

株式会社クリーム（東証グロース：4017）  
2025年10月9日

[illegible]

**2026年2月期  
上期業績**





## 今期の注力方針

2026年2月期は、マーケットプレイスサービスの再成長に向けた準備を迅速に整えるとともに、高い成長ポテンシャルを持つ新サービスへの投資を拡大することで収益の複層化を進めつつ、M&Aも積極的に活用し、中長期的な成長に向けた戦略施策を集中的に推進する時期と位置付けた。

### 注力方針

### 概要

1

Creemaの成長に向けた  
戦略施策の動員

- ・ 市場規模が大きく、当社サービスと親和性の極めて高い領域である「ギフト市場」への本格的な参入を進める。
- ・ 検索・パーソナライズ等のプロダクト改良を継続し、ユーザー体験およびCVRの向上を図る。
- ・ 新たな配送サービス等、サービス面でも複数の仕組みを拡充し、上述とあわせユーザー体験の大幅な向上を推進する。
- ・ Web広告の高騰課題に対応すべく、SEO改善に加え、新たな手法確立のため新規プロモーションを一時的に拡大する。
- ・ 加えて、サービス間のポイント連携を開始することで、グループシナジーを強化する。
- ・ 今期できる限り早いタイミングでの上記実行を目指し、前期減少したマーケットプレイスの売上高および流通総額を再成長軌道に引き戻すと同時に、来期以降の成長率を加速させる事業基盤を構築する。

2

更なるサービス複層化による  
収益力/テイクレート向上

- ・ 「新たな作家向けマーケティング機能の提供」「ギフト関連サービス」「新たな配送サービスの導入」など、ユーザーニーズが高く、かつ既存事業とシナジーも大きい新たなサービスを順次拡充する。
- ・ これにより、更なるサービス複層化を進め、流通総額とテイクレートの同時拡大を実現する。

3

新サービス投資の継続拡大

- ・ Creema SPRINGSでは、組織規模を拡大し、プロジェクト数の拡大を目指すとともに、「Creema」との連携強化を通じて、利用者数の更なる増加を目指す。
- ・ FANTISTについても組織規模を拡大し、コースレッスンや資格習得講座をはじめとするレッスン動画数を大幅に拡大させることで更なる成長を図るとともに、“日本最大級のオンライン習いごとサービス”としてのポジション確立を目指す。
- ・ InFRAMEでは、Creemaとの連携機能を中心に機能開発を強化すると同時に、出店数の拡大に向けた施策を推進する。

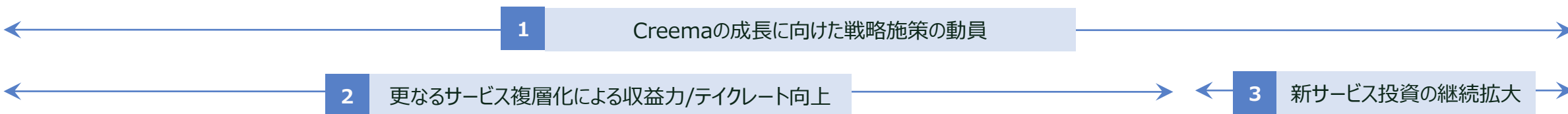
4

M&Aの積極活用

- ・ 今後2年以内に、総額7～8億円規模のM&Aを実行する前提で調査・交渉を進める。
- ・ このM&Aにより、当社の事業基盤を強化し、成長を加速させるための新たなシナジーを創出し、『クリーム経済圏』全体の価値および競争力を一層高めることを目指す。

## 今期の注力方針に則った4つの新サービス/新機能の連続リリース

上期には、前述した今期注力方針1～4の中で、2つ以上の同時達成を企図する重要施策を連続的に推進。注力方針「1」と「2」を推進すべく、ギフト市場開拓に向けた第一弾サービス「Creema GIFT CATALOG」の提供を開始したほか、フォロワーに直接プッシュ通知を送信できるサブスクリプションサービス「クリエイタープッシュ」、さらには、匿名配送サービス「Creema あんしん匿名便」の提供準備を進めた。また、注力方針「1」と「3」の推進に向け、「Creema」と「Creema SPRINGS」における全面的なポイント連携をスタート。下期にはさらなる追加施策を複数リリースすることで、ユーザー価値を高めながら、下期以降の更なる成長と、クリーム経済圏の拡大を目指す。



### Creema GIFT CATALOG



全国の作家・デザイナーによる一点モノの作品が集まるギフトカタログサービス「Creema GIFT CATALOG」を、2025年8月末に販売を開始（2Q）。

### クリエイタープッシュ



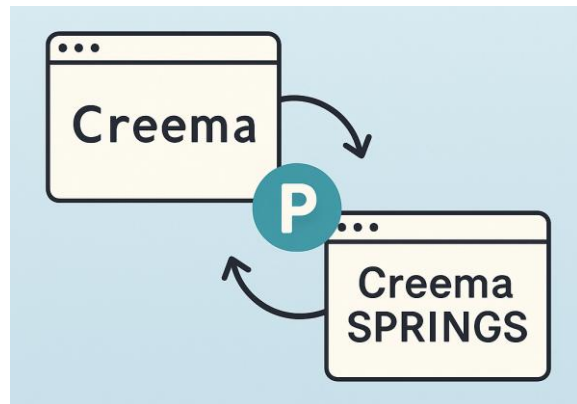
Creemaのクリエイターが、自身のフォロワーに対し直接プッシュ通知を送信できるサブスクリプションサービス「クリエイタープッシュ」を、2025年7月末にリリース（2Q）。

### Creema あんしん匿名便



購入者・出品者双方が住所や氏名を開示せず取引できる匿名配送サービス「Creema あんしん匿名便」の提供準備を進め、2025年9月末に提供開始（3Q）。

### ポイント連携強化



「Creema」と「Creema SPRINGS」における全面的なポイント連携がスタート。「クリーム経済圏」の強化によりユーザー価値を高め、各サービスの拡大を図る。2025年9月に提供開始（3Q）。

売上高の推移

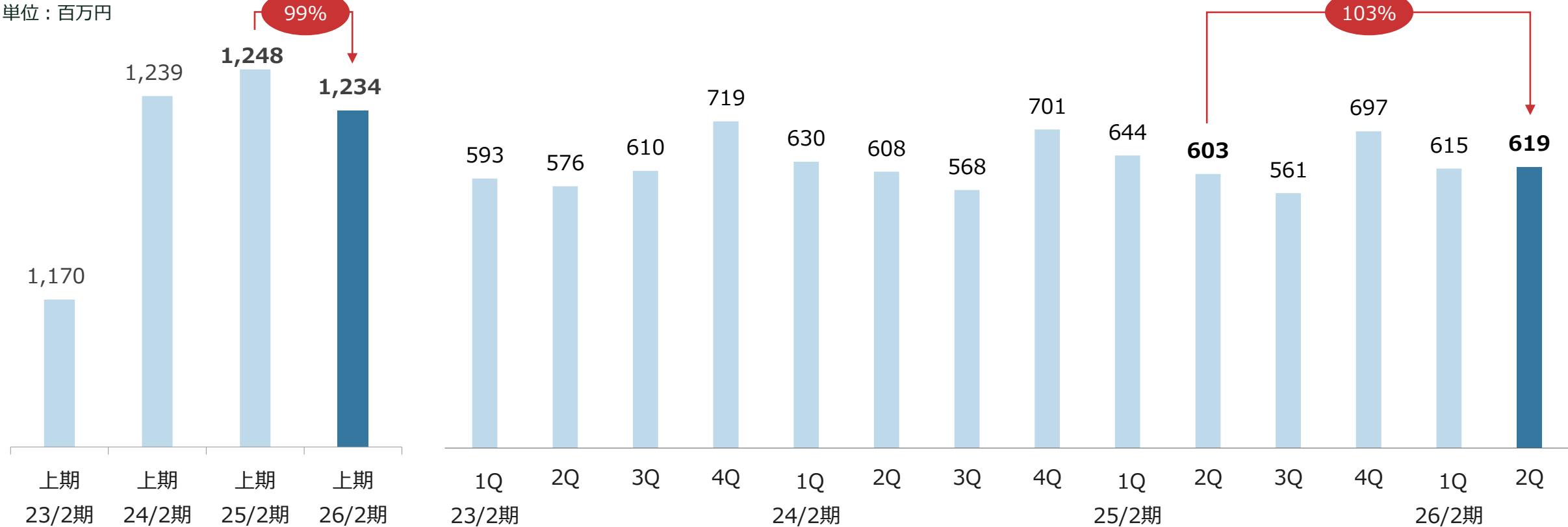
大型イベント「Creema YAMABI KO FES」の開催を今期は見送ったため、上期売上高は前年同期比99%の12.3億円で着地。なお、同イベントの影響を除けば前年同期比102%、2Qに限定すれば103%の成長となっており、緩やかではあるものの成長軌道への回復が進んでいる。

