



アートスパークホールディングス株式会社

2014年12月期 第3四半期

決算説明補足資料

目次

- ✿ **2014年12月期 第3四半期 業績ハイライト**
 - 連結損益計算書
 - 連結貸借対照表
 - セグメント別損益の状況

- ✿ **2014年12月期 第3四半期 事業セグメント別の概況**
 - コンテンツソリューション事業
 - クリエイターサポート事業
 - UI/UX事業
 - アプリケーション事業

- ✿ **2014年12月期の業績見通し**
 - 今期の見通し〈通期業績予想〉

- ✿ **2014年12月期 主要施策**

- ✿ **(参考) セグメント別事業内容**

2014年12月期 第3四半期 業績ハイライト

孫会社の取得による連結範囲の変更について

- * 平成26年2月28日付で孫会社化した株式会社エイチアイ関西について、
当第1四半期連結累計期間より貸借対照表のみを連結対象。
当第2四半期連結累計期間より貸借対照表・損益計算書を連結対象。

- * 平成26年4月15日付で孫会社化した株式会社U'eyes Designについて、
当第2四半期連結累計期間より貸借対照表のみを連結対象。
当第3四半期連結累計期間より貸借対照表・損益計算書を連結対象。

- *事業セグメントは、いずれもUI/UX事業

連結損益計算書（2014年12月期第3四半期累計期間）

収益計上時期の翌四半期へのずれ等により前期比減収減益。

（期間：2014年1月1日～9月30日）

単位：百万円

	14年12月期 3Q実績	13年12月期 3Q実績	対前年 増減額
売上高	2,341	2,764	△422
営業損益	△313	△80	△232
経常損益	△337	△73	△263
四半期 純損益	△341	△89	△252

UI/UX事業が大幅減収減益（前年同期比）

- ・ 第3四半期に予定していたロイヤリティ収入の計上時期が第4四半期に期ずれ。
- ・ 自動車関連分野において、受託開発から自社IP（ロイヤリティ）ビジネスへの転換を図っており開発投資が先行。
- ・ 通期では期初計画を達成する見通し。

連結貸借対照表（2014年12月期第3四半期累計期間）

次期製品開発投資等により無形固定資産が増加

単位：百万円

	13/12末	14/9末	増減
流動資産	2,130	1,578	△551
現預金	1,323	808	△514
売掛金	552	507	△44
たな卸資産	148	151	3
その他	106	110	4
固定資産	1,511	1,816	304
有形固定資産	55	77	21
無形固定資産	1,003	1,297	294
投資その他の資産	453	441	△12
繰延資産	7	6	△1
資産合計	3,650	3,401	△249

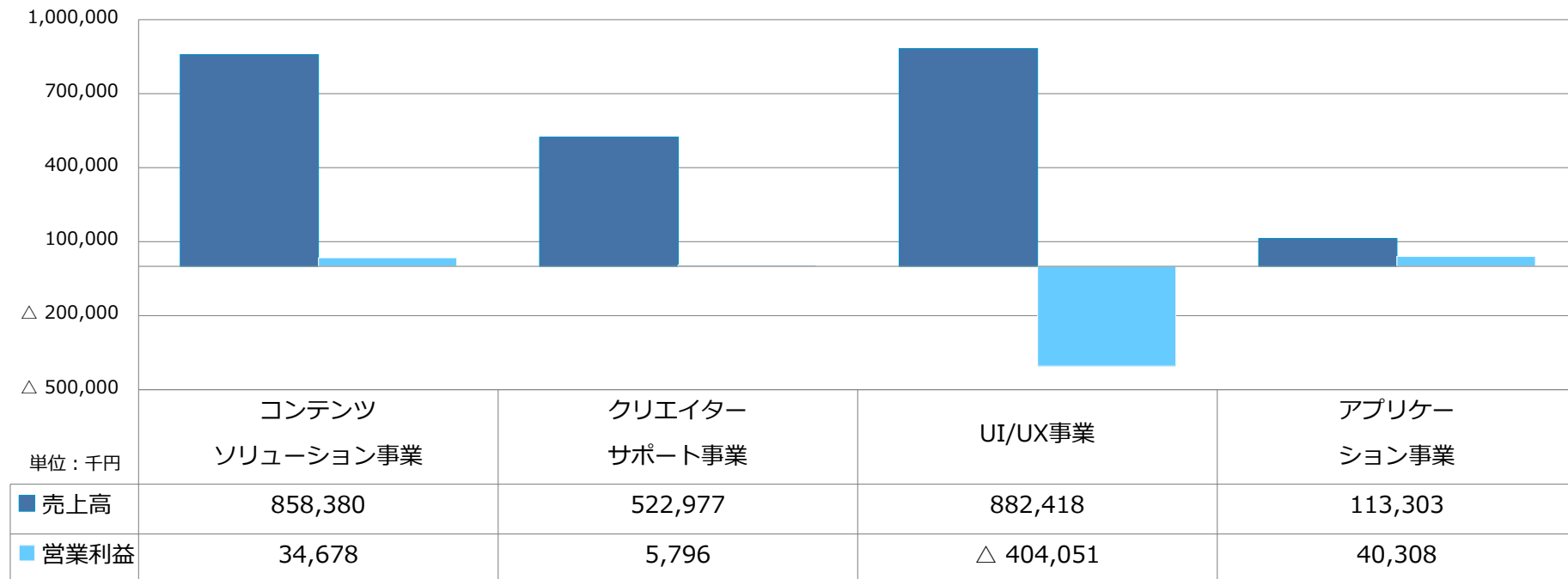
	13/12末	14/9末	増減
流動負債	1,021	1,039	18
短期借入金	596	585	△11
その他	424	454	30
固定負債	343	396	53
長期借入金	267	314	46
その他	75	82	6
負債合計	1,364	1,435	71
株主資本	2,252	1,916	△336
その他	33	49	16
純資産合計	2,286	1,965	△320
負債純資産合計	3,650	3,401	△249

