

2026年12月期
第3四半期決算説明資料

ピクスタ株式会社（東証スタンダード：3416）

2026年11月13日

企業理念






才能をつなぎ、世界をポジティブにする






目次

01 2026年12月期 第3四半期 決算概要
02 2026年12月期 業績予想
03 今後の成長戦略
04 参考資料
05 会社概要







01 2026年12月期 第3四半期 決算概要





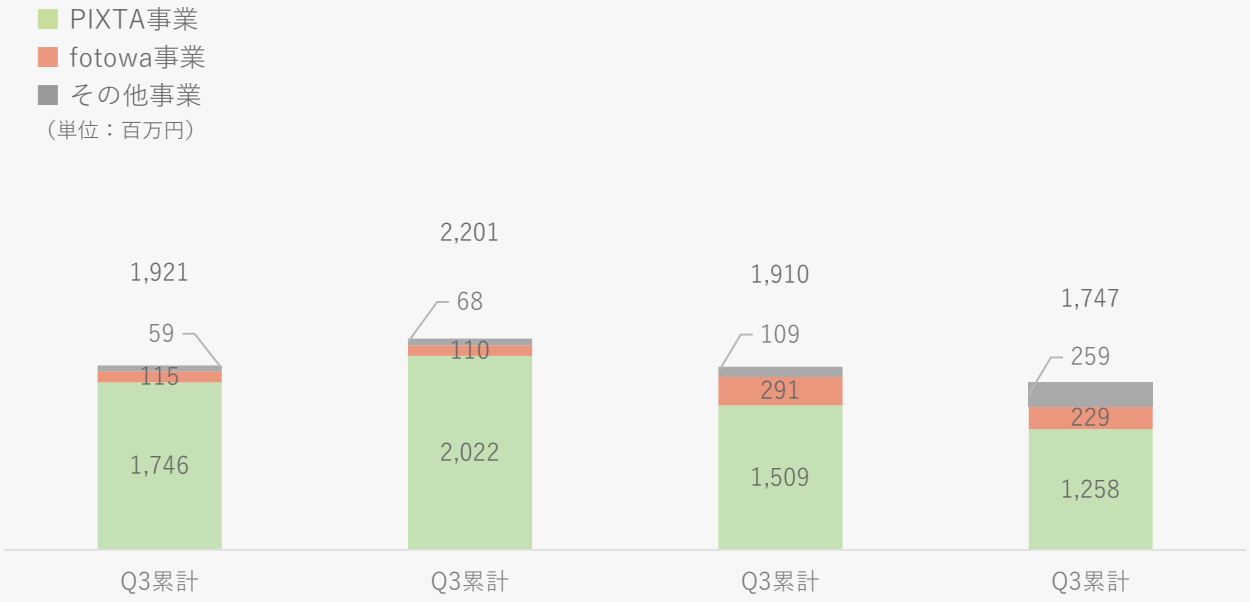
全社 ｜ 第3四半期業績ハイライト

PIXTA事業減収に加え、fotowa事業の売上未達とYASUMI WORKSの個店収益化の遅れにより、3Qは営業損失。一方で、YASUMI WORKSのれん一括償却と保有株式売却で資産を見直し、「規律ある転換」を実行に移している。
通期業績予想は、４Qの業績により着地が大きく変動し得ることから、現時点では修正せず、引き続き精査する。

（単位:百万円）	Q3（3ヶ月）			Q1~Q3（9ヶ月累計）			期初予想	進捗率
	2025/12 Q3	2026/12 Q3	YoY 増減率	2025/12 Q3累計	2026/12 Q3累計	YoY 増減率		
売上高	604	544	△9.9%	1,910	1,747	△8.6%	2,877	+60.7%
営業利益	12	△37	-	101	△58	-	163	-
営業利益率	+2.0%	△6.9%	△8.9pt	+5.3%	△3.3%	△8.6pt	+5.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	6	86	+1,240%	66	71	+6.6%	105	+67.1%