累積推移

(参考) 四半期推移

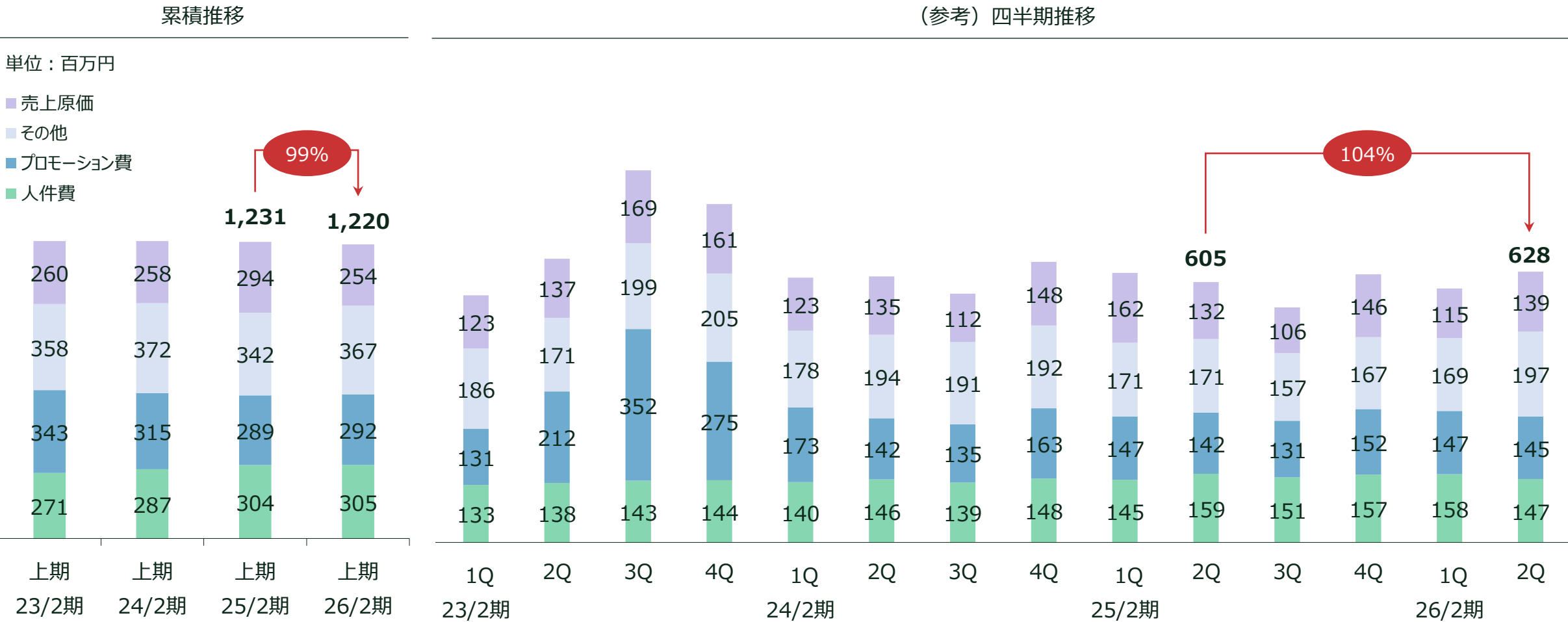
今期は1Qに大型イベントが未開催故、YoY 99%に留まるも、その影響を除けば102%。

実際、成長軌道への回復が始まりつつあり、2QのYoYは103%となっている。



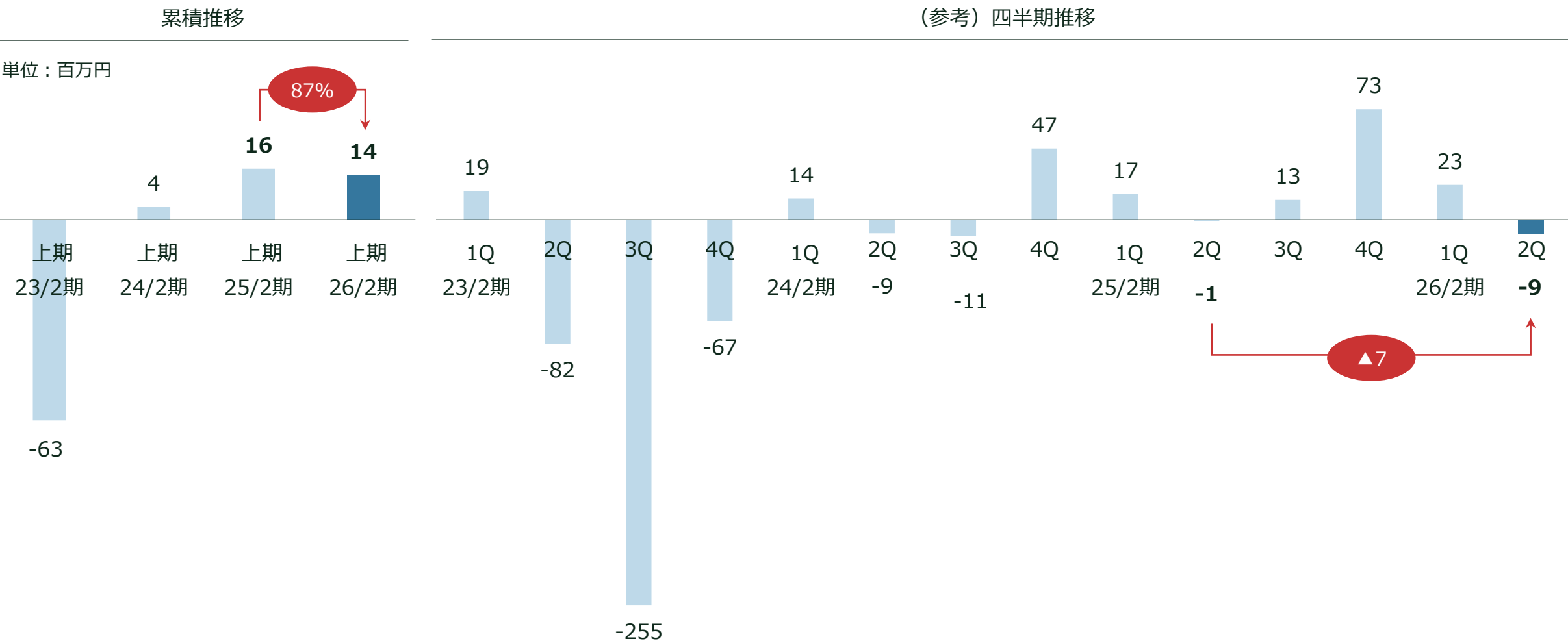
コスト（売上原価・販管費）の推移

「Creema YAMABIKO FES」の開催見送りにより、売上原価は前年同期比で大きく低減。一方で、プロモーション費や人員数を中心に販管費の適正化を進めつつ、新サービスやプロダクトを中心に中長期的成長に向けた投資を継続させた結果、売上原価と販管費を合わせた上期の総コストは前年同期比99%。2Qに限定すると、前述した4つのサービスリリースに向けて投資を行ったことから前年同期比104%で着地した。



