



2018年12月期通期
決算説明資料

ピクスタ株式会社
[マザーズ・3416]
2019年2月13日

目次

1. 会社概要/経営方針
2. 2018年12月期 決算概要
3. 2019年12月期 重点施策と見通し
4. 参考資料

1. 会社概要/経営方針

グループビジョンと事業概要

経営理念

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

画像・動画・音楽の
素材サイト

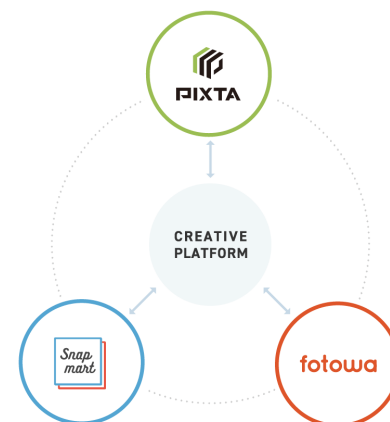


自然でオシャレな
出張撮影なら

fotowa

コンテンツ流通に
“素人革命”を

Snapmart



PIXTA：ビジネスモデル

- 写真・イラスト・動画・音楽等のデジタル素材のマーケットプレイス
- インターネット活用により主要な取引はオンラインで完結



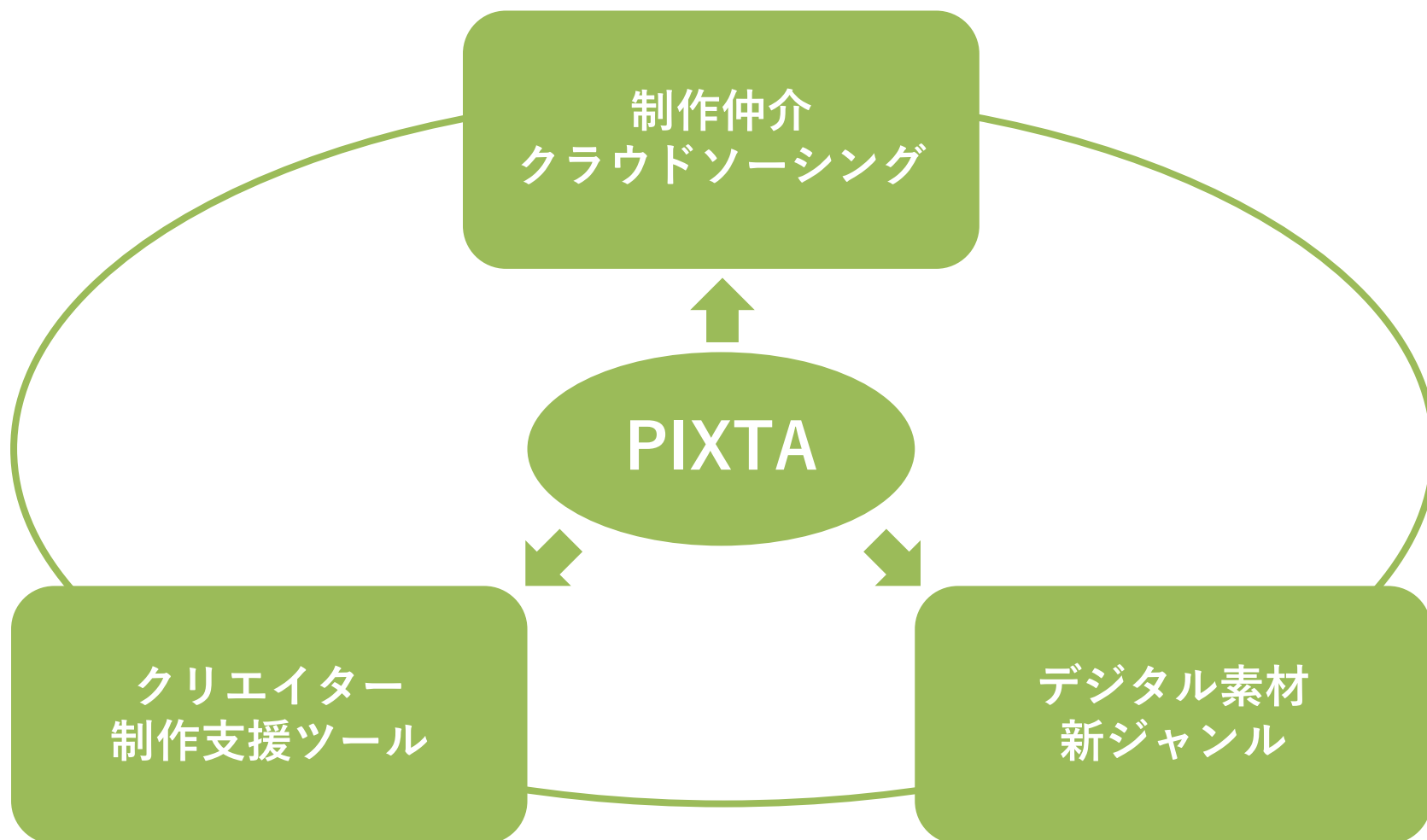
PIXTA：強み

- 28万人以上の強固なクリエイター基盤 (※1)
 - メジャーからニッチジャンルまであらゆるクリエイティブが揃う
- 約3,800万点の圧倒的なコンテンツ数 (※1)
 - 年間800万点以上（毎日数万点）の素材投稿
 - 特に日本関連素材では質・量ともに他社を圧倒
- 積み上げ型事業モデル & アジア市場への進出
 - 高い継続率で日本以外の市場でも顧客数が着実に増加
- 開発・Webマーケティング力
 - 自社独自のSEO・広告運用により国内同業内で最大アクセス数 (※2)

