



2026年12月期 第1四半期決算説明資料

ピクスタ株式会社（東証スタンダード：3416）

2026年5月13日

才能をつなぎ、世界をポジティブにする

目次

01 2026年12月期 第1四半期 決算概要

02 2026年12月期 業績予想

03 参考資料

04 会社概要



01. 2026年12月期 第1四半期 決算概要



全社 | 第1四半期業績ハイライト

売上高は前年同期比△7.6%。PIXTA事業は減少だが、その他事業は成長
営業利益は投資継続により前年同期比減少。新規事業への戦略的投資を進める

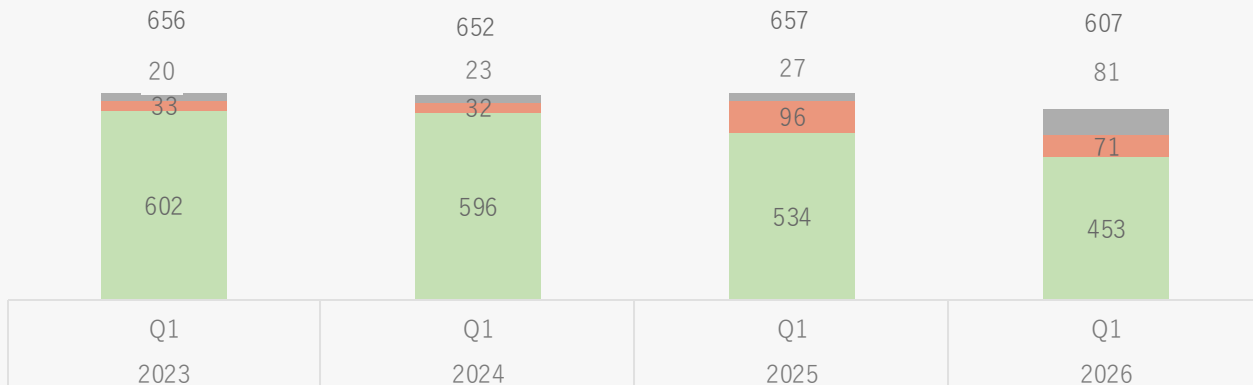
(単位:百万円)	2025/12 Q1	2026/12 Q1	YoY 増減率	期初予想	進捗率
売上高	657	607	△ 7.6%	2,877	+21.1%
営業利益	59	3	△94.1%	163	+2.1%
営業利益率	+9.0%	+0.6%	△8.4pt	+5.7%	-
親会社株主に 帰属する 当期純利益	39	△2	-	105	-

全社 | 事業別売上高の推移と事業ポートフォリオの進化

撮影・クリエイティブ体験事業（fotowa事業+その他事業）の売上比率が拡大

コンテンツ販売事業（PIXTA事業）の安定基盤のうえに、撮影・クリエイティブ体験型事業の成長が加速

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



撮影・クリエイティブ体験事業
売上比率

18.7% → 25.3%

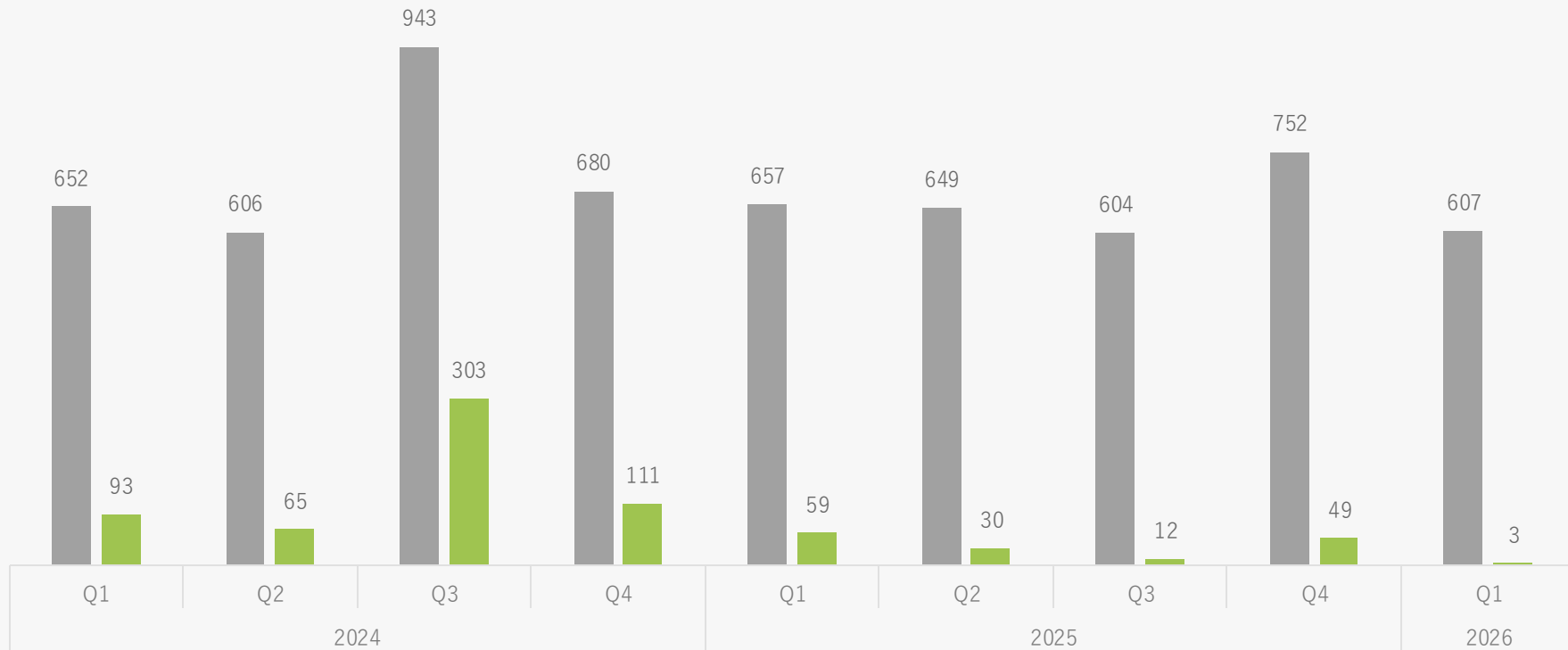
(2025年1Q → 2026年1Q)

