

# 2023年12月期～2025年12月期 中期経営計画



2023.5.11

# 目次

1. セルシスの実績	03
2. 中期経営計画策定の背景	04
3. 事業ドメインとその役割	05
4. 2013年から取り組んだUI/UX事業について	06
5. グループ売上高・営業利益	07
6. コンテンツ制作ソリューション事業	08
7. コンテンツ流通ソリューション事業	14

# 1.セルシスの実績

1993～  
RETAS  
STUDIO



アニメ制作ソフト  
**シェアNO.1**  
国内のほぼ全ての  
TVアニメで使用

セルシスは創業から30年以上にわたって、デジタルコンテンツ分野のフロンティアを切り拓いてきました。そして、それらで蓄積したノウハウや収益を、新たなプロダクトやソリューションに再投資することを繰り返し、成長を実現してきた実績があります。

2001～2015  
Comic  
Studio



マンガ制作ソフト  
**シェアNO.1**

2009～2015  
Illust  
Studio



イラスト制作ソフト

2003～2018  
BS Reader



- ・電子書籍サイト  
1200サービス以上で採用
- ・スマートデバイス向け  
アプリビューア450万DL

2012～  
CLIP STUDIO  
PAINT



イラスト・マンガ  
アニメーション制作アプリ  
**シェアNO.1**

- ・BCN AWARD 2015～17,19  
グラフィックス部門  
最優秀賞 受賞
  - ・イラストSNS pixiv  
使用NO.1アプリ\*
- \*集計期間 2015/12～2021/12

2018～  
CLIP STUDIO  
READER



2022～  
WEB3基盤ソリューション  
DC3



子会社&DC3から提供

## 2. 中期経営計画策定の背景

- 2022年9月に、グループの中長期的な成長の実現を目的に、より機動的なクリエイターサポート事業の経営体制構築を目指し、持株会社と事業会社セルシスを合併
- 2023年1月より、クリエイターサポート事業を、コンテンツ制作ソリューション事業とし、新たにコンテンツ流通ソリューション事業を立ち上げ
- 2023年5月に、グループ構造改革を実施し、UI/UX事業を加賀FEIに譲渡を決定



グループの構造改革が完了

新たに2023年12月期を初年度とする3か年の中期経営計画を策定

# 3. 事業ドメインとその役割

2023年より事業ドメインを明確化し、効率性・専門性を高め業容拡大をめざします

コンテンツ制作アプリ「CLIP STUDIO PAINT」の販売及びその周辺サービスの提供と、電子書籍配信ソリューションの提供を行ってきたクリエイターサポート事業は、&DC3社へ電子書籍ソリューション部門を譲渡することにより、セルシスは「CLIP STUDIO PAINT」の販売及びその周辺サービスの提供に注力するコンテンツ制作ソリューションビジネスにフォーカスします。

&DC3社は分割した電子書籍ソリューションと共に、2022年12月8日に発表した、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、WEB3時代の新しいデジタルコンテンツ流通を実現する基盤ソリューション「DC3」の提供に注力するコンテンツ流通ソリューションビジネスにフォーカスします。

●2022年まで

クリエイター  
サポート事業

事業ドメインの  
明確化を目的に  
2つの事業に分割

●2023年から

コンテンツ制作  
ソリューション事業

- ・ CLIP STUDIO PAINT
- ・ CLIP STUDIO 周辺サービス

CELSYS

コンテンツ流通  
ソリューション事業

- ・ DC3ソリューション
- ・ 電子書籍ソリューション

&DC3

(参考)

UI/UX事業

加賀FEI株式会社に事業譲渡

## 4. 2013年から取り組んだUI/UX事業について

当社グループのUI/UX事業は、アートスパークホールディングスを持株会社とする、セルシスとエイチアイとの経営統合を機に、両社共同のプロジェクトとして2013年にスタートし、新規のIP創出を目指して積極的な開発投資を行ってまいりました。

また、2019年には、UI/UX事業を強化するために、新株発行による資金調達も行いながらカンデラ社の取得も行い、市場の拡大に対応するための基盤づくりを進めてまいりました。

しかしながら、コロナウイルスの感染症の拡大に伴う自動車関連業界を中心とした市場環境の急激な変化の中、エイチアイの売却など対策を講じてまいりましたが、UI/UX事業において状況は好転いたしませんでした。このような状況下において、セルシスが持つノウハウだけでは、変化に対応した十分なマネジメントを行うには力不足であると判断し、加賀FEIに事業を譲渡することといたしました。