※1：2018年12月末時点
※2：Similar Webにて当社調べ

PIXTA：事業の拡大構想

PIXTAユーザー向けに新たなサービスを展開



fotowa : ビジネスモデル

好きな日時、好きな場所に、好きなカメラマンを呼べる
出張撮影マッチングプラットフォーム



fotowa : 強み

従来の写真館の「負」

画一的なテイストのフォーマルな写真

写真館で撮影されるフォーマルな写真（イメージ）



不透明な料金設定

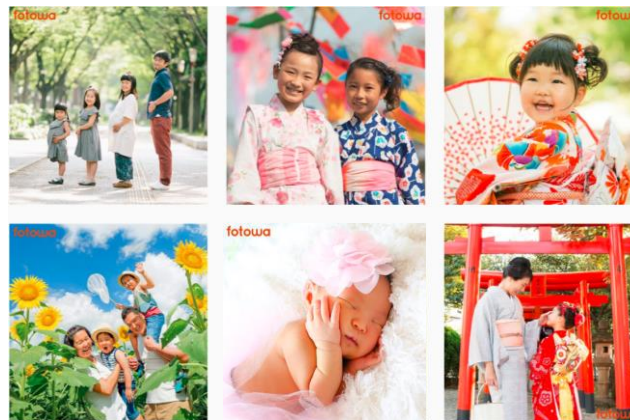
データ受取不可

使用素材No. : 24865916, 30894863, 28547671

fotowa なら…

ナチュラルでおしゃれな写真

fotowaで撮影可能な写真（イメージ）



わかりやすい一律料金

納品はデータで受け取り

SNS映え

追加料金無し



データで
もらえる

fotowa：事業の拡大構想

“出張撮影といえば fotowa”の状態を目指す

あらゆる写真撮影 数千億円市場を見込む

シニア

ペット

法人向け

結婚式

出産・育児分野 700億円市場以上

マタニ
ティ

誕生日

ニュー
ボーン

家族写真

七五三

お宮参り

旅行

インバウンド

カップル

Snapmart : ビジネスモデル

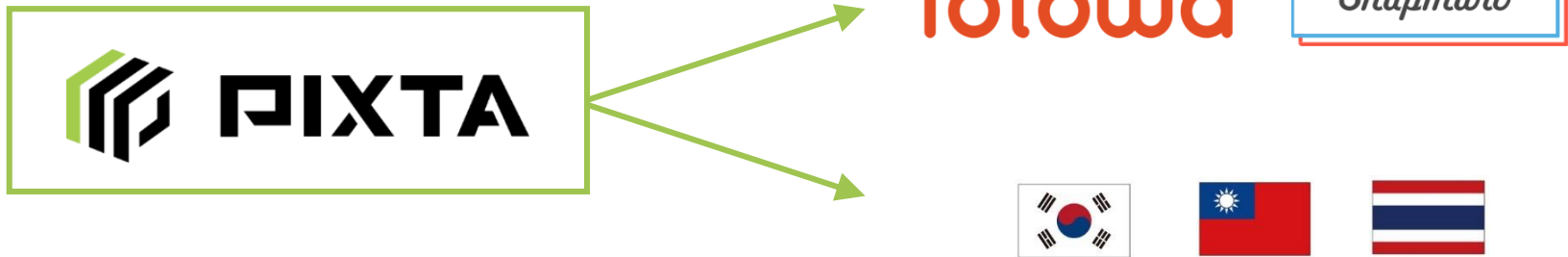
- SNS広告に効果のある素材が豊富なマーケットプレイス
- SNS運用に適した写真を法人向けに提供するオンデマンドサービス



中長期戦略：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

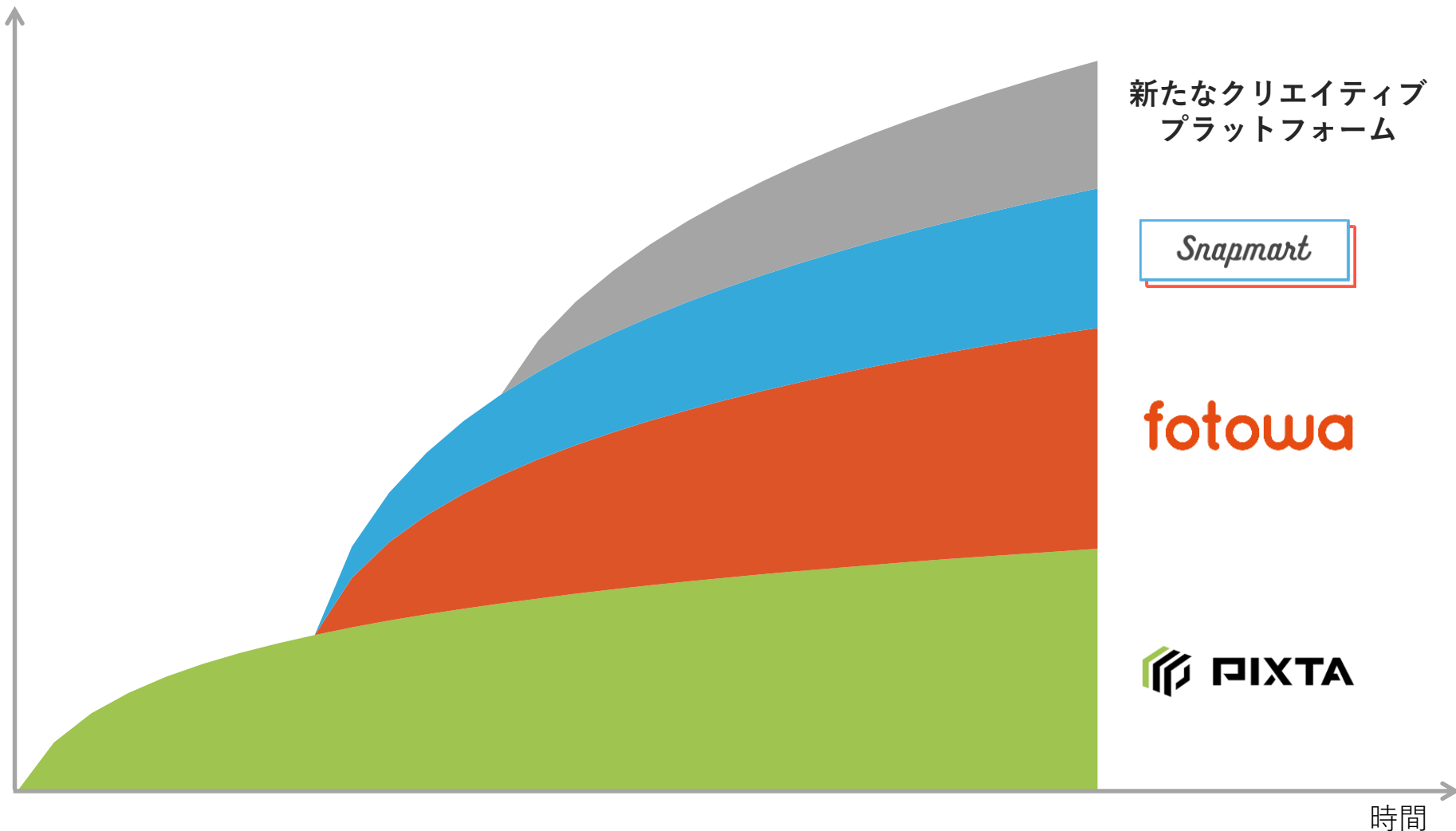


※UI：ユーザーインターフェース。サイト上の情報やデザイン等、ユーザーがサービス利用の際に触れる表示や機能全般
UX：ユーザーエクスペリエンス。製品やサービス利用を通じてユーザーが得られる体験

中長期成長イメージ

利益拡大と投資の好循環で今後も複数プラットフォームを展開

取扱高



クリエイティブプラットフォームの将来構想

無数の埋もれたクリエイター群

写真

動画

イラスト

テキスト

音楽

マンガ

演技

アート

クリエイティブプラットフォーム経済圏

無数の才能とニーズをn対nで結びつける事業モデル

法人ニーズ

デザイン 画像素材 動画制作 ナレーション
音源 記事制作 イベント撮影 等

個人ニーズ

家族写真 読み物 アート鑑賞
動画視聴 音楽鑑賞 舞台鑑賞 等

2. 2018年12月期 決算概要

通期業績ハイライト

- 売上高は前期比12.7%増
- 前期からの新規投資が落ち着き、営業利益も大幅改善

(百万円)	2017/12 通期	2018/12 通期	前期比	当期予想
売上高	2,231	2,514	+12.7%	2,594
営業利益	17	110	+532.1%	91
営業利益率	0.8%	4.4%	+3.6pt	3.5%
純利益	△6	20	-	20

