

事業計画及び 成長可能性に関する事項

ピクスタ株式会社（東証グロース：3416）

2024年3月25日



目次

- 01 ビジネスモデル
- 02 市場環境
- 03 競争力の源泉・事業の強み
- 04 事業計画
- 05 業績ハイライト
- 06 リスク情報



01 ビジネスモデル



企業理念

才能をつなぎ、世界をポジティブにする

グループビジョン

世界中の才能をつなげる
クリエイティブプラットフォームを創造していく

写真・イラスト・動画・音楽等のデジタル素材マーケットプレイス

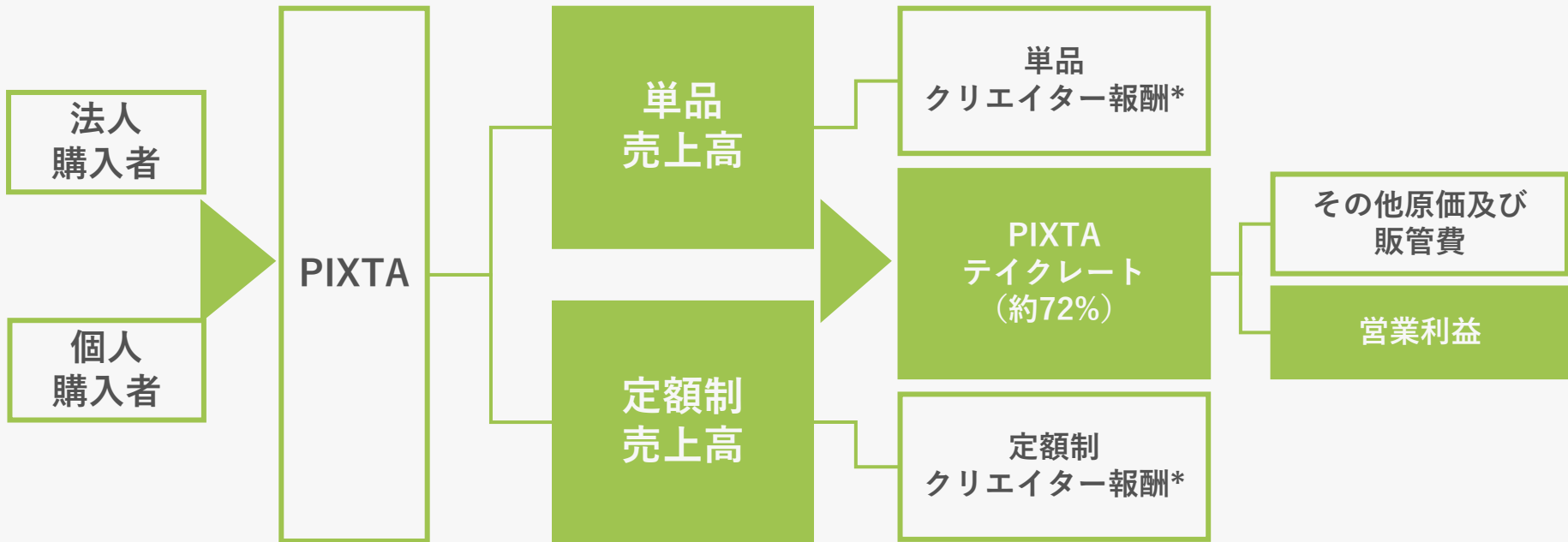


	2022年12月末時点 (前回開示時)	2023年12月末時点
投稿クリエイター登録数	約39万人	約40万人
購入者登録数	約58万人	約62万人
素材点数	約8,000万点	約9,000万点

PIXTA | 収益構造

単品は、フロー型の収益構造（素材単価 × 購入枚数）

定額制は、ストック型の収益構造（年または月契約 × 契約数）



※色塗りの箇所は、PIXTAが計上する段階利益を指しております。※テイクレートは、23/12期実績から算出

※単品のクリエイター報酬は、素材販売の売上高に対して、一定の料率を適用し算出。定額のクリエイター報酬は、素材のダウンロード点数に対して、一定の料率を適用し算出

家族・こども写真の出張撮影プラットフォーム

fotowa



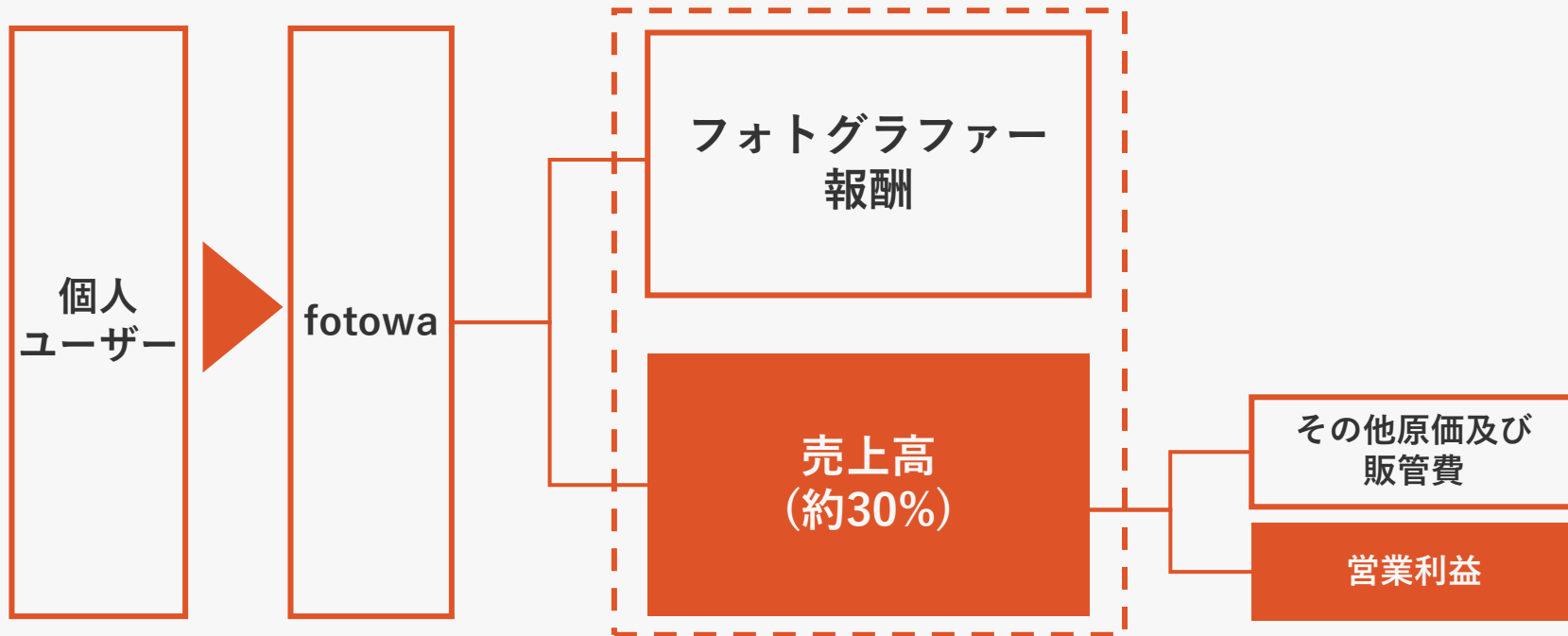
	2022年12月末時点 (前回開示時)	2023年12月末時点
フォトグラファー登録数	約1,200人	約1,300人
口コミ投稿数	約4.5万件	約5.8万件
撮影件数	約9.4万件	約12万件

