

# 2022年12月期 第4四半期 決算説明補足資料



2023.02.10

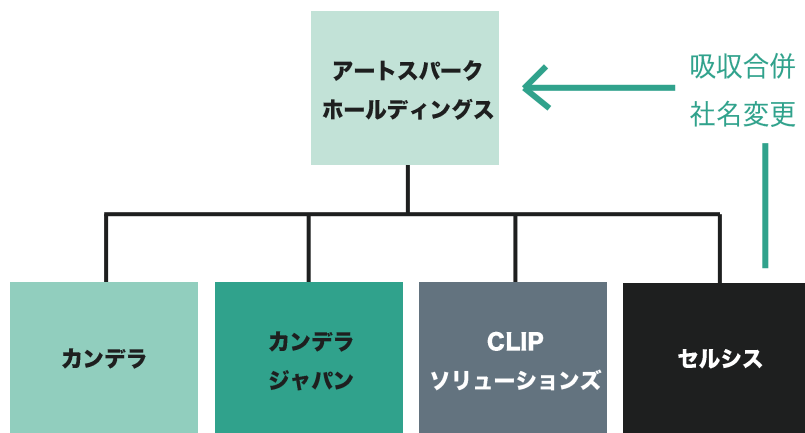
# 目次

<b>1. グループトピック</b>	
1-1. 組織再編と商号変更	3
1-2. 事業分野の再編	4
1-3. 自社株買いの実施	5
1-4. UI/UX事業セグメントの再検討	6
<b>2. 業績ハイライト</b>	
2-1. 連結損益計算書	7
2-2. 連結貸借対照表	8
<b>3. 事業セグメント別の概況</b>	
3-1. クリエイターサポート事業	9
3-2. UI/UX事業	15
<b>4. 2023年12月期の業績予想</b>	
4. 2023年12月期通期業績予想	16
<b>5. 2023年12月期 活動の骨子</b>	18
<b>6. 売上高・営業利益の推移</b>	19
<b>7. 特集：DC3事業について</b>	21
<b>8. 株主の皆様へ</b>	33
<b>9. 中期経営計画の取り下げについて</b>	34
<b>参考資料：月次進捗レポート</b>	35

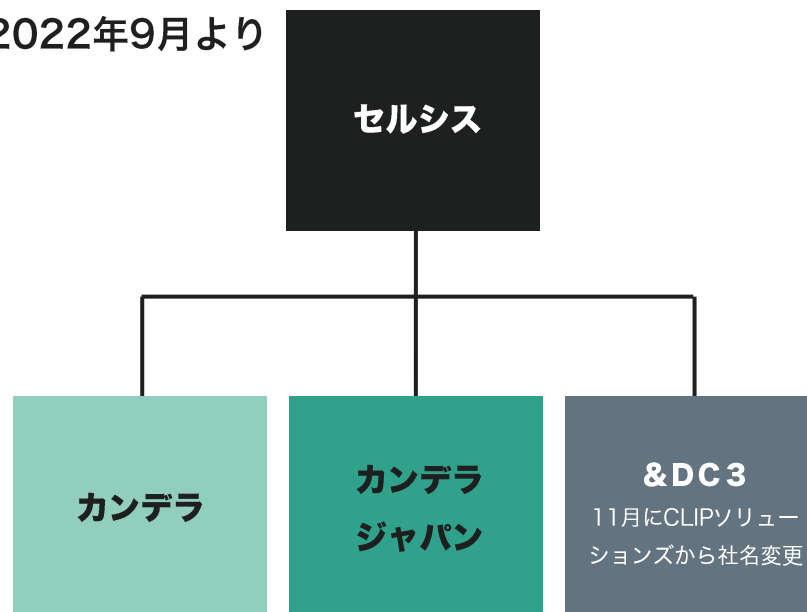
# 1-1. 組織再編と商号変更

当社は、今後の当社グループの中長期的な成長の実現を目的に、より機動的な経営体制を構築し事業推進することを可能とする、組織再編と商号変更を2022年9月1日に実施しました。

2022年8月まで



2022年9月より

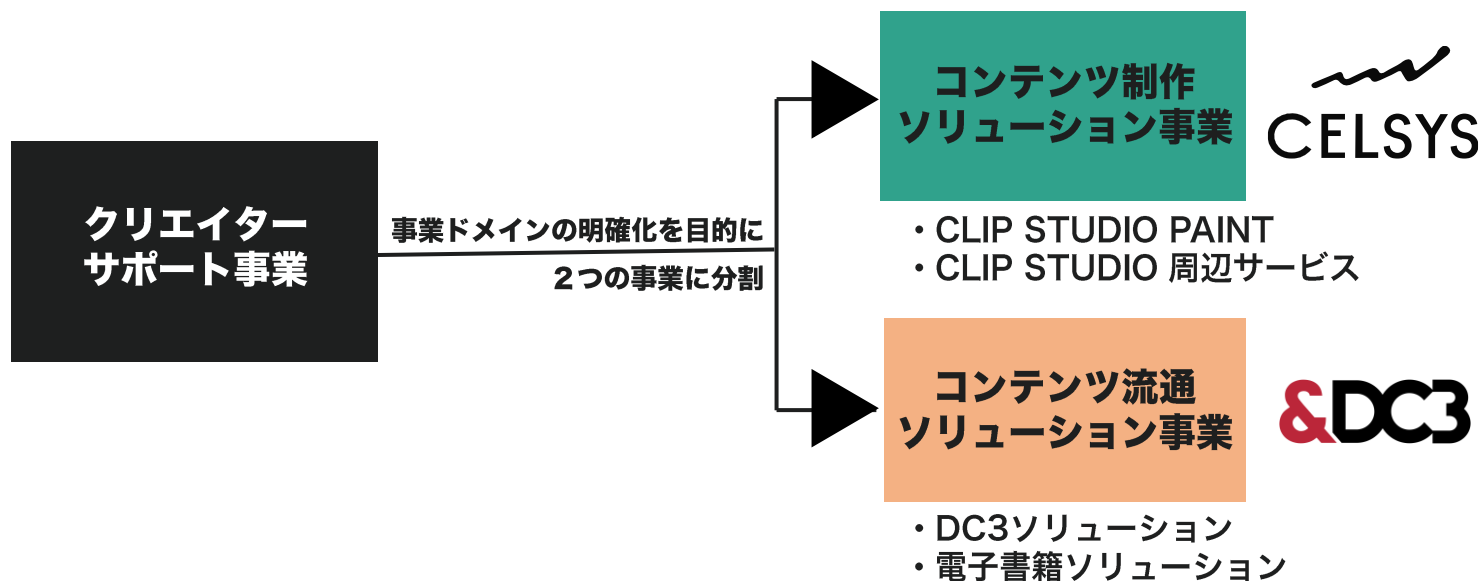


## 1-2. 事業分野の再編

2023年1月より事業ドメインを明確化し、効率性・専門性を高め、業容拡大をめざします。

コンテンツ制作アプリ「CLIP STUDIO PAINT」の販売及びその周辺サービスの提供と、電子書籍配信ソリューションの提供を行ってきたクリエイターサポート事業は、&DC3社へ電子書籍ソリューション部門を譲渡することにより、セルシスは「CLIP STUDIO PAINT」の販売及びその周辺サービスの提供に注力するコンテンツ制作ソリューションビジネスにフォーカスします。

&DC3社は分割した電子書籍ソリューションと共に、2022年12月8日に発表した、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、WEB3時代の新しいデジタルコンテンツ流通を実現する基盤ソリューション「DC3」の提供に注力するコンテンツ流通ソリューションビジネスにフォーカスします。



## 1-3. 自社株買いの実施

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を遂行することを目的として、2022年8月からの2年間で総額30億円を目途に自己株式の取得を予定しております。

第1回目は、約10億円分の自己株式の取得を行いました。

### ●第1回目実施状況

取得した株式の総数	1,088,400株（発行済株式総数に対する3.00%）
株式の取得価額の総額	999,958,878円
取得期間	2022年8月8日から10月17日

2023年においても、10億円を目途に自己株式を取得する方針です。  
準備が整い次第、改めてお伝えいたします。

## 1-4. UI/UX事業セグメントの再検討

当社は、加賀FEI株式会社との間で、当社の子会社である株式会社カンデラジャパン及びCandera GmbHが営むUI/UX事業の譲渡に向けた基本合意書を締結いたしました。

当社子会社のカンデラが展開するUI/UX事業は、2022年後半以降の市場回復・拡大をにらみ、研究開発投資を積極的に行っておりましたが、当事業の主要な顧客である自動車関連分野は、新車開発の遅れによるモデルチェンジサイクルの長期化や、半導体不足等による生産台数の減少等を受け、厳しい事業環境が続いております。

このような事業環境を踏まえたうえで、当社グループにおける本事業の役割及び位置づけの抜本的な見直しを行った結果、加賀FEIに本事業を譲渡することが、当社グループにおいては、クリエイターサポート事業への選択と集中により事業効率の向上が図れ、加賀FEIにおいては、カンデラ製品の販売代理店であり、製品の主要顧客に対して柔軟なソリューション提供を行うことが可能になることで、事業拡大の期待ができる判断したものです。

今後、本取引の実行に向け、加賀FEIと協議を進めてまいります。また、当期および中期の経営計画については、本取引の内容が確定次第、改めて開示を予定しています。

## 2-1. 連結損益計算書

単位：千円

	期間比較(1月～12月)		
	2021年12月期	2022年12月期	前年比
売上高	6,890,802	<b>7,543,175</b>	+9.5%
営業利益	1,378,753	<b>1,465,781</b>	+6.3%
経常利益	1,419,431	<b>1,605,351</b>	+13.1%
純利益	1,222,560	<b>1,047,911</b>	△14.3%

### 業績の概要

- 売上高：前年同期 652,373千円増加
- 営業利益：前年同期 87,028千円増加
- 経常利益：前年同期 185,920千円増加
- 純利益：事務所移転に伴う固定資産除却損11,267千円、賃貸借契約解約損48,947千円を計上、税金等調整493,622千円により1,047,911千円の純利益

### トピックス

- ソフトウェアIPを核とした経営に重点、戦略的な開発投資を継続し、企業価値の向上に注力
- オフィスの統合・減床を実施、機動的な経営体制の強化を目的とした組織再編と商号変更によりブランドカラーの明確化や業務の効率化を実現

## 2-2. 連結貸借対照表

単位：千円

	前連結会計年度末 (2021年12月末日)		当連結会計年度末 (2022年12月末日)		
	金額	構成比	金額	構成比	前期末増減額
流動資産	6,573,502	78.8%	<b>8,263,329</b>	<b>81.4%</b>	1,689,826
固定資産	1,771,167	21.2%	<b>1,893,634</b>	<b>18.6%</b>	122,466
資産合計	8,344,670	100.0%	<b>10,156,963</b>	<b>100.0%</b>	1,812,292
流動負債	1,404,236	16.8%	<b>1,518,920</b>	<b>15.0%</b>	114,683
固定負債	364,247	4.4%	<b>413,247</b>	<b>4.0%</b>	49,000
負債合計	1,768,484	21.2%	<b>1,932,168</b>	<b>19.0%</b>	163,684
純資産合計	6,576,186	78.8%	<b>8,224,794</b>	<b>81.0%</b>	1,648,608
負債・純資産合計	8,344,670	100.0%	<b>10,156,963</b>	<b>100.0%</b>	1,812,292

### 主な増減の内容

- 資産の部：現金及び預金+1,055,164千円、未収入金の増加+412,682千円、ソフトウェアの増加+294,713千円、前払消費税の増加+200,624千円、技術資産の減少-102,311千円
- 負債の部：前受金の増加+147,016千円、未払金の増加+60,958千円、未払費用の増加+38,378千円、未払法人税等の減少-150,937千円、役員退職慰労引当金の減少-24,428千円
- 純資産の部：第三者割当増資による資本金・資本準備金の増加それぞれ+800,814千円、利益剰余金の増加+954,186千円、自己株式の取得-1,000,018千円



