

2025年2月期 第3四半期決算説明資料

株式会社クリーム（東証グロス：4017）
2025年1月14日

Creema



2025年2月期
第3四半期業績



2025年2月期3Q迄の業績まとめ

第3四半期累計の売上は前年同水準に留まるも、コストの厳格な管理もあり、営業利益は前期比+36百万円に拡大した。その他、補助金や繰延税金資産等の入れ繰りがあり、当期純利益は前期比+41百万円成長での着地となった。

単位：百万円	(参考) 24/2期3Q累計	25/2期3Q累計	前期比		
			金額	率	
売上	1,807	1,809	+1	100%	マーケットプレイスサービスは厳しい事業環境となったが、それ以外のサービスは着実に伸長。
売上原価	370	401	+30	108%	24/2期には開催していなかった「Creema YAMABIKO FES」を25/2期には開催したため、原価は前期比で増加。
売上総利益	1,437	1,408	▲28	98%	
販管費	1,443	1,378	▲65	95%	人員数やプロモーション活動に伴うリソース等、コスト全体を厳格に管理したため、販管費は前期比で減少。
営業利益	▲6	29	+36	-	売上は前期比で横ばいに留まるも、コストの厳格な管理により、営業利益は前期比+36百万円で成長。
経常利益	14	29	+15	202%	前年あった補助金収入が今期はないものの、経常利益はそれでも前期比+15百万円で成長。
当期純利益	1	42	+41	2,735%	直近の事業計画を踏まえ、繰延税金資産を計上した関係で、当期純利益は前期比+41百万円で成長。

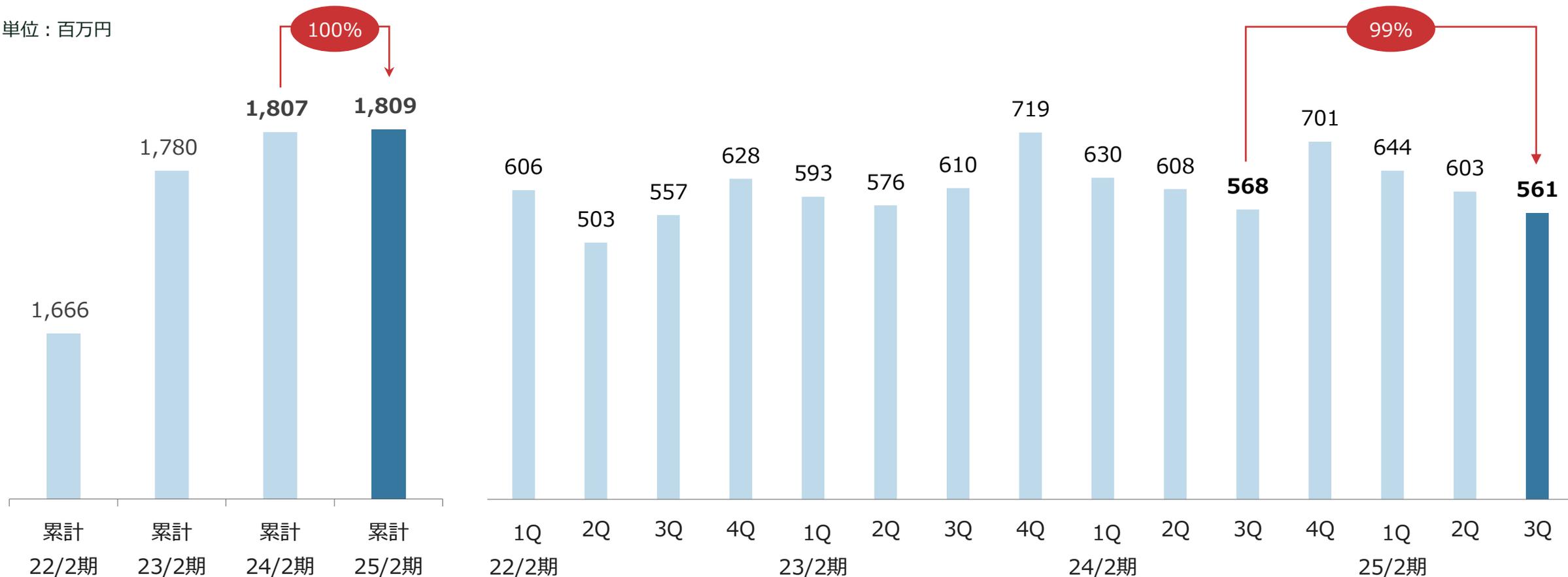
売上高の推移

外部環境の悪化に伴い、マーケットプレイスサービスの成長に下方圧力がかった一方で、それ以外の全サービスが着実に成長したため、第3四半期累計の売上は前期比100%となる18.09億円での着地となった。

3Q迄の累計推移

(参考) 四半期推移

単位：百万円



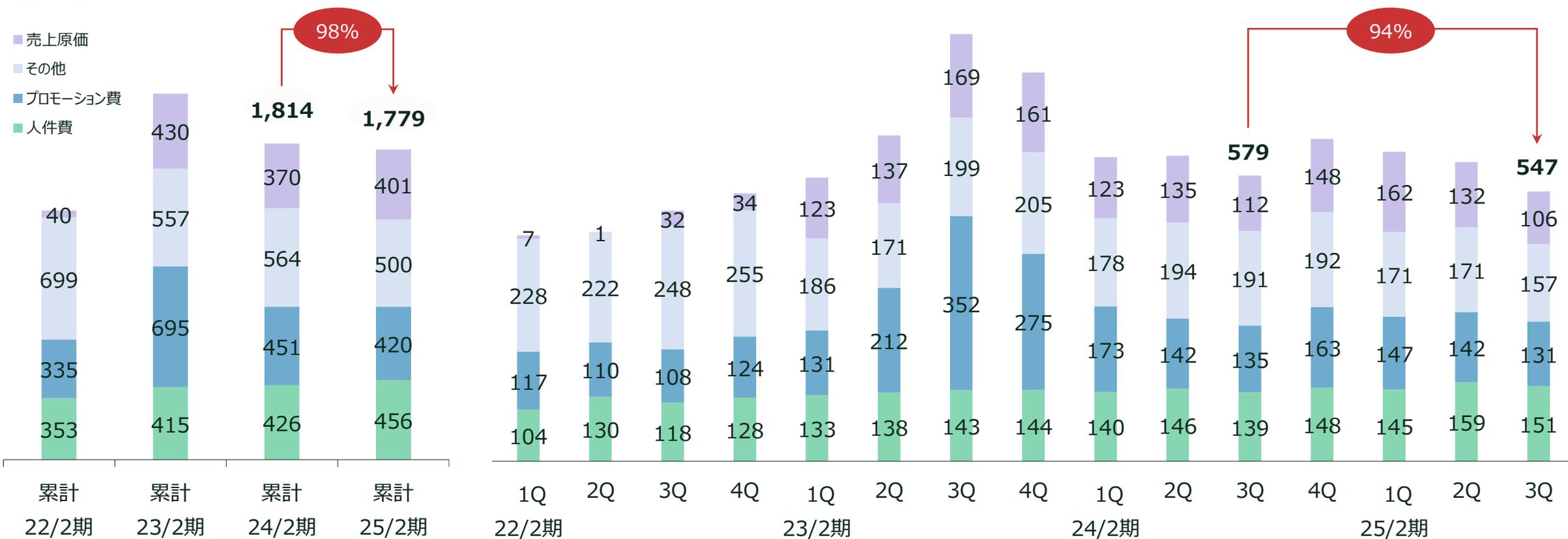
コスト（売上原価・販管費）の推移

中長期成長に向けた戦略投資の拡大や、社員の待遇向上策を推進しつつも、プロモーション費や人員数等を中心とする販管費の適正化、生産性向上を大胆に進めたことで、第3四半期累計で販管費は前期比95%、売上原価と販管費を合わせた総コストも前期比98%と経営の効率化が着実に進んでいる。

3Q迄の累計推移

(参考) 四半期推移

単位：百万円



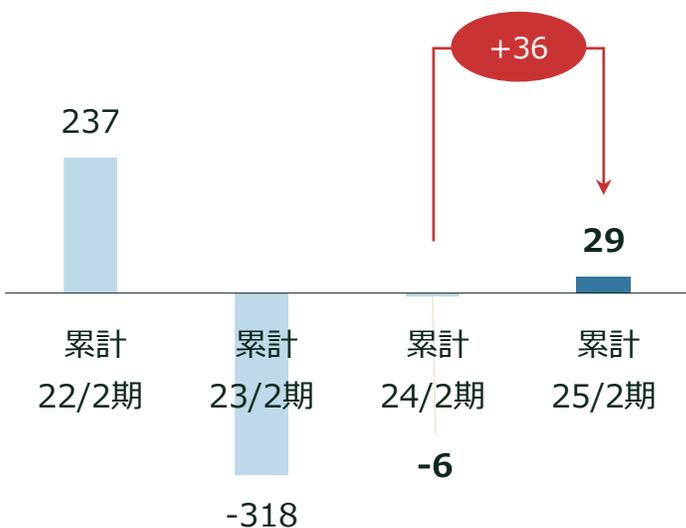
NOTE：23/2期より、新収益識基準の適用に伴い、販管費の一部が売上原価に計上されている。