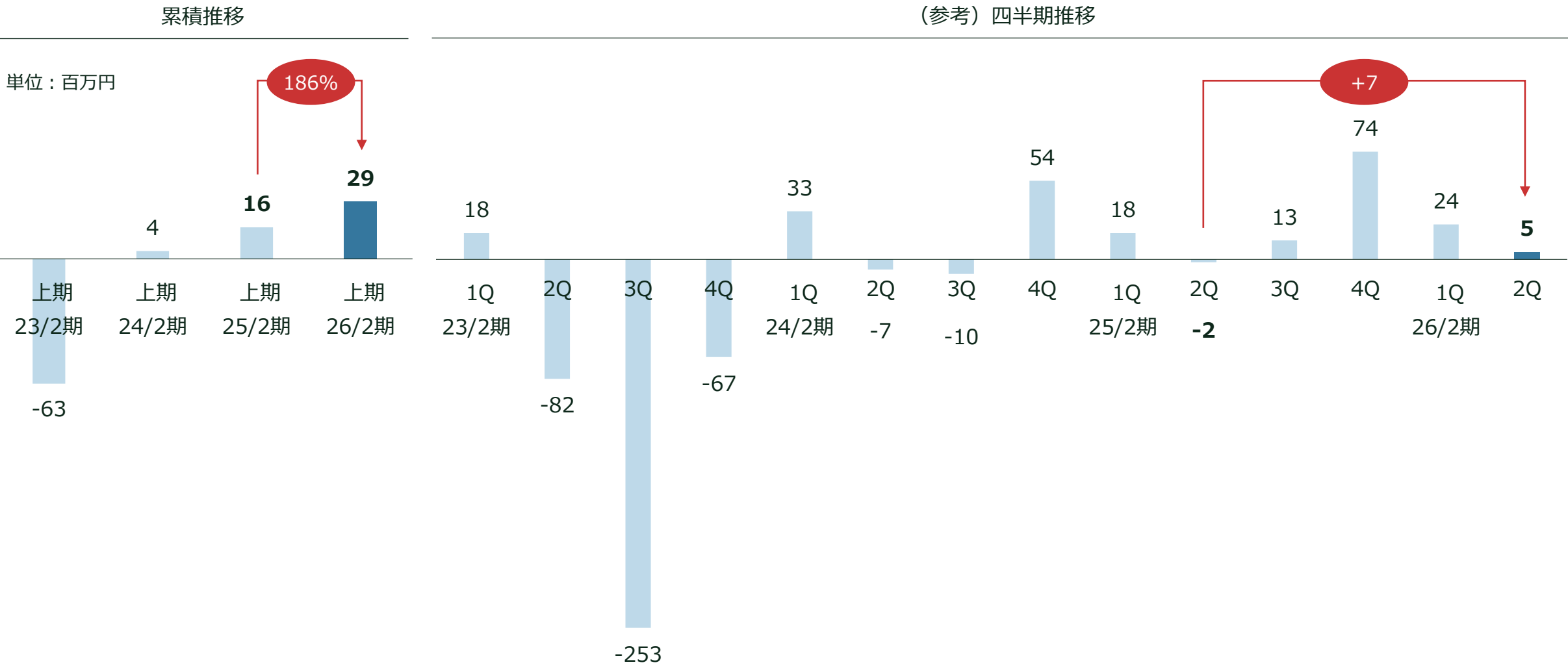
営業利益の推移

前述の通り、売上・コストの双方で「Creema YAMABIKO FES」未開催の影響を受けた結果、上期の営業利益は前年同期比87%となる14百万円で着地。2Qに限定すれば前年同期比700万円の減益ながら、計画比では順調に推移している。



経常利益の推移

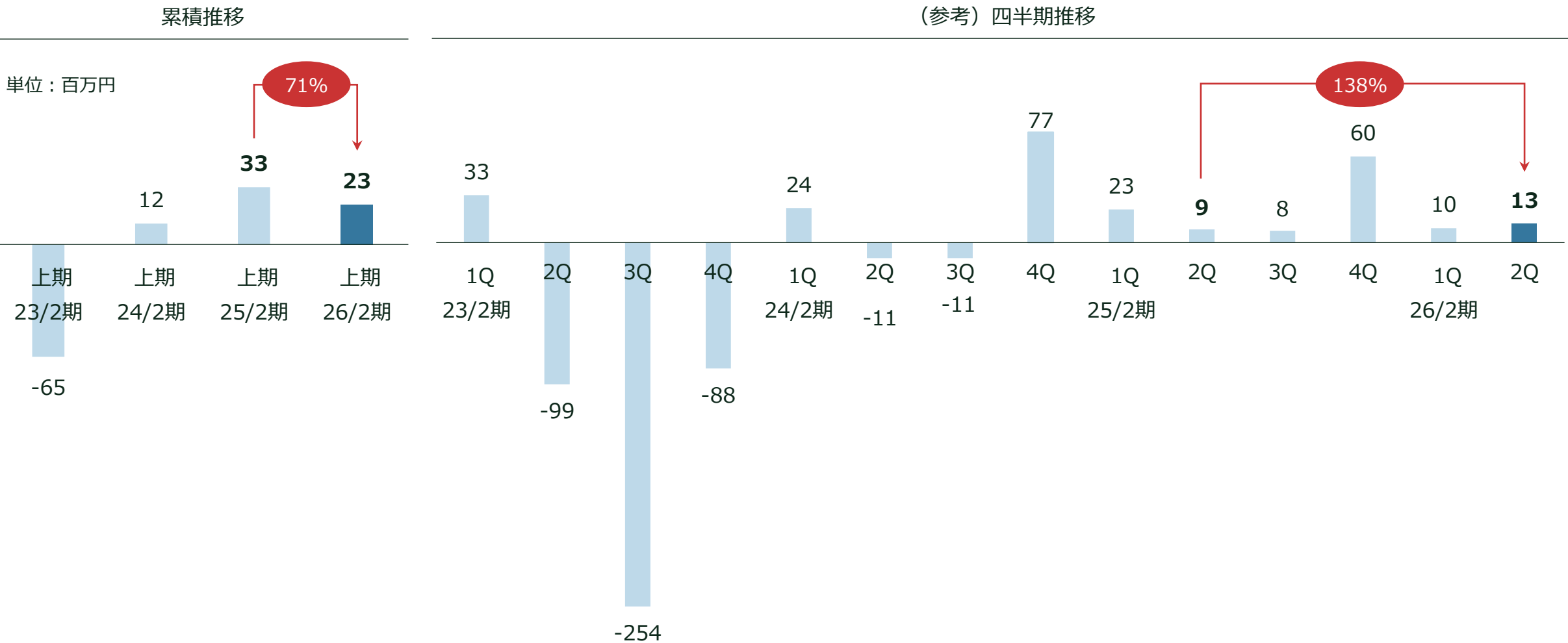
営業外収益に預り金精算益が発生した結果、上期の経常利益は前年同期比186%となる29百万円での着地となり、営業利益を大きく上回る結果となった。なお、2Qに限定しても前年同期比700万円の増益となっている。





税後利益の推移

上期の税後利益は前年同期比71%となる23百万円で着地。繰延税金資産の影響により減益となったが、計画比では順調に推移。2Qに限定すると前年同期比138%の増益となっている。



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）

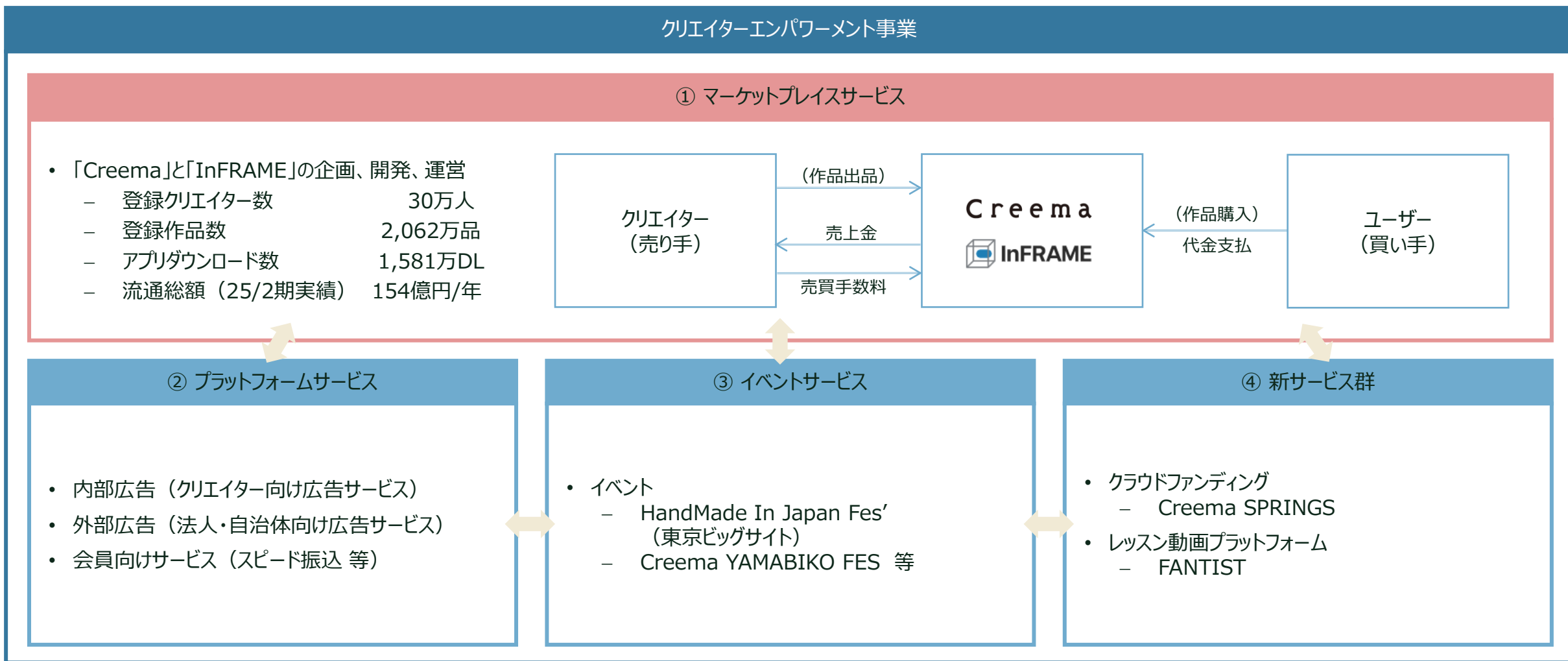
| 項目            | 2025/2期<br>前期 2Q | 2026/2期<br>今期 2Q | 前期比  |
|---------------|------------------|------------------|------|
| 資産合計          | 3,246            | 3,549            | 109% |
| 流動資産          | 2,932            | 3,252            | 111% |
| 内、現金及び預金      | 2,311            | 2,854            | 123% |
| 内、売掛金         | 591              | 366              | 62%  |
| 内、その他         | 29               | 32               | 108% |
| 固定資産          | 313              | 296              | 95%  |
| 負債合計          | 2,211            | 2,421            | 109% |
| 流動負債          | 1,957            | 2,130            | 109% |
| 内、預り金         | 1,442            | 1,424            | 99%  |
| 内、一年以内返済予定借入金 | 153              | 224              | 146% |
| 内、その他         | 360              | 481              | 133% |
| 固定負債          | 254              | 290              | 114% |
| 内、長期借入金       | 254              | 290              | 114% |
| 内、その他         | 0                | 0                | 0%   |
| 純資産合計         | 1,034            | 1,128            | 109% |

