

Makuake

2023年9月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社マクアケ
(証券コード：4479)



決算情報

業績

- 実行者及びサポーターのリポート化施策を推進し、GMV、売上高、営業損失ともに概ね計画通り着地
- ソフトウェア償却費の増加により売上総利益率が微減し、81.6%となったが、事業構造に変化はなく、従来の売上総利益率範囲の80%-85%内で推移
- 社内ROI基準に沿った広告運用を徹底し、前四半期比2.5%減少した広告宣伝費でGMV計画を達成

KPI

- リポート掲載開始数は1月及び2月における季節性要因により減少。3月は伸び基調に転換したが、前四半期比で減少
- リポート応援購入金額は1月及び2月に掲載開始数が減少する季節性影響により縮小したが、3月は掲載開始数の増加やサポータ向けリポート化施策により回復。Q合計としては前四半期比微減

体制

- データLabの分析データに基づき前月における課題をタイムリーに把握することで、社内で共通認識を持ってスピーディーに次のアクションについて意思決定できる体制が確立。月間の目標達成に対するPDCAの質が飛躍的に向上

外部環境

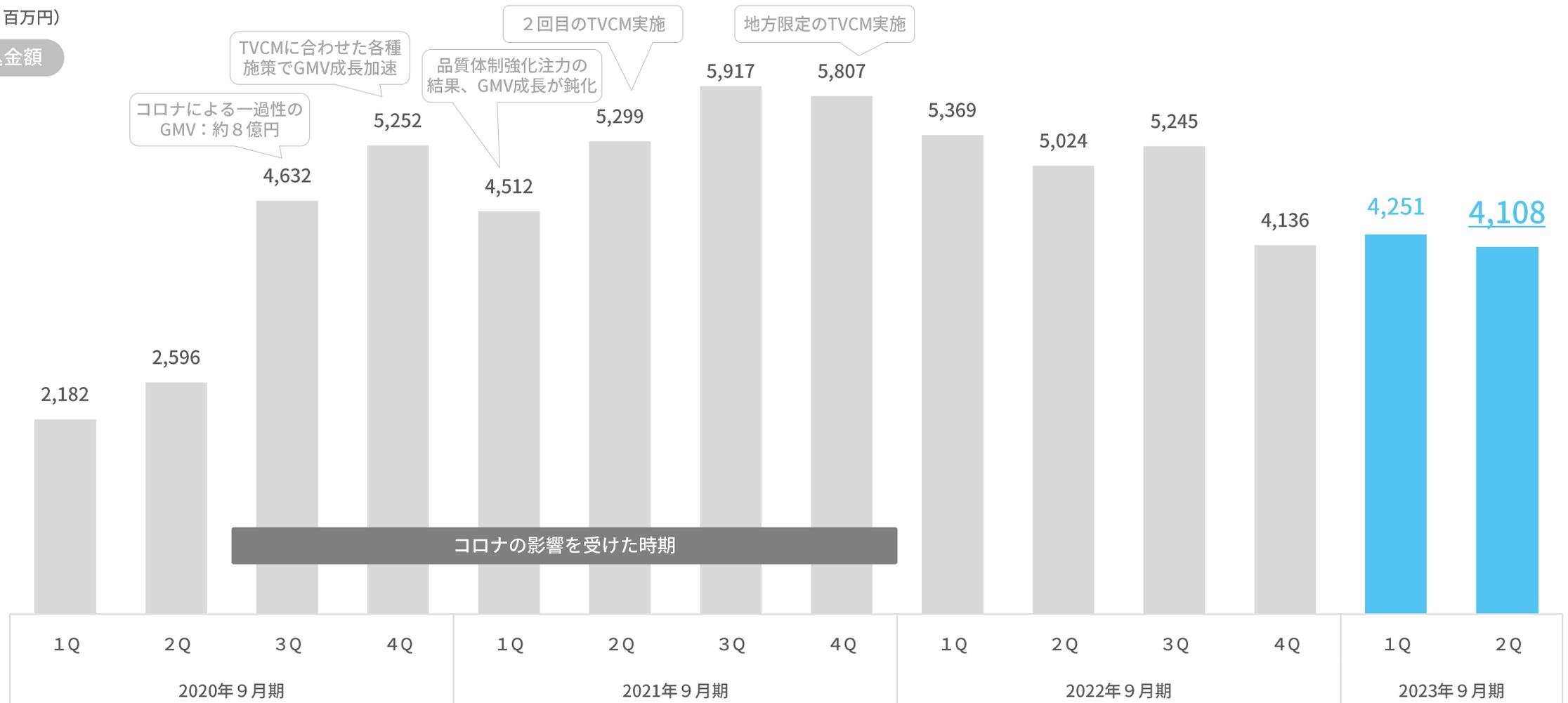
- 全国旅行支援の継続や海外旅行の増加により旅行及び宿泊に対する消費拡大が継続
- オフラインでの買い物も引き続き増加傾向
- 1月から中国の稼働再開が本格化し、中華圏企業の新商品開発が活発化

応援購入総額（GMV）の四半期推移

- 年始明け後は企業の稼働が緩やかに戻ることや2月において営業日数が少ない等の季節性により、掲載開始数が減少したことでGMVが前四半期比3.4%減少しましたが、計画通りの着地となりました。

(単位：百万円)

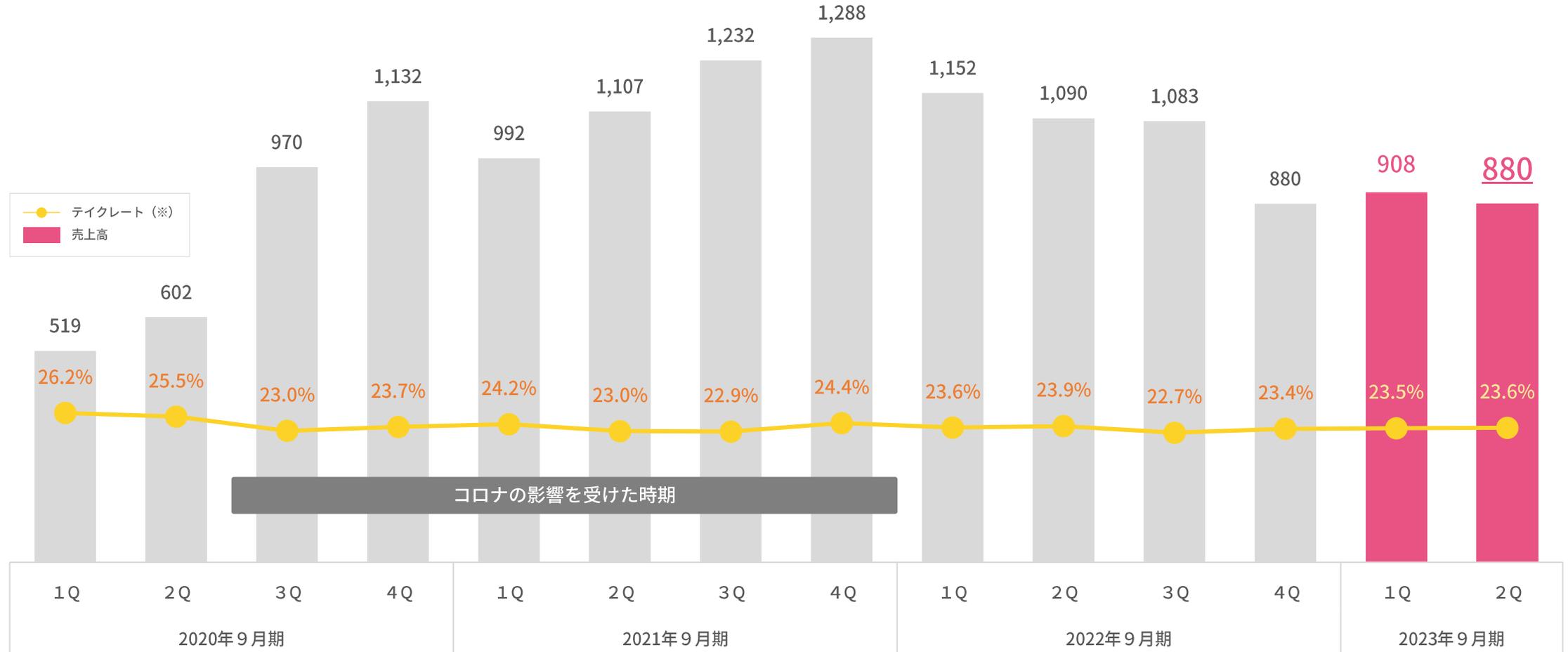
税込金額



売上高及びテイクレート推移

- 広告代行売上を含む付随サービスのその他売上が増加したことで、売上高は前四半期比でGMVの減少幅より少ない3.0%の減少となりました。また、テイクレートが0.1pt上昇しました。

(単位：百万円)

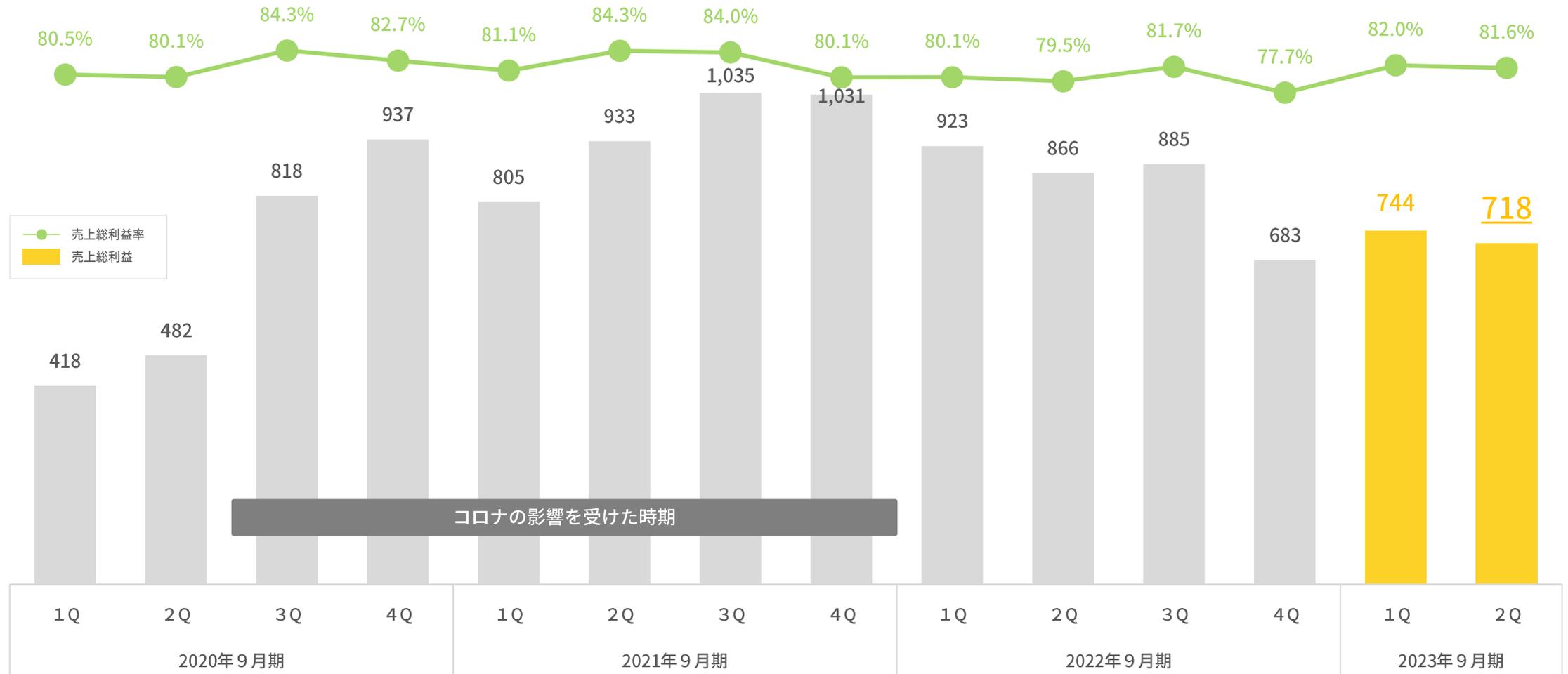


(※) テイクレート=売上高/(応援購入総額/1.1) : Makuakeサービスの手数料20%は創業以来変化なし

売上総利益及び売上総利益率推移

- 今期から資産計上しているソフトウェアの償却費が微増したことによって売上総利益率が0.4pt微減しましたが、事業構造に変化はなく、従来の売上総利益率範囲の80%-85%内で推移しています。

