

Makuake

2020年9月期 第3四半期決算説明資料

株式会社マクアケ
(証券コード：4479)

Index

01 会社概要

- Makuakeのビジョンとミッション … 3
- 事業内容 … 4
- 実行者がMakuakeを活用する主な目的 … 7
- サポーターがMakuakeで楽しむ新しい消費スタイル「応援購入」 … 8
- コロナ禍での変化：Makuakeへのニーズの増加 … 9
- コロナ禍での当社の役割 … 10
- Makuakeにより生まれ、広がる新たな商流 … 11

02 市場環境

- 流通市場におけるポジション … 13
- 当社が狙っていく新商品EC市場の規模と市場の拡大可能性 … 14

03 成長戦略

- 自律的な事業成長のサイクルの強化 … 16
- 高い参入障壁で市場における強固な地位を獲得 … 17
- 掲載開始数と応援購入総額の増加相関イメージ … 18
- 中期成長戦略 … 19

04 決算情報

- 2020年9月 第3四半期業績概要 … 22
- 2020年9月 第3四半期収益率 … 26
- 2020年9月 第3四半期主要指標 … 28
- 高いリピート率が持続する理由 … 35
- 2020年9月通期業績予想の修正に関するお知らせ … 37
- 中長期的営業利益の成長に関する考え方 … 40

Appendix



01

会社概要

Company Profile



Vision

生まれるべきものが生まれ
広がるべきものが広がり
残るべきものが残る世界の実現

Mission

世界をつなぎ、アタラシイを創る

事業内容

- アタラシイものや体験の応援購入サービス「Makuake」、研究開発技術から製品やサービスを作り出す「MIS」及びその他のサービスを提供しております。



Makuake



Makuake Incubation Studio

その他

事業内容 (1) Makuake

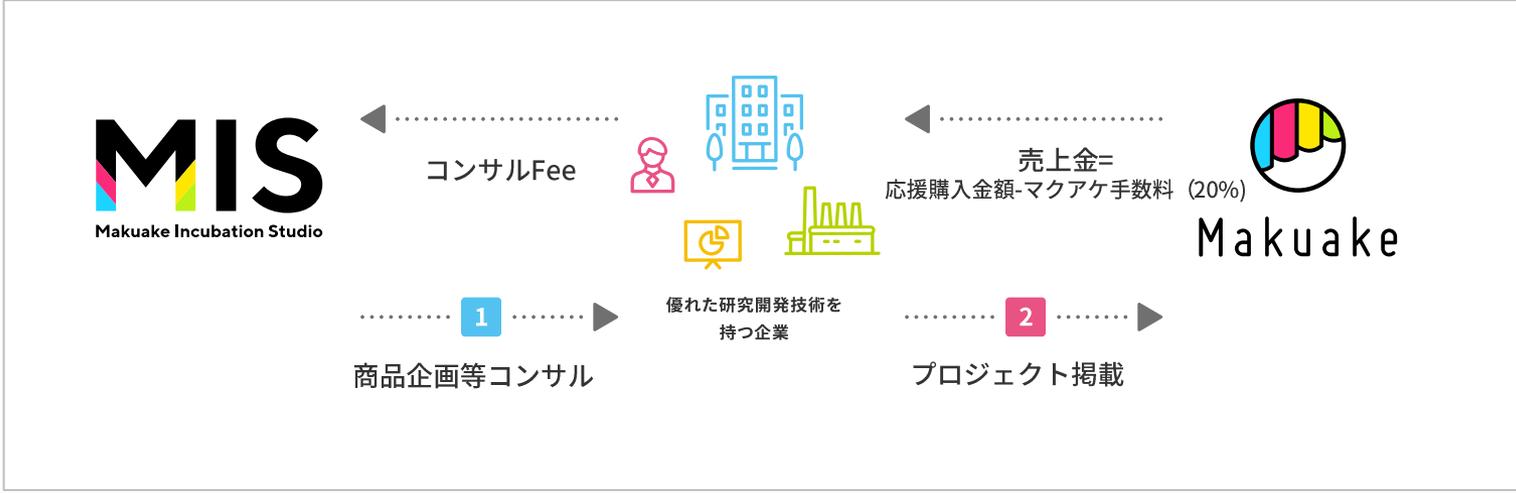
・ アタラシイものや体験を応援購入するサービスです。



(※1) 実行者：新しいアイデアや優れた技術等を用いた製品又はサービスの実現及びその加速を希望する企業や個人
(※2) サポーター：プロジェクトを応援購入する複数の個人等

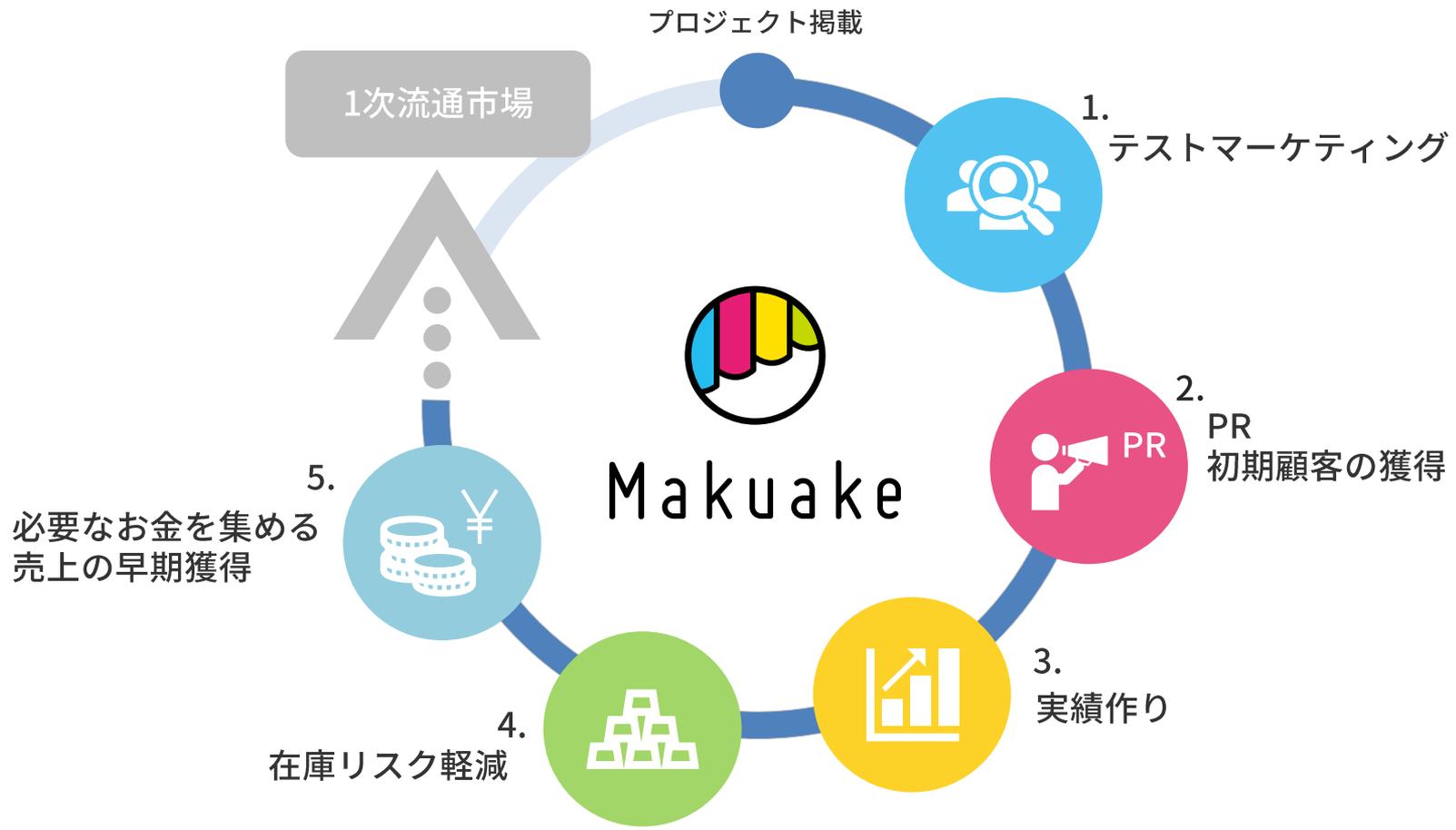
事業内容 (2) Makuake Incubation Studio及びその他

- 企業の研究開発技術等を活用した新商品開発サポートサービス、Makuake Incubation Studio (MIS) を含め、Makuakeの生態系を作る各種サービスを提供しております。



