



2026年9月期第1四半期 決算説明資料

2026年2月13日



1. 決算概要
2. 経営戦略
3. 参考資料



1. 決算概要



2026年1月期 第1四半期（エグゼクティブサマリー）

プラットフォーム事業を中心に売上は前年同期比で成長した一方、
先行投資や収益構成の影響により、営業利益は計画を下回る結果となりました。
第2四半期以降は、収益性改善施策を進め、利益の回復を図ってまいります。

売上

122,707 千円

YoY : 111%

営業利益

▲ 1,367 千円

YoY : -%

プラットフォーム事業

- クリエイター向け機能の提供を進めたことで、参画クリエイター数が増加
- 取扱コンテンツ数の拡大により、プラットフォーム売上は堅調に推移
- 中長期の成長を見据えた機能投資・基盤整備を実施

メディア広告事業

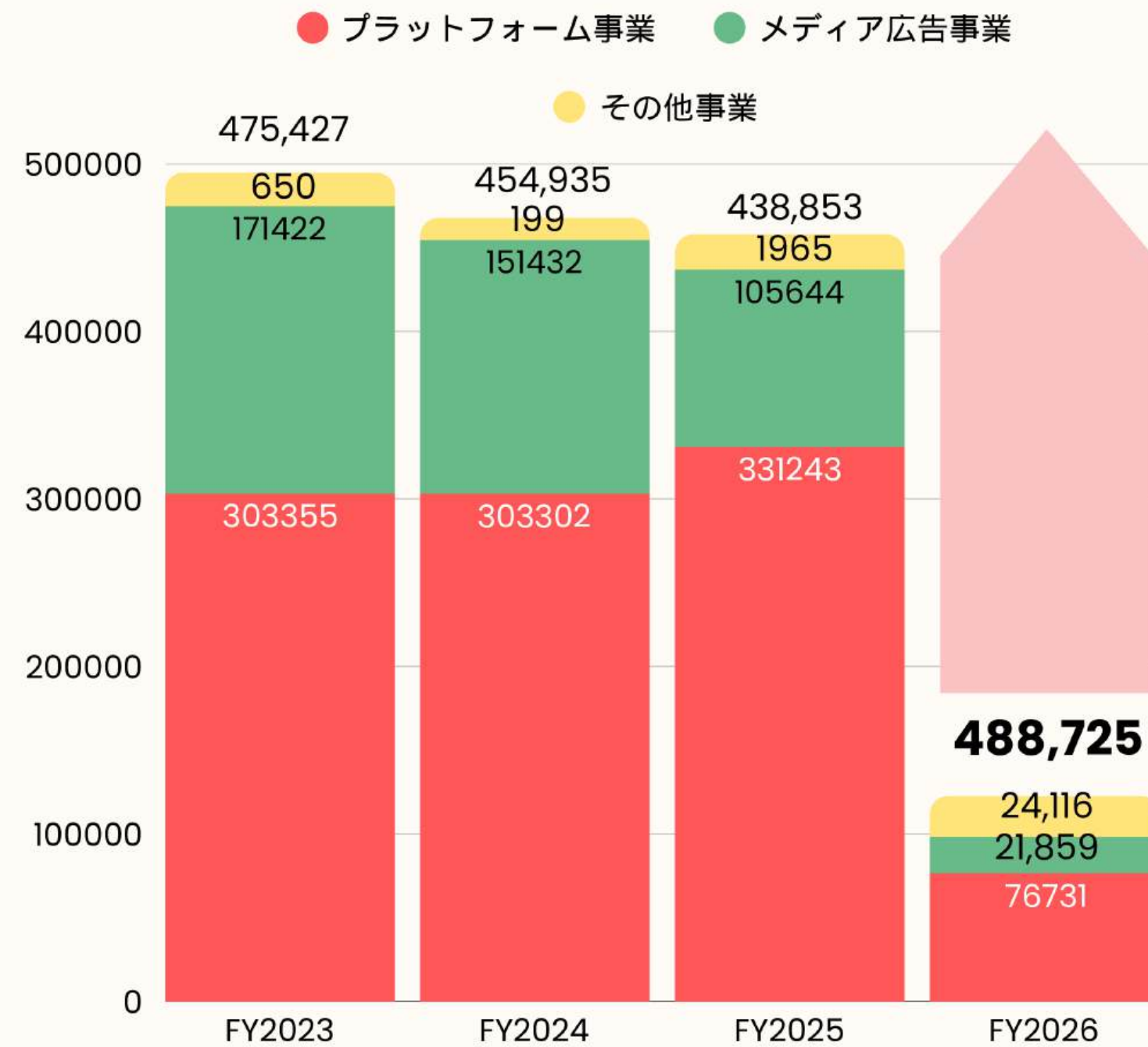
- クリエイター起点で設計した法人向けプランが好調に推移
- 従来型広告に依存しない収益モデルへの転換が進展
- クリエイターとの連携を軸とした広告・タイアップ領域の拡大に注力



