

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）

2025年3月10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

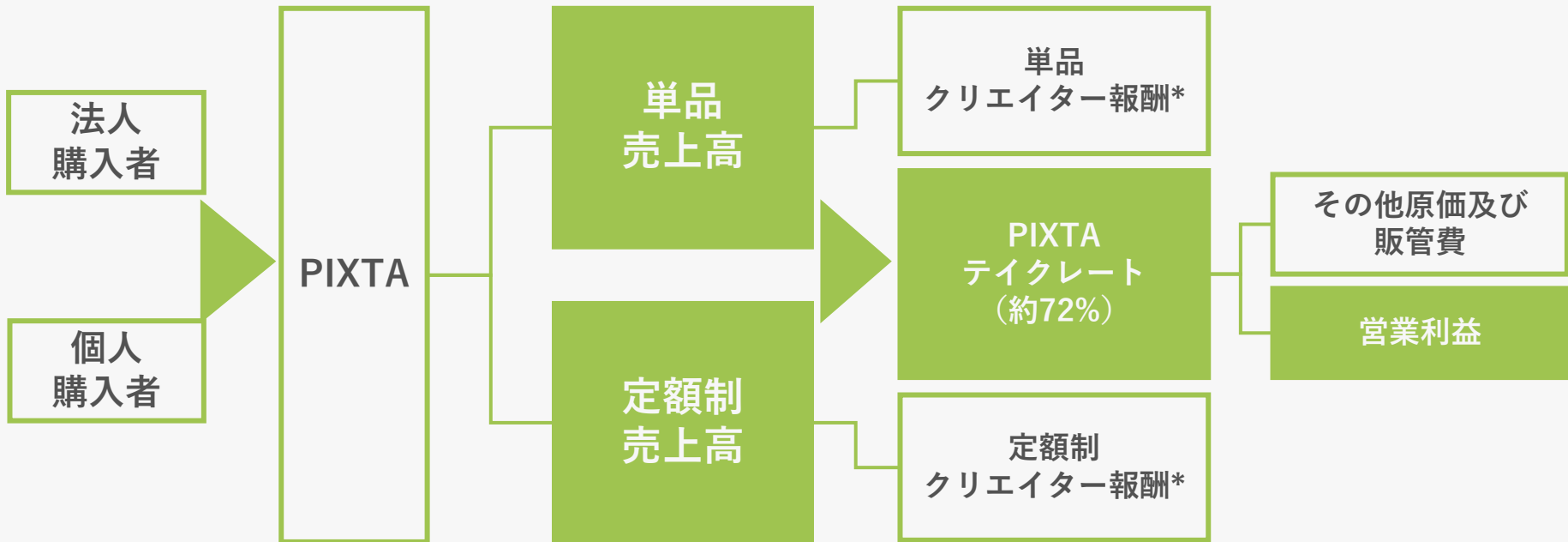


	2023年12月末時点 (前回開示時)	2024年12月末時点
投稿クリエイター登録数	約40万人	約43万人
購入者登録数	約62万人	約65万人
素材点数	約9,000万点	約1億点

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、24/12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

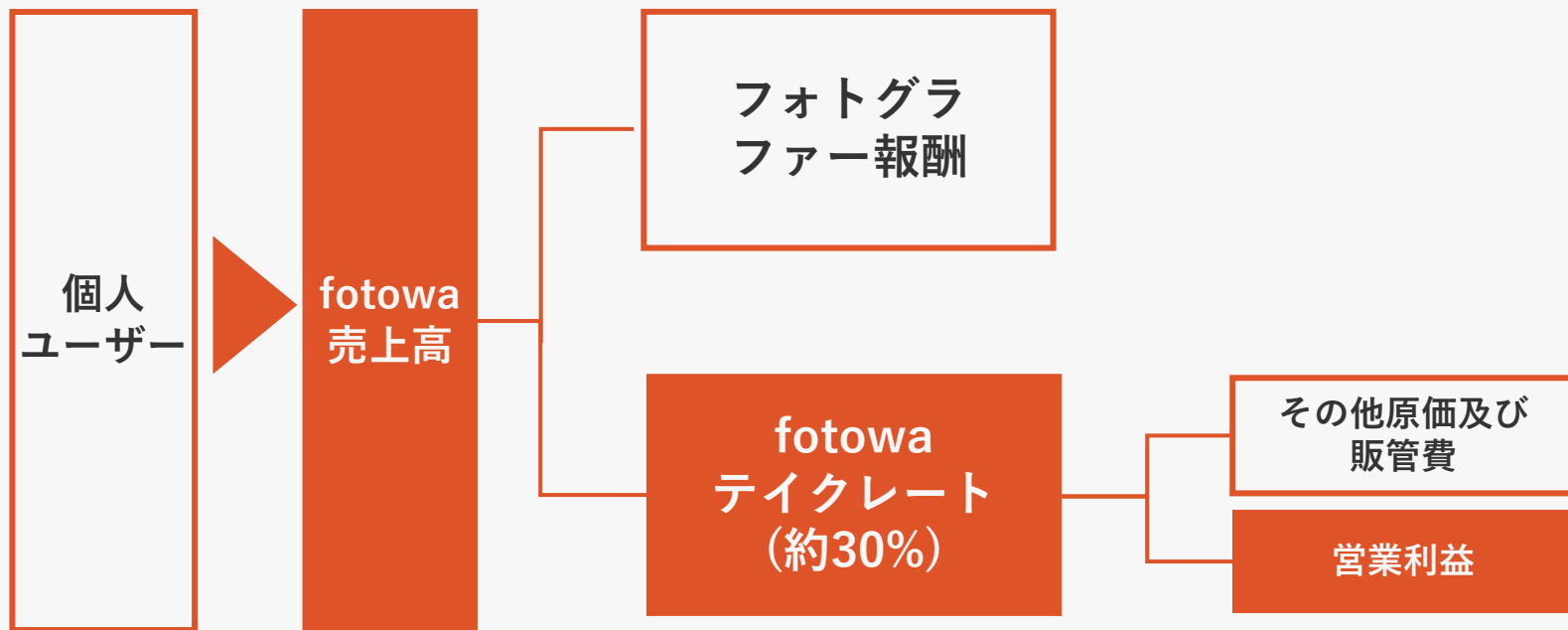
fotowa



	2023年12月末時点 (前回開示時)	2024年12月末時点
フォトグラファー登録数	約1,300人	約1,400人
口コミ投稿数	約5.8万件	約6.9万件
撮影件数	約12万件	約15万件

