

株式会社クリーマ（東証グロース：4017）
2026年10月

[illegible]

2027年2月期の注力方針

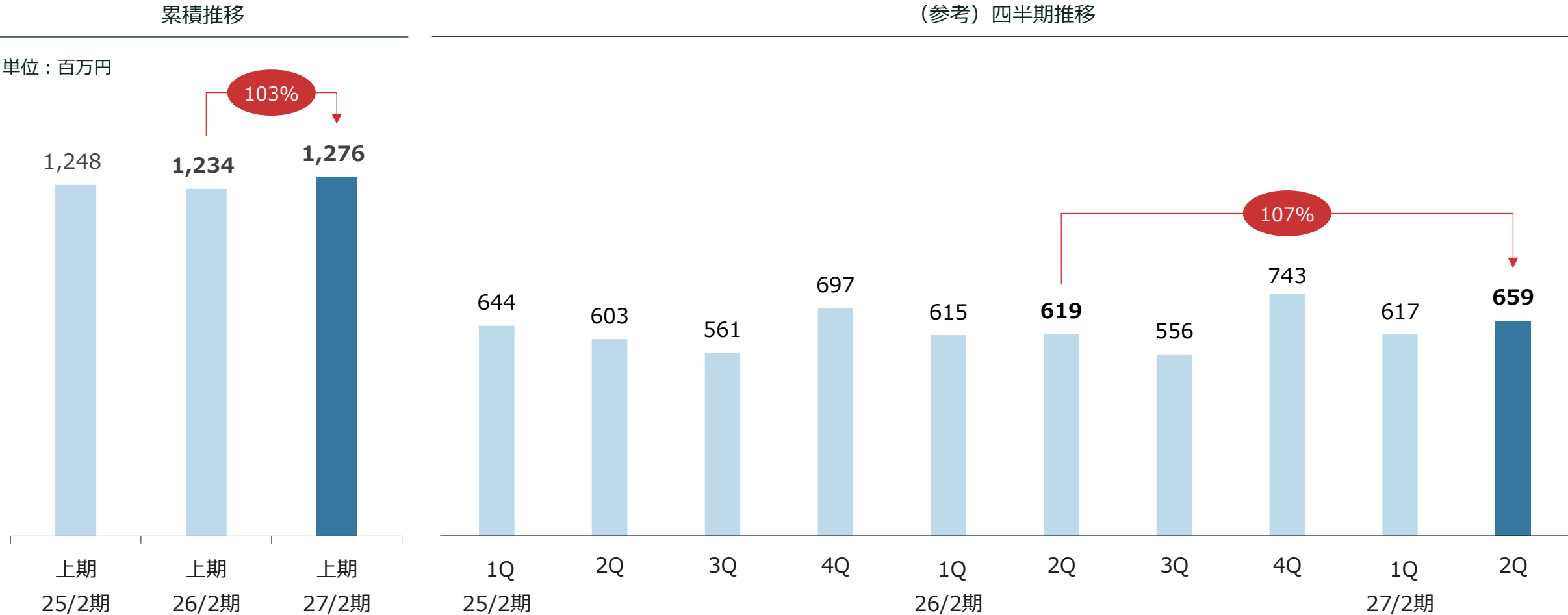
27/2期は、前期の取り組みにより強化されたサービス基盤の効力を最大化すべく、流入数の拡張を進めると同時に、市場・価値の再定義による「Creema」の大規模リニューアルを実施することで、ユーザー基盤を拡大し、流通総額および売上の成長率を拡大する。加えて、AIの本格活用による生産性向上、新サービスへの継続投資、M&Aの推進など、来期以降の本格的な収益拡大と、「クリーム経済圏」の成長加速に寄与する施策を推進。これにより、まずは今期の売上成長率を1段階引き上げつつ、来期より大幅な売上成長と増益を実現する事業基盤確立を目指す。

注力方針	概要
A 市場・顧客価値の再定義に基づく、「Creema」の大規模リニューアル	- 国内ハンドメイドマーケットプレイス市場で引き続き「圧倒的No.1」のポジションを確立。26/2期には「ギフト」軸で新たな価値訴求を行ったが、「Creema」が有するデザイン性・希少性・オリジナリティを活かした市場展開には、なお大きな成長余地がある。 - そこで、「ハンドメイド」という字義にこだわらず、対象市場・ユーザー価値を再定義し、クリエイティブやプロダクトの刷新を通じて市場拡大を推進。 - その延長で、リブランディングや出品制度の改編等の大胆な施策を進め、より多くの人・市場にリーチできるマーケットプレイスへと進化するとともに、より安全性・信頼性の高い購買環境を構築していく。
B 流入基盤の拡張	- 前期の取り組みによりCVR・取引単価・テイクレートは明確に向上。一方、SEOランク低下、なりすましメール影響、広告単価高騰により流入数が伸び悩んだことが、流通成長上の最大課題と認識。 - その解消に向け、前期テストを進めてきたマーケティング施策の拡張および広告費の増額により、効率を適正範囲に保ちながら流入数の拡大を推進すると同時に、外部ブランドとのコラボ推進、メルマガ大型改修によるリテンション向上等、積極的なプロモーション施策を推進。 - 加えて、前期リリースした「クリエイタープッシュ」に機能強化を行い、利用率向上を進めることで流入数の拡大を更に加速する。 - CVR、取引単価、テイクレートが向上した現在において、流入数の成長が加われば、その成長率以上に流通や売上は拡大することになる。
C 新サービス投資の継続拡大による収益力/テイクレート向上	「SPRINGS」「FANTIST」など新サービス群は高成長を継続（前年比145%）。 - 加えて、「クリエイタープッシュ」「Creema GIFT CATALOG」「匿名配送」など、Creemaの成長に資する新しい機能やサービスも多数創出 - これら新サービスへの投資を継続することで成長を加速させるとともに、全社テイクレートのさらなる向上を図る。
D AIの本格活用による生産性の向上	- 全社的にAIの活用を本格化し、業務効率の向上および付加価値創出の両面で成果を高める。 - 組織全体の生産性を底上げすることで、来期（2028年2月期）の大幅な増収増益を実現するための基盤を整備する。
E M&Aの積極活用	- 非連続的な成長を目指し、M&Aを推進。事業基盤を強化し、新たなシナジーを創出することで「クリーム経済圏」の価値と競争力を向上する。 26/2期は複数案件を本格検討するも、実行には至らず。 - 総額7～8億円程度を目安とするM&Aを実行する前提で、引き続き調査および交渉を推進する。

2Qまでは、A～Dの各領域において、出品制度の改編、外部IPとのコラボレーション、Creema SPRINGSにおける「みんなのたからもの」のリリース、開発領域を中心としたAI活用の推進など、一部施策を先行的に実施した。EのM&Aについては、現時点で具体的な案件化には至っておらず、今後も候補先の探索を継続する。