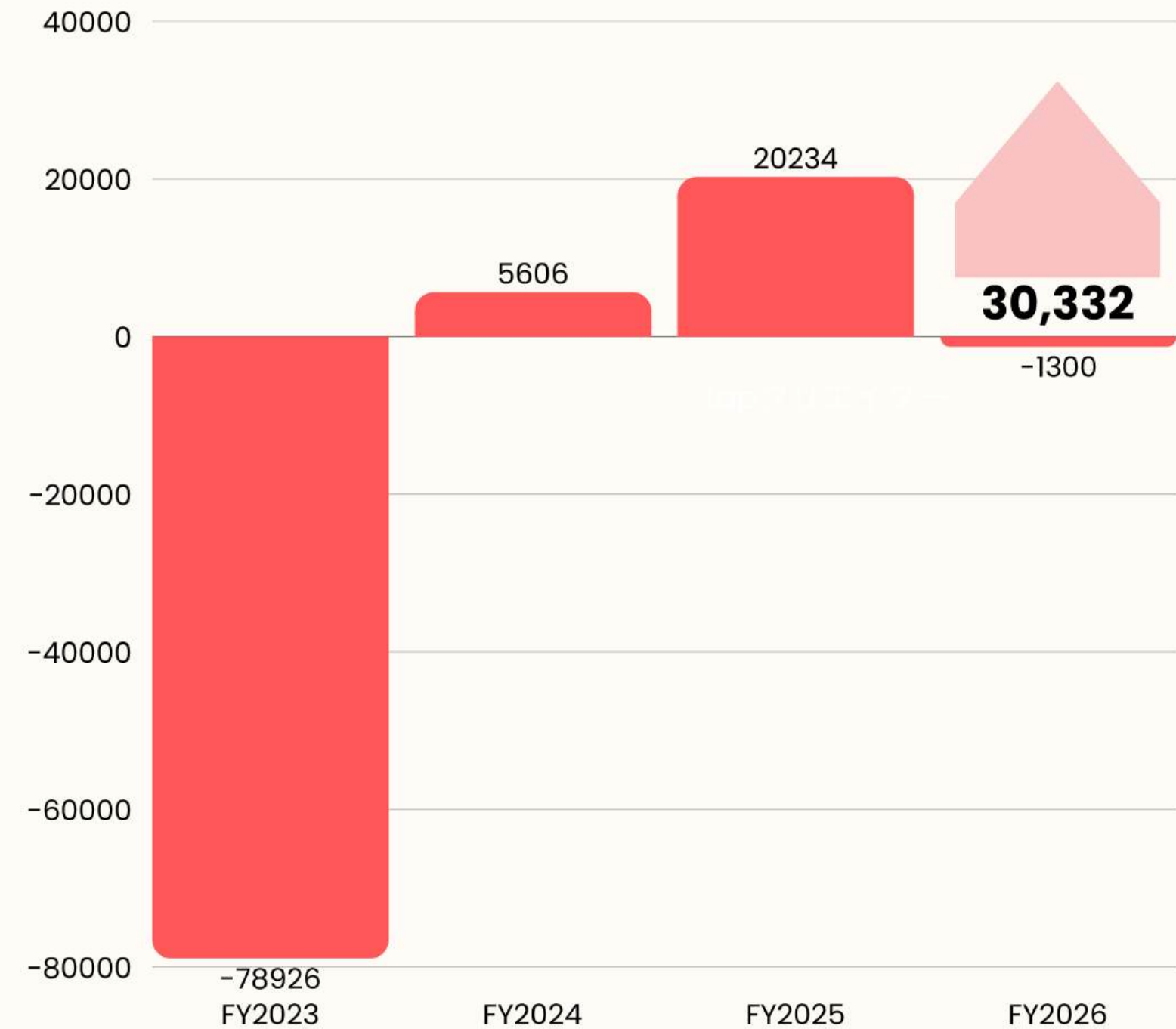
2026年9月期 第1四半期（10月～12月）報告

	2025年9月期第1四半期（累計）実績	YoY	2026年9月期業績予想	業績予想に対する進捗率
売上高	122,707	107%	488,725	25.10%
売上総利益	78,567	87%	313,190	25.0%
販管費	79,934	120%	291,833	27.30%
営業利益	▲1,367	-	21,356	-

全事業の売上高と営業利益推移



売上推移 (単位：千円)



営業利益推移 (単位：千円)



貸借対照表

(単位：千円)

	2026年9月期	2025年9月期	増減額
流動資産	986,013	960,806	25,207
固定資産	36,029	36,702	△673
資産 計	1,022,042	997,509	24,533
負債 計	162,434	152,178	10,256
純資産 計	859,608	845,330	14,278
負債・純資産 計	1,022,042	997,509	24,533

