

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）

2023年2月14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



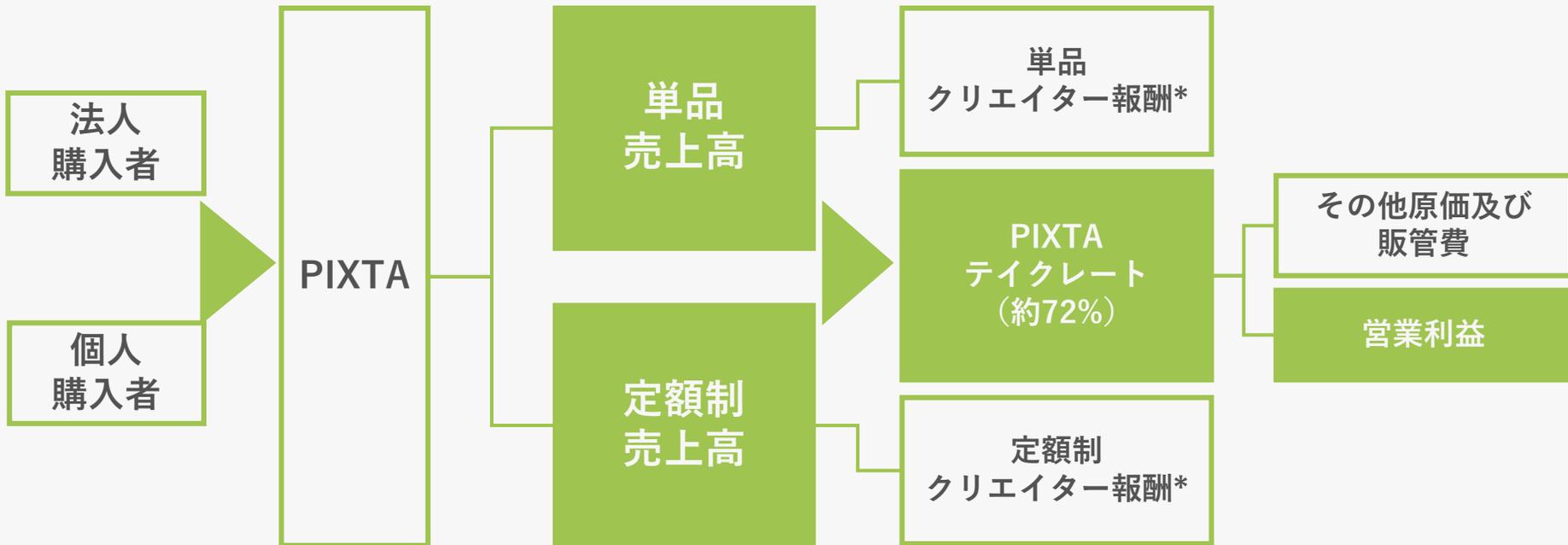
	2021年12月末時点 (前回開示時)	2022年12月末時点
投稿クリエイター登録数	約37万人	約39万人
購入者登録数	約54万人	約58万人
素材点数	約6,900万点	約8,000万点

※数値は、2021年12月末時点(成長可能性資料の前回開示)と2022年12月末時点を比較

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、22/12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



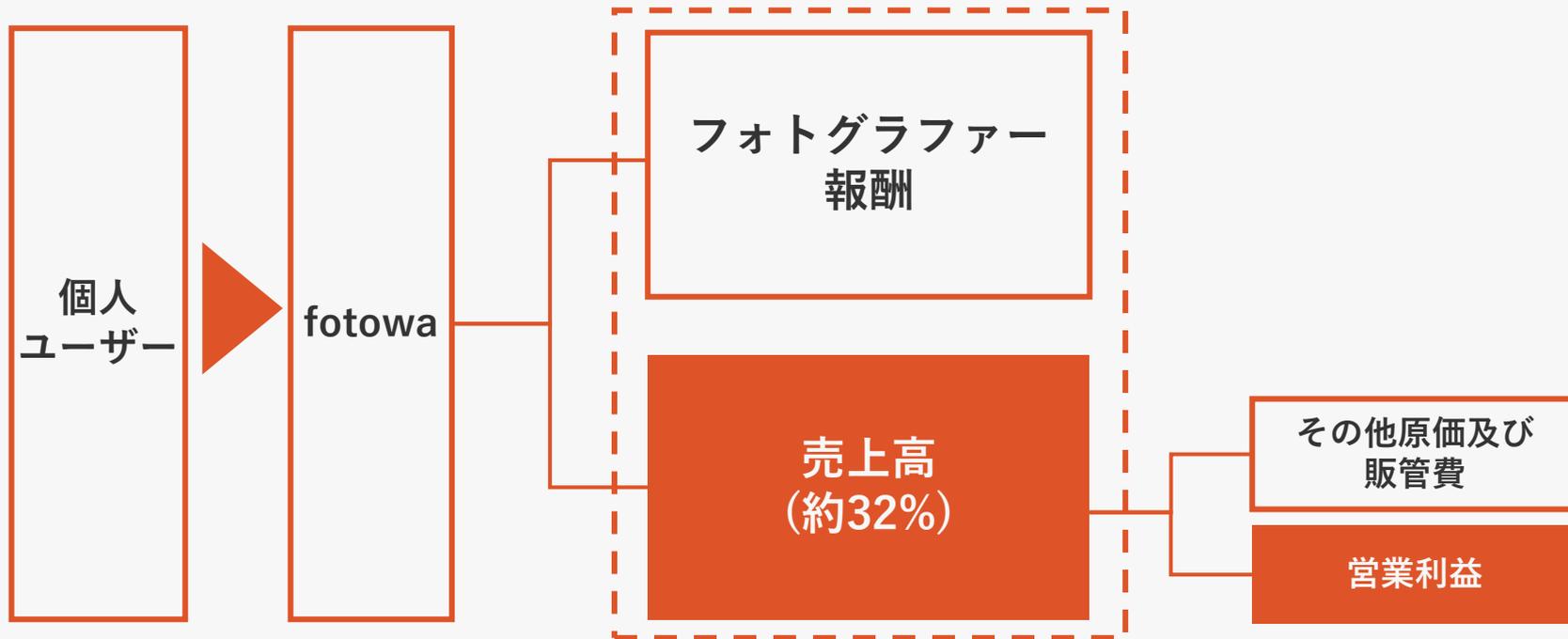
	2021年12月末時点 (前回開示時)	2022年12月末時点
フォトグラファー登録数	約1,100人	約1,200人
口コミ投稿数	約3.3万件	約4.5万件
撮影件数	約6.6万件	約9.4万件

