



Makuake

事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年12月28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。

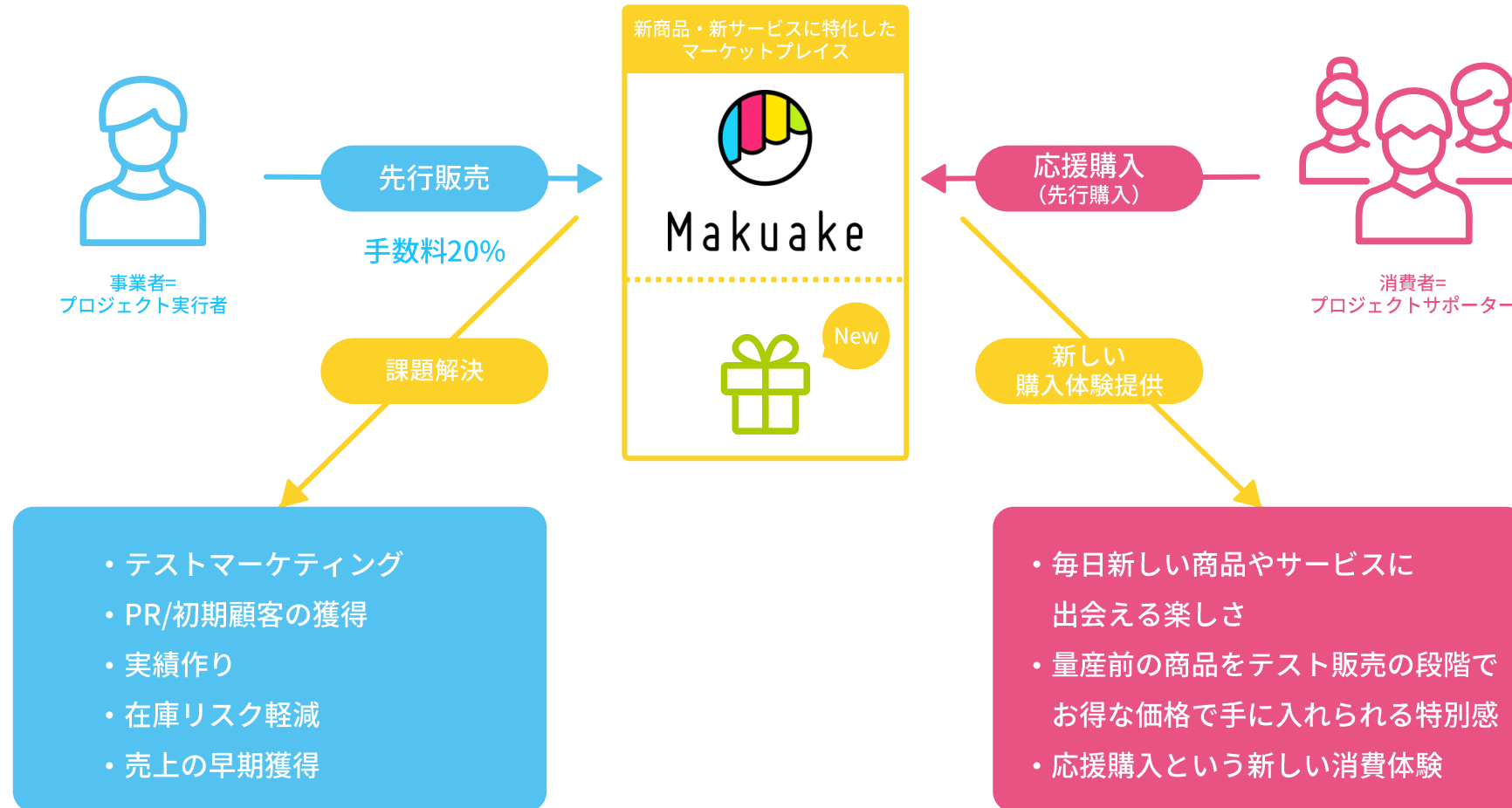
新商品や新サービスのデビューの場Makuake

- 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。



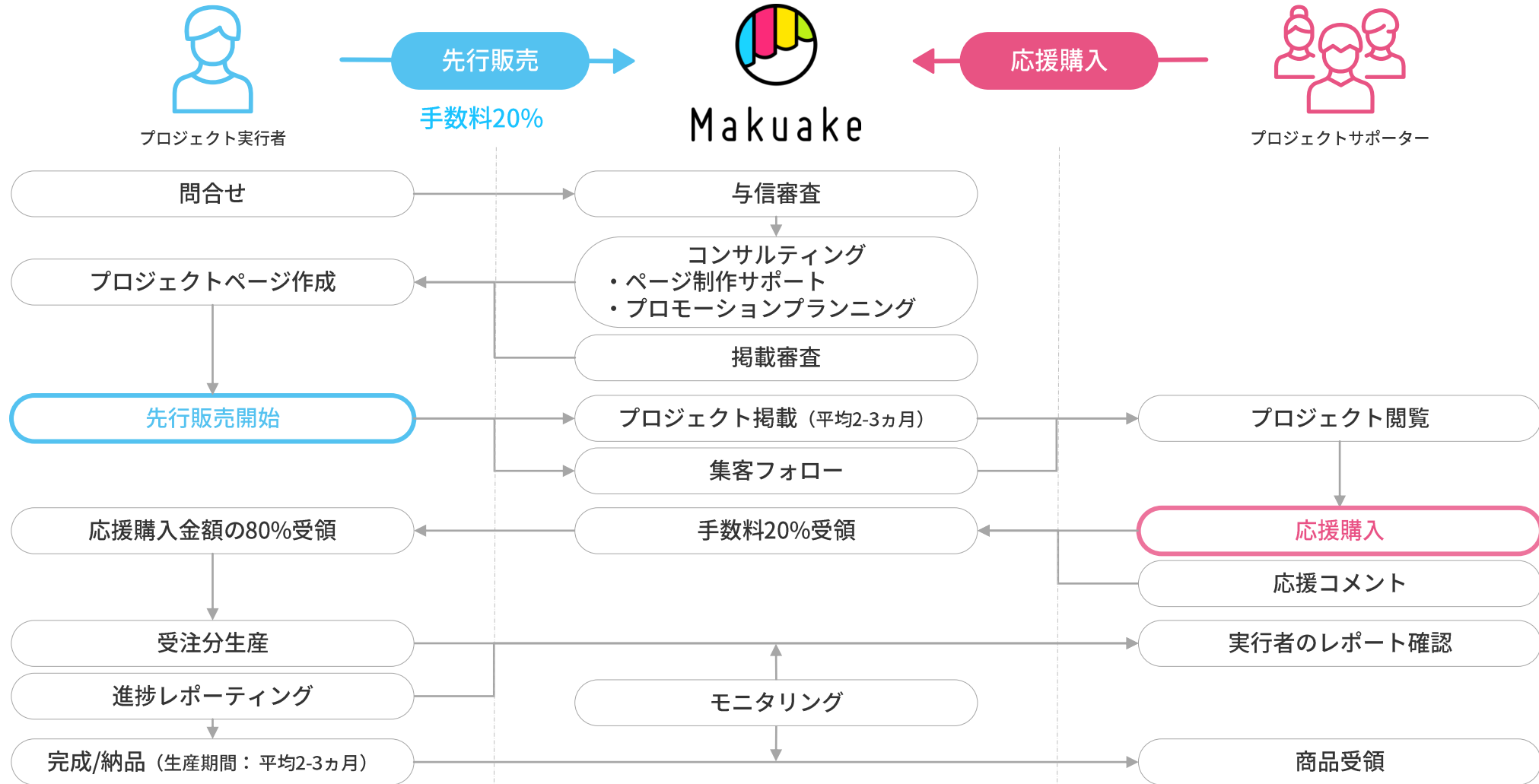
Makuakeのサービスモデル

- 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。



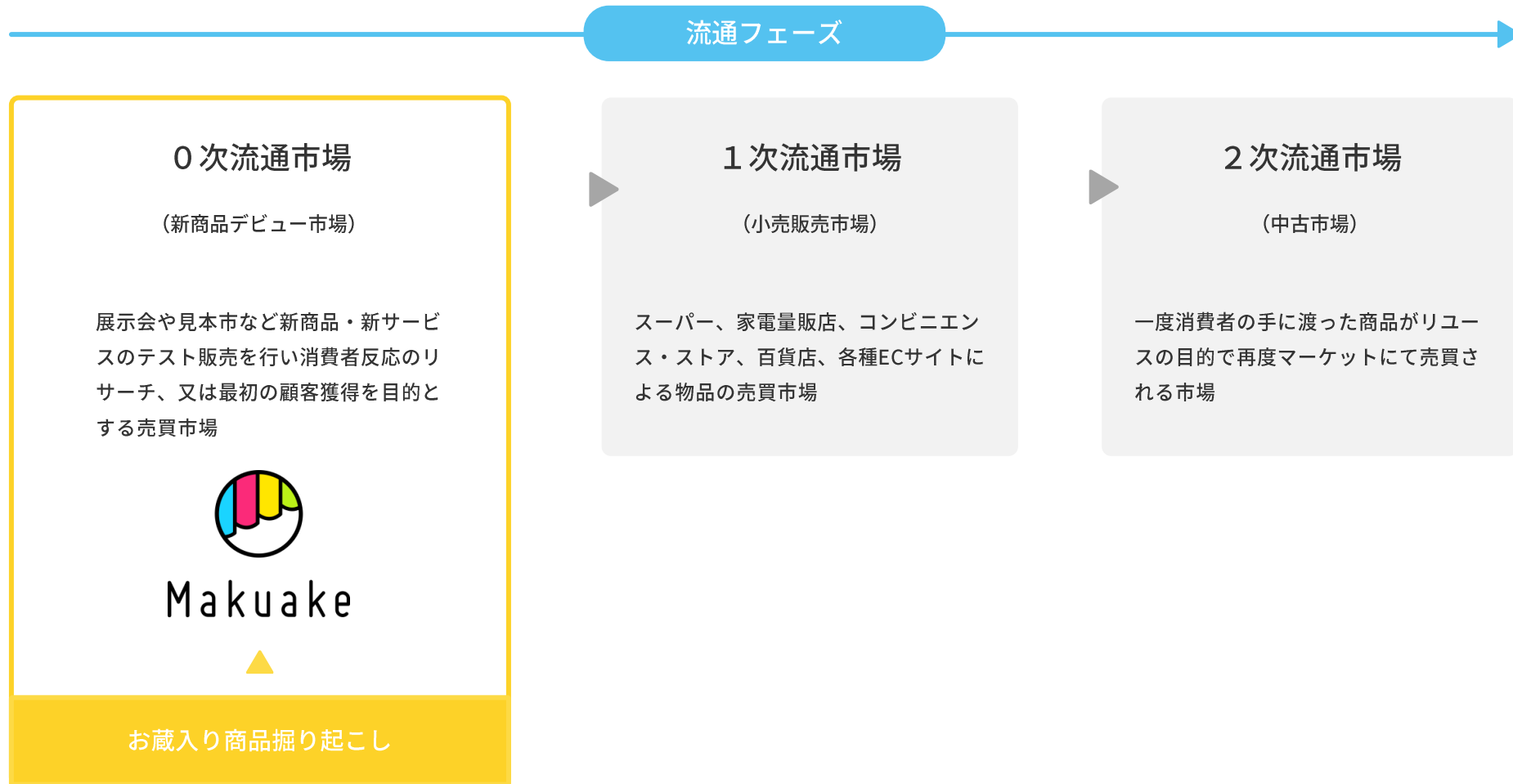
Makuakeのステップ

- 掲載希望の問い合わせから商品のお届けまでの間、プロジェクトの魅力を引き出すとともに健全性を保つためのオペレーションを実施しています。



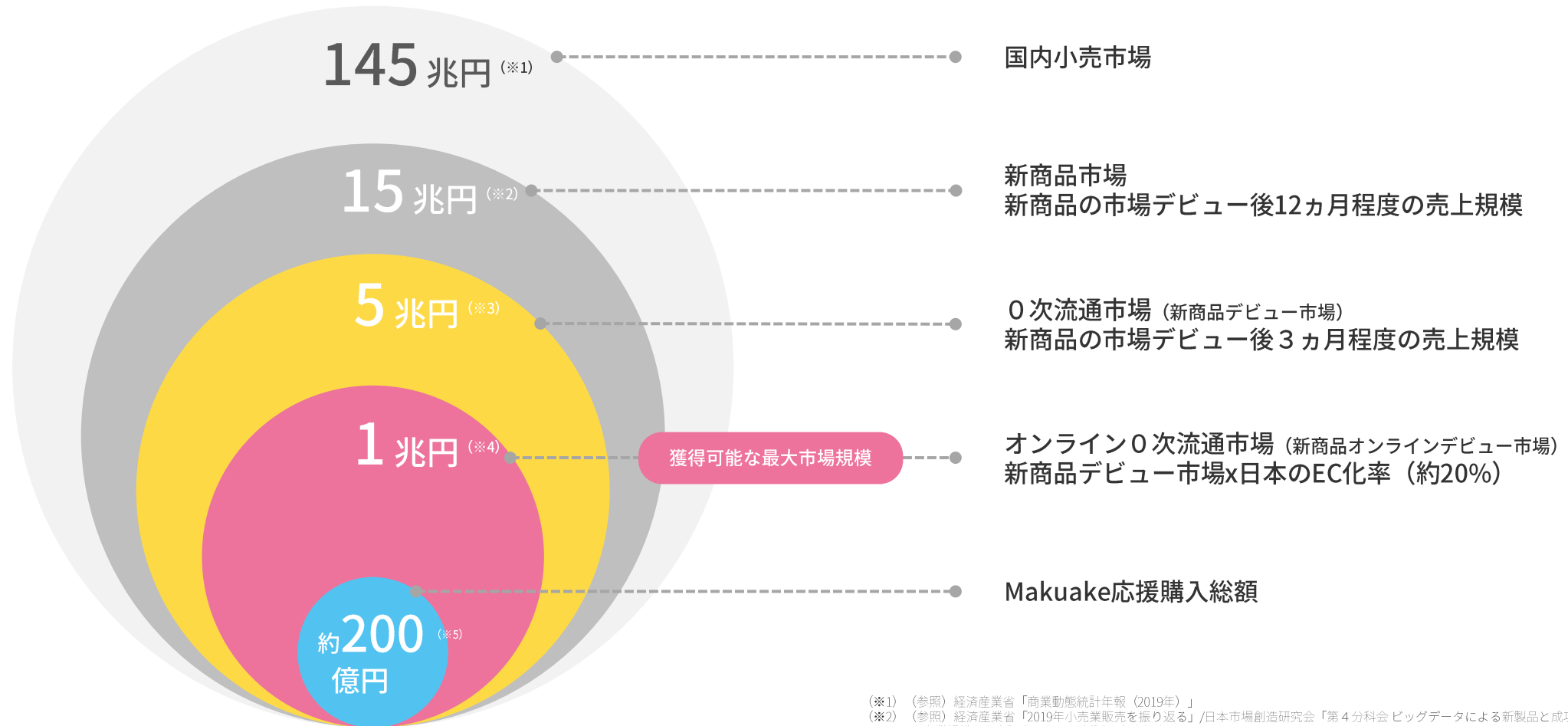
ターゲット市場

- マクアケはテクノロジーの壁やオペレーションの難易度が高く誰もオンライン化できなかった「0次流通市場」という新市場を開拓、創出することで新商品や新サービスが生まれやすい環境づくりに挑戦を続けています。