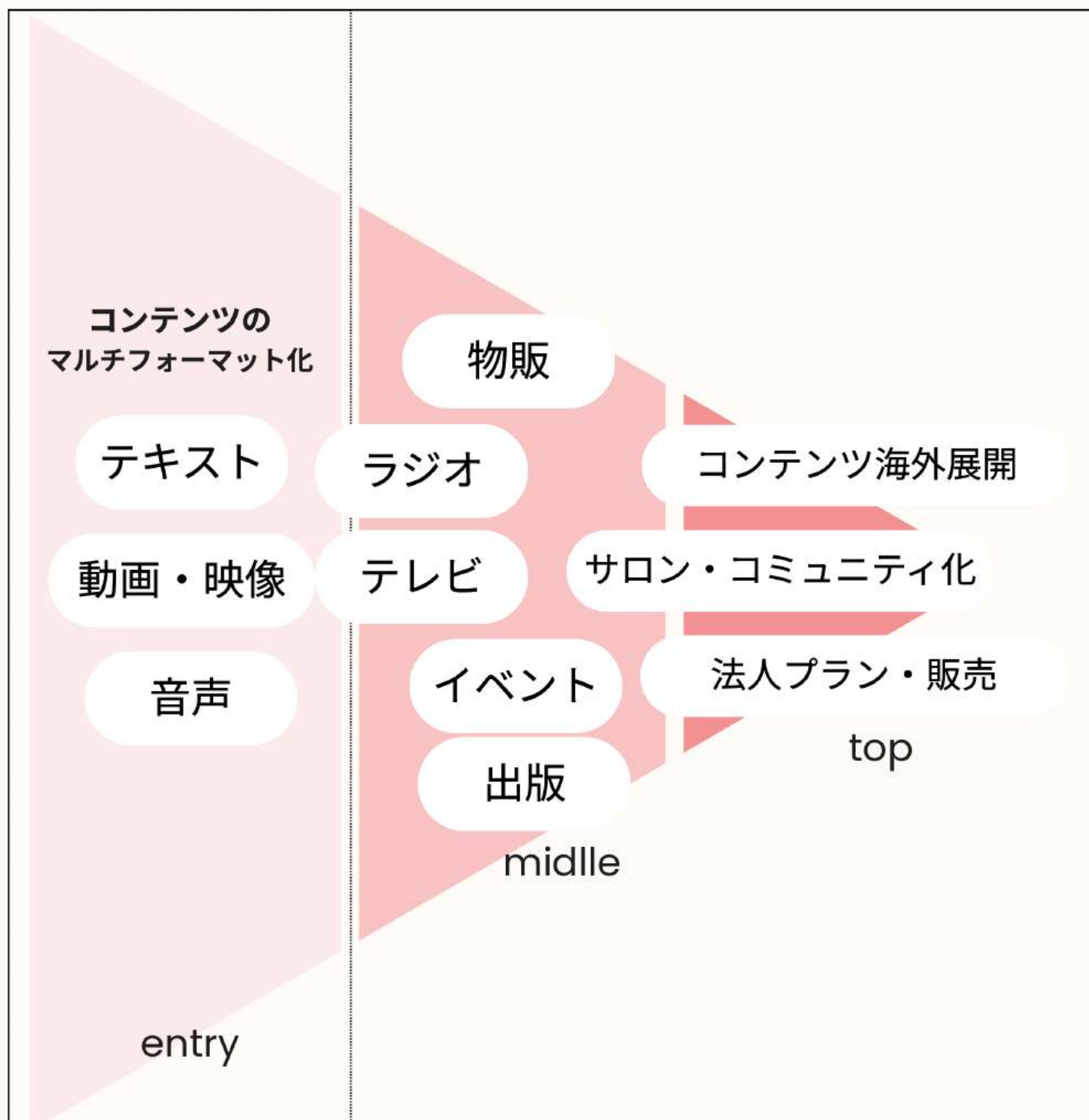


2. 経営戦略

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

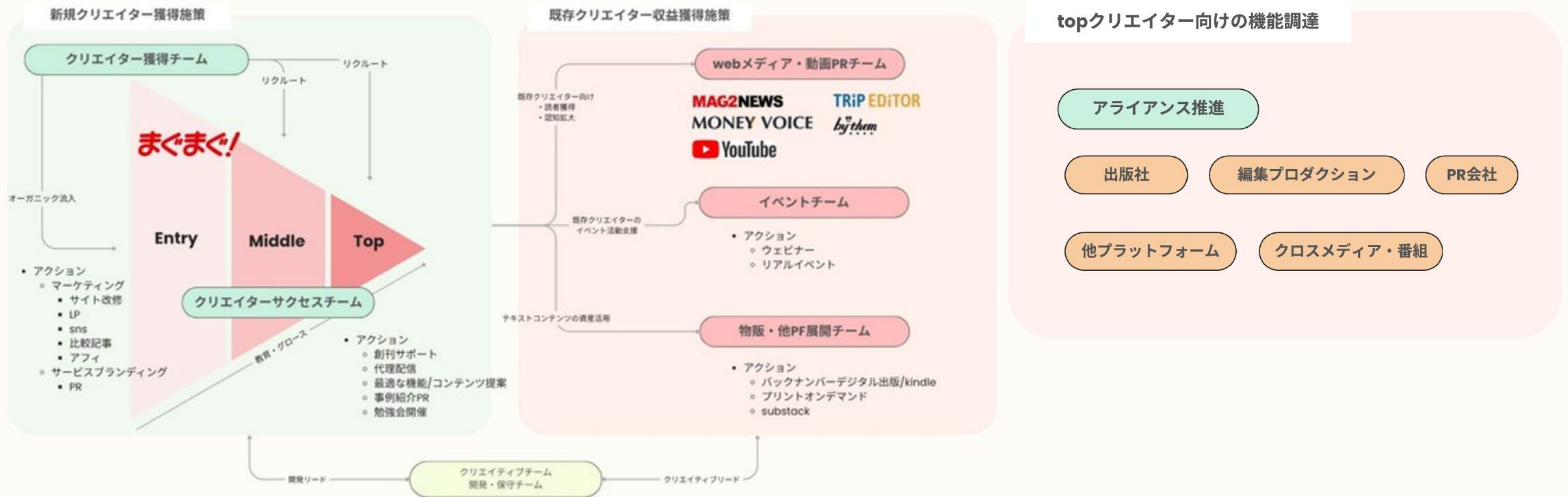
プラットフォーム事業、メディア広告事業、その他事業、3事業においてクリエイターの支援機能、サポート体制を拡充。
2事業の両輪成長による、成長戦略。

