

各位

株式会社セルシス
代表取締役社長 成島 啓
(コード番号：3663 東証プライム)
問合せ先：取締役 伊藤 賢
電話番号：03-6258-2904

2025年1月度月次事業進捗レポートのお知らせ

2025年1月度の月次事業進捗レポートを以下のとおりお知らせいたします。

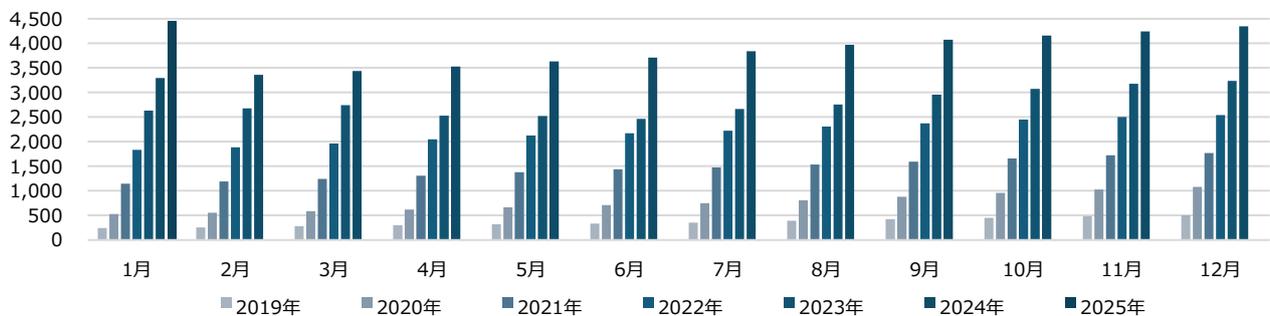
マーケティングやアライアンスなどの定性的な活動の情報は、当社ホームページに随時掲載しております。

(https://www.celsys.com/irinfo_groupnews/)

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。寄せられたご意見を参考に、IR および本レポートを改善して参ります。なお、今後策定予定の中期経営計画にあわせ、2025年の第1四半期中に、一部の指標の変更を予定しております。

【コンテンツ制作ソリューション事業】

(1) 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)

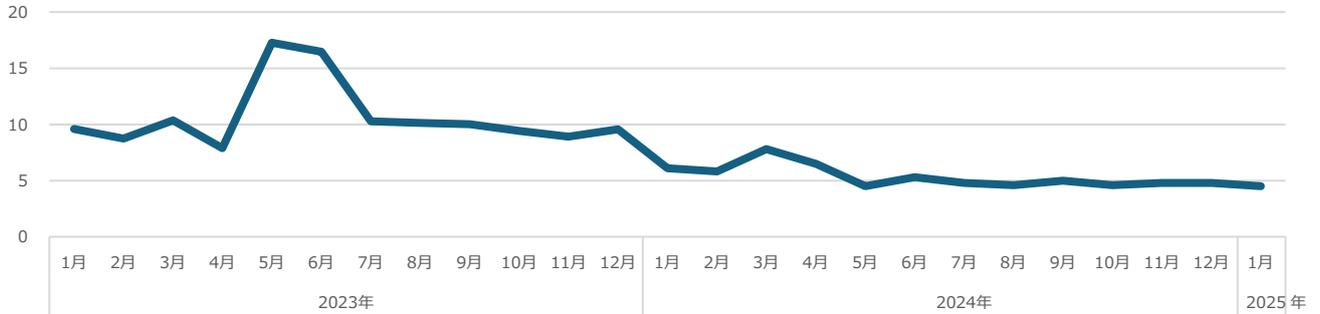
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2019年	240	259	280	299	318	334	356	393	424	453	481	503
2020年	530	556	585	620	668	710	752	811	882	959	1,032	1,084
2021年	1,144	1,191	1,242	1,306	1,380	1,436	1,480	1,538	1,595	1,660	1,725	1,768
2022年	1,834	1,884	1,966	2,046	2,124	2,173	2,225	2,309	2,375	2,450	2,506	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。

<1月トピック>

ARR が過去最高となりました。

(2) CLIP STUDIO PAINT チャーンレート (有料契約)



(単位:%)