実行者がMakuakeを活用する主な目的

・ 新商品・新サービスのプレマーケティングで1次流通市場への展開に備えた各種準備が可能になり、新商品・新サービスを出すたびに活用することができます。



サポーターがMakuakeで楽しむ新しい消費スタイル「応援購入」

・ 購入することで応援の気持ちを示す、新しい消費の形です。

購入する



〈例〉 関刃物職人が作るペーパーナイフ



〈例〉 代々木上原のガトーショコラ専門店



- ・ 背景を知る
- ・ 作り手を知る
- ・ こだわりを知る

応援する



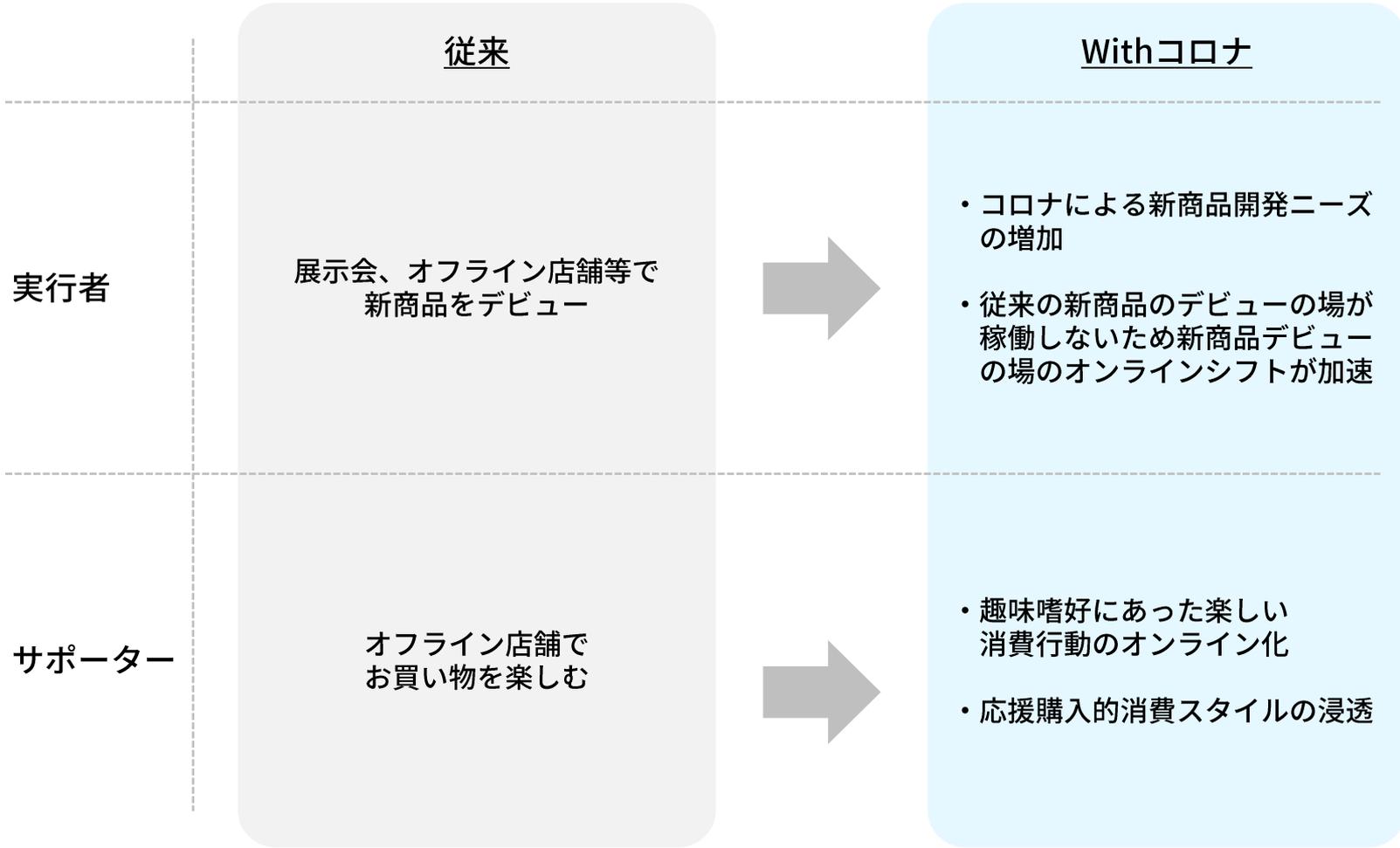
〈例〉 京都祇園祭のサポーター募集



- ・ 特別な体験ができる
- ・ グッズがもらえる

コロナ禍での変化：Makuakeへのニーズの増加

- 新型コロナウイルス感染症により実行者及びサポーターのオンラインシフトが加速し、Makuake利用が増加いたしました。



コロナ禍での当社の役割

- コロナ禍で事業の継続のためにオンラインシフトを模索している産業界を後押しする取り組みを続けております。



例年オフラインで行われていた陶器市をオンラインで開催

日本各地の窯元・作家を支援



全国の酒蔵からユニークな日本酒が集まる「オンライン日本酒市」を開催

全国の酒蔵を支援



飲食店のお取り寄せ食品等のプロジェクトを掲載

飲食店の新しいチャレンジを支援

