



Makuake

事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年12月15日

株式会社マクアケ

(証券コード：4479)

マクアケが目指す世界

- ビジョンとミッションのもと、消費者が求めるアタラシイと企業が世の中に出したいアタラシイの結びつきによって豊かになる社会を目指しています。

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

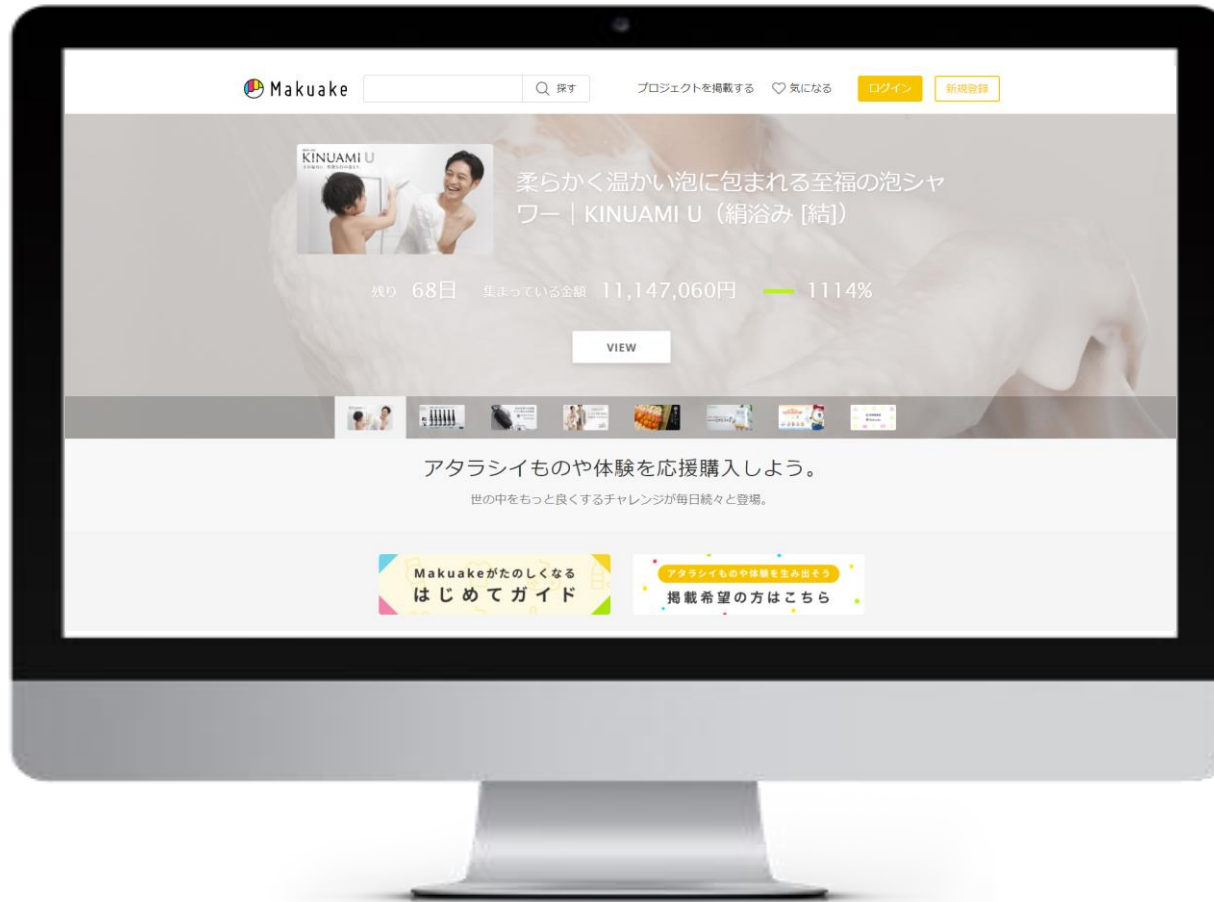
世界をつなぎ、アタラシイを創る

Standard

- 私たちにはビジョンがある。
- 挑戦を愛し、自ら幕を開ける。
- 技術に寄り添い、社会に価値を届ける。
- 理解することをあきらめない。
- 360°の成功にこだわる。
- ワンチームなプロ集団。
- 崇高をめざそう。

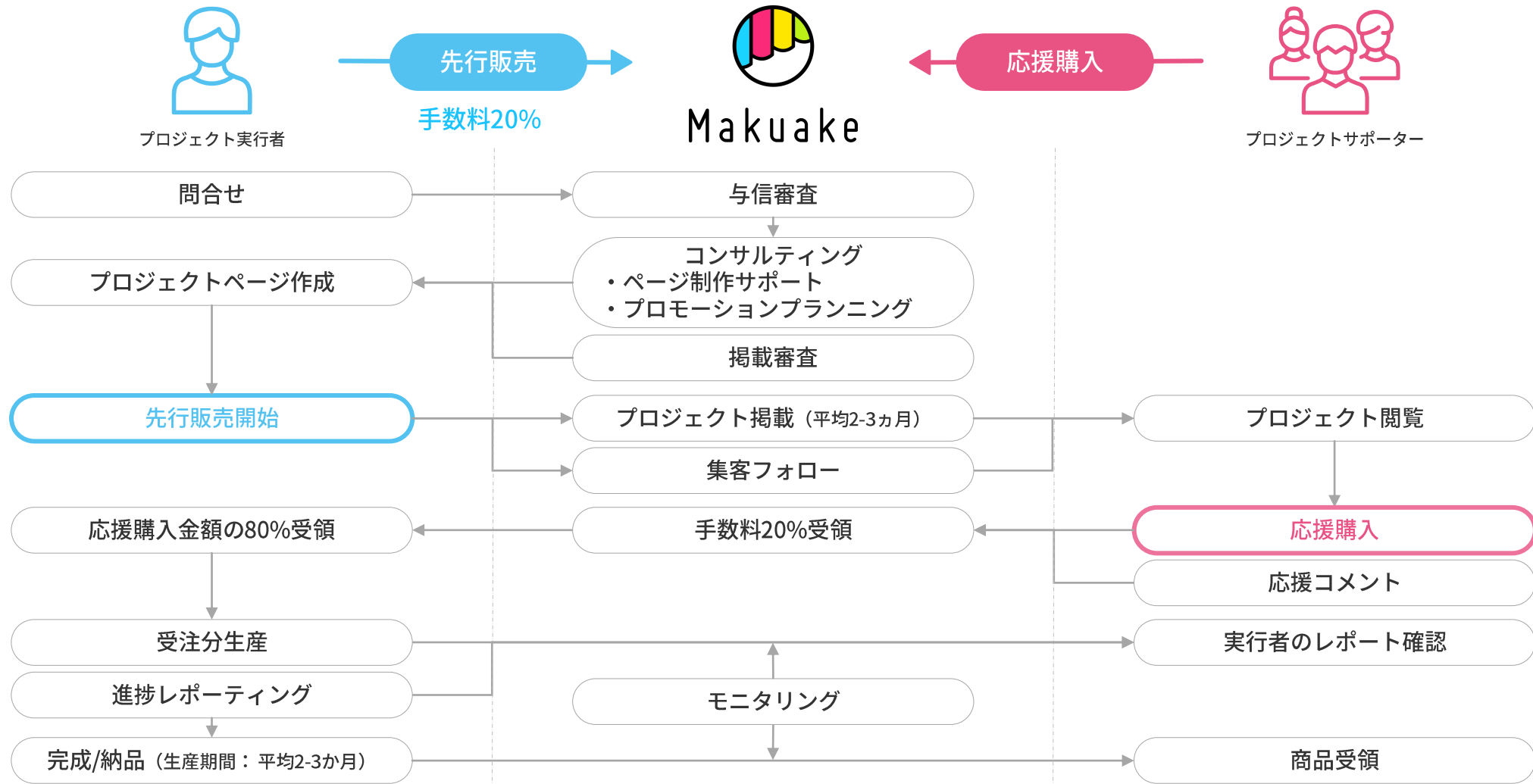
新商品や新サービスのデビューの場Makuake

- 新商品や新サービスのデビューに際して、消費者がいち早く応援購入できるマーケットプレイスです。



Makuakeのステップ

- 事業者は企画中の新商品や新サービスをMakuake上で先行販売でき、消費者は気に入った商品を応援の気持ちを入れて先行購入できる仕組みとなっています。



Makuake関連サービス（1）Makuake Incubation Studio（MIS）

- 大企業の研究開発技術を活かすため、「共同製品プロデュース」と「事業創出の仕組みづくり」をサポートしています。



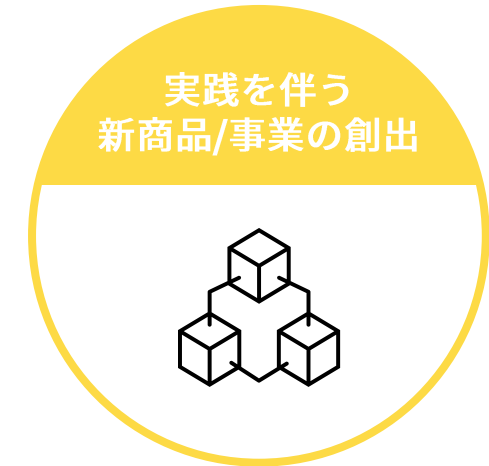
技術用途探索サポート

企業の保有技術を起点に、先行市場データと組み合わせ新たな技術用途開発を実現



製品の共同プロデュース（R&Dプロデュース）

メーカーと共にMakuakeで世に生み出すところまで新製品・新事業を共同プロデュース



事業創出ワークショップ

実践を通じた事業創出の仕組み化と人材育成を一連のプログラムとして提供

Makuake関連サービス（2）その他各種サービス

- Makuake の運営に関連する各種サービスを展開することでMakuakeの生態系の最大化を図っています。

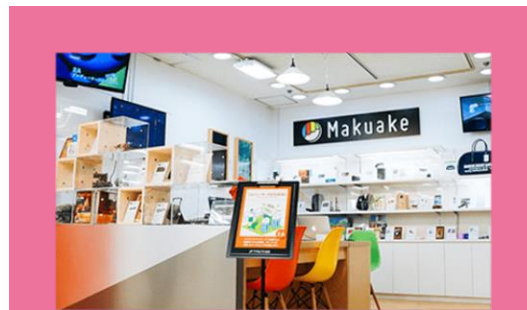
Makuake STORE

Makuake において創出された商品を当社ECサイトにて販売取次するサービス



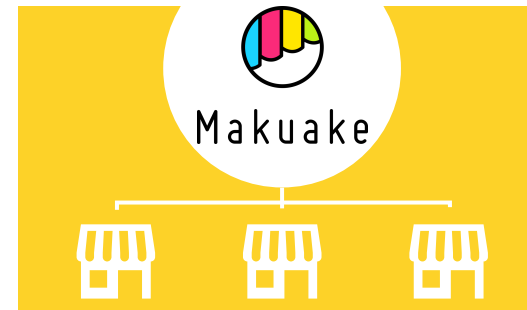
Makuake SHOP

当社が展開するリアル店舗でプロジェクト実行者の商品を展示・販売するサービス



応援仕入れサービス (販路拡大サービス)

当社提携販売業者を販路として紹介するサービス



広告配信代行

プロジェクト実行者からの依頼に応じてMakuake掲載中の商品のWEB広告を配信代行するサービス



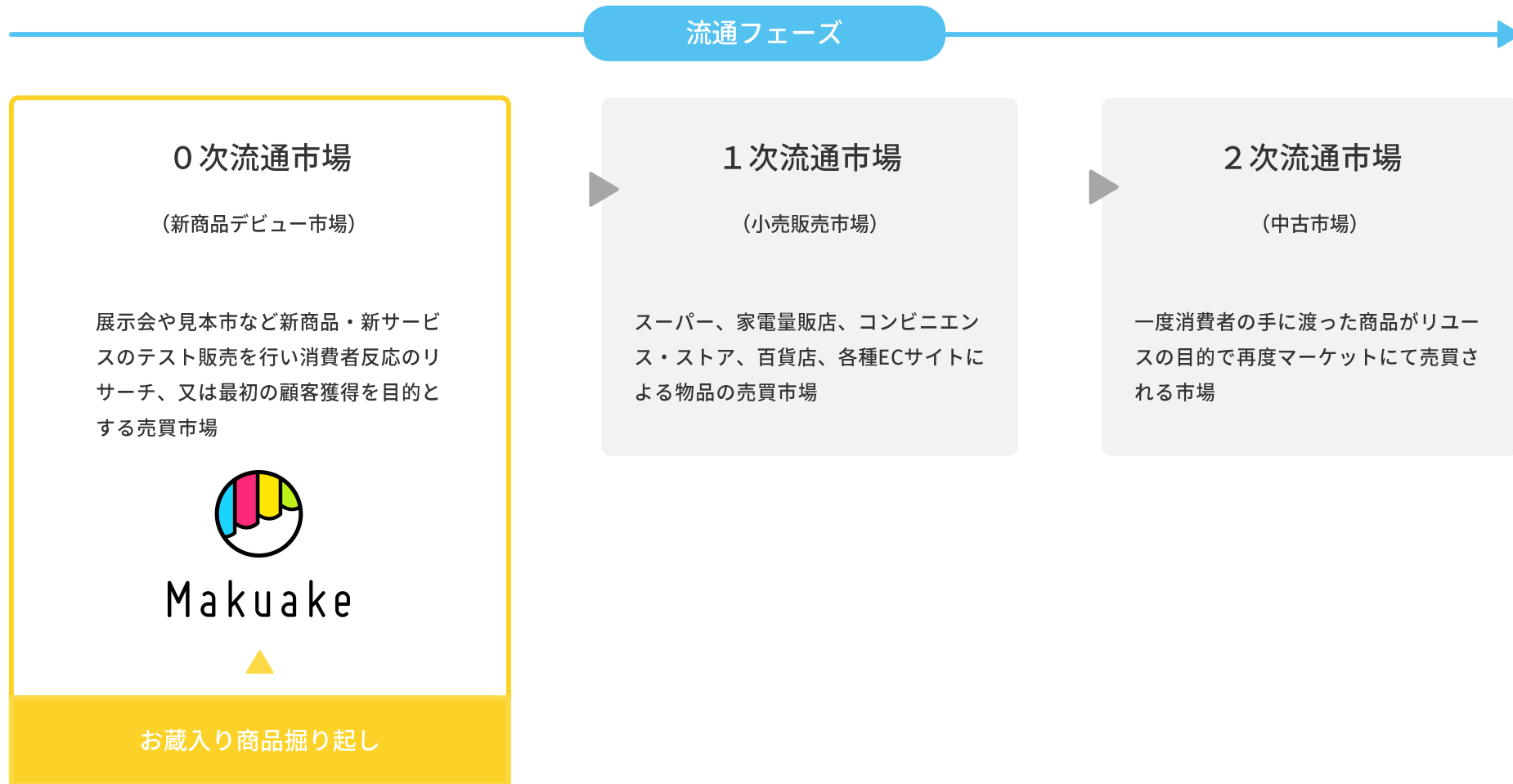
Makuakeの関連サービスが作る生態系

- 新商品や新サービスの企画からマーケットデビュー、量産後の売上規模拡大までをサポートすることで、各種マーケットデータを蓄積し、事業者には次の新商品へのヒントを、消費者には新しいものを提供し続けています。



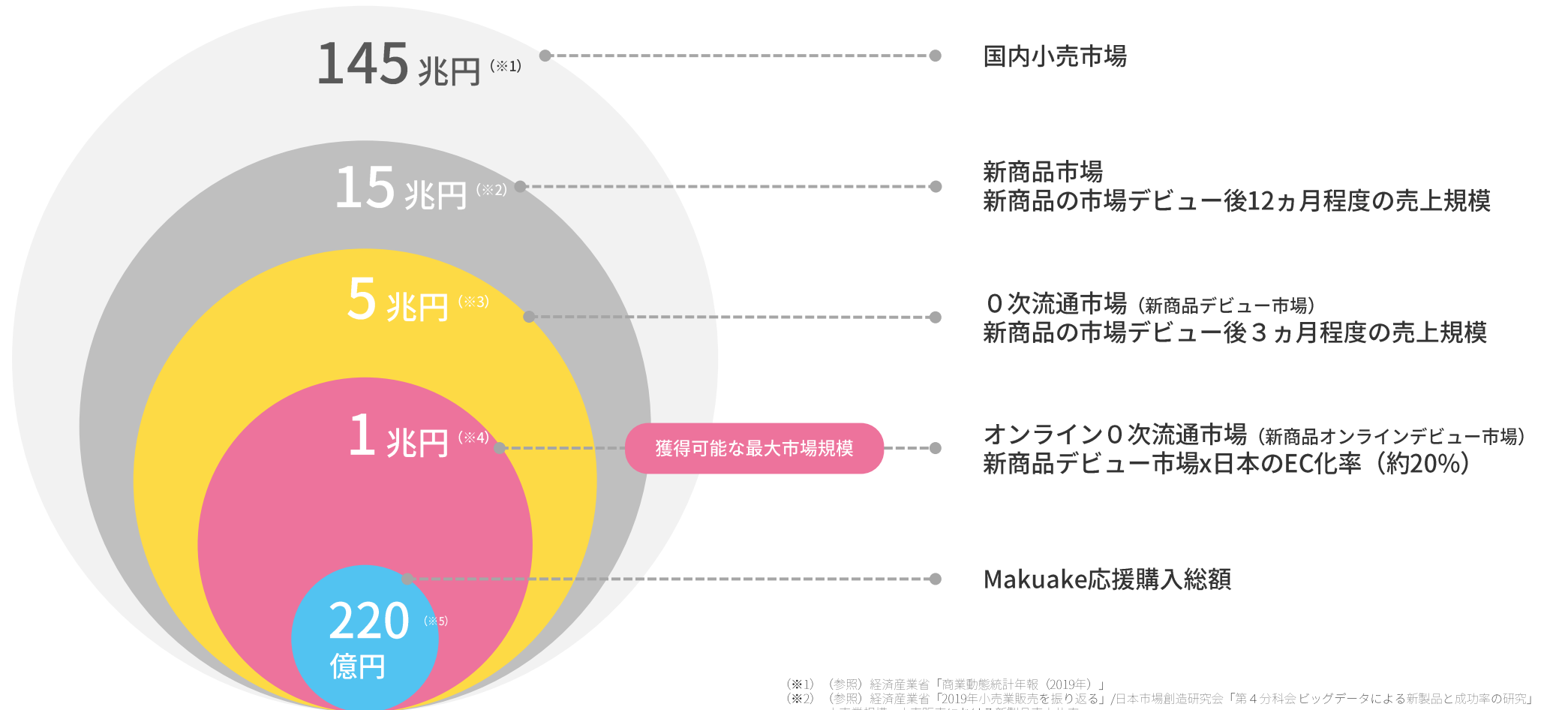
ターゲット市場

- マクアケは「0次流通市場」という、誰もオンライン化にフォーカスしていなかった新しい市場を開拓、創出しています。



獲得可能な最大市場規模

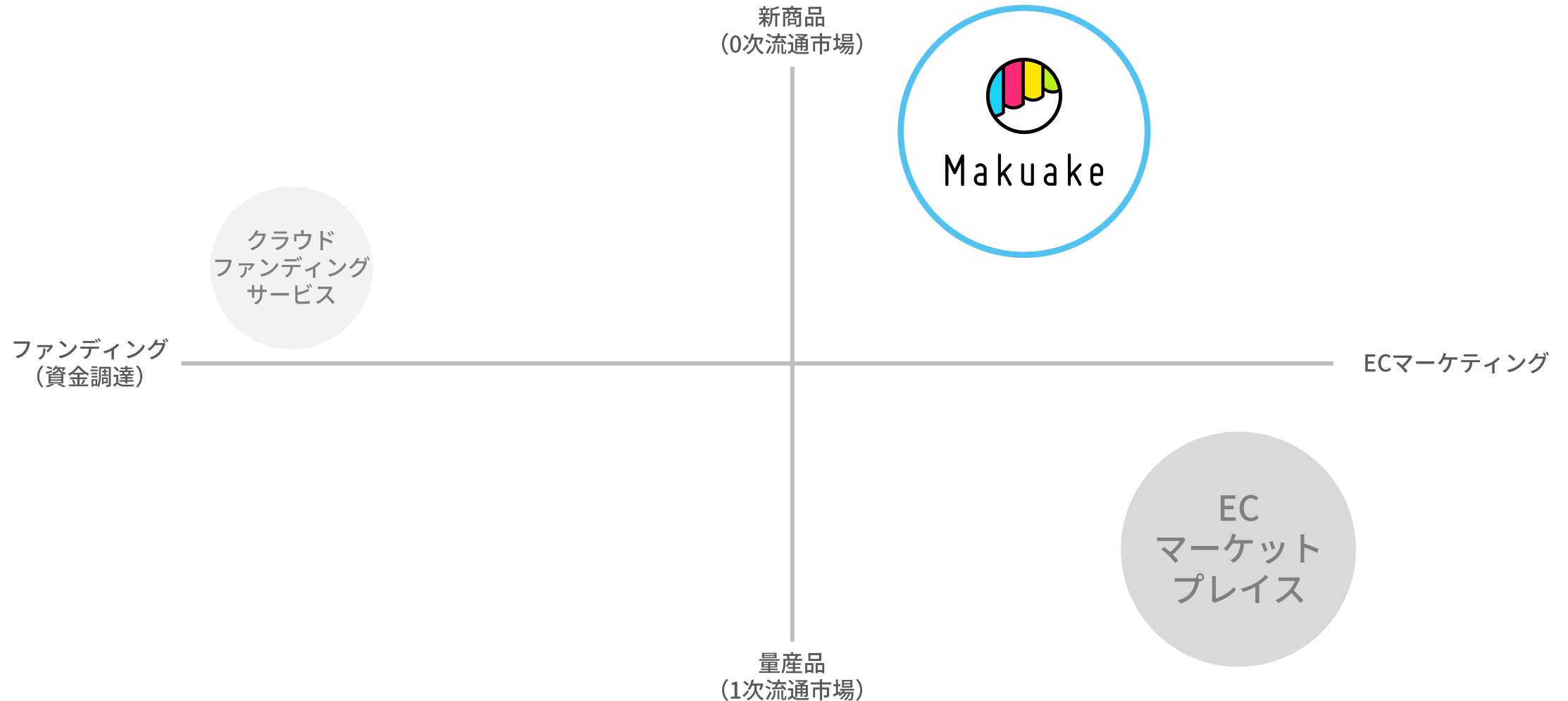
- 新商品デビュー市場である0次流通市場の中でもオンラインの0次流通市場が当社の獲得可能な最大市場であると認識しています。