# 3-1. クリエイターサポート事業

単位：千円

	期間比較(1月～12月)		
	2021年12月期	2022年12月期	前年同期比
売上高	5,807,509	<b>6,355,732</b>	+9.4%
営業損益	1,777,148	<b>1,965,652</b>	+10.6%

## 2022年12月現在の「CLIP STUDIO PAINT」業績指標ハイライト

- 累計出荷本数 **2,562万本** 前年同月比**+54.4%**
- 海外割合 **77.6%** 前年同月比**+5.4%**
- サブスクリプション契約数 **72.2万契約** 前年同月比**+51.0%**
- ARR **25.45億円** 前年同月比**+43.9%**

# 3-1. クリエイターサポート事業

## 活動トピックス① CLIP STUDIO PAINTを2023年3月にアップデート

「CLIP STUDIO PAINT」は、Windows/macOS買い切り（無期限）版の提供において、2012年の販売から約10年間に無償で80回を超える機能アップデートを提供してきましたが、2023年以降の収益改善を目的に「CLIP STUDIO PAINT」を、2023年3月に**有償でのメジャーアップデート及び、年払いのサブスクリプションを必要とする提供・販売方法に変更**します。

詳しくはこちら：<https://www.celsys.com/topic/20221013>

これにより、従来通り常に最新の機能を利用するためには、サブスクリプション契約をしていただく形となり、**サブスクリプション契約の増加**や、これまで獲得できてこなかった既存の買い切りモデルユーザーからの**新バージョン購入による収益改善**が期待でき、より安定した継続的なサービス提供を実現します。

上記の告知を2022年8月22日に行った結果、第3四半期は、現行バージョンの買い控えによる売上減の影響により、買い切り版のツール販売のみが減少しましたが、2023年3月リリース予定の「CLIP STUDIO PAINT」の最新バージョンを、購入者に無償で提供するキャンペーン等を10月14日から実施、12月には広告宣伝、販売促進を推進したことで解消いたしました。



8月22日の告知以降、買い切り版以外の出荷本数及びサブスクリプション契約数、ARRは堅調に推移しております。

# 3-1. クリエイターサポート事業

## 活動トピックス② サブスクリプション契約増加に注力

海外利用ユーザー及びサブスクリプション契約の増加を目的とした、プロモーション活動を実施※1

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でのライセンス提供に注力してまいります。

	ダウンロード版 (買い切り)	月額利用プラン※2 (サブスクリプション)
 <p>イラストを描くなら CLIP STUDIO PAINT PRO</p>	5,000円	毎月480円
 <p>マンガ・アニメーション制作も CLIP STUDIO PAINT EX</p>	23,000円	毎月980円

※1 中国本土を除く

※2 1デバイスプランの月額料金契約の場合

# 3-1. クリエイターサポート事業

## 活動ピックアップ③ 新たな開発投資

新しい分野でも積極的な開発投資を継続して行っています。

### ●AIを活用した創作支援機能

AIを活用した創作を支援する機能開発を継続。

※2022年12月に提供開始を予定していた、「CLIP STUDIO PAINT」へのAIを活用した画像生成機能は、寄せられたクリエイターからの声を真摯に受け止め、今後提供をしないことといたしました。

### ●中国本土展開

2022年12月にCLIP STUDIO PAINT簡体字版を開発し、中国本土に向けて提供開始しました。2023年は、対応するデバイスを広げながら中国における利用拡大を目指してまいります。

### ●WEB3コンテンツ流通ソリューション

CLIP STUDIO WALLの研究開発資産を活かしながら、WEB3及びメタバースを見据えた、新たなコンテンツ流通をサポートするソリューションの開発を、2022年11月1日付で株式会社CLIPソリューションズから社名変更を行った、当社100%子会社である株式会社&DC3を中心に取り組み、2022年12月8日に「DC3」ソリューションを発表しました。

「DC3」については21ページから詳しく説明させていただいています。

# 3-1. クリエイターサポート事業

## 活動トピックス④ 「CLIP STUDIO PAINT」活動

### サブスク契約増

### 海外ユーザー増

- 全世界における累計出荷本数が2,500万本に
- 全世界におけるサブスクリプションモデルの契約数が70万契約に
- Windows / macOS 一括払い（無期限）版の提供・販売方法を2023年3月に変更
- 中国のクリエイターに向けて中国語版を、セルシスから提供開始
- サムスンのペン付きAndroidタブレット「Galaxy Tab S8シリーズ」にプリインストール、グローバルに提供開始
- ワコムの「Wacom Cintiq Pro 27」にバンドル、プロクリエイターの創造性を解き放つ創作環境を提供

### 流通・作家支援

- 発売から10周年を迎えキャンペーンを実施（2022年5月）
- WEBTOON Entertainment社と協力し、「WEBTOON CANVAS」と連携したWebcomic作品の投稿が可能に
- 「CLIP STUDIO PAINTクリエイター検定」を開始

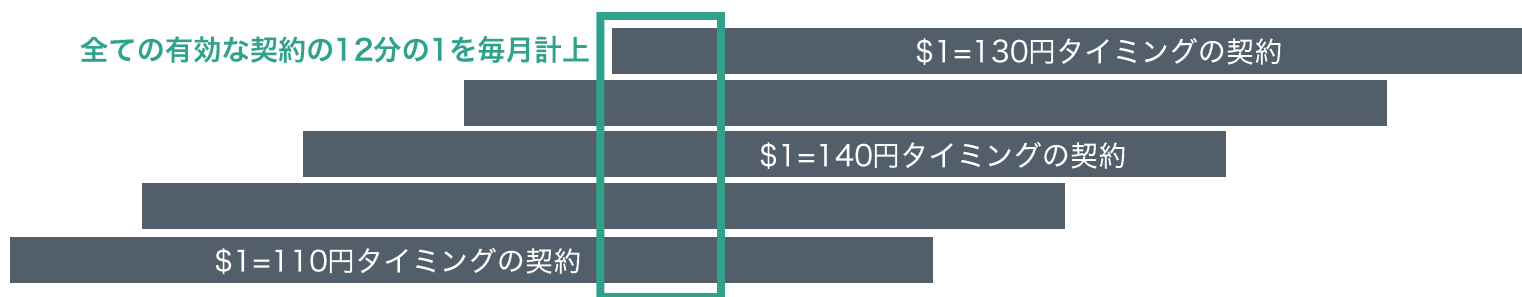
全ての活動はこちら：[https://www.celsys.com/irinfo\\_groupnews/&contents\\_type=7](https://www.celsys.com/irinfo_groupnews/&contents_type=7)

# 3-1. クリエイターサポート事業

## 活動トピックス⑤ 為替の影響について

クリエイターサポート事業は、売上の過半が日本国外からとなっており、為替の影響を受けていますが、サブスクリプション契約の年払いモデルにおいては、売上を12か月に分割して計上しており、短期的な売上への影響は小さくなります。また、主にドル建てで費用が発生する、クラウドサーバーインフラコストや、日本国外に出稿するWEB広告のコスト等も発生していることから、為替変動の損益に対する影響額は公示されている為替レートがダイレクトに反映されることとはなりません。

### 年払いモデルサブスクリプションの売上計上イメージ



CLIP STUDIO PAINTはドルだけではなく様々な通貨で決済をしていることや、決済代行プラットフォームやAppleおよび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なども、為替レートがダイレクトに反映されない要因となっています。

## 3-2. UI/UX事業

単位：千円

	期間比較(1月～12月)		
	2021年12月期	2022年12月期	前年同期比
売上高	1,070,793	<b>1,187,443</b>	<b>+10.9%</b>
営業損益	△498,019	△ <b>545,628</b>	—

### 業績の概要

売上高は、対前年同期116,650千円増加となりましたが、営業損益では対前年同期で47,609千円の損失増加となりました。（のれん等の償却費、前期・当期とも129,921千円含む）

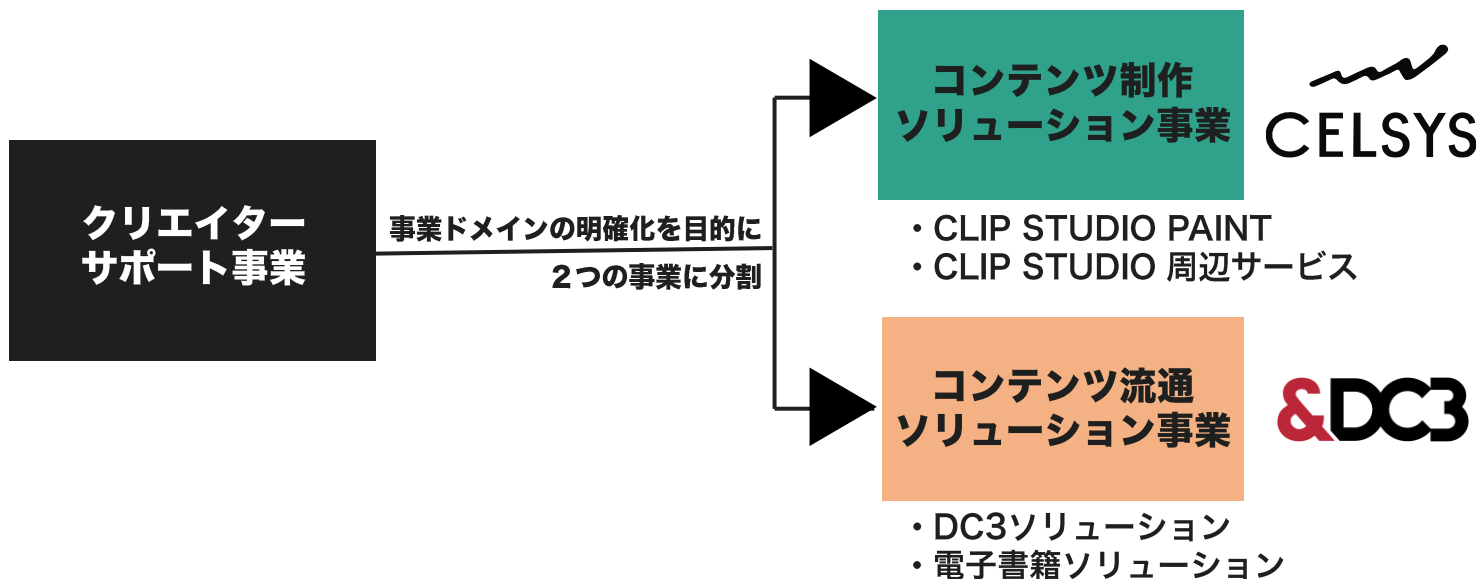
期初では2022年後半より回復が期待されていた、自動車関連分野の新車開発の遅れによるモデルチェンジサイクルの長期化や、半導体不足等による生産台数の減少等について、期を通じて改善がみられず、ライセンス販売およびロイヤリティ収入が伸び悩みました。

### 活動トピックス

- UI/UX事業の抜本的な見直しの結果、加賀FEI株式会社への譲渡を協議中
- 自動車関連に限らず、液晶デバイスの普及により今後市場拡大が見込まれる、産業・民生機器等の幅広い分野での採用を目指した、次世代のHMIソリューション「Candera Studio」の発表