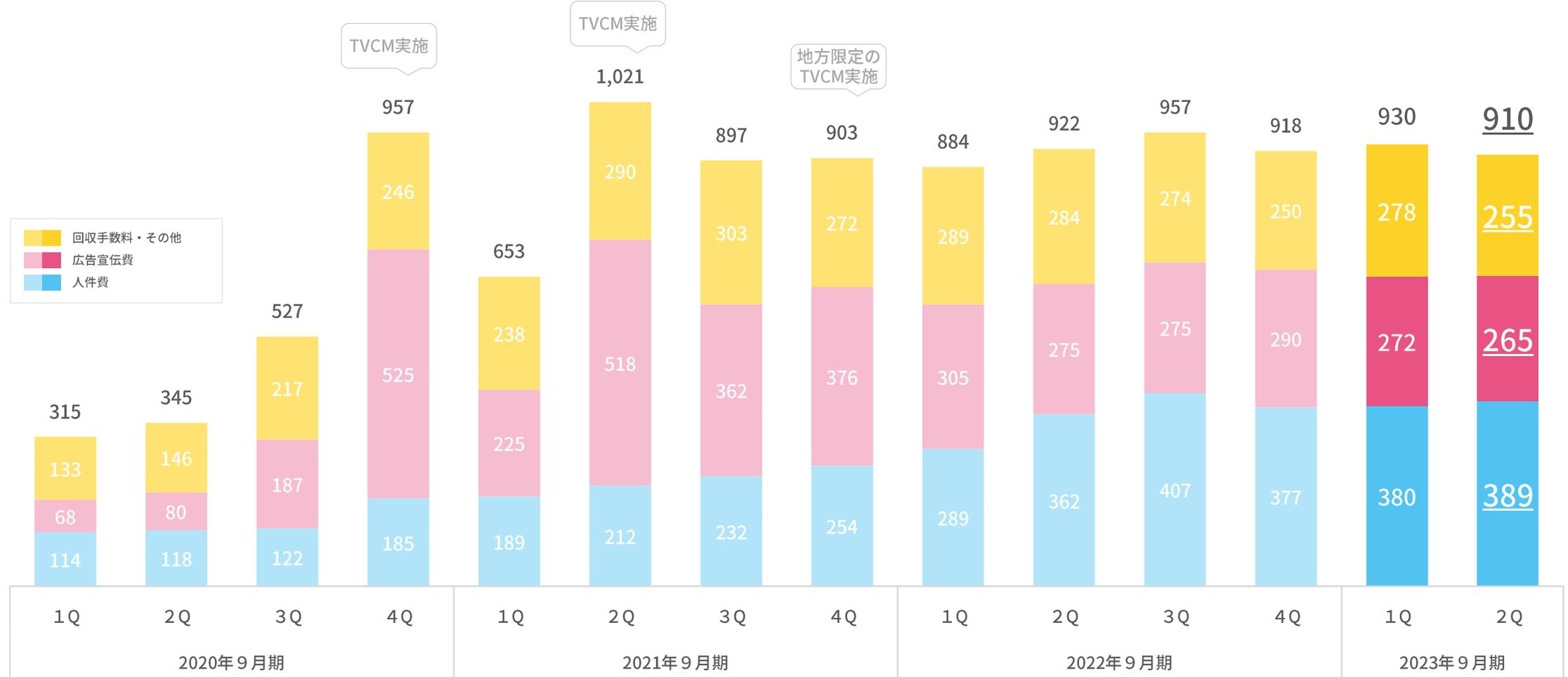
(単位：百万円)



販管費推移

- 実行者及びサポーターのリポート化を支える機能開発を増やした結果、人件費が伸びました。一方、社内ROI基準に沿った広告運用を徹底し、広告宣伝費を前四半期比2.5%削減した上でGMV計画を達成しました。

(単位：百万円)

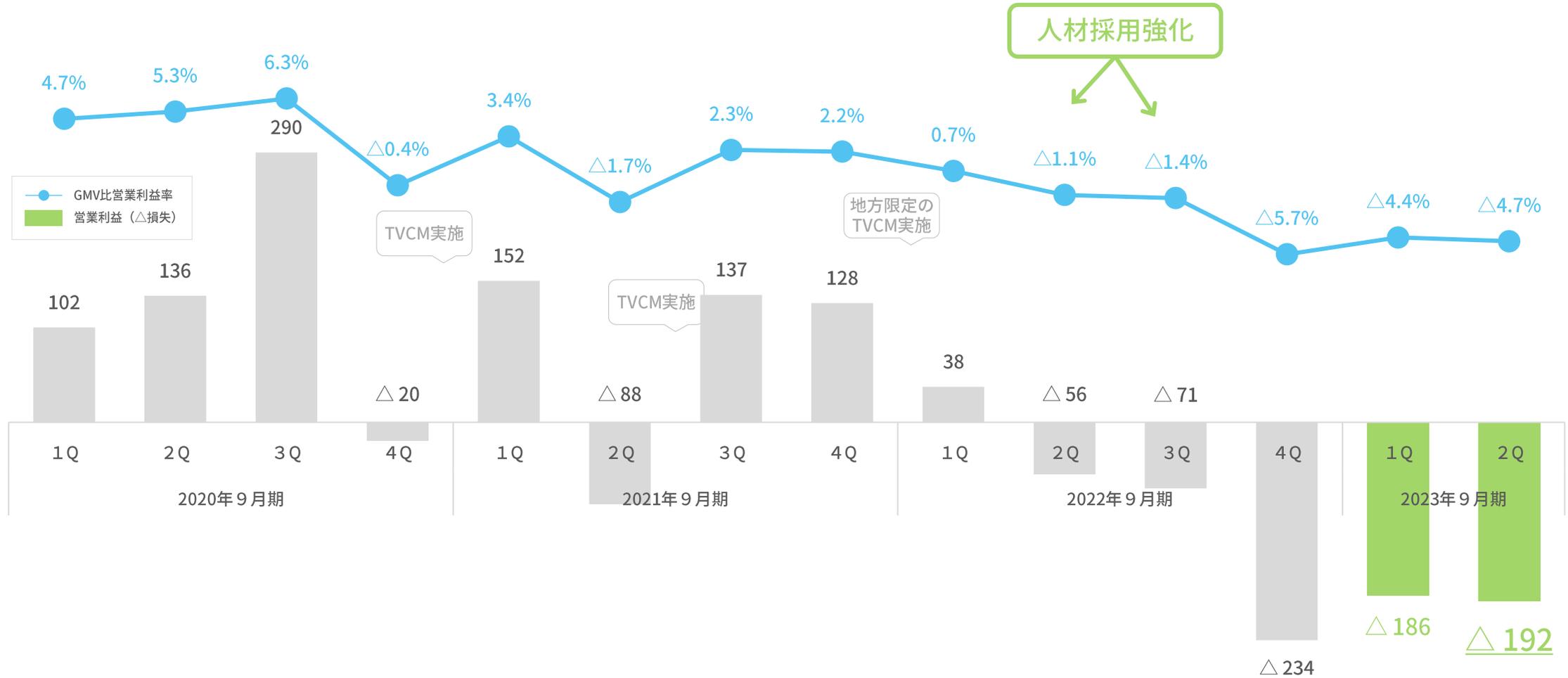


(※) 2022年9月期2Qから人件費の科目を見直しています。

営業利益（△損失）及びGMV比営業利益率推移

・ 季節性によるGMVの低下及び売上高の減少で営業損失が前四半期比約△580万円となりましたが、計画範囲内の推移となりました。

(単位：百万円)

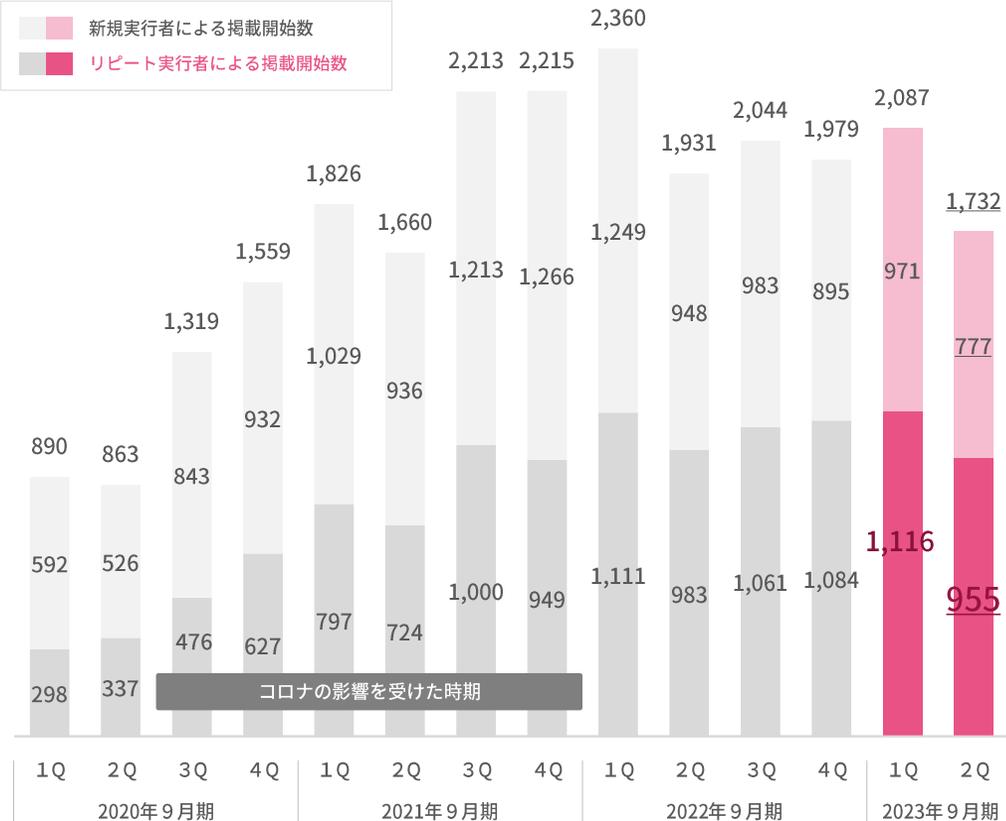


最重要指標：リピート実行者による掲載開始数及びリピートの応援購入金額の推移

・2Qの季節性により、1月、2月のリピート実行者による掲載開始数及びリピート応援購入金額が減少しましたが、3月に伸び基調に転換しました。結果、リピート応援購入金額のQ合計としては前四半期比微減となりました。

(単位：件)

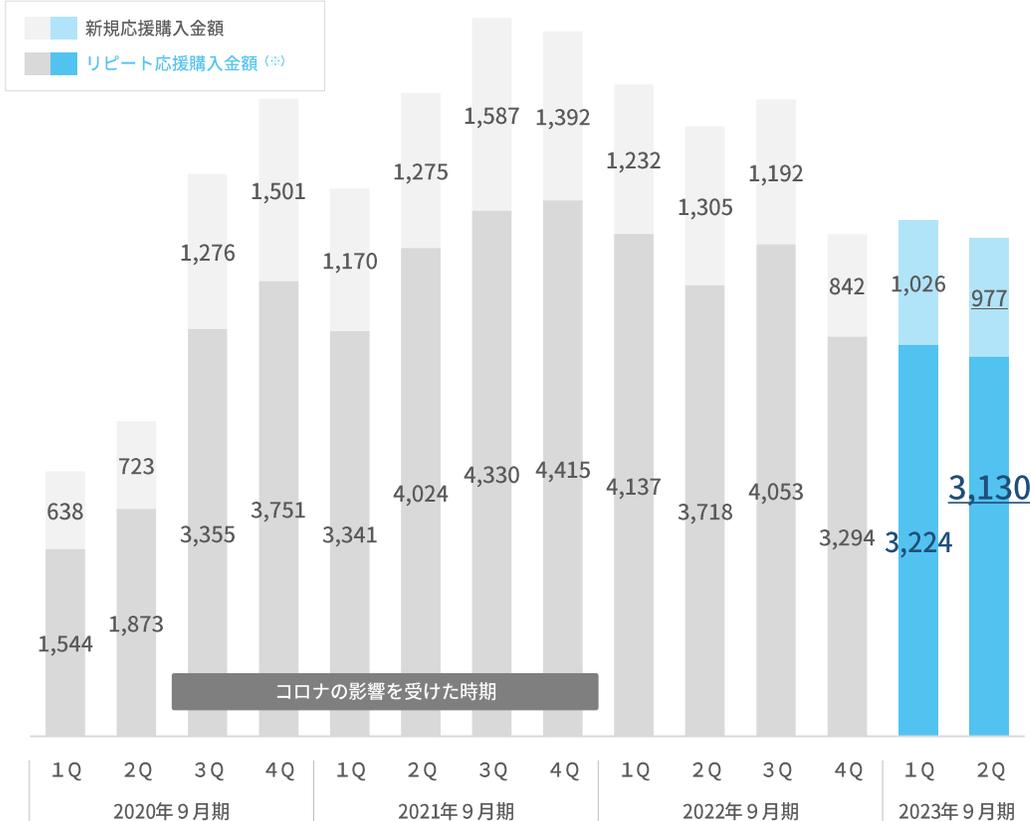
新規/リピートの掲載開始数



(※) 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

(単位：百万円)

