

中期経営計画



2025-2027

株式会社セルシス

2025年2月14日



CELSYS

- 
- 
- 1 ミッション・ビジョン
 - 2 事業領域
 - 3 中期経営計画の定量目標
 - 4 事業概況及び戦略
- 参考資料



01. ミッション・ビジョン

Mission・Vision

クリエイションで夢中を広げよう

私たちの掲げる「クリエイション」は、「創作活動」にとどまりません。

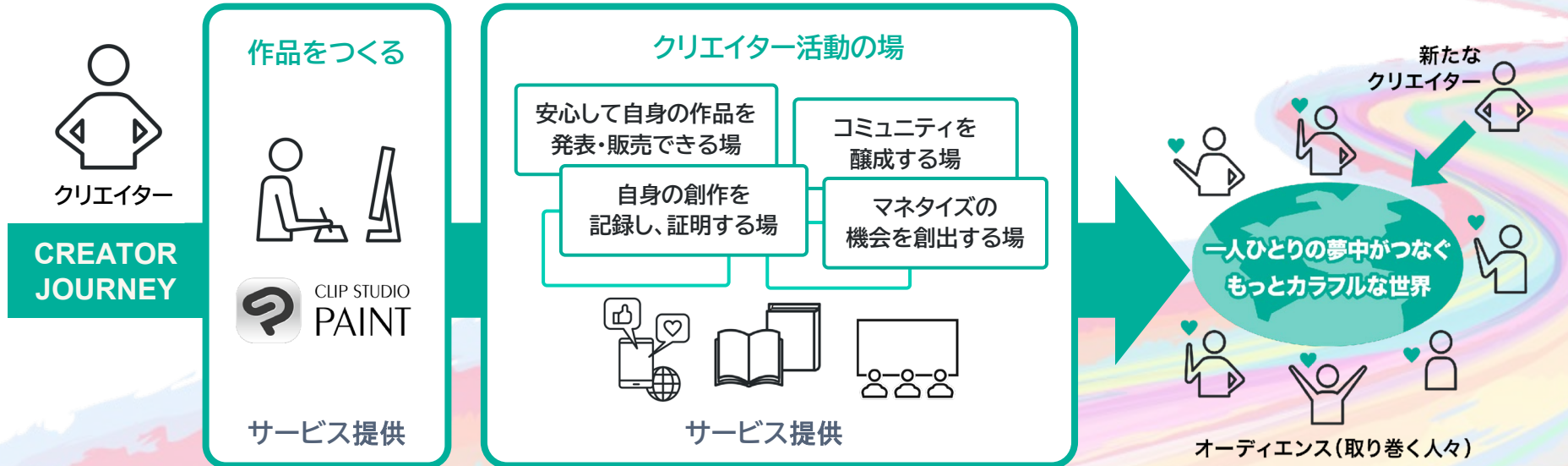
クリエイターの支援だけでなく、創作されたコンテンツによって世界中の皆様の夢中を広げること。

そこから生まれる新しいコミュニティ、世代や国境や文化を超えた繋がりをつくりだすこと。

これからも「クリエイション」と向き合い、まだ見ぬ夢中を広げ続けます

セルシスのビジョン

セルシスはクリエイターエコノミー市場のクリエイターとオーディエンスに貢献します。
 それら全ての人の活動の道程「**CREATOR JOURNEY**」をサポートするサービス提供を通じて
 「一人ひとりの夢中がつながり、もっとカラフルな世界」を創造していきます。





02. 事業領域

Business Domains

セルシスが選ばれる理由

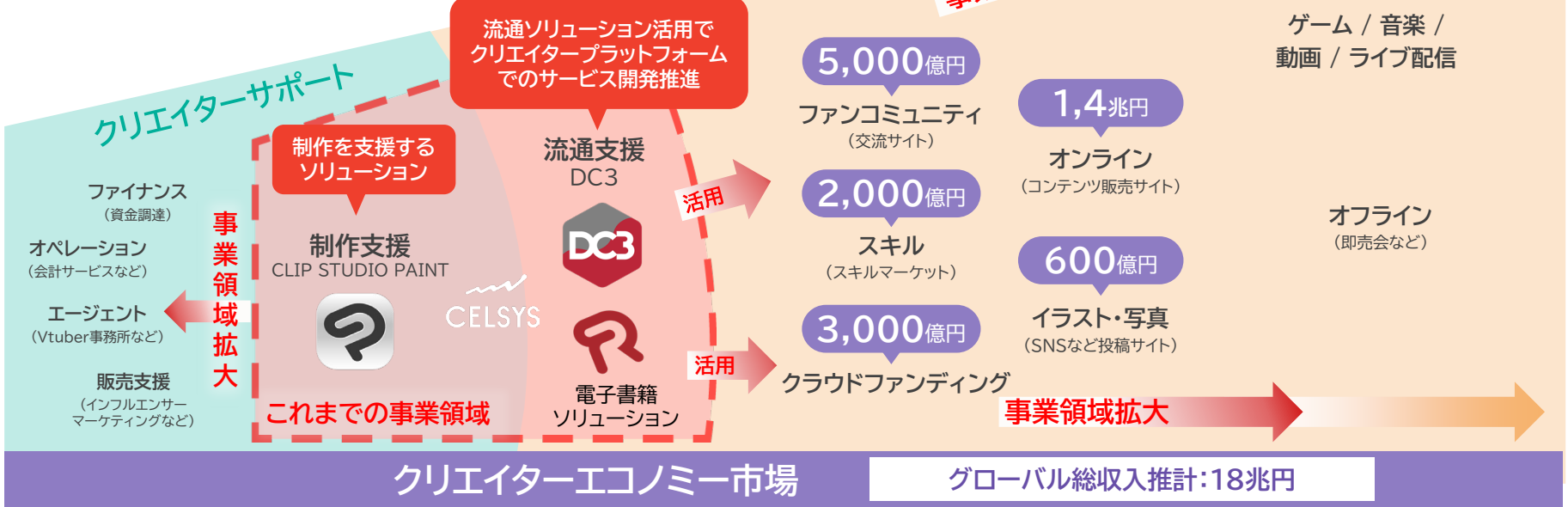
設立以来、一貫してクリエイターに寄り添ったソリューションを提供
デジタルコンテンツ制作・流通分野における高い技術力