26/2期2Q末時点のBS構成（単位：百万円）

|               |                  |
|---------------|------------------|
| 流動資産 3,252    | 流動負債 2,130       |
| ・現金及び預金 2,854 | ・預り金 1,424       |
| ・売掛金 366      | ・一年以内返済予定借入金 224 |
| ・その他 32       | ・その他 481         |
|               | 固定負債 290         |
|               | ・長期借入金 290       |
|               | ・その他 0           |
|               | 純資産 1,128        |
| 固定資産 296      |                  |

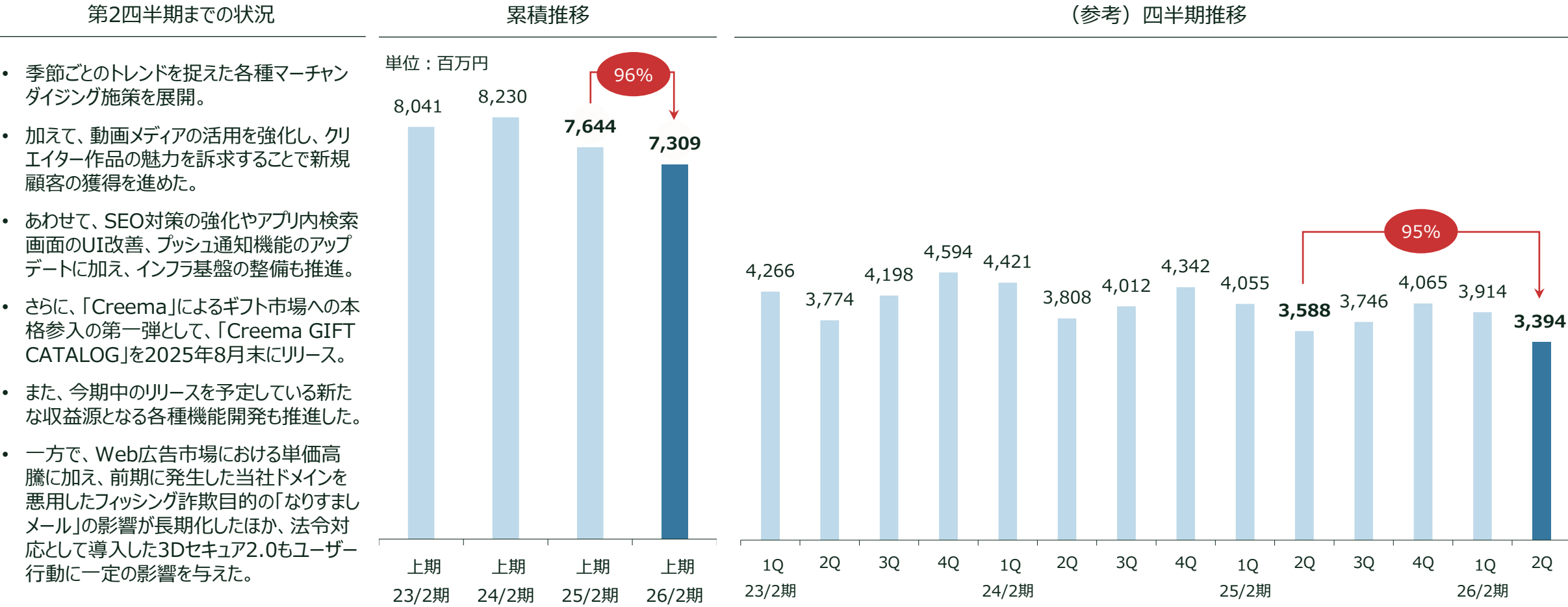
## 事業構造とクリーマ経済圏

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

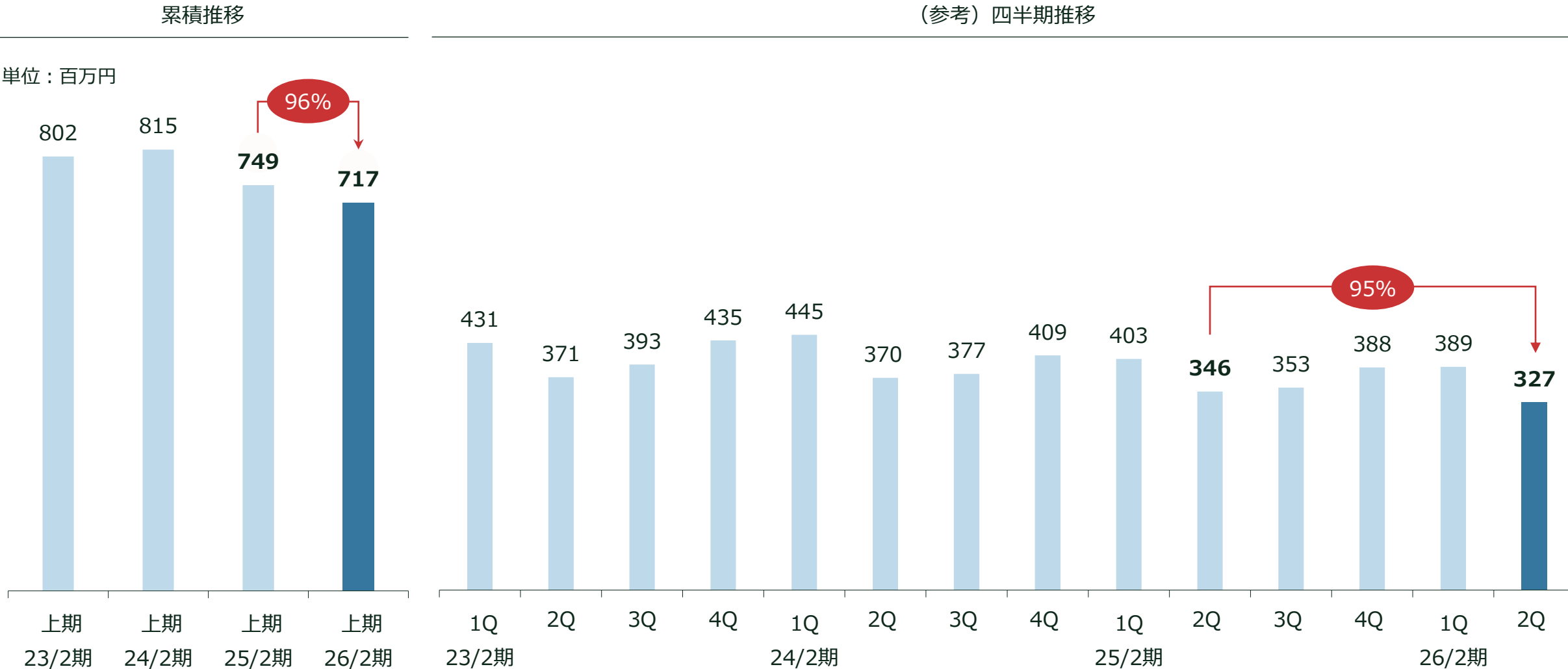
季節のトレンドを捉えたマーチャンドライジング施策、動画メディアによる作品訴求、SEO対策やアプリUIの改善に加え、新サービス「Creema GIFT CATALOG」をリリースするなど、成長施策を多数実施する一方で、Web広告単価の高騰、前期に発生した「なりすましメール」の残存影響、法令対応として導入した3Dセキュア2.0によるカート離脱発生影響等により、上期流通総額は前期比96%となる73億円に留まった。なお、その他の重要施策についてもリリースに向けて着実に準備を進めており、その中で「匿名配送サービス」「ポイント連携」は前述の通り、3Qの9月時点で既にリリースされた。





