

Makuake

2024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)



決算情報

業績

- 応援購入総額（GMV）及び売上高ともに計画通りの着地
- 年末においてEC各社が展開するブラックフライデーの影響を受けWEB広告の効果が一部低下し、原価比率が増加したことに加え、付随サービスにおける原価増加により売上総利益率が一時的に低下したが、事業構造には変化はなし
- 販管費のコントロール継続で営業損失幅をさらに縮小

KPI

- 1プロジェクト当たりの質上げを目指し、月中アクティブプロジェクト件数の増加よりも月次プロジェクト単価向上に注力した結果、月次プロジェクト単価が引き続き伸び、GMV作りを牽引
- 掲載開始件数の低下に伴い、リピート実行者による掲載開始数及び月中アクティブプロジェクト件数が低下
- リピート応援購入金額が継続成長

中計 進捗

- 当社が定める基準に基づき認定した推奨実行者に独自のマークを付与し、サイト内で可視化することでサポーターがより安心して応援購入を楽しめる環境を強化
- マイナス体験をゼロにする各種施策によりサポーターのNPIが2.2pt増加
- フェーズ2に向けて新機能開発の下準備中

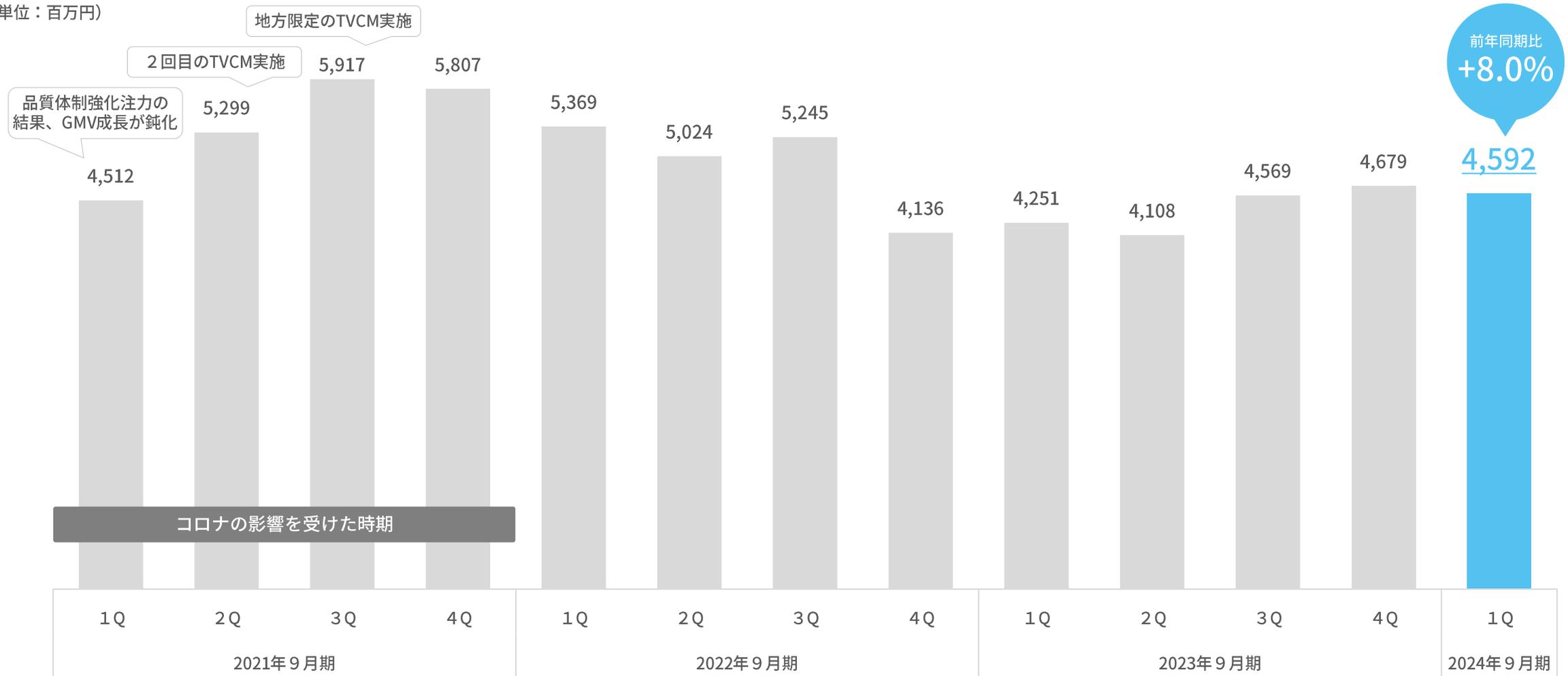
外部 環境

- 年末にかけてオフラインでの体験消費傾向が継続
- EC各社のブラックフライデーの期間が例年より長期化
- 円安による原材料高、配送費高騰

応援購入総額（GMV）（※）の四半期推移

- ・オフラインでの体験消費傾向が継続したことに加え、EC各社のブラックフライデーの期間が例年より長期化した中、リピート実行者及びリピートサポーター向けの施策に注力した結果、GMVが前年同期比8.0%増加しました。

（単位：百万円）



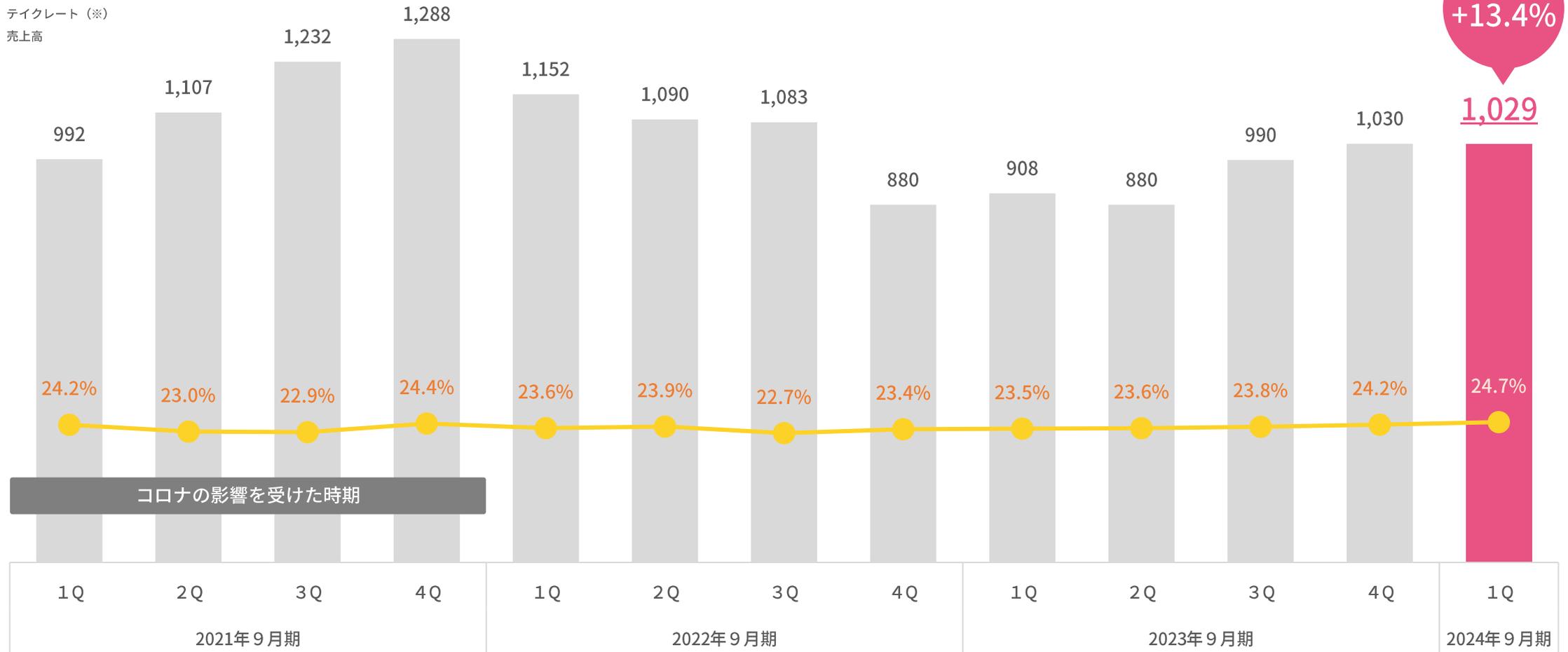
（※）応援購入総額（GMV）：消費税込みの金額

売上高及びテイクレート推移

- Makuake及び広告配信代行、MIS（Makuake Incubation Studio）を中心に売上高が伸び、前年同期比13.4%増加しました。付随サービスの売上が拡大したことによりテイクレートも前年同期比1.2pt伸びました。

（単位：百万円）

● テイクレート（※）
■ 売上高



前年同期比
+13.4%

1,029

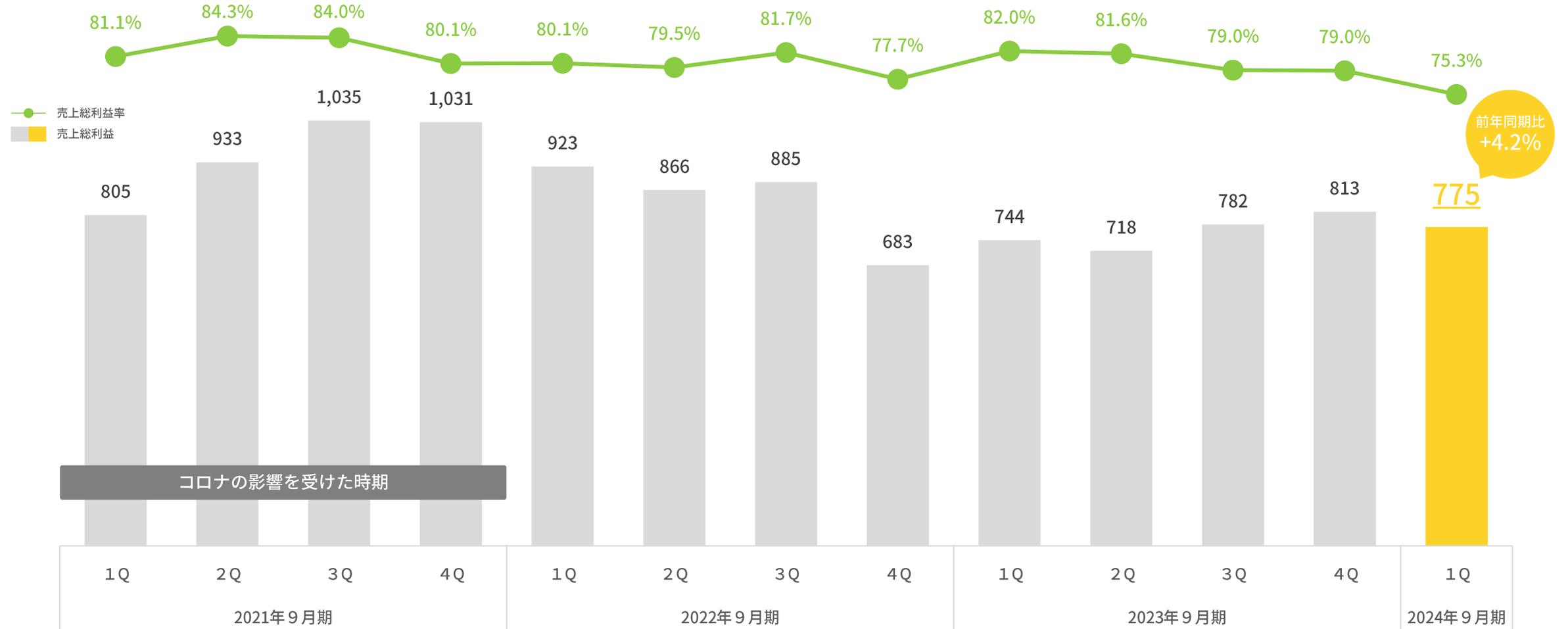
コロナの影響を受けた時期

（※）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

- 売上総利益は前年同期比4.2%増加した一方、年末の外部環境によりWEB広告の効果が一部低下したことや付随サービスにおける原価が増加し、売上総利益率が前年同期比6.6pt減少しましたが、事業構造に変化はありません。