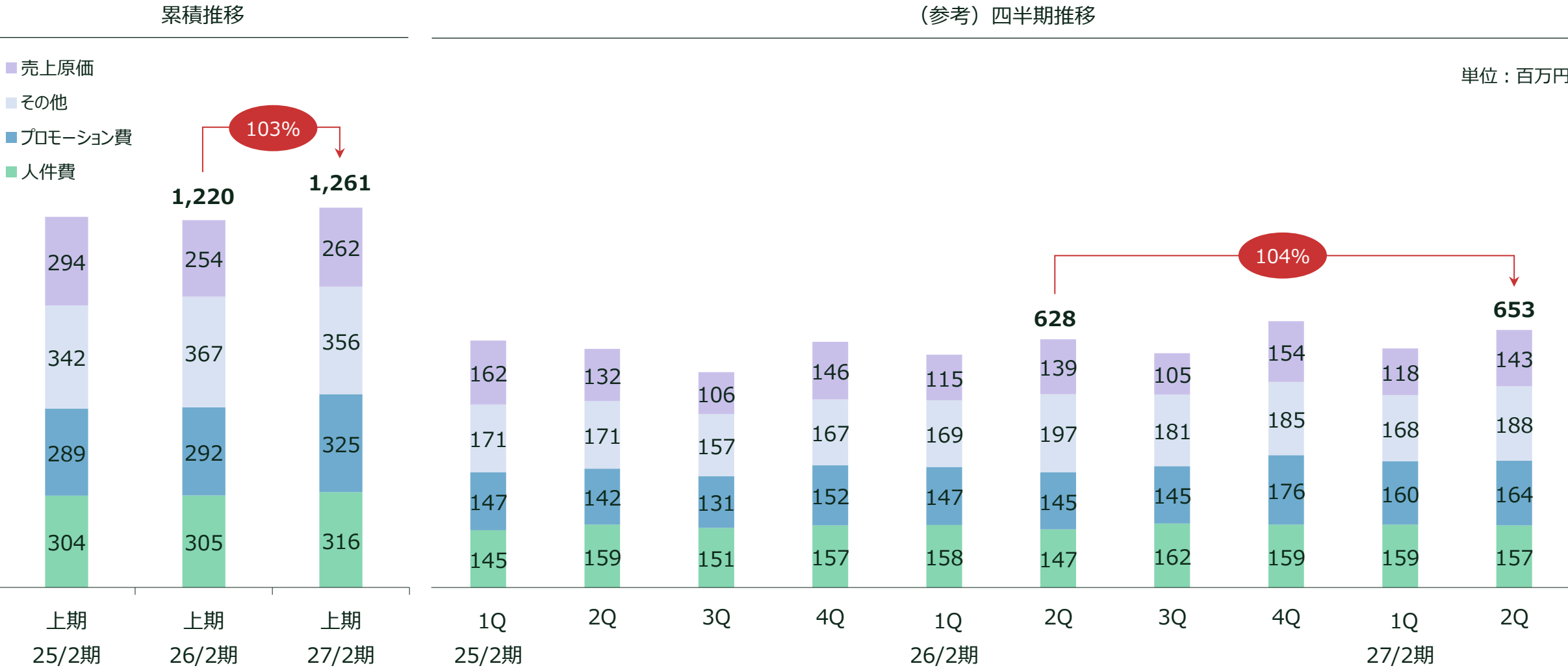
売上高の推移

プラットフォームサービスが前年同期を下回ったものの、マーケットプレイスサービス、新サービス群およびイベントサービスが業績成長を牽引し、2Qの売上高は前年同期比107%の659百万円と成長率が加速した。その結果、上期累計の売上高は前年同期比103%の1,276百万円となった。



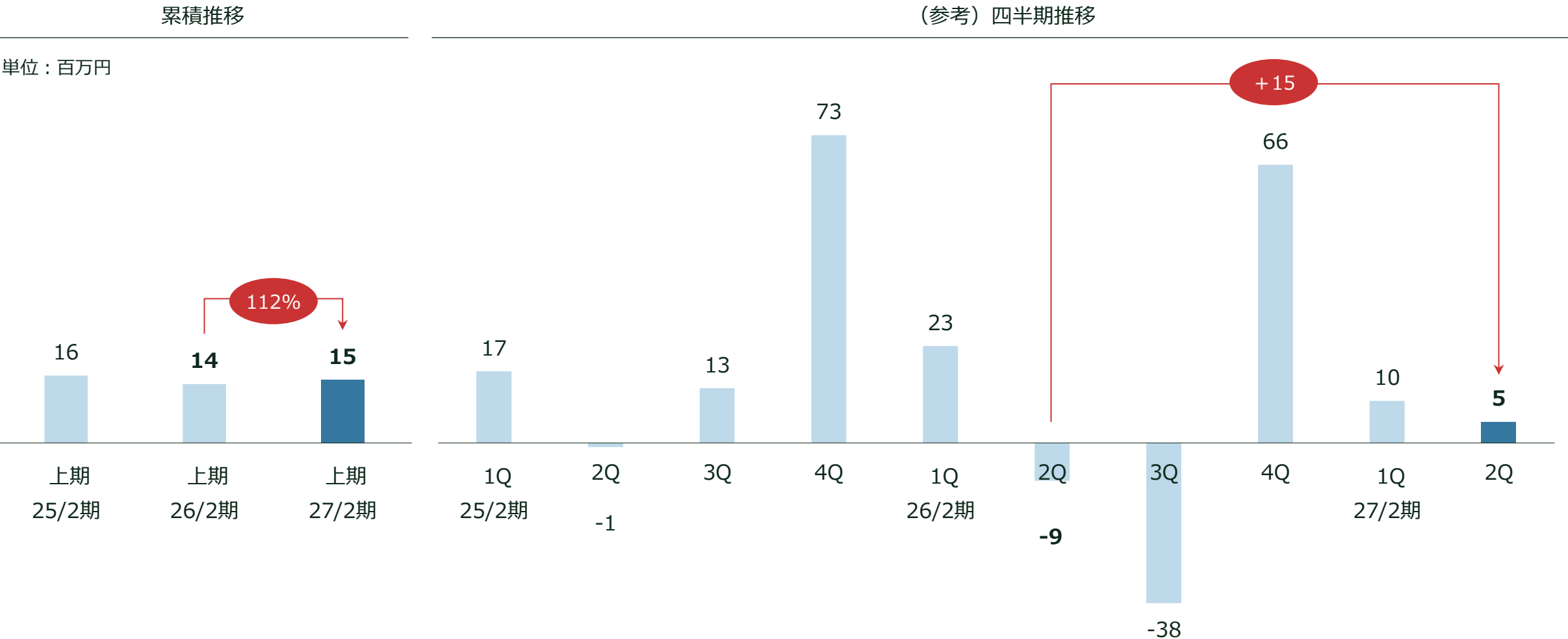
コスト（売上原価・販管費）の推移

売上原価と販管費を合算した上期累計の総コストは、前年同期比103%の1,261百万円となった。新サービス群を中心に広告宣伝費等の成長投資を拡大した一方、採用や外注費等の支出が計画を下回ったことから、コスト増加は限定的となった。



