

# 平成24年12月期の業績予想、配当の状況及び経営方針

平成24年5月11日

上場会社名 アートsparkホールディングス株式会社

上場取引所 東証二部

コード番号 3663

URL <http://www.artspark.co.jp>

代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 村上 匡人

問合せ先責任者 (役職名) 取締役業務管理部長 (氏名) 星 和彦

TEL 03-3710-2985

(百万円未満切捨て)

## 1. 平成24年12月期の連結業績予想 (平成24年4月2日～平成24年12月31日)

(%表示は対前期増減率)

	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
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期連結累計期間	687	—	△435	—	△447	—	△481	—	△72.48
通期	2,810	—	△687	—	△717	—	△780	—	△117.54

(注) 1. 当連結会計年度は、通期は平成24年4月2日から平成24年12月31日までの約9か月の変則決算、第2四半期連結累計期間は平成24年4月2日から平成24年6月30日までの約3か月の変則決算となります。

2. 1株当たり当期純利益の算出の基礎とした期首株式数

①発行済株式数 6,635,570株

②自己株式数 一株

3. 当社は、純粋持株会社であり、その業績はグループ会社間での内部取引となることを見込まれますため、個別業績の開示は省略いたします。

## 2. 配当の状況

	1株当たり配当金					配当性向
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計	
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	%
平成24年12月期 (予想)	— —	0 00	— —	0 00	0 00	—

### ※業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

### 3. 経営方針

#### (1) 基本方針

当社は、株式会社セルシス（以下、「セルシス」）及び株式会社エイチアイ（以下、「エイチアイ」）により共同株式移転の方法をもって平成24年4月2日に設立されました。セルシスとエイチアイの両社は、創業以来、高度なデジタルグラフィクス処理の実用化に研究開発投資を重ね、国内のアニメ、マンガ制作のデジタル化や、モバイル3Dマーケットの創造など、新たな市場を開拓し、その分野におけるトップレベルのポジションを獲得し続けてまいりました。近年では、セルシスのデジタルコミックソリューション「BS Reader」や、エイチアイの3Dグラフィクスエンジン「MascotCapsule」が市場において評価され、両社の収益を大きく飛躍させる原動力ともなりました。

当社を取り巻く事業環境を見渡しますと、パーソナルコンピューター以外でのポータブルなネット接続機器の多様化や、デジタルカメラをはじめとする家電、車載機器、電子看板、店舗での操作端末など実用機器でのグラフィクス表示機能の技術進歩が著しく、一般への普及が進んでおります。このような情勢の中、デジタルグラフィクスの制作から利用に関する技術とサービスや、利便性の高いデジタル機器のユーザーインターフェイスの提供は、今後より一層社会的に重要な基幹活動の一つになっていくものと予想されます。

アートsparkグループは、「デジタル“ものづくり”」の応援と支援を経営理念に掲げ、デジタルによるコンテンツの制作と利用が一般に普及する社会において、引き続き重要なポジションを担い続けられるよう、セルシスとエイチアイの強みであるグラフィクス関連技術とサービス開発の相乗効果を最大限に活かした事業活動を行うことにより、企業価値の向上と社会貢献に努めてまいります。

#### (2) 目標とする経営指標

アートsparkグループは、デジタルコンテンツ制作の一般への裾野拡大とグラフィクス技術力強化の活動を通して、デジタルコンテンツ市場の拡大成長に影響力を持つイノベーターであり続けるよう努め、資産効率の向上を図りつつ、高い成長率を実現することを課題とし、売上高を重要な経営指標としてまいります。

当社は、平成25年12月期を起点とし、長期的には10年後において国内デジタルコンテンツ市場12兆円（注1）の0.1%規模の収益力に到達することを目指し、中期的には5年後において70億円規模の収益獲得に挑戦してまいります。