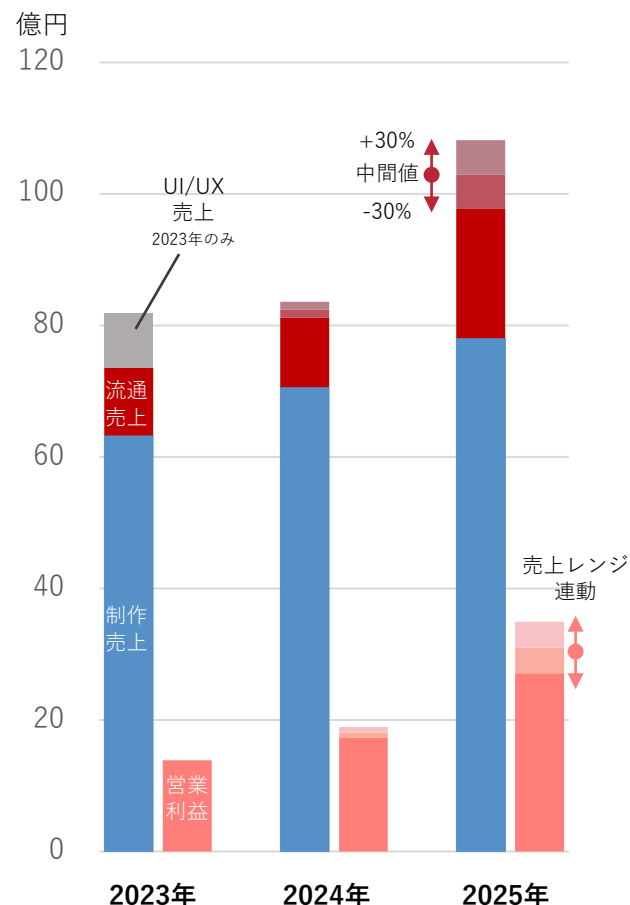
セルシス取締役一同は、このような決断をするに至ったことについて重く受け止め、加賀FEIの協力を得ながら、円滑な移行を進めてまいります。

アートスパークホールディングスは、2022年9月にセルシスを吸収合併し、社名をセルシスと改めました。セルシスの基盤でありアドバンテージを持つコンテンツ制作および流通ソリューション事業に特化し、更なる成長に向けて前進していくことをお約束いたします。

# 5. グループ売上高・営業利益

2024年以降のコンテンツ流通ソリューション事業のDC3ソリューション売上は、中間値から上下30%ずつのレンジ方式で算出

(億円)		2023年 12月期	2024年 12月期				2025年 12月期		
コンテンツ制作 ソリューション 事業	売上高	63.2	70.6				78.0		
	営業利益	22.1	25.0				28.9		
コンテンツ流通 ソリューション 事業	売上レンジ	-	-30%	中間値	+30%	-30%	中間値	+30%	
	売上高	10.3	10.6	11.7	12.9	19.6	24.8	30.1	
	営業利益	△7.7	△9.4	△8.5	△7.7	△3.6	0.2	4.1	
UI/UX事業 2023年6月まで	売上高	8.2	-				-		
	営業利益	△0.4	-				-		
グループ	売上レンジ	-	-30%	中間値	+30%	-30%	中間値	+30%	
	売上高	81.9	81.2	82.4	83.6	97.7	102.9	108.1	
	営業利益	13.3	15.6	16.4	17.3	25.2	29.2	33.1	
	営業利益率	16%	19%	20%	21%	26%	28%	31%	



※事業分野別売上高およ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。

## 6.コンテンツ制作ソリューション事業





# 6.コンテンツ制作ソリューション事業

「CLIP STUDIO PAINT」の開発および周辺サービス提供を行い、グローバル展開の拡大、収益モデル見直し、サブスクリプション契約数の増加、などを旨す



## CLIP STUDIO PAINT



スマートフォン・タブレット・パソコン  
あらゆるデバイスに対応

世界の2,500万人以上のクリエイターが利用

### 「CLIP STUDIO PAINT」の強み

- 2012年の発売以来、全世界で2,500万本以上を出荷しているペイントツールでグラフィックソフトウェア分野で売上/シェアNo.1\*
- 英語/韓国語/中国語/フランス語/スペイン語/ドイツ語/ポルトガル語/タイ語/インドネシア語の各言語に対応
- 全世界700万人以上のクリエイターが登録するユーザーコミュニティサービス
- Windows/macOS/iPad/iPhone/Galaxy/Android/Chromebookデバイスに対応
- 多様な料金プランを用意し、ユーザーニーズに対応