獲得可能な最大市場規模

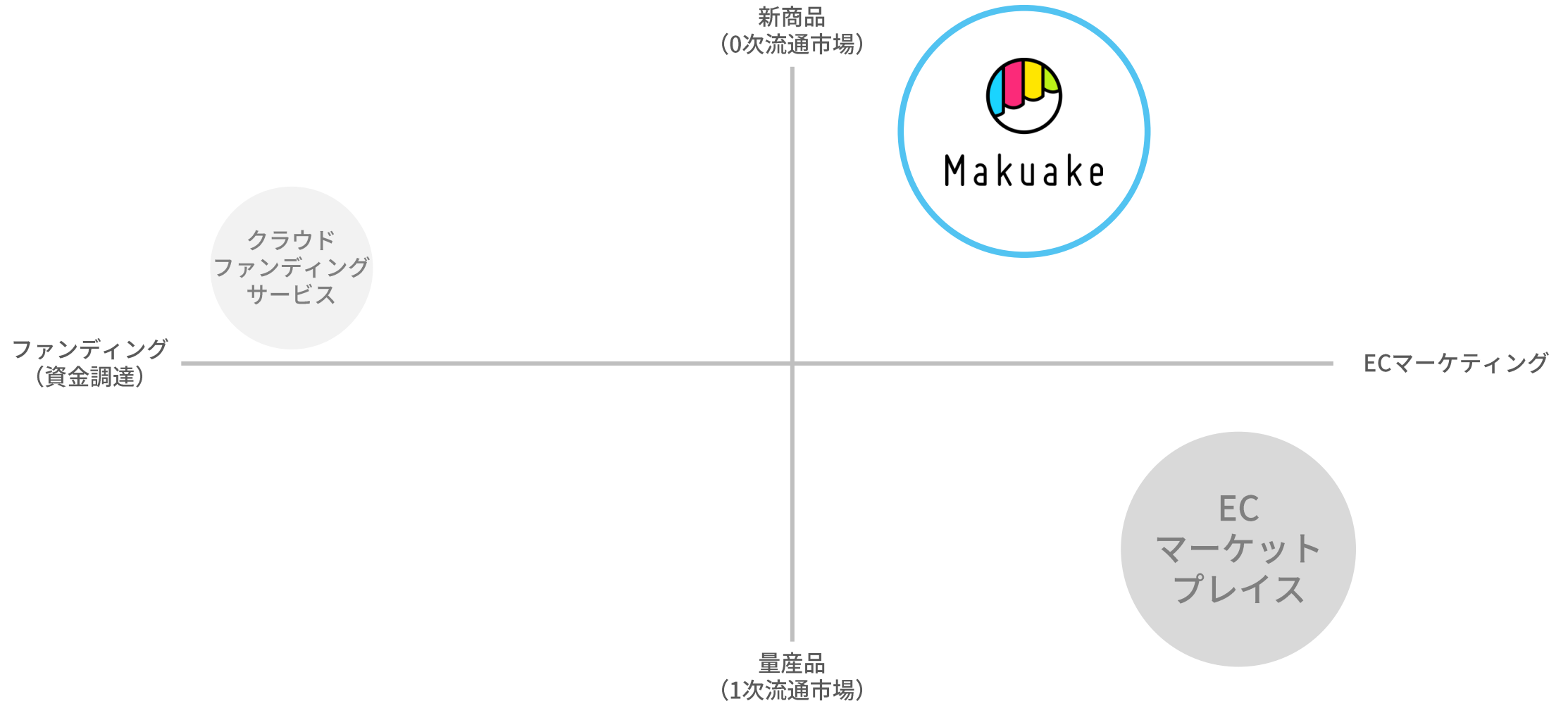
- 新商品デビュー市場である0次流通市場の中でも1兆円規模のオンラインの0次流通市場が当社の獲得可能な最大市場であると認識しています。



(※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：当社算出
(※4) 新商品デビュー市場におけるEC市場規模：当社算出/(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
(※5) 当社の2022年9月期応援購入総額実績

Makuakeの競合環境

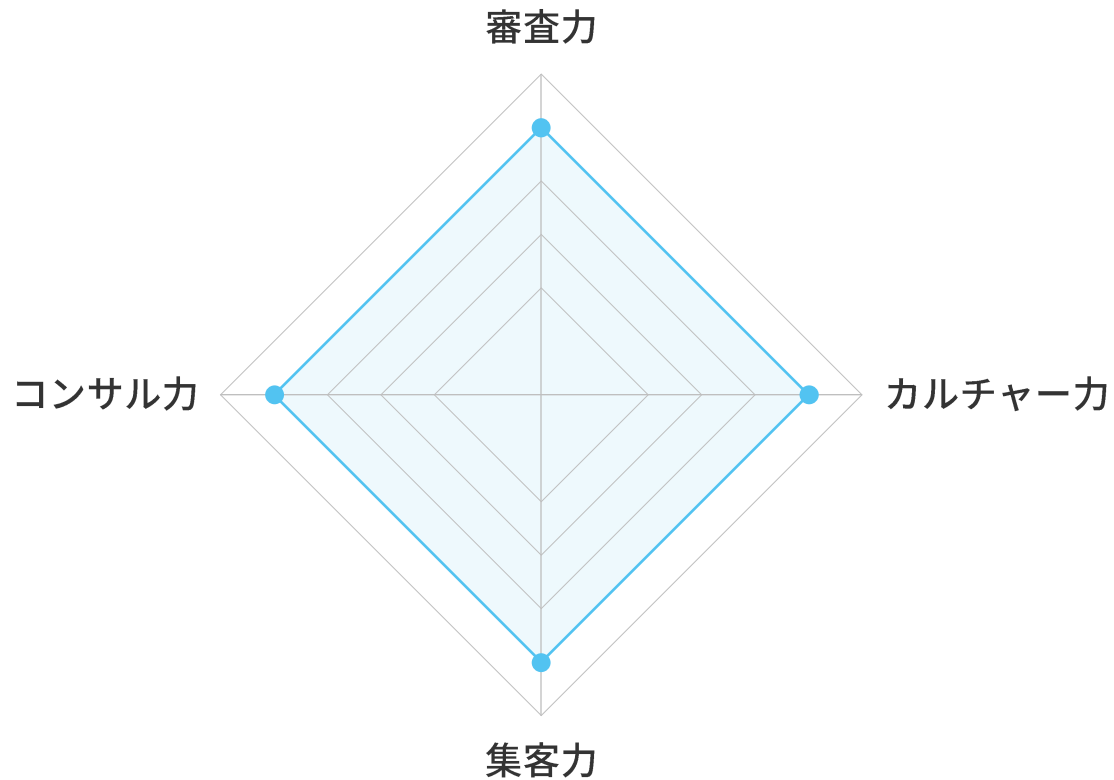
- 流通前の新商品や新サービスに特化した先行販売モデルを確立したことで、従来のECマーケットプレイスやクラウドファンディングサイトとは異なる独自のポジションを築き、単独プレイヤーとして事業を運営しています。



アタラシイを生み出すMakuakeの競争力

- 新商品や新サービスのマーケットプレイスに必要な4つの「力」は一つでも欠けることなく、バランスを維持することが大切であり、長年磨き上げてきたノウハウの蓄積は当社の強い競争力となっています。

Makuakeが有する競争力



新商品や新サービスデビューのマーケットプレイスに必要な「力」

審査力

作る前に売る新商品や新サービスに関する実現性や商品説明に関する蓋然性及び各種関連規制法令への適合性を審査する力

コンサル力

商品の魅力が十分に伝わるよう実行者とのコミュニケーションの中で商品の魅力を引き出し、最大化するコンサル力

カルチャー力

安く買い、早く届く買い物ではなく、こだわりたい嗜好のものを応援したい実行者から購入する意味消費、価値消費の「価値共有」カルチャー力

集客力

新商品や新サービスが毎日何十件も生まれるマーケットプレイスとして、生活者の次のニーズを先取りできるメディアとしての集客力

他社が継続的に参入挑戦をするが、事業化できない理由（大きな参入障壁）

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。





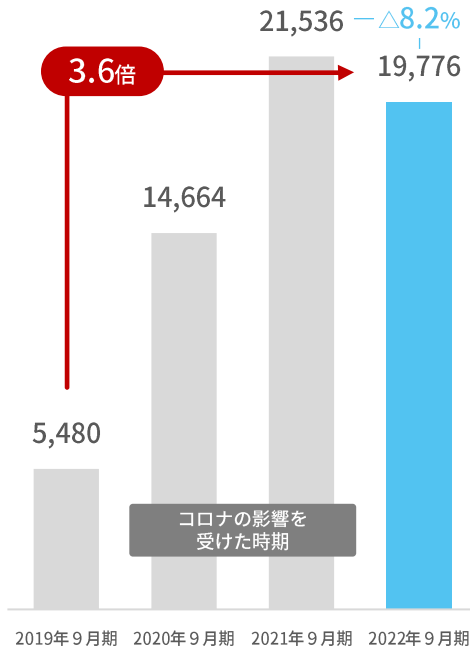
決算情報

業績

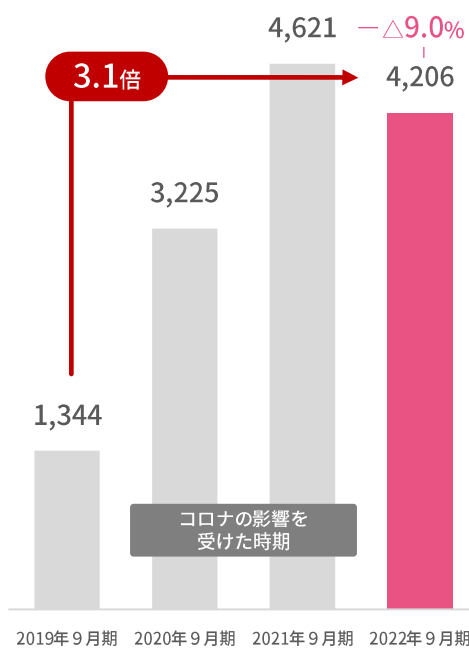
- コロナ禍で取り込んだ需要で急増した応援購入総額（GMV）がリ・オープニングの影響を大きく受け、前年同期比8.2%減少
- コロナ禍で先取りした顧客規模に対応すべく積極的な人材採用を進めたことで販管費の39.4%まで人件費が増加
- 将来キャッシュ・フローと主要固定資産の帳簿価額及び残存耐用年数等を比較検討した結果、減損損失1,009百万円を計上し、当期純損失が△1,347百万円で着地

