

2016年12月期 第2四半期決算説明資料



ピクスタ株式会社<3416>

2016年 8月12日

- **2016年12月期 第2四半期決算概要**
- **サービスの状況**
- **APPENDIX（会社概要）**

2016年12月期第2四半期決算概要

業績ハイライト

■ 通期計画に対し堅調に推移

	2Q累計	前年同期比	通期計画値	達成率
売上高	851百万円	+31.1%	1,726百万円	49.3%
営業利益	114百万円	+53.4%	182百万円	63.1%
純利益	86百万円	+24.9%	116百万円	74.1%

KPI

単品販売月間購入者数2Q累計：102,145人（前年同期比：+7.2%）

2Q末時点定額制契約数：842件（前年同期比：+93.6%）

トピックス

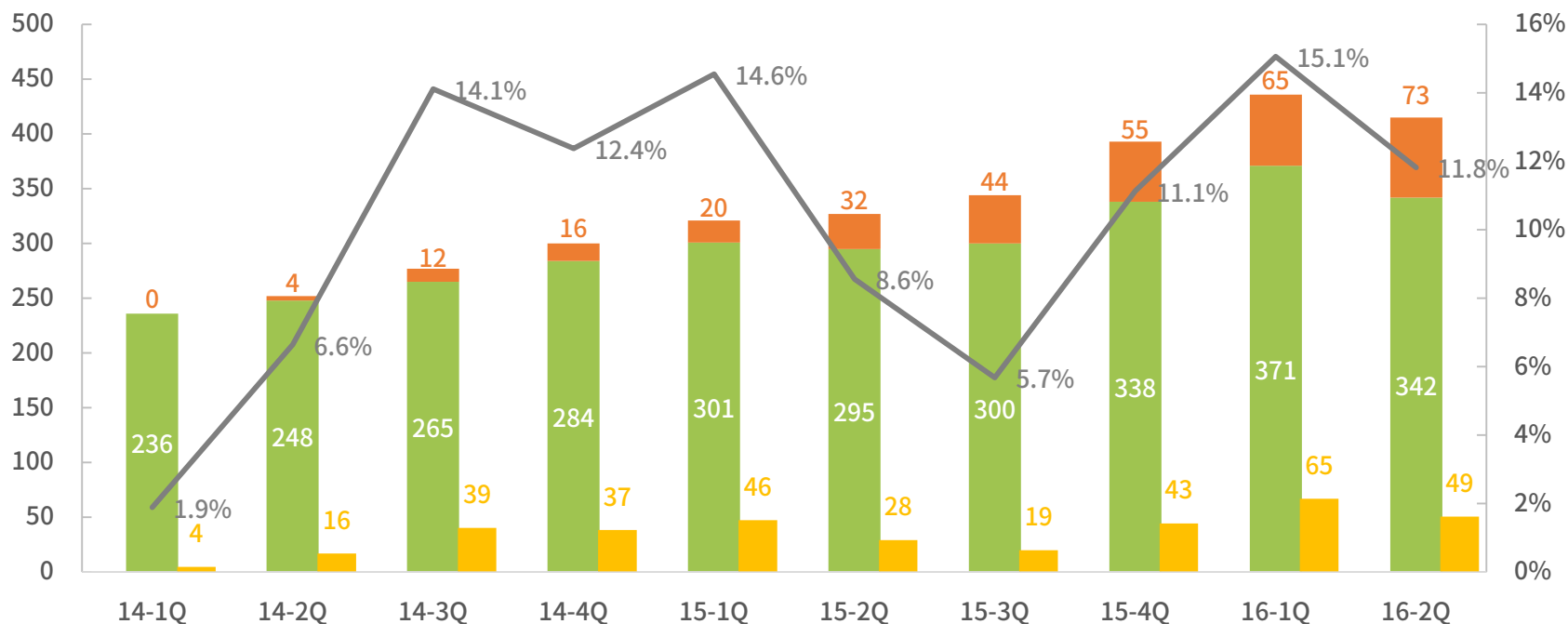
- SEO改善によるサイト訪問者数の増加
- クリエイターの活性化による売れ筋素材の量産体制の構築

- 四半期ベースでは売上および営業利益が大口売上のあった前四半期を下回ったが、通期進捗としては順調に推移
- 定額制の売上は四半期ベースで過去最高

四半期決算推移

(売上高：百万円)

