



2021年12月期

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

[マザーズ・3416]

2021年12月17日

目次

1. ビジネスモデル
2. 市場環境
3. 競争力の源泉・事業の強み
4. 事業計画
5. 業績ハイライト
6. リスク情報





1. ビジネスモデル

※このページの写真は全てPIXTAの人気素材
素材番号：70349678, 54310363, 55070731, 69408994



全社

企業理念とグループビジョン



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



※このページの写真はPIXTA・Snapmartで販売中の素材及びfotowaを利用して撮影された写真
PIXTA素材番号：38178029, 41578411, 61730454, 32009681, 64138024
Snapmart素材番号：173047, 3891737, 2254514



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



投稿クリエイター登録数

約**36**万人

購入者登録数

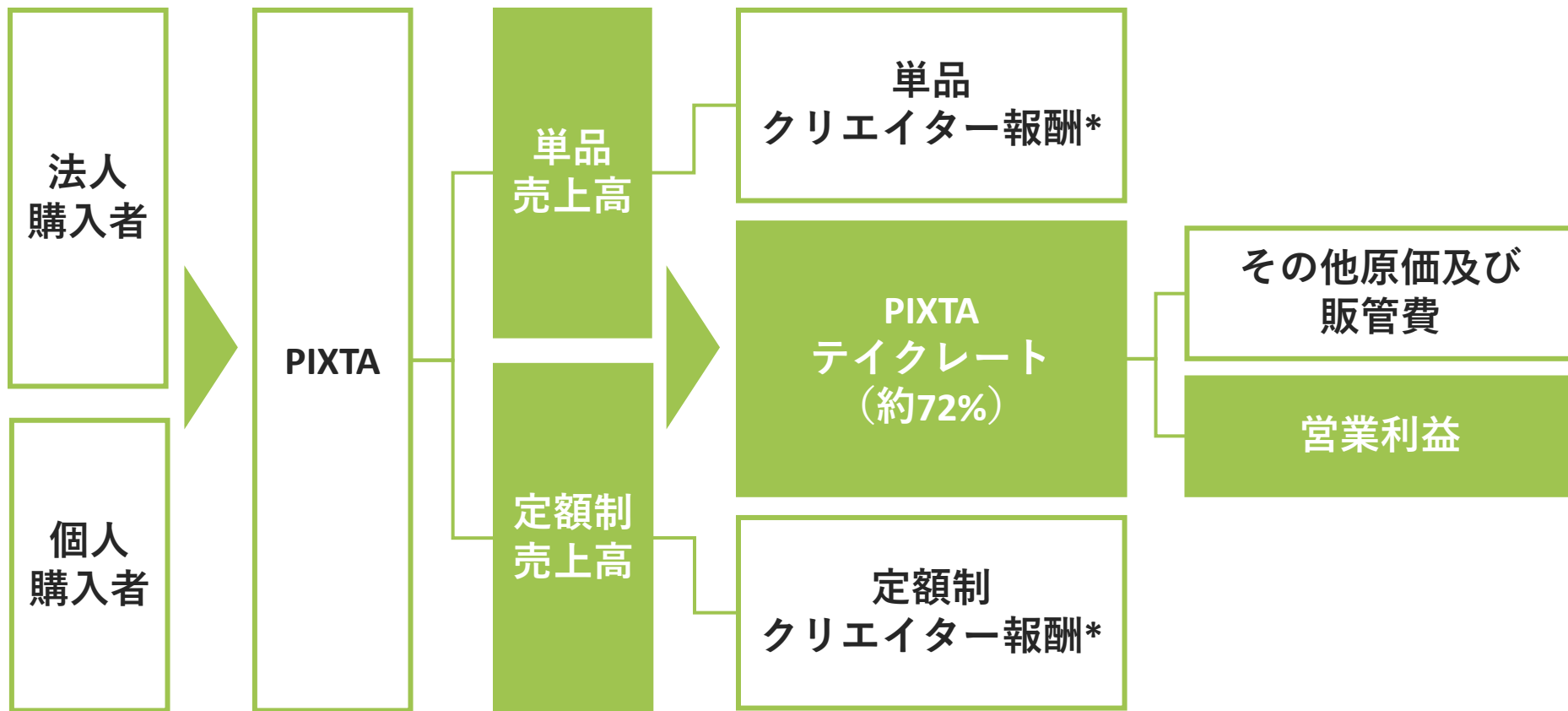
約**52**万人

素材点数

約**6,600**万点

※数値は、2021年9月末時点

- 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。
 ※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
 ※テイクレートは、20/12期実績から算出