(※1) (参照) 経済産業省「商業動態統計年報 (2019年)」
(※2) (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
(※3) 新商品の売上金額が一番積みあがるデビュー後3ヵ月程度の市場規模: ※2の1/3 (当社算出)
(※4) 2025年における新商品デビュー市場におけるEC市場規模 (参考値: 2021年における新商品デビュー市場におけるEC市場規模は8,000億円)
(参照) NRI「ITナビゲーター2019年版」B2CEC市場の成長率 (2021年から2025年のEC化率成長: 4pt) をもとに当社算出
(※5) 当社の2021年9月期応援購入総額予想

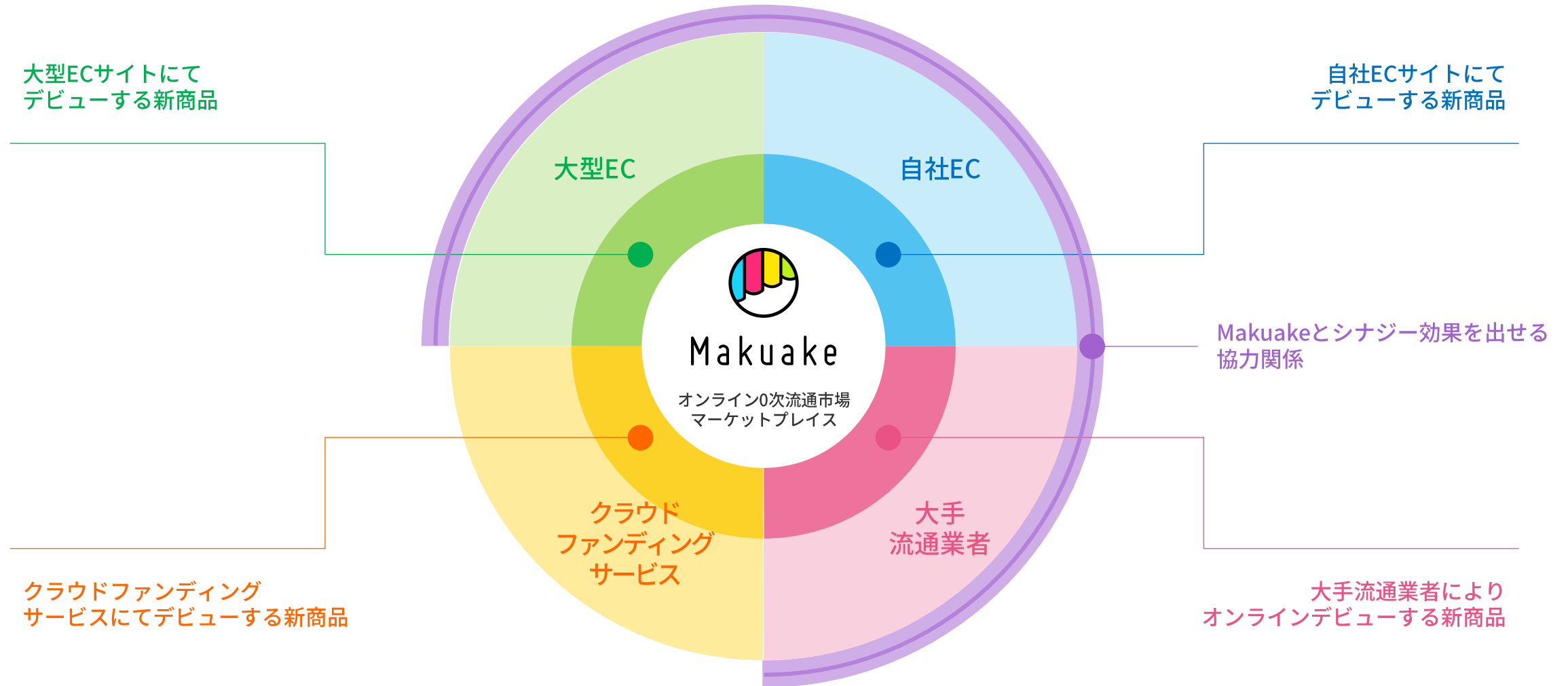
Makuakeの競合環境

- 流通前の新商品や新サービスに特化した先行販売モデルを確立したことで、従来のECマーケットプレイスやクラウドファンディングサイトとは異なる独自のポジションを築いています。



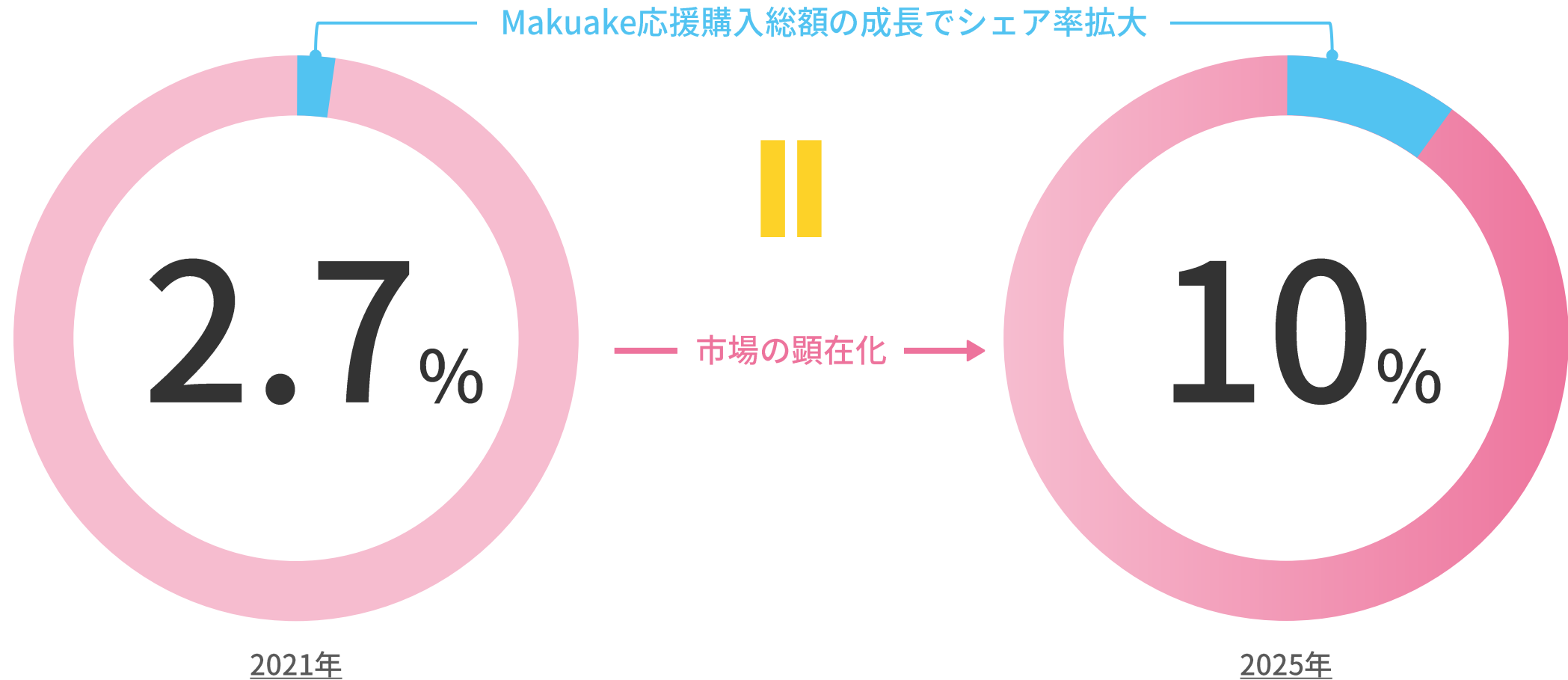
競合他社

- 事業者による各社サービスの利用目的によって一部重なる部分はあるものの、オンライン0次流通市場をターゲットに事業を展開している競合他社は国内外で存在せず、当社が唯一だと認識しています。



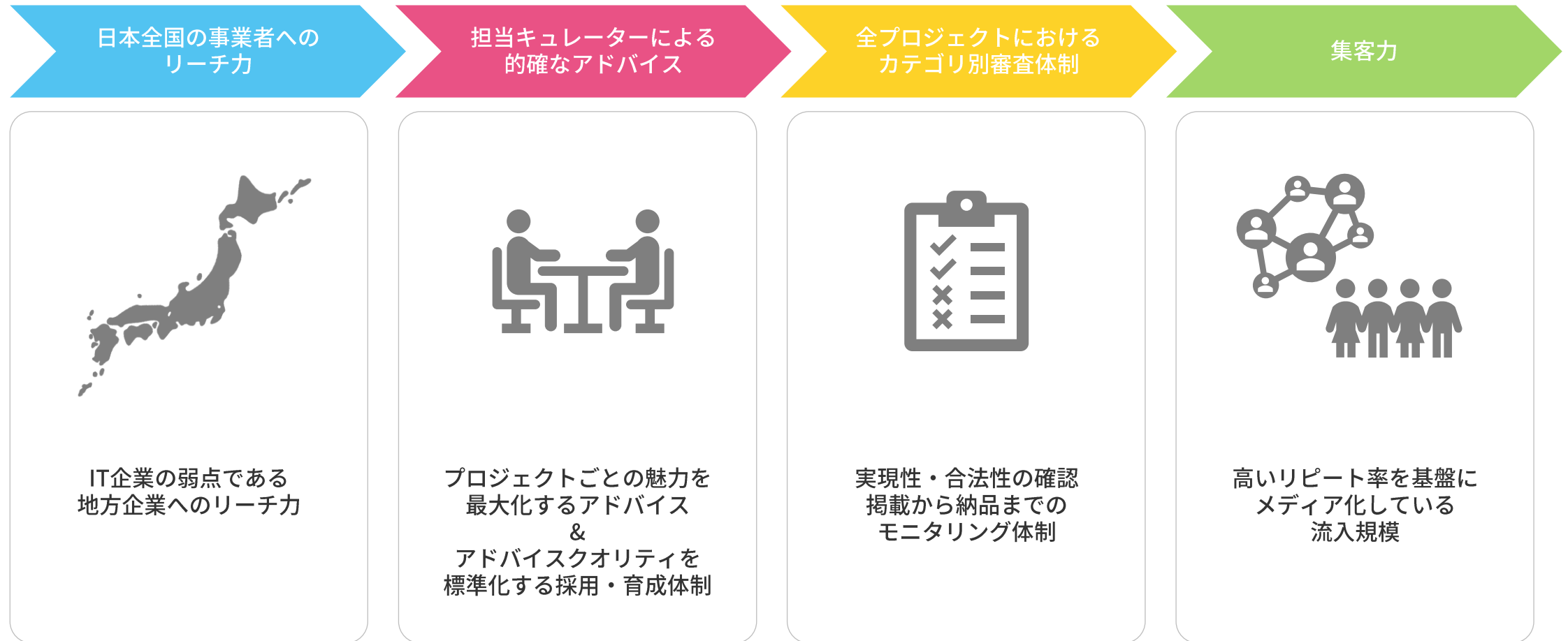
オンライン0次流通市場「1兆円」におけるシェア率

- 競合他社が存在しないため、当社の成長はオンライン0次流通市場におけるシェア率の拡大とオンライン0次流通市場の顕在化に繋がります。



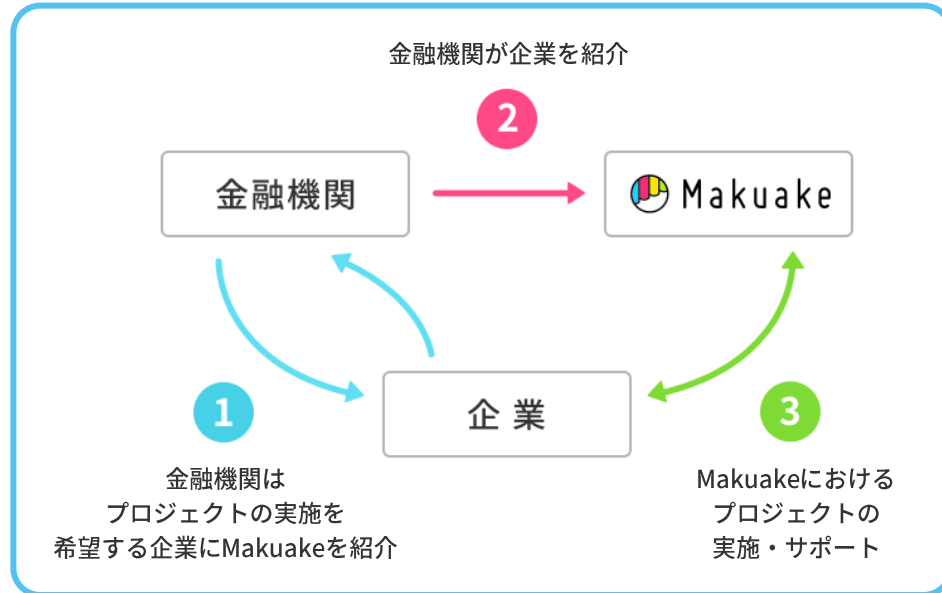
参入障壁となるMakuakeの強み

- 複数の強みが組み合わさることで、1次流通前の新商品が絶え間なく登場するという今までに実現できなかったサービスを展開することが可能になっています。



Makuakeの強み（1）日本全国の事業者へのリーチ力

- 全国の100社を超える金融機関との連携や、Makuake Incubation Studioにより良質なプロジェクト獲得が可能な仕組みです。



全国の連携金融機関約100社

地域でのMakuake認知度アップと地方企業からのプロジェクト掲載を同時に実現



各業界のリーディング企業30社以上

MISが能動的に大企業と連携し、高い注目を集める画期的な製品を創出

Makuakeの強み（2）プロジェクトの魅力最大化するキュレーターのコンサルティング

- 全てのプロジェクトにおいて、担当キュレーターが商品のプロジェクトページの魅力や応援購入金額の最大化をサポートしています。

プロジェクトページの魅力最大化



今回、Makuakeでも多くの実績を持つAFUSTアが日本の正規輸入販売代理店として立ち、新しい電動アシスト自転車「naicsports power 2.0」のプロジェクトを立ち上げました。本プロジェクトで商品の魅力をお伝えし、自転車通勤のパートナーにしたいだけだとお思います。

「naicsports power 2.0」6つのポイント

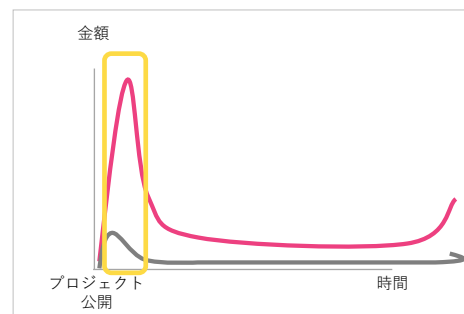
- ・2つのバッテリーで最大100km走行可能。さらに自由に。
- ・5段階のハイパワー電動アシストでどんな坂道も楽々走り。
- ・7段階変速ギアで走りさらに快適に。
- ・スッキリとした美しいデザイン。
- ・衝撃りに最適化したセッティング。
- ・折り畳み楽々で持ち運び自由自在。



- 商品/サービスのコンセプト整理のアドバイス
- プロジェクトのターゲット層整理のアドバイス
- 掲載内容/ストーリー/ページクリエイティブのアドバイス
- ページ制作のデザイン事務所などの紹介



応援購入金額の最大化



- プロモーション戦略のアドバイス
- ニュースメディアへのPRサポート
- メルマガ、プッシュ通知、SNSなどでの告知サポート
- 広告を活用した集客のサポート
- リアル店舗での展示サポート



Makuakeの強み（3） 全プロジェクトにおけるカテゴリ別審査及びモニタリング体制

- 全プロジェクトをカテゴリ別の審査項目に基づき3段階で審査することに加え、プロジェクト掲載から納品までをモニタリングすることで安心安全なサイトの構築を目指すとともに、継続的なオペレーション効率化を進めています。

カテゴリ別の審査及びモニタリング

審査及びモニタリングのフロー

与信審査：実行者のリスク確認



案件審査：実現可能性確認



公開前審査：ページ記載内容確認



モニタリング

効率化を追求した オペレーション及びシステム

7年以上かけて審査オペレーションノウハウを蓄積
システム化することで効率化を実現

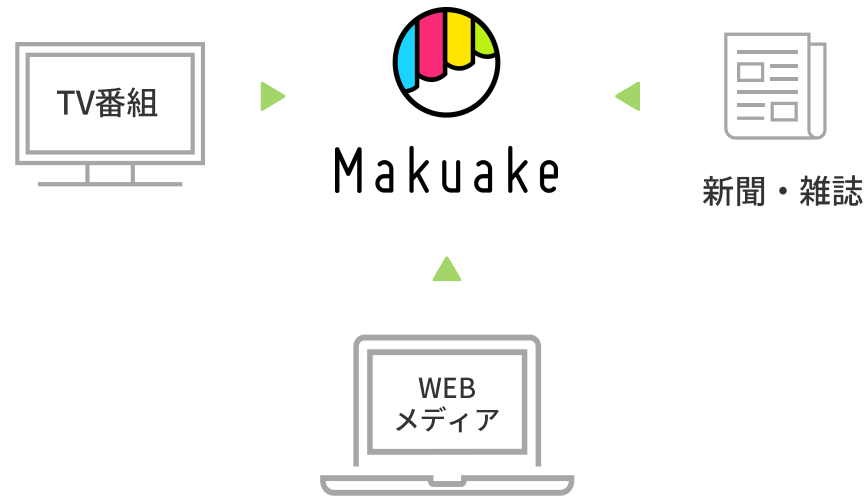


Makuakeの強み（4）集客力

- ・ニュースメディアのMakuakeプロジェクト関連掲載記事数が月間平均1万件以上となる仕組みに加え、各種集客の仕掛けによりプロジェクト数の増加が集客力の増加につながるネットワーク効果が創出できています。