## 4. 2023年12月期通期業績予想

- 2023年より事業ドメインを明確化し、効率性・専門性を高め業容拡大することを目的に、クリエイターサポート事業は、2つの新しい事業分野に分割します。



- 従来20%の配当性向を基本方針としていた配当金は、2023年12月期以降は配当性向を30%とさせていただきます。

1株当たり年間配当金 **9円** 前年比 **1円増配**



# 4. 2023年12月期通期業績予想

単位：千円

		2022年12月期		2023年12月期（予想）		前年比 (通期)
		半期	通期	半期	通期	
売上高	クリエイターサポート	3,141,641	6,355,732	-	-	-
	コンテンツ制作ソリューション	-	-	3,113,000	6,222,000	+13.7%
	コンテンツ流通ソリューション	-	-	505,000	1,006,000	クリエイターサポート比
	UI/UX	611,393	1,187,443	591,000	1,248,000	+5.1%
	合計	3,753,034	7,543,175	4,210,000	8,476,000	+12.4%
営業利益	クリエイターサポート	1,141,875	1,965,652	-	-	-
	コンテンツ制作ソリューション	-	-	1,084,000	2,243,000	△20.8%
	コンテンツ流通ソリューション	-	-	△372,000	△687,000	クリエイターサポート比
	UI/UX	△183,513	△545,628	△113,000	17,000	黒字化
	合計	964,444	1,465,781	599,000	1,573,000	+7.3%

2023年のUI/UX事業については、事業の譲渡を予定しており、譲渡が成立した場合には、将来計画に影響が予想されます。譲渡が未確定の現段階では、収支バランスをコントロールしながら収益改善をする計画としております。業績予想については、UI/UX事業の状況が確定次第、改めて開示してまいります。

※事業分野別売上高およ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。

# 5. 2023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

対応言語の拡大など、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

### ● 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などへの、継続した開発投資

## コンテンツ流通ソリューション事業



### ● 新ソリューション「DC3」の開発および営業活動を本格的に推進

あわせて、セルシスが提供していた電子書籍ソリューションも移管して、コンテンツ流通事業を一本化

### ● サービス提供に向けたソリューション基盤安定化、ブラッシュアップ

### ● 対応コンテンツの拡充

### ● 営業・マーケティング施策の強化および、販売代理店モデルの構築

### ● 海外展開準備

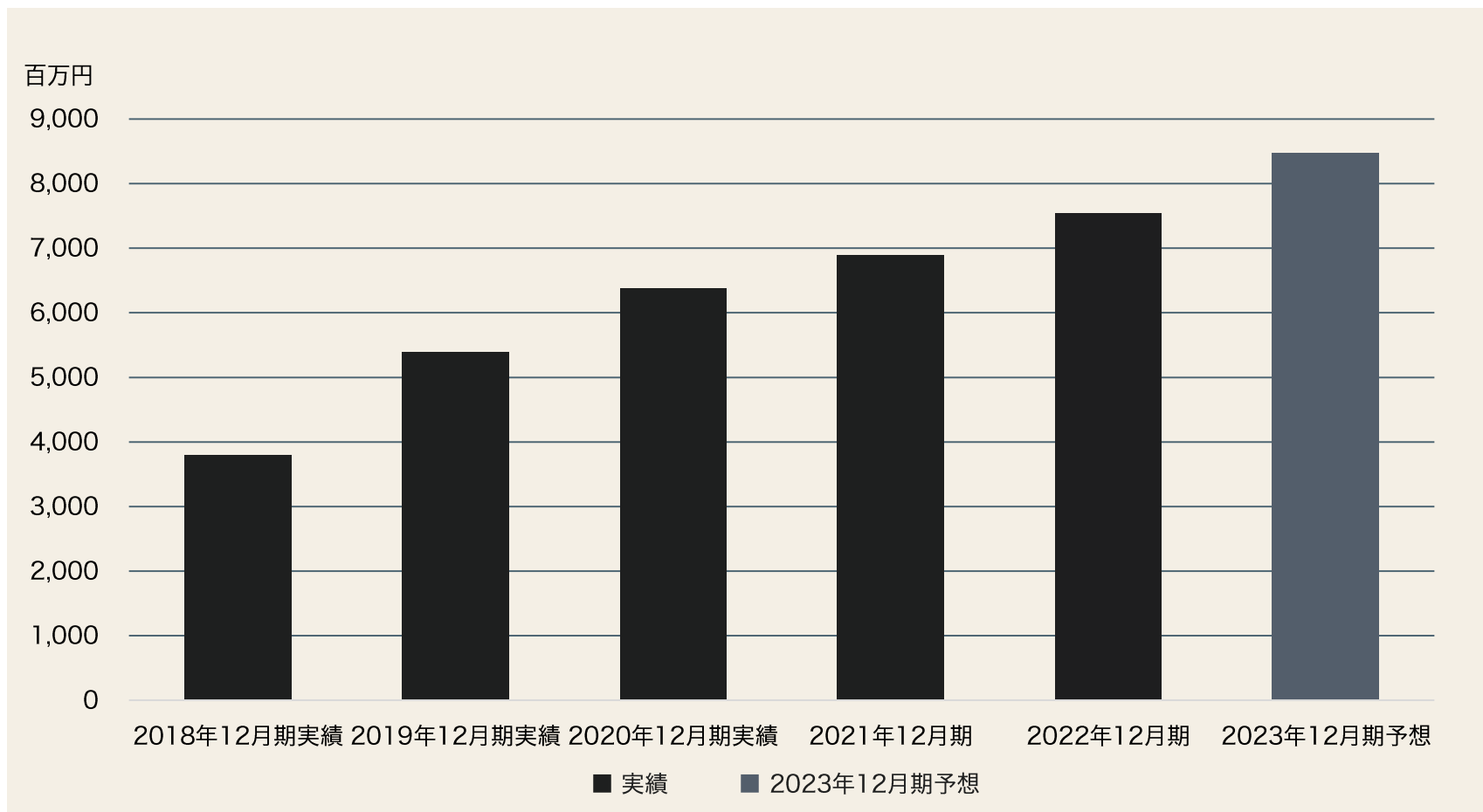
### ● 資本パートナーの獲得

## UI/UX事業



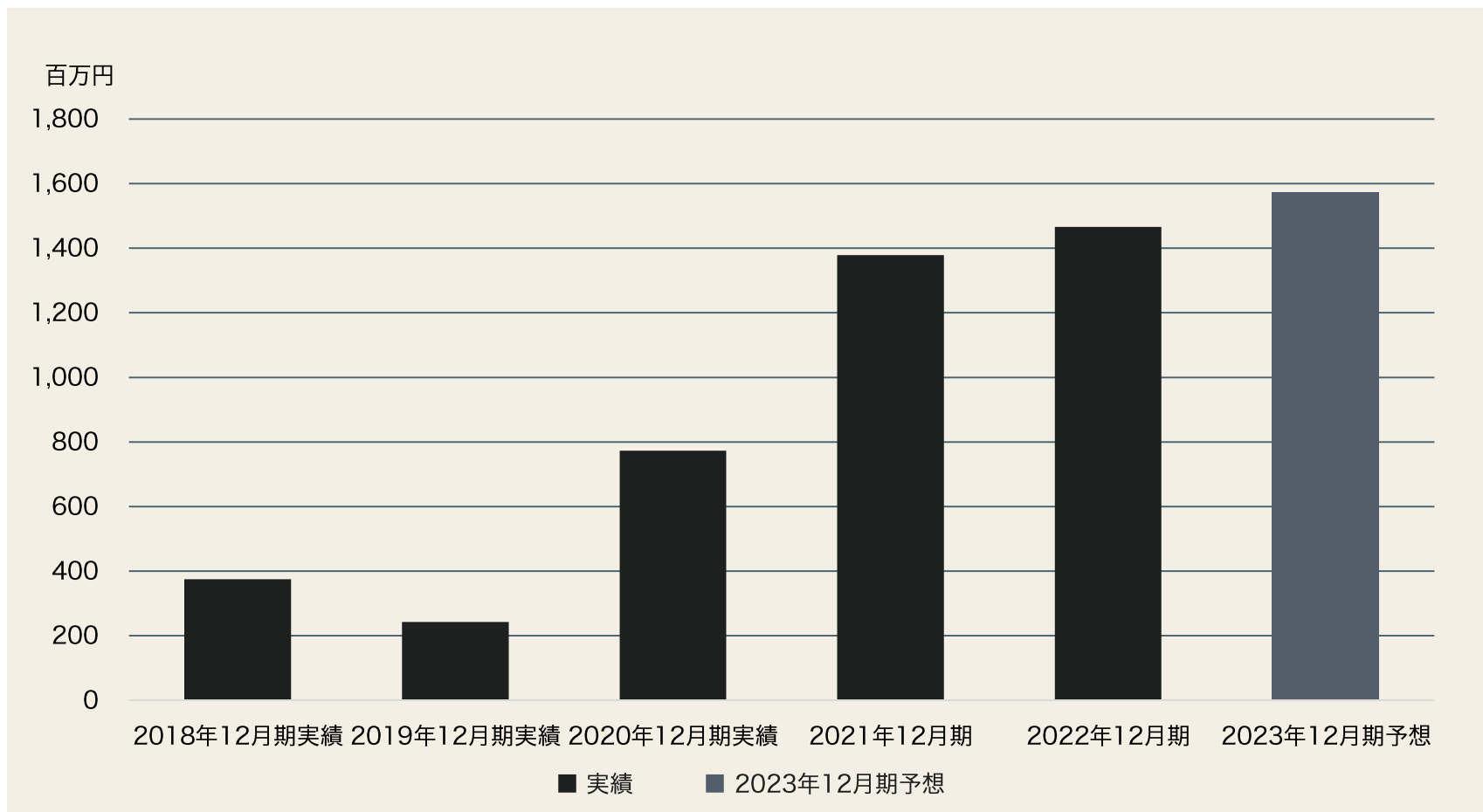
### ● 収支バランスをコントロールした事業活動を行いながら、事業譲渡に向けた交渉・調整を実施

## 6. 売上高の推移



- 2022年12月期は7,543百万円、前年同期比9.5%増加
- 2023年12月期は前年同期比12.4%増加の8,476百万円を見込む

## 6. 営業利益の推移



- 2022年12月期は1,465百万円、前年同期比6.3%増加
- 2023年12月期は前年同期比7.3%増加の1,573百万円を見込む

## 7. 特集：DC3事業について

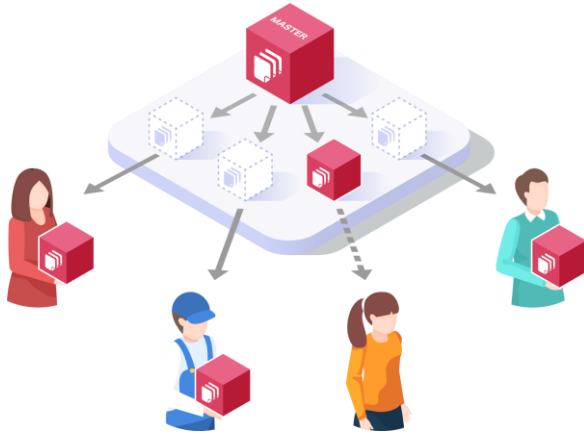
セルシスの100%子会社、&DC3社は、新ソリューション「DC3」を  
2022年12月に発表しました。



DC3について詳しくはこちら：<https://www.dc3solution.net/>

# 7. 特集：DC3事業について

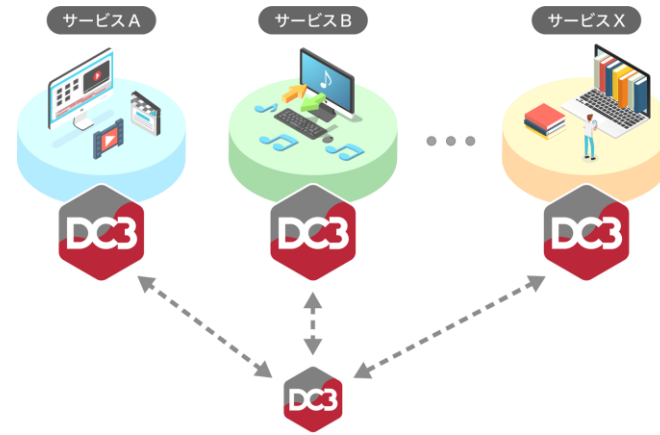
## DC3とは？



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、WEB3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など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は従来のWEBサービスに容易に組み込むことが可能です。組み込まれたサービスは、コンテンツの改ざん防止、唯一無二性を保証します。