全社 ｜事業別売上高の推移と事業ポートフォリオの進化

PIXTA事業以外の事業の売上比率が高まり、新規事業中心のその他事業が前年同期比2.4倍の成長、事業ポートフォリオの組み替えが進んでいる



撮影・クリエイティブ体験事業
売上比率

21.0% → 28.0%

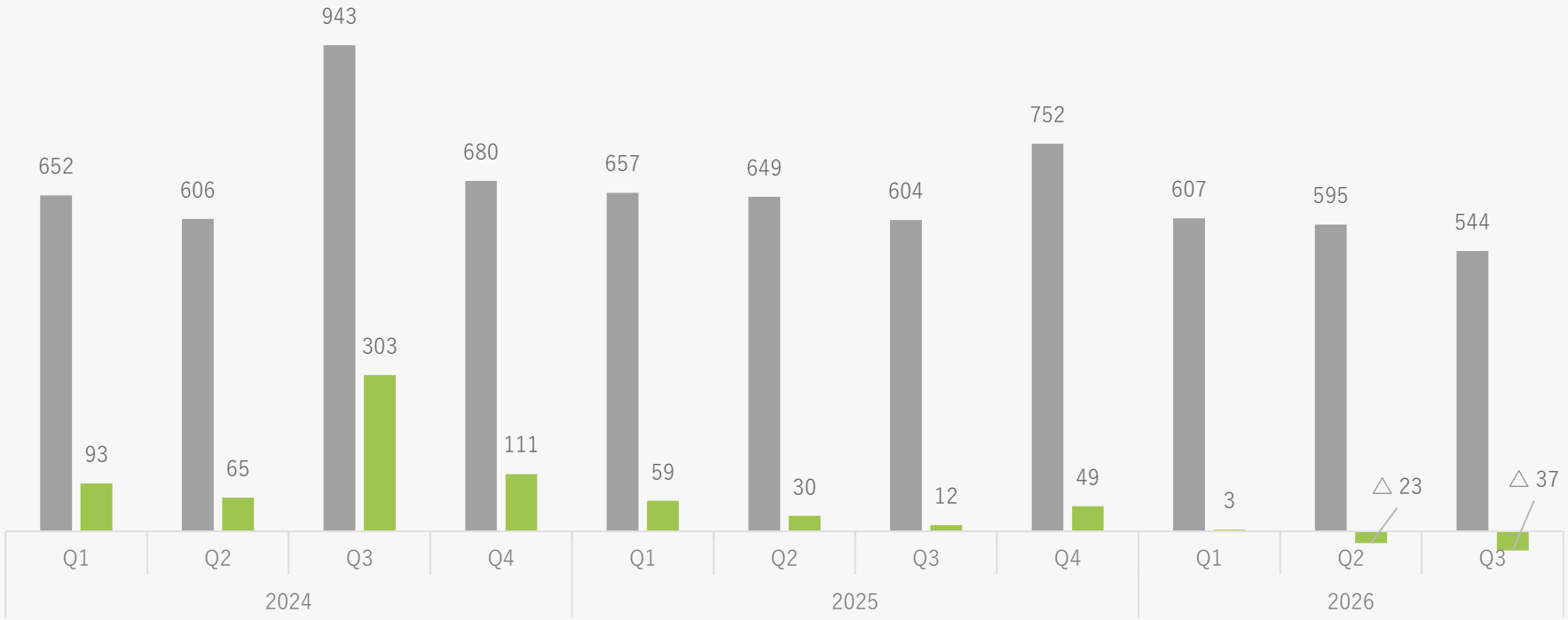
（2025年3Q累計 → 2026年3Q累計）

事業構造の変化

コンテンツ販売中心の収益構造から、撮影・ものづくり体験を含むクリエイティブ体験事業が30%弱を占める構造へ進化

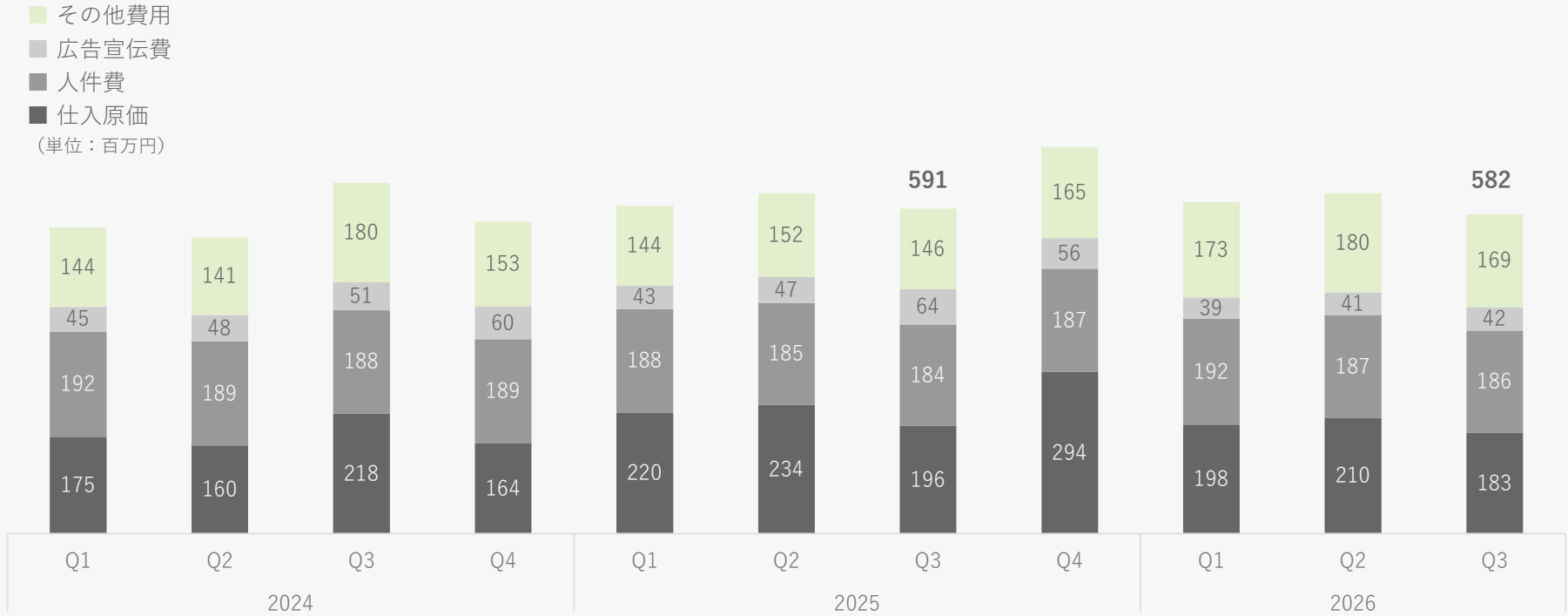
全社 ｜ 連結売上高・営業利益の推移

営業利益の低下要因は、PIXTA事業の構造的な減収と、選別した新規事業への規律ある先行投資に加え、fotowa事業とYASUMI WORKSが計画に届かなかったことによる。