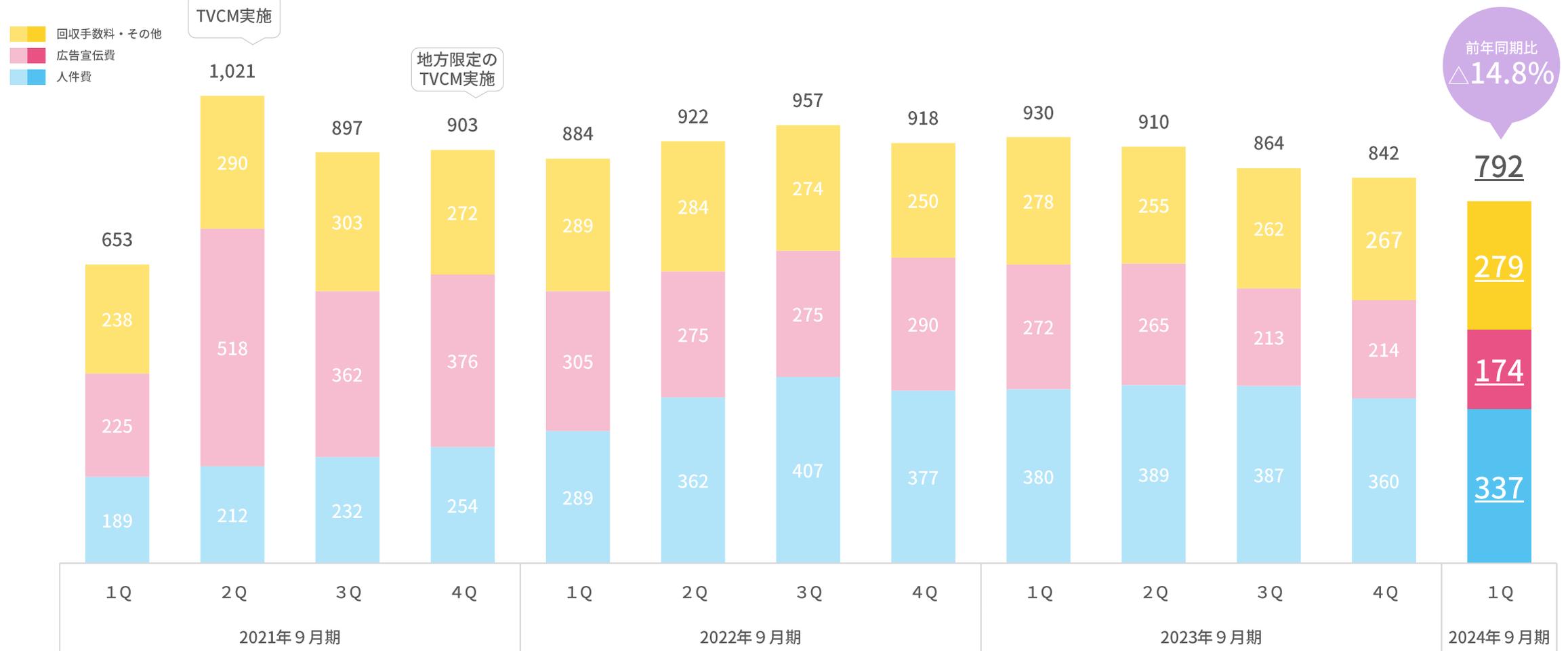
(単位：百万円)



販管費推移

- GMV伸長への寄与度を維持しながら広告宣伝費の規模を縮小すると同時に人件費を大きく削減できました。総会関連等その他費用が微増しましたが、販管費全体は前年度同期比14.8%減少と大きく削減することができました。

(単位：百万円)

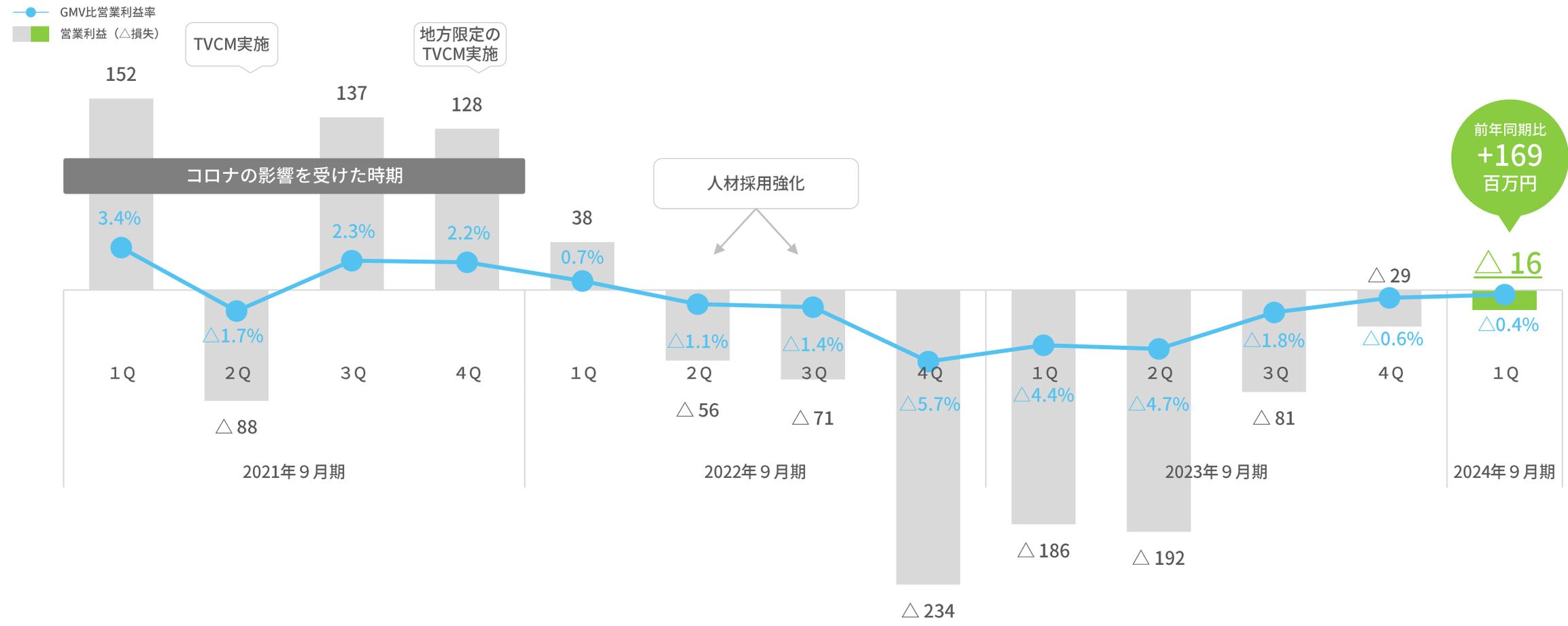


(注) 2022年9月期2Qから人件費の科目を一部見直し

営業利益（△損失）及びGMV比営業利益率推移

• 売上高の増加及び販管費の低減により営業損失が16百万円と大きく縮小しました。

(単位：百万円)



前年同期比
+169
百万円

最重要KPIの進捗

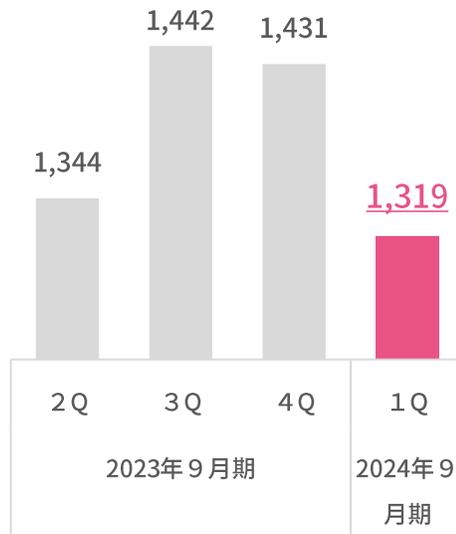
- 1プロジェクト当たりの質上げを目指し、月中アクティブプロジェクト件数の増加よりも月次プロジェクト単価向上に注力した結果、月次プロジェクト単価が引き続き伸び、月次GMV作りを牽引しました。

Qにおける

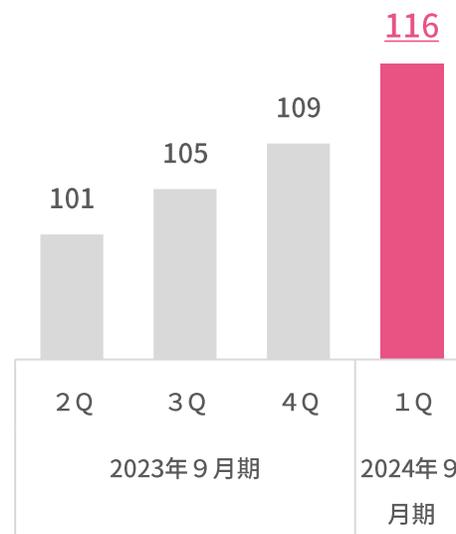


実績

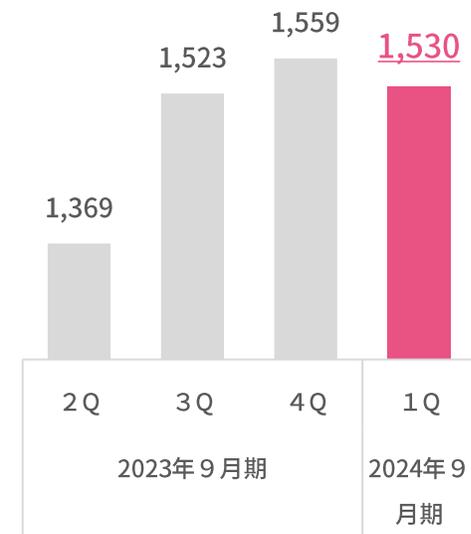
(単位：件)



(単位：万円)