fotowa

家族・こども写真の出張撮影プラットフォーム



プロフォトグラファー登録数

約**1,000**人

口コミ登録数

約**27,500**件

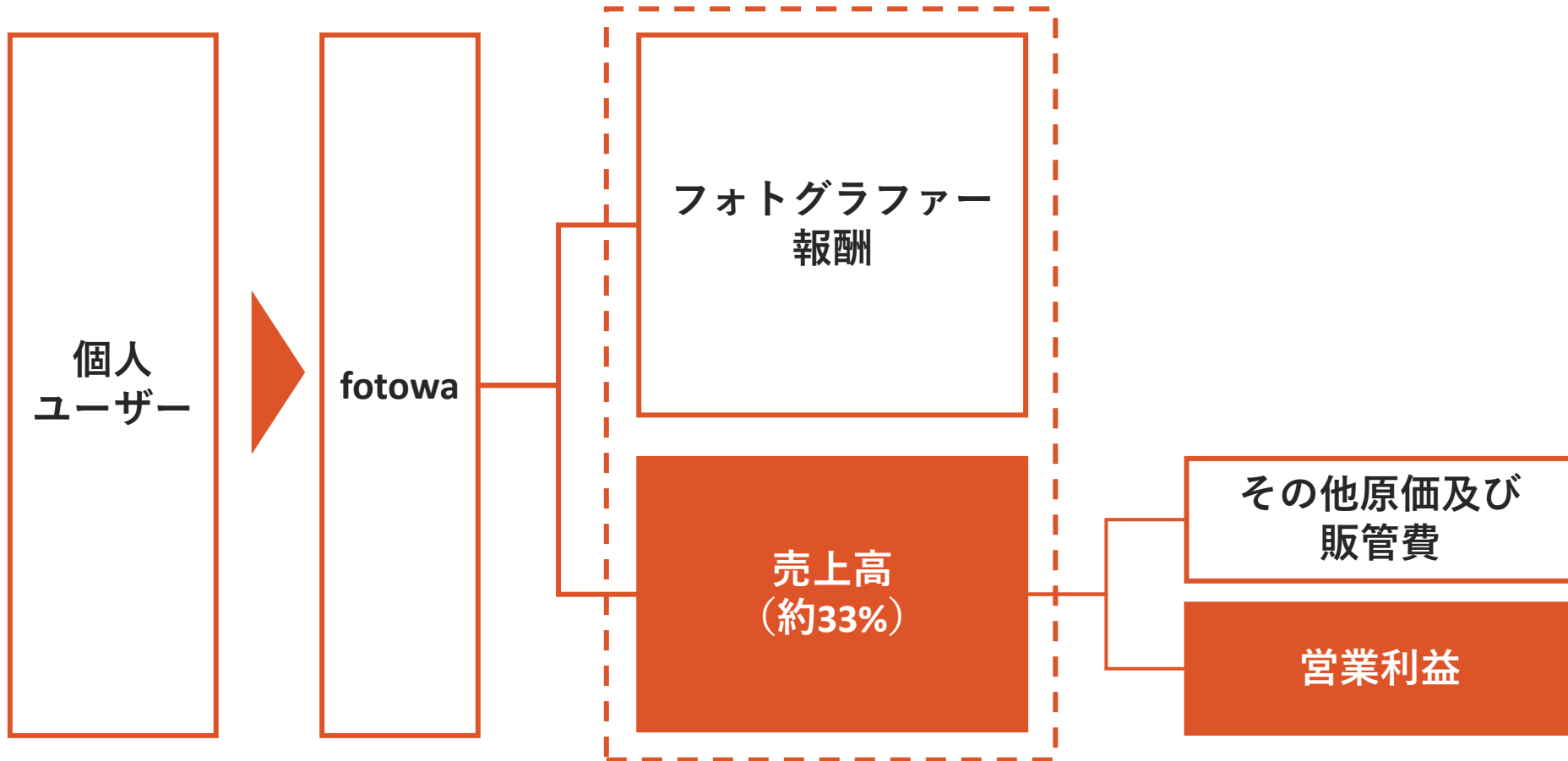
累計撮影件数

約**54,000**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、20/12実績から算出。

Snapmart

スマホ写真のマーケットプレイス・SNSビジュアルマーケティング



投稿クリエイター登録数

約**20**万人

購入者登録数

約**9,700**人

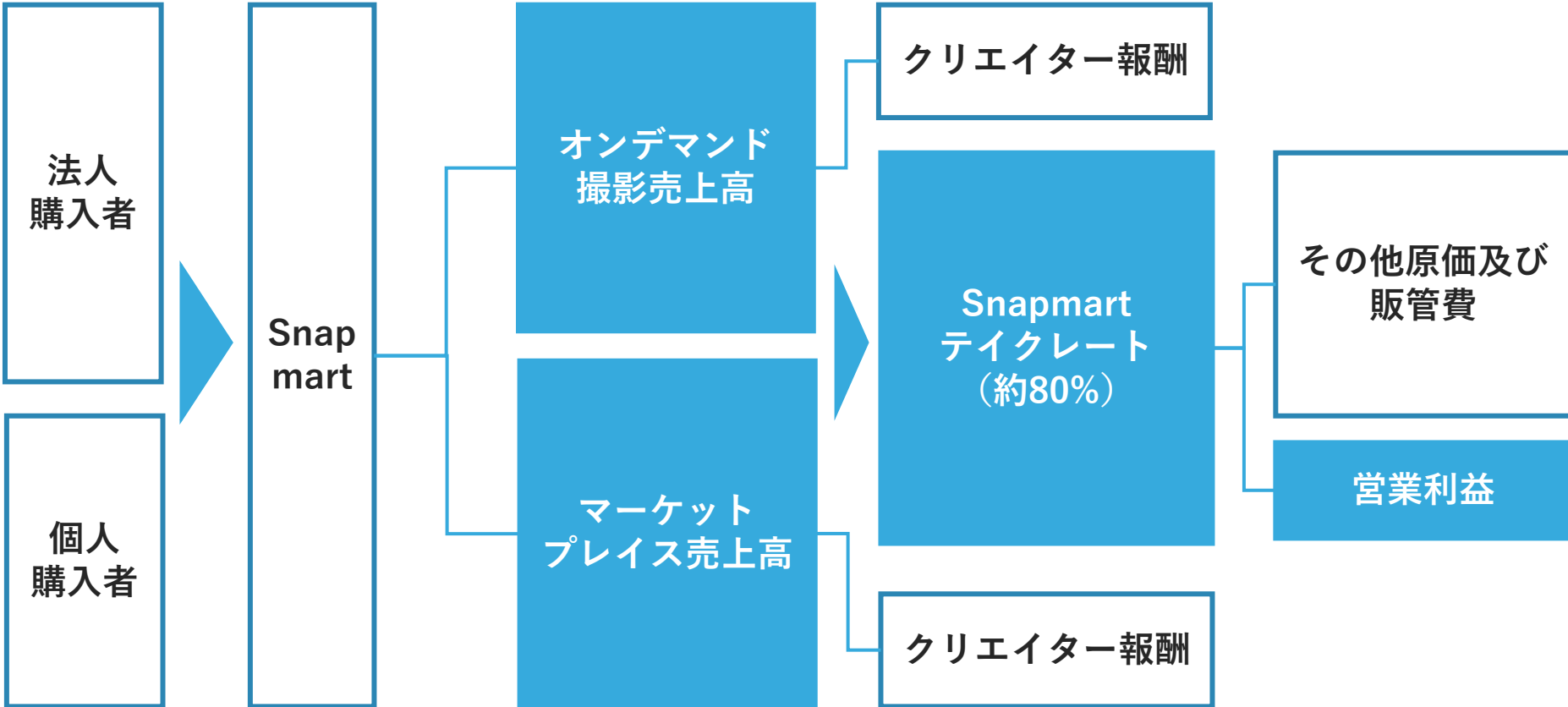
素材点数

約**490**万点

※数値は、2021年9月末時点

Snapmart | 収益構造

- オンデマンド撮影は、フロー型の収益構造（案件数 × 案件単価）
- マーケットプレイスは、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、Snapmartが計上する段階利益を指しております。
※テイクレートは、20/12期実績から算出
※マーケットプレイスは、一部PIXTA単品と同様のフロー型の収益（素材単価 × 購入枚数）があります。

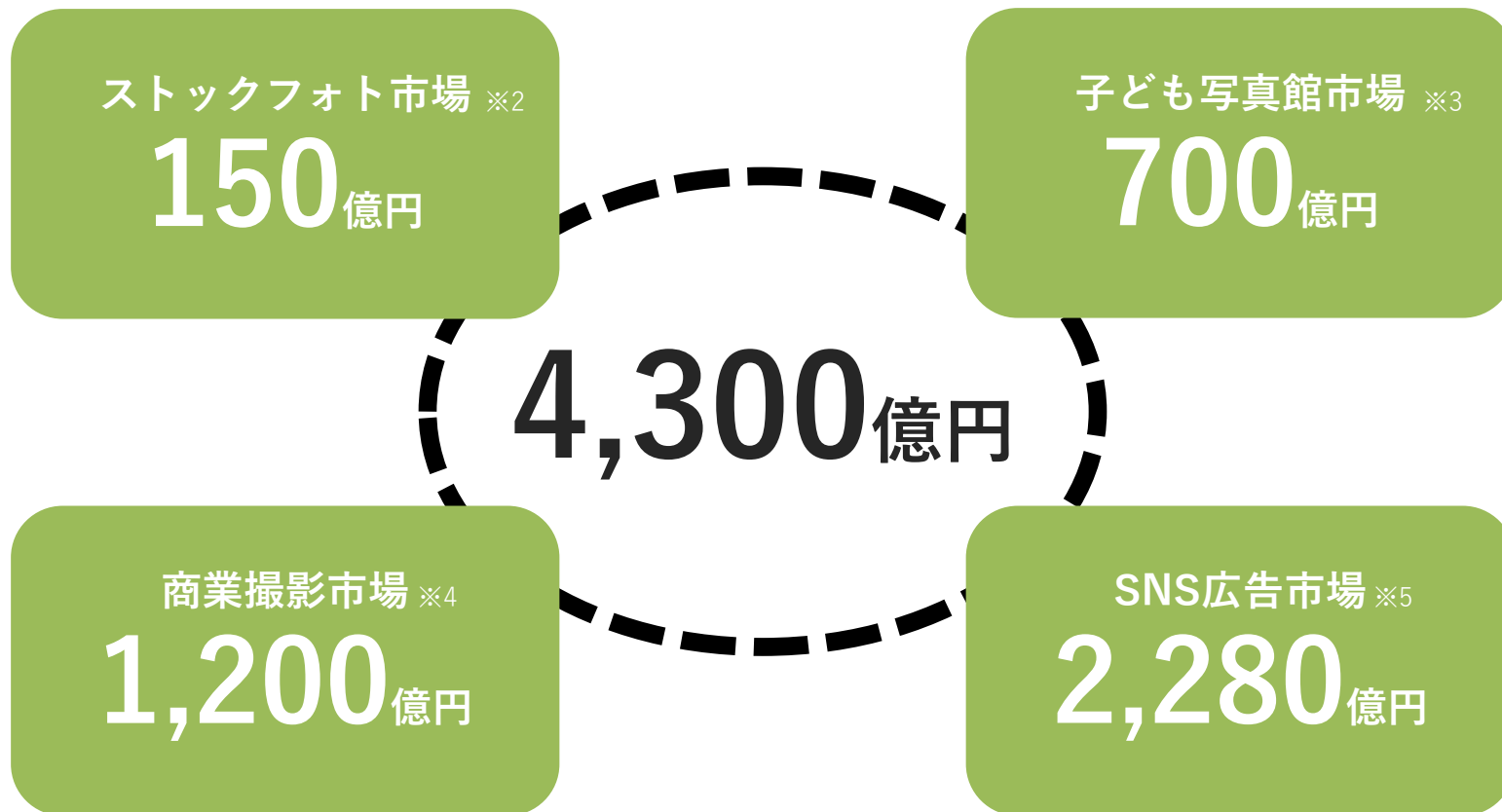


2. 市場環境

※このページのイラストは全てPIXTAの人気素材
素材番号：68402850, 71869483, 74109140, 68979551



ピクスタグループ3事業での巨大な潜在市場規模※1



※1：外部の統計資料や公表資料、当社サービス実績をもとに、ピクスタグループの3ドメインにおいて想定される潜在的な市場規模をそれぞれ推計。

※2：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。

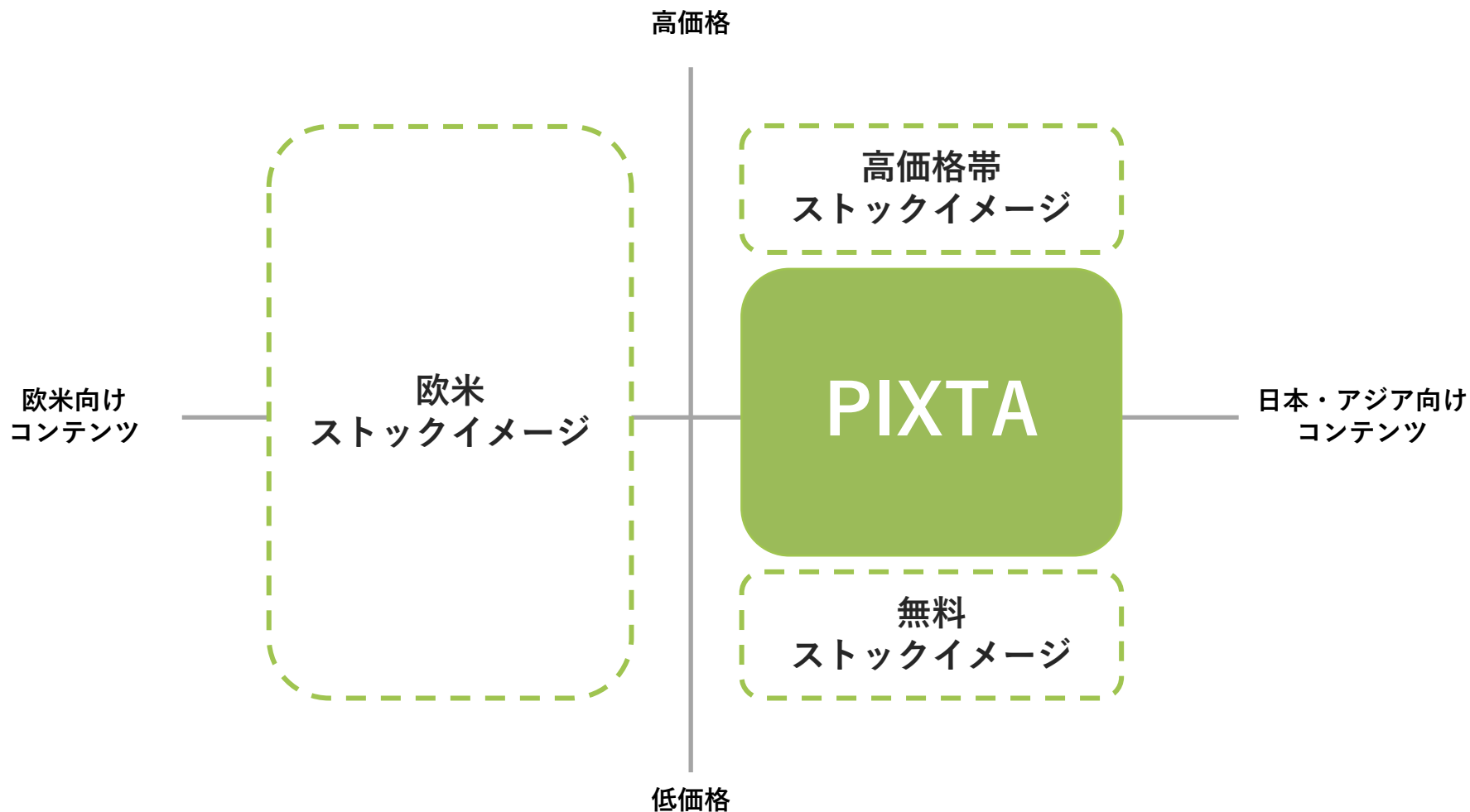
※3：出所/(株)矢野経済研究所「子供市場総合マーケティング年鑑2018年版」

※4：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

※5：出所/(株)D2C・(株)サイバーコミュニケーションズ・(株)電通・(株)電通デジタル「2019年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

