








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3四半期

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	18
	ご質問、お問い合わせ、免責事項等	26

1-1.連結損益計算書

単位：千円

	累計期間比較(1月～9月)			※ご参考
	2014年 12月期 第3四半期	2015年 12月期 第3四半期	前年同期比	2014年12月期 通期
売上高	2,341,789	3,131,059	+33.7%	3,826,206
営業損益	△313,766	△463	赤字幅縮小	99,713
経常損益	△337,196	△23,650	赤字幅縮小	93,621
純損益	△341,705	△40,239	赤字幅縮小	59,958

■業績の概況

- ・売上高：前年同期789,269千円増加
- ・営業損益：前年同期313,303千円改善
- ・経常損益：営業外費用で支払利息、持分法投資損失等の合計25,252千円により△23,650千円の経常損失
- ・純損益：特別利益として子会社株式売却益36,109千円、特別損失として投資有価証券売却損10,546千円、(株)エイチアイ事務所移転費用18,695千円計上等により△40,239千円の純損失

■トピック (2015年7月～9月)

- ・機動的に開発プロジェクト推進を可能にするグループ各社をまたぐ開発マネージメントの運用を開始
- ・グループ各社の拠点を1か所に集約する等、引き続き経営効率向上を推進

1-2. 連結貸借対照表

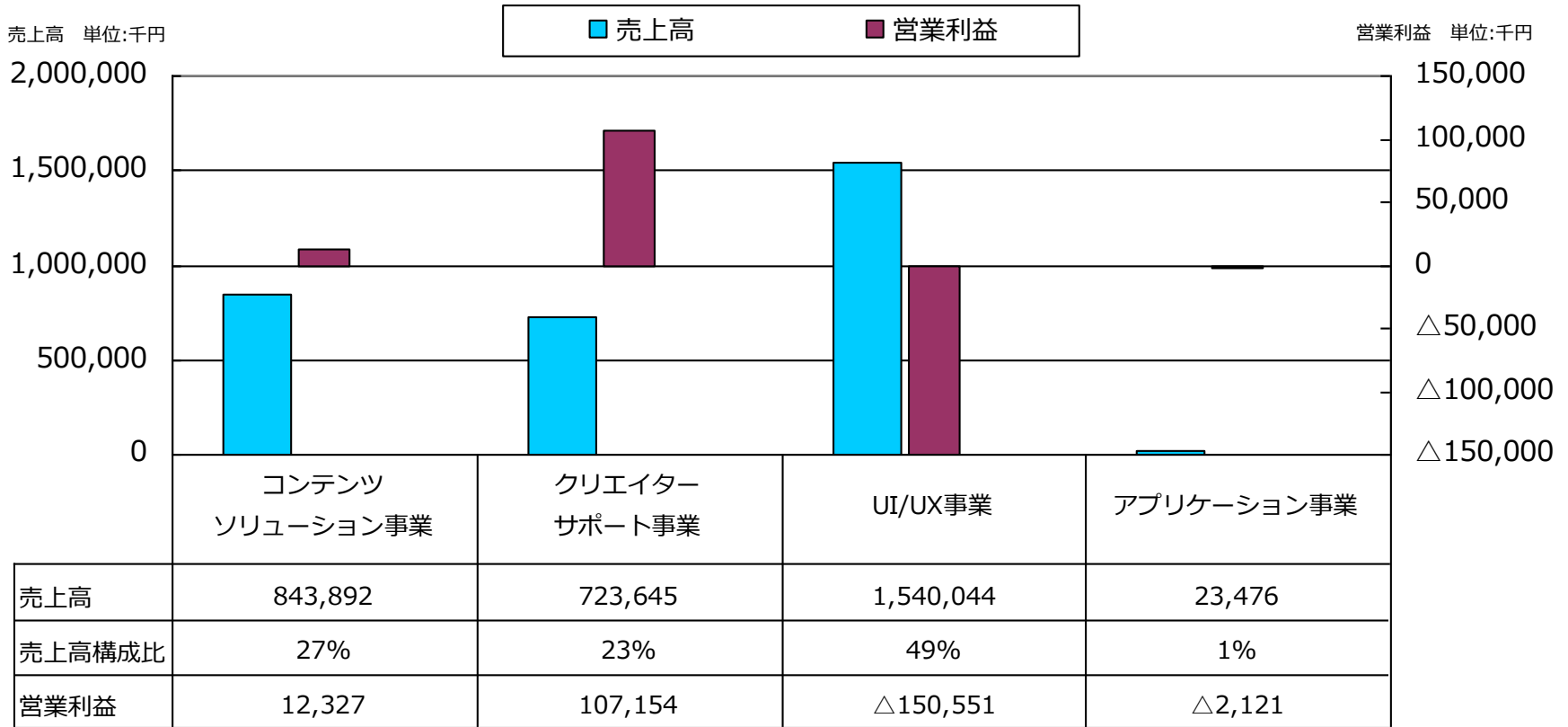
単位：千円

	前連結会計年度末 (2014年12月末日)		当連結会計年度第3四半期末 (2015年9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%	2,112,122	57.1%	△102,633
固定資産	1,749,740	44.1%	1,583,271	42.8%	△166,469
繰延資産	5,478	0.1%	3,652	0.1%	△1,826
資産合計	3,969,974	100.0%	3,699,047	100.0%	△270,927
流動負債	1,241,218	31.3%	1,137,627	30.7%	△103,591
固定負債	365,953	9.2%	213,530	5.8%	△152,423
負債合計	1,607,172	40.5%	1,351,158	36.5%	△256,014