（単位：百万円）

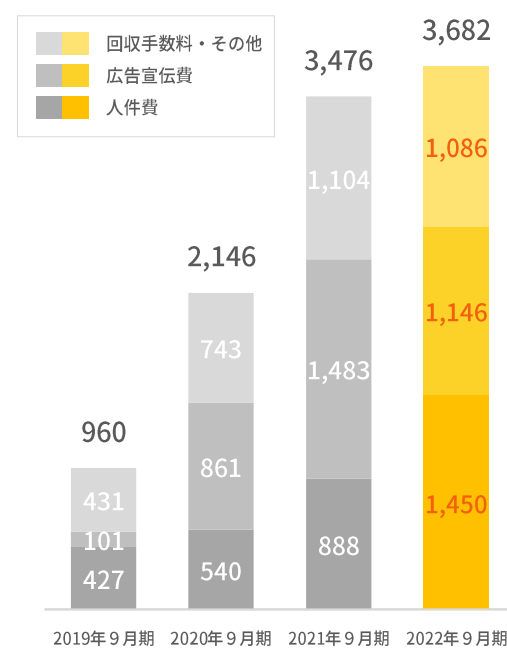
応援購入総額（税込）



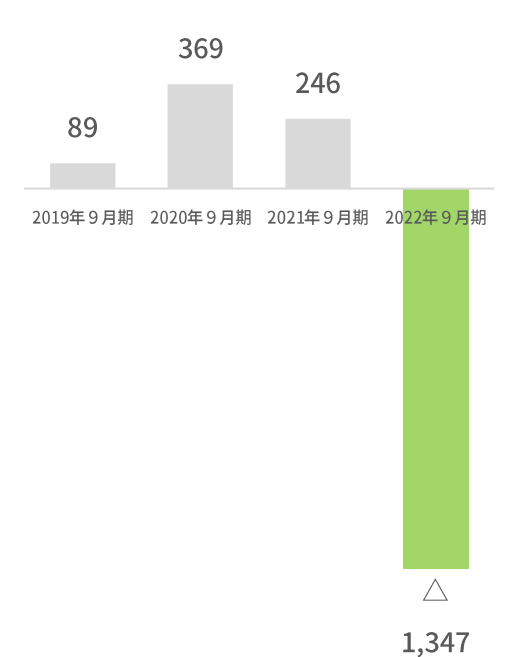
売上高



販管費

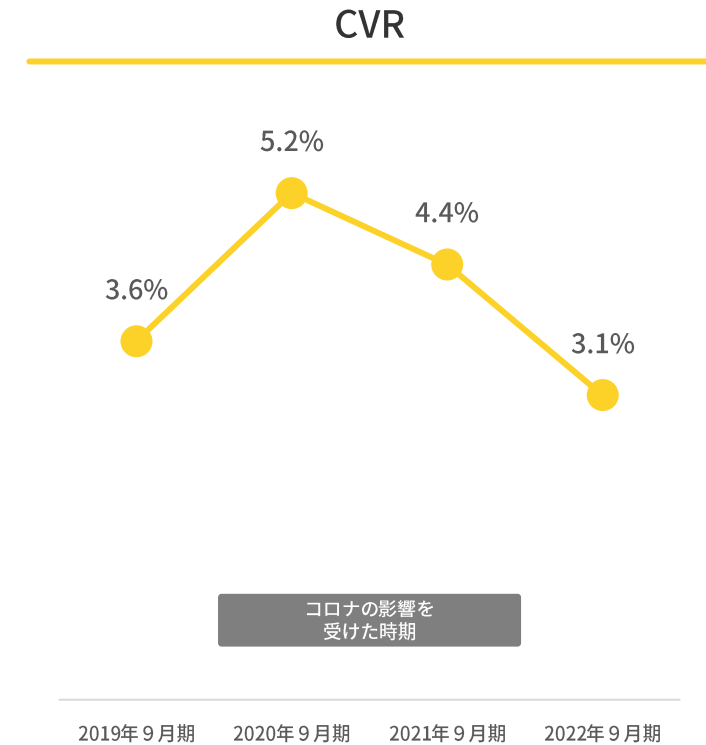
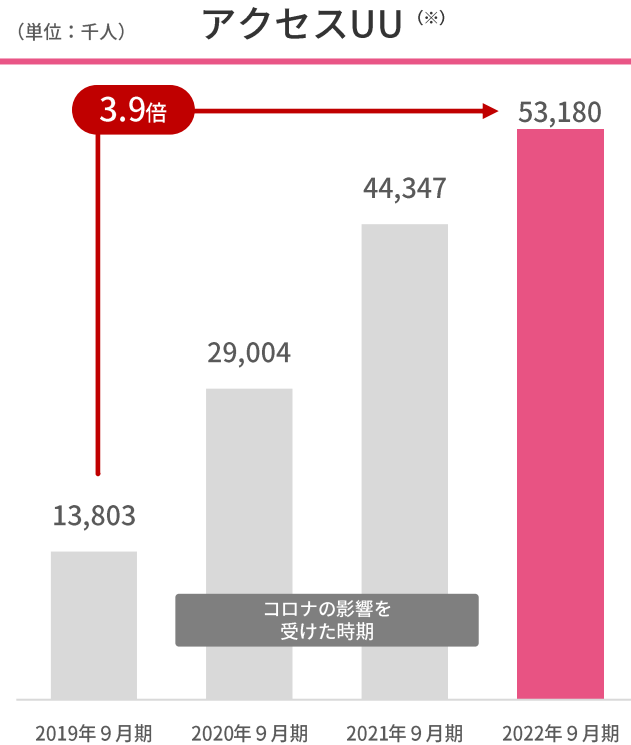
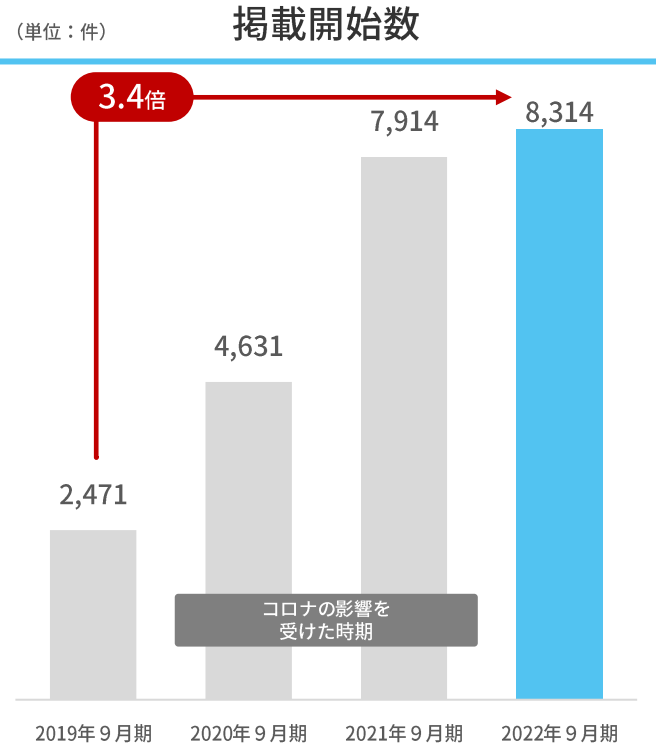


当期純利益（△損失）



KPI

- キュレーター及び審査の積極的な採用やオペレーション体制の強化により掲載開始数が前年同期比5.1%増加
- 掲載開始数の増加や安定的なメディア露出及び広告配信によりアクセスUUが前年同期比19.9%増加
- オペレーション体制の強化や各種機能開発により3Qまでコンバージョンレート（CVR）が改善していたが、下期にかけてリ・オープニングによるオフラインへの消費の揺り戻しが顕在化し、応援購入件数が減少し、通期では前年同期比1.3pt減少

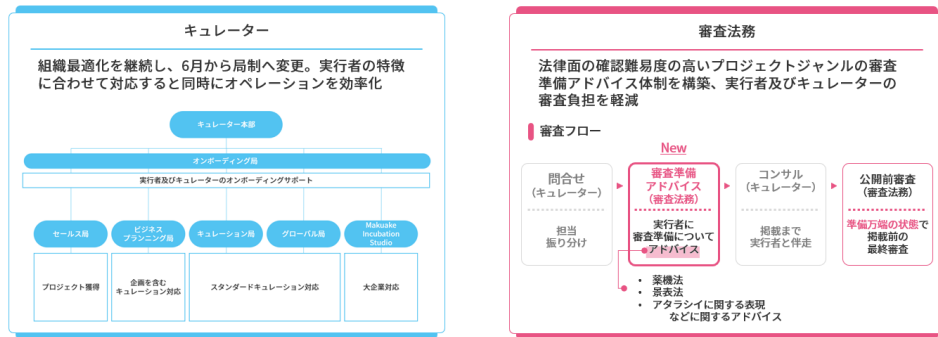


(※) 期間中にMakuakeを訪れた人数。Googleアナリティクスの基準により集計されたアクセスUU

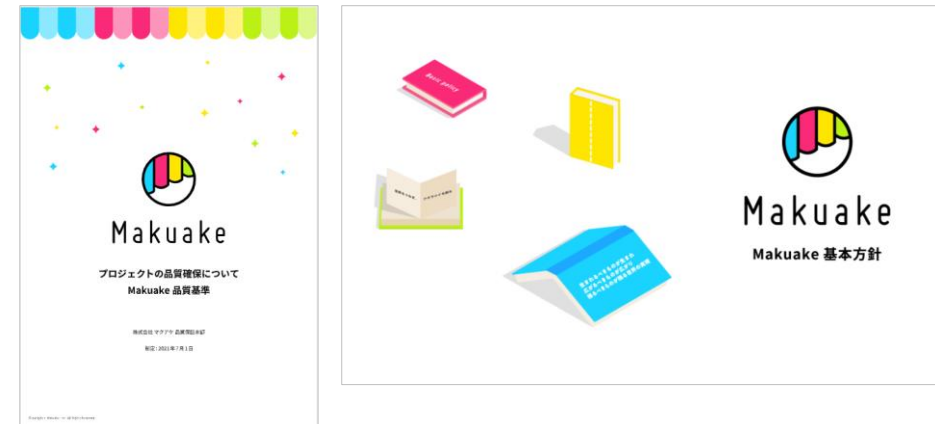
体制

- コロナ禍で先取りした顧客規模に対応すべく積極的な人材採用を進め、キュレーター及び審査部門におけるオペレーション体制の最適化やユーザーのを見つける体験及びサポーターの待つ体験を中心とした各種システム開発を強化
- 健全性強化を図るためにプロジェクト掲載における当社の考え方や詳細ルールを開示するとともに、外部有識者会議を実施し、顧客が安心してMakuakeを使えるようサービス改善を継続

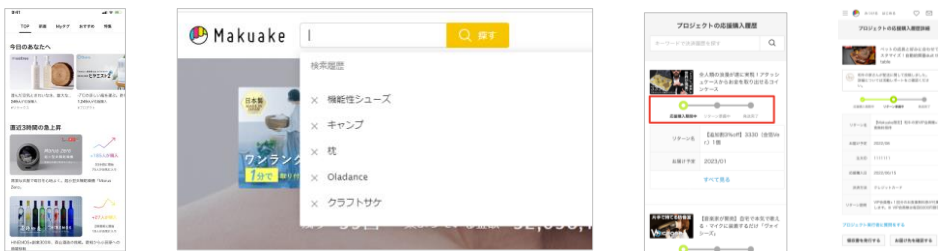
オペレーション体制最適化



健全性強化

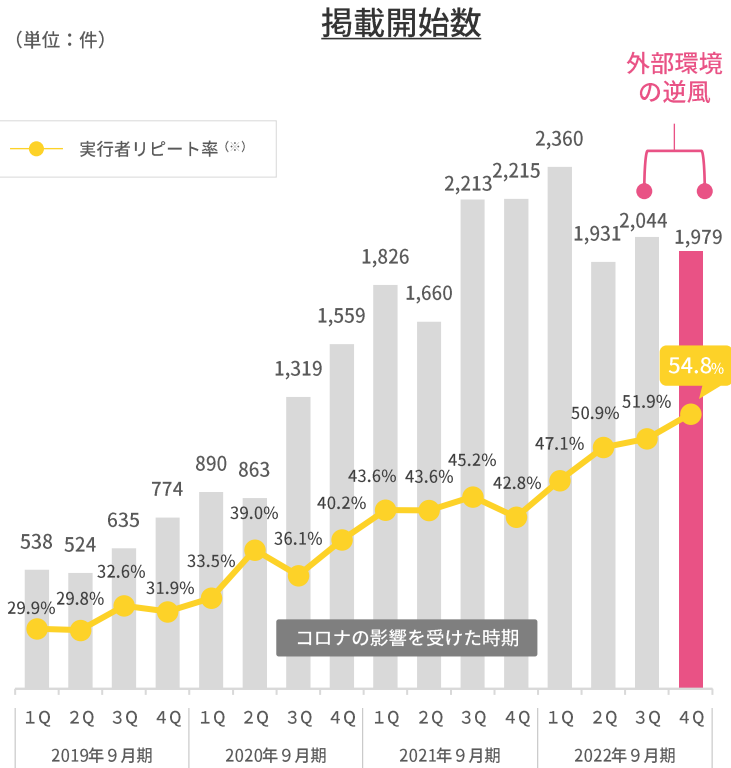


新機能開発

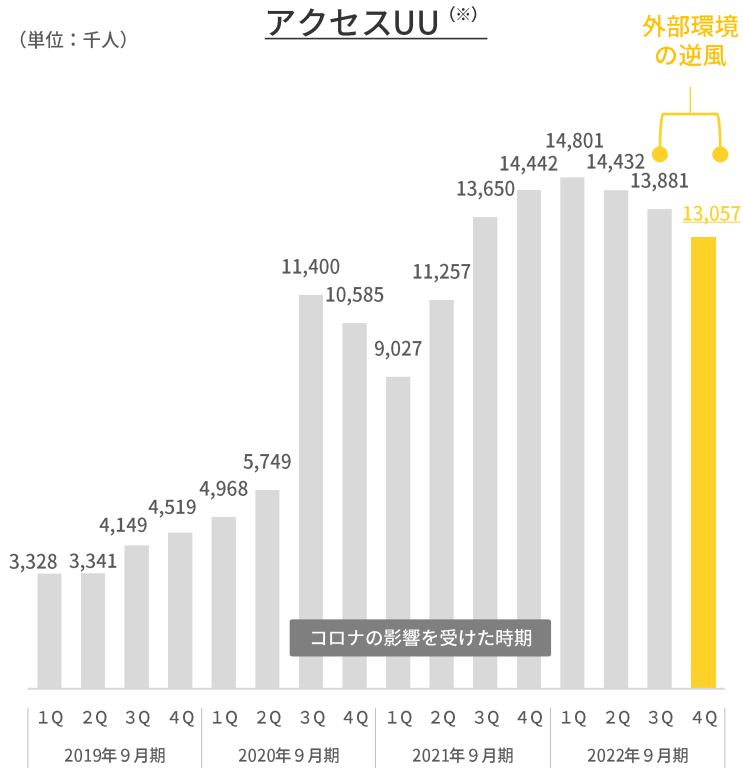


外部環境

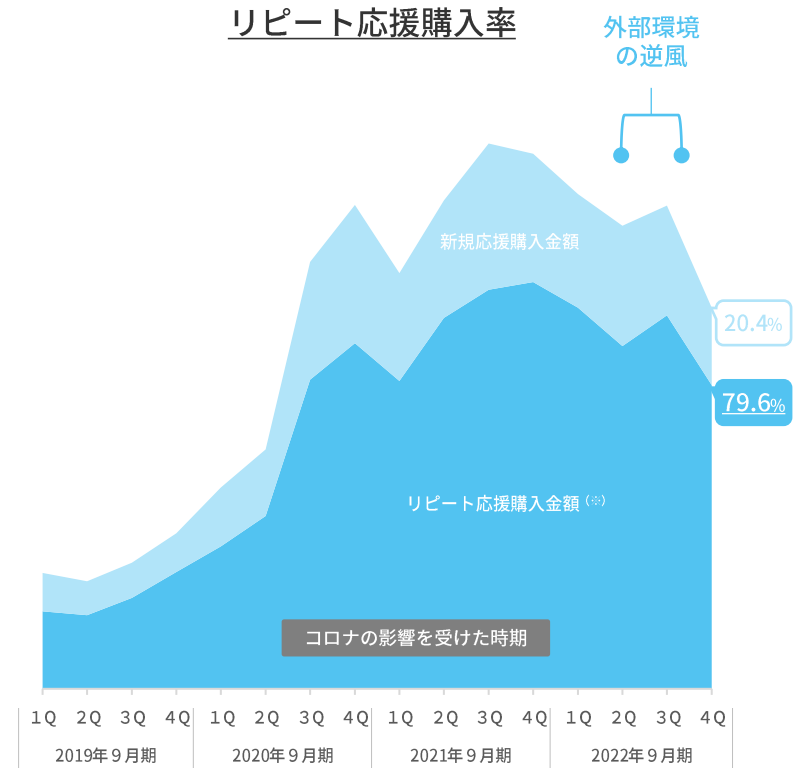
- 下期にかけてオンラインでの商流や消費が大きく増えたことにより消費者において旅行、宿泊、飲食等サービスへの消費が増加。また、国際情勢に起因する円安、原材料価格の高騰等のものづくりへの悪材料が重なっており、事業者の新商品開発の動きが鈍化。しばらくはこの環境が続くと予想。一方、商流や消費のオンラインへの移行の大きなモメンタムは持続
- 外部環境が変化している中でも実行者及びサポーターのリポートが積み上がり、ストック型領域の可能性に気づけた1年



(※) 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



(※) 期間中にMakuakeを訪れた人数。Googleアナリティクスの基準により集計されたアクセスUU



(※) 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

2022年9月期 業績概要（計画比）

- GMVを含め経常損失まで2022年9月9日に開示した業績予想水準で着地しました。一方、将来キャッシュ・フローと固定資産の帳簿価額及び残存耐用年数等を比較検討し、減損損失を計上しました。

(単位：百万円)	2022年9月期 (計画)	2022年9月期 (実績)	増減額	増減率
応援購入総額：GMV (税込)	19,680	19,776	+96	+0.5%
売上高	4,200	4,206	+6	+0.2%
営業利益（△損失）	△360	△324	+35	-
経常利益（△損失）	△340	△302	+37	-
当期純利益（△損失）	△350	△1,347	△997	-

2022年9月期 特別損失計上の詳細

- 2022年9月期の損益水準を踏まえて今後の事業計画を見直す過程で減損の兆候を把握し、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、ソフトウェアを中心とした固定資産の減損損失1,009百万円を計上しています。

<2022年9月期 決算短信 貸借対照表より抜粋>

無形固定資産		
のれん	17,333	-
ソフトウェア	410,908	-
ソフトウェア仮勘定	165,632	-
無形固定資産合計	593,873	-

<2022年9月期 決算短信 損益計算書より抜粋>

減損損失	-	1,009,307
投資有価証券評価損	-	49,768
特別損失合計	-	1,059,076
税引前当期純利益又は税引前当期純損失(△)	326,089	△1,264,138
法人税、住民税及び事業税	117,038	9,708
法人税等調整額	△37,590	73,508
法人税等合計	79,447	83,217
当期純利益又は当期純損失(△)	246,642	△1,347,356