全社 ｜ 費用の推移

人件費は前年同期並みに抑制。既存事業の人員を新規事業へ再配置し、追加コストを抑えながら次の柱を立ち上げている



1. セグメント営業利益は155百万円。全社の利益を生み出し、成長事業の資金源としての役割を果たしている

2. コスト削減でキャッシュを生む「規律ある最適化」を続け、その利益の範囲で成長事業に投資している

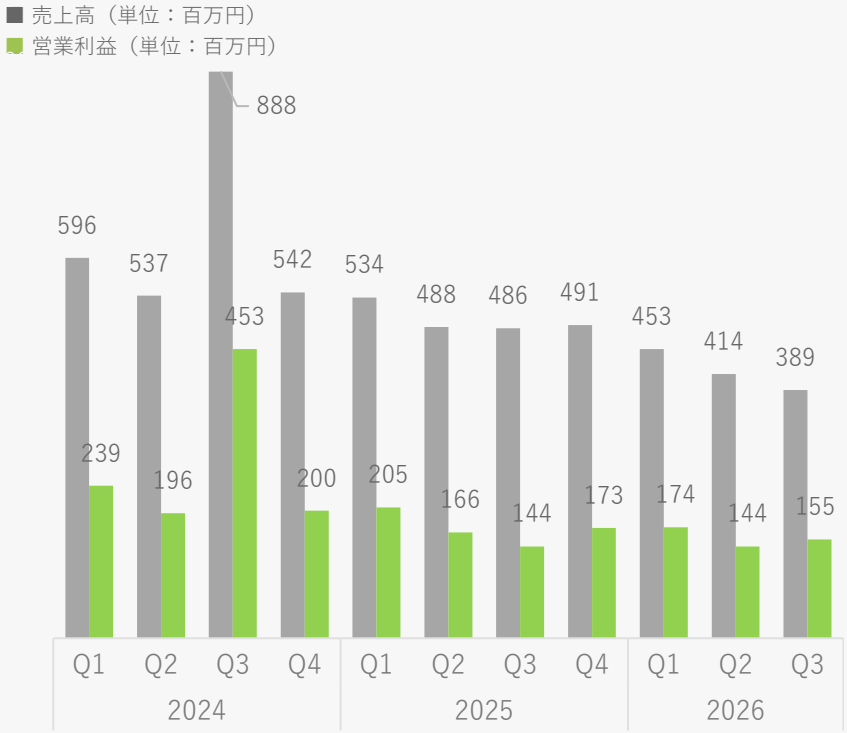
3. 20周年を記念し、20年分のデータから社会の変化を読み解く企画を発表。日本経済新聞・日経MJ・ITmediaなどで紹介され、PIXTAに蓄積したデータの価値を広く発信

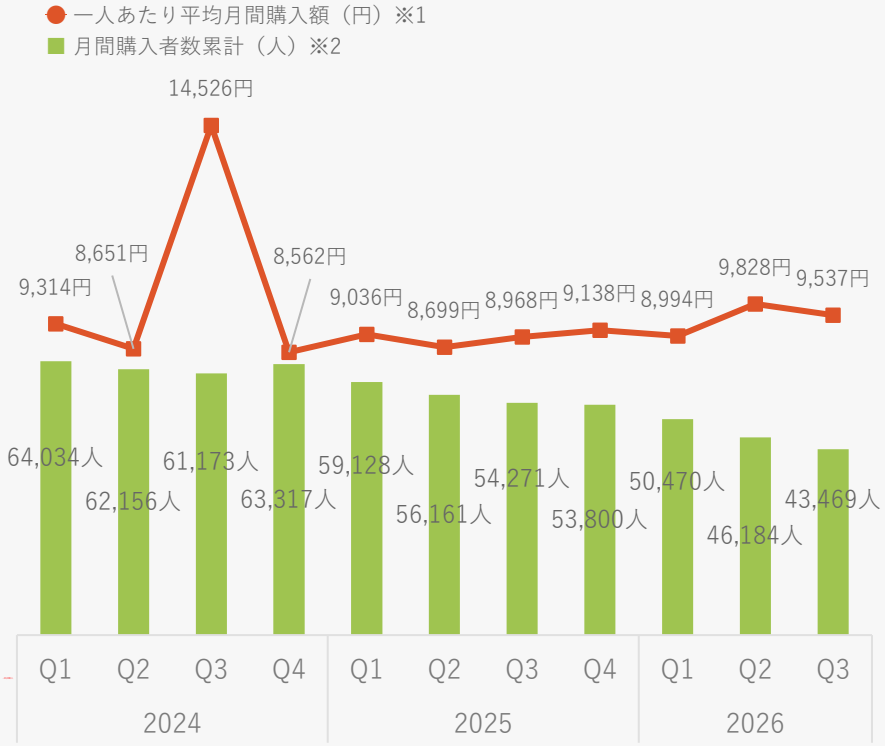




PIXTA ｜ セグメント業績と購入者数・一人あたり平均購入額の推移

売上高は前年同期比で減少したが、営業利益率は前年同期比以上を確保
一人あたり平均月間購入額も前年同期を上回る





※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: 月間購入者数（月に1回以上単品又は定額制を購入した人数）の3か月分を合計した数値

