

# 2023年12月期 第4四半期 決算説明補足資料



2024.02.09

# 2024年

## セルシスグループは、コンテンツの制作から流通までをトータルサポートする事業に専念できる新たなステージに立ちました！



コンテンツ制作SaaS  
CLIP STUDIO PAINT



コンテンツ流通基盤 DC3



代表取締役社長 成島 啓

2023年、当社グループはUI/UX事業の売却を行い、コンテンツ領域事業に注力する事業構造改革を完了いたしました。2024年は、新たな体制のもと、コンテンツの制作（CLIP STUDIO PAINT）から、コンテンツの流通（DC3）までをトータルにサポートする事業に専念してまいります。

# 目次

<b>1. グループトピック</b>	
1-1. 業容拡大をめざした事業分野の再編	5
1-2. UI/UX事業の譲渡完了により新たなステージへ	6
1-3. 株主還元強化：配当について	7
1-4. 株主還元強化：自己株式取得の追加実施	8
1-5. 資本業務提携契約の進捗状況	9
1-6. 持続的な成長を目指したプライム市場へ移行準備	10
1-7. コーポレート・ガバナンスの充実	11
1-8. 減資について	12
1-9. 株主優待制度の一部変更について	13
<b>2. 業績ハイライト</b>	
2-1. 連結損益計算書	15
2-2. 連結貸借対照表	16
<b>3. 事業セグメント別の概況</b>	
3-1. コンテンツ制作ソリューション事業	18
3-2. コンテンツ流通ソリューション事業	28
<b>4. 2024年12月期業績予想</b>	
4-1. 2024年12月期 業績予想	36
4-2. 2024年12月期 売上予想	37
4-3. 2024年12月期 営業利益予想	38
4-4. 2024年12月期 活動の骨子	39
4-5. コンテンツ流通ソリューション事業の投資方針と中期経営計画の見直し	40
<b>5. 株主の皆様へ</b>	41
<b>参考資料：月次進捗レポート</b>	42

# 1. グループトピック

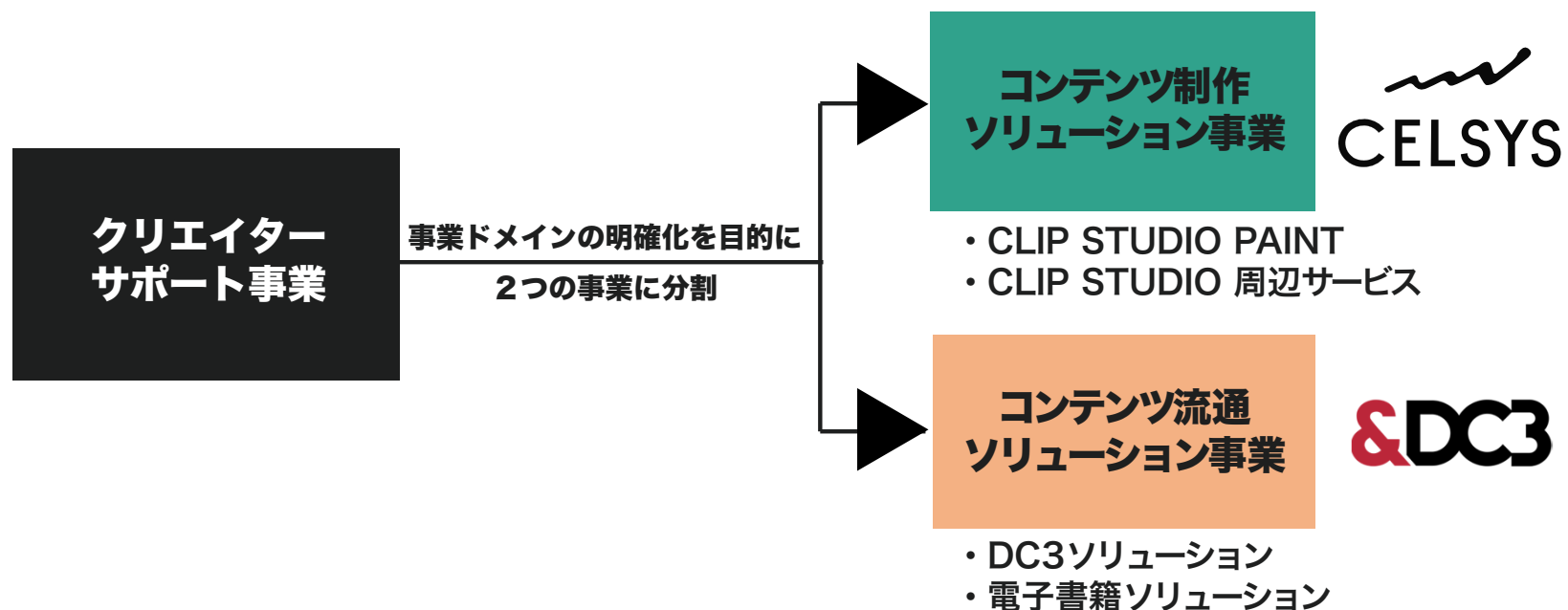


# 1-1. 業容拡大をめざした事業分野の再編

2023年から事業ドメインを明確化し、効率性・専門性を高め、業容拡大を目指してきました。

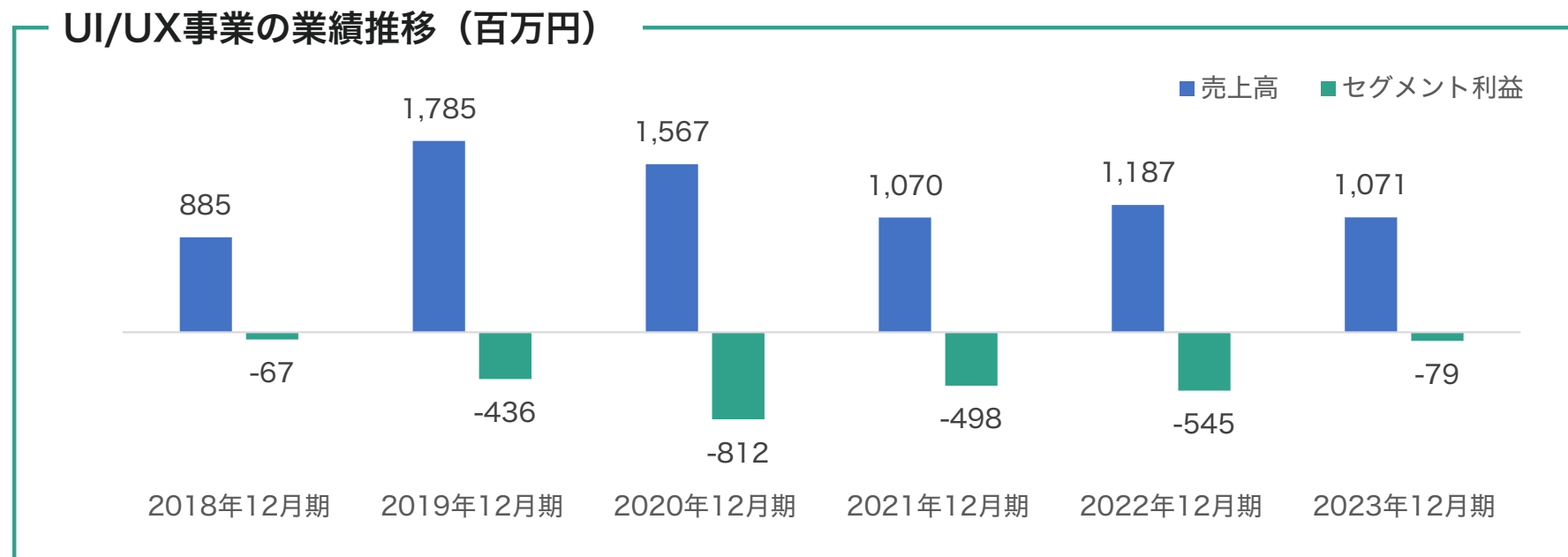
コンテンツ制作アプリ「CLIP STUDIO PAINT」の販売及びその周辺サービスの提供と、電子書籍配信ソリューションの提供を行ってきたクリエイターサポート事業は、&DC3社へ電子書籍ソリューション部門を譲渡することにより、セルシスは「CLIP STUDIO PAINT」の販売及びその周辺サービスの提供に注力するコンテンツ制作ソリューションビジネスにフォーカスします。

&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。



## 1-2. UI/UX事業の譲渡完了により新たなステージへ

業績にマイナスの影響をもたらしていたUI/UX事業については2023年8月1日付で譲渡が完了いたしました。



コンテンツ領域に注力し、更なる業容の拡大を目指す

## 1-3. 株主還元強化：配当について

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、配当については、配当性向30%以上を基準に、適正な財務の健全性を確保しつつ、原則、安定的な配当額を維持し中長期的な増加に努めてまいります。

