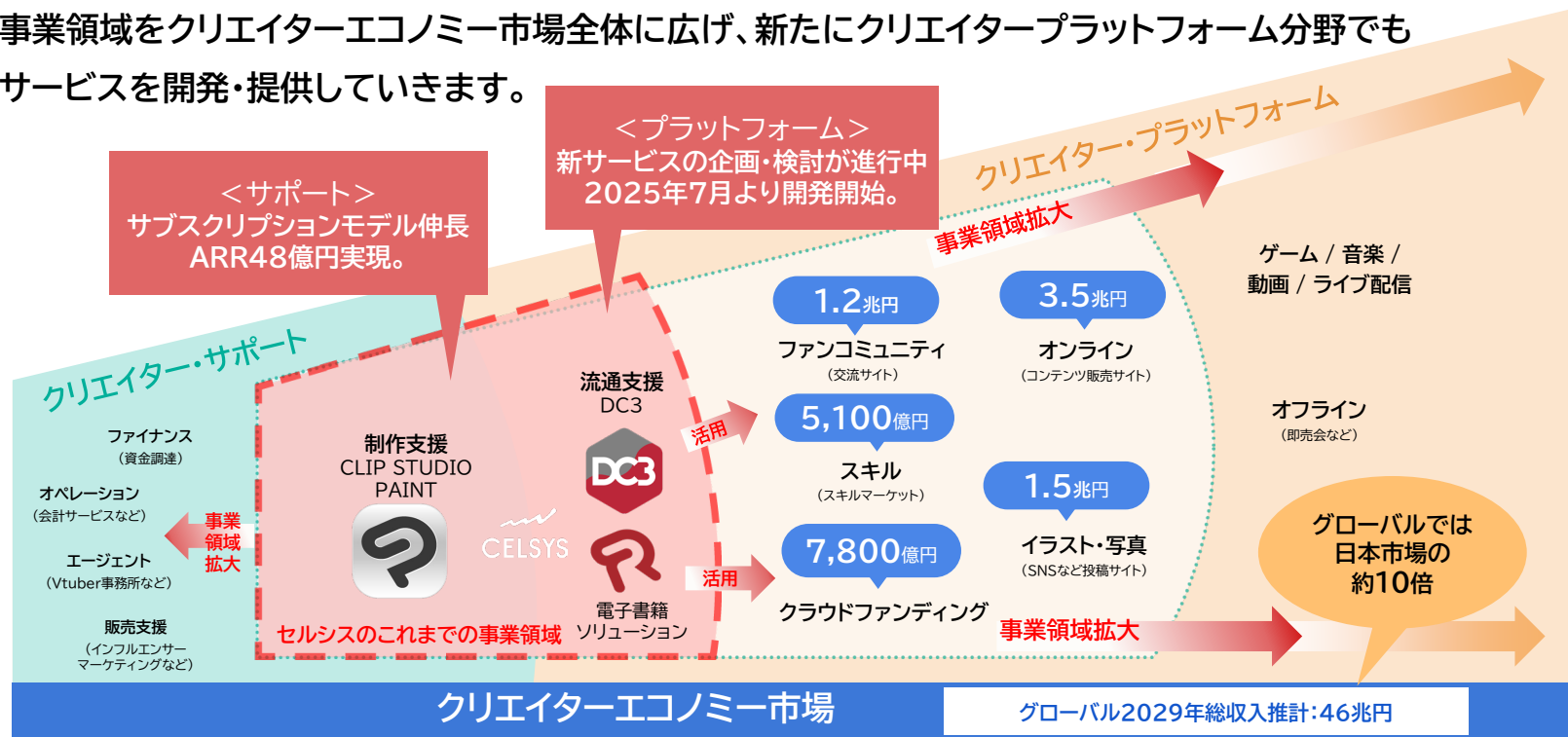
セルシスは、デジタルコンテンツの制作・活用で拡大するクリエイターエコノミー市場において、「CLIP STUDIO PAINT」をはじめとしたクリエイターの創作を支援するツールや、クリエイターの新たな活動の場となる新しいサービスプラットフォームを提供していきます。

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. 決算概況

Financial Results

1-1. 2025年12月期 第2四半期 サマリ

第2四半期は上方修正。第2四半期累計での売上高・営業利益は過去最高を更新。

第2四半期累計業績

単位:百万円

売上高	4,738	前年同期比 期初計画比	+16.7% +5.2%
-----	--------------	----------------	-----------------

営業利益	1,533	前年同期比 期初計画比	+38.8% +38.4%
------	--------------	----------------	------------------

主な経営指標

単位:百万円

ARR*	4,834	前年同期比	+30.2%
------	--------------	-------	--------

主なトピックス

●高収益性モデルの伸長

注力中のサブスクリプション契約の増加施策が奏功し売上高増加に貢献。
サブスクリプションモデルの伸長によりARRは過去最高を更新。

●メジャーバージョンアップと価格改定効果

主力サービスである「CLIP STUDIO PAINT」におけるメジャーバージョンアップや買い切り版の価格改定、新規ユーザー獲得に向けたキャンペーン施策の実施が奏功し売上高増加に貢献。

●最適なコストバランスを意識

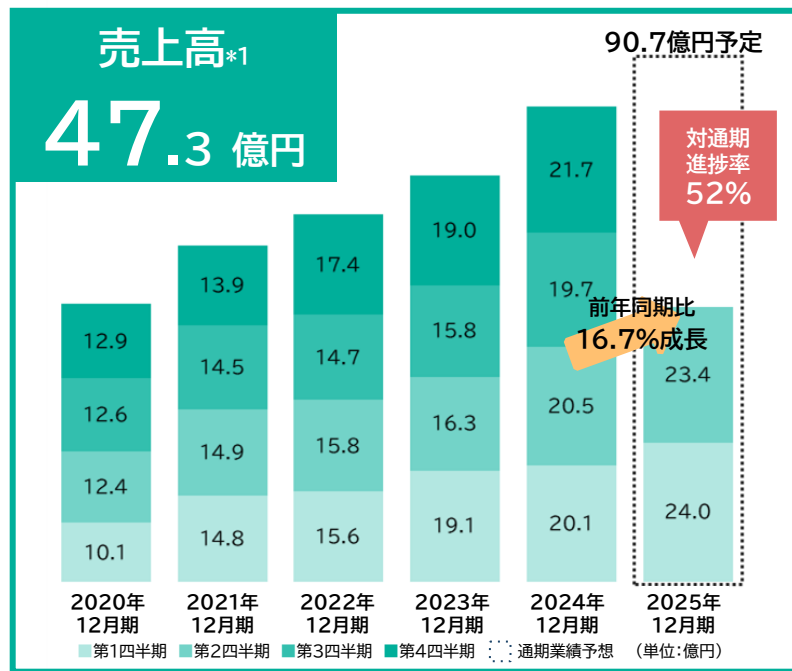
開発人件費・外注費・広告宣伝費を中心とした費用が計画的どおりに推移し、営業利益が増加。

新たに5億円の自己株式を取得予定(2025年8月から)

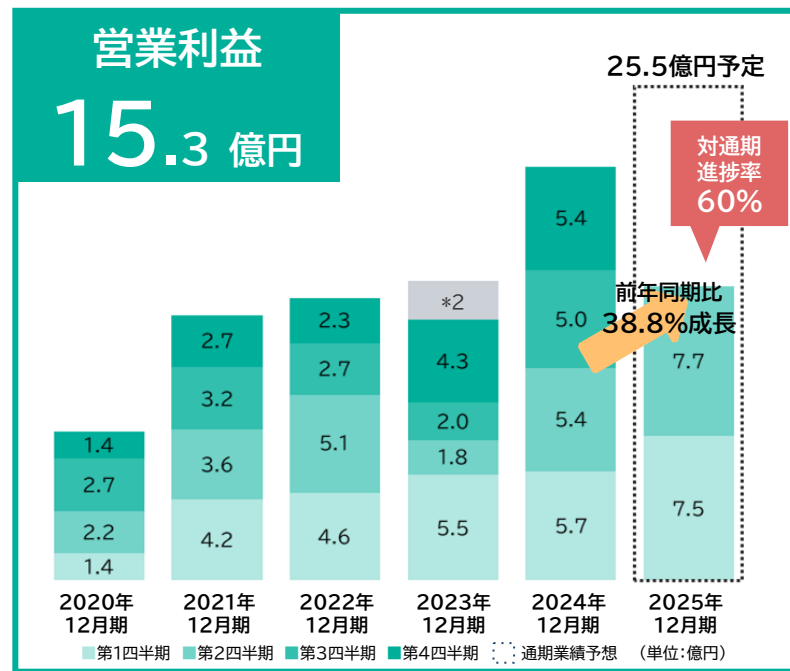
* ARR(Annual Recurring Revenue)サブスクリプション契約更新のタイミングで全て更新される前提で、1年間で得られると想定される売上高