fotowa | 収益構造

フロー型の収益構造（撮影件数 × 撮影単価）

売上高は、ネット計上（取扱高 - フォトグラファー報酬）

取扱高



※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。

※売上高は、フォトグラファー報酬を控除した額をネット計上。計上割合は、22/12実績から算出。



02 市場環境



2,050億円

ストックフォト市場^{※3}
150億円

子ども写真館市場
700億円

商業撮影市場^{※4}
1,200億円

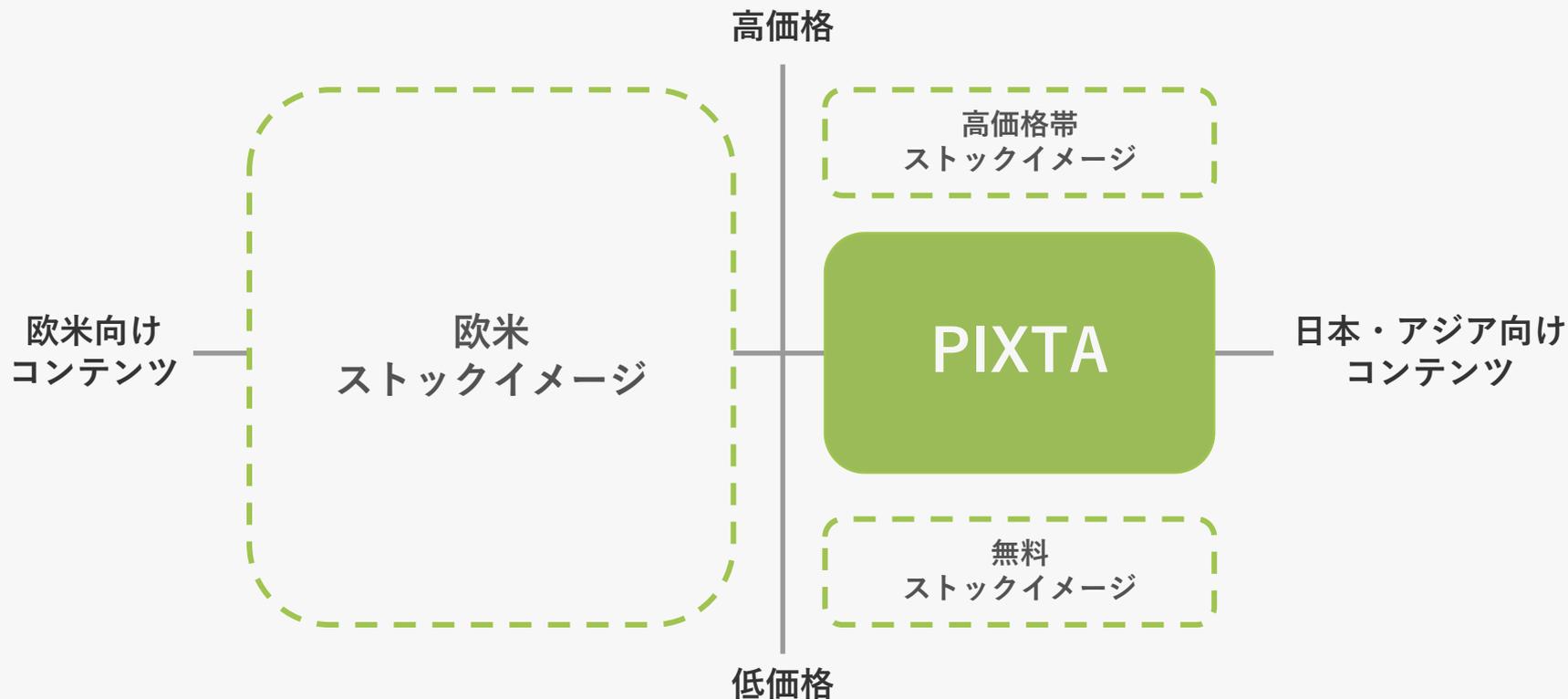
※1:有料ストック素材と無料ストック素材の潜在市場規模の合計。有料ストック素材市場は、2019年におけるストックフォト事業を運営する主要企業の売上が有料ストック素材領域の市場シェアの過半を占めていると仮定し当社推計。無料ストック素材は、無料素材領域の広告による売上を加味し、2019年において主要企業の売上が市場シェアの半分を占めていると仮定し当社推計。

※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

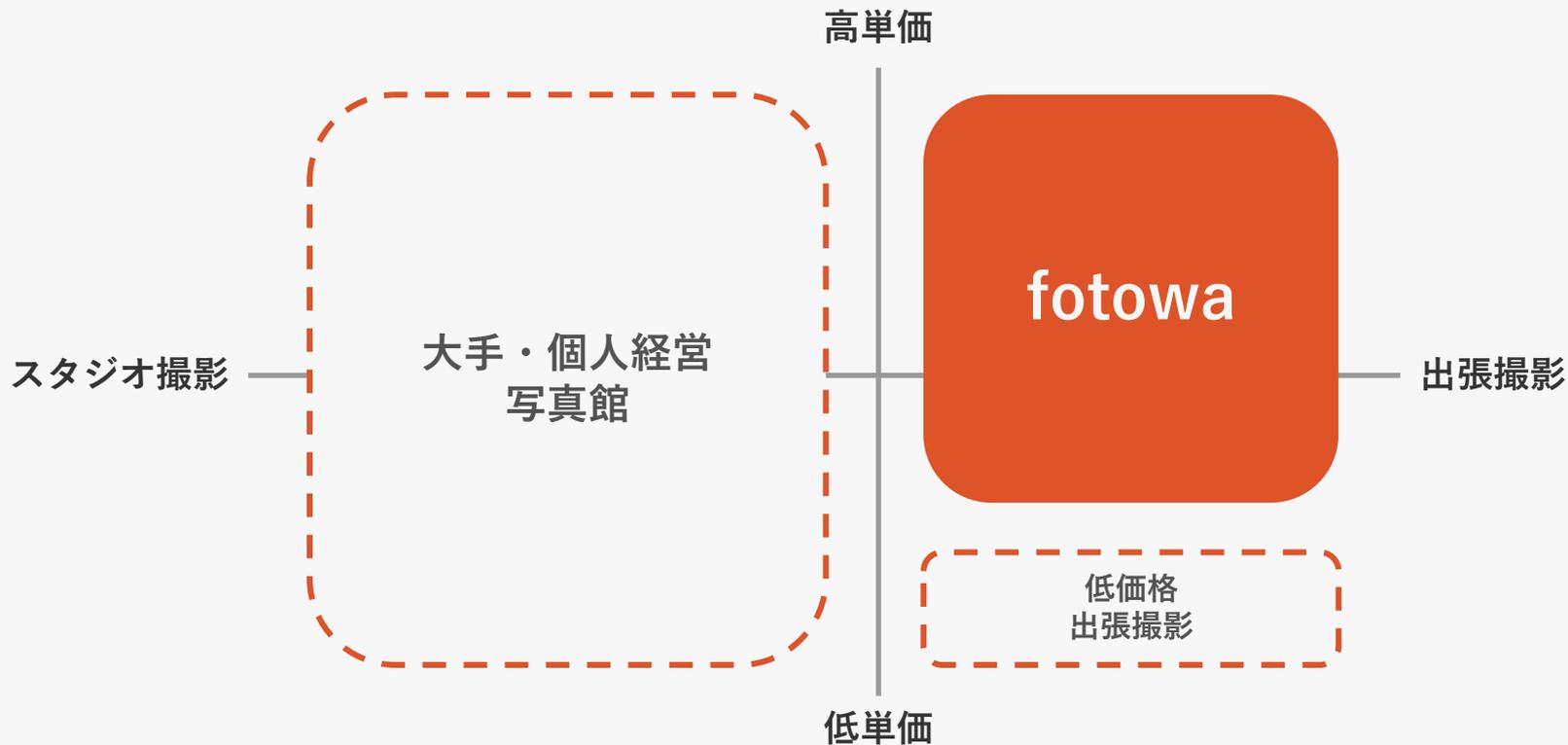
PIXTA | 市場でのポジショニング

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1,200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