営業利益の推移

- ・ 前述のとおり、売上高が前年同期比103%と伸長する一方、コスト増加が限定的となったことから、上期累計の営業利益は前年同期比112%の15百万円となった。



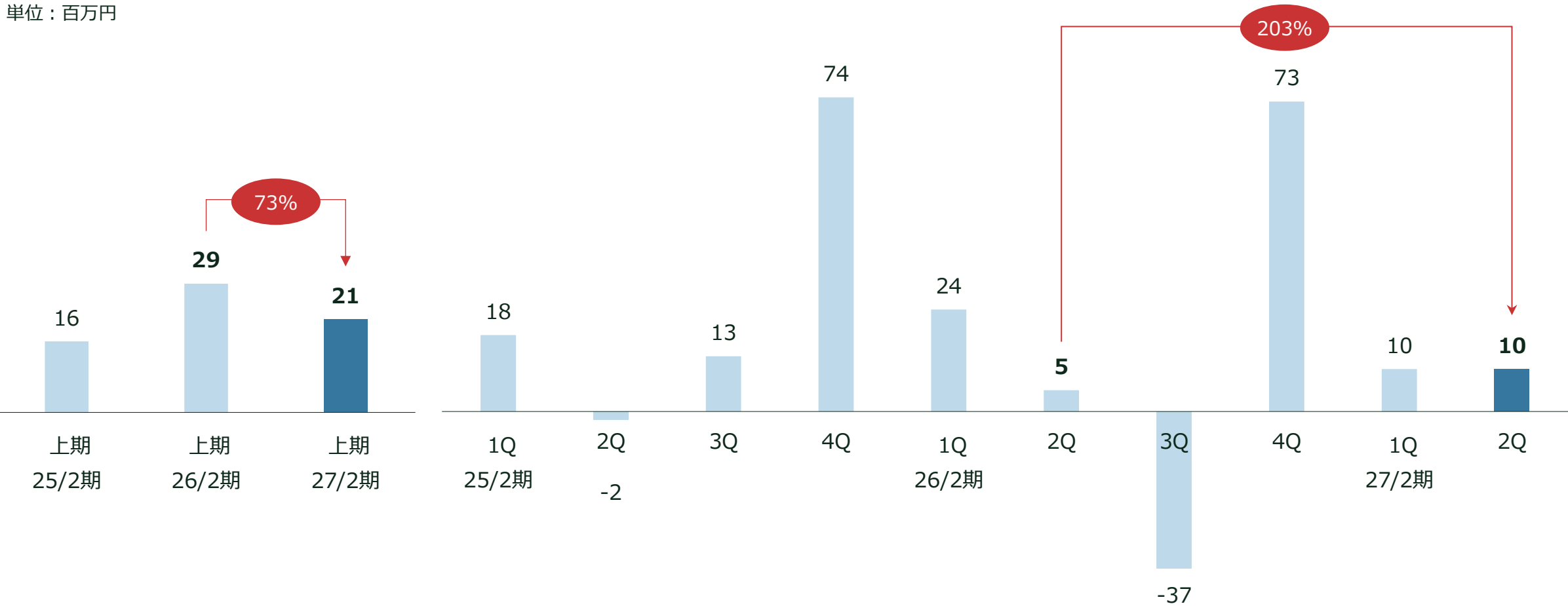
経常利益の推移

・ 営業利益は前年同期を上回った一方、営業外収益の減少等により、上期累計の経常利益は前年同期比73%の21百万円となった。

累積推移

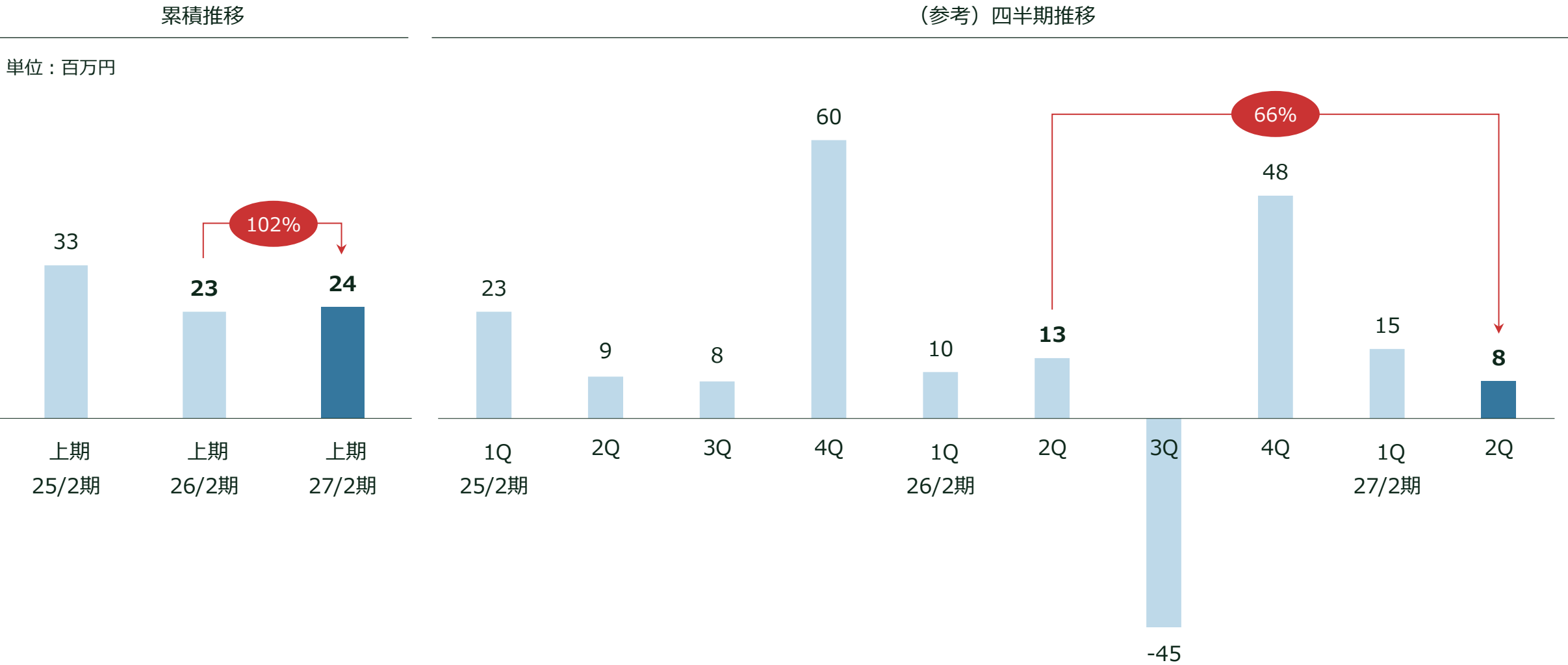
(参考) 四半期推移

単位：百万円



税後利益の推移

・ 経常利益は前年同期を下回った一方、法人税等調整額の影響により、上期累計の税後利益は前年同期比102%の24百万円となった。



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）

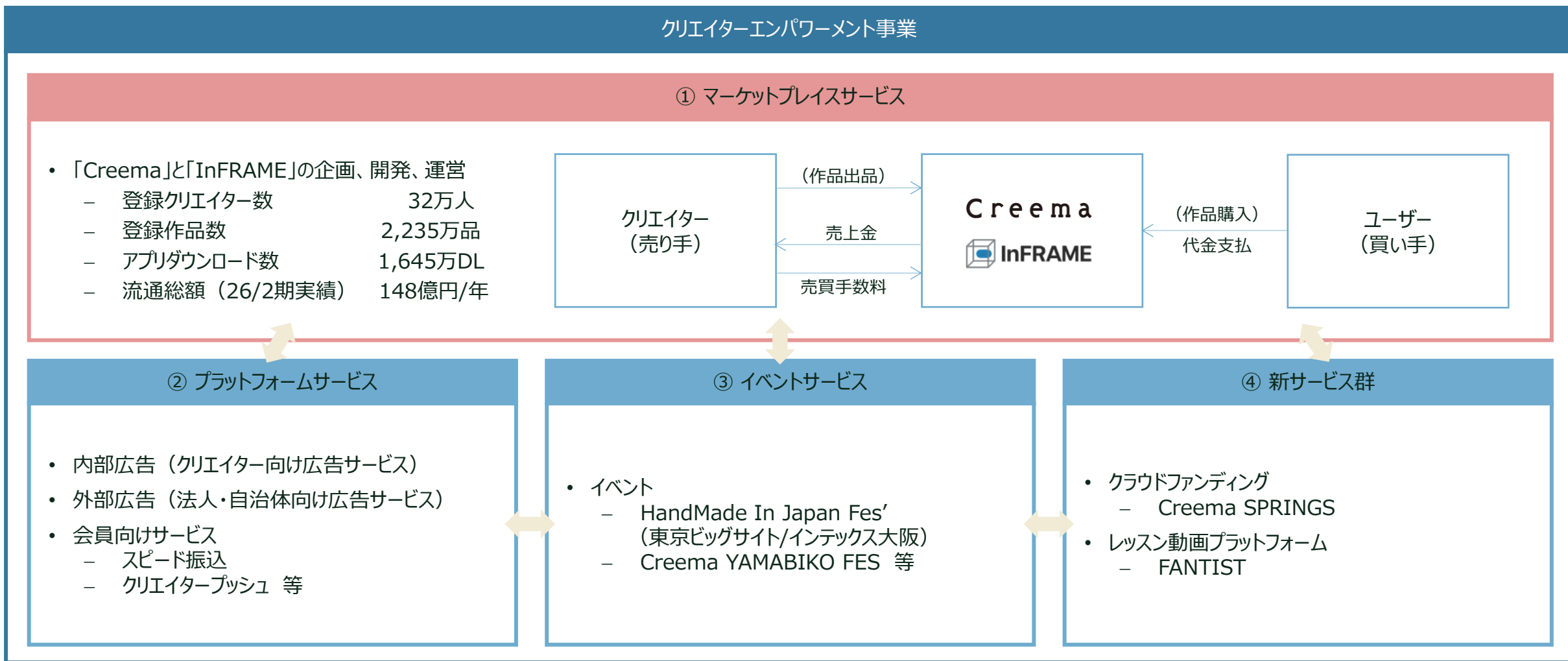
項目	26/2期 2Q末	27/2期 2Q末	前年比
資産合計	3,549	3,344	94%
流動資産	3,252	3,085	95%
内、現金及び預金	2,854	2,720	95%
内、売掛金	366	316	86%
内、その他	32	49	154%
固定資産	296	258	87%
負債合計	2,421	2,187	90%
流動負債	2,130	2,079	98%
内、預り金	1,424	1,386	97%
内、一年以内返済予定借入金	224	180	80%
内、その他	481	512	107%
固定負債	290	107	37%
内、長期借入金	290	107	37%
純資産合計	1,128	1,156	102%

27/2期2Q末時点のBS構成（単位：百万円）

流動資産 3,085	流動負債 2,079
・現金及び預金 2,720 ・売掛金 316 ・その他 49	・預り金 1,386 ・一年以内返済予定借入金 180 ・その他 512
	固定負債 107 ・長期借入金 107
	純資産 1,156
固定資産 258	

