

2018年12月期
第1四半期決算説明資料



PIXTA

2018年5月14日
ピクスタ株式会社
[マザーズ・3416]

目次

- 2018年12月期 第1四半期決算概要
- 当期の重点施策と見通し

2018年12月期 第1四半期決算概要

第1四半期業績ハイライト

- 定額制シフトが順調に進み、新規事業も堅調で売上高は前年同期比19.8%増
- 前期からの新規投資が落ち着き、営業利益も前年同期比167.9%と大幅増

(単位：百万円)

	2018-1Q	2017-1Q	前年同期比	当期予想	進捗率
売上高	614	513	+19.8%	2,594	23.7%
営業利益	36	13	+167.9%	91	40.1%
純利益	11	2	+353.4%	20	58.4%

※2017年第2四半期より連結子会社であるTopic Images Inc.の業績を含んでおります。

第1四半期の振り返り

- PIXTAは定額制シフトが予定通り進捗、定額制売上は前年同期比67.2%増
 - 平均月間購入額を保ちつつ、順調に購入者数を増やす
 - 定額プランの訴求強化に向けサービスサイトを継続的に改善
- fotowa撮影件数は前年同期比2.8倍の成長
 - 和歌山、滋賀、岡山、大分展開で全国22都府県をカバー
 - 「お宮参りギフトセット」サービスを開始
- 海外展開及びsnapmartも堅調
 - 韓国は、2017年7月にリリースしたPIXTA韓国語版が堅調に成長
 - Snapmartは定額売上が堅調に増加

業績の推移：四半期決算推移

- 定額制売上は定額制シフトが順調に進み前年同期比67.2%増
- 単品・その他売上は前2Qより韓国Topic社の売上取込もあり前年同期比7.8%増 (※1)

(単位：百万円)

	16-1Q	17-1Q	18-1Q	17-18 前年同期比
売上高	436	513	614	+19.8%
(単品・その他)	371	409	441	+7.8%
(定額制)	65	103	173	+67.2%
営業利益	65	13	36	+167.9%

※1：新規事業「fotowa」「Snapmart」の売上および韓国Topic Images Inc. において従前より取り扱っている高価格帯のデジタル素材の売上は「その他」に含んでおります。なお、「fotowa」については撮影料金からフォトグラファーへの報酬を差し引いた額を売上として計上しております。

※2：2016年第4四半期より連結子会社であるスナップマート株式会社の業績を含んでおり、それ以前の業績については単体の数値を記載しております。また、2017年第2四半期より連結子会社であるTopic社の業績を含んでおります。

業績の推移：四半期営業利益及び費用推移

- 定額制売上の拡大に伴い、仕入原価率は低下傾向
- 人件費は前2Qより韓国Topic社連結により前年同期比増
- その他はTopic社連結、ベトナム子会社への開発業務委託などにより増加

(単位：百万円)