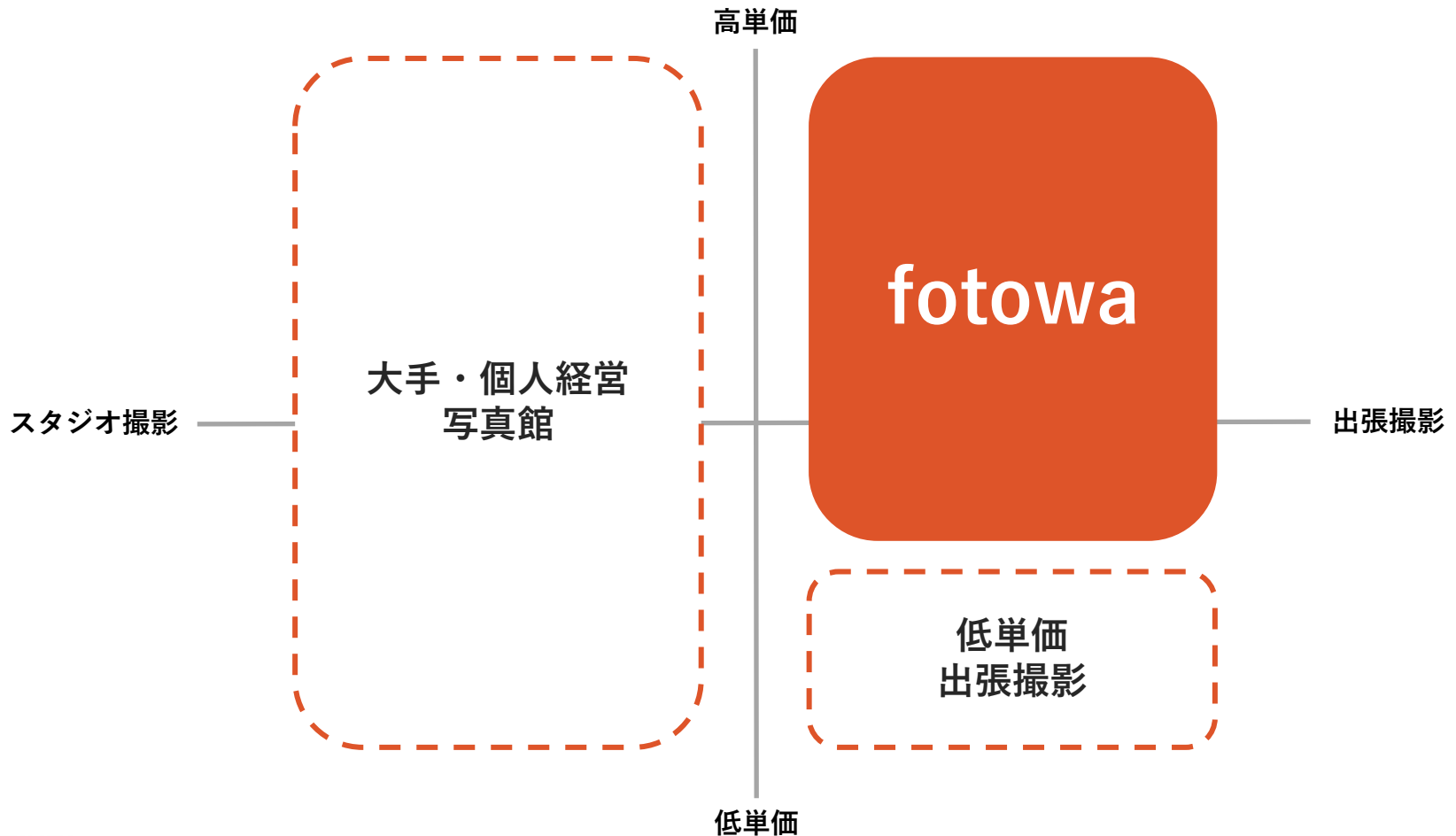
PIXTA | 市場でのポジショニング

- 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



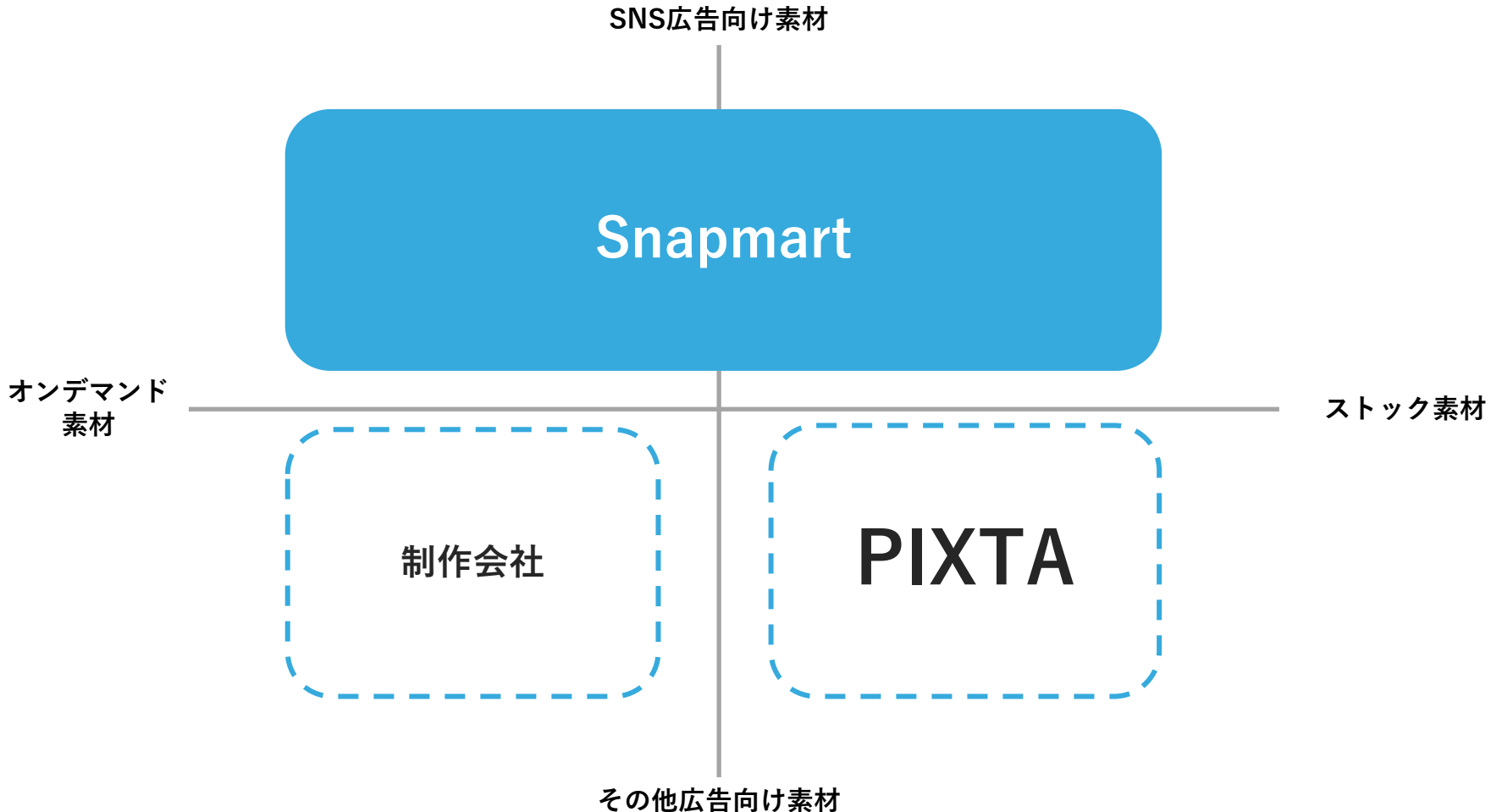
fotowa | 市場でのポジショニング

- 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1,000名のフォトグラファーが登録しており、撮影の場所・作風をユーザーの好みに合わせて柔軟に利用可能



Snapmart | 市場でのポジショニング

- SNSのビジュアルに最適な素材を、オンデマンドで制作・提供
- SNS広告向けに特化した素材のマーケットプレイスを運営





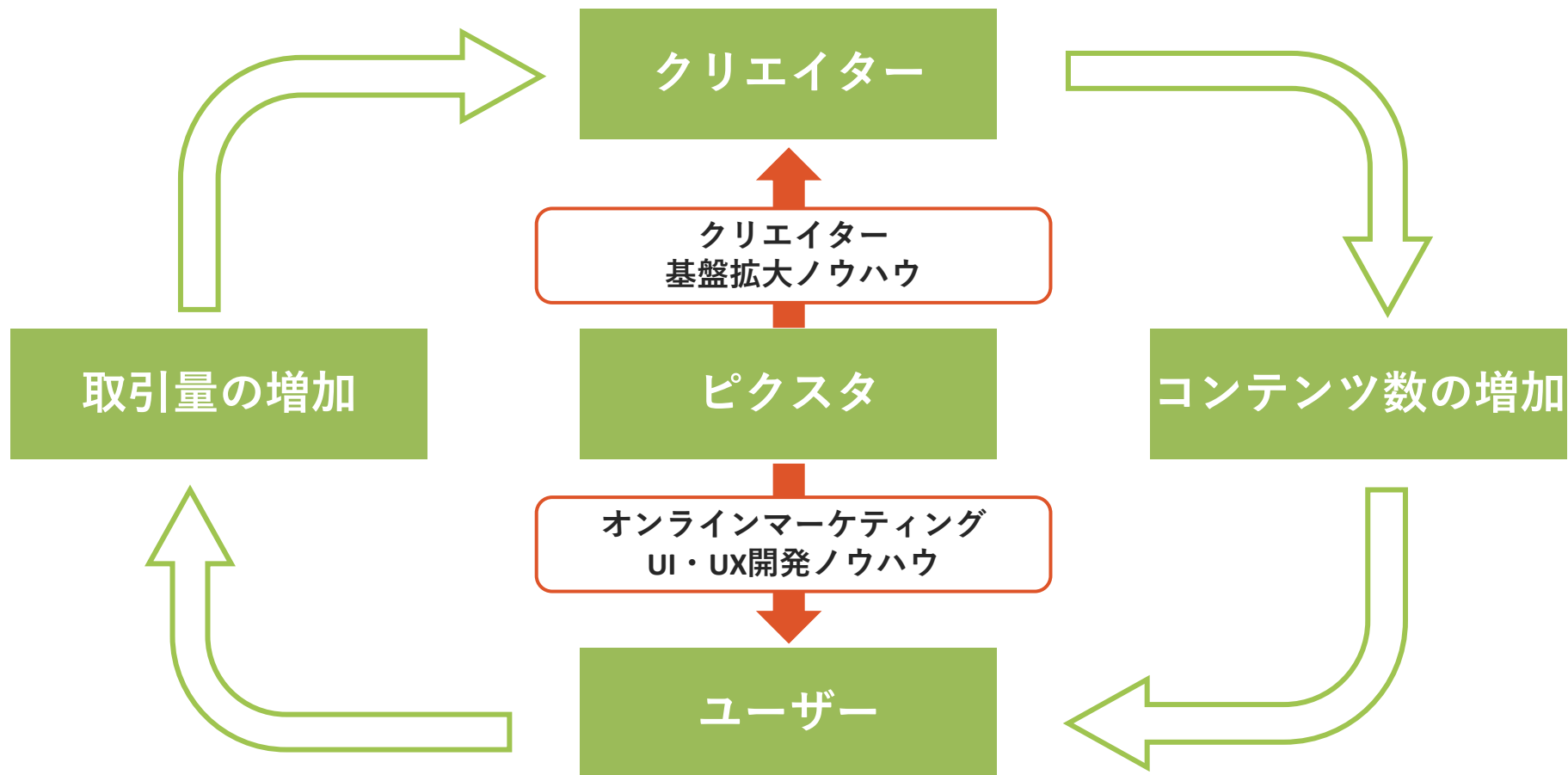
3. 競争力の源泉・事業の強み

※このページの写真は全てfotowaを利用して撮影された写真



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

- 36万人以上の強固なクリエイター基盤
- 約6,600万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