fotowa ｜fotowa 個人向け撮影事業ハイライト

1. 3Q売上は前年同期を下回るも、営業損失は改善

2. 3Qの撮影件数・リピート率はともに前年同期を上回る。

3. 価格改定の効果が本格的に発現するには時間を要する局面。引き続き写真体験の構造的な変化に対応し、体験価値・単価・リピートの強化を進めている

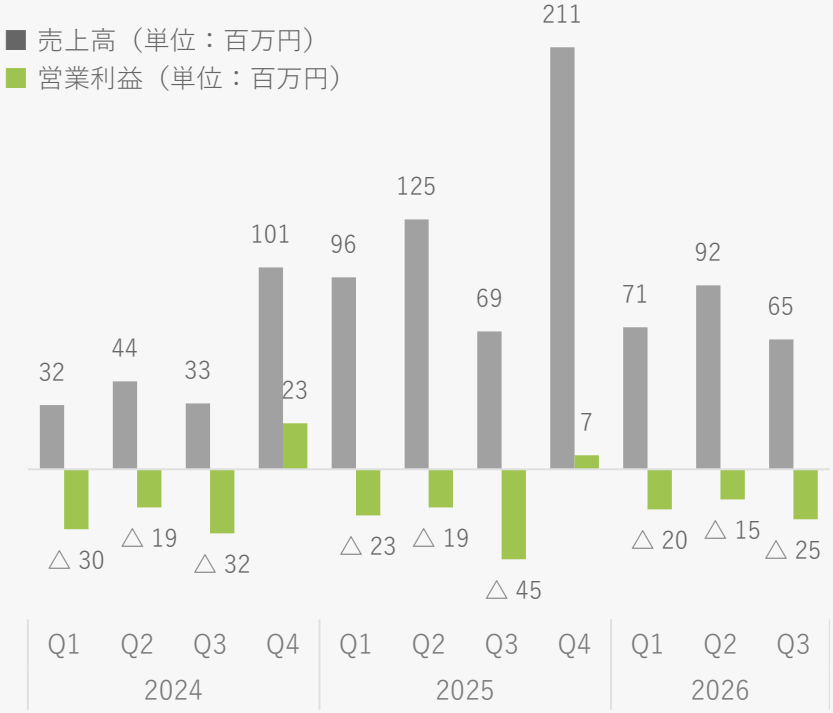
4. 人気キャラクター「リラックマ」とコラボしたニューボーンフォトの新プランを10月に提供開始。キャラクターの訴求力を生かして新たな顧客接点を創出し、ニューボーンフォトの利用拡大を図る