(営業利益率：%)

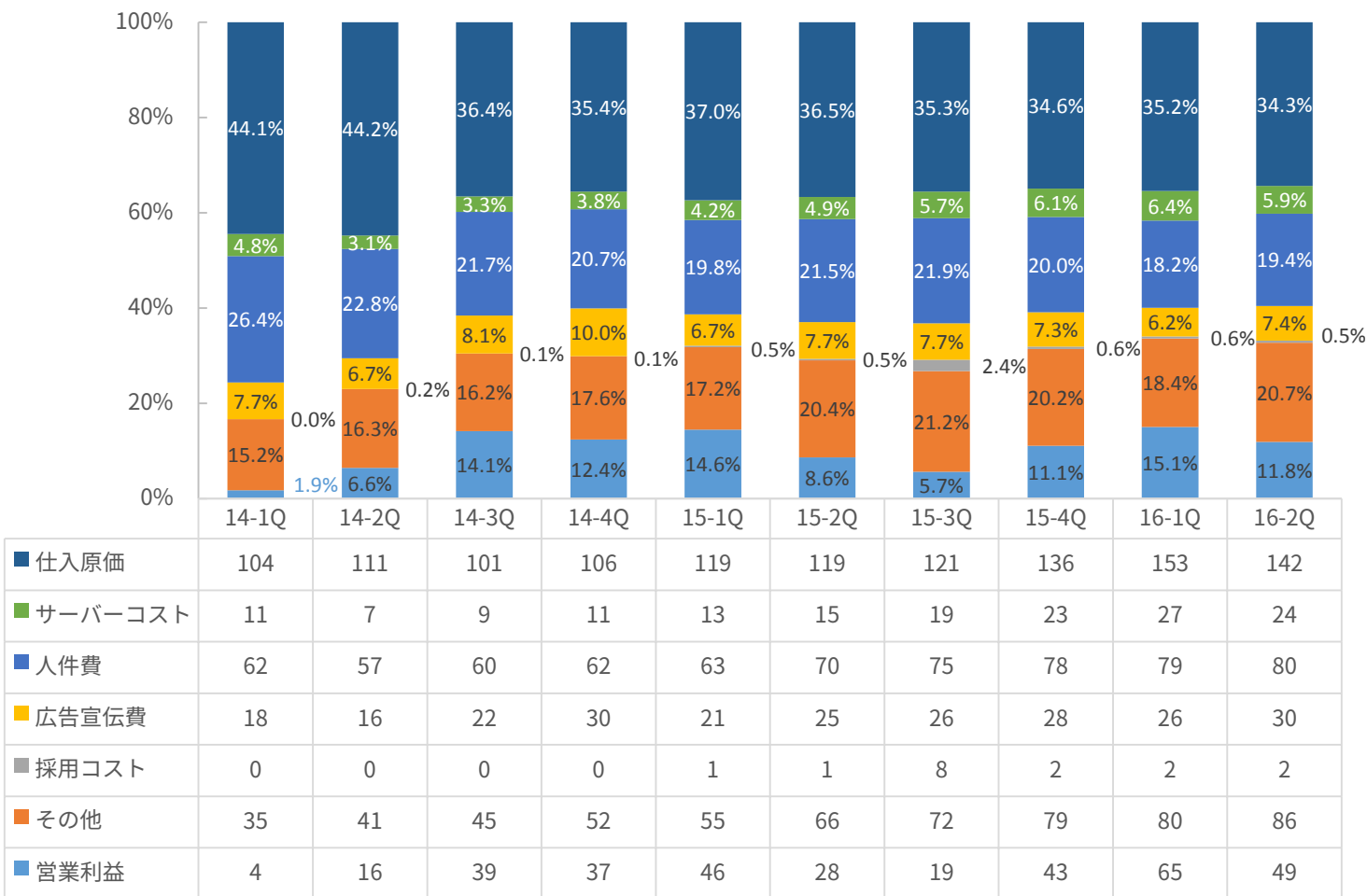


■ 売上高 (単品販売)
 ■ 売上高 (定額制販売)
 ■ 営業利益
 — 売上高営業利益率

- コスト削減と円高の影響を受け、サーバーコストが低下
- 主にベトナム子会社の設立及び事業開始により「その他」の費用が増加

四半期営業利益及び費用推移

(単位：百万円)