fotowa | 収益構造

2024年12月よりネット計上からグロス計上に。仲介契約から請負契約に変更したため
自社サービスを提供することで、オプションやプレミアムプラン等の展開を狙う



※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。

※計上割合は、24/12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

150億円 ※1

子ども写真館市場

700億円 ※2

商業撮影市場 ※3

1,200億円

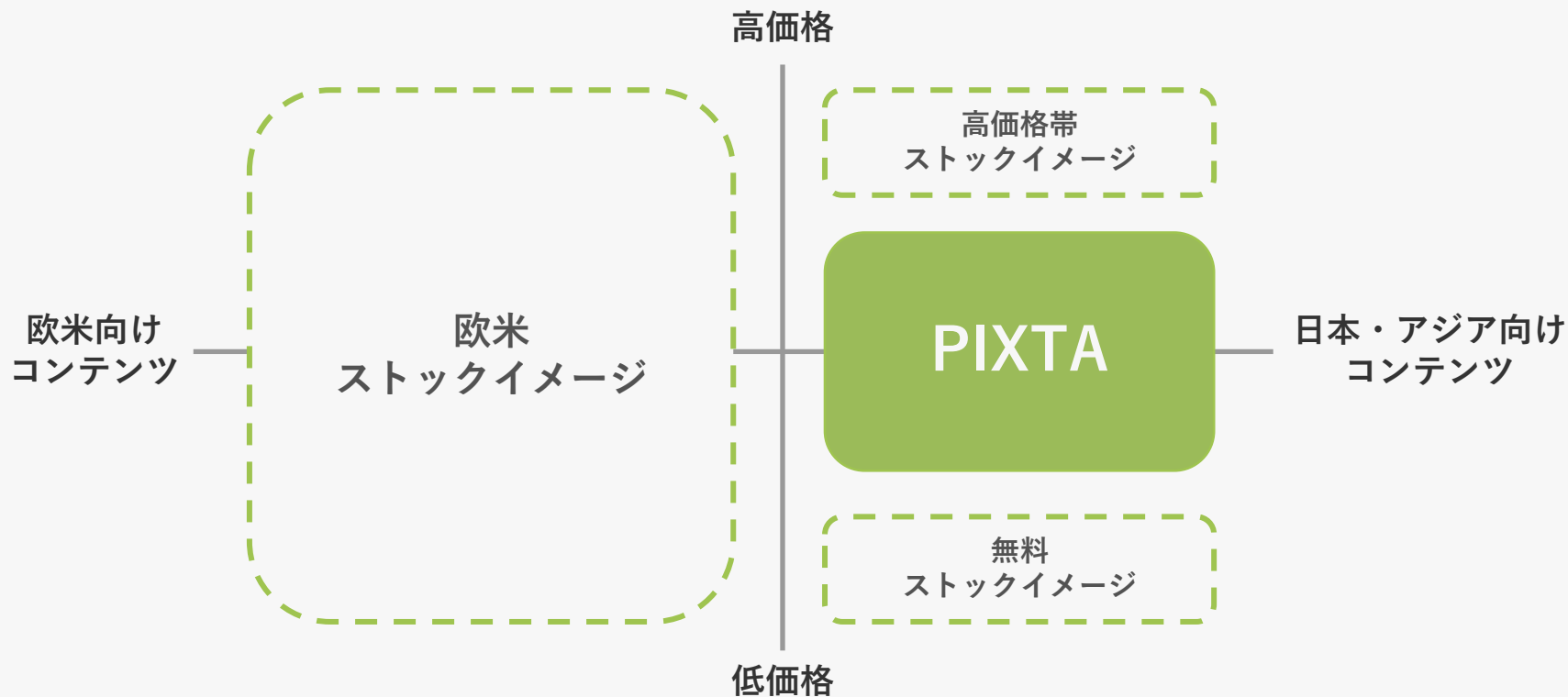
※1:有料ストック素材と無料ストック素材の潜在市場規模の合計。有料ストック素材市場は、2019年におけるストックフォト事業を運営する主要企業の売上が有料ストック素材領域の市場シェアの過半を占めていると仮定し当社推計。無料ストック素材は、無料素材領域の広告による売上を加味し、2019年において主要企業の売上が市場シェアの半分を占めていると仮定し当社推計。

※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

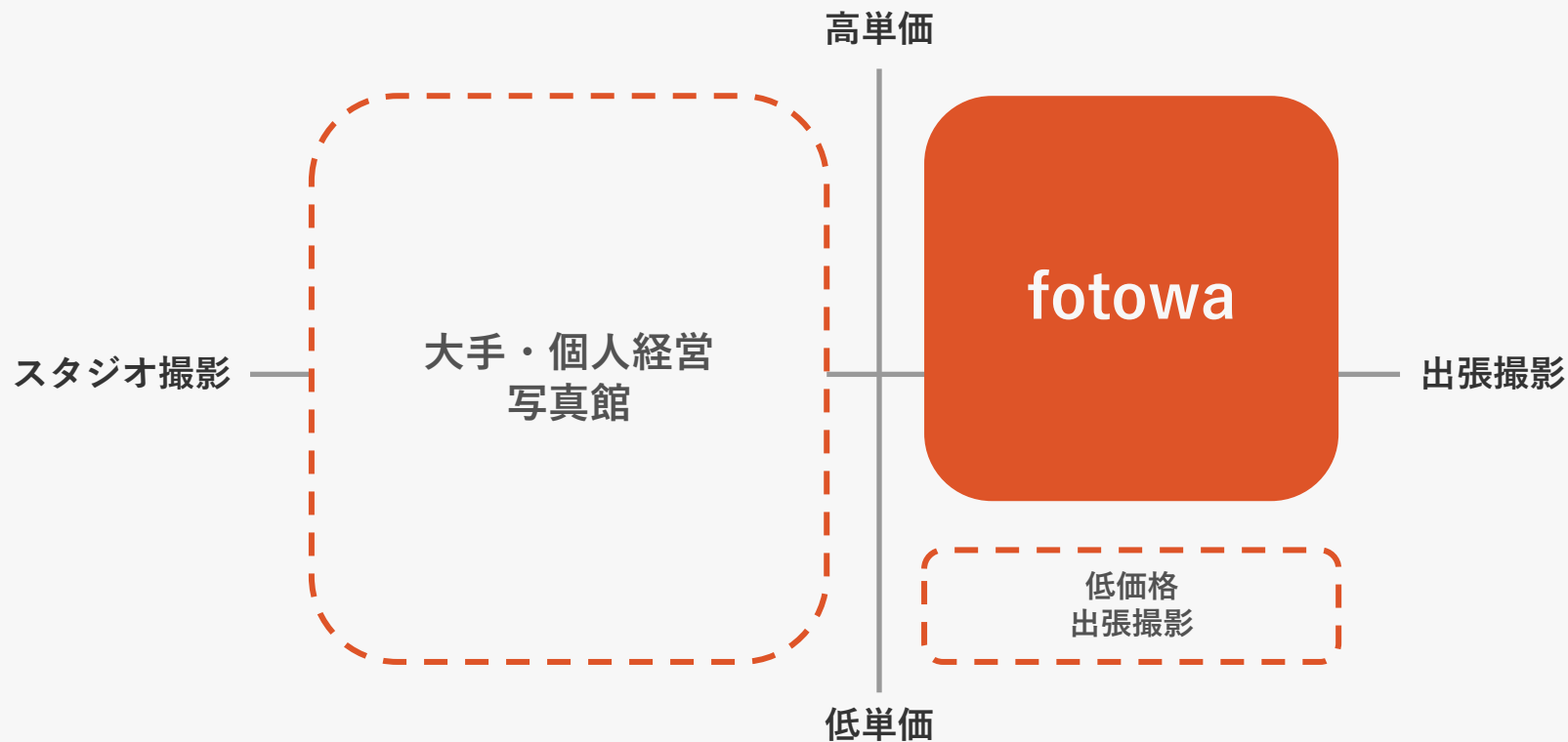
PIXTA | 市場でのポジショニング

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1,400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