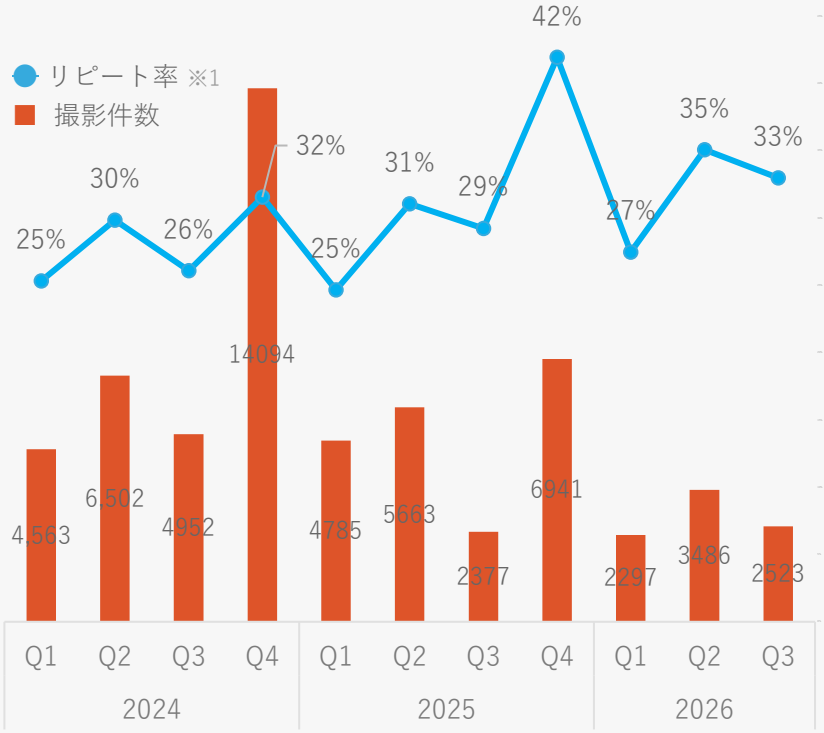




fotowa ｜セグメント業績と撮影指標の推移

売上は前年同期比減少
撮影件数は前年同期比で増加、リピート率も前年同期を上回る



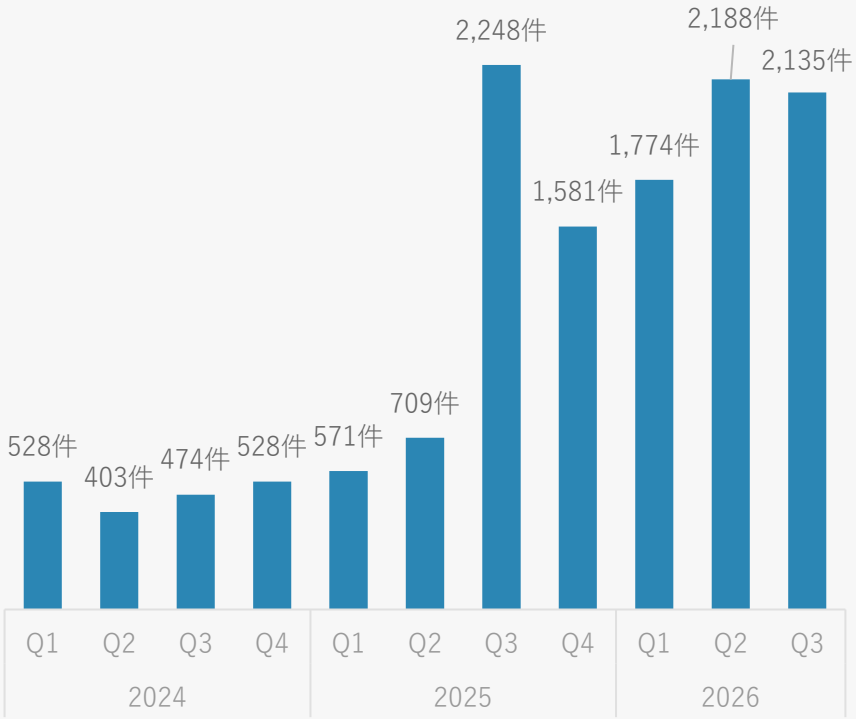


※1: リピート率は、月間リピート件数の合計を撮影件数で除した数値

その他 ｜ PIXTAオンデマンド事業の概要

前年同期を若干下回るものの高水準の申込件数を維持。引き続き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）が一番人気。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
新規のインバウンド撮影は広告費を抑えた立ち上げで、開始1年で月商1,000万円弱規模に到達した
訪日需要の追い風を捉えた、撮影事業の新しい成長ラインとなっている

事業の強み

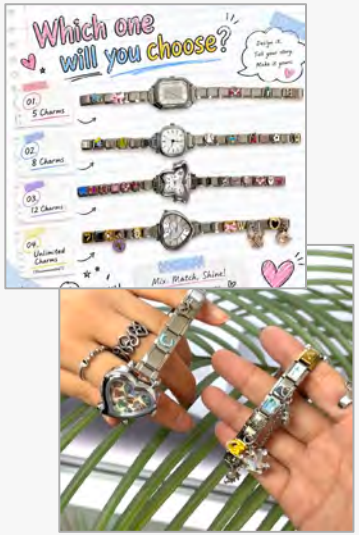
- 訪日外国人4,268万人市場（2025年） ※1との接続
- fotowaフォトグラファー基盤の活用でコスト効率的に展開
- 神社・庭園・都市部など日本固有のロケーションが差別化要素
- SNS（Instagram/TikTok）を起点とした認知獲得モデル



※1: 2025年12月推計　日本政府観光局(JNTO)2026年1月プレスリリースより

その他 ｜YASUMI WORKS｜ものづくり体験事業

イタリアンチャームに続きぬいぐるみづくりが成長を牽引。池袋から大阪・代官山・ポップアップへと展開
今後はぬいぐるみ商品ラインの多様化に加え、拡大が続く「ぬい活」市場への本格展開を予定
一方、店舗の収益化が想定より遅れているため、3Qにのれん一括償却を実施



イタリアンチャームづくり



ぬいぐるみづくり

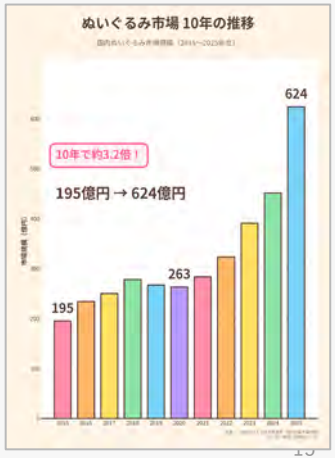
ポップアップ展開

（写真は夏休み期間のぬいぐるみづくり
ポップアップ店舗）

ぬいぐるみイマーシブ体験

ぬい活支援サービス





その他 ｜ AIアニメ事業（Anipops）の進捗

7月にローンチしたグローバル向けショートアニメ配信プラットフォーム「Anipops」が順調な立ち上がり
2025年の世界のアニメ産業市場規模がYoY16%増の4兆4491億円と発表され、特に海外市場はYoY17%増の2兆5426億円と成長が続いている