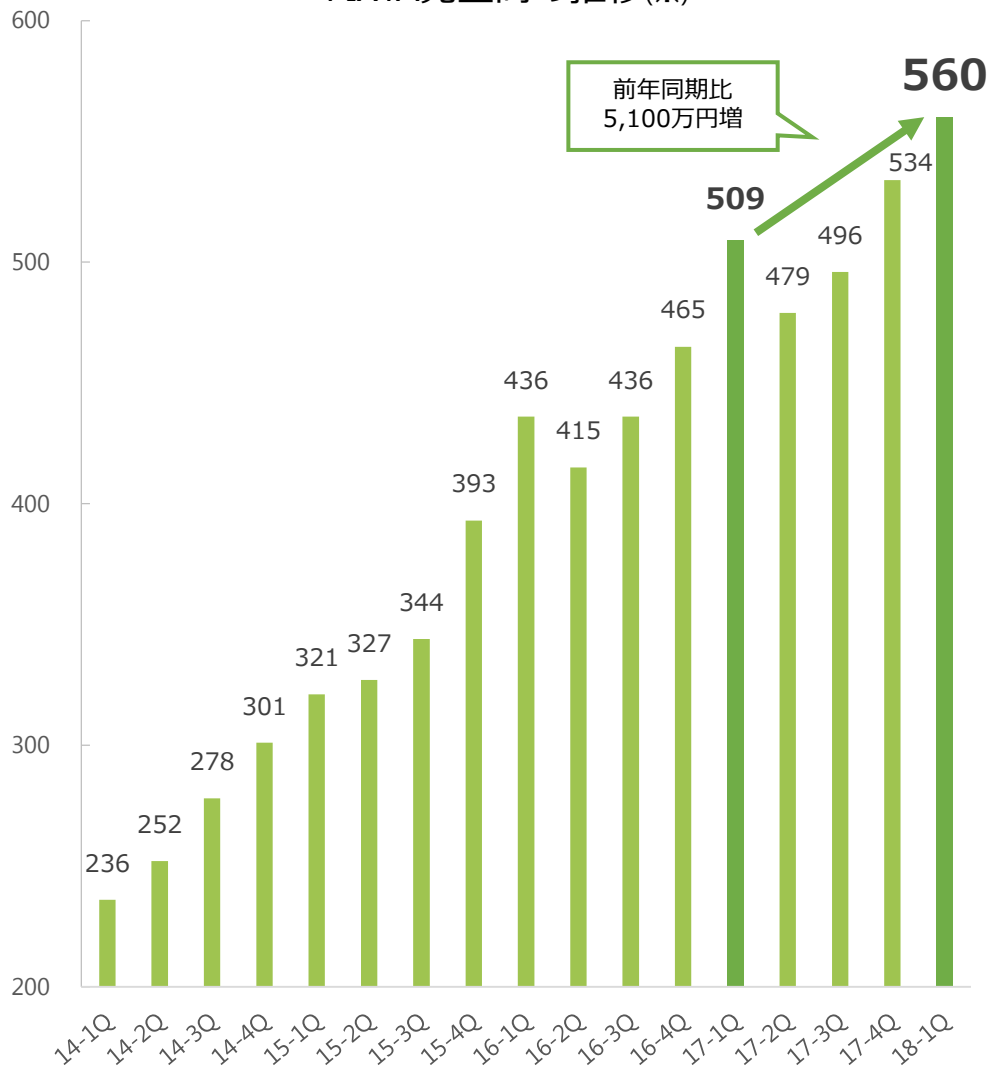
	15-1Q (単体)	16-1Q (単体)	17-1Q (連結)	18-1Q (連結)	17-18 前年同期比
仕入原価	119	153	170	193	+13.7%
サーバーコスト	13	27	28	31	+11.5%
人件費	63	79	114	134	+17.2%
広告宣伝費	21	26	45	51	+12.8%
採用コスト	1	2	6	4	△31.0%
その他	55	80	144	162	+21.4%