業績の推移（損益計算書）



（単位：百万円）

	2016-2Q	2015-2Q	前年同期比	2016-2Q 累計	2015-2Q 累計	前年同期比
売上高	415	327	+26.7%	851	649	+31.1%
売上総利益	240	182	+31.4%	487	365	+33.3%
売上総利益率	57.9%	55.8%	+2.1pt	57.3%	56.3%	+0.6pt
営業利益	49	28	+75.1%	114	74	+53.4%
営業利益率	11.8%	8.6%	+3.2pt	13.5%	11.5%	+2.0pt
経常利益	47	27	+71.6%	112	74	+51.2%
四半期純利益	32	25	+27.6%	86	69	+24.9%

業績の推移（貸借対照表）



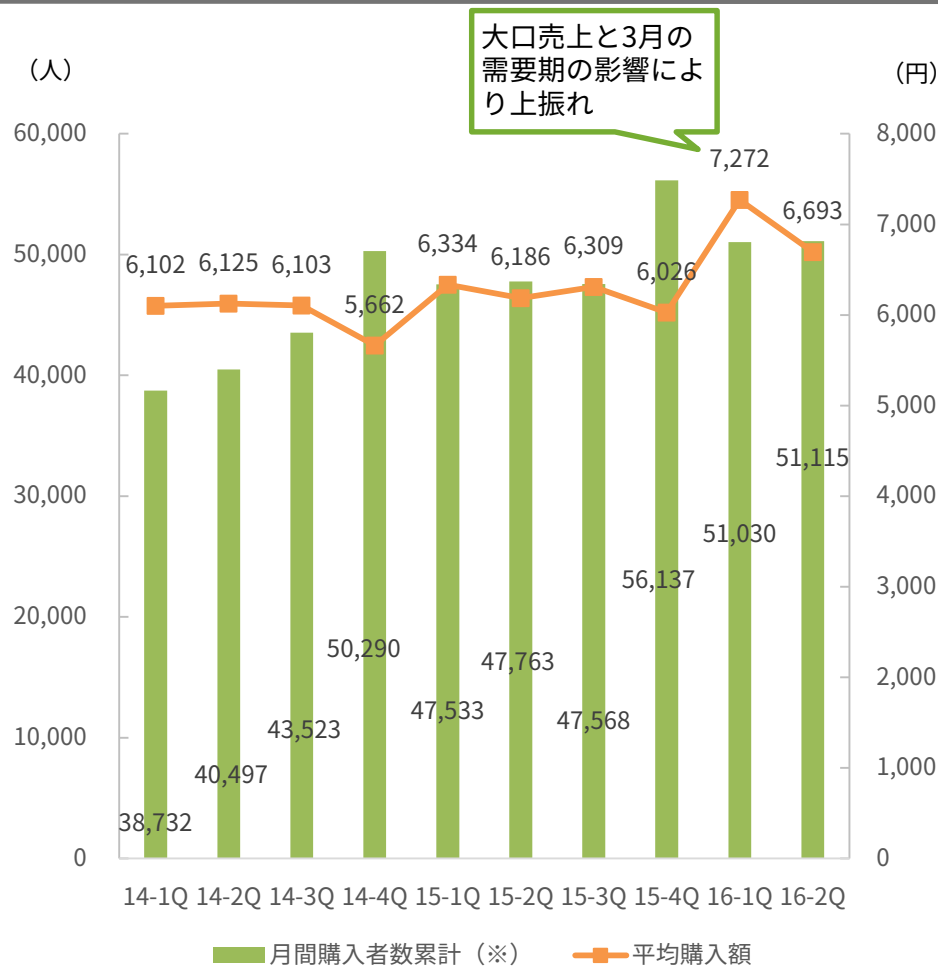
（単位：百万円）

	2016-2Q	2016-1Q	前四半期比	2015年末	前期末比
流動資産	1,081	1,033	+4.6%	937	+15.4%
（うち現預金）	746	691	+8.0%	671	+11.0%
固定資産	77	64	+21.1%	53	+46.2%
総資産	1,159	1,097	+5.6%	990	+17.0%
流動負債	513	485	+5.9%	432	+18.8%
固定負債	-	-	-	-	-
純資産	645	612	+5.3%	558	+15.6%