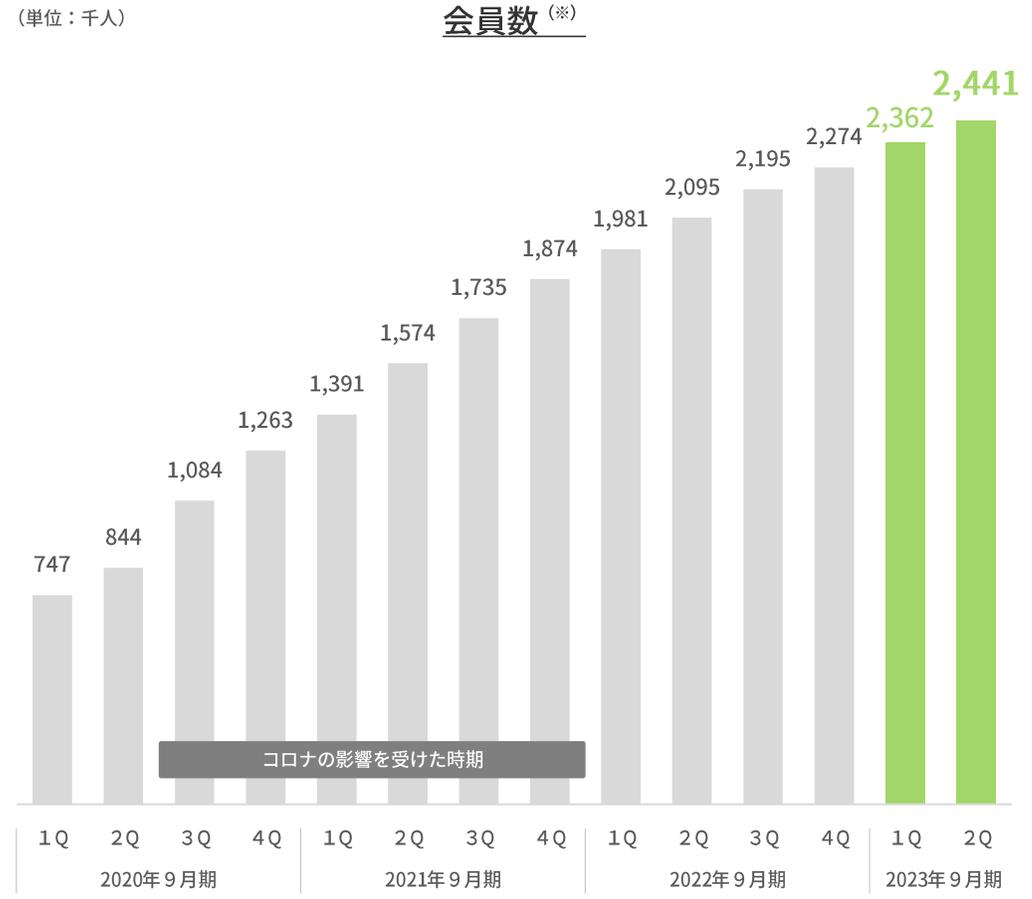
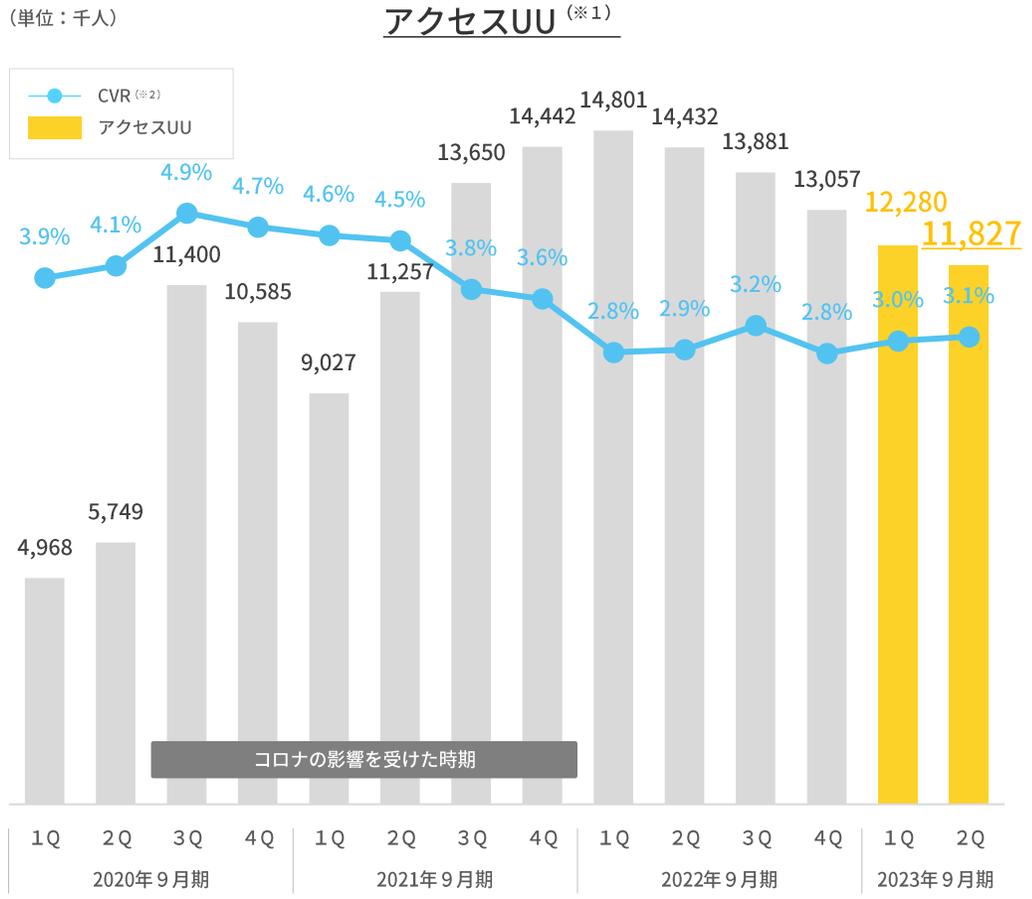
新規/リピートの応援購入金額



(※) 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

その他指標の推移

・オフラインで消費する時間やお金が増加している外部環境に変化はなく、引き続きアクセスUUが減少しましたが、減少傾向は緩やかになりつつあります。会員数は堅調に増加しています。

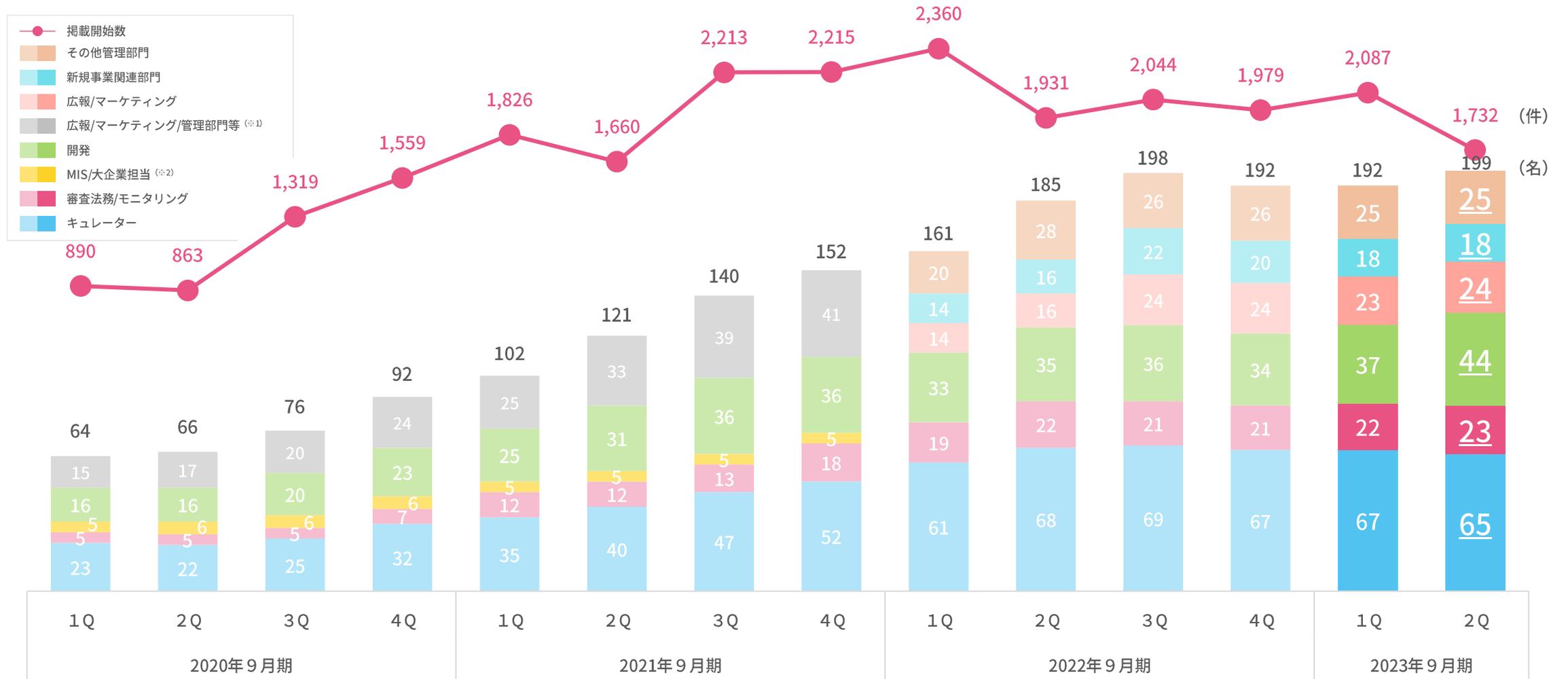


(※1) 期間中にMakuakeを訪れた人数。Googleアナリティクスの基準により集計されたアクセスUU
 (※2) CVR：コンバージョン率。MakuakeにおけるアクセスUUの応援購入率
 応援購入件数÷アクセスUU。応援購入件数はAppendixをご確認ください。

(※) 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

- 新機能開発のために開発人員を増やしましたが、他部署においては部署間異動を中心に適材適所を図り、必要人員を確保しています。今期は現在の人員数で案件対応が可能と判断しており、大きな人員採用は計画していません。



(※1) 2022年9月期1Qから「広報/マーケティング/管理部門等」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。

2023年9月期2Qに掲載を始めた主なプロジェクト

- 外出する機会が増えていることから宿泊券や飲食店の会員権、ファッションアイテム等が多く応援購入されました。他方で、コロナ禍で変化した生活様式によりお家の時間を豊かにするアイテムへの需要は継続しています。

カジュアルなのに高機能。オンオフ使える2階建て構造-FLOORPACK Flex
高機能の2階建て構造バックパック

【福岡市内から60分】全客室にサウナ・水風呂を完備した旅館が大大分県日田
全室サウナ付きサウナ温泉旅館の宿泊券

あなたのことが大好き！1000もの感情を分かち合う、癒しのLoona（ルー）
1000の感情を分かち合う家族ロボット

ChatGPTで無限に広がる会話体験！進化したキャラクター召喚装置Gatebox
ChatGPTと連携したキャラクター召喚装置

【限定募集・完全会員制】にくがどうの鮭 その名も！？超切腹 鮭 贈殺案件
人気焼肉屋グループが展開する完全会員制鮭屋会員権

アウトドアスパイス『海のほりにし』が爽やかに登場！
レモン風味のアウトドアスパイス

100年の時が流れる国指定重要文化財「日詰平井邸」醸造所復活へ！酒造の自由に挑戦
重要文化財の醸造所の新ジャンルクラフトサケ

【帽子は形が命】匠の11枚剥ぎ構造で、似合わない人ゼロへ！第3弾-J-FITの匠の11枚剥ぎ構造で快適追求設計した帽子

理想の身体・健康的な生活を手に！直接飲めるから毎日続けられるタンブラー
コードレスで持ち運び自由なタンブラー型ミキサー

2023年9月期2Qに掲載を始めた主なプロジェクト（大企業）

- 大企業は一度Makuakeを利用すると繰り返し利用する傾向が強く、2Qにおいてもリピート利用が目立ちました。また、全く新しい領域へ挑戦する新商品で新規顧客層の獲得を狙うプロジェクトも増えています。

掃除の常識を覆す。掃除機がAnkerから誕生。マッハV1 Ultra

応募購入総額 **96,452,830円** (目標金額 1,000,000円) Success!

104%

サポーター 1,117人

残り 終了

終了しました

掃除の常識を覆す。スチーム×水拭×強力吸引 マッハV1 Ultra | Anker

きっとまだ、このカカオを知らない。

応募購入総額 **11,043,520円** (目標金額 1,000,000円) Success!

116%

サポーター 1,306人

残り 終了

終了しました

「チョコレートは明治」の本気の挑戦！カカオというフルーツの新しい愉し

明治

子どもが自分で塗りたくなる泡の保湿剤

POLA ORBIS GROUP StaSta

応募購入総額 **367,505円** (目標金額 150,000円) Success!

145%

サポーター 54人

残り 48日

応募購入する

楽しいから自分で塗りたくなる！3児ママが本気で開発、お風呂でも使える

ポーラ・オルビスグループ

とってる姿も愛おしい

いぬ・ねこ用 足形作成キット

ペットちゃん

全く汚れない

応募購入総額 **7,201,640円** (目標金額 500,000円) Success!

