

2024年1月12日

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 東証スタンダード)
 問 合 せ 先 : 取 締 役 伊 藤 賢
 電 話 番 号 : 0 3 - 6 8 2 0 - 9 5 9 0

2023年12月度月次事業進捗レポートのお知らせ

2023年12月度の月次事業進捗レポートを下記のとおりお知らせいたします。

グループ各社の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。[\(https://www.celsys.com/irinfo_groupnews/\)](https://www.celsys.com/irinfo_groupnews/)

また、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。皆様からのお声を参考にさせていただきますながら、引き続き本レポートを改善して参ります。

記

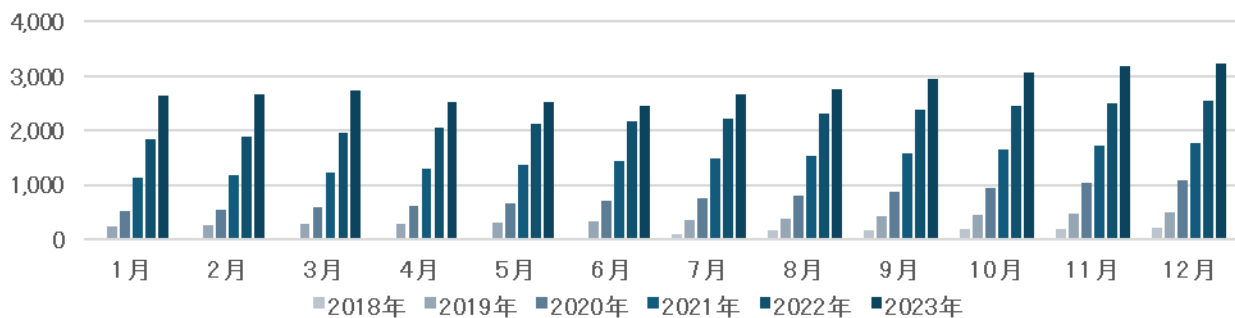
1. トピック

2023年12月開示のレポートでお知らせの通り、本年よりレポート項目の整理を行いました。新たに、多くのご要望を頂いていたSaaS版CLIP STUDIO PAINTのチャーンレートを追加し、従来の項目から収益に直結する指標を中心に整理を行い、より分かりやすいレポートといたしました。

無償利用分などが含まれ、収益に直結しないCLIP STUDIO PAINT出荷数などの今回整理した指標は、決算説明資料や、節目の数値ごとにIRでお知らせをまいります。

2. レポート【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)

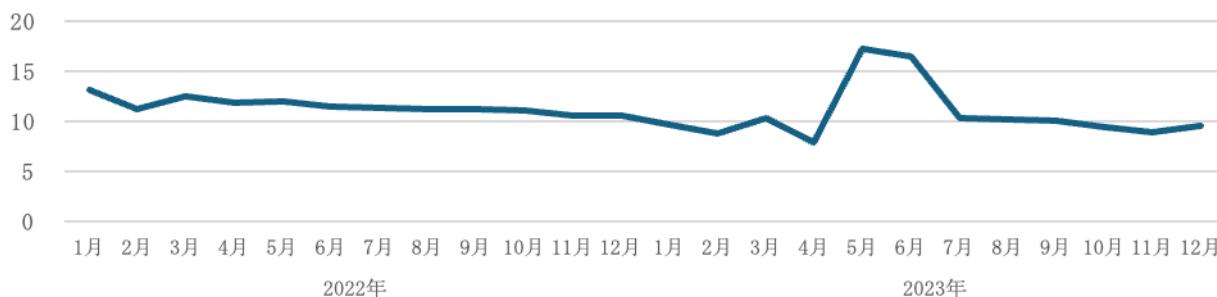
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2018年							98	165	182	191	206	222
2019年	240	259	280	299	318	334	356	393	424	453	481	503
2020年	530	556	585	620	668	710	752	811	882	959	1,032	1,084
2021年	1,144	1,191	1,242	1,306	1,380	1,436	1,480	1,538	1,595	1,660	1,725	1,768
2022年	1,834	1,884	1,966	2,046	2,124	2,173	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

(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。

<12月トピック>

- ① ARRが過去最高になりました。

(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
2022年	13.2	11.2	12.4	11.9	11.9	11.5	11.3	11.1	11.2	11.0	10.5	10.5
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