デジタルコンテンツクリエイターからの高い信頼



事業領域をクリエイタープラットフォームに拡大

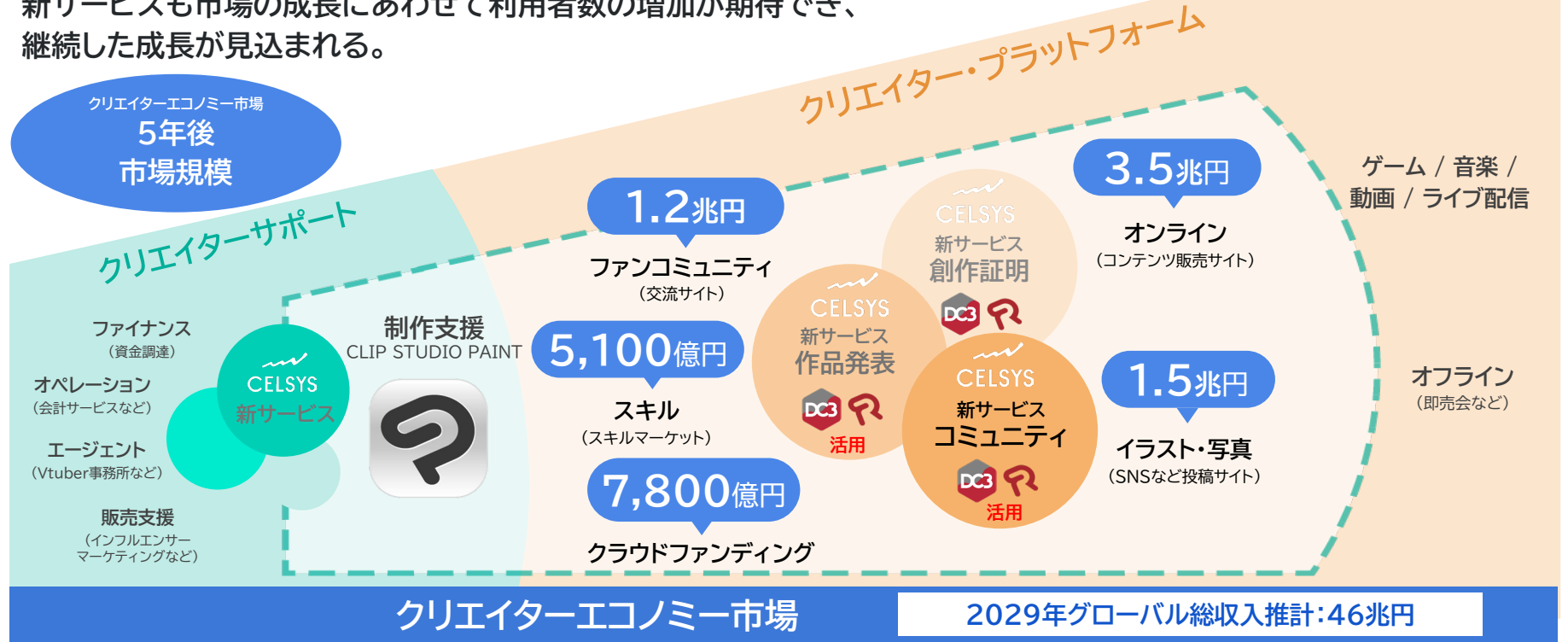
セルシスは、これまでクリエイターエコノミー市場の一部の領域に対して、「CLIP STUDIO PAINT」によるコンテンツ制作支援と、電子書籍・DC3などのコンテンツ流通をサポートするソリューションの提供を行ってきた。今後は、事業領域をクリエイターエコノミー市場全体に広げ、これまでのセルシスの活動で培った強みを活用して、新たにクリエイタープラットフォーム分野でもサービスを開発・提供していく。



引用元:クリエイターエコノミー市場の徹底研究(2024年)、国内クリエイターエコノミーに関する調査結果(2024年)より、該当サービスの売上規模を元に独自に試算。海外マーケットは国内マーケットの10倍(国内クリエイターエコノミー市場に関する調査結果より)として試算。

成長するクリエイターエコノミー市場

クリエイターエコノミー市場は、グローバルで毎年117%成長が続き拡大している。市場の成長に伴い、活動するクリエイターも増加が見込まれ、今後当社が提供する新サービスも市場の成長にあわせて利用者数の増加が期待でき、継続した成長が見込まれる。



引用元:クリエイターエコノミー市場の徹底研究(2024年)、国内クリエイターエコノミーに関する調査結果(2024年)より、該当サービスの売上規模を元に独自に試算。海外マーケットは国内マーケットの10倍(国内クリエイターエコノミー市場に関する調査結果より)として試算。

2025年からの事業・分野

CLIP STUDIO PAINTや電子書籍・DC3ソリューションの強みを活かし、クリエイターエコノミー市場での事業領域拡大を推進するため、従来の事業・分野の再編を2025年から実施。