146%

サポーター 2,701人

残り 終了

終了しました

汚れない。だから一緒に楽しめる。シヤチハタ発、ペット用足形作成キット

シヤチハタ

老舗シューズメーカーと超柔軟ゲル素材メーカーとの共同開発 meta insole

「極上」の履き心地

【姿勢補正】
【アーチサポート】
【歩行サポート】

madras

応募購入総額 **3,153,000円** (目標金額 100,000円) Success!

115%

サポーター 286人

残り 終了

終了しました

足裏から姿勢を補正し、快適な歩行をサポートするマドラス社製metaインソ

madras

あのお菓子のスニーカー!?

Calbee

応募購入総額 **4,059,000円** (目標金額 500,000円) Success!

111%

サポーター 266人

残り 終了

終了しました

履きだしたらキリンがない！大人気お菓子から国産スニーカーが登場！

カルビー

おうちでフォアグラ?

濃厚リッチで、なめらかな口どけ。

ぐらふお

Gyoza Teiki

応募購入総額 **1,611,854円** (目標金額 500,000円) Success!

12%

サポーター 465人

残り 46日

応募購入する

新次元のフォアグラ体験「グラフォア」新技術で鶏レバーが濃厚リッチに！

日本ハム

アウトドアで、音楽を自由に。

サイレントライブモード搭載

SPEAKER-1 OUTDOOR SOUND

ELECOM

応募購入総額 **2,988,800円** (目標金額 500,000円) Success!

12%

サポーター 226人

残り 30日

応募購入する

アウトドアが変わる！周りを気にせず音楽を仲間とシェアして楽しめる革新

エレコム

この一枚が雰囲気を変える。

いつでも頼れる本格的なジャケットを、東京テクニクスに。TOKYO TEX 日本製ウインターパーカー

応募購入総額 **1,584,000円** (目標金額 500,000円) Success!

11%

サポーター 48人

残り 終了

終了しました

一枚で服装がキマる。都会的で洗練された高機能アウターを原価率60%の最

TOKYO BASE

2023年9月期2Qに掲載を始めたSDGs関連プロジェクト

- これまで捨てられていたものを活用したアップサイクル商品やゴミの排出量自体を減らせる商品等、環境保全のためにゴミ問題にフォーカスを当てたプロジェクトが多数ありました。

八百屋の作る本気のドライフルーツ

廃棄される規格外フルーツを活用したドライフルーツ

12 つくる責任
つかう責任

♻️

りんごの搾りかすを発酵させた除菌スプレー

12 つくる責任
つかう責任

♻️

害獣として駆除される鹿革を加工した財布やカバン

12 つくる責任
つかう責任

♻️

洗って繰り返し使えるペットトイレ

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

12 つくる責任
つかう責任

♻️

ラップのように使えるストレッチフィルムの密閉容器

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

♻️

食品の酸化/劣化を防ぎフードロスを減らす真空パック機

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

SHOP CHANNELを運営する ジュピターショップチャンネルとの協業

実行者支援

サポーター獲得



Makuakeで生まれた実行者の商品が、プロジェクト終了後に1次流通市場でより広がるようショップチャンネルにて紹介

また、ショップチャンネルにてこれまで紹介された商品の事業者の中で0次流通市場に挑戦したい事業者の新商品のMakuakeデビューを支援

JOURNAL STANDARD FURNITURE プロデュースの新商品を渋谷店にて展示

実行者支援

サポーター獲得



JOURNAL STANDARD FURNITUREによるプロデュースを受けMakuakeにて新商品を発表した全11事業者の商品を特設ページに集約し公開

同時にJOURNAL STANDARD FURNITURE渋谷店にて商品を展示し、消費者が実際に商品に触れ、より深く理解した上で、気になったものをMakuakeから応援購入できる体験を提供

無印良品 グランフロント大阪に Makuakeを実施した事業者が出店

実行者支援

サポーター獲得



無印良品グランフロント大阪の「つながる市」に関西地方（2府4県）の実行者、全7社が出店

地元の実行者や産業に対する生活者の理解や応援の気持ちを深め、実行者が地元でのファンづくりをしやすい環境に導くことで、地域におけるモノづくりを促進し、ひいては地域全体の活性化を支援していくことを目指す

海外事業者向けのイベント「Makuake Global Meetup」を中国・深圳にて開催

実行者獲得



中国の事業者のさらなるMakuake活用促進と、日本市場進出へのサポートを加速するために、「Makuake Global Meetup@Shenzhen」を中国・深圳にて開催

イベントには当社メンバーの他に、楽天グループ株式会社 趙岩氏、FOS株式会社 創立者CEO 吉良優杜氏、MadSpace 創立者CEO王磊氏をゲストにお招きし、それぞれの視点から日本市場進出についてアドバイスし、実行者の日本進出をサポート

2023年1月1日（日）より2023新春お年玉応援クーポンキャンペーンを開始

サポーター獲得



2023年1月1日（日）より、期間中に一定基準の応援購入をしたサポーター2,023名に1,000円分の応援クーポンが抽選で当たる「2023新春 お年玉応援クーポンキャンペーン」を開始

応募条件：

- ① Makuakeに会員登録されている方
- ② キャンペーン期間中に7,000円（税込）以上の応援購入をされた方
- ③ 応募方法にてキャンペーンに参加いただいた方



中期経営計画

(2 0 2 3 年 9 月 期 - 2 0 2 5 年 9 月 期)

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

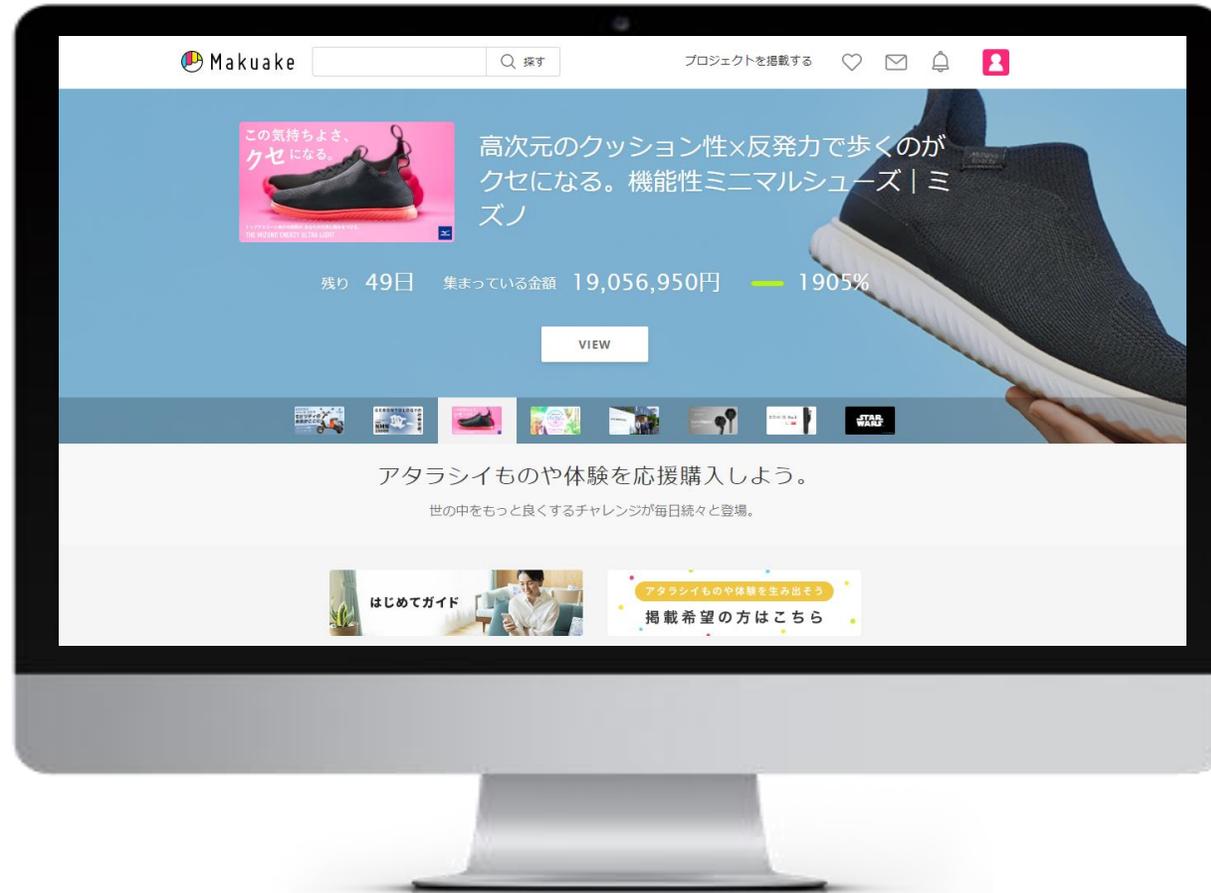
世界をつなぎ、アタラシイを創る

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

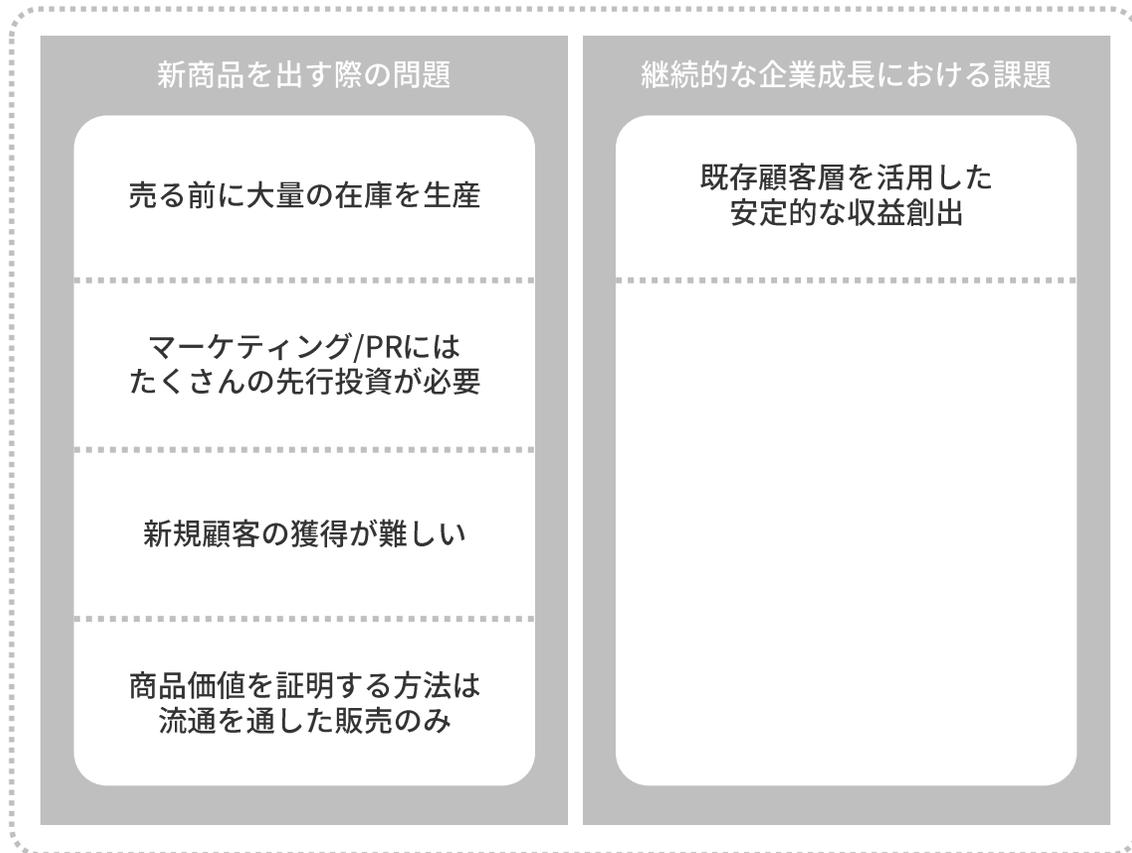
- 事業者は企画中の新商品や新サービスをMakuakeで先行販売でき、消費者は気に入った商品を応援の気持ちを含めて先行購入できる仕組みです。