営業利益	46	65	13	36	+167.9%

※2016年第4四半期より連結子会社であるスナップマート株式会社の業績を含んでおり、それ以前の業績については単体の数値を記載しております。また、2017年第2四半期より連結子会社であるTopic Images Inc.の業績を含んでおります。

PIXTA：販売の状況

(百万円)

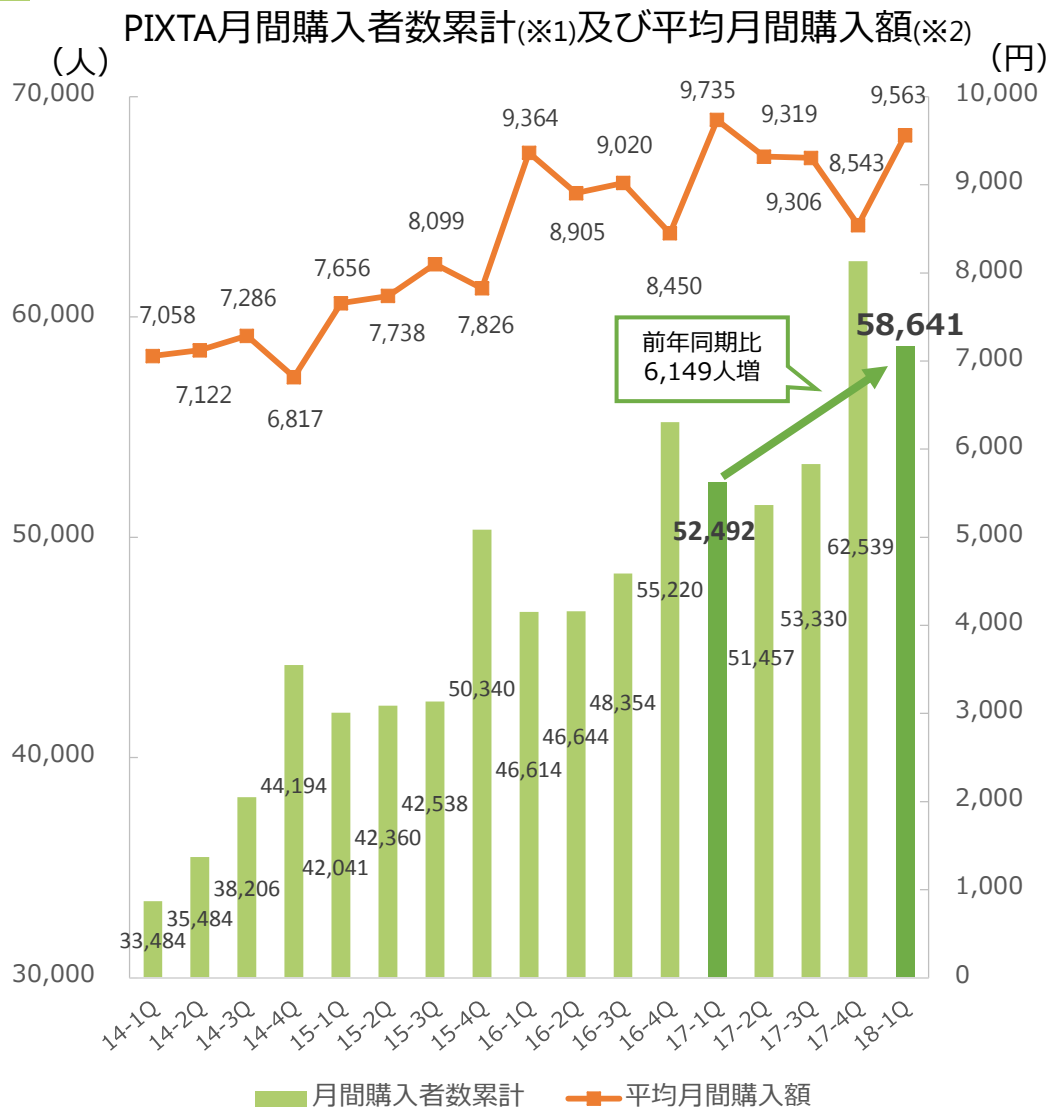
PIXTA売上高の推移(※)