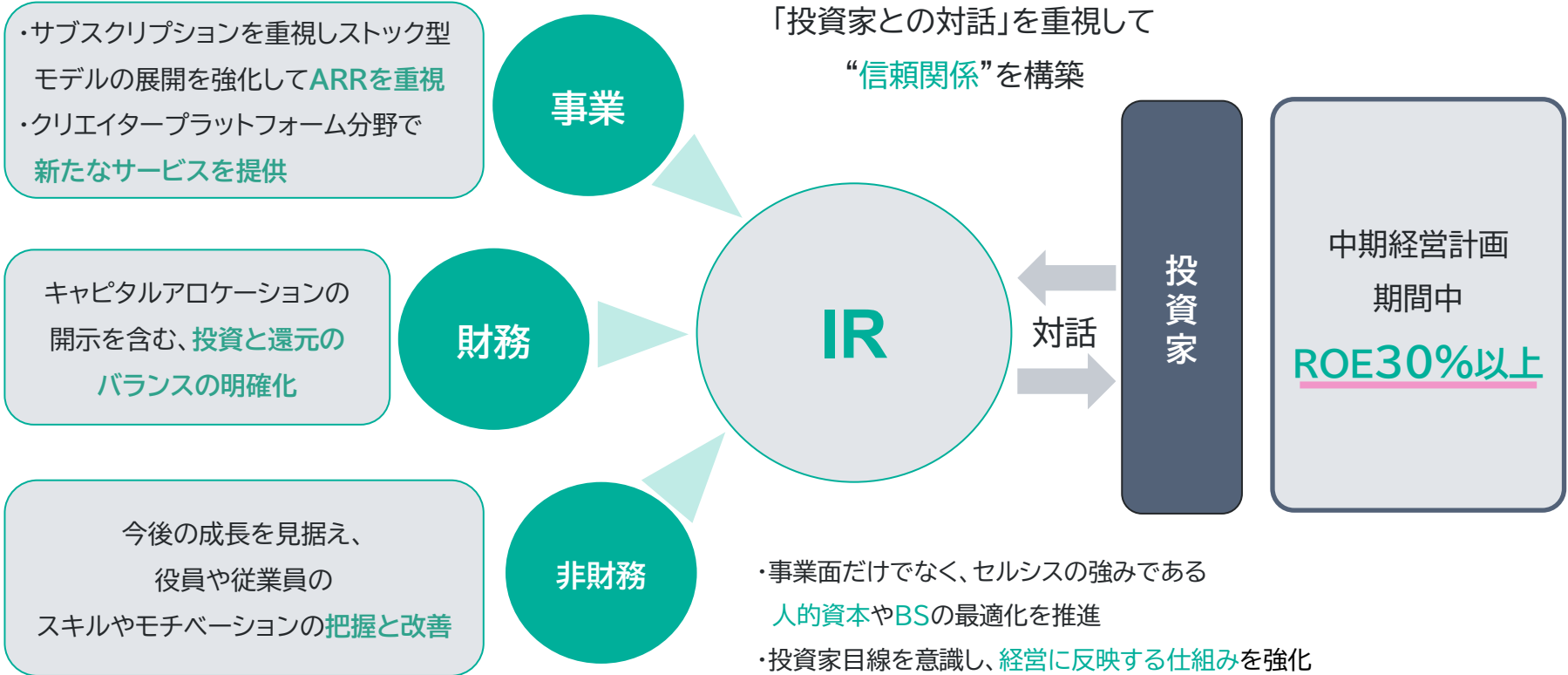


03. 中期経営計画の定量目標

Quantitative Targets of the Mid-Term Management Plan

中期経営計画の骨子

「株価と資本コストを意識した経営」への取り組みを開始



2025年—2027年の業績計画

(単位:百万円)

	実績			計画
	2022年	2023年	2024年	2025年
売上高	7,543	8,091	8,204	9,079
売上高 (UI/UX事業除く)	6,355	7,020	8,204	9,079
成長率(% (UI/UX事業除く)	9.4%	10.5%	16.9%	10.7%
営業利益	1,465	1,352	2,146	2,555
営業利益 (UI/UX事業除く)	1,965	1,432	2,146	2,555
営業利益率(% (UI/UX事業除く)	30.9%	20.4%	26.2%	28.1%
ROE ※	14.3%	8.5%	23.6%	30.0%

※ROEは当期純利益/((前期末自己資本+当期末自己資本)/2)で算出

売上

- ・サブスク売上が増収を牽引(P.14参照)
- ・販売(買切り)は徐々に減少
- ・プラットフォーム新サービスは種まき段階

広告宣伝

- ・売上の14%~16%を基準に運用

利益

- ・構造改革成果で2024年は利益改善
- ・2025年以降は安定した利益成長

投資

- ・安定的に一定の規模で実施

2027年計画

売上高 107 億円

営業利益 33 億円

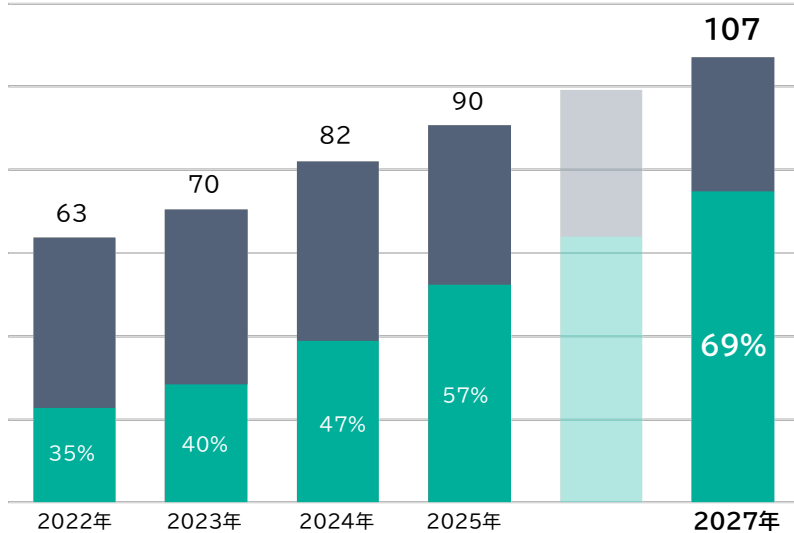
ROE 30% 以上

サブスクリプションの売上構成と推移

サブスクリプションが売上を牽引し、全体売上は2027年までに約25億円の増収を計画
 サブスクリプション売上を全体の売上構成の約2/3とし、安定した収益構造を目指す

売上構成(UI/UX事業除く)と推移

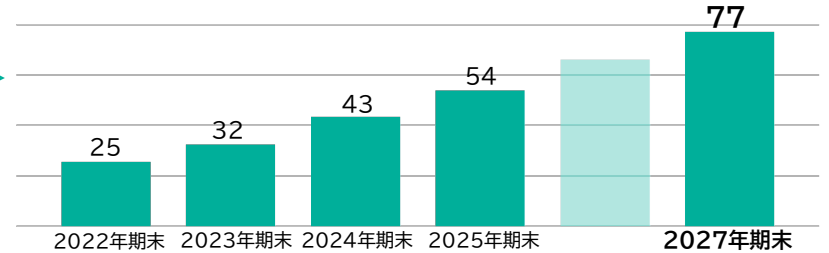
(単位:億円)



■ サブスクリプション
 ■ プラットフォームサービス・ツール販売・流通ソリューション

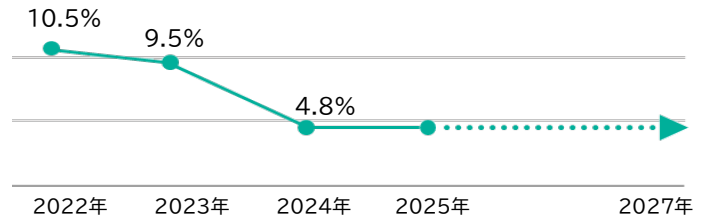
ARR推移

● 契約数増加の施策を実施し、継続して成長 (単位:億円)