純資産合計	2,362,802	59.5%	2,347,889	63.5%	△14,913
負債・純資産合計	3,969,974	100.0%	3,699,047	100.0%	△236,703

■ 主な増減の内容

- ・ 資産の部：現預金の増加+111,668千円、ソフトウェアの増加+138,686千円、売掛金の減少-250,071千円、ソフトウェア仮勘定の減少-109,327千円、のれんの減少-118,444千円
- ・ 負債の部：短期借入金の増加+13,791千円、賞与引当金の増加+14,614千円、1年以内返済予定長期借入金の減少-16,512、長期借入金の減少-161,652千円
- ・ 純資産の部：ストックオプション権利行使により資本金・資本剰余金の増加+22,540千円、四半期純損失計上により利益剰余金-40,239千円

1-3.事業セグメント別損益の状況



■売上高

- ・クリエイターサポート事業が38.4%、UI/UX事業が74.5%それぞれ増加、コンテンツソリューション事業は2.5%増とほぼ横ばい、アプリケーション事業は縮小のため△79.3%減少

■営業損益

- ・クリエイターサポート事業の増収増益、UI/UX事業の増収と損失減少により△463千円の営業損失

2-1.コンテンツソリューション事業

単位：千円

	累計期間比較(1月～9月)			※ご参考
	2014年 12月期 第3四半期	2015年 12月期 第3四半期	前年同期比	2014年12月期 通期
売上高	823,380	843,892	2.5%	1,073,950
営業損益	34,678	12,327	△64.5%	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、前年と横ばい。

■トピック (2015年7月～9月)

- ・セルシスの電子書籍ビューア『BS Reader』が「Windows10」に対応。
- ・総合電子書籍ビューア『BS Reader』が、仮想移動体通信事業者 (MVNO) から提供される端末及びSIMフリー端末に対応。
- ・電子書籍ビューア『BS Reader for Browser』がiPhone/iPad向け最新OSのiOS9に対応
- ・『BS Reader』を利用したサービスサイト数930超

2-2.クリエイターサポート事業

単位：千円

	累計期間比較(1月～9月)			※ご参考
	2014年 12月期 第3四半期	2015年 12月期 第3四半期	前年同期比	2014年12月期 通期
売上高	522,686	723,645	38.4%	750,840
営業損益	5,796	107,154	1,748%	10,377

