

2024年12月期 第2四半期 決算説明補足資料



2024.08.02

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いたします！



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

当社グループは、2023年に行ったUI/UX事業の売却を経て、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おります。

セルシスグループ 事業の概要

コンテンツ 制作 ソリューション 事業



CEL SYS

グラフィック分野で活動するクリエイターの創作活動をサポートする、イラスト・マンガ・Webtoon・アニメーション制作SaaSサービス及び、創作を支援するコミュニティサイトを通じて、コンテンツの制作にまつわるサービスをグローバルに提供。

[CLIP STUDIO PAINT](#)
[クリエイター向けサービス](#)



コンテンツ 流通 ソリューション 事業



&DC3

あらゆるデジタルデータを唯一無二の“モノ”として扱うことでデジタルコンテンツの流通を実現する基盤ソリューション「DC3」や、電子書籍配信ソリューション等の、コンテンツ流通ソリューションを通じて、デジタルコンテンツがもっと愛される世界を実現。

[DC3ソリューション](#)
[電子書籍ソリューション](#)



1. グループトピック



1-1. 2024年12月期第2四半期 業績サマリ

売上高

40.6 億円

進捗率 52.6 %

営業利益

11.0 億円

進捗率 66.8 %

- グループの第2四半期累計 営業利益は過去最高
- コンテンツ制作ソリューション事業の第2四半期累計 売上高は過去最高
- 事業構造改革（UI/UX事業の売却）の成果により前年比は減収・増益
- 通期業績予想は据え置くが、下期の事業進捗により修正が必要となった場合はすみやかに開示

1-2. 株主還元強化：増配について

2024年12月期の配当は、増配とした中間配当に加え、新たに期末配当も1株当たり2円の増配を実施いたします。

2024年12月期の配当金 (予定)

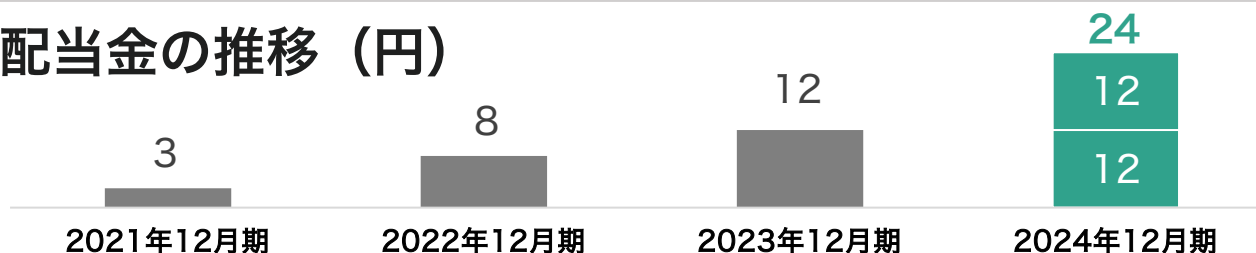
中間配当 12円

期末配当 10円+2円

▶ 合計 24円

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。

配当金の推移 (円)



1-3. 株主還元強化：自己株式取得の実施

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及び株主還元の更なる充実を目的に、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

➡ **2024年6月までに10億円を取得済**

➡ **残りの10億円分も期間内に取得予定**

実際の買付にあたっては、決定次第お知らせいたします。

1-4. 資本業務提携契約の進捗状況

WEBTOON Entertainment Inc.



WEBTOON Entertainment・LINE Digital Frontierと、CLIP STUDIO PAINTを活用したWEBTOONコンテンツ制作及び翻訳の効率向上の取り組み、AI分野での協議、コンテンツ流通基盤ソリューション「DC3」の活用等を推進中。

詳細はこちら：<https://www.celsys.com/topic/20240703>

株式会社ワコム



クリエイティブ制作に欠かせないワコム製品と連携して、多方面に渡って活動中。2024年6月にドイツで開催されたイベントにて、ワコムのソリューションと「CLIP STUDIO PAINT」が連携する共同開発等の経過報告を実施。

詳細はこちら：<https://www.celsys.com/topic/2024062401>

株式会社アクセル



AI技術の共同開発を実施中。

詳細はこちら：<https://www.celsys.com/topic/20240220>

1-5. 持続的な成長を目指し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に向けた準備を進めており、東京証券取引所が定めるプライム市場への上場審査における形式要件には2024年6月30日時点で適合しております。

■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

2024年6月30日時点

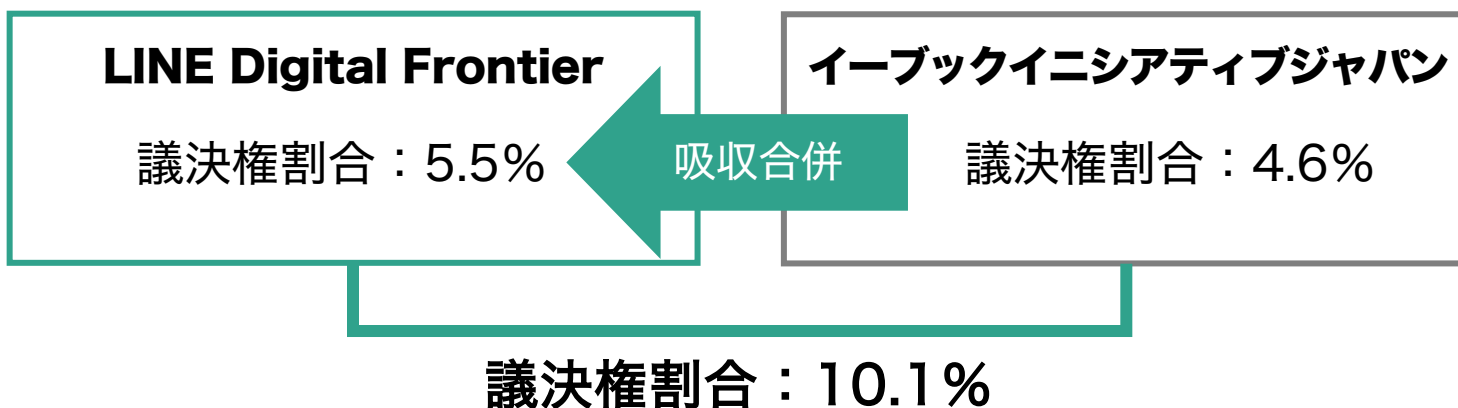
	適合状況
約22,000人	適合
約23万単位	適合
203億円	適合
65%	適合
313億円	適合
59億円	適合
30億円	適合

1-6. 株主の異動（予定）

当社は2024年6月にNASDAQに上場したWEBTOON Entertainmentと、2021年12月に資本業務提携を行いました。

WEBTOON Entertainmentは、日本では「LINEマンガ」韓国では「NAVER WEBTOON」等のサービスをグローバルに提供しており、関連会社であるLINE Digital Frontier及びイーブックイニシアティブジャパンが当社株主となっています。

2024年9月1日付でLINE Digital Frontierがイーブックイニシアティブジャパンを吸収合併し、LINE Digital Frontierが当社の主要株主となる予定です。



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～6月)		
		2023年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期	前年同期比
売上高	実績	4,253	4,060	△4.5%
	UI/UX事業 除く	3,541	4,060	+14.7%
営業利益		729	1,105	+51.6%
経常利益		736	1,228	+66.9%
純利益		△92	943	—

