

2024年12月期 決算説明補足資料

2025.02.14



CELSYS

株式会社セルシス

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



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、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した。

2023年のUI/UX事業売却を伴う構造改革と、2024年の東証プライム市場への上場、&DC3の吸収合併を経て、2025年からは、新しい中期経営計画のもと、引き続き企業価値の向上に努めてまいります。

※ 2025年以降の事業概要については、P.33以降をご参照ください。

2024年までの事業の概要

※ 2025年以降の事業概要については、P.33以降をご参照ください。

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

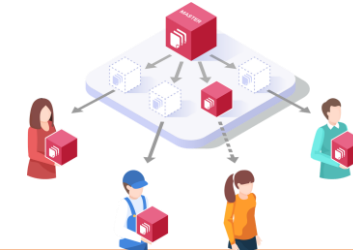
事業



&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](#)



2024年12月期

1. グループ トピック



1-1. プライム市場への上場区分変更

当社は、2024年9月25日に東京証券取引所スタンダード市場から東京証券取引所プライム市場に上場市場区分を変更しました。



この度の、プライム市場への上場に際しては、皆様から多大なサポートをいただき、誠にありがとうございます。

これからも、日本のみならず、世界のコンテンツ産業の発展に寄与しながら、さらなる成長を目指してまいります。

あわせて、コーポレート・ガバナンスコードを意識したIRのさらなる強化や、配当や自己株式の取得等の利益還元を通じて、皆様のご支援・ご期待に応えてまいります。

引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

詳細はこちら: <https://www.celsys.com/topic/20240925>

2025年12月期の通常の中間配当に加えて、中間配当時に1株当たり10円のプライム市場変更記念配当を実施いたします。

1-2. 株式会社&DC3社の吸収合併

当社は、2025年1月に&DC3を「DC3」活用推進と経営効率向上を目的に、吸収合併いたしました。

2024年まで

- ・&DC3を設立し、新規コンテンツ流通基盤ソリューション「DC3」の開発を推進
- ・開発が完了し&DC3は当初の目的を達成



2025年から セルシスが取り組む以下の施策の推進を、合併効果により加速

- ・セルシスが提供する新たなサービスでの「DC3」活用
- ・「CLIP STUDIO PAINT」と「DC3」の連携強化によるアプリの競争力強化
- ・DC3は開発投資を抑制しながら安定性やユーザビリティの向上などの改善フェーズに移行

合併により、要員配置の最適化などの経営の合理化も実施し、収益改善にも取り組む

詳細はこちら: <https://www.celsys.com/topic/20241115>

1-3. 2024年12月期 業績サマリ

売上高

82.0 億円

達成率 102.4 %

営業利益

21.4 億円

達成率 108.0 %

ROE[※]

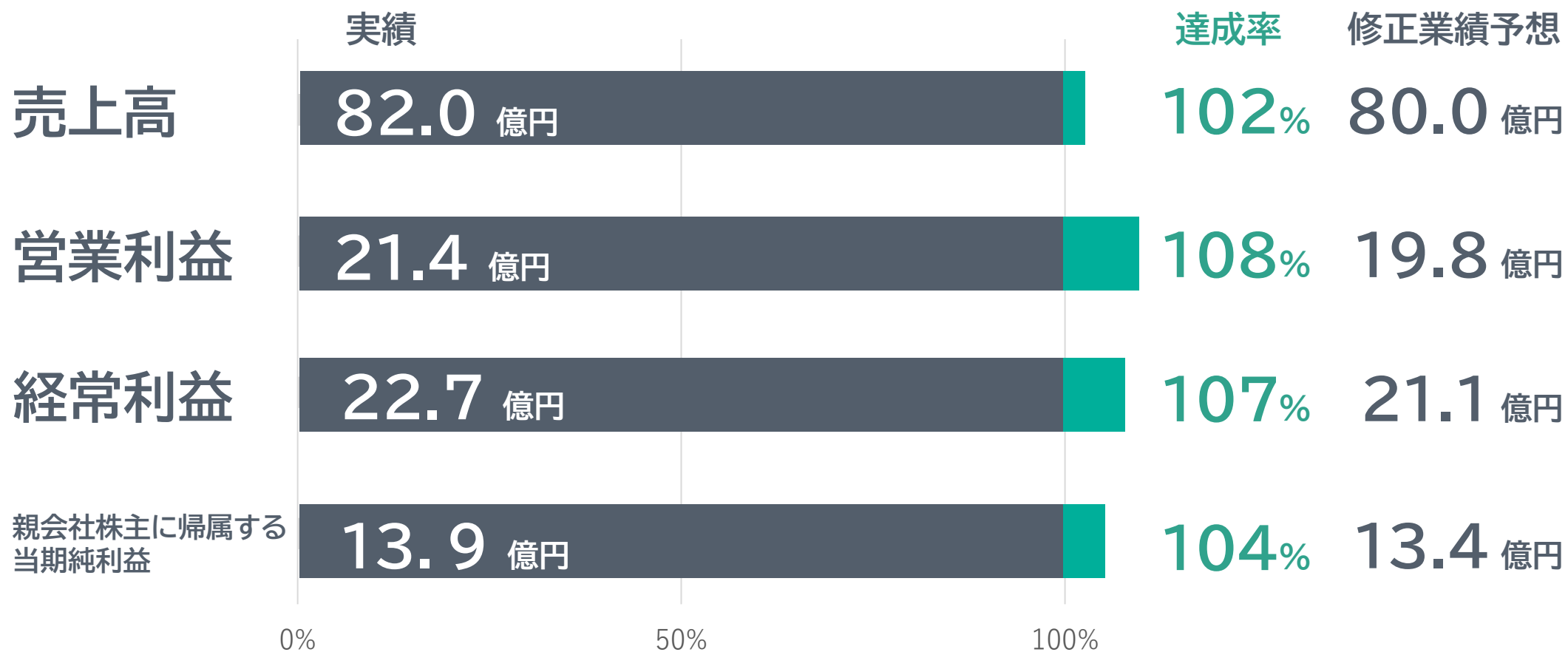
23.6 %

※当期純利益÷((期首の自己資本+
期末の自己資本)÷2)

- グループの売上高と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売上高と営業利益は過去最高
- 2023年に事業譲渡したUI/UX事業(2023年の売上高は10億円)の売上を補い、前期比増収で着地
- 2024年8月9日に上方修正した通期業績予想に対しての達成率

1-4. 通期業績達成率

2024年8月9日に修正した通期業績予想に対する達成率は、売上高・利益ともに100%超。



1-5. 株主還元強化: 配当

2024年12月期の配当は、2円増配とした中間配当に加え、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

中間配当

12円(実績)

期末配当

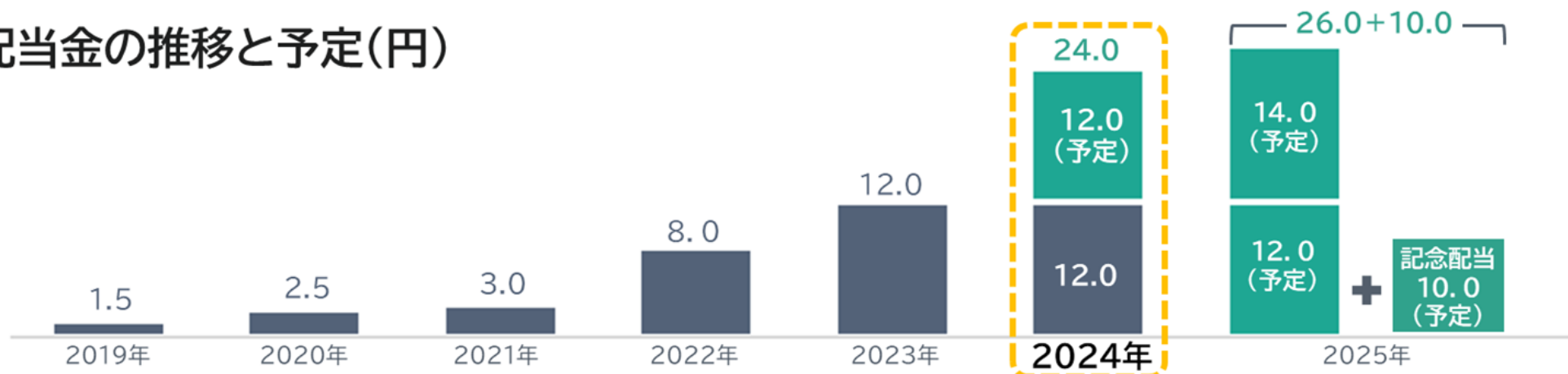
12円(予定)



