



2025年12月期 通期決算説明資料

ピクスタ株式会社（東証スタンダード：3416）

2026年2月13日

才能をつなぎ、世界をポジティブにする

目次

- 1 2025年12月期 決算概要
- 2 中期経営構想
- 3 2026年12月期 業績予想
- 4 参考資料
- 5 会社概要



1. 2025年12月期 決算概要

4



全社 | 業績ハイライト（通期）

売上高・利益ともに通期予想未達。

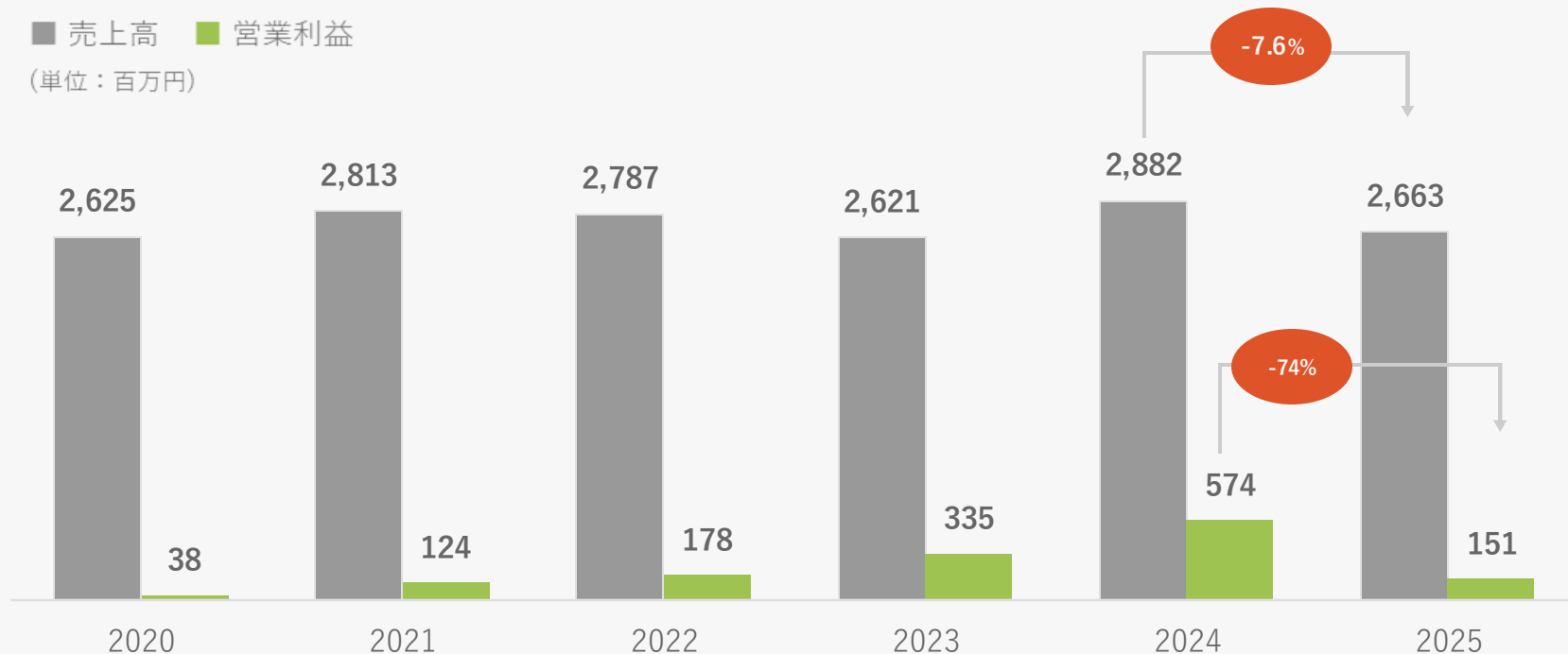
主因はfotowa事業における価格改定・サービスリニューアルに伴う短期的な件数減少。
一方で、収益構造の見直しとYASUMI WORKS社買収など新規事業への投資は進捗しており、
2026年以降の回復基盤は整いつつある。

(単位:百万円)	2024/12 通期	2025/12 通期	YoY 増減率	通期業績予想	進捗率
売上高	2,882	2,663	△7.6%	3,000	+88.8%
営業利益	574	151	△73.7%	219	+68.8%
営業利益率	+19.9%	+5.7%	△14.2pt	+7.3%	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	393	92	△76.4%	158	+58.6%

全社 | 連結売上高・営業利益の推移（通期）

売上高は前年比-7.6%の減少。PIXTA前年大口受注による影響

営業利益は前年比-74%の減少。PIXTA前年大口受注。当期売上高減少の影響による

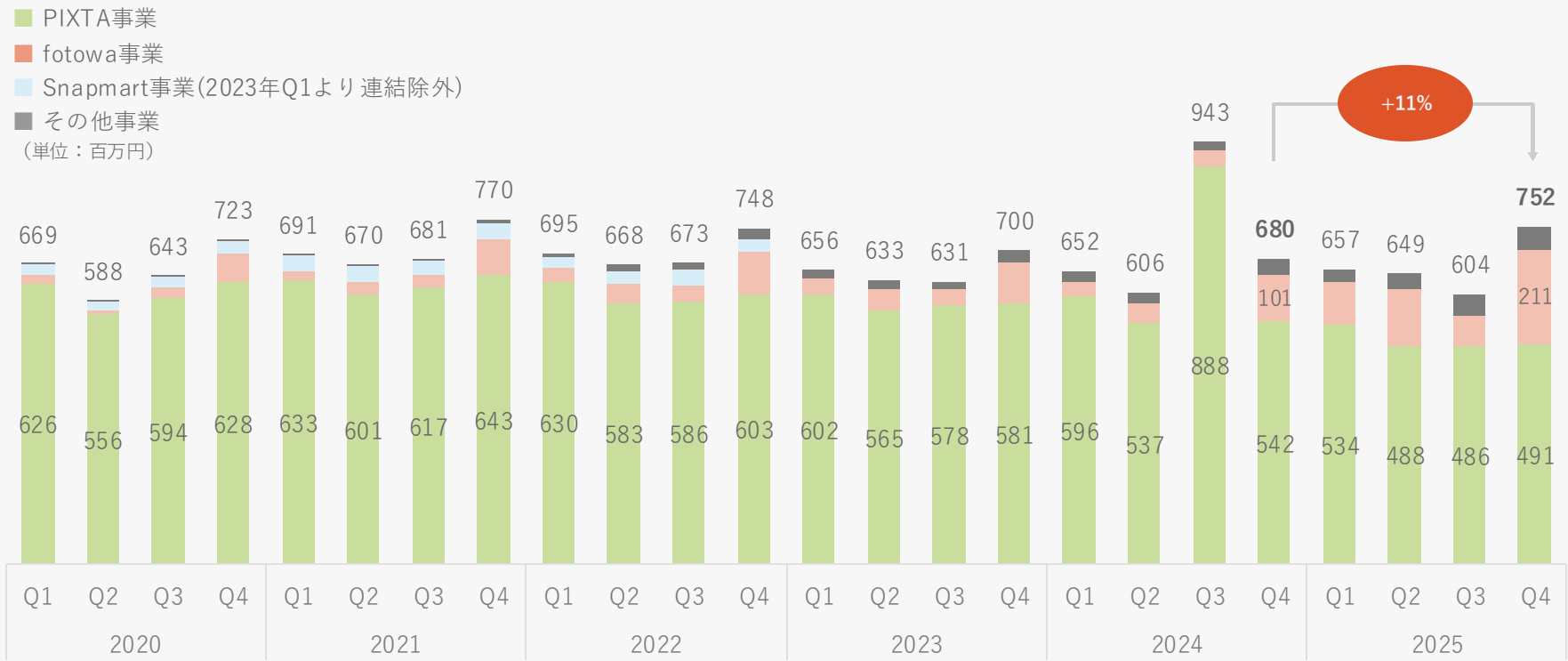


※1: 2017年第2四半期より連結子会社であったTopic Images Inc.は、2020年12月期第4四半期より連結範囲から除外（2020年11月30日に全株式を譲渡）