■業績の概要

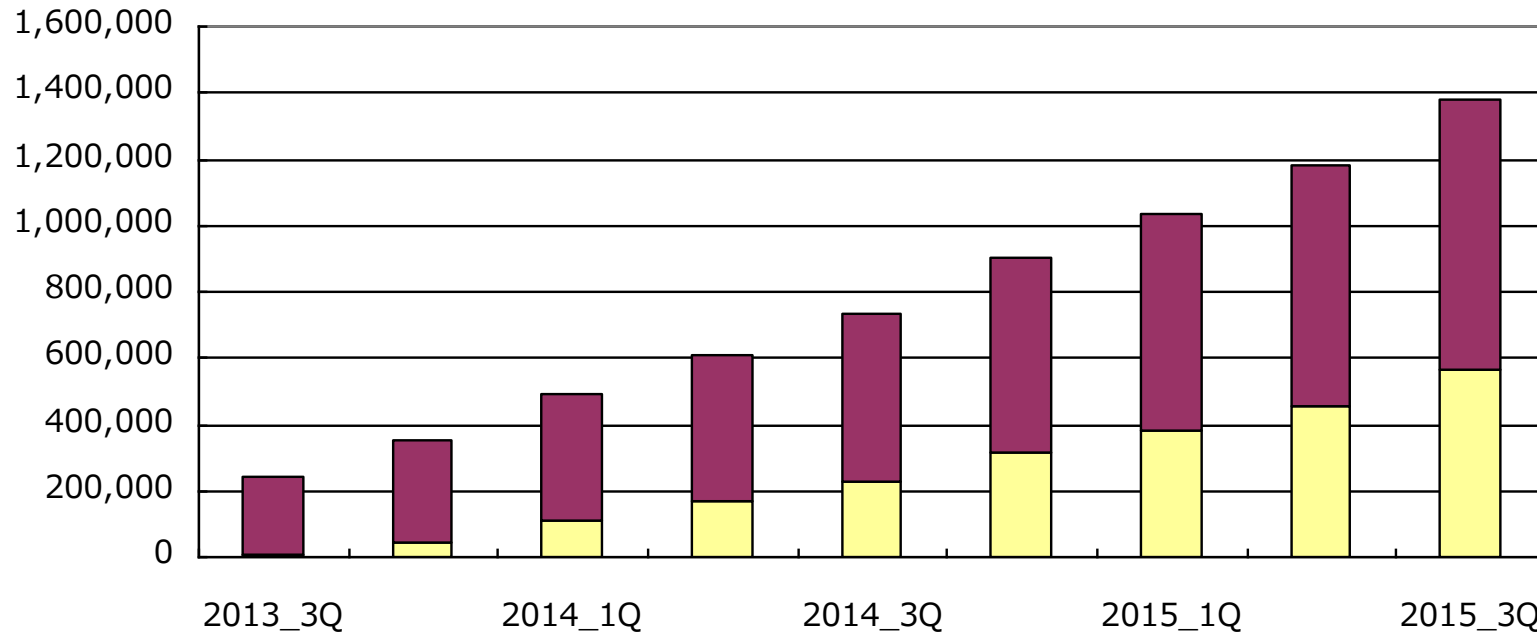
- ・クリエイターの創作活動をトータルに支援するサイト「CLIP」による直販売上増加が貢献。

■トピック (2015年7月～9月)

- ・アニメ制作支援ソフトウェア「RETAS STUDIO」を開発、販売してきたノウハウを活かし、プロのアニメ制作現場からイラストやマンガ制作を行う個人のクリエイター等の幅広い層に活用して頂くため、『CLIP STUDIO PAINT EX』にアニメ制作が可能になる機能を追加予定
- ・NHN Play Art株式会社(現NHN comico株式会社)が提供するスマートコミック&ノベルサービス「comico」用機能を実装したコラボレーションパッケージ「CLIP STUDIO PAINT comico」の販売を開始。