また、各サービスは分散ノードとして独立して運用され、非中央集権化を実現しつつ、DC3はブロックチェーン各ノードとの協調により全体の信頼性、安全性を担保します。また、DC3上の各種情報へアクセスを保証することで、民主的で透明性のあるデジタルコンテンツの活用を行うことが可能です。

さらにコンテンツの3D空間上での視覚化、メタバース空間への容易なエクスポートを実現しています。

# 7. 特集：DC3事業について



「配信」から「流通」へ

DC3をコンテンツ「配信」サービスに組み込むことで  
WEB3時代のコンテンツ「流通」サービスへ転換



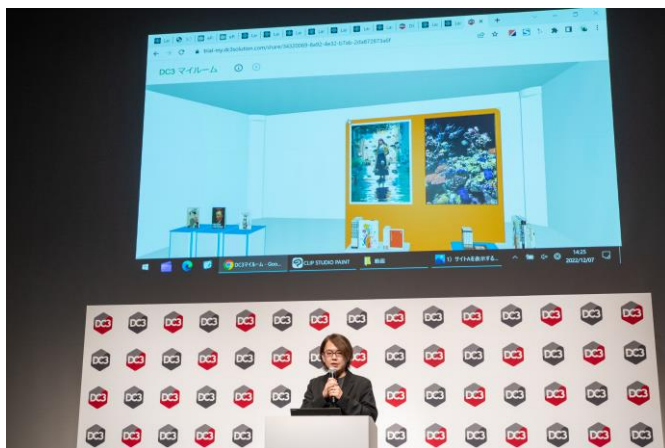
DC3はあくまで基盤ソリューションとなり、直接コンテンツ販売するサービスやストアを提供するものではありません。現在稼働しているサービスに容易に組み込み、サービスへ導入することが可能です。課金、顧客管理、コンテンツ管理などの従来のシステムはそのまま活用可能です。

従来の配信型サービスではサーバーにあるデータをユーザーに配信し、コンテンツの閲覧権を付与しているだけのものでした。DC3では、あらゆるデジタルコンテンツをモノとして取り扱うことで、それを個人が保有するモノとして「流通」させることができるサービスへ容易に転換することができ、全く新しいソリューションです。

# 7. 特集：DC3事業について



2022年12月7日にメディア向け発表会を開催し、多くの反響をいただきました。



発表会出席 **43** メディア

**369** 媒体でニュース露出

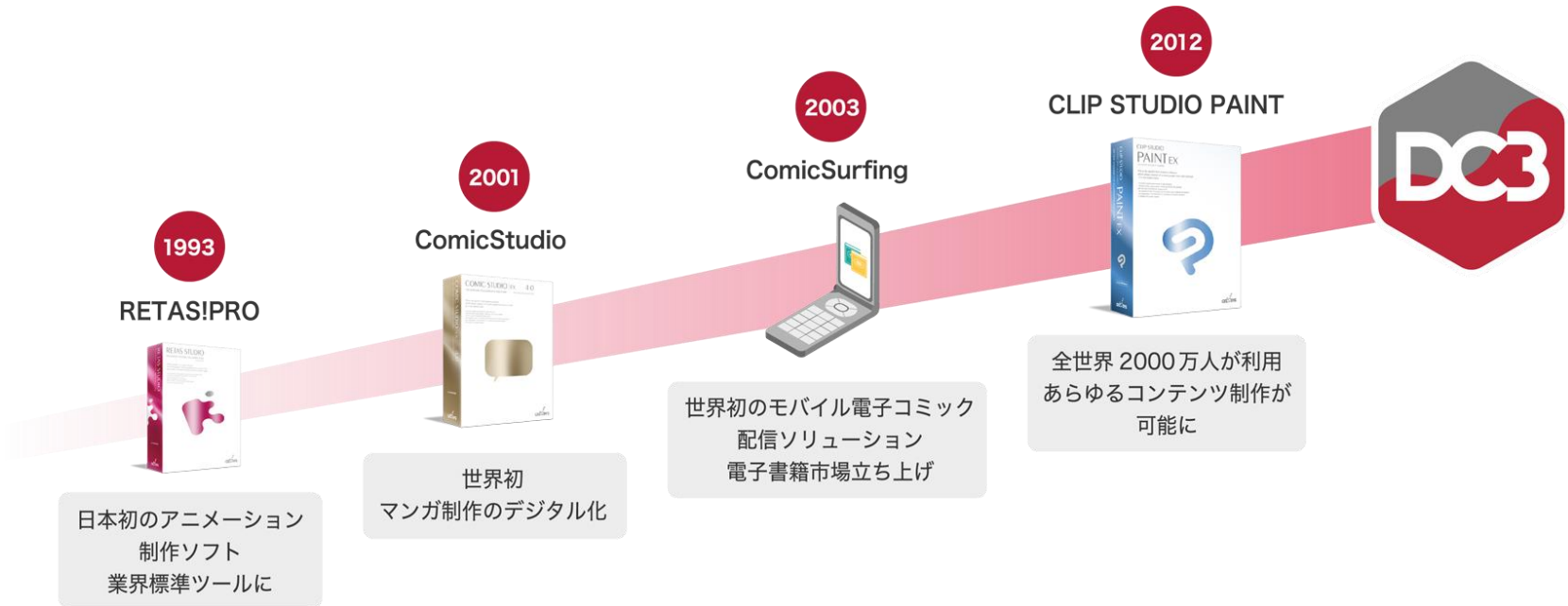
メディア露出事例：<https://getnews.jp/archives/3368541/gate>



# 7. 特集：DC3事業について

セルシスは創業から30年以上にわたって、デジタルコンテンツ分野のフロンティアを切り拓いてきました。そして、それらで蓄積したノウハウや収益を、新たなプロダクトやソリューションに再投資することを繰り返し、成長を実現してきた歴史があります。

DC3は、こうした成長ストーリーを持つセルシスならではの、新しいWEB3に向けたデジタルコンテンツの活用基盤ソリューション提供事業です。



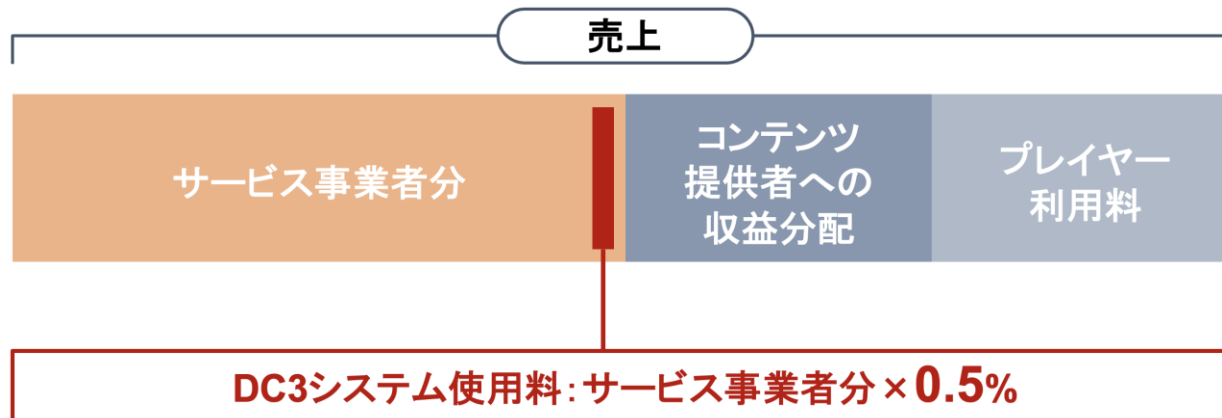
# 7. 特集：DC3事業について

## DC3のビジネスモデル ①

DC3は、デジタルコンテンツ流通サービスに関わる様々な役割の方に、ソリューション提供をいたします。

- サービス事業者 WEB・アプリを通じてコンテンツ流通サービスを利用者に提供
- コンテンツ提供者 サービスで流通させるコンテンツを提供
- プレイヤー提供者 コンテンツを表示・再生するためのプレイヤーとオーサリングツールを提供

### ● サービス事業者ビジネスモデル

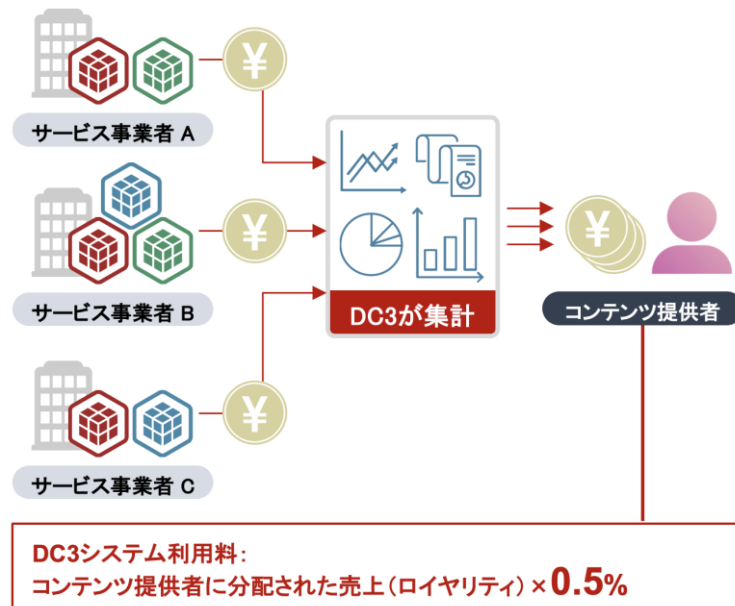


# 7. 特集：DC3事業について

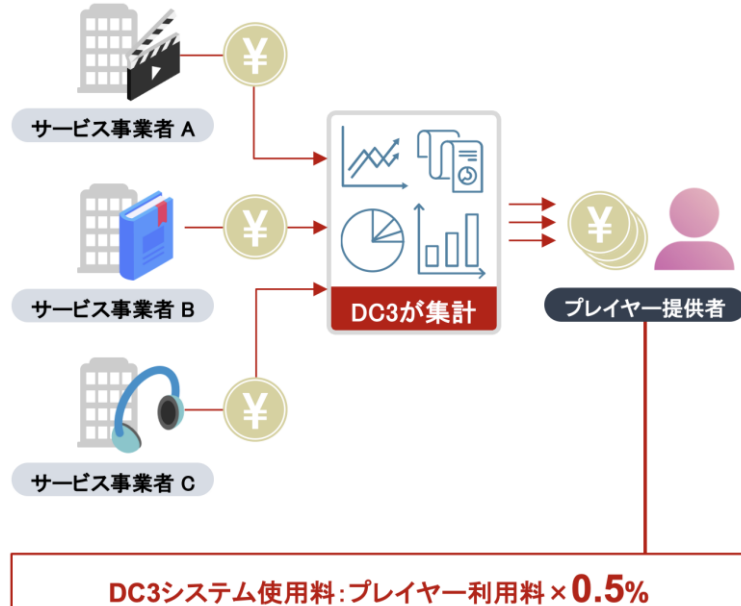
## DC3のビジネスモデル ②

コンテンツ提供者様への収益分配、プレイヤー提供者様へのプレイヤー利用料については、各サービス分をDC3が自動的に集計し、サービス事業者様からお預かりしたうえで、まとめてお支払いたします。