1-2. 2025年12月期 第2四半期 業績サマリーおよび年次推移

第2四半期累計で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。



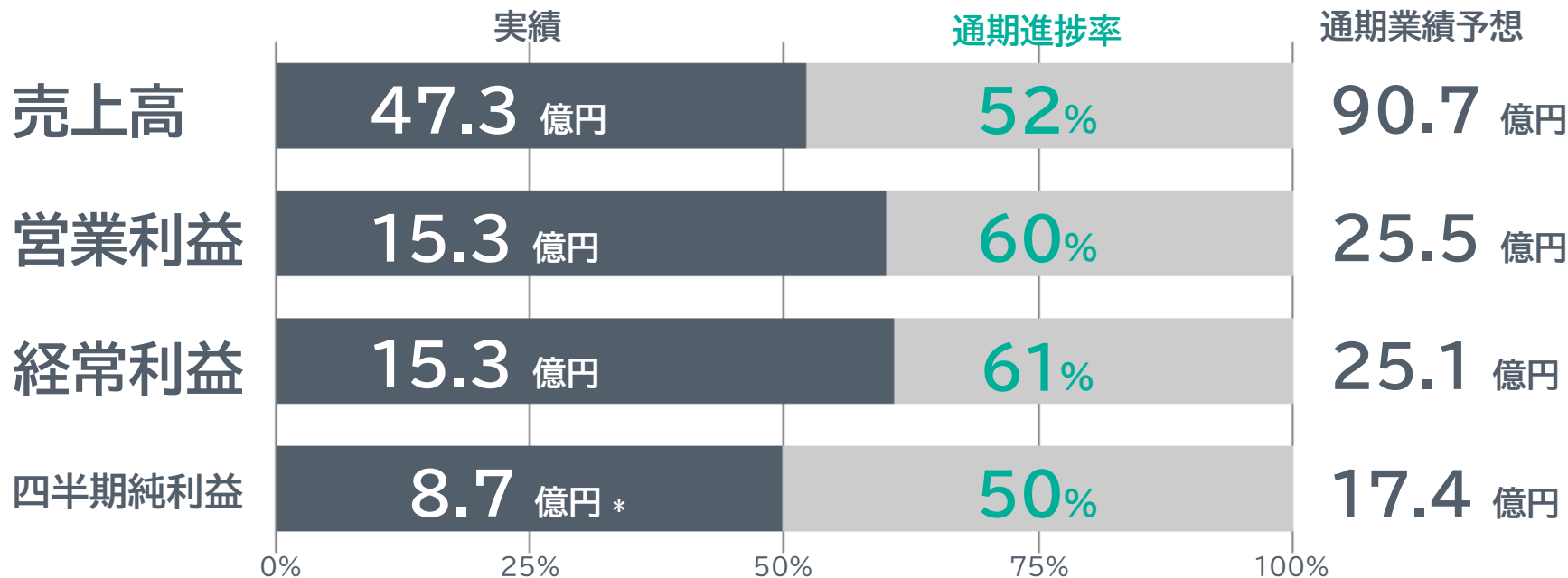
*2 セキュリティ強化による約2億円の一時的な損失。

通期業績予想は2025年2月14日の公表値を据え置き。

「CLIP STUDIO PAINT」において、下期の業績もサブスクリプションモデルの売上を中心に安定して推移すると見込んでおり、下期に例年実施している買い切り版のキャンペーン売上推移等を見極めながら、業績の上振れが見込まれる際には、速やかに業績予想の修正を開示する方針。

1-3. 通期業績進捗率

通期業績予想に対する第2四半期累計の進捗率は、売上高・利益ともに**50%超え**。



通期業績予想は2025年2月14日の公表値を据え置き。

「CLIP STUDIO PAINT」において、下期の業績もサブスクリプションモデルの売上を中心に安定して推移すると見込んでおり、下期に例年実施している買い切り版のキャンペーン売上推移等を見極めながら、業績の上振れが見込まれる際には、速やかに業績予想の修正を開示する方針。

* 投資有価証券評価損（480 百万円）を特別損失として計上。

1-4. 損益計算書

単位:百万円

	期間比較(1月～6月)					
	2024年12月期 第2四半期 実績	2025年12月期 第2四半期		利益率	前年同期比	期初計画比
		期初計画	実績			
売上高	4,060	4,504	4,738	—	+16.7%	+5.2%
営業利益	1,105	1,108	1,533	32.4%	+38.8%	+38.4%
経常利益	1,228	1,081	1,531	32.3%	+24.6%	+41.6%
純利益	943	809	870	18.4%	△7.7%	+7.6%

トピックス

- 「CLIP STUDIO PAINT」のメジャーバージョンアップ(ver.4.0)や買い切り版のキャンペーン施策、また注力中で収益性の高いサブスクリプションモデルの契約を増加・継続させる施策が功奏し計画比と前年同期比で売上高が増加。
- 利益面は売上高が期初計画を上回ったことや費用が計画通りに推移したことにより営業利益、経常利益ともに計画比と前年同期比で増加。
- 投資有価証券売却益(37百万円)や抱合株式消滅差益(153百万円)を特別利益として計上。
- 投資有価証券評価損(480百万円)を特別損失として計上。

※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。

1-5. 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2四半期末 (2025年6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%	6,455	76.9%	94
固定資産	2,070	24.6%	1,938	23.1%	△132
資産合計	8,431	100.0%	8,393	100.0%	△37
流動負債	2,488	29.5%	2,286	27.2%	△202
固定負債	523	6.2%	553	6.6%	29
負債合計	3,012	35.7%	2,839	33.8%	△173
純資産合計	5,418	64.3%	5,554	66.2%	135
負債・純資産合計	8,431	100.0%	8,393	100.0%	△37

トピックス

- 固定資産の減少:投資有価証券 △217百万円 投資その他の資産における投資有価証券の評価等のため。
- 流動負債の減少:未払法人税等 △356百万円 未払法人税等が減少したため。
- 純資産の減少:自己株式 △483百万円 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。

単位:百万円

	期間比較(1月～6月)		
	2024年12月期 第2四半期	2025年12月期 第2四半期	前年同期比
クリエイターサポート	3,369	4,044	+20.0%
└ (サブスクリプション分)	(1,788)	(2,366)	+32.3%
クリエイタープラットフォーム	690	694	+0.5%

トピックス

● クリエイターサポート分野の主力サービス「CLIP STUDIO PAINT」で、注力中のサブスクリプションモデル契約数が増加、売上拡大に大きく貢献。

▶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(Ver.4.0)」がユーザーから高い評価を受けたことや、「CLIP STUDIO PAINT」の買い切り版の価格改定(値上げ)を実施。

▶「CLIP STUDIO PAINT」の買い切り版で定期的に行っている、新規ユーザー獲得を目的とした国内外セールが好調に推移。

1-7. 経営指標

	2024年6月末	2025年6月末	前年同月比	
CLIP STUDIO PAINT 累計出荷本数	4,161 万本	5,259 万本	+27.3 %	引き続きモバイル中心にユーザー拡大施策を推進。
CLIP STUDIO PAINT 海外割合	80.5 %	81.3 %	+0.8 Pt	欧米以外にも、注力中の新興国の成長を目指す。
サブスクリプションARR*	37.1 億円	48.3 億円	+30.2 %	引き続きサブスク契約の増加施策に注力。
サブスクリプションチャーンレート	5.3 %	5.0 %	△0.3 Pt	サブスク契約の維持に向けたユーザー満足度向上を図る。
プラットフォーム利用者数	892 万人	1,049 万人	+17.6 %	コミュニティ活性化への機能改善・拡充を図る。

