

2024年9月期
決算説明資料

2024年11月



株式会社まぐまぐ

証券コード：4059

- 1 2024年9月期 決算報告
- 2 事業トピックス
- 3 今後の展開

2024年9月期 決算報告

売上高

YoY

予算進捗率

454,935千円

95.7%

100.9%

営業利益

YoY

予算進捗率

5,606千円

84,533千円増

257.3%

プラットフォーム事業

セグメント売上 303,302千円 YoY100.0%
セグメント利益 168,684千円 YoY170.9%

- 金融系メルマガの有料会員数が増加した事で増益に転じる
- SNSマーケティング施策を強化

メディア広告事業

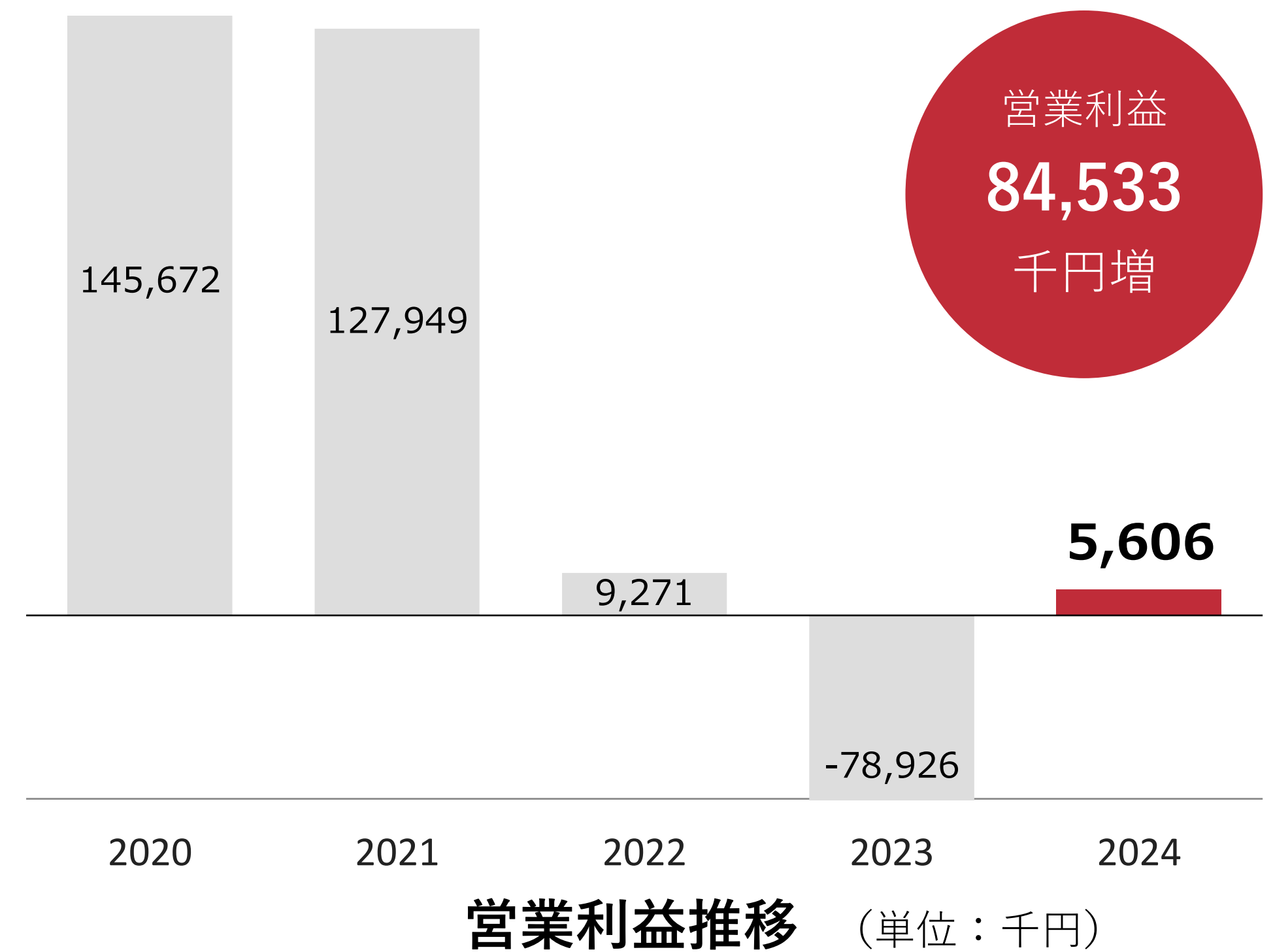
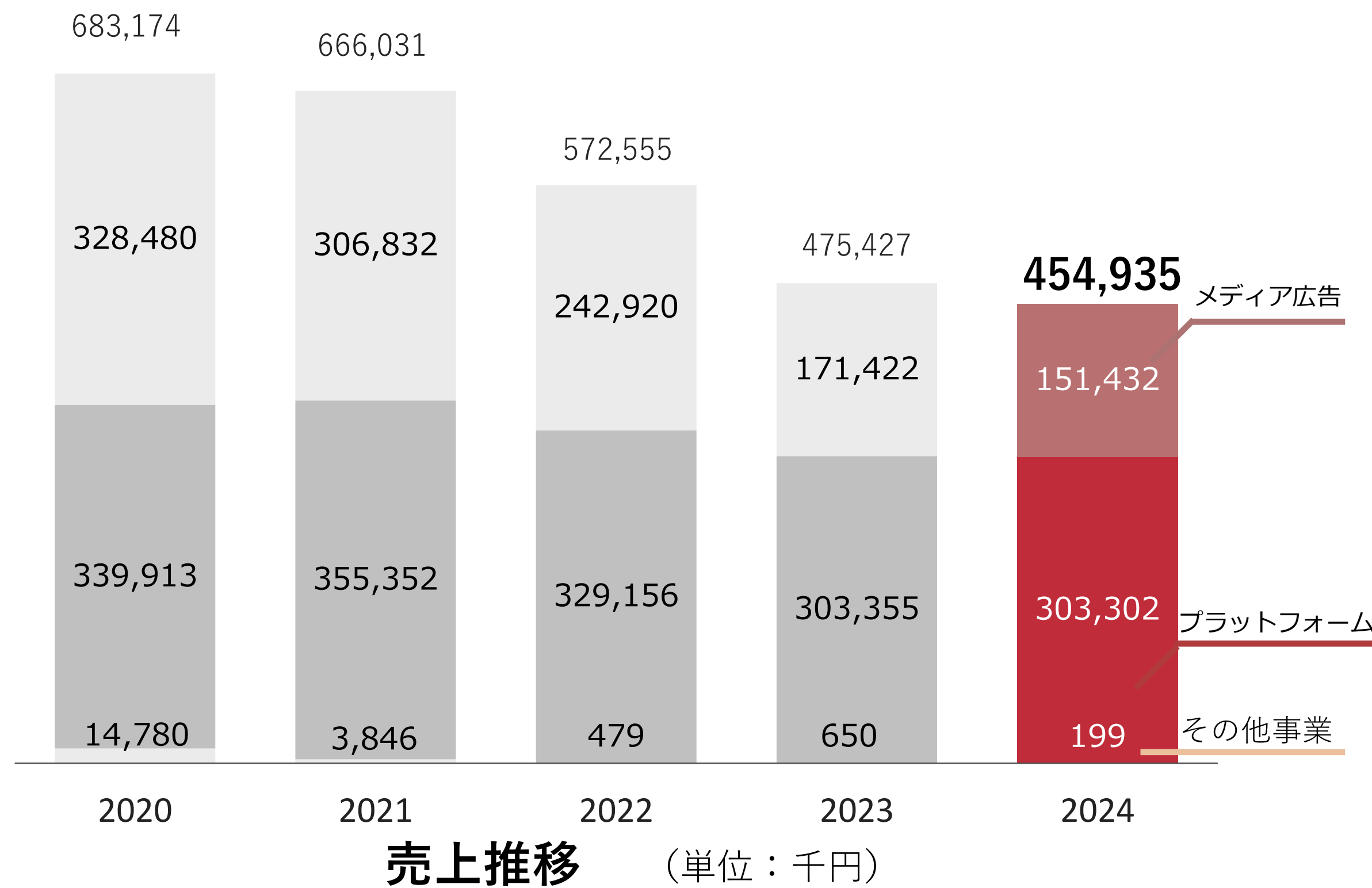
セグメント売上 151,432千円 YoY88.3%
セグメント利益 35,833千円 YoY86.1%