営業利益の推移

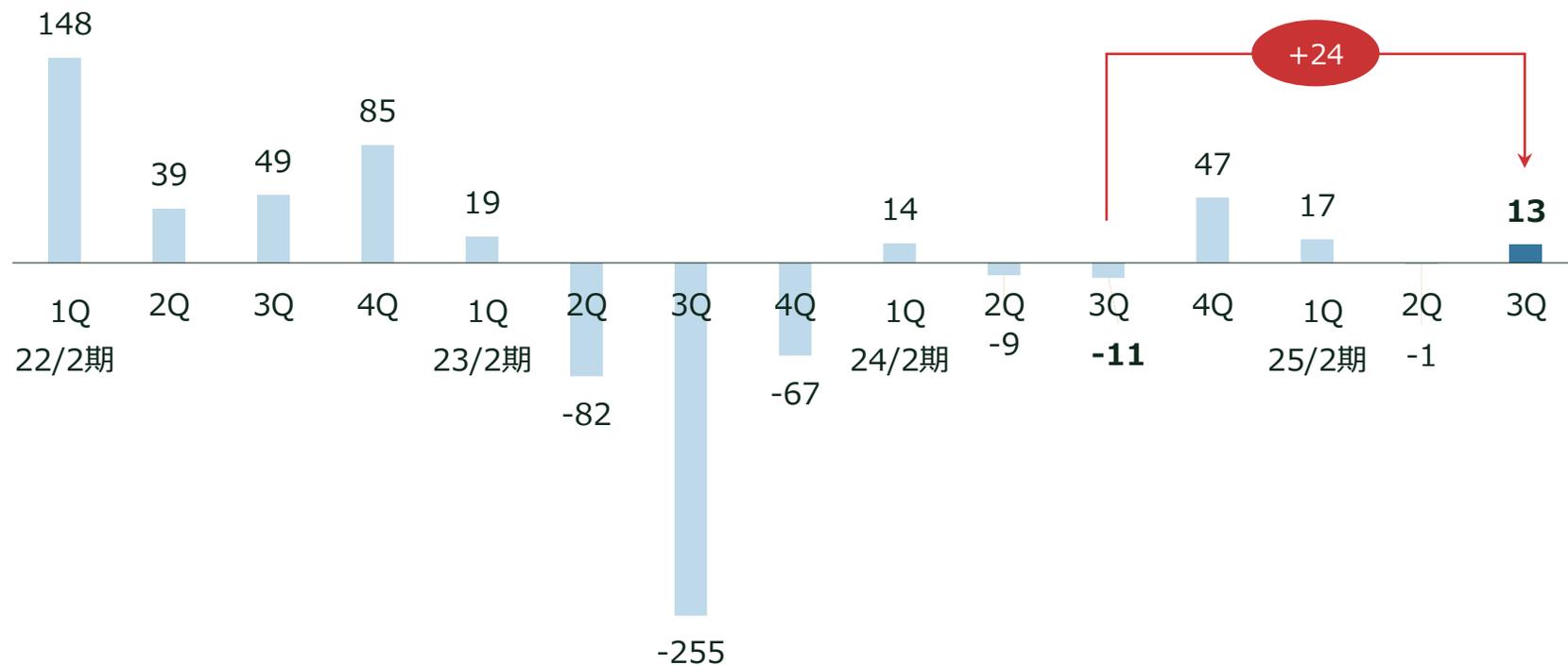
前述の通り、売上は前期比で横ばいながらも、コストを適正に管理した結果、第3四半期累計の営業利益は前期比+36百万円となる29百万円での着地となった。

3Q迄の累計推移

単位：百万円



(参考) 四半期推移



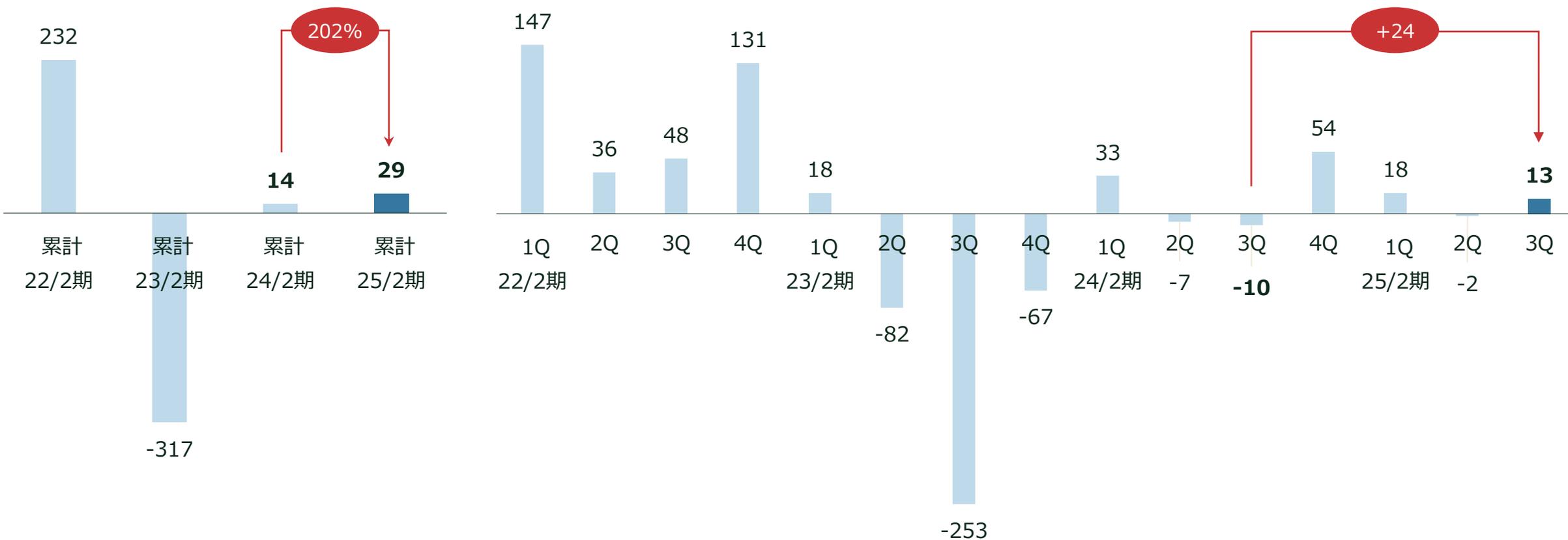
経常利益の推移

第3四半期累計の経常利益は、前年に営業外収益に計上されていたイベント関連の補助金収入が今期は発生しなかったものの、それ以上に営業利益が伸長していた関係で、前期比202%となる29百万円で着地した。

