

# 2015年12月期第3四半期 決算説明資料

---



ピクスタ株式会社<3416>

2015年 11月12日

- **2015年12月期第3四半期決算概要**
- **サービスの状況**
- **2015年12月期第4四半期の取り組み**
- **APPENDIX（会社概要）**

# 2015年12月期第3四半期決算概要

## 業績

- 売上高：994百万円（前年同期比：+29.5%）
- 営業利益：94百万円（前年同期比：+56.0%）

## 費用

- 売上原価：436百万円（前年同期比：+19.8%）
- 販管費：463百万円（前年同期比：+35.3%）

## KPI

- 単品月間購入者数3Q累計：142,787人  
（前年同期比：+16.3%）
- 3Q末時点定額制契約数：546件  
（前年同期比：+232.9%）

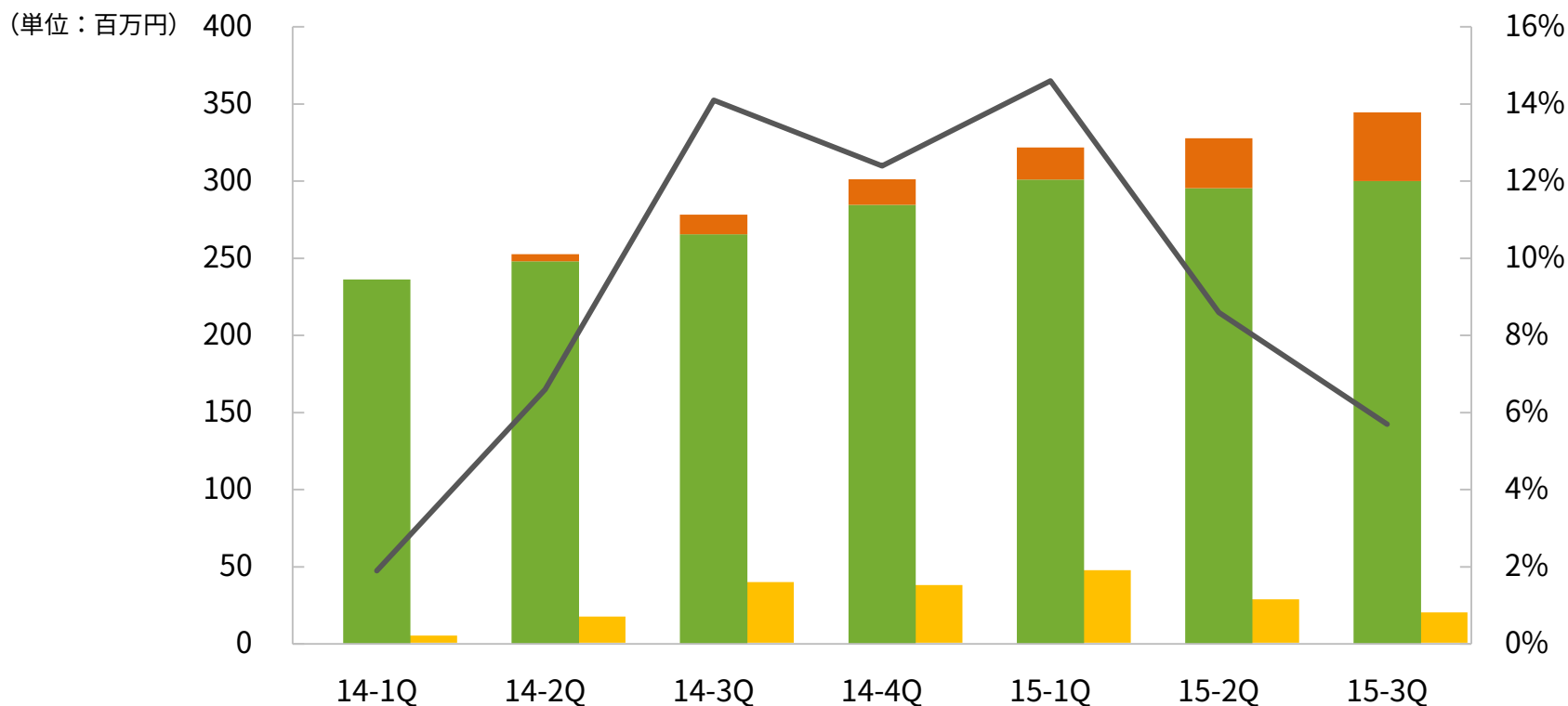
## トピックス

- 売上高・営業利益共に予想に対して順調に推移  
→売上高は四半期ベースで過去最高を達成

- 売上高：3Qは前年同期比約24%増となり四半期ベースで過去最高を記録
- 営業利益：サーバーコスト、採用費及び人件費の増額により3Qの営業利益は前年同期比で減少