### 2024年12月期の配当金（予定）

1株当たり	12円		中間配当	10円
			期末配当	10円
			合計	20円

### 参考：2023年12月期の配当金

1株当たり 12円

2023年2月10日発表の1株当たり9円という配当金予想を、配当性向等を勘案し、株主還元策の強化を目的に1株当たり3円増配し12円とすることといたしました。

2024年も事業進捗にあわせて継続して利益還元策を強化してまいります。

## 1-4. 株主還元強化：自己株式取得の追加実施

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及び株主還元の更なる充実を遂行することを目的に、2024年3月1日からの1年間で総額20億円を目途に自己株式の取得を予定しております。

2024年3月1日からの1年間で  
**20億円** の取得を実施

実際の買付にあたっては、決定次第お知らせいたします。



## 1-5. 資本業務提携契約の進捗状況

2021年12月にWebtoon分野で世界トップクラスのサービスを提供する、WEBTOON Entertainmentと当社が相互に連携し、シナジー効果を生み出すことを目的に、資本業務提携契約を締結しました。



資本業務提携契約に基づき、2024年3月開催予定の株主総会において **LINE Digital Frontier** より **社外取締役1名を選任し、業務提携の効果を加速する予定です。**

LINE Digital Frontier社 は、WEBTOON Entertainment社の日本におけるグループ会社であり、当社の直接の株主です。

詳細はこちら：  
[https://www.celsys.com/files/user/pdf/groupnews/ArtSpark\\_News\\_20211210.pdf](https://www.celsys.com/files/user/pdf/groupnews/ArtSpark_News_20211210.pdf)  
[https://www.celsys.com/files/user/pdf/ir/info/2021/info\\_2021-1210a.pdf](https://www.celsys.com/files/user/pdf/ir/info/2021/info_2021-1210a.pdf)  
[https://www.celsys.com/files/user/pdf/ir/info/2023/info\\_2023-1225a.pdf](https://www.celsys.com/files/user/pdf/ir/info/2023/info_2023-1225a.pdf)

# 1-6. 持続的な成長を目指したプライム市場へ移行準備

2022年8月19日に開示いたしました「東京証券取引所プライム市場への市場区分変更申請に向けた準備に関するお知らせ」に記載のとおり、現在、東京証券取引所プライム市場への市場区分変更申請に向けた準備を進めております。プライム市場への変更に向け、コーポレート・ガバナンスなどの体制強化を図り、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

## ■プライム市場上場審査基準

	形式要件
株主数	800人以上
流通株式数	2万単位以上
流通株式時価総額	100億円以上
流通株式比率	35%以上
時価総額	250億円以上
純資産の額	50億円以上
利益の額（最近2年の合計）	25億円以上

## ■当社状況

2023年12月31日時点

	適合状況
約21,000人	適合
約25万単位	適合
約181億円	適合
71%	適合
約260億円	適合
62億円	適合
30億円	適合

# 1-7. コーポレート・ガバナンスの充実

コーポレート・ガバナンス強化を目的に、「指名・報酬委員会」及び「サステナビリティ委員会」を2024年1月に設置いたしました。

## 指名・報酬委員会

取締役の指名及び報酬等の決定に係る手続の公正性、透明性及び客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図る

## サステナビリティ委員会

当社グループが事業活動を推進していくうえで、持続可能な社会実現への貢献と中長期的な企業価値の向上が重要な経営課題であるとの認識に立ち、サステナビリティへの取組を推進

詳細はこちら：[https://www.celsys.com/files/user/pdf/ir/info/2024/info\\_2024-0119a.pdf](https://www.celsys.com/files/user/pdf/ir/info/2024/info_2024-0119a.pdf)  
[https://www.celsys.com/files/user/pdf/ir/info/2024/info\\_2024-0119b.pdf](https://www.celsys.com/files/user/pdf/ir/info/2024/info_2024-0119b.pdf)

## 1-8. 減資について

今後の機動的かつ柔軟な資本政策に備えるため、資本金及び資本準備金の額を減少させ、全額をその他資本剰余金に振り替えることといたします。

資本金

3,076,576,612円



10,000,000円

資本準備金

2,326,576,602円



2,500,000円

### 【今後の予定】

債権者異議申述公告日 2024年3月12日

株主総会決議日 2024年3月28日

債権者異議申述最終期限日 2024年4月12日

減資の効力発生日 2024年4月17日

**減資を通じて、株主還元施策の強化を図ってまいります。**

## 1-9. 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およ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年より**変更させていただくことといたしました。

### 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日現在及び12月31日現在の株主名簿に記載、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日現在及び12月31日現在の株主名簿に記載、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。

**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上記変更を適用いたします。**

## 2. 業績ハイライト



## 2-1. 連結損益計算書

単位：百万円

	期間比較(1月～12月)		
	2022年12月期	2023年12月期	前期比
売上高	7,543	<b>8,091</b>	+7.3%
営業利益	1,465	<b>1,352</b>	△7.7%
経常利益	1,605	<b>1,404</b>	△12.5%
純利益	1,047	<b>626</b>	△40.2%

### トピックス

- UI/UX事業譲渡に伴う売上減があったが、売上高は前年比増収
- 営業利益は修正計画（1,330百万円）を達成
- UI/UX事業譲渡に伴う一過性の特別損失として914百万円を当連結会計年度に計上
- 純利益は修正計画比210%の増加

## 2-2. 連結貸借対照表

単位：百万円

	前連結会計年度末 (2022年12月末日)		当連結会計年度末 (2023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	8,263	81.4%	<b>6,929</b>	<b>81.0%</b>	△1,333
固定資産	1,893	18.6%	<b>1,621</b>	<b>19.0%</b>	△271
資産合計	10,156	100.0%	<b>8,551</b>	<b>100.0%</b>	△1,605
流動負債	1,518	15.0%	<b>1,432</b>	<b>16.8%</b>	△86
固定負債	413	4.0%	<b>458</b>	<b>5.4%</b>	45
負債合計	1,932	19.0%	<b>1,891</b>	<b>22.1%</b>	△40
純資産合計	8,224	81.0%	<b>6,660</b>	<b>77.9%</b>	△1,564
負債・純資産合計	10,156	100.0%	<b>8,551</b>	<b>100.0%</b>	△1,605

### 主な増減の内容

- 流動資産：未収入金 △185百万円  
現金及び預金 △1,179百万円  
前期末はホリデーシーズン売上が好調だったため約20億円分の自己株式取得を行ったため
- 固定資産：ソフトウェア △308百万円  
技術・顧客関連資産 △162百万円  
UI/UX事業の売却に伴うソフトウェア資産の償却  
UI/UX事業の売却に伴う資産の償却
- 純資産：自己株式の取得 △2,000百万円



### 3. 事業セグメント別の概況

コンテンツ制作ソリューション事業



# 3-1. コンテンツ制作ソリューション事業\_1

単位：百万円

	期間比較(1月~12月)		
	2022年12月期※	2023年12月期	前期比
売上高	5,394	<b>6,007</b>	+11.4%
営業利益	1,991	<b>2,177</b>	+9.3%

## 2023年12月現在の「CLIP STUDIO PAINT」業績指標ハイライト

- 累計出荷本数 **3,649万本** 前年同月比 **+42.4%**
- 海外割合 **79.8%** 前年同月比 **+2.2Point**
- サブスクリプション契約数 **94.5万契約** 前年同月比 **+30.9%**
- ARR **32.36億円** 前年同月比 **+27.2%**

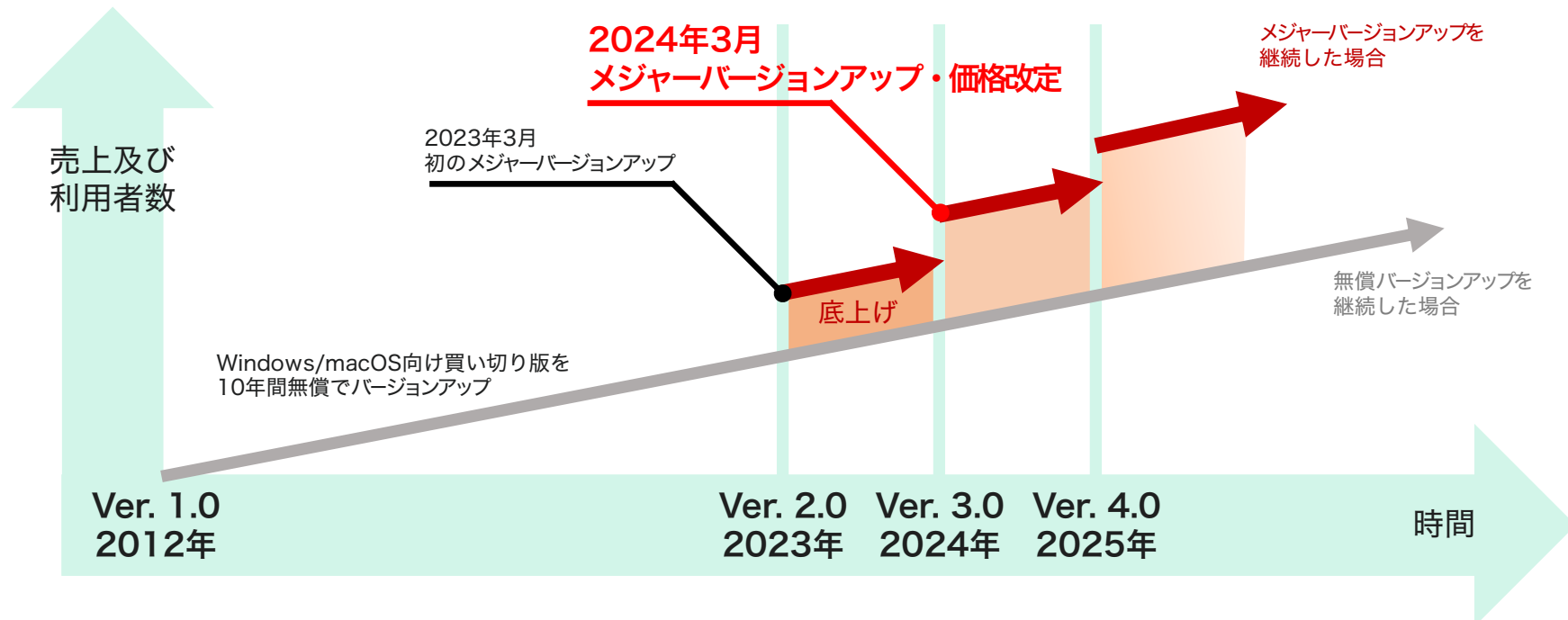
※2022年12月期のクリエイターサポート事業からコンテンツ制作ソリューション分を抜き出した値です。