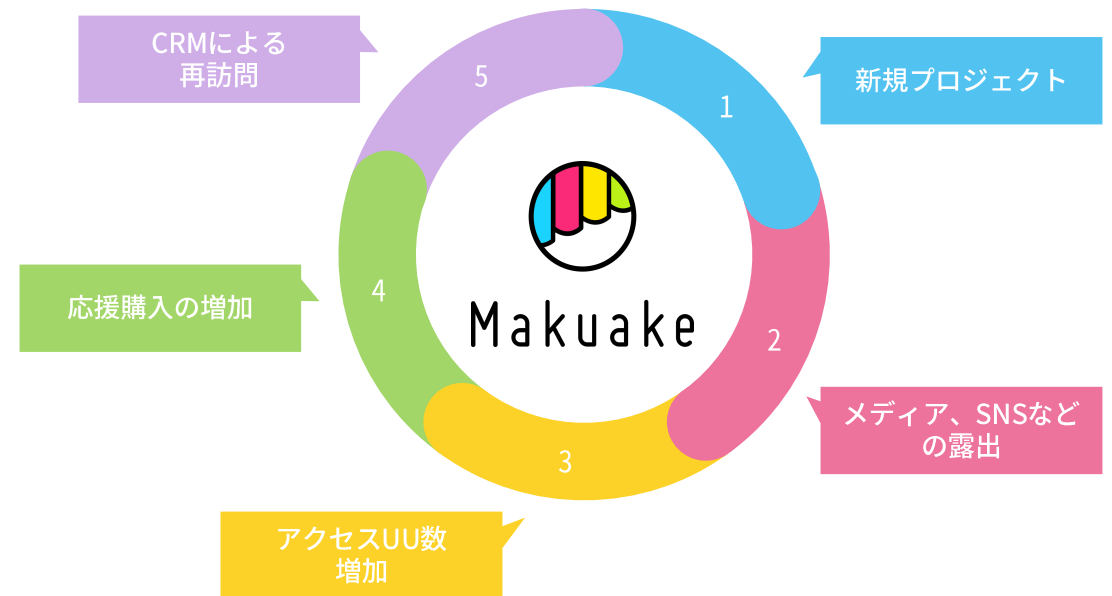
メディア掲載月間平均 **1万** 件以上

新商品が毎日数十件生まれるマーケットプレイスとしてメディアに認知され、月間平均1万件を超えるMakuake関連記事が掲載されている



アクセスUU **1,000** 万人以上

自分の趣味嗜好に合った新商品に出会えるマーケットプレイスとして、新商品に関するメディアとして利用されている





決算情報

業績

応援購入総額（GMV）は計画より2%ビハインドで着地したが、前期比46.9%増加と大幅成長

KPI

各プロモーション施策により認知度が増加し、重要指標である掲載開始数が+70.9%、アクセスUUが+52.9%と大幅成長

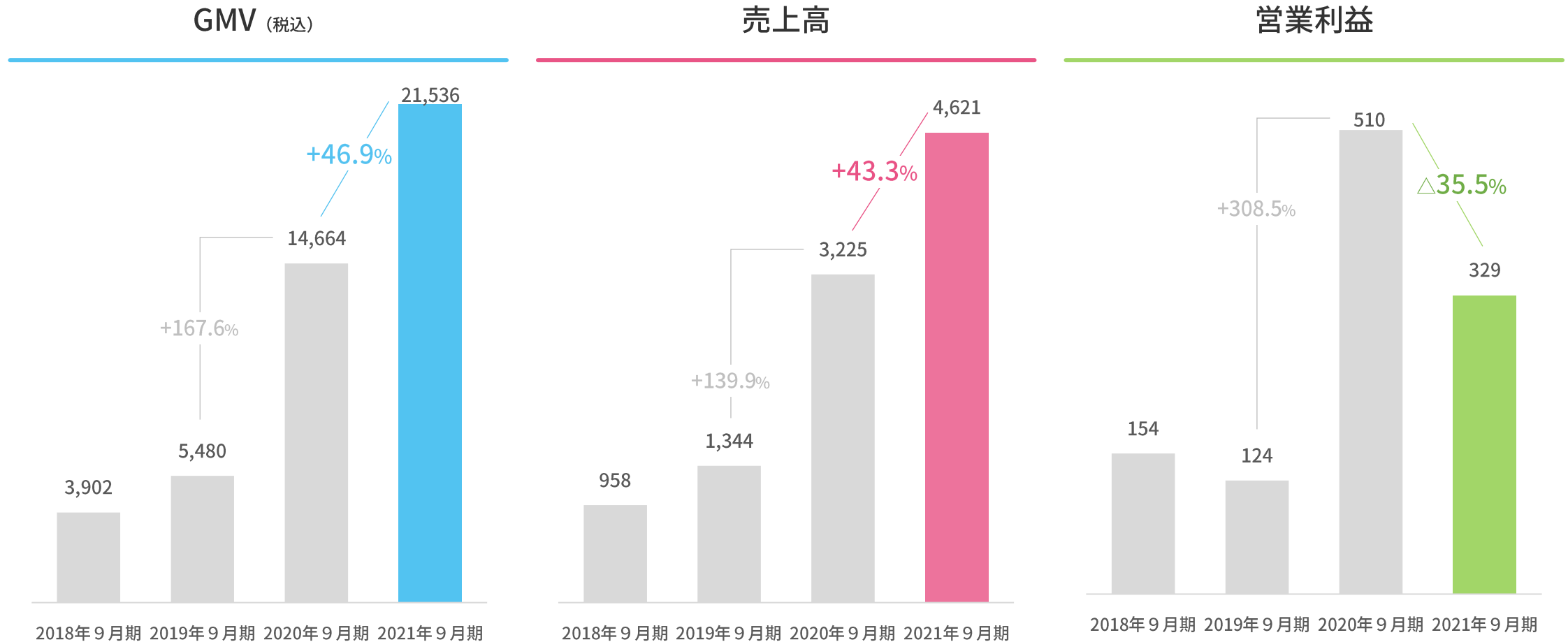
体制

2020年9月期下半期における業績急拡大の影響により、組織体制及び人員体制の見直しなどの課題に取り組んだ1年

2021年9月期 業績概要

- 前期の業績急拡大後も応援購入総額（GMV）及び売上高は約1.5倍ほど成長を続けました。一方、広告宣伝費や人件費を中心とした先行投資により営業利益は前期より約2億円ほど減少しましたが、計画を上回りました。

（単位：百万円）

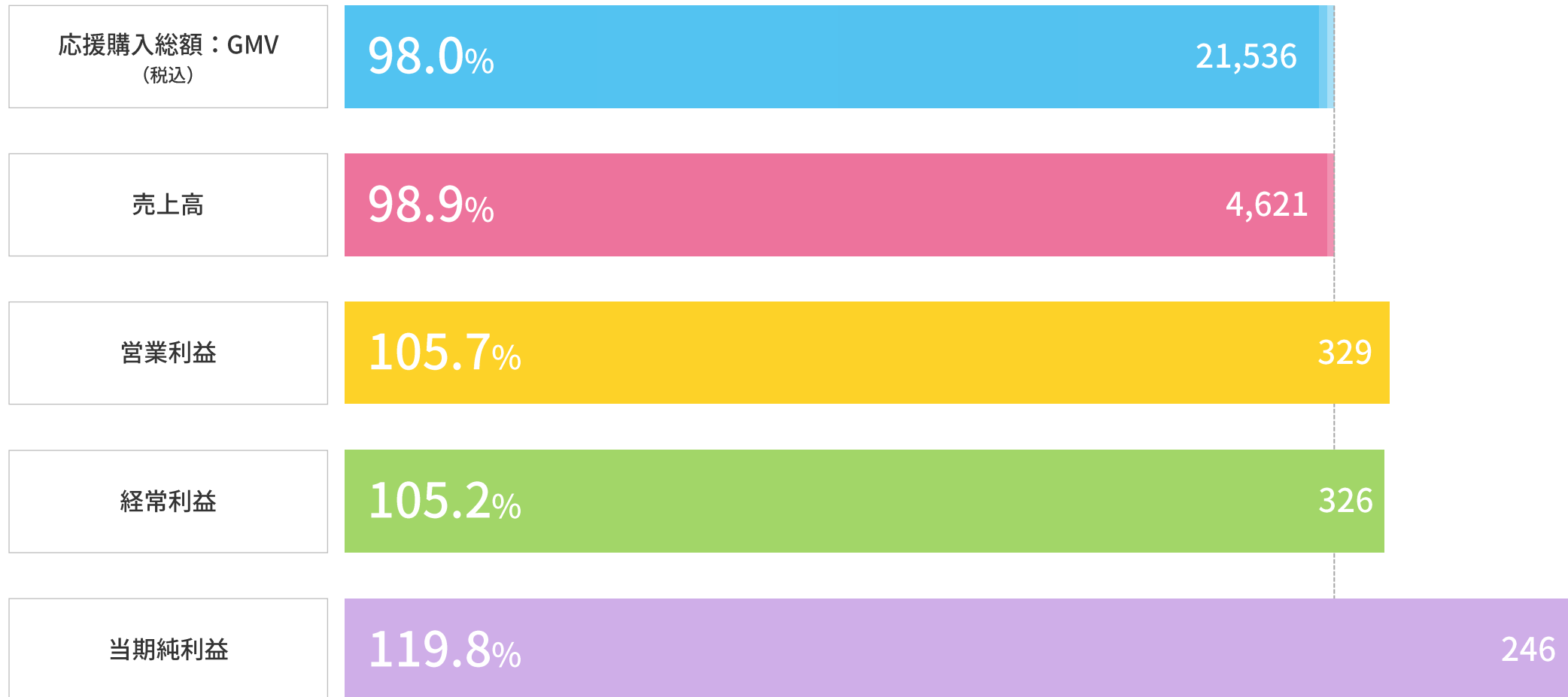


2021年9月期 業績概要（計画比）

- 上半期の品質保証体制強化及び4Qのキュレーター本部を中心としたプロジェクト掲載体制の見直しの影響により、GMVは計画よりビハインド着地となりましたが、コスト改善の取り組みにより利益は計画を上振れています。

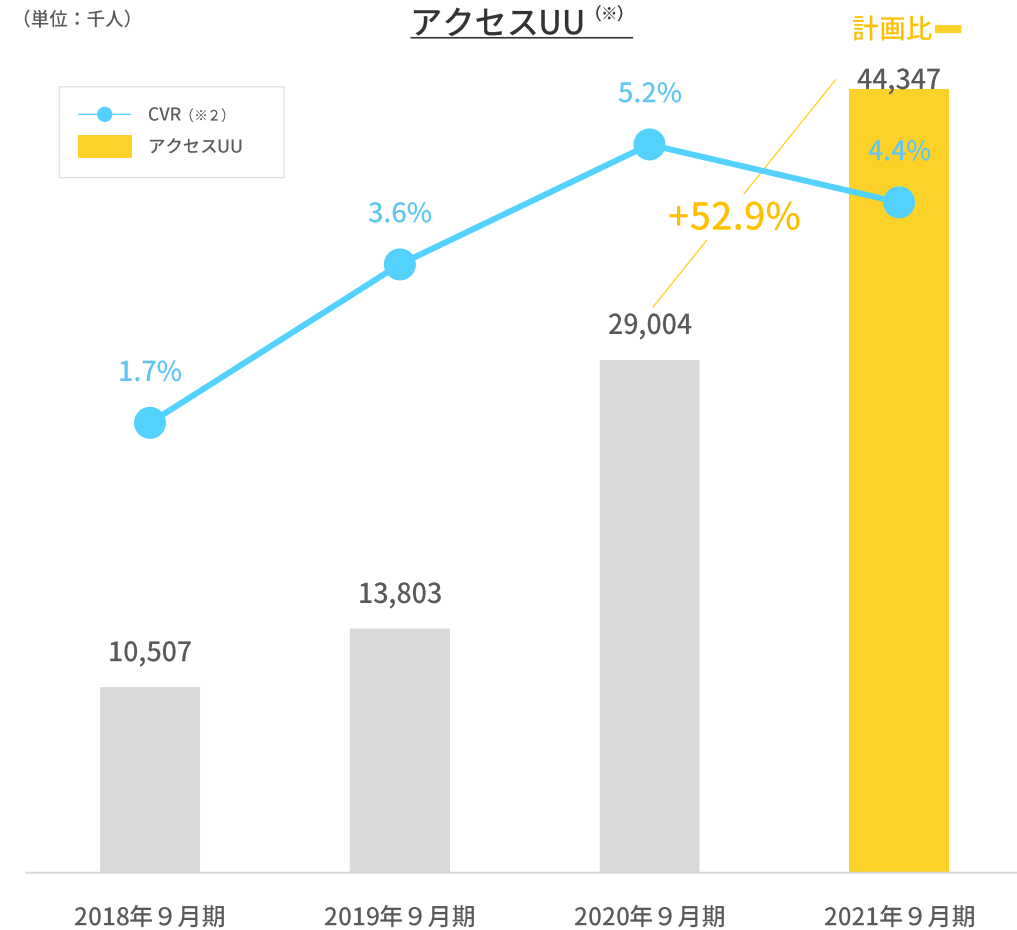
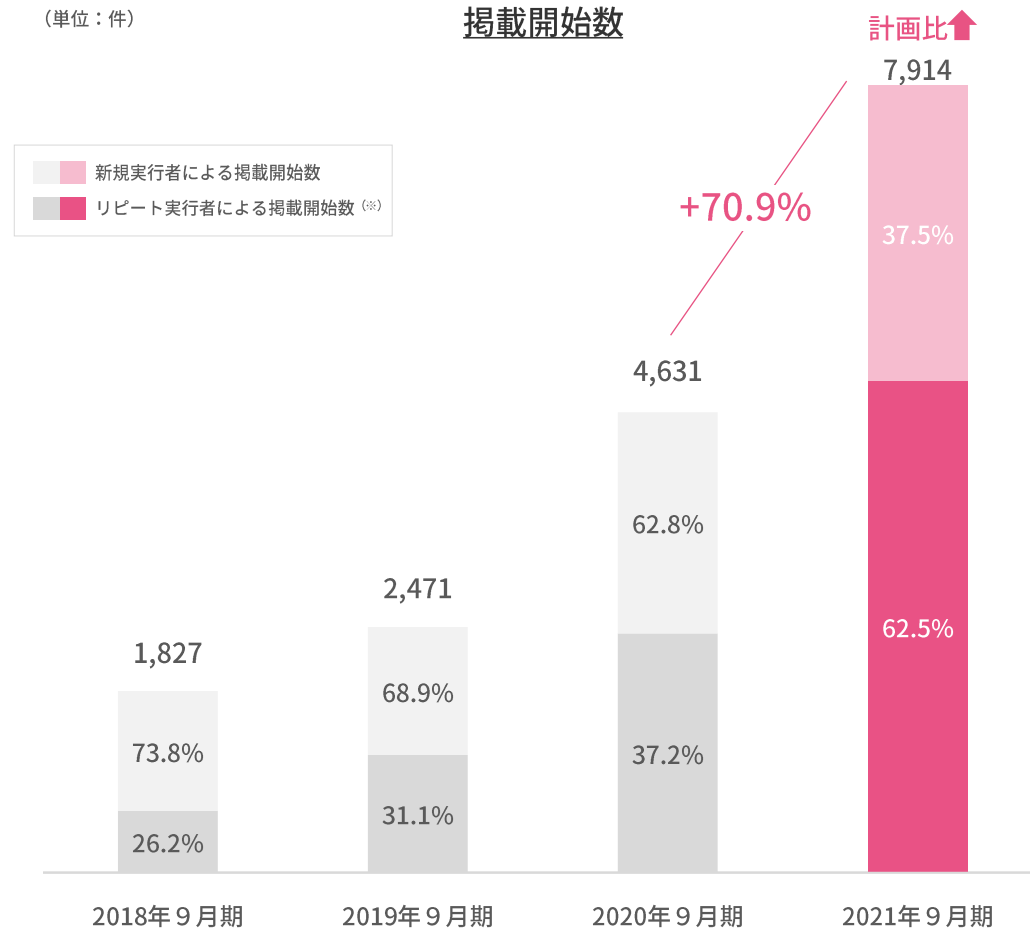
業績計画ライン

（単位：百万円）



2021年9月期 重要指標振り返り

- GMVを作る上で最も重要である2つの指標、掲載開始数及びアクセスUUともに大きく成長しました。特に掲載開始数は計画を大幅に上振れて増加しており、ブランド認知拡大が大きく影響していると分析しています。



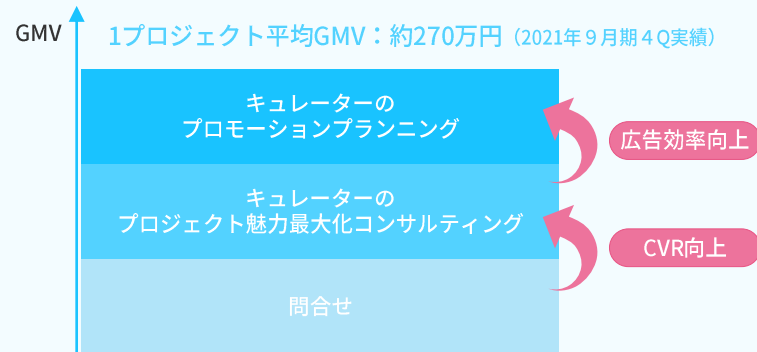
(※) 期間中の掲載開始数のうち、過去1年間において掲載実績があるプロジェクト実行者の掲載開始数

(※1) 期間中にMakuakeを訪れた人数
 (※2) Conversion Rate：コンバージョン率。MakuakeにおけるアクセスUUの応援購入率
 応援購入件数÷アクセスUU。応援購入件数はAppendixをご確認ください。

応援購入総額（GMV）成長のキードライバーの進捗（1）プロジェクト掲載体制

- GMVの拡大はキュレーターのコンサルティングがトリガーになりますが、2020年9月期下半期の急成長に加え、今期の上期に品質保証体制を強化したことで、下半期はキュレーターの業務負荷及び担当件数の増加が続きました。

プロジェクトのGMV拡大の仕組み



キュレーターのコンサルティングはGMV拡大のトリガー

キュレーターのコンサルティングの質の担保が重要

担当件数や業務量を適切にコントロールすることでコンサルティングの質を担保する

	GMV（百万円）	掲載開始数（件）	キュレーター数（人/年間平均）	キュレーター一人当たりの担当件数（件/年間）
2019年9月	5,480	2,471	21.3	115.8
	▼ +167.6%	▼ +87.4%	▼ +27.3%	▼ +47.2%
2020年9月	14,664	4,631	27.1	170.4
	▼ +46.9%	▼ +70.9%	▼ +56.1%	▼ +9.5%
2021年9月	21,536	7,914	42.4	186.5