fotowa | 収益構造

フロー型の収益構造（撮影件数 × 撮影単価）

売上高は、ネット計上（取扱高 - フォトグラファー報酬）

取扱高



※色塗りの箇所は、fotowaが計上する段階利益を指しております。

※売上高は、フォトグラファー報酬を控除した額をネット計上。計上割合は、23/12実績から算出。



02 市場環境



※1

※2

2,050億円

ストックフォト市場 ※3

150 億円

子ども写真館市場

700 億円

商業撮影市場 ※4

1,200 億円

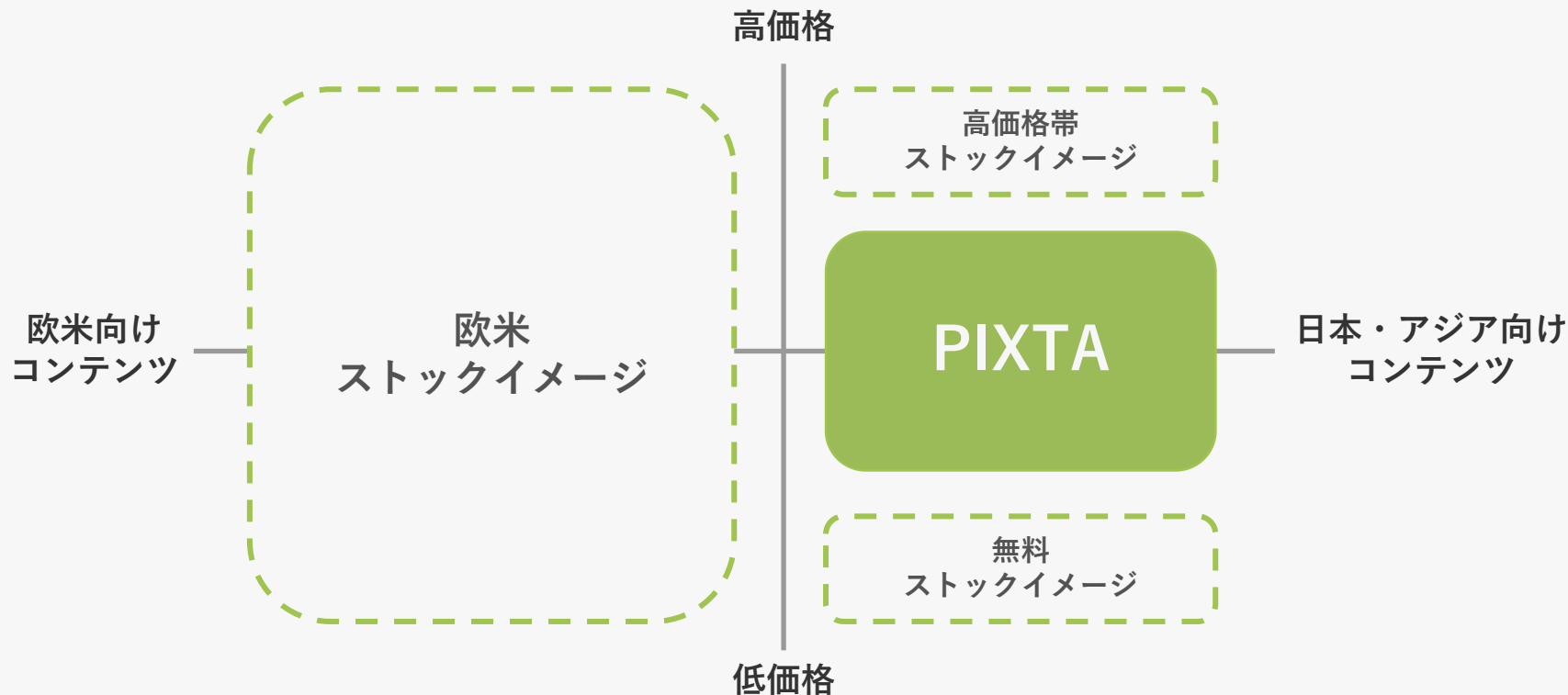
※1:有料ストック素材と無料ストック素材の潜在市場規模の合計。有料ストック素材市場は、2019年におけるストックフォト事業を運営する主要企業の売上が有料ストック素材領域の市場シェアの過半を占めていると仮定し当社推計。無料ストック素材は、無料素材領域の広告による売上を加味し、2019年において主要企業の売上が市場シェアの半分を占めていると仮定し当社推計。

