



Makuake

2022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)

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。

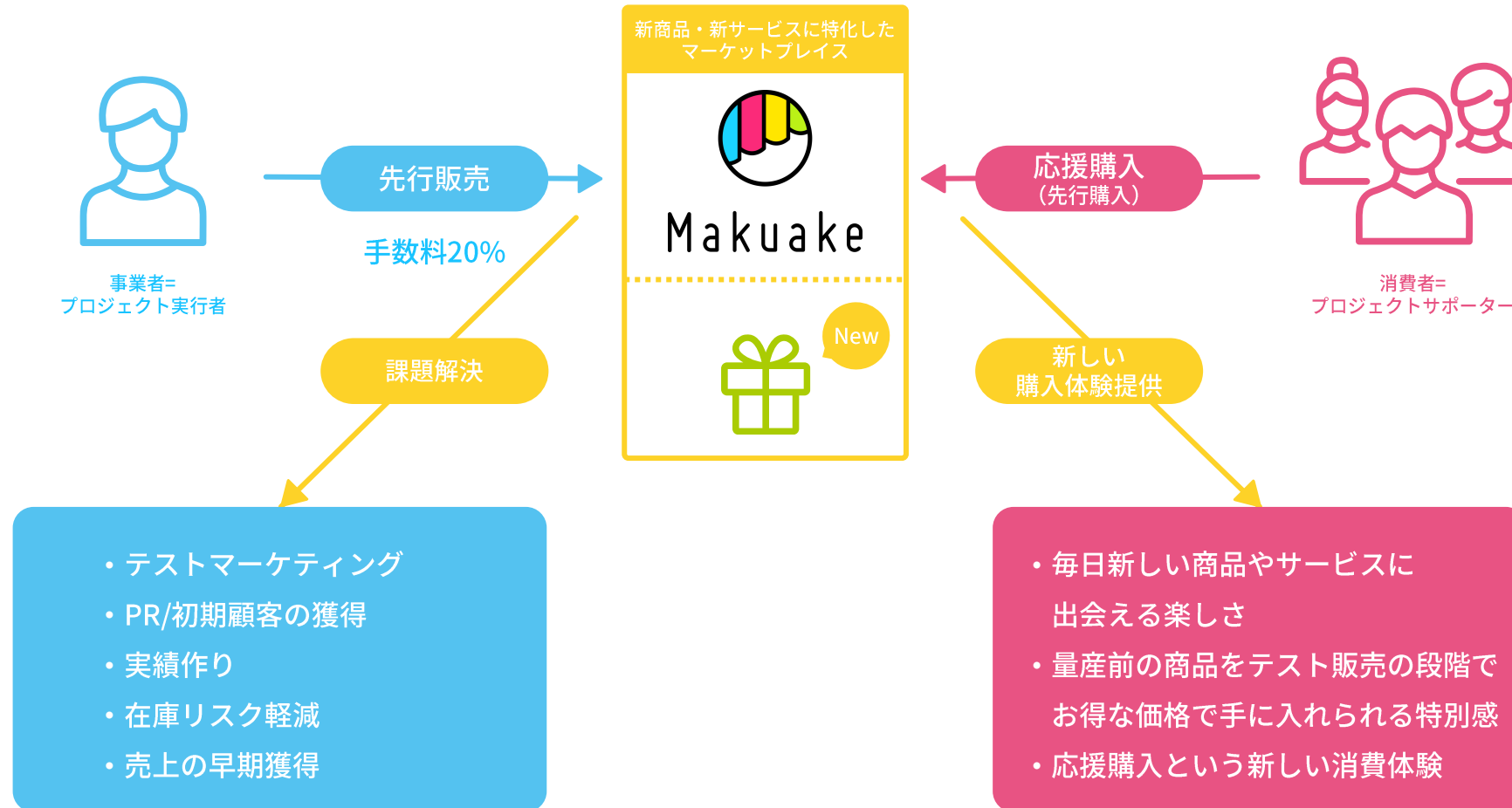
新商品や新サービスのデビューの場Makuake

- 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のサービスモデル

- 事業者は企画中の新商品や新サービスをMakuake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含めて先行購入できる仕組みとなっています。





決算情報

業績

- コロナ禍の需要急拡大が落ち着きを戻している中で、事業急成長中に遅れていた内部体制の強化に最注力したことで、応援購入総額が前四半期比4.4%増加
- 2Qに内定を出した人員の入社が続き人件費が増加、営業利益のマイナスが継続

KPI

- 掲載までのオペレーション改善が功を奏し、リピート実行者の掲載が増加したことで掲載開始数が前四半期比5.9%増加した一方、新規案件の獲得が課題
- 広告提案やメディア露出のオペレーションが育成途中であることから実行者の広告配信やメディア露出が減少し、アクセスUUが前四半期比3.8%減少
- ユーザー体験の改善が進み、CVRが前四半期比0.3pt向上

体制

- キュレーター本部のオペレーション体制の最適化及び育成を継続中
- 正しい認知向上施策を強化するためにPR/マーケ人材を増員
- 業務委託を含む開発人材増で開発スピードが向上

外部環境

- リ・オープニングが加速し始めた5月以降、事業者、消費者のオフラインへの一時的な戻り傾向が顕在化しつつあり、4Qにかけて影響が拡大していくと予想

応援購入総額（GMV）の四半期推移

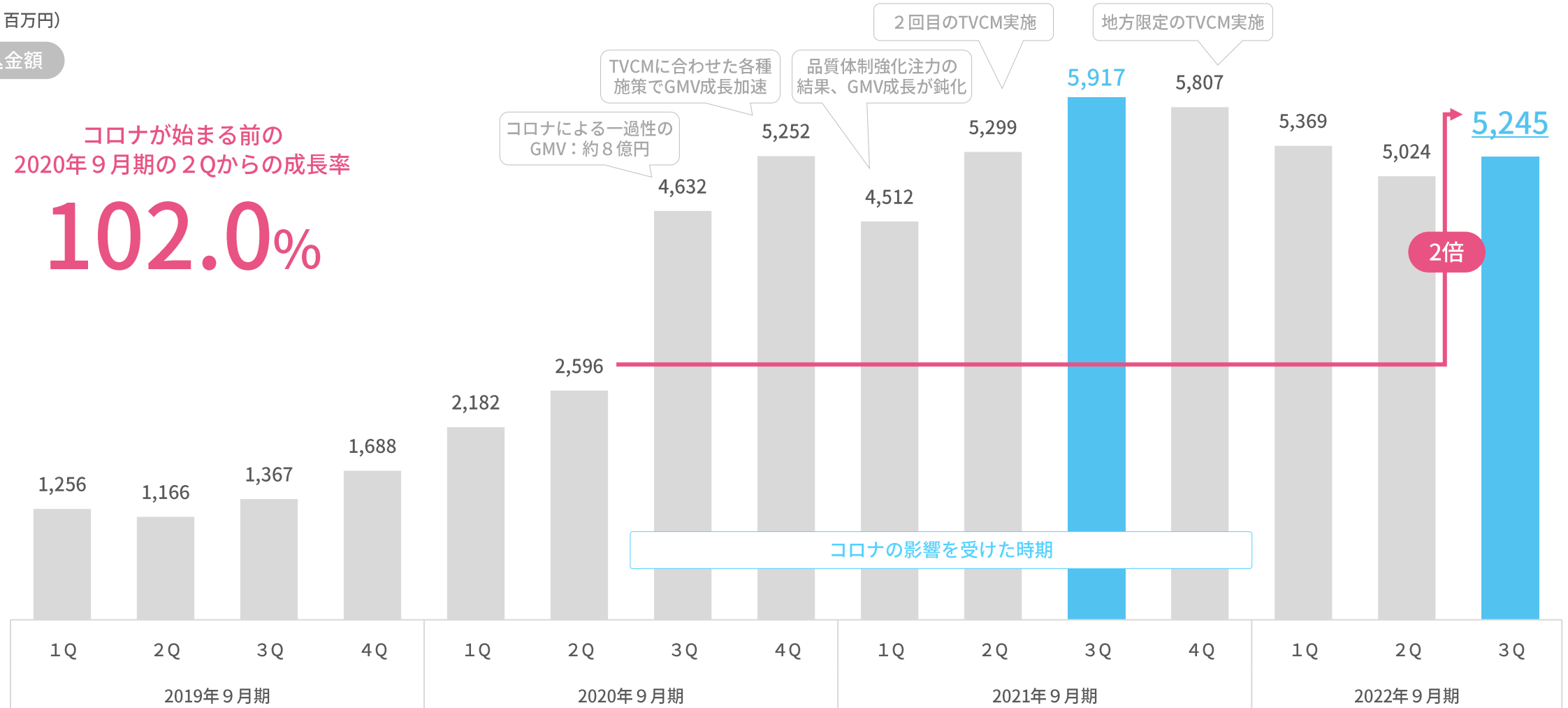
- コロナ禍の需要急拡大が落ち着きを戻している中で、事業急成長中に遅れていた内部体制の強化に最注力したことで、GMVが前年同期比11.4%減少しましたが、前四半期比では4.4%増加し、コロナ前比2倍の水準が継続しています。

(単位：百万円)

税込金額

コロナが始まる前の
2020年9月期の2Qからの成長率

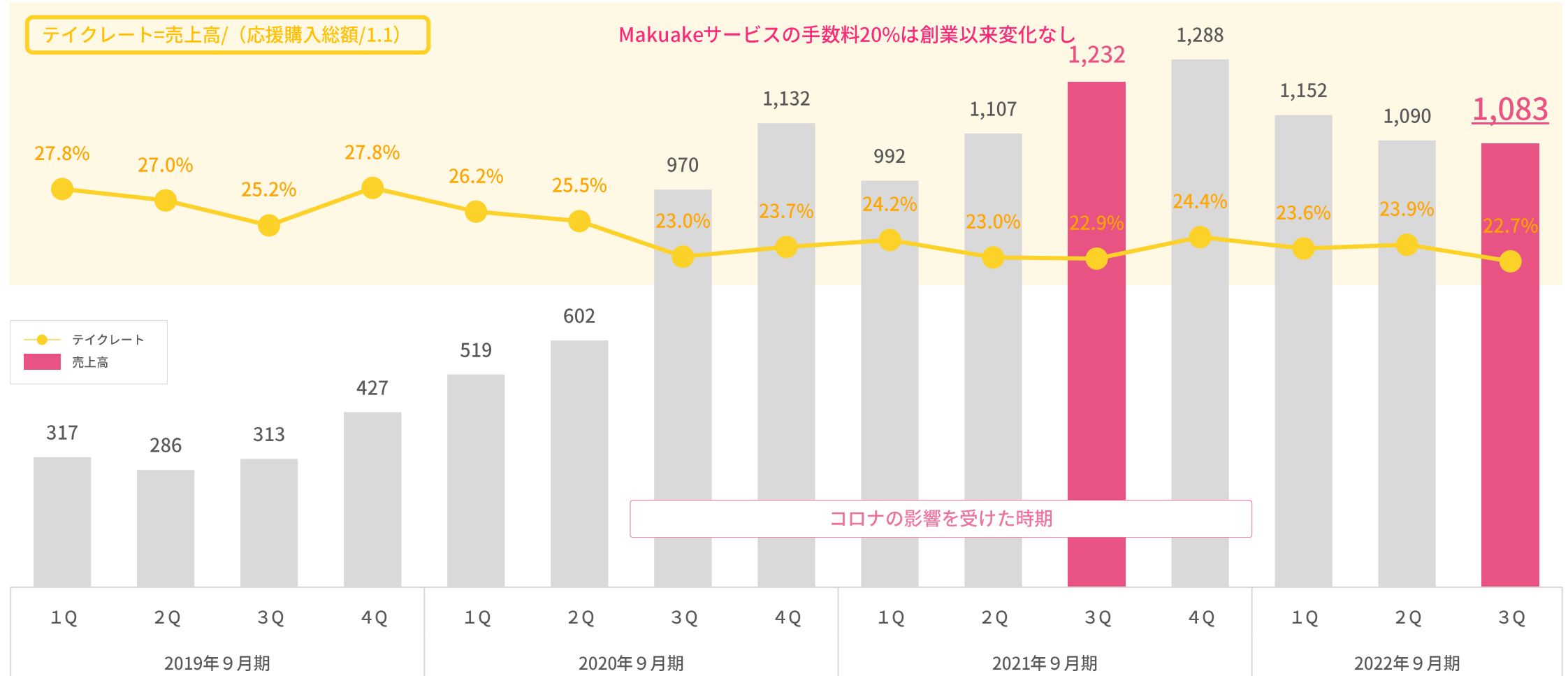
102.0%



売上高及びテイクレート推移

- 広告配信代行などのその他サービスの売上が減少し、売上高は前年同期比12.1%、前四半期比0.7%減少しました。それに伴い、Makuake以外のテイクレートが前四半期比1.2pt減少、全体のテイクレートは22.7%となりました。