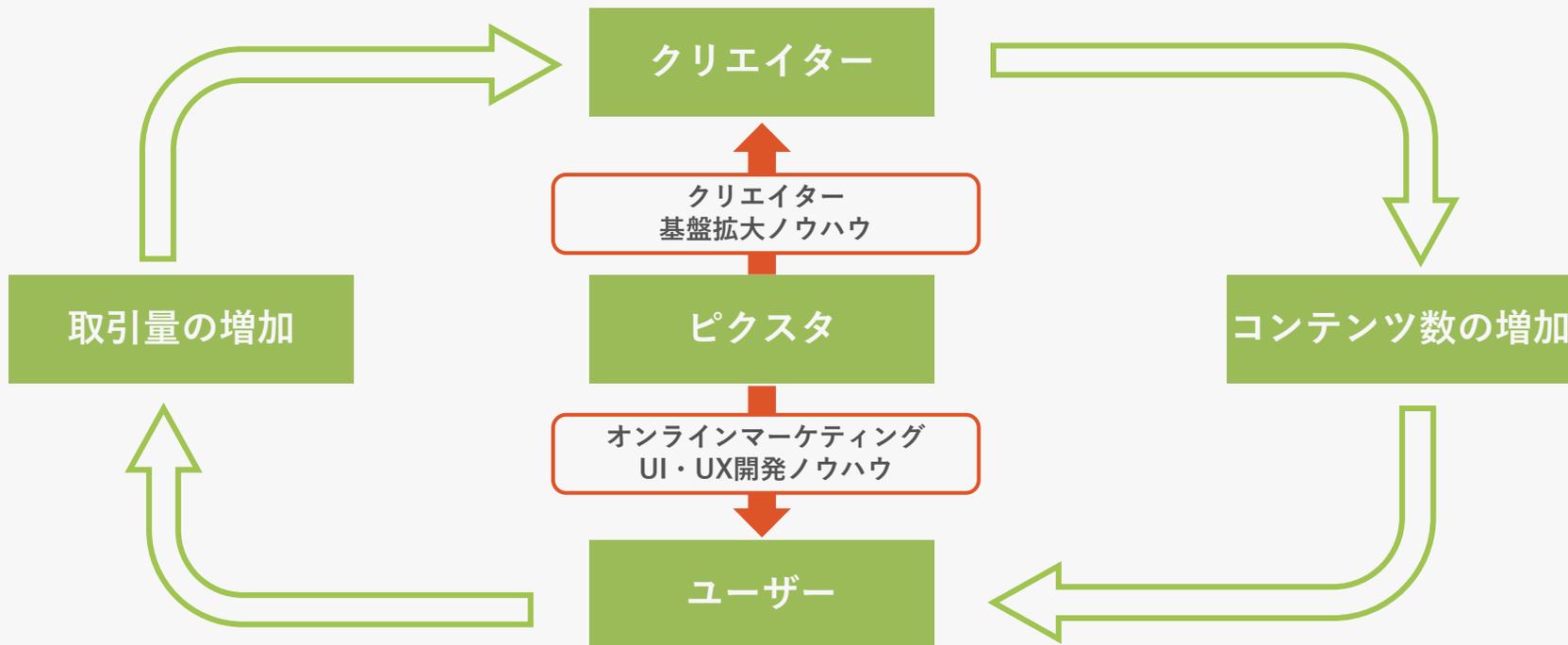
03 競争力の源泉・事業の強み

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

- 39万人以上の強固なクリエイター基盤
- 約8,000万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