事業構造の変化

コンテンツ販売中心の収益構造から、
撮影・ものづくり体験を含むクリエイ
ティブ体験事業が約1/4を占める構造
へ進化

全社 | 連結売上高・営業利益の推移

売上高はPIXTA事業の減少を、その他事業の新規事業が前年同期比54百万円増で下支え
営業利益はその他事業の新規事業投資27百万円もあり前年同期比で大きく減少

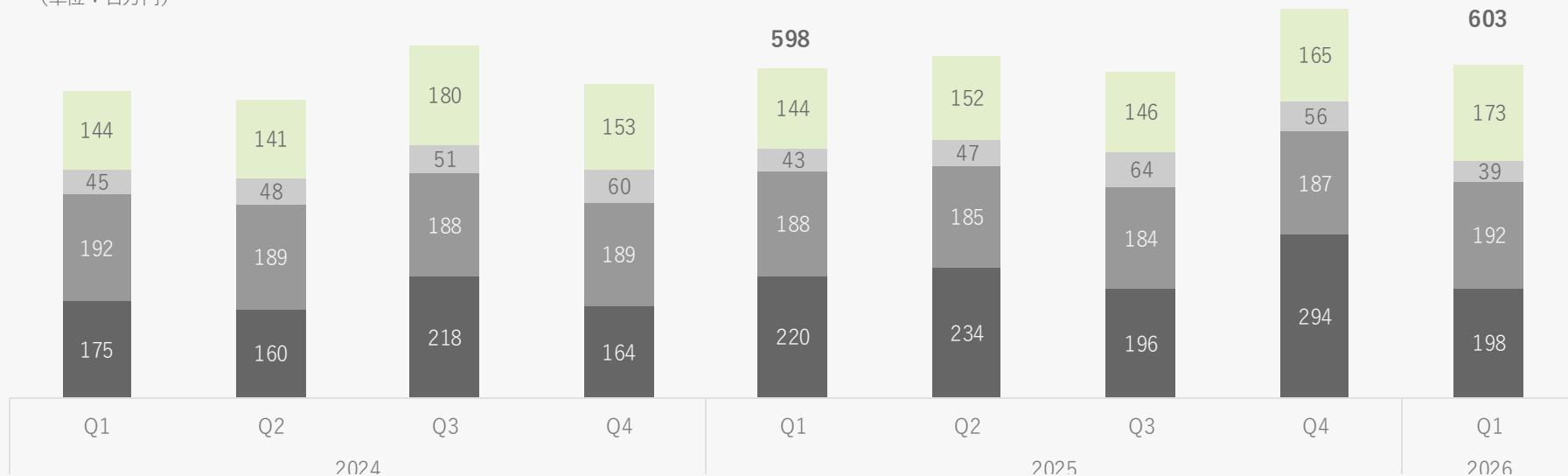


全社 | 費用の推移

費用全体では前年同期比0.9%増加

その他費用の増加は主にYASUMI WORKS社新規連結15百万円と新規事業15百万円による

- その他費用
 - 広告宣伝費
 - 人件費
 - 仕入原価
- (単位：百万円)