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



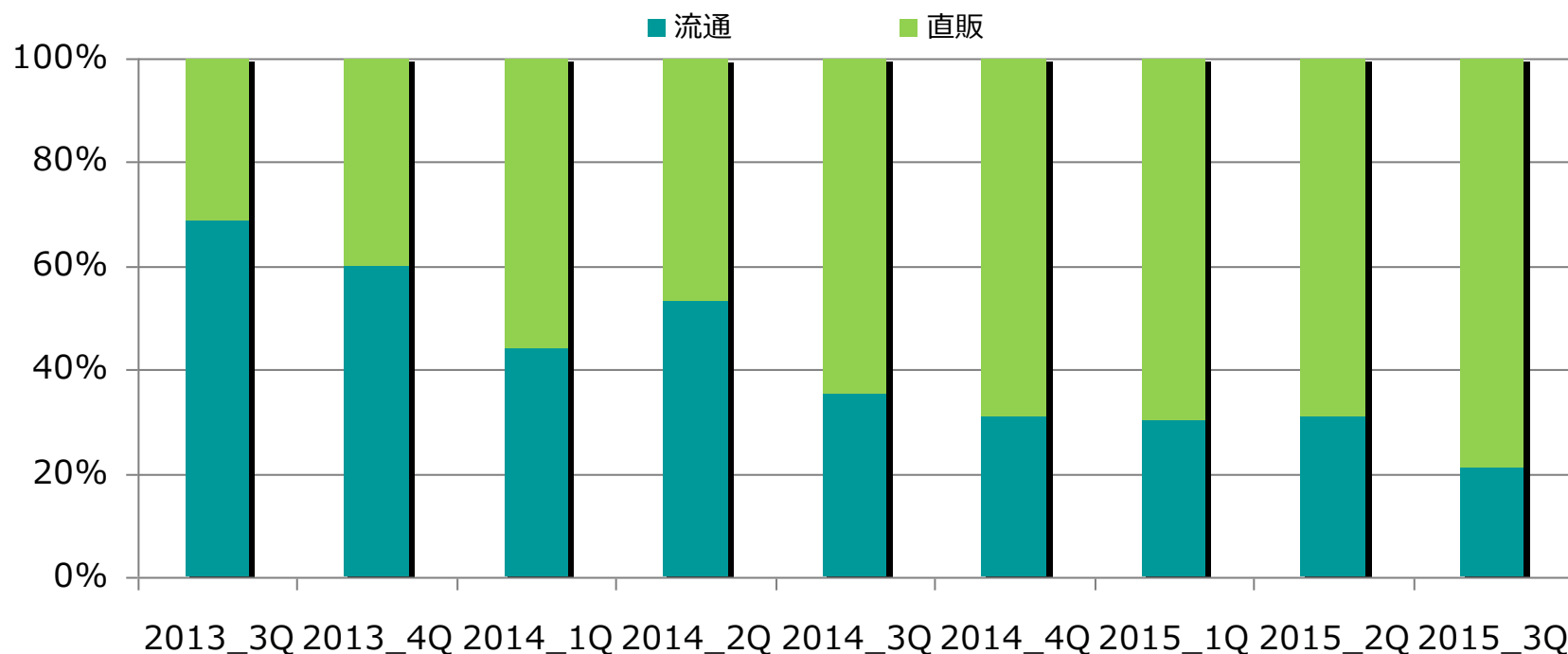
「CLIP STUDIO」の海外展開は2013年第3四半期より開始、英語、繁体字、フランス語、スペイン語と多言語に対応。

■トピック（2015年7月～9月）

- ・『CLIP STUDIO PAINT』が、全世界で発売されるワコム社製新製品タブレット『Intuos Comic』に採用。
- ・北米最大のアニメイベント「ANIME EXPO 2015」にて「CLIP STUDIO PAINT」のプロモーション活動、台湾で開催の「Fanacy Frontier26」に出展。

2-2.クリエイターサポート事業

流通・直販売上比率推移



■ トピック (2015年7月～9月)

- ・クリエイターの創作活動をトータルに支援するサイト「CLIP」の登録者数は2015年9月末時点で55万人を突破。

2-3.UI/UX事業

単位：千円

	累計期間比較(1月～9月)			※ご参考
	2014年 12月期 第3四半期	2015年 12月期 第3四半期	前年同期比	2014年12月期 通期
売上高	882,418	1,540,044	74.5%	1,874,790
営業損益	△404,051	△150,551	赤字幅減少	△8,402

■業績の概要

- ・事務所移転の実施等、構造改革による経営効率が向上し、赤字幅が縮小。

■トピックス（2015年7月～9月）

- ・「exbeans UI Conductor」とスケーラブル描画エンジン「Higlyph」が搭載されたセイコーエプソン社製カラープリンター「PF-81」が発売開始。
- ・自動車メーカー向けに、北米量産用搭載部品として当社新開発テレマティクスサービスソフトウェアの供給を開始。
- ・韓国オビゴ社（Webブラウザ及びプラットフォームベンダー）と戦略的業務提携について覚書を締結。

2-4.アプリケーション事業

単位：千円

	会計期間比較(1月～9月)			※ご参考
	2014年 12月期 第3四半期	2015年 12月期 第3四半期	前年同期比	2014年12月期 通期
売上高	113,303	23,476	△79.3%	126,624
営業損益	40,308	△2,121	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