合計 24円(予定)

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。

配当金の推移と予定(円)



1-6. 株主還元強化: 自己株式取得

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、2024年3月1日から2025年3月末日までに総額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12月までに15億円を取得済

➔ 残りの5億円分も期間内に取得予定

2024年12月20日に決定内容を開示済

1-7. 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。

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タブレット製品と連携した販促活動。ワコムのソリューションと「CLIP STUDIO PAINT」が連携する共同開発を推進。

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

株式会社アクセル



AI技術の共同開発を推進。

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

2024年12月期

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)		
		2023年12月期	2024年12月期	前期比
売上高	実績	8,091	8,204	+ 1.4 %
	UI/UX事業 除く	7,020		+16.9 %
営業利益		1,352	2,146	+58.7 %
経常利益		1,404	2,279	+62.3 %
純利益		626	1,399	+123.5 %
ROE(%)		8.5	23.6	+15.1 Pt

トピックス

- 過去最高の売上高及び利益
- 2023年に事業譲渡したUI/UX事業(2023年の売上高は10億円)の売上を補い、前期比増収
- 自己資本当期純利益率(ROE)は23.6%となり前期の8.5%から向上

2-2. 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)		当連結会計年度末 (2024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	6,929	81.0%	6,360	75.4%	△568
固定資産	1,621	19.0%	2,070	24.6%	448
資産合計	8,551	100.0%	8,431	100.0%	△120
流動負債	1,432	16.8%	2,488	29.5%	1,056
固定負債	458	5.4%	523	6.2%	64
負債合計	1,891	22.1%	3,012	35.7%	1,121
純資産合計	6,660	77.9%	5,418	64.3%	△1,241
負債・純資産合計	8,551	100.0%	8,431	100.0%	△120

主な増減の内容

- 流動資産：現金及び預金 △210百万円 自己株式等を取得したため
- 固定資産：投資有価証券 631百万円 株式会社アクセル株式を取得したため
- 純資産 ：自己株式 △1,492百万円 自己株式を取得したため

2024年12月期

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)		
	2023年12月期	2024年12月期	前期比
売上高	6,007	7,143	+18.9%
営業利益	2,177	2,848	+30.8%

2024年3月に提供を開始した「CLIP STUDIO PAINT」バージョン3.0のサブスクリプション契約および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12月末現在の「CLIP STUDIO PAINT」業績指標

●累計出荷本数	4,710万本	前年同月比	+29.1%
●海外割合	80.9%	前年同月比	+ 1.1 Point
●ARR	43.4億円	前年同月比	+34.3%
●チャーンレート	4.8%	前年同月比	△ 4.7 Point

参考:最新の「CLIP STUDIO PAINT」業績指標 ※2025年1月31日現在

●累計出荷本数	4,805万本
●ARR	44.5億円

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 の出荷本数と対応言語および海外利用率



対応言語

11言語

日本語/英語/韓国語/中国語(繁体字/簡体字)/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

累計出荷本数
4,710万本

4,710万本

4,000万本

2,000万本

1,000万本

500万本

発売開始

2012.5

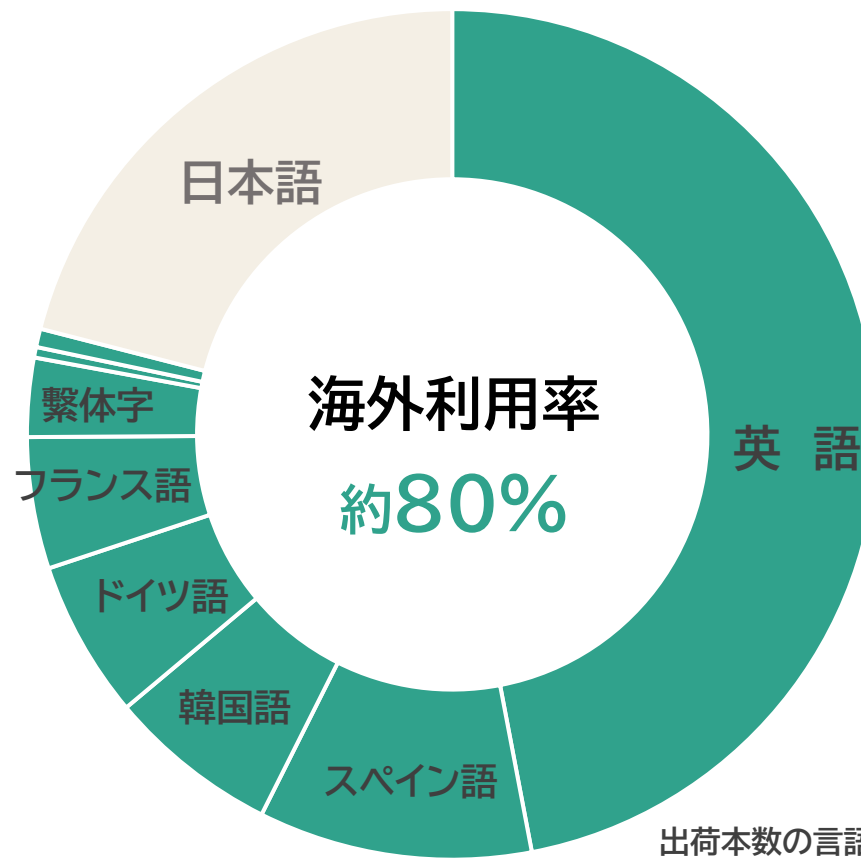
2019.3

2020.12

2022.5

2024.5

2024.12

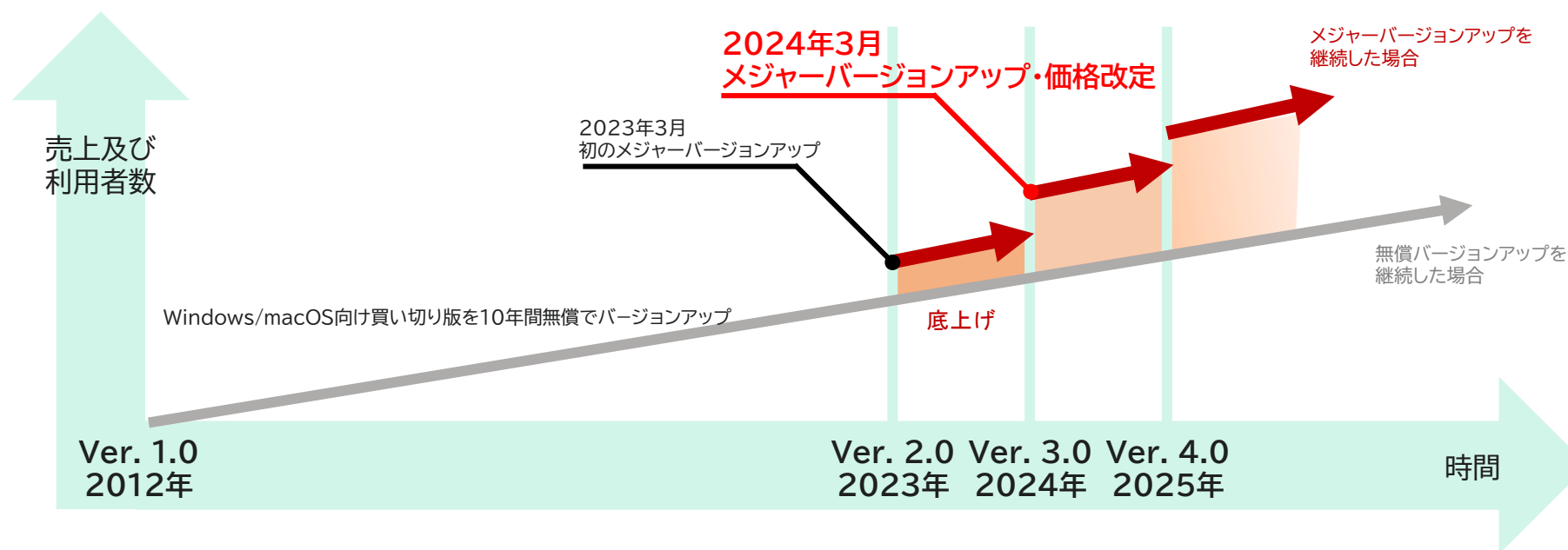


出荷本数の言語別構成比

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

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、グローバルで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%の値上げも行っています。