3Q迄の累計推移

(参考) 四半期推移

単位：百万円

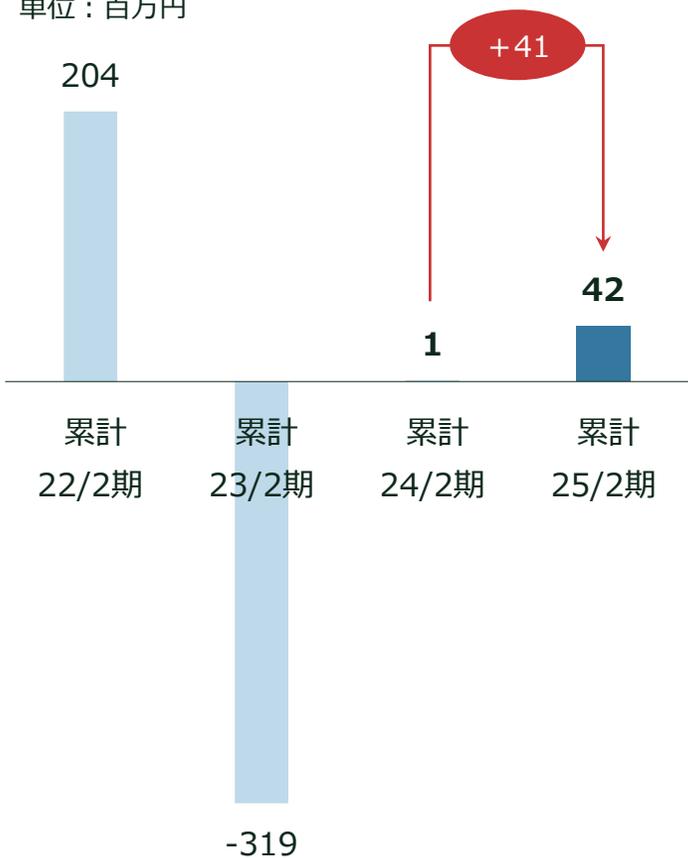


税後利益の推移

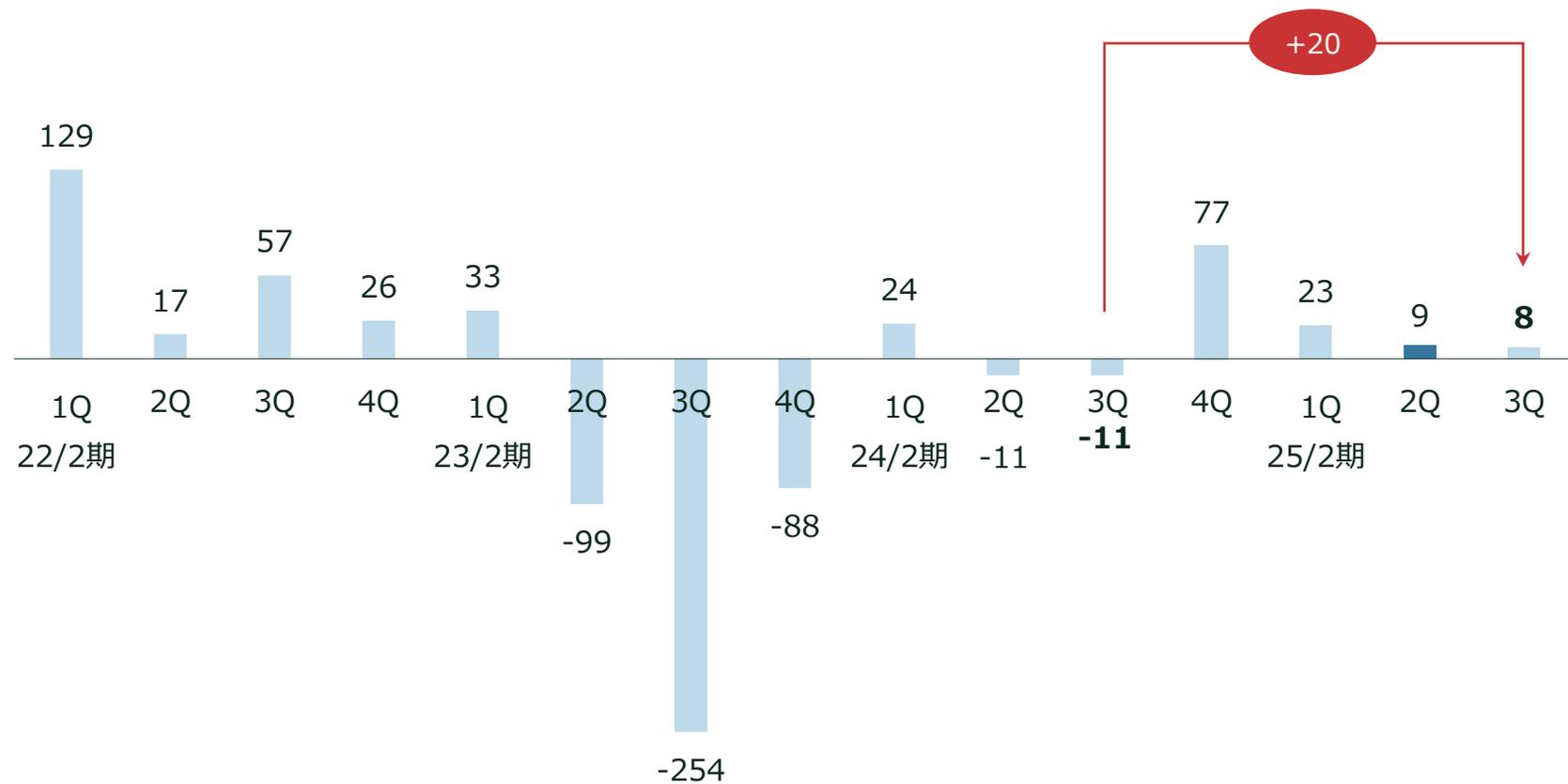
直近の事業計画を踏まえ、繰延税金資産を計上した関係で、第3四半期累計の税後利益は前期比 + 41 百万円となる42百万円で着地した。

3Q迄の累計推移

単位：百万円



(参考) 四半期推移



バランスシートの状況

引き続き財務基盤は安定的な状態を維持している。

BSの推移（単位：百万円）

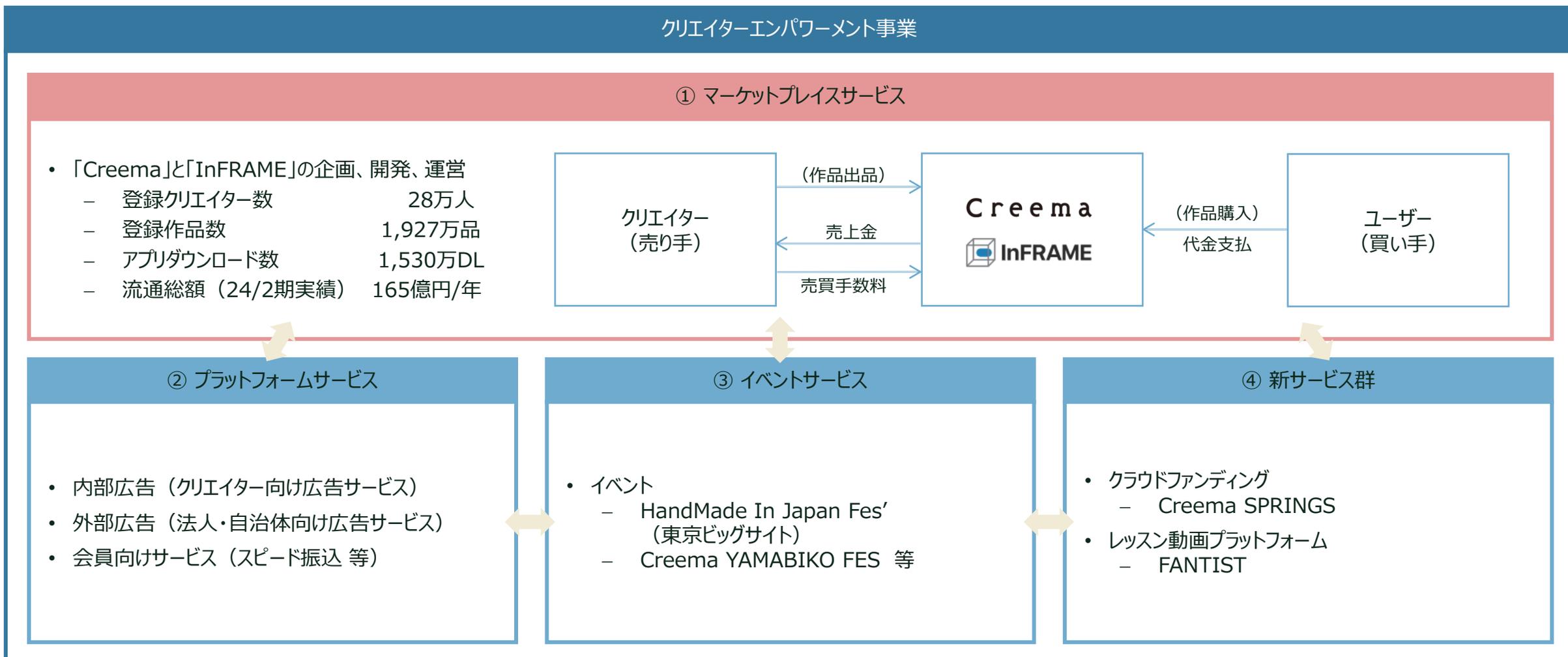
項目	2024/2期 前期 3Q	2025/2期 今期 3Q	前期比
資産合計	3,500	3,300	94%
流動資産	3,238	3,000	93%
内、現金及び預金	2,570	2,274	88%
内、売掛金	629	685	109%
内、その他	38	40	106%
固定資産	261	300	115%
負債合計	2,577	2,256	88%
流動負債	2,213	2,038	92%
内、預り金	1,574	1,555	99%
内、一年以内返済予定借入金	215	145	68%
内、その他	424	337	80%
固定負債	364	218	60%
内、長期借入金	364	218	60%
内、その他	0	0	0%
純資産合計	922	1,044	113%

25/2期3Q時点のBS構成（単位：百万円）

流動資産 3,300	流動負債 2,038
<ul style="list-style-type: none"> 現金 2,274 売掛金 685 その他 40 	<ul style="list-style-type: none"> 預り金 1,555 一年以内返済予定借入金 145 その他 337
	固定負債 218
	<ul style="list-style-type: none"> 長期借入金 218 その他 0
	純資産 1,044
固定資産 300	

事業構造とクリーマ経済圏

次頁以降、クリエイターエンパワーメント事業を構成する各サービスについての直近の動向を解説していく。



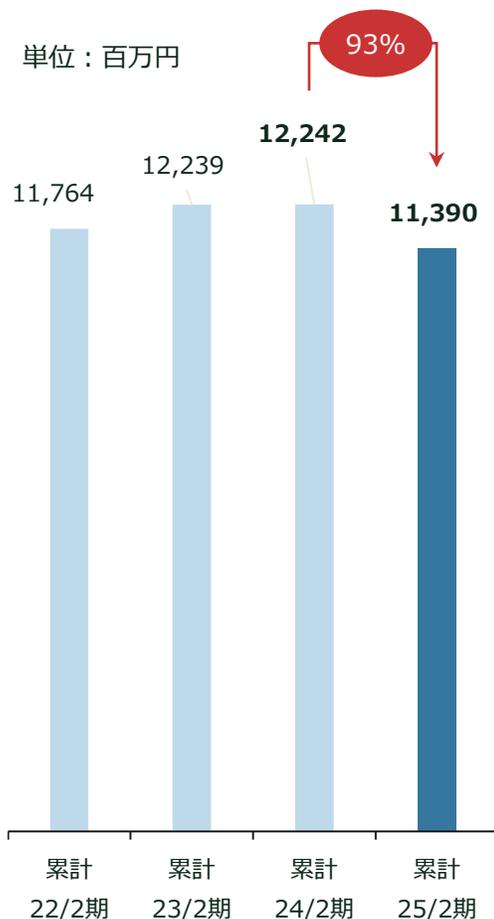
① マーケットプレイスサービス：流通推移

各種マーケティング施策の実施や、「Creema」のプロダクト改善等に積極的に取り組んだが、前年に行ったTVCMの反動・Web広告単価の暴騰に加え、当社ドメイン名を不正に利用した「なりすましメール」が横行した影響で一時的に流通棄損が生じる等、成長の下方圧力となる要因が過去にない規模で発生し、第3四半期累計の流通総額は前期比93%となる113億円での着地となった。