※2:出所/(株)矢野経済研究所「子供市場総合マーケティング年鑑2018年版」

※3:出所/経済産業省「情報メディア白書2019」より、国内の写真機小売業、写真業、写真現像焼付業の売上高を元に当社作成

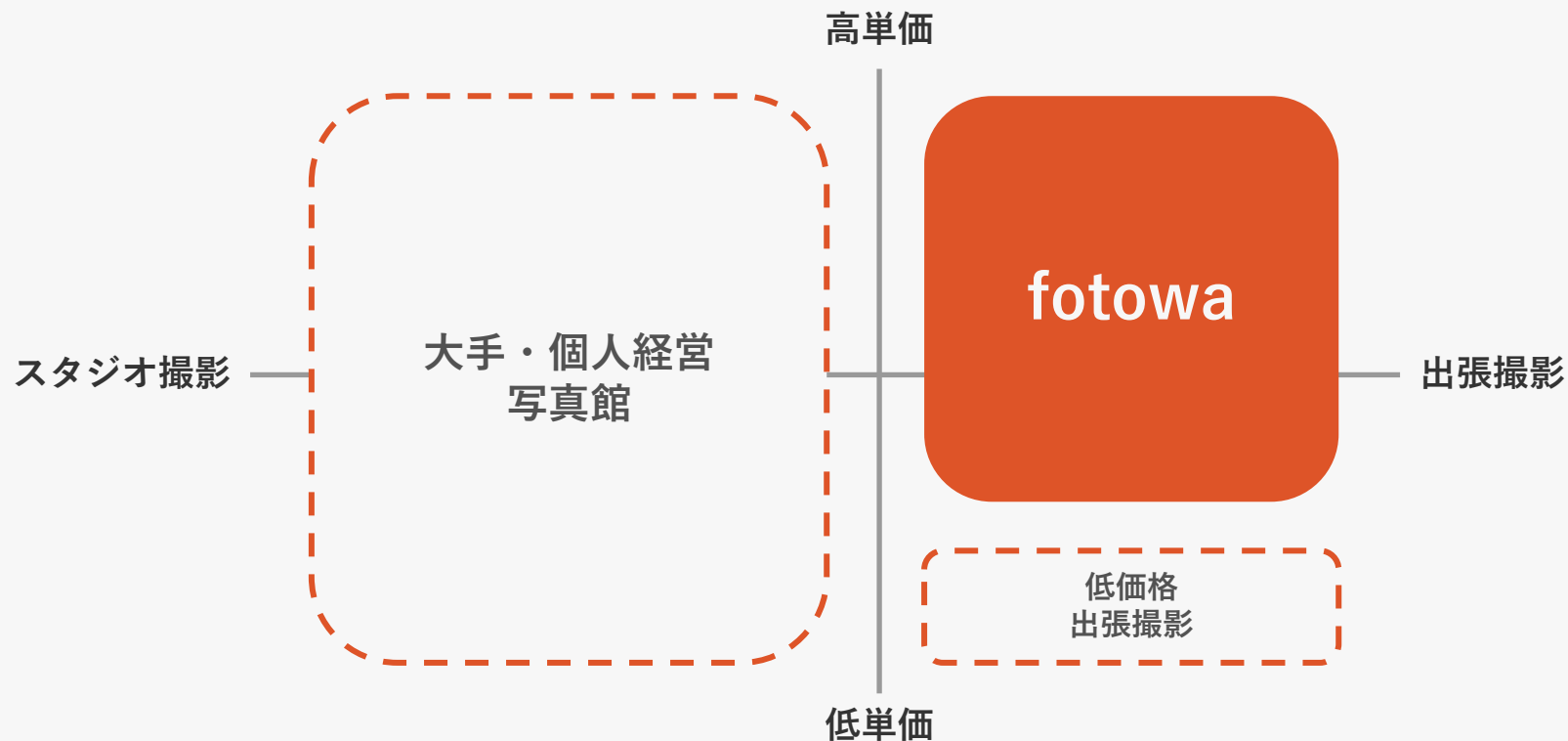
PIXTA | 市場でのポジショニング

投稿クリエイター・購入登録者ともに国内最大級のプラットフォーム
素材投稿・素材購入の取引量の多さによりネットワーク効果が発生



fotowa | 市場でのポジショニング

従来の写真館とは異なる価値提供により、写真館市場からシェアを獲得
約1,300名のフォトグラファーから、撮影の場所・作風をユーザーの好みに合わせて選べる





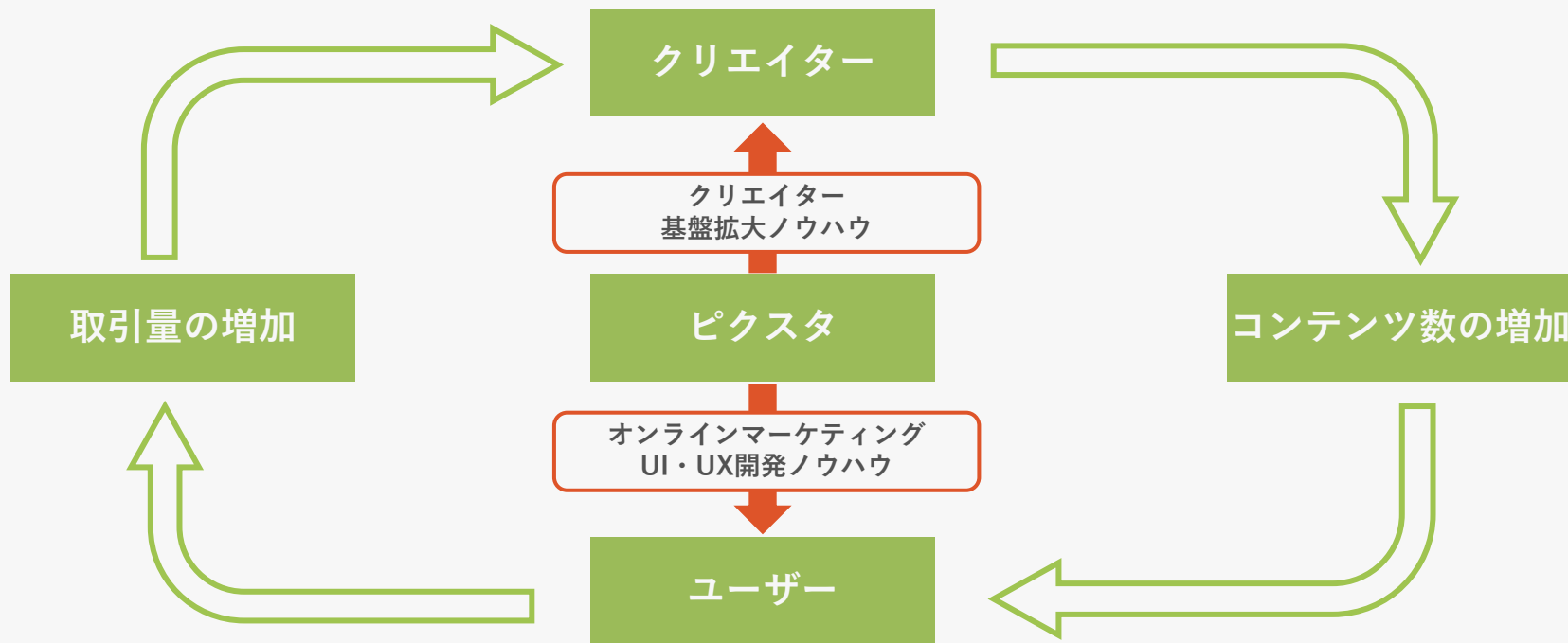
03 競争力の源泉・事業の強み

13



全社 | 競争力の源泉

それぞれの強みが相互に補完し、ネットワーク効果を生み出す
市場トップシェア獲得により、各分野の成長が加速し好循環が生まれる



PIXTA

- 40万人以上の強固なクリエイター基盤
- 約9,000万点の圧倒的なコンテンツ数を持ち、特に日本関連素材では質・量ともに他社を圧倒

fotowa

- フォトグラファーの審査の徹底。撮影前後のフォロー体制を整備し、安心・安全な利用体験を提供
- 出産育児領域を中心に展開。新生児撮影などスタジオでは撮影が難しいジャンルにも対応