グローバルでの会員登録・課金が順調な立ち上がり

・北米を中心に好反応
・北米の有力エンタメメディアに記事掲載



北米最大級の
エンタメメディア「CBR」



SNS発祥の巨大アニメ
コミュニティ「AnimeCorner」

AIアニメスタジオから新タイトル続々リリース予定

・リリース時の5タイトルに加え、ファンタジーやミステリーなど13タイトルを制作中。1月までに一挙公開予定



RAVEN CODE



フェンリルの仔

年内にスマホアプリリリース予定



AIをフル活用した独自のアニメ制作・配信フローを構築

・脚本～アニメ化～英語化～マーケまでを一気通貫で実行できる体制とフローを構築しつつある

その他 ｜ インバウンド事業の進捗

インバウンド向けSNSメディア、新規体験サービスのトライアルを開始
日本アニメ人気もあいまって、ジャパンカルチャーや体験コンテンツの需要が増加していくと予測

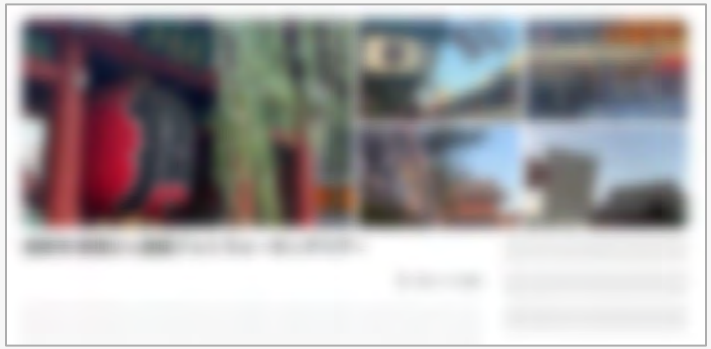
複数のインバウンド向け
SNSメディアチャンネルを開始

・2ヶ月程度で海外ユーザー数千フォロワーを獲得



新規体験サービストライアルを開始

・既存にはない斬新な体験サービスを提供



※競合対策のため当面サービス名は非公表






02. 2026年12月期 業績予想と株主還元





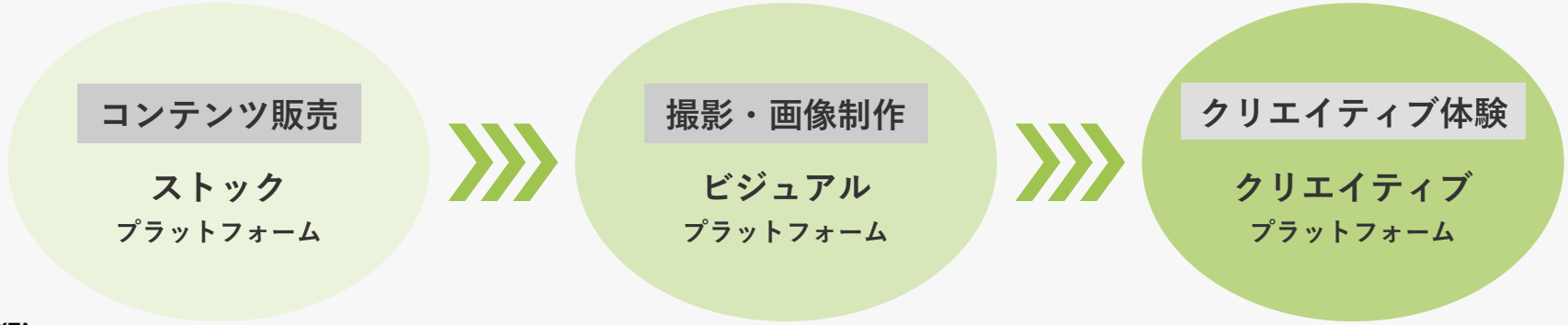
戦略

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。

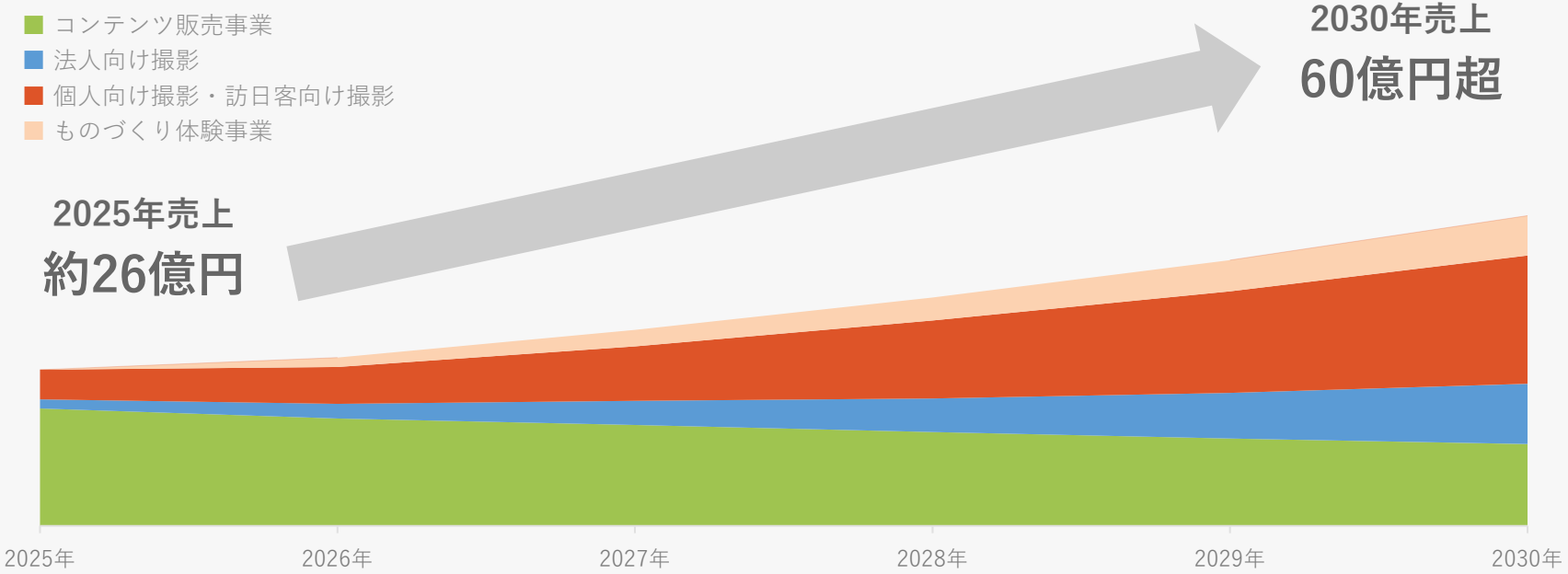
ピクスタ社の強みの核

- 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



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



全社 ｜ 2026年12月期・連結業績予想

通期業績予想は期初のまま据え置く。

第４四半期の業績により通期の着地が大きく変動し得ることから、現時点では修正を行わず、引き続き精査する。修正が必要となった場合には、速やかに開示する。

配当予想は20周年記念配当15円を含め１株当たり60円に修正

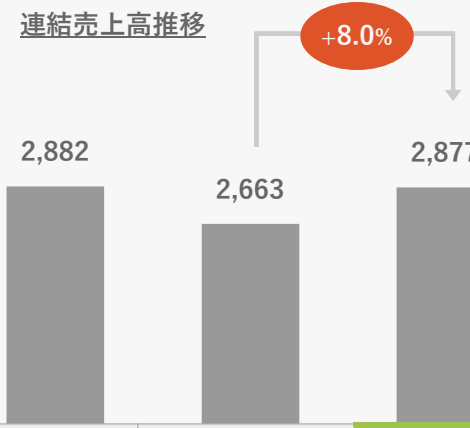
（単位:百万円）	2024/12 通期(実績)	2025/12 通期(実績)	2026/12 通期(予想)	25→26 YoY増減率
売上高	2,882	2,663	2,877	+8.0%
営業利益	574	151	163	+8.0%
営業利益率	+19.9%	+5.7%	+5.7%	0.0pt
親会社株主に帰属する当期純利益	393	92	105	+14.3%

全社 ｜ 2026年12月期・連結業績予想（セグメント別）

通期業績予想は期初のまま据え置く。
第４四半期の業績により通期の着地が大きく変動し得ることから、現時点では修正を行わず、引き続き精査する。修正が必要となった場合には、速やかに開示する。