※2: 2016年第4四半期より連結子会社であったスナップスマート株式会社は、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 | 事業別売上高の推移（四半期）

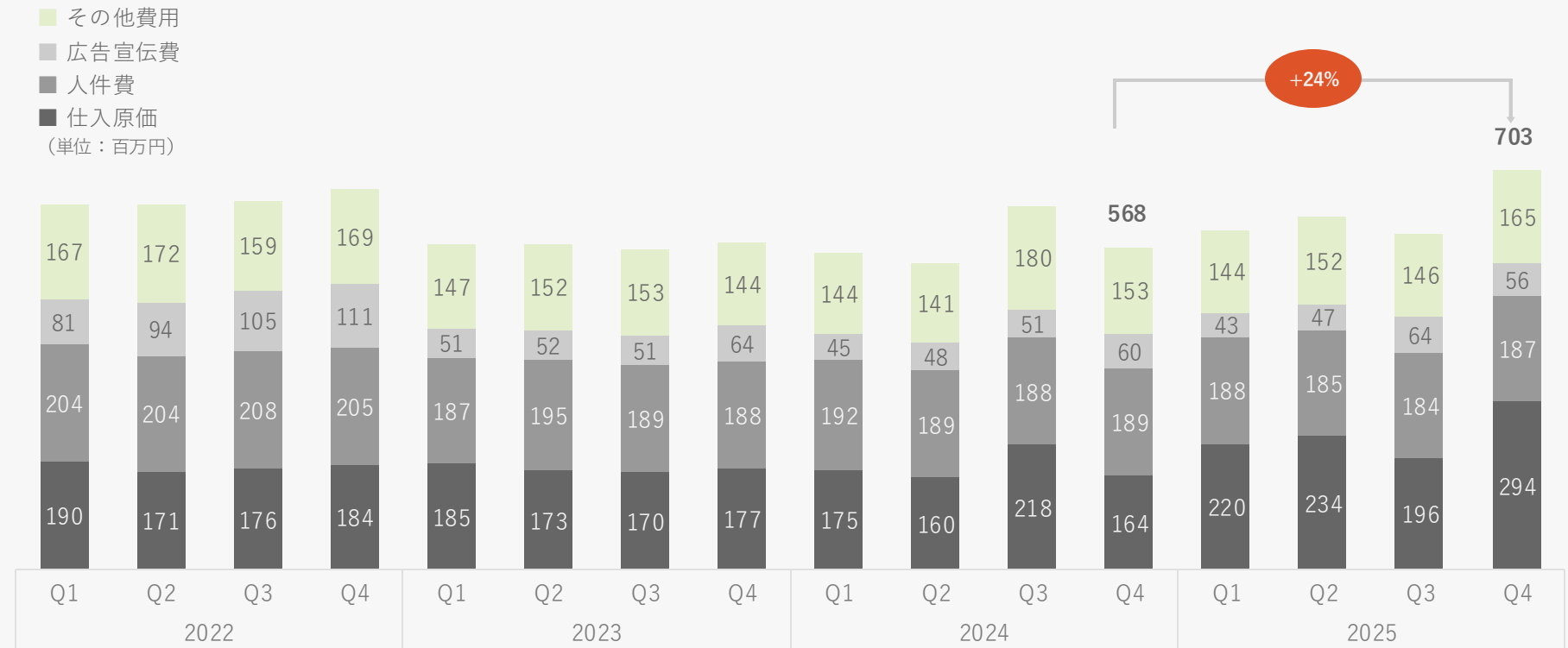
fotowa事業の売上高は前年同期比+109%の増加。計上方法の変更によるもの
PIXTA事業の売上高は前年同期比-9.3%の減少



全社 | 費用の推移（四半期）

費用全体では前年同期比+24%の増加

仕入原価+79%増はfotowa計上方法変更による影響。広告費、人件費は減少



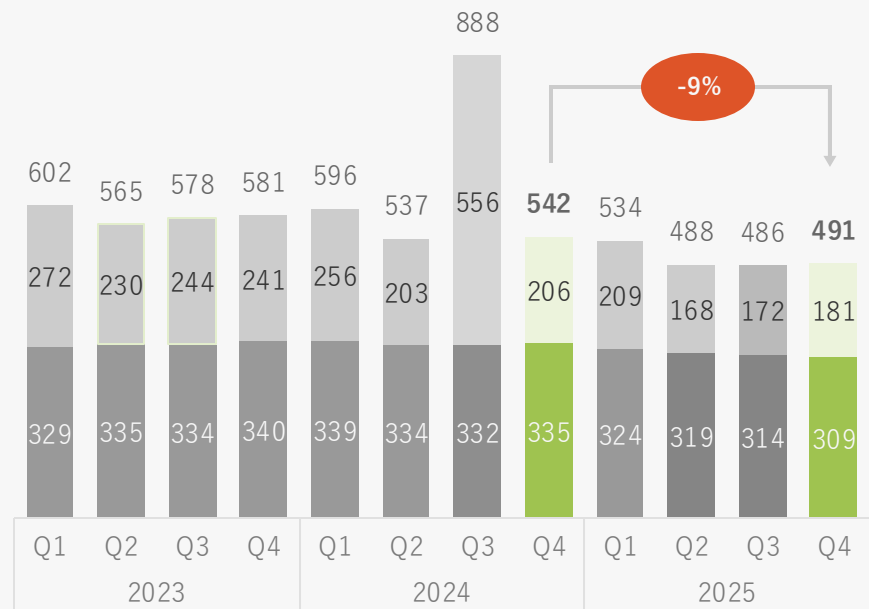
1. セグメント売上は前年比-22%の減少。前年大口受注の反動
2. セグメント営業利益は前年比-33%の減少。売上及び粗利の減少に連動
3. 購入者数累計が前年比-11%の減少。単品購入者数の減少が影響
4. スタジアム・地方観光地等のロケーションでの撮影会実施。需要とトレンドを追求した新作コンテンツを提供
5. 機械学習用「熊画像データセット」販売開始。熊被害防止・対策用AI開発関連で問い合わせ増加。地域課題解決の一助としてデータで貢献