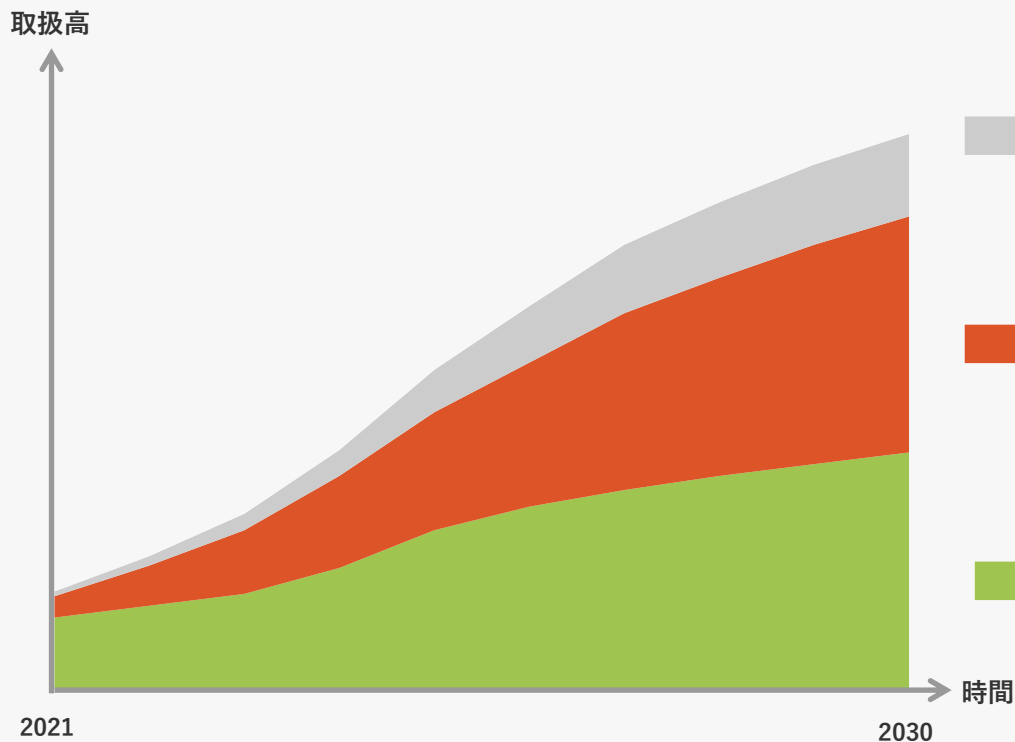


04 事業計画



全社 | 中長期成長イメージ

2030年に200億円以上の事業規模を目指す



その他新規事業

PIXTAオンデマンド・
PIXTAカスタム等の新規事業

取扱高**30**億円規模

fotowa

年間撮影件数**30~40**万件

取扱高**100**億円規模

PIXTA

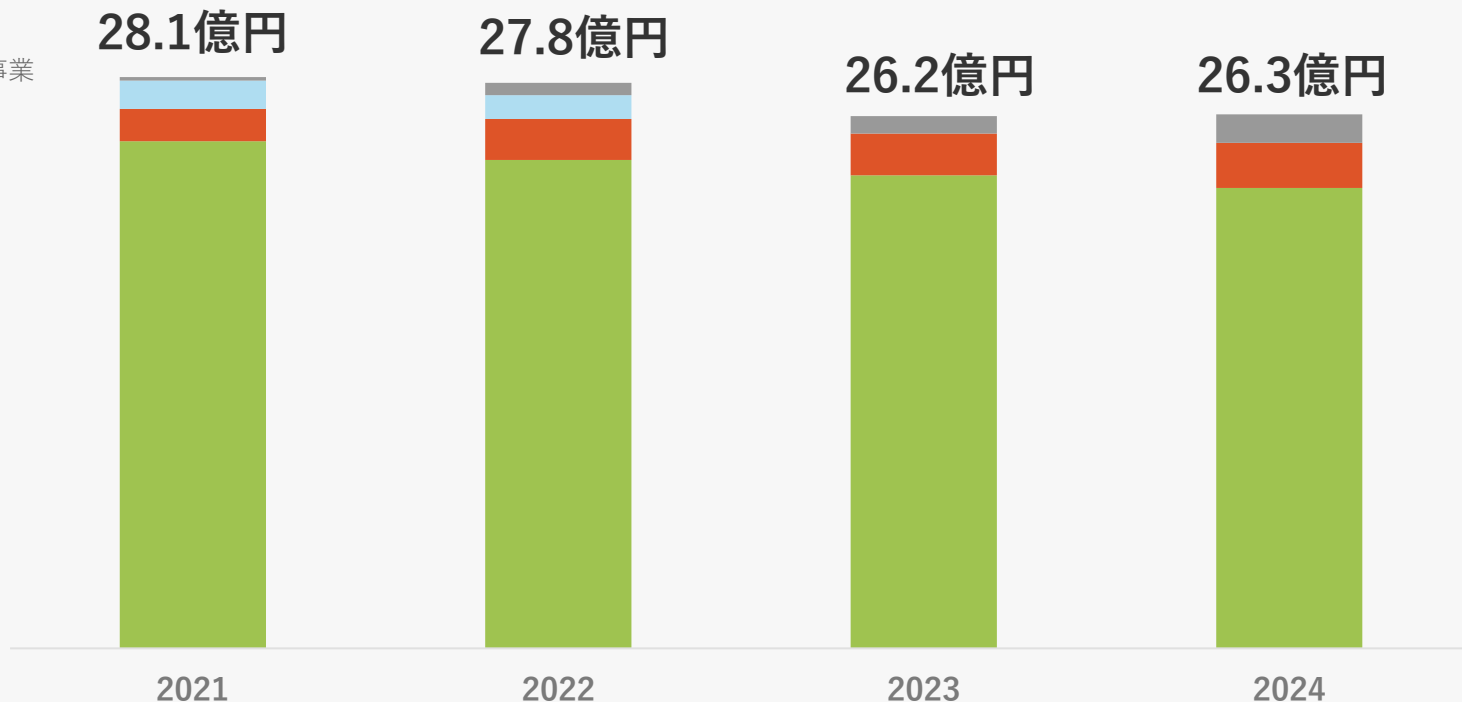
素材販売や周辺市場への展開

取扱高**100**億円規模

全社 | 中期業績目標

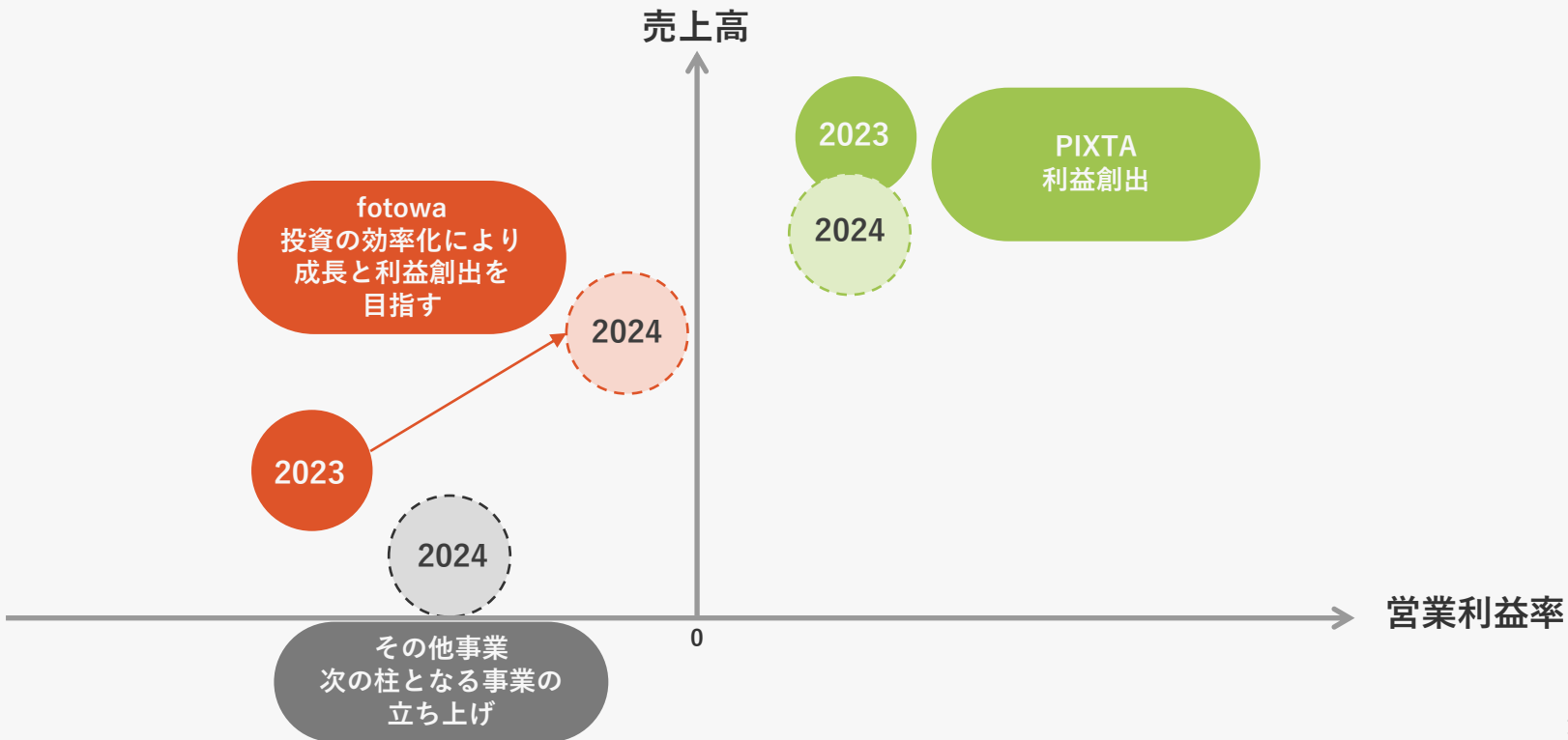
fotowa事業の成長が想定に届かず、2024年全社売上目標を28.5億円から26.3億円へ変更
認知度投資完了によるサイト流入減少が影響し、来年以降もその影響は継続し得るため

