

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

企業理念

才能をつなぎ、世界をポジティブにする。価値を生む人とそれを活かす人を最大多数結びつけ、多様性に富む活気ある社会の実現に貢献。

インターネット広告費
4兆459億円円

2 中長期の経営戦略

1. ビジュアルプラットフォーム構築

事業間のシナジーを活かし、法人・個人の様々なビジュアルニーズを横断的に解決。当面3年程度は営業利益水準を維持しながら売上再成長投資を推進。

3. fotowa事業の拡大

撮影プラン・価格最適化と予約から納品までの体験価値向上で付加価値を高め、売上成長と収益性改善を目指す。

2. PIXTA事業の強化

AI活用による検索体験向上とAI生成画像に代替されにくいコンテンツ拡充。日本固有の被写体とクリエイターネットワークを活かした学習データ対応。

4. 法人向け事業の展開

PIXTAオンデマンド・カスタムなど法人向け撮影事業を展開。顧客基盤とクリエイター基盤を活かしたサービス改善・拡充を推進。

3 対処すべき課題

① 収益基盤の強化

- ・ PIXTA事業の定額制販売強化と販売素材充実
- ・ fotowa・新規事業における顧客獲得施策の推進
- ・ 安定的な成長と飛躍的な成長実現

② 新規事業の開拓

- ・ 既存プラットフォームの強みを活かした新規サービス展開
- ・ 素材ジャンル拡大と販売方法の多様化
- ・ ユーザーにとって価値のある新規事業検討

③ 技術革新への対応

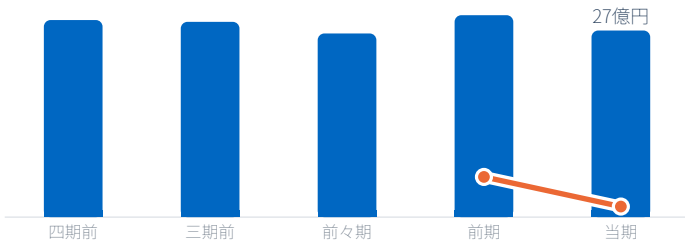
- ・ AI自動画像生成技術への対応と新規顧客層開拓
- ・ AI技術活用によるユーザビリティ向上
- ・ サイト安全性強化と安定運用施策の継続

面接で使えるポイント

- ・ インターネット広告市場が2025年4兆459億円規模で拡大する中、デジタル素材ニーズ増加に対応するビジネスモデル
- ・ PIXTA・fotowa・YASUMI WORKSなど複数プラットフォームの事業間シナジーを活かしたビジュアルプラットフ…
- ・ AI技術を積極活用しながら、AI生成画像に代替されにくいクリエイティブコンテンツの価値提供への取り組み

証券コード 3416

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
27億円営業利益率
5.7%財務健康度
50点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 38.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
635万円

小売業内 79位/318社

平均年齢
39.96歳

小売業内 202位/318社

平均勤続
8.53年

小売業内 203位/318社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ピクスタ(株)【3416】：決算情報