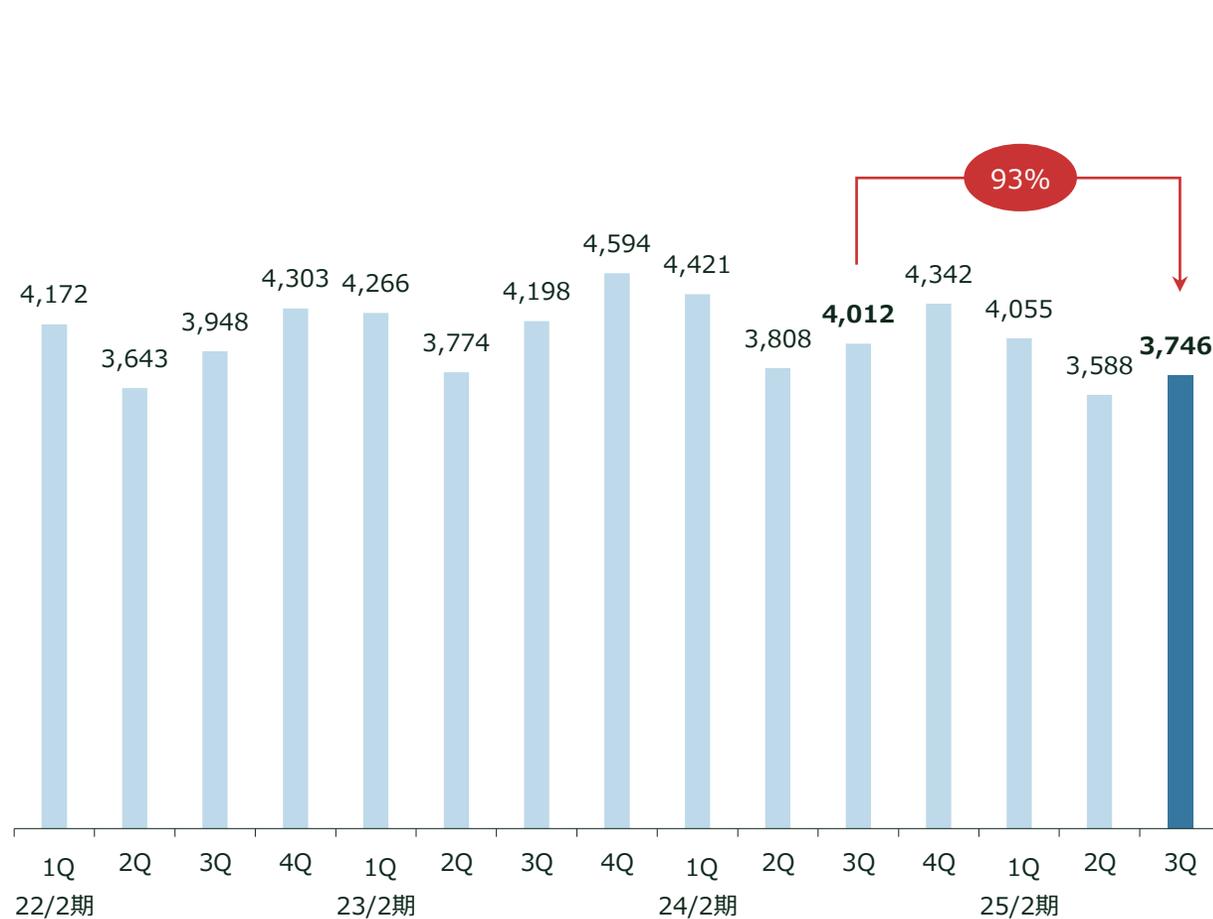
第3四半期までの主な取り組み

- 季節のトレンドを捉えた各種マーチャダイジング・キャンペーン施策を展開する等、クリエイター作品の魅力を訴求する様々な企画・特集を実施。
- カート画面のリニューアルや検索機能の改善を中心に「Creema」のユーザーインターフェース改善や、インフラ基盤の強化等、プロダクト面においても多面的な強化を推進した。
- 一方で、前年に実施した施策の反動や、広告・検索関連の外部環境変化、不正な「なりすましメール」への対応等がサービスの成長にとって逆風となった。
- 上記の結果、流通総額は前期比93%となり、前年実績を下回る結果となった。
- なお、「なりすましメール」問題への対応は3Q時点で一通り完了している。

3Q迄の累計推移



(参考) 四半期推移



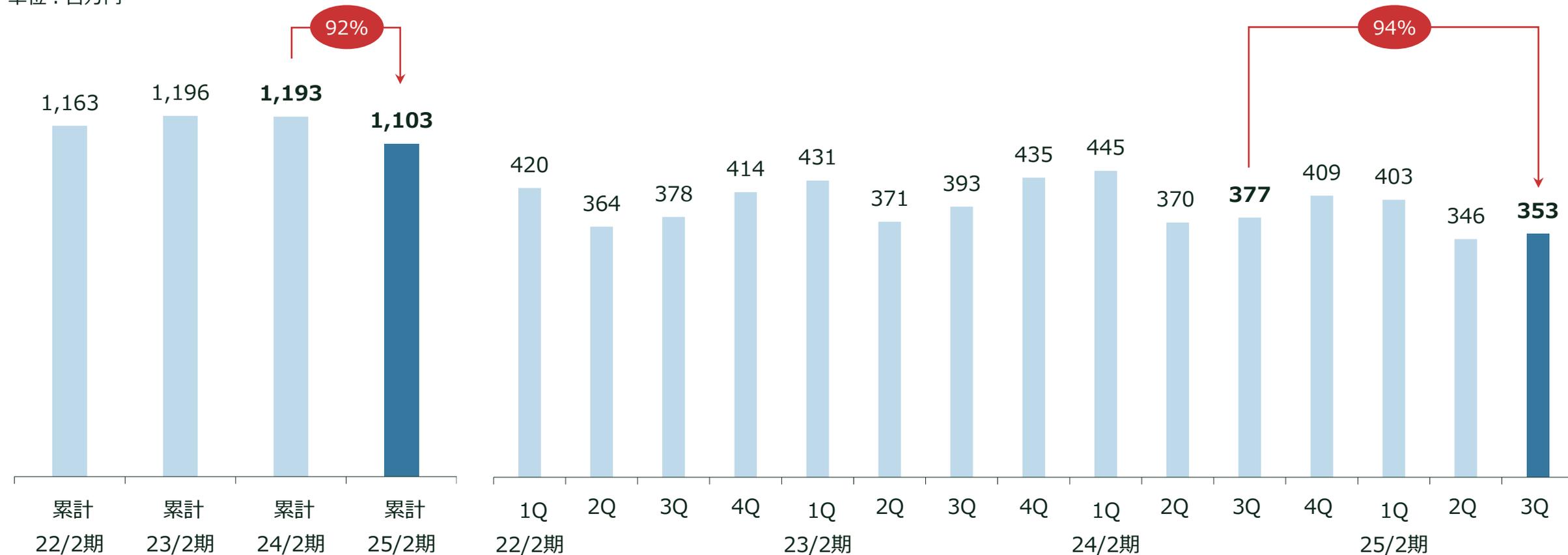
① マーケットプレイスサービス：売上推移

マーケットプレイスサービスの第3四半期累計の売上は前期比92%となる11億円での着地となった。

3Q迄の累計推移

(参考) 四半期推移

単位：百万円



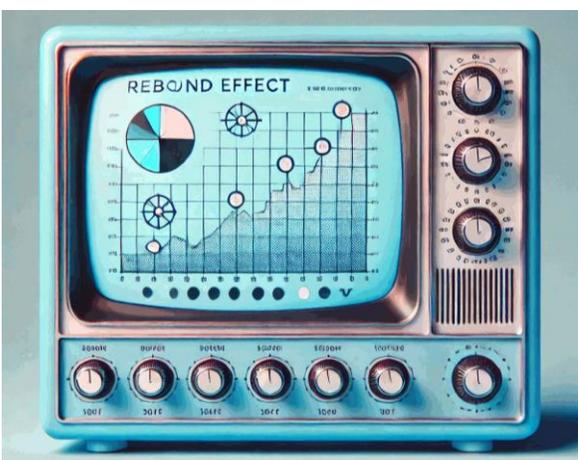
① マーケットプレイスサービス：主な流通棄損要因

前期1Qに実施したTVCMを今期は実施しなかったことに加え、Web広告の広告単価の暴騰、検索サイトのアルゴリズム変更に伴う当社サイトの検索順位の下落、当社ドメイン名を不正に使用した「なりすましメール」増大による一時的流通棄損とその臨時対応の発生など、サービス成長にとって逆風となる外部環境変化が多数発生したため、事態収束に向けて各種対応を迅速に行った。