- PIXTA事業
- fotowa事業
- Snapmart事業
- その他事業



全社 | 事業ポートフォリオと収益性

fotowa黒字化目標は2025年から2026年へ変更。リスティング広告の効率化が進んだ一方、認知度投資を止めたことによりリスティング広告以外のサイト流入が減少したため、成長が想定に届かず。2024年以降新生児領域を中心に単価増加施策を行い利益構造を改善することで、2026年に黒字達成予定。PIXTA事業は機械学習向けデータ提供サービスと定額制プランで売上成長を見込むが、2024年時点では単品売上減少分を補えなく、PIXTA事業売上は減少見込み



2023年3月時点
(前回開示時)

2024年12月期
進捗状況

PIXTA

素材販売の安定成長及び、
商業撮影市場等の周辺市場への展開

2023年3月時点より変更なし

fotowa

出産育児領域の強化に注力。
七五三などのリピートにつながりや
すく、需要も高い「新生児~1歳ま
で」の領域にリソースを集中させる
ため

2023年3月時点より変更なし

全社 | 成長戦略ロードマップ

2021/12期

2022/12期

2023/12期

2024/12期

PIXTA

サービス拡充

全ジャンルで横断してダウンロード可能な定額制プランの提供、機械学習を活用した審査自動化等を中心にサービスの拡充を目指す

コンテンツの充実

既存の販売素材の拡充に加え、新ジャンル素材の取扱いを目指す

周辺市場への展開

商業撮影市場を始めとした周辺領域への展開を目指す

fotowa

サービス拡充

衣装レンタル等の撮影周辺を含めたサービス拡充を通じて、サービス満足度向上、リピート利用の増加を目指す

認知度向上

インフルエンサーマーケティング等の認知度向上に向けた投資を行う

出産育児領域の更なる強化

新生児・お宮参り・1歳誕生日写真などリピートにつながりやすい領域の強化

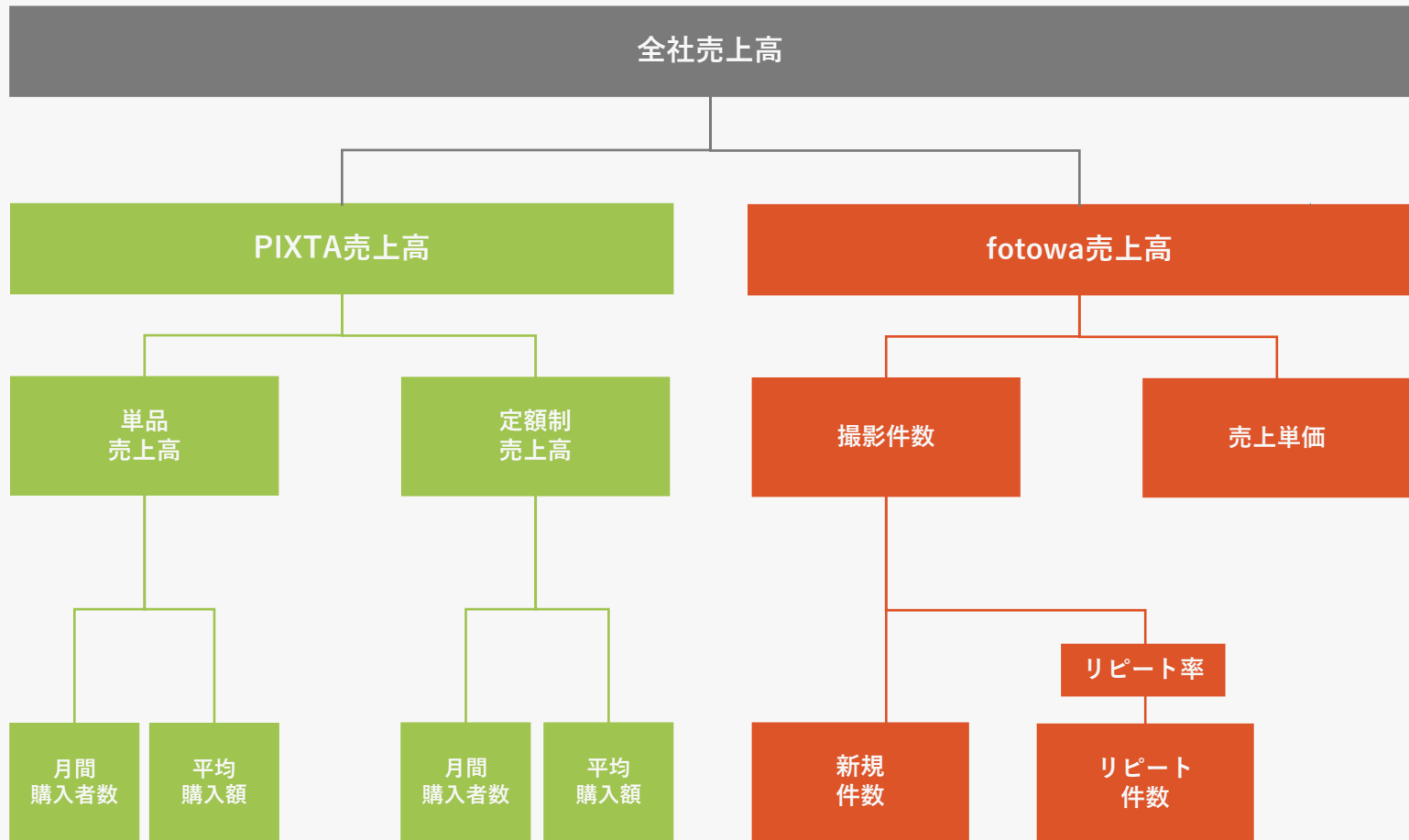
PIXTA

1. サービス拡充
→ 「月20点プラン」の販売を開始し、定額制プランを拡充。また、AIを用いた検索支援機能をリリース
2. 周辺市場への展開
→ 機械学習用画像・動画データ提供サービスに注力し、2023年で30件以上の案件を獲得

fotowa

1. サービス拡充
→ オリジナルフォトグッズ販売や衣装・着付け店36店舗との提携など、サービス満足度向上に向けた施策を実施
2. 出産育児領域の更なる強化
→ 福利厚生・カタログギフト・こども商品券との提携を実施。七五三シーズン(9~11月)で2,000件以上の撮影予約を獲得

