



Makuake

2022年9月期 第1四半期 決算説明資料

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。

Makuakeから生まれる様々な「アタラシイ」

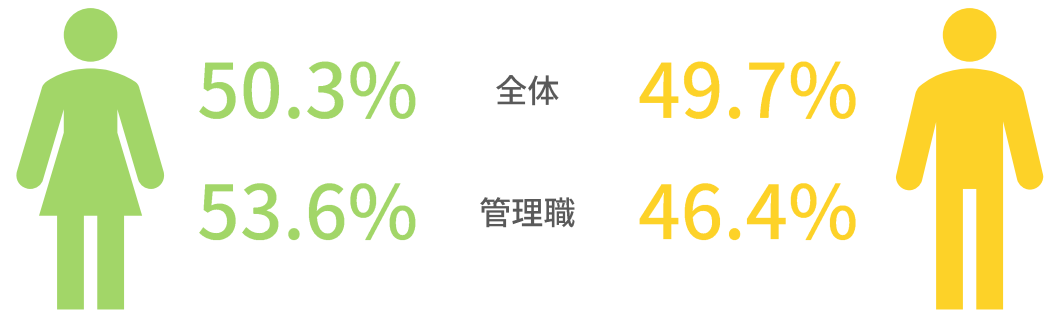
- 新商品や新サービスのオンラインのデビューの場、Makuake から日本各地や世界の様々な「アタラシイ」が生まれています。



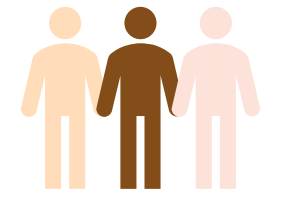
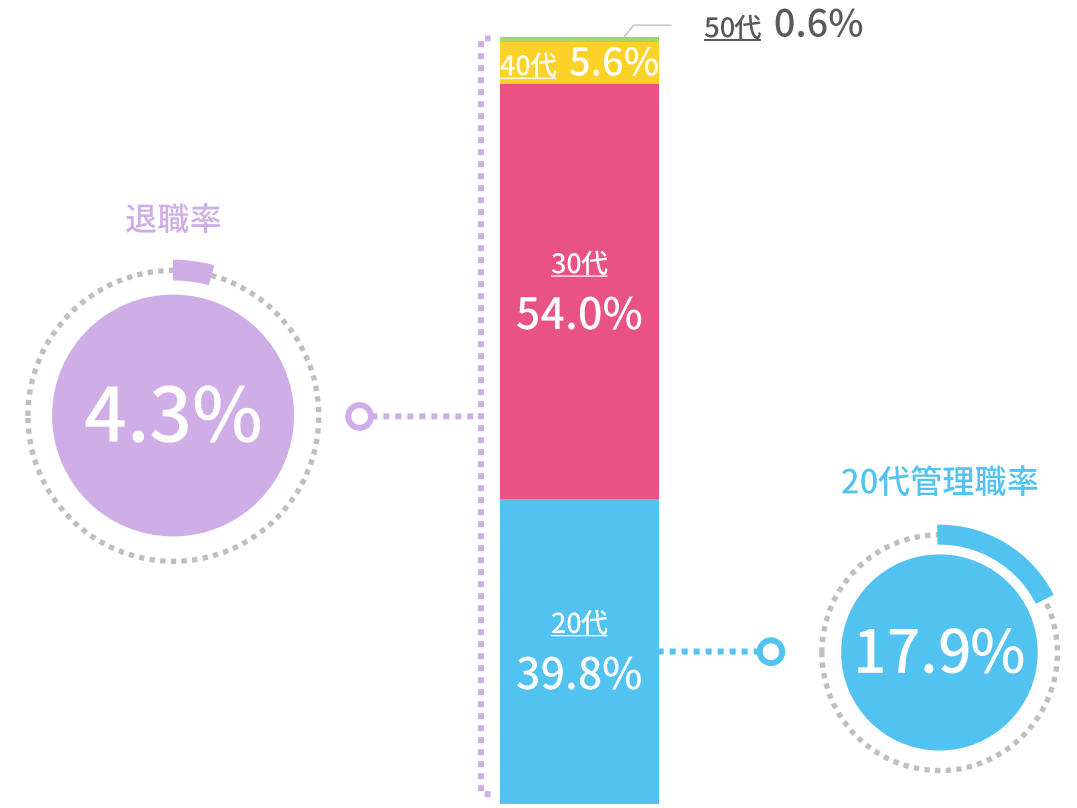
多様性のあるビジョンドリブンなマクアケ組織

・ビジョンへの共感を採用の最優先軸とし、ビジョンを実現するためのミッションをスタンダード（行動指針）に基づき遂行することを評価、賞賛することで多様性のあるメンバーが同じゴールを目指している組織に成長しています。

男女比



年齢別構成比



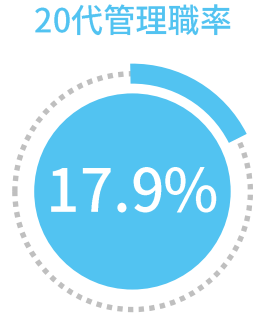
外国人比率

5.6%



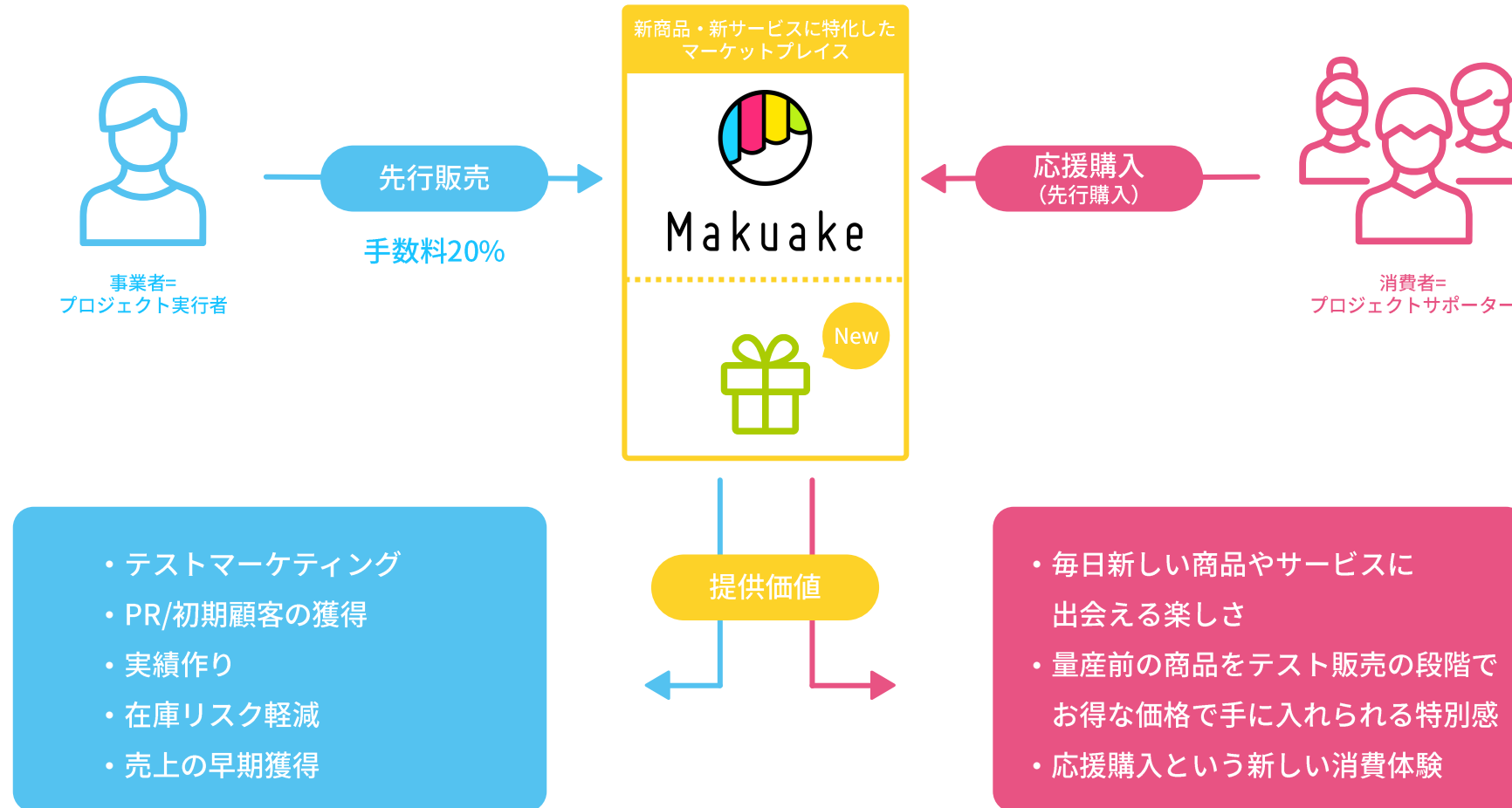
男性育児休暇取得率

55.6%



Makuakeのサービスモデル


- 事業者が企画中の新商品や新サービスをMakuake上で先行販売し、消費者が気に入った商品を応援の気持ちを含めて先行購入する仕組みを提供することで、事業者から20%の手数料をいただいています。



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。





決算情報

業績

- 応援購入総額（GMV）は前年同期比19.0%増加したが、前四半期比7.5%減少
- リオープニング（経済再開）の事業への影響はまだ不明

KPI

- 重要指標である掲載開始数及びアクセスUUともに増加。市場からのニーズは継続的に高まっている
- CVR改善施策の開始期間であったことからCVRは低下

体制

- キュレーター及び審査法務の新組織体制への移行を開始
- 2Q以降リリース予定のユーザー向け開発を強化
- MakuakeデータLabを設立し、より詳細なユーザーデータ分析開始