\*Amazonや量販店の販売数を基にした「BCN AWARD」のグラフィックソフト部門で2015/2016/2017/2019年度No.1を獲得。また、pixiv投稿作品使用ソフト1位 (pixivより提供された数値を基にセルシスが集計 2019/1~2019/12)

# 6.コンテンツ制作ソリューション事業 今後の取り組み

## CLIP STUDIO PAINT の利用者拡大施策

サブスクリプションモデルを中心に利用者および契約者の増加施策を行い、  
2025年12月期末に出荷本数を現在の1.6倍の4,500万ライセンス以上に

### ● CLIP STUDIO PAINT のグローバル展開強化

ツール・サービスの多言語ローカライズ強化およびグローバルマーケティング活動を実施し、現在75%の日本国外利用者割合を、2025年12月期には85%以上に

### ● サブスクリプションモデルの契約者増加

契約がしやすい料金プランの提供や、サブスクリプション契約者に対するメリットの提示、アプリストアやクレジットカードに加え各国の事情に即した決済手段の提供を行い、契約者増加をめざす

### ● アライアンス・パートナーとのグローバルアライアンスを推進

WACOMやSamsungを始めとする、グローバルにサービスを展開するパートナーとのアライアンスを強化し、共同マーケティング効果による利用者増をめざす

### ● 創作活動のきっかけ作りやモチベーションアップ施策を実施

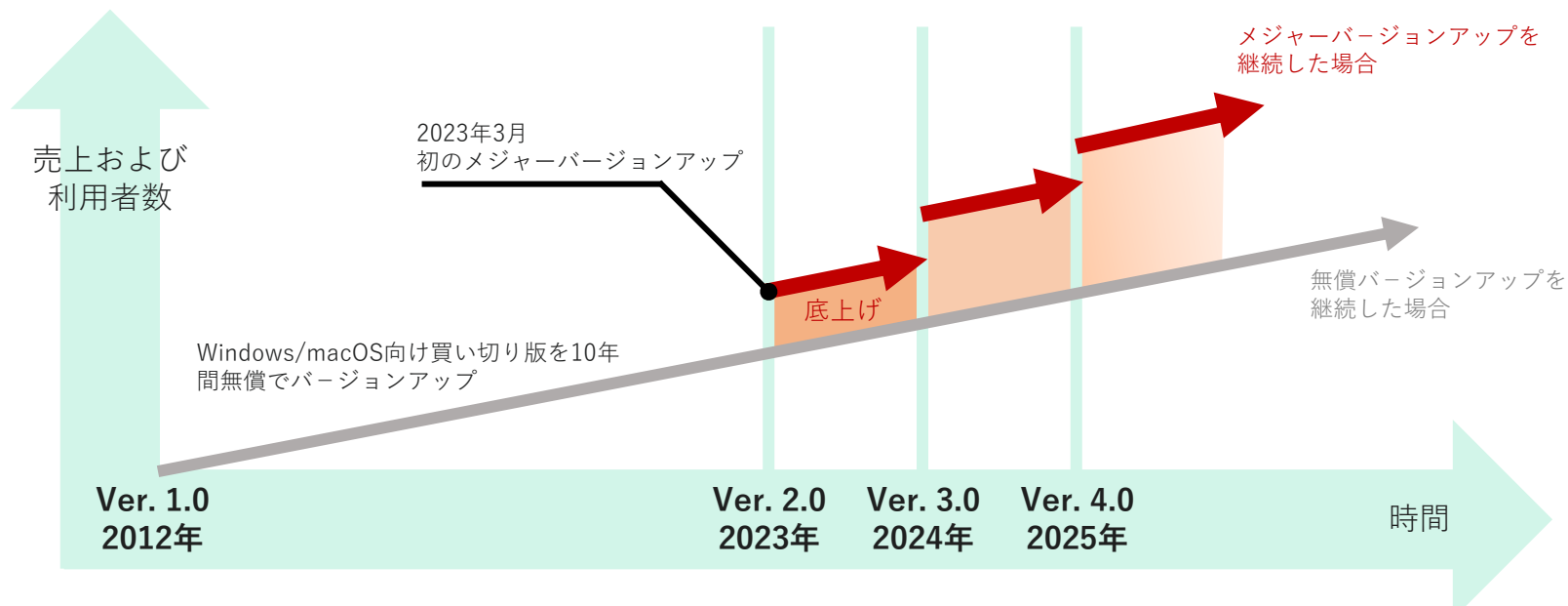
コンテストなどを定期的に主催・共催し、創作活動を始めるきっかけを創出し、新規顧客獲得と、既存顧客の継続利用率向上をめざす