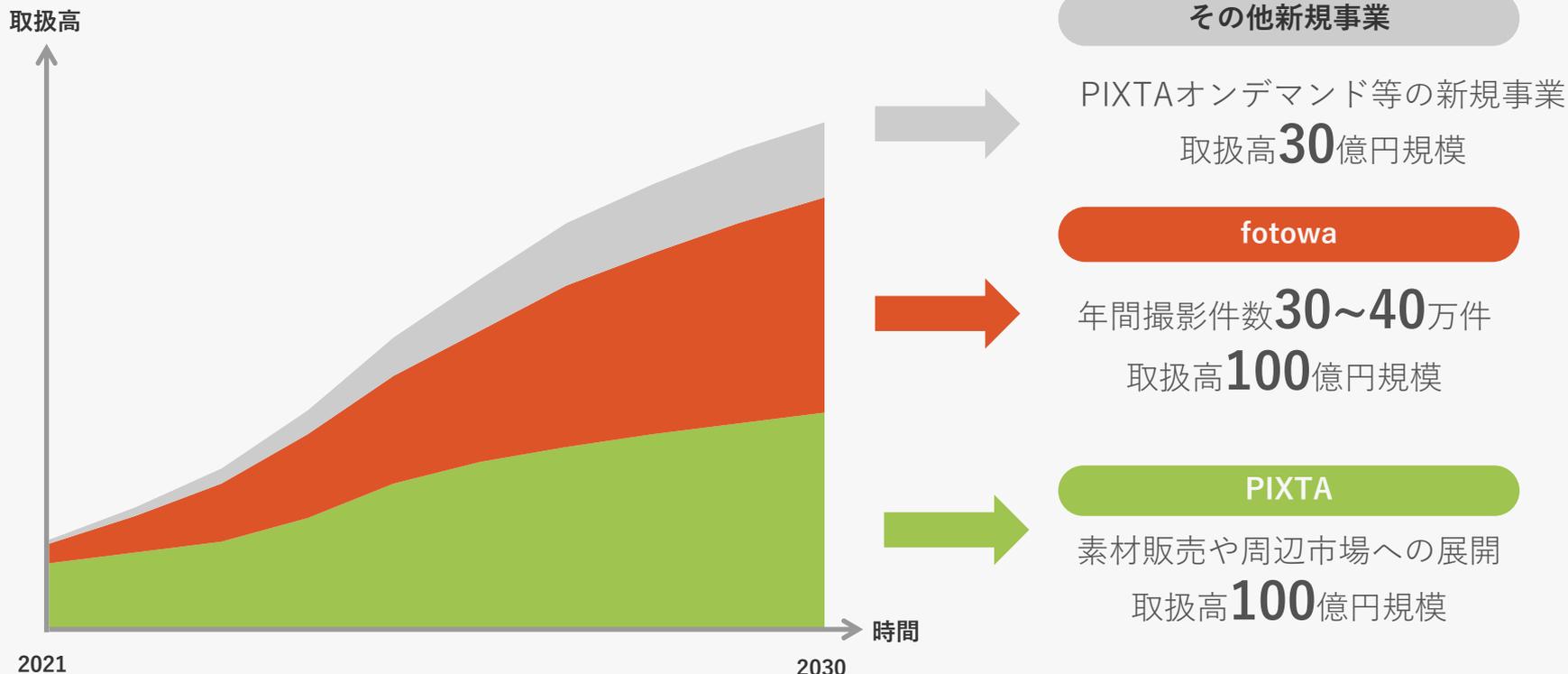
04 事業計画



全社 | 中長期成長イメージ

今後10年で200億円以上の事業規模を目指す

Snapmartに代わり、その他新規事業で取扱高30億円を目指す



2021

2030

※1: 2020年12月期よりベトナム子会社を連結子会社化。2019年以前のベトナム子会社費用は業務委託料として「その他費用」に含む。

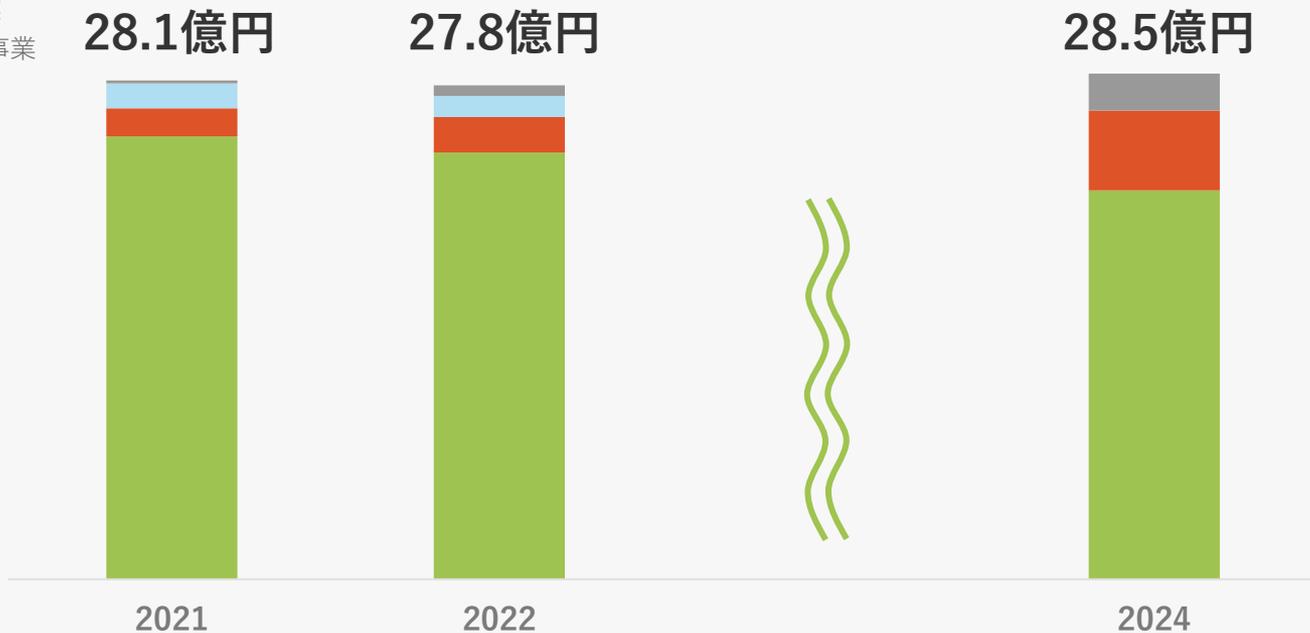
※2: 連結子会社だったTopic Images Inc.は、2020年12月期第4四半期より連結範囲から除外（2020年11月30日に全株式を譲渡）

※3: 連結子会社だったスナップマート株式会社は、2023年12月期第1四半期より連結範囲から除外（2023年2月14日に全株式を譲渡）

全社 | 中期業績目標

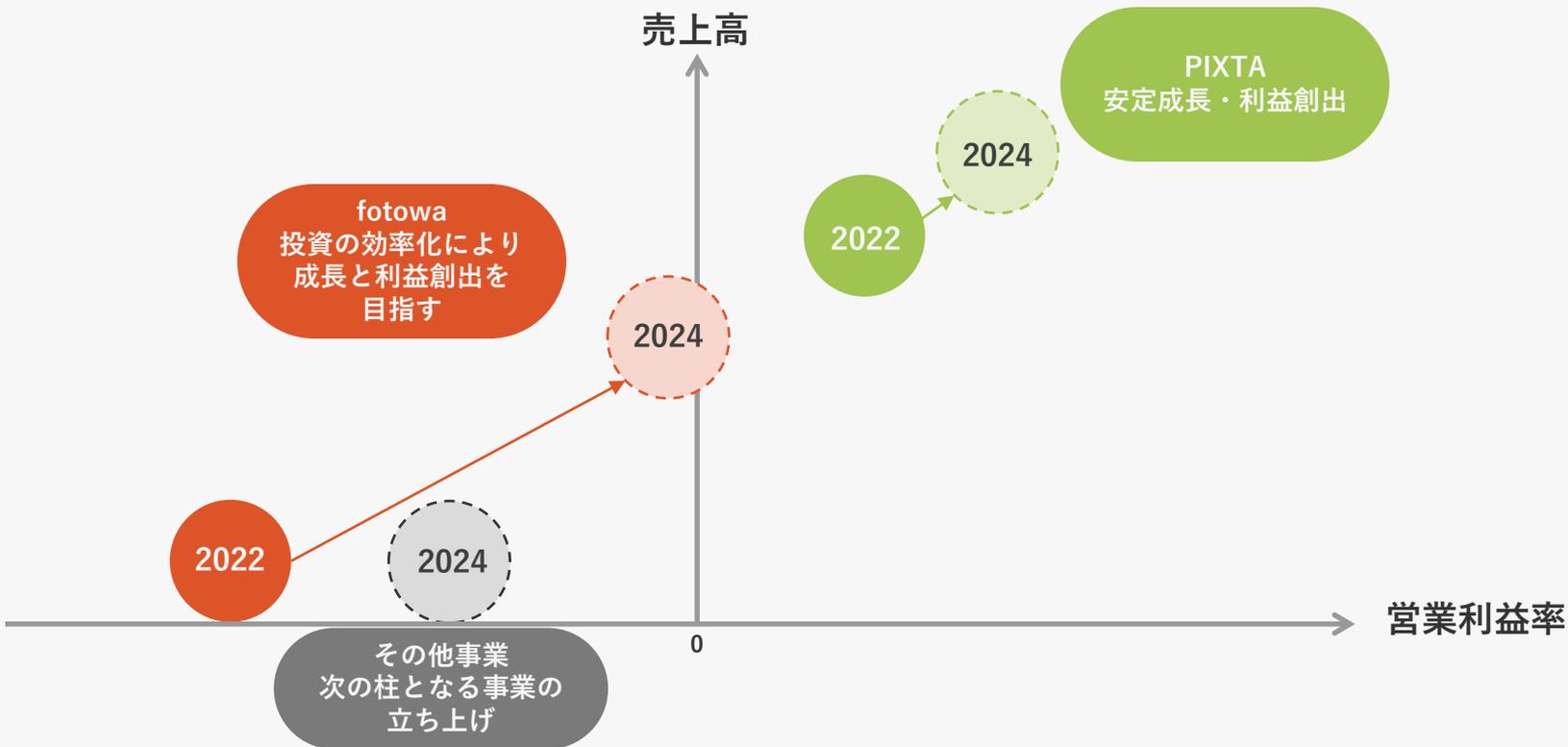
2022年の全社売上は、期初計画30億円を下回る。Googleアルゴリズムコアアップデートの影響によりPIXTA事業売上が期初計画を下回ったため。来期以降もその影響は継続し得ることや、スナップマート株式会社の株式譲渡を考慮し、2024年全社売上目標を38億円から28.5億円へ変更（売上目標変更への影響は株式譲渡よりもPIXTA事業売上による影響の方が大きい）

- 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の黒字化目標は2024年から2025年へ変更。2021年からの認知度施策やリピート率向上により撮影件数を成長させていく方針だったが、成長が想定に届かず。インボイス制度などの対応により、施策の実施が一部遅れたため。想定には届かなかったものの、上記施策が成長に寄与し、2025年には黒字化見込み



2022年3月時点
(前回開示時)

2022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

2022年3月時点より変更なし

fotowa

出産育児領域の更なる強化と
撮影ジャンルの拡大

出産育児領域の強化に注力し、撮影ジャンルの拡大には注力せず。
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