* 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。



2. 中期経営計画と進捗状況

Medium-Term Management Plan and Progress

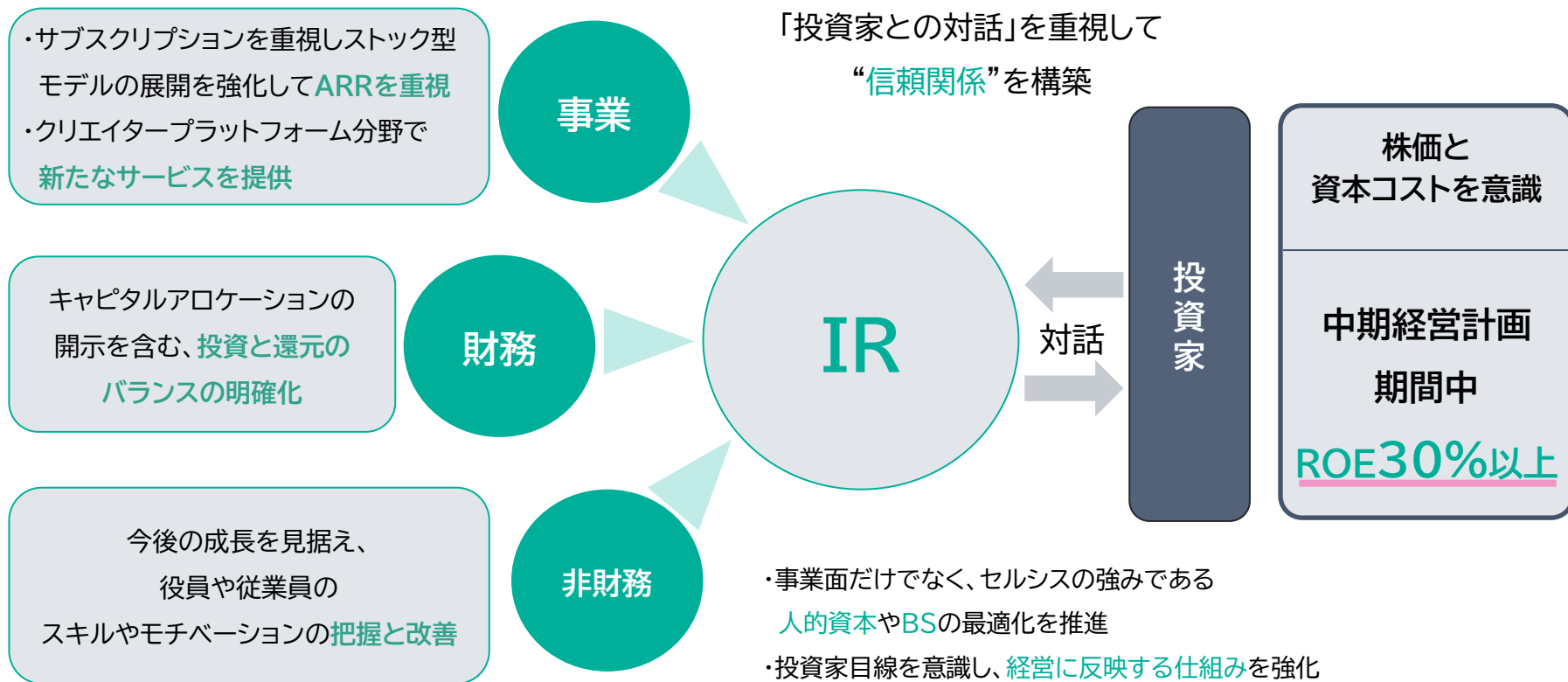
中期経営計画の事業方針

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

2-2. 中期経営計画の骨子

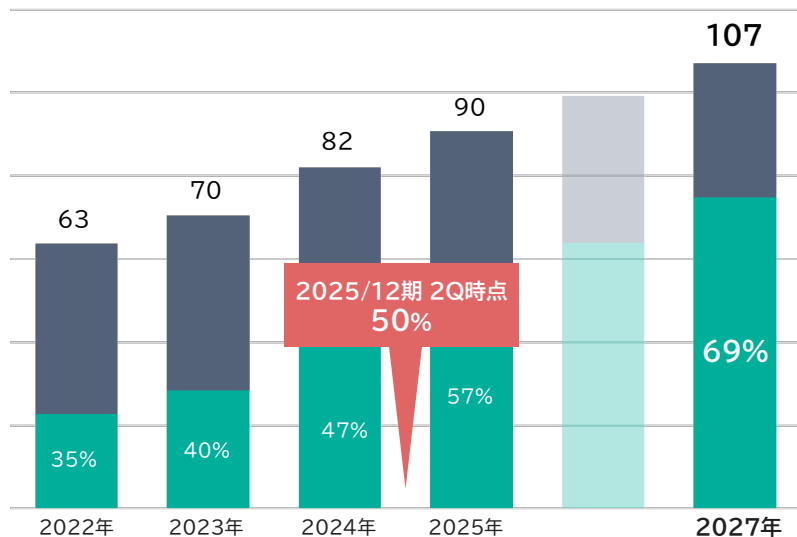


2-3.サブスクリプションの売上構成と推移

サブスクリプションが売上を牽引し、全体売上は2027年までに約25億円の増収を計画
サブスクリプション売上を全体の売上構成の約2/3とし、安定した収益構造を目指す。

売上構成(UI/UX事業除く)と推移

(単位:億円)

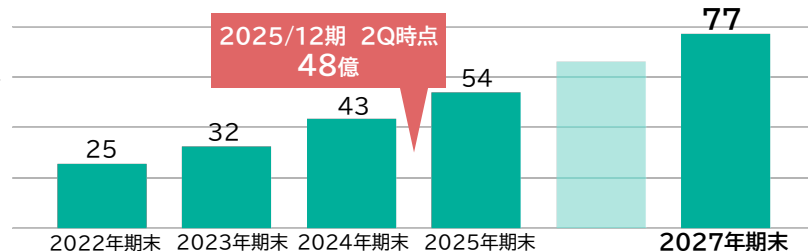


■ サブスクリプション
■ プラットフォームサービス・ツール販売・流通ソリューション

ARR推移

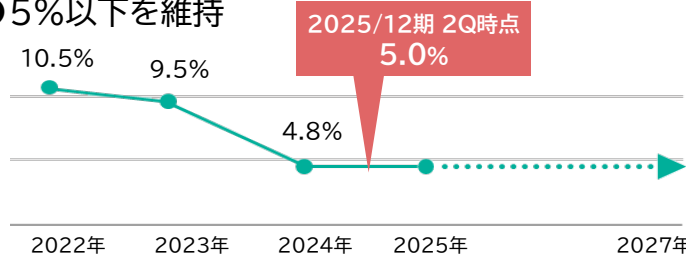
● 契約数増加の施策を実施し、継続して成長

(単位:億円)



チャーンレート推移

● 5%以下を維持



2-4.2025年ー2027年の業績計画

(単位:百万円)

	実 績			計 画
	2022年	2023年	2024年	2025年
売上高	7,543	8,091	8,204	9,079
売上高 (UI/UX事業除く)	6,355	7,020	8,204	9,079
成長率(%) (UI/UX事業除く)	9.4%	10.5%	16.9%	10.7%
営業利益	1,465	1,352	2,146	2,555
営業利益 (UI/UX事業除く)	1,965	1,432	2,146	2,555
営業利益率(%) (UI/UX事業除く)	30.9%	20.4%	26.2%	28.1%
ROE ※	14.3%	8.5%	23.6%	30.0%

※ROEは当期純利益/((前期末自己資本+当期末自己資本)/2)で算出

売 上

- ・サブスク売上が増収を牽引
- ・販売(買切り)は徐々に減少
- ・プラットフォーム新サービスは種まき段階

広告宣伝

- ・売上の14%~16%を基準に運用

利 益

- ・構造改革成果で2024年は利益改善
- ・2025年以降は安定した利益成長

投 資

- ・安定的に一定の規模で実施

2027年 計画

売上高 107 億円

営業利益 33 億円

ROE 30 % 以上

＜売上高に占める広告宣伝費の割合＞
2025年第2四半期時点
12%

通期で計画の基準割合を維持

2-5. 資本政策:株主還元強化・配当

事業

財務

非財務

CEL SYS

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

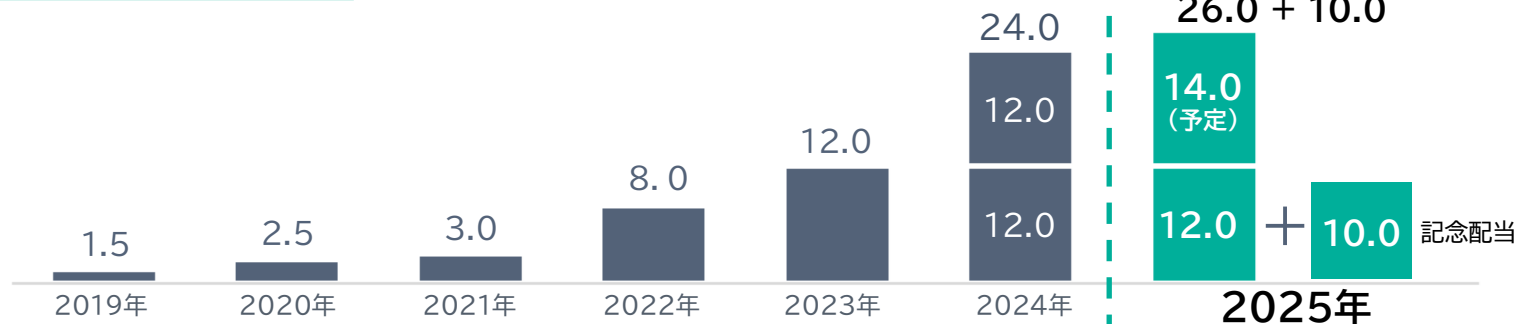
中間配当 12円 +

記念配当 10円

期末配当 14円 (予定)

▶ 合計 36円 (予定)

配当金の推移と予定(円)



2-6. 資本政策:株主還元強化・自己株取得

事業

財務

非財務

CELSYS

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、株主還元の更なる充実を目的に、2025年8月12日から新たに総額5億円を目途に自己株取得を予定。

2025年8月から新たに取得予定

*2025年8月8日発表適時開示より

5億円

+

2022年12月期から2025年12月期第1四半期までの取得額

合計50億円

自己株式の活用

2024年
導入済

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

2-7.非財務政策 人的資本の最大化への取り組み

当社は、人的資本の強化に向けて「最適な人材配置」「グローバル対応力のある人材の配置」「優秀な人材の採用」を軸に、持続的な成長を支える組織体制構築を目指しております。