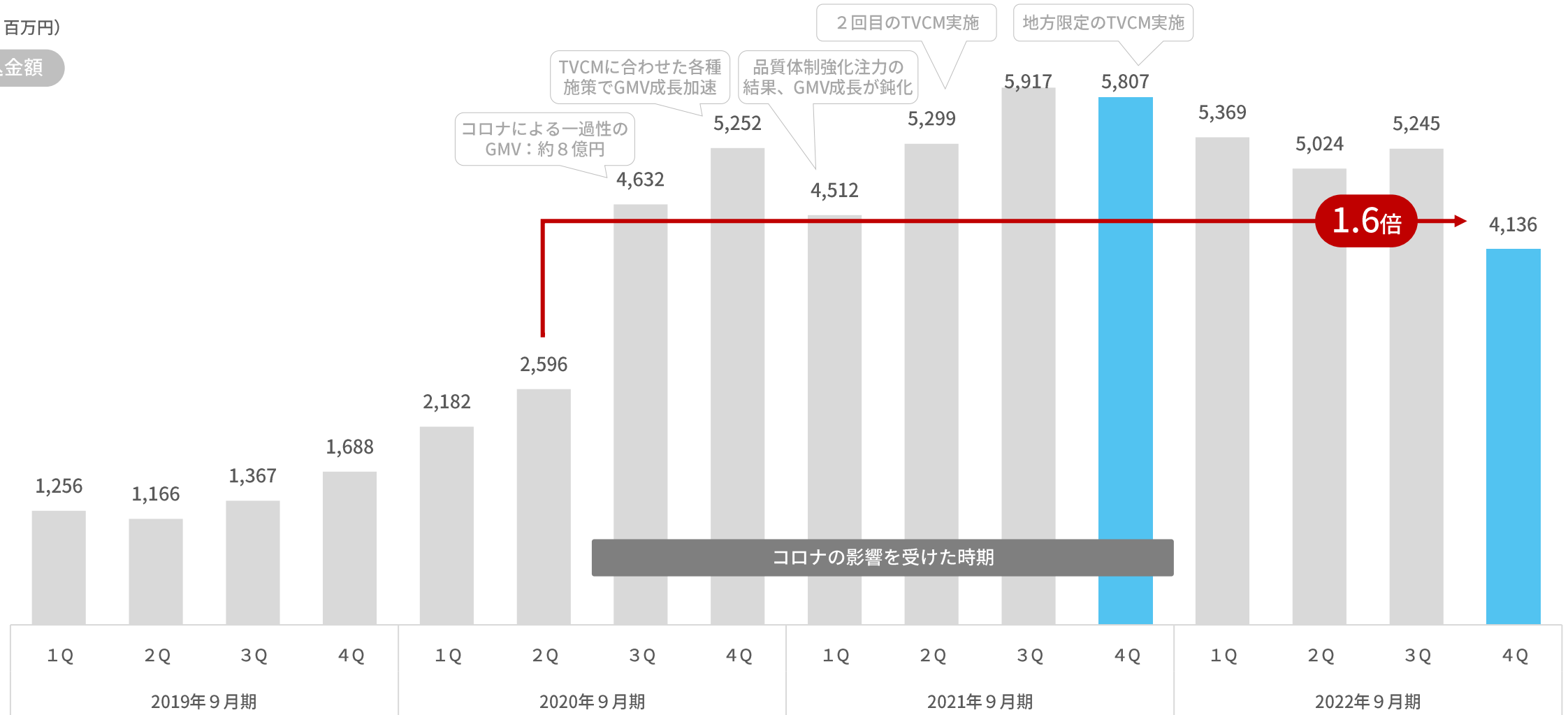
Makuakeに係るソフトウェア
及びソフトウェア仮勘定を含む
固定資産約10億円を減損処理

応援購入総額（GMV）の四半期推移

- 過去2期はコロナ禍で取り込んだ需要でGMVが膨らみましたが、暮らしの正常化が進む中で、リ・オープニングが活性化し、コロナ禍での膨らみが落ち着き、4Q成長は上昇要因のない中で地力の水準になりました。

(単位：百万円)

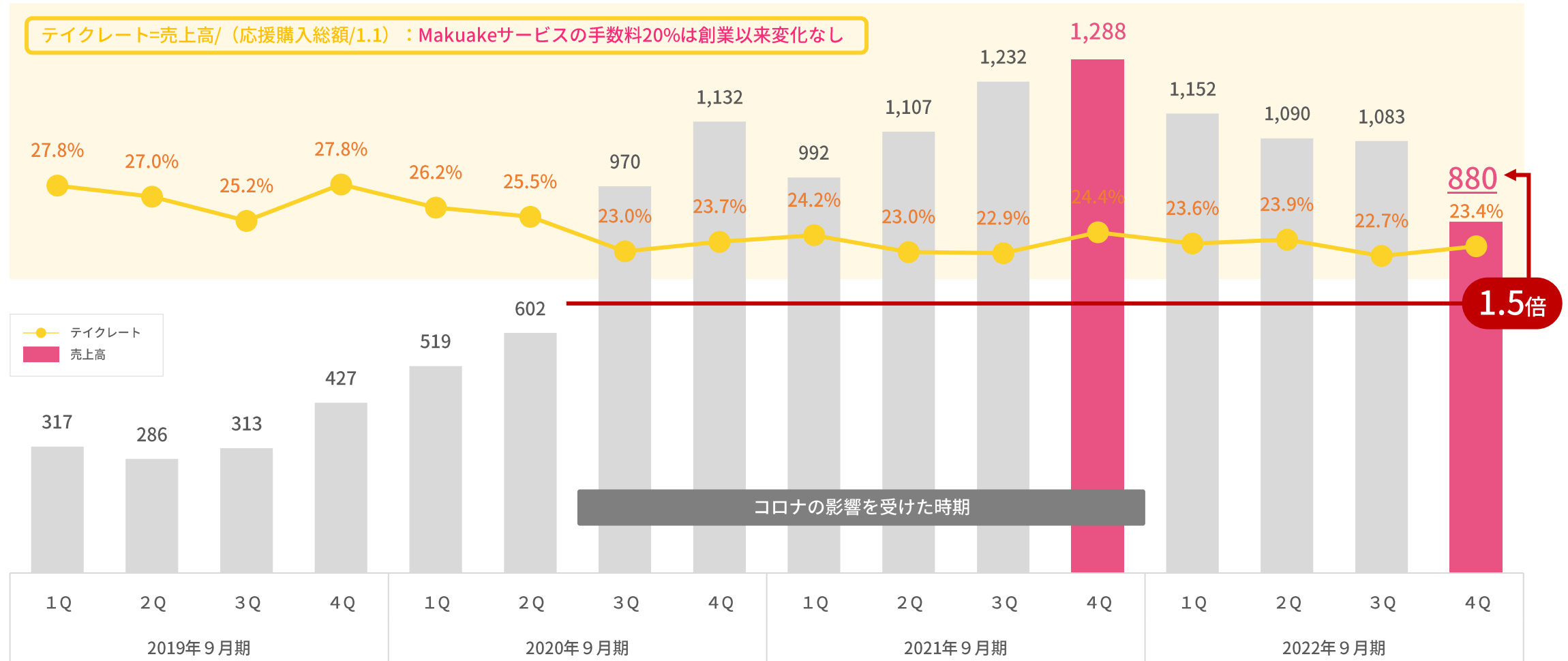
税込金額



売上高及びテイクレート推移

- GMVの低下により、売上高は前年同期比31.7%、前四半期比18.8%減少しました。一方、売上高におけるその他売上の比率が増加したことにより、テイクレートが前四半期比0.7pt増加、23.4%となりました。

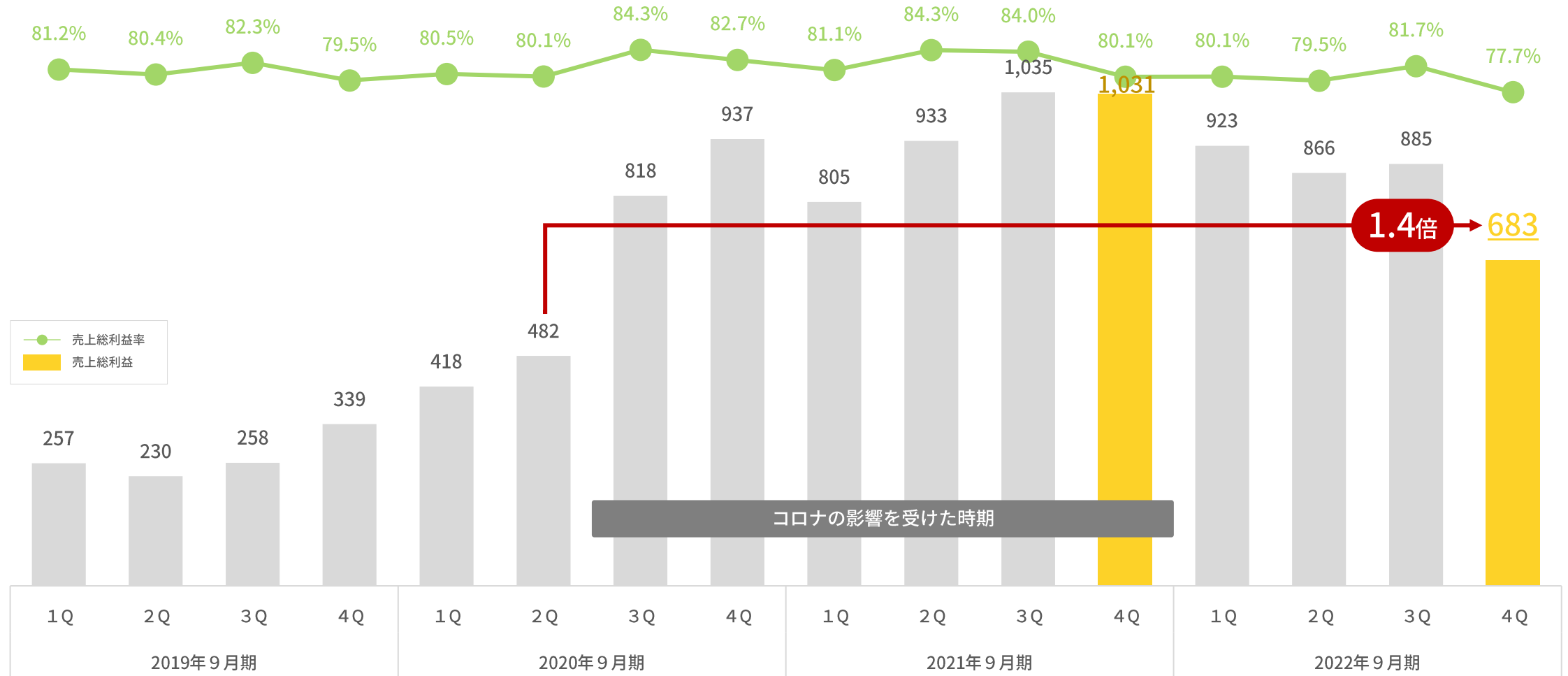
(単位：百万円)



売上総利益及び売上総利益率推移

- 売上総利益はGMVの低下により前年同期比33.7%、前四半期比22.8%減少しました。売上総利益率は、ソフトウェア償却費の増加やSaaS系全般の価格高騰によるサーバー利用料等が増加し、前四半期比4.1pt減少しました。

(単位：百万円)



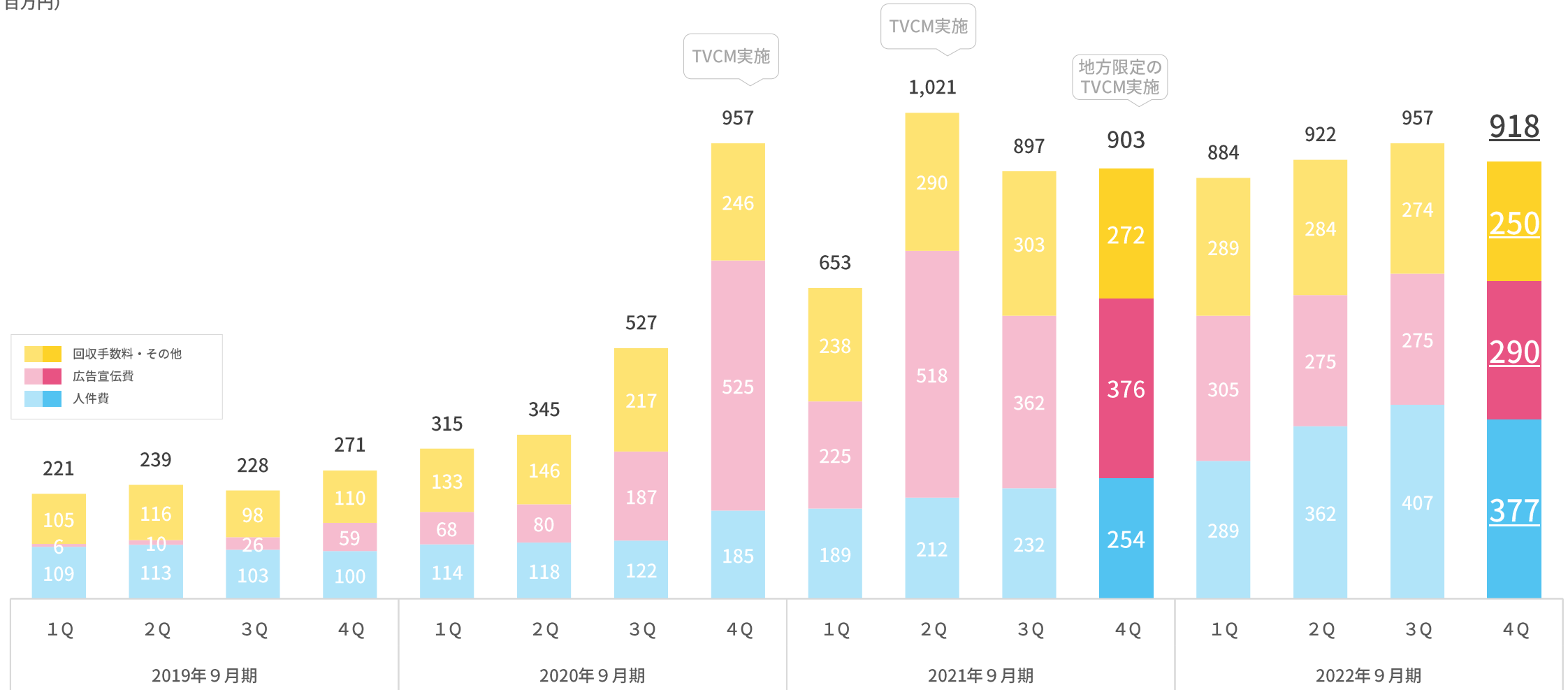
1.4倍 → 683

コロナの影響を受けた時期

販管費推移

- ・ 実行者と消費者をつなぐリアル販売イベント「Makuakeミライマルシェ2022」の実施やリアルイベントへの参加等が増え、広告宣伝費が増加しましたが、販管費全体は前四半期比4.0%縮小しています。

(単位：百万円)

