

2015年12月期 通期決算説明資料



ピクスタ株式会社<3416>

2016年 2月12日

- **2015年12月期通期決算概要**
- **2015年12月期4Qのサービスの状況**
- **2016年12月期の方針**
- **APPENDIX**

2015年12月期通期決算概要

■ 通期の売上及び営業利益は計画を上回る着地

業績ハイライト

	今期実績	前期比	計画値	達成率
売上高	1,388百万円	+29.9%	1,367百万円	101.5%
営業利益	138百万円	+41.3%	130百万円	106.2%
純利益	111百万円	+23.3%	101百万円	109.9%

KPI

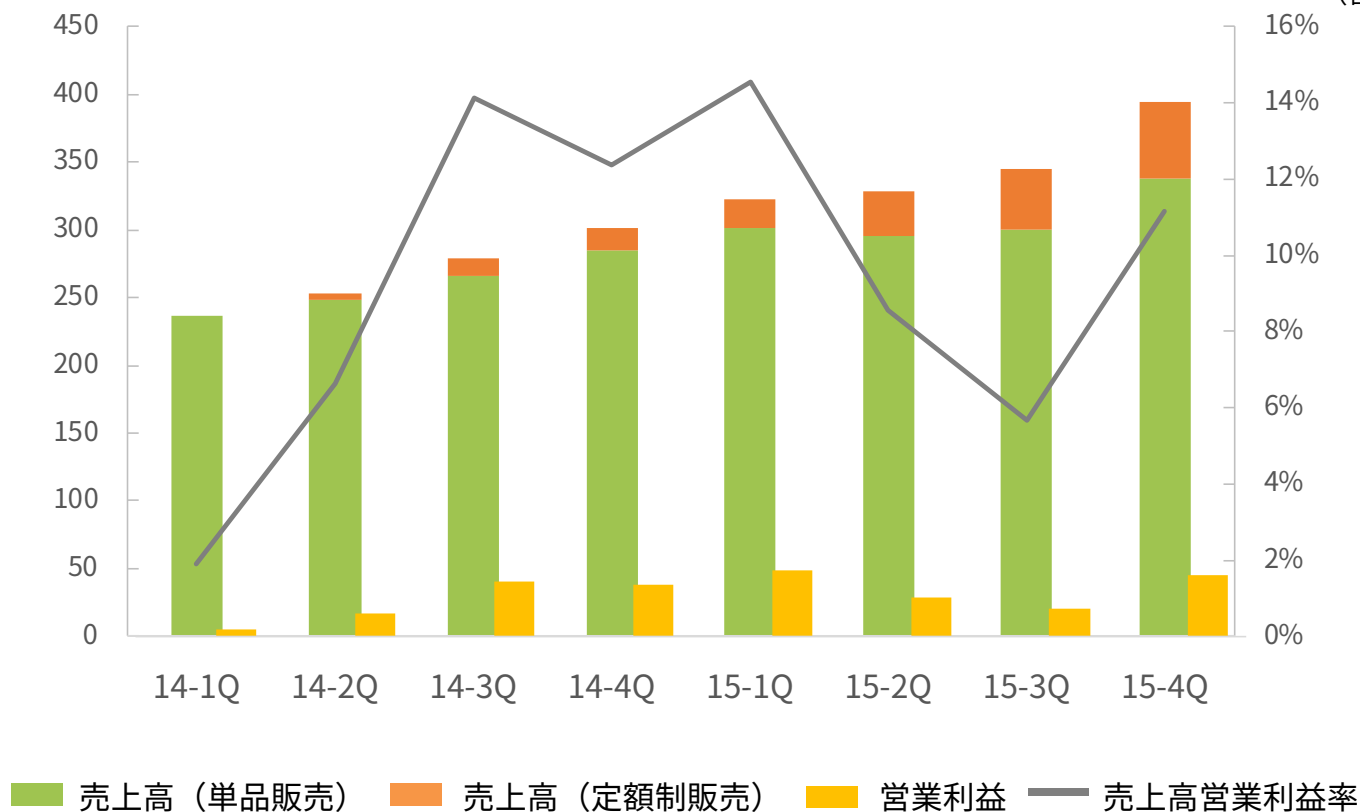
単品販売月間購入者数累計 (※) : 198,258人 (前期比: +14.6%)
4Q末時点定額制契約数 : 606件 (前期比: +233.0%)

- 売上高 : 4Qは前年同期比30%超、3Q比14%増と大幅に増加
- 営業利益 : 売上増により営業利益率は3Q比5pt超の改善

四半期決算推移

(売上高：百万円)

(営業利益率：%)