# 6.コンテンツ制作ソリューション事業 今後の取り組み

## メジャーバージョンアップ施策による利用者増および収益改善

CLIP STUDIO PAINTは、2012年の初回リリースから、Windowsおよび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3月に初めて実施した大型のメジャーバージョンアップ施策によるマーケットに対する認知向上効果により、売上および利用者数の底上げを実現しました。今後も、毎年のメジャーバージョンアップ施策を継続して行うことで、成長を実現していきます。

### ●メジャーバージョンアップ施策によるユーザー数および売上イメージ



# 6.コンテンツ制作ソリューション事業 今後の取り組み

## 積極的・継続的な研究開発投資

### ● CLIP STUDIO PAINT の機能強化

- ・ CLIP STUDIO PAINTの機能拡充および信頼性向上
- ・ 定期的なメジャーバージョンアップ施策を通じて新しい価値提供を継続
- ・ 新規顧客や若年層顧客をターゲットにしたUI/UX改善の実施
- ・ グローバルに向けたユーザーサポートサービス強化

### ● CLIP STUDIO コミュニティサービス拡充および運営力向上

各地域ごとのユーザーコミュニティの核となり、創作の動機を高められるような、コミュニティサービスの強化をおこないます。昨今の各国の個人情報保護に関するルール強化により悪化したマーケティング環境を補う効果を期待すると共に、ユーザーがより創作を楽しめるような場を提供することでリテンションを強化し、契約継続率の維持向上をめざします。

### ● コンテンツの「流通」ソリューションとの連携強化

&DC3が提供するDC3ソリューションとの連携や、協業パートナーであるWebtoon Entertainmentの投稿プラットフォームとの連携などで、コンテンツの「出口」を顧客に提供

