

2025年9月期
第3四半期 決算説明資料

2025年8月

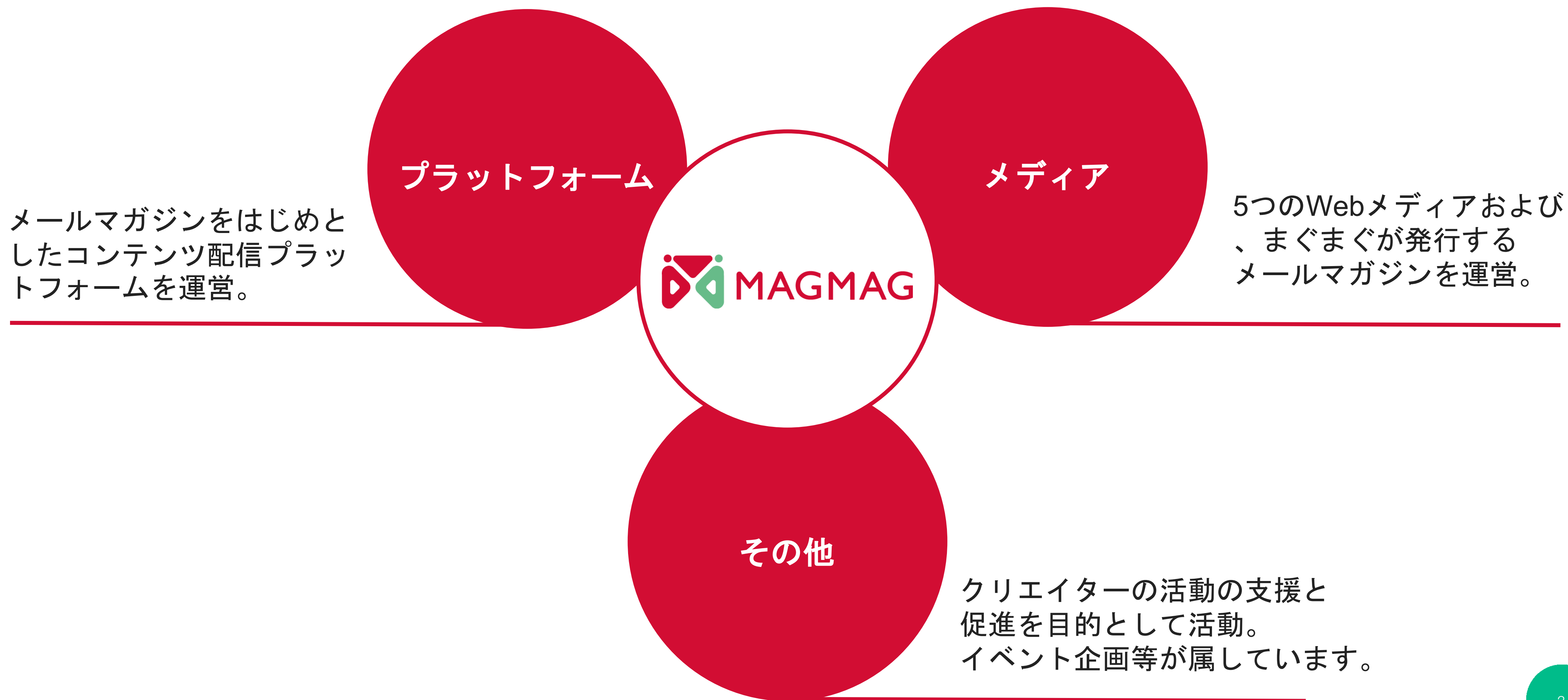


株式会社まぐまぐ
証券コード：4059

アジェンダ

-  2025年9月期 第3四半期 決算報告
-  事業トピックス
-  今後の展開

▶ 当社の事業について



第3四半期決算報告



2025年9月期 第3四半期（4月～6月） 報告

売上高

97,034千円

YoY

85.9%

予算進捗率

78.8%

営業利益

1,495千円

YoY

68.5%

予算進捗率

22.2%

プラットフォーム事業