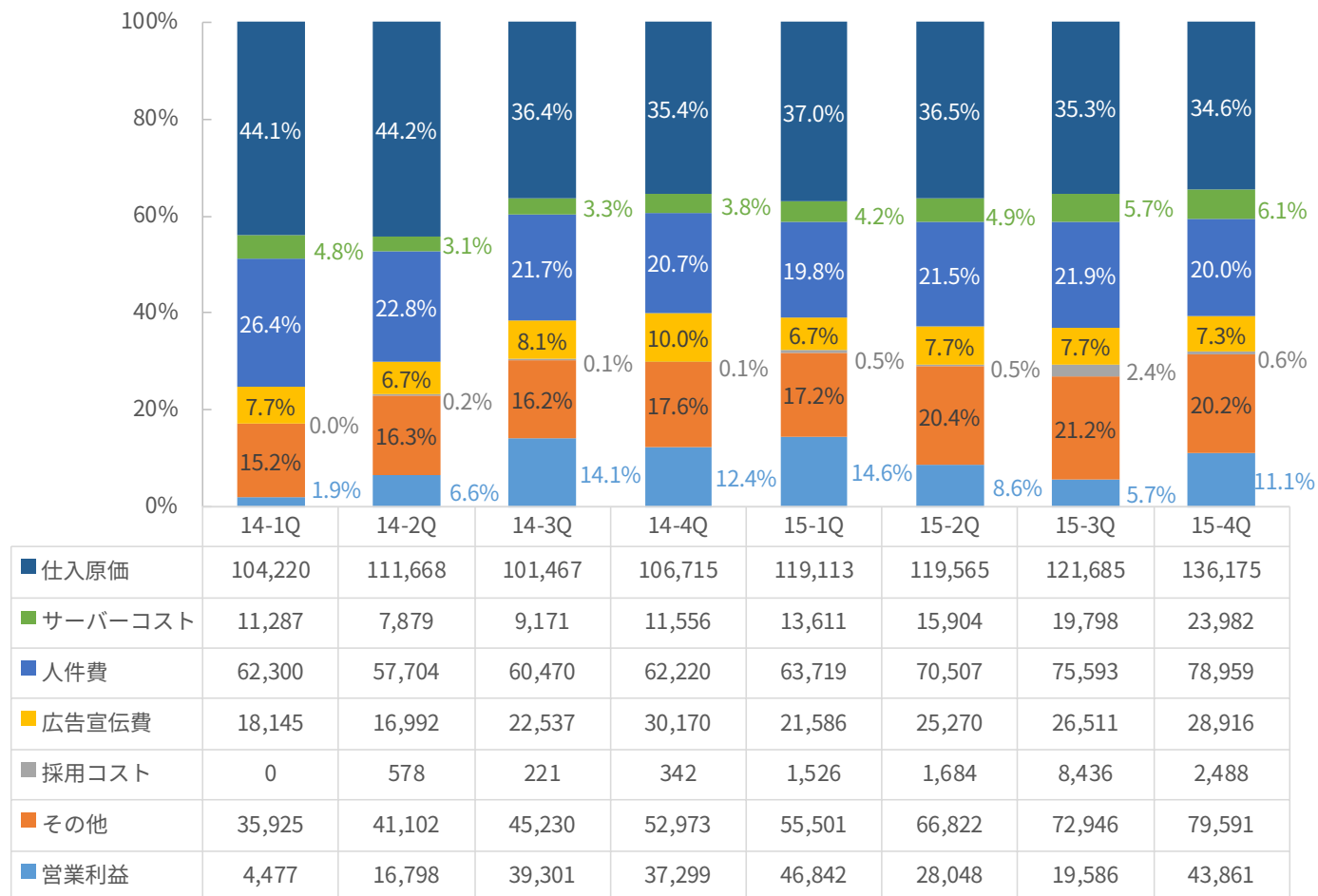


業績の推移

- 全体的な費用構造に大きな変化はなく安定して推移
- 4Qでは採用が少なかったため、採用費は3Q比で減少

四半期営業利益及び費用推移

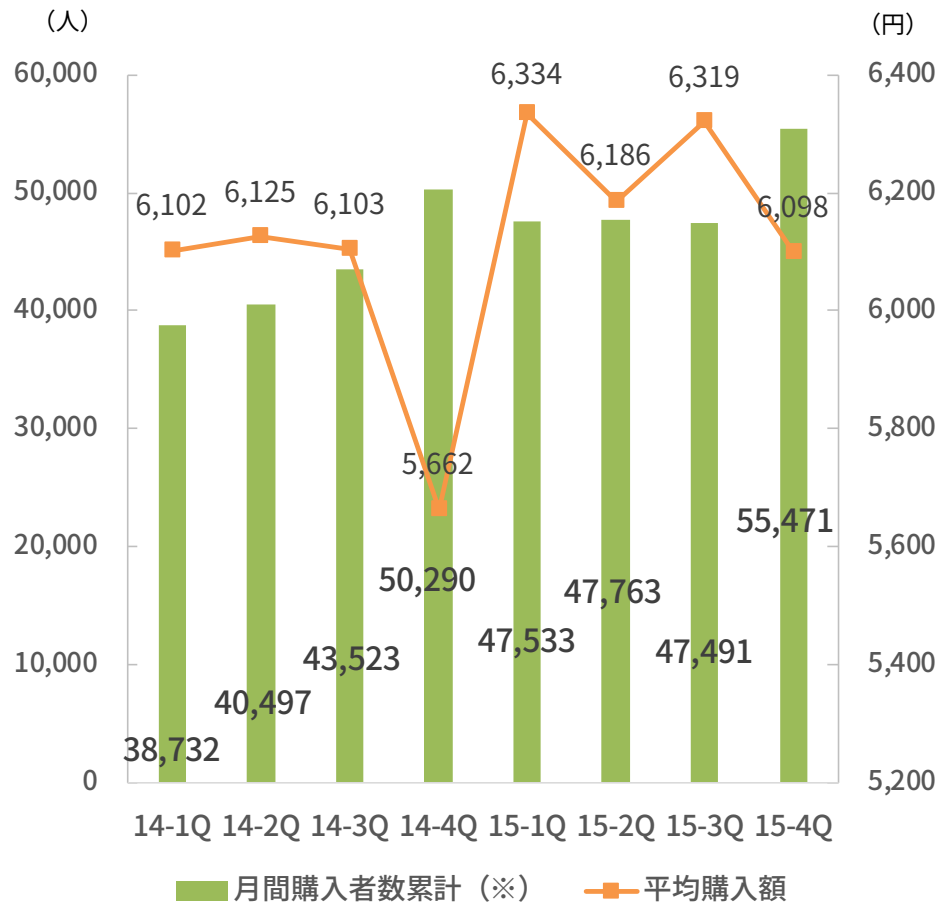
(単位：千円)