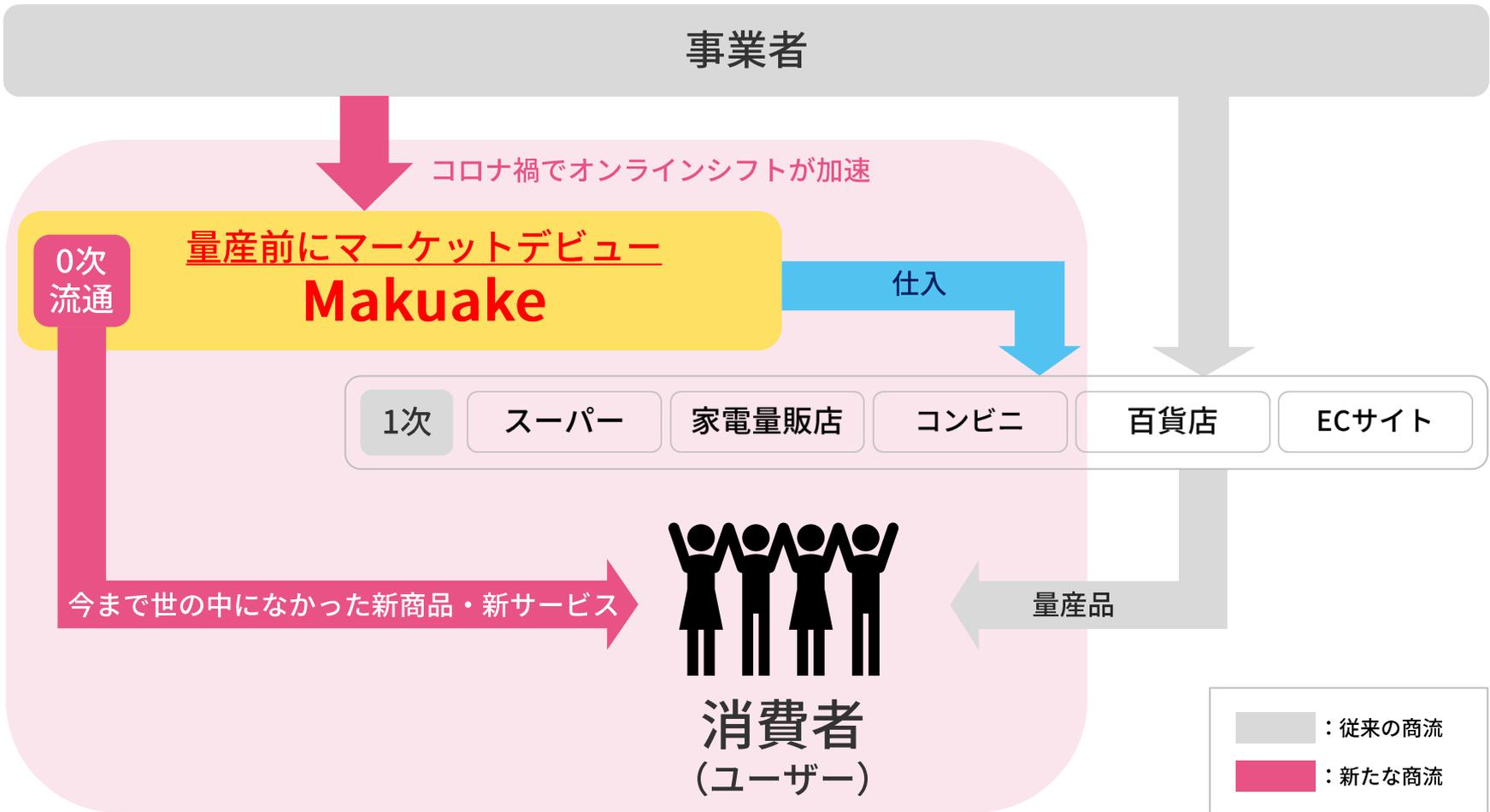


アーティストがMakuakeを通してファンと繋がる機会を提供

活動が制限されているアーティストを支援

Makuakeにより生まれ、広がる新たな商流

- Makuakeは量産前にテスト販売する新商品・新サービスを消費者や流通バイヤーに提供しております (=0次流通)。





02

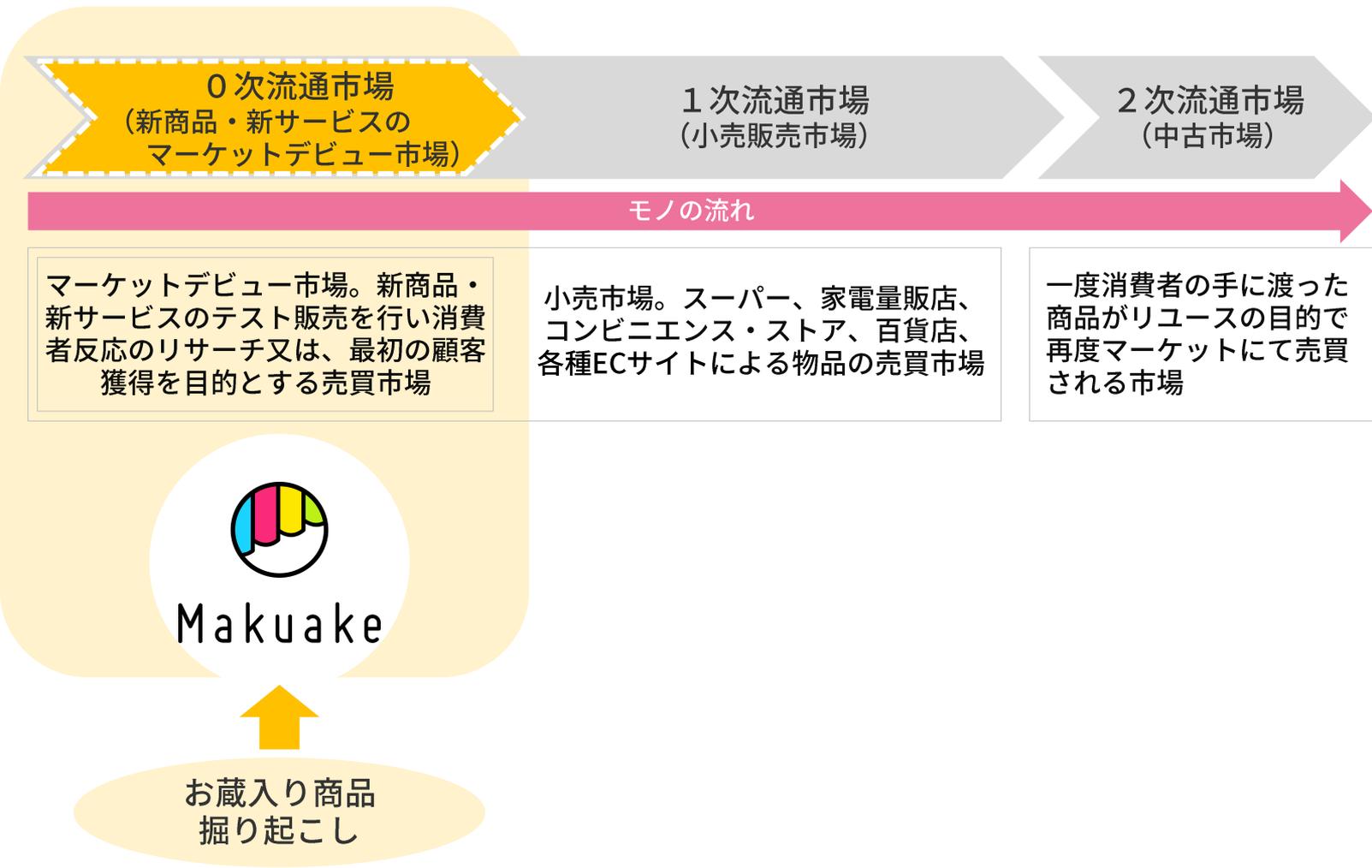
市場環境

Market Environment



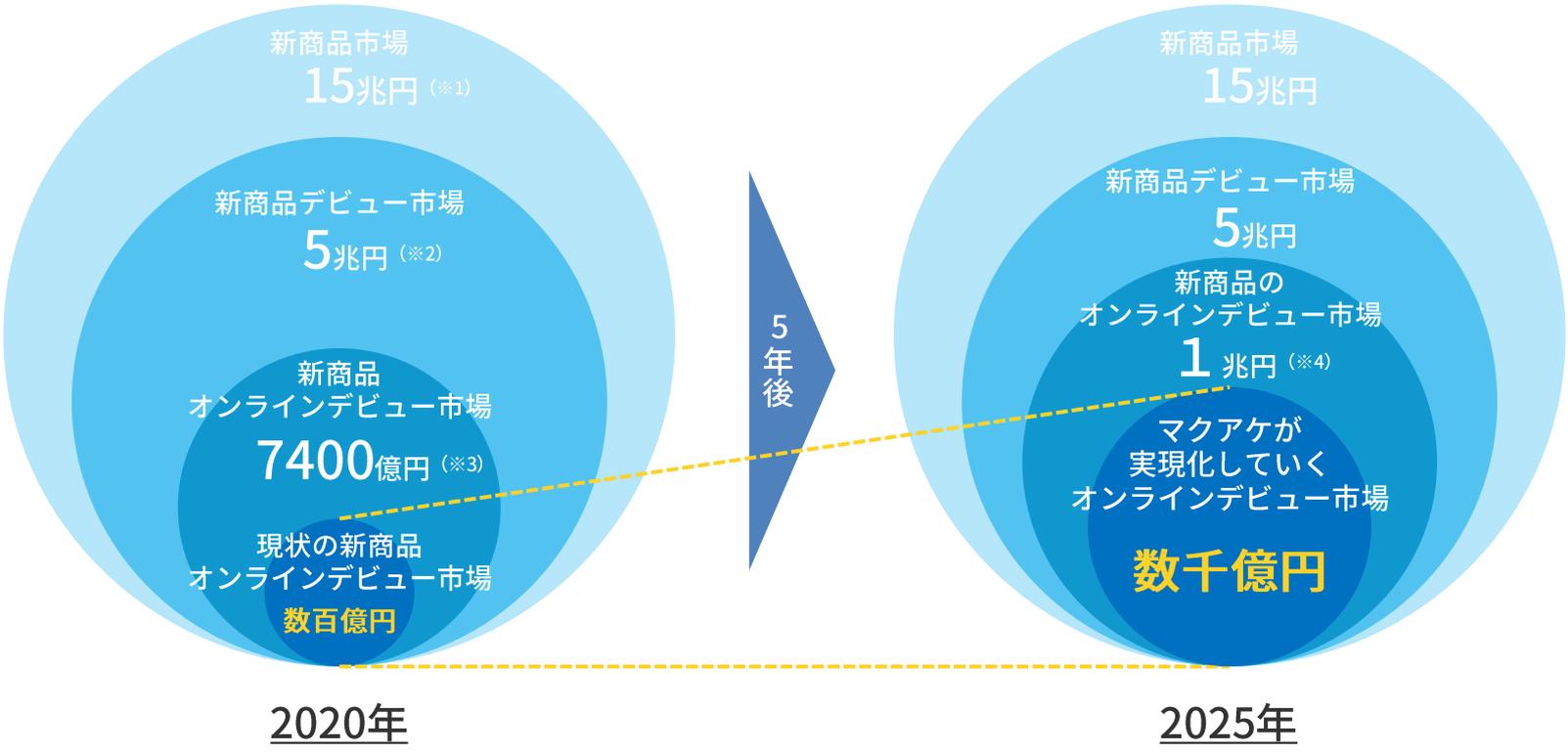
流通市場におけるポジション

- 新商品・新サービスのマーケットデビュー市場である0次流通市場に特化したプラットフォームです。



当社が狙っていく新商品EC市場の規模と市場の拡大可能性

- 新商品EC市場の中でも一番売上金額が積みあがるデビュー後3か月程度を当社が狙う市場と定めており、5年後には1兆円規模となる見込みです。



(※1) (参照) 経済産業省「2019年小売業販売を振り返る」/日本市場創造研究会「第4分科会ビッグデータによる新製品と成功率の研究」
小売業規模 x 小売販売における新製品売上比率
(※2) 新商品の売上金額が一番積みあがるデビュー後3か月程度の市場規模：当社算出
(※3) 新商品デビュー市場におけるEC市場規模：当社算出
(※4) (参照) NRI「ITナビゲーター2019年版」B2CEC市場の成長率をもとに当社算出