セグメント売上 84,159千円 YoY111.5%

セグメント利益 49,924千円 YoY118.1%

- 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 12,715千円 YoY33.9%

セグメント利益 ▲656千円 YoY7,204千円減

- タイアップ広告受注が減少
- 大規模コスト削減により事業の効率化が進む

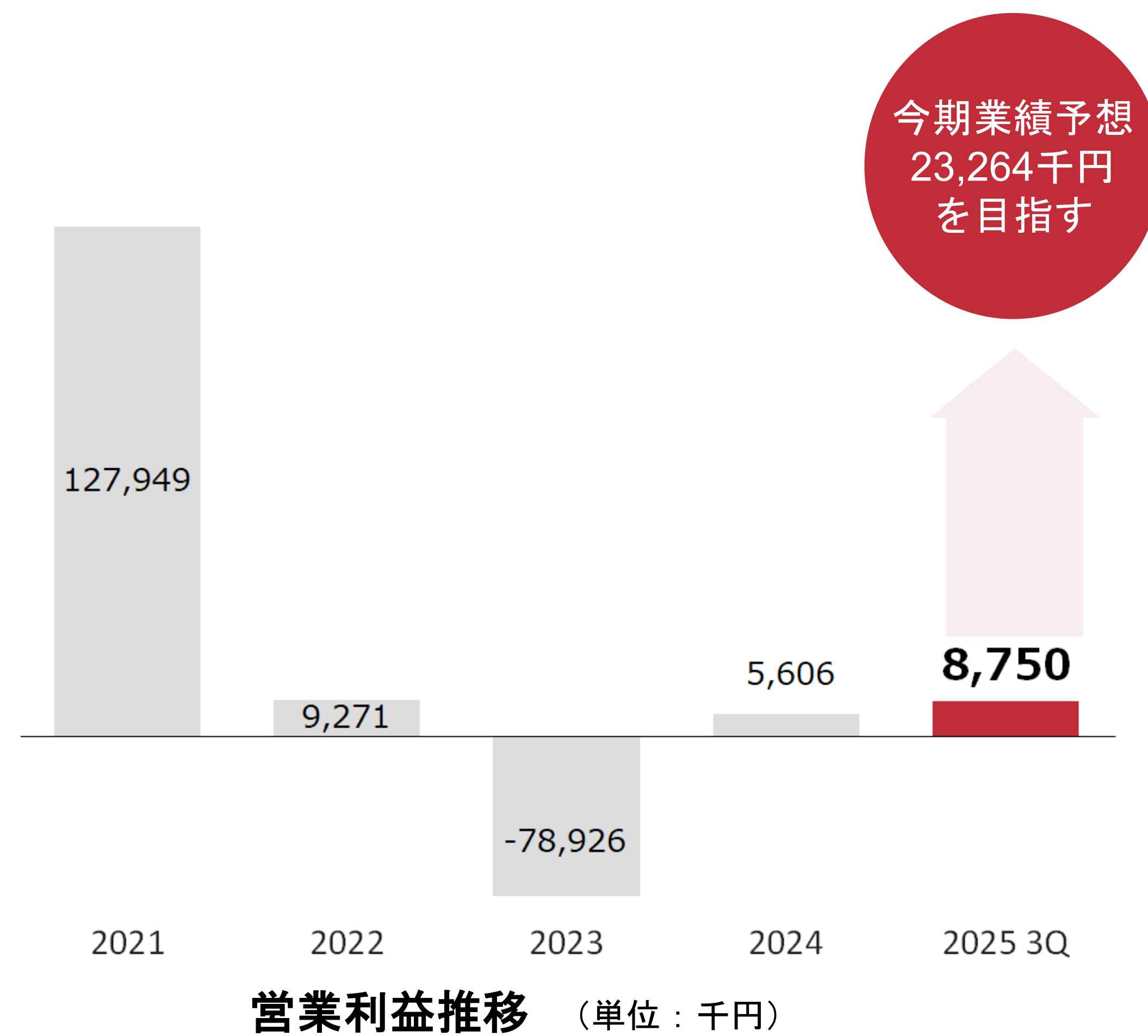
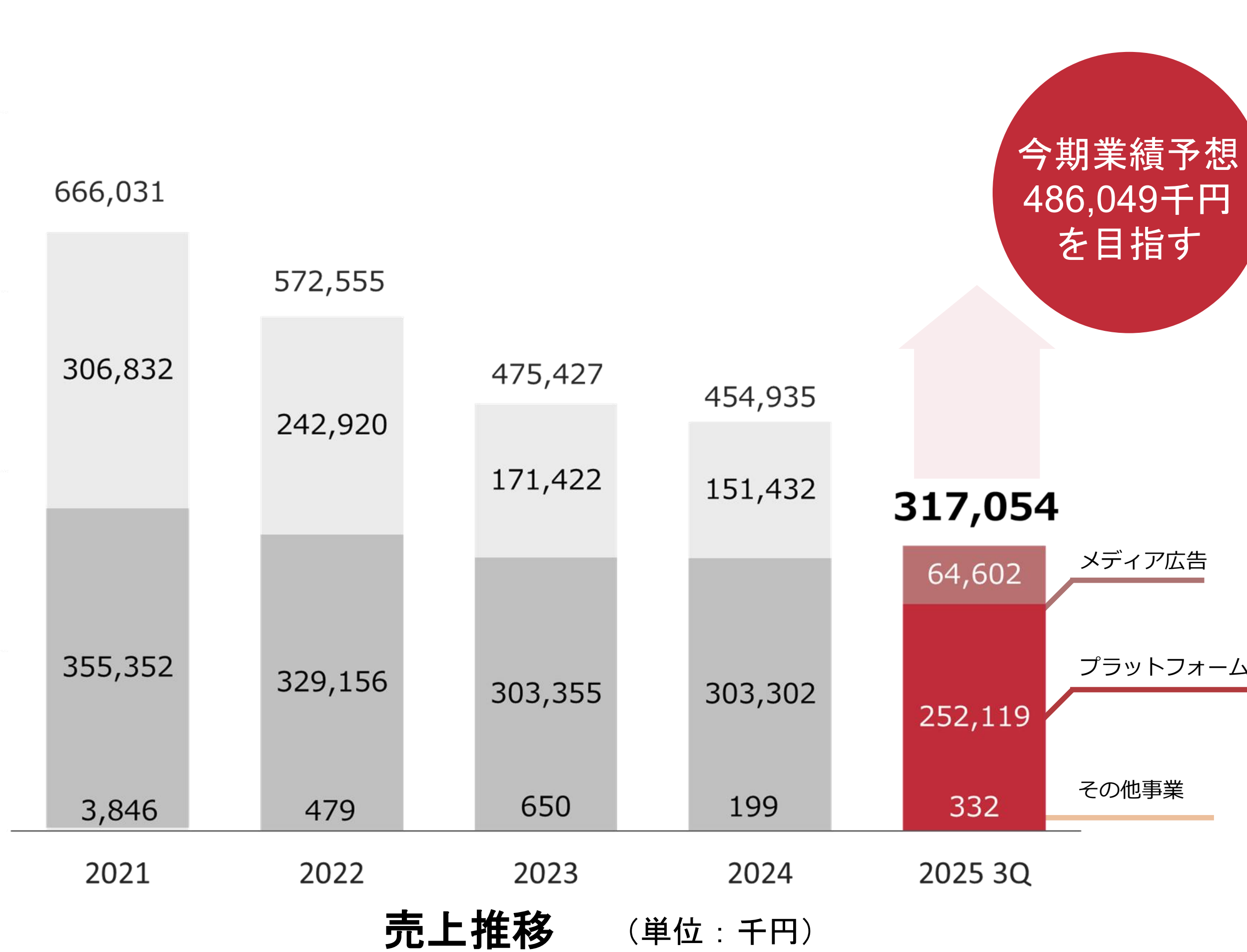
エグゼクティブサマリ