- タイアップ広告が好調に推移し増益に転じる
- 大規模コスト削減により事業の効率化が進む

新規サービス

- MagOne（マグワン）リリース
次世代のファンコミュニティサイトクリエイターの魅力を発掘し、活躍のきっかけを創出することに注力

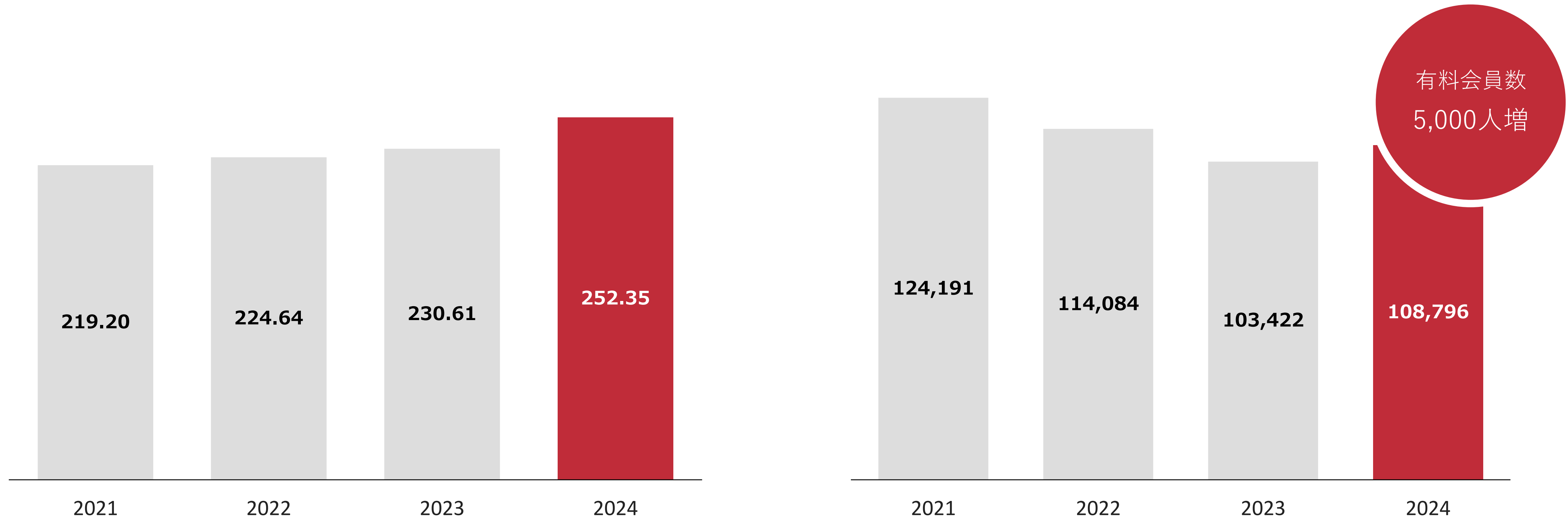
事業の効率化を図り大幅増益。一方、
総売上減少傾向の課題に有効な施策を打ち来期増収を目指す。



総売上高は対計画比100.9%と堅調推移 事業基盤の効率化が進み営業利益黒字化を実現

(単位：千円)	2024年9月期 実績	2024年9月期 計画	進捗率
総売上高	454,935	450,717	100.9%
売上総利益	247,259	235,822	104.8%
売上総利益率	54.4%	52.3%	+2.1pt
販管費	241,652	233,642	103.4%
営業利益	5,606	2,179	257.3%
営業利益率	1.2%	0.5%	+0.7pt
当期純利益	▲ 84,549	1,230	—