PIXTA | セグメント別の業績推移（四半期）

売上高は前年同期比-9%減少
営業利益は前年同期比-14%の減少。粗利減少が影響

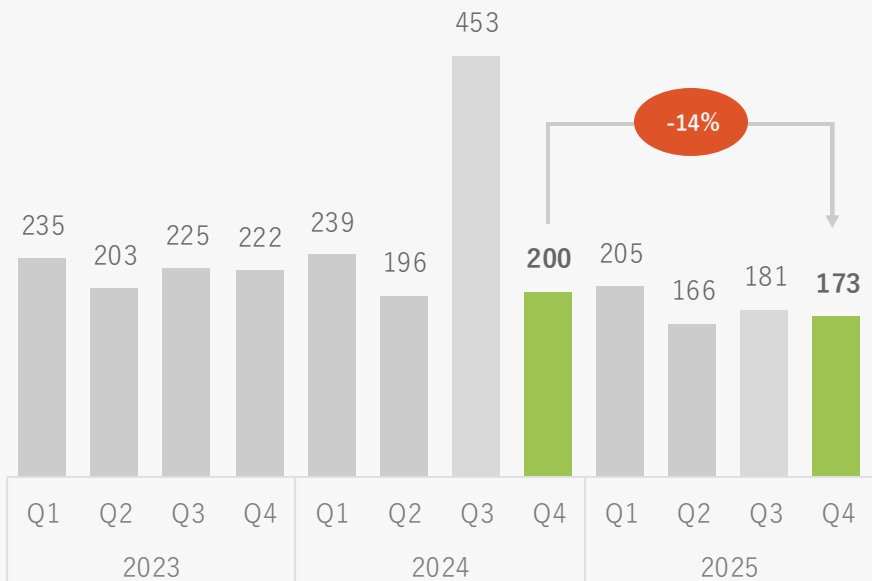
売上高推移

■ 単品
■ 定額制（単位：百万円）



営業利益推移

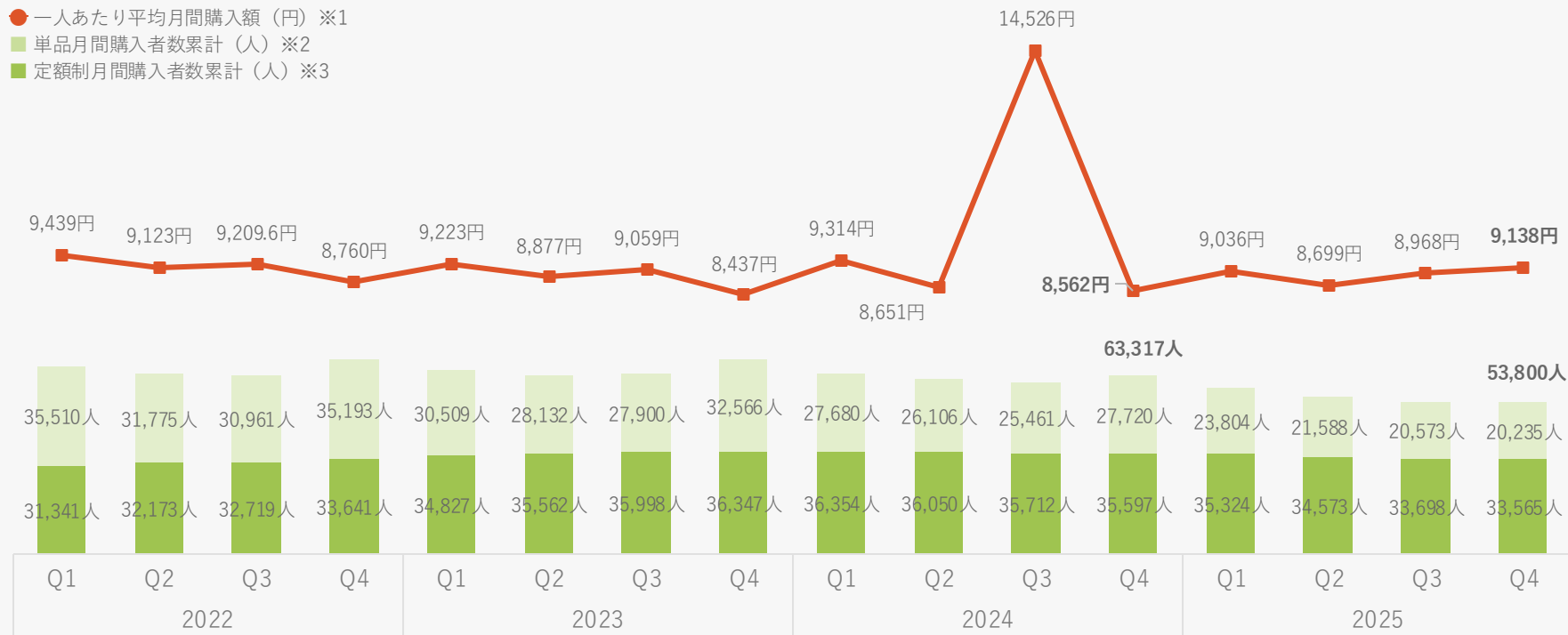
（単位：百万円）



※1: 本資料に記載する2025年12月期 第4四半期のセグメント別業績は、現時点で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、2025年12月期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の推移（四半期）

購入者数累計は前年同期比-15%減少。単品購入者・定額制購入者ともに減少
 平均月間購入額は前年同期比6.7%の増加。大口案件による増加



※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

1. セグメント売上は前年比+138%の増加。計上方法の変更が影響。計上方法変更の影響を除くと前年比-19%減少
2. セグメント営業利益は前年比22百万円の減少。撮影件数の減少による
3. 撮影件数は前年比-34%の減少。サービスのリニューアルに伴う値上げが影響
4. リピート率は前年比+13ptの33%
5. 著名インフルエンサーによるニューボーンフォト紹介動画が100万回以上再生され、サイト流入数が紹介前の約4倍に。ニューボーンフォトの予約につながった
6. 「発達凸凹相談歓迎アイコン」取得フォトグラファーが214人に。該当撮影レビュー数も取り組み以前（2022年比較）の2.8倍に増加し「出張撮影だから叶う撮影」を実現（本取り組みは2026年1月22日 NHK「あさイチ」でも紹介）

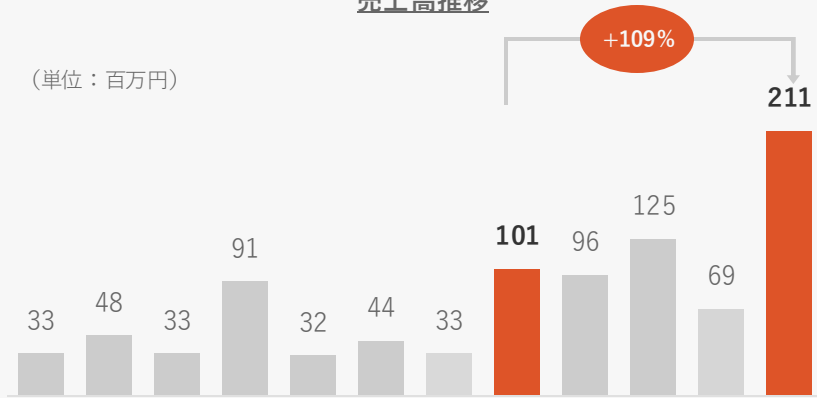
fotowa | セグメント別の業績推移（四半期）

売上高は前年同期比+109%の増加

営業利益は前年同期比-68%の減少。撮影減少による粗利益減による

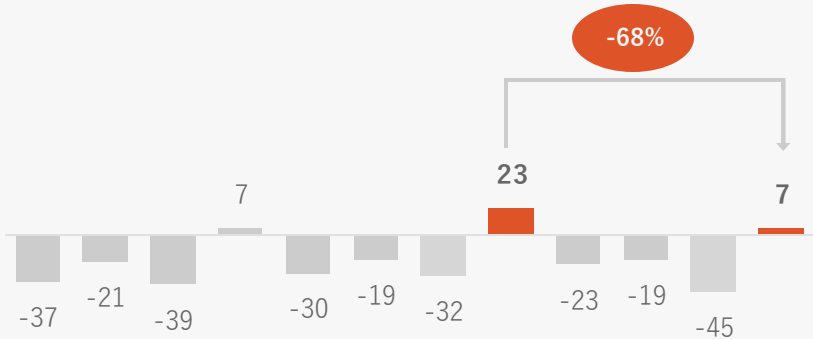
売上高推移

(単位：百万円)