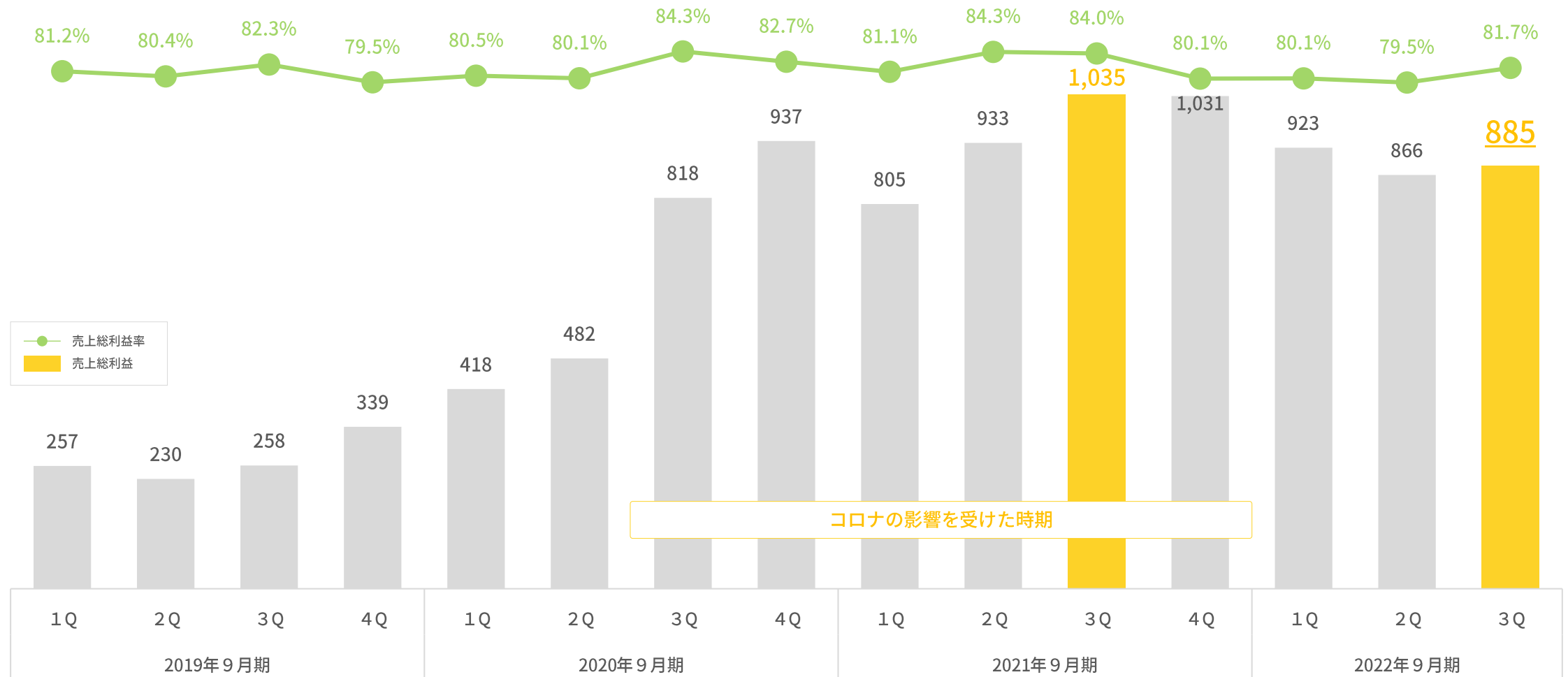
(単位：百万円)



売上総利益及び売上総利益率推移

- その他サービス関連の原価が減少したことにより売上総利益及び売上総利益率が微増しましたが、引き続き原価構造に変化はなく80%程度の売上総利益率で推移しています。

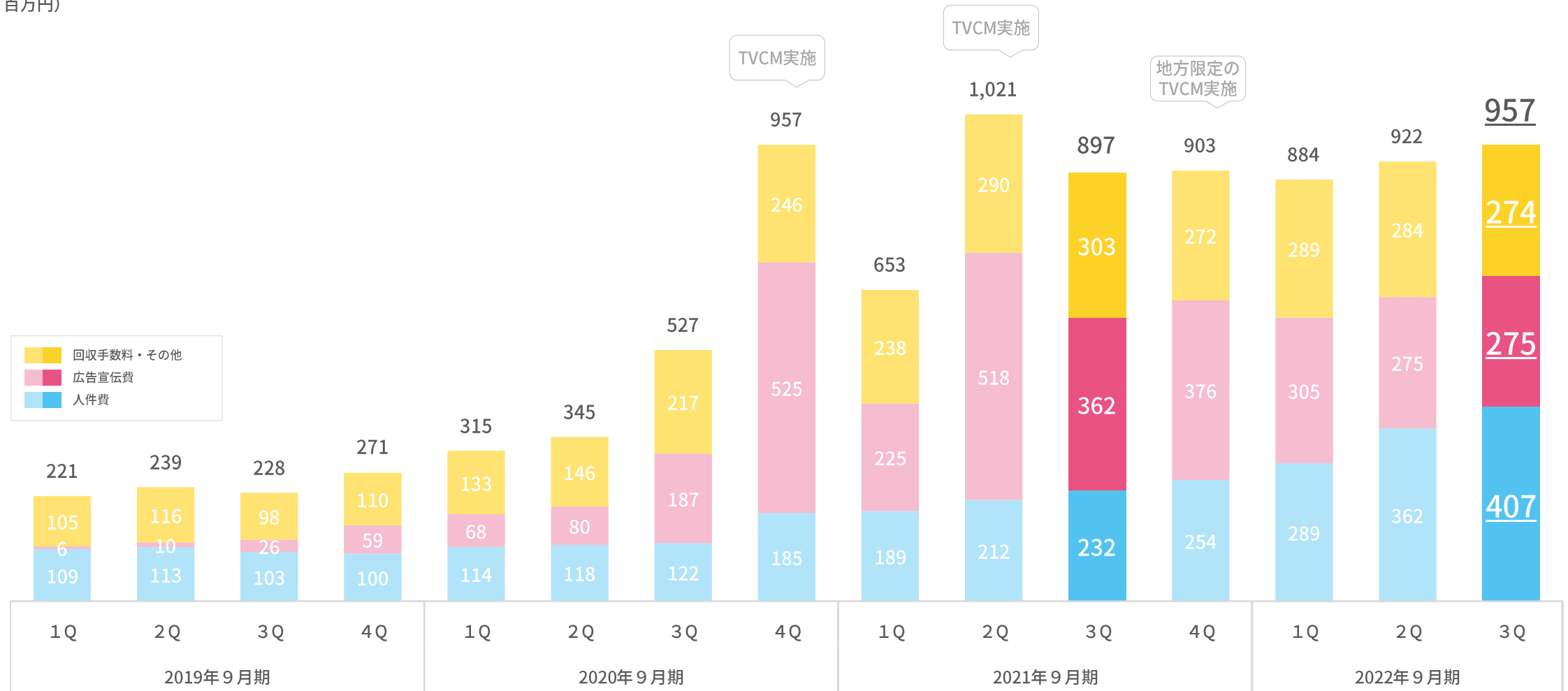
(単位：百万円)



販管費推移

- 2Qにおいて採用を確定した人員の入社により人件費が増加した一方、上半期における採用強化で増加した諸費用（消耗品費など）が減少し、「回収手数料・その他」が前四半期比減少しました。

(単位：百万円)

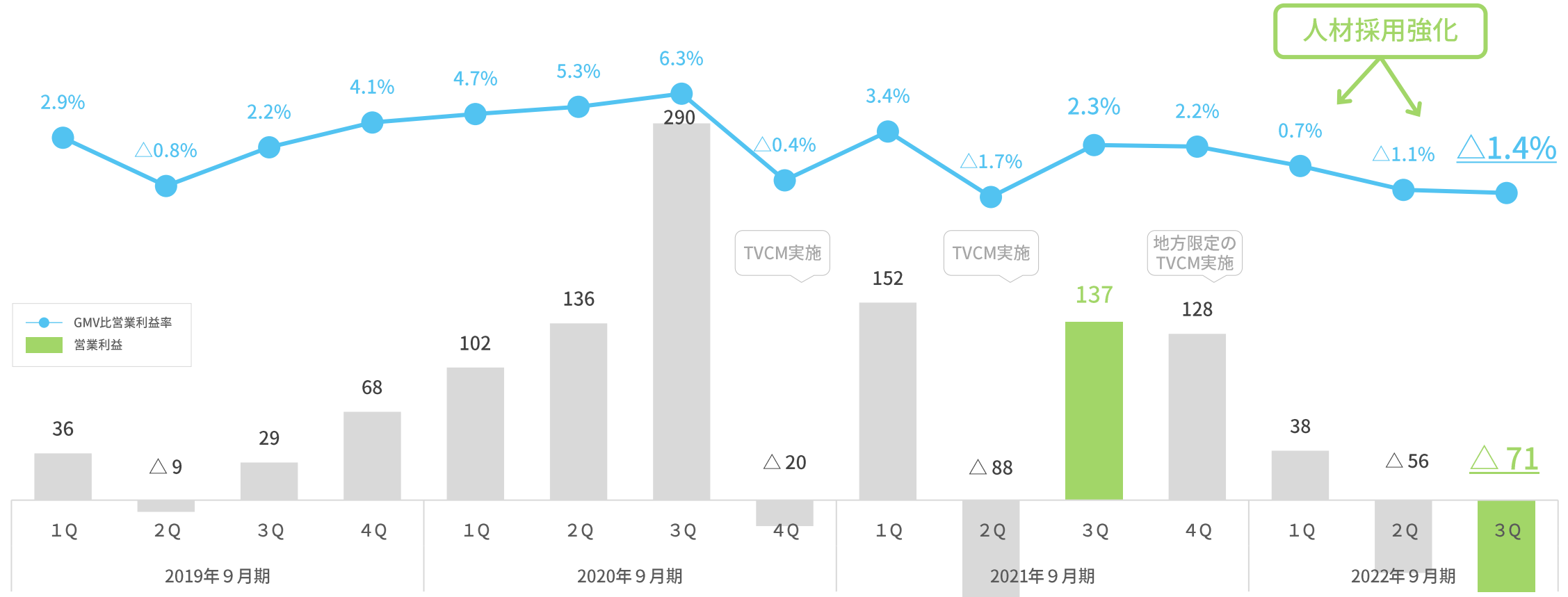


(※) 2022年9月期2Qから人件費の科目を見直しています。

営業利益及びGMV比営業利益率推移

・その他サービスの売上減少に加え、2Qに内定を出した人員の入社が続いたことで人件費が増加し、営業利益及び営業利益率が引き続きマイナスで推移しています。

(単位：百万円)