2024年 従業員エンゲージメント調査より特定された
3つの主要な改善点の施策を実施

2025年の取り組み

キャリア

キャリア研修やワークショップの実施。

キャリア

MVVSワークショップを実施し、組織の方向性を共有。
(第4四半期実施予定)

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。

協業関係

部署説明会を実施し、他部門との一体感を創出(第2四半期実施)。

各種制度

社内ポータルサイトの改修等、理解と活用の促進。

各種制度

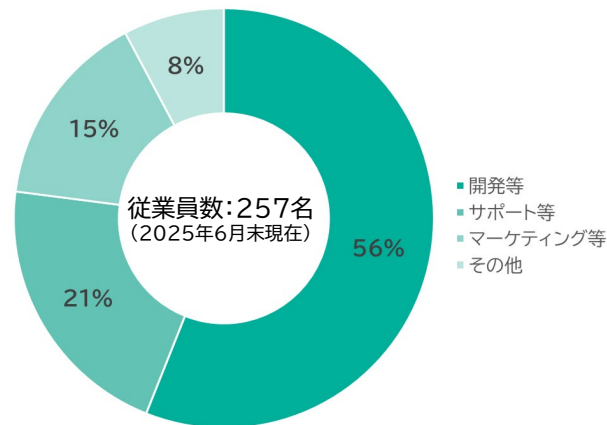
2008年以来となる評価制度の運用ルールを見直し、説明会実施。

改善

優秀な人材の
獲得・定着

従業員
エクスペリエンス
向上による
生産性向上

(参考) 従業員の主な構成



その他数値で見るセルシス人材

グローバル人材
16%



管理職に占める
女性割合*
36%



*管理職に占める女性割合は第13期有価証券報告書に記載の「管理職に占める女性労働者の割合」参照。

コーポレート・ガバナンス体制強化の一環として、
持続的な成長と企業価値向上を実現すべく、経営革新を推進

中期経営計画の達成および更なる事業拡大・収益の向上にコミットするための
経営革新を目指し既存の制度見直しを推進中。

投資家目線で企業価値を高める社内制度見直し

役員報酬制度の見直し

- ・投資家目線を意識した報酬制度

経営体制の若返り

- ・計画的な後継者育成
- ・次世代人材への戦略的シフト

社内組織強化

- ・従業員評価制度の見直し
- ・社内の部門間の協業関係強化

機関投資家などとの建設的な対話を通じ、マーケットが求めるガバナンス体制を構築

2-9. 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6月現在、見直し基準に当社は適合しております。

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

引き続き、TOPIXへの選定を目指し、株式の流動性を意識しながら、企業価値の適正な評価に向けた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*1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*2られました。

*1 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/>)

*2 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)



3. クリエイターサポート分野

Creator Support field

3-1. 事業概要

■ 主力サービス「CLIP STUDIO PAINT」とは



CLIP STUDIO
PAINT



イラスト・マンガ・Webtoon・アニメーション制作に対応したペイントアプリ

- プロも愛用する機能で高クオリティの作品が描け、様々なクリエイターのニーズに対応したオールインワンのペイントアプリ
- タブレット・スマートフォン・PCなどユーザーのデバイス環境に左右されないデバイス対応

3-2. 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

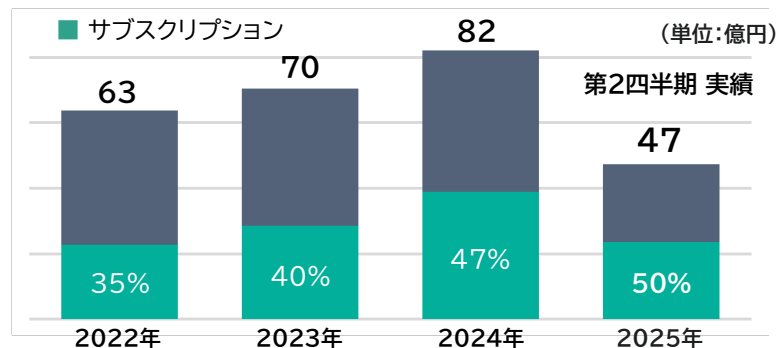
サブスクリプション契約増加に注力

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



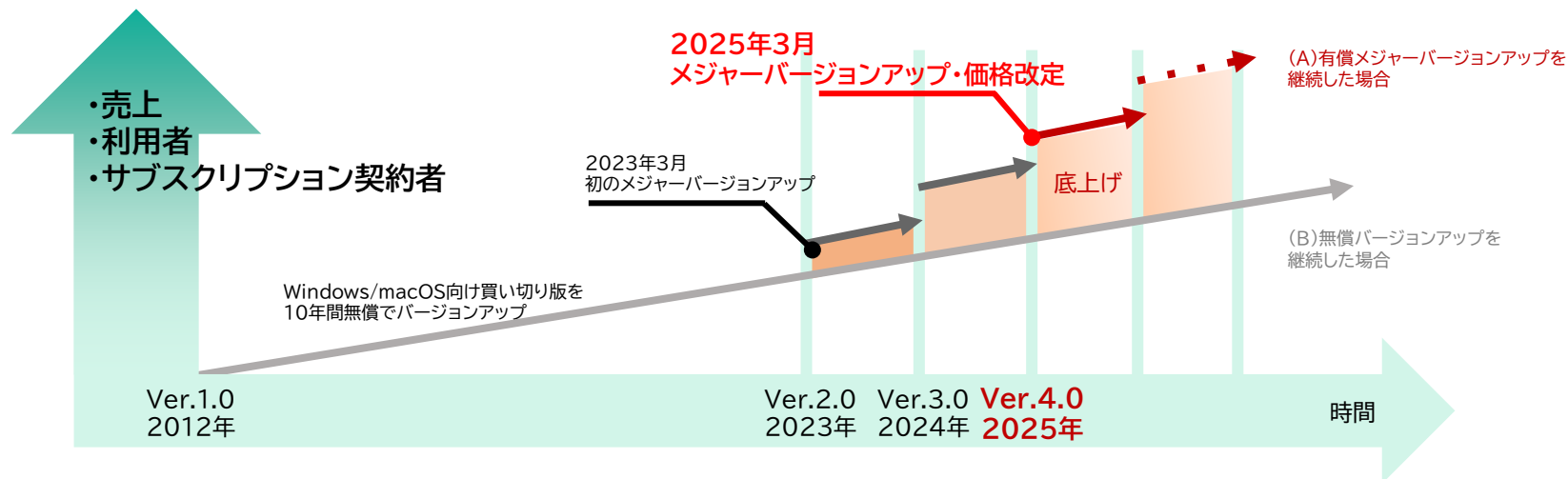
サブスクリプションモデルと並行して販売を継続している買い切り版は、新規ユーザー獲得キャンペーンによる収益貢献や、サブスクリプション契約に抵抗があるユーザーのニーズに応えられるメリットがあり、サブスクリプションモデルを補強することで収益の最大化を目指しています。なお、買い切り版は追加のサブスクリプション契約またはバージョンアップ料金を支払うことで、新機能が利用できる提供モデルとなっています。

3-3. 事業概要:メジャーバージョンアップ

■「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。

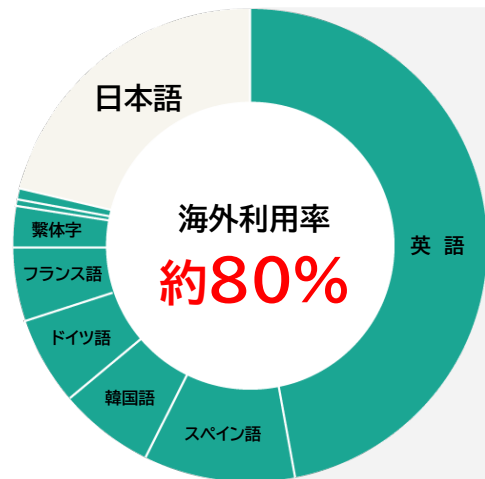
Ver.4.0は、多くの反響をいただき、同時に実施した販売促進キャンペーンは当初計画を上回る実績となり、増加した販売およびサブスクリプション契約により、セルシスの単月売上が、2025年3月に初めて10億円を超えました。