Snapmart

- 約490万点のSNS向けに特化したコンテンツを販売
- 20万人以上在籍するクリエイター基盤を活用し、商品撮影からSNS投稿拡散までを一気通貫で提供

※：各種データは、2021年9月末時点のものになります。



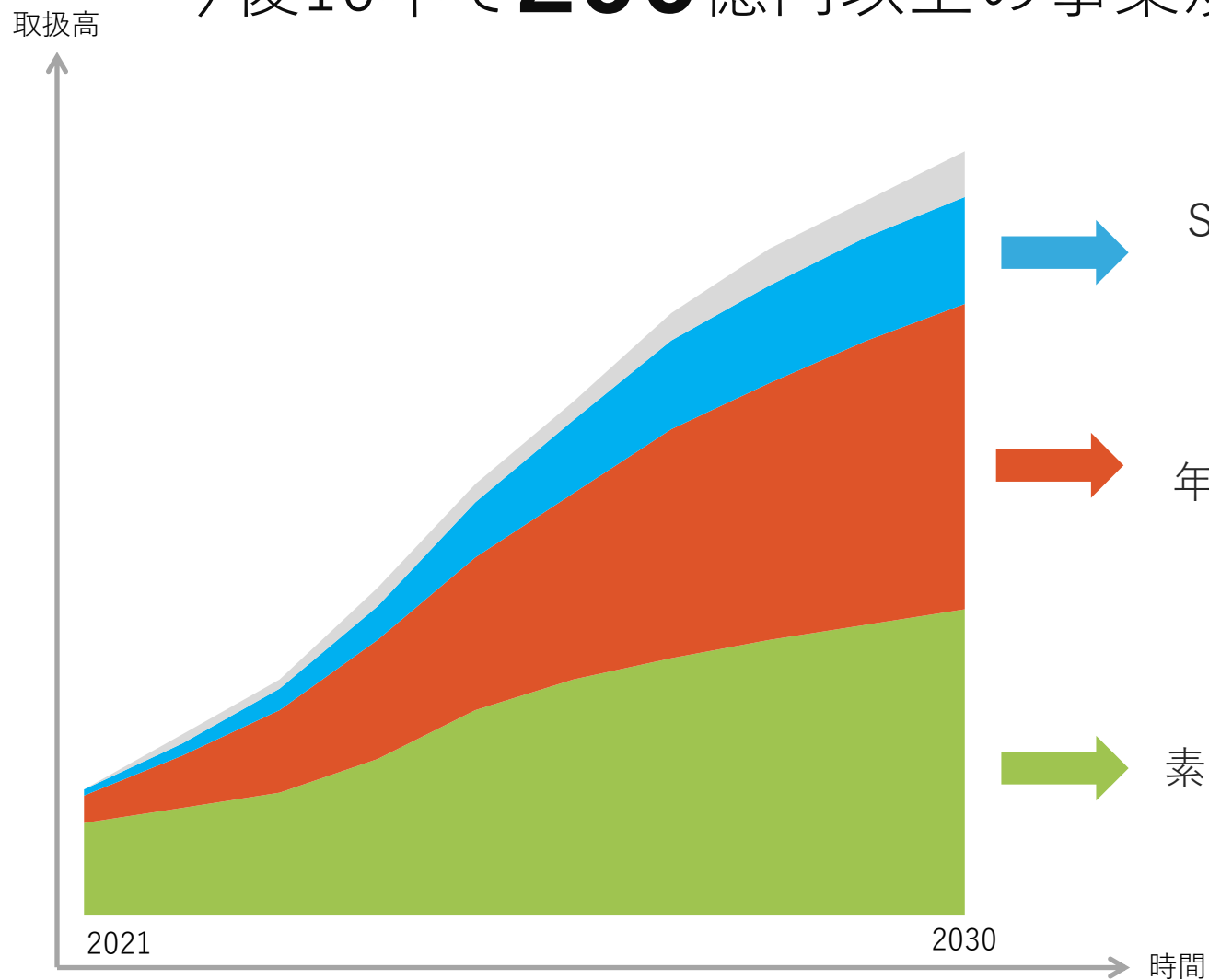
4. 事業計画

※このページの写真は全てfotowaを利用して撮影された写真



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



※：取扱高は、fotowa事業のフォトグラファーへの報酬支払い前の売上高及び、PIXTA・Snapmartの売上高の合計になります。

中期では売上高**38**億円以上の事業規模を目指す
利益も着実に積み上げる

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

26.2 億円



20/12期 (実績)

27.8 億円



21/12期 (予想)

