



2025年9月期決算説明資料

2025年11月14日



1. 決算概要
2. 経営戦略
3. 業績予想
4. 参考資料



1. 決算概要



2025年9月期 通期報告（エグゼクティブサマリー）

収益構造の改善を果たし、営業利益は前年比約4倍へ。持続的成長に向けた体制を確立

プラットフォーム事業の安定成長とメディア事業の構造改善が進み、前年500万円から約2,000万円へと営業利益が大幅に改善。中長期のクリエイター支援戦略を基盤に、事業拡張を目指します。

売上

438,853千円

YoY : 96.5%

営業利益

20,234千円

YoY : 260.9%

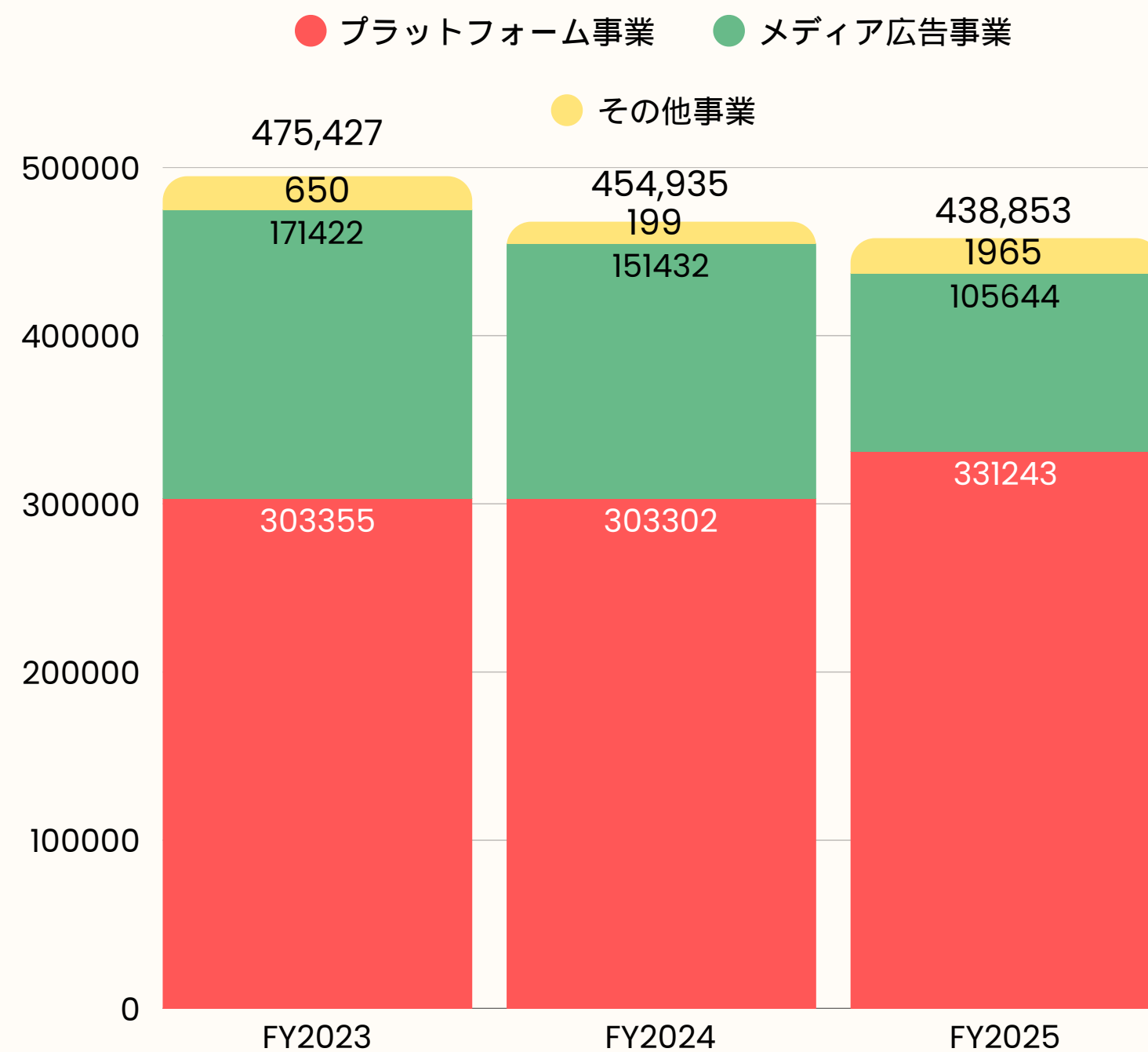
プラットフォーム事業

- 有料メルマガクリエイター数増、金融系メルマガの有料会員数が増加
- 対談企画等、クリエイターを起用したコンテンツによるyoutube運営

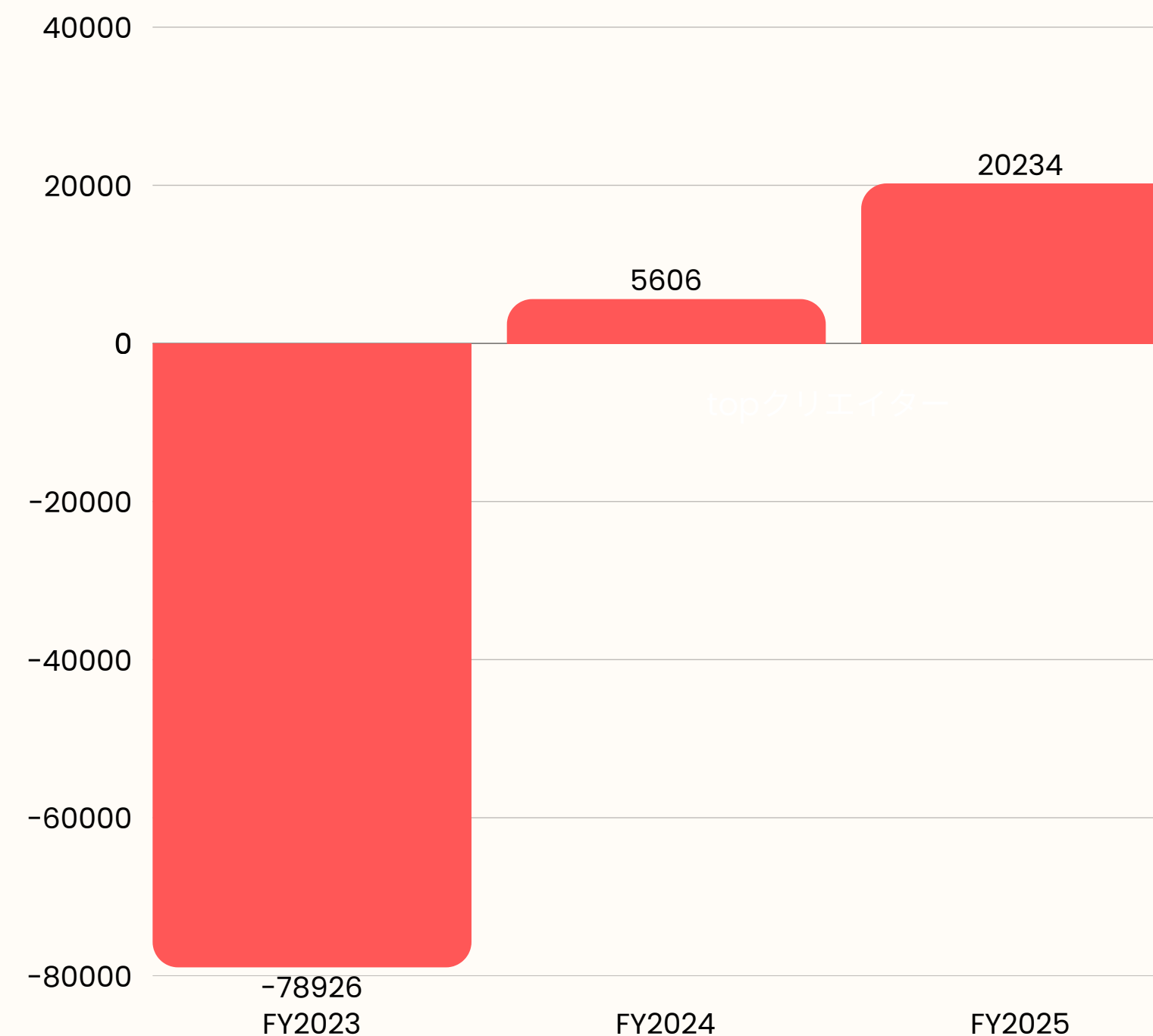
メディア広告事業

- 広告単価低調の影響を受け、アドネットワーク広告低調
- 一方、クリエイタータイアップ商材の立ち上がり为主要トピックス。企業向け広告商品の販売開始により、新しい収益の柱が芽生えた年度

セグメント報告

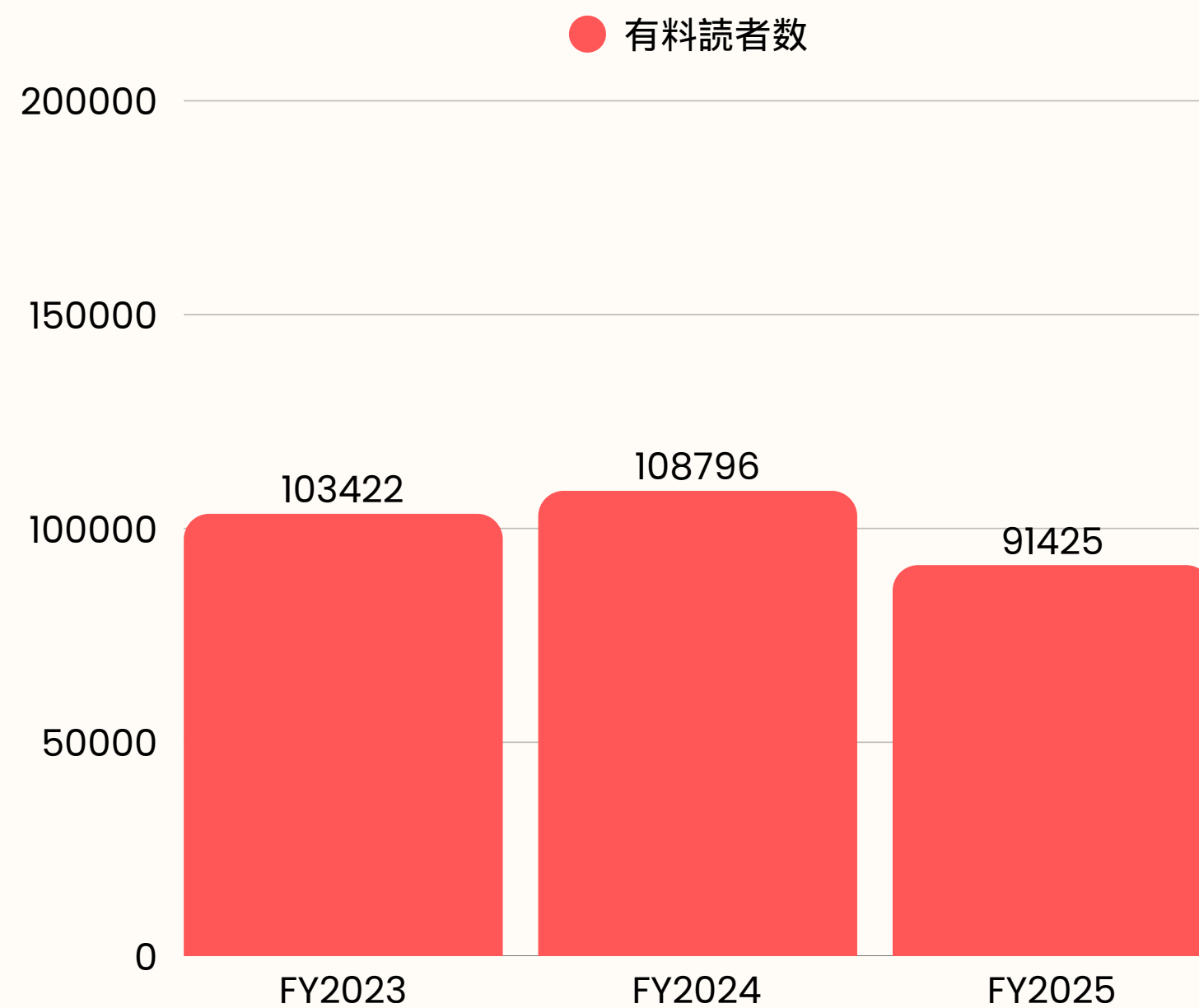


売上推移 (単位：千円)