- PIXTA売上高は560百万円、引き続き四半期ベースで過去最高を更新
- 前1Qは大口受注あるも、売上高は前年同期比10%増を確保
- 定額制売上の伸びが売上伸長に寄与

※単品売上と定額制売上の合計

PIXTA：販売の状況



■ 2017年5月からの少量定額プラン導入で、購入者数は前年同期比12%増

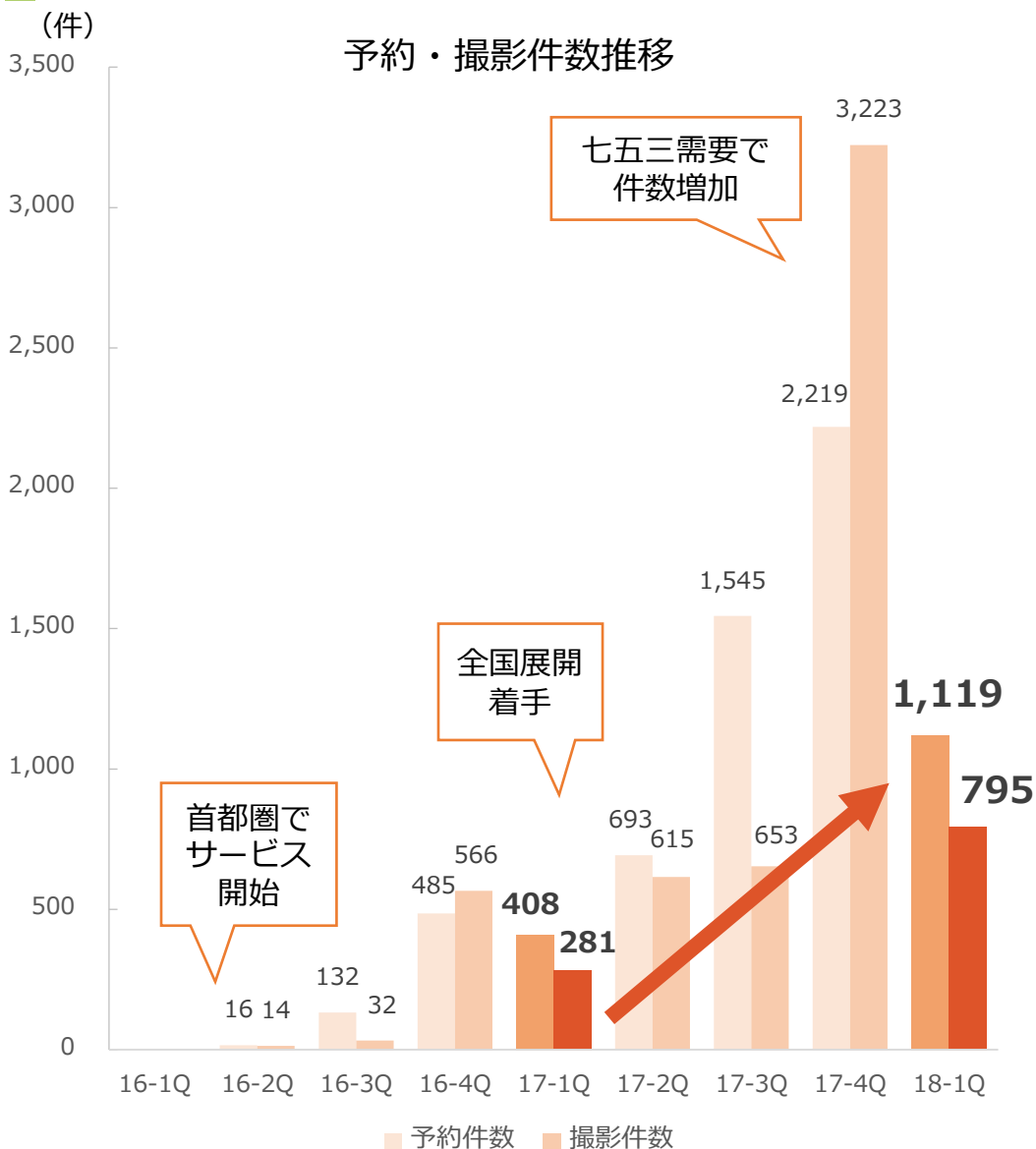
■ 少量定額プラン導入後も大口取引を除くと平均月間購入額は維持

■ 今後も平均月間購入額を維持しつつ、購入者数を増加させる方針を継続

※1PIXTA月間購入者数（月に1回以上単品もしくは定額制またはその両方を購入した人数）の3ヶ月分を合算した数値

※2PIXTA売上（単品と定額制の合計）を月間購入者累計で除した、1ヶ月間の平均購入額

fotowaの状況



■ 撮影件数は4Q需要期を過ぎても、前年同期比2.8倍を超える成長

■ 和歌山、滋賀、岡山、大分でサービス開始

■ 登録フォトグラファーは全国で640人を突破

海外展開の状況



■ 韓国

PIXTA韓国語版の売上も徐々に伸
長し、韓国クリエイター獲得も好
調に推移

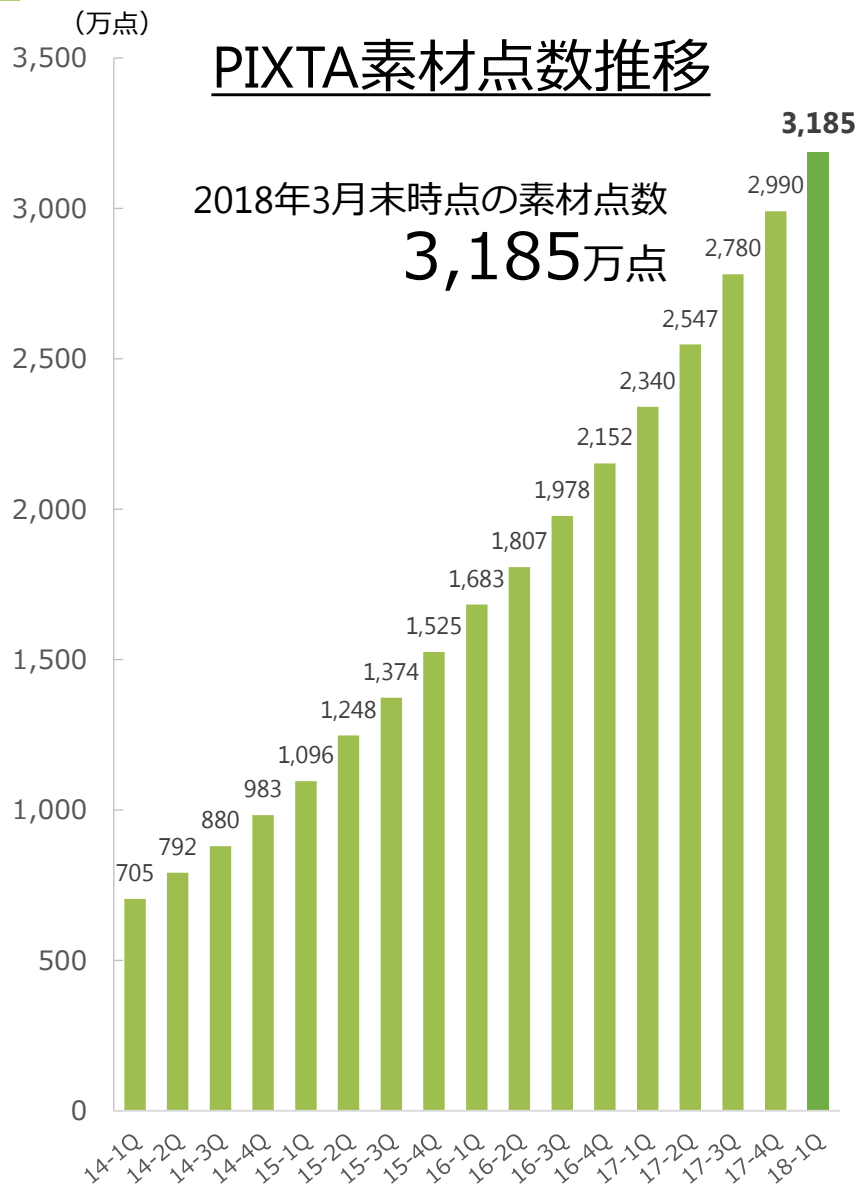
■ 台湾

2017年下期から強化したプリペイ
ド販売が好調

■ タイ

アジア全般での販売を目的とした
パンアジアコンテンツを製作

PIXTA素材調達及びSnapmartの状況



Snapmart

- 好調な定額プラン強化のため全素材の定額プラン購入を可能に
- オンデマンド撮影も好調

#SAKURAGENIC

日本橋でみつける、フォトジェニックな春。
春の気分に誘われて、絶品メニューを食べ歩き。
美味しくてフォトジェニックな日本橋をご紹介します。



vol.1 桜メニュー

春や桜をテーマにした、アーティスティックなメニューがずらり。約150店舗の期間限定「桜メニュー」を食べ歩き「日本橋桜メニューウォーク」の紹介です。大人気インスタグラマー・6151が撮り下ろす、桜メニューの数々をご覧ください。

[VIEW MORE](#)



vol.2 桜屋台

大人気インスタグラマー・6151の撮り下ろす、日本橋の伝統と革新が合わさった、名店の特別メニューに舌鼓！3/31(土)・4/1(日)の2日間限定の人気グルメイベント「ニホンパン桜屋台」のご紹介です。

[VIEW MORE](#)



vol.3 みんなの#SAKURAGENIC

みなさんが投稿した日本橋のSAKURAGENICな写真を掲載中！

[VIEW MORE](#)

オンデマンド撮影案件：日本橋桜フェスティバル

2Qの主な取り組み

少量定額プランに繰越機能追加