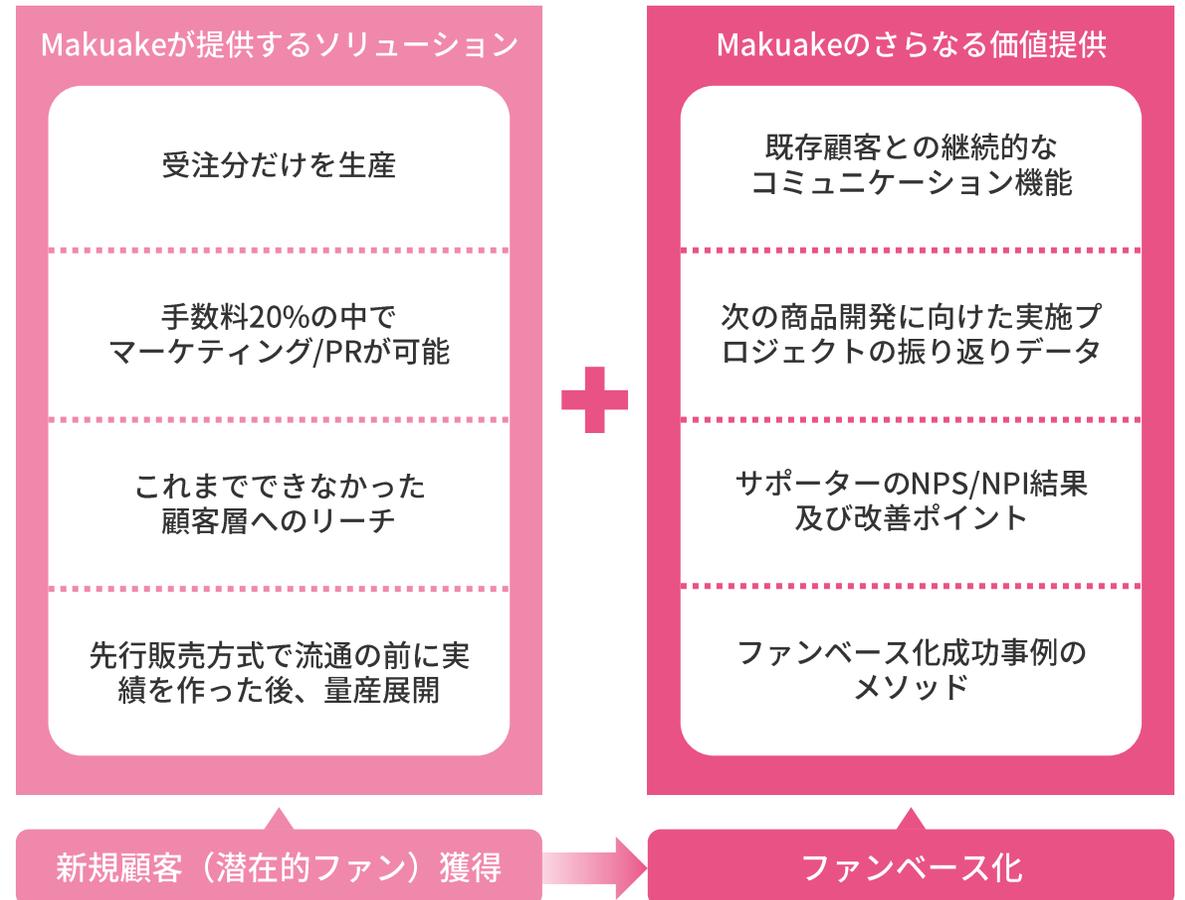
Makuakeの提供価値：事業者側

- 流通におけるリスクや負担の回避のみならず、持続可能な事業成長のための商品創出の構造作りを支援し、企業の顧客をファンベース化するメカニズムを提供しています。

従来の流通

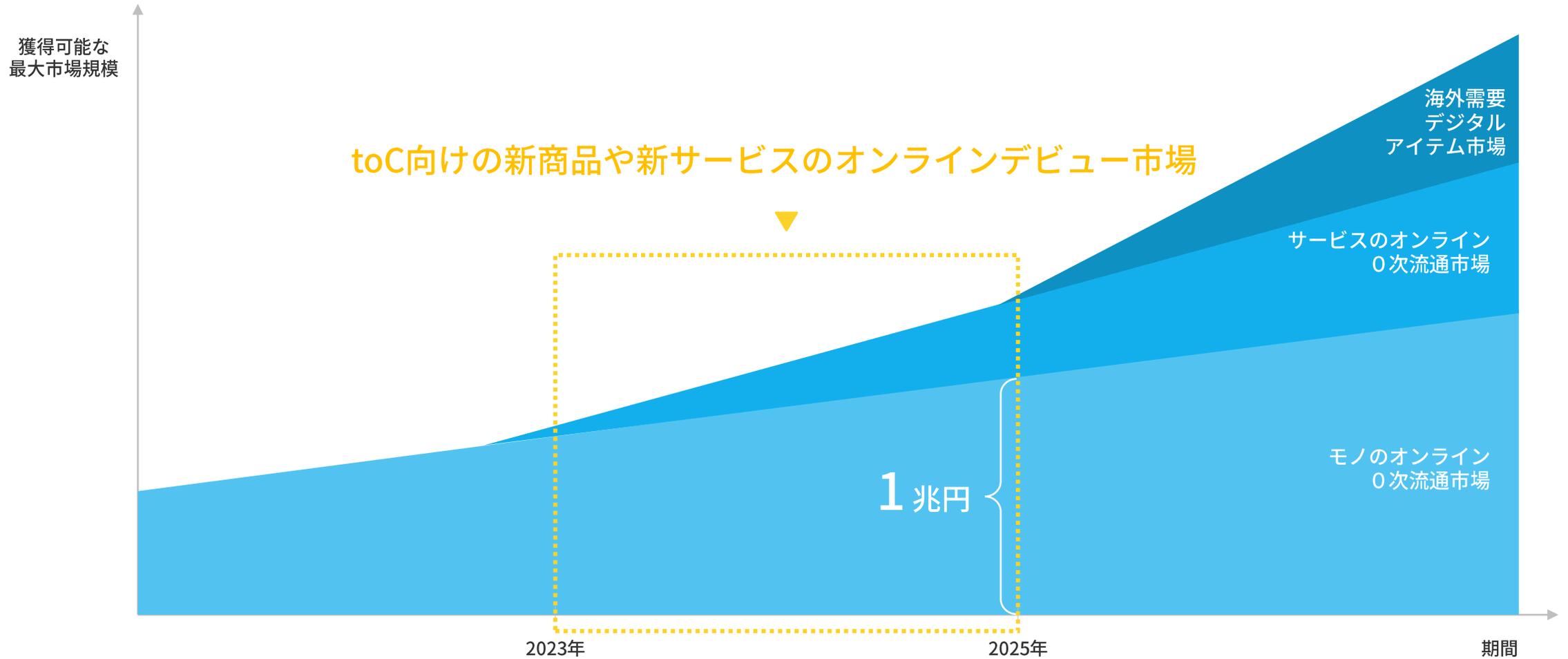


Makuakeが創る新たな流通



2025年9月期までのメインターゲット市場

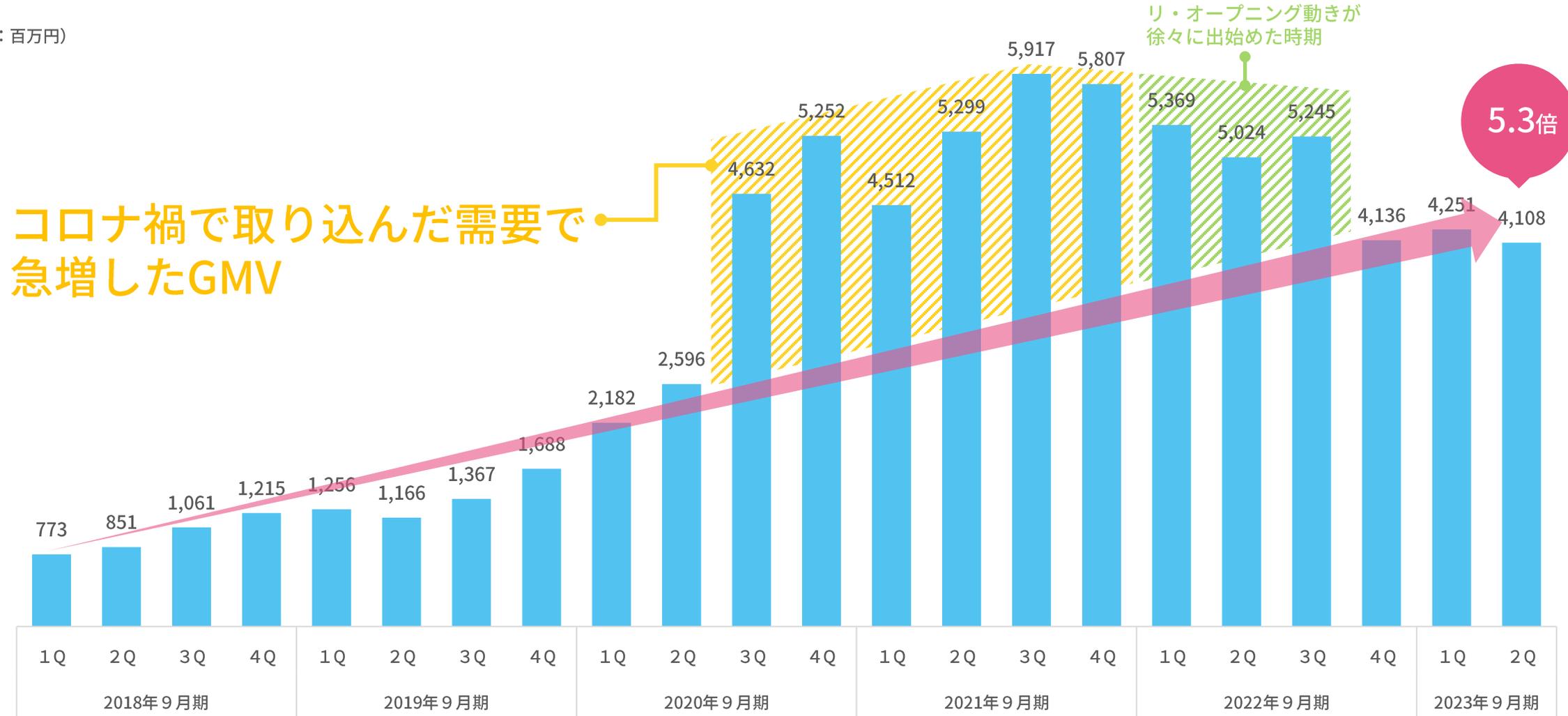
- 2025年には1兆円まで成長すると見込んでいるモノのオンライン0次流通市場をターゲット市場のど真ん中に置きながら、サービスのオンライン0次流通市場の開拓も進めていきます。



2018年9月期からのGMV推移

- 2018年9月期の1Qから5年半ほどで四半期のGMVが5.3倍に成長しました。また、コロナ禍では、急増したEC需要の取り込みによりGMVが一時的に上振れて推移していました。

(単位：百万円)