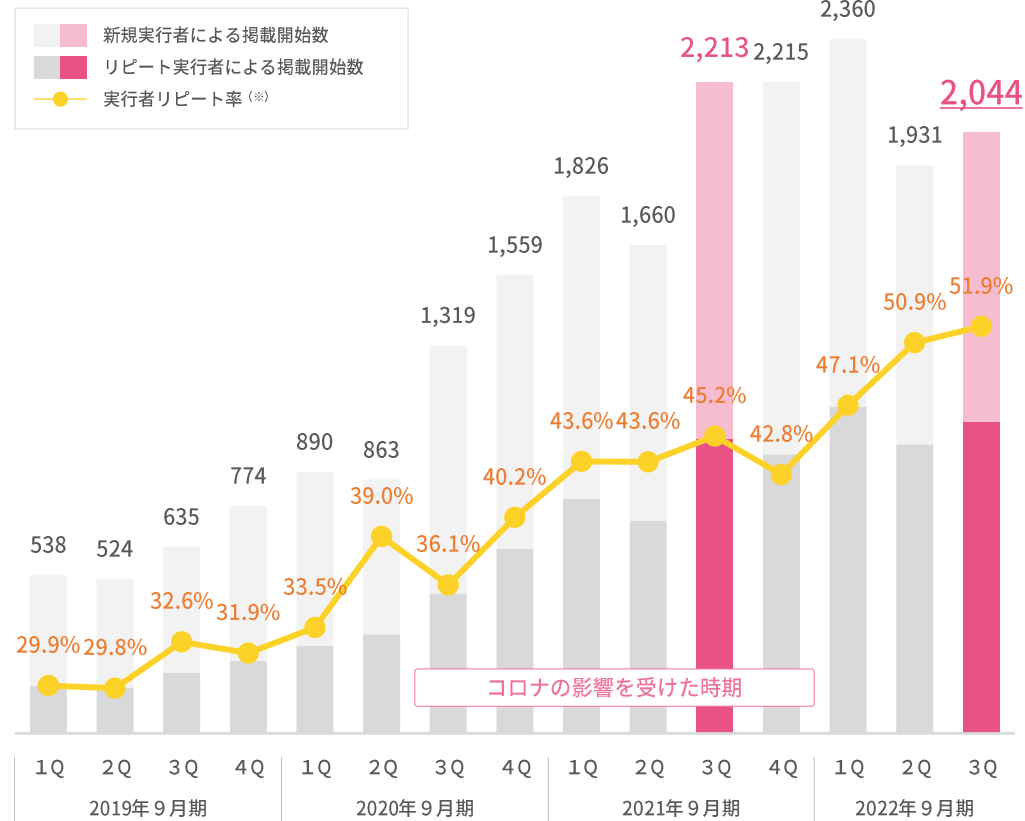


重要指標の推移（1）

- 掲載までのオペレーション改善が功を奏し、リピート実行者の掲載が増加したことで掲載開始数が増加した一方、新規案件の獲得に課題が残りました。リピート応援購入率は引き続き高い水準を維持しています。

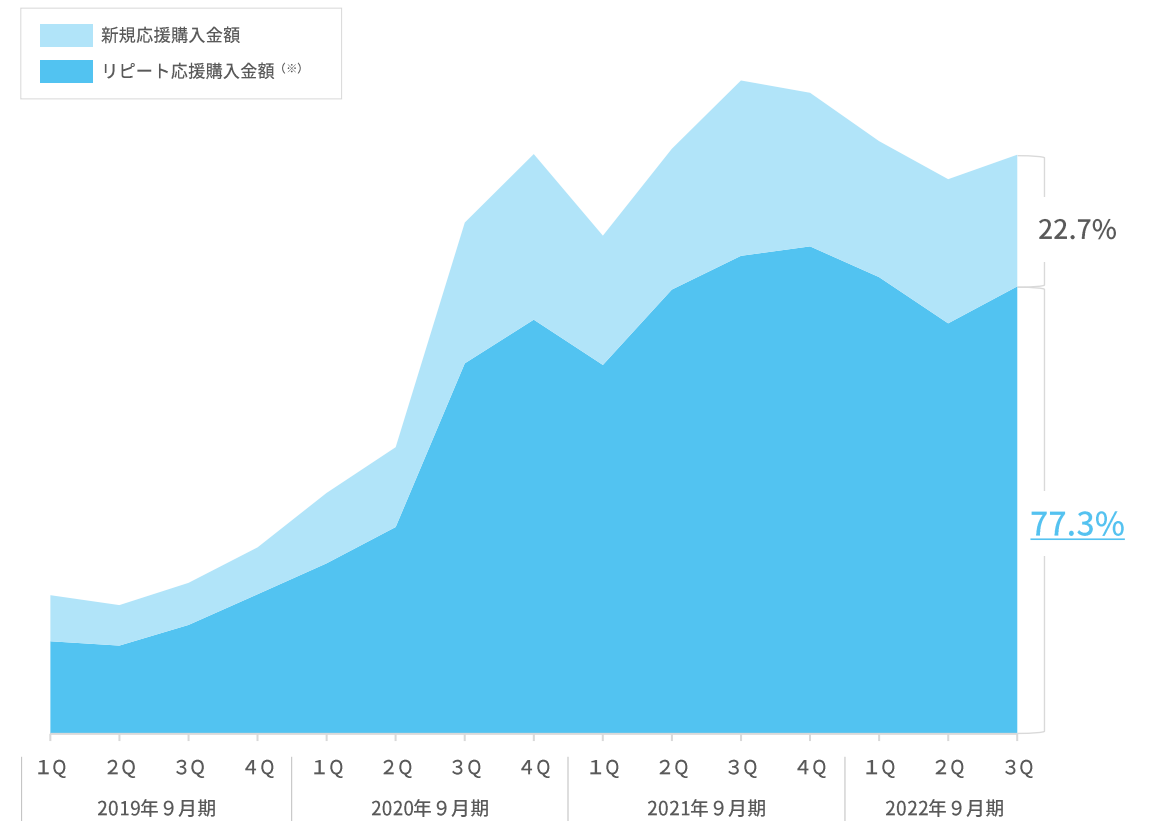
(単位：件)

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数

リピート応援購入率



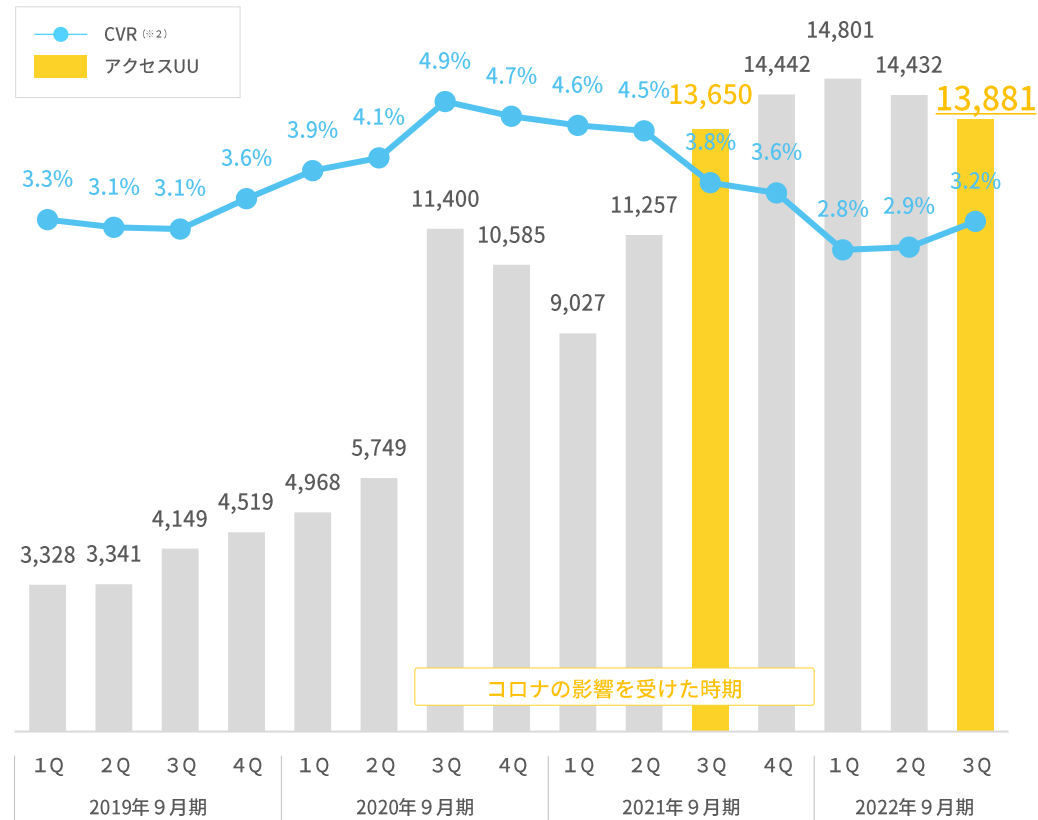
(※) Makuakeサービスにおける応援購入総額のうち、過去1年間において応援購入実績があるプロジェクトサポーターの応援購入金額の割合

重要指標の推移（2）

- 広告提案やメディア露出のオペレーションが育成途中であることから実行者の広告配信やメディア露出が減少し、アクセスUUが減少しましたが、ユーザー体験向上施策によりCVRが0.3pt改善しました。会員は堅調に伸びています。

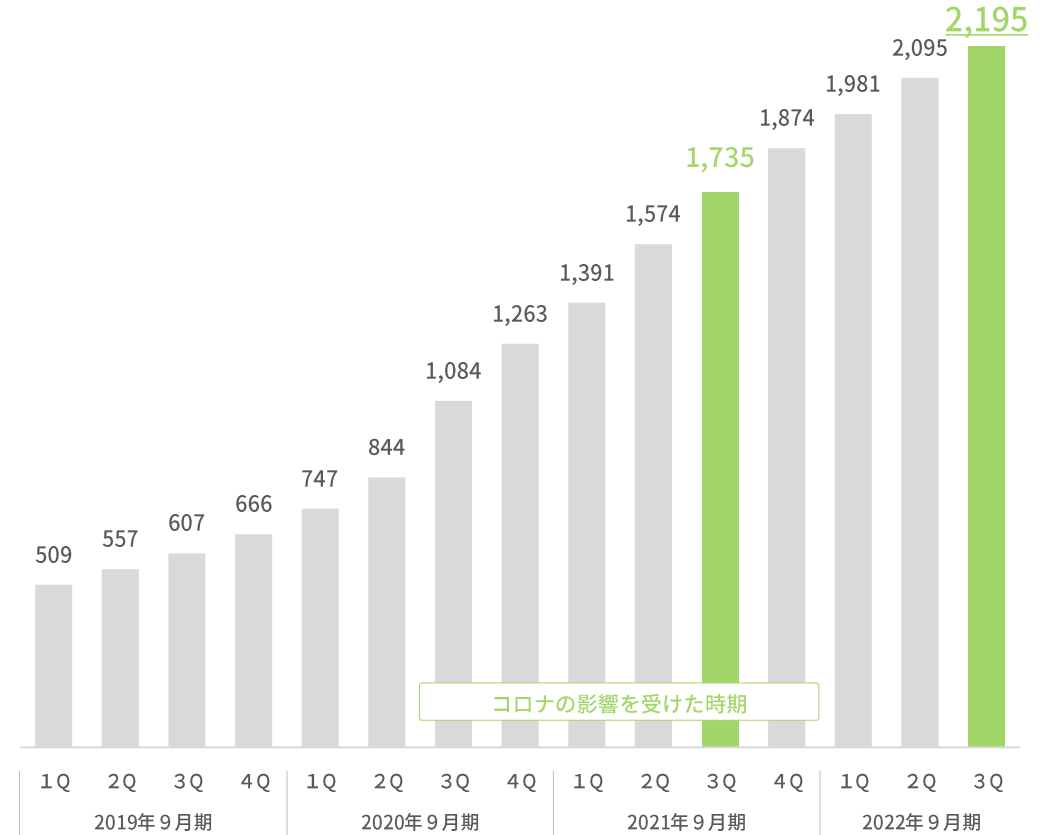
(単位：千人)