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。

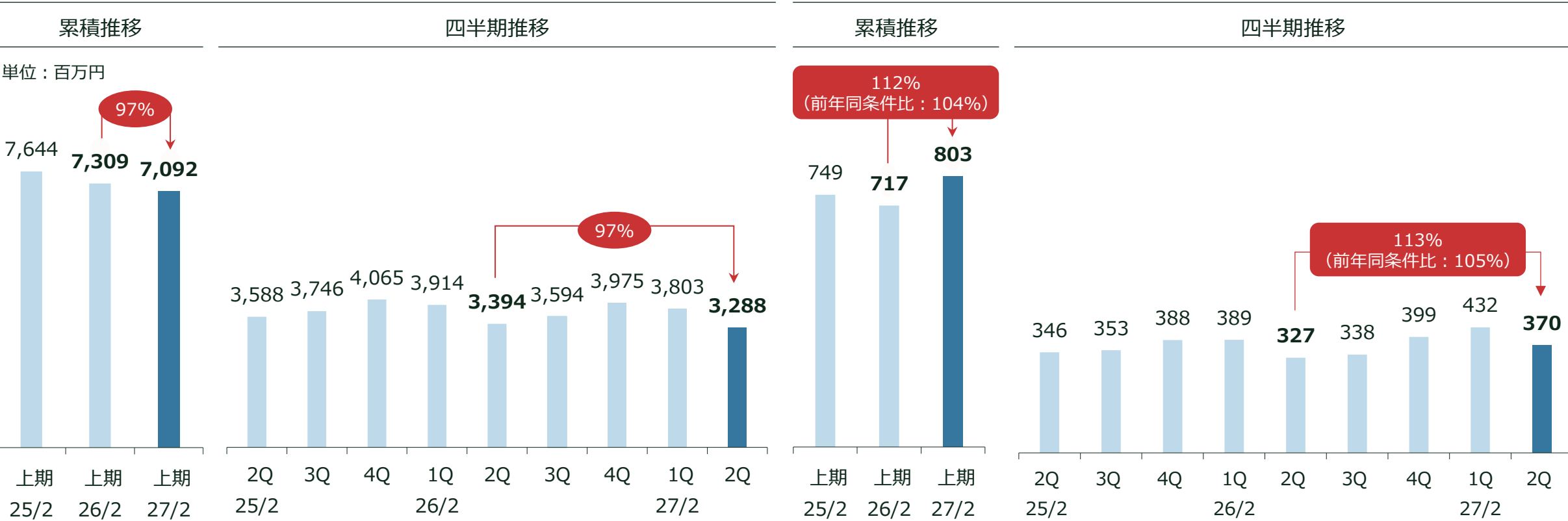


① マーケットプレイスサービス：流通総額・売上推移

一部メールの開封率低下や、Googleのアルゴリズム変更による検索流入の減少等の影響により、2Qの流通総額は前年同期比97%となり、上期累計でも前年同期比97%の70億円となった。一方、ギフト施策や匿名配送など、前期の注力施策が奏功し、テイクレートが向上したことから、2Qの売上高は前年同期比113%（一部サービスの売上区分変更の影響を除いた前年同条件比105%）と伸長。上期累計でも前年同期比112%（同104%）の803百万円となり、流通総額を上回る売上成長となった。また、長期化していたメール開封率の低下は8月に解消したほか、「制作への関わり方」のリリースや、外部ブランドとのコラボ（バーバパパ）、ギフト領域の更なる訴求強化、マーケティング施策の拡張に向けたテスト等、下期からの流通総額の再成長に向けた基盤整備を着実に進めた。

流通総額

売上



参考：制作への関わり方

出品制度を改編し、Creemaで出品可能な作品を、従来の「自ら制作」に加えて、OEM等を活用した「企画・デザイン」や、自らの審美眼や価値観によって選定する「セレクト」まで拡大。「制作への関わり方」の明示を必須とすることで、Creemaらしい創造性・独自性を守りながら、多様化するものづくりの形への対応を進めた。



自ら制作

制作工程のすべてまたは一部を行う

出品者が企画・デザインを行い、制作工程においてもそのすべてまたは一部を自ら行っている



企画・デザイン

企画・デザインをしているが制作作業はしていない

出品者がオリジナルで企画・デザイン・仕様を決定し、制作は外部が行っている



セレクト

制作やデザインに関与していない

出品者は制作工程や企画・デザインには関与せず、自らの審美眼や価値観によってセレクトして販売している

参考：Creema Art Collection ゴッホの世界をかたちに

ゴッホの代表作をモチーフに、クリエイターが独自の視点でものづくりで表現する「Creema Art Collection」を実施。『ひまわり』『星月夜』『夜のカフェテラス』『花咲くアーモンドの木の枝』などの名画から着想を得た作品を展開した。



参考：あつまれ、へんてこフレンズ

個性豊かなぬいぐるみやオブジェなど、“へんてこ”だけど愛着の湧く作品を集めた特別企画「あつまれ、へんてこフレンズ」を実施。40点以上の作品を紹介する特設サイトを展開し、360度ビューや診断コンテンツなど、作品との出会いを楽しめる企画を実施した。



参考：Creema with BARBAPAPA

人気キャラクター「バーバパパ」との初のコラボレーション企画「Creema with BARBAPAPA」を実施。5名のCreemaクリエイターによるコラボ作品とCreemaオリジナルアイテム、計20種類を数量限定で展開した。

Creema with BARBAPAPA

コラボレーション

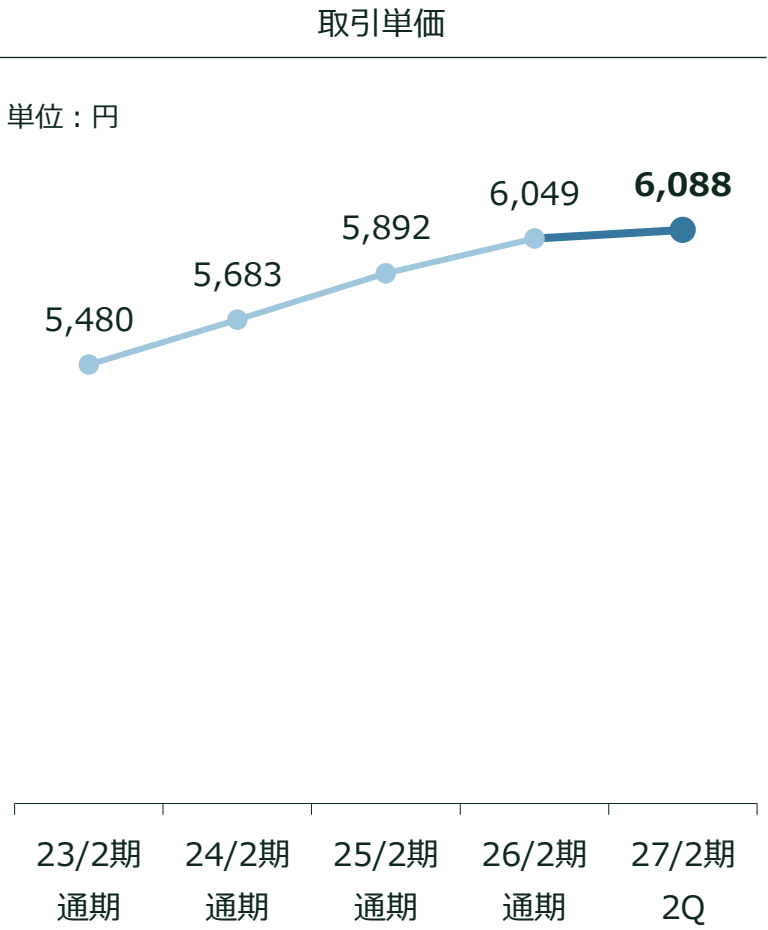
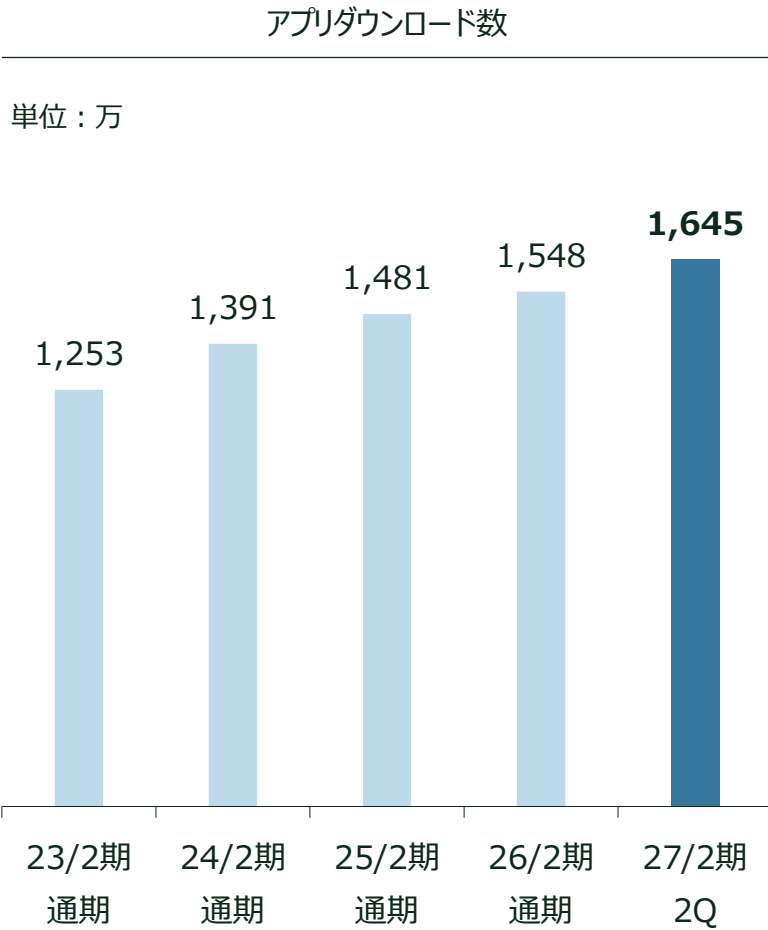
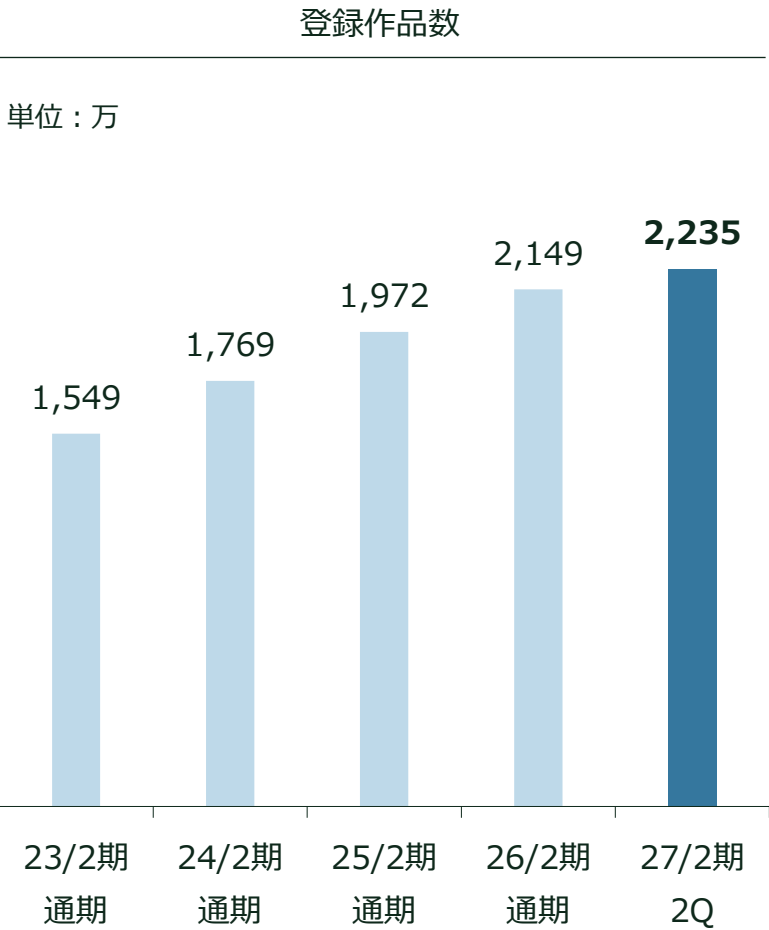
6/19 FRI START!