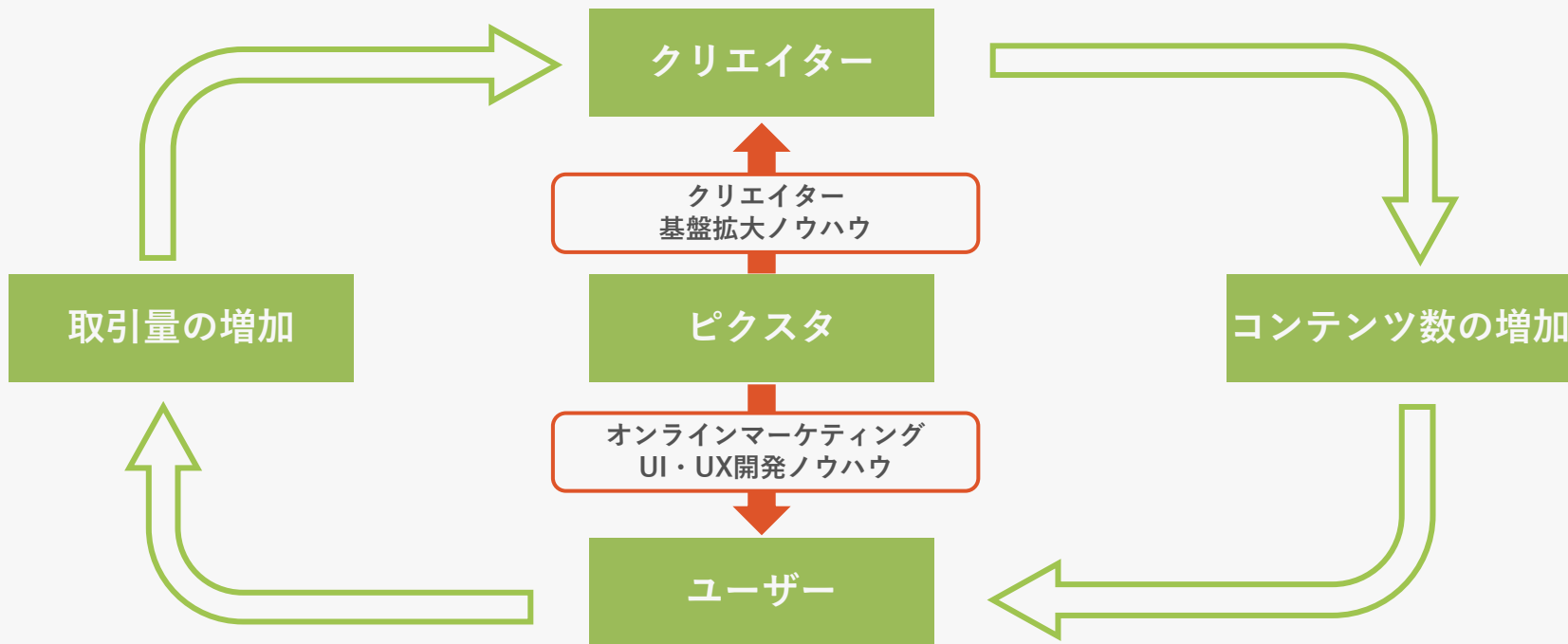
03 競争力の源泉・事業の強み

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

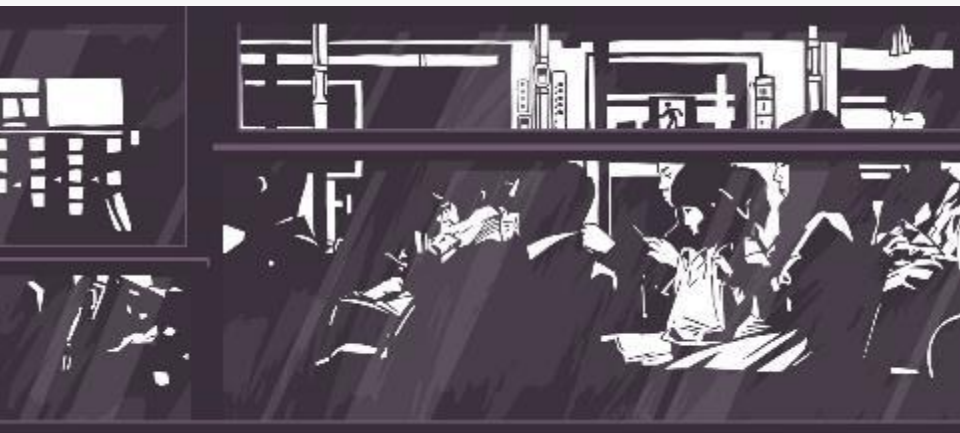
- 43万人以上の強固なクリエイター基盤
- 約1億点の圧倒的なコンテンツ数を持ち、特に日本関連素材では質・量ともに他社を圧倒