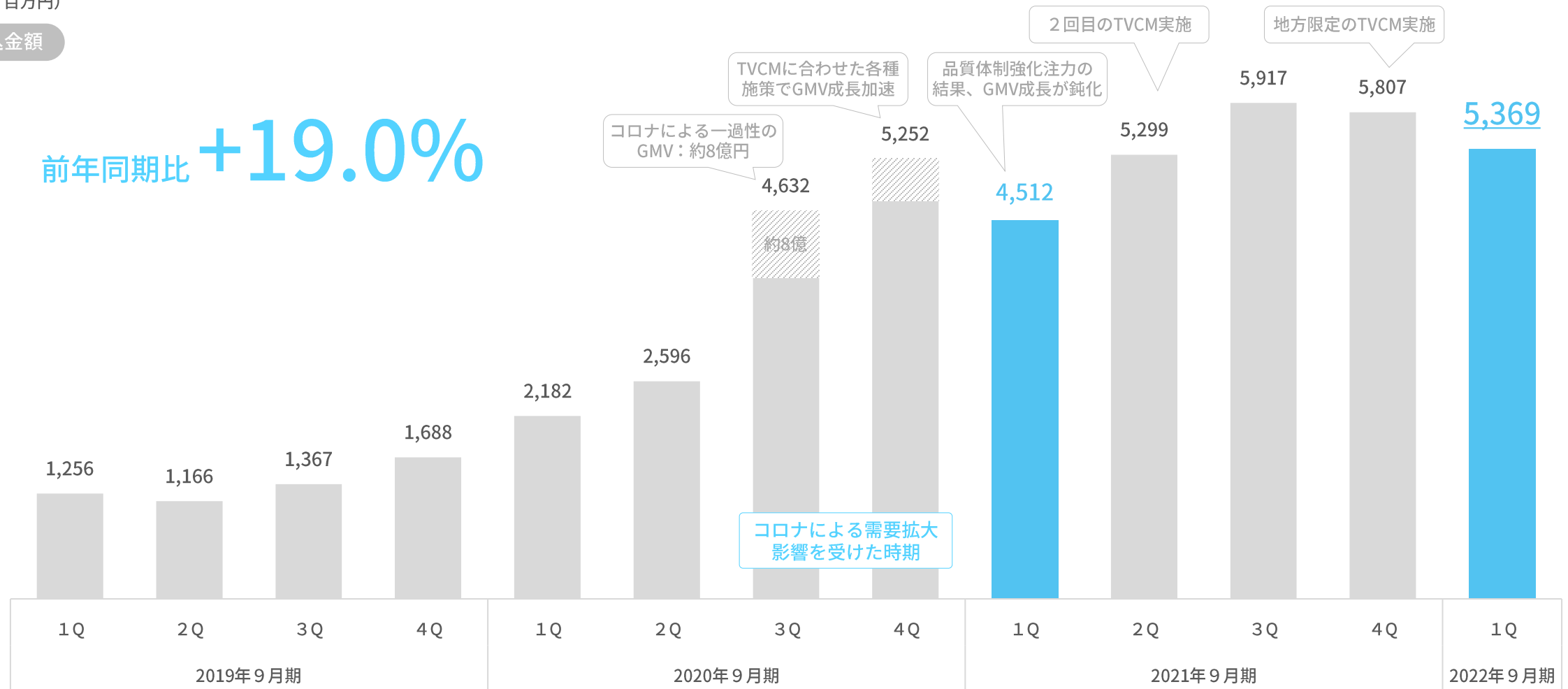
応援購入総額（GMV）の四半期推移

- 掲載開始数及びアクセスUUの増加により前年同期比19.0%増加しましたが、当四半期がCVRの改善施策の開始期間であったことからCVRの改善は図れず、前四半期比7.5%減少しました。

（単位：百万円）

税込金額

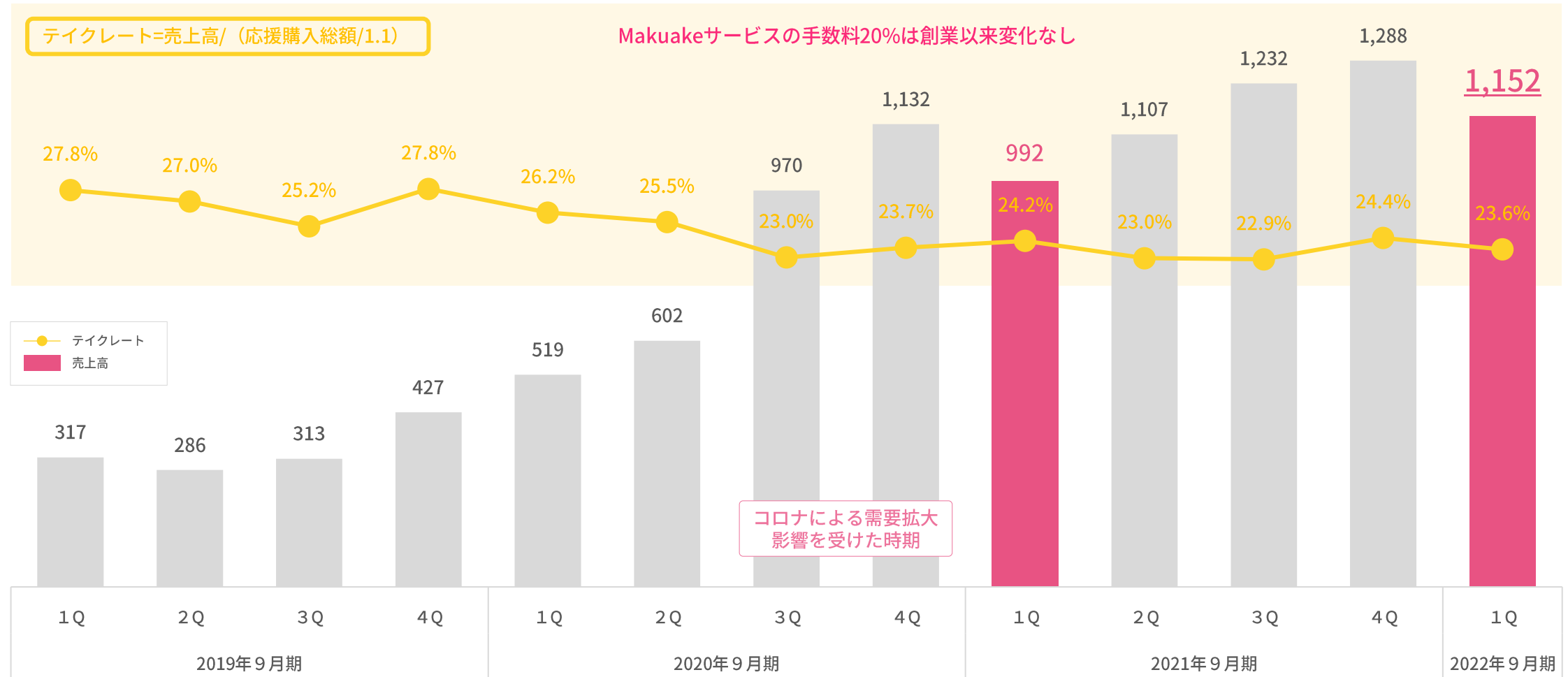
前年同期比 **+19.0%**



売上高及びテイクレート推移

- 売上高は前年同期比16.1%増加、GMV及び広告配信代行売上の減少により前四半期比10.5%減少となりました。テイクレートは売上高における付随サービスの構成比が減少したことにより微減しています。

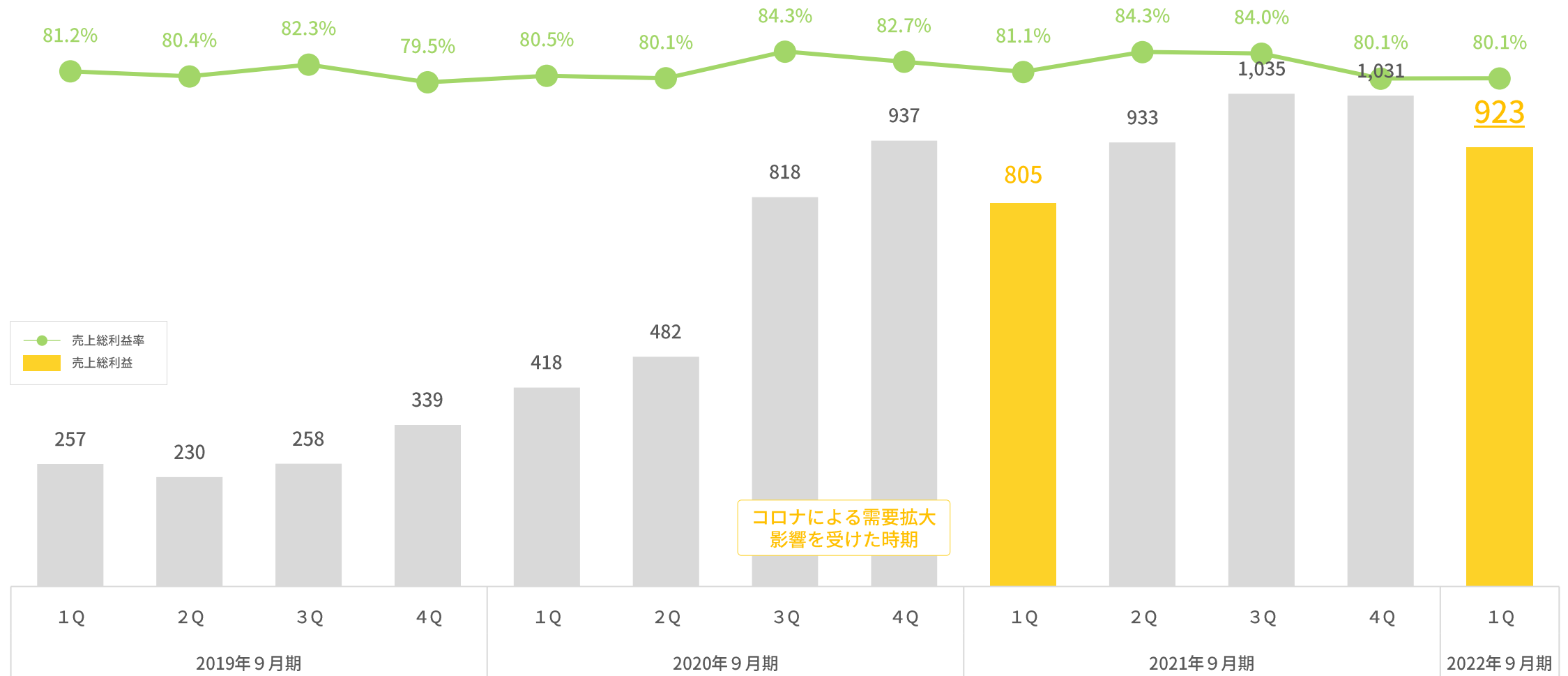
(単位：百万円)