① マーケットプレイスサービス：売上推移

前述した「Creema」の流通総額実績に連動し、マーケットプレイスサービスの上期売上は、前期比96%となる7.1億円での着地となった。



## 参考：季節ごとのトレンドを捉えた各種マーチャンダイジング施策

「父の日」や夏休みシーズンの「旅」をテーマにした企画、使用上は問題ないものの“ワケあり”で販売を諦めていた作品を世に送り出す企画に加え、“ぬい活”トレンドに合わせた特集企画など、「Creema」に出品されている作品の魅力を、多様な切り口から提案するコンテンツを複数展開した。





## 参考：Creema GIFT CATALOG

「Creema」によるギフト市場への本格参入の第一弾として、全国の作家・デザイナーによる一点モノの作品が集まるギフトカタログのサービスを、2025年8月末に販売開始。「大切な人への贈りものだからこそ、特別な一品に、自らの思いも乗せて届けたい」そんな贈る人の“想い”と、受け取る人の“選ぶ楽しみ”を同時に叶える新たな体験を提供し、個人・法人を問わず多様な贈答ニーズに応える展開を目指していく。



参考：Creemaあんしん匿名便

業績への寄与は第3四半期以降となるが、2025年9月25日に匿名配送サービス「Creema あんしん匿名便」をリリースした。本サービスはヤマト運輸と連携し、購入者・出品者双方が住所や氏名を開示せず取引できる匿名配送を、全国一律料金・補償付きで提供するものである。これにより、個人情報保護へのニーズに応えるとともに、安心・安全な取引環境を実現し、流通拡大に資する基盤施策となる。

Creema

あんしん

匿名便



Creema

ヤマト運輸

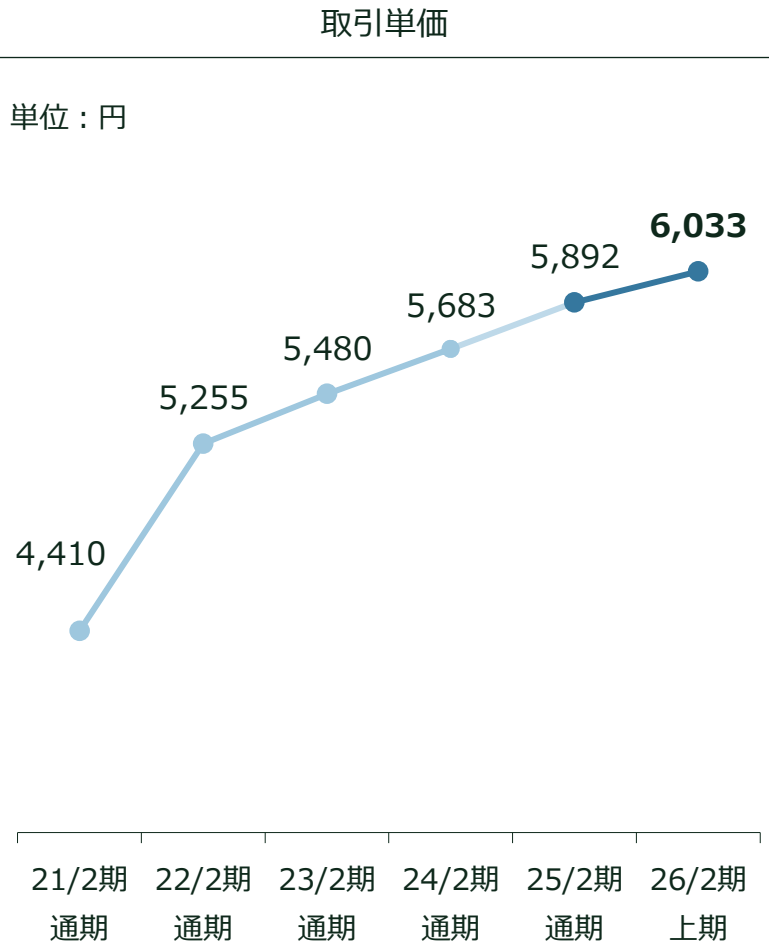
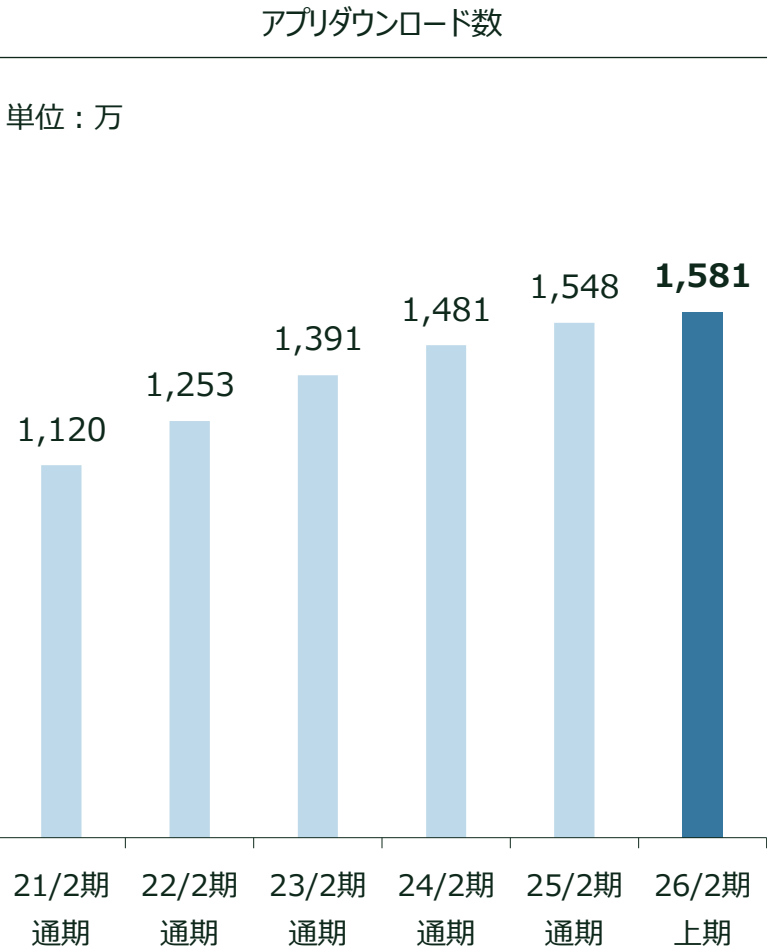
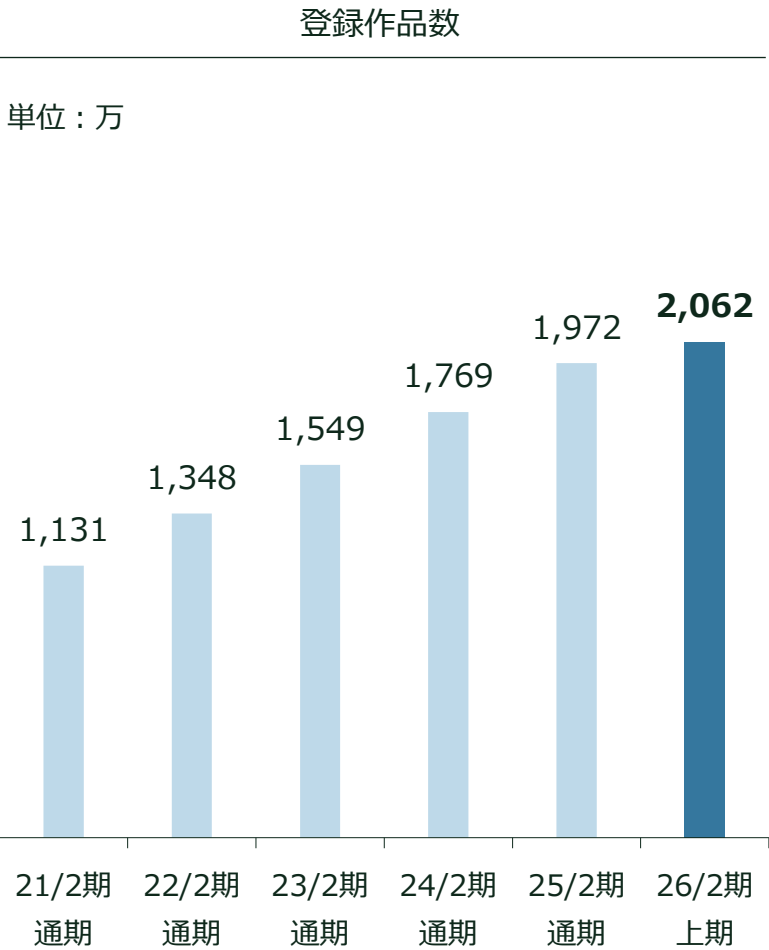
安心な  
追跡・補償付き