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



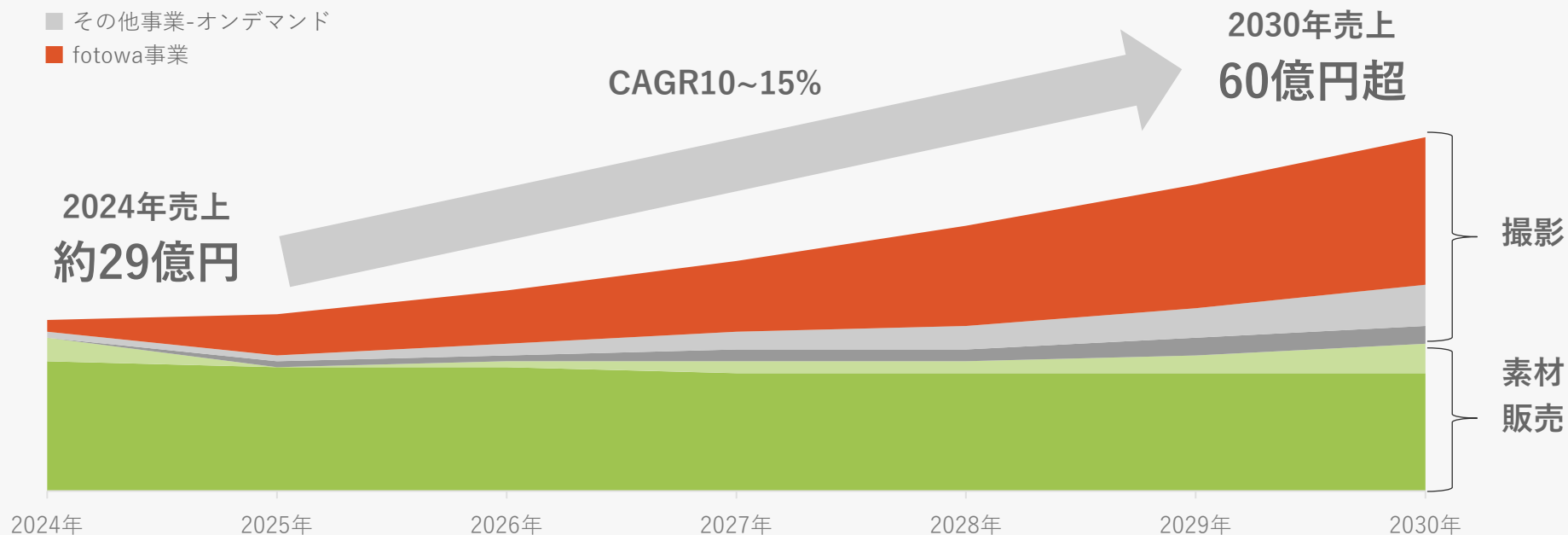
04 事業計画



全社 | 中長期成長イメージ

2024年までの実績を踏まえて、2030年の売上目標を2021年に策定した200億円から60億円へ変更
2030年に売上60億円超、CAGR10~15%での成長、2030年営業利益10億円超を目指す

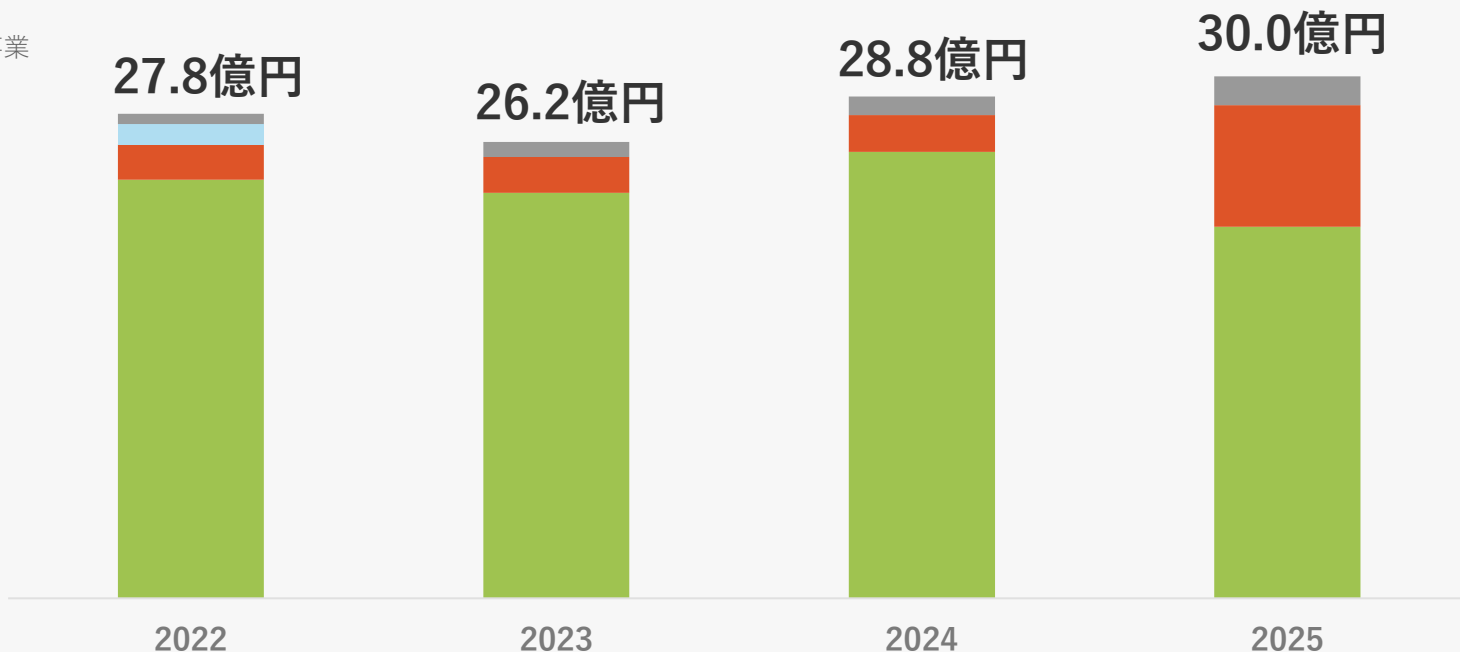
- PIXTA事業-マーケットプレイス
- PIXTA事業-機械学習向けデータ販売サービス
- その他事業-PIXTAカスタム
- その他事業-オンデマンド
- fotowa事業