2015年12月期4Qのサービスの状況

4Qのサービスの状況：単品販売

単品販売月間購入者数累計(※)及び平均月間購入額



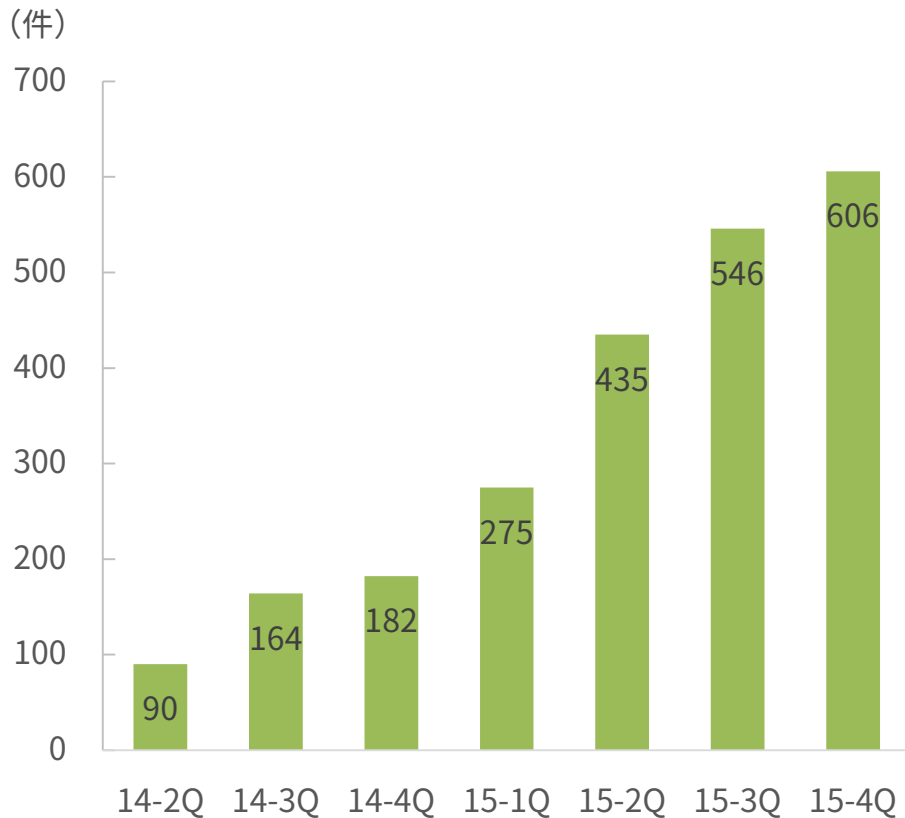
概況

- SEO改善の影響により、特に年賀状素材の新規購入者が増加
- 単品月間購入者数の年間累計は198,258人とほぼ計画通りの着地
- 一人当たり平均月間購入額は、年賀状素材の個人利用増により3Q比で低下するも、前年同期比では上昇

今後の施策

- サイトリニューアルを16-1Q中に実施予定。SEOのさらなる改善を期待
- 検索・ユーザーインターフェースの改善を引き続き実施

定額制販売の契約数



(各四半期末時点の契約数)

概況

- 契約数は順調に増加し通期目標の600件を達成
- 契約数の増加は主に1年プランの増加によるもの。これにより収益の安定性がさらに向上
- 新規API案件が2件開始

今後の施策

- マルチシートライセンスプラン(※)の営業を強化
- 電話営業に加えてメールマーケティング等販促施策を実施

(※) 複数名で共有できる法人向けライセンス

■ PIXTA安心補償サービスの開始

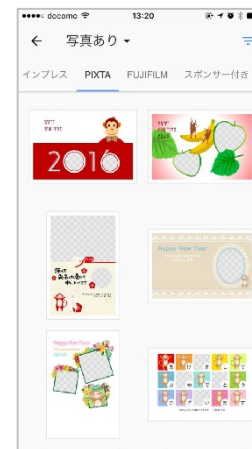
PIXTA安心補償サービス



- 購入したデジタル素材に権利侵害が発生した場合、購入者が被った損害を一定の条件においてピクスタが補償
- 万が一に備えて補償制度を整備することで、今まで以上に安心して利用可能に