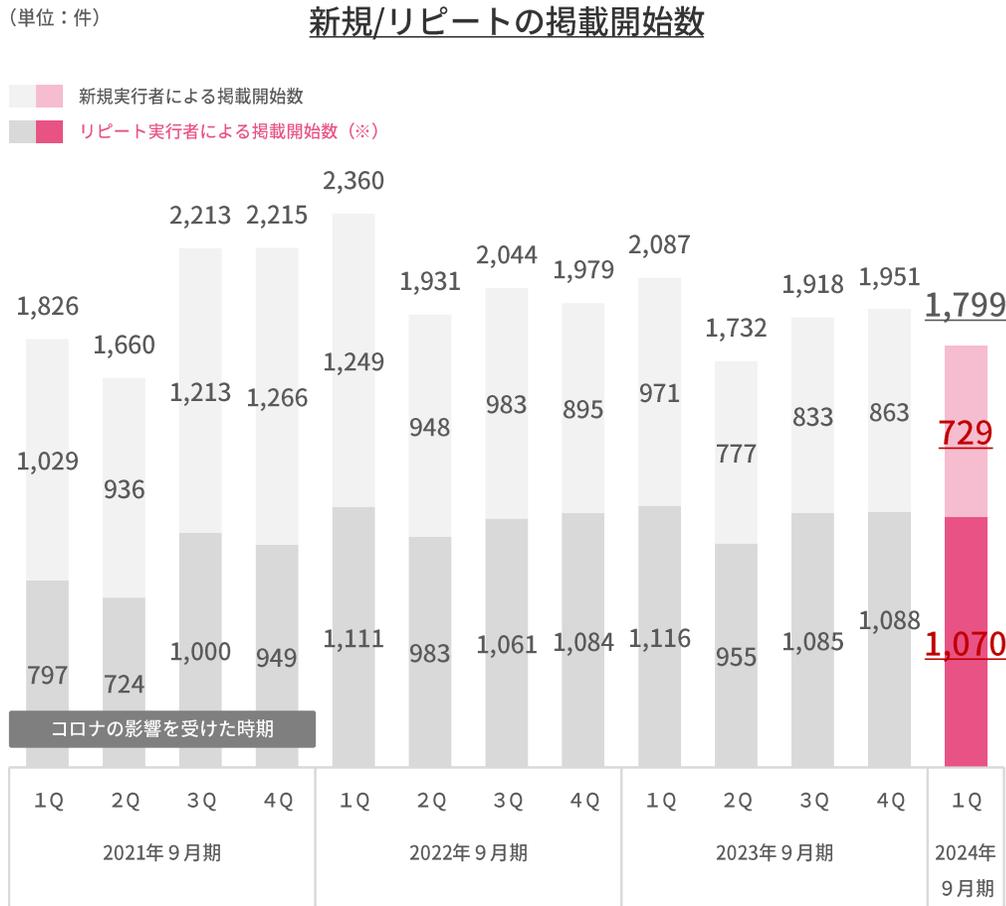
(単位：百万円)



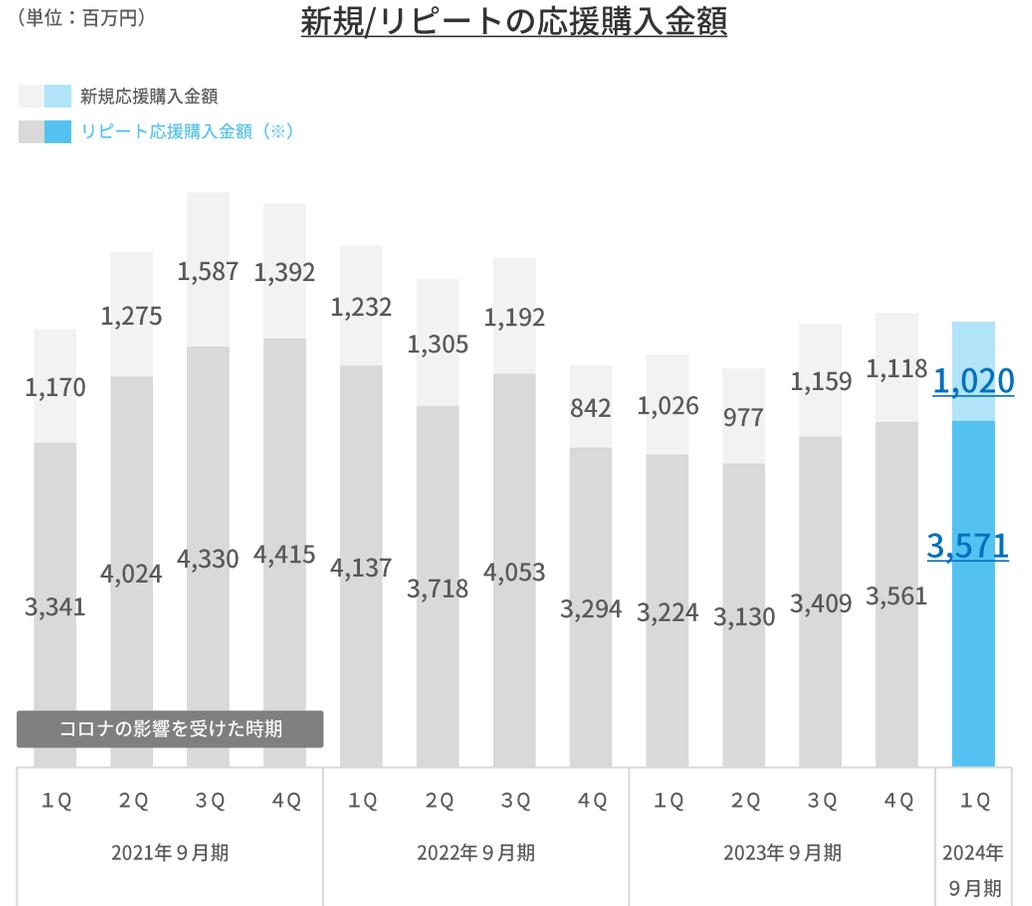
(※1) 月中アクティブプロジェクト件数：月中に先行販売をしていたプロジェクトの合計数
(※2) 月次プロジェクト単価：月中アクティブプロジェクトが売り上げた応援購入金額の平均額

その他KPI推移

・月次プロジェクト単価向上に注力したことや円安等の外部環境が影響し、掲載開始件数及びリピート実行者による掲載開始数が減少しました。一方、リピート応援購入金額は引き続き増加しました。



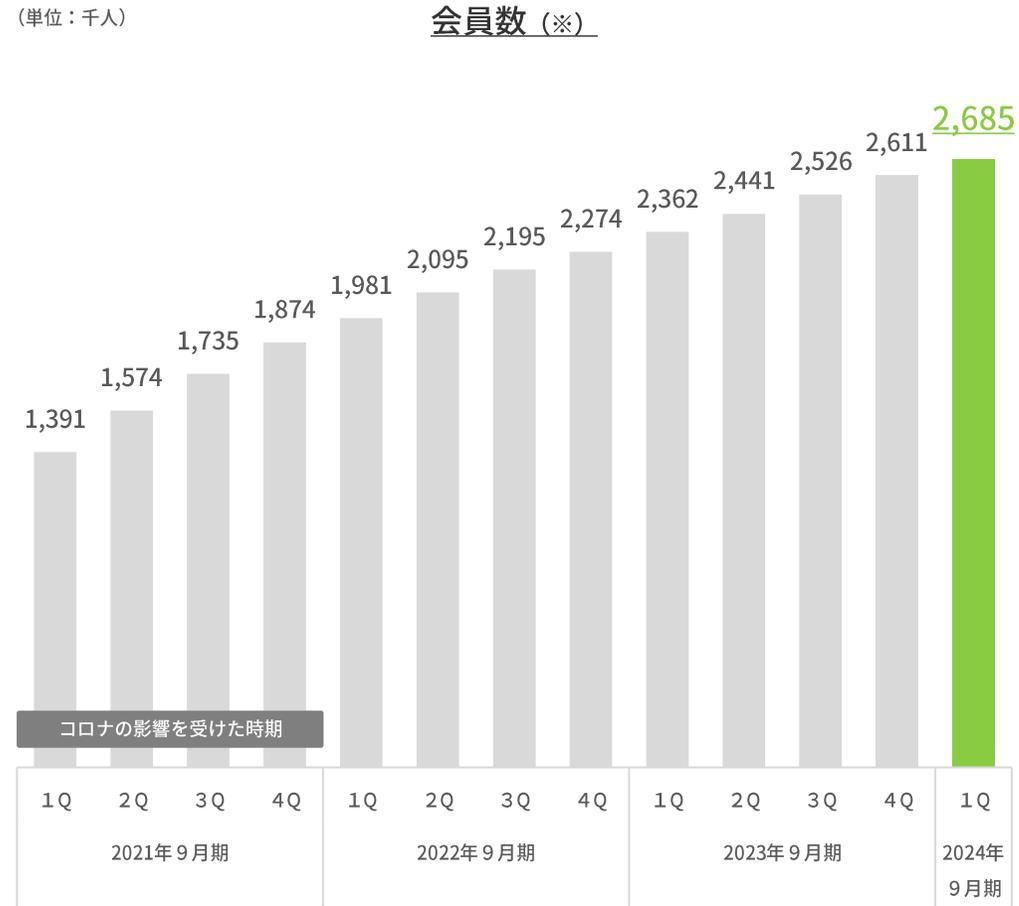
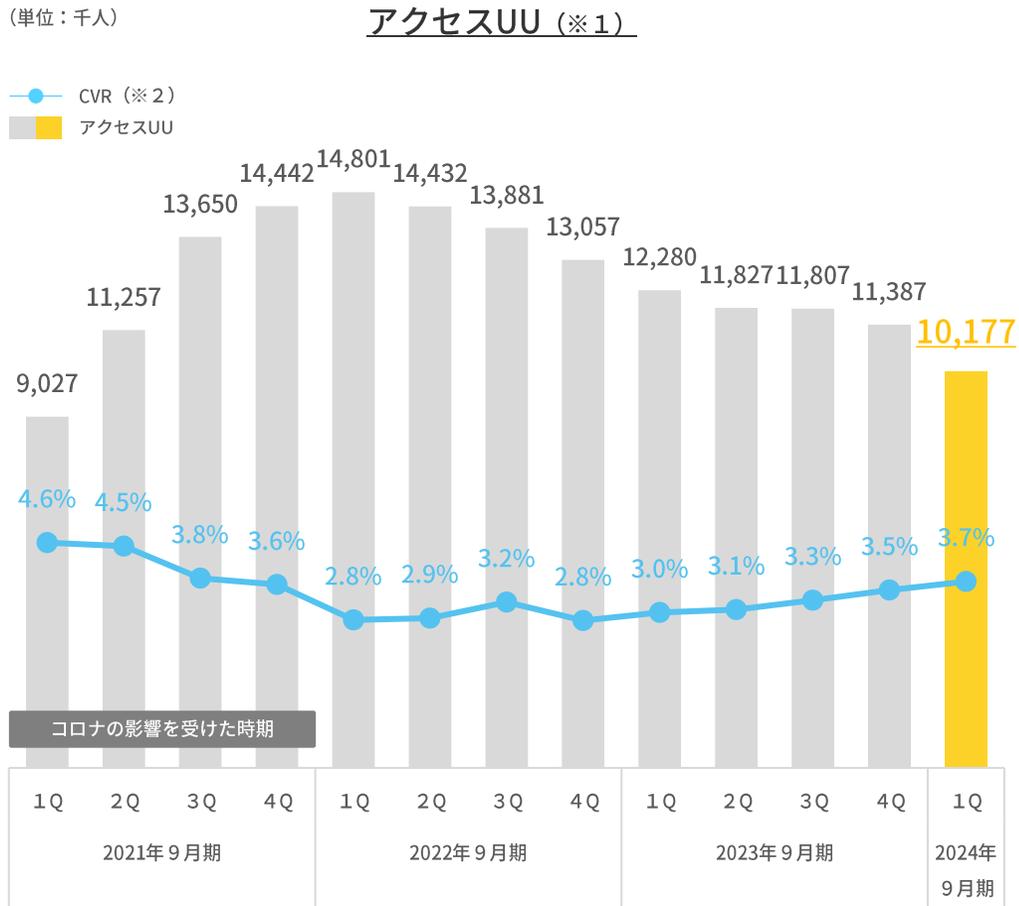
(※) 期間中の掲載開始数のうち、過去1年間において掲載実績があるプロジェクト実行者による掲載開始数