- 定額制プランの更新率向上に向けて導入予定

fotowa地域、サービス拡大

- 鹿児島、山口、長崎でサービス開始予定。他地域展開も進行中
- 時間・場所別など検索絞り込み機能強化

定額制が使われる理由

圧倒的な安さ
1点を購入するのに比べ、圧倒的な安さで提供しております。
毎日25ダウンロードできる定額制1年プランなら1点あたり約39円で高品質な素材が使用できます。

サイズを選び放題
定額制なら同じ価格で写真・イラスト・ベクター素材、すべてのサイズがダウンロード可能です。
だから、コストを気にせず使いたいサイズを選び放題です。

日本人素材が豊富
専属クリエイター、登録クリエイターによるバラエティーに富んだ素材が魅力。様々なシーンでのご利用や、こだわりのニュアンスにも柔軟に対応できます。

人気の撮影ジャンル

fotowaで人気の撮影ジャンルを詳しくご紹介

お宮参り ●
七五三 ●
マタニティフォト ●
ニューボーンフォト ●
成人式・1/2成人式 ●
百日祝い(お食い初め) ●
ハーフバースデー ●
カップル ●

業績の推移：損益計算書

- 売上高は前年同期比で順調に成長。売上総利益率も安定して推移
- 利益も投資が落ち着き、前年同期比で大幅に改善

(単位：百万円)

	18-1Q	17-1Q	前年同期比	17-4Q	前四半期比
売上高	614	513	+19.8%	643	△4.4%
売上総利益	361	296	+21.8%	377	△4.3%
売上総利益率	58.8%	57.8%	+1.0pt	58.7%	+0.1pt
営業利益	36	13	+167.9%	30	+18.3%
営業利益率	6.0%	2.7%	+3.3pt	4.8%	+1.2pt
経常利益	30	13	+131.1%	34	△12.4%
(四半期)純利益	11	2	+353.4%	23	△51.2%

※2017年第2四半期より連結子会社であるTopic Images Inc.の業績を含んでおります。

業績の推移：貸借対照表

- 韓国Topic社買収によるのれん増加も、引き続き高い健全性と流動性を維持

(単位：百万円)

	2018-1Q	2017-1Q	前年同期比	2017年末	前期末比
流動資産	1,337	1,209	+10.6%	1,326	+0.8%
（うち、現預金）	822	784	+4.8%	835	△1.6%
固定資産	450	424	+6.2%	463	△2.7%
（うち、のれん）	176	201	△12.3%	192	△8.4%
総資産	1,788	1,634	+9.4%	1,790	△0.1%
流動負債	924	760	+21.6%	919	+0.6%
固定負債	197	210	△6.1%	211	△6.2%
純資産	665	662	+0.4%	659	+0.9%