サービスの状況

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



※ 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

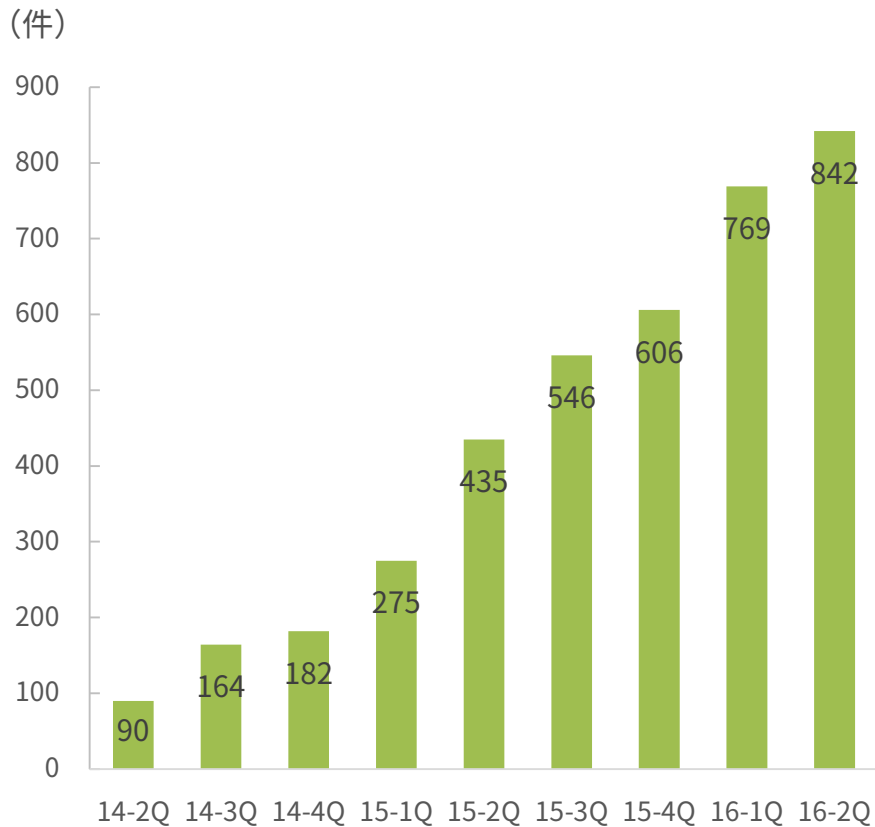
概況

- SEO改善によりサイト訪問者数はさらに増加
- 一人あたり平均月間購入額は購入単価と購入頻度の向上により前年同期比で上昇

今後の施策

- 引き続き検索などのサイト機能、UI改善により流入した顧客のコンバージョン率向上を促進
- 無料チラシテンプレート素材の強化により新規顧客獲得を促進

定額制販売の契約数



(各四半期末時点の契約数)

概況

- 契約数は前四半期比73件の増加
通期目標（914件）に向けて堅調に推移
- サイト改善によりWeb経由の案件が増加
- 営業によりマルチシートライセンスプラン（※）の契約が増加

今後の施策

- 引き続きマルチシートライセンスプラン営業を強化
- Web経由の契約獲得施策を強化

（※）複数名で共有できる法人向けライセンスプラン

■出張撮影マッチングサービスfotowa

2月のサービス開始以降サイト改善を重ね、フォトグラファーおよびユーザーが着実に増加中。モニター撮影会、オウンドメディアの開設、SNS運営等により認知度向上に取り組んでいる。

【fotowaで撮影された写真（一例）】

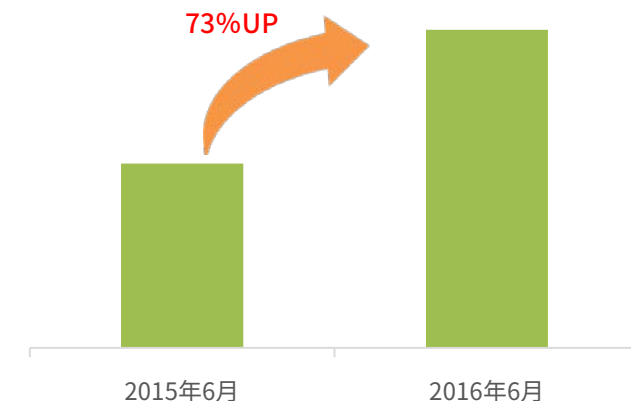


(オウンドメディア「Funmily」)