■ 大手年賀状作成サイトへの素材提供

導入事例：リプレックス株式会社様



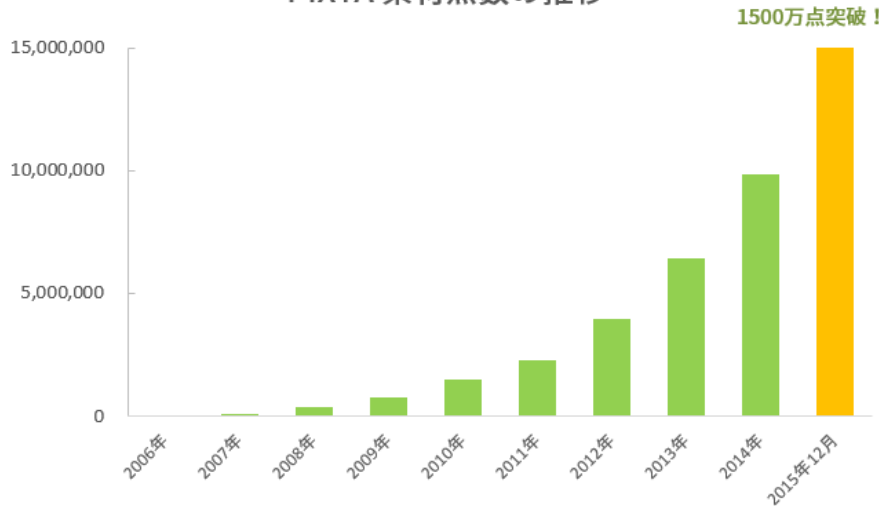
- オンライン総合年賀状サービス「ウェブポ」に、PIXTAの年賀状素材を提供
- 「PIXTA」サイト以外の販売チャネルを持つことでより多くの購入者にリーチ

- 販売中の素材点数が2015年12月に1500万点を突破。1月に1000万点を突破してから1年足らずでの達成

- 地方撮影会やワークショップなどを福岡、山口、山形で実施

素材点数1,500万点突破

PIXTA 素材点数の推移



※2006年～2014年は、各年末時点での点数



山口でのモデル撮影ワークショップの様子。開催状況はクリエイター向けFacebookにて随時発信している

4Qのサービスの状況：使用事例紹介(API)

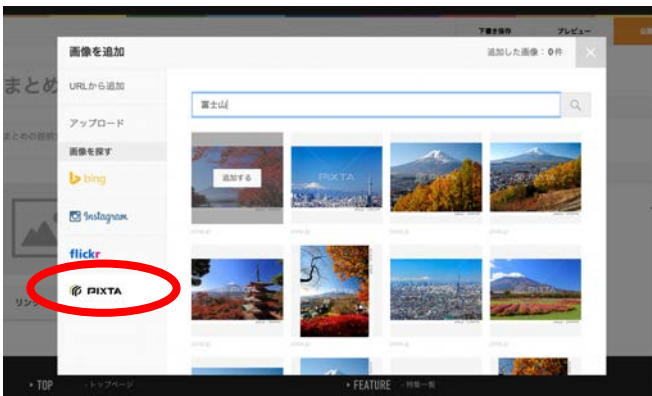


- キュレーションメディアにおけるAPI導入案件が増加
- 記事の投稿者という潜在購入者層へのリーチが可能に

株式会社 trippiece様



GMOメディア株式会社様



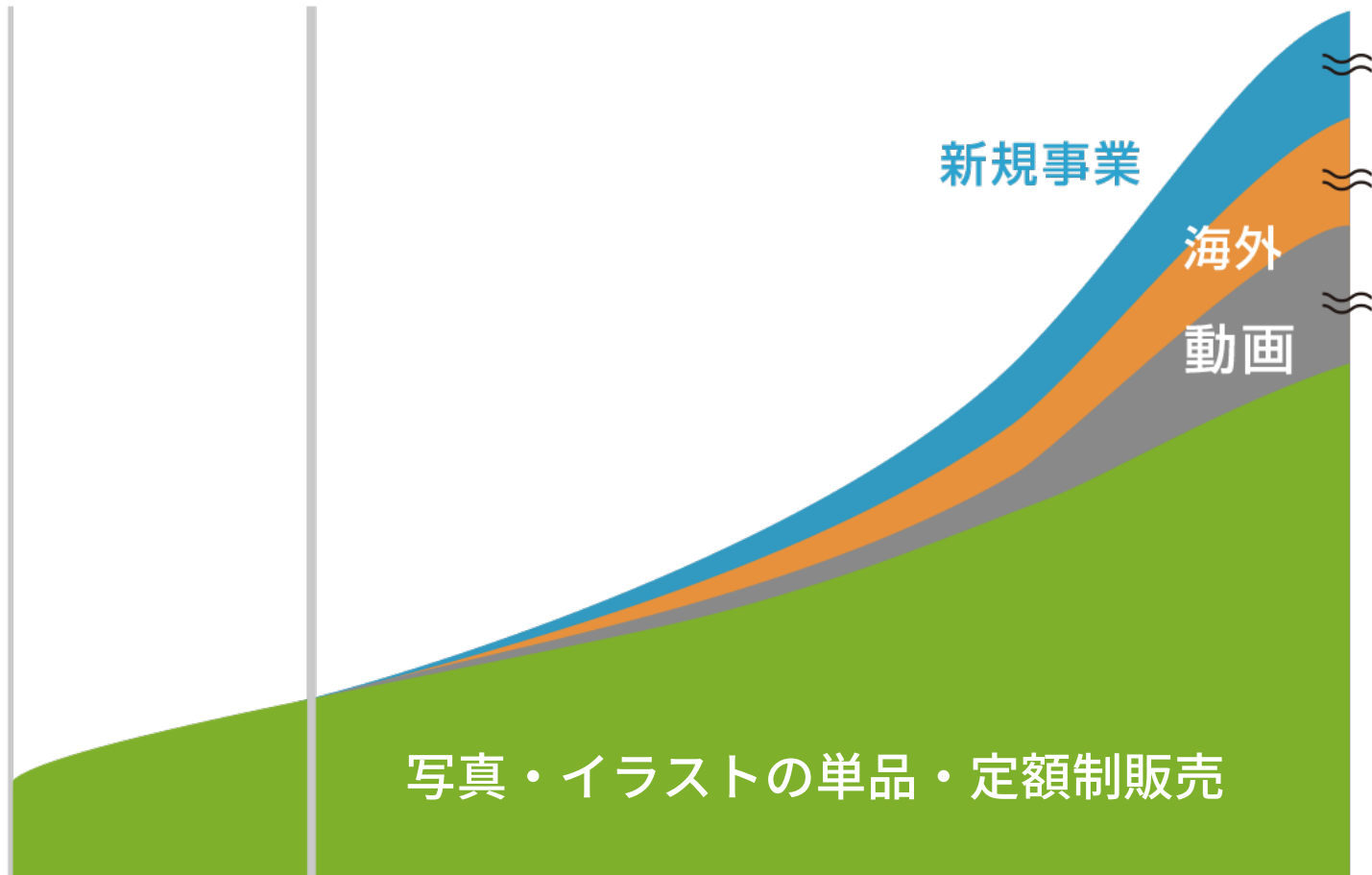
PIXTA パートナーAPI
外部サービスに組み込むことにより、当該サービスユーザがPIXTAの画像を検索・利用することができる