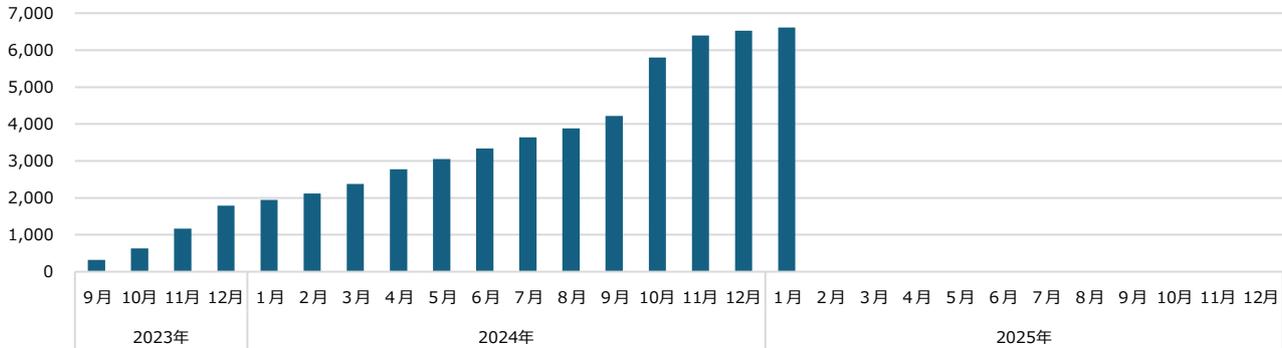
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2023年	9.6	8.7	10.3	7.9	17.3	16.5	10.3	10.1	10.0	9.4	8.9	9.5
2024年	6.1	5.8	7.8	6.5	4.5	5.3	4.8	4.6	5.0	4.6	4.8	4.8
2025年	4.5											

(注1) 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2) 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。

【コンテンツ流通ソリューション事業】

(1) DC3 ソリューションマスターコンテンツ数

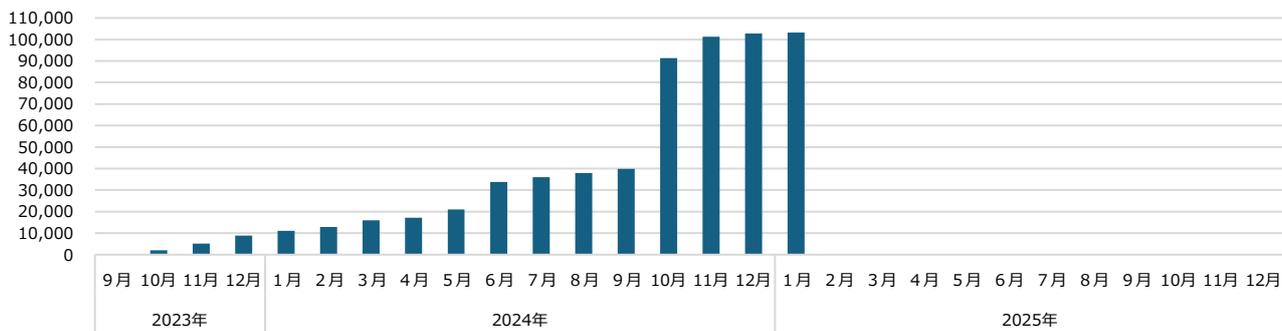


(単位:個)

	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	3,637	3,880	4,216	5,804	6,395	6,523
2025年	6,614											

(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。

(2) DC3 ソリューション累計取引回数



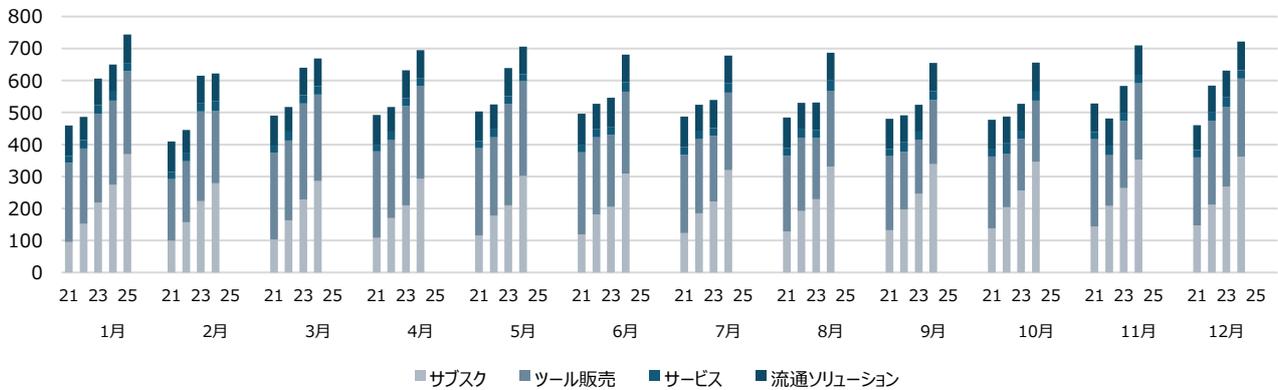
(単位:回)

	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	36,005	37,879	39,840	91,413	101,297	102,781
2025年	103,185											

(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。

【グループ全体】

(1) コンテンツ制作ソリューション事業、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
2024年	流通ソリューション	85	86	87	87	86	86	86	87	89	91	92	90
	サービス	28	32	26	26	22	30	30	32	27	28	27	26
	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
2025年	流通ソリューション	91											
	サービス	24											
	ツール販売	259											
	サブスクリプション	370											

(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、電子書籍及びDC3に関連する売上が含まれます。

<1月トピック>

1. 合計売上が過去最高になりました。
2. 2024年のホリデーシーズンに全世界で実施したプロモーション活動の効果で、ツール販売及びサブスクリプションが堅調に推移しました。