アクセスUU ^(※1)



(単位：千人)

会員数 ^(※)



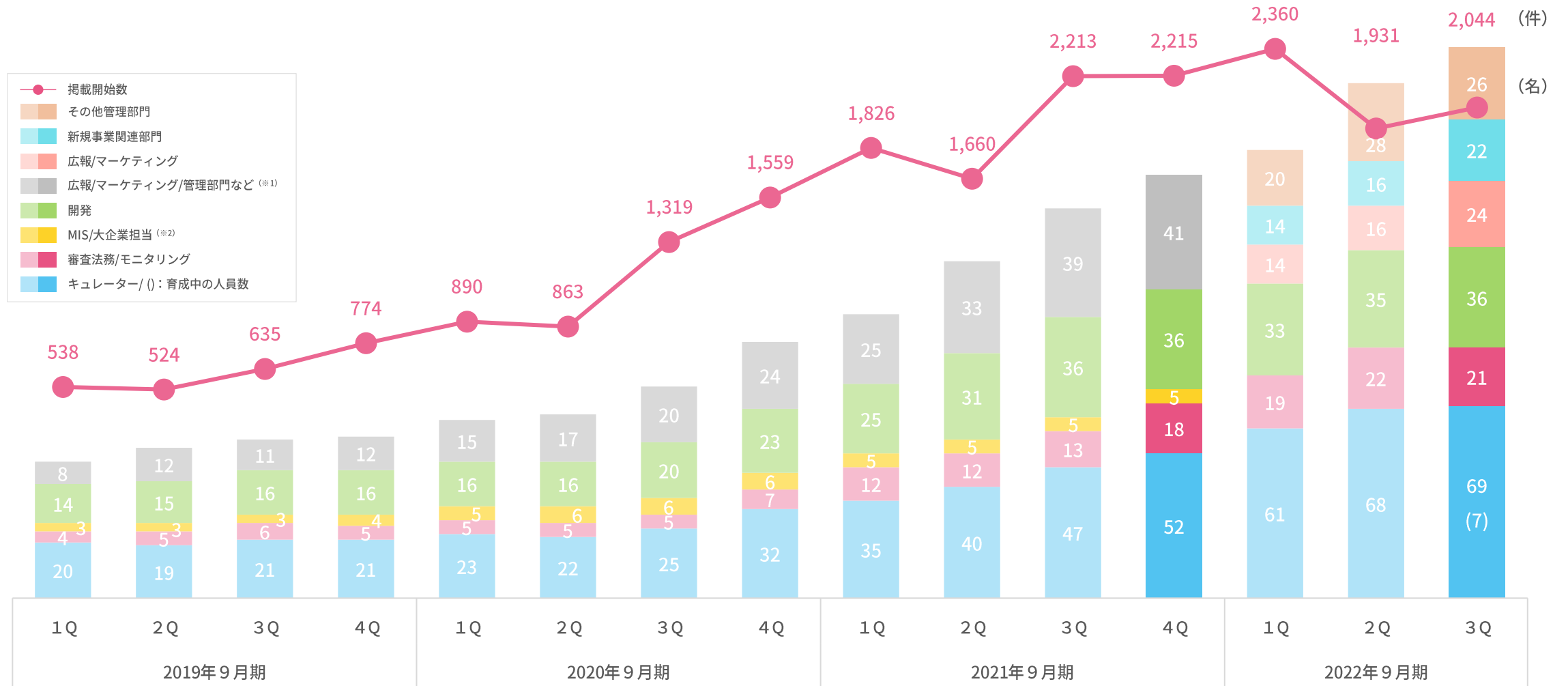
(※1) 期間中にMakuakeを訪れた人数

(※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
 $\text{応援購入件数} \div \text{アクセスUU}$ 。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≧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

- ・キュレーター及び審査法務の合計人数は2Qから変動なく90名となりました。一方、その他の部門において、ユーザー体験をより強化するために2Qに先行採用した人員の入社が続き、全体の人員が200名弱の規模になりました。



(※1) 2022年9月期1Qから「広報/マーケティング/管理部門など」の人員を「広報/マーケティング」「新規事業関連部門」「その他管理部門」に分けて表示しています。

(※2) 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3Qに掲載を始めた主なプロジェクト

- 新商品のリリースはMakuakeという流れを作り、何度も繰り返しMakuakeを利用している実行者のプロジェクトが継続的に人気を集めているほか、体験や想いの実現を応援する購入が多く集まりました。

あなたの相棒になる行平鍋
IH対応クラッド3層鋼 深型行平鍋

応援購入総額 11,754,348円
目標金額 300,000円

93.8%

サポーター 727人
残り 終了

終了しました

進化した行平鍋。3層鋼で機能と耐久性を極めたプロ仕様、仔犬印の片手鍋

プロ仕様「仔犬印」の行平鍋

祇園祭
祇園伝統文化を守るために

集まっている金額 12,280,000円
目標金額 3,000,000円

100%

サポーター 1,096人
残り 7日

高附する

【寄附型】コロナ禍から祇園祭山鉾行事の復興を、2022年京都祇園祭サポ-

2022年京都祇園祭復興支援

BONI Q Pro 2
再生

応援購入総額 107,885,400円
目標金額 1,000,000円

102.86%

サポーター 4,905人
残り 39日

応援購入する

低温調理器 BONIQ Pro2

低温調理器第4弾

オンライン会議が変わる
業務効率向上! 多機能イヤホン

応援購入総額 9,358,800円
目標金額 200,000円

467%

サポーター 404人
残り 8日

応援購入する

オンライン会議であなた専属書記に

オンライン会議の業務効率化に。議事録作成・字幕表示・翻訳可能な多機能

オンライン会議を効率化するイヤホン

自由を、醸そう。
クラフトサケブリューリー協会、設立。

応援購入総額 7,422,000円
目標金額 1,000,000円

742%

サポーター 462人
残り 18日

応援購入する

6つのクラフトサケ醸造所が挑む、日本酒とクラフトサケの未来を造るプロジ

クラフト酒の未来を造るプロジェクト

ほりにし
ブラック

応援購入総額 26,321,950円
目標金額 300,000円

3773%

サポーター 8,354人
残り 終了

終了しました

燻製アウトドアスパイス「ほりにしブラック」誕生!!

燻製アウトドアスパイスほりにしブラック

お風呂上がりに乗るだけで
健康管理

応援購入総額 32,681,361円
目標金額 30,000,000円

100%

サポーター 2,635人
残り 終了

終了しました

お風呂上がりに、乗るだけで健康管理。スマートバスマット

乗るだけで健康管理できるスマートバスマット

神楽坂にたった2室の一棟建てブティックサウナOPEN

NEXT GOAL 挑戦中

応援購入総額 16,101,490円
目標金額 500,000円

3220%

サポーター 279人
残り 終了

終了しました

神楽坂の秘湯。一棟建て会員制の宿泊施設 ブティックサウナ「ARCH」オー

会員制の宿泊施設ブティックサウナ

「あはれ! 名作くん」をみんなで作るプロジェクト

応援購入総額 19,938,500円
目標金額 5,000,000円

398%

サポーター 1,292人
残り 終了

終了しました

「あはれ! 名作くん」新シーズンをみんなで作ろう! プロジェクト

「あはれ! 名作くん」をみんなで作るプロジェクト

2022年9月期3Qに掲載を始めた主なプロジェクト（大企業）

- Makuakeがあるからこそ世の中にデビューすることができた大企業の尖った商品が次々と登場、サポーターに面白い・楽しい体験を提供し、人気を集めました。

MIS案件

ようこそ、コンサートへ。

albos Light & Speaker

音と光が創り出す没入空間。キャンソンのスポットライト型アルミスピーカー

応援購入総額 25,248,000円 (Success!)

目標金額 1,000,000円

2524%

サポーター 666人

残り 終了

終了しました

キヤノンマーケティングジャパン

Sanrio

きりみちゃんと暮らそう★夢の超BIGふわふわぬいぐるみクッション [サンリオ]

わたしと毎日ぎゅってしてくれる...?

応援購入総額 4,250,000円 (Success!)

目標金額 2,500,000円

170%

サポーター 85人

残り 27日

応援購入する

サンリオ

STAR WARS

MOFT Limited Edition

デバイスが1秒で進化するスタンド MOFT/スター・ウォーズ日本限定エディ

応援購入総額 4,980,800円 (Success!)

目標金額 500,000円

396%

サポーター 301人

残り 18日

応援購入する

MOFT x 大手IPとのコラボ

Keeps

お尻にも、まくらを。

いつもの椅子に置くだけで、快適姿勢をサポート

nishikawa

優しい座り心地で、姿勢の崩れも防く。寝具のテクノロジーで作った西川

応援購入総額 8,191,700円 (Success!)

目標金額 500,000円

1618%

サポーター 765人

残り 17日

応援購入する

西川

NICO STOP 金庫

写真好きの声を形にした3WAYカメラバッグ

カメラをもっと、日常に連れ出そう。

応援購入総額 6,958,000円 (Success!)

目標金額 300,000円

2319%

サポーター 497人

残り 終了

終了しました

写真好きの声を形に。日常になじむナチュラルテイストの「3WAYカメラバッグ」

ニコンイメージングジャパン

食材の芯温を測って加熱制御するから美味しさを極まる!

芯温スマートクッカー

芯温で美味しく極まる! 食材の中心温度を測って調理する「芯温スマートクッカー」

応援購入総額 22,238,860円 (Success!)

目標金額 3,500,000円

635%

サポーター 1,877人

残り 終了

終了しました

テスコム電機

SOIR

たたためて洗えるブラックフォーマル

持ち運び楽々・洗濯可能! 創立53年の東京ソワールが贈る「新・ブラック」

応援購入総額 10,784,180円 (Success!)

目標金額 300,000円

3594%

サポーター 320人

残り 7日

応援購入する

東京ソワール

シャチハタが創り出す、感動のなつ印体験。美しさを追求した「スーパー精」

応援購入総額 8,721,880円 (Success!)

目標金額 500,000円

1744%

サポーター 1,456人

残り 終了

終了しました

シャチハタ

TCL

毎日のエンタメ体験を特別に。映像美と音響とこだわったチューナーレスTV

チューナーレスTV

映像美と音響に拘った43V型チューナーレスTVで、毎日のエンタメ体験を特

応援購入総額 1,750,000円 (Success!)