※2017年第1四半期より連結子会社であるTopic Images Inc.の業績を含んでおります。

当期の重点施策と見通し

2018年12月期の重点施策：サマリー

- 国内PIXTA事業は定額制シフトをさらに推進
 - 定額制の顧客基盤拡大および強化のため、「新規顧客獲得」と「更新率向上」のための施策に注力
 - また「顧客単価向上」のため、顧客ニーズと市場の状況に照らし適切な商品・価格戦略を再検討
- 海外事業においては、韓国および台湾、タイの拡大に注力
- 新規事業「fotowa」は、さらなる飛躍に向け、サービス強化・拡大と認知度向上に取り組む

2018年12月期の重点施策：PIXTA事業

■ 定額制シフトをさらに推進

新規顧客獲得

WebマーケティングやUI改善で
流入強化、API導入拡大

更新率向上

機能サービス改善に
よる付加価値向上

顧客単価向上

商品、価格戦略の最適化



昨年に引き続き

定額制売上の大幅増を目指す

(2017年 518百万円 → 2018年 758百万円)

2018年12月期の重点施策：海外

■ 韓国ほか各販売拠点において成長を加速させる

ローカルコンテンツの充実

検索・翻訳等のサイト改善

Webマーケティングによる集客強化

により飛躍的な成長を目指す

★ 韓国

★ 東京本社

☆ 台湾

★ ベトナム（開発）

★ タイ

★ シンガポール
（海外展開統括）

市場の状況を見つつ、
サイト・サービス改善及び
顧客拡大に取り組むととも
に、コンテンツの充実にも
注力

17年（売上前年比+86%）を
超える成長を実現すべく、
引き続きWebマーケティング
や現地に合わせたサイト・
サービス改善に注力

2018年12月期の重点施策：fotowa

■ さらなる飛躍に向け投資を継続

全国展開

フォトグラファーの
誘致・育成を進め全国
網羅を目指す

集客強化

Web広告のみに頼らず、
SNSやイベントなど
多チャネルでの集客体制
を確立

機能・サービスの 付加価値向上

機能の改善・充実、
印刷サービスや衣装
レンタルなど付加価値
向上に取り組む

年間撮影件数15,000件を目指す

(2017年は 4,772件)

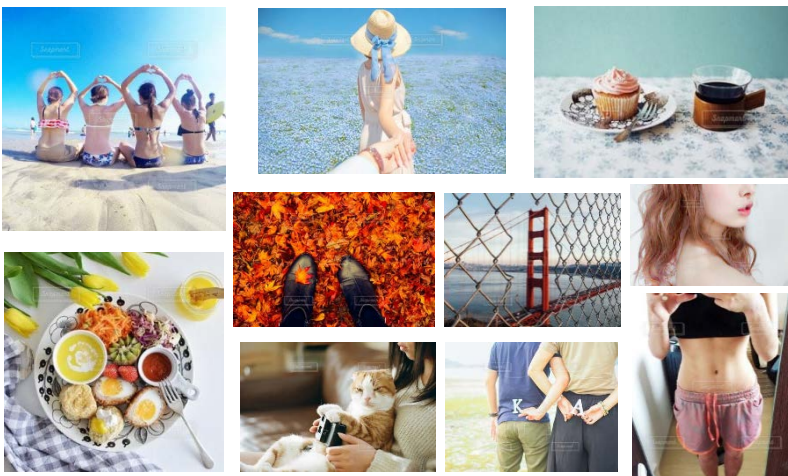
2018年12月期の重点施策：Snapmart

PIXTAとは異なるユーザー基盤でサービスの二本柱を育てる

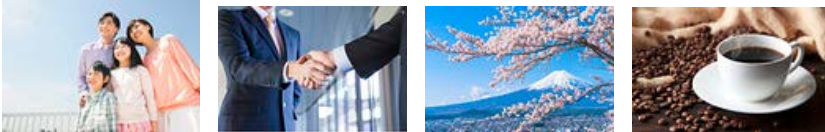
マーケットプレイス

「SNS映え」「日常的」な写真の品揃えをさらに充実させるとともに、好調な定額制を拡大していく

Snapmartの売れ筋（一例）：主にSNSマーケティングに使用



PIXTAの売れ筋（一例）：主に広告や商品パッケージ等に使用



オンデマンドサービス (物撮り、コンテスト等)