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

既存事業の機能

×

その他事業の支援機能

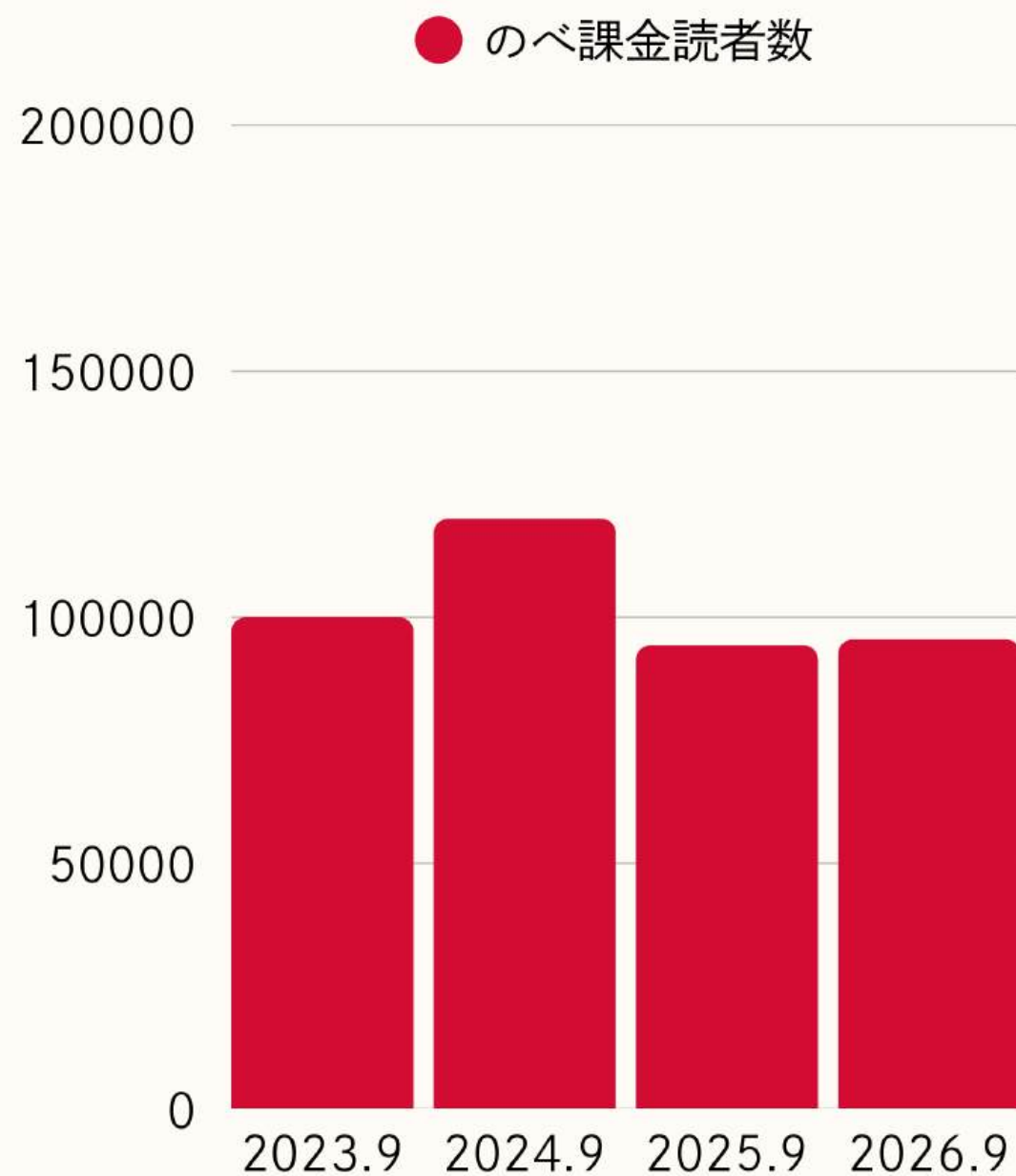




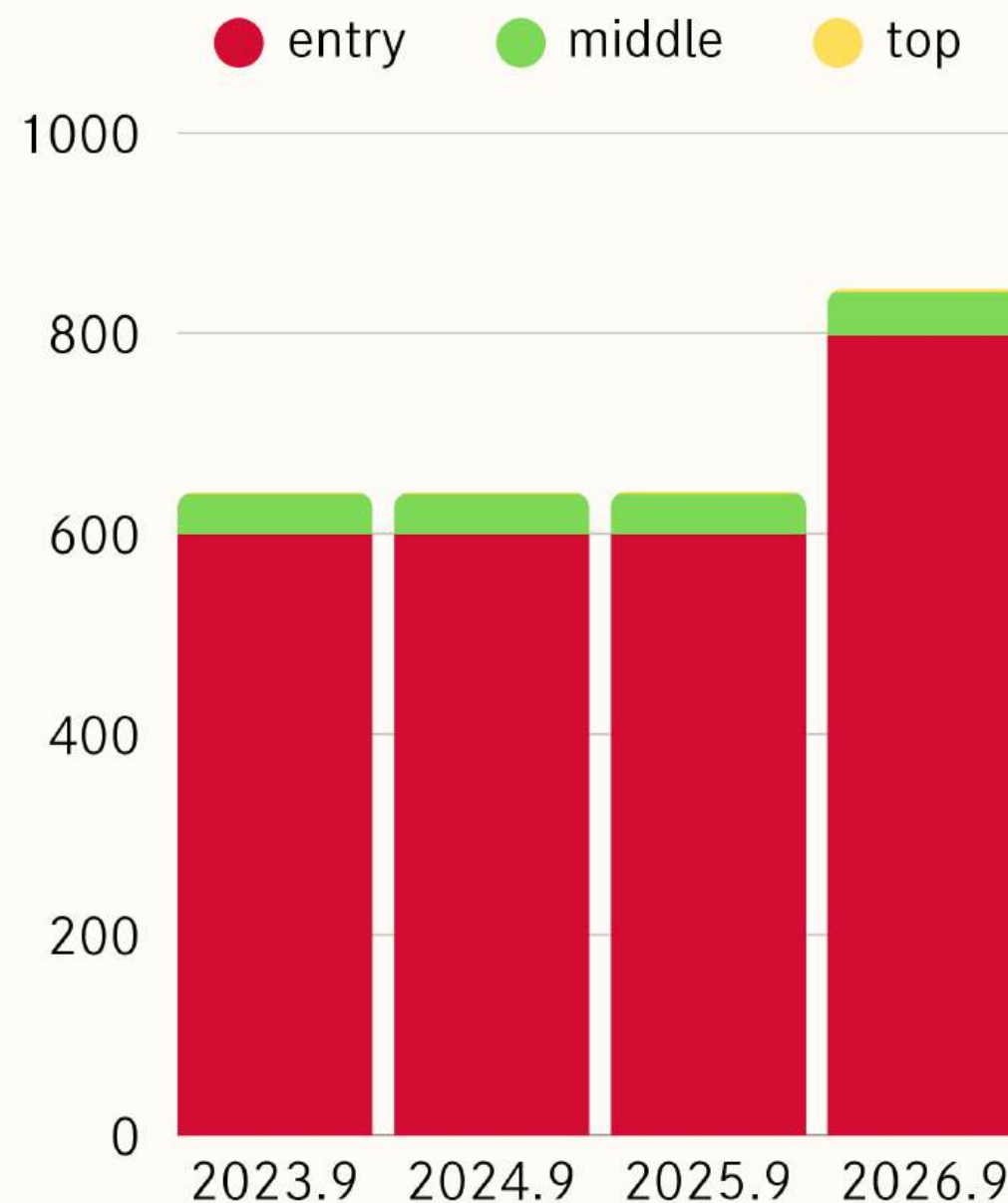
主要KPI

- 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。