# 3-1. コンテンツ制作ソリューション事業\_2

## 活動トピックス① CLIP STUDIO PAINTのメジャーバージョンアップ

CLIP STUDIO PAINTは、2012年の初回リリースから、Windows及びmacOSに向けた買い切り版は、無償でバージョンアップを10年間続けてきました。2023年に実施したメジャーバージョンアップは、好評をいただいたことに加え、全世界に向けた販売促進キャンペーンを実施したことなどにより出荷本数が増加し、売上及び利用者数の底上げを実現しました。**2024年も3月にメジャーバージョンアップを実施いたします。**あわせて、**買い切り版の価格を改定し、最大20%の値上げ**を行います。

### ●メジャーバージョンアップ施策によるユーザー数及び売上イメージ



# 3-1. コンテンツ制作ソリューション事業\_3

## 活動トピックス② サブスクリプション契約増加施策

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

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契約の増加を目指してまいります。

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

※ 1デバイスプランの月額料金契約の場合

2023年4月から、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。それに伴い契約数が一時的に減少しましたが、新規契約数は引き続き順調に推移し、2023年末には契約数が回復しました。決済システム変更から回復した2023年末までに減少した収益の合計額は、約2億円程度と想定されます。

## 3-1. コンテンツ制作ソリューション事業\_4

### 活動トピックス③ AI開発投資の強化

従来取り組んできた**AI領域への開発投資を強化しさらに深化**させます。その一環として、AI技術の実用化領域で業界をリードするax株式会社への資本参加および、戦略的パートナーシップを締結し、開発能力を拡充いたします。



当社は、10年以上前からAI技術の可能性に着目し、研究開発に取り組んで参りました。ax株式会社はAI技術の実用化領域におけるリーディングカンパニーであり、今回の取り組みにより、AI領域に資本参加すると共に、戦略的パートナーシップを締結し、当社のAI技術の開発能力を拡充いたします。

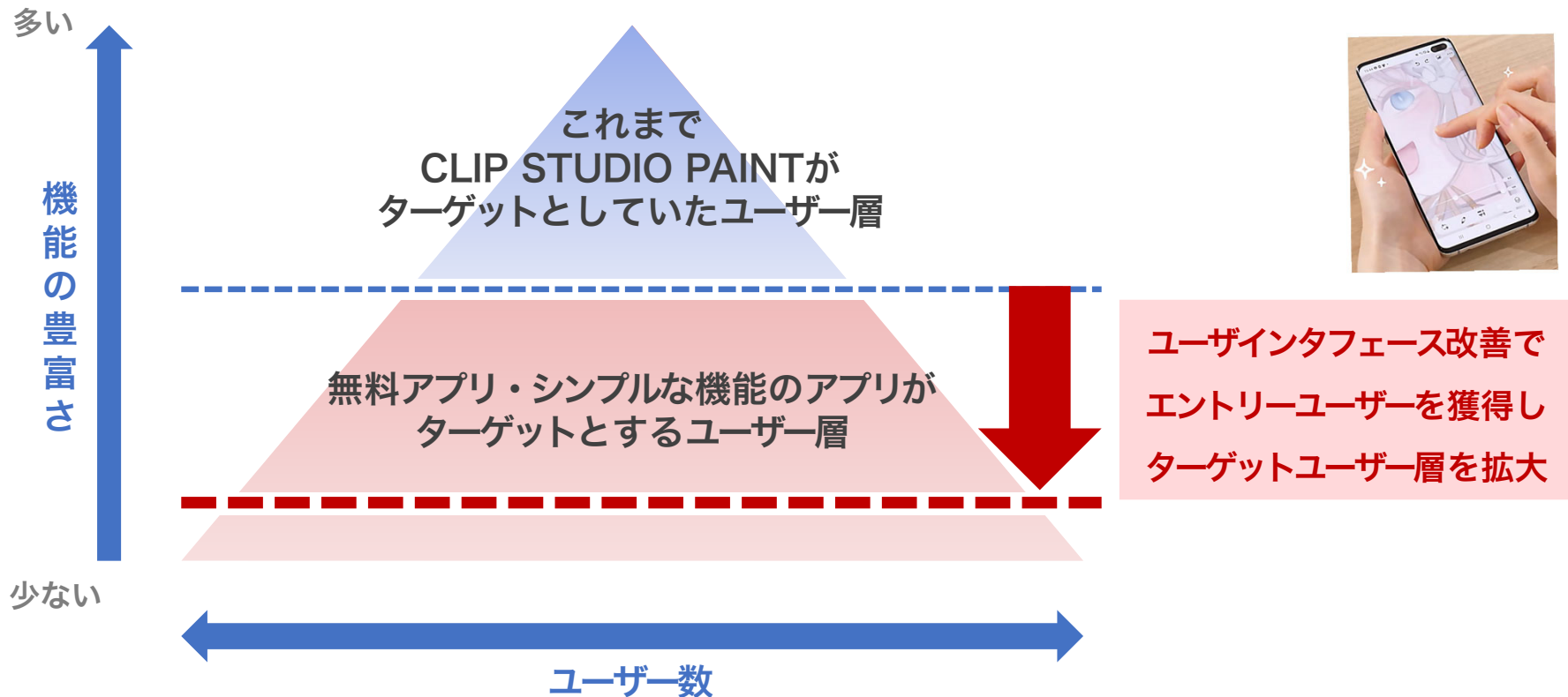
詳細はこちら：<https://www.celsys.com/topic/2023092702>

# 3-1. コンテンツ制作ソリューション事業\_5

## 活動トピックス④ ユーザー層の拡大を目的にシンプルモードを搭載

インターフェース改善により、今まで「CLIP STUDIO PAINT」がターゲットとしていたユーザー層が、無料アプリやシンプルな機能のアプリがターゲットにしている、**若年層やを中心とした競合アプリのユーザー層まで広げる**ことを実現します。

### ユーザインタ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



詳細はこちら：<https://www.celsys.com/topic/2023061302>

# 3-1. コンテンツ制作ソリューション事業\_6

## 活動トピックス⑤ CLIP STUDIO PAINT の対応言語と海外利用比率



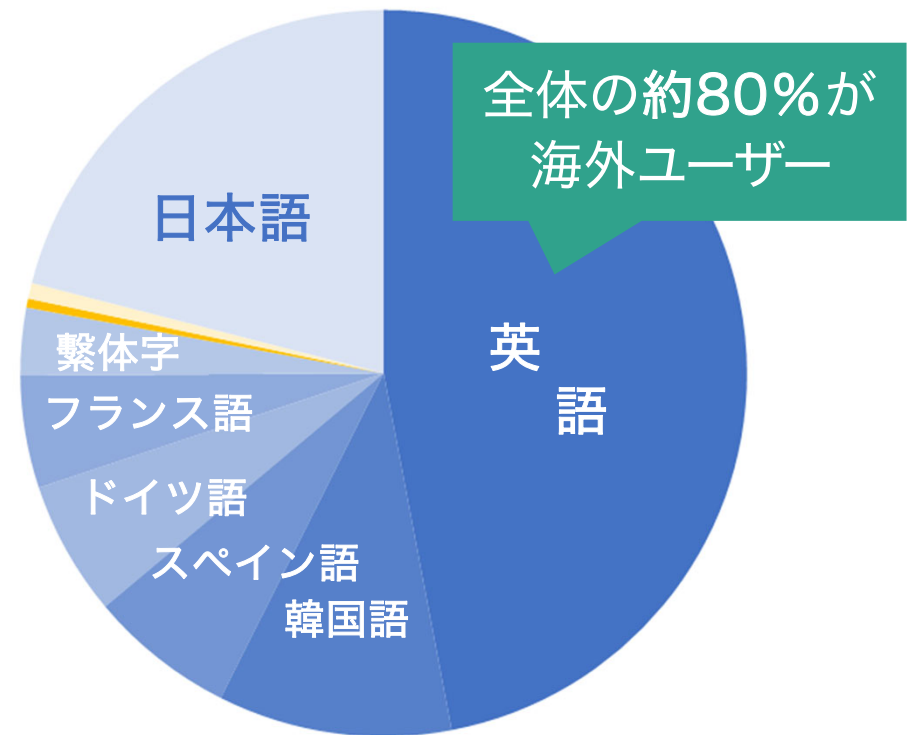
CLIP STUDIO  
PAINT

### 11言語対応

日本語	繁體中文
English	简体字
Français	ภาษาไทย
Español	Bahasa Indonesia
Deutsch	Português Brasileiro
한국어	