3Qまでの課題（解消済み）

4Q以降の継続課題

TVCMの反動



前期1Q、大型のTVCMを展開していたため、今期1Q~2Qはその反動を受けるかたちとなった。

検索順位の下落



大手検索プラットフォームの検索アルゴリズムの改変に伴い、一部の検索ワードにて、当社サービスの検索順位が一時的に下落することとなった。

なりすましメールの横行



当社のドメインを無断で使用した上で、当社以外の企業や官公庁を装い送信される「なりすましメール」が横行したため、事態収束に向けた対応に多くのリソースがとられることとなった。

広告単価の高騰



中国のEC関連企業が大量の広告宣伝費を投入し、世界中でWeb広告枠を買い占めている影響で、Web広告単価が世界中で大幅に高騰し、獲得効率が悪化した。

前期実施したTVCMの影響を受ける期間が経過したため、今期2Q末時点で解消。

迅速かつ的確なSEO対策が奏功し、3Q末時点で凡そ解消。

不正送信への対応は3Q末時点で完了。問題発生期間に受けたブランドやマーケティング面での負の影響から回復すべく、現在、各種取り組みを推進中。

広告戦略・広告支出のバランスを見直し、獲得効率の改善に尽力を行っている

① マーケットプレイスサービス：継続的なプロダクト改善

ユーザーの方々に快適な購買体験を提供すべく、カート画面等を中心に「Creema」プロダクトのアップデートを順次行っている。



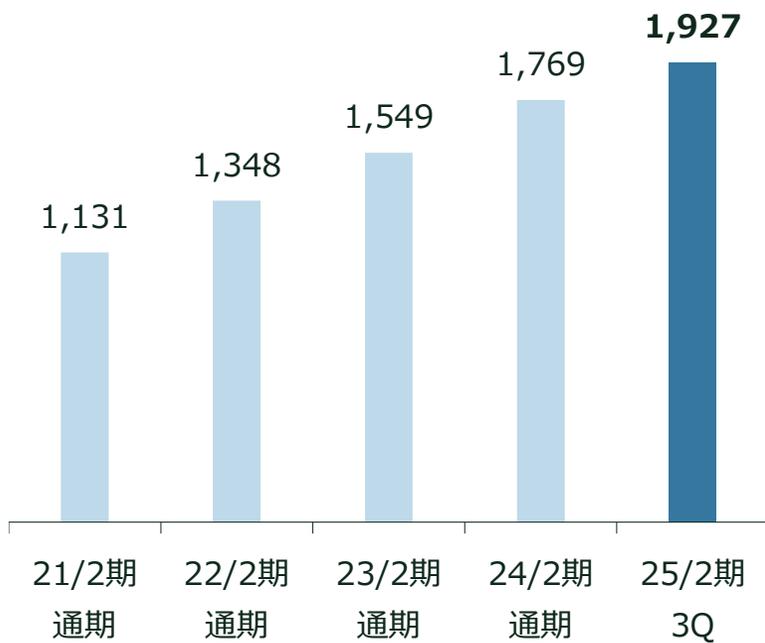
カート画面のリニューアルでは、購入までのステップを短くし、より購入しやすくすると同時に、ギフト購入にも使いやすいUIに大幅改修。これを含め「Creema」の利便性を高める多数のアップデートを行った。