トピックス

●2023年に事業売却済のUI/UX事業を除く第2四半期累計売上高及び利益は過去最高

※ UI/UX事業の2023年12月期第2四半期売上高は712百万円

2-2. 修正した業績予想と実績の比較

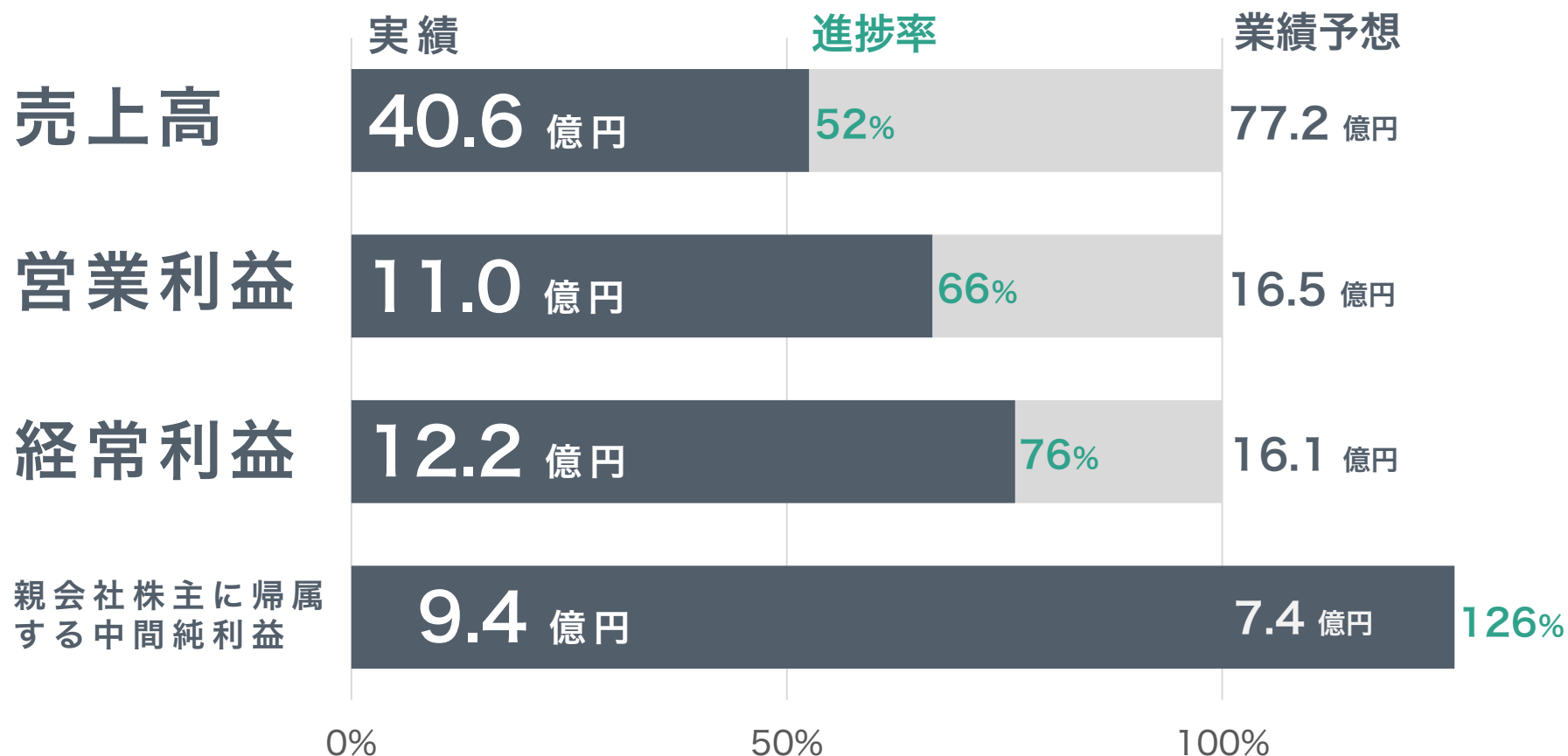
2024年6月26日に修正した2024年12月期第2四半期の業績予想と比較して、実績は売上・利益ともに上方で着地。

単位：百万円

	2024年12月期		2024年12月期		
	第2四半期 期初計画		第2四半期 修正計画	第2四半期 実績	修正計画比
売上高	3,816		4,027	4,060	+0.8%
営業利益	664		1,001	1,105	+10.4%
経常利益	641		1,055	1,228	+16.4%
純利益	254		802	943	+17.6%

2-3. 通期業績進捗率

売上・利益ともに進捗率は50%を超えて推移。通期業績予想は据え置きますが、下期の事業進捗を注視しつつ、修正が必要となった場合はすみやかに開示いたします。



2-4. 連結貸借対照表

単位：百万円

	前連結会計年度末 (2023年12月末日)		当連結会計年度第2四半期末 (2024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	6,929	81.0%	6,094	72.4%	△835
固定資産	1,621	19.0%	2,323	27.6%	701
資産合計	8,551	100.0%	8,417	100.0%	△133
流動負債	1,432	16.8%	1,964	23.3%	532
固定負債	458	5.4%	504	6.0%	45
負債合計	1,891	22.1%	2,469	29.3%	577
純資産合計	6,660	77.9%	5,948	70.7%	△711
負債・純資産合計	8,551	100.0%	8,417	100.0%	△133

主な増減の内容

- 流動資産：現金及び預金 △391百万円 株式会社アクセル株式及び自己株式を取得したため
- 固定資産：投資有価証券 694百万円 株式会社アクセル株式を取得したため
- 純資産 ：自己株式 △992百万円 自己株式を取得したため

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～6月)		
	2023年12月期	2024年12月期	前年同期比
売上高	3,034	3,538	+16.6%
営業利益	1,160	1,463	+26.1%

2024年3月に提供を開始した「CLIP STUDIO PAINT」バージョン3.0の販売が好調に推移し、国内及び海外セールも好調だったことに加え、サブスクリプション契約価格及び買い切り版の価格改定による収益性向上により、売上及び利益が増加しました。

2024年6月末現在の「CLIP STUDIO PAINT」業績指標

- 累計出荷本数 **4,161万本** 前年同月比 **+34.4%**
- 海外割合 **80.5%** 前年同月比 **+0.8Point**
- サブスクリプション契約数 **100.1万契約** 前年同月比 **+19.7%**
- ARR **37.1億円** 前年同月比 **+50.8%**