1. セグメント営業利益174百万円を確保。売上減少はあるが、想定通り底堅く維持
2. 一人あたり購入単価は8,994円と安定的に維持
3. 機械学習用データセット販売を拡充。「猫種画像」（2月）・「熊動画」（3月）を新規リリースし、AI開発需要を取り込む



猫種画像
データセット
99,000円^{税込}

PIXTA

Detailed description: A purple-themed advertisement for a 'Cat Breed Image Dataset'. It features a 2x3 grid of six images showing various cat breeds: a black and white Chihuahua, a brown tabby, a white cat with orange patches, a long-haired brown and white cat, a white Persian-style cat, and two small kittens. The text '猫種画像データセット' is written in large, bold, white characters, with '99,000円' below it in a large purple font. A small '税込' (tax included) is written next to the price. The PIXTA logo is in the top right corner.



熊動画データセット
198,000円^{税込}

PIXTA

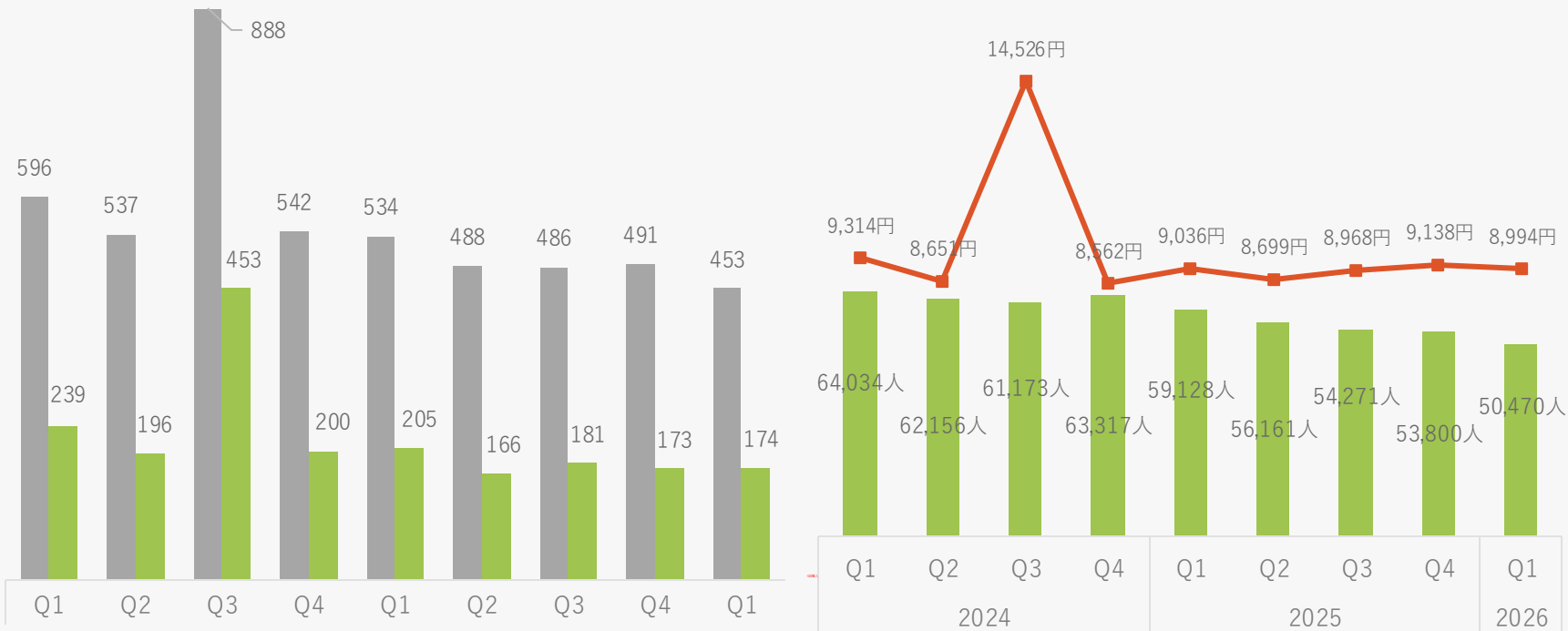
Detailed description: A black and white advertisement for a 'Bear Video Dataset'. The background is a film strip showing several bears in a natural, rocky environment. The text '熊動画データセット' is written in large, bold, white characters with a yellow outline. Below it, '198,000円' is written in a large, bold, red font with a white outline. A small '税込' (tax included) is written next to the price. The PIXTA logo is in the bottom right corner.