■無料チラシテンプレート素材

ライトユーザー（※）獲得施策として2月に約200点の提供を開始。非デザイナー層への認知拡大と新規会員登録数増に貢献。8月には提供素材を約1,000点へ拡大。

ライトユーザーの月間新規会員登録数（前年比較）

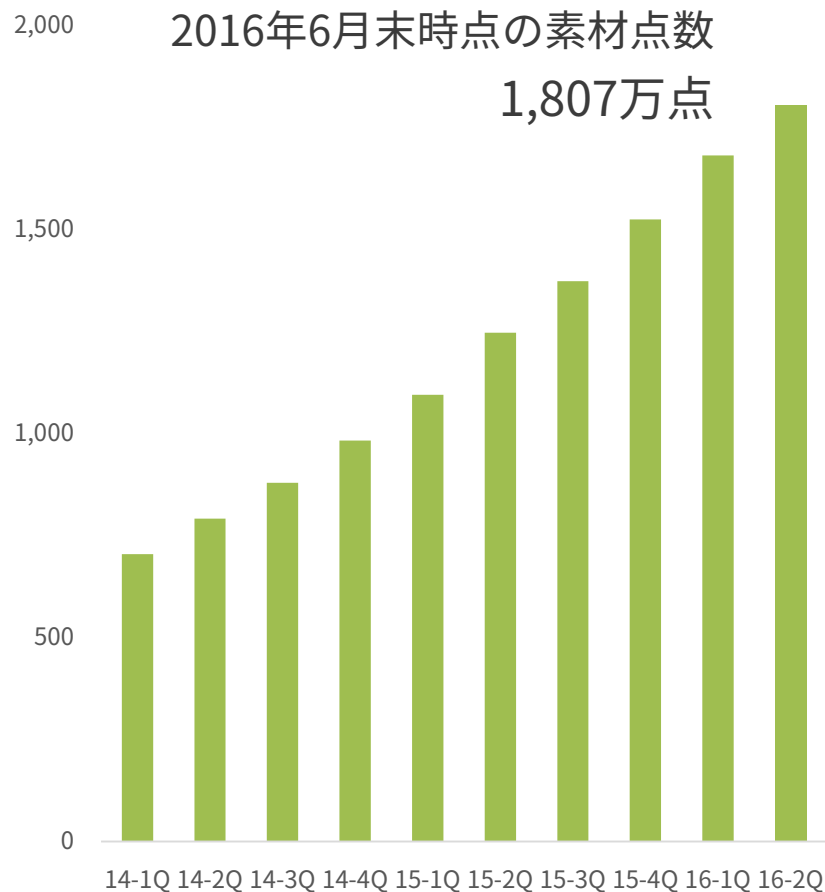


【新たに追加するチラシテンプレート素材（一例）】



※ デザインを本業としていない個人事業主やスモールビジネス事業者

■販売中の素材点数推移



(各四半期末時点における販売中の素材点数)

■クリエイターの活性化

人物専属クリエイター（※）への情報提供、撮影ロケ地やモデル手配等のサポートにより、個人レベルでは難しい撮影も実現。

クリエイターのコミュニティ化も積極的に促進。売れ筋素材の量産体制ができつつある

【人物専属クリエイターの撮影素材（一例）】



※PIXTAでのみ素材の販売を行う「専属クリエイター」の中でも特に人物写真をメインに登録可能なクリエイター

サービスの状況：使用事例紹介

事例①：子供向け月刊絵本

株式会社メイト様



事例②：Facebook動画広告

コーチ・ユナイテッド株式会社様



『がくしゅうメイトすきっぷ2016-6月号』

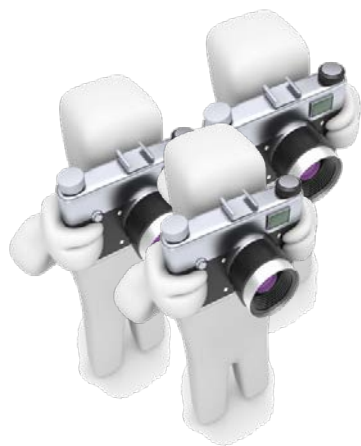


使用素材No.：15124948, 21053245



APPENDIX (会社概要)