3-2. 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



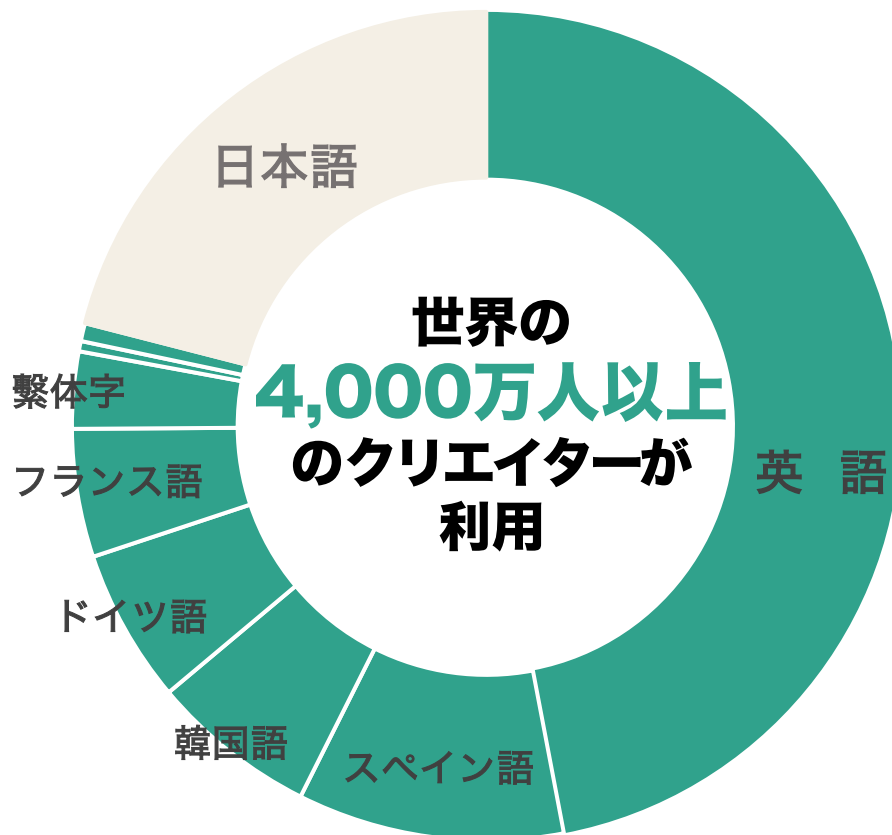
CLIP STUDIO
PAINT

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

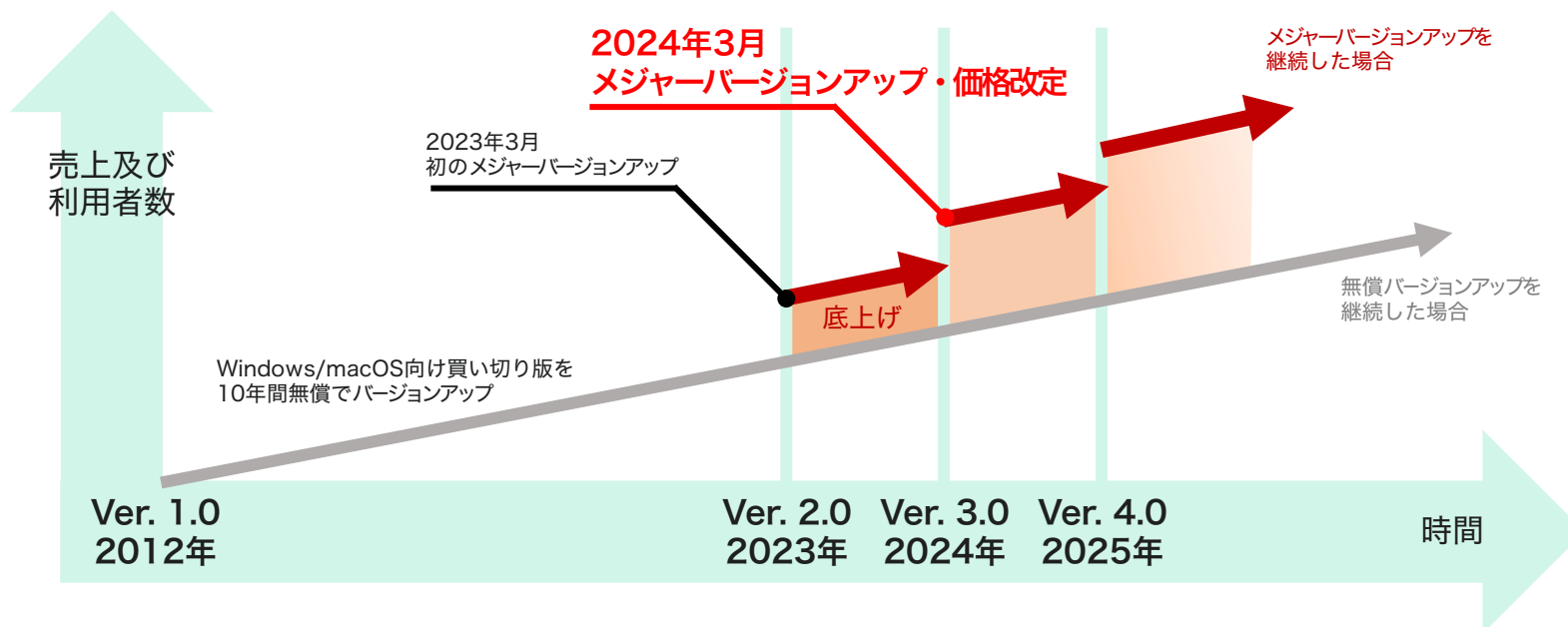
出荷本数の言語別構成比



3-3. 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 CLIP STUDIO PAINTのメジャーバージョンアップ実施

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年に続き、2024年3月に実施したメジャーバージョンアップも、好評をいただいたことに加え、国内外に向けた販売促進キャンペーンを実施したこと等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。あわせて、買い切り版の価格及びサブスクリプション契約料金を改定し、最大20%の値上げを行いました。



今後も、継続した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. 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 サブスクリプション契約増加施策

CLIP STUDIO PAINT サブスクリプション契約の増加目的プロモーションの実施

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)
イラストを描くなら 	5,900円	毎月480円
マンガ・アニメーション制作も 	24,900円	毎月980円

※ 1デバイスプランの月額料金契約の場合

サブスクリプションモデルと平行して販売を継続している買い切り版は、新規ユーザー獲得目的のキャンペーンを通じた収益貢献や、サブスクリプション契約に抵抗感のあるユーザーのニーズに応えることができるメリット等を活かし、サブスクリプションモデルを補強することで、収益の最大化を実現しています。なお、買い切り版は、追加のサブスクリプション契約もしくは、追加の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おります。

3-5. 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 AI開発投資の継続と強化

セルシスは、10年以上前からAI技術の可能性に着目し研究開発を継続しており、AI領域への開発投資を強化し、さらに深化させることに取り組んでいます。



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への資本参加及び戦略的パートナーシップを締結し、開発能力を拡充しています。



また、日本では「LINEマンガ」韓国では「NAVERWEBTOON」等のサービスをグローバルに提供しているWEBTOON Entertainmentと資本業務提携を行っており、AI分野での協議も行っています。

※ WEBTOON Entertainmentは2024年6月にNASDAQに上場しました。

セルシスは「CLIP STUDIO PAINT」において画像生成AIを用いた機能の搭載を見送るという方針を変更する予定はございません。創作活動における倫理と権利を常に最大限に尊重し続けるというポリシーのもと、クリエイターの創作活動をより楽しいものにすることを手助けできる分野でのAI技術の活用方法を模索して参ります。

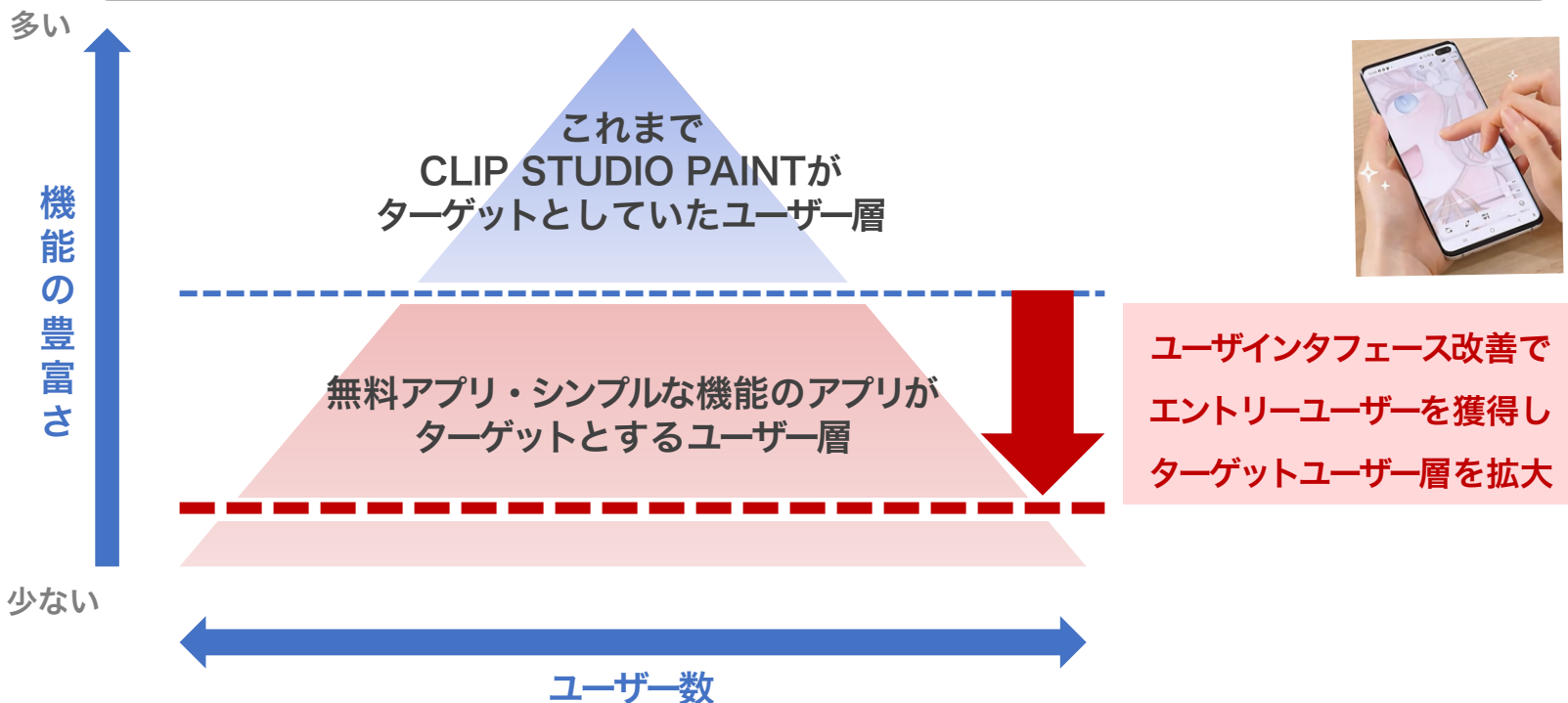
詳細はこちら：https://x.com/clip_celsys/status/1760284105848361069