全社 | 業績目標

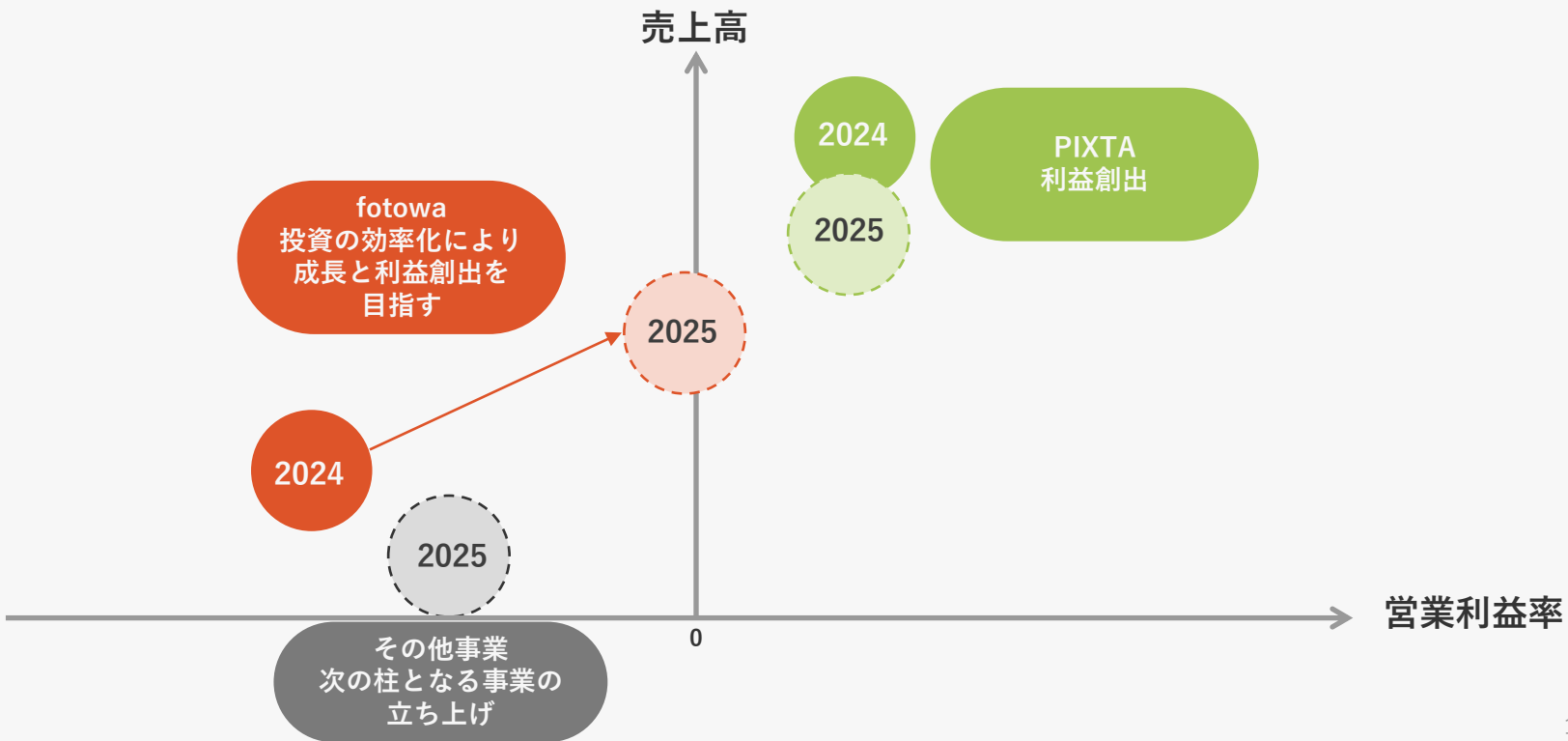
2025年売上高は前年比+4.1%の増加で30億円の見込み。PIXTA事業売上減少とfotowa事業売上増加を想定。PIXTA事業は2024年に大口案件があったこと、fotowa事業は件数増加に加えて計上方法の変更が影響

- 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黒字化目標を2026年から2025年へ前倒し。サービスのリニューアルにより単価増加及び利益構造改善を見込んでいるため。PIXTA事業は機械学習向けデータ提供サービスで売上成長を見込むが、2025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



2024年3月時点
(前回開示時)

2025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

2024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

2024年3月時点より変更なし

全社 | 成長戦略ロードマップ

2024/12期

2025/12期

2026/12期

2027/12期

PIXTA

コンテンツの充実

既存の販売素材の拡充に加え、
自社コンテンツ制作を再開

機械学習市場への展開

機械学習におけるデータ調達市場をターゲットとし、サービスの展開を目指す

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

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

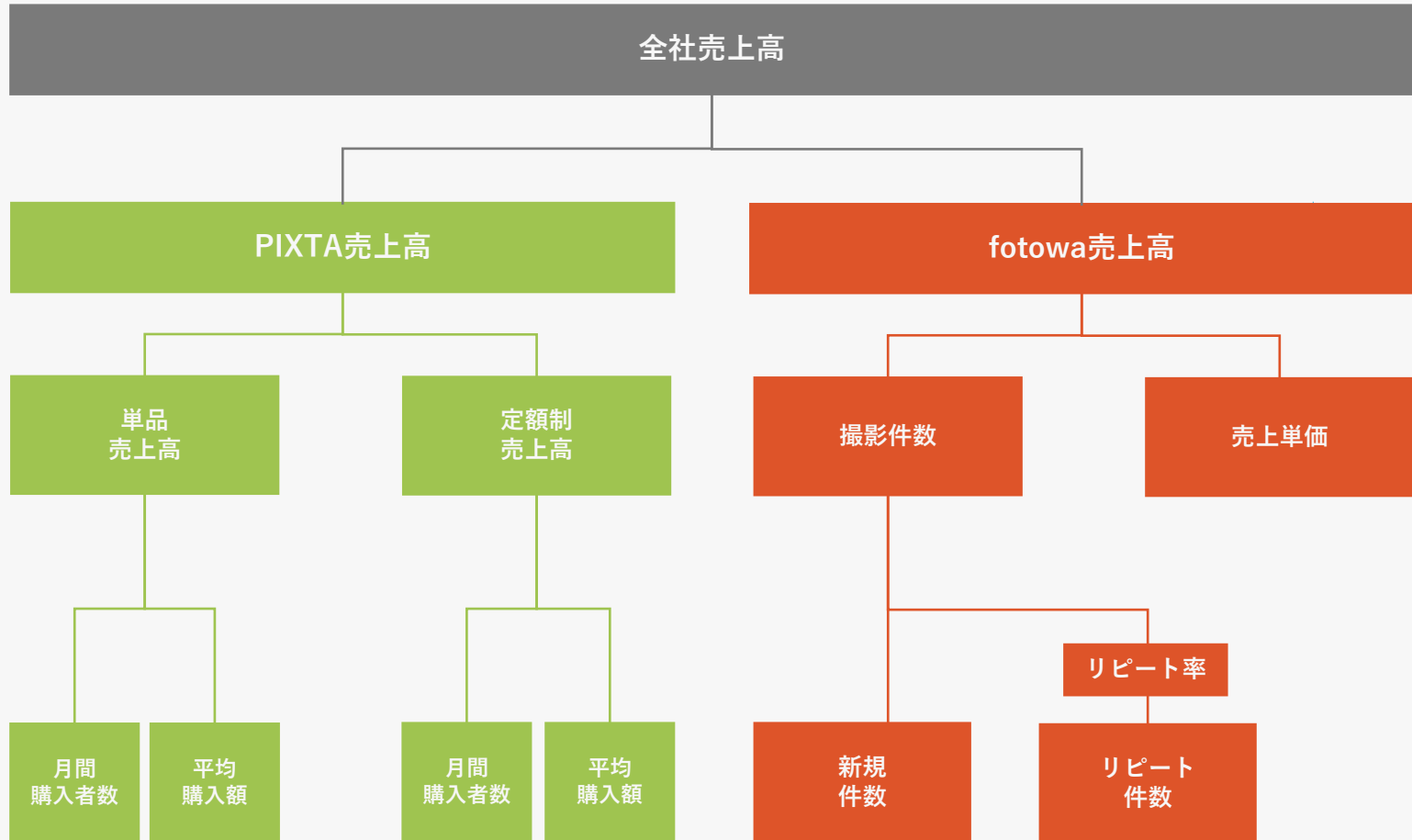
PIXTA

- 1.コンテンツの充実
→販売素材数が1億点を突破(前年比+約1,000万点)
- 2.機械学習市場への展開
→機械学習用画像・動画データ提供サービスに注力し、40件以上の案件を獲得。PIXTA以外の機械学習用素材が購入可能なデータプラットフォームのトライアルも開始

fotowa

- 1.サービス拡充 & 2.出産育児領域の更なる強化
→フォトグラファー選び・撮影内容・フォトブック制作の全てをfotowaに依頼可能な「おまかせセットプラン」を東京23区限定でトライアル提供開始。年間100件以上の売上が発生