2016年12月期の方針

今後の成長イメージ

- 単品・定額制販売の安定的な成長に加え、動画販売・海外展開をさらに強化
- 既存事業から生まれたキャッシュフローを新規事業の展開に投資し、さらに成長を加速させる

利益



現在

単品販売

- 検索機能の改善
- 素材の質・バリエーションの充実。新たにテンプレート素材の提供開始

定額制

- ソーシャルメディアやキュレーションメディアにおける利用等、拡大する素材利用ニーズを取り込むために、マルチライセンスやAPI案件の獲得強化

動画

- 動画配信サービスや動画広告の急速な普及によるニーズを確実に取り込むために、素材調達から活用促進のための施策を実施

海外

- アジアの新興マーケットの拡大トレンドを見極めながら、その成長を取り込めるように、サイト改善及び販売体制を強化

新規事業

- 出張撮影マッチングサービス「fotowa」をローンチ

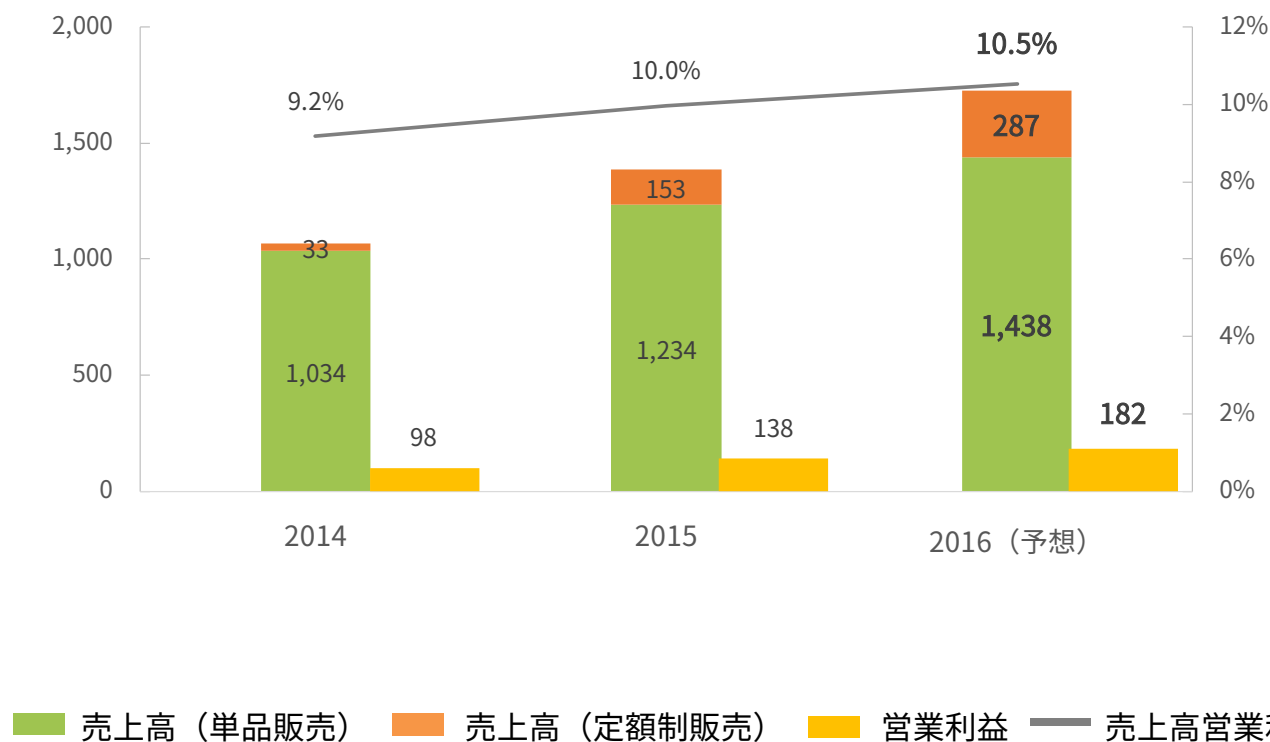
2016年12月期計画：サマリー

- 売上高：直近3年間の実績をベースに通期で17.2億（前期比24%増）を計画
- 営業利益：ベトナム開発拠点設立や人材採用、コンテンツ制作費用を織り込んで通期で1.8億円（前期比31%増）