(※) 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

その他KPI推移

・オフラインでの体験消費傾向が継続したことに加え、EC各社のブラックフライデーの期間が例年より長期化したことによりアクセスUUの減少が続きました。その影響を受け、会員数は増加しながらも増加幅が緩やかになりました。

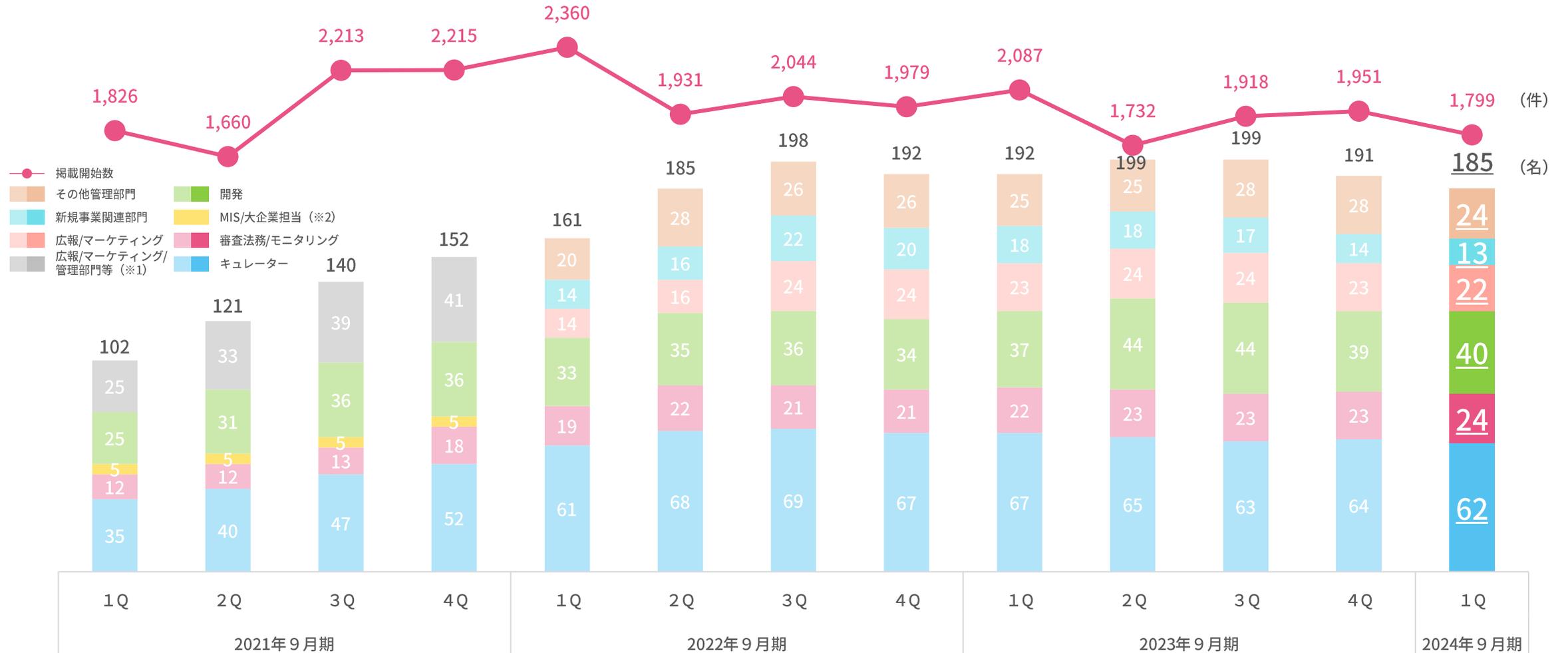


(※1) 期間中にMakuakeを訪れた人数。Googleアナリティクスの基準により集計されたアクセスUU
 (※2) CVR：コンバージョン率。MakuakeにおけるアクセスUUの応援購入率
 応援購入件数÷アクセスUU。応援購入件数はAppendixをご確認ください。

(※) 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の累計

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人員数に大きな変動はなく、今後の掲載開始数増加に対応できる体制を維持しています。また、当期は月次プロジェクト単価向上に注力しているため、今後大きな増員は見込んでいません。



(※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
 (※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

「Makuake推奨実行者」プログラムを開始

応援購入UU数向上



「Makuake 推奨実行者」プログラムを開始

- 当社が定める基準に基づいて6ヶ月ごとに直近1年間を振り返り「Makuake推奨実行者」を認定。当社独自のマークを付与し、Makuake上で可視化
- 認定された実行者とともに推奨実行者によるプロジェクトを一覧で確認できるページを新設

一定の水準を満たす実行者を可視化することで、サポーターがより安心して応援購入を楽しめるサイト運営を推進

「Makuake Award 2023」にて 受賞プロジェクト及び受賞企業を発表

月中アクティブプロジェクト件数向上



「Makuake Award」は、直近約1年間でMakuakeを実施したプロジェクトの中から選ばれる「Makuake Of The Year」や当社と連携するパートナー企業などを称える毎年恒例のアワード

今年は、受賞関係者同士の交流を生み、新たな挑戦のきっかけを創出することを目的に招待制のクローズド受賞式を実施

2024年9月期1Qに掲載を始めた主なプロジェクト（中小企業）

- 生活の質を上げるガジェット系のプロジェクトや強いこだわりポイントを訴求するプロジェクトが多くの人気を集めました。

あなただけのAI秘書
PLAUD NOTE
効率爆上げ!
ChatGPT連携AIボイスレコーダー
ワンタッチで録音
高精度文字起こし
要約を即時作成

応援購入総額 275,058,740円
目標金額 600,000円
5501%

サポーター 11,667人
残り 終了
終了しました

PLAUD NOTE ChatGPT連携AIボイスレコーダー | 講事録を即時に作成
ChatGPT連携AIボイスレコーダー

7年ぶりに
進化した
A4サイズの
クラブハウス
FJ1

応援購入総額 71,097,200円
目標金額 50,000,000円
142%

サポーター 1,214人
残り 18日
応援購入する

A4サイズに、DJに必要な全ての機能を。日本発、ポータブルDJシステム
A4サイズのポータブルDJマシン

新体感
清潔に潤う、
濡れない
加湿器
ウルトラマイクロミスト技術搭載

応援購入総額 31,502,608円
目標金額 1,000,000円
3150%

サポーター 1,137人
残り 終了
終了しました

新体感！清潔に潤う、濡れない、ウルトラマイクロミスト加湿器 | cadoカ
ウルトラマイクロミスト加湿器

Air01 OriMouse
折り紙式ポータブルマウス
超薄軽量なのに力強い Bluetoothワイヤレス

応援購入総額 60,817,710円
目標金額 500,000円
12100%

サポーター 6,752人
残り 3日
応援購入する

0.5秒でフルサイズマウスに『折り紙式ポータブルマウスOriMouse』
折り紙式ポータブルマウス

取っ手がついた土鍋ごはん
おまぐはん

応援購入総額 34,866,480円
目標金額 100,000円
34866%

サポーター 2,217人
残り 58日
応援購入する

有田焼・おまぐはん第二弾！毎日簡単土鍋ごはん | ほったらかして料亭の炊
取っ手がついた一人用土鍋第二弾

超絶進化
つやとろ
ミルク
の決定版!!
全自動

応援購入総額 34,688,880円
目標金額 100,000円
34688%

サポーター 1,131人
残り 終了
終了しました

これは魔法なのか!? 「絶品つやとろミルク」の決定版、ナノフォーマー
全自動ミルクフォーマー

身につけるだけ!
美姿勢
腹圧
ストレッチ
KANeko STRETCH

応援購入総額 47,819,530円
目標金額 300,000円
15939%

サポーター 5,842人
残り 47日
応援購入する

【兼子ただし監修】着るだけで美姿勢！腹圧ストレッチ！新・腹圧サポーター
腹圧ストレッチサポーター

第2弾
首元フリース付きバージョンアップ!
極暖-35°C
1分で収納
できる
北欧デザイン寝袋

応援購入総額 18,503,800円
目標金額 100,000円
18503%

サポーター 748人
残り 終了
終了しました

寝袋利用者451人に聞いた悩みを解決！更に進化！-35°C/1分収納/北欧デ
首元フリース付き簡単収納寝袋

想像を超えた
新次元のシネマ体験
ヘッドマウントディスプレイ

GOOVIS G3 Max
応援購入総額 56,089,000円
目標金額 300,000円
18696%

サポーター 453人
残り 終了
終了しました

シネマ級の感動をどこでも！完全没入型3Dプライベートシアター
3Dプライベートシアター

2024年9月期1Qに掲載を始めた主なプロジェクト（大企業）

- 大企業のブランド力を活かした新商品と社内の研究開発技術を活かし新たなジャンルに挑戦をする新商品がバランスよく継続的に掲載されています。

宇宙服素材 **エアロゲル** 使用！
たった3cm。
不思議なほどに暖かい
毛布のいらないオールインワン掛け布団
シリーズ史上最高の軽さと暖かさ「**極温**」

応募購入総額 **102,612,600円** (目標金額 500,000円)
5400%
サポーター **4,297人**
残り **終了**
終了しました

2年連続1億円。真冬でも1枚でOK。薄くて、軽くて、暖かい『エアロゲル』
モリリン

世界のセグウェイから
ポータブル電源Cube

応募購入総額 **40,771,920円** (目標金額 300,000円)
13800%
サポーター **248人**
残り **終了**
終了しました

世界のSegwayから、家庭用蓄電池&ポータブル電源Cube
Segway-Ninebot

これが、未来のコーヒーマシン。
Hikaru V&O Smart Brewer
Powered by HARIO

応募購入総額 **26,965,000円** (目標金額 1,000,000円)
2680%
サポーター **473人**
残り **終了**
終了しました

テクノロジーで極める未来のコーヒー体験。HARIOのIoTスマートコーヒーマ
HARIO

WHIPPED CREAM MAKER
NAMA CRICH
生クリッチ

ボタン一つで誰でも手軽に生クリームの泡立て完了!