連結売上高推移

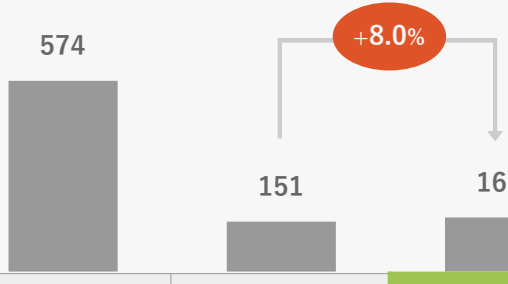
（単位：百万円）



	2024/12 通期(実績)	2025/12 通期(実績)	**2026/12 通期(予想)**
PIXTA	2,564	2,001	**1,829**
fotowa	211	502	**627**
その他事業	106	159	**420**
全社共通費	-	-	**-**

連結営業利益推移

（単位：百万円）



	2024/12 通期(実績)	2025/12 通期(実績)	**2026/12 通期(予想)**
PIXTA	1,090	727	**679**
fotowa	△58	△81	**△3**
その他事業	△90	△107	**△115**
全社共通費	△366	△387	**△396**

※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。

全社 ｜ 株主還元について

2025年12月期に1株当たり45円の配当を実施
2026年12月期は同額の普通配当に加えて、記念配当15円を実施予定

2025年12月期（実績）	1株当たり45円の期末配当を実施
2026年12月期（予想）	1株当たり60円（普通配当45円＋記念配当15円）の 期末配当を予定 予想配当利回り6.7%（2026年9月30日株価900円で算定）





03. 今後の成長戦略





全社 ｜ 今後の成長戦略① — PIXTA事業から新規事業へのシフト

生成AI・競争激化によりPIXTA事業は成熟フェーズへ
コスト構造を変革し高収益基盤を維持しながら、成長市場での新規事業へリソースを大胆にシフトする

PIXTA



撮影事業、YASUMI WORKS事業に加え

人員を大胆に
新規事業へシフト

- AIアニメ事業
- インバウンド事業

PIXTA事業 中期利益シナリオ ：2030年時点で営業利益 3〜5億円 を想定

全社 ｜ 今後の成長戦略② — 撮影事業の成長

撮影事業はfotowa・PIXTAオンデマンド・インバウンド撮影の複数ラインにより、
撮影事業全体で**2026年約9億円、2030年25億円**を目指す

fotowa

PIXTA オンデマンド
PIXTA カスタム

訪日客向け撮影サービス

fotowa（個人向け）	PIXTAオンデマンド &カスタム（法人向け）	インバウンド撮影（新）
● 価格改定により業績回復が進行中 ● リピーター獲得・体験価値向上を推進 ● オプションやセットプラン展開により単価向上を狙う	● 順調に成長継続中 ● 小口・大口案件ともに増加 ● オンデマンドはカメラマンネットワーク拡充で全国撮影需要への対応	● 開始1年で月商1,000万円弱と好調な立ち上がりを実現 ● 急増する訪日外国人需要を取り込む ● 完全SNS集客により広告費ゼロ ※競合対策によりサービス名は非公表

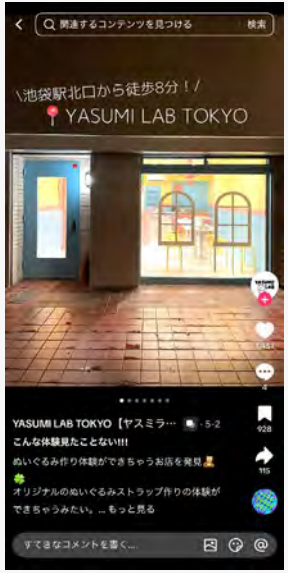
撮影事業 売上目標：2026年 約9億円（前年比+50%） → 2030年 25億円