38 億円~

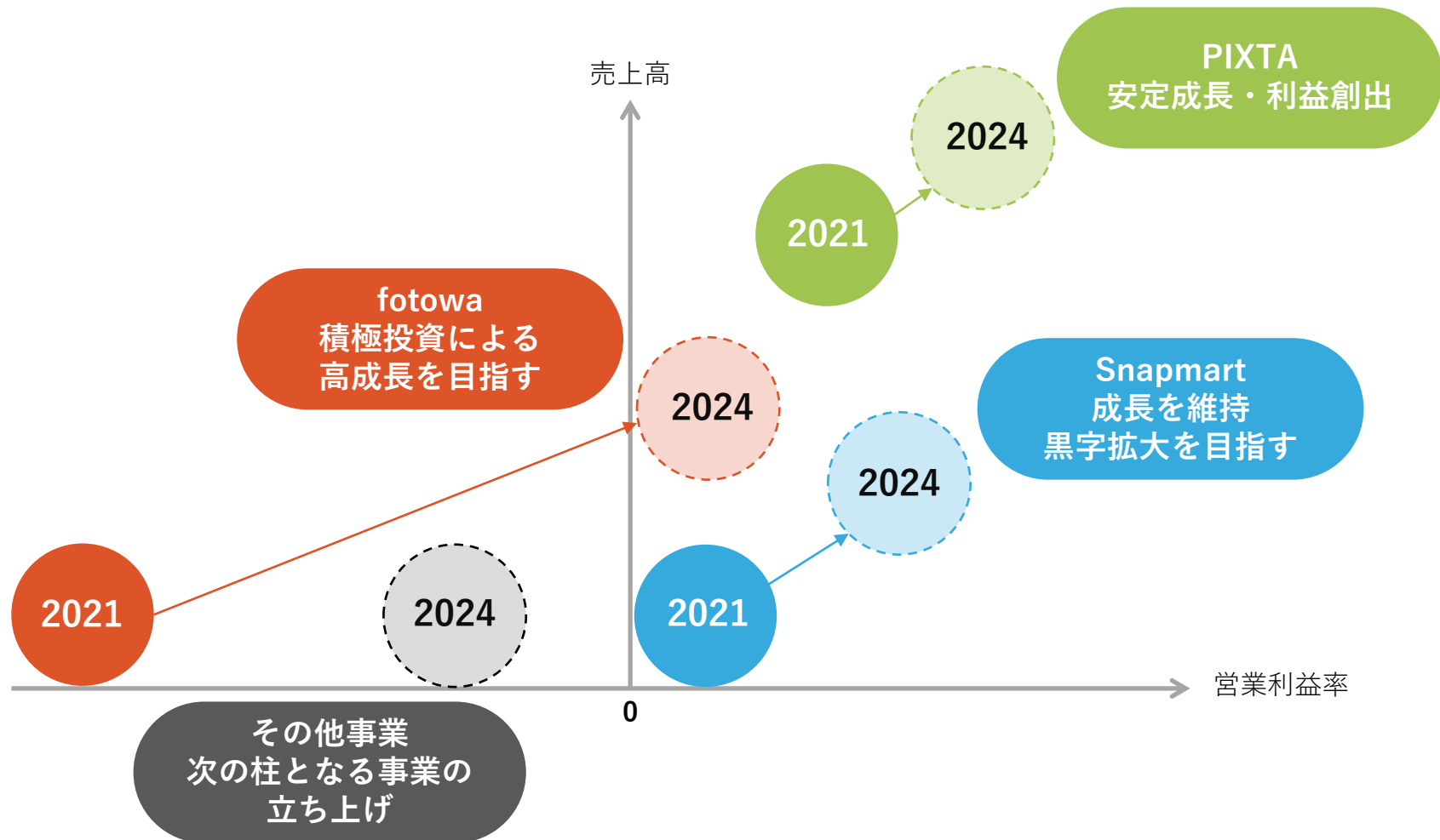


24/12期

※ : fotowa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

全社 | 事業ポートフォリオと収益性

- PIXTAの安定した収益基盤を元に成長事業への投資を実施
- 既存事業に加え、次の柱となる事業の立ち上げにも取り組む



中長期では、fotowaの成長加速の優先度を高め、 全社でのトップライン成長を目指す

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

fotowa

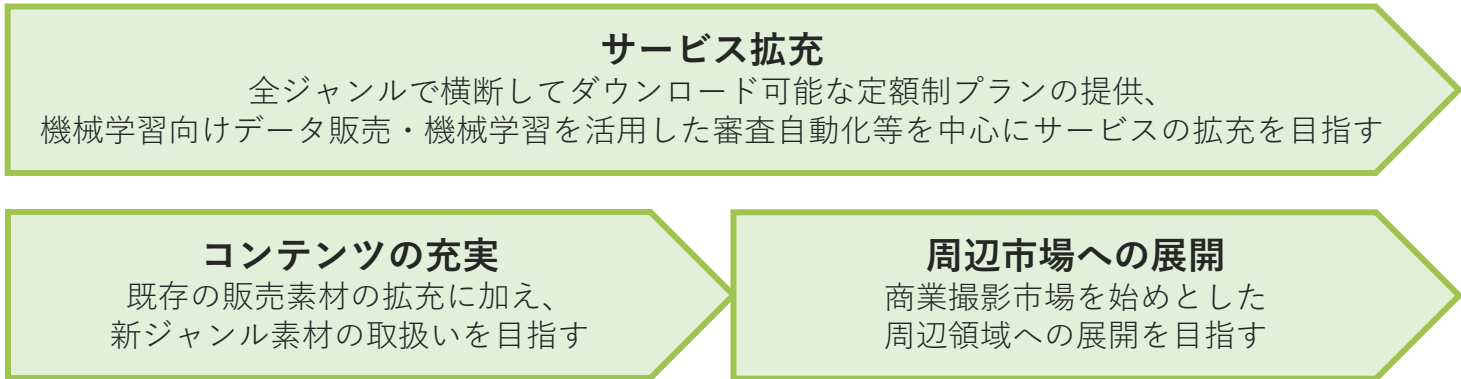
出産育児領域の更なる強化と撮影ジャンルの拡大

Snapmart

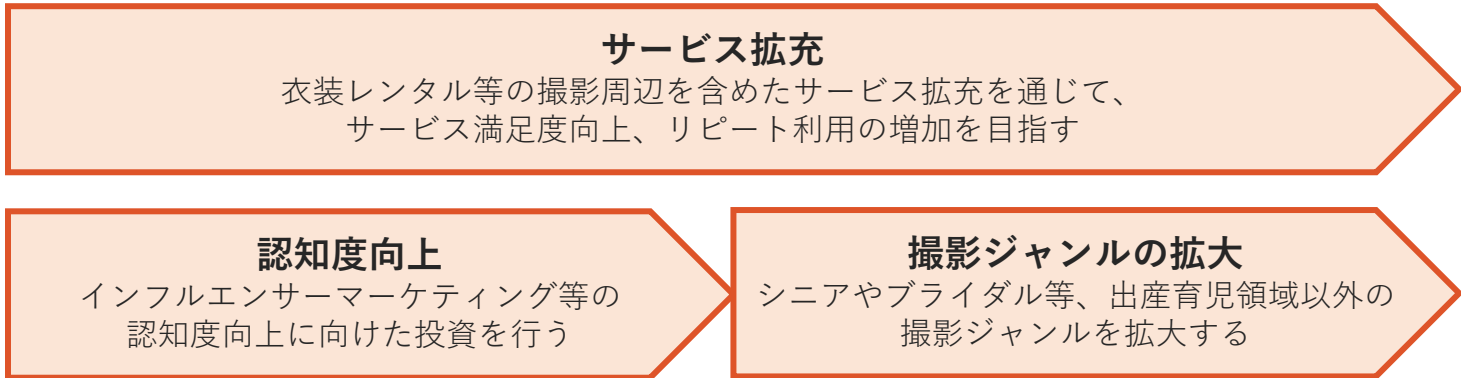
SNS広告市場のビジュアル調達領域でのシェア拡大



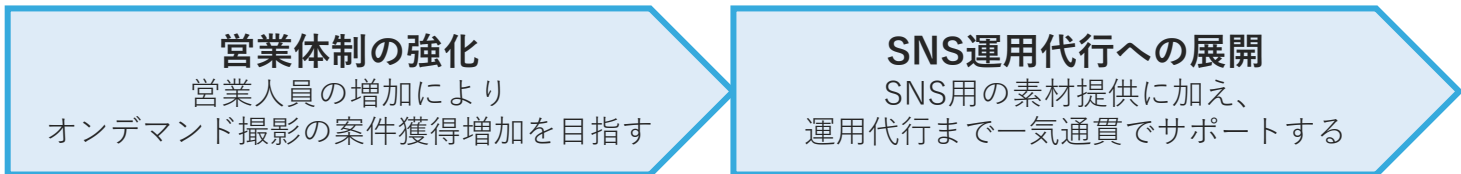
PIXTA



fotowa



Snapmart



全社売上高

PIXTA売上高

fotowa売上高

Snapmart売上高

単品
売上高

定額制
売上高

取扱高

※1,2
PH報酬

マーケット
プレイス事業
売上高

オンデマンド
撮影事業
売上高

月間
購入者数

平均
購入額

月間
購入者数

平均
購入額

撮影件数

※2
撮影単価

月間
購入者数

平均
購入額

売上件数

平均
案件単価

※1：撮影を実施したフォトグラファーに対する報酬

※2：PH報酬及び撮影単価の指標につきましては、現時点で開示の予定はございません。



5. 業績ハイライト

※このページの写真は全てSnapmartの人気素材
素材番号：888107, 4083309, 3384213, 8454



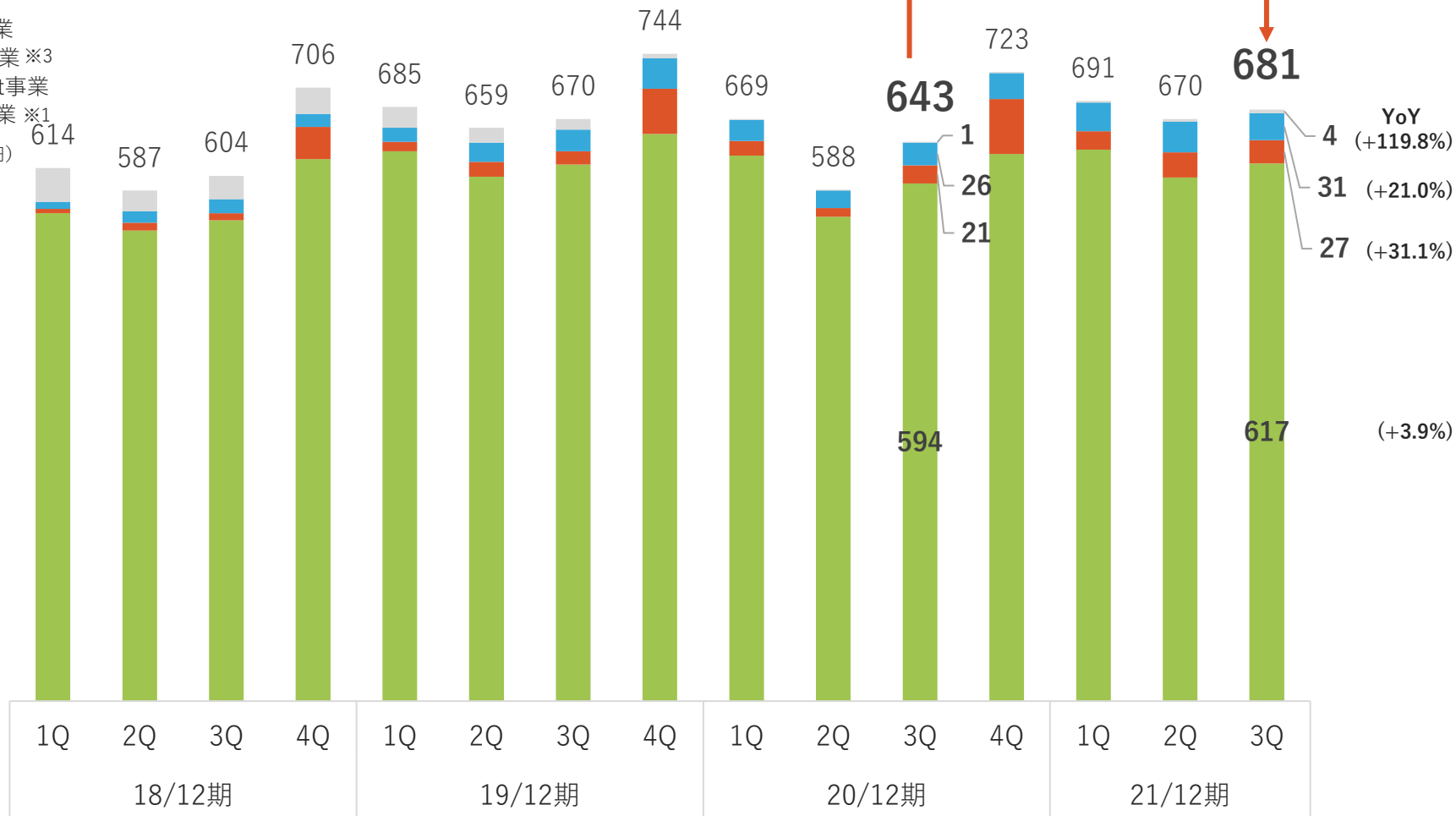
全社 | 事業別連結売上高の推移

■ PIXTAの売上高は、前年同期比**3.9%**増

■ fotowaの売上高は、前年同期比**31.1%**増

YoY
+5.9%

- PIXTA事業
 - fotowa事業 ※3
 - Snapmart事業
 - その他事業 ※1
- (単位：百万円)



※1：Topic Images Inc.の買収前から行っているライセンス・マネージド事業等を含んでおります。

※2：Topic Images Inc.は、全株式を2020年11月30日に譲渡したことに伴い、2020年12月期第4四半期より連結範囲から除外しております。

※3：fotowa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。

2021年12月期
事業方針

2021年12月期
進捗状況（第3四半期末時点）

PIXTA

定額制を軸とした
安定成長

定額制の累計売上高成長率は、
前年同期比**12.6%**増
2020年に実施した定額制リニューアルの影響で、購入者数が増加

fotowa

認知度向上のため
積極投資

累計取扱高成長率は、
前年同期比**59.2%**増
認知度投資は、インフルエンサーマーケティングを中心に実施

Snapmart

オンデマンド撮影
を中心に成長加速

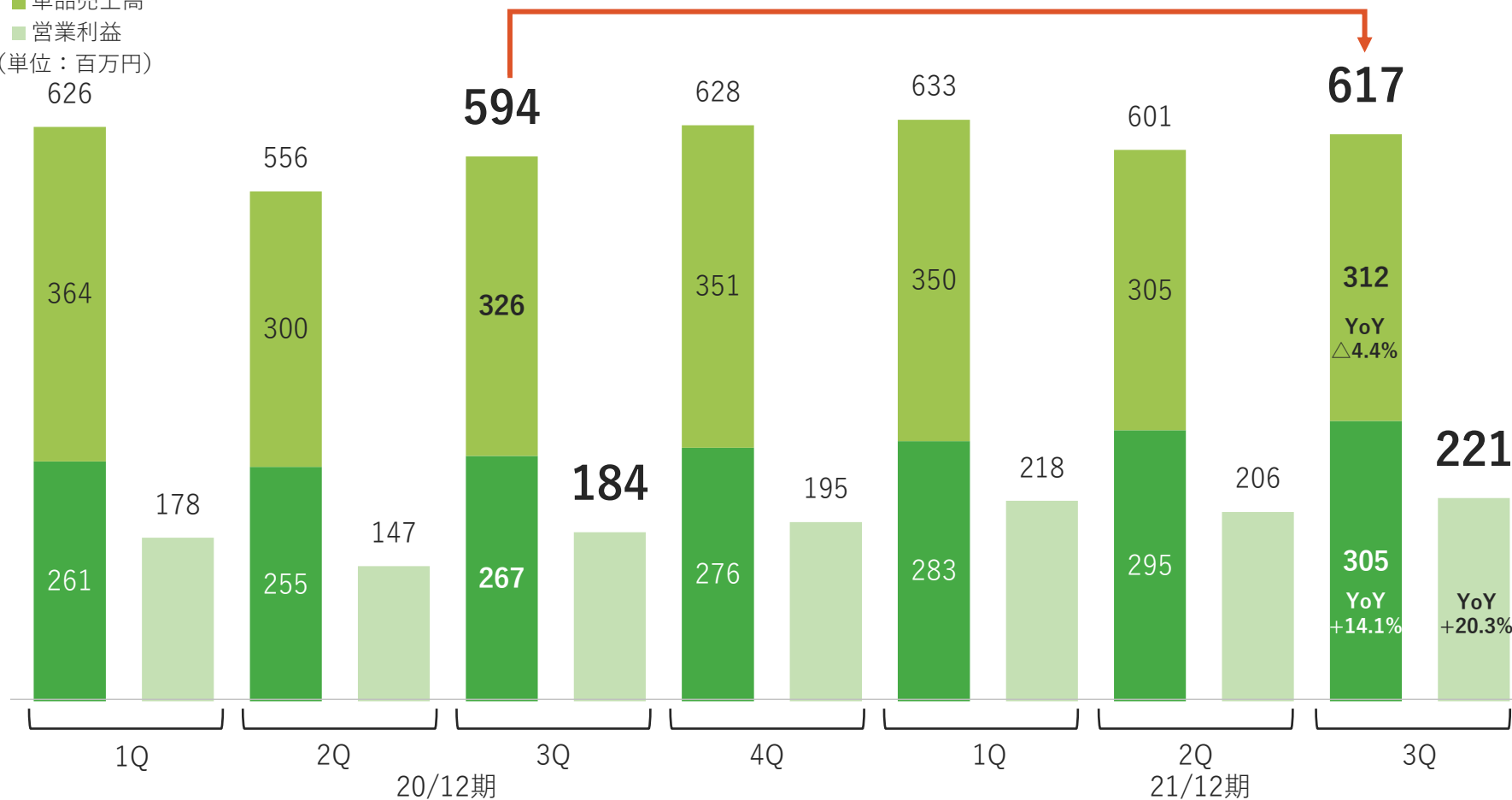
累計売上高成長率は、
前年同期比**41.2%**増
オンデマンド撮影の売上件数は、
前年同期比**65.5%**増