売上総利益及び売上総利益率推移

- 売上総利益が前年同期比14.6%増加した一方、売上総利益率はサーバー利用の新規契約等による原価が増加し、前年同期比1.0pt減少しました。

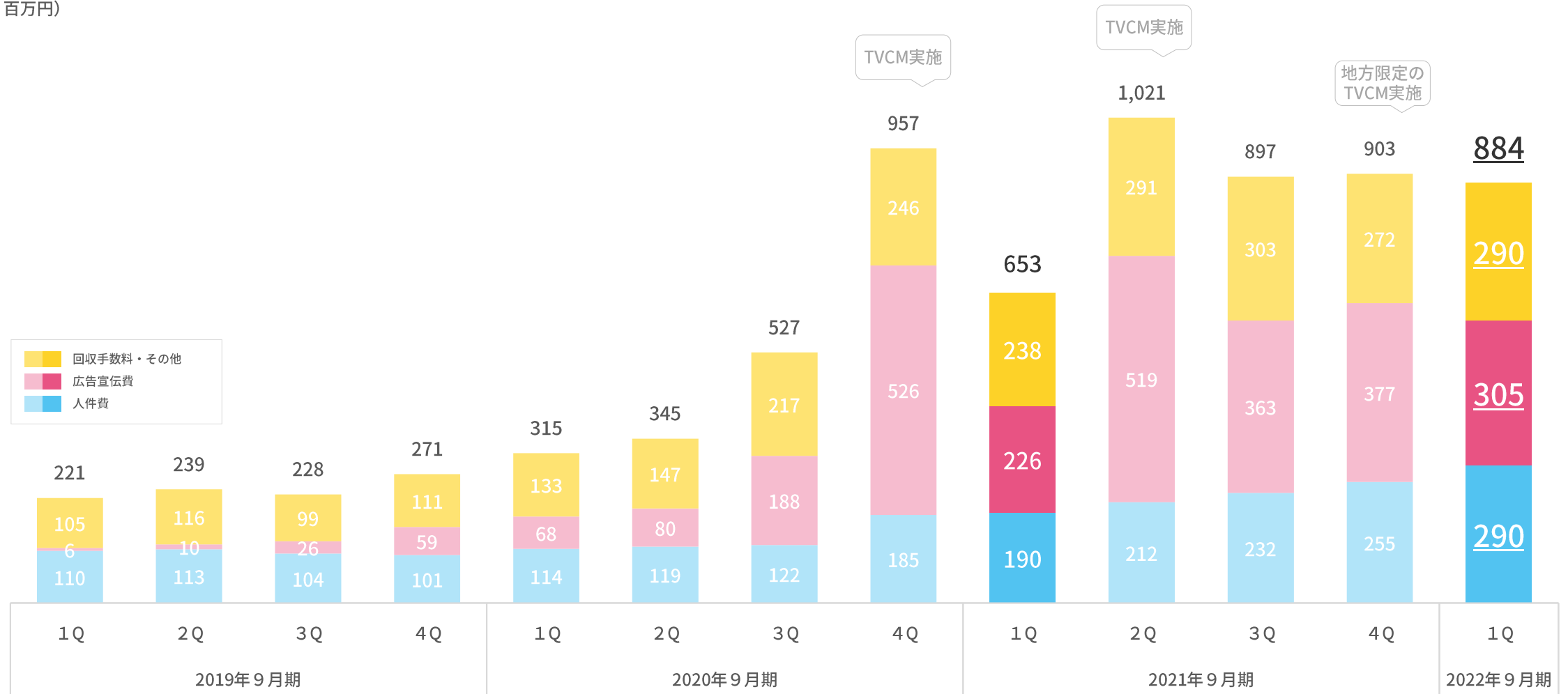
(単位：百万円)



販管費推移

- ・キュレーターを中心とした採用強化により人件費が増えましたが、社内ROI基準に沿ったWEB広告運用を行ったことで販管費が前四半期比2.1%減少しました。大型広告はCVRの推移を見ながら時期を調整する予定です。

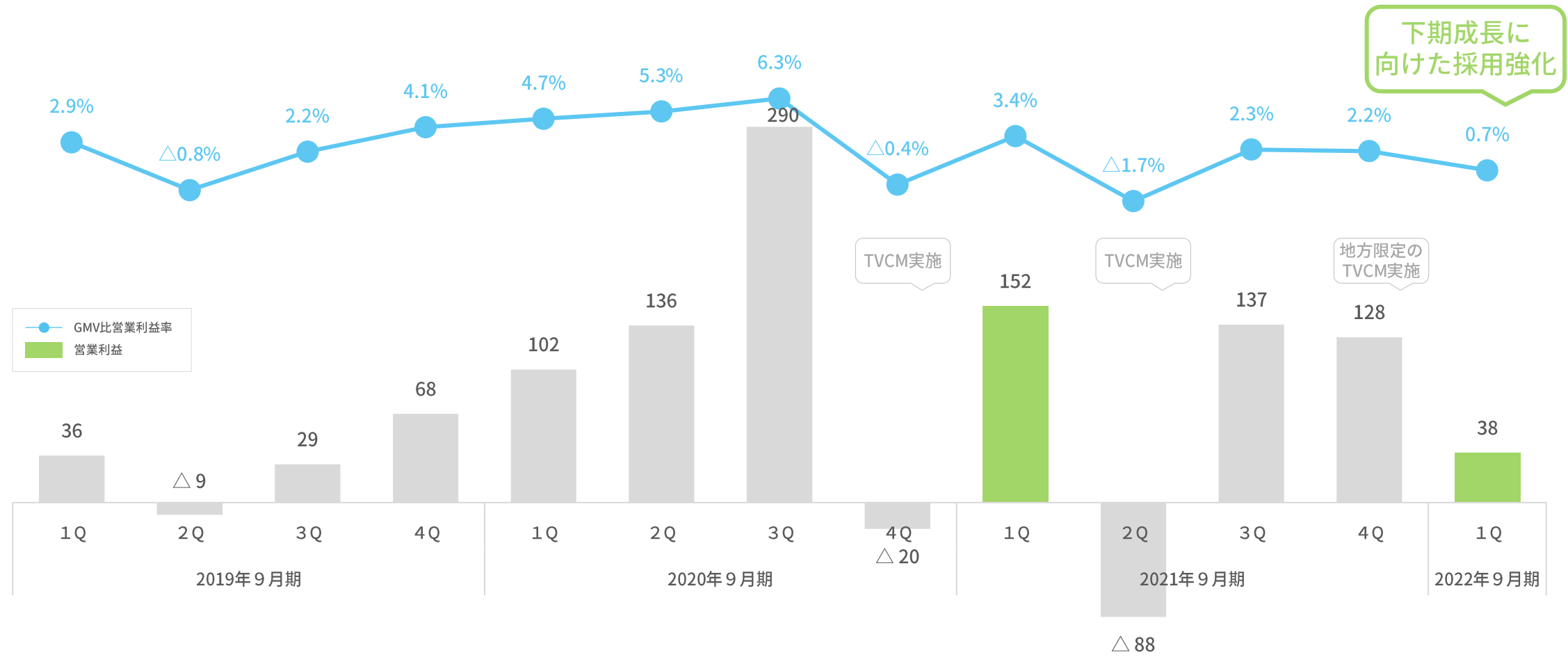
(単位：百万円)



営業利益及びGMV比営業利益率推移

• 下半期の成長に向けて積極的に人材採用に先行投資をしつつ、売上高の推移に合わせて宣伝広告費等のコストをコントロールすることで営業利益の確保に努めており、前年同期比74.6%減、前四半期比69.9%減で着地しています。

(単位：百万円)

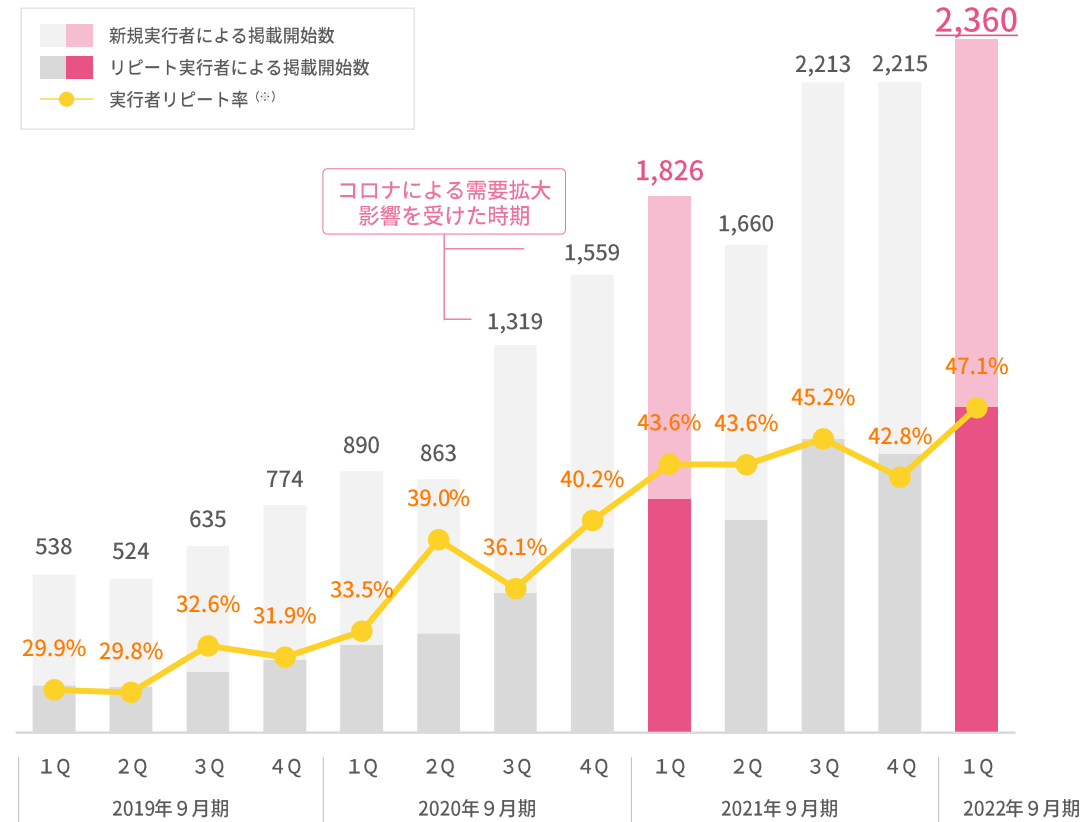


重要指標の推移（1）

- 掲載開始数が引き続き伸びていることに加え、過去1年間において繰り返しMakuakeをご利用された実行者のリピート率が47.1%、サポーターによるリピート応援購入率が77.0%に上りました。