全社 ｜ 今後の成長戦略③ — YASUMI WORKS事業

2025年10月の買収時は5店舗だったが、その後出店を加速し東京・大阪・京都・名古屋にて11店舗に増加
毎月新規体験商材を投入し、新たなヒットも出てきている
特に池袋店のぬいぐるみづくりは、ぬい活トレンドもあり「めざましテレビ」や日経新聞などメディア露出も多数



渋谷店の
香水・リップキーチェーンづくり







池袋店のぬいぐるみづくり



原宿店のプリント
Tシャツづくり

全社 ｜ 今後の成長戦略④ — AIアニメ事業

急拡大するグローバルアニメ市場（2024年3兆8,407億円、YoY115%※1）に向けてAIアニメ事業を本格開始
制作・調達〜配信〜マネタイズまでの垂直統合モデルで参入

配信プラットフォーム Anipops
無料視聴＋1話ごと課金＋サブスク型



AIアニメスタジオ設立
オリジナル作品を続々とリリース



アニメシリーズ
「快明高校探偵部」



アニメシリーズ
「MORKS」



アニメシリーズ
「厄払いの花嫁」



アニメシリーズ
「鈴鳴り鬼譚」

各SNSにて切り抜き配信
プラットフォームへの集客

YouTube

TikTok

※1:日本動画協会「アニメ産業レポート2025」より

全社 ｜ 今後の成長戦略⑤ — インバウンド事業

訪日外国人旅行者数・消費額は「**2025年4,268万人・9.5兆円**」から「**2030年6,000万人・15兆円**」（政府目標）※1という成長市場に対して垂直統合モデルで事業展開を予定

インバウンドSNSメディア

合計フォロワー数1,000万人を目指す

TikTok　YouTube

インバウンド体験

主要都市での各種体験をプロデュース

インバウンド物販

訪日外国人に人気の商品を販売

インバウンド送客

高単価の宿泊・飲食・ツアー等

※1:令和８年３月27日閣議決定「観光立国推進基本計画」より

全社 ｜ 今後の成長戦略⑥ ― 新規事業選定のポイントと投資水準

新規事業選定のポイント

- PIXTA事業で蓄積したプラットフォーム展開の知見を活かせる事業モデル
- AIに侵食されない、またはAIにより破壊的な価値創造が可能な事業モデル
- SNSにより広告費ゼロでスケール可能な事業モデル
- 世界中で人気のジャパンカルチャーの求心力を活かした事業モデル

投資水準

- 新規事業リソースは、既存人員からの異動がメインのため、新規コストを抑制しながら立ち上げ可能
- 2026年は新規事業への追加コストは4,000～5,000万円程度に抑制
- 多くのトライアルを実行する中で、大きく伸びる見込みの事業を生み出し、そこに集中してリソースを配分する方針
- AIアニメ事業、インバウンド事業は社長直轄プロジェクトとしてスピード感を持って推進

新規事業 業績シナリオ ：2027年から本格的に収益貢献を見込み、2030年に売上30億円以上を目指す





04. 参考資料





全社 ｜2026年12月期 第3四半期P/L

売上高は前年同期比9.9%の減少
営業利益は前年同期比49百万円の減少。売上及び粗利の減少に連動
純利益は前年同期比79百万円増加。投資有価証券売却益273百万円がのれん償却額79百万円を上回ったため

（単位:百万円）	Q3（3ヶ月）			Q1~Q3（9ヶ月累計）			期初予想	進捗率
	2025/12 Q3	2026/12 Q3	YoY 増減率	2025/12 Q3累計	2026/12 Q3累計	YoY 増減率		
売上高	604	544	△9.9%	1,910	1,747	△8.6%	2,877	+60.7%
営業利益	12	△37	-	101	△58	-	163	-
営業利益率	+2.0%	△6.9%	△8.9pt	+5.3%	△3.3%	△8.6pt	+5.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	6	86	+1,240%	66	71	+6.6%	105	+67.1%

全社 ｜ 2026年12月期 第3四半期B/S

のれん一括償却により、固定資産は前四半期末比87百万円減少。
2026年Q3時点で自己資本比率47%、流動比率191%で健全性を維持

（単位:百万円）	2026/12 Q2	2026/12 Q3	増減率	2025/12 期末	前期末比
流動資産	2,047	2,282	+11.5%	2,214	+3.1%
固定資産	193	105	△45.4%	191	△44.9%
総資産	2,240	2,388	+6.6%	2,406	△0.8%
流動負債	1,128	1,196	+6.0%	1,199	△0.3%
固定負債	0	0	△13.1%	0	△27.3%
純資産	1,111	1,191	+7.2%	1,205	△1.2%

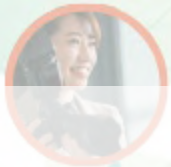




05. 会社概要

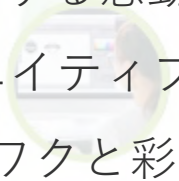





企業理念

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

PIXTA

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

PIXTA オンデマンド

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

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45万人
購入者登録数	約69万人
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

- **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	1,500人以上
利用企業数	約2,900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



※: 数値は2026年9月末時点

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1,480人
口コミ投稿数	約7.9万件
撮影件数	約18万件

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

ものづくり事業 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11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103名　単体65名（2026年9月末時点）
代表者	古俣大介
事業内容	・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	・PIXTA ASIA PTE. LTD. ・PIXTA VIETNAM CO., LTD. ・POTONOW 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