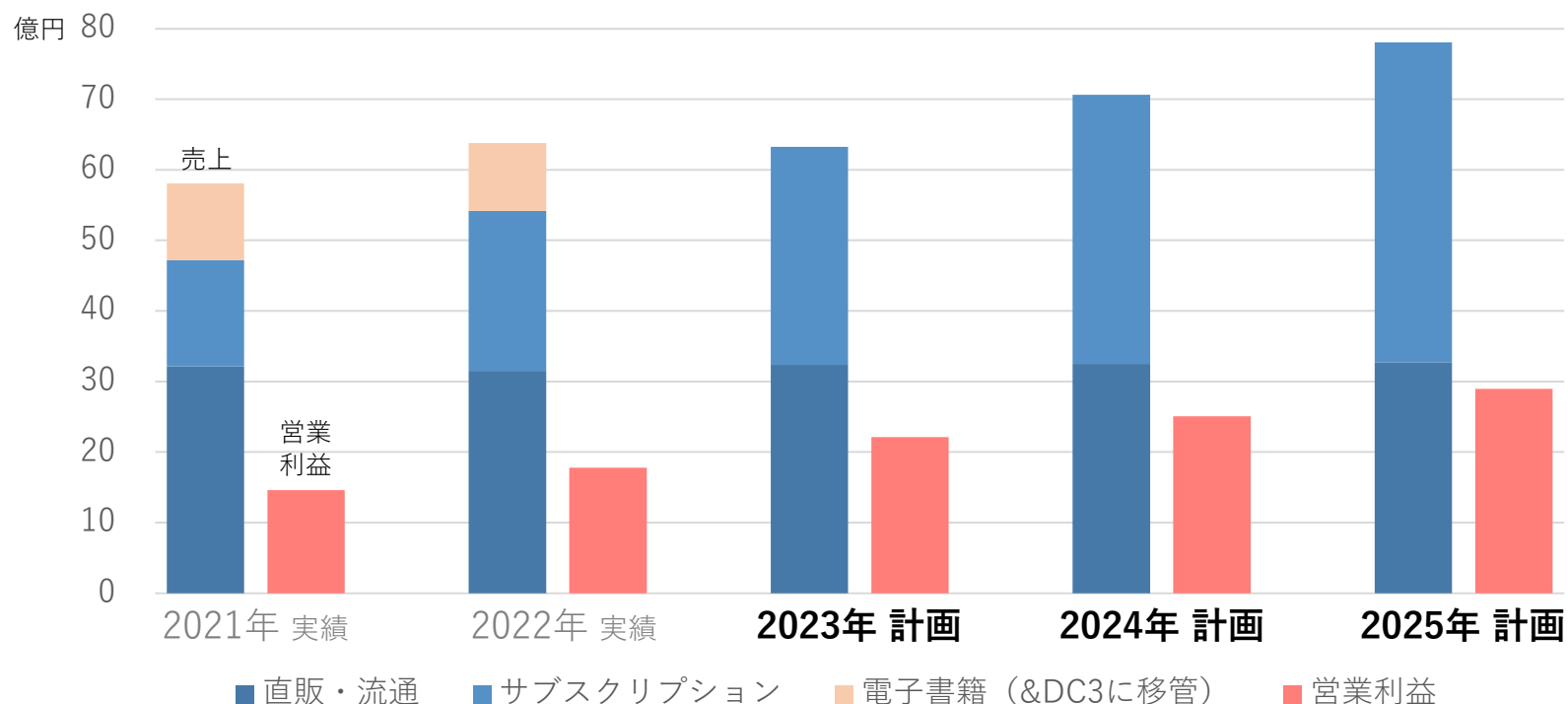
### ● AIを活用した創作支援機能などへの継続した開発投資

### ● 3D表現技術の活用強化

## 6.コンテンツ制作ソリューション事業 収益

メジャーバージョンアップ施策による買い切り版の販売を継続しながら、サブスクリプション契約の増加および継続利用率向上の施策を実施し、安定した成長を目指す。2023年から電子書籍ソリューションは、&DC3に移管。

コンテンツ制作ソリューション事業の売上および営業利益の内訳

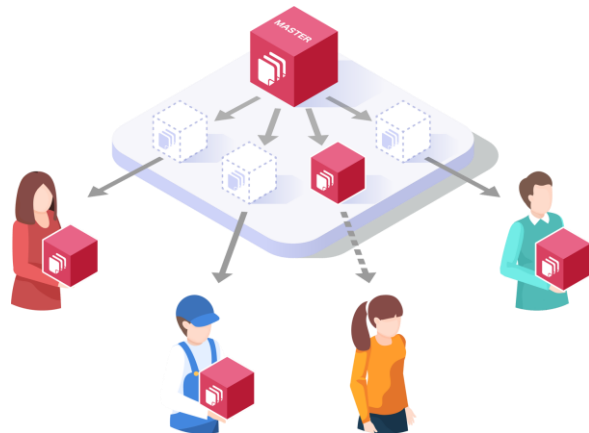


## 7.コンテンツ流通ソリューション事業



# 7. コンテンツ流通ソリューション事業

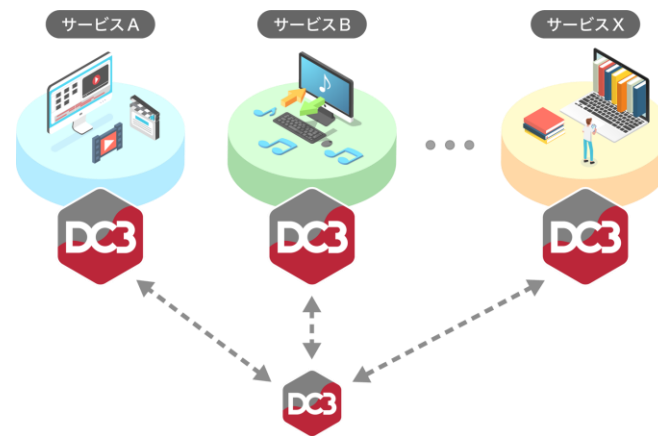
## DC3とは？



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など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。