## 四半期決算推移

■ 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

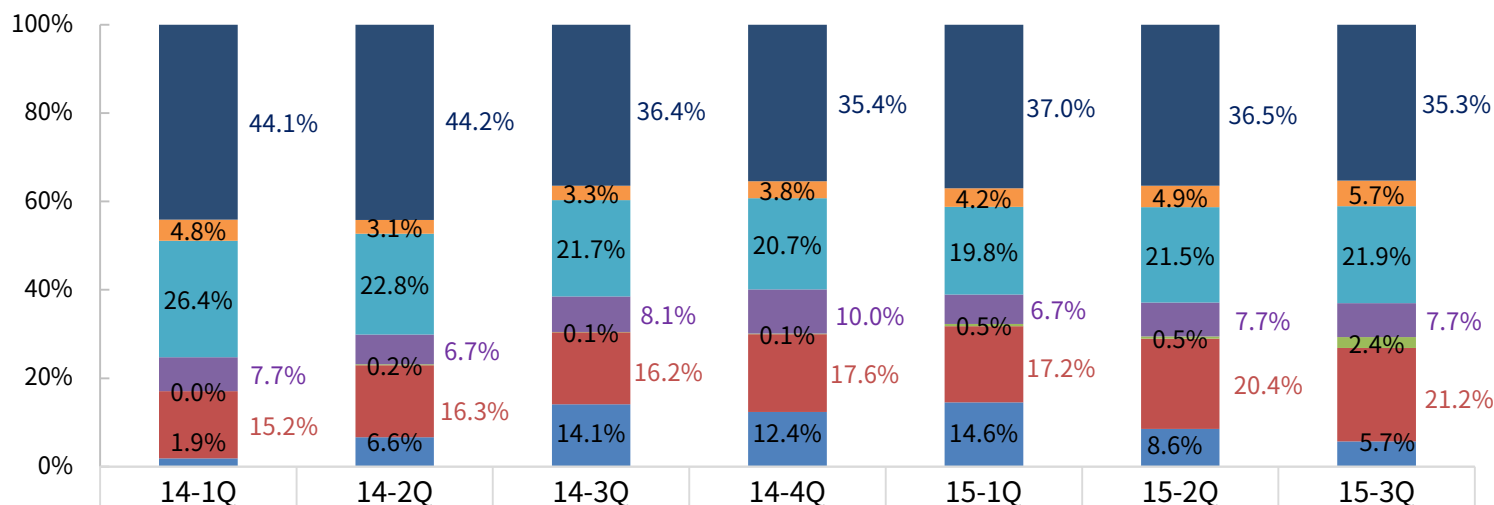


# 業績の推移

- サーバコスト：検索速度向上のためのサーバー増強によりサーバコストが増加
- 採用費及び人件費：2Q以降人材採用が加速したことにより採用費及び人件費が増加

## 四半期営業利益及び費用推移

(単位：千円)



■ 仕入原価	104,220	111,668	101,467	106,715	119,113	119,565	121,687
■ サーバコスト	11,287	7,879	9,171	11,556	13,611	15,904	19,798
■ 人件費	62,300	57,704	60,470	62,220	63,719	70,507	75,593
■ 広告宣伝費	18,145	16,992	22,537	30,170	21,586	25,270	26,511
■ 採用費	-	578	221	342	1,526	1,684	8,436
■ その他	35,925	41,102	45,230	52,973	55,501	66,822	72,943
■ 営業利益	4,477	16,798	39,301	37,299	46,842	28,048	19,587

# 業績の推移（損益計算書）

(単位：千円)

	2014年 12月期3Q	2015年 12月期3Q	前年 同期比	2014年 12月期 3Q累計	2015年 12月期 3Q累計	前年 同期比
売上高	278,399	344,557	+23.8%	767,479	994,260	+29.5%
売上原価	116,687	152,540	+30.7%	364,394	436,366	+19.8%
売上総利益	161,712	192,016	+18.7%	403,085	557,894	+38.4%
粗利益率	58.1%	55.7%	-2.4pt	52.5%	56.1%	+3.6pt
営業利益	39,301	19,587	-50.2%	60,578	94,477	+56.0%
営業利益率	14.1%	5.7%	-8.4pt	7.9%	9.5%	+1.6pt
純利益	36,293	1,611	-95.6%	56,046	70,767	+26.3%

# 業績の推移（貸借対照表）

（単位：千円）

	2014年 12月期4Q	2015年 12月期3Q	前期末比	2015年 12月期2Q	前四半期比
流動資産	430,140	856,807	+99.2%	516,316	+65.9%
（うち現預金）	259,446	621,155	+139.4%	297,154	+109.0%
固定資産	30,101	53,161	+76.6%	53,346	-0.3%
総資産	460,242	909,969	+97.7%	569,662	+59.7%
流動負債	332,940	399,422	+20.0%	372,648	+7.2%
固定負債	6,724	-	-	-	-
純資産	120,577	510,547	+323.4%	197,013	+159.1%