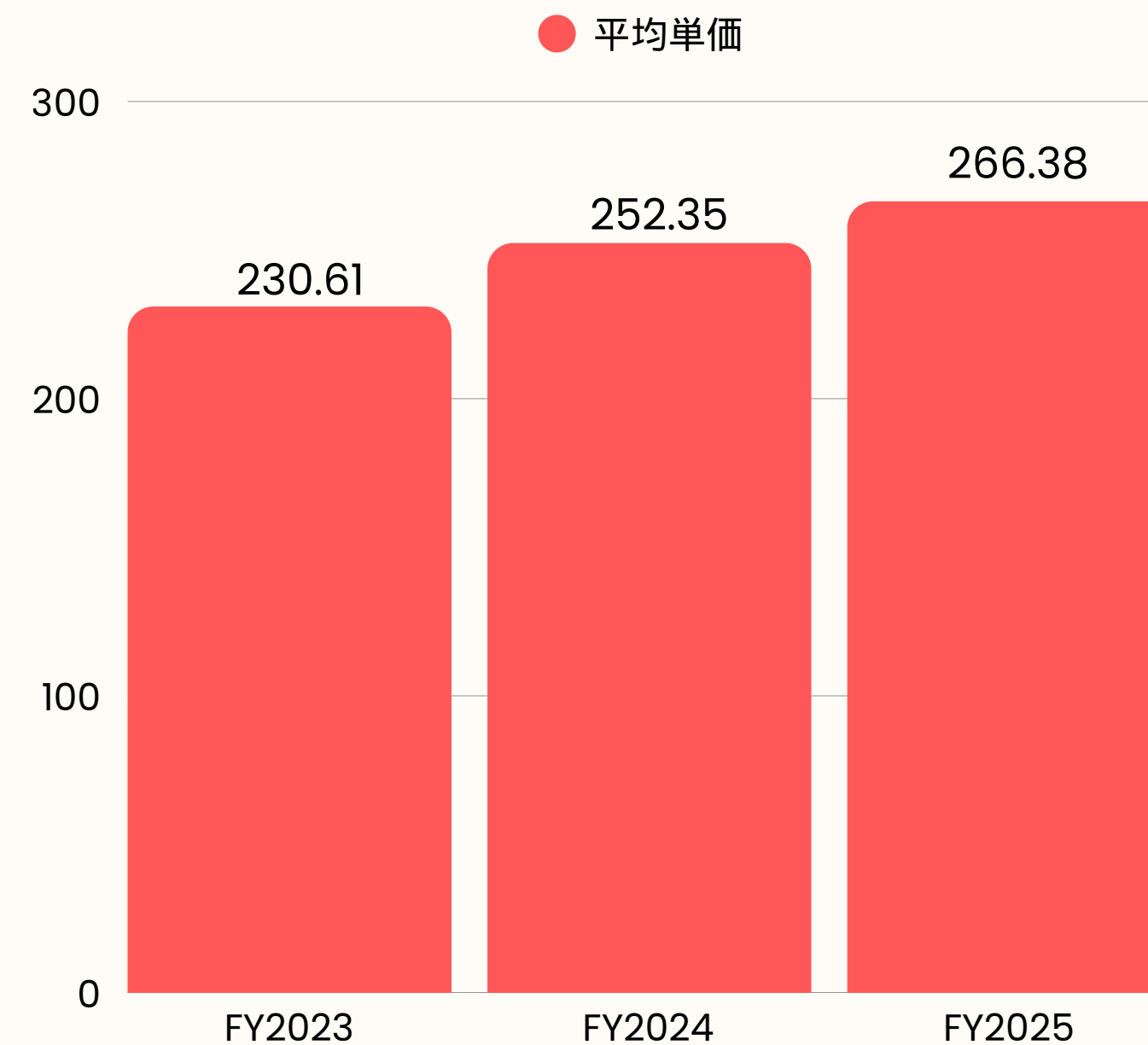


営業利益推移 (単位：千円)

セグメント報告（プラットフォーム事業主要K P I）



有料読者数推移（単位：人）



平均単価推移（単位：円）

貸借対照表

(単位：千円)

	2025年9月期	2024年9月期	増減額
流動資産	960,806	943,369	17,436
固定資産	36,702	21,547	15,155
資産 計	997,509	964,917	32,592
負債 計	152,178	155,153	△2,975
純資産 計	845,330	809,763	35,567
負債・純資産 計	997,509	964,917	32,592

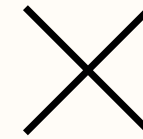
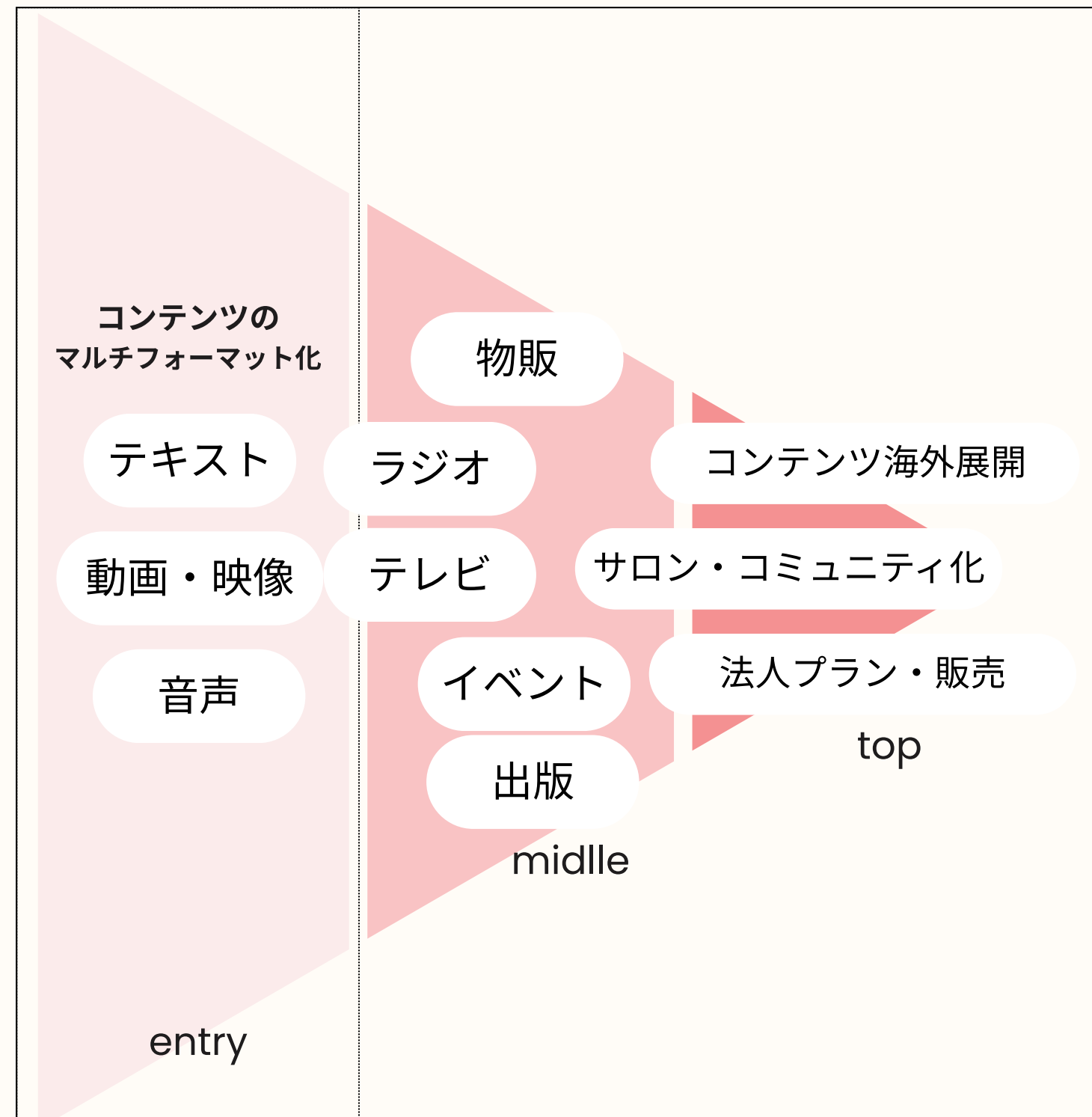