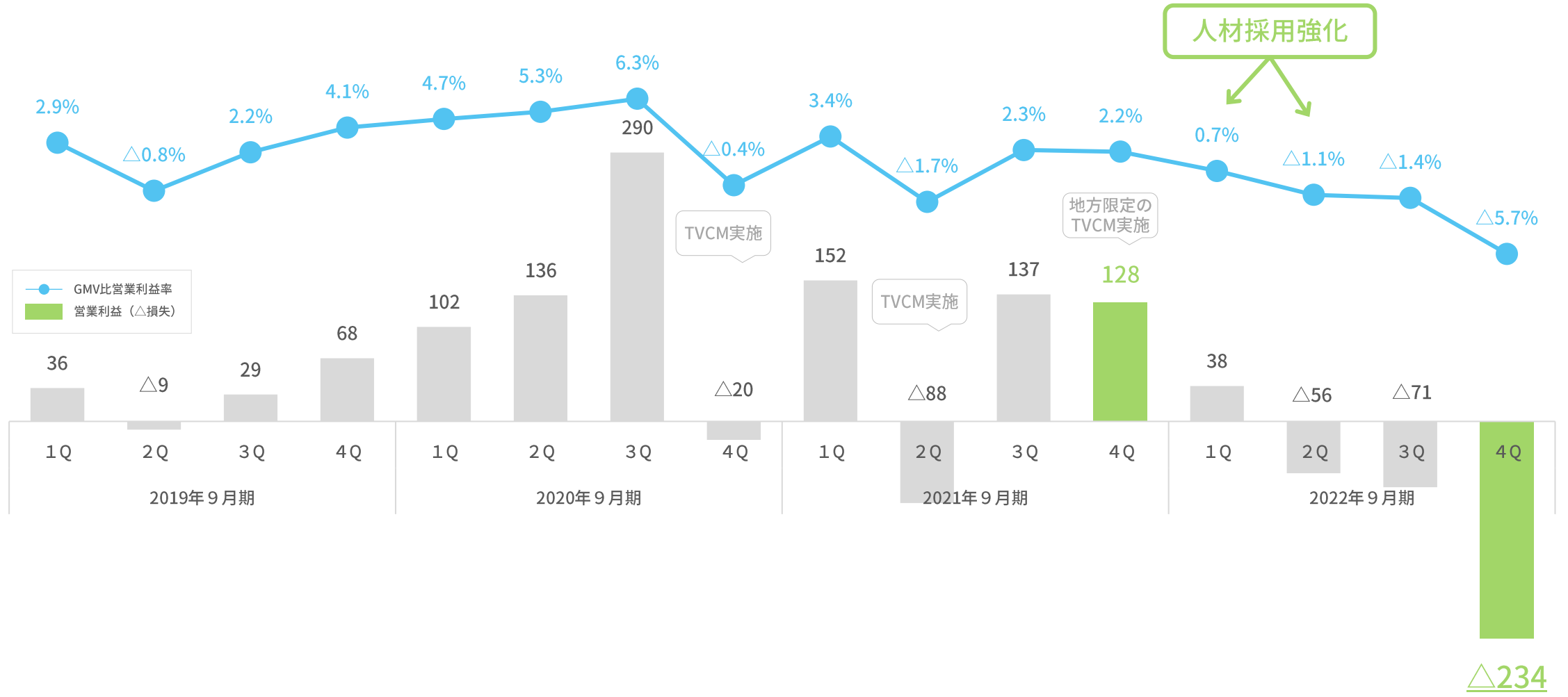


(※) 2022年9月期2Qから人件費の科目を見直しています。

営業利益（△損失）及びGMV比営業利益率推移

・リ・オープニングの影響によりGMVが大幅に減少した中、2022年上期まで採用した人材に対する人件費が増加したことや4Qにおけるリアルイベントへの参加等により広告宣伝費が増加し、営業損失が拡大しました。

(単位：百万円)

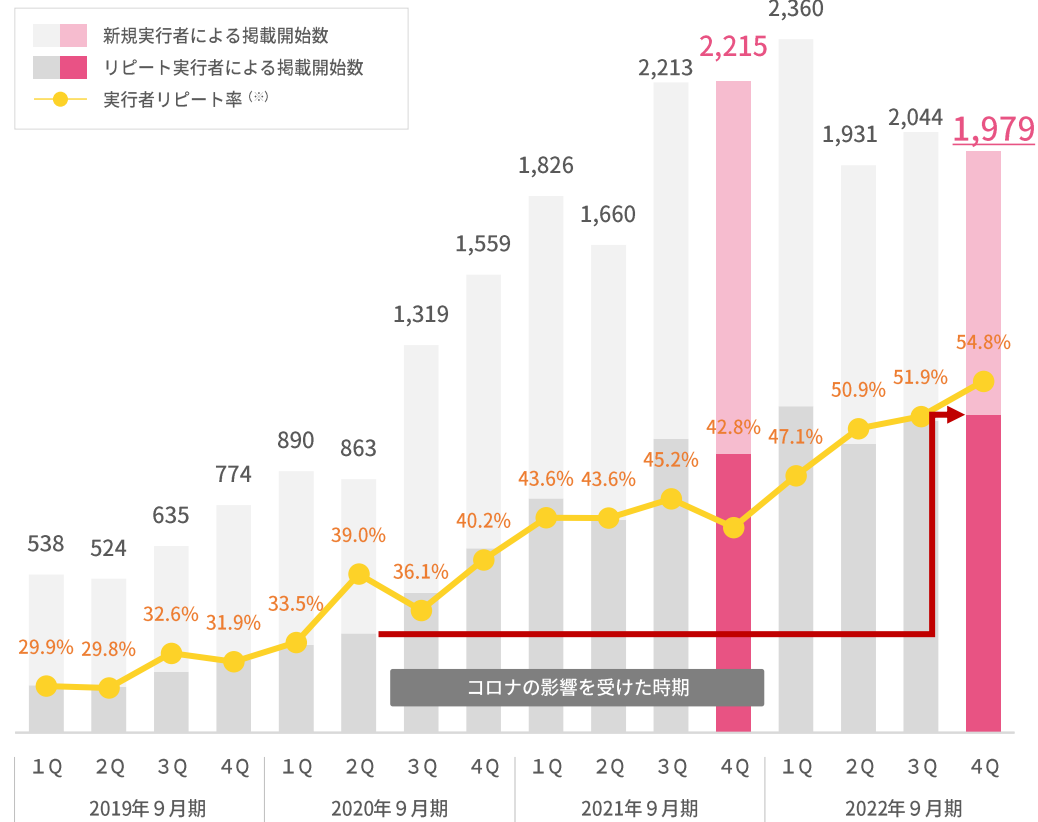


重要指標の推移（1）

- ・コロナ禍で外部環境が大きく変化している中でも実行者及びサポーターのリポートが積み上がり、ストック型の顧客層を作れるMakuakeサービスの強みが堅調に現れ、今後の成長の武器として改めて認識しています。

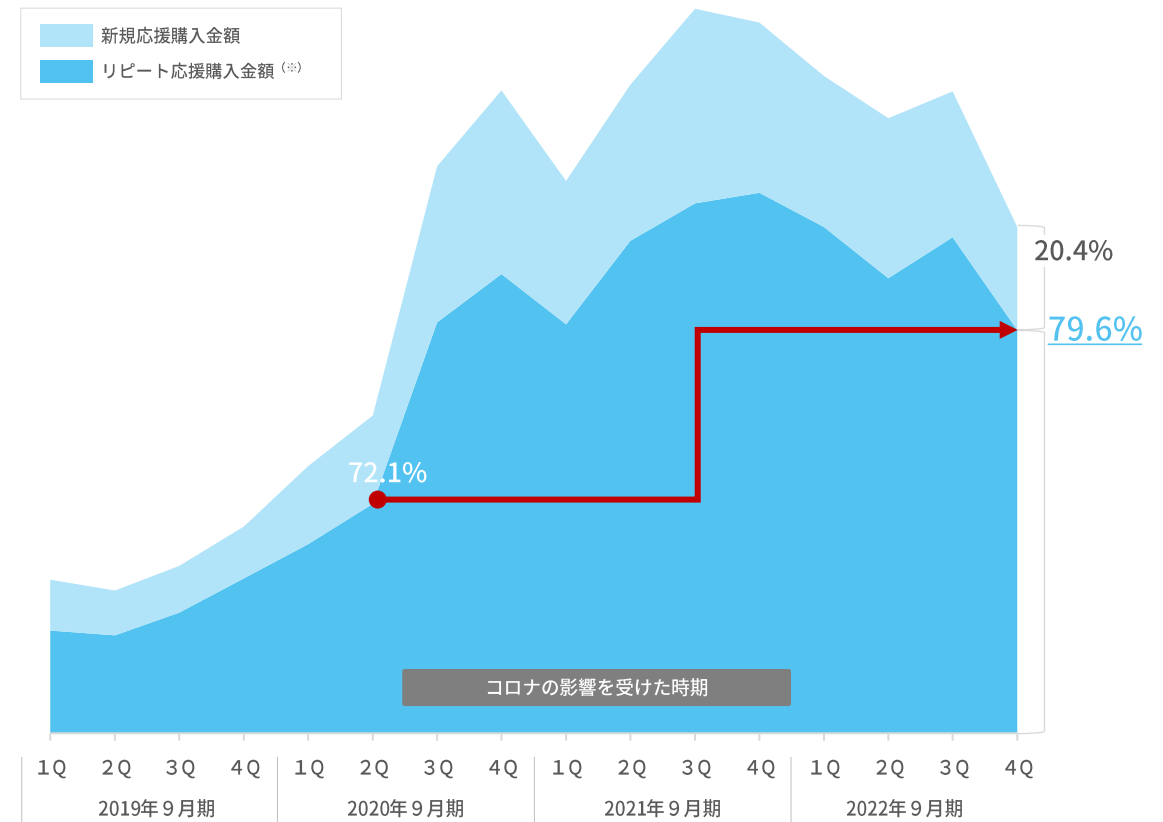
(単位：件)

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



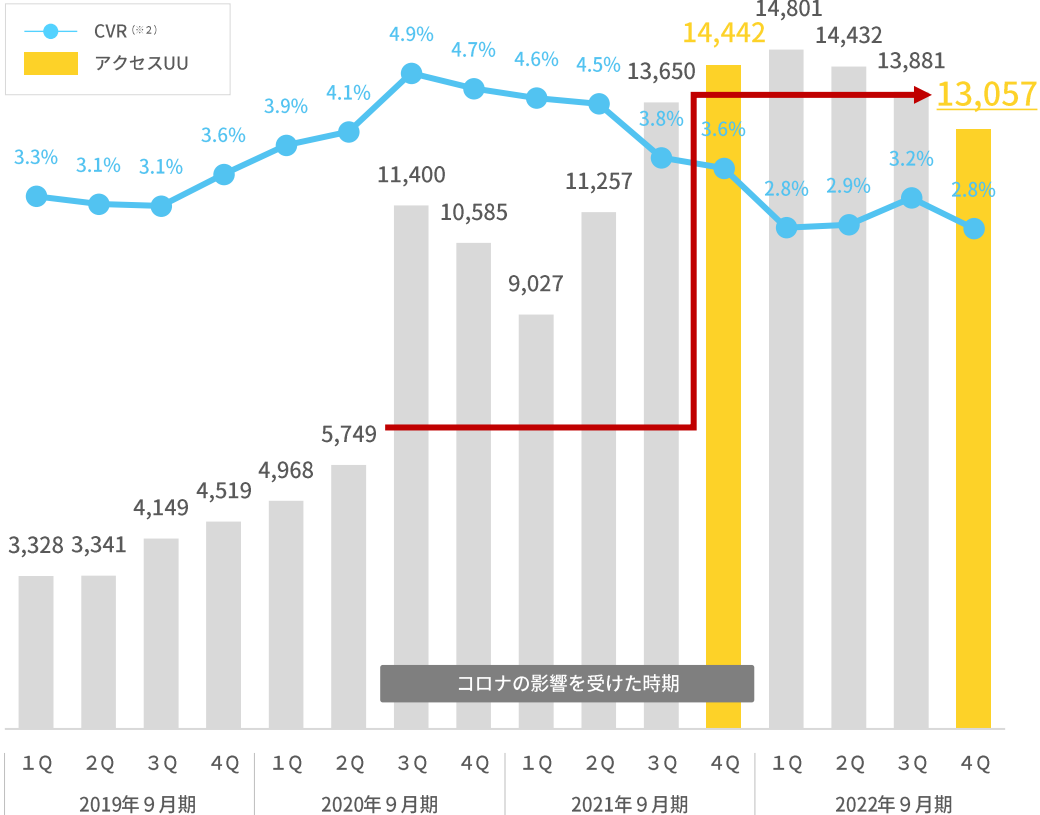
(※) Makuakeサービスにおける応援購入総額のうち、過去1年間において応援購入実績があるプロジェクトサポーターの応援購入金額の割合

重要指標の推移 (2)

・消費者において3Qから4Qに掛けて旅行や宿泊、飲食等、オンラインでのお買い物等に対する消費額及び使用時間の配分が増加する傾向がさらに強まり、アクセスUUが減少、会員数の増加幅が鈍化しました。

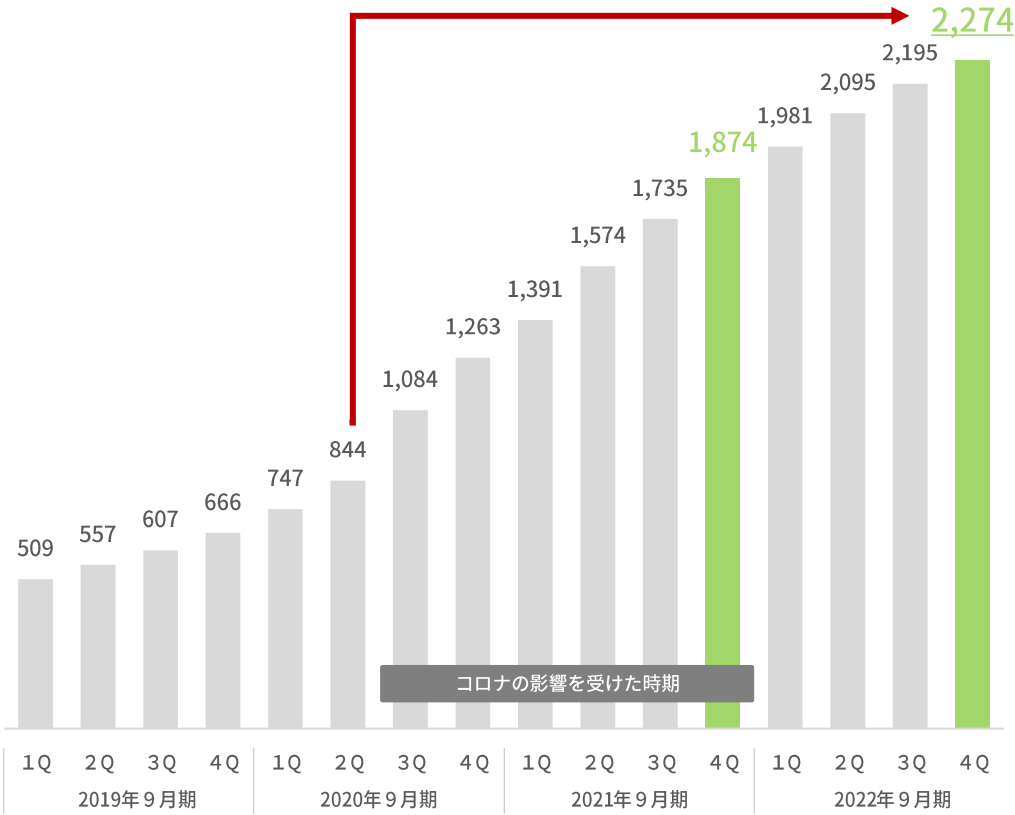
(単位：千人)