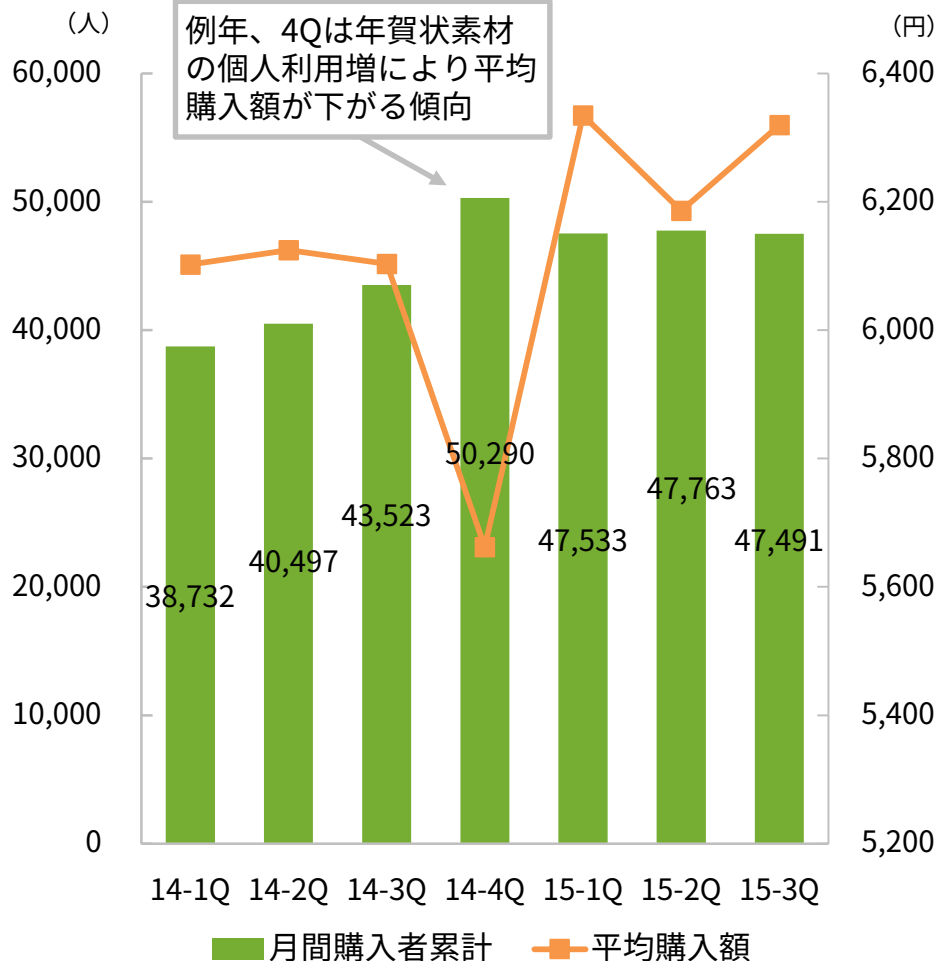
# 業績の推移（業績見通し）

（単位：千円）

	2014年 12月期 実績	2015年 12月期 予想	前年 同期比	2015年 12月期 3Q累計	進捗率
売上高	1,068,758	1,367,705	+28.0%	994,260	72.7%
営業利益	97,878	130,829	+33.7%	94,477	72.2%
営業利益率	9.2%	9.6%	+0.4pt	9.5%	-
純利益	90,533	101,245	+11.8%	70,767	69.9%

# サービスの状況

## 単品販売月間購入者数累計及び平均月間購入額



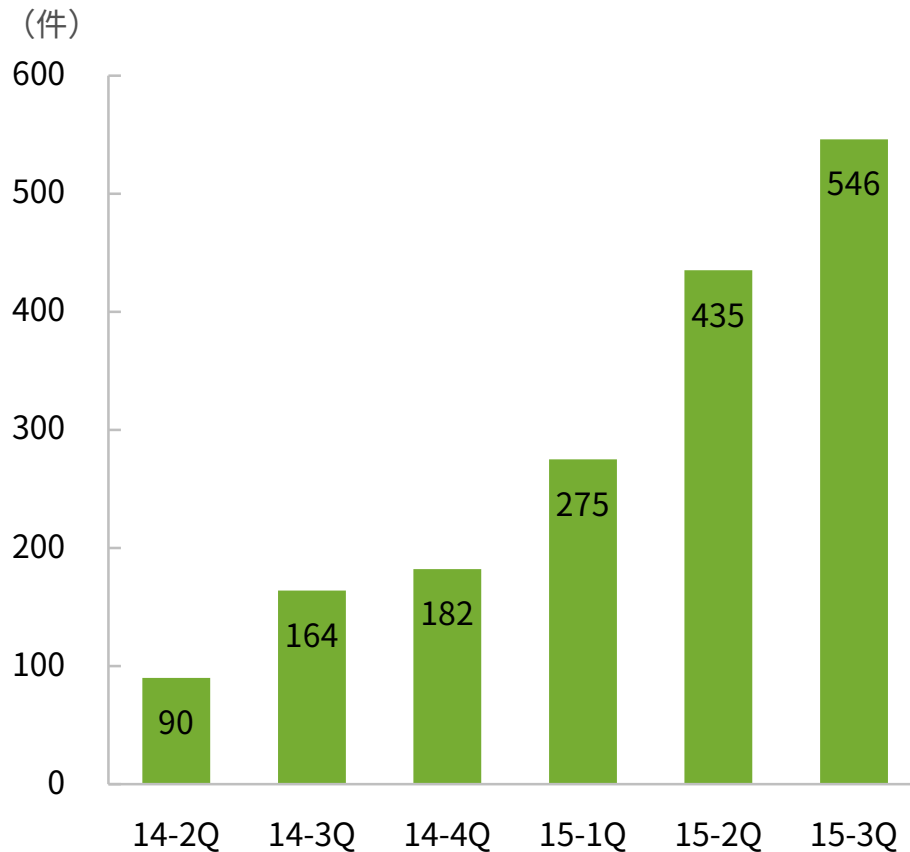
### 概況

- 一人当たり平均月間購入額は、前年同期比及び計画対比で堅調に推移
  - リピーターの平均購入金額の増加が主な要因
- 単品販売月間購入者数は、Googleの検索アルゴリズム変更によるSEO経由の流入減を主な要因として、やや軟調に推移
  - 8月以降緩やかに回復傾向

### 施策

- サイト構造の改善によるSEO回復
- 検索及びユーザーインターフェースの改善によるコンバージョンの向上

## 定額販売の契約数



※ 各四半期末時点の契約数。

### 概況

- 契約数が順調に増加
  - 8月の夏休み期間の契約数の増加が鈍かったものの、9月に特に大幅に増加。売上高への寄与は4Qに反映される見込み
- 電話営業による大口案件獲得が増加傾向にあり、API導入企業も新規で獲得