### ●コンテンツ提供者ビジネスモデル



### ●プレイヤー提供者ビジネスモデル



# 7. 特集：DC3事業について

## DC3事業のビジョン ①

### デジタルコンテンツ市場規模

日本のデジタルコンテンツ市場（2021）：約 9.7兆円※1  
世界のデジタルコンテンツ市場（2021）：約 88兆円※1

日本のデジタルコンテンツ市場は、アナログを含むコンテンツ市場全体に占める割合の76.5%となり、既に4分の3を超える規模となっています。2020年から2021年にかけて前年比108%増加しており、日本および海外においても今後順調に成長が見込まれる。さらに、ブロックチェーン技術を活用したNFTやメタバースなどWEB3といわれる概念も注目され、デジタルコンテンツビジネスの分野でも様々な活用が見込まれ、より一層の市場拡大も期待。

今後もデジタルコンテンツ市場が108%成長を続けた場合、5年後の2027年には、

日本のデジタルコンテンツ市場（2027）：約 15兆円  
世界のデジタルコンテンツ市場（2027）：約 140兆円

といった市場規模となり、DC3は膨大な市場をターゲットとしたソリューションに。

※1 経済産業省発表「コンテンツの世界市場・日本市場の概観」より  
[https://www.meti.go.jp/policy/mono\\_info\\_service/contents/downloadfiles/report/202002\\_contentsmarket.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/contents/downloadfiles/report/202002_contentsmarket.pdf)

# 7. 特集：DC3事業について

## DC3事業のビジョン ②

### DC3導入サービス推進に向けて

セルシス自身はコンテンツ創出やコンテンツ配信ビジネスを行っておらず、デジタルコンテンツ制作ツールの提供や電子書籍ソリューションの提供を通じ、サービス事業者およびライツホルダー、クリエイターと中立的で、良好な関係性を保っています。

DC3のビジョンに共感し、WEB3時代に向けた新しいコンテンツビジネスにチャレンジしたい感度の高い顧客を足がかりに、電子書籍、動画、音楽、ゲームといったコンテンツ流通にDC3を利用するサービスやパートナーを広げていきます。

また、日本の多種多様なコンテンツ文化は世界でも注目されており、日本のデジタルコンテンツを海外に輸出するサービス事業者も増えてきており、これらのサービスの海外展開と同様に、2025年以降、海外のデジタルサービスにおいてもDC3利用を推進していきます。

国内で築き上げたパートナーとの良好な関係やグローバル展開力（現売上の70%が日本国外）およびDC3を拡販する代理店制度を構築し、2027年に

**日本のデジタルコンテンツ市場におけるDC3利用割合：15%（市場規模約2.4兆円）**

**世界のデジタルコンテンツ市場におけるDC3利用割合：4%（市場規模約5.6兆円）**

を目指します。

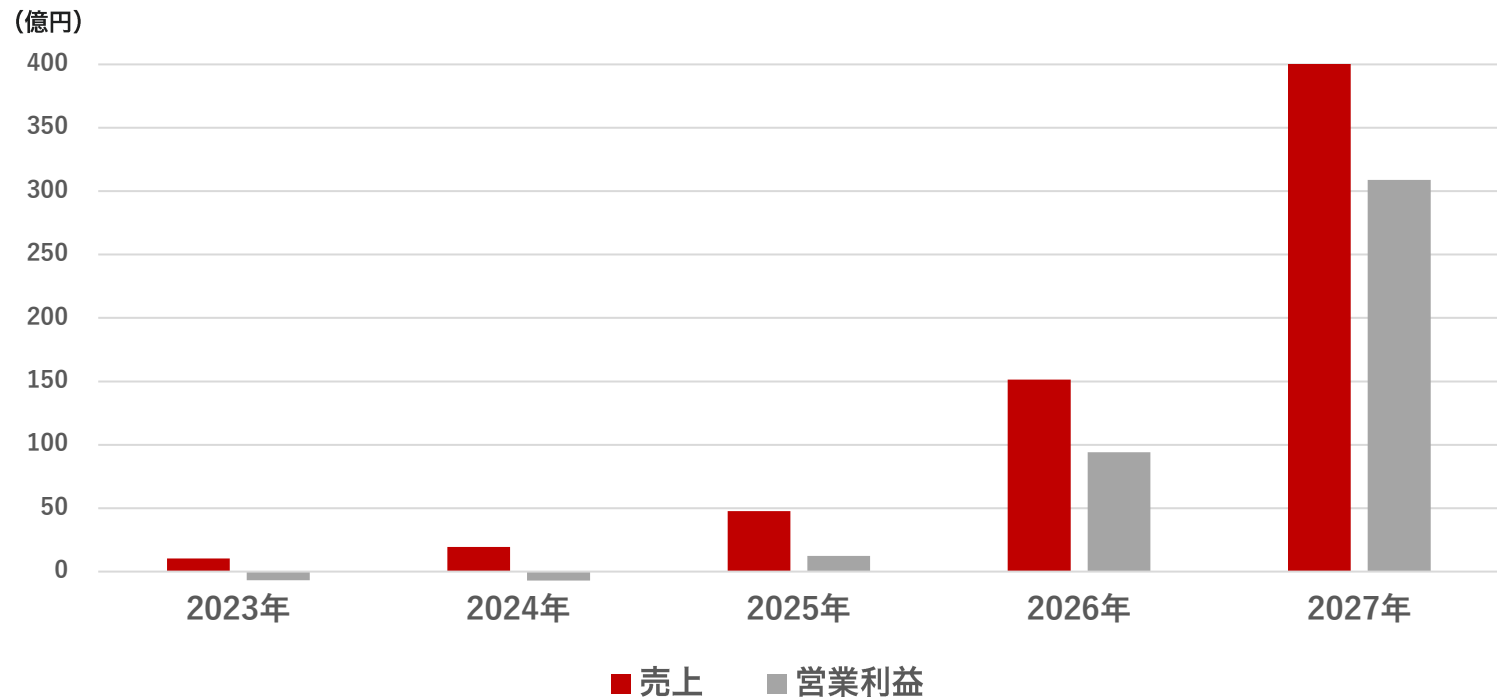
上記市場規模には今後DC3で取り扱えるようになるチケットやクーポン、カードなどの市場は含まれていません。DC3はあらゆるデジタルデータを取り扱えるため、従来はアナログでの取り扱いが中心だった領域におけるDC3活用の可能性も見込まれます。

# 7. 特集：DC3事業について

## DC3事業のビジョン ③

コンテンツ流通ソリューション事業の売上・利益イメージ

**5年後に400億円の売上を目指します**



2023年度はDC3ソリューションに約10億円の開発投資を計画しています。

※数値には、電子書籍ソリューションの売上・利益も含まれています。

# 7. 特集：DC3事業について



## DC3への想い

### デジタルコンテンツが唯一無二の「モノ」となり コンテンツを愛する人たちが もっと幸せになれる世界に向けて

コンテンツを届ける媒体は、物理的な媒体からダウンロードやストリーミング配信へと変化していますが、コンテンツの本質的な価値は、作者の想い、労力の結晶が詰まった普遍的なものです。

このコンテンツの価値を、もっともっとコンテンツを愛する人の想いに応えられる形で届けられないだろうか？  
この問いに対する回答が「DC3」です。

IT関連のパラダイムシフトは、主にアメリカのベンチャー企業から生まれてきました。

しかし、WEB3時代のデジタルコンテンツビジネスにおけるパラダイムシフトは、多様なコンテンツ文化が咲き誇る日本から世界に発信していきたいという強い想いが私たちにはあります。

私たちは、サービス事業者様、IPホルダー様、プレイヤー開発者様など、様々なパートナー様とご一緒させていただくことで初めてコンテンツビジネスに貢献ができる裏方でしかありません。

「DC3」を通じて、WEB3時代のコンテンツビジネスの様々な可能性を皆様と共に開拓していきたいと考えています。

「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、WEB3基盤ソリューションです。今後、同様のビジョンを持ったソリューションが出てくるかもしれません。

「DC3」はそうしたソリューションともオープンな相互連携を視野に入れながら、デジタルコンテンツが唯一無二の「モノ」として、将来にわたり、その価値を長く担保できる基盤ソリューションの提供をお約束いたします。コンテンツを愛してくれる人たちが、もっともっと幸せになれる世界に向けて、WEB3時代のデジタルコンテンツのマーケットや文化を、皆様と一緒に作り上げていきたいと思えます。

## 7. 特集：DC3事業について



WEB3時代の新しいデジタルコンテンツサービスを  
様々なパートナー様とともに共創いたします





## 8. 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、クリエイターサポート事業及び UI/UX 事業、それぞれの主要な指標を月次で報告してまいります。レポートの内容は随時改定を行ってまいります。

詳しくはこちら：[https://www.celsys.com/irinfo\\_news/contents\\_type=47](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/](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/](https://www.celsys.com/irinfo_questionnaire/)



## 9. 中期経営計画の取り下げについて

クリエイターサポート事業およびUI/UX事業において、以下の通り経営環境が大きく変化するため、2020年11月発表の中期経営計画を取り下げ、新たに2023年12月期を初年度とする、中期経営計画を策定中です。事業譲渡を協議中のUI/UX事業の今後の見通しが立ち次第、速やかに開示をいたします。

### クリエイターサポート事業

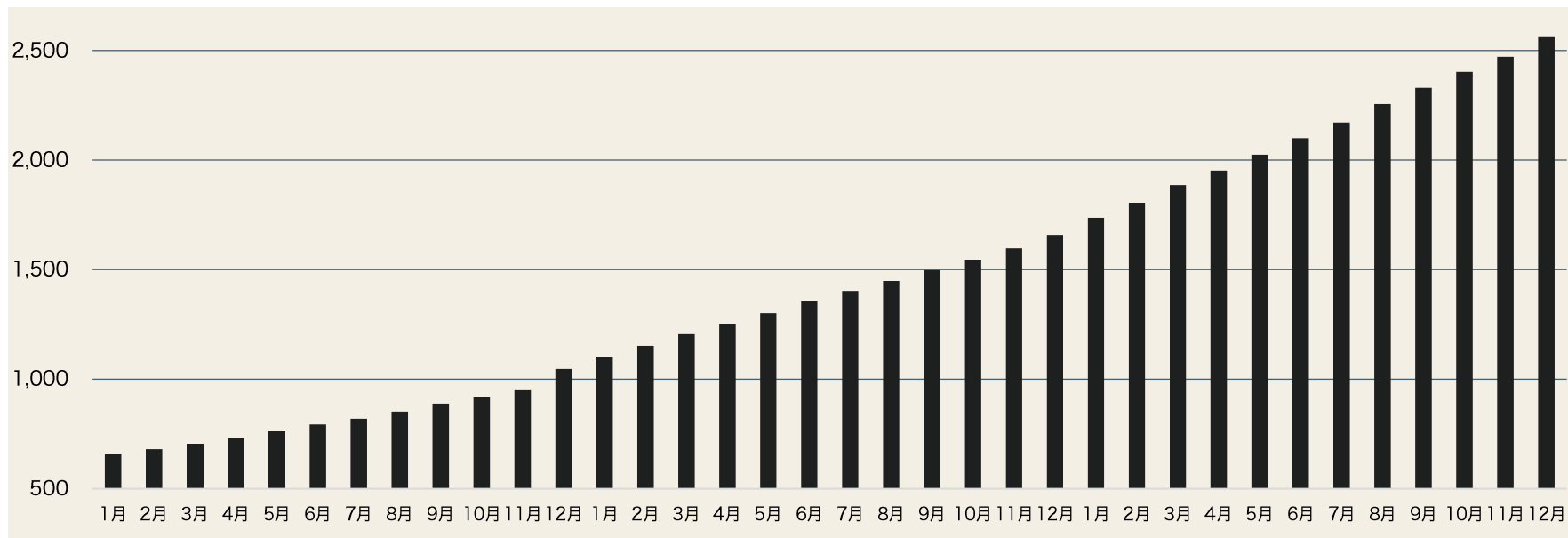
- 引き続き、コンテンツ制作ソリューション事業として「CLIP STUDIO PAINT」の海外展開の加速と、サブスクリプションモデルの契約増に継続して注力
  - 事業は順調に推移、従来の計画と大きな変更は無し
- コンテンツ流通ソリューション事業として電子書籍ソリューションの提供と、新たにDC3ソリューションの開発投資に注力
  - スタートアップのDC3ソリューション提供による将来計画の見直しを実施