2. 経営戦略

現状の事業構造（プラットフォーム事業・メディア広告事業×その他事業の全体像）

プラットフォーム事業
メディア広告事業

クリエイターのプラットフォーム化（パッケージ）



その他事業

topクリエイター向けのカスタムプラン支援

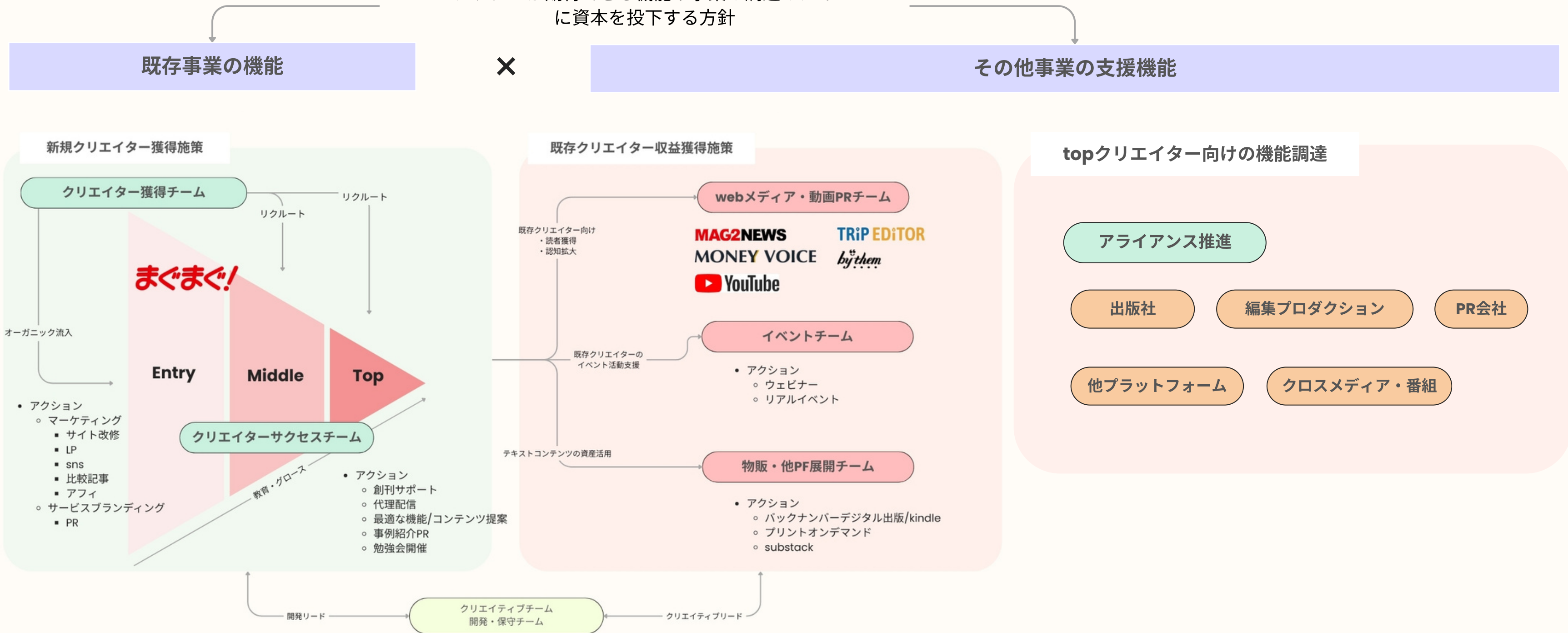


topクリエイターのパーソナリティに特化した
専属ビジネスサポート

- entry～topクリエイターのエコシステム循環を確立
- コンテンツのマルチフォーマット展開
(Text → Video → Event → Product)
- プロクリエイター支援によるGTV最大化
- IPビジネス化による収益多様化

プラットフォーム事業、メディア広告事業、その他事業、3事業においてクリエイターの支援機能、サポート体制を拡充。
2事業の両輪成長による、成長戦略。

シナジーが期待できる機能や事業の調達のために資本を投下する方針





クリエイター支援機能の拡充（プラットフォーム × パートナー強化）

目的

すべてのクリエイターが
“創作→発信→収益化”をワンストップで実現できる支援基盤を構築する。

手段

M & A	PR・出版・制作など既存機能の補完	→	支援領域の拡張
業務提携	他プラットフォームや広告代理店との連携	→	外部ネットワークの強化
内製開発	AIツール・教育・分析などの支援プロダクト化	→	競争優位性の確立