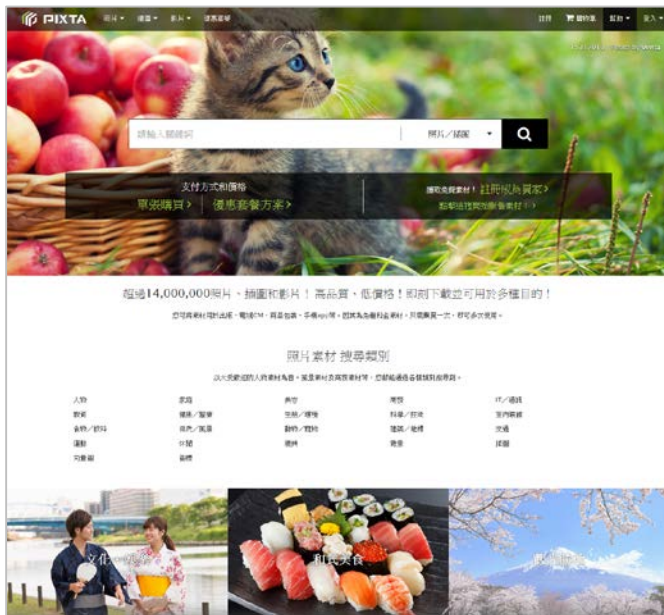
### 施策

- サイト内定額制プランへの導線を強化
- 電話営業による大口案件営業の更なる強化

- 7月：ピクスタ台湾支店設立
- 9月：台湾ドル通貨決済および發票（政府指定の領収書）に対応

- 動画素材はWebサイト等での導入事例が増加

## PIXTA繁体字サイト



## 導入事例：株式会社ユーザーローカル様



使用素材No.：17418483

- 地方のフィルムコミッションとの協力により、ピクスタクリエイターによる撮影会を実施。クリエイターへのサポートと新しいバリエーションの素材調達を実現
- オンラインセミナー等の取り組みを通じて、クリエイターの撮影・制作活動を活性化

## 企画撮影



- 福岡県、山口県、広島県在住クリエイターとの撮影会
- 福岡フィルムコミッション（福岡市）の協力により、福岡空港での撮影を実施

## セミナー



- オンライン学習サービス「スクー」にて写真セミナー、イラストセミナーの実施
- 女性限定撮影セミナー等の実施



# サービスの状況：使用事例紹介

## 事例①：グリーティングカード

株式会社サンリオ様



## 事例②：オウンドメディア

株式会社クックパッドベビー様



# 2015年12月期第4四半期の取り組み



- 年賀状素材ページ開設
- 11月～12月にかけて法人だけでなく個人の需要も高まり、利用者増加につながる見通し

- API導入件数増加に向けて営業活動を強化
- オウンドメディア運用企業など素材使用機会の多い企業を発掘し需要を喚起

## PIXTA年賀状素材ページ



- 海外でのクリエイター・購入者獲得および認知度向上に向けた施策を強化
- SNS運用、クリエイター向けキャンペーン、広告関連イベントへの協賛等を通し現地でのプレゼンスをアピール
- 国内で培ったノウハウを活かし海外でのセミナー実施も検討

タイ居住クリエイター向け  
キャンペーンを実施中

台湾にて開催の『CLIO国際広告賞2015』  
鑑賞会に協賛

**Up & Fly with PIXTA — เพียงคุณ  
อัพโหลดรูปกับพิกซ์ตา ลุ้นบินลัด  
ฟ้าสู่ออกไกอโด ฟรี 2 ที่นั่ง !**

Up & Fly with PIXTA  
เพียงคุณอัพโหลดรูปกับพิกซ์ตา  
ลุ้นบินลัดฟ้าสู่ออกไกอโด ฟรี 2 ที่นั่ง !  
วันปี - 15 ธันวาคม 2558

พิกซ์ตา (PIXTA) એજન્સીસ્ટોર્કોઈટો ડિજિટલનેિંગનોપ્રેષ્ટકોઈપુન ઝોઝાનકુમમવારવન  
ઈપ્ઈલલદલેઃ  
ઝામરૂપકંનજાતેમિંગ 300 રૂપ કંઈલિઈકુંનપોઈરૂપસોકોઈલોઈટફીરિઈઈ ઠરોમકુંઈરંઈઝનો  
રાંગલકુઈલેનઈકકોઈવો 30 રાંગલ

ลงทะเบียนที่นี่!!

ลงทะเบียนสมัครเป็นช่างภาพใหม่ที่นี่

PIXTA台湾さんが新しい写真3枚を追加しました — 場所: 青年  
育樂中心Y17  
11時間前 · 台北市 · 編集済み · 0

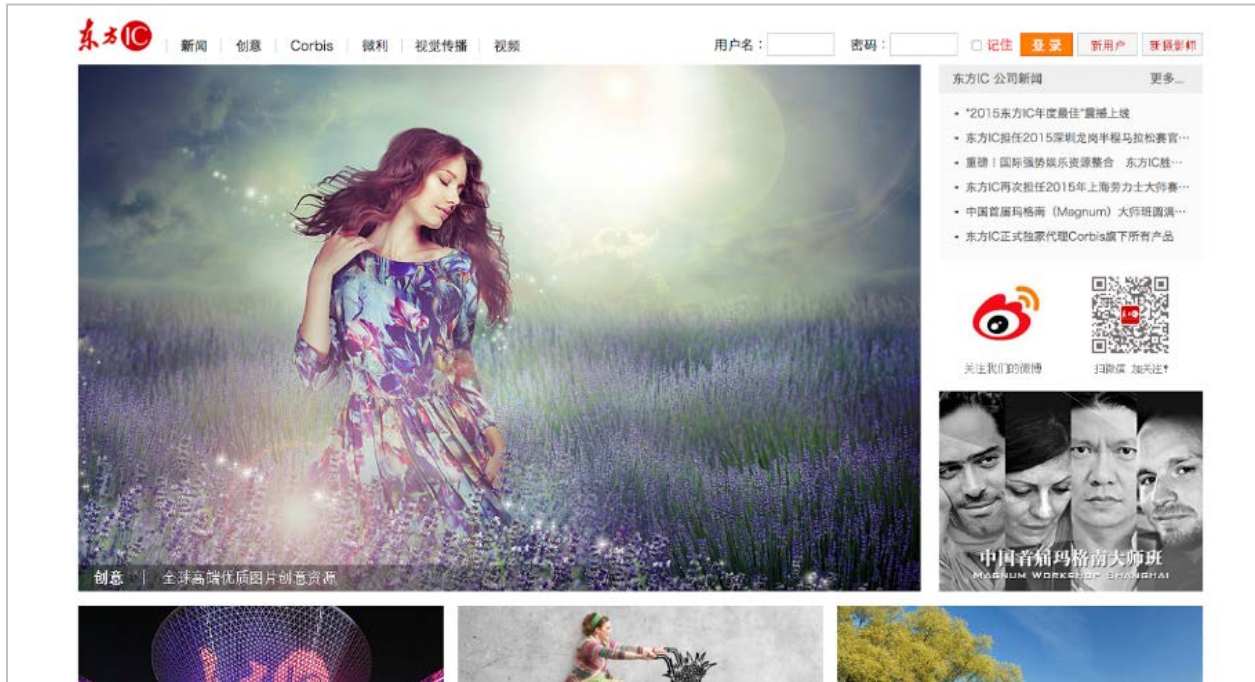
今天在Y17青年育樂中心舉辦的【2015CLIO廣告獎賞析會】，PIXTA也有宣傳攤位囉！除了展示素材圖庫之外，也在現場發送特製的資料夾和貼紙、酷卡，不知道大家有沒有拿到呢？感謝動腦雅誌熱情邀約，讓我們有機會參與這個一年一度的廣告盛會~！