# 7. コンテンツ流通ソリューション事業 今後の取り組み

## DC3の強み

### ● 容易かつ低コストに「モノ」としてのデジタルコンテンツを扱うことが可能

DC3モジュールは、サービスとは独立した別アプリケーションとして提供され、それぞれがAPIで相互に通信を行うだけで簡単に組み込むことが可能です。

事業者様は、これまでの仕組みやコンテンツを一切変えることなく「モノ」としてのデジタルコンテンツをサービス内で取り扱えるようにすることができます。希少価値を付与したコンテンツの取り扱いや、コンテンツの編集・加工など、新しいコンテンツ体験も創出できます。

### ● 事業者様の戦略に応じて柔軟なサービス設計が可能

パブリックブロックチェーンを利用した一般的なNFTの場合、事業者様やエンドユーザー様に仮想通貨に関する知識やウォレットなどが必要で敷居が高い、トランザクションが発生する度に高額な費用が発生する・時間が掛かる、サービス事業者様がコンテンツの流通を制御することができない、といった問題から、ビジネスとして成立させるのが困難であるという課題がありました。

DC3は独自のコンソーシアムチェーンを活用することによりこれらの課題を解消しています。通常のWEBサービス上でコンテンツを取り扱うことになりますので、ウォレットも必要なくトランザクションも高額になるようなことはありません。

また、DC3コンテンツは必ずサービスを通す形でやりとりが行われますので、サービス事業者様の意図しない流通が行われてしまうことはありません。

合わせて、サービス事業者様やコンテンツ提供者様によって個別のコンテンツ毎に譲渡や貸与・サービス間移動の可否を柔軟に設定することができます。



# 7. コンテンツ流通ソリューション事業 今後の取り組み

## 営業・プロモーション施策

### ● toBに向けた営業活動の加速

親和性の高いコンテンツビジネスを行っている事業者様に対してDC3を活用した新しいビジネスの提案営業を進め、パートナーの増加を目指します。

- ・ サービス事業者様と連携し、唯一無二の「モノ」ならではの従来にないコンテンツ体験の創出
- ・ プレイヤー開発者様 / IPホルダー様と連携し、DC3上で取り扱えるコンテンツの拡充

### ● コンテンツおよびプレイヤーの種類・機能拡充

DC3の世界でより多くのコンテンツを扱うために、また、それぞれのコンテンツにおいてこれまでのコンテンツでは実現できなかった新しいコンテンツ体験を実現するためにプレイヤー開発者様への営業活動を進めてまいります。

### ● マーケティング・プロモーション戦略の拡大

2022年12月にメディア向け発表を行いました。引き続き対外的な告知・プロモーションを継続しDC3全体の認知を向上させ、導入に繋がります。

### ● 販売代理店モデルの構築

上記活動によって得られた導入実績を元に、DC3の販売代理店を獲得しより多くの業界にDC3導入を拡大、パートナーの増加を目指します。

### ● ソリューションの海外展開

### ● 資本パートナーの獲得

# 7. コンテンツ流通ソリューション事業 今後の取り組み

## 積極的・継続的な研究開発投資

### ● DC3基盤ソリューションの更なる品質向上・機能開発

より低コストに導入でき、安定したコンテンツ流通を実現できるよう機能開発を行います。

- ・ DC3基盤ソリューション（DC3モジュール / Common DC3）の高速化・パフォーマンス向上
- ・ DC3をより非中央集権的に運営できる仕組みの強化
- ・ 事業者様がサーバーを運用することなくDC3モジュールを組み込むことができる仕組みの提供

### ● 「モノ」ならではのコンテンツ体験を追求するためのプレイヤーの研究開発

DC3の特徴である「モノ」ならではのコンテンツ体験を追求するために、様々な事業者様と連携しながら、新しいプレイヤーの研究開発を進めてまいります。

### ● コンテンツ管理サービス「マイルーム」における3D表現の拡充

自身が保有するDC3コンテンツを、サービスを横断する形で管理できる「マイルーム」においてより高品質かつ柔軟な3D表現を実現できるよう機能強化を行います。メタバースとの連携も視野に入れながら、開発を継続してまいります。

# 7. コンテンツ流通ソリューション事業 収益

## DC3ソリューションの可能性

デジタルコンテンツ市場は、2021年時点で日本で約9.7兆円・海外で約88兆円\*1であり年平均8%程度の成長を続けています。この成長が2027年まで続く場合、市場規模は