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、収益の最大化を目指しています。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います。

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。

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。

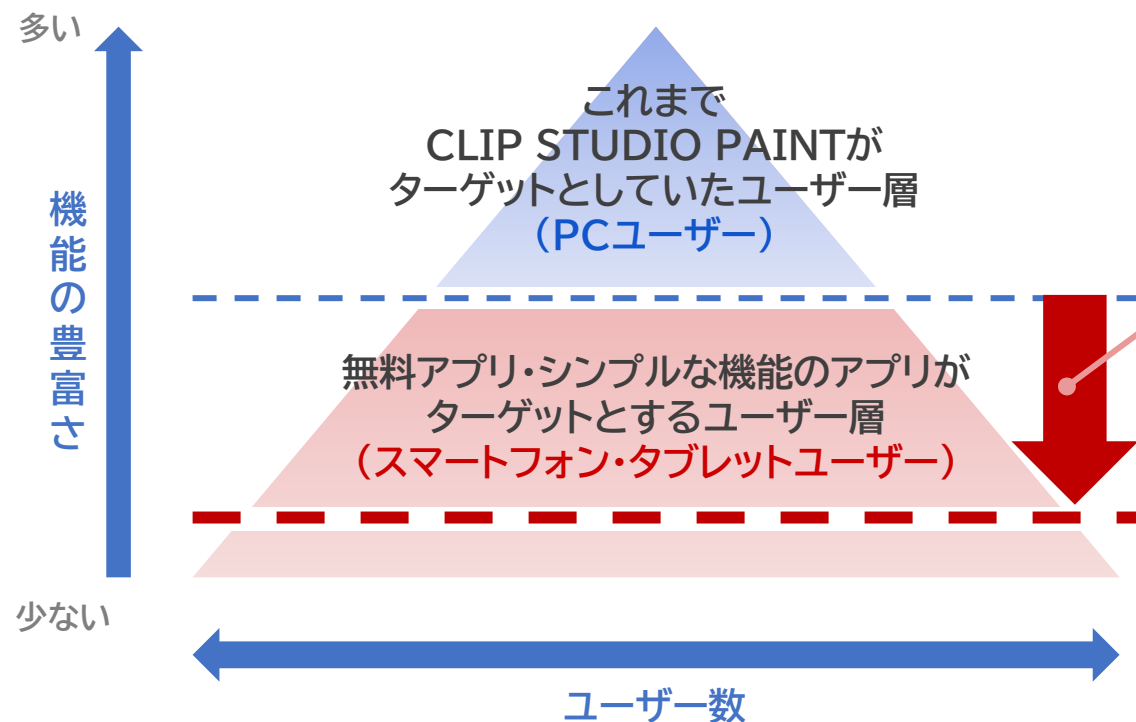
詳細はこちら: https://x.com/clip_celsys/status/1760284105848361069

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

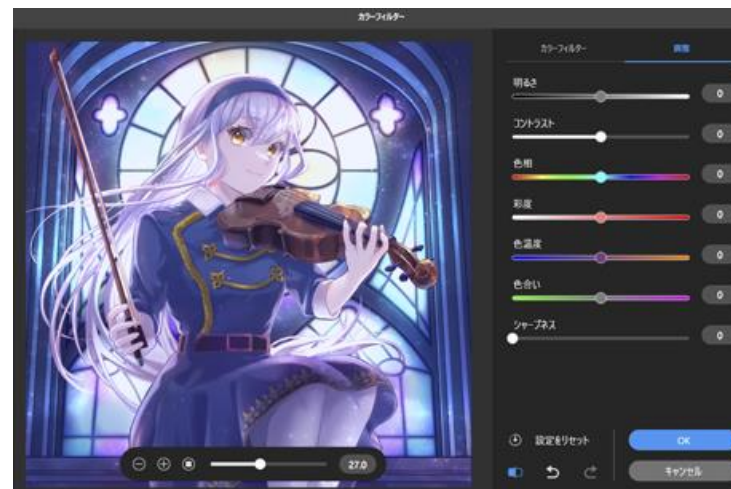
これまでターゲットとしていたユーザー層だけではなく、無料アプリ及びシンプルな機能を提供するアプリのユーザー層も対象にすることを目的に、インターフェースの改善を実施し、特に若年層を中心とした競合アプリのユーザー層を取り込むことを目指します。