翻訳を見る

その他  
自社ブログ、  
Facebookを通して  
情報発信・コミュニ  
ケーションを展開

- 中国ストックフォトサイト「ImagineChina」において、自社で著作権を保有している14,000点を提供、試験的に販売予定
- 既に開始している台湾での事業展開に加え、より市場規模の大きい中国への参入を狙う

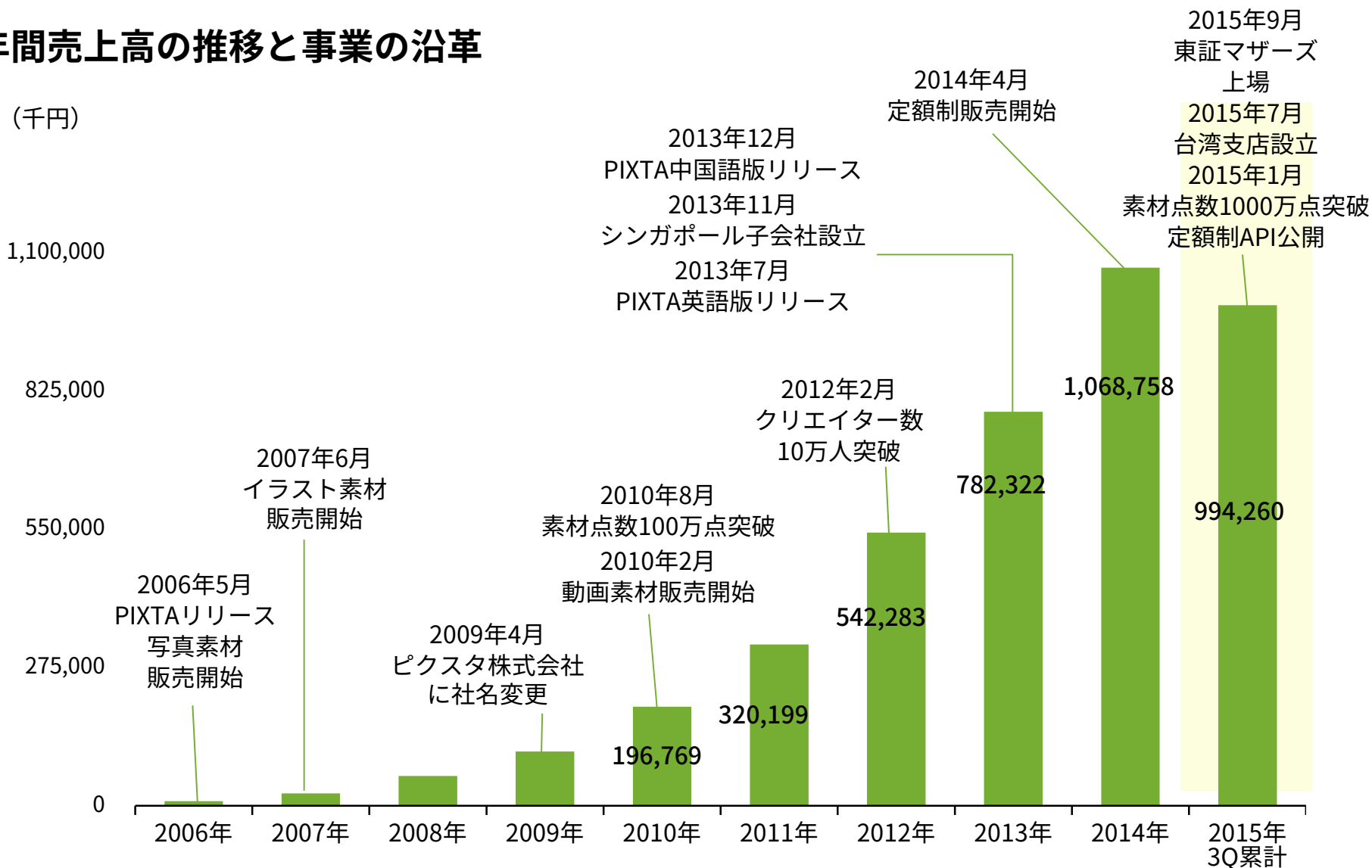
## ImagineChinaサイト



日本人人物素材の  
需要動向を  
リサーチ  
↓  
今後の販路展開の  
足がかりに

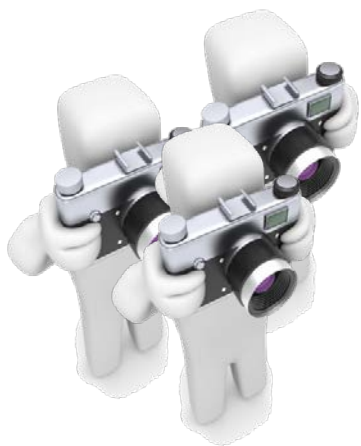
# APPENDIX (会社概要)