全社 | 今後開示を行う経営指標



		21/12期				22/12期				23/12期				24/12期			
○内は単位		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
合計	売上高 (百万円)	633	601	617	643	630	583	586	603	602	565	578	581	596	537	888	542
	売上高 (百万円)	350	305	312	329	318	261	266	273	272	230	244	241	257	203	556	206
	月間 購入者数 累計(人)	39,922	37,552	37,167	42,600	35,510	31,775	30,961	35,193	30,509	28,132	27,900	32,566	27,680	26,106	25,461	27,720
単品	一人あたり 平均月間 購入額 (円/人)	8,772	8,139	8,394	7,744	8,971	8,220	8,601	7,773	8,938	8,178	8,753	7,402	9,274	7,795	21,859	7,448
	売上高 (百万円)	283	295	305	313	312	321	320	329	329	335	334	340	340	334	332	335
	月間 購入者数 累計(人)	25,798	27,798	28,956	30,155	31,341	32,173	32,719	33,641	34,830	35,562	35,998	36,347	36,354	36,050	35,712	35,597
定額制	一人あたり 平均月間 購入額 (円/人)	10,986	10,631	10,546	10,402	9,968	10,002	9,785	9,802	9,470	9,429	9,297	9,363	9,344	9,270	9,298	9,429

	21/12期				22/12期				23/12期				24/12期			
()内は単位	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高 (百万円)	21	29	27	80	30	42	35	92	33	48	33	91	32	44	33	101
撮影件数 (件)	3,160	4,346	3,980	11,631	4,661	6,442	5,392	13,351	5,041	6,202	4,855	13,095	4,563	6,502	4,952	14,094
リピート 件数(件)	455	831	732	2,452	805	1,427	1,054	3,348	1,169	1,651	1,162	4,005	1,156	1,941	1,292	4,447
リピート率 (%)	14.3%	19.1%	18.3%	21.0%	17.3%	22.2%	19.6%	25.0%	23.0%	26.6%	23.9%	30.6%	25.3%	29.9%	26.1%	31.6%



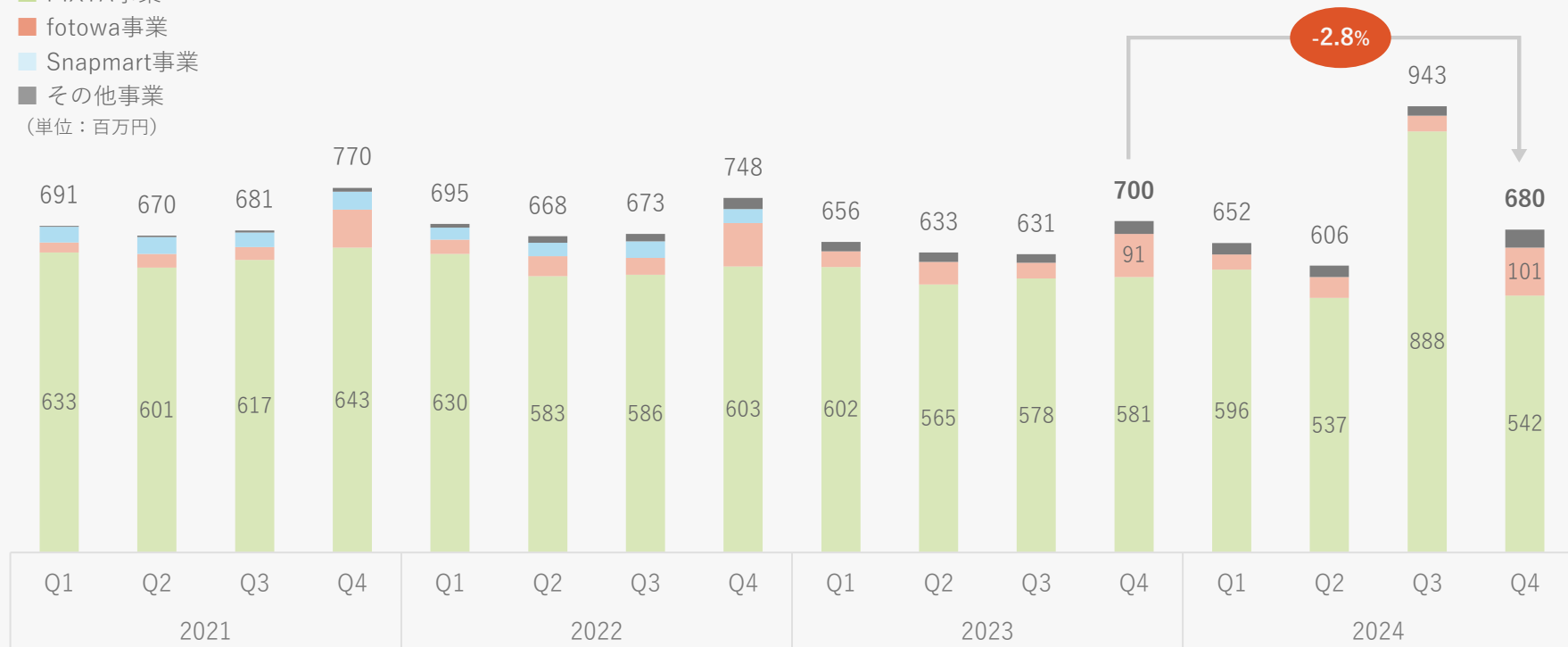
05 業績ハイライト



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-6.8%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+10%の増加。七五三が好調

- PIXTA事業
 - fotowa事業
 - Snapmart事業
 - その他事業
- (単位：百万円)