Creema

©2026 Alice Taylor & Thomas Taylor ALL RIGHTS RESERVED

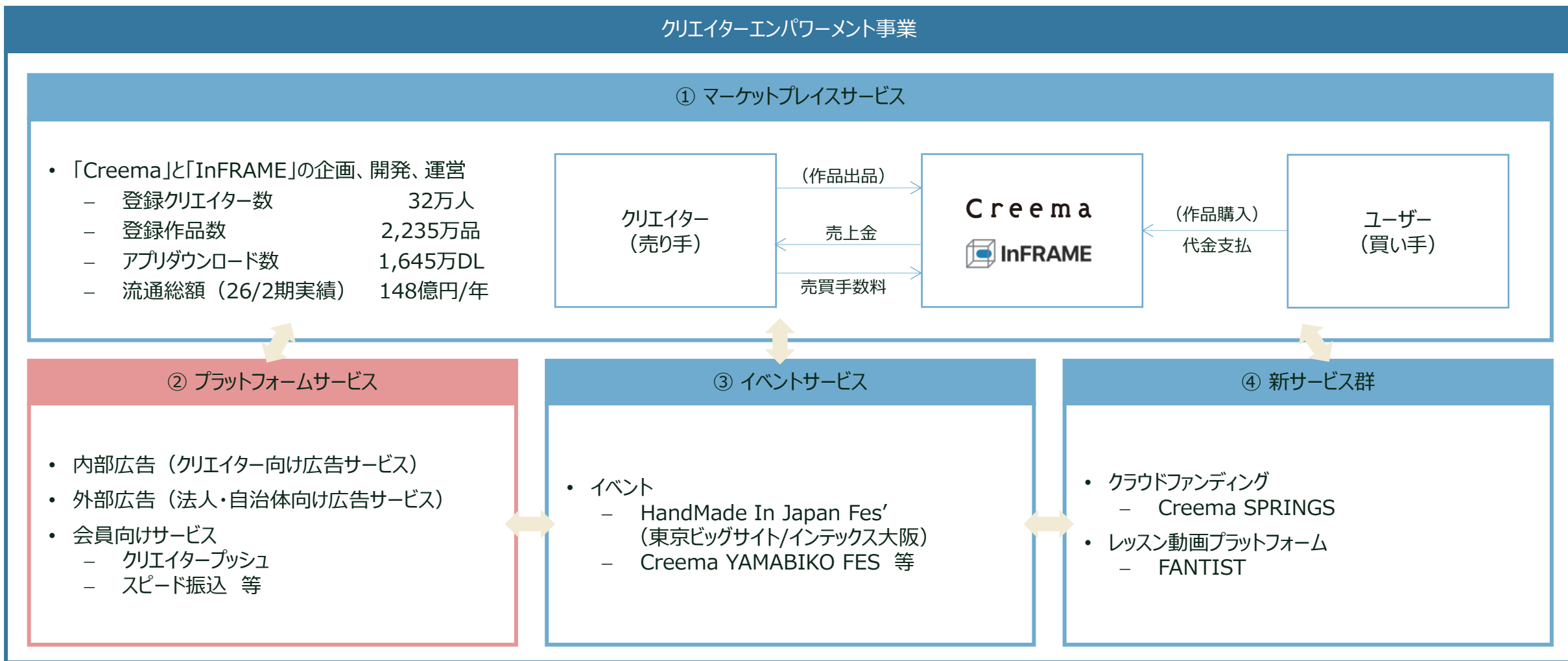
① マーケットプレイスサービス：KPI推移

登録作品数、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。



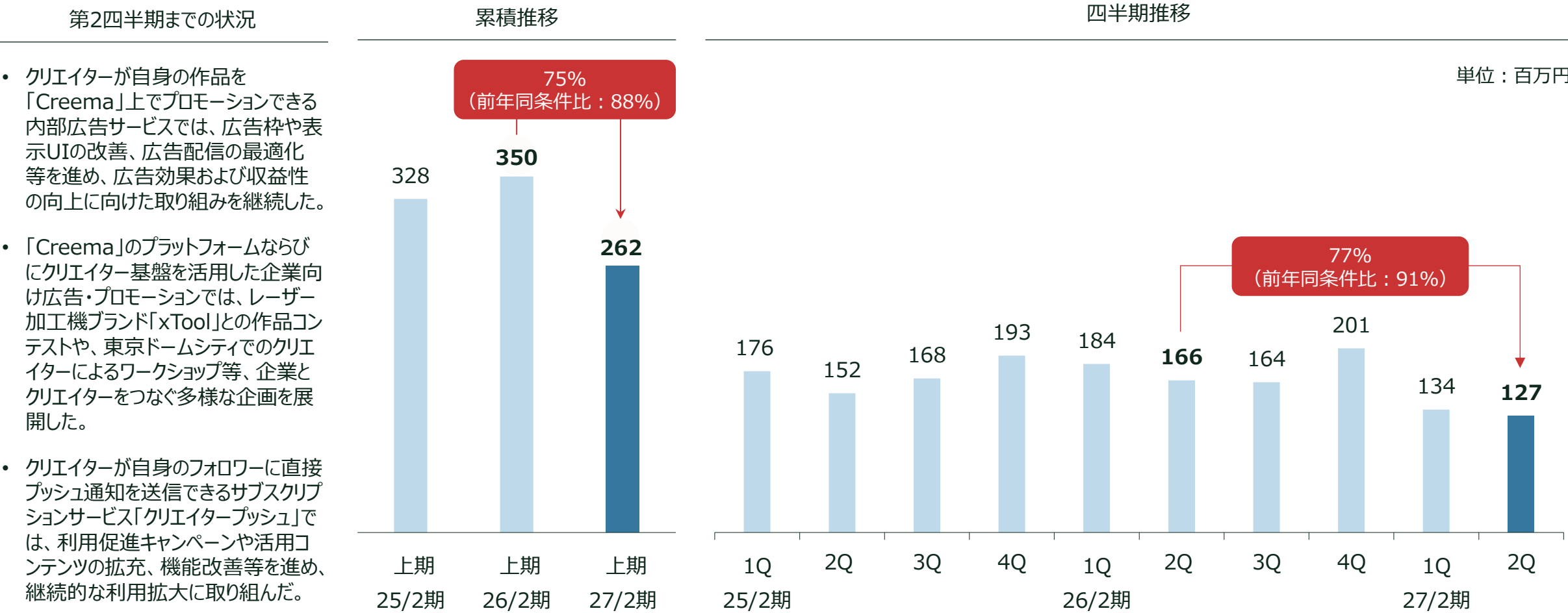
再掲：事業構造とクリーマ経済圏

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、納品時期が下期に偏ったことにより外部広告が前年を下回ったことに加え、マーケットプレイスの流通総額減少に伴う内部広告の減収が重なり、2Q売上高は前年同期比77%（売上区分変更の影響を除いた前年同条件比91%）、上期累計では前年同期比75%（同88%）の262百万円となった。一方、クリエイタープッシュは堅調に拡大しており、各サービスの成長に向けた取り組みを推進している。



参考：xTool & Creema クリエイターコラボ