1件当たりの業務負荷増

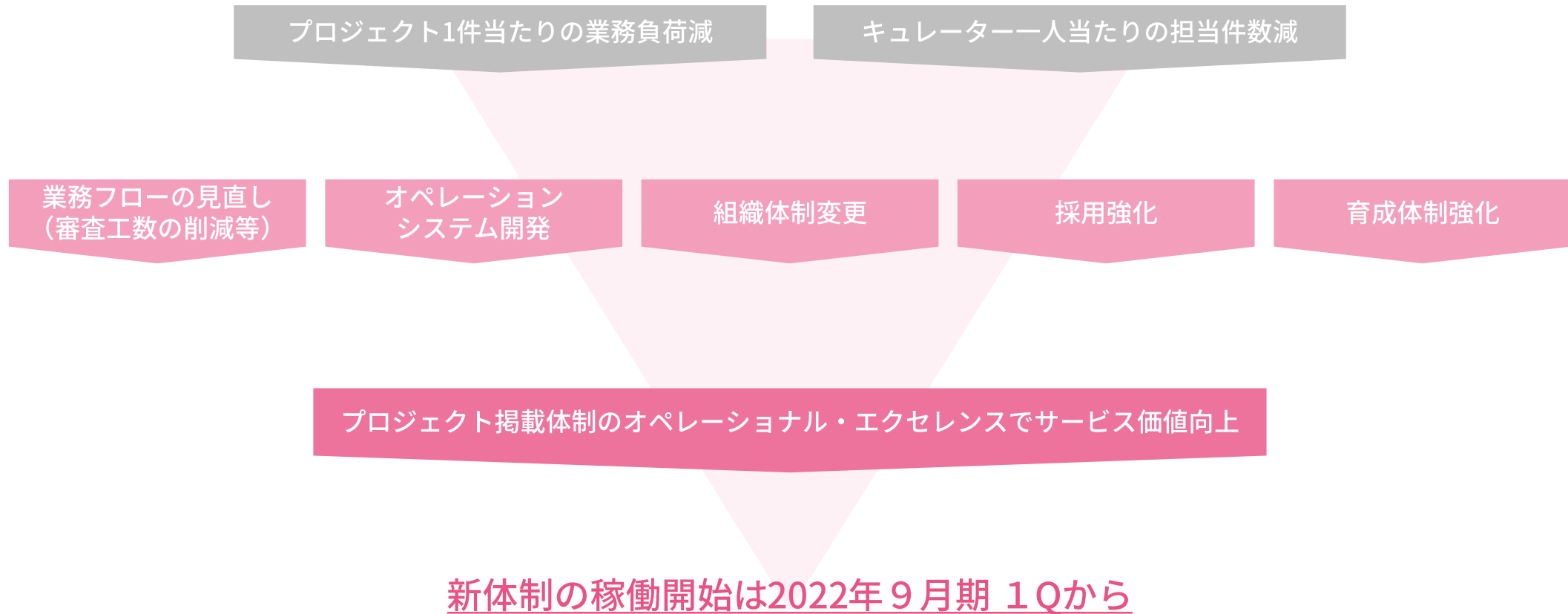
一人当たりの担当件数増

2020年9月期のGMV及び掲載開始数急増に対応すべく、今期の上期に品質保証体制を強化したことで、下半期からのキュレーターの審査関連業務の負荷が増加

GMV及び掲載開始数の成長に対し、キュレーターの採用の進捗が適切な人員数に比べ遅れを取っており、依然としてキュレーターの担当件数が多い

応援購入総額（GMV）成長のキードライバーの進捗（1）プロジェクト掲載体制

- ・キュレーターの業務負荷を減らすと同時にキュレーター人員を増強するため、4Qはプロジェクト掲載体制の見直しに注力しました。また、改善効果が見えてくるのは2022年9月期の上半期からと見込んでいます。



応援購入総額（GMV）成長のキードライバーの進捗（2）集客体制

- Makuakeを訪れたユーザーが新商品や新サービスに出会いやすいよう、新機能の提供を進めました。今後も掲載開始数増加に合わせWEB及びアプリ内のユーザー回遊性や訪問頻度をより大きく向上させる開発を続けます。

レコメンド機能の機械学習機能強化

機械学習でMakuake内の商品検索精度を向上

見つけたい新商品や新サービスと出会いやすくなりユーザー体験満足度が向上

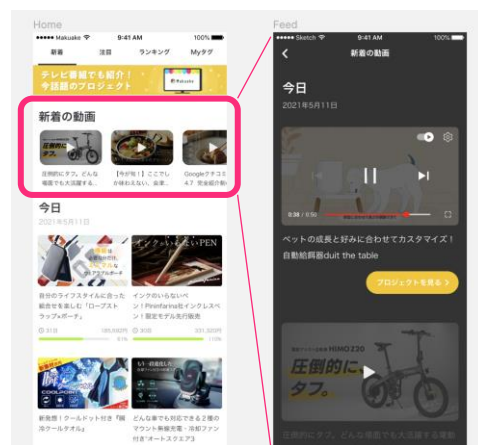


プロジェクトとのマッチング力改善余地あり

アプリの動画再生機能

Makuakeで始まったプロジェクトを動画でまとめて表示

気になるプロジェクトを動画で確認できるようになり、サポーターのアクティブ率が向上



Makuake内のCVR向上改善余地あり

今日のMakuake表示

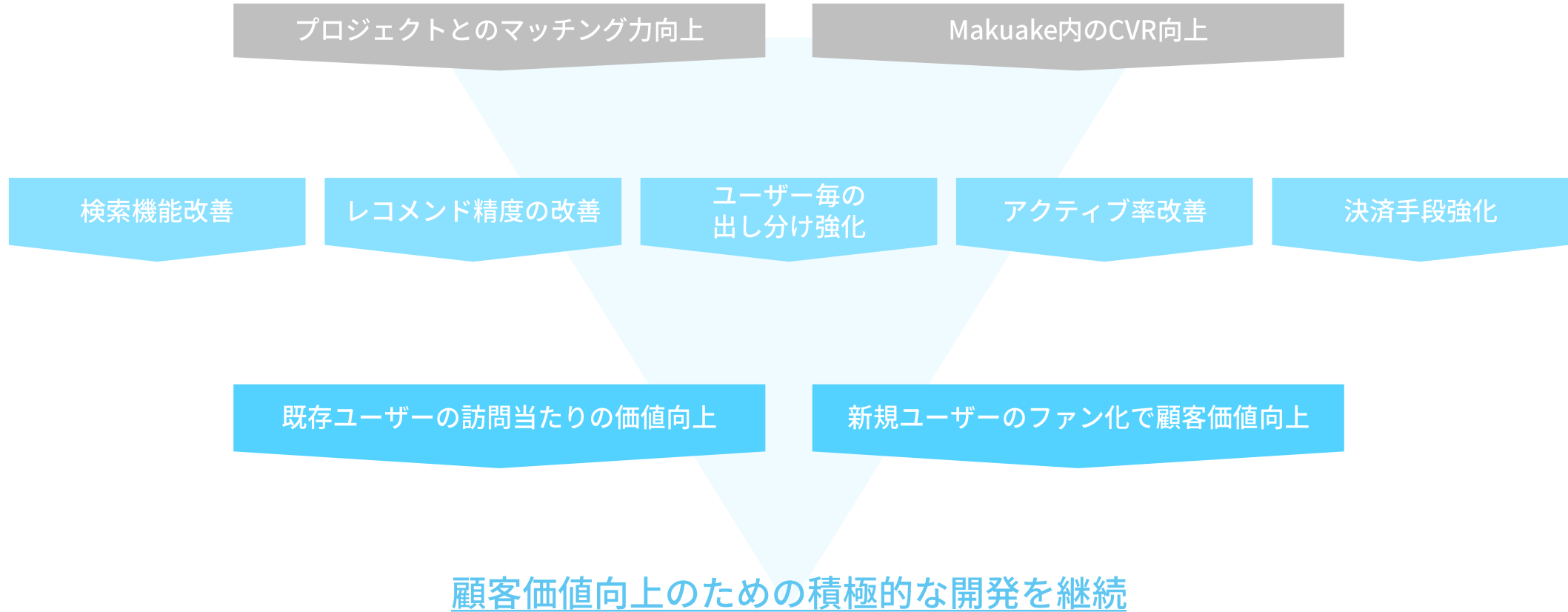
アプリ新着タブにて「今日」始まったプロジェクトを表示

今日の新着を確認するために、毎日Makuakeを訪れたいくなる世界観を作り、サポーターのアクティブ率を向上



応援購入総額（GMV）成長のキードライバーの進捗（2）集客体制

- ユーザーに満足体験を提供し、WEBやアプリ内の回遊性及び訪問頻度を上げるために積極的な開発を継続していきます。



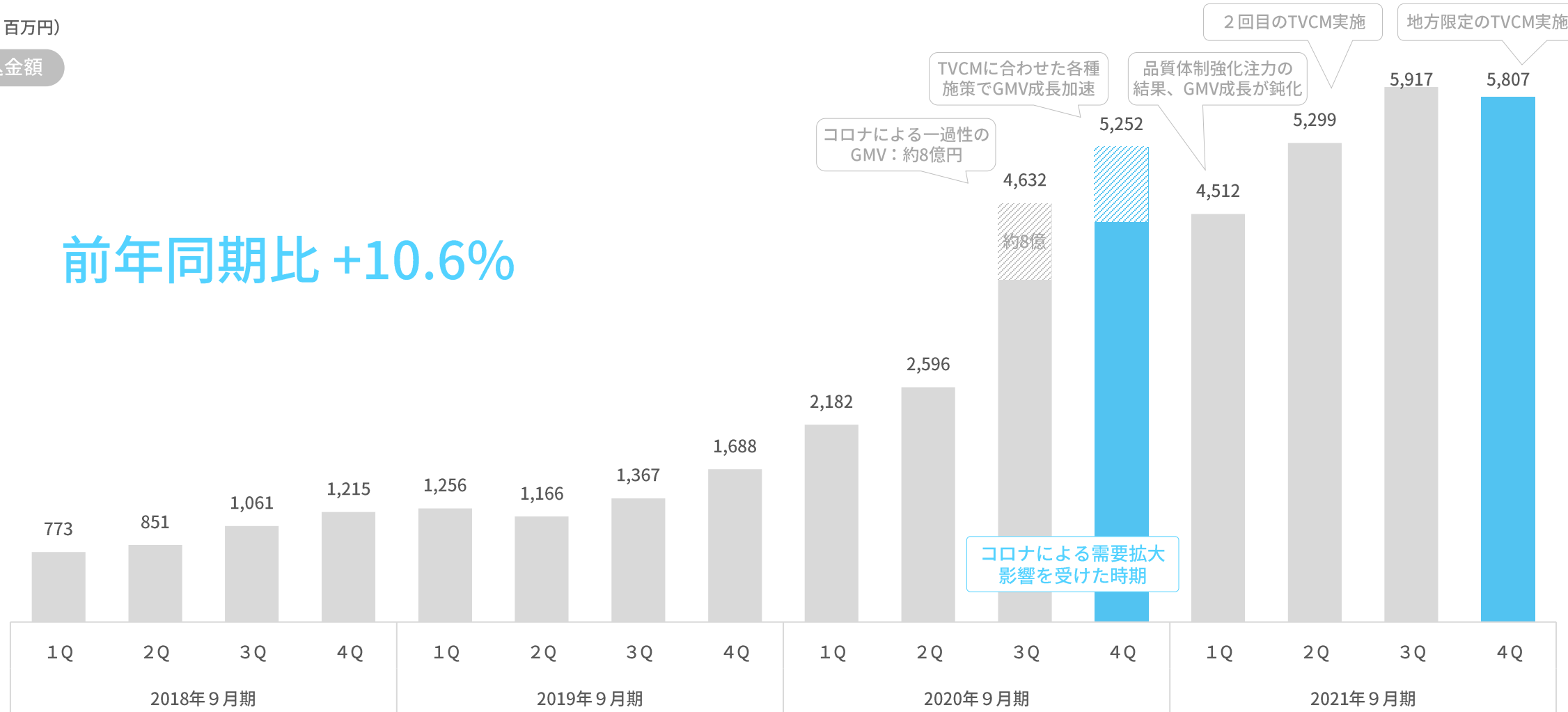
応援購入総額（GMV）の四半期推移

- 4QのGMVは前年同期比10.6%増加しましたが、キュレーター本部を中心としたプロジェクト掲載体制の見直し期間として新オペレーション体制への移行に注力したため、前四半期比1.9%減少しました。

(単位：百万円)

税込金額

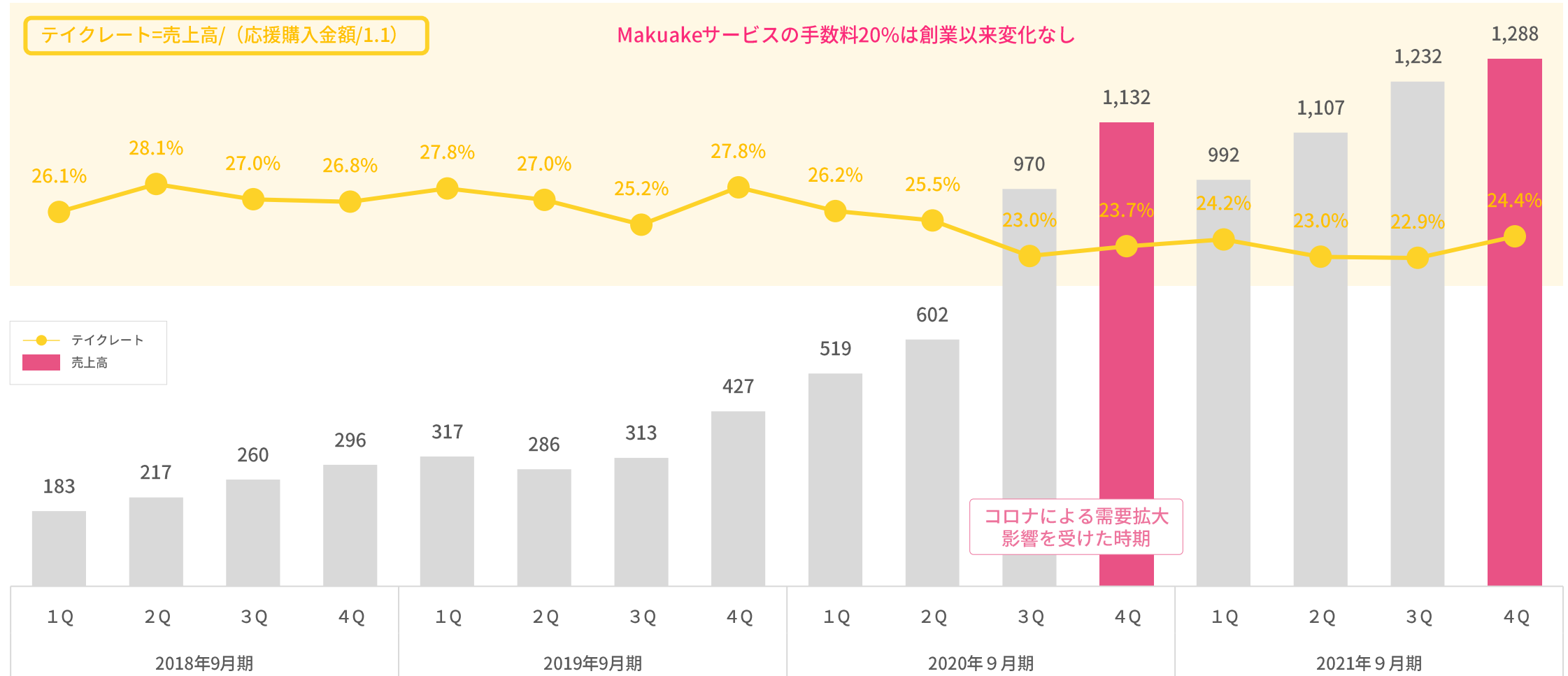
前年同期比 +10.6%



売上高及びテイクレート推移

- Makuakeの売上成長に加え、Makuake関連サービスの広告配信代行及びMISの売上が増加し、前年同期比 13.7%増加、前四半期比4.5%増加しました。

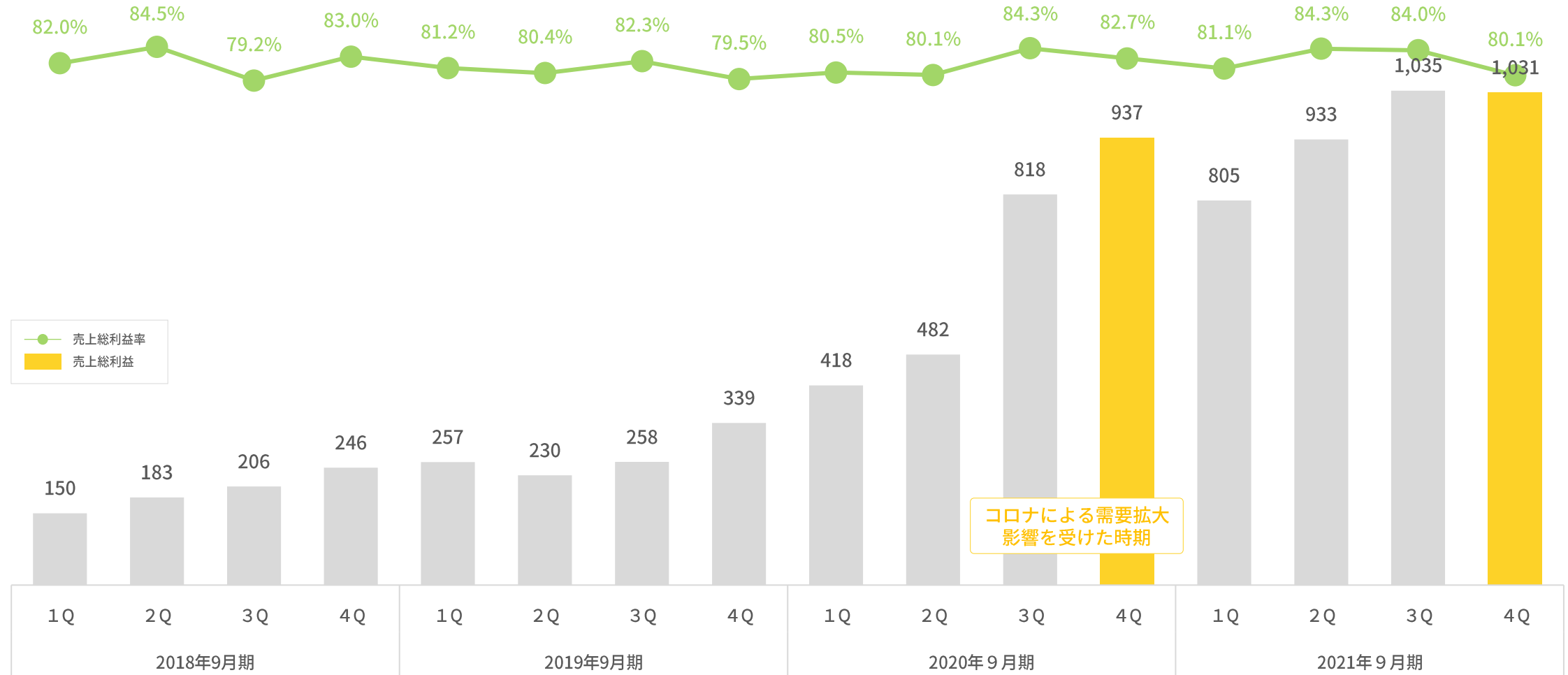
(単位：百万円)



売上総利益及び売上総利益率推移

- 原価に含まれる主な費用構成に大きな変化はありませんが、CVRの低下が広告効果に影響しGMVが下がったことによってMakuake売上比率が下がった結果、売上総利益率が前四半期比3.9pt減少しました。

(単位：百万円)