ユーザーインター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



CLIP STUDIO PAINT Ver.3

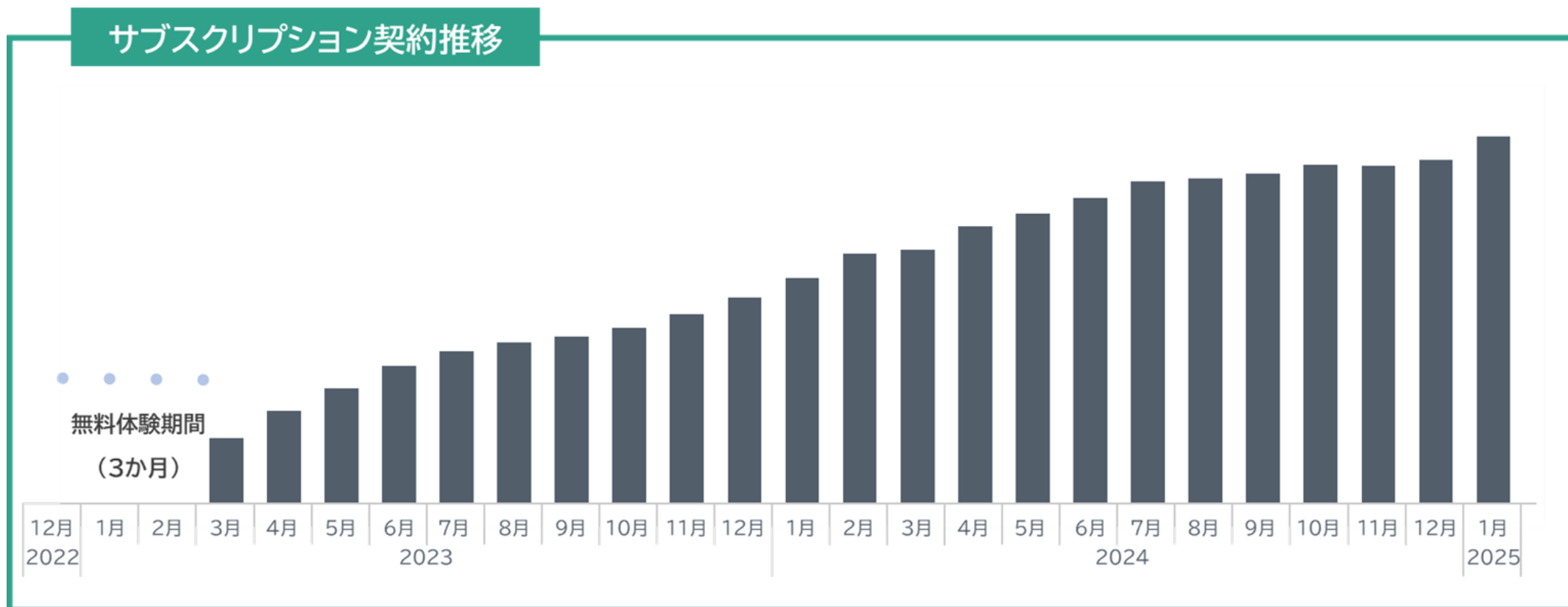
フォローアップ更新で、スマートフォン・
タブレットに最適化したフィルターを提供



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

サブスク契約数

海外ユーザー数

- CLIP STUDIO PAINT のアップデートを実施。作品の表現力の向上や、作品発表のための多数の新機能を搭載
アニメーション制作機能や3D機能も改善
- CLIP STUDIO PAINTがSamsungの最新ノートパソコン「Galaxy Book5 Pro 360」にバンドルされ、
北米・欧州から販売が開始
- CLIP STUDIO PAINTが「NEC LAVIE Tab T11」にプリインストール
- 本田技研工業株式会社と協力し、「Honda Super Cub C125」(スーパーカブ C125)の3Dモデルの素材サービス
「CLIP STUDIO ASSETS」のライセンス素材として、無料配布を開始
- スペイン最大級のマンガ、ゲーム、エンターテインメントの総合イベント「Mangafest」などへの協賛

流通・作家支援

- 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965万人に
- イラストのレイヤー構造等を含む「CLIP STUDIO FORMAT」形式のファイルを元に作成されたDC3コンテンツを再生することができるDC3プレイヤー「CLIP STUDIO PAINTランチャー」をアップデート

全ての活動はこちら: https://www.celsys.com/irinfo_groupnews/&contents_type=7

2024年12月期

4. 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



4-1. 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～12月)		
	2023年12月期	2024年12月期	前期比
売上高	1,012	1,061	+4.9%
営業損失	744	681	—

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

「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」において、DC3コンテンツの販売機能がリリース

●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

- ・北海の魔獣あざらしさん
- ・TVアニメ「俺は全てを【パリイ】する～逆勘違いの世界最強は冒険者になりたい～」

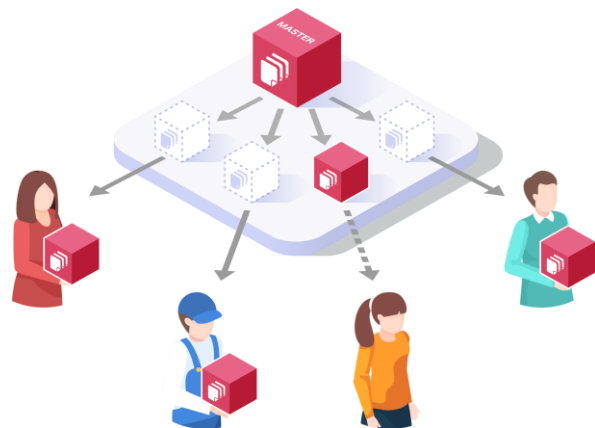
安定性向上やユーザビリティ改善などの、ソリューション品質向上に向けた開発

経済産業省のブロックチェーン実証事業への協力

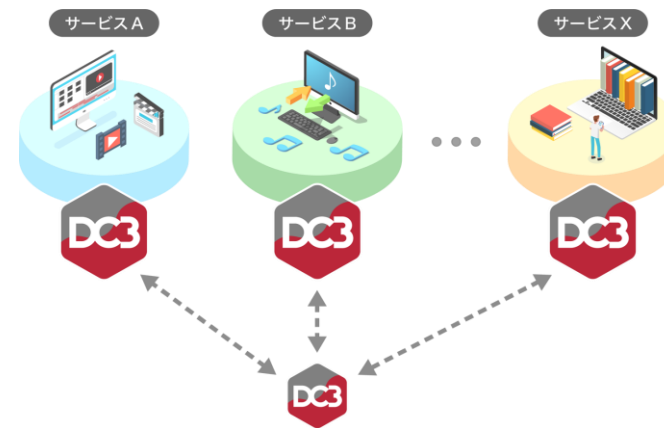
4-2. コンテンツ流通ソリューション事業_2

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/>

4-3. 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11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部屋モデルを追加
- ・DC3マスターコンテンツマスターコンテンツ登録画面の刷新
- ・GoogleアカウントとCLIP STUDIOアカウントでのログインへの対応



2024年12月

Hiveチケットプレイヤー・チケットティアのアップデートを実施

- ・使用後のチケットに動画・音声の設定が可能に

詳細はこちら: <https://www.dc3solution.net/news/20241129/>
<https://www.dc3solution.net/news/20241202/>

4-4. 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 「CLIP STUDIO PAINTランチャー」をアップデート

累計4,800万人が利用



CLIP STUDIO
PAINT



制作した作品の登録



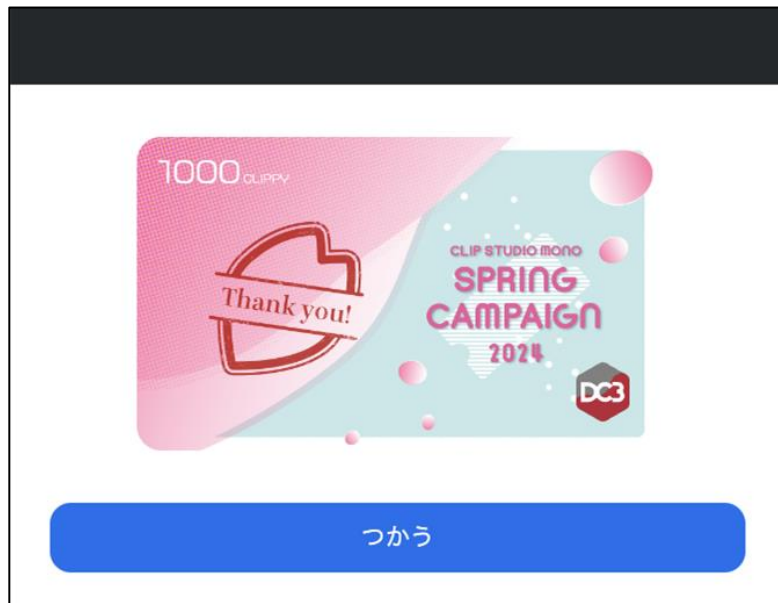
2024年12月にDC3プレイヤー「CLIP STUDIO PAINTランチャー」をアップデートしました。
複数ページ作品のファイルを1つのコンテンツとして登録できるようになりました。

 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実施

詳細はこちら: <https://www.and-dc3.com/news/20241203/>

4-5. 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/>

4-6. 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。

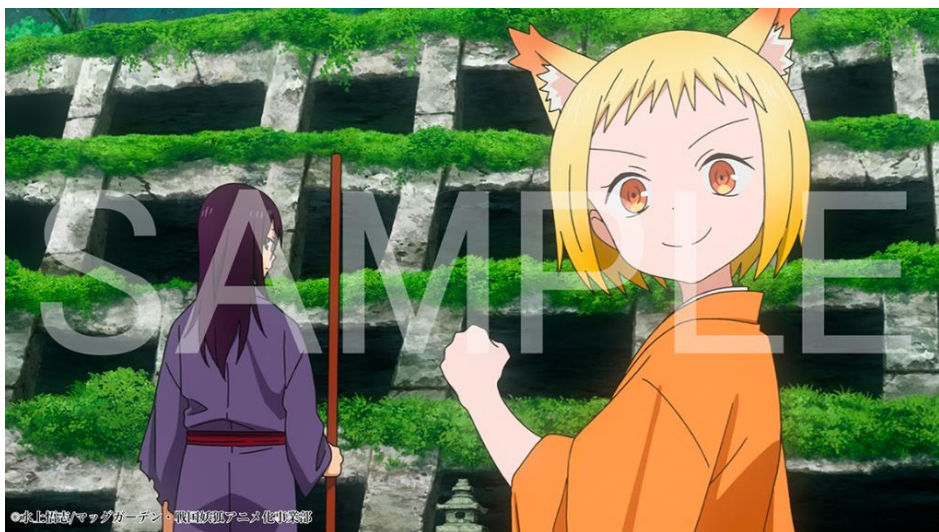
DC3を導入したことで、クリエイティア上で付加価値のついた限定コンテンツを販売できるようになりました。また、コンテンツは流通する度にクリエイターへ収益分配されるため、よりファンクラブの価値を高めることが可能です。