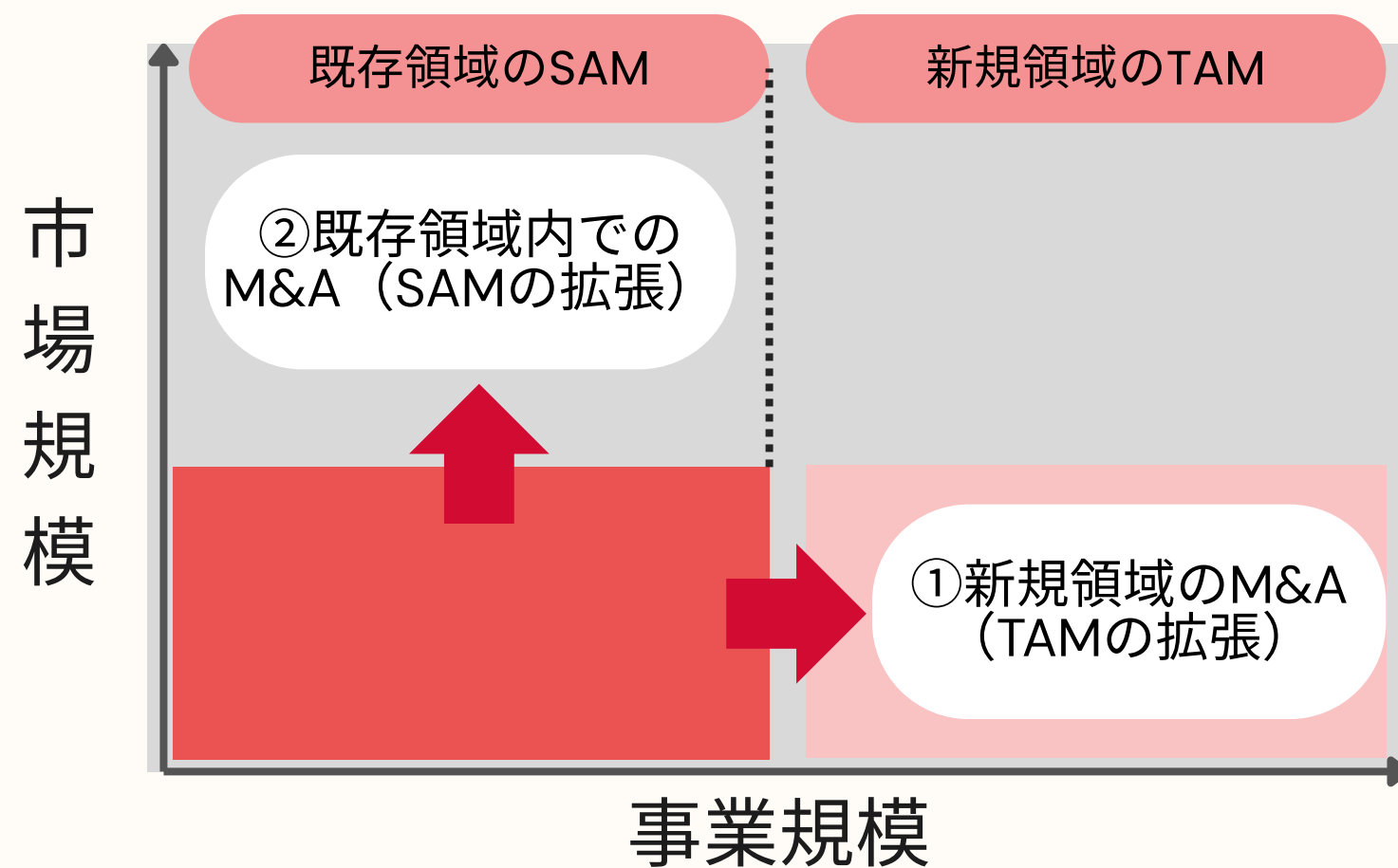
成果

【領域】	【拡充テーマ】		
創作支援	編集・AI制作支援	→	コンテンツ品質・効率向上
発信支援	メディア・イベント・SNS連携	→	認知・ファン拡大
収益支援	PR・出版・企業案件	→	LTV工場・持続的収益化

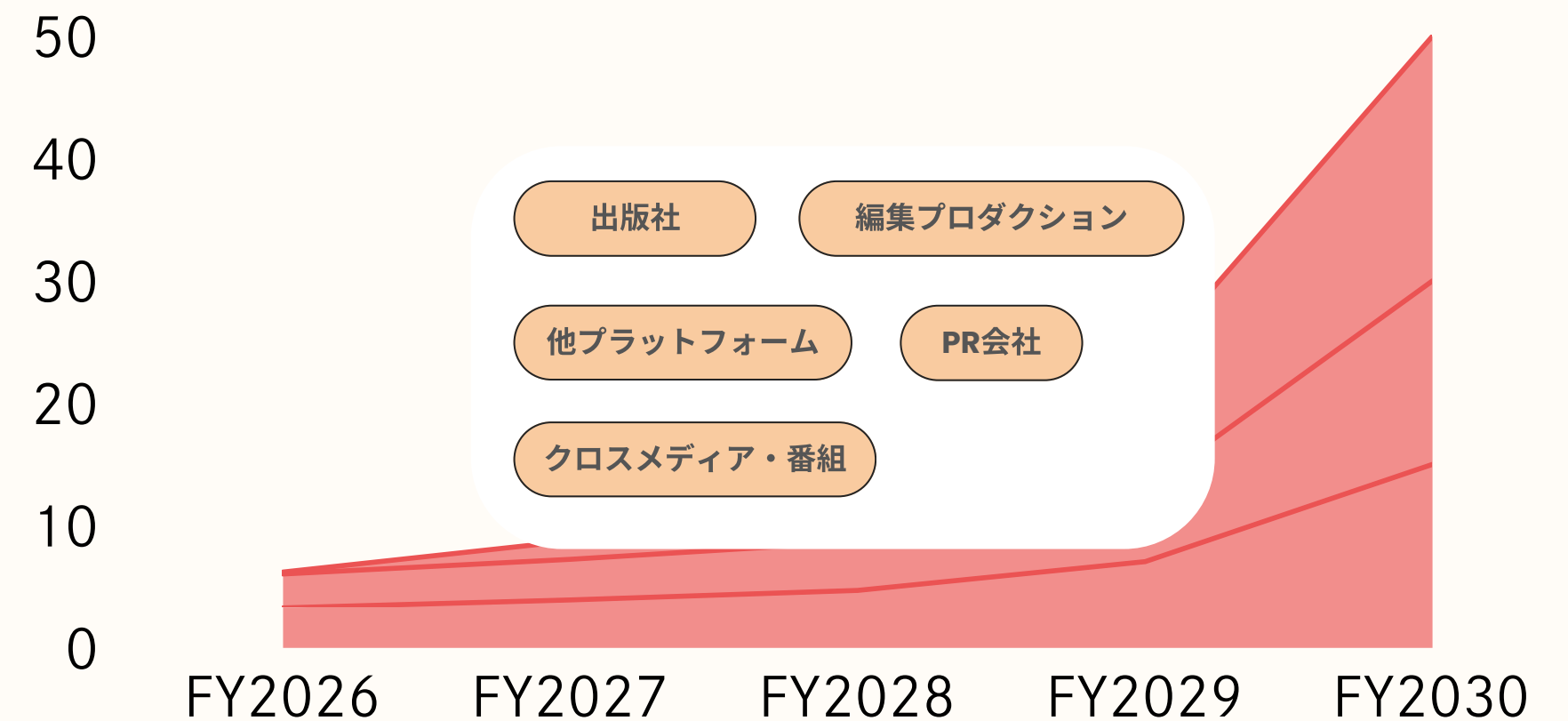
M&Aによる市場規模の拡張

- ①クリエイター支援を主軸とし、隣接／新規領域への展開を狙ったM&AによりTAMを拡張。
- ②既存事業における顧客・読者・クリエイター接点を活かし、クロスセル・アップセル機会を狙ったM&AによりSAMを拡張。
- ①＋②の包括的な投資戦略により、M&Aを通じた非連続的な成長（市場×収益構造の拡張）が可能。