※：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。

当期の振り返り

- PIXTA売上（海外含む）は前期比12.7%増
 - 定額制プランにおけるクリエイターの報酬割合 UP
 - 単品（写真・イラスト）購入価格の改定
- fotowa撮影件数は前期比1.8倍の成長
 - 日本全国での撮影が可能に
 - 「NAVITIME API」導入によりフォトグラファーとユーザーのマッチング精度向上
- 海外展開及びSnapmartも堅調
 - PIXTA韓国語版が引き続き堅調に成長
 - Snapmart売上の進捗好調

売上高の推移

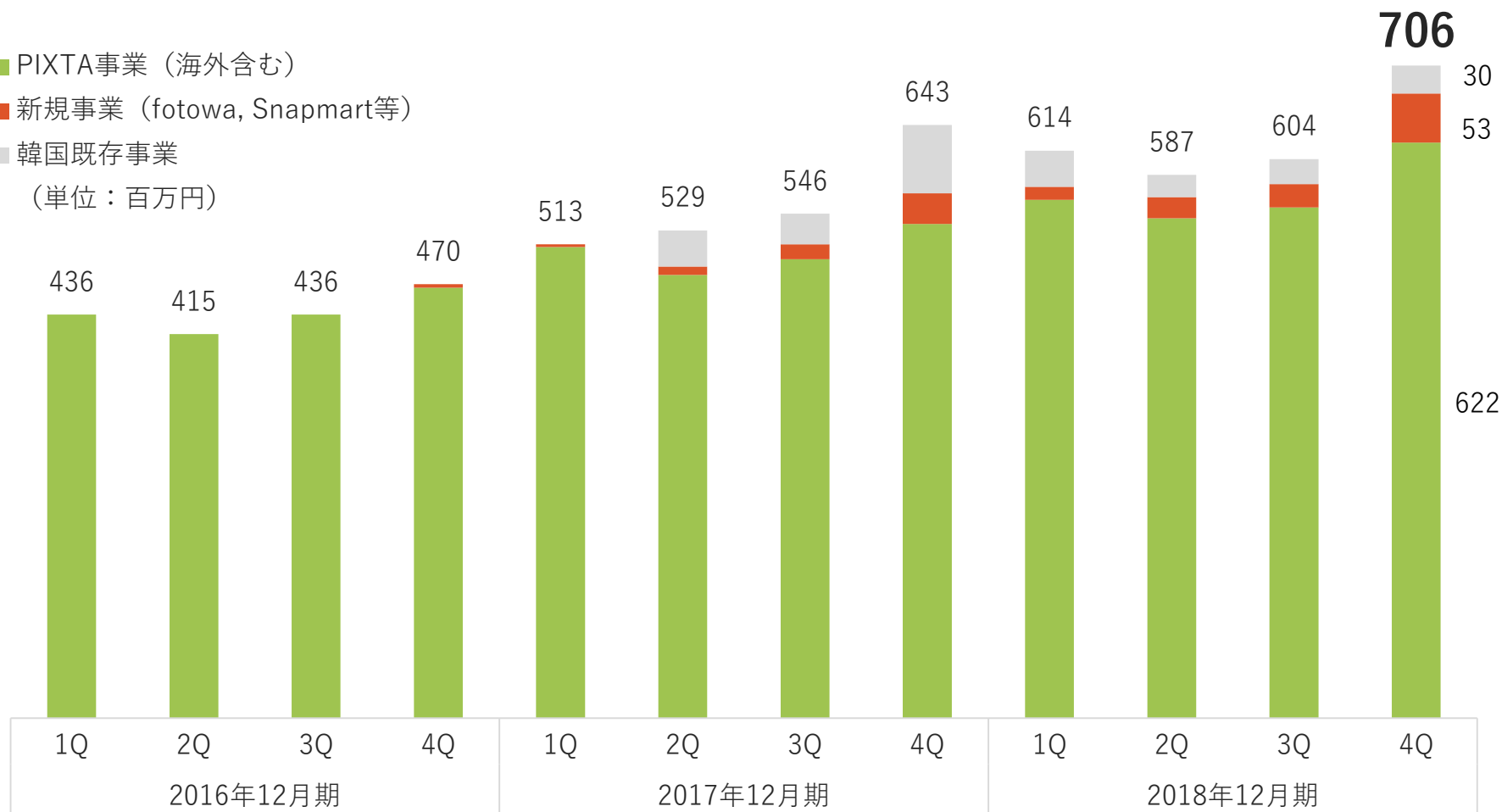
- 売上高は順調に成長し、2018年4Qに過去最高を更新
- fotowa事業は七五三がピークを迎える4Qが繁忙期