営業利益推移

(単位：百万円)



Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
2023				2024				2025			

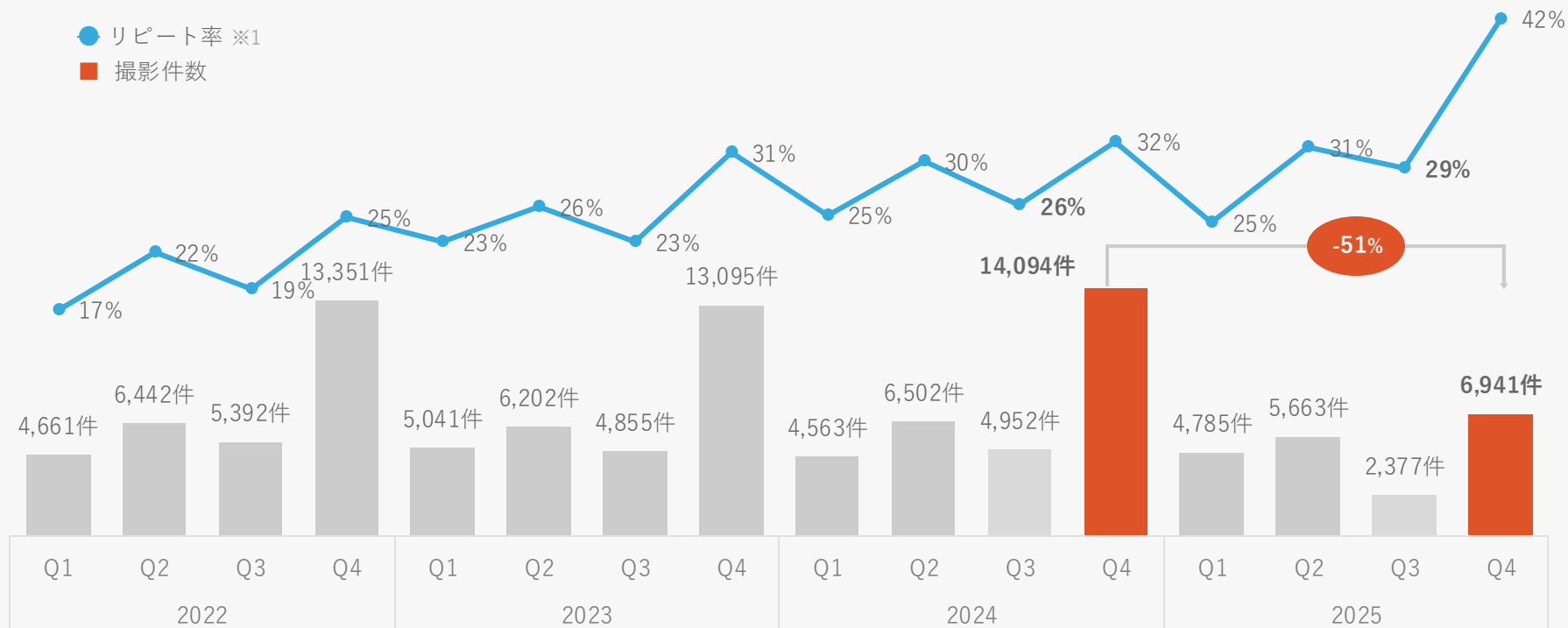
Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
2023				2024				2025			

※1: 本資料に記載する2025年12月期 第4四半期のセグメント別業績は、現時点で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、2025年12月期以降に変更となる可能性があります。※2: 2024年12月中旬よりネット計上からグロス計上に変更されています。

fotowa | 撮影件数とリピート率の推移（四半期）

撮影件数は前年同期比-51%の減少。サービスリニューアルに伴うもの

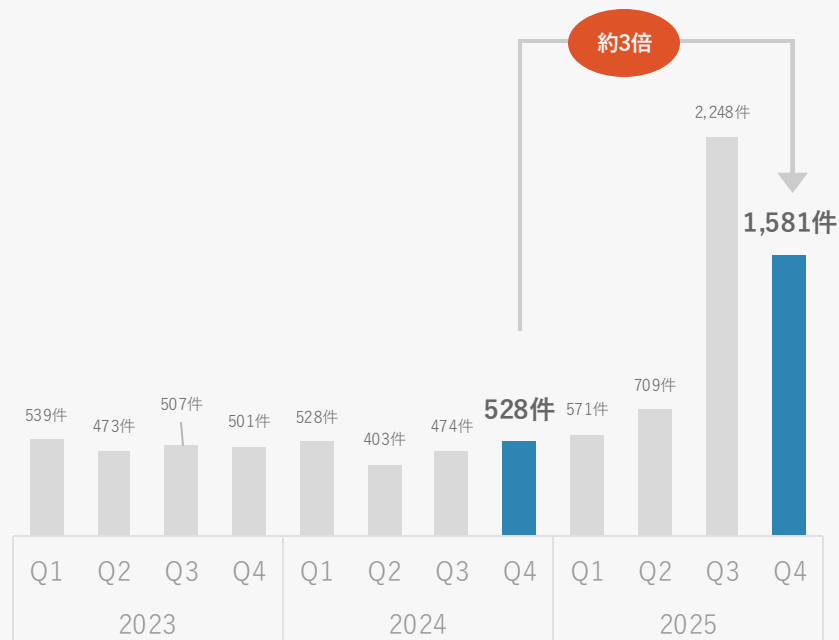
リピート率は前年同期比+10ptの42%。リピート利用者は新規利用者ほど落ち込まなかったため