著名人プロモーションと新規クリエイター参入により、
有料メルマガ購読者数が約5,000人増加。

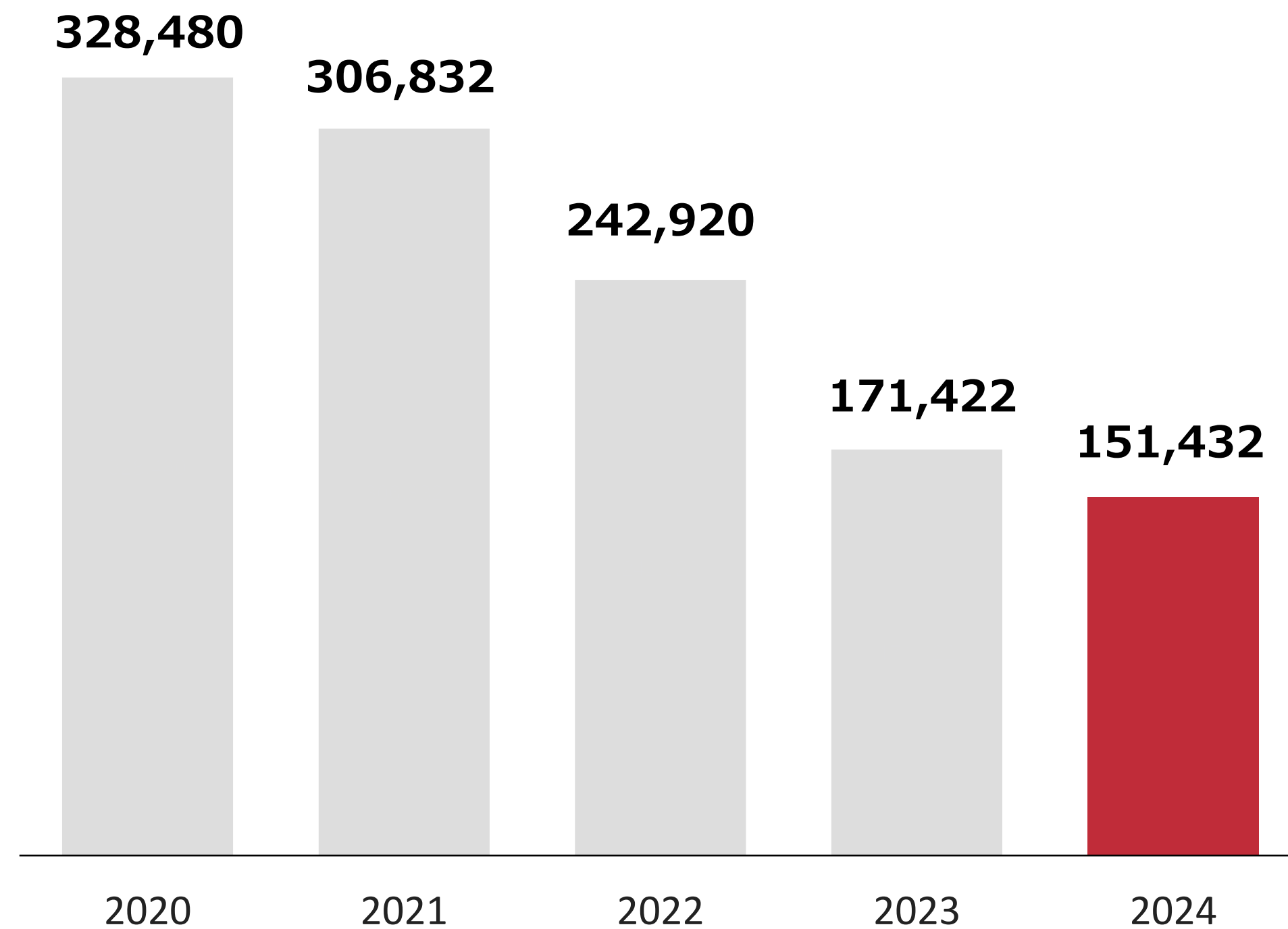