■ PIXTA事業（海外含む）

■ 新規事業（fotowa, Snapmart等）

■ 韓国既存事業

（単位：百万円）

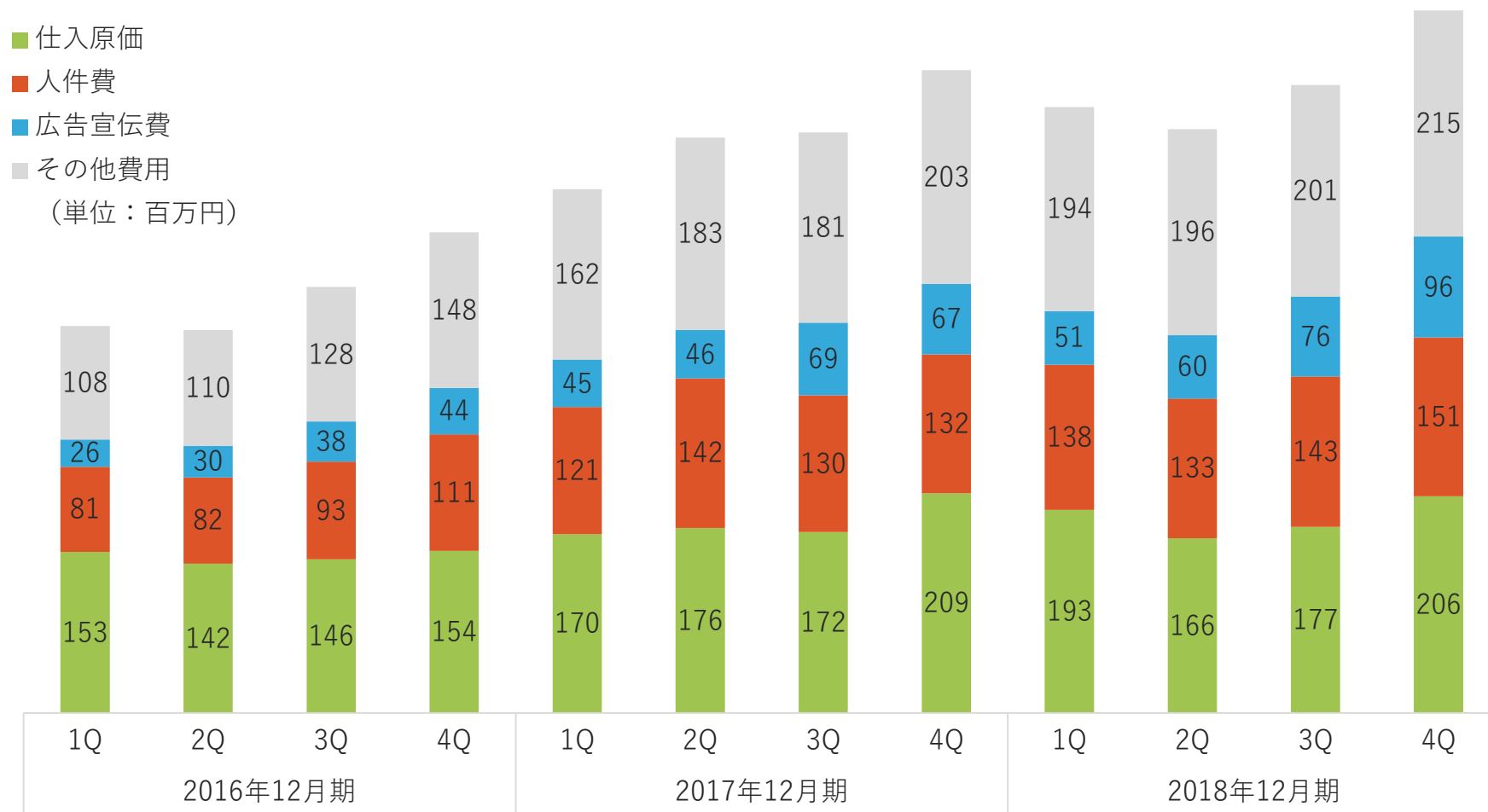


※：2016年第4四半期より連結子会社であるスナップマート株式会社の業績を含んでおり、また、2017年第2四半期より連結子会社であるTopic Images Inc.の業績を含んでおります。

※：fotowa事業の売上高は、取扱高からフォトグラファーへの支払を控除したネットで計上しております。

費用の推移

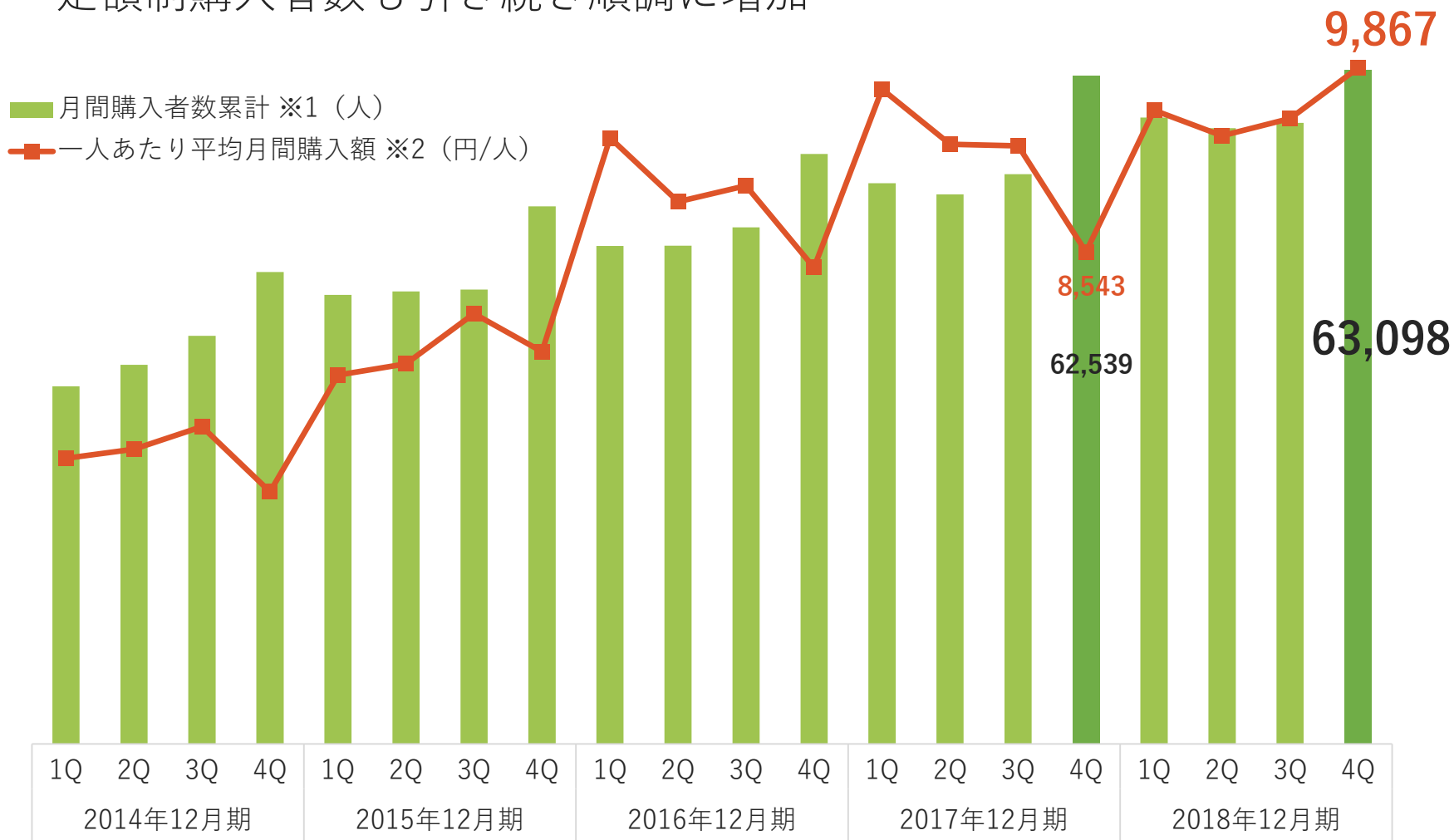
- 広告宣伝費はfotowaの広告拡大により増加
- 人件費はエンジニア中心に採用が拡大したため増加



※：2016年第4四半期より連結子会社であるスナップスマート株式会社の業績を含んでおり、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：購入者数と一人あたり平均購入額