全国一律の  
特別料金

|                          |                                                 |
|--------------------------|-------------------------------------------------|
| 購入者・出品者<br>ともに匿名         | 購入者・出品者双方の住所・氏名・電話番号などの個人情報を開示せずに配送可能。          |
| 全国一律の特別<br>料金で利用可能       | サイズ別の全国一律料金を設定しているため、遠方への配送では特にお得にご利用いただける。     |
| 万が一の際も<br>安心な補償付き        | 「Creema あんしん匿名便」の宅急便・宅急便コンパクト・ネコポスはすべて補償付き。     |
| 宛名書き不要で、<br>配送手続きも<br>簡単 | 配送コードを提示するだけで発送可能。出品者は、配送料の立替えや手書き伝票の記入が不要。     |
| 身近な場所から<br>発送可能          | ヤマト運輸営業所、コンビニ、オープン型宅配便ロッカー「PUDO ステーション」からも発送可能。 |

① マーケットプレイスサービス：KPI推移

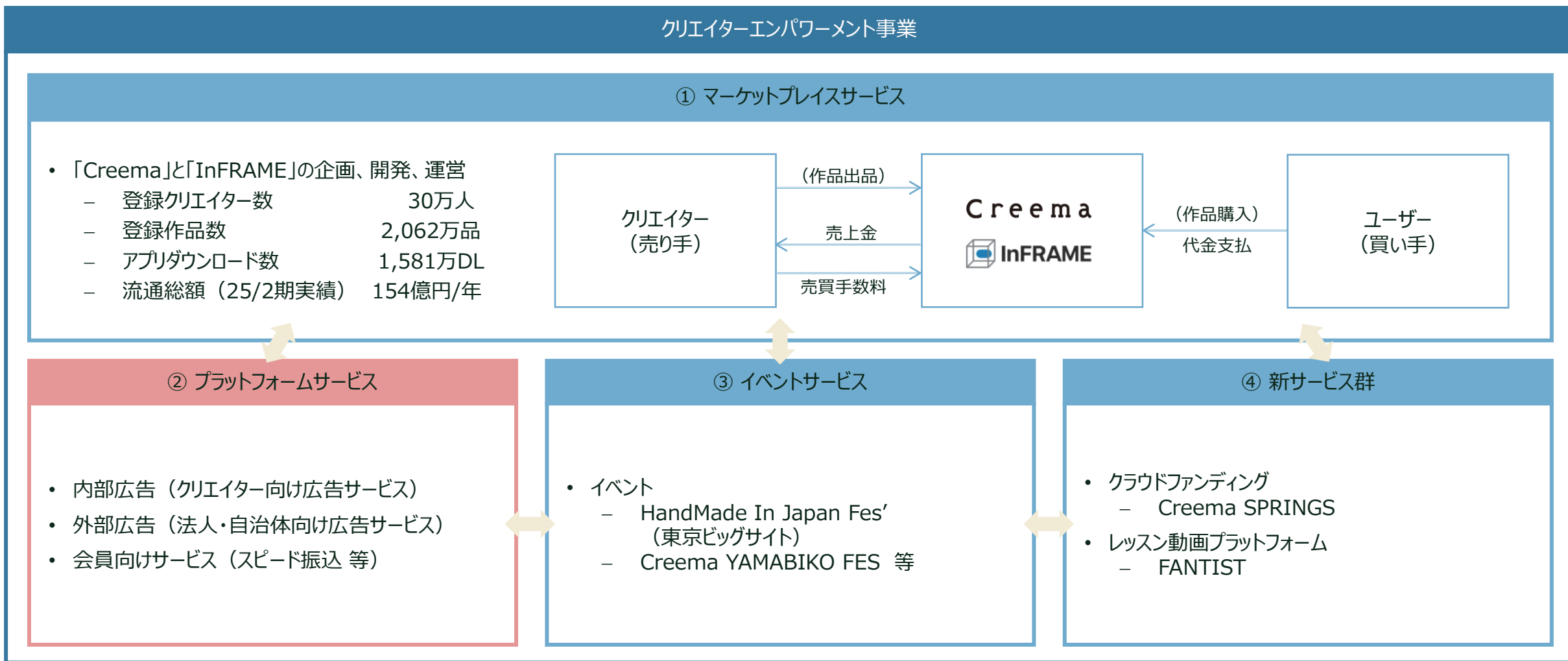
出品数、アプリDL数、取引単価のいずれのKPIも堅調に推移している。





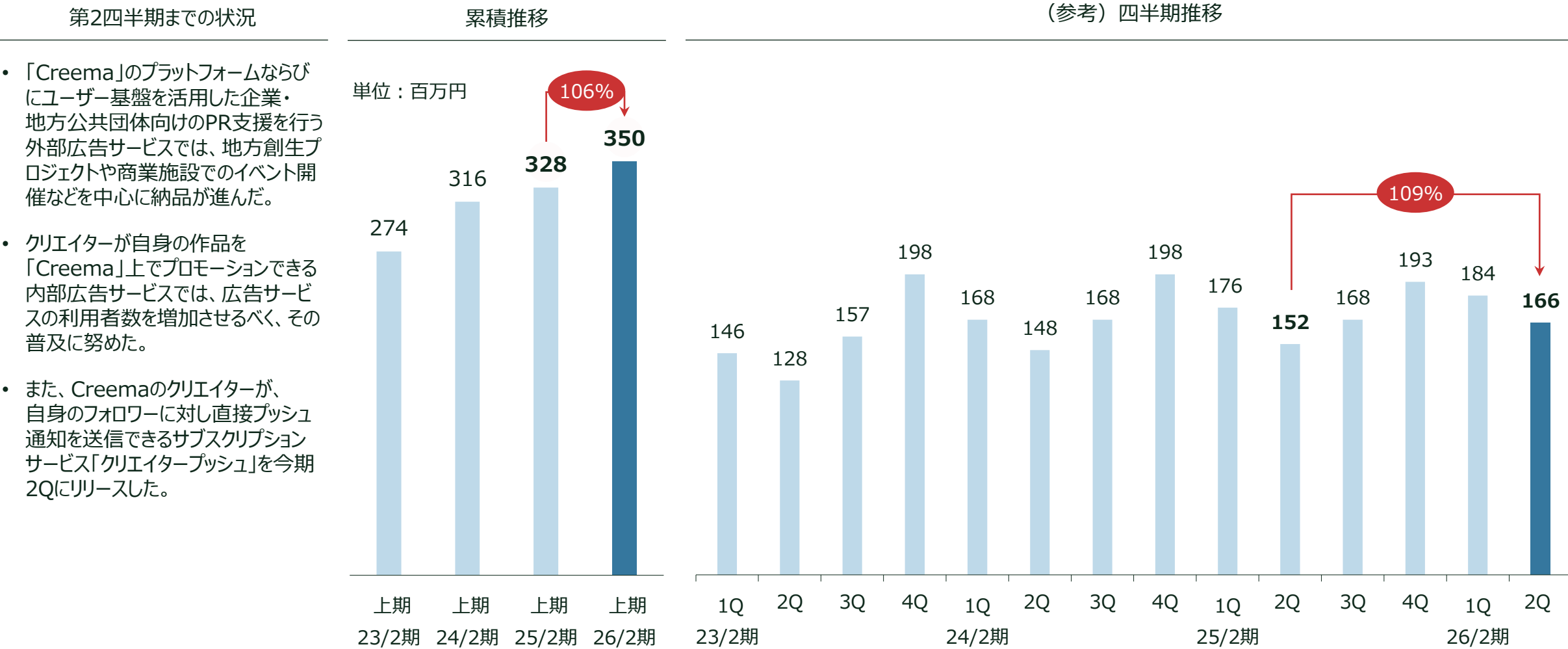
## 再掲：事業構造とクリーマ経済圏

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するとともに、クリエイターが自身のフォロワーに直接プッシュ通知を送信できるサブスクリプション型の新サービス「クリエイタープッシュ」をリリースした。これらの結果、上期売上は前期比106%の3.5億円となった。



この夏、「丸の内ストリートマーケット」を限定復活開催した。東京駅と皇居をつなぐ行幸通りの地下空間を舞台に、アクセサリやバッグなどのファッションアイテムから、器やインテリア、生活道具といったライフスタイルアイテム、当日楽しめるワークショップまで、幅広いジャンルを展開。こだわりとオリジナリティに富むCreemaクリエイターによる54店舗が並び、多くの来場者で賑わった。



## 参考：福島の「暮らし」と「ものづくり」を知る、夕暮れワークショップ

2025年8月23日、有楽町のふるさと回帰支援センターにて「夕暮れワークショップ」を開催した。白河だるまや白ペコの絵付け体験を通じて、本物のものづくりに触れる機会を提供するとともに、地元の伝統工芸や暮らしを紹介するセミナーを実施した。福島の文化を体感できる場として、子どもから大人まで幅広い層が参加し、好評を得た。