業績の推移と2016年度見込み

(売上高：百万円)

(営業利益率：%)

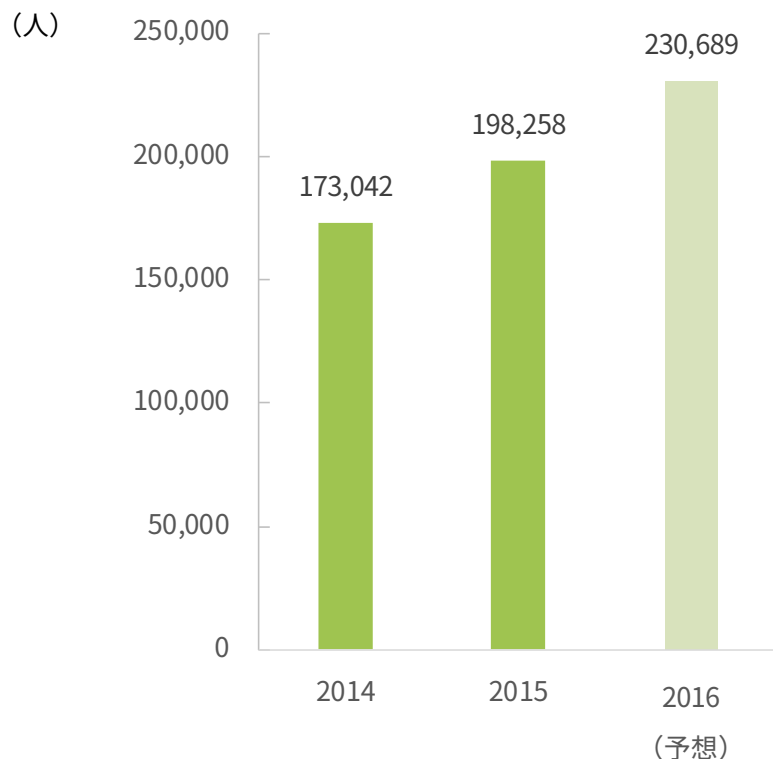


2016年12月期計画：KPI

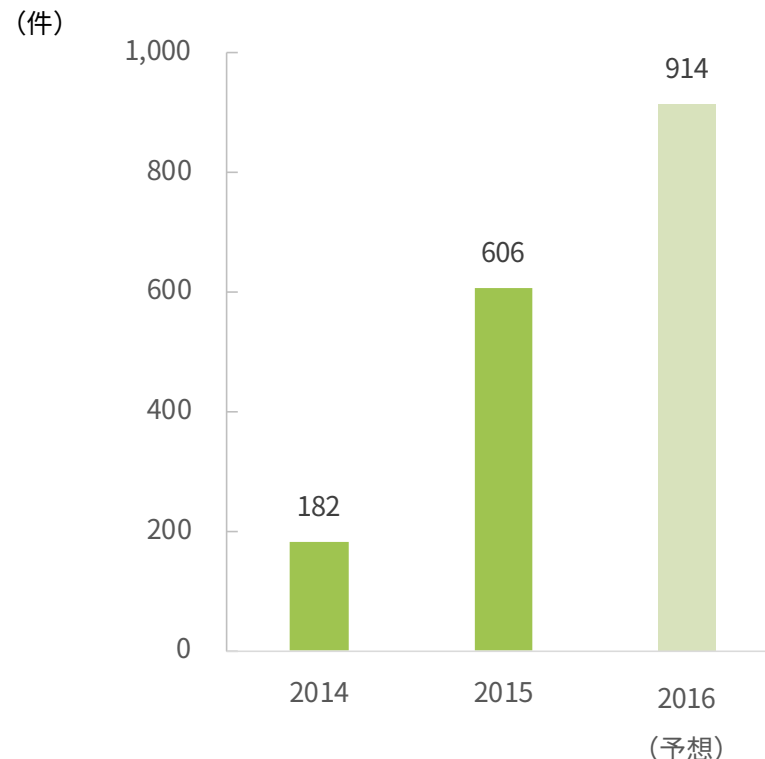
- 単品販売月間購入者数累計：前期比16.4%増の230,689人を計画
- 定額制販売の契約数：前期比50.8%増の914件を計画

KPIの2016年度見込み

単品販売月間購入者数累計(※)



定額制販売の契約数

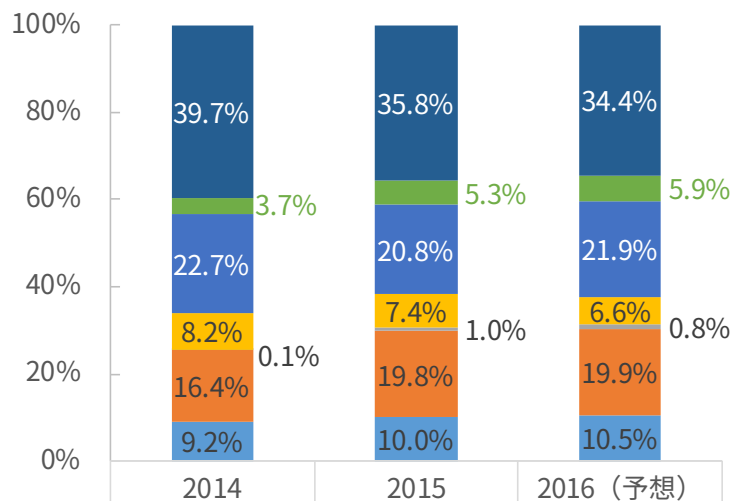


※ 各月の月間購入者数（月に1回以上購入した人数）の3ヶ月分を合算した数値

2016年12月期計画：費用

費用の推移

(単位：千円)