その他 | PIXTAオンデマンド事業の概要

前年同期比で約3倍の依頼件数を獲得。料理撮影や施設撮影の大口案件が寄与

予約申込件数の推移



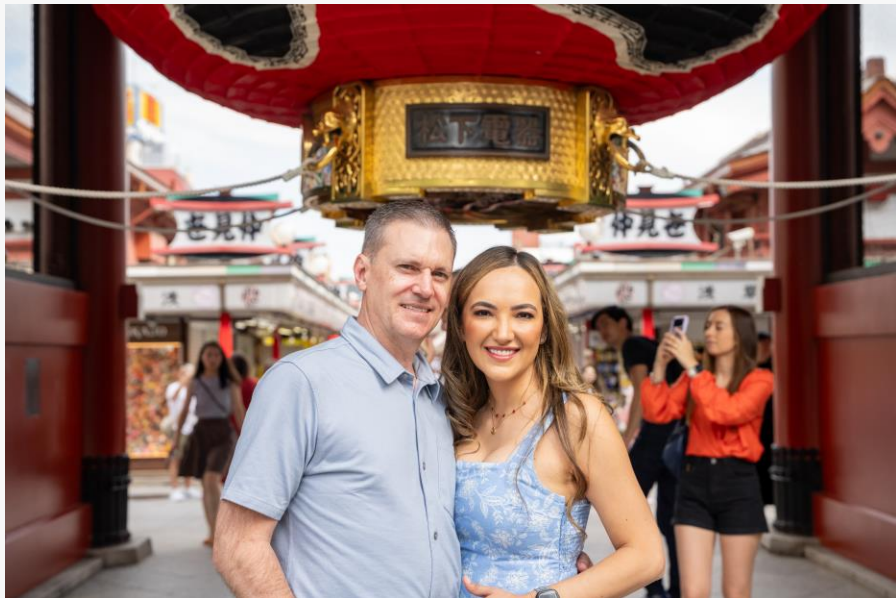
サービスの特徴

- 全国どこでも簡単にプロフォトグラファーを手配・撮影できるサービス
- 企業ホームページ用の撮影、店舗・施設の撮影、商品ブツ撮りなど、あらゆる種類の撮影に各分野のプロが対応
- 全国どこでも出張費込みの同一料金。撮影1時間＋色彩調整データ提供のスタンダードプラン（税込33,000円）が1番人気。納期・撮影時間・写真加工など複数オプションを用意

その他 | 訪日客向け撮影事業 概要

2025年7月から、インバウンド顧客をターゲットとした出張撮影サービスを開始
月数十件の予約が入っており、神社や庭園での撮影や、渋谷新宿などの大都市での撮影が人気
fotowaのフォトグラファー基盤とシナジーがある

実際の撮影事例



全社 | 株主還元について

2024年12月期に1株当たり45円の配当を実施。3年間同額の配当を予定
上記方針に従って、2025年12月期も同額の配当を実施
株主優待は引き続きfotowaで利用できる5,000円以上の割引券を付与

2024年12月期 (実績)	1株当たり45円00銭の期末配当を実施
2025年12月期 (予想)	同上



02. 中期経営構想

18



理念

才能をつなぎ、世界をポジティブにする

今後の方針

ストックコンテンツを提供するプラットフォームから、あらゆるビジュアルニーズに応えるビジュアルプラットフォームへと進化してきたピクスタ。

次のステージは「クリエイティブなワクワク体験を提供する企業」への進化を目指し、2026年からの第二創業期と位置づけます。

クリエイティブ体験 × AI共創企業へのシフト

AI時代のクリエイティブ企業として、クリエイターの活躍の機会を“リアルな体験”へと拡張。

また、デジタルプラットフォームを運営してきた知見とAIを組み合わせた新たなクリエイティブ事業に挑戦。

第二創業期と位置づけ、創業20年で培ってきた強みと知見を活かし、事業間のシナジーを発揮して成長を目指します。

ピクスタ社の強みの核

クリエイター基盤

顧客基盤

プラットフォーム
運営知見

クリエイティブ関連
AI知見

コンテンツ販売

ストック
プラットフォーム



撮影・画像制作

ビジュアル
プラットフォーム

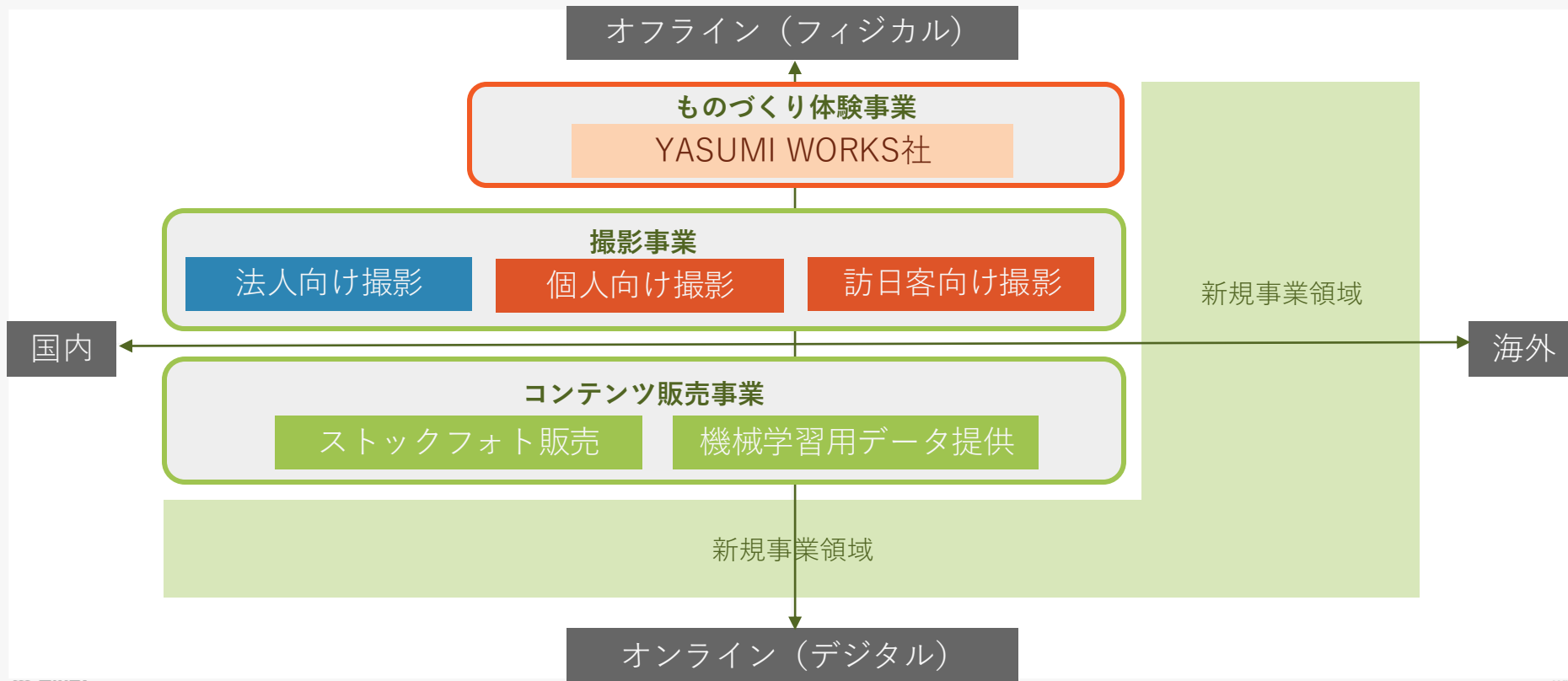


クリエイティブ体験

クリエイティブ
プラットフォーム

戦略

クリエイターの活躍の機会を提供することを主軸に、顧客基盤・クリエイター基盤、クリエイティブの知見、デジタルマーケティングの知見など「当社の強み」を活かして、事業領域を拡張。