有料会員数
5,000人増

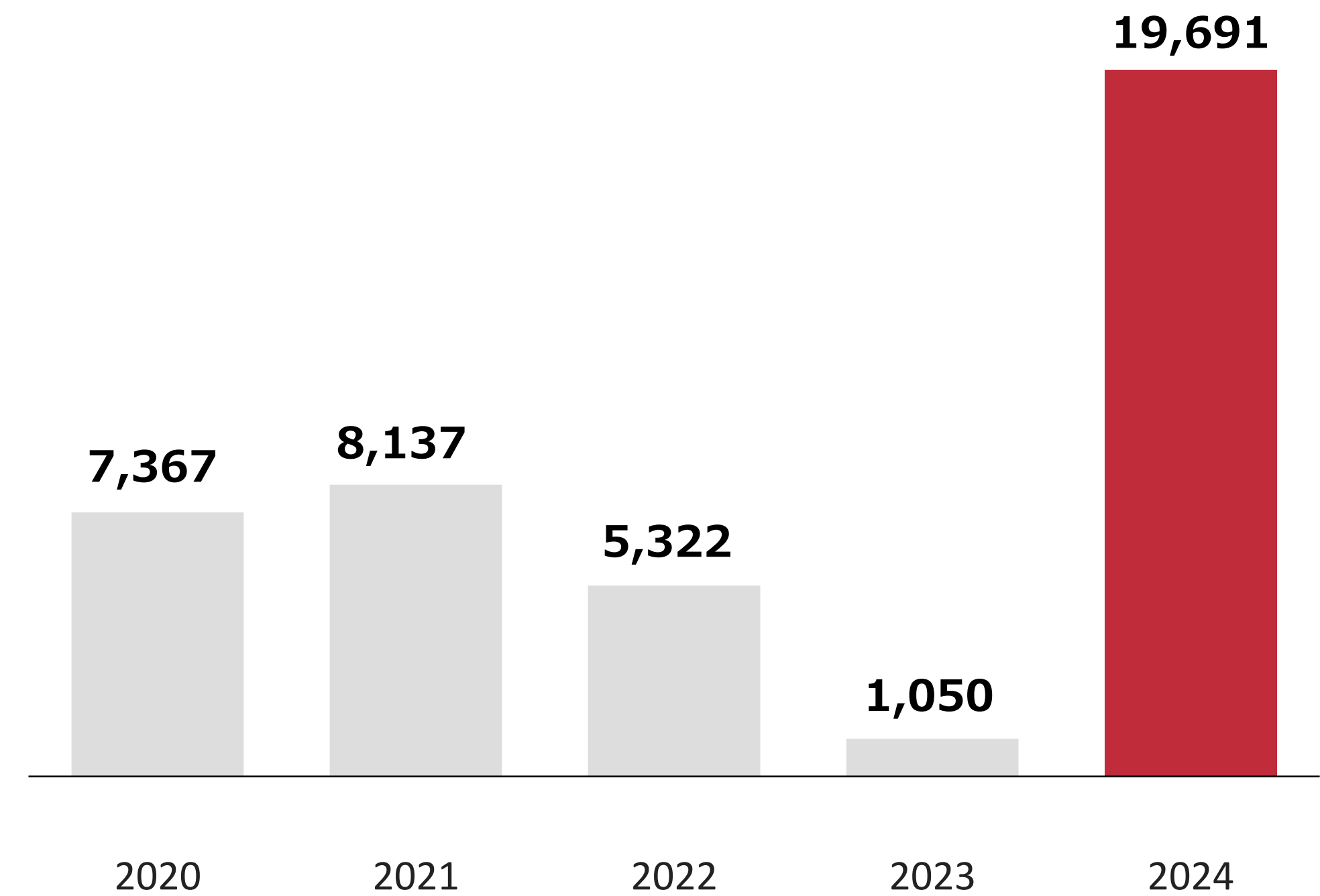
まぐまぐ！有料会員平均単価推移 (単位：円)