全社 | 2024年12月期の進捗状況

2024年12月期
事業方針

2024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拡大

定額制売上は前年比+0.1%とほぼ横ばいになるも、大口案件受注によりセグメント売上は+10%増加。
機械学習向けデータ販売サービスは2024年で40件以上の案件を獲得

fotowa

黒字化に向け、前年と同水準以下のコストを維持したまま売上成長

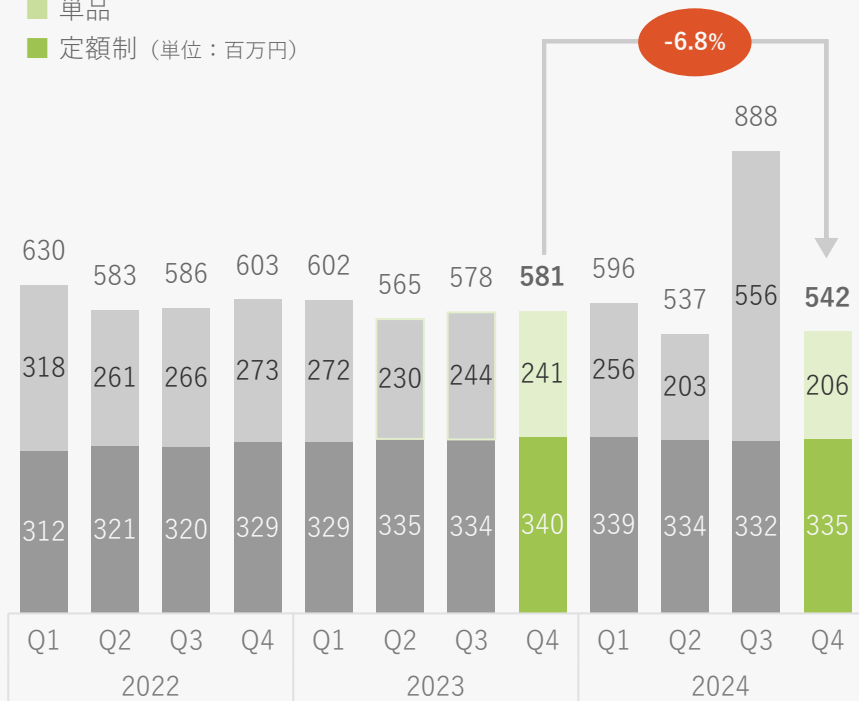
売上は前年比+2.2%増加。同時に来期以降の単価向上に向け新プランのトライアルを実施
コストは前年と同水準を維持し、前年比+32百万円の赤字縮小

PIXTA | セグメント別の業績推移（四半期）

売上高は前年同期比-6.8%の減少。特に単品売上が減少。年賀状売上の減少が影響
 営業利益は前年同期比-9.9%の減少。粗利減少が影響

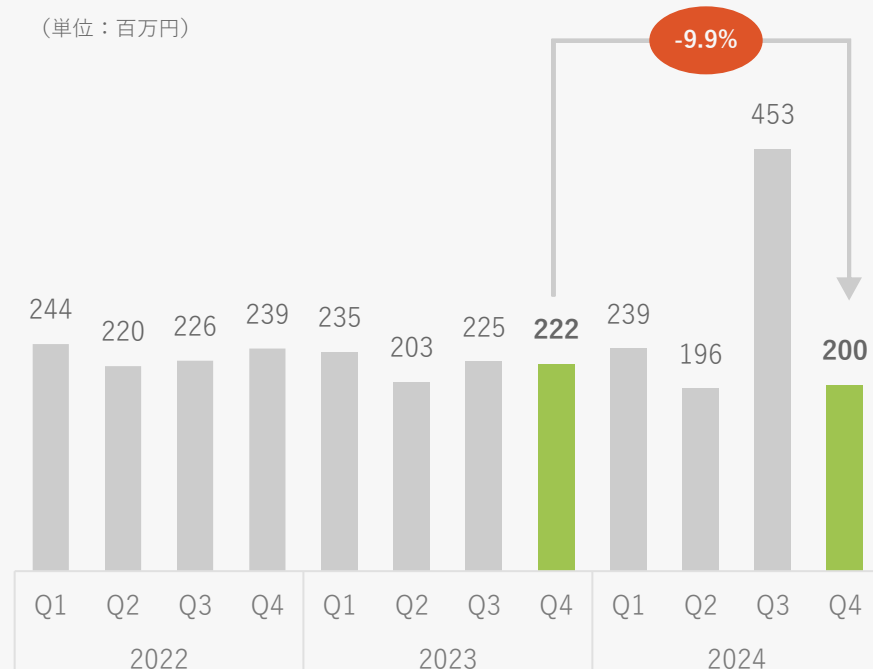
売上高推移

- 単品
- 定額制 (単位：百万円)



営業利益推移

(単位：百万円)

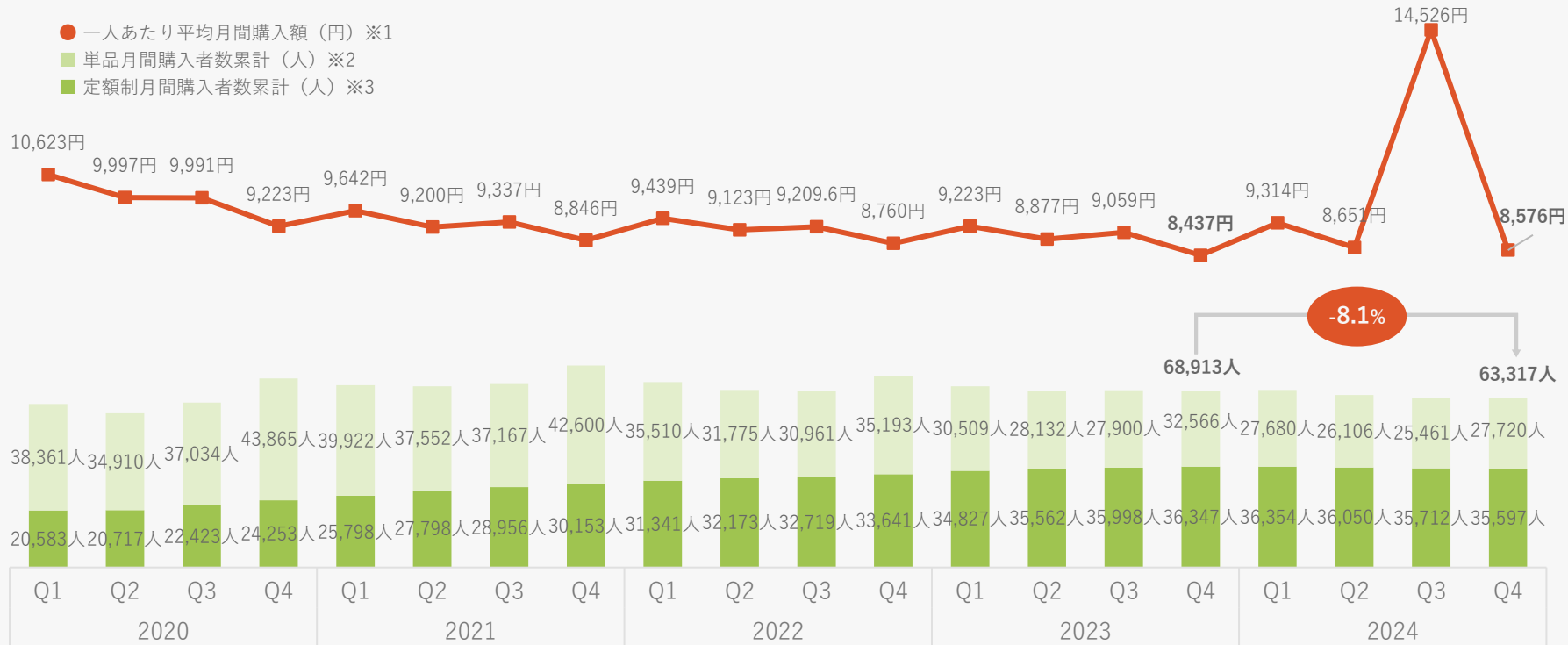


※1: 本資料に記載する2024年12月期 第4四半期のセグメント別業績は、現時点での当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2024年12月期以降に変更となる可能性があります。