3-6. 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 ユーザー層の拡大を目的にユーザーインターフェースを改善

これまでターゲットとしていたユーザー層だけではなく、無料アプリ及びシンプルな機能を提供するアプリのユーザー層も対象にすることを目的に、インターフェースの改善を実施し、特に若年層を中心とした競合アプリのユーザー層を取り込むことを目指します。

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

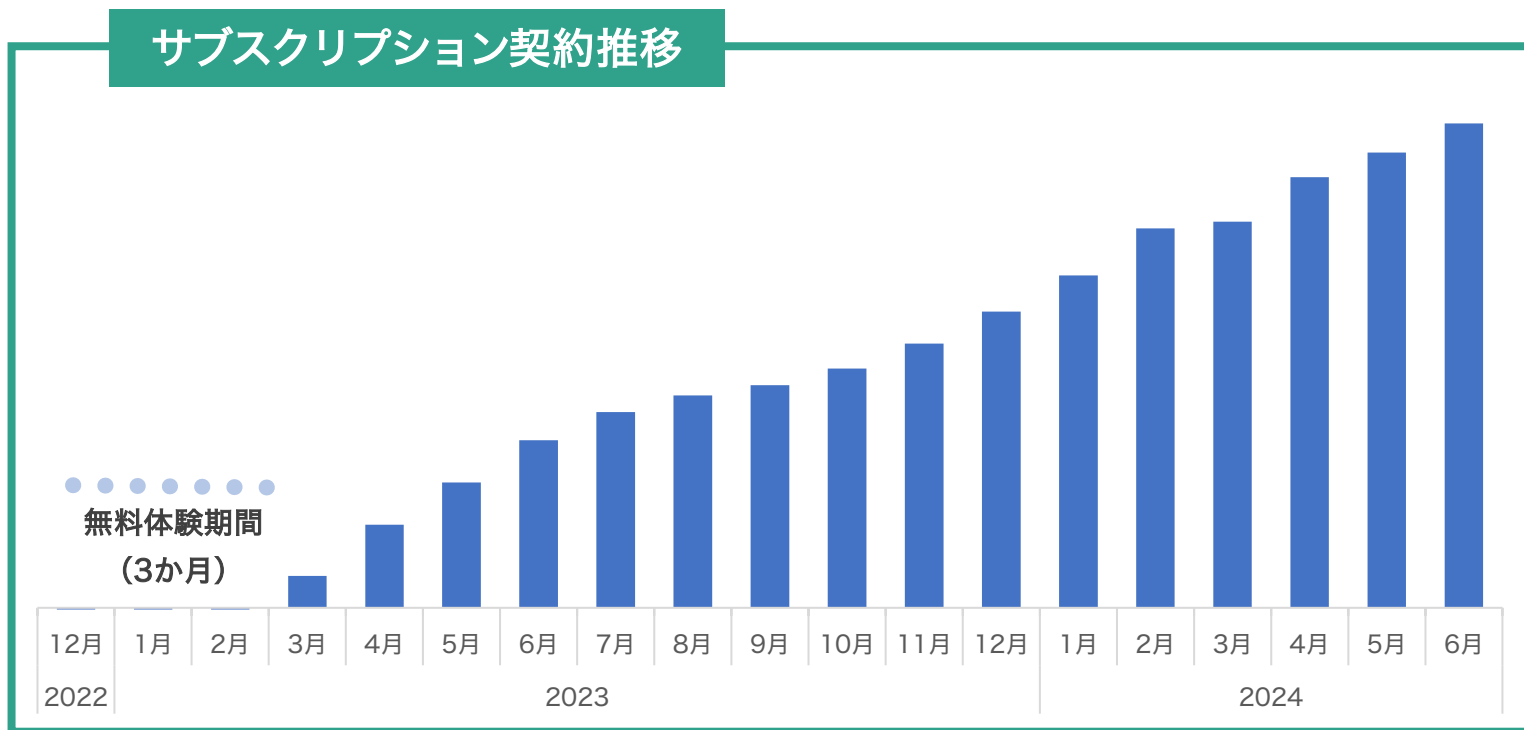


詳細はこちら：<https://www.celsys.com/topic/2023061302>

3-7. 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月から中国本土のタブレット（iPad）市場に向けてSaaS版 CLIP STUDIO PAINTの提供を開始し、サブスクリプション契約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順位が7位となっており、引き続き成長が見込めます。



3-8. 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 その他活動

サブスク契約増

海外ユーザー増

- CLIP STUDIO PAINTがワコムの有機ELペンタブレット「Wacom Movink 13」にバンドルされ、全世界に提供
- CLIP STUDIO PAINTがドイツ最大級の日本のポップカルチャーイベント「DoKomi」に協賛
- CLIP STUDIO PAINTが「WEBTOON FRANCE」主催の「WEBTOON CONCOURS 2024」に協賛

流通・作家支援

- Webtoon制作で活用できる専用欧文フォント「Clip Studio Comic」をイワタと共同開発
- イラスト・マンガ・Webtoon・アニメーション分野のクリエイターをサポートするコミュニティ「CLIP STUDIO」のクリエイターの会員数が全世界で892万人に
- CLIP STUDIO PAINTが「Apple Pencil Pro」に対応
バレルロール等に対応し、iPadでより直感的な創作体験を実現
- 全世界のコミック・マンガクリエイターを対象としたコンテスト「第1回 Global Comic Awards」をユーザー数1億人を超えるイラストコミュニケーションサービス「pixiv」と共同開催

全ての活動はこちら：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



3-1. 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～6月)		
	2023年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期	前年同期比
売上高	507	521	+2.8%
営業損失	327	358	—

活動トピックス

DC3ソリューションの利用を促進させるための営業・プロモーション活動

● サービス事業者のDC3の導入実績

虎の穴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」において、DC3コンテンツの販売機能が2024年1月にリリース