アクセスUU (※1)



(単位：千人)

会員数 (※)

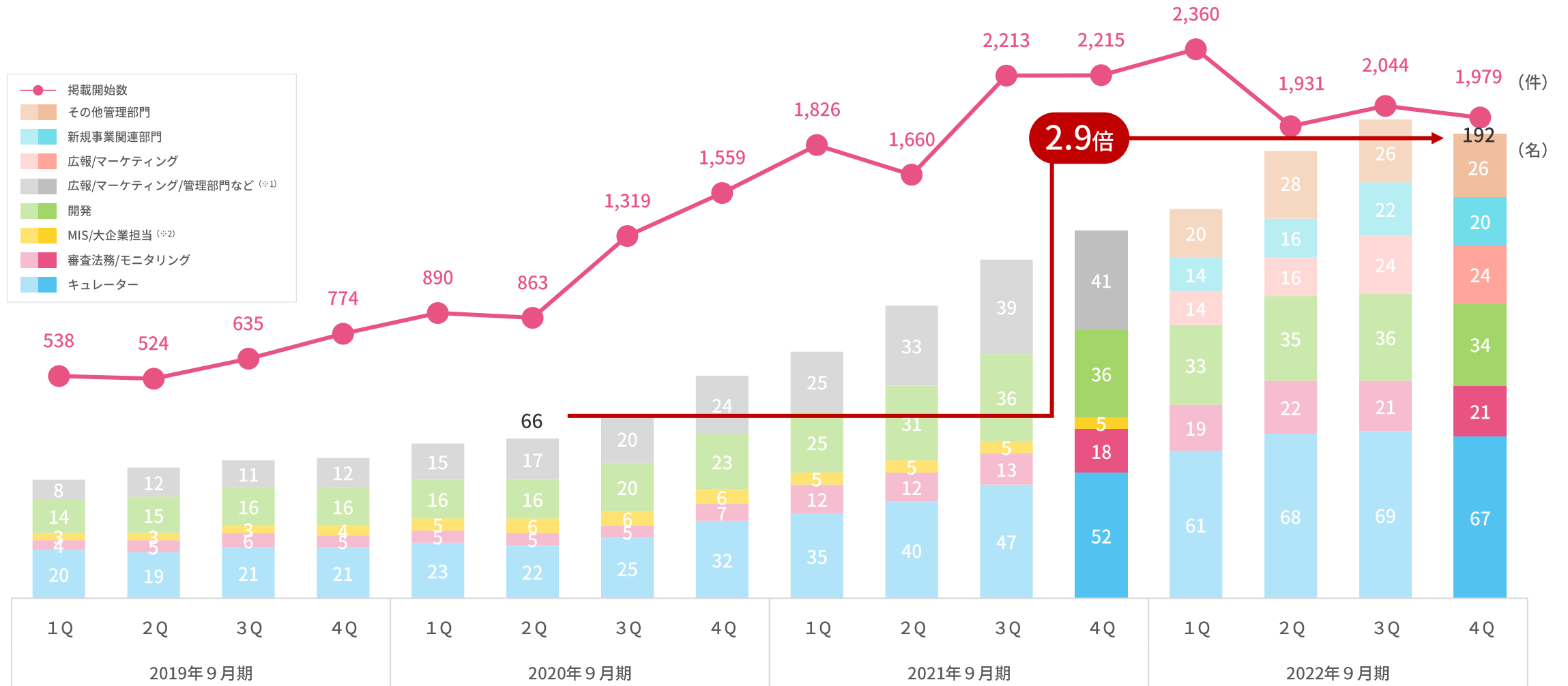


(※1) 期間中にMakuakeを訪れた人数。Googleアナリティクスの基準により集計されたアクセスUU
 (※2) CVR：コンバージョン率。MakuakeにおけるアクセスUUの応援購入率
 応援購入件数÷アクセスUU。応援購入件数はAppendixをご確認ください。

(※) 会員登録した人の累計÷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

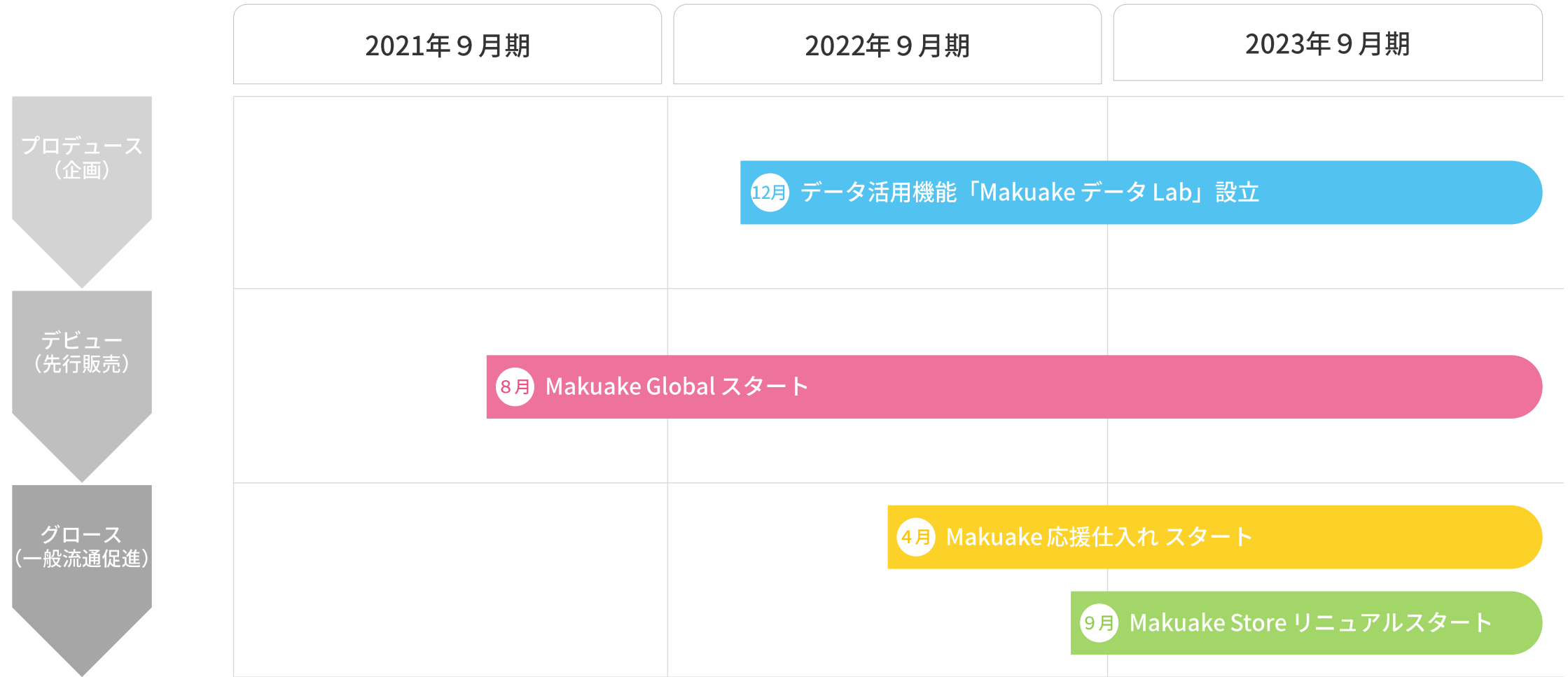
- ・コロナ禍で急増した掲載開始数の規模に合わせて上期に採用した人材の入社が3Qで完了したため、人員の増加はありませんでした。次の市場を狙っていくための人材が充実しています。



(※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。

事業生態系資産蓄積の進捗

- 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生態系を拡充するために新たな3つのサービスをスタートさせ、事業生態系資産をさらに蓄積しています。



2022年9月期4Qに掲載を始めた主なプロジェクト

- コロナ禍で起きていた一部の商品群やジャンルのプロジェクトが集中してデビューする、応援購入される傾向が解消され、消費者の多種多様なニーズに合わせて多岐に渡る商品群が人気を集めました。

ALISO
ワインに合う
寿司

応援購入総額 12,528,000円
目標金額 300,000円

1375%

サポーター 386人
残り 23日

応援購入する

【学芸大 | 完全個室 | 会員制】寿司とワインをたっぷり楽しんで1万円の限
学芸大の会員制寿司店オープン

ベルトが消える、魔法の5WAYバッグ。
SchuBelt

応援購入総額 17,630,500円
目標金額 100,000円

1763%

サポーター 918人
残り 7日

応援購入する

あのラッパーも大絶賛！ベルトが消える魔法の5WAYバッグ「SchuBELT」
ベルトが消える5wayバッグ

羽毛布団も毛布もいらない
これ一枚で
究極に暖かい
掛け布団
BRIN SLEEP

応援購入総額 70,392,795円
目標金額 1,000,000円

7039%

サポーター 2,213人
残り 40日

応援購入する

真冬でもこれ一枚で！究極の暖かさ・快適さ・清潔さを実現した布団！プレ
ブレインスリープが作る毛布のいない掛け布団

新選組 屯所
旧前川邸
東の蔵の修繕プロジェクト

応援購入総額 12,086,000円
目標金額 5,000,000円

241%

サポーター 767人
残り 23日

応援購入する

【新選組】発定期を支えた歴史的建築物「旧前川邸」東の蔵の修繕サポータ
新選組の屯所「旧前川邸」の修繕

GENKI

応援購入総額 13,956,930円
目標金額 1,000,000円

1395%

サポーター 566人
残り 終了

応援購入する

2台の音声を「同時に聴ける」イヤホン！GENKIシリーズ最新作 Waveform
2台の音声を同時に聞けるイヤホン

リラクゼーション
ブランド発！
COFO

応援購入総額 26,001,800円
目標金額 800,000円

3250%

サポーター 474人
残り 34日

応援購入する

在宅ワークデスク選びで
辿り着いた、最後のデスク。
COFO Desk Premium | Pro

至福のワークスペース、完成。理想の仕事空間を叶える夢のデスク | COFO
至福のワークスペースをかなえるデスク

革新的なApple Watch専用 エアバングル
イタリアの美・鯖江の眼鏡づくりの技
air bangle

応援購入総額 13,560,400円
目標金額 100,000円

1356%

サポーター 1,055人
残り 36日

応援購入する

日常を彩る軽くて快適な着け心地、アップルウォッチ専用エアバングルに新
鯖江の眼鏡づくり技術から生まれたバングル

PONY
The Dog Bike

応援購入総額 24,292,500円
目標金額 1,000,000円

2429%

サポーター 191人
残り 23日

応援購入する

ペットが乗れる電動バイク
ペットも乗れる電動バイク

まるでロッジのような快適空間を楽しめる
Dolce lodge

応援購入総額 30,314,735円
目標金額 300,000円

10104%

サポーター 664人
残り 終了

応援購入する

【まるでロッジのような快適空間】ロッジ型テント「Dolce lodge」
ロッジ型テント

2022年9月期4Qに掲載を始めた主なプロジェクト（大企業）

- 既存の売れ筋商品に拘らない、新たな取り組みとしての新商品をMakuakeを通してテストマーケティングする大企業のチャレンジが続きました。

MIS案件 気持ちよさ、クセになる。



応援購入総額 **23,760,000円** (Success!)

目標金額 1,000,000円

2370%

サポーター **2,000人**

残り **終了**

終了しました

THE MIZUNO ENERGY ULTRA LIGHT

高次元のクッション性×反発力で歩くのがクセになる。機能性ミニマルシューズ

ミズノ

Haier

本場フランスの「地下セラー」を自宅再現。2室2温ワインセラー誕生



応援購入総額 **11,574,500円** (Success!)

目標金額 1,000,000円

1157%

サポーター **108人**

残り **終了**

終了しました

本格的な熟成を楽しみたい人に。1台で「2つの温度」に設定できる家庭用ワ

ハイアール

自然の香りに満たされる、深呼吸を。香料研究から生まれたリトリースティック



応援購入総額 **1,600,000円** (Success!)

目標金額 300,000円

533%

サポーター **350人**

残り **終了**

終了しました

肌に塗って、自然を感じる4つの香り。資生堂の香料研究が生んだリトリースティック

資生堂

革靴を超える革靴



応援購入総額 **13,228,316円** (Success!)

目標金額 500,000円

2645%

サポーター **830人**

残り **5時間**

応援購入する

WWS

“カカトが踏める”本革ビジネスシューズ | スーツ型作業着を生んだWWSの新

WWS

NEW OPEN!

大自然堪能型ワインテラス プレミアム ツアー



応援購入総額 **790,000円** (Success!)

目標金額 500,000円

158%

サポーター **107人**

残り **終了**

終了しました

大自然を丸ごと堪能できるテラスが登美の丘ワイナリーにOPEN！特別ツアー

サントリー

日本酒を進化させる実験

Gekkeikan Studio no.3



応援購入総額 **838,500円** (Success!)

目標金額 300,000円

279%

サポーター **153人**

残り **終了**

終了しました

日本酒を進化させる実験第三弾。飲む温度で変化するトロピカルな香りと味

月桂冠

美BIDISH

食事の時間も、自分のために。美の食材にこだわったご自愛な一皿



応援購入総額 **1,330,406円** (Success!)

目標金額 500,000円

266%

サポーター **304人**

残り **53日**

応援購入する

POLA

美と向き合う【POLA】が開発、美の食材にこだわった冷凍宅食惣菜“BIDISH”

POLA

裸足のような履き心地



steppi

応援購入総額 **4,946,786円** (Success!)

目標金額 300,000円

1648%

サポーター **581人**

残り **53時間**

応援購入する

「軽い・洗える・痛くない」毎日の足元を変える新感覚撥水ニットシューズs

オンワード樫山

むぎを手軽に楽しく食卓へ

焙煎 オートミール 茶漬



伊藤園

応援購入総額 **549,240円** (Success!)