PIXTA | セグメント業績と購入者数・一人あたり平均購入額の推移

売上高は前年同期比15%減少。営業利益は前年同期比15%の減少。売上減であるが想定の営業利益を確保
一人あたり月間購入額も現状を維持

■ 売上高 (単位: 百万円)
■ 営業利益 (単位: 百万円)

● 一人あたり平均月間購入額 (円) ※1
■ 月間購入者数累計 (人) ※2



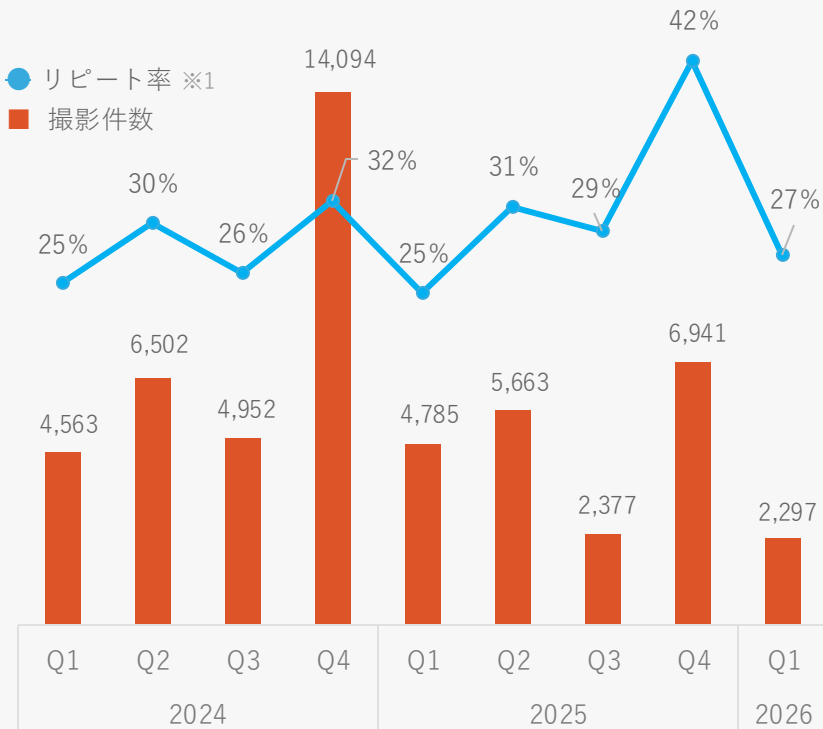
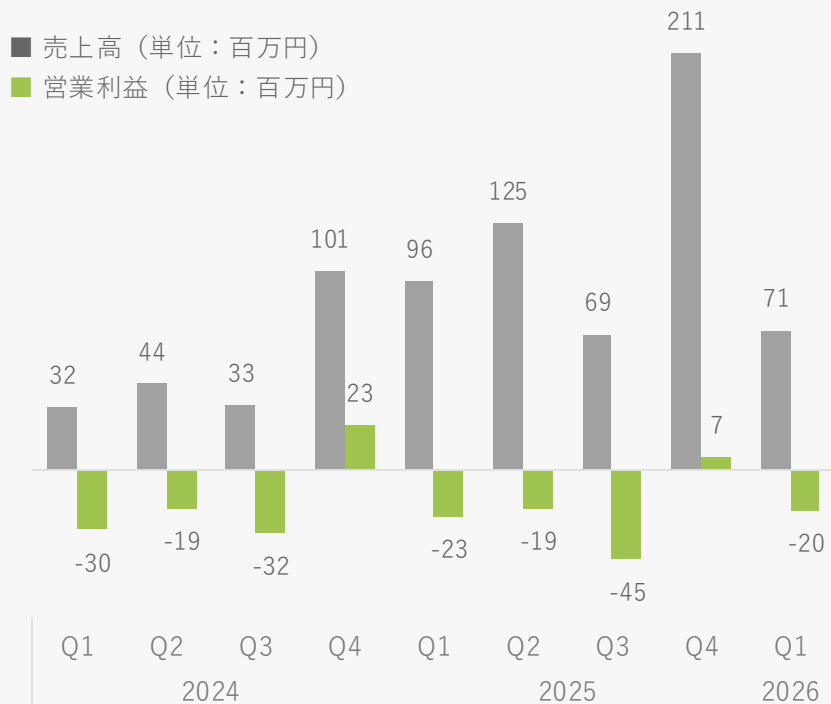
※1: PIXTA売上 (単品と定額制の合計) の3か月分を合計して、月間購入者累計で除した、1か月あたり一人あたりの平均購入額