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。

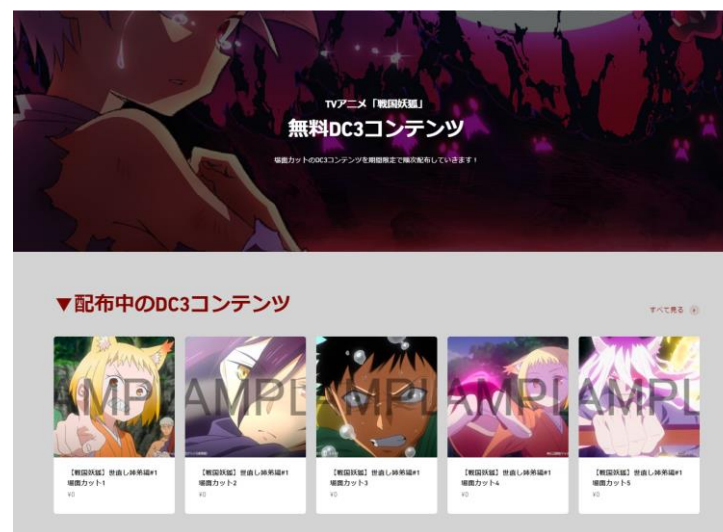
4-7. コンテンツ流通ソリューション事業_7

活動トピックス⑥ TVアニメ「戦国妖狐」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



コンテンツ配布ページ

2024年10月9日より、TVアニメ『戦国妖狐』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。

4-8. コンテンツ流通ソリューション事業_8

活動トピックス⑦ 一般社団法人JCBIの技術推進部会副会長として経済産業省の実証事業へ協力



経済産業省の「Web3.0・ブロックチェーンを活用したデジタル公共財等構築実証事業」において、一般社団法人JCBIの加盟企業であるPwCコンサルティング合同会社が、JCBIの技術推進部会と著作権流通部会と連携して、公募テーマ「コンテンツIP保護のためのガイドライン策定」で採択されました。

技術推進部会の副会長を務める&DC3は、今後、当該ガイドライン策定に向けて実証実験やヒアリングを進めていくコンテンツNFT研究会に参画して、デジタルコンテンツがより安心・安全に流通される世界を目指し、正当な権利者への権利の帰属、消費者の保護等を図るためのガイドラインの策定をコンテンツ関係企業の皆さまと共に進めてまいります。

詳細はこちら：<https://www.and-dc3.com/news/20240913/>

5. 2025年12月期 業績予想



5-1. 2025年12月期からの事業方針

新たに「中期経営計画 2025-2027」を策定し、「CLIP STUDIO PAINT」の収益力を強化しながら、より広い市場に向けて、新たなサービスの提供を行ってまいります。

次の成長に向けた取り組みを実現する、安定した収益基盤と経営体制の構築が完了

2023年 … UI/UX事業の譲渡による事業構造改革

2024年 … 東証プライム市場への上場

DC3開発完了と&DC3吸収合併

新 事業方針

ユーザーやオーディエンスのクリエイションに多様な接点を持ち
クリエイターエコノミー市場と共に成長し、
「サービス・プラットフォーム」を通じて収益を上げる企業へ



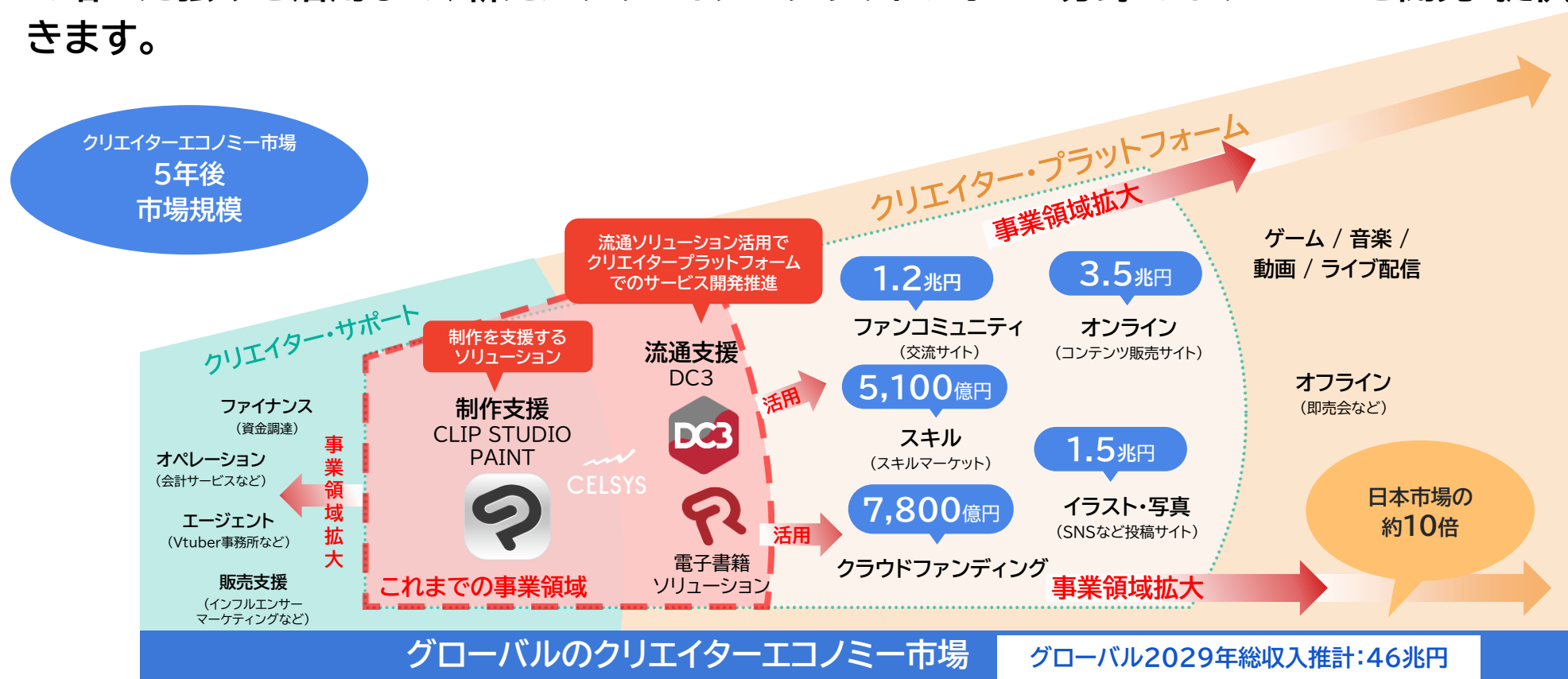
「中期経営計画 2025-2027」の詳細はこちら

<https://www.dc3solution.net/assets/file/andDC3 News 2024 01 18.pdf>

5-2. 2025年12月期からの事業領域の拡大

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、コンテンツ制作支援と、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ました。

中期経営計画では、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・提供していきます。



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。

5-3. 2025年12月期からの事業・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た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年から実施します。