戦略

強みを活かす

PIXTA >>> 撮影事業各種

当社の強みである、顧客基盤・クリエイター基盤を活かしながら、各種撮影事業を強化。

「プロに撮影してもらえるクリエイティブ体験」を提供。

領域拡大と相互送客

YASUMI WORKS社 ↔ fotowa・訪日客向け

SNSによる認知・集客で「ものづくり体験」を国内の個人顧客・訪日客をターゲットに展開。

個人向け撮影事業（fotowa／訪日客向け撮影事業）と相互送客・SNSマーケティング連携で、領域を拡大。

顧客層を拡大

fotowa >>> 訪日客向け撮影事業

個人向け撮影事業で培ったノウハウを訪日客向けに展開。

「訪日観光客が撮りたい撮影体験」を提供する。

SNSを起点としたアプローチで認知と顧客を獲得。

新規事業の創出

AI × SNS × グローバル

各事業とのシナジーを活かしつつ、クリエイティブ領域におけるAI活用の知見を活かし、クリエイティブ×AIの新規事業でグローバルなサービスを創出。

全社 | 中長期成長イメージ

2030年に売上60億円超、営業利益10億円超を目指す

コンテンツ販売で培った基盤を起点に、撮影・体験型事業へと領域を拡張

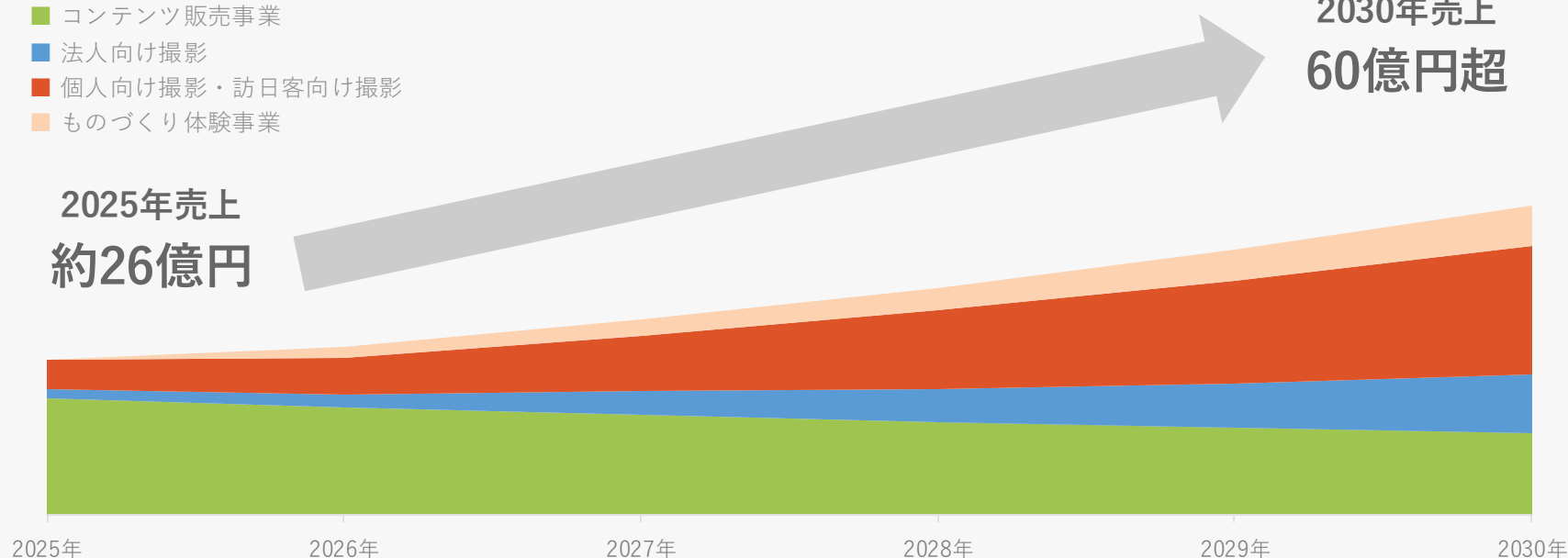
オンラインとオフラインを融合したクリエイティブプラットフォームへの進化により、成長余地を広げる

2030年に向け、非連続な成長を実現できる事業構造を構築していく

- コンテンツ販売事業
- 法人向け撮影
- 個人向け撮影・訪日客向け撮影
- ものづくり体験事業

2025年売上
約26億円

2030年売上
60億円超





03. 2026年12月期 業績予想

24



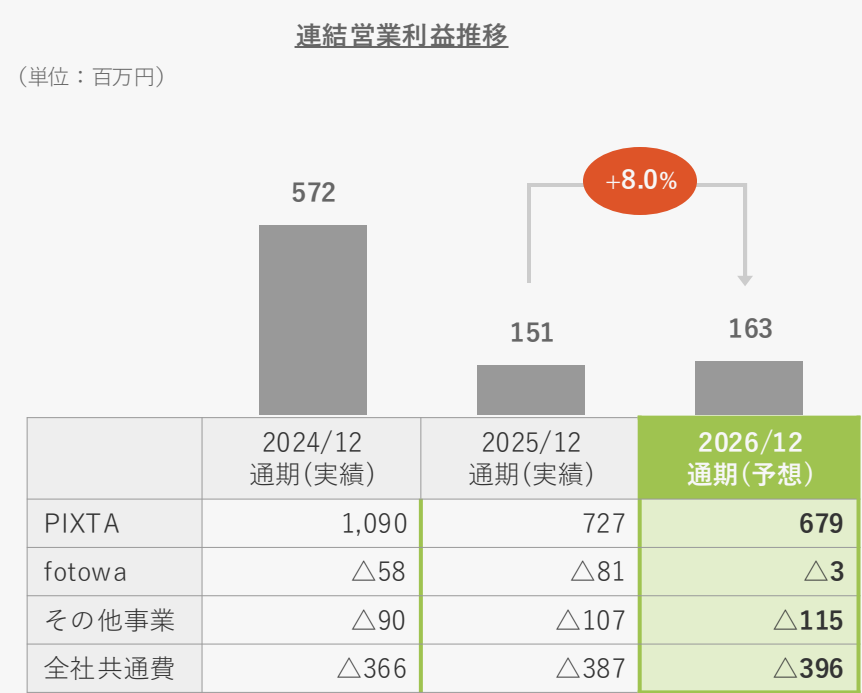
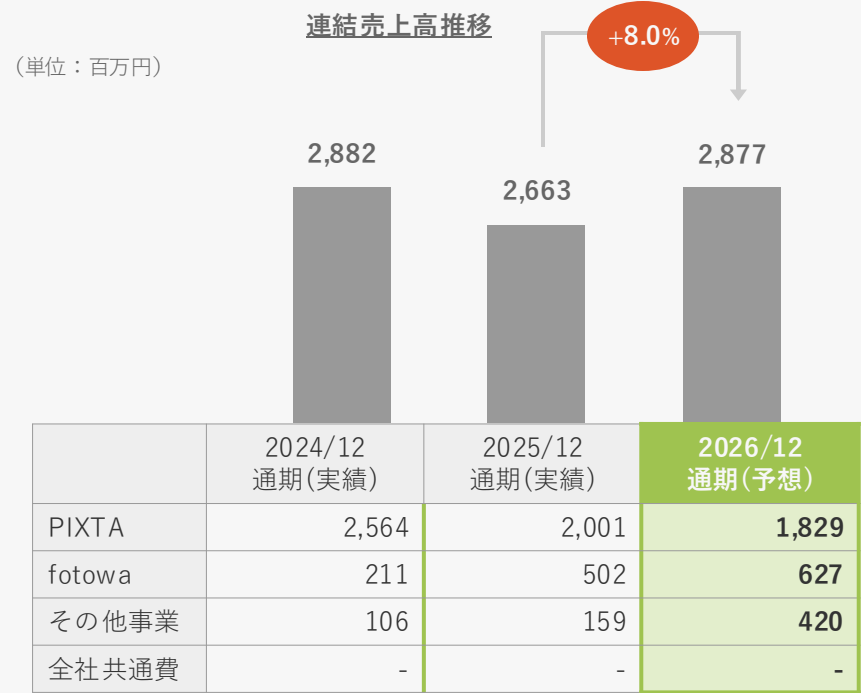
全社 **|** **2026年12月期・連結業績予想**