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。

3-4. 事業概要:「CLIP STUDIO PAINT」の位置づけ

■ グローバル展開の強化



世界の **5,200万人** 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

グローバルで更なる新規ユーザー獲得を目指し
言語対応・機能拡充・海外イベントへの協賛等に注力中

3-5. 事業概要: 自社開発ペイントアプリ「CLIP STUDIO PAINT」

■「CLIP STUDIO PAINT」の市場シェア・ポジションとターゲット



CLIP STUDIO
PAINT

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%

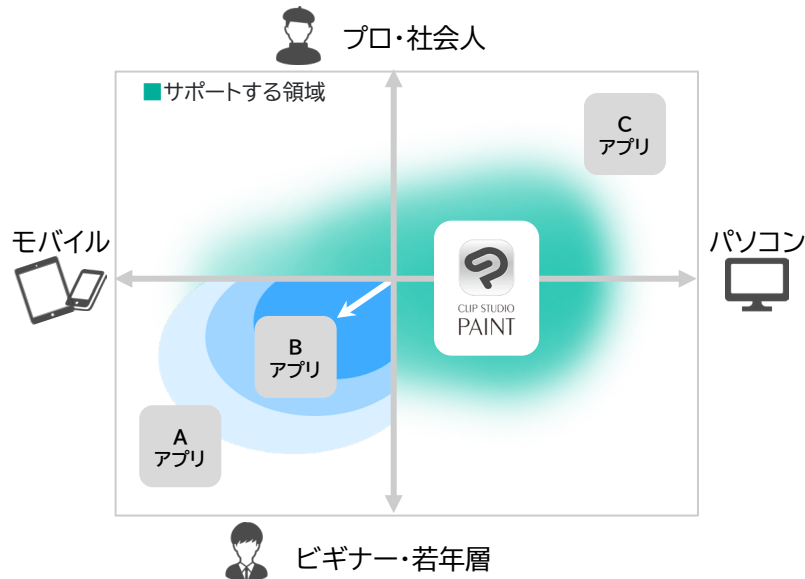
日本国内
アニメーション制作
現場使用率*4

72%



「CLIP STUDIO PAINT」のポジション

ビギナー・若年層向けの施策・展開を強化中



*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 2015/12～2024/12)。

*3 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。

*4 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。

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.34)

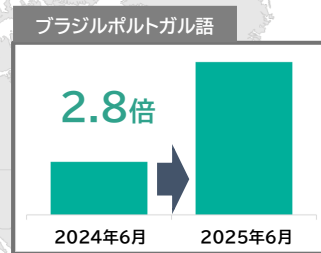
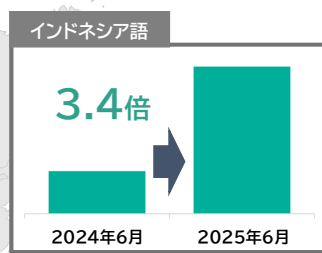
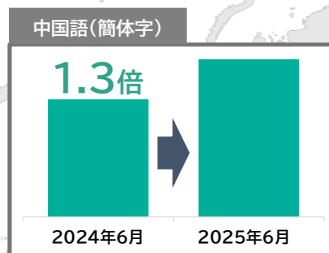
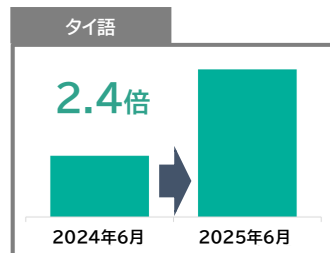
3-7. 事業概況: グローバル展開の強化

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

■ 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 *



2025年7月よりPC版の提供を開始(2025/7/29発表)

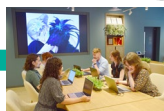
セルシスのグローバル人材割合

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



現地マーケットに精通したスタッフも活躍。



2025年～今後の取り組み予定

- ▶ 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
- ▶ 決済手段の拡充のため子会社を設立予定(2025/8/6発表)

* 2024年6月と2025年6月のサブスクリプション累計契約数比較。

3-8. 事業概況: グローバル展開の強化

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



■ グローバル展開の強化: 「CLIP STUDIO PAINT」中国語(簡体字)版の本格的提供を開始

新たにPC環境での中国語(簡体字)版ライセンス提供を開始

中国語(簡体字)使用のユーザーハアプローチ



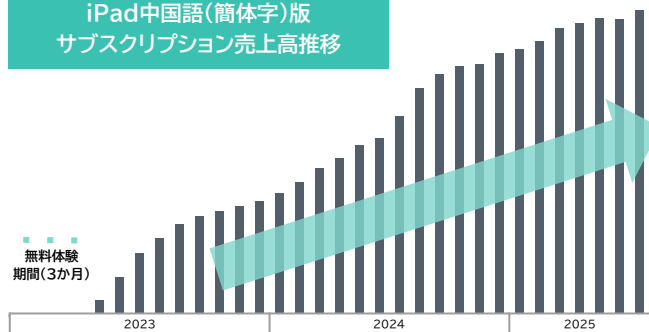
簡体字は主に中国本土やシンガポール、マレーシアなど
全世界で**13億人**が利用するとされている言語。

グローバル展開を加速>>>グローバルでの利用者増加期待

提供中のiPad環境での中国語(簡体字)版
価格改定(最大16%値上げ)を実施

価格改定により収益向上、
サブスクリプション契約の増加・維持を目指す

iPad中国語(簡体字)版
サブスクリプション売上高推移



収益ポテンシャル

新規ユーザーの獲得・価格改定による値上げ・サブスクリプション契約の増加と維持

3-9. 事業概況:若年層・ライトユーザーの取り込み

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

■ モバイル端末利用者向け施策の強化

更なるユーザー拡大・収益向上に向けて若年層、ライトユーザーの取り込みへの訴求強化

「CLIP STUDIO PAINT」をタブレット・スマートフォンで利用するユーザーの拡大

- ▶タブレット・スマートフォンでのUI・UX改善等
- ▶各種タブレットへのバンドル対応



若年層を中心に気軽に触れているタブレットやスマートフォン向けの機能開発や機能改善を継続的に実施

タブレット・スマートフォンに向けたアップデートの継続により、ユーザーからの評価が向上

Google Playストア評価

	2025年6月以前	2025年5月実施 の施策による効果	2025年6月以降	2025年7月以降
全体	約3.6	★	約4.2	約4.6
日本	約3.4		約4.2	約4.7
アメリカ	約3.3		約3.7	約4.3

- ▶モバイル端末での利用者数増加に期待
- ▶サブスクリプション契約の増加・維持に期待

3-10. 事業概況:主な活動トピックス

■ その他活動

■ ■ ■ = 活動によって期待できる効果

2025年6、7月

「CLIP STUDIO PAINT」がワコムの新製品「Wacom Cintiq」および「Wacom MovinkPad 11」にバンドルされ、グローバルで販売が開始。



CLIP STUDIO
PAINT



WACOM Cintiq



WACOM MovinkPad

海外ユーザー増

サブスク契約者増

スマホ・タブレット訴求強化

2025年4月

「CLIP STUDIO PAINT」がSamsungのGalaxy「Tab S10 FE | S10 FE+」にプリインストールされグローバルで展開。



CLIP STUDIO
PAINT



Galaxy
Tab S10 FE | Tab S10 FE+

海外ユーザー増

サブスク契約者増

スマホ・タブレット訴求強化

2025年7月

「CLIP STUDIO PAINT」がヨーロッパ最大の日本文化の祭典、フランス「Japan Expo 2025」に出展。フランス語圏向け漫画プラットフォーム「Mangas.io」ブースへの協賛や、フランスで活躍するアーティストとのコラボなどを実施。



CLIP STUDIO
PAINT



Japan Expo

海外ユーザー増

サブスク契約者増

2025年6月

「WEBTOON®」主催の「WEBTOON CONCOURS 2025」に協賛 縦読みマンガに挑戦するクリエイターをグローバルに支援。



CLIP STUDIO
PAINT

海外ユーザー増

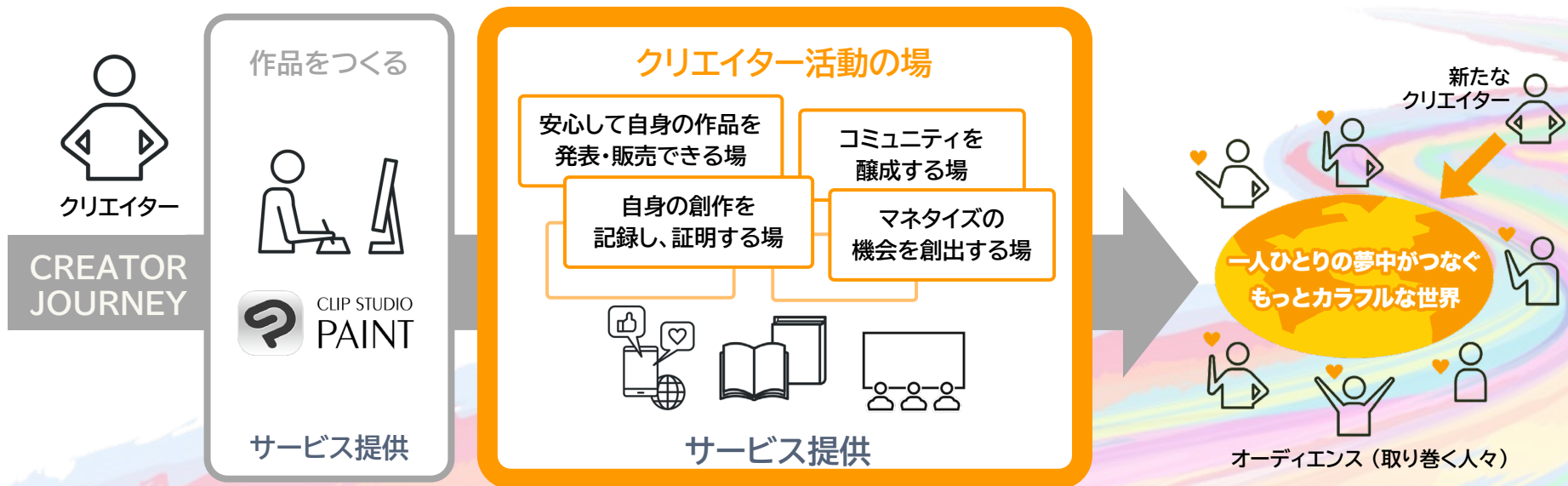
サブスク契約者増

4. クリエイタープラットフォーム分野

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更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