チャーンレート推移

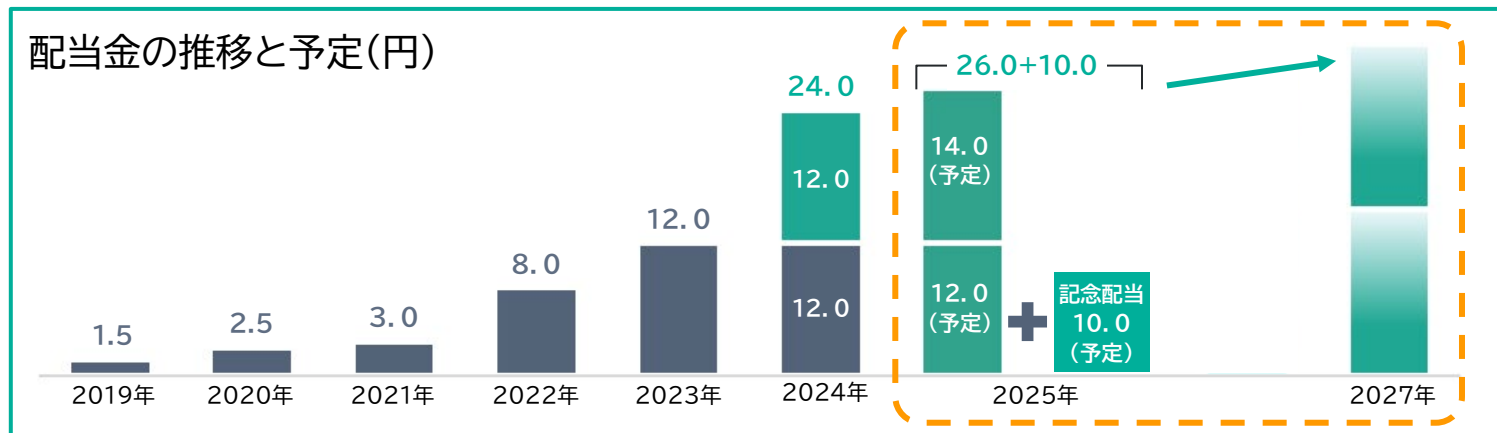
● 5%以下を維持



株主還元

配当性向30%以上

- 安定的な配当額を維持
- 中長期的な増加に努める



自社株の活用

M&Aの対価として活用

- 企業成長を目的とした買収時の資金負担軽減

資本提携等の事業戦略

- 戦略的パートナーシップ強化

株式報酬

- 株主との価値共有を図ることによる企業価値の向上

指標	開示 タイミング	月次事業 進捗レポート	2025年 計画	2027年 目標
ROE	期末決算		30.0%	30%以上
営業利益	四半期決算		25.5億円	33億円
売上高	毎月	○	90.7億円	107億円
サブスクリプションARR	毎月	○	54億円 (期末)	77億円 (期末)
CLIP STUDIO PAINTチャーンレート	毎月	○	5%以下	5%以下
プラットフォーム利用者数	毎月	○	1,100万人 (期末)	1,400万人 (期末)

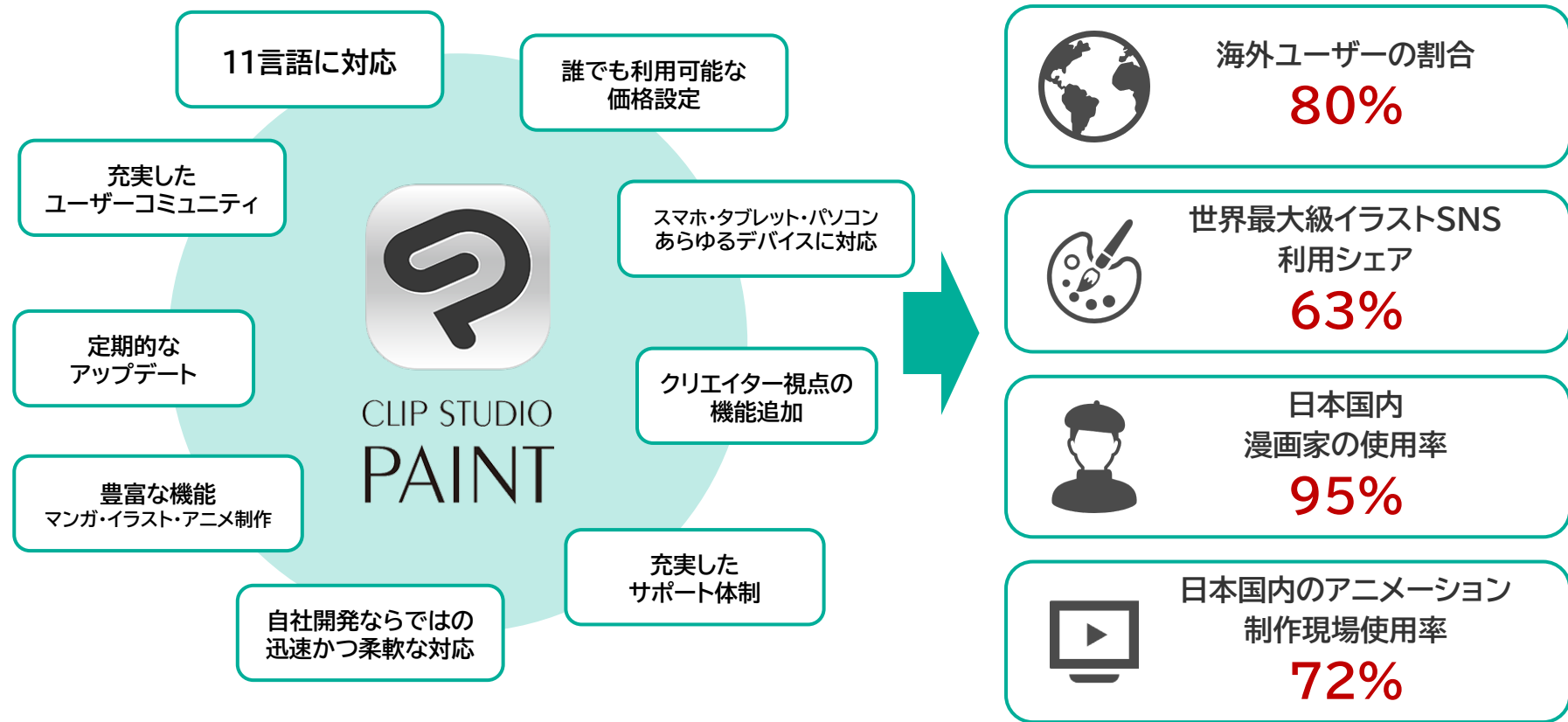
月次事業進捗レポート <https://www.celsys.com/irinfo/news/contents?type=47>