● IP事業者のDC3の活用事例

複数のIPとのDC3を活用したコラボレーションを実施

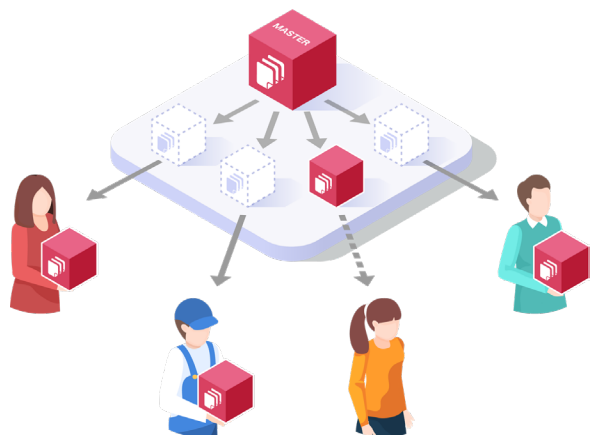
- ・アニメ「アストロノオト」「ささやくように恋を唄う」
- ・ゲーム「エルシャダイ」「Shadow Corridor 2 雨ノ四葩」
- ・映画「数分間のエールを」

ソリューション品質向上に向けた継続開発投資

3-2. コンテンツ流通ソリューション事業_2

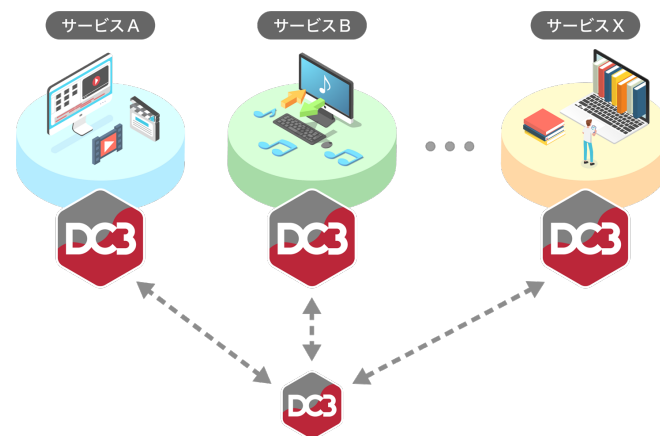
活動トピックス① 開発投資を行っているDC3とは？

「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等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「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。

DC3詳細はこちら：<https://www.dc3solution.net/>

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のアップデートを実施



2024年5月

デジタルコンテンツ流通基盤ソリューション「DC3」
アップデートを実施

- ・ DC3マイルームの3D空間の機能向上
- ・ DC3マスターコンテンツ登録・編集アプリを提供開始
- ・ マスターコンテンツのプロパティ引き継ぎ機能を追加



2024年5月

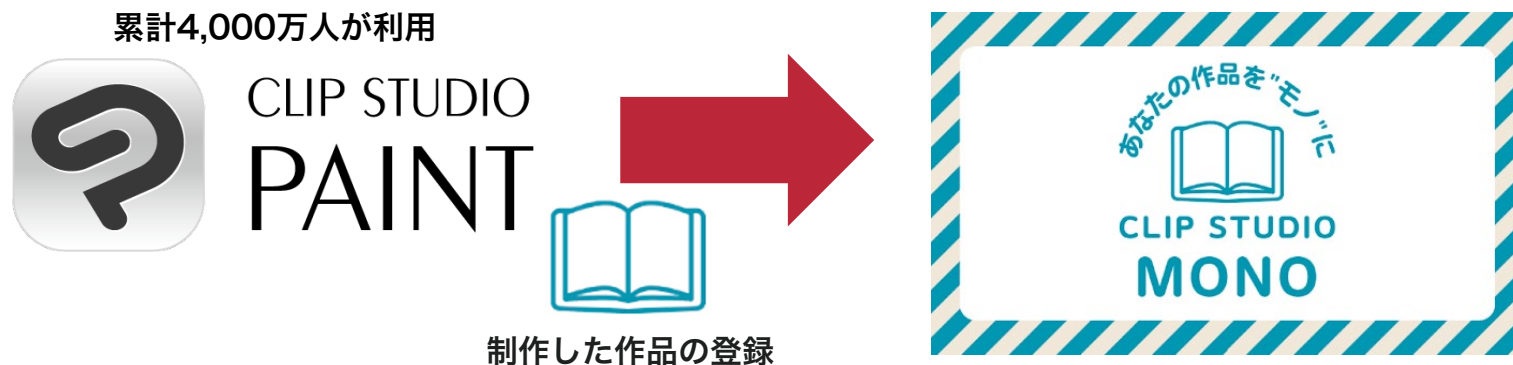
「Hive」各種プレイヤーのアップデートを実施

- ・ サイン機能の強化
- ・ 額装機能の強化

詳細はこちら：<https://www.and-dc3.com/news/20240529/>
<https://www.and-dc3.com/news/20240530/>

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



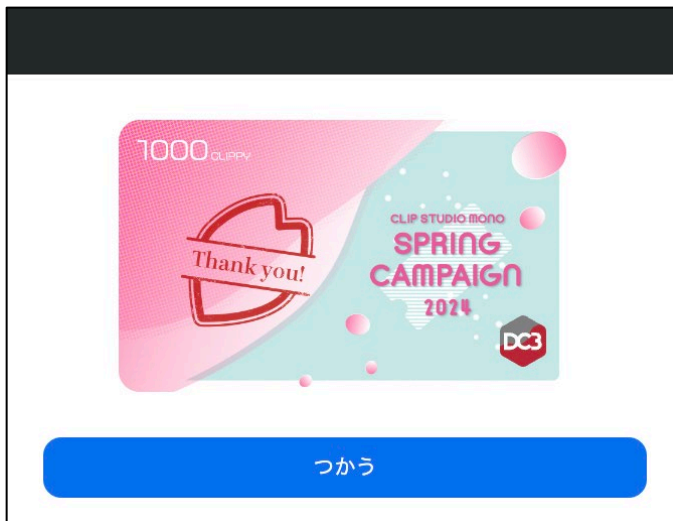
2024年3月にリリースしたCLIP STUDIO PAINTバージョン3.0にて
より多くのクリエイターが自身の作品を簡単に流通できるよう、
DC3マスターコンテンツ登録機能をEXだけでなくPROユーザーにも提供開始

 クリエイターへのDC3利用促進に向けたキャンペーン施策を継続して実施

詳細はこちら：<https://www.and-dc3.com/news/2024031403/>
<https://www.and-dc3.com/news/2024031802/>

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 DC3がカード・チケットに対応



Hiveチケットプレイヤー



チケット発行サービス「チケッティア」

2024年3月にリリースしたDC3プレイヤー「Hiveチケットプレイヤー」によって、カード・チケット等の権利物をDC3コンテンツにすることが可能になりました。あわせてチケット発行サービス「チケッティア」もリリースしており、事業者が簡単にチケットのDC3コンテンツを取り扱えます。

詳細はこちら：<https://www.and-dc3.com/news/2024031402/>

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/イラストレーター等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。

 今後も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_2024_01_18.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 映画「数分間のエールを」とコラボレーション

DC3利用促進を目的に、マンガ・アニメ・ゲーム等、CLIP STUDIO PAINTとも親和性のあるコンテンツの獲得に向けた、IP事業者への提案営業活動を実施



配布するコンテンツの一例



DC3マイルーム

映画『数分間のエールを』のキービジュアルや場面カット等をDC3 コンテンツとして無料配布する取り組みを実施しました。また、「CLIP STUDIO MONO」上で、作品とコラボレーションしたチケットコンテンツの配布も実施しております。

 今後も複数のIPとのコラボレーションを実施予定

詳細はこちら：https://www.dc3solution.net/assets/file/andDC3_News_2024_06_14.pdf

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）
		第2四半期	通期	第2四半期 （期初）	第2四半期 （修正）	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	3,506	6,676	+11.1%
	コンテンツ流通ソリューション	507	1,012	519	521	1,047	+3.4%
	UI/UX	712	1,071	-	-	-	-
	合計	4,253	8,091	3,816	4,027	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	1,389	2,529	+16.2%
	コンテンツ流通ソリューション	△327	△744	△ 467	△ 385	△ 873	-
	UI/UX	△104	△79	-	-	-	-
	合計	729	1,352	664	1,001	1,655	+22.3%