全社 | 今後開示を行う経営指標





05 業績ハイライト



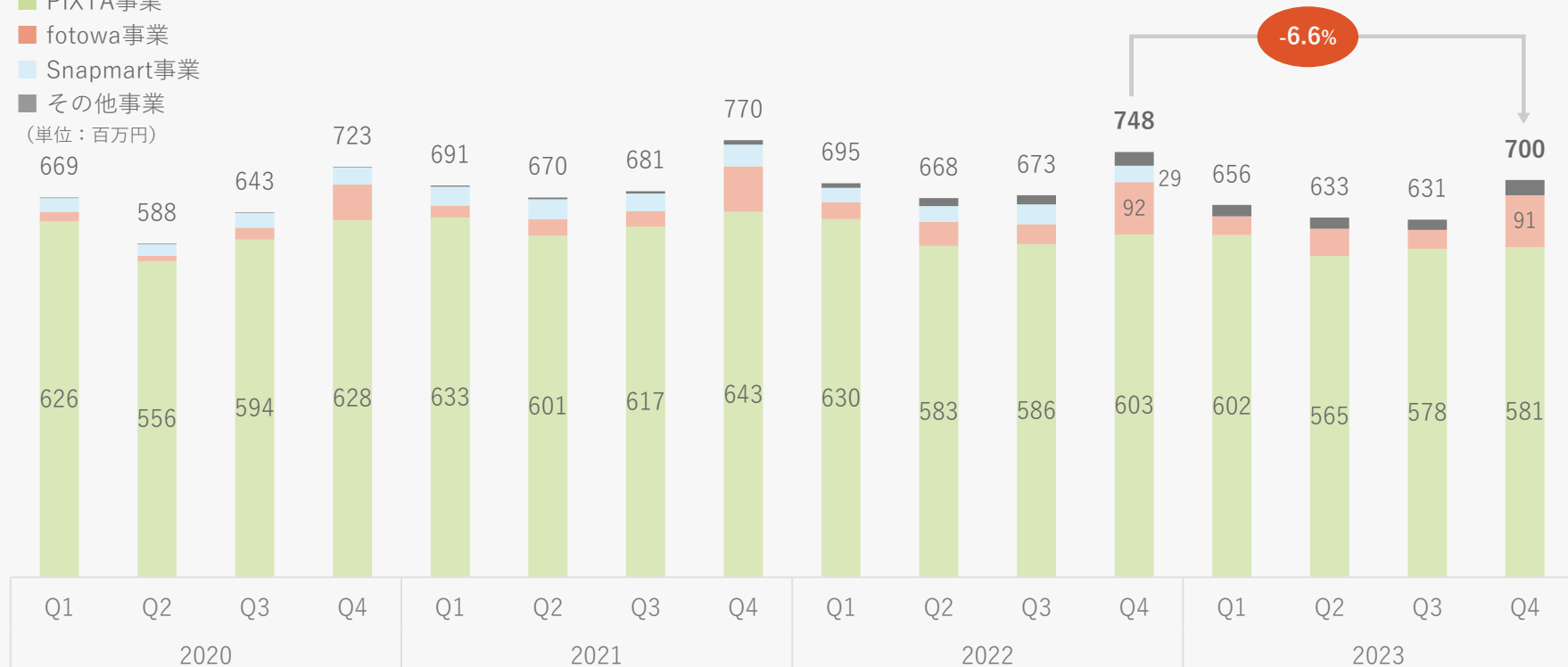
全社 | 事業別売上高の推移（四半期）

PIXTA事業の売上高は前年同期比-3.4%の減少。特に単品売上の減少が響く

fotowa事業の売上高は前年同期比-0.4%の減少。サイト流入減少により想定に届かず

- PIXTA事業
- fotowa事業
- Snapmart事業
- その他事業

(単位：百万円)



全社 | 2023年12月期の進捗状況

2023年12月期
事業方針

2023年12月期
進捗状況

PIXTA

定額制の成長と機械学習向けデータ販売の立ち上げ



定額制売上は前年比+4.4%増加。機械学習向けデータ販売サービスは2023年下期から専任チームを発足し、2023年で30件以上の案件を獲得

fotowa

コスト削減(広告抑制)と売上成長の両立

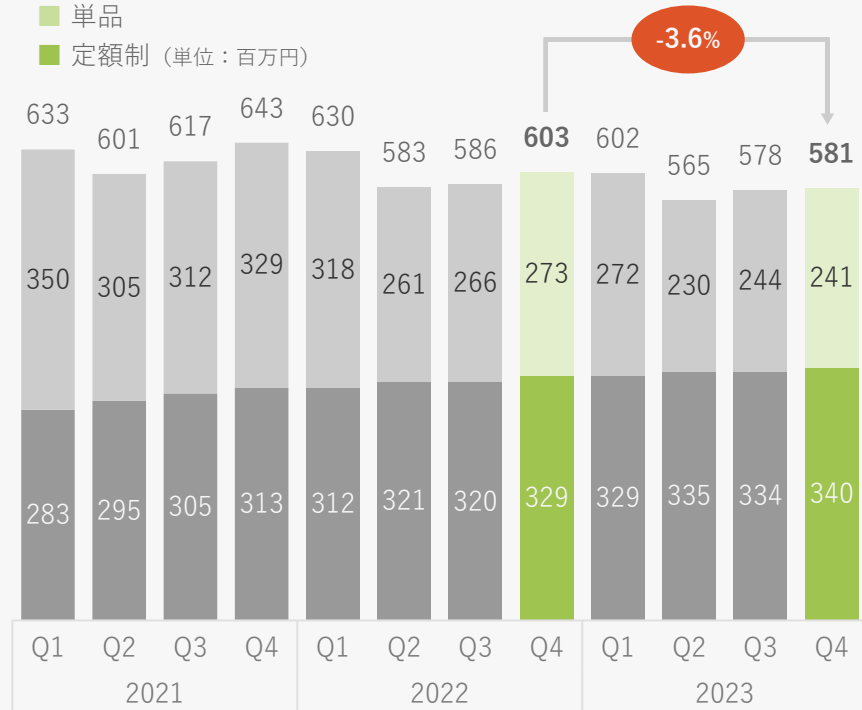


前年比+169百万円の赤字縮小。前年比約97百万円の獲得広告抑制が寄与(2022年:約157百万円→2023年:約60百万円)売上は前年比+2.8%増加で想定に届かず。サイト流入減少が影響

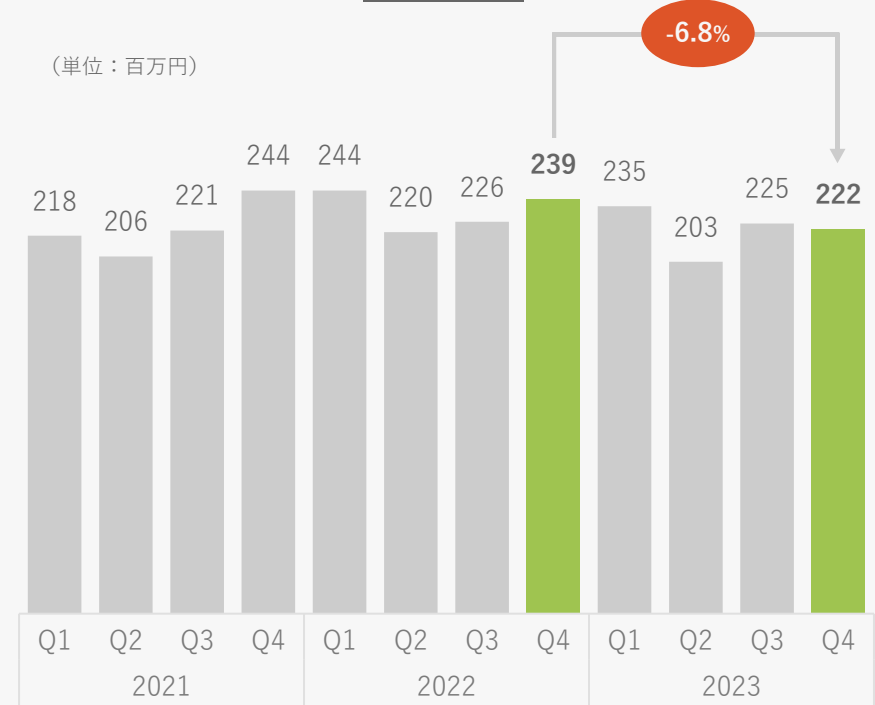
PIXTA | セグメント別の業績推移 (四半期)