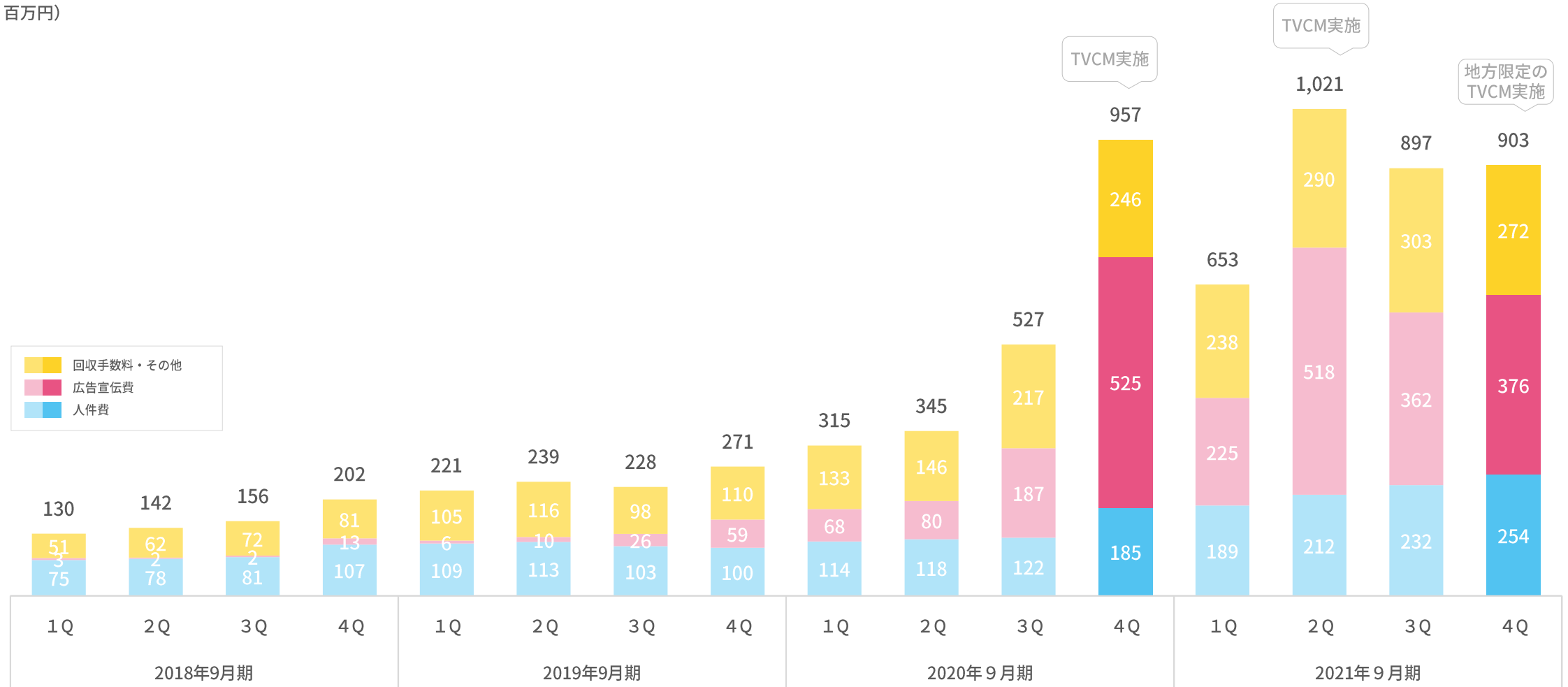


コロナによる需要拡大
影響を受けた時期

販管費推移

- 4Qには地方限定のTVCM放映や都内のタクシー広告に加え、WEB/アプリ広告を実施し、ブランド認知の拡大を図るとともに積極的な人材採用を進めたことで費用が増加しました。一方、本社オフィス関連費用を削減しました。

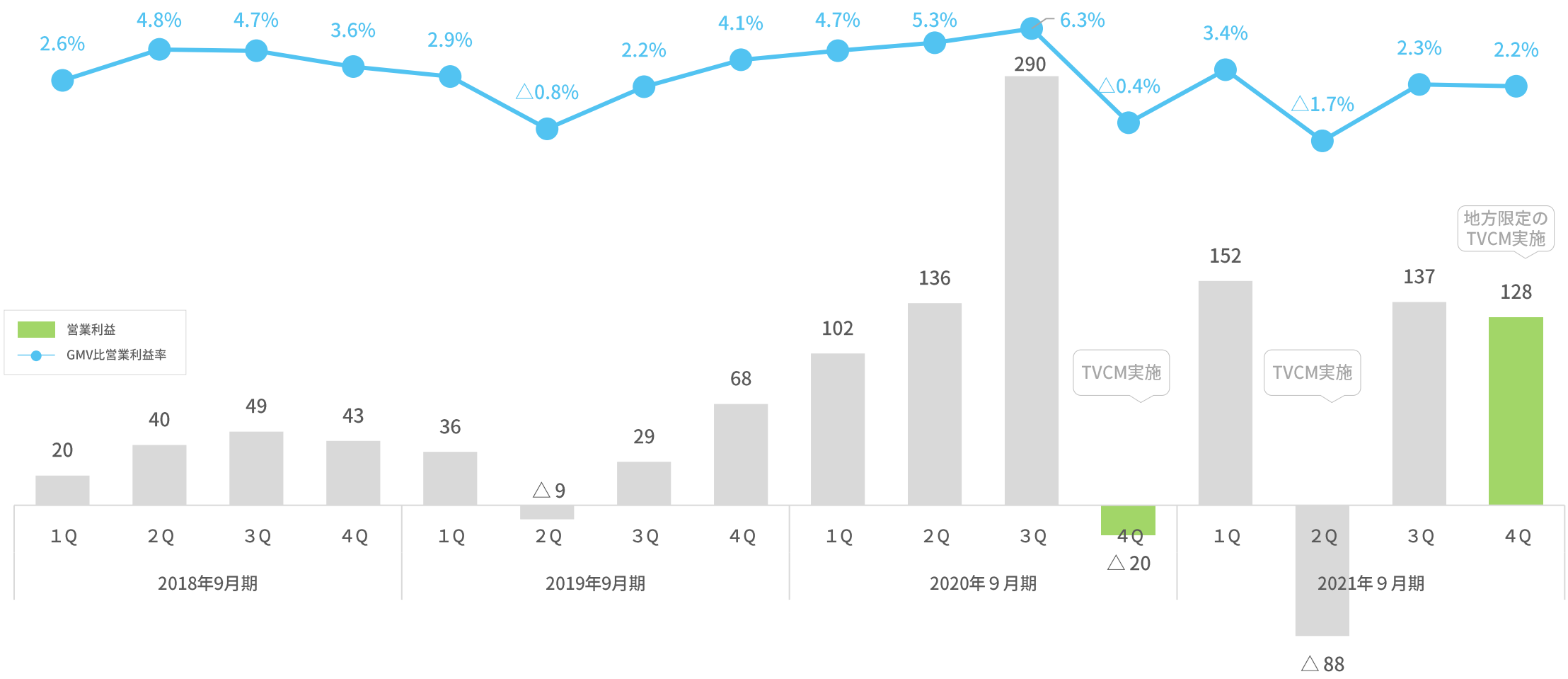
(単位：百万円)



営業利益及びGMV比営業利益率推移

• 広告宣伝費、人件費の先行投資を進める一方で、本社オフィス関連費用を削減できたことで営業利益は計画を上回り、前年同期の赤字から黒字転換、前四半期比7.1%減の1.28億円となりました。

(単位：百万円)



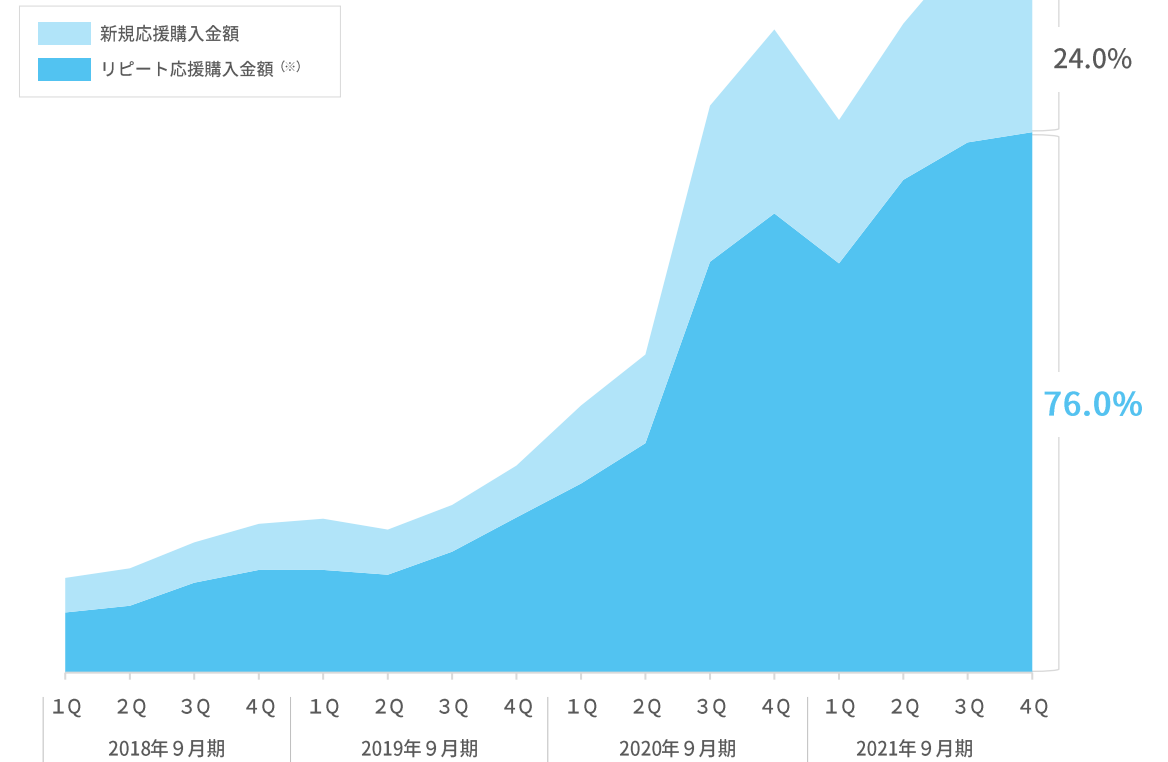
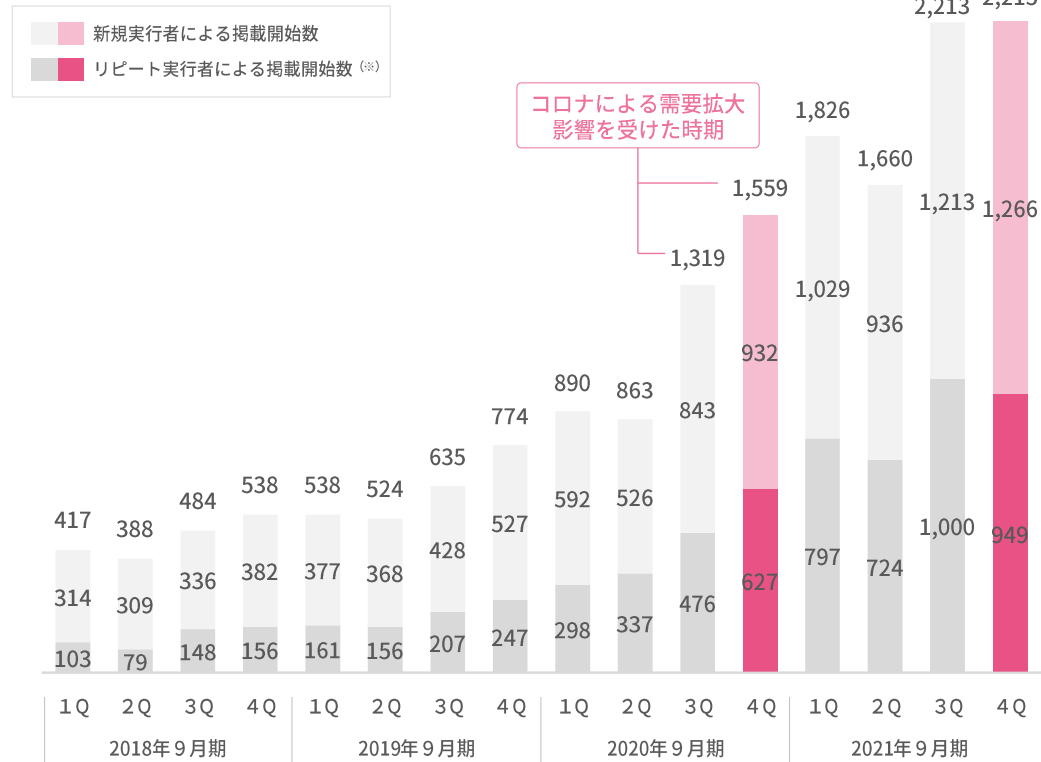
重要指標の推移 (1)

- 掲載開始数はTVCM等の影響により一気に伸びた前四半期から微増、リピート応援購入率は会員向けメルマガによるCRM品質の向上及びWEB広告の効果等で前四半期より+2.8ptの76%になり、依然として高い水準を維持しています。

(単位：件)

掲載開始数

リピート応援購入率



(※) 期間中の掲載開始数のうち、過去1年間に於いて掲載実績があるプロジェクト実行者の掲載開始数

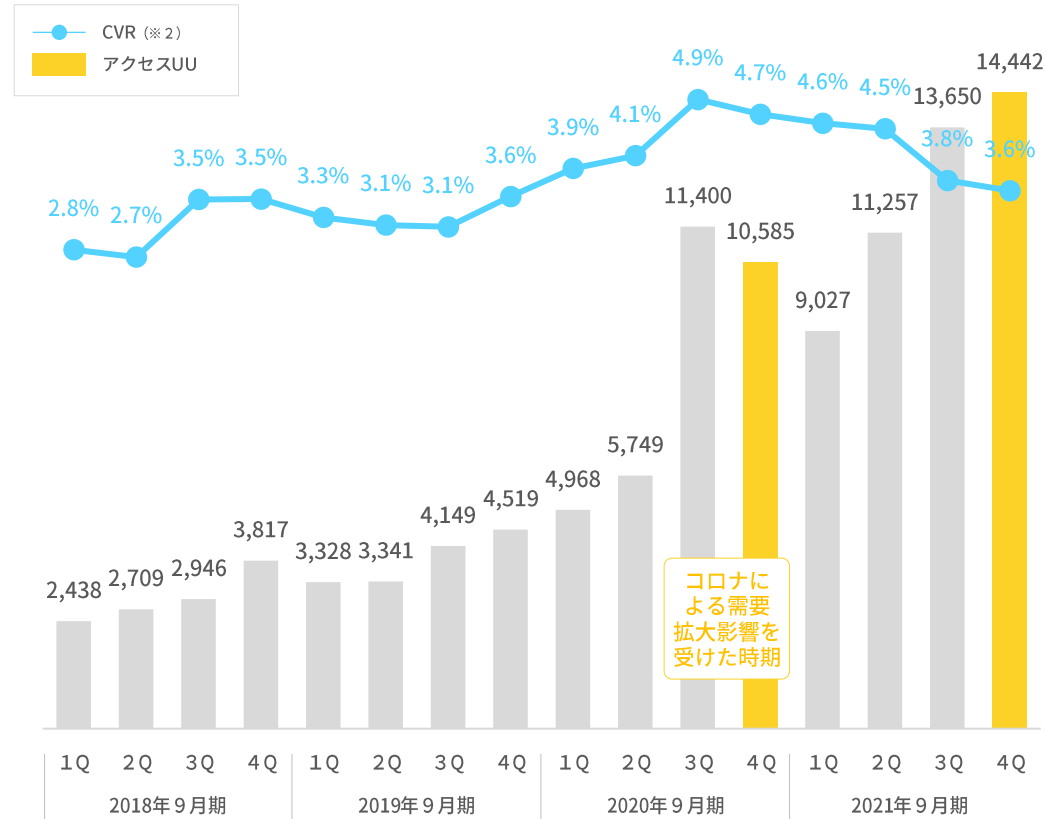
(※) Makuakeサービスにおける応援購入総額のうち、過去1年間に於いて応援購入実績があるプロジェクトサポーターの応援購入金額の割合 (2020年9月期より集計方法を改善し、精度を上げました。)

重要指標の推移（2）

- 3Qで急増したアクセスUUは4Qの地方限定のTVCM放映や都内のタクシー広告、WEB/アプリ広告、メルマガ及びアプリによるCRMの実施が功を奏し、さらに増加しました。それに伴い、会員数も引き続き増加しています。

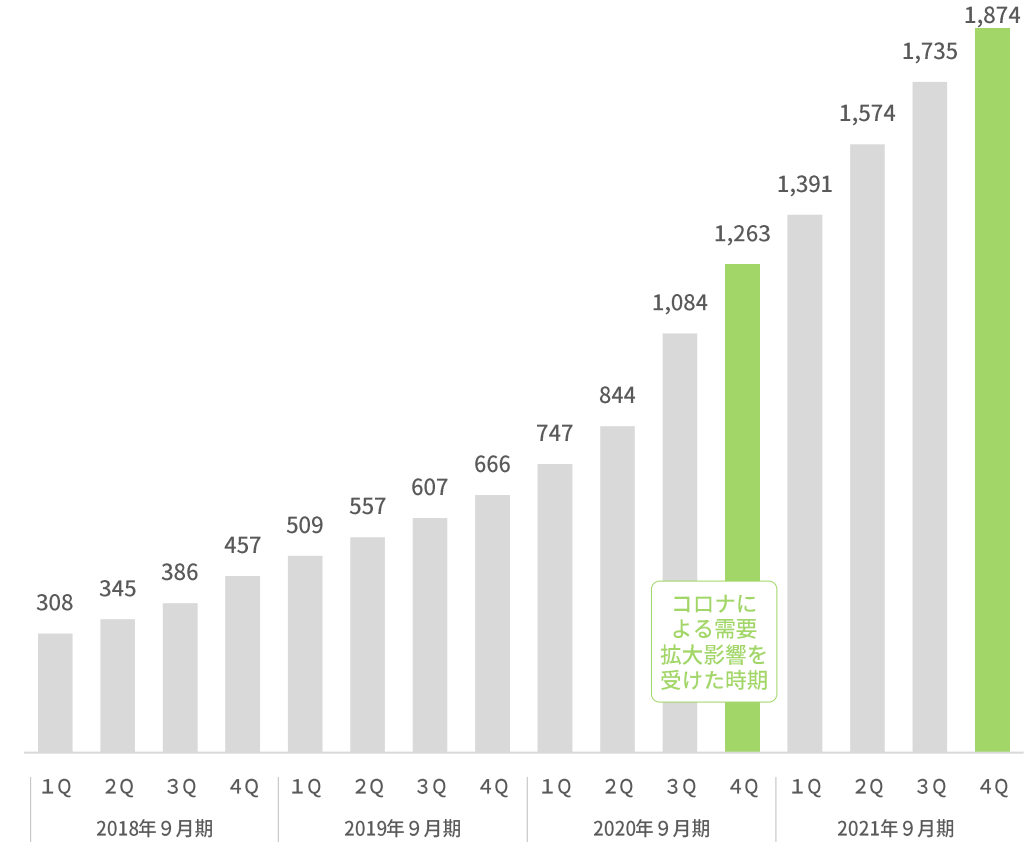
(単位：千人)

アクセスUU（※1）



(単位：千人)

会員数（※）

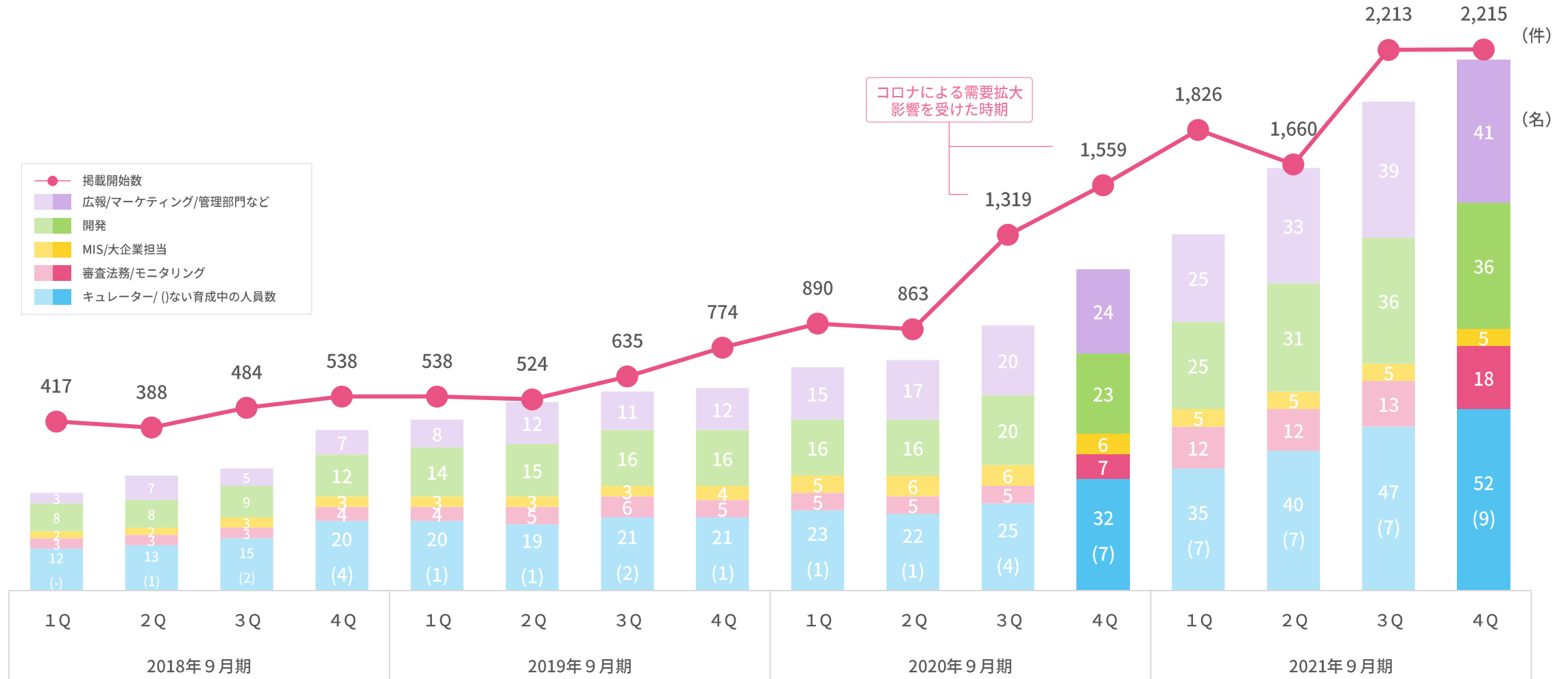


(※1) 期間中にMakuakeを訪れた人数
 (※2) Conversion Rate：コンバージョン率。MakuakeにおけるアクセスUUの応援購入率
 応援購入件数÷アクセスUU。応援購入件数はAppendixをご確認ください。