目標金額 1,000,000円

54%

サポーター **138人**

残り **23日**

応援購入する

【簡単3step】香ばしくて具沢山！小腹を満たせる伊藤園の焙煎オートミー

伊藤園

2022年9月期4Qに掲載を始めたSDGs関連プロジェクト

- SDGs（持続可能な開発目標）の目標の中でも12番「つくる責任 つかう責任」に向き合い、従来は廃棄されてしまう材料を活用した商品を開発する実行者の商品が次々と生まれています。

【デッドストックレザー×眠っていた着物】職人の手仕事で唯一無二のレザー
眠っていた着物をレザーアイテムへアップサイクル

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

名古屋港水族館30周年記念！ペンギン好きに贈る、超希少エンペラーペンギン
捨てるペンギンの羽で作る限定グッズ

12 つくる責任 つかう責任
14 海の豊かさを守ろう

エシカル素材が奏でる 香りの音階。
地域共奏のお酒。規格外のフルーツ＆野菜と芋焼酎で作る“fスピリッツ”
地域の素材を活用した限定酒

8 働きがいも経済成長も
11 住み続けられるまちづくりを
15 陸の豊かさを守ろう

ベジブロスを手軽に、おいしく。
SU PULI
ベジブロスを手軽に。栽培期間中に農薬不使用の国産野菜スープ【SUPULI】
廃棄される野菜の皮や実を活用した栄養満点スープ

3 すべての人に健康と福祉を
12 つくる責任 つかう責任
15 陸の豊かさを守ろう

Makuake ローカル共創プログラム
ゼロ・エミッション 環境配慮
THE FISH NET BAG
廃棄漁網をアップサイクル！アウトドアに最適なメッシュバッグに
廃棄漁網をメッシュバッグにアップサイクル

12 つくる責任 つかう責任
14 海の豊かさを守ろう

気軽にサステナブル
新しいお花のカタチ
エシカルフラワー
ロス対象フラワーを100%使用
気軽にサステナブル！独自製法でつくるエシカルなドライフラワーでフラワ
廃棄予定の花を使用したドライフラワー

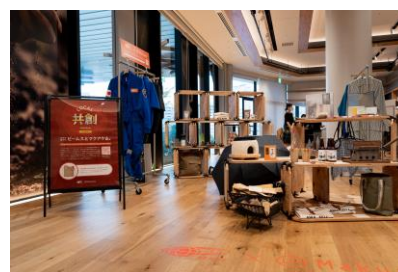
8 働きがいも経済成長も
12 つくる責任 つかう責任

作り手と消費者をつなぐリアルイベント 「Makuakeミライマルシェ2022」開催



Makuakeから生まれたユニークな商品が作り手から直接話を聞きながら体験・購入できるお買い物イベントを原宿駅前のWITH HARAJUKUにて開催

「出会う・理解する・共感する・応援する・買う」体験を通して、Makuakeの応援購入の世界観を体感できる機会を消費者に提供



プロジェクトを一緒に盛り上げる 「Makuakeアンバサダー」の募集開始

サポーター獲得



Makuake
アンバサダー
募集開始!!

日常的にMakuakeで応援購入をしているサポーターから希望者を募り、MakuakeやMakuakeに掲載されているプロジェクトを当社と一緒に盛り上げていく取り組み

サポーターからの意見により一層向き合い、Makuakeのサービス改善と拡大につなげていく

Makuake×ビームスタッフで地域の 新商品デビューをサポート

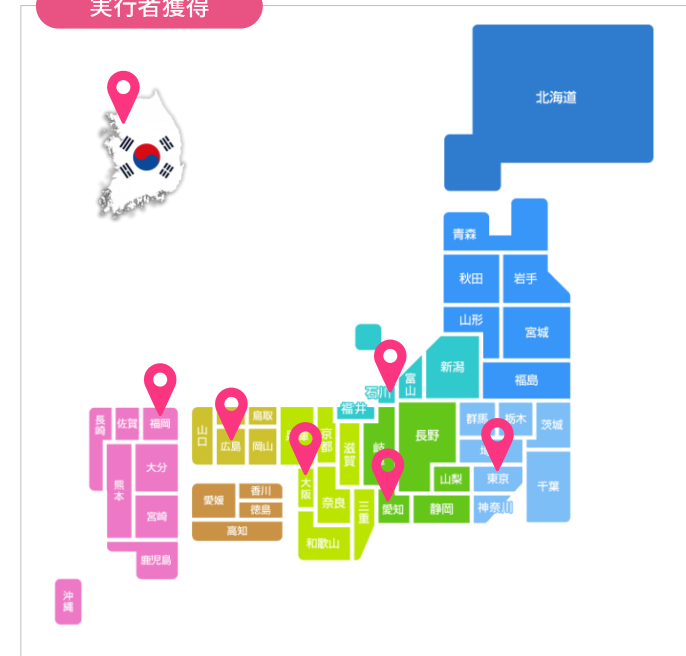
実行者獲得



「地域でつながり魅力を引き出す」をテーマに、ビームスの各店舗スタッフの個性と当社のノウハウや実績を活かし、日本各地の事業者とともにコンセプトワークや商品企画などを行い、Makuakeでの新商品デビューをサポート

マクアケ北陸拠点設立

実行者獲得



地域の事業者や、福邦銀行、福井信用金庫や北陸銀行など各地域の提携金融機関、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

Makuakeで生まれた商品だけを扱う 「Makuakeストア」がリニューアル

生態系強化



Makuakeから生まれたユニークな商品を扱うECプラットフォーム「Makuake STORE」を、9月16日に全面リニューアル

アタラシイものや体験の応援購入サービスMakuake発のユニークな商品をいつでも買うことができるECプラットフォーム。自身の興味や気分合う商品を探ることができる独自の検索軸の他、オリジナルの記事コンテンツも展開





2023年9月期計画

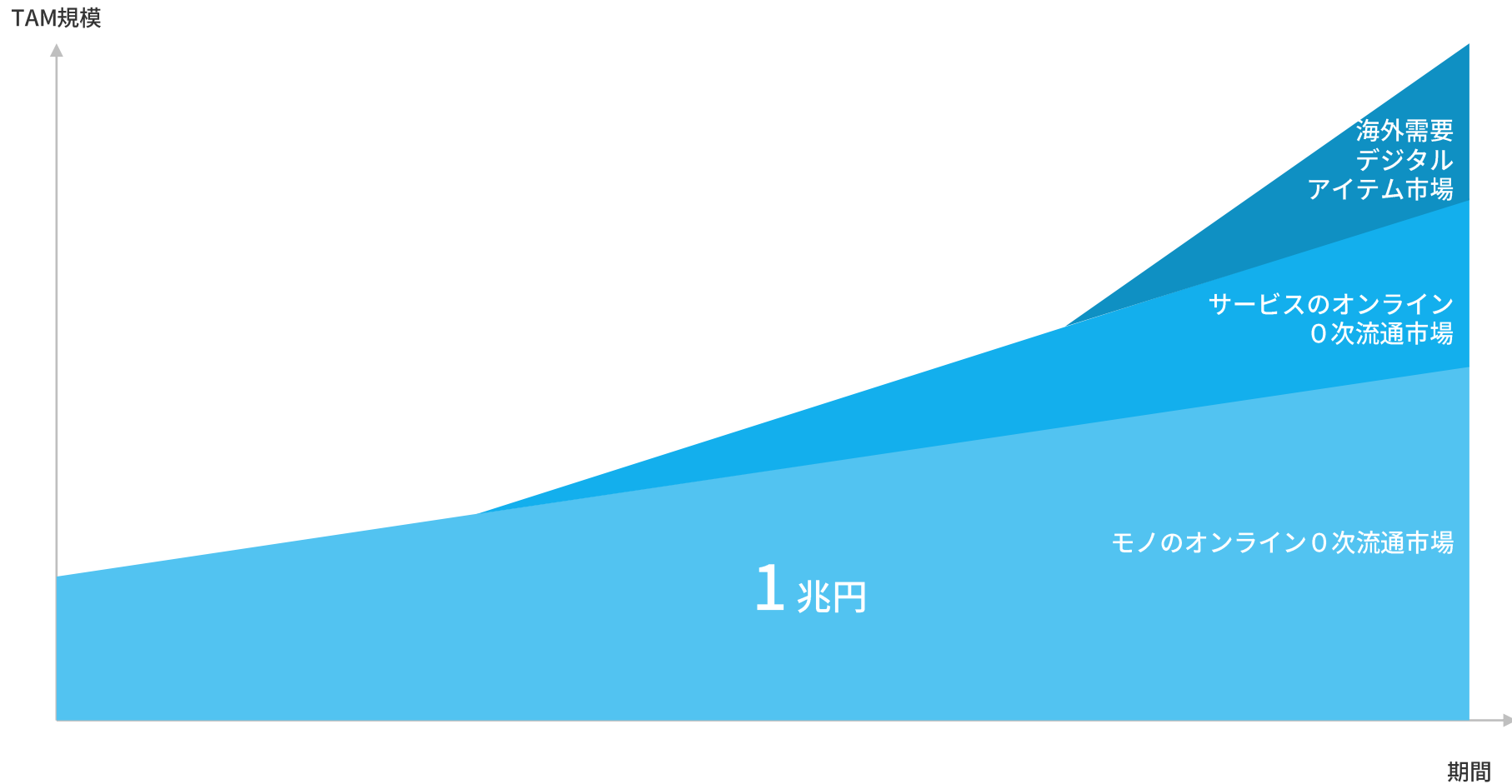
2023年9月期通期計画

- 業績はリ・オープニングや円安等の複数ある外部環境の悪材料の影響を慎重に考慮し、売上高、営業損失ともに前年同期比減少を予想しています。また、外部環境の不透明さは今後もしばらく続くと見込んでいます。

(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期 (計画)	増減額	増減率
応援購入総額：GMV (税込)	19,776	18,000	△1,776	△9.0%
売上高	4,206	3,840	△366	△8.7%
営業利益 (△損失)	△324	△880	△555	-
経常利益 (△損失)	△302	△880	△577	-
当期純利益 (△損失)	△1,347	△890	+457	-

厳しい外部環境の中獲得可能なMakuakeサービスの最大市場規模（TAM）の拡張可能性

- ・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。



2023年9月期の成長に向けた基本方針

- 人的資本への先行投資を通じて顧客満足度向上施策をより強固にし、リピート顧客による事業の安定成長基盤を強化します。また、膨大な潜在市場を顕在化するため獲得に特化した組織を構築し、顧客層をより拡大していきます。

顧客満足度の向上

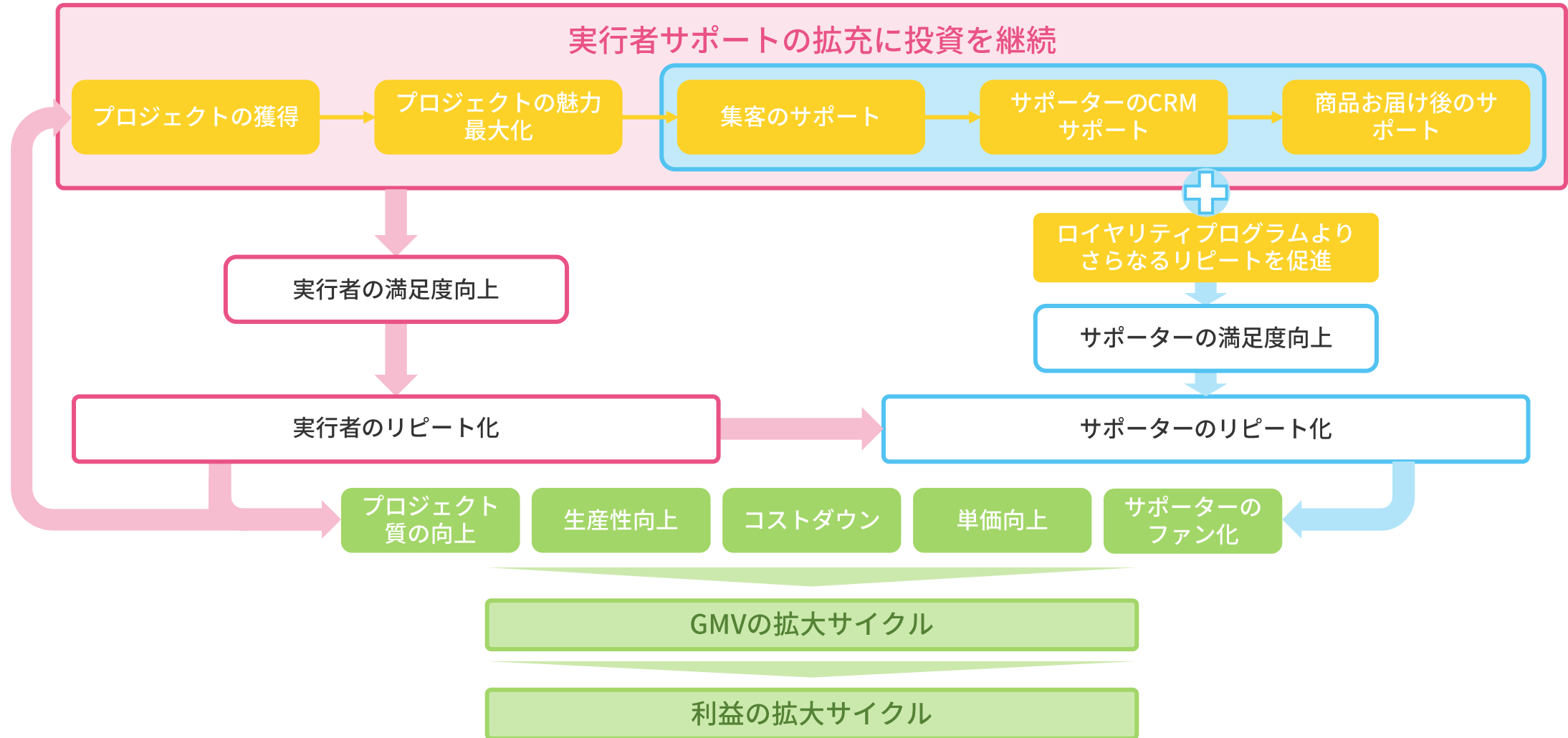
- 実行者向けのサポートを拡充/強化し、実行者の満足度向上を図ることでMakuakeのリピート利用の必然性を上げる仕組み作りに注力
- サポーターのリピート利用を後押しする構造の拡充とCRM施策に投資し、サポーターのファン化を加速
- 実行者のサポーターケアをサポートする体制を拡大し、健全性を強化することでサポーターの離脱を防止
- 顧客満足度向上のために、顧客サポートの仕組み改善や運用の徹底、顧客からのフィードバック管理等に注力。現在の人材を育成しながら、最適配置を図り、人的資本を積上げるための人件費に先行投資

顧客層の拡張

- 膨大な潜在市場に対して、新規実行者を獲得するためのマーケティング部隊を強化し、新たな実行者の獲得を強化
- 有望な潜在市場を確実に取りに行くための武器作りを強化するとともに、獲得施策のマーケティング費用に投資
- ライフスタイルにこだわりの強い消費者及びMakuakeの世界感に共感する消費者の獲得をさらに強化
- 可処分所得の高い層を取り込むための新たな施策の実施

2023年9月期に注力するリピータブルな顧客体験の仕組み

- 実行者サポートを拡充することでサポート対応の質を上げると同時にサポーター向けのリピート促進プログラムを提供し、実行者及びサポーターの満足度を向上させ、GMVの上昇サイクルを作っていきます。