まぐまぐ！有料会員数推移 (単位：人)

旅行系メディアを中心としたタイアップ広告に注力。
取扱高が前期比18.7倍と大幅に増加。



メディア広告事業売上高推移 (単位：千円)



タイアップ取扱高推移 (単位：千円)

特別損失計上で固定資産が減少
一時的に純資産が毀損したものの、自己資本比率は高水準

(単位：千円)	2024年9月期	2023年9月期	増減額
流動資産	943,369	931,289	12,079
固定資産	21,547	103,677	▲ 82,130
投資その他の資産	21,547	103,677	▲ 82,130
資産計	964,917	1,034,967	▲ 70,050
負債計	155,153	140,654	14,498
純資産計	809,763	894,313	▲ 84,549
負債・純資産計	964,917	1,034,967	▲ 70,050

事業トピックス

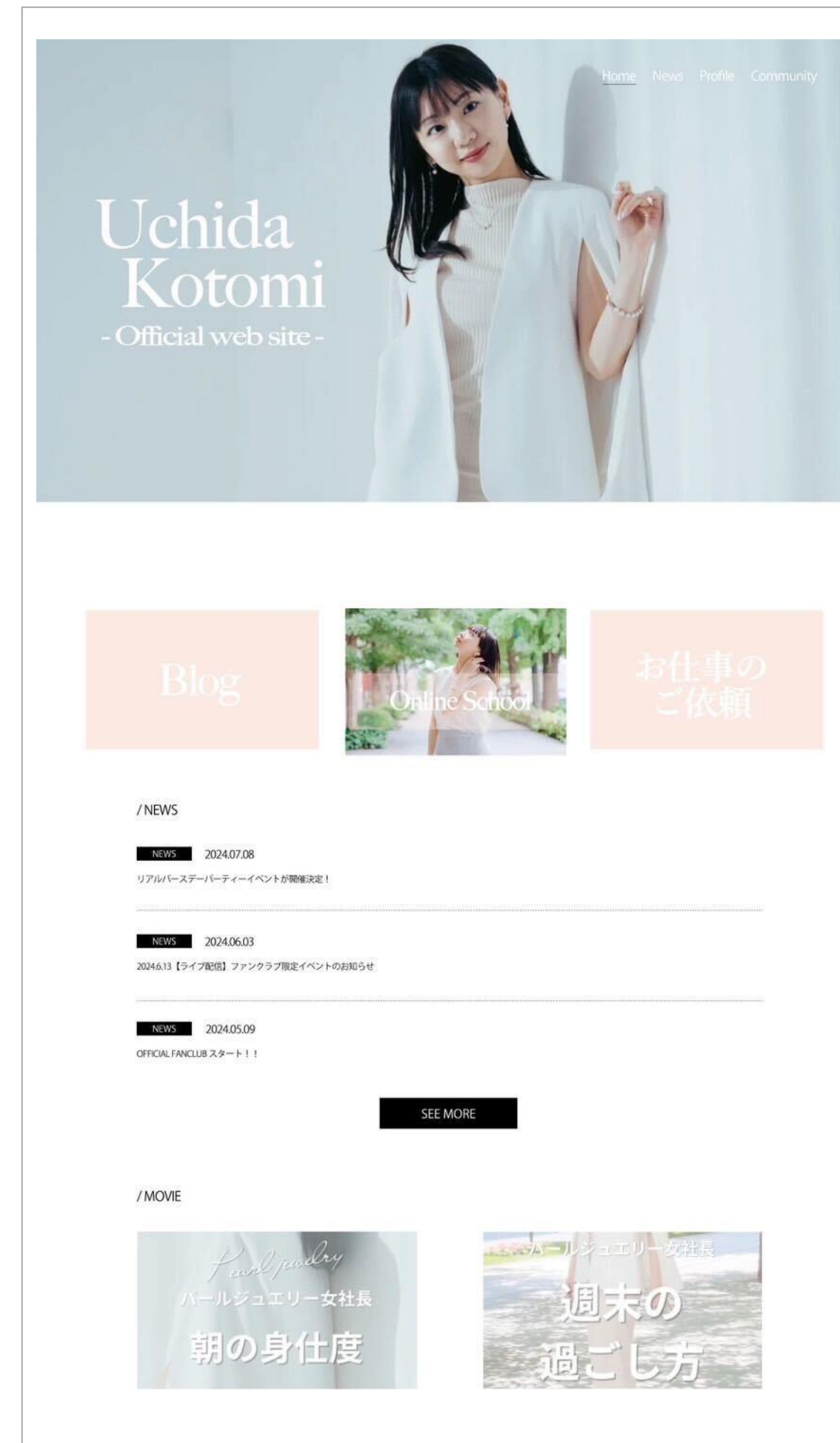
クリエイターのための オールインワンプラットフォーム

情報発信も、スクールも、ECサイトも、クリエイター活動を支援するサービスをリリース。



情報発信も、スクールも、
ECサイトも、
クリエイターの活動、
ぜんぶこれひとつ。

オンラインで
会員制ビジネスを収益化したい
クリエイターのための、
オールインワンプラットフォーム



対談の企画や集客もサポート

クリエイター同士の対談の企画や、その内容を記事や動画に編集しyoutubeやWEBメディアで配信しクリエイターのファン層の拡大を積極的にサポートしています。



日本のDXは痛みを伴わない「やさしいDX」

河野：アメリカと日本を行ったり来たりして、最近のデジタルの差というのを感じますか？

中島：感じますね。例えば日本ではDXって未だによく言うけど、実はアメリカではあんまり聞かない。日本では、DX特需みたいなものが起こっていますよね。伝統的な企業がデジタル化しないと遅れてしまうからと、いわゆるITゼネコンを雇って、デジタル化してもらいたい。DXによるデジタル特需が起こっているんだけど、アメリカで起こっているのはそれじゃない気がしています。

例えば本屋さんがデジタル化したんじゃなくて、アマゾンが来ちゃった。放送局がデジタル化したんじゃなくて、Netflixが来ちゃった。タクシー会社にはUberがっていうように、外から来る。新しい人たちは失うものがないじゃないですか。デジタル技術を使ってそもそものビジネスモデルから変えて、業界をひっくり返すっていう形のDXがアメリカでは起こっている。既存企業が「DXしなきゃ」って騒いでないんですよ。どっちかっていうとそういう企業から、どんどん優秀な人が抜けてしまっている。



購読者増加中。有料メルマガの創刊は続々拡大

メルマガ限定ユーザーの購読率が高い。有料メルマガは、情報共有の場として、読者のニーズを掘り出し、深いコンテンツを提供し、読者の信頼を得る。このため、購読者が増加し、創刊は続々拡大している。



アドマーケティング事業を展開する YOHAK社の株式取得に向けた基本 合意締結

同社のアドマーケティング領域における強みを活かした
広告主への訴求力をより高め、メディア広告事業の更なる
基盤強化につなげる事業連携を目指した取組を進め
ております。

YOHAK

MAGMAGショッピングスタート

在庫ロス削減とお得な買い物を実現するMAGMAGショッピングスタート！

当社が手掛けるサービスとのシナジーを活かし、良質な商品をお手頃価格で提供するとともに、社会貢献もできるお買い物サイトを目指します。



MAGMAGショッピング



今後の展開

今後の展開

既存事業のノウハウや「まぐまぐ」の資産を活用。
外部パートナーとのシナジー創出を通じて、M&Aや事業アライアンスによる事業拡大とクリエイターエコノミーの市場拡大を目指します。

