

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」



2023.02.22 JEPAオンラインセミナー資料

はじめに

プロフィール

株式会社 &DC3

代表取締役社長

高橋 雅道

2020年、株式会社セルシスに入社。「CLIP STUDIO ASSETS」など、クリエイター支援WEBサービスの開発を行う。

DC3においては、ソリューション立ち上げ時から開発ディレクターとして参画。根幹部分の設計～開発の進行管理などに携わる。

2023年、株式会社&DC3 代表取締役に就任。



会社概要

会社概要

会社名

株式会社&DC3

設立

2022年6月

代表者

代表取締役社長 高橋 雅道

所在地

東京都新宿区西新宿4-15-7

パシフィックマークス新宿

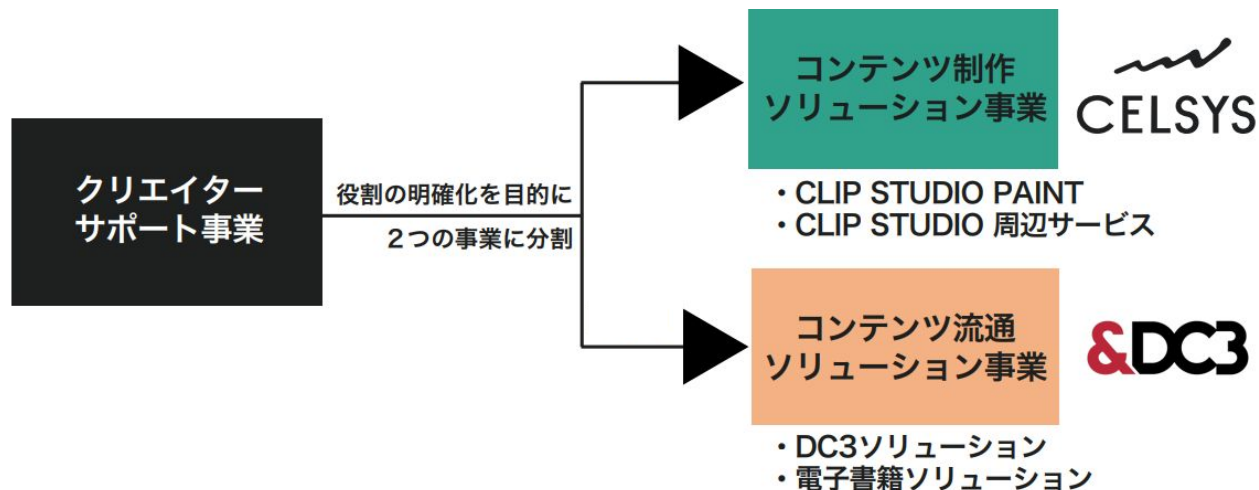
パークサイド2F

事業内容

株式会社&DC3(アンドディーシースリー)は、セルシスの 100%子会社として2022年に設立。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(ディーシースリー)」や電子書籍配信ソリューションの提供を通じ、デジタルコンテンツビジネスの新たな可能性を開拓してまいります。

事業分野の再編

今までセルシスで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ましたが、2023年1月より事業内容を特化し、効率性・専門性を高め、業容拡大をめざしており、&DC3社へ電子書籍ソリューション部門を譲渡することになりました。