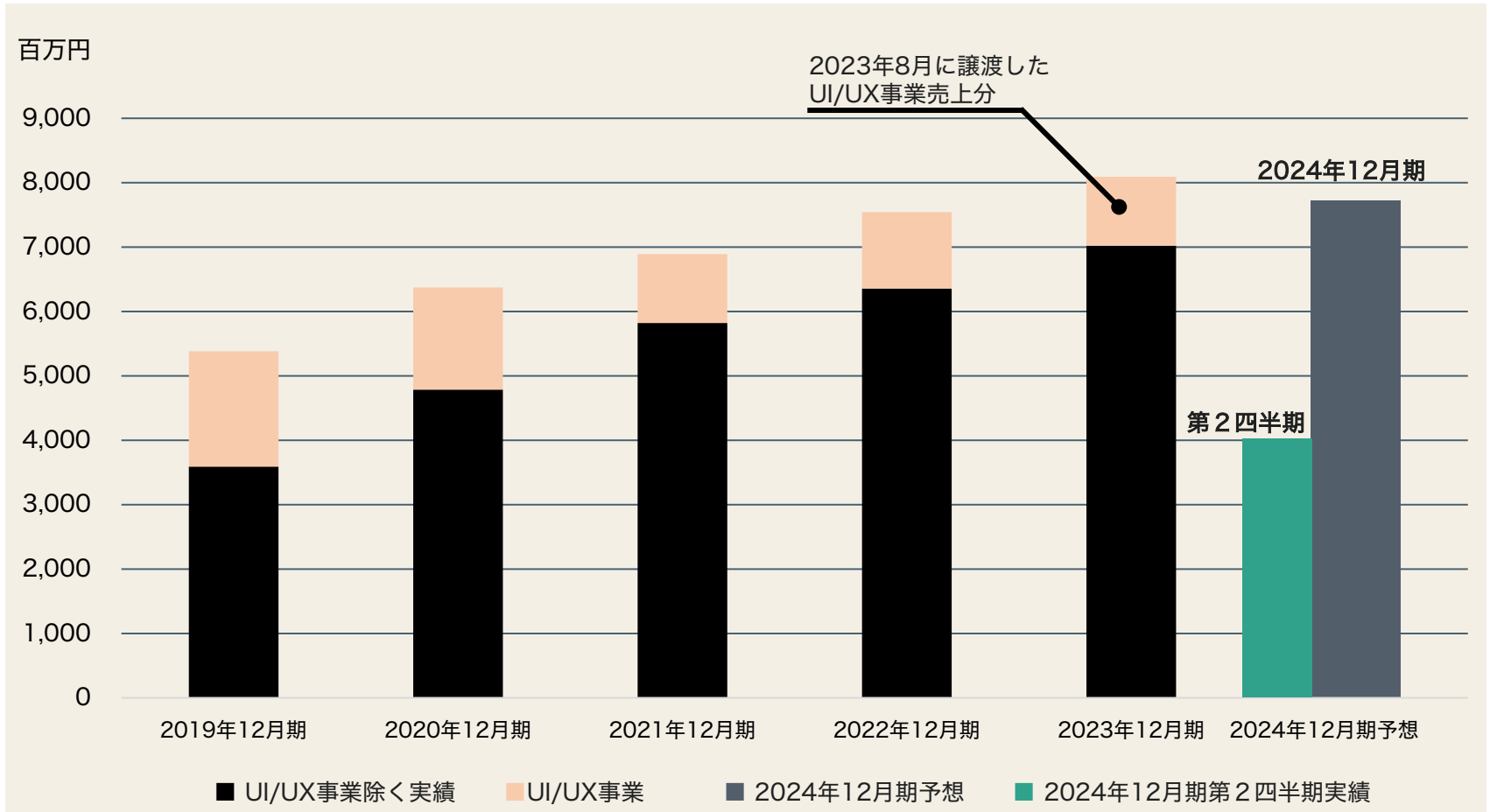
●UI/UX事業は、2023年8月1日付で事業を譲渡いたしました。

●2024年6月26日に2024年12月期第2四半期の業績予想を修正しました。

●通期業績予想は据え置きますが、下期の事業進捗を注視しつつ修正が必要となった場合はすみやかに開示いたします。

※事業分野別売上高及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・進捗

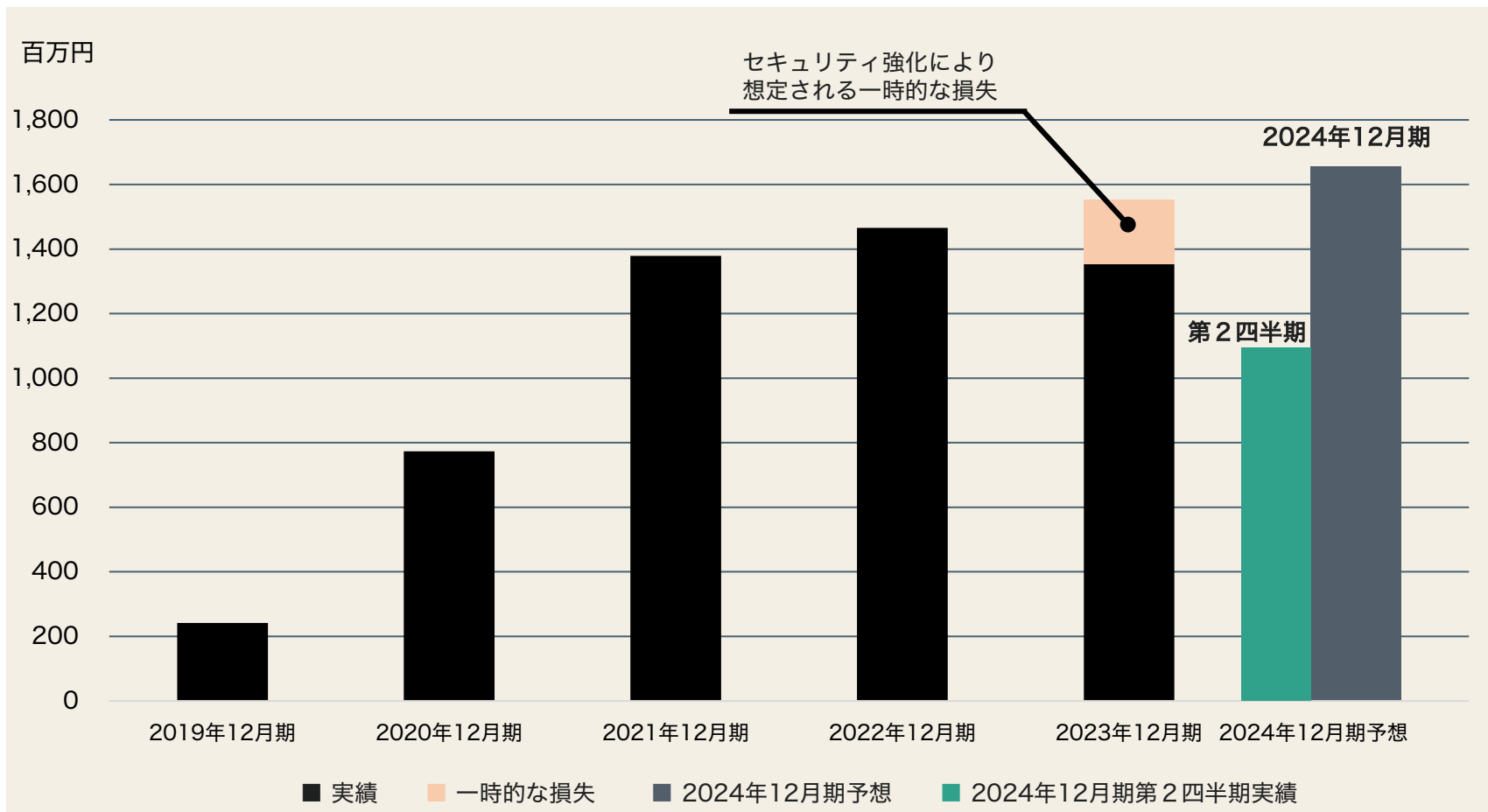


●2024年12月期は7,723百万円を見込む

●2024年12月期第2四半期は4,060百万円、進捗率は52.6%

●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・進捗



●2024年12月期は1,655百万円を見込む

●2024年12月期第2四半期は1,105百万円、進捗率は66.8%

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**

対応言語の拡大等、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

- **CLIP STUDIO PAINTとDC3ソリューションの連携強化による、競争力の強化**

- **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等への、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」の開発及び営業活動を推進**