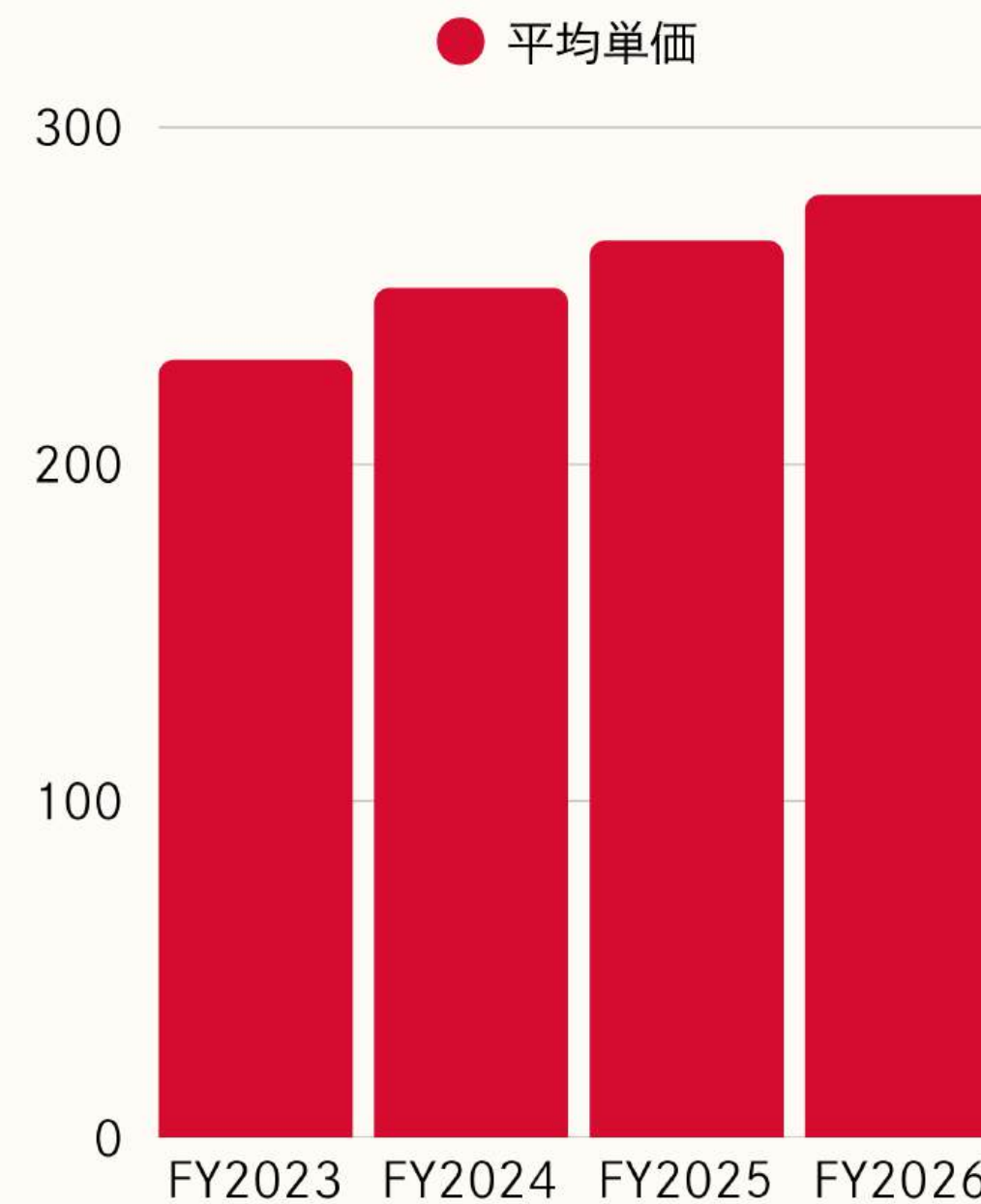
のべ課金読者数



クリエイター数



平均単価



主要KPI（2025年10-12月（1Q）実績）

- ・クリエイター支援機能の拡充とサイト改善により、有料メルマガクリエイター獲得が加速。
- ・イベント開催 / 物販販売支援という新しい収益源も拡大し、事業基盤が強化された。
- ・有料メルマガの課金読者数は減少傾向にあるものの、高単価メルマガの読者増加により平均単価は微増で推移している。