レーザー加工機ブランド「xTool」と共同で、クリエイターの新たなものづくりを支援する作品コンテストを実施。100件以上の応募から選出された作品を「HandMade In Japan Fes' 2026」で展示し、来場者投票を通じて優秀作品を決定した。

xTOOL & Creema

クリエイターコラボ

作品コンテスト

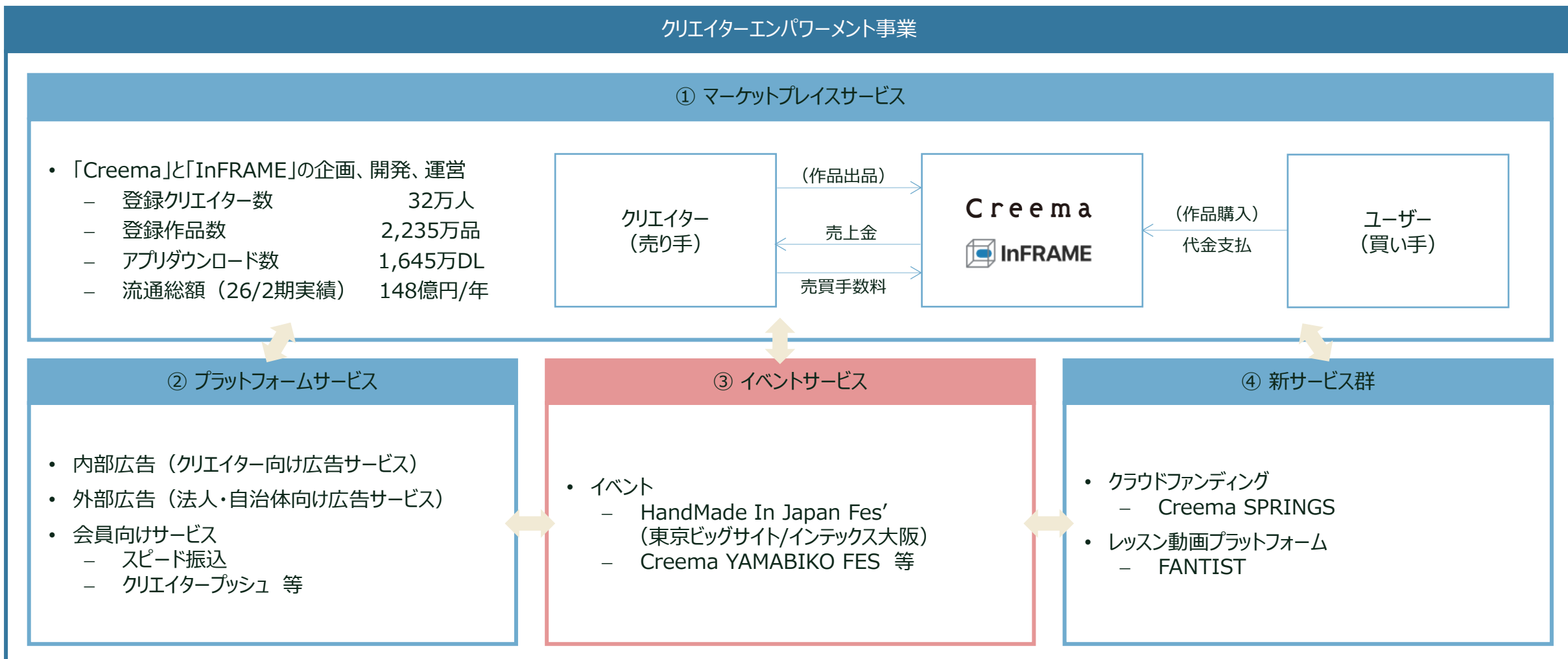
参考：五感で楽しむクリエイティブ・トリップ

東京ドームシティにて、世界各地の素材やモチーフをテーマに、Creemaクリエイターによる体験型ワークショップ「五感で楽しむクリエイティブ・トリップ」を実施。ものづくりを通じて、来場者に新たな体験価値を提供した。



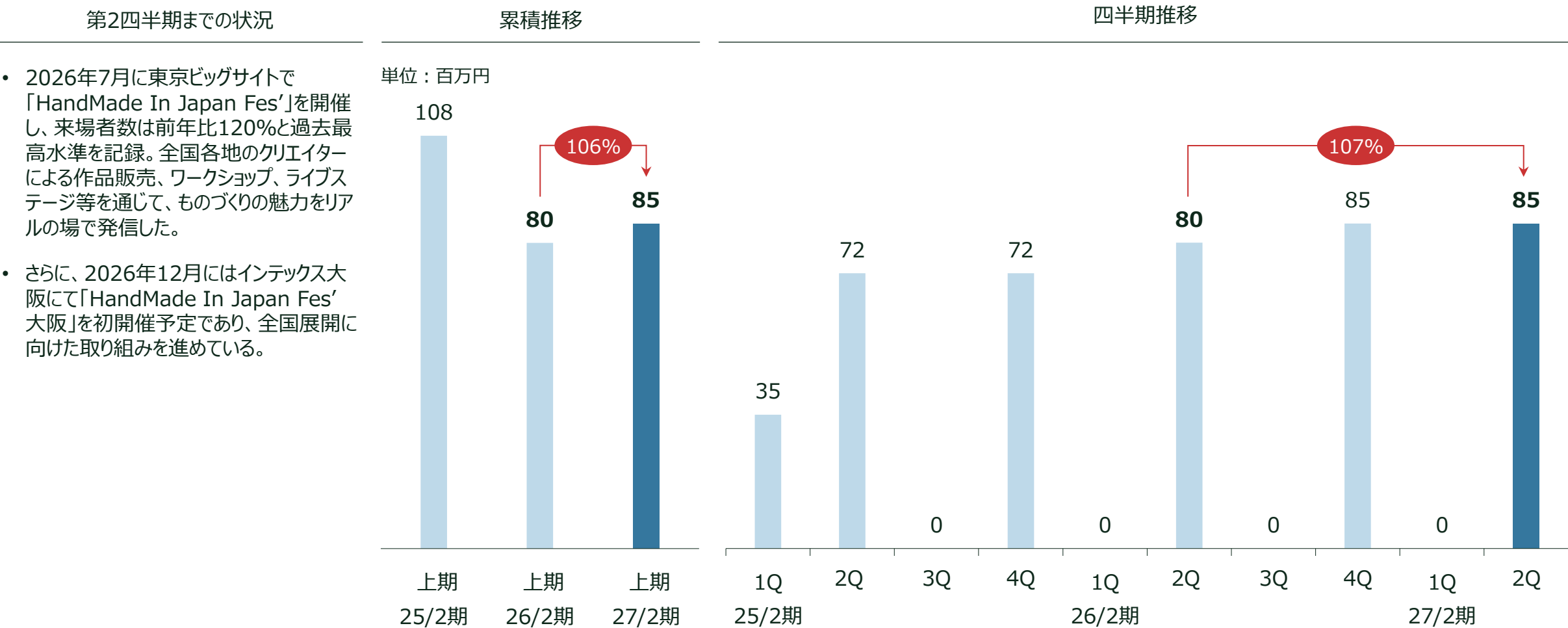
再掲：事業構造とクリーマ経済圏

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

イベントサービスでは、2026年7月に東京ビッグサイトで「HandMade In Japan Fes'」を開催。来場者数は前年同期比120%と過去最高水準となり、2Qの売上高は前年同期比107%の85百万円となった。その結果、上期累計の売上高も前年同期比106%の85百万円と、前年同期を上回って着地した。