### 福島での 「暮らし」と「ものづくり」を知る、 夕暮れワークショップ vol.1





参考：クリエイタープッシュ

Creemaのクリエイターが、自身のフォロワーに対し直接プッシュ通知を送信できるサブスクリプション型の新サービス「クリエイタープッシュ」をリリースした。月額890円で、1日1回・週3回までプッシュ通知を送信できるほか、フォロワー向けにお知らせ等も公開することができるようになった。

つくる想いを、届ける力に  
クリエイター  
プッシュ機能

C

木々舎さんからお知らせが届きました  
春の新作アクセサリーができました

C

透黛さんからお知らせが届きました  
\フォロワーさま限定/ Creema出店1周年を  
記念して、500円分のクーポンを配布中！

作品の紹介が可能

作品の特徴やこだわりを、届けたいタイミングでユーザーに送ることができる。

- 新作や再販のお知らせ
- 季節に合ったおすすめアイテムの紹介等

オリジナルコンテンツの発信が可能

制作風景や事例紹介など、幅広い情報を自由に届けることができる。

- 制作ストーリーの紹介
- コーディネート例やオーダー事例の紹介
- お客様の声の紹介 等

クーポンやキャンペーンの告知が可能

お得な情報を発信して、購入のきっかけづくりができる。

- Creema出店〇周年を記念したクーポンの配布
- 期間限定の割引や送料無料などの独自キャンペーンの発信 等

▼サンプル画面

INFORMATION

画像

通知設定 >

クリエイター名

新作のお知らせ

フォロー限定 | 2025年7月1日 20時00分

こんにちは。  
春の新作アクセサリーを公開しました。  
やさしい色合いや軽やかな素材で、  
春の装いにぴったりなアイテムを揃えています。

そして、Creemaに出品してから1周年を迎えました。  
感謝の気持ちを込めて、フォロワーさま限定クーポンをご用意しましたのでご活用ください。

¥100OFF

クーポンコード  
ABCDEFGHABCDEF

コードをコピー

4,000円以上の購入で利用可能なクーポンです。

作品

¥XX,XXX

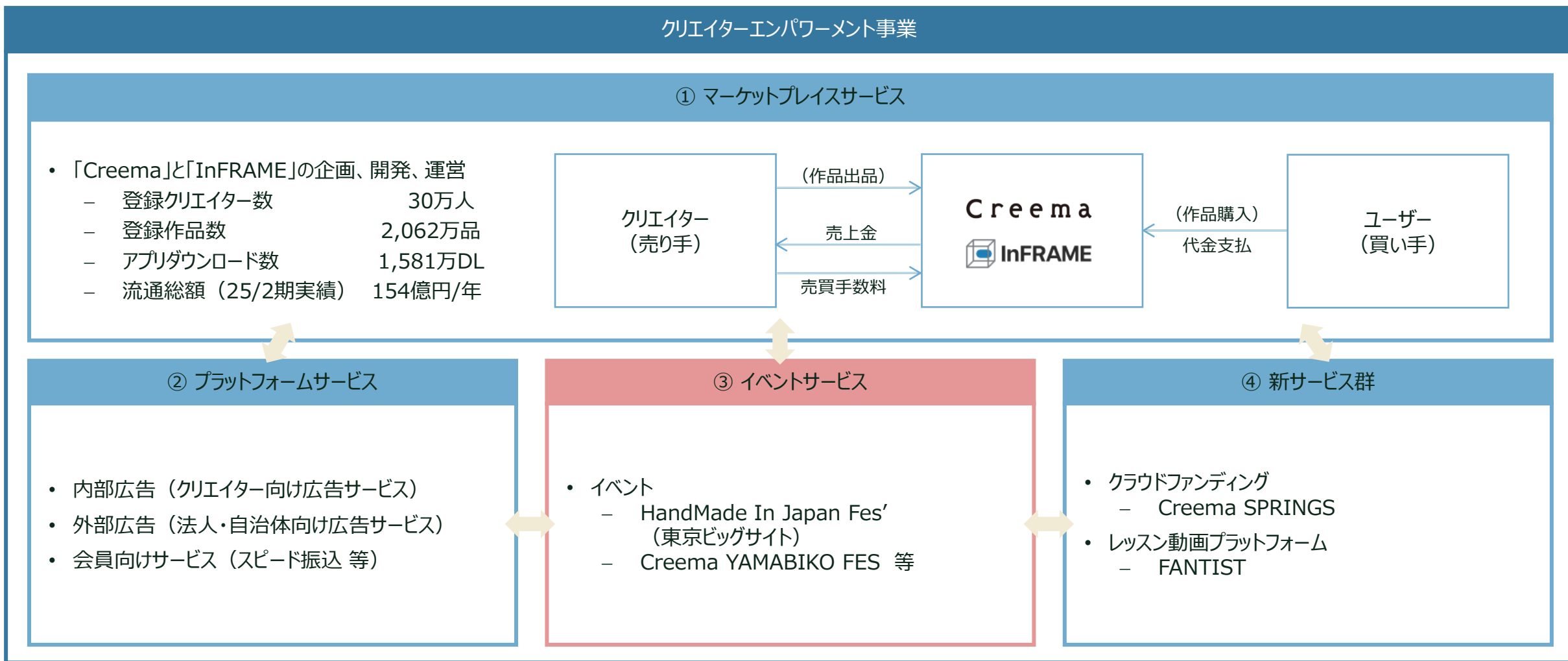
ミモザのピアス

¥XX,XXX

桜のリング

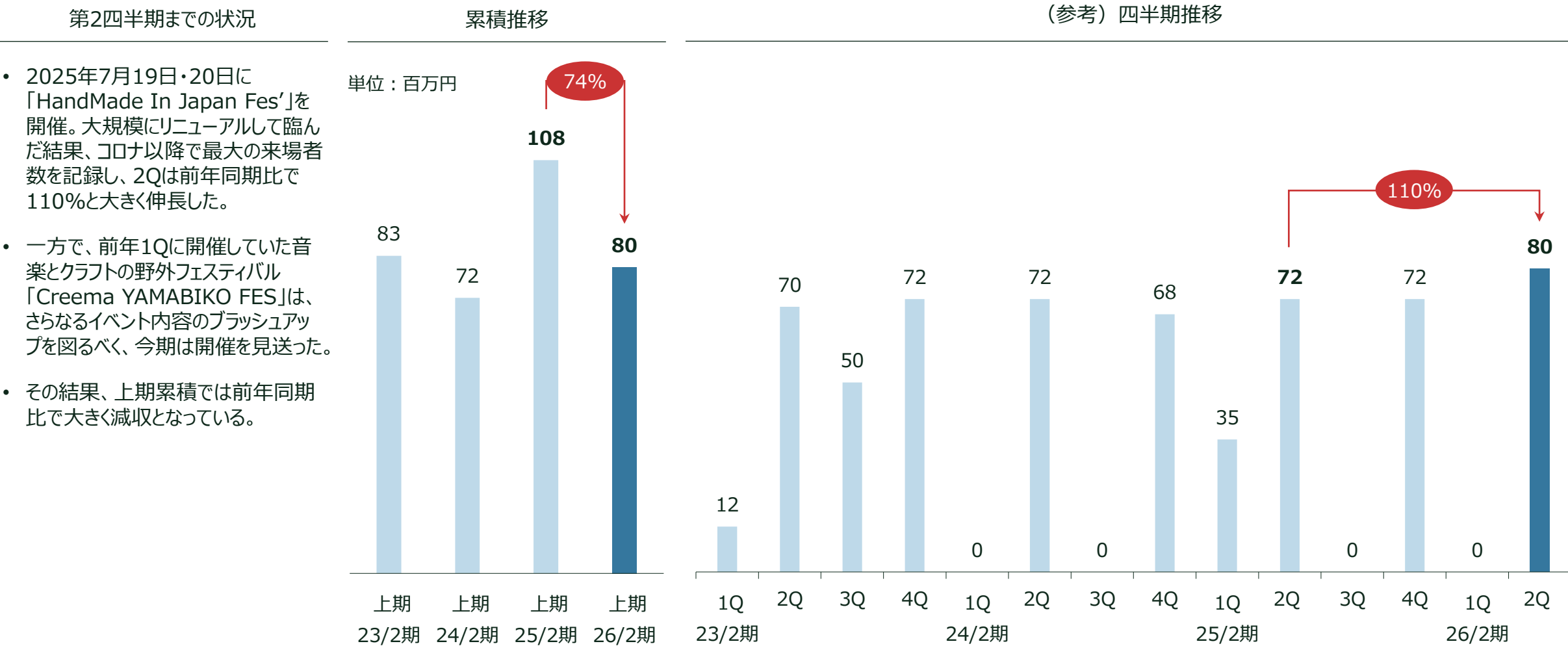
## 再掲：事業構造とクリーム経済圏

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

イベントサービスにおいては、前年同時期に開催していた「Creema YAMABIKO FES」を今期は開催見送りとした。その結果、当該期間の売上は「HandMade In Japan Fes'」関連のみとなり、前年同期比74%となる80百万円で着地した。一方で、2Qに限定すれば、同イベントがコロナ以降で最大の来場者数を記録したことなどもあり、前年同期比110%と大きな成長を実現している。