セルシスの歩み

1991年

セルシス設立



1993年

日本初のアニメーション制作ソフト「RETAS!PRO Ver.1」を発売

業界最大手の東映アニメーションで採用、国内シェア90%以上を獲得 アニメーション業界 標準ソフトウェアに



2001年

世界初のマンガ制作ソフト「ComicStudio」を発売。

マンガ制作環境のデジタル化を推進全世界で160万本出荷実績
マンガ制作ソフト シェアNo.1に



2003年

世界初のモバイル端末に向けたコミック配信ソリューションの提供を開始。

2009年に500億円以上になった携帯電話向け漫画配信マーケットの国内シェアを90%以上獲得



2012年

イラスト・マンガ・アニメーション制作アプリ「CLIP STUDIO PAINT」をリリース

全世界の2,500万人以上が利用



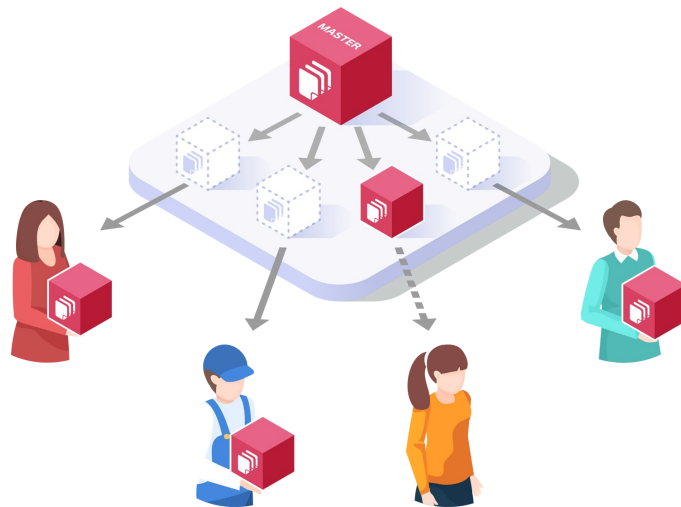
セルシスが実現してきたイノベーション



DC3とは

DC3とは

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
WEB3時代のコンテンツ流通基盤ソリューション



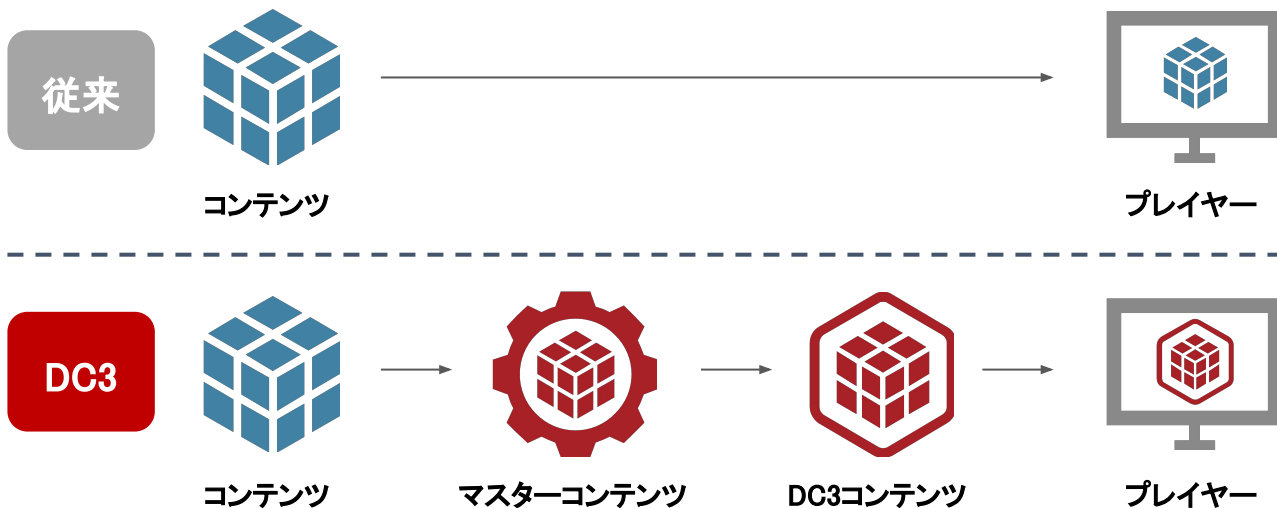
「配信」から「流通」へ

DC3をコンテンツ「配信」サービスに組み込むことで
コンテンツ「流通」サービスへ転換

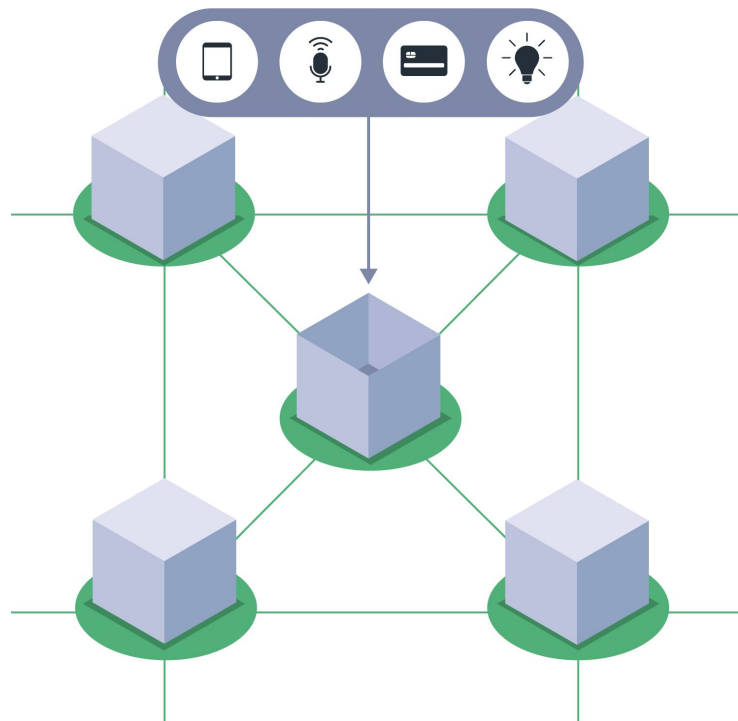


DC3のコンテンツについて

コンテンツは一つ一つが識別された「モノ」として存在し、
個人がコンテンツを保有することが可能



あらゆるデジタルコンテンツが
流通可能



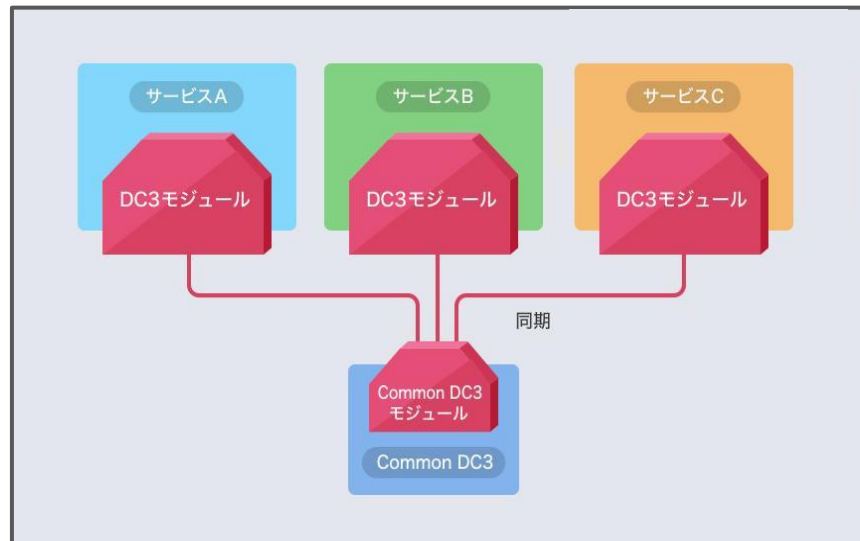
データフォーマットにとらわれない
コンテンツ流通システム