応募購入総額 **6,599,900円** (目標金額 500,000円)
1310%
サポーター **794人**
残り **54日**
応募購入する

日々の生活に生クリームを！生クリームマニアのこだわりから生まれた「生」
貝印

自分の声と周囲の雑音を減音
Privacy Talk

これ、WEB会議ツールです。

応募購入総額 **10,953,000円** (目標金額 1,000,000円)
1095%
サポーター **468人**
残り **終了**
終了しました

周りを気にせずWEB会議。Canonの装着型減音デバイスPrivacy Talk
キャノンマーケティングジャパン

日本の技術、この一足に。
UNITED TOKYO
Made in Asakusa

応募購入総額 **12,551,814円** (目標金額 500,000円)
2510%
サポーター **484人**
残り **16日**
応募購入する

革靴の『新定番』へ。ビジネス対応でどんな時もハマル、高機能日本製
TOKYOBASE

Keeps
姿勢が変わる！
お尻のまくらfor kids
いつもの椅子に置いただけで背筋がピン!

応募購入総額 **4,593,105円** (目標金額 500,000円)
918%
サポーター **471人**
残り **終了**
終了しました

姿勢が伸びて、勉強も食事も夢中がつづく。西川の「お尻のまくら」から子
西川

快適の、その先へ
Health+
血行促進テクノロジーを搭載した、快適を超える高機能スーツ『Health+』

WWS
応募購入総額 **7,601,550円** (目標金額 500,000円)
1520%
サポーター **240人**
残り **終了**
終了しました

血行促進テクノロジーを搭載した、快適を超える高機能スーツ『Health+』
WWS workwearsuit

KONBU 持って、どこへでも。
みなさまの声から生まれた第2弾

応募購入総額 **4,774,440円** (目標金額 300,000円)
1590%
サポーター **365人**
残り **47日**
応募購入する

第2弾！【超軽量・自立・撥水】KONBUの可能性を広げる新しいトートバッグ
小松マテーレ

2024年9月期1Qに掲載を始めた主なプロジェクト（SDGs関連）

- 引き続き廃棄される原材料を活用したアップサイクル商品が多数を占めていますが、自然を破壊しない工夫を講じた商品や体験系のプロジェクトも登場しています。

サンゴを守るための紫外線吸収剤フリーの日焼け止め

12 つくる責任 つかう責任 (SDG 12)

14 海の豊かさを 守ろう (SDG 14)

規格外品の金蜜芋を使用した密芋スイーツ

12 つくる責任 つかう責任 (SDG 12)

B格品を染め直したヴィーガンレザーコート

9 産業と技術革新の 基盤をつくらう (SDG 9)

12 つくる責任 つかう責任 (SDG 12)

ケース関連廃棄物を削減するロールペーパーケース

12 つくる責任 つかう責任 (SDG 12)

廃校を利用した小・中一貫校創り

4 質の高い教育を みんなに (SDG 4)

11 住み続けられる まちづくりを (SDG 11)

高輪築堤の桐木等を使用した鉛筆

12 つくる責任 つかう責任 (SDG 12)



2024年9月期計画 及び進捗

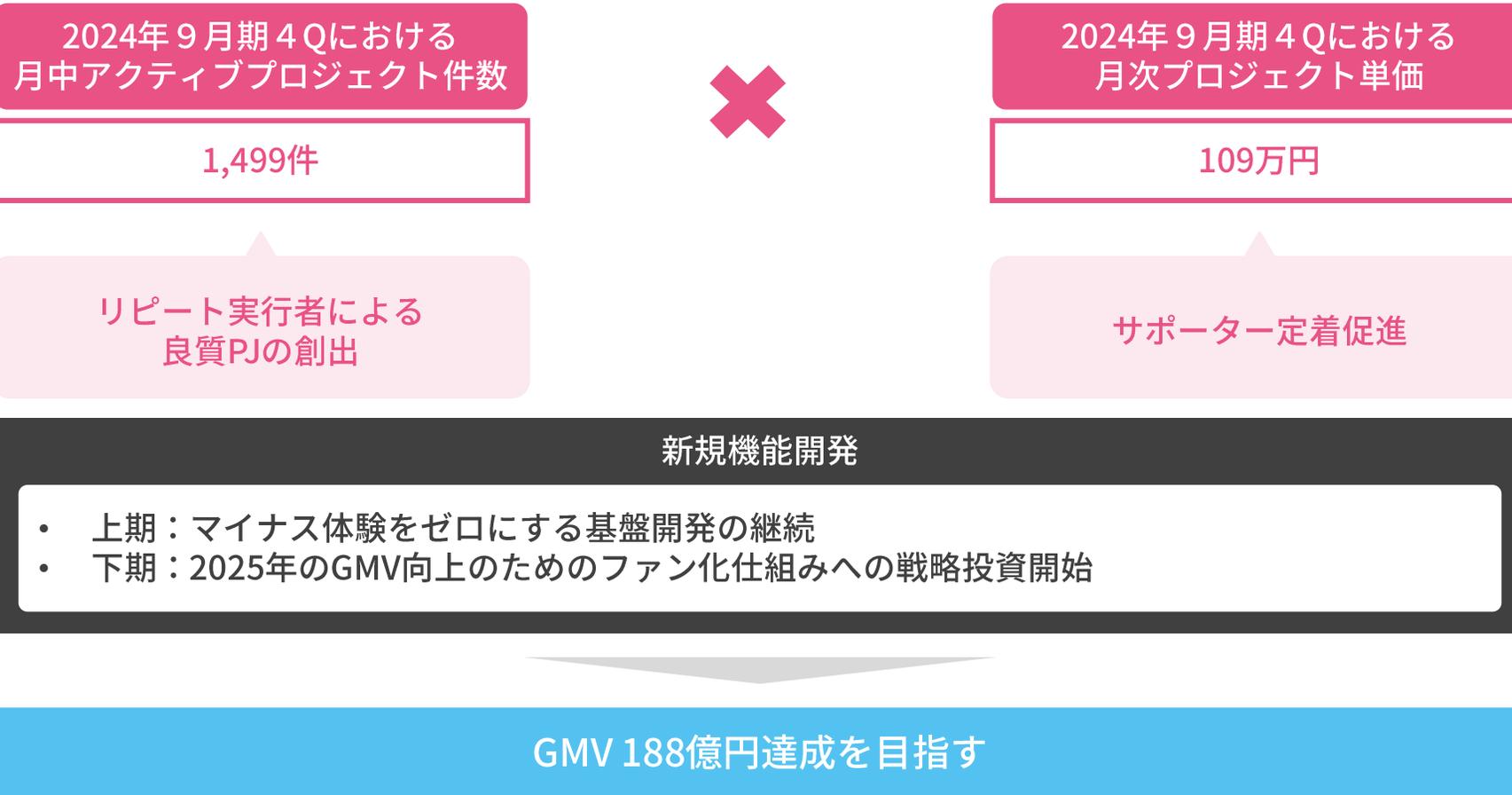
2024年9月期業績計画

- 2024年9月期は売上高を2023年9月期比で3.0%伸ばしつつ、黒字体質を取り戻し、営業利益16百万円を目指していきます。

(単位：百万円)	2023年9月期 (実績)	2024年9月期 (計画)	増減額	増減率
応援購入総額：GMV (税込)	17,609	18,845	+1,235	+7.0%
売上高	3,810	3,925	+114	+3.0%
営業利益 (△損失)	△ 489	16	+505	-
経常利益 (△損失)	△ 482	21	+503	-
当期純利益 (△損失)	△ 491	5	+496	-

2024年9月期の成長戦略

- リピート実行者による良質なプロジェクト創出を促進し、アクティブプロジェクト件数を伸ばすとともに、リピート実行者のファンサポーターの積み上がりやCRM施策等でサポーター定着を進めプロジェクト単価を上げていきます。



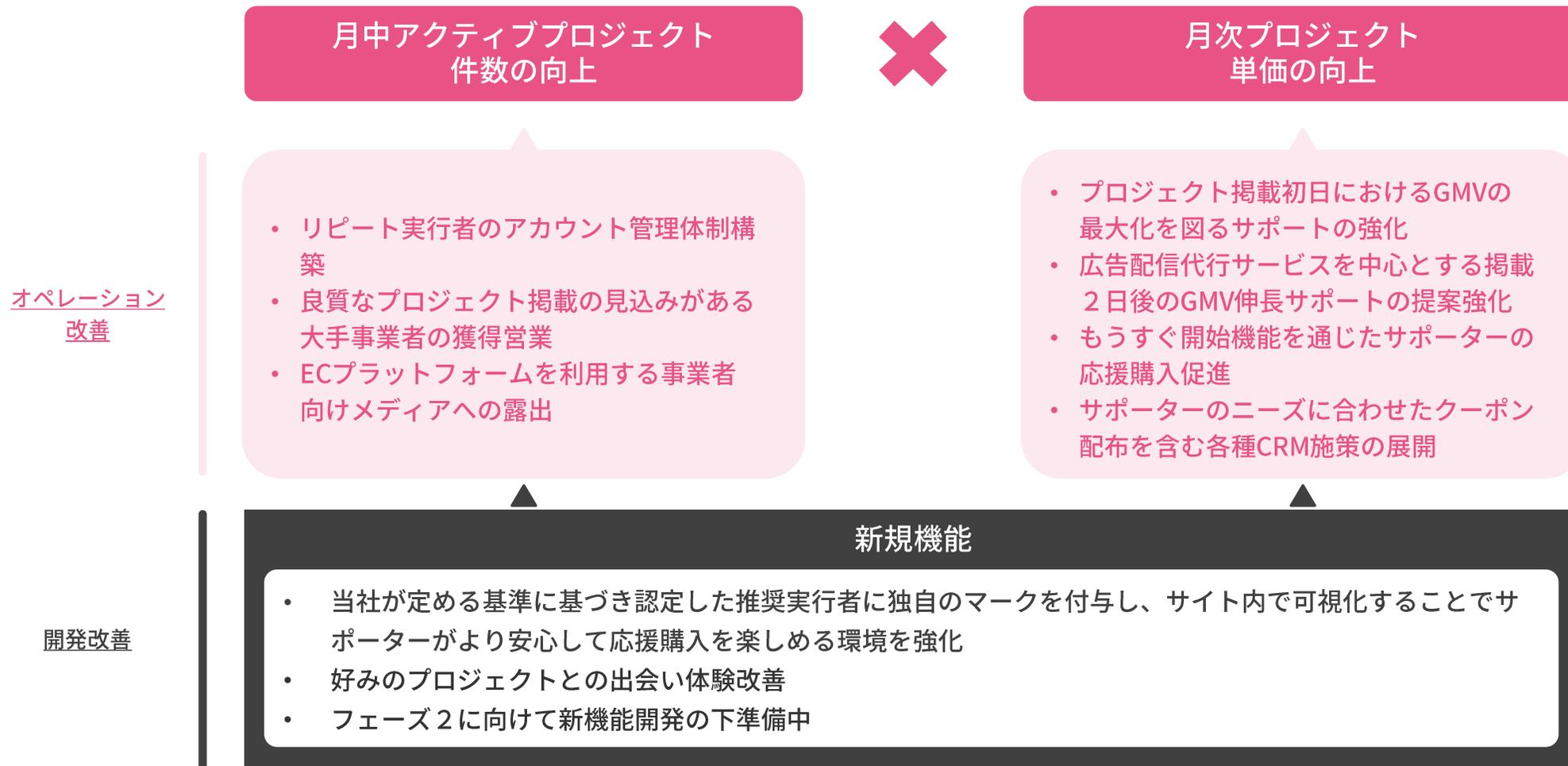
2024年9月期業績計画の進捗率

・ GMV及び売上高は四半期の計画通り着地し、通期計画に対してはそれぞれ24.4%、26.2%の進捗率となりました。

(単位：百万円)	2024年9月期 (計画)	2024年9月期 1Q	進捗率
応援購入総額：GMV (税込)	18,845	4,592	24.4%
売上高	3,925	1,029	26.2%
営業利益 (△損失)	16	△16	-
経常利益 (△損失)	21	△15	-
四半期純利益 (△損失)	5	△6	-