■ 仕入原価	424,071	496,539	594,281
■ サーバーコスト	39,895	73,297	101,414
■ 人件費	242,695	288,780	378,646
■ 広告宣伝費	87,844	102,284	113,400
■ 採用コスト	1,141	14,134	13,980
■ その他	175,230	274,861	342,950
■ 営業利益	97,878	138,338	182,059

■ 仕入原価

引き続き原価率は低下する見込み

■ 人件費

前期の採用分により増加する見込み

■ 広告宣伝費

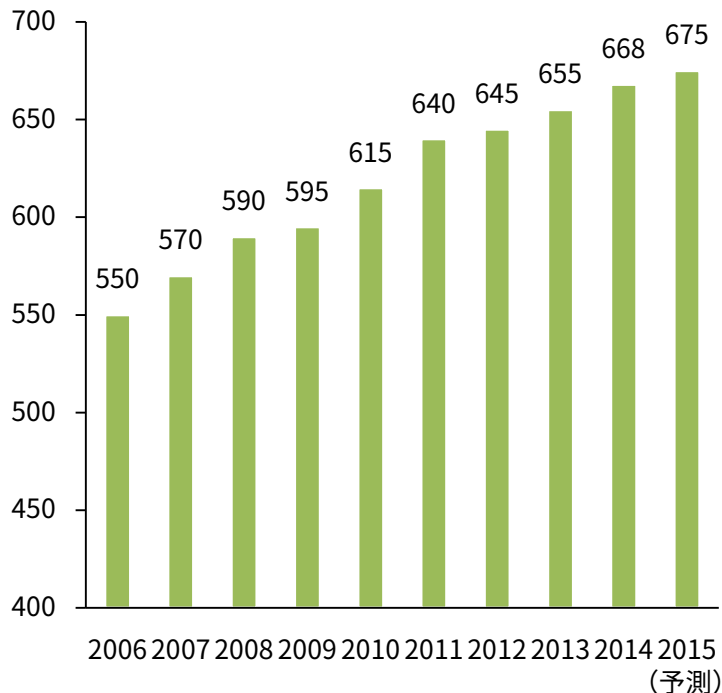
前期と同程度の計画も、費用対効果を見極めて増額の可能性あり

■ その他

ベトナム開発拠点設立コストとして3,600万円を投下予定

- ライフイベントの撮影需要増加や、SNSの普及による写真共有の需要の高まりを受けて個人の撮影サービス市場は拡大中
- 近年、フォーマルな記念写真より自然体の写真が好まれる傾向に

(億円) こども写真館市場規模推移



出所：矢野経済研究所

使用素材No.：17420117, 17651392, 8634625, 8354966

1990年代前半～

商業施設内マス型写真館が台頭。

フォーマルなテイストの写真・プリント写真での受取が主流

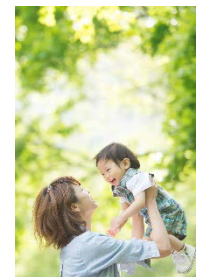


2010年頃～

一軒家貸切型の新興型写真館や個人フォトグラファーによる出張撮影サービスが増加。

ナチュラルなテイストの写真・データ受取のサービスが人気化

(イメージ)



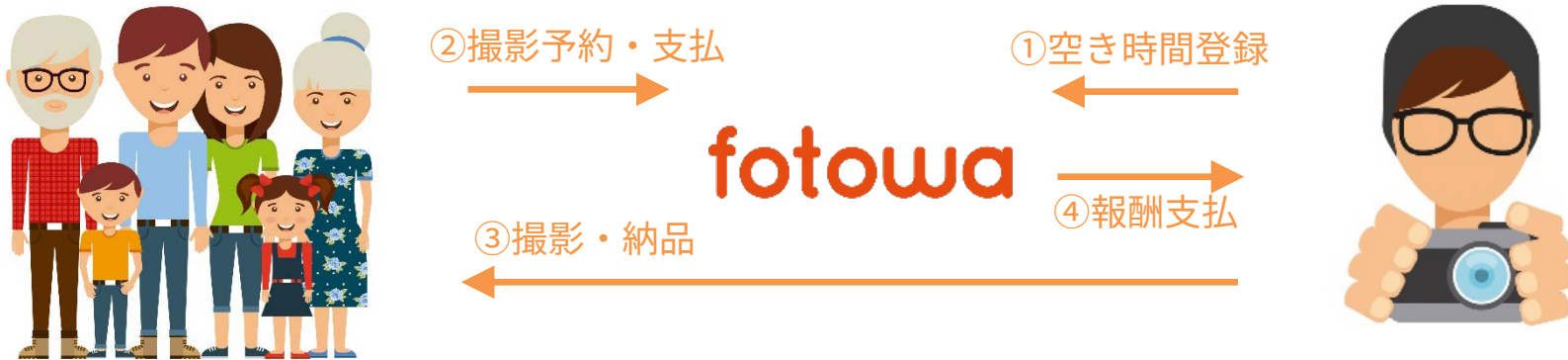
フォーマルな写真

ナチュラルな写真

新規サービス「fotowa」の開始：事業概要

- PIXTAのフォトグラファーネットワークとプラットフォーム運営ノウハウを活かし、フォトグラファーとユーザーのマッチングを実現
- 予約からデータ受取までオンラインで完結させることでユーザーの利便性を最大化