04. 事業概況及び戦略

Business Overview and Strategy

市場におけるCLIP STUDIO PAINTの強み





CLIP STUDIO PAINT

ペイントアプリ

売上/シェア No.1*

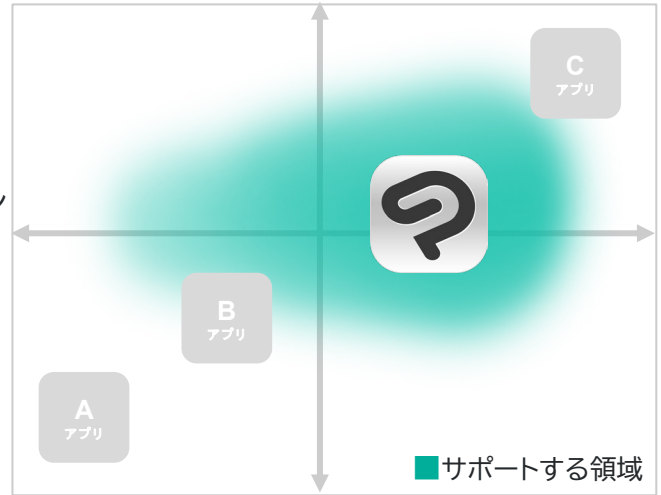


現在のポジションとターゲット

プロ・社会人

モバイル

パソコン



世界の 4,710万人 のクリエイターが利用

ビギナー・若年層

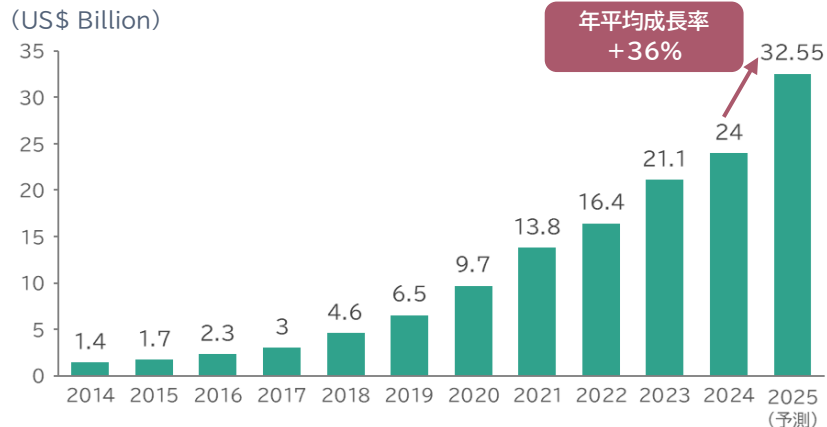
* 「BCN AWARD」のグラフィックスソフト部門 2015/2016/2017/2019年度でNo.1。
pixiv投稿作品使用アプリ1位(pixivより提供された数値を基にセルシスが集計 2015/12~2023/12) 集計期間 2015/12~2023/12

CLIP STUDIO PAINTの世界の 潜在ユーザー数は、約1億3千550万人



※2024年12月末時点のサブスクリプション利用契約者数

世界のクリエイター経済の市場規模は 大きく成長し続けている



※アドビ社実施の「Future of Creativity」調査では、全世界で3億300万人のクリエイターが活躍、インフルエンサーを除くと2億6千58万人がクリエイターとして活動していると推測。本調査ではクリエイターを、仕事や情熱のためにオリジナルコンテンツを制作しているプロフェッショナルやノンプロフェッショナルと定義しており、デザイン(イラスト含む)・動画分野は全体の約52%である1億3千550万人と推測。

「Future of Creativity」(https://www.adobe.com/content/dam/cc/jp/news-room/pdfs/202208/20220826_adobe-future-of-creativity.pdf)

※クリエイター経済市場規模: Influencer Marketing Hub「Influencer Marketing Benchmark Report 2025」(<https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing-benchmark-report/>)

「2025's Creator Economy Statistics That Will Blow You Away」(<https://www.wpbeginner.com/research/creator-economy-statistics-that-will-blow-you-away/#aioseo-general-creator-economy-statistics>)

さらなる成長を目指した CLIP STUDIO PAINT の取り組み

サブスクリプション契約ユーザーを増加させ、ARRの成長継続を目指す

▼重点施策

- ① グローバル展開の強化による新規ユーザーの獲得増加
- ② 若年層・ライトユーザーの取り込みによるユーザー層の拡大
- ③ ユーザーコミュニティの強化による継続利用率の向上

CLIP STUDIO PAINT 成長のための施策① グローバル展開の強化による新規ユーザー獲得増加

■多言語対応の強化

新興国※をメインターゲットに
ローカライズ品質向上施策を実施

⇒ユーザー数の増加に貢献

※東南アジア(タイ・インドネシア)南米(ブラジル)など

■多言語対応の強化に加えた今後の重点施策

① 現地の文化に合わせた最適化

⇒ローカライズだけでなく、現地の文化に寄り添った対応の強化
プロモーション活動を通じた、各地域の利用ユーザー最大化

② 簡体字の提供拡大

⇒2022年12月よりモバイル版提供を開始し成長が継続
PCへの展開などを推進、さらなるユーザーの獲得を見込む

③ 決済手段の多様化

⇒各地域で利用される決済手段への対応を拡大
課金を妨げる要因を減らし、利用見込みユーザーを確実に獲得

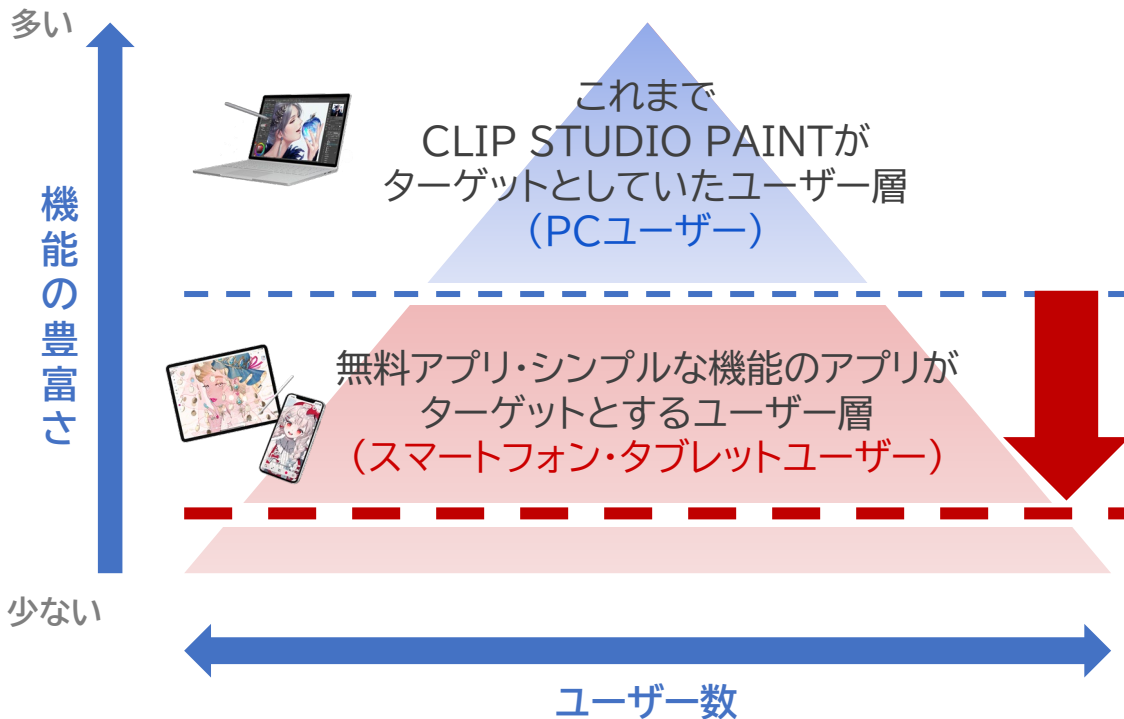


各地域の文化やニーズに最適化する施策を実施し、世界中のクリエイターに選ばれる存在に



CLIP STUDIO PAINT 成長のための施策② 若年層・ライトユーザーの取り込みによるユーザー層の拡大

タブレットやスマートフォンなどのモバイル環境での競争力強化に注力



スマートフォン/タブレットをターゲットに

- ・UI/UXの最適化
- ・プロモーション強化



PCの10倍を超える出荷台数^(※)のスマートフォン/タブレットを利用するライトユーザー層へ拡大

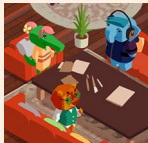
※2023年の出荷台数
PC:0.68億台 / スマートフォン・タブレット:11.96億台
<https://garbagenews.net/archives/2416866.html>
<https://atv800.com/tablet/market-trend/tablet-share-4q2023.html>
<https://jibress.ismedia.jp/articles/-/73781>