日本語/英語/韓国語/中国語(繁体字/简体字) /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

### 出荷本数の言語別構成比

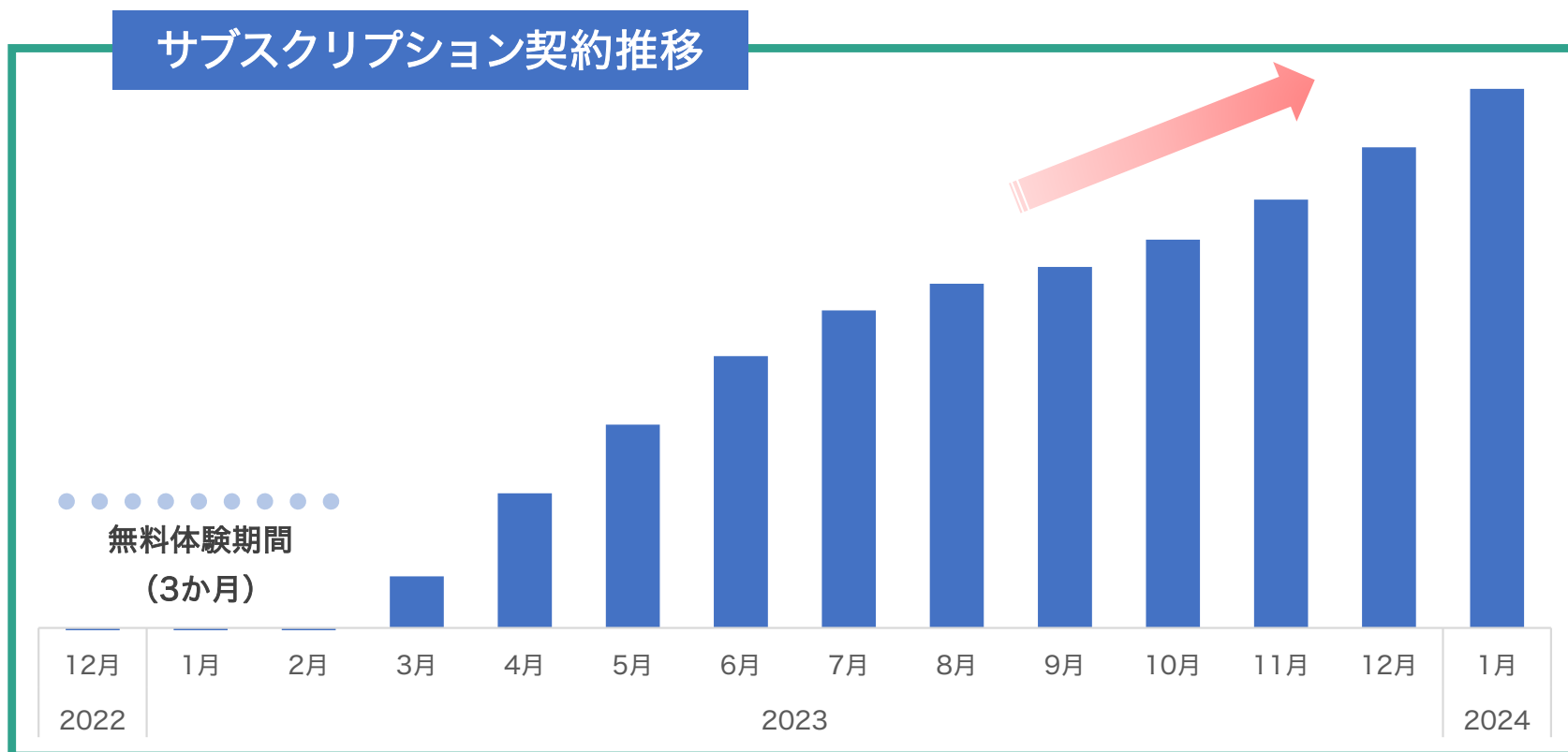


世界の **3,500万人以上**  
のクリエイターが利用

# 3-1. コンテンツ制作ソリューション事業\_7

## 活動トピックス⑥ 中国本土におけるサブスクリプション契約推移

2022年12月から中国市場に向けてiPad版の提供を開始し、3か月の無料体験期間を経てサブスクリプション契約に移行するユーザー数が着実に増加しております。また、この短期間で中国はAppStoreにおける**国別の売上構成比で上位10位以内**に入っており、引き続き成長が見込めます。





## 3-1. コンテンツ制作ソリューション事業\_8

### 活動トピックス⑦ サブスクリプション契約の価格改定を実施

「CLIP STUDIO PAINT」のサブスクリプション契約につきまして、収益向上を目的に2023年12月期第4四半期に価格改定を実施しました。



CLIP STUDIO  
PAINT



今後も、サービスの価値向上に応じた価格改定を行ってまいります。

# 3-1. コンテンツ制作ソリューション事業\_9

## 活動トピックス⑧

### サブスク契約増

### 海外ユーザー増

- CLIP STUDIO PAINT **メジャーバージョンアップ** Ver.2.0の提供開始  
Windows / macOS 一括払い（無期限）版の提供・販売方法を変更  
新たに、簡体中国語、ポルトガル語、インドネシア語、タイ語に対応
- CLIP STUDIO PAINT の累計出荷本数が12月で3,500万本となり、日本語以外の**海外に向けた出荷が約80%**と増加傾向で推移（P23参照）
- **ユーザー層の拡大**を目的にスマートフォン版及びタブレット版のアップデートを実施  
新たに直感的に使いやすいインターフェースを追加しシンプルかつ直感的なインターフェースの提供を実現（P22参照）

### 流通・作家支援

- イラスト、マンガ、アニメーション分野のクリエイターをサポートする創作活動応援サイト「CLIP STUDIO」クリエイターの会員数が**全世界で800万人**に
- 漫画家を志望する方がオンラインで編集部でマンガの持ち込みができる「モチコミonline」のサービスにおいて、オンライン出張編集部を開催  
マッチングをきっかけに、デビューされた漫画家の方もいました

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. 事業セグメント別の概況

コンテンツ**流通**ソリューション事業



## 3-2. コンテンツ流通ソリューション事業\_1

単位：百万円

	期間比較(1月～12月)		
	2022年12月期※	2023年12月期	前期比
売上高	961	<b>1,012</b>	+5.3%
営業損失	26	<b>744</b>	—

### トピックス

#### DC3ソリューション売上を拡大させるための営業・プロモーション活動

- サービス事業者に向けたDC3の提案営業活動の推進

DC3ソリューションを利用する予定の**複数の事業者との契約**が進行中  
年内にDC3ソリューションを利用した**サービスが複数オープン**する見込み  
総合商社 兼松グループの兼松グランクスが、DC3コンテンツを取り扱うマーケットプレイス「mitekore」が12月にリリース

#### ソリューション品質向上に向けた継続開発投資

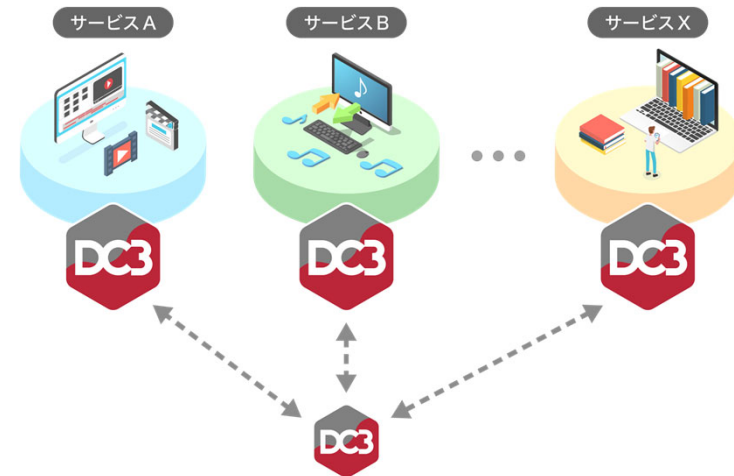
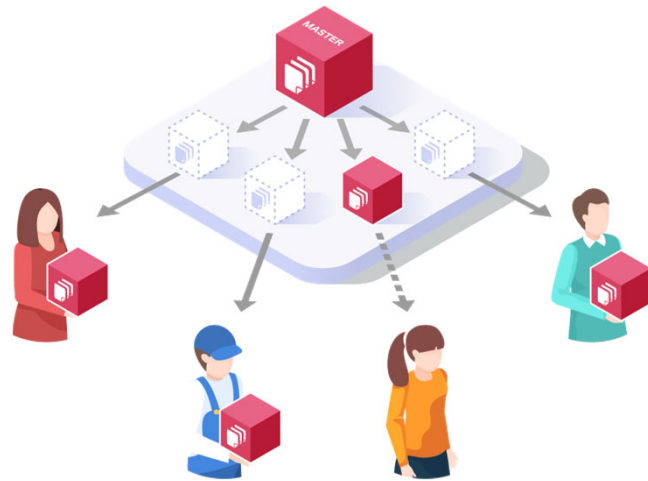
- 基盤となる「DC3モジュール」の機能拡充・品質強化
- 保有するDC3コンテンツを一元管理できるサービス「DC3マイルーム」の機能強化
- 事業者がDC3上で円滑にビジネスを行うための「DC3事業者コンソール」の機能強化