① マーケットプレイスサービス：KPI推移

出品数・アプリDL数ともに堅調に推移。取引単価についても着実に成長し、過去最高額を更新。

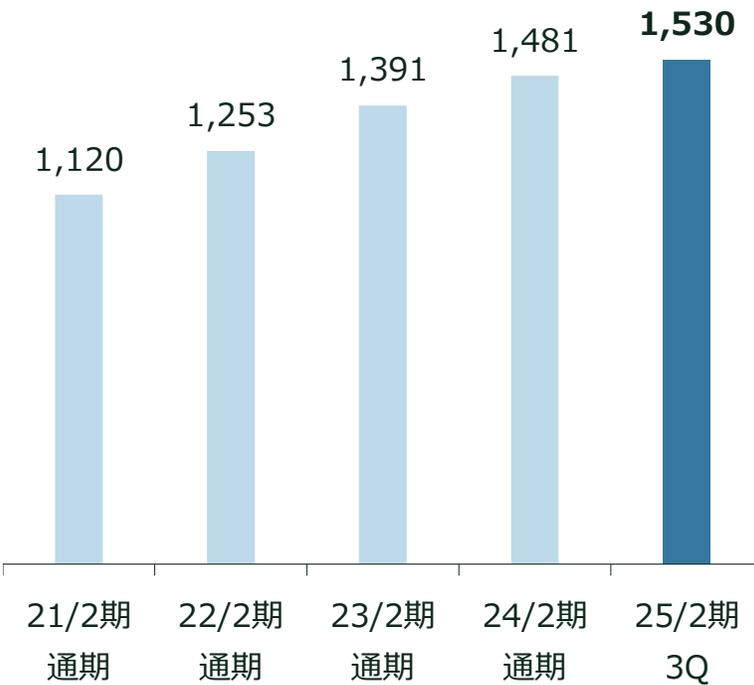
登録作品数

単位：万



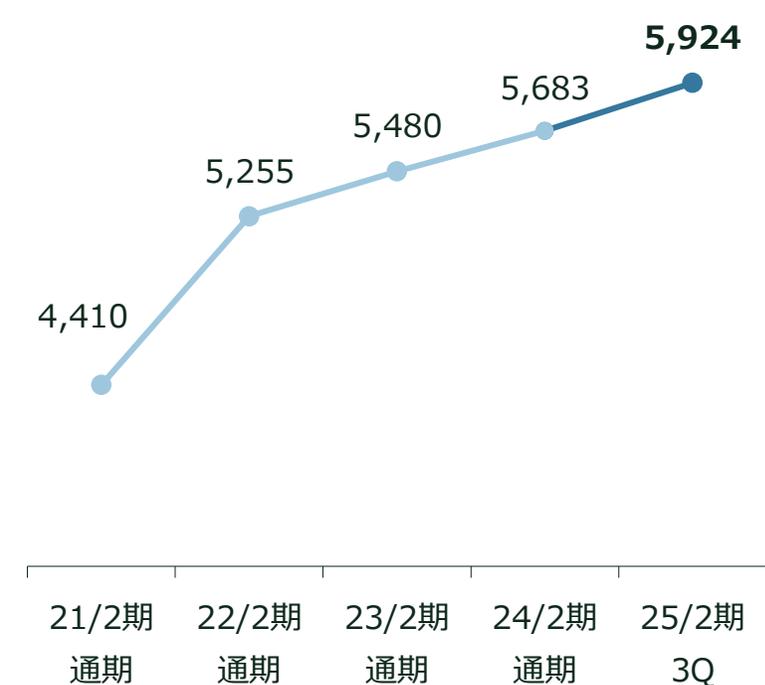
アプリダウンロード数

単位：万



取引単価

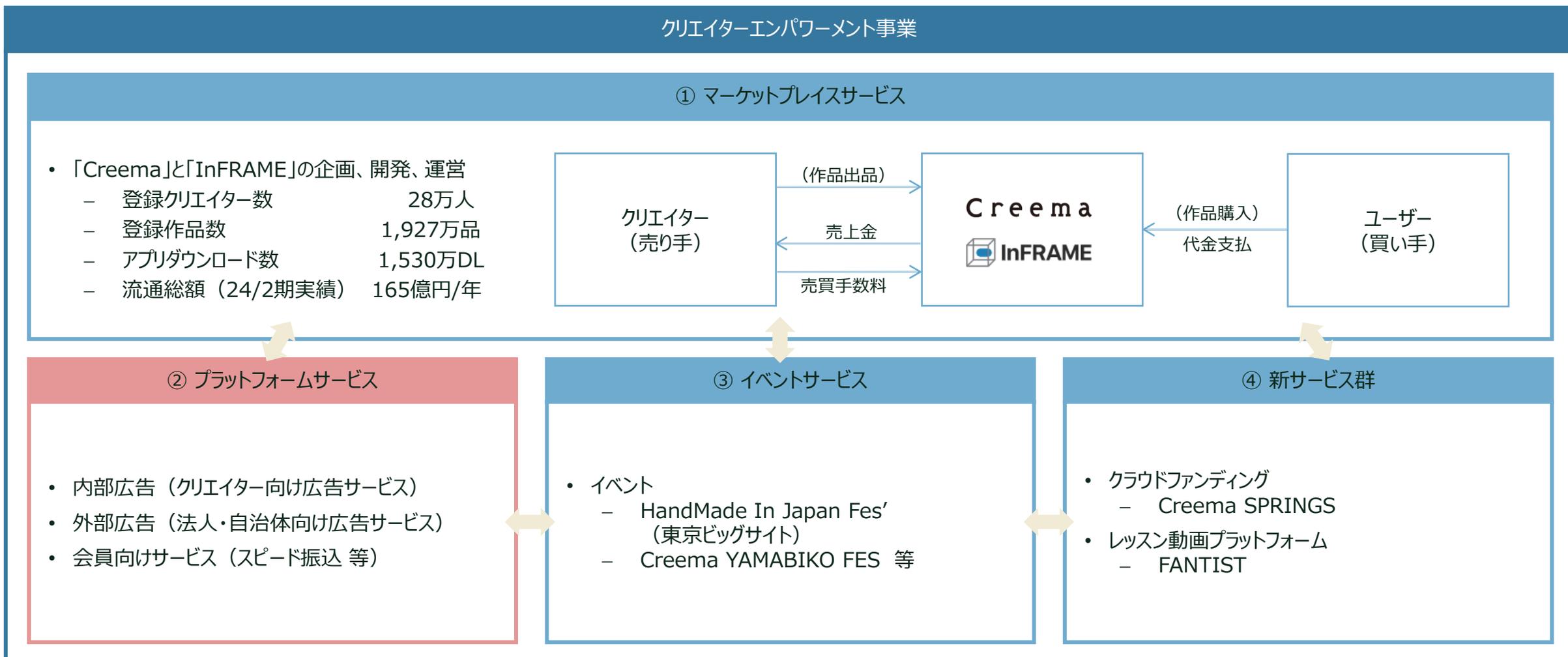
単位：円



NOTE：24/2期までは年度末、25/2期のみ3Q末の数字。

再掲：事業構造とクリーマ経済圏

次頁以降で、プラットフォームサービスの直近の動向について解説していく。



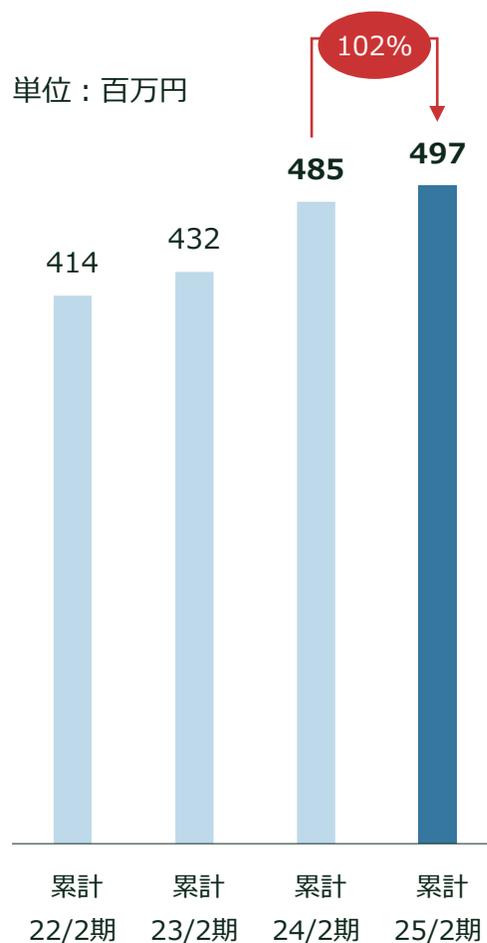
②プラットフォームサービス：主な取り組みと売上推移

プラットフォームサービスでは、外部広告・内部広告ともに着実に成長し、第3四半期累計の売上は前期比102%となる4.9億円での着地となった。

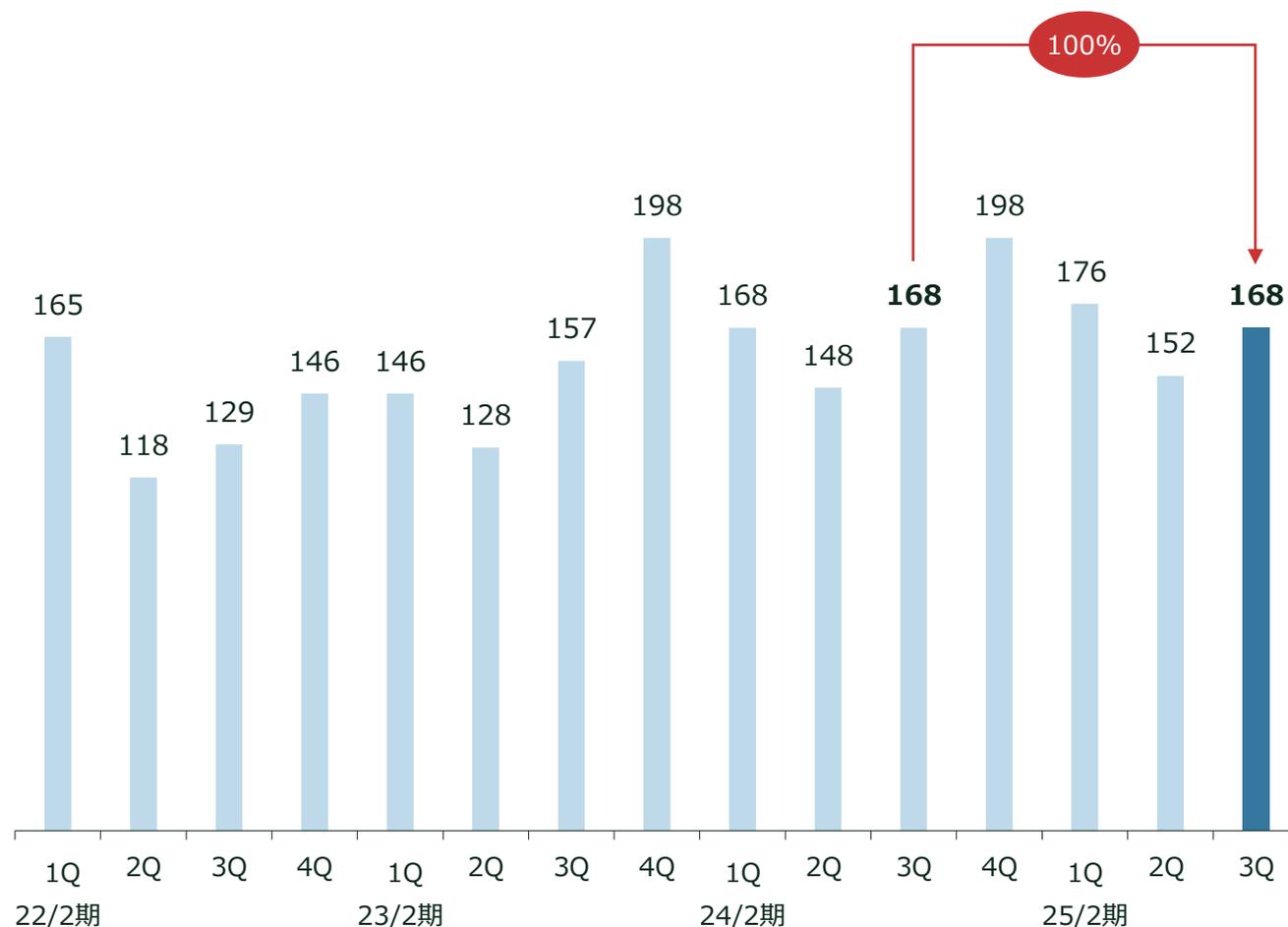
第3四半期までの主な取り組み

- 「Creema」のプラットフォームならびにユーザー基盤を活用した企業・地方公共団体向けのPR支援を行う外部広告サービスでは、地方創生プロジェクトや商業施設でのイベント開催などを中心に納品が進んだ。
- クリエイターが自身の作品を「Creema」上でプロモーションできる内部広告サービスでは、広告サービスの利用者数を増加させるべく、その普及に努めた。

3Q迄の累計推移



(参考) 四半期推移



参考：3Qの取り組み事例 - 島根県・伝統の石見神楽（羽織生地）でつくるアップサイクルワークショップ

島根県西部地域の暮らしに根付いた郷土芸能「石見神楽（いわみかぐら）」で使用される貴重な羽織生地をアップサイクルしてアクセサリーや御朱印帳、着物フレームなどを制作できるワークショップを「しまね移住フェア&しまね暮らしマルシェin東京」内で開催。



島根県・伝統の石見神楽（羽織生地）でつくる アップサイクルワークショップ

Supported by Creema



参考：3Qの取り組み事例 - 海との暮らし、あおのクラフトマルシェ

鹿児島県・錦江町（きんこうちょう）に全国から約20組以上のクリエイターが集まり、旧神川（かみかわ）中学校跡地となる錦江町・神川 地域活性化センターにて、アクセサリーやバッグなど、こだわりの詰まった作品がずらりとならぶクラフトマルシェを開催。