企業がSNS映えする写真を気軽に入手できるサービスを強化していく

フォロワーの多いインスタグラマーに商品撮影を依頼できる「フツ撮り出張サービス」



テーマに沿った写真を募集できる「コンテスト」



2018年12月期連結業績見通し

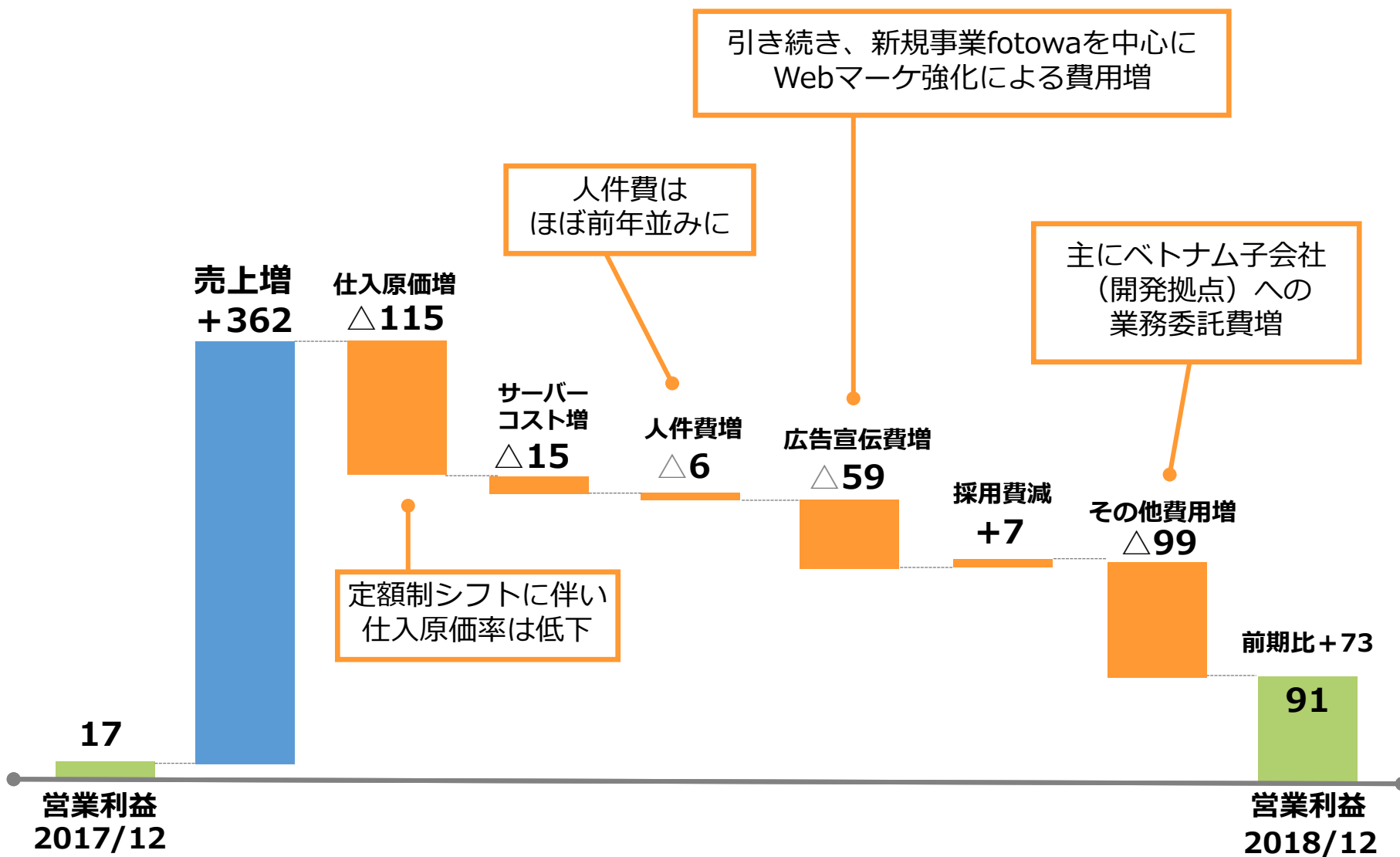
- 定額制シフトをさらに進めることで売上高は前期比16.3%増を見込む
- 海外と新規事業への投資を継続しつつ、利益拡大への基盤づくりの年に

(単位：百万円)

	2017-4Q累計 (実績)	2018-4Q累計 (予想)	前期比
売上高	2,231	2,594	+16.3%
営業利益	17	91	+421.9%
営業利益率	0.8%	3.5%	+2.7pt
純利益	△6	20	—

2018年費用と営業利益イメージ

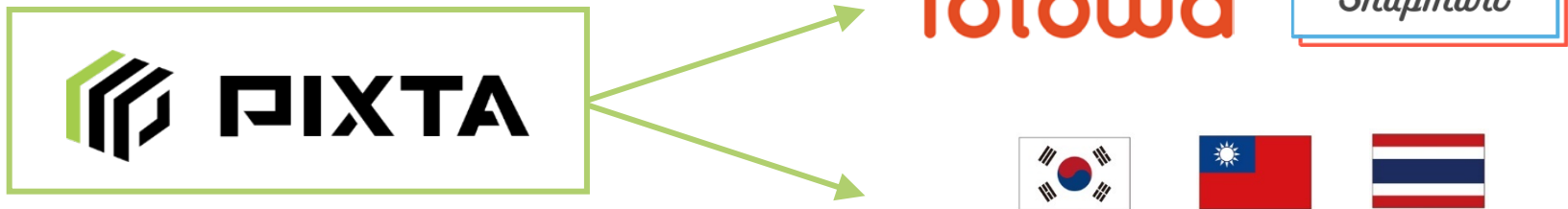
(単位：百万円)