- **DC3利用者のUX向上に向けた開発**

- **IPコンテンツの誘致**

- **顧客・パートナーの獲得**

- **メディア媒体への露出強化**

5-1. 株主の皆様へ

月次事業進捗レポート

「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_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。

[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/

5-2. 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及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きます。

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日時点及び12月31日時点の株主名簿に記載、または記録された当社株式100株(1単元)以上を保有する株主様。



変更後

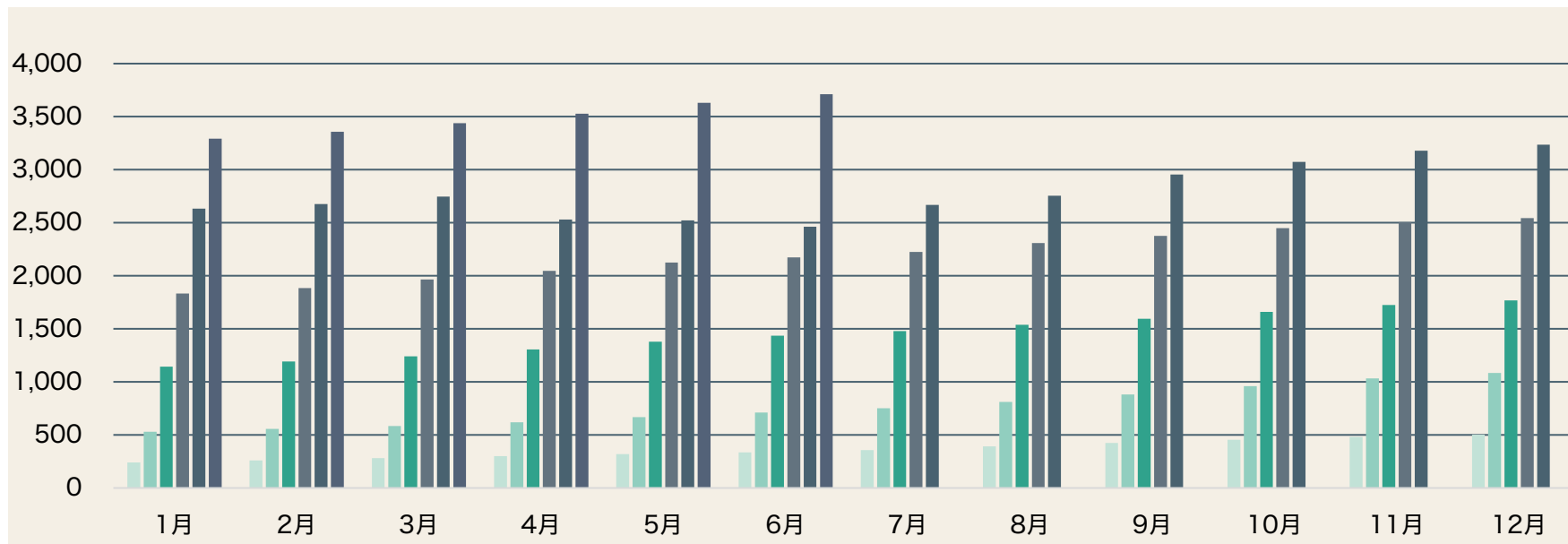
内 容：「CLIP STUDIO PAINT EX 1デバイス 6か月版」

対象株主：毎年6月30日時点及び12月31日時点の株主名簿に記載、または記録された当社株式**200株(2単元)**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。

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



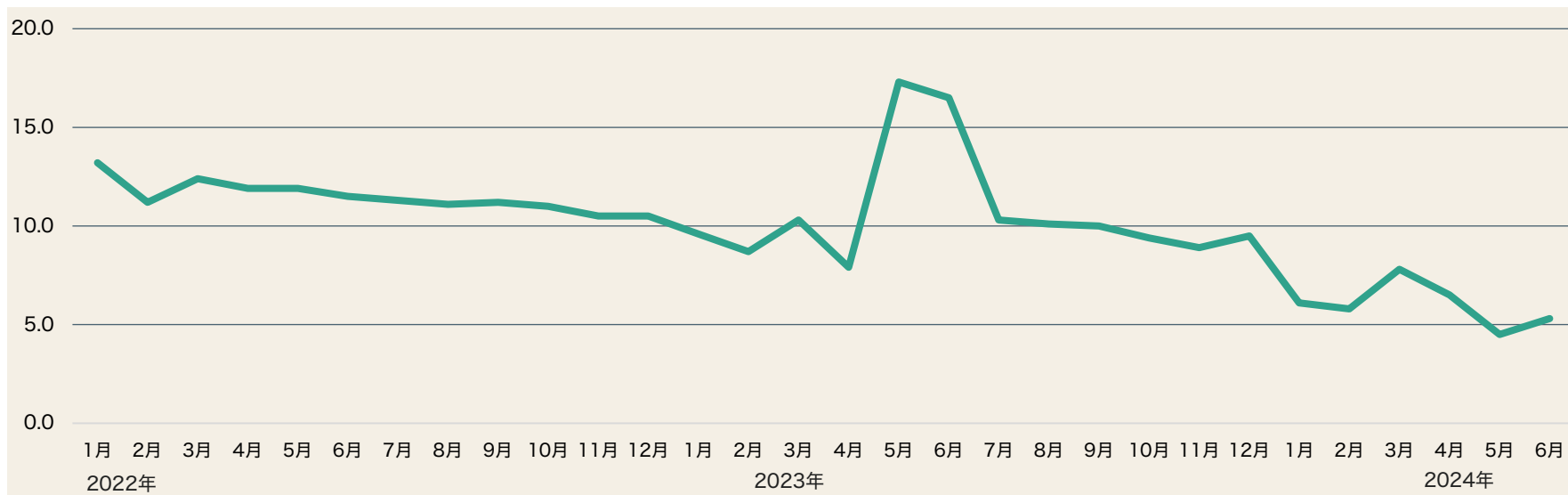
(単位：百万円)

		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
2024年		3,293	3,358	3,439	3,527	3,631	3,713						

(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：%)