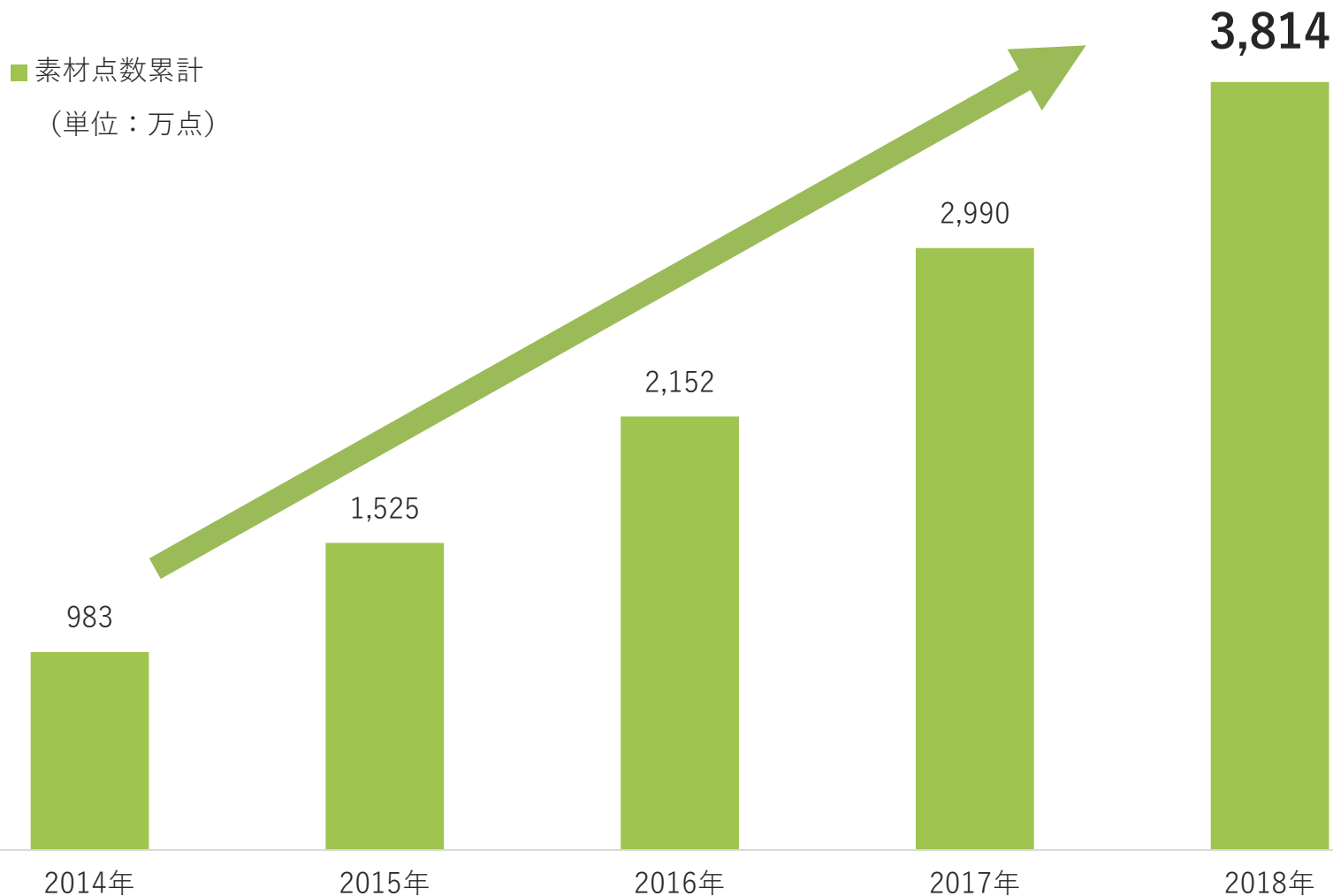
- 一人あたり平均月間購入額は単品値上げが寄与し前年同期比15.5%増
- 定額制購入者数も引き続き順調に増加



※1：PIXTA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か月分を合計した数値
 ※2：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

PIXTA：素材点数累計

- 2018年12月末時点での素材点数3,814万点（前期比28%増）
- クリエイター向けセミナー・撮影会等を継続的に実施



PIXTA：海外展開の状況



使用素材No. : 38497649, 42541703, 45036178, 46604990, 47506204, 47621787

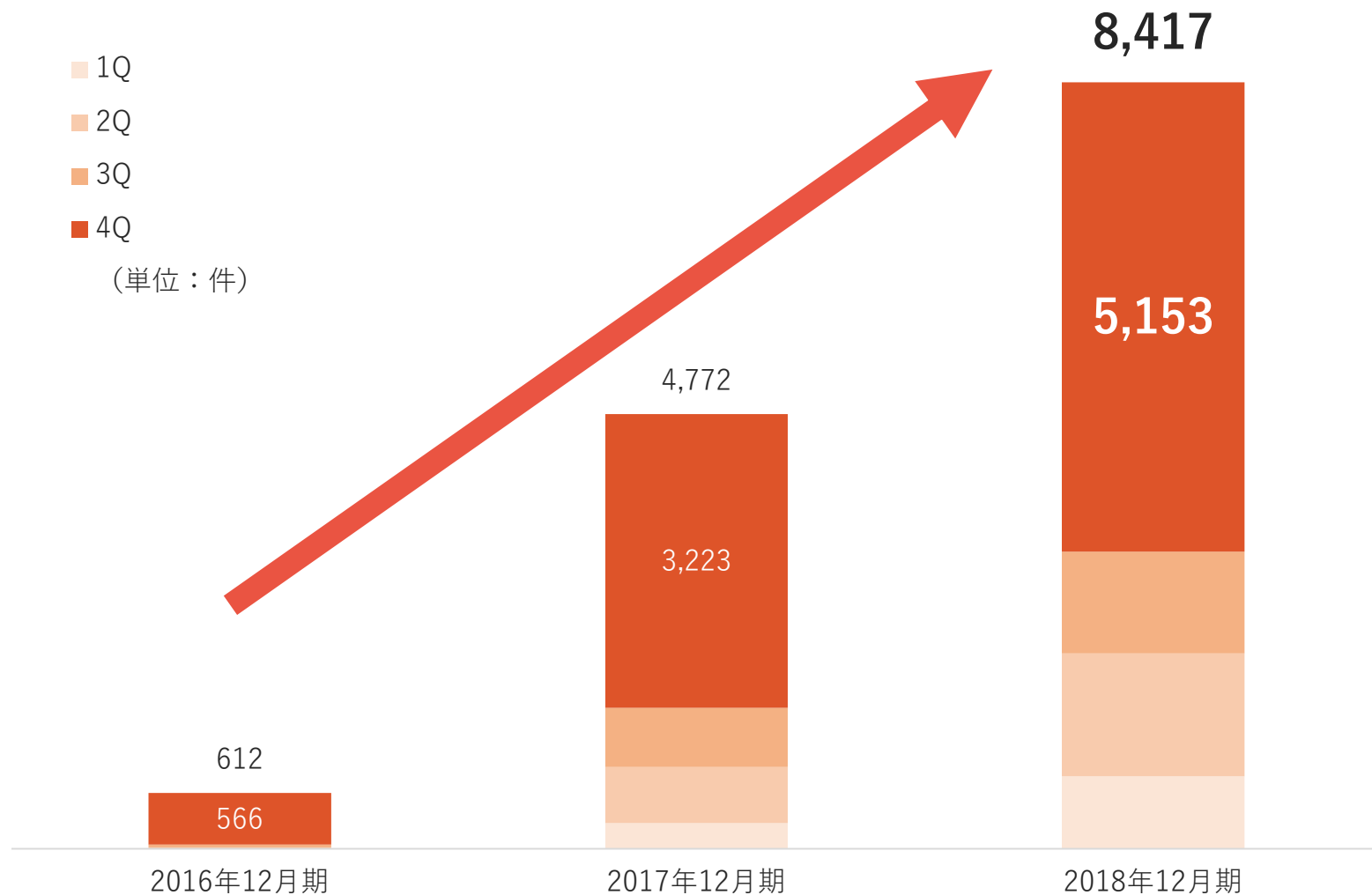
- アジア市場を面として捉えアジア全域で売れるコンテンツ制作に注力
- 自社のコンテンツ制作ノウハウを各国のクリエイターへ展開