目標金額 500,000円

35%

サポーター 50人

残り 終了

終了しました

エディオン

2022年9月期3Qに掲載を始めたSDGs関連プロジェクト

- 技術革新から生まれた環境にやさしい商品や従来は廃棄されてしまっていた素材を使ったアップサイクル商品、応援購入を通じて環境だけでなく社会への貢献も配慮した商品などSDGsを意識している企業が益々増えています。

全身洗える固形洗剤
 ミニマル&サステナブル
 The BAR for MEN

応援購入総額 **846,953円**
 目標金額 300,000円

21%
 サポーター 181人
 残り 8日

応援購入する

ユーザーの声から更に進化して登場。1個で「髪・顔・身体」全身洗える固形天然由来成分とプラスチックフリーの固形石鹸

6 安全な水とトイレを世界中に
 11 住み続けられるまちづくりを

天然由来成分とプラスチックフリーの固形石鹸

餃子の皮で作ったアップサイクルうどん

応援購入総額 **877,200円**
 目標金額 300,000円

23%
 サポーター 166人
 残り 終了

終了しました

食べる価値がある、作る価値がある 餃子の切れ端で作ったアップサイクル

12 つくる責任 つかう責任

餃子の切れ端で作ったアップサイクルうどん

「一生モノ」天然エゾ鹿革
 ミニショルダーバッグ

応援購入総額 **4,340,568円**
 目標金額 200,000円

217%
 サポーター 113人
 残り 68日

応援購入する

エイジングで自分色に育てる！一生モノ「天然エゾ鹿革のミニショルダーバッグ

害獣として駆除されるシカの皮を使用したバッグ

12 つくる責任 つかう責任
 15 陸の豊かさも守ろう

害獣として駆除されるシカの皮を使用したバッグ

イタリアの高品質なスーツ地を日常アイテムに

応援購入総額 **1,093,620円**
 目標金額 500,000円

21%
 サポーター 57人
 残り 終了

終了しました

ユニテッドアローズのスーツ地をアップサイクル。「日常を格上げる」

9 産業と技術革新の基盤をつくろう
 12 つくる責任 つかう責任

イタリアの高品質なスーツ地を日常アイテムに

着物をアップサイクルしたスニーカー

応援購入総額 **5,629,500円**
 目標金額 300,000円

187%
 サポーター 190人
 残り 35日

応援購入する

浅草の職人がつくる世界で一つの着物が生まれ変わる！浅草の職人製、美しさと履きやすさを備えた純国産本

9 産業と技術革新の基盤をつくろう
 12 つくる責任 つかう責任

着物をアップサイクルしたスニーカー

コーヒー抽出後のカスを再利用したオシャレ食器

応援購入総額 **658,449円**
 目標金額 100,000円

65%
 サポーター 165人
 残り 終了

終了しました

料理を鮮やかに魅せる！コーヒーかすですでできたオシャレ食器【SUS coffee】

1 貧困をなくそう
 2 飢餓をゼロに
 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

コーヒー抽出後のカスを再利用したオシャレ食器

「Makuake Local Meetup」 第三回目を大阪府八尾市にて開催



「Makuake Local Meetup」は新潟県燕三条エリア、愛知県名古屋市での好評を受けて第三回目の開催

製造業の生活者向け新商品アイデアへの公開壁打ちセッションや座談会形式の相談会を行い、関西地方の更なる産業発展をサポートをすると共に実行者獲得を狙う

熊本市と連携協定を締結



Makuakeの活用を通して中小企業などの販路拡大を支援し、熊本市域内の産業振興に係る取り組みを実施

<具体的な取り組み内容>

- Makuake活用セミナー・個別相談会の開催
- プロジェクト掲載に関するサポート
- 熊本市内クリエイターとのマッチング
- 個人版ふるさと納税返礼品との連携

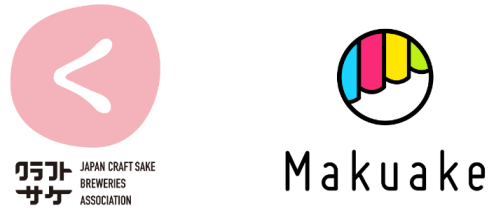
「Makuake Global」の 中国語（繁体字）対応を開始



「Makuake Global」の中国語（繁体字）版ページを通して、主に台湾エリアへの進出を目指すMakuakeでプロジェクトを実施した実行者を対象に、プロジェクトページの作成から決済や配送、カスタマーサポートまで一貫した支援を行う

「クラフトサケブリュワリー協会」のパートナー企業に就任

実行者獲得



「クラフトサケブリュワリー協会」：
クラフトサケ醸造所を運営する6社を初期
会員として立ち上げた同業者組合

今後協会に所属する企業は、新商品やサー
ビスのデビューの場としてMakuakeを積極
的活用すると共に新たに生まれる醸造所へ
Makuakeを紹介していく予定

「ACC TOKYO CREATIVITY AWARDS」 パートナーズ企業に決定

実行者支援

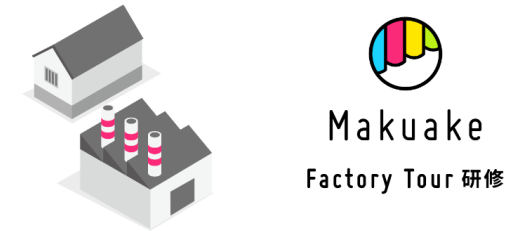


「ACC TOKYO CREATIVITY AWARDS」：
優れたクリエイティブを表彰する日本最大
級のアワード

中でも、クリエイティブイノベーション部
門のパートナーズ企業として、アワードへ
理解/参加を促すことでMakuake終了後も事
業成長をサポート

日本各地の事業者の生産現場を 訪問する社内研修「Makuake Factory Tour 研修」を開始

人材育成



Makuakeでプロジェクトを実施した実行者
の生産現場を訪問し、参加後は当日の様子
や感じたことを全社へ報告、その後の事業
推進および各自の業務改善に活かす

参加者はキュレーターだけでなく、開発、カス
タマーサポートなど普段実行者と直接関わるこ
とのない職種を含めた全部署から希望者を募り、
参加者を決定



2022年9月期下期 成長戦略の進捗状況

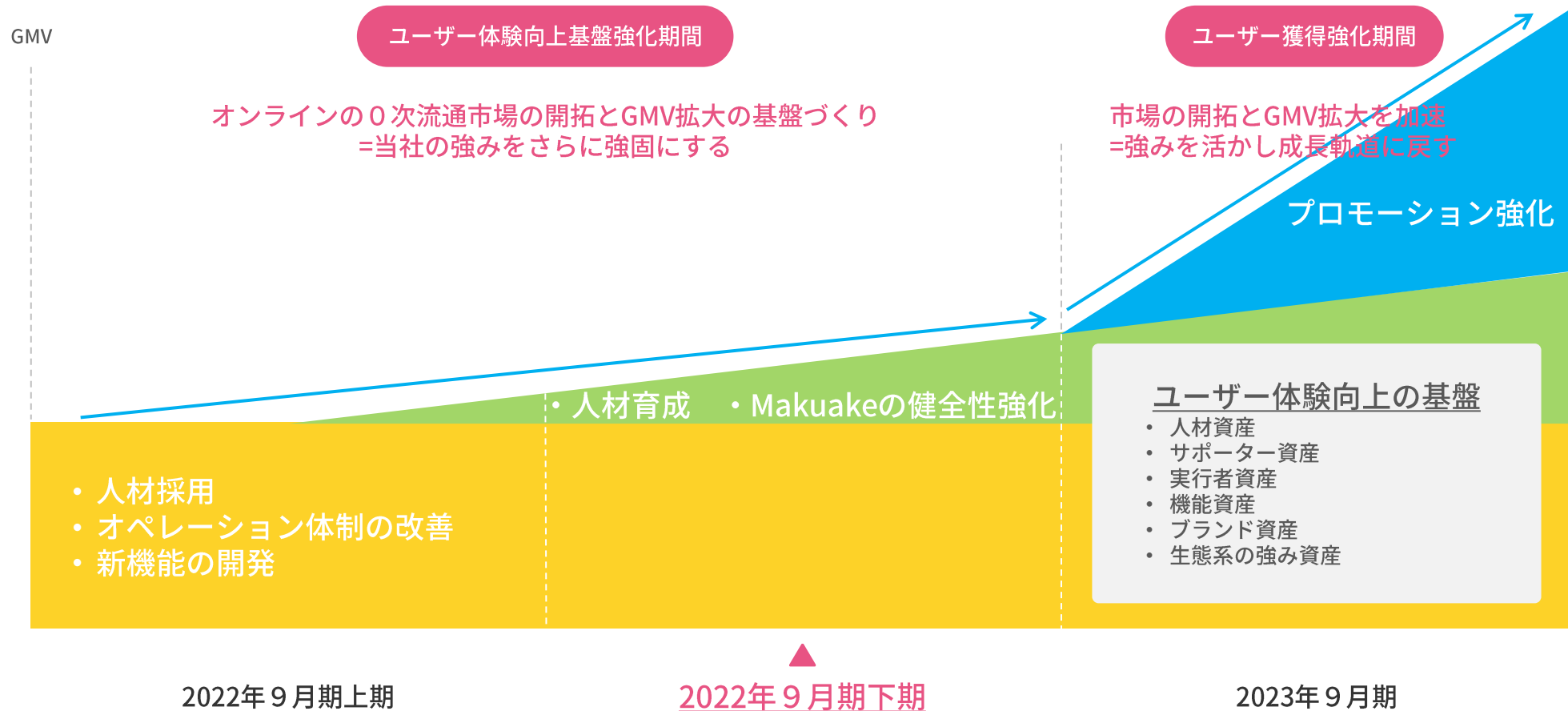
2022年9月期通期計画

- 前期比でGMV2.1%増加、売上高1.7%増加を目指しつつ、営業利益については黒字体制の維持を狙っていきます。

(単位：百万円)	2021年9月期	2022年9月期 (計画)	増減額	増減率
応援購入総額：GMV (税込)	21,536	22,000	+463	+2.1%
売上高	4,621	4,700	+78	+1.7%
営業利益	329	0	△329	△100.0%
経常利益	326	20	△306	△93.9%
当期純利益	246	65	△181	△73.6%

下期及び来期に向けての成長ストーリー

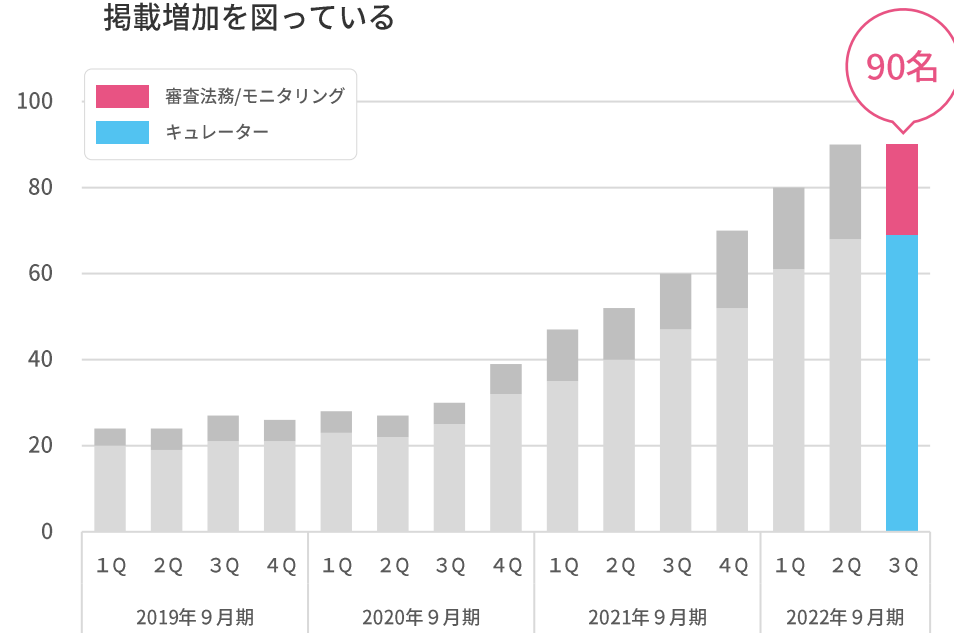
- 上期に引き続きオペレーション体制の改善や新機能開発を続けていくと同時に、Makuakeの健全性にフォーカスを当て、よりよいユーザー体験の基盤づくりに注力していきます。