投資戦略の全体像



M & AによるTAMの拡張



注1：TAM（Total Addressable Market）は、まぐまぐが将来的に参入可能なクリエイター経済圏全体の市場規模を示す。

注2：SAM（Serviceable Available Market）は、現時点でターゲティング可能な事業領域の市場を示す。

注3：M&A・業務提携・資本提携を通じて段階的に拡張する計画。実際の評価はDCF法および類似企業比較による。

クリエイター支援機能拡張のロードマップ



エアトリCXOサロン

エアトリCXOサロン(有料会員)600社達成！

～2024年11月からの本格サービス開始後、約1年間で急成長～

～全国展開として地方定例会（札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄）をそれぞれ半年に1回ずつ開催～

～大規模イベントとしては「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催～



おかげさまで、エアトリCXOサロン(有料会員)が600社を達成！

・有料会員向けの無料サービスとして「エアトリ上場企業サロン」、「エアトリIPO・M&A・資金調達サロン」、「エアトリ証券会社・監査法人サロン」、「エアトリ政策提言サロン」、「エアトリCXOカレッジ」を開始！

・エアトリCXOサロン有料会員の増加に伴い、2025年10月以降は東京開催の定例会を月2回に拡大！

・エアトリグループの取引先アセットを活用し『全国展開』を開始！札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄にて、それぞれ半年に1回ずつ地方定例会を開催！

・また、大規模イベントとしては、「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催！

今後も、エアトリグループのアセットと「丁寧」な運営により、他社には真似できない「満足度の高い」経営者コミュニティとして、有料会員1,000社を目指す。

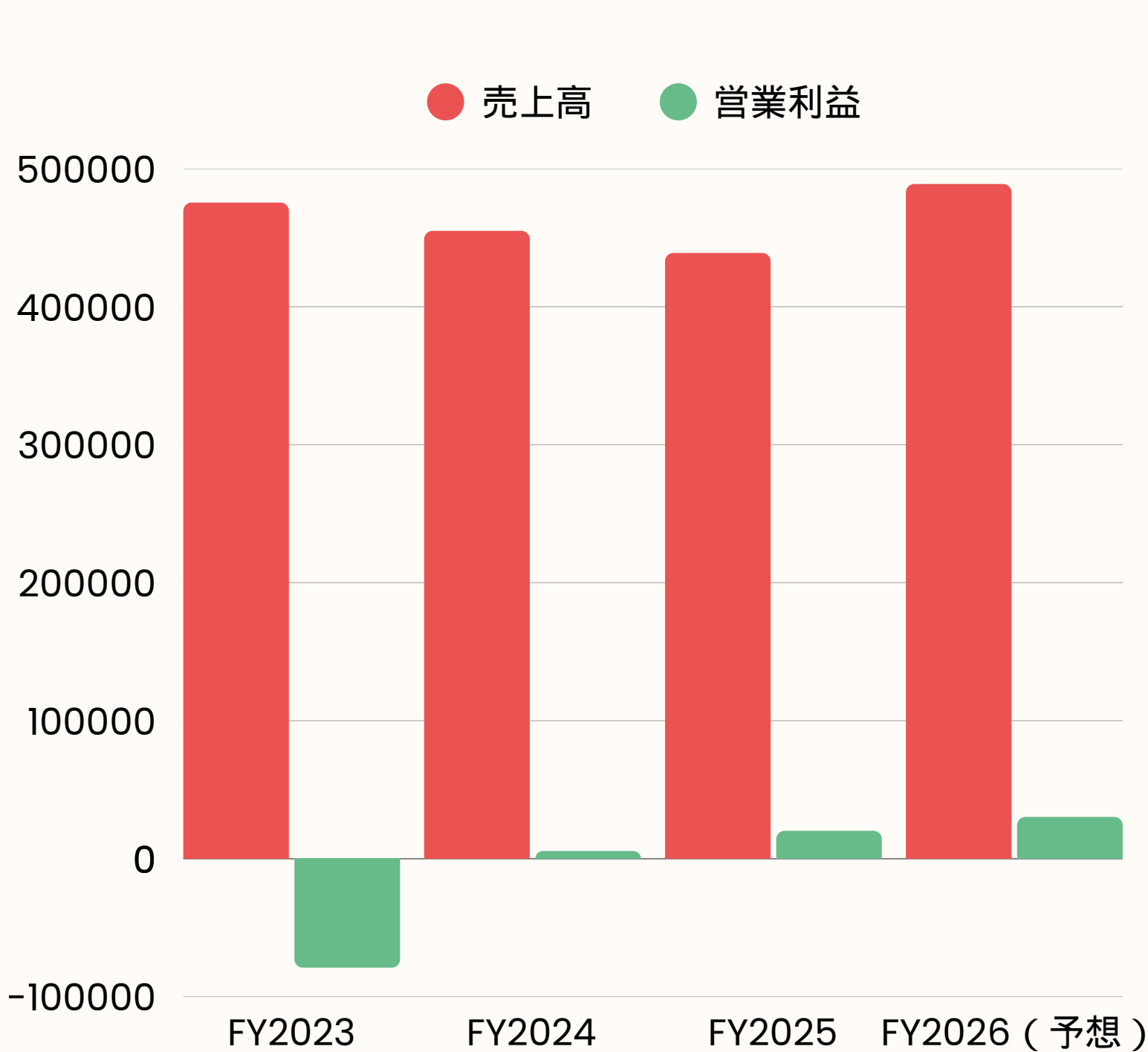


3. 業績予想



FY2026業績予想

- 中長期戦略に沿った、パートナー広告事業を本格展開。
- 成長投資(営業・マーケティング関連)が発生、利益面では圧迫要因となるが、将来の拡大に向けた 事業基盤を固めるフェーズ と位置づけ。