2026年12月期は、売上高2,877百万円、営業利益163百万円と増収増益を見込む
 fotowa事業およびその他事業の成長により、全社売上の回復を図る
 引き続きコストコントロールを行い、利益水準の改善を目指す
 株主配当については2026年12月期も1株あたり45円を予定

(単位:百万円)	2024/12 通期(実績)	2025/12 通期(実績)	2026/12 通期(予想)	25→26 YoY増減率
売上高	2,882	2,663	2,877	+8.0%
営業利益	574	151	163	+8.0%
営業利益率	+19.9%	+5.7%	+5.7%	0.0pt
親会社株主に帰属 する当期純利益	393	92	105	+14.3%

全社 | 2026年12月期・連結業績予想（セグメント別）

売上成長は、その他事業におけるYASUMI WORKS社の通期寄与が主な要因
 fotowa事業は増収により収益性が改善し、営業損失の縮小を見込む
 PIXTA事業は引き続き収益基盤として安定的な貢献を想定



※1: fotowaは2024年12月中旬より売上計上方法を変更。取扱高の100%を売上高として計上。(変更前は取扱高の約35%を売上高として計上)
 ※2: その他事業は、各セグメントに属さないYASUMI WORKS社、PIXTAオンデマンド等の業績を含んでおります。

個人向け撮影事業

fotowa、訪日客向け撮影サービス

- ・ 撮影プラン・価格の最適化を図り収益を安定させる
- ・ 予約～納品後までの一連の体験価値を向上させると共に付加価値を追求する



法人向け撮影事業

PIXTAオンデマンド、PIXTAカスタム

- ・ 新規顧客獲得に注力
- ・ AI活用による流入～撮影～納品までのUI/UXの改善
- ・ 撮影プランの最適化



YASUMI WORKS社



- ・ 店舗数拡大、早期フランチャイズ化の実現
- ・ EC販売事業へ横展開



現在の店舗数

- ・ 名古屋：3店舗
- ・ 大阪：1店舗
- ・ 東京：1店舗



2026年度内
合計
約10店舗



都市部を中心に出店

「休日をつくる」をテーマに、
大人の遊び心や好奇心を起点とした体験を提供

ストックフォト販売

PIXTA

- AI活用による検索体験の向上
- AI生成画像に代替されないクリエイティブコンテンツの追求

機械学習用データ提供

PIXTA

- 日本人や日本固有の画像と、全国のクリエイターネットワークを活かしたコンテンツ収集力で、学習データのニーズに対応



04. 參考資料

30



全社 | 2025年12月期 第4四半期および通期P/L

売上高は前年同期比+10.6%の増加
営業利益は前年同期比-52.9%の減少。粗利の減少に連動
親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期比-62.0%減少。営業利益に連動及び市場替えコスト発生

(単位:百万円)	2024/12 Q4	2025/12 Q4	YoY 増減率	2024/12 通期	2025/12 通期	YoY 増減率
売上高	680	752	+10.6%	2,882	2,663	△7.6%
営業利益	111	49	△55.7%	574	151	△73.7%
営業利益率	+16.4%	+6.6%	△9.8pt	+19.9%	+5.7%	△14.2pt
親会社株主に 帰属する 当期純利益	75	25	△65.7%	393	92	△76.4%

全社
 |
 2025年12月期 通期B/S

固定資産の増加は2025年10月YASUMI WORKS社買収によるのれん93百万円によるもの
 2025年期末時点で自己資本比率48%、流動比率188%で健全な財務状況

<div> (単位:百万円) </div>	2024/12 期末	2025/12 期末	増減率
流動資産	2,510	2,214	△11.8%
固定資産	98	191	+94.1%
総資産	2,609	2,406	△7.8%
流動負債	1,449	1,199	△17.2%
固定負債	-	0	-
純資産	1,159	1,205	+4.0%

全社 | 2025年12月期 通期C/F

営業CF：純利益の減少に連動

投資CF：YASUMI WORKS社買収による株式取得による支出

財務CF：配当金の支払い

(単位:百万円)	2024/12 期末	2025/12 期末	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	586	△ 138	△ 724
投資活動による キャッシュ・フロー	17	△ 79	△ 97
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 268	△ 97	171
現金及び現金同等物の期末残 高	1,845	1,530	△ 314