PIXTA | PIXTA セグメント別業績推移

- 売上高は、前年同期比**3.9%**増
- 営業利益は、前年同期比**20.3%**増

YoY
+3.9%

■ 定額制売上高
■ 単品売上高
■ 営業利益
(単位：百万円)



※：本資料に記載する2020年12月期第4四半期のセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。
会計監査後の数値は現在算定中であり、2021年第4四半期決算以降に変更となる可能性があります。

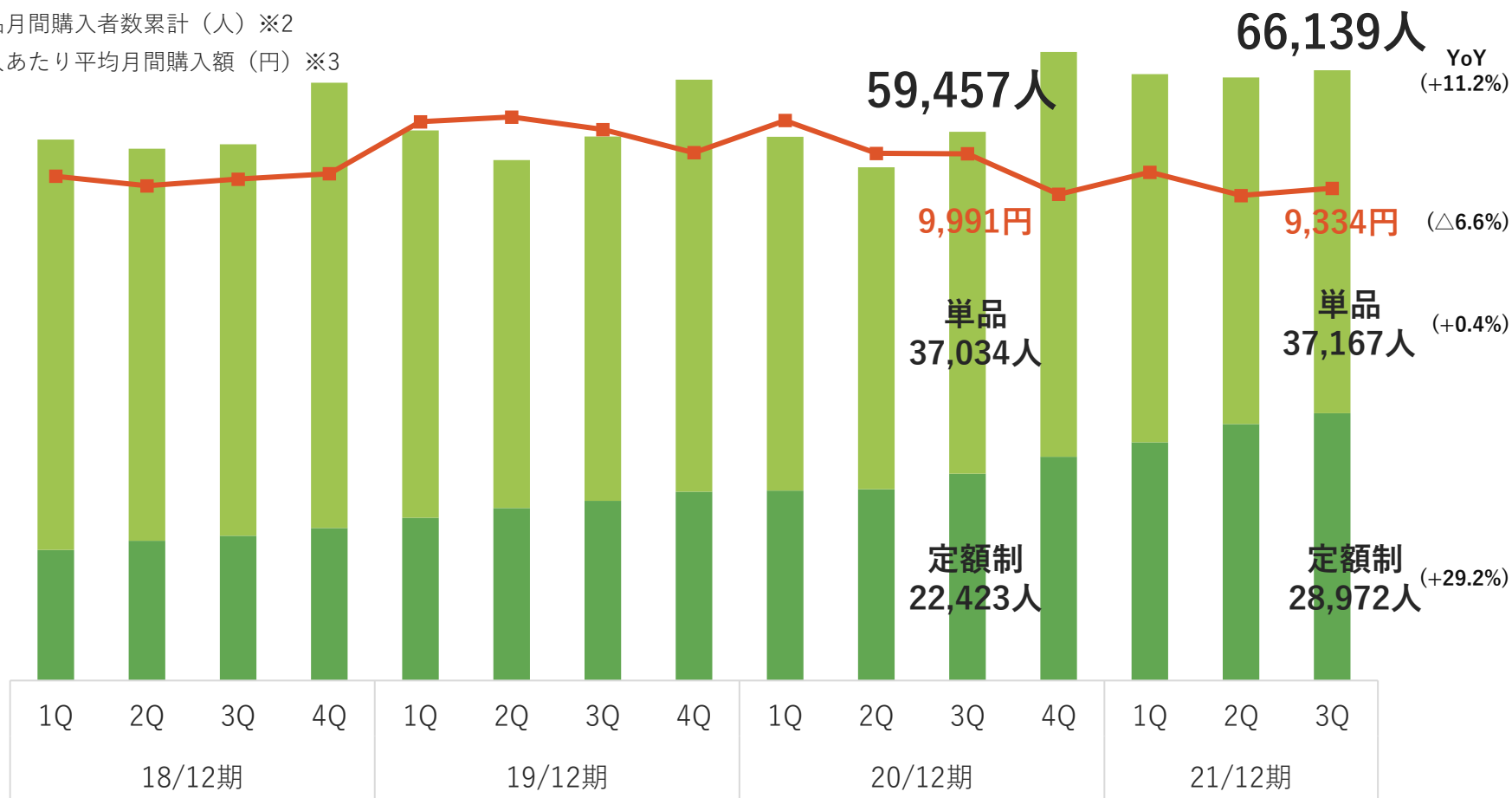
PIXTA：購入者数と一人あたり平均購入額

- 定額制月間購入者数累計は、前年同期比**6,549人（29.2%）**増
- 一人あたり平均月間購入額は、前年同期比**657円（6.6%）**減

■ 定額制月間購入者数累計（人）※1

■ 単品月間購入者数累計（人）※2

■ 一人あたり平均月間購入額（円）※3



※1：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

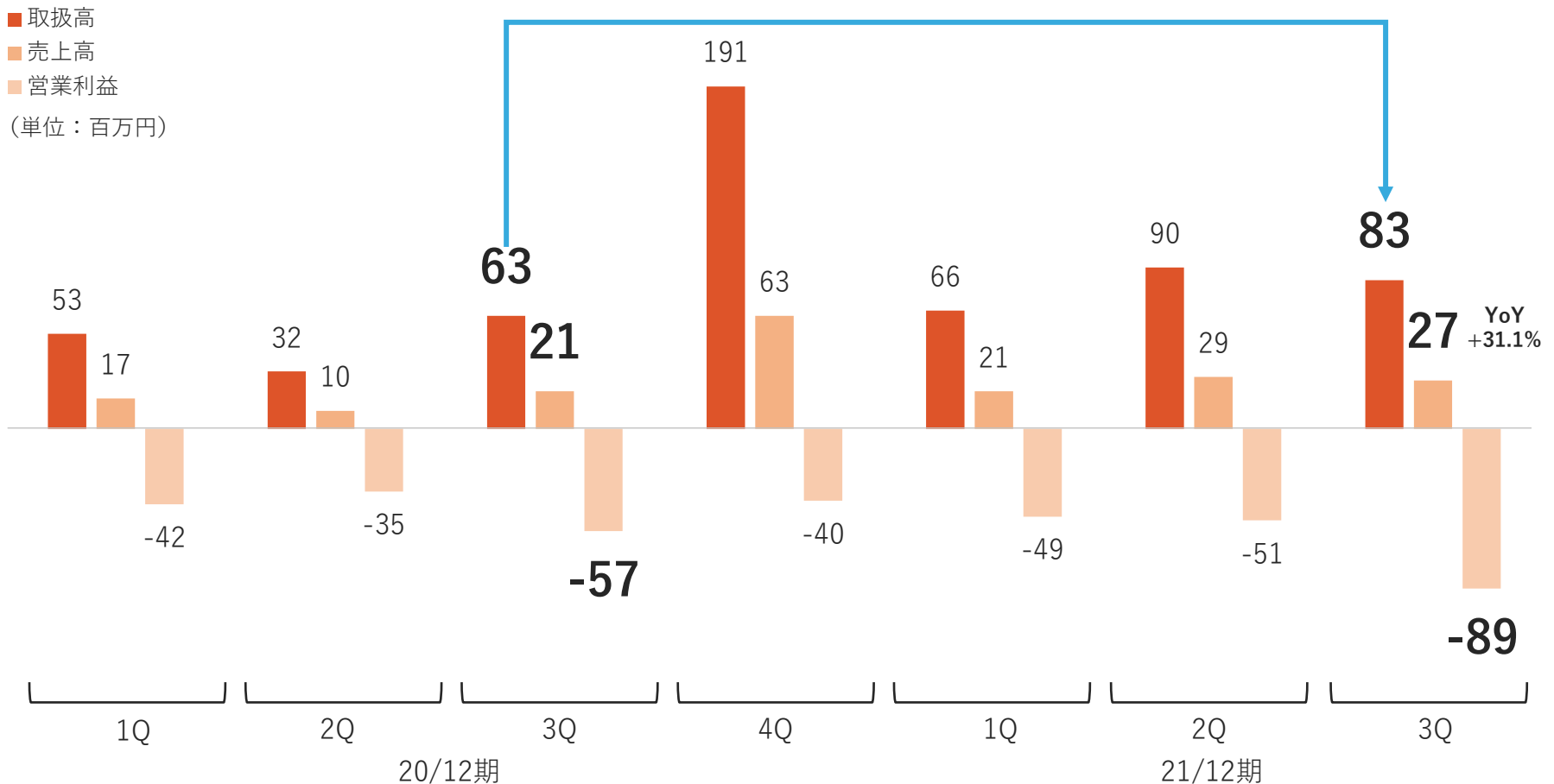
※2：単品月間購入者数（月に1回以上単品を購入した人数）の3か月分を合計した数値