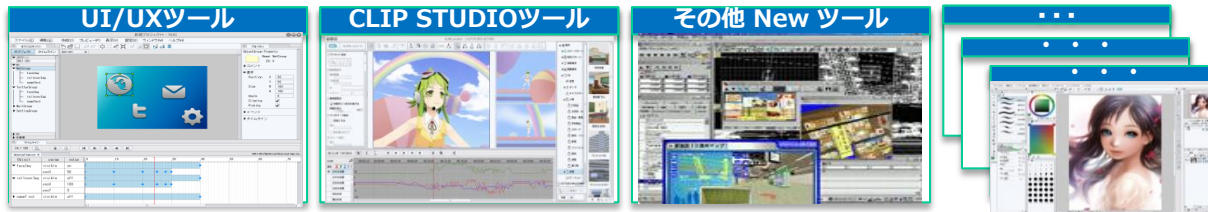
( クリエイターサポート事業)

4. UI/UX事業における、市場拡大戦略 (UI/UX事業)

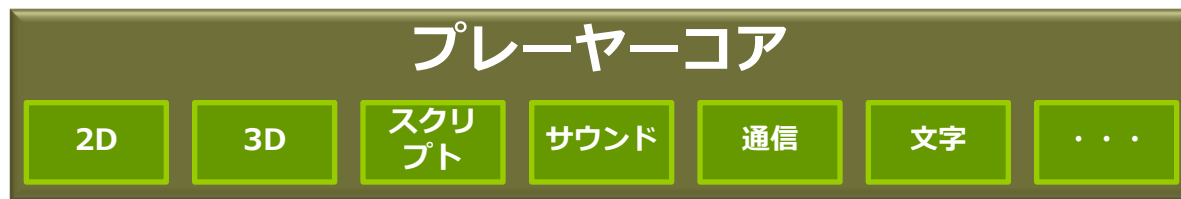
3-1.グループ共通コアエンジン開発の概要

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



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使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**

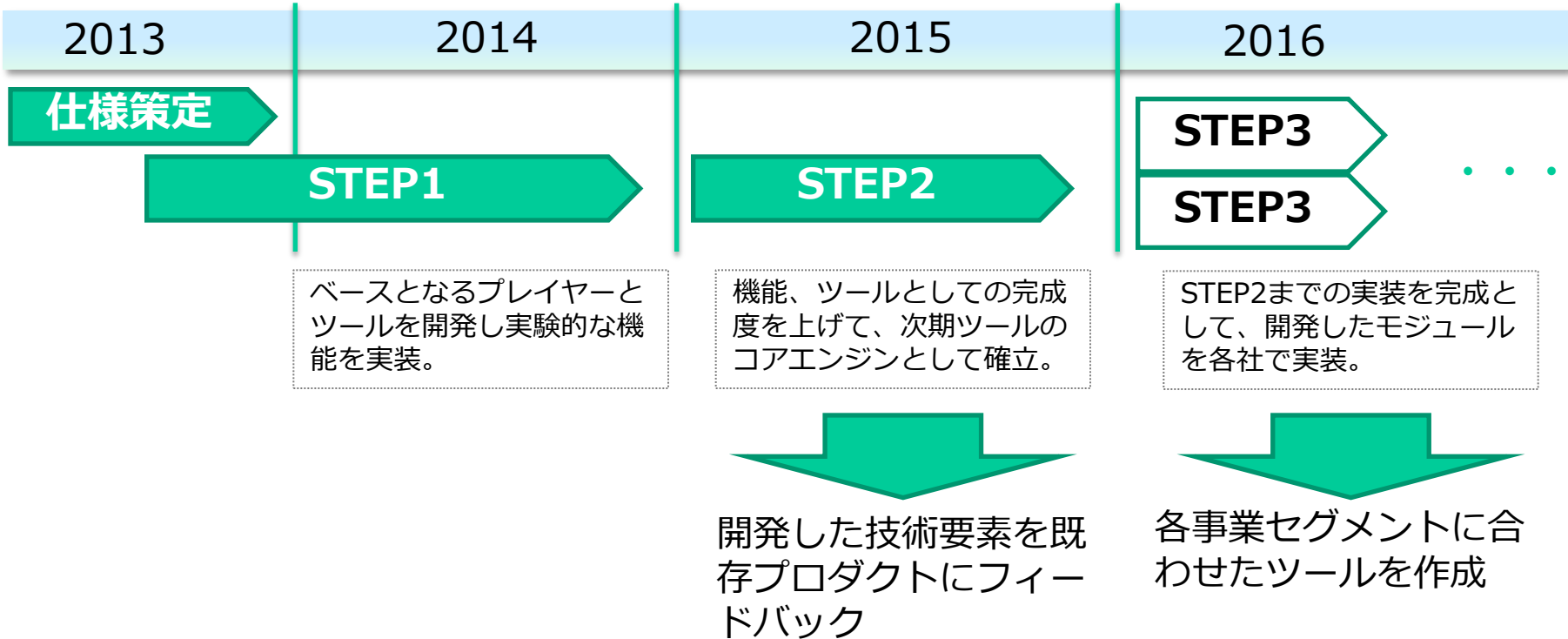
- ・**既存モジュールの再利用を活性化**させるための枠組みを作り、グループ内の生産性を上げる