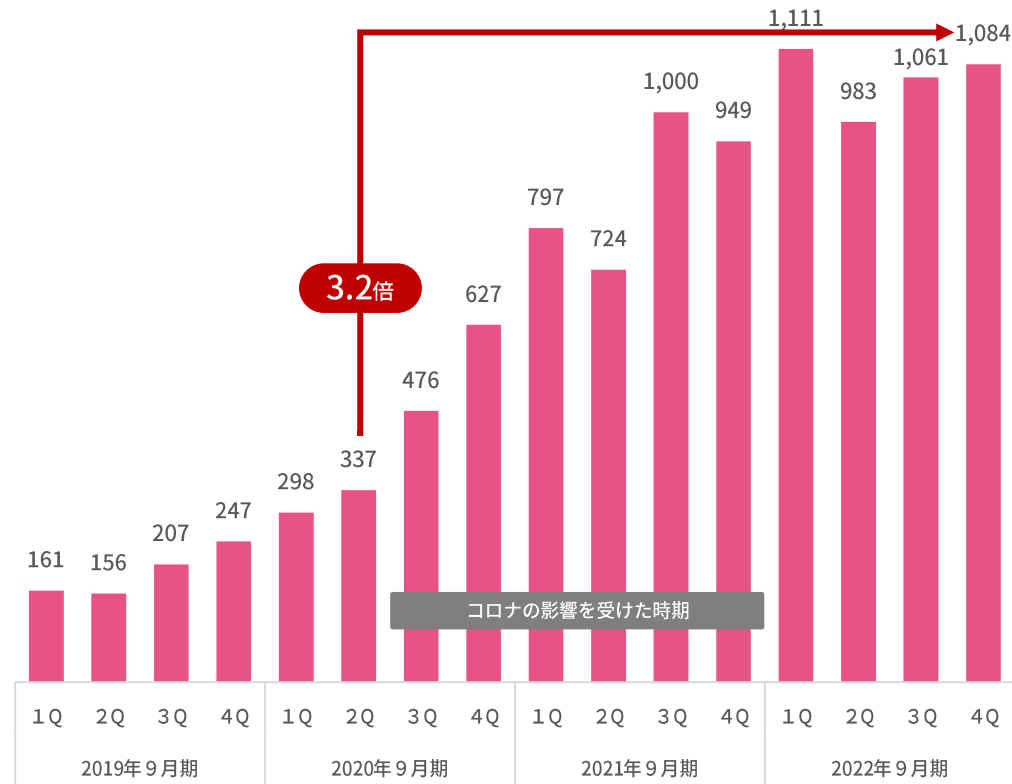


2023年9月期の成長における最重要指標

- 2023年9月期最注力していく顧客満足度の向上はMakuakeのリポート利用につながると考えており、実行者及びサポーターに係るリポート指標が当社成長施策の結果を計っていく最重要指標になると認識しています。

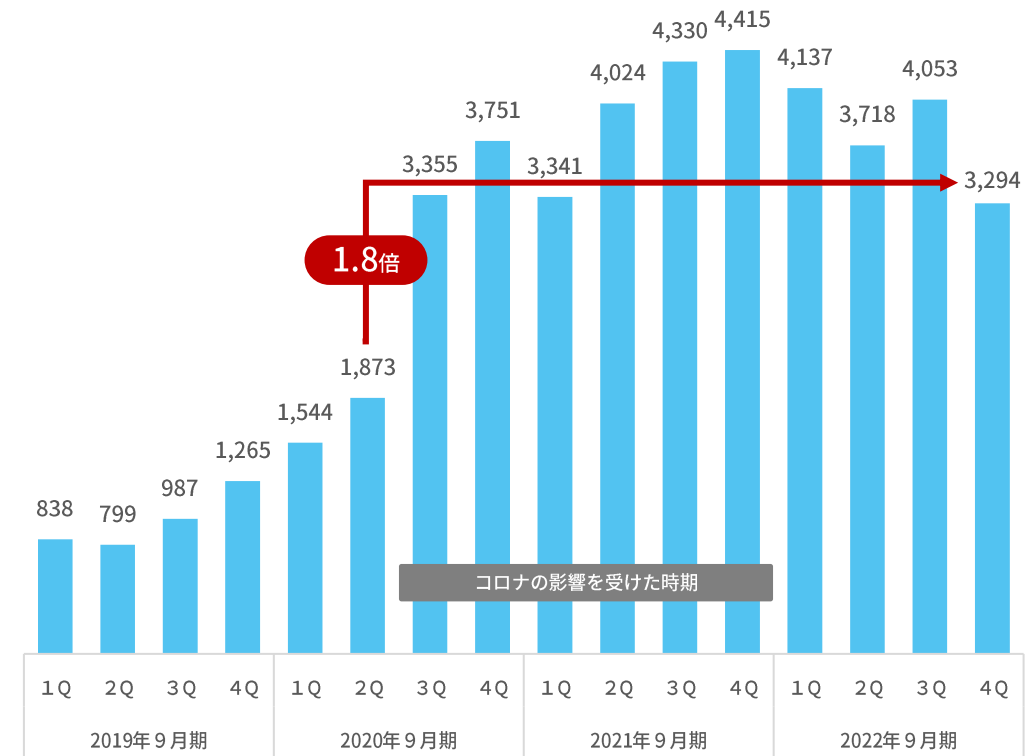
リポート実行者による掲載開始数


(単位：件)



リポート応援購入金額

(単位：百万円)





中期経営計画の 見直しについて

中期経営計画見直しの理由

- 直近の業績を踏まえた上昇要因のない地力値を再算出した上で、足元の外部環境の不透明感が継続していることを踏まえてこれまでGMV800億円を目指していた中期経営計画を見直す必要があると判断し、その作業を進めています。

直近の業績を踏まえた上昇要因のない
地力値の見直し

当社を取り巻く外部環境の不透明感が
継続中

今後の業績を予想していく上で、変動要因となるファクトが自社努力よりも影響度合いが大きい

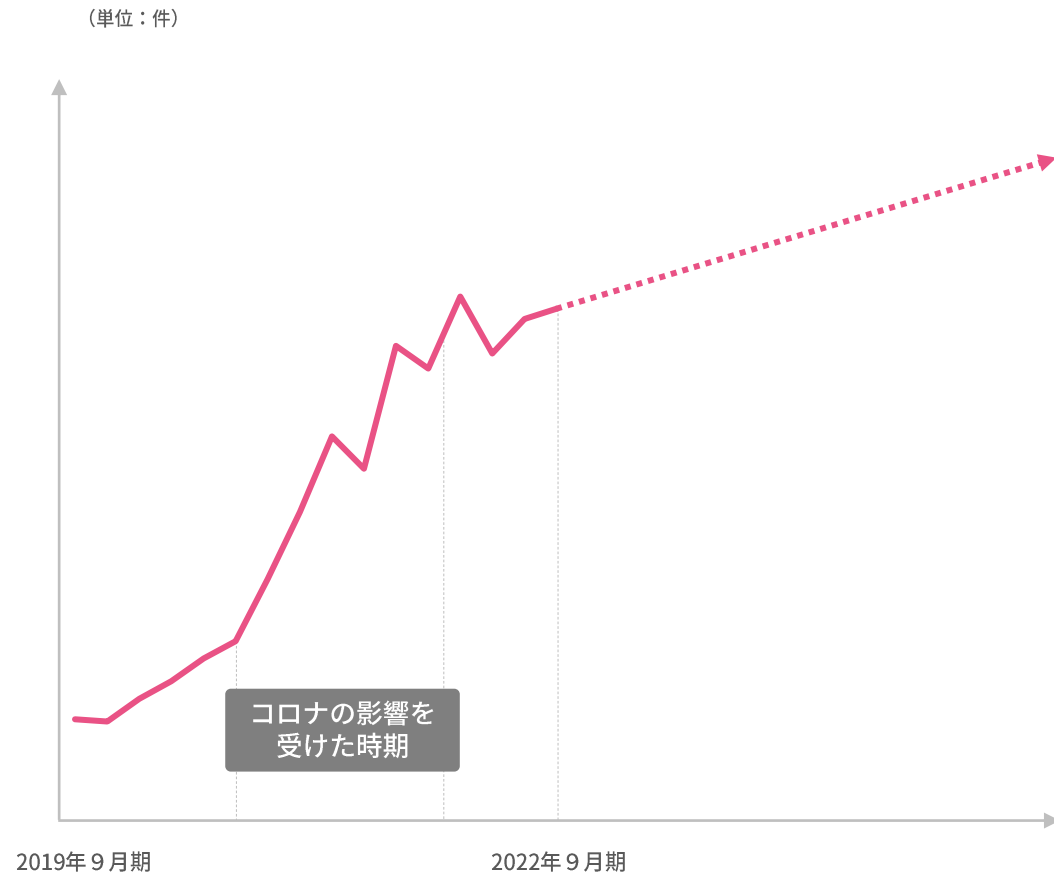
現状を踏まえた中期経営計画の見直しが必要

(※) 2023年9月期中に見直した中期経営計画を開示する予定であり、その際は本開示を更新いたします。

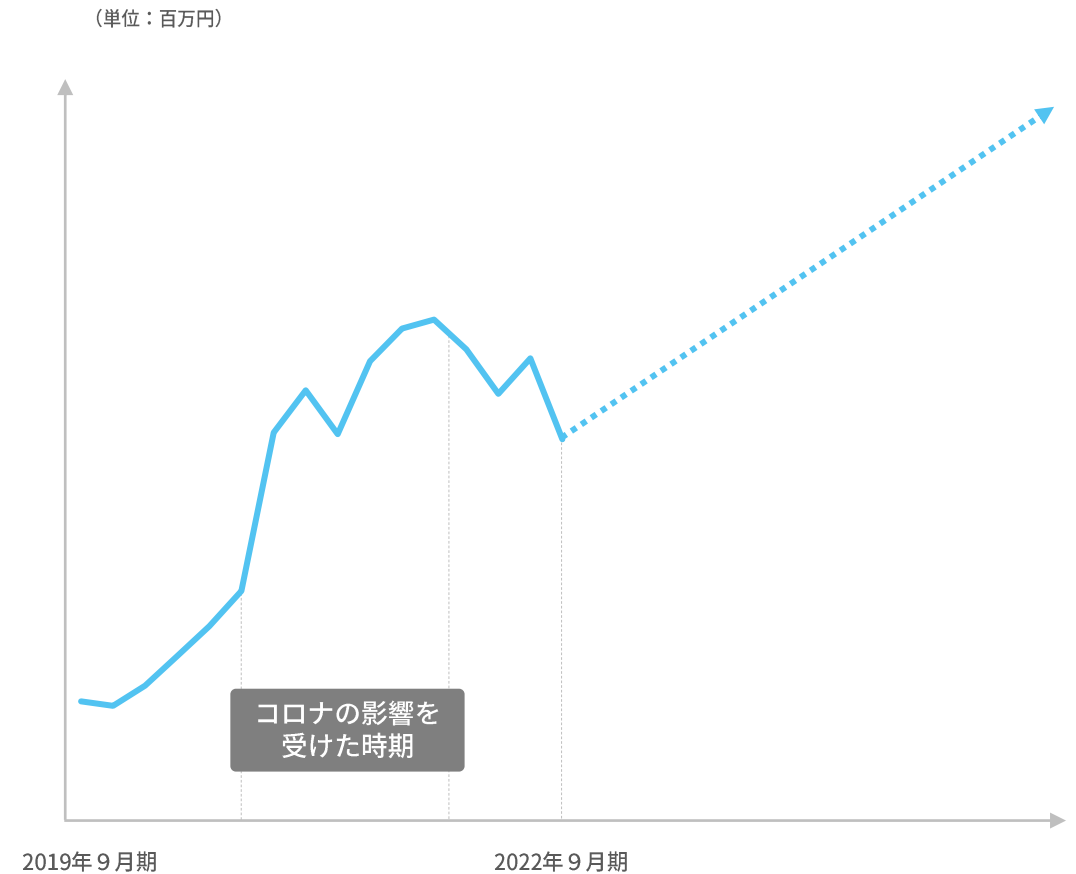
中期目標の開示について

- 中期目標は足元で不透明な外部環境要素が多く現時点で開示することは難しいと判断しています。なお、当社の継続的な成長の進捗を計測する上で最重要となるのは実行者及びサポーターのリポートに係るKPIと考えています。

リポート実行者による掲載開始数推移イメージ



リポート応援購入金額推移イメージ



中期経営計画の方針（1）

- 商品やサービスのプロデュースからグロースまでMIS、Makuake、STOREサービスを中心にMakuakeの生態系をより強化し、それぞれの規模を拡大することで事業収益のポートフォリオマネジメントを強化していきます。



中期経営計画の方針（2）

- 実行者及びサポーター資産を積上げ、両者のニーズに合わせたマッチングサービスの多角化を図ることで、GMVの拡大及び収益向上を目指していきます。



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"> ・セキュリティ監査の実施
<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>中</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」をご参照ください。



Appendix

業績概要 前年同期比 (通期)

(単位：百万円)	2021年9月期	2022年9月期	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	21,536	19,776	△1,760	△8.2%
売上高	4,621	4,206	△414	△9.0%
売上総利益	3,805	3,358	△446	△11.7%
営業利益 (△損失)	329	△324	△653	-
経常利益 (△損失)	326	△302	△628	-
当期純利益 (△損失)	246	△1,347	△1,593	-

業績概要 前年同期比 (単Q)

(単位：百万円)	2021年9月期 4Q (単)	2022年9月期 4Q (単)	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	5,807	4,136	△1,670	△28.8%
売上高	1,288	880	△408	△31.7%
売上総利益	1,031	683	△348	△33.7%
営業利益 (△損失)	128	△234	△362	-
経常利益 (△損失)	125	△235	△361	-
四半期純利益 (△損失)	116	△1,354	△1,471	-

業績概要 前四半期比 (単Q)

(単位：百万円)	2022年9月期 3Q (単)	2022年9月期 4Q (単)	増減額 (QoQ)	増減率 (QoQ)
応援購入総額：GMV (税込)	5,245	4,136	△1,108	△21.1%
売上高	1,083	880	△203	△18.8%
売上総利益	885	683	△202	△22.8%
営業利益 (△損失)	△71	△234	△163	-
経常利益 (△損失)	△70	△235	△165	-
四半期純利益 (△損失)	△54	△1,354	△1,299	-

主要指標 前年同期比（通期）

	2021年9月期	2022年9月期	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数（件）	7,914	8,314	+400	+5.1%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	62.5	52.5	-	△10.0pt
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	74.8	76.9	-	+2.1pt
アクセスUU（人）	44,347,392	53,180,469	+8,833,077	+19.9%
会員数（人）	1,874,196	2,273,866	+399,670	+21.3%
応援購入件数（件）	1,962,668	1,647,138	△315,530	△16.1%

（※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 前年同期比 (単Q)

	2021年9月期 4Q (単)	2022年9月期 4Q (単)	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数 (件)	2,215	1,979	△236	△10.7%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	42.8	54.8	-	+11.9pt
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	76.0	79.6	-	+3.6pt
アクセスUU (人)	14,442,316	13,057,289	△1,385,027	△9.6%
会員数 (人)	1,874,196	2,273,866	+399,670	+21.3%
応援購入件数 (件)	524,737	367,131	△157,606	△30.0%

(※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 3Q (単)	2022年9月期 4Q (単)	増減額 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	2,044	1,979	△65	△3.2%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	51.9	54.8	-	+2.9pt
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	77.3	79.6	-	+2.4pt
アクセスUU (人)	13,880,515	13,057,289	△823,226	△5.9%
会員数 (人)	2,195,111	2,273,866	+78,755	+3.6%
応援購入件数 (件)	448,387	367,131	△81,256	△18.1%

(※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。)

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12月28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及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