現在だけでなく、未来の
あらゆるデータに対応可能

DC3のシステム構成

システム構成



安全性・信頼性を担保

各サービスに「DC3モジュール」と呼ばれる、DC3の機能群を組み込み、&DC3社から提供する「CommonDC3」と連携します。

サービス内のDC3モジュールに蓄積された流通履歴等の様々な情報はCommon DC3に同期され、全体の整合性やコンテンツの唯一無二性を担保します。また、Common DC3のブロックチェーンに記録された情報は、各DC3モジュールにも分散して共有されているため、DC3全体の安全性・信頼性が担保されています。

システム構成



Common DC3に影響されない 独立したサービス運営が可能

常にサービスは、独立して運営することが可能な構成となっており、機器故障やネットワーク遮断等、仮にソリューション側に何か問題があった場合でも、サービスへの影響はありません。

組み込みの容易性



運営中のサービスに容易に組み込める

DC3は、現在運営されているサービスに、容易に組み込むことが可能です。

独立したDC3モジュールと、運営中のサービスを、APIによって連携させるだけで、課金・顧客管理・コンテンツ管理などの提供中の機能はそのままに、導入することができます。

ブロックチェーンによるデータ管理



ブロックチェーンによるデータ管理



データ改ざんの防止

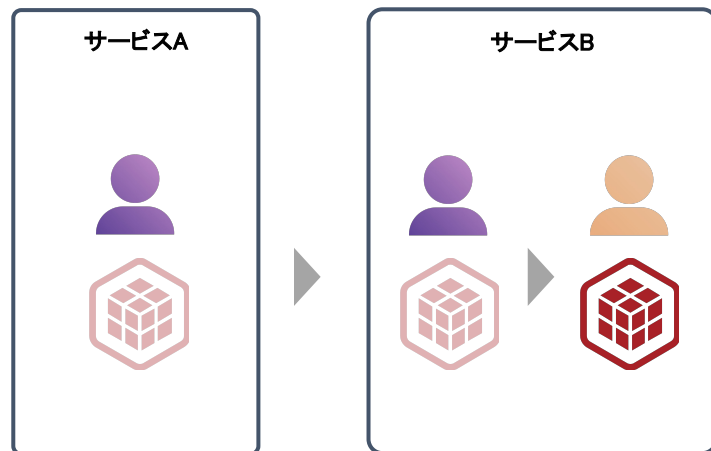
コンテンツの唯一無二性の担保

この基盤の上に、マスターコンテンツとコンテンツを用いることで
デジタルコンテンツを唯一無二の「モノ」として扱えるように

DC3の特長

DC3の特長①

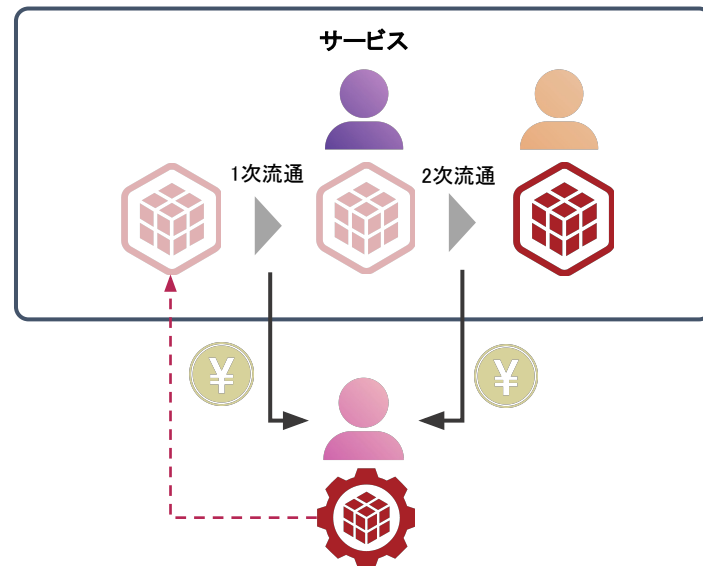
コンテンツのサービス間での移動
コンテンツの譲渡(2次流通)
コンテンツの貸し借り