- ・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

他社 プラットフォーム

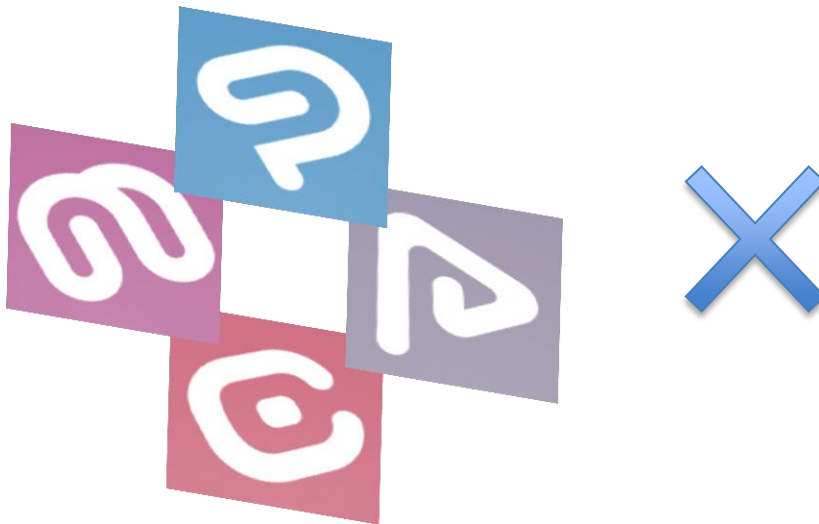
コンテンツ制作・流通・再生にまつわる、幅広く多様性に富んだソフトウェアやサービス、ノウハウや仕組みを提供

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

「CLIP STUDIO」プラットフォーム



- * 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

5万人

■ 現在のCGM参加層

55万人超

■ クリエイター志向・予備軍

450～650万人

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

秋鮭

調整で (変形やフィルタなどの) 重い処理をすこく使いましたが、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