※3：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

fotowa | セグメント別業績推移

- 取扱高は、前年同期比**30.9%**増
- 売上高は、前年同期比**31.1%**増
- 営業利益は、△**89**百万となり赤字

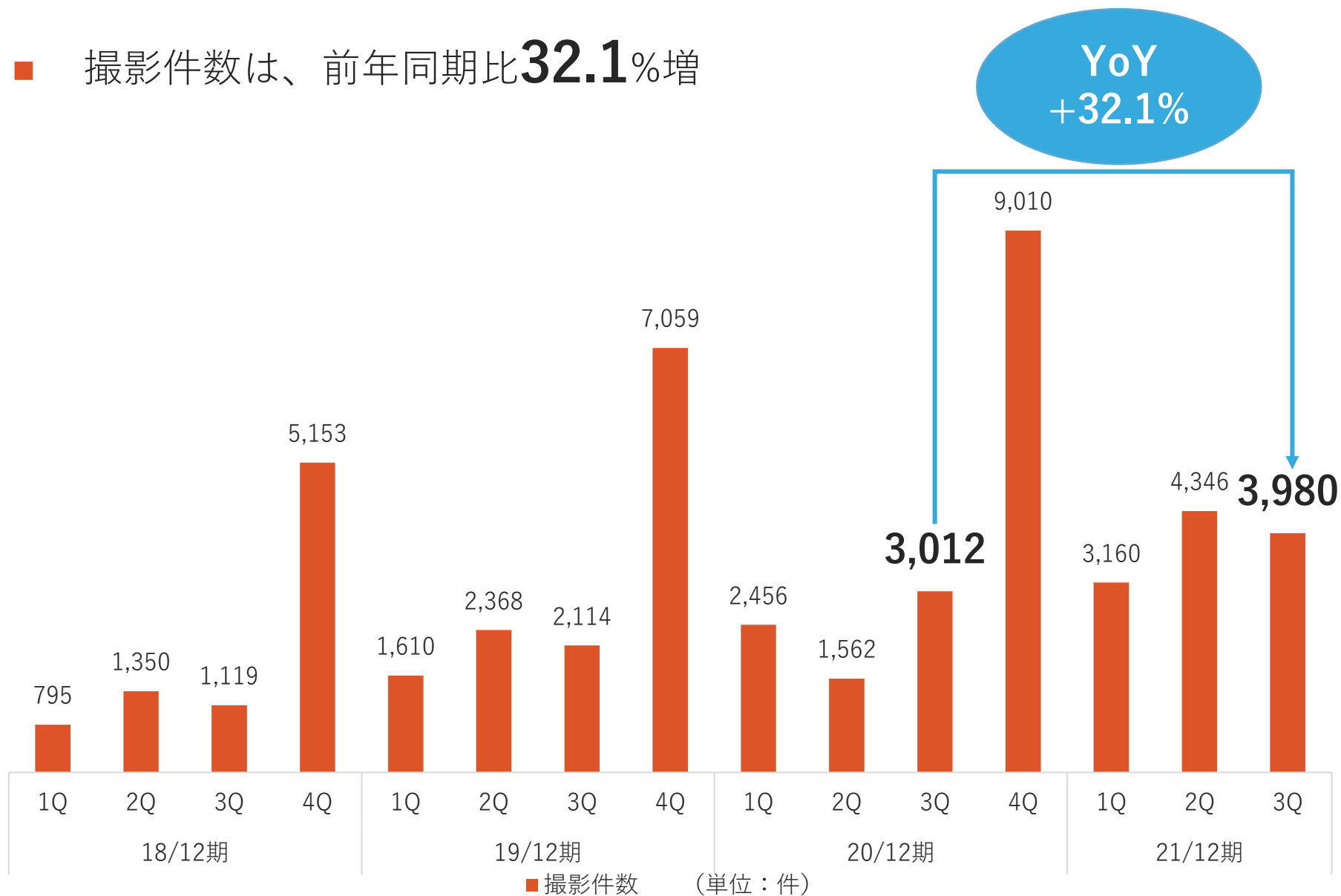
YoY
+30.9%



※：本資料に記載する2020年12月期第4四半期のセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2021年第4四半期決算以降に変更となる可能性があります。

fotowa | 撮影件数の推移

■ 撮影件数は、前年同期比**32.1%**増



主要な投資先

認知系広告

各種媒体露出

SNS運用

投資計画

新規

約**1.4**億投資

(業績予想修正後)

投資対効果を検証しつつ、
全社黒字化の範囲内で投資

投資実績 / 進捗

投資実績 約**45**百万

インフルエンサーマーケティングを
中心に実施

七五三シーズンに向けた施策や、
これまで準備していた施策が4Qに集中

+

顧客獲得広告

既存

約**1.5**億投資

投資実績 約**1**億

予定通り進捗

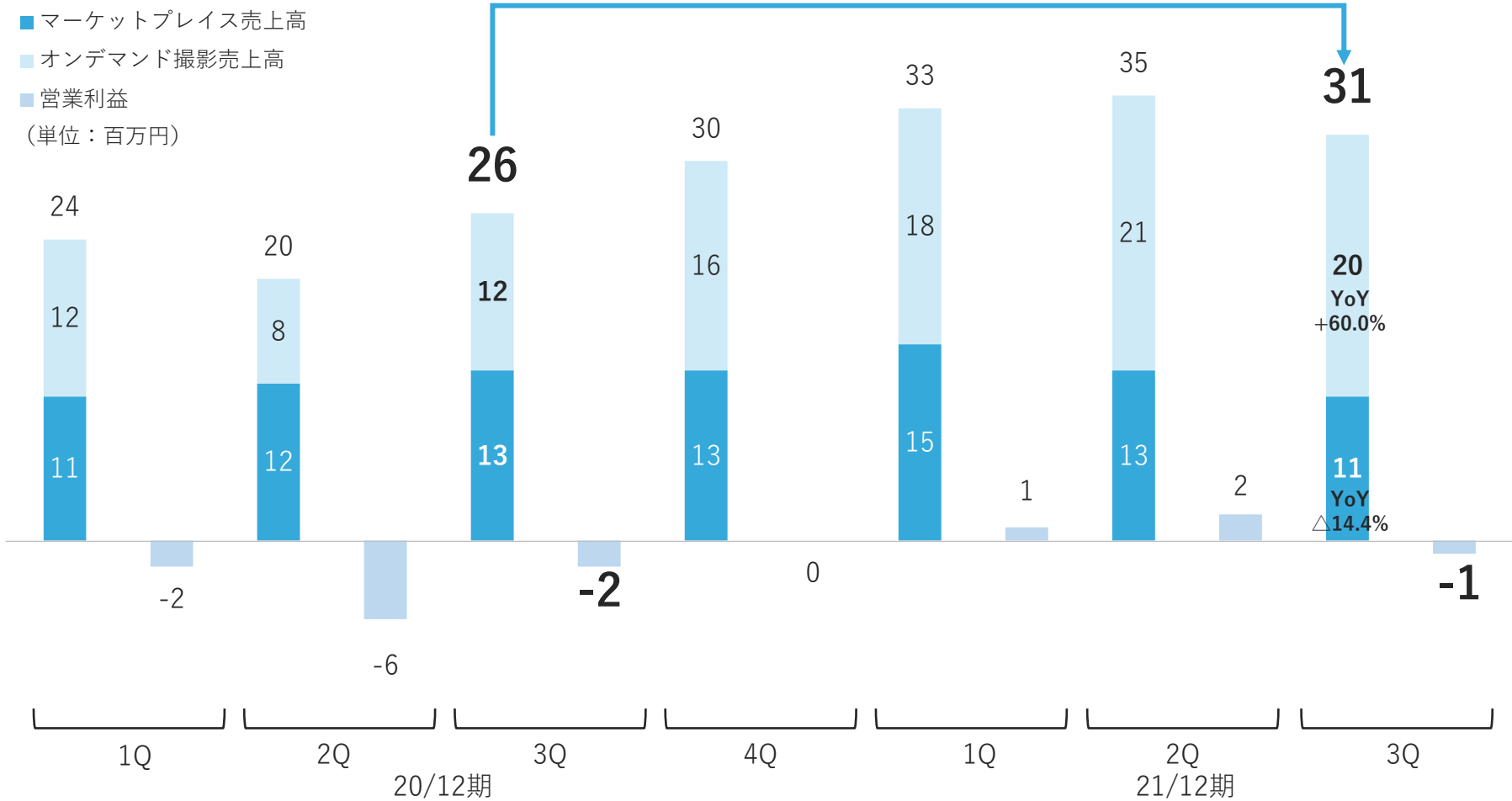
投資のピークは七五三の時期を想定

Snapmart | セグメント別業績推移

- 売上高は、前年同期比**21.0%**増
- 営業利益は、△**1**百万となり赤字

YoY
+21.0%

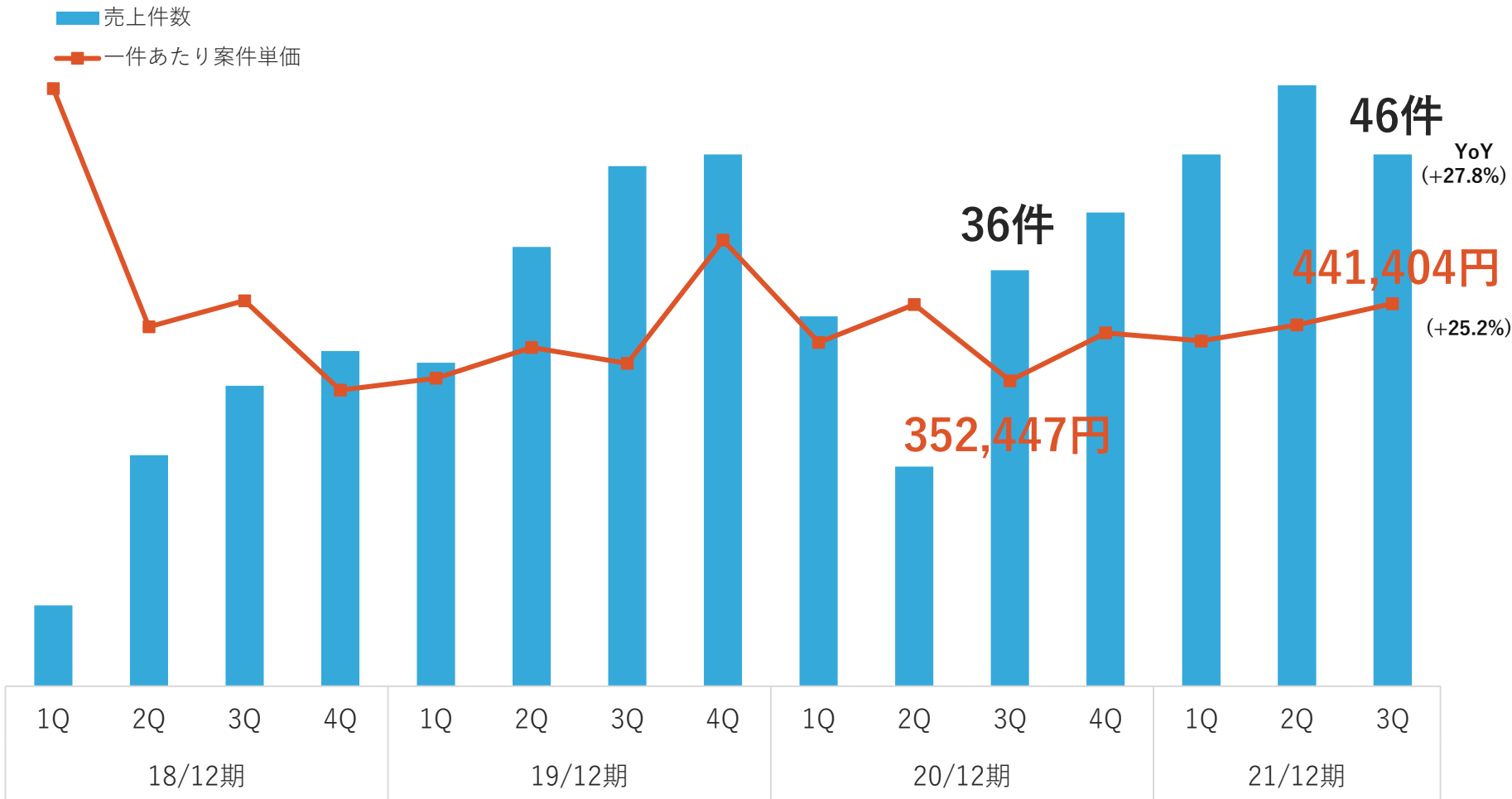
■ マーケットプレイス売上高
■ オンデマンド撮影売上高
■ 営業利益
(単位：百万円)