※サービス間移動や2次流通、貸与を制限することも可能

DC3の特長②

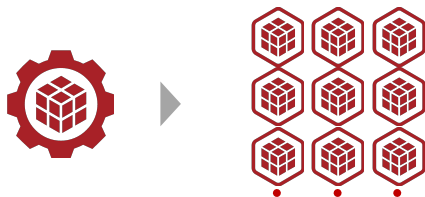
収益分配率を設定可能
コンテンツが流通する度に収益を分配



DC3の特長③

製造上限数が設定可能
希少価値を高めることもできる

大量に販売したい



限定品として販売したい



DC3の特長④

コンテンツを加工・編集できる



※加工・編集を制限することも可能

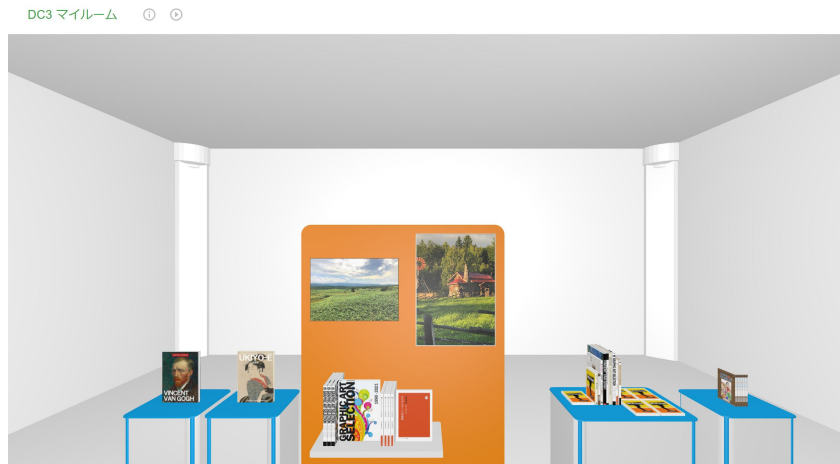
DC3の特長⑤

複数のサービスを横断して保有コンテンツを管理できる「マイルーム」機能



DC3の特長⑥

保有コンテンツを3D空間に展示
コレクションの外部公開も可能



DC3のビジネスモデル

DC3を提供する対象

DC3は、デジタルコンテンツ流通サービスに関わる様々な役割の方に、ソリューション提供をいたします。

- サービス事業者様
 - WEB・アプリを通じてコンテンツ流通サービスを利用者に提供
- コンテンツ提供者様
 - サービスで流通させるコンテンツを提供
- プレイヤー提供者様
 - コンテンツを表示・再生するためのプレイヤーとオーサリングツールを提供

ビジネスモデル
(サービス事業者様)

売上

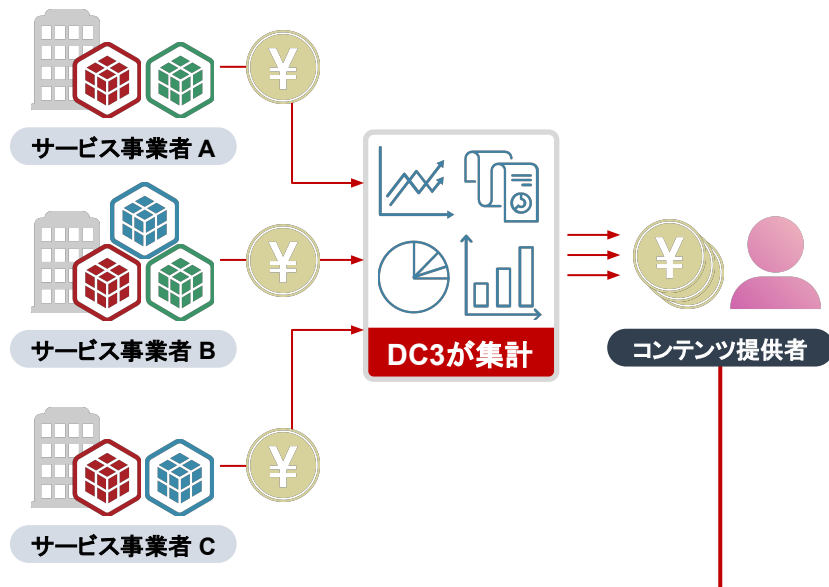
サービス事業者分

コンテンツ
提供者への
収益分配

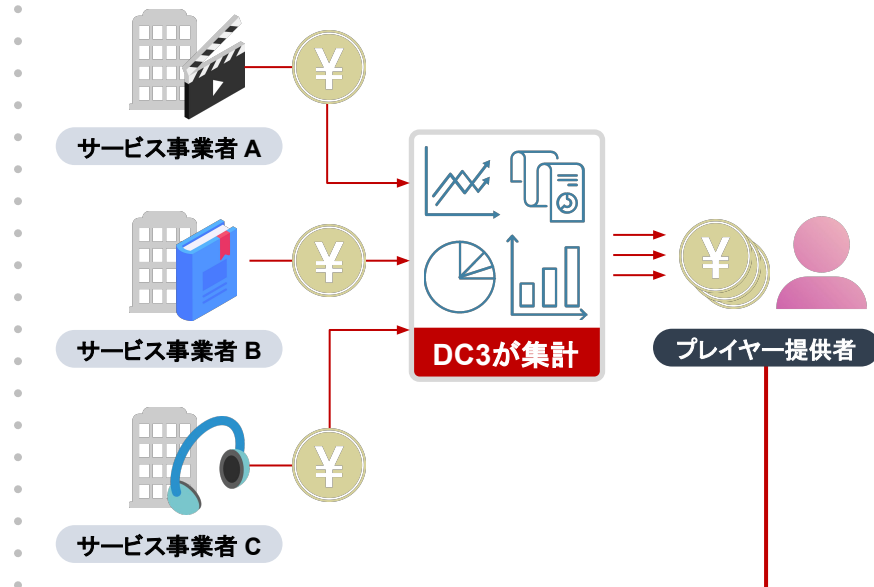
プレイヤー
利用料

DC3システム利用料: サービス事業者分×0.5%

ビジネスモデル (コンテンツ・プレイヤー提供様)