5.3倍

コロナ禍を経て見えてきた更なる成長を実現する上での課題

- コロナ禍では急変した実行者及びサポーターの需要に対応することが優先されていたため、GMVが成長した一方で、今後更に成長する上での課題も多く見え始めました。

1 外部環境に大きく影響されない事業構造の構築

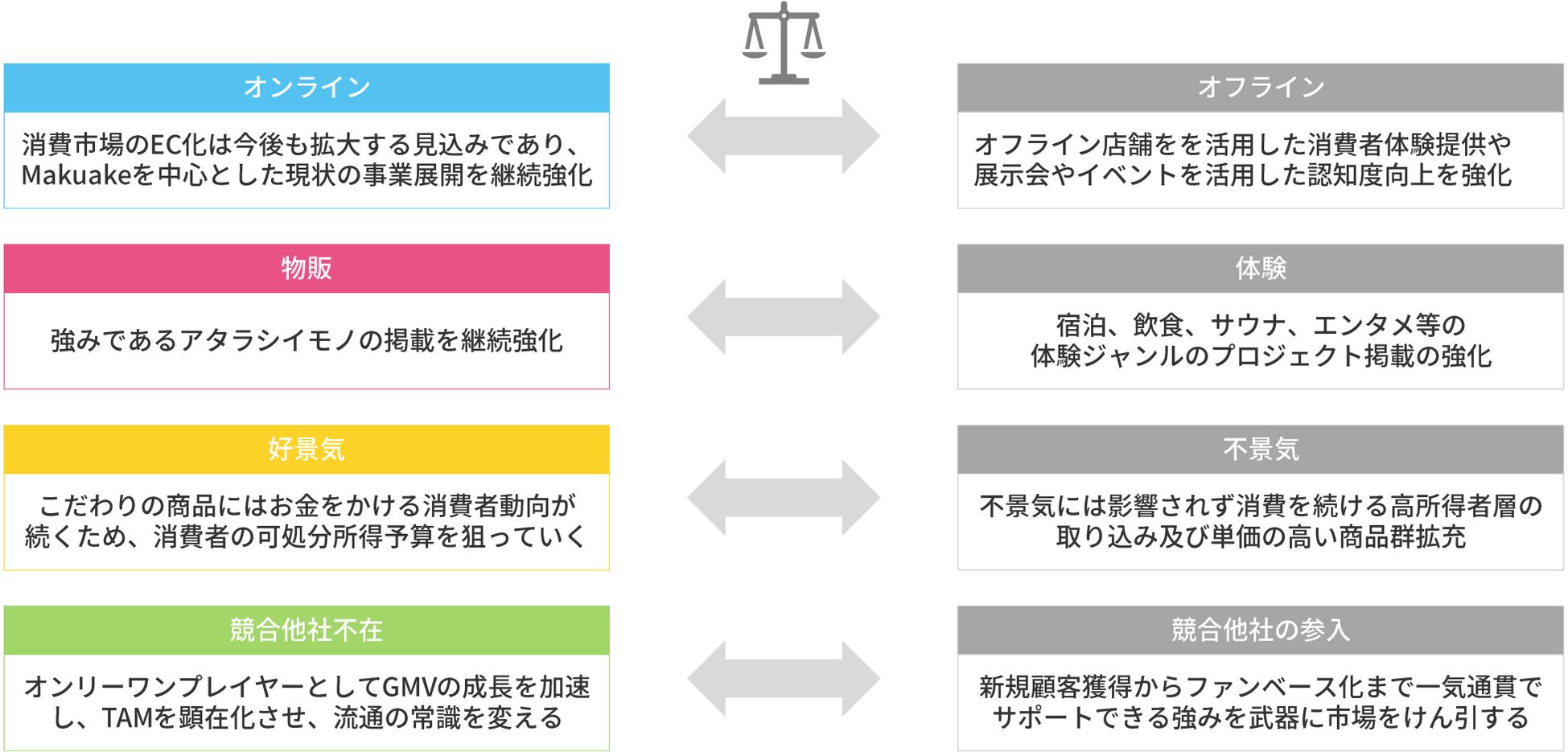
2 継続的なGMVの成長及びGMV目標達成力の強化

3 生産性の向上

4 大規模なTAM（獲得可能な最大市場規模）の顕在化

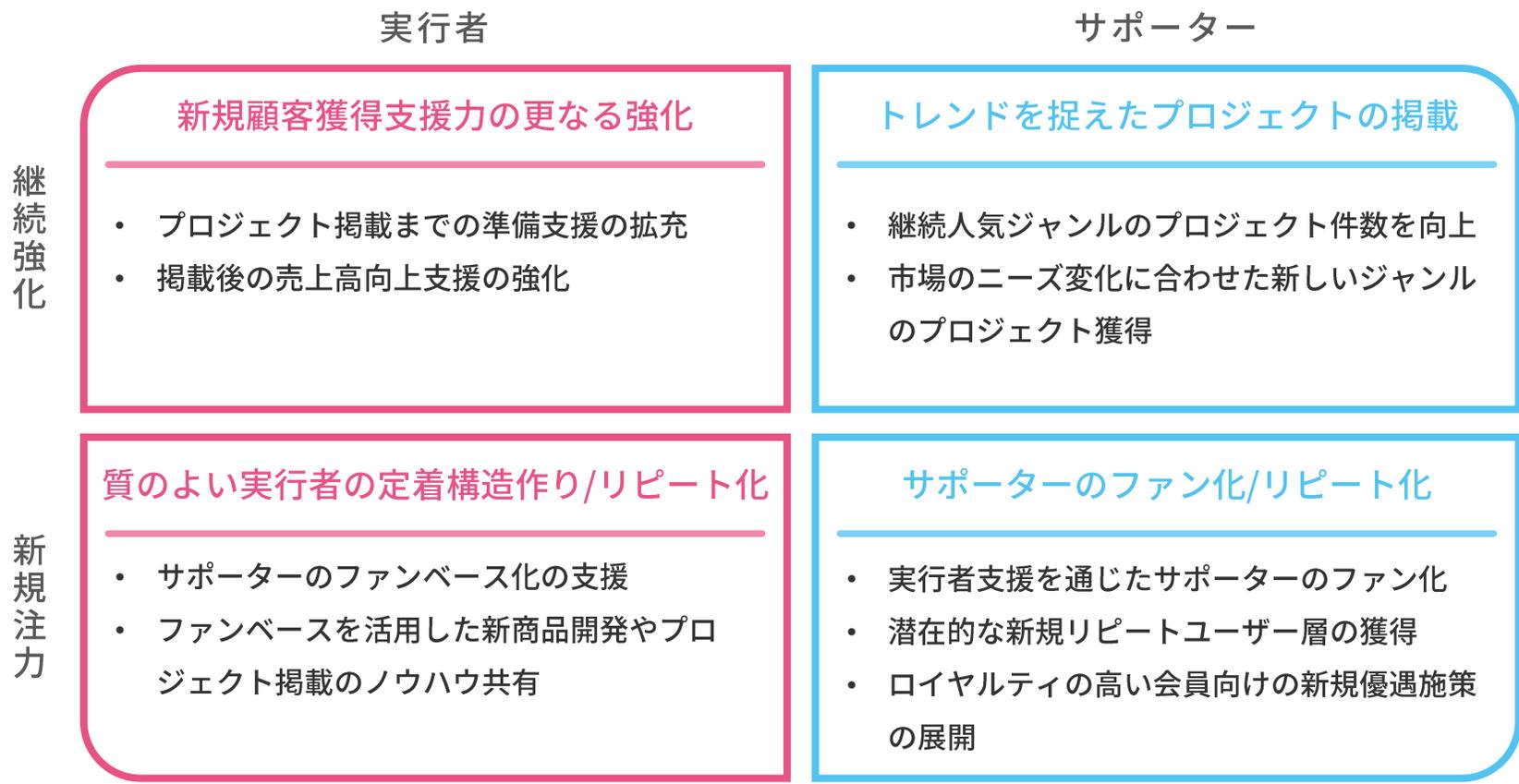
① 外部環境に大きく影響されない事業構造の構築

・コロナ禍では事業成長が外部環境に大きく左右され、変動しましたが、今後は外部環境の変化に合わせて事業ポートフォリオのバランスを調整することで、どの環境においても自助努力により成長可能な体制を作ります。



② 継続的なGMVの成長及びGMV目標達成力の強化

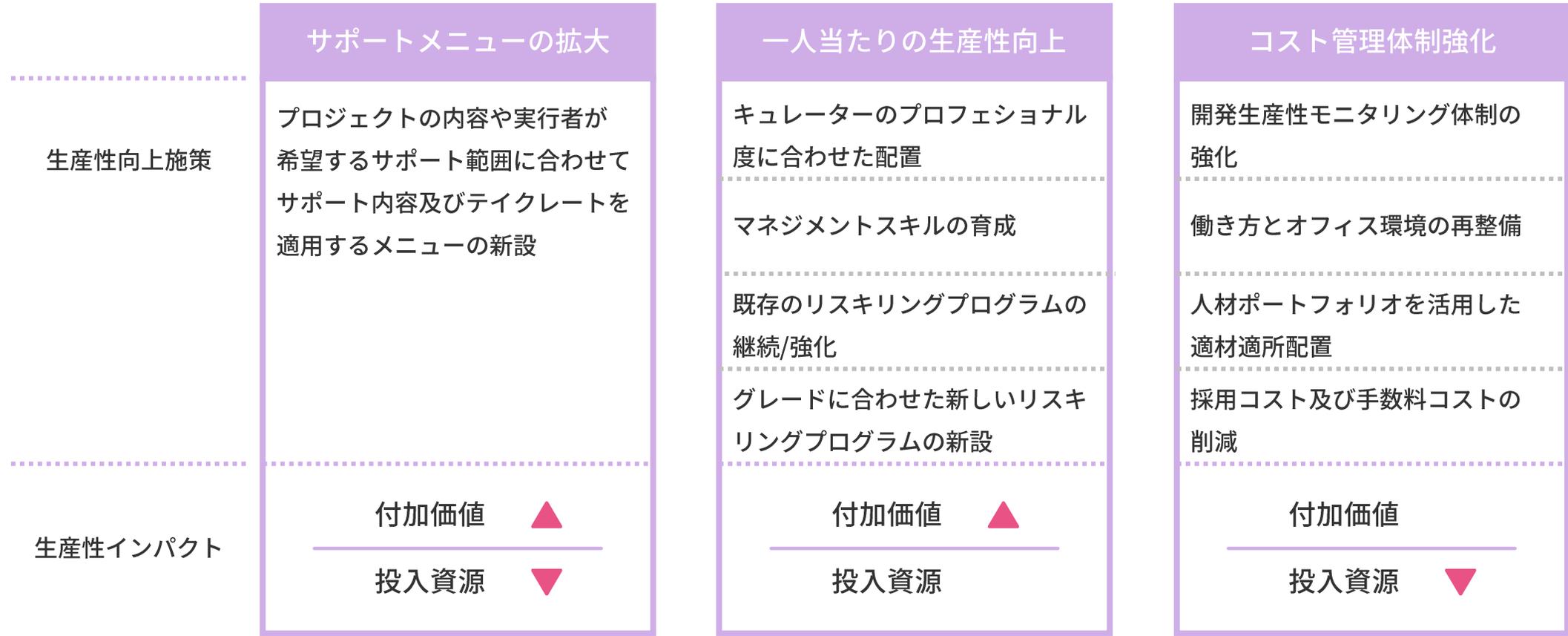
・強みとなっている施策は継続強化しつつ、サポーターのファンベース化を軸とした実行者及びサポーターの定着構造作りやリピート化施策を新たに注力し、リピート顧客資産を蓄積、安定的なGMVの創出を目指していきます。



リピート顧客資産の積み上げにより、安定的なGMVの創出が可能に

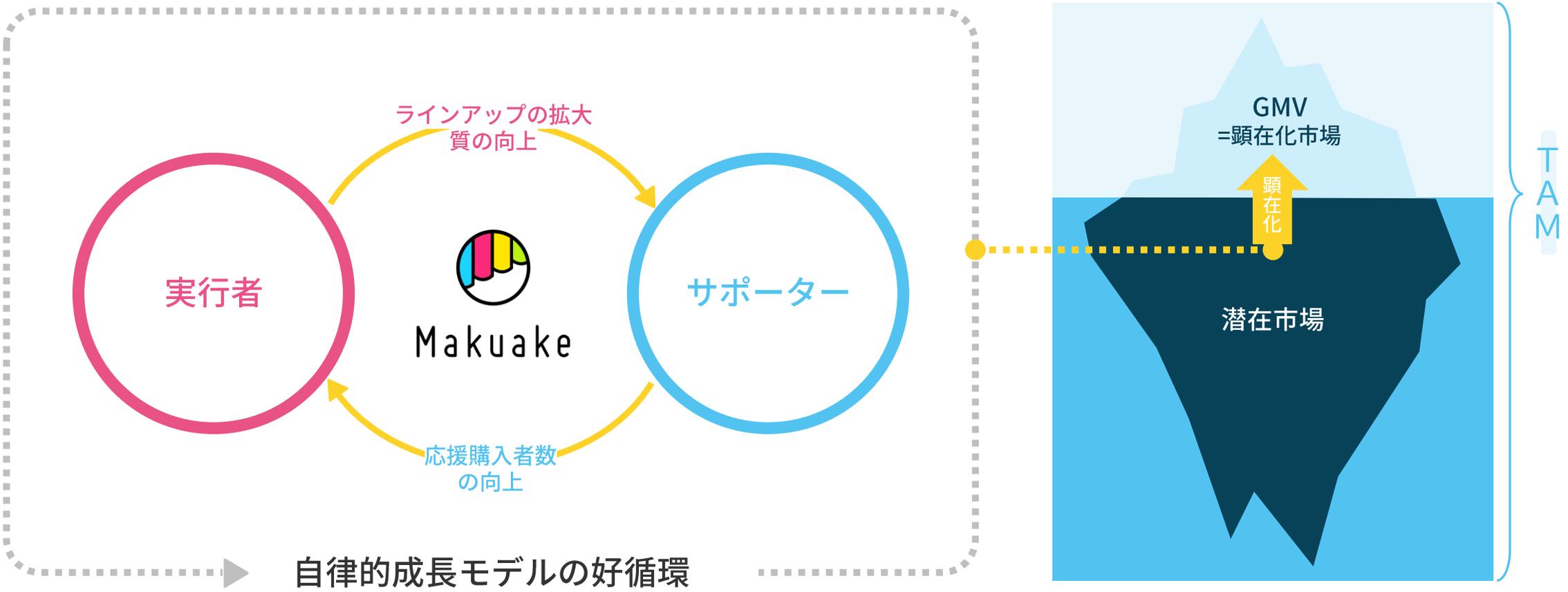
③ 生産性の向上

・ 実行者向けサポートメニューの拡大や各種育成施策によるスキルアップ、コスト管理徹底に関する施策等を進め、投入資源を下げながら付加価値を上げ、生産性をあげていきます。