私たちは
デジタル素材マーケットプレイス
のリーディングプレイヤーです。



投稿クリエイター



購入ユーザー



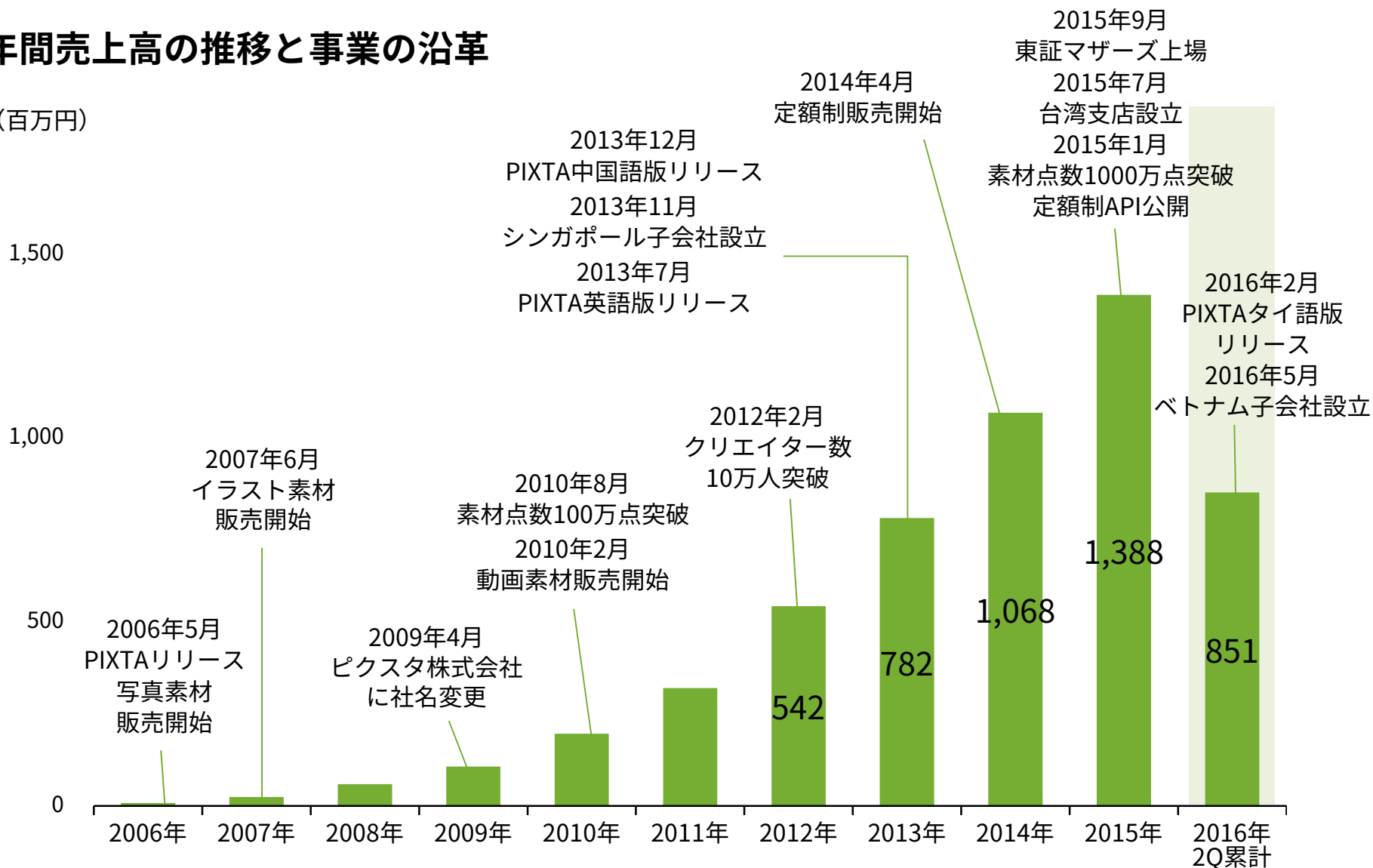
- インターネットを活用することで、主要な取引はオンラインで完結する仕組みを構築