CLIP STUDIO PAINT 成長のための施策③ ユーザーコミュニティの強化による継続利用率の向上



コミュニティの
強化により
継続利用率が向上

創作活動の継続を動機付ける
新コミュニティサービスの開発

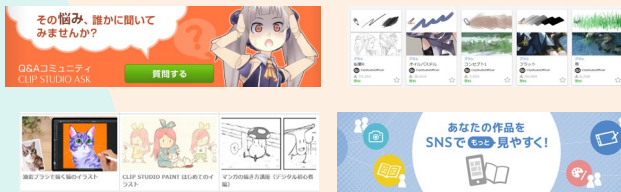


クリエイターが創作した作品の
活用を支援するサービスの強化



誰もが
「描きたくなる」
サービス

CLIP STUDIO PAINTを
使いこなすテクニックを提供するサービスの強化

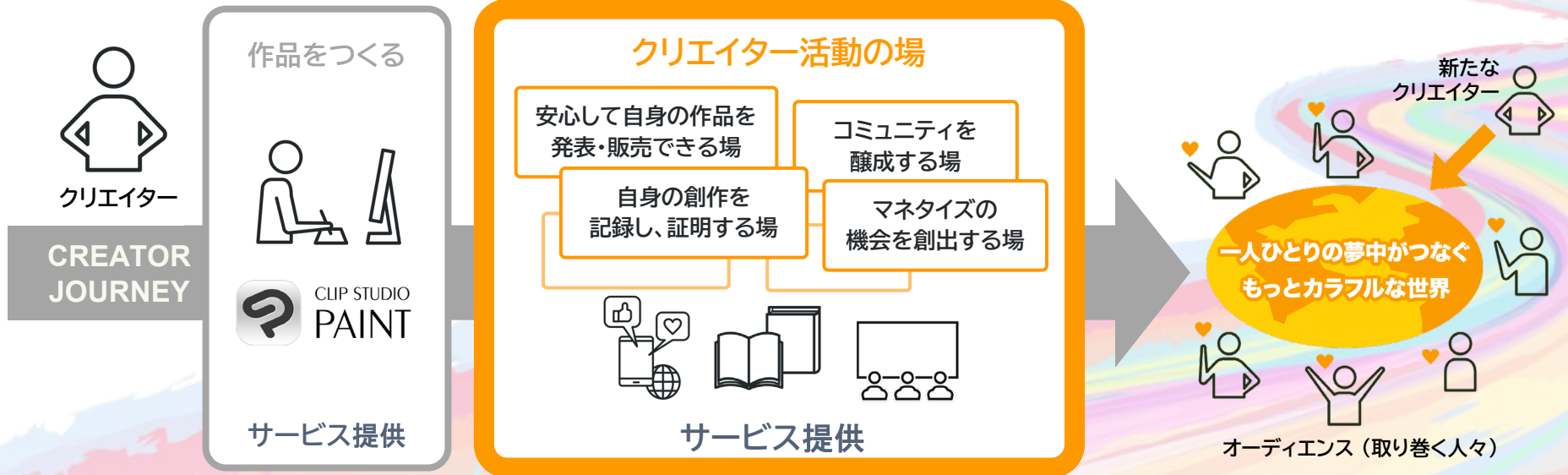


全世界**900万人**
のクリエイターが
利用登録

ユーザーの
「どう描く？」を
支えるサービス

ユーザーコミュニティサービスの活性化で継続利用率を向上

クリエイターとオーディエンスが歩む「**CREATOR JOURNEY**」において
作品を制作する以外のフェーズでもさらなる価値を提供するべく
プラットフォームサービスを展開し、新たな事業の柱とすることを目指す



クリエイターサポート分野の制作ソリューションで培ったクリエイターからの信頼と、流通ソリューション資産を活用して、クリエイタープラットフォーム分野で新サービスの開発・提供を行い、クリエイターの創作活動の活性化を図ると共に、事業の拡大を目指す。

クリエイター・プラットフォーム

クリエイターサポート

- ファイナンス (資金調達)
 - オペレーション (会計サービスなど)
 - エージェント (Vtuber事務所など)
 - 販売支援 (インフルエンサーマーケティングなど)
- 制作支援
CLIP STUDIO PAINT
- 

新サービスの提供で
創作活動の活性化

1.2兆円

ファンコミュニティ
(交流サイト)

5,100億円

スキル
(スキルマーケット)

7,800億円

クラウドファンディング



流通ソリューション
活用

3.5兆円

オンライン
(コンテンツ販売サイト)

1.5兆円

イラスト・写真
(SNSなど投稿サイト)

ゲーム / 音楽 /
動画 / ライブ配信

オフライン
(即売会など)

2029年市場規模
グローバル: 46兆円
(国内: 4.6兆円)

クリエイターエコノミー市場

クリエイターエコノミー市場全体に事業領域を拡大し、新たなサービスを創出

サービス企画・開発

クリエイターへ様々な活動の場を提供し、創作活動を活性化させることで、新たな利益創出の機会を生み出す

— 新たに提供を目指すサービスのイメージ —

安心して自身の作品を
発表・販売できる場

コミュニティを
醸成する場

自身の創作を
記録し、証明する場

マネタイズの
機会を創出する場

組織拡大・アライアンス

クリエイターエコノミー市場への進出にあたり
必要な人員の確保・他社との連携強化を行う

— 事業領域拡大を加速する施策 —

自社株も活用したM&Aによる組織強化・開発の加速

クリエイターエコノミー
企業との協業

サービス開発・運営
組織体制の強化

2025年より具体的なサービスの検討開始、2026年に正式リリースを目指す

プラットフォーム利用者数を新たなKPIに設定(※)

「DC3」ソリューションの今後の展開

「DC3」は、WEB3時代を見据えたコンテンツ流通基盤ソリューションであり、マンガ・書籍・音楽・動画をはじめ、あらゆるデジタルデータを唯一無二の“モノ”として扱うことが可能。このようなコンテンツ流通基盤を既に構築済みであるという点において、当社は世界的に先行したポジションにおり、競争力の維持を目的に2025年からはStep2に移行。

誕生

Step1 &DC3設立

デジタルコンテンツ
流通基盤開発推進



DC3リリース
当初の目的達成

改善

2025年

Step2 統合(吸収合併)