**日本のデジタルコンテンツ市場（2027）：約 14兆円**

**世界のデジタルコンテンツ市場（2027）：約 140兆円**

になることが予測され、DC3は膨大な市場をターゲットに展開していくこととなります。

さらに、WEB3の市場は、2030年に向けて

**年平均40%以上\*2**の成長を続けることが見込まれています。

DC3はブロックチェーン等のWEB3の要素を取り入れた、デジタルコンテンツにフォーカスしたソリューションであり、WEB3市場の成長も追い風とします。

DC3ソリューションは、ソリューション利用料として流通額の**0.5%**をいただくモデル。

※1 経済産業省発表「コンテンツの世界市場・日本市場の概観」より  
[https://www.meti.go.jp/policy/mono\\_info\\_service/contents/downloadfiles/report/202002\\_contentsmarket.pdf](https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/contents/downloadfiles/report/202002_contentsmarket.pdf)

※2 Market Research Future®発表「Web 3.0ブロックチェーン市場調査レポート」より  
<https://www.marketresearchfuture.com/ja/reports/web-3-0-blockchain-market-10746>

# 7. コンテンツ流通ソリューション事業 収益

## 各デジタルコンテンツにおけるDC3の成長性

### ● 映像・音楽・音声

「デジタルコンテンツ白書2022」によれば、DVD・ブルーレイなどのフィジカルメディアは2020年のパンデミック期に約10%売上が下落しています。対して、ネットコンテンツは約10%売上が上昇しており、この傾向は続いていくものと考えられます。

ネットコンテンツにおいても「コンテンツを自分のものとして保有したい」という欲求は存在しておりDC3はこの点を解決することが可能です。

### ● ゲーム

昨今、ゲーム市場において「NFTゲーム」と呼ばれる、ゲームにブロックチェーンの要素を取り入れたコンテンツが大きくシェアを伸ばしています。DC3コンテンツはNFTとの親和性が非常に高く、また、3Dの要素も取り入れています。更に、昨今のゲームではコレクション・アチーブメントといった要素が一般的ですが、DC3はこれらの要素とも非常に相性が良いと考えられます。

### ● 電子書籍（静止画 / テキスト）

現在&DC3より提供している電子書籍ソリューション「CLIP STUDIO READER」は、国内の電子書籍全体の市場のうち、約12%のシェアを獲得していると試算できます。

DC3はWEB3の要素を取り入れていることから、それ以上のシェアを獲得できると考えられます。

### ● その他

複数の種類のコンテンツを組み合わせた「複合型コンテンツ」はもちろん、現在アナログの市場でしか販売されていないコンテンツについても、DC3によってデジタルの市場に参入できると考えられます。

# 7. コンテンツ流通ソリューション事業 獲得シェア予測

「デジタルコンテンツ白書2022」を元に、2023年以降のデジタルコンテンツ市場規模を独自に試算し、DC3の成長性を鑑み、獲得シェアと売上の予測を行ったもの。

国内において、2027年で**約7%**のシェアを獲得し、売上は51.1億の見込み。

## 国内デジタルコンテンツ市場におけるDC3の獲得シェアと売上の予測

獲得シェア予測		2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期	2026年 12月期	2027年 12月期
映像	市場規模	4.13兆円	4.13兆円	4.13兆円	4.13兆円	4.13兆円
	獲得シェア	0.14%	0.72%	2.15%	3.58%	7.15%
音楽・音声	市場規模	0.49兆円	0.45兆円	0.41兆円	0.38兆円	0.35兆円
	獲得シェア	0.14%	0.72%	2.15%	3.58%	7.15%
ゲーム	市場規模	2.53兆円	2.63兆円	2.73兆円	2.84兆円	2.95兆円
	獲得シェア	0.06%	0.30%	0.90%	1.50%	3.0%
電子書籍 静止画 / テキスト	市場規模	0.75兆円	0.87兆円	1.02兆円	1.19兆円	1.38兆円
	獲得シェア	0.34%	1.72%	5.15%	8.58%	17.16%
その他	市場規模	2.90兆円	3.36兆円	3.90兆円	4.53兆円	5.25兆円
	獲得シェア	0.14%	0.72%	2.15%	3.58%	7.15%
全体	市場規模	10.80兆円	11.45兆円	12.20兆円	13.07兆円	14.08兆円
	獲得シェア	<b>0.14%</b>	<b>0.70%</b>	<b>2.12%</b>	<b>3.58%</b>	<b>7.26%</b>
売上予測		-	<b>4.0億</b>	<b>12.9億</b>	<b>23.4億</b>	<b>51.1億</b>