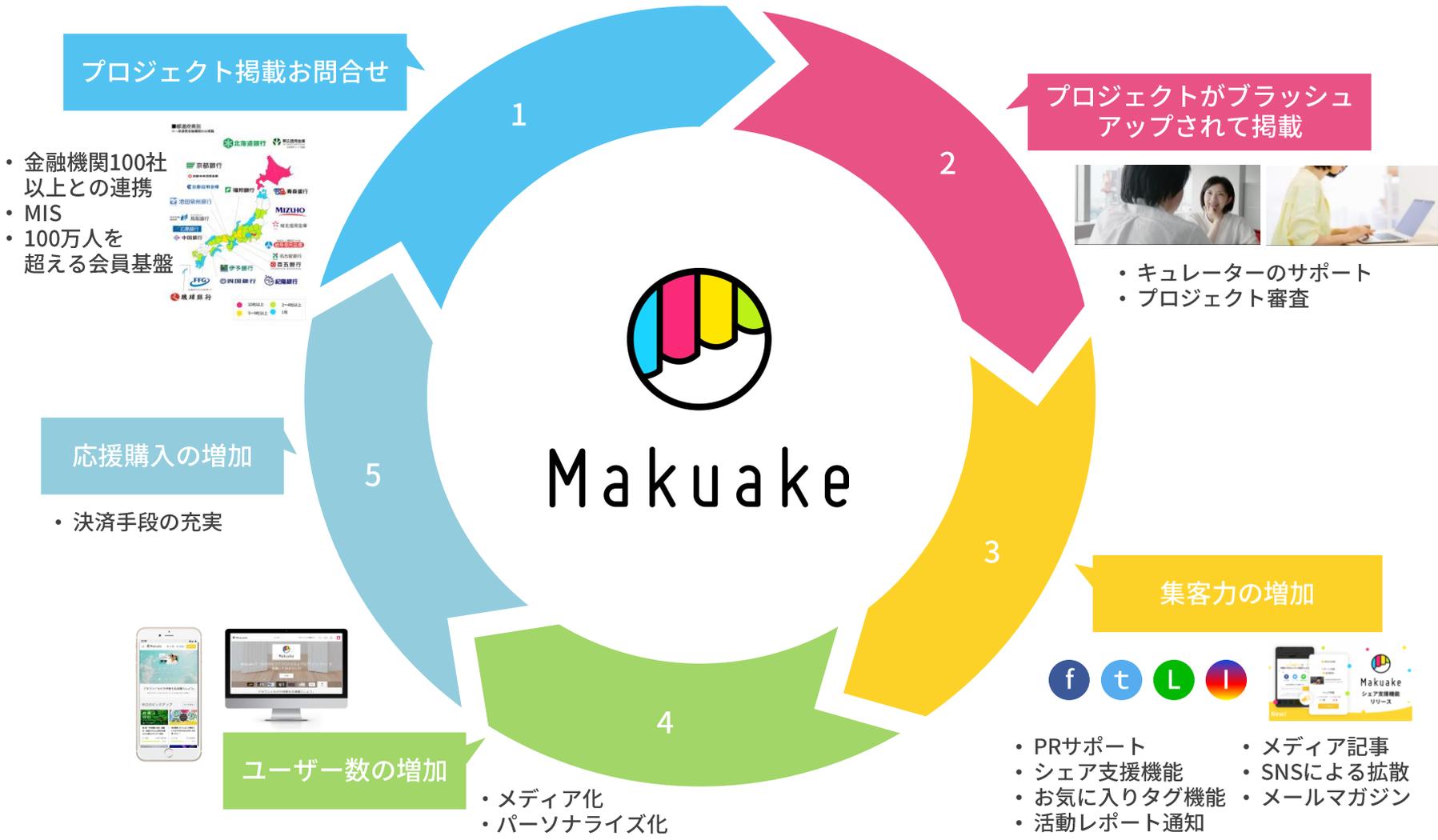
03

成長戦略

Growth Strategy

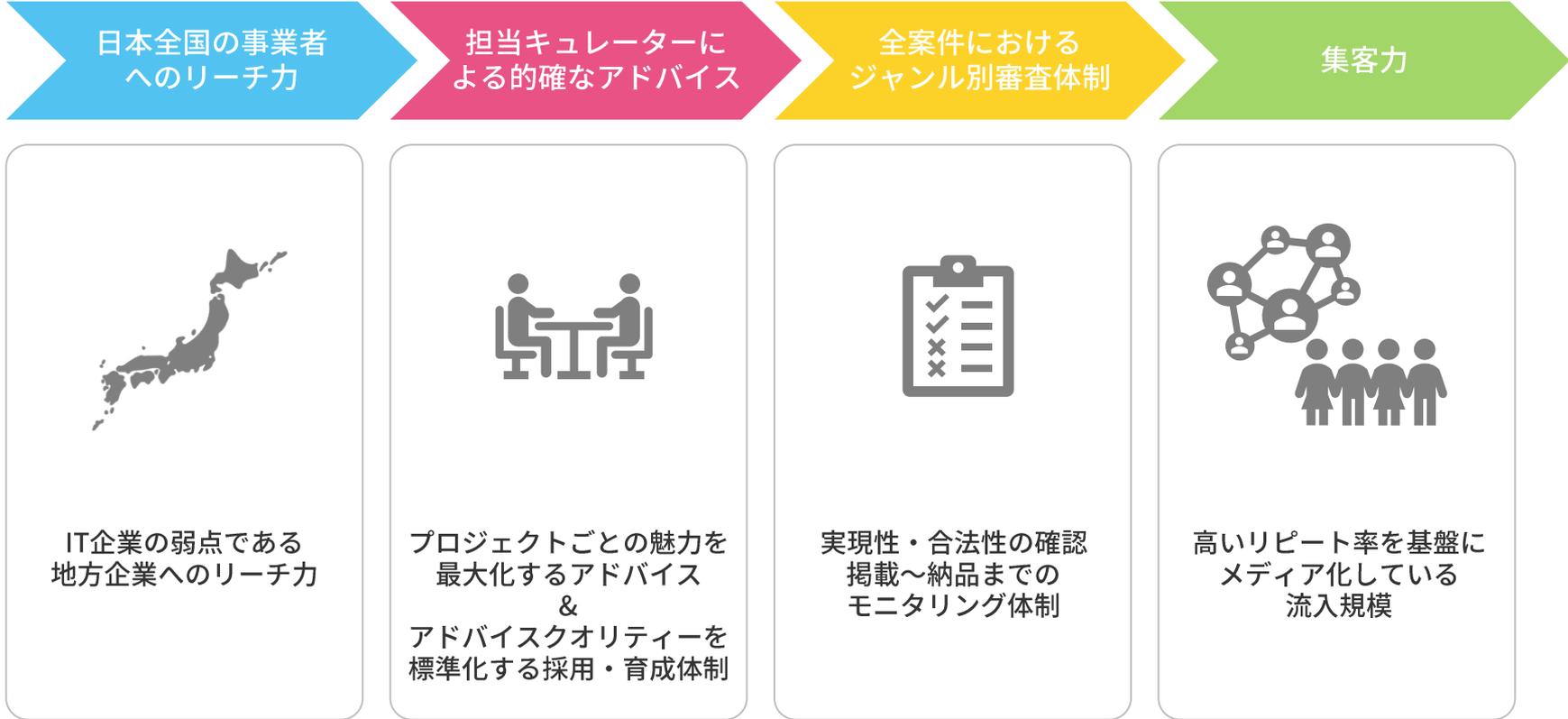
自律的な事業成長のサイクルの強化

プラットフォームとしての強みが好循環する自律的な成長モデルをさらに強化してまいります。



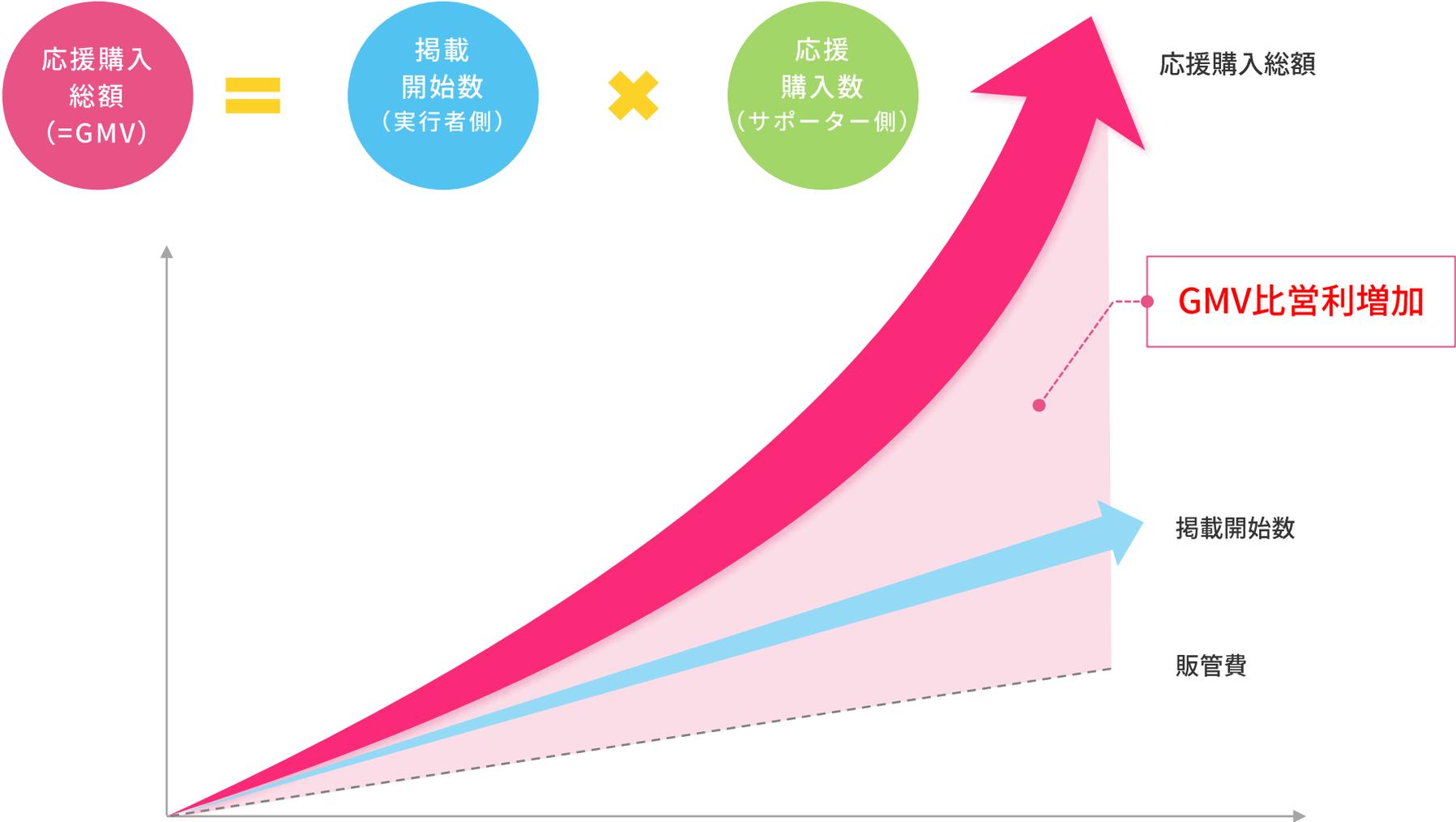
高い参入障壁で市場における強固な地位を獲得

・ 競争優位性を武器にMakuakeのエコシステムを拡大し、ターゲット市場における圧倒的存在として成長することを目指しております。



掲載開始数と応援購入総額の増加相関イメージ

• 掲載開始数の増加は応援購入総額の加速に拍車をかける一因です。



中期成長戦略

- 増収増益を基本とし、巨大な潜在市場に対する挑戦を続けてまいります。

拠点の拡大

ユーザー基盤の拡大

オペレーションシステムの強化

アフターMakuakeの強化

生態系強化のための投資及びM&A



04

決算情報

Financial Results



- 1 新商品デビューの場がオンラインへ移行する動きが強まり掲載開始数が増加
- 2 オンラインの新たな消費体験を求めるユーザーのサイトへのアクセス数が急増
- 3 応援購入総額（GMV）の大幅伸長に伴い、GMV比営利率が向上

2020年9月 第3四半期業績概要 前期比（累計）

- 応援購入総額規模が前期比約2.5倍に拡大、営業利益は9倍以上となりました。

(単位：千円)	2019年9月期 3Q（累）	2020年9月期 3Q（累）	増減 (YonY)	増減率 (YonY)
応援購入総額：GMV (税込)	3,791,053	9,411,627	+5,620,573	+148.3%
売上高	916,773	2,092,494	+1,175,721	+128.2%
売上総利益	745,638	1,719,383	+973,744	+130.6%
営業利益	56,296	530,697	+474,401	+842.7%
経常利益	59,280	530,640	+471,360	+795.1%
四半期純利益	41,976	355,525	+313,549	+747.0%

2020年9月 第3四半期業績概要 前期比 (単Q)

- 第3四半期会計期間だけを比較した場合においても、応援購入総額が前年同期比3.4倍、営業利益は約10倍と大きく成長いたしました。

(単位：千円)	2019年9月期 3Q (単)	2020年9月期 3Q (単)	増減 (YonY)	増減率 (YonY)
応援購入総額：GMV (税込)	1,367,922	4,632,108	+3,264,186	+238.6%
売上高	313,729	970,413	+656,684	+209.3%
売上総利益	258,130	818,318	+560,187	+217.0%
営業利益	29,546	290,829	+261,282	+884.3%
経常利益	30,566	289,949	+259,383	+848.6%
四半期純利益	20,109	190,798	+170,688	+848.8%