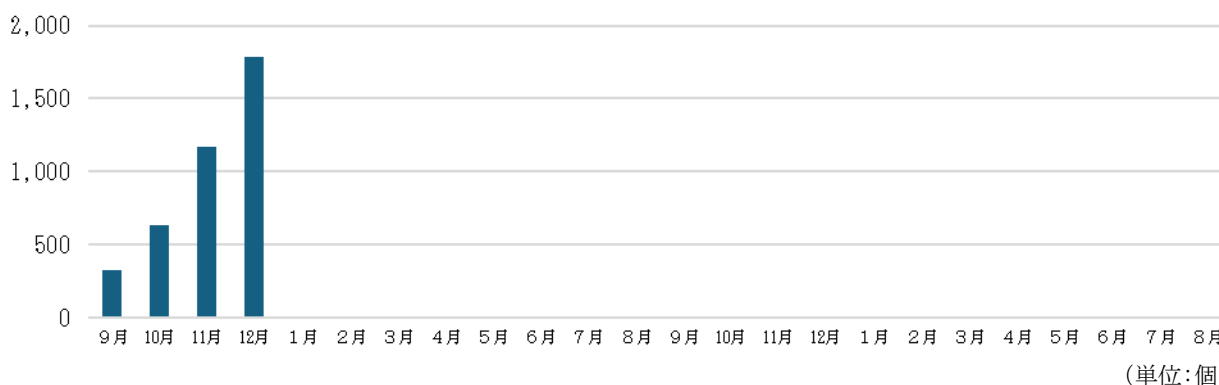
(注) 本指標は、SaaS版 CLIP STUDIO PAINTの有料サブスクリプション契約をしている顧客数をベースにした解約率(カスタマーチャーンレート)です。1人の顧客が複数の契約をしている場合は、それぞれの契約を別のもとして算出しています。

<12月トピック>

- ① 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



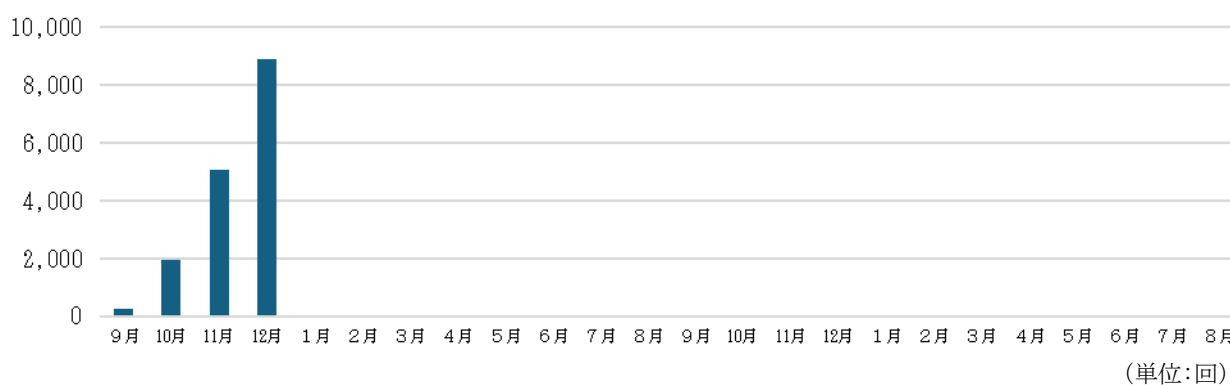
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2023年	—	—	—	—	—	—	—	—	322	630	1,169	1,789

(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。

<12月トピック>

- ① 本レポートから、お伝えする指標を DC3 ソリューションコンテンツ数から、DC3 ソリューションマスターコンテンツ数に変更いたしました。DC3 の世界では、DC3 マスターコンテンツから DC3 コンテンツを任意の数で製造できるため、マスターコンテンツ数を指標とすることで、より正確なソリューションの普及度を計ることができます。

(2) DC3 ソリューション累計取引回数

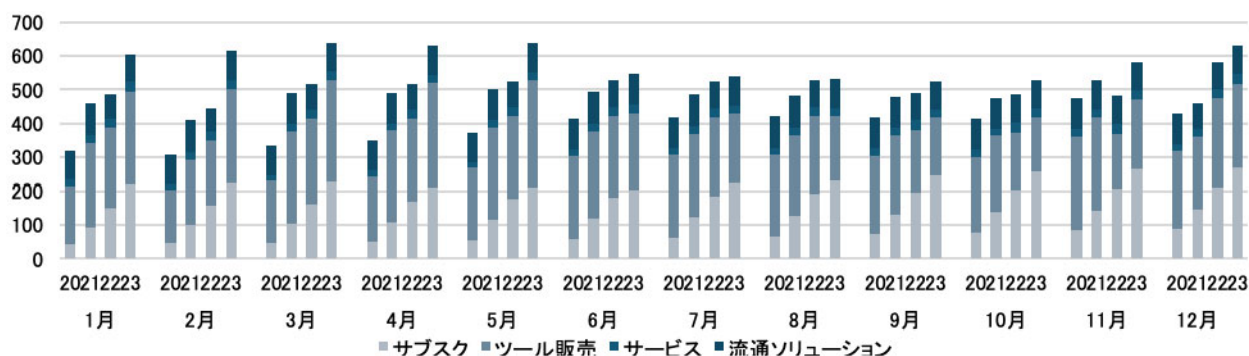


	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2023年	—	—	—	—	—	—	—	—	266	1,955	5,074	8,910

(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
2020年	電子書籍	86	87	88	89	89	90	91	92	91	92	92	92
	サービス	18	18	18	16	17	19	19	20	20	21	20	20
	ツール販売	171	157	181	193	212	245	245	241	232	221	276	227
	サブスクリプション	44	46	48	51	55	59	62	67	73	79	86	90
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

(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、電子書籍に関連する売上などが含まれます。

<12月トピック>

- ① Windows および macOS のCLIP STUDIO PAINT買い切り版の販促キャンペーンに注力したプロモーションを実施し、ツール販売が増加しました。