※2: 月間購入者数 (月に1回以上単品又は定額制を購入した人数) の3か月分を合計した数値

1. 売上は前年同期を下回るものの、営業利益は前年同期程度を維持
2. 撮影件数は前年同期比52%減少だが、リピート率は前年同期を上回る
3. 3月末に撮影プランをリニューアル。「スタンダード」（平日24,200円）と特典付き「プラス」（平日33,000円）の2プラン新設。撮影日時変更料の無料化も実施し、2Q以降の利用促進を図る
4. fotowaがサービス開始10周年を達成。累計撮影件数は約17万件、登録フォトグラファー約1,470人に到達。「今を、未来に」をテーマに記念イベントを開催し特設サイトを公開

fotowa | セグメント業績と撮影指標の推移

売上は前年同期比25%減少。3月の価格改定により2Q以降の改善を予定
 撮影件数は前年同期比で減少しているが、リピート率は前年同期比を上回る

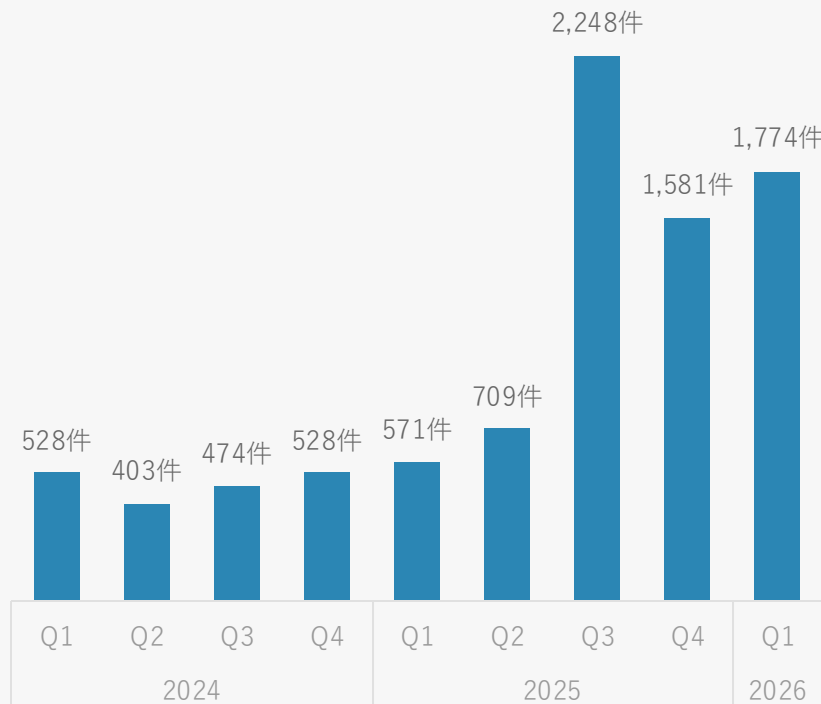


※1: リピート率は、月間リピート件数の合計を撮影件数で除した数値

その他 | PIXTAオンデマンド事業の概要

前年同期比で約3倍の依頼件数を獲得。引き続き料理撮影や施設撮影の大口案件が寄与

予約申込件数の推移



サービスの特徴

- 全国どこでも簡単にプロフォトグラファーを手配・撮影できるサービス
- 企業ホームページ用の撮影、店舗・施設の撮影、商品ブツ撮りなど、あらゆる種類の撮影に各分野のプロが対応
- 全国どこでも出張費込みの同一料金。撮影1時間+色彩調整データ提供のスタンダードプラン（税込33,000円）が一番人気。納期・撮影時間・写真加工など複数オプションを用意

その他 | 訪日客向け撮影事業 概要

2025年7月から、インバウンド顧客をターゲットとした出張撮影サービスを開始
月100件以上の予約が入っており、神社や庭園での撮影や、渋谷・新宿などの大都市での撮影が人気

事業の強み

- 訪日外国人4,268万人市場（2025年）との接続
- fotowaフォトグラファー基盤の活用でコスト効率的に展開
- 神社・庭園・都市部など日本固有のロケーションが差別化要素
- SNS（Instagram/TikTok）を起点とした認知獲得モデル