※2022年12月期のクリエイターサポート事業からコンテンツ流通ソリューション分を抜き出した値です。

## 3-2. コンテンツ流通ソリューション事業\_2

### 活動トピックス① 開発投資を行っているDC3とは？

「デジタルコンテンツがもっと愛される世界の実現」を目指して



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、デジタルコンテンツ流通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詳細はこちら：<https://www.dc3solution.net/>

DC3は「DC3モジュール」と呼ばれる独自のプログラムを事業者のWEBサービスに組み込むことで利用できます。

サービスに組み込まれたDC3モジュールと、サービスを横断してコンテンツを扱う機能・ブロックチェーンを管理する機能を持つ「Common DC3」が協調することで、全体の信頼性・安全性を担保します。

さらに、自身が保有するコンテンツをサービスを横断して一元管理する機能や、保有するコンテンツの一部を3D空間上で公開する機能も提供しています。

## 3-2.コンテンツ流通ソリューション事業\_3

### 活動トピックス② DC3の正式版をリリース



2023年12月

デジタルコンテンツ流通基盤ソリューション「DC3」  
正式版をリリース

- DC3コンテンツ管理サービス「DC3マイルーム」
- DC3事業者向けサービス「DC3事業者コンソール」
- DC3コンテンツ配布サービス「MORAEL」
- DC3マスターコンテンツ取引サービス「MCS」
- イラスト / 漫画 / リフロー型電子書籍 / 3Dモデル / ムービー対応の5種類のDC3プレイヤー

DC3の活用を希望する事業者の、**DC3利用をサポートするプロダクト**も提供開始

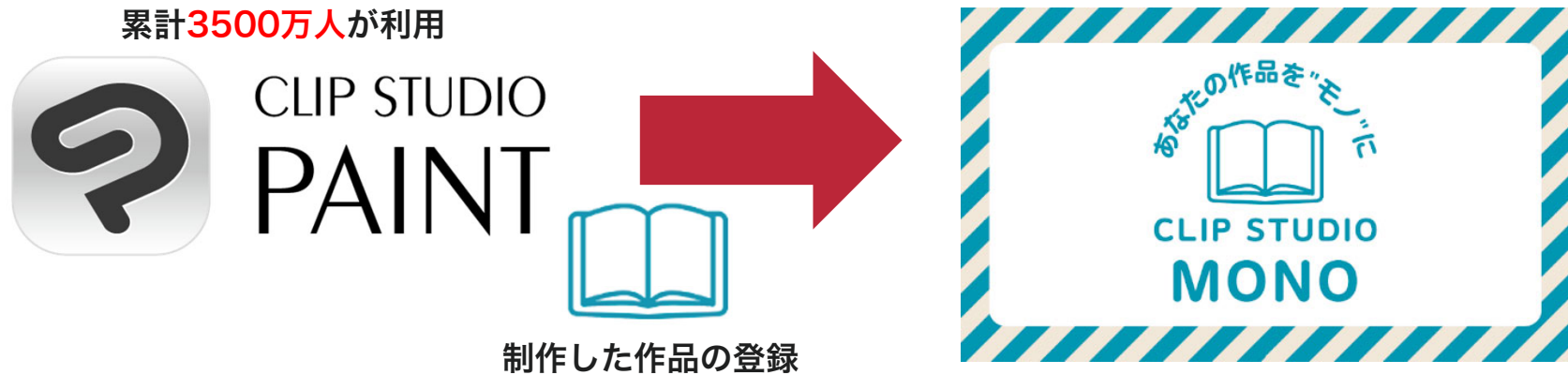
- SaaS版DC3モジュール
- WooCommerce連携プラグイン「DC3 for WooCommerce」
- Shopify連携プラグイン「DC3fy」

**➡ 開発投資を継続しDC3ソリューションの機能の充実を図る**

詳細はこちら：<https://www.and-dc3.com/news/?newscat=dc3>

## 3-2. コンテンツ流通ソリューション事業\_4

### 活動トピックス③ DC3とCLIP STUDIO PAINTとの連携を実現



**DC3とCLIP STUDIO PAINTが連携し、クリエイターのコンテンツ制作からコンテンツ流通までのトータルサポートを実現**

**CLIP STUDIO PAINTがクリエイターに提供する価値が大きく向上**

2023年9月26日にリリースしたCLIP STUDIO PAINT バージョン2.2.0で、製作した漫画・イラストをDC3コンテンツとして登録できる機能を追加し、**クリエイターが制作した作品を、簡単に唯一無二の「モノ」として製造**できるようになりました。あわせて、DC3コンテンツを出品・入手できる新サービス「CLIP STUDIO MONO」もリリースし、DC3コンテンツが流通する環境が整いました。

詳細はこちら：<https://www.and-dc3.com/news/20230926/>

## 3-2. コンテンツ流通ソリューション事業\_5

### 活動トピックス④ 「mitekore」がリリース



**総合商社 兼松グループ**の兼松グランクスが、DC3コンテンツを取り扱う  
マーケットプレイス「mitekore」が**2023年12月にリリース**

「mitekore」は、ブロックチェーン技術を活用した「DC3」というデジタルコンテンツがもたらす新しい体験により、即売会や個展と同じ感覚でファンへ作品を販売することができるマーケットプレイスです。デジタルコンテンツでありながら、あたかも現実世界の「モノ」のようにコンテンツを保有するという、新しいクリエイティブの形を創出します。

**➡ 今期、DC3ソリューションを利用したサービスが複数オープン予定**

詳細はこちら：[https://www.dc3solution.net/assets/file/andDC3\\_News\\_2023\\_09\\_27.pdf](https://www.dc3solution.net/assets/file/andDC3_News_2023_09_27.pdf)



## 3-2. コンテンツ流通ソリューション事業\_6

### 活動トピックス⑤ 「クリエイティア」のDC3導入



**同人誌販売・クリエイター支援サービス大手「とらのあな」グループの、クリエイターとファンを結ぶ新しい月額制ファンクラブプラットフォーム「クリエイティア」がDC3コンテンツの販売機能を提供開始**

「クリエイティア」はVTuber/配信者/声優/イラストレーターなどの様々なエンターテインメントを創造するクリエイターとファンの方々を結びつける、月額会員制のファンクラブプラットフォームです。DC3を導入したことで、クリエイティア上で付加価値のついた限定コンテンツを販売できるようになりました。また、コンテンツは流通する度にクリエイターへ収益分配されるため、よりファンクラブの価値を高めることが可能です。

さらに、コンテンツの不正コピーを防止することもでき、安心して自身の創作物の発表がおこなえます。

**➡ 今期、DC3ソリューションを利用したサービスが複数オープン予定**

詳細はこちら：[https://www.dc3solution.net/assets/file/andDC3\\_News\\_2023\\_09\\_27\\_02.pdf](https://www.dc3solution.net/assets/file/andDC3_News_2023_09_27_02.pdf)

## 3-2. コンテンツ流通ソリューション事業\_7

### 活動トピックス⑥ アーティストによるDC3コンテンツ販売

# 著名アーティストによる「DC3」活用 田村吉康氏が唯一無二のデジタルコンテンツ作品を販売する「TAMURA Yoshiyasu DC3 CONTENTS STORE」を11/16（木）オープン 高島屋個展での取り組みも

ヨーロッパを初め国内外で幅広く活動する画家・マンガ家の田村吉康氏は、「DC3」を活用し、自身の作品を販売するECサイト「TAMURA Yoshiyasu DC3 CONTENTS STORE」を2023年11月16日（木）よりオープンしました。

さらに、2023年11月22日より開催された、同氏の新宿高島屋絵画展において、絵画購入者に唯一無二のアニメーションコンテンツを贈呈する取り組みも実施しました。



TAMURA Yoshiyasu  
DC3 CONTENTS STORE

世界に1つしかない  
1点ものの絵画から  
先進技術で生成される  
1点もののデジタル作品を  
販売します。

TAMURA Yoshiyasu DC3 CONTENTS STORE で販売される全てのデジタル作品は、「DC3コンテンツ」という特別なコンテンツです。

DC3コンテンツは、現実世界の「モノ」と同じように、1つ1つが識別された状態で存在しています。エディションナンバーの付いた複製版画のような「一点もの」をデジタルの世界でも実現しました。