- ・キュレーター及び審査法務の人員体制を90名まで伸ばし、魅力的なプロジェクトの掲載を増やしていく基盤を作っています。また、新規実行者の獲得を加速していくための人員の確保も進みました。

1 キュレーター及び審査法務の人員の十分な確保

- ・キュレーターのコンサル時間確保で魅力的なプロジェクトの掲載増加を図っている



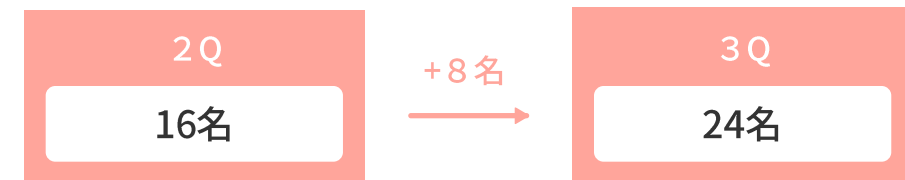
育成期間が終了した人員の月間平均プロジェクト担当件数 (3Q末時点)

キュレーター	10.8件
審査法務	32.4件

2 広報及びマーケティング人員の増強

4Qからの広報/マーケティング施策強化のために人材確保

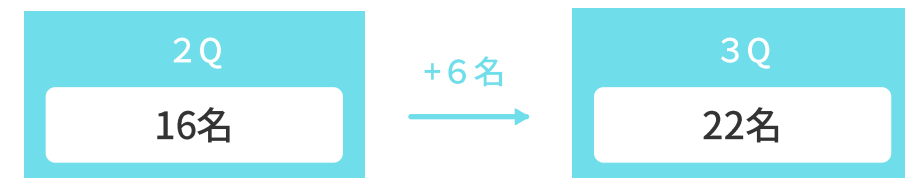
- ・正しい認知向上を通じた実行者の獲得を狙う
- ・SEO/インフルエンサーなどを活用した新たなマーケティング戦略開始予定



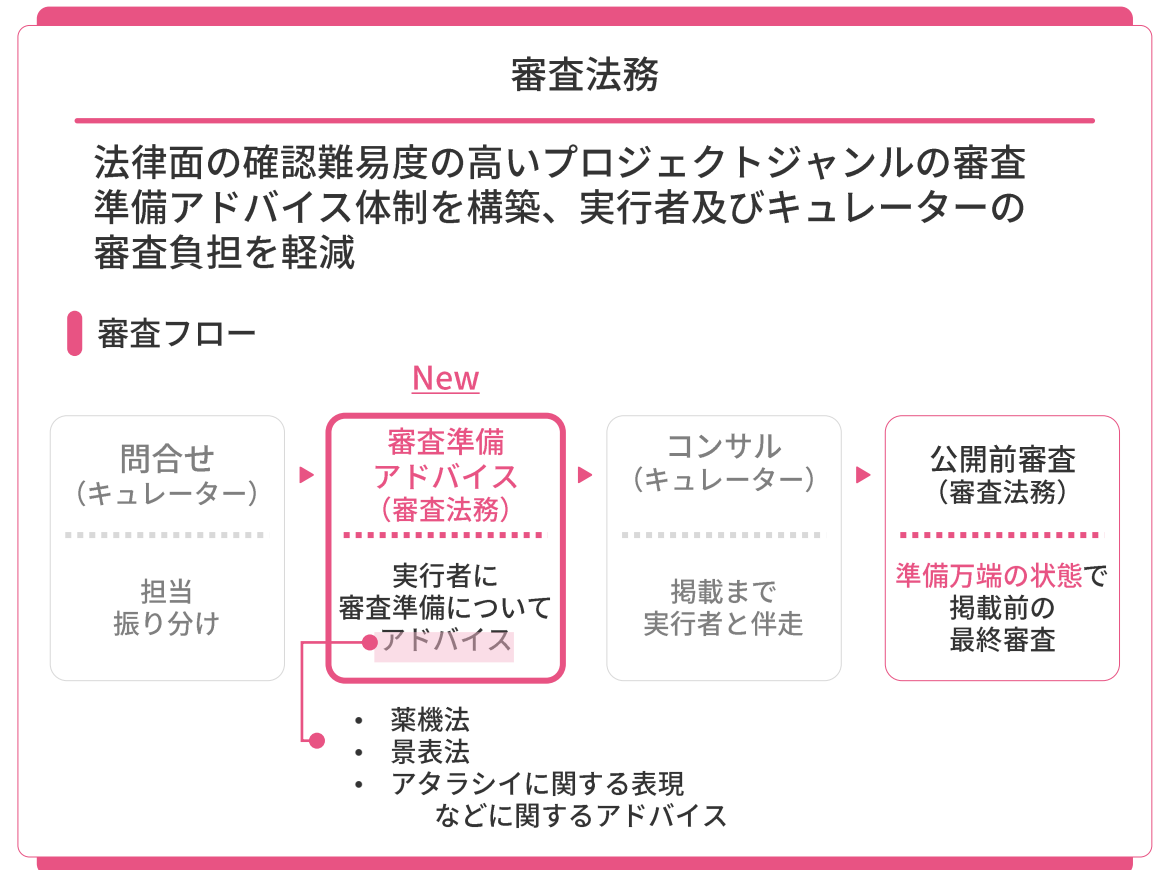
3 新規事業関連人員の増強

Makuakeの生態系を強化するために人材確保

- ・Makuake応援仕入れ/Makuake Global/Makuake STOREをきっかけとした実行者獲得及びGMVへの貢献を目指す



- 実行者の特徴に合わせてサポートができるよう、キュレーターの組織体制最適化を継続しています。また、実行者に審査準備についてアドバイスをする審査法務体制を構築し、実行者やキュレーターの審査負担軽減を図っています。



- 業務委託を含む開発人員の増強やチーム別CTOの任命などを行い開発体制を大幅に強化、アタラシイ商品との出会いから手元に届くまでの体験を改善する新機能を次々とリリースしています。

3Qでリリースした主な新機能

健全性強化

はじめてガイド



初めてMakuakeを訪れる人の
サイト文化への理解や信頼度を向上

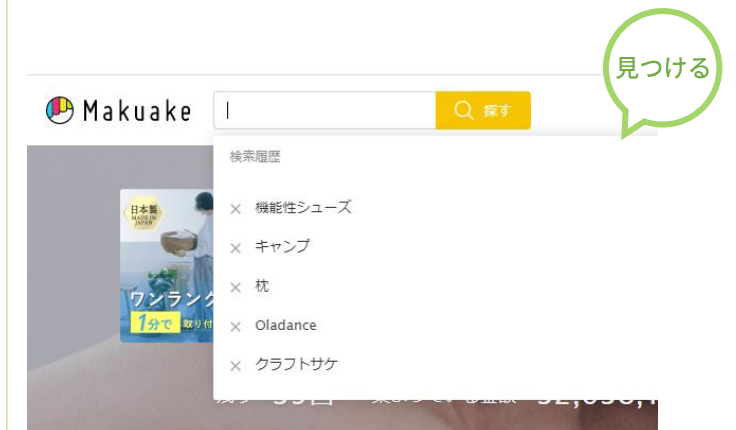
配送ステータス表示機能



商品の制作状況や配送状況を
より分かりやすく表示

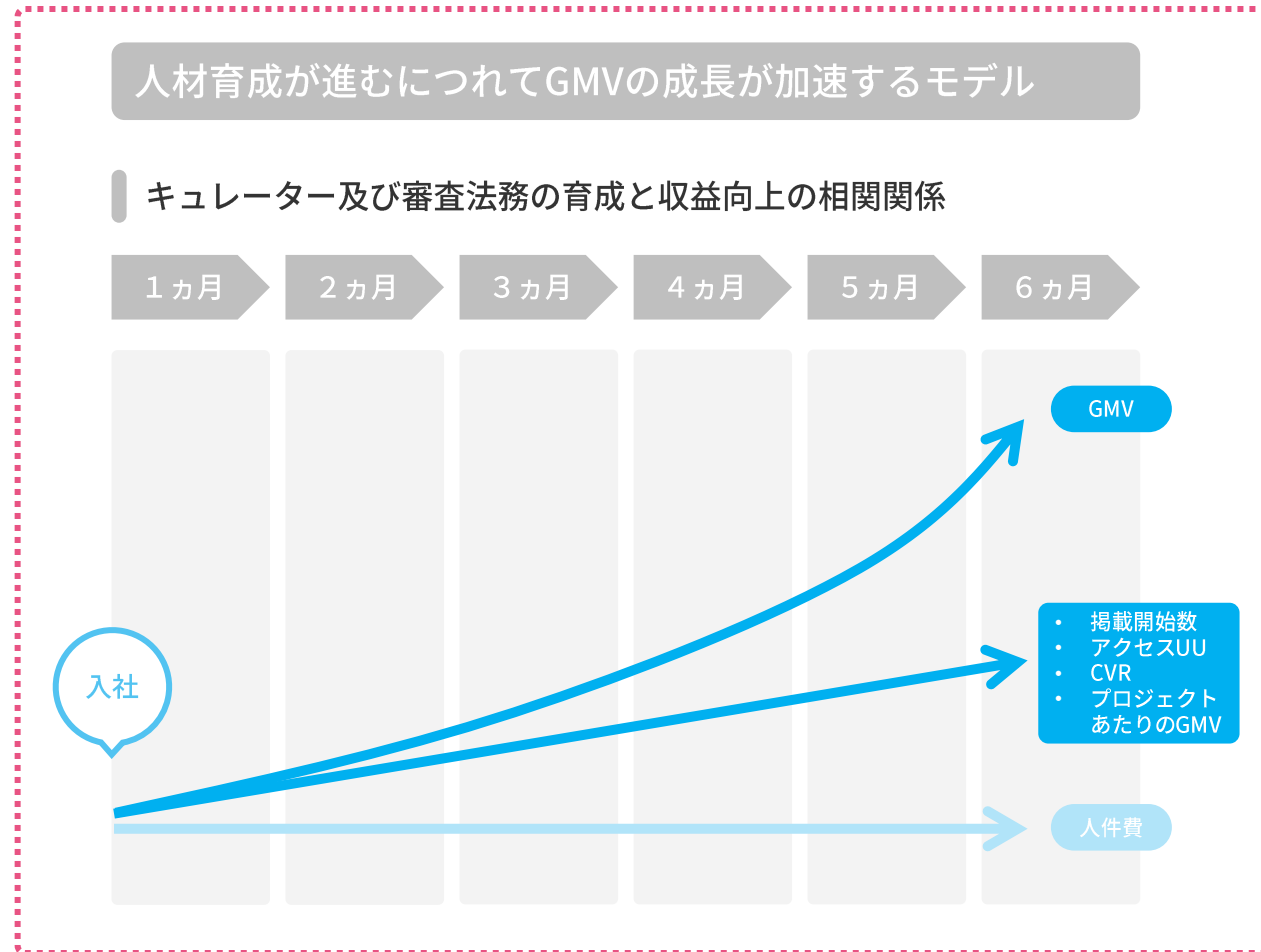
出会うやすさ向上

検索履歴機能



見つけたい商品を検索履歴よりスムーズに
スピーディーに探し出せる

- キュレーターは6ヵ月、審査法務は3ヵ月の育成期間を通してそれぞれの専門性を向上させ、高品質のサービス提供ができるよう育てています。また、育成期間が完了し、独り立ちしている人員の割合が堅調に増えています。