鹿児島県・錦江町

海との暮らし、 あおの クラフトマルシェ

Supported by Creema

2024.11.24 SUN

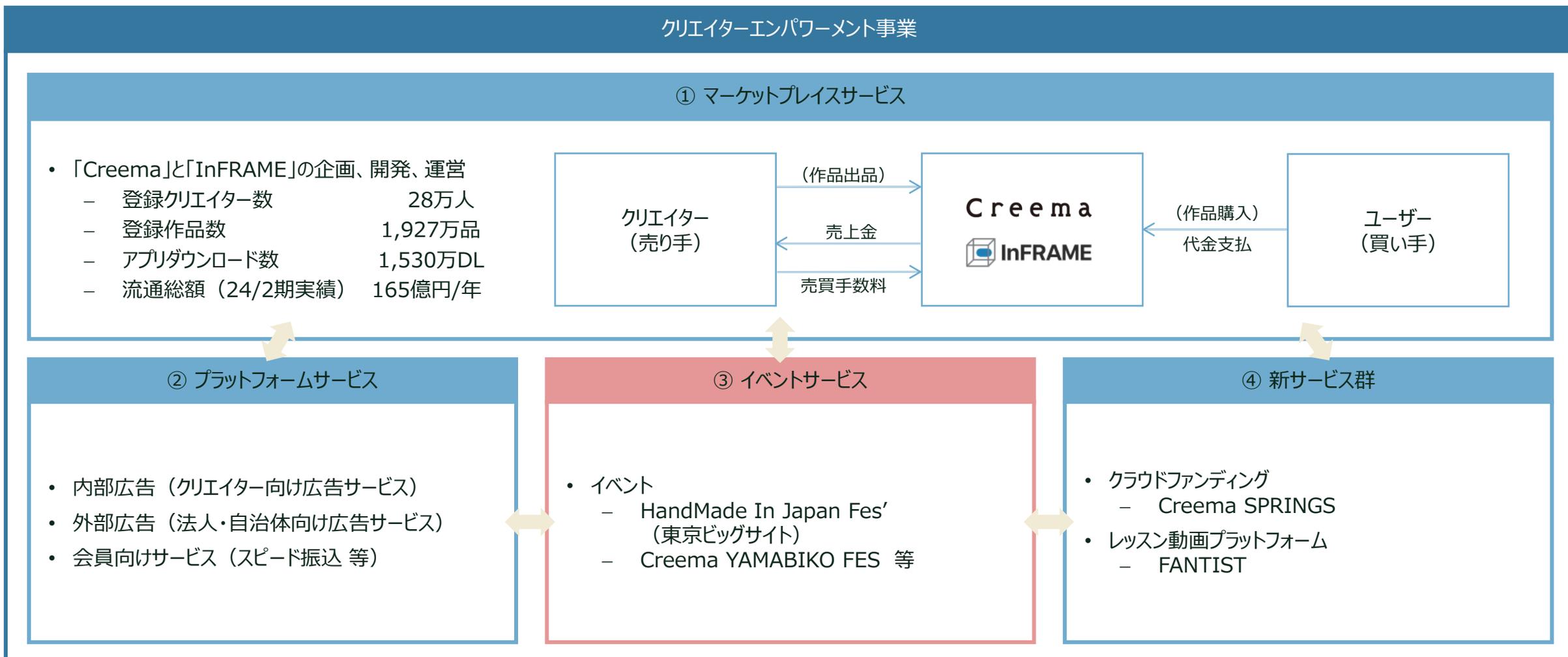


学校アトリエで
開催!



再掲：事業構造とクリーマ経済圏

次に、イベントサービスの直近の動向について解説していく。



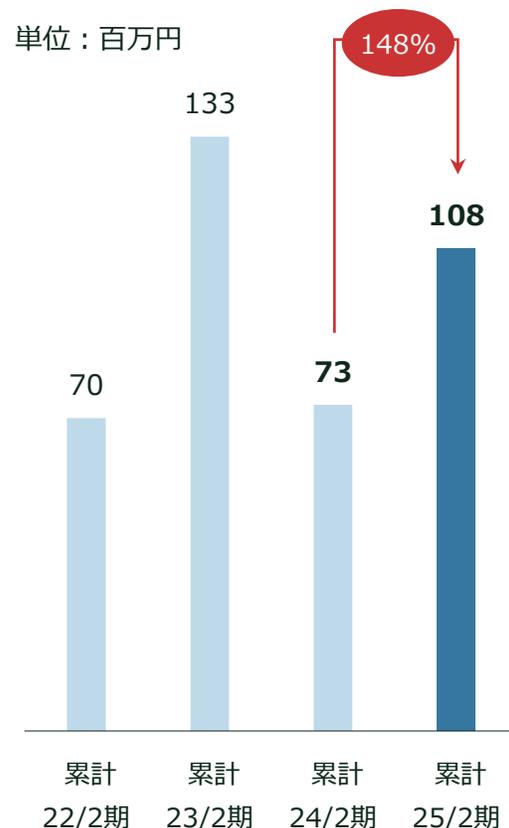
③ イベントサービス：主な取り組みと売上推移

3Qにはイベントを開催していないが、1Qに「Creema YAMABIKO FES」、2Qに「HandMade In Japan Fes' 2024」を開催した結果、第3四半期累計の売上は前期比148%となる1.08億円に拡大。

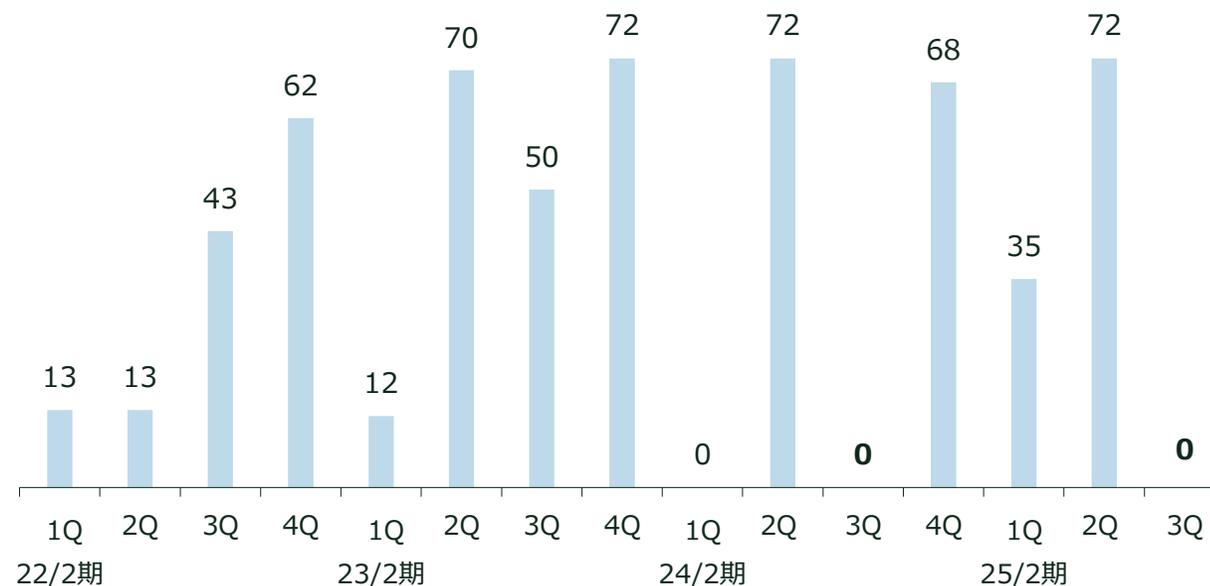
第3四半期までの主な取り組み

- 音楽とクラフトの野外フェスティバル「Creema YAMABIKO FES」を1Qに、日本最大級のクリエイターの祭典「HandMade In Japan Fes 2024」を2Qに開催。
- いずれのイベントも、前年同様、多くのクリエイター・来場者の方々にご参加いただいた。

3Q迄の累計推移



(参考) 四半期推移

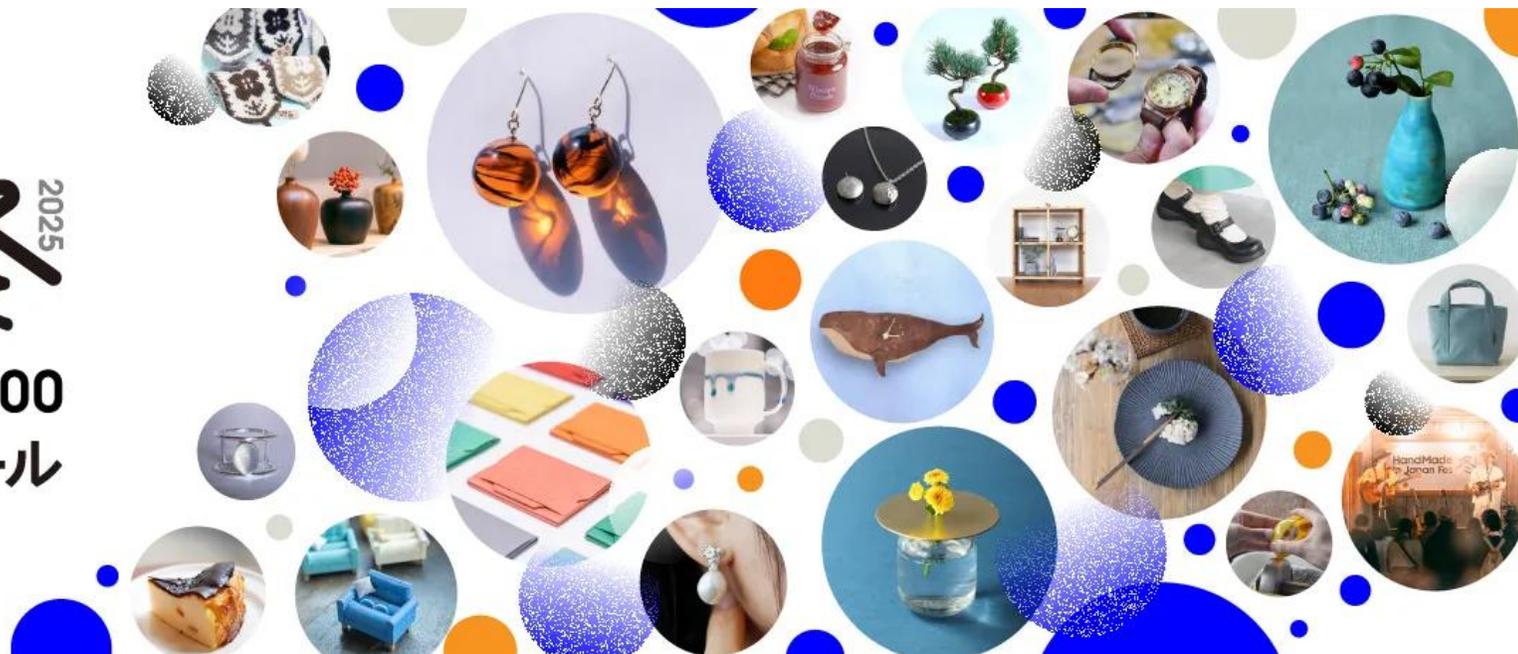


告知：HandMade In Japan Fes冬(2025)