注：短期借入金には1年以内返済予定長期借入金を含んでおります。

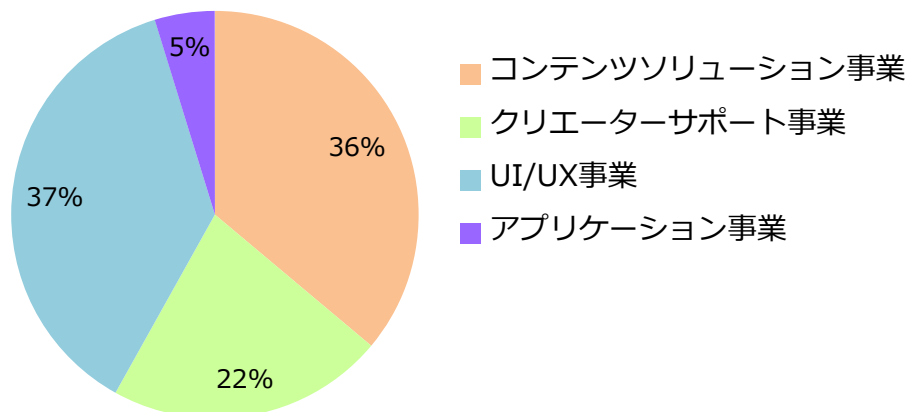
事業セグメント別の概況

セグメント別損益の状況

コンテンツソリューションが堅調。クリエイターサポート事業、海外販売開始。



売上高構成比（連結調整額除く）



セグメント別の事業内容：全4事業

 **コンテンツソリューション事業**

 **クリエイターサポート事業**

 **UI/UX (ユーアイ・ユーエックス) 事業**

 **(アプリケーション事業)**

コンテンツソリューション事業-第3四半期

電子書籍分野（旧電子書籍サポート事業） & グラフィックス分野：売上高種別

単位：千円	13/12期 3Q会計 (前期7月～9月)	14/12期 3Q会計 (当期7月～9月)	13/12期 3Q累計 (前期1月～9月)	14/12期 3Q累計 (当期1月～9月)	累計 対前年比
電子書籍分野	273,841	237,258	853,366	729,263	85.5%
グラフィックス分野	23,751	34,576	83,829	129,118	154.0%
売上高合計	297,592	271,834	937,195	858,381	91.6%
営業利益	23,712	2,566	72,168	34,678	48.1%
減価償却費	56,368	57,125	175,482	173,927	99.1%

■業績の概要

前年同期比で減収減益。

法人向けのグラフィックス分野の売上比率が拡大。

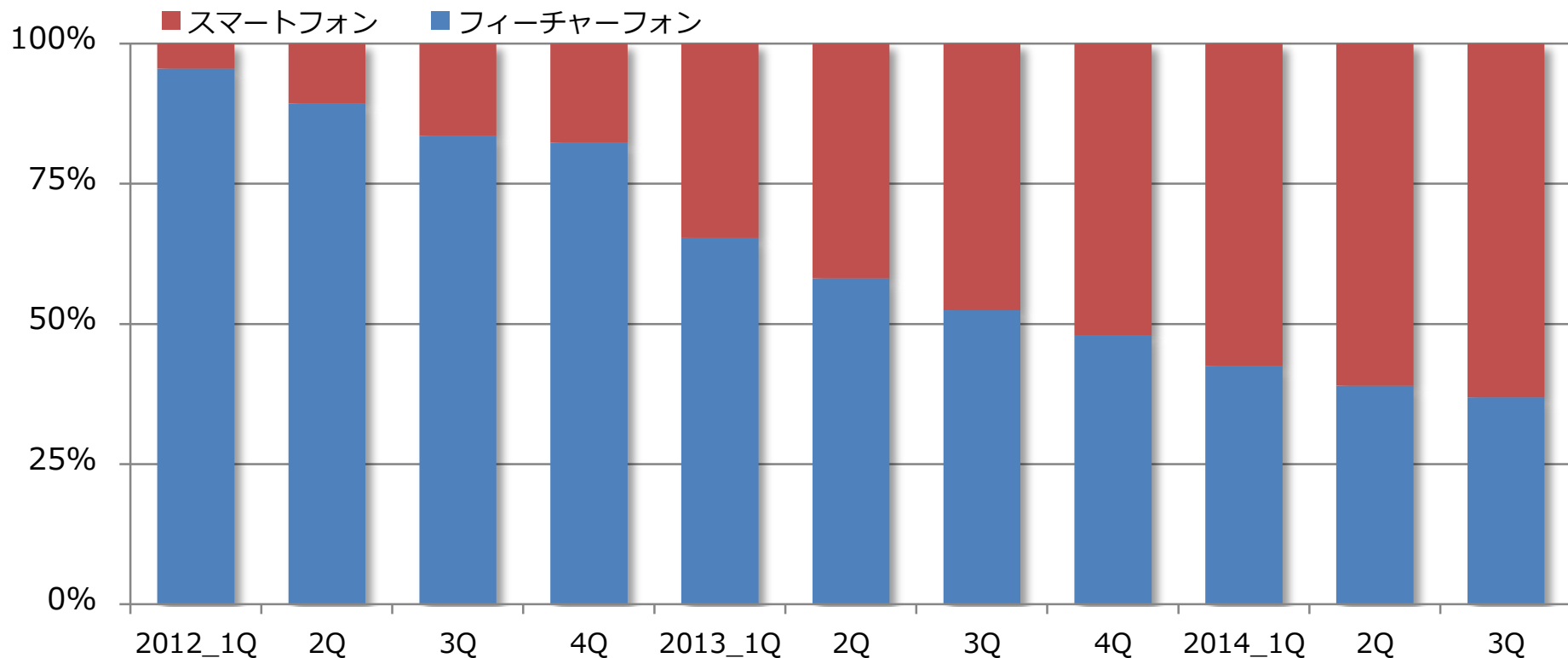
■トピック（2014.7～9）

- ・コナミデジタルエンタテインメントの『着信★うた♪』でセルシスの電子書籍ビューア「BS Reader for Browser」が採用（2014.9）
- ・電子書籍ビューア『BS Reader for Browser』がiOS8に対応（2014.9）
- ・niconicoの4000万会員にむけて定番イラストソフト「CLIP STUDIO PAINT」を無償提供（2014.7）