全社 | 成長戦略ロードマップ

2021/12期

2022/12期

2023/12期

2024/12期

PIXTA

サービス拡充

全ジャンルで横断してダウンロード可能な定額制プランの提供、
機械学習向けデータ販売・機械学習を活用した審査自動化等を中心にサービスの拡充を目指す

コンテンツの充実

既存の販売素材の拡充に加え、
新ジャンル素材の取扱いを目指す

周辺市場への展開

商業撮影市場を始めとした
周辺領域への展開を目指す

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

認知度向上

インフルエンサーマーケティング等の
認知度向上に向けた投資を行う

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

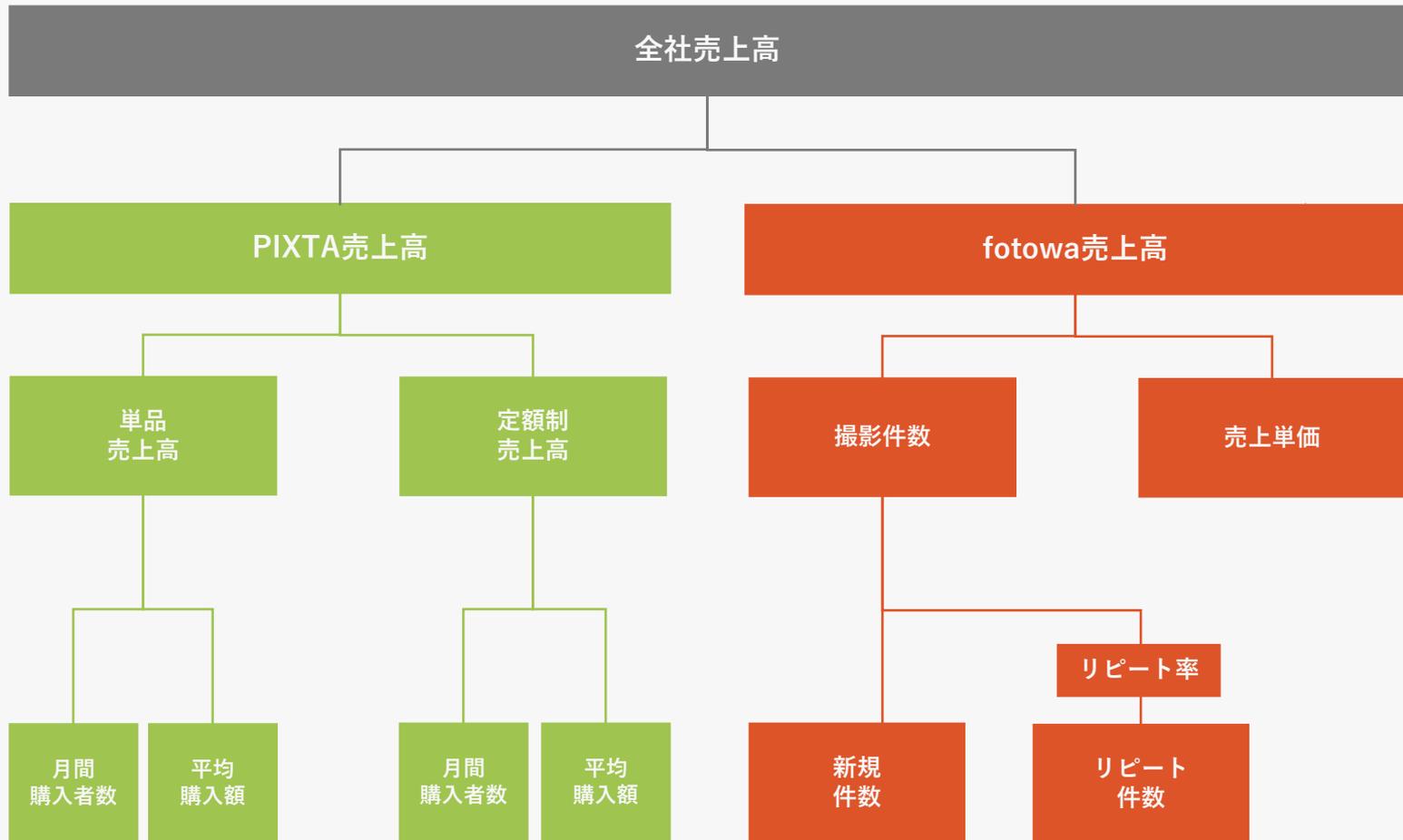
PIXTA

1. サービス拡充
→ 定額制プランの追加や機械学習向け販売のオプションを追加
2. コンテンツの充実
→ 従来とは異なる作風のクリエイター獲得に注力

fotowa

1. サービス拡充
→ 後払い決済の追加やフォトグラファー検索機能の改善など、サービス満足度向上に向けた施策を実施
2. 認知度向上
→ 2021~22年で認知度投資が完了。2年間で35万件の指名検索獲得

全社 | 今後開示を行う経営指標





05 業績ハイライト



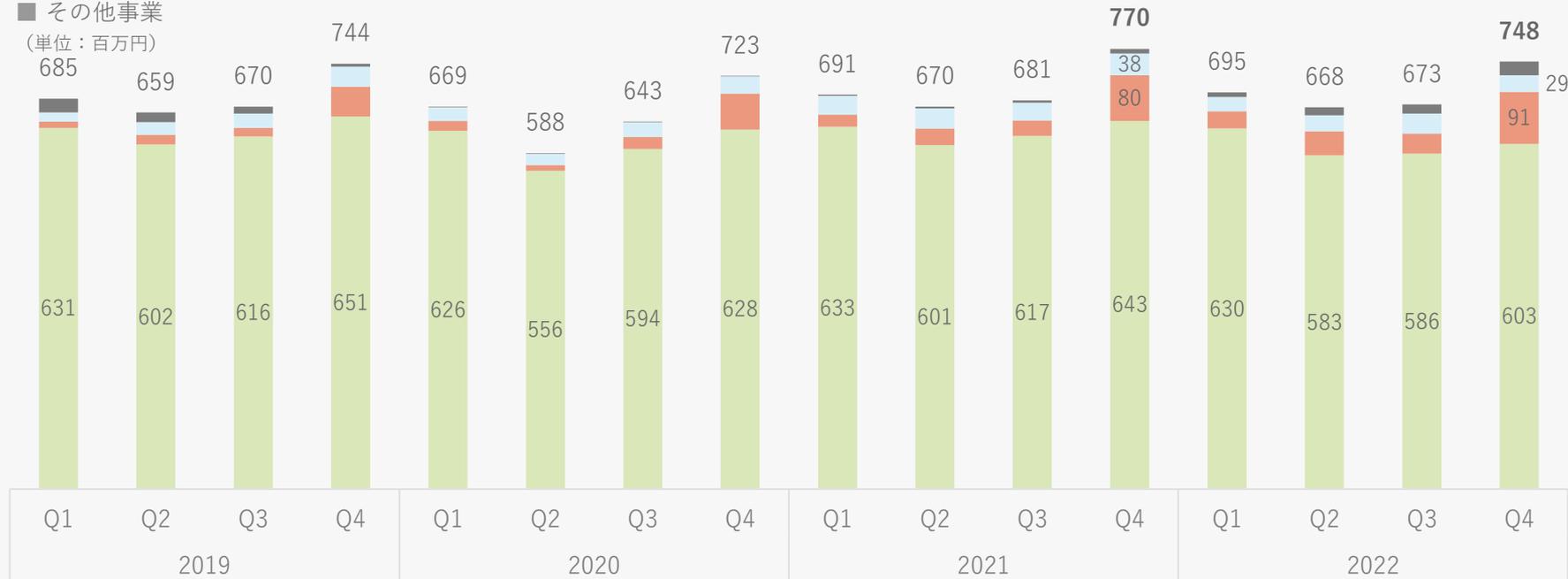
全社 | 事業別売上高の推移（四半期）

PIXTA事業の売上高は前年同期比-6.0%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+14%の増加。広告費抑制により想定に届かず

