

2024年4月8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：03-6258-2904

2024年3月度月次事業進捗レポートのお知らせ

2024年3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。

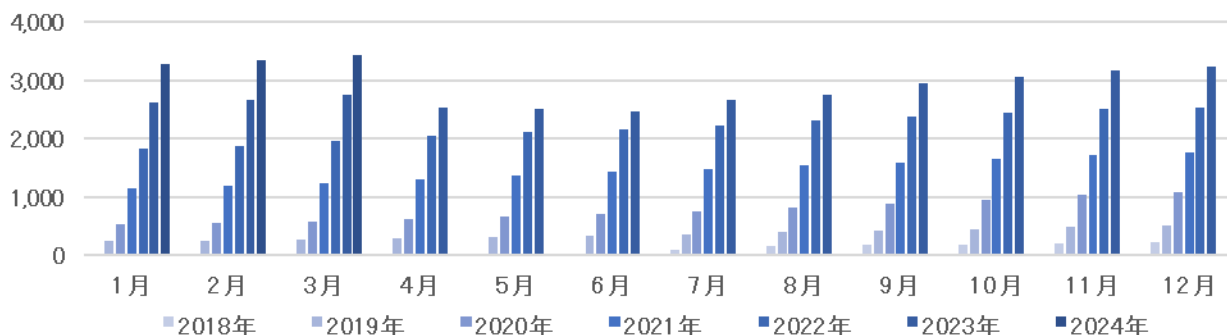
グループ各社のマーケティングやアライアンスなどの定性的な活動の情報は、当社ホームページに随時掲載しております。[\(https://www.celsys.com/irinfo_groupnews/\)](https://www.celsys.com/irinfo_groupnews/)

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。

1. 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)

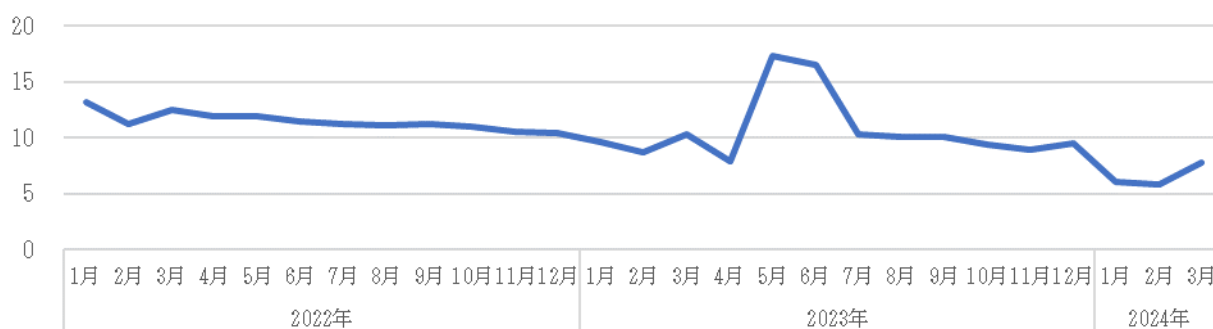
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2018年							98	165	182	191	206	222
2019年	240	259	280	299	318	334	356	393	424	453	481	503
2020年	530	556	585	620	668	710	752	811	882	959	1,032	1,084
2021年	1,144	1,191	1,242	1,306	1,380	1,436	1,480	1,538	1,595	1,660	1,725	1,768
2022年	1,834	1,884	1,966	2,046	2,124	2,173	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
2024年	3,293	3,358	3,439									

(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。

<3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
2024年	6.1	5.8	7.8									

(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の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。

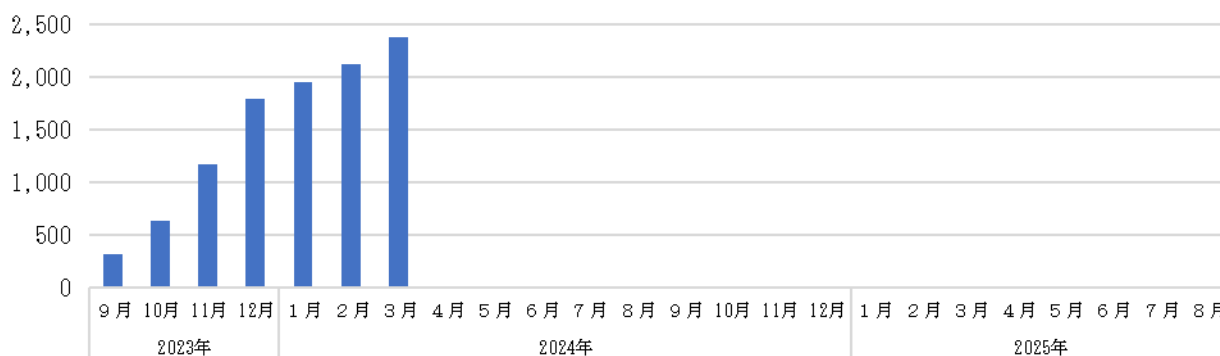
(注2) 2023年5月に、不明な攻撃により正常な決済ができなくなることを防ぐためのセキュリティ強化を目的とした、Windows及びmacOS環境のサブスクリプション契約の決済に用いていた決済システムの変更を行いました。一部の契約者からの再登録が行われず、5月末の再登録期限で解約になった契約があり、チャーンレートが一時的に大きくなりましたが、新規契約数は引き続き順調に推移し、2023年7月以降は安定しています。