コンテンツソリューション事業電子書籍分野

— 第3四半期実績 —

スマートフォン向け売上高がフィーチャーフォン向け売上高を上回り、安定して推移



*引き続き安定して推移している状況。

フィーチャーフォン向け売上についても、一定水準を保っており、収益の下支えとなっている。
「BS Reader for Browser」が利用されている電子書籍配信サービス数は900サービス超。
(9月末時点)

クリエイターサポート事業-第3四半期

創作活動支援サイト「CLIP」の登録者数は44万人を突破。(9月末時点)

単位：千円	13/12期 3Q会計 (前期7月～9月)	14/12期 3Q会計 (当期7月～9月)	13/12期 3Q累計 (前期1月～9月)	14/12期 3Q累計 (当期1月～9月)	累計 対前年比
売上高	164,006	170,251	454,149	522,977	115.1%
営業利益	△36,014	△8,735	△97,590	5,796	-
減価償却費	60,621	61,467	167,118	175,311	104.9%

■業績の概要

前年同期比で増収増益。

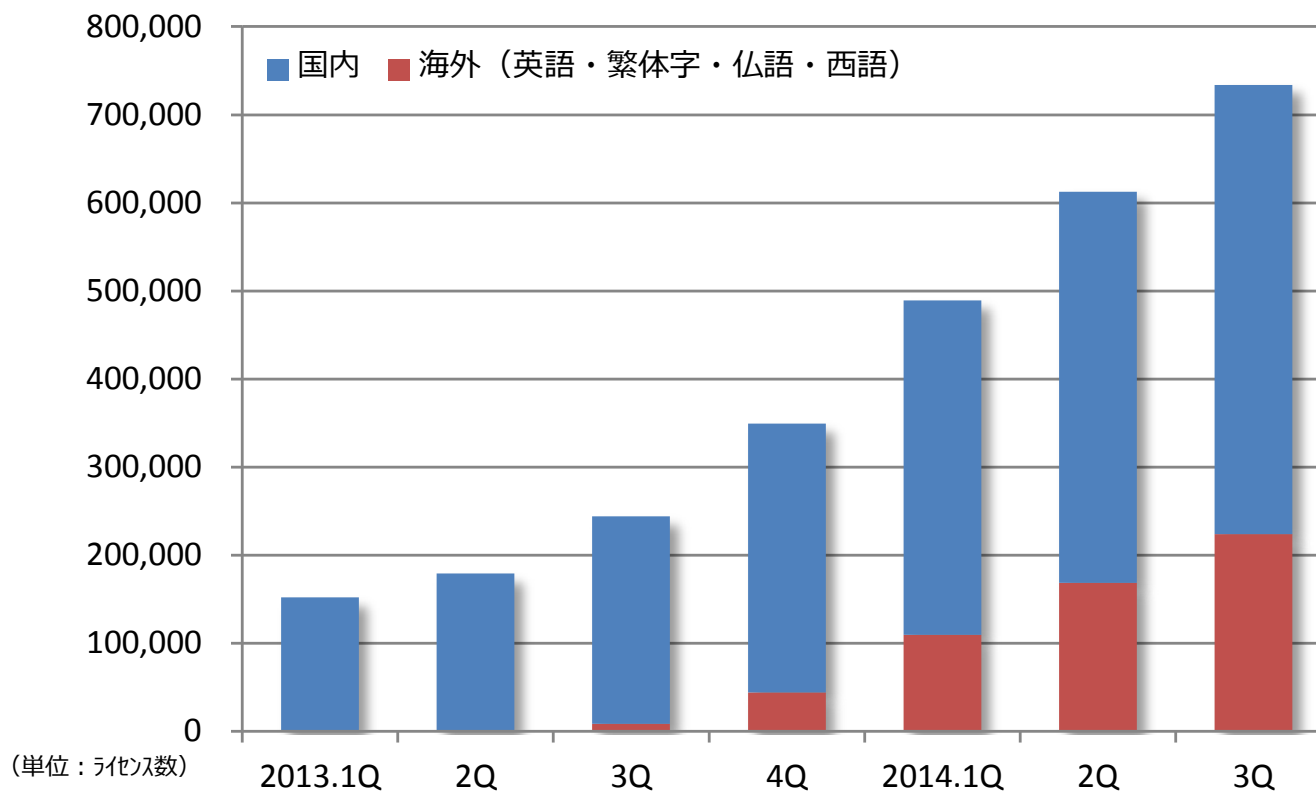
継続的なマーケティング活動の成果により、「CLIP STUDIO PAINT」を中心に製品販売は堅調に推移。累計での黒字を維持。

■トピック (2014.7～9)

- ・東京ゲームショウ2014に「CLIP STUDIO ACTION」を出展 (2014.9)
- ・「CLIP STUDIO PAINT」がKindleフォーマット出力機能を搭載 (2014.8)
- ・快適なデジタルペイントを実現するデバイス「Tab-Mate Controller」発売 (2014.7)
- ・マンガ・イラスト制作ソフト「CLIP STUDIO PAINT」のフランス語版、スペイン語版公開
- パリで開催のJapan Expoに出展 -(2014.7)