## 年間売上高の推移と事業の沿革





## 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

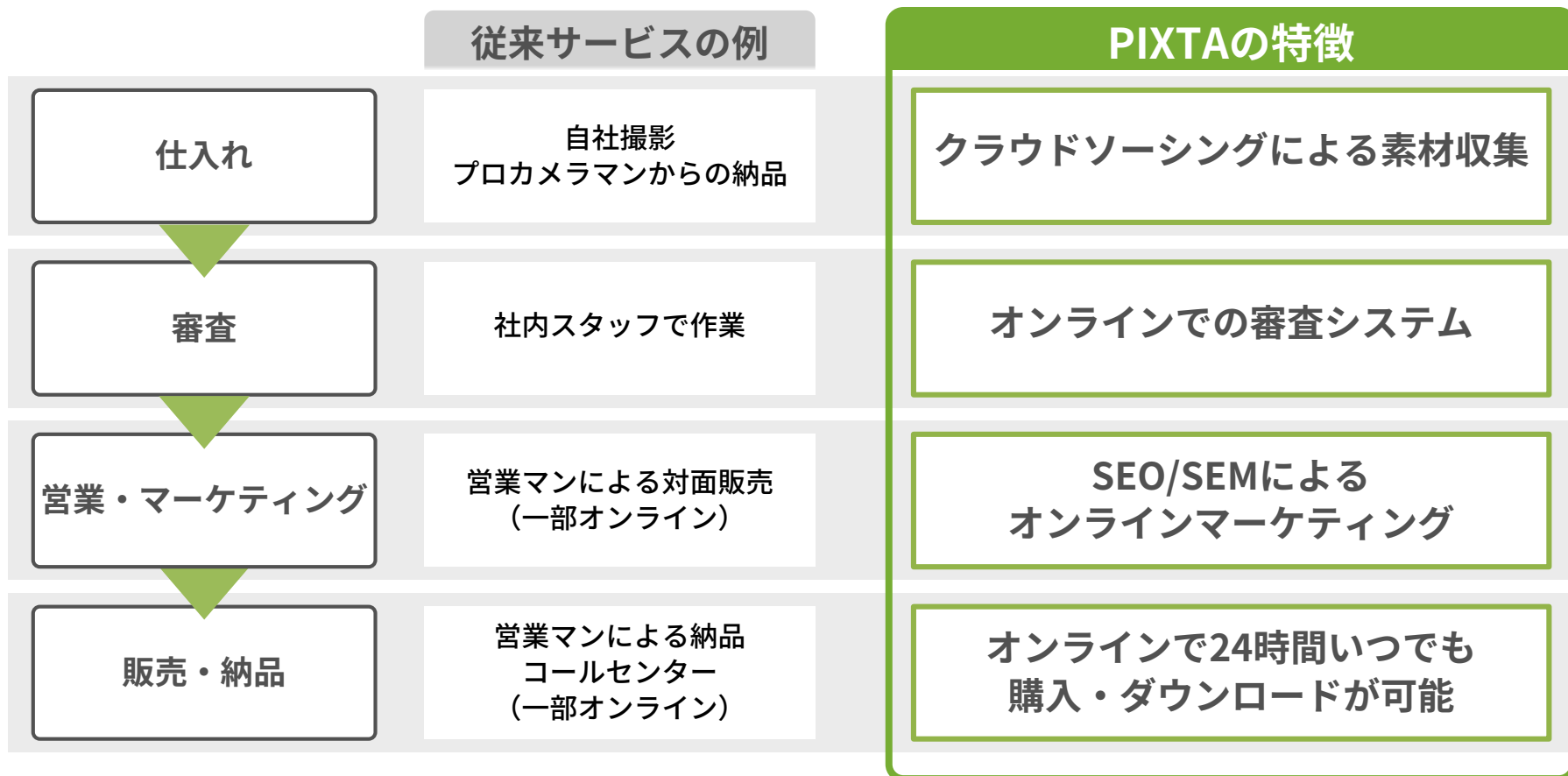
## 事業系統図



# サービスの特徴

- オンライン化・自動化・仕組み化を徹底することで、低コストでのサービス提供が可能

## 従来の事業モデルとマーケットプレイス型との違い





---

**1** 顧客基盤の拡大

---

**2** 動画素材市場への本格参入

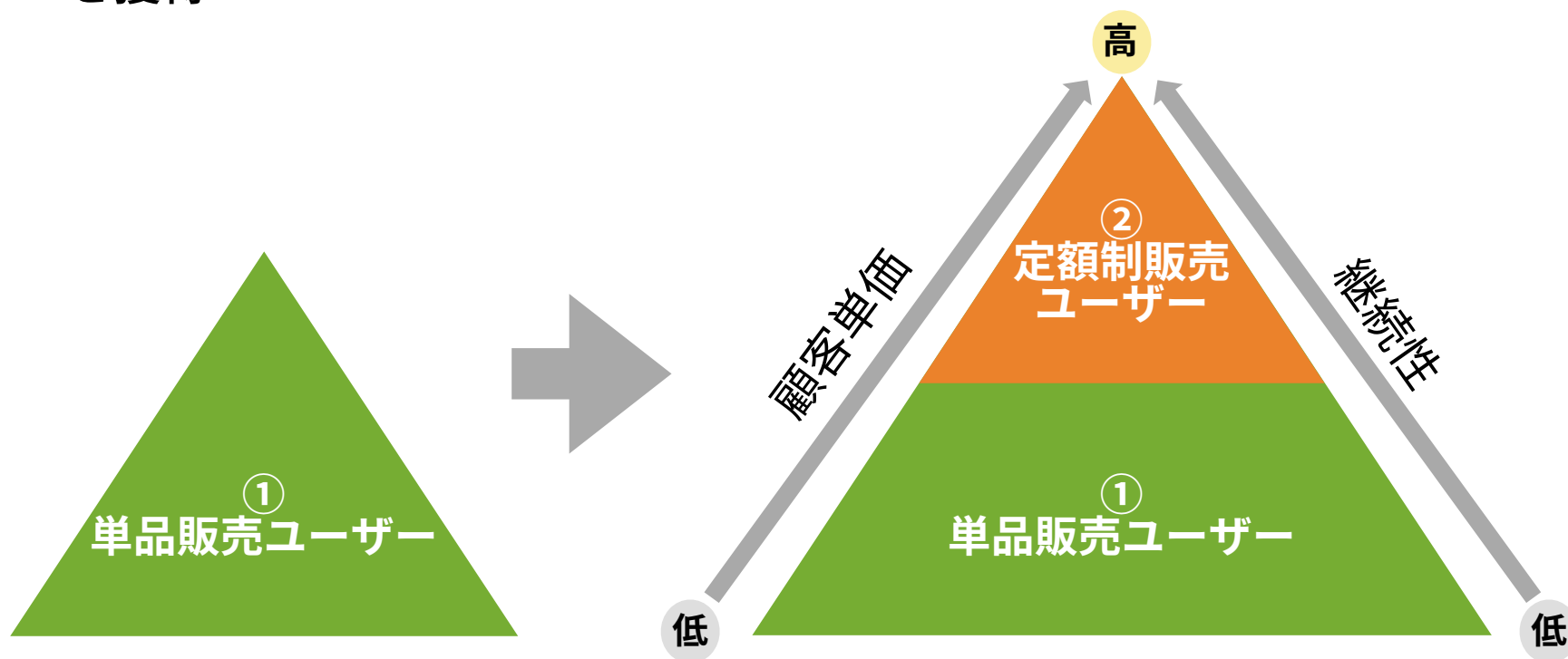
---

**3** 海外販売の強化

---