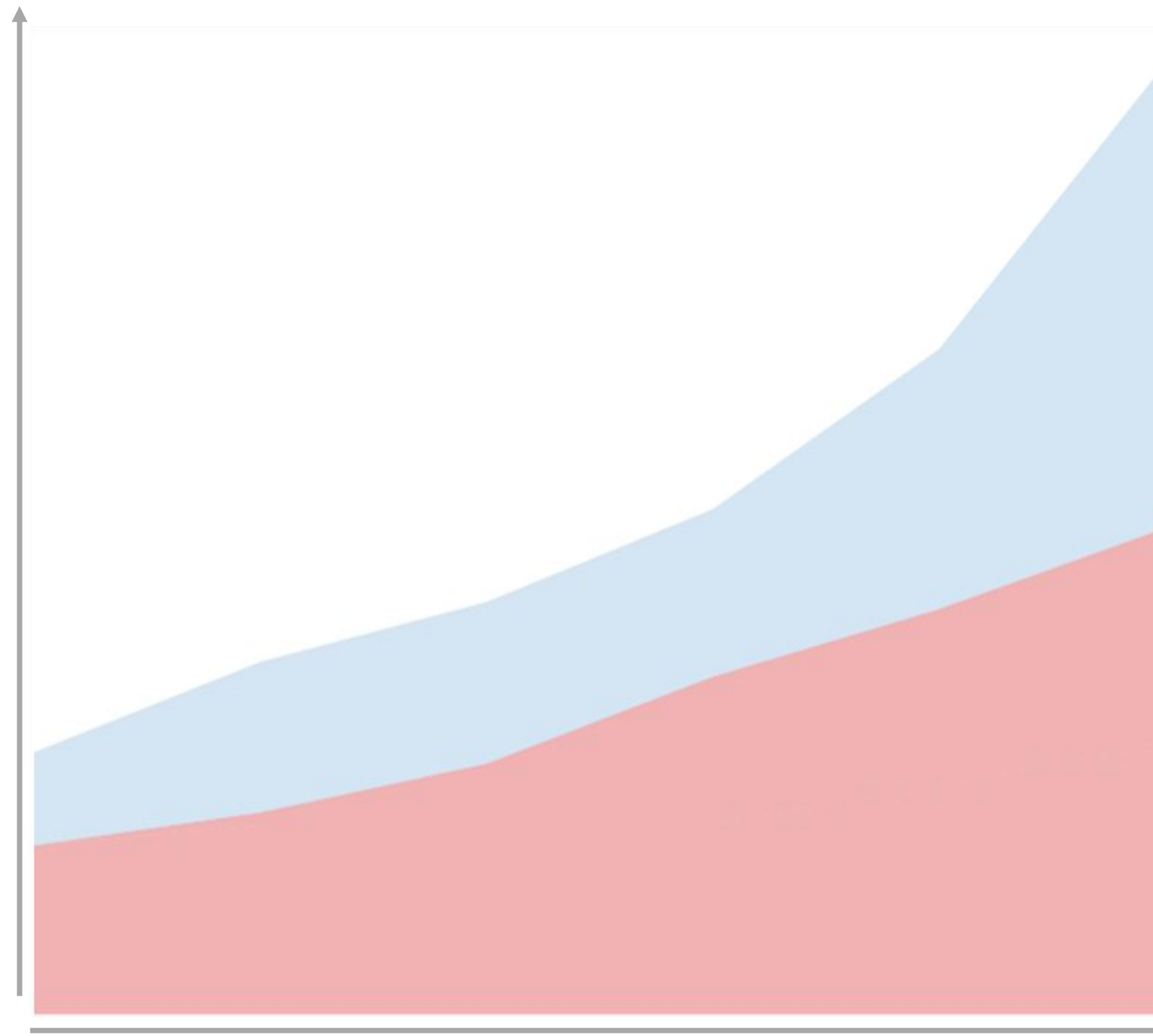


多くのクリエイターが参画

約700万のメールアドレスを保有

約10万人の有料会員を保有

コンテンツ企画・プロデュース実績



外部パートナーとのコラボグロース

- ・ **既存事業のノウハウ活用**
オーガニックグロースの知見や「まぐまぐ」の資産を活用
- ・ **外部パートナーとのシナジー創出**
M&Aや事業アライアンスを通じて、遊休資産を最大限活用
- ・ **市場拡大への貢献**
クリエイターエコノミーの成長を牽引し、事業基盤を強化