(※) 会員登録した人の累計と1度でも応援購入したことのある人

掲載開始数及び人員数推移

- コロナによる需要拡大影響を受けた時期において掲載開始数の増加に合わせた増員体制が出遅れ、キュレーター及び審査人員の一人当たりの担当件数が多い水準で留まっているため、積極的な採用を進めています。



2021年9月期 4Qに掲載を始めた主なプロジェクト

- リポート実行者による優良案件の掲載が増えているほか、引き続きキッチン用品、レストラン・フードカテゴリのプロジェクトが人気を集めています。

それは、究極のポータブル電源
EcoFlow DELTA Pro

応援購入総額 376,489,900円
目標金額 1,000,000円

3784%

サポーター 1,419人
残り 終了

応援購入する

エネルギー新時代！EcoFlow最高傑作、ポータブル蓄電池「DELTA Pro」
ポータブル電源

リラクゼーションブランド発！

在宅ワークの質がグッと上がるチェア
COFO Chair Premium Pro

応援購入総額 102,967,600円
目標金額 500,000円

2093%

サポーター 1,541人
残り 33日

応援購入する

デスクワークの負担を徹底軽減！雲の上のような座り心地『COFO Chair』
デスクワーク用チェア

減らす 控える 落とす
美味しさそのまま、糖質カット炊飯器
LOCABO

応援購入総額 78,257,950円
目標金額 300,000円

2608%

サポーター 5,465人
残り 終了

応援購入する

いつものお米を美味しく糖質45%カット！夢のような多機能炊飯器【LOCABO】
糖質カット炊飯器

HONBIKE
片側支持チェーンレス電動アシスト自転車

応援購入総額 104,898,880円
目標金額 10,000,000円

1048%

サポーター 985人
残り 39日

応援購入する

歴代1位HONBIKE【MADE IN JAPAN】始動！アプリロックで盗難防止
電動アシスト自転車

究極の一品
アウトドアスパイス

金のほりにし

応援購入総額 49,963,160円
目標金額 300,000円

16854%

サポーター 10,994人
残り 終了

応援購入する

“究極の一品”アウトドアスパイス「金のほりにし」誕生
アウトドアスパイス

洗練されたシルエットと美しい発色の本藍染コート

応援購入総額 13,904,000円
目標金額 500,000円

4834%

サポーター 180人
残り 終了

応援購入する

SANYO SEWING×あおり藍 日本屈指のコート専業工場が作る本藍染コート
本藍染コート

Feiyu Pocket 2 / 2S

応援購入総額 67,927,455円
目標金額 300,000円

22842%

サポーター 1,882人
残り 22日

応援購入する

ワクワクが止まらない！カメラ付きジンバルの新しい形 Feiyu Pocket 2
カメラ付きジンバル

SUWADA

つめ切りは面倒から感動へ

応援購入総額 36,171,000円
目標金額 1,000,000円

3577%

サポーター 4,406人
残り 21日

応援購入する

つめ切りは「面倒」から「感動」へ。SUWADAが贈る、スパッと快感の爪切り
高機能爪切り

焼肉「本気の牛」が毎日提供します。

応援購入総額 4,681,000円
目標金額 300,000円

156%

サポーター 236人
残り 終了

応援購入する

【老舗焼肉トラジの挑戦】肉からサービスまでこだわり尽くした至極の焼肉
新店舗焼肉屋

2021年9月期 4Qに掲載を始めた主なプロジェクト（大企業）

- MISが商品の共同プロデュースをしたプロジェクトは大企業が有している研究開発技術を活かした好事例として利用企業から積極的に発信され、大企業へのサービス認知度アップに繋がっています。

MIS案件



NECのAIが実現。LINEを使った犬や猫とのトーク体験 | waneco talk

NEC

応援購入総額	7,517,000円	Success!
目標金額	1,000,000円	
進捗率	751%	
サポーター	375人	
残り	72日	
ステータス	応援購入する	終了しました

MIS案件



ミズノとマツダの技術を結集。“クルマと通じ合う新体験” | ドライビングシ

ミズノ（マツダとの共同開発）

応援購入総額	53,130,000円	Success!
目標金額	3,000,000円	
進捗率	1771%	
サポーター	1,350人	
残り	終了	
ステータス	終了しました	



ONE WINE
— 本格ワインを、1杯から。 —

本格ワインを1杯から。サントリーが提案する新しいワインのカタチ | ONE

サントリー

応援購入総額	2,426,760円	Success!
目標金額	500,000円	
進捗率	485%	
サポーター	611人	
残り	終了	
ステータス	終了しました	



MOTHER
体温で発電
もはや充電は不要。

24時間365日体調を自動で計測するブレスレット | MOTHER《マザー》

メディロム

応援購入総額	56,108,800円	Success!
目標金額	1,000,000円	
進捗率	5610%	
サポーター	1,292人	
残り	終了	
ステータス	終了しました	



日本製
特殊技術の吸水体で、
快適さにおしゃれさをプラス！

【超吸収】ブルーデイもハッピーにヘルシーな総レース吸水ショーツとハー

グンゼ

応援購入総額	1,188,462円	Success!
目標金額	300,000円	
進捗率	396%	
サポーター	154人	
残り	16日	
ステータス	応援購入する	



Columbia
テレワークから
キャンプ直行

着心地極上
デニム

まるでジャージのような着心地！コロンビアの技術を結集したロマンビスタデ

コロンビアスポーツウェアジャパン

応援購入総額	4,611,199円	Success!
目標金額	500,000円	
進捗率	922%	
サポーター	262人	
残り	終了	
ステータス	終了しました	



BUSINESS IS
SPORTS
PT ZERO

走れるほど快適なビジネスパンツ。デサントが人体解剖学から開発したPT ZE

デサント

応援購入総額	3,168,000円	Success!
目標金額	1,000,000円	
進捗率	316%	
サポーター	290人	
残り	終了	
ステータス	終了しました	



次世代
アウトドアギア
モバイルバッテリー

水 / 塵 / 衝撃に強い

キャンプで差がつく！アウトドアギアとしても使えるモバイルバッテリー-NE

エレコム

応援購入総額	8,622,900円	Success!
目標金額	500,000円	
進捗率	1724%	
サポーター	451人	
残り	52日	
ステータス	応援購入する	



爆誕!!
砂糖ゼロ
ハッピーターン

【砂糖ゼロハッピーターン】 亀田製菓×お客様と一緒に新商品を創るプロジ

亀田製菓

応援購入総額	1,637,500円	Success!
目標金額	1,000,000円	
進捗率	163%	
サポーター	364人	
残り	42日	
ステータス	応援購入する	

2021年9月期 4Qに掲載を始めたSDGs関連プロジェクト

- 持続可能な消費と生産や気候変動に対する配慮を中心に、持続可能な開発に対する想いを施した商品のデビューが増えています。

応援購入総額 9,848,100円 (目標金額 500,000円) 156%

サポーター 401人 残り 47日

いつものコートにダウンの暖かさを。3シーズン使えるたった3mmの極薄ダウン

アニマルフリー素材のダウンシャツ

8 働きがいも経済成長も
13 気候変動に具体的な対策を

応援購入総額 1,801,640円 (目標金額 800,000円) 225%

サポーター 84人 残り 終了

廃棄リンゴから生まれた鞆。優しい未来への期待を背負う

優しい未来への期待を背負う鞆、廃棄リンゴからきた「アップルリュック」

廃棄りんごを使った循環型販売モデルのリュック

6 安全な水とトイレを世界中に
8 働きがいも経済成長も
12 つくる責任 つかう責任
13 気候変動に具体的な対策を

応援購入総額 1,013,304円 (目標金額 100,000円) 1013%

サポーター 224人 残り 終了

地球にやさしい次世代ミルク

PLANT BASED from Sweden

スウェーデン発！コーヒー、紅茶、料理のためのサステナブルで美味しい植

地球にやさしい植物性ミルク

6 安全な水とトイレを世界中に
12 つくる責任 つかう責任
13 気候変動に具体的な対策を
15 陸の豊かさも守ろう

応援購入総額 611,107円 (目標金額 500,000円) 122%

サポーター 113人 残り 25日

始めるならこれ！オーガニックコットン100%、抗菌の超機能的サニタリーパ

オーガニックコットン100%のサニタリーパッド

3 すべての人に健康と福祉を
6 安全な水とトイレを世界中に
12 つくる責任 つかう責任
15 陸の豊かさも守ろう

応援購入総額 376,489,900円 (目標金額 1,000,000円) 37648%

サポーター 1,419人 残り 終了

それは、究極のポータブル電

EcoFlow DELTA Pro

エネルギー新時代！EcoFlow最高傑作、ポータブル蓄電池「DELTA Pro」

大容量かつ太陽光で充電可能な家庭用蓄電池

7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに
13 気候変動に具体的な対策を

応援購入総額 1,741,875円 (目標金額 500,000円) 348%

サポーター 735人 残り 13日

捨てたくなかったのは、親芋と、このうまさ。

本格里芋焼酎 新風

【限定製造】生産者の想いを叶える本格里芋焼酎。ニッカさつま司蒸溜蔵の

廃棄されてしまう親芋を活用した本格里芋焼酎

12 つくる責任 つかう責任

応援購入サービス「Makuake」が CM第三弾を放映開始



2021年7月19日よりCM第三弾を順次都内タクシーのサイネージ、九州・東海3県でテレビ放映

Makuakeの実行者であるキャノンマーケティングジャパン株式会社と株式会社ナンガがMakuakeを実際にご活用いただいた感想について語っている

海外から応援購入を受け付ける 「Makuake Global」の提供を開始



2021年8月31日より対象ジャンルにおいて希望するプロジェクト実行者を対象に海外からの応援購入を受け付けるグローバル展開機能Makuake Globalを提供開始

海外のお客様向けのページ作成から決済や配送、CS（カスタマーサポート）まで一貫したサポートを行う

マクアケが神戸市と事業連携協定を締結



2021年9月7日より当社と神戸市が連携・協力し、神戸市内の中小企業を対象に2023年3月までの実施を目指し、Makuakeの活用を通じた神戸市の中小企業のイノベーション創出・販路拡大を支援

「Makuake」の表彰イベント「Makuake Award 2021」をオンラインで実施



2021年9月11日にオンライン表彰イベント「Makuake Award 2021 (マクアケアワード)」を開催、全20プロジェクトを選出した「Makuake Of The Year 2021」の中からGOLD賞、SILVER賞、BRONZE賞となる3社を発表・表彰



2022年9月期 成長戦略

2022年9月期通期計画

- 応援購入総額を含む全体の業績規模を1.4倍に伸ばしていきます。

(単位：百万円)	2021年9月期	2022年9月期	増減額	増減率
応援購入総額：GMV (税込)	21,536	30,000	+8,463	+39.3%
売上高	4,621	6,200	+1,578	+34.2%
営業利益	329	465	+135	+41.3%
経常利益	326	460	+133	+41.1%
当期純利益	246	350	+103	+41.9%

- 2022年9月期は、メディアとしてのMakuakeの価値向上及びオペレーショナル・エクセレンスの研鑽に取り組んでいきます。

1

質の高い掲載開始数の向上

2

集客数の向上

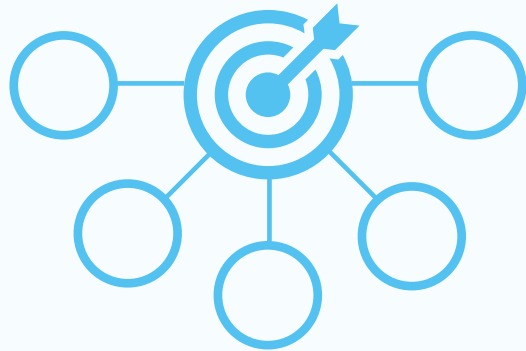
3

CVRの向上

- 注カジャンルにおける質の高いプロジェクトを獲得すると同時にプロジェクト掲載体制の本格稼働、採用のさらなる強化により質の高いプロジェクトの掲載開始数を増やしていきます。