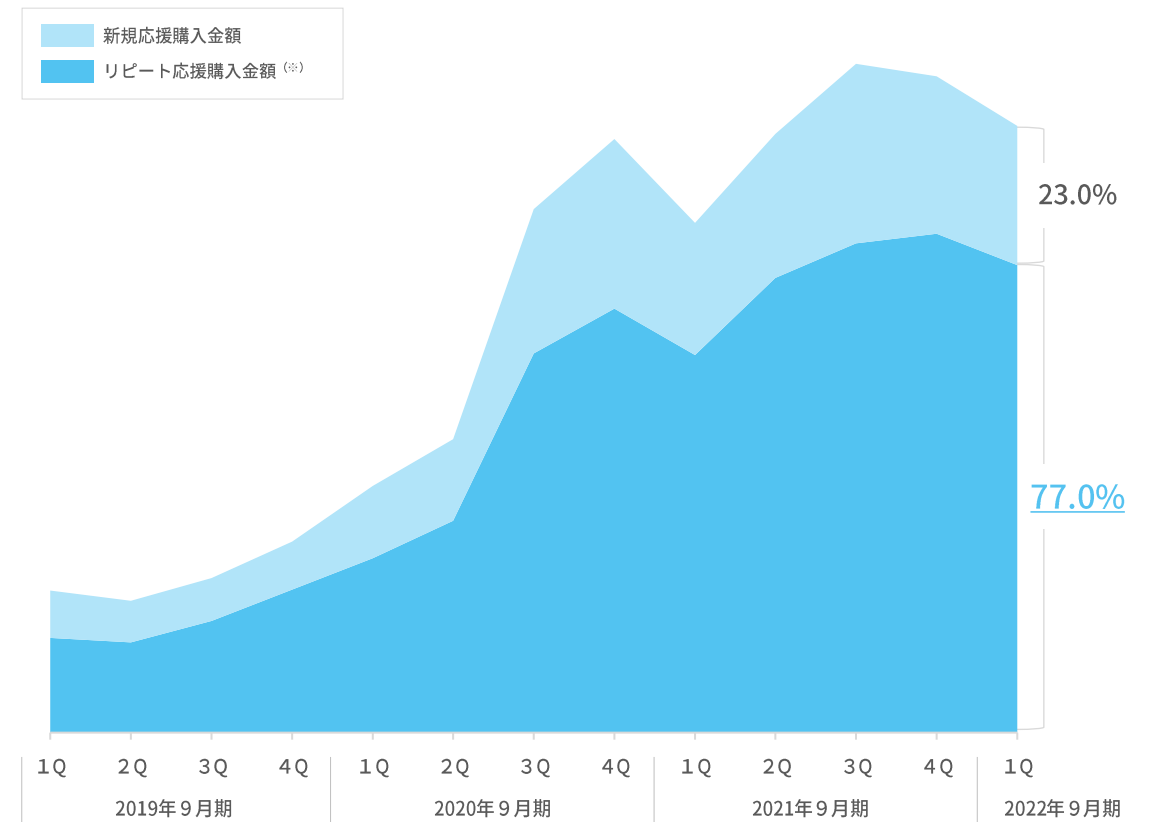
(単位：件)

掲載開始数



(※) 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率

リピート応援購入率



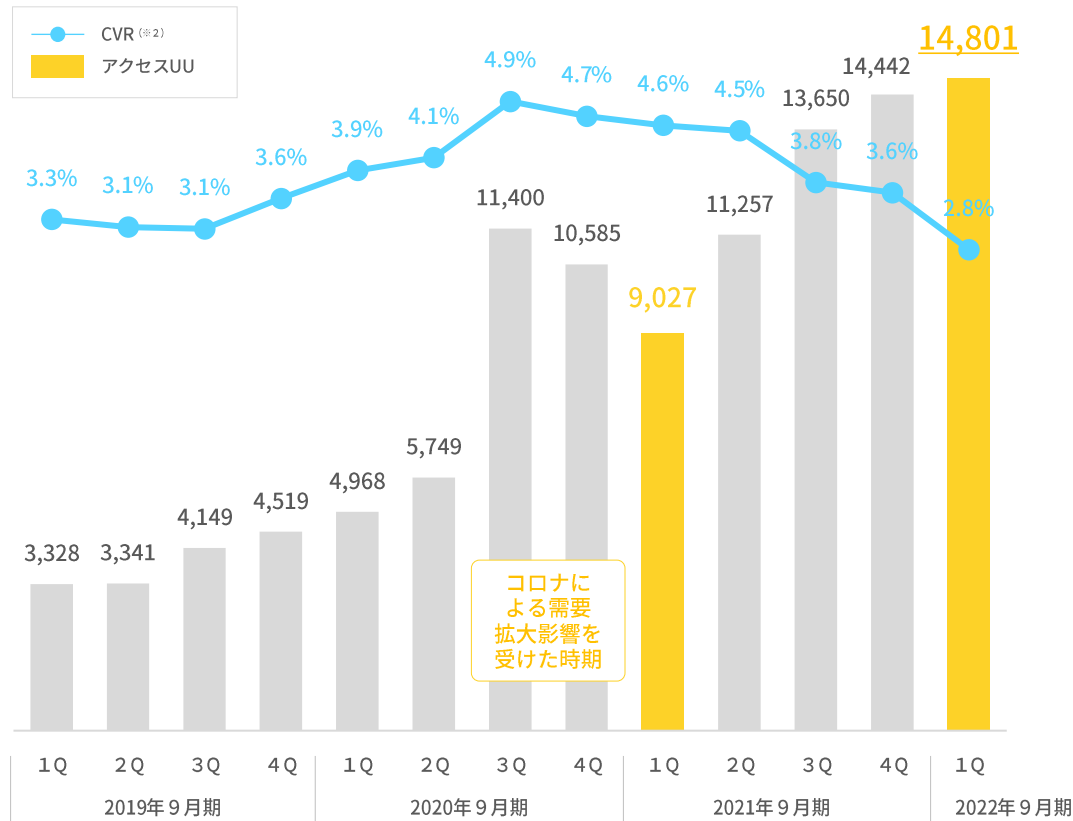
(※) Makuakeサービスにおける応援購入総額のうち、過去1年間において応援購入実績があるプロジェクトサポーターの応援購入金額の割合（2020年9月期より集計方法を改善し、精度を上げました。）

重要指標の推移（2）

- 掲載開始数の増加により新商品発見の場としてMakuakeの認知が広がり、アクセスユニークユーザーが増加しました。一方、CVRは改善施策の開始期間であったことから下期の改善に向けて各種取り組みを続けています。

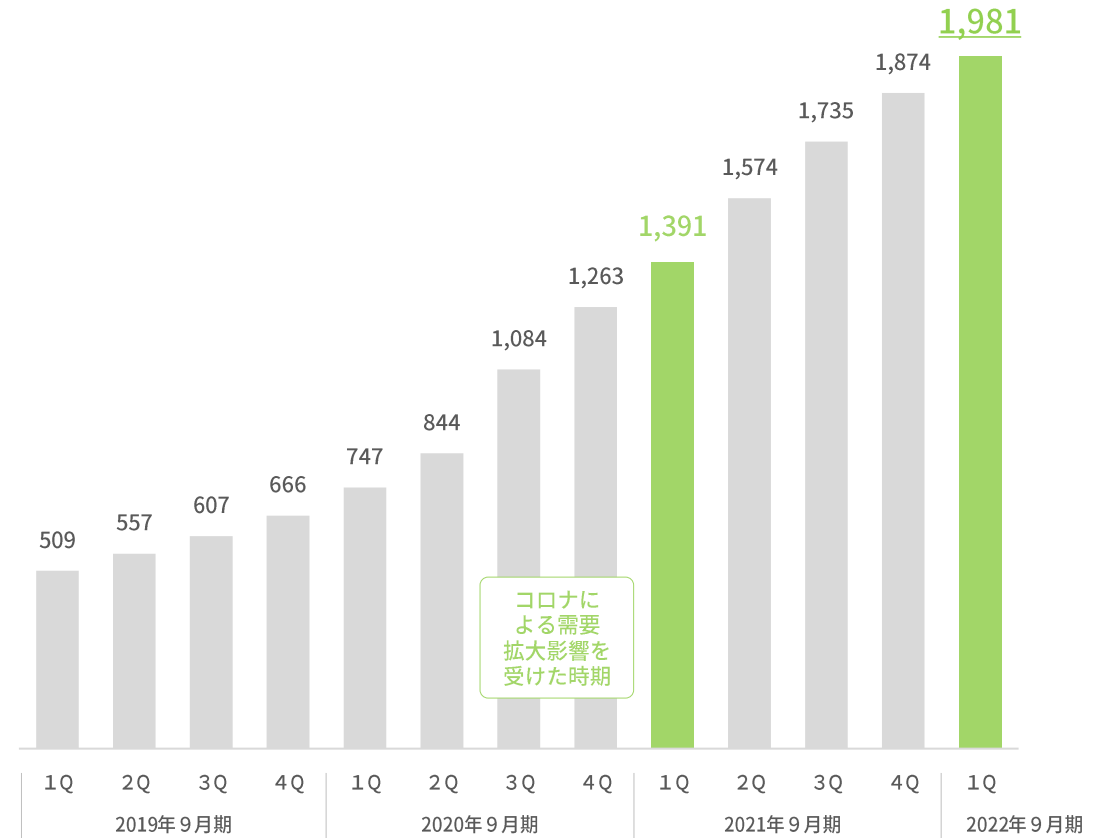
(単位：千人)

アクセスUU (※1)



(単位：千人)

会員数 (※)