5-4. 2025年12月期から売上分野の変更について

事業・分野の再編に伴い、売上構成を変更します。

「サービス」売上が含まれる事業・分野を、旧コンテンツ制作ソリューションから、「クリエイタープラットフォーム分野」に変更します。

2024年まで			単位:百万円	2025年から		
事業	売上構成	2024年 売上実績		分野	売上構成	
コンテンツ制作 ソリューション	ツール販売	2,917	<分野変更> 	クリエイター サポート	ツール販売	
	サブスクリプション	3,893			サブスクリプション	
	サービス	331		プラットフォームサービス	サービス	新事業
コンテンツ流通 ソリューション	流通 ソリューション	1,061		クリエイター プラットフォーム	流通 ソリューション	

※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。

5-5. 2025年12月期 業績予想

単位:百万円

		2024年12月期		2025年12月期(予想)		前期比 (通期)
		第2四半期	通期	第2四半期	通期	
売上高	クリエイター サポート	3,419	6,899	3,808	7,720	+11.9 %
	クリエイター プラットフォーム	641	1,305	696	1,359	+4.1 %
	合計	4,060	8,204	4,504	9,079	+10.7 %
営業利益		1,105	2,146	1,108	2,555	+19.1 %
ROE(%)		-	23.6	-	30.0	+6.4 Pt

●売上高、営業利益は過去最高を計画

●自己資本当期純利益率(ROE)は30%を見込む

※2024年12月期売上は、2025年以降の売上区分で表記

5-6. 2025年12月期 配当予定

2025年12月期の配当は、中間配当として普通配当12円に加え上場記念配当10円を含む計22円、期末配当として普通配当を2円増配した14円とし、年間配当は36円を予定しております。

2025年12月期の配当金

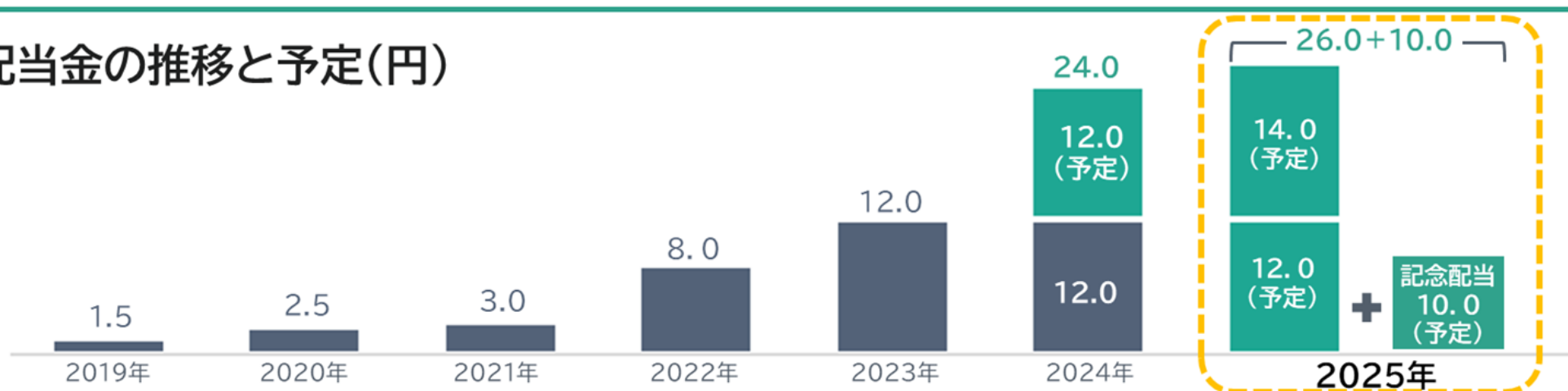
中間配当 12円 + 記念配当10円(予定)

期末配当 14円(予定)

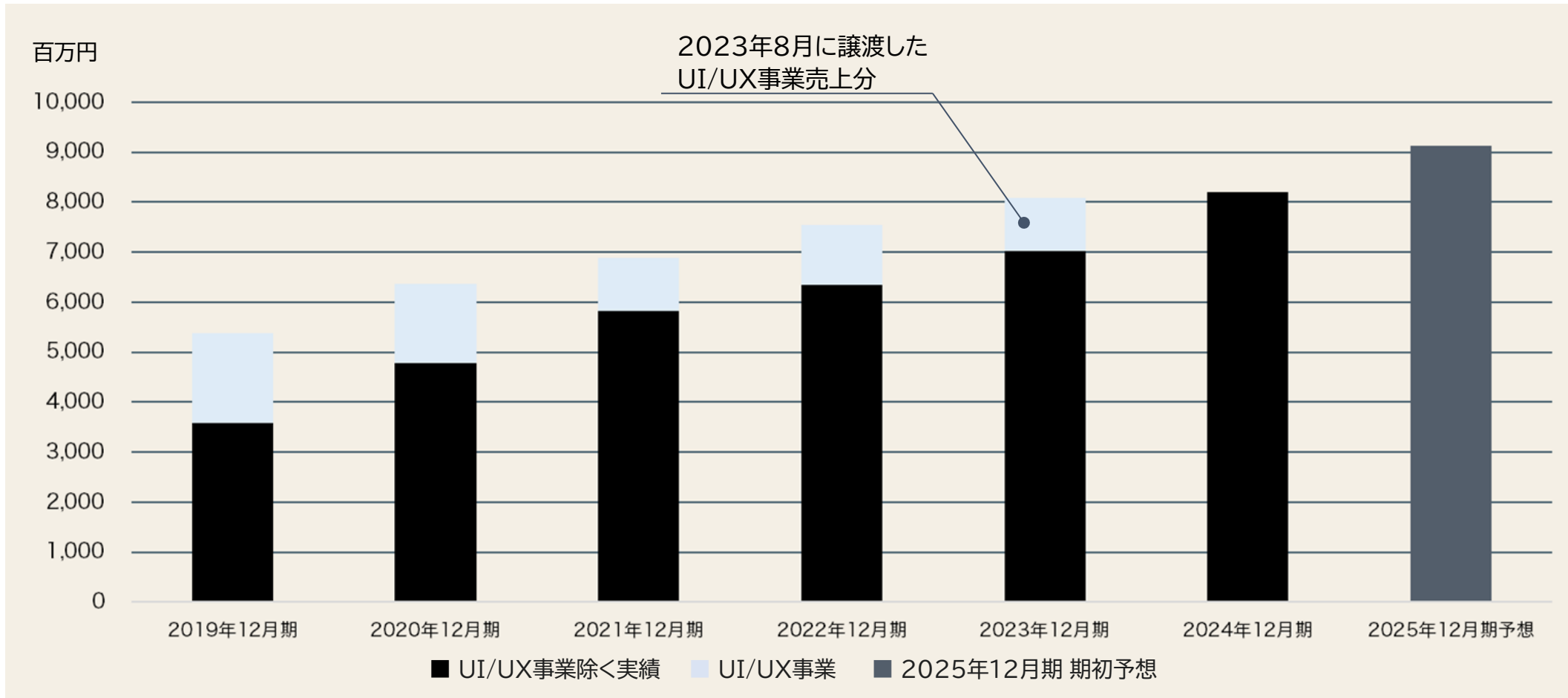
▶ 合計 36円(予定)

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。

配当金の推移と予定(円)