使用素材No. : 6895687

fotowa：撮影件数の推移

- 撮影件数は前期比1.8倍成長
- 秋田、山形、佐賀、宮崎の4県が追加され47都道府県で撮影が可能に



Snapmart：当期の振り返り



コンテスト事例（ネスレ日本株式会社様）

- 企業のSNS広告写真需要に対応するアンバサダープランの受注が好調
- マーケットプレイス事業では引き続き定額制プランでの販売が堅調
- クリエイター育成とコンテンツ拡充を目的としたクリエイターコミュニティの発足

2018年12月期 通期 P/L (連結)

- 売上高は前4Q韓国既存事業の一時的な大口購入もあり前年同期比+9.9%
- 2018/4Qの純利益は投資有価証券評価損の計上により△6百万円

(百万円)	2017/12 4Q	2018/12 4Q	前年同期比	2017/12 通期	2018/12 通期	前期比
売上高	643	706	+9.9%	2,231	2,514	+12.7%
売上総利益	377	430	+14.0%	1,296	1,516	+16.9%
売上総利益率	58.7%	60.9%	+2.2pt	58.1%	60.3%	+2.2pt
営業利益	30	36	+17.1%	17	110	+532.1%
営業利益率	4.8%	5.1%	+0.3pt	0.8%	4.4%	+3.6pt
経常利益	34	32	△6.2%	23	106	+359.5%
純利益	23	△6	-	△6	20	-

※：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。

2018年12月期 通期 B/S (連結)

- 引き続き高い健全性と流動性を維持

(百万円)	2017/12 期末	2018/12 期末	前期末比
流動資産	1,326	1,485	+11.9%
（うち、現預金）	835	927	+11.1%
固定資産	463	416	△10.1%
（うち、のれん）	192	158	△17.8%
総資産	1,790	1,901	+6.2%
流動負債	919	1,068	+16.2%
固定負債	211	157	△25.6%
純資産	659	676	+2.5%

2018年12月期 通期 C/F (連結)

(百万円)	2017/12 通期	2018/12 通期
営業活動によるキャッシュ・フロー	84	287
投資活動によるキャッシュ・フロー	△193	△86
財務活動によるキャッシュ・フロー	256	△58
現金及び現金同等物の期末残高	875	1,013

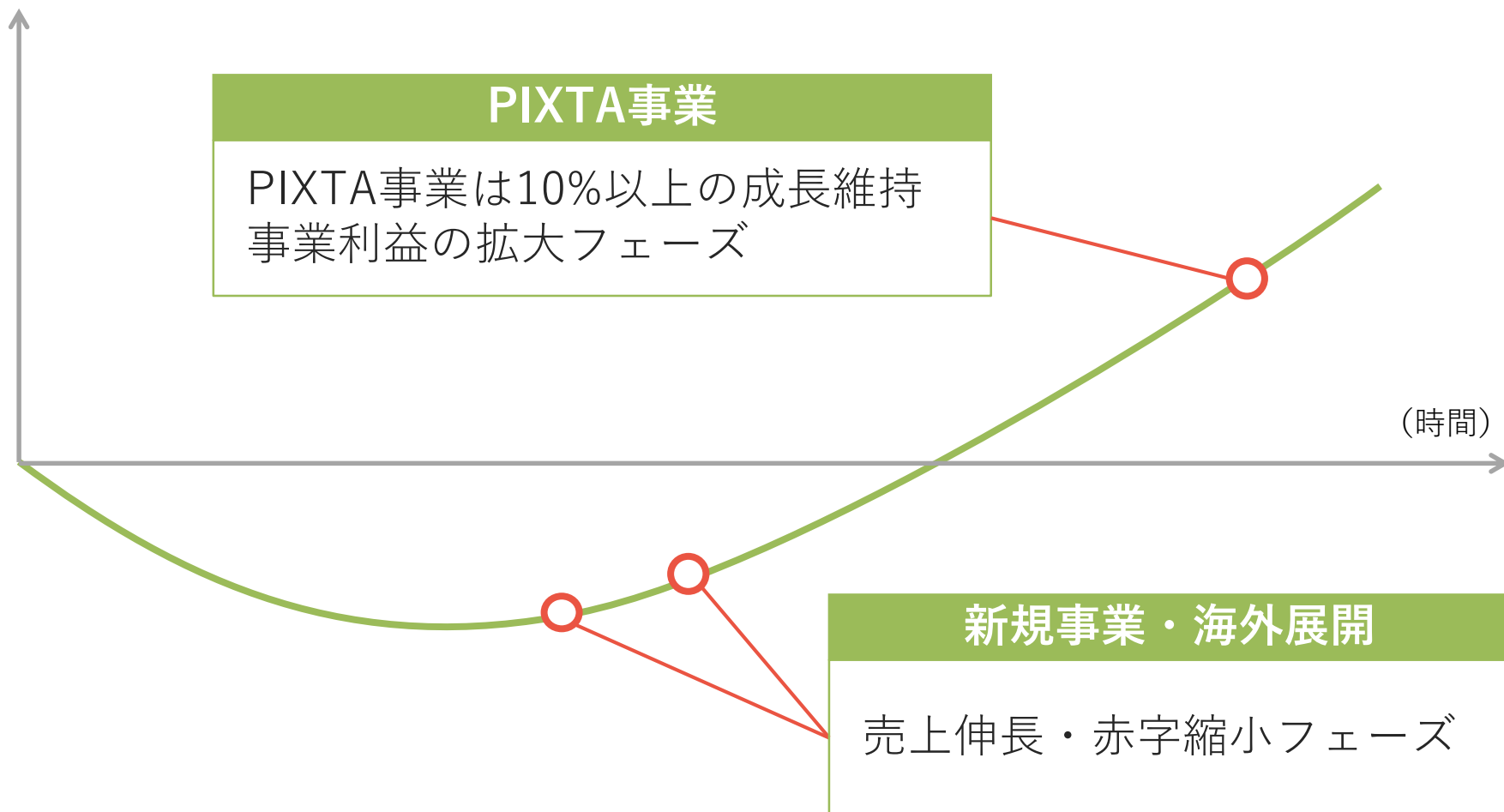
※：2017年第2四半期より連結子会社であるTopic Images Inc. の業績を含んでおります。

3. 2019年12月期 重点施策と見通し

2019年12月期の全体方針

グループ全体では売上・利益ともに着実に積み上げ

(事業利益イメージ)



2019年12月期の重点施策：PIXTA事業

- 定額制プランを中心とした商品・価格の最適化
 - 繰り越し機能等のサービス改善による更新率向上
 - 機械学習用画像データ提供サービス等の商品企画
- ユーザーファーストの改善継続
 - モバイル対応を中心としたUI/UX改善&サイト流入強化
 - カスタマーサクセス部門の立ち上げ
- 海外&コンテンツ強化
 - アジア全域で売れるコンテンツ開発&アジアクリエイター基盤
 - 4K動画の受入&販売開始