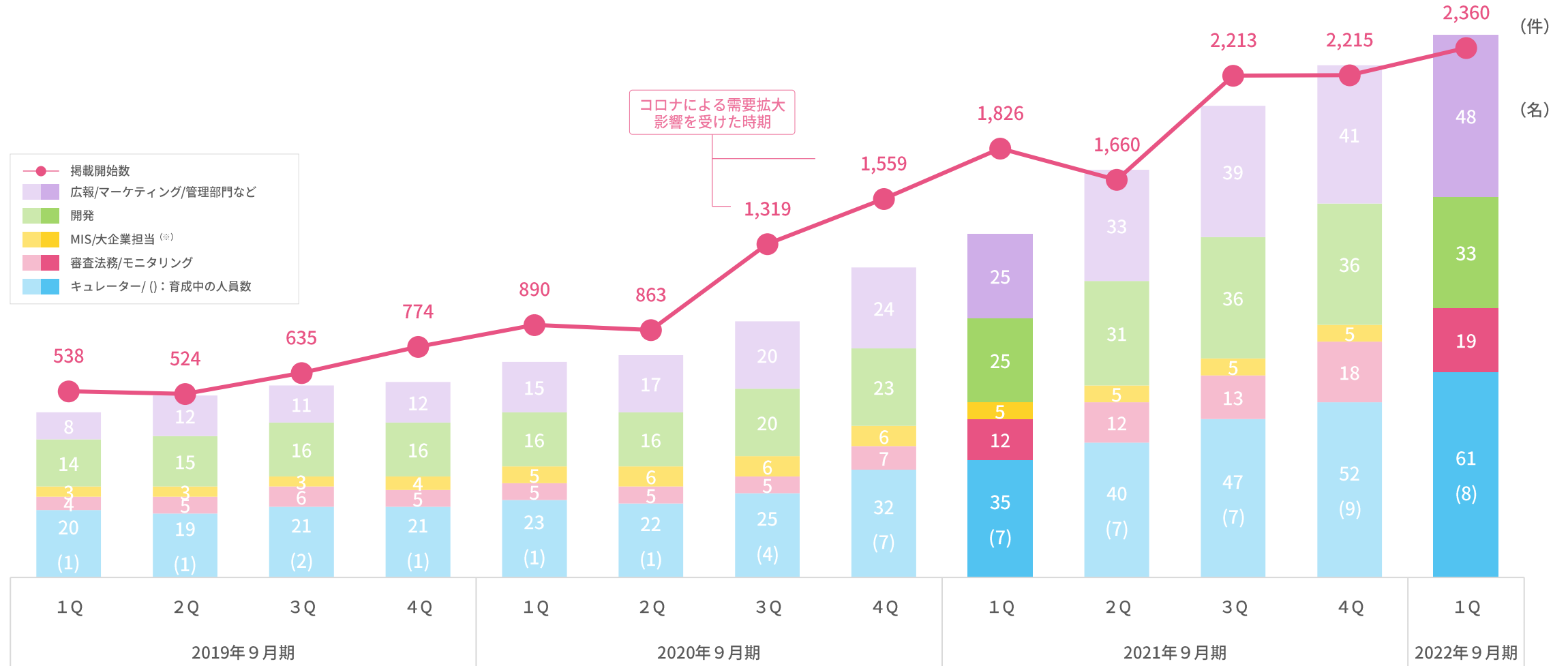


(※1) 期間中にMakuakeを訪れた人数
 (※2) CVR：コンバージョン率。MakuakeにおけるアクセスUUの応援購入率
 応援購入件数÷アクセスUU。応援購入件数はAppendixをご確認ください。

(※) 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

- 積極的な採用によりキュレーター一人当たりの月間担当件数がターゲット値である15件を下回りましたが、審査法務人員の入社が2Q以降続くことになり、審査業務に対する負荷改善に課題が残りました。



(※) MIS/大企業担当人員はキュレーター業務との兼務が増えたため、2022年9月期1Qからキュレーター人員に合算しています。

2022年9月期1Qに掲載を始めた主なプロジェクト

- 先進的な技術を搭載した新商品が引き続き人気を集める中、注目を集めたの多くのプロジェクトが女性にも人気のものでした。また、実行者間のコラボ商品もヒットに繋がっています。

応援購入総額 194,979,708円
目標金額 500,000円
5899%

サポーター 2,636人
残り 46日

応援購入する

狭いキッチンも、キャンプ場でも！究極に場所取らない、携帯可能超音波食洗器
携帯可能超音波食洗器

応援購入総額 113,050,000円
目標金額 300,000円
37683%

サポーター 4,830人
残り 終了

応援購入する

真冬でも1枚でOK。驚きの薄さで収納も楽々な、洗える「エアロゲル掛け布団」
エアロゲル掛け布団

応援購入総額 31,438,220円
目標金額 1,000,000円
3143%

サポーター 296人
残り 23日

応援購入する

移動を楽しくする相棒。快適に、アクティブに街を走る。電動アシスト付きクロスバイク
電動アシスト付きクロスバイク

応援購入総額 13,318,000円
目標金額 1,000,000円
1331%

サポーター 411人
残り 4日

応援購入する

水面のような煌めき！「きらきらうるめく」新感覚ジュエリー、冬の新作を
新感覚ジュエリー

応援購入総額 31,958,670円
目標金額 300,000円
10652%

サポーター 919人
残り 終了

応援購入する

もう手拭きには戻れない！全自動窓掃除ロボット『HOBOT-2S』
全自動窓掃除ロボット

応援購入総額 7,746,850円
目標金額 500,000円
1549%

サポーター 1,258人
残り 終了

応援購入する

ぬいぐるみが自動でおしゃべり？ボタン型スピーカーPechat [新モデル]
ぬいぐるみ用スピーカー

応援購入総額 36,082,938円
目標金額 1,000,000円
3608%

サポーター 2,058人
残り 終了

応援購入する

ブレインスリープピローから新ライン！スマホ・PCで首を酷使する現代人の
快眠グッズ

応援購入総額 6,972,820円
目標金額 200,000円
3486%

サポーター 564人
残り 3日

応援購入する

ずっと着ていたい快適さ「肋骨を支えて姿勢をキープ」新発想のあったかわ
高機能ウェア

応援購入総額 3,105,800円
目標金額 500,000円
621%

サポーター 291人
残り 31日

応援購入する

【甘酒クラフトコーラ】麴のkokある甘みとスパイスの刺激が融合「kuracola」
甘酒クラフトコーラ

2022年9月期1Qに掲載を始めた主なプロジェクト（大企業）

・グローバル企業のみならず、地域に根付いた大企業のプロジェクトも続々と始まっています。

テレビはクラウドで
もっと自由になる

視聴革

好きな番組を好きな場所で

Xit Base

応援購入総額 **17,792,540円** (Success!)

目標金額 5,000,000円

55%

サポーター 699人

残り 22日

応援購入する

クラウド録画で失われる番組ゼロへ。新時代のテレビチューナー-Xit Base

ピクセラ

伝統×機能性
鎌倉発
日本のワークウェア

Maker's [鎌] Shirt [倉]

鎌倉シャツが地元のお寺と共同開発。日常に馴染む「究極の作業衣」

メーカーズシャツ鎌倉

応援購入総額 **16,445,000円** (Success!)

目標金額 500,000円

128%

サポーター 750人

残り 終了

終了しました

じぶんの
絵本・図鑑に

ぼくはパンダの魔法の虫めがね

「わかる」って楽しい！子どもの興味関心を育むAIデバイス『魔法の虫めがね』

大日本印刷

応援購入総額 **1,423,360円** (Success!)

目標金額 500,000円

284%

サポーター 129人

残り 66日

応援購入する

超新熱による驚きの暖かさ

Airfree

空気を着る奇跡のパーカー

驚きの暖かさ。信じられない軽さ。常識を覆す東レグループの未来素材「工東レグループ」

東レグループ

応援購入総額 **6,522,450円** (Success!)

目標金額 300,000円

2174%

サポーター 394人

残り 終了

終了しました

MIS案件

Hydraid

水粒子による薬髪ケアで理想のヘアスタイルが叶うHydraid Hair Show

アイシン

応援購入総額 **543,700円** (Success!)

目標金額 500,000円

100%

サポーター 38人

残り 43日

応援購入する

DANTESCA

過ぎた時間が個性に変わる

はっ水加工で毎日活躍し、使う程一点ものへ。イタリア職人と東急ハンズが

東急ハンズ

応援購入総額 **1,753,600円** (Success!)

目標金額 1,000,000円

177%

サポーター 42人

残り 33日

応援購入する

食材が柔らかく、より味が「染みる」

Gekkeikan Studio

10分の減圧で「染みた味」の体験を。ガス会社が辿り着いた「減圧鍋」 | グル

東邦ガス

応援購入総額 **10,716,500円** (Success!)

目標金額 1,000,000円

1071%

サポーター 969人

残り 終了

終了しました

ワコールが考える新たな美しさ。

ワコールから
レースボクサーパンツ誕生!

「美しさ」と「快適さ」を追求「ワコールメン」からレースを使ったメンズボクサー

ワコール

応援購入総額 **3,270,080円** (Success!)

目標金額 300,000円

109%

サポーター 708人

残り 終了

終了しました

日本酒を進化させる実験

Gekkeikan Studio

日本酒を進化させる実験。月桂冠による、日本酒の新たな可能性を切り拓く

月桂冠

応援購入総額 **1,499,500円** (Success!)

目標金額 300,000円

499%

サポーター 357人

残り 終了

終了しました

2022年9月期1Q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、環境保護・保全に対する想いを商品化する実行者やプロジェクトが増えています。



水だけで汚れが落ちる食器

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



洗って繰り返し使える吸水ショーツ

11 住み続けられるまちづくりを

12 つくる責任 つかう責任



冷凍技術でどこにいても食べられる本格江戸前寿司

10 人や国の不平等をなくそう

12 つくる責任 つかう責任



大量廃棄される葡萄のツルを再利用したディフューザー

12 つくる責任 つかう責任



絶滅危機の国産シルクを活用した石鹸

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

11 住み続けられるまちづくりを

12 つくる責任 つかう責任

15 陸の豊かさも守ろう



廃棄されてしまう梨を加工した梨シードル

12 つくる責任 つかう責任

マクアケ中四国拠点設立



2021年10月14日（木）より、中国・四国地方におけるMakuake活用を促進するため、広島県広島市に中四国拠点を設立

中国・四国地方の中心地である広島市に拠点を設けることで、地域の事業者や提携金融機関、地方自治体との連携をさらに深め、より幅広い事業者のプロジェクトをサポートしていく

「応援仕入れサービス」のバイヤー会員登録数が100社を突破



バイヤーは会員登録をすると、プロジェクト実行者が掲載したバイヤー会員専用のリターンを買い付けることができ、Makuakeプロジェクト終了後、店舗やECサービスなどを通して消費者に商品販売が可能

2021年7月よりバイヤー会員の登録案内を開始し、11月に会員登録数が100社を突破、来春のサービス本格提供に向けた機能開発を推進中

Great Place to Work® Institute Japanが マクアケを「働きがいのある会社」に認定



当社が認定された背景は同規模の他社と比較し相対的に強みといえる以下の特徴を有しているため

<マクアケの3つの強み>


- この会社は地域や社会に貢献している
- 経営・管理者層は適切に採用している
- 経営・管理者層は従業員を意思決定に参画させている

「Makuake データ Lab」設立



<分析データの活用計画>

- 成功事例分析データを実行者に提供
- 実行者の商品企画に活用できる分析データを提供
- 新商品や新サービスに関するトレンドについての発信強化
- Makuakeのサービス改善に活用
- 当社の新規事業に活用



2022年9月期 成長戦略の進捗状況

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 (実績)	2022年9月期 (計画)	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