2020年9月 第3四半期業績概要 前四半期比

- 第2四半期会計期間に比べて応援購入金額が約1.8倍増加したことによって、売上、営業利益共に大きく伸長いたしました。

(単位：千円)	2020年9月期 2Q (単)	2020年9月期 3Q (単)	増減 (QonQ)	増減率 (QonQ)
応援購入総額：GMV (税込)	2,596,903	4,632,108	+2,035,205	+78.4%
売上高	602,577	970,413	+367,835	+61.0%
売上総利益	482,772	818,318	+335,545	+69.5%
営業利益	136,974	290,829	+153,854	+112.3%
経常利益	137,218	289,949	+152,730	+111.3%
四半期純利益	92,583	190,798	+98,215	+106.1%

2020年9月 第3四半期貸借対照表 前四半期比

- 実行者から預かっている応援購入金額を含む預り金を除いた場合、自己資本比率は約80%です。

(単位：千円)	2020年9月期 2Q	2020年9月期 3Q	増減 (QonQ)	増減率 (QonQ)
流動資産	3,665,872	4,953,653	+1,287,780	+35.1%
固定資産	389,438	441,579	+52,141	+13.4%
総資産	4,070,116	5,408,981	+1,338,864	+32.9%
流動負債	1,623,488	2,763,599	+1,140,111	+70.2%
預り金	1,257,832	2,128,917	+871,085	+69.3%
固定負債	22,710	25,536	+2,826	+12.4%
総負債	1,646,198	2,789,136	+1,142,937	+69.4%
純資産	2,423,917	2,619,844	+195,927	+8.1%

2020年9月 第3四半期収益率（前四半期比）

- GMV比営業利益率がさらに伸び、応援購入総額が伸びると営業利益率が向上していくビジネスモデルが確立されております。

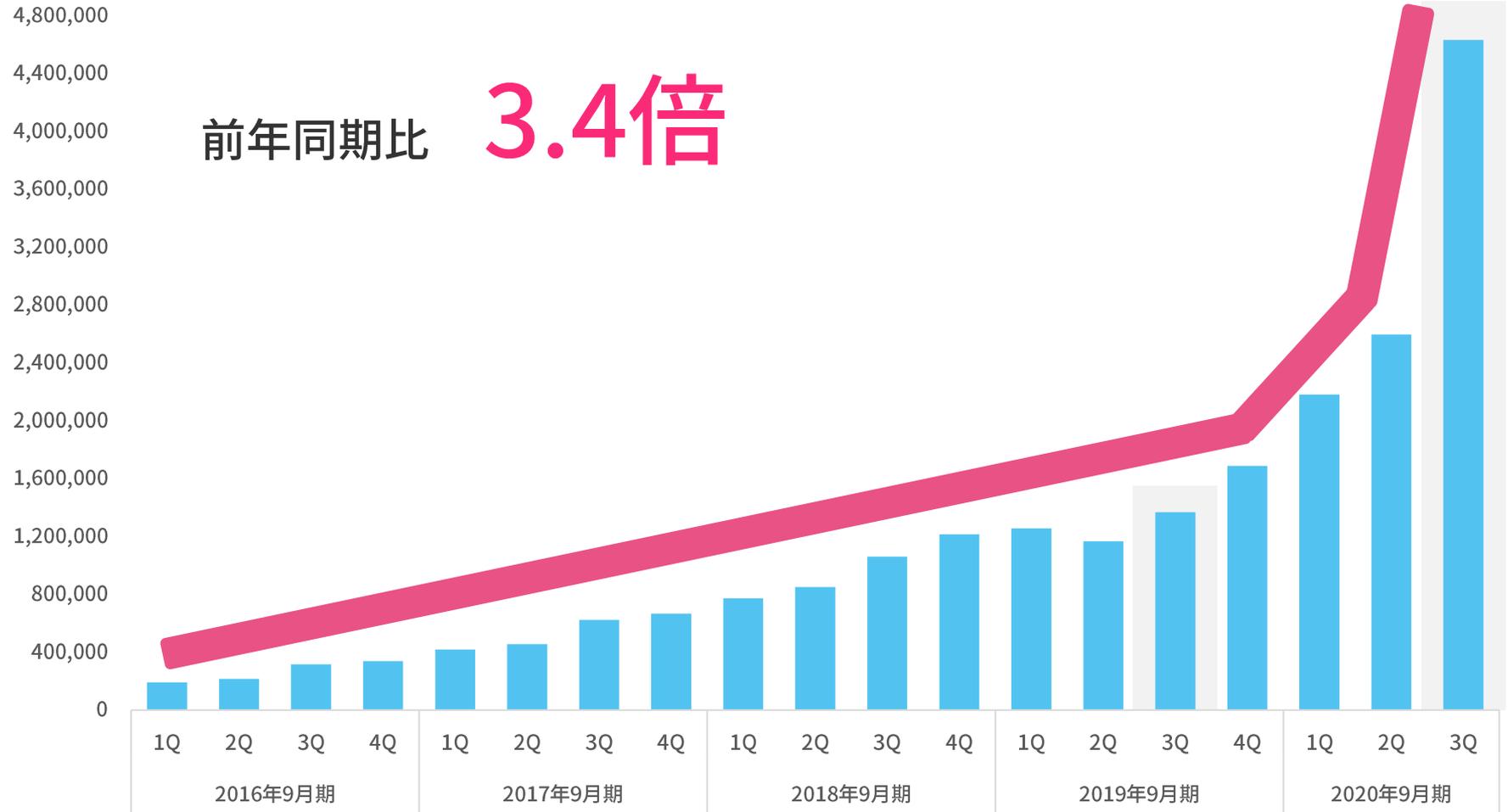
(単位：%)	2020年9月期 2Q (単)	2020年9月期 3Q (単)	増減率 (QonQ)
GMV比営業利益率	5.3%	6.3%	+1.0pt
売上総利益率	80.1%	84.3%	+4.2pt
営業利益率	22.7%	30.0%	+7.3pt
経常利益率	22.8%	29.9%	+7.1pt
四半期純利益率	15.4%	19.7%	+4.3pt

2020年9月 第3四半期業績 応援購入総額の推移

- 新型コロナウイルスによりマスクや除菌グッズ等の一過性需要だけでなく、実行者やサポーターのオンラインシフトで月間の応援購入金額がベースアップしております。

(単位：千円)

前年同期比 **3.4倍**



2020年9月 第3四半期主要指標 前期比（単Q）

- 掲載開始数が2倍以上、アクセスユニークユーザーは約3倍に成長いたしました。

	2019年9月期 3Q（単）	2020年9月期 3Q（単）	増減 (YonY)	増減率 (YonY)
掲載開始数（件）	635	1,319	+684	+107.7%
リピート 応援購入率（%）	72.3	72.4	-	+0.1pt
アクセスUU（人）	4,148,557	11,400,156	+7,251,599	+174.8%
会員数（人）	607,024	1,084,016	+476,992	+78.6%
決済件数（件）	129,456	561,796	+432,340	+334.0%

2020年9月 第3四半期主要指標 前四半期比

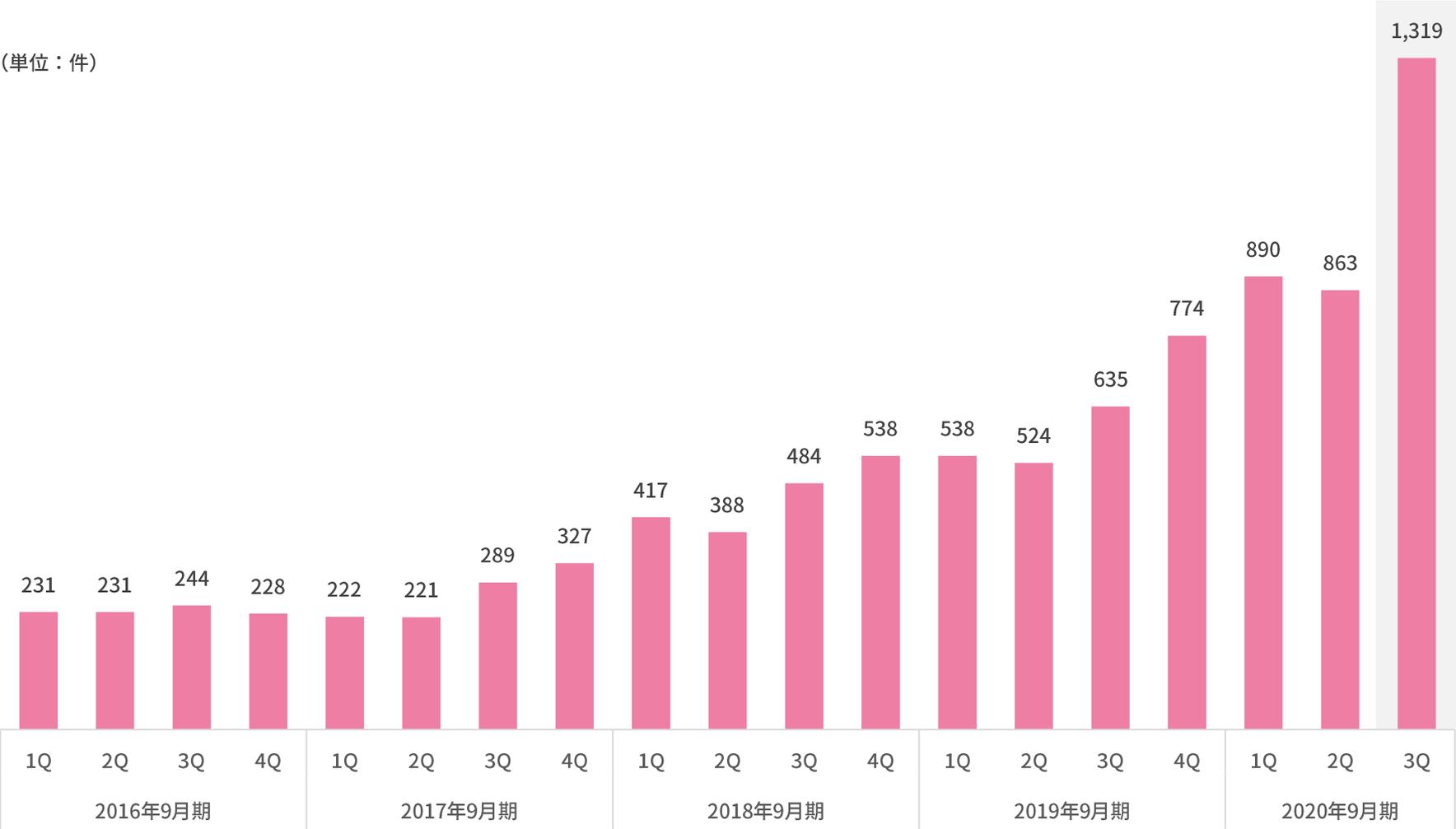
- 第2四半期会計期間に比べ、掲載開始数が約1.5倍、アクセスユニークユーザーが約2倍まで成長し、全ての指標が順調に推移しております。