（注1）出典 『2012:デジタルコンテンツ市場の調査と研究』（コンテンツビジネス研究室 株式会社日本・社会システムラボラトリー、2011）

#### (3) 中長期的な会社の経営戦略

##### ○重点戦略

アートsparkグループは、中長期の目標を実現するため、グループ各社の事業を、以下のとおり戦略投資事業と収益力強化事業のいずれかに位置付けることにより、中長期的施策と短期的施策について選択と集中を行い、経営資源の戦略的運用を推進してまいります。

##### ① 戦略投資事業

デジタルコンテンツ市場における将来に渡っての競合優位性の獲得と顧客満足向上のために、セルシスのグラフィクスアプリケーション関連技術とエイチアイの3D関連技術を融合した先進的なソフトウェアやサービスの開発と実用化を推進し、新たな事業の柱の育成と成長を目指してまいります。

- ・クリエイターサポート事業  
「CLIP STUDIO」、「CLIPサービス」
- ・ミドルウェア事業  
「UIフレームワーク」

##### ② 収益力強化事業

成長のための持続的な収益を獲得するために、事業環境変化リスクに対応したソリューション及びサービス内容の改善や運営の効率化を図り、安定した収益基盤の獲得を最優先として事業運営を行ってまいります。また、セルシスとエイチアイ双方の商材や営業チャネルを利用したクロスセラーズやソリューションメニューの多様化により顧客満足度を高め、経営統合の成果を獲得してまいります。

- ・電子書籍サポート事業  
「BS Reader」
- ・アプリケーション事業

##### ○事業別の状況と戦略

##### ①クリエイターサポート事業（戦略投資事業）

一般からプロフェッショナルまでのデジタルコンテンツ制作の実用に適したアプリケーションやサービスを開発提供し、新たな市場の開拓や技術的先行優位の確保を行ってまいります。平成24年12月期中には、新エンジン「TRIGRAV」を搭載したグラフィクスコンテンツ制作アプリケーション「CLIP STUDIO」(注2)を発売し、従来の「IllustStudio」、「ComicStudio」、「RETAS STUDIO」よりもさらに幅広い層のユーザーにアプローチできるよう育成してまいります。

「TRIGRAV」はまた、エンターテインメント系から実用系まで幅広くコンテンツを加工編集するための次世代オーサリングツールでの利用や、他社アプリケーションへのライセンス提供も検討いたします。このようにデジタルコンテンツ市場の様々な領域への普及を図ることによって、中長期目標の実現に努めてまいります。

クリエイター支援のためにアプリケーションとネットのサービスを融合させた「CLIPサービス」は、平成24年4月に19万アカウントのユーザー登録を達成し、直近では月次4%のペースで登録ユーザー数を増やしております。「CLIPサービス」を、「CLIP STUDIO」をはじめとするアプリケーションの利用促進や、他社サービスのバックエンドとして提供することにより、中長期的にはグラフィクスコンテンツサービスの基幹プラットフォームとして収益化できるよう運営してまいります。

また、平成24年12月期中には、3Dモデル操作デバイス「QUMARION」の発売を予定しています。「QUMARION」は直感的に3Dモデルを操作することができる新しい入力機器であり、グラフィクスコンテンツ制作の裾野の拡大や3Dコンテンツ市場の活性化に活用してまいります。

これらのグラフィクス系アプリケーションの新技術商品の投入やサービスプラットフォームの提供により、デジタルコンテンツ市場での重要なポジションを獲得し続けるよう努め、中期的にはグループ収益に占めるクリエイターサポート事業の割合を高めてまいります。

なお、平成24年12月期においてはソフトウェア資産の見直しを行い、グループ経営の観点から資産の効率的な活用を図ることにより、中期的な利益改善施策の実行に努めます。