2024年9月期1Qに実施した具体施策

- 1Q中はプロジェクト掲載初日のGMVを最大化する実行者向けサポートを強化すると同時に、サポーターのニーズに合わせたクーポン配布等のCRMや通知体験改善機能の展開等により月次プロジェクト単価を上げてきました。



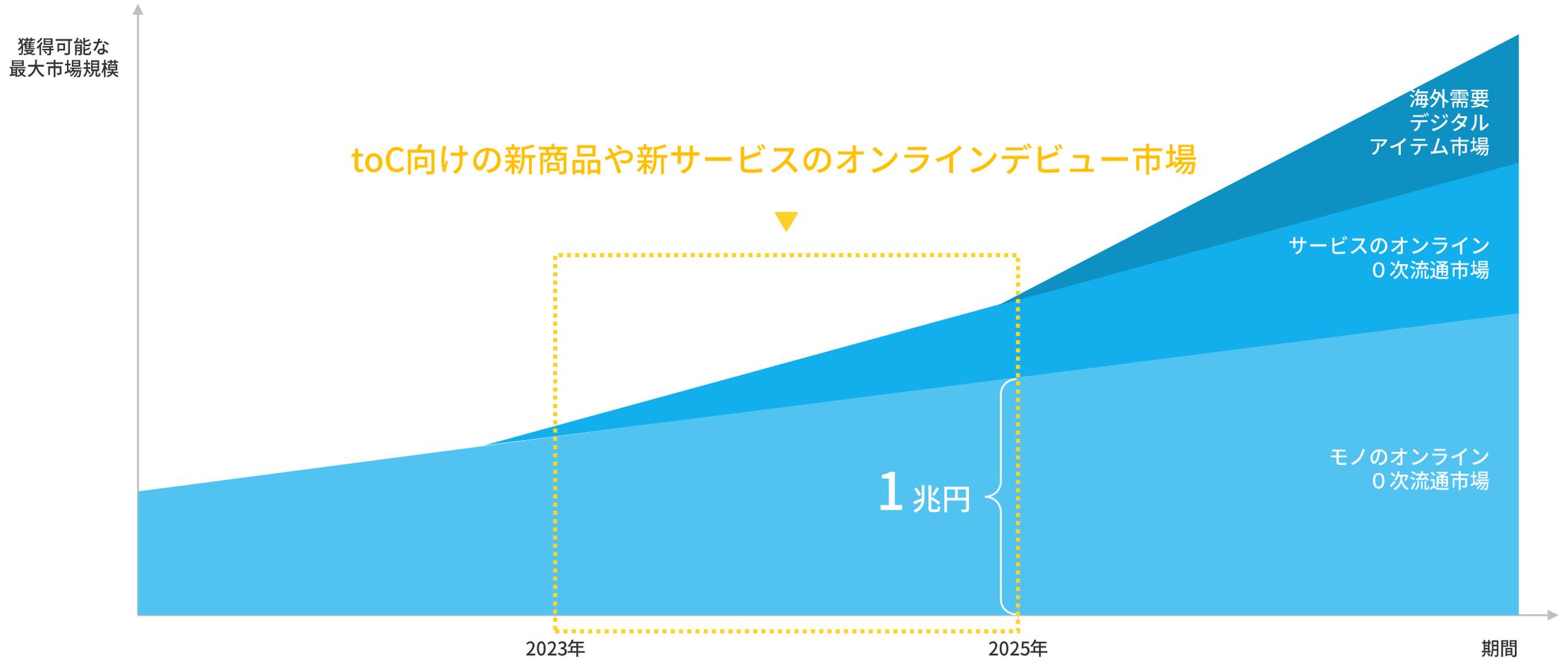


中期経営計画

(2 0 2 3 年 9 月 期 - 2 0 2 5 年 9 月 期)

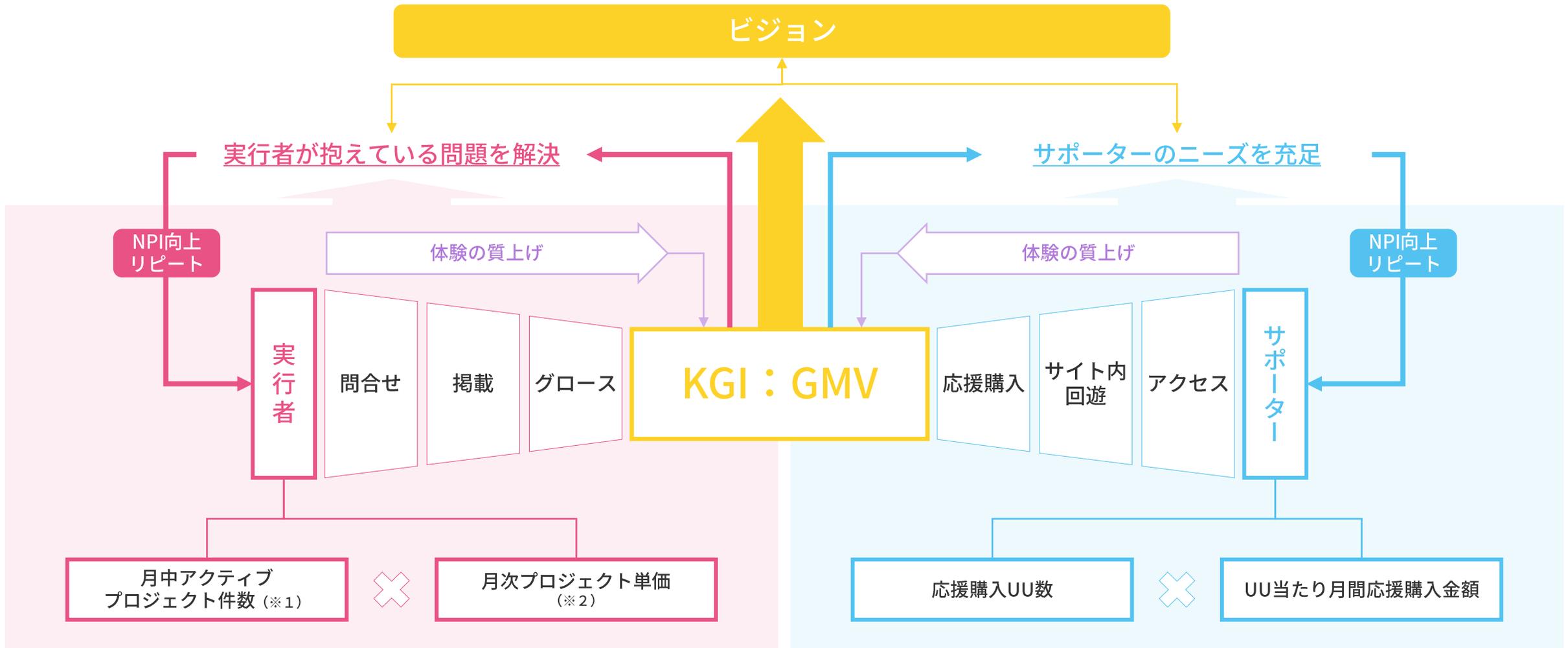
2025年9月期までのメインターゲット市場

- 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。



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

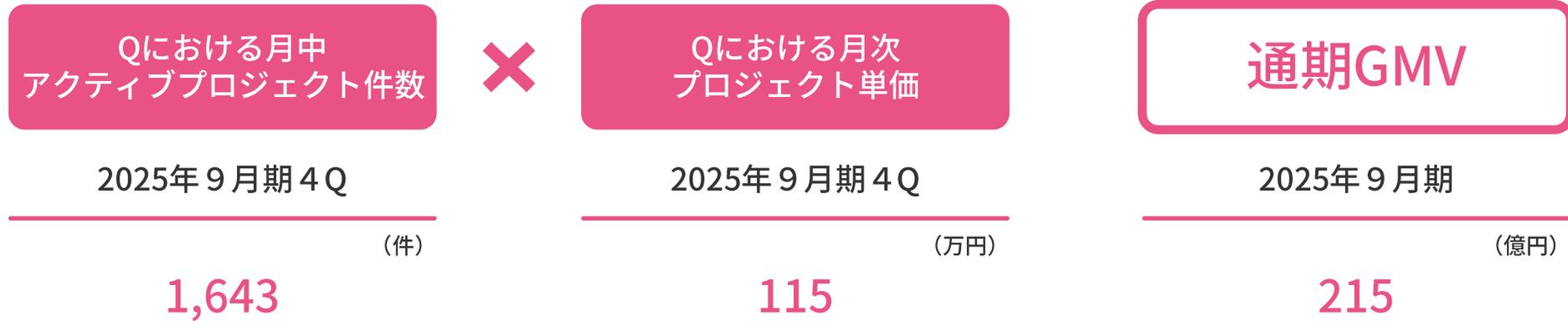
• MakuakeのKGIであるGMVは実行者とサポーターの軸で因数分解することができます。これらの因数はリピート施策により加速的に成長するため、リピートの強化はGMVの成長はもちろんビジョンの実現につながっていきます。



(※1) 月中アクティブプロジェクト件数：月中に先行販売をしていたプロジェクトの合計数
(※2) 月次プロジェクト単価：月中アクティブプロジェクトが売り上げた応援購入金額の平均額