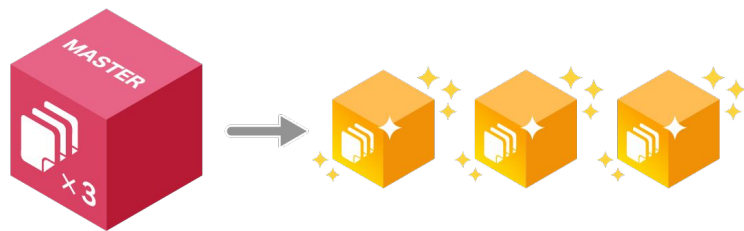
DC3システム利用料:
コンテンツ提供者に分配された売上(ロイヤリティ)×**0.5%**



DC3システム利用料: プレイヤー利用料 × **0.5%**

電子書籍系コンテンツへの活用

希少価値の高い限定商品や デジタルグッズの販売



DC3のコンテンツの製造上限数を設定できる機能や、コンテンツに対して編集・加工を行える機能を生かし、希少性の高いコンテンツを販売することができます。

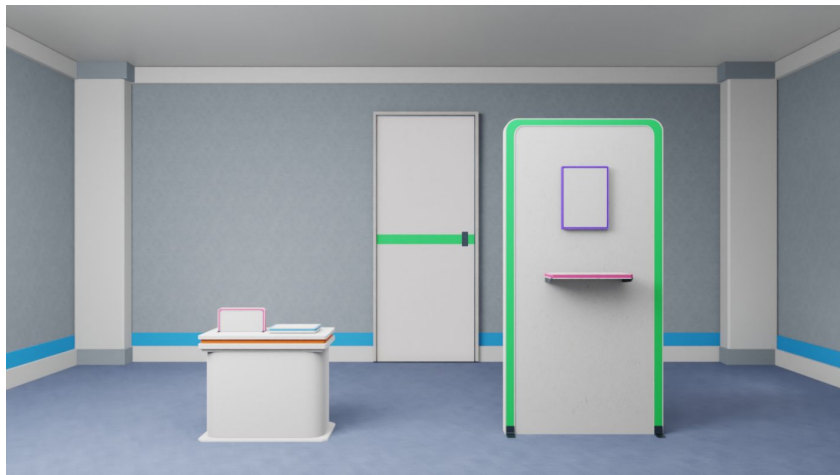
例えば、人気あるクリエイターの

- 限定販売となる特別作品
- サイン入り書籍

などがこれにあたります。

また、これまでアナログの世界でしか販売できなかったグッズなどもDC3ではデジタルグッズとして取り扱うことができます。

3Dエクスプローラー機能を利用した ユーザー同士の交流



DC3において、コンテンツは必ず「3Dサムネイル」と呼ばれる3Dモデルを保持します。

合わせてDC3が提供しているコンテンツ管理機能「エクスプローラー」はこの3Dモデルをコレクションする機能を備えています。

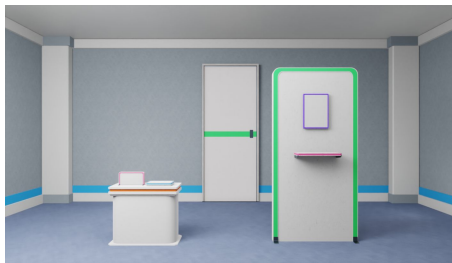
これを利用し、自分の好きな作品について

- 原作となる漫画コンテンツ
- アニメ化した映像コンテンツ
- サウンドトラックとなる音楽コンテンツ

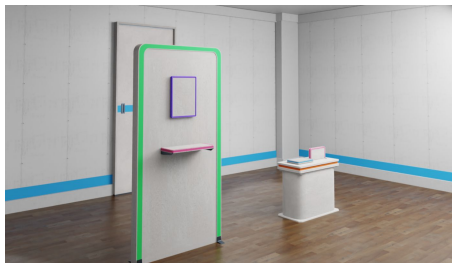
をサービスの垣根を超えて一つの空間に並べることが可能になり、これまでにないコンテンツの楽しみ方が可能になります。