(注2) 詳細につきましては、平成24年4月25日付の当社プレスリリースをご参照ください。

<http://www.artspark.co.jp/news/group/all/>

## ② ミドルウェア事業（戦略投資事業）

従来、携帯電話端末向けを中心に、3Dグラフィクス描画エンジン「MascotCapsule」のライセンス収益を事業の中心としておりましたが、中期的な取り組みとして、携帯電話端末の出荷台数に左右されない事業モデルを構築すべく、「グラフィクス関連製品の拡充及びデジタル家電機器等の非携帯分野への進出」を推進してまいりました。その成果として、デジタル家電機器等の非携帯分野については、デジタルカメラ、車載機、業務用カラオケ機器等へのUIソリューションの採用が進み、受託開発及びライセンス収入が本格化しております。

前年度においては、フィーチャーフォン（従来型の多機能携帯端末）向けの収入に代わって、マルチメディア放送向けのHTML5対応ブラウザ「W10ブラウザ」のライセンス収入や、デジタル家電分野向けにUIソリューションである「マスコットカプセルUIフレームワーク (MascotCapsule UI Framework)」、「マスコットカプセルタンジブレット (MascotCapsule Tangiblet)」、「ハイグリフ (Higlyph)」等の製品のライセンス収入が増加したことにより、デジタル家電分野向けの売上高がミドルウェア事業売上高の大半を占めるまでに至っております。

今後につきましても、積極的な製品開発及びUIソリューションのさらなる展開を推進するとともに、より上流のデザイン領域の事業化も視野に入れ、強固な収益基盤の確立を目指してまいります。

## ③ 電子書籍サポート事業（収益力強化事業）

主として携帯電話に対応したデジタルコミックソリューション「BS Reader」は、日本国内で492億円(注3)の市場創出に貢献し、コンテンツプロバイダーによるソリューション採用率トップのポジションにありましたが、近年のスマートフォンの爆発的な普及により、ビジネス環境の急激な変化に直面しており、事業運営上の過渡期にあっております。

フィーチャーフォン関連でのデジタルコミック市場におけるライセンス収益の減少と開発委託需要の急速な減退がある一方で、スマートフォン関連でのデジタルコミック市場の立ち上がりが遅れており、平成24年12月期の電子書籍サポート事業の売上高に影響を与えることが見込まれております。

しかしながら、緩やかな成長スピードであったスマートフォン関連売上もようやくペースを加速しはじめており、平成25年12月期以降は収益の改善を見込んでおります。

「BS Reader」ソリューションの強みの一つは、現在市場に流通しているフィーチャーフォン用に制作された1,000万ファイルのデータをスマートフォン用に低コストで流用できることにあり、スマートフォンでのデジタルコミック市場の成長に最も貢献できるソリューションとして、継続して顧客サポートを実施してまいります。また、昨年来りリリースしているスマートフォン用サービスに加えて、より顧

客ニーズの高いビジネスモデルに対応したソリューションの提案や機能改善及び新技術投入を集中的に実施することにより、デジタルコミック市場におけるポジションの維持と、収益の回復拡大に努めてまいります。

(注3) 出典 『電子コミックビジネス調査報告書2011』（インターネットメディア総合研究所 株式会社インプレスR&D, 2011）

④ アプリケーション事業（収益力強化事業）

アプリケーション事業におきましては、「サービス側への発展」を中期戦略として取り組んでまいりました。その成果として、エイチアイのグラフィクス関連技術を活用した3Dアバターシステムの提供や、通信キャリア等からのサービス開発・運用を受託する等、ミドルウェア事業で培ったノウハウをサービス領域で活用する新たな事業を成長させ、通信キャリアやサービス事業者と共同でのサービス運用等を継続的に行い、収益性の向上に努めてまいりました。これらの成果をさらに発展させ、安定した収益基盤の事業へと成長させる目的で、「サービス領域への技術提供」を掲げ、サービス事業者が「サービスプラットフォーム」として活用できる技術開発を進めてまいります。