成長戦略の1Q進捗状況

・メディアとしてのMakuakeの価値向上及びオペレーショナル・エクセレンスに向けた新たな取り組みをスタートさせ、下半期の更なる成長に向けた基盤を作りつつ、次のステップに進むための改善点を整理しています。

1

質の高い掲載開始数の向上

注カジャンルの選択と集中

- 注カジャンル案件獲得のためのイベント開催や集客を狙った企画リリース
- △ 注カジャンルにおける当社の認知度向上やジャンルごとのバラツキが課題

キュレーターの プロフェッショナル制運用

- 新体制への移行がスタートし、スキル向上の新研修制度を開始
- △ プロジェクト審査における負担によりクリエイティブ担当の業務負荷が増加

適切な人員の早期獲得と育成

- …キュレーターの採用は順調
…2Qに多数入社予定
- △ …審査法務人材の採用遅れによる審査業務負荷増
…人員急増による育成への課題

2

集客数の向上

広告/PRによる露出拡大

- …継続的なWEBメディア及びTV露出あり
…WEB広告からの集客が順調
- △ TV番組とのコラボ企画の検討中

CRM強化

- メルマガのレコメンド機能強化
- △ …メルマガ配信セグメントの見直し検討中
…アプリ通知改善リリースの遅れ

アプリ中心の新機能開発

- アプリ内「さがす」機能の改善
- △ 新機能リリースの仕込みが継続

3

CVRの向上

出会いやすさ、使いやすさの追求

- …気になるボタンのゲスト利用を可能にし、使用率向上
…アプリ内「さがす」機能の改善
- ✕ 新機能リリースの仕込みが継続

キュレーターの コンサル体制継続改善

- 部署内の勉強会、ノウハウ共有会を定期的実施し、コンサル力のボトムアップ
- ✕ 審査対応によりコンサル時間の確保に課題

成長戦略の2Q改善計画

・ 審査法務人材の確保で審査体制強化を加速させることでキュレーターの審査業務負担が軽減すると見込んでいます。また、アプリを中心とした新機能を2Q以降順次リリースし、CVRの改善を図っていきます。

1
質の高い掲載開始数の向上

注力ジャンルの選択と集中

- ▲ 注力ジャンルにおける当社の認知度向上やジャンルごとのバラツキが課題
- 注力ジャンルの中で認知度が低いジャンルのPRに注力

キュレーターのプロフェッショナル制運用

- ▲ プロジェクト審査における負担によりクリエイティブ担当の業務負担が増加
- 審査内容のリスク度合いに合わせ対応の強弱を再整理

適切な人員の早期獲得と育成

- ▲ … 審査法務人材の採用遅れによる審査業務負担増
- ▲ … 人員急増による育成への課題
- … キュレーターの育成強化のための新体制構築
- … 審査法務人材の2Q入社予定者多数

2
集客数の向上

広告/PRによる露出拡大

- ▲ TV番組とのコラボ企画の検討中
- TV番組とのコラボ企画が2Qからスタート

CRM強化

- ▲ … メルマガ配信セグメントの見直し検討中
- ▲ … アプリ通知改善リリースの遅れ
- … 新セグメントでメルマガ配信開始
- … 1月中にアプリ通知改善のリリース予定

アプリ中心の新機能開発

- ▲ 新機能リリースの仕込みが継続
- 新機能のリリースが1月から順次続く

3
注力
CVRの向上

出会いやすさ、使いやすさの追求

- ✖ 新機能リリースの仕込みが継続
- 新機能のリリースが1月から順次続く

キュレーターのコンサル体制継続改善

- ✖ 審査対応によりコンサル時間の確保に課題
- … キュレーター及び審査法務人材の2Q入社予定者多数
- … 審査内容のリスク度合いに合わせ対応の強弱を再整理

2Q以降始まるMakuakeの新機能

- Makuakeのコアユーザーのご利用が多いアプリを中心にディスカバリー（見つける）体験を向上する新機能のリリースが続々と続く予定です。

ディスカバリー体験

本日のおすすめ



より高い精度のレコメンド機能で毎日おすすめされる自分に合ったプロジェクトの中から応援購入するプロジェクトを見つける

2月初旬リリース

急上昇中のプロジェクト



Makuakeのユーザーから注目を集めている、応援購入金額急上昇のプロジェクトの中から好みのプロジェクトを見つける

2月中旬リリース

サジェスト機能



検索ワードを入れ、自分の閲覧・購入履歴をもとに予測された候補プロジェクトを表示し、探していたものを早く見つける

3月以降リリース

(※) リリース時期に関しては優先順位変更等により前後する可能性があります。

資産蓄積のための先行投資計画の1Q進捗状況

- 人材採用への先行投資に注力し、下期の成長計画に向けた前準備を進めています。また、Makuakeの生態系を強化する各種新サービスの開発等が順調に進み、来期以降の収益化に向けた初期運用を開始しています。

1

サービス資産蓄積

広告宣伝費先行投資

- WEB広告からの集客が順調
- ▲ CVRの改善が下期から期待されるため、積極的な投資は控えている

2

人材資産蓄積

人件費先行投資

- キュレーターの採用は順調
- ▲ 審査法務、開発の採用に課題

3

事業生態系資産蓄積

データ活用機能

- ... チーム体制構築済
- ... データを活用した社内改善に取り組み開始

Makuake Global

- 掲載プロジェクト数、アクセスUU増加
- ▲ グローバルにおける認知度及び信頼性の向上が課題

応援仕入れサービス

- バイヤー会員社数100社突破

Makuake Storeの強化

- リニューアルサイトの開発中

資産蓄積のための先行投資計画の2Q改善計画

- 引き続き、人材採用への先行投資に注力していきます。一方、サービス資産向上のための広告宣伝費投資はCVRの推移を見ながら時期を調整する予定です。

1

サービス資産蓄積

広告宣伝費先行投資

- ▲ CVRの改善が下期から期待されるため、積極的な投資は控えている
- CVRの改善タイミングに合わせて投下金額を増額

2

人材資産蓄積

人件費先行投資

- ▲ 審査法務、開発の採用に課題
- … 審査法務人材の2Q入社予定者多数
- … 開発人員は業務委託を活用した人員体制構築予定

3

事業生態系資産蓄積

データ活用機能

- ユーザーデータをもとにした各種分析データ作成に取り組む

Makuake Global

- ▲ グローバルにおける認知度及び信頼性の向上が課題
- PR及びインフルエンサー施策実施で信頼性を向上

応援仕入れサービス

- この春本格機能リリース予定

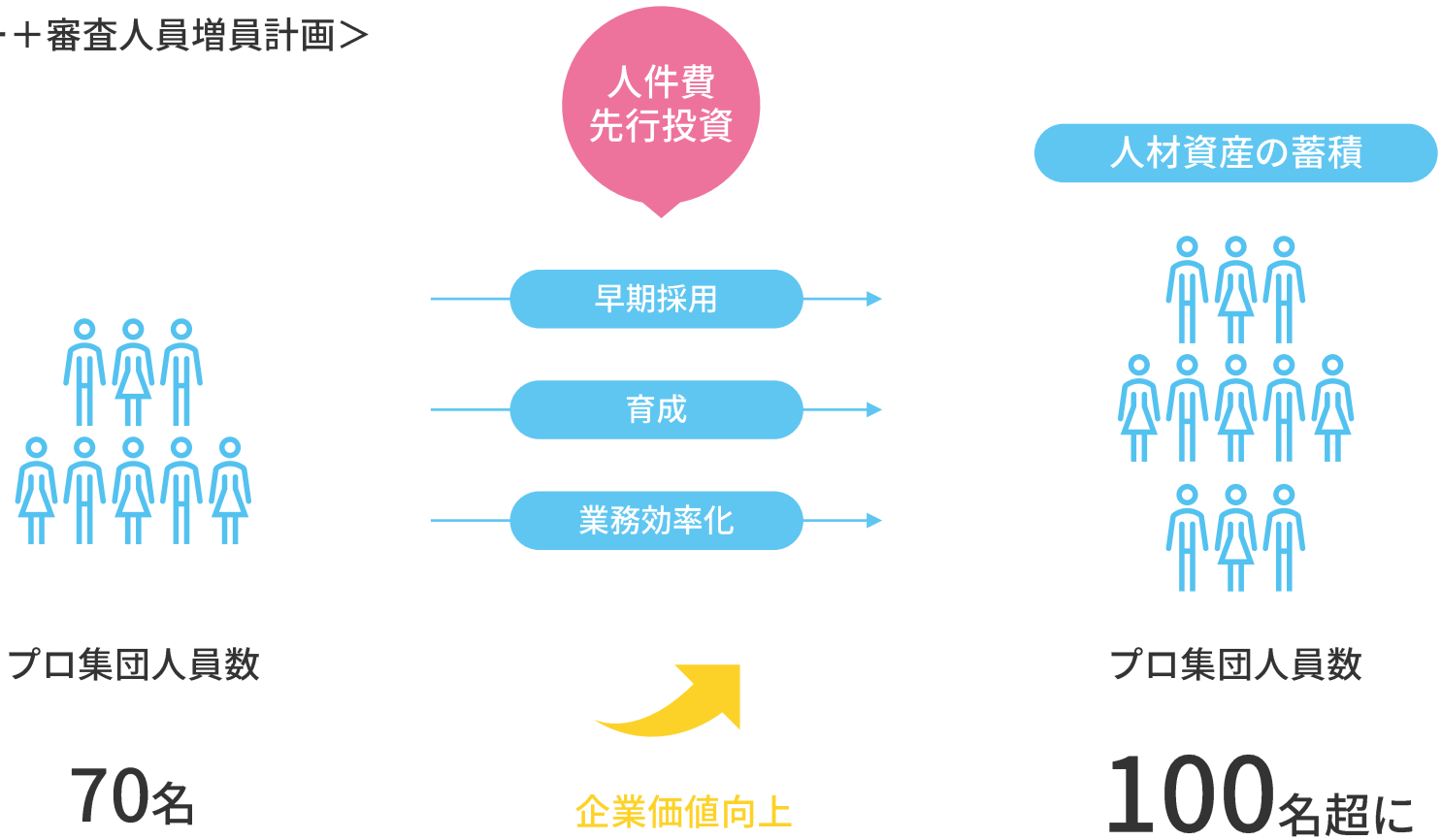
Makuake Storeの強化

- 今年中リリース予定

人員増による人的資産蓄積とCVR改善

・キュレーター及び審査人員の確保、育成を続け、オペレーショナル・エクセレンスを磨き、プロジェクト掲載開始数の成長やCVRの改善を支える人的資産を蓄積していきます。