更に、DC3コンテンツは、「DC3マイルーム」と連携させることで、仮想の3D空間上にディスプレイすることができます。

DC3コンテンツは購入に際し、暗号資産を必要としません。一般的なネット通販と同じく、法定通貨（日本円）で購入いただけます。

**→ 今期、DC3ソリューションを利用したサービスが複数オープン予定**

詳細はこちら：<https://www.and-dc3.com/news/20231116/>

## 4.2024年12月期業績予想



# 4-1. 2024年12月期 業績予想

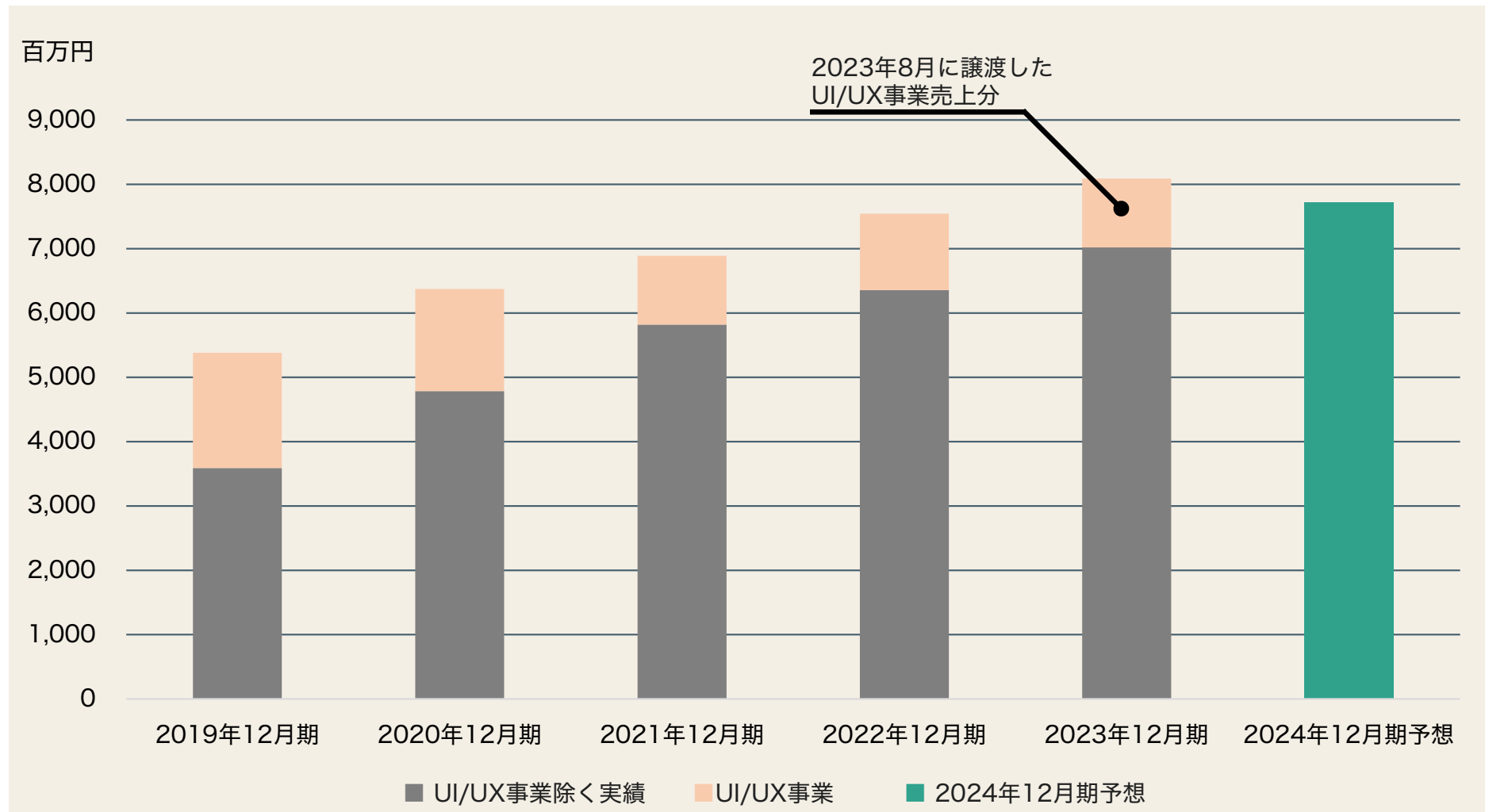
単位：百万円

		2023年12月期		2024年12月期（予想）		前年比 （通期）
		半期	通期	半期	通期	
売上高	コンテンツ制作ソリューション	3,034	6,007	3,297	6,676	+11.1%
	コンテンツ流通ソリューション	507	1,012	519	1,047	+3.4%
	UI/UX	712	1,071	-	-	-
	合計	4,253	8,091	3,816	7,723	△4.5%
営業利益	コンテンツ制作ソリューション	1,160	2,177	1,132	2,529	+16.2%
	コンテンツ流通ソリューション	△327	△744	△467	△873	-
	UI/UX	△104	△79	-	-	-
	合計	729	1,352	664	1,655	+22.3%

UI/UX事業は、2023年8月1日付で事業を譲渡いたしました。

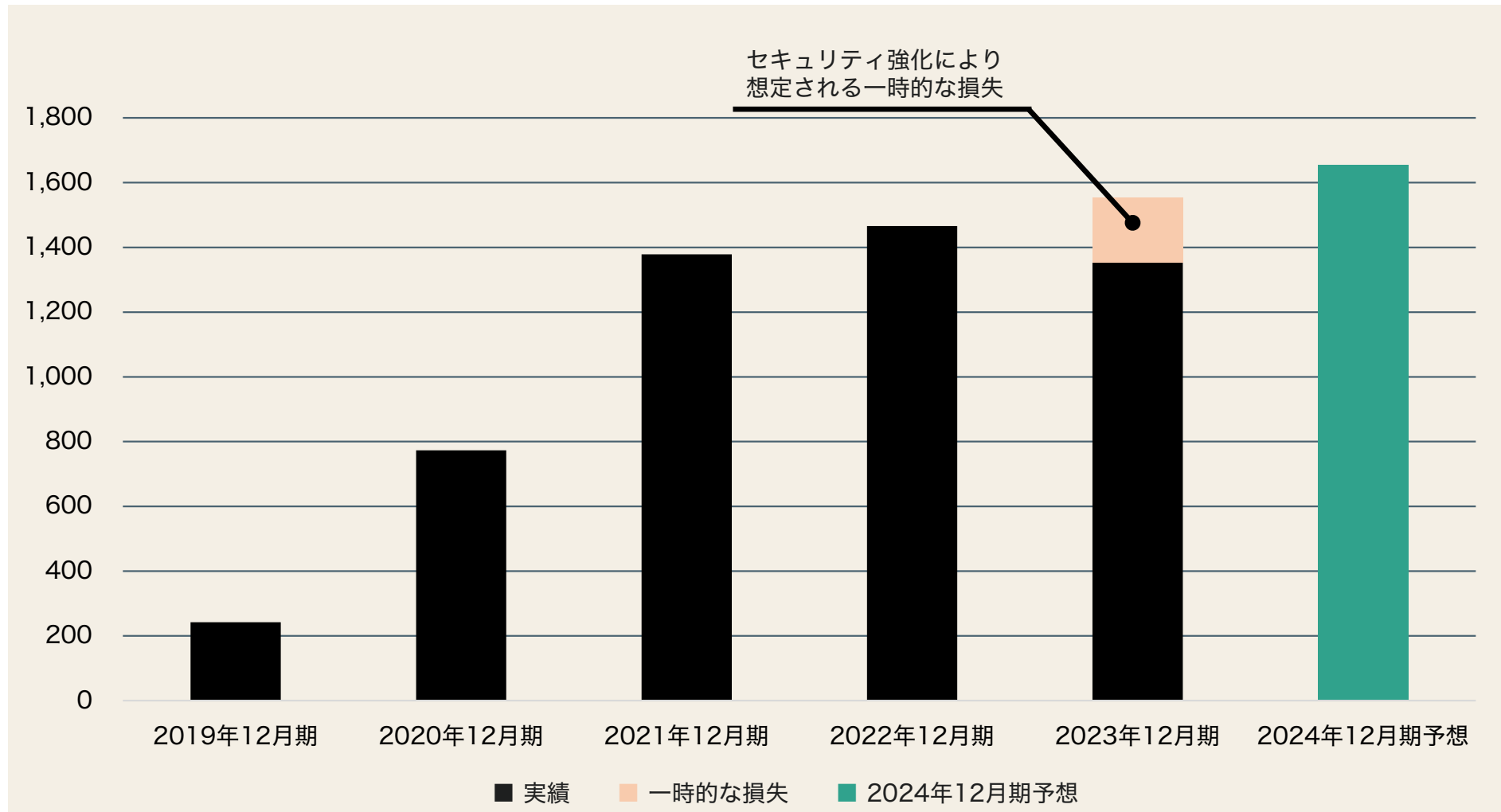
※事業分野別売上高および事業分野別営業利益は、いずれもグループ内調整があり、事業分野別の合算値とグループ連結合計値には相違があります。