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-8.1%の減少。単品購入者・定額制購入者ともに減少。無料素材や生成AIにより素材を有料で購入するライトユーザーが減少しているため

平均月間購入額は前年同期比+1.6%の増加。前述のライトユーザー減少が影響



※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

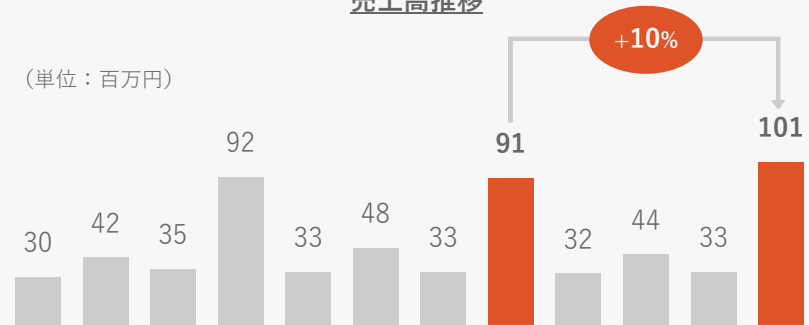
fotowa | セグメント別の業績推移（四半期）

売上高は前年同期比+10%の増加で過去最高に。七五三が好調

営業利益は前年同期比+15百万円の増加で黒字拡大。粗利増加及びコスト削減が寄与

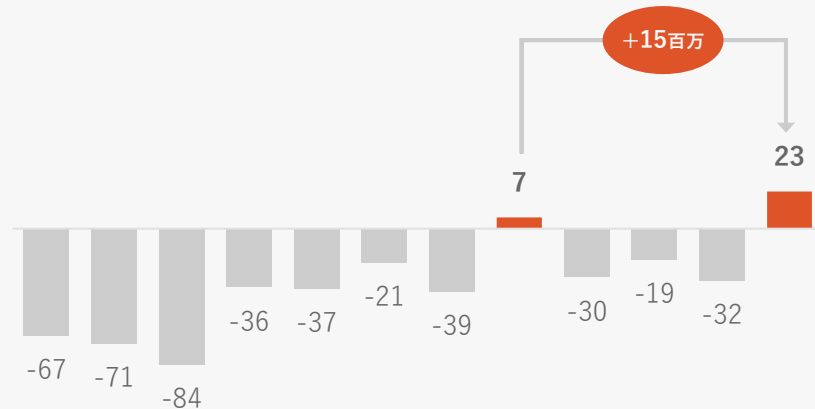
売上高推移

(単位：百万円)



営業利益推移

(単位：百万円)



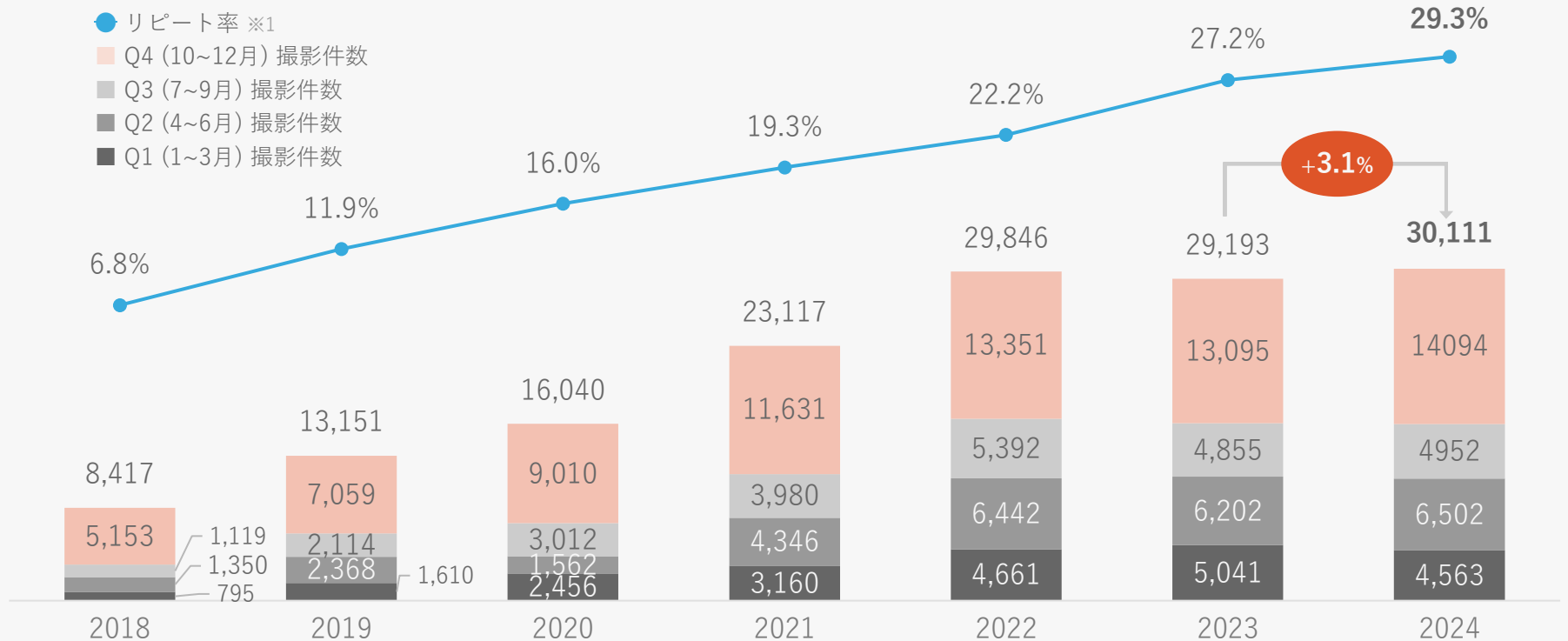
2022	2023	2024
Q1	Q1	Q1
Q2	Q2	Q2
Q3	Q3	Q3
Q4	Q4	Q4

2022	2023	2024
Q1	Q1	Q1
Q2	Q2	Q2
Q3	Q3	Q3
Q4	Q4	Q4

※1: 本資料に記載する2024年12月期 第4四半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。※3 2024年12月中旬よりネット計上からグロス計上に変更されています。

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+3.1%の増加。リピート率は前年比2.1pt改善し、過去最高の29.3%に。「新生児~1歳まで」の領域に注力したことにより、その領域自体の件数に加え、子どもの成長後のジャンル(七五三など)におけるリピート件数も増加したため





06 リスク情報



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にも実施	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、
2026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: kikuo
素材番号: 90094265



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