安定性 / UX向上開発
+
CLIP STUDIO連携強化

クリエイター / IPホルダーの
利用実績増加

成長

Step3 利用拡大

クリエイタープラットフォーム
分野における活用推進

プラットフォームサービスの
競争力強化・利用促進

クリエイターの創作活動を手助けできる分野での AI技術の活用を推進

方針

技術によるクリエイター支援
倫理と権利を常に最大限に尊重し続ける

- AI への開発投資を継続
- AI 技術の活用を推進
- 画像生成AIを用いた機能は見送る

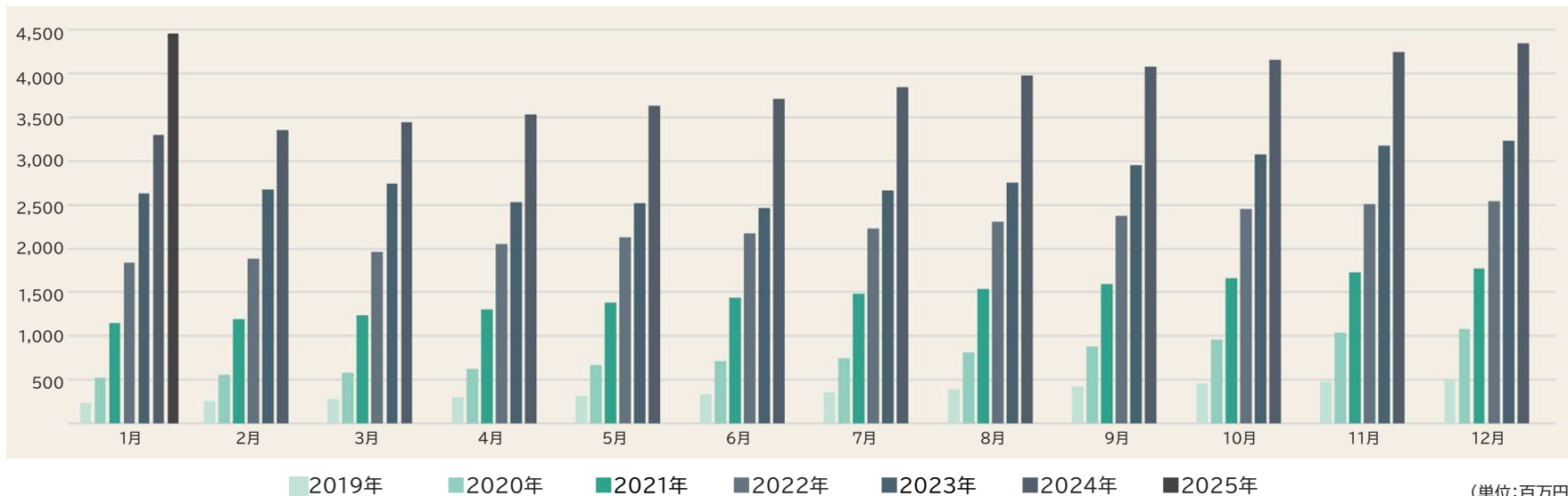


參考資料

Appendix

月次事業進捗レポート：クリエイターサポート分野

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



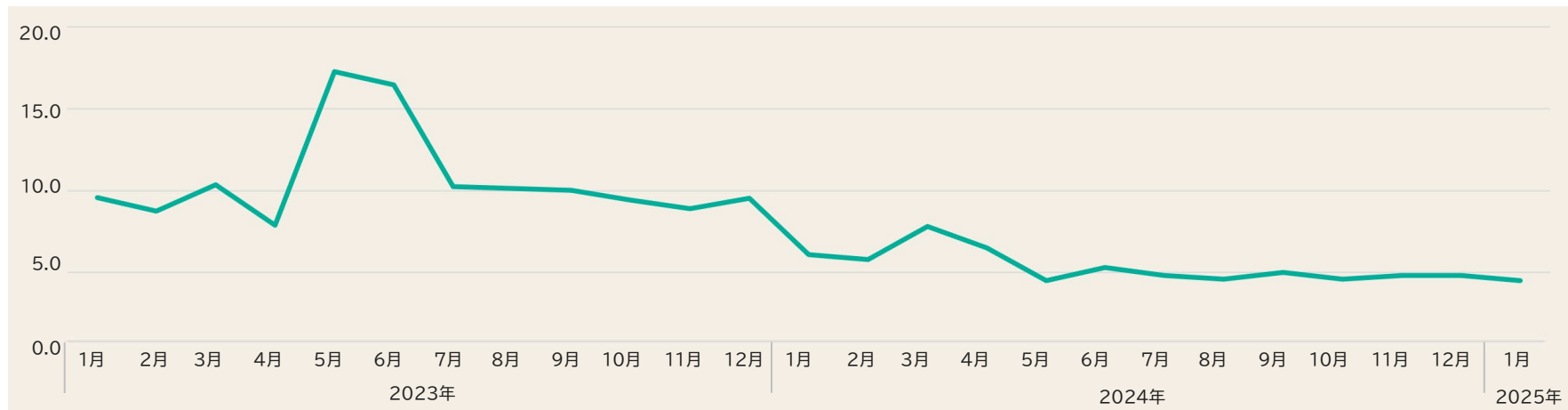
(単位:百万円)

	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	3,840	3,972	4,075	4,158	4,240	4,347
2025年	4,451											

(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。

月次事業進捗レポート：クリエイターサポート分野

■「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
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	4.8	4.6	5.0	4.6	4.8	4.8
2025年	4.5											

(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。

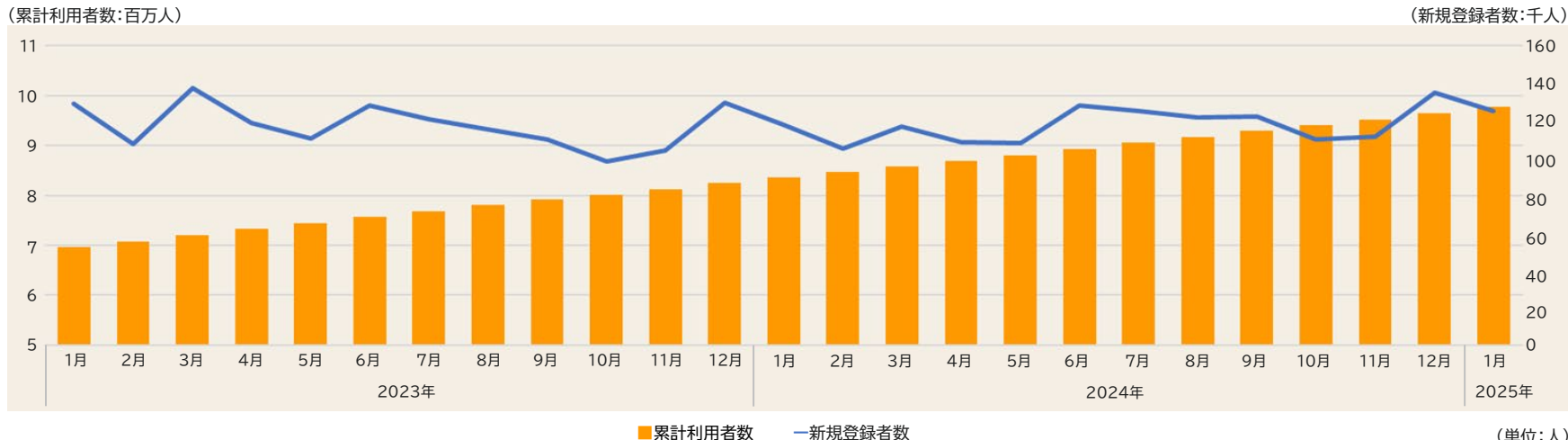
1人の顧客が複数の契約をしている場合は、それぞれの契約を別のものとして算出しています。また、年額契約に加え、必要な時だけに利用可能な月額契約プランも提供している製品の特性上、同じ顧客が契約・解約を繰り返す場合がありますが、それらをすべて含んで算出しています。