- PIXTA事業
- fotowa事業
- Snapmart事業
- その他事業

(単位：百万円)



全社 | 2022年12月期の進捗状況

2022年12月期
事業方針

2022年12月期
進捗状況

PIXTA

定額制を軸とした
安定成長



定額制売上は前年比+7.2%増加するも、単品売上が減少し、全体ではマイナスに。2022年のGoogleコアアルゴリズムアップデートによる流入数の減少が影響

fotowa

認知度向上に向け投資



売上高成長率は前年比+26%の増加。全体売上減少に伴い、認知度向上を目的とした広告投資は抑制

Snapmart

オンデマンド撮影を
中心に成長加速



オンデマンド撮影売上は前年比-26%の減少。既存代理店の担当者変更が続き、既存代理店経由の案件獲得に苦戦

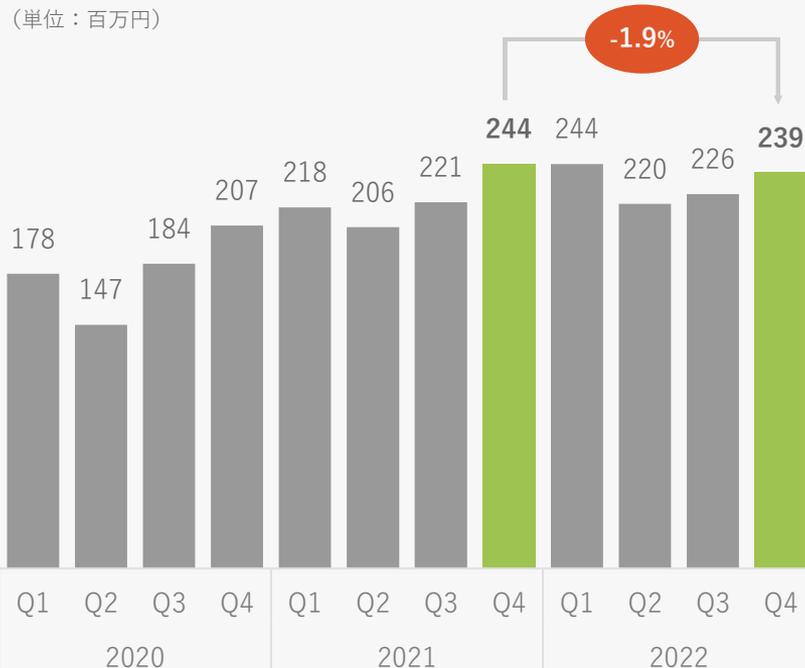
PIXTA | セグメント別の業績推移（四半期）

売上高は前年同期比-6.2%の減少。定額制は前年同期比+5.1%と継続的に成長
 営業利益は前年同期比-1.9%の減少。売上減に伴う粗利減少額がコスト削減額を超過

売上高推移

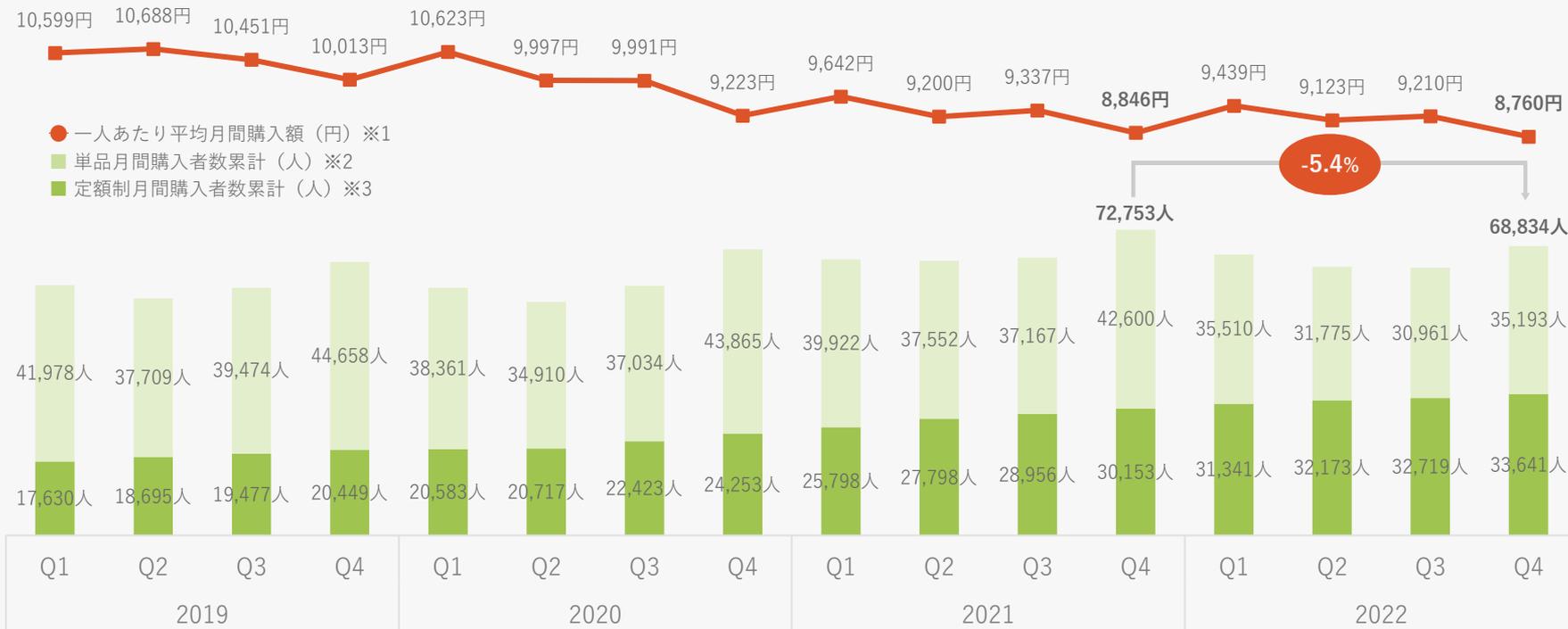


営業利益推移



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-5.4%の減少。単品購入者数が減少し、定額制購入者が増加
 平均月間購入額は前年同期比-1.0%の減少。定額制少量プランの構成比上昇などが影響



※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+14%の増加

営業利益は前年同期比+98百万円

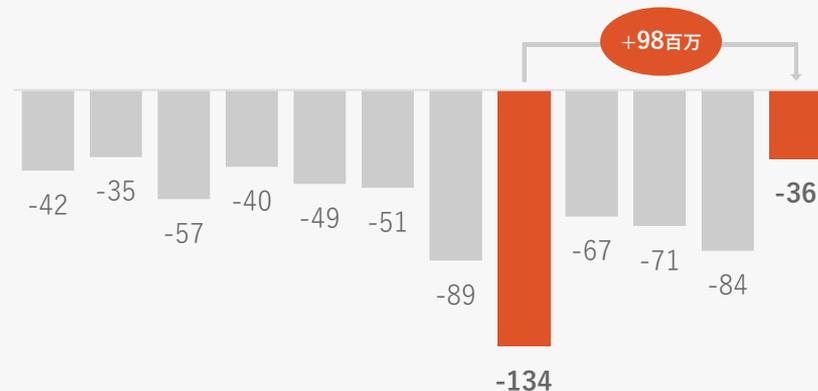
売上高推移

(単位：百万円)



営業利益推移

(単位：百万円)