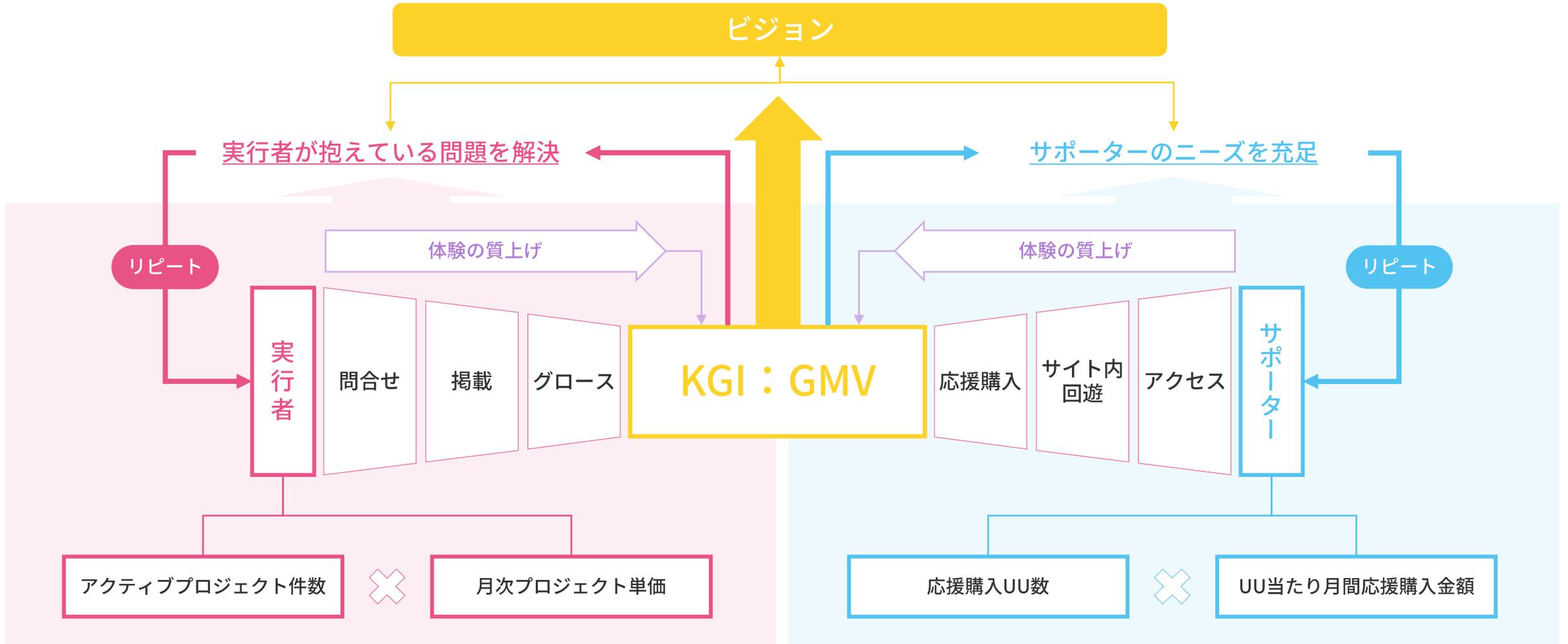
④大規模なTAM（獲得可能な最大市場規模）の顕在化

• Makuakeは実行者とサポーターの両軸がそれぞれ成長することで更に成長が加速する自律的成長モデルを有しています。自律的成長の好循環はGMVの成長につながり、当社のGMVの成長によってTAMが顕在化していくと考えます。



中期経営計画を達成するためのMakuakeサービス構造因数分解

- MakuakeのKGIであるGMVは実行者とサポーターの軸で因数分解することができます。これらの因数はリピート施策により加速的に成長するため、リピートの強化はGMVの成長はもちろんビジョンの実現につながっていきます。



中期KPI目標

- 2025年9月期の9月度におけるアクティブプロジェクト件数を2,200件、月次プロジェクト単価を146万円まで伸ばし、GMV300億円（Mid.目標）の達成を目指していきます。



市場環境/各戦略進捗度合等によって上下すると
想定されるGMVの成長幅

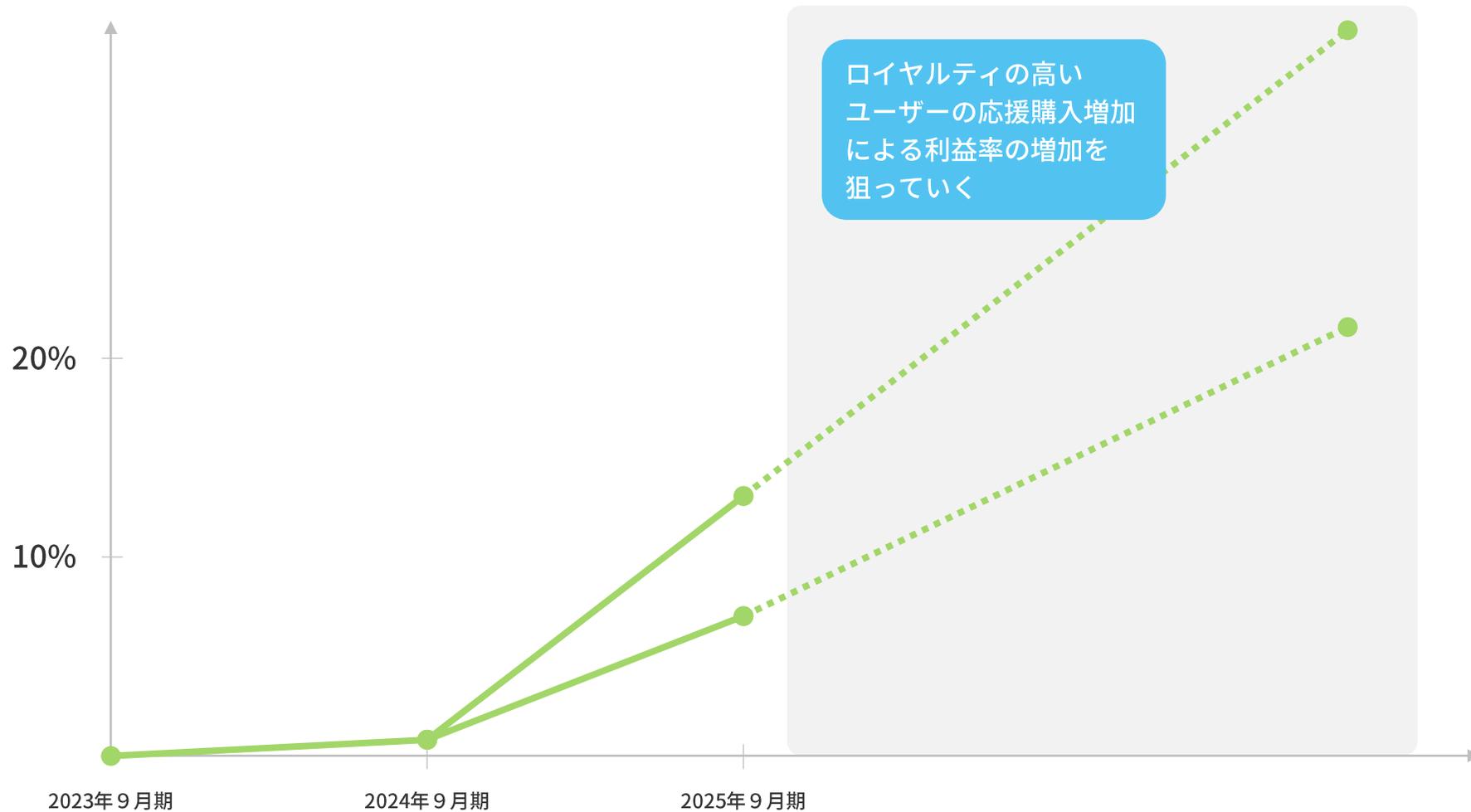
320億円

300億円

280億円

中期営業利益率目標

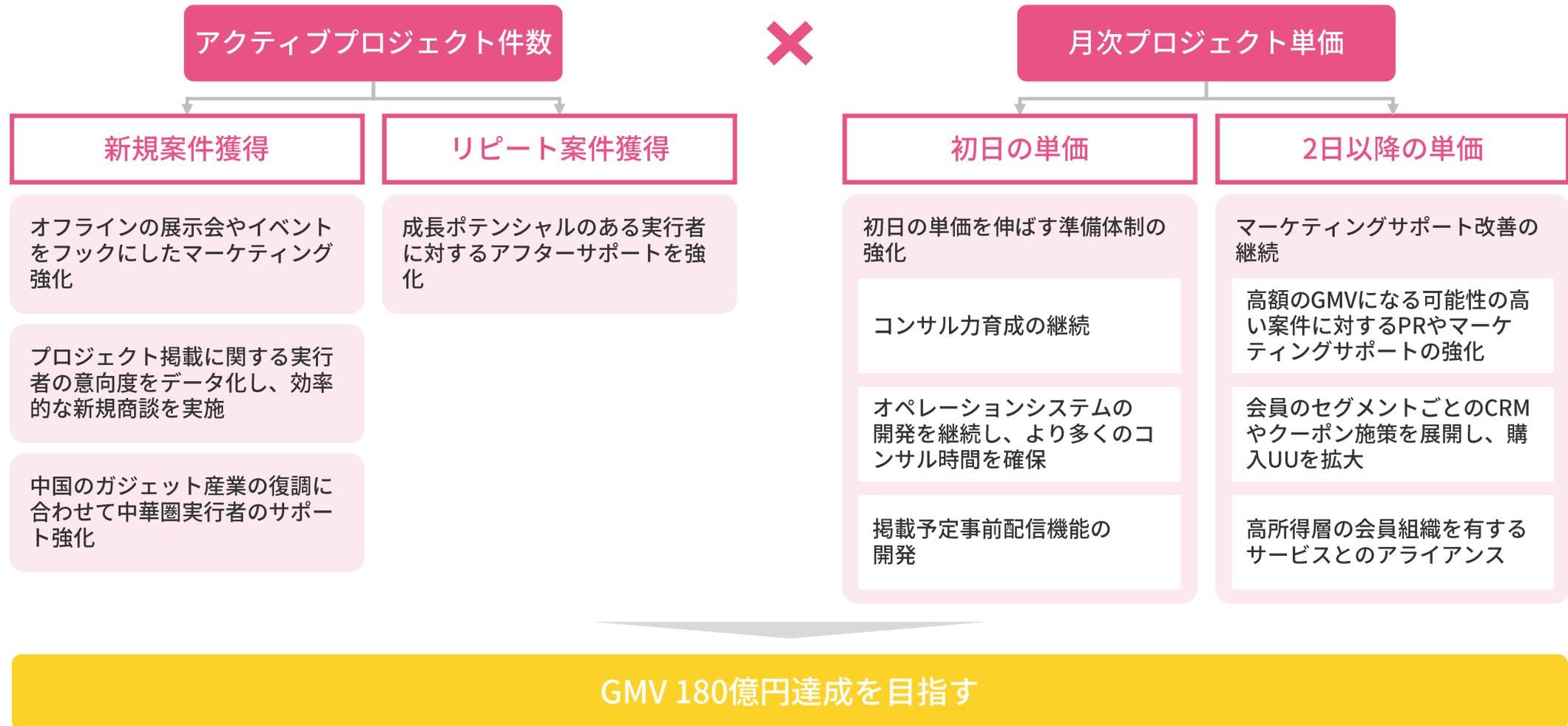
- 営業利益率については、売上成長とコストのバランスを取りながら運用していく前提で、2025年9月期において約7.5%~13.5%をターゲットとしています。



ロイヤルティの高い
ユーザーの応援購入増加
による利益率の増加を
狙っていく

2023年9月期 下半期の成長戦略

- 成長ポテンシャルのある実行者や会員セグメントの中でロイヤルティの高い会員向けの施策を拡充することでリピート層を拡大し、安定的に収益基盤を確保しながら年間のGMV目標180億円の達成を狙っていきます。



2023年9月期 通期計画

- 上半期は応援購入総額を含め、売上高及び営業損失ともに概ね計画通りの着地となりました。現時点で通期の業績予想に変更はありません。

(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	-



人的資本經營計畫

エンゲージメントサーベイから見た当社の人的資本経営における強み

- 2022年12月に実施したエンゲージメントサーベイの結果、当社の従業員はビジョンに強く共感し、提供サービスに誇りを持って仕事をしており、チャレンジを推奨する風土の中でも心理的安全性が高いと感じていました。

1 ビジョンに共感し、提供サービスに誇りを持っている

2 チャレンジできる機会の提供やその評価が適切にされている

3 心理的安全性が高い組織風土

当社の人的資本経営における強みを作る仕組み

- 会社のカルチャー形成/浸透を担う専任の人材を置き、実行者、サポーターとの接点を増やすと同時に、他部署との交流を促進するイベントを数多く企画/実施し、人的資本の土台である組織風土、組織文化を築いています。

1 ビジョンに共感し、提供サービスに誇りを持っている



Makuake Factory Tour研修 in 福岡【後編】

Makuake Factory Tour



Makuake Local Meetup



Makuake ミライマルシェ



Makuake Award



マクアケ半期社員総会

実行者をリスペクトし、サポーターと実行者をつなぎ、その成果を賞賛する文化を作るたくさんのイベントが実施されている

2 チャレンジできる機会の提供やその評価が適切にされている

チャレンジしたい企画はプロジェクトを立ち上げ、全社朝会等にて全社員を巻き込みながら進めることが出来る
前月の成果を振り返る会議体、月初会にてプロジェクトの成果を評価/表彰

3 心理的安全性が高い組織風土

1on1文化の徹底 / 女性役員、管理職の比率が高く多様性バランスが取れた組織風土
社内の各種イベントを通して部署を超えた交流を促進 / 社員自身で仲間を集めて立ち上げる部活動の支援