重要KPI数値（2025年9月末との比較）

■ クリエイター総数（有料メルマガ誌数）

709誌

↑ +34 +5%

👤 定期購読のべ課金読者数

86,367人

↓ ▲3,324 ▲3.7%

¥ 定期購読平均ネット単価

272.91円

↑ +2.93 +1.1%

活動サマリー

クリエイター獲得

1 支援機能の拡充によるリクルート獲得

収益獲得支援（イベント・物販販売支援）

PR支援（YouTube / webメディア/SNS）

2 サイトデザイン改善によるオーガニック獲得

訴求の明確化
「メルマガを読める」から
「誰でもメルマガを書ける」に

導線の最適化
導線を見直し、迷わず
メルマガ発行へ遷移可能に



月間
オーガニック
創刊数
約3倍

新収益源の獲得

1. イベント支援

★ クリエイターの有料イベントの企画・運営支援

今期のチャレンジで売上創出実績を確立し、新たな柱へ成長中



売上約 **433** 万円

2. 他コンテンツ販売支援

★ 動画・電子書籍等の有料コンテンツの企画・販売支援

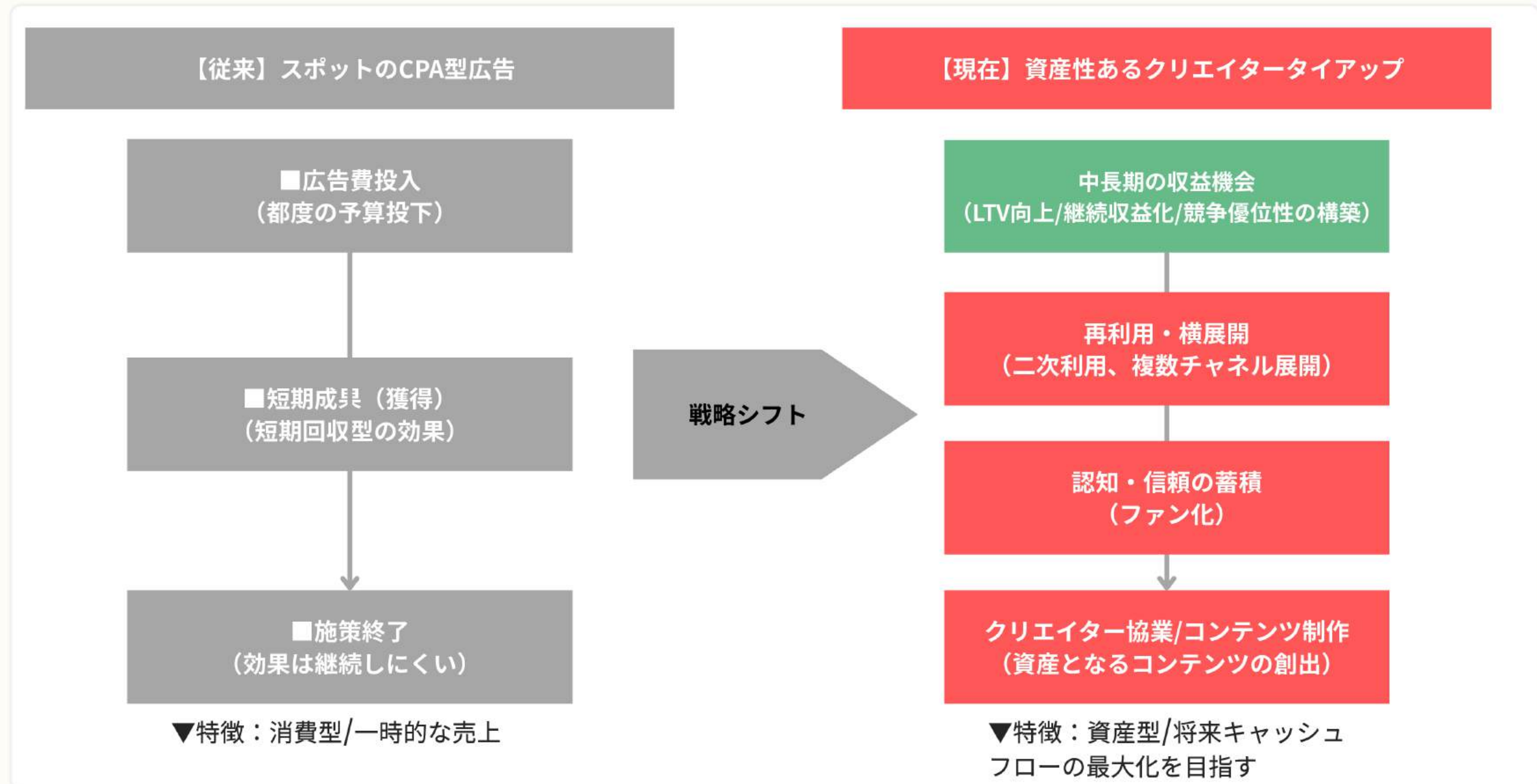
コンテンツの資産化に成功し、ストック収益として寄与



売上約 **140** 万円

重点施策（2025年10-12月（1Q）実績）

- ・パートナークリエイターの支援の一環として、企業向けに資産性のあるクリエイタータイアップ（ストック型）広告の販売を強化
- ・あわせて、クリエイターの価値を企業へと橋渡しする。企業連携・価値翻訳支援機能の拡充を進める



第2四半期以降は、ストック型タイアップ案件の積み上がり、収益性改善施策の進展により、収益構造の変化を段階的に可視化していく方針です。

エアトリCXOサロン

エアトリCXOサロン有料会員が700社を達成！

完全招待制経営者コミュニティ「エアトリCXOサロン」にて、
2024年11月から本格サービス開始後、約1年間で**700社を達成**。



■有料会員が700社を達成

・「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。

■毎週1回以上の無料イベント開催を実現

有料会員向けの無料サービスとして「上場企業サロン」、「IPO・M&A・資金調達サロン」、「証券会社・監査法人サロン」、「政策提言サロン」、「CXOカレッジ」、「ちょい飲み交流会」を立ち上げ。