3Dエクスプローラー機能を利用した ユーザー同士の交流


ユーザーA



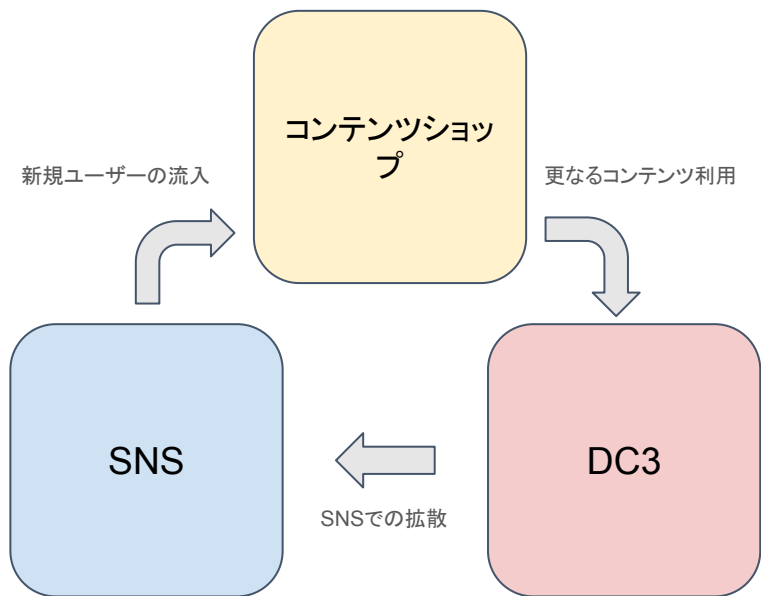

ユーザーB



さらに、自身のコンテンツをコレクションした3D空間は、そのURLを外部に公開することで他のユーザーと共有することができます。

自身と共通の趣味を持っているユーザーとのコミュニケーションがこれまで以上に活発化され、コンテンツを中心としたコミュニティの拡大を促進することができます。

3Dエクスプローラー機能を利用した 新規ユーザーの獲得

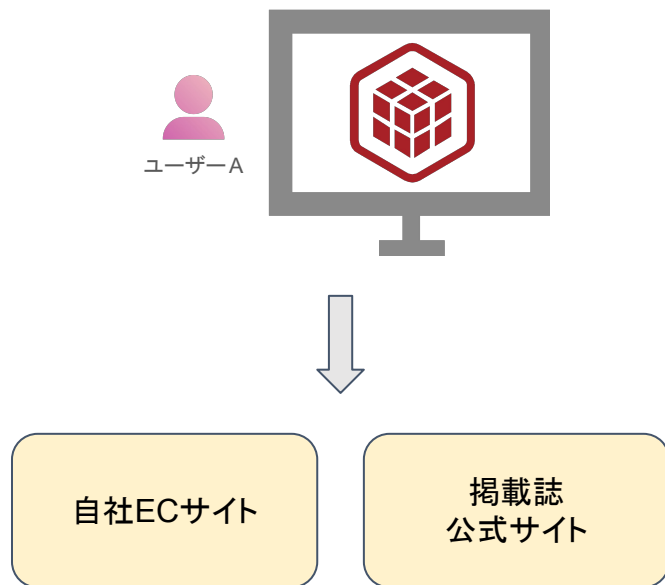


また、外部公開したURLを開いたユーザーは、その3D空間を経由してコンテンツを楽しむこともできます。

例えばある漫画作品の3Dサムネイルをダブルクリックしたらコンテンツショップの作品詳細ページにジャンプして作品が購入できる、といった挙動が実現できます。

これにより新規ユーザーの獲得に繋がつつ、外部公開している側のユーザーにもポイント等のインセンティブを付与することで、更なるコンテンツ利用を促進することができます。

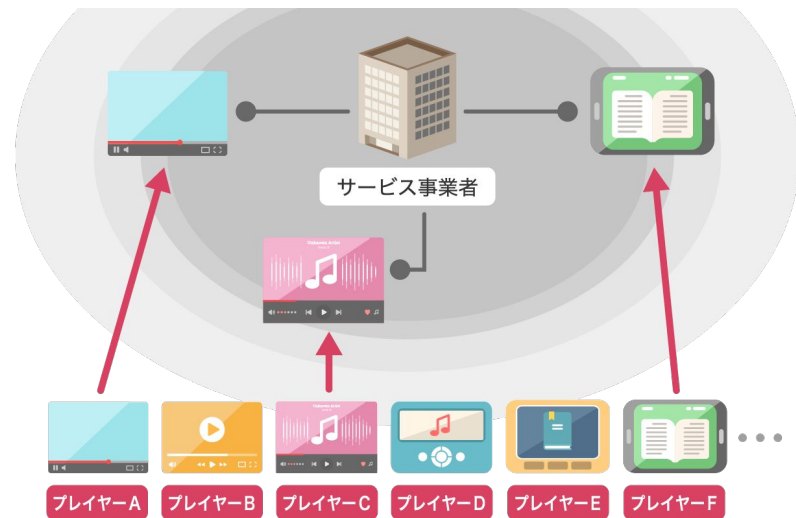
プレイヤーを独自に拡張できる



DC3コンテンツを利用するためのプレイヤーは自由に機能を追加することができますので、販売方式や戦略に応じた様々なユーザー体験を実現することができます。

例えば巻末に自社ECサイトへのリンクを挿入し次巻の購入ページへジャンプさせたり、掲載誌の公式サイトへのリンクを挿入することで他の人気作品や今後プッシュしていきたい作品のページへジャンプさせることで更なる購読に繋げることが実現できます。