2023年12月期のDC3ソリューションは、導入促進目的で利用料を無料としているので、売上は計上していません。

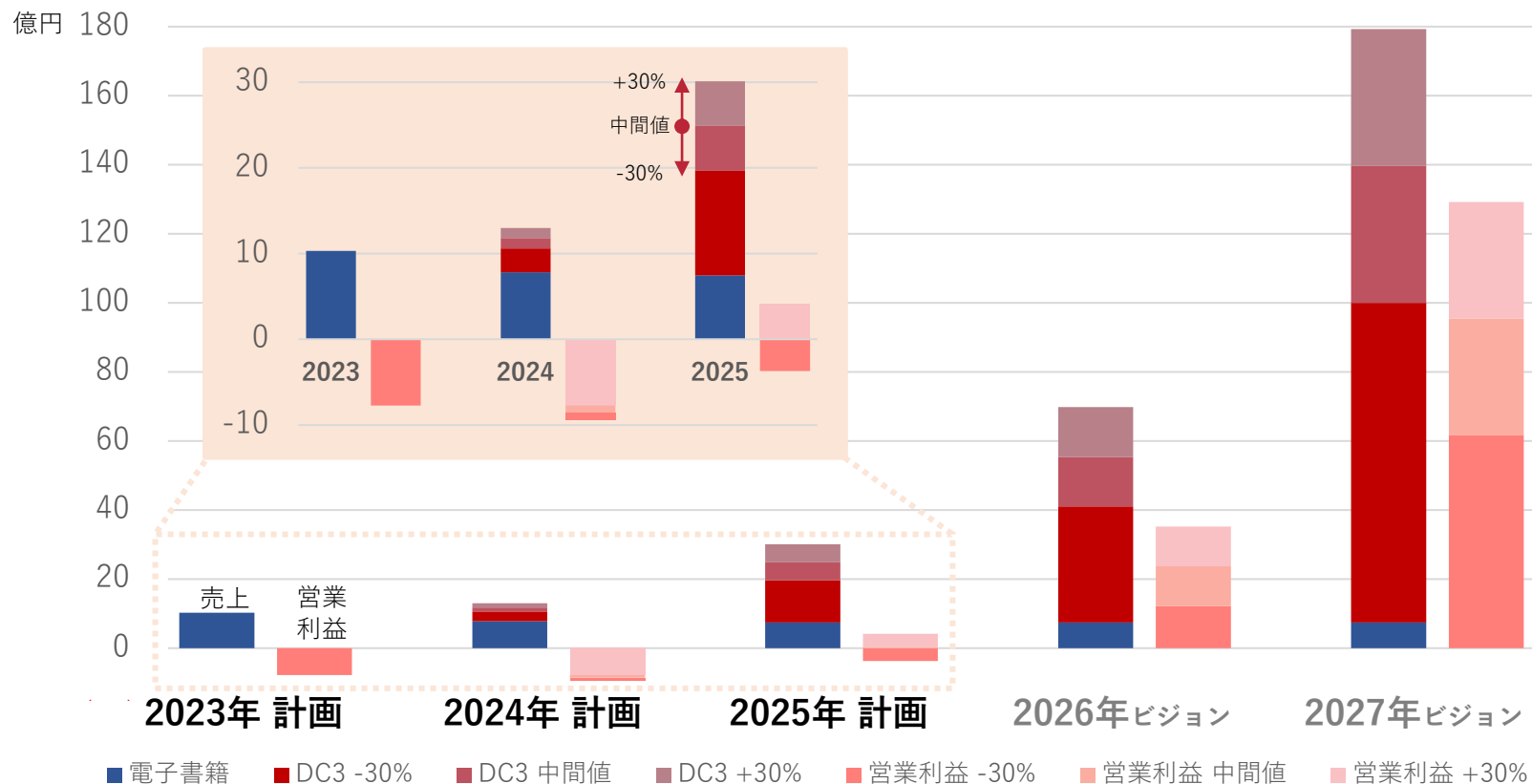
# 7.コンテンツ流通ソリューション事業 収益

海外デジタルコンテンツ市場については、日本の獲得シェアを2年遅れで追従すると予測。

2025年12月期において、中間値で黒字転換の見込み。

※DC3ソリューション売上は、中間値から上下30%ずつのレンジ方式で算出

## コンテンツ流通ソリューション事業の売上および営業利益の内訳（国内・海外の合計）





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2023年3月31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。