全国各地で創作活動に取り組むクリエイターが一堂に会し、オリジナル作品を展示販売する“日本最大級・クリエイターの祭典”「HandMade In Japan Fes 冬(2025)」を2025年1月18日・19日の2日間にわたって開催します。

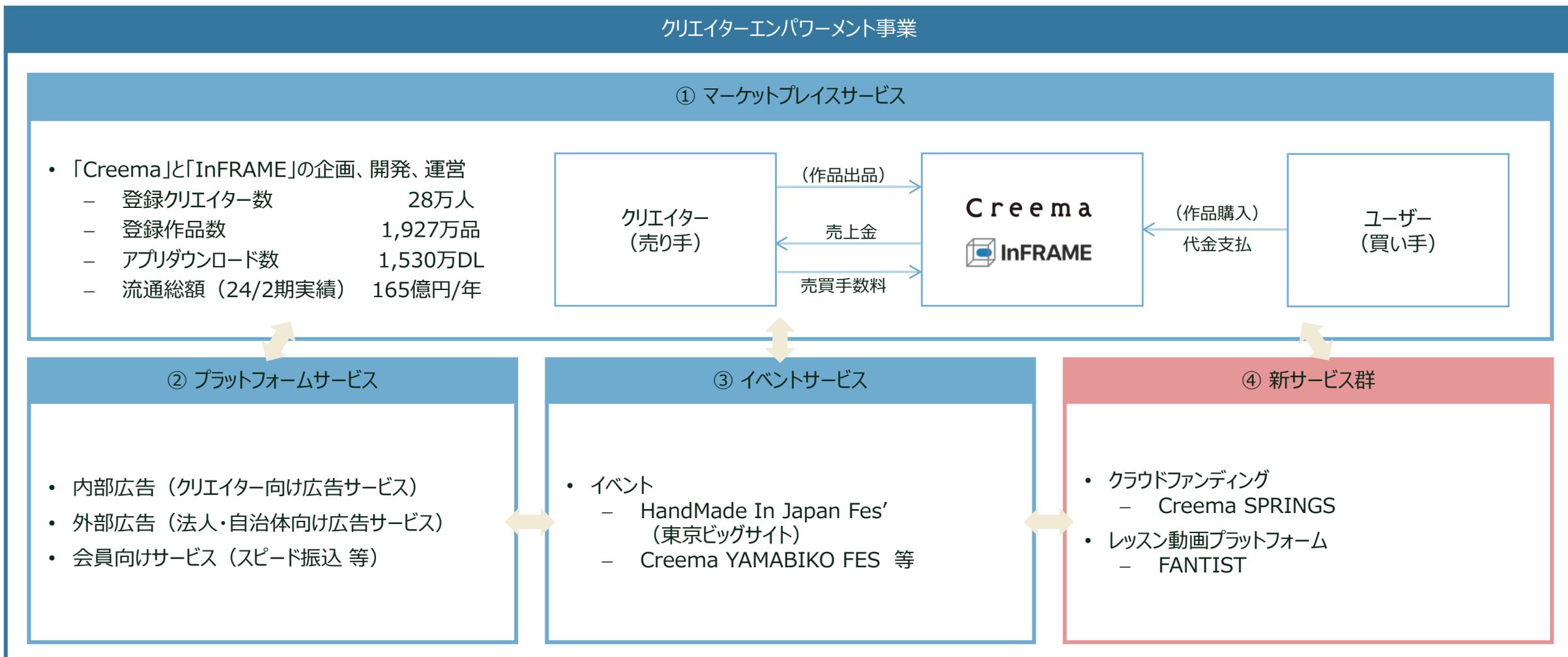
HandMade In Japan Fes 2025

2025.01.18(土)→19(日) 11:00-18:00
東京ビッグサイト 東5・6ホール



再掲：事業構造とクリーマ経済圏

最後に、新サービス群の直近の動向について解説していく。



④ 新サービス群：「Creema SPRINGS」と「FANTIST」

クラウドファンディングサービス「Creema SPRINGS」では、プロジェクトの多くが目標支援金額を達成。レッスン動画プラットフォーム「FANTIST」では、提供レッスン動画数が日本最大級となる2,400本を超え、コンテンツもユーザー数も着実に成長。その結果、第3四半期累計の売上は前期比179%となる60百万円と大幅に拡大した。

Creema SPRINGS

Creema SPRINGS プロジェクトを探す 検索 プロジェクトをはじめる ログイン | 新規登録

明治28年創業。老舗メーカーが贈る子供の頃から大人になるまで使える家外兼用コンパクト包丁

大人も欲しい、本格派。
老舗メーカーが贈る
こども包丁

FEDECA

集まっている金額
5,667,708 円 (目標金額 300,000 円)

1889%

購入者数 432人 終了しました

お気に入り 245 パチパチ 307

お気に入り パチパチ

このプロジェクトのポイント

- クラウドファンディングサービスの「Creema SPRINGS」では、ハンドメイドマーケットプレイス「Creema」との顧客基盤を連携させつつ、多様かつ魅力的なプロジェクトの拡充を図った。

FANTIST



- レッスン動画プラットフォーム「FANTIST」では、多様なレッスン動画を提供しており、その動画数は日本最大級となる2,400本を超えている。現在はクリエイターが自ら提供するコース動画や、FANTIST社が独自で開発したFANTIST公式コースの提供も行っている。

参考：新サービス群のプロジェクト事例

Creema SPRINGS、FANTISTともに魅力的なコンテンツが拡大しており、いずれのサービスも四半期の流通総額は最高値を更新しており、力強い成長を継続している。

Creema SPRINGS



テフロン不使用
「ガシガシ、タフに使って欲しい。」
**100年
フライパン**
職人が本気でつくりました

Success

集まっている金額
5,747,661円 (目標金額 100,000円)

5747%

購入者数 273人 | 終了しました

お気に入り 333 | パチパチ 230

お気に入り | パチパチ

FANTIST



1日15分から、挫折せずスキマ時間で学べる
**はじめての
アロマクラフト
入門コース** (全6回)

初心者向け通信講座
メッセージ対応あり



**プロに教わる！
商品陳列・ディスプレイ
実践コース** (全6回)

初心者向け通信講座
先生による添削あり



『**肌のための**』の
4重ガーゼパジャマ
無添加であたたかい
ガーゼのパジャマが
できました。

cumuc

Success

集まっている金額
2,906,680円 (目標金額 200,000円)

1453%

購入者数 134人 | 終了まで 21日

お気に入り 134 | パチパチ 115

購入して応援！

お気に入り | パチパチ



**セルフメンタルケア
スペシャリスト
資格講座** (全6回)

大学教授監修
FANTIST認定資格取得可



**プロに教わる
商品撮影テクニック
実践コース** (全6回)
-スマホ撮影編-

初心者向け通信講座
先生による添削あり

2025年2月期 PL着地予想

既報の通り、今期通期での業績予想は以下の通りで、着実な売上成長と、コスト適正化を段階的に進めることで、営業利益は前期比293%となる1.2億円超を目指す。

	2025年2月期業績予想				参考：主要サービス別売上予想	
	参考：2024年2月期	2025年2月期	前期比			
単位：百万円			金額	率		
売上	2,508	2,712	+203	108%	マーケット プレイス	1,653 (前期比：103%)
売上原価	519	600	+80	116%		
売上総利益	1,989	2,112	+122	106%	プラットフォーム	742 (前期比：109%)
販管費	1,947	1,990	+42	102%		
営業利益	41	121	+79	293%	イベント	178 (前期比：126%)
経常利益	68	124	+55	181%		
当期純利益	79	91	+12	115%	新サービス群	137 (前期比：171%)

Creema 株式会社クリーム

この資料に掲載しております当社の計画及び業績の見通し、戦略などは、発表日時点において把握できる情報から得られた当社の経営判断に基づいています。あくまでも将来の予測であり、「市場における価格競争の激化」、「事業環境をとりまく経済活動の動向の変動」、「為替の変動」、「資本市場における相場的大幅な変動」他、様々なリスク及び不確定要因により、実際の業績と異なる可能性がございますことを、予めご承知おきくださいますようお願い申し上げます。

<お問い合わせ先>

株式会社クリーム コーポレートDiv.

<https://www.creema.co.jp/contact>