2025年9月期 第3四半期（10月～6月） 報告

(単位：千円)	2025年9月期 第3四半期（累計） 実績	YoY	2025年9月期 業績予想	業績予想に対する 進捗率
売上高	317,054	92.5%	486,049	65.2%
売上総利益	201,158	108.7%	305,188	65.9%
販管費	192,408	105.7%	281,924	68.2%
営業利益 (営業利益率)	8,750 (2.8%)	283.1%	23,264 (4.8%)	37.6%



全事業の売上高と営業利益推移





オフィス移転に伴う固定資産計上

(単位：千円)	2025年9月期 第3四半期	2024年9月期	増減額
流動資産	932,046	943,369	▲11,322
固定資産	28,599	21,547	7,051
投資その他の資産	20,147	21,547	▲1,399
資産計	960,646	964,917	▲4,270
負債計	145,002	155,153	▲10,150
純資産計	815,643	809,763	5,879
負債・純資産計	960,646	964,917	▲4,270

事業トピックス

▶ 専門家によるメルマガ配信が続々スタート



越川慎司氏の
「トップ5%の仕事術」

著作家

元日本マイクロソフト役員

経営者



「堀潤のニュースの
がっこう～表では語
られない、ニュース
と経済の裏側へ～」

ジャーナリスト

経営者



「山口周のメルマガ」

著作家

研究者

投資家



国山ハセン氏の
「Unknown」

元報道キャスター

元TBSアナウンサー

米国起業家



「さとうさおりの
メルマガ」

減税党 党首

公認会計士



Youtube まぐまぐチャンネル

著名クリエイター連携で認知拡大を加速
業界注目のクリエイターや著名人との対談企画により、新規ユーザー獲得を強化





エアトリCXOサロン

エアトリCXOサロン(有料会員)500社達成！

～2024年11月からの本格サービス開始後、約9か月で急成長～

～全国展開として地方定例会（札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄）をそれぞれ半年に1回ずつ開催～