2026年2月期 上期業績

## 参考：HandMade In Japan Fes' 2025

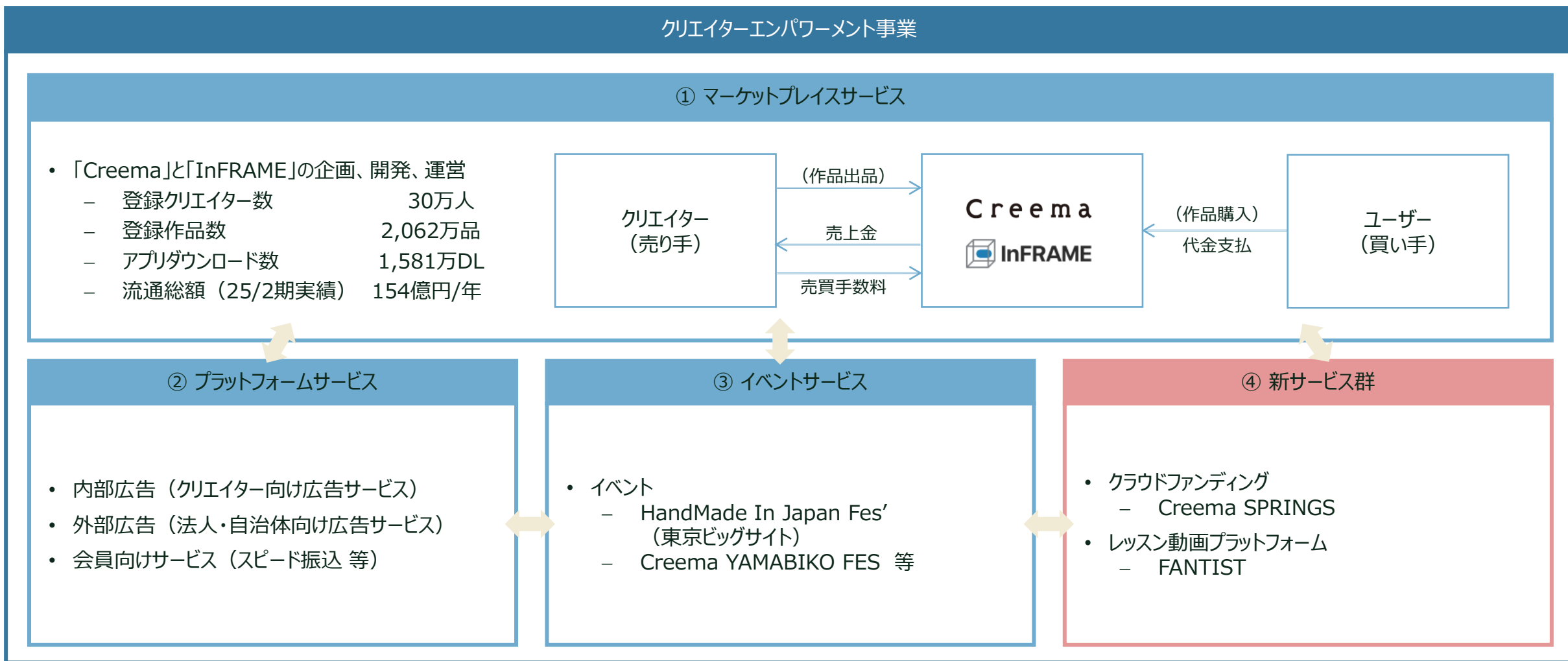
今年も東京ビッグサイトにて、2025年7月19日～20日の2日間、「HandMade In Japan Fes'」を開催した。10年先を見据え、ロゴマークやサイトデザイン、企画コンテンツ、会場設計などを大規模にリニューアルして臨んだ結果、コロナ以降で最大の来場者数を記録した。





## 再掲：事業構造とクリーム経済圏

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」ではプロジェクト数が拡大し、そ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2,500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、上期の売上は前期比142%となる86百万円と大幅に拡大した。

Creema SPRINGS



- 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2,500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。結果として、新サービス群全体の流通総額・売上は最高値を更新し続けており、力強い成長を継続している。

Creema SPRINGS

VORONOI

うるうる  
きらめく。

MINAMO Flower&Cabo

集まっている金額  
4,949,810 円 (目標金額 500,000 円)

989%

購入者数 210 人

終了しました

お気に入り 159

バチバチ 184

お気に入り

バチバチ

ねこの手スリッパ

necotete

受注会

集まっている金額  
3,384,400 円 (目標金額 100,000 円)

3384%

購入者数 560 人

終了まで 38 日

お気に入り 278

バチバチ 473

購入して応援！

お気に入り

バチバチ

FANTIST

カメラマンに学ぶ！  
猫の撮影テクニック  
実践コース(スマホ編・全4回)

印象が良くなる  
話し方・仕草入門コース  
(全6回)

売れる！  
たった2色で始める  
手書きPOP実践コース  
(全6回)

プロに教わる！  
商品陳列・ディスプレイ  
実践コース  
(全6回)

なお、2025年9月（3Q）より、「Creema」で取得したCreemaポイントを「Creema SPRINGS」でも利用可能となった。  
これにより、「クリーム経済圏」全体の活性化に加え、「Creema SPRINGS」におけるさらなる流通拡大が期待される。



2026年2月期 通期PL着地予想

来期以降の売上の最大化に向け、その基盤構築を迅速かつ集中的に進めつつ、まずは今期、全体売上を2桁成長軌道へ回復させる。こうした方針のもと、今期は売上高で前期比110%の成長を見込む一方で、成長投資を優先するため、営業利益は前期比97%とわずかに減少する見通し。なお、繰延税金資産の影響を踏まえ、当期純利益は約0.7億円となる見込み。

|        | 参考：2025年2月期 | 2026年2月期 | 対前年比 |      | 参考：主要サービス別売上予想 |                     |
|--------|-------------|----------|------|------|----------------|---------------------|
| 単位：百万円 |             |          | 金額   | 率    |                |                     |
| 売上     | 2,507       | 2,755    | +248 | 110% | マーケット<br>プレイス  | 1,571<br>(前期比：105%) |
| 売上原価   | 547         | 570      | +23  | 104% |                |                     |
| 売上総利益  | 1,959       | 2,184    | +225 | 112% | プラットフォーム       | 745<br>(前期比：108%)   |
| 販管費    | 1,856       | 2,084    | +228 | 112% |                |                     |
| 営業利益   | 103         | 100      | ▲3   | 97%  | イベント           | 165<br>(前期比：91%)    |
| 経常利益   | 104         | 99       | ▲4   | 95%  |                |                     |
| 当期純利益  | 103         | 66       | ▲36  | 65%  | 新サービス群         | 273<br>(前期比：191%)   |



## Appendix



## ESGに係る当社ポリシー

才能や実力が正当に評価され、自分らしく生き働くことができるフェアな社会の実現に向けて、今後もESGに係る様々なことに取り組んでいく。

### 才ある人、努力する人が正当に評価されるフェアな社会の実現

- “本当にいいものが埋もれてしまうことのない、フェアな世界をつくろう”をミッションに、“クリエイターズ・ニューマーケット（創作者たちの新しい場所）”を語源に生まれた「Creema」。
- 才能や努力が機会/評価に直結しない創作の世界において、その才能や実力が正当に評価され、自分らしく生き働くことができる、フェアな社会の実現に邁進しています。



### ものづくりによる地方創生・地方活性化

- 日本各地の良質な素材と、独自のクリエイティビティを持つ作り手がコラボレーション。その土地ならではの魅力を作り手の作品を通して紹介することで、地域の活性化を目指す「全国いいもの発見プロジェクト」を展開。
- その他、全国各地のものづくりに縁のある街を訪れ、その地の人々とともに市（いち）を開く、「Creema Craft Caravan」など、「ものづくり」を軸とした地方創生・地方活性化に取り組んでいます。





## 参考：ESGに係る取り組み事例

東北三大祭のひとつ「青森ねぶた祭」の開催後、廃棄予定のねぶたの和紙を用いたアップサイクル作品や、同じく東北三大祭のひとつ「秋田竿燈まつり」の開催後、廃棄予定の提灯を活用したアップサイクル作品のアイデアを、「Creema」クリエイターから募集。「Creema」のクリエイター、秋田市竿燈会、秋田市竿燈まつり実行委員会、青森ねぶた祭実行委員会事務局の方々とともに、日本の伝統である祭をサステナブルなカタチで未来に繋いでいる。



# 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の大幅な変動」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>