

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

まるくて大きな時代をつくろう。クリエイターエンパワーメント事業を推進し、クリーム経済圏の確立とクラフトカルチャーの発展に注力。

流通総額
154.5億円

全社売上高
2,507,008千円

営業利益
103,126千円

② 中長期の経営戦略

1. マーケットプレイス基盤の強化

登録作品数・アプリDL数・流通総額を重視し、「Creema」の品質向上を最優先。ストック収益強化とプラットフォーム基盤整備に注力。

3. 新興サービスの積極投資

「Creema SPRINGS」「FANTIST」「InFRAME」に継続投資。組織拡大と機能開発により各サービスの競争力強化を推進。

2. ギフト市場への参入

「オーダーメイド」「希少性」といったクリエイター作品の特性と親和性が高いギフト市場への参入推進。新規顧客層の獲得を目指す。

4. M&Aによる事業拡張

今後2年以内に総額7～8億円規模のM&A実行計画。クリエイターエンパワーメント事業拡張と新領域進出を視野に入れ成長機会創出。

③ 対処すべき課題

① マーケットプレイスの再成長

- ・TVCM効果の反動への対処が課題。前期比93%の流通総額達成も成長下方圧力に直面。
- ・Web広告単価高騰による広告効率悪化。新たな最適マーケティング手法確立を最優先施策に位置付け。
- ・なりすましメール横行による外部環境悪化への対応。ユーザービリティ向上で新顧客層獲得を推進。

② 新規サービスの成長加速

- ・「Creema SPRINGS」は提案力・編集力強化と「Creema」連携施策で成長を目指す。
- ・「FANTIST」は公式コースレッスン拡充で日本最大級レッスン動画プラットフォーム地位強化。
- ・「InFRAME」は重要機能開発と営業強化で競争力向上。「Creema」との連携深化推進。

③ 非連続的成長基盤の構築

- ・既存経営資源活用で新収益基盤確立。M&Aを成長機会創出の手段として有効活用。
- ・「Creema」蓄積の有形・無形資産を活用したシナジー新サービス展開。サービス複層化で収益力向上。
- ・経営資源最適配分と市場環境変化への柔軟対応で持続可能な成長実現。

面接で使えるポイント

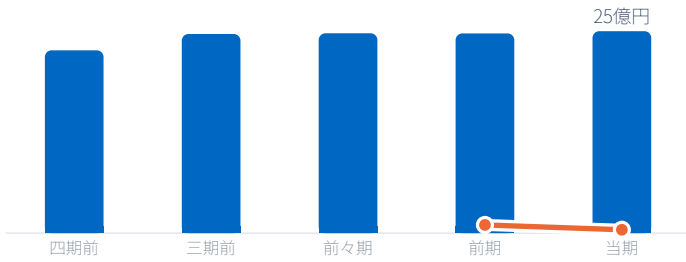
- ・日本初のハンドメイドマーケットプレイス「Creema」の流通総額154.5億円達成。
- ・「Creema」「InFRAME」「Creema SPRINGS」「FANTIST」など多角的なクリエイター支援サービス…
- ・今後2年以内に総額7～8億円規模のM&A実行計画。新領域進出とシナジー施策で非連続的成長を目指す方針。

株式会社クリーマ

情報・通信業 | グロース（内国株式） | 決算期 2月末日 ...

証券コード 4017

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
クリエイターエンパワーメント事業を手掛ける情報
通信サービス企業

主力事業・セグメント

・ 情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・ -（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
25億円

営業利益率
1.7%

財務健康度
37点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 33.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
607万円

情報・通信業内 395位/592社

平均年齢
35.9歳

情報・通信業内 418位/593社

平均勤続
4.9年

情報・通信業内 378位/593社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: クリーマ[4017]: 独立役員届出書 2026年5月7日(適

株式会社クリーマ 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