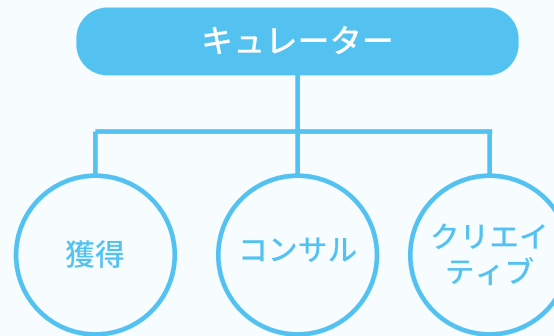
質の高いプロジェクトの獲得数及び掲載開始数を増やす

注カジャンルの選択と集中



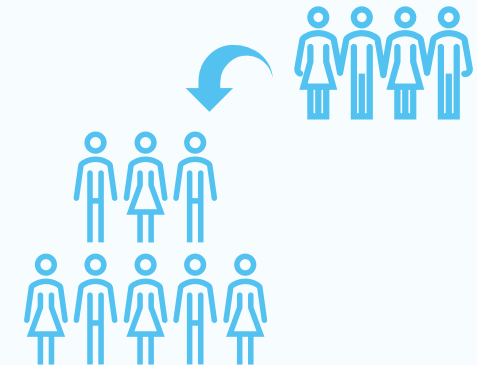
注カジャンルに集中的なマーケティング及びPR実施

キュレーターの プロフェッショナル制運用



専門スキルのレベルアップ及び効率とスピードをアップ

適切な人員の早期獲得と育成



掲載開始数に対する適切な採用と育成で適切なリソース規模構築

- 消費者への露出を増やすことで新規流入を図るとともに、各種CRM施策や新機能開発によりユーザーの再訪問を促し、Makuakeの集客数を増やしていきます。

新規流入向上施策及びユーザーの呼び戻し機能で集客数を増やす

広告/PRによる露出拡大



実行者への広告提案サポート強化
テレビ局との連携等でPR強化

CRM強化



セグメント別メルマガ配信や
アプリ通知等のCRM強化

アプリ中心の新機能開発

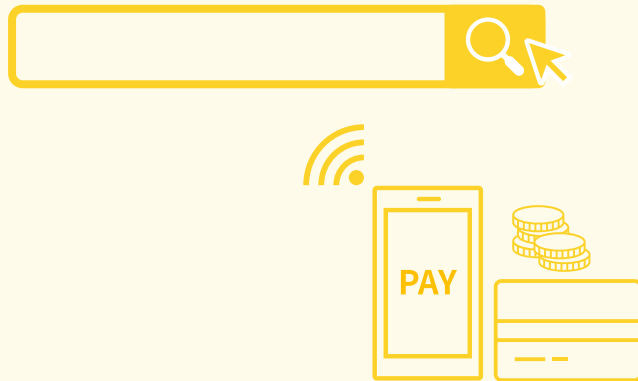


アプリを中心にユーザー定着を
図る新機能の開発推進

- Makuake利用における実行者を含むユーザーの満足度を上げるために、サイトの機能改善に加えオペレーショナル・エクセレンスを実践していきます。

ユーザー満足度向上でアクティブ率及びCVRを上げる

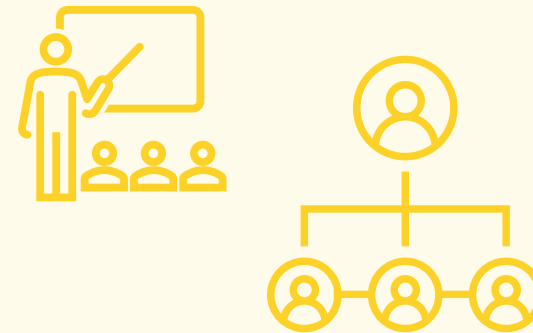
出会いやすさ、使いやすさの追求



検索体験の改善、決済手段の追加など



魅力的なプロジェクトページを作る
キュレーターのコンサル体制継続改善



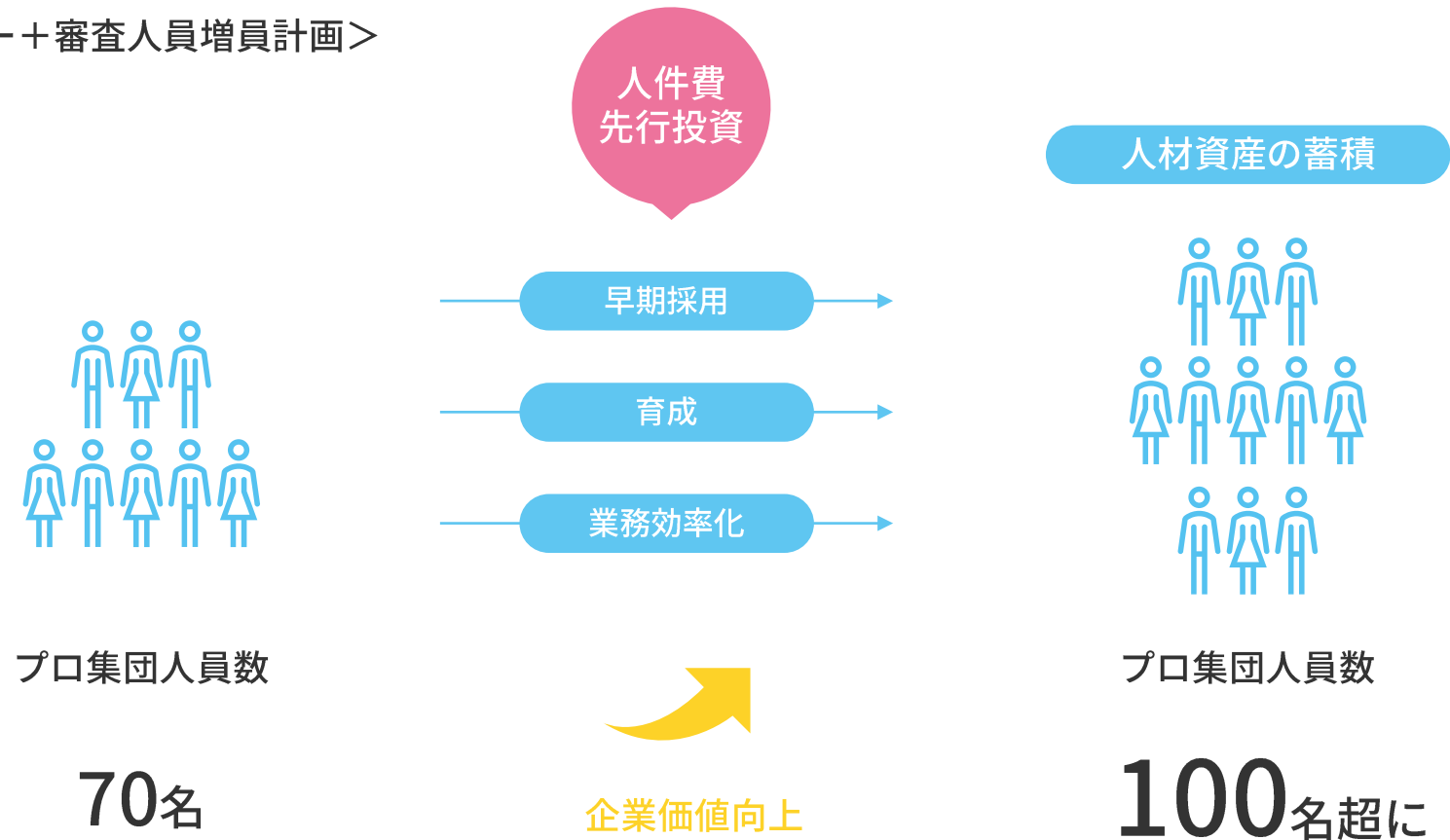
ページコンサル力の育成及び
ノウハウ共有の強化

- ブランド認知度向上はブランド資産構築において非常に大事な要素であるため、今期も引き続き各種広告施策への先行投資を積極的に推進していきます。



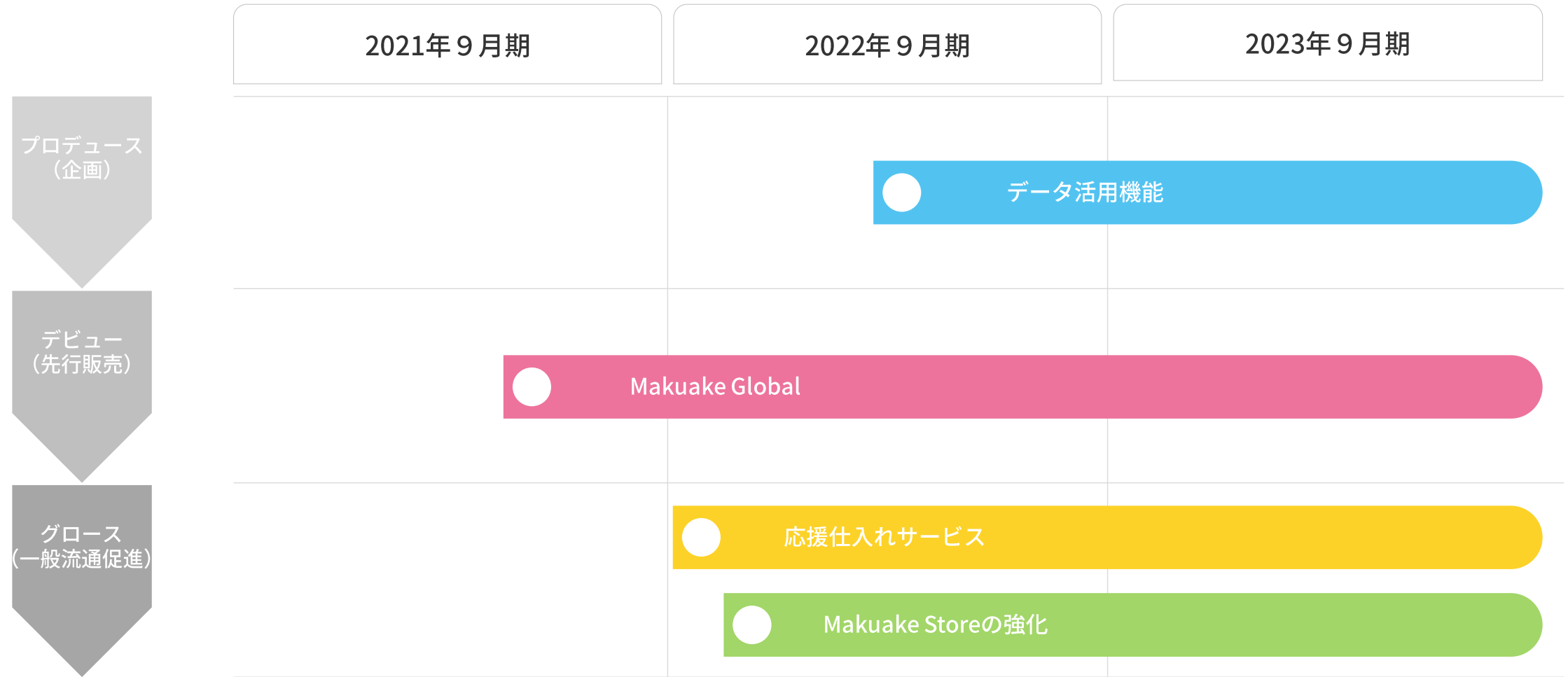
- プロジェクト掲載開始数の成長計画に合わせ、先行してキュレーター及び審査人員を採用・育成することで当社の強みであるプロジェクトのコンサル体制及び審査体制における人材資産をより強固にしていきます。

<キュレーター+審査人員増員計画>



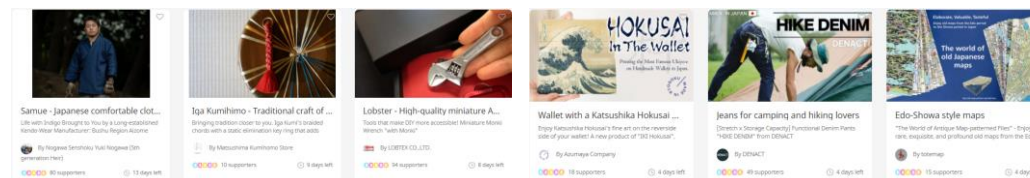
2022年9月期 先行投資計画（3）事業生態系資産蓄積への先行投資

- 新商品や新サービスの企画からマーケットデビュー、量産後の売上規模拡大までをサポートするMakuake生態系の拡充のために新たな4つのサービスを展開し、事業生態系資産をさらに蓄積していきます。



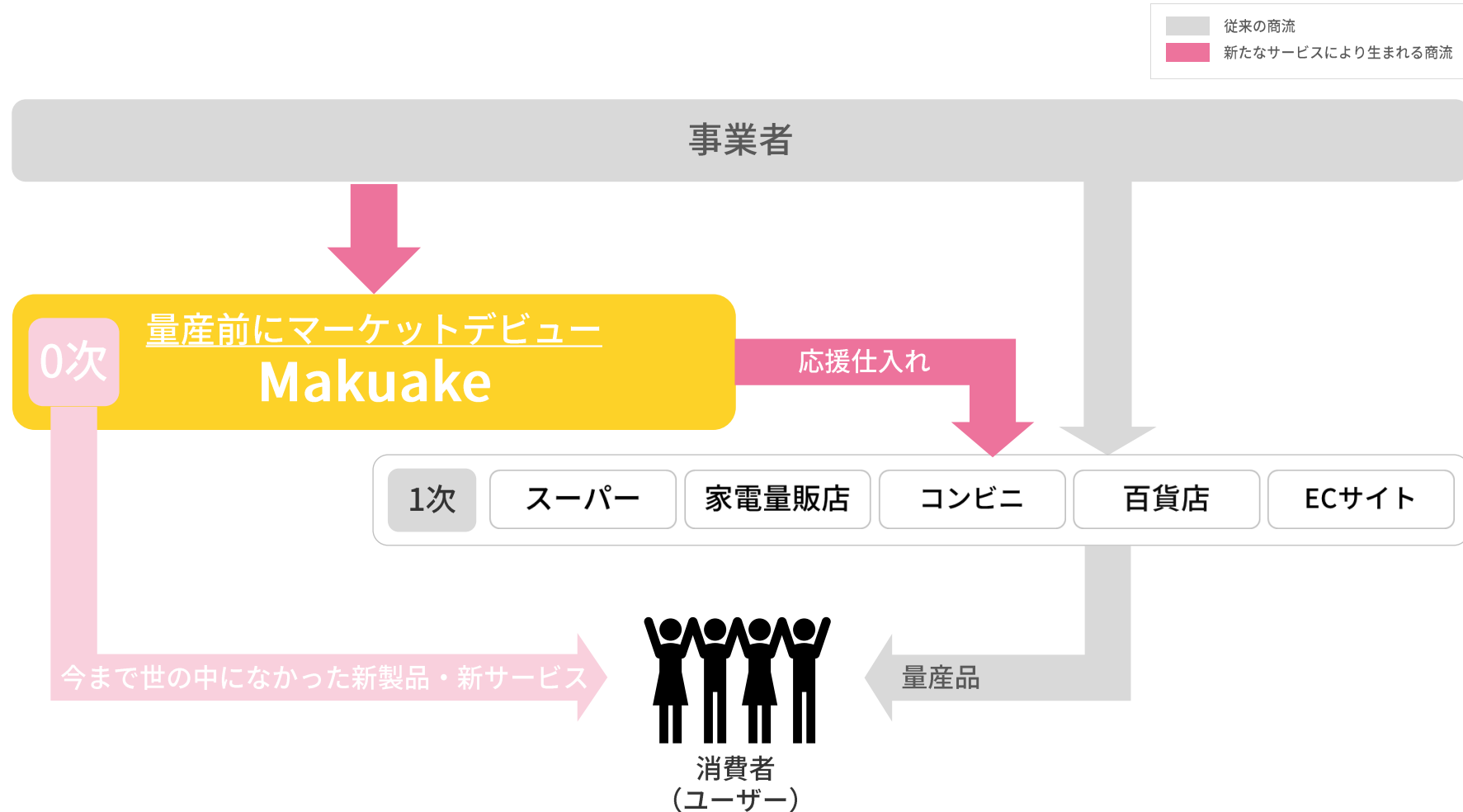
新たなサービス概要（1）Makuake Global

- 海外からの応援購入を受け付けるグローバル版Makuakeである、Makuake Globalを2021年8月31日より本格提供開始しました。



新たなサービス概要（2）応援仕入れサービス

- 国内のバイヤーがデビューしたばかりの新商品の売れ行きを見ながらWEB上で仕入れられる応援仕入れサービスは従来の流通市場の商流のイノベーションとなります。



新たなサービス概要（3）リニューアル版Makuake Store

- 新商品のECセレクトショップとして、新たなコンセプトのもと機能拡充を図り、リニューアルオープンを準備しています。



Makuake掲載終了後の量産フェーズの新商品を販売

リニューアル詳細

- 1 新たなコンセプトのもと、世界観を刷新
- 2 商品区分や表示等の検索機能強化
- 3 カート機能強化
- 4 Makuake実行者の利用率アップのための人員体制強化
- 5 WEB広告を活用した認知度向上



中期経営計画

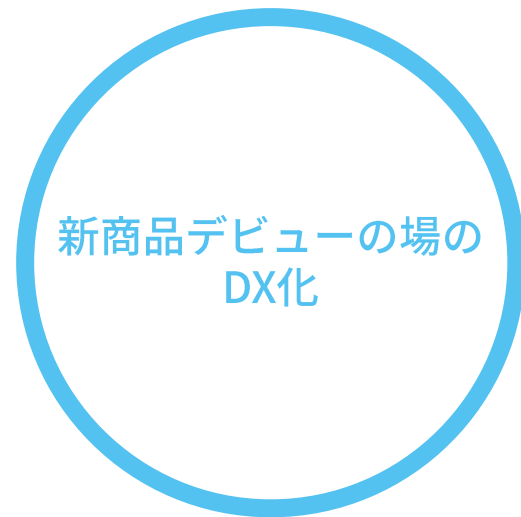
(2021年 - 2025年)

当社を取り巻く環境

- 新商品デビューの場のDX化や販路のグローバル化、多様性を捉えた商品やサービスへのニーズ、イミ消費の世界的需要拡大などを機会と捉え、これらのニーズに対応するサービス展開で世界を繋いでいきたいと考えています。

事業者側

消費者側



中期経営方針

- マーケットプレイスとしての魅力を最大化するために、実行者及びサポーターの新規獲得とユーザーの定着、両軸を同時に強化していきます。



応援購入総額（GMV）の中期目標

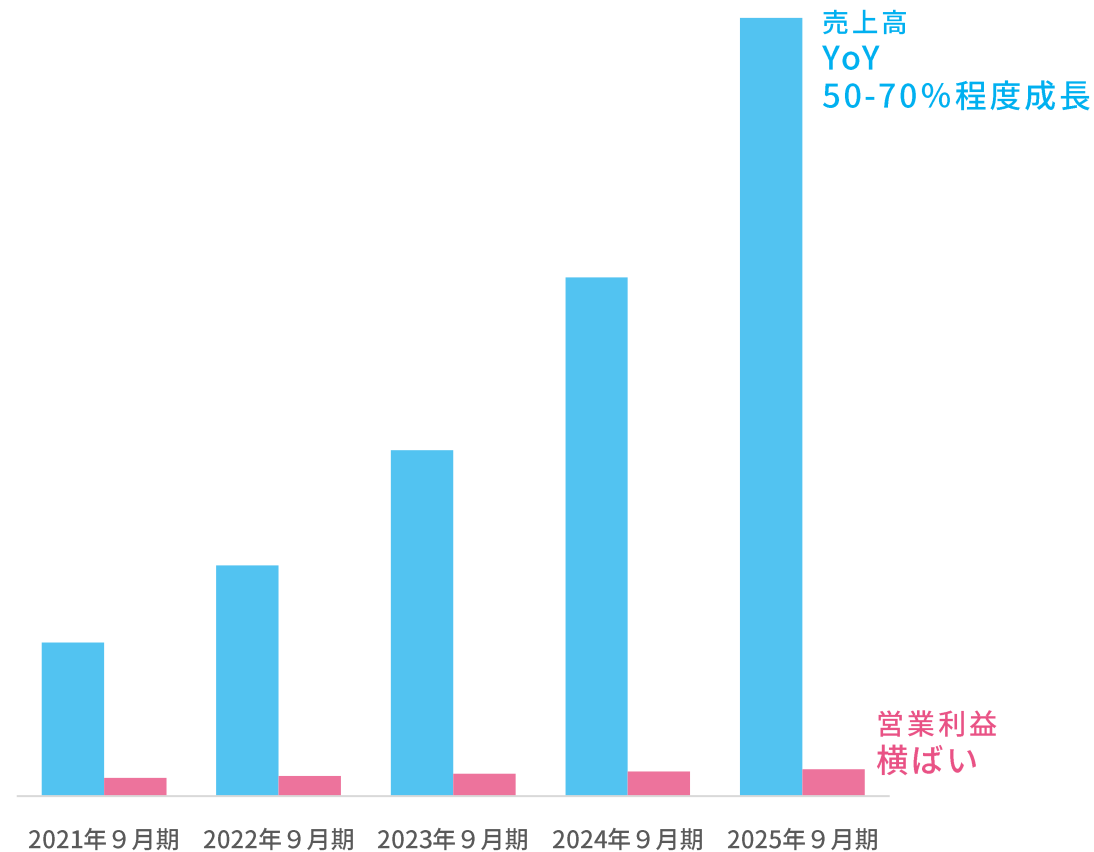
- GMVを年間成長率約50%-70%で拡大することを社内目標とし、2025年までに1,000億円規模を目指します。



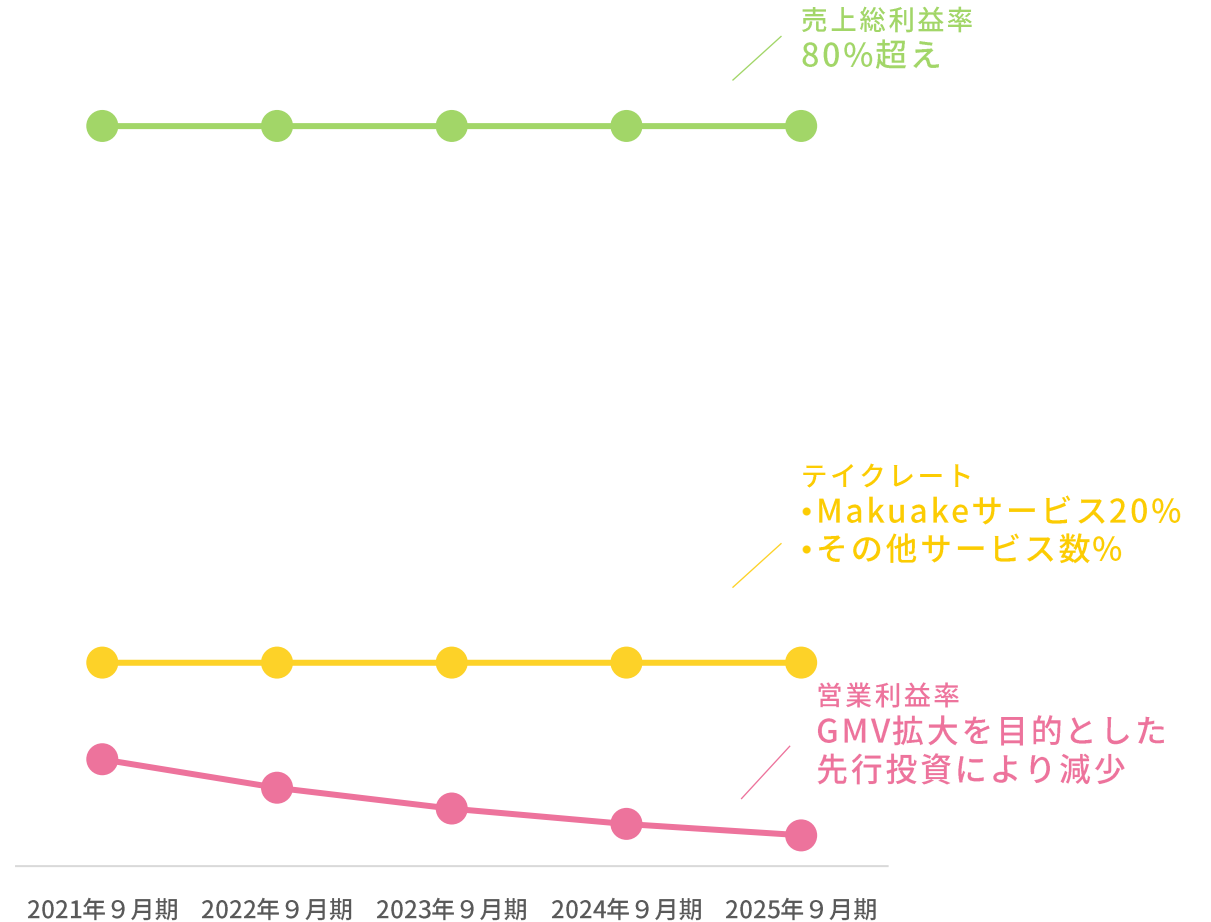
中期PL目標の推移イメージ

- 売上高の先行指標となるGMVの最大化を最優先とし、プロモーションや人材採用及び機能開発を中心とした先行投資を強化することで年間売上高の1.5倍から1.7倍成長を社内目標として目指していきます。