PIXTA成長の方程式



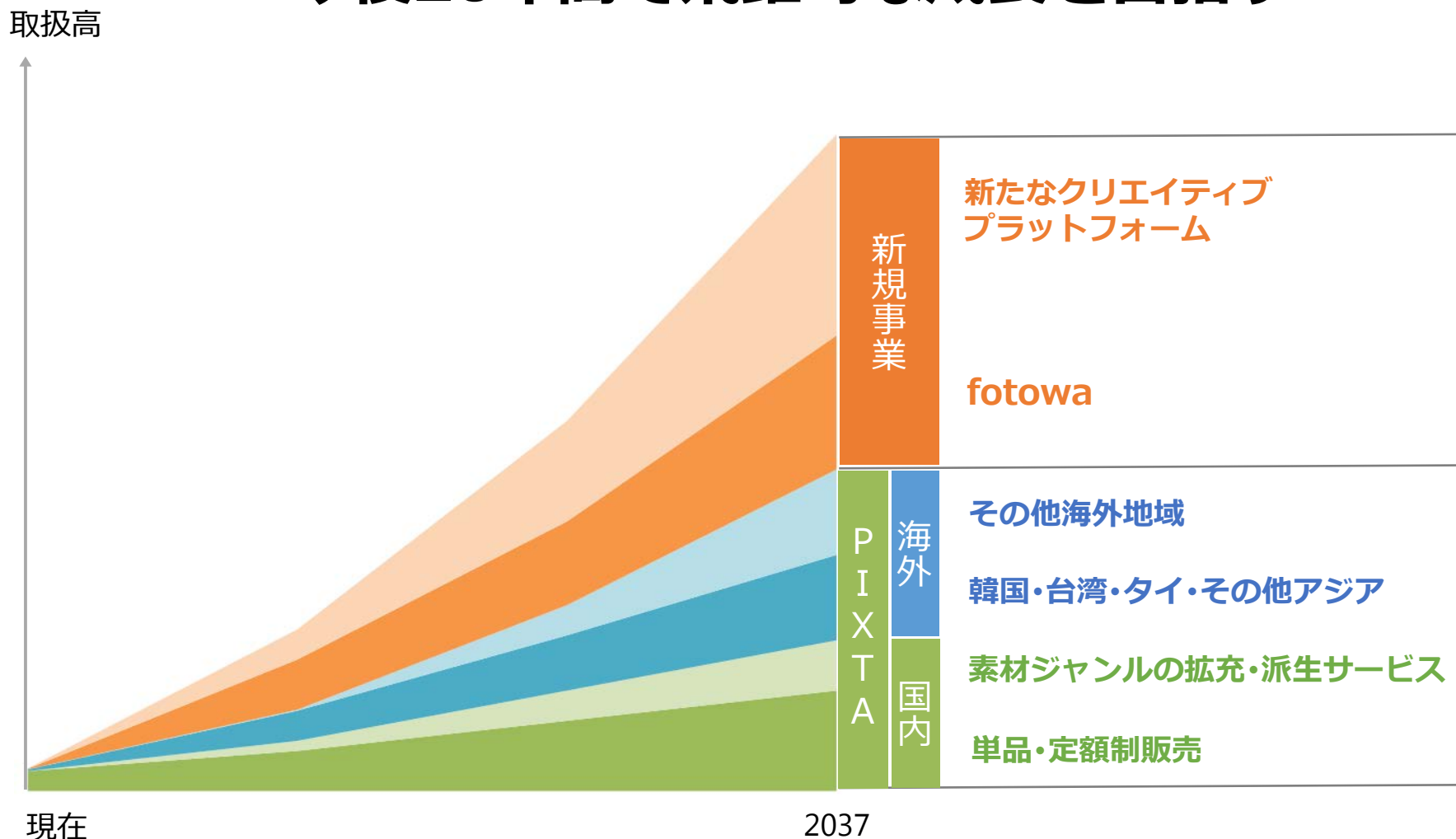
PIXTA(国内)で実証した成長の方程式を
新規事業や海外にも横展開



※UI=ユーザーインターフェース。サイト上の情報やデザイン等、ユーザーがサービス利用の際に触れる表示や機能全般
UX=ユーザーエクスペリエンス。製品やサービス利用を通じてユーザーが得られる体験

長期成長イメージ

今後20年間で飛躍的な成長を目指す



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。