クリエイターサポート事業-第3四半期

「CLIP STUDIO PAINT」言語別累計出荷状況（2013.1Q～ ）

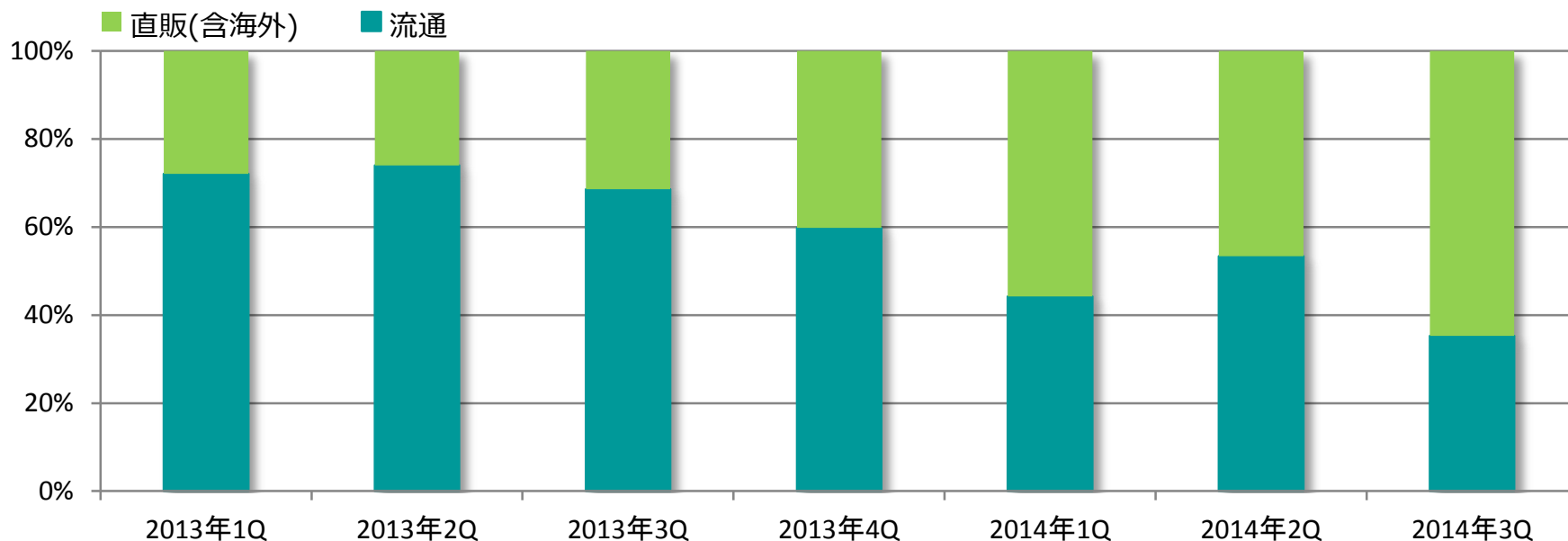


* 「CLIP STUDIO」の海外展開は2013年9月～。2014年7月よりフランス語版、スペイン語版の展開を開始。

* 3Qでの出荷状況は12万本強（2Qと同水準）
今期は、認知度向上目的のマーケティング活動に注力。

クリエイターサポート事業-第3四半期

流通・直販売上比率(海外ロイヤリティ・グラフィックス分野含まず)



✳ 2013年度、「CLIP STUDIO」に対して、継続的なアップデート・新機能追加により商品力を強化
⇒「タブレットPC完全対応」「3Dコンテンツ制作機能の提供開始」

✳ 2013年度売上の流通：直販 = 『7：3』
2014年度は直販の割合 50%を目標とする。

UI/UX事業 (ユーアイ/ユーエックス事業) - 第3四半期

売上高：内訳種別

単位：千円	13/12期 3Q会計 (前期7月～9月)	14/12期 3Q会計 (当期7月～9月)	13/12期 3Q累計 (前期1月～9月)	14/12期 3Q累計 (当期1月～9月)	累計 対前年比
受託開発収入	127,630	332,088	535,662	621,482	116.0%
ライセンス収入	183,806	96,565	588,514	260,936	44.3%
売上高合計	311,436	428,653	1,124,176	882,418	78.5%
営業利益	△127,751	△110,171	△126,719	△404,051	-
減価償却費	7,265	31,910	31,545	69,568	220.5%

■業績の概要

前年同期比で減収減益。

受託開発収入は、エイチアイ関西、U'eyes Designの孫会社化が寄与し増収。

ライセンス収入は、予定していた収益の計上時期が翌四半期へ期ずれした事により減収。

自動車関連分野において、受託開発から自社IP（ライセンス）ビジネスへの転換を進めており開発投資が先行。（開発人員を受託案件からIP開発へシフト）

■トピックス (2014.7～9)

- ・ JASA（組込みシステム技術協会）に加盟（2014.10）
- ・ ウェブアクセシビリティ評価ツール「WAIV」公開－体験版提供開始－（2014.9）
- ・ 東京オフィス、新テストラボ開設（2014.8）

アプリケーション事業-第3四半期

単位：千円	13/12期 3Q会計 (前期7月～9月)	14/12期 3Q会計 (当期7月～9月)	13/12期 3Q累計 (前期1月～9月)	14/12期 3Q累計 (当期1月～9月)	累計 対前年比
売上高	131,964	30,524	251,419	113,303	45.1%
営業利益	23,578	11,687	21,520	40,308	187.3%
減価償却費	7,688	338	1,835	1,100	59.9%

■業績の概況

事業規模縮小。

新規案件は行わず、継続中の一部サービスにおける運用業務等の手数料収入を収益計上。

2014年12月期の業績見通し

今期の見通し <2014年12月期通期業績予想>





期初予想からの変更はありません。

(百万円未満切捨て)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
通期	3,775	63	36	26	3.9