### UI/UX事業

- 事業の譲渡について現在協議中
  - 今後の交渉の進捗や条件等の状況に応じた計画の見直しを実施

# 参考資料：クリエイターサポート事業 月次事業進捗

■ 「CLIP STUDIO PAINT」の累計出荷本数



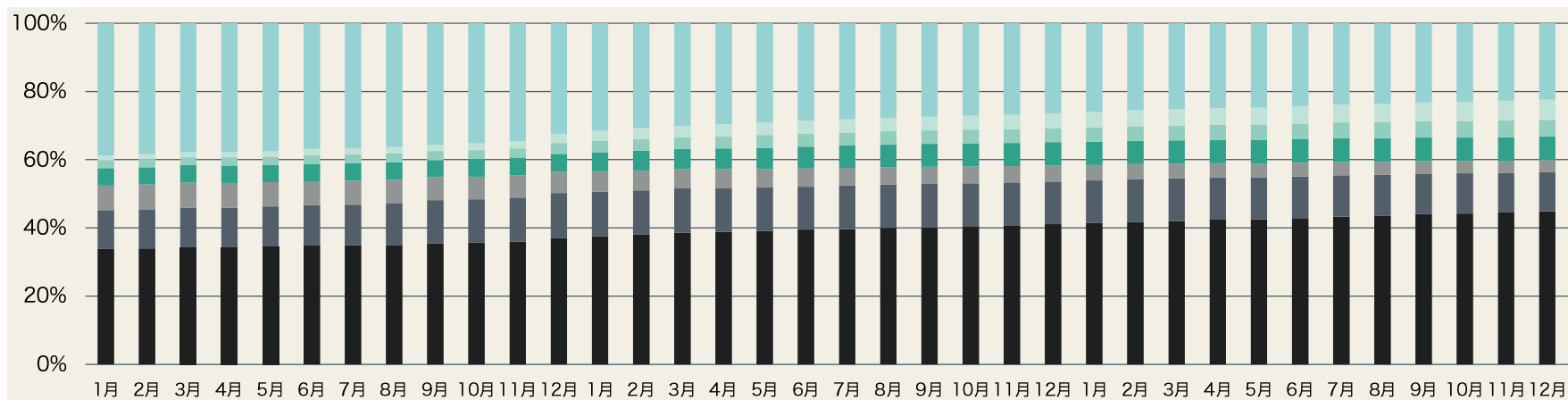
(単位:万本)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2020年	660	681	704	731	761	794	820	852	889	917	950	1,047
2021年	1,103	1,152	1,205	1,254	1,302	1,356	1,403	1,448	1,498	1,546	1,598	1,659
2022年	1,737	1,805	1,886	1,953	2,025	2,100	2,172	2,257	2,331	2,403	2,472	2,562

(注) 「CLIP STUDIO PAINT」が提供されている全てのプラットフォームの総合計です。体験版ユーザー及びiPad版、iPhone版、Galaxy版、Android版、Chromebook版のインストール数を含みます。

# 参考資料：クリエイターサポート事業 月次事業進捗

■ 「CLIP STUDIO PAINT」の累計出荷本数の言語別構成比率

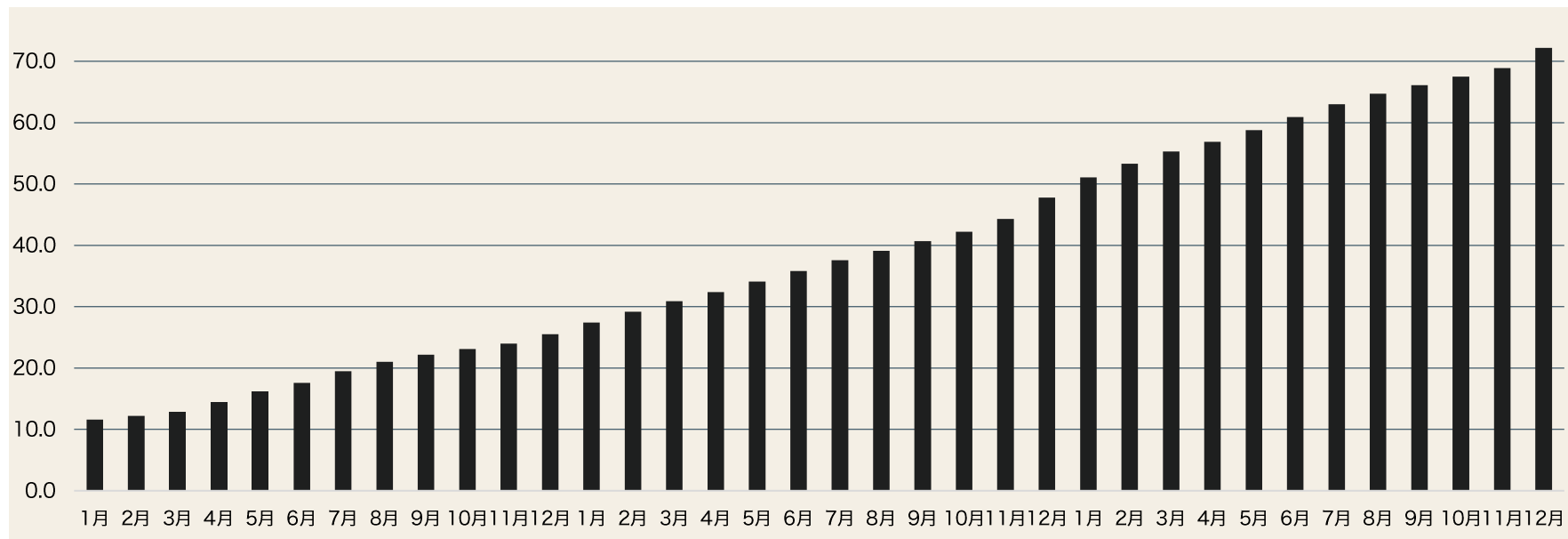


		1月	2月	3月	4月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2020年	日本語	38.8	38.4	37.8	37.7	36.9	36.7	36.3	35.6	35.2	34.6	32.4
	ドイツ語	1.4	1.5	1.5	1.6	1.8	1.8	1.9	1.9	2.0	2.1	2.7
	フランス語	2.3	2.3	2.3	2.4	2.5	2.6	2.6	2.6	2.6	2.7	3.2
	スペイン語	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.1	5.2	5.3
	繁体字	7.4	7.4	7.4	7.3	7.0	7.0	6.8	6.7	6.6	6.5	6.2
	韓国語	11.2	11.3	11.6	11.6	11.9	11.9	12.3	12.6	12.7	12.9	13.1
	英語	33.8	34.0	34.3	34.3	34.8	34.9	35.0	35.5	35.7	36.0	37.1
2021年	日本語	31.5	30.8	30.1	29.6	28.6	28.2	27.8	27.4	27.1	26.8	26.4
	ドイツ語	3.0	3.2	3.3	3.5	3.8	3.9	3.9	4.0	4.1	4.2	4.4
	フランス語	3.3	3.4	3.5	3.6	3.8	3.8	3.9	4.0	4.0	4.1	4.1
	スペイン語	5.6	5.8	5.9	6.1	6.4	6.5	6.6	6.7	6.8	6.8	6.8
	繁体字	6.0	5.8	5.6	5.6	5.3	5.2	5.1	5.0	4.9	4.8	4.7
	韓国語	13.0	13.0	13.0	12.8	12.6	12.7	12.7	12.7	12.6	12.5	12.5
	英語	37.6	38.0	38.6	38.8	39.5	39.7	40.0	40.2	40.5	40.8	41.1
2022年	日本語	26.0	25.5	25.2	24.9	24.3	23.8	23.6	23.2	23.1	22.7	22.4
	ドイツ語	4.5	4.7	4.8	4.9	5.1	5.3	5.4	5.5	5.6	5.8	5.9
	フランス語	4.3	4.3	4.4	4.5	4.6	4.7	4.7	4.8	4.8	4.9	4.9
	スペイン語	6.8	6.8	6.8	6.8	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9
	繁体字	4.5	4.4	4.3	4.1	4.0	3.9	3.8	3.7	3.6	3.5	3.5
	韓国語	12.4	12.5	12.5	12.4	12.2	12.1	12.0	11.9	11.8	11.7	11.5
	英語	41.5	41.8	42.0	42.4	42.9	43.3	43.6	44.0	44.2	44.5	44.9
	中国本土	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(注) 2022年12月13日に中国本土で提供開始した「CLIP STUDIO PAINT for iPad」の2022年12月末時点の実数は0.8万本です。

# 参考資料：クリエイターサポート事業 月次事業進捗

## ■ 「CLIP STUDIO PAINT」のサブスクリプションモデルの契約数



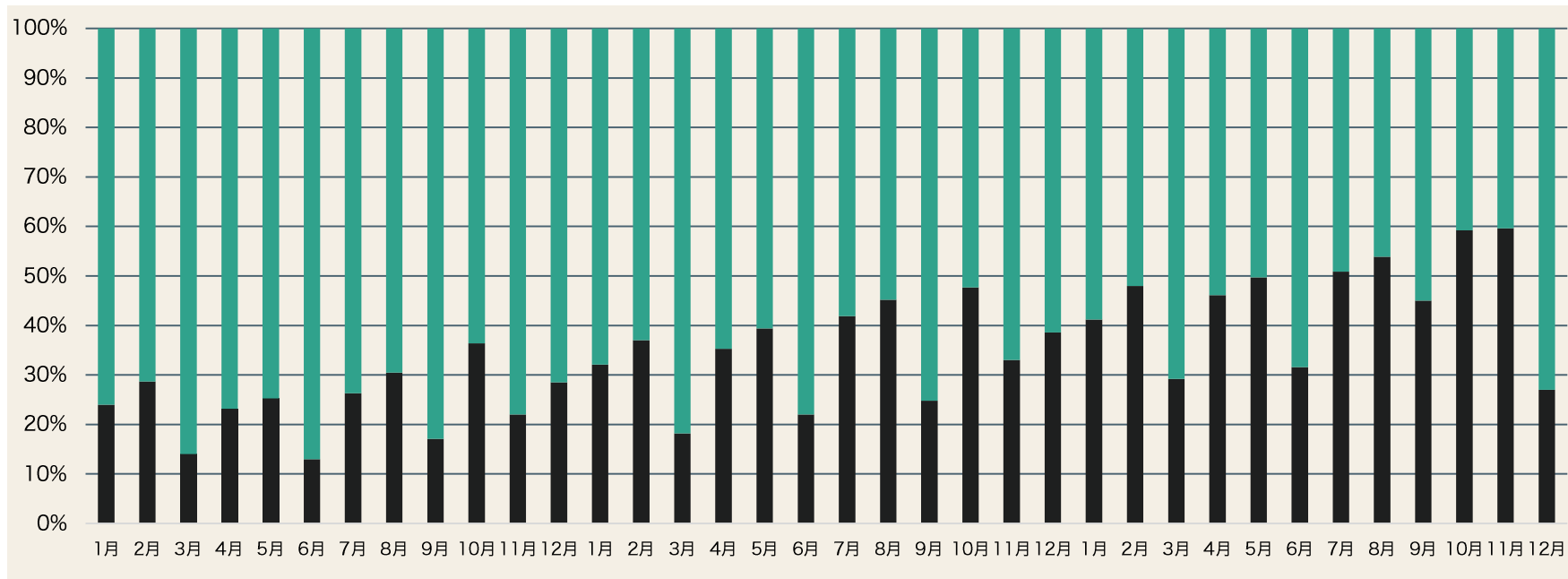
(単位:万本)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2020年	11.6	12.2	12.8	14.4	16.2	17.6	19.5	21.0	22.2	23.1	24.0	25.5
2021年	27.4	29.2	30.9	32.4	34.1	35.8	37.6	39.1	40.7	42.2	44.3	47.8
2022年	51.1	53.3	55.3	56.9	58.8	60.9	63.0	64.7	66.1	67.5	68.9	72.2