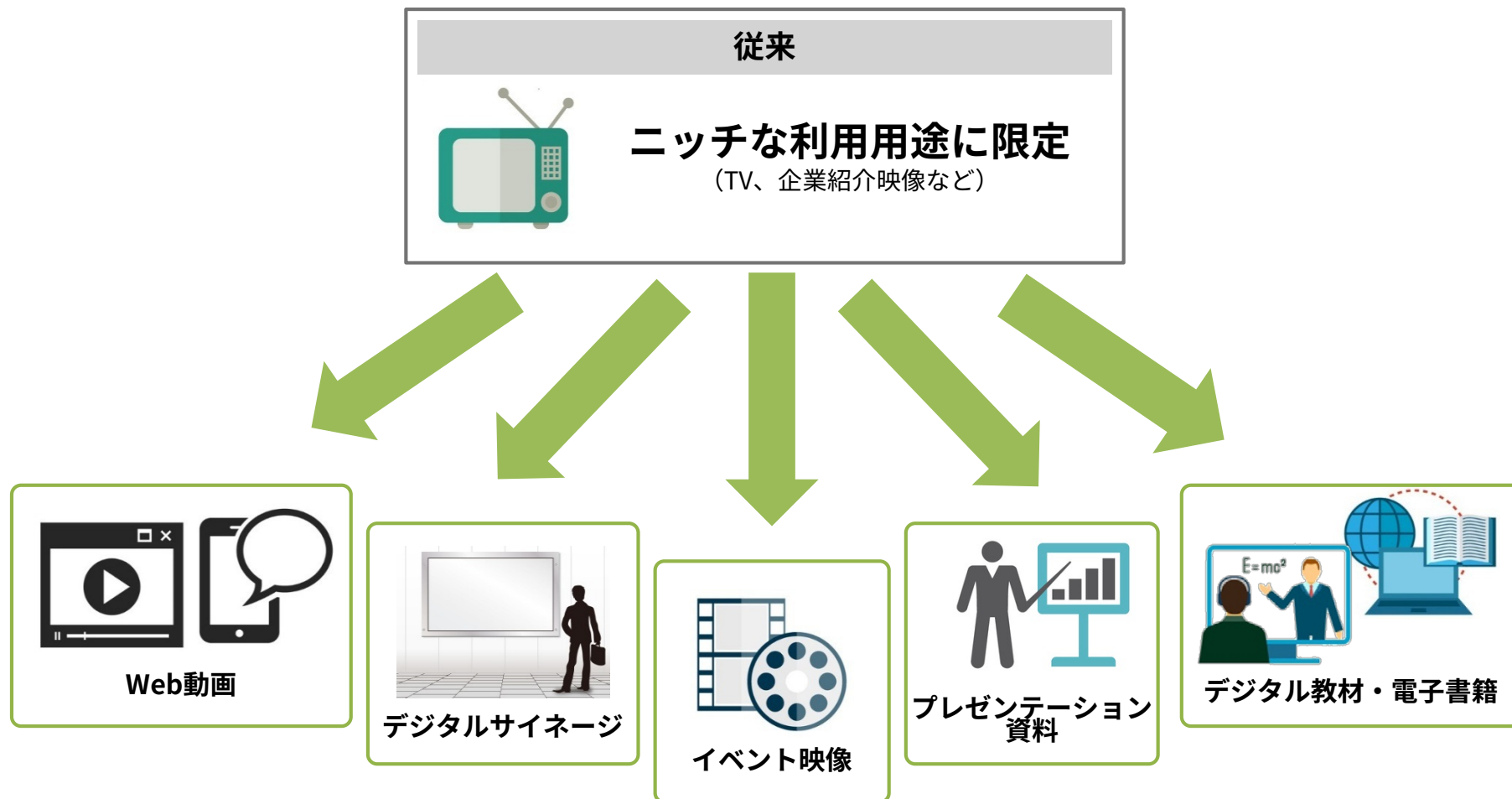
# 成長戦略①：顧客基盤の拡大

- ① 素材の品揃えの充実及び新規顧客層の開拓により、従来の単品販売ユーザーを更に拡大
- ② 定額制販売の導入により、顧客単価及び継続性がより高い定額ユーザーを獲得



# 成長戦略②動画素材市場への本格参入

- 成長著しい動画マーケットにおいて、2010年からサービスを開始
- 今後Webやスマホでの動画の利用シーンは飛躍的に増加する見込み



## ■ 今後拡大が期待されるアジア市場における販売を拡大

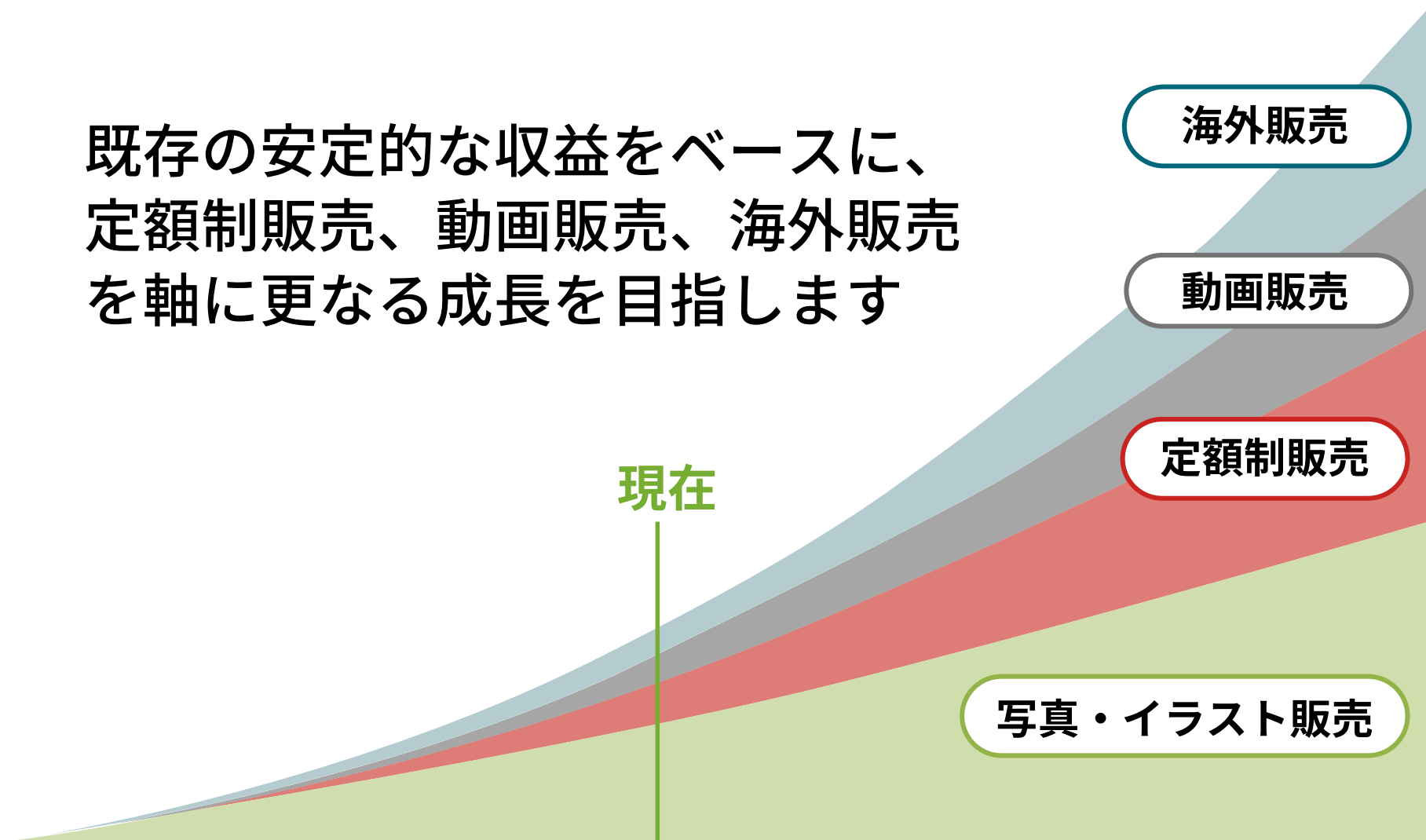
- 2013年7月：PIXTA英語版サイトを開設
- 2013年11月：シンガポール子会社設立
- 2013年12月：PIXTA中国語版サイト（簡体字、繁体字）を開設
- 2015年7月：台湾支店設立
- 2015年9月：台湾現地通貨決済対応開始
- 2016年1月：Imagine Chinaにおいて中国本土におけるピクスタ素材のトライアル販売を開始予定

今後アジア市場が  
欧米並みに成長する中で  
アジアNo.1を目指す



PIXTA

既存の安定的な収益をベースに、  
定額制販売、動画販売、海外販売  
を軸に更なる成長を目指します



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。