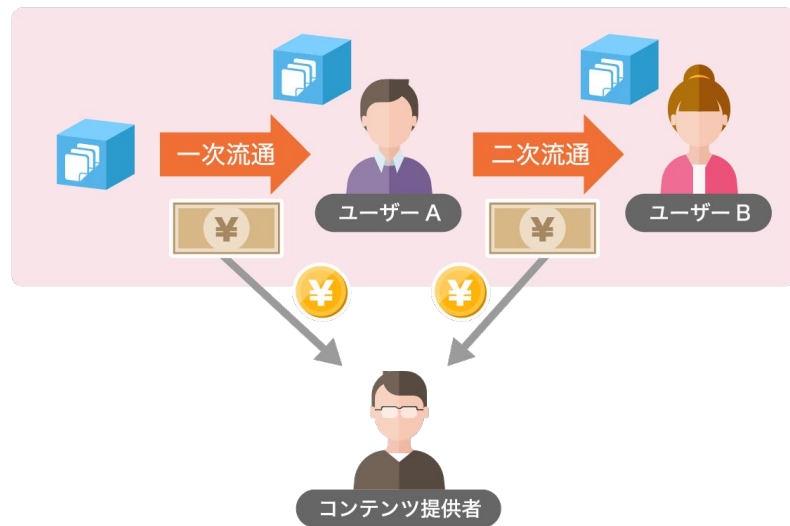
既存の電子出版フォーマットの 全てに対応可能



DC3はフォーマットを問わず全てのデジタルデータに対応できるソリューションですので、現在配信されている全ての電子出版に対応することができます。

既存の電子書籍ビューアーに簡単な改修を加え、DC3のプレイヤーとして対応させるだけで実現できます。

コンテンツが流通する度に マスターコンテンツ保有者へ収益を分配



DC3においては、コンテンツは二次流通以降の
売買であってもマスターコンテンツ保有者に収
益が分配されます。

これまで中古販売や転売などで出版社や原作
者に一切利益が入らないことが問題視されてい
ましたが、これを解決することにもつながりま
す。

※二次流通は制限することも可能です

【再掲】組み込みの容易性

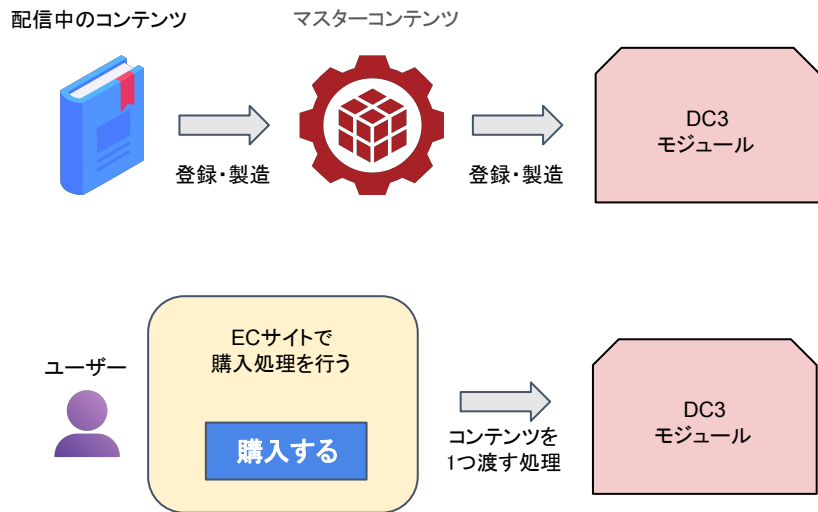


運営中のサービスに容易に 組み込める

DC3は、現在運営されているサービスに、容易に組み込むことが可能です。

独立したDC3モジュールと、運営中のサービスを、APIによって連携させるだけで、課金・顧客管理・コンテンツ管理などの提供中の機能はそのままに、導入することができます。

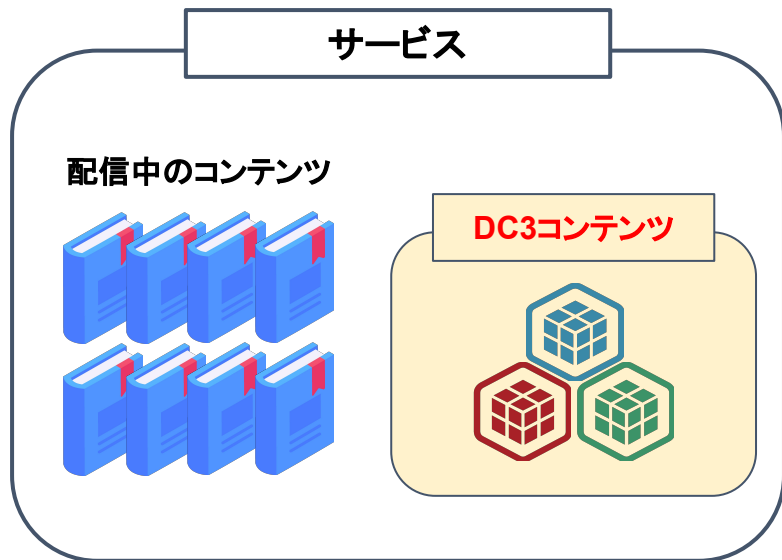
容易な導入方式



DC3モジュールを組み込んだ後は、2つの手順で簡単にDC3コンテンツの流通を行うことが可能です。

- 配信中のコンテンツを元にマスターコンテンツを登録し、コンテンツを製造する
※&DC3からコンバータを提供しますので、多数のコンテンツにも簡単に対応できます
- ユーザーが購入操作を行った時に、コンテンツを1つ渡す処理を呼び出すように改修を加える