## 4-2. 2024年12月期 売上予想



- 2024年12月期は前期比4.5%減の7,723百万円を見込む
- 2023年12月期は前期比7.3%増の8,091百万円
- 2023年12月期は、2023年8月に譲渡完了したUI/UX事業1,071百万円を含む

## 4-3. 2024年12月期 営業利益予想



- 2024年12月期は前期比22.3%増の1,655百万円を見込む
- 2023年12月期は前期比7.7%減の1,352百万円
- 2023年4月から実施された決済システムのセキュリティ強化（P20参照）により想定される一時的な損失

## 4-4. 2024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
- **モバイルプラットフォームに注力**  
タブレット・スマートフォンに向けたサービス強化で利用ユーザーの裾野を拡大
- **DC3ソリューションとの連携強化による、競争力を収益性の強化**
- **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



- **「DC3」の開発および営業活動を推進**  
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
- **DC3利用者のUX向上に向けた開発**
- **IPコンテンツの誘致**
- **&DC3より提供するソリューション・各種サービスの継続開発**
- **顧客・パートナーの獲得**
- **メディア媒体への露出強化**

## 4-5. コンテンツ流通ソリューション事業の投資方針と 中期経営計画の見直し

当社が取り組んでいるコンテンツ流通ソリューション事業においては、2023年12月にDC3ソリューションのサービス提供を行うために必要な基本的な機能の開発が完了しており、引き続きCLIP STUDIO PAINTとの連携強化に向けた取り組みや、営業活動の強化を通じて、DC3ソリューションの利用拡大を目指し、新たな収益の柱を育ててまいります。

事業立ち上げに伴う先行開発投資フェーズから運用フェーズに移行するDC3ソリューションの2024年の売上計画は、確実に見込める保守的な水準で見通しておりますが、2024年の実績次第では、2025年以降は、大きく変化する可能性があります。なお、DC3の開発投資については、グループ全体の収支のバランスを意識しながら行ってまいります。

これに伴い、2023年5月に策定した中期経営計画を見直し、DC3ソリューションを中心に精査が可能になった段階で、改めて中期経営計画を策定する予定です。なお、2024年のグループ利益計画は、従来の中期経営計画通りの16.4億円を予定しています。また、コンテンツ制作ソリューションの活動に大きな変更の予定はございません。



## 5. 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、「コンテンツ制作ソリューション事業」及び「コンテンツ流通ソリューション事業」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います。

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

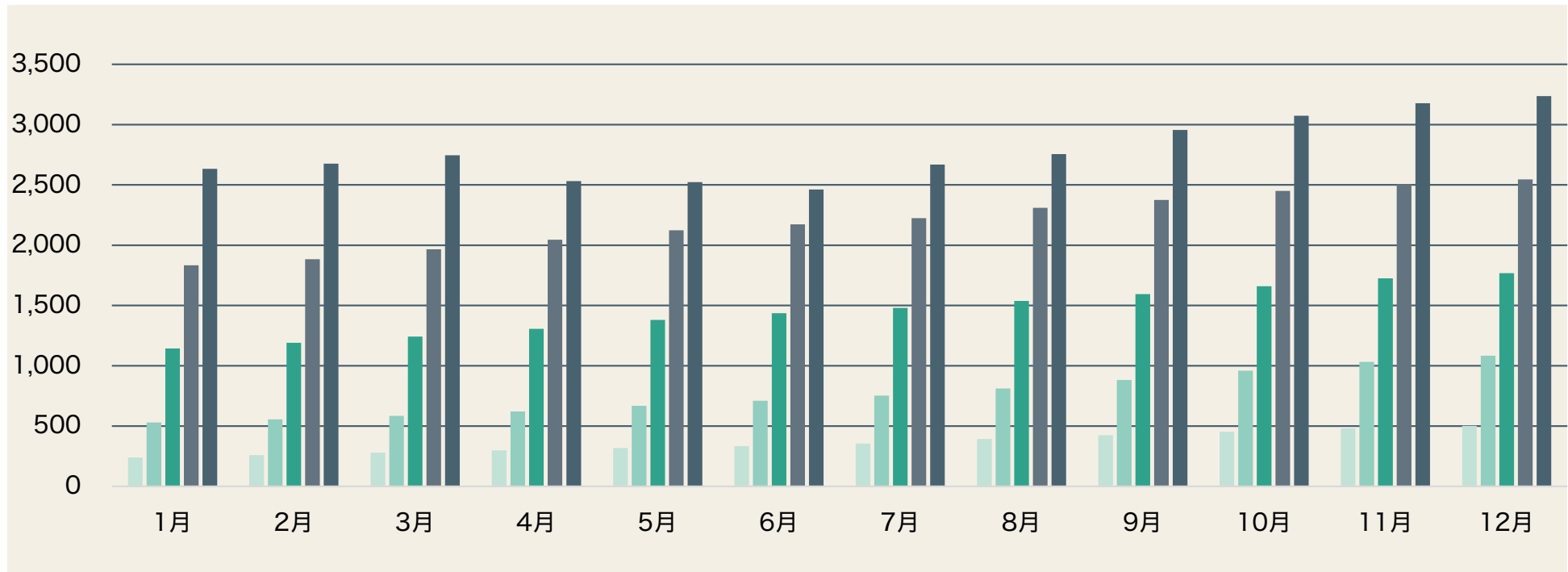
当社ホームページに IR に関するアンケートを掲載しております。皆様からのお声は、月次事業進捗レポートの改善等、今後のIR活動の参考にさせていただきます。

詳しくはこちら：[https://www.celsys.com/irinfo\\_questionnaire/](https://www.celsys.com/irinfo_questionnaire/)



# 参考資料：コンテンツ制作ソリューション事業月次事業進捗

■ 「CLIP STUDIO PAINT」サブスクリプション売上の3か月移動平均ARR



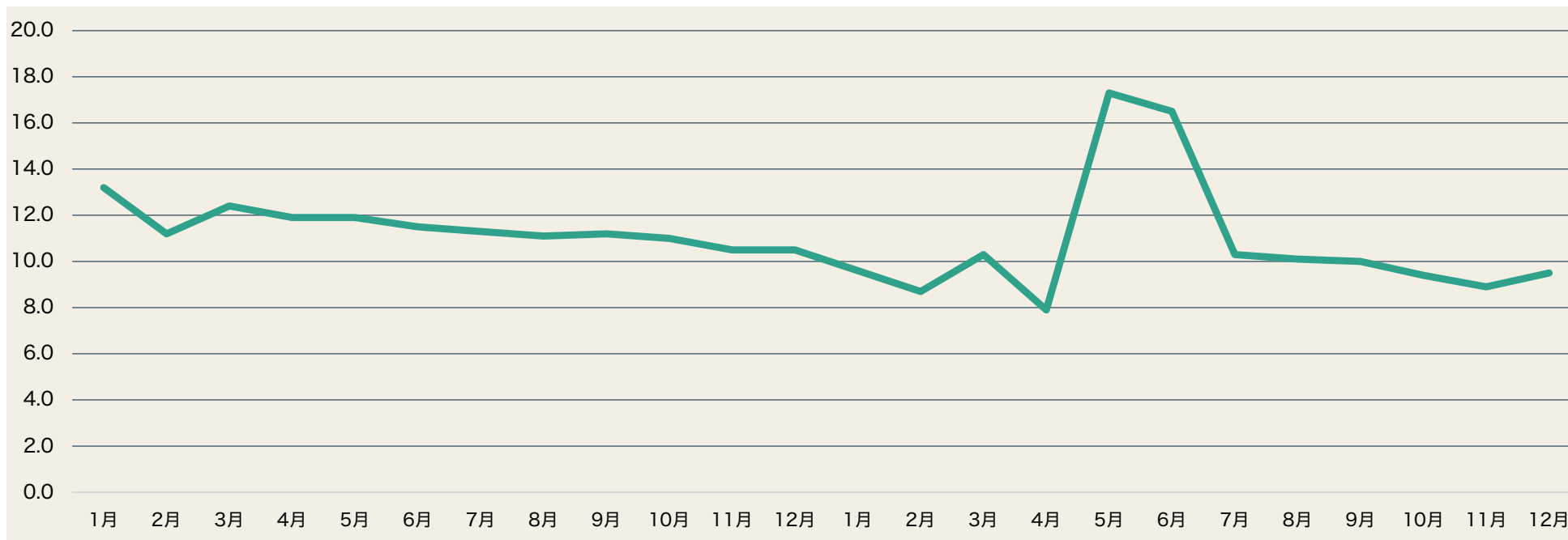
(単位:百万円)

		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
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