2014年12月期 主要施策

2014年12月期 主要施策

1. グループ共通コアエンジン開発着手、製品開発効率と品質の向上 ( ArtSpark HD Inc.)
2. 「CLIP STUDIO」の技術ノウハウを生かした、法人向けグラフィックス関連分野の強化
( コンテンツソリューション事業)
3. 「CLIP STUDIO」シリーズの販売強化、国内市場の直販率拡大および海外マーケット立ち上げ
( クリエイターサポート事業)
4. UI/UX事業における、市場拡大戦略 ( UI/UX事業)

1. グループ会社共通コアエンジン開発着手、開発効率の向上

グループ共通ツールコア、プレーヤコアの開発始動



各事業セグメントに合わせたツールを作成

Win/Mac



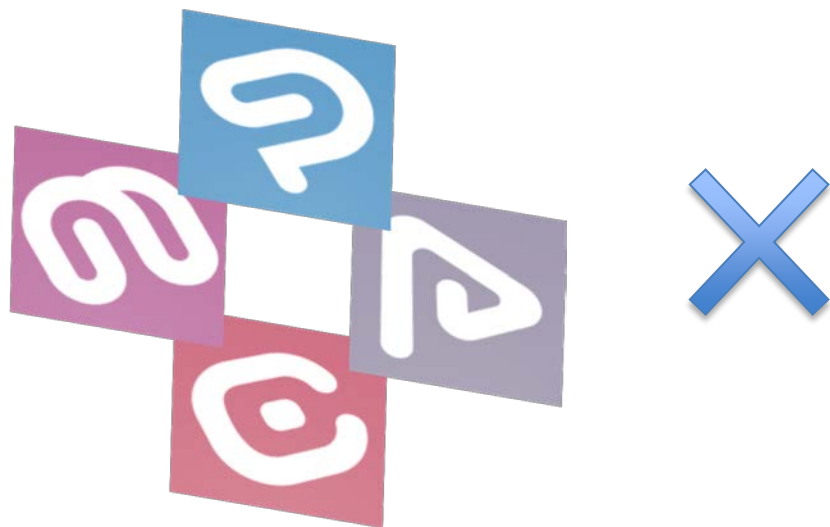
グループ共通エンジン



各デバイスに応じたアプリケーションを作成

2. 「CLIP STUDIO」の技術ノウハウを生かした、法人向けグラフィックス関連分野の強化

「CLIP STUDIO」プラットフォーム



他社

プラットフォーム

コンテンツ制作・流通・再生にまつわる、幅広く多様性に富んだソフトウェアやサービス、ノウハウや仕組みを提供

他社のプラットフォーム・サービスと連携する企画の提案

各社タブレット端末、PCへのバンドル

他社のプロダクト・サービスへの提供

✦ 上記活動による、マーケットの基盤固め。
2015年以降の飛躍を見込んで取り組んでまいります。

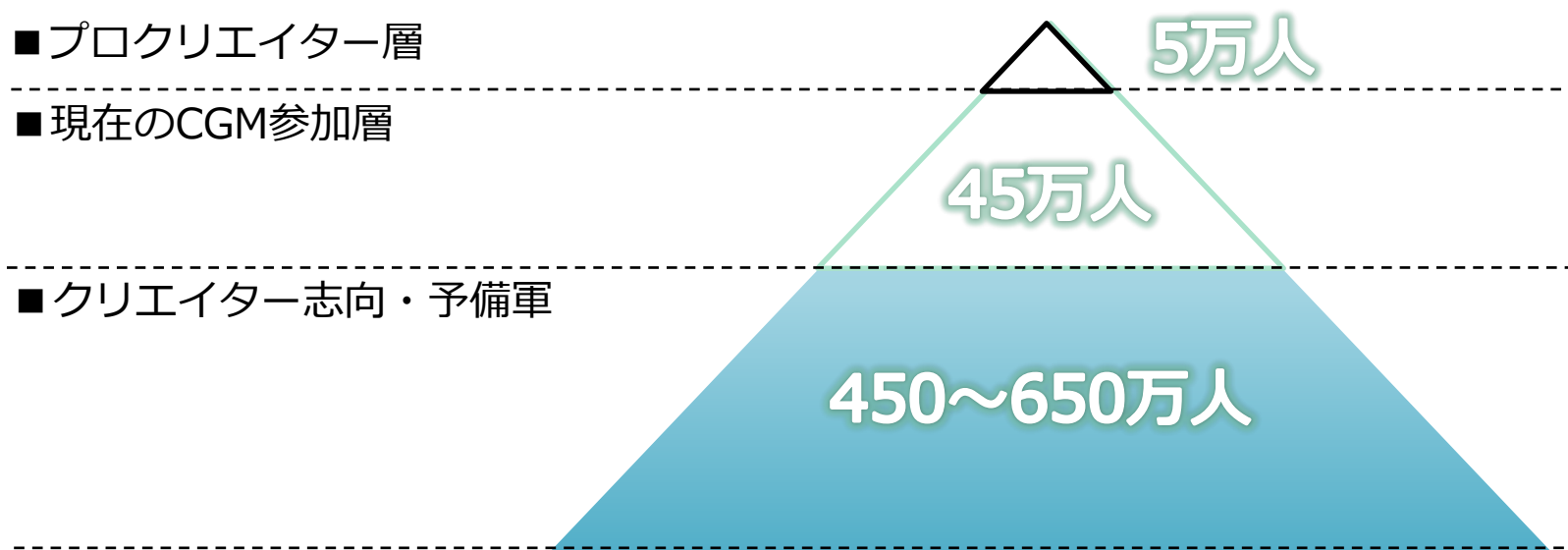
3. 「CLIP STUDIO」シリーズの販売強化 国内市場の直販率拡大および海外マーケット立ち上げ