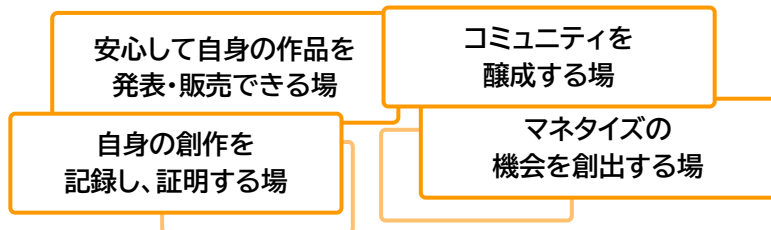
■ 新規プラットフォームサービスの企画・開発

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。

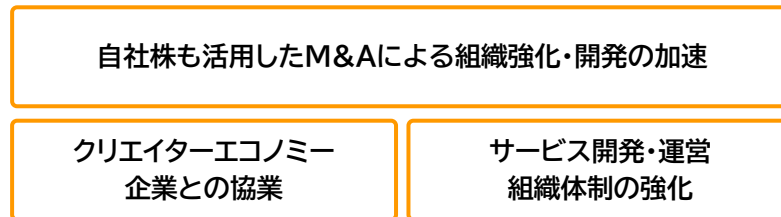
ー 新たに提供を目指すサービス例 ー



組織最適化・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。

ー 事業領域拡大を加速する施策 ー



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支援サービスの開発・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。

新サービスの
企画・検討を進行中
2025年7月より
開発を開始。

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



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7回を6月に開催。 **流通・クリエイター支援**

●「Flowers & Plants」をテーマした第44回国際イラストコンテストを6月に開催。 **流通・クリエイター支援** **海外ユーザー増**

●ソニー株式会社のモーション制作統合アプリケーション「XYN Motion Studio」のモーション素材が、「CLIP STUDIO ASSETS」の素材としてグローバルで配布。 **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

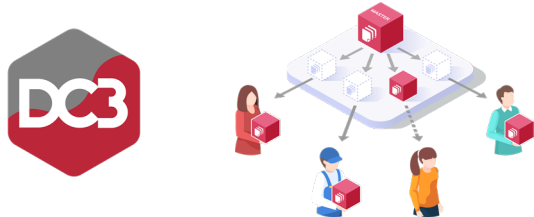
株式会社トゥーヴァージンズがDC3コンテンツを取り扱う新サービス「TWO VIRGINS DIGITAL(トゥーヴァージンズ デジタル)」をリリース、人気イラストレーターによる作品集シリーズ「THE VISUAL」をDC3コンテンツでの販売を開始。

●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/>



株主向け情報

Information For Shareholders

■ 月次事業進捗レポート

「クリエイターサポート分野」「クリエイター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(対象株主:200株以上保有)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/>



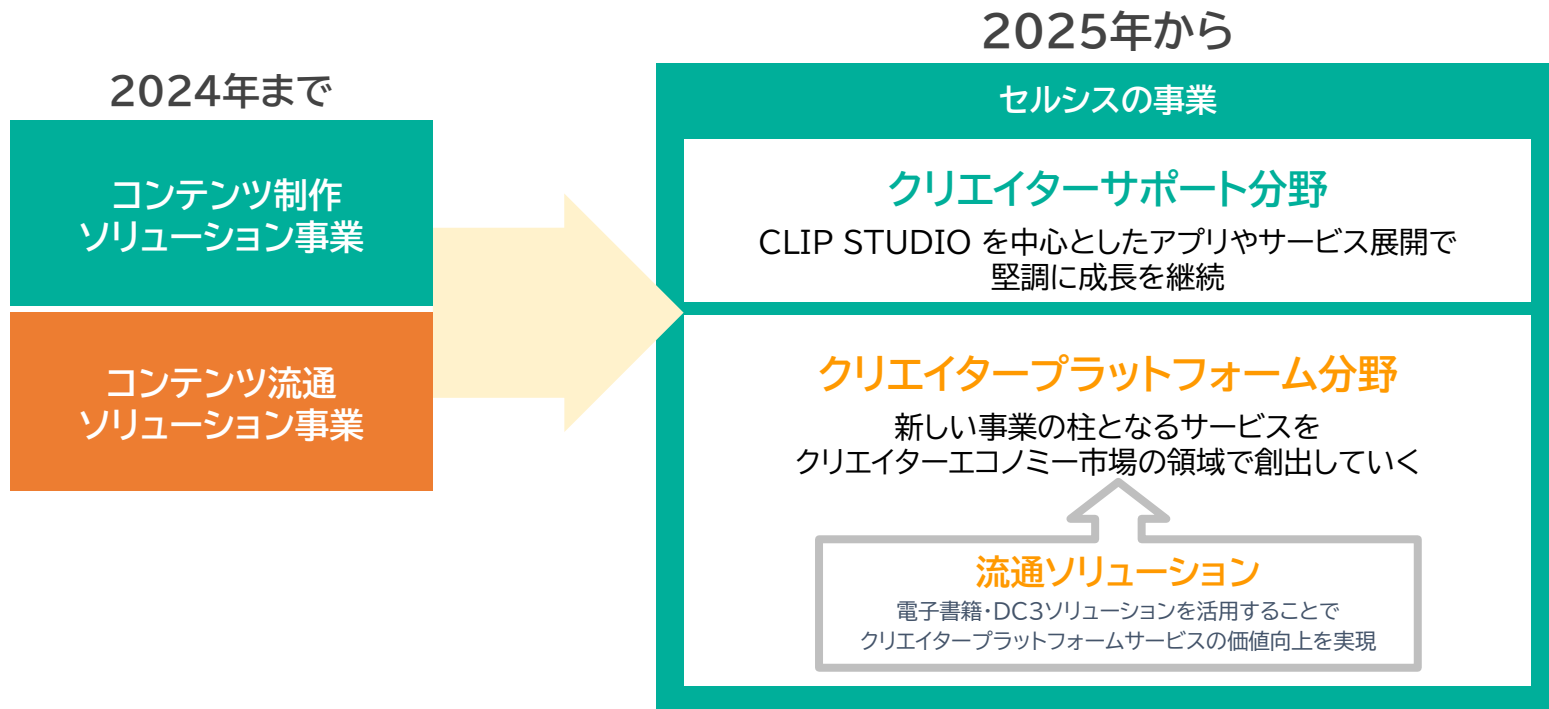
参考資料

Appendix

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。

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		
単位：百万円					
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	クリエイター プラットフォーム	プラットフォームサービス	新事業
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		サービス	
				流通ソリューション	

※事業分野別売上高、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。

参考資料: 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

■ AI開発投資の継続と強化

クリエイターの創作活動を手助けできる分野での AI技術の活用を推進

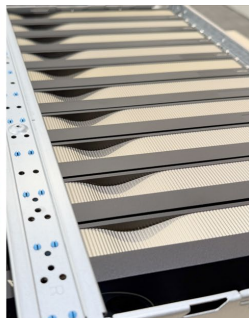
方 針

技術によるクリエイター支援
倫理と権利を常に最大限に尊重し続ける

- AI への開発投資を継続
- AI 技術の活用を推進
- 画像生成AIを用いた機能は見送る

■ 開発投資の継続と強化

最新ハイエンドGPU10基搭載サーバーを導入:グラフィック分野における研究開発を大幅に加速、クリエイティブアプリの研究開発を大幅に加速させる、設備投資を実施。



ハイエンドGPU
NVIDIA RTX 6000 Ada
10基搭載サーバー

導入サーバーの具体的な性能イメージ

一般のPCによる1回の計算処理
導入前 30日 ➡ 導入後 3日

大幅
短縮

独自の要素技術の開発加速

期待できる成果(1)

市場における競争力強化

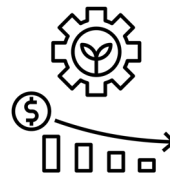
提供するサービスの革新的な機能をいち早く実現。



期待できる成果(2)

開発コスト等の削減

試行錯誤を繰り返す研究開発において期間の大幅な短縮を実現。



■ デバイスメーカーとのバンドル ビジネスによる「CLIP STUDIO PAINT」のプロモーション

ワコムやサムスンといった、グローバルで展開をしているデバイスメーカーと、「CLIP STUDIO PAINT」のバンドルを通じたコラボレーションに積極的に取り組んでいます。