(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。

月次事業進捗レポート：クリエイタープラットフォーム分野

■プラットフォーム利用者数

※ 2025年2月度月次事業進捗レポートより掲載します。



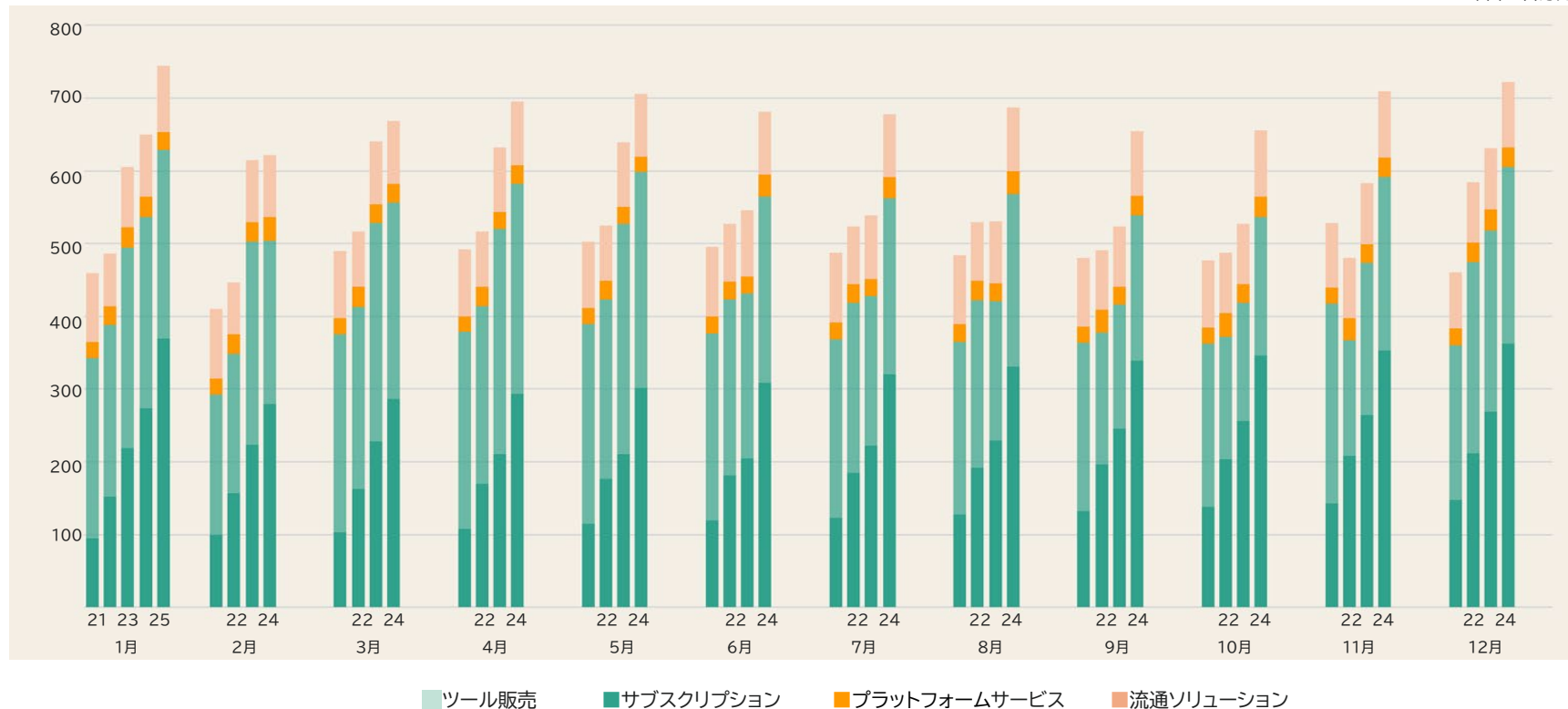
	利用者数	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
		2023年	累計	6,964,077	7,071,497	7,209,000	7,327,920	7,438,347	7,566,684	7,687,597	7,803,133	7,913,206	8,011,379
	新規登録	129,075	107,420	137,503	118,920	110,427	128,337	120,913	115,536	110,073	98,173	104,299	129,714
2024年	累計	8,363,385	8,468,239	8,585,307	8,693,667	8,801,454	8,929,352	9,054,656	9,176,596	9,298,658	9,408,838	9,520,267	9,655,270
	新規登録	117,993	104,854	117,068	108,360	107,787	127,898	125,304	121,940	122,062	110,180	111,429	135,003
2025年	累計	9,780,600											
	新規登録	125,330											

(注)クリエイタープラットフォーム分野で提供しているサービスの利用者及び「CLIP STUDIO ASSETS」等、CLIP STUDIO PAINT周辺サービスの利用者数を含みます。

月次事業進捗レポート：分野別売上推移

■クリエイターサポート分野及びクリエイタープラットフォーム分野3か月移動平均売上内訳推移_グラフ

(単位:百万円)



月次事業進捗レポート：分野別売上推移

■クリエイターサポート分野及びクリエイタープラットフォーム分野3か月移動平均売上内訳推移_詳細

(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	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
	サービス	22	23	22	21	22	24	24	24	22	22	23	23
	電子書籍	94	95	93	92	92	96	95	95	94	92	88	77
2022年	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
	サービス	26	27	28	27	26	25	25	27	31	32	30	28
	電子書籍	72	71	76	76	76	79	80	81	82	83	84	82
2023年	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
	サービス	28	27	26	24	24	24	23	24	25	26	26	29
	流通ソリューション	83	85	86	88	88	91	88	86	83	83	84	84
2024年	ツール販売	263	225	270	289	296	256	242	237	200	191	238	244
	サブスクリプション	274	279	286	293	302	309	320	331	339	346	353	362
	サービス	28	32	26	26	22	30	30	32	27	28	27	26
	流通ソリューション	85	86	87	87	86	86	86	87	89	91	92	90
2025年	ツール販売	259											
	サブスクリプション	370											
	プラットフォームサービス	24											
	流通ソリューション	91											

(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。

プラットフォームサービスには、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、電子書籍及びDC3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2025年2月14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。