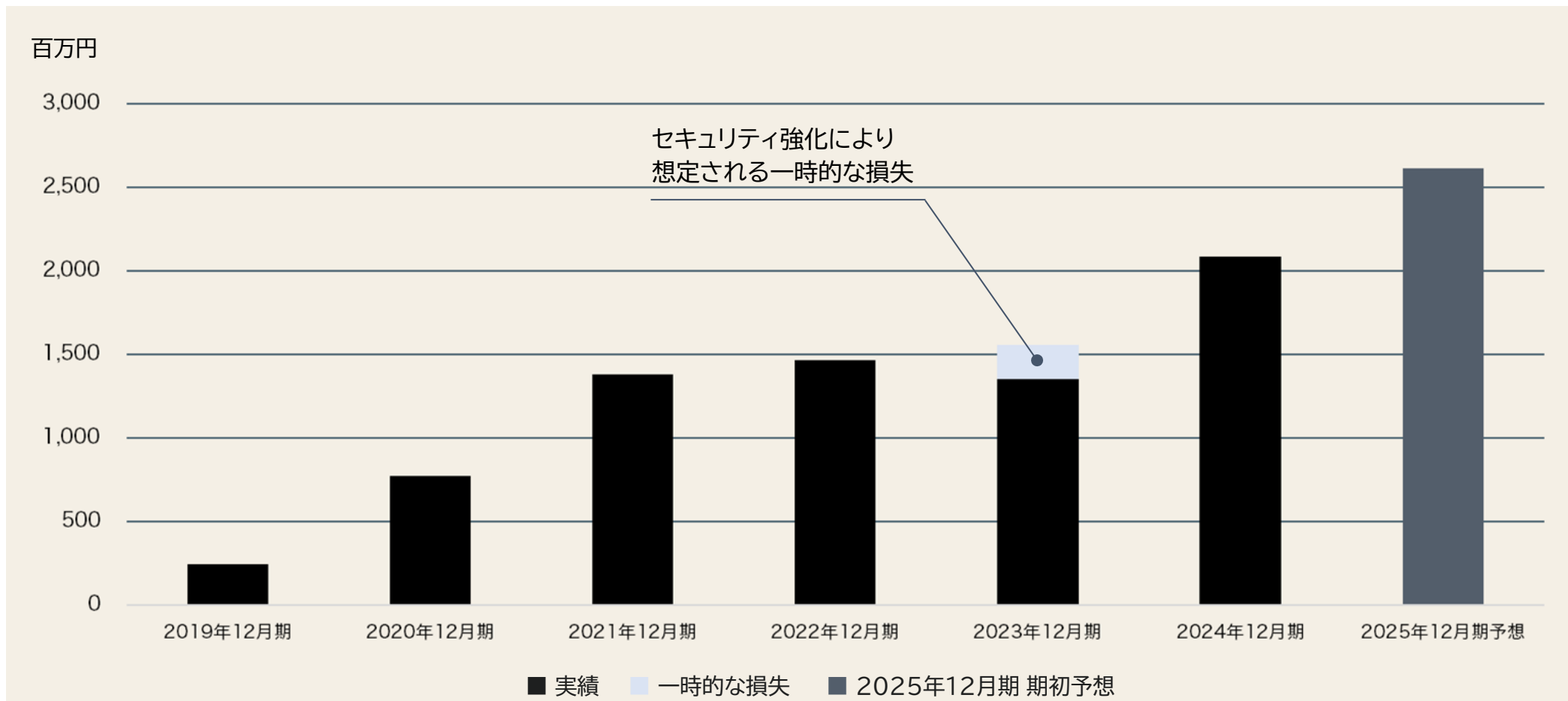
5-7. 売上推移/2025年12月期予想



●2025年12月期は9,079百万円を見込む

●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

5-8. 営業利益推移/2025年12月期予想



●2025年12月期は2,555百万円を見込む

5-9. 2025年12月期 活動の骨子

クリエイターサポート

CLIP STUDIO PAINT の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

- グローバル展開の強化による新規ユーザーの獲得
プロモーション活動のローカライズ・カルチャライズ推進、簡体字版提供デバイス拡大、国・地域の特徴に合わせた決済手段の提供拡大
- スマートフォン・タブレット対応を強化し、若年層・ライトユーザーの取り込みによるユーザー拡大
競合となる無料アプリ及び、シンプルな機能を提供するアプリのユーザー層にアプローチし、ユーザーの拡大を目指す
- ユーザーコミュニティの強化によるリテンション向上
ローカライズ強化、運営の強化を実施し、コミュニティーサービスのさらなる活性化を目指す
- AIを活用した創作支援機能等への、継続した開発投資
- 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
- 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

クリエイタープラットフォーム

ツール開発にとどまらず、さらなる価値をクリエイターに提供することで、新たな事業の柱へ

- 新規プラットフォームサービスの企画・開発
クリエイターエコノミー市場に向けて新たなプラットフォームを2026年にリリースすることを目指す
- DC3ソリューションの新規プラットフォームサービスにおける活用を推進
- DC3ソリューションの動作最適化・UI/UX改善に向けた開発
- 電子書籍ソリューションの継続提供・開発

6-1. 株主の皆様へ

月次事業進捗レポート

「クリエイターサポート分野」及び「コンテンツプラットフォーム分野」それぞれの重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/returns/>



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。皆様からお寄せいただいたご意見は、今後のIR活動改善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/>

6-2. 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、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。