	2020年9月期 2Q (単)	2020年9月期 3Q (単)	増減 (QonQ)	増減率 (QonQ)
掲載開始数 (件)	863	1,319	+456	+52.8%
リピート 応援購入率 (%)	72.1	72.4	-	+0.3pt
アクセスUU (人)	5,748,772	11,400,156	+5,651,384	+98.3%
会員数 (人)	844,082	1,084,016	+239,934	+28.4%
決済件数 (件)	237,435	561,796	+324,361	+136.6%

2020年9月 第3四半期主要指標 掲載開始数の推移

プロジェクト実行者が新商品デビューの場をオンラインにシフトする動きが強まり、プロジェクト掲載開始数が大きく増加いたしました。

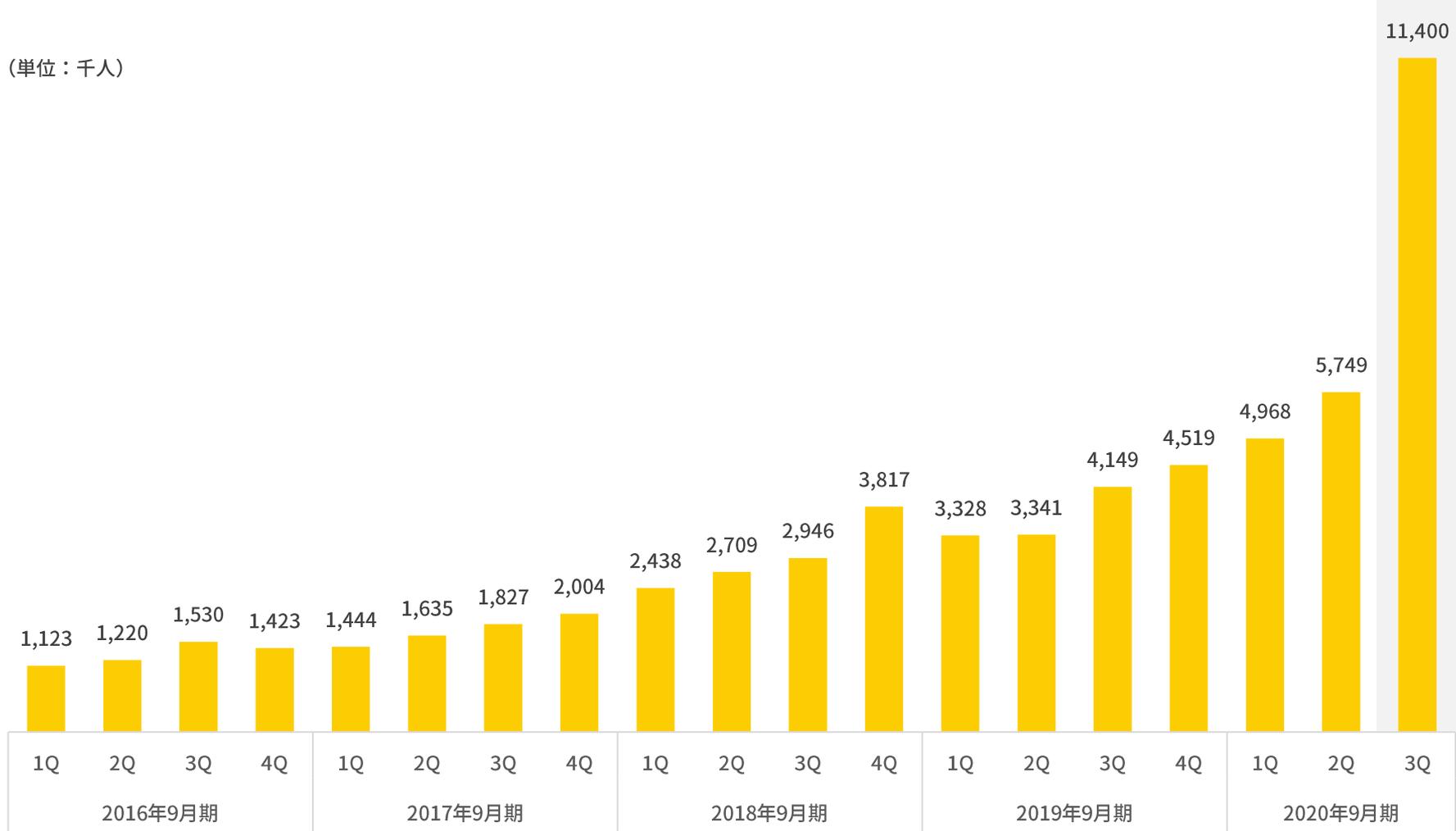
(単位：件)



2020年9月 第3四半期主要指標 アクセスUUの推移

- 新型コロナウイルスの影響によりオンラインで趣味嗜好に合った応援購入という新たな消費スタイルを求め、Makuakeを利用するユニークユーザーが急増いたしました。

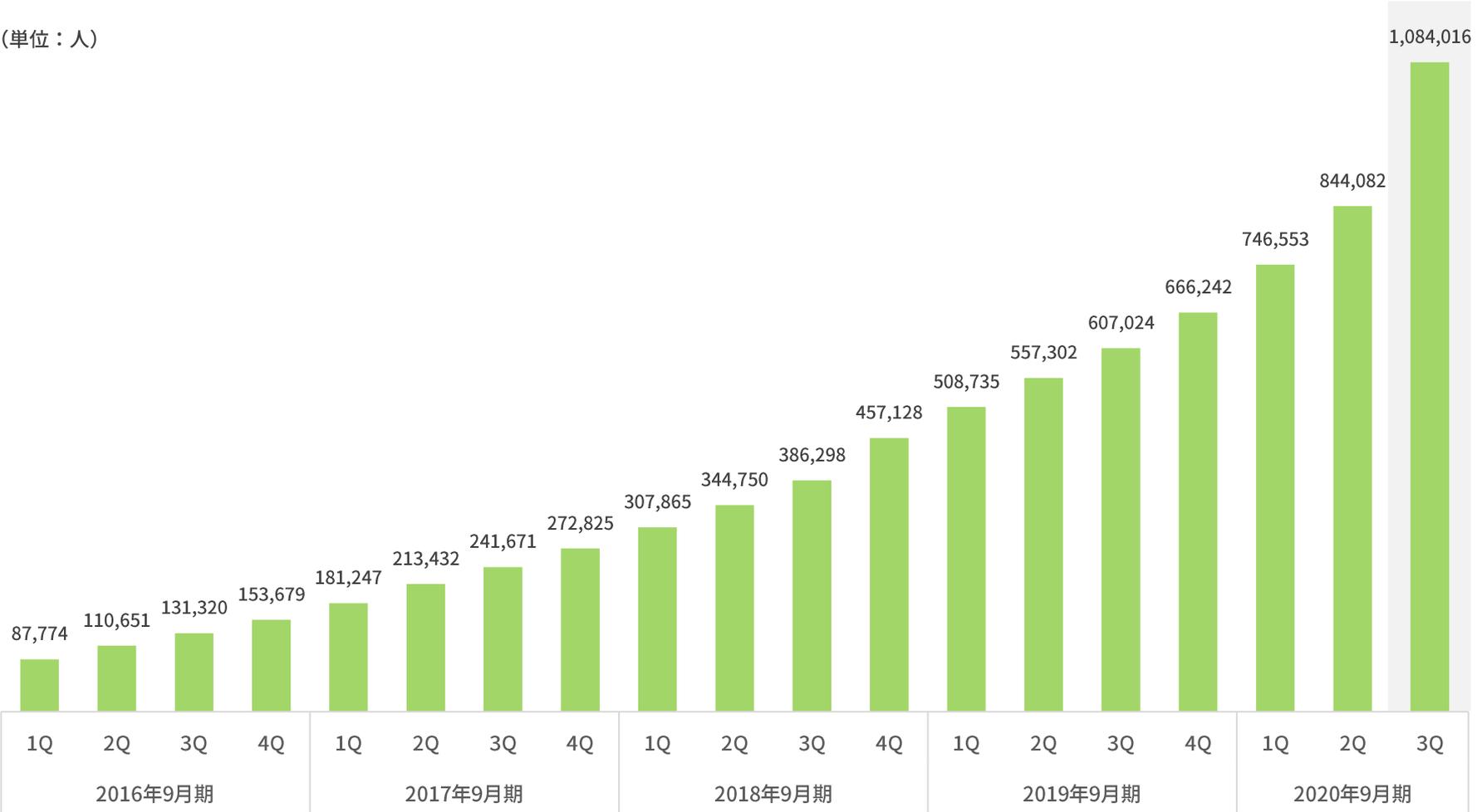
(単位：千人)