売上高及び営業利益

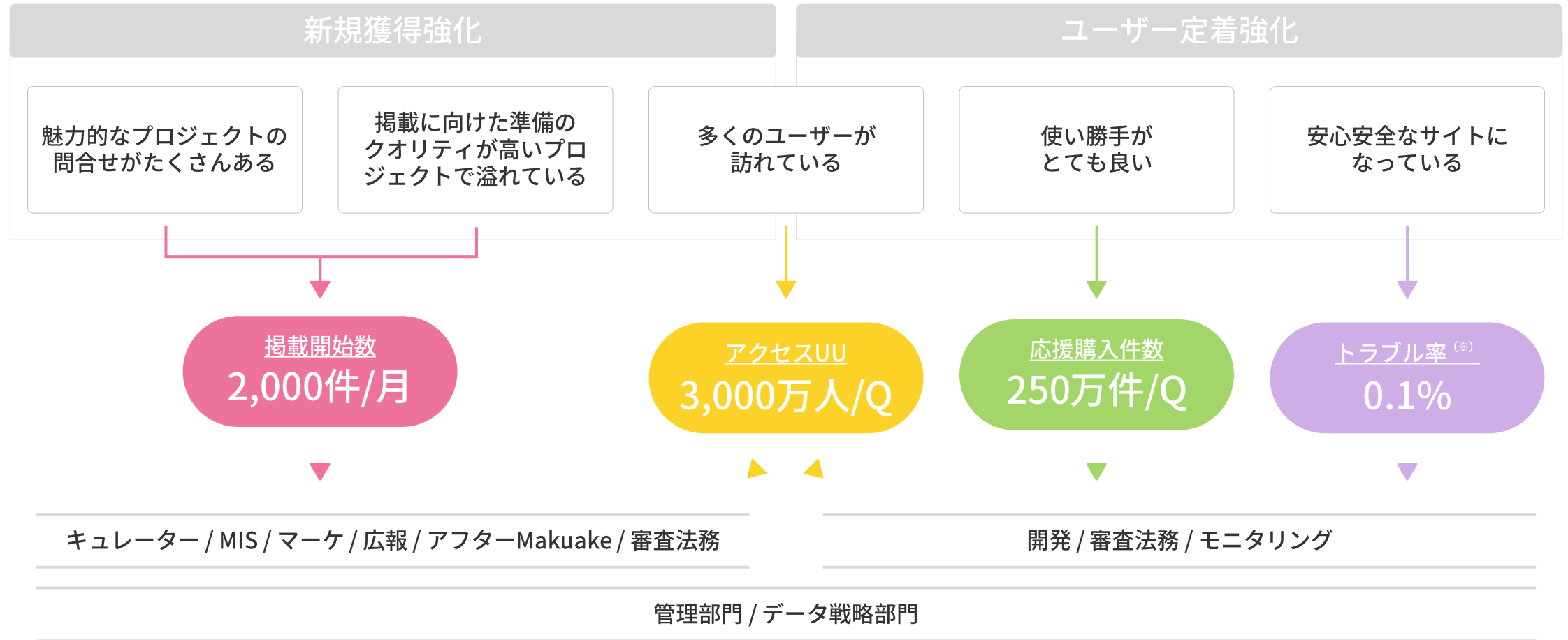


売上総利益率/テイクレート/営業利益率



各種KPIの中期目標

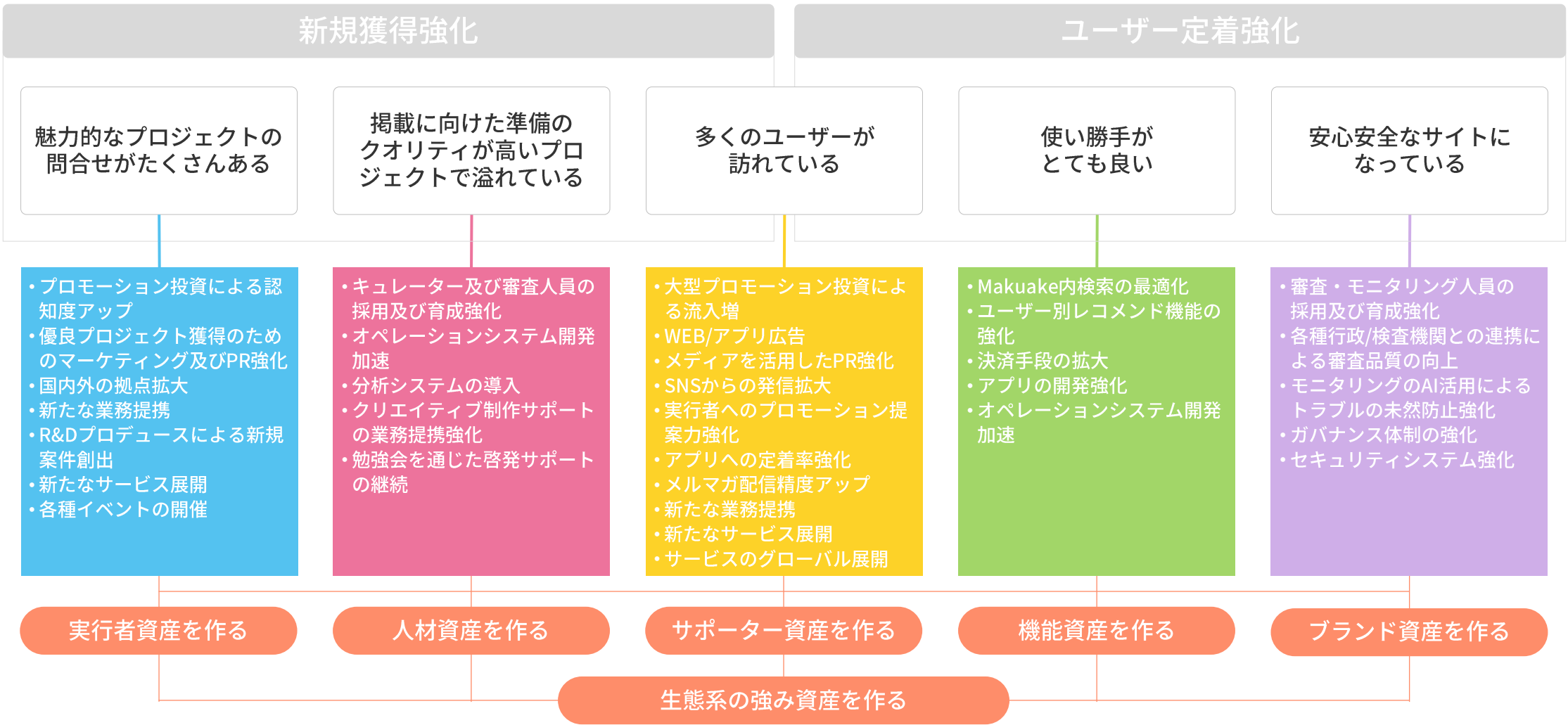
- 実行者及びサポーターの新規獲得とユーザー定着を進める上でそれぞれのKPIを掲げ、1,000億円のGMV達成に向けた目標設定をしています。



(※) トラブル：プロジェクトページ記載内容と実際のリターンに重大な齟齬があり、応援購入の本来の目的を実現できなくなった場合

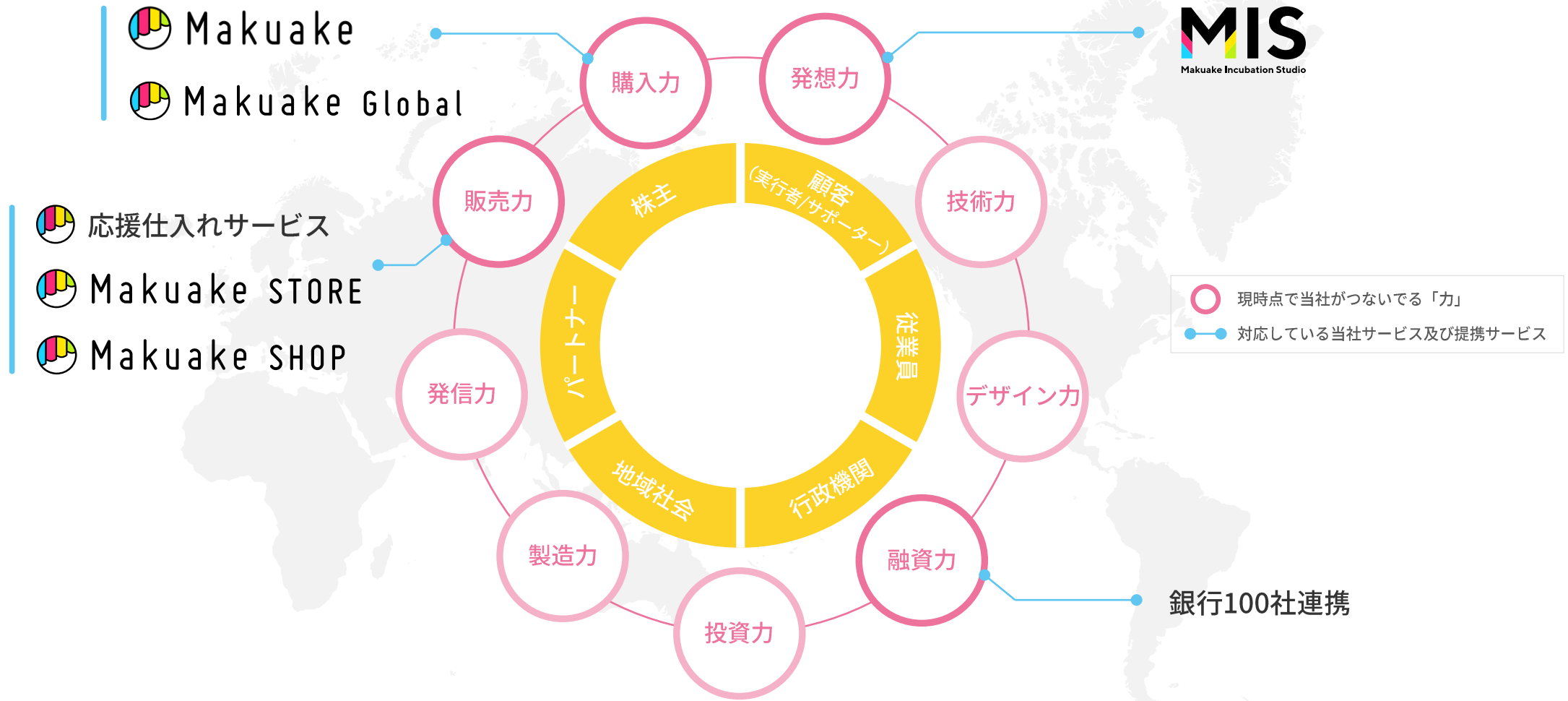
中期経営戦略により蓄積する資産

・各種施策による資産蓄積はMakuakeの生態系拡大や強化の基盤となり、ビジョン実現のドライバーになると考えています。



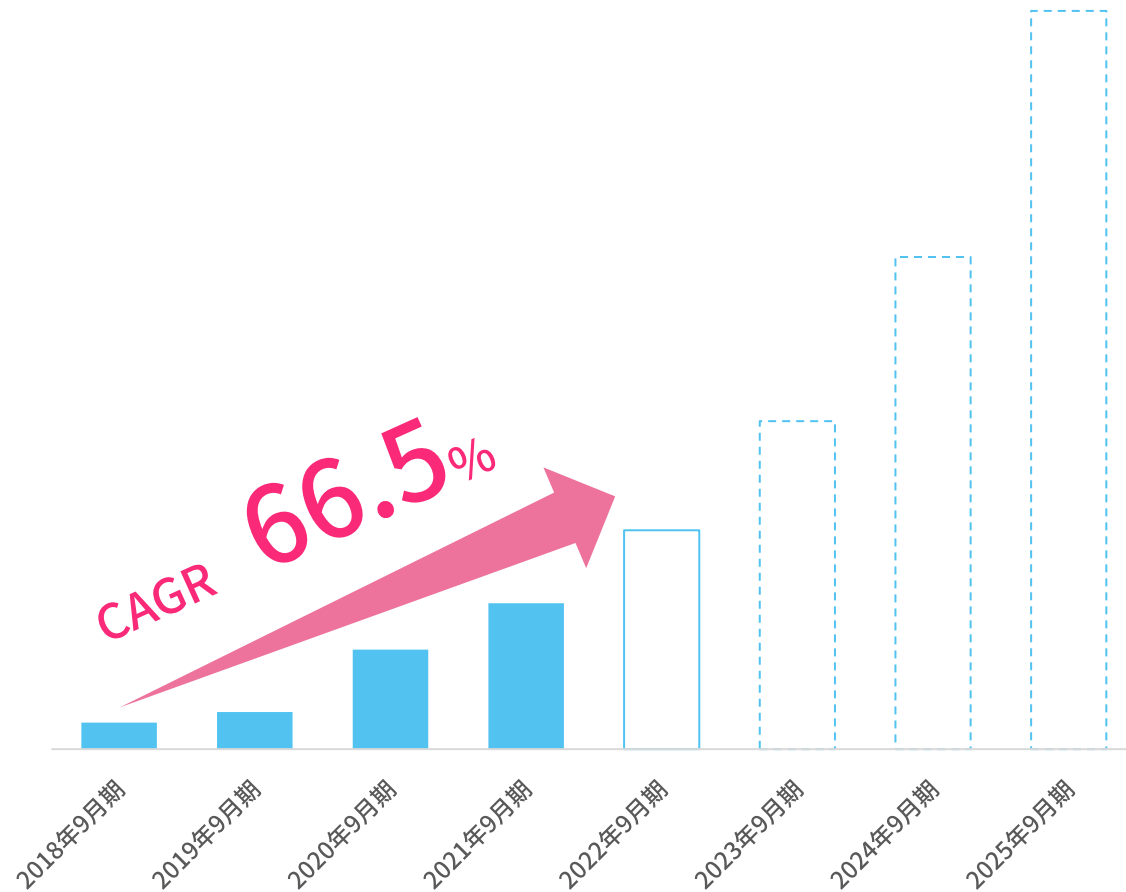
長期的な成長イメージ

- Makuakeの生態系拡大や強化により社会のインフラとして、世界中の個人や法人が持っている様々な「力」をつなぎ、新製品や新サービスの創出や広がりをサポートしていきます。



GMV中期目標の進捗

- 中期成長戦略のKGIであるGMV1,000億円の目標達成に向けて、成長戦略を遂行してまいります。



決算期	応援購入総額	増減率
2018年9月期	3,902	+80.2%
2019年9月期	5,480	+40.4%
2020年9月期	14,664	+167.6%
2021年9月期	21,536	+46.9%
2022年9月期	30,000	+39.3%
2023年9月期		
2024年9月期		
2025年9月期		

各種KPIの中期目標の進捗

- 中期目標に対する2021年9月までの進捗は好調であり、アクセスUUにおいては既に目標の半分程を達成しています。




(※) トラブル率：プロジェクトページ記載内容と実際のリターンに重大な齟齬があり、応援購入の本来の目的を実現できず当社による調整が発生したプロジェクトの割合

成長におけるリスク要因とその対策

・中期成長計画を推進していく上で発生し得るリスクについてはその内容を把握し、分析/評価した上でその対策を講じ、リスクコントロールをしています。

考えられるリスク要因	事業への影響度	事業への影響内容	リスクに対する対策
<p>① ハッキングなどによる個人情報流出</p>	<p>高</p>	<p>社会的信用が失われ、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> 定期的なセキュリティ監査実施
<p>② トラブルプロジェクト（納品遅れなど）の発生</p>	<p>中</p>	<p>プラットフォーム運営者としての責任を問われる可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> 審査とモニタリング体制の継続運用及び強化
<p>③ インターネット広告規制によるインターネット広告市場の大幅減少</p>	<p>中</p>	<p>当社事業における集客力の低下等が生じ、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ネット広告媒体や代理店との情報共有 スピーディーな事前対策
<p>④ 人材確保及び流出に対するリスク</p>	<p>低</p>	<p>当社が計画する人材を適時に確保できない場合や人材の育成が計画どおりに進捗しない場合、当社人員の社外流出等が生じた場合、当社の事業成長に影響が生じ、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> リモート勤務体制/多様な働き方に対する柔軟な制度のブラッシュアップ 健全な財務状況による適切な給料体系の維持 新規事業や新拠点などの創出による多様なキャリア選択肢の確保

(※) その他のリスクについては、有価証券報告書/事業等のリスクをご参照下さい。



ESG・サステナビリティ に関する体制

ESG・サステナビリティに関する取り組み（1）

- 当社は中期成長計画を推進していく上で、ESGへの取り組みやサステナブルな事業運営が非常に重要であると認識しています。そのため、ESGの各側面における取り組み計画にはサステナビリティ視点を織り込んでいます。

社会



ESG・サステナビリティに関する取り組み（2）

- ・ 当社は中期成長計画を推進していく上で、ESGへの取り組みやサステナブルな事業運営が非常に重要であると認識しています。そのため、ESGの各側面における取り組み計画にはサステナビリティ視点を織り込んでいます。

環境



- ・ こだわりの商品生産をサポート
- ・ イミ消費体験の提供で商品寿命の延長に貢献



- ・ 必要な数量だけを作る仕組みの提供
- ・ エネルギーや破棄物軽減に貢献



- ・ イミ消費のニーズに対応した海洋資源保全に取り組む企業の商品デビューをサポート



- ・ イミ消費のニーズに対応した陸上資源保全に取り組む企業の商品デビューをサポート

ガバナンス

- ・ 監査等委員会設置会社
- ・ 社外取締役比率 50%
- ・ 報酬諮問委員会・指名諮問委員会の設置
- ・ リスクマネジメント体制
- ・ コンプライアンス体制
- ・ 知的財産の管理体制
- ・ 情報管理体制



Appendix

業績概要 前期比（通期）

(単位：百万円)	2020年9月期	2021年9月期	増減 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	14,664	21,536	+6,872	+46.9%
売上高	3,225	4,621	+1,396	+43.3%
売上総利益	2,656	3,805	+1,149	+43.3%
営業利益	510	329	△181	△35.5%
経常利益	512	326	△185	△36.3%
当期純利益	369	246	△123	△33.3%

業績概要 前年同期比 (単Q)

(単位：百万円)	2020年9月期 4Q (単)	2021年9月期 4Q (単)	増減 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	5,252	5,807	+554	+10.6%
売上高	1,132	1,288	+155	+13.7%
売上総利益	937	1,031	+94	+10.1%
営業利益	△20	128	+148	-
経常利益	△18	125	+144	-
四半期純利益	14	116	+102	+725.2%

業績概要 前四半期比 (単Q)

(単位：百万円)	2021年9月期 3Q (単)	2021年9月期 4Q (単)	増減 (QoQ)	増減率 (QoQ)
応援購入総額：GMV (税込)	5,917	5,807	△110	△1.9%
売上高	1,232	1,288	+55	+4.5%
売上総利益	1,035	1,031	△3	△0.4%
営業利益	137	128	△9	△7.1%
経常利益	137	125	△11	△8.6%
四半期純利益	89	116	+27	+30.7%

主要指標 前期比（通期）

	2020年9月期	2021年9月期	増減 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数（件）	4,631	7,914	+3,283	+70.9%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	37.2	62.5	-	+25.3pt
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	71.8	74.8	-	+3.0pt
アクセスUU（人）	29,003,751	44,347,392	+15,343,641	+52.9%
会員数（人）	1,262,758	1,874,196	+611,438	+48.4%
応援購入件数（件）	1,494,777	1,962,668	+467,891	+31.3%

（※1）期間中の掲載開始数のうち、過去1年間において掲載実績があるプロジェクト実行者の掲載開始数の割合

（※2）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月期より集計方法を改善し、精度を上げました。）

主要指標 前年同期比（単Q）

	2020年9月期 4Q（単）	2021年9月期 4Q（単）	増減 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数（件）	1,559	2,215	+656	+42.1%
実行者 リピート率（%） ^(※1)	40.2	42.8	-	+2.6pt
リピート 応援購入率（%） ^(※2)	71.4	76.0	-	+4.6pt
アクセスUU（人）	10,585,274	14,442,316	+3,857,042	+36.4%
会員数（人）	1,262,758	1,874,196	+611,438	+48.4%
応援購入件数（件）	499,418	524,737	+25,319	+5.1%

(※1) 期間中の掲載開始数のうち、過去1年間において掲載実績があるプロジェクト実行者の掲載開始数の割合

(※2) 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月期より集計方法を改善し、精度を上げました。）

主要指標 前四半期比 (単Q)

	2021年9月期 3Q (単)	2021年9月期 4Q (単)	増減 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	2,213	2,215	+2	+0.1%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	45.2	42.8	-	△2.3pt
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	73.2	76.0	-	+2.9pt
アクセスUU (人)	13,650,096	14,442,316	+792,220	+5.8%
会員数 (人)	1,735,354	1,874,196	+138,842	+8.0%
応援購入件数 (件)	515,757	524,737	+8,980	+1.7%

(※1) 期間中の掲載開始数のうち、過去1年間において掲載実績があるプロジェクト実行者の掲載開始数の割合

(※2) 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月期より集計方法を改善し、精度を上げました。)

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、2021年12月15日現在において一般的に認識されている経済・社会など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、経営環境の変化などの事由により、変更される可能性があります。
- 投資を行う際は、必ず当社が開示している有価証券報告書など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・将来の出来事などがあつた場合は、当社が合理的と判断した一定の前提に基づき「見通し情報」の更新・修正を行うことがございます。
- 当該資料は今後、本決算の発表後を目途として開示を行う予定です。



IRに関するお問合せ

IR@makuake.co.jp



Makuake