✦ 「CLIP STUDIO PAINT」の潜在顧客数

■ プロクリエイター層

■ 現在のCGM参加層

■ クリエイター志向・予備軍



日本の15~35歳人口3200万人のうち、少しでもクリエイター志向のある人は500~700万人とも言われ、そのうち、クリエイター志向はあるが、現在まだ特に創作活動をしていない層(クリエイター予備軍)は、450~650万人と想定される。

(出所：KDDI総研)

3. 「CLIP STUDIO」シリーズの販売強化 国内市場の直販率拡大および海外マーケット立ち上げ

CLIP STUDIO PAINT

Functions How to Gallery Supports Downloads **Free Trial** **Buy Now**

Standard Paint Tool for Manga

Supported OS:
Windows XP / Vista / 7 / 8
Mac OS X 10.6 / 10.7 / 10.8 / 10.9

Free Trial

Buy Now

✳ 直販WEBサイト運営・改修
(国内、海外)

✳ 2013年9月より
「CLIP STUDIO」グローバル展開

350,000 users
for 1.5 years

A piece of software, which has acquired 350,000 users in Japan for 1.5 years after the release, with outstanding drawing performance for manga.

1,600,000 copies
all over the world

Evolve with all the functions of ComicStudio, 1.6 million copies of which have been sold around the world.



✳ 多言語対応の実現化に向けてマーケティング活動に注力

inking and coloring my works!"



"I've stopped using all my other software"
- Linus Remahl (Sweden)

※セルシス直販サイト (英語) <http://www.clipstudio.net/en>

4. UI/UX事業における、市場拡大戦略

4-1. HIK（エイチアイ関西）の株式取得（2014.2.28付）－ 関西圏の営業強化

HI CORPORATION KANSAI **株式会社エイチアイ関西**

設立：2000年7月3日(株式会社 タチバナソリューションズプラザ)

改称：2014年2月1日(株式会社 エイチアイ関西)

本社所在地：兵庫県伊丹市西台1丁目7番14号201

資本金：100百万円

組込みソフトウェアの開発会社

マイコンやDSPへの実装。音声・画像・データなどの通信分野が得意。

携帯電話のソフトウェア開発で培った技術をコアとして、主としてカーナビやECU（Electronic Control Unit）などの電装機器に展開。

1996年に情報通信事業の一部門としてスタートし、2000年に株式会社タチバナソリューションズプラザとして独立。

2014年2月にエイチアイ関西に社名変更。

株式会社エイチアイ関西は、お客様のご要望を超えるソリューション（plus one）を提案します。

4. UI/UX事業における、市場拡大戦略

4-2. Ueye's Design社の株式取得（2014.4.15付）

- 両社ノウハウの相乗効果による事業範囲、産業セグメントの拡大



設立：2001年月日(株式会社ユー・アイズ・ノーバス)

改称：2005年月日(株式会社U'eyes Design)

本社所在地：神奈川県横浜市都筑区中川1-4-1 ハウスクエア横浜4F

資本金：96百万円

生活者視点からのデザインコンサルティングパートナー

長年培ってきたデザインリサーチにより、生活者、消費者、利用者を科学的に深く理解し、卓越したデザインマネジメントで、社会や生活の質の向上に貢献するアウトカムを創造するプロフェッショナル集団です。

市場をリードする生活者視点のデザインリサーチとデザインマネジメントでイノベーションを実現します。

生活に関連する情報と知識をどの企業よりも熟知し、これを顧客企業とともに社会に還元し、生活者の安全・安心・快適な社会と生活づくりに貢献することを企業理念としています。