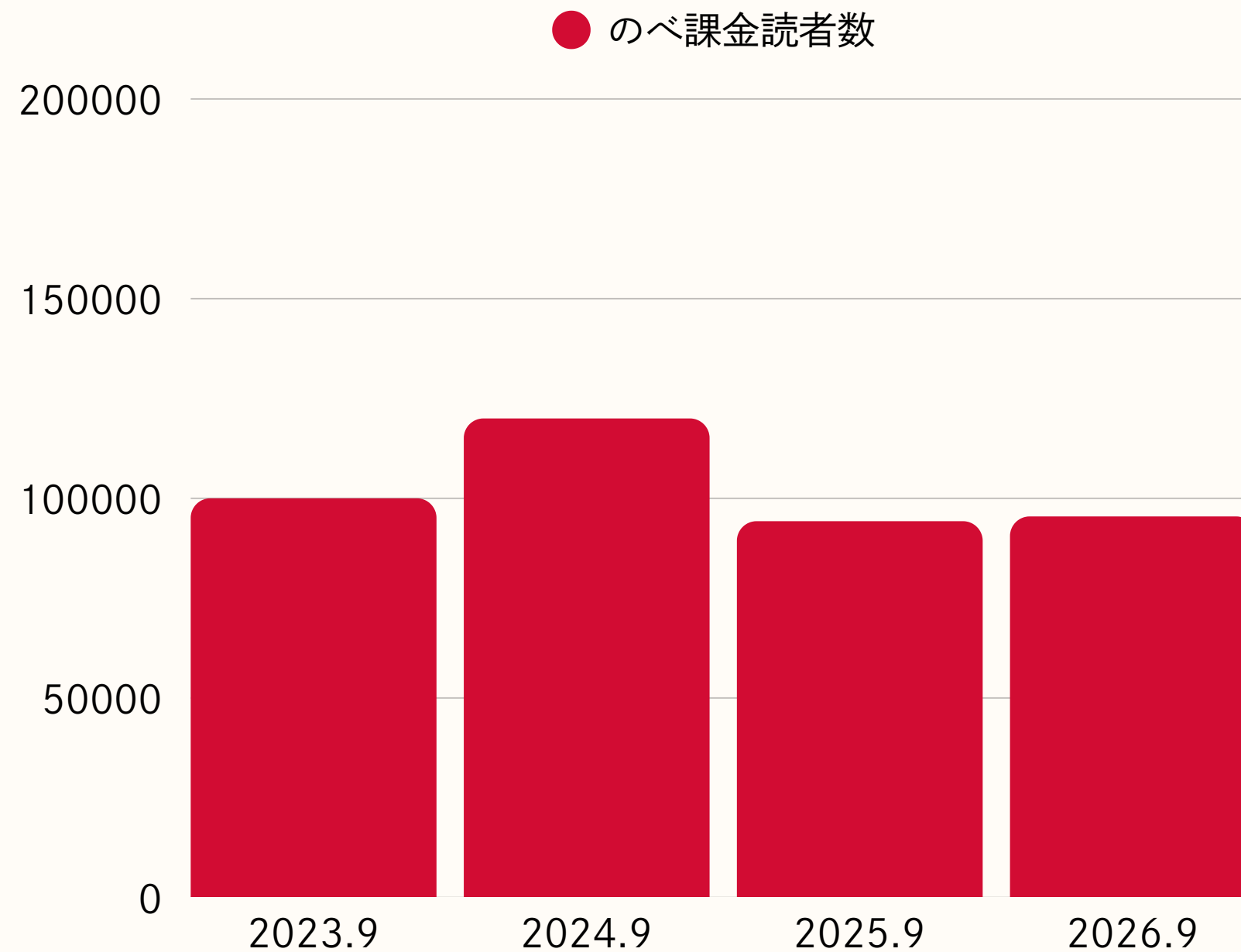


	FY2025		FY2026			
	実績	売上高比	予想	売上高比	増減額	増減率
売上高	438,853	-	488,887	-	50,034	11.40%
営業利益	20,234	4.61%	30,331	6.20%	10,097	49.90%
経常利益	20,573	4.69%	17,661	3.61%	-2,912	-14.15%
当期純利益	14,267	3.25%	15,411	3.15%	1,144	8.02%

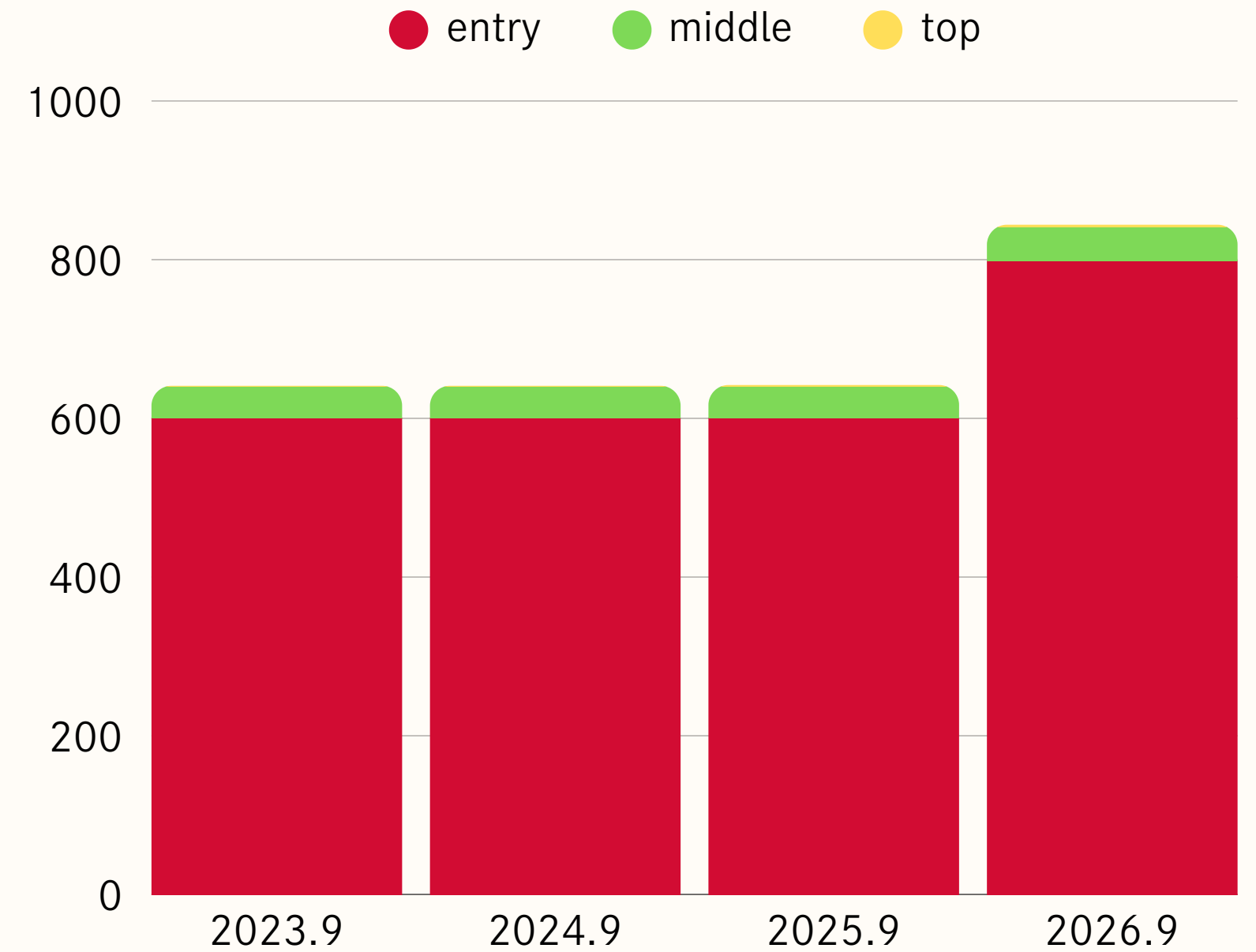
プラットフォーム事業の主要KPI

- 課金読者数は安定推移を見込み、LTV向上とメディア多角化で収益を拡張。
- クリエイター数は2026年に約800名へ拡大し、entry層育成と上位層強化を推進。