(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：コンテンツ制作ソリューション事業月次事業進捗

■ 「CLIP STUDIO PAINT」のチャーンレート（有料契約）



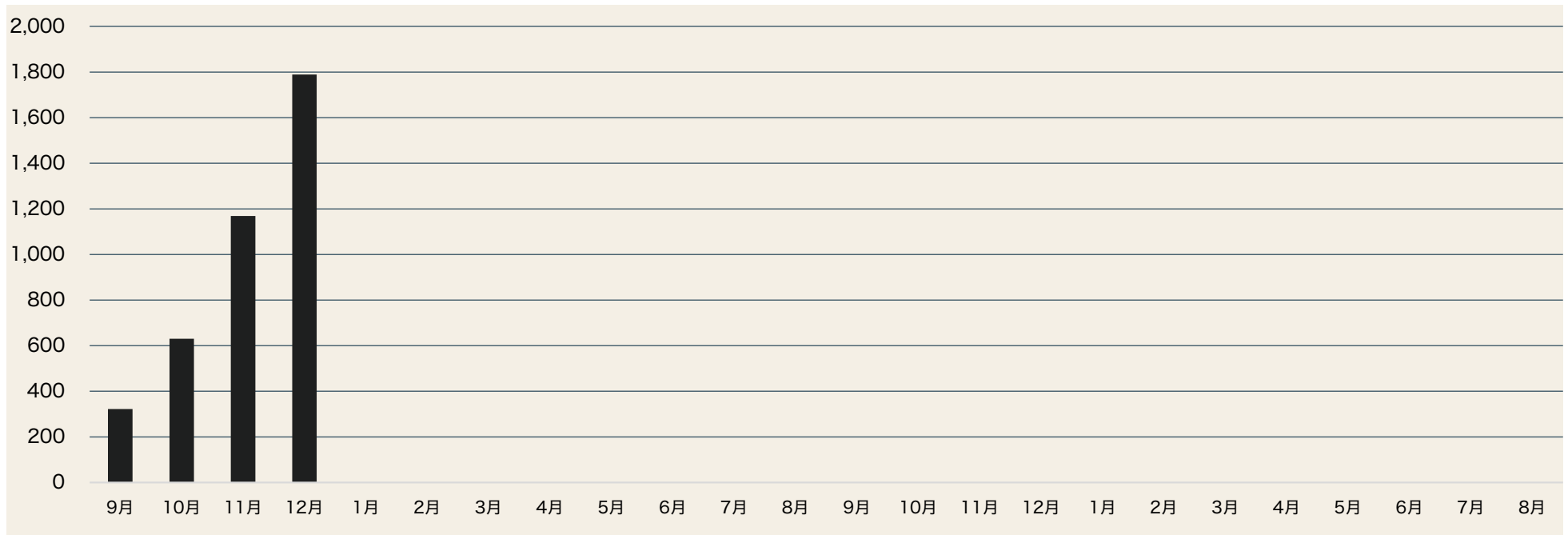
(単位:%)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2022年	13.2	11.2	12.4	11.9	11.9	11.5	11.3	11.1	11.2	11.0	10.5	10.5
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

(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：コンテンツ流通ソリューション事業 月次事業進捗

■ DC3 ソリューションマスターコンテンツ数



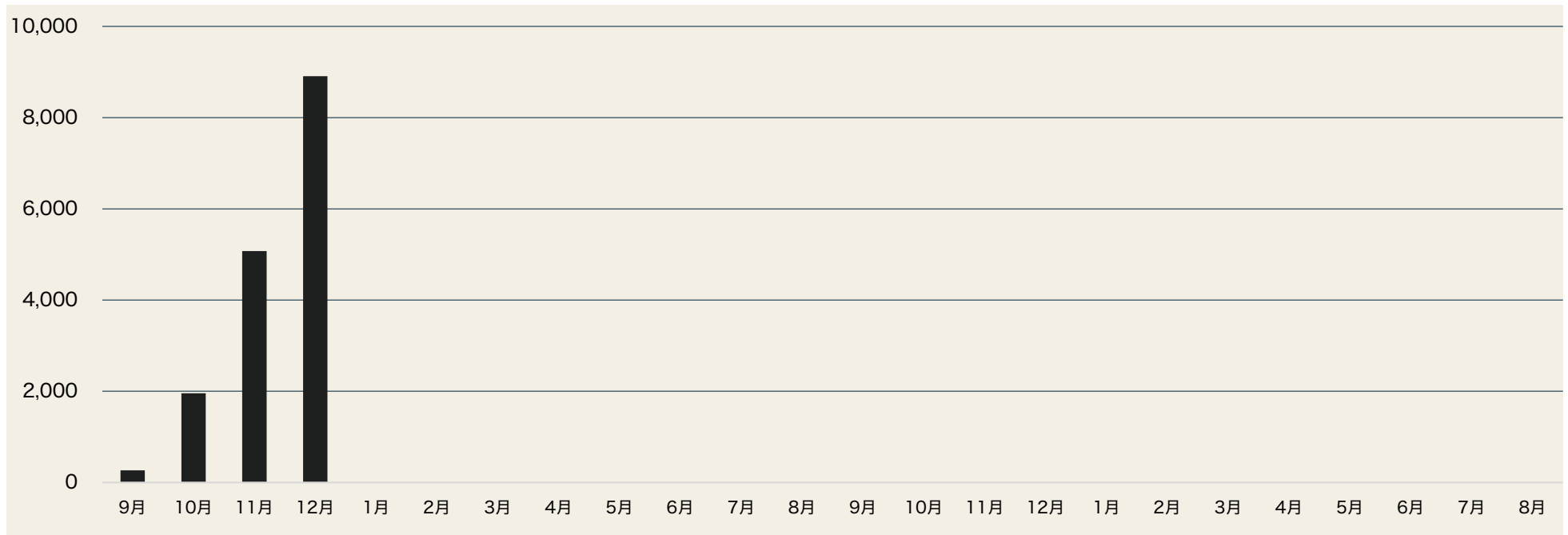
(単位:個)

	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	—	—	—	—	—	—	—	—	322	630	1,169	1,789

(注) マスターコンテンツ数は、DC3 ソリューションが組み込まれたサービスに登録された、全ての DC3 マスターコンテンツの総数です。マスターコンテンツとは、DC3 の世界におけるコンテンツの金型のようなものです。マスターコンテンツから DC3 コンテンツを製造することで、その 1 つ 1 つが現実世界と同じように唯一無二の「モノ」として流通します。電子コミックを例にすると、原画を元に製本データ（マスターコンテンツ）を作成し、そのデータを元に単行本（DC3 コンテンツ）を印刷するようなイメージです。

# 参考資料：コンテンツ流通ソリューション事業 月次事業進捗

■ DC3 ソリューション累計取引回数



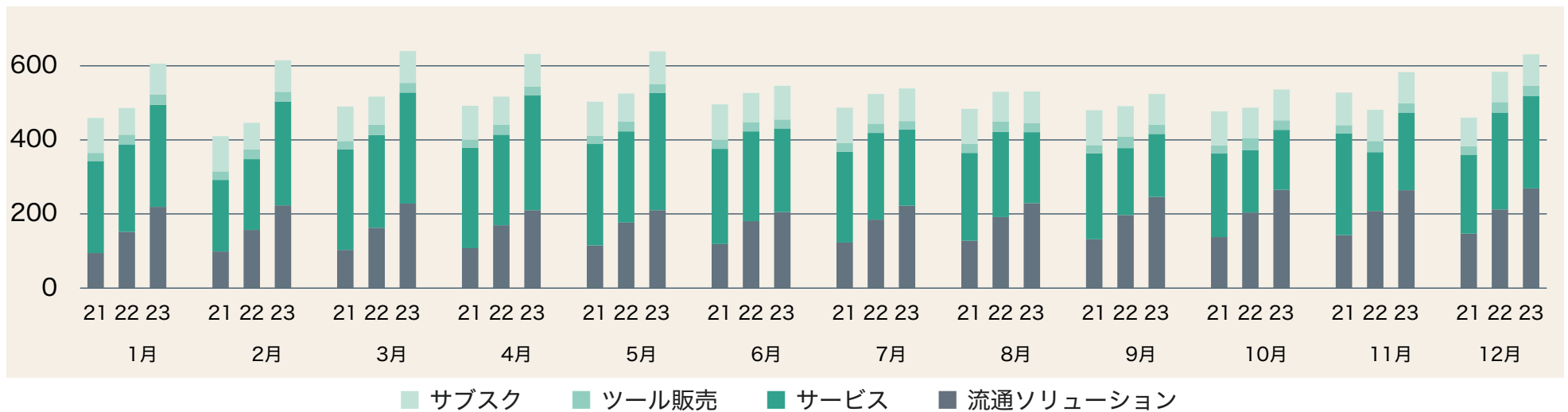
(単位:回)

	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	—	—	—	—	—	—	—	—	266	1,955	5,074	8,910

(注) 取引回数には譲渡の他、閲覧権の貸与等、全ての取引を含みます。

# 参考資料：制作S事業・流通S事業月次事業進捗

■コンテンツ制作ソリューション事業及びコンテンツ流通ソリューション事業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
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

(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。流通ソリューションには、電子書籍に関連する売上などが含まれます。



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2023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。