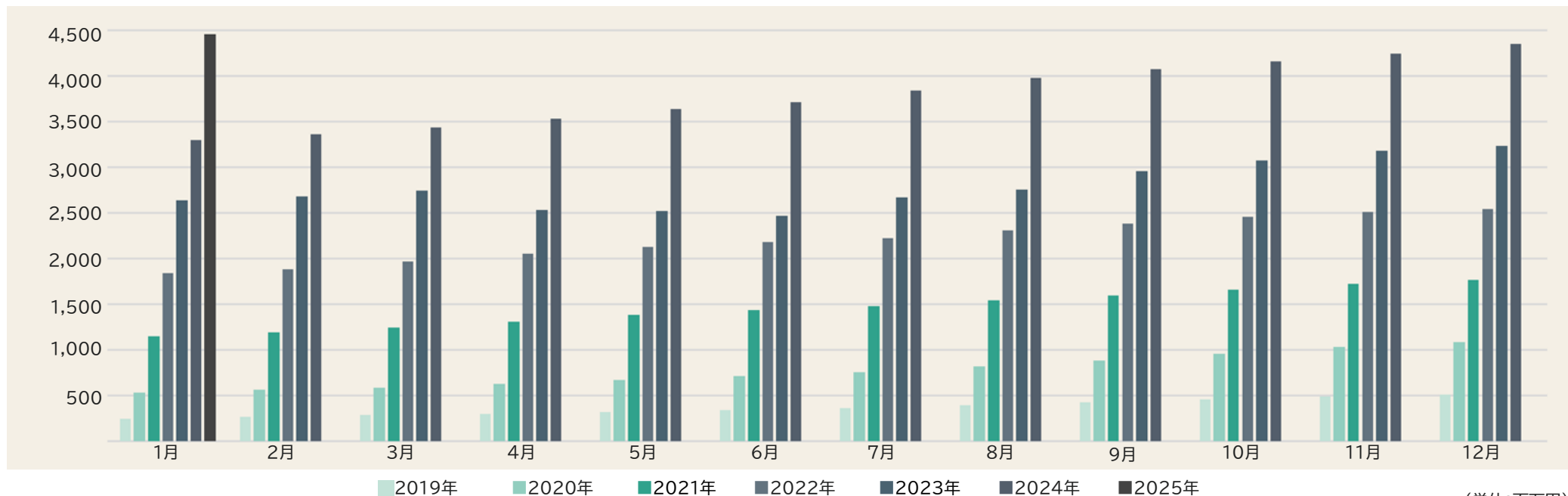
変更後

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单元)以上を保有する株主様。

参考資料：クリエイターサポート分野 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



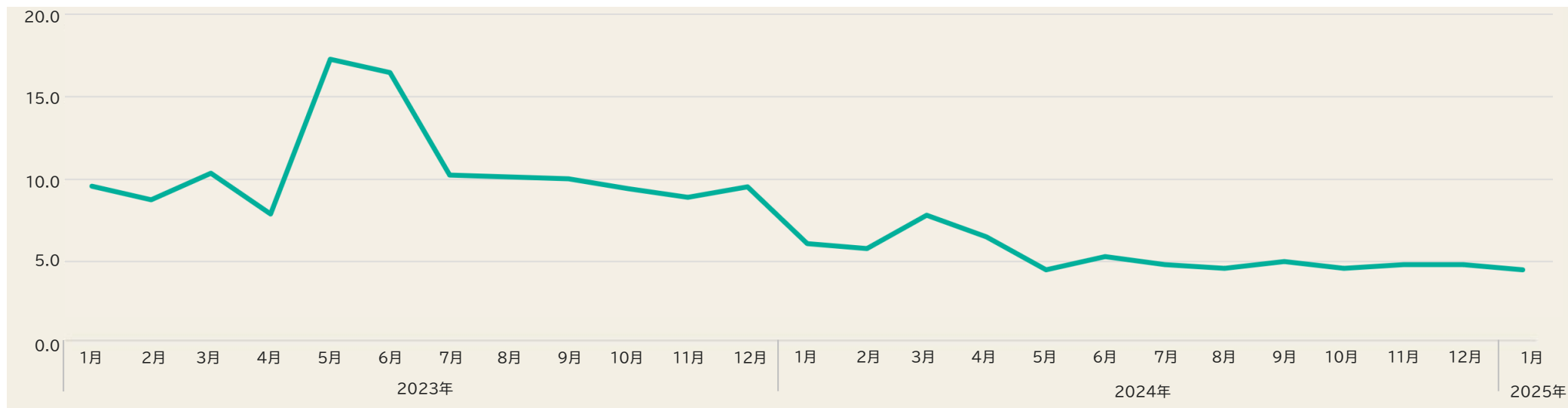
(単位:百万円)

	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	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：クリエイターサポート分野 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
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。

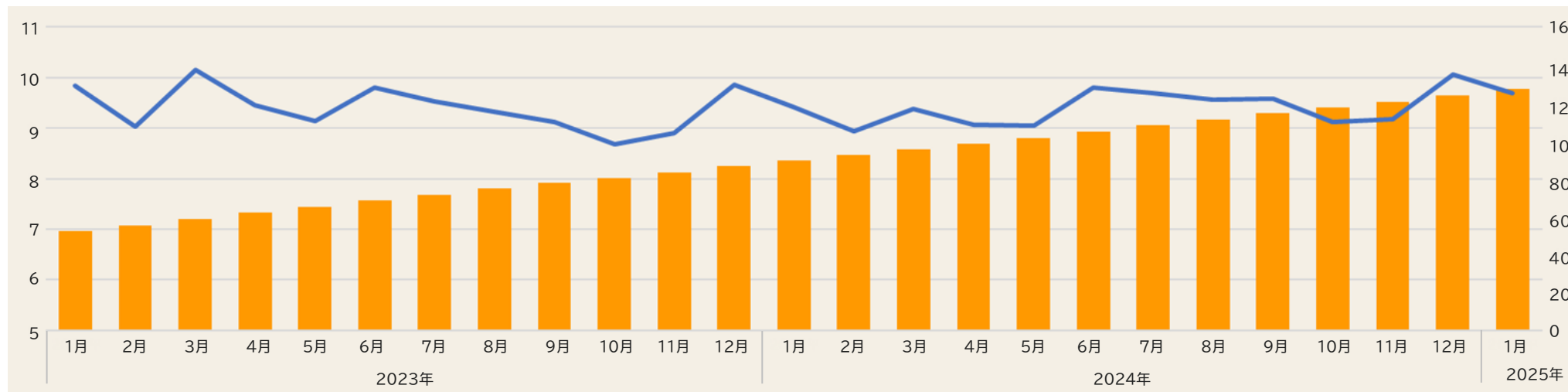
参考資料：クリエイタープラットフォーム分野 月次事業進捗

■プラットフォーム利用者数

※事業・分野の再編に伴い、3月初旬に開示を予定している「2025年2月度月次事業進捗レポート」より本指標を掲載します。

(累計利用者数:百万人)

(新規登録者数:千人)



■累計利用者数 — 新規登録者数

(単位:人)

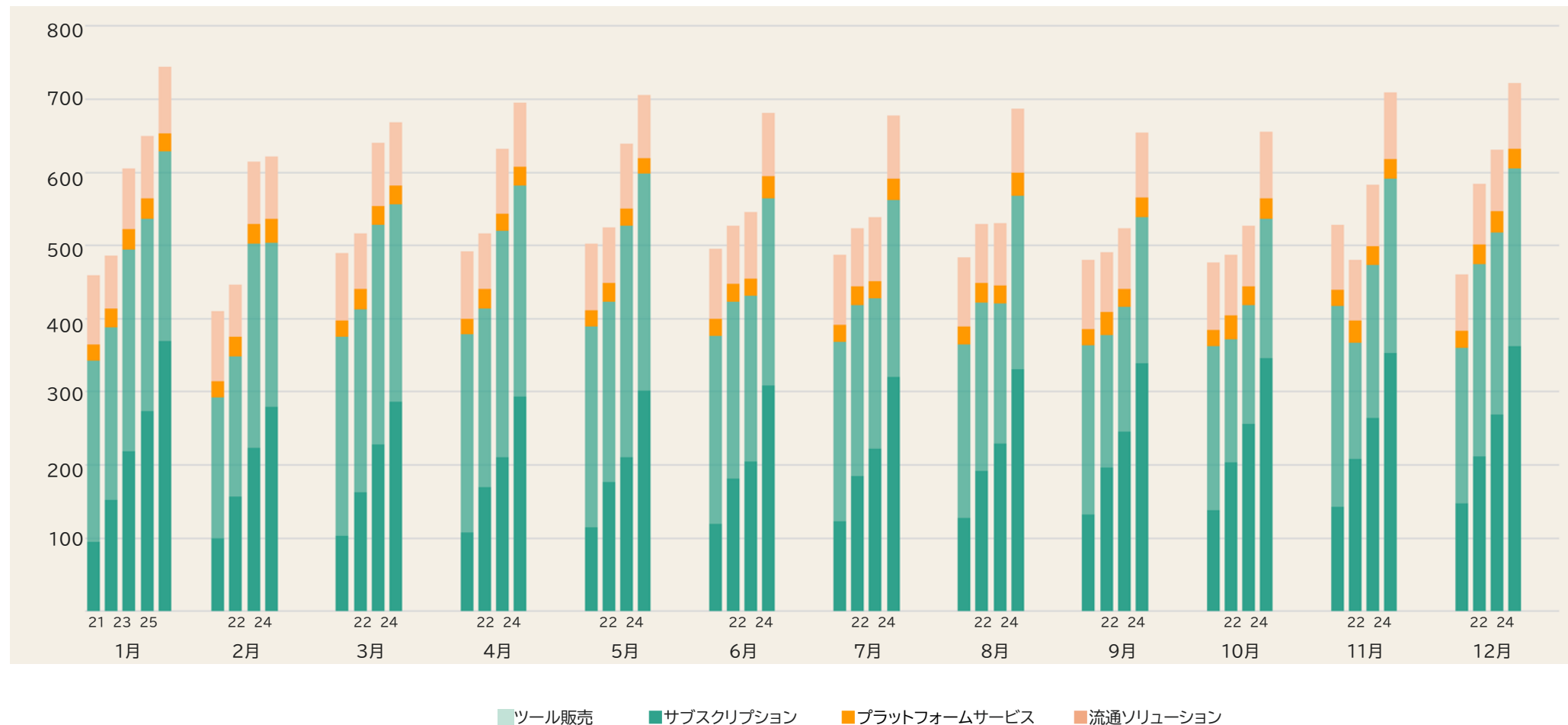
利用者数		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2023年	累計	6,964,077	7,071,497	7,209,000	7,327,920	7,438,347	7,566,684	7,687,597	7,803,133	7,913,206	8,011,379	8,115,678	8,245,392
	新規登録	129,075	107,420	137,503	118,920	110,427	128,337	120,913	115,536	110,073	98,173	104,299	129,714
2024年	累計	8,363,385	8,468,239	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。

参考資料：分野別売上 月次事業進捗

■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)



(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。

参考資料：分野別売上 月次事業進捗

■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。