4. UI/UX事業における、市場拡大戦略



すべての工程で
UX（利用者の体験価値）向上の視点をもつ、
「デザインエンジニアリング」開発集団へ



中長期の展望

グループ共通エンジンによる製品開発の効率化・品質向上を図り、“デジタルものづくり”を支援するユニークな企業グループとして、グローバルな成長を目指します。



グループ共通エンジン

＜収益力強化＞

コンテンツソリューション

＜戦略投資＞

クリエイターサポート
UI/UX

(参考) セグメント別事業内容

コンテンツソリューション事業とは

グラフィックス技術をベースに2つの分野で活動

長年の研究開発により蓄積された
グラフィックス関連コア技術

電子書籍分野

**電子書籍
配信ソリューション**
マンガ・小説等のビューア提供と
オーサリングツールの提供



グラフィックス分野

**B2Bグラフィック
ソリューション**
事業社のサービス・プロダクトと
クリエイターを繋ぐ活動を支援



コンテンツソリューション事業とは

フィーチャーフォン、スマートフォン向けの電子書籍
(コミック) ソリューションをコンテンツ配信事業者へ提供
する事業



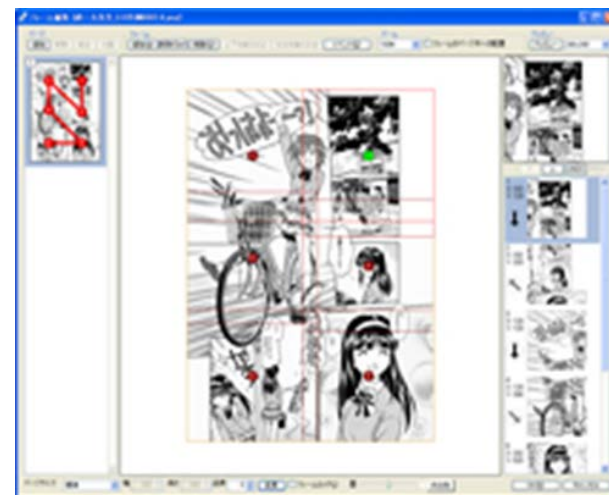
電子書籍 (コミック) ソリューションとは？

- 1) 電子コミックを読む為の表示ソフト
- 2) 電子コミックを制作するソフト
- 3) 電子コミックを配信する仕組み

**主要製品 : BS Reader ,
BS Reader for Browser**

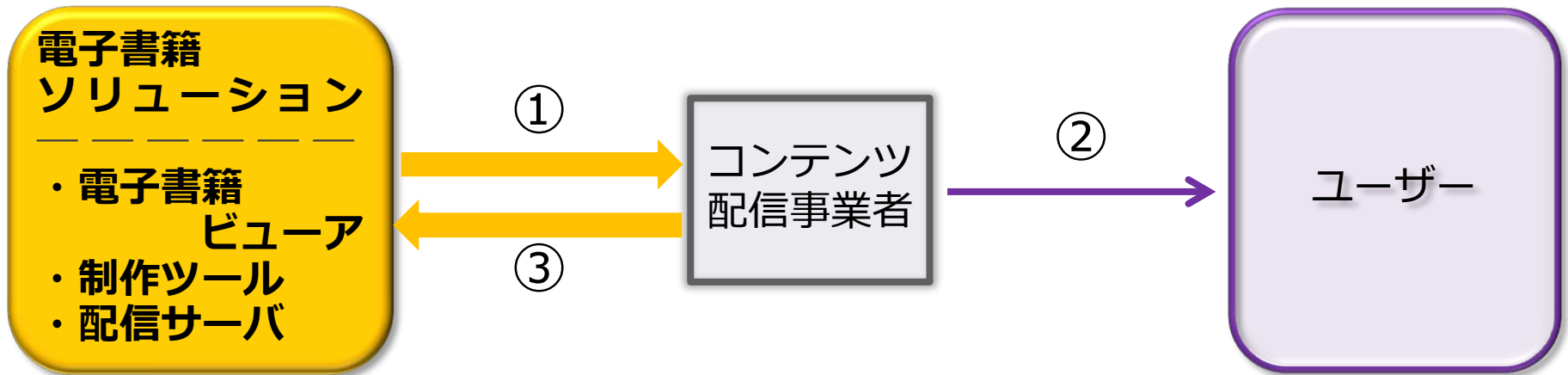
BS Reader はフィーチャーフォン向けでシェア
9割超の実績を有する。

スマートフォン向けBS Reader for Browser は
フィーチャーフォン向けとの互換性で優位。



コンテンツソリューション事業のビジネスモデル

— 電子書籍分野のビジネスモデル —



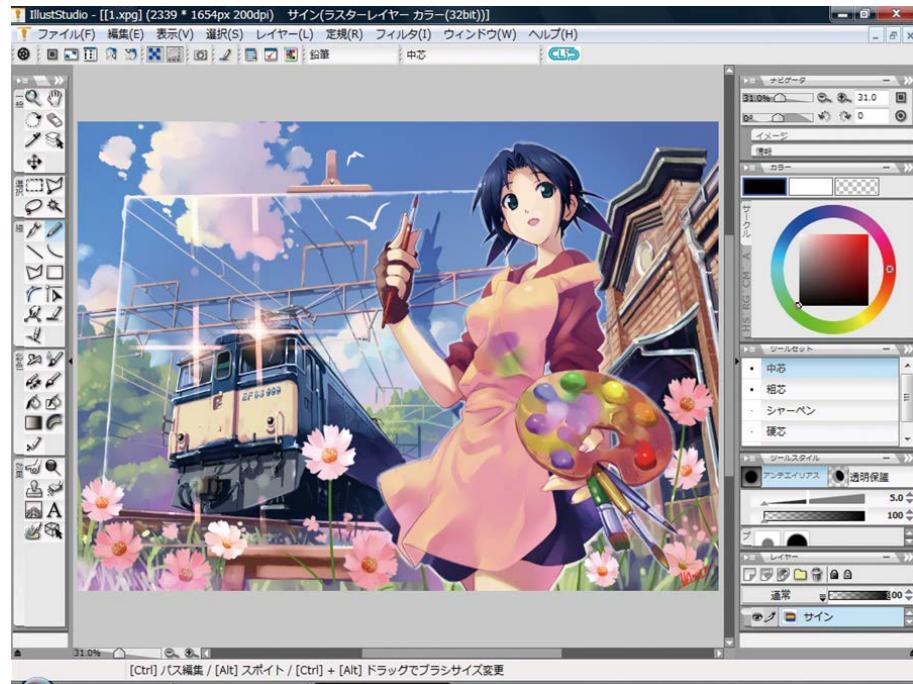
コンテンツ売上高×ロイヤリティ料率 = 売上高

- ① コンテンツ配信事業者に対して電子書籍閲覧ソフトを提供
- ② コンテンツ配信事業者はユーザーに電子書籍を販売
- ③ ②のコンテンツ売上から一定料率のロイヤリティを受取る