独り立ちしている人材数が増加中

育成期間が終了し独り立ちしている人員数 (2022年6月末時点)



62名

(全体比89.9%)

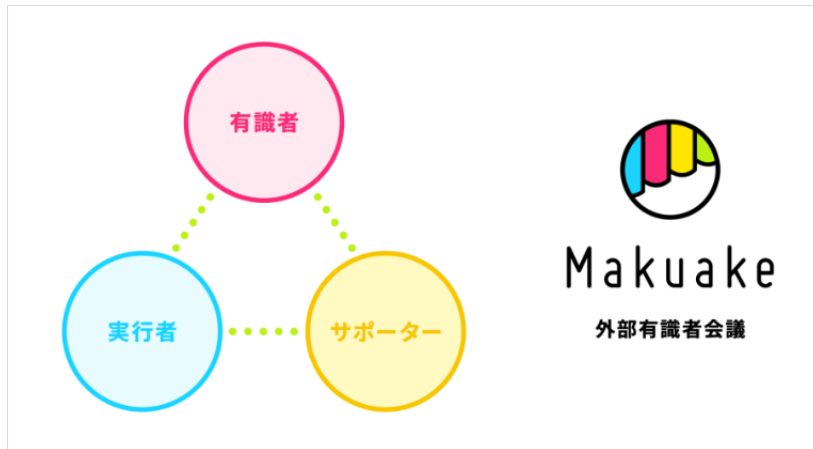
21名

(全体比100%)

- 第三者やユーザーのご意見をいただく場を設け、サービスの健全性を強化できる体制を作りました。また、継続して基本方針に則った審査を徹底することに加え、商品をお届けるまでの実行者サポートを拡充していく予定です。

1 外部有識者会議（1回目）の開催

- 外部有識者のMakuake理解を深めると同時にMakuakeに対する有識者のご意見などをいただく



今後の予定

- 外部有識者会議の議事録公開
- 外部有識者会議分科会の実施
 - 実行者分科会 : 7月19日実施
 - サポーター分科会 : 8月頃実施予定

2 Makuake基本方針に則った審査の徹底

- Makuakeでしか買えないプロジェクトが並んでいる状態を作ることでサポーター体験を向上
- プロジェクト掲載基準（2022年3月1日プレスリリースにて公開）
 - プロジェクトの要素に「アタラシイ」があること
 - 実行者の「挑戦」や「ストーリー」があること
 - 基本条件をクリアしていること

3 商品をお届けるまで実行者をサポートする体制拡充予定

- プロジェクト終了後の実行者に対し商品をお届けるまでのサポートを拡充することで実行者のリピート率及びサポーターの満足度向上を目指す
- 今後拡充予定の施策
 - プロジェクト終了後のフローをサポートする担当を付ける
 - プロジェクト終了後実行者からサポーターへ発信する内容確認UI改善

2022年9月期4Qから始める新たな施策

- 実行者獲得や実行者サポートを拡充する新たな施策を展開し、更なるユーザー（実行者及びサポーター）体験向上を実現していきます。

実行者獲得

- 増強したPR体制で正しい認知を向上
- オフラインのイベントを増やし、日本全国の実行者へのリーチ拡大

✓ 掲載開始数増加

✓ アクセスUU増

楽しい出会い体験によるサポーター満足度向上

✓ サポーターリピート率向上

✓ サポーター定着率向上

実行者サポート強化

- プロジェクト終了後の振り返りオペレーションの拡充
- 商品が届けるまでの実行者サポート強化
- 審査法務による審査準備アドバイスの対象プロジェクト拡大
- 実行者使用のオペレーションシステム新機能開発

サポート強化による実行者満足度向上

健全性向上によるサポーター満足度向上

✓ 実行者リピート率増

✓ サポーターリピート率向上

✓ CVR向上

サポーター獲得

- SEO/インフルエンサーなどを活用した新たなマーケティング
- メルマガのセグメントを細分化、レコメンド/リマインドメールによる個別最適化を強化
- LINE登録者のエンゲージメントを高めるためにパーソナライズされたコンテンツ配信

✓ アクセスUU増

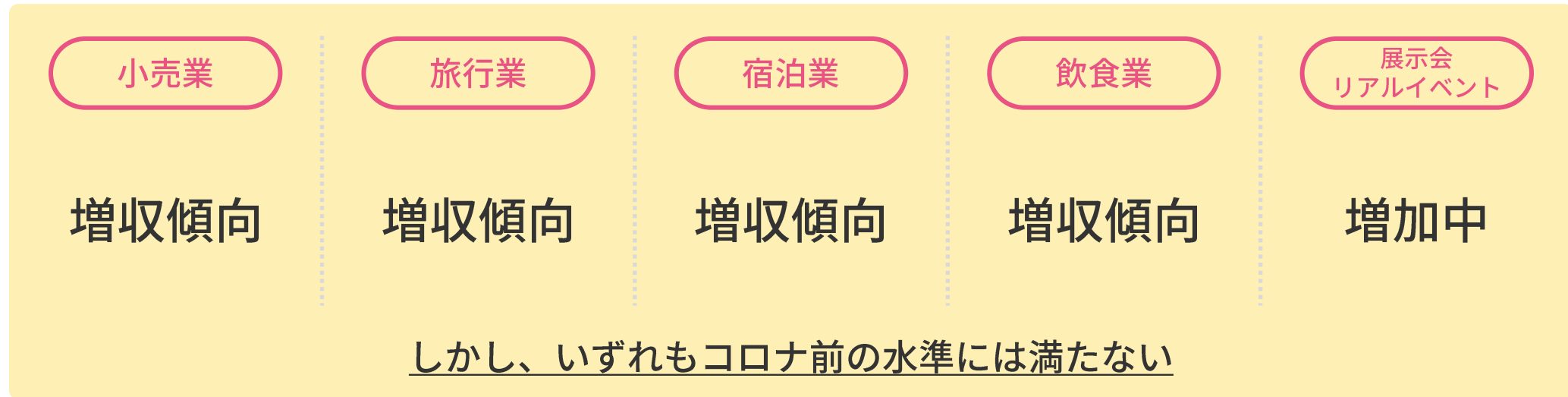
✓ CVR向上

✓ サポーターリピート率向上

当社を取り巻く外部環境の変化：オフラインへの一時的な戻り

- リ・オープニングが加速し始めた5月以降、事業者、消費者のオフラインへの一時的な戻り傾向が顕在化しつつあり、4Qにかけてその影響が拡大していく可能性が高いと予想しています。

足元の各業界の動き



消費者がお金及び時間の使用配分をオフラインに寄せ始めている

事業者がオフラインでの新商品デビュー/PR/マーケティングにリソースを割き始めている



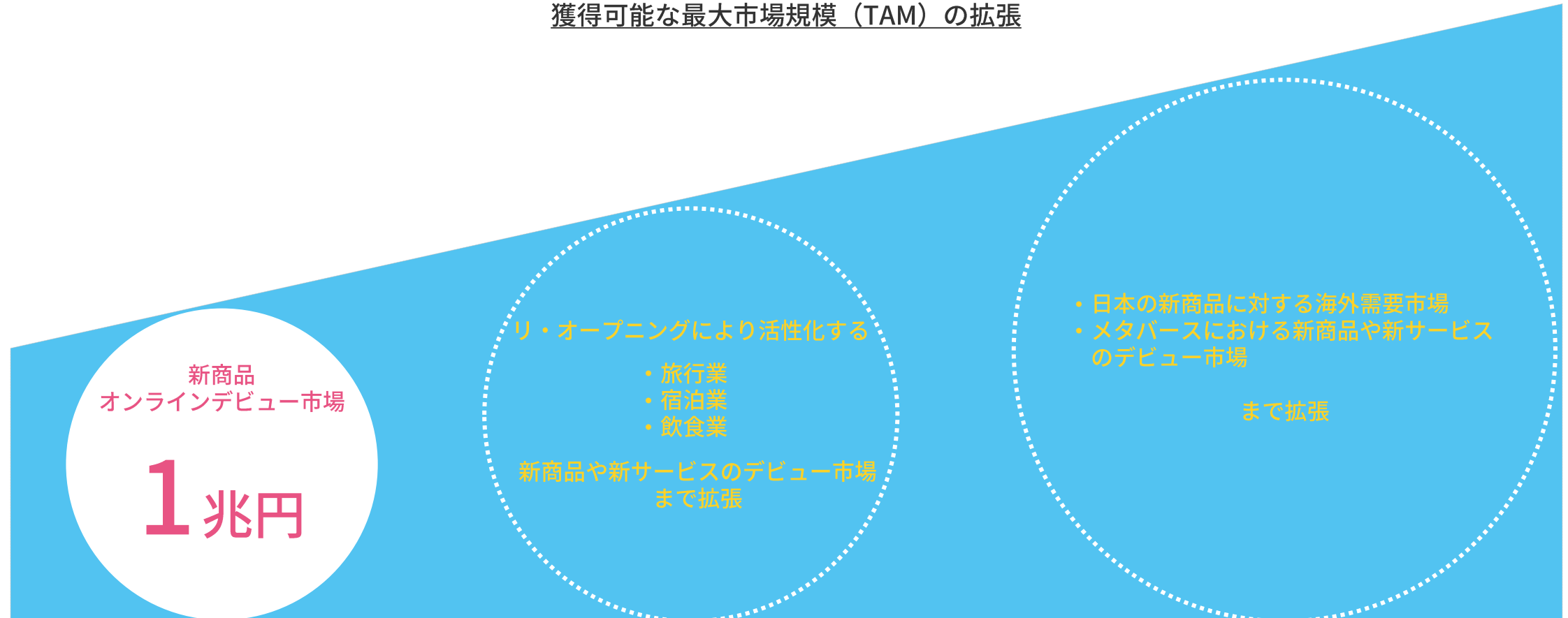
中期経営計画及び 進捗報告

(2022年 - 2025年)