～大規模イベントとしては「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催～



株式会社エアトリ（東証プライム：6191） 2025年9月期第3四半期決算説明資料より引用

おかげさまで、エアトリCXOサロン(有料会員)が500社を達成！

・2025年4月より新たに、有料会員向けの新サービスとして「エアトリ上場企業サロン」、「エアトリIPO・M&A・資金調達サロン」、「エアトリ証券会社・監査法人サロン」、「エアトリ政策提言サロン」を開始！

・エアトリCXOサロン有料会員の増加に伴い、2025年10月以降は東京開催の定例会を月2回に拡大予定！

・エアトリグループの取引先アセットを活用し『全国展開』を開始！札幌、名古屋、大阪、福岡、沖縄にて、それぞれ半年に1回ずつ地方定例会を開催！

・また、大規模イベントとしては、「エアトリフェス」、「エアトリ上場企業サロン」をそれぞれ年に1回ずつ企画・開催！

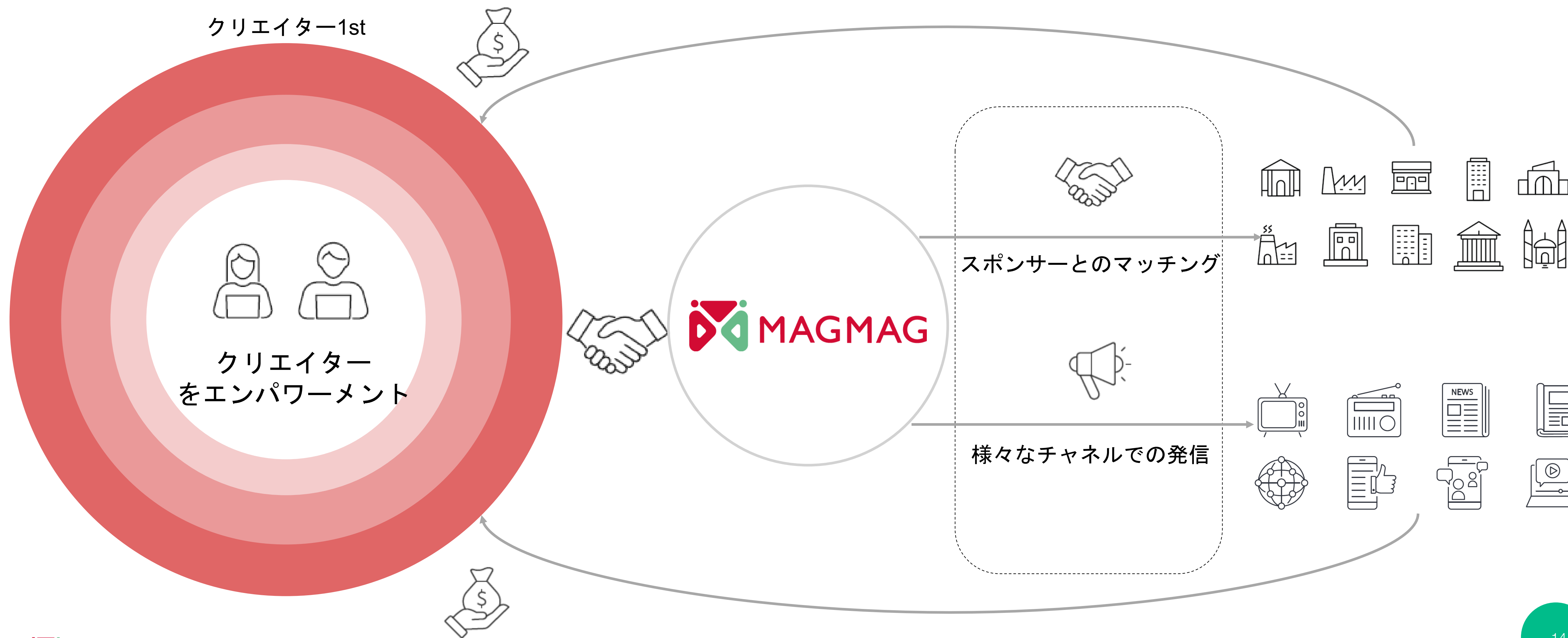
今後も、エアトリグループのアセットと「丁寧」な運営により、他社には真似できない「満足度の高い」経営者コミュニティとして、有料会員1,000社を目指す。

成長戦略について



今後の成長戦略

クリエイターの活躍と共に事業成長を遂げる事業方針





今後の成長戦略



多くのクリエイターが参画

蓄積されたユーザー情報

約9万人の有料会員を保有

コンテンツ企画・プロデュース実績

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

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

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。