事業系統図



年間売上高の推移と事業の沿革

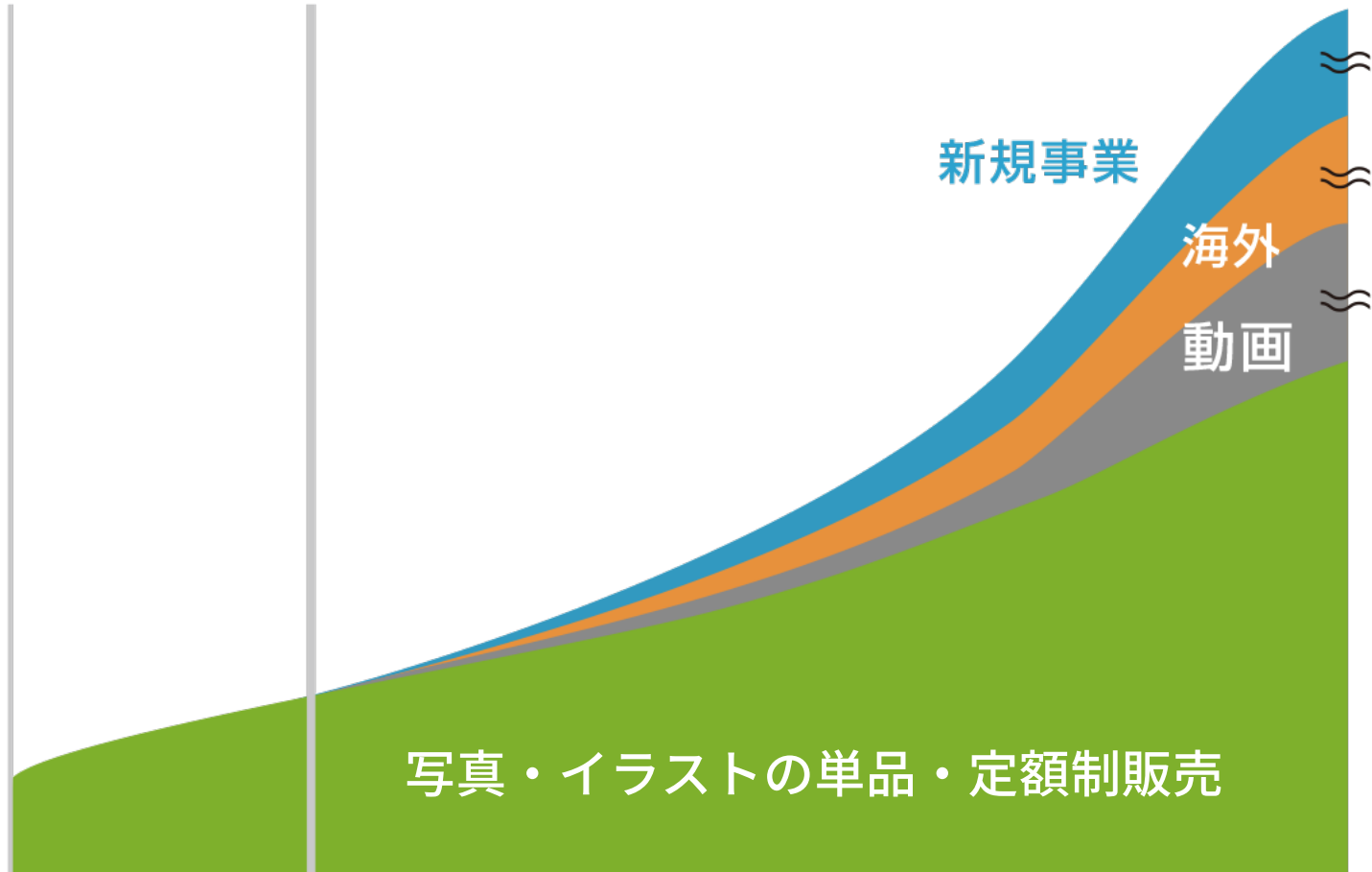
(百万円)



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。2月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2月にローンチ

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。