サービス概要



ユーザーフロー



テンプレート素材の取扱開始

- 全国で300万事業所を超える小規模事業者の販促需要を取り込むために、チラシ等の販促活動で利用できるデザインテンプレート素材の提供を開始
- PIXTAの新規会員獲得及びPIXTA素材の販売促進につなげる

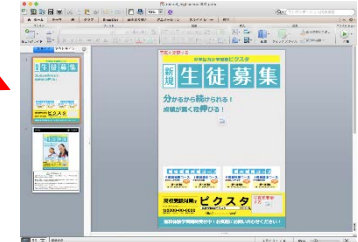
1 PIXTAサイトのテンプレートページで自社のサービスや業種からテンプレートを探す



2 詳細ページにて、用途・デザイン詳細・使用方法を確認し、無料ダウンロード



←ダウンロード画面
↓ダウンロードしたテンプレート



(配布テンプレート例)



3 PIXTAサイトと連携し、テンプレートに使われている画像をスムーズに購入可能



- 多様化する顧客のニーズを満たすために、PIXTAの保有する販売データや素材制作ノウハウを活用した自社コンテンツ制作に注力
- 社会的トレンドをテーマにした素材や新しいテイストを積極的に取り入れた素材をいち早く提供

社会的トレンドをテーマにした素材



「シェアハウス」



「民泊」

新しいテイストの素材

例) 「カップル」をテーマにした素材



従来

《キーワード》

明るい、さわやか、清潔感…etc.



新しいテイスト

《キーワード》

ナチュラル、リアル、
…etc.



- 試験的なオフショア開発を2015年より実施中
- 既存事業の改善及び新規事業ローンチのための開発基盤強化を目指す



■ 概要

2016年5月にベトナム・ハノイに子会社を設立、2016年中にエンジニア10名程度の体制を構築予定

■ 目的

- ・ 既存の基盤システム強化及びサービス改善、新規事業の迅速なローンチのための優秀なエンジニア人材の確保を目指す
- ・ 現在国内の一部機能の開発を既に移管中であり、将来的なコストダウンを見込む

■ Instagram活用コンテンツ企画の提供

(株)ソニー・デジタルエンタテインメント・サービスと協業し、Instagramを活用したコンテンツ企画「ZEKEI.JP」へ、写真素材の提供を開始。

掲載される日本の絶景写真をサイト上で募集することで、「インバウンド」「地方創生」への貢献を目指す。



↑ ZEKEI.JP×PIXTA素材募集ページ
← ZEKEI.jp画面イメージ

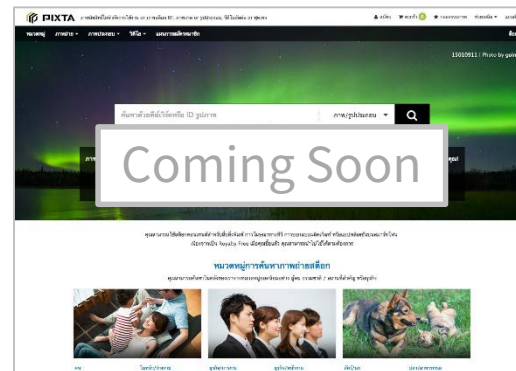
■ その他の取り組み（予定）

- 購入者向けスマートフォンアプリの提供開始



(アプリ画面イメージ)

- タイ語サイトのリリース



(サイト画面イメージ)

APPENDIX

業績の推移（損益計算書）



四半期						通期	
2014-4Q	2015-1Q	2015-2Q	2015-3Q	2015-4Q	前期比	2014通期	2015通期
301,278	321,900	327,802	344,557	393,974	+30.8%	1,068,758	1,388,235
123,290	138,979	144,846	152,540	171,289	+38.9%	487,684	607,655
177,988	182,921	182,956	192,016	222,685	+25.1%	581,073	780,580
59.1%	56.8%	55.8%	55.7%	56.5%	-2.6pt	54.4%	56.2%
37,299	46,842	28,048	19,586	43,861	+17.6%	97,878	138,338
12.4%	14.6%	8.6%	5.7%	11.1%	-1.2pt	9.2%	10.0%
34,486	43,654	25,501	1,611	40,891	+18.6%	90,533	111,659

業績の推移（貸借対照表）

（単位：千円）

	2014年末	2015年末	前期末比	2015-3Q	前四半期比
流動資産	430,140	937,486	+117.9%	856,807	+9.4%
（うち現預金）	259,446	671,916	+159.0%	621,155	+8.2%
固定資産	30,101	53,156	+76.6%	53,161	△0.0%
総資産	460,242	990,642	+115.2%	909,969	+8.9%
流動負債	332,940	432,323	+29.8%	399,422	+8.2%
固定負債	6,724	-	-	-	-
純資産	120,577	558,318	+363.0%	510,547	+9.4%

(単位：千円)

	2014年	2015年	2016年 (予想)	2015-2016 前期比成長率
売上高	1,068,758	1,388,235	1,726,729	+24.4%
営業利益	97,878	138,338	182,059	+31.6%
売上高営業利益率	9.2%	10.0%	10.5%	+0.6pt
純利益	90,533	111,659	116,557	+4.4%

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