参考：HandMade In Japan Fes’

2026年7月11日・12日に、東京ビッグサイトにて日本最大級のクリエイターの祭典「HandMade In Japan Fes’」を開催。全国各地のクリエイターによる作品販売、ワークショップ、ライブステージ等を展開し、ものづくりの魅力をリアルの場で発信。来場者数は過去最高水準となり、多くのクリエイターおよび来場者に参加いただいた。



The graphic is a promotional poster for 'HandMade In Japan Fes' 2026. It features a central text area with a light gray background, surrounded by a collage of images and decorative elements. The text 'HMJ 2026' is prominently displayed in large, bold, black letters. Below it, 'HandMade In Japan Fes' is written in a smaller, black font. The dates '7/11^{SAT} - 7/12^{SUN}' and the location '東京ビッグサイト' are also included. A circular icon indicates the time '11:00 - 19:00'. The collage includes various handmade items: a chocolate-covered cake, a glass of colorful gelatin, a gold necklace, a woven basket, a lamp, a watch, a small basket, a keychain, and a stack of wallets. The background is decorated with large, colorful circles in shades of orange, blue, and yellow.

HMJ
2026
HandMade In Japan Fes
7/11^{SAT} - 7/12^{SUN}
東京ビッグサイト 11:00 - 19:00

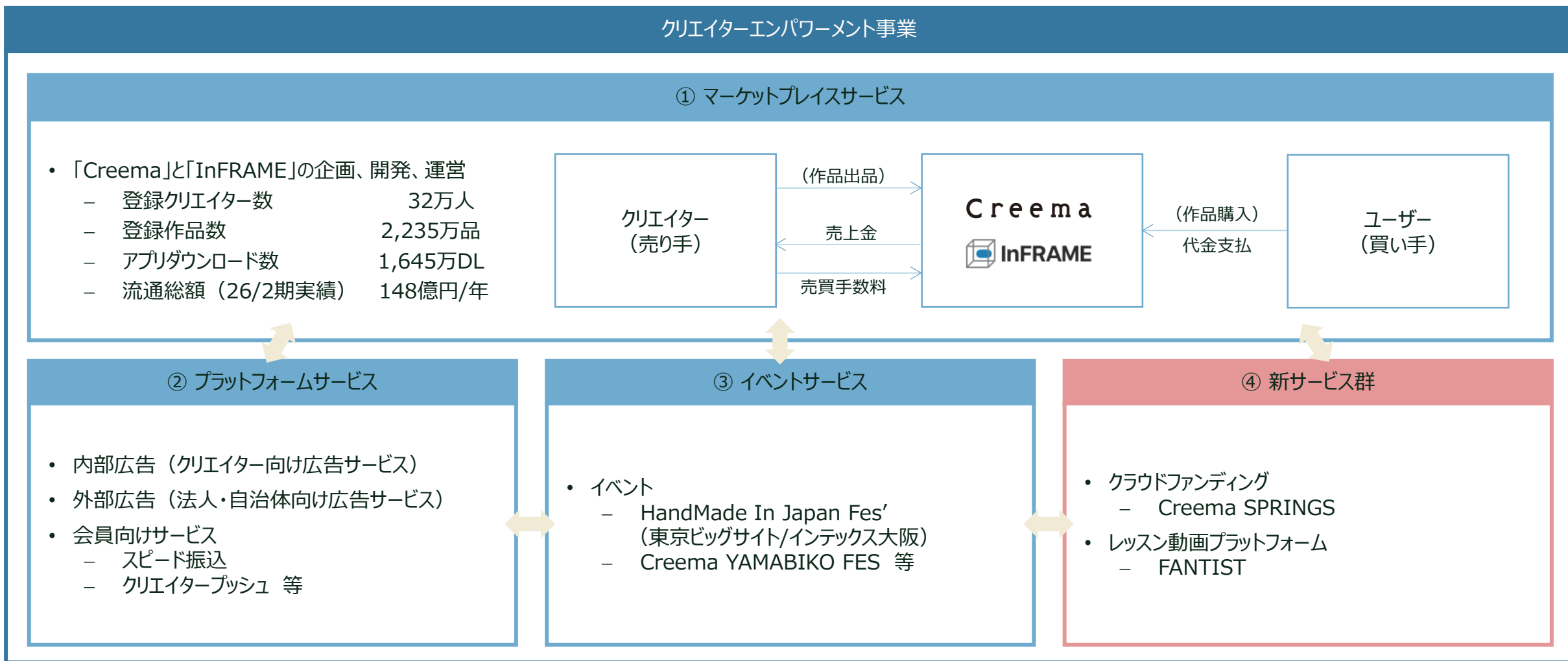
告知：HandMade In Japan Fes' 大阪

2026年12月12日・13日に、インテックス大阪にて「HandMade In Japan Fes' 大阪」を初開催予定。2013年より東京で開催してきた「HandMade In Japan Fes'」の全国展開第1弾として、全国約1,700名のクリエイターによる作品販売やワークショップ、フード、音楽ステージなど、多彩なコンテンツを展開。

The poster for 'HandMade In Japan Fes' Osaka' is set against a light gray grid background. The central text reads 'HMJ 大阪 OSAKA' in large, bold black letters, with 'HandMade In Japan Fes' in smaller black text below it. The dates '12/12^{SAT} - 12/13^{SUN}' and the venue 'インテックス大阪 2号館' are displayed, along with the time '10:00 - 17:00'. A red starburst graphic to the right of the central text says '関西 初開催!' (Kansai First Event!). The poster is decorated with various handcrafted items in circular and rectangular frames: a small figure holding a star, a wooden clock, a gold ring, a Christmas wreath, a pink plush toy, a glass bowl, a Christmas tree, a plate of food, a black dress with a red bag, a windmill, a person playing a guitar, and several leather wallets. A green starburst graphic is also present. A green starburst graphic with the text 'HMJ' is located near the bottom right.