< 3月トピック >

- ① 3月中旬に実施したCLIP STUDIO PAINTのメジャーバージョンアップ施策により、一時的にチャーンレートが上昇しました。この傾向は、同様にメジャーバージョンアップ施策を実施した、2023年3月と同じ傾向となっています。
- ② 今後も、毎年実施予定のメジャーバージョンアップ施策は、サブスクリプション契約のチャーンレートに一時的な影響を及ぼすことが予想されますが、ARRは順調に推移しており、引き続きサブスクリプションモデルに基づく収益が持続すると見込んでおります。

【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

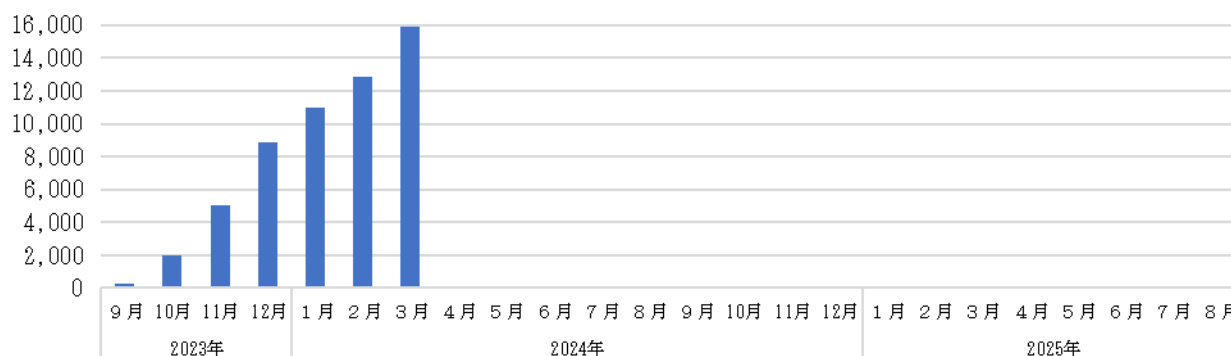


(単位:個)

	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									

(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



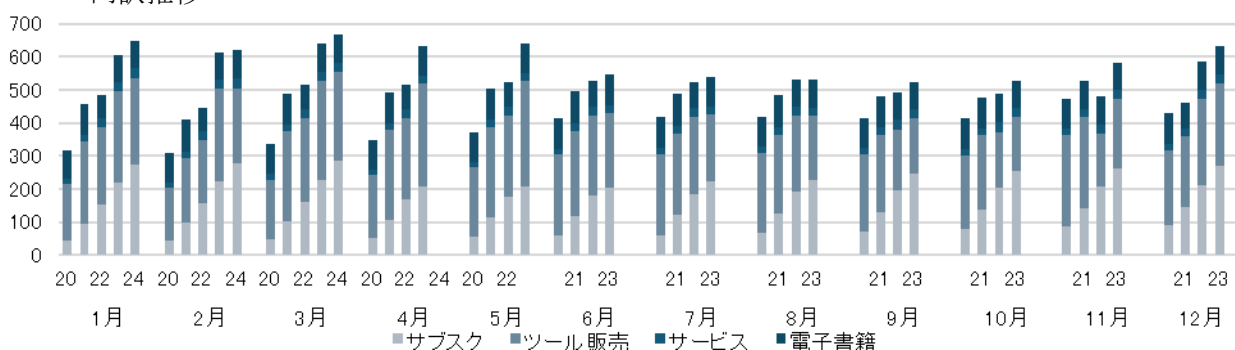
(単位:回)

	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									

(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
2024年	流通ソリューション	85	86	87									
	サービス	28	32	26									
	ツール販売	263	225	270									
	サブスクリプション	274	279	286									

(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。

< 3月トピック >

- ① 3月中旬に実施した、CLIP STUDIO PAINT のメジャーバージョンアップ施策による、既存ユーザーからのバージョンアップ売上発生と、同時に実施した新規ユーザー獲得目的のキャンペーンにより、買い切り版(ツール販売)の売上が増加しました。
- ② CLIP STUDIO TABMATE 2 の出荷開始により、ツール販売が増加しました。