(4) 対処すべき課題

アートスパークグループは、次の課題に継続して取り組んでまいります。

① グループ経営体制におけるガバナンスの強化

中長期の目標実現のための経営資源配分の選択と集中をグループ全体で円滑に運営するために、当社取締役とグループ構成各社の取締役を中心としたグループ全体を横断する「グループ戦略会議」と「技術戦略会議」を設け、経営と業務執行のガバナンスを強化してまいります。

② 投資の選択と集中の強化

「3. 中長期的な会社の経営戦略」に掲げる事業の区分のうち、新たな事業の柱の育成と成長を目指す「戦略投資事業」については、「収益力強化事業」と比較すると投資から資金回収までの期間が相対的に長期となることから、収益と投資や運営コストとの関連をより客観的にモニタリングするため、事業別のキャッシュ獲得能力を基準とした評価を強化してまいります。

③ グループ経営における経営の効率化

「3. 中長期的な会社の経営戦略」に掲げる事業の区分のうち、「収益力強化事業」及び間接部門を中心として、組織の統廃合やオペレーションの見直しなどによる効率化を推進し、生産性・収益性の高いオペレーションの実現を図ってまいります。

4. 通期の見通し

当社は、セルシス及びエイチアイにより共同株式移転の方法をもって平成24年4月2日に設立されました。従いまして、アートスパークグループの平成24年12月期は、約9か月の変則決算となります。

○売上高

平成24年12月期は、電子書籍サポート事業において、フィーチャーフォン関連でのデジタルコミック市場におけるライセンス収益の減少と開発委託需要の急速な減退がある一方で、スマートフォン関連でのデジタルコミック市場の立ち上がりが遅れる過渡期にありますことから売上高に影響を与えることが見込まれております。

また、平成24年12月期は、当社の設立日である平成24年4月2日より開始する約9か月の変則決算となりますので、事業の特性として売上計上時期が1月から3月の四半期に集中するミドルウェア事業、アプリケーション事業の当該四半期の売上高が平成24年12月期決算には含まれないこととなります。

以上により、売上高として2,810百万円を見込んでおります。

○営業利益

上記のとおり電子書籍サポート事業における過渡期的要因及びミドルウェア事業、アプリケーション事業における変則決算の要因を受け、売上高が2,810百万円に留まることが見込まれます。これにより、営業損失として687百万円を見込んでおります。

#### ○経常利益

上記のとおり営業損失として 687百万円を見込むほか、営業外費用として支払利息等30百万円を見込んでおります。これにより、経常損失として 717百万円を見込んでおります。

#### ○当期純利益

上記のとおり経常損失として 717百万円を見込むほか、「負ののれん」の発生による470百万円の特別利益を見込む一方で、グループ経営上の観点からソフトウェア等の資産の見直しを行うことから447百万円の特別損失を見込んでおります。以上により、当期純損失として780百万円を見込んでおります。

アートスパークグループは、平成24年12月期を、中長期の目標達成のためのグループ経営基盤の確立と既存事業と資産の再評価の年と位置付け、平成25年12月期以降の営業黒字化に直結する施策を選択し優先的に実施いたします。これにより平成24年12月期においては収益に対する費用の圧迫が予想されますが、今後のアートスパークグループの成長と経営基盤の強化に不可欠なものであると考えております。

### 5. 利益配分に関する基本方針及び平成24年12月期の配当

#### 利益配分に関する基本方針

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、経営環境の変化に耐え得る経営基盤の強化のための内部留保とのバランスを考慮しつつ、配当性向を基準とする業績に応じた利益配当により利益還元を実施していく方針としてまいります。

#### 平成24年12月期の配当

当社は、平成24年12月期を当社グループの基礎となる収益基盤の構築及び次期以降の成長を見据えた構造改革の年度と位置付けており、既存事業と資産の再評価を実施してまいります。

その結果、前述のとおり当期純損失の計上を見込んでおり、平成24年12月期は無配とさせていただく予定でございます。

以上