売上高は前年同期比-3.6%の減少。定額制は前年同期比+3.2%と継続的に成長
 営業利益は前年同期比-6.8%の減少

売上高推移



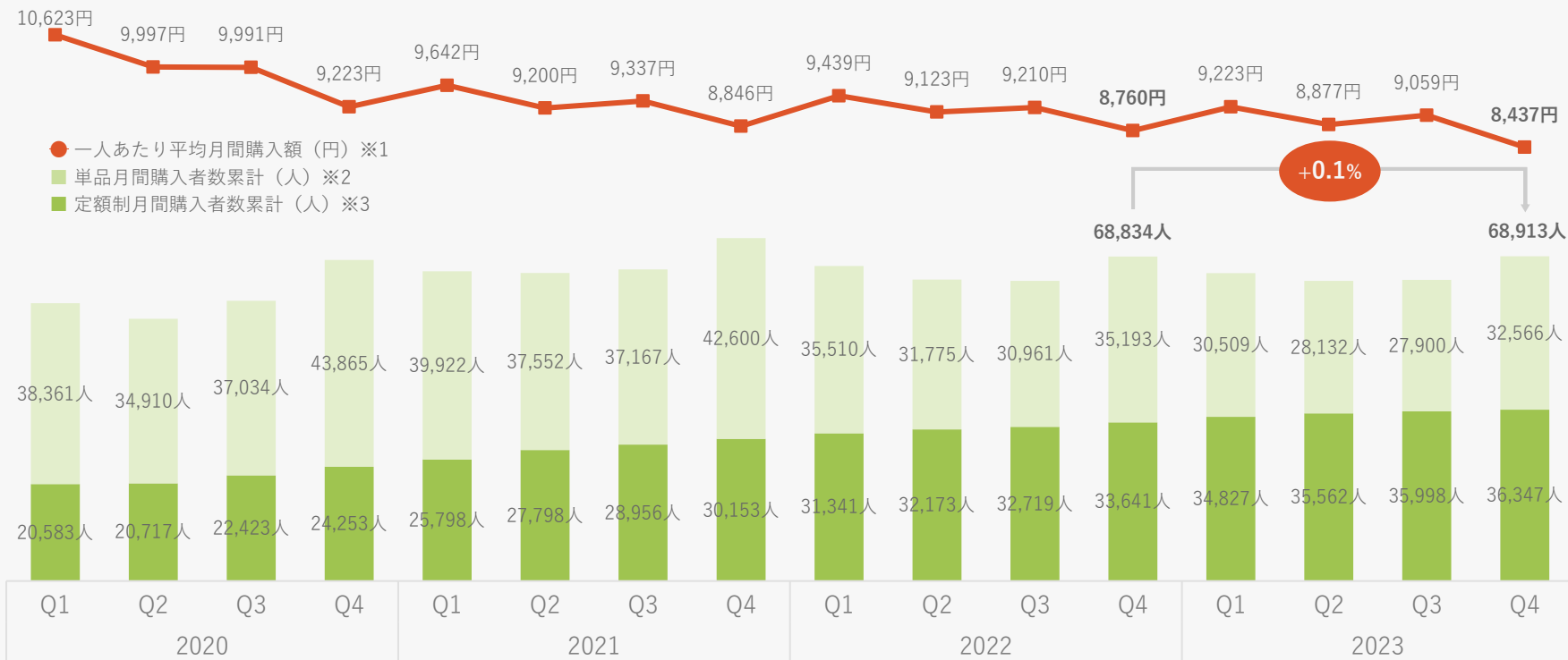
営業利益推移



※1: 本資料に記載する2023年12月期のセグメント別業績は、現時点での当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2024年12月期以降に変更となる可能性があります。

PIXTA | 購入者数と一人あたり平均購入額の推移 (四半期)

購入者数累計は前年同期比+0.1%の増加。単品購入者が減少し、定額制購入者が増加
 平均月間購入額は前年同期比-3.7%の減少。定額制少量プランの構成比上昇などが影響



※1: PIXTA売上（単品と定額制の合計）の3か月分を合計して、月間購入者累計で除した、1か月あたり一人あたりの平均購入額

※2: 単品月間購入者数（月に1回以上単品を購入した人数）の3か月分を合計した数値

※3: 定額制月間購入者数（月に1回以上定額制を購入した人数）の3か月分を合計した数値

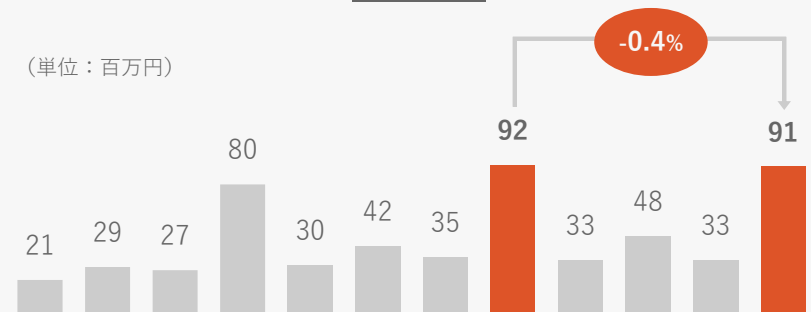
fotowa | セグメント別の業績推移 (四半期)

売上高は前年同期比-0.4%の減少

営業利益は前年同期比+43百万円。繁忙期の第4四半期ではあるが、四半期単位で初の黒字化を達成

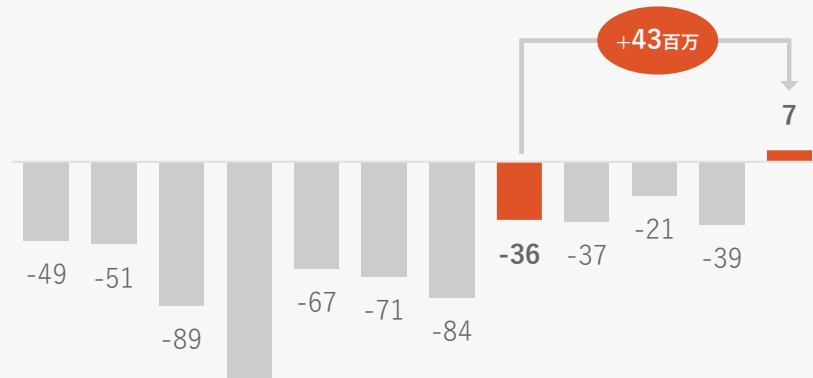
売上高推移

(単位：百万円)



営業利益推移

(単位：百万円)



年次	Q1	Q2	Q3	Q4
2021				
2022				
2023				

年次	Q1	Q2	Q3	Q4
2021				
2022				
2023				

※1: 本資料に記載する2023年12月期のセグメント別業績は、現時点での当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。