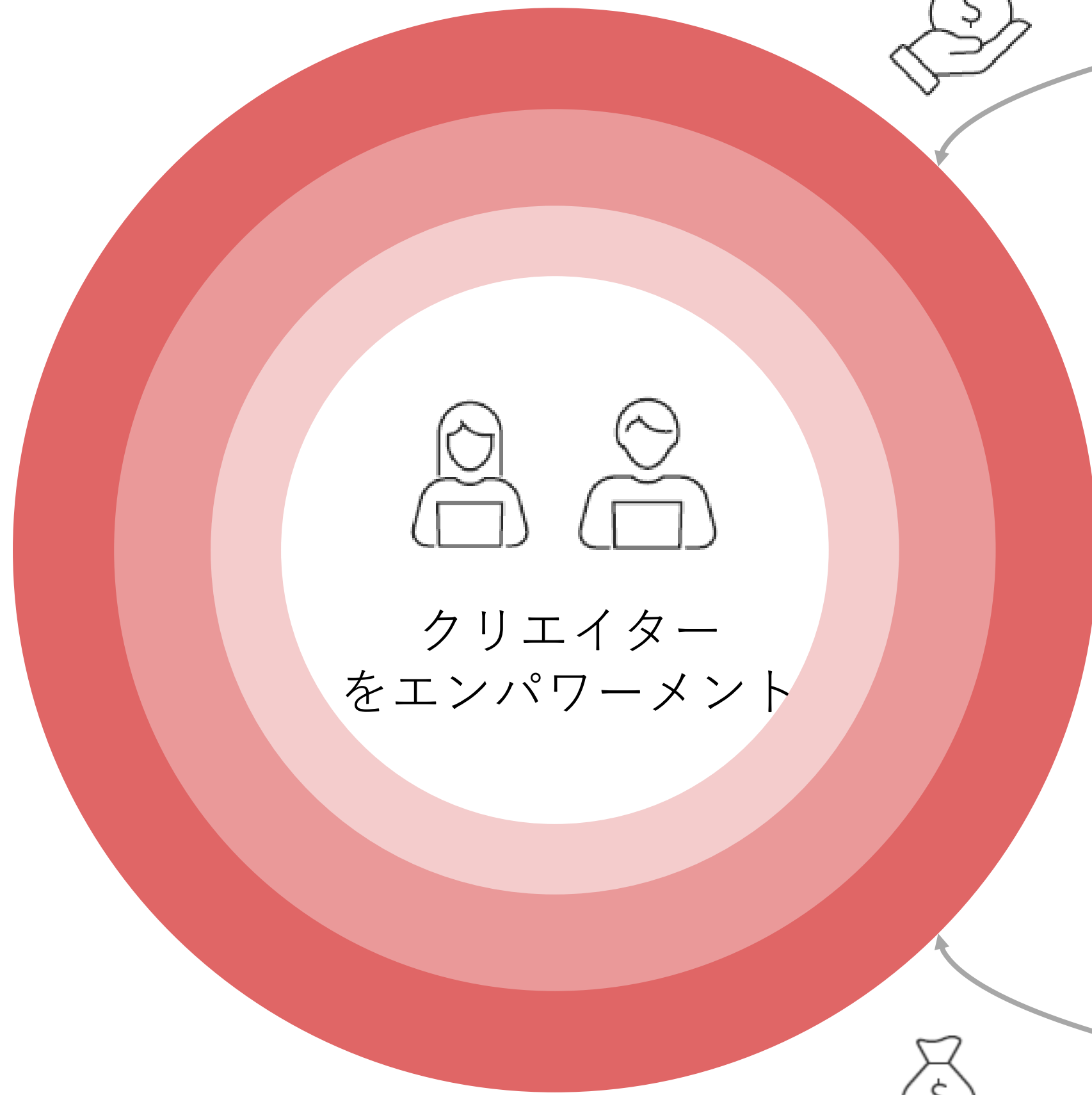
既存事業のオーガニックグロース

- ・ **支援クリエイターの拡大**
テキストクリエイターに限らず、多様なフォーマットでファンを獲得されているクリエイターへのリクルートを強化
- ・ **ストック収益の成長**
クリエイターのプロデュース、マーケティング施策の強化によるサブスク会員の拡大
- ・ **クリエイター×メディア×運用型広告による広告商品の強化**
クリエイターへの案件マッチング、運用型広告を顧客へ訴求することによる広告取扱高の拡大を目指す

中長期的なマイルストーン

クリエイターの活躍と共に事業成長を遂げる事業方針

クリエイター1st



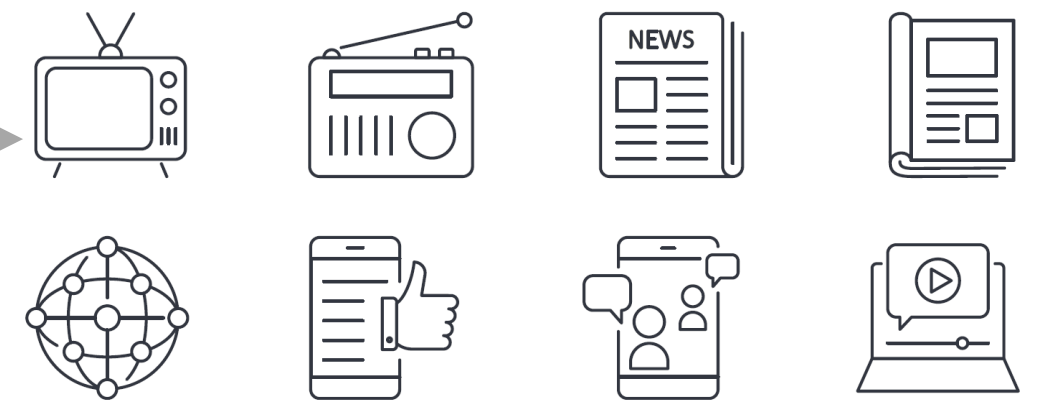
クリエイター
をエンパワーメント



スポンサーとのマッチング



様々なチャンネルでの発信



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。