2020年9月 第3四半期主要指標 会員数の推移

- 会員数も順調に増加し、100万人を突破いたしました。

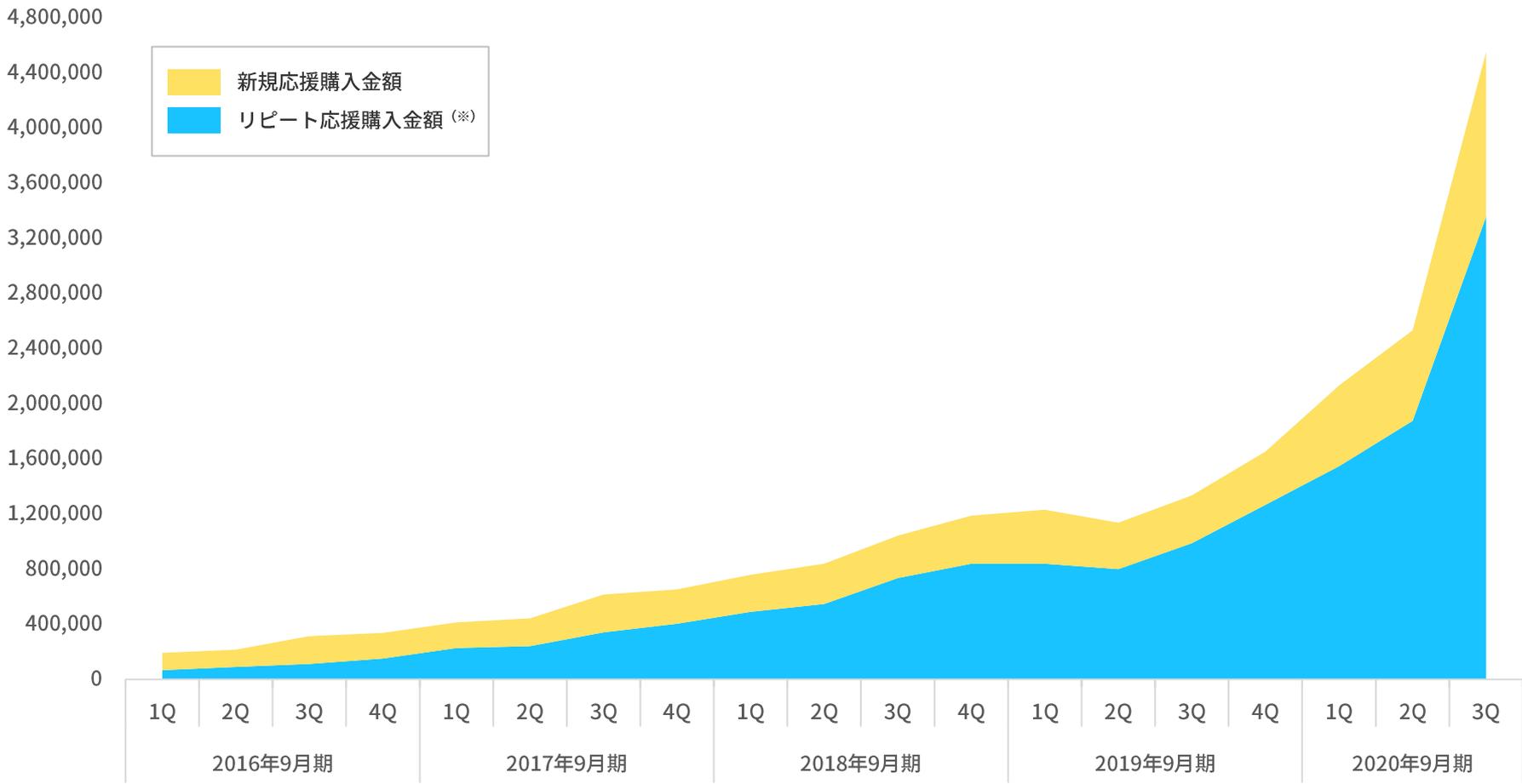
(単位：人)



2020年9月 第3四半期主要指標 リポート応援購入金額の推移

・アクティブなリポートユーザーによる応援購入金額がさらに積み上がると共に、新規ユーザーによる応援購入金額も大きく伸びました。

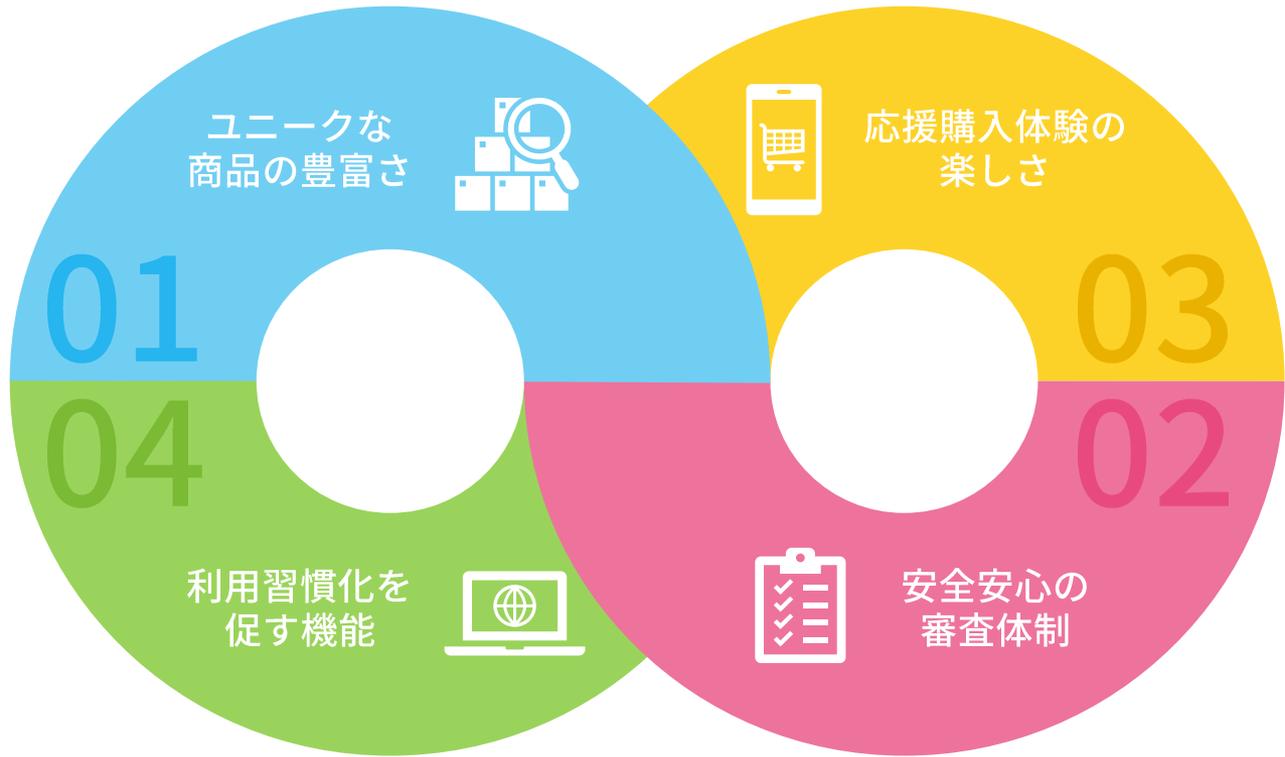
(単位：千円)



(※) Makuakeサービスにおける応援購入総額のうち、過去1年間において応援購入実績があるプロジェクトサポーターの応援購入金額の割合 (2020年9月期第3四半期より集計方法を改善し、精度を上げました。)