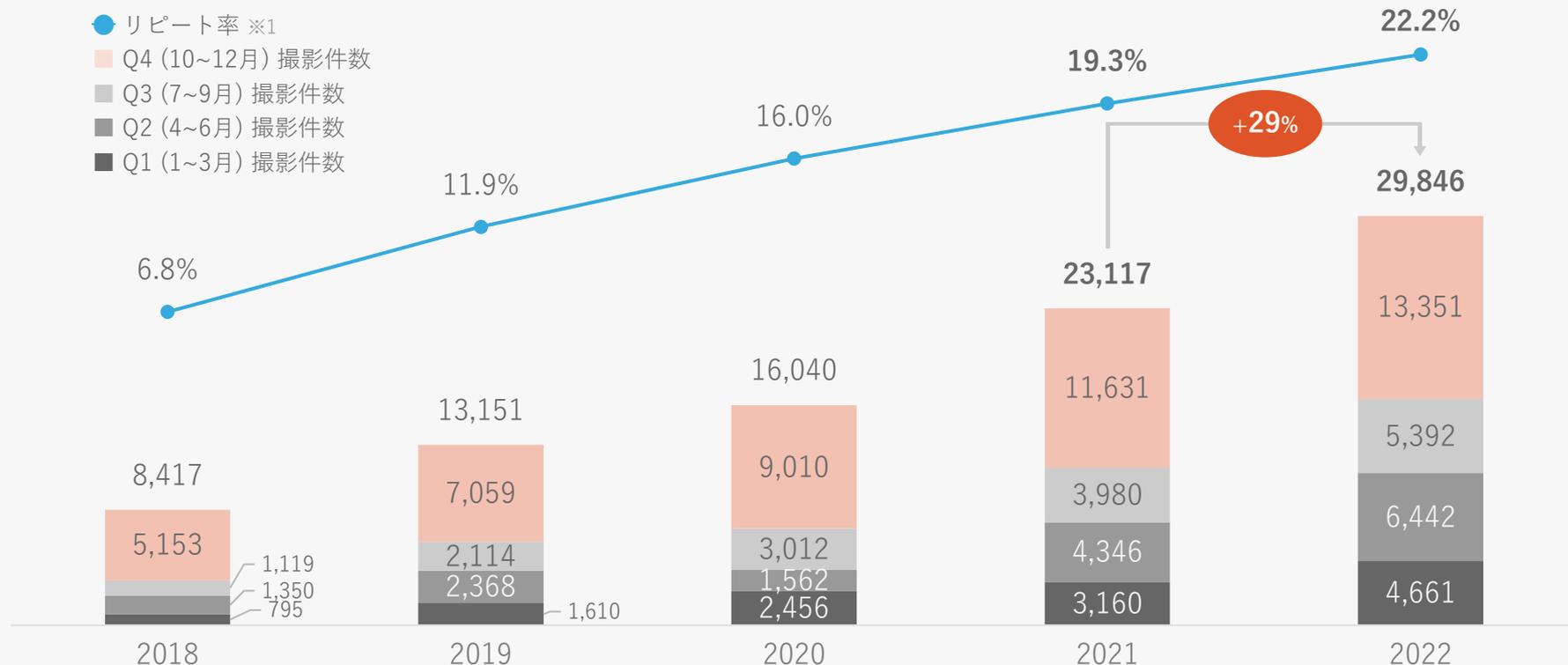
Year	Q1	Q2	Q3	Q4
2020	Q1	Q2	Q3	Q4
2021	Q1	Q2	Q3	Q4
2022	Q1	Q2	Q3	Q4

Year	Q1	Q2	Q3	Q4
2020	Q1	Q2	Q3	Q4
2021	Q1	Q2	Q3	Q4
2022	Q1	Q2	Q3	Q4

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+29%の増加

リピート率は前年比3pt改善し、過去最高の22%に



fotowa | 2022年 認知度投資の振り返り

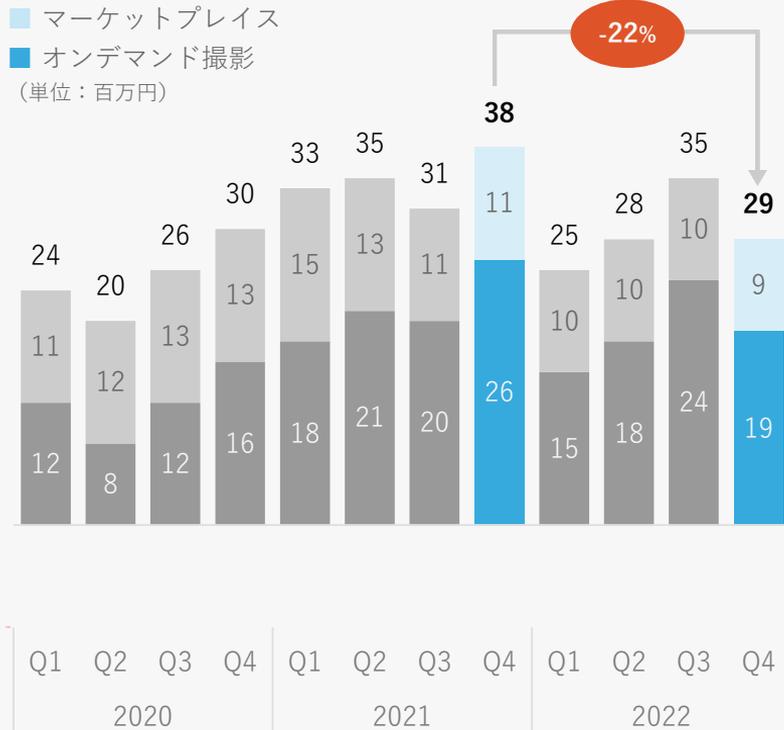
全社の売上減少を加味し、認知度向上を目的とした認知度投資を抑制
顧客獲得広告は期初計画通りに実施



Snapmart | セグメント別業績推移 (四半期)