のべ課金読者数



クリエイター数





4. 参考資料

メルマガ配信がスタートした専門家



アメリカを拠点に活動する投資家・中島洋平が、日々の実験、出会ったスタートアップ、投資の現場で感じたことを、日本語で綴るAIノート。

投資家

米国事情



毎週「脳みそをアップデート」しませんか？AI・自動運転・ロボット・宇宙開発・バイオテクノロジーなど、世界最新テクノロジーNewsを紹介。

著者

未来予測士

フォロワー16万人越



前参議院議員 浜田聡の政治活動と政策解説メールマガジン

国会活動、政策課題、報道されない重要なことなどを現場目線で解説

前参議院議員

医師



いれぶんのメルマガ「今日のもーにん」温かな人生後半戦を共に描く
累計入塾者3,000人超のオンラインコミュニティの人気コンテンツがメルマガ化。

コンサルタント

フォロワー15万人越

YouTubeチャンネル 著名人との企画等 継続拡大中





著名人との企画拡大をクロスメディア展開へ進化させる取り組み

3社連携クロスメディアプロジェクト

一つのコンテンツを複数のメディア形式で楽しめる、
新しい情報体験を実現します。

MAGMAG × HI-NEXU × CROSS FM

田村淳さんプロデュース「XU(クロスユー)」
クロスメディア展開プロジェクト始動！

メルマガ / WEB メディア × YouTube × ラジオで
新たなメディア体験を提供

HI-NEXU運営の「**XU (クロスユー)**」YouTubeチャンネルを起点とした、革新的なメディア連携モデルです。YouTubeで配信される田村淳さんプロデュースのビジネス・経済コンテンツを、**まぐまぐの無料メルマガ配信**と**Webメディア**展開、**CROSS FM**の**ラジオ放送**へと展開。

クリエイターのイベント・物販支援

有料ウェビナー

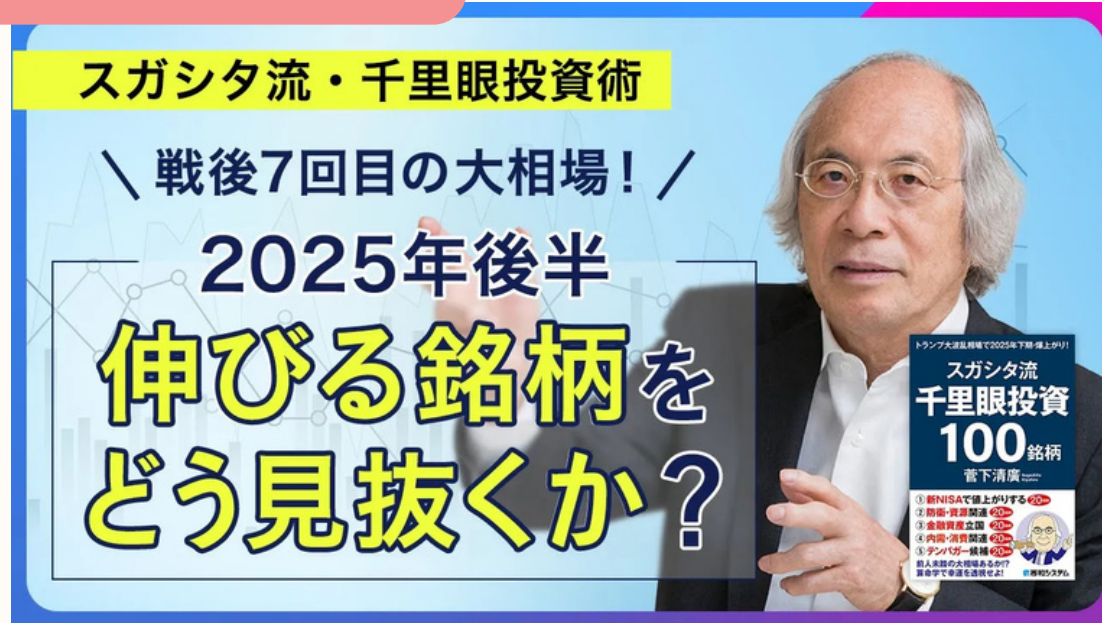
スガシタ流・千里眼投資術

＼ 戦後7回目の大相場！ ／

2025年後半
**伸びる銘柄を
どう見抜くか？**

スガシタ流
千里眼投資
100銘柄
管下清蔵

① 新NISAで儲けようとする人
② 短期・長期投資の区別
③ 金銭感覚の立派さ
④ 内閣・外閣の区別
⑤ テンパツが一掃された
数人しかいない投資家はあるか？
数人しかいない投資家はあるか？



有料ウェビナー

2025年
金は
どこまで**上がるのか？**

— ゴールド相場と世界経済の真実 —

経済評論家
吉田繁治



有料ウェビナー

日本株？
米国株？
ゴールド？

投資先&比率も断言！

カリスマFP
洞口勝人



動画コンテンツ販売

子どもの心を
自信の水で満たす

動画で
解説

新コンプリメントトレーニングPLUS

キッズカウンセリング
寺子屋 代表
森田直樹





株主還元への取組み

当社は、上場以降、安定した事業基盤の構築に注力してまいりました。赤字から営業黒字へと転換し、収益性の改善が着実に進んでおります。こうした状況を踏まえ、FY2026期以降の業績推移を見極めながら、株主還元（配当）の実施に向けた検討を開始いたします。

株主還元の目的

- 当社の利益成長、今後の経営環境の変化への対応および財務体質強化のための内部留保との調和を図りつつ、株主に対して安定的な利益配当もしくは優待等を継続していくことを基本方針として、株主還元方針を検討します。

株主還元の方針

- 適切に検討し、適時開示にて発表いたします。

[topクリエイター](#)



免責事項

本資料は、株式会社まぐまぐによる本資料の現在における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られた、もしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

株式会社まぐまぐの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。本資料における将来展望に関する表明は、本資料現在において利用可能な情報に基づいて株式会社まぐまぐによりなされたものであります。

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、株式会社まぐまぐは、本資料に含まれる将来展望に関するいかなる表明の記載内容の更新・修正の義務を負うものではありません。