2019年12月期の重点施策：fotowa

集客強化

- オフラインでのイベントや広報露出での認知拡大
- 共同イベントやギフト券連携など業務提携の拡大

機能・サービス向上

- プリント商品追加でユーザー満足度と客単価を向上
- 友だち紹介機能の追加により口コミの拡大を期待

ジャンルの拡大



- 好調のニューボーンフォトに引き続き注力
- ニューボーンに続く、人気ジャンルの確立

2019年12月期の重点施策：Snapmart

素材マーケットプレイスの拡大

- サイト流入強化
- 定額制チューニング・訴求

オンデマンド撮影サービスの拡大

- 営業強化
- 代理店の開拓拡大

素材点数の増加

撮影クリエイターの増加

Snapmartクリエイター基盤の拡大

- Androidアプリのリリース
- クリエイターコミュニティ強化

2019年12月期連結業績見通し

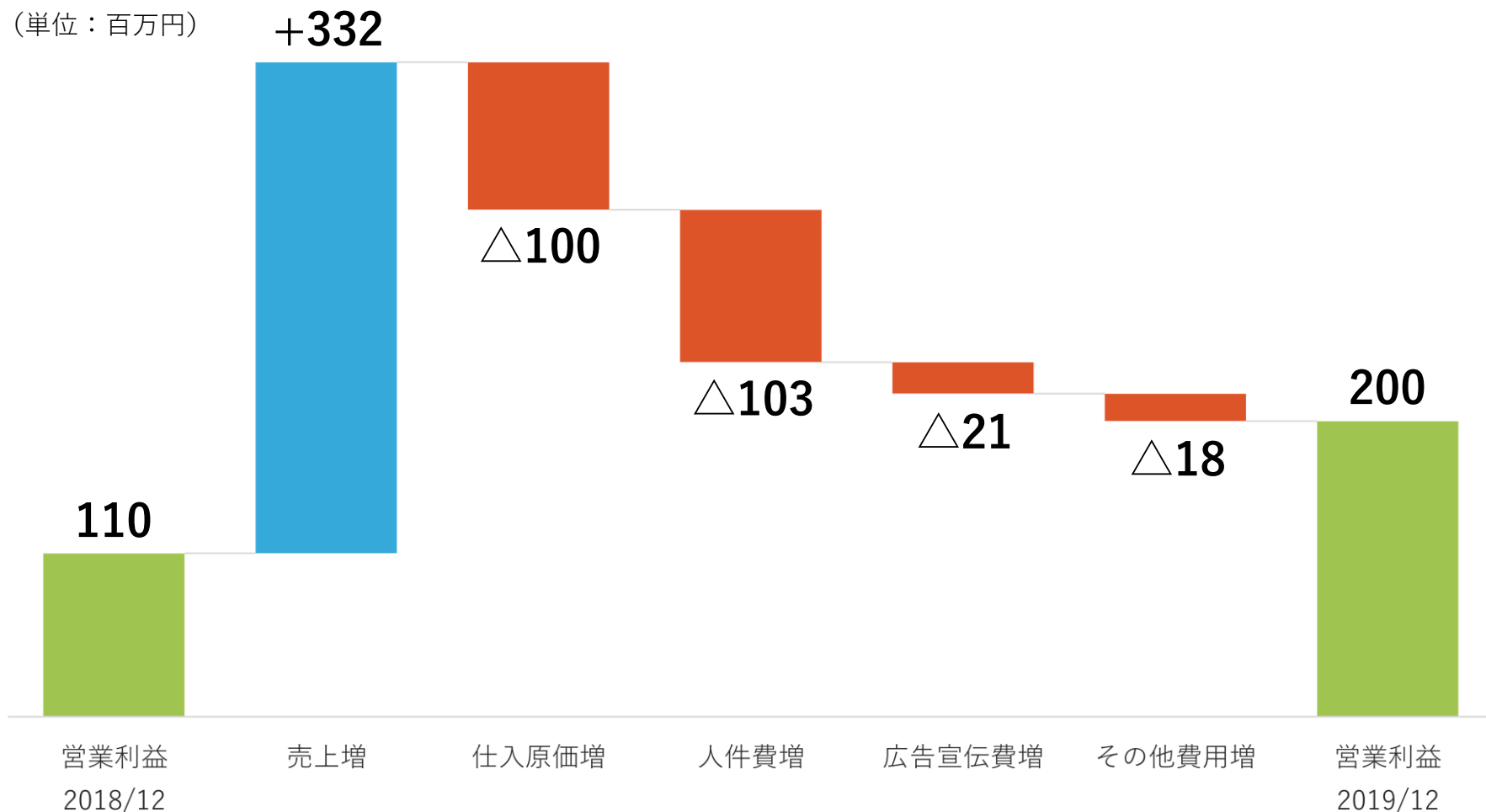
- 売上高は前期比13.2%増を見込む
- 投資を継続しつつ、利益拡大への基盤づくりの年に

(百万円)	2018/12 通期 (実績)	2019/12 通期 (予想)	前期比
売上高	2,514	2,846	+13.2%
営業利益	110	200	+81.1%
営業利益率	4.4%	7.0%	+2.6pt
純利益	20	112	+436.4%

通期営業利益の増減見通し

- 新規投資が一段落し利益が出せる体質に
- 人件費は採用強化に伴い上昇

(単位：百万円)