売上高は前年同期比-22%の減少。オンデマンド撮影が不調
 営業利益は第4四半期で-5百万円の赤字に

売上高推移



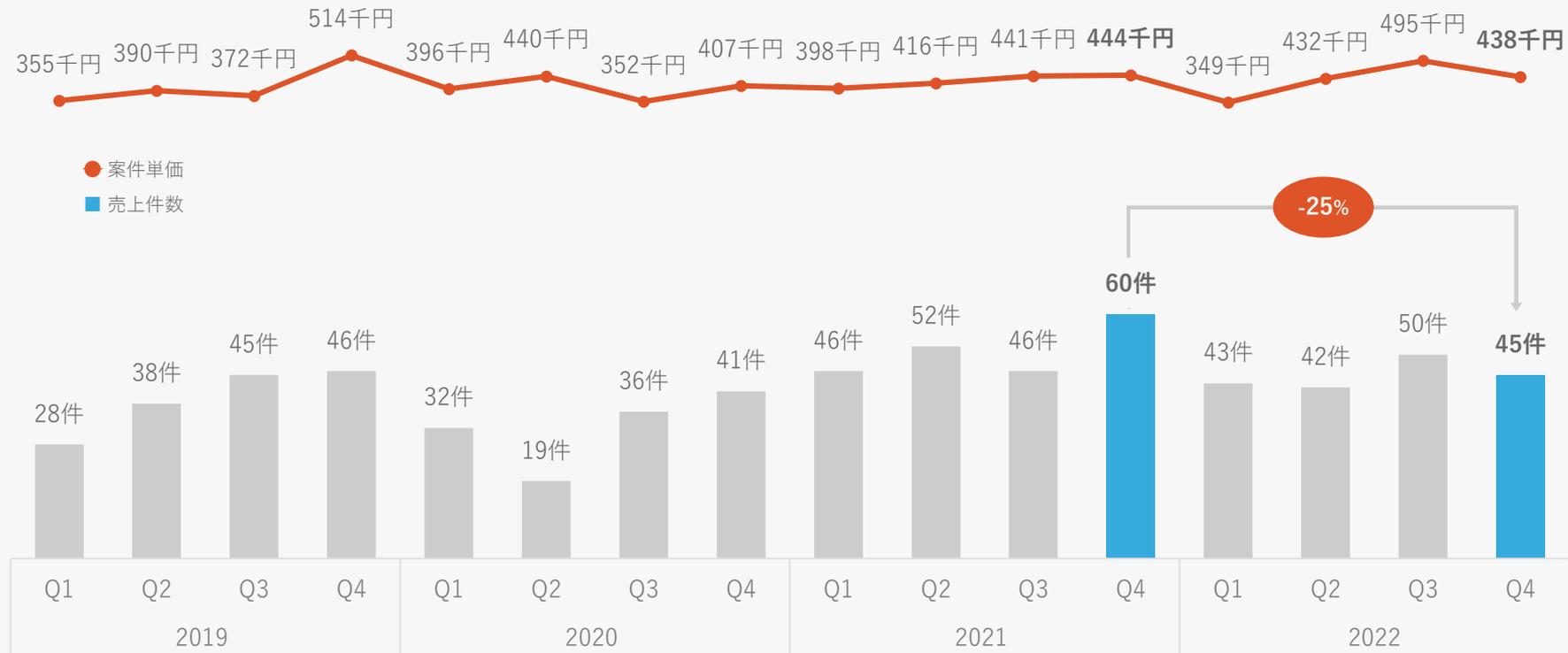
営業利益推移

(単位: 百万円)



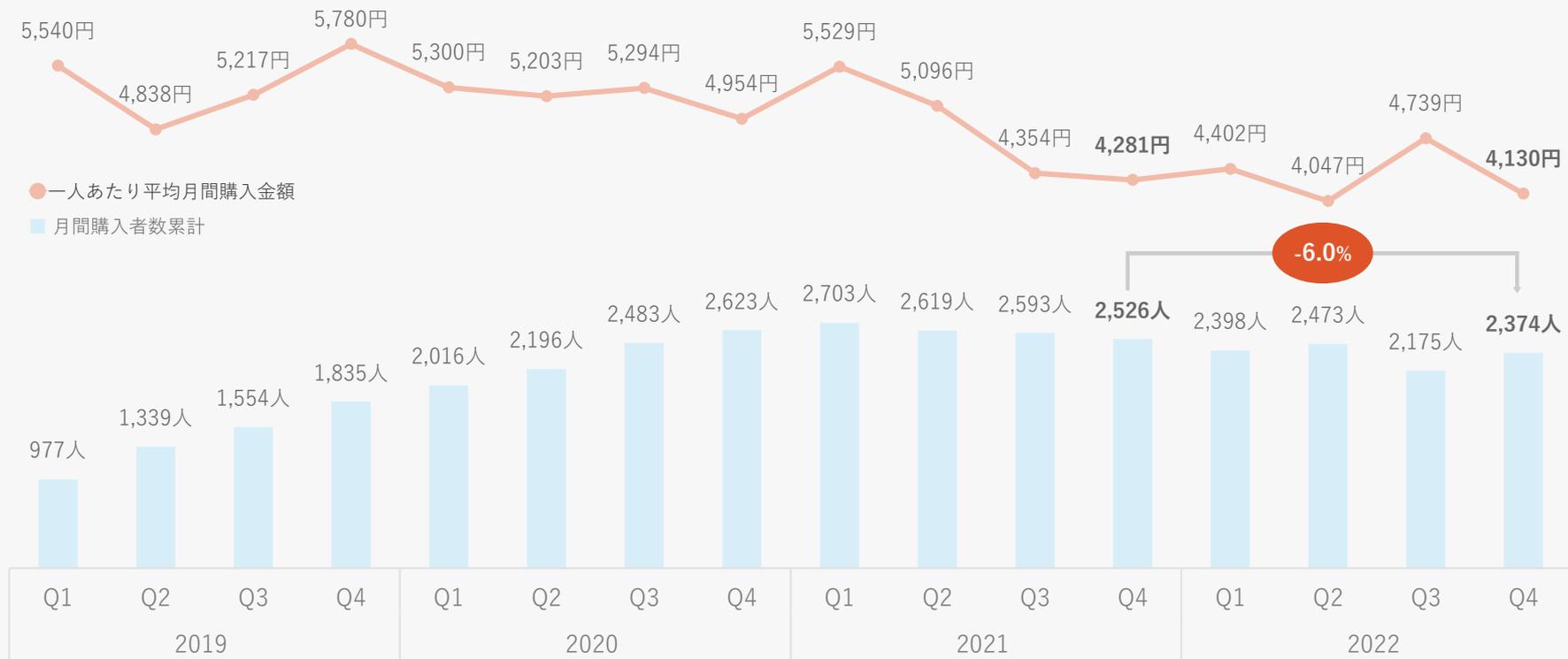
Snapmart | オンデマンド撮影：売上案件数と案件単価の推移（四半期）

売上件数は前年同期比-25%の減少。既存顧客からの案件が減少
案件単価は前年同期比-1.3%で大きな変化なし



Snapmart | マーケットプレイス：購入者数と平均購入額の推移（四半期）

月間購入者数累計は前年同期比-6.0%の減少
一人あたり平均月間購入金額は-3.5%の減少





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	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

全社 | スナップスマート株式会社の株式譲渡

- 譲渡の理由

- 2016年8月にスナップスマート株式会社を設立し、スマホ写真のマーケットプレイス事業「Snapmart」を譲受しました。同じ写真素材のマーケットプレイス事業である「PIXTA」を運営してきたノウハウを元に、Snapmartが得意とするスマホ写真・SNS向けビジュアルイメージを取り込むことで、両事業でのシナジー創出を想定していました。
- 2017年からは、マーケットプレイス事業で構築したクリエイター基盤を元に、オンデマンド事業（インスタグラマーに商品撮影やSNS投稿プロモーションを依頼できるサービス）をスタート。その後、オンデマンド事業が急速に成長し、一方でマーケットプレイス事業の成長が鈍化したことから、オンデマンド事業に注力する意思決定を行いました。
- 2021年12月期には、初の通期黒字化を達成しましたが、2022年12月期には、再び△17百万円のセグメント損失となりました。再度事業を軌道に載せていくために、SNSマーケティングに関する幅広い知見を有し、より強いシナジーが見込まれる当社グループ外のパートナーと共に事業成長を推進していくことが、スナップスマート株式会社の更なる発展につながるとの結論に至り、当社が所有するスナップスマート株式会社の全株式を譲渡することと致しました。

- 2023年12月期以降への影響

- 2023年12月期連結業績においてはスナップスマート株式会社の数値は全て除外となりますが、その数値に関しては、2023年2月14日に公表した2022年12月期連結決算短信の2023年12月期の連結業績予想をご参照ください。
- Snapmart事業の売上規模は全社売上の約4%程度であり、競争優位性などの変化は見込んでおりません。

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

経営企画部 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、
2024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: tonktiti
素材番号:87969817



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



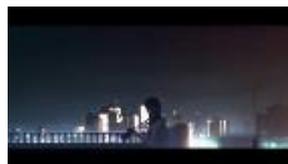
作者名: Keola
素材番号:55018989



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