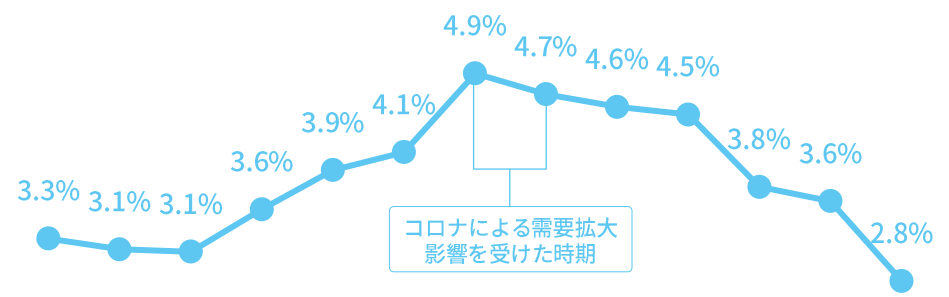
<キュレーター+審査人員増員計画>



下期中の達成を目指しているCVR水準とその際のGMVイメージ

- CVRは上期における各種施策を通じて下期に改善できると予測しており、コロナ前の平常時の実績水準を目指しています。

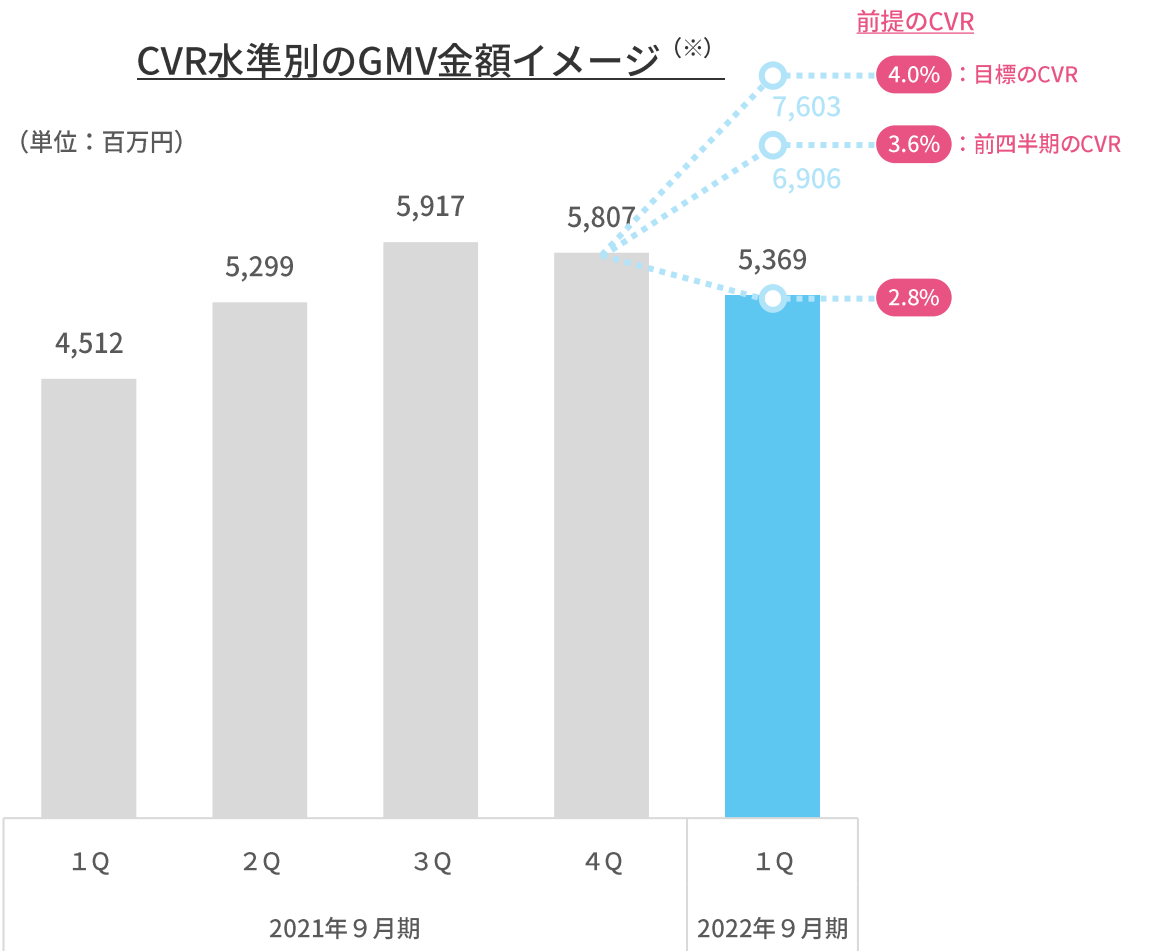
CVRの推移



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
2019年 9月期				2020年 9月期				2021年 9月期				2022年 9月期

CVR水準別のGMV金額イメージ (※)

(単位：百万円)



(※) CVR水準別のGMVは2022年9月期1QにおけるアクセスUU数及び平均応援購入金額をもとに算出しています。

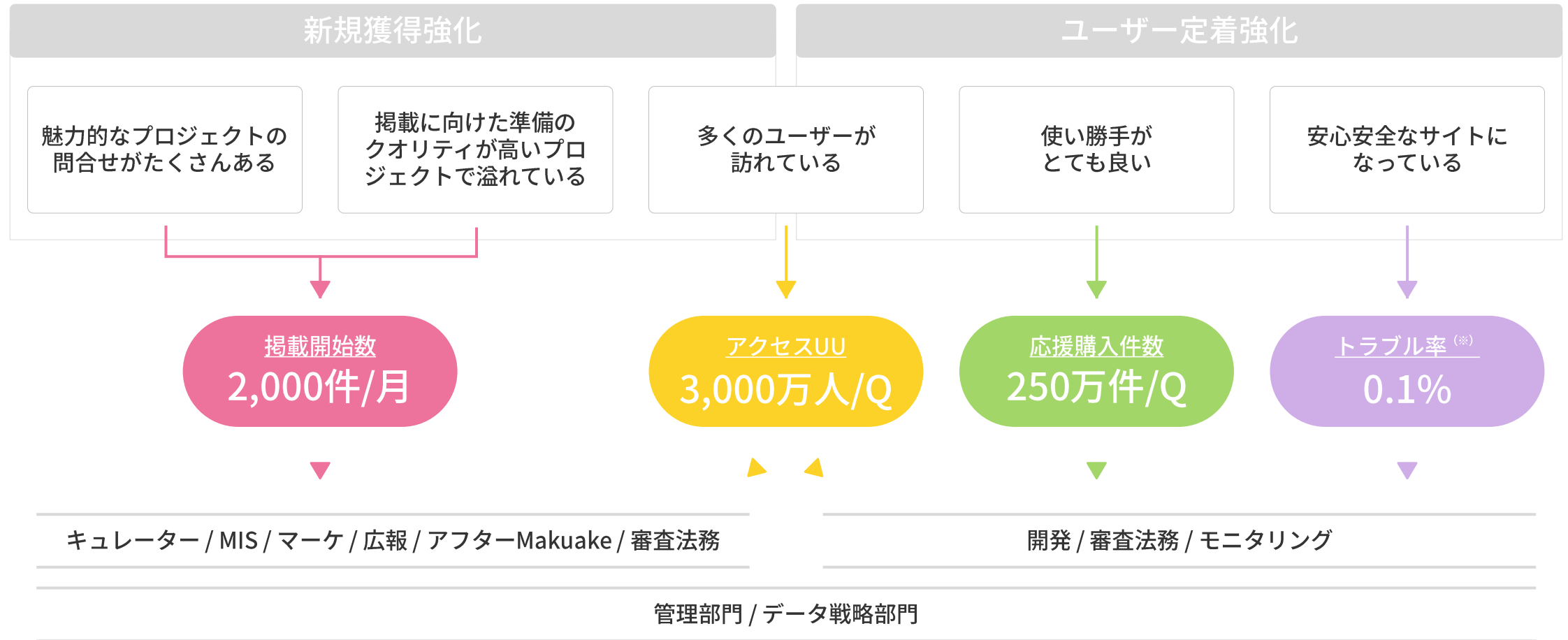


中期経営計画及び 進捗報告

(2021年 - 2025年)

各種KPIの中期目標

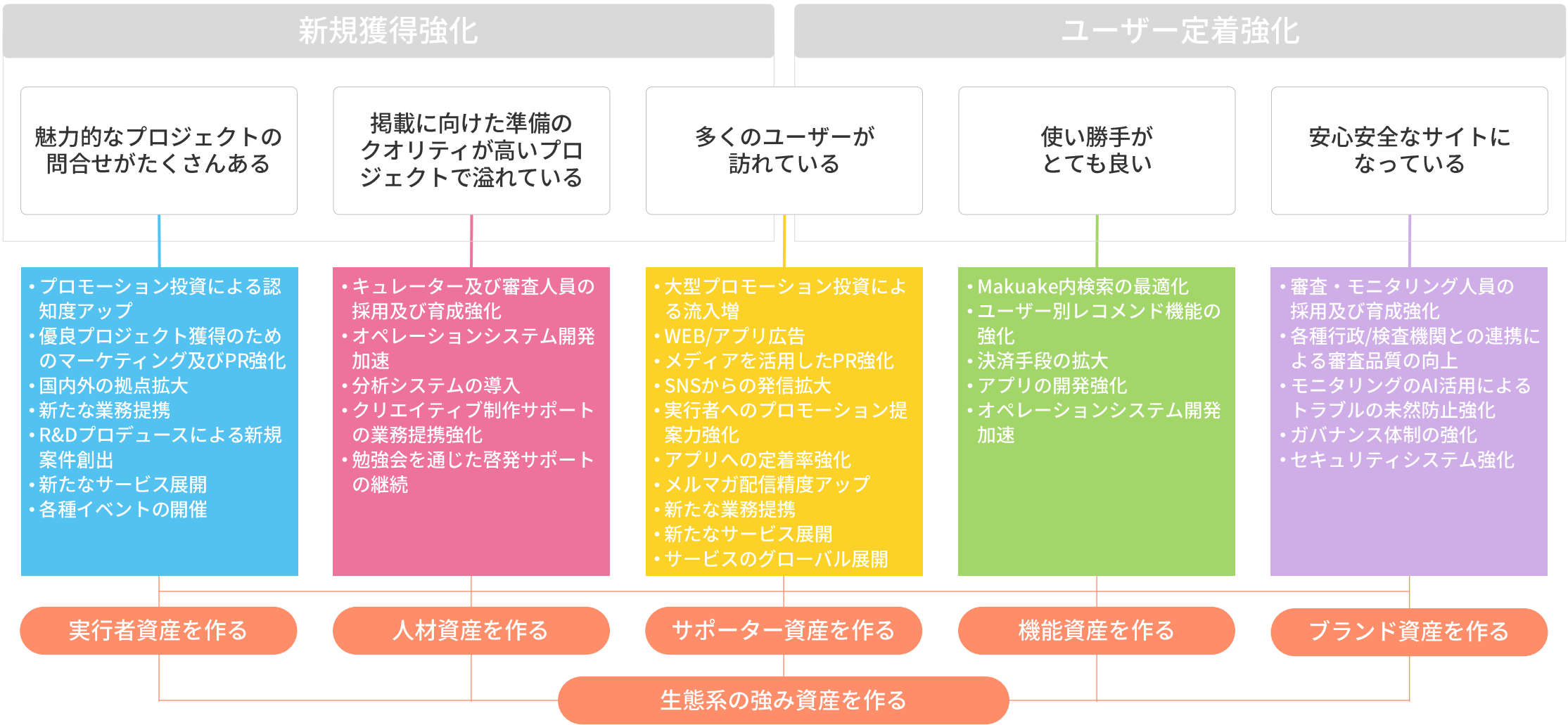
- 実行者及びサポーターの新規獲得とユーザー定着を進める上でそれぞれのKPIを掲げ、1,000億円のGMV達成に向けた目標設定をしています。