本資料掲載イメージご紹介



作者名: mattsu
素材番号: 121012011



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



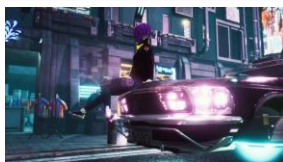
作者名: Umbrella
素材番号: 76900233



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



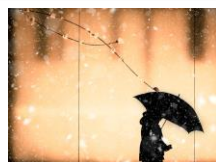
作者名: Romas
素材番号: 25003318



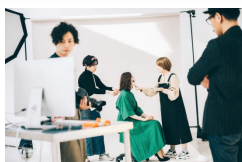
作者名: Nongkran_ch
素材番号: 74385440



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: 49723096

本資料掲載イメージご紹介



作者名: nisi
素材番号: 43562966



作者名: emma
素材番号: 77548005



作者名: emma
素材番号: 66598677



者名: metamorworks
素材番号: 82651640



作者名: kikuo
素材番号: 33925147



作者名: tiquita
素材番号: 82267342



作者名: emma
素材番号: 77298768



作者名: emma
素材番号: 77298769



作者名: emma
素材番号: 76811681



作者名: emma
素材番号: 74795408



作者名: mits
素材番号: 24865916



作者名: ニワトコ
素材番号: 96209126

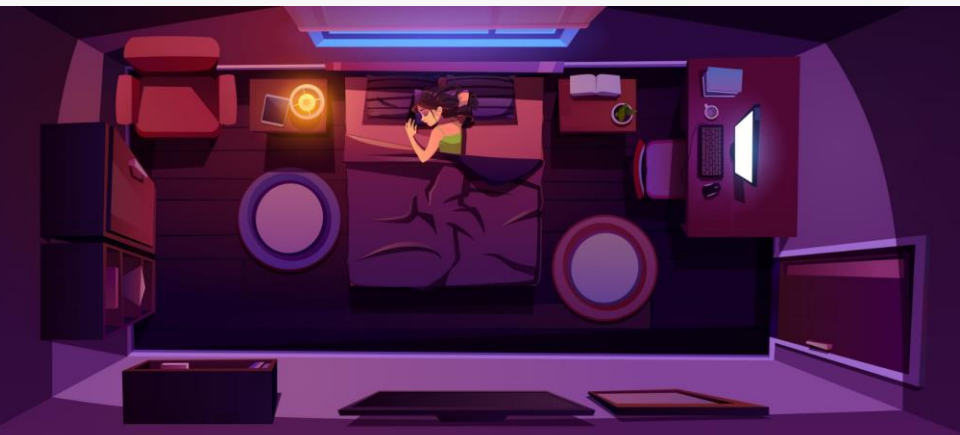
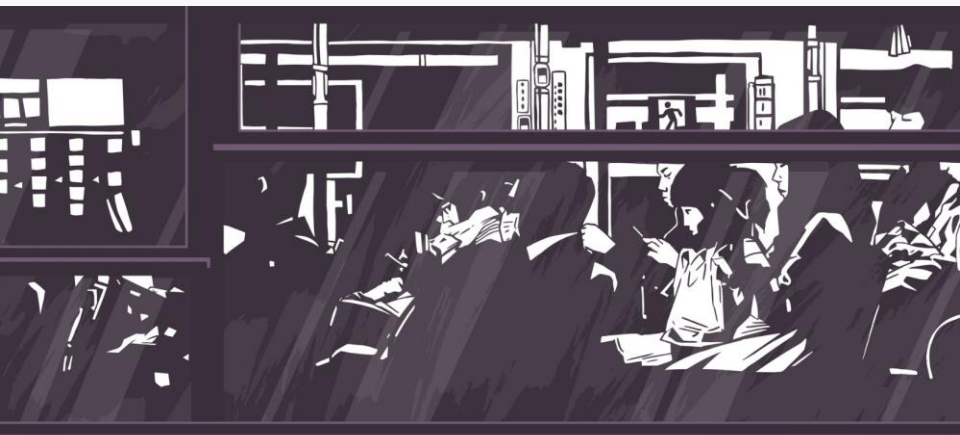


作者名: ニワトコ
素材番号: 110017997



05. 会社概要

36



才能をつなぎ、世界をポジティブにする

才能を活かす喜びと、才能を享受する感動を世界中に届けることを目指し、
AI時代にリアルなクリエイティブ体験を届けることで、
人々の毎日にワクワクと彩りを提供します。

事業一覧

コンテンツ販売事業



2006年5月～

デジタル素材マーケットプレイス
画像・動画・音楽素材

機械学習用
画像・動画データ提供

2018年9月～

機械学習用データ
アノテーション

撮影事業



2020年6月～

法人向け出張撮影サービス
カメラマン手配

PIXTAカスタム

2023年9月～

法人向け撮影サービス
ワンストップ・ビジュアル制作

fotowa

2016年2月～

家族・子ども向け出張撮影
プラットフォーム

訪日客向け撮影サービス

2025年7月～

インバウンド訪日観光客向け
撮影サービス

ものづくり事業

YASUMI WORKS社

2025年10月～

体験型ワークショップ
ものづくり店舗

新規事業

※複数トライアル中

コンテンツ販売事業



- ・ 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
- ・ 機械学習用 画像・動画データ提供サービス



投稿クリエイター
登録数

約44万人

購入者登録数

約68万人

素材点数

1億点以上

PIXTA

自作の写真やイラスト、動画、音楽作品を、デジタル素材として販売したいクリエイターと、クリエイティブ制作において素材を求める人・企業をつなぐ、日本最大級のデジタル素材マーケットプレイス。

「日本人画像素材ならPIXTA」という認知から、多数の日本企業にご愛用いただいています。

データ
提供

1億点以上の日本関連画像と、各画像に付与された情報データを強みに、AI開発企業等に機械学習用の画像・動画データセットを販売。日本人画像はもちろん、国内で目撃される熊画像などの画像・動画データ提供で、国内外の画像認識技術の向上に貢献。

法人向け撮影事業



- **PIXTAオンデマンド**：法人向けカメラマン手配・出張撮影サービス
- **PIXTAカスタム**：総合撮影代行サービス



カメラマン登録数

1,000人以上

利用企業数

約2,400社

カメラマンだけ手配したい

PIXTAオンデマンド
最短翌日手配も可能

撮影企画、ディレクション
モデル・ロケーション手配も
全部依頼したい

PIXTAカスタム
撮影業務を丸ごと代行



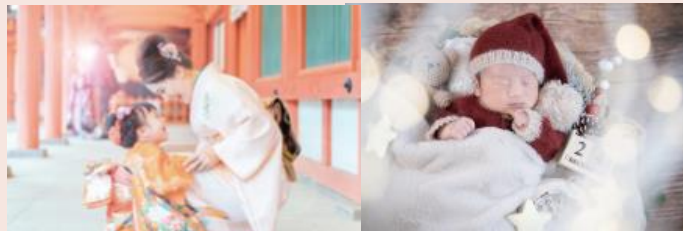
個人向け撮影事業

fotowa



お子様やご家族の記念日に
全国どこでも出張撮影

自宅で新生児写真や誕生日
神社仏閣での七五三撮影が人気



フォトグラファー登録数

約1,470人

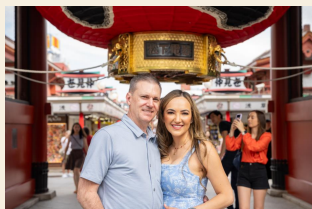
口コミ投稿数

約7.6万件

撮影件数

約17万件

訪日客向け
撮影サービス



訪日観光客向け撮影サービス

訪日外国人からみた”JAPANらしさ”と
当社が研究する”写真トレンド”を融合
様々なプランで撮影をレジャーのひとつに発展

その他 | YASUMI WORKS社 事業概要

2025年10月17日に店舗型ものづくり体験事業を行っているYASUMI WORKS社を連結子会社化

YASUMI WORKS社 事業紹介

- ・ イタリアンチャームなどのアクセサリーづくりを体験できる店舗を全国で5店舗展開
- ・ 主な顧客層は10～20代女性で、「SNSで見たかわいいものを体験・共有したい」というニーズを捉え、友人・恋人との来店が多い
- ・ SNSを中心とした集客により、マーケティングコストを抑えながら高い集客力を実現
- ・ 2025年10月期の売上は1億円超、営業利益率は50%超と、高い成長性と収益性を確保



子会社化の背景

- ・ オンライン事業中心のピクスタ社に、店舗事業を取り入れることで事業ポートフォリオを拡充し、グループ全体の成長を加速させる
- ・ ピクスタ社のデジタルマーケティングやサイト運営のノウハウを活かすことで、YASUMI WORKS社の店舗事業のスケール化やEC事業等の展開を支援し、さらなる成長を目指す

全社 | 会社概要

会社名	ピクスタ株式会社（証券コード3416）
設立日	2005年8月25日
所在地	東京都渋谷区渋谷2丁目21－1 渋谷ヒカリエ33階 JustCo Shibuya Hikarie
従業員数	連結118名 単体68名（2025年12月末時点）
代表者	古俣大介
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・コンテンツ販売事業・撮影事業・ものづくり体験事業
グループ会社	<ul style="list-style-type: none">・ PIXTA ASIA PTE. LTD.・ PIXTA VIETNAM CO., LTD.・ 株式会社YASUMI WORKS

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

経営管理部 IR担当

Email : ir@pixta.co.jp

IR情報 : <https://pixta.co.jp/ir>