獲得可能な最大市場規模（TAM）の拡張

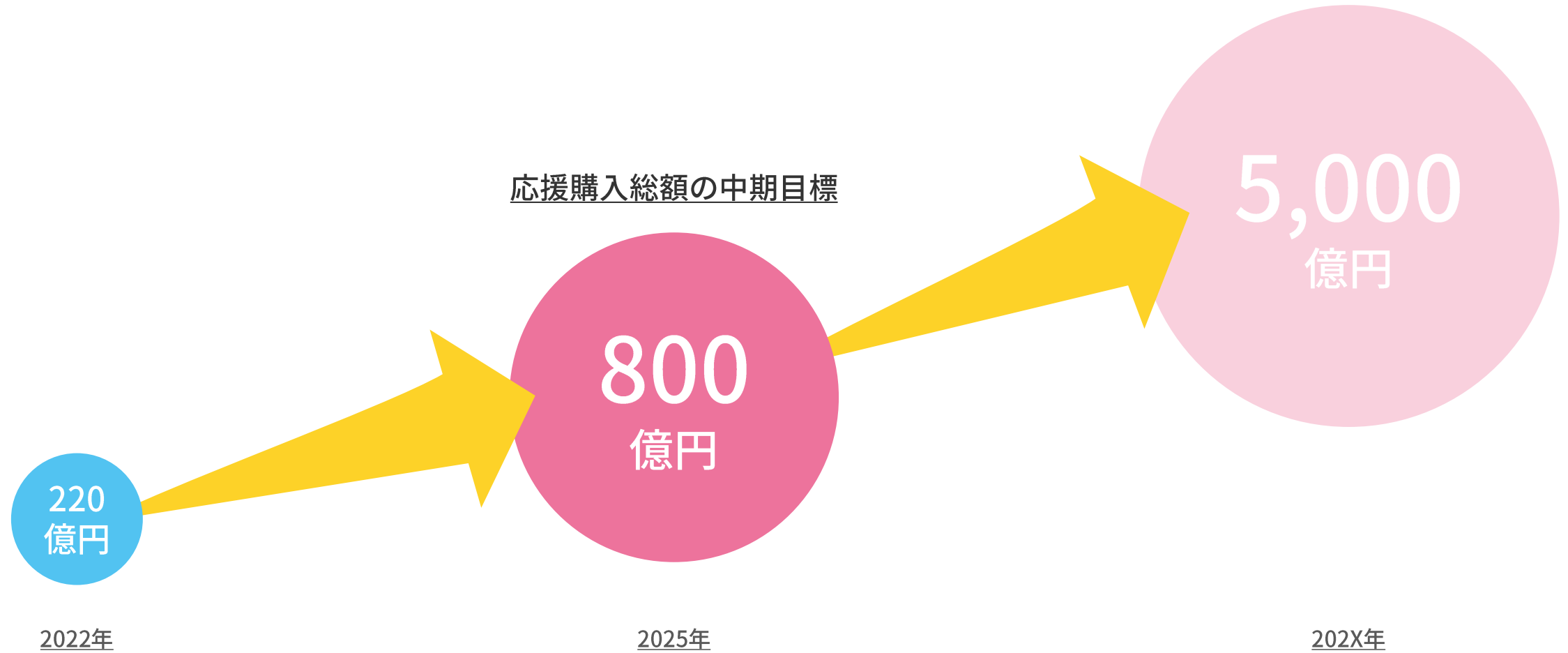
- ・リ・オープニングにより活性化する旅行業、宿泊業、飲食業を始め、将来的には日本の新商品に対する海外需要市場及びメタバースにおける新商品や新サービスのデビュー市場まで当社のTAMは益々拡張していくと考えます。

獲得可能な最大市場規模（TAM）の拡張



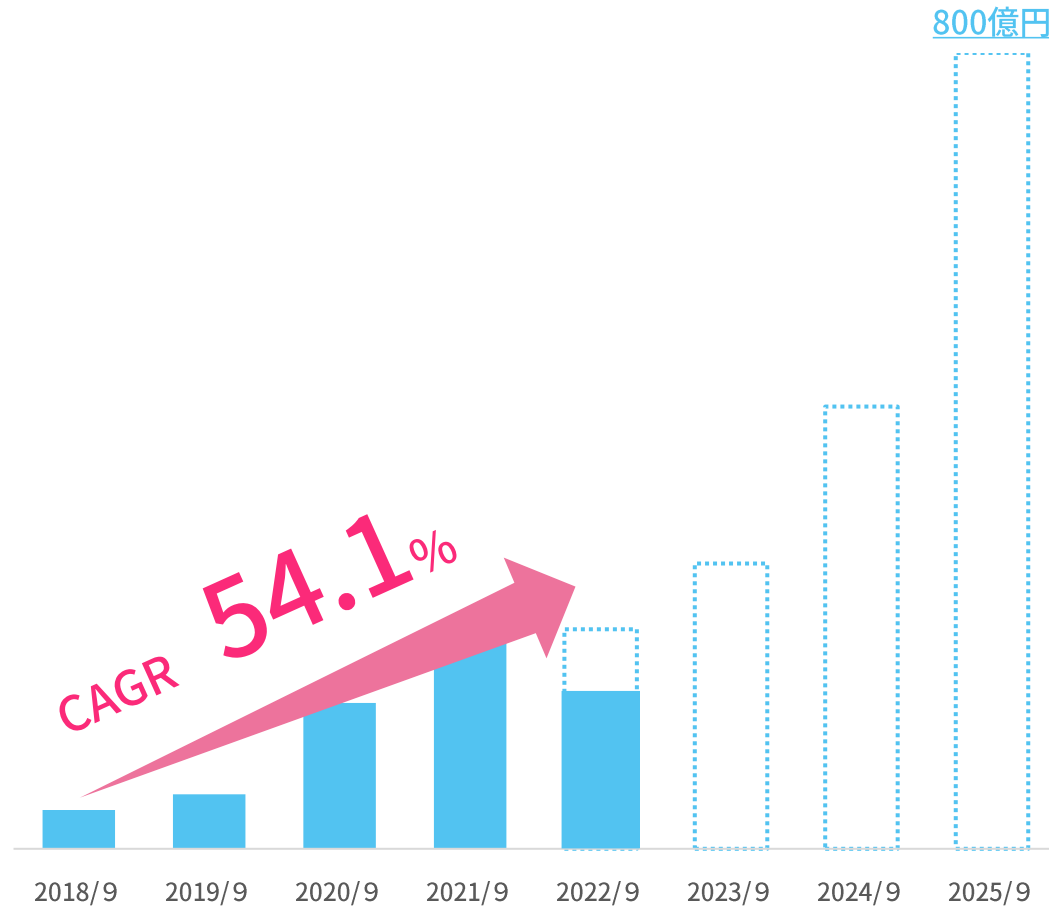
応援購入総額（GMV）の中期目標

- 2025年までにGMV800億円の達成を目指しています。



GMV中期目標の進捗

- 今期は中期経営計画のKGIであるGMV800億円の目標達成を見据えて、ユーザー体験向上の基盤を強化するためにGMVの成長より優先して社内体制を強化しています。



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	22,000	+2.1%
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

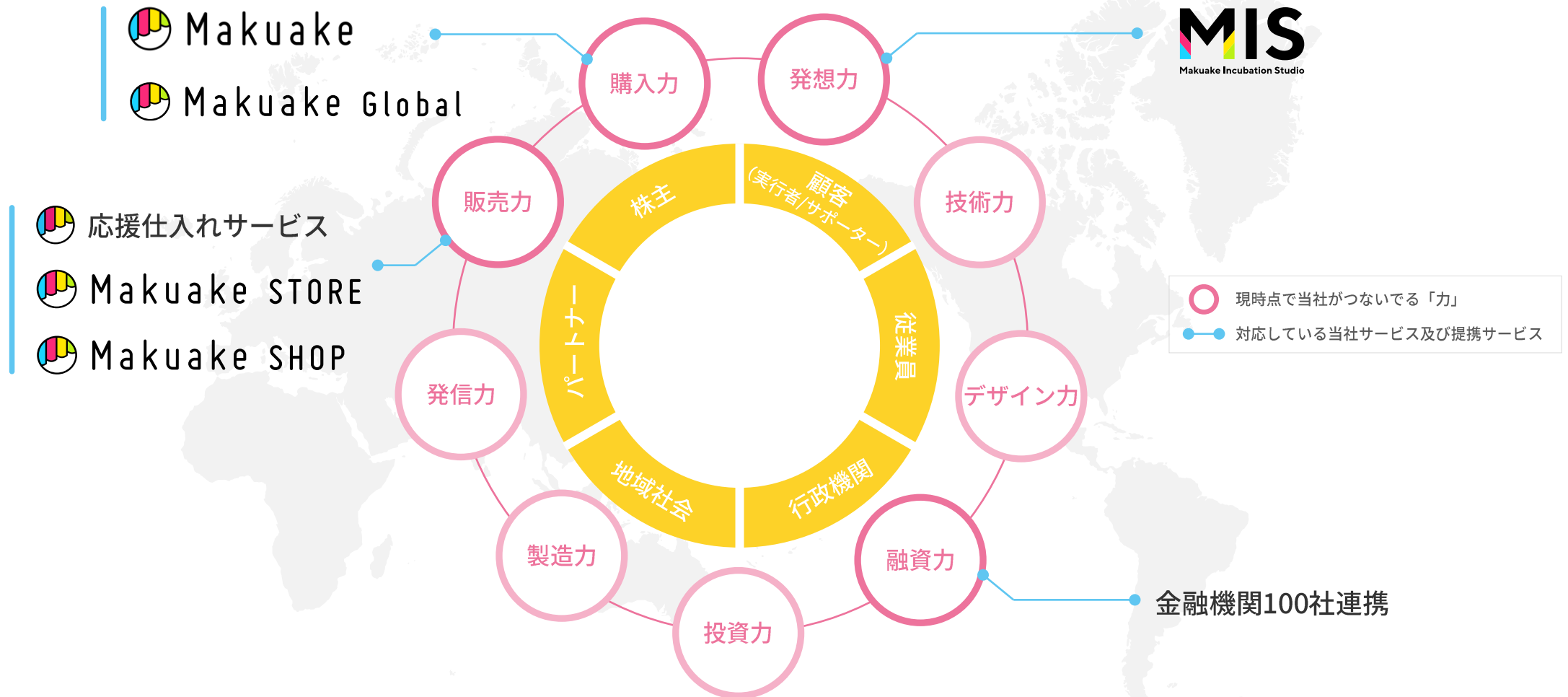
- 応援購入件数以外の全てのKPIが堅調に推移しています。一方、少し遅れを取っている応援購入件数においてはユーザー体験向上施策を通して来期以降改善すると見込んでいます。



(※) 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

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。



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>当事業における集客力の低下などが生じ、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などが生じた場合、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。



Appendix

業績概要 前年同期比 (累計)

(単位：百万円)	2021年9月期 3Q (累)	2022年9月期 3Q (累)	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	15,729	15,639	△90	△0.6%
売上高	3,332	3,326	△6	△0.2%
売上総利益	2,774	2,675	△98	△3.6%
営業利益	201	△89	△290	-
経常利益	200	△66	△267	-
四半期純利益	129	7	△122	△94.6%

業績概要 前年同期比

(単位：百万円)	2021年9月期 3Q (単)	2022年9月期 3Q (単)	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	5,917	5,245	△672	△11.4%
売上高	1,232	1,083	△149	△12.1%
売上総利益	1,035	885	△149	△14.5%
営業利益	137	△71	△209	-
経常利益	137	△70	△208	-
四半期純利益	89	△54	△144	-

業績概要 前四半期比 (単Q)

(単位：百万円)	2022年9月期 2Q (単)	2022年9月期 3Q (単)	増減額 (QoQ)	増減率 (QoQ)
応援購入総額：GMV (税込)	5,024	5,245	+221	+4.4%
売上高	1,090	1,083	△7	△0.7%
売上総利益	866	885	+19	+2.2%
営業利益	△56	△71	△15	-
経常利益	△34	△70	△36	-
四半期純利益	△28	△54	△26	-

主要指標 前年同期比

	2021年9月期 3Q（単）	2022年9月期 3Q（単）	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数（件）	2,213	2,044	△169	△7.6%
実行者 リピート率（%） ^(※1)	45.2	51.9	-	+6.7pt
リピート 応援購入率（%） ^(※2)	73.2	77.3	-	+4.1pt
アクセスUU（人）	13,650,096	13,880,515	+230,419	+1.7%
会員数（人）	1,735,354	2,195,111	+459,757	+26.5%
応援購入件数（件）	515,757	448,387	△67,370	△13.1%

(※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)

	2022年9月期 2Q (単)	2022年9月期 3Q (単)	増減額 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	1,931	2,044	+113	+5.9%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	50.9	51.9	-	+1.0pt
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	74.0	77.3	-	+3.3pt
アクセスUU (人)	14,431,670	13,880,515	△551,155	△3.8%
会員数 (人)	2,094,630	2,195,111	+100,481	+4.8%
応援購入件数 (件)	413,512	448,387	+34,875	+8.4%

(※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7月26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った場合は、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