※グラフィックス分野のビジネスモデルは、受託やプラットフォームのバンドル等ビジネススタイルが多岐にわたるため、案件ごとに異なります。

クリエイターサポート事業とは

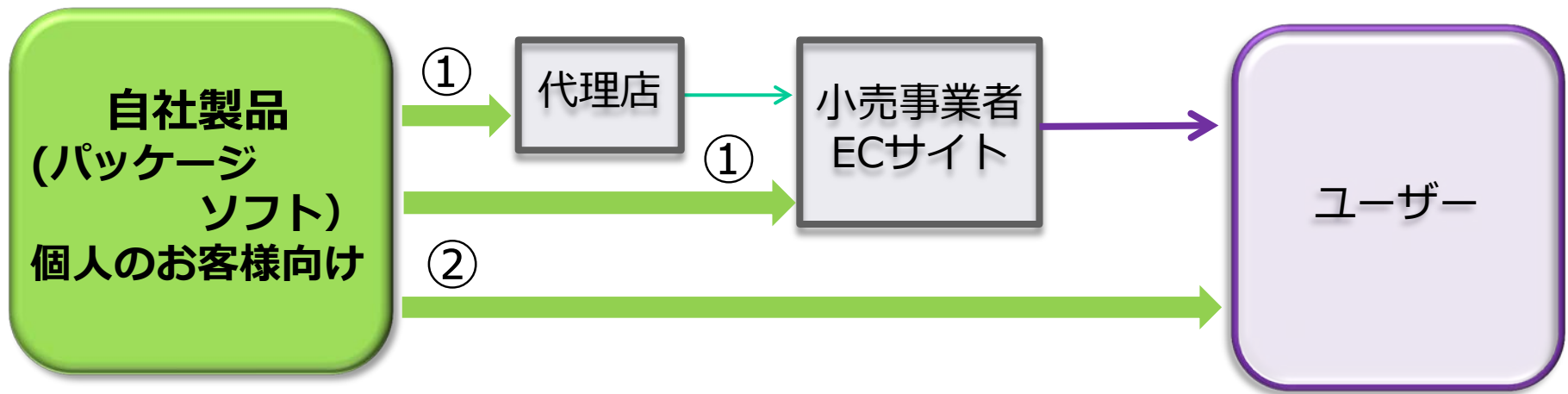
イラスト・マンガ・アニメ等をデジタルで制作するための
ソフトウェア・ハードウェア・サービスを提供、販売する事業



・主要製品：CLIP STUDIO PAINT PRO (EX)

さまざまな用途に対応したイラスト・マンガ制作ソフト
各種作画、彩色ツールに加え、下書きからコマ割り、ペン入れ背景・効果線の作画や複数ページ作品の管理機能など、マンガ制作の全工程をカバーする機能を搭載。世界初の本格的マンガ作成ソフト

クリエイターサポート事業のビジネスモデル



販売単価×販売数量 = 売上高

①流通 (Amazon,家電量販店等での販売)

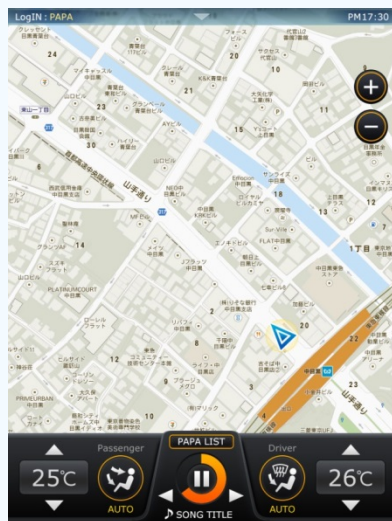
②直販 (自社サイトでのダウンロード販売)

UI/UX事業とは

デジタル機器のUI（ユーザーインターフェース）を ユーザー視点のデザインから実現まで一体で提供する事業

.. UIとは..

UI＝ユーザー・インターフェースのこと
機器やソフトウェアを使う人が操作をする一連の要素



開発例：カーナビ画面

機器を使う際目にする「操作画面」

..UXとは..

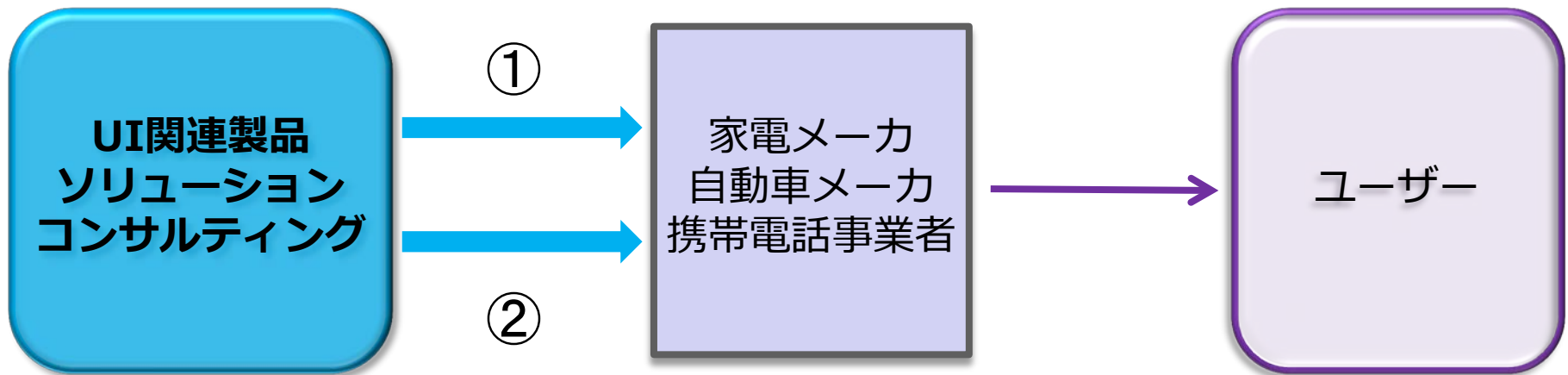
UX＝ユーザー・エクスペリエンスのこと
機器やソフトウェアを通じて得られる楽しさや心地よさ



ex.) 見たいメニューをスライドして
複数項目から探す

機器を使う際の「操作した感じ」

UI/UX事業のビジネスモデル



受託開発収入（売上）とロイヤリティ収入（売上）

- ① UI/UXに関するシステムの受託開発
- ② 自社製品を提供し、ロイヤリティ収入を受取る

①のみ、②のみ、①と②の両方 の取引形態がある

**【IR窓口】 広報・IR課**

Tel : 03-3710-2985

Email : ir@artspark.co.jp

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2012年9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。