4. 参考資料

PIXTA&Snapmart：市場環境

時代の変化に伴い、ビジュアル素材のニーズは急増

スマホを中心とするデジタルデバイスの普及とそれに伴うデジタル広告市場の拡大

あらゆるプレゼンテーションのビジュアル化

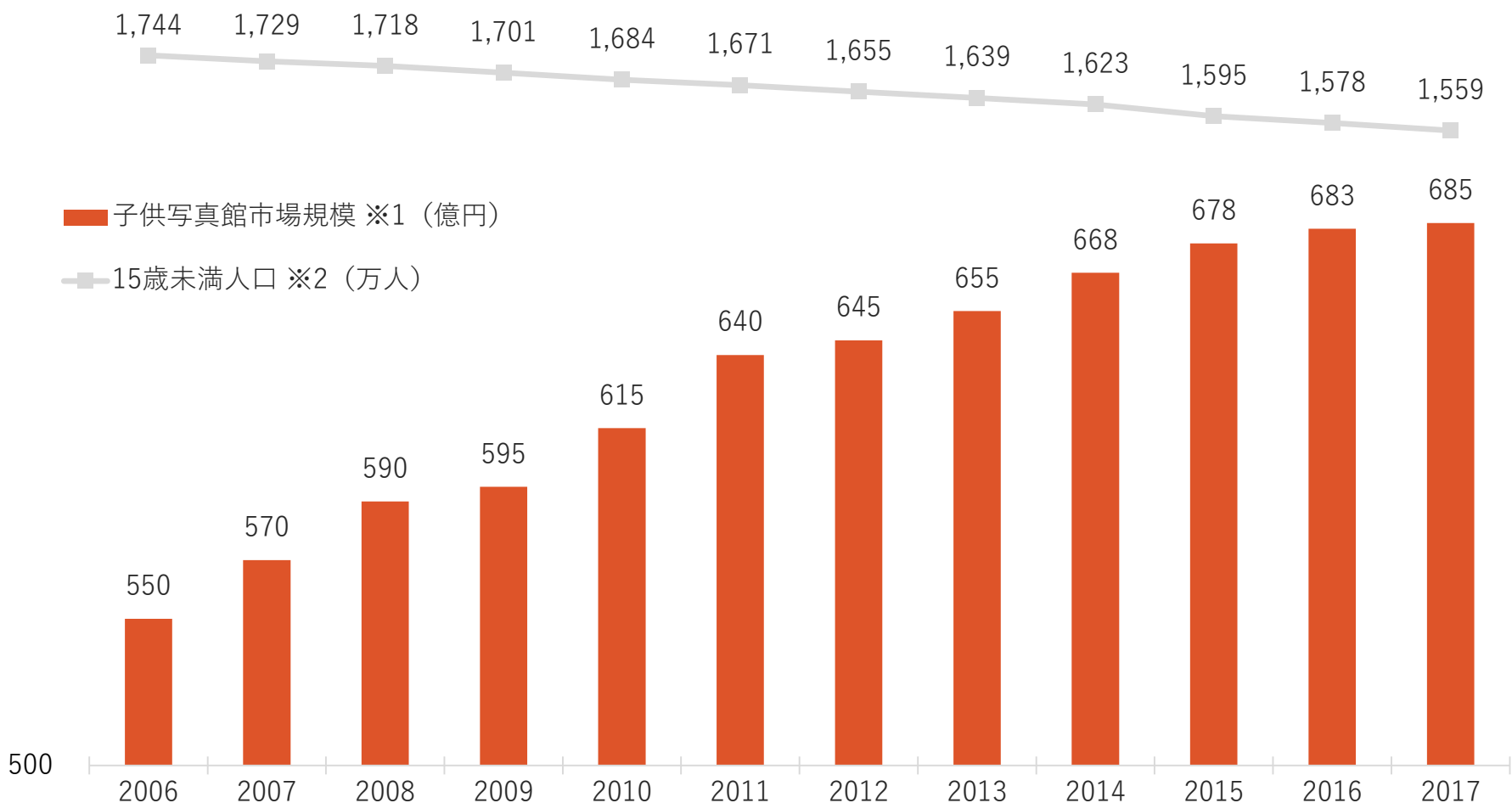
InstagramなどのSNSを中心に写真でコミュニケーションする時代

近年の著作権問題発生を背景としたコンプライアンス意識の高まり

ビジュアル素材
ニーズの急増

fotowa：市場環境

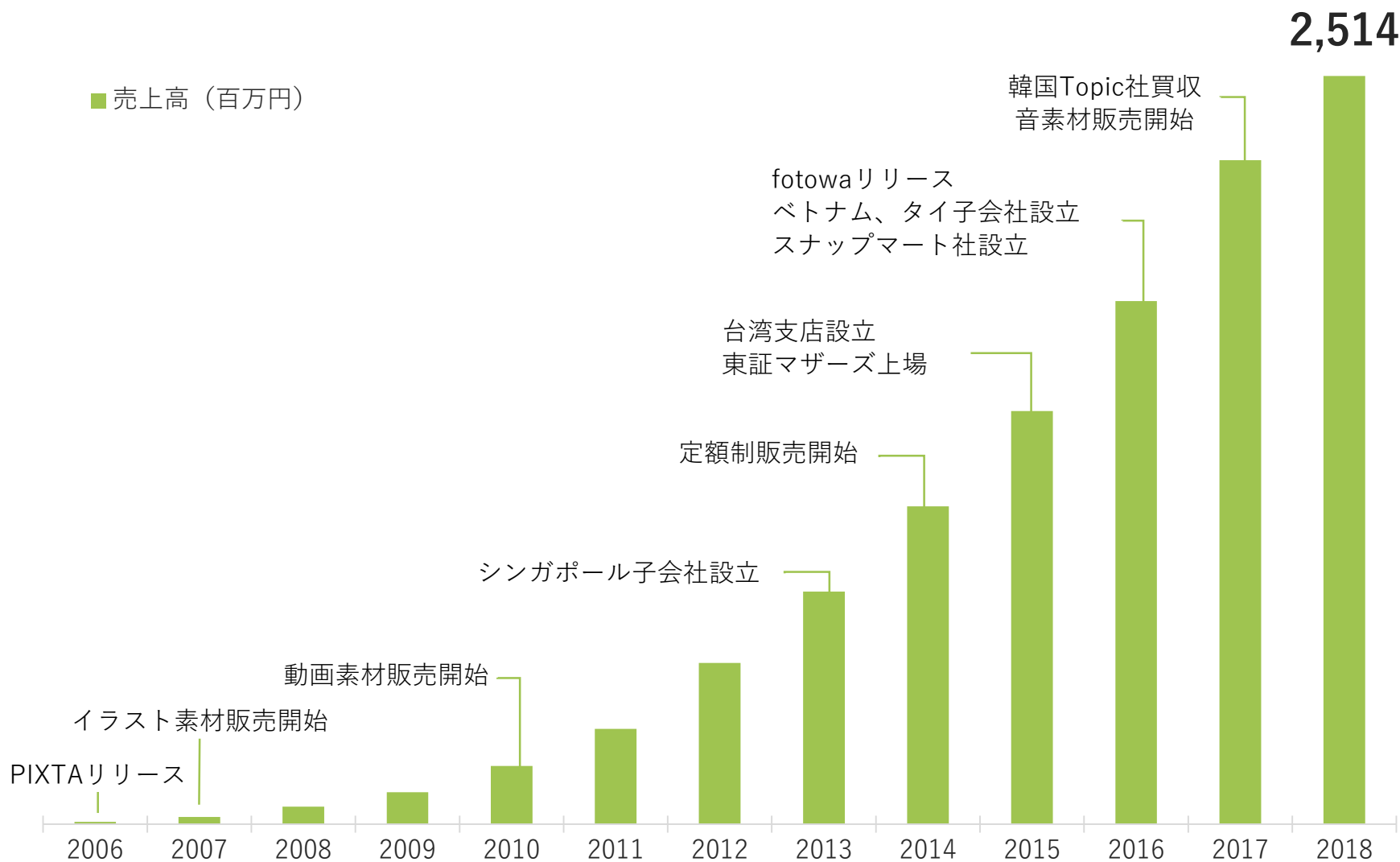
- 国内子供人口は減少傾向にあるが子供写真館市場は成長維持
- 年間撮影件数は200~300万件を見込む



※1：出所/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」

※2：出所/総務省統計局人口推計（平成29年10月1日現在）年齢別人口

グループ成長の軌跡：売上高の推移



※：2016年第4四半期の売上高より連結子会社であるスナップマーケッ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。

クリエイティブプラットフォームの事業機会

無数の感動の集積により
20年後に数千億円規模の取扱高^(※1)を目指す



※1：クリエイティブプラットフォーム経済圏において行われる取引の総額

※2：出所/総務省情報通信政策研究所「メディア・ソフトの制作及び流通の実態に関する調査」

※3：出所/株式会社電通「2016年（平成28年）日本の広告費」

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

経営企画部 IR担当

Email : ir@pixta.co.jp

IR情報 : <https://pixta.co.jp/ir>