その他 | YASUMI WORKS | ものづくり体験事業

店舗数拡大。2Q以降、東京への出店を加速

イタリアンチャーム以外のメニューの多様化を推進中



現在の店舗数

- 名古屋：3店舗
- 関西：2店舗
- 東京：1店舗

2026年度内
合計
約10店舗

都市部を中心に出店

「休日をつくる」をテーマに、
大人の遊び心や好奇心を起点とした体験を提供



02. 2026年12月期業績予想



クリエイティブ体験 × AI共創企業へのシフト

AI時代のクリエイティブ企業として、クリエイターの活躍の機会を“リアルな体験”へと拡張。

また、デジタルプラットフォームを運営してきた知見とAIを組み合わせた新たなクリエイティブ事業に挑戦。

第二創業期と位置づけ、創業20年で培ってきた強みと知見を活かし、事業間のシナジーを発揮して成長を目指します。

ピクスタ社の強みの核

クリエイター基盤

顧客基盤

プラットフォーム
運営知見

クリエイティブ関連
AI知見

コンテンツ販売

ストック
プラットフォーム



撮影・画像制作

ビジュアル
プラットフォーム



クリエイティブ体験

クリエイティブ
プラットフォーム

全社 | 中長期成長イメージ

2030年に売上60億円超、営業利益10億円超を目指す

コンテンツ販売で培った基盤を起点に、撮影・体験型事業へと領域を拡張

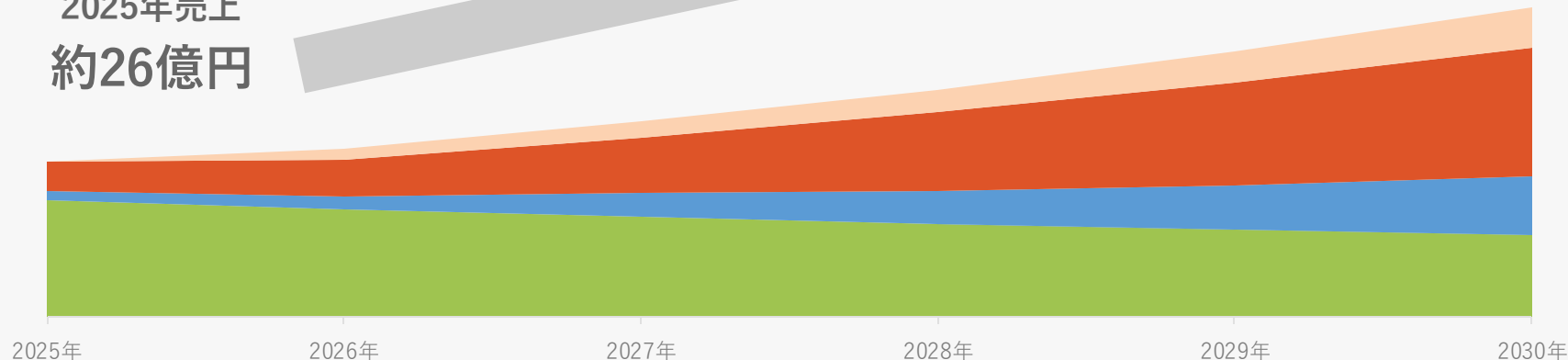
オンラインとオフラインを融合したクリエイティブプラットフォームへの進化により、成長余地を広げる

2030年に向け、非連続な成長を実現できる事業構造を構築していく

- コンテンツ販売事業
- 法人向け撮影
- 個人向け撮影・訪日客向け撮影
- ものづくり体験事業

2025年売上
約26億円

2030年売上
60億円超



全社 | 2026年12月期・連結業績予想

2026年12月期は、売上高2,877百万円、営業利益163百万円と増収増益を見込む
fotowa事業およびその他事業の成長により、全社売上の回復を図る
引き続きコストコントロールを行い、利益水準の改善を目指す
株主配当については2026年12月期も1株あたり45円を予定

(単位:百万円)	2024/12 通期(実績)	2025/12 通期(実績)	2026/12 通期(予想)	25→26 YoY増減率
売上高	2,882	2,663	2,877	+8.0%
営業利益	574	151	163	+8.0%
営業利益率	+19.9%	+5.7%	+5.7%	0.0pt
親会社株主に帰属 する当期純利益	393	92	105	+14.3%

全社 | 2026年12月期・連結業績予想（セグメント別）

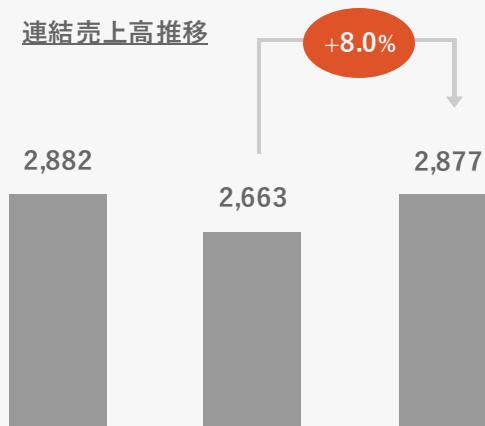
売上成長は、その他事業におけるYASUMI WORKS社の通期寄与が主な要因

fotowa事業は増収により収益性が改善し、営業損失の縮小を見込む

PIXTA事業は引き続き収益基盤として安定的な貢献を想定

連結売上高推移

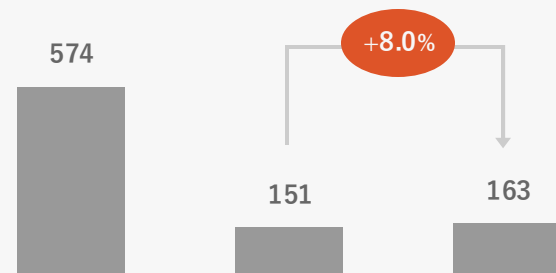
(単位：百万円)