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



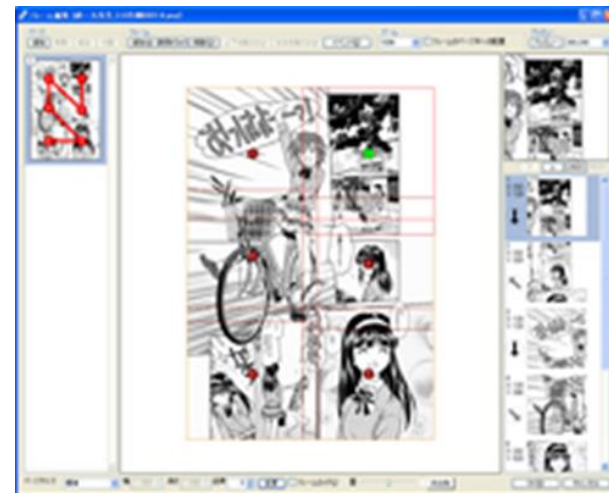
電子書籍 (コミック) ソリューションとは？

- 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**

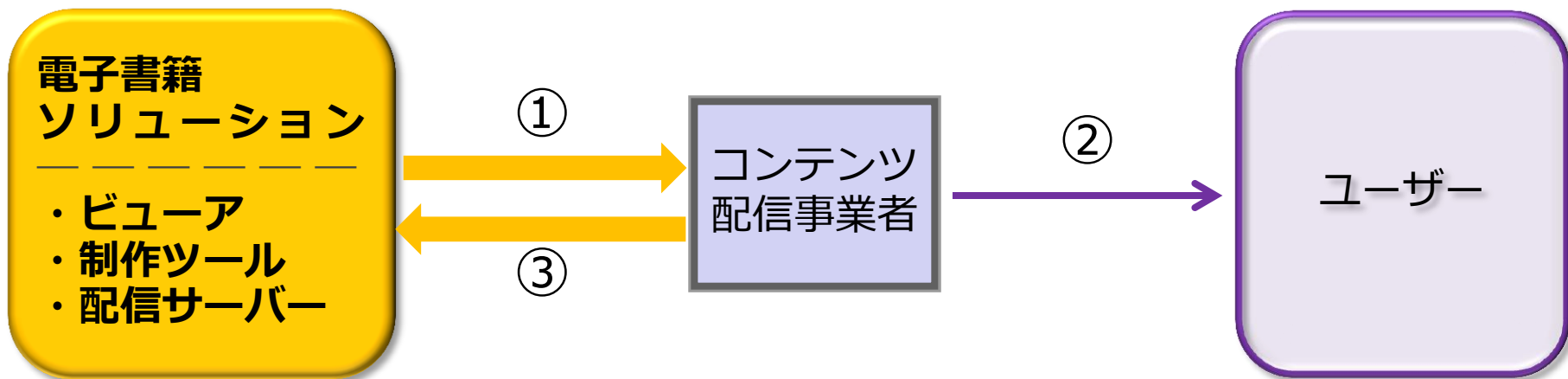
BS Reader はフィーチャーフォン向けでシェア
9割超の実績を有する。

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。



コンテンツソリューション事業のビジネスモデル

— 電子書籍分野のビジネスモデル —



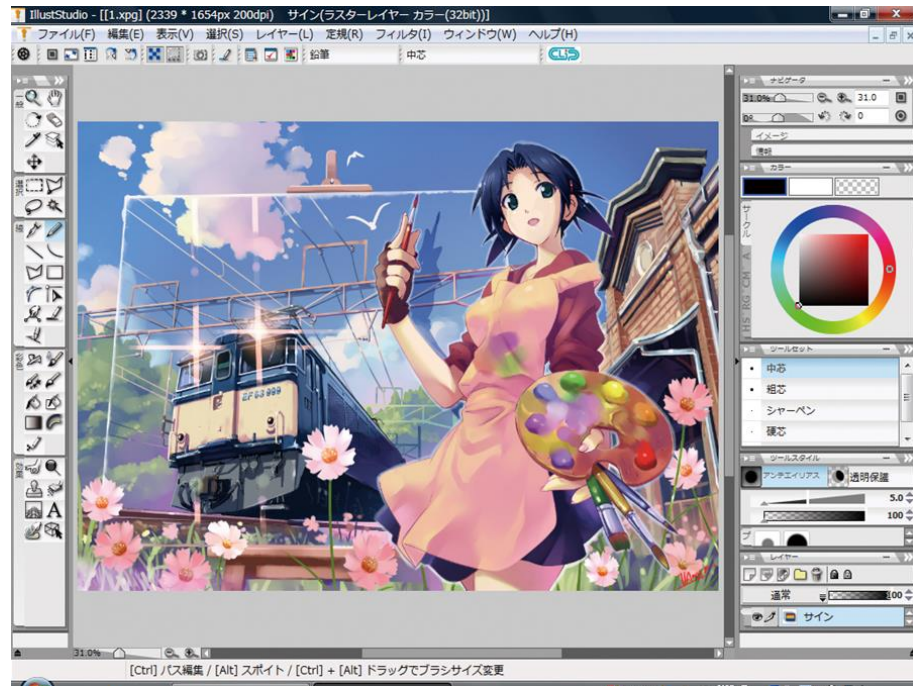
コンテンツ売上高×ロイヤリティ料率 = 売上高

- 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
- ③ ②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