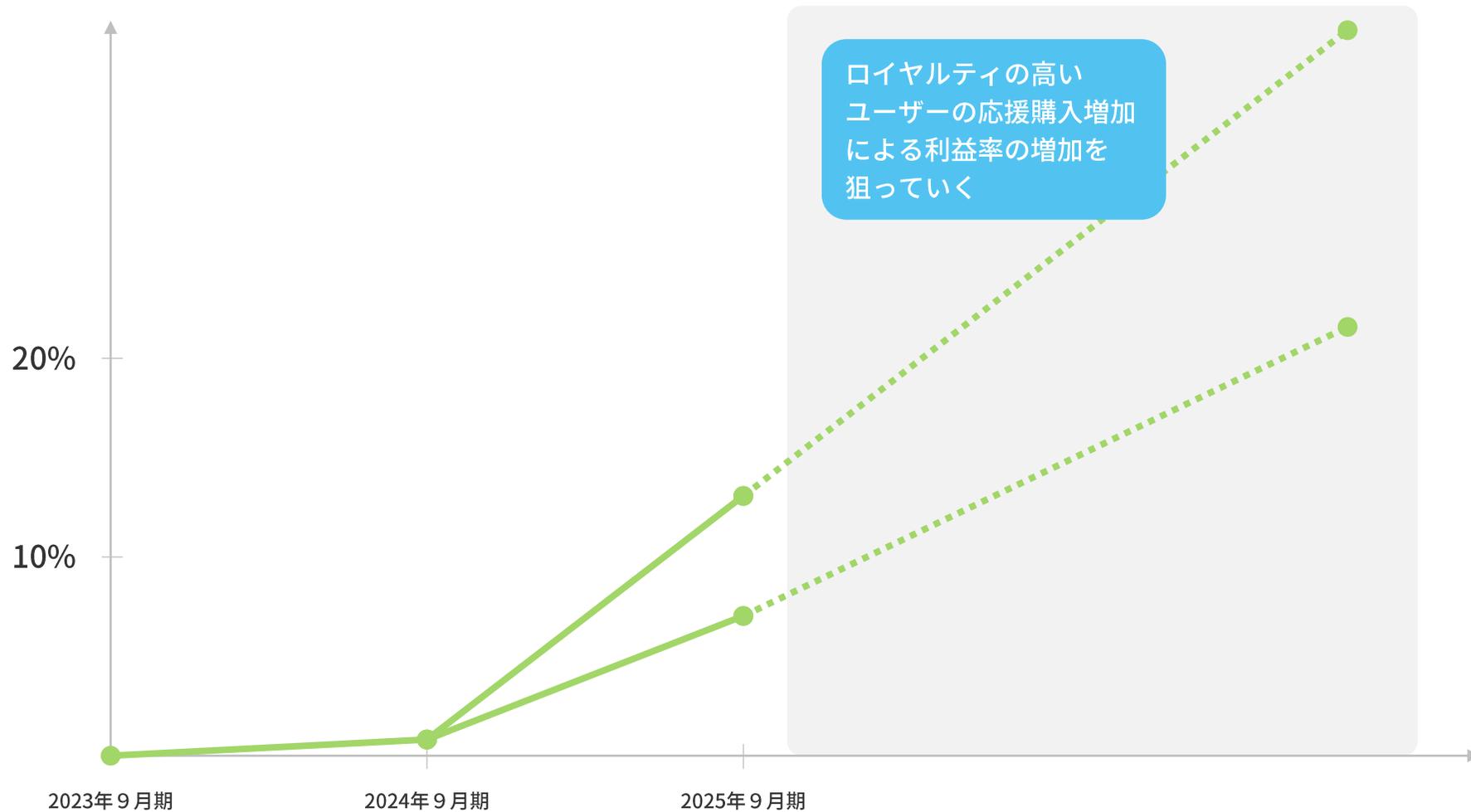
中期KPI目標

- 2025年9月期の4Qにおける月中アクティブプロジェクト件数を1,643件、月次プロジェクト単価を115万円、GMV215億円（Min.目標）を実現していきます。



中期営業利益率目標

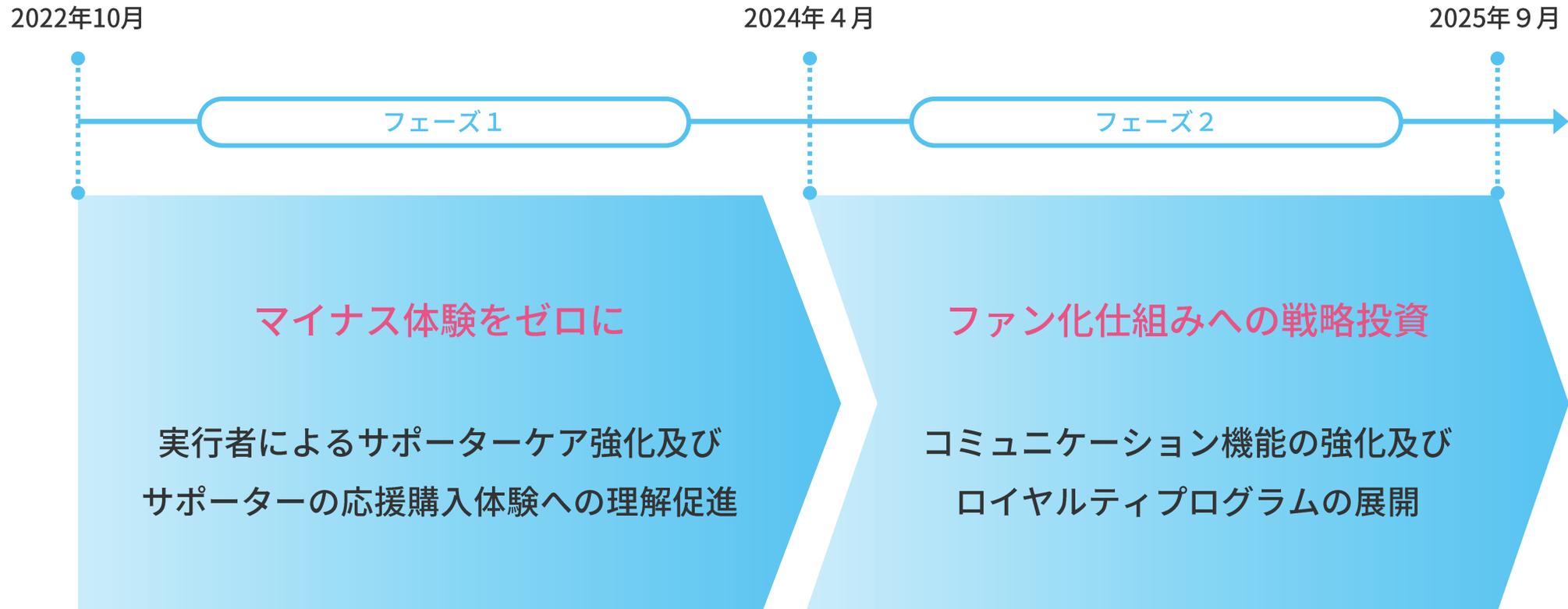
- 営業利益率については、売上成長とコストのバランスを取りながら運用していく前提で、2025年9月期において約7.5%-13.5%をターゲットとしています。



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

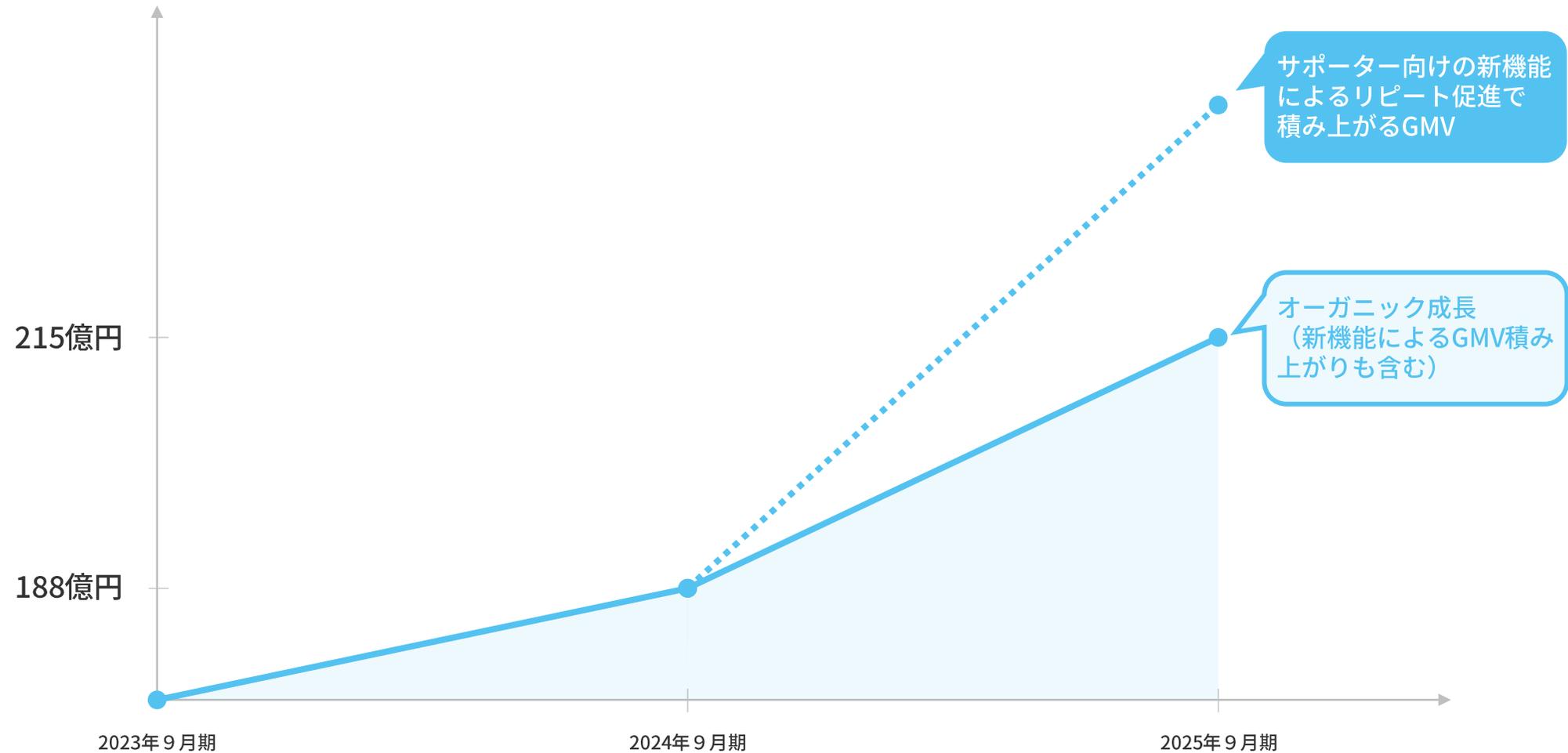
中期KPI目標及び営業利益率達成に向けた主な施策の展開フェーズ

- サポーターのマイナス体験をゼロにし、定着する仕組み作りをフェーズ1として2024年9月期上半期まで進め、同期下期から定着したサポーターをファン化させていく仕組みに戦略投資するフェーズ2に取り組んでいきます。



新しいGMV目標成長イメージ

- 2024年9月期の下半期から準備が始まるコミュニケーション機能やロイヤルティプログラムを2025年9月期にリリースし、オーガニック成長に加え新機能によるサポーター定着を加速させ、GMVを伸ばしていきます。