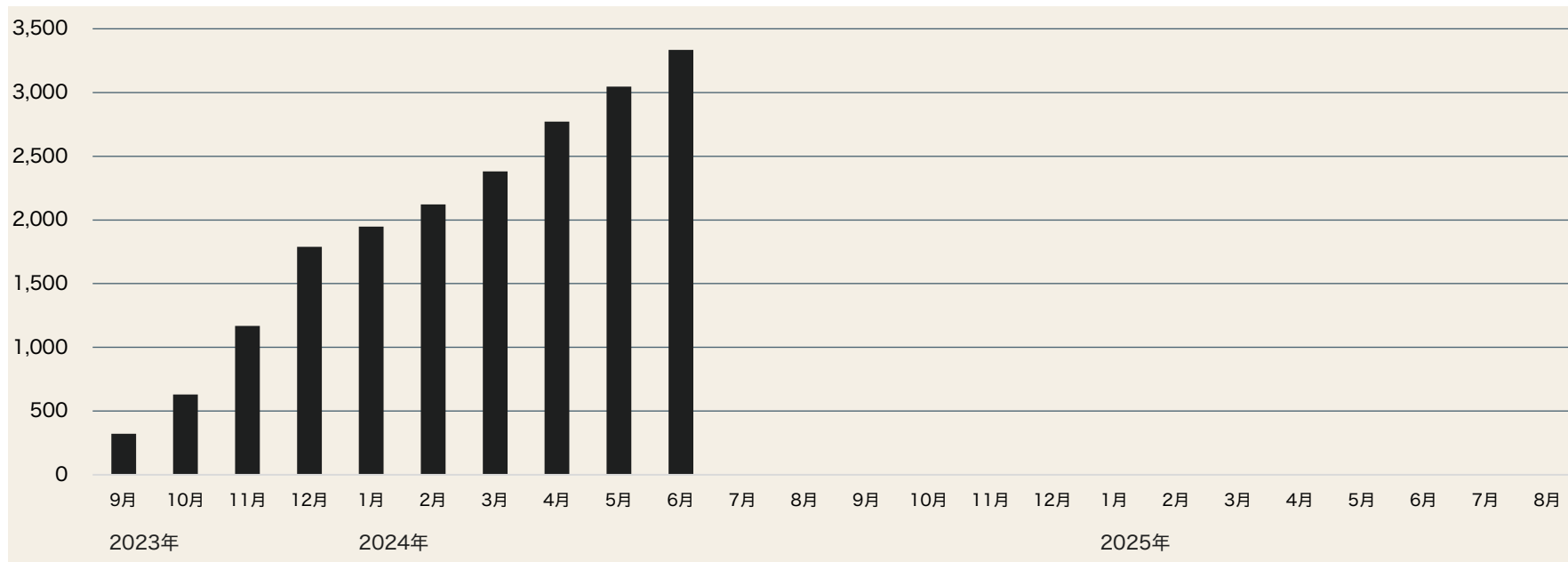
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2022年	13.2	11.2	12.4	11.9	11.9	11.5	11.3	11.1	11.2	11.0	10.5	10.5
2023年	9.6	8.7	10.3	7.9	17.3	16.5	10.3	10.1	10.0	9.4	8.9	9.5
2024年	6.1	5.8	7.8	6.5	4.5	5.3						

(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



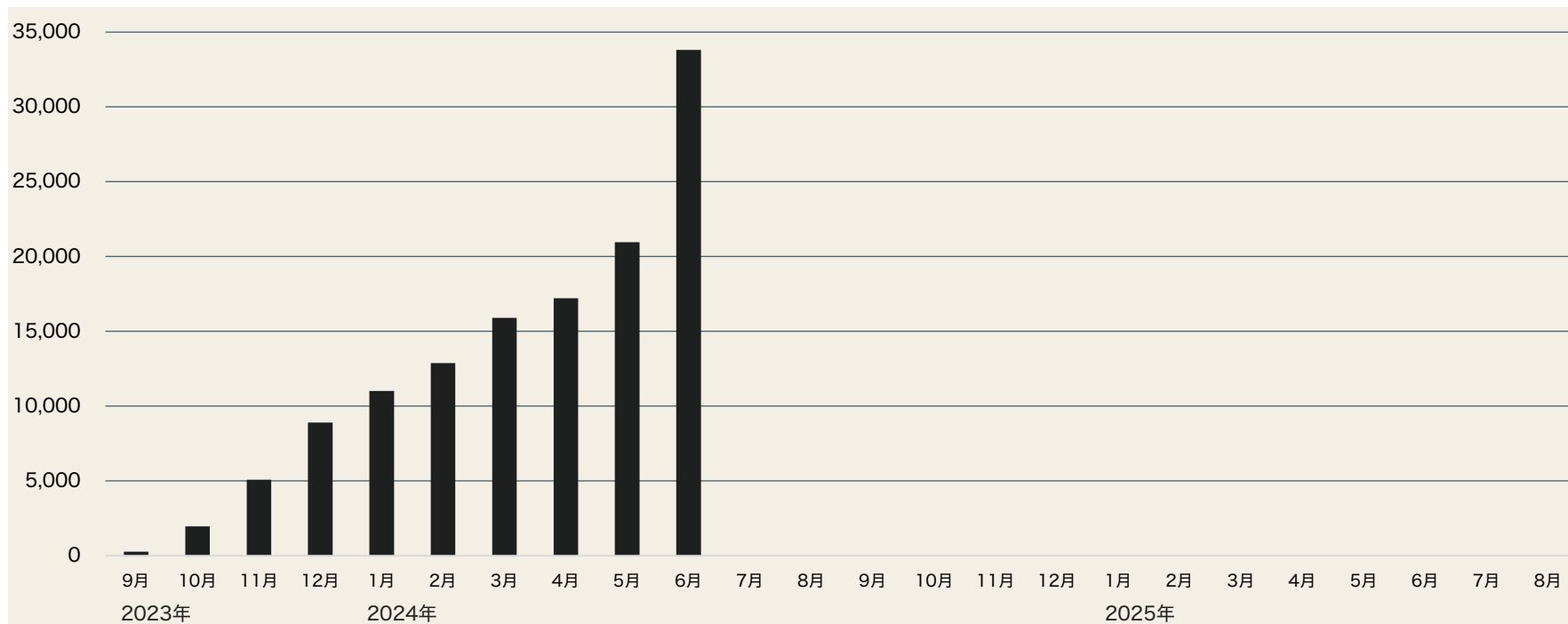
(単位：個)

	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
2024年	1,948	2,122	2,380	2,772	3,047	3,335						

(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



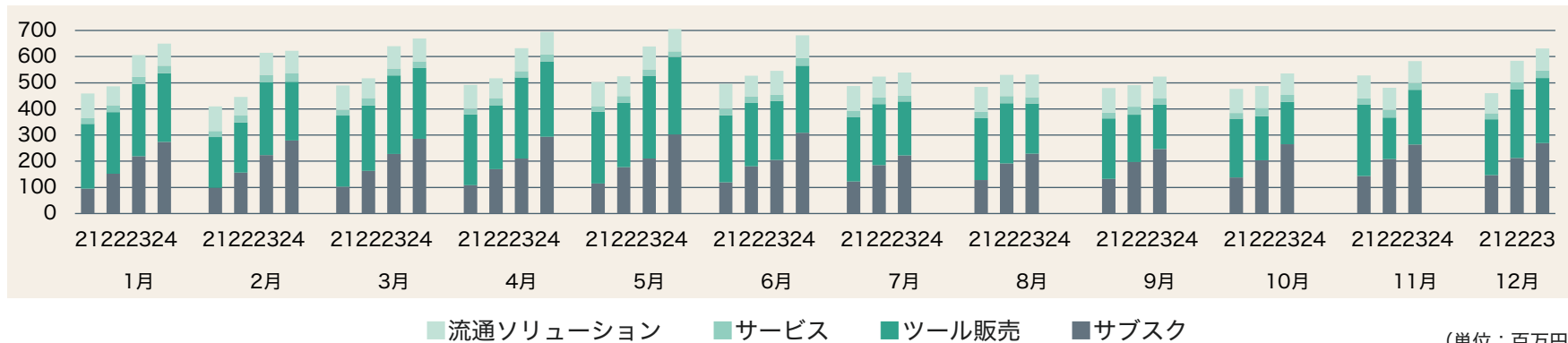
(単位：回)

	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
2024年	11,016	12,875	15,908	17,212	20,954	33,808						

(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



		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						
	サービス	28	32	26	26	22	30						
	ツール販売	263	225	270	289	296	256						
	サブスクリプション	274	279	286	293	302	309						

(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。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2024年6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。