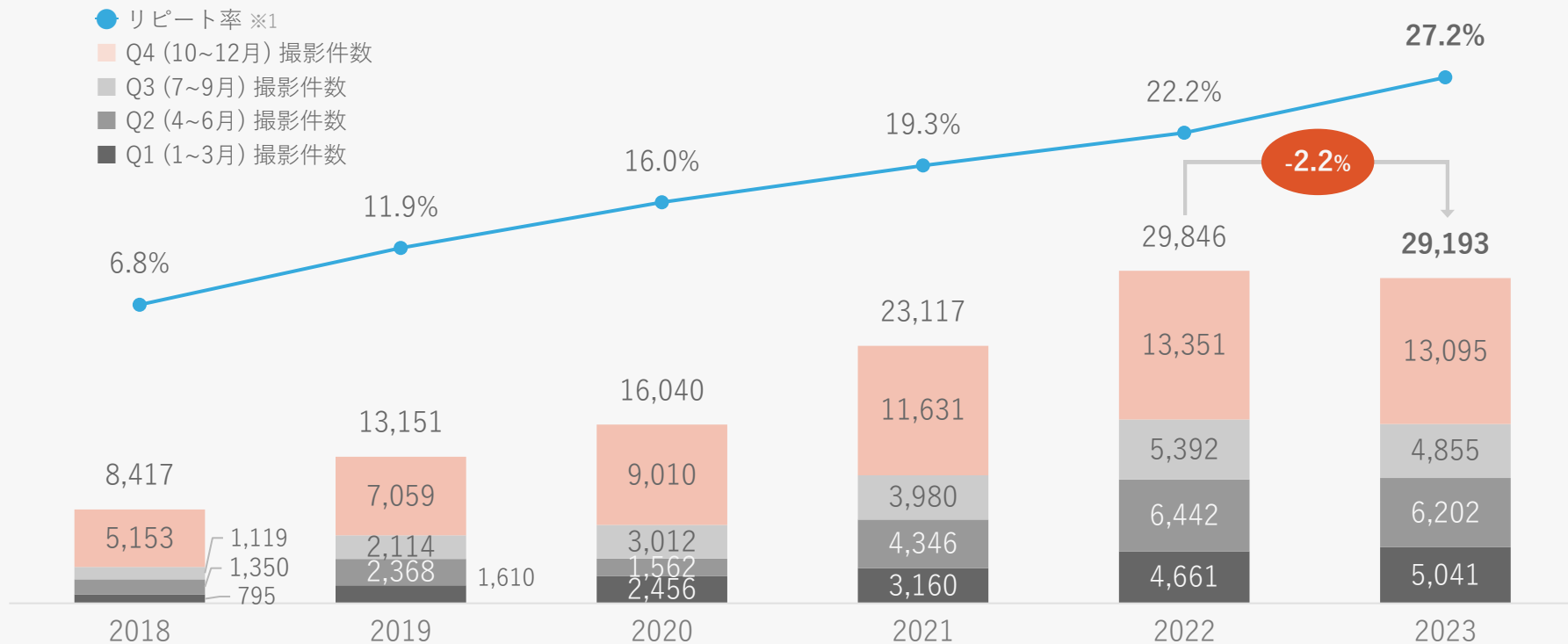
会計監査後の数値は現在算定中であり、2024年12月期以降に変更となる可能性があります。

※2 2022年Q1より収益認識基準の変更による影響が生じております。

fotowa | 撮影件数とリピート率の推移 (通期および四半期)

撮影件数は前年比-2.2%の減少

リピート率は前年比5.0pt改善し、過去最高の27.2%に





06 リスク情報

31



全社 | リスク情報①

項目	影響セグメント	主要なリスク要因	主な対応方針	影響度
事業環境： 広告市場	PIXTA	市場の変化や景気低迷による制作予算の削減等の外部環境の変動による業績への影響の可能性	幅広いニーズに対応するための素材の充実及び価格体系や提供プランの最適化	大
事業環境： 家族写真撮影市場	fotowa	子どもの記念日・行事等に関する消費動向の変化等の外部環境の変動等による業績への影響の可能性	カメラマンのクオリティやサービスサイトの使用感向上、周辺サービスの付加価値を高めることによる差別化	中
事業環境： 技術革新等	全社	AIなどによる技術革新や顧客ニーズの変化の可能性	業界の動向への注視及び継続的なサービス価値向上	中
事業環境： システム セキュリティ対応	全社	当社が予期しない事象の発生等による開発業務やシステム設備並びにバックアップデータ等に重大な被害が発生による業績への影響の可能性	安定的運用のためのシステム強化、セキュリティ強化の推進	大
事業運営： 優良クリエイター カメラマンの確保	全社	優良クリエイターやカメラマンが十分に確保できず、購入者やユーザーのニーズに対応できない状況等による業績への影響の可能性	クリエイター・カメラマン向けの情報発信やセミナー等のイベント施策の実施	大
事業運営： 撮影時の事故・ トラブル	fotowa	予期せぬトラブル等の発生による対応にかかる工数・経費発生や当社サービスの信用低下及びイメージ悪化の可能性	カメラマン登録に際し独自の審査を実施し、撮影が安全・円滑に行われるよう、カメラマン向けのガイドライン整備や情報提供を定期的実施	中

全社 | リスク情報②

項目	影響するセグメント	主要なリスク要因	主な対応方針	影響度
法的規制： 個人情報 取扱事業者	全社	個人情報が漏洩した場合、社会的信用の失墜、対応にかかる多額の経費発生	社内規程やルールの整備、社内管理体制の強化、社員教育の徹底、情報システムのセキュリティ強化等により、個人情報を保護するための管理機能の向上	大
法的規制： 知的財産権・ 肖像権等	全社	権利侵害が発生し、訴訟等の紛争に至った場合、社会的信用の失墜、対応にかかる多額の経費発生	権利に関する確認肖像権使用同意の取得の必須等。それぞれのサービスの性質に合わせて適宜必要な措置	大
法的規制： デジタル素材の 不正利用等	PIXTA	不正使用による訴訟等の紛争に至った場合、社会的信用の失墜、対応にかかる多額の経費発生	デジタル素材の利用可能範囲及び禁止行為の提示。不正使用が発生時の不正使用報告専用フォームをサイト内に設置	中
その他： 自然災害等	全社	地震、風水害、感染症等の自然災害によりシステム等の設備、社員等への被害が発生し、事業運営に支障をきたす可能性	感染症の流行等については、国内拠点を対象にリモートワークを原則とした勤務制度を速やかに導入し、オフィスでの事業活動が困難な状況となった場合にも通常通りの事業活動を継続できる体制を整備	小

将来見通しに関する注意事項

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。

お問合せ先

経営管理部 IR担当

Email : ir@pixta.co.jp

IR情報 : <https://pixta.co.jp/ir>

次回の開示予定

次回の「事業成長及び成長可能性に関する事項」の開示は、
2025年3月頃を予定しております

本資料掲載イメージ（PIXTAの人気作品）ご紹介



作者名: ateliermush
素材番号:74558883



作者名: emmanma
素材番号:82322391



作者名: zon
素材番号:34779801



作者名: kikuo
素材番号:84711130



作者名: klyaksun
素材番号:79764487



作者名: Fast&Slow
素材番号:31923577



作者名: mits
素材番号:27881336



作者名: peach
素材番号:83637359



作者名: Robert Zsombori
素材番号:45448260



作者名: kou
素材番号:83864224



作者名: Umbrella
素材番号:76900233



作者名: LUMEZIA.com
素材番号:83112308



作者名: Graphs
素材番号:83702269



作者名: designprojects
素材番号:75704545



作者名: Keola
素材番号:55018989



作者名: Romas
素材番号:25003318



作者名: Nongkran_ch
素材番号:74385440



作者名: 田上稜
素材番号:80903185

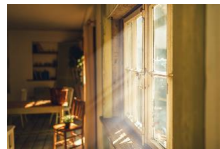


作者名: shin
素材番号:85661250



作者名: Fast&Slow
素材番号:27489136

本資料掲載イメージ（PIXTAの人気作品）ご紹介



作者名: Graphs
素材番号:40444853



作者名: yoshan
素材番号:73034359



作者名: TWO
素材番号:81068885



作者名: Ushico
素材番号:7967706 1



作者名: jumsica
素材番号:73933383