Appendix

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

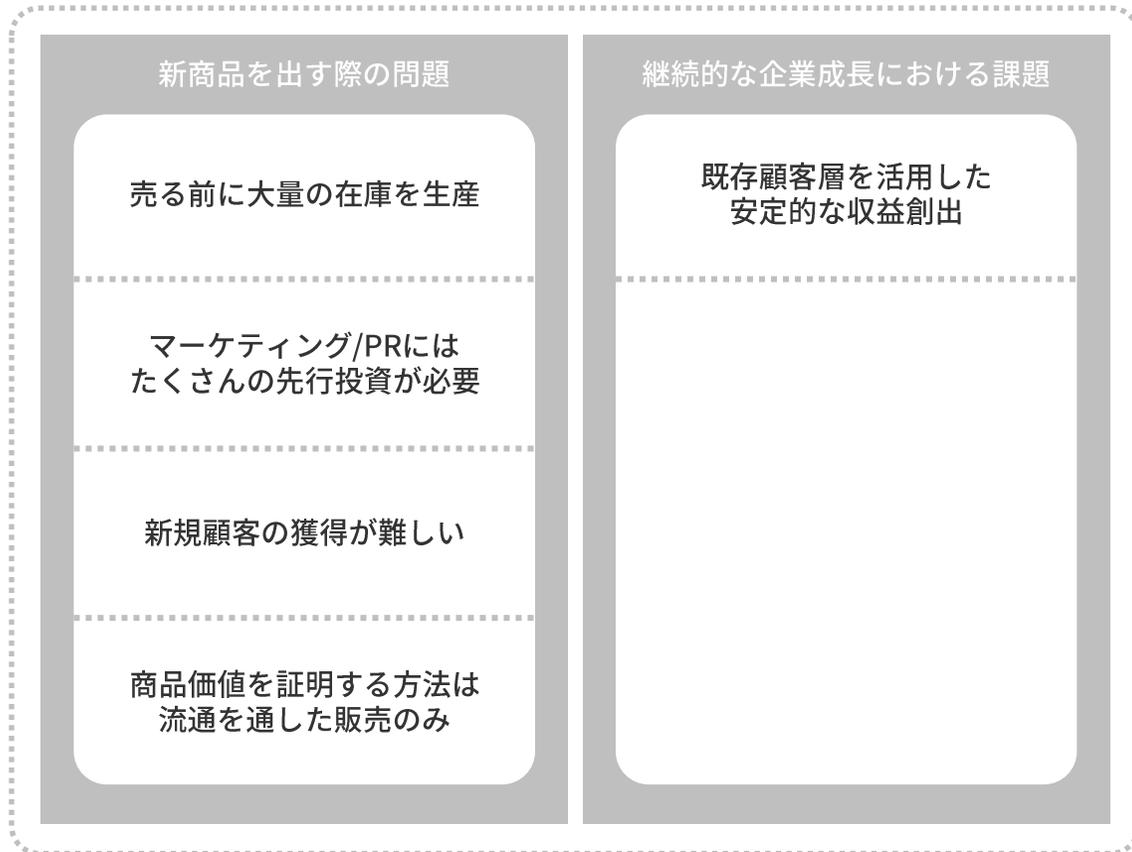
- 事業者は企画中の新商品や新サービスをMakuakeで先行販売でき、消費者は気に入った商品を応援の気持ちを含めて先行購入できる仕組みです。



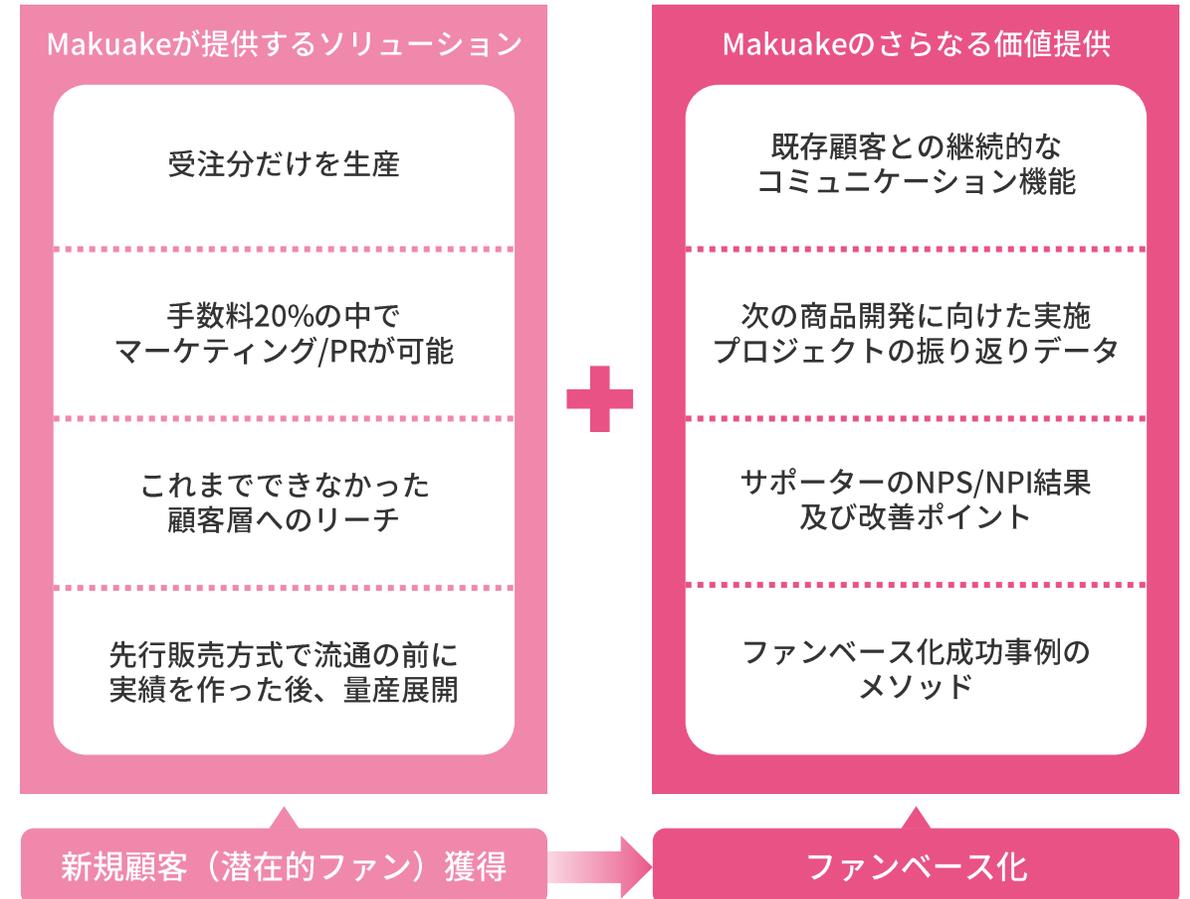
Makuakeの提供価値：事業者側

- 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

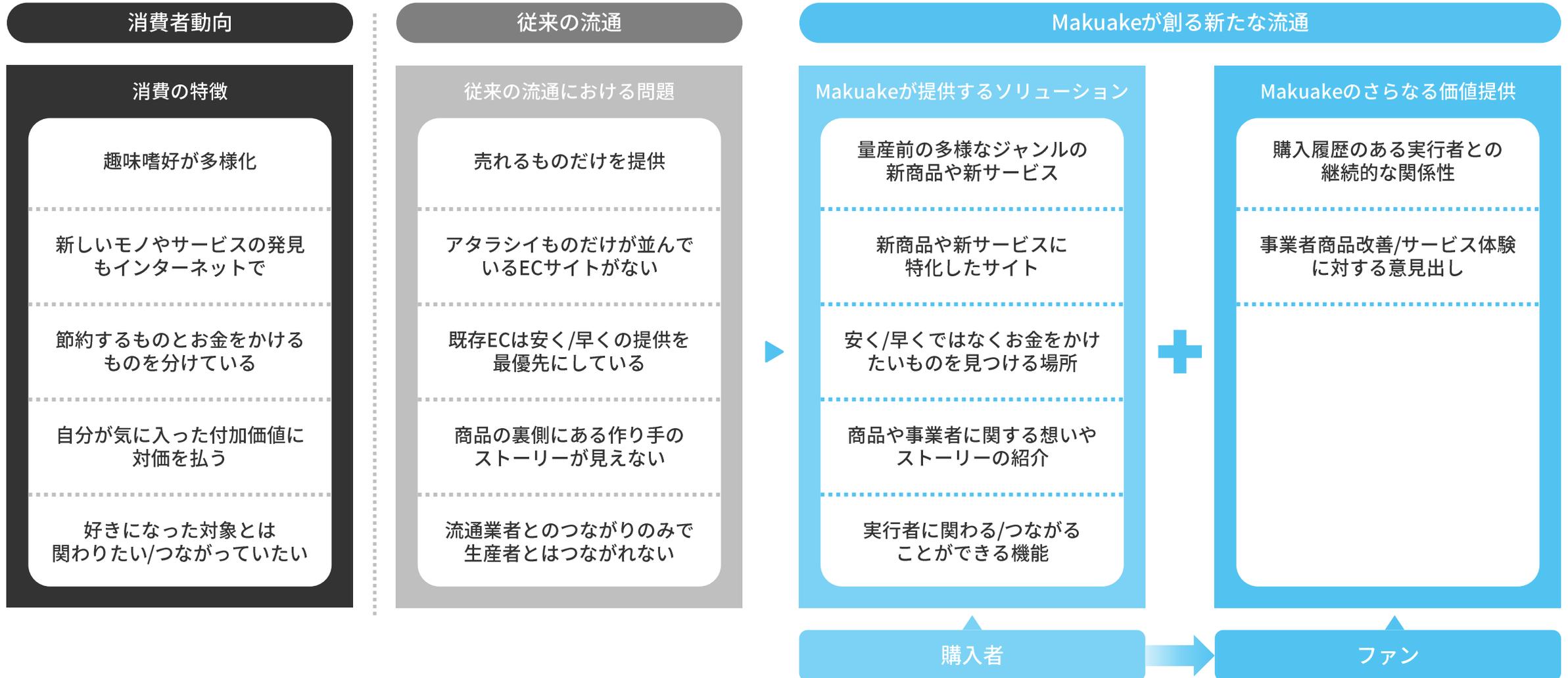


Makuakeが創る新たな流通



Makuakeの提供価値：消費者側

- 今の消費者のニーズに適合した独自の購入体験を提供することで、単純な購入者に留まることなく、事業者とつながり、相互作用する事業者のファンとなり、ひいてはMakuakeのファンに変化していく体験が可能になります。



業績概要 前年同期比

(単位：百万円)	2023年9月期 1Q	2024年9月期 1Q	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	4,251	4,592	+340	+8.0%
売上高	908	1,029	+121	+13.4%
売上総利益	744	775	+31	+4.2%
営業利益 (△損失)	△186	△16	+169	-
経常利益 (△損失)	△183	△15	+167	-
四半期純利益 (△損失)	△185	△6	+179	-

業績概要 前四半期比 (単Q)

(単位：百万円)	2023年9月期 4Q (単)	2024年9月期 1Q (単)	増減額 (QoQ)	増減率 (QoQ)
応援購入総額：GMV (税込)	4,679	4,592	△87	△1.9%
売上高	1,030	1,029	△0	△0.1%
売上総利益	813	775	△37	△4.6%
営業利益 (△損失)	△29	△16	+12	-
経常利益 (△損失)	△28	△15	+12	-
四半期純利益 (△損失)	△28	△6	+22	-

主要指標 前年同期比

	2023年9月期 1Q	2024年9月期 1Q	増減値 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数 (件)	2,087	1,799	△288	△13.8%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	1,116	1,070	△46	△4.1%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	53.5	59.5	-	+6.0pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,224	3,571	+346	+10.8%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	75.8	77.8	-	+1.9pt
アクセスUU (人)	12,279,539	10,176,889	△2,102,650	△17.1%
会員数 (人)	2,362,033	2,684,736	+322,703	+13.7%
応援購入件数 (件)	367,985	376,925	+8,940	+2.4%

(※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。)

主要指標 前四半期比 (単Q)

	2023年9月期 4Q (単)	2024年9月期 1Q (単)	増減値 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	1,951	1,799	△152	△7.8%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	1,088	1,070	△18	△1.7%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	55.8	59.5	-	+3.7pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,561	3,571	+10	+0.3%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	76.1	77.8	-	+1.7pt
アクセスUU (人)	11,387,444	10,176,889	△1,210,555	△10.6%
会員数 (人)	2,610,875	2,684,736	+73,861	+2.8%
応援購入件数 (件)	399,462	376,925	△22,537	△5.6%

(※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、2024年1月30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、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。



IRに関するお問合せ

IR@makuake.co.jp



Makuake