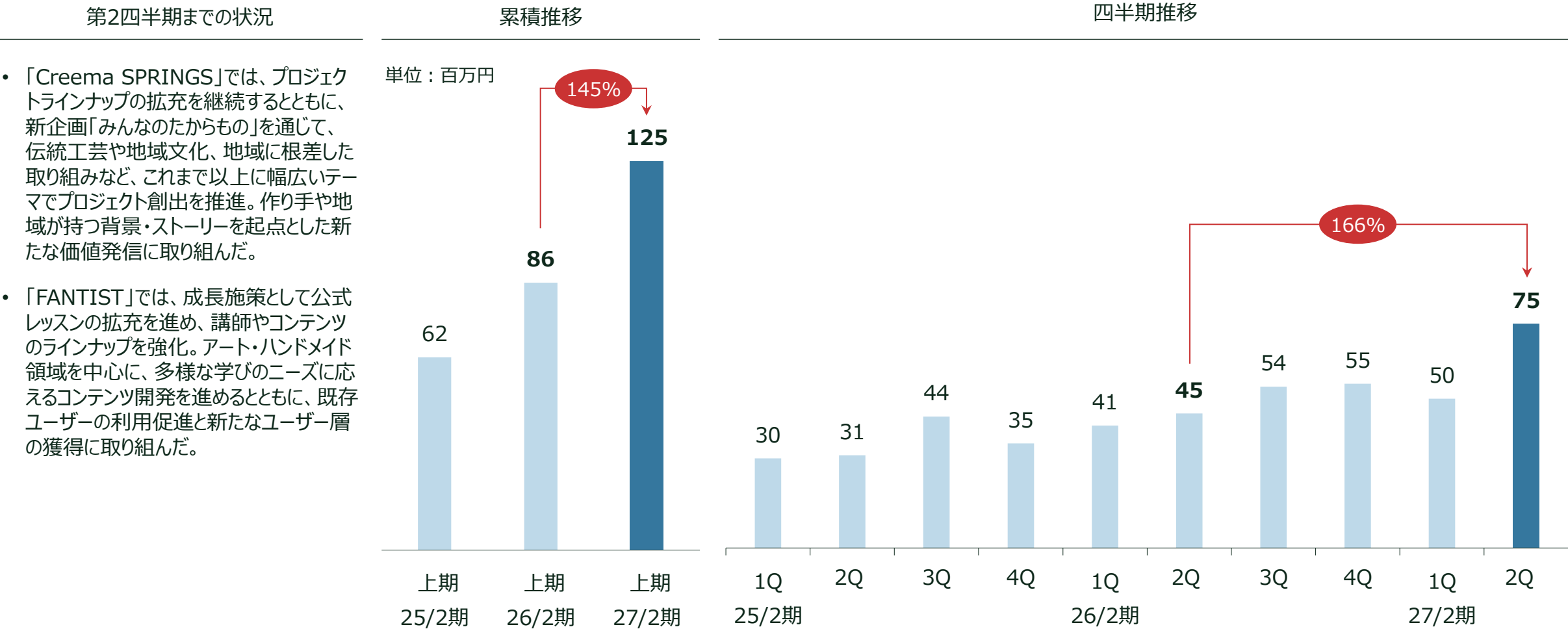
再掲：事業構造とクリーマ経済圏

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」

新サービス群では、Creema SPRINGSにおけるプロジェクト拡充や新企画「みんなのたからもの」の成長に加え、FANTISTでは公式レッスンの拡充を進めた。その結果、2Qの売上高は前年同期比166%の75百万円と成長が加速し、上期累計でも前年同期比145%の125百万円まで拡大した。



参考：Creema SPRINGSの取り組み事例

Creema SPRINGSでは、作り手の想いや作品に込められたストーリーを起点としたプロジェクト創出を推進。新企画の展開や営業活動の強化を通じて、Creemaのユーザー基盤と親和性の高いクラウドファンディングプロジェクトの拡充に取り組んだ。

整理しやすい4ポケット
すっきり上品、
なのに大容量。

3WAY仕様の本革バケットバッグ

5営業日
以内発送



蒸し料理から
炊飯まで、
これひとつで。

桐箆箆職人がつくる、
電子レンジ専用せいろ



汗ばむ時期でも
凜としていたい
涼しく軽やかなブラックフォーマル

体型を美しく
カバーする
3D設計

透け感シフォン
×
接触冷感

畳んでもシワに
なりにくい
洗濯OK



リネン好きが辿り着く
伝説の黒大麻

Black Soil Hemp 目隠し・間仕切り・カーテン



大切な情報を守る
小さい長財布

見る角度で色が変わるパールレザー

スキミング防止
マイナカード専用
ポケット付き

ミニ財布が
新登場

COTOCUL
KYOTO



買って応援、ネコたちの未来
熊本の被災ネコ支援

お品代の
約20~25%
が寄付になる

soneco



参考：FANTIST公式コースの取り組み

FANTISTでは、成長性の高い公式コースを成長ドライバーと位置づけ、ユーザーニーズの高い領域での新規講座開発を継続。健康・暮らし・小規模事業者向けスキル等のテーマを中心に公式コースの拡充を進め、商品ラインナップの強化と継続受講の促進に取り組んだ。

チラシ・ポスター実践コース



はじめての水彩風のデジタルイラスト講座



ドール服づくり | ヴィンテージドレス入門講座



手帳に描くボールペンイラスト講座



大人の紙バンドかごバッグ講座



はじめての彩墨アート入門講座



はじめてのクラフトバンド ミニかご講座



立体で楽しむ花のクイリングアート講座



2027年2月期 PL計画

来期以降の売上・利益の本格拡大に向け、その基盤構築を迅速かつ集中的に進めるべく、今期は売上高で前期比110%の成長を見込む一方、成長投資を優先するため営業利益は前期比14%まで減少する見通し。なお、繰延税金資産等の影響から、当期純利益は前期比115%で伸長する計画。

	参考：2026年2月期	2027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	2,535	2,780	+ 245	110%	マーケット プレイス	1,748 前期比：120% (当期基準ベース前年比：112%)
売上原価	515	597	+ 82	116%		
売上総利益	2,020	2,183	+ 163	108%	プラットフォーム	669 前期比：94% (当期基準ベース前年比：110%)
販管費	1,977	2,177	+ 200	110%		
営業利益	42	6	▲ 36	14%	イベント	111 (前期比：67%)
経常利益	66	20	▲45	31%		
当期純利益	27	31	+4	115%	新サービス群	250 (前期比：128%)

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に係る様々な取り組みを推進していく。

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。

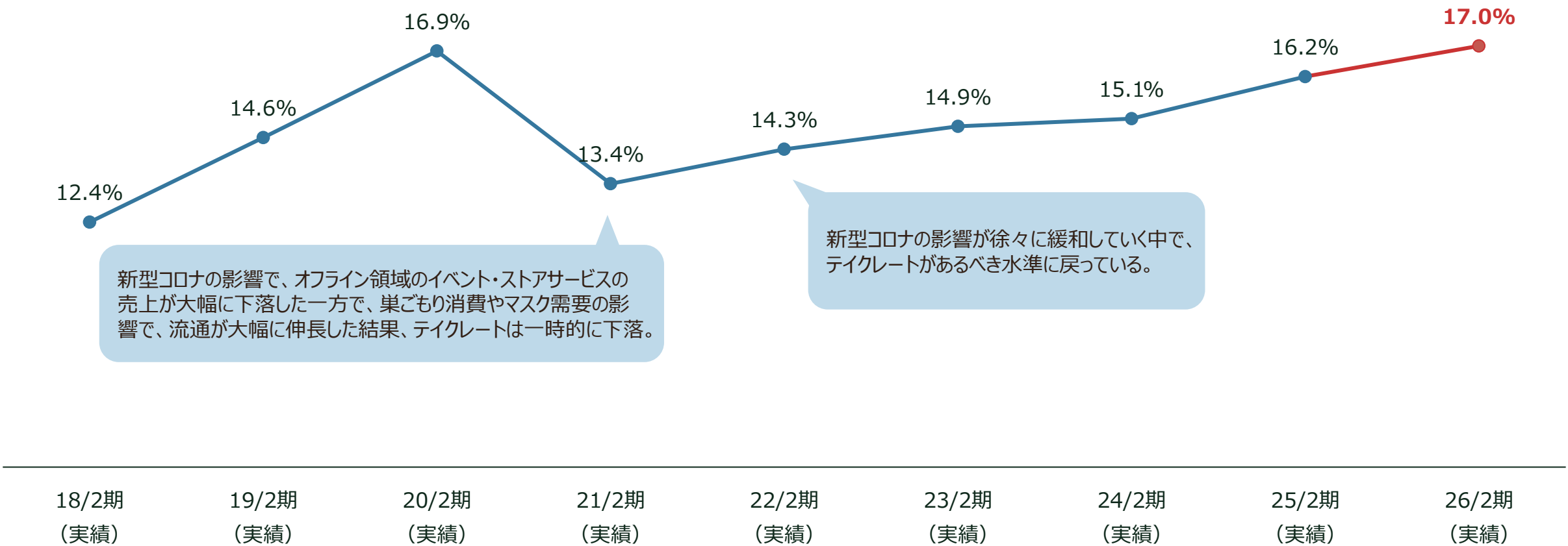


東北三大祭のひとつ「青森ねぶた祭」の開催後、廃棄予定のねぶたの和紙を用いたアップサイクル作品や、同じく東北三大祭のひとつ「秋田竿燈まつり」の開催後、廃棄予定の提灯を活用したアップサイクル作品のアイデアを、「Creema」クリエイターから募集。「Creema」のクリエイター、秋田市竿燈会、秋田市竿燈まつり実行委員会、青森ねぶた祭実行委員会事務局の方々とともに、日本の伝統である祭をサステナブルなかたちで未来に繋いでいる。



参考：全社テイクレートの推移

21/2期は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により流通総額が伸びた半面、イベント・ストアサービスの売上が大幅に下落した結果、テイクレートは大幅に減少。22/2期は、プラットフォームの安定的な成長が継続したことに加え、イベント・ストアの若干の復調により回復傾向。23/2期以降は、既存事業の安定的伸長に加え、新サービスも順次追加されることで、テイクレートは徐々に向上している。



「全社テイクレート」は、マーケットプレイスの流通総額を分母に、全サービスの売上を分子にして算出。

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>