※：本資料に記載する2020年12月期第4四半期のセグメント別業績は、現時点の当社計算数値であり、正式に会計監査を受けたものではありません。会計監査後の数値は現在算定中であり、2021年第4四半期決算以降に変更となる可能性があります。

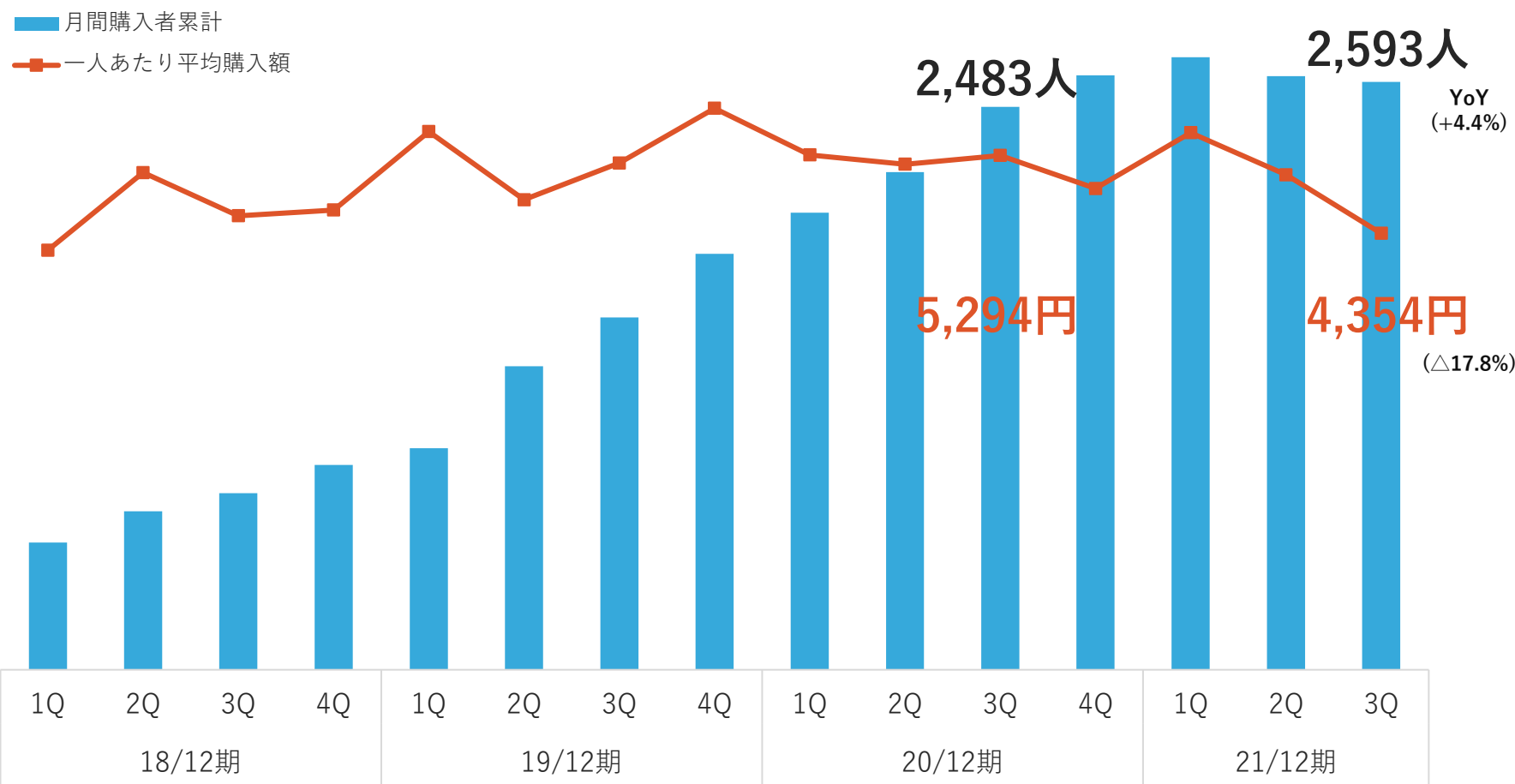
Snapmart | オンデマンド撮影：売上案件数と案件単価の推移

- 売上件数は、前年同期比**27.8%**増
- 一件あたり平均単価は、前年同期比**88,957円 (25.2%)** 増



Snapmart | マーケットプレイス：購入者数と一人あたり平均購入額

- 月間購入者数累計は、前年同期比**110人 (4.4%)** 増
- 一人あたり平均月間購入額は、前年同期比**940円 (17.8%)** 減

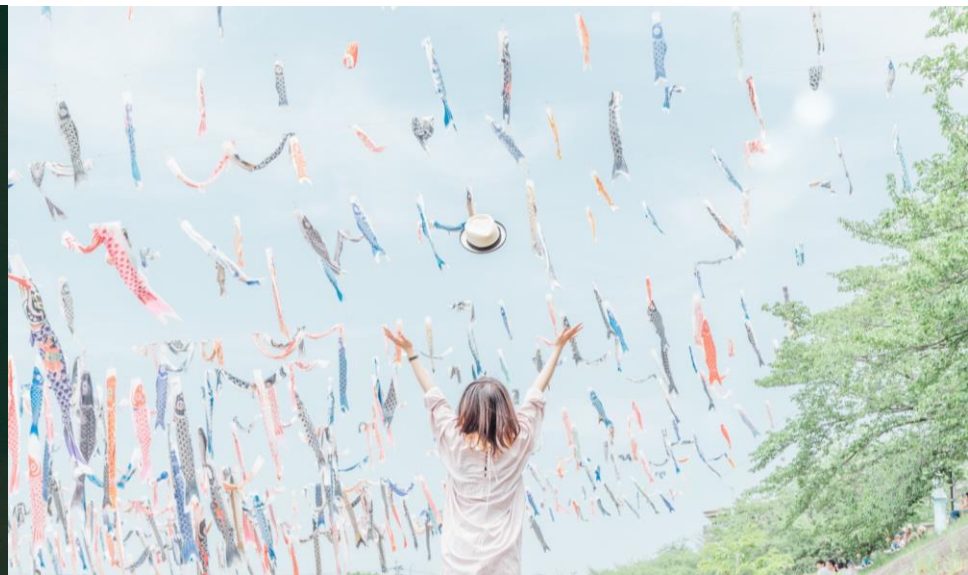
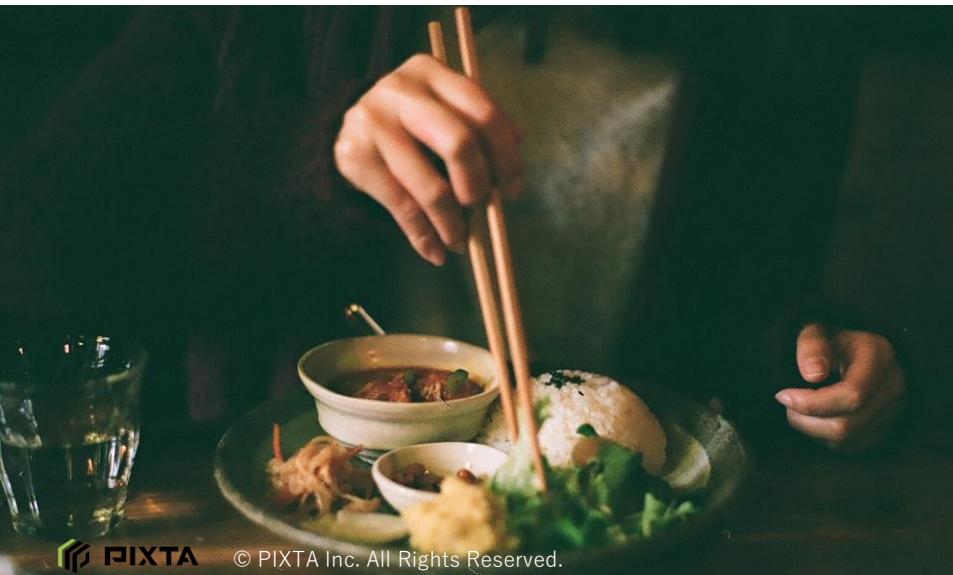


※1：月間購入者数（月に1回以上定額制または単品を購入した人数）の3か月分を合計した数値
 ※2：マーケットプレイス売上高のうち、定額制売上高と単品売上高の3か月分を合計して、月間購入者累計で除した、1か月あたり一人あたりの平均購入額



6. リスク情報

※このページの写真は全てSnapmartの人気素材
素材番号：1107694, 2254514, 884252, 2370541



項目	影響するセグメント	主なリスク要因	主な対応方針
事業環境： 広告市場	PIXTA Snapmart	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
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
事業環境： SNS市場	Snapmart	SNSの利用傾向や規制の変化等外部環境の変動等による業績への影響の可能性	時流に合った素材・プロモーションプランの提供
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
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
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
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実施

項目	影響するセグメント	主なリスク	主な対応方針
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
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
法的規制： デジタル素材の不正利用等	PIXTA Snapmart	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
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

※：その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

今後、本資料は、通期決算発表後の3月頃を目途として開示を行う方針であり、次回は2022年3月を予定しております。

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、適時開示が求められる場合を除き、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>