(注) 「CLIP STUDIO PAINT」が提供されている全てのプラットフォームの総合計です。iPhone版、iPad版、Galaxy版を除いた先行無償期間の契約及び、アクティベーションコード（量販店等で販売する一意のコードのみが記載されているカード等サブスクリプションモデルのお支払に利用できる認証コード）での契約を含みます。

# 参考資料：クリエイターサポート事業 月次事業進捗

■ 「CLIP STUDIO PAINT」の販売およびCLIP STUDIO サービスの利用料に占めるサブスクリプション（サブスク）売上の割合



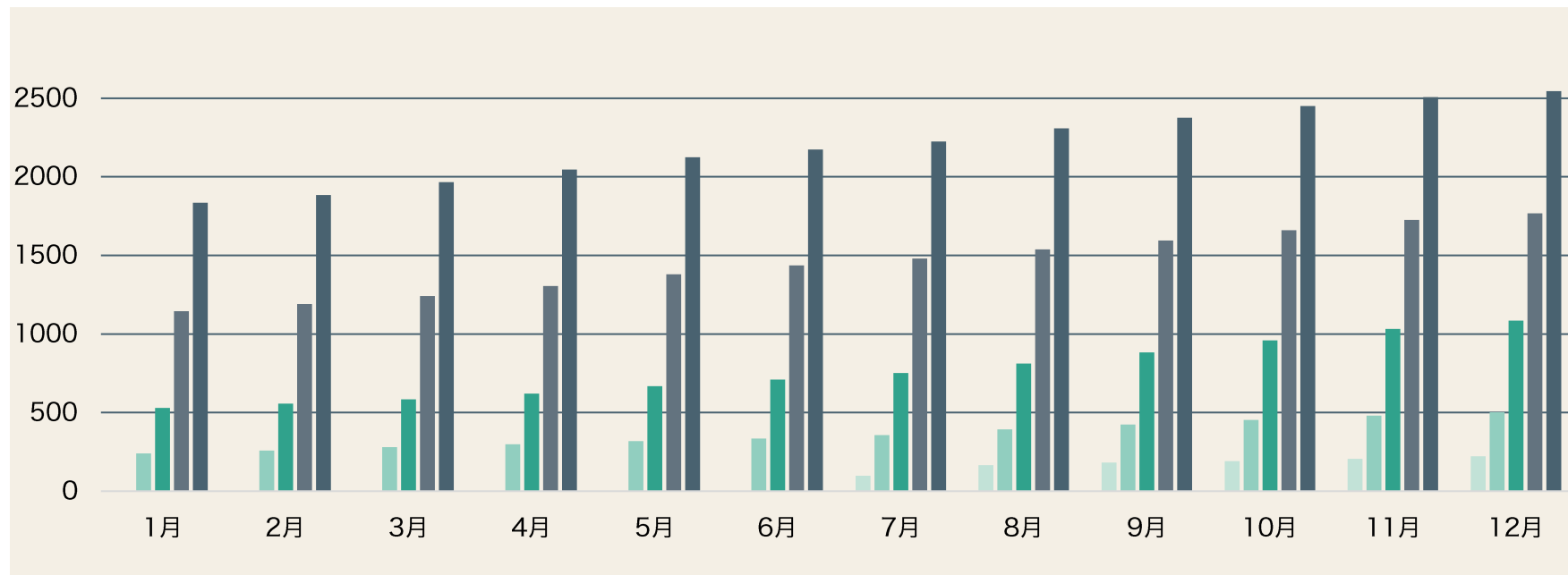
(単位:%)

		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2020年	その他	76.0	71.3	86.0	76.8	74.8	87.0	73.7	69.5	82.9	63.6	78.0	71.5
	サブスク	24.0	28.7	14.0	23.2	25.2	13.0	26.3	30.5	17.1	36.4	22.0	28.5
2021年	その他	67.9	63.0	81.8	64.7	60.6	78.0	58.1	54.8	75.2	52.3	67.0	61.4
	サブスク	32.1	37.0	18.2	36.3	39.4	22.0	41.9	45.2	24.8	47.7	33.0	38.6
2022年	その他	58.8	52.0	70.8	53.9	50.3	68.4	49.1	46.1	55.0	40.8	40.4	73.0
	サブスク	41.2	48.0	29.2	46.1	49.7	31.6	50.9	53.9	45.0	59.2	59.6	27.0

(注) CLIP STUDIO サービスの利用料には、「CLIP STUDIO PAINT」で活用することを目的に「CLIP STUDIO ASSETS」で提供されている素材や、左手デバイス「CLIP STUDIO TABMATE」などの売上が含まれます。ハードウェア等にバンドルされる際のロイヤリティ売上は含まれません。

# 参考資料：クリエイターサポート事業 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



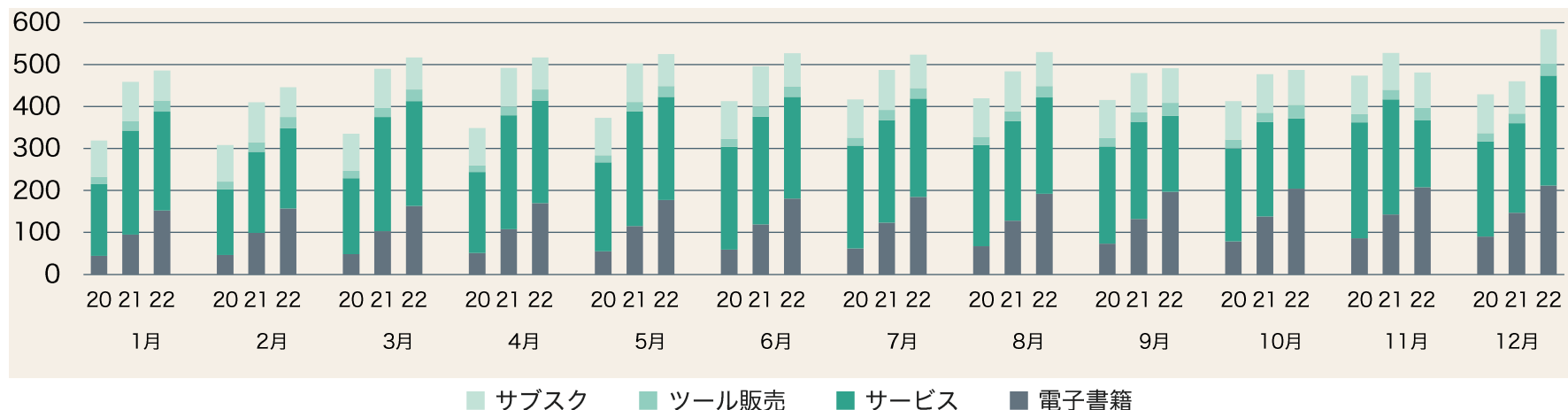
(単位:百万円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2018年							98	165	182	191	206	222
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

(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、決裁手段により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事業 月次事業進捗

■クリエイターサポート事業3か月移動平均売上内訳推移



(単位:百万円)

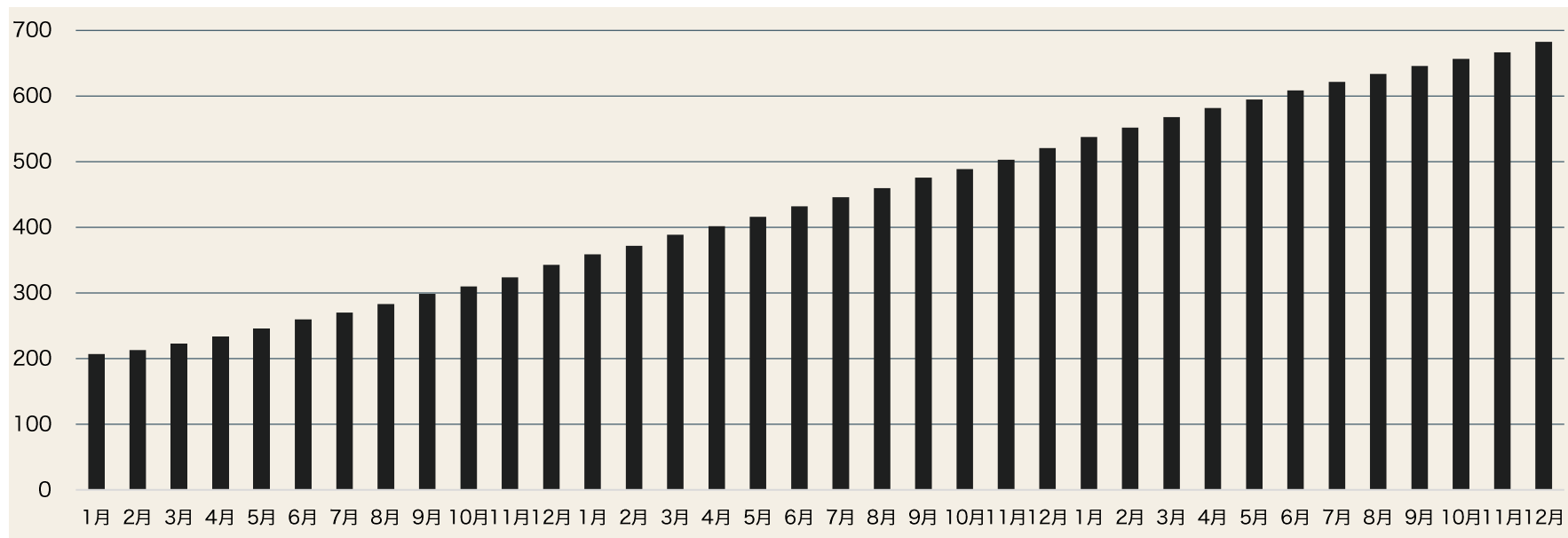
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2020年	電子書籍	86	87	88	89	89	90	91	92	91	92	92	92
	サービス	18	18	18	16	17	19	19	20	20	21	20	20
	ツール販売	171	157	181	193	212	245	245	241	232	221	276	227
	サブスクリプション	44	46	48	51	55	59	62	67	73	79	86	90
2021年	電子書籍	94	95	93	92	92	96	95	95	94	92	88	77
	サービス	22	23	22	21	22	24	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

(注) 決裁手段により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などが含まれます。サービスには、CLIP STUDIO WEBサービスでの売上などが含まれます。電子書籍には、電子書籍に関連する売上などが含まれます。