バンドルを通じて
期待する効果

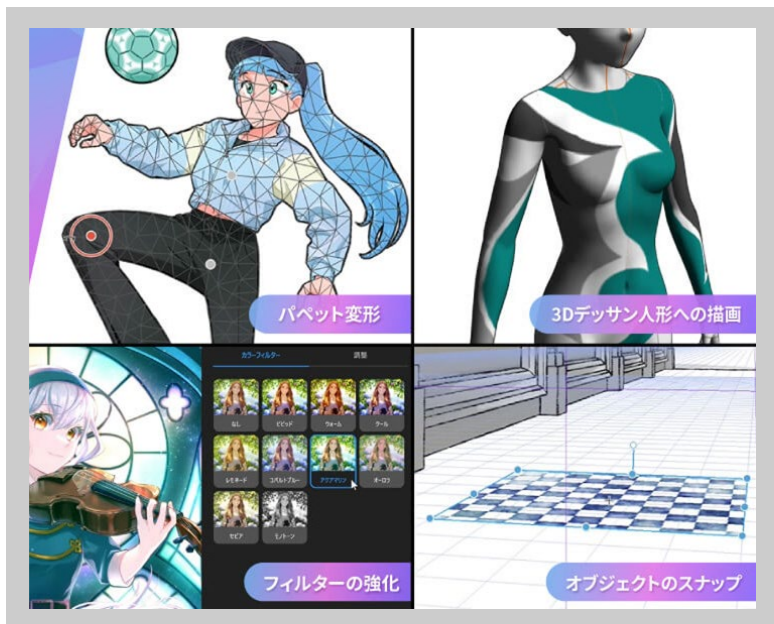
- ・グローバルにおけるブランド認知拡大
- ・利用者・サブスクリプション契約者増
- ・タブレット・スマートフォンへのバンドルを通じた若年層へのアプローチ強化



■「CLIP STUDIO PAINT」のメジャーバージョンアップ(ver4.0)の主な内容

作品の仕上げや加工、3D関連、
アニメーション制作機能など、多数の新機能を搭載

若年層・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



参考資料: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。



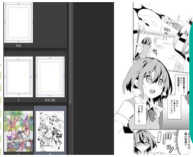
学生でも手の届きやすい価格設定
プロの現場で活用されるアプリが
だれでも利用できる。



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。

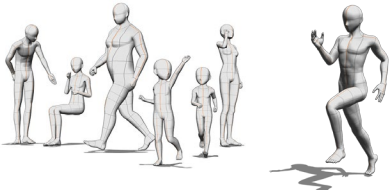
初心者にも使いやすい
シンプルな
ユーザインタフェースも搭載。

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。

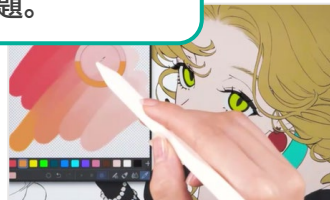
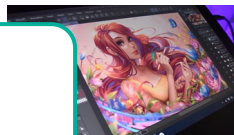


あらゆるジャンルの作品を制作可能
イラスト・マンガ・Webtoon・
アニメーション機能がオールインワン。

美しく滑らかな描き味
4万点以上のブラシが
使い放題。



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



参考資料:業界別「CLIP STUDIO PAINT」ユーザーの声

<漫画家>

CLIP STUDIO PAINTのストーリーエディターが便利すぎて、総デジタルに移りました。私はセリフの大きさや位置を直すことが多いので、とても助かりました。今はカラーもモノクロ原稿もCLIP STUDIO PAINTです。線画のアシスタントさんもCLIP STUDIO PAINTのベクターレイヤーを駆使して、効率アップしているようです。

(CLIP STUDIO PAINTご使用コメントより)

二ノ宮知子 先生

(作品:『七つ屋 志のぶの宝石匣』、『のだめカンタービレ』)

<アニメーション制作会社>

ペンも豊富なので、アナログ風のブラシ、デジタルらしいシャープできれいな線も描けるのはありがたいです。今後もソフトがアップデートされて進化していくことで、多くの人が使う可能性のあるソフトだと感じています。

(アニメーション制作会社事例紹介より)

日本アニメーション株式会社 様

(作品:『ちびまる子ちゃん』)

<個人クリエイター>

CLIP STUDIO PAINTは趣味絵でも仕事でも長年お世話になっている大好きなソフトなので、恩返しできるよう、そしてみなさんに魅力を伝えられるよう頑張ります！

(CLIP STUDIO PAINT公式アンバサダー就任コメントより)

しぐれうい 先生

(SNSフォロワー数 約133万人 ※2025年7月時点)

<個人クリエイター(海外)>

たとえば、直感的でシンプルなシステム、そしてブラシなどは(基本的なものでさえ)私がこれまで使ってきたデジタル描画アプリケーションの中で一番使いやすいです。

(CLIP STUDIO TIPS 活用紹介記事より)

Mirka Andolfo 先生(イタリアで活躍中のクリエイター)

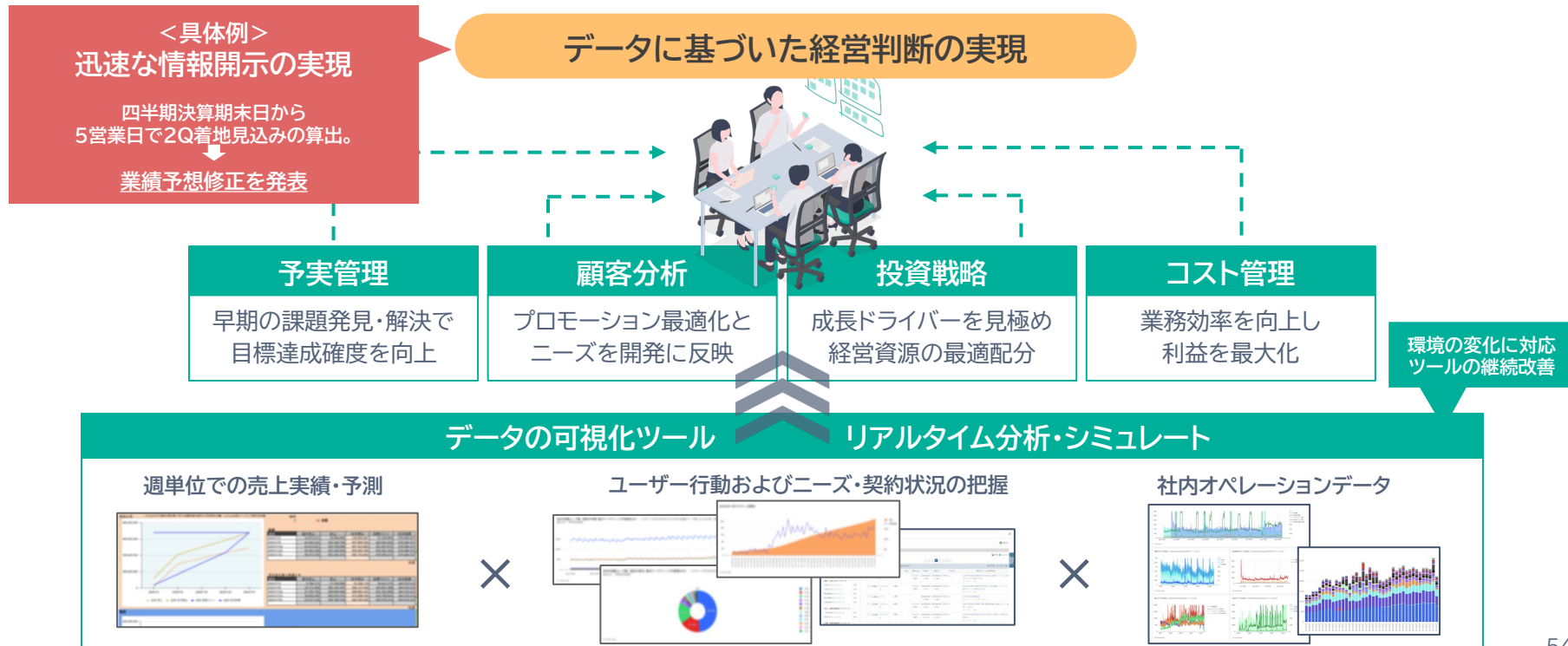
(SNSフォロワー数 約30万人 ※2025年7月時点)