東京定例会（月1回）、各テーマ性を持った東京定例会（月替わり1回）、ちょい飲み交流会（月2回）と、毎週1回以上の無料イベントの開催を実現。

さらには、全国展開として、エアトリグループの取引先アセットを活用の上、札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄にて、半年に1回ずつ地方定例会を開催。

■大規模イベントの開催

「エアトリフェス2025」を2025年7月15日（火）、7月16日（水）に延べ3,000名規模で開催。次回は2026年8月を予定。

「エアトリ上場企業サロン」を2026年1月28日（水）に、上場企業の「代表取締役」約100名、エアトリCXOサロン会員約200名と、総勢300名超規模で開催。次回は2027年2月を予定。



3. 参考資料



メルマガ配信がスタートした専門家



橋本卓典の「現場をゆく」
経済・金融ジャーナル
『捨てられる銀行』著者が
全国を取材。地域金融や政
策の最前線から、ビジネス
の次の一手を読み解く経
済・金融メルマガ。

#経済ジャーナリズム



Dr.kagshunのメンタル×AIラボ
精神科専門医が最新論文とAIの
視点から心と脳を解説。専門性
を保ちつつ平易に届ける、実践
にもつながるメンタル×テクノ
ロジーの知的メルマガ。

#精神科専門医

#AIと心理学



あずきのネタもれ帳
生成AIとの向き合い方や仕
事での活用、発信の裏側ま
で。YouTubeやnoteでは語
りきれない思考と気づきを
記録する、AI時代のクリエ
イティブメルマガ。

#AI

#VTuber



金融業界38年コーイチの
「日本一やさしいお金の話」
業界38年の経験をもとに、
資産運用・保険・住宅ロー
ンなどをやさしく解説。難
しい言葉なしで、毎日の暮
らしに役立つお金の基礎が
身につく日刊メルマガ。

#お金の基礎知識

有料ウェビナー

**自由を
金で買え**

フルインベスト時代の
傾城式自衛投資術



〓 ここを見ればわかる! 〓

買って **いい株
ダメな株** の
見分け方

つばめ投資顧問代表
梅井駿介

10/19 (日) 開催 | Zoomウェビナー



95年ぶりの大変動が迫る!