配信中のコンテンツとの共存



また、DC3コンテンツは配信中のコンテンツとは独立して販売を行うことができます。

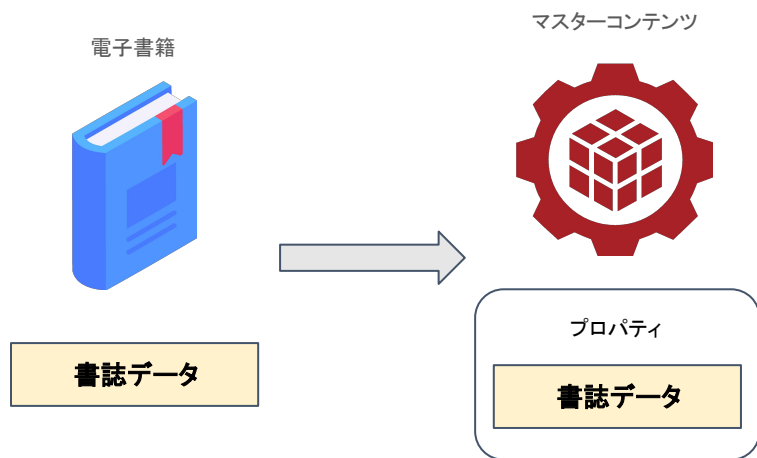
例えば、ライトユーザー向けの無料コンテンツなど、ユーザーのアイキャッチを目的としたコンテンツは配信の形態を維持しながら

- 付加価値をより強化したい作品
- 限定グッズ

はDC3コンテンツとして付加価値をつけて販売するなど、戦略に応じたコンテンツの販売形態を取ることができます。

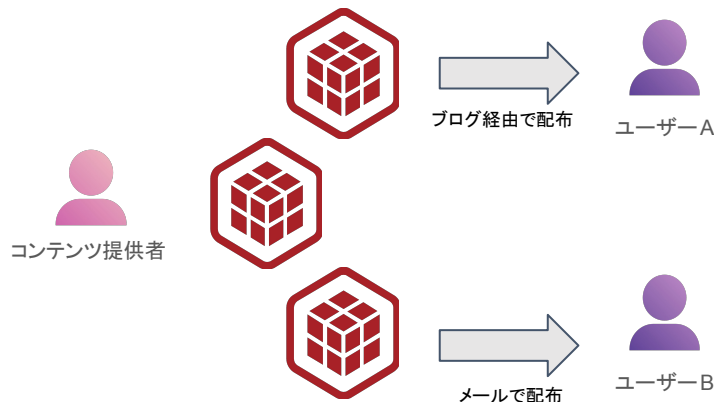
一部の作品のみDC3コンテンツに対応させるなど、柔軟な対応が可能です。

既存の電子書籍における 利便性は保持したDC3コンテンツ製造



既存の電子書籍において登録されていた書誌データなどは、DC3においてはマスターコンテンツのプロパティとして設定することで安全に保管・管理することができます。

自由なコンテンツ流通方式



また、必ずしもDC3コンテンツはECサイトなどでの販売を通して流通させなければならないということはありません。

- ブログなどのサイトを経由して渡す
- メールなどで直接渡す

など、もっと簡単な方法でコンテンツを流通させることが可能です。

まずは1つのコンテンツを無料で頒布するという形から、デジタルコンテンツを「モノ」として扱う世界を体感することができます。

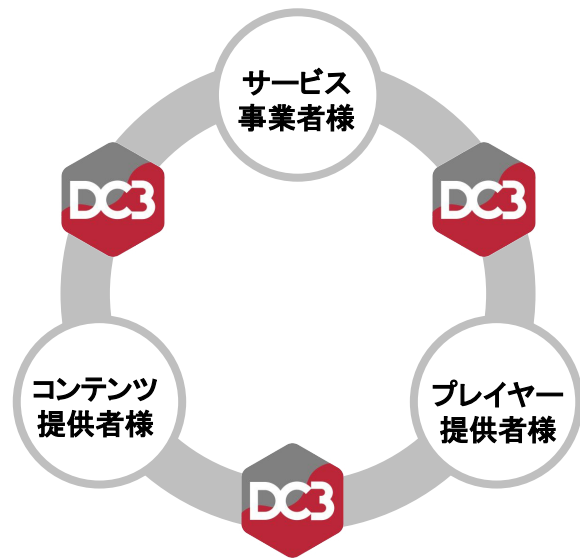
導入支援キャンペーンについて

導入支援キャンペーンについて

- DC3システム利用料(0.5%)を2023年末まで無料キャンペーン
- サービス開発支援キャンペーン
 - 開発支援金として 1 社最大 500 万円を支給
 - 契約締結時に100万円、契約締結より 6 カ月以内にサービスを開始することで残る400万円を支給
- コンテンツ登録支援キャンペーン
 - DC3 へのコンテンツ登録を代行、または登録にかかる費用を支給
- プレイヤー開発支援キャンペーン
 - DC3 へプレイヤーを連携するためにかかる開発費用を支給
 - 契約締結時から、6 カ月以内に DC3 と連携することを条件とし、連携を開始したタイミングで支給
- 応募期間は、2022年12月7日～2023年3月31日になります
- 詳細は[こちら](#)

DC3への想い

DC3への想い



コンテンツを愛する人たちが、
もっと幸せになれる世界に向けて
WEB3時代のデジタルコンテンツのマー
ケットや文化を、皆様と一緒に作り上げ
ていきたいと思ひます