	2024/12 通期(実績)	2025/12 通期(実績)	2026/12 通期(予想)
PIXTA	2,564	2,001	1,829
fotowa	211	502	627
その他事業	106	159	420
全社共通費	-	-	-

連結営業利益推移

(単位：百万円)



	2024/12 通期(実績)	2025/12 通期(実績)	2026/12 通期(予想)
PIXTA	1,090	727	679
fotowa	△58	△81	△3
その他事業	△90	△107	△115
全社共通費	△366	△387	△396

※1: fotowaは2024年12月中旬より売上計上方法を変更。取扱高の100%を売上高として計上。(変更前は取扱高の約35%を売上高として計上)

※2: その他事業は、各セグメントに属さないYASUMI WORKS社、PIXTAオンデマンド等の業績を含んでおります。

全社 | 株主還元について

2025年12月期に1株当たり45円の配当を実施。

2026年12月期も同額の配当を予定

2025年12月期 (実績)	1株当たり45円の期末配当を実施
2026年12月期 (予想)	1株当たり45円の期末配当を予定 予想配当利回り5.1%(2026年3月31日株価889円で算定)



03. 參考資料



全社 | 2026年12月期 第1四半期P/L

売上高は前年同期比7.6%減少。

営業利益は前年同期比94%減少。

純利益は前年同期比41百万円減少。営業利益の減少に連動

(単位:百万円)	2025/12 Q1	2026/12 Q1	YoY 増減率	期初予想	進捗率
売上高	657	607	△ 7.6%	2,877	+21.1%
営業利益	59	3	△94.1%	163	+2.1%
営業利益率	+9.0%	+0.6%	△8.4pt	+5.7%	-
親会社株主に 帰属する 当期純利益	39	△2	-	105	-

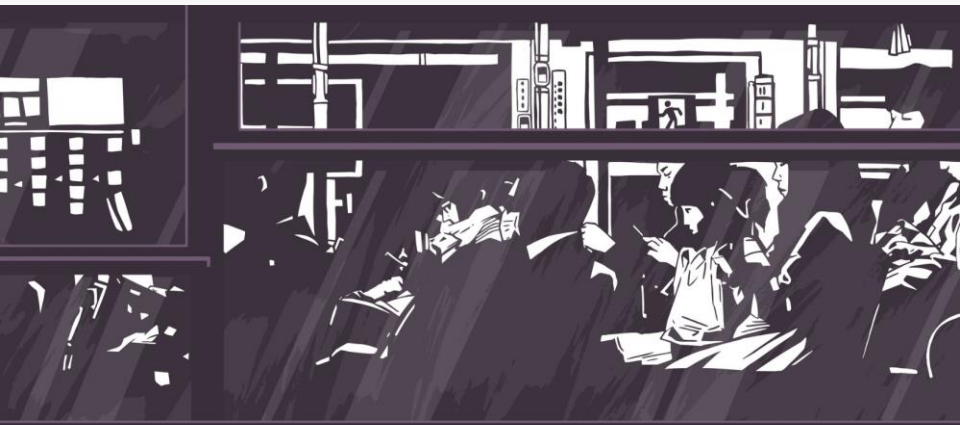
全社 | 2026年12月期 第1四半期B/S

流動資産は現金及び預金が57百万円減。法人税等の税金支払による
2026年Q1末時点で自己資本比率46%、流動比率180%で健全な財務状況

(単位:百万円)	2025/12 期末	2026/12 Q1	増減率
流動資産	2,214	2,109	△4.8%
固定資産	191	193	+0.9%
総資産	2,406	2,302	△4.3%
流動負債	1,199	1,174	△2.1%
固定負債	0	0	△5.5%
純資産	1,205	1,127	△6.5%



04. 会社概要



企業理念

才能をつなぎ、世界をポジティブにする

才能を活かす喜びと、才能を享受する感動を世界中に届けることを目指し、
AI時代にリアルなクリエイティブ体験を届けることで、
人々の毎日にワクワクと彩りを提供します。