(※) 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

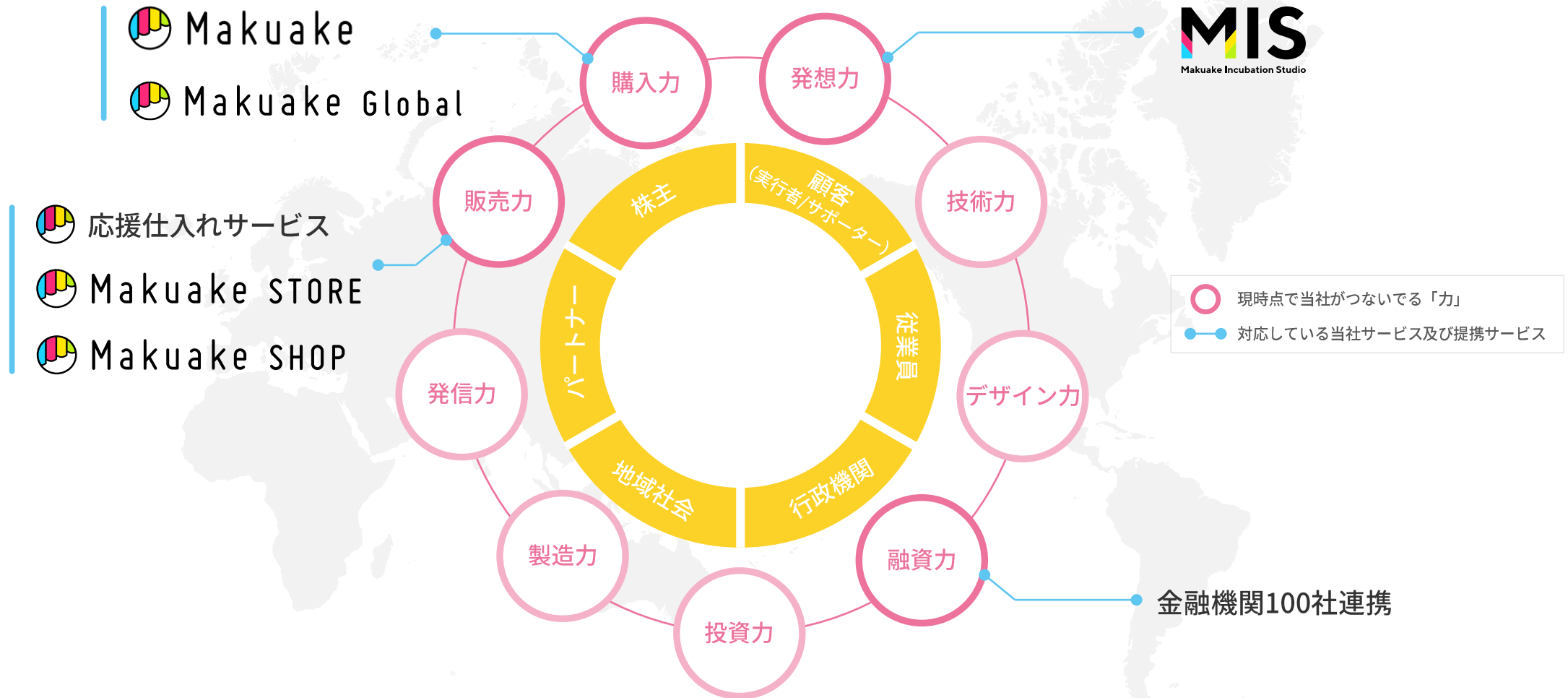
中期経営戦略により蓄積する資産

・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。



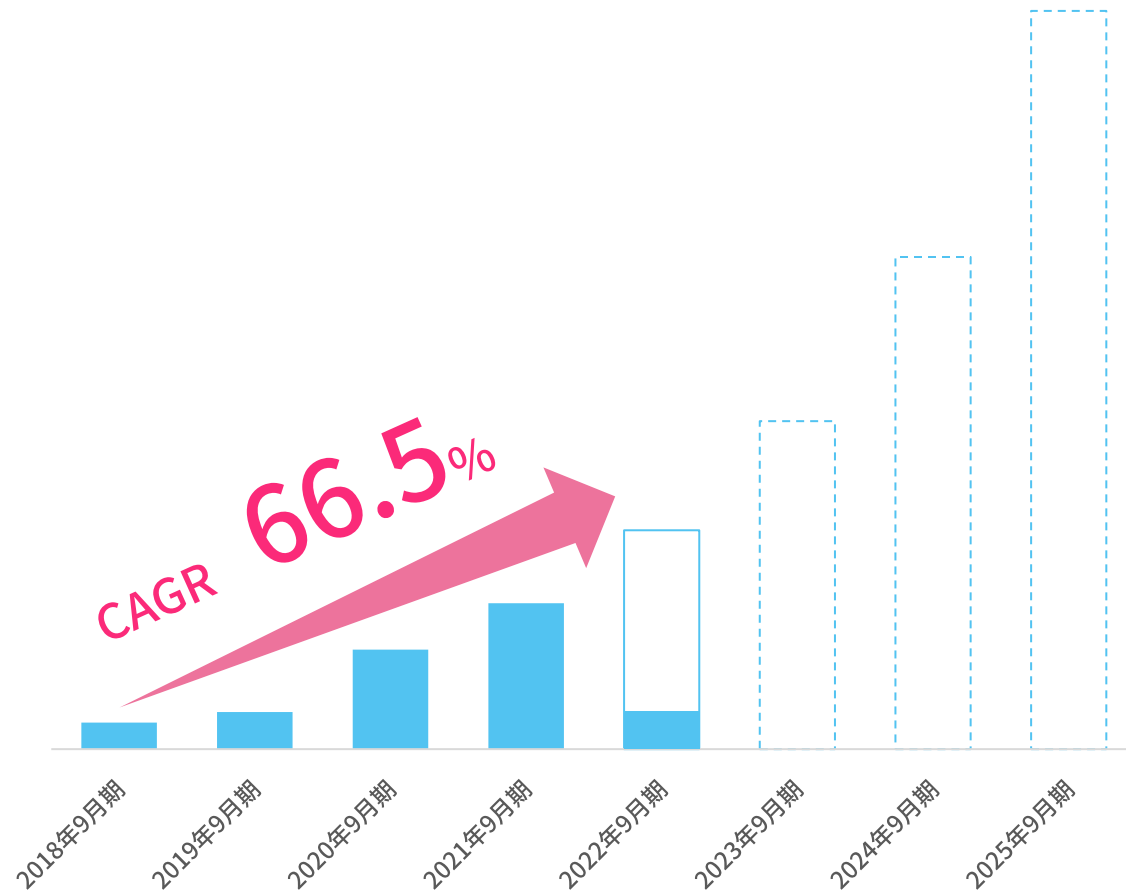
長期的な成長イメージ

- 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

- 中期目標に対する進捗は概ね好調であり、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。一方、応援購入件数はCVRの低下により少々遅れを取っています。



(※) 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	事業への影響度合い	リスクに対する対策
① ハッキングなどによる個人情報流出	高	<ul style="list-style-type: none">• 定期的なセキュリティ監査実施
② トラブルプロジェクト（納品遅れなど）の発生	中	<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
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	中	<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
④ 人材確保及び流出に対するリスク	低	<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与体系の維持• 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。



Appendix

業績概要 前年同期比

(単位：百万円)	2021年9月期 1Q	2022年9月期 1Q	増減 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	4,512	5,369	+857	+19.0%
売上高	992	1,152	+159	+16.1%
売上総利益	805	923	+117	+14.6%
営業利益	152	38	△113	△74.6%
経常利益	152	38	△113	△74.6%
四半期純利益	105	90	△15	△14.4%

業績概要 前四半期比 (単Q)

(単位：百万円)	2021年9月期 4Q (単)	2022年9月期 1Q (単)	増減 (QoQ)	増減率 (QoQ)
応援購入総額：GMV (税込)	5,807	5,369	△437	△7.5%
売上高	1,288	1,152	△135	△10.5%
売上総利益	1,031	923	△108	△10.5%
営業利益	128	38	△89	△69.9%
経常利益	125	38	△87	△69.2%
四半期純利益	116	90	△26	△22.4%

主要指標 前年同期比

	2021年9月期 1Q	2022年9月期 1Q	増減 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数 (件)	1,826	2,360	+534	+29.2%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	43.6	47.1	-	+3.4pt
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	74.1	77.0	-	+3.0pt
アクセスUU (人)	9,026,738	14,801,463	+5,774,725	+64.0%
会員数 (人)	1,391,071	1,981,004	+589,933	+42.4%
応援購入件数 (件)	414,324	418,108	+3,784	+0.9%

(※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率

(※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 4Q (単)	2022年9月期 1Q (単)	増減 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	2,215	2,360	+145	+6.5%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	42.8	47.1	-	+4.2pt
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	76.0	77.0	-	+1.0pt
アクセスUU (人)	14,442,316	14,801,463	+359,147	+2.5%
会員数 (人)	1,874,196	1,981,004	+106,808	+5.7%
応援購入件数 (件)	524,737	418,108	△106,629	△20.3%

(※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率

(※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、2022年1月25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。



IRに関するお問合せ

IR@makuake.co.jp



Makuake