CLIP STUDIO
PAINT

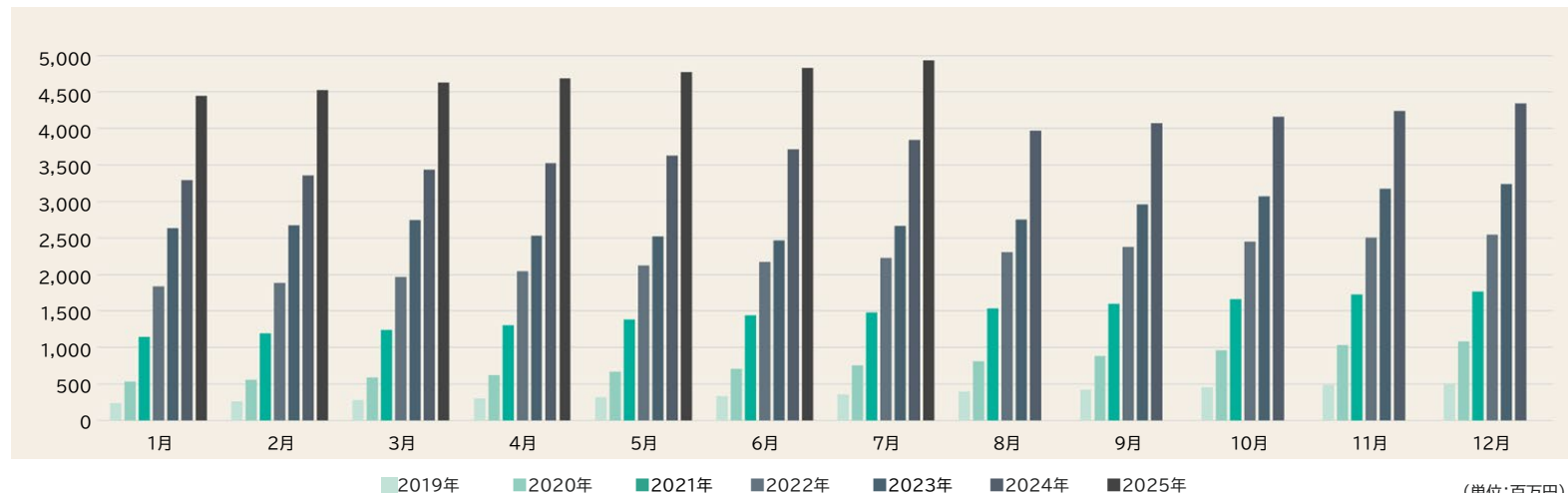


当社は社内の事業・経営データの可視化ツールを自社で構築して活用しています。状況のリアルタイム分析が可能となり、迅速かつ確度の高い経営判断と、機動的な成長戦略立案を実現しています。



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

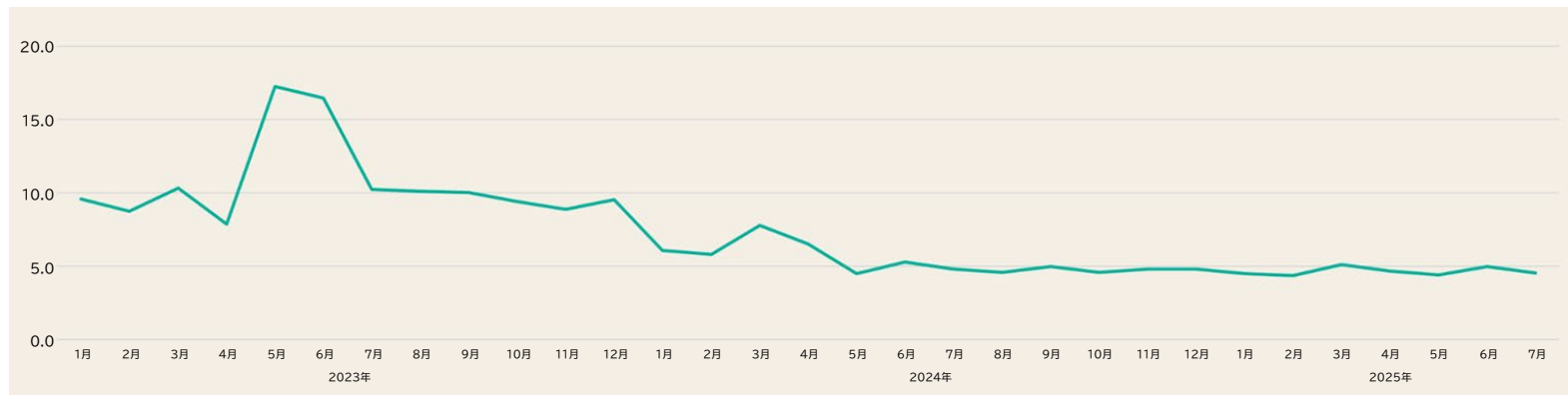


		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年		240	259	280	299	318	334	356	393	424	453	481	503
2020年		530	556	585	620	668	710	752	811	882	959	1,032	1,084
2021年		1,144	1,191	1,242	1,306	1,380	1,436	1,480	1,538	1,595	1,660	1,725	1,768
2022年		1,834	1,884	1,966	2,046	2,124	2,173	2,225	2,309	2,375	2,450	2,506	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	4,776	4,834	4,935					

(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：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	4.4	5.0	4.5					

(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、不透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/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：クリエイタープラットフォーム分野 月次事業進捗

■プラットフォーム利用者数



(単位:人)

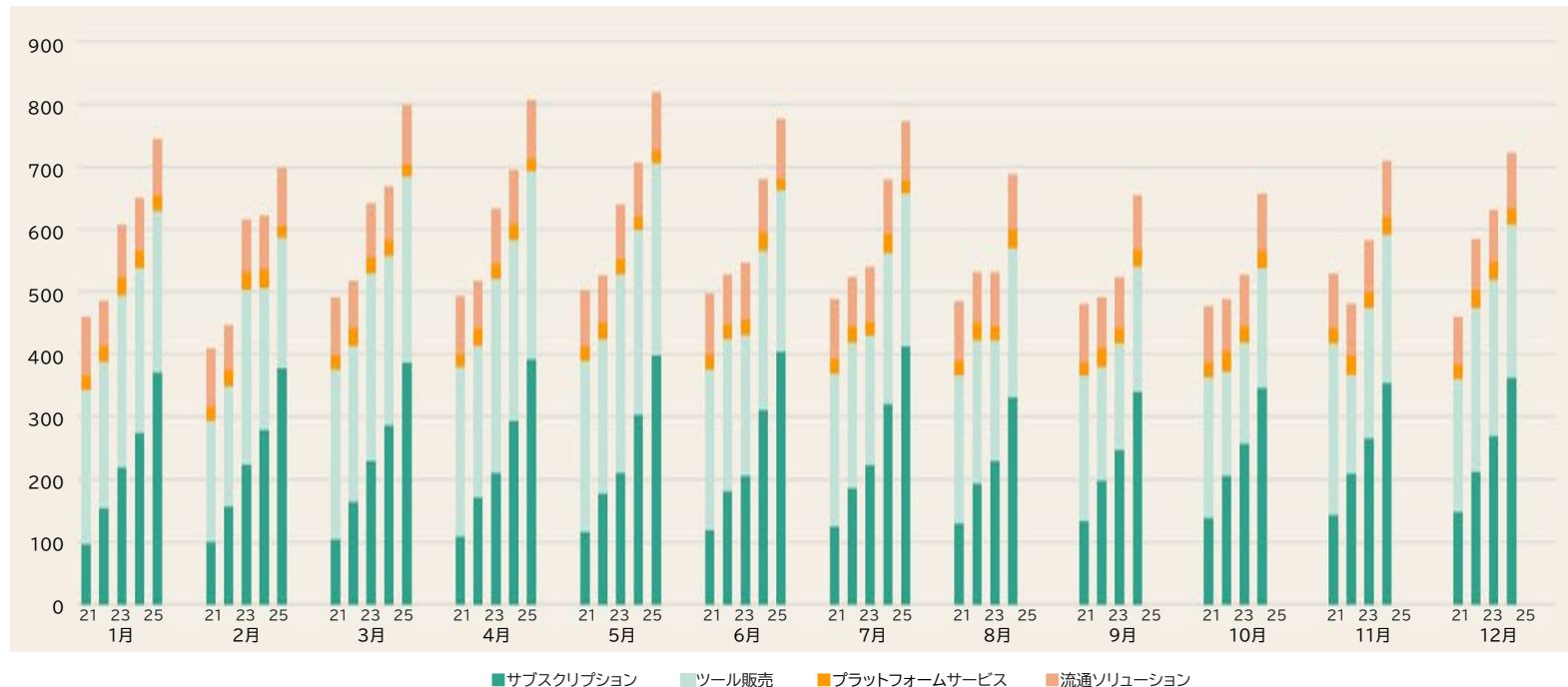
	利用者数	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2023年	累計	6,964,077	7,071,497	7,209,000	7,327,920	7,438,347	7,566,684	7,687,597	7,803,133	7,913,206	8,011,379	8,115,678	8,245,392
	新規登録	129,075	107,420	137,503	118,920	110,427	128,337	120,913	115,536	110,073	98,173	104,299	129,714
2024年	累計	8,363,385	8,468,239	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	10,336,833	10,491,221	10,659,889					
	新規登録	125,330	105,232	157,822	147,896	145,283	154,388	168,668					

(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「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：分野別売上 月次事業進捗

■クリエイターサポート分野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：分野別売上 月次事業進捗

■クリエイターサポート分野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	94	96	95					
	プラットフォームサービス	24	20	19	19	20	19	20					
	ツール販売	259	208	299	303	307	259	246					
	サブスクリプション	370	377	385	390	398	402	411					

(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8月8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。