# 参考資料：クリエイターサポート事業 月次事業進捗

■CLIP STUDIO ACCOUNT ユーザー登録会員数



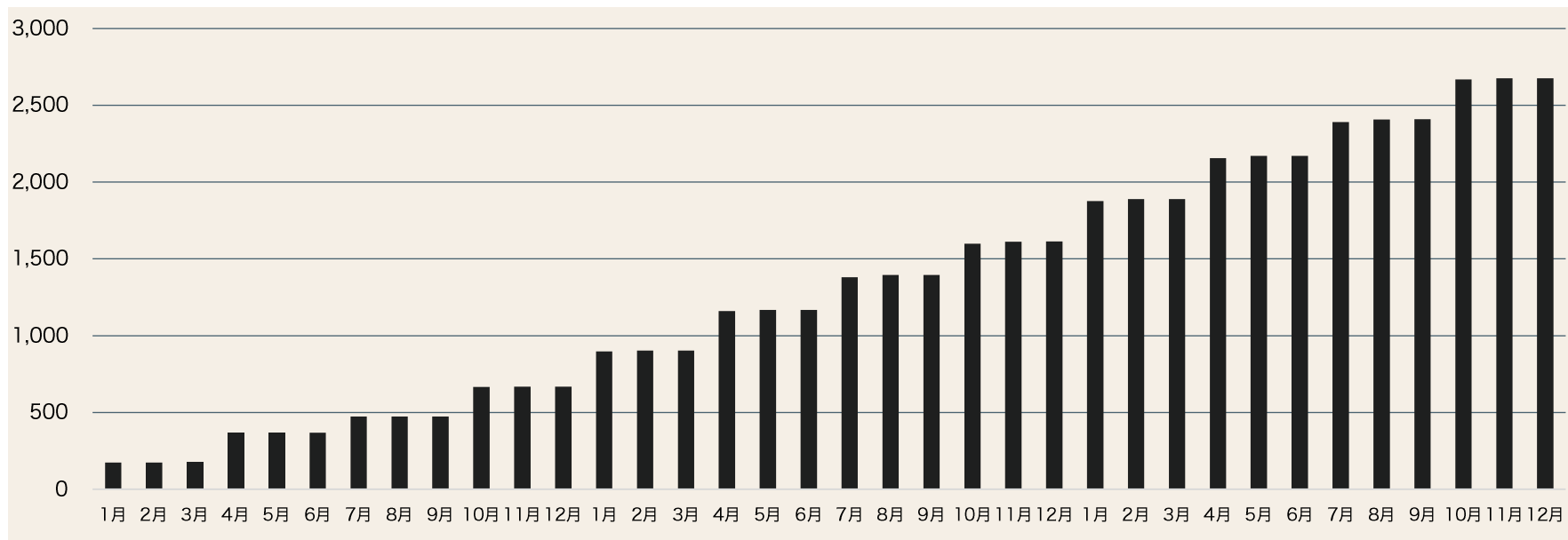
(単位:万人)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2020年	207	213	223	234	246	260	270	283	299	310	324	343
2021年	359	372	389	402	416	432	446	460	476	489	503	521
2022年	538	552	568	582	595	609	622	634	646	657	667	683

(注) CLIP STUDIO ACCOUNT は、当社が提供する各種 CLIP STUDIO の WEB サービスを利用いただくために必要なアカウントで、利用開始の敷居を下げるなどの目的で、登録を行わなくても CLIP STUDIO PAINT を使用できることや、CLIP STUDIO PAINT を保有せずに CLIP STUDIO の WEB サービスのみを利用する目的で登録している会員もいるため、登録会員数は「CLIP STUDIO PAINT」の出荷本数と同じにはなりません。

# 参考資料： UI/UX事業 月次事業進捗

■ 「CGI Studio」「UI Conductor」の2020年1月以降の新規搭載台数の累計



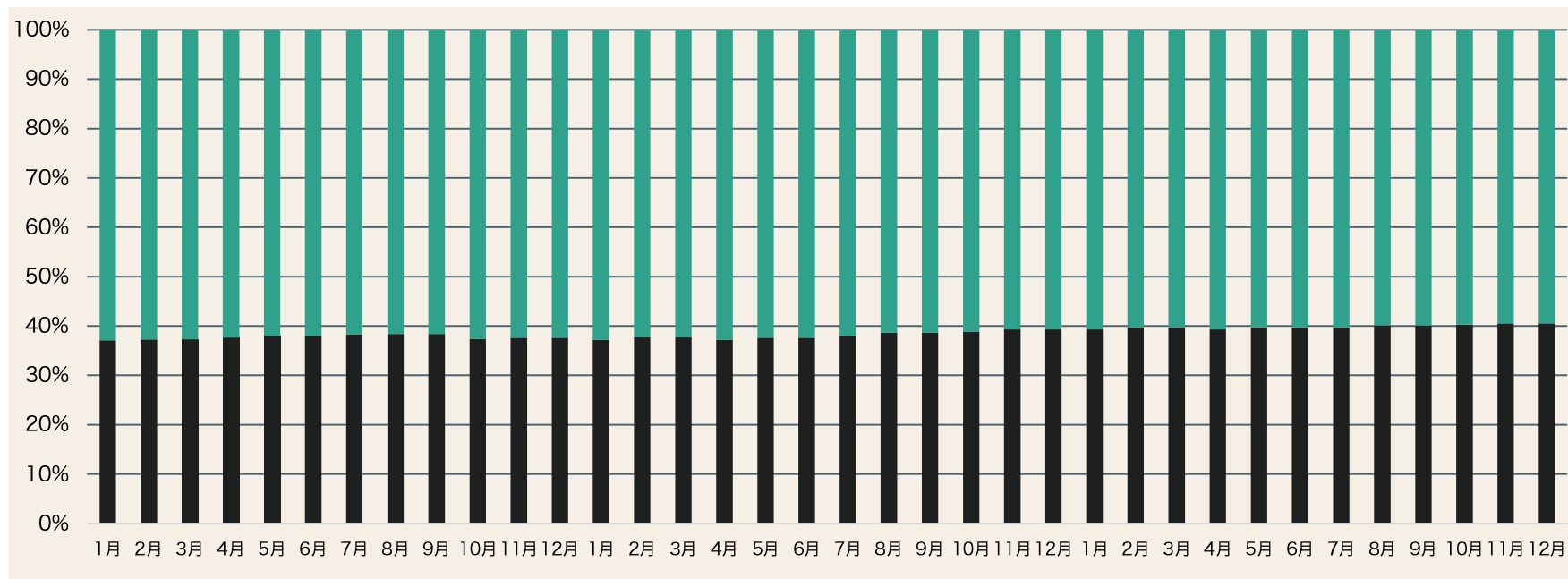
(単位:万台)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2020年	175	175	175	366	368	368	473	474	474	667	669	669
2021年	897	903	903	1,160	1,168	1,168	1,380	1,395	1,395	1,598	1,612	1,613
2022年	1,876	1,889	1,889	2,155	2,171	2,171	2,391	2,407	2,409	2,669	2,676	2,676

(注) 契約により報告形態(月毎、3か月毎等)が異なるため月により搭載台数は変動し、1台当たりの単価も一定ではなく契約により異なります。また、業界も自動車業界に限りません。

# 参考資料：UI/UX事業 月次事業進捗

■ 「CGI Studio」、「UI Conductor」の2020年1月以降の新規搭載台数の累計の車載とその他（民生機器、産業機器）の構成比率

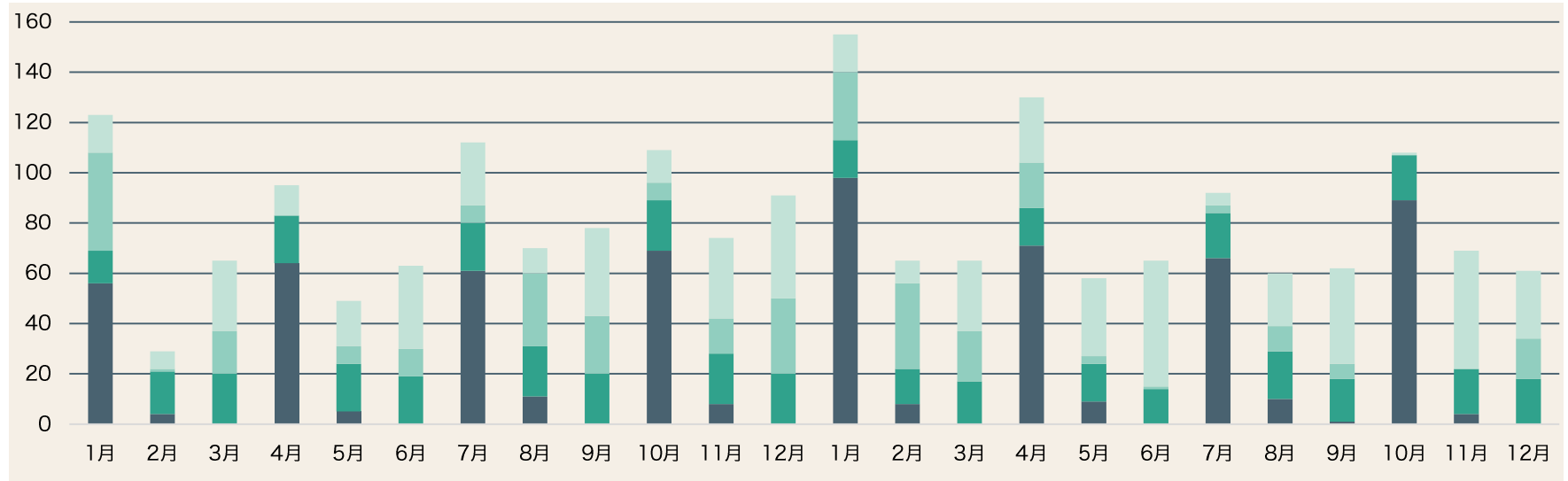


(単位:%)

		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2020年	その他	62.9	62.7	62.7	62.4	62.0	62.0	61.7	61.6	61.6	62.6	62.4	62.4
	車載	37.1	37.3	37.3	37.6	38.0	38.0	38.3	38.4	38.4	37.4	37.6	37.6
2021年	その他	62.8	62.3	62.3	62.8	62.4	62.4	62.1	61.4	61.4	61.2	60.7	60.7
	車載	37.2	37.7	37.7	37.2	37.6	37.6	37.9	38.6	38.6	38.8	39.3	39.3
2022年	その他	60.7	60.2	60.2	60.7	60.3	60.3	60.3	59.9	59.9	59.7	59.5	59.5
	車載	39.3	39.8	39.8	39.3	39.7	39.7	39.7	40.1	40.1	40.3	40.5	40.5

# 参考資料：UI/UX事業 月次事業進捗

## ■ UI/UX事業売上内訳推移



(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	受託開発他	15	7	28	12	18	33	25	10	35	13	32	4
	ソフトウェア	39	1	17	-	7	11	7	29	23	7	14	30
	保守料	13	17	20	19	19	19	19	20	20	20	20	20
	ロイヤリティ	56	4	0	64	5	-	61	11	-	69	8	0
2022年	受託開発他	15	9	28	26	31	50	5	21	38	1	47	27
	ソフトウェア	27	34	20	18	3	1	3	10	6	0	0	16
	保守料	15	14	17	15	15	14	18	19	17	18	18	18
	ロイヤリティ	98	8	-	71	9	-	66	10	1	89	4	-

(注) Candera GmbHの事業年度が毎年10月1日から9月30日であり、決算日が当社連結決算と3か月間の差異があることから、連結財務諸表規則第12条第1項但し書きに基づき、Candera GmbHの業績は3か月の差異を以て当社の連結業績に反映されておりますとともに、為替の換算レートは、1ユーロあたり、120円固定で換算しておりますので、連結業績とは差異が生じます。「ソフトウェア」は、自社IP製品CGI Studio、UI Conductor等のライセンス販売です。「保守料」は、販売したソフトウェアに対するメンテナンス等の料金です。「ロイヤリティ」は、販売した自社IP製品CGI Studio、UI Conductor等が搭載された機器が、出荷された際に支払われる料金です。「受託開発他」は、「ソフトウェア」を販売した際に発生するカスタマイズ等の料金やその他の売上です。



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2022年12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。