事業一覧

コンテンツ販売事業



2006年5月～

デジタル素材マーケットプレイス
画像・動画・音楽素材

機械学習用
画像・動画データ提供

2018年9月～

機械学習用データ
アノテーション

撮影事業



2020年6月～

法人向け出張撮影サービス
カメラマン手配



2023年9月～

法人向け撮影サービス
ワンストップ・ビジュアル制作



2016年2月～

家族・子ども向け出張撮影
プラットフォーム

訪日客向け撮影サービス

2025年7月～

インバウンド訪日観光客向け
撮影サービス

ものづくり事業



2025年10月～

体験型ワークショップ
ものづくり店舗

新規事業

※複数トライアル中

コンテンツ販売事業



- ・ 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
- ・ 機械学習用 画像・動画データ提供サービス



投稿クリエイター登録数	約44万人
購入者登録数	約68万人
素材点数	1億点以上

PIXTA

自作の写真やイラスト、動画、音楽作品を、デジタル素材として販売したいクリエイターと、クリエイティブ制作において素材を求める人・企業をつなぐ、日本最大級のデジタル素材マーケットプレイス。「日本人画像素材ならPIXTA」という認知から、多数の日本企業にご愛用いただいています。

データ
提供

1億点以上の日本関連画像と、各画像に付与された情報データを強みに、AI開発企業等に機械学習用の画像・動画データセットを販売。日本人画像はもちろん、国内で目撃される熊画像などの画像・動画データ提供で、国内外の画像認識技術の向上に貢献。

法人向け撮影事業



- PIXTAオンデマンド：法人向けカメラマン手配・出張撮影サービス
- PIXTAカスタム：総合撮影代行サービス



カメラマン登録数

1,000人以上

利用企業数

約2,600社

カメラマンだけ手配したい

PIXTAオンデマンド
最短翌日手配も可能

撮影企画、ディレクション
モデル・ロケーション手配も
全部依頼したい

PIXTAカスタム
撮影業務を丸ごと代行



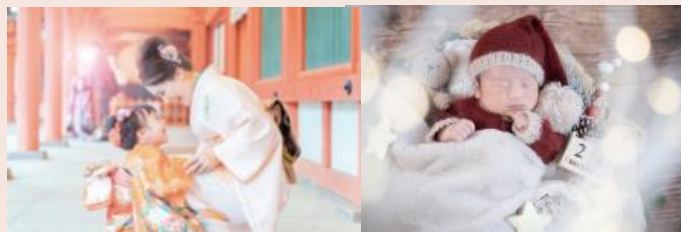
個人向け撮影事業

fotowa



お子様やご家族の記念日に
全国どこでも出張撮影

自宅で新生児写真や誕生日
神社仏閣での七五三撮影が人気



フォトグラファー登録数

約1,470人

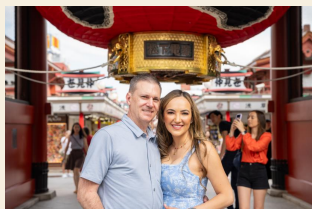
口コミ投稿数

約7.7万件

撮影件数

約17万件

訪日客向け
撮影サービス



訪日観光客向け撮影サービス

訪日外国人からみた”JAPANらしさ”と
当社が研究する”写真トレンド”を融合
様々なプランで撮影をレジャーのひとつに発展

2025年10月17日に店舗型ものづくり体験事業を行っているYASUMI WORKS社を連結子会社化

YASUMI WORKS社 事業紹介

- イタリアンチャームなどのアクセサリーづくりを体験できる店舗を全国で6店舗展開
- 主な顧客層は10～20代女性で、「SNSで見たかわいいものを体験・共有したい」というニーズを捉え、友人・恋人との来店が多い
- SNSを中心とした集客により、マーケティングコストを抑えながら高い集客力を実現
- 2025年10月期の売上は1億円超、営業利益率は50%超と、高い成長性と収益性を確保



子会社化の背景

- オンライン事業中心のピクスタ社に、店舗事業を取り入れることで事業ポートフォリオを拡充し、グループ全体の成長を加速させる
- ピクスタ社のデジタルマーケティングやサイト運営のノウハウを活かすことで、YASUMI WORKS社の店舗事業のスケール化やEC事業等の展開を支援し、さらなる成長を目指す

全社 | 会社概要

会社名	ピクスタ株式会社（証券コード3416）
設立日	2005年8月25日
所在地	東京都渋谷区渋谷2丁目21-1 渋谷ヒカリエ33階 JustCo Shibuya Hikarie
従業員数	連結112名 単体66名（2026年3月末時点）
代表者	古俣大介
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・コンテンツ販売事業・撮影事業・ものづくり体験事業
グループ会社	<ul style="list-style-type: none">・ PIXTA ASIA PTE. LTD.・ PIXTA VIETNAM CO., LTD.・ 株式会社YASUMI WORKS

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。

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。

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>