中期経営計画を推進する上で人的資本向上における課題

- エンゲージメントサーベイや現在の組織体制から見えてきた人的資本向上における課題は、育成を中心とした業務効率化や創意工夫の時間確保のほか、変化に柔軟に対応できる組織体制作りです。

1 創意工夫時間の確保

..... エンゲージメントサーベイの結果ワースト5が創意工夫時間確保に関する意見

2 世代ポートフォリオの偏りにより発生する人員状況の変化に対する柔軟な対応が可能な組織体制作り

..... 30代：6割弱 / 20代：3割強 →ライフイベントが同時期に集中

3 社内ナレッジシェア及びリスクリング体制の強化

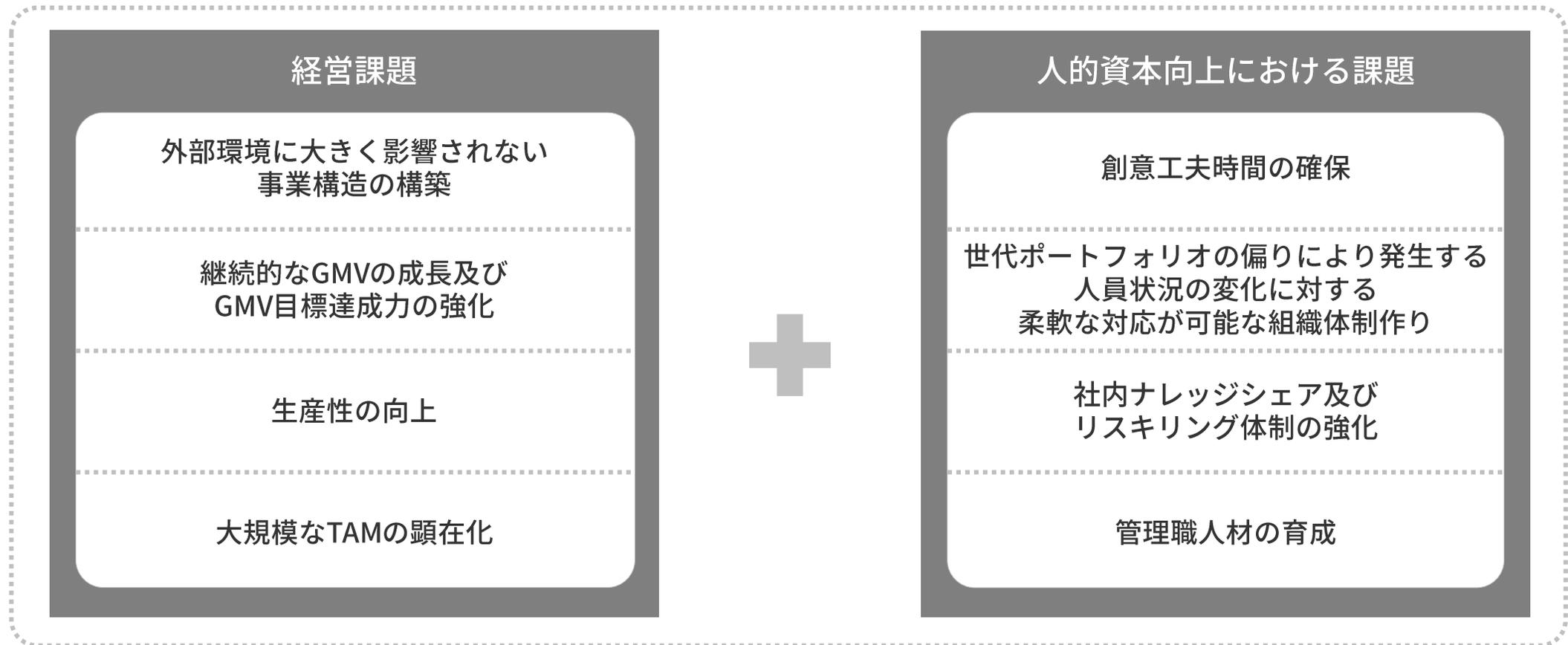
..... 勤続年数の浅い従業員の比率が高く、制度としてのリスクリング体制が弱い

4 管理職人材の育成

..... 管理職向けの研修プログラムが確立していない

当社が直面している経営課題を人的資本経営より達成していく

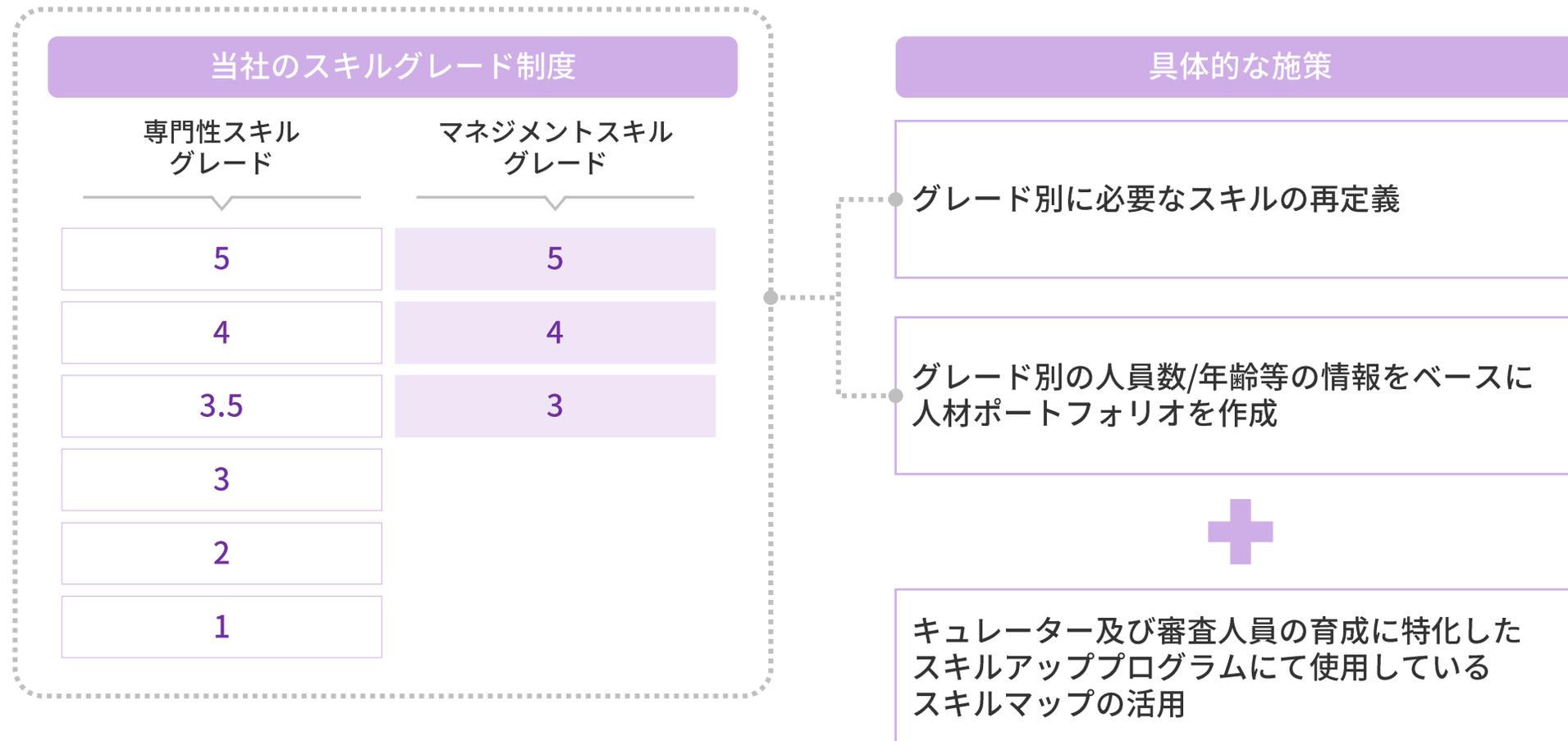
- 当社が直面している経営課題及び人的資本向上における課題に対し、人材を中心に解いていき、中期の経営計画を達成していきます。



人的資本経営で中期経営計画を達成

外部環境 x 社内人員状況の変化に対する柔軟な対応が可能な組織体制作り

- 外部環境の変化による人的資本投下計画変更や社内人員状況の変化による組織再編等にも柔軟に対応ができるよう、人材ポートフォリオやスキルマップの完成度を上げ、活用していきます。



継続的なGMVの成長 x 社内ナレッジシェア及びリスキリング体制の強化 x 管理職人材の育成

- 社員自ら能動的にスキルアップの機会を増やしている現在の体制を強化しつつ、グレードや入社後のタイミングに合わせた育成プログラムを組み、個々のスキルアップを図っていくことで継続的なGMVの成長を実現していきます。

継続強化

各部署が自発的に企画/実施している
ナレッジシェア勉強会の継続

スキル取得を目的とした社内部活動の支援強化
及び認定講座制度拡充

キュレーター及び審査人員の育成に特化した
スキルアッププログラム運用強化

新規注力

グレード別に必要なスキルに基づく
育成プログラムの実施

「成果マネジメント」に関する管理職向け研修

新人社員研修の中に事業収益構造理解深化
プログラムを新設し、事業を俯瞰してみる
力と自走力を強化

生産性向上 x 創意工夫時間の確保

- 社内の共通言語を増やしていき、コミュニケーションコストや意思決定の時間を低減すると同時に、システム活用及び適材適所の徹底による創意工夫の時間を確保し、生産性の向上を図っていきます。

データに基づいた早い意思決定	システム活用による業務効率化	意思決定時のフレームワーク確立	余力人材の活用
データLabのデータダッシュボード構築で意思決定の正確さ及びスピードを向上	キュレーター及び審査法務業務構造のDX化	意思決定時のフレームワークを確立し、意思決定まで掛かる時間を短縮	人材ポートフォリオを活用し、余力人材が見える化
定量情報に基づく社内共通言語を構築し、コミュニケーション時間を短縮	外部システムの活用で業務の簡素化及び処理スピードの向上		余力人材の異動や兼務を検討し適材適所を図る
	内部の新機能開発によるオペレーション業務の効率化		



Appendix

業績概要 前年同期比（累計）

(単位：百万円)	2022年9月期 2Q（累）	2023年9月期 2Q（累）	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	10,393	8,360	△2,033	△19.6%
売上高	2,243	1,789	△453	△20.2%
売上総利益	1,789	1,463	△326	△18.3%
営業利益（△損失）	△17	△378	△360	-
経常利益（△損失）	4	△374	△378	-
四半期純利益（△損失）	61	△379	△441	-

業績概要 前年同期比

(単位：百万円)	2022年9月期 2Q (単)	2023年9月期 2Q (単)	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	5,024	4,108	△915	△18.2%
売上高	1,090	880	△209	△19.2%
売上総利益	866	718	△148	△17.1%
営業利益 (△損失)	△56	△192	△135	-
経常利益 (△損失)	△34	△190	△156	-
四半期純利益 (△損失)	△28	△193	△164	-

業績概要 前四半期比 (単Q)

(単位：百万円)	2023年9月期 1Q (単)	2023年9月期 2Q (単)	増減額 (QoQ)	増減率 (QoQ)
応援購入総額：GMV (税込)	4,251	4,108	△143	△3.4%
売上高	908	880	△27	△3.0%
売上総利益	744	718	△26	△3.5%
営業利益 (△損失)	△186	△192	△5	-
経常利益 (△損失)	△183	△190	△7	-
四半期純利益 (△損失)	△185	△193	△7	-

主要指標 前年同期比

	2022年9月期 2Q (単)	2023年9月期 2Q (単)	増減値 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数 (件)	1,931	1,732	△199	△10.3%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	983	955	△28	△2.8%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	50.9	55.1	-	+4.2pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,718	3,130	△587	△15.8%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	74.0	76.2	-	+2.2pt
アクセスUU (人)	14,431,670	11,827,059	△2,604,611	△18.0%
会員数 (人)	2,094,630	2,441,236	+346,606	+16.5%
応援購入件数 (件)	413,512	362,007	△51,505	△12.5%

(※1) 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。)

主要指標 前四半期比 (単Q)

	2023年9月期 1Q (単)	2023年9月期 2Q (単)	増減値 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	2,087	1,732	△355	△17.0%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	1,116	955	△161	△14.4%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	53.5	55.1	-	+1.7pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,224	3,130	△94	△2.9%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	75.8	76.2	-	+0.4pt
アクセスUU (人)	12,279,539	11,827,059	△452,480	△3.7%
会員数 (人)	2,362,033	2,441,236	+79,203	+3.4%
応援購入件数 (件)	367,985	362,007	△5,978	△1.6%

(※1) 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。)

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、2023年4月25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、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等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・将来の出来事等があった場合は、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。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」において当資料に記載されていない事項は2022年12月28日に開示した内容から変更はございません。



IRに関するお問合せ

IR@makuake.co.jp



Makuake