**ファンドバブル時代の
資産の防衛と
形成のチャンス**

2025年10月26日(日)
10:00~ Zoomウェビナー

経済評論家
吉田繁治



**AIで整える、
心と脳のセルフケア**

精神科医kagshunが教える、
新しいストレス対策

2025年12月11日(木) 20:00~
主催: まぐまぐ

加賀谷隼輔



**円安・金利・株価
—2026年の日本経済シナリオ—**

2025年11月15日(土) 10:00~ 主催: まぐまぐ

アゴラ研究所所長
池田信夫



**国際社会と
暗号通貨**

—崩壊するドル体制と新たな世界秩序—

2025年11月30日(日) 20:00~
主催: まぐまぐ

高島康司



リアルイベント

2025 - After Session

中島聡が読み解く
**AI映像の進化と
来年の展望**

2025年12月14日(日) 11:00~
オンライン / 会場同時開催 主催: まぐまぐ

中島聡



まぐまぐ×蝶々プレゼンツ

あなたと、恋・夢・
ときめきディスカッション♡

Vol.1<政治編>

ゲスト: さとうさおり(政治家)

2025年11月29日(土)
新宿パークタワーホール
受付12:30 開始14:00

蝶々

メルマガ読者割引あり

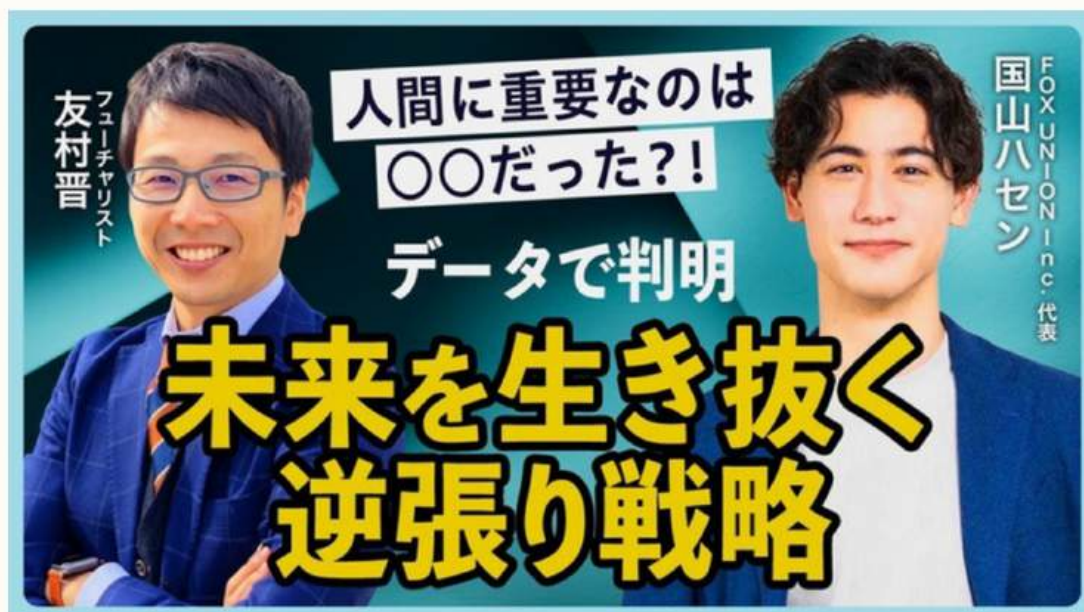


コンテスト

AI Short Film Fes 2025



YouTubeチャンネル 著名人との企画等 継続拡大中





今後の成長に向けて

2026年9月期 第1四半期の位置づけ

- ・当第1四半期は、中長期の価値創出モデルへの転換を優先した投資フェーズと位置付けています。
- ・短期的な利益最大化よりも、収益構造の転換と基盤整備に注力しました。
- ・パートナークリエイター支援および企業連携・価値翻訳支援機能の強化を進めています。

第2四半期以降に見え始める変化

① スtock型タイアップの可視化

- ・資産性のあるクリエイタータイアップ案件の積み上がり
- ・再利用・横展開による、1案件あたりの価値拡張

② 収益構造の変化

- ・単発型から継続・蓄積型へのシフト
- ・投資フェーズ施策における効率改善の進展

③ クリエイターエコシステムの拡張

- ・参画クリエイター数の増加
- ・支援機能拡充による取扱高の拡大

引き続き中長期的な価値創出の進捗を継続的にお示ししてまいります。



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ございます。

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。