高いリピート率が持続する理由

・ 繰り返しMakuakeを訪れるように促すサービス構造により、応援購入総額規模が拡大している中でも70%を超えるリピート率を維持しております。



2020年9月 第3四半期に掲載を始めた主なプロジェクト

当第3四半期も各産業界の新しい挑戦がMakuakeで始まりました。

便利グッズ・アウトドア

IoT・テクノロジー

ガジェット・プロダクト

日本製・伝統

ボードゲーム・エンタメ

除菌抗菌・健康

フード・お取り寄せ

日本酒・地域活性

伝統・復興

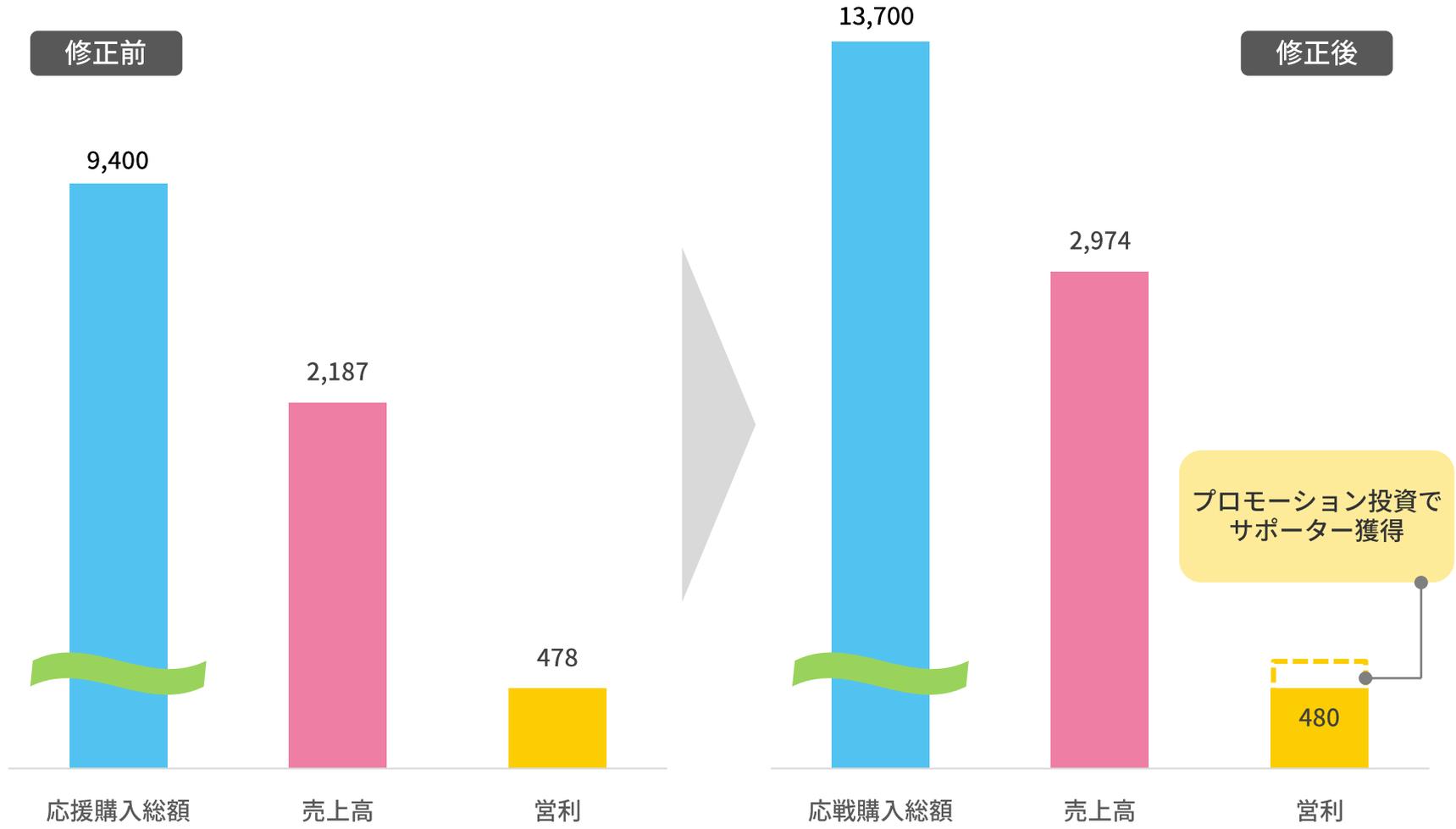
2020年9月通期業績予想の修正に関するお知らせ

- 当四半期累計期間における業績進捗の一方、新型コロナウイルスの第2波による景気動向の不透明さも鑑みた上で、通期業績予想を下記のとおり上方修正いたします。

(単位：百万円)	2020年9月期 通期業績予想 修正前	2020年9月期 通期業績予想 修正後	増減	増減率
応援購入総額 (税込)	9,400	13,700	+ 4,299	+45.7%
売上高	2,187	2,974	+786	+35.9%
営業利益	478	480	+2	+0.4%
経常利益	476	479	+3	+0.6%
当期純利益	330	332	+2	+0.6%

営業利益の着地見込みについて

• 応援購入総額の伸長により売上高は計画を大きく上回る予定ですが、サービス認知度拡大を目的とした広告宣伝費の増加等を予定しており営業利益は微増に留める予定です。



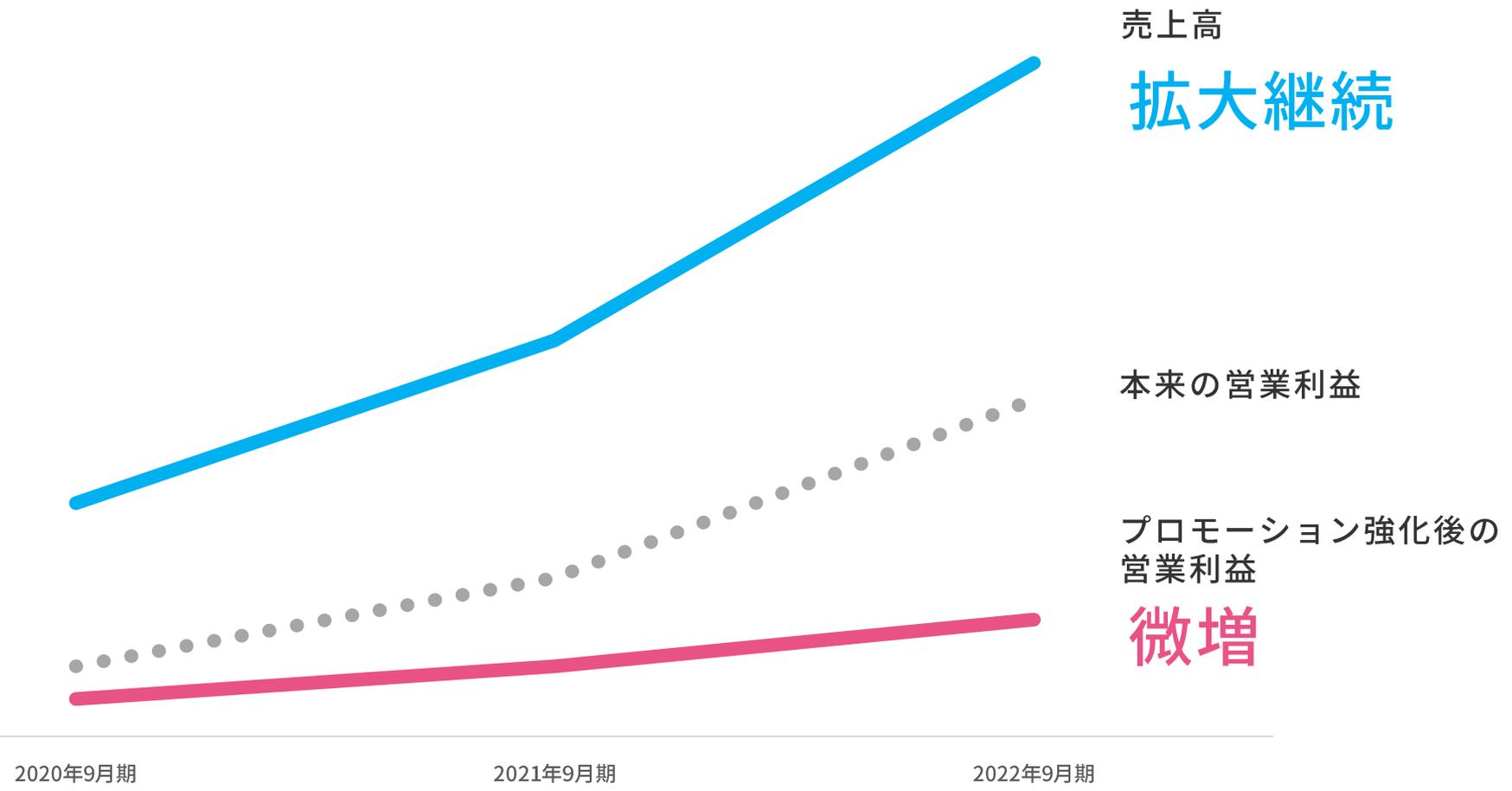
2020年9月修正後通期業績予想 前期比

- 応援購入総額は2.5倍、営業利益は約4倍になる見込みです。

(単位：百万円)	2019年9月期	2020年9月期 通期業績予想 修正後	増減	増減率
応援購入総額 (税込)	5,480	13,700	+8,220	+150.0%
売上高	1,344	2,974	+1,630	+121.2%
営業利益	124	480	+355	+284.3%
経常利益	127	479	+352	+276.6%
当期純利益	89	332	+244	+273.6%

中長期的営業利益の成長に関する考え方

- 営業利益の成長は微増益程度に抑え、将来の成長投資としてプロモーションを強化し長期的なプラットフォーム基盤を強固にしていきたいと考えております。



Appendix

財務諸表

<損益計算書>

(千円)	2020年9月期 第3四半期
売上高	2,092,494
売上原価	(373,111)
売上総利益	1,719,383
販管費	(1,188,685)
営業利益	530,697
営業外収益	3,161
営業外費用	(3,218)
経常利益	530,640
税引前利益	530,640
法人税等	(175,114)
当期純利益	355,525
EPS	32.31円

<貸借対照表>

(千円)	2019年9月期 (2019年9月30日)	2020年9月期 (2020年6月30日)
流動資産	1,078,746	4,953,653
現金及び預金	879,340	4,579,738
売掛金	194,694	372,179
その他	8,280	8,731
貸倒引当金	(3,569)	(6,996)
固定資産	320,292	441,579
有形固定資産	50,310	46,947
無形固定資産	200,608	310,515
投資その他の資産	69,373	84,116
繰延資産	-	13,748
資産合計	1,399,039	5,408,981
負債	1,113,769	2,789,136
流動負債	1,098,511	2,763,599
固定負債	15,257	25,536
純資産	285,270	2,619,844
株主資本	285,270	2,614,600
資本金	132,995	1,119,955
資本剰余金	132,995	1,119,955
利益剰余金	19,279	374,805
自己株式	-	(115)
新株予約権	-	5,244
負債純資産合計	1,399,039	5,408,981

経営陣紹介



中山 亮太郎
代表取締役社長



坊垣 佳奈
共同創業者/取締役



木内 文昭
共同創業者/取締役



中山 豪
取締役（非常勤）



勝屋 久
取締役（非常勤）



馬淵 邦美
取締役（非常勤）



生内 洋平
執行役員 CTO



田村 祐樹
執行役員 CFO



矢内 加奈子
執行役員 戦略広報本部長

配当方針

当社は現在成長過程にあり、内部留保を確保し、事業規模の拡大や収益力の強化に向けた投資を優先的にすることが、将来における企業価値の最大化と、継続的な利益還元につながるかと考えております。

今後の剰余金の配当につきましては、内部留保の確保とのバランスを考慮した上で実施していくことを基本方針としておりますが、当面は内部留保を優先させる方針であり、現時点において配当実施の時期につきましては未定であります。

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- 当資料に記載された内容は、2020年7月21日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 投資を行う際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。
- リスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 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、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。



IRに関するお問合せ

IR@makuake.co.jp



Makuake