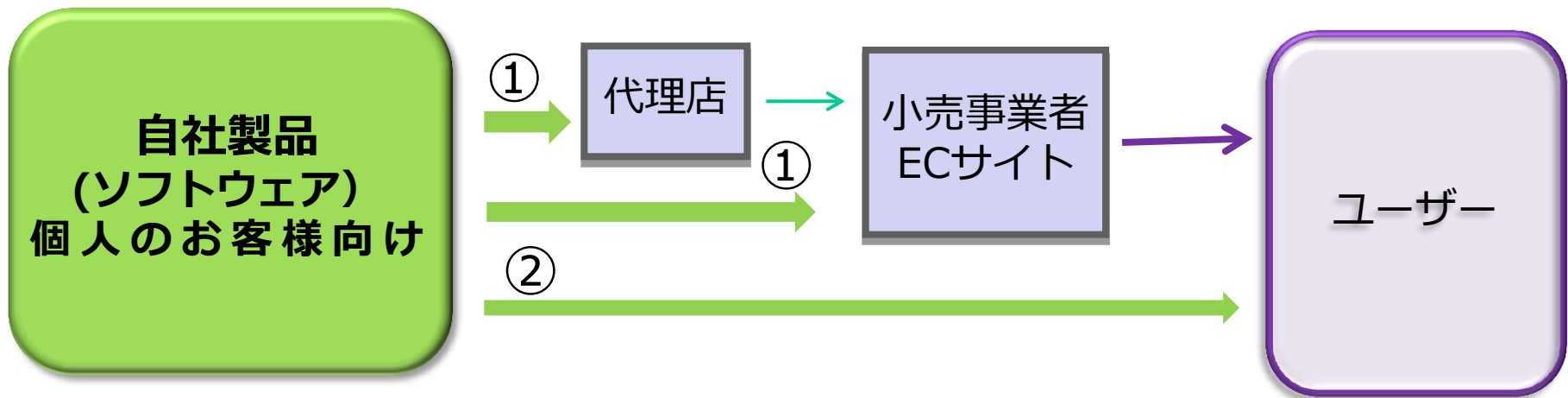
イラスト・マンガ・アニメ等をデジタルで制作するためのソフトウェア・ハードウェア・サービスを提供、販売する事業



- 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。

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)

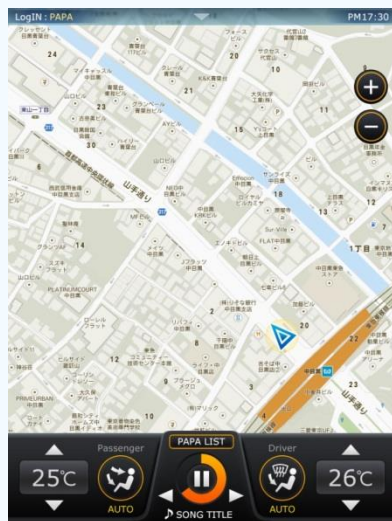
②直販 (自社サイトでのダウンロード販売)

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..

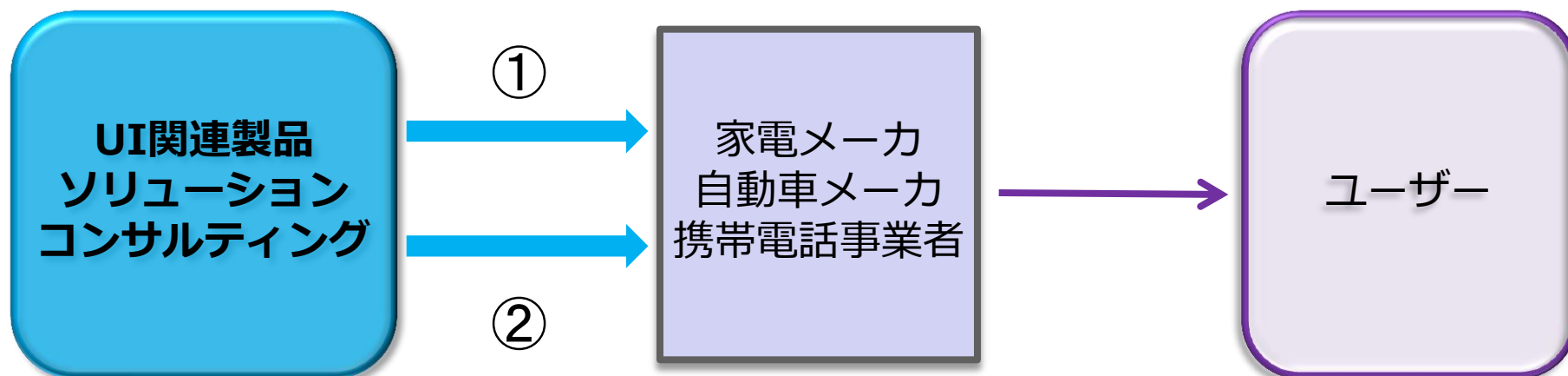
UX＝ユーザー・エクスペリエンスのこと
機器やソフトウェアを通じて得られる楽しさや心地よさ



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）

- ① 自社製品を提供し、ロイヤリティ収入を受取る
- ② UI/